

(2020年4月28日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2020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、電話参加者)

Q1 : テレワーク中心の活動による、足元の受注・生産活動の状況とその影響は？

A1 : 生産面については、原則としてテレワークを実施しており、本社社員は約 8 割がテレワークを実施。中国のパートナー企業については、3 月初めから通常稼働の状態へ回復しており、生産力に問題はない。国内のパートナーについては、テレワークの環境が整っていない企業もあることから、その整備を大至急で進めているところ。5 月初めには、希望するパートナー企業にテレワーク環境を提供できる予定である。一部、お客様の要望により、NRI 社員・パートナー企業社員がお客様先へ出向いて開発・保守を行う場合もある。このような体制のもと、システムの生産活動に現時点で大きな影響は出ていない。今後、例えば新規システムのリリースには現場での立ち会い確認が必須であるが、お客様が出社できないために、リリースが延期される等の影響が出るかもしれない。夏頃までにコロナウイルスの拡大が収束すれば、こうしたリリースの延期は大きな問題にはならないが、収束までの期間がさらに長引いた場合には影響が大きくなる。また、テレワークで会議をしているため、お客様とのコミュニケーションの質が落ちると、システム要件定義など品質の問題につながりやすくなる。コミュニケーションの質の低下による問題が生じないように、品質リスクの管理徹底を指示している。受注活動については、コンサルティングは受注の概ね 1 ~ 2 割が新規のお客様で占められるが、新規のお客様からテレワークで案件を獲得するのは難しく、夏頃まで受注が停滞するのはやむを得ない。システム開発は、既存顧客からの案件が大部分を占め、テレワークが受注活動に与える影響は小さい。しかし、お客様の意思決定が足元で遅れ始めており、発注までの時間が長くなりつつある。コロナウイルスの拡大が長引けばシステム開発の受注にも影響が出るかもしれないが、夏頃までに収束すれば問題はない。

Q2 : 2Q 以降の業績がどのように推移すると想定しているのか？

A2 : 1Q は既受注案件の生産が中心のため、総じて大きな影響は出ない。コンサルティングは 2Q から業績に影響が出るものの、3Q 以降は回復に向かうと想定している。システム開発・運用サービスへの影響は、コロナウイルス拡大が夏頃までに収束すれば大きくはない。結果として、会社全体として今年度中に業績が回復し、来年度以降は成長に向かう。コロナウイルスの影響が想定より長期化した場合は、今年度のシステム開発の受注活動が停滞し、来年度の業績に影響が及ぶ。

質問者 2 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：コロナ禍後のパラダイムシフトによって、中長期的にどのような需要が出てくるのか？また、業界における NRI のポジショニングはどのように変わるのか？

A1：多くの経営者がテレワークを実施しており、他の経営者とテレビ会議等でコミュニケーションする機会が増えた。そのコミュニケーションを通じて、各経営者がそれぞれの事業領域の周辺で、ビジネスモデルの変革につながる新しいアイデアをたくさん持っていることが分かった。こうしたアイデアを可能な限り NRI が先取りし、構想段階からお客様と議論して IT ビジネスにつなげていきたい。加えて、事業継続への取り組みは喫緊の課題である。社外からのアクセスでも社内と同様の環境で業務ができるネットワーク基盤の整備に対し、大企業でのニーズが顕在化しており、NRI もパートナー企業向けのリモート開発環境の準備を進めている。今後 2～3 年、このような新しい IT 投資需要が拡大する。

Q2：経営者のアイデアが顕在化し、事業化するタイミングは？その際、NRI の業績は中計目標よりも上振れる可能性があるのか？

A2：中計目標以上のアップサイドを目指すには、生産性上昇が必須である。IT 投資需要の大波は必ず来るが、それを自然体で受け止めるだけでなく、背伸びして取り込みたい。例えば、決算説明会資料の P27 で示したように、EC 向けの部品を標準化し、これを活用すると大幅に開発コストを削減できる等。このようなデジタル IP を多数準備し、拡大する需要に対応できれば、生産性向上とともにアップサイドを拡大できる可能性がある。そして、DX を収益性も成長性も兼ね備えた事業に導くことができる。

質問者 3 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：仮にコロナウイルス拡大が夏を過ぎても収束せず、業績の低迷が続いた場合、コスト構造に手を入れるのか？または入れる必要はないのか？

A1：今の想定は、9 月頃からビジネスが正常化へ向けて起動し、ワクチンや治療薬の開発状況も鑑みつつ、年明け頃にビジネスが真に正常化すると考えている。例えば、それが半年遅れた場合、ビジネスの正常化は来年 6 月頃となり、リーマンショック時並みの大きな影響を受けるかもしれない。ただし、リーマンショックの時も、一部の不採算案件を除外して計算すると、全体の利益率は 1.5P 程度の低下にとどまる。2009 年から業績への影響が出始め、2010 年の上期に最も大きな影響を受けたが、この時は無理して獲得した案件が不採算化し、その影響が長引いた。今回のような非常時には、業績が苦しくても、不採算になりそうな案件を取らないことが一番重要。もし、稼働時間が空けば、デジタル IP など数年後の生産性を支える武器を作るための投資にあてていく。我々の業態では人件費が大きいので、人を削減することはできない。不要不急の経費はカットすることはあっても、割合は小さいので利益にはあまり貢献しない。

Q2：業績が厳しくなった際、配当はどうか？ 自社株買いを考える余地はあるか？

A2：配当は維持する方針である。自社株買いは前期大規模に実施したので、今期に実施の可能性は高くない。

質問者4人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：IT投資のセンチメントが悪化している業態はどんなところか？

A1：旅行、観光関連のお客様はIT投資が止まっているが、NRIの事業に占める割合は大きくなく、業績への影響は小さい。また、サプライチェーンの問題や、グローバルな需要縮退により自動車、機械関係などグローバルに展開している製造業でIT投資をかなり絞っている。これらも大きな割合を占めてはいないが、影響は出始めている。キャッシュフローが厳しくなってきたお客様では、新しいサービスや事業のために投資を延期されることが起こっている。

Q2：投資の延期は“延期”なのか、“中止”なのか？

A2：帰ってくる投資と帰ってこない投資の二通りあると思っている。旅行や観光は業績低迷が長期化すると考えていると思う。こうした業種からの引き合い案件の中には、ほぼ帰ってこないと思っているものもある。グローバル製造業については、一旦延期するものの、競争力に直結する投資なので、いずれ再開するとおっしゃっているお客様もいる。こういうテーマはおそらく帰ってくる投資だと思う。

Q3：好調なIT基盤で、コロナウイルスの影響により足元で部材の調達で影響が出ていることはあるか？

A3：ある。VPN 機器が不足しているとの報道に見られるように、ハードウェアの調達がネックになる。お客様からの問い合わせにすべて答えられていない状態。

Q4：そういった制約（既存のお客様を優先）は早晩解決しそうか？

A4：多くは中国からの部品の供給に依存している。中国の生産がだいぶ戻りはじめているので、いずれは解消するとみている。しかし、日本の中での調達の環境はタイトなため、どうしてもというお客様に対応している状況。

以上