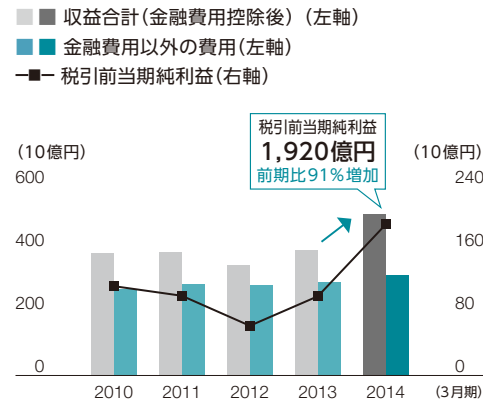


当社のセグメント

営業部門

→ p. 16



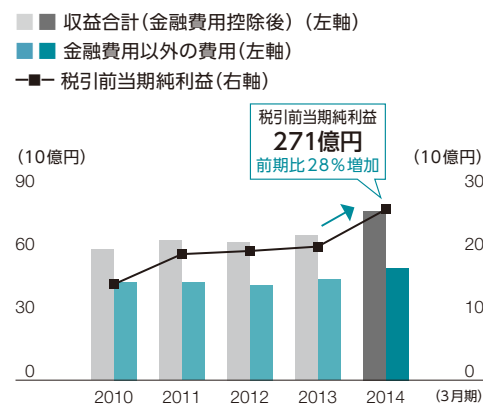
▶ 概要

全国の本支店をはじめ、コールセンター、インターネットなどを通じて、個人・法人のお客様の多様化、高度化するニーズに対し、質の高い投資情報や多様な金融商品、各種サービスを提供  
2014年7月1日、日本とアジアのウェルス・マネジメント・ビジネスの一体運営を目的としたビジネス部門として、ウェルス・マネジメントを新設

- 店舗数：159の本支店・営業所
- 顧客資産残高：91.7兆円  
(2014年3月末現在)

アセット・マネジメント部門

→ p. 20



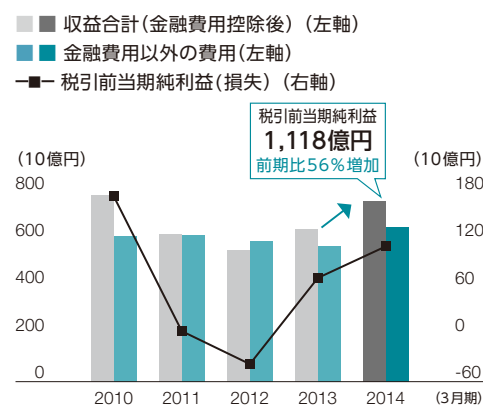
▶ 概要

中核となる野村アセットマネジメントを中心にグローバルに資産運用ビジネスを展開

- 運用資産残高：約30.8兆円(2014年3月末現在)
- 投資信託ビジネス：野村証券を含む証券会社や銀行、ゆうちょ銀行・郵便局などの幅広いチャネルを通じて、多様なニーズに応える充実した商品ラインナップを提供
- 投資顧問ビジネス：国内外の年金基金や政府系機関・中央銀行、銀行や保険会社などの金融機関をはじめとする、幅広い機関投資家に対して質の高い運用サービスを提供

