

NOMURA

N o m u r a *Knows How*

アニュアルレポート 2006

2006年3月期

NOMURA HOLDINGS, INC.

プロフィール

野村グループは、野村ホールディングスを持株会社とする金融サービスグループです。私たちは、「グローバルな競争力を備えた日本の金融サービスグループとして、中長期的に平均して10～15%のROEを達成すること」を経営目標として掲げ、圧倒的な顧客基盤を構築し、市場環境に左右されない強固な収益基盤の確立に努めています。

私たちにとってのビジネス機会は今、国内経済の回復と規制緩和を背景に大きく拡大しています。こうした機会を確実にとらえ、あらゆる投資に関して最高のサービスを提供するため、証券業の枠にとられずにビジネスの幅を広げ、業容を拡大していきたいと考えています。私たちは、このような経営ビジョンを実現するため、2006年4月から、グループ運営体制を見直し、名称も「野村証券グループ」から「野村グループ」に変更しました。

2006年のアニュアルレポートのテーマである“Nomura Knows How”とは、お客様の抱える課題を解決するあらゆる“答え”を、私たちがもっていることに由来します。私たちは、この“答え”をもとにお客様との信頼関係をより強固なものとし、野村ならではの金融サービスを提供していくことで収益を拡大するとともに、株主価値・企業価値の増大に努めていきます。

目次

| | |
|----|------------------------|
| 1 | 財務ハイライト(米国会計基準連結) |
| 2 | Nomura Knows How |
| 4 | 株主の皆様およびお客様へ |
| 12 | ビジネス・ポートフォリオ |
| 14 | ビジネス概要 |
| 14 | 国内営業部門 |
| 20 | グローバル・マーケット部門 |
| 26 | グローバル・インベストメント・バンキング部門 |
| 32 | グローバル・マーチャント・バンキング部門 |
| 38 | アセット・マネジメント部門 |
| 44 | グローバル・リサーチ |
| 46 | Topic: ジョインベスト証券 |
| 48 | コーポレート・ガバナンス |
| 52 | コンプライアンス |
| 54 | リスク管理体制 |
| 55 | 取締役/執行役 |
| 56 | 真に豊かな社会の創造のために |
| 58 | 働きやすい職場環境の実現に向けて |
| 60 | お客様への正確な情報提供のために |
| 61 | 財務セクション |
| 71 | コーポレート・データ |

将来見通しに関する注意事項

このアニュアルレポートには、野村グループの将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれています。これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定に基づく見込みです。また、市場動向、経済情勢、金融業界における競争激化、法規制や税制などに関わるリスクや不確実性を含んでいます。それゆえ実際の業績は当社の見込みと異なる可能性のあることをご承知おき下さい。

財務ハイライト(米国会計基準連結)

3月31日に終了した各会計年度

| | 単位:百万円 | | | | | 単位:百万 USDドル ^{*6} | |
|------------------------------|-------------|-----------|-------------|-------------|--------------------|------------------------------|--|
| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 ^{*1} | 2006 | |
| 経営成績: | | | | | | | |
| 収益合計 | ¥ 1,825,399 | ¥ 807,651 | ¥ 1,045,936 | ¥ 1,126,237 | ¥ 1,792,840 | \$ 15,261 | |
| 収益合計(金融費用控除後)..... | 1,321,351 | 566,274 | 803,103 | 799,190 | 1,145,650 | 9,752 | |
| 税引前当期純利益 ^{*2} | 172,972 | 47,409 | 282,676 | 204,835 | 545,013 | 4,639 | |
| 当期純利益 | 168,046 | 119,913 | 172,329 | 94,732 | 304,328 | 2,590 | |

財政状態(期末):

| | | | | | | |
|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------|
| 総資産 | ¥17,758,273 | ¥21,169,446 | ¥29,752,966 | ¥34,488,853 | ¥35,026,035 | \$298,145 |
| 株主資本 | 1,604,929 | 1,642,328 | 1,785,688 | 1,868,429 | 2,063,327 | 17,563 |
| 株主資本当期純利益率(ROE) ^{*3} | 11.1% | 7.4% | 10.1% | 5.2% | 15.5% | |

単位:円 単位:USDドル^{*6}

1株当たり情報:

| | | | | | | |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|----------|---------|
| 1株当たり利益—基本 ^{*4} | ¥ 85.57 | ¥ 61.26 | ¥ 88.82 | ¥ 48.80 | ¥ 159.02 | \$ 1.35 |
| 1株当たり株主資本 ^{*5} | 816.48 | 846.40 | 919.67 | 962.48 | 1,083.19 | 9.22 |
| 1株当たり現金配当 ^{*5} | 15.00 | 15.00 | 15.00 | 20.00 | 48.00 | 0.41 |

*1 本資料は前年の4月1日から当該年の3月31日に終了する会計年度を表示年度としています。

*2 継続事業および非継続事業の合計です。

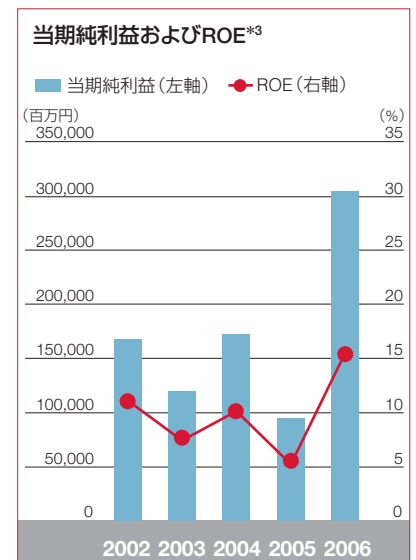
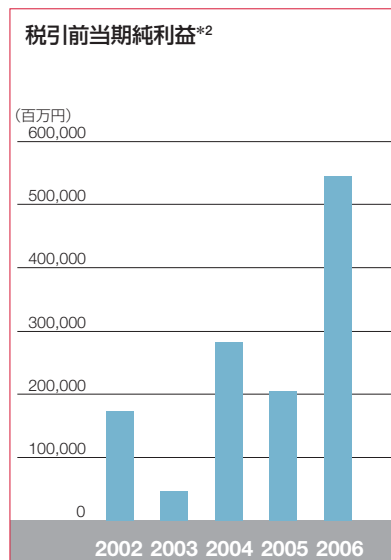
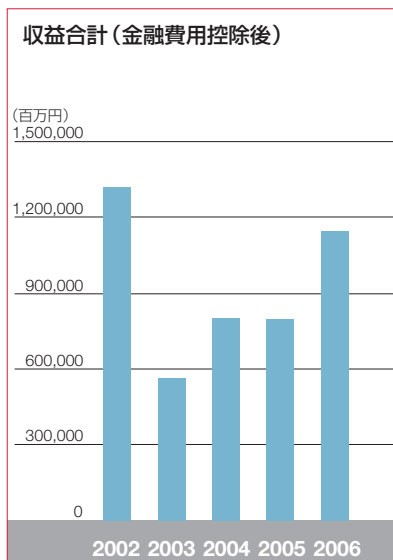
*3 当期純利益を前期末株主資本と当期末株主資本の平均で除して算出しています。

*4 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)に基づき算出しています。

*5 期末発行済株式数(当社が保有する自己株式を除く)に基づき算出しています。

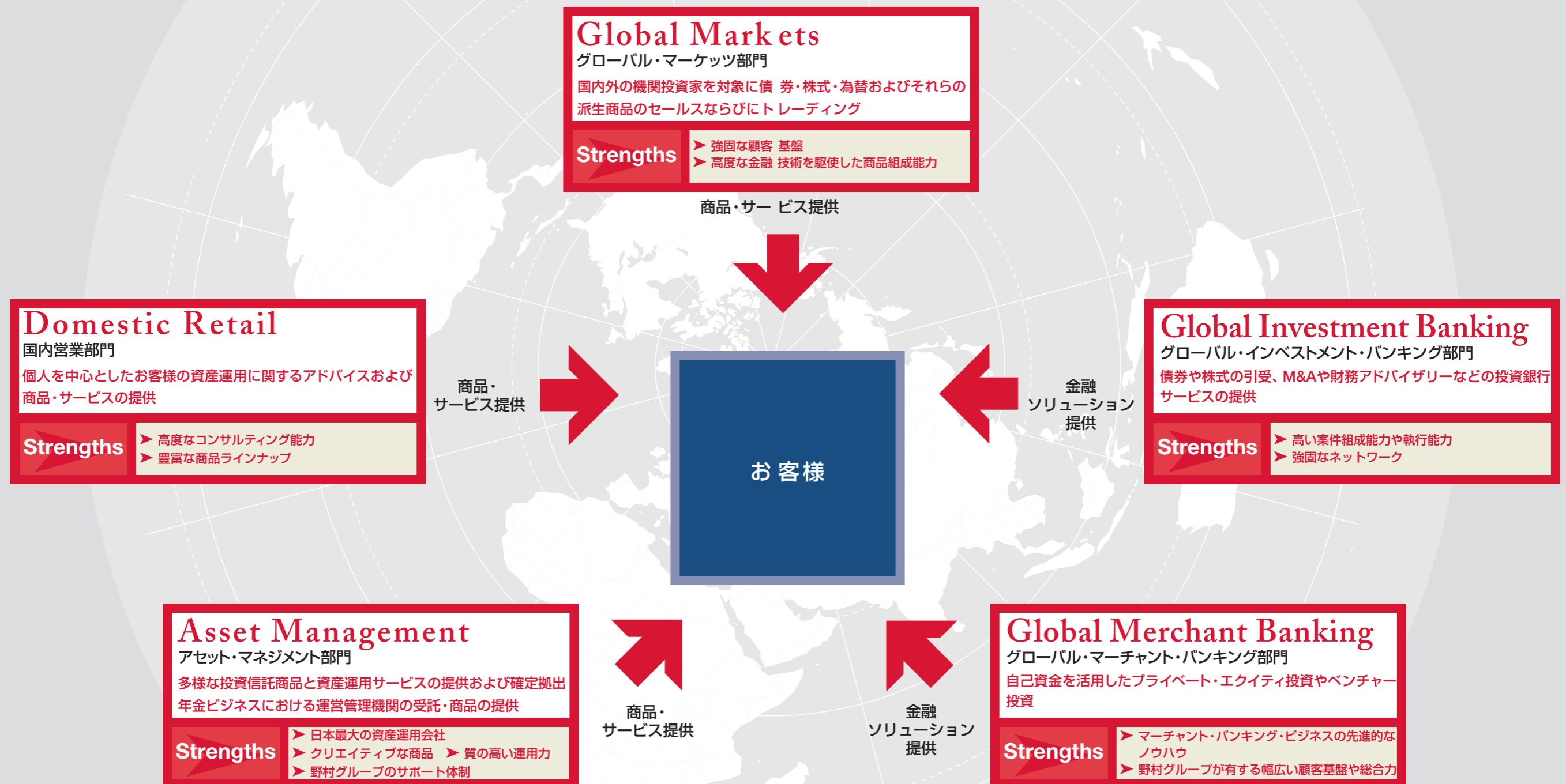
*6 ニューヨーク連邦銀行が開税目的のために公認するニューヨーク市における正午現在の電信買相場を用い、2006年3月31日の為替相場117.48円=1USDドルにより換算しています。

注記:この財務ハイライトは、あくまで利便性を目的としており、様式20-Fと併せてお読みいただくようお願いいたします。



Nomura Knows How

野村グループは、各部門の強みを活かしながら、シナジー効果を発揮できる体制をもっています。
 私たちは、この体制を最大限に活かすことで、お客様のニーズに的確に対応し、
 顧客基盤の拡大と収益力の強化を図っています。



Nomura Knows How *to Be a Top Performer*



株主価値の向上に努め、成長の流れを確かなものにするのが私たちの責務であると考えています。この責務を全うするために、「あらゆる投資に関して最高のサービスを提供する金融サービスグループ」として、証券業の枠にとらわれずに、私たちのビジネス領域を拡大させていきます。

創業80周年の節目にあたる2006年3月期は、過去最高の利益を達成することができました。しかし、私たちは現状に満足することなく、新たなステージに挑戦し続け、さらに飛躍していきます。それが私たちにできる最良の選択であり、この道を進むことによって、株主の皆様へ成長の果実を提供できると確信しています。

2006年3月期 連結業績の概要

2006年3月期の収益合計(金融費用控除後)は、前期比43%増の1兆1,457億円、税引前当期純利益*¹は同166%増の5,450億円となりました。当期純利益は同221%増の3,043億円となり、**過去最高の利益*²を達成**することができました。この結果、株主資本純利益率(ROE)は、前期の5.2%から15.5%へと大幅に上昇しました。

国内営業部門では、活況な株式市場の中、コンサルティング機能の強化やお客様のニーズに合わせた商品開発の推進など、お客様の立場に立った商品やサービスの提供に努めてまいりました。これらの取組みの結果、収益合計(金融費用控除後)は前期比47%増の4,465億円となり、国内営業部門顧客資産(含む地域金融機関)の50兆円という目標を1年半前倒して達成することができました。



グローバル・マーケット部門では、マーケット環境の好転を背景に、債券・株式のトレーディングが好調であったことに加えて、アセット・ファイナンス、エクイティ・デリバティブ、ローン関連ビジネスなど収益源の多様化に取り組んだ結果、収益合計(金融費用控除後)は前期比53%増の3,711億円となりました。

グローバル・インベストメント・バンキング部門では、大型の民営化に伴う売出しや公募増資などの株式引受の増加や、大型M&A案件などでアドバイザーを務めた結果、収益合計(金融費用控除後)は前期比32%増の997億円となりました。また、前年度に引き続き、2005年度も株式引受およびM&Aアドバイザリーのリーグ・テーブル*³で第1位を獲得しました。

グローバル・マーチャント・バンキング部門では、野村プリンシパル・ファイナンスの投資先企業の株式譲渡などにより、収益合計(金融費用控除後)は前期比830%増の682億円となりました。

アセット・マネジメント部門では、株式投資信託の残高が過去最高に迫るなど、「貯蓄から投資へ」の流れが加速し、お客様の資産運用ニーズが多様化する中で商品ラインナップを拡充した結果、運用資産残高が拡大し、収益合計(金融費用控除後)は前期比34%増の658億円となりました。

日本の景気が本格的な回復軌道に乗り始めている中で、個人・法人の行動様式にも変化が見られ、資産運用や財務戦略に対するニーズはますます高まっています。このような中

で、顧客基盤と事業ポートフォリオの拡大および高付加価値ソリューションの提供への取組みなど、多様化するお客様のニーズに的確に対応した結果、5部門すべてで収益を拡大させることができました。

*1 継続事業および非継続事業の合計。

*2 1999年3月期以前は日本会計基準、2000年3月期以降は米国会計基準を採用。

*3 出所：トムソンファイナンシャル、4月1日～3月31日までの年度ベース。

ビジネス環境

私たちを取り巻くビジネス環境は大きく変化しており、**これまでになくビジネスチャンスが広がっています。**

マクロ環境では、高水準の企業収益と増加基調にある個人消費を受け、日本の景気は緩やかに拡大しており、日本経済の本格的な回復に対する信頼感が高まりつつあります。また、国際商品市況高などを背景に国内企業物価指数も上昇しており、日銀の量的緩和策解除後の金融環境にも変化が起こりつつあります。

2006年5月には会社法が施行され、2007年には投資者保護のための枠組みを整備した金融商品取引法の施行が予定されるなど、法制度も変化しています。また、2007年以降、団塊の世代が定年退職期を迎え、彼らのライフスタイルの変化が経済に影響をもたらすといわれています。

こうした状況の中、個人の株式売買代金や株式投資信託の残高が過去最高水準に達するなど、約1,500兆円の個人金融資産が「貯蓄から投資へ」とシフトし始めており、今後この流れがますます本格化することが見込まれます。

また、企業は設備投資やM&Aを通じて成長への舵を切り始め、それらを支える資金調達としての資本市場の活用も増加させています。

さらに、海外に目を転じると、アジア各国の急速な経済成長を背景に、世界の資金が直接投資、証券投資といった形で再びアジアに向かう一方、アジアの企業による経済活動もグローバルに拡大してきています。

「野村証券グループ」から「野村グループ」へ

私たちは、「グローバルな競争力を備えた日本の金融サービスグループ」として確固たる地位を築き、**中長期的に10~15%のROEを達成すること**を経営目標としています。

これまでは、証券業をコア・ビジネスとする「野村証券グループ」としてビジネスを展開してきましたが、今後は環境変化に伴うビジネスチャンスを的確にとらえ、**証券業の枠を超えてさまざまなビジネス領域に積極的にチャレンジ**していきたいと考えています。こうした考えに基づき、ビジネスの幅を広げていく方針を明確化するため、2006年4月よりグループの名称を「野村グループ」に変更しました。



また、グループの名称とともに業務運営体制も見直しました。持株会社である野村ホールディングスの執行役を32名から11名に絞り、グループの発展に軸足を置く持株会社としての機能を強化する一方で、ビジネスを行う5部門の責任者を「部門CEO」に任命し、各部門の権限と責任をより一層強化しました。

さらなる成長へー3つの戦略

当期は、大幅な増益を達成することができましたが、さらなる成長を目指すために、当社が取り組むべきテーマは3つあると考えています。1つは、既存戦略を一層推進していくものとしての「国内顧客基盤の強化と収益機会の拡大」です。加えて、経営として今後注力していくテーマは、「海外ビジネスの改革」と「新規ビジネスへの取組み」の2つです。

Point 1 「国内顧客基盤の強化と収益機会の拡大」

私たちは、個人のお客様に対して、様々な観点からコンサルティング機能の強化に取り組んだ結果、過去3年で国内預かり資産を倍増させることができました。今後は、積極的な店舗展開やファイナンシャル・アドバイザーの増員などを通じて、新たな目標である「**国内預かり資産100兆円**」「**500万口座**」の**早期達成**を目指します。また、投資家層の裾野が着実に拡大しつつある中で、自前の販売網に加えて外部販売チャネルを拡大し、当社の商品を個人のお客様にお届けするための販売網を整備していきます。

さらに、高度な商品開発能力、トレーディング能力を活かして、お客様のニーズに合った商品ラインナップを充実させていきたいと考えています。

法人のお客様に対しては、私たちの強みである広範な国内外のネットワーク、強固な資本力、高い専門性を活かし、資金調達やM&Aにおいて高度なサービスを提供してきました。今後も、一段と多様化・複雑化するお客様のニーズを的確にとらえ、より付加価値の高いソリューションの提供に努めていきます。

Point 2 「海外ビジネスの改革」

海外ビジネスでは、これまですべての地域において日本と同じ経営手法でビジネスを展開してきましたが、今後は**私たちの強みを最大限に活かすため、地域ごとに異なった、地域の特性に合ったビジネス・モデルを構築**し、それぞれの地域の収益性を高めていきます。

欧州は、当社におけるグローバルな商品供給基地として、高付加価値商品の開発・提供という機能をさらに強化していきます。米州では、ビジネスの「選択と集中」を進め、私たちの得意分野に集中する戦略を採用し、収益機会の高いビジネスに注力することでローカルビジネスを強化していきます。

また、成長著しいアジアでは、現地資本との連携を含め、これまで築き上げてきた顧客基盤をさらに拡大するとともに、それをベースとした様々なビジネス機会の獲得を目指します。

こうした海外戦略を円滑に遂行するために、執行役副社長兼COOを海外ビジネス統括責任者に任命し、スピード感をもって海外ビジネスの改革に取り組んでいきます。

Point 3 「新規ビジネスへの取組み」

さらなる成長を実現するためには、**既存の5部門の成長はもちろんのこと、将来の収益エンジンとなり得る新規ビジネスへの取組みを推進**することも必要であると考えています。

2005年6月に設立された不動産や債権への投融資を行う「ユニファイド・パートナーズ」や、2006年5月に営業を開始したネット金融サービス会社の「ジョインベスト証券」など、これまで取組みの弱かった分野へも積極的に投資を行い、新規ビジネスを創出していきます。

また、ローン関連ビジネスなど、野村グループの中ですでにあるビジネスを成長・発展させていくことで、ビジネス・ポートフォリオの新たな拡大を図っていく取組みも推進していきます。

このような取組みを強化していくことにより、グループ全体のビジネス・ポートフォリオのさらなる成長・強化を目指していきます。

皆様とともに歩むために



社会の発展に貢献するという「創業の精神」を実践することが、私たちが果たす社会的責任だと考えています。私たちは、幅広い金融サービスの提供を通じて、社会経済を活性化する役割を担っています。また、投資教育活動にも精力的に取り組み、全国120校を超える大学での証券教育講座や、地域や職場での金融・証券に関する学習講座を通じて、投資の意義やリスクへの正しい理解を促し、投資家層の裾野の拡大に取り組んでいます。

また、当社は2003年に委員会(等)設置会社へ移行しました。経営に対する監督機能を強化し、経営の透明性を確保することにより **コーポレート・ガバナンスの充実**を図り、ステークホルダーの皆様との健全な関係の維持に努めています。(野村グループの社会貢献への取組み、コーポレート・ガバナンスについての詳細は、P.48～60をご参照下さい)

私たちは、株主の皆様のご期待により一層応えていくために、株主価値の持続的な向上に努めながら、あるべき株主還元について検討を重ねてきました。当期については、1株当たり配当金を前期の20円から増配し、過去最高となる48円としました。

今後については、中長期的な方針としてより機動的な資本政策を実行していくこととします。この内、配当に関しては、具体的な方針を定め、すでに公表しています。まず、配当の下限水準となる基準配当額については、株主資本配当率(DOE)の水準を3.0%とすることとし、今期の基準配当金額を前期の24円から32円に引き上げました。この水準は中長期的に増加させていくことを目指します。また、一定の経営成績が得られた場合には、業績に応じた利益還元分を加え、配当性向が30%以上となるように利益還元を行いたいと考えています。さらに、会社法の施行により配当回数の制限がなくなったことを踏まえ、株主の皆様にも機動的に配当をお届けするために、今期から四半期配当を実施することとしました。

私たちは今後も、「グローバルな競争力を備えた日本の金融サービスグループ」として、**中長期的にROE10~15%を持続的に達成できるような収益構造を構築し、株主価値の増大に努めていきます。**

“これまでの野村”から“これからの野村”へ

野村グループは、2005年12月で創業80周年という節目を迎えました。この間、私たちは、お客様とともに歴史を重ねながら事業を拡大してきましたが、さらなる成長を図るため、**証券業に軸足を置いた“これまでの野村”から、従来の証券業の枠を超えてビジネスの幅を拡げ、業容を拡大させていく“これからの野村”**へと、大きく飛躍する決意を持って経営を実践していきます。

私たちには、「今ある常識を新しい発想で打ち破る」という、80年の歴史の中で生まれ、脈々と受け継がれてきた伝統があります。現下のビジネス環境の中で、変化を俊敏にとらえ、伝統に根差した不変のチャレンジ精神を発揮するとともに、国内外におけるグループの総力を結集することで、ビジネスの拡大に取り組んでいきます。そして、日本の金融・資本市場の拡大・発展に貢献しながら、企業価値の向上に努める所存です。株主の皆様およびお客様におかれましては、より一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2006年7月

古賀 信行

執行役社長 兼 CEO

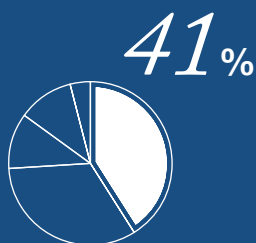
古賀 信行

Nomura Knows How

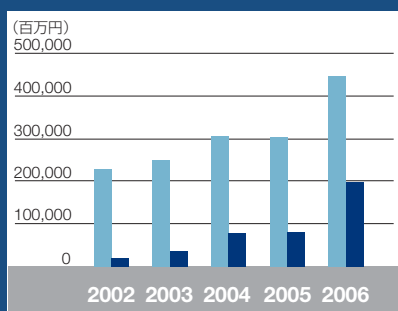
to Provide In-Depth

3月31日で終了した各会計年度

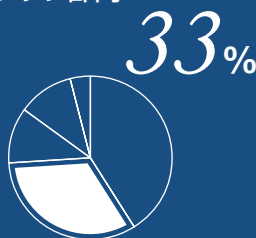
国内営業部門



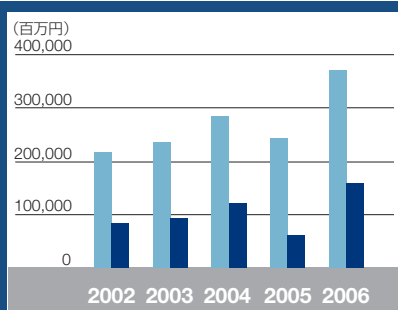
個人のお客様を中心に、投資資金の性格、リスク許容度、ライフステージなどの状況に基づいて、一人ひとりのニーズに合った商品・サービスを提供し、長期にわたってお客様の資産形成のアドバイスを行う資産運用サービスを展開しています。(14ページ参照)



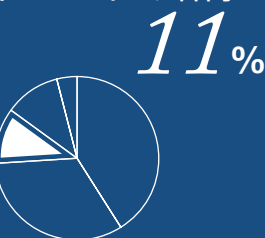
グローバル・マーケット部門



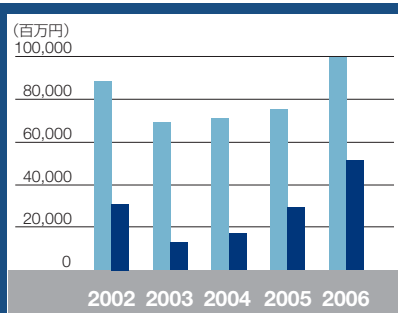
主に国内外の機関投資家を対象に、債券・株式や為替およびそれらの派生商品のセールスならびにトレーディングをグローバルに展開しています。また、複雑化・多様化するお客様のニーズに対応し、トレーディング体制や商品供給力の強化を図るとともに、アセット・ファイナンス・ビジネスにも取り組んでいます。(20ページ参照)



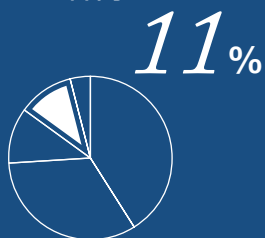
グローバル・インベストメント・バンキング部門



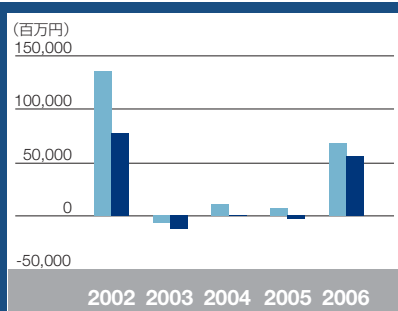
日本、欧州、米州、アジアをはじめとする世界の主要な金融市場において、債券、株式、その他の引受業務、M&Aや財務アドバイザリー業務など、様々な投資銀行サービスを提供しています。また、テラー・メイド型のソリューションを提供するビジネスも行っています。(26ページ参照)



