

2005年3月期 第1四半期決算説明会 テレフォン・カンファレンス  
質疑応答要旨

日時 : 2004年7月29日  
発表者 : 野村ホールディングス株式会社 執行役 CFO 丸山明

- Q1 : トレーディング損益は月次で見るとどのようなトレンドだったのか。  
A1 : 月次のトレーディング損益については開示していない。また、株式や債券などプロダクトによって事業環境は異なっているので、月次の状況もそれぞれ異なっている。
- Q2 : グローバル・マーケット設立によりどのような効果があるのか。  
A2 : グローバル・マーケットを設立した目的は、金融市場で債券と株式というプロダクトの垣根が低くなり、ハイブリッドな商品が増えている中、組織としても債券と株式という商品での区分を取り払うことにより、環境の変化に対応し、ビジネスを拡大していくことである。組織改正は今年の4月に行ったばかりであり、成果を論じるには時期尚早ではないか。ハイブリッド商品にはこれまでも積極的に取り組んできたが、組織改正により更なる成果が表われることを期待している。
- Q3 : 野村ホールディングス単体の営業収益が大きく伸びており、子会社からの配当金が増加しているのではないと思うが、今後の資本政策をどのように考えているのか。  
A3 : ご指摘の通り、主な収益は子会社からの配当収益 1,622 億円である。野村ホールディングスは持株会社機能を備えており、一度ホールディングスに配当し、適正な資本配分を考慮して各部門に再配分する方針である。これは、野村証券グループ全体の資本政策の一環である。
- Q4 : ヘッジ指定されていないヘッジ手段の損失が 130 億円であり、通常の四半期の水準に比べると高水準だが何が理由なのか。  
A4 : 海外の金融子会社発行の社債にかかるヘッジに対して米国会計基準上、包括ヘッジが認められていない関係で損益が計上されている。しかし、当該社債については、包括的にヘッジをしているために、最終的にはリスクはヘッジされている。今四半期については、金利変動などのマーケットの動きが大きかったために、数字が大きくなった。
- Q5 : 外債販売は前四半期に比べて余り落ち込んでいないが、債券等トレーディング益及び金融収支が前四半期比大きく減少しているのはなぜか。  
A5 : リテール向け外債販売の減少も一因だが、前述のヘッジ指定されていないヘッジ手段の損失がここに含まれているので、この要因を除けば見た目ほど落ち込んでいるわけではない。フィクスト・インカム業務の状況を追うにはグローバル・マーケット収益内訳のフィクスト・インカム関連を見て欲しい。

- Q6 : 国内営業部門の株式委託手数料の伸びが他の証券会社と比べて大きいのはなぜか。
- A6 : 手数料増加の前提となるのは顧客基盤の増加であり、預かり資産の拡大である。当社の着実に増加している株式預かり資産が収益の伸びにつながったと考えている。
- Q7 : ミレニアム・リテイリング、ハウステンボスと新しい投資があったようだが、第2四半期のマーチャント・バンキングのエクスポージャーの見通しはどうか。また、これらの投資先企業は連結されるのかどうかについて教えて欲しい。
- A7 : ミレニアム・リテイリングで200億円、ハウステンボスで80億円の出資を7月に行った。また、CCIの売却が小額予定されている。現段階では、ハウステンボスについては連結に、ミレニアムについては持分法になると考えられる。なお、ミレニアムについては、来年1月に予定されている300億円を出資すると連結になると想定される。
- Q8 : 格付けが引き上げられたことによる野村の金融収支とデリバティブ業務に与える影響を教えて欲しい。
- A8 : 主にビジネスの拡大を期待している。例えば、外貨建てスワップのスプレッドの縮小、デリバティブ取引のための担保の減少、また、A格以上でなければ取引できなかった顧客との取引が見込まれる。資金調達の多様化という面では、外貨調達がしやすくなることが期待できる。

**本資料は、米国会計基準による2005年3月期第1四半期決算の業績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ありません。本資料に含まれる連結財務情報は、未監査となっております。**

