

Investor Presentation

2005年5月23日

野村ホールディングス株式会社

執行役社長兼CEO

古賀 信行

本資料は、5月23日のInvestor Presentationでのプレゼンテーション内容をまとめたものです。

日時： 5月23日(月) 14時

会場： 野村証券株式会社 本社講堂

発表者： 古賀 信行 執行役社長兼CEO

本資料は、今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に掲載されています事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがあります。本資料は、2005年5月23日現在のデータに基づき作成されております。なお、本資料で使用するデータ及び表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。

本資料は将来の予測等に関する情報を含む場合がありますが、これらの情報はあくまで当社の予測であり、その時々状況により変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改訂する義務を負いかねますのでご了承ください。

本資料のいかなる部分も一切の権利は野村ホールディングス株式会社に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

プレゼンテーションの概要

I 業績レビュー

II 経営目標と経営方針

III ビジネス戦略

IV 最後に

本資料は、今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

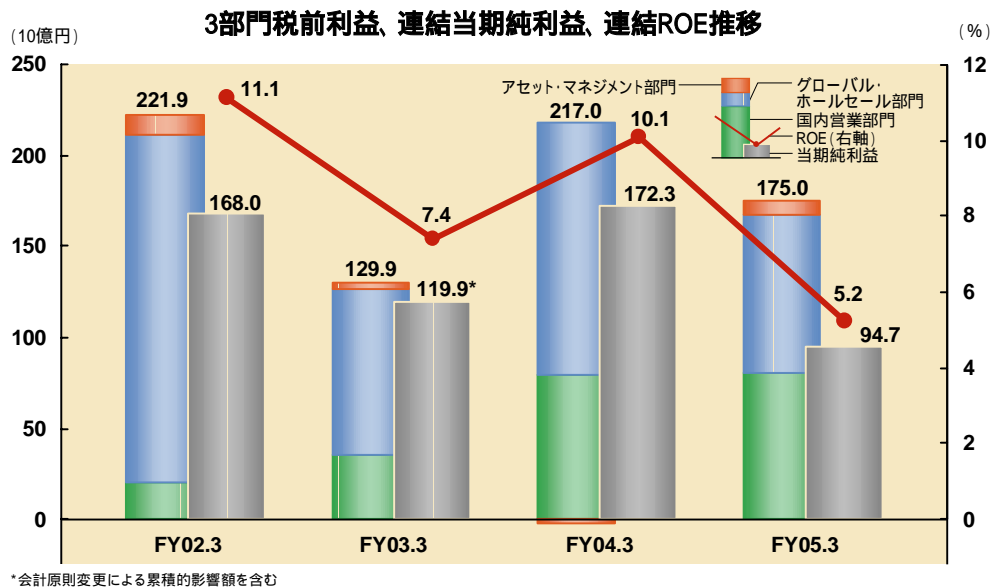
本資料に掲載されています事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがあります。本資料は、2005年5月23日現在のデータに基づき作成されています。なお、本資料で使用するデータ及び表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。

本資料は将来の予測等に関する情報を含む場合がありますが、これらの情報はあくまで当社の予測であり、その時々状況により変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改訂する義務を負いかねますのでご了承ください。

本資料のいかなる部分も一切の権利は野村ホールディングス株式会社に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

本日は、当社の業績レビュー、経営目標と経営方針、ビジネス戦略についてお話をさせていただきます。

I 業績レビュー



2

はじめに前期の業績レビューです。2005年3月期の3部門合計の税前利益は1,750億円でした。部門別では国内営業部門の税前利益が812億円、グローバル・ホールセール部門の税前利益が864億円、アセット・マネジメント部門の税前利益が74億円、連結損益計算書上の当期純利益は947億円でした。その結果、昨年度のROEは5.2%となりました。

I 業績レビュー

II 経営目標と経営方針

III ビジネス戦略

IV 最後に

II 経営目標と経営方針

経営目標

- グローバルな競争力を備えた日本の金融機関
- 10%から15%のROEを平均して確保

経営方針

- 顧客基盤/運用資産の拡大
- 事業ポートフォリオの拡大
- 高付加価値ソリューション・ビジネスの強化

4

当社の経営目標は、グローバルな競争力を備えた日本の金融機関になることであり、中長期的に平均して10 - 15%のROEを達成することです。先程お話ししたように、昨年度のROEは5.2%に留まりましたが、持続的にROE10-15%をあげることでできる収益基盤を早急に構築することが当社の経営課題です。

本日は、その目標達成に向けた経営方針について、顧客基盤と運用資産の拡大、事業ポートフォリオの拡大、高付加価値ソリューション・ビジネスの強化の3点に焦点をあてて、具体的なビジネス戦略についてお話させていただきます。

I 業績レビュー**II** 経営目標と経営方針**III** ビジネス戦略**各部門の注力するテーマ**

顧客基盤/運用資産の拡大

国内営業部門

アセット・マネジメント部門

事業ポートフォリオの拡大

グローバル・マーケット部門

高付加価値ソリューション・ビジネスの強化

グローバル・インベストメント・バンキング部門

グローバル・マーチャント・バンキング部門

IV 最後に

III ビジネス戦略 1. 各部門の注力するテーマ



6

このスライドは、先ほどの3つの経営方針を各部門が注力していくテーマに置き換えてプロットしたものです。

国内営業部門とアセット・マネジメント部門が注力するテーマは、安定的・持続的な収益につながる顧客基盤と運用資産の拡大です。グローバル・マーケット部門のテーマは、現下の変化を的確に捉えた事業ポートフォリオの更なる拡大です。グローバル・インベストメント・バンキング部門およびグローバル・マーチャント・バンキング部門は、当社の高いソリューション能力を活かした高付加価値ソリューション・ビジネスの強化がテーマです。

各部門は、当社の強みであるシームレスな組織体制を存分に活用し、従来の証券業の枠にとらわれることなく、顧客ニーズへの徹底した対応を図ることにより、収益向上に取り組んでいきます。

