

2022年3月期第4四半期 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4月26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: ロシア・ウクライナ問題による直接および間接的な影響について、業績、リスク・アセットそれぞれに整理して教えて欲しい。

A1: 当社はロシアに拠点を持っておらず、数年前から東欧・CIS関連ビジネスも縮小してきております。したがって直接的なエクスポージャーはなく、影響は極めて限定的でした。一方で、地政学リスクの顕在化が株式市場の急落やボラティリティの上昇に繋がっており、間接的な影響はありました。

リスク・アセットは若干増加していますが、ボラティリティ上昇やクレジット・スプレッドのワイドニングなどを背景にマーケット・リスクが増加したこと、また、カウンターパーティー・リスクの上昇によりクレジット・リスクが増加したことが主な要因です。3月末にかけて急激に円安が進んだことも影響しています。

Q2: 自己株取得期間を約10か月と、長めに設定している理由は。

A2: 念のため来年3月末としています。いまの株価推移を考えれば、もっと早く終わる可能性はあります。2023年3月期の自己株式取得の可能性を必ずしも限定するものではありません。自己株買いは、業績や規制対応、株価などを勘案しながら、機動的に実施します。

Q3: リスク・アセットの今後の方向性について教えて欲しい。短期的に削減できるものか、あるいは、今の水準で当面推移するのか。

A3: 3月末のリスク・アセットは15.9兆円ですが、ポートフォリオを見ながらコントロールしており、比較的安定的に運用しているとの認識です。円安が続けば、今後もこの状況が続くと思われますが、ここから急激に削減しなければならないという必要性は感じておりません。

Q4: 自己株取得の上限300億円とRSUの付与予定数9,900万個について、規模感はどのように決まるのか。毎年同じ規模感を想定したほうがいいのか。

A4: 自己株取得に関しては総合的に勘案して金額を決めております。上半期に設定した500億円の枠のうち、約100億円が使いきれなかったこと、株価水準が低く、またRSUの希薄化対応分も手当する必要もございましたため、今回も自己株取得を決定しました。Pay for performanceに基づき、賞与の金額は業績に応じて決めており、その賞与の一部をRSUという形で付与するため、今後の規模感を申し上げるのは難しいです。

Q5: 今後、ホールセール部門の収益見通しが下がる場合、固定費も下がるのか。

A5: 第4四半期の経費率は81%と、概ね想定ラインです。アドバイザリーなど資本負荷の低い成長領域や、アジアで行っているインターナショナル・ウェルス・マネジメントで人材採用を行っており、コストが先行している部分はあります。リスク管理の高度化の取り組みでも、コストが先行しています。これらの投資が収益に繋がれば、経費率はもう一段下がっていくと考えます。

Q6: 第4四半期のフィクスト・インカムは、欧州が回復し、米国は微減、アジアは前期に良すぎた反動で減収だった。今年度の見通しについて、地域やプロダクトのカラーを伺いたい。

A6: 米州のエージェンシー・モーゲージは、金利上昇局面で少し厳しいかも知れませんが、金利ビジネス全体としては、オプションなどのヘッジニーズやポートフォリオのリバランス等で、アクティビティが戻ると期待しています。欧州の見通しも米州とおおむね同様です。アジアでは、第4四半期にクレジットが減収となりましたが、足元でアクティビティは回復しており、今年度については悲観していません。

Q7: 自己株買いの期間をあえて来年3末までとしたのは、マーケットに不安要素が多く、追加設定が出来ない可能性を考慮したからか。

A7: そのような深い意味はございません。

Q8: (RMBS案件で)2度にわたって法的費用が発生し、最大損失額が急増するなど、マーケットに不安を与えた。今回の追加費用でもって最大の懸念要因が一掃されたという理解で良いのか。今後、最大損失額が急に増えることも起こりうるのか。

A8: 係争案件でするので細かく申し上げることは難しいのですが、今回の案件は2022年3月期に入ってから懸念が急浮上し、第2四半期の引当金計上、そして、最大損失額の増加となったため、経営としても、年度内の解決を目指して、プロアクティブに動いてまいりました。2022年3月期に約620億円の費用計上となりましたが、この第4四半期を以って会計上の処理がほぼ終了し、大きな懸念材料はなくなったと考えています。

残る最大損失額約600億円ですが、今回の案件と異なり、これらの対象は、かなり長きにわたって係争事案として認識しているものが多く、損失の蓋然性があるものは引当済みです。現時点において、懸念が急拡大することは想定しておりません。

Q9: インベストメント・バンキングの第4四半期の収益構成はどうなっているか。

A9: 約半分がアドバイザリー、ECMは約15%、DCMは約10%でした。

Q10: 約180億円がアドバイザリー収益で、直近の2年間で90億円から180億円に倍増したイメージか。

A10: そのようなイメージです。

Q11: 第4四半期のインベストメント・バンキングは前四半期比で若干の減収だったが、米銀はかなりの減収となっていた。野村はECM、DCMの落ち込みをアドバイザリーが支えたためか。

