

(2021年7月29日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2022年3月期第1四半期決算説明会

質疑応答 (Q & A)

質問者1人目 (アナリスト)

Q1：産業ITが好調な要因について、昨年度は大型顧客2社がけん引したと理解している。第1四半期も同様にDXを梃子にして大型顧客がけん引する傾向か、新しい動き・変化はあるか。

A1：昨年度と同様に、物流や通信は引き続き好調である。加えて、他業界への広がりがある。例えば、商社や小売りにもDX案件の裾野が拡大している印象である。

Q2：商社は、昨年に発表のあった丸紅との取り組みか。小売りは、セブン&アイ以外の顧客か。

A2：顧客の社名は開示できないが、商社は丸紅以外である。小売りは、セブン&アイ以外の顧客も増えている。

Q3：顧客の裾野が拡大する傾向は持続的なものか。

A3：産業ITはDXを梃子にして活況が続いている。加えて、金融ITでも、DX1.0の領域ではあるが、モダナイゼーションの案件が増えている。経営とITが一体化する流れは継続すると想定している。

Q4：利益が大きく伸長しているが、会社の計画に対して想定通りか。

A4：前期第4四半期に引き続き利益は回復傾向にある。営業利益率15%程度が通常の水準だが、第1四半期は資産売却の効果を除いても16%超と想定よりも高水準である。これは生産性向上の取り組み効果が反映された面もあり、会社の目指す方向性と一致している。

Q5：横浜野村ビルの信託受益権売却以外の特殊要因はあるか。

A5：信託受益権売却は計画に織り込まれたものである。これ以外の特殊要因は無い。

Q6：自己株式の取得について、3月に提示された金庫株を消却する方針は今回も該当するか。また、野村HDからの要請に応じたことで手元資金は不足気味になっていないか。

A6：使途が見込まれない自己株式を消却する方針に変わりはないが、今回の自己株式の取得は2021年12月までを期間としており、現時点で消却についてはコメントできない。また、自己株式

の取得は、ROE20%水準を意識する財務戦略に基づいて、当社から野村 HD に打診したものである。

Q7：自己株式取得の資金 600 億円の調達方法は。

A7：借入も含めて資金調達している。なお、昨年度はコロナ禍のため手元資金を売上の 3~4 か月分保有するとしていたが、今期は以前の方針に戻って 2~3 か月分としている。自己株式の取得は、当社の財務戦略に基づいて実施しているため、手元資金の流動性が不足する懸念はない。

質問者 2 人目（アナリスト）

Q1：金融 IT の増益額は昨年度の不採算案件とほぼ同額と推測する。それほど好調と言えないのでは。

A1：昨年度の不採算案件は 10 億円超と報告しており、これを考慮すると利益の増加は大きく見えな
いかもしれないが、受注残高は高水準であり、事業の進捗に問題はない。

Q2：利益率にネガティブに働いた要因はあるか。

A2：特に無い。

Q3：受注高に関して、豪州 2 社の連結効果はどの程度か。

A3：第 1 四半期の受注高は 2 社合計で約 110 億円。5 月に連結対象としたが、5 月~6 月分の
受注だけではなく、その時点の受注残が連結時に反映された。

Q4：金融 IT における国内受注高のマイナスは、大手証券の STAR 移行のピークアウトによる影響か。

A4：マイナスの半分は保険と証券の期ずれの影響、残りは証券向けや銀行向けの大型案件の反動減
である。

質問者 3 人目（アナリスト）

Q1：金融 IT の受注高について、証券、保険、銀行、その他金融の内訳で、実際の引き合い状況等を
補足いただきたい。また、コンサルの受注高がマイナスだが、前期第 4 四半期で前倒し受注した反
動があると思うが、今期第 2 四半期に向けての状況を補足いただきたい。

A1：コンサルは、公共系案件の前倒し受注が約 10 億円強あった。これを加味できるならば若干プラス
という見方もできる。金融 IT の業種別の状況は、証券では前期の大型案件の反動もあって売上
収益は微増の計画だが、計画に対してインラインで進捗。保険は 4%増の計画に対して公共系・
共済系等の受注が活況でありインラインで進捗。銀行は期初の見通しより進捗が遅れているが、そ
の他金融ではモバイル系案件が好調で銀行の落ち込みを補っている。

Q2：世の中のコンサル需要の強さ、コロナ禍で落ち込んだ前年同期との比較であることを踏まえると、コンサルの数字は弱い印象。受注タイミングの問題であり実際の引き合いは強いのか、要員不足で受注を大きく伸ばせないのか。

A2：受注タイミングの問題である。要員不足ではない。

Q3：海外売上の増加約 52 億円について、M&A 効果の約 30 億円と為替要因を除いた実態はどの程度か。また、豪州の利益率は前期第 4 四半期時点で約 10%に回復したと思うが、第 1 四半期ではどの程度の水準か。

A3：ASG は現地通貨ベースでも増収だが、為替要因の増収の方が大きい。ASG の利益率は概ね 10%程度で推移した。買収した 2 社を加えた 3 社全体で 10%弱の利益率がでているが、この傾向が続くかを PMI の中で見ていく必要がある。

質問者 4 人目（アナリスト）

Q1：資産売却の影響を除いても利益は上振れしている。第 1 四半期の計画に対してどの程度の進捗だったか。また、上振れ要因は何か。

A1：資産売却の影響を除いた 16%超の利益率は、当初の計画を上回り高い利益率となった。上振れの要因は、先ほど説明した生産性向上に加えて、準委任契約の道幅的に工数を決めて進めていく案件により、利益の振れ幅が縮小して安定的に利益を出せるようになった面もある。

