

(2019年1月30日開催、東京)

株式会社野村総合研究所

2019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 : 2019年3月期セグメント別外部売上高予想について、証券業を下方修正した要因を教えてください。

A1 : 前期の第4四半期に、野村ホールディングス向けの大型製品販売を計上したため、今期はその反動で減収の予想となった。

Q2 : この野村ホールディングス向けの大型製品販売は利益貢献したのか？

A2 : 当社が開発したソフトウェア製品販売であり、利益貢献した。

Q3 : 来期の野村ホールディングス向け売上高は回復する見通しか？

また、証券業で増収の見通しを持っている理由を教えてください。

A3 : 今期の野村ホールディングス向け売上高は600億円程度の着地見通しで、これ以上の減収はないと考えているが、来期に大きく増収する見通しも持っていない。一方で、その他の証券会社向けでは、いくつかの提案が実を結びつつあり、証券業全体では増収する見通しである。

Q4 : 金融 IT ソリューションの売上高は、前期並みの着地見通しだが、証券業が減少し、保険業とその他金融業で増加する見通しで良いか？

A4 : 証券業は、野村証券の THE STAR 導入はコスト削減が目的であるため、売上減少は当初より見込んでいた。一方で、保険業やその他金融業の増加で、金融 IT ソリューション全体としては、前期並みの水準は確保できると考えている。

Q5 : 海外売上高予想を修正した理由を教えてください。

A5 : 修正理由は、円高による為替影響に加えて、想定していた外部成長(M&A)が実現しなかったためである。一方で、豪州事業はのれん償却後でブレークイーブンまで収益性を改善できており、格付取得などの海外事業基盤も強化して、中期的には計画通りに進んでいる。

Q6：豪州事業について、第3四半期の売上高の減少要因は為替影響であり、豪ドルベースでは増収していると考えてよいか？

A6：減収要因は、約3分の1が為替影響で、残りは、収益性の高い案件にシフトする中で一時的に売上を抑制した影響や、政府機関向け案件の売上計上の期ずれの影響である。

質問者2人目（アナリスト、来場者）

Q1：第3四半期の産業ITソリューションの減益について、国内子会社におけるコスト増加とあるが、具体的な内容を教えてほしい。また、第4四半期以降も、継続して減益要因になるのか？

A1：当該案件の完了までのコスト増加に対して、受注損失引当金を計上した。今後の業績への影響はないと考えている。

Q2：第3四半期の受注損失引当金の増加額は、全て当該案件によるものなのか？

A2：大半が当該案件によるものである。

Q3：受注残高、受注高がやや低調な中で、第4四半期で、通期予想は達成できるのか？

A3：売上面は、現時点で新たな大型案件の受注を見込んでいる訳ではないが、過去実績では、第4四半期に売上が増加する傾向もあり、達成は可能と考えている。利益面では、既存案件を着実に推進することでも、十分達成可能な水準である。

質問者3人目（アナリスト、来場者）

Q1：来期の海外事業の業績見通しを教えて欲しい。

A1：豪州事業は、政府機関向けマネージドサービス案件の受注を進めることで、継続的なビジネスを成長させていきたい。利益面では、現状は、のれん償却後でブレイクイーブンの水準だが、継続的なビジネスを増やすことで、さらに改善させていきたい。

Q2：来期以降、豪州事業はオーガニック成長が期待できるのか？

A2：政府系大型案件を獲得することで、オーガニック成長させていきたい。また、外部成長（M&A）の検討も並行して進めていく。

Q3：第3四半期は、粗利率が低下したが、今後も低下する傾向か？

A3：過去数年の粗利率の推移は、通常であれば34%程度、今回の様な戦略的案件によるコスト増加などがあれば、32.5%から33%程度である。この水準は今後も変わらない。

質問者4人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：次期中期経営計画では、営業利益 1,000 億円の V2022 目標に向けて、年 100 億円ペースで伸ばす必要があり、NRI の利益率水準から概算すると、売上を年 500 億円ずつ上積みする必要がある。これまでとは別次元のペースと思われるが、経営として準備はできているのか？

A1：需要動向を見ながら、想定する成長スピードに必要な人員の増加を計画的に進めていく。目標達成に向けた様々な施策は、4 月の次期中期経営計画の発表の場で説明する。

海外事業は、海外売上高 1,000 億円の目標に向けて、450 億円の上積みが必要だが、これは外部成長(M&A)も活用して伸ばしていく。加えて、国内事業では、苦戦していた証券分野でも業務効率化などの IT 投資に期待できる点や、DX 案件の好調が続くとともに、現中計で撒いた種が次期中計で刈り取りの時期を迎える点などを考慮すると、無理な計画とは考えていない。

Q2：次期中期経営計画では、バランスシートをさらに活用して、M&A を加速させていくのか？

A2：海外売上高 1,000 億円の目標に向けて、450 億円の上積みが必要であるが、今期も修正前予想では外部成長（M&A）を見込んでいた様に、実現するタイミングは分からないが、継続的に M&A には取り組んでいく。

尚、前期に起債したカブキ債の様に、ある程度想定する将来の資金用途がある場合には、平時に調達しておく方針を持っている。

質問者5人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：前期の第3四半期に受注計上、第4四半期に売上計上した大型製品販売について、当時、数十億円規模という説明があったが、間違っていないか？

また、（野村証券以外の）その他の証券会社で回復基調にあるという説明があったが、具体的には、共同利用型サービスでの需要と考えてよいか？

A1：製品販売の規模は、数十億円規模で間違いない。

その他の証券会社については、主に共同利用型サービスでの需要である。

Q2：産業 IT で発生した不採算案件について、どのような業種での案件なのか？

また、低採算を認識した上で戦略的に受注した案件なのか、それとも、結果的に不採算になってしまった案件なのか？

A2：国内子会社が、新規領域の戦略的な案件として受注した。

Q3：豪州事業について、今期の第3四半期の営業損益を教えてください。

A3：のれん償却後でブレイクイーブンの水準で、前期比で収益性は回復している。

Q4：豪州事業の第4四半期の受注見通しを教えてください。海外売上高550億円の目標は保守的なのか、それとも意欲的なものなのか？

A4：政府系の入札案件は受注できても、売上計上までには数ヶ月のずれが発生する傾向がある。利益面は、のれん償却後でブレイクイーブンの水準を意識している。売上面では、550億円の目標は、多少のずれはあるかもしれないが、達成可能な水準である。

質問者6人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：第3四半期の産業ITの受注高について、好調の背景を教えてください。

A1：通常、四半期ごとに好不調は判断していないが、累計でも好調である点について述べると、様々な業種でDX関連の需要が継続している。

Q2：第3四半期の投資有価証券の売却について、上場株式を売却したのか？

また、売却理由は政策保有株式の整理と考えてよいか？

A2：政策保有株式は保有の合理性が薄れたと判断すれば売却する当社方針に従ったものである。売却銘柄は、具体的な銘柄名は差し控えたいが、上場株式である。

Q3：ROE目標達成に向けて、政策保有株式の売却を一つの手段と考えているか？

また、ROE向上のために、直近の株式市場の下落を受けて、自社株買いを行うという選択肢は検討しなかったのか？

A3：ROE目標は、政策保有株式の売却益を見込まずに達成する方針で進めている。

今期末の12%前後という目標は、売却益を考慮せずとも達成できる水準にある。V2022での14%という目標に向けては、自社株買いは手段の一つとして適宜検討していく。

以上