

(2018年12月13日開催、東京)

株式会社野村総合研究所
2019年3月期 第2四半期 スモールミーティング
(セルサイドアナリスト向け 第1部)
質疑応答 (Q & A)

スピーカー： 代表取締役専務執行役員 臼見 好生
常務執行役員 横山 賢次
IR 室長 藤岡 邦明

- 内容につきましては、ご理解いただきやすいよう部分的に加筆・修正をしております。
- 用語解説
 - ・ DX：デジタル・トランスフォーメーション (Digital Transformation) の略語で、デジタルテクノロジーを活用することで、ビジネスモデルやビジネスプロセスを変革する取組みのこと
 - ・ CIT (コーポレート IT)：顧客の内部事務の効率化・高度化に資する IT
 - ・ BIT (ビジネス IT)：顧客のビジネス拡大に直接貢献する IT

(質問者 1)

Q： 10月に発生した東京証券取引所の接続障害について、損害賠償請求など NRI への影響を教えてください。

A： 本接続障害は、メリルリンチ日本証券の大量の電文データが原因で発生したものであり、NRIは直接的に関与していない。本接続障害の原因分析や再発防止策については、東京証券取引所が現在検討を進めており、当社としては再発防止策の構築を支援していく。本件に伴う NRI の業績への影響はない。

Q： 再発防止策に伴うシステム対応がある場合、NRI への財務的な影響はあるか？

A： 東京証券取引所を中心とした再発防止策への対応は、共同利用型サービスの定常的な改修コストで吸収できると考えている。

Q： 本接続障害に関して、NRI と顧客の証券会社との間での対応は完了しているのか？

A： 当社としては、各証券会社への個別説明を実施した。東京証券取引所は、参加者である証券会社に対して説明会を開催した。当社も市場関係者の責務として、再発防止策の構築を支援していく。

Q： 野村ホールディングスとの合併会社 NVANTAGE の足元の事業動向と、次期中計における収益貢献の見通しを教えてください。

A： NVANTAGE は、野村ホールディングス向けとともに、他のグローバル金融機関にもサービスを提供していく構想であり、事業拡大の見通しは 2 年間くらいの時間軸で判断していく。

(質問者 2)

Q： 海外売上高について、V2022 で 1,000 億円を目指す中で、上期の伸びが弱い理由や、M&A 子会社も含めたオーガニックの成長見通しを教えてください。

A： V2022 の海外売上高 1,000 億円を目指す中で、現中計の 3 年間で見ると、多少のブレはあっても、概ね順調に進捗していると考えている。

上期は、豪州事業において、大型のマネージドサービス案件にシフトしていく目的で、低採算案件の受注を意図的に抑制したことで、売上面の成長は弱かった。こうした案件の整理も落ち着き、海外格付も取得するなど、政府機関向けの入札体制も整えたことで、今後は成長を期待している。第 2 四半期決算説明会でも説明したが、政府機関向けの入札案件の応札範囲で受注勝率は上がっている。

Q： 豪州事業における為替の影響について、下期はネガティブに寄与すると考えているか？

A： 事業計画時点よりも、かなり豪ドル安で推移しており、一定の影響はあると考えている。

(質問者 3)

Q： 直近の株価調整に関して、投資家との対話を通じて、何が原因と考えているか？

A： まず、日本株全体の市況の影響を受けている。当社株に関しては、バリュエーションが高い中でバリュエーション投資家の目標達成を受けた利益確定売りが見受けられる。一方で、従前から当社をウォッチしている投資家では、この調整局面で買いにくる動きもある。

Q： 金融機関について、新規のシステム開発に対するマインドはどうなっているか？

A： 証券業における新規システム開発は、今期の水準が底と考えている。次期中計では、証券業も保険業も、さらに増やしていけると考えている。

(質問者 4)

Q： 人材リソース確保に向けて、新卒採用やキャリア採用は、どのように進めているのか？

また、採用強化にともなう人件費負担の見通しは？

A： 新卒採用は、システムエンジニアは高い倍率の中で採用しており、増員にも対応できると考えている。キャリア採用は、現在の 100 人規模から、来期は倍増させたい。採用する人材の質を落とす方針はない。また、人件費の増加分は、増収の中で吸収できる範囲である。

(質問者5)

Q： パートナー（協力会社）の人材リソースは確保されているのか？

A： パートナー各社から採用環境は厳しいという話は聞かすが、必要なタイミングで、優先的にリソースを回してもらえる様に、パートナーとの緊密な関係構築を進めている。

Q： パートナー要員に係るコスト上昇は見込んでいるのか？

A： 中国オフショアでは沿岸部から内陸部にシフトしてコスト抑制を進めているものの、一定のコスト上昇は想定している。しかし、増収の中で吸収できる範囲である。

(質問者6)

Q： 次期中計における売上高成長率は、IT サービス市場平均の伸びを大きく上回っている。足元の需要は好調でも選別受注を強いられている中で、どのように計画を達成していくのか？

A： 鍵である人材リソースについて、採用を一歩踏み込んで拡大させる方針は確定している。また、採用による増員に加えて、社内では配置転換によるリソース最適化も進めている。

Q： DX 領域など、限られた人材でしか対応できない案件が増えることで、人材リソース不足がより深刻になる可能性はあるか？

A： NRI 社員は、より上流工程や DX など戦略的な領域にシフトする方針を推進している。パートナーには、従来よりも広い範囲を担ってもらう役割の見直しを進めている。

(質問者7)

Q： これまで CiT では取引がなかったが、BiT によって取引が始まった顧客は多いのか？

A： 公開情報の中では、DMG 森精機は、これまでコンサルティングだけの取引だったが、BiT によって取引が拡大したケースである。確かに、BiT による新規顧客数は増加しているが、BiT のみの案件では売上規模が小さいため、CiT も含めた支援範囲の拡大を重視している。

Q： DX2.0（デジタルによるビジネスモデル革新）の領域で、顧客と合併会社を設立する取組みについて、次期中計では、どのくらいの時間軸で収益貢献していくのか？

A： DX2.0 の取組みは、IT 投資に本気で取り組む顧客のみと進めている。次期中計の中では、収益貢献していくと考えている。

(質問者 8)

Q： 近年、サブスクリプション型の収益モデル（ソフトウェアやサービスの利用期間に応じて課金する方式）を持つ企業が評価されている。NRI は、一部はサブスクリプション型に転換できているものの、まだ大半は、ハイエンドとはいえ受託開発の収益モデルである。

労働人口が減少して、受託開発の人材リソース確保が難しくなっていく中で、NRI として、収益構造をさらに変化させていく必要はないのか？

A： 当社として、共同利用型サービスへの投資を続けてきたことや、単発のシステム開発で終わらずに長期的な運用アウトソーシングに繋がる案件を重視してきたことなど、受託開発の売上比率を下げる努力は、これまでも続けてきた。

Q： DX 領域において、コンサルティングで顧客を支援する中で蓄積したノウハウをパッケージ化して、サブスクリプション型で提供していくことはできないのか？

A： 人事や経理等の本社領域、金融業のバックオフィス領域などは、パッケージ化することが可能だが、産業系の業務システムは各社で差別化する領域であり、パッケージ化は難しい。
また、産業系を中心に、パブリッククラウドやパッケージを活用する領域と、オンプレミスでスクラッチ開発をしていく領域について、トータルで支援する案件は増えている。

Q： ファーウェイ製品の排除の動きに関連して、NRI の中国オフショア開発に何か影響はあるか？

A： 現時点では影響はないと考えている。

以上