

(2018年10月25日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2019年3月期第2四半期決算説明会

質疑応答 (Q & A)

質問者1人目 (アナリスト、来場者)

Q1 : 東京証券取引所で発生したシステム障害について、NRIの業績への影響はあるのか？

A1 : システム障害の発生原因は複雑であり、お客様である証券会社各社と調査を進めている。したがって、現時点でお伝えできることはない。

Q2 : 証券業について、通期の売上高予想を140億円下方修正したが、期初に野村ホールディングス向け売上高を700億円程度としていた見通しは変わったのか？

また、野村証券以外のその他証券会社向けについて、第1四半期に対して、第2四半期は売上減少が止まった様に見えるがその認識で良いか？

さらに、金融ITソリューション全体の第2四半期の受注高は増加しているが、下期の業績見通しを教えてください。

A2 : 野村ホールディングス向け売上高について、上期実績から考えると、通期700億円は難しいと考えている。過去の実績では上期よりも下期の方に案件が増える傾向にはあるが、600億円台になるのではないかと。

その他証券会社向けは下期も保守的に考えており、投資が活発なオンライン専門証券会社には期待しているものの、証券業の通期予想を下方修正した通り、厳しい見通しを持っている。

金融ITソリューションの第2四半期の国内分受注高は増加しているが、証券業は厳しい一方で、保険業が好調である。前期にあつた上流工程の案件が、今期に開発工程に移行している。大手損保やオンライン損保向けは、再来年辺りまでは好調が続くそうだが、また、売上減少が続いていた大手生命保険会社向けは底打ちし、今期は新たな案件を受注できた。

銀行業では、ネットバンクの基幹系システムを刷新する案件が複数動いており、今期から来期にかけて、業績への寄与を見込んでいる。

以上のように、金融ITソリューションは、保険業と銀行業が牽引している。

Q3 : 金融ITソリューションの収益性改善の要因について教えてください。

A3 : 好調な受注が続く産業ITソリューションのリソース不足を受けて、前期下期から今期下期にかけて、証券業向けリソースを産業系にシフトしている。また、金融ITセグメント内でも、保険業と銀行業の活況を受けて、証券業向けから保険業・銀行業向けにリソースをシフトしている。

また、金融 IT ソリューションの共同利用型サービス（ASP サービス）の保守業務について、継続的な生産性向上に取り組んでおり、そこで生み出した余剰人員は成長分野に振り向けている。以上の施策によって、金融 IT ソリューションの収益性が改善している。

Q4：野村ホールディングス向け売上高について、上期よりも下期に増加する期待があるとのことだが、どのような案件を想定しているのか？

また、新たに設立した NVANTAGE について、将来的には数百億円単位の売上規模になって、海外売上高 1,000 億円の長期目標に貢献する見通しを持っているのか？

A4：下期の個別案件については申し上げることはできない。野村証券の国内リテール事業について、バックオフィス領域は既に THE STAR を利用されているので大きな変化はないが、改革テーマに伴って発生する個別 SI の案件について、上期よりも下期に期待を持っている。

NVANTAGE について、NRI には海外ホールセール領域の実績がない中で、どの範囲から始めるかという議論を野村証券と続けてきた。新会社で、まずは小さく始め、そこでうまくいったら大きく拡大していく方針である。この 1～2 年の手応えによって、今後の方向性が見えてくると思う。

質問者 2 人目（アナリスト、来場者）

Q1：産業 IT ソリューションの第 2 四半期の国内分受注高について、事業環境が良い中で、一時的に受注は減少している一方で、外部売上高の通期予想を上方修正している。改めて、現在の景況感に変化があるのか、下期には受注が回復していくのか説明してほしい。

A1：現状リソースでは対応できない程の引き合いがあり、ビジネス IT でフロント領域の刷新をおこなっていくと、同時に基幹系システムの刷新も必要になってくるといった状況であり、当面は好調な受注環境が続くと考えている。

Q2：産業 IT ソリューションの中では、どの業種の案件が多いのか？

A2：製造業の中でも B2C のお客様が多い。B2B の中でも、プラットフォームに脅威を感じている卸売業のお客様などは増えている。従来から取引の多い小売業や量販店のお客様は投資旺盛で堅調である。様々な業種のお客様で、満遍なく取引が拡大している。

Q3：海外子会社の受注高について、一過性の要素を控除してもマイナスになっているが正しいか？

また、第 1 四半期と比べて、第 2 四半期は、売上高の成長や損益の改善が止まっている様に見えるが、どのように考えればよいか？

A3：第 2 四半期の海外子会社分受注高の 108 億円の減少は、豪州事業のテクニカルな要因で約 80 億円減少、残り約 20 億円は北米で減少している。

SMS 統合後に、人員削減や高収益案件へのシフトを進め、利益率を重視した経営改革を続けた結果、上期にコスト削減効果が出ている。今後については、上期に受注した政府機関の大型

