Special Feature 05

特集 5

海外ビジネスの強化

海外ビジネスの収益性改善に向けた取り組み

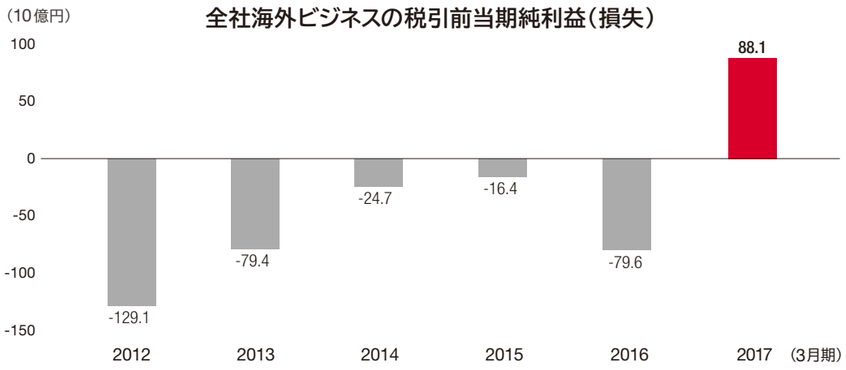
海外ビジネスの収益性を改善し、安定的に利益を上げられる体制を構築することは、当社にとって永年の課題でした。2011年以降、ホールセール部門ではコスト水準を構造的に引き下げ、当社が強みを有する分野に特化すべく、さまざまな戦略的施策を打ち出してまいりました。

その結果、2017年3月期には、全社の海外ビジネスがようやく黒字に転じ、今後の成長機会をしっかりと捉えることができる筋肉質なビジネス・ポートフォリオを構築することができました。今後も持続的なパフォーマンスを上げられるよう、収益の拡大を目指すとともに、業界のベスト・プラクティスを踏まえた柔軟なコスト構造への転換と、野村グループ内のシナジー追求を図ってまいります。

コストの適正化	戦略の見直し	成長へのフォーカス
コスト構造の大幅な見直し グローバル・マーケッツの統合	不採算ビジネスの合理化	特定分野への投資 収益性の改善
	フロントオフィスからバックオフィスまでの全体的なプロセス見直し	
		強みのあるエリアに注力

一連の取り組みの結果、海外の収益性が改善

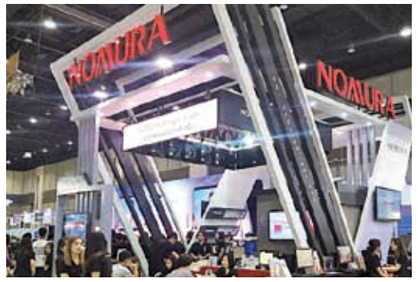
全社海外ビジネスの税引前当期純利益（損失）



アジアにおける将来への布石づくり

タイ

Capital Nomura Securitiesの取り組み



タイ証券取引所主催の個人投資家向けイベントにブースを出展

Capital Nomura Securities（CNS）はタイのバンコクに本拠を置き、リテールとホールセール・ビジネスを展開する総合証券会社です。1970年5月に設立、1975年にはタイ証券取引所の創設会員となり、1988年からはタイ証券取引所に上場しています。

2016年末時点で、タイ国内に17の本・支店、約580名の従業員がいます。一般・機関投資家の株式売買高をはじめ、IPOの取扱高や投資信託販売高も伸び、いまや、タイ国内有数の証券会社にまで成長しています。2014年には野村ホールディングスが公開買付けを行い、持株比率を85.78％まで引き上げて連結子会社化しました。アジアにおいて、リテールとホールセールを両輪とするビジネスモデルの強化を進めています。タイは経済の発展にともない、上場企業数、投資家人口とも着実に増加していますが、同時に高齢化も進んでいます。今後は、従来型のブローカレッジ・ビジネスから、コンサルティングモデルへの転換を図り、ビジネスのさらなる拡大を目指していきます。

フィリピン

BDO Nomura Securitiesの取り組み

2016年10月24日の一般開業記念パーティにて

フィリピンにおいて、リテール・ビジネスを開始するため、フィリピン最大手の商業銀行BDO（Banco de Oro）Unibankと、オンライン証券会社BDO Nomura Securitiesを2016年に設立しました。同年10月からBDO銀行の国内顧客をターゲットとして一般営業を開始しています。また野村グループが世界の投資家から獲得したフィリピン株式注文も現地取引所に発注しています。

フィリピンは他のアジア諸国と比較して、経済成長率がインドに次いで高く（2016年実績、6.8％）、平均年齢が23歳と極めて低いため、これから変化が大きいビジネス・ポテンシャルの高い国です。一方で株式市場の一日売買金額は170億円程度（2016年実績）と少なく、約半分が海外からの注文であり、周辺国と比べても国内投資家の売買金額は特に低いです。フィリピンでは投資リテラシーが十分に発展していないことが背景にあると考えています。

十数年後には、日本の人口を超えると言われているフィリピンですが、野村グループが日本というアジア最大のリテール・マーケットで得た経験と知識を使って、フィリピンにリスクマネー供給者を増やし、さらなる発展が期待されるフィリピン資本市場の育成のお手伝いができれば良いと考えています。