

NOMURA

野村ホールディングス株式会社

2003年3月期

アニュアルレポート



プロフィール

野村証券グループは、コア業務である証券業およびそれに関連する業務を通じて、国内の個人投資家や国内外の政府・企業など、さまざまなお客さまの資産運用および資金調達などに関する幅広いニーズにお応えする金融サービス・グループです。

野村証券グループは、野村証券株式会社をはじめとする国内子会社、ならびに28カ国におよぶ海外ネットワークを一体として、国内個人投資家への資産管理業、株式や債券のセールス・トレーディング業務、国内外の政府・企業などの発行する株式や債券などの引受業務、M&A / 財務アドバイザー業務、自己資金を投入して企業再編などを進めるマーチャント・バンキング業務および投資信託・年金資産などの運用を行うアセット・マネジメント業務などにおいて、競争力のある商品、付加価値の高いサービス、およびアドバイスを提供してまいります。

目次

財務ハイライト	1
ビジネス・ポートフォリオ	2
野村証券グループの経営方針	3
トップ・メッセージ	4
トップマネジメント・インタビュー	8
部門ヘッド・メッセージ	12
野村証券グループ	18
各部門戦略	21
国内営業部門	22
グローバル・ホールセール部門	26
アセット・マネジメント部門	30
リサーチ	34
野村証券グループの社会貢献活動	38
野村ホールディングス株式会社	
会社概要 / 株式情報	42
取締役 / 執行役	43
子会社・関連会社	44
野村証券国内支店一覧	47

本資料は、野村証券グループの業績および今後の経営戦略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載等を行わないようお願いいたします。

財務ハイライト (米国基準連結)

野村ホールディングス株式会社

	(単位:百万円) 1株当たり情報除く			(単位:百万USD) 1株当たり情報除く
	2001年3月期 (2000年4月1日～ 2001年3月31日)	2002年3月期 (2001年4月1日～ 2002年3月31日)	2003年3月期 (2002年4月1日～ 2003年3月31日)	2003年3月期 ⁽⁴⁾ (2002年4月1日～ 2003年3月31日)
損益計算書データ				
収益合計	¥1,469,298	¥1,825,399	¥840,919	\$7,122
金融費用	553,643	504,048	274,645	2,326
収益合計(金融費用控除後)	915,655	1,321,351	566,274	4,796
金融費用以外の費用	759,483	1,148,379	518,865	4,394
会計原則変更による累積的影響額および税引前当期純利益	156,172	172,972	47,409	402
法人所得税等	98,762	4,926	37,295	316
会計原則変更による累積的影響額前当期純利益	57,410	168,046	10,114	86
会計原則変更による累積的影響額			109,799	930
当期純利益	¥ 57,410	¥ 168,046	¥119,913	\$1,016
貸借対照表データ(期末)				
総資産	¥ 17,146,024	¥ 17,758,273	¥ 21,169,446	\$ 179,296
株主資本	1,436,428	1,604,929	1,642,328	13,910
資本金	182,797	182,800	182,800	1,548
発行済株式数	1,962,977,841	1,965,919,860	1,965,919,860	
株主資本純利益率(ROE) ⁽¹⁾	4.0%	11.1%	7.4%	
1株当たり情報				
	(単位:円)			(単位:USD)
会計原則変更による累積的影響額前当期純利益 - 基本 ⁽²⁾	¥ 29.25	¥ 85.57	¥ 5.17	\$0.04
当期純利益 - 基本 ⁽²⁾	29.25	85.57	61.26	0.52
会計原則変更による累積的影響額前当期純利益 - 希薄化後 ⁽²⁾	29.25	85.32	5.17	0.04
当期純利益 - 希薄化後 ⁽²⁾	29.25	85.32	61.26	0.52
株主資本 ⁽³⁾	731.77	816.48	846.40	7.17
現金配当 ⁽³⁾	17.50	15.00	15.00	0.13

注記:

(1) 当期純利益を前期末株主資本と当期末株主資本の平均で除して算出しております。

(2) 期中加重平均発行済株式数(当社が保有する自己株式を除く)に基づき算出しております。

(3) 期末発行済株式数(当社が保有する自己株式を除く)に基づき算出しております。

(4) ニューヨーク連邦銀行が関税目的のために公認するニューヨーク市における正午現在の電信買相場を用い、2003年3月31日の為替相場 ¥118.07 = 1USDにより換算しております。

野村証券グループのビジネス・ポートフォリオは、国内営業部門、グローバル・ホールセール部門、アセット・マネジメント部門で構成されます。

国内営業部門

国内営業部門では、お客さまの資金運用に関するさまざまなニーズに合致する商品やポートフォリオを提案し、長期にわたる資産形成のアドバイスをする資産管理業を展開しています。

グローバル・ホールセール部門

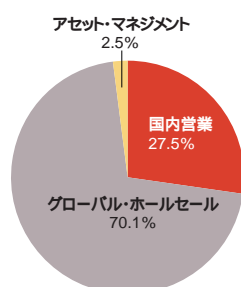
グローバル・ホールセール部門では、お客さまの有するさまざまな問題に対して、グローバルに展開する当社のネットワークを活かし、資本市場を通じてさまざまな問題解決手段を提供する問題解決型金融ビジネスを展開しています。この部門は、フィクスト・インカム、エクイティ、インベストメント・バンキング、マーチャント・バンキングで構成されています。

アセット・マネジメント部門

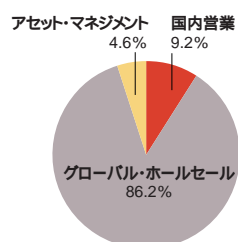
アセット・マネジメント部門では、投資信託運用業務や年金資金などに対する投資顧問業務のほか、確定拠出年金市場においても制度導入支援から商品供給に至る一貫したサービスを提供しています。



セグメント税引前利益構成



2003年3月期



2002年3月期

野村証券グループの経営方針

トップ・メッセージ	4
トップマネジメント・インタビュー	8
部門ヘッド・メッセージ	12
国内営業部門	
グローバル・ホールセール部門	
アセット・マネジメント部門	
野村証券グループ	18
経営目標	
業務運営	
日本再生への貢献	
コーポレート・ガバナンス体制	
業務執行体制	



野村ホールディングス株式会社
執行役社長 古賀信行

平素より野村証券グループをお引き立て賜り、誠にありがとうございます。本年4月に野村ホールディングスおよび野村證券の社長兼CEOに就任しました古賀信行です。このたび、2003年3月期(当期)のAnnualレポートの発行に当たり、野村証券グループ(当社)の概況と今後の経営方針についてご報告させていただきます。

経営環境と経営成績

当期の経営環境は、深刻化するデフレ、長引く不良債権問題、不透明感を増す世界情勢など、大変厳しいものがありました。しかしながら、政策面では、昨年後半に不良債権処理と産業再生の一体化を目指したプログラムが発表されるなど、日本経済の再生に向けて重要な動きが出はじめています。また、企業部門では、抜本的なリストラクチャリング、株式持合い解消の進展、自社株買いやM&Aの増加など、株主価値の向上に向けた企業変革がますます加速しています。家計部門では、安全資産への志向が一般に強まっていますが、その一方で外貨建て債券に対する投資が大幅に増加するなど、冷静にリスクとリターンを見定めながら資金をシフトさせる動きが顕在化しはじめています。

当社は、このような環境のもと、お客さまに資本市場を通じたさまざまな解決策や投資の機会を提供してまいりました。この結果、米国会計基準に基づく当期の経営成績は、収益合計(金融費用控除後)が5,663億円、税引前当期純利益が474億円、当期純利益は1,199億円となり、株主資本純利益率(ROE)は、7.4%となりました。

経営目標

当社の経営目標は、グローバル・ベースでの競争力を備えた日本の金融機関として確固たる地位を築くことです。

この経営目標の達成に向けて、日本の証券市場の拡大に向けた取り組みの強化、日本を源泉としたビジネス・オリジネーションの強化、各部門の連携による総合力の追求の3点を重点課題として取り組んでまいります。なお、数値目標として中長期的に10%から15%の水準のROEを平均して確保することを目標としております。

経営体制の強化

当社は、第99期定時株主総会の承認を得て委員会等設置会社体制に移行いたしました。移行の目的は以下の3点です。第一に経営の透明性の向上です。委員会等設置会社への移行により、経営の監督機能を強化し、透明性をさらに向上させてまいります。第二にグループ運営の機動性の向上です。委員会等設置会社への移行により、経営の監督機能と業務執行機能が分離され、執行役に業務執行の権限が大幅に委譲されることによって、よりスピード感のある連結経営を行うことが可能な体制となります。第三に内部統制システムの強化

です。より効果的な内部統制システムを構築し、その機能を一層強化してまいります。

業務執行体制

野村ホールディングスと野村証券をはじめとする国内外の子会社は、「野村証券グループ」として統一された戦略のもとに一体的な業務運営を行っております。経営戦略の遂行にあたっては、個々の会社単位ではなく、グローバルに統合された業務部門を中心として進めています。具体的には、野村ホールディングスに置かれた経営会議を中心として各業務部門の事業計画を精査した上で、経営資源を業務部門ごとに機動的に配分する体制になっています。なお、経営会議の諮問機関として、日本を代表する実業界のメンバーによって構成されるアドバイザリー・ボードを設置しており、多面的な観点から経営を遂行することが可能な体制にしています。

当社のビジネス・ポートフォリオは、国内営業部門、グローバル・ホールセール部門、アセット・マネジメント部門から構成されます。各業務部門のヘッドは、与えられた経営資源の範囲内で業務執行を行う一方、業務執行の結果については、野村ホールディングスにおいて、税引後利益から資本

コストを差し引いたノムラ・バリュー・アディット（NVA）などの業績評価指標を用いて各業務部門の成果をモニターしております。

業務執行にあたっては、COO（業務執行責任者）が3つの業務部門全体を統括します。一方、Co-COO（共同業務執行責任者）は、野村証券グループ各社のコーポレート活動を統括します。これにより、部門間の連携を高めるとともに、リーガル・エンティティの殻を打ち破り、野村証券グループとしての総合力を追求してまいります。

戦略

当社の戦略は、事業再編を進める企業と現預金に偏在する個人金融資産との間の橋渡しをすることにより、日本経済の再生に貢献しながら、ビジネスを拡大していくことです。

国内営業部門では、現預金に偏った個人金融資産を直接金融の分野に導くこと、およびそれにより当社の顧客基盤を拡大させていくことを目標としてまいります。そのため、コア・バリュー、すなわち、ターゲットとするお客さまが最も重視する価値に焦点をあてたサービス提供体制の構築を目指します。また、顧客基盤の拡大のためには、対面サービスとIT関連サービスの融合を図ることに

より、セールスは対面サービスへの時間配分を増やし、コンサルティング力を強化しています。一方、お客さまのコア・バリューを素早く商品組成に反映する仕組みを整えることによって、商品構成の多様化に努めています。さらに、大学での証券教育講座をはじめ、証券市場への参加者の裾野を広げるために投資家教育に引き続き取り組んでまいります。

グローバル・ホールセール部門では、日本を軸としたグローバル・ビジネスで強固な基盤を築くことを目標とします。そのための戦略は、第一に、リテールとホールセールの総合力を発揮すること、すなわち、グローバルな引受ネットワークとマザー・マーケットにおける強力な販売ネットワークを併せ持つことによって達成可能になるビジネスを追求することです。第二に、日本をベースとしたグローバル化を推進することです。すなわち、産業再編に伴う国内外のM & A案件、企業再生ビジネス、また資産流動化のためのファイナンス・ビジネスなど、今後成長が見込まれる分野への取り組みを強化し、お客さまのさまざまなニーズをくみ上げながら、グローバル化を推進してまいります。

アセット・マネジメント部門では、運用ビジネスと確定拠出年金ビジネスの強化を図ります。その

ため、運用体制の集約化や調査機能の強化など、中長期的に運用の付加価値を生み出すことができる体制を整備し、運用パフォーマンスの向上を目指します。また、販売チャネルの拡大と提供する商品の多様化を図りながら、運用資産の増加と収益基盤の拡大に努めてまいります。確定拠出年金ビジネスでは、投資信託業務および投資顧問業務で培ったノウハウの活用と職域マーケットにおける顧客基盤を柱に、業務を推進してまいります。

当社は強化された経営システムのもと、日本の資本市場の拡大に向けた自らの役割をしっかりと果たすことを通じて、日本企業や日本経済の活性化に貢献しながら、株主価値の中長期的な向上に取り組んでまいりたいと考えています。今後とも格別のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2003年7月

古賀 信行

執行役社長

「野村証券グループ」は、グループとしての総合力の発揮を推進する新たな業務執行体制をスタートさせました。社長兼CEOの古賀信行よりグループの運営像と経営観を、また副社長兼COOの戸田博史および副社長兼Co-COOの稲野和利より、それぞれの役割や今後の目指す方向性についてお話しします。



執行役副社長兼COO
戸田博史

執行役社長兼CEO
古賀信行

執行役副社長兼Co-COO
稲野和利

日本を強くしながら
野村も強くなる、
野村が強くなることで日本全体も強くなる、
この好循環を実現したい

古賀社長

古賀社長の目指す「野村証券グループ」の運営像についてお話しください。

私どもは証券業と証券業に密接に関連する業務をコア業務と定義し、そこに関連する野村ホールディングス傘下企業を「野村証券グループ」として一体運営しています。つまり、野村証券グループ全体をあたかもひとつの企業として、統一された戦略のもとに運営していくことを目指しています。

業務執行は個々の会社単位ではなく、国内営業部門、グローバル・ホールセール部門、アセット・マネ

ジメント部門のグローバルに連携された3つの部門を中心に行われます。これら3部門は、お客さまやマーケットの声に真摯に耳を傾け、国内外に蓄積された経験とノウハウを結集することにより、証券市場を通じた付加価値の高い問題解決策をお客さまに提供することを通じて、各業務分野における確固たる競争力を確立することが求められます。

私の目指す「野村証券グループ」の運営像は、こうした各部門単位で有する競争力、付加価値をさらに向上させていく取り組みを、単に各部門の枠内での部分的な最適化に終わらせることなく「野村証券グループ」としての全体的な最適化に結びつけるべく、当社の最大の強みである総合力の発揮を強力に推し進めていくことです。

今回の経営体制の構築にあたっては、その点を特に意識しています。まず、3部門の業務遂行の統括を、COOの戸田副社長にお願いしました。戸田副社長には、部門ごとの専門性の向上を追求する

執行役社長兼CEO
古賀信行



と同時に、レベルアップした各部門間の連携強化を通じて、日本およびグローバル・マーケットにおいて当社の総合力を存分に発揮していただきます。

また、グループとしての一体化を推し進める上では、根底に流れる企業文化や哲学を一体的に醸成していくことなどを含めた、各種インフラの整備が大切となります。野村証券グループの一体運営というコンセプトを推し進める上で、稲野副社長には、Co-COOとして野村証券グループがひとつのバーチャル・カンパニーとして名実ともに最大の効果を発揮できる体制および環境の構築をお願いしています。

古賀社長の経営観を教えてください。

当社は、氏家社長(現会長)体制下で持株会社に移行し、ニューヨーク上場も果たしました。この間、私は副社長という立場から野村証券グループ全体の経営を担ってまいりました。私は、かねがね、金融機関の国際的な競争力は母国の国力に大きく左右されると信じています。国の強さが金融の世界でも強さになって表われます。日本を強くしながら野村も強くなる、また野村が強くなることで日本全体も強くなる、私の企業経営のプライオリティはこの好循環を実現することにあります。

