

(2018年4月26日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2018年3月期決算説明会

質疑応答 (Q & A)

質問者 1 人目 (アナリスト、来場者)

Q1 : 2018年3月期第4四半期の業績について、産業 IT ソリューションの製造サービス業等は、豪州 M&A 要因を除くと増収と考えてよいか？

A1 : 約 71 億円の増収のうち、豪州事業 M&A の寄与分は約 50 億円であり、その影響を除いても増収である。

Q2 : 野村ホールディングス向け売上高の増収要因、また、2019年3月期の売上高の見通しは？

A2 : 2018年3月期第4四半期は、THE STAR の一部機能の製品販売 (数十億円規模) という特殊要因があった。2019年3月期の売上高は、通期 700 億円台前半を見込んでいる。

Q3 : 2018年3月期第4四半期の無形固定資産の減価償却費が前期比で約 16 億円増加している。2017年3月期第4四半期にあったソフトウェア減損 (約 10 億円) の反動が増益要因だと思いが、2018年3月期第4四半期にも、無形固定資産の減損を実施したのか？

A3 : 同様の収益性悪化要因はない。豪州事業 M&A の影響などで、減価償却費の総額が増えていることが要因である。

Q4 : 2018年3月期で、金融 IT ソリューションの証券業の中で、(野村ホールディングス向け以外の) その他証券が減収となった要因と、2019年3月期の見通しを教えてください。

A4 : 2019年3月期の証券業向け売上高は 1,190 億円 (前期比で約 6 億円の増収) を見込んでおり、だいたい証券ビジネスの子会社売却の影響を除くと、数十億円程度の増収と予想している。事業環境は、2018年3月期と大きくは変わらないと考えている。

共同利用型サービスの利用社数は着実に増加しているものの、目下の IT 投資を控えている金融機関が存在するなど、システム開発案件は減少している。一方で、RPA のようなボトムライン (当期純損益) に効果のある IT 投資は活発に検討されており、金額的に大きくはないものの、着実に受注していきたい。

Q5 : 今回の決算発表会から、海外売上高を発表した。2019年3月期の海外事業の利益見通しはどうなっているか？

A5： 海外事業の中で一番大きい豪州事業について述べると、2018年3月期は、通期ではのれん償却後の営業利益はマイナスだが、第4四半期単独ではプラスマイナスゼロの水準まできている。

豪州事業は6月末が決算月であり、政府系案件の受注は期末に偏る傾向があるため、現状の勢いを維持するだけでも、2019年3月期はのれん償却後の営業利益でプラスに寄与するのではないかと期待している。

Q6： 2019年3月期の事業計画でも、海外は豪州事業を強化となっているが、なぜ欧米ではなく豪州を重視しているのか？

A6： グローバル事業では、①日本企業の海外進出を支援すること、②グローバルで通用する次世代ビジネスモデルを具現化している海外企業をNRIグループに取り込むこと、③成長市場で事業展開している企業をNRIグループに取り込むこと、といった方針を重視している。

豪州のASGグループは、顧客のIT資産をパブリッククラウド環境にリフトアウトして運用サービスを提供する魅力的なビジネスモデルを持っている。NRIの海外事業の方針に合致したのが、豪州企業であったためであり、豪州以外の地域でも、有力なM&A候補があれば積極的に取り組んで行きたい。

Q7： IFRS（国際財務報告基準）導入の検討状況を教えてください。

A7： 2017年10月からIFRS導入に向けた専任組織を立ち上げた。まだ少し時間はかかると思われるが、導入に向けた検討を進めている。

質問者2人目（アナリスト、来場者）

Q1： 決算説明会資料43ページの2018年3月期第4四半期の受注高について、金融ITが約62億円減少しているが、どのような増減要因があるのか、また、野村ホールディングス向け製品販売の受注高は第4四半期に計上したのか？

A1： 保険業が大きく増加、その他金融業も増加した一方で、だいがう証券ビジネスは大きく減少した。また、野村ホールディングス向け製品販売の受注高は第3四半期に計上しており、第4四半期には入っていない。