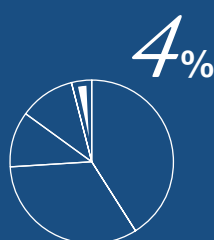
グローバル・マーチャント・バンキング部門



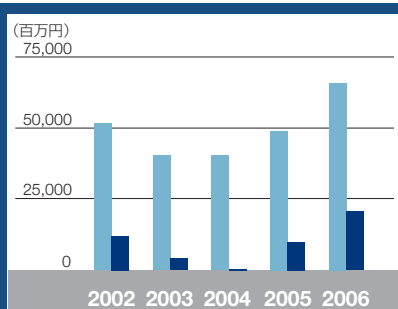
自己資金を活用し、将来の成長や業績改善の見込まれる企業などへのプライベート・エクイティ投資を行っています。国内では野村プリンシパル・ファイナンスが、パイアウトや企業再生などの分野でビジネスを展開しています。また、日本および欧州においては、ベンチャー投資やファンドへの出資を行っています。(32ページ参照)



アセット・マネジメント部門



資産運用ビジネスでは、幅広い販売チャネルを通じて多様な投資信託商品を提供するとともに、年金基金や機関投資家のお客様向けに投資顧問業務を展開しています。また、確定拠出年金ビジネスでは、制度導入支援から投資信託商品の提供に至る、一貫したサービスを提供しています。(38ページ参照)



注記：円グラフの各セグメントの数値は、主要5部門の税引前当期純利益をもとに算出しています。

■ 収益合計（金融費用控除後） ■ 税引前当期純利益

Services in All Markets

私たちは、様々なマーケットにおいて

No.1の実績をあげています。

31%

上場証券27社の2006年3月期決算における総預かり資産257兆円に対し、野村の国内預かり資産ベースのシェアは31%で**No.1**

(出所) 各社資料、
2006年3月末

26%

日本企業のエクイティ・ファイナンスにおけるグローバルな株式・株式関連リーグ・テーブルでシェア26%の**No.1**

(出所) トムソンフィナンシャル、
2005年4月1日～2006年3月31日

22%

日本企業の国内普通社債(ブックランナー、除く自社債)でシェア22%の**No.1**

(出所) トムソンフィナンシャル、
2005年4月1日～2006年3月31日

27%

日本企業が関わるM&Aアドバイザリーのリーグ・テーブル(公表案件、取引金額ベース)でシェア27%の**No.1**

(出所) トムソンフィナンシャル、
2005年4月1日～2006年3月31日

21%

野村アセットマネジメントの公募投資信託の残高シェアは21%で**No.1**

(出所) 投資信託協会、
2006年3月末

75%

郵政公社の投信販売残高のうち、「野村世界6資産分散投信」のシェアは75%で**No.1**

(出所) 日本郵政公社、
2006年3月末

56%

東証上場企業の持株会の会員数は約180万人、会員ベースのマーケット・シェアは56%で**No.1**

(出所) 東証要覧2006

Domestic Retail

国内営業部門

▶ **N o m u r a K n o w s H o w**
to Make You

“ お客様の笑顔に接したとき、私たちは最高の幸せを感じます。国内営業部門では、「**高度なコンサルティング能力**」と「**豊富な商品ラインナップ**」を通じて、お客様の様々なニーズに応える資産運用サービスを提供しています。私たちは、投資への扉を開くアドバイザーとして、今後も幅広いお客様と深い絆を築き、投資家層の裾野の拡大に努めながら、日本経済の明日に貢献していきます。”

国内営業部門CEO 渡部 賢一

国内営業部門の概要

国内営業部門では、全国139*の本支店とコールセンターやインターネットでのサービスを一体化した体制で、個人を中心としたお客様に資産運用に関するサービスを展開しています。

資産運用サービスの基本は、お客様の投資資金の性格やリスク許容度、ライフステージなどの状況に基づいて、最適な商品・サービスを提供することです。私たちは、お客様の資産形成を長期間にわたってサポートするための資産運用コンサルティングを、店舗での対面サービスを中心に行っています。一方、お客様の利便性を高めるため、コールセンターやインターネットを活用して、様々な商品の情報および注文の執行、お客様のお取引・お預かり資産の明細などの口座管理サービス等を提供しています。

また、証券仲介業を通じて提携金融機関の窓口からより多くのお客様へ商品を提供できるよう、取り組んでいます。

*野村証券国内支店一覧については、P.75~76をご参照下さい。

Smile



私たちの強みは高度なコンサルティング能力や、株式、債券、投資信託や年金保険などの豊富な商品ラインナップです。近年は、多様化するお客様のニーズに対応するため、元本の安全性を目指す商品から収益性を重視する商品まで、品揃えを拡充するとともに、預金などの銀行代理店業務や不動産売買の紹介、遺言執行・遺産整理における信託代理店業務など、従来の証券業の枠にとられないサービスの充実を図っています。

国内営業部門の業績推移

| 3月31日で終了した各会計年度 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|-----------------|
| 収益合計(金融費用控除後)..... | ¥229,105 | ¥249,251 | ¥305,757 | ¥304,367 | ¥446,535 |
| 金融費用以外の費用..... | 208,621 | 213,562 | 226,213 | 223,200 | 249,330 |
| 税引前当期純利益..... | ¥ 20,484 | ¥ 35,689 | ¥ 79,544 | ¥ 81,167 | ¥197,205 |

Overview

◆ Nomura Knows How to Make You Smile

業績の概況

●株式・投信関連収益が増加

当期の収益合計（金融費用控除後）は、前期比47%増の4,465億円となりました。また、金融費用以外の費用は同12%増の2,493億円、税引前当期純利益は同143%増の1,972億円となり、米国会計基準を採用した2000年3月期以来最高となりました。

当期は、株式市場の活況を背景に、個人の株式委託売買や投信販売が好調に推移し、外債を中心とした債券販売も順調だった結果、株式委託手数料、投信販売手数料、販売報酬が大幅に増加しました。

当期のハイライト

●国内営業部門顧客資産50兆円を前倒しで達成

当期は、多様化するお客様のニーズへの対応力を一層充実させるため、人員の強化、様々な研修の実施など、コンサルティング能力を高める取組みを積極的に推進しました。その結果、2003年10月に掲げた目標である「2007年3月末までに国内営業部門顧客資産（含む地域金融機関）50兆円」を、1年半前倒しで2005年9月に達成することができました。

2006年2月には、愛知県刈谷市にファイナンシャル・アドバイザー中心の支店を開設しました。この支店はコンサルティングに特化した店舗であり、地域の特性に合ったきめ細かいサービスを提供しています。

また、資産運用コンサルティングをサポートするインフラとして、支店のサポートを目的としてコールセンターを設置しました。さらに、野村ホームトレードをリニューアルし、注文・執行機能や投資情報を拡充し、債券・外国投信・信用取引の取り扱いを開始しました。

証券仲介業においては、地域金融機関との提携を積極的に進めたことにより、2006年3月末現在、提携金融機関は47金融機関となっています。

なお、新しいサービスとしては、富裕層向けのSMA（ラップ口座）を通じた投資一任運用サービスの提供を2005年10月に開始しました。

ビジネス環境

●「貯蓄から投資へ」の流れが加速

活況を呈する株式相場や日本経済の本格的な回復を背景に、個人投資家は投資信託や債券投資を通じてリスク資産の保有率を高めています。個人金融資産に占めるリスク資産の割合はバブル期以降低下を続け、2003年3月末には株式、債券、投資信託を合わせても10%を切っていましたが、その後上昇に転じ2005年12月末には17%を上回りました。また、公募投資信託の残高も2003年3月末の34.4兆円から、2006年3月末には58.5兆円へと大きく増加しています。このような動きからも、約1,500兆円といわれる日本の個人金融資産は、「貯蓄から投資へ」と着実にシフトしていることがわかります。

さらに、2007年からは団塊の世代の退職が本格化します。これを背景に、お客様の第二の人生を充実させるための資産運用の動きは、より一層活発化することが予想されます。また、2006年3月に日銀の量的緩和策が解除されたことに伴い、金利環境にも変化の兆しが見え始めています。

拡大する個人の投資マーケットには、国内外の証券会社をはじめ銀行なども注目し、競争は激しくなっていますが、私たちのビジネスを拡大する絶好のチャンスだと考えています。



「ノムラ資産管理フェア」

個人投資家の皆様に対し、証券投資に有用な知識や情報を提供し、より多くの方々に資産管理の重要性を知っていただくことを目的としたマネーイベントを、2000年より始めています。来場者の皆様には、経済の第一人者による講演会や株式、債券、投資信託、外貨資産などについてのセミナーを体験していただきました。例えば、「関西ノムラ資産管理フェア 2006」では、企業IRブースの出展社数138社、運用会社7社、ご来場者は4万人を超え大盛況となりました。



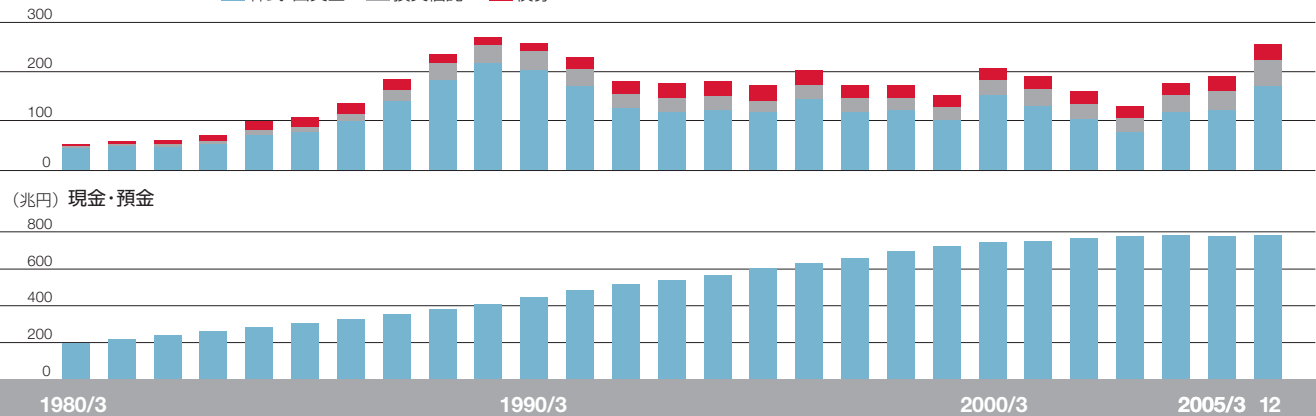
関西ノムラ資産管理フェア 2006 (大阪ドーム)

当期開催のマネーイベント

- ・2005年 9月「東海三県ノムラ資産管理フェア 2005」:名古屋国際会議場
- ・2005年12月「第8回ノムラ資産管理フェア」:東京国際フォーラム
- ・2006年 2月「関西ノムラ資産管理フェア 2006」:大阪ドーム

個人金融資産におけるリスク資産と現金・預金の推移

(兆円) リスク資産



(出所) 日本銀行

Issues and Strategies

▶ *Nomura Knows How to Make You Smile*

今後の課題と戦略

●国内預かり資産100兆円の早期達成を目指す

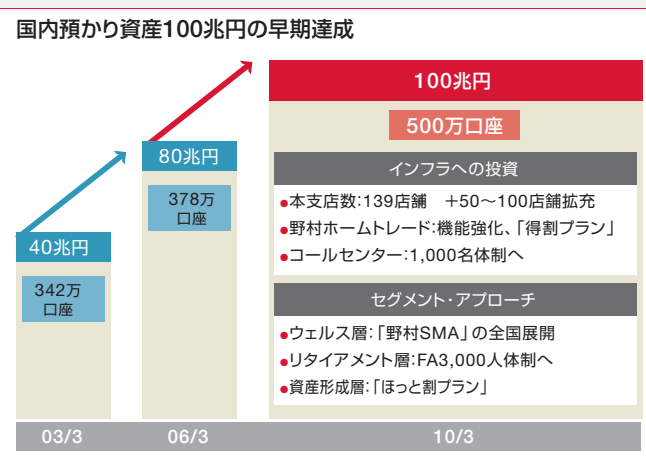
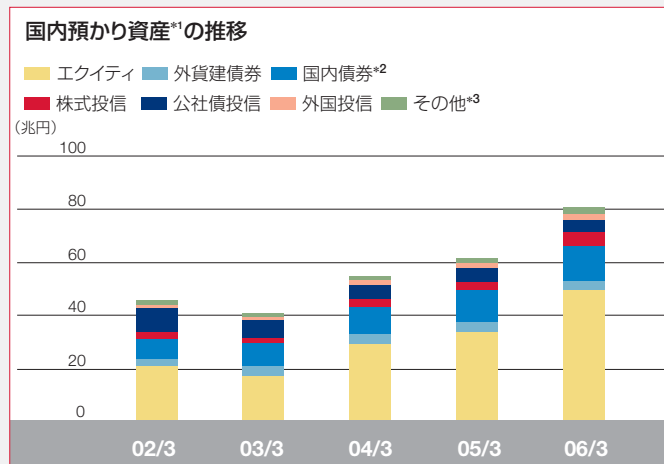
私たちは、お客様から一層の信頼を得ることで、国内最大の顧客基盤をさらに強固なものにしていくことが、最重要課題だと考えています。2007年3月期は、中期目標である「2010年3月末までに『国内預かり資産(国内営業部門顧客資産とファイナンシャル・マネジメント本部顧客資産の合計)100兆円』『残あり口座数500万口座』達成」に取り組んでいきます。私たちにとって、「国内預かり資産」とは、お客様からの信頼の証しであり、「500万口座」には、1人でも多くのお客様から信頼を得て、良質な商品を幅広く提供していきたいという強い想いが込められています。そして、より多くのお客様が投資に慣れ親しむことで、日本経済の持続的な成長に貢献したいと考えています。今期はこうした考えに基づき、エリア・マーケティングの強化、顧客セグメント・アプローチの強化、商品・サービスの拡充といった施策を着実に実行していきます。

●エリア・マーケティングの強化

個人金融資産の「貯蓄から投資へ」のシフトが進む中、2007年3月期は地域性を考慮した諸施策を実行し、ビジネスの拡大に努めていきます。東京、名古屋、大阪を中心とする大都市圏では、人員の強化に加えて、地域の特性に合った店舗を積極的に出店し、お客様との接点を広げていきます。また、TVや新聞、雑誌、インターネットなど、様々な媒体を活用した広告宣伝を積極的に行っていきます。一方、大都市圏以外では、証券仲介業を通じて広範な店舗網と顧客基盤を有する地域金融機関との連携を、一層強化していきます。また、地域に密着したファイナンシャル・アドバイザー(FA)などの増員や育成に努めることで、お客様との関係を強化していきます。

●顧客セグメント・アプローチの強化

私たちは、お客様の資産やライフステージの状況によっ



*1 国内預かり資産=国内営業部門顧客資産(地域金融機関を含む)とファイナンシャル・マネジメント本部顧客資産の合計。

*2 CB・ワラントを含む。

*3 変額年金保険契約資産残高を含む。



て、それぞれのお客様が最も重視する価値に応える商品・サービスを的確に提供していきます。

ウェルス層・富裕層 ウェルス層・富裕層のお客様に対しては、お客様の資産全体の管理サポートを行う高度なノウハウを有する社員による、コンサルティング能力を活かした対面サービスを提供しています。2005年10月より一部で開始した富裕層向けのSMA（ラップ口座）を通じた資産運用サービスを、2006年4月には全国の本支店において取り扱いを開始しました。また、営業スタッフの増員、教育・研修体制の強化を通じた業界最大規模のファイナンシャル・プランナー7,000人体制の確立など、コンサルティング能力をさらに高め、サービスの向上を図っていきます。

リタイアメント層・給与所得者層 2007年から団塊の世代の本格的な退職が始まります。こうした退職を目前に控えた方々に、退職金の運用に関するライフプランサービスを展開しています。2007年3月期は、地域密着型のファイナンシャル・アドバイザーを大幅に増員するとともに、野村リタイアメントセミナーや各種キャンペーンを継続的に行うことで、きめ細かなサービスの提供に努めていきます。

また、私たちは、国内上場企業約1,400社から持株会事務・管理を受託しており、2006年3月末の会員数は約100万人、会員ベースのマーケット・シェアは56%となっていますが、こうした方々の資産運用ニーズが高まっており、退職後の資産運用に関するコンサルティングやライフプランセミナーの開催、コールセンターとインターネットを利用して、営業時間中の来店が難しいお客様にもお取引いただける「ほっとダイレクト」などのサービスを通じて、お客様のライフステージに沿ったトータルなサービスを展開していきます。

資産形成層 資産形成層のお客様には、本支店の窓口における対面サービスだけでなく、「ほっとダイレクト」を通じて、電話やインターネットを活用したサービスを提供しています。また、比較的投資経験の浅い方にも安心して私たちのサービスをご利用いただけるよう、「ビギナーズダイヤル」を設置するなど、口座開設後のサポート体制も整えています。2006年4月には、手数料体系を見直し、お客様にとってお得な「ほっと割プラン」を導入しました。今後も、資産形成層向けサービスのさらなる向上を図っていきます。

●商品・サービスの拡充

商品ラインナップの拡充を通じて、お客様の様々なニーズに的確に応える商品・サービスを継続的に提供していくことは、国内営業部門において最も重要なことの1つです。また、銀行法の改正により、新たに野村信託銀行の代理店として預金の取り扱いを開始するだけでなく、不動産売買に関する顧客紹介業務や税理士との提携、遺言信託・遺産整理に関わる相続関連サービスをさらに拡充することで、多様化するお客様のニーズに応えていきます。

私たちは、店舗での対面サービスと電話やインターネットを通じたサービスとの一体化を進め、拡大する顧客基盤に対応できるサービス体制の構築を図っています。対面サービスでは、ファイナンシャル・アドバイザーを現在の2,000人から3,000人体制を目指し増員することで、より多くのお客様にコンサルティングサービスを提供していきます。また、インターネットサービスの機能拡充とともに、コールセンターを現在の600人から将来的には1,000名体制へ増員し、より効率的なサービスの拡充に努めます。

Global Markets

グローバル・マーケット部門

▶ **Nomura Knows How**

to Deliver

“

私たちには、創業以来国内外に築いてきた「**強固な顧客基盤**」と、「**高度な金融技術を駆使した商品組成能力**」があります。この強みがあるからこそ、常にお客様のニーズを的確に把握し、野村独自の商品を先行して提供できるのだと自負しています。グローバル・マーケット部門では、お客様からの高い評価と信頼をより一層勝ち取っていくことを目指し、機動的な商品組成を通じて最適なソリューションをお届けしていきます。

”

グローバル・マーケット部門CEO 揚村 康男

グローバル・マーケット部門の概要

私たちの部門には、グローバル・フィクスト・インカム^{*1}、グローバル・エクイティ^{*2}、アセット・ファイナンス^{*3}という3つの事業分野があります。当部門は、長年にわたって主に国内外の機関投資家を対象として、債券・株式や為替およびそれらの派生商品のセールスとトレーディングをグローバルに展開してきました。近年では、多様化・複雑化するお客様のニーズに応えるため、トレーディング能力と商品組成能力の強化に取り組み、国内外機関投資家のみならず、国内営業部門およびアセット・マネジメント部門に様々な高付加価値商品を提供すると同時に、グローバル・インベストメント・バンキング部門とも協働し、付加価値の高いソリューションを提供しています。

また、不動産証券化や証券化スキームを活用した資金調達手段の提供など、アセット・ファイナンスの分野でも、強固な顧客基盤を活かし、私たちが培ってきた高度な金融ソリューションを提供しています。

私たちの最大の強みは、国内外の機関投資家に加えて、国内の富裕層・諸法人や地域金融機関、国内外の政府機関や金融機関・事業法人などと強固な関係を構築していることです。お客様が現在どのような商品を求めているのかを把握し、そのニー

Creative Solutions



ズに合わせた商品を国内外のプロダクトラインにおいて迅速に開発・提供することによって、他社との大きな差別化を図っていきます。

- * 1 グローバル・フィクスト・インカムは、主に国内外の債券や為替およびそれらの派生商品を取り扱っています。
- * 2 グローバル・エクイティは、主に国内外の株式とその派生商品を取り扱っています。
- * 3 アセット・ファイナンスは、主に不動産や売掛債権などの資産の流動化を行っています。

グローバル・マーケット部門の業績推移

| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 3月31日で終了した各会計年度 | | | | | 単位：百万円 |
| 収益合計(金融費用控除後)..... | ¥215,829 | ¥235,991 | ¥284,147 | ¥243,087 | ¥371,108 |
| 金融費用以外の費用..... | 133,214 | 142,434 | 163,304 | 182,901 | 213,387 |
| 税引前当期純利益..... | ¥ 82,615 | ¥ 93,557 | ¥120,843 | ¥ 60,186 | ¥157,721 |

注記：1. 2004年4月の組織変更により、フィクスト・インカムとエクイティおよびインベストメント・バンキングの一部が統合され、グローバル・マーケットが設立されました。
2. 2004年3月期以前の数値は従前のフィクスト・インカムとエクイティの合計値であり、2005年3月期および2006年3月期の数値とは一部組織のくくりが異なります。

Overview

Nomura Knows How to Deliver Creative Solutions

業績の概況

●顧客オーダー・フローとトレーディング収益が拡大

当期の収益合計(金融費用控除後)は、前期比53%増の3,711億円となりました。また、金融費用以外の費用は同17%増の2,134億円、税引前当期純利益は同162%増の1,577億円となりました。

フィクスト・インカムでは、外債や金利・為替系仕組債の販売が堅調に推移しました。また、マーケット環境が好転したことなどからデリバティブのトレーディングが好調であったことに加え、アセット・ファイナンス・ビジネスも収益に貢献しました。エクイティでは、株式市場の活況による国内外機関投資家のオーダー・フローの回復に加えて、ブロック・トレード*⁴、MPO*⁵やデリバティブ分野のトレーディングが収益に貢献しました。

*⁴ ブロック・トレードとは、大口の相対取引のことです。

*⁵ MPO (Multiple Private Offering)とは、企業が転換社債型新株予約権付社債などを第三者割当増資によって証券会社に対して発行し、資金調達を行う手法です。

当期のハイライト

●重点ビジネスが着実に立ち上がり、日本株再評価セミナーの効果も表れる

当期は、様々なお客様のニーズに対応して、多様な商品を組成・販売しました。外債販売では、国内での超低金利の継続に伴う内外金利差に着目した分散投資への広がりに対

応するため、ドイツ復興金融公庫のNZドル建て債発行において主幹事を獲得し、第2四半期からNZドル建て債券の取り扱いを始めました。

また、取組みを強化している重点ビジネスが着実に進展しました。エクイティ・デリバティブでは、エクイティ系の商品の販売も立ち上がり、これまでの金利・為替系の商品に加えて、仕組系商品の幅が広がりました。ローン関連ビジネスでも、当期の実績は約4,700億円となりました。アセット・ファイナンス・ビジネスでは、2005年8月にドイツ外食企業の買収案件において買収に伴うファイナンスを提供するなど、当期は前期に引き続き欧州において、複数の案件で実績を積み重ねることができました。また、国内では、2005年8月に西武百貨店池袋本店の証券化によるリファイナンスをアレンジし、2005年11月には、九州大学(馬出)総合研究棟改修施設整備等事業において、地域金融機関などと共同で、流動化を前提とした資金調達スキームを採用したPFI*⁶ローンをアレンジしました。

エクイティでは、株式市場が回復し始めた2005年9月に、10数年ぶりにストラテジストとアナリストのキャラバン隊を組んで日本国内およびロンドン、パリ、ニューヨーク、香港などの海外主要都市で日本株再評価セミナーを開催し、国内外機関投資家からのオーダー・フローを着実に獲得しました。

*⁶ PFI (Private Finance Initiative)とは、国や自治体が行ってきた社会資本整備などの公共事業を、民間の資金やノウハウを活用して行う手法です。



ビジネス環境

●直接金融への移行が進展、ローン関連ビジネスの広がり

国内金融市場においては、金融機関の資産流動化の流れが加速していますが、この流れに変化はないものと思われます。また、政策金融改革や財政投融资改革により、公的金融機関の資産の売却や証券化、ローンのアレンジのニーズが拡大しており、私たちにとってのビジネス機会が大きく広がっています。

海外では、2000年頃から国内外の金利差に着目し、インターナショナル・マーケットである欧州を商品開発基地として、外債や仕組債を引き受け、国内のお客様に販売するビジネス・モデルを確立し、順調に拡大してきました。2002

年には欧州の資産・ファイナンス・ビジネスを立ち上げ、現在ではこのビジネスは当部門の収益源の1つになりつつあります。国内マーケットにおいては、LBO（レバレッジド・バイ・アウト）*7のマーケットはまだ小規模ですが、国内での生き残りをかけた形での各産業の合従連衡やプライベート・エクイティ・ファンドの規模拡大を考慮すると、将来的にはかなりの規模になると見込まれます。この機会をとらえ、ローン関連ビジネスを国内でもさらに拡大したいと考えています。

*7 LBO (Leveraged Buyout)とは、被買収企業の資産などを担保に資金を借り入れ、その資金で企業を買収することです。

世界各地で「日本株再評価セミナー」を開催

私たちは、日本経済、日本企業、そして日本の株式市場を再評価すべき時期がきたととらえ、新たなフェーズに入ったというメッセージを伝えるため、2005年9月から10月にかけて「日本株再評価セミナー」をグローバル規模で開催しました。訪問した都市は9月12日のパリを皮切りに、欧州・米国・アジア・日本の10カ国、15都市に及び、総勢25人の精鋭からなるエコノミスト、ストラテジスト、アナリストのチームが、各地で世界中の機関投資家に向けて一貫した投資メッセージを発信しました。

このような大規模なセミナーをグローバルに展開するのは、バブル末期以来のことで、その行動・主張そのものが大いに関心を集めました。その結果、投資家動員のべ人数も当初目標1,000人をはるかに上回り、最終的には1,600人を超える投資家が参加しました。