現下の経済状況は極めて厳しいわけですが、当社が一段の飛躍を果たすための環境には恵まれています。「変わらない」と揶揄されてきた日本において、「変わらなければならない」という認識がいつになく強くなっています。「企業はこう生まれ変わるんだ」という具体的なモデルの提示や、投資家にとっての成

功体験はまだまだこれからですが、ビジネス・チャンスには満ち溢れています。こうしたビジネス・チャンスに対して、野村証券グループの国内外に蓄積されている経験、ノウハウ、専門性を結集し、足元の基盤を確固たるものにしなければなりません。グローバル化する日本の企業や個人の証券取引のニーズに確実に応えていくことによって、国際舞台での、欧米の競合相手との競争にも自然と伍していくことができると考えます。

**「日本再生」こそがすべての
ビジネス・ラインが共有できる
目標であり、全社一丸となって
取り組んでいきたい**

戸田副社長

COOとしての役割について教えてください。

COOとしての私の役割は、古賀社長の示す経営理念に基づき、より具体的な経営戦略を立案、実行していくことです。国内営業部門、グローバル・ホールセール部門、アセット・マネジメント部門の3部門の事業戦略がグループ全体として有機的に実行されるよう指揮をとっていくこと、つまり部門ごとの取り組みを無駄なくグループ全体の目標達成につなげていくことです。

私は、「日本再生」こそがすべてのビジネス・ラインが共有できる目標であり、今後数年をかけて全社一丸となって「のめり込む」価値のあるメガ・トレンドだと確信しています。

当社は社会的な意義と自分たちの目標を重ね合わせることでできた時、そのパワーを最大限に発揮するというのが私の持論です。例えば、かつて国債大量発行時代に、当社は会社の利益と資本市場を拡大させるという社会的意義を重ね合わせ、そこに証券業の大きな将来性と当社飛躍の可能性を感じ取ってきました。

今、日本経済は複雑な要因が絡み合い、複合的な危機に直面しています。その解決に向けたひとつ



の突破口として期待されているのが、当社によって立つ直接金融の活性化です。資本市場はまだ本来期待されている機能を十分に果たしているとは言えない状況ですが、今ほど我々のビジネスの目標が、社会的な意義と密接にリンクしている時期はかつてなかったのではないのでしょうか。

当社が顕在的、潜在的に持っている力を総動員することで、野村証券グループ全体としての「日本再生」戦略を体系的に描き、具現化していきたいと考えています。

「日本再生」に向けて、野村証券グループはどのような分野で貢献できると考えていますか。

当社が貢献すべき分野は大きく2つに括られると考えています。ひとつは現預金に偏在している個人金融資産を直接金融へ導く動きを強めること、もうひとつは、勝ち組企業となるべく真摯な努力を続けている企業をリスク・キャピタルの提供を含めてしっかりとサポートしていくことです。

野村証券グループには、この2点に全社一丸となって取り組んでいくことができるインフラ、経験、ノウハウ、情報、専門性が国内外に蓄積されています。

第一点の個人金融資産の直接金融へのシフトという観点からは、個人のお客さまの価値観に合った的確なサービスの提供を通じて顧客基盤を拡大し、資本市場へ流れる資金を増大させるという役割を担っています。全国128の支店網を通じた対面サービス、インターネットを使ったサービスである野

村ホームトレードやコール・センターなどの非対面サービス、さらに従業員持株会などの企業チャネルを通じたサービスの提供など、当社は既に国内に強力なお客さまとのインターフェースを構築しています。魅力的な商品、高付加価値の情報をこれらのインターフェースを通じて提供することで、的確なリスク管理のもとで個人と企業間の資金循環を拡大させることに貢献できると考えています。

第二点については、例えば「企業再生」に関わる分野において、当社は1995年以来、海外で積極的に自己資金投資業務(プリンシパル・ファイナンス業務)を展開してきました。高い信用力と洗練された金融技術を背景として英国国有鉄道や軍人住宅の民営化、全英に展開しているパブ・チェーンなどへ自己資金を投資するとともに、そうした投資先の経営改善を積極的に推し進めることによって企業価値の向上に貢献してきました。これらの実績を背景に2000年には野村プリンシパル・ファイナンスを設立し、日本国内においても積極的な自己資金投資活動を展開しています。当社は、リスク・キャピタルの提供はもとより、バランス・シートの改善、経営リスク・マネジメント、経営コンサルティング、業務提携のアレンジメントといった幅広い多様な専門能力を發揮し、企業の活性化を通じて日本経済再生に向けた大きなうねりを生み出していきたいと考えています。

**野村証券グループを
高度な次元で統合された企業体と
すべく、そのための体制や環境を
構築していきます**

稲野副社長

Co-COOとしての役割について教えてください。

Co-COOとして求められる役割については先ほど古賀社長より説明があった通り、野村証券グループが統一された戦略のもとであたかもひとつのパー

執行役副社長兼Co-COO
稲野和利



チャル・カンパニーとして機能していくよう、インフラの整備を含めた環境の構築を図っていくことです。野村証券グループを構成する各企業は、それぞれが強力な個性と専門性、競争力を有しています。私が社長を務める野村アセットマネジメントも、国内最大の運用資産を有する投資信託・投資顧問会社として、日々全力でその付加価値の向上を目指して取り組んでいます。こうした、野村証券グループ各社が、自らの強みとする基盤のさらなる強化に向けて不断の努力を継続すること自体は企業として当然のことでしょう。しかし、一方で複雑化する時代のニーズに的確に対応していくためには、組織や会社の枠を超えた有機的な結びつきを強めていく必要があります。特に「日本再生」という最大のテーマを自らに課した当社には、今後より一層、それぞれの専門性の追求と、その専門性を的確な管理のもとに結合させることで生み出される最高度の付加価値の提供が求められるでしょう。私は、野村証券グループというパーチャル・カンパニーを高度な次元で統合された企業体とすべく、企業文化の一体的醸成、グループ経営システムの整備といったさまざまな観点から具体的な取り組みを行っていきます。

稲野副社長が委員長を務めるB&Dプロジェクトとはどのようなものなのでしょうか。

B&D(Basic & Dynamic)プロジェクト^注は、野村証券グループならびに広く証券市場の「社会的承認の向上」を目指し、約3年にわたり取り組みを継続している当社の中心的プロジェクトです。このプロ

ジェクトは、精神的な部分を含めた内部の改革と、外部に向かって示す行動から成り立っています。

まず内部の改革については、一例として「コミュニケーション活性化」に向けた価値観共有の進展が挙げられます。それは業務上の会議で意思疎通が図られたという業務改善の類ではなく、もっと広がりとお興行きを持ったコミュニケーションです。組織が異なる、業務が異なるといった、会社が大きくなればなるほど増大するコミュニケーションの阻害要因を超越することを可能にする一定の道筋が見えてきたと思います。野村証券グループを舞台としたコミュニケーションの活性化に向け、今後もさらにプロジェクトの推進を強化していきたいと考えています。

外部に向かって示す行動についての具体例は、代表的なものとして冠講座が挙げられるでしょう。現在、全国の110以上の大学で証券教育講座の提供を行っていますが、ここまでになるとは当初正直なところ考えていませんでした。この冠講座には大勢の当社役職員が関わっており、担当業務に忙しい日々を送りながらも、使命感に燃えて取り組み続けてきました。冠講座を受講した学生数は延べにして2万人を超えるまでになっています。私たちが重視しているのは、その人たちが将来当社のお客さまになるかどうかではなく、資本市場、証券市場というものに触れ、興味を持つ学生が少しでも増えればよいということであり、このことが将来の日本の健全な資本主義経済の育成に貢献するのではないかとことです。こうした活動を一企業がやるべきかという議論は一方にあります。そういう議論をしているよりもまずやってみることが大切で、やり続けてきたことは意味あることだったと評価しています。また、冠講座から発展的に出てきた「産学連携」についても、大学側が当社のノウハウやスキルを有効に活用し、学問と実務の距離を近づけていくことに貢献できるのではないかと期待しています。

(注) 経済発展のための資金循環を支える証券業の本質である「Basic」に対する誇りと、変化を先取りした新しい価値の創造に進む「Dynamic」な力を両輪として、お客さまから信頼される金融サービス会社になることを目指して取り組み続けられている活動。

国内営業部門

コア・バリュー・フォーメーション戦略で強固で揺るぎない顧客基盤と収益基盤の構築を目指します。

国内営業部門は、マザー・マーケットにおける個人投資家の裾野の拡大を通じた強固な顧客基盤と、単一マーケットの変動の影響を受けにくい収益基盤の構築を目指しています。

経営環境は日本経済や株式市場の低迷が長引き、依然として厳しい状況が続いていますが、約1,400兆円の個人金融資産に占める有価証券の比率は、いまだ10%と先進諸国の中でも最も低い水準にあり、証券業の成長ポテンシャルは非常に高いと考えています。実際、外貨建て債券の好調な売買募集動向や株式保有口座数の伸びに、直接金融市場への資金シフトを見て取ることができます。今後このような流れは、証券市場の改革促進プログラムや企業年金制度の見直しに伴う確定拠出年金(401K)の拡大、金融所得の一元化の進展など、制度面からも後押しされると考えられます。

そこで、国内営業部門では、自らが立脚する顧客マーケットをセグメントし、ターゲットとするお客さまが最も重視する価値、すなわち「コア・バリュー」に焦点をあてて商品やサービスを提供する体制を整えました。これが、国内営業部門の基本戦略であるコア・バリュー・フォーメーションです。この戦略を進めていくことで、我々の目指す強固な顧客基盤と、単一マーケットの変動の影響を受けにくい収益基盤を構築していきます。



さらに、長期的な視点で個人投資家の育成へ向けた取り組みを強化してまいります。現在取り組んでいる証券教育講座については、2004年3月期も110を超える大学で開講を予定しています。このような証券教育活動は、証券市場への理解者を増やしていくことで、結果的に個人投資家の裾野の拡大に貢献することを目的とした取り組みです。今後は地域における生涯学習においても講座提供を展開するなど、大学だけでなく地域コミュニティへもその活動の領域を広げていきます。

こうした取り組みを通して、企業を評価する個人投資家の審美眼が高まると、より付加価値を生み出す企業への投資が進むという市場原理が働き、それが産業の活性化や経済の再生につながる好循環を生み出します。このような循環を実現できるかどうかは日本再生の鍵を握ると考えられます。国内営業部門では、日本再生の鍵を握る個人投資家の育成を通じてこの好循環を実現し、日本再生に貢献してまいります。



執行役
国内営業部門担当
柳谷 孝

経営成績

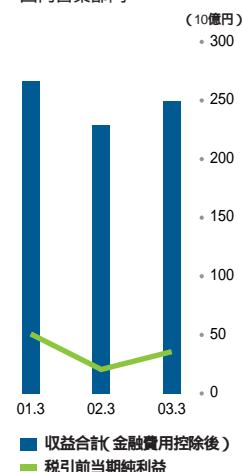
国内営業部門は、日本の個人投資家および企業に対し、幅広い商品群を活用して中長期的な観点から資産管理に関するサービスを提供しています。

2003年3月期の国内営業部門の収益合計（金融費用控除後）は、2,493億円と前期比9%の増加となりました。また、税引前当期純利益は前期比74%増の357億円となりました。

国内株式市場は当該期間で日経平均が28%下落するなど、引き続き大変厳しい環境にありましたが、外債や変額年金保険などさまざまな商品への取り組みを通じてサービスを多様化させることにより、こうしたマーケット変動による影響を最小限にとどめ、増収・増益を達成することができました。

顧客基盤につきましても、同様に株式市場の下落を受け、株式を中心に顧客資産は減少しましたが、外債や個人向け国債の販売、個人による株券預入れの増加などにより、顧客資産の減少率は6%にとどめております。一方こうした環境下におきましても、当社国内営業部門における株式保有口座は130万口座を超えるなど、株式投資の裾野は着実に拡大しています。

国内営業部門



グローバル・ホールセール部門

産業再生、日本再生に向けた動きをビジネス化し
収益向上に結びつけるとともに、日本再生に貢献します。

わが国ではバブルの発生と崩壊の過程で、収益を生まない事業に多くの資産が振り向けられ、それが今日に至るまで固定されていることにより、効率的な資産の活用が妨げられてきました。

しかし近年、長引く不況の中でようやく産業再生、日本再生に向けた動きが本格化してきております。多くの日本企業は、リストラチャリングを通じてバブル期に発生した資源の非効率的なアロケーションの解消に取り組んでおり、また産業再生機構の設立やりそな銀行への政府の追加出資を含む銀行の資本増強の動きなどにより、日本経済全体の改革のスピードが加速される可能性があります。

こうした中、グローバル・ホールセール部門は、資本市場を通じた多様な問題解決策を国内外の政府・企業などのお客さまに提供する問題解決型金融サービスを積極的に展開しております。今後、M & Aなどを通じた産業再編、勝ち組企業を目指したファイナンス、企業再生ビジネスや資産の流動化などは従来にも増して大きく進展すると考えられます。グローバル・ホールセール部門では、こうした産業再生、日本再生に向けた動きを4つのビジネス・ライン(フィクスト・インカム、エクイティ、インベストメント・バンキング、マーチャント・バンキング)でビジネス化し、企業や産業の活性化に貢献しながら、当社



の利益とプロフィールの向上に結びつけていきます。

グローバル・ホールセール部門の目標は、当社が目指している「グローバル・ベースでの競争力を備えた日本の金融機関」としての地位の確立に向けて主導的な役割を果たすことです。その戦略は、当社の強みであるリテールとホールセールの総合力を最大限に発揮し、日本をベースとしたグローバル化を追求することです。日本再生への動きが加速しつつある現在、当社が注力するビジネス分野が、今ほど社会に貢献できる時はありません。日本再生をビジネス・チャンスとして捉えていく中で、第一段階として国内基盤をより強固なものとし、第二段階で日本を軸とするクロス・ボーダー・ビジネスにおける圧倒的なプレゼンスを確立し、第三段階で真のグローバル・プレーヤーとしての地位を実現したいと考えています。

グローバル・ホールセール部門では、常に将来を見つめ、お客さまの発展に貢献することを通じて産業再生および日本再生に大きな貢献を果たしてまいります。



執行役
グローバル・ホールセール部門担当
柴田拓美

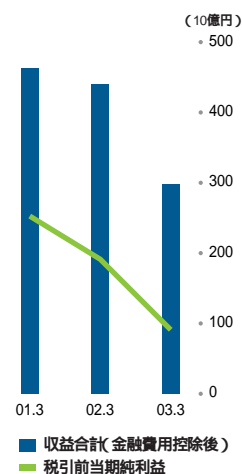
経営成績

グローバル・ホールセール部門は、世界各国の法人顧客などに対し、注文の執行やマーケット・メイキングといったトレーディング関連サービス、引受やアドバイザリー業務といったインベストメント・バンキング・サービスを提供しています。また、その一方、マーチャント・バンキングなどの自己の資金を投入する取引も行っています。

2003年3月期のグローバル・ホールセール部門は、収益合計(金融費用控除後)で2,985億円、税引前当期純利益で910億円となり、マーチャント・バンキングで大きな利益の上があった前期に比べ、それぞれ32%、52%の低下となりました。

ビジネス・ライン別では株式市場の厳しい環境を受け、エクイティ、インベストメント・バンキングの収益がそれぞれ34%、22%減少したのに対して、個人投資家を中心とした外債投資ニーズの高まりをいち早く捉えたフィクスト・インカムの収益が70%伸び、部門全体の収益を牽引しました。マーチャント・バンキングについては、当期は大きな資産売却はありませんでしたが、日本での投資実績を着実に積み上げることができました。

