

## 地域や部門を越えて、お客様と社会のニーズに応えるために

「アジアに立脚したグローバル金融サービスグループ」を目指す野村グループは、グローバルなビジネスプラットフォームを活かして、地域や部門の垣根を越えた連携のもと、成長するアジア市場とお客様をつなぐさまざまなビジネスを展開しています。ここでは、アジアの持続的な経済成長につながる金融商品「ADBクリーン・エナジー・ボンド」の事例を紹介します。

### 金融商品を通じてアジアの社会インフラ整備を支援

世界の経済成長を牽引するアジアのさらなる発展のためには、約8兆米ドルともいわれる社会インフラ整備が必要といわれています。野村グループは、このような社会課題の解決を目的としたプロジェクトにおける資金需要と、社会に貢献したいという投資家の思いとの橋渡し役を担っています。

その一例として、当社は、2013年1月、アジア開発銀行（ADB）が発行する債券「クリーン・エナジー・ボンド」を引受け、国内向けの販売を行いました。この債券に投資された資金は、太陽光発電や風力発電などクリーン・エネルギー事業の資金となり、アジア地域の持続的な経済発展に貢献することとなります。

この債券の組成・販売は、ロンドンと日本をむすび、

ホールセール部門（インベストメント・バンキング、グローバル・マーケット）と営業部門が連携することによって実現したものです。今後もこうした地域や部門の垣根を越えた連携によって、さまざまなお客様のニーズに応え、かつ社会の課題解決に資する商品・サービスを開発・提供していきます。

#### ADBが支援するクリーン・エネルギー事業



中国 風力発電プロジェクト  
ADB Photo Library



フィリピン エネルギー効率化プロジェクト  
ADB Photo Library

### ■ステークホルダーの声 クリーン・エナジー・ボンドでエネルギー関連プロジェクトを支援

アジア開発銀行 地域・持続的開発局 シニアアドバイザー・プラクティスリーダー（エネルギー担当） エネルギー委員会委員長  
**アンソニー・ジェイ・ジュード**

ADBは野村グループを引受者として、クリーン・エナジー・ボンドの2回目の売出しを実施し、2012年から2013年にかけて日本の個人投資家から4億米ドル以上の資金を調達しました。投資家はこの債券を通じてクリーン・エネルギー事業に投資でき、ADBは、調達した資金でアジア太平洋地域における再生可能エネルギーやエネルギー効率化プロジェクトの支援を行います。

ADBは2012年に23億6,000万ドルをクリーン・エネルギー事業向け投資として充当しました。これは前年の21億ドルを上回り、2013年の目標である20億ドルも超えています。投資先の内訳は、約41.3%はエネルギー効率化プロジェクト、残りは再生可能エネルギープロジェクトとなっています。エネルギー効率化には、地域暖房の改善、電気自

動車、送電網の送電ロス削減と産業用エネルギー効率改善などが、再生可能エネルギーには、水力発電や太陽光発電、風力発電、バイオマス、廃棄物からのエネルギー回収などが含まれます。これらの事業によって、2012年の再生可能エネルギーの発電能力は1,255MW増加し、年間871GWhの電力と71,938TJの燃料の使用が減る予定で、1,590万トンのCO<sub>2</sub>を削減できると期待しています。

ADBは野村グループとともに、社会全体が、持続可能な社会に向けて進んでいけるよう、今後もクリーン・エネルギーへの社会貢献型投資を促進・支援していきます。



部門や地域を越えた連携とビジネスフロー

アジア

アジア各国におけるクリーン・エネルギー事業

アジア開発銀行 (ADB)

英国

野村グループ

インベストメント・バンキング

ADBとの連携



ロンドンDCM  
マリーク・メンザー

ADBと協同で発行したクリーン・エネルギー・ボンドは、調達資金がADBの財源多様化につながり、社会の持続的な発展にも貢献するなど、優れた成果を残しました。

コーポレート

案件関連書類の作成



トランザクション・リーガル部  
ゲーリー・ダーハム

日本

案件全体の調整



シンジケート部  
田中 沙居

クリーン・エネルギー事業を支援するADBと国内投資家の多様な投資ニーズを結びつけた本案件は、地域や部門を越えたチーム全員の連携により組成できました。

グローバル・マーケット

営業への情報提供・注文取り次ぎ



金融市場マーケティング部  
西家 卓治

営業部門

販売代理店への仲介



証券業務サポート部  
北村 達也

商品の企画立案



商品企画部  
菊竹 崇宏

寄付や募金ではなく、投資を通じた社会貢献に対する潜在的なニーズは大きく、そのニーズを開拓したいと思いこの商品を企画しました。

商品の販売



横浜支店  
須崎 紀子

お客様の「投資資金の使い道がわかりやすい」「自分の資金が役に立つことが嬉しい」との声に、投資家と資金需要の橋渡し役の重要性を改めて感じました。

商品の販売



仙台支店  
大森 幹子

発行体の格付けや資金調達の目的、通貨分散の意義をお客様と共感でき、「投資を通じて豊かな社会づくりに貢献する」ことを実感しました。

地銀  
など

商品の  
販売

商品の販売

投資家