

## 2007年3月期決算 決算説明会 Q&A (要旨)

2007年4月26日

発表者：株式会社野村総合研究所  
代表取締役社長 藤沼彰久

### 【2007年3月期決算について】

Q：金融業向け売上高について、野村ホールディングス向け以外の内訳を教えてください。

A： (連結売上高合計に占める割合)

分類	2007年3月期通期	2007年3月期下期	2007年3月期4Q
その他証券	14.2%	13.2%	12.8%
保険	7.0%	6.5%	5.8%
銀行	6.2%	6.4%	5.7%
その他	5.1%	5.1%	4.6%

(注)原則として、子会社向けの販売実績を含めております。リース会社等を経由した販売につきましては、最終的にサービス等の提供を受けた顧客向けの販売実績を含めております。

Q：2007年3月期下期の大きな製品販売はどのようなものか、規模は。

A：想定していなかった製品販売があった。お客様や内容は言えないが、規模は、減価償却の数値などから推察いただければと思う。

Q：CB(新株予約権付社債)で資金調達をしているが、なぜ必要だったのかうかがいたい。

A：ひとつには設備投資をしたいという思いがあるが、前期は十分にできなかった部分もあるので、しっかりとやりたい。もうひとつはM&Aなどをすることを考えると4桁くらいのキャッシュは持っていたほうが良いという考えだったが、これについては時間をかけてやっていきたい。

Q：今後の営業キャッシュフロー、投資キャッシュフロー、キャッシュポジションおよび余剰資金の還元などの計画や方針があったら教えてください。

A：従来から言っている7%成長の目標をベースに考えると、営業キャッシュフローは増えていく方向になる。一方投資の水準は高めていきたいと考えており、設備投資額は前期299億円、今期予想345億円と増加していくので、投資キャッシュフローも増える方向になる。それでもキャッシュは残っていくのではというご指摘はもっともであり、配当性向3割を目指していくとともに、自己株買いについても現在計画は無いものの選択肢の一つとしては入ってくるとは考えている。

・本資料は、2007年3月期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。

さらにキャッシュ残高が増加してきたら、株主還元についても考えていきたい。3割をめぐりに安定的な配当をと考えてきているがこの見直しや、自己株買いについても考えていきたい。

【2008年3月期について】

Q：2008年3月期の野村ホールディングス向けの売上高見込みについて教えていただきたい。

A：足元のテーマや案件から考えると今期と同水準かそれ以上という勢いがある。しかしお客様側での経費の検討もあると思われるので、そのあたりでどうなるかということだと思う。

Q：流通向けで2008年3月期に何か新しい案件は見込めそうか。

A：案件はないわけではないが、どちらかというとなら非金融の中でも流通以外のところで力をいれている。

Q：東海東京証券向けのSTARは、2008年1月からスタートするとのことだが、規模はどれくらいか。また、売上が発生するのは来期からなのか。

A：最初の導入は開発、その後は利用料としてフィーをいただくスキームになる。規模についてはお答えできない。導入作業は今期もあるので、売上は今期にも発生する予定。

Q：外注比率は現状より更に上げられるか。

A：現在の外注比率は非常に高い水準であると考えている。パートナー企業に業務移管した部分は比率が高くなってもよいが、現在のパートナー企業との仕事のスタイルから考えると比率は高い。もっとパートナー会社に業務移管できる分を増やして、レバレッジを効かせられるようにしていきたい。

Q：2008年3月期の販管費の水準について教えていただきたい。

A：プレゼン資料の43ページで予想の収益の構造を開示している。売上4%増に対し原価4%増と、これは前期並み。労務費は5～6%人員増に対し少し増える8%増を見込んでいる。外注費は売上増に対しレバレッジを効かせることを考えて8%増、減価償却費は前期の製品販売の特殊要因がなくなることにより減少を見込んでいる。ご質問の販管費については、前期実績440億円には施策分も含まれていたが、今期はR&D、社内情報システム再構築なども含め10億円の増加を見込んでいる。

・本資料は、2007年3月期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。

Q：10億円の内訳をもう少し詳しく教えていただきたい。

A：細かい内訳は言えないが、大きなものとしてR&Dを増やしている。また情報システム再構築は5年間で30億円の投資と見込んでいるが、5年間均等に発生するのではなく、最初の1～2年の方が多く費用が出るだろう。

Q：今期の計画に対し、どの程度上ぶれの余地があるのか。

A：プロジェクト管理の問題や、来期以降のテーマを考えるための仕込みの活動をしっかりやりたいので、今期やれる限りの仕事をやるというにはしたくない。ただ、お客様の案件の中には、どうしてもやらなければならない案件もあり、それについてはしっかり対応していきたい。そのような考えに基づいた現時点での業績見通しになっている。

Q：業績見通しは現実的なものだと思うが、最もリスクになると考えているのは何か。

A：2つある。短期的にはプロジェクト管理。現在の見通し以上に仕事が増えると、プロジェクト管理という面で今以上にしっかりやらないといけなくなる。  
中長期的には、現状が足元の仕事にとらわれて、仕込みの活動が十分に行えていない面があるので、両者のバランスを上手くとれるかがポイントだと思う。

#### 【中期的な見通しについて】

Q：中期的な7%成長をベースとして考えた場合、今期は調整期間という業績見通しだと思うが、この調整の期間はどれくらい必要なのか。

A：今期が計画通りに進めば、調整はほぼ今期で完了するだろうと考えている。

Q：日本郵政公社向けで、これから新規案件をとれる見込みがあるか。

A：NRIから見て大きな可能性があるもののひとつは簡保。簡保を民間生命保険並みの業務に対応できるようにするという事になってくると、現在の簡保のシステムでは対応できない。どの程度のことをされるかという問題はあがあるが、ここに大きな可能性はある。もうひとつは2万4千店舗の郵便局を利用した新しいビジネス計画で、NRIがやれることがあればやっていきたいが、これはまだかなり先の話になる。

Q：「総合取引所」の議論が始まっているが、NRIのノウハウで、ほかの商品を扱うシステムを構築できるのか。

A：今までそういったシステムをつくったことはないが、だからできないというわけではなく、必要となれば多少時間はかかるとしても、作ることはできると思う。

・本資料は、2007年3月期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。

Q: 野村ホールディングスがインスティネットを買収したが、このシステムノウハウと NRI はどう融合していくのか。

A: いまのところ NRI アメリカを中心にサポートが始まっているが、当面はアメリカでの事業としてノウハウを積もうということで、国内での展開はまだ先の話になる。

以上

・本資料は、2007年3月期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。