グローバル・ホールセール部門



アセット・マネジメント部門

資産運用ビジネスと確定拠出年金ビジネスを強化し
多様化する資産運用ニーズに応えています。

現在、日本では経済社会システムの成熟化、少子高齢化の進展などにより、一般家計から機関投資家に至るあらゆる投資家層において、適正かつ効率的な資産運用の必要性が高まっています。殊に、戦後増加し続けてきた個人金融資産の成長が止まり

つつあるという事実は、資産運用の必要性をますます高めています。長引く超低金利、世界的な株式市場の低迷など、アセット・マネジメント部門を取り巻く環境は厳しいものの、中長期的には成長が期待される分野であるという認識に変更はありません。

アセット・マネジメント部門では、こうした動きを的確に捉え、多様化する資産運用ニーズにお応えするため、投資信託業務、投資顧問業務などの資産運用ビジネスの強化と確定拠出年金ビジネスの強化に取り組んでいます。

資産運用ビジネスにおいては、野村アセットマネジメントを中心に、中長期的な付加価値の源となる分野を見定め、強化することを戦略としています。

資産運用ビジネスにおける課題は、パフォーマンスの向上、総合的な付加価値の向上、浸透チャネルの拡大です。パフォーマンスの向上にあたっては、2003年3月期に野村アセットマネジメントで取り組んだ「運用力強化プロジェクト」における包括的な検討を踏まえ、運用体制の集約化、企業調査の強化など、中長期的な時間軸で運用における付加価値を着実に発揮できる体制を整備し、さまざまな施策を実行に移しています。総合的な付加価値の向上にあたっては、ディスクロージャーの質量面での充実など、パフォーマンス以外の付加価値の向上を目指しています。また、浸透チャネルの拡大については、証券会社、銀行など販売チャネルごとの戦略を立案・実施するとともに、他部門との連携によるクロスセルの拡大に取り組んでいます。



確定拠出年金ビジネスでは、投資信託業務および投資顧問業務で培ったノウハウの活用と、従業員持株会などのマーケットにおける高いプレゼンスを背景に、制度導入支援から商品供給に至るまで一貫した幅広いサービスを提供しています。確定拠出年金ビジネスは、企業に対しては年金制度に関するソリューションの提供により企業価値を高めるビジネスであり、同時に個人に対しては直接金融市場への参加者を増大させるきっかけとなるビジネスです。個人投資家の育成という面では、まさに入り口にあたります。当社は、そうした認識のもと、運営管理機関・商品提供の拡大、提供商品への資金誘導、サービスおよび体制の継続的な見直しを通じて、確定拠出年金ビジネスの強化を図っています。

以上のようにアセット・マネジメント部門では、日本経済の活性化のために重要な役割を果たす資産運用ビジネスの拡大に向けて、積極的に業務を展開しています。



執行役副社長兼Co-CEO
兼アセット・マネジメント部門担当
稲野和利

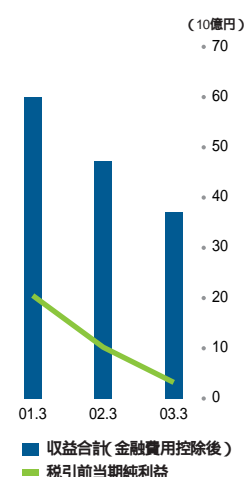
経営成績

アセット・マネジメント部門は、野村アセットマネジメントを中心に、野村証券や他の金融機関を通じて販売される投資信託の設定・運用や、年金基金などのお客さまに対する投資顧問業を行っています。また、確定拠出年金ビジネスにおいても、制度導入コンサルティング、商品提供、投資教育などを行っています。

2003年3月期のアセット・マネジメント部門の収益合計(金融費用控除後)は371億円、税引前当期純利益は32億円となり、前期比それぞれ21%、69%の減少となりました。

主な要因は、公社債投信の解約の増加による信託報酬の大幅な減少です。野村アセットマネジメントの運用資産残高は、2003年3月期末で約14兆円となっており、2002年3月期末比4兆円の減少となっております。金融機関の設定によるETF(株価指数連動型投資信託)の残高増加と外債ファンドの増加などにより、株式市場は大幅に下落したものの、株式型投信の残高は約3兆円と前年期末比ほぼ横ばいとなっております。一方、公社債投信の解約による残高減少を主因として、公社債型投信は同約3兆円の減少となっております。また、投資顧問契約資産残高は、前年期末比1兆円減の約4兆円となっております。

アセット・マネジメント部門



野村証券グループは、持株会社である野村ホールディングス株式会社とその傘下にある国内外の子会社で構成される金融サービス・グループです。野村証券グループは統一された戦略のもとに一体的な業務運営を行い、お客さまに付加価値の高い金融サービスを提供し、その対価として得られる持続的な収益をもって、株主価値の持続的向上に努めてまいります。

経営目標

野村証券グループの経営目標は、「グローバル・ベースでの競争力を備えた日本の金融機関」として確固たる地位を築くことです。今後、飛躍的に拡大する可能性のある日本の証券市場における事業基盤を一層強化するとともに、国内外における野村証券グループの総合力を結集することにより、経営目標を達成し、株主価値の向上を図ってまいりたいと考えています。

具体的な経営指標としましては、株主価値の増大を示す代理指標として、連結ベースで中長期的に10%から15%の水準の株主資本純利益率(ROE)を平均して確保することを目標といたします。

業務運営

経営戦略の遂行にあたっては、個々の会社単位ではなく、グローバルに連携された業務部門を中心としてまいります。野村証券グループの業務部門は、国内営業部門、グローバル・ホールセール部門およびアセット・マネジメント部門からなります。また、グローバル・ホールセール部門は、フィクスト・インカム(債券等業務)、エクイティ(株式等業務)、インベストメント・バンキング(投資銀行業務)およびマーチャント・バンキング(自己投資業務)で構成されています。

持株会社である野村ホールディングスは、各業務部門の事業計画・予算を精査した上で、経営資源を業務部門ごとに配分してまいります。各業務部門は、与えられた経営資源の範囲内で業務を執行し、その結果については、野村ホールディングスにおいて定期的にモニターする体制としています。

野村証券グループでは、各業務部門に適切な範囲で権限を委譲し、それぞれの専門性の向上を図ると同時に、部門間の連携を強化し、グループとしての総合力が十分に発揮されるよう業務

運営体制を整備してまいります。

日本再生への貢献

産業再生機構の発足に象徴されるように、わが国では産業再編の動きが本格化してきています。当社は、アドバイザー業務から資産の売買、資金調達、そして自己資金の投資に至る総合的なサービス体制をもって、こうした動きをサポートしてまいります。強固な顧客基盤を有する国内営業部門、高い専門性を備えたグローバル・ホールセール部門、そして投資家に対する魅力的な商品の供給を使命とするアセット・マネジメント部門が協力して、新しい資金の流れを作り、長期低迷する日本経済の再生に積極的に貢献してまいります。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、株主価値の向上を意識した経営を行っており、コーポレート・ガバナンス強化策として、これまで以下のような対応を図ってまいりました。

1. 社外取締役の設置
2. 社外取締役が参加した経営管理委員会の設置
3. 過半数が社外取締役からなる報酬委員会の設置
4. アドバイザリー・ボードの設置
5. 役員退職慰労金の廃止
6. 役職員へのストック・オプションの付与

そして、さらなるコーポレート・ガバナンス強化のために、第99期定時株主総会の承認を得て、委員会等設置会社体制へ移行いたしました。

委員会等設置会社について

委員会等設置会社においては、社外取締役が過半数を占める指名・監査・報酬の3つの委員会が設置されるとともに、業務執行を担当する役員として執行役が置かれます(監査委員会を設置するため、監査役は廃止となります)。取締役は、3つの委員会の活動などを通じて経営の監督を行い、一方、執行役は、取締役会から大幅な権限委譲を受けて業務執行を行います。委員会等設置会社では、業務執行と監督が分離されることに加えて、3つの委員会に、取締役候補の決定、監査、取締役・執行役の報酬の決定などの権限が与えられ、取締役による経営の監督が強化されます。

当社は、次の3つのことを目的として委員会等設置会社への移行を決定いたしました。

委員会等設置会社体制への移行の目的

1. 経営の透明性の向上

野村証券グループは、2001年10月より持株会社体制に移行するとともに、前述の通り、経営の透明性の確保に関する一連の改革を進めてまいりました。また、2001年12月にはニューヨーク証券取引所に上場し、情報開示を充実させてまいりました。委員会等設置会社への移行は、こうした一連の施策に続くものであり、社外取締役を過半数とする指名・監査・報

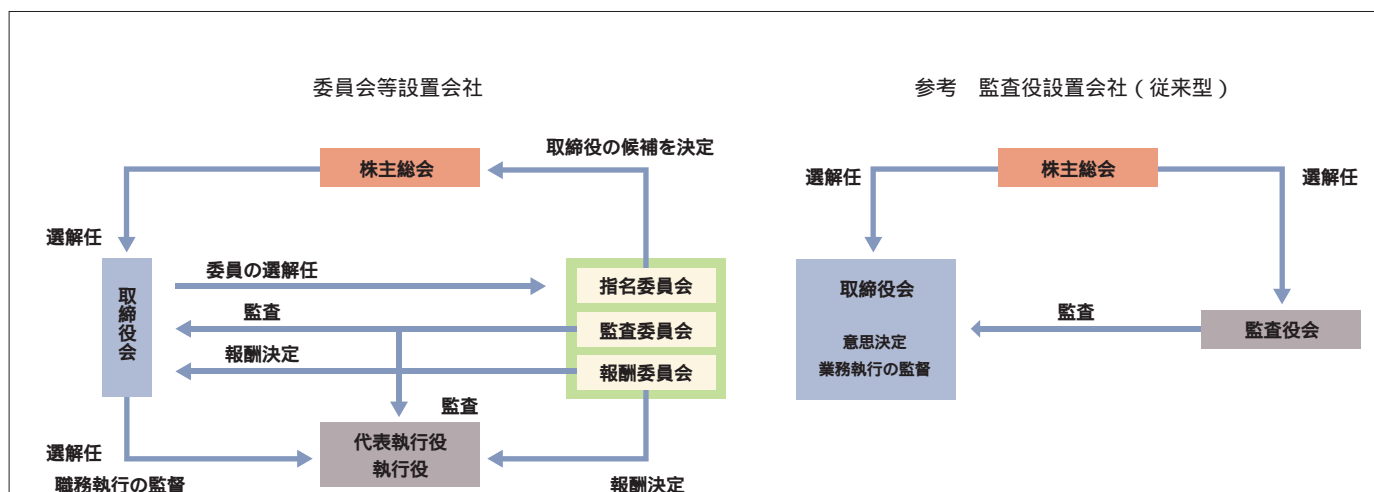
酬の3委員会の設置により、経営に対する監督機能を強化し、経営の透明性をさらに向上させてまいります。

2. 執行と監督の分離

委員会等設置会社への移行後は、経営の監督機能と業務執行機能が分離され、執行役に業務執行の権限が大幅に委譲されることによって、よりスピード感のある連結経営を行うことが可能な体制となります。また、当社の取締役などが子会社各社の社外取締役を兼務するなど、当社と子会社との連携を密にすることにより、子会社の経営に対する監督機能の強化を図ることができます。

3. 内部統制システムの強化・充実

委員会等設置会社への移行に伴い、内部統制システムを再構築し、その機能の一層の強化・充実を図ることといたしました。具体的には、野村証券グループの業務内容や組織などに精通した、執行役を兼務しない常勤の取締役を置き、社外取締役が過半数を占める監査委員会による監査を補完することによって、万全の監査を期すことといたしました。また、監査委員会の活動をサポートする専任の部署を設置するとともに、インターナル・オーディット(内部監査)部門から監査委員会に対して十分な情報提供を行うこととしています。



業務執行体制

当社は、執行役による業務執行の意思決定が円滑かつ適正に行われるように、以下のような会議体を設置しています。

執行役会

野村証券グループ全体の事業計画・予算ならびに経営資源のアロケーションに関する事項を審議・決定する機関として執行役会を設置しています。

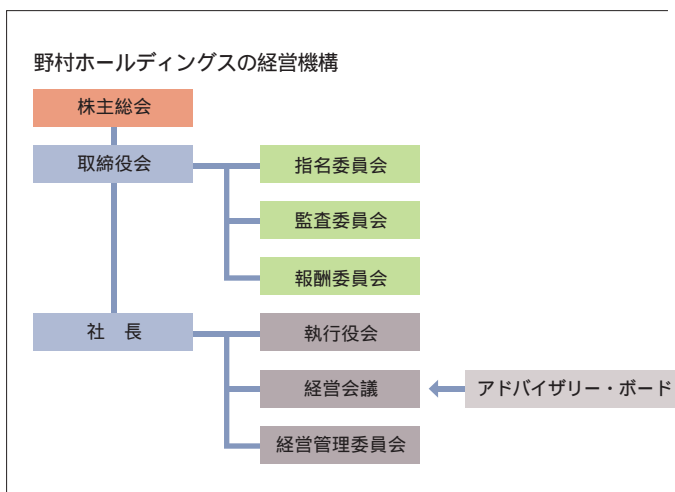
経営会議

野村証券グループの経営上の重要事項を審議・決定する機関として経営会議を設置しています。経営会議では、経営戦略を策定し、業務部門の事業計画や業務を推進していく上で必要な基本方針を決定するとともに、各業務部門における業務の状況をモニタリングいたします。

経営管理委員会

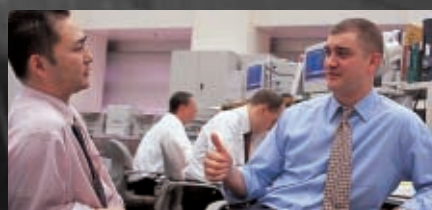
野村証券グループの業務に係る内部統制の整備および企業行動の適正化に関する事項を審議する機関として経営管理委員会を設置しています。

また、経営戦略の立案に社外の視点を活用することを目的に、経営会議の諮問機関としてアドバイザー・ボードを設置し、日本を代表するグローバル企業の経営者からの助言や提言を取り入れています。社内の既成概念にとらわれることなく、多面的な観点から、効率的かつ適正な経営を進めていきたいと考えています。



各部門戦略

国内営業部門	22
グローバル・ホールセール部門	26
アセット・マネジメント部門	30



国内営業部門では、お客さまのライフスタイル、リスク許容度、投資資金性格をくみ取り、マーケット環境、経済情勢をしっかりと捉えた上で、お客さまのニーズにあった商品、ポートフォリオを提案し、長期にわたってお客さまの資産形成のアドバイスをする資産管理業を展開しています。

です。それは、お客さまの期待や満足といった極めて主観的な要素で構成され、お客さまの属性によっても異なります。そのようなコア・バリューに焦点をあてたサービス供給体制の構築を推し進めることが当社の「コア・バリュー・フォーメーション」の戦略です。

国内営業部門では、お客さまが保有していると想定される金融資産を基準として個人マーケットをセグメントし、それぞれのコア・バリューに応えるために最も適した組織となるよう、以下のように各チャネルが対象とする顧客層を明確にしました。

資産管理課では、質の高い提言を必要としているウェルス層をターゲットとし、資産の運用、資産の保全、資産の継承といったトータルな資産管理ビジネスを展開することで、お客さま一人当たりの顧客資産の拡大を目指します。

