

(2018年7月26日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2019年3月期第1四半期決算説明会

質疑応答 (Q & A)

質問者1人目 (アナリスト、来場者)

Q1 : 野村ホールディングス向け売上高が減少した理由は何か？

A1 : 前期は、年間を通じて大型案件があった。また、第4四半期には大型の製品販売があった。こういった大型案件に区切りが付いて、第1四半期は端境期となるのは想定通りであったが、実績としては、若干、スロースタートの認識は持っている。しかし、受注前案件の引き合いも数多くあり、通期の売上高として700億円程度を目指す方針は変更していない。

Q2 : 証券業について、通期の売上高予想に変更はないか？

A2 : 売上高予想に変更はない。

Q3 : SMS 連結による受注高への影響を教えてください。

A3 : (一体経営開始のため ASG と SMS に分解した説明はできないが) 第1四半期の受注高約820億円の中で、豪州分が30億円弱である。うち、コンサルティングセグメントが数億円、産業ITセグメントが約25億円の配分である。

Q4 : 通期の計画では、海外売上高を215億円伸ばす計画となっている。海外事業のオーガニックベースの売上高の伸びが弱いと感じるが計画通りなのか、また、地域別には、想定通りに進捗しているのか？

A4 : 海外事業のオーガニックの成長により達成できると考えている。地域別についても、想定通りに推移している。

Q5 : 豪州事業が、営業利益で約9億円プラスに寄与したとあるが、営業利益の絶対額はどのくらいか、また、その水準は想定よりも改善しているのか？

A5 : 豪州事業は、前期の第1四半期は、営業利益で5億円程度のマイナスだったが、今期はそこから約9億円プラスになっている。豪州事業は前期の第4四半期にブレイクイーブンの水準にきていたため、第1四半期にプラスに転換するのは想定通りである。

Q6： 豪州事業について、さらなるオペレーション効率化も検討中とあるが、具体的にはどのような内容なのか、また、全社ベースの売上総利益率が低下した理由は、海外事業の拡大が原因なのか？

A6： オペレーション拠点統合や会計システム統合を進めている。全社ベースの売上総利益率が低下したのは豪州事業が要因であり、販管費よりも原価の比重が高い派遣事業等が含まれるためである。国内事業の売上総利益率はほぼフラットのままである。

質問者 2 人目（アナリスト、来場者）

Q1： オフィス移転費用や海外のれん償却費の影響以外に、大きな営業利益の増減要因があれば教えてください

A1： 前期は不採算案件があったが、今期は大きなものはない。また、金融 IT ソリューションセグメントにおいて、子会社のだいこう証券ビジネスの減益分も連結に（マイナスの）寄与がある。増益要因では、コンサルティングセグメントの寄与が大きい。

Q2： 保険業やその他金融業等の売上高が伸びている理由を教えてください。

A2： 保険業は損害保険会社向けで伸びている点と、減収要因であった大手生命保険会社向け売上高が底を打ったことが影響している。その他金融業は、系統金融機関向けで投資信託販売関連ソリューションによる増収の寄与があった。

Q3： 産業 IT ソリューションセグメントで、海外事業の影響を除いても売上高が順調に伸びている理由はどこにあるのか、また、KDDI との合併会社の直近の動向はどうなっているのか？

A3： 産業 IT ソリューションにおける増収は、業種問わず、色々なお客様からの売上高が増えている。また、KDDI との合併会社は 1 月から営業開始し、業績への大きな貢献は少し先になるが、計画に沿って取組みが進んでいる。

Q4： KDDI との合併会社は、初年度売上高が非常に強気の計画だった。計画達成のためには、両社にとって、大きな人員等の負担が伴うと想定されるが、実際にはどうなのか？

A4： KDDI デジタルデザインは、お客様のビジネスモデルを変革する支援をするために、まずは、お客様との関係構築や、戦略立案の段階にある案件が多い。お客様に対する提案力が決め手になると考えており、優秀なコンサルタントを配置しているが、大きなコスト負担ではない。なお、KDDI デジタルデザインは当社の連結子会社ではなく持分法適用会社のため、直接的な売上高への影響はない。

質問者 3 人目 (アナリスト、電話参加者)

Q1 : 2019 年 3 月期の業績見通しについて、下期の売上高が大きい一方で、上期に対して営業利益率の計画が低いのはなぜか？

A1 : 上期で 330 億円、通期で 700 億円の計画に対して、現時点では、想定通りで進んでいる。下期の営業利益率について、上期に比べて低く設定している訳ではなく、フラットという位置付けである。

Q2 : DX 関連案件の受注高や売上高はどのくらいの規模なのか、また、DX 関連案件の推進体制について教えてほしい。

A2 : 現在、社内で DX 関連案件の定義を検討しており、将来的には定量的な説明をしたいと考えている。また、DX 関連案件の推進体制は、セグメントごとに推進組織を配置した上で、さらに、NRI デジタルという専業子会社も置いている。あらゆるレベルで機会を逃さない体制を展開している。

Q3 : DX 関連案件の現状の収益性は低いのか、また、将来的には高まっていくのか？

A3 : 現状は、収益貢献が小さい状況だが、他の IT ベンダーとの差別化として、特に DX2.0 の領域で、上流工程からお客様を支援することで付加価値を高めていきたい。現在、複数のお客様と新ビジネス開発案件が進行中だが、将来的な利益が見込めれば、当初は収益性が低くても取り組む方針である。

以上