Issues and Strategies

◆ Nomura Knows How to Deliver Creative Solutions

今後の課題と戦略

●事業ポートフォリオのさらなる拡大を図り、収益源を多様化

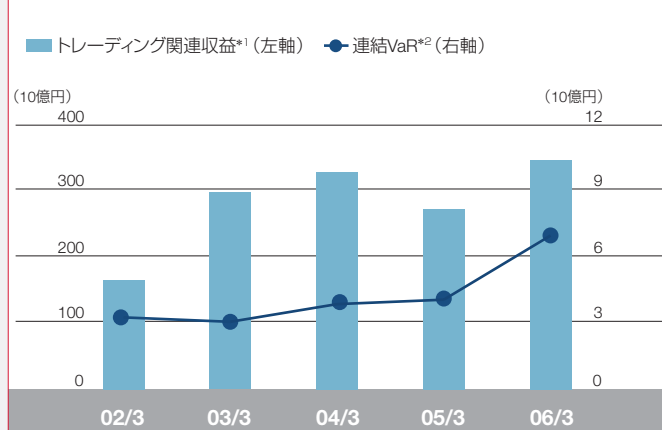
私たちは、これまで債券・株式の商品領域で、高度な金融技術を用いて、金利・為替系からエクイティ系仕組債など、商品ラインナップを次々と拡充し、ビジネスを拡大してきました。当期から本格的な取組みを開始したローン関連やアセット・ファイナンス・ビジネスなど、新規ビジネスも順調に立ち上がりつつあります。

私たちは、多様化・複雑化するお客様のニーズに的確に応える独自の商品・サービスを開発・提供し、お客様からの高い評価と信頼を継続的に得ていくことが、最も重要なことだと認識しています。今後も引き続き商品開発・組成能力に磨きをかけることでオーダー・フローの拡大を図り、またキャピタルを積極的に活用し、そのフローから生まれる様々なトレーディング機会をとらえていくことで、収益源の多様化を図りながら、収益力を強化したいと考えています。

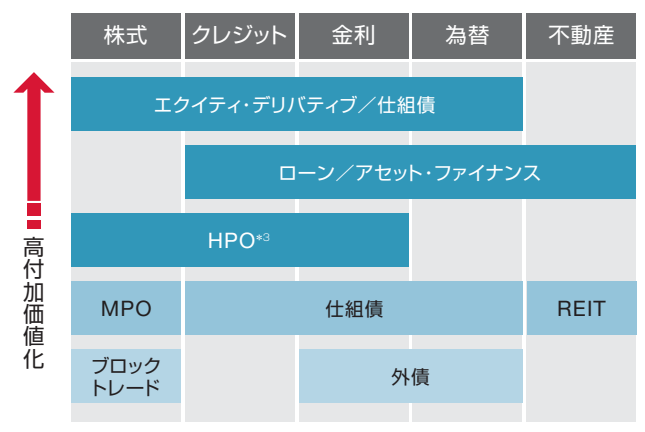
●コア・ビジネスの強化

私たちは、国内で超低金利が継続する中で、お客様のニーズに応えるべく外債や金利・為替系の仕組債の組成・供給を拡充し、トレーディング収益を拡大してきました。当期は、株式市場が活況となる中で、お客様のエクイティ系商品へのニーズが高まったこともあり、金利・為替系に加えて、エクイティ系仕組債の販売が下期から順調に立ち上がってきました。引き続き、最先端の金融技術を駆使した商品の組成・供給体制をグローバルに強化していきます。今後は銀行代理店業務の開始などにより、提供できる商品の幅が広がり、さらにプロダクト・ラインナップを広げることができると考えています。また、富士写真フイルムの株式交換社債のように、グローバル・インベストメント・バンキング部門との協働により、引き続きお客様のニーズにきめ細かく応える商品開発にも積極的に取り組んでいきます。

トレーディング関連損益と連結VaR



商品開発・組成能力の増強



*1 トレーディング関連収益=トレーディング収益(エクイティ、債券等)+純金融収支

*2 連結VaR=ある一定期間内に一定の信頼区間内で、マーケットの変動により、統計的に発生しうる最大損失額

*3 HPO (Hybrid Private Offering) とは、MPOから派生したもので、特別目的会社を引受先に転換社債型新株予約権付社債を発行し、社債部分は機関投資家等に転売され、新株予約権部分は証券会社が一括して買い取る資金調達手法です。



●事業ポートフォリオの拡大

私たちは、ローン関連ビジネス、アセット・ファイナンス・ビジネス、エクイティ・デリバティブ・ビジネスを新たな収益源の重点分野として位置づけ、先行投資を行ってきました。2007年3月期は、事業ポートフォリオを一段と拡大するため、この3つのビジネスをより一層強化するとともに、さらなる新規ビジネスの創出に向けた取組みを進めていきます。

ローン関連ビジネス 2005年から取組みを開始したローン関連ビジネスでは、地域金融機関に対する仕組ローンの組成・提供や、ローン提供子会社である野村キャピタル・インベストメント(NCI)を通じた不動産を対象とするノンリコース・ローンの提供など、着実に実績を積み上げた結果、当期のローン取扱高は約4,700億円となりました。今後、LBOなどローン関連ビジネスのポテンシャルはさらに拡大する見込みです。この機会をとらえるべく、2007年3月期は、不動産ファイナンスやコーポレート・ファイナンス(レバレッジド・ファイナンス)を複合的に手掛けるために、NCIの機能強化を行っていきます。

アセット・ファイナンス・ビジネス アセット・ファイナンス・ビジネスでは、米国において、CMBS*⁸やRMBS*⁹などの証券化ビジネスの実績が着実に積み上がっており、今後も引き続きこの取組みを強化し、収益の拡大を目指していきます。また、欧州では、資産の購入や企業買収に伴う資金調達において、買い手のニーズにすべて応える「ワン・ストップ・ショップ」として、シニア・ローンやメザニン・ローンなどあらゆるクラスの負債の提供や、一部エクイティの保有

なども含めたアセット・ファイナンスの一括提供を行っており、当期は複数の案件を成功させ収益を拡大しました。今後は、さらにネットワークを活かして案件獲得を目指すとともに、ファンドを組成して外部の資金も取り込むことによって、より多彩で規模の大きなアセット・ファイナンスの提供を行っていくなど、このビジネスの拡大を目指していきます。

*8 CMBS (Commercial Mortgage Backed Securities)とは、ホテル、ショッピング・モール、オフィスビルなど商業用の不動産に対して実施した融資をひとまとめにし、それを担保にして証券化した商品のことです。

*9 RMBS (Residential Mortgage Backed Securities)とは、住宅ローンを担保にして証券化した商品のことです。

エクイティ・デリバティブ・ビジネス エクイティ・デリバティブ・ビジネスでは、欧州で立ち上げたエクイティ・デリバティブ・チームと東京のデリバティブ・チームとの協働により、最先端の金融技術を盛り込んだ元本確保型の私募投信を組成するなど、ファンド・デリバティブに関する高付加価値商品を国内の富裕層向けに販売しています。国内と欧州の連携を強化することで、今後も同チームが開発した商品を、アジアや中東など欧州域外にも提供することなどにより、販路のさらなる拡大に努めていきます。

新規ビジネス 当期は、問題債権や不動産への投融資を行うユニファイド・パートナーズに出資しました。同社はプレハブ住宅大手企業のエス・バイ・エルとの資本提携など着実に実績を積み上げています。こうした従来の証券業の枠にとらわれない新規ビジネスへの投資は、今後も積極的に行い、事業ポートフォリオの拡大を図っていく予定です。

Global Investment Banking

グローバル・インベストメント・バンキング部門

▶ **N o m u r a K n o w s H o w**

to Keep You

“

お客様の成長戦略をともに実現するパートナーとして、その役割をしっかりと担うことが私たちの使命だと考えています。グローバル・インベストメント・バンキング部門では、独立系投資銀行として、お客様にこれまでの経験と実績に裏打ちされた「高い案件組成能力や執行能力」と、国内外に張り巡らせた「強固なネットワーク」を活かした付加価値の高いソリューションを提供しています。今後は、「アジア最強の投資銀行」としての地位を早期に確立するとともに、その強みを礎として欧米顧客への展開を図っていきます。

”

グローバル・インベストメント・バンキング部門CEO 柳谷 孝

グローバル・インベストメント・バンキング部門の概要

私たちは、国内外の企業、金融機関、政府・公共機関などの幅広いお客様を対象に、債券や株式などの引受をはじめ、M&A アドバイザリーやテラー・メイド型のソリューション・ビジネスなど、様々な投資銀行サービスを提供しています。

こうしたサービスを提供する上での私たちの強みは、これまでの経験と実績に裏打ちされた高い案件組成能力と執行能力です。お客様の個別のニーズを的確にとらえ、カスタマイズ化された提案を実施し、リテールとホールセールの連携を活かした商品提供や、テラー・メイド型の金融ソリューションの開発に努めています。今、コーポレート・ガバナンスが強く意識される中、株主をはじめとする様々なステークホルダーに対して、社会的責任を果たすことが企業に求められています。独立系の投資銀行だからこそできる、企業の株主価値向上やマーケットに軸足を置いたアドバイスも、私たちの競争力の源泉です。

日本では、景気拡大が持続する中で、多くの企業が成長戦略の実現に向けて大きく舵を切り始めています。また海外では、新興国の需要拡大を背景に、様々な産業に新たな成長期が訪れ、業界地図も大きく変化し始めています。私たちは、「アジア最強

Ahead of the Game



の投資銀行』としての地位を早期に確立し、その強みを梃子として欧米顧客への展開を図る」という戦略のもと、国内外に築き上げた強固なネットワークを基盤とした付加価値の高いソリューションを、日本、アジア、そして欧米のお客様に提供していきます。

グローバル・インベストメント・バンキング部門の業績推移

| 3月31日で終了した各会計年度 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 収益合計(金融費用控除後)..... | ¥88,349 | ¥69,125 | ¥70,869 | ¥75,445 | ¥99,666 |
| 金融費用以外の費用..... | 57,406 | 56,374 | 53,703 | 46,231 | 48,127 |
| 税引前当期純利益..... | ¥30,943 | ¥12,751 | ¥17,166 | ¥29,214 | ¥51,539 |

注記：1. 2004年4月の組織変更により、フィクスト・インカムとエクイティおよびインベストメント・バンキングの一部が統合され、グローバル・マーケットが設立されました。
2. 2004年3月期以前の数値は従前のインベストメント・バンキングの数値となっており、2005年3月期および2006年3月期の数値とは一部組織のくくりが異なっています。

Overview *Nomura Knows How to Keep You Ahead of the Game*

業績の概況

●大型案件の獲得により、収益が拡大

当期の収益合計（金融費用控除後）は、前期比32%増の997億円となりました。また、金融費用以外の費用は同4%増の481億円、税引前当期純利益は同76%増の515億円となり、グローバル・マーチャント・バンキング部門を独立させた2002年3月期以降で最高となりました。

当期は、国内の景気回復を背景とした企業の資金調達ニーズを的確にとらえ、公募・売出しなどの引受業務が拡大したことなどにより、株式引受手数料が伸長しました。また、大型M&A案件でファイナンシャル・アドバイザーを務めるなど、着実に実績を積み上げた結果、M&A・財務コンサルティングフィーも大きく拡大しました。

当期のハイライト

●国内リーグ・テーブルで第1位を独占

当期は、日本企業の株式引受において、東海旅客鉄道の民営化に伴う売出し案件、三井物産や全日本空輸の公募増資案件など、大型案件で主幹事を務めた結果、2005年度*1の株式総合部門のリーグ・テーブルで5年連続の第1位を獲得しました。また、自社債を除く債券引受においても、シャープやソニーの普通社債発行などで主幹事を務めるなど、国内普通社債部門のリーグ・テーブルでも第1位となりました。このような実績が評価された結果、米系金融情報サービス大手Thomson Financial（トムソンファイナンシャル）の主催する『DealWatch Awards（ディールウォッチ・アワード）』において、総合部門を含む5部門でハウス・オブ・ザ・イヤーを受賞しています。

テーラー・メイド型のソリューション提供ビジネスでは双日（MPO、600億円）や、株式交換社債のスキームを活用した富士写真フイルムのユーロ円CB（HPO II、2,000億円）

などの大型資金調達案件を実現しました。

国内のM&Aアドバイザリー業務では、イトーヨーカ堂、セブン-イレブン・ジャパン、デニーズジャパンによる共同持株会社設立や、産業再生機構によるカネボウ売却などの大型案件でファイナンシャル・アドバイザーを務めた結果、2005年度*1の日本企業関連M&Aアドバイザリー・リーグ・テーブルでも昨年度に引き続き第1位となっています。

外国企業の株式引受では、韓国鉄鋼最大手POSCOによる韓国企業初となる東証上場の主幹事を務めたほか、韓国有数の小売業であるロッテ・ショッピングによる、日本を除くアジア民間企業では最大規模のグローバルIPO*2や、インドのICICI銀行によるインド民間企業最大規模の国内外公募増資においてグローバル・コーディネーターを務めるなど、アジアでの投資銀行業務における私たちのプレゼンスを飛躍的に向上させることができました。

クロス・ボーダーM&Aでは、オートバックスセブンによる英国大手自動車用品販売企業への出資案件において、アドバイザーを務めましたが、これは、ロスチャイルド社との提携による初のクロス・ボーダー案件となりました。

このほか、ライフサイエンス・ヘルスケア分野の欧州企業へのアクセスを強化するため、ライフサイエンス分野に特化した欧州の投資銀行であるコード・セキュリティーズを買収しています。

*1 トムソンファイナンシャル、2005年4月1日～2006年3月31日

*2 IPO (Initial Public Offering) とは、新規株式公開のことです。

ビジネス環境

●企業の行動変化が本格化する中、国内・アジアで

ビジネスチャンスが拡大

国内では、引き続き景気の拡大が期待されており、企業業績も堅調に推移していくことが予想されますが、2006年



3月に日銀の量的緩和策が解除されたことにより、金利環境は大きな変化が起こりつつあります。さらに、5月には企業の枠組みを規定する会社法が施行され、コーポレート・ガバナンスのあり方や企業再編のルールが変わりました。このような変化が、企業の財務戦略に与える影響は大きく、株価や金利などあらゆるマーケットの動向をにらみながら、株式・債券・証券化・ローンといった様々な選択肢から企業の戦略に沿った最適な調達手段を検討する局面が増加しています。また、グローバルな競争力強化を目指す企業の戦略的取組みの拡大や敵対的買収への懸念から、クロス・ボーダー案件も含めたM&A関連ビジネスが拡大しています。ファイナンス手段の多様化やM&Aの大型化・複雑化などが進展しつつあり、従来の取引関係のみならず、企業個別の成長戦略に合致した調達手段の提案力や多様なM&Aニーズに的確に応える執行能力が、より重視される環境になってきています。

アジアでは、民間消費の拡大と輸出回復を背景に、足元の景気堅調は当面続くと予想されます。アジア企業は、さらなるビジネスの拡大を意図し、日本市場に対する期待を着実に高めており、今後、私たちのビジネスチャンスは大きく広がっていくと見込んでいます。

リーグ・テーブル

| グローバル 株式・株式関連 日本 | | | | |
|------------------|----------------|----------------------|-------|-----|
| 順位 | ブックランナー | 2005年4月1日～2006年3月31日 | | |
| | | 取引金額 (百万米ドル) | シェア | 発行数 |
| 1 | 野村 | 14,118.0 | 26.0% | 130 |
| 2 | 大和証券エスエムビーシー | 10,379.7 | 19.1% | 89 |
| 3 | 日興シティグループ | 7,718.7 | 14.2% | 63 |
| 4 | ゴールドマン・サックス | 5,714.6 | 10.5% | 9 |
| 5 | みずほフィナンシャルグループ | 5,523.0 | 10.2% | 40 |

| 日本企業が関わるM&Aアドバイザー ランキング | | | | |
|-------------------------|----------------|----------------------|-------|-----|
| 順位 | アドバイザー | 2005年4月1日～2006年3月31日 | | |
| | | 取引金額 (百万米ドル) | シェア | 案件数 |
| 1 | 野村 | 40,043.7 | 27.0% | 134 |
| 2 | UBS | 37,791.5 | 25.4% | 21 |
| 3 | 日興シティグループ | 37,537.9 | 25.3% | 27 |
| 4 | みずほフィナンシャルグループ | 35,162.2 | 23.7% | 119 |
| 5 | ゴールドマン・サックス | 34,585.5 | 23.3% | 44 |

公表案件、取引金額ベース

| 国内普通社債 ブックランナー ランキング(除 自社債) | | | | |
|-----------------------------|--------------|----------------------|-------|-----|
| 順位 | ブックランナー | 2005年4月1日～2006年3月31日 | | |
| | | 金額 (百万円) | シェア | 発行数 |
| 1 | 野村 | 2,080,699 | 22.2% | 121 |
| 2 | 大和証券エスエムビーシー | 1,787,484 | 19.1% | 110 |
| 3 | みずほ証券 | 1,603,745 | 17.1% | 99 |
| 4 | 三菱UFJ証券 | 1,588,515 | 16.9% | 82 |
| 5 | 日興シティグループ証券 | 1,187,258 | 12.7% | 73 |

※(出所)トムソンファイナンシャル、データは2006年4月時点

アジアビジネスの拡大

| 2006年3月期の主なアジア主幹事案件 | | | | | |
|---------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------------|--|
| 2005年11月 | ADR東証上場第1号 | POSCO | US\$691 million | 主幹事 | |
| 2005年12月 | インド内外同時公募 | ICICI Bank | US\$1.7 billion | ジョイント・グローバル・コーディネーター | |
| 2006年 1月 | アジア民間企業「最大」のIPO | LOTTE SHOPPING | US\$3.5 billion | ジョイント・グローバル・コーディネーター | |

Issues and Strategies

◆ *Nomura Knows How to Keep You Ahead of the Game*

今後の課題と戦略

●「グローバルに展開するアジア最強の投資銀行」を目指して

私たちはこれまで、顧客企業のニーズに応える最適なソリューションの提供に努め、ホーム・マーケットである国内やアジアで着実に実績を積み上げてきました。2007年3月期には、「グローバルに展開するアジア最強の投資銀行」の地位を早期に確立すべく、引き続きアジア・ビジネスの強化を図るとともに、このアジアにおける私たちの強みや実績を梃子に、欧州、米州の各地域においても収益拡大に努め、グローバル・ベースでのさらなるプレゼンスの向上を目指します。そのためにも、今期は、案件組成能力や執行能力をより一層強化するとともに、国内外のネットワークの拡充に取り組んでいきます。また、海外主要顧客との対応を強化し、日本市場をターゲットとするファイナンス案件や日本・アジアとのクロス・ボーダーM&Aなど、日本・アジアを軸としたクロス・ボーダー・ビジネスの拡充に注力していきます。

私たちは、こうした取組みを通じて、欧州や米国のトッププレイヤーと同じフィールドで競い合いながら、アジアに拠点を構える投資銀行として、グローバルにその名を広めていきたいと考えています。

●国内戦略

顧客対応力の強化 国内トップの投資銀行として、顧客対応力をより一層強化するため、2005年12月、1つの業種において、上場企業から未公開企業までを一体的にカバーする体制を構築しました。2007年3月期は、業界動向の包括的な把握や情報共有を効果的に進めることで、各顧客企業の業界における位置づけを明確化し、それぞれの企業の戦略に沿ったテーラー・メイド型のソリューションを提供していきます。

また、近年、プライベート・エクイティ・ファンド(PEファンド)のプレゼンスが高まっています。このPEファンドからは、M&AやIPOといった投資回収の局面だけでなく、企業買収にからんだ資金調達案件など、新たなビジネスチャンスが生まれています。こうした発展性が見込まれるPEファンドへの対応を強化するため、2005年12月にファイナンシャル・スポンサー部を設置しました。今後は同部と海外拠点との緊密な連携を図り、ビジネスの拡大に努めていきます。

加えて、IPOビジネスでは、銀行系証券の台頭などもあり、より競争力を高めて、市場での揺るぎない地位を確立することが課題となっています。そのため、2006年4月より、未上場企業の発掘から顧客との関係構築、そして株式の公開まで、一連のプロセスを統合的に推進する専任の執行役を任命しました。2007年3月期は、東京・名古屋・大阪地域における顧客企業との関係を強化するとともに、日本市場での上場を検討している海外企業の発掘や主幹事獲得にも努めるなど、IPOビジネスへの取組みをさらに強化していきます。



M&A・資金調達のトータルサービスを提供 私たちはこれまで、クロス・ボーダー案件や業界再編案件などでアドバイザーを務めるとともに、敵対的買収における豊富な防衛コンサルティングの実績とノウハウを通じて、M&A関連ビジネスにおけるプレゼンスの向上に努めてきました。

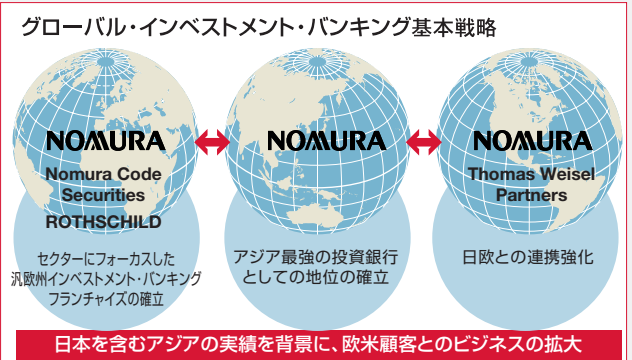
当期は、企業の買収ファイナンスなど、私たちの多様なリソースを有効活用した総合的なサービスを強化するため、レバレッジド・ファイナンス・グループを設置しました。同グループは、M&Aのアドバイスを行うだけでなく、被買収企業のキャッシュ・フローを返済原資としたレバレッジド・ファイナンスや、M&A資金を本格的に長期資金で調達するまでのつなぎの役割を果たすブリッジ・ファイナンスなど、資金調達のサービスをトータルに提供します。2007年3月期は、同グループをより一層活用し、総合的なサービスの拡充を図っていきます。

●海外戦略

アジア アジアでは、主要各都市に地域担当者を配置するとともに、M&A案件の執行や商品組成を行うチームのプロダクト担当者が、香港などの主要拠点および日本から主要都市をカバーすることにより、お客様のニーズに的確かつ迅速に対応しています。私たちは、長年にわたり拠点網を維持し、地道に築き上げてきたお客様との信頼関係とともに、株式引受だけでなく、M&Aアドバイザーも含め、アジアにおける大型案件を恒常的に獲得できる体制を確立していきます。さらに、成長著しいアジア企業に対して、自ラリスク・キャピタルを提供するとともに、これらの企業による新規公開をサポートしていくことで、アジアでのビジネス基盤を拡大していきます。

欧州 欧州では、ヘルスケア、TMT(テレコム・メディア・テクノロジー)、自動車、金融を重点セクターとして選定し、人員の拡充を進めることで、顧客対応力を強化しています。なかでも、ヘルスケア分野では、2005年12月に買収を完了した英国のライフサイエンスに特化した投資銀行である「ノムラ・コード・セキュリティーズ」の活用により、欧州全域でのビジネスの強化を図っています。また、株式引受の分野では、ロンドン証券取引所のベンチャー市場であるAIMでの欧州ヘルスケア、テクノロジー、中東欧企業のIPO・PO案件を強化しています。すでに「ノムラ・コード・セキュリティーズ」は、ライフサイエンス分野において有数のIPO・PO案件での実績をあげており、今後は、同様のビジネス・モデルを他のセクターでも展開していきます。

米州 米州では、米国で進展する中規模の金融機関の再編をとらえ、当期に金融チームを採用しました。今後も現地でのビジネス拡大を図るとともに、日本の顧客とのネットワークを強化していきます。また、米国の不動産投資信託(REIT)や新興企業の日本市場上場など、日本市場をターゲットとした案件や、日本・アジアとのクロス・ボーダーM&A案件の獲得など、日本・欧州との連携を活かし、当社が有する強みを活かした案件の獲得に取り組んでいきます。



Global Merchant Banking

グローバル・マーチャント・バンキング部門

▶ Nomura Knows How to Enhance

“ 自己資金を活用したソリューションをお客様に提供し、投資先企業の価値を高めることは、私たちの使命だと考えています。なぜなら、「マーチャント・バンキング・ビジネスの先進的なノウハウ」と、「野村グループが有する幅広い顧客基盤や総合力」を駆使すれば、付加価値の高い解決手段を提供できると確信しているからです。グローバル・マーチャント・バンキング部門は、投資ビジネスの最前線で顧客企業の経営課題をサポートし、グループの成長の一翼を担う部門として、プレゼンスを高めていきます。 ”

グローバル・マーチャント・バンキング部門CEO 丸山 明

グローバル・マーチャント・バンキング部門の概要

私たちは、日本と欧州を中心に自己資金を活用し、将来の成長や業績改善の見込まれる企業などへの投資を行うプライベート・エクイティ・ビジネスを行っています。日本では、野村プリンシパル・ファイナンス(NPF)がバイアウトや企業再生などの分野でビジネスを展開し、野村リサーチ・アンド・アドバイザリー(NR&A)がファンドを通じたベンチャー投資を行っています。また、欧州では、独立した運用会社であるテラ・ファーマによって運営管理されているファンドへ出資しているほか、野村フェーズIV・ベンチャーズ(NPV)がバイオ・ファーマ分野で、プライベート・エクイティ・グループ(PEG)がテクノロジーおよびヘルスケア分野で、それぞれベンチャー投資を行っています。

私たちのビジネスでは、将来の成長・業績改善などが見込まれる企業などへ自己資金を投資し、様々な問題を解決しながら投資先企業の価値を高めた後、株式公開を含む多様な手法で投資回収を行っています。こうしたビジネスを展開する上で、競争力の源泉となっているのは、ロンドンを中心とする欧州で蓄積されたマーチャント・バンキング・ビジネスの先進的なノウハウです。私たちは、このノウハウと野村グループが有する国内最大の顧客基盤、グローバルなリサーチ体制、豊富な資金力を

Corporate Value



活かしてビジネスに取り組んでいます。また、投資案件の開発から企業価値の向上、投資回収までのすべての局面において、グループ各部門と協働しており、この総合力は、他社との大きな差別化要因となっています。

グローバル・マーチャント・バンキング部門の業績推移

| 3月31日で終了した各会計年度 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--------------------|----------|----------|---------|---------|----------------|
| 収益合計(金融費用控除後)..... | ¥135,757 | ¥△ 6,647 | ¥10,720 | ¥ 7,338 | ¥68,244 |
| 金融費用以外の費用..... | 58,037 | 8,628 | 10,220 | 10,370 | 12,809 |
| 税引前当期純利益(損失)..... | ¥ 77,720 | ¥△15,275 | ¥ 500 | ¥△3,032 | ¥55,435 |

Overview

Nomura Knows How to Enhance Corporate Value

業績の概況

●投資先企業の売却益により、収益が拡大

当期は、投資先企業の売却益が増加した結果、収益合計（金融費用控除後）は前期比830%増の682億円となりました。また、金融費用以外の費用は同24%増の128億円、税引前当期純利益は同585億円増の554億円となりました。

なお、日本*1およびテラ・ファーマを除く欧州*2の2006年3月末の投資残高は、2005年3月末比334億円減の987億円、テラ・ファーマの投資残高は、2005年3月末比149億円増の3,404億円となりました。

