

2025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: 2024年11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: 国内ECM案件はホールセール部門だけでなく、ウェルス・マネジメント部門の投資銀行手数料も押し上げた格好だが、今後の持続性は。またホールセール部門のアジア収益は、中国市場のボラティリティ上昇もあって非常に強いが、見通しを教えてください。

A1: 国内ECMは大型案件含めて多くのパイプラインを控えており、さらに金利上昇によるユーロ円CB案件等の案件開発にも取り組んでいます。競争は激化していますが、主幹事選定における事案の波及がないように丁寧に説明し、パイプラインの実現を目指します。また、政策保有株式の売却案件も引き続き高水準です。

従来、アジア・ビジネスの中心は為替/エマージングとクレジットでしたが、最近はエクイティ・デリバティブとインターナショナル・ウェルス・マネジメントが加わり、収益の分散が効きつつあります。第2四半期は、苦戦が続いていた為替/エマージングが回復したこと、またエクイティ・デリバティブがしっかりしていた印象です。中国株式市場の活況の追い風がまったく無かったわけではありませんが、カバーするプロダクトが幅広くなった効果が少しずつ表れてきたと考えています。

Q2: 自己株式取得はどのような社内議論の結果、見送りとなったのか。CET1比率のターゲットレンジ上限についても、検討状況を教えてください。

A2: バーゼル3最終化を来年3月に控え、FRTBの影響等も見えつつありますが、一方で、別のことも色々考えており、今回は自己株式取得を見送りました。自己株式取得をオプションから排除しているわけではなく、また総還元性向50%以上を対外的にコミットしていますので、下期に向けて検討していきます。CET1比率のターゲットレンジの上限についても、バーゼル3最終化の影響を冷静に見極めており、来年度の早いタイミングで上限の設定ができたらと思います。

Q3: 色々考えているというのは、投資のことか。

A3: ホールセール部門の業績が上がっており、短期的にホールセール部門に資本配分することも考えていますし、従前からお話ししているインオーガニックのオポチュニティも追求しています。

Q4: 大手米銀のフィクスト・インカム収益は前年同期比で2%減収となっていたが、御社は32%増収と非常に力強かった。米銀対比でアウトパフォーマンスした要因をどのように分析しているか。

A4: 収益の多様化が進んでいることが大きな要因です。証券化商品の収益水準がかなり切り上がっていること、そして第2四半期はボラティリティが上昇するなかで、為替/エマージングで上手く収益化できました。昨

年、厳しい展開が続いていた金利プロダクトも徐々にお客様のアクティビティが戻ってきており、特に米州で顧客フローの増加を収益に繋げることができました。結果として前年同期比で大きく改善し、他社をアウトパフォームできたと考えています。

Q5: ウェルス・マネジメント部門の月次収益トレンドと比率について、コメントをいただきたい。また、8月の相場急変の影響がどう表れ、どのように対応したのか教えてほしい。

A5: 月次収益は7月が最も大きく、8-9月はマーケットの影響を受けて減少傾向でした。7月は株式のプライマリー案件があり、強い数字となりました。8 月前半のマーケット急落で押し目買いが増える局面もありましたが、その後、減速傾向となりました。お客様への説明に時間をかけていましたので、止むを得ないと考えています。9月は逆に方向感が出ないマーケットで、東証含め市場の取引ボリュームも縮小していました。

Q6: 10月以降のウェルス・マネジメント部門収益は、7-9月と比べてどのくらいか。

A6: 10月は全体的に取引量が落ちているのでその影響は受けていますが、収益はそこまで大きな落ち込みではありません。

Q7: 第2四半期はエクイティもフィクスト・インカムも好調だった。10月に入り変化が起きているとしたらどの分野か。

A7: 10月スローなのはマクロ・プロダクトの金利と為替/エマージングで、証券化商品とエクイティは堅調です。来週の米国大統領選挙を控え、投資家の様子見姿勢が強いですが、期の後半には投資家のアクティビティは戻ってくると考えています。

Q8: アメリカン・センチュリー・インベストメンツ(以下、ACI)は、ヘッジしているにも関わらず、評価益が上振れた要因は。金利の影響と運用資産残高の伸びがあると思うが、第3四半期に金利水準が元に戻ることを考慮すると、数字は逆に振れるのか。

A8: ACI自体のビジネスが好調で、資金がしっかり入って運用資産残高が増えていることが一つの要因です。ここはヘッジがなかなか効かないので、ギャップとして出てきます。また金利低下も100%ヘッジを当てているわけではありませんので、評価益の要因となっています。金利が上昇すれば当然逆方向になる可能性はありますが、ヘッジはしていますので、その効果がどの程度効くかを注視しています。

Q9: 今回のACI評価益は、運用資産残高が増えたことによる要因と金利低下要因のどちらが大きかったか。

A9: 内訳は差し控えさせていただきますが、両方ともそれなりのインパクトがありました。

Q10: ホールセール部門の経費率が83%まで低下した。退職関連費用の剥落があったということだが、その他のオペレーションの効率化等、コアな部分のコスト削減の進捗について補足していただきたい。