I 業績レビュー

II 経営目標と経営方針

III ビジネス戦略

各部門の注力するテーマ

顧客基盤/運用資産の拡大

国内営業部門

アセット・マネジメント部門

事業ポートフォリオの拡大

グローバル・マーケット部門

高付加価値ソリューション・ビジネスの強化

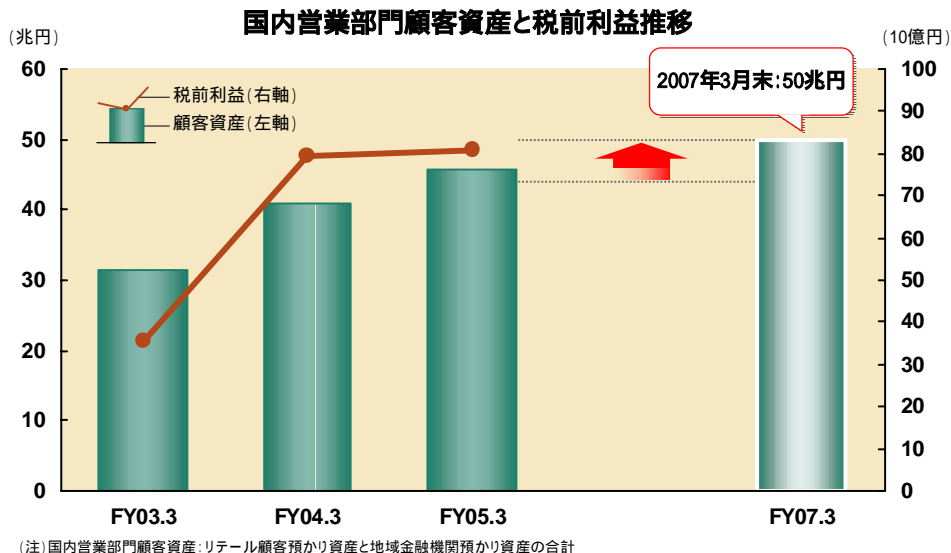
グローバル・インベストメント・バンキング部門

グローバル・マーチャント・バンキング部門

IV 最後に

2. 顧客基盤の拡大

国内営業部門 - 顧客資産と収益の増加



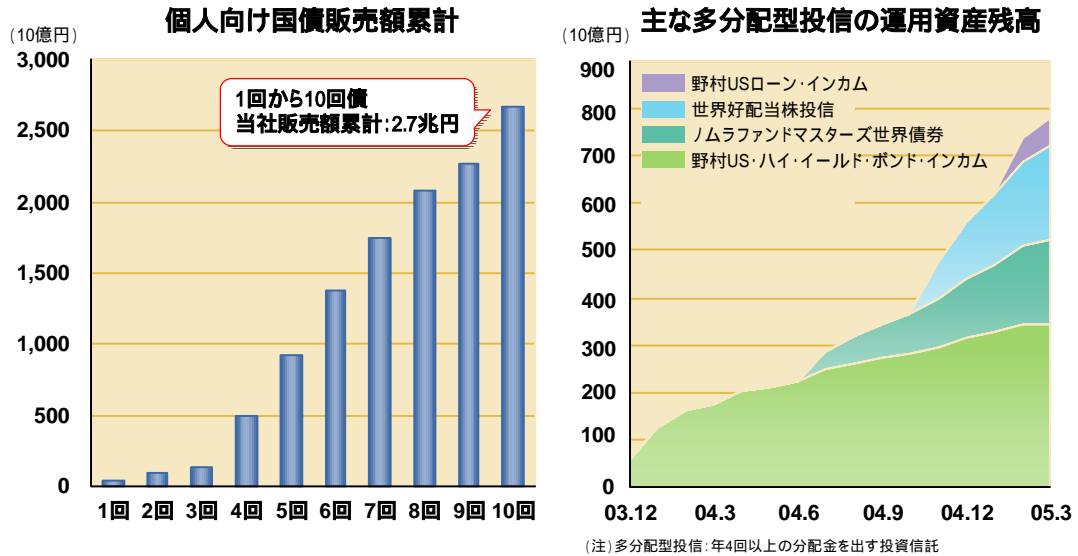
8

このスライドは国内営業部門顧客資産および収益の推移を示したものです。2003年3月時点の顧客資産は31.5兆円でしたが、ペイオフ完全解禁やタンス株券の特定口座への組み入れ等の資産拡大の機会を的確に捉えたことにより、2005年3月末にはその残高を45.6兆円と、45%増加させることができました。一方で国内営業部門の税前利益は、2003年3月期の357億円から2005年3月期には812億円へと127%増加し、顧客資産の増加が着実に収益の向上につながっていることがお分かりいただけと思います。

尚、国内営業部門では、この顧客資産を2007年3月末までに50兆円に拡大することを目標としていますが、残り5兆円をきっており、目標の早期達成も見えてきました。

2. 顧客基盤の拡大

国内営業部門 - プロダクト/サービスの多様化



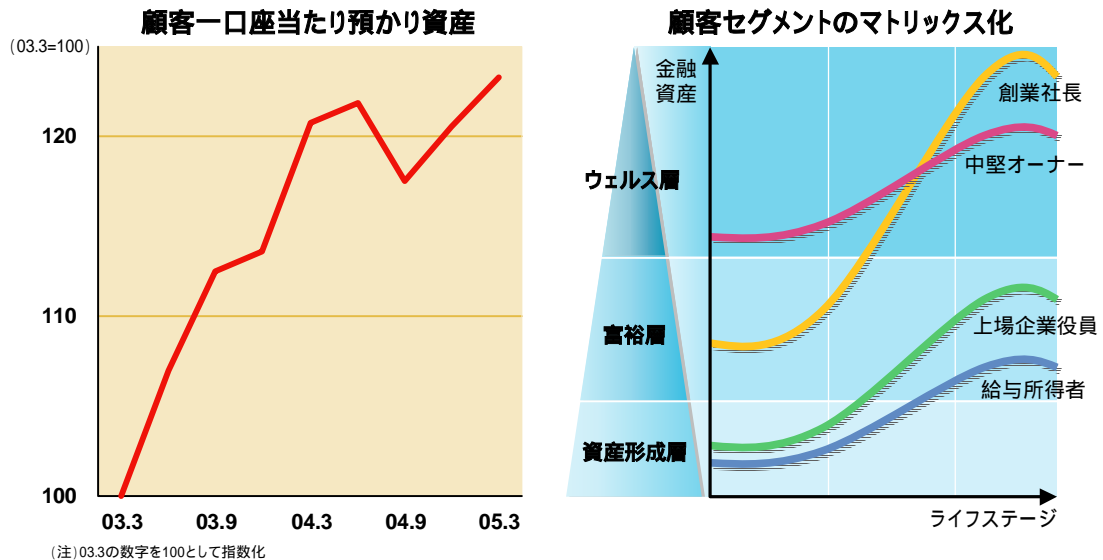
9

次にプロダクトとサービスの多様化です。左側のグラフは、個人向け国債の販売額累計ですが、当社は貯蓄から証券プロダクトへの入口商品として積極的に取り組み、郵貯を含む金融機関中トップの販売実績をあげています。尚、第10回債は、約4,000億円販売しておりますが、キャッシュ比率が5割を超えるなど、資産導入に向けた成果が着実にできています。

右側のグラフは、当社の主な多分配型投信の運用資産残高の推移ですが、提供する商品アセットクラスの分散を図りつつ、その運用資産残高を急速に拡大しています。また、商品ラインナップとコンサルティング機能の拡充に向けて、今年2月に不動産売買に関する顧客紹介業務、3月には信託代理店業務を開始しており、顧客ニーズへの多面的な対応力をより一層強化しています。

