

## 2009年3月期本決算 決算説明会 Q&A (要旨)

### 【2009年3月期決算について】

Q：景気悪化の中、運用サービスの値下げ要求はあったか。また、どのような方法で値下げに対応しているか。

A：厳しい環境の中、値下げ要求は多いが、単純な値下げは受けないのが基本的な方針である。一般論として、どうしても値下げを要請された場合のやり方は2つある。ひとつは顧客とご相談しながらサービスレベルを変更して金額を下げる方法。もうひとつは一時的にその年に限り値下げする方法。

Q：受注残高の増加の内訳について教えてほしい。

A：開発・製品販売の受注残高は172億円増加しているが、保険の大型顧客の受注タイミングの影響もあり、またその他に前期から立ち上がっている開発案件も含まれる。また運用サービスは野村ホールディングス向けのサービス化の期初の受注残の影響が大きいが、金融業向けサービスも増えている。

Q：特殊要因を除くと横ばいという理解でよいか？

A：その通り。

Q：ソフトウェア評価損を計上したのは証券業向けのソフトウェアか。

A：期末にソフトウェアの資産性を毎期再評価するが、今回は金融危機による環境の悪化で、主に金融業向けサービスのソフトウェアで評価損を計上したものが複数あった。

Q：4年ほど前、ソフトウェア評価損を計上し、後に売れたということがあった。今回は市場環境が良くなればまた売れる可能性のあるものなのか。

A：ソフトウェア評価損はいくつかのソフトが含まれる。証券不況で、これから1、2年で売れる見込みは低い。ただし、ソフトウェアの内容には自信があり、環境が回復すればまた売れる可能性はあると考えている。

Q：ソフトウェア評価損30億円は、2010/3期の償却費負担の減少につながるのか。つながるとすればいくらの負担減になる？

A：評価を下げた分については、2010/3期以降の償却負担減に寄与する。寄与金額のご説明はできない。

Q：第3四半期の決算説明会でご説明いただいた、各分野で今後期待していた案件の状況をアップデートしていただけないか。

A：その他産業向け、保険向けはほぼ想定どおり。証券は先送りや規模の縮小がある。

・本資料は、2009年3月期の業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではなく、また何らかの保証・約束をするものではありません。本資料に掲載されております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。

・本資料のいかなる部分も一切の権利は野村総合研究所に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします

【2010年3月期通期予想および中期的見通しについて】

Q：野村ホールディングス、セブン&アイホールディングス向け売上の2010/3期の水準感は。

A：野村ホールディングスはサービス化を含め、900億円台半ば程度の売上を見込んでいる。サービス化に伴う売上増を除けば10%以上の減収という水準。セブン&アイホールディングスは、特に大きなテーマがあるわけではなく、2009/3期と同程度の水準と見ている。

Q：その他産業向けで増収を見込んでいるが、2010/3期の業績予想を達成するためには、どれくらい伸ばす必要があるのか。またこの利益率は平均よりも上か、下か。

A：売上高という点では、前期比で+65億円の増収を見ている。利益率という点では、一般的に考えると、新規顧客、新規業務の場合には、当初は手間がかかったり、リスクがあったりするため、相対的に低くなるケースもある。これを時間をかけて改善して行くのがNRIのやり方。増収見通し+65億の中身によって、新規顧客、新規業務のものが多ければ、利益率が相対的に低くなることもある。

Q：上期より下期の方が業績的に改善する見通しだが、どのような前提で下期の方が業績改善すると見ているのか。

A：NRIの業績の季節要因として、上期よりも下期の方が売上高が増える傾向がある。しかし過去数年間、仕事が増える中で、上期と下期の差が小さくなる傾向にあった。2009/3期の期初時点の予想では、普通の季節要因に戻ると見ていたものの、結果は想定していたほどにはならなかった。2010/3期は、通常季節要因に戻るという見方をしているので、上期よりも下期の方が増収率が高い予想となっている。また、運用サービスで、下期に向けて運用が開始するような案件で増収を見込んでいるようなこともある。

Q：外注費について、国内とオフショアの配分の考え方を教えてほしい。

A：2009/3期は中国オフショアの外注費が減ったが、2つ理由がある。証券・金融系で中国に発注している比較的大きなテーマが終わったことがひとつ。もうひとつは、小さなテーマは日本のパートナーの方がやりやすい面がありオフショアへのシフトをやりきれなかったこと。2010/3期はより中国オフショアへのシフトをやっていきたいと考えている。中国オフショアを活用するとMM(人月)は変わらなくても金額はかなり下がる。数字としては外注費全体が減る中で中国オフショアは少し増やしたいという方向。

Q：設備投資について。ソフトウェア評価損は2005年3月期よりもずっと少なく済んでいるともいえるが、設備投資効率は改善していると考えているか。また、この数年設備投資は350億円前後だったが、今後はどのくらいなのか。

