

2021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: 2020年7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: インベストメント・バンキングの収益回復が遅れている。海外の引受ビジネス拡大の必要性は感じているか。国内企業の株式・社債発行が海外と比べると低迷しているが、国内顧客のアクティビティが戻ってくるタイミングはどのように考えているか。

A1: 米国での引受業務拡大はコストとの見合いになりますし、起債市場に参入していただくのフランチャイズが獲得できるのかという点、少し難しいと考えています。従って、海外インベストメント・バンキングにおいては、セクターやプロダクトを絞っていくということになります。例えば2020年4月に買収したグリーンテックのプラットフォームを利用して、今後ますます社会的要請・ビジネスチャンスが高まるESG分野で助言業務やファイナンスを新たな収益源としていきたいと考えています。

日本においては、1Qは日本企業の起債が活発だったものの、株式発行はかなりスローでした。コロナ禍の影響がどの程度継続するのか不透明な部分もありますが、今後、実体経済への影響が徐々に明らかになる中で、企業の資本確保のニーズも出てくると考えています。

Q2: 通常、2Qのタイミングで自己株式取得を検討すると思うが、その際に考慮すべき抑制要因は何か。グローバル監督当局が社外流出を要請していることやCET1比率の水準も考慮するのか。

A2: 自己株式取得に関しては機動的に実施していく方針に変わりはありませんし、総還元性向50%以上という還元方針にも変更はありません。1Qは、コロナ禍のマイナス影響をある程度コントロールできており、また貸付金を多く保有しているわけではないので、極端に信用コストが上昇するリスクも相対的に小さいと考えます。一方、外部環境の変化の影響は読み切れない部分もあり、市場仲介者として、こうしたリスクを念頭に置きながら、資本をコントロールしていきます。当社に対して、FRBやECBといった監督当局から株主還元抑制に関して直接的な要請はありませんが、これら金融業界を取り巻く外部環境を全く考慮しないわけにはいきません。6月末のCET1比率は15.7%と、ターゲットである11%に対してそれなりに高い水準にあります。こうした資本水準、規制、外部環境、そして株価等を複合的に考慮して、自己株式取得については考えていきます。

Q3: 営業部門、アセット・マネジメント部門でコストが低下しているようだが、それぞれコスト低下の要因は何か。また、ホールセール部門で上昇している要因は何か。

A3: 営業部門は、まず、昨年の店舗統合にかかる一時費用が剥落したことと、店舗統合により家賃費用が低下したことがあげられます。また、全般的にマーケティング費用が低下していることや、コロナ禍で、事業促進費(出張費・交通等)が低下していることなど、複合的な要因が組み合わさっています。アセット・マネジメント部門でも事業促進費が低下しています。ホールセール部門は、賞与引当を中心とした人件費が増加しています。

Q4: 営業部門やアセット・マネジメント部門は、新型コロナウイルスが終息し、旅費交通費が戻ってくるとすると、4Q程度のコスト水準にもどるのか。

A4: 働き方・オペレーティングモデルも変化してきています。また、それ以外にもコスト削減を進めており、家賃の削減や人事制度改革等の影響も出てくると思います。業績に左右される側面もありますが、コロナ禍の影響が終息しても4Qよりは減少すると見えています。

Q5: フィクスト・インカムの4月、5月、6月の収益イメージは。7月以降、FRBの資産買入が続く限りは、同水準の収益が続くと見てよいのか。

A5: 月次では、収益は4、5月が圧倒的に強く、6月はかなりノーマライズした印象です。全般的にボラティリティが適度にあり、アスク/ビッドも存在し、イールドカーブも少し立っている状態で、かなり良い環境だったと思います。その意味で、さすがにこの水準の収益が今後も継続するとは想定していません。一方、FRBやECBが大規模な金融緩和を継続していますので、当面、ビジネス環境が大きく崩れることも想定しづらく、暫くはノーマライズした環境が続くと考えています。

Q6: 営業部門の募集買付額を見ると、6月に投資信託・債券が大きく回復しているが、その要因は何か。また、その後の状況は。

A6: 4、5月は非対面での営業が中心でした。緊急事態宣言の解除後、お客様の同意を前提に外交を再開することで、投資信託や、電話だけではなかなか販売に結びつかない比較的複雑な商品の販売が6月に増加したと考えています。足元は、コロナ禍の先行きが不透明な部分もありますが、お客様の同意のもと訪問も継続しており、7月のトレンドとしては6月と同程度とみています。

Q7: 今回、評価益の影響が大きいですが、この点は配当の決定に影響することはあるのか。

A7: 日本橋再開発に伴う評価益711億円をどう捉えるかということだと思いますが、基本的に当社の損益の多くは評価損益から来るものですので、この評価益をすべて除外することはありません。日本橋再開発に伴う評価益711億円のなかには、将来、当社の負担すべき費用も含まれていますので、その点を考慮する必要はありますが、配当性向30%という方針に変わりはありません。