A11: ECMはそれなりに落ち込みましたが、アドバイザリー・ビジネスは、これまで取り組んできた案件のマネタイズが進み、良い数字となりました。

Q12: アドバイザリー・ビジネスのシェアは上がっているか。また、アドバイザリー収益のシェアを国内外別で見てもシェアは上がっているか。

A12: 業界フィードバックが縮小する中で、野村はしっかり取り組めましたので、シェアは伸びているのではないかと思います。

Q13: 野村総合研究所の売却益は、法的費用と相殺する意図があったのか。

A13: 売却の目的は、保有資産の有効活用です。

Q14: 野村総合研究所の保有株式は今後売却していく方針か。

A14: 野村総合研究所が当社にとって重要なパートナーであるという位置付けは何ら変わるものではありません。売却後の保有割合も24.6%であり、この重要な関係性を今後も維持していきます。その他の保有資産について、政策保有株についてはすでに可能な限り売却しており、不動産も過去数年かけて処分を進めてきました。

Q15: この4月に本格導入したレベルフィーについて、CFOの観点から、どのような財務インパクトがあるとみているか。

A15: 4月にレベルフィーを本格導入し、残高は1,000億円を超えるなど順調に積み上がっています。ただ122兆円という顧客資産残高を考えますと、財務インパクトはあまりないと言えます。今後数年かけて、投資一任とあわせて10兆円規模の残高まで成長させたいと考えており、その規模になると、売買コミッションも減少してくるかと思っています。レベルフィーの目的は、お客様と我々のベクトルを一致させ、お客様の満足度を高めることです。仮に売買コミッションが減少したとしても、それ以上に新規の資金をお預け頂くことができれば、収益全体へのマイナス影響というのはあまり大きくならないと考えます。

Q16: 今年度の1年間でどれくらいのレベルフィー残高を目指すのか。

A16: 今年度という形での目標はお出ししておりません。

Q17: 第4四半期の営業部門は、トップラインの落ち込みに対して費用が高いように見えるが、先行投資が要因か。厳しいマーケット環境が続く中、一段のコスト削減を行い、利益を確保していくか、あるいは、戦略投資でコストが先行するのか。

A17: 営業部門は領域別（法人・オーナー、富裕層、マス・アフルエント）のアプローチを強化しようと考えており、人的資本、知的資本、デジタル等のリソースが必要となります。領域別の収益性やコストは、しっかり見てまいります。当社としては、デジタルをもっと推進していかなければならないと考

えており、昨年のインベスター・デーで年間100億円の投資を行うと申し上げました。その一部が、今期の費用に含まれていますが、これはお客様との接点を増やすための先行投資です。一方で、コスト・コントロールはしっかり行ってまいります。

Q18: 円安や海外の金利上昇がビジネスに与える影響は。

A18: 為替の動向は、企業にとって投資採算や投資タイミング、サプライチェーン戦略に影響を与えますので、当社もその動向は注視しています。足元、円安の影響は出ておりますが、一方で、国内マーケットだけではどうしても成長が限定される中、グローバルに成長を求める企業の中長期の戦略は不変と考えております。さらに、企業のサステナビリティ対応でファイナンスのサポートをさせていただく機会は、為替水準に関わらず、益々出てくると想定され、中長期的な環境は悪くないと考えております。

Q19: 欧州セグメントで赤字が継続しているようだが、欧州セグメントそのものの位置づけや今後の対策についてどのように考えているか。

A19: 欧州はマーケットがノーマライズする中、前期は特にフィクスト・インカムにとって難しい環境でしたが、ここからはマクロプロダクトを中心にフィクスト・インカム収益は回復すると考えています。一方で、報酬関連規制や、欧州が当社における海外ビジネスのハブであることから、コストの柔軟性が低く、高止まりする傾向があり、対策が必要である点は認識しています。また、2022年3月期に好調であったアドバイザリー・ビジネスや、現在は米国中心となっているサステナビリティ関連ビジネスを欧州地域にも広げ、収益の多様化を図ることで、収益性の改善を目指していきます。

Q20: 営業部門の収益に関し、「自立反発を期待している」とあるが、どの程度まで実力で戻ってくると考えているか。第4四半期のセグメント利益50億円程度は少し物足りないと感じている。

A20: 資産コンサルティング業の取り組みが現場に浸透する中で、マーケット環境に適した特定のプロダクトをお客様に提案することを躊躇してしまうパートナーもいたのではないかと感じております。マーケット環境やお客様のポートフォリオの状態に応じたプロダクトを機動的に提供することも、お客様本位の業務運営だということを、今一度徹底していきます。また「自立反発」を待つだけではなく、多様化しているお客様のニーズやお客様自身が気づかれていない潜在的な課題に応えるため、営業部門では解決のための提案を強化していきます。スピード感を持って対応すべく、2022年4月からは領域別に役員を配置しました。

本資料は、米国会計基準による2022年3月期第4四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。