

2007年3月期第1四半期 決算説明会 Q&A(要旨)

2006年7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1四半期業績について】

- Q： 第1四半期の業績について、どの段階で上方修正する必要があると判断したのか。業績修正を行った背景を教えて欲しい。
- A： 前期は期初に例年になく大きな案件があり、それと比較して今期の立ち上がりを若干心配していた。6月の月次業績を集計する頃から、予想よりも業績がよいとの認識があったが、商品販売は受注のタイミングなど見えない要素があるため、控えめに説明していた。
- Q： 6月初旬に認識できていなかった売上は、商品販売の部分のみか？それ以外のプロジェクトは順調に進んでいたのか？
- A： 当初より、開発・製品販売は順調な売上を予想しており、運用も好調を確認していたが、商品販売の立ち上がりが予想より早かった。各プロジェクトのプロジェクトマネジメントは、比較的うまくいっている。大規模なプロジェクトで苦戦をすると、人員を余分に投入する必要が発生し、利益率の低下の要因となるが、そういったことがほとんど起きていない事も業績の追い風となっている。
- Q： 今第1四半期の野村ホールディングス向け売上高の伸びを牽引した要因は？
- A： 細目については申し上げにくいですが、数年対応してきた次世代システムのプロジェクトがほぼ一巡した。一方でシステム基盤の大更改の際には、本来やりたかったテーマがたまっているケースがあり、今それらが予想以上のスピードで動いている。ビジネスが活況になると、サーバーの増強など現行のシステムでもあちこち増強する必要が出てくる。加えて、新しいオンライン証券会社向けの案件もある。
- Q： 野村ホールディングス向けは、来期の仕事が今期に入って来ているのか？それとも来期も引き続き同じような水準が続くのか？
- A： 具体的に来期がどれくらいになるかは見通せていないが、野村ホールディングスの戦略である、預かり資産や口座、店舗数の拡大には、端末の増加やネットワーク、サーバー側の増強が必要になる。新しいビジネスにチャレンジする際には、商品や機能の追加が多くなると推察され、比較的高い水準が続くと見ている。

・本資料は、2007年3月期第1四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。

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	2006年3月期第1四半期	2007年3月期第1四半期
その他証券	16.8%	15.8%
保険	6.3%	7.1%
銀行	6.9%	5.7%
その他	4.9%	5.0%

(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。2006年3月期(通期)より当該集計をおこなっておりますが、2006年3月期第1四半期においても遡及しております。

Q：運用処理の通期売上計画の上積みについて、具体的にどの共同利用型システムサービスの寄与が大きいのか？

A：運用処理は、証券業界向け共同利用型システムサービスの寄与が一番大きい。投資信託の基準価額の計算などをするナレッジサービスでも、ファンド総額の増加の影響を受け、売上を伸ばしている。

Q：商品販売の上ぶれした部分は、特定の大きな案件が寄与しているのか。

A：大きな一つの案件というよりは、複数の案件の積み上げとなっている。金融向けに限らず、今期売上が伸びたお客様向けの商品販売であるをご理解いただきたい。

[2007年3月期通期業績予想について]

Q：簡保システムの再構築については、今下期に20億円くらい売上が立つということか？

A：つい先日落札したばかりであるが、総額はおお客様のホームページで78億円と発表されている。現実的な進め方として大体のスケジュールはあるが、具体的な金額までは決まっていない。一般的なSIとして考えると、リリースが2008年末か2009年初とした場合の3年間で、各年の売上が2:3:2の割合で計上されるイメージである。

Q：今下期の開発・製品販売の売上予想に、簡保のシステム更新案件は含まれているか？

A：含まれている。

Q：通期の販管費について。従前、今期は数%くらいの伸びとのことだったが、その考え方は変わっていないのか。それとも、今回の業績予想見直しの中で、多少増額されたか？

A：中長期を見据えた投資をしていきたいということから、新しい業績予想の売上の伸び率5%に対して、販管費はそれを上回る伸びを見込んでいる。

・本資料は、2007年3月期第1四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。

Q: 減価償却費の予想を5億円増額した理由について。

A: この第1四半期に、ソフトウェア販売が促進され、それにとまなう減価償却費が出た。通常、(当社の資産として開発した)ソフトウェアは、パッケージ・ソフトウェアは3年、共同利用型は5年で償却するが、一部、先行して売上が上がったものについて、売上見合い分の償却を行った。これを勘案した形で、通期の減価償却費を増額した。