**本資料に掲載されている事項は、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、今後、予告なしに変更されることがあります。本資料は、2004年7月29日現在のデータに基づき作成されております。なお、本資料で使用するデータ及び表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。**

**本資料は将来の予測等に関する情報を含む場合がありますが、これらの情報はあくまで当社の予測であり、その時々状況により変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改訂する義務を負いかねますのでご了承ください。**

**本資料のいかなる部分も一切の権利は野村ホールディングス株式会社に帰属しており、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。**

## 2005年3月期 第1四半期決算テレフォン・カンファレンス(英語)

### 質疑応答要旨

日時 : 2004年7月29日  
発表者 : 野村ホールディングス株式会社 執行役兼 CFO 丸山明

- Q1: 05年3月期第一四半期以降のフィクスト・インカム及びエクイティの収益見込みについて、マーケット環境の見通しとともに教えて欲しい。
- A1: 当社は予測値を開示していない。現時点において、世界的な金利の上昇が見込まれており、日本でも金利がさらに上昇する可能性はある。しかし、それによって、今まで低い金利収入に対して不満を感じていた投資家に対して、より魅力的な商品を提供できることになる。つまり、実際に金利が上昇しても、フィクスト・インカム関連業務にとってはポジティブな側面もあると考えている。
- Q2: 金利上昇は国内営業部門に対してどのような影響を及ぼすのか。
- A2: 日本の個人投資家は低金利で有利な運用先を探している。そのため、昨年来、個人向け国債の金利がわずかに上昇したことで販売が急増した。金利上昇が続けば、さらにさまざまな金利商品の供給が可能になり、債券関連のビジネスは拡大するだろう。
- Q3: 銀行の証券仲介業参入によるフィクスト・インカム関連ビジネスでの競合について。
- A3: 確かに銀行は徐々に元本保証商品より投信等の商品の販売を増加している。しかし、当社はデリバティブ商品や外債などを含めた総合的な商品供給能力において優位性があると考えている。
- Q4: その他費用の上昇原因はなにか。
- A4: NPFの投資企業が連結された影響が大きい。従ってその他費用だけではなく、その他収益も増加しており、ネットの影響額は税前利益で31億円である。
- Q5: 仲介業開放による将来的な銀行との提携について。
- A5: 現時点でははっきりしたことは言えないが地銀との提携も含めて慎重に選択肢を検討している。投信の銀行窓販については、銀行窓販専用の投信を4本設定し6行を通じて販売しており、6月末の残高は221億円となっている。
- Q6: 地方銀行と提携した場合、新しい顧客層の取り込みによりどれくらいの収益の上積みが可能か。
- A6: 小規模の地方銀行にとっては新しい事業(証券業)を開始することが負担になる可能性があり、当社も提携先を支援する必要が出てくる。現在は、戦略を幅広く検討している段階であり、収益のレベルを話すにはもう少し時間が必要だ。

Q7: オンライン証券との競合はどうか。

A7: ネット証券との競合については、特に懸念しているわけではない。当社の今第1四半期の国内営業部門株式委託手数料は、昨年度第4半期比で29%伸びている。また、当社では、特に両取引ラインを区別しているわけではなく、当社の顧客は誰でもIT経由で取引ができる。収益の源泉は顧客基盤であり、マーケットが活況になった場合、大きな顧客基盤を持つ当社がもっとも恩恵を受けるのではないかと考えている。

本資料は、米国会計基準による2005年3月期第1四半期決算の業績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ありません。本資料に含まれる連結財務情報は、未監査となっております。

本資料に掲載されている事項は、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、今後、予告なしに変更されることがあります。本資料は、2004年7月29日現在のデータに基づき作成されております。なお、本資料で使用するデータ及び表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。

本資料は将来の予測等に関する情報を含む場合がありますが、これらの情報はあくまで当社の予測であり、その時々状況により変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改訂する義務を負いかねますのでご了承ください。

本資料のいかなる部分も一切の権利は野村ホールディングス株式会社に帰属しており、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。