ファイナンシャル・アドバイザー課(FA課)と証券貯蓄アドバイザー課(SA課)は、地域に根差し時間軸を味方にしながら持続的な顧客関係を構築できる強みを活かし、シニア世代の今後の人生設計とそのための資産管理ニーズに応えていくことで、ビジネスを拡大します。FA社員は、エクイティも含め、専門性の高い資産運用のアドバイザーを目指し、従来の資産管理課が対象としていた富裕層も含め、ウェルス層への資産管理ビジネスを展開します。SA社員は、債券と投信などの貯蓄型の商品の募集を中心に、より広範囲の富裕層から資産の拡大を目指します。

お客様サービス課では、店舗を中心に据えた対面サービスとITサービスを融合し、顧客拡大のメインフレームとして幅広い顧客層に対応します。資産形成層に対しては、ITサービスを駆使してローコスト・オペレーションで対応する一方、富裕層に対しては、対面サービスを強化し、さらにセミナー

目標と戦略

目標

国内営業部門における目標は、個人投資家の裾野の拡大を通じた顧客基盤、および単一マーケットの影響を受けにくい収益基盤の構築です。

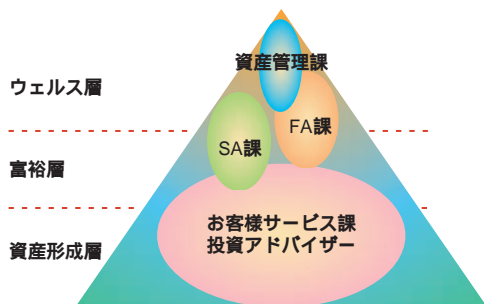
戦略

2003年3月末現在、日本の個人金融資産のうち56%が依然として現預金です。国内営業部門は「コア・バリュー・フォーメーション」の戦略を通じて、この現預金に偏在した資金のリスク資産へのシフトを促します。

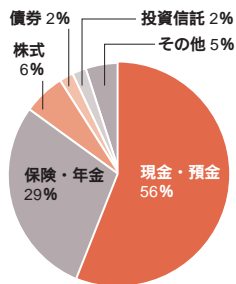
コア・バリュー・フォーメーション

コア・バリューとは、対象とするお客さまが最も重視し、対価を払ってもよいと認める価値のこと

想定金融資産による顧客セグメンテーション



日本の個人金融資産
合計1,378兆円



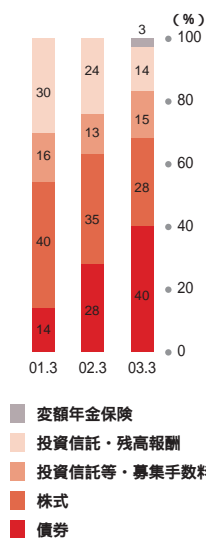
2003年3月末現在
出所：日本銀行
資金循環勘定

企画や来店誘致、電話でのマーケティングを展開することで今まで以上に資産拡大に注力していきます。

コア・バリューと商品供給体制

当社は、証券商品への資金導入を図るため、お客様のコア・バリューに対応した多様な商品を素早く供給できる体制の整備を進めています。お客様のコア・バリューを分析し、商品供給部署であるグローバル・ホールセール部門およびアセット・マネジメント部門に対してタイムリーな情報発信をすることにより、必要とされる商品を素早く組成・供給することに努めています。その結果、お客様のコア・バリューの変化に対応して収入構成も多様化してきました。

商品別収入構成(概算)



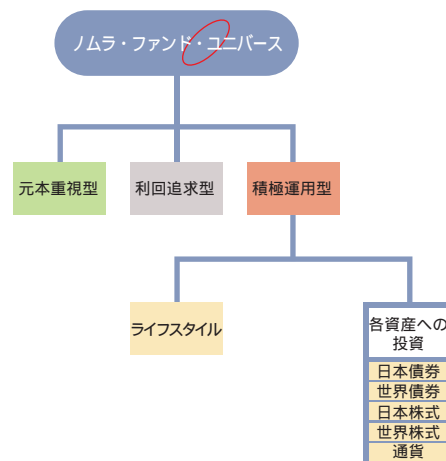
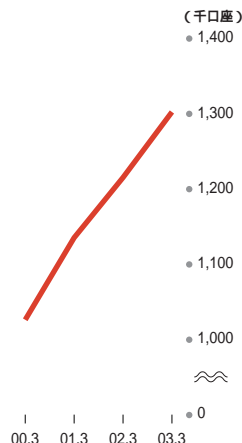
多様な商品供給

国内営業部門の商品別収入構成は、債券収入が株式収入を上回るなど、債券の比率が高まっています。これは、為替リスクを取ってでも高い利回りを求める国内の投資家と、日本の豊富な金融資産に注目する海外の発行体のニーズを結びつけた結果、外貨建て債券の販売が増加したことによりです。

株式については、株式保有口座数が3年間で103万口座から130万口座へと27万口座増加しています。また、昨年10月より始まった特定口座については、その契約口座数が約47万口座(2003年5月末現在)と株式保有口座数の1/3強まで拡大しました。

投資信託は、お客様にとって資産分散を適切に行うための最適な商品であると同時に、当社にとっても商品の多様化を進めるために非常に重要な商品です。当社は、野村ファンド・リサーチ・アン

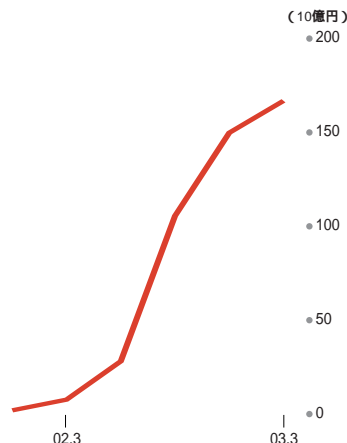
株式保有口座推移



ド・テクノロジーの評価情報に基づき、質の高いファンドを選定した「ノムラ・ファンド・ユニバース」を選択ツールとして投資家の皆さまに質の高いファンドをご案内しています。「ノムラ・ファンド・ユニバース」の構成は、大きく、「元本重視型」、「利回追求型」、「積極運用型」に分類されており、お客様の投資方針に沿って、的確な商品をお選びいただけるようになっています。

2001年10月より取り扱いを開始した変額年金保険は3月末で1,666億円の契約高となりました。少子高齢化や確定拠出年金制度の導入などによりライフ・プランに関心が高まり、自分の将来に自ら備

変額年金保険契約高推移



えるというニーズは今後ますます高まると予想されます。変額年金保険は長期的な視野で運用・年金・保険の3つの特徴を活かしてお客さまの個別ニーズに応えていくことが可能な商品です。当社の約6,000名の販売資格者によるお客さまへの充実したコンサルティングを通じて、サービスの拡充を図っていきます。

顧客基盤の拡大

国内営業部門では、さまざまなお客さまのニーズとマーケット環境・経済環境分析を適切に結びつけ、ローリスク・ローリターンからハイリスク・ハイリターンまでの幅広い商品群を活用することで、顧客基盤の拡大に取り組んでいます。その結果、株価の下落による株式資産の減少を最小限にとどめることができました。

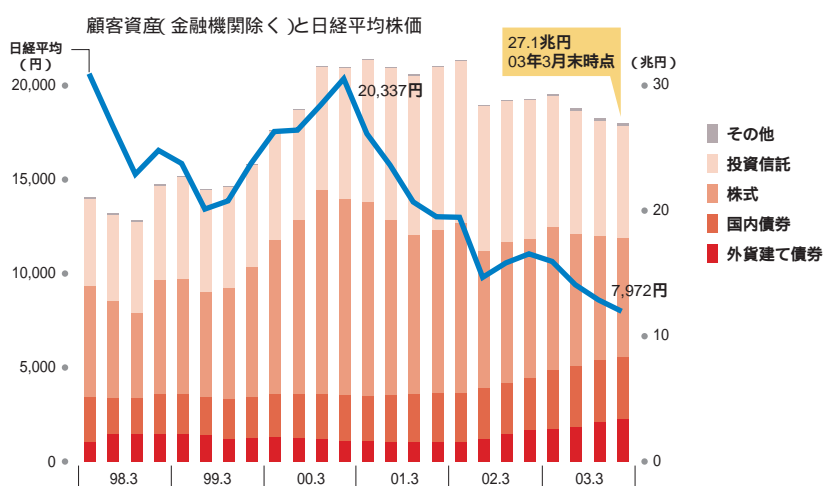
また、顧客基盤の拡大のため、お客さまの金融資産の分布状況などの調査および分析を踏まえた店舗戦略を展開しています。2002年10月には、中野支店、11月には調布支店を開設いたしました。国内の本支店数は2003年6月末現在、128店舗となっています。

野村iサポート21

ITを通じたアプローチにおいては、当社は、野村ホームトレード、野村テレフォンアンサーや野村の株価ダイヤル、各種金融機関とのATM提携などの情報通信技術を活用したサービスを「野村iサポート21」と総称し、お客さまの利便性の向上を目指しています。

野村ホームトレード

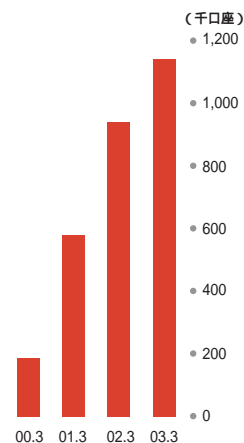
野村ホームトレードはITサービスの中心となるオンラインサービスです。2003年3月末現在、口座数は114万口座を超え、口座数のシェアは約29%と業界トップを誇ります。野村ホームトレードは、世界最高水準のセキュリティが確保され、いつでも株式



店舗戦略

当社は、日本全国の営業担当がお客さまへのコンサルティングを通じてお客さまのコア・バリューをしっかりと理解し、最適な情報と資産の管理・運用などの総合的なアドバイスを提供しています。

野村ホームトレード口座数推移



や投資信託などのオンライン取引が可能だけでなく、当社のさまざまな情報を取得することができます。

野村テレフォンアンサー / 野村の株価ダイヤル

野村のテレフォンアンサーでは、株式などの売買注文や、投資信託の買付・解約、残高照合、株価照会などのサービスがフリーダイヤル(自動音声サービス)で行えます。公衆電話や携帯電話・PHSでもご利用いただけるので、お客さまは家庭や職場にいなくても利用できます。

また、野村の株価ダイヤルは、電話で国内株式の株価などを聞くことができる自動音声サービスです。お調べになりたい会社をお伝えいただければ、システムが音声を認識して、すぐに株価をお伝えします。

ATM

野村のATMは利用時間にかかわらず、手数料なしで入出金ができ、日曜・祝日も利用できます。また、お客さまの利便性の向上のため、郵貯、銀行(BANCS)、コンビニエンス・ストアなどと提携し、ATMネットワークの拡大を進めています。提携先のATMを利用することにより、お近くに野村の支店がなくても、簡単に入出金できます。(一部入金を取り扱っていないATMがあります。)

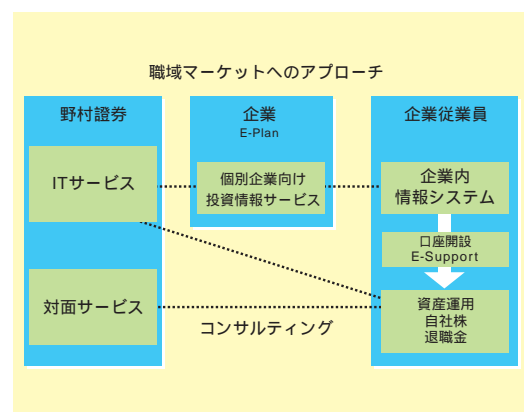
野村コールセンター

野村コールセンターでは、専任のオペレーターがお客さまからの電話に対応します。野村ホームトレードのご利用に関する質問にお答えするほか、ご住所・口座名義の変更などの事務手続きや投資信託などについての資料請求にお応えしています。

職域マーケットへのアプローチ

当社が事務受託をしている持株会は、上場、公開企業が約1,400社、未公開企業が約1,300社と合計で約2,700社です。これら上場・公開企業における持株会員のシェアは約50%と推定されます。職域マーケットは、平日は企業に勤めているというお客さまの性格上、また、資産形成層が多いことから、店頭での対面サービスよりはIT技術を活用した「非対面・非勧誘」による対応が中心となります。このマーケットは、今後確定拠出年金プランの進展などにより投資マインドがますます高まっていくと予想されます。

当社は、持株会導入企業の従業員の方々に対し、さまざまな投資情報を、相手先企業のシステムを通じて直接提供してまいります(E-Plan)。これにより、当社の提供する情報が、ポータルサイトの役割を果たし、従業員の皆さまが将来多様な証券投資を検討する時に当社はそのニーズに的確に答えることができます。さらに、当社の提供するサービス(E-Support)によって口座開設を容易に行うことができます。これにより、定年退職後の資産運用も含めて全国各支店のコンサルティング・サービスを利用できる体制としております。



グローバル・ホールセール部門は、フィクスト・インカム、エクイティ、インベストメント・バンキング、マーチャント・バンキングの4つのビジネス・ラインで構成されます。

日本経済の構造改革やグローバル化の進展により、グローバル・ホールセール部門の事業機会は急速に拡大しています。世界28カ国に展開するネットワークを通じて、国内外のお客さまに問題解決策を提供し、ビジネスを拡大させていきます。

目標と戦略

目標

グローバル・ホールセール部門の目標は、当社が目指している「グローバル・ベースでの競争力を備えた日本の金融機関」としての地位の確立に向けて主導的な役割を果たすことです。そのために、国内営業部門の強力なセールス・ネットワークとグローバルな引受および機関投資家ネットワークを結びつけた総合力を発揮し、日本をベースとしたグローバル化を推進していきます。

戦略

貸付や株式持合いを基盤としたメイン・バンク制中心の従来の金融システムが、バブル経済の崩壊や資産価格の急落で機能不全に陥っています。この状況を打破すべく「金融再生プログラム」や「総合デフレ対策」の推進、「産業再生機構」の設立など政策面でのバックアップが進む中、民間レベルでも産業再編や企業再生の動きが加速しています。

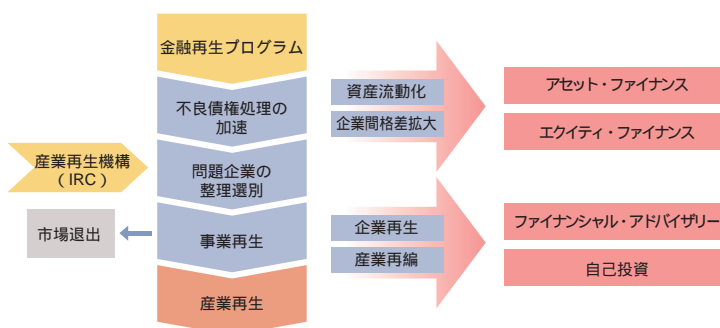
当社は、日本再生に向けたこの大きな変化をビジネス・チャンスとして捉え、企業のトータル・アドバイザーとして積極的な役割を果たしたいと考えています。系列にとらわれない幅広い顧客基盤、専門的アドバイザリー機能、強力な販売力、健全なバランス・シートと豊富な資金力といった当社の強みを活かし、資本市場を通じて企業に問題解決手段を提供し、日本再生に貢献することで収益の向上およびビジネスの拡大を目指します。