2. 顧客基盤の拡大

国内営業部門 - 顧客セグメンテーション



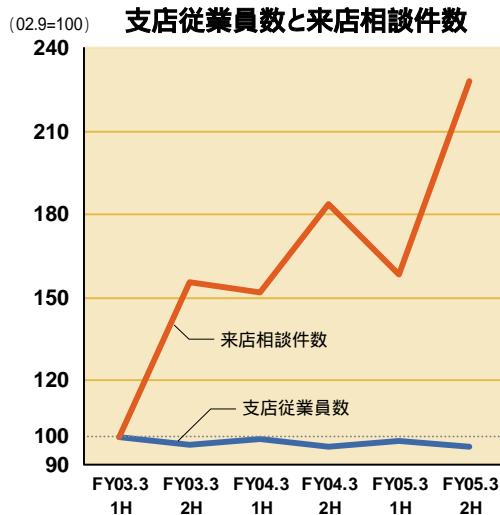
10

次に顧客セグメンテーションについてです。左側のグラフは過去2年間の顧客一口座当たりの預かり資産の推移を指数化したものですが、同期間に証券総合口座数が19%伸びる中、顧客一口座当たりの預かり資産は23%増えています。これはコア・バリュー・フォーメーション戦略の下、お客様への対応を的確に図ってきた結果、新規のお客様だけでなく既得意のお客様からも、追加して資産をお預け頂くことができた成果です。

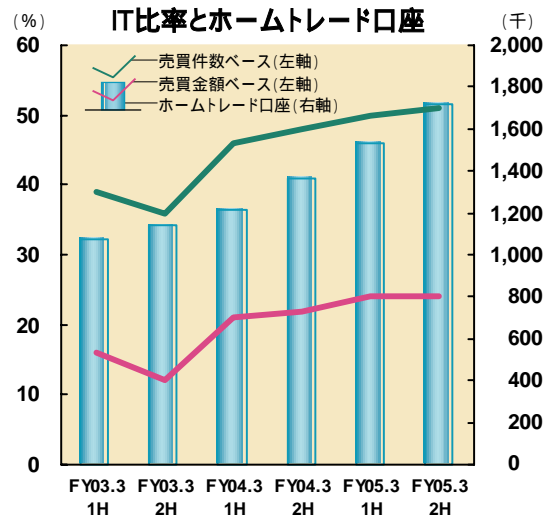
今後、顧客の資産規模別のセグメンテーションに新たにライフステージの観点を加えて、お客様のニーズの早期発掘とよりの確な対応を図り、顧客基盤の拡大を更に推し進めます。

2. 顧客基盤の拡大

国内営業部門 - 顧客利便性の向上



(注)02.9の数字を100として指数化



IT比率: 国内営業部門における国内現物株式の売買件数や売買代金に占める、野村ホームトレード及びテレフォンアンサー経由の比率(ミニ株投資を除く)

11

左側のグラフは、支店従業員数と来店相談件数の過去2年間の推移を指数化して比較したものです。ご覧いただけるように、支店従業員数はほぼ横ばいですが、来店相談件数は倍増しています。

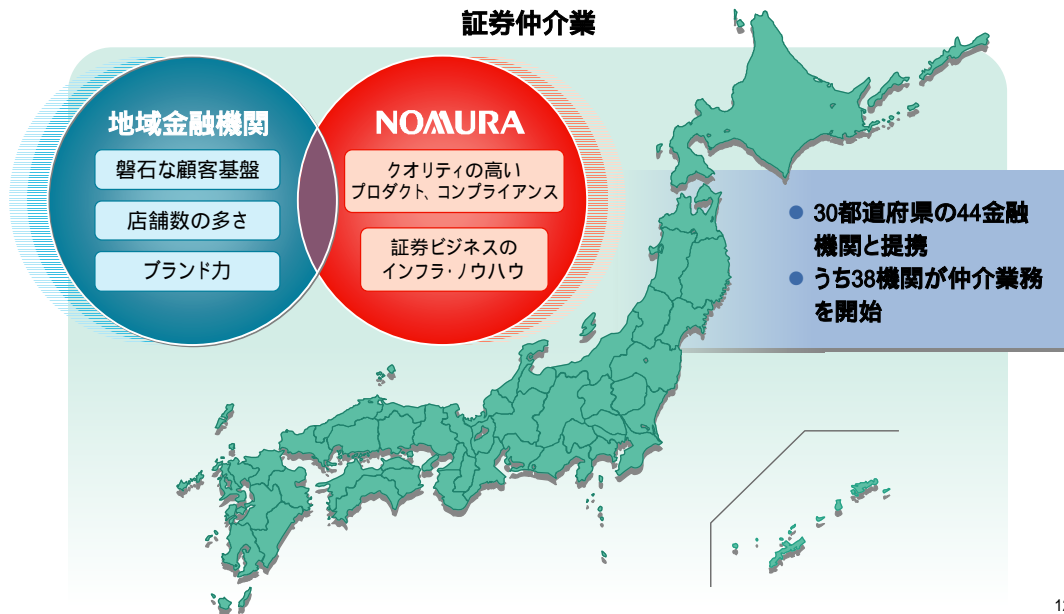
また、右側のグラフにありますように、当社はこれまでインターネットを通じた注文の取次ぎなど、業務の効率化に積極的に取り組んできましたが、第10回個人向け国債ではホームトレード経由の発注が500億円を超えるなど、ITの活用が進展しています。

今後更に、受発注を業務とする支店向け新コールセンターの整備とともに、ホームトレードの全面改訂など、顧客利便性の向上に向けた顧客サポート機能の拡充を図ることで、顧客基盤の拡大に見合ったサービス提供体制を整備します。

2. 顧客基盤の拡大

国内営業部門 - 顧客接点の拡大

証券仲介業



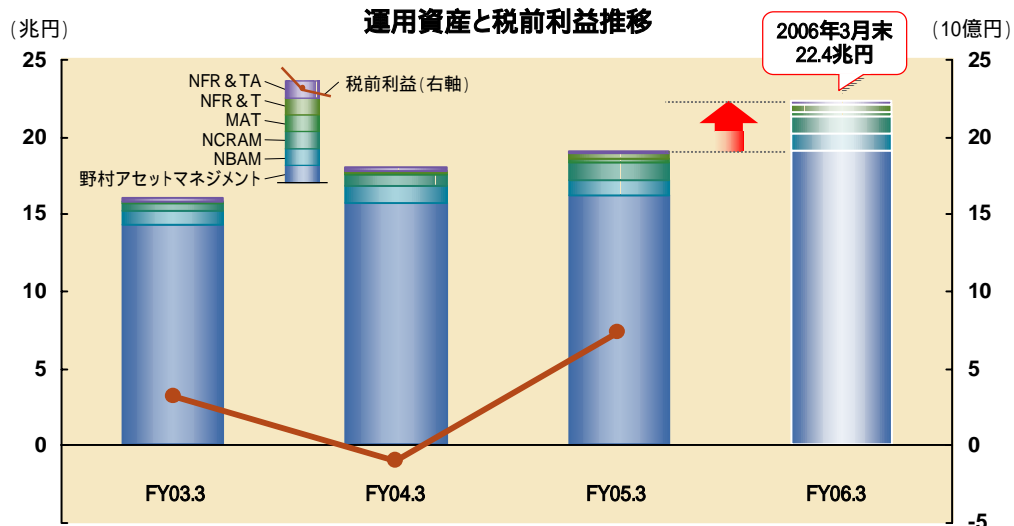
12

顧客接点の拡大についてはキャッシュレス・バックレス店舗の設置などの店舗戦略に加えて証券仲介業の推進が大きな柱の一つとなっています。現在全国44の金融機関が証券仲介業で当社との提携を公表されており、そのうち38機関が既に仲介業務を開始しています。提携金融機関に対しては、高格付けの外債を中心に具体的な商品提供を既に開始しておりますが、今後も適宜商品ラインナップの拡充に努めます。