当期のハイライト

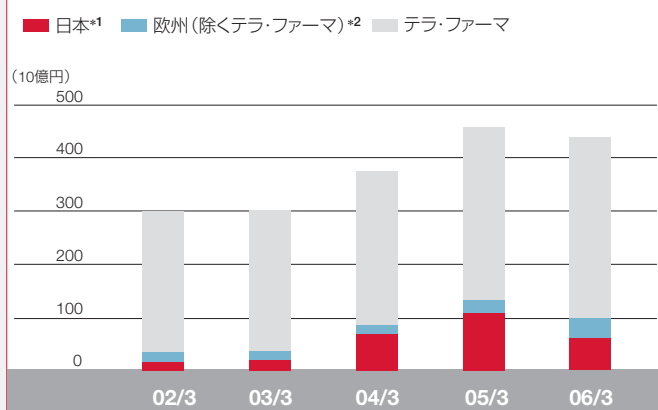
●株式譲渡により、大規模な投資回収を実現

当期は、NPF投資先企業の株式を譲渡し、大規模な投資回収を実現しました。

2005年3月期に投資を行ったそごうと西武百貨店の持株会社であるミレニアムリテイリングの株式については、2006年1月、セブン&アイ・ホールディングスに約1,300億円で譲渡しました。また、東京海上キャピタルなどと共同で保有していたワンビシアーカイブズの株式の一部については、同年1月、約230億円で豊田自動織機に売却し、3月には、リゾートソリューションの株式の一部を、コナミなどに譲渡しました。

一方、投資案件については、2005年6月、トヨタ自動車が生産支援を行っている、ミサワホームホールディングスの

ポジション推移



*1 日本のポジション残高は野村プリンシパル・ファイナンス(NPF)と野村リサーチ&アドバイザリー(NR&A)の合計。

*2 欧州のポジション残高(テラ・ファーマ除く)はPrivate Equity Group (PEG)とNomura PhaseIV Ventures (NPV)の合計。

グローバル・マーチャント・バンキング部門の概要

グローバル・マーチャント・バンキング

野村プリンシパル・ファイナンス株式会社 (NPF)

バイアウトや企業再生などのプライベート・エクイティ投資

野村リサーチ・アンド・アドバイザリー株式会社 (NR&A)

ファンドを通じたベンチャー投資

欧州

野村フェーズIV・ベンチャーズ (NPV)

バイオ・ファーマ分野へのベンチャー投資

プライベート・エクイティ・グループ (PEG)

テクノロジーおよびヘルスケア分野へのベンチャー投資



総額258億円の第三者割当増資をトヨタ自動車、あいおい損害保険と共同で引き受けました。

欧州においては、バイオ・ファーマ分野の投資先企業の株式譲渡や株式公開により投資回収を行ったほか、英国のヘルスケア関連企業などへの投資を実行しました。

ビジネス環境

●拡大するプライベート・エクイティ市場

日本経済の回復に伴い企業再生案件が減少する一方、今後の成長に向けたM&Aの資金供給源としてのバイアウト案件、企業のグループ再編に伴う売却案件、公開企業の非公開化に関する案件や事業承継型案件などが増加しています。また、海外に比べ国内金利が低いため、運用収益をあげるための投資対象として年金基金などがオルタナティブ

投資^{*3}を拡大しているほか、欧米の大手プライベート・エクイティ・ファンドが次々と日本に進出するなど、日本のプライベート・エクイティ市場は拡大の一途をたどっています。特に近年、バイアウト・ファンドの設立本数が増えており、1997年に国内最初のバイアウト・ファンドが組成されて以来、コミットメント総額は1兆8,000億円を超えています。

さらに、企業の抱える経営課題が多様化するのに伴い、コンサルティングやファンドのもつネットワークを活かした販路拡大、マイノリティ投資、上場株投資(PIPEs)などプライベート・エクイティ・ファンドが提案する投資手法も多様化しています。

*3 オルタナティブ投資とは、デリバティブなどを利用した新たな運用手法を使ったり、あるいは株式や債券といった伝統的資産以外の新しい投資対象に投資を行うことです。

大型投資案件の売却

当部門の中核企業である野村プリンシパル・ファイナンス(NPF)は、野村グループが有する国内のネットワークを活用して、事業再生を進めるミレニアムリテイリングの資本増強ニーズを発掘し、2004年7月と2005年1月の2回にわたり、総額500億円の増資を引き受けました。その後、同社経営陣による本業の再建に加えて、協定債権の一括リファイナンスや店舗の証券化などの施策を通じて企業価値の向上を実現した結果、ミレニアムリテイリングと流通業界でのグループ再編を進めるセブン&アイ・ホールディングスのニーズを的確に結びつけ、2006年1月にNPFの保有するミレニアムリテイリングの株式を約1,300億円で譲渡しました。

今後も、野村グループが有する幅広い顧客基盤を活かし、各部門の専門性をより一層活かしながら、お客様の抱える様々な問題に対し、高付加価値ソリューションを提供していきます。

Issues and Strategies

◆ *Nomura Knows How to Enhance Corporate Value*

今後の課題と戦略

●ポートフォリオの構築を目指して

現在、国内ではプライベート・エクイティ投資に対する認識が徐々に高まっており、私たちの投資収益も着実に拡大しています。引き続き収益の安定化を図っていくためには、投資先の発掘から企業価値の向上、投資回収まで、すべての局面においてグループの総合力を最大限に活かしながら、案件を構築していくことが重要だと考えています。

私たちの課題は、お客様へのソリューションの提供を通じて投資残高の拡大を図るとともに、中長期的に投資収益の最大化を図ることによって、グループの収益源の多様化に貢献することです。そのため、テラ・ファーマを除く投資残高の目標を、今後3、4年かけて2,500～3,000億円程度と設定し、NPFを中心としたポートフォリオの構築に取り組んでいきます。具体的には、投資先の業種や投資形態、投資地域にとらわれず、環境変化に柔軟な姿勢で対応し、適正なポートフォリオの構築を目指します。また、NPFでは、投資方針として3～5年の投資期間において20%以上のIRR（内部投資収益率）獲得を目標としており、日本を中心に投資残高の増加に努めていきます。

このように、私たちは、市場環境に左右されずに着実にビジネスを拡大することを志向しており、グループの持続的な成長の一翼を担う部門として、引き続き他部門との協働を進めていきます。

●高付加価値ソリューションの提供

日本では、従来からのグループ事業の再編や事業領域の絞り込みといった「選択と集中」のニーズに加え、近年、景気の回復過程における事業拡大のための資本の増強ニーズや戦略的な非公開化のニーズなどが顕著になっており、リスク・キャピタルを提供していく私たちの役割は大きくなってきています。

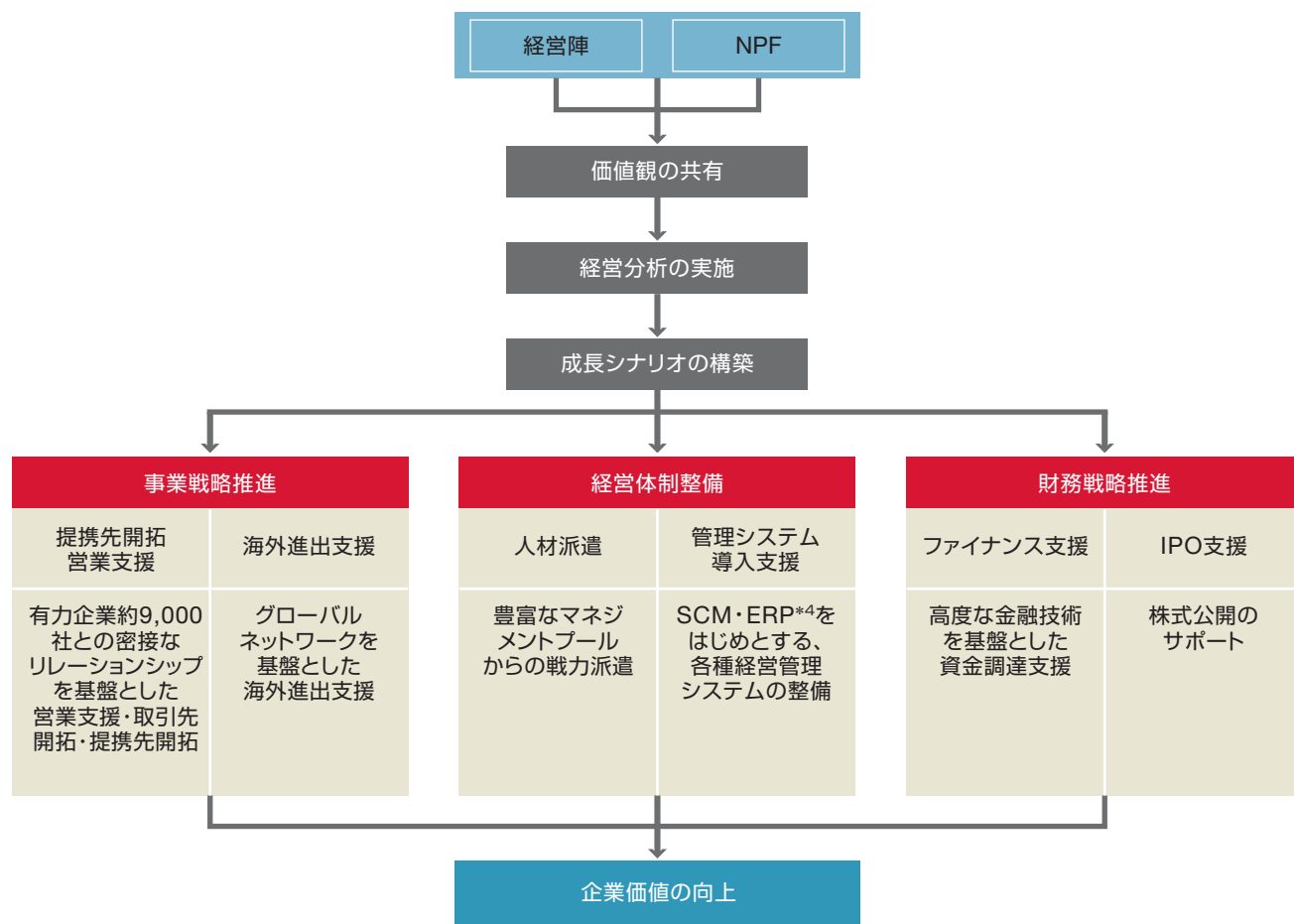
このような環境のもと、私たちは積極的なリスク・キャピタルの提供はもとより、バランスシートの改善機能、経営リスク・マネジメント機能、経営コンサルティング機能、業務提携のアレンジメント機能など、野村グループがもつ様々な専門機能を駆使しながら、投資先企業の再生や活性化に注力し、社会的に有為な経営資源の潜在力を存分に発揮していただくことを通じて、わが国経済に大きなダイナミズムをもたらすことができるよう、全力をあげて取り組んでいきます。

すかいらーく株式の公開買付

2006年7月、野村プリンシパル・ファイナンス(NPF)および、CVC Asia Pacific Limitedが助言するファンドが設立したAsia Eateries Holdings NV(AEH)は、NPFが63.33%を出資し、AEHが36.67%を出資するSNCインベストメントを通じて、国内外食業界大手の株式会社すかいらーく株式を、公開買付(TOB)により取得しました。この結果、2005年7月のアパレル大手「ワールド」を上回り、国内最大規模の経営陣による企業買収(MBO)が実現しました。SNCインベストメントは、すかいらーくの代表取締役会長である横川竟氏と協議の上、将来の経営環境の変化に柔軟に対応しつつ、中長期的な視野に立脚した経営戦略を、短期的な業績の変動に左右されることなく、的確かつ迅速に実行できる体制の整備を主な目的として、本公開買付を行いました。



企業価値向上のための野村グループの総合力を活かした出資先企業のバックアップ体制
 —野村プリンシパル・ファイナンス (NPF)



*4 SCM (Supply Chain Management) とは生産管理、ERP (Enterprise Resource Planning) とは経営資源の有効活用を指します。

Asset Management

アセット・マネジメント部門

▶ **N o m u r a K n o w s H o w**
to Help You M

“ お客様の将来をより豊かなものにできるのは、「日本最大の資産運用会社」をもつ私たちにほかなりません。それは独創的な発想から生まれる「クリエイティブな商品」と「質の高い運用力」、そして「野村グループのサポート体制」があるからです。アセット・マネジメント部門は、不断の努力を惜みず、さらなる成長に向けて地歩を固めながら、お客様に最善の運用とサービスを提供していきます。 ”

アセット・マネジメント部門CEO 柴田 拓美

アセット・マネジメント部門の概要

私たちは、資産運用ビジネスと確定拠出年金ビジネスを展開しています。資産運用ビジネスでは、グローバルなリサーチ力と最先端の金融技術を駆使した運用・商品開発力をもとに、幅広いチャネルを通じて多様な運用サービスを提供しています。また、受託銀行として、外国籍投信のカストディ業務も行っています。

投資信託業務では、個人投資家のお客様に対し、MMFや株式投信など様々な投資信託を提供していますが、近年は多分配型投信などの新しい商品へのニーズが拡大し、それに対応した商品ラインナップの拡充を図っています。また、投資顧問業務においては、国内外の年金基金や機関投資家のお客様に対して、株式や債券へ投資する伝統的な運用だけでなく、オルタナティブ運用*1も行い、それぞれのお客様のニーズに応じた資産運用サービスを展開しています。

一方、確定拠出年金ビジネスでは、運営管理機関である野村年金サポート&サービス(NSAS)を中心に、制度導入支援から制度設計に関するコンサルティング、制度導入先企業への投資教育サービス、投資信託商品の提供に至るまで、一貫した幅広いサービスを提供しています。

私たちはこれまで、日本最大の資産運用会社である野村アセットマネジメントなど、グループの運用会社の運用力強化に努

Manage Your Future



めてきました。その結果、運用実績は高く評価され、すでに「日本株の野村」というブランドが確立されています。こうした取組みを推し進めたことにより、アセット・マネジメント部門全体の運用資産は約23兆円^{*2}に、その中核会社である野村アセットマネジメントの資産運用残高は約21兆円にまで拡大し、国内で第1位となっています。こうした強みとグループ全体のサポート体制を活かし、今後もビジネスの拡大に取り組んでいきます。

*1 オルタナティブ運用とは、株式や債券と関連しないとされる一連の運用対象に投資を行うことです。具体的には、ヘッジファンド、商品ファンド、不動産などがそれにあたり、伝統的な資産に代替するという意味でオルタナティブと呼ばれます。

*2 グループ運用会社間の重複資産調整後。

アセット・マネジメント部門の業績推移

| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 3月31日で終了した各会計年度 | | | | | 単位：百万円 |
| 収益合計(金融費用控除後)..... | ¥51,529 | ¥40,363 | ¥40,276 | ¥48,993 | ¥65,843 |
| 金融費用以外の費用..... | 39,502 | 36,322 | 39,783 | 39,005 | 45,220 |
| 税引前当期純利益(損失)..... | ¥12,027 | ¥ 4,041 | ¥ 493 | ¥ 9,988 | ¥20,623 |

注記：2006年1月より、その他の一部ビジネスをアセット・マネジメント部門に統合しました。これに伴い、アセット・マネジメント部門の損益を過去に遡り組み替えています。

Overview

Nomura Knows How to Help You Manage Your Future

業績の概況

●二期連続の大幅増収増益

当期の収益合計(金融費用控除後)は、前期比34%増の658億円となりました。また、金融費用以外の費用は同16%増の452億円、税引前当期純利益は同106%増の206億円となりました。

当期は、新規に設定した多分配型投信や新興国株投信の残高が増加するとともに、日本郵政公社や銀行の好調な投信窓販の結果、運用資産残高が拡大したことなどにより、収益が大幅に伸長しました。

二期連続の大幅増収増益の結果、米国会計基準を採用した2000年3月期以来最高の収益、利益を達成しました。

当期のハイライト

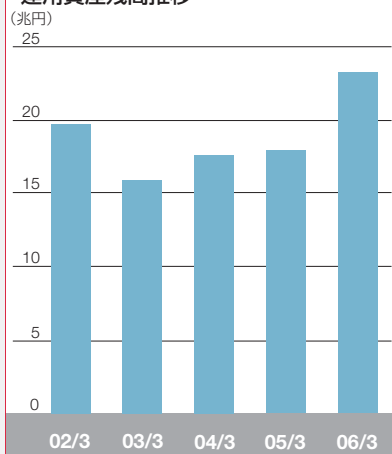
●銀行窓販の拡大、郵政公社の窓販開始、運用資産拡大

当期は野村証券での好調な投資信託の販売に加え、銀行、郵政公社における窓販が拡大しました。

当期は新たに34本の国内公募投資信託を設定したほか、マーケティングや販売支援体制も強化しました。銀行の窓販においては、各金融機関の商品ラインナップの充実を図りました。その結果、銀行窓販専用ファンドの運用資産残高は、前期末の約870億円から大幅に拡大し、約5,180億円となりました。

また、2005年10月の日本郵政公社による投資信託の販売開始を受けて、グループの総合力を活用したマーケティ

アセット・マネジメント部門の 運用資産残高推移



注記:野村アセットマネジメント、NCRAM、NBAM、NFR&T、マイントラスト(ドイツ)、ノムラ・ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジーズ・アメリカの各運用資産の合計、グループ運用会社間の重複資産調整後。

野村アセットマネジメント

野村アセットマネジメントは、個人のお客様から国内外の大手年金基金に至るまで幅広い投資家を顧客とする日本最大の資産運用会社です。野村証券をはじめとする証券会社、銀行や郵政公社などを通じて投資信託を提供するとともに、国内外の機関投資家に対する投資顧問業務を行っています。2006年3月末の運用資産残高は約21兆円、国内公募投資信託のシェアは21%とトップを占めています。

ノムラ・コーポレート・リサーチ・アンド・アセット・マネジメント(NCRAM)

NCRAMは、1991年に米国で設立された運用会社で、ハイ・イールド債やハイ・インカム・ローンなどを主な投資対象とする運用業務を行っています。同社は、「ノムラ・ボンド&ローン・ファンド」や「野村USハイ・イールド・ボンド・インカム」などの国内向け投資信託の運用のほか、国内外の機関投資家に対する投資顧問業務を行っており、2006年3月末の運用資産残高は約1兆2,000億円となっています。

野村ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジー(NFR&T)

NFR&Tは、資産運用商品の評価とそれをベースにした運用を行うユニークな投資顧問会社です。世界の運用会社へのアクセスにより、グローバルな視野で、高品質の資産運用商品を探求しています。2006年3月末の運用資産残高は約1兆4,000億円となっています。



ングを行った結果、「野村世界6資産分散投信」が販売商品の1つとして選定されました。日本郵政公社は、店舗網を全国に有する国内最大の販売チャネルであり、「貯蓄から投資へ」の流れが加速するのに伴い、投資信託の販売額の大幅な増加が見込まれています。2006年3月末現在、「野村世界6資産分散投信」の運用資産残高は約900億円と、日本郵政公社における販売投信純資産の75%のシェアを獲得しています。

野村証券での投資信託の販売も好調で、これらにより2006年3月末における部門全体の運用資産残高は、前期末に比べて約5兆4,000億円増加し、約23兆2,000億円となりました。

また、野村アセットマネジメントをはじめとするグループ各運用会社では、運用力の強化と運用付加価値の向上を図る様々な施策を着実に行ったことにより、野村アセットマネジメントの「ノムラ日本株戦略ファンド」「ノムラ・ジャパン・オープン」が、投資信託評価会社として著名なモーニングスター社の国内株式型・国内ハイブリッド型部門で優秀ファン

ド賞を、「グローバル・ハインカム・ストック・ファンド」については、国際株式型・国際ハイブリッド型部門で最優秀ファンド賞を受賞するなど、運用実績が高く評価されました。

ビジネス環境

●100兆円時代を迎える投資信託市場

国内の投資信託市場は、銀行窓販による資金流入、預貯金などから多分配型投信への資金シフトなどにより、飛躍的に拡大しています。公募投資信託、私募投資信託、外債ファンドと不動産投資信託を合わせた2006年3月末の残高は、2005年3月末の約67兆5,000億円から約96兆3,000億円へと大きく増加しました。なかでも、公募投資信託の残高は、個人金融資産が株式投信へ継続的に流入していることなどにより、最高水準の伸びを記録しました。このように、投資信託市場は今、「貯蓄から投資へ」の流れの中で、100兆円時代を目前に控えています。

また、運用面では、確実にグローバル化が進んでいます。この数年、国内外の金利差に注目した国内投資家の外債投資信託への資金流入が続いていましたが、最近はその流れが新興国株、ヘッジファンドなどに拡大しており、投資対象は株式や債券から不動産、コモディティなどに至るまで、多様化しています。

こうした市場環境のもと、国内では今、退職を控える団塊の世代が、退職金やその金融資産の運用先として投資信託に大きな期待を寄せています。また、資産形成世代も、確定拠出年金などを通じた投資信託への投資に注目しています。投資信託の銀行窓販が増加し、日本郵政公社の投信窓販がスタートするなど、投資信託の販売ルートが多様化し、資産運用ビジネスは急速に拡大しています。



Issues and Strategies

◆Nomura Knows How to Help You Manage Your Future

今後の課題と戦略

●「成長と拡大」へと経営の舵を切る

野村アセットマネジメントは、現在国内最大の運用資産をもつ資産運用会社です。また、野村グループでは伝統的な運用商品のみならず、ハイ・イールド・ファンド、ファンド・オブ・ファンズなど新しい商品分野の開拓を行ってきました。確定拠出年金ビジネスでも、運営管理機関受託・商品提供のさらなる拡大を図るべく、取組みを強化してきたことにより、トップクラスの実績を残してきました。

しかし、急速に拡大し続ける投資信託、資産運用のマーケットは「貯蓄から投資へ」の流れが加速する中で今、大きな構造変化を遂げようとしています。その中で私たちがより強固な収益基盤を築いていくためには、ビジネスチャンスを実感にとらえ、積極果敢に攻めの経営を実践することが必要だと考えています。そのため、2007年3月期は、「成長と拡大」へと経営の舵を切り、一層の商品ラインナップの拡充、販売チャネルの拡大、確定拠出年金ビジネスの強化

といった諸施策を着実に実行していくことで、世界有数の資産運用グループを目指していきます。

●商品ラインナップの拡充

私たちはこれまで、多様化するお客様のニーズに迅速かつ的確に応えるため、投資対象となる国内外の株式や債券などを様々なスタイルで運用することにより、新商品を開発・提供してきました。

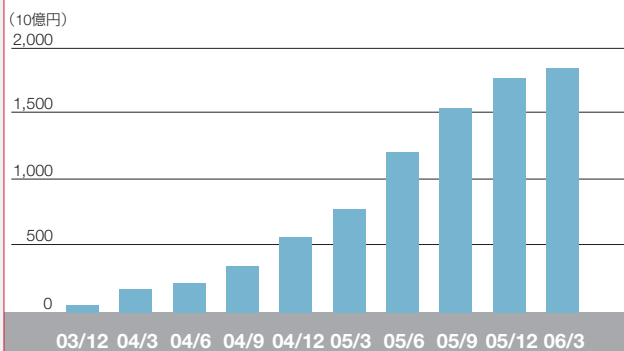
例えば、当期は分配頻度の高い投資信託に対するニーズに応えるため、「マイストーリー分配型」「野村通貨選択型日経225投信」など、様々な運用対象の多分配型投信を設定しました。また、地元企業の支援を通じて地域経済の発展に寄与することを目的とした地域別インデックスファンドや、高い経済成長が期待される新興国の株式を投資対象とした新興国株投信なども組成しました。

私たちは、こうした取組みをさらに本格化させ、よりスピーディに商品開発を進めるとともに、市場動向にも迅速に対応することで、お客様の多様なニーズに応えていきます。

●販売チャネルの拡大

運用資産残高を積み上げていく上で、販売チャネルを拡大することは、重要な課題の1つです。当期は、日本郵政公社の販売商品の1つとして「野村世界6資産分散投信」が選ばれました。日本郵政公社は、私たちにとって銀行に並ぶ重要な販売チャネルであるというだけでなく、日本の投資信託業界全体の発展を図る上でも、欠かすことのできない販売チャネルだと考えています。今後は、郵便局の全国ネットワークを通じて投資信託市場の裾野を拡大し、運用資産残高の増加につなげていきます。

主な多分配型投信*の運用資産残高



*野村USハイ・イールド・ボンド・インカム、ノムラファンドマスターズ世界債券、世界好配当株投信、野村USローン・インカム、日本好配当株投信、マイストーリー分配型（年6回）、野村世界不動産投信の合計。



出典：ブルームバーグ・プロフェッショナル・サービス

銀行窓販については、メガバンクへの対応を強化した結果、前期の三井住友銀行に続き、当期は、みずほ銀行の販売商品の1つに「野村小型株オープン」が選ばれました。2007年3月期は、引き続きメガバンクとともに、地域金融機関といった投信販売チャネル強化のため、これまで以上にマーケティングに注力していきます。

●顧客サービスの向上

資産運用ビジネスにおいては、運用力を強化して投資家の皆様に満足していただくとともに、付加価値の高いサービスを提供することが、運用資産残高の拡大につながると考えています。2007年3月期は、野村証券をはじめとする証券会社、銀行などの金融機関、日本郵政公社といった販売チャネルのお客様へのサービス向上を図るため、強固なクライアントサービス体制の確立に取り組んでいきます。

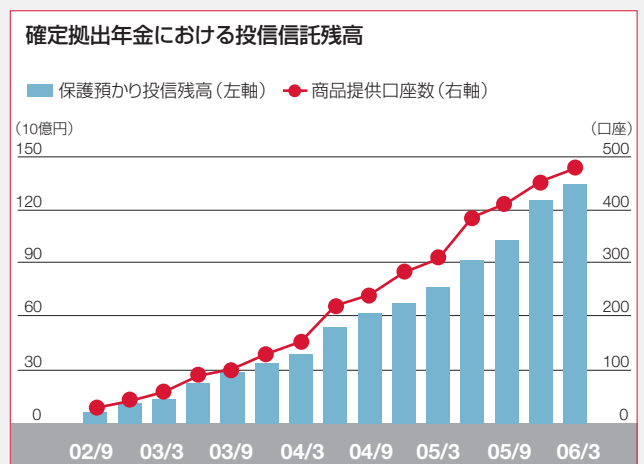
具体的には、それぞれの販売チャネルがもつ投資家のニーズに応じた適切な商品の提供に、より一層努めるとともにセミナーなどを通じた販売サポートを積極的に行っていきます。また、投資教育へも幅広く取り組み、投資家層の裾野を拡大していきます。さらに、商品の販促ツールの作成などを通じて、販売支援活動をサポートすることなどにより、お客様へのサービス向上に努めていきます。