フィクスト・インカム

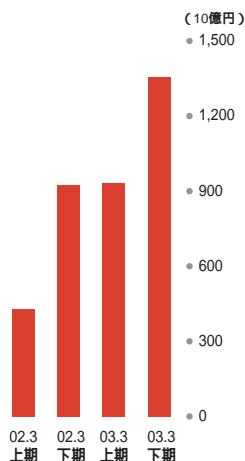
セールス&トレーディング

フィクスト・インカムでは、投資家のさまざまな運用ニーズにお応えすべく豊富な商品の提供に努めています。最も発行量が多く、流動性の高いガバメント・ボンドについては、日本、米国、欧州、カナダ、豪州の各国の国債を24時間グローバルにお客さまと取り引きできる体制を築いています。また、クレジット・プロダクトについても、高度なリスク管理能力に基づいたポジション管理を行うことにより、クレジットに関するお客さまの多様なニーズに即した取引の実現を目指しています。さらに、デリバティブについては、リスク管理能力のほかにも豊富な資本に裏打ちされたリスク許容力によ

再生に向けたプロセス



リテール外債販売額推移



て、お客さまのニーズにより合致したサービスの提供を行っています。

このような事例のひとつとして、日本の豊富な個人金融資産に注目する海外の優良な発行体と、為替リスクをとってでも高い利回りを求める個人投資家のニーズをマッチさせてきたことが挙げられます。その結果、米ドル、ユーロ、豪ドルなどの多様な通貨の個人向け外債販売を大きく伸ばしています。さらに、個人向け国債の販売にも積極的に取り組み、個人投資家の皆さまの運用ニーズに対応しています。

より、財務戦略を必要としている企業に対しては的確な解決策の提示を行うことができますし、低金利のもと有利な運用商品を求める投資家には証券化商品の提供という形でニーズに応えていくことができます。

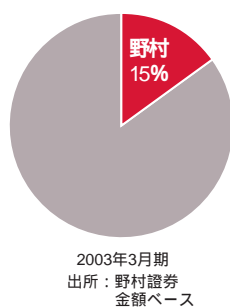
エクイティ

エクイティは、お客さまのオーダー・フローをベースにした対顧客ビジネスを中心としています。高度なリスク管理能力、およびトレーディング能力を背景に、お客さまからのオーダー・フローをグローバルに集約させることでマッチング機会を増大させ、売買注文をスムーズかつ効率的に執行する体制を整えています。

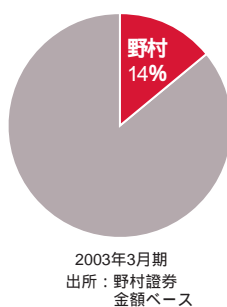
これにより、一度に多額の売買注文が執行される場合などにおいても、市場に大きなインパクトを与えることなく円滑な注文執行サービスをお客さまに提供することができ、お客さまからの高い評価と信頼を得ています。

当社シェア

日本国債落札シェア



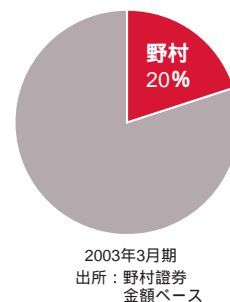
個人向け国債販売額シェア



証券化商品

証券化は、資産を流動化することで、企業や政府の有利子負債の圧縮や設備保有コストの低減、資産の有効活用といった、財務戦略上の多様な選択肢の提供を可能にする企業再生に欠かせない手段です。フィクスト・インカムでは、証券化業務を債券業務と並ぶコア業務と位置づけて組織の強化を図っています。具体的には、すでに証券化ビジネスに実績のある米国、欧州を含めた証券化ビジネスのグローバル・ネットワークを活用し、商品開発、マーケティングを一体化して推進することで日本での証券化ビジネスを強化します。これに

立会外・取引所外シェア



インベストメント・バンキング

当社は引受業務、M&A / 財務アドバイザー業務、証券化業務など、幅広く投資銀行サービス

を提供しています。

引受業務

当社は国内のリテール顧客基盤とグローバルに広がる法人顧客基盤を持ち、発行体のさまざまな調達ニーズと投資家の投資需要をタイムリーかつ的確にマッチさせる引受執行能力を強化してきました。

日本の公開企業の約65%と幹事関係を持つこと

に加え、国内39の支店に投資銀行業務の専任チームを配置することで、日本全国の多くの企業と緊密な関係を構築しています。その結果、2003年3月期には、国内の株式市場に新規上場もしくは新規店頭登録した国内企業127社のうち32社の株式公開で主幹事を務め、また株式の公募・売出しでは2003年3月期には44%のシェアを獲得しました。

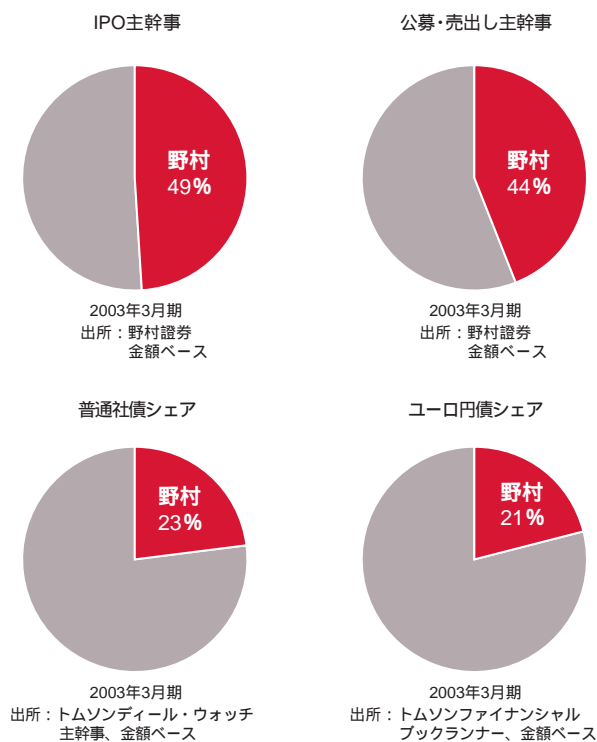
グローバルな株式の引受業務でも、日本企業では東日本旅客鉄道や三菱東京フィナンシャル・グループ、外国企業では中国銀行やチャイナ・テレコムのグローバル・オファリングなどで実績を挙げています。

また、債券引受では、日本経済新聞社のディーラー・オブ・ザ・イヤーに選ばれたトヨタ自動車の第6回債や、日本道路公団の変動利付債などで成果を挙げ、年度シェア1位を確保しました。グローバルな分野でも円建て債券の引受でランキング1位を維持し、ドル債では連邦住宅貸付銀行(FHLB)、欧州投資銀行(EIB)のグローバル・ドル債で主幹事を務めるなどの実績を残すことができました。

M&A / 財務アドバイザリー業務

企業のリストラクチャリングは、企業の自助努力に加え、日本再生、産業再編を目指す政策の後押しにより、新たな拡大期を迎えようとしています。

当社シェア



M&Aランキング(2002年1月~12月)*

順位	アドバイザー	金額(百万USドル)	市場シェア(%)	案件数
1	野村証券グループ	20,457.2	32.4	121
2	シティグループ	8,304.1	13.2	24
3	ゴールドマン・サックス	7,609.5	12.1	14
4	大和証券SMBC	7,378.5	11.7	89
5	モルガン・スタンレー	7,156.0	11.3	25

*日本企業が関わる公表案件アドバイザリーランキング、取引金額ベース
出所:トムソンファイナンシャル

その結果、当社が提供する買収や合併のアドバイザー業務、財務アドバイザー業務に対するニーズが拡大しています。当社は、西友とウォルマートの資本業務提携案件において財務アドバイザーを務めるなどの成果を挙げました。また、企業再生ビジネスにおいては、ファーストクレジットなどの財務アドバイザーを務めています。これらの結果、2002年のトムソンファイナンシャルの日本企業が関わる公表案件アドバイザーランキングで、他社を大きく引き離して1位となりました。

マーチャント・バンキング

日本企業が効率経営を目指して事業再編を加速している中、さまざまな事業や資産の売却が進展しています。マーチャント・バンキング業務とは、自らが投資家として株式や資産に投資し、投資先企業の経営に積極的に関与するなど、企業価値の向上を通じて投資収益を最大化させるビジネスです。

当社のマーチャント・バンキングは、海外で蓄積した豊富なノウハウやスキルを活用し、キャピタル・ゲインを追求する体制を整えるため、2001年10月の組織改正により、グローバル・ホールセール部門の新しいビジネス・ラインとして組織化されました。

具体的には、事業承継や事業再構築など顧客企業の戦略的ニーズを捉え、経営者および幹部社員が親会社やオーナー経営者から自社の株式を買取り、トップマネジメントとして事業価値向上を目指す、いわゆるマネジメント・バイ・アウト(MBO)による投資から、業績不振や過剰債務などにより経営が破綻した企業に対する「企業再生」を前提とした投資に至るまで、野村証券グループの持つ投資経験やノウハウを活用し、積極的に自己資金

投資事業を展開しています。

2003年3月期には、野村プリンシパル・ファイナンスを通じ、企業再編案件ではヤマダ電機と共同で行ったダイクマの買収、MBO案件では国内最大規模となったワンビシアークाइブズへの出資などを行いました。



わが国においては、現在の年金制度への不安感の増大などを背景として、資産運用に関するニーズがますます高度化し、多様化してきています。アセット・マネジメント部門では、資産運用ビジネスと確定拠出年金ビジネスの強化を通じて、こうしたニーズに的確にお応えする体制を構築しています。

資産運用ビジネスの強化

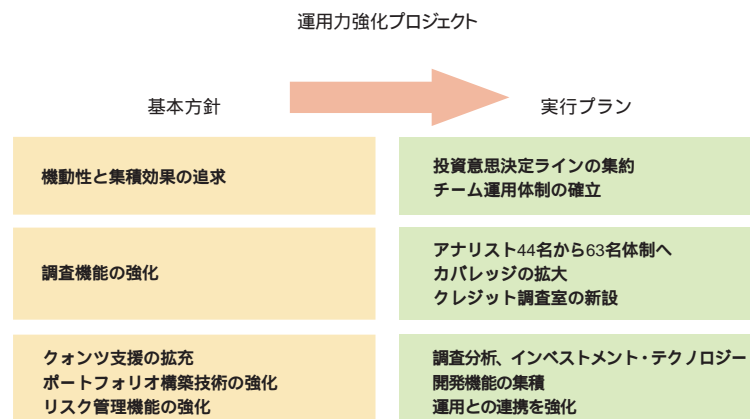
アセット・マネジメント部門では、資産運用ビジネスを強化するため、以下を今期の重点課題と決めました。

第一にパフォーマンスの向上です。野村アセットマネジメントでは、運用力を強化することによって、より高い付加価値を提供し、お客さまからの信頼を獲得できるよう、「運用力強化プロジェクト」を発足し、運用力向上に向けたさまざまな施策を検討しました。このプロジェクトの結論として、運用体制の集約化による機動性と集積効果の追求、ボトムアップ調査機能の強化などの基本方針と、それぞれに対応する形で、投資意思決定ラインの集約とチーム運用体制の確立、アナリストの拡充

による調査カバレッジの拡大といった実行プランを定めました。中長期的な時間軸で運用における付加価値を着実に発揮できる体制を整備し、新体制のもとでパフォーマンス向上に向けて取り組んでいます。

第二に、ディスクロージャーの質量両面での充実や受益者向けサービスの強化など、パフォーマンス以外の付加価値を高め、総合的な付加価値を向上させています。

第三に、販売チャネルごとの戦略を立案・実施し、特に着実に拡大してきている銀行窓販チャネルでの資産拡大に向けて取り組んでいます。同時に、国内営業部門、グローバル・ホールセール部門との連携によりクロスセルを拡大し、野村証券グループ商品の拡販に取り組んでいます。



野村アセットマネジメント

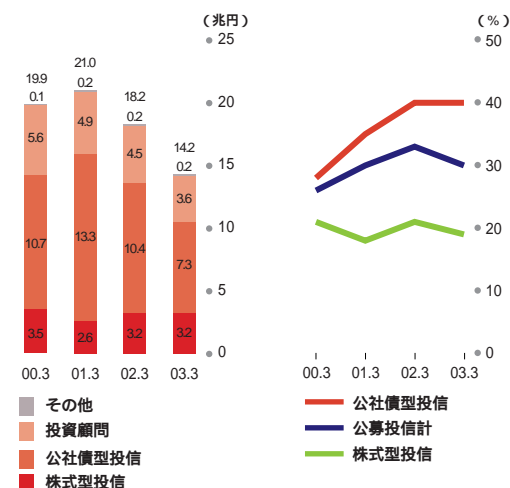
投資信託業務

野村アセットマネジメントは、多様な資産運用ニーズにお応えするため、MMFなど元本重視型商品から株式型投信などのハイリスク・ハイリターンの商品まで幅広い商品ラインアップを取り揃えています。2003年3月末現在、公募投資信託の運用資産残高は、株式型、公社債型合わせて合計10.5兆円と国内トップの運用規模を誇ります。

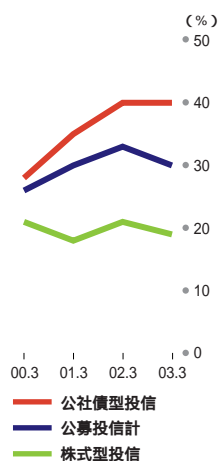
投資顧問業務

投資顧問ビジネスを取り巻く環境は、制度変更などにより大きく変化しています。2003年3月末現在、野村アセットマネジメントの国内年金資産残高は2.9兆円の運用資産残高となっていますが、引き続き、多くのお客さまにきめ細かなサービスを提供する充実したクライアント・サービス体制を構築し、運用資産残高のさらなる拡大に取り組んでいきます。

運用資産残高推移
(野村アセットマネジメント)



マーケットシェア
(野村アセットマネジメント)



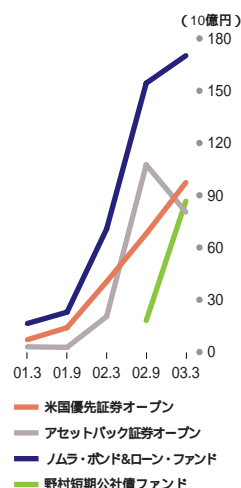
NCRAM

NCRAM(Nomura Corporate Research and Asset Management)は、「ノムラ・ボンド&ローン・ファンド」や「ハイ・イールド・ボンド・オープン」などの運用を担っています。NCRAMの運用資産残高は、外債ファンドへの資金流入などにより、2003年3月末現在、前年比52%増の47億ドルとなっています。

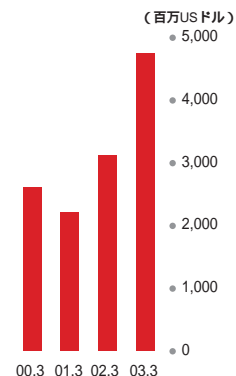
野村ブラックロック・アセット・マネジメント

野村ブラックロック・アセット・マネジメントは、1999年4月に野村アセットマネジメントと米国のブラックロック社とが合併で設立した投資顧問会社です。ブラックロック社は、リスクマネジメント・テクノロジーを駆使し、債券型運用に関して米国でトップクラスの評価を得ています。「野村短期公社債ファンド」などの運用を担っているほか、金融機関や年金基金に投資顧問サービスを提供しており、2003年3月末現在、運用資産残高は9,503億円となっています。

