

2006年3月期 第1四半期 決算テレフォン・カンファレンス

質疑応答要旨

日時 : 2005年7月28日

発表者 : 野村ホールディングス株式会社 執行役兼 CFO 仲田正史

Q1: 今四半期の表面上の実効税率が高くなっている主な理由は、税率の低い海外で利益が出なかったという事であるが、過去2年程度を遡ってみても、実効税率が高い傾向があるようだ。つまり、この2年間は海外では利益が出ていないのではないかと思うが、将来的にはどのようにこの収益構造を変えていくつもりなのか？

A1: 海外、特に税率の低いイギリスとの税率差異が税費用増加の要因になっている。海外でのビジネスはホール・セールが中心であり、中でもグローバル・マーケットのウェイトが相当高くなっている。今第1四半期の決算を受けての最大の課題であるグローバル・マーケット部門の収益回復を達成することは、同時に海外の収益および財務の改善を意味している。これは、最重要経営課題のひとつであり、収益力の向上と適正な経費管理を行うことによって、収支の改善を行っていく。

Q2: 赤字になったとしても、税効果を認識することにより、結果的に税率は平準化されるのではないか。

A2: 税費用の増加要因は、主に日本とイギリスとの間の税率差異である。イギリスで黒字が出ると税金が少なくなり税費用の減少となるが、赤字の場合には税費用の増加となり、どちらの場合も、日本-イギリスとの税率差異は残る。

Q3: 自動車メーカーの格下げ及びクレジット・スプレッド拡大の影響をグローバル・マーケット部門が受けたとのことだが、このような市場環境の下、具体的にどのようなオペレーションによってこのような結果となったのか教えてほしい。

A3: マーケットの混乱による具体的な影響としては、フィクスト・インカムを中心としたトレーディング収益の減少と顧客オーダーフローの減少などがある。大まかに言うと、この2つが収益の減少の半分程度を占めており、残りの半分は、海外での証券化ビジネス、特にロンドンのアセット・ファイナンス・グループの収益がこの四半期ではほとんど計上されなかったことである。そもそもアセット・ファイナンス・ビジネスとは、アセットを積み上げてそこから証券化のディールを組成し、利益を確保する形態のビジネスであり、每期利益があがっていくようなビジネスではない。また、季節的に第1四半期は、ファイナンスが少なく、シンジケート関連収益が減少していることも影響している。

Q4: 資産純増に関して、現金の入出金や券面の入出庫の動きに分けて考えた場合、第1四半期の状況はどうだったのか教えてほしい。

A4: 具体的な数字は申し上げられないが、主な増加要因は、個人向け国債などの国内債券、投資信託及び株券の預かりである。

Q5: 今四半期では、自動車メーカーの格下げによりクレジット・マーケットが混乱したが、足元はスプレッドもタイト化してきており、正常化している。第1四半期はマーケット混乱の影響を受けたとしても、第2四半期では正常に戻っているとの理解でよいか？

A5: 第1四半期を月毎の推移で見ると、環境としては5月が一番厳しかったが、6月になって安定し始めており、7月の足下の状況をもみても回復のトレンドは出ている。

Q6: 第2四半期以降の事業戦略に関して、オンラインについての考え方を教えて欲しい。

A6: 野村ホームトレードについては、対面営業とインターネットを効果的に組み合わせた、さらなるサービスの向上のため、秋頃を目処とした全面的なリニューアルを準備している。

基本感として、インターネットの広がり、ネット社会の拡大、特に金融サービスへの浸透は顕著であることは理解している。ネット証券の業容拡大や、ネットバンキングの広がりなどを見ると、我々のビジネスの世界でもインターネットはとても大きなものになりつつある。我々の総合的な高付加価値サービスの提供というビジネス・モデルの中では、当社が証券業界という枠にとらわれずサービスを拡大していく上で、インターネットは強い武器になりうると考えており、具体的にどの様に取り組んでいくかは社内で真剣に検討を続けている。

Q7: 経費コントロールについても柔軟に対応していくとの話だが、変動的人件費は前四半期比で減少したものの、前四半期の水準がかなり高かったことを考慮すると、まだ十分ではないのではないかと。

A7: この第1四半期に具体的な経費のコントロールに関して施策をうっているが、今の収益レベルが続くとすると、十分とは言えない。今後のビジネスの状況を見据えながら、必要であれば、さらなる施策をうっていく。

Q8: ローン関連ビジネスが立ち上がってきたという話だが、どのような項目で収益計上されるのか説明して欲しい。

A8: 現在われわれが行っているローンは、銀行が行っている通常の貸付としてのローンではなく、むしろデットに近いビジネスである。たとえば、形態はローンだが、デリバティブを加えた仕組債に近い「仕組みローン」などである。このビジネスの収益は、トレーディング損益か金融収支のいずれかに計上される。