●確定拠出年金ビジネスの強化

確定拠出年金制度とは、加入者の運用実績に伴って将来受け取る年金額が変動する制度で、2001年にスタートして以来、この制度を導入する企業は年々増加しています。年金制度改革や2012年の適格退職年金廃止の影響を考えた場合、今後市場は大きく拡大することが予想されますが、他社との競争も一段と激しさを増してきています。

こうした状況のもと、確定拠出年金ビジネスにおいては、運営管理機関受託・商品提供の拡大を図り、投資信託の残高を積み上げることが目標です。そして、常にお客様にベストな運用とサービスを提供することで、業界のリーダーであり続けたいと考えています。このような目標とビジョンに基づき、様々な取組みを行ってきたことにより、2006年3月末現在、運営管理受託が決定しているプラン数は187件、加入者数は約28万人となっています。また、運営管理機関を受託していないプランへの投資信託商品の提供にも努めており、保護預かり投資信託残高は約1,300億円となっています。

2007年3月期は、マーケティングを強化するとともに、投資教育の充実などサービス面での競争力向上を図ることにより、引き続き運営管理機関受託の拡大に努めていきます。また、新商品の開発はもとより、お客様との接点である国内営業部門、グローバル・インベストメント・バンキング部門との連携を強化するとともに、他の金融機関・運営管理機関との提携を促進することで、商品提供の拡大を図っていきます。



Global Research

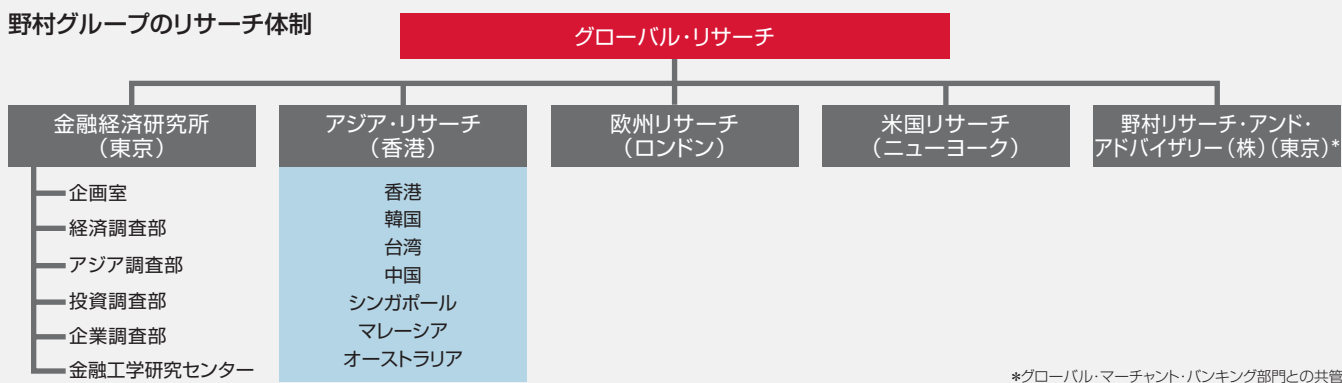
グローバル・リサーチ

▶ **N o m u r a K n o w s H o w**

to Identify Global Opportunities

野村グループの創業者野村徳七は、勤と経験に頼る証券取引の限界を創業当時より深く認識し、わが国で最も早く「調査部」を設立するなど、一貫して科学的な投資判断の必要性を訴えました。野村グループにおいては、この「調査重視」の創業者精神が現在まで脈々と受け継がれています。

野村グループの研究体制



フルライン・リサーチのグローバル展開

グローバル・リサーチは約500名の人員を擁し、このうち約300名が野村証券の金融経済研究所に配置され、残り約200名が海外拠点ならびに野村リサーチ・アンド・アドバイザーで業務を行っています。

金融経済研究所が展開するリサーチは、ファンダメンタル・リサーチとクオンツ・リサーチに大別されます。前者は、各国経済や個別企業の状況を取材・分析し、レポートにまとめて国内外の投資家に提供するものです。マクロ経済を分析するエコノミストが経済調査部に、株式市場の投資環境を分析し、投資戦略を提言するストラテジストが投資調査部に、そして企業業績の予想と株価評価を行うアナリストが企業調査部に所属しています。また、2006年7月にはアジア調査部を新設し、アジアその他新興国の経済および株式市場に関する情報提供の充実を図っています。それぞれの部署が連携し、また海外拠点とも適宜協働しながら、国内外の投資家に質の高い情報を提供しています。一方、後者のクオンツ・リサーチは、数理的な手法を駆使して証券分析を行うもので、金融工学研究センターが海外拠点と連携してグローバルに活動しています。これらのリサーチは、日経金融新聞やInstitutional Investor誌などのランキングにおいて、常にトップクラスの評価を得ています。

金融経済研究所および海外拠点では年間約1万本のレポートを作成しています。またセミナーや、有力企業のトップを招いて投資家との議論の機会を提供するフォーラムを国内外各地で随時開催し、証券市場と投資家の皆様を情報で橋渡しする役割を負っています。

経済調査部

国内20名強のエコノミストが海外拠点に所属するエコノミストと密接に連携し、日本および世界主要国のマクロ経済、金融・為替市場を調査・分析しています。当期は約700本のレポート、約1,700回のセミナーなどを通じて国内外の投資家に調査結果をお伝えしています。さらに、少子高齢化や地域格差など、中長期的、構造的な社会経済問題の分析にも取り組んでおり、当期は「人口減少時代の資産形成」と題した本を東洋経済新報社から発行し、好評を博しました。

アジア調査部

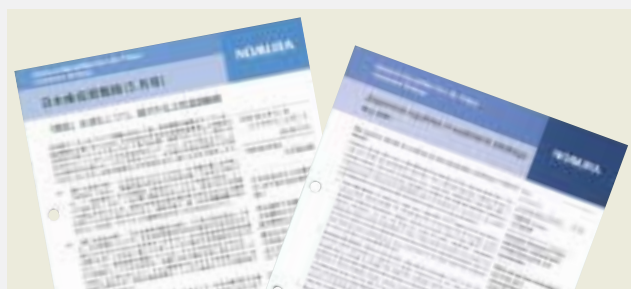
約10名のエコノミスト、ストラテジストがアジアおよび新興国経済・株式市場の分析を行っています。海外拠点からの情報に独自の現地訪問調査を加え、「アジア経済」「アジア株式投資戦略」「チャイナウイークリー」などの定期出版物の発行や、国内機関投資家向けセミナー、全国支店セミナーなどを通じて、アジアおよび新興国投資の普及に取り組んでいます。

投資調査部

15名以上のストラテジストが、主に日本の株式市場について投資判断・投資戦略の提言を行います。調査分野は、景気・企業業績、金利・為替などの投資環境から、株式需給・投資家動向、さらに企業財務・会計・資本政策に関する制度分析まで、多岐にわたっています。金融経済研究所の各部門や海外拠点の調査部門と連携し、様々な角度から分析した結果に基づき、定期レポートおよび個別テーマに関するレポートを年間約600本発行するとともに、半期に1度のストラテジー・セミナーをはじめ、国内外の機関投資家を対象とした各種セミナーを行っています。

企業調査部

国内約60名のアナリストが上場企業を調査し、その企業価値を見極めて、現在および将来の投資価値を判断しています。業種別、企業別に担当アナリストを定め、国内企業約600社、時価総額ベースで東証1・2部、ジャスダックの合計の約80%をカバーしています。年間600本を超えるフル・レポートと、約3,500本のフラッシュ・レポートを発行しています。加えて、海外機関投資家向けに年1回、国内機関投資家向けに年3回の集中セミナーをはじめ、各種セミナーの開催や顧客への直接訪問などを通じて、国内外の機関投資家へタイムリーに情報を提供しています。



リサーチレポート

金融工学研究センター

約70名のクオンツ・リサーチャーが、金融工学と情報技術をコア・スキルとして、先端的な金融ビジネスの推進に必要な研究・開発を行っています。その対象範囲は、資産運用、トレーディング、商品開発、リスク管理、財務管理など幅広い分野にわたっており、野村グループの金融技術のインフラを担っています。業務の中心は、ポートフォリオ理論やデリバティブ理論など最先端の金融工学の研究と応用、ならびにグローバルなデータベースや先端的なアプリケーション・システムなど最新の情報技術の開発です。また、これらのノウハウを活用し、機関投資家や事業会社などのお客様に対して、資産運用やリスク管理に関するコンサルティング・サービスも行います。なお、国内外の大学や研究機関との共同研究も数多く行い、常に最新の理論の吸収と応用に取り組んでいます。研究の成果は年間約2,000本のレポートや各種セミナーを通じて提供しています。

海外拠点

ニューヨーク、ロンドンおよびアジア・オセアニアの7つの国・地域にエコノミスト、ストラテジスト、アナリストを配置しています。また、クオンツ・リサーチの分野でも、東京以外にニューヨーク、ロンドン、香港に研究開発拠点を有します。それぞれが各拠点および他地域のリサーチ・スタッフと密接に連携することにより、グローバルな調査活動を展開しています。資本移動がますますグローバル化している今日、世界各地域からの情報収集は不可欠であるとともに、国際分散投資を行う国内外の投資家に対し、国を越えた企業の比較分析などを提供することは、重要なサービスであると考えています。

レポートの配信

金融経済研究所が作成するレポートは、国内の営業部店を通じて冊子をお届けするとともに、野村ホームトレードをはじめとする自社ウェブサイトや、機関投資家向け情報ベンダーのサイトで閲覧可能となっています。また、外国人機関投資家向けには、原則としてすべてのレポートを英語に翻訳し、海外拠点を經由して配信しています。さらに、海外拠点が作成するレポートのうち国内投資家の関心が高いものについては和訳、編集した上で提供しています。

野村リサーチ・アンド・アドバイザー

野村ホールディングスの100%子会社である野村リサーチ・アンド・アドバイザーは、未公開企業の株式公開に向けた成長を支援しています。約30名のスタッフが調査部と投資部に分かれ、前者は企業評価のための調査、経営支援のためのコンサルテーションなどを行い、後者はベンチャー・ファンドを通じた株式投資を行っています。また、バイオや新エネルギー分野におけるセミナーの開催などを通じて、新しい産業の成長をサポートしています。

野村グループでは、ビジネス・ポートフォリオの拡大を目指して、将来の収益源となり得る新規ビジネスへの投資を積極的に展開しています。その第一歩として、ジョインベスト証券がビジネス展開を始めました。同社は、インターネットを活用したサービスの提供を通じて、個人投資家の裾野の拡大に取り組むとともにグループの収益に貢献することを目指していきます。

野村グループ

株に、ジョイン!

ほんとうに株に向いてるのは、
まったく向いてなさそうな、
あなたかもしれないよ。

これから株を始めるあなたへ。新しいインターネット証券の誕生です。

joinvest
ジョインベスト証券
www.joinvest.jp

イメージキャラクターPUFFYを起用した新聞広告



投資初心者でも親しみやすい趣向をこらしたウェブサイト

joinvest

●グループのネット金融会社として、ビジネスを展開

野村グループにおける、従来の証券業の枠にとらわれない新規ビジネスへの取り組みの1つとして、2006年5月、ジョインベスト証券が営業を開始しました。同社は、野村証券とは異なる顧客接点でのビジネスモデルにより、グループ全体の顧客層をさらに拡大する役割を担っています。

株式市場では、インターネット取引を行う個人投資家が飛躍的に増えており、2006年3月期下期には、個人の株式売買代金に占めるネット取引の割合が約8割となりました。これは、「貯蓄から投資へ」の流れが加速したことに加え、株式委託売買手数料の引き下げなどで、個人投資家の裾野が広がったことがあげられます。この背景には、ネット証券各社の尽力もありますが、資産形成の手段として、あるいは企業の株主の視点から株式投資への関心が高まるとともに、ITリテラシーの向上によりインターネット取引を利用する方が着実に増えたからだと考えています。こうした投資家の一部は、野村証券では比較的小取引の少ない若年層が多く、今後の新たな資産形成層との関係を築くという意味でも、グループにとって重要な顧客層です。私たちは、このようなビジネスチャンスをとらえ、インターネットを利用した総合的な金融サービスの提供を通じて顧客基盤の拡大を図るため、ジョインベスト証券を立ち上げました。なお、社名には、「野村」という名称を使用していませんが、これは証券業の概念を打ち破り、自由な発想でビジネスを展開するという想いが込められているからです。

●スピードの速いサービス展開で顧客を開拓し、個人投資家の裾野を拡大

ジョインベスト証券では、「2007年3月末に50万口座」「2008年3月期に黒字化」を経営目標に掲げています。

同社の強みは、野村グループの強固な経営基盤とサポート体制を活かし、投資家に対して、安心した取引環境を提供できることです。また、処理能力の高い安定的なシステムや、個人情報保護を中心とするセキュリティの高いIT基盤も競争力の源泉です。こうした優位性を活かし、他社が数年かけて整備してきたサービスをスピーディに展開していくことで、野村証券の既存顧客とは異なる顧客層を開拓していきます。

同社では、業界最低水準の手数料や投資を身近にするコンテンツなどのサービスを提供することにより、個人投資家の裾野の拡大に取り組んでいきます。また、順次、資産形成に関する投資サービスの多様化を図ることにより、安定株主としての個人投資家を支援していきます。

●投資の「楽しさ」を演出し、本格的なインターネット・ビジネスに挑戦

ジョインベスト証券では、これまで投資経験のない方から投資のエキスパートまで、お客様のニーズに応じて、株式をはじめとする多彩な商品・サービスを提供し、投資の「楽しさ」を演出していきます。この楽しさとは、お金を有効に活用する満足感のことです。ジョインベスト証券は、より多くの方にこの満足感を味わっていただくため、誰もが気軽に立ち寄れるお金の「コア・ステーション」を目指していきます。そのため、お客様が自ら情報を発信し、その要望に基づいたサービスを創造する、「顧客参加型」のサービスを充実させることで、ネット金融会社ならではの新しい価値の創造に取り組めます。

ジョインベスト証券では、常に新たなビジネスの可能性を追求しながら、本格的なインターネット・ビジネスに挑戦していきます。

▶ Nomura Knows How to Enhance

野村ホールディングスは、2003年6月より委員会設置会社へ移行しました。社外取締役*1を過半数とする指名・監査・報酬の3委員会を設置することで、より一層の経営の監督機能の強化、透明性の向上を図るとともに、執行役に業務執行の権限を大幅に委譲することで、スピード感のある連結経営を行っています。

また、2004年には「野村グループ倫理規程」*2を制定し、野村グループの役員・社員一人ひとりが遵守すべき項目を定め、ステークホルダーの皆様に対して責任を果たすべく努めています。

*1 社外取締役：その会社の業務を執行しない取締役であって、過去にその会社・子会社の業務執行取締役、執行役、支配人その他の使用人になったことがなく、現在も子会社の業務執行取締役や執行役、その会社・子会社の支配人その他の使用人ではない取締役。

*2 詳細は「CSRレポート2006」をご参照下さい。

委員会設置会社について

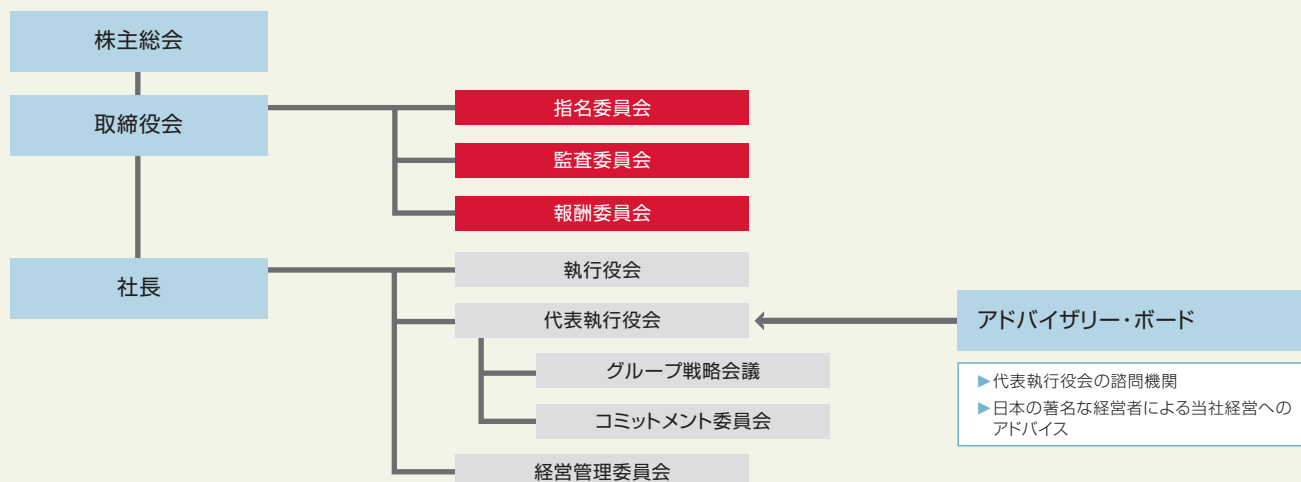
委員会設置会社とは、取締役が指名・監査・報酬という3つの委員会の活動などを通じて主に経営の監督を行う一方で、取締役会において選任される執行役が、取締役会から権限委譲を受けて業務執行を行う制度です。

野村ホールディングスにおいては、取締役11名のうち、3名の取締役が社長（CEO）、副社長（COOとCo-COO）として執行役を兼務しており、残り8名の非執行取締役の内4名が会社法上の社外取締役です。さらに、過半数が社外取締役に構成される指名・監査・報酬の3つの委員会において、監査委員会では社外取締役が、指名・報酬委員会では執行役を兼務しない取締役会長が委員長を務めています。

コーポレート・ガバナンス強化のためのこれまでの取組み

- 社外取締役の設置（2001年）
- 社外取締役も参加する経営管理委員会の設置（2001年）
- 過半数が社外取締役からなる報酬委員会の設置（2001年）
- アドバイザリー・ボードの設置（2001年）
- 役員退職慰労金の廃止（2001年）
- 役職員への新株予約権によるストック・オプションの付与（2002年）
- 委員会設置会社への移行（2003年）
- 「野村グループ倫理規程」の制定（2004年）
- 社外取締役による会合の開催（2004年～）

経営機構



Management Transparency

経営体制

●取締役会の運営

取締役会は、会社法上の取締役会の専決事項の決定を行うほか、執行役が業務報告とともに、代表執行役会などにおける審議事項を3カ月に1回以上報告することになっています。また別途、財務報告が毎月、取締役に対して行われています。

●3つの委員会

指名・監査・報酬の3つの委員会には、取締役候補の決定、取締役・執行役の職務執行に対する監査、取締役・執行役の報酬決定などの権限がそれぞれ与えられており、取締役会による経営の監督が行われています。

●指名委員会

指名委員会は、株主総会に提出する取締役の選任・解任議案の決定を行います。指名委員会は、過半数を社外取締役で構成し、取締役会長の氏家純一および社外取締役の柴田昌治、久保利英明の3名で構成され、委員長は氏家純一が務めています。CEOを含む代表執行役・執行役である取締役は指名委員会のメンバーではありません。

指名委員会は、2006年3月期に2回開催されました。

●監査委員会

監査委員会は、取締役および執行役の職務執行の監査ならびに監査報告の作成、株主総会に提出する会計監査人の選任・解任などの議案内容の決定を行います。また、会計監査人への監査報酬についても、財務統括責任者(CFO)の申請に基づき、監査委員会にて協議・承認する仕組みとなっています。監査委員会は、過半数を社外取締役で構成し、社外取締役の辻晴雄、田近耕次および執行役を兼務しない取締役の野村文英の3名で構成され、委員長は辻晴雄が務めています。また、監査委員は他の委員会のメンバーを兼務せず、全員が米国企業改革法(サーベンス・オクスリー法)上の独立取締役の基準を満たしており、田近耕次は同法に基づく財務専門家です。

監査委員会は、2006年3月期に23回開催されました。

●報酬委員会

報酬委員会は、取締役および執行役の報酬等に関する方針の策定ならびに個人ごとの報酬等の内容決定を行います。報酬委員会は、過半数を社外取締役で構成し、取締役会長の氏家純一および社外取締役の柴田昌治、久保利英明の3名で構成され、委員長は氏家純一が務めています。CEOを含む代表執行役・執行役である取締役は報酬委員会のメンバーではありません。

報酬委員会は、2006年3月期に3回開催されました。

役員報酬について

取締役および執行役の報酬については、経営目標に対する成果に応じて報酬額の水準を弾力的に設定することによって、経営意欲の向上と経営能力の発揮を可能にするならびに株式をベースとした報酬を導入し、長期的なインセンティブを高めることを基本方針としています。報酬は、次の3種類によって構成されています。

●基本報酬

基本報酬は、各取締役・執行役の経歴・職歴と職務に応じて決定される金額と、連結ROEの目標達成度に応じて決定される金額の合計です。なお、ROEとの連関は下表のように決定されます。

連結ROEの目標達成度に応じた報酬部分

| 連結ROE | 金額 |
|-----------|---------|
| 0%未満 | 0 |
| 0%以上5%未満 | 基準額の1/3 |
| 5%以上10%以下 | 基準額の2/3 |
| 10%超15%以下 | 基準額 |
| 15%超 | 基準額の4/3 |

●年次賞与

年次賞与は、連結ベースの当期純利益やROEの水準、部門業績といった定量的な要素に加え、経営目標の達成度や、個人ごとの目標達成度・貢献度などの定性的な要素を考慮し、決定されます。なお、取締役・執行役の年次賞与の合計額は、連結当期純利益の額の1%を上限としています。

●株式関連報酬

株式関連報酬は、連結ベースの当期純利益やROEの水準といった要素に加え、基本報酬・年次賞与とのバランス、提供に伴う費用および効果などを総合的に考慮の上、個別に決定されます。

業務執行体制

野村ホールディングスは、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、代表執行役会、コミットメント委員会、経営管理委員会、執行役会、およびグループ戦略会議を設置しています。代表執行役会、経営管理委員会、執行役会、グループ戦略会議はCEOが、コミットメント委員会はCOOがそれぞれ議長を務めています。

●代表執行役会

代表執行役会は、野村グループの事業計画、予算、経営資源の配分をはじめ、経営に係る重要事項を審議・決定します。代表執行役3名で構成され、CEOが議長を務めています。

●コミットメント委員会

コミットメント委員会は、野村グループの流動性の低いポジションおよびリスク管理における重要性の高いポジションに係る重要事項を審議・決定します。現在のコミットメント委員会のメンバーは執行役5名および部門CEOのうち3名となっており、COOが議長を務めています。

●経営管理委員会

経営管理委員会は、野村グループの業務運営体制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・決定します。現在、執行役3名・取締役2名および子会社

執行役1名によって構成され、CEOが議長を務めています。

●執行役会

執行役会は、持株会社としての野村ホールディングスの業務執行に係る情報共有を図り、議論を行います。全執行役11名で構成され、CEOが議長を務めています。

●グループ戦略会議

グループ戦略会議は、野村ホールディングスおよびその傘下会社の主要な経営陣計17名による情報共有、ならびに意見交換や戦略に関する自由な議論を通じて業務執行を推進する、決議機関ではない会議体です。CEOが議長を務めています。

内部統制

委員会設置会社における取締役会による経営監視機能の中心的な役割は、取締役会および社外取締役が過半数を占める監査委員会が担っています。監査委員会の主要メンバーは非常勤の社外取締役ですが、監査委員の監査活動を補助するために、野村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(監査特命取締役)を置き、万全の監査体制を敷いています。また、監査委員会の活動をサポートする専任の部署としてグループ監査業務室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)から、執行ラインのみならず監査委員会および監査特命取締役に対しても十分な情報提供が行われるようにしています。

情報開示委員会

野村グループは、(1)野村グループ各社に関する非公開情報を保護するとともに、外部への適時・適切な開示を促進するという方針、および(2)米国のレギュレーションFD(Fair Disclosure)*の趣旨に従い、「野村グループ情報開示に関するグローバル指針」を制定、投資家に対して、当グループに関する情報に公正にアクセスする機会を提供しています。

このグローバル指針に基づき、当社は情報開示委員会を設置しています。情報開示委員会は、当社のグローバル広報担当執行役を委員長とし、野村証券の広報部長、主計部

長、財務部長、IR室長、法務部長、経営企画部長およびリスク・マネジメント部長で構成されています。情報開示委員会では、野村グループに関する重要情報の開示に関する対応、様式20-Fおよび有価証券報告書などの法定開示書類の作成など、会社情報の開示に関する重要事項について審議・決定を行っています。

また、2007年3月期から適用となる米国企業改革法404条に基づく財務報告に係る内部統制の文書化と有効性の評価についても、情報開示委員会が中心となり準備を進めています。この「財務報告に係る内部統制」とは、「財務報告および外部報告目的の財務諸表の作成に関し、合理的な保証を与えるプロセス」であり、CEOおよびCFOにより、または、その監督下で設計されなければならないとされています。本件対応のため、野村ホールディングスおよび野村証券をはじめとする主要な連結子会社（海外拠点含む）の関連部署において、財務諸表の重要な勘定科目・開示項目に関するプロセスについて膨大な文書化作業を進めています。

また、内部統制の有効性に係るテストと評価については、インターナル・オーディットが担当しており、その進捗状況は情報開示委員会のみならず、監査委員会や経営管理委員会にも報告されています。

*レギュレーションFD (Fair Disclosure) : 企業に関する重要な情報を一般開示に先がけて、アナリストや機関投資家など特定の者に優先的に開示することを禁止する米国証券取引委員会 (SEC) の規則。