ホールセール部門

→ p. 24

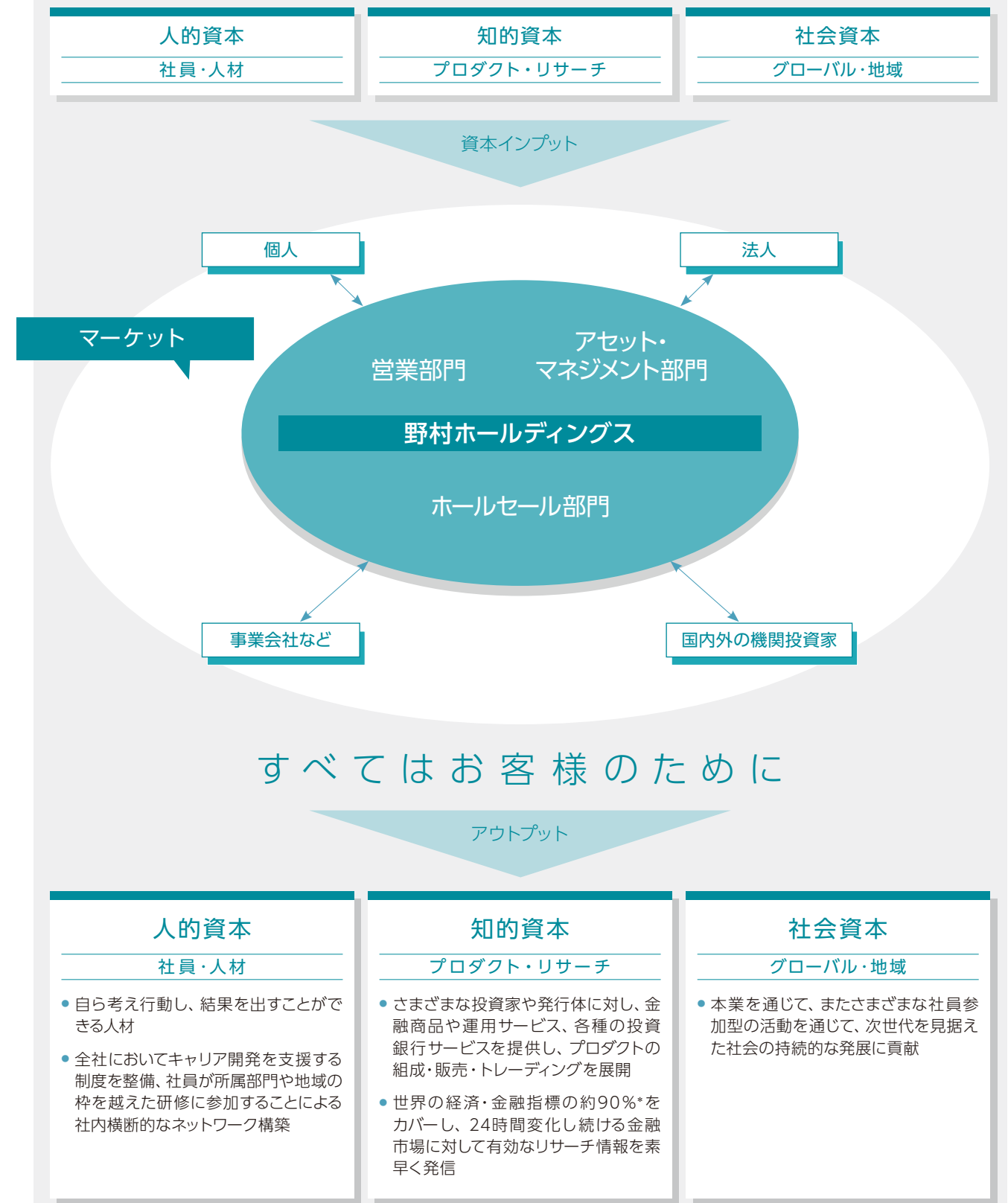


▶ 概要

グローバル・マーケット、インベストメント・バンキングで構成され、国内外の事業会社、政府機関、金融機関などの幅広いお客様を対象に、さまざまなサービスを提供

- グローバル・マーケット：主に国内外の機関投資家を対象に、リサーチの提供や、各種プロダクトの組成・販売・トレーディングなどをグローバルに展開
- インベストメント・バンキング：国内外の幅広いお客様を対象に、債券や株式などの引受けをはじめ、リスク・ソリューションの提案やM&Aなどのアドバイザーといった、投資銀行としてのサービスを提供

企業価値創造フロー

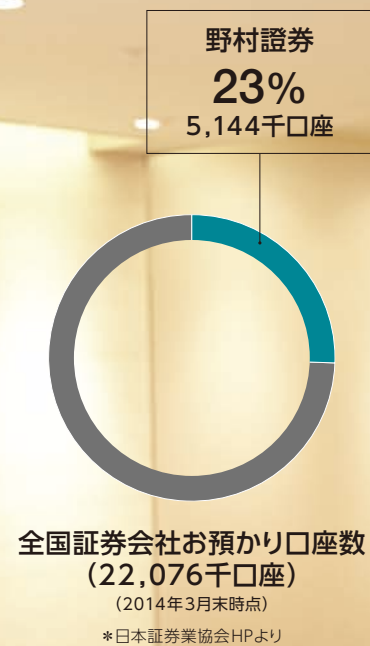


\*28ページ参照

「 営業部門は、コンサルティング営業の一層の強化、  
多様化かつ高度化するお客様のニーズに応える  
サービスと商品の拡充、社員のレベルアップなどに努めており、  
お客様にとって本当に信頼できるパートナーとなることを目指しています。」



営業部門CEO  
森田 敏夫



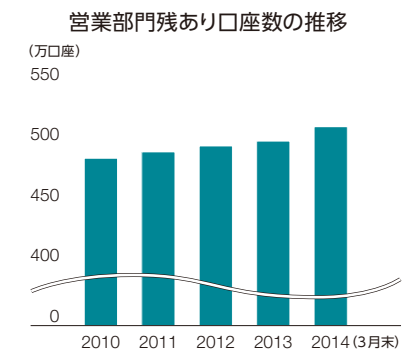
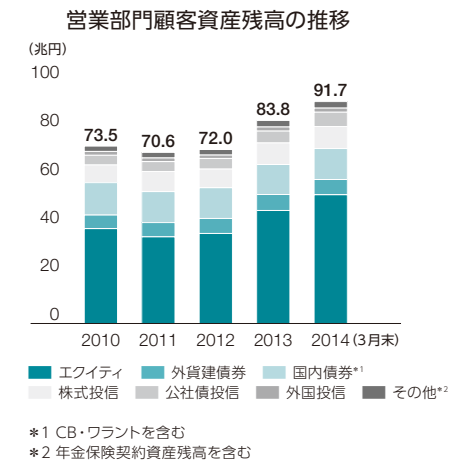
### 市場環境と2014年3月期の業績

2014年3月期は、日銀の大胆な金融緩和などを  
受け、円高の修正や企業業績の改善が進み、上期を  
中心にマーケットは活況を呈しました。下期におい  
ては、12月末に向けて、証券税制の軽減税率終了  
前の駆け込み需要や、株高・円安の進行などで取引  
が活発になる局面もありましたが、米国における量  
的緩和縮小の示唆や、地政学リスクの顕在化など  
で、投資家のリスク許容度が低下し、上期の活況時  
に比べると、取引量は減少しました。

このような環境下、2014年3月期の営業部門の  
収益は5,119億円、前期比29%の増収となりました。  
税引前当期純利益は1,920億円、セグメント情  
報を開示し始めた2002年3月期以降で、2006年  
3月期(1,972億円)に次ぐ2番目の高水準となって  
います。

お客様の価値観や関心事もますます多様化して  
います。金融資産についても、高齢化社会の進展や、  
税制の変更に対応しつつ、次世代へのスムーズな継  
承を前提とした運用が求められるようになりました。  
お客様の個別の家族構成やライフプランに見合っ

たきめ細かなコンサルティングの必要性がますます  
高まっています。野村証券では、このような多様な  
ニーズにお応えするためコンサルティング営業を徹



### すべてはお客様のために

#### FS課店頭対応コンテスト全国大会の実施

営業部門では、2014年1月～2月に「店頭対応コンテスト」を初めて開催  
しました。

店頭で接客業務を担っている全国のファイナンシャル・サービス(FS)課から  
代表125名が参加し、実際の来店を想定したロールプレイを行い、その接客  
技術を競いました。当社の役員も審査委員として参加する一方、社外の接客コ  
ンサルタント会社にも審査を依頼し、本当にお客様に喜んでいただける接客  
を追求しました。各支店では、半年前よりコンテストに向けた取り組みを開始  
し、「お客様にお伝えしなければならないことは何か」「お客様におうかがいす  
べきことは何か」の論議・検討を繰り返し、理想的な店頭接客を追求してこの  
場に臨みました。今後も「店頭対応コンテスト」を通じて、お客様の多様なニ  
ーズにスムーズに対応し、野村証券に相談してよかったと感じていただけるよ  
うな接客を目指します。



最優秀賞受賞者の  
接客コンテスト

審査中の森田営業部門CEO(中央)



底してきました。加えて2012年8月から、「お客様の信頼の獲得」と「ビジネスの拡大」の両立を掲げ、顧客資産残高と、投資信託の信託報酬などで構成されるストック収入の拡大を目指し、ビジネスモデルの変革に着手しています。

顧客基盤については、2014年3月末時点の残あり口座数が514万口座と、前期末比で約12万口座増加しました。通期の資産純増も8,700億円と拡大し、2014年3月末の顧客資産残高は、市場の追い風もあり、91.7兆円となりました。

