

(2020年1月30日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2020年3月期第3四半期決算説明会

質疑応答 (Q & A)

質問者1人目 (アナリスト、来場者)

Q1 : 産業 IT の開発生産性の向上には、製造・サービス分野よりも、売上高が伸びている流通分野の生産性向上が寄与しているように思われるが、製造・サービス分野の生産性も向上しているのか？

A1 : オフショア活用や IP の共通化による生産性向上は、流通分野に特化しているわけではなく、製造・サービスを含む産業 IT セグメント全体の取り組みであり、その効果もセグメント全体に及んでいる。

Q2 : 流通分野の EC 案件は活況と聞いている一方、それ以外の分野の受注・売上が伸びないとすれば、産業 IT セグメントの生産性向上の効果を維持することは難しいのではないかと。それとも、売上が維持できれば、利益率も大きく低下することはないということか？

A2 : その通りである。産業 IT の現状は、大型案件の端境期にあるということもあるが、既存の顧客基盤や既存のやり方で遂行できる案件で稼働がほぼ埋まっており、結果的に非常に高い利益率となっている。できればもっとリソースに余裕を持たせつつ、新しいテーマにチャレンジできるように案件開拓を進めていく。

Q3 : 業績予想を修正し、通期で過去最高の営業利益率の水準になると思うが、中期的にこの水準を維持することは可能か、それとも現状の水準は出来過ぎであり、新年度以降に低下する可能性があるか？

A3 : 現状の営業利益率は出来過ぎと見ている。ただし、利益率の水準を意図的にコントロールするべく手を打っているわけではなく、あくまでも結果である。いずれにしても、将来の成長につながる案件の仕込みや新規顧客の開拓など、新しいチャレンジに活動を振り向けていくことが必要だ。

質問者2人目 (アナリスト、電話参加者)

Q1 : 金融 IT の 3Q 受注高が大きく増加しているが、どの業種が伸びたのか？ 一方、大手生保向けの受注高の減少が見込まれていたと思うが、見通しを教えてください。

A1 : 証券業向けが大きく増加、銀行業向けが若干増加、保険業向けは若干の減少。大手生保向けは 2Q に受注高が減少した。3Q は売上高が減少する一方、受注高は概ねフラット。

Q2：証券業向けの受注はみずほ証券への THE STAR 向けが増加要因なのか？

A2：その通りである。証券業向け 3Q 受注高増加のうち、みずほ証券を含めた複数の証券会社向けの THE STAR 新規導入案件が大半を占める。

Q3：大手生保向けの今後の見通しは？

A3：現時点、来期の見通しは不透明であるため見通しを申し上げることは難しい。

Q4：産業 IT の国内事業受注高の減少が続いている。その要因として、リソース不足や来期に向けた案件受注に注力していると説明があったが、来期の売上拡大に向けた受注活動の状況は？来期いつ頃回復が見られるのか？

A4：中長期的な観点で受注活動をする必要があると考えている。というのも、顧客との関係構築には時間が必要であり、また、当初は小型案件から始まることが多い。様々な顧客に対して大型案件獲得に向けた受注活動を継続しているが、いつ頃その成果が出るかを一律で申し上げられるものではない。

Q5：産業 IT の国内事業の事業環境は好調を継続しているのか？

A5：事業環境は好調を継続している。

Q6：産業 IT の増益要因について、前期 3Q に戦略的不採算案件があり、この戻りを考慮すると、実質減益とはならないか？

A6：前期 3Q の戦略的不採算案件の戻りを考慮しても、傾向としては増益傾向にはある。

Q7：豪州事業について、2Q 決算発表では経営体制を変更し、受注も底打ちしたと言及があったが、依然厳しい状況が継続していると思う。現在の事業環境と今後の見通しについて教えてほしい。

A7：新経営体制の下、大型案件だけでなく中小型案件の受注活動にも注力し、また豪州全地域をカバーするための地域戦略も進めている。その成果が少しずつ現れてきており、3Q 受注高が前期比で同程度にまで回復するなど、改善がみられる。

Q8：豪州事業の損益について、2Q 時点ののれん償却後営業利益はブレイクイーブンであったが、3Q 時点の状況は？

A8：3Q 時点でものれん償却後営業利益はブレイクイーブンの水準を継続している。

Q9：今回、業績予想修正で営業利益の上方修正をしているが、前期 4Q に例年比で約 10 億円のソフトウェア減損の一過性費用があったにもかかわらず、4Q 営業利益は前期並みの予想となっている。これは、4Q に何か特殊要因があることを示唆しているのか？

A9：現時点で、4Q に一過性費用など営業利益を棄損する特殊要因が発生する見込みは無い。その

ような事象がなければ上振れる結果となるが、現時点では不確実なリスク発生への対処に向けた余裕を見ている。

質問者 3 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：サービス別売上高のコンサルティングサービスのうち、どの程度の割合がシステム開発の上流工程案件であり、どの程度の割合が今後の開発案件に繋がるのか？

A1：正確な割合は申し上げることはできないが、コンサルティングサービスの売上高から、コンサルティングセグメントの売上高を引いたものが、IT ソリューションセグメントに属するコンサルティングサービスである。コンサルティングサービスの増収額 46 億円のうち、約半分がコンサルティングセグメントの増収分。残り半分は IT ソリューションの上流工程などのコンサルティングサービスの増収による部分であり、後者には開発案件に繋がるものが多く含まれている。

Q2：IT 基盤サービスが 2Q に引き続き好業績が続いているが、来期に向けて、セキュリティ案件など引き続き高い業績水準が継続するのか？

A2：来期はオリンピック、パラリンピックもあり、引き続きセキュリティ案件の需要が旺盛と見ている。また、働き方改革に伴うデジタルワークプレイス事業の需要も旺盛であり、来期も高い水準が続くと見ている。

Q3：Windows10 への移行対応の特需はどの程度あるのか？

A3：当社の場合 Windows10 へ移行するだけの案件はほとんど無いため、その影響をくりだすことは難しい。

Q4：現在、中国で流行している新型コロナウイルスの影響について。中国パートナーの社員は在宅勤務が可能なのか？また、可能である場合、生産性が低下するリスクはないのか？さらに、春節の休みが延長されることで、別の拠点でのシステム開発に切り替える等の必要は無いのか？

A4：NRI が委託している中国オフショアパートナーに、武漢が属する湖北省の企業は無い。今後、中国の別地域で閉鎖・移動の制限や、春節の更なる延長が発表されれば対策をとる必要がある。また、中国オフショアパートナーに在宅勤務は認めていないため、閉鎖・移動の制限が中国オフショアパートナー企業拠点で発表された場合、別拠点のパートナーにシフトする等の対応をとる必要がある。

Q5：どのセグメントで中国オフショア開発の割合が多いのか？

A5：コンサルティングセグメント以外の IT ソリューションセグメントでは全て中国オフショア開発をしており、特定のセグメントに特別偏っている訳ではない。

以上