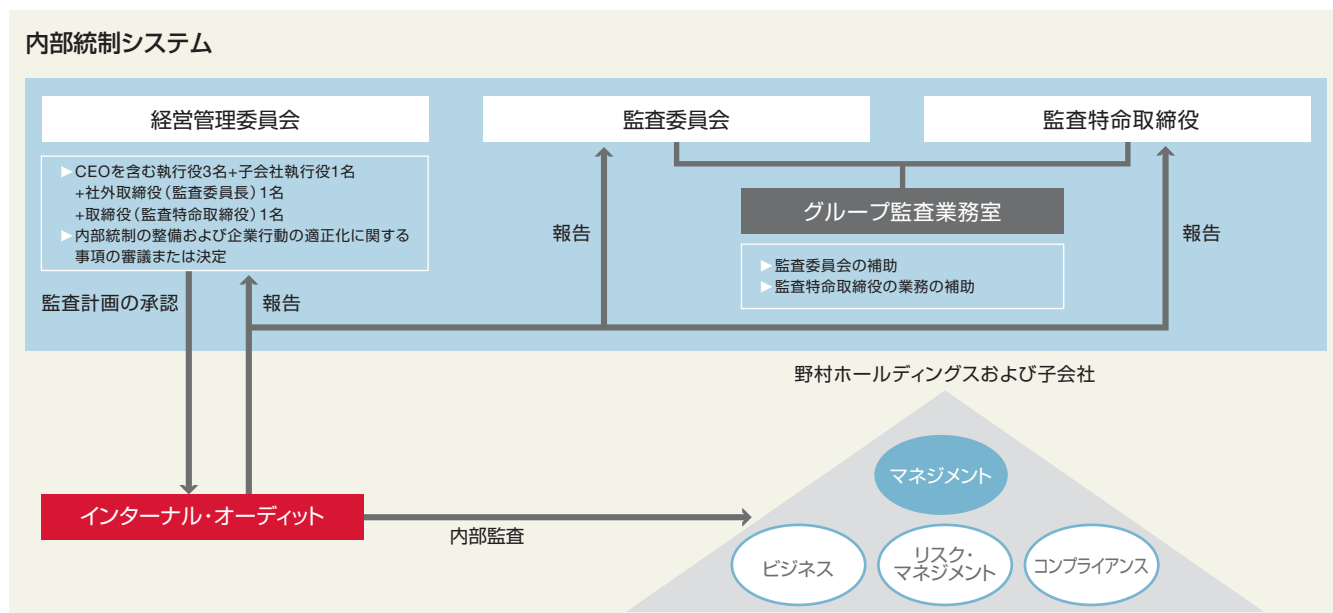
危機管理体制

野村グループでは、これまでも各部署を中心に情報管理や災害対策などの整備を行ってきましたが、アメリカの同時多発テロ以降想定される危機全般への対策を再構築しています。2001年10月より、野村証券に危機管理委員会を設置し、災害時の情報システムや役職員などの安否確認システムの整備を行っています。また、情報セキュリティについても情報セキュリティ委員会が中心となり、システム整備、社内啓発・教育を行っています。さらに、2005年4月には、グループ危機管理委員会を設置し、グループ全体の危機管理に取り組んでいます。

情報セキュリティ

野村グループの事業活動にとって、顧客情報を含め、社内に蓄積された情報は極めて重要な資産であり、厳格な管理体制を構築しています。

野村グループ各社では、情報セキュリティに係るポリシーを制定し、社員への教育・啓蒙活動を通じて、情報セキュリティ体制を整備しています。今後も引き続き、顧客情報の保護には万全をつくしていきます。



▶ Nomura Knows How to Structure

野村グループでは、全部署において「法令違反の疑いがある行為」が発生しないように努めるとともに、仮に問題が発生した場合でも、それが経営レベルにまで漏れなく、遅滞なく伝達され、適切に対処される体制を構築しています。グループ会社の運営指針である「野村グループ組織運営規程」に基づき、原則としてグループ各社がそれぞれの業務特性に応じて、定められた業法などの諸規則を遵守し、また、各社で定めた社内ルールに則って適切に管理する一方、業務管理者の設置やコンプライアンス・ホットラインの設置などについては、グループ各社で統一・共通化すべく整備しています。さらに、野村証券の業務管理部が中心となって、定期的に各社のコンプライアンス担当者の連絡会を実施することなどを通じて、各社の連携を高めています。

業務管理者の設置

野村グループ各社に、「遵法精神を啓発し、以って法令諸規則などを遵守した業務運営を推進する」ことを責務とした「業務管理者」を任命しています。

業務管理者は、各社の体制に合わせ、各部室ごとに任命する会社と、本部ごとあるいは全社で1名から数名を任命する会社があります。業務管理者には、法令諸規則のみならず、企業倫理の側面から社会的妥当性といった点に照らした管理が求められています。

また、1年に1回、グループ各社の業務管理者が一堂に会して研修を実施しており、業務管理者としての職責を伝えるとともに、グループとして統一的な諸規則、コンプライアンス・ポリシーの周知・徹底を図っています。

コンプライアンス・ホットラインの設置

野村グループでは、万一、役員および社員が社内において法令違反の疑いのある行為などに気づいた場合に、当該情報を各社の枠を超えて直接に野村ホールディングスの経営レベルに提供しうる手段として、2002年10月より「コンプライアンス・ホットライン」を設置しています（野村証券では1997年10月に設置）。コンプライアンス・ホットラインにおいては、野村ホールディングスの担当執行役のほか、社外取締役にも直接情報提供できるようになっています。コンプライアンス・ホットラインにより提供された情報やその対応状況は、野村ホールディングスの経営管理委員会にて報告・審議されます。

なお、コンプライアンス・ホットラインへの情報提供は匿名でも可能としています。また、実名での情報提供であっても不利益を受けないことが明確化され、その旨が周知されています。

リーガル・リスクへのグローバルな対応

野村グループは、グローバルな事業展開を推進するため、海外におけるコンプライアンスやクロス・ボーダー取引におけるリーガル・リスクに対しても十分な対応をしています。また、国際的なビジネスを行う上で課される各種規制に対応できる専門性を高め、各国の規制上の要件を充足するような、クロス・ボーダー商品ならびにサービスを開発できる能力の向上に努めています。

海外のリーガル・リスクは、一義的には各地域ベースで管理されています。また、グローバル・ビジネスにおけるリーガル・リスクへの取り組みの一環として、グローバル・リーガル会議およびグローバル・コンプライアンス会議を定期的に開催し、クロスボーダー・ビジネスに係る問題などについて検討を行っています。

Effective Compliance Systems

野村證券のコンプライアンス体制

野村證券では、コンプライアンスの具体的実践計画である「コンプライアンス・プログラム」を策定し、これに沿って体制を構築しています。

●内部管理委員会

内部管理委員会は、執行役社長、内部管理統括責任者を含む執行役13名と、リーガル・スーパーバイザーである社外弁護士2名によって構成されています。同委員会は原則として毎月2回開催され、内部管理体制の整備およびコンプライアンス・ルールをはじめ、その他コンプライアンス上の重要事項を審議します。

●部店における管理

日本証券業協会の規則に基づいて、営業部門に「内部管理責任者」を配置し、また、全部店に「業務管理者」を配置し、各部店の管理にあたっています。

●コンプライアンス・ホットライン

野村證券の「コンプライアンス・ホットライン」において、野村證券の社員は、前述の野村ホールディングスにおける情報提供先に加えて、野村證券の内部管理統括責任者や内部管理委員会のリーガル・スーパーバイザーである社外弁護士に直接情報提供することを可能にしています。

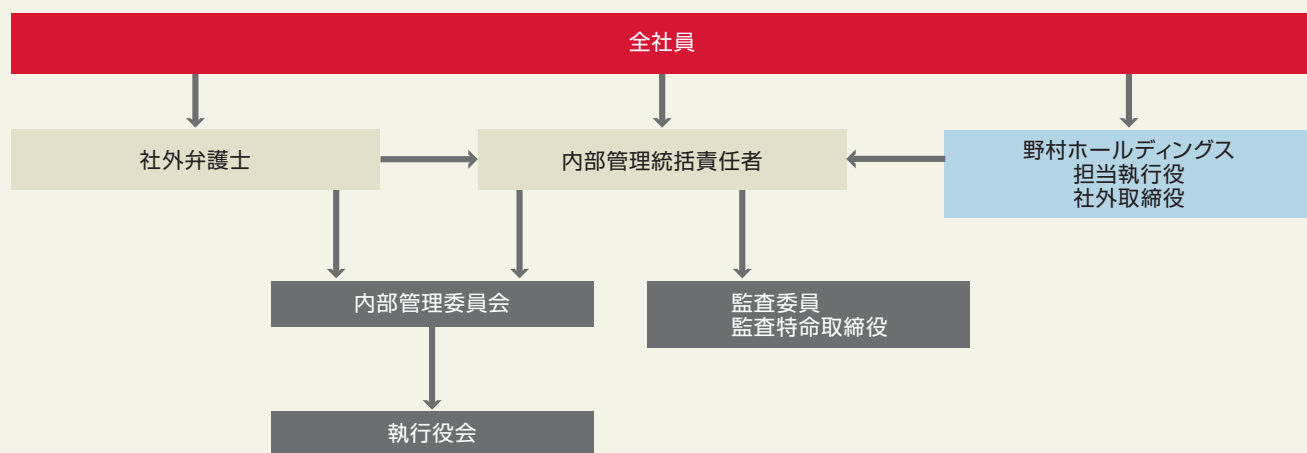
なお、コンプライアンス・ホットラインへの情報提供は匿名でも可能としています。また、実名での情報提供であっても不利益を受けないことが明確化され、その旨が周知されています。

●コンプライアンス教育

法令諸規則などの具体的理解のための手引書（コンプライアンス・マニュアル）を社内イントラネット上に公開し、全役員および社員に対してコンプライアンスに関する研修の実施体制を構築しています。

さらに、社員の職責に応じた研修を実施し、営業部店においても教材を用いた研修を毎月開催し、業務管理本部に実施状況を報告することになっています。

野村證券のコンプライアンス・ホットライン



▶ Nomura Knows How to Optimize Risk and Return

野村グループのビジネスは、様々な種類のリスクにさらされています。これらのリスクは、市場価格変動や取引先の信用状況などによって、主に野村グループのポジションが影響を受けるポートフォリオ・リスクと、それ以外のノン・ポートフォリオ・リスクに大別されます。これらのリスクを管理することは、経営陣にとって最も重要な責務の1つだと考えています。また、グローバルなビジネスにおける金融技術革新は、より複合的なリスクにつながる可能性があります。野村グループはこれらのリスクを認識・評価し、適切に管理することが重要であると認識しています。

●グローバル・リスク・マネジメント部門による

モニタリングと管理

野村グループでは、各事業部門が行うリスク管理に加え、東京を本部とする独立したグローバル・リスク・マネジメント部門を設置しています。同部門は、代表執行役会が制定したキャピタル・アロケーション・ルールやグローバル・リスク・コントロール・ポリシーなどにに基づき、野村グループのビジネス活動で発生する種々のリスクのモニタリングおよび管理を行っています。さらに、同部門は各種リスクの計量化を通じて経営に対してリスク管理情報を報告しています。

代表執行役会は野村グループの戦略の方針を決定し、リスクと収入の適切なバランスおよび最適化を図る目的で、事業計画、予算、リスク度合いを考慮したパフォーマンス評価を行い、各事業部門に対し、財務的経営資源を配分しています。また、代表執行役会は各事業部門に適用される社内限度額につき、事業部門ごとの上限を設定しています。各事業部門は配分された経営資源の運用とともに、設定された社内限度額のリスク管理を行っています。

一方、各トレーディング・ユニットのレベルにおいても、それぞれのリスク特性に応じて設定されたリスク限度額に対して実際のリスク額が、グローバル・リスク・マネジメント部門により、日々モニターされ経営陣に報告されています。なお、野村グループは2006年4月より、新たなフレームワークでキャピタル・マネジメントとリスク・マネジメントを行っています。新フレームワークの目的は、各種リスクの計量化をさらに押し進めることによって、キャピタル・マネジメントの機動性と柔軟性を高めると同時に、ビジネスの実態に即した、よりき

め細かなリスク・コントロールを実践することにあります。

また、2006年5月、東京のリスク・マネジメント部門にオペレーショナル・リスク・チームを設置しました。これにより、グローバル・リスク・マネジメント部門では、内外の拠点を合わせてグローバルベースでポートフォリオ・リスクとともに、ノン・ポートフォリオ・リスクも管理する体制に移行しています。

●コミットメント委員会

前記の体制に加え、流動性の低いポジションおよびリスク管理における重要性の高いポジションに係る事項を審議・決定する目的で、コミットメント委員会が設置されています。同委員会の委員長はCEOによって任命され、その委員長がメンバーを指名します。

●グローバル・リスク・マネジメント・システム

野村グループは、適切なリスク管理のために、システムの開発および整備を行っています。現在のシステムは、グローバルベースのマーケットデータ、取引相手情報、ポジション情報、エクスポージャー情報などの基礎データをもとに、VaR（バリュー・アット・リスク）を含むリスク計数を算出するほか、与信に関する様々な分析を行うことができます。

●モデルの検証

野村グループでは、市場で時価が直接的に観察されない商品や取引等のポジションに対して、価格評価モデルによる評価を行っています。リスク・マネジメント部門はビジネス部門から独立してモデルの適切性や一貫性を検証しています。

※リスク管理体制の詳細については、別冊「様式20-F」をご参照下さい。

取締役／執行役

(2006年6月30日現在)

取締役

| | |
|-------|--------|
| 取締役会長 | 氏家 純一 |
| 取締役 | 古賀 信行 |
| 取締役 | 戸田 博史 |
| 取締役 | 稲野 和利 |
| 取締役 | 重宗 信行 |
| 取締役 | 鈴木 行生 |
| 取締役 | 柴田 昌治* |
| 取締役 | 久保利英明* |
| 取締役 | 辻 晴雄* |
| 取締役 | 野村 文英 |
| 取締役 | 田近 耕次* |

* 社外取締役

執行役

| | | |
|------------------------------|-------|---------------------------|
| 執行役社長 (取締役兼務) (代表執行役) | 古賀 信行 | 最高経営責任者 (CEO) |
| 執行役副社長 (取締役兼務) (代表執行役) | 戸田 博史 | 業務執行責任者 (COO)、海外ビジネス統括責任者 |
| 執行役副社長 (取締役兼務) (代表執行役) | 稲野 和利 | 共同業務執行責任者 (Co-COO) |
| 常務執行役 | 板谷 正徳 | インターナル・オーディット担当 |
| 常務執行役 | 中村 昭彦 | IT統括責任者 (CIO) |
| 執行役 | 渡辺 章人 | 人材開発担当 |
| 執行役 | 尾崎 哲 | 戦略担当 |
| 執行役 | 仲田 正史 | 財務統括責任者 (CFO) |
| 執行役 | 永井 智亮 | コーポレート担当 |
| 執行役 | 高橋 秀行 | 米州地域担当 |
| 執行役 | 石田 友豪 | 欧州地域担当 |

▶ Nomura Knows How to Be a Valued

創業者野村徳七は、野村グループの存在意義を「証券報国こそは野村證券の職域奉公の実体にして、あくまでもこれ貫徹すべく」と掲げています。この創業の精神に則り、野村グループでは、社会が豊かになるためには経済の健全な発展が必要であると考え、金融・証券市場に関する理解を広める教育機会の拡充に積極的に取り組んできました。また、社会を見つめる豊かな精神も大切と考え、学術・文化・芸術・スポーツなどへの支援にも力を入れてきました。

経済・証券教育

持続可能で豊かな社会を実現するためには、バランスのとれた金融システムの構築による健全な経済の発展が必要です。野村グループでは、未来を担う子供たちをはじめ、中高年の生涯教育まで幅広く経済・証券教育の機会を提供しています。

●なるほど経済入門「街のTシャツ屋さん」の寄贈

これまで、全国の小学校に学習マンガ「お金のひみつ」、中学校に金融学習書「やさしい金融学」を寄贈しており、2006年3月には全国11,000の中学校に向け、金融経済教育教材「街のTシャツ屋さん」を無料配布しました。このテキストは、経済の仕組みや動きをわかりやすく解説してあると好評を得ています。



「街のTシャツ屋さん」表紙

●証券教育講座や証券学習講座の提供

将来の日本経済を担っていく学生に、生きた経済やより実践的な知識の提供を目的として、全国120を超える大学で証券教育講座を提供しています。海外ではタイをはじめ、中国、香港、マカオの計5大学で証券教育講座を開催しました。

また、地域コミュニティや職場での「生涯学習の場」に、初めての方にもわかりやすい、金融・証券知識の学習講座を提供しています。



証券教育講座の講義風景

●「日経STOCKリーグ」への特別協賛

日本経済新聞社が主催する、中学生、高校生、大学生を対象とした自主テーマによるポートフォリオ学習およびレポートコンテスト「日経STOCKリーグ」に、特別協賛しています。「株式を通じて活きた経済に触れ、自ら学び、考える」という趣旨に理解が得られ、当期までに計6回、3万3,000人以上が参加しました。



「第6回日経STOCKリーグ」表彰式

●「経済学習サイト man@bow (学ぼう!)」の運営

広く一般の方々に経済・金融に対する関心・理解を深めていただくために、日本経済新聞社と共同で「経済学習サイト man@bow (学ぼう!)」を運営しています。経済や投資に関することをはじめ、時事問題やマーケットの動向などをわかりやすく解説し、個人の資産運用学習教材としても活用されています。

| 教育プログラム | 小学校 | 中学校 | 高校 | 大学 | 社会人 企業の従業員 地域コミュニティ |
|---------|--------|--------------------------------|----|---------------|------------------------|
| 出版物 | お金のひみつ | | | | 確定拠出年金の普及にむけて |
| | | なるほど経済入門「街のTシャツ屋さん」 | | | |
| | | コミック&トーク「やさしい金融学」 経済が楽しくなる本 | | | |
| イベント | | | | ノムラ資産管理フェアの開催 | |
| 講座 | | | | 野村証券各支店でのセミナー | |
| | | | | 証券教育講座 | 証券学習講座 |
| 教育プログラム | | 日経STOCKリーグへの特別協賛 | | | |
| | | クエストエデュケーションプログラム | | | |
| | | 日経エデュケーションチャレンジ | | | |
| インターネット | | インターネットを活用した教育コンテンツ | | | |
| CATV | | 野村の自由学校 | | | |
| | | | | どきどきわくわくお金の話 | |

Member of the Global Community

産学連携・その他の教育支援

野村グループは、中長期的な観点から、次世代を担う人材の育成、技術・産業振興を目的に、教育機関などと連携し様々な研究を支援しています。特に、野村證券の創立60周年記念事業として1986年に発足した学術振興野村基金は、学術研究の発展と研究・教育の国際交流の推進に寄与するため、法学、政治学、経済学の分野を中心に助成活動を行っています。

文化・芸術支援

野村グループは、真に豊かな社会の創造のためには、社会を見つめる豊かな精神が必要であると考え、文化・芸術をはじめ様々な分野での活動を支援しています。

主な活動としては、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に対する助成を目的として、1990年5月に(財)野村国際文化財団を設立し、若手芸術家の育成活動や芸術文化の国際交流を目的とする公演会、展覧会、シンポジウム等の開催などに助成を行い、日本と諸外国との架け橋として期待される外国人留学生への奨学金の交付も行っています。

また、野村證券および野村国際文化財団は、故レナード・バーンスタイン氏が1990年に創設した「パシフィック・ミュージック・フェスティバル(PMF)」の「若手音楽家の育成を通して、世界の音楽文化の発展を目指す」という趣旨に賛同し、創設当初より特別支援企業として応援しています。



2005年PMFコンサート

地球環境保全活動

地球温暖化をはじめとする様々な地球環境問題は、野村グループにとっても重大な課題であり、計画的、統一的な対応が必要であることを認識しています。これまで、省エネルギーやグリーン購入など通常業務の中で取り組んできた活動を、今後は野村グループとしてより明確な目的意識をもって、継続的な活動を推進していきます。

主な活動としては、電力消費量の削減や燃料の削減による地球温暖化防止(CO₂排出削減)対策、環境配慮品の推奨を通じたグリーン購入の推進、紙類のリサイクルによる廃棄物の削減などに取り組んでいます。

また、2006年5月には日本自然エネルギー社と、年間590万kWhのバイオマス発電による「グリーン電力証書*」の契約について合意しました。今後予想されるCO₂削減量は年間2,300トン(スギの木約16万4,000本が1年間に吸収するCO₂量に相当)で、これにより野村グループは、日本最大のグリーン電力ユーザーとなります。

*「グリーン電力証書」の購入者は、CO₂の発生が極めて少ない風力・バイオマスなどクリーンな発電設備での電力発電を委託することになりますが、これは、グリーン電力認証機構から認証を得たクリーンな電力を購入していることとみなされます。

その他の活動

●災害に対する支援

野村グループは企業市民として、また、そこで働く社員は個人として、被災者の救済と1日も早い復興への願いから、米国ハリケーン「カトリーナ」、パキスタン地震について広く被害義援金を募り、日本赤十字社などを通じて被災地の皆様に義援金をお送りしました。

※詳細は「CSRレポート2006」をご覧ください。

野村グループの推進する産学連携

| | |
|------------|---|
| 東京大学 | 金融分野での産学連携として金融教育研究センターを創設、初代金融教育研究センター長として当社の氏家会長が就任。 |
| 京都大学 | 京都大学経済研究所附属研究センターとともに、「京都大学経済研究所・応用金融工学(野村グループ)寄付研究部門」を開設。 |
| 一橋大学 | SRI研究会とコーポレート・ガバナンス研究会を開催し、定期的に勉強会を実施。 |
| オックスフォード大学 | 大学内に野村金融工学センターを開設し、先端金融工学の研究を助成。 |
| コロムビア大学 | コロムビア大学日本経済研究所のオルタナティブ・インベストメント・プログラムを、コーポレート・リード・スポンサーとして支援。 |
| チュラロンコン大学 | タイの国立大学であるチュラロンコン大学にて証券教育講座・特別講演を実施。 |

▶ Nomura Knows How to Reward

野村グループにとって、企業としての存立基盤は「人=社員」です。知的創造産業である金融・証券業では、社員一人ひとりが野村グループの一員であることを意識し、想像力・創造力を働かせてお客様を知り、理解し、最適なサービスを提供する必要があります。そのような社員に対して働きやすい環境を整えることは、企業として当然の責務です。また、社員一人ひとりが、野村グループの一員であることを誇りに思える組織であり続けることも重要なことです。野村グループでは、基本的人権に関する国内外の法令に則り、社員に対してその人権や雇用環境の改善を図るだけでなく、様々なステークホルダーにとっても有益な活動であることを目指し、積極的に取り組みを進めています。

働きやすい職場のために

野村グループは、一人ひとりが豊かで快適な環境のもとに生活し、仕事に従事することの重要性を十分に認識し、社員が働きやすい環境の整備に取り組み、改善を図っています。

●コミュニケーション

組織の活性化を進めていくためには、活発な社内コミュニケーションが重要であると考えています。トップからのメッセージや重要な決定事項などを、イントラネットや社内報などを活用して広く社内に発信し、積極的なコミュニケーションを図っています。

●安全な職場環境の整備

業務上の事故や傷病を防止し、安全かつ快適に勤務できるよう、机の広さや照明の明るさ、空調・温度調節など、職場環境の整備に努めています。

●メンタルヘルスケア

よりよい雇用環境を整えるため、メンタルヘルスケアは重要と考えています。社内では、「健康管理センター」における精神神経科の専門医による診察や、「こころの相談室」におけるカウンセリングを行っています。社外では「ノムラ健康ダイヤル24」を設置し、社員の家族も含めた健康相談に24時間体制でドクターやカウンセラーを配置し対応しています。また、メンタルヘルスに特化した「心のほっとテレホン」の設置や、メンタルヘルス自己診断ツールの導入も行っています。

●健康管理の徹底

社内診療施設とは別に健康推進室を設置するなど、社員の健康管理に配慮しています。定期健診や人間ドックなど

に関するガイドラインを設定し、30歳以上の人間ドック受診の義務化と補助、長時間勤務者に対する健診を実施しています。

人権への取り組み

最も重要な資産は「人=社員」であるとの認識のもと、一人ひとりの人権を尊重し、さまざまな差別やハラスメント防止のための啓発・研修に積極的に取り組んでいます。

●基本理念と人権啓発研修の目的

「差別をしない、させない、許さない」を基本理念とし、あらゆる人権問題について理解と認識を深め、さらには、自らの問題として自覚し行動することを目指しています。

●社内外の研修

基本理念のもと、野村グループ人権啓発委員会を設置し、少なくとも年1回、野村グループ役員人権啓発研修を実施しています。また、社員に対しては野村証券人権啓発委員会を中心とした人権啓発推進体制のもと、人権問題全般にわたる研修プログラムを実施しています。さらに、人権に関する幅広い意見を取り入れるため、人権啓発室や各部(室)店の人権啓発推進委員を中心に、行政機関や人権に関する諸団体、NPOなどが主催する社外のセミナー・研修にも参加しています。

●ハラスメントと差別の防止

ハラスメントに関しては、「セクシュアル・ハラスメント防止ガイド」や「セクハラ・パワハラ防止カード」を作成し、社内外に3つの相談窓口を設置するとともに、研修・啓発などの実施により、防止に努めています。また、HIV感染者に関

Talented People

しては、「HIV感染者についての基本方針」を定め、差別・偏見をなくし人権の保護に努めています。

雇用

当社は、金融・証券業界の雇用環境や事業の特性を踏まえ、各種法規制などを遵守し、国・地域別や雇用契約別に雇用状況を把握し、状況に応じた雇用環境の整備に努めています。

●新人事制度

野村証券では、発揮能力主義の徹底を図るために、2005年10月より新人事制度を導入しました。その基本的理念は、社員を「個」としてとらえ、性別や年齢に関係なく、能力と意欲のある社員に様々な機会を提供し、社員の発揮能力に応じて適正な処遇で報いていく「発揮能力主義」です。

新制度では、社員を、転居を伴う異動の対象となる「全域型社員」と転居を伴う異動の対象とならない「地域型社員」に区分します。全域型社員と地域型社員に業務範囲の違いはなく、それぞれの転換も可能としています。また、発揮能力に応じた処遇の徹底を図り、査定権限の現場への委譲も進めていきます。また、地域密着型の営業専門職であるFA（ファイナンシャル・アドバイザー）社員については、現在の有期雇用契約から期間の定めのない雇用契約に順次切り換え、同時に報酬制度・支給方法を見直し、実績連動報酬を維持しつつ月々の給与は安定的に支給します。

●人材育成体制

社員一人ひとりの能力と意欲に適正な処遇で応じる「発揮能力主義」を徹底し、会社全体の活力を向上させる人材育成体制を整備しています。

●インストラクター制度

新入社員に対する教育として、先輩社員がOJT（On-the-Job-Training）を通じた業務指導にあたり、業務知識や実践能力の向上など、新入社員の成長を全面的にフォローしています。

●社内公募制度

当社では、社員のモチベーションアップと、より専門的な業務知識の習得のため、「海外留学」「金融経済研究所アナリスト」「インベストメント・バンキング部門トレーニー」「ファンド・マネージャー候補者」などのコースを設置しています。

