

2005年3月期 決算説明会 Q&A (要旨)

2005年4月27日

発表者：(株)野村総合研究所

代表取締役社長 藤沼彰久

【2005年3月期の業績について】

Q：野村証券グループおよびイトーヨーカ堂グループのプロジェクトについて、難易度が高いため外注に出すタイミングが遅れているというような話が2005年3月期後半にあったが、こういった状況は解消されてきているのか。

A：解消している。

Q：野村証券グループ向け以外の金融業向け売上の連結売上に占める割合は？

A：野村証券グループ以外の証券業 13.0%、保険 6.0%、銀行 5.2%、その他金融業 8.5%。

【2006年3月期の業績予想について】

Q：2006年3月期の売上・利益の計画は保守的なのか。

A：特に下期はまだ見えていないものがあるため、今期の計画は保守的な傾向が強い。

Q：2006年3月期の原価・販管費については。

A：原価については、2005年3月期は大型プロジェクトの立ち上がり時期だったので粗利率が悪化したが、今期は通常の水準に戻ると考えている。販管費については、微減から微増に転ずると予想している。

Q：設備投資の今後の動向については。

A：3年程度の期間で考えればピークは越したと見ている。共同利用型システムの投資計画については、現在検討されているものは中規模以下の案件。

Q：野村証券グループおよびイトーヨーカ堂グループのプロジェクトについて2006年3月期がピークということだが、2007年3月期にはどれくらいピークアウトしてくるのか。

A：あくまでもNRIの憶測だが、野村証券グループ向けは、2007年3月期も今期と同じような感じになるのではないかと見ている。またイトーヨーカ堂グループ向けは、2006年3月期下期から2007年3月期上期がピークになるのではないかと見ている。

Q：郵政公社向け投資信託窓口販売システムのプロジェクトの規模はどれくらいか。

A：5年間の契約で、金額は総額で約18億の規模。

【経営方針等について】

Q：STAR（証券業向け共同利用型システム）の顧客を増やしていきたいとの説明があったが、大きく増やすのは難しいのではないかと。なにか方策があるのか。

A：他社との提携などを含め、様々な方法を考えている。急激な増加は難しいが、着実に伸ばしていきたい。

Q：M&Aを伴う中長期の大型案件の仕込みについて、電力や保険業界と説明されているが、それ以外の業界でのM&Aについて興味はないのか。

A：興味はあるが、電力や保険業界が中心。

Q：テブコシステムズとの提携について、方向性、意味合いをもう少し詳しく教えてほしい。

A：短期的な目的は、ひとつはNRIのプロジェクトマネジメント力のテブコシステムズへの提供、もうひとつは、テブコシステムズのシステムの外販をNRIと共同で行うこと。中長期的には電力業界の業務を知っているシステムエンジニアを、時間をかけてNRI社内に育成することが目的。

Q：中国の反日デモ等は、NRIの中国でのオフショア開発の活動にどう影響するのか。また、どういう対策をとっているのか。

A：中国の状況が今後どうなるかは非常に難しい問題であるが、今のところNRIとしては乗り越えられると考えている。現在中国への出張者に対して注意を払うように指示している。今の状況がまた変わってくればそれに合わせて対応することになる。

- ・本資料は、2005年3月期決算の業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではなく、また何らかの保証・約束をするものではありません。本資料に掲載されております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。
- ・本資料のいかなる部分も一切の権利は野村総合研究所に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。