

2022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: 2021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: 世界金融危機から時間が経っているにも関わらず、ばらばらと損失が出ているが、今後のリスクをどう見ているか。外部ステークホルダーは、損失発生リスクをどのように把握すれば良いか。

A1: 現時点で必要な手当は行っており、将来の可能性についてのコメントは差し控えさせていただきます。グローバルでビジネスを展開する以上、海外での訴訟リスクを完全にゼロにすることはできませんが、本日発表したリスク管理のさらなる高度化等を踏まえて、しっかりとしたビジネスをすることで、将来のリスクをできる限り最小化していきたいと考えています。

Q2: 総還元性向は144~145%程度になると思うが、何故100%を超える還元を発表したのか。利益の定義調整をしたか、或いは、資本の余剰感があってこの様な還元が可能になったのか。

A2: 前回の決算発表時に「米国顧客取引に起因する損失を中間配当に考慮されるか」とご質問をいただき、「一定の考慮はします」とお答えした通り、今回の配当の決定において利益の調整はしています。また、譲渡制限株式ユニット(RSU)の対応分も含めており、見た目の総還元性向が高く出ています。

9月末のTier1比率は20.2%、CET1比率は17.6%と、資本の余剰感はあると思っています。以前、CET1比率に対するFRTBのインパクトは、3%~4%と申し上げましたが、直近の試算では、そこから若干増加しています。一方で本格導入に向けて、幾つかの軽減策も行っていますので、ある程度インパクトは抑えられると考えます。

Q3: 金融庁の告示案で、マーケット・リスク、信用リスクとCVAに関しても改正案が出ているが、影響が大きいのはマーケット・リスクが中心か。

A3: 当社にとって、マーケット・リスクの影響が大きいです。

Q4: グローバル・マーケット・ビジネスの顧客フロー収益とトレーディング収益の割合は。

A4: 2Qは、フィクスト・インカム、エクイティともに、顧客フロー収益:トレーディング収益=9:1でした。

Q5: ホールセール部門の経費率が86%と、KPI目標(80%)に対し、やや高めに見える。以前お示しいただいていたランレートのコストはどの程度だったか。

A5: コスト・コントロールはしっかり行っています。一方でプライベート領域やアドバイザー、アジアのウェルスマネジメントなど成長分野への投資も行っており、若干コスト先行となっています。セカンダリー・トレーディング収益が正常化するなかで、経費率が若干高めに見えていますが、今後、収益を戻ってくれば、経費率は80%以下になると考えております。

Q6: **エクイティ収益が米銀対比で弱く見えるが、如何か。プライム・ブローカレッジ業務見直しの影響があったのか。**

A6: エクイティ・ビジネスの好調は続いていると評価しています。米銀のエクイティ収益が強かったのは確かですが、これは米国のIPOラッシュと株価上昇に伴うキャッシュ・トレーディングの好調に支えられた面もあると見ています。当社の中核ビジネスであるエクイティ・デリバティブのパフォーマンスは、米銀に見劣りしておらず、プライム・ブローカレッジ業務見直しの影響もなかったと考えております。

Q7: **7-8月の投信販売額が弱く、9月の回復も限定的に見えており、以前のような勢いが無くなっていると感じるが、どのように捉えているか。10月足元も投信の純増基調が続いているとのことだが、どのように行動し、今に至るのか。**

A7: ゴールベース資産管理、ポートフォリオ運用、中長期の運用を通じて、お客様の資産拡大に貢献したいと考えております。そのためにも、以前のような売買主体ではなく、信託報酬等を主軸とした資産コンサルティング業への転換を図っており、四半期毎の投信募集買付の動きが、必ずしもマーケットと一致しません。顧客本位の業務運営も5年目に入り、当社では当たり前の考え方として浸透してきております。昨年6月以降、マーケットの回復と共に、お客様の含み益は上昇し、直近9月では平均で20%程度となっています。一方で乗換比率が下がっており、含み益が拡大することでお客様の満足度が向上し、現在の資産を中長期的に保有するインセンティブに繋がっています。

Q8: **今回の引当金(約390億円)は、1Q四半期報告書の最大損失額・約680億円に含まれていたか。また、2Q四半期報告書の最大損失額は減ることになるのか。**

A8: 今回の引当金は、直近の最大損失額・約680億円には含まれていませんでした。損失が生じる合理的な可能性があるといえる場合、かつ金額が合理的に見積もることができる場合に、最大損失額を記載することになっております。

1Q四半期報告書を開示してから、足元の決算までに状況が進展したため、最大損失額に含まれていなかったものが引当金として計上されました。2Q四半期報告書の最大損失額については、開示までお待ち頂ければと存じます。

Q9: **どの利益水準を想定して株主還元を決定したのか。配当性向30%という方針なので、一株あたり配当金8円から逆算して800億円程度の利益水準がもとになっているように思うが、如何か。**

A9: なかなか答えにくいですが、その考え方からそれほど外れていません。

Q10: 米国顧客事案と今四半期に発生した引当金の両方の影響を除いた利益水準を考えたということの良いか。

A10: 前回申し上げた通り、米国顧客事案に関する影響は、一定程度考慮しました。

Q11: 2Qのセグメント税前利益570億円という水準について解説して欲しい。ホールセール部門コストが少し高めに見え、営業部門の税前利益率も少し低いように見える。

A11: 2Qは季節要因もあり比較的弱めに出がちですが、想定以上にマクロ関連ビジネスは厳しかったと思います。その中で、ホールセール部門が税前利益250億円を達成できたのは、それなりの施策を講じてきた結果です。マクロ関連ビジネスの市場環境がこのまま続くとは想定しておらず、お客様のフローと共に回復してくると考えています。営業部門のコストは、1Qが人件費の計上タイミングといったテクニカルな要因で低めに出ていたため、2Qは経費率が若干上がって見えています。

Q12: ホールセール部門の収益が増えれば、ペイ・フォー・パフォーマンスでコストも上がるのではないか。やはり2Qのコスト水準をランレートとして意識しておくべきか。

A12: 成長分野と考えているところに多少の先行投資を行っており、この水準が1つのベースになると思います。ただ、2Qの市場環境は相当難しかったため、結果として経費率が高くなっています。トップラインが伸びればペイ・フォー・パフォーマンスでコストは上がりますが、経費率は下がると考えています。

Q13: 資産拡大が順調な背景、および、それを継続するための条件は何か。

A13: 投資一任については、CIOサービスを導入して運用手法を見直したことや、お客様に対する丁寧なフォローアップを行う体制が整ったことが純増につながっています。投信では長期的な視点に立ったゴールベースの考え方がパートナーに浸透し、短期的な相場の乱高下による売却も減ってきています。これまで行ってきたアプローチ変更が純増に寄与しており、今後も持続性があると考えています。

Q14: 今回、計上した引当金は過去の事案に関するものだが、このようなリスクが発現すると利益が小さくなってしまふのが現状。今後、リスクテークと収益のバランスをどのように考えながら、改革を進めていくのか。

A14: 今回の引当金は世界金融危機以前の取引事案に関するもので、金融危機以降、規制の強化とともに、当社だけでなく業界全体でリスク管理の強化に取り組んできました。現在、トレーディング・ビジネスについては、お客様に対する流動性の供給を第一の目的として、マーケット動向を見極めながら慎重にリスクテークを行っています。2Qは、マクロ・トレーディングが非常に厳しい環境にありましたが、リスク・アセット対比の収益は7.1%と、まずまずの水準です。CFOとして、リスクやリソース対比の収益性を重視し、常にモニタリングしています。私どもがさらに成長し、真に豊かな社会の創造に貢献するためには、リスク管理のさらなる高度化は必要不可欠だと考えています。

Q15: 営業部門のマーケット・シェアは上がっているのか、それとも下がっているのか。

A15: 業界全体で投資信託の販売が伸びており、若年層の投資に対する意欲も増してきたとポジティブに捉えています。私どもの投信純増を見ても、幅広い年齢層で純増となっており、50-60代の占める割合が半分弱と、ボリュームゾーンとなっています。また、コンタクトセンターを通じて、このような年齢層のアプローチを強化していますが、その取り組みの成果もあり、アクティブ顧客の年齢層低下にもつながっています。

Q16: フィクスト・インカムの地域別収益は、今回、欧州が非常に弱かったと思うが、それは2Q固有の要因か、或いは3Qも同様に厳しそうか。

A16: フィクスト・インカム収益の地域別内訳は、米州が4割強、アジアが3割程度、欧州が1割強、日本が残り1割程度です。欧州がかなり厳しかったですが、その理由として、まず季節的要因が挙げられます。我々の欧州フィクスト・インカム・ビジネスの主体はEGB(欧州国債)トレーディングですが、例年夏場は、欧州国債の発行額が少なく、新発債のトレーディング機会が限られているということです。もう一つはマクロ要因で、いよいよ金融緩和の終焉が近づいてきたということと、市場参加者が金利の落ち着きどころを模索している状態にあります。また昨今、インフレ長期化懸念も言われており、長期債に本腰を入れて投資する投資家がまだ少ないことも影響しています。ただこの環境が長続きするとは思っておりません。発行市場はある程度、通常ペースに戻り、長短金利差もそれなりに拡大しつつあるので、活動量は戻ってくるかとみています。

Q17: 2Q収益は過去4四半期の半分以下だったが、今後回復するとしても、過去4四半期の水準には戻らないか。

A17: マーケットの追い風が強かった昨年の水準に戻るとは想定していませんが、2Qは、当社がコアと位置付けている金利ビジネスが非常に厳しい環境にありましたので、そこからは回復すると期待しています。

本資料は、米国会計基準による2022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。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。