

2023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: 2022年11月2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経費率が上昇しているが、コスト・コントロールの施策は。

A1: 第2四半期の経費率は90%と高めでした。クレジット・スプレッドが広がった影響でローンプロダクトの評価損が発生しており、この影響を除くと前四半期並みの経費率となっています。海外の固定給上昇など、インフレの影響が顕在化していますが、経費を押し下げるべく取り組んでいきます。また、今後、ファイナンスやアドバイザリー業務等が回復し、トップラインが伸びてくれば、経費率も低下すると考えます。

経費の絶対額についても、年初からプロダクトやプロジェクト毎に注意深く精査しており、新たに部門長となったクリス・ウィルコックスともコミュニケーションを取りながら、どこに無駄があり、どこに成長ポテンシャルがあるか見極めていきます。ビジネスの成長を支えるインフラ等への投資も必要ですが、コロナ禍での経験を通じ、効率性の改善余地がどこにあるか、把握しているつもりです。

Q2: 米州は、法的費用やアメリカン・センチュリー・インベストメンツ(ACI)関連損益を除いても、本業で100億円程度の赤字があったようだ。他社で米国事業を抜本的に見直すところも出てきている。野村は米国へのリソース配分を見直すつもりはないのか。

A2: 米州の赤字は、ACI関連損失や法的費用等もありましたが、ホールセール部門、特にフィクスト・インカムとインベストメント・バンキングが、市場環境の悪化を受けて厳しかったことも影響しています。金利プロダクトは全体的に好調でしたが、米州はエージェンシー・モーゲージが厳しく、収益の押し下げ要因になりました。インベストメント・バンキングは、グローバルにM&A案件数が減少しており、その影響を受けました。また先ほど申し上げたローンプロダクトの評価損も影響しています。

このように上半期は厳しかったものの、グローバル・マーケットは複数のプロダクトで主導的なポジションを確立しており、中長期的には懸念していません。一方、米国は世界最大のフィープールを持つマーケットであり、インベストメント・バンキングの基盤確立は戦略的に重要と考えます。マーケット環境が厳しい中でも、サステナビリティ関連案件は底堅いニーズが見込まれ、またニーズ自体も多様化しています。新たに立ちあげたグリーンテック・インダストリアルズ & インフラストラクチャー(GII)を中心に、注力する分野でしっかり収益を引き上げると共に、相対的に堅調なプライベート・プレイスメント等を通じて、M&Aの新たな買い手を開拓していきたいと考えます。

リソース配分に関しては、コスト水準や競争力、中長期的な見通しを踏まえて、常に見直しています。

Q3: 第1四半期、第2四半期と厳しい業績が続いている。しばらく厳しい事業環境が続くことを想定すると、そろそろコストに手を付けるべき時期に来ているのではないか

A3: 縮小均衡に陥るのを避けるためにも必要な投資は行いつつ、最適な収支構造の構築を目指してコスト削減に取り組んでいきます。

営業部門については、営業部門長とCFOである私がスポンサーとなり、領域別の収支管理を徹底するためのプロジェクトを立ち上げ、新規採用の抑制、各種制度の見直しを通じた人件費のコントロール、既存費用の抜本的な見直しを進めております。ITに関しては、営業部門に限らず、システムやアプリケーションの断捨離を進めています。

Q4: 現在、海外でいくつかの売り物が出ているが、現時点で何らかの大きな投資予定はあるか。海外投資に対するリスクアペタイトについて伺いたい。

A4: 一般論として、M&Aによるシェア・アップは常に検討しております。当社にないプロダクトやノウハウを持つ先、顧客カバレッジや顧客リーチを持った先で、シナジーを発揮できる先であれば検討対象になりますが、足元で決まったものはありません。2024年に最終化されるパーゼル3のインパクトも勘案し、財務の健全性とのバランスも見ながら考えて行きます。

検討エリアとしては、プライベートやデジタル分野等が挙げられます。足元はやや苦戦していますが、グリーンテック・キャピタルの買収は非常に良い選択だったと考えており、違った形のインオーガニック成長を実現する選択肢があれば、興味はあります。

Q5: ROEの水準を考えると、コストよりも収益の問題に思える。中期的な展望として、アセットマネジメント・ビジネスの資金純流入のうち、粘着性の高いものには何があるか。また、オリジネーション等で収益拡大に繋がりそうなものを聞きたい。