主要外債ファンド運用資産残高推移



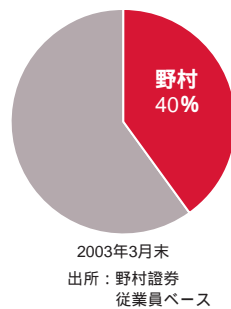
NCRAM運用資産推移



確定拠出年金ビジネスの強化

確定拠出年金法が2001年10月1日から施行され、加入者の運用結果により将来の年金額が変動する確定拠出年金制度がスタートしました。野村証券グループでは、投資信託業務および投資顧問業務で培った運用ノウハウの活用と職域マーケットにおける高いプレゼンスを活用して、制度導入支援から商品供給に至るまで一貫した幅広いサービスをお届けしています。野村ディーシー・プランニングは、2003年3月現在、運営管理機関は35契約、加入者数16万人、従業員ベースのシェア(運営管理機関およびグループ企業などを除く)は40%となっています。

運営管理機関シェア



当社では、確定拠出年金ビジネスの強化のため、以下の3点を重点課題として定めました。第一に、法人担当部門との連携の強化やコンサルティング能力の強化によって、運営管理機関の受託・商品

提供の拡大を図ります。第二に、投資教育における実績とノウハウを活用し、提供商品の購入比率を高めていきます。第三に、顧客ニーズの変化などに応じて、サービスおよび体制を継続的に見直していきます。

制度設計

野村ヒューマンキャピタル・ソリューション(NHCP)が、お客さまである各企業の個別のご意向・状況を十分に踏まえた上で、確定給付型の制度も含めた最適な企業年金制度を設計・提案いたします。

運用サポート

商品選定

野村ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジー(NFR&T)やStandard&Poor 社の提供する投資信託の運用評価・分析を参考に、野村ディーシー・プランニングが中立的な立場で商品の選定・提示を行います。さまざまな運用会社の幅広い商品を、定性・定量の両面から評価分析し、商品選別を行うことで、商品ラインアップの品質管理を行います。

情報提供

野村ディーシー・プランニングが運営管理機関として、加入者へ商品の説明や投資信託の価格など情報提供を行い、加入者の年金運用をサ

ポートしています。

レコード・キープ(記録)

野村ディーシー・プランニングは、記録関連運用管理業務を日本インベスター・ソリューション・アンド・テクノロジー(JIS&T)に外部委託しており、レコード・キープの専門会社であるJIS&Tが、加入者ごとの正確な残高管理と定期的な報告を実施しています。

資産管理

当社は、資産管理については野村信託銀行を通じてサービスを提供しています。野村信託銀行は資産管理機関として年金資産の管理保全を行い、レコード・キーパーである日本インベスター・ソリューション・アンド・テクノロジーからの連絡により正確に資産の売買を行います。

商品供給

野村アセットマネジメントは、投資信託の設定・運用を行い、多彩な運用商品ラインアップを取り揃えて加入者の資産形成に役立つ商品を提供いたします。多数ある投資信託のそれぞれの運用方針に基づき、適切にリスク管理を行いながら、運用成績の向上に努めています。また、野村ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジーは、数多くの運用会社が運用する投資信託の評価・分析結果に基づき、複数の投資信託に分散投資するファンド・オブ・ファンズ形式の運用を行っています。

投資教育

加入者および確定拠出年金制度を導入する企業への投資教育に関して、野村証券は、ホームページ、書籍などの各種ツールや、全国でのセミナーの開催を通じ、投資教育を行っていきます。

確定拠出年金制度導入への取り組み





執行役
グローバル・リサーチ担当
福原賢一

野村証券グループのリサーチ部門は、「科学的な証券の研究は健全な証券業の発展に不可欠」との当社創業者野村徳七翁の理念を背景として1906年に創設されました。爾来、当社のリサーチ部門は、日本の証券リサーチのトップランナーとしての評価を内外からいただいております。質、量ともに充実した付加価値の高い情報の提供に努めることを通じてリサーチ体制の構築と充実を図り、当社のビジョンである「グローバル・ベースでの競争力を備えた日本の金融機関」としての地位の確立に貢献するという基本方針に変わりはありませんが、近年の環境の大きな変化に対応すべく、以下の諸点に特に重点を置いております。

1) グローバル・リサーチ体制の構築

近年に至り顕著となったグローバル化により、国境をまたいだ資本移動や事業展開がますます日常化しています。そうした中、投資判断の視点は、企業の国籍や取引市場を基準とした従来のパラダイムから大きく変化しつつあります。このパラダイムの変化に即応すべく一昨年再編したグローバル・リサーチ体制は、世界各地のストラテジスト、企業アナリスト、クオンツ・アナリストの日常的なコ・ワークをより円滑にし、成果を挙げてきております。

2) コンプライアンス体制の一層の整備

冒頭の調査部門設立の理念は、当社調査部門の運営の根幹をなすべきものであり、従前より、調査の中立性や公正性には

力点を置いてまいりましたが、昨年のエンロンショック以来、アナリストの職業倫理の問題が社会問題化していることを受け、さらに充実したコンプライアンス体制やチェック体制を整備してまいりました。迅速かつ正確な情報の発信との両立に向け、システムの再構築や業務マニュアルの一層の整備、実戦的なコンプライアンス研修の実施などを施策とし、フロント・コンプライアンスの一段の充実に成果があったと考えております。

3)健全な資本市場の発展への貢献

日本再生の鍵である資本市場の一層の発展への貢献も大きな責務と認識しております。特に力点を置いている分野としては、産学連携、金融工学などの最先端分野における内外の研究機関との共同研究、産業再生の基礎となる産業戦略の調査分析、バイオやITベンチャーの発掘などがあります。

産学連携や最先端分野における共同研究では、東京大学、京都大学、一橋大学、オックスフォード大学、UCLA アンダーソンスクールなどとの共同研究が進捗しており、学会での共同発表や論文の執筆、共同セミナーの開催などの活動を実施しております。

また季刊誌「財界観測」の復刊を通じて、資本市場を取り巻くさまざまな問題の分析・提言活動への取り組みを強化しています。

今後とも、当社リサーチ部門は、高い専門性を有する多様な人材と豊富なデータベースをより一層活用し、付加価値の高い情報を発信していくことで、投資家の皆さまのパフォーマンスの向上と、健全な資本市場の発展に貢献してまいりたい所存です。



第5回 野村バイオコンファレンス

2002年10月、「第5回 野村バイオコンファレンス」が東京で開催され、製薬会社、バイオベンチャー、機関投資家、ベンチャーキャピタルの関係者など500名以上が参加しました。

野村証券金融研究所

金融研究所では企業調査部、投資調査部、投資技術研究部、経営調査部の4部がそれぞれの分野で調査を進めており、金融研究所企画室が、国内リサーチ部門と海外リサーチ部門とのコーディネート、IT戦略の実行、コンプライアンス対応にあたっています。リサーチは日経金融新聞やInstitutional Investor誌のアナリスト・ランキングで、常にトップクラスの評価を得ています。また、2001年10月にグローバル・リサーチ体制を立ち上げ、米国、欧州、アジアの3地域のリサーチ部門を統合し、グローバルなリサーチ・カバレッジを開始しました。

企業調査部(セクター・アナリスト)

企業調査部には約60名の企業アナリストが所属しており、国内企業610社を調査し、時価総額では東証1・2部、店頭合計の85%をカバーしています。担当企業の海外現地法人や競合外国企業の調査にも注力し、調査、分析に基づいた投資判断を、年間約3,700本の「フラッシュレポート」、約700本のレポートにまとめて、投資家の皆さまにお届けしています。

投資調査部(ストラテジスト)

約20名のストラテジストが、各国のマクロ経済、国際資金移動を調査分析し、また企業調査部アナリストの業績予想をもとに各国株式市場の投資視点を提言しています。月刊の「日本株投資戦略」では、マクロ環境、産業・企業の収益動向、市場の需給を勘案して日本株投資について当社のオピニオンを提示しています。また、国際分散投資、米・欧・アジアの株式市場についても逐次レポートを出しています。



投資技術研究部(クオンツ・アナリスト)

投資技術研究部には、60名弱のクオンツ・アナリストが所属しており、数理的手法に基づいた市場の分析や投資アイデアの提言を行っています。機関投資家への情報サービスに加えて、内外の有力な研究者とも共同研究を展開し、デリバティブ証券のプライシング理論など、金融工学の最先端分野でも実績を挙げています。また、投資家のニーズがセクター別分析へと軸を移しつつある状況のもとで、クオンツ分析においても、国際比較の精度を上げることは重要な課題です。そのため、ロンドン、ニューヨーク、香港に配置された30名弱のアナリストは、日本株に限らず、世界主要国の株式をセクターごとに分類し、適切なバリュエーションを試みることなどにも取り組んでいます。

経営調査部(インベストメント・アナリスト)

20名弱の研究者が所属し、企業の経営や財務に関する重要なトピックスの調査、研究と、それに基づく経営、財務戦略の提言などに従事しています。大きく変化する事業環境や会計制度に即応するための、財務戦略やグループ戦略に関するアドバイスを、日本を代表する大手優良企業からこれから上場しようとする未公開企業まで、幅広いお客さまを対象に年間100件以上実施し、ご好評をいただいています。



チャイナ・オポチュニティー・シンポジウム開催

2002年6月、東京で「チャイナ・オポチュニティー・シンポジウム」が開催され、2日間で約800名のお客さまが参加しました。講演やパネルディスカッションなどを通じて、内外の機関投資家、法人のお客さまなどに向けて、野村証券グループの中国問題に関する見解を紹介しました。

当社は投資教育への積極的な取り組みのほか、学術・芸術・スポーツ関係などへの幅広い社会貢献活動にも積極的に取り組んでいます。

例えば、1990年に設立された野村国際文化財団の活動を中心に、芸術、文化に携わる人材の育成や主にアジア地域からの留学生への奨学金給付などを行っています。また、海外においても公共施設への寄付など多岐にわたる社会貢献活動を行っています。

投資教育活動

金融資産の形成・保全に関して、何もしなくても安心だった時代から、何もしないことがリスクとなる時代へと変わりつつあります。

個人の資産運用のあり方が見直されはじめる中、生きた経済を学ぶことに大きな関心が寄せられています。活力ある経済、そして社会を形成していくためには、経済や金融に対する理解を深める機会を増やしていくことが何よりも大切です。

未来を担う子どもたちをはじめ、金融知識を必要としている人々に、幅広い経済・証券教育の機会を提供しつづけることを通じて、当社は日本経済の発展を支える金融サービス・グループとして、その役割を積極的に果たしていきます。

国内大学へ証券教育講座の提供

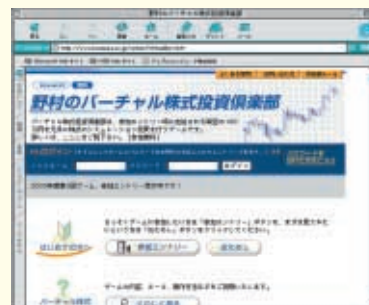
将来の日本経済を担っていく学生に、生の経済や金融実務など、より実践的で生きた知識を提供し、将来の投資家や証券業を担う人材の育成を目指す。そのために資本市場、証券市場とグローバル証券ビジネスを学ぶ当社提供の冠講座が全国各地ではじまっています。講師は当社の役職員が務め、今年度の開講および開講予定の大学数は約110校にものぼります。

教育は経済発展の基盤であり、経済と教育が補完し合うことは、活力の源泉になると考えます。当社は、次世代に向けた教育機会の拡充に積極的に協力し、参加していきたいと考えています。

株式学習コンテスト「日経STOCKリーグ」に特別協賛

「21世紀を担う若者たちが生きた経済にふれ、金融・経済の仕組みを実体験を通して理解することに意義がある」というコンセプトに基づきスタートした株式学習コンテストが、「日経STOCKリーグ」です。

中学生、高校生、大学生を対象とし、学習プログラムにチーム単位で参加していただきます。当社がホームページ上で運営している売買シミュレーショ



ン「バーチャル株式投資倶楽部」などを通じて経済の動きを体験しながら、指導教官のもとでレポートを作成します。

その運用実績とレポート内容を審査し、最優秀チームを「アメリカ研修旅行」に招待しています。

高校生のための社会スタディ

毎年、夏休みに入ったばかりの高校生のために、実際の社会と経済が、企業の努力とイノベーションによって動かされていることを実感してもらうための社会学習イベント「日経エデュケーションフォーラム」にも協賛しています。

イベントに参加した高校生たちは、当社の講師から講義を受け、ミニゲームなども体験しながら、株式が企業のイノベーションを支えているということを学びます。学生たちのレポートからは、社会をより身近に感じることができ、大変有意義であったという感想が多く寄せられています。



小学生向けの金融学習書に協賛

現在の教育システムでは十分に教えられていませんが、社会人になったときに必要な経済や金融の仕組みを、未来を担う子どもたちに教えることは重要なことと考えています。

当社では、マンガでお金や銀行・証券会社の役割をわかりやすく解説した小学生向けの金融学習書「お金のひみつ 証券会社の仕事」(金融広報中央委員会協力)に協賛し、全国24,000校の小学校、2,400カ所の公立図書館に寄贈するなど、幅広い経済・証券教育の機会を提供しています。



経済学習サイト

「man@bow」(<http://manabow.com/>)

当社は、広く一般の方々に、金融・経済に対する関心・理解を深めていただくために、日本経済新聞社と共同でホームページ経済学習サイト「man@bow」を開設しました。金融・経済の仕組みや働きはもとより、時事問題やマーケットの動向など実際の動きを取り上げており、わかりやすく学べるホームページとなっています。



将来を担う人材の育成

財団法人野村国際文化財団(THE NOMURA CULTURAL FOUNDATION)は、「音楽・美術分野における人材育成活動および国際交流活動」「若手芸術家の育成活動」「芸術文化の国際交流を目的とする講演会、展覧会、シンポジウム」「社会科学および人文科学の分野を専攻する外国人留学生に対する奨学金の交付」を中心とした社会貢献活動を行っており、特にパシフィック・ミュージック・フェスティバル創設以来の支援継続は、1999年メセナ育成賞を受賞いたしました。

オックスフォード大学への講座提供

ノムラ・インターナショナルplc(ロンドン)は、英国オックスフォード大学に野村デリバティブ講座 (Nomura Centre for Quantitative Finance)を提供しています。金融工学、数理分析の分野で著名な講師を派遣し、実務に応用可能な講座を年1回提供していく予定です。



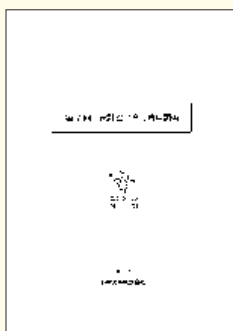
学術振興野村基金

学術振興野村基金は、当社の創立60周年記念事業として1986年に発足しました。この基金は大学の研究者を中心に、主として法学、政治学、経済学といった分野で助成活動を行っています。

これまでに、研究・教育の国際交流の推進、研究者の海外派遣や外国人研究者の招聘を助成する国際交流事業として669名の皆さまに、またわが国における学術研究の発展に寄与するための助成活動である研究プロジェクト助成として344件の研究テーマに助成いたしました。

子育て費用(エンジェル係数)調査

「家計支出に占める子育て費用の割合」=「エンジェル係数」に関する調査は、1989年(平成元年)よりスタートし、隔年ごとの調査により子育てをめぐる経済環境をモニターしてきました。2001年12月の第7回調査では、これに「子育て時間」という視点を加え、より立体的に子育て環境を見る内容としました。



名指揮者バーンスタインが生んだ国際教育音楽祭

パシフィック・ミュージック・フェスティバル(PMF)は、世界中から選ばれた若手音楽家を育成するとともに、音楽教育を通じて音楽文化の普及・発展を目指す国際音楽祭です。毎年夏、世界各国から優れた音楽家たちが集い、札幌・芸術の森を中心に、連日各地でコンサートが繰り広げられます。