また、2014年1月からNISAがスタートしましたが、2014年3月末時点の申込口座数は金融機関の中で最多となる129万口座です。日本株を中心に市場が好調であった当期でも、日本の個人金融資産のうち有価証券の占める比率は16%と、前期末の14%からの伸びは小幅にとどまっており、「貯蓄から投資へ」の流れを後押しするうえで、当社が果たすべき役割は大きいといえます。

### 顧客満足向上の取り組み

営業部門では、2011年3月期から、営業部門CEOをはじめ部門役員を委員とする「CS (Customer Satisfaction=お客様満足) 向上連絡会議」を月に1回開催しています。この会議では、お客様相談室、コールセンター、ホームページなどに寄せられた苦情・ご意見・ご要望をもとに、課題を検討し、商品・サービス・システムなどの改善に取り組んでいます。

こうした取り組みの一環として、昨年度は店頭レイアウトを改善し、159部店に自動体外式除細動器 (AED) を設置したほか、全国約8割の支店で「サー



京王新宿店総合店舗

ビス介助士」を常駐させています。今後もお客様や地域社会に貢献できるような施策や改善を本会議で検討、実施していきます。

### お客様満足度調査の実施

お客様満足度を把握するために、2011年1月からカウンターにてファイナンシャル・サービス課員が接客したお客様を対象として、接客態度や商品説明のわかりやすさなどに関する「店頭サービスに関するアンケート」を定期的の実施しています。当期は、2013年12月に来店されたお客様85,357人を対象に郵送によりアンケートを実施しました。(調査結果は58ページ参照)

2014年2月には、昨年に引き続き営業担当者別のお客様満足度調査を実施し、お客様から高い評価をいただいた資産運用コンサルタントを部門内で表彰し、野村証券のホームページで紹介しています。

お客様が選んだ野村の資産運用コンサルタント <http://www.nomura.co.jp/service/consulting/consultant/>

これらの2つの調査で集められたお客様の声を真摯に受けとめ、経営、本社、支店が課題の共有および改善策の検討を行い、より質の高いサービスの提供を目指します。

### 今後の取り組み

引き続き、「お客様の信頼の獲得」と「ビジネス拡大」の両立を目指し、コンサルティング営業を軸にした質の高いサービスを提供することで、お客様から信頼される良きパートナーとしてビジネスを進化させていきます。

資産運用サービスにおいては、お客様のリスク志向に合わせて投資信託、SMA (セパレートリー・マネージド・アカウント)、ファンドラップを活用した中長期分散投資に取り組むとともに、アセットアロケー

ションのグローバル化ニーズに合わせた商品を提供していきます。また、高リターンよりも低リスクを重視するお客様に対応するため、個人向け国債に代表される低リスク型商品や保険商品のラインナップを引き続き拡充していきます。

さらに、コンサルティングの質の向上を図るため、お客様の潜在ニーズを顕在化する「資産設計サービス」を通じて提案を行い、資産状況を把握する「保有資産レポート」を利用して定期的フォローを行っています。また、全営業担当者に配布しているタブレット端末によって、社内外どこにいても、お客様が必要とする情報をタイムリーにお届けできるようにしています。

こうした取り組みを進めるなかで、お客様の信頼の証である顧客資産残高とストック収入の拡大を図り、安定的な収益基盤を構築するとともに、本業を通じてお客様、地域経済、社会に貢献できるよう、役職員全員で努力していきます。



### NISAへの対応

2014年1月からスタートした投資優遇制度NISAは、これまで投資経験がないお客様や、資産運用から離れていたお客様を証券市場に呼び込み、証券投資の裾野を拡大するきっかけとなります。お客様のご要望に合わせて、株式、投資信託、そして定時定額購入を行う「ファンドるいとう」をご提案し、今後もNISAを通じた資産形成に貢献していきます。

野村のNISA <http://www.nomura.co.jp/nisa/>

[NISA特集ページも併せてお読みください → p.12-13](#)

### 高齢化社会に対応した商品・サービスの拡充

営業部門では、定期的に保険金をお受け取りいただく年金保険や、ご相続のお悩みに応える終身保険、比較的低リスクの投資信託など、高齢のお客様向けの商品ラインナップの強化に取り組んでいます。また、「ファンドラップセミナー」や「相続・贈与セミナー」などの個別のお客様との対話を主眼とした相談型セミナー、シニア層の関心の高い商品・サービスを提供している企業と連携してライフプランの具体化をお手伝いする「ハッピーライフ・セミナー」、簡易な手続きで振替ができる「贈与らくらくサービス」など、高齢化社会の多様なニーズに応えるサービスの充実を図り、さらなる信頼獲得に努めています。

### すべてはお客様のために

#### Morning Pitch (モーニングピッチ)

営業部門では、2013年から、若手起業家の育成、大手・中堅企業とベンチャー企業の提携促進を目的とした「Morning Pitch」を毎週1回朝7時から開催しています。「Morning Pitch」では、お招きしたベンチャー企業による事業内容のプレゼンテーションに対して、提携相手を探す企業の新規事業担当者などが毎回100名近く参加し、白熱した議論を展開しています。

こうした取り組みを通して、当社はベンチャー企業の成長支援だけでなく、新たなビジネスを模索する企業に対してアイデアを提供する「オープンイノベーション」の役割も担っています。「Morning Pitch」は、東京だけでなく名古屋でもスタートしています。今後もこうした試みを通じて、お客様に高付加価値の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

“ アセット・マネジメント部門は、お客様に最高のパフォーマンスを提供するために、運用力とマーケティング力の強化に努め、ニーズの変化を敏感に捉えた多様な商品・サービス提供力をもつ、特色あるアジアの運用会社として、世界の投資家から広く信頼される存在を目指しています。”



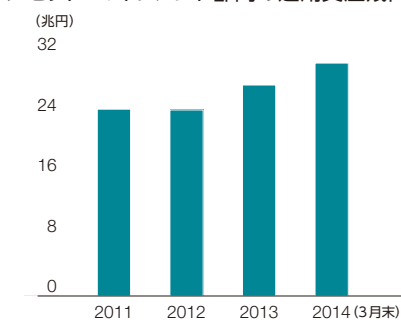
アセット・マネジメント部門CEO  
渡邊 国夫

市場環境と2014年3月期の業績

2013年4月に日本銀行が打ち出した大胆な質的・量的金融緩和や、海外での景気回復に対する期待が維持されたことを受け、先進国を中心に投資環境の改善が継続し、2014年3月末の国内公募投資信託市場全体の残高は約80兆円となり、前期末比で10%増加しました。