A5: コスト削減を積極的に行う一方で、収益を伸ばすことも非常に重要と考えます。

その中でインベストメント・マネジメント部門をどう伸長させていくかは大きな鍵です。野村不動産と共同で設立した不動産ファンド事業を中長期的に拡大させて行きたいと思っていますし、投資信託ビジネスの拡大も大きなテーマで、当社としても、日本の資産所得倍増計画をしっかりとサポートしていきます。第2四半期はコア投信に約3,000億円の資金流入があり、なかでも銀行等チャネルや確定拠出型年金(DC)専用に資金が集まりました。これらに加え、SDGsやESGにリンクした投信も拡大させて行きます。

ホールセール部門では、インフラ・ファイナンスが順調に立ち上がり、海外ウェルス・マネジメントも超富裕層の累計口座数が950近くと、順調に拡大しています。

Q6: 2025年3月期のROE目標は8~10%だが、現時点で見直す考えはあるか。

A6: 足元の環境は非常に厳しいですが、これがずっと続くことはないでしょう。しっかりやるべきことをやり、2025年3月期のROE目標を達成していきたいと考えています。

Q7: 中間配当を一株当たり5円にした理由は。

A7: 上半期の一時的要因(米国当局からの制裁金)を足し戻した調整後の還元原資に、総還元性向の下限である50%を当てはめ、一株当たり5円としました。

Q8: 営業部門、ホールセール部門収益に対する仕組債の収益貢献はどれぐらいか。また、私募債の取り扱いも含めて、今後の販売方針を教えてください。

A8: 営業部門収益に占める割合は上半期で3%強、うち公募債が約0.2%、私募債が約3%です。またホールセール部門収益に占める割合は1%弱であり、そのほとんどが私募債です。したがって、両部門への収益インパクトは限定的と見ています。

私募債は、お客様の個別ニーズに対応したテイラーメイドの商品で、今後も継続します。公募債は、日本証券業協会において仕組債関連のガイドライン等の見直しが検討されていることもあり、当社においても10月以降、販売を停止しています。

Q9: セグメントその他・その他は117億円の税前損失となっているが、CVA/DVA損失(26億円)以外の要因は何か。

A9: 2Qは、為替や米国短期金利が急激に変化したことにもなう財管差異が出ています。また、短期間の急激な金利変動によって社債発行に係るスワップの評価額が動き、トレジャリー関連のP/Lが特に大きく出たという事情もありました。

Q10: ファンドラップについて、リスクの低いものを選んだ場合、期待リターンに対して手数料が高いことが問題視されている。御社で、逆ザヤになるようなリスク選好をしているものは、どれぐらいあるか。

A10: 同じリスクの投資信託と比べても、コスト面でそれほど差がなく、パフォーマンスにおいてもバランス型ファンドに比べ見劣りするということは今のところありません。リスク水準の高い運用コースでは、バランス型ファンドと比べ、パフォーマンスの劣後が見られるケースもありますが、時期によっても変わるため一概には言えません。

現状の低金利下、国内債券が多く含まれる低リスク帯のコースの料金引下げを一時的に行っており、顧客のパフォーマンス向上にも寄与していると考えます。

Q11: プライベート・エクイティ・デット投資関連損益(57億円)が大きめに出了た要因は何か。

A11: 旧マーチャント・バンキングで投資していたものの評価が上がっています。コロナが沈静化し、業績が戻ってきたことが背景です。また、一部売却益も含まれています。

Q12: 2Qの人件費率は48%と高い水準が続いているが、収益環境が大きく変わらない場合の人件費率ターゲットがあれば教えてください。

A12: 業績が芳しくないとき人件費率は上振れしやすい傾向にあります。また、当社だけでなく、業界の水準を見ながら各個人の報酬(Total compensation)を決めますので、当社業績も競合他社の状況も重要なファクターとなります。例えば、インベストメント・バンキングの分野では、環境が良く、求人市場が過熱していた昨年と比較しますと、バンカーの採用コストは低下しています。

人件費率として明確なターゲットは出していませんが、会社としてコントロールするのは重要だと考えております。

Q13: 先程、システムやアプリケーションで不要不急でないものは断捨離するというご説明があった。今後、情報・通信関連費用は下がるのか。

A13: 断捨離すると除却損など一時的な費用が発生することもあります。その後、減価償却費は低下していきます。一方で、しっかりとしたインフラがないと業務を支えられないというのが正直な印象で、インフラがないといたずらにマンパワーに頼る事になり、結果としてコスト増加に繋がります。情報・通信関連費用をコントロールしながら、一方で人件費をコントロールするのが正しいやり方だと考えます。

本資料は、米国会計基準による2023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。