

2024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: 2023年10月27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: 海外で退職関連費用を計上したと説明があったが、その規模感や第3四半期以降の人件費への影響について教えてほしい。

A1: 詳細は申し上げられませんが、全体で数十億円程度です。第2四半期の人件費増加はこの退職関連費用が主な要因で、第3四半期以降に削減効果を見込んでいます。

Q2: 不動産関係費や情報・通信関連費用も少しずつ増えている。インフレや円安の影響もあると思うが、今後の見通しは。

A2: 円安の影響を除くと、それほど増加していません。情報・通信関連費用については、システムやアプリケーションの見直しを進めており、不動産関係費についても、オフィスのあり方を議論しています。すぐに、コストの引き下げにつながるとは申し上げられませんが、何とか抑えていきたいと考えています。

Q3: 中国ビジネスを今後縮小するとの報道があったが、ビジネスへの影響や一時費用発生の有無等についてコメントいただきたい。

A3: 我々は1982年に中国ビジネスに参入し、40年以上にわたり、いろいろなお客様にサービスを提供してきた歴史がありますので、中国戦略そのものを大幅に変更する予定はありません。

コロナの影響もあって中国に設立した合併会社が想定通りに拡大していない面があるのは事実ですので、中長期的な戦略を実現するために、事業計画を再検証し、合併パートナーと建設的なディスカッションを行っていきます。

Q4: 7～10月のグローバル・マーケット収益の推移と、今後の見通し(アップサイド、ダウンサイド)について教えてほしい。

A4: 7月は非常に弱く、8月、9月と月を経るごとに若干強くなりました。10月は7月並みの数字になっていますが、第3四半期は季節的に強い傾向にありますので、11～12月に期待しています。アップサイドとしては、中央銀行の金融政策が挙げられます。昨日、欧州中央銀行(ECB)が利上げを見送り、米国も変わってきつつあるように見えますので、しばらく苦戦をしていたマクロ・プロダクトも期待できると思います。当社が高いマーケット・シェアを持つ証券化商品も非常にスローな展開でしたが、少しずつ動き始めている実感があります。ダウンサイドは、いまの環境が長期化することです。

Q5: 営業部門ではチャネル・フォーメーション見直しの効果が出てきたということで、ストック資産純増も良い結果だが、今回の純増に貢献している顧客層年齢、或いは資産規模などに何か特徴はあったか。

A5: すべての商品・サービス(投信、投資一任、保険、ローンなど)で順調に純増ができております。また、すべての顧客層が純増に貢献していますが、富裕層顧客が預かり資産の多くを占めていることから、富裕層の伸びが大きく効いています。

Q6: フロービジネス顧客数も増えているが、顧客層や活発化している取引の種別について、特徴はあるか。

A6: フロービジネス顧客数は前年同期を16%上回って推移しており、すべてのプロダクトで取引が増加しています。収益面での貢献は、やはり富裕層領域が大きいです。体制変更前と比較して、富裕層領域のパートナーが接触した口座からのフロー収入は3割以上伸びています。接触できていないお客様からの収入は横ばいでしたので、パートナーがお客様と接触することでしっかりアップサイドが取れている証左だと認識しています。

Q7: 経営資源の配分について、地域では欧州・米州・中国から日本、ビジネスではホールセール部門から営業部門やインベストメント・マネジメント部門に再配分するような可能性はあるか。

A7: ポートフォリオ・ミックスという観点で、営業部門が復活してきましたので、インベストメント・マネジメント部門をもう少し拡大していきたいと考えています。従前より申し上げている通り、イン・オーガニックな成長機会も否定しません。常に潜在的な成長分野がどこにあるかという文脈で考えています。
その上で、より短期的なリソース配分は収益状況に応じて機動的に見直します。仮にビジネスで有望な使い道がないのであれば、常日頃から申し上げている通り、株主の皆様にお返しするのだと思います。

Q8: 営業部門に関して、第1四半期は4月に再配置された1,600人のパートナーがまだ十分に稼働していなかったとの話があったが、第2四半期はフルに稼働できたのか、月次収益の状況も含めて教えてほしい。またストック資産が微減だったにも関わらず、ストック収入が大幅に増えた背景は何か。

A8: 第1四半期は再配置後の研修等で十分に活動することができませんでしたが、第2四半期はフルに稼働しています。7月・8月・9月の収益ですが、いずれも高い水準で推移しました。
2点目のご質問ですが、ストック資産は四半期末で見ると若干減少していますが、月末平均でみると第1四半期は19.5兆円、第2四半期は20.3兆円と、第2四半期の方が明らかに高い水準にあり、その結果ストック収入が大きく伸びました。投資信託や投資一任以外にも、ローンや保険ビジネスもしっかり拡大できています。