Q8: フィクスト・インカム、エクイティの顧客フロー収益とトレーディング収益の割合は。

A8: 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5割/5割、エクイティは8割/2割です。

Q9: 4Qでは、コロナ禍で1,000億円近い業績押し下げ要因があったとのことだったが、1Qではこの影響はどの程度戻ったのか。

A9: 4Qでは、ACIや投資有価証券などを含めて1,000億円近いマイナスがあり、このうち、ホールセール部門に帰属するローン関連評価損が350億円でした。これ以外に、ホールセール部門ではトレーディング・ポジションで評価損が発生したとお伝えしましたが、このポジションは回転が速いものなので、追跡はできません。ローンも一部売却しており、正確な追跡はできませんが、おおむね2~3割程度回復したと見ています。1Qを通じてマーケットはかなり回復しましたが、その中心は流動性が高いもので、個別性の高いローン・ポジションの戻りは比較的小さかったと言えます。

Q10: 2~3割程度というのはローン・ポジションの戻りで、4Qの合計1,000億円に対してはより多く戻っていたという理解で良いか。

A10: ACI評価損164億円については、1Qで約6割の103億円が評価益として戻ってきています。また、投資有価証券の166億円の評価損は、1Qは23億円の評価益で、14%程度と小さくなっており、また、銀行子会社で保有している投資有価証券の評価損約60億円に対しては、およそ6割回復しています。先ほど申し上げたとおり、1,000億円の評価損を計上したポジションをそのまま保有しているわけではありませんので、追跡は難しいですが、全体として3割程度の回復とご理解ください。

Q11: セグメントその他の本社勘定は451億円の税前利益。ここに日本橋再開発にかかる利益711億円が含まれていると思うが、その差額である260億円程度のマイナスは何か。

A11: 一つ目は、法的費用です。次に、ドルLIBOR金利が急激に下がった一方で、当社全体の調達コストが下がるまでタイムラグがあるため、一時的に社内のファンディング・コストが本社勘定に滞留してしまっていることがあげられます。また、6月に発行したAT1債の調達コストもありました。

Q12: リスク・アセットが増加する一方で、レバレッジ・エクスポージャーが減少した要因は何か。

A12: リスク・アセットの計測には移動平均を使っているため、1Qの時点では数値が高止まりしています。一方で、レバレッジ・エクスポージャーに関しては、レポを中心に削減したため、バランスシートの額が41.5兆円と、3月末から2.5兆円ほど減少しました。また、日銀の当座預金残高を計算から除外できるという時限措置もレバレッジ・エクスポージャーの減少に寄与しています。

Q13: フィクスト・インカムについては、ポジション収益が大きく上がったと考えてよいか。

A13: 1Qは、スプレッドがタイトニングし、アスク/ビッドのスプレッドが開いたほか、イールドカーブが立つなど、トレーディング環境が改善し、うまく収益化できた部分もあります。

Q14: フィクスト・インカム収益は平準化する可能性があるともみてよいか。

A14: 米系他社も同様のコメントをされていますが、6月後半~7月にかけて、マーケット自体はノーマライズしている印象があります。

Q15: コロナ禍の影響が残るなか、営業部門のコンサルティング収入は回復するのか。また、新設のCIOグループはどのような取り組みをするのか。

A15: お客様との物理的な面談が制限されるなか、相続や中堅企業M&Aといったビジネスに影響があり、コンサルティング収入は1Q 16億円と苦戦しました。オンライン会議システムを活用するなどリモートの営業活動も行い、出遅れを挽回したいと考えています。CIOグループについては、営業部門とは独立したファンクションとしてマルチ・アセットのポートフォリオをどのように持つべきか等のアドバイスを担うこととなります。個人のお客様の資産運用は個別株だけでは難しい側面もあり、最適なポートフォリオ・バランスを考える上でCIOグループのサービスも活用することにより、ストック資産の拡大を目指してまいります。

Q16: 収益/調整リスク・アセット比率は今後どうなるのか。このKPIの変動要因は何か。

A16 : 1Qのグローバル・マーケット収益は相当強い数字であると認識しています。収益/調整リスク・アセットの目標は6%前後ですので、足もとの数字はかなり高く出ています。マーケットがノーマライズするとともに、このKPIも平準化してくると見えています。一方で、社内では、資本効率をどのように上げていくのかを議論しており、リスク・アセットに対する収益性は高めていきたいと考えております。

Q17: リスク・アセットは1Qにある程度調整されたと考えているが、今後さらに効率化する余地は残っているのか。また、フィクスト・インカム収益の2Q以降の持続性についてはどうか。

A17: ホールセール部門全体のリスク・アセットは、1Qに売却等を行い、調整を進めましたが、調整が完了したわけではなく、今後も進めていきます。フィクスト・インカム収益の持続性については、楽観的にみていません。ただ、昨年4月に実施したビジネス・ポートフォリオの見直し、コスト削減の取り組みにより、損益分岐点が下がり、着実に成果として表れてきていると手応えを感じています。

本資料は、米国会計基準による2021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、2020年7月29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。