

2025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

開催日： 2025年2月5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: フィクスト・インカムは同業他社も証券化商品が好調だったが、持続性をどう見ているか。証券化商品は資本規制や流動性規制上の負荷が大きいビジネスだが、いまのフィクスト・インカムの収益性は満足のいく水準か。

A1: 当社の証券化商品にはオリジネーションとセカンダリー・トレーディングがあり、前者は組成したものを速やかに販売するなど、自己保有分を抑えてリソースのリサイクルを進めることで、証券化商品として十分なROEを確保できています。モーゲージだけでなく、CLOやプライベート・クレジットなどポートフォリオの分散も進んでいます。

一方で金利プロダクトは、着実に改善しているものの、まだ本来の収益力を発揮できておらず、ここから、さらにアップサイドを提供できる余地があると見ています。

Q2: 今回、不動産の売却を発表しているが、資産効率の改善の観点で、不動産や以前あった野村総合研究所の株式売却のような資産の見直しは、どのようなプロセス・頻度で想定すればよいか。

A2: 当社は2025年12月25日に創立100周年を迎え、26年には新社屋ビルが完成します。その中に研修ができるような施設があること、足元の不動産市場、資産の活用などを考え、このタイミングで売買契約締結に至りました。野村総合研究所を含む、関連会社株式の持ち分に関しては、いま現在、変更を想定していません。

Q3: 以前、決算資料22ページで開示されている地域別損益と、ホールセール部門の地域別損益は異なっていて、米州ホールセール部門のROEはそこそこで、欧州が課題とご説明あった。第3四半期の欧州税前利益にはLaser Digitalの貢献も含まれていると思うが、欧州と米州ホールセール部門は、部門が掲げる税前ROE目標6-8%に入っているか。

A3: 開示している地域別損益はリーガル・エンティティの切り口で、我々が通常みているビジネス・パフォーマンスとは異なります。欧州の税前利益は162億円で、ご認識の通り、Laser Digitalの利益貢献もそれなりに含まれます。欧州フィクスト・インカムはまだ改善の余地はありますが、人員の入れ替えや逆イールドの解消による収益環境の改善もあり、稼ぐ力は改善傾向にあります。米州に関しては、十分な収益力があると考えています。

Q4: 不動産売却益は株主還元の原資に入ると思うが、売却時期が3月か4月か流動的なので、今回は記念配当のみの発表になったと理解している。本決算の際、総還元性向50%以上という方針に沿って、自己株式取得や何らかの追加的な還元が期待できるか。仮に不動産の利益が4月に入る場合、今期の自己株式取得額は過去と比較して小さくなる可能性があるが、4月の不動産の利益も見越して還元を考える余地はあるか。

A4: 今回の記念配当10円は通常の還元とは別であり、総還元性向50%以上という方針にまったく変更はありません。不動産売却益の認識時期は定かではありませんが、売却益も還元の対象になります。第4四半期が終わるまであと2ヶ月ありますので自己株式取得も含めて幅広く考えていきたいと思っています。

Q5: ウェルス・マネジメント部門の11月の投信販売が伸びた背景に、プライベート・クレジット投信の新規設定があった。今後、従前とは異なるプロフィールであるプライベート商品を安定的に供給することで、投信販売高にも変化があると考えていいか。

A5: 確かにプライベート商品を非常に強化しており、お客様にも親しみが出てきた印象はあります。ただ、プライベート商品だから何でも良いというわけではなく、プロダクト・ガバナンスが必要不可欠だと考えています。商品を選別し、お客様の投資余力やリスクアペタイトに沿った商品をお勧めしていきます。

Q6: ウェルス・マネジメント部門における顧客訪問時のルール厳格化は、パートナーの営業活動に影響したか。フロー収入等の水準を見る限り、影響はなかったと理解している。

A6: ビジネスへの影響はそれほど大きくなかったとみています。もちろん一部のお客様から厳しいご意見をいただくこともありましたが、信頼関係が築けているお客様とは円滑にコミュニケーションができており、多くのお客様が当社と取引を続けてくださった結果、今回の数字を残すことができました。一方で、訪問ルールの厳格化により、新規開拓に若干の影響があると聞いています。お客様に安心して取引いただけるよう、信頼回復に全力を尽くしていきます。

Q7: ウェルス・マネジメント部門の経費率は今後も維持可能か。また、ホールセール部門の経費率が79%と改善したが、今後、コストの実額を増やす可能性はあるか。

A7: ウェルス・マネジメント部門では、早期に実施したコスト削減策の効果が定着し、安定的にコストをコントロールできています。今後はITアーキテクチャーの見直しが必要ですが、変更には投資が伴い、短期的にコストが増える可能性はあります。ただし、これは将来的なコスト削減を見込んだ初期投資です。全体のコストを抑えつつ、将来に向けた削減を目指します。

