

2019年3月期第4四半期 決算説明テレフォン・カンファレンス 質疑応答要旨

日時: 2019年4月25日

発表者: 野村ホールディングス株式会社 執行役CFO 北村巧

Q1: 2020年3月期に計上されるリストラ費用はどの程度か。

A1: 構造改革については、短期的に出来るもの、中長期で出来るものがあり、短期的に見積れるものは、4Q決算に織り込んでいます。今後、少し時間軸が長いものや、ミドルやバックの見直しについて精査していきます。これが終われば、コスト削減の時間軸や、それにかかる費用を見積れますが、現時点では変動要素が非常に大きいため、ガイダンスを出すことは控えさせていただきます。

Q2: 法的費用が120億円発生しているが、今期、このような引当金の積み増しや取り崩しで、損益が振れるリスクをどの程度と見ているか。

A2: 2018年3月期、2019年3月期のような規模の費用が反復することはないと思っています。一方、法的費用は個別性が非常に強く、また、訴訟戦略もあるので、ガイダンスを出すのは基本的に難しいです。

有価証券報告書の中で、偶発事象に関する最大損失額の総額を記載しています。これが先行指標というわけではありませんが、一般的には、この最大損失額の中から事案の進捗に応じて、一部費用化するケースが多いです。

Q3: コンサルティング関連収入64億円の内訳を教えてください。

A3: 一番大きいものは保険関連で、次いで、営業店がカバーしている企業や事業オーナーのコーポレートアクションに絡むIB関連の手数料(含:アドバイザー・コミッション)、オペレーティング・リース、不動産という順番になります。

Q4: コンサルティング関連収入は、部門収益に対してどれくらいのウェイトまで上げていきたいと考えているのか。

A4: 従前からお話ししております通り、コンサルティング関連収入を年間500億円まで持っていきたいと考えています。

Q5: ホールセール部門の10億ドルのコスト削減に対して4割の目途が立っているとお話だったが、今回の一時関連費用103億円は、その4割に対応するイメージか。

A5: 今回の103億円は、コスト削減の目途が立った4割の一部に対応するものです。

Q6: 2020年3月期に100億円以上の構造改革費用が掛かると見ておけば良いか。

A6: ミドル・バックを含めて見直ししていきますが、それに絡む費用がどの程度かはまだ精査中です。

Q7: 投資一任の契約額はいくらか。

A7: 契約額は記載しておりませんが、残高ベースでは3月末で2.8兆円、4Qの投資一任純増はマイナス108億円となります。

Q8: 4Qのエクイティとフィクスト・インカムの顧客フロー収益とトレーディング収益の内訳は。

A8: フィクスト・インカムは顧客フロー収益が9割程度、トレーディング収益が1割程度でした。エクイティは、顧客フロー収益が10割弱、若干トレーディング収益が残っております。

Q9: 自己株式取得を見送った背景と、今後の考え方を教えてほしい。

A9: 今回、残念ながら約1,000億円の赤字になったこと、現在、取り組んでいるビジネス・プラットフォームの見直しの進捗を見極めたいという理由がありました。資本水準は十分であり、自己株式取得による還元はオプションとして常に念頭にあります。

Q10: 1Qのタイミングで状況が明確になれば、自己株式取得の発表が可能になるか。

A10: リストラについては多少時間が掛かるものもありますが、スピード感をもって、方向性やロードマップを作り、遂行していきたいと考えています。

Q11: 費用の「その他」に多くの一時費用が含まれているが、平常時だと、どの程度の水準か。

A11: 一過性の費用を除外すると、4Qは2,500億円台になります。但し、今後、通常の費用に加えて、リストラに関する一過性の費用を計上する可能性はあります。

Q12: 10億ドルのコスト削減の4割は完了済みとのことだが、残りの6億ドルは、2020年3月期中に完了できるか。

A12: 削減が完了するのは2022年3月期となります。一部の施策は早期に達成できますが、時間の掛かる施策もありますので、2020年3月末までに残る6割全てが完了できるとは思っておりません。

