

2020年3月期第2四半期 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10月29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は1Qに大きく減少し、2Qは微減に留まっている。コスト削減がP/Lに表れてくるスケジュール感、3Q以降のコスト削減について教えて欲しい。

A1: 上半期に然るべきアクションを取りましたが、コスト削減効果がP/Lに表れるまでに若干のタイムラグがあり、成果は下半期に表れます。インベスター・デーで発表したコスト削減計画は、収益50億ドルという非常に厳しい事業環境を前提としております。2Q収益は約58億ドルと想定を上回り、また必要な追加投資も行っているため、これらを除く足元のランレート・コストは48億ドル程度に低下しています。2020年3月期のランレート・コスト目標(47億ドル程度)に向け、引き続き、取り組んでいきます。

Q2: フィクスト・インカムは金利関連ビジネス中心に収益を稼いでいると説明があったが、月別にみるとどうだったか。

A2: 2Qは夏休みシーズンもあり、薄商いの中でボラティリティが上昇する局面もありました。フィクスト・インカム収益は、7月:8月:9月で4:2:4のイメージで、8月が結構落ち込みました。エクイティ収益は、7月:8月:9月で3:4:4のイメージで、7月が少し弱めでした。

Q3: 営業部門のチャネル・フォーメーション変更について、もう少し状況を教えて欲しい。法人や富裕層に対しては、伝統的な運用商品に加えて、オルタナティブや証券化商品、デリバティブ等の非伝統的な商品提供を積極的に行っていくという方向だったと思うが、そういう収益は足元で出ているか。

A3: 担当者がついているお客様の45%、125万口座について、8月末までに新たなパートナーへの引継ぎを終えました。各パートナーは自分がやるべきことが明確になり、モチベーション向上に繋がっていると聞いています。

これらは基本的に、息の長い取り組みです。じっくりお客様のニーズを吸い上げ、お客様の悩みやニーズに応えられるソリューションを提供することになりますので、成果として確認できるまで若干時間はかかると思っています。

Q4: ホールセール部門のランレート・コストは、コスト削減効果として実際に表れているものをベースとしているのか。あるいは施策は講じたものの、効果がまだ表れていないものも織り込んだコストか。

A4: ランレートとは、例えば9月末の収益構造が仮に1年続いたら、年間のコストがどうなるかを試算したものです。コスト削減効果として既にP/Lに反映されているものもありますし、下期以降に反映されてくるものもありますが、ランレートは、原則、9月までのP/Lに表れているものをベースに示しています。

当社が、ランレート・コストの前提とする収益水準は約50億ドルです。収益がぶれれば、変動費も動きますので、コスト削減の進捗を示すために一定の前提を置いて調整しています。2Q 収益は、前提を8億ドルほど上回りましたが、仮に収益が50億ドルだったとした場合、足元のランレート・コストは48億ドル程度まで下がっています。

Q5: 7月に全社でのコスト削減の進捗は5割程度と話していたが、今はどうなっているのか。

A5: 6割強、進捗しています。

Q6: 本社勘定▲46億円というのは、ノイズがない水準として見ておけば良いか。

A6: 本社勘定は比較的マイナスになりやすい項目です。2Qのマイナスは、特殊なものがあったわけではなく、色々な細かいアイテムが積み上がった結果です。

Q7: 今回の営業体制見直しによる一過性の収益インパクトはどれくらいあったか。

A7: 定量化するのは非常に難しいです。125万口座の担当者を変更しており、それなりの労力と時間は割いております。

Q8: 米国ではオンライン証券の手数料無料化の動きが出てきているが、野村のマス層向け戦略に何か影響があれば教えてほしい。

A8: チャールズ・シュワブなど、いくつかの米系オンライン・ブローカーが手数料無料化を発表しています。我々としては、対面ビジネスには一定のニーズがあると考えており、今回、チャネル・フォーメーションを変更し、マスアフルエント層への対応も図っています。日本は証券取引をしている方の割合が非常に少なく、また資産運用が文化としてまだ根付いていない中、対面サービスやアドバイスは一定の需要が見込まれると考えています。マスアフルエント層については、我々の人的リソースだけでカバーできないエリアもありますので、デジタルやITを使いながら、非対面も含めてサービス拡充を図っていきます。

Q9: EPS 100円の達成時期が先送りになったままだ。営業部門、ホールセール部門が新しい事業体制を整えつつある中、近いうちに新たな目標設定はされるのか。

A9: 新しいプランは、然るべきタイミングで出すことになると思います。現時点で、4月に発表した様々な施策が徐々に効果として顕在化しつつありますので、まずは、これをしっかり遂行していくことが肝要と考えています。

Q10: インベストメント・フォーラムで新たな目標設定を行うというのは、あまり期待できないか。

A10: インベスター・デーやCEOフォーラムといった大きなイベントで発表するものだと思っておりますが、具体的なタイミングについて、現時点でコメントできかねます。