Q9: 第2四半期のストック収入に一過性要因はなく、第3四半期以降も同じような水準を期待して良いか。

A9: 収益の認識タイミングで多少の変動はありますが、ストック資産自体は順調に拡大しており、しっかりとした数字を残せるのではないかと期待しています。

Q10: ホールセール部門の経費率は96%と、KPI目標(86%)より高い状況にある。以前、グローバル・マーケットの採用は収益状況を見ながら判断していくとのコメントがあったが、足元の採用状況は計画通りに進捗しているか。

A10: グローバル・マーケットの採用・体制強化は計画通りに進捗しています。特にセールス・チームを増強することによりお客様とのタッチポイントを増やしていきたいと思っており、そこは着実に進んでいます。地域・プロダクトに関しては、米州ではマーケット・シェアの高いデリバティブ、アジアではエクイティ・プロダクト、欧州

は足元厳しい状況ではありますが、エクイティ・プロダクトおよび為替/エマージングを強化していく方針です。

確かに経費率は96%と高い水準でしたが、第2四半期の費用には、将来の費用を減らすための退職関連費用も含まれています。高止まりしている経費率を下げるべく、努力しているところです。

Q11: 株式募集買付は競合他社と比べても非常に強い数字だったという印象だが、その背景を解説していただきたい。パートナーの再配置によって接触コンタクトが増え、マーケットの追い風も加わり、株式売買が活発になったのか。

A11: 第1四半期は4月・5月が盛り上がり欠ける一方、6月のマーケット上昇局面で当社ビジネスもかなり伸びました。第2四半期は期を通じて非常に高い水準で推移し、マーケットも高値をうかがう展開が続きながら、調整局面もありました。先行きには上昇余地があると考えて、パートナーが環境とお客様ニーズに適した国内株式を提案させていただきました。お客様の選好はまちまちでしたが、国内株に対しての投資意欲は非常に強く、パートナーから顧客への提案が後押しし、相乗効果でこの数字につながったと理解しています。

Q12: 一方で、営業部門の株式委託手数料は前四半期比で横ばいとなっている理由は。

A12: 第1四半期はマーケットが急上昇し、利益確定売りが多かったことが要因です。

Q13: 預あり口座数540万に対して、フロービジネス顧客数は2割強の125万件。現在のマーケット環境やパートナー再配置の効果を考えると、フロービジネス顧客数はもう少し伸ばせると見て良いか。

A13: 残あり口座のすべてが稼働するとは想定していませんが、フロービジネス顧客数の伸長余地はあると考えています。そのためにパートナーの再配置を行っていますので、お客様にしっかり向き合うことで、フロービジネス顧客数を伸ばしていきたいと考えています。

Q14: 経営目標ROE 8~10%、資本コストを8%とコメントいただいているなか、この環境でROE 4%強というのは正直厳しいと感じる。東証要請もあるなか、どういった時間軸で8%達成を目指すつもりか。仮に到達できなかった場合の次善の策は。

A14: 第2四半期のROE 4.3%には全く満足していません。取り組みの成果が顕れてきた営業部門、インベストメント・マネジメント部門は、経営目標達成に向けて手応えを感じています。国内ホールセールも、インベストメント・バンキング、グローバル・マーケットともに好調で、期待できます。一方、海外ホールセール、特に最大のコアビジネスであるフィクスト・インカムのマクロ・プロダクトの回復が、市場環境もあり、予想以上に遅れています。足もと、インフレや金利の先行き不透明感は以前より払拭されつつあると感じますが、まずはコスト削減等、出来る限りの措置を講じていきます。2025年3月期までのROE目標を達成出来ないとは考えていません。次善の策はあるか、とのことですが、例えば、自己株買いだけで、ROEを達成できるかと言うと、なかなか難しいと考えます。あくまで、コストを押さえつつ、成長施策を進め、しっかりトップラインを伸ばすことで達成していきます。

Q15: ホールセール部門のリスク・アセットに対する収益性は高いが、利益率がなかなか高まらない。リスク・アセットが十分使用されていないのではないか。リスク・アセットの64%がホールセール部門にアロケートされているが、もし、十分使われていないとなれば、どの地域/プロダクトが該当するか。

A15: 足元の難しい環境下、リスクをかなりコントロールしており、リスク・アセットはフルに使用していません。海外ホールセールはどのエリアも厳しく、特にフィクスト・インカムの証券化商品は多少復活の兆しはあります

が、従前ほど力強くありません。金利プロダクトも同様です。したがって、どのプロダクトも慎重に運営しています。

Q16: なかなか不透明感が晴れないという状況下、時間軸をある程度設定しながら執行しているか。2025年3月期を一つの切りとして重視されているか。

A16: グローバル・マーケットの主要ビジネスがすべて悪いという状況は今まで無かったと認識しています。2四半期連続で落ち込むことはありましたが、今回のように1年もスローな展開が続くことは経験上初めてです。いまの段階でいつまでと明確に申し上げることはできませんが、しっかり対応していきたいと思います。その中で、2025年3月期という時期は意識しています。

本資料は、米国会計基準による2024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みますが、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。