

2006年3月期 決算説明会 Q&A (要旨)

2006年4月27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

【2006年3月期について】

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	2005年3月期	2006年3月期
その他証券	16.6%	15.0%
保険	6.1%	6.0%
銀行	6.4%	6.3%
その他	4.7%	4.1%

(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。当連結会計年度より当該集計をおこなっておりますが、前連結会計年度においても遡及しております。

Q：2006年3月期下期に難航したプロジェクトについて、詳しく教えてください。

A：難航した主な原因は、2つあったと考えている。1つは、検収期間の長期化。非常に大規模かつ短納期のプロジェクトであったため、最後にお客様の信頼を得るまでに時間がかかってしまった。システムを安定させるために協力会社社員を増員し、チェックを実施したことで収支に影響が出た。もう1つは、当社の力不足もあるが、なかなか仕様が決まらなかったこと。いずれについても、スケジュールを伸ばしてテストを実施し、安定させて収拾した。結果としては、ベストシナリオで落ち着いた。

今後の対策としては、検収期間の長期化については、プロジェクトの開始時に調査・見積もりをしっかりと行う。仕様の決定に関しては、もう少し刻んで進めるなど、お互いなかなか決められないこともある中で、基本的なことをきっちりやっていく。

Q：新しい顧客が増えると、仕様確定・受注審査等が難しくなるのではないかと。

A：当社では、ある程度の規模・難易度のプロジェクトが年間800本以上動いているが、全てがうまくいっているわけではない。上手く行かない小さな案件がいくつかあっても、全体の中で吸収でき、数字として問題は出ていない。トラブルをゼロにするためには、事前にお客様ときっちり話をし、仕様等について了解を得た後で全体を決めるといった、基本を徹底する必要がある。以前は、2006年3月期下期にあったような問題も多かったが、最近ではかなり減ってきている。今回も当該プロジェクト以外は、うまく進んでいる。

・本資料は、2006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。

【2007年3月期について】

Q：郵政の P-NET 案件について。今期の開発・製品販売の売上予算に入っているとのことだが、今期に全ての売上が立つのか。また、ハードウェアの販売については、予算に織り込まれているのか。

A：P-NET 案件の受注金額は総額 570 億円（税抜き）で、SI 分と機器販売分とに分けられる。総受注金額のうち 2 割弱が SI 分で、残りが機器販売分となる。2006 年 3 月末の受注残高には SI の 3 年間分が含まれているが、各年毎の配分は開示していない。

機器販売の受注残高は、納品・検収の確実な案件のみが集計されるため、当該案件の機器販売分は、2006 年 3 月末の受注残高には含まれていない。今後、ソフトウェア会計の実務指針に則り、適正な計上をしていく方針。3 年間各年毎の配分は開示していない。

Q：外注費の考え方について。前期の後半に外注費の追加投入があったが、今後も検収に外注を追加投入していく傾向は続くのか。

A：前期の第 3 四半期、第 4 四半期のような状況が今後も続くとは考えていない。社員に対する外注の比率でみると、プロジェクトの性格によっても異なるが、通常 1 対 2 から 1 対 3 くらい。2006 年 3 月期下期は、一部のプロジェクトにおいて通常の比率を越えたが、今期は平常化しており、全体のバランスとしては改善する方向。2006 年 3 月期は、前期比で +19.4% であったが、今期の伸びはこれよりは低くなるイメージを想定している。

Q：販管費について、どれくらいの伸びを見ているか。

A：明確な数値は申し上げられないが、数%の伸び率をイメージしている。

Q：プレゼンテーションにあった「主要顧客への次なるプロジェクトの提案」、「金融業界の投資意欲の強さ」は、どう業績に結びついてくるのか。

A：たとえば、野村証券の「預かり資産 100 兆円、500 万口座」については、それに耐えうるインフラを構築すること、取扱商品の拡充への対応などが考えられる。インフラ構築は既に始まっていて、今年～来年での対応となる予定。取扱商品の追加は、今後出てくると思われる。5 月開業のジョインベスト証券への対応については、順次拡大していこう。

セブン&アイは、独自の電子マネーの発行を来春に計画しており、当社でもすでに動きがある。ミレニアムリテイリングとの事業統合は、先方でこれから議論される段階。

金融業界の投資意欲の活発化は、昨年からはじまっており、おそらく今年～来年までは続くと思われる。

当社としては、人的リソースを勘案しながら、しっかりやっていきたい。

・本資料は、2006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。

【2008年3月期以降について】

Q：来期（2008年3月期）、再来期（2009年3月期）の設備投資の伸びのイメージについて。

A：今期の設備投資額は、データセンターの新設やオフィスの木場移転等で大きな伸びを計画している。また、共同利用型システムなどの再構築もある。

来期は、データセンター投資の残り半分や、共同利用型システムの大きな再構築が続き、今期と似た傾向で比較的大きいと考えられる。

再来年はまだ見えていないが、増やすべきであると考えている。有形固定資産（ハードウェア）への投資額は下がるかもしれないが、無形固定資産（ソフトウェア）への投資は維持したい。

Q：売上と人員の今後の伸びについて。

今期の売上予想は前期の反動で低くなっているが、そもそも人員のキャパシティ上、大きな案件を受注し予想以上に売上を伸ばすことは可能か。

中期的に、従前7%位の成長をターゲットにしてきたと思うが、今後もこのペースを維持できるのか。

A：証券など得意分野のプロジェクトであれば、少し無理をすれば受注可能と思われる。この分野の社員、協力会社は多くいる。一方で、たとえば流通・製造業向けなどは、できる範囲を見極めて受注する方針としている。

これまでも社員の増加率以上に売上を伸ばしてきているので、生産体制は何とかできるだろう。今期・来期は追い風だが、3～4年後のよい仕事をいかに捕えるかが、これからの成長にかかっている。

以上

・本資料は、2006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。