A：設備投資効率の説明は難しいが、将来の自主事業拡大に向けて設備投資に力を入れてはいる。今

・本資料は、2009年3月期の業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではなく、また何らかの保証・約束をするものではありません。本資料に掲載されております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。

・本資料のいかなる部分も一切の権利は野村総合研究所に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします

後は300億円規模を基準感に、それに加え状況に応じて一時的な投資が発生することはあるだろう。

Q：減価償却が152億円増加する要因は。

A：野村ホールディングスからからの資産買い取りに対応する償却費が年間約80億円であり、残りの増分は約70億円になる。これは新データセンターが稼働後、機器設備の投資をおこなっているため。また2010/3期も有形固定資産投資が増えていく予定で、それも下期くらいから償却費増に寄与してくる。

Q：証券業向けと保険業向けの2～3年のスパンでの、事業環境見通しをイメージとして聞きたい。顧客の業績動向に不透明な点はあると思うが、あえてそれを除外した前提でのイメージでもあれば聞きたい。

A：顧客の業績の状況を踏まえないでの、見通しは正直難しい。証券業向けは、どちらかという顧客の業績回復によるIT投資増大や、システムの老朽化対応などがテーマになるのではないかと。証券業では、やりたいことを抱えながら、景気が悪いので抑えているような状態の企業もあり、2～3年後に景気回復とともに、これらの案件が表面化してくることに期待は大きい。保険向けは、業界再編への対応をしっかりと行って行きたい。

Q：保険向けは来期も伸びるということか。

A：2010/3期は、業績予想のように、売上高は伸びる計画だが、その翌期は少し落ち着いてくるのではないかと。業界再編がらみの案件への対応などを含め、仕事を増やして行きたいと考えている。

Q：野村ホールディングスからの資産買い取り等でキャッシュ残高の余力が以前に比べ減少したと思うが、今後の投資キャッシュフローの考え方は。

A：いいテーマへの投資であれば、必要に応じ資金調達してでもやりたいと思う。

#### 【野村ホールディングスおよび野村証券向けの一部サービス化について】

Q：契約形態について教えてほしい。

A：契約は数年にわたるもの。償却が終わるまでという長いものではない。リース契約ではないので、NRIにもリスクがある。契約金額は買い取った資産の償却見合いだけでなく、維持管理のNRIの作業を込みになっているが、金額は言えない。可能性としては何年後かに顧客が将来他社システムに行くことがあれば、NRIに未償却の資産が残る可能性はある。これから作るシステムについては、買い取った部分に関するところはサービスの範囲でやっていくが、まったく新しいものについてはNRIが作ってサービスという形で提供したいと思うが、そこについて個別の話は現時点ではない。とりあえずは買い取った部分のサービス契約を、しっかり両者にとってハッピーになるようにやっていきたい。

・本資料は、2009年3月期の業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではなく、また何らかの保証・約束をするものではありません。本資料に掲載されております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。

・本資料のいかなる部分も一切の権利は野村総合研究所に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします

Q：買い取った資産は他社に販売できる可能性はあるか？

A：野村証券向けでは大量ボリューム処理をシステムサポートで実現している。例えば、STAR-IVの中堅規模の顧客に比べれば同じリテール業務でも深さが違う。そのまま売れるかと言われれば現時点では難しいだろう。

Q：資産買い取りに約400億の資金を投じたが、このサービス化案件は、NRIの平均的なマージンと比較して違うのか。

A：今回のサービス化は、買い取ったソフト資産のサービスと、その上で行う維持管理の作業のパッケージになっている。維持管理の作業の部分については、通常の利益率を期待しているが、ソフト資産の部分については、サービスレベルを変えない範囲でNRIの投資で運用機能の改善をして行く分もある。その投資のタイミングによって、投資を前倒しで行う場合には、マージンは相対的に低くなる局面もあるかもしれない。

Q：今後残りの他のシステムも取得する方向性はあるか。

A：大きな目で見ると、その方向性も期待しているが、まずは、今回取得した資産をベースとしたサービスを上手くやるのが先決と考えている。

Q：野村ホールディングス向けのサービス化を推進することは、野村ホールディングス向け売上高依存度をさらに上げてしまうことにもつながることになり、野村ホールディングス向け以外の売上高シェアを上げて行くことと相反する形になるが、キャッシュの使い道として、それでも良いという考えか。

A：どちらが優先かという判断は難しい。そのときの状況、事業環境に応じて判断して行きたい。

以上

・本資料は、2009年3月期の業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではなく、また何らかの保証・約束をするものではありません。本資料に掲載されております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。

・本資料のいかなる部分も一切の権利は野村総合研究所に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします