2022年3月期第3四半期 決算説明テレフォン・カンファレンス 質疑応答要旨

日時: 2022年2月1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: 2021年3月期と、この上半期の配当は、一過性要因をある程度考慮されていたが、下半期は平常の配当方針に戻るのか。

A1: ご指摘の通り、過去数回は一過性要因を考慮して配当を決めさせていただきましたが、半期毎の連結業績に対して配当性向30%を重要な指標の一つとするという方針は変わっていません。

Q2: 3Q月平均と比較して、フィクスト・インカム、エクイティの1月の滑り出しはどうか。

A2: 難しい環境ではありますが、1月はフィクスト・インカム、エクイティともに上々な滑り出しです。

Q3: ホールセール部門の費用が前年同期比で約150億円増加している。円安進行のノイズもあるだろうが、増加要因は何か。

A3: おっしゃる通り、円安要因はあります。また、人件費全体では増えていませんが、成長分野で採用を進めていることや、バンカーの賃金上昇でベースサラリーは若干増加しています。ビジネスをしっかりと行うためにリスク管理の高度化を進めており、これに付随するコストもあります。ホールセール部門のKPI目標である経費率80%の達成に向けて、投資を行いつつ、コスト・コントロールを徹底していきます。

Q4: 10月に設定した自己株買いは、500億円の枠に対して390億円で終了した。資本余剰がある中、今回、自己株買いの追加設定を見送った理由は。

A4: 自己株買いは常に選択肢として考えています。収益環境、規制環境、株価等を踏まえて今後も機動的に対応していきます。

Q5: 自己株買いで使わなかった約100億円見合いの資本が浮いたことになるが、その分は次回以降に上乗せされるか。

A5: そこまで明確なリンクはありませんが、総還元性向を計算する上で考慮する可能性はあります。

Q6: ホールセール部門が好調で、利益を年換算すると2023年3月期の目標を達成している。ここから金融政策が正常化していくなかで、収益のアップサイドは何か。

A6: 3Qは、主力である金利プロダクトの収益環境が他社同様に厳しいものでした。環境が良かった昨年度からは平準化すると見ていましたが、それ以前の平均収益も下回っており、想定以上

だったと言えます。今年は利上げが予想されており、市場が長期金利の居所を探る展開となるなかで、市場参加者が増えてポートフォリオのリバランスやヘッジ・ニーズも増えるでしょう。金利プロダクトは収益環境が改善すると考えています。アジアの為替ビジネスも当社の強みですが、各国金融政策の出口戦略の違いで金利差が生じ、アクティビティも増えると期待しています。一方で、3Qに非常に強かったクレジットは、若干ノーマライズしてもおかしくないと思います。

エクイティに関しては、当社は大きなバランスシートを使ってビジネスを行っているわけではなく、業界1-2位のプロダクト中心に絞り込んでいます。お客様のリスク選好に変化があれば、通常、それに応じたオーダーを頂くことが出来る、そういったビジネスモデルです。今年もそうした機会をしっかりと収益化できると考えています。もちろん、急激な価格変動などに備えてリスク・マネジメントは極めて重要だと認識しています。

Q7: レベル3資産は、コロナ危機で、一旦、残高が減って、再び増加している。どのようなビジネスに付随するもので、リスク管理はどのように行っているか。

A7: レベル3資産が増えている要因の一つに、米国を中心とした証券化ビジネスに付随するウエアハウジング・ローンがあります。こうしたローンは、比較的短期間で当社のバランスシートから外れていくものです。証券化商品は成長余地があると考えており、特に金利先高観があるなか、足元ではエージェンシーとの比較感で、イールドを求める投資家からの需要は大きくなっています。ただし、今後、大幅にローン残高を増やすということではなく、あくまで厳格なリソース管理の下で、効率性を上げながら投資家ニーズに対応していく方針です。

Q8: 足元で金利のボラティリティが高まっているが、比較的自由にバランスシートを使わせているか。

A8: 2Q~3Q前半は金利が特に異常な動きをみせていたため、抑制していました。足元ではイールドカーブがより自然な動きになっており、バランスシートの使用について、自由度をある程度増やしています。難しい市場環境であることに変わりなく、アクセルを踏んでいるわけではありませんが、今月に入ってから金利プロダクトのパフォーマンスは悪くないです。

Q9: 営業部門の現金本券差引で個人領域を抜き出した開示をしているが、ストック資産の場合、個人領域の残高はどうか。

A9: スtock資産の内訳を開示していないため、コメントを差し控えます。

Q10: 2023年3月期のKGIとして、3セグメント合計の税前利益3,200億円の目標を出しているが、今の環境を考慮すると、来期はその水準を下振れるのか、上振れるのか。

A10: 営業部門では、売買主体のビジネスモデルから資産コンサルティング業への転換に真剣に取り組んでいます。今までの取り組みをしっかりと継続し、顧客フランチャイズを広げながら、結果として収益を拡大していきたいと考えています。ホールセール部門は、マーケット次第ではありますが、

巡航速度であれば良いパフォーマンスをお示しできるとみています。主力ビジネスの一つである金利ビジネスが立ち直れば、当初考えていた水準より上振れる可能性はあると考えています。

Q11: FRTB導入による影響はどうか。

A11: 従前、CET1比率に対するFRTBのインパクトは3~4%とお示していましたが、昨年、それより少し上振れると申し上げました。2023年3月期に予定通り導入されるかも興味深く見守っています。

Q12: 営業部門におけるレベルフィーのトライアル状況はどうか。今年4月の本格導入以降、収益へのインパクトをどのように見ればよいか。

A12: 一部の支店・お客様を対象にトライアルとして提供しています。お客様の預かり資産が多いほど手数料率は低減していく仕組みで、今後、手数料率は最終決定していきますが、現時点で、どの程度の収益貢献があるのかを算出するのは難しいです。

当社が目指すのは、お客様へのサービスの質の向上、特にお客様の満足度を上げるということに尽きます。お客様からお知り合いを紹介していただくケースも増えてきており、手応えを感じております。お客様の数や一人当たりの預かり資産の拡大という側面からもしっかりと進めていきます。

Q13: ROE 8%の目標は年率換算で達成できているが、10%の前倒し達成は期待できるか。達成できるとしたら、どのような取組みが必要か。

A13: デジタル、投資、ウェルス・マネジメント等を強化しており、常日頃から、経営でも議論をしています。デジタルに投資すれば、すぐに高いROEを達成できるというものでもないですが、デジタルは避けられないエリアと考えており、しっかり取組んでいきます。

投資についても、良いものがあればM&Aを含めて検討しています。オーガニックに成長できる分野、例えば米州IBは活況ですが、このあたりは野村としても取組んでいます。もちろん、かけるコストとそれに見合う収益があつての投資ということになります。直近の米系他社のROEの伸びは、投資銀行部門によるものが大きく、当社も、すべてのセクターは無理ですがセレクトティブに進めていきたいと考えています。

国内ウェルス・マネジメントの取組みはある程度ご理解いただいていると思いますが、インターナショナル・ウェルス・マネジメントも、人を入れ替えて預かり資産を徐々に拡大してきています。

本資料は、米国会計基準による2022年3月期第3四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。