Q11: 営業部門のコスト削減は、上半期でどれくらい進捗したのか。

A11: コスト削減目標に対して5割程度が進捗しています。2Qの進捗には、今年6月に発表した25店舗の統合が含まれており、これで年度内の削減目標にほぼ目途がつかしました。

Q12: 配当15円を決定するに至った考え方は。

A12: 当社は、半期毎の連結業績に対する配当性向30%を重要な指標の一つとしております。上半期配当額の計算にあたり、自己株式取得という形で還元した野村総合研究所株式の売却益が配当原資に含まれていることも考慮し、1株当たりの配当金を15円としました。

Q13: 下半期も、配当性向30%で見ておけば良いか。

A13: 半期毎の連結業績に対する配当性向30%を重要な指標の一つとしています。

Q14: 15円配当で総額485億円となる。野村総合研究所株式の売却代金が1,600億円なので、売却代金の1/3を原資として配当を支払うことになるが、残りはどう使うのか。残っている分から更なる増配を期待して良いか、それとも野村総合研究所株式の売却代金を原資とする配当はこれで終わりか。

A14: 現在進行中の自己株式取得プログラムは、上限3億株または上限1,500億円のいずれかに到達するまでとしており、今回の野村総合研究所株式売却代金の1,600億円を、ほぼすべて自己株式取得に回しています。

Q15: 営業部門の税前利益が2Qに大きく落ちた要因は、収益の減少である。コスト削減も行っているが、いつ税前利益率15%を回復することができるか。

A15: チャネル・フォーメーションの見直しや支店統合など、2Qは様々な重要施策があり、ある程度のネガティブ・インパクトがあると考えていました。税前利益率を改善させるための施策は講じていますが、チャネル・フォーメーションの見直しは息の長い取り組みですので、3Qや4Qに、税前利益率15%を回復できるという楽観的な見方はしていません。

Q16: 営業部門のKPIとして、何をしておくべきか。現在の取り組みは息が長く、成果は緩やかに出てくると理解している。ストック収入、ストック収入費用カバー率、現金本券差引や総募集買付には、成果としてすぐに表れてこないのでは。

A16: チャネル・フォーメーション変更の狙いは、お客様の属性とニーズに合わせて、当社のパートナーのスキルセットをマッチングし、お客様の満足度向上を図り、その結果として、現金本券差引や総募集買付、引いては顧客資産残高が増えると考えています。

今回、お客様の属性ごとにパートナーの役割を明確化し、その役割を遂行するための定量的な指標を社内で設けました。例えば、法人担当者は、お客様の本業支援、運用、資本政策や株主構成等、企業価値向上に資するアドバイスを行うこと、オーナー個人に対しても、B/Sに対するアドバイスや相続・贈与、事業承継、税務対策、不動産等のサービス提供が必要となります。したがって、法人担当者のKPIは、その進捗をモニターできる、コンサルティング関連収入や、お客様の開拓件数・稼働件数等としています。現在の決算説明資料では、これらのKPIは確認できないので、今後どのような形で皆様にお示しするか、検討していきます。

Q17: 米州金利ビジネスの収益水準は高いが、前四半期比で減収との解説があった。マーケット環境はそこまで悪くなかったと思うが、同業他社とのシェア動向で、どういう戦いをしていたのか。

A17: 2Qの減収は、1Qが好調だった反動と考えています。1Qのフィクスト・インカム収益は、他社が軒並み前四半期比で減収となるなか、当社は21%の増収でした。前年同期比で見ると、2Qは、他社の動きと比較して違和感はないと思います。エージェンシー・モーゲージ・ビジネスを中心に、パフォーマンスは非常にしっかりしていました。

Q18: 税金費用が少なかった理由に、野村総合研究所株式売却に伴うみなし配当制度の適用および繰延税金負債の取崩とあった。繰延税金負債の取崩は、3Q以降も続くのか。

A18: 繰延税金負債の取崩は、今回の野村総合研究所株式売却に伴う一時的要因です。従来、野村総合研究所の業績を持分法損益として取り込む際、繰延税金負債を計上していました。今回の株式売却に伴い、今まで積んでいた繰延税金負債を取り崩しました。

Q19: ドル短期市場で資金不足が話題になっているが、仮に特別な対応を中央銀行が行わず、短期市場が混乱した場合、どういう影響が出るか。

A19: 9月に米国の短期レポ金利が急上昇し、FRBが臨時で資金供給したというような話もありました。短期的に、また9月のような事象が起きるかは分かりませんが、当社の手元流動性資金は4.5兆円あり、通貨別にしっかりと管理をしています。

本資料は、米国会計基準による2020年3月期第2四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9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。