●IBS (International Business Skill) 研修

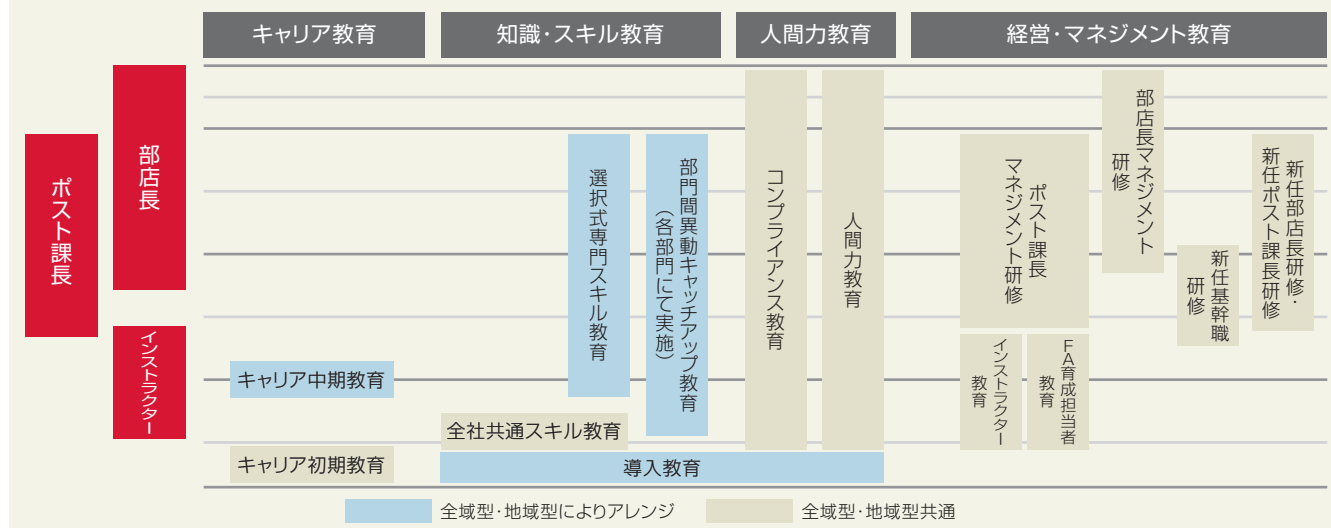
国際化する証券業において必須のスキルである英語に関して、ビジネス遂行上必要な実践的な英語力を身につけるための研修制度を導入しています。

●資格取得支援制度

資格取得の独自のプログラムを設定し、社員の証券外務員資格、FP（ファイナンシャル・プランナー）資格、証券アナリスト資格の取得などについて積極的な支援を行っています。

※詳細は「CSRレポート2006」をご覧ください。

研修プログラム体系図



Nomura Knows How to Help Clients Make Informed Decisions

野村グループでは、お客様に提供する各種金融商品については、その商品の内容を十分に精査するとともに、お客様に正確な情報を提供し、わかりやすい表示・ご案内に努めています。また、商品の勧誘にあたっては、お客様の金融商品に関する知識や、財産の状況などを総合的に勘案し、また、お客様自身に適切な投資判断を行っていただくため、十分かつ正確な説明を行うなど、証券取引法をはじめとする各業種に応じた法令諸規則を遵守した勧誘を行っています。

このように、野村グループでは、商品の組成、情報の提供、勧誘のそれぞれの場面において、金融・証券ビジネスに携わる者としてふさわしいサービス提供を責務としています。

野村証券における具体的な取組み

野村グループの中核的の子会社である野村証券は、商品の組成、情報の提供、勧誘において、以下のような具体的な取組みを行っています。

●商品組成

野村証券の各商品本部では、適切な商品の組成を行うため、各種ガイドラインを定めています。野村証券で組成せずに販売のみを行う私募商品についても、野村証券で商品スキームおよび商品内容の適正性について、十分に審査（デュー・ディリジェンス）を行っています。

●情報提供

野村証券が販売する商品に関する情報をお客様に提供するにあたっては、商品内容について正確な情報提供を行うとともに、「金融商品販売法」などの法令諸規則を遵守し、商品のリスクについて適切な説明を行っています。

また、文書による情報提供については、日本証券業協会の定める「広告等に関する指針」に基づき、社内で「お客様向け資料作成ガイドライン」を制定し、当該ガイドラインに沿って十分に審査された資料の提供を行っています。

●勧誘

お客様への商品の勧誘にあたっては、野村証券の「勧誘方針」に則り、あらかじめ、お客様より投資方針や投資経験、資産の状況についてお伺いし、これを十分に把握した上で、商品をご案内しています。また、お客様のご迷惑とならないよう、勧誘を行う時間帯、場所、方法などについて十分配慮しています。特に、新規公開株式などの勧誘・販売については、「販売に関する基本方針」として公表しているとおり、お客様の様々な状況を総合的に考慮し、特定のお客様に過度に集中した販売が行われることのないように配分回数・配分額について一定のガイドラインを設け、公正・公平を旨とした勧誘・販売を行っています。

野村証券の勧誘方針

- ① お客様の金融商品に関する知識や、投資経験・財産の状況・投資目的等のお伺いいたしました事項を総合的に勘案し、適切な勧誘・アドバイスに努めます。
- ② お客様に「金融商品の販売等に関する法律」に係る重要事項を正しくご理解いただくことに努めます。また、お客様ご自身に適切な投資判断を行っていただくために、商品内容やリスク等について十分かつ正確なご説明を行うことに努めます。
- ③ お客様の誤解を招くことがないように、正確な情報を提供することに努めます。
- ④ お客様からのお問合せには、迅速かつ適切な対応に努めます。また、お客様のご意見・ご要望を真摯に受け止め、勧誘・アドバイスに活かしてまいります。
- ⑤ お客様のご迷惑とならないよう、勧誘・アドバイスを行う時間帯、場所、方法について十分に配慮いたします。
- ⑥ お客様に適正な勧誘・アドバイスを行うため、社内教育・研修の充実に努めます。
- ⑦ 口頭での説明はもちろんのこと、野村ホームページ、野村ホームトレード上においても、お客様にとってわかりやすい適切な表示・ご案内を行うよう努めます。

Financial Section

財務セクション

| | |
|-----------|--------------------------|
| 62 | 財務諸表の概要 |
| 64 | 5年間の要約財務データ(米国会計基準連結) |
| 65 | 四半期財務データ |
| 66 | 連結貸借対照表 |
| 68 | 連結損益計算書 |
| 69 | 資本剰余金および利益剰余金の変動 包括損益 |
| 70 | 連結キャッシュ・フロー計算書 |

●連結損益計算書 (P.68)

2006年3月期の収益合計(金融費用控除後)は、前期の7,991億90百万円から43%増の1兆1,456億50百万円となりました。委託・投信募集手数料は、主に国内営業部門においてお客様のニーズに応じた商品・サービスのラインナップを拡充したことを背景に、前期比61%増の3,563億250百万円となりました。アセットマネジメント業務手数料は、主に株式投資信託の運用資産残高の増加により、前期比31%増の1,026億67百万円となりました。トレーディング損益は、主に為替や株式市場などトレーディング環境の好転をうまくとらえ、前期比51%増の3,042億23百万円となりました。プライベート・エクイティ投資関連損益は、投資先企業の売却益および評価益の計上により、前期比59%増の123億28百万円でした。また、投資持分証券関連損益は、前期比342%増の677億2百万円となりました。

金融収益から金融費用を控除した純金融収益については、前期の743億32百万円に対して、当期は466億23百万円でした。純金融収益は、トレーディング資産およびレポ・リバースレポ取引を含む総資産・負債の水準と構成、ならびに金利の期間構造とボラティリティに左右され、トレーディング損益と純金融収益(金融収益から金融費用を引いたもの)の合計は、当社が行っている実質的なトレーディング関連収益を示しています。

当期の金融費用以外の費用は、前期の5,943億55百万円から18%増の7,000億50百万円となりました。これは主に、人件費の増加によるものです。当期の人件費は、主に当社のビジネスが拡大したことなどにより、前期の2,749億88百万円から18%増の3,254億31百万円となりました。

継続事業からの税引前当期純利益は、前期の2,048億35百万円から118%増の4,456億円となりました。当期純利益は前期の947億32百万円から221%増の3,043億28百万円となり、ROE(株主資本利益率)は目標としている10%~15%を上回る15.5%となりました。

●連結貸借対照表 (P.66、P.67)

2006年3月31日現在の当社の資産合計は35兆260億35百万円と、前期末比で5,371億82百万円(1.6%)の増加となりました。これは、レポ取引の増加に伴う売戻条件付買入有価証券および借入有価証券担保金を主たる要因とするもので、これらは合わせて2兆6,387億62百万円(18.3%)の増加となりました。

また、トレーディング資産およびプライベート・エクイティ投資は、13兆6,974億41百万円と前期末比で1兆9,030億80百万円(12.2%)の減少となりました。これは主に、トレーディング目的で保有される株式、国債、社債などで構成される有価証券等の残高が減少したことが要因です。

負債合計は、32兆9,627億8百万円と前期末比で3,422億84百万円(1.0%)の増加となりました。これは主に、長期借入が7,710億47百万円(27.3%)増加したことと、トレーディング負債(有価証券等とデリバティブ取引の合計)が1兆1,954億54百万円(22.4%)増加したことによるものです。

資本合計は、2兆633億27百万円と、前期末比で1,948億98百万円(10.4%)の増加となりました。これは主に、利益剰余金が2,129億1百万円増加したことによるものです。

●連結キャッシュ・フロー計算書(P.70)

現金および現金同等物の2006年3月期末残高は、4,068億46百万円増加して9,919億61百万円となりました。これは主に、継続事業からの財務活動によって7,982億15百万円を調達したことによるものです。具体的には、MTN(ミディアム・ターム・ノート)*に対して幅広い投資家から大きなニーズがあったため、長期借入(MTNを含む)からの資金流入合計は7,132億31百万円(長期借入の増加額1兆6,563億17百万円と長期借入の減少額9,430億86百万円の純額)となりました。

継続事業からの営業活動においては、5,663億27百万円の現金を使用しました。トレーディング資産およびプライベート・エクイティ投資の減少と、トレーディング負債の増加とが相まって、3兆3,866億62百万円の資金流入がありましたが、これは売戻条件付買入有価証券および買戻条件付売却有価証券(純額)と、借入有価証券担保金および貸付有価証券担保金(純額)の増加による資金流出額3兆8,687億81百万円を下回っています。これらキャッシュ・フロー項目の動向による影響は、継続事業からの当期純利益(2,566億28百万円)と減価償却費および償却費(428億12百万円)を大きく上回りました。

継続事業からの投資活動によって調達した当期の現金は、274億39百万円でした。これは主に、トレーディング目的以外の負債証券が568億24百万円減少したことと、関連会社に対する投資および貸付金が492億68百万円減少したことによるもので、これらの合計減少額は建物、土地、器具備品および設備の購入額839億83百万円を上回りました。

*スキームや使用通貨などについて、多様な形態での発行を規定した1つのプログラム(MTNプログラム)に基づいて発行される債券です。

注記: 当社は、2006年1月31日付で株式会社ミレニアムリテイリング(以下MR)株式を売却しました。MRは当社のプライベート・エクイティ事業における投資先企業であり、連結子会社として処理されていました。2006年3月31日現在、財務会計基準書第144号「長期性資産の減損及び処分に関する会計処理」に従い、MR事業における損益およびキャッシュ・フローは非継続事業として扱われ、連結損益計算書および連結キャッシュ・フロー計算書上で区分表示されています。

配当方針について

株主資本配当率(DOE)3%をベースとして基準配当額(配当の下限水準)を決定するとともに、一定の経営成績が得られた場合には、その業績に応じた利益還元分を基準配当金額に加え、配当性向が30%以上となるように利益還元を行っていきます。なお、基準配当金額は中長期的に増加させていくことを目指します。内部留保金については、株主価値の向上につなげるべく、インフラの整備・拡充も含め、高い収益性・成長性が見込まれる事業分野に引き続き有効投資していきます。

5年間の要約財務データ(米国会計基準連結)

3月31日に終了した各会計年度

注記: このアナニュアルレポートに掲載された野村ホールディングス株式会社の連結財務諸表は、あくまで利便性を目的とするものであり、注記は付帯しておりません。様式20-Fの注記を併せてお読みいただくようお願いいたします。

| 経営成績: | 単位: 百万円 | | | | | 単位: 百万USDドル | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|--|
| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2006 | |
| 収益: | | | | | | | |
| 委託・投信募集手数料 | ¥ 140,001 | ¥ 141,640 | ¥ 210,216 | ¥ 221,963 | ¥ 356,325 | \$ 3,033 | |
| 投資銀行業務手数料 | 75,255 | 81,847 | 86,994 | 92,322 | 108,819 | 926 | |
| アセットマネジメント業務手数料 | 109,985 | 79,290 | 66,193 | 78,452 | 102,667 | 874 | |
| トレーディング損益 | 162,228 | 172,308 | 229,042 | 201,686 | 304,223 | 2,590 | |
| プライベート・エクイティ投資関連損益 | 232,472 | △14,391 | 13,138 | 7,744 | 12,328 | 105 | |
| 金融収益 | 500,541 | 368,656 | 343,260 | 401,379 | 693,813 | 5,906 | |
| 投資持分証券関連損益 | △55,860 | △41,288 | 55,888 | 15,314 | 67,702 | 576 | |
| 関係会社持分変動利益 | 3,504 | — | — | — | — | — | |
| 商品売上高(PFG投資先企業) | 294,931 | — | — | — | — | — | |
| 賃貸業務収益(PFG投資先企業) | 177,053 | — | — | — | — | — | |
| PFG投資先企業売却益 | 116,324 | — | — | — | — | — | |
| プライベート・エクイティ投資先企業売上高 | — | 6,229 | 17,640 | 75,061 | 88,210 | 751 | |
| その他 | 68,965 | 13,360 | 23,565 | 32,316 | 58,753 | 500 | |
| 収益合計 | 1,825,399 | 807,651 | 1,045,936 | 1,126,237 | 1,792,840 | 15,261 | |
| 金融費用 | 504,048 | 241,377 | 242,833 | 327,047 | 647,190 | 5,509 | |
| 収益合計(金融費用控除後) | 1,321,351 | 566,274 | 803,103 | 799,190 | 1,145,650 | 9,752 | |
| 金融費用以外の費用: | | | | | | | |
| 人件費 | 379,540 | 244,167 | 259,336 | 274,988 | 325,431 | 2,770 | |
| 支払手数料 | 20,962 | 20,844 | 19,169 | 23,910 | 32,931 | 280 | |
| 情報・通信関連費用 | 87,252 | 77,389 | 80,031 | 81,408 | 89,600 | 763 | |
| 不動産関係費 | 73,787 | 57,152 | 54,221 | 53,534 | 55,049 | 469 | |
| 事業促進費用 | 26,652 | 24,361 | 23,100 | 28,214 | 32,790 | 279 | |
| 商品売上原価(PFG投資先企業) | 200,871 | — | — | — | — | — | |
| 賃貸業務関連費用(PFG投資先企業) | 111,529 | — | — | — | — | — | |
| プライベート・エクイティ投資先企業売上原価 | — | 4,968 | 11,852 | 44,681 | 48,802 | 415 | |
| その他 | 247,786 | 89,984 | 72,718 | 87,620 | 115,447 | 983 | |
| 金融費用以外の費用計 | 1,148,379 | 518,865 | 520,427 | 594,355 | 700,050 | 5,959 | |
| 会計原則変更による累積的影響額および法人所得税等調整前継続事業からの当期純利益 | 172,972 | 47,409 | 282,676 | 204,835 | 445,600 | 3,793 | |
| 法人所得税等 | 4,926 | 37,295 | 110,347 | 110,103 | 188,972 | 1,609 | |
| 会計原則変更による累積的影響額前継続事業からの当期純利益 | 168,046 | 10,114 | 172,329 | 94,732 | 256,628 | 2,184 | |
| 非継続事業からの当期純利益 | — | — | — | — | 47,700 | 406 | |
| 会計原則変更による累積的影響額 | — | 109,799 | — | — | — | — | |
| 当期純利益 | ¥ 168,046 | ¥ 119,913 | ¥ 172,329 | ¥ 94,732 | ¥ 304,328 | \$ 2,590 | |

| キャッシュ・フローの推移: | 単位: 百万円 | | | | | 単位: 百万USDドル | |
|----------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|--|
| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2006 | |
| 継続事業からの営業活動による | | | | | | | |
| キャッシュ・フロー | ¥△1,303,384 | ¥ 31,706 | ¥ △78,375 | ¥ △278,929 | ¥ △566,327 | \$ △4,821 | |
| 継続事業からの投資活動による | | | | | | | |
| キャッシュ・フロー | △52,182 | 134,053 | 45,471 | △121,824 | 27,439 | 234 | |
| 継続事業からの財務活動による | | | | | | | |
| キャッシュ・フロー | 1,195,507 | △22,205 | 198,017 | 385,061 | 798,215 | 6,794 | |
| 非継続事業(純額) | — | — | — | △50,262 | 131,100 | 1,116 | |
| 現金および現金同等物の増加(減少△)額 | ¥ △147,041 | ¥ 134,602 | ¥ 146,135 | ¥ △52,257 | ¥ 406,846 | \$ 3,463 | |

| 資産、負債、資本の状況(期末): | 単位: 百万円 | | | | | 単位: 百万USDドル | |
|------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|--|
| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2006 | |
| 現金・預金 | ¥ 775,734 | ¥ 955,509 | ¥ 930,637 | ¥ 1,047,234 | ¥ 1,555,636 | \$ 13,242 | |
| 貸付金および受取債権 | 1,046,014 | 1,137,265 | 1,013,636 | 1,221,083 | 1,363,681 | 11,608 | |
| 担保付契約 | 6,680,001 | 8,603,170 | 12,881,752 | 14,389,045 | 17,027,807 | 144,942 | |
| トレーディング資産および | | | | | | | |
| プライベート・エクイティ投資 | 7,841,533 | 9,286,507 | 13,838,396 | 15,600,521 | 13,697,441 | 116,594 | |
| その他の資産 | 1,414,991 | 1,186,995 | 1,088,545 | 2,230,970 | 1,381,470 | 11,759 | |
| 資産合計 | ¥ 17,758,273 | ¥21,169,446 | ¥29,752,966 | ¥34,488,853 | ¥35,026,035 | \$298,145 | |
| 短期借入 | ¥ 629,279 | ¥ 343,837 | ¥ 437,124 | ¥ 520,605 | ¥ 691,759 | \$ 5,888 | |
| 支払債務および受入預金 | 1,251,592 | 821,659 | 1,384,096 | 963,965 | 1,239,731 | 10,553 | |
| 担保付調達 | 9,087,597 | 11,791,833 | 17,367,758 | 21,666,185 | 20,263,012 | 172,480 | |
| トレーディング負債 | 2,693,746 | 3,888,720 | 5,976,966 | 5,332,173 | 6,527,627 | 55,564 | |
| その他の負債 | 518,156 | 411,699 | 415,865 | 1,309,944 | 641,980 | 5,465 | |
| 長期借入 | 1,972,974 | 2,269,370 | 2,385,469 | 2,827,552 | 3,598,599 | 30,632 | |
| 負債合計 | 16,153,344 | 19,527,118 | 27,967,278 | 32,620,424 | 32,962,708 | 280,582 | |
| 資本合計 | 1,604,929 | 1,642,328 | 1,785,688 | 1,868,429 | 2,063,327 | 17,563 | |
| 負債および資本合計 | ¥ 17,758,273 | ¥21,169,446 | ¥29,752,966 | ¥34,488,853 | ¥35,026,035 | \$298,145 | |

注記: 当期の開示様式と整合させるために、過年度の報告数値の組替を行っております。

四半期財務データ

単位：百万円

| | 2005 | | | | 2006 | | | |
|---------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|
| | 第1四半期 (2004.4.1～ 2004.6.30) | 第2四半期 (2004.7.1～ 2004.9.30) | 第3四半期 (2004.10.1～ 2004.12.31) | 第4四半期 (2005.1.1～ 2005.3.31) | 第1四半期 (2005.4.1～ 2005.6.30) | 第2四半期 (2005.7.1～ 2005.9.30) | 第3四半期 (2005.10.1～ 2005.12.31) | 第4四半期 (2006.1.1～ 2006.3.31) |
| 収益： | | | | | | | | |
| 委託・投信募集手数料 | ¥ 69,533 | ¥ 45,585 | ¥ 46,275 | ¥ 60,570 | ¥ 55,152 | ¥ 77,498 | ¥106,187 | ¥117,488 |
| 投資銀行業務手数料 | 15,434 | 32,339 | 18,412 | 26,137 | 14,719 | 24,068 | 28,569 | 41,463 |
| アセットマネジメント業務手数料 | 18,185 | 19,845 | 19,287 | 21,135 | 19,942 | 24,949 | 25,589 | 32,187 |
| トレーディング損益 | 53,567 | 23,073 | 54,709 | 70,337 | 70,802 | 43,847 | 90,578 | 98,996 |
| プライベート・エクイティ投資関連損益 | 498 | △2,097 | △2,165 | 11,508 | △2,490 | 2,247 | 7,615 | 4,956 |
| 金融収益 | 81,891 | 101,102 | 122,035 | 96,351 | 132,914 | 183,334 | 216,162 | 161,403 |
| 投資持分証券関連損益 | 10,271 | △11,624 | 7,752 | 8,915 | △2,825 | 31,199 | 36,249 | 3,079 |
| プライベート・エクイティ投資先 企業売上高 | 17,368 | 15,858 | 20,250 | 21,585 | 24,520 | 21,960 | 23,916 | 17,814 |
| その他 | 8,548 | 4,747 | 7,206 | 11,815 | 6,900 | 5,735 | 19,115 | 27,003 |
| 収益合計 | 275,295 | 228,828 | 293,761 | 328,353 | 319,634 | 414,837 | 553,980 | 504,389 |
| 金融費用 | 61,367 | 71,987 | 99,873 | 93,820 | 132,101 | 142,220 | 194,200 | 178,669 |
| 収益合計(金融費用控除後) | 213,928 | 156,841 | 193,888 | 234,533 | 187,533 | 272,617 | 359,780 | 325,720 |
| 金融費用以外の費用： | | | | | | | | |
| 人件費 | 65,943 | 64,206 | 67,441 | 77,398 | 72,612 | 73,792 | 87,876 | 91,151 |
| 支払手数料 | 6,409 | 6,502 | 4,068 | 6,931 | 5,915 | 8,881 | 8,472 | 9,663 |
| 情報・通信関連費用 | 19,281 | 20,136 | 20,404 | 21,587 | 20,621 | 20,624 | 20,952 | 27,403 |
| 不動産関係費 | 13,274 | 12,986 | 13,152 | 14,122 | 12,518 | 13,971 | 13,396 | 15,164 |
| 事業促進費用 | 5,429 | 7,767 | 6,824 | 8,194 | 6,766 | 8,167 | 7,622 | 10,235 |
| プライベート・エクイティ投資先企業 売上原価 | 11,171 | 9,921 | 11,501 | 12,088 | 14,999 | 13,009 | 13,712 | 7,082 |
| その他 | 19,955 | 19,116 | 21,306 | 27,243 | 25,004 | 21,903 | 30,505 | 38,035 |
| 金融費用以外の費用計 | 141,462 | 140,634 | 144,696 | 167,563 | 158,435 | 160,347 | 182,535 | 198,733 |
| 継続事業からの税引前当期純利益 | 72,466 | 16,207 | 49,192 | 66,970 | 29,098 | 112,270 | 177,245 | 126,987 |
| 法人所得税等 | 31,634 | 12,991 | 24,051 | 41,427 | 19,966 | 51,600 | 73,201 | 44,205 |
| 継続事業からの当期純利益 | 40,832 | 3,216 | 25,141 | 25,543 | 9,132 | 60,670 | 104,044 | 82,782 |
| 非継続事業 | | | | | | | | |
| 非継続事業からの税引前当期純利益 | — | — | — | — | 1,606 | 5,339 | 9,863 | 82,605 |
| 法人所得税等 | — | — | — | — | 2,417 | 5,128 | 7,415 | 36,753 |
| 非継続事業からの当期純利益 | — | — | — | — | △811 | 211 | 2,448 | 45,852 |
| 当期純利益 | ¥ 40,832 | ¥ 3,216 | ¥ 25,141 | ¥ 25,543 | ¥ 8,321 | ¥ 60,881 | ¥106,492 | ¥128,634 |

普通株式1株当たり：

単位：円

基本—

| | | | | | | | | |
|-------------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| 当期純利益 | ¥ 21.03 | ¥ 1.66 | ¥ 12.95 | ¥ 13.16 | ¥ 4.30 | ¥ 31.89 | ¥ 55.92 | ¥ 67.54 |
|-------------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|

希薄化後—

| | | | | | | | | |
|-------------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| 当期純利益 | ¥ 21.03 | ¥ 1.66 | ¥ 12.94 | ¥ 13.15 | ¥ 4.30 | ¥ 31.83 | ¥ 55.80 | ¥ 67.42 |
|-------------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|

注記：財務会計基準書第144号「長期性資産の減損及び処分に関する会計処理」の規定に従い、当期に非継続となった事業にかかる損益を独立表示しております。なお、当期に非継続となった事業にかかる過年度の損益について、重要な金額はありませんでした。

連結貸借対照表

2005年3月31日および2006年3月31日現在

| | 単位：百万円 | | 単位：百万USDドル |
|---|--------------------|--------------------|------------------|
| | 2005 | 2006 | 2006 |
| 資産 | | | |
| 現金・預金： | | | |
| 現金および現金同等物..... | ¥ 585,115 | ¥ 991,961 | \$ 8,444 |
| 定期預金..... | 419,606 | 518,111 | 4,410 |
| 取引所預託金およびその他の顧客分別金..... | 42,513 | 45,564 | 388 |
| 計..... | 1,047,234 | 1,555,636 | 13,242 |
| 貸付金および受取債権： | | | |
| 貸付金..... | 514,313 | 682,824 | 5,812 |
| 顧客に対する受取債権..... | 12,037 | 26,810 | 228 |
| 顧客以外に対する受取債権..... | 697,534 | 656,925 | 5,592 |
| 貸倒引当金..... | △2,801 | △2,878 | △24 |
| 計..... | 1,221,083 | 1,363,681 | 11,608 |
| 担保付契約： | | | |
| 売戻条件付買入有価証券..... | 7,201,791 | 8,278,834 | 70,470 |
| 借入有価証券担保金..... | 7,187,254 | 8,748,973 | 74,472 |
| 計..... | 14,389,045 | 17,027,807 | 144,942 |
| トレーディング資産およびプライベート・エクイティ投資 | | | |
| (2005年3月31日現在7,743,424百万円、2006年3月31日現在5,610,310百万円 (47,755百万ドル)の担保差入有価証券を含む)： | | | |
| 有価証券等..... | 14,757,597 | 12,739,805 | 108,443 |
| デリバティブ取引..... | 515,946 | 592,360 | 5,042 |
| プライベート・エクイティ投資..... | 326,978 | 365,276 | 3,109 |
| 計..... | 15,600,521 | 13,697,441 | 116,594 |
| その他の資産： | | | |
| 建物、土地、器具備品および設備 (2005年3月31日現在199,863百万円、2006年3月31日現在211,521百万円 (1,800百万ドル)の減価償却累計額控除後)..... | | | |
| | 300,553 | 330,964 | 2,817 |
| 差入保証金..... | 44,843 | 47,582 | 405 |
| トレーディング目的以外の負債証券(2005年3月31日現在10,208百万円、 2006年3月31日現在一百万円(一百万ドル)の担保差入有価証券を含む)..... | | | |
| | 277,330 | 220,593 | 1,878 |
| 投資持分証券..... | 172,067 | 219,486 | 1,868 |
| 関連会社に対する投資および貸付金..... | 226,394 | 223,912 | 1,906 |
| 繰延税金資産..... | 111,191 | 145,024 | 1,234 |
| 非継続事業資産..... | 931,674 | — | — |
| その他..... | 166,918 | 193,909 | 1,651 |
| 計..... | 2,230,970 | 1,381,470 | 11,759 |
| 資産合計 | ¥34,488,853 | ¥35,026,035 | \$298,145 |