また、イトーヨーカ堂の金融ブースにおけるコ・ワークなど、顧客接点を更に拡大するため、引き続き様々な取り組みを進めていきたいと考えています。

2. 運用資産の拡大

アセット・マネジメント部門 - 運用資産と収益の増加



(注) 運用資産残高: 合計値は運用会社運用資産の単純合計

13

次にアセット・マネジメント部門の運用資産拡大への取り組みです。野村アセット・マネジメント、NCRAMなど運用会社6社の現在の運用資産残高合計は19.1兆円ですが、これを2006年3月末までに22.4兆円に増加させることによって更に収益の拡大につなげることを部門目標としています。そのためには、パフォーマンスの向上、商品の多様化と販売チャネルの拡大が課題です。

パフォーマンスの向上については、ここ数年来運用力の向上に努めてまいりましたが、2004年モーニングスター最優秀ファンド賞3本のうち2本を野村アセットの投信が受賞するなど、その成果が顕在化してきています。

2. 運用資産の拡大

アセット・マネジメント部門 - 商品の多様化

主要な新規設定ファンド

野村アセットマネジメント

- 世界好配当株投信
設定額: 681億円 05年4月末残高: 2,039億円
- 日本好配当株投信
設定額: 495億円 05年4月末残高: 1,138億円

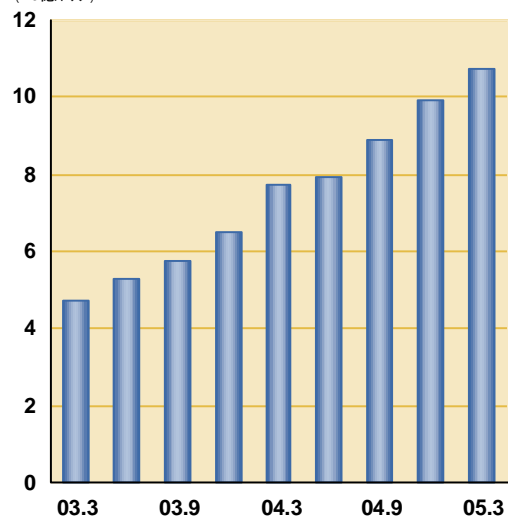
NFR&T

- ノムラファンドマスターズ世界債券
設定額: 410億円 05年4月末残高: 2,022億円

NFR&TA

- ノムラ・W・ストラテジー・ファンド
設定額: 493億円(2005年4月設定、単位型投信)

(10億ドル) NCRAM運用資産残高

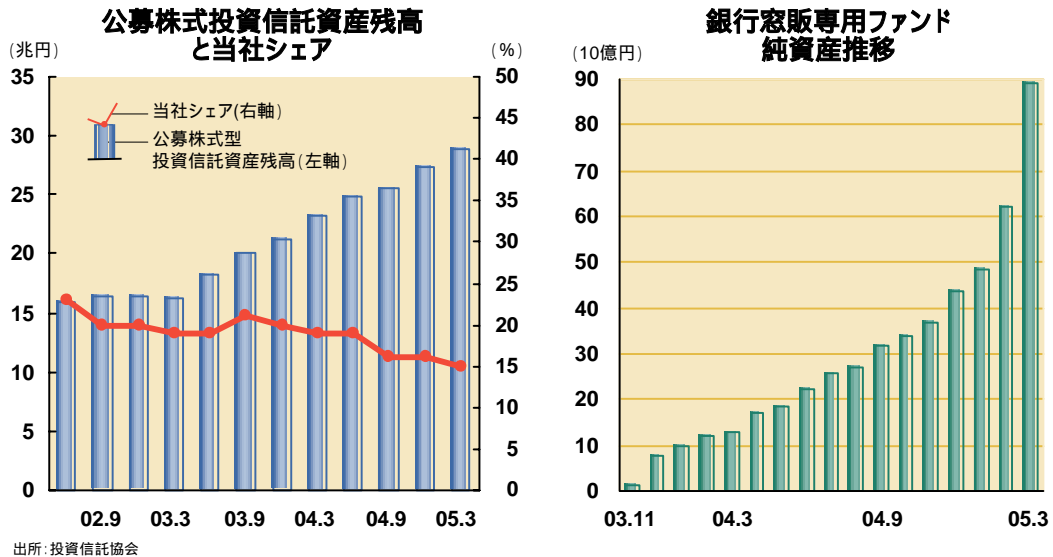


14

昨年度以来、配当利回りに着目した投信をはじめ、ファンド・オブ・ファンズや元本確保型の投資信託などをグループ内各社で新規設定し、運用資産残高も順調に拡大してきました。また、国内営業部門の多分配型投資信託でご説明しましたUSハイ・イールド・ボンド・インカムやUSローン・インカムを運用しているNCRAMの運用資産残高は着実に増加し、1兆円を超えています。今後も投資家ニーズに対応して商品の多様化を図り、資産の拡大につなげていきます。

2. 運用資産の拡大

アセット・マネジメント部門 - 販売チャネルの拡大



15

次に、販売チャネルの拡大についてです。左のグラフは公募株式投資信託資産残高の推移です。銀行窓販を通じた投信販売は、市場全体の拡大ペースを上回って推移しており、当社にとって、銀行窓販への取組みは運用資産拡大のための重要な課題です。

当社は銀行窓販向け専用ファンドの設定を2003年11月に開始しましたが、今年2月には三井住友銀行で当社のREITファンドが採用されるなど、資産残高は急速に伸びており、純資産残高は昨年末から倍増しています。お客様のニーズにあった商品を幅広く提供するため、メガバンクの間でもオープンアーキテクチャーを更に進める動きがでており、当社のビジネスチャンスも大きくなると考えています。尚、日本郵政公社の投信窓販が今年10月から開始されますが、銀行窓販にならば重要な販売チャネルと位置づけ積極的な対応を図っていきます。

