

2008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 : 2007年7月25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: 証券化ビジネスに関して CDO のポジションを保有しているのか。

A1: RMBS ビジネスでは CDO のポジションは保有していない。

Q2: グローバル・インベストメント・バンキング部門の業績が好調であったが、今後のパイプラインはどうか。

A2: エクイティ・ファイナンスのパイプラインについては、現時点で今後大きく拡大するほど見えているわけではないが、M&A の件数に関しては堅調である。

Q3: 銀行窓販の伸びが鈍ってきているようだが、投資信託への資金流入チャネルに変化はあるのか。

A3: 大きな変化があるとは考えていない。

Q4: サブプライムのマーケットは、2007年3月末から2007年6月末よりも、7月以降の方が悪化している。今四半期の損失には、7月以降のマーケットの悪化や証券化の過程での損失を織り込み済みか。

A4: 6月末の時点で評価しているが、野村の RMBS ビジネスはローンをバルクで購入し、証券化して機関投資家に販売するものである。このためBS上は証券化後の価格で評価しているものも一部あるが、大半はローンの価格で評価している。またローンの中にもさまざまなクラスがあり、それぞれによって評価の方法としてローンの価格そのものを見るのが適切な場合もあれば、担保になっている住宅の価格を見るのが正しい場合もある。このため各々のポジションの中身や住宅ローンや住宅の価格の動向も見て、総合的に評価しているため、RMBS のインデックスと比例的に価格が動くわけではない。なお7月以降も証券化を行っており、マーケットの流動性はあると見ている。

Q5: 欧州テラファーマについて、売却があったのに残高が増えているのはなぜか。

A5: ドイツ・アニントンが売却されたが、売却のタイミングとキャッシュが回収できるタイミングは必ずしも一緒ではない。

Q6: フィクスト・インカムが好調だったが、足元はどうか。仕組債の販売には円安が貢献すると思うが、2Qも期待できそうか。

A6: 当社が現在販売している金利・為替系仕組債は、円安トレンドがフォローである。もし円高になると、当社で最も販売されている商品の販売が鈍る可能性は排除できない。しかしながら、投資家の意識としてリスクの分散化が進んでおり、それに伴って様々なニーズが生じてきているので、それに応えてい

く。

Q7: RMBSについては、前四半期にも保守的に評価したと聞いていたが、どうなのか。

A7: マーケットの前四半期末の状況を分析し、米国会計基準上、適正な範囲で保守的に評価した。しかしながら、2007年5月後半以降、さらにマーケットが悪化し、2007年3月末よりも悪くなったため、再度評価を下げた。今後もマーケットに合わせて、適正に評価する。

Q8: サブプライムの定義は何か。

A8: 信用力の低い借り手へのローンである。具体的には、過去12カ月以内の支払い遅延や24カ月以内の住居の差し押さえがあった借り手や、収入に対して住宅ローンの負担が過度になっている借り手へのローンなどをさす。

Q9: 野村が発行しているRMBS商品の格付けが下がったことによる、PLへの影響はあるか。

A9: 保有しているポートフォリオのかなりの部分が証券化される前のローンであるため、RMBS商品の格付けにかかわらず、状況の変化に応じてローン自体の評価を見直している。格付けが下がった影響よりも、マーケットの悪化の影響が大きい。

Q10: グローバル・マーチャント・バンキング部門の今後の見通しはどうか。

A10: エグジットのタイミングに関してはある程度のプランはあるが、ピンポイントでは予測しづらい。

Q11: ノムラハウスの売却はPLに影響があるか。

A11: 会社全体の財務的施策に基づき、検討中である。

Q12: 米国での人員が100名減っているが、米国でのビジネスの縮小についてはさらに行うのか。

A12: 米国については、「選択と集中」を昨年からはスタートさせており、結果としての人員減少であった。ここから「選択と集中」をさらに加速させ、採算性の低いビジネスは見直していく。一方で「選択」したビジネスについては、強化していく。

Q13: 米国のビジネスの縮小について、リストラのコストはかかるのか。

A13: 採算性を見て、ビジネスの見直しを含め検討中である。検討の結果、ビジネスを縮小することがあれば、コストが発生する可能性はある。

Q14: グローバル・マーケット部門の業績が良かったが、これまでの投資の効果等具体例をあげて欲しい。

A14: 欧州のエクイティ・デリバティブでファンドデリバティブの商品を組成して日本及びアジアの富裕層を中心に販売している。商品やサービスのラインアップを広げた成果が出てきている。

Q15: サブプライムに関する処理が終わったら、会社全体の収益水準が底上げされると考えて良いか。

A15: マーケット次第という面は残るものの、各部門とも業績を伸ばしており、トレンドとして悪くないと考えている。

本資料は、米国会計基準による 2008 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、2007 年 7 月 25 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。

2008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 : 2007年7月25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: アセット・マネジメント部門の業績が良かったのは、何か特別な利益があったのか。

A1: 特別な利益は特にない。通常の利益である。

Q2: アセット・マネジメント部門で資金流入が多かったが、何かチャネル毎に特色があったのか。

A2: 証券や日本郵政公社、銀行などのチャネルも好調であった。

Q3: RMB Sビジネスについて、2007年6月末で2,660億円、うちサブプライムは711億円とのことだが、何か地域に偏りがあるなど特色はあるのか。

A3: 地域的にはあまり偏っていない。

Q4: RMB Sビジネスのサブプライム以外のポジションはプライムか。

A4: 主な部分はホールローンである。

本資料は、米国会計基準による2008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、2007年7月25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。