

2006年3月期 決算テレフォン・カンファレンス

質疑応答要旨

日時 : 2006年4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: 説明資料 18 ページの「株式委託手数料(その他)」が 400 億円に拡大している。これはブロック・トレードからの収益で、トレーディング収益と同じだと考えてよいのか？

A1: 株式市場が活況な中、国内外の機関投資家のオーダー・フローが高水準で推移したことに加え、外枠で手数料を頂いているブロック案件もあった。

Q2: 今四半期は GM 部門がエクイティ、フィクスト・インカムともに好調であったようだが、第 2 四半期以降の直近 3 四半期でどのような変化があったのか？

A2: フィクスト・インカムについて、第 3 四半期、第 4 四半期が好調に推移した一番の要因は、MTN 及び外債販売が順調に推移したためである。国内のリテールを中心に、販売サイドの国内営業部門と国内外での商品組成・トレーディング部門がシナジーを生んだほか、年後半にボラティリティが上昇し、トレーディング部門での収益機会が拡大した。エクイティについては、株式市場の活況によりオーダー・フローが拡大したことに加え、トレーディングにおいても MPO を含め好調であった。特に、第 3 四半期、第 4 四半期については、エクイティ・デリバティブのトレーディング収益への貢献も高かった。

Q3: アセット・ファイナンス・ビジネスの業績への貢献度合いはどのくらいか？

A3: 第 4 四半期に米国での証券化案件のエグジットが積み上がった。また、欧州のアセット・ファイナンス・グループも幾つかの大きな案件でエグジットがあり、収入が着実に積み上がった。年初からこのアセット・ファイナンス・ビジネスを「重点分野」の一つと紹介してきたが、このビジネスは案件を積み上げた後、証券化等で売却していくビジネス形態であるため、四半期毎ではなく一定期間の後にエグジットが出てくる。第 4 四半期は、今まで積み上げてきた案件が成果として出てきたということである。

Q:4 ローン関連ビジネスを強化していたと思うが、足元の状況は？

A:4 ローン関連ビジネスについては、第 3 四半期の取扱実績 880 億円に対し、第 4 四半期は 1,015 億円となった。実績が倍々ゲームで伸びていく状況ではないがステディにボリュームが出てきており、引き続き重点分野として注力していきたいと考えている。

Q5: 第 3 四半期に比べ第 4 四半期の業績は減速しているが、足元の状況並びに第 1 四半期の見通しは？

A5: 第 4 四半期は第 3 四半期対比で確かに減速している部分もあるが、部門ごとに背景は異なる。グローバル・インベストメント・バンキング部門はミレニアムリテイリング関連収益を除くと、第 4 四半期の業績は上がっている。設備投資を含めた日本企業の行動は活発化しているほか、案件数も増加しており、引き続きこのトレンドは続くと考えている。グローバル・マーケット部門についても、第 4 四半期のトレーディング関連は好調だった。マーケット環境としては、原油高もあり金利・為替などのボラティリティも高まっている

が、当社のビジネスにとっては必ずしもマイナス要因ではない。国内営業部門では、株式委託手数料は前四半期比で減少しているが、これはマーケットの動きとほぼ平行である。一方で、投信募集手数料は引き続き増加しており、「貯蓄から投資」の流れに確たる手ごたえを感じている。株式市場の動向にも影響を受けるが、環境そのものは悪くない。

Q6: 郵政公社の投信販売社数が増えたが、今後も商品シェア(75%)を維持できると考えているか?

A6: 直近、販社数が拡大し、商品数も増加したが、これ自体はネガティブなことではないと考えている。お客様に対する様々なニーズに合わせた様々な商品が増加するとパイそのものが拡大する。また、今後も取扱商品数を増やすという話も聞いているので、当社としては商品が採用されるよう、引き続き、努力していきたい。現在の当社商品のシェアは 75%であるが、これを維持するというよりはパイが拡大する中でボリュームを増やし、収益を拡大させるよう取り組んでいく。

Q7: 当四半期にテラ・ファーマのマークダウンがあったようだが、その背景及び中身について教えて欲しい。

A7: テラ・ファーマに限らず、NPF 投資先企業も含めたマーチャント・バンキング部門の保有するポートフォリオの値洗いの結果及びファイディング・コストの計上によるものである。ビジネスの性格上、大きなエグジットがあれば第 3 四半期のような結果に結びつくこともあり、動きがほとんどない場合は、第 4 四半期のような結果になることもある。3 5 年の時間軸で考えているビジネスなので、結果に対する評価もこの時間軸で行っていく。個別案件の内容については、ひかえさせて頂きたい。

Q8: 説明資料 22 ページで経済的ヘッジ取引に関連するトレーディング損益がマイナスに振れており、また株式のバリュー・アット・リスク(VaR)も増加しているが、これは富士写真フイルム(HPO II)のスワップ契約に絡むものなのか?