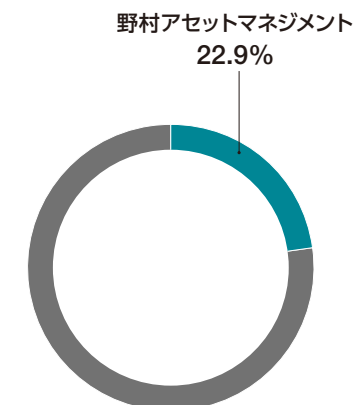
こうしたなか、投資信託ビジネスでは、お客様のニーズに応じた商品を提供するとともに、既存ファンドの残高拡大に取り組み、グローバル株、日本株への投資と為替取引を組み合わせた「通貨選択型」などを中心に資金が流入しました。また、「NEXT FUNDS」の統一ブランドで提供しているETFでは、JPX日経400ETFおよびR/Nファンダメンタル・インデックスETFを新たに設定・上場しました。ETFは合計で42本となり、運用資産残高は4.0兆円(前期末比52%増)まで拡大しました。結果として、国内公募投資信託市場におけるシェア(純資産ベース)は2014年3月末で22.9%となりました。また、顧客ニーズを捉えた私募投信の販売が地域金融機関を中心に増加しました。

アセット・マネジメント部門の運用資産残高\*1



\*1 アセット・マネジメント部門に属する運用会社の合計から重複資産控除後

国内公募投信シェア\*2  
(2014年3月末)



\*2 出所：投資信託協会

すべてはお客様のために

東日本復興支援債券ファンド1105を通じた被災地への復興支援

野村アセットマネジメントは、東日本大震災の被災地の復興支援を目的とした投資信託を2011年5月に設定し運用しています。2013年度には、第4期、第5期に受け取った信託報酬の一部(純資産総額に対し年率0.2%程度)などの総額6,300万円を、青森、岩手、宮城、福島、茨城の5県および仙台市に復興事業の財源として寄付しました。

また、震災孤児などが希望する進路選択をし、社会人として立ち立つまで、息の長い支援を行うことを目的とする「いわての学び希望基金」「東日本大震災みやぎこども育英募金」「東日本大震災ふくしまこども寄附金」に、運用期間である5年間に計10回にわたり継続的寄付を行っていきます。



アセット・マネジメント部門

一方、投資顧問ビジネスでは、欧州やアジアの機関投資家を中心に日本株、ハイ・イールド債券などの運用受託が増加するとともに、海外の有力運用会社2社から日本株の運用マニフェストを獲得しました。さらに、UCITS\*に適合した日本株や米国ハイ・イールド債券に投資するファンドを海外の富裕層チャンネルを中心に提供し、運用資産残高を拡大しました。

2014年3月末の当部門運用資産残高は30.8兆円と、前期末比で2.9兆円増加し、2014年3月期の当部門の収益合計(金融費用控除後)は805億円(前期比17%増)、税引前当期純利益は271億円(前期比28%増)となり、2008年3月期以来の高水準を達成しました。

\*UCITS: Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities、欧州委員会指令に定義される譲渡可能証券の集団投資事業のことで、欧州連合における投資信託の統一基準

販売会社向けセミナーおよびサポートダイヤル

全国の野村証券の支店や証券会社、銀行、ゆうちょ銀行などの販売チャンネルにおいて、個人投資家や投資信託の販売に係る販売会社等を対象とするセミナー・勉強会を、年間約8,000回開催し、投資信託の商品内容やリスクなどへの理解を浸透させるとともに多様な投資ニーズの把握に努めています。

また、個人投資家や販売会社からの投資信託に関する問い合わせには、専用のサポートダイヤル(フリーダイヤル)で対応し、寄せられたご意見・ご要望は、関係部署で共有し、商品開発やサービスの向上などに活用しています。

責任投資への取り組み

野村アセットマネジメントは、「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則(21世紀金融行動原則)」および「国連責任投資原則(国連PRI)」の署名機関であり、お客様のニーズに応じた運用を行うにあたって、ESG(環境・社会・ガバナンス)の観点を踏まえ

ることを前提としています。また、ESG課題への取り組み方針などについては、最高運用責任者(CIO)を委員長として社内に設置したESG委員会を原則年2回開催して協議しています。2014年5月には、金融庁が策定した「責任ある機関投資家」の諸原則(日本版スチュワードシップ・コード)の受け入れも表明し、「責任ある機関投資家」として、投資先企業の持続的成長を促しつつ、顧客・受益者の中長期的な投資リターンを拡大を図るため、引き続き投資先企業との対話を行っていきます。

責任投資への取り組み [WEB](http://www.nomura-am.co.jp/corporate/service/responsibility_investment/index.html)  
[http://www.nomura-am.co.jp/corporate/service/responsibility\\_investment/index.html](http://www.nomura-am.co.jp/corporate/service/responsibility_investment/index.html)

参考:「スチュワードシップ責任」「日本版スチュワードシップ・コード」とは「スチュワードシップ責任」とは、機関投資家が、投資先企業やその事業環境等に関する深い理解に基づく建設的な「目的を持った対話」(エンゲージメント)などを通じて、当該企業の企業価値の向上や持続的成長を促すことにより、顧客・受益者の中長期的な投資リターンを拡大を図る責任を意味する。本コードは、機関投資家が、顧客・受益者と投資先企業の双方を視野に入れ、「責任ある機関投資家」として当該スチュワードシップ責任を果たすに当たり有用と考えられる諸原則を定めるもので、本コードに沿って、機関投資家が適切にスチュワードシップ責任を果たすことは、経済全体の成長にもつながるものである。(出所:金融庁資料)

今後の取り組み

競争力のある高い運用パフォーマンスの提供

当部門が提供するアクティブ運用の根幹となる運用力を活かして、経験と実績で優位性をもつ日本株・アジア株運用のほか、運用・調査機能を拡充したアジア債券やエマージング株式の運用、良好なトラックレコードを有するJ-REIT運用などにおいて、競争力のある高い運用パフォーマンスを提供していきます。

また、高い専門性を有するハイ・イールド債券やインフレリンク債券の運用、絶対収益の獲得を目指す高アルファ型の運用、潜在的な市場成長余地が大きいと考えられるイスラム運用、スマートベータ型のファンダメンタル・インデックス運用など、特徴ある運用商品の拡充に努めます。