Q: ソフトウェアの減価償却について。パッケージ・ソフトウェアについては、売れた分の前倒し償却は、通期にわたって行われるのではなく、ある一時期に集中するのではないか。特に STAR シリーズなどは、償却期間3年間で、かつ、すでに一部を一括償却しているので、今期の後半くらいに減価償却負担は減るのではないか。

A: 理論的には、そのような見方も考えられるかもしれないが、現時点における状況を見極めた上で、このような数字の読みをしている。

Q: 現時点では開発に含まれていて、今後、追加で減価償却が発生するような投資はあるか?

A: データセンターの償却はまだ先だが、前期～今期で新たに投資しているものもあり、その中から今期の償却対象となるものも一部ある。

Q: 今回の業績予想修正における、金融向け売上の110億円増額について。野村ホールディングス向けの増分とそれ以外の金融部分について、イメージを聞きたい。期初の段階では、野村ホールディングス向けは前期比では減少するというイメージであったが、この考えが変わったのか。

A: 野村ホールディングス向け売上のイメージは、3ヶ月前(前期本決算発表時)から少し変わっている。3ヶ月前の時点では、今期は前期880億円のうち、3月にあった約100億円の商品販売を除いた分から微増くらいとお伝えしていたが、現時点での野村ホールディングスからの引き合いの状況や保守計画等を確認すると、前期に近い水準が期待できるのではないかと考えている。

Q: 野村ホールディングス向け売上が前期とほぼ同じとなると、金融向け売上の修正分のうち、かなりの部分が野村ホールディングス向けであって、他は若干の増加となるのか?

A: そのように考えている。

・本資料は、2007年3月期第1四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。

Q: 利益の積み増しの要因分解について。今回、通期の売上予想を100億円増額したが、そのかなりの部分が商品販売であるとした場合、通常の粗利率で考えると、営業利益を30億円増やすのは難しいのではないか。しかも、販管費の見通しを期初より増額したとすることを考慮すると、粗利を30億円以上積み増しているのではないか？売上高の積み増し分と生産性向上に起因する分は、それぞれどれくらいなのか。

A: 前回の売上予想から100億円増分したうちの60億円を、商品販売で見込む。商品販売の利益率は当社全体の平均利益率よりも若干低めであることを考慮すると、商品販売の増加に伴う利益増分が数億、残りが生産性向上の寄与分となる。

今期は金融、特に証券業界からの引き合いの増加で、営業効率・生産効率が向上している点に加えて、

プロジェクトマネジメントや過去の学習効果が効いて、トラブルプロジェクトが減っていること、中国オフショア等の活用により、外注の単価がコントロールできていることなどが、利益率の向上に寄与している。

Q: すでに STAR 全体の減価償却がかなり進捗している中で、STAR 販売の中型の開発案件が発生し、それに伴う利益の積み増しがあったのではないか？

A: 複数ある要因のうちのひとつであるが、大きな要因ではない。

Q: 今後さらに得意とする証券系や大型プロジェクトの引き合いがあった場合には、対応可能か？

A: 現時点でもお客様の投資意欲が大変強く、様々な案件があるが、当社のプロジェクトマネジメント能力や協力会社、中国の協力会社も含めたキャパシティの問題を勘案しながら、個別案件ごとに判断しながら進めている。労働集約的である通常のシステムインテグレーションでは、劇的に生産性を上げるのは難しい。ただし、ビジネスの内容によっては、必ずしも多くの人員が必要ではないので、その部分には変動要素があると思っている。

中長期の仕込みにも、優秀な人を投入しなければならないため、お客様から強いニーズがあった時に十分審議しながら提案・受託していく。

以上

・本資料は、2007年3月期第1四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。