A8: ヘッジについては、当社の子会社が発行するMTNの販売好調により発行残高も増加している。MTNに組み込まれているデリバティブの形態によっては、会計上ヘッジ取引の基準に認定されず、バランスシートの資産と負債の時価評価の差異が発生する場合がある。今回は、MTN 残高の増加や、マーケット環境の変動により、マイナスに振れた。償還までの間を区切ってみるとこのような期ズレも発生するが、このマイナスは、社債の償還までの会計的な期ズレ部分であり、このビジネスに関しては、当社として、最終的な累計収益の観点で判断している。

VaR 上昇の一因については、株式を始め、金利や為替などマーケット全体のボラティリティの上昇の影響が挙げられる。株式の VaR については、エクイティ・デリバティブのトレーディングが活発になり、MPO 残高の増加も要因として挙げられる。なお、MTN の販売の好調に伴い為替の VaR も増加している。

Q9: 7 月から野村信託銀行の代理店として預金の取扱いが開始される。当初は、仕組み預金のようなものを中心に行うとのことだが、この預金の決済機能の国内営業部門にとっての位置づけは?

A9: 銀行代理店業務については、当社にとっては新しい挑戦であるが、お客様の様々なニーズを踏まえ、商品の広がり、銀行サービス機能のあり方を考えていきたい。

Q10: 情報通信関連費用が第 4 四半期に増加しているが、07.3 期以降の考え方についてコメントしてほしい。また、ジョインベスト証券の開業準備に関わる費用で増加しているのか。

A10: 個別のビジネスの費用の開示についてはご容赦願いたい。情報通信関連費用の多くは IT 関連投資で

あるが、06.3 期はかなり高水準の IT 投資に取り組んできた。例えば国内リテールではホーム・トレードの機能強化等に取り組んできた。07.3 期についても国内リテールが中心となると思うが、過年度と同じ水準、或いは上回る水準となるのではないか。ジョインベスト証券の開業費用はそれほど大きな金額ではない。

Q11: 重点分野でローン関連ビジネス、アセット・ファイナンスをあげているが、4 月の銀行法改正で証券会社はローンの仲介斡旋ができなくなったと聞いている。この改正により、投資銀行業務でレバレッジド・パイアウトが手がけ難くなる、アセット・ファイナンスで証券化した商品の切り売りが難しくなるといった影響が見込まれるのか。

A11: 当社のローン・ビジネスとは、法律的にはローンの媒介にあたり、仲介とは異なる。また、直近では LBO を中心とした M&A ファイナンスにかかわるローン・ビジネスへの取り組みを試みているが、これも銀行法改正による規制という点では影響は無いと考えている。

本資料は、米国会計基準による 2006 年 3 月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、2006 年 4 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。

2006年3月期 決算テレフォン・カンファレンス(英語)

質疑応答要旨

日時 : 2006年4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: 四半期配当を発表したが、基準配当(DOE)と配当性向を踏まえ、こういった配当支払いの仕組みになるのか?

A1: 今期の基準配当32円を発表させていただいたが、基本的に毎四半期8円の配当を考えている。加えて、その期の業績を踏まえて、利益還元分の配当を第4四半期にお支払いしたい。

Q2: 新規投資について、こういった分野を考えているのか?

A2: 基本感は既存の証券業に捕らわれず、ビジネスの枠を広げる分野に投資をしたい。例えば、その一環として不動産や債権に投融資を行うユニファイド・パートナーズや、ローン、アセット・ファイナンス・ビジネスなどに投資を行ってきた。もちろん、リテールなどの既存ビジネスも成長ポテンシャルが高く、ここにも投資は行っていく。

Q3: 配当性向30%とのことだが、残りの70%はすべて再投資に向かうのか、それとも自社株買いも検討するのか?

A3: 株主還元については、配当と自社株買いの2つの方向で考えていきたい。

Q4: プライベート・エクイティ投資の今年の見通しは?

A4: もともとマーチャント・バンキング・ビジネスは3~5年の時間軸で考えている。今期についても、もちろんExitの可能性は検討していく。

本資料は、米国会計基準による2006年3月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、2006年4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。