Q9: 今第1四半期において、テラ・ファーマのポジションの評価替えはあったのか？

A9: 今期テラ・ファーマの評価替えはない。残高の変動は為替の影響である。

本資料は、米国会計基準による2006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、監査対象外とされております。

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、2005年7月28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。

質疑応答要旨

日時 : 2005年7月28日

発表者 : 野村ホールディングス株式会社 執行役兼 CFO 仲田正史

Q1: 新規ビジネスへの投資に関して、どのビジネスに対して、どれだけのコストをかけているのか？また、未だ成果を生むに至っていないものはどのビジネスか？また、下期の収益はどの様に見ているか？

A1: 具体的にはグローバル・マーケッツ部門のローン関連ビジネス、アセット・ファイナンス、エクイティ・デリバティブである。昨年からの投資を本格化させているが、実質的な利益貢献はこれからである。具体的にどれだけかは申し上げられないが、今下期には収益を期待している。具体的なコストに関しては6ページのセグメント情報でグローバル・マーケッツ部門の費用を見ていただくと、昨年からのコスト増加で投資の様子がわかると思う。

Q2: 国内営業は良かったようであるが、今後の収益はどれだけ期待しているのか？また、日本の個人投資家の行動に何か変化は見られるか？

A2: 投資家が分散投資に本格的に取り組み始めている。特に多分配型投信を中心とする投資信託への投資を通じて分散投資を始めている。外債だけでなく、外国株式や、インド株投信等、顧客の投資に対する考え方が変わってきている。業績予想は開示できないが、中長期的に見てリテールビジネスは拡大していくと考えている。また、地域金融機関との提携等、顧客へのアクセスを今後も拡大して行く。

Q3: グローバル・マーケッツ部門を中心に投資を昨年来しているにもかかわらず、どうして期待通りの収益が上がらないのか？利益を増やすには何が必要なのか？

A3: グローバル・マーケッツ部門については、やはり市場環境が極めて悪かったことが一番にあげられる。新規ビジネスに関しては、まずエクイティ・デリバティブは事業規模を拡大するためには適切なモデルの構築が必要であり、社内におけるモデル検証を慎重に行っている結果、やや時間がかかっている。ローンとアセット・ファイナンスに関してはすでに進展が見られており、具体的なパイプラインもある。あとは下期にどれだけ実現させるかである。

Q4: グローバル・マーケッツ部門での新しいビジネスへの投資はまだ増やしていくのか？

A4: グローバル・マーケッツ部門での現在取り組んでいる新規ビジネスに対する初期投資はほぼ終わっている。別の新しいビジネスを展開する際は、新たな投資が必要となるが、現時点では大きな計画は無い。

Q5: 国債落札シェアやIPOシェア等、ホールセール・ビジネスにおける野村のマーケットシェアは徐々に落ち込んでいるようだが、何か理由はあるのか？

A5: 国債のビジネスは超低金利が続く現状では非常に収益的に厳しい。我々は依然としてNo.1のマーケット・メーカーであるが、入札へのアプローチについては柔軟に考えている。マーケットシェアのみにこだわるつもりは無い。

IPO については、案件ベースでは時間のかかるビジネスであり、四半期ベースで必ずしもコンスタントに出てくるものではない。また、特に当第 1Q は IPO の総額も比較的小さく、四半期のマーケットシェアで判断するのはなく、年間ベース等で判断してほしい。我々は IB ビジネス全般の競争力に関しては不安を持っていない。

Q6: 国内営業において、預り資産は順調に伸びているようだが、実際にそこから稼動する顧客とそうではない顧客がいると思われる。後者に対してはどのようなアプローチを考えているのか？

A6: 指摘の通り、戦略については色々検証している。昨年、特定口座に関わるタンス株券の預かりが非常に多かった。今後、こうした顧客とのビジネスを広げていく上で、幅広い提案力が必要となる。また、リタイアメント層に対しては分かりやすい商品提供が必要となる。とるべき戦略は一つではなく、顧客に合わせて様々な戦略を検討する必要がある。

Q7: 北米自動車セクターの格付け引き下げに端を発する市場の混乱において、具体的にどのような損失が発生したのか？

A7: 一例として証券化ビジネスや CB ビジネス等、対顧客とのビジネスにおいて必要となるポジションにおいて、ヘッジはかけていたが、想定外の市場の混乱により損失が出たというようなケースが上げられる。通常取引の中で出たもので、何か特別な取引による損失ではない。

本資料は、米国会計基準による 2006 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、監査対象外とされております。

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、2005 年 7 月 28 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。