

## 2007年3月期第3四半期決算説明会 Q&A (要旨)

2007年1月26日

発表者：株式会社野村総合研究所  
取締役常務執行役員 室井雅博  
IR 室長 柴山慎一

### 【2007年3月期第3四半期決算について】

Q：第3四半期の粗利率は高かったが、上期のパッケージ販売のような特殊要因はあったのか、それともこれが実力なのか。

A：今回は特殊要因はない。足元のビジネス環境は追い風でもあり、プロジェクトマネジメントが非常にうまくいきすぎている好条件にある。

Q：さらに利益率を上昇させることはできるのか。

A：生産性の向上には常に現場で取り組んでいるので微増の可能性はあるかもしれないが、大きく伸ばすのは今のビジネスモデルでは厳しい。利益率のさらなる上昇は、例えば共同利用型のサービスを増やしていくとか、パッケージ販売を増やしていくなどのビジネスラインの構成比の変化がない限り難しい。

Q：販管費について。第3四半期は第2四半期に比べ4億くらい増えている。この増分は何か。

A：内部統制関連の費用に加え、人材育成のための費用、広告宣伝費などが増えている。

Q：金融業向け売上の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。また、決算短信に保険業向けが増加したとあるが、何か大きな一顧客の案件がきているのか。

A： (連結売上高合計に占める割合)

分類	2007年3月期第3四半期	2007年3月期第3四半期(累計)
その他証券	13.8%	14.8%
保険	7.5%	7.5%
銀行	7.3%	6.4%
その他	5.8%	5.4%

(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。

・本資料は、2007年3月期第3四半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。

保険に関して、個別の案件についてはお答えできないが、  
e-JIBAI(ASP サービス)が非常に伸びている  
インターネットを使った保険商品販売の案件の開発ニーズも旺盛。  
新規ではなく、既存のお客様の新しいシステムに対応している。

【2007年3月期業績見通しについて】

- Q：第4四半期の販管費はどのように見込んでいるか。  
A：売上高に対する販管費の比率は、過去にくらべて高めになると見ている。  
Q：第4四半期に一時的な費用が発生するとの事だが、それを加味しても会社予想は過去に比べて低すぎるのではないか。  
A：過去の数値と比較してずれているという見方もあるかもしれないが、当社としては、引越しに伴うオフィス環境改善の費用や内部統制などでそれぞれ10億単位の費用が発生することなども含めて、予想の変更をするというレベルには至っていないと判断している。

【2008年3月期以降の見通しについて】

- Q：第4四半期に引越しに伴うオフィス環境改善に10億～20億の費用が発生するということが、来期にも続いて発生するのか。  
A：できることはなるべく早めにやっていきたいと考えているが、引越しは5、6月頃まで続くので全てが今期で終わりということにはならない。  
  
Q：受注残高には来期以降分が100億円強含まれているということだが、これは2009年3月期以降の分ということか、それとも2008年3月期に計上されるものも含まれるのか。  
A：約100億円の来期以降分のうち、約半分が日本郵政公社様向けのネットワーク関連で、あと半分がやはり日本郵政公社様向けの簡易保険システムの更新案件の部分。加えて、金額は少し小さいが東海東京証券様向けの受注している分も含まれている。2008年3月期の分も含まれている。

- Q：来期の金融業向けの動向はどう見るべきなのか。  
A：野村ホールディングスをはじめ、証券、保険など、金融業のお客様は強い投資意欲を持っている。まだ現在来期の事業計画と予算を作っている最中だが、どのようにリソースを配分していくかがポイントとなっている。中長期の仕込みのための活動も重要なので、そちらへのリソースの配分も考慮しつつ予算策定作業を進めている。  
Q：今のリソースを鑑みた場合、これ以上金融業向けを伸ばすことは可能なのか。

・本資料は、2007年3月期第3四半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。

A: 特に証券業向けでは、野村ホールディングスとその他の証券が同時に要請が強いということもあって若干悩みはあるが、一方で毎年約300名の優秀な新卒を採用しており、何年かたてばこの人たちが戦力になってくる。足元は受注残に比べて人が足りない状態だが、外部リソースの活用や生産性の向上も含めて、戦略を練っている。

