

2020年3月期第1四半期 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7月31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: ホールセール部門の費用が約1,400億円と収益に対する費用の割合が87%くらいまで下がっている。減少スピードが想定より早い。今後の継続性をどう見ておくべきか。

A1: 収益の上振れや追加投資などの要因を除いた、調整後の年換算コストは50億ドル強とみています。四半期ごとの費用は様々な理由で変動する可能性があります。今後もコスト削減プログラムを着実に実行していくことで、コスト水準を引き下げていきます。

Q2: 金利および社債関連ビジネスのトレーディングが好調だった。競合他社を上回った理由と、その持続性についてどのように判断しているのか。

A2: ビジネス・ポートフォリオの見直しを行い、採算性が低い、あるいは、市場環境に過度に左右されるビジネスの規模を適正化しました。今期は、米国のモーゲージ債や欧州国債など、顧客基盤があり、当社の競争優位性のあるビジネスに注力するという取り組みが、良い結果につながりました。

マーケット環境は非常に厳しく、今後もマクロ・イベントや地政学的イベントで市場は一喜一憂していくことが予想されます。今後の金利低下が投資家心理にどう影響するか、ポートフォリオの入れ替えがあるかが、持続性の鍵になってくると思っております。

Q3: 日本の社債関連ビジネスが回復したということだが、どの主体が、どういった社債関連商品を取りに行ったのか。流動性の低いレベル3資産がこの1年で増加傾向にあり、流動性の低い貸付金と負債性証券も増えているが、どういう地域でどういうリスクテイクをしているのか。

A3: 国内機関投資家の利回りを追求する動きから、一部新興国通貨を組み入れた債券への投資意欲が回復しました。

レベル3資産が若干増えた背景は、比較的堅調で需要が確実に見込まれるインフラ・ファイナンスやABSファイナンスなどを、あまりリスクを取らない形で、増やしたためです。主に米国で行っており、市場サイクルに影響されにくいビジネス・ポートフォリオの構築が狙いです。

Q4: 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割合は。今後、金利関連ビジネスのデジタル化を進めることにより、手数料が低下する可能性があるが、ビジネス・プラットフォームの再構築が完了した後、仮に今の環境だったとすると、1Qと同じぐらい稼げるか。

- A4: 顧客フロー収益とトレーディング収益の割合は、8割弱:2割強です。
現在、AIプラットフォームの導入を進めています。当社で行ったPOC(Proof of Concept、新しい概念や理論、原理、アイデアの実証を目的とした検証)では、AI導入により、ヒット・レシオ(売買の成立率)が改善し、トレーディング収益が増加するとともに、コストも低下する可能性が確認されました。デジタル化の進行により、今後、スプレッドが低くなるというのはご指摘の通りだと思いますが、ヒット・レシオ(売買の成立率)が高くなると在庫が少なくて済み、収益水準も確保できると考えています。
- Q5: 今回、マーケット・リスクを中心にリスク・アセットが増えている。従前、ホールセール部門のリスク・アセットを10%以上削減可能とコメントしていたが、中期的に達成可能か。
- A5: 既にビジネス・ポートフォリオの見直しは行いました。ホールセール部門へのリスク・アセット配分額は減らしており、見直しの対象となったビジネスのリスク・アセットも減っています。一方で、維持もしくは成長分野とした欧州国債ビジネス等で、お客様の取引量が増えたことなどにより、1Qはリスク・アセットが4,000億円程度増えました。
- Q6: 1Qで、ホールセール部門収益は1,600億円近い水準に回復した。昨年は、マイナス収益のビジネスが、全体収益を押し下げたとの説明だったが、今期はそれが剥落したのか。
- A6: 昨年、顧客フロー収益とトレーディング収益の割合が100対0とお答えしたことがあります。1Qは、2割強がトレーディング収益として部門収益に上乘せされていますが、これは足を引っ張っていたビジネスがなくなったことと、金利関連ビジネス等で金利低下の動きをうまく捉えたことによります。
- Q7: 以前、ホールセール部門の不採算ビジネスの改善で、4億ドルの収支改善効果があると説明していた。この効果は、1Qに表れているのか。
- A7: 不採算ビジネスの整理による効果もありますし、マーケット正常化による改善もあります。
- Q8: 1Qの全社費用を単純に年換算すると、2018年3月期、2019年3月期より、大幅に減っている。コスト削減目標である1,400億円は、既に達成しているようにも見えるが、一方で、7月末の進捗率は50%程度という説明もあった。もう一度、整理して伺いたい。
- A8: 過年度は一時的な費用もそれなりに含まれていました。そういうものを除いた通常のビジネスから発生する費用を、1,400億円程度、引き下げたいと考えています。
- Q9: 2020年3月期中に、6割以上を進捗する予定と掲げていたが、進捗は。
- A9: コスト削減は順調に進んでいます。
- Q10: コスト削減の進捗率の定義について教えていただきたい。
- A10: 7月末までにアクションを取ったものの、コスト削減効果が顕在化するまで時間がかかるものも含めています。