案件は、売上計上までにタイムラグがあるため、下期以降に、業績は持ち上がっていくと想定している。

さらに、豪州事業は6月決算で、第1四半期（4月～6月）に売上が増える傾向にある。前期の収支はのれん償却後でマイナスだったが、今期は通期でプラスマイナスゼロあたりを見込み、さらにどれだけ上積みできるかという見通しを持っている。

Q4：過去に買収しただいこう証券ビジネスや日本生命との資本提携について、NRIへの業績貢献はどのようにしているのか？

A4：だいこう証券ビジネスについては、前期の子会社売却のため減収となっている。しかし、Dream事業（証券総合オンラインシステム事業）やマイナンバー事業での番号登録業務など、事業上のシナジーは既に実現しており、今後も連携は強めていきたい。

日本生命との資本・業務提携は、先端情報技術の活用に関するコンサルティングで一定の成果は出ており、コンサルティングでの業績貢献は既に実現している。次のステップとして、日本生命からのSI案件をNRIが担いたいという期待は持っている。

質問者3人目（アナリスト、来場者）

Q1：来期から長期経営ビジョンV2022の後半に入るが、THE STAR事業も成熟しており、産業ITソリューションもリソース不足の中で、これまでの延長では営業利益1,000億円を目指す体制にはならないと感じる。人員キャパシティ拡大の手立てはあるのか？

A1：産業ITとコンサルティングの追い風の事業環境は長期にわたると考えているので、この領域ではストレッチしていきたい。金融ITでは、共同利用型サービス（ASPサービス）はまだ大きな潜在顧客も残されており、オンライン証券の投資意欲も取り込んでいきたい。異業種からの金融業参入も期待できるが、バックオフィス領域での支援について、フルラインではなく、部分的なサービス提供も可能な対応をしていきたい。

事業計画上では営業利益1,000億円は視野に入ってきた一方で、最大の課題はやはりリソース不足である。外部パートナー提携は推進していくが、既存パートナーでは担えない業務領域もある。新たなベンダーとの資本提携など、リソース補完の手立てを考えている。

Q2：海外事業について、マネジメントアプローチの観点から見ても、独立すべきと感じる。また、会計方針でもIFRSに早期に移行すべきと感じるが、どうして導入に時間がかかっているのか？

A2：海外売上高比率はまだ10%を超えてきた段階だが、今後一層の成長を見込んでいるため、独立セグメントはタイミングをみながら考えていきたい。IFRSについては、着実に検討を進めており、きちんとした体制をつくっていききたい。

質問者4人目（アナリスト、来場者）

Q1：プレゼンテーションで発言があったブライアリー・アンド・パートナーズの不採算案件について、業績へのインパクトはどの程度になるか？

A1：NRIグループ全体から見れば、大きな影響ではない。ロイヤリティマーケティングのソリューションをインストールして、お客様の既存システムと関係するなどの小規模のSIで、当初予算を超過して持ち出しになった案件があった。しかし、上期で既に対応は完了しており、下期は持ち直していくと考えている。

Q2：通期予想について、投資有価証券売却に伴う特別利益の約80億円に対して、親会社株主に帰属する当期純利益30億円の上方修正は小さくないか？

A2：80億円の売却益は税引き前であるのに対して純利益は税引き後で計上されることによる差分と、期初予想の段階で一定の特別利益を見込んでいた部分とを差し引きした結果、30億円の上方修正になった。

Q3：KDDIデジタルデザインについて、現時点での進捗状況はどうなっているか？

A3：NRIの連結子会社ではないため、売上高などの数値についての明言は控えたい。期初時点でKDDIと合意した計画値があり、その計画に対しては想定通りに進捗している。

質問者5人目（アナリスト、来場者）

Q1：東京証券取引所のシステム障害が発生したにも関わらず、当期純利益を上方修正した背景を教えてください。

A1：システム障害に関しては調査中であり、業績予想には織り込んでいない。

Q2：NVANTAGEの事業規模の見通しを教えてください。海外売上高1,000億円の目標にどの程度寄与するのか？

A2：来期にはより具体的な見通しができると考えるが、現時点では、海外売上高1,000億円に大きく寄与するとは見込んでいない。

質問者6人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：説明会資料に記載のあった豪州ASGの4つの大型案件は、既に受注済みなのか？

A1：4件いずれも受注済で、受注に計上した時期は次の通りである。すべて複数年のマネージドサービス契約である。

- ・前期 第4四半期 : Queensland Unitywater, Victoria's Justice & Regulation
- ・今期 第1四半期 : Airservices Australia
- ・今期 第2四半期 : Australian National Audit Office

Q2 : 上期の売上高から海外売上高を除く国内売上高を見ると、4%程度の成長になる。次期中期経営計画の中では、それ以上の成長を目指すことになるが、成長を急ぐ中で、品質低下による不採算案件の増加などのリスクはないのか？

A2 : 現時点で、次期中期経営計画での国内事業の成長率はお伝えできないが、現在の受注環境を踏まえると、現計画よりも高い成長は可能と考えている。一方で、不採算案件については、近年活況な産業 IT において、モニタリングを徹底することで、大型不採算案件を抑止できている。今後についても、十分にプロジェクト監理に留意していく。

以上