投資信託を通じた「貯蓄から投資へ」の促進

投資信託ビジネスにおいては、国内の投資信託市場における地位をさらに強固なものにするため、個人投資家の幅広い運用ニーズに応える多様な投資機会を提供するとともに、各販売チャンネルとの連携を高め、質の高いマーケティング・顧客サポートを通じて、「貯蓄から投資へ」の流れを促進し、投資家層の拡大、投資信託市場の発展にも資するよう取り組みます。

特に、2014年1月より開始したNISAでは、制度の定着・発展に向け、以前から実施している「NISAに関する意識調査」の結果等も活用して、制度の趣旨に合った運用商品とサービスの提供に取り組むとともに、確定拠出年金(DC)制度のさらなる拡大・発展に向け、運用商品の一層の充実を図ってまいります。また、当部門は2014年4月、投信の営業体制を証券会社や銀行といった販売チャンネル別の体制から地域ごとに担当者を配置する体制に再編し、地域性に見合った情報発信やサポートを行うなど、ニーズの変化にさらに機動的に対応していきます。

[NISA特集ページも併せてお読みください](#) → p.12-13

投資顧問・海外ファンドビジネスのさらなる拡大

投資顧問ビジネスでは、国や地域の特性や、顧客ごとに異なる運用方針や運用目的に的確に対応した運用戦略の提案に取り組んでいます。国内においては、厚生年金基金制度を取り巻く環境が変化するなかで、多様な資産運用ニーズに応え、受託者責任を全うしていきます。

海外では、SWF(ソブリン・ウェルス・ファンド)や中央銀行、大手年金などからの運用受託拡大に引き続き取り組むとともに、UCITSに適合したファンドの活用を通じて欧州をはじめとする海外でのファンドビジネスの拡大に取り組めます。前期末比で約66%増加したUCITSファンドの運用資産残高をさらに拡大させるとともに、既存の旗艦UCITSファンドに続く新しいファンドの育成に努めます。

また、今後、幅広い所得層の資産運用ニーズが本格化することが展望されるアジアにおいては、2014年4月にINGグループから買収した台湾拠点をベースに、台湾市場でのさらなるプレゼンスの向上を目指すとともに、オーストラリアや韓国、ドバイなど海外ビジネスの陣容の充実を進め、マレーシアを中心としたイスラム運用ビジネスを含めてビジネスの拡大に努めます。

すべてはお客様のために

運用ファンドが外部機関のアワードを受賞

野村アセットマネジメントが運用する投資信託は、さまざまな運用戦略のファンドにおいて、外部の投資信託評価機関から高い評価を得ています。「R&Iファンド大賞 2014」では、「J-REITオープン(年4回決算型)」などで最優秀ファンド賞を受賞するなど、10部門で13の賞を受賞しました。また、「J-REITオープン(年4回決算型)」は、モーニングスター「ファンド オブ ザ イヤー 2013」のオルタナティブ&バランス型部門において、最優秀ファンド賞を受賞しました。「リッパー・ファンド・アワード・ジャパン 2014」では、当社がミックスアセット部門において最優秀運用会社に選出され、7つのファンドが最優秀ファンド賞を受賞しました。

<http://www.nomura-am.co.jp/corporate/awpub/award/>





## ホールセール部門

“競争力の高い分野に注力しながら、世界のお客様の幅広いニーズに応えるべく、付加価値の高いプロダクトやサービスを提供していきます。また、部門間および地域間の連携で生まれる最適なソリューションを通じて、お客様からの信頼を深めたいと考えています。”



ホールセール部門CEO  
尾崎 哲

### ホールセール

#### 市場環境と2014年3月期の業績

ホールセール部門の収益合計(金融費用控除後)は、顧客ニーズに適したサービス、プロダクトにフォーカスした結果、各地域がバランス良く収益に貢献し、前期比18.6%増の7,651億円でした。また、コスト構造の見直しによる損益分岐点の引き下げにより、税引前当期純利益は同56.0%増の1,118億円となりました。

第1四半期は市況好転の影響を受けた日本が収益を牽引しました。第2四半期以降は日本の収益が低下したものの、海外地域の収益が増加し、ホールセール部門全体としては年度を通じて収益が安定的に推移し、全地域で前期比増収となりました。

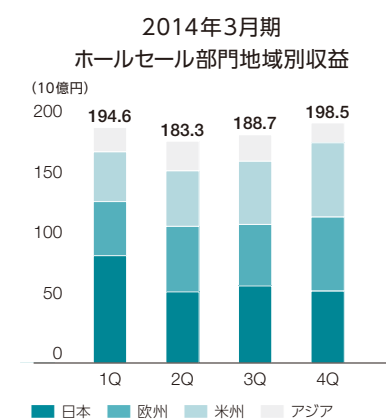
#### 今後の取り組み

ホールセール部門では、マクロ環境や規制動向の変化を見据え、競争力のある分野に経営資源を適切に配賦することで、収益の分散と拡大を図ります。特に、部門間・地域間の連携をさらに強化し、お客様に新たな付加価値を提供できるビジネス機会の創出と収益化に努めていきます。

### グローバル・マーケット

#### 市場環境と2014年3月期の業績

2014年3月期は、フィクスト・インカムにとって厳しい収益環境となった一方で、エクイティではグローバルでの景気回復および各中央銀行による流動性供給の拡大が追い風となりました。特に日銀による異次元緩和政策の発表や年度後半における米国連邦準備制度による量的緩和縮小の示唆および地政学リスクにより、市場ではボラティリティの高まりが見られました。この結果、多くの投資家の活動が停滞し、商品別には金利、エマージング、証券化商品などが影響を受けました。



#### すべてはお客様のために

#### 企業と投資家をつなぐ「ノムラ・インベストメント・フォーラム・アジア」を開催

グローバル・マーケットでは毎年シンガポールにて「ノムラ・インベストメント・フォーラム・アジア」(略称「NIFA」)を開催し、さまざまなネットワーキングの機会を通して、アジアを代表する企業と投資家をつないでいます。今年からは、エクイティ、フィクスト・インカム双方の資産クラスを対象を拡大し、イベント名称も変更されました。

「Globally Asia」というテーマで開催した今年のフォーラムはアベノミクスが焦点となり、アジアを代表する企業130社と投資家949機関の間で合計3,326件に及ぶミーティングが行われました。また、このイベントでは、当グループが地域における個人の優れた社会貢献活動を顕彰する「ノムラ・ケアーズ・アワード(Nomura CARES Award)」の表彰が行われました。