A10: 構造改革委員会が主導しているイニシアティブのうち、500億円のコスト削減については、すでに策は講じており、その効果が徐々に表れています。オペレーション・モデルの変革やITアーキテクチャーの変更等、より大きな削減については、これから実行段階です。海外中心にインフレによるコストの増加圧力もありますが、引き続き、しっかりコスト・コントロールしていきます。

Q11: ウェルス・マネジメント部門では非人件費を中心に抑制したとあったが、具体的な削減項目や今後の更なる削減余地についてコメントいただきたい。

A11: ウェルス・マネジメント部門のコスト・コントロールはホールセール部門より先行しています。すべてのシステム・経費を棚卸し、断捨離を進めました。200億円のコスト削減目標について、削減項目の特定を完了し、効果も確実に表れてきています。

ここから全体的な費用構造を見直す、次のステージに入ります。オペレーションに係るフロントやバックオフィスの手順・工数等を確認しながら、コスト構造を変えていくための取り組みに着手しています。

Q12: ホールセール部門の経費率は今後も維持可能か。

A12: 第2四半期はコスト・コントロールをするなかで、収益が伸長したことから、経費率83%の着地となりました。オペレーションの変化を通じたコスト・コントロールは引き続きやっていきますので、収益水準が維持できれば、この経費率は達成可能だと思っていますし、さらに引き下げていきたいとも考えています。

Q13: 第1四半期に続き、第2四半期も現金本券差引が強かった背景を教えてください。

A13: ウェルス・マネジメント部門のビジネスモデルの転換が寄与していると考えています。新規顧客の開拓も進んでいますが、ボリュームとしては既存顧客の影響が大きいです。パートナー一人当たりの担当顧客数を絞り、一人ひとりのお客様により深いサービスが提供できるようになりました。こうしたお客様は資産規模が大きいという事もあり、お客様の満足度が向上し、新たな資金を入れていただける流れになっています。加えてワークプレイス・ビジネスについては、ウェルス・マネジメント部門とインベストメント・バンキングで共通KPIを設けて取り組んでいます。人的資本投資への関心が高まるなか、当社のご提案とお客様企業のニーズが合致し、新たな資金導入に繋がっています。地方銀行とのアライアンスも拡大しており、資金導入も順調です。

Q14: 残り顧客口座数と株式保有口座数が、前四半期比で大きく増加している要因は。

A14: LINE証券の事業承継に伴って、当社が口座を引き継いだことが影響しています。

Q15: ストック収入をストック資産で割った収益率が、前四半期比でも、トレンド的にも上がっているように見えるが、要因は何か。

A15: プロダクト・ミックスもある程度は影響しておりまして、例えばプライベート・アセットやオルタナティブ・タイプのものに資金が入ってくると全体的な収益率は上がるのだろうと考えています。

Q16: ストック収入は季節的に第2四半期および第4四半期に増える性質があるのか。

A16: 半期ごとに受け取るフィーがあり、第2四半期はその貢献もありました。

Q17: ストック資産の伸びのペースがもう一段上がるためのドライバーは何か。

A17: アドバイザリー・サービスを今後さらに強化していきたいと思っています。トランザクションを追いかけるより、お客様の資産ポートフォリオをしっかりとマネージし、アドバイスをさせていただくビジネスに移行しています。お客様の満足度と当社に対する信頼度を高めることでより多くの資産を移していただけるのではないかと考えています。

Q18: M&A戦略はアセットマネジメント領域が対象との理解でよいか。御社にとってのミッシング・ピースは何か。大手金融機関がオルタナティブ領域に関心を示すなどやや過熱気味ともみえるが、御社のスタンスは何かか。

A18: アセットマネジメント領域は、引き続き、対象の一つです。野村アセットマネジメントは日本最大級の運用会社であり、外株運用ではトラックレコードがある一方で、フォーカスする分野が限られていることから、ミッシング・ピースは多いと言えます。オルタナティブ領域には関心はありますが、バリュエーションが高い点は注意しています。どの分野にどういった機会があるか、資本余力と併せて検討してまいります。

Q19: 既存のお客様からの紹介などもあり、ウェルス・マネジメント部門の新規顧客の獲得が増えているとの説明が以前あったが、足もとでは、増加ペースがやや落ちているようにもみえる。これは一過性か、それとも一巡してきた感があるのか。

A19: 新規のお客様の獲得に関しては、いたずらに数を追っているわけではなく、私共としっかりお取引をしていただけるようなお客様を開拓し、サービスを提供していきたいと考えています。パートナー一人当たりが担当するお客様の数を減らすことで、お客様一人ひとりにかける時間が増え、より適切なサービスを提供できるようになりました。パートナーに若干、時間に余裕ができたことにより、新規開拓の風土も醸成されています。結果として上半期の新規口座数はかなり伸びています。

Q20: 業界最大手である御社が新規開拓する余地はまだあるのか。ここから飛躍的に顧客を増やしていく余地はあるのか。

A20: ある程度のお客様カバレッジはありますが、ポテンシャルはまだあります。たとえば口座だけあっても、資金をお預けいただけていない方や、お取引が少ないお客様もいらっしゃいます。また、エマージング層という、これから資産を築かれていくお客様へのリーチも増やしたいと考えていますし、注力するワークプレイスも相当ポテンシャルがあるマーケットとみています。

本資料は、米国会計基準による2025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。