ホールセール部門も、トップラインの成長とコスト・コントロールにより、経費率が79%に低下しました。今後もコスト・コントロールを継続し、効果を出していきたいと思っています。一方で海外は日本以上にインフレ圧力が強く、効果が一部相殺されることもあります。引き続き対応していきます。

Q8: ウェルス・マネジメント部門のITアーキテクチャーの見直しに伴う投資の期間・規模感は。

A8: 来年から少し投資を行う予定ですが、直ぐにはP/Lに反映されず、期ずれが生じると思います。具体的な投資規模は対外的にお伝えしていませんが、ボトムラインも考慮しながら進めていきます。

Q9: ホールセール部門の米州収益が非常に良好に見える一方で、決算資料22ページに示されている米州利益は少し減少している。この状況をどのように解釈すれば良いのか。

A9: 22ページの地域別情報はリーガル・エンティティの切り口で、ホールセール部門を示すものではありません。また、アメリカン・センチュリー・インベストメンツ(以下ACI)関連損益も含まれています。ACI関連損益は第3四半期もプラス貢献しましたが、前四半期からは大きく減少しており、ACI除きでは、米州地域の税前利益は大きく伸びています。

Q10: インベストメント・バンキングのパイプラインの積み上がり状況と、第4四半期および来期以降の収益見通しについて伺いたい。

A10: パイプラインは引き続き日本を中心に強い状況が続いており、特にM&AとECMは非常に堅調です。アドバイザリーでは、最近の環境変化に伴い顧客アクティビティが増加しており、日本M&Aのパイプラインは高水準を維持、海外でも着実に積み上がっています。トランプ政権下で規制緩和や減税が続く限り、M&Aにはプラス影響があると考えています。我々の海外インベストメント・バンキングビジネスはフル・ラインアップではないため、業界全体のトレンドと必ずしも一致しませんが、今後もパイプラインの積み上げに注力していきます。ECMもPOやIPOのパイプラインは好調です。今年度は政策保有株式の売却案件が大きく増加しており、このトレンドがしばらく続くと予想しています。

Q11: Laser Digitalは、欧州地域の増益にどの程度貢献しているのか。

A11: Laser Digitalの具体的な数字は非開示とさせていただきますが、2022年にビジネスを開始してから僅か2年あまりで黒字転換しており、先行きが期待できるビジネスです。トランプ政権の影響は追い風と見ており、中長期的にはデジタル・アセットが伝統的な資産クラスとして認知されていくと考えています。欧州地域の増益にLaser Digitalの貢献もありましたが、金利プロダクトなどホールセール部門の他のビジネスも貢献しています。

Q12: 現金本券差引の「ウェルス・マネジメント部門全体」がマイナスになっているのは事案の影響か。また、「リテールのみ」も減少となっている要因は何か。

A12: 現金本券差引の「ウェルス・マネジメント部門全体」には、イレギュラーな動きとなる法人顧客分が含まれているため、「リテールのみ」の数字をご参照ください。「リテールのみ」は第3四半期もプラスとなっており、9四半期連続でこの傾向が続いています。10月は、米国大統領選挙など複数のイベントが控えて、様子見姿勢のお客様が多かったことも影響しています。

Q13: 御社の政策保有株式の保有方針について、考え方を教えていただきたい。

A13: 政策保有株式については、これまでかなりスピード感を持って売却してきており、既にTier1資本の3%程度まで削減は進んでいます。株式数の削減目標を定め、削減を進めてきましたが、流通市場がない未上場株式の売却は難しく、ここからゼロまで削減するのは容易ではありません。今後も保有の必要性がないものについて売却を進める方針に変わりはありません。

Q14: 実績に対して、2030年の目標「ROE8～10%+」がやや低すぎるように見えるが、上方修正しない理由は何か。また、上方修正するには何が必要か。

A14: 2030年のROE目標(8～10%+)は昨年5月に掲げた目標ですが、その背景には、環境が厳しい時でも安定的に利益を確保し、ROE 8%を達成したいという思いがあります。安定収益の積み上げによるベースラインROEやリカーリング型ビジネスを拡充することで、ROEを積み上げていくことが第一優先で、環境が良い時は今回のような11%超、もしくはさらに上を目指していきます。

Q15: Laser Digitalの利益は、セグメント情報および損益計算書の勘定科目ではどこに計上されるのか。

A15: セグメント情報では「セグメントその他のその他」、勘定科目では「その他収益」(発言を訂正)です。

本資料は、米国会計基準による2025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。