篠原アジア地域CEOのプレゼンテーション



ホールセール部門

フィクスト・インカムは、中央銀行の諸政策や不安定なエマージング市場の影響を受けたマクロ経済の不透明性により、業界全体の収益機会が縮小したにもかかわらず、強固な顧客フランチャイズと徹底したリスク管理、経営資源の有効活用を支えられ、2013年3月期と同水準の収益を達成しました。地域別では日本が収益を牽引し、海外のビジネスはほぼ横ばいとなりました。

エクイティは前期比で増収を達成し、グローバル市場でのシェアが拡大しました。地域別ではアベノミクスによる恩恵もあり日本で大幅な収益増を達成、米国の収益も大きく伸長しました。これまで取り組んできた顧客フランチャイズ強化が奏功し、顧客収益は前期比で2割近く増加しています。子会社であるインスティネットとの執行機能の統合も順調に進み、グローバルで統一された執行プラットフォームを提供することが可能となりました。

今後の取り組み

フィクスト・インカムではボラティリティの低下やイールド・カーブのフラット化で顧客アクティビティの低下が見込まれる一方、先進国を中心としてエクイティへの「緩やかなローテーション」が想定されます。グローバルでの規制強化に伴い、厳しい環境の中、新たなビジネス機会も生まれると思われまます。当社では、2012年12月にフィクスト・インカムとエクイティをグローバル・マーケットに統合し、ビジネス・シナジーの追求とともにコストや経営資本の効率的な活用を



行いながら、主要ビジネスの強化、収益性の低いビジネスの見直しを進めてきました。今後も日本を中心とするさまざまな地域でのクロス・ボーダーのビジネスニーズをとらえ、顧客への最適なサービス、プロダクトの提供に努めていきます。

インベストメント・バンキング

市場環境と2014年3月期の業績

2014年3月期は、グローバルで業種を問わず新規公開（IPO）が相次ぎ、米国市場をはじめとして株式や高利回りの債券の発行が活発になるなど、資本市場を活用した資金調達が高水準となりました。このような環境下、インベストメント・バンキングの収益（グロス）は1,843億円となりました。地域間や部門間の連携を促進し、グローバル市場での資金調達案件を多数手がけ、グローバルなM&Aや、それに付随するファイナンス、為替・金利取引などの多様なソリューションを提供してきました。

資金調達案件においては、サントリー食品インターナショナルのグローバルIPO、三菱自動車工業やシャープのグローバルIPOなど、業界を代表する大型案件で主幹事を務めました。また、ソフトバンクの米ドル建て債／ユーロ建て債や、欧州安定基金のサムライ債など、国内外の発行体の数多くの債券を引き受け一方で、ライツ・イシューや起債に伴う金利のヘッジ取引などのソリューション分野での業績も拡大しました。

海外では、日本のリテールの販売網も活かして、ベルギーポストのグローバルIPOにおけるジョイント・グローバル・コーディネーターと共同主幹事およびPOWL（国内非上場公募）の単独主幹事、衣料大手モンクレール（イタリア）のIPO共同主幹事およびPOWLの単独主幹事を獲得しています。

M&Aアドバイザーにおいては、グリフォルス（スペイン）によるノバルティス（スイス）の輸血検査部門の買収や、越秀企業集団（中国）による創興銀行（香港）の買収、エイコーン（米）によるハイテック・ファーマカル（米）の買収、日立製作所および三菱重工業の火力発電事業の統合など、多くの案件で重要な役割を担いました。

今後の取り組み

当社は以下に代表される分野に経営資源を集約し、付加価値の高いソリューションをお客様に提供することで、さらなるマーケット・シェアの拡大および収益性の向上に取り組んでいきます。

M&Aアドバイザー

国内外の大型業界再編案件に加え、地域間連携の推進により、日本企業による海外市場への参入や、成長著しいアジア企業が関連するクロス・ボーダーM&Aおよび付随するファイナンス、為替関連取引などに引き続き注力します。

グローバルな資金調達

世界的に市場環境が緩やかに改善し、金融機関や事業会社などで引き続き旺盛な資金ニーズが見込まれます。グローバル・オフリングや外債発行などでは、当社のグローバル・プラットフォームを活用して発行体と投資家をつなぎ、資金調達ビジネスのさらなる拡大を目指します。

ソリューションや新商品のさらなる拡大

起債に関連する金利ヘッジなどのソリューション・ビジネスや、ライツ・イシュー、行使指定型新株予約権などテ일러メイド型のファイナンス、野村ICGとの連携によるメザンファイナンスなど新サービスの提供を通じて、お客様の多様なニーズに応えていきます。

米州における事業基盤の拡充

世界最大の収益機会を有する米州では、今後も事業会社やプライベート・エクイティ・ファンドによる活発な投資および資金回収活動が見込まれます。当社はクロス・ボーダーM&Aやレバレッジド・ファイナンス分野のさらなる強化に加え、現地の事業会社の顧客基盤の拡大などを通じて、中長期的な視点で事業基盤の拡充を目指します。

すべてはお客様のために

「野村 地球環境テクノロジーコンファレンス」を開催

2013年11月28日に9回目となる「野村 地球環境テクノロジーコンファレンス2013」が、野村証券と野村リサーチ・アンド・アドバイザーの共催で開催されました。参加者は約200名で、幅広い業種の上場企業の担当者と、未上場企業やベンチャーの経営者が、事業アイデアの発見やアライアンスの模索のため、積極的に交流しました。プログラムは、経済産業省電力改革推進室の安永企画調整官による基調講演、洋上風力発電やバイオ燃料など環境エネルギー企業5社からのプレゼンテーション、2013年10月8日に東京証券取引所マザーズへ新規上場し、省エネ支援事業を行うエナリスの記念講演でした。野村グループは、今後も、的確な情報発信、事業創造の支援、企業間連携の仲介を通じて、環境エネルギー業界の成長に貢献し、金融ビジネス拡大につなげていきたいと考えています。



コンファレンス資料

## グローバル・リサーチ

野村のグローバル・リサーチの強みは、きめ細かく深い分析と大胆な先見性を兼ね備えていることです。カバーする領域は政治、経済、為替、金利、株式、クレジット、クオンツ・ストラテジーなど、幅広い分野に及び、それぞれのリサーチは証券ビジネスの土台としての役割を担っています。現在、世界15地域で約400名のリサーチャーが、地域や分野を越えて密接に連携しながら変化を追い、未来の姿を予測することで、お客様の投資判断に役立つ情報をタイムリーに発信しています。

