

Richard Volpe

Global Head of Rates,
Head of Liquid Products, Americas米州金利ビジネスのプラットフォームは、
ここ数年、どのように成長してきたのでしょうか？

米州金利ビジネスでは、米国債、エージェンシー・モーゲージ債等を扱っており、当社のホールセールビジネスにとって重要なプロダクトとなっています。当社は、長年にわたって、米州での市場シェアと競争優位性を備えた強固なフランチャイズを確立してきており、米国債やエージェンシー、金利デリバティブ等の分野では市場をリードする地位にまで成長してきました。また、顧客基盤の拡充・多様化も進め、年金基金、グローバル・マクロ・ヘッジファンド、運用会社、中央銀行、国内外の銀行、保険会社等と深い関係を築いています。

当社が注力しているプロダクトのなかでも、米国のエージェンシー・モーゲージ・ビジネスでは、マーケットのトップとしての地位を保ち続けています。この分野で当社には、経験を積んだ優秀なトレーダー、セールス、リサーチチームがあり、それが顧客シェア、市場でのポジショニングにも表れています。また、パススルー証券^{※1}

※1 モーゲージ債権など同種複数の債権をプールし証券化したもので、一般にファニーメイ/連邦住宅抵当金庫やフレディマック/連邦住宅貸付抵当公社など政府エージェンシーの保証等が付いた債券
※2 パススルー証券を担保とし、キャッシュフローを組み替えて発行される債券 ※3 商業不動産担保証券

Michael Caperonis

Co-Head of Global Equities; Head of
Equity Trading and Corporate Credit
Trading, Americas

担当エリアについて教えてください。

私は15年間、米銀に在籍した後、2016年1月に野村に入社しました。元々、前職ではクレジットサイドに近い転換社債を見てきましたが、最終的には米国株トレーディング全体を統括していました。野村では、エクイティとクレジットの両方を担当しており、クレジットでは、主にストラクチャード・ビジネスに注力しています。

とエージェンシーCMO^{※2}では、トップティアのポジションを維持しており、エージェンシーCMBS^{※3}では、市場をリードするフランチャイズを構築し、収益を牽引してきました。この分野は2011年に注力すべき分野として追加したもので、我々が新たなビジネス機会を開拓し、収益基盤を広げ、顧客サービスを拡充することに成功した事例となります。

米州金利ビジネスの強みは何でしょうか？

私たちの最大の強みは、人材です。私たちのビジネスでは、俗に「本当の資産はエレベーターに乗ってくる(社員である)」と言われる。当社には、幅広い事業分野にわたって経験豊富な結束力のあるチームがあり、その多くは2009~2010年の当社の米州ビジネスの再構築を開始した当初から一緒に働き、事業の発展とともに成長してきた仲間です。

フィーブールが縮小していくフィクスト・インカム・ビジネスで
どのように競争力を保っていきますか？

当社は、社債の発行やそれに伴うヘッジ・デリバティブなどの分野でのビジネス規模はそれほど大きくありません。したがって、フィーブール下落による影響は、競合他社と比較して限定的であるとみています。

また、電子取引の分野では、より効率性や競争力を高める方法を模索し続けています。当社は、ホールセール・デジタル・オフィスを通じてAIへの投資を進めていて、まずは欧州債の取引でAIの活用を始め、次に米国債、JGB、モーゲージ債等のトレーディングにもAIを活用していく予定です。テクノロジーは常に発展しており、今後、米国債ビジネスを維持・成長させていくにはテクノロジーが必要です。競合相手に後れを取らぬよう、当社のプラットフォームやプロダクトにもテクノロジーを活用していきます。

有望な人材を惹きつけるために、
当社はどのような違いを出しているのでしょうか？

多くの優秀な人材、強みのあるプラットフォームが野村にはあります。この業界は、人材の流動性が高いのですが、野村では主要な人材が長い間籍を置いており、それが強みとなっています。野村は、非常に起業家精神あふれた会社で、実力主義の文化があると思っています。規模が小さく、成長している会社では、成果がより重要になると感じています。

野村はどのようにして米州ビジネスを
さらに成長させることができますか？

当社は、優秀な人材の揃った安定したチームで、質の高いサービスとアイデアをお客様に提供することでビジネスを成長させることに注力しています。我々は、大手行と比べて、すべての分野で競争優位を発揮することはできないため、お客様中心であり続け、強みのある分野に特化しなければなりません。