Q2：売上の上振れは小さいので、第 2 四半期以降も持続する要因と考えてよいか。

A2：第 2 四半期も同様の傾向を継続できると思う。

Q3：他の IT サービス会社で中国の委託先から個人情報参照できる問題が発生したこともあり、中国への外注にセンシティブな顧客もいる。NRI の中国オフショア開発の状況、リスク認識、将来の追加的費用が発生する可能性について伺いたい。

A3：中国への委託は世の中で話題になっていると思う。NRI では、顧客から具体的な要求を受けたことはないが、顧客に安全・安心な状態を提供するためのしっかりとした管理を継続していく。一方、他社で問題となった個人情報へのアクセスについては再点検を行うとともに、予定されている個人情報保護法の改正に準拠した厳格なルールを徹底することで安全・安心の提供を継続する考えである。中国に関しては、今後も動向に注意しつつ、しっかり確認して進めていく。さらに、国内の委託先、チャイナ+1（中国以外の海外委託先拡大）を組み合わせる必要があると考えている。

Q4：国内は需給がタイトだと思うが、チャイナ+1、つまりベトナムなどその他地域の海外委託先につい

て現在どのような状況か。

A4：チャイナ+1の事業規模は中国に比べて小さいため、本格的な取り組みには少し時間を要する。重要な課題と認識し取り組んでいる。

質問者5人目（アナリスト）

Q1：信託受益権の売却益は第1四半期の増益要因になった。今後も自社ビルの売却は行うのか。方針を教えてください。

A1：自社ビルは持たない方針であり、唯一残っているのが横浜野村ビルの信託受益権。すでに開示している通り、これを今期と来期に分けて売却する。これにより、自社保有する不動産はデータセンターだけになる。また、コロナ禍が収束した後の出社率を50%程度と想定しており、借りているオフィスの余剰分は返却する方針である。

Q2：データセンターは、オフィスと異なると思うが、自社で保有すべきと考えているか。

A2：データセンターは、安全・安心を提供する仕組みであり、自社で保有すべきと考えている。

Q3：DX関連売上の伸び率は、これまで10%を下回る水準だったが、第1四半期は16.8%と増加している。顧客側で何らかの変化はあったか。この伸び率は第2四半期や来期に向けて継続性はあるか。

A3：DX案件が好調な傾向は継続すると想定している。但し、お客様によってはレガシー案件もある。DX案件とレガシー案件の伸びが合成されるため期によって傾向は異なるが、この第1四半期はDX関連売上が伸長した。

質問者6人目（アナリスト）

Q1：第1四半期の利益率が良かった背景を解説してほしい。生産性の改善に関してどのような費用を削減したか。また、セグメント別にみるとコンサルの売上が好調だったが、セグメント間のミックスで粗利率がプラスとなった影響や、外注比率の低下によりNRI社員の稼働率が上がった影響もあると思う。

A1：産業ITでは、ECやルート最適化などの部品化を進めている。これらの部品が適用されるケースが増加して利益に貢献している。SIでは、システム構築後にしばらく保守運用が続き、次の大きなリリースまで開発案件がない場合が多い。一方、DXでは、新たな取組みをシステムへ実装することが繰り返されるため、定常的な人のアサインにより効率が上がる。このようなDX案件の伸長が利益率を押し上げた要因である。他に、コロナ禍の影響による販管費の削減は継続している。

Q2：主要顧客の状況について教えてください。セブン&アイ向け売上は非開示となっており、以前ほどの

勢いはないと理解している。また、野村 HD は前期から売上の水準は大きく下がっていないという説明だったが、その点についても教えてほしい。

A2：野村 HD の売上は、STAR へ移行したことにより、主に STAR 利用料と SI で構成される。STAR 利用料は、株式の取引量が一定であれば維持される。また、前期は、ビル移転という特殊要因で売上が増加していた。今期第 1 四半期の売上約 152 億円は、特殊要因を除けば、これまで同様の水準と考えている。

セブン&アイに関して、コンビニエンスストアで大きな案件は無いが、大手スーパーはシステム刷新など新しい案件が増えて堅調に推移しており、全体で見ると大きな変動はない。

質問者 7 人目（アナリスト）

Q1：稼働率の上昇が利益率に貢献したことは理解した。今後の受注に関して見通しを示してほしい。準委任契約で振れ幅の少ない案件が増加して、受注が平準化する傾向が続くと考えてよいか。それとも、全てが準委任契約ではないので、第 2 四半期以降、産業 IT の受注には波が生じるか。

A1：全ての案件が準委任契約ではないが、DX 案件は増加している。一方、SI 案件が無くなるわけではない。レガシーシステム更改案件は従前と同様に請負契約である。振れ幅の大きい請負契約の案件と道幅的な準委任契約の案件の組み合わせが現状であり、リソース管理が重要と考えている。

Q2：産業 IT セグメントにおいて、第 2 四半期以降も強い受注は続くのか、方向感を示してほしい。

A2：DX 案件がどのくらい増加するかを明言することは難しいが、今後も比較的好調な状況が継続すると想定している。

質問者 8 人目（アナリスト）

Q1：第 1 四半期決算短信に M&A で取得した各社の業績に与える影響が記載されているが、プレゼンテーションで言及された 10%程度の営業利益率と水準が異なる。差異について解説してほしい。

A1：短信に記載した利益は、いわゆる純利益ベースであり、プレゼンテーションで報告した営業利益とは異なる。

Q2：営業利益より純利益の方が大きいということは、特別な利益が第 1 四半期に発生したということか。

A2：新しい会社を買収して、PPA（Purchase Price Allocation）実施後の無形資産の償却を第 1 四半期から始めているので、その分がマイナスに効いている。短信の数字は、子会社単体の売上や利益であり、M&A によって生じる無形資産の償却は含まれていない。

以上