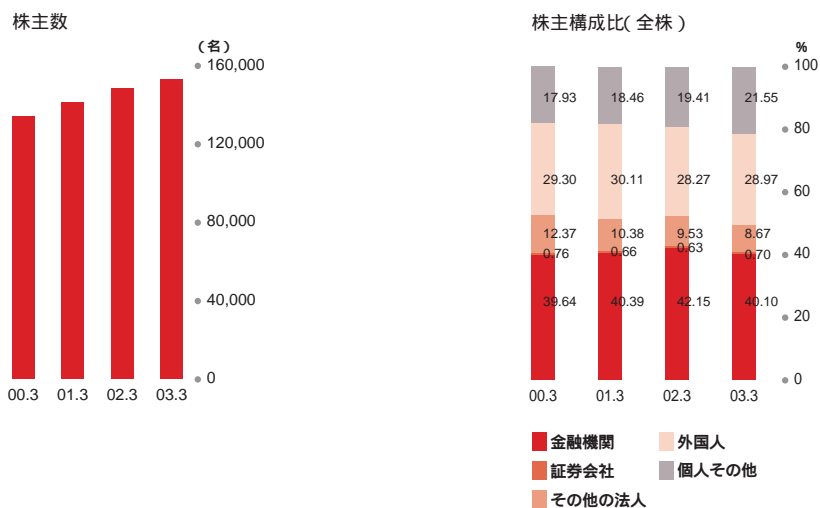
PMFは、偉大な指揮者、作曲家であった故レナード・バーンスタイン氏によって1990年に創設された国際教育音楽祭で、「世界中の人と感動を分かち合い、それを受け継いでいく人たちを育てたい」というバーンスタイン氏の夢を受け継ぎ、若手音楽家の育成を通して、世界の音楽の発展を目指しています。



会社概要

事業内容	証券業を中核とする投資・金融サービス業を営む会社の株式を所有することにより当該会社の事業活動を支配・管理する。
設立年月日	1925年12月25日
代表者	執行役社長 古賀 信行
資本金	182,799,788,854円(2003年3月31日現在)
発行済株式数	1,965,919,860株(2003年3月31日現在)
株主数	152,800名(2003年3月31日現在)
上場証券取引所	東京、大阪、名古屋、ニューヨーク、アムステルダム(ユーロネクスト)、シンガポール
所在地	〒103-8645 東京都中央区日本橋一丁目9番1号
電話	(03)5255-1000(代表)
FAX	(03)5255-1064(代表)
ホームページURL	http://www.nomura.com/jp
名義書換代理人	UFJ信託銀行株式会社 証券代行部(03)5683-5111
米国預託証券(ADR)預託機関	The Bank of New York ADR部 1(212)815-2042 http://www.adrbny.com 比率: 1 ADR = 1 普通株

株式情報



格付情報

	野村ホールディングス		野村証券	
	長期	短期	長期	短期
S&P	BBB	A-2	BBB+	A-2
Moody's	Baa2	P-2	Baa1	P-2
R&I	A+	a-1	A+	a-1
JCR	AA	-	AA	-

*2003年5月31日現在

取締役		執行役	氏名	職名
取締役会長	氏家 純一	執行役	氏家 純一	
取締役	古賀 信行	執行役社長(代表執行役)	古賀 信行	最高経営責任者(CEO)
取締役	戸田 博史	執行役副社長(代表執行役)	戸田 博史	業務執行責任者(COO)
取締役	稲野 和利	執行役副社長(代表執行役)	稲野 和利	共同業務執行責任者(Co-COO) アセット・マネジメント部門担当
取締役	藤田 隆			
取締役	熊野 祥三	執行役	筒井 高志	
取締役	柴田 昌治()	執行役	柳谷 孝	国内営業部門担当
取締役	久保利 英明()	執行役	渡部 賢一	グローバル・リスク・マネジメント兼グローバルIR、 グローバルIT・オペレーション担当
取締役	辻 晴雄()	執行役	柴田 拓美	グローバル・ホールセール部門担当
取締役	野村 文英	執行役	山道 裕己	欧州地域マネジメント
取締役	田近 耕次()	執行役	松本 学	
()社外取締役		執行役	川端 芳文	グローバル・マーチャント・バンキング担当
		執行役	坂口 省吾	
		執行役	板谷 正徳	グローバル広報担当 野村ホールディングス(株)総合管理部兼秘書室担当
		執行役	大浦 善光	
		執行役	山田 裕介	
		執行役	多田 斎	
		執行役	福原 賢一	グローバル・リサーチ担当
		執行役	揚村 康男	グローバル・フィクスト・インカム担当
		執行役	高橋 秀行	米州地域マネジメント
		執行役	田中 浩	グローバル・エクイティ担当
		執行役	牛山 憲幸	グローバル・インベストメント・バンキング担当
		執行役	吉澤 徳安	アジア・オセアニア地域マネジメント
		執行役	吉原 康夫	野村ホールディングス(株)総務審理室担当
		執行役	丸山 明	財務統括責任者(CFO) グローバル・トレジャリー兼グローバル・コントローラー担当 野村ホールディングス(株)税務室担当
		執行役	中井 加明三	
		執行役	中庭 昭夫	
		執行役	水野 隆秀	

日 本

主な子会社

野村證券株式会社

日本橋本社
〒103-8011 東京都中央区日本橋1-9-1
Tel: (03) 3211-1811
Fax: (03) 3278-0420

大手町本社

〒100-8130 東京都千代田区大手町2-2-2
Tel: (03) 3211-1811
Fax: (03) 3278-0420

野村アセットマネジメント株式会社

〒103-8260 東京都中央区日本橋1-12-1
Tel: (03) 3241-9511
Fax: (03) 3241-8275

野村信託銀行株式会社

〒103-0027 東京都中央区日本橋1-1-1
Tel: (03) 5202-1600
Fax: (03) 3275-0760

野村パブコックアンドブラウン株式会社

〒103-0027 東京都中央区日本橋1-11-1
Tel: (03) 3281-7141
Fax: (03) 3281-0215

野村キャピタル・インベストメント株式会社

〒100-8130 東京都千代田区大手町2-2-2
Tel: (03) 3278-5151
Fax: (03) 3278-1432

野村インベスター・リレーションズ株式会社

〒163-0537 東京都新宿区西新宿1-26-2
Tel: (03) 3340-0300
Fax: (03) 3340-0308

野村プリンシパル・ファイナンス株式会社

〒100-8130 東京都千代田区大手町2-2-2
Tel: (03) 3278-0243
Fax: (03) 3271-2498

野村ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジー株式会社

〒100-8130 東京都千代田区大手町2-2-2
Tel: (03) 3276-2151
Fax: (03) 3275-9360

野村ディーシー・プランニング株式会社

〒100-8130 東京都千代田区大手町2-2-2
Tel: (03) 3275-0401
Fax: (03) 3275-2277

野村ヒューマンキャピタル・ソリューション株式会社

〒103-0005 東京都千代田区丸の内2-2-1
Tel: (03) 5223-2101
Fax: (03) 5223-2105

野村リサーチ・アンド・アドバイザリー株式会社

〒100-8130 東京都千代田区大手町2-2-2
Tel: (03) 5255-9416
Fax: (03) 5255-1775

野村ビジネスサービス株式会社

〒103-0023 東京都中央区日本橋本町1-7-2
Tel: (03) 3278-9711
Fax: (03) 3241-8187

野村サテライト株式会社

〒103-8011 東京都中央区日本橋1-9-1
Tel: (03) 3271-6372
Fax: (03) 3271-6377

アメリカ

主な子会社

NOMURA HOLDING AMERICA INC.

2 World Financial Center, Building B
New York, New York 10281-1198, U.S.A.
Tel: 1 (212) 667-9300
Fax: 1 (212) 667-1058

NOMURA SECURITIES INTERNATIONAL, INC.

New York Head Office:
2 World Financial Center, Building B
New York, New York 10281-1198, U.S.A.
Tel: 1 (212) 667-9300
Fax: 1 (212) 667-1058

Chicago Office:

311 South Wacker Drive, Suite 6100
Chicago, Illinois 60606, U.S.A.
Tel: 1 (312) 408-9500
Fax: 1 (312) 408-9555

Los Angeles Office:

633 West, Fifth Street, 68th Floor
Los Angeles, California 90071, U.S.A.
Tel: 1 (213) 243-1600
Fax: 1 (213) 243-1649

São Paulo Representative Office:

Av. Brigadeiro Faria Lima no. 2179
6th Floor-cj. 61, São Paulo, S.P.
Brazil CEP 01452-000
Tel: 55 (11) 3034-2258
Fax: 55 (11) 3034-2259

NOMURA CORPORATE RESEARCH AND ASSET MANAGEMENT INC.

2 World Financial Center, Building B
New York, New York 10281-1198, U.S.A.
Tel: 1 (212) 667-9300
Fax: 1 (212) 667-1058

NOMURA ASSET CAPITAL CORPORATION

2 World Financial Center, Building B
New York, New York 10281-1198, U.S.A.
Tel: 1 (212) 667-9300
Fax: 1 (212) 667-1058

THE CAPITAL COMPANY OF AMERICA, LLC

2 World Financial Center, Building B
New York, New York 10281-1198, U.S.A.
Tel: 1 (212) 667-2250
Fax: 1 (212) 667-1095

NOMURA DERIVATIVE PRODUCTS, INC.

2 World Financial Center, Building B
New York, New York 10281-1198, U.S.A.
Tel: 1 (212) 667-9416
Fax: 1 (212) 667-1400

NOMURA GLOBAL FINANCIAL PRODUCTS, INC.

2 World Financial Center, Building B
New York, New York 10281-1198, U.S.A.
Tel: 1 (212) 667-2357
Fax: 1 (212) 667-1047

NOMURA SECURITIES (BERMUDA) LTD.

Stockton House, 96 Pitts Bay Road
Pembroke HM 08, Bermuda
Tel: 1 (441) 296-4050
Fax: 1 (441) 296-4061

NOMURA CANADA INC.

2 Bloor Street, West Suite 700, Toronto,
Ontario M4W 3R1, Canada
Tel: 1 (416) 868-1683
Fax: 1 (416) 359-8956

NOMURA FUNDS RESEARCH AND TECHNOLOGIES AMERICA, INC.

2 World Financial Center, Building B
New York, New York 10281-1198, U.S.A.
Tel: 1 (212) 667-9590
Fax: 1 (212) 667-1251

NOMURA ASSET MANAGEMENT U.S.A. INC.

180 Maiden Lane, 26th Floor
New York, New York 10038-4936, U.S.A.
Tel: 1 (212) 509-8181
Fax: 1 (212) 509-8835

ヨーロッパ&中東

NOMURA SECURITIES CO., LTD.

Vienna Representative Office:

“Kärntner Ring Hof” Kärntner
Ring 5-7, A-1010 Vienna, Austria
Tel: 43 (1) 513-2322
Fax: 43 (1) 513-2321

主な子会社

NOMURA EUROPE HOLDINGS PLC

Nomura House, 1, St. Martin's-le-Grand
London, EC1A 4NP, U.K.
Tel: 44 (207) 521-2000
Fax: 44 (207) 521-2121

NOMURA INTERNATIONAL PLC

London Head Office:

Nomura House, 1, St. Martin's-le-Grand
London, EC1A 4NP, U.K.
Tel: 44 (207) 521-2000
Fax: 44 (207) 521-2121

Madrid Office:

Alcala 44, 3º A, 28014, Madrid, Spain
Tel: 34 (91) 532-0920
Fax: 34 (91) 521-6010

NOMURA BANK INTERNATIONAL PLC

Nomura House, 1, St. Martin's-le-Grand
London, EC1A 4NP, U.K.
Tel: 44 (207) 521-2000
Fax: 44 (207) 626-0851

NOMURA GLOBAL FUNDING PLC

Nomura House, 1, St. Martin's-le-Grand
London, EC1A 4NP, U.K.
Tel: 44 (207) 521-2000
Fax: 44 (207) 521-2121

BANQUE NOMURA FRANCE

164, rue de Rivoli, 75001, Paris, France
Tel: 33 (1) 42971900
Fax: 33 (1) 42971888

NOMURA NEDERLAND N.V.

Atrium 1st Floor, Strawinskylaan
3109 1077 ZX, Amsterdam, The Netherlands
Tel: 31 (20) 5999000
Fax: 31 (20) 4684682

NOMURA EUROPE FINANCE N.V.

Atrium 1st Floor, Strawinskylaan
3109 1077 ZX, Amsterdam, The Netherlands
Tel: 31 (20) 5999000
Fax: 31 (20) 4684682

NOMURA PRINCIPAL INVESTMENT PLC

Nomura House, 1, St. Martin's-le-Grand
London, EC1A 4NP, U.K.
Tel: 44 (207) 521-2000
Fax: 44 (207) 521-2121

NOMURA BANK (LUXEMBOURG) S.A.

6 avenue Emile Reuter, L-2420 Luxembourg
Grand Duchy of Luxembourg
Tel: 352-4638888
Fax: 352-463333

NOMURA BANK (DEUTSCHLAND) GmbH

MesseTurm D-60308 Frankfurt am Main
Federal Republic of Germany
Tel: 49 (69) 97508-0
Fax: 49 (69) 97508-600

NOMURA BANK (SWITZERLAND) LTD.

Zurich Head Office:

Kasernenstrasse 1, P.O. Box CH-8021 Zurich
Switzerland
Tel: 41 (1) 2957111
Fax: 41 (1) 2422141

Geneva Office:

10, Quai du Seujet, P.O. Box CH-1211
Geneva 11, Switzerland
Tel: 41 (22) 9098400
Fax: 41 (22) 7328314

NOMURA ITALIA S.I.M.p.A.

Via Palestro, 2-20121 Milan, Italy
Tel: 39 (02) 76461
Fax: 39 (02) 76317106

NOMURA CORPORATE ADVISORY (CENTRAL EUROPE) LTD.

East-West Business Center
7th Floor, 1088 Budapest
Rákóczi út 1-3, Hungary
Tel: 36 (1) 235-5200
Fax: 36 (1) 235-5299

NOMURA INVESTMENT BANKING (MIDDLE EAST) E.C.

7th Floor, BMB Centre
Diplomatic Area, P.O. Box 26893
Manama, Bahrain
Tel: 973-530531
Fax: 973-530365

NOMURA FUNDING FACILITY CORPORATION LIMITED

International House, 3 Harbourmaster Place
IFSC, Dublin 1, Ireland
Tel: 353 (1) 667-0200
Fax: 353 (1) 670-0288

NOMURA ASSET MANAGEMENT U.K. LIMITED

6th Floor, Nomura House, 1
St. Martin's-le-Grand, London
EC1A 4NP, U.K.
Tel: 44 (207) 521-3333
Fax: 44 (207) 796-1246



アジア & オセアニア

NOMURA SECURITIES CO., LTD.

Seoul Branch Office:

12th Floor, Youngpoong Building, 33
Seorin-dong, Chongro-ku, Seoul, Korea
Tel: 82 (2) 399-6100
Fax: 82 (2) 399-5222

Taipei Branch Office:

14th Floor, 109 Min-Sheng East Road
Sec. 3, Taipei, Taiwan R.O.C.
Tel: 886 (2) 2547-9300
Fax: 886 (2) 2547-9388

Beijing Representative Office:

1708, Beijing Fortune Building
5 Dongsanhuan-Beilu, Chaoyang District
Beijing, People's Republic of China
Tel: 86 (10) 6590-8181
Fax: 86 (10) 6590-8182

Shanghai Representative Office:

601, Garden Hotel Shanghai
58 Maoming Nan-lu, Shanghai
People's Republic of China
Tel: 86 (21) 6415-1565
Fax: 86 (21) 6415-1317

Hanoi Representative Office:

Unit 1103, 11th Floor,
Hanoi Central Office Building 44B,
Ly Thuong Kiet Street,
Hanoi, Vietnam
Tel: 84 (4) 8250-414
Fax: 84 (4) 8250-219

主な子会社

NOMURA ASIA HOLDING N. V.