証券や、金融向けでは、最近では何も無いところからシステムを全て作るというよりは、当社が持っている既存のパッケージ製品を活用する案件も増えてきているので、労働集約的な一からの開発案件ばかりという状況ではなくなっている。それでも、足元リソースは非常にタイトなので、よほど工夫しない限りこれ以上伸ばしていくのは難しい。

Q: 金融業向けの比率が高まっているが、来期もこの傾向は続くのか。

A: 金融業のシステム投資ニーズ、今の環境は、来期・再来期までは続くのかと見ている。

Q: 金融業向けの依存比率はさらに高くなるのか？

A: 今が高い水準にあるので、これより高くなるかは定かではない。

Q: 今後利益率を伸ばす方法として、共同利用型パッケージを伸ばす話があったが、今よりも大幅な利益率アップは可能なのか？

A: ある程度数のお客様に利用いただくことによって損益分岐点を越えることになる。損益分岐点は投資規模によって左右される。損益分岐点を越えると、売上部分ほとんどが利益になってくる。そういった意味で、個別のサービス単位でみると利益率が30%、40%はありえるという話だ。もちろん損益分岐点を越えるまでは赤字の時期が続く。

Q: S T A R の55社利用という社数は大きい？

A: S T A R は非常に大きなASPサービス。部品で提供している場合もあり、規模・お客様が増える毎に追加投資もしているため、一概に採算の計算は難しい。充分、採算に合う水準は越えている。

Q: S T A Rのシェアが高まるにつれ、日本の証券市場のシステムのなリスクも高まるのではないかと。今後S T A Rをどのように展開して行こうと考えているか。

A: 他のサービスを含め、多くの証券、金融のお客様のシステムをサポートしているので、災害に対する準備等を含めて、社会的責任に対して真摯に対応していきたいと考えており、そのための投資もしっかりやっていく。

#### 【転換社債(CB)の発行について】

Q: CB発行で調達する資金の根拠となる資金計画、設備投資計画を教えてください。それに加えて、会社が考えている必要な運転資金は、どれくらいか。

A: 設備投資については、過去2年は170~180億の水準だったが今期は360億と高い水準

・本資料は、2007年3月期第3四半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。

となっている。この高い水準が今後もしばらく続くのではと考えている。投資の中身としては、共同利用型サービスやパッケージなどソフトウェア資産などを含めて積極的な投資をして行きたいと考えている。

運転資金の水準については、特に売上の何ヶ月分というような指標を設定しているわけではないが、普通の事業会社で持っているような運転資金くらいを持っておきたいと考えているが、具体的な数字は定めてはいない。

Q：BS上の資金が多いにもかかわらず資金調達して、どのように活用するのか。

A：基本観としては、中期的な事業投資への投資ということを念頭においた上で、資金を持っている。その点での需要が無い場合に、次の選択肢として株主還元ということになる。

Q：CBはエクイティなので、株主価値の向上ストーリーもしくは利益成長のストーリーが必要だと思うが、今のNRIにはそれがないのではないかと。

A：2003年にビジョン 2008 という社内的な中期ビジョンを策定した。そのビジョンを2年前倒しで達成したこともあり、次のビジョンを今年の夏ごろ策定する予定。これも公表できるかどうかは未定だが、その中で中長期に向けての考え方をしっかり議論していく。方向性としては、中長期の視点での7%成長ということは基本観としてあり、それを基準に議論していくことになる。

中長期的なトレンドとして、営業利益率を維持しつつ7%成長をしていきたいという議論を従前よりしている。7%成長の起点はどこなのかという議論はあるが、5年、7年といった長い期間でみて、短期的なブレにとらわれず見ていきたいと考えている。社員リソースが年率約5%増える中で7%の成長をするためには、ASPタイプのビジネスやパッケージ、大口の運用アウトソース獲得などの労働集約的でない高付加価値のビジネスを拡大していく必要がある。

Q：CBで調達した資金で設備投資をするのであれば、営業CFの部分を何に使うのか、疑問に思う。全体の資金計画をもう1度お話しいただきたい。

A：投資水準を中期的に見た場合、“300億円が充分”と自信を持っていえるほどではない。運転資金、手元資金に関しても充分とも思っていない。M&Aなど、必要な時のために準備しておくことも必要。CBの発行環境・タイミングなども見据えた上での判断であった。

以上

・本資料は、2007年3月期第3四半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。