I 業績レビュー

II 経営目標と経営方針

III ビジネス戦略

各部門の注力するテーマ
顧客基盤/運用資産の拡大
国内営業部門
アセット・マネジメント部門

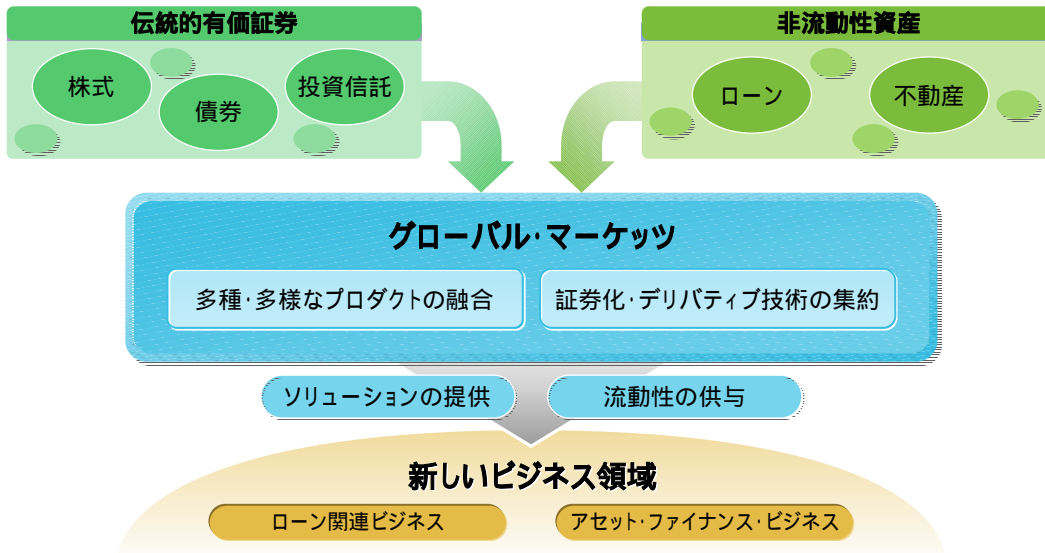
事業ポートフォリオの拡大
グローバル・マーケット部門

高付加価値ソリューション・ビジネスの強化
グローバル・インベストメント・バンキング部門
グローバル・マーチャント・バンキング部門

IV 最後に

3. 事業ポートフォリオの拡大

グローバル・マーケット部門 - ビジネス領域

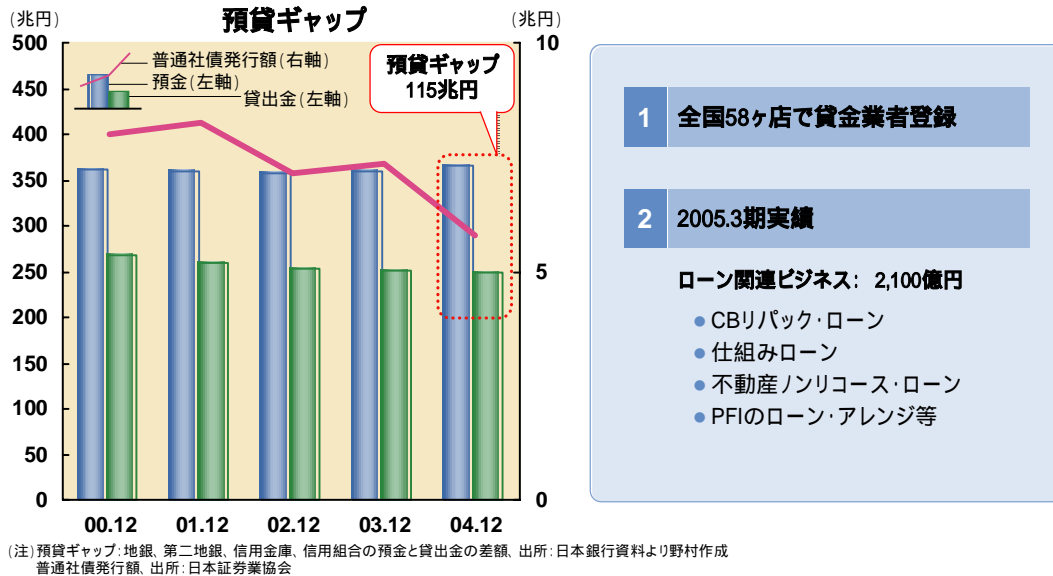


17

このスライドはグローバル・マーケットのビジネス領域を示したものです。多様化する金融商品に機動的に対応するためには、従来の伝統的商品部門や国内外の壁を取り除き、証券化・デリバティブ等の高度な技術をフルに活用できる柔軟な組織体制が必要となります。グローバル・マーケット部門では昨年来、このような体制転換を段階的に行って参りました。

現在、流動性の無い資産に対する流動性の付与や伝統的有価証券の定義にとらわれない新たなプロダクトの提供を通じて、事業領域の拡大に積極的に取り組んでいますが、ローン関連ビジネス、アセットファイナンスの2分野は、これまで当社が培ってきた強みを最大限活かせるポテンシャルの大きな市場であると考えています。

3. 事業ポートフォリオの拡大 グローバル・マーケッツ部門 - ローン関連ビジネス



1 全国58ヶ店で貸金業者登録

2 2005.3期実績

ローン関連ビジネス: 2,100億円

- CBリバック・ローン
- 仕組みローン
- 不動産ノンリコース・ローン
- PFIのローン・アレンジ等

まずはローン関連ビジネスです。地域金融機関の預貸ギャップは115兆円に達しており、貸出市場や社債市場が現在縮小傾向にある中、ローン債権の積み増しニーズは着実に高まっています。

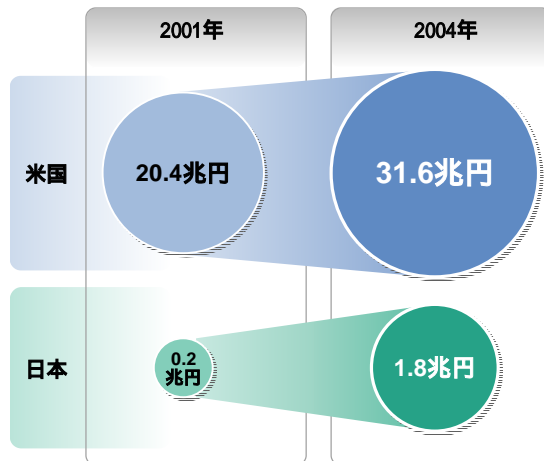
ローンは限りなく債券に近い金融商品です。当社は全国の地域金融機関と長年に渡り有価証券での資金運用取引がありますが、債券に加えて魅力的なローンプロダクトを組成・提供することで、新たなビジネス領域を大きく拡大できると考えています。

ローン関連ビジネスを推進するため、当社は今年1月に全国58ヶ店で貸金業登録を完了しました。地域金融機関等を対象とする仕組みローンやCBリバックローンなどの組成・販売および不動産ノンリコース・ローンやPFIのローン・アレンジ等を通じて、2004年度は2,100億円の実績をあげています。

3. 事業ポートフォリオの拡大

グローバル・マーケッツ部門 - アセット・ファイナンス・ビジネス

日米REIT市場比較



(出所) 米国:NA REIT、日本:野村

1 エクイティ

- J-REIT
 - 2005.3期引受シェア:24%
- プライベート・ファンド
 - セキュアード・キャピタル・ジャパン・レジデンシャル・ファンドI(800億円)

2 メザニン

- 都市再生プライベート・メザニン・ファンド (300億円に増資)

3 シニア・ローン

- ノンリコース・ローンの供与(NCI)