### 世界のマネーフローをリード

野村グループのリサーチは、40ヶ国・地域のGDP、30種類以上の通貨に加え、日本、米州、欧州、アジアの主要な株式・債券市場をすべてカバーしています。これにより、世界の経済・金融指標の約90%をカバーし、24時間変化し続ける金融市場に対して有効な情報を素早く発信することが可能となっています。

また当期はグローバル・アセットアロケーションについてのストラテジー・リサーチを立ち上げ、複数のアセットに対する投資戦略アイデアを提供することで、世界のマネーフローをリードする役割を一層強化しました。

2010年10月から本格的に調査を開始した米国株では、対象を金融、通信、テクノロジー、消費、自動車、インターネットなどの重要セクターに絞り込みつつ、約250の銘柄をカバーするに至りました。日本を含むアジアでは約1,100銘柄、欧州では約400銘柄をカバーしています。

このようなマクロ／銘柄カバレッジは、世界中の資産に分散投資を進める個人のお客様に対する情報提供にも幅広く活用されています。

### 外部からの高い評価

当グループのリサーチは外部からも高い評価を受けています。「インスティテューショナル・インベスター」

誌が発表した2014年の株式リサーチ・ランキングでは、当社の日本株リサーチの評価が4年連続で総合1位となりました。また、同誌のランクでは米国の為替リサーチが1位、アジアの為替リサーチが2位、欧州の為替リサーチが3位と上位を獲得しています。また、日本の金融専門誌である「日経ヴェリタス」誌が実施した調査では債券アナリスト・エコノミスト部門で総合1位にランクされました。

### 深みのある株式リサーチと成長するアジアへの洞察

当グループの株式リサーチの特長の一つが、コアとなるグローバル・セクターにおける分析の深さです。例えば、成長著しい中国のインターネットセクターについては、先行してカバーしている日本と米国での調査ノウハウを活用して、きめ細かな分析を提供しています。また、自動車セクターでは過去数十年の円安局面でのデータ分析に基づき、アベノミクスによる円安のもとでも「日本の自動車メーカーが先導する価格競争が起こる可能性は低い」とグローバルな競争の方向性をいち早く予見しました。

マクロ経済においては中長期的な視点から経済構造を深く分析したレポートを発行しています。例えば、円に対するアベノミクスの影響を早期に掘り下げて分析し、将来にわたるインパクトを予想しました。また、成長戦略を軸に日本の中期成長力を考察した「日本経済中期見通し」や、中国不動産の構造的な過剰供給とその経済成長への影響をシナリオ分析した「中国の不動産投資」は大きな注目を集めました。

### 幅広い投資戦略提案とインデックスの提供

クオンツ・リサーチではさまざまなお客様のニーズに応えるべく、ポートフォリオ最適化のための戦略

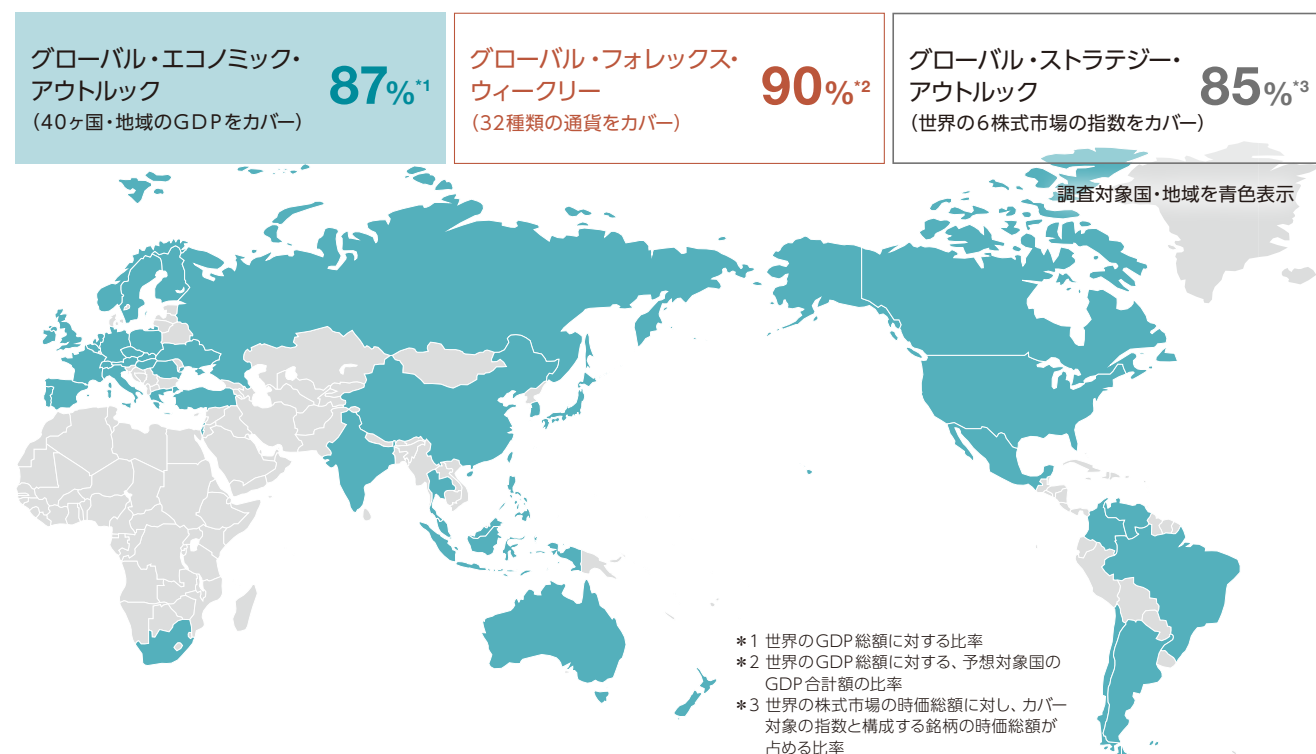
など、定量分析に基づいた投資戦略の提案や、年金運用のベンチマークとなるインデックスの提供を行っています。とりわけ国内債券および国内株式のベンチマークとして、「NOMURA-BPI」や「ラッセル野村日本株インデックス」は公的年金をはじめ多くの機関投資家の方々にご活用いただいています。