野村グループでは、グローバル・フィーブール(業界全体の手数料等の収益合計)の過半を占める米州を戦略的地域と位置付け、2009年よりビジネスの再構築を進めてきました。顧客基盤の拡大とともに野村グループの認知度も上昇してきており、今回は、米州グローバル・マーケットの各ビジネスの成長の軌跡や差別化要因などをご紹介します。

Samir Patel

Head of Equity Sales and Structuring,
Americas; Co-Chair of Global Markets
Sales Executive Committee米州エクイティビジネスのプラットフォームは、ここ数年、
どのように成長してきたのでしょうか？

米州エクイティ(Instinet除く)の収益は、2018年3月期まで7年連続で増収となり、高い収益性を継続して出してきました。2019年3月期は、市場のボラティリティが総じて低かったこと等から、前期比でわずかに減収となりましたが、ビジネスの基調は今まで以上に強いものとなっています。

米州のエクイティ・プロダクト業務は、フロー・デリバティブ、ストラクチャード・デリバティブ、転換社債、プライム・ファイナンスの4つのビジネスで構成されています。3~4年前は、ストラクチャード・デリバティブが全体の収益をけん引していましたが、今では各ビジネスがバランス良く収益を上げています。かつて、当社

James Chenard

Head of Equity Capital Markets and
Solutions, Americas

担当エリアについて教えてください。

私たちのビジネスでは、幅広いプロダクトとソリューションを、事業法人や、ファミリーオフィス、ヘッジファンド、PEファーム、運用会社等のエクイティ投資家に対して提供しています。事業法人に対しては、未上場株による資金調達、IPO/PO、転換社債の発行、希薄化抑制や自己株式取得に係るソリューション等を通して、資本構成の最適化をサポートしています。エクイティ投資家に対しては、株式取得からヘッジ取引、売却時のストラクチャード取引まで、株式投資における「ライフサイクル」全体をサポートしています。

のお客様はヘッジファンドが主体でしたが、今はPEファンドや運用機関、事業法人もお客様となっています。

当社が競争力を有している分野はどこでしょうか？

当社は、フロー・デリバティブや転換社債、エクイティ・ファイナンス等で高いマーケットシェア、商品力を有しています。例えば、フロー・デリバティブの米国上場オプション取引では、2012年に11~12位だったマーケットシェアのランキングが2017年には1位となりました。米州において、競合他社比で限られたECMやプライム・ブローカレッジ、リサーチ機能しか持たないことを勘案すると、非常に大きな成果です。これは、一つには、メンバーの入れ替わりも少ない、優秀で安定したチームにより、優れたアイデアをお客様に提供し続けてきた成果と言えます。

当社の弱み、ビジネスチャンスは何でしょうか？

競合他社は、プライム・ファイナンス、デルタワン、仕組債、コーポレート・デリバティブに強みを有していますが、当社は、預金等の低コストでの資金調達源を持たず、企業への運転資金の貸付け等も行っていないため、競争の激しいこの分野での事業規模は小さいものとなっています。これらのビジネスは、他の株式関連業務と比較して収益の安定性が高い傾向があり、収益の変動が大きいトレーディング等のビジネスに対して、一定程度クッションとしての役割を果たしますが、非常に競争が激しく、相応のインフラも要するため、業務コストが高くなります。当社ではこうした業務の規模は限定的ですが、代わりにストラクチャード・ソリューションやファイナンスといった、高付加価値のお客様向けビジネスが、クッションの役割を果たしています。

注力している分野はどこですか？

未上場企業の資金調達やIPOでは、あらゆるセクターの成長企業に注力していますが、転換社債の起債業務では、主にテクノロジーやヘルスケアセクターの新興企業、成長企業のお客様に注力しています。一般にこうした発行体は、手元現預金残高を最適化することに留意しており、一方で、伝統的な銀行借入れによる多額の調達ができないため、サービスを提供するうえで当社が求められるバランスシート(融資等)も少ないものとなっています。当社は、優れたアイデアや適切な価格設定能力、機動的なリスクテイクによって、お客様から一定の評価をいただけており、たとえ転換社債の起債自体に関わっていただけない場合でも、ヘッジ取引やソリューション等のビジネスで採用していただけることが多くあります。

お客様は当社と取引するうえで
何を評価しているのでしょうか？

私たちは、強みのある分野に沿ってカスタマイズしたソリューションの提供に注力しており、競争力が低い、または存在感が限られているビジネスについては、率直にお客様に伝えています。お客様は、私たちがあらゆる面で十分なプラットフォームを持っていない代わりに、注力分野でトップになろうとしている点を高く評価しています。また、非常にセンシティブな取引において、お客様の機密性を保持するために構築したインフラについても、高い評価を受けています。