

## 2005年3月期 第3四半期決算テレフォン・カンファレンス

### 質疑応答要旨

日時 : 2005年1月25日  
発表者 : 野村ホールディングス株式会社 執行役兼 CFO 丸山明

Q1: 今四半期のMTNの発行額について教えてほしい。

A1: 顧客オーダーフローの回復等により、2Q比では増加している。MTNの発行額そのものについては開示していない。

Q2: 南アフリカ・ランド建て外債の販売額を教えてほしい。

A2: 個別通貨ごとの債券販売額は開示していない。全体の販売額は、リテール外債販売額の増加にも表れているように、2Q比で増加している。

**本資料は、米国会計基準による2005年3月期第3四半期決算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おります。**

**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。本資料は、2005年1月25日現在のデータに基づき作成されております。なお、本資料で使用するデータ及び表現等の欠落・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。**

質疑応答要旨

日時 : 2005年1月25日  
発表者 : 野村ホールディングス株式会社 執行役兼 CFO 丸山明

Q1: 預かったタンス株券について、今後どのように収益に結び付けていくのか教えてほしい。

A1: タンス株券の預け入れは現状の顧客とは異なる層からのものなので、現在、新規顧客の属性を検証している。その上で、これらの新規顧客に対し、どのようなアプローチが有効か考えていきたい。相続や税金のコンサルティングを税理士などと提携して進めるなど、お客様との長期的な取引関係構築のために様々な方法を検討している。いずれにしてもこの顧客資産増加は当社にとっての大きなビジネスチャンスであると認識している。

本資料は、米国会計基準による2005年3月期第3四半期決算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おります。

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。本資料は、2005年1月25日現在のデータに基づき作成されております。なお、本資料で使用するデータ及び表現等の欠落・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。