Q2： 2018年4月に立ち上がった証券コンソーシアムにNRIも参画しているが、バックオフィス領域は効率化し、生み出した余剰分はデジタルに積極投資する動きの一つに見える。こういった動きは、NRIの業界標準ビジネスプラットフォーム（共同利用型サービス）のビジネスへの追い風と考えられるのか？

A2： 現在のTHE STARの機能のうち、フルスペックではなく一部機能のみをアンバンドリングして提供したり、THE STARに蓄積されたデータの分析基盤を提供するなど、新しい需要が出てくると感じている。また、THE STARに付随する業務を含めて受託するITOとBPOを組み合わせたユーテ

リティサービスの需要もあると考えている。例えば、スタートアップ等に THE STAR というエコシステムを利用してもらい、THE STAR に繋ぐことで利用料をいただく様なビジネスも考えられるのではないかと。こういったテーマは、次期中期経営計画でも検討していきたい。

Q3：決算説明会資料 43 ページの 2018 年 3 月期第 4 四半期の受注について、産業 IT が約 190 億円増加しているが、どのような増減要因があるのか？

A3：約 170 億円が豪州事業の影響である。オーガニックの部分は約 20 億円程度の増加だが、伸びが穏やかな理由は、受注残が積み上がっている中で、選別して受注している面もある。

Q4：今回、自社株買い 300 億円を発表したが、2019 年 3 月期の ROE 目標を 12%ではなく 12%前後と設定しているのには、どのような意味合いがあるのか？

A4：中期経営計画を策定した段階で 12%前後という表記を採用したため現在でも使い続けているが、12%という数字達成にはこだわりを持って取り組んでいる。あわせて V2022 の 14%達成に向けては、将来的にさらなる資本政策の必要性も考えている。

質問者 3 人目（アナリスト、来場者）

Q1：簡易に 2019 年 3 月期の FCF（フリーキャッシュフロー）を計算してみると、配当や自社株買いを除いても 500 億円ほどの余剰キャッシュが推定される。企業買収や追加の自己株式取得など、経営資源配分の優先順位があれば教えてほしい。

A1：事業推進に関わる資金需要、中でも M&A に対する資金需要は絶えず念頭に置いている。一方で、株主還元は、株主へのコミットメントとして別の次元のテーマであり、どちらも重要という認識である。M&A は、今期もチャンスがあれば考えていきたい。

Q2：野村證券のグローバル IT サポートの件は、何か進展はあったのか？

A2：コメントは差し控えたい。

質問者 4 人目（アナリスト、来場者）

Q1：決算説明会資料 47 ページの 2019 年 3 月期の売上高予想について、証券業セグメントが、上期が弱くて下期が強いという計画になっている理由を教えてください。

A1：だいたい証券ビジネスの影響とは関係なく、証券業セグメントのパイプライン（受注の前段階にある案件）において、可能性の高い案件が上期よりも下期に多く立ち上がるだろうという予想をもとに計画している。

Q2：決算説明会資料 30 ページの自己株式取得について、取得期間が 2019 年 2 月までと設定し

ているが、純利益が上振れて進捗した場合は、300 億円の枠を使い切らない可能性もあるのか？

A1： 300 億円の枠は全て実行しようと考えている。

質問者 5 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1： 2019 年 3 月期の業績予想について、粗利益率、営業利益率がともに低下する予想になっている要因を教えてください。

A1： 国内事業、海外事業ともに、利益率が低下する予想ではないが、利益率が低い海外事業の規模が拡大する関係で、合計の利益率が低下する予想になっている。

Q1： 決算説明会資料 20 ページに「コンソリケーション」と書かれているが、経営コンサルタントとシステムエンジニアとの協業は進んでいるのか？

A1： 例えば、IT ソリューション側の顧客との商談で、コンサルティングについて、必要なリソースやスキルセットが明らかになった際に、ピンポイントで最適なコンサルタントをチームにアサインしている。

以上