

2009年3月期第1四半期 決算説明会 Q&A (要旨)

2008年7月25日

発表者：株式会社野村総合研究所
取締役専務執行役員 室井雅博
広報部長 柴山慎一

【2009年3月期第1四半期決算について】

Q: 野村ホールディングス向けの第1四半期売上高が思っていたよりも悪くないように感じるが、NRIとしてこの状況をどの様に見ているか。

A: 第1四半期の野村ホールディングス向けの売上高は予想ラインの状況。悪い数字だとは思っていない。しかし、野村ホールディングスの中ではITコストの見直しもしている状況であると聞いており、今後IT投資のブレーキをかけることになるかどうかは引き続き注意深く見ていく必要がある。

Q: 証券市場の環境が悪い点から考えると、運用サービスは特に共同利用型サービス等で業績が悪化するかと思っていたが、売上高が好調な要因は何か。

A: トランザクションや運用資産残高に比例する売上高の占める割合はそれほど大きくはない。それに比べて、準大手の証券会社がNRIの共同利用型サービスに新規に参加し増収に働いた影響等、前期の新規開発案件が運用フェーズになった事による影響のほうが大きい。

Q: その他産業等向けの売上高の状況について説明して欲しい。

A: 旧日本郵政公社の業種の区分変更による影響を除けば、売上高は伸びている。証券業向けの成長が鈍化する中、サービス業・製造業向け等でも、売上高を伸ばしていこうとしている。

Q: 第1四半期の粗利率が0.3P低下した要因は？

A: 売上原価率が上がったのは、データセンター、共同利用型サービスへの投資に伴う減価償却費が高まっているため。外注費については売上高の伸びほど伸びていないので、粗利率改善に貢献している。全体では悪化要因が上回った。何か特別な不採算の案件があったわけではない。

・本資料は、2009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：自己株式の消却に対する考えは？

A：現時点では消却の予定はない。M&Aも含めた将来の投資に活用したい。

【2009年3月期業績予想について】

Q：業種別売上高予想に変更はないか？

A：通期の業種別売上高予想については、4月24日に開示したものと変えていない。

Q：野村ホールディングスのIT投資に関わる議論の状況を教えてほしい。また、野村ホールディングス向けの売上高のダウンサイドリスクはどれくらいを見ているか。

A：お客様の意思決定の状況についてコメントするのは難しいが、無駄な費用の削減をする反面、戦略的に必要なことはしっかりやっという事を議論されていると思う。NRIとしては、IT投資にブレーキを踏む可能性を含めて、慎重に見ていく必要があると考えている。

ダウンサイドリスクという意味では、野村ホールディングス向けでは、お客様が業務を継続するために必要な根雪部分の売上の占める割合が大きいという前提のもとに推察いただきたい。

ただし、野村ホールディングス向けの売上が急激に減ると固定費がある程度あるために、利益へのインパクトが大きくなる可能性がある。社員と協力会社の人員体制は、すぐに減らせるものではない。現時点では、大型顧客もその他の顧客も案件があり（人員を確保しているため）、急ブレーキを踏まれたときに一時的に対応できないことはある。その場合利益面に影響が出てくる事はありうる。

Q：業績見通しの通期での確度を教えてほしい。下期で見込まれる具体的な案件の規模、タイミングについて説明してほしい。

A：現時点で見えているものを考えると、達成できない水準ではないと判断しており、通期予想を変えるほどではない。売上高と利益の話があるが、特に利益については達成したいという強い意識を持っている。証券、保険、サービス産業向けの大型のSI案件で、提案・コンペ中のものがいくつもあり、うまくいけば第2四半期から第3四半期にかけて立ち上がるものも出てくると見ている。但し、全ての案件が想定している条件で受託できるとも限らないので、通期業績予想のハードルとしては高い。しかしやれない範囲ではないと考えている。

Q：受注見通しが変わり、リソースのシフトが必要な状況にはなっていないか。

A：現在でも保険向けのリソースは増強しつつある状況。野村証券以外の証券業向けの大型

・本資料は、2009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。

案件の状況次第で、リソースシフトが必要になってくる可能性はある。

Q: その他産業等向けで今後取り組んでいこうとしている案件は、NRIがノウハウを持っている分野なのか。

A: サービス、製造業向けの案件でも、物流などNRIが既に保有しているノウハウが活かせる案件をなるべく獲得しようとしている。その他、インターネット上でのデジタルコンテンツを活用した案件などは比較的得意な分野であり具体的話がある。

しかし、NRIが最も得意とする証券向けの分野に比べると、それを採算面で簡単に上回ることは難しい。一定の利益の水準を保ちながら、事業領域の拡大に取り組んでいく。

Q: 運用サービスはある程度見通しが立つビジネスだと思う。第2四半期以降も想定を上回る好調が続く可能性はあるか。

A: 運用サービスは相対的に安定的なサービスであるが、今後については、証券業の状況などを考えると予断を許さない環境。

Q: 販管費は年間最大いくらまで削減可能か?

A: 第1四半期の販管費は予定通りにすすんでいる。中長期の仕込みをしっかりとやっていく経営方針なので前期と同じ水準まで下げる事は困難か。前期の販管費と今期の予想のあいだぐらいというイメージで、事業の状況を見てコントロールしていく。

Q: 販管費のコントロールは、いつからどういう状況になったら始めるのか? 今期ダウンサイドリスクがあり、下期のハードルも高いという認識なら、現時点で調整に入っていないのは、短期よりも中長期を重視するからなのか?

A: 全くブレーキを踏んでいないというわけではなく、すでに一部の販管費で精査をスタートしている。また、中長期の仕込みに関しては、有望なものはしっかりとやっていく方針を継続しながら、多数ある新規事業のどれを選択して進めるのか等活動は開始している。

以上

・本資料は、2009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。