4 ファイナンシャル・アドバイザー

- 浦和駅東口駅前 都市再開発プロジェクト
- 衆議院赤坂議員宿舎PFI事業

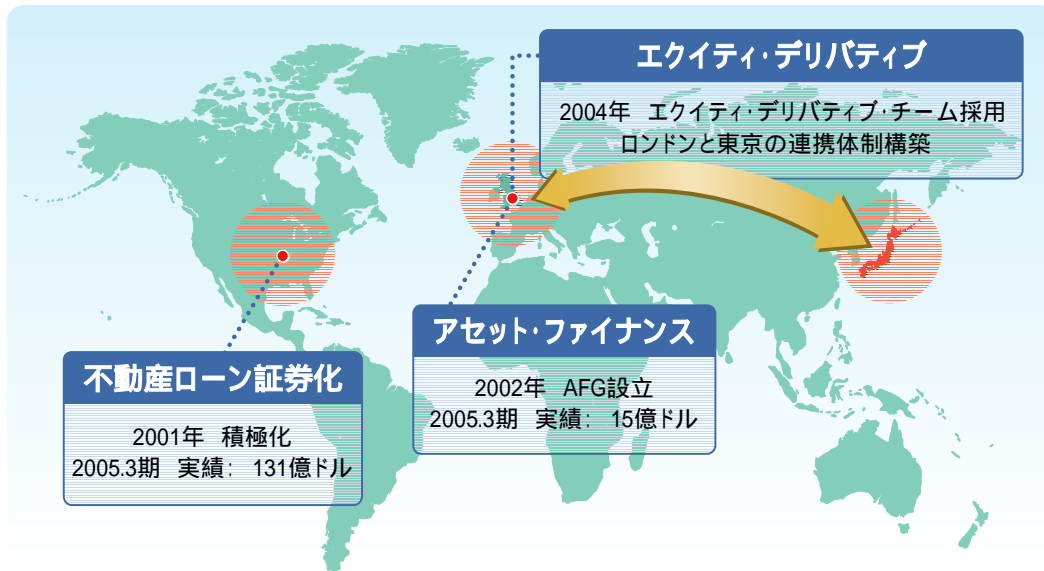
19

日本の不動産市場は米国の約3分の1の規模ですが、日本のREIT市場は米国に比較するとまだまだ小さく、不動産の証券化市場は今後更に拡大すると想定されます。当社では4月にアセット・ファイナンス専任の執行役をおき、この分野でのビジネス拡大を加速化しています。

エクイティは当社が強い競争力を持つ分野ですが、メザニンに関しても、昨年設立した日本初のメザニンファンドを、5月に300億円へ増資しました。また、CMBSのソーシングを強化するために、ノン・リコースローンを提供できる仕組みも整備しました。尚、難易度の高い不動産開発案件や今後拡大が予想されるPFIにおいて、ファイナンシャル・アドバイザーとしての実績を積み重ねています。

3. 事業ポートフォリオの拡大

グローバル・マーケッツ部門 - 海外ビジネス



20

海外では、ここ数年来、アセット・ファイナンスとエクイティ・デリバティブの2分野に注力して、ビジネスを強化してきました。米国では、2001年以降不動産ローンの証券化ビジネスを積極化し、昨年度は約131億ドルのCMBS・RMBSを組成しました。2002年にロンドンで新設したアセット・ファイナンス・グループは主に企業の買収や非公開化のニーズに対応して様々なクラスのローンを組成・販売するビジネスを欧州域内で展開していますが、昨年度は約15億ドルの組成実績をあげています。昨年、欧州でエクイティ・デリバティブ・ビジネスを立ち上げましたが、今期から本格的に現地でのビジネスを開始します。今後、欧州で先行するデリバティブの技術を日本に持ち込み、新商品の開発などを通じ、国内投資家の皆様の様々なニーズに的確に対応することが出来るものと期待しています。

I 業績レビュー**II** 経営目標と経営方針**III** ビジネス戦略

各部門の注力するテーマ
顧客基盤/運用資産の拡大
国内営業部門
アセット・マネジメント部門
事業ポートフォリオの拡大
グローバル・マーケット部門

高付加価値ソリューション・ビジネスの強化
グローバル・インベストメント・バンキング部門
グローバル・マーチャント・バンキング部門

IV 最後に

4. 高付加価値ソリューション・ビジネスの強化 グローバル・インベストメント・バンキング部門 - ソリューションのカスタマイズ化

エクイティ・ファイナンス

2004年 日本株式・株式関連ランキング

順位	ブックランナー	取引金額 (百万USD)	案件数
1	NOMURA	16,026	161
2	大和証券SMBC	11,642	119
3	日興シティグループ	8,996	73
4	UBS	4,849	10
5	みずほフィナンシャル・グループ	3,275	47
	マーケット合計	60,502	586

M&A

2004年 日本企業が関わるアドバイザー・ランキング (公表案件)

順位	アドバイザー	取引金額 (百万USD)	案件数
1	NOMURA	19,364	129
2	大和証券SMBC	15,755	96
3	ゴールドマン・サックス	12,993	23
4	日興シティグループ	11,235	28
5	リーマン・ブラザーズ	10,195	18
	マーケット合計	87,309	2,387

2004年 MPO/HPO型案件ランキング

順位	割当先	取引金額 (10億円)	案件数	シェア (金額ベース)
1	NOMURA	333	24件	58.0%
2	JPモルガン	126	1件	21.9%
3	大和証券SMBC	49	12件	8.5%
4	UBS	20	1件	3.5%
5	メリルリンチ	13	7件	2.2%
	マーケット合計	575	51件	100.0%

(出所) 日本株式・株式関連ランキングおよびアドバイザー・ランキングはトムソンフィナンシャル、MPO/HPO型案件ランキングは野村、MPO/HPOの割当先はグループ会社を含む。

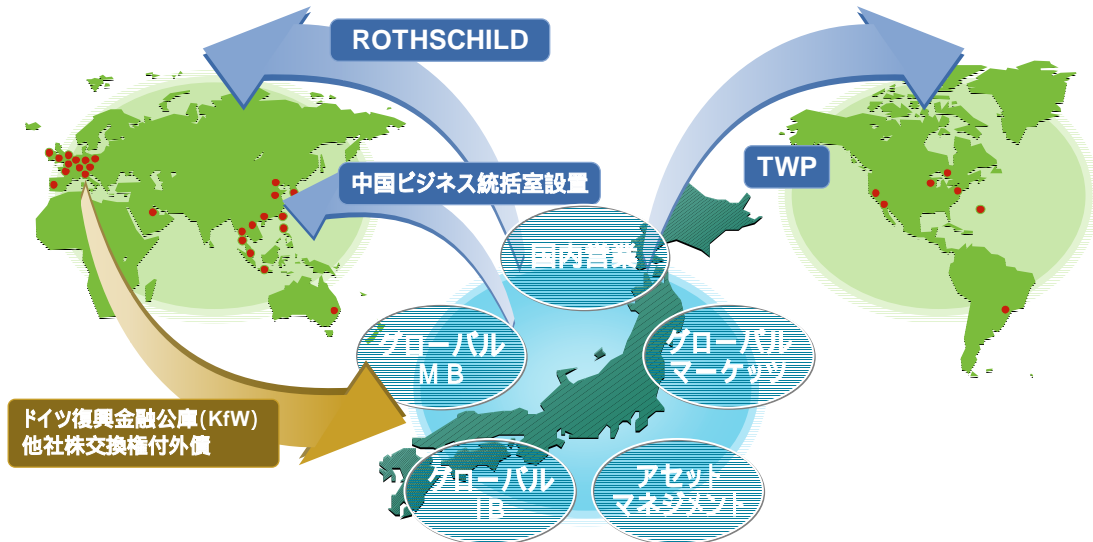
22

まずはグローバル・インベストメント・バンキング部門です。このスライドは、株式引受とM&Aアドバイザーのリーグテーブルですが、当社は強固な国内外の顧客基盤を活かし、高い競争力を維持しています。また、当社は、2003年12月に開発したMPOなどのキャピタルを活用したソリューション・ビジネスに注力し、高いマーケット・シェアを獲得しています。