注記：財務会計基準書第144号「長期性資産の減損及び処分に関する会計処理」の規定に従い、当期に非継続となった事業にかかる過年度の資産・負債の数値を組み替えて表示しております。

| | 単位：百万円 | | 単位：百万USDドル |
|--|-------------|-------------|------------|
| | 2005 | 2006 | 2006 |
| 負債および資本 | | | |
| 短期借入..... | ¥ 520,605 | ¥ 691,759 | \$ 5,888 |
| 支払債務および受入預金： | | | |
| 顧客に対する支払債務..... | 248,089 | 247,511 | 2,107 |
| 顧客以外に対する支払債務..... | 385,660 | 619,271 | 5,271 |
| 受入預金..... | 330,216 | 372,949 | 3,175 |
| 計..... | 963,965 | 1,239,731 | 10,553 |
| 担保付調達： | | | |
| 買戻条件付売却有価証券..... | 12,603,211 | 10,773,589 | 91,706 |
| 貸付有価証券担保金..... | 5,643,782 | 6,486,798 | 55,216 |
| その他の担保付借入..... | 3,419,192 | 3,002,625 | 25,558 |
| 計..... | 21,666,185 | 20,263,012 | 172,480 |
| トレーディング負債： | | | |
| 有価証券等..... | 4,895,054 | 5,880,919 | 50,059 |
| デリバティブ取引..... | 437,119 | 646,708 | 5,505 |
| 計..... | 5,332,173 | 6,527,627 | 55,564 |
| その他の負債： | | | |
| 未払法人所得税..... | 31,336 | 188,770 | 1,607 |
| 未払退職・年金費用..... | 77,958 | 65,041 | 554 |
| 非継続事業負債..... | 881,025 | — | — |
| その他..... | 319,625 | 388,169 | 3,304 |
| 計..... | 1,309,944 | 641,980 | 5,465 |
| 長期借入..... | 2,827,552 | 3,598,599 | 30,632 |
| 負債合計..... | 32,620,424 | 32,962,708 | 280,582 |
| 資本： | | | |
| 資本金 | | | |
| 額面なし：授権株式数—6,000,000,000株 | | | |
| 発行済株式数— | | | |
| 2005年3月31日現在および2006年3月31日現在1,965,919,860株..... | 182,800 | 182,800 | 1,556 |
| 資本剰余金..... | 155,947 | 159,527 | 1,358 |
| 利益剰余金..... | 1,606,136 | 1,819,037 | 15,484 |
| 累積的その他の包括損益： | | | |
| 最小年金債務調整額..... | △24,645 | △14,096 | △120 |
| 為替換算調整額..... | △18,083 | △1,129 | △10 |
| 小計..... | △42,728 | △15,225 | △130 |
| 計..... | 1,902,155 | 2,146,139 | 18,268 |
| 控除—自己株式(取得価額) | | | |
| 自己株式数— | | | |
| 2005年3月31日現在24,657,971株、2006年3月31日現在61,055,664株..... | △33,726 | △82,812 | △705 |
| 資本合計..... | 1,868,429 | 2,063,327 | 17,563 |
| 負債および資本合計..... | ¥34,488,853 | ¥35,026,035 | \$298,145 |

連結損益計算書

3月31日に終了した各会計年度

| | 単位：百万円 | | (%) | 単位：百万USD |
|--|------------------|------------------|--------------|-----------------|
| | 2005 | 2006 | 対前期比較 増減率 | 2006 |
| 収益： | | | | |
| 委託・投信募集手数料..... | ¥ 221,963 | ¥ 356,325 | 60.5 | \$ 3,033 |
| 投資銀行業務手数料..... | 92,322 | 108,819 | 17.9 | 926 |
| アセットマネジメント業務手数料..... | 78,452 | 102,667 | 30.9 | 874 |
| トレーディング損益..... | 201,686 | 304,223 | 50.8 | 2,590 |
| プライベート・エクイティ投資関連損益..... | 7,744 | 12,328 | 59.2 | 105 |
| 金融収益..... | 401,379 | 693,813 | 72.9 | 5,906 |
| 投資持分証券関連損益..... | 15,314 | 67,702 | 342.1 | 576 |
| プライベート・エクイティ投資先企業売上高..... | 75,061 | 88,210 | 17.5 | 751 |
| その他..... | 32,316 | 58,753 | 81.8 | 500 |
| 収益合計..... | 1,126,237 | 1,792,840 | 59.2 | 15,261 |
| 金融費用..... | 327,047 | 647,190 | 97.9 | 5,509 |
| 収益合計(金融費用控除後)..... | 799,190 | 1,145,650 | 43.4 | 9,752 |
| 金融費用以外の費用： | | | | |
| 人件費..... | 274,988 | 325,431 | 18.3 | 2,770 |
| 支払手数料..... | 23,910 | 32,931 | 37.7 | 280 |
| 情報・通信関連費用..... | 81,408 | 89,600 | 10.1 | 763 |
| 不動産関係費..... | 53,534 | 55,049 | 2.8 | 469 |
| 事業促進費用..... | 28,214 | 32,790 | 16.2 | 279 |
| プライベート・エクイティ投資先企業売上原価..... | 44,681 | 48,802 | 9.2 | 415 |
| その他..... | 87,620 | 115,447 | 31.8 | 983 |
| 金融費用以外の費用計..... | 594,355 | 700,050 | 17.8 | 5,959 |
| 継続事業からの税引前当期純利益..... | 204,835 | 445,600 | 117.5 | 3,793 |
| 法人所得税等..... | 110,103 | 188,972 | 71.6 | 1,609 |
| 継続事業からの当期純利益..... | 94,732 | 256,628 | 170.9 | 2,184 |
| 非継続事業 | | | | |
| 非継続事業からの税引前当期純利益 (売却益74,852百万円を含む)..... | — | 99,413 | — | 846 |
| 法人所得税等..... | — | 51,713 | — | 440 |
| 非継続事業からの当期純利益..... | — | 47,700 | — | 406 |
| 当期純利益..... | ¥ 94,732 | ¥ 304,328 | 221.3 | \$ 2,590 |

| 普通株式1株当たり： | | 単位：円 | (%) | 単位：USD |
|--------------------|----------------|-----------------|--------------|----------------|
| 基本— | | | | |
| 継続事業からの当期純利益..... | ¥ 48.80 | ¥ 134.10 | 174.8 | \$ 1.14 |
| 非継続事業からの当期純利益..... | — | 24.92 | — | 0.21 |
| 当期純利益..... | ¥ 48.80 | ¥ 159.02 | 225.9 | \$ 1.35 |
| 希薄化後— | | | | |
| 継続事業からの当期純利益..... | ¥ 48.77 | ¥ 133.89 | 174.5 | \$ 1.14 |
| 非継続事業からの当期純利益..... | — | 24.89 | — | 0.21 |
| 当期純利益..... | ¥ 48.77 | ¥ 158.78 | 225.6 | \$ 1.35 |

注記：財務会計基準第144号「長期性資産の減損及び処分に関する会計処理」の規定に従い、当期に非継続となった事業にかかる損益を独立表示しております。なお、当期に非継続となった事業にかかる過年度の損益について、重要な金額はありませんでした。

資本剰余金および利益剰余金の変動

3月31日に終了した各会計年度

| | 単位：百万円 | | 単位：百万USドル |
|----------------|------------|------------|-----------|
| | 2005 | 2006 | 2006 |
| 資本剰余金 | | | |
| 期首残高 | ¥ 154,063 | ¥ 155,947 | \$ 1,327 |
| 自己株式売却益 | 14 | 192 | 2 |
| 新株予約権の付与 | 1,870 | 3,388 | 29 |
| 期末残高 | ¥ 155,947 | ¥ 159,527 | \$ 1,358 |
| 利益剰余金 | | | |
| 期首残高 | ¥1,550,231 | ¥1,606,136 | \$13,672 |
| 当期純利益 | 94,732 | 304,328 | 2,590 |
| 現金配当金 | △38,827 | △91,427 | △778 |
| 期末残高 | ¥1,606,136 | ¥1,819,037 | \$15,484 |

包括損益

3月31日に終了した各会計年度

| | 単位：百万円 | | 単位：百万USドル |
|----------------------|----------|----------|-----------|
| | 2005 | 2006 | 2006 |
| 当期純利益 | ¥ 94,732 | ¥304,328 | \$2,590 |
| その他の包括損益： | | | |
| 為替換算調整額(税引後) | 16,297 | 16,954 | 144 |
| 最小年金債務調整額 | 9,576 | 10,549 | 91 |
| その他の包括損益(税引後)計 | 25,873 | 27,503 | 235 |
| 包括利益 | ¥120,605 | ¥331,831 | \$2,825 |

連結キャッシュ・フロー計算書

3月31日に終了した各会計年度

| | 単位：百万円 | | 単位：百万USD |
|--|------------------|------------------|-----------------|
| | 2005 | 2006 | 2006 |
| 継続事業からの営業活動によるキャッシュ・フロー： | | | |
| 継続事業からの当期純利益 | ¥ 94,732 | ¥ 256,628 | \$ 2,184 |
| 継続事業からの当期純利益の営業活動から得た(に使用された△)現金(純額)への調整 | | | |
| 減価償却費および償却費 | 38,163 | 42,812 | 364 |
| 株式報酬用 | 1,870 | 3,388 | 29 |
| 投資持分証券関連損益 | △15,314 | △67,702 | △576 |
| 持分法投資利益(受取配当金控除後) | △7,416 | △26,695 | △227 |
| 建物、土地、器具備品および設備の処分損益 | 1,642 | 8,777 | 75 |
| 繰延税額 | 5,710 | △23,540 | △200 |
| 営業活動にかかる資産および負債の増減： | | | |
| 定期預金 | △157,971 | △81,193 | △691 |
| 取引所預託金およびその他の顧客分別金 | 3,036 | △440 | △4 |
| トレーディング資産およびプライベート・エクイティ投資 | △1,552,822 | 2,302,636 | 19,600 |
| トレーディング負債 | △738,575 | 1,084,026 | 9,227 |
| 売戻条件付買入有価証券および買戻条件付売却有価証券(純額) | 1,402,270 | △3,107,197 | △26,449 |
| 借入有価証券担保金および貸付有価証券担保金(純額) | 483,804 | △761,584 | △6,483 |
| その他の担保付借入 | 831,974 | △416,566 | △3,546 |
| 貸付金および受取債権(貸倒引当金控除後) | △158,640 | △75,773 | △645 |
| 支払債務および受入預金 | △478,796 | 157,956 | 1,345 |
| 未払法人所得税(純額) | △69,418 | 171,016 | 1,456 |
| その他(純額) | 36,822 | △32,876 | △280 |
| 継続事業からの営業活動に使用された現金(純額) | △278,929 | △566,327 | △4,821 |
| 継続事業からの投資活動によるキャッシュ・フロー： | | | |
| 建物、土地、器具備品および設備の購入 | △59,348 | △83,983 | △715 |
| 建物、土地、器具備品および設備の売却 | 2,645 | 1,557 | 13 |
| 投資持分証券の購入 | △79 | △2,126 | △18 |
| 投資持分証券の売却 | 12,985 | 10,523 | 90 |
| トレーディング目的以外の負債証券の減少(増加△)(純額) | △71,604 | 56,824 | 484 |
| 企業結合に伴う現金収支(純額) | △25,704 | △4,711 | △40 |
| 関連会社に対する投資および貸付金の減少(純額) | 19,284 | 49,268 | 419 |
| その他(純額) | △3 | 87 | 1 |
| 継続事業からの投資活動から得た(に使用された△)現金(純額) | △121,824 | 27,439 | 234 |
| 継続事業からの財務活動によるキャッシュ・フロー： | | | |
| 長期借入の増加 | 844,659 | 1,656,317 | 14,099 |
| 長期借入の減少 | △495,455 | △943,086 | △8,028 |
| 短期借入の増加(純額) | 70,181 | 175,910 | 1,497 |
| 自己株式の売却に伴う収入 | 143 | 871 | 7 |
| 自己株式の取得に伴う支払 | △475 | △49,507 | △421 |
| 配当金の支払 | △33,992 | △42,290 | △360 |
| 継続事業からの財務活動から得た現金(純額) | 385,061 | 798,215 | 6,794 |
| 現金および現金同等物に対する為替相場変動の影響額 | 13,697 | 16,419 | 140 |
| 非継続事業(純額) | △50,262 | 131,100 | 1,116 |
| 現金および現金同等物の増加(減少△)額 | △52,257 | 406,846 | 3,463 |
| 現金および現金同等物の期首残高 | 637,372 | 585,115 | 4,981 |
| 現金および現金同等物の期末残高 | ¥ 585,115 | ¥ 991,961 | \$ 8,444 |

注記：継続事業からのキャッシュ・フローには、当期に非継続となった事業にかかるキャッシュ・フローは含まれておりません。また、当期の開示様式と整合させるため過年度の報告数値の組替を行っています。

C o r p o r a t e D a t a

コーポレート・データ

72 子会社・関連会社

75 野村証券国内支店一覧

77 コーポレート・データ

子会社・関連会社

(2006年7月31日現在)

主な子会社

日本

野村証券株式会社

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

〒100-0004 東京都千代田区大手町2-2-2

Tel: (03) 5202-1600

Fax: (03) 3275-0760

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) 3340-0307

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

野村年金サポート&サービス株式会社

〒100-0004 東京都千代田区大手町2-2-2

Tel: (03) 3275-0401

Fax: (03) 3275-4330

野村バブcock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

〒103-8011 東京都中央区日本橋1-9-1

Tel: (03) 3278-9711

Fax: (03) 3241-8187

野村ファシリティーズ株式会社

〒103-0023 東京都中央区日本橋本町1-7-2

Tel: (03) 3231-6261

Fax: (03) 3231-6409

株式会社 野村資本市場研究所

〒103-8011 東京都中央区日本橋1-9-1

Tel: (03) 5203-1821

Fax: (03) 5203-1825

ジョインベスト証券株式会社

〒108-6023 東京都港区港南2-15-1

Tel: (03) 5460-2006

Fax: (03) 5460-2020

アメリカ

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:

77 West Wacker Drive
Chicago, IL 60601-1717, U.S.A.

Tel: 1 (312) 408-9500

Fax: 1 (312) 408-9555

Los Angeles Office:

6100 Center Drive Suite 1050
Los Angeles, CA 90045, U.S.A.

Tel: 1 (310) 348-3100

Fax: 1 (310) 348-3144

San Francisco Office:

425 California Street, Suite 2600
San Francisco, CA 94104, U.S.A.

Tel: 1 (415) 445-3800

Fax: 1 (415) 445-3891

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 REALTY ADVISORS, INC.

2 World Financial Center, Building B
New York, New York 10281-1198, U.S.A.

Tel: 1 (212) 667-9197

Fax: 1 (212) 667-1643

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 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.

Chesney 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 ASSET MANAGEMENT U.S.A. INC.

2 World Financial Center, Building B
New York, New York 10281-1712, U.S.A.
Tel: 1 (212) 667-1414
Fax: 1 (212) 667-1460

ヨーロッパ&中東

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:

Paseo de La Castellana, 41-2F 28046
Madrid, Spain
Tel: 34 (91) 532-0920
Fax: 34 (91) 521-6010

Vienna Representative Office:

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

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 BANK (LUXEMBOURG) S.A.

Bâtiment A 33, rue de Gasperich
L-5826 Hesperange 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 (44) 2957111
Fax: 41 (44) 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 SIM. p.A.

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

NOMURA CORPORATE ADVISORY (CENTRAL EUROPE) Private Company 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 CORPORATE ADVISORY (CENTRAL & EASTERN EUROPE) Sp.z.o.o.

ul. Ogrodowa 59a 00-876 Warszawa
Poland
Tel: 48 (22) 436-0005
Fax: 48 (22) 436-0819

NOMURA INVESTMENT BANKING (MIDDLE EAST) B.S.C. (c)

7th Floor, BMB Centre
Diplomatic Area, P.O. Box 26893
Manama, Bahrain
Tel: 973 (17) 530531
Fax: 973 (17) 530365

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 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

30/F, Two International Finance Centre
8 Finance Street, Central, Hong Kong
Tel: 852 (2536) 1111
Fax: 852 (2536) 1888

Seoul Branch Office:

17th Floor, Seoul Finance Center
84 Taepyeongno 1-ga, Jung-gu
Seoul 100-768, Korea
Tel: 82 (2) 3783-2000
Fax: 82 (2) 3783-2500

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

NOMURA FUTURES (HONG KONG) LIMITED

30/F, Two International Finance Centre
8 Finance Street, Central, Hong Kong
Tel: 852 (2536) 1111
Fax: 852 (2536) 1888

NOMURA SECURITIES (HONG KONG) LIMITED

30/F, Two International Finance Centre
8 Finance Street, 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 SECURITIES (SINGAPORE) PTE. LTD.

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

NOMURA FUTURES (SINGAPORE) PTE.LTD.

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

NOMURA TRUST COMPANY (SINGAPORE) LTD.

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

NOMURA TRUST COMPANY (BVI) LIMITED

Palm Grove House, PO BOX 438
Road Town, Tortola
British Virgin Islands
Tel: 1-284 (494) 2766
Fax: 1-284 (494) 2676

NOMURA 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) 2076-6877

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

P.T. NOMURA INDONESIA

7th Floor, Resona 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 AUSTRALIA LIMITED

Level 33, 126 Philip Street
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

30/F, Two International Finance Centre
8 Finance Street, Central, Hong Kong
Tel: 852 (2524) 8061
Fax: 852 (2536) 1067

NOMURA ASSET MANAGEMENT AUSTRALIA PTY LIMITED

Level 33, 126 Philip Street
Sydney, N.S.W. 2000, Australia
Tel: 61 (2) 9321-3901
Fax: 61 (2) 9321-3949

REPRESENTATIVE OFFICES OF NOMURA SECURITIES CO., LTD.

Beijing Representative Office:

1212, Beijing Fortune Building
5 Dongsanhuan-Beilu
Chaoyang District, Beijing, China
Tel: 86 (10) 6590-8181
Fax: 86 (10) 6590-8182

Shanghai Representative Office:

725, 7/F., Shanghai Central Plaza
381 Huai Hai Zhong Road
Shanghai 200020, China
Tel: 86 (21) 6391-5353
Fax: 86 (21) 6391-6225

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) 3231-1901
Fax: (03) 3231-6421

株式会社 野村総合研究所

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-5
Tel: (03) 5533-2111
Fax: (03) 5533-3383

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

アジア&オセアニア

NOMURA CORPORATE ADVISORY (CHINA) CO., LTD.

1218, Beijing Fortune Building
5 Dongsanhuan-Beilu
Chaoyang District, Beijing, China
Tel: 86 (10) 6590-9090
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, China
Tel: 86 (10) 6590-8991
Fax: 86 (10) 6590-8999

野村證券国内支店一覧(地域別50音順)

(2006年7月31日現在)

| | 店名 | 電話番号 | 郵便番号 | 住所 |
|-------|-----------------|---------------|----------|------------------|
| | 本店 | (03)3211-1811 | 103-8011 | 東京都中央区日本橋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3-2-1 |
| | 八戸支店 | (0178)72-1001 | 031-0041 | 八戸市廿三日町28 |
| | 福島支店 | (024)522-2111 | 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 | (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 |
| | 市川支店 | (047)321-3811 | 272-0034 | 市川市市川1-6-19 |
| | 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 | 330-0063 | さいたま市浦和区高砂2-13-8 |
| | 太田支店 | (0276)30-1533 | 373-0853 | 太田市浜町3-1 |
| | 大宮支店 | (048)641-8111 | 330-0846 | さいたま市大宮区大門町1-24 |
| | 小田原支店 | (0465)24-8511 | 250-0011 | 小田原市栄町1-6-1 |
| | 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 |
| | 熊谷支店 | (048)529-5111 | 360-0037 | 熊谷市筑波3-202 |
| | 甲府支店 | (055)237-1781 | 400-0031 | 甲府市丸の内1-17-10 |
| | 越谷支店 | (048)960-2811 | 343-0024 | 越谷市越ヶ谷1-2-21 |
| | さいたま支店 | (048)645-8100 | 330-0854 | さいたま市大宮区桜木町2-155 |
| | 相模原支店 | (042)704-2331 | 229-0031 | 相模原市相模原4-3-14 |
| | 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 | (04)2923-3811 | 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 | 藤沢市鵜沼石上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 |
| | 池袋メトロ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 |
| | 麴町支店 | (03)3222-6211 | 102-0083 | 千代田区麴町5-3 |
| | 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 |
| | 桜新町支店(8月7日開設予定) | (03)5426-8531 | 154-0015 | 世田谷区桜新町1-12-10 |
| | 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)524-1111 | 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13-7-18 |
| | 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 |

| | 店名 | 電話番号 | 郵便番号 | 住所 |
|---------|---------|----------------|----------|-------------------|
| | 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 | (042) 646-3811 | 192-0083 | 八王子市旭町11-6 |
| | 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 |
| | 刈谷支店 | (0566) 63-4411 | 448-0028 | 刈谷市桜町3-20 |
| | 岐阜支店 | (058) 262-3101 | 500-8833 | 岐阜市神田町7-15 |
| | 静岡支店 | (054) 254-6151 | 420-0853 | 静岡市葵区追手町1-6 |
| | 津支店 | (059) 223-2111 | 514-0009 | 津市羽所町371 |
| | 富山支店 | (076) 421-7561 | 930-0046 | 富山市堤町通り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 | 410-0801 | 沼津市大手町3-4-21 |
| | 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 | (059) 353-2141 | 510-0086 | 四日市市諏訪栄町1-15 |
| ■ 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 | (072) 438-8188 | 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 | 堺市堺区三国ヶ丘御幸通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 | (079) 222-6101 | 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 | 周南市本町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 |
| | 佐世保支店 | (0956) 37-0531 | 857-0806 | 佐世保市島瀬町7-20 |
| | 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 |

会社概要

設立年月日

1925年12月25日

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)

資本金

182,799,788,854円(2006年3月31日現在)

グループ従業員数

14,668名(2006年3月31日現在)

決算期

3月31日

株式情報

発行済株式数

1,965,919,860株(2006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、シンガポール

(2006年6月30日現在)

株主名簿管理人

三菱UFJ信託銀行株式会社

証券代行部 0120 (232) 711 (フリーダイヤル)

大株主(上位10名)

| 順位 | 株主名 | 持株数 (千株) | 議決権 比率 (%) |
|----|---------------------------------|-------------|------------------|
| 1 | 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) | 107,478 | 5.66 |
| 2 | 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 86,808 | 4.57 |
| 3 | デポジタリーノミニーズインコーポレーション | 83,975 | 4.42 |
| 4 | ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー | 82,467 | 4.34 |
| 5 | ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー-505103 | 54,795 | 2.88 |
| 6 | ザチェースマンハッタンバンクエヌエイロンドン | 44,345 | 2.33 |
| 7 | 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4) | 26,282 | 1.38 |
| 8 | 三菱UFJ信託銀行株式会社(信託口) | 19,309 | 1.02 |
| 9 | 日本生命保険相互会社 | 19,007 | 1.00 |
| 10 | 住友信託銀行株式会社(信託B口) | 18,684 | 0.98 |

米国預託証券(ADR) 預託機関

The Bank of New York

ADR部: 1 (212) 815-8161

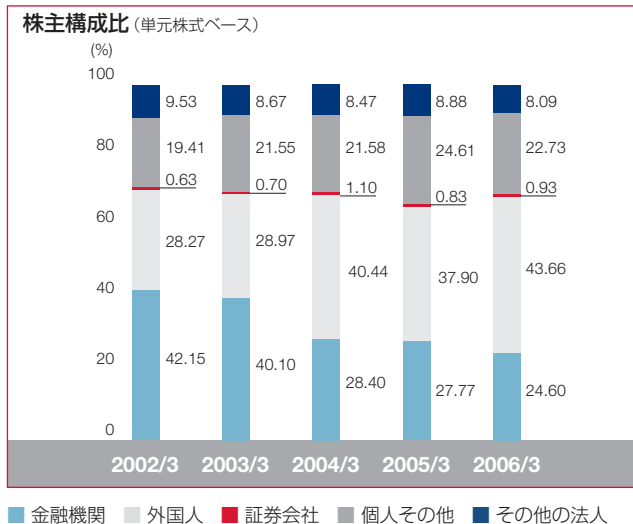
U.S. Toll Free: (888) 269-2377 (888-BNY-ADRS)

http://www.adrbny.com

比率:1ADR=1普通株

株主数

226,488名(単元株主数197,450名)(2006年3月31日現在)



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 | A- | A-2 | A | A-1 |
| Moody's | A3 | — | A2 | P-1 |
| R&I | A+ | a-1 | A+ | a-1 |
| JCR | AA | — | AA | — |

※2006年6月30日現在

連絡先

野村証券株式会社

野村グループ本部IR室

所在地: 〒100-8170 東京都千代田区大手町2-1-1 大手町野村ビル

電話: (03) 3211-1811 (大代表)

http://www.nomuraholdings.com/jp/investor/

野村ホールディングス ホームページ

http://www.nomura.com/jp/

2005年6月4日より、証券業界では初めてJIS(日本工業規格)に対応したホームページにリニューアルいたしました。これにより、幅広い年齢層の方々や障害のある方々にもご利用いただきやすくなるとともに、使い勝手(ユーザビリティ)の面、アクセスのしやすさ(アクセシビリティ)の面でもより一層の改善を実現しております。

野村ホールディングス ニュースメール配信サービス

当ニュースメール配信サービスは、当社のホームページに、ニュースリリースや新しいコンテンツが掲載された際に、ご登録者の皆様にそのタイトルとURLのアドレスを電子メールにてお送りするサービスです。





NOMURA



100%再生紙と大豆油インキを使用して印刷しています。