### 世界の潮流を見据えた質の高いリサーチ情報(ESG)

2013年に相次いだ国境を越えたM&Aや、シェールガス、米国の金融量的緩和縮小、ウクライナ危機、コーポレート・ガバナンスに対する調査など、世界の潮流と将来の変化を予測して、タイムリー、かつ分かりやすいレポートをお届けしています。また企業をはじめとする組織の持続可能性(サステナビリティ)に注目が高まる中、当グループでは、再生可能エネルギーの電力網への統合について論じた「スマートグリッド」など「環境」と関連が深いテーマ型リサーチを行っています。

一方、欧州を中心にESG(環境・社会・ガバナンス)に配慮した投資が定着しつつあります。日本国内でも、2011年に環境省より「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則」が、2014年2月には金融庁より「責任ある機関投資家」の諸原則(日本版スチュワードシップ・コード)が公表されました。当グループでは、ESGをテーマとしたレポートを随時発行し、ESG情報の活用方法や投資アイデアの提案を継続しています。最近では、上述のESGをめぐる国内の動きとESG投資の普及に関するレポートや、JPX日経400インデックスをESGの観点から考察したレポートなどを発行しました。さらに、ESGに関連した株式インデックスの開発などを通じて、今後も投資家の皆様のお役に立てるリサーチを提供します。

グローバルカバレッジ (2014年5月現在)





# 事業を通じた社会課題解決への貢献

野村グループは、商品・サービスを通じて適切な資金循環を促し、経済成長と社会の持続的な発展に貢献することが金融サービス業の社会的役割であると考えています。私たちは、ステークホルダーとの対話を通じ、お客様・地域社会のニーズに基づいた金融サービスを提供することにより、世界のさまざまな社会的課題の解決に貢献していきます。



発行体と投資家を「つなぐ」野村の社会貢献型債券

## 世界の持続的な発展をアシストする

地球温暖化問題や水問題など、世界には解決すべき多くの社会課題が山積しています。当グループは、これらの社会課題解決のために推進されるプロジェクトに対する資金需要と、投資を通じて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。

### 地球温暖化対策 世界銀行グリーンボンド



- 太陽光・風力発電設備
- 温暖化ガスの排出量を大幅に削減する新技術への資金供与
- 洪水に対する保護(再森林化や流域管理など)
- 持続可能な森林管理と森林破壊の回避など

地球温暖化は、海面上昇や砂漠化、異常気象などあらゆる環境問題の要因であり、開発途上国においては温暖化対策と開発を両立させることが求められています。野村証券は、2014年5月に世界銀行が発行する「グリーンボンド」の引受け・販売を行いました。本債券に投資された資金は、地球温暖化問題に苦しむ開発途上国を支援すべく、再生可能エネルギーの導入やエネルギー効率化、農

業システムの新技术の導入など、さまざまな温暖化対策プロジェクトの貸出を支援しています。



© The World Bank

### 水問題への対策 ADBウォーターボンド

新興国では、安全な水にアクセスできる人は限られており、水問題の解決は重要な課題となっています。野村証券は、2013年12月にアジア開発銀行(ADB)が発行する「ウォーターボンド」の引受け・販売を行いました。本債券に投資された資金は、水利用の効率化や水資源の管理、下水道設備による廃水管理など、アジア太平洋地域のさまざまな水関連プロジェクトに利用されます。



© ADB Photo Library

### 教育の充実 AfDB教育支援債

野村証券は、2013年9月にアフリカ開発銀行(AfDB)が発行する「教育支援債」の引受け・販売を行いました。本債券に投資された資金は、アフリカにおける雇用創出や若年層の就業支援につながるよう、労働市場のニーズに沿った官民連携の新たな教育モデルの開発やインフラ整備に必要な人材の育成、学校へのアクセスの改善など、さまざまな教育支援事業に充当されます。



© African Development Bank

### 開発援助 JICA債

野村証券は、2013年12月にJICA債の引受け・販売を行いました。JICA債は、政府開発援助(ODA)の一元的な実施機関である国際協力機構(JICA)が、資金調達手段の多様化に加え、新興国や途上国のインフラ整備など国際的な開発援助におけるJICAの果たすべき役割を広く社会に浸透させていくことを目的に発行する債券です。



左：インドでの都市鉄道建設事業(写真提供：久野真一)  
右：パキスタンでポリオワクチンの投与を受ける子ども

将来を見据え地域経済の活性化を支援

## 日本を「元気」にするソリューション

当グループの保有するネットワークと高い専門性を活かし、農業や医療など日本の地域活性化を支援するイノベティブな事業を行っています。資金需要を掘り起こし、中長期的な視点から地域の持続的な発展を促す産業の育成を支援しています。

### アグリビジネス 6次産業化を積極サポート

- 野村グループが有する幅広いネットワーク
- 金融スキーム構築ノウハウ
- 実証農場から得られた知見・ノウハウ

野村アグリプランニング&アドバイザーは、全国の本支店ネットワークによる情報と金融ノウハウを活かし、地域に密着したアグリ産業化をサポートしています。2013年12月には農林水産省の後援を得て「6次産業化推進シンポジウム」を開催、優良事例企業を表彰しました。



左：江藤農水副大臣より農林水産大臣賞を授与されること京都(株)の山田社長  
右：シンポジウム会場での受賞企業による展示

### 医療 病院コンサルティングで 地域医療に貢献

野村ヘルスケア・サポート&アドバイザーは、医療・介護分野に関するコンサルティングやファイナンスにおけるソリューションの提供を通じて、地域医療の安心・安全を担保し、地域の活性化や雇用創出に貢献しています。



病院新築のコンサルティングを受注した「西記念ポートアイランドリハビリテーション病院」

### 産学連携 企業のニーズと大学の シーズをマッチング

野村ホールディングスと野村証券は、2013年4月に文部科学省の「大学発新産業創出拠点プロジェクト」における「事業プロモーター」に採択され、大学の知財の事業化を通じて、新産業の創出に取り組んでいます。



企業のニーズと大学の知的財産情報とのマッチングを行う「野村イノベーションマーケットweb」

### 復興支援 福島の活性化に関する 支援事業

野村証券福島支店は、震災からの復興と地域経済の活性化のためのさまざまな取り組みで自治体や大学などを支援しています。2013年度より県の情報発信事業への協力や、グループの連携による自治体の活性化計画の策定支援を行っています。



福島県のスローガン「ふくしまから はじめよう。」と福島支店