企業のニーズが複雑・多様化する中、当社ではお客様の個々のニーズを的確に把握し、それに合致したソリューションをタイムリーに提供できる組織体制の整備を現在進めています。

4. 高付加価値ソリューション・ビジネスの強化

グローバル・インベストメント・バンキング部門 - クロスボーダー機能



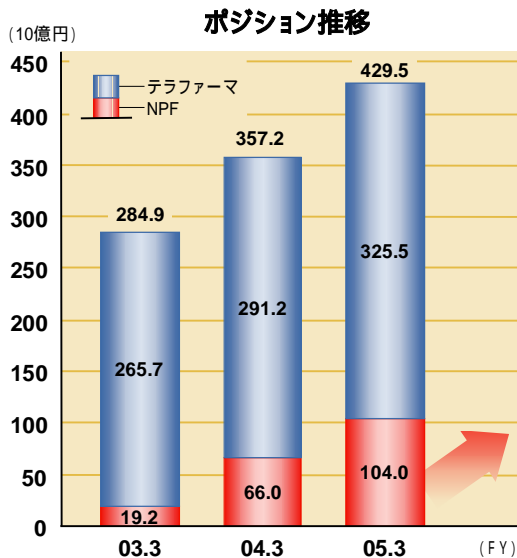
23

今年1月当社は、ドイツ政府が民営化を進めるドイツポスト株式の流動化ニーズとKfWの低利ファンディングニーズをうまくマッチングさせ、国内個人投資家を対象とした他社株交換外債という日本初のスキームで、約11億ユーロの大型ファイナンスを実現しました。発行体と投資家双方のニーズをグループ内で共有し、シームレスな対応を通じて案件化できることは当社の大きな強みですが、今後増加が予想される、クロスボーダー・ビジネスでの競争力を高めるためには、海外企業のカバレッジを更に強化し、国内外のシームレスな連携を促進することが重要になります。

今年2月には、日欧間のM&A機能の補強策として、ロスチャイルドとの提携を行い、また、中国市場への地域としての取り組み強化のため、中国ビジネス統括室を設置しました。海外企業とのアクセス能力を高め、クロスボーダー機能を拡充するため、今後とも提携を含め柔軟に対応していきたいと考えています。

4. 高付加価値ソリューション・ビジネスの強化

グローバル・マーチャント・バンキング部門 - ポートフォリオの構築



1 NPFを中心とした ポートフォリオ構築

- 投資残2,500～3,000億円

(注) NPF、NR&A、欧州PEG・NPVの合計。
テラファーマ除く。

2 NPFの目標とする 投資収益率と投資期間

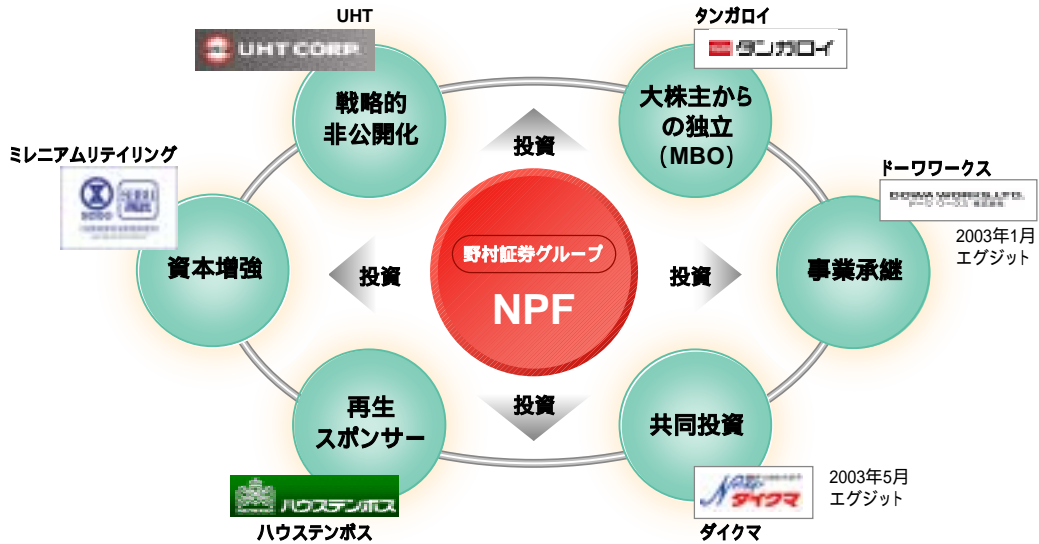
- IRR 20%以上
- 想定投資期間 3～5年

24

次にグローバル・マーチャント・バンキング部門です。同部門は顧客企業が抱える様々な問題に対し、当社の資本を使って高付加価値ソリューションを提供しています。今年3月時点の欧州のテラファーマと国内NPFのポジション合計は4,000億円強です。欧州についてはテラ・ファーマ・キャピタル・パートナーズが収益の極大化をにらみながら、当該ポジションのExitにむけた準備を進めています。

一方、国内NPFの投資残高は順調に積み上がっていますが、今後3・4年かけ、NPFを中心として投資残2,500億円から3,000億円程度の投資ポートフォリオの構築を目指し、同部門が安定的に利益貢献できる体制を整備していきたいと考えています。先般、ミサワホームホールディングス社に対しトヨタ自動車、あいおい損害保険と共同出資について合意しましたが、今後、このような形も含め投資手法を多様化し、投資機会の拡大を図っていきます。

4. 高付加価値ソリューション・ビジネスの強化
 グローバル・マーチャント・バンキング部門 - ビジネス・モデル



このスライドはNPFのビジネスモデルを示しています。これまでNPFは様々な状況においてソリューションとキャピタルの提供を行ってきました。グローバル・マーチャント・バンキング部門の最大の強みは、当社グループが有する幅広い顧客基盤と様々なサービス機能ですが、今後とも他部門との協働を密にしてビジネスの拡大に繋げていきたいと思ひます。