Q11: リスク・アセットを圧縮し、資本比率も十分な水準を維持している状況のなか、今後さらなる自己株式取得の可能性はあるのか。

A11: まずは6月に設定した上限3億株、上限1,500億円の枠の中で、自己株式取得を進めていきます。1Qは非常に良い滑り出しでしたが、まだ予断を許さない状況です。従って、この段階でさらなる自己株式取得の可能性については申し上げられません。

Q12: 追加の自己株式取得は、選択肢としては、あり得るのか。

A12: 自己株式取得は、常に、株主還元策のなかの重要なオプションです。

Q13: 既に説明のあった合理化策は、6月末の人員数に100%反映されているのか。

A13: 社員に通知を行っても、すぐに人員数の削減として反映されるわけではありません。

Q14: 8月に行う営業部門の組織再編が、2Qの収益にどう影響するか。

A14: 組織再編によって、100万口座を超えるお客様が、担当者変更となる予定です。一定程度の影響は避けられませんが、迅速に引継ぎを行うことで影響を最小化したいと考えています。中長期的にみると正しい施策と考えており、お客様一人ひとりが抱えている悩みやニーズに応えられるサービスを効果的に提供できる体制を整えてまいります。

Q15: 欧州系金融機関が米国ビジネスを縮小したり、米系金融機関も調整する動きがある。逆に少し方向転換をして、人員数を増やしていく考えはあるのか。

A15: 当社の戦略は変わりません。人員削減を行う一方で、強化する分野では増やすこともあります。他社の動向に左右されるものではございません。

Q16: 7月、営業部門は低調だと思われるが、組織再編の影響が既に出ているか。

A16: 人事異動を発表したのが7月12日で、この日から引継ぎを始めています。再編の影響は7月から出てきていると思いますが、一方で東証売買代金も大きく落ち込んでおり、マーケット要因もあります。それぞれの要因が、どの程度の影響を及ぼしているか、明確に分けることはできません。

Q17: 他証券会社から、お客様の投資心理が改善したという声が聞こえてこないなか、営業部門が改善した背景は。

A17: ここ数年、ファンドラップに偏重していた商品戦略を、今回、見直しました。この結果、運用実績の良いグローバル株式投信や先進国債券など、投信や債券販売が前四半期比で伸びています。

Q18: ホールセール部門の税前利益率12%程度は、今後も維持できそうか。

A18: 1Qは全体的に地政学リスクが非常に色濃く出ており、お客様の取引量も決して活発ではありませんでした。なんとか、収益は維持していきたいと思っています。一方で、コスト削減はまだ道半ばです。もう一段の削減を進めることで、利益率の維持・引き上げを目指してまいります。

Q19: リテール外債販売額が前四半期比で5.7%増にとどまる中、販売報酬が42%増となった理由は。

A19: 販売報酬には、外債だけでなく、外国株式に関する収益も入っています。

本資料は、米国会計基準による2020年3月期第1四半期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6月30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。