

2008年3月期決算 決算説明会 Q&A (要旨)

2008年4月24日

発表者：株式会社野村総合研究所
取締役会長兼社長 藤沼彰久
取締役専務執行役員 室井雅博
広報部長 柴山慎一

【2008年3月期決算について】

Q：証券業向け売上が、業績予想に対し下振れしたのは、主要顧客向けの業績によるものなのか、それともそれ以外の顧客向けか。

A：どのお客様向けが大きく影響したかは具体的にコメントできないが、2008年3月期の実績で、証券業の主要顧客向けの売上高は前期比で14億円減収した。予想ではほぼ横ばいもしくは微増を見ていたので、この影響はある。

Q：2008年3月期第4四半期、証券業の主要顧客からの売上が予想より低かったのは何故か。また、その他の証券は、どのような状況だったのか？

A：何か大きな案件が無くなったというわけではなく、お客様の事業環境の変化もあり、(NRIにとっての)最後の駆け込みの分の売上増がなかった。その他の証券についても同様な状況であった。

【2009年3月期業績予想について】

Q：証券業向け売上が前期比1.2%増収の業績予想を行った前提として、野村ホールディングス向けとそれ以外をどれくらいのイメージで見ているのか。

A：野村ホールディングス向けについては、読みきれていない状況だが、現時点ではほぼ横ばいという感じで見ている。楽観視はしていない。それ以外の証券会社向けの増収を見込んでいる。

Q：証券業向けで、業績予想が難しいという話もあった。2008年第3四半期あたりでは、アナリストとしても証券会社へのインタビューなどを通じ、IT投資意欲減退を感じていた。現在の状況で、2009年3月期の予想が本当に読みきれているか。

・本資料は、2008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。

A: 2008年3月期実績については、3月締めてみて予想未達が分かった面もある。しかし、結果を振り返って見ると、3月途中くらいから伸びが悪い兆候はあったとも言える。通常3月に業績が寄る季節要因があるが、それがどれくらい出るかが読みきれなかった。これを読めるような仕組みにしていかなければならないと考えている。また、2009年3月期の業績予想は、難しい点が多い。お客様の状況変化が影響する面もある。

Q: 証券会社のIT投資意欲が減退していくと考えられるが、NRIがあまり弱気でない理由を教えてください。シェアを上げていこうと考えているのか。

A: 野村ホールディングス向けについては、今期については見えない点もある。証券業全体で見るとシェアを上げていく方向で考えている。

Q: その他産業の増加は何を見込んでいるか。

A: 個別の案件は申し上げられないが、その他産業向けで取り組んでいるのは、流通のノウハウを生かせるような、食品・飲料・そしてヘルスケアなど。

Q: (2008年3月期の中間決算の時にコメントしていた) かんぽ生命向けで期待できる大きな案件について、その後の動向は。

A: お客様が抱えている問題の解決のためのプロジェクト等がある。契約のデータ精査作業を支援するためのシステム開発や、今後問題を起きなくするためのシステム開発が中心で、着々と進んでいる。ただ、システム開発部分はそんなに大きな金額ではない。

Q: (ブルームバーグの出演でコメントしていた) 日本郵政向けの新しいビジネスとは。

A: 郵便局会社が郵便局ネットワークを活かした新しいビジネスを模索しているが、そのお手伝いができるのではないかと。

Q: 東証の次世代取引所システム対応に関連した仕事は見込めるか。

A: 現時点ではっきりとは言えないが、証券会社側のシステム増強も起きてくるのではないかと。ビジネス機会はあると思う。

Q: 2009年3月期の業績予想で、上期の営業利益率が13.9%を見込むのに対し、下期は15.4%の見込みになっている。これは、上期にたまたま利益率の悪い案件が入っているのか、それとも下期に利益率の良い案件を見込んでいるのか。

A: 傾向として、下期の方が稼働率は上がりやすい。結果、下期の方が利益率は上がる場合がある。上期に特に利益率の悪い案件が入っているというわけではない。

・本資料は、2008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。

Q：償却費の増分の内容は。

A：ソフトウェア投資が増加する中で、今期・来期償却費も増えていくと考えている。

Q：2009年3月期の収支モデルで、販管費の増加分について説明いただきたい。

A：販管費は前期比で約60億円増加する見込み。R&Dで約8億円、その他アジア向けビジネス、社内システム、人材育成で増分の半分以上が説明できる。社内システムの開発は4～5年かけて約30億円の規模を予定しており、2009年3月期がピークになると見ている。

Q：業績予想より実績が下振れた場合、コスト削減余地はどれくらいあるか。

A：コスト削減のプライオリティーは、(1)内製化率を高めて当社内の付加価値を高める、(2)日常的なコスト削減を一步進める、(3)社内の人件費の、賞与比率分の調整、それでも足りない場合、(4)中長期の仕込みをどれくらい削るのかになる

Q：中長期の営業利益の適正水準の見方は？

A：営業利益率は4年ほど前、12%程度だった。システム開発や運用での体力がついてきたことと、業容拡大してきた事で、営業利益が15%台まで成長してきた。営業利益15%は、得意分野のSIが多い、つまり似たような証券システム開発が多く効率化が図れる前提での高いレベル。今の体力であったら営業利益水準は、もう少し下かなと思っていて。これから中長期の仕込みで、証券マーケット以外も増やさないといけないので15%レベルは厳しいが、14%台は維持したい。定量的な数字でははっきりいえないが、将来的には体力をつけて、より向上したい。

Q：以前雑誌のインタビュー記事で営業利益率13%が適正と言っていたかと思うが。

A：“適正”とはそのときの体力に合わせた適正で、今の体力なら14%強は出せるなど思っている。体力次第で、さらに向上させていきたいという思いはある。

Q：グローバル展開は特定顧客に同伴する方針から、独自に展開する方針に変わったのか。その際、STAR等のNRIの共同利用型サービスを展開することを考えているか。

A：独自で展開できるビジネスを少しずつやっていこうという方針に変わった。中国で金融業向け共同利用型サービスを今すぐに始められる環境ではないが、先進国なみに成長してくれば、金融ノウハウはある程度共通性があり、NRIのノウハウを活用する事ができると見ている。

・本資料は、2008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。

Q：オフショア開発の今後の見通しについて

A：オフショア開発比率は中長期的には人数比率で全体の 50%程度まで増やしていきたいと考えている。今期については、仕事の内容・量によっては、逆の動きになる可能性もある。

以上

・本資料は、2008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。