

2007年3月期中間決算説明会 Q&A(要旨)

2006年10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
取締役常務執行役員 室井雅博
IR 室長 柴山慎一

【2007年3月期中間決算について】

Q：粗利率の上昇要因について、たとえば（寄与度の高い）個別企業名や減価償却費、プロジェクト管理の状況など、要因別の寄与度を教えて欲しい。

A：社内の管理会計の数字や定量的要因、さらには現場のヒアリング結果、非財務的な数字などの定性的要因から、8つの要因が考えられる。

【マクロ的要因】

損益分岐点を越える状況にあり、売上が増えると、利益率が高まる状況にある
足元の短期的な営業に関わる工数が非常に少ない状況で、実質的な稼働率が高い
R&D等の施策費の当初計画比での進捗の遅れがある。これは課題と認識している
中国オフショア開発を含め、外注活用のレバレッジが効いている

【ミクロ的要因】(プロジェクトの積み上げベースでの要因)

得意分野のテーマが多い

プロジェクトマネジメントが非常にうまくいっている

市況も継続して決して悪くなく、その結果、共同利用型サービスも好調

パッケージ販売において、今下期からの前倒しがあった

8つの要因は網羅的・排他的ではないかもしれないが、それだけ好調であるのご理解いただきたい。

Q：開発・製品販売における受注残高の増加について。複数年にわたる案件を除いた場合の伸び率はどれくらいか。また複数年にわたる PNET 案件のうち、作業にかかわる分が上期の売上高には計上されているか。

A：PNET 案件については、受注金額 570 億円のうち 2 割弱の SI 分が当社の売上に計上される予定である。対応期間が 3 年間にわたる案件であり、3 年間同じような進捗をしていくと現時点では見込んでいる。受注金額のうち残りの 8 割強は機器販売（ハードウェア）分で、この部分は売上から仕入コストを差し引いた金額の売上計上を予定している。作業はすでに開始している。

Q：今期に獲得した大型案件(配布資料 P.21)の金額および対応時期のイメージをできる範囲

・本資料は、2007年3月期中間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。

で教えてほしい。

A：規模感としては、2桁億円の真中から上のほうのイメージであるが、A社は、共同利用型のSTAR-IVであるため、SIと異なり月次料金を頂く形になる。総合証券B社は、現時点で全部を受注できているわけではないが、(全体が取れたとすると)3桁億円に近い案件となる。

引き合いの案件はほかにももう何社かあり、いずれも100億円くらいの案件だが、これからどうなるかは分からない。

【2007年3月期通期業績見通しについて】

Q：今回、業績予想修正した売上高の増分50億円を品目別でみると、それぞれどれくらいの変更になるのか。新しいセグメントベースでの、前回予想との修正幅を教えてほしい。

A：現時点では、開示できる情報は無い。基本的には上期の実績から、下期より前倒しになった部分等を差引して、下期の水準を再度見直し発表した。

Q：新しい計画では、野村ホールディングス向けの通期売上高はどれくらいの水準で見ているか。また、来期の水準感も教えてほしい。

A：これまでは、今期も前期の実績890億円弱に近い水準を想定していると説明していたが、今回の修正予想ではある程度これを越える水準をイメージしている。

Q：通期の販管費の見通しについて、どれくらいを見込んでいるか。

A：上期実績では前年同期比で15.6%伸びたが、下期も同じくらいの前年同期比での伸び率を想定している。増加の要因としては、短期的な営業活動ではなく2つのITイノベーションセンター設置やR&Dといった中長期の成長に向けた施策をしっかりとやること、内部統制の強化などが挙げられる。また、人材育成にかかわる教育費、広告宣伝費も前年比で若干増えている。

Q：下期の営業利益率について。営業利益率13.3%という数値は、非常に保守的に見ているのか、もしくは何か下期に営業利益率を下げる要因がでてくることを想定しているのか。

A：下期の見込み・リスクに関しては、先程挙げた8つの要因に絡めて今の考え方を説明したい。

【マクロ的要因】

損益分岐点を越える状況：下期も同様な状況を想定

営業コスト：上期に比べ下期の方が、来期の案件を作り込むための営業コストが若干発生することからネガティブに見ている

R&D等の施策：きっちり消化していく

・本資料は、2007年3月期中間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。

外注活用のレバレッジ効果：下期も同様な状況を想定

【ミクロ的要因】

得意分野のテーマが多い：下期も同様になるのかと思う。

プロジェクトマネジメントの好調：上期が出来すぎで下期はストレッチ分が多い。

開発・製品販売の伸びを非常に大きく見ており、リスクも織り込んでいる。

市況動向：若干リスクを見ている

パッケージ販売の前倒し：平常時に戻る、特に前倒しがあるということは見込んでいない。

Q：下期に新しい引き合いがあった場合に、これ以上受注を増やすことは可能か？上期についても、思った以上に案件が積み増されているようだが、同様のことが下期でもあり得るのか。

A：開発・製品販売では、これ以上の受注は難しいと考えている。上期のプロジェクト管理も、ぎりぎりで行っていた。新しい受注の話がいくつかあるが、今下期にそれを手掛ける場合は、他の案件を絞るなどしてリソースをそこへシフトさせて対応することになるのではないかと。

Q：この下期から来期にかけて、仮に10%程度開発の売上が伸びるとした場合のリソースの確保は、現時点で見えているのか？また、確保できる場合の単価は？

A：現時点では、リソースの確保はほぼ見えている。テーマによって状況は異なるので、100%とは言えないが、それほど不安はない。現在抱えている国内6,000名、中国3,000名の協力パートナーについて、単価を上げなくてはリソースが確保できない、という雰囲気ではない。

・本資料は、2007年3月期中間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。

【2008年3月期以降の見通しについて】

Q：来期の業績を藤沼社長はどのように見ているか。開発・製品販売はできる範囲で受けるということは、来期は横ばいのイメージなのか。また、商品販売における来期の売上高見込みはどうか。来期仮に売上が伸び悩んで減価償却費が増えた場合には、販管費を削ってでも減益にはしたくないなど、方向感を教えてほしい。

A：いくつかの受注案件を見ていると、ある程度来期も伸ばさざるをえないかとも思う。プロジェクト管理の面から見ると、成長率5~7%ぐらいが妥当な水準であるが、お客様の要望でやらなければならないこともある。その結果、今期と似たような状況になるのではと考えている。

Q：来期、再来期あたりまでの経営環境・事業動向は見えているのか？

A：来期は比較的に見えている。再来期は、金融については比較的手ごたえを感じているが、今現在は見えつつあるとしか言いようがない。

以上

・本資料は、2007年3月期中間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。