Q13: 4月の東証売買高は4Q比で5%低下しているが、営業部門は回復の兆しが出ているのか。

A13: 我々が扱っている商品は株だけでなく、それぞれのお客様のニーズに相応しい商品を勧めております。その結果、営業部門の業績は4Qより改善しています。

Q14: 1、2、3月の営業部門、ホールセール部門の収益トレンドと、4月に入ってからのは状況は。

A14: 営業部門は1月が最も弱く、2月、3月と徐々に回復しました。4月は4Qから回復の兆しがあるという感じです。フィクスト・インカムは、月別にならずと4:3:3、エクイティは3:3:4というイメージです。4月は4Qより少し改善している印象で、その背景には中国の経済指標の改善などで、市場のアクティビティが少しずつ戻ってきていることがあります。

Q15: 2020年3月期の収益がもっと落ちた場合、あるいは合理化が思うように進まなかった場合、再び赤字になる可能性もあると思う。その場合、どのようなプランBを想定しているか。

A15: 合理化そのものは不退転の覚悟をもって取り組んでおりますし、ここから、さらに収益が落ち込むというほど悲観的にはなっておりません。

Q16: この上半期は、昨年末の状況とはだいぶ違うとの期待を持って良いか。

A16: 相場環境に左右される部分は大きいですが、マーケットの動きやボラティリティを見ると、少し良くなるのかなと思っております。比重が高かったトレーディング・ビジネスの割合を落として、プライマリーに軸足を移しつつあるので、以前と比較すると、マーケットに左右される割合が下がると考えています。

Q17: 4Qの営業部門の業績があまりにも低いという印象だが、これを踏まえて事業ポートフォリオの見直しを考えたのか。いま行っているコスト削減効果を仮に4Qに当てはめると、630億円くらいのコスト水準になるが、一方で収益は742億円で、税前利益は112億円と低く見える。そこは、コンサルティング関連収入を強化していくのか。

A17: 4Qの業績も勘案して、プラットフォームの見直しを検討しました。

トップラインを如何に伸ばすかは重要な戦略です。この数年間、コンサルティング営業に注力する中で、投資一任の提案やヒアリングを強化してきましたが、外交効率が落ちてしまった側面がありました。お客様の様々なニーズにマッチした提案ができていなかったとの反省もあり、現在、チャンネル・フォーメーションやパートナーの配置換えを含めて是正に取り組んでいます。

お客様のニーズは様々で、株式や債券、投信といった伝統的商品のご提案に加えて、オルタナティブ等の非伝統的商品も充実させるべく、商品戦略の見直しにも着手しているところです。コスト削減のみならず、トップラインの伸長で収益力の回復を図っていきたくと考えております。

Q18: 欧州で赤字が拡大しているのは、ホールセール部門収益が前四半期比で増加する一方で、一時費用が入っているためと理解して良いか。

A18: 構造改革費用や法的費用の一部が含まれています。

Q19: 営業部門のコスト削減(300億円)が完了した後、税前利益の目線はどの程度と見ればよいか。

A19: 現時点では、Vision C&Cでお示した2,000億円を見直しておりません。然るべきタイミングで中長期的な目線をお示したいと考えております。

Q20: 保有している関連会社や投資先の整理を、この事業構造改革に合わせて加速させることは考えているのか。

A20: 関連会社持ち分については、関連会社にとって良い話なのかどうか、様々な要素から考えるため、ニュートラルというお答えになります。

Q21: 4Qの税金費用が高い理由は、一過性の調整が入っているか。

A21: 税効果会計上のテクニカルな要因となります。

Q22: 構造改革によるポジションの削減、資本配分の見直しは、3月末のバランスシートに顕れているか。まだだとすると、1Qに出るか。

A22: この1-3月期はリスク・アセットの使用量がかなり低い水準でした。構造改革に伴うリスク・アセットの削減は見込んでいますが、ビジネスが活況になれば使用量は増えるので、6月末にリスク・アセットが急激に減るかは相場環境次第とっております。

本資料は、米国会計基準による2019年3月期通期ならびに第4四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います。

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、2019年4月25日現在のデータに基づき作成されています。なお、本資料で使用するデータおよび表現等の欠落・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。