Atrium 1st Floor, Strawinskylaan
3109 1077 ZX, Amsterdam, The Netherlands
Tel: 31 (20) 5999000
Fax: 31 (20) 4684682

NOMURA INTERNATIONAL (HONG KONG) LIMITED

20/F-21/F, 3 Garden Road, Central
Hong Kong
Tel: 852 (2536) 1111
Fax: 852 (2536) 1888

NOMURA SINGAPORE LIMITED

6 Battery Road, #34-01, Singapore 049909
Singapore
Tel: 65 (6420) 1811
Fax: 65 (6420) 1888

NOMURA ADVISORY SERVICES (MALAYSIA) SDN. BHD.

Suite No.16. 3, Level 16, Letter Box No.46
Menara IMC, 8 Jalan Sultan Ismail 50250
Kuala Lumpur, Malaysia
Tel: 60 (3) 2076-6811
Fax: 60 (3) 2076-6888

P. T. NOMURA INDONESIA

7th Floor, The Daiwa Perdania Bank
Jl. Jend. Sudirman Kav. 40-41
Jakarta 10210, The Republic of Indonesia
Tel: 62 (21) 571-8888
Fax: 62 (21) 571-8881

NOMURA SECURITIES PHILIPPINES, INC.

18F, Tower The Enterprise Center
6766 Ayala Avenue Corner, Paseo de Roxas
Makati City 1200, Philippines
Tel: 63 (2) 886-5240
Fax: 63 (2) 886-5250

NOMURA AUSTRALIA LIMITED

Level 32, Colonial Centre, 52 Martin Place Sydney,
N.S.W. 2000, Australia
Tel: 61 (2) 9321-3500
Fax: 61 (2) 9321-3599

NOMURA ASSET MANAGEMENT SINGAPORE LIMITED

6 Battery Road #34-02, Singapore 049909
Singapore
Tel: 65 (6420) 1788
Fax: 65 (6420) 1799

NOMURA ASSET MANAGEMENT HONG KONG LIMITED

32/F, Citibank Tower
Citibank Plaza, 3 Garden Road
Central, Hong Kong
Tel: 852 (2524) 8061
Fax: 852 (2536) 1067

主な関連会社

日本

野村土地建物株式会社

〒103-0023 東京都中央区日本橋本町1-7-2
Tel: (03) 3231-6221
Fax: (03) 3231-4625

株式会社野村総合研究所

〒100-0004 東京都千代田区大手町2-2-1
Tel: (03) 5255-1800
Fax: (03) 5255-9312

野村不動産株式会社

〒163-0566 東京都新宿区西新宿1-26-2
Tel: (03) 3348-8811
Fax: (03) 3345-0381

株式会社ジャフコ

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2
Tel: (03) 5223-7536
Fax: (03) 5223-7561

野村・中国投資株式会社

〒103-0023 東京都中央区日本橋本町1-7-2
Tel: (03) 3274-4608
Fax: (03) 3274-6799

日本クリアリングサービス株式会社

〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町6-7
Tel: (03) 3663-6751
Fax: (03) 3663-6733

アジア & オセアニア

NOMURA CORPORATE ADVISORY (CHINA) CO., LTD.

1601, Beijing Fortune Building
5 Dongsanhuan-Beilu, Chaoyang District, Beijing,
People's Republic of China
Tel: 86 (10) 6590-9091
Fax: 86 (10) 6590-9088

CAPITAL NOMURA SECURITIES PUBLIC COMPANY LIMITED

21/3 Thai Wah Tower, Ground Floor
South Sathorn Road, Bangkok 10120
Thailand
Tel: 66 (2) 285-0060
Fax: 66 (2) 285-0620

INTERNATIONAL UNION LEASING CO., LTD.

420, Beijing Fortune Building
5 Dongsanhuan-Beilu, Chaoyang District, Beijing,
People's Republic of China
Tel: 86 (10) 6590-8989
Fax: 86 (10) 6590-8999

野村證券国内支店一覧（地域別50音順）（2003年3月31日現在）

	店名	電話番号	郵便番号	住所
	本店	(03)3211-1811	103-8011	中央区日本橋1-9-1
北海道	旭川支店	(0166)23-1181	070-0035	旭川市五条通9丁目右1号
	釧路支店	(0154)23-1171	085-0015	釧路市北大通12-1-4
	札幌支店	(011)261-7211	060-0003	札幌市中央区北三条西4丁目
	函館支店	(0138)26-8111	040-0063	函館市若松町7-15
東北	青森支店	(017)723-4111	030-0801	青森市新町2-6-29
	秋田支店	(018)831-2111	010-0001	秋田市中通4-2-7
	郡山支店	(024)923-8711	963-8002	郡山市駅前2-5-12
	仙台支店	(022)221-3111	980-8730	仙台市青葉区中央2-1-1
	福島支店	(024)622-2111	960-8041	福島市大町4-1
	盛岡支店	(019)653-5000	020-0022	盛岡市大通2-2-18
山形支店	山形支店	(023)622-1313	990-0031	山形市十日町1-7-30
関東	青葉台支店	(045)985-1171	227-0062	横浜市青葉区青葉台2-6-1
	厚木支店	(046)224-8666	243-0018	厚木市中町2-2-20
	宇都宮支店	(028)636-2181	320-0026	宇都宮市馬場通り2-1-1
	浦和支店	(048)833-1881	336-0011	さいたま市高砂2-13-8
	大宮支店	(048)641-8111	330-0846	さいたま市大宮区大門町1-24
	柏支店	(04)7163-2011	277-8769	柏市柏1-4-29
	川口支店	(048)256-3811	332-0017	川口市栄町3-10-1
	川越支店	(049)225-5151	350-1122	川越市脇田町105
	川崎支店	(044)233-6751	210-8604	川崎市川崎区東田町5-2
	甲府支店	(055)237-1781	400-0031	甲府市丸の内1-8-17
	さいたま支店	(048)645-8100	330-0854	さいたま市大宮区桜木町2-155
	新百合ヶ丘支店	(044)953-6511	215-0021	川崎市麻生区上麻生1-5-3
	高崎支店	(027)323-9111	370-0849	高崎市八島町58-1
	たまプラーザ支店	(045)902-1122	225-0002	横浜市青葉区美しが丘5-1-2
	千葉支店	(043)227-2161	260-0015	千葉市中央区富士見1-14-13
	土浦支店	(029)821-8811	300-0033	土浦市川口1-10-8
	所沢支店	(042)923-3811	359-1123	所沢市日吉町10-19
	戸塚支店	(045)881-1181	244-0816	横浜市戸塚区上倉田町489-1
	平塚支店	(0463)21-2111	254-0043	平塚市紅谷町2-14
	藤沢支店	(0466)25-1311	251-0025	藤沢市鶴沼石上1-5-10
	船橋支店	(047)433-2211	273-0005	船橋市本町2-1-33
	松戸支店	(047)362-1221	271-0092	松戸市松戸1281-29
	水戸支店	(029)224-5231	310-0015	水戸市宮町1-3-37
	横須賀支店	(046)823-2550	238-0008	横須賀市大滝町1-9
	横浜支店	(045)641-2101	231-0015	横浜市中区尾上町4-52
	横浜駅西口支店	(045)311-1671	220-0004	横浜市西区北幸1-5-10
東京都内	池袋支店	(03)3983-1111	171-0022	豊島区南池袋1-27-10
	池袋外口ポリタンプラザ支店	(03)3988-1181	171-0021	豊島区西池袋1-11-1
	上野支店	(03)3831-9211	110-8501	台東区上野2-1-8
	大森支店	(03)3774-1181	143-0023	大田区山王2-5-10
	荻窪支店	(03)3392-6011	167-0043	杉並区上荻1-8-8
	蒲田支店	(03)3738-5101	144-0052	大田区蒲田5-15-8
	吉祥寺支店	(0422)22-8181	180-0004	武蔵野市吉祥寺本町2-2-16
	小岩支店	(03)3657-1141	133-0056	江戸川区南小岩7-22-6
	国分寺支店	(042)328-6011	185-0012	国分寺市本町2-12-2
	五反田支店	(03)3491-9101	141-0031	品川区西五反田1-5-1
	渋谷支店	(03)3400-7111	150-0002	渋谷区渋谷1-14-16
	自由が丘支店	(03)3718-3371	152-0035	目黒区自由が丘2-10-9
	新宿支店	(03)3205-1001	163-8691	新宿区新宿5-17-9
	新宿駅西口支店	(03)3342-1281	163-1590	新宿区西新宿1-6-1
	新宿野村ビル支店	(03)3348-8211	163-0502	新宿区西新宿1-26-2
	新橋支店	(03)3572-0111	105-0004	港区新橋1-9-6
	成城支店	(03)3482-2011	157-0066	世田谷区成城5-8-1
	千住支店	(03)3882-8411	120-0033	足立区千住寿町2-18
	立川支店	(042)624-1111	190-0012	立川市曙町2-5-1
	玉川支店	(03)3708-1811	158-0094	世田谷区玉川3-7-18
	調布支店	(042)498-6011	182-0024	調布市布田1-36-9
	東京支店	(03)3211-2411	100-0005	千代田区丸の内1-8-2
	虎ノ門支店	(03)3583-2301	105-0001	港区虎ノ門2-1-1
	中野支店	(03)3228-7755	164-0001	中野区中野5-65-3
練馬支店	(03)3994-7711	176-0012	練馬区豊玉北5-17-10	
八王子支店	(0426)46-3811	192-0083	八王子市旭町11-6	

	店名	電話番号	郵便番号	住所
	府中支店	(042)369-8111	183-8691	府中市府中町1-8-1
	町田支店	(042)725-2111	194-0013	町田市原町田6-3-9
	三田支店	(03)3769-6651	108-0014	港区芝5-20-14
中部・北陸	岡崎支店	(0564)23-1811	444-0059	岡崎市康生通西2-11
	金沢支店	(076)221-3145	920-0864	金沢市高岡町3-25
	金山支店	(052)322-1261	460-0022	名古屋市中区金山1-12-14
	岐阜支店	(058)262-3101	500-8842	岐阜市金町6-6
	静岡支店	(054)254-6151	420-0857	静岡市御幸町6-6
	津支店	(059)223-2111	514-0009	津市羽所町371
	富山支店	(076)421-7561	930-0046	富山市堤町通1-4-3
	豊田支店	(0565)33-1300	471-0025	豊田市西町1-200
	豊橋支店	(0532)53-1121	440-0888	豊橋市駅前大通1-38
	長野支店	(026)228-1811	380-8640	長野市南長野末広町1361
	名古屋支店	(052)201-2311	460-8689	名古屋市中区錦2-19-22
	名古屋駅前支店	(052)561-5251	450-8666	名古屋市中村区名駅3-22-8
	新潟支店	(025)225-7777	951-8068	新潟市上大川前通六番町1215-7
	沼津支店	(055)962-4444	410-8691	沼津市大手町2-10-14 三井生命大手町第二ビル
	浜松支店	(053)454-3151	430-0944	浜松市田町330-5
	福井支店	(0776)22-8011	910-0005	福井市大手3-4-1
	松本支店	(0263)33-6781	390-0811	松本市中央2-1-34
	四日市支店	(0593)53-2141	510-0086	四日市市諏訪栄町1-16
近畿	明石支店	(078)918-1155	673-0892	明石市本町2-1-26
	上本町支店	(06)6772-1261	543-0001	大阪市天王寺区上本町6-5-28
	梅田支店	(06)6313-3431	530-0018	大阪市北区小松原町2-4
	大阪支店	(06)6201-1281	540-8604	大阪市中央区北浜2-5-4
	大津支店	(077)526-3131	520-0046	大津市長等3-1-27
	岸和田支店	(0724)38-8188	596-0057	岸和田市筋海町6-10
	京都支店	(075)221-7211	600-8006	京都市下京区四条通堺町角
	神戸支店	(078)321-2201	650-0021	神戸市中央区三宮町1-5-32
	堺支店	(072)221-9241	590-0028	堺市三国ヶ丘御幸通59
	千里支店	(06)6831-1661	560-0082	豊中市新千里東町1-1-5
	高槻支店	(072)681-2111	569-0804	高槻市紺屋町3-1-101
	塚口支店	(06)6421-1400	661-0002	尼崎市塚口町1-10-20
	天王寺駅支店	(06)6779-1431	543-0055	大阪市天王寺区悲田院町10-48
	豊中支店	(06)6845-8401	560-0021	豊中市本町1-2-33
	奈良支店	(0742)22-0351	630-8227	奈良市林小路町45
	なんば支店	(06)6632-5081	542-0076	大阪市中央区難波4-1-15
	西宮支店	(0798)64-8181	662-0832	西宮市甲風園1-3-8
	東大阪支店	(06)6783-5241	577-0056	東大阪市長堂2-2-18
	姫路支店	(0792)22-6101	670-0902	姫路市白銀町18
	枚方支店	(072)846-2511	573-0032	枚方市岡東町5-15
	和歌山支店	(073)431-2111	640-8152	和歌山市十番丁9-2
中国・四国	岡山支店	(086)224-1181	700-8640	岡山市錦町6-24
	倉敷支店	(086)421-1511	710-0055	倉敷市阿知3-9-10
	高知支店	(088)823-3311	780-0822	高知市はりまや町1-2-6
	下関支店	(0832)31-3211	750-8691	下関市細江町1-3-15
	高松支店	(087)851-4111	760-0025	高松市古新町10-5
	徳島支店	(088)623-0161	770-0841	徳島市八百屋町3-14
	徳山支店	(0834)22-0811	745-0036	徳山市本町1-3
	広島支店	(082)247-4131	730-0032	広島市中区立町2-23
	福山支店	(084)921-3111	720-0065	福山市東桜町3-1
	松江支店	(0852)22-1515	690-0003	松江市朝日町484-16
	松山支店	(089)941-0131	790-8691	松山市千舟町5-7-3
	米子支店	(0859)34-2851	683-0812	米子市角盤町1-27-13
九州・沖縄	大分支店	(097)535-1211	870-0035	大分市中央町1-3-20
	鹿児島支店	(099)226-8141	892-0843	鹿児島市千日町1-4
	北九州支店	(093)521-7581	802-0002	北九州市小倉北区京町3-1-1
	熊本支店	(096)352-3181	860-8604	熊本市花畑町12-30
	久留米支店	(0942)33-7151	830-0017	久留米市日吉町24-18
	佐賀支店	(0952)22-7111	840-0816	佐賀市駅南本町3-15
	長崎支店	(095)821-1161	850-8691	長崎市銅座町6-5
	那覇支店	(098)864-2471	900-0032	那覇市松山1-1-19
	福岡支店	(092)771-3111	810-0001	福岡市中央区天神2-14-8
	宮崎支店	(0985)24-7191	880-8607	宮崎市橋通東4-1-2

野村證券株式会社
野村証券グループ本部 IR室
〒103-8011 東京都中央区日本橋1-9-1
電話(03)3211-1811(大代表)
URL <http://www.nomura.com/jp>

NOMURA