



事業活動の拠り所としての「創業の精神」

「創業の精神十カ条」

「あらゆる投資に関して最高のサービスを提供する」という事業活動を通じて、豊かな社会の創造に貢献することが、創業以来の私たちの変わらぬ精神であり、野村グループの存在価値かつ社会的責任です。



創業者 野村 徳七

創業の精神と野村の歴史
<http://www.nomuraholdings.com/jp/company/basic/>

一. 野村グループの存在意義

「証券報国こそは野村証券の職域奉公の実体にして、あくまでもこれを貫徹すべく」

二. 顧客第一の精神

「自己の利益よりも顧客の利益を先にす」

三. 海外への雄飛

「君たちの将来には、世界の飛躍が待っている」

四. 調査・分析の重視

「凡ての証券に就いて、その本質に就いての研究を科学的になすべき責任がある」

五. 先取りの精神

「常に一步前進することを心がけよ。停止は退歩を意味する」

六. 企業家精神

「企業家は、七割方の科学的確実性を握ったならば、それでもって、あとの三割の不確実を、突飛し飛躍するだけの勇気がなければならぬ」

七. 人材の登用

「人材を養ふこと、有為の人物を蓄へ、適材を適所に配することは、寧ろ資本力以上の大なる財産であることを強調して参りました」

八. チームワークの重視

「各部各係は各々責任を以て事に當り、幹部は身を以て之を率い、店主の統制下に協力一致打って一団と成り」

九. 業務推進の心構え

「敢然として我等は我等の信ずる道に向かって鋭意奮進すべきである」

十. サービスの心構え

「単に取引を行へば任務終りとする如き器械的労務を為すのみならば、必ずしも各位の力を待たずして可なり」

脈々と受け継がれる「創業の精神」

野村グループに脈々と受け継がれる「創業の精神十カ条」は、今日においても事業活動の拠り所となっています。以下にその一例をご紹介します。

五. 先取りの精神

野村証券 なんば支店
 ファイナンシャル・コンサルティング課
 課長代理
 後藤 象平



法人の事業承継、組織再編、M&A、個人の相続対策など、包括的に提案を行っています。その過程においてヒアリングできた、不動産の売買やM&Aなどのさまざまなニーズに対し、本社の専門部署や提携法人と連携しながら解決策をご案内させていただいております。アパートの処分困っていたお客様には、所有名義人であった法人の売却をご提案し、結果として売却資金の運用も任せていただくことになりました。お客様からは「こんなことまで相談できるんですね」と驚きとともに喜んでいただきました。運用以外にも、当社の組織力を強みに新しいアイデアで業務の提案を行っています。

七. 人材の登用

ノムラ・インターナショナルPLC
 ユーロ・フロー金利トレーディングヘッド
 マネージング・ダイレクター
 フィリップ・デ・カサン



野村ロンドンで、ユーロ金利デリバティブや、国債、インフレ連動債などを含むユーロ・フロー金利・トレーディングデスクのヘッドとして、チームのリスク管理とトレーディングに関する決定を行い、野村の顧客層へ幅広く流動性を提供しています。グローバルのお客様と密に接し、それぞれの投資やヘッジニーズに対して最高の結果を得られるよう努めています。イノベティブで戦略的な商品とサービスを提供し続けられるよう、常々アジアの仲間と連携しています。一連のアプローチを通じて、お客様へ我々のコミットメントを示しながら、日本とアジア、そして世界をつなぎ、お客様にベストクラスのソリューションを提供していくことが可能となるのです。

八. チームワークの重視

野村証券 エクイティ・キャピタル・
 マーケット部 兼 資本市場部 次長
 信國 桂史



2015年は、担当した日本郵政グループが3社同時上場を達成しました。お客様、そして社内多くの部門と横断的に連携して取り組む案件を成功に導くためには、一人ひとりがプロフェッショナルとして力を発揮することが不可欠です。同時に「部分最適・全体不整合」とならないよう、お客様との意思疎通部分はなるべくコンパクトな体制にするなど、プロジェクト全体を统一的に運営していくよう心がけました。全国12ヶ所で個人向け説明会を開催するなど、初の試みも多かったなか、グループのチームワークを発揮し取り組みました。

十. サービスの心構え

野村証券 岡崎支店
 ファイナンシャル・コンサルティング課
 課長代理
 杉浦 瑞帆



お客様に合わせた提案のために、ライフプランや相続のシミュレーション等のツールを活かして、ヒアリングを深化させています。また、資産運用に関するだけでなく、日常の色々な悩みまでご相談いただくこともあります。日々変化するマーケットの中で、良い商品を提案することは勿論ですが、お客様と真正面から向き合い、何のために資産を運用されるのか、どんな人生プランを描いておられるのか、お客様に心を開いていただき、徐々に人生に寄り添わせていただけるよう、お話を聞く姿勢をもつことを大切にしています。