I 業績レビュー

II 経営目標と経営方針

III ビジネス戦略

IV 最後に

IV 最後に

**証券業をより広く捉え
あらゆる投資に関する最高のサービスを
提供する会社を目指す**

27

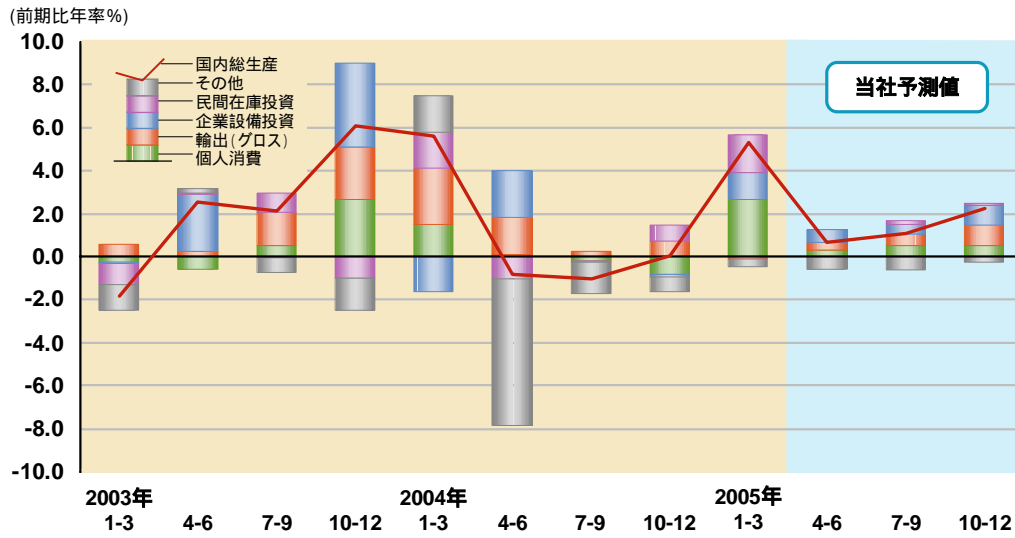
ここまで、ビジネス戦略について具体的に説明させて頂きましたが、今後、当社にとっての事業領域を大きく捉えながらビジネスを拡大し、10%から15%のROEの達成を目指します。

私はこの一年を野村の伝統の強みを再認識し、「証券業をより広く捉え、あらゆる投資に関する最高のサービスを提供する会社」へと脱皮する年にしたいと考えております。

参考資料

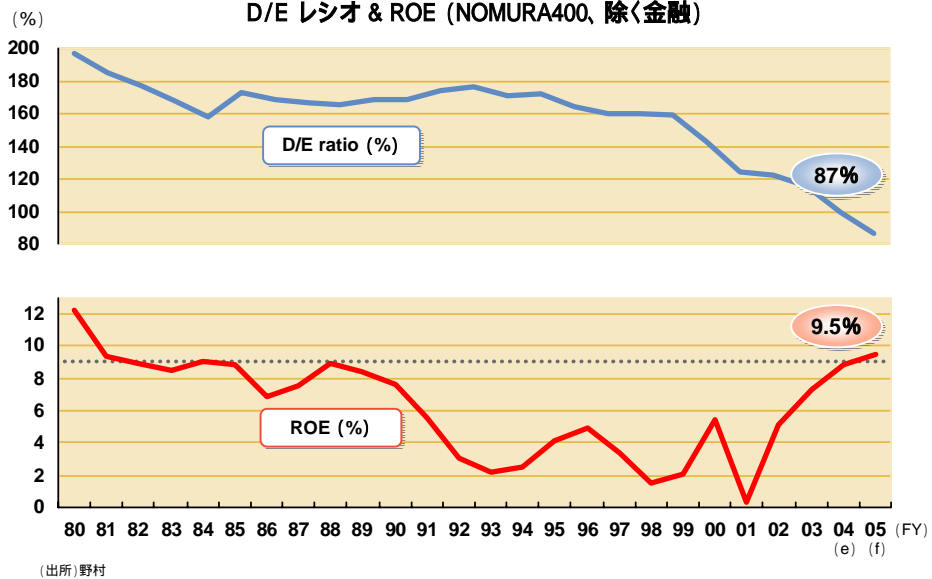
- 実質GDPブレイクダウン(日本) (p29)
- D/EレシオとROE(Nomura400、除く金融) (p30)
- フリー・キャッシュ・フロー(Nomura400、除く金融) (p31)
- 日米個人金融資産比較 (p32)
- M&A件数推移 (p33)
- 資産価格推移 (p34)
- 個人税制改正 (p35)

実質GDPブレイクダウン(日本)

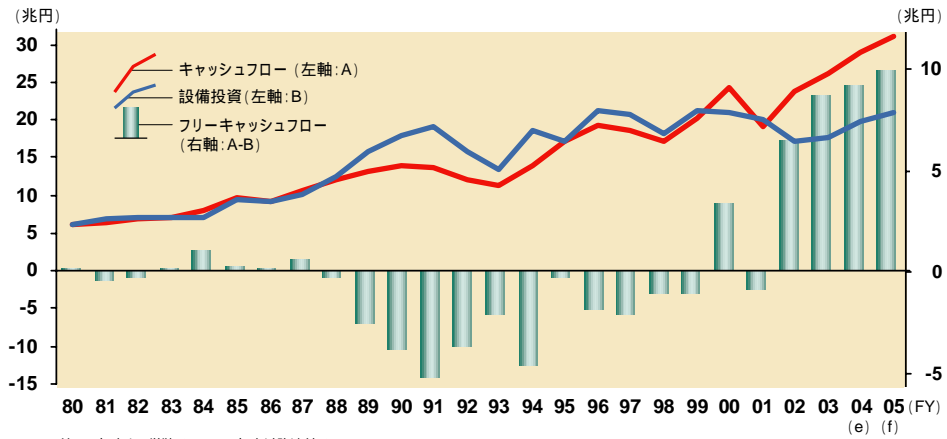


(注)2005年1 - 3期以前のGDP数値は2005年5月17日時点の公表値。
 2005年4-6月期以降は3月時点での当社予測値。
 (出所)内閣府資料より野村証券金融経済研究所作成

D/E レシオ & ROE (NOMURA400, 除く金融)



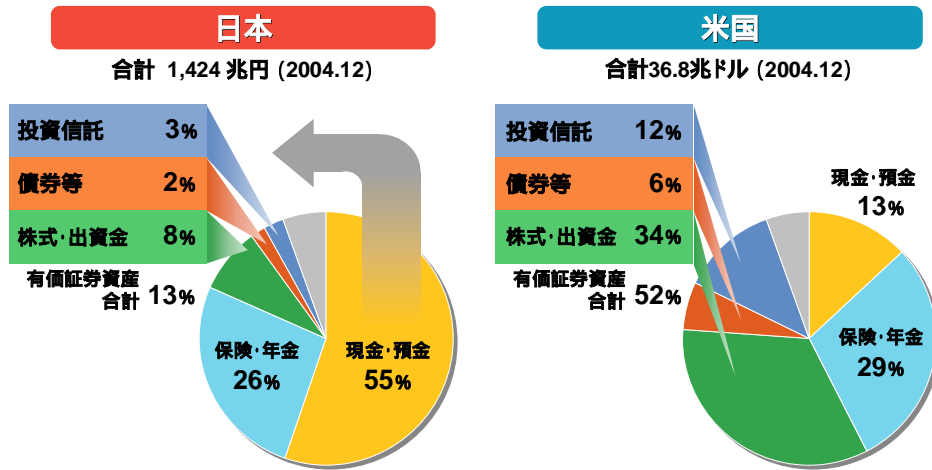
フリーキャッシュフロー (NOMURA400、除く金融)



(注) 84年度まで単独ベース、85年度以降連結ベース。
 キャッシュフロー = 税引利益+減価償却費
 設備投資 = 有形固定資産の増分+減価償却費(99年度まで)
 = 会社発表ベース(00-01年度)
 = 日経会社情報ベース(02-03年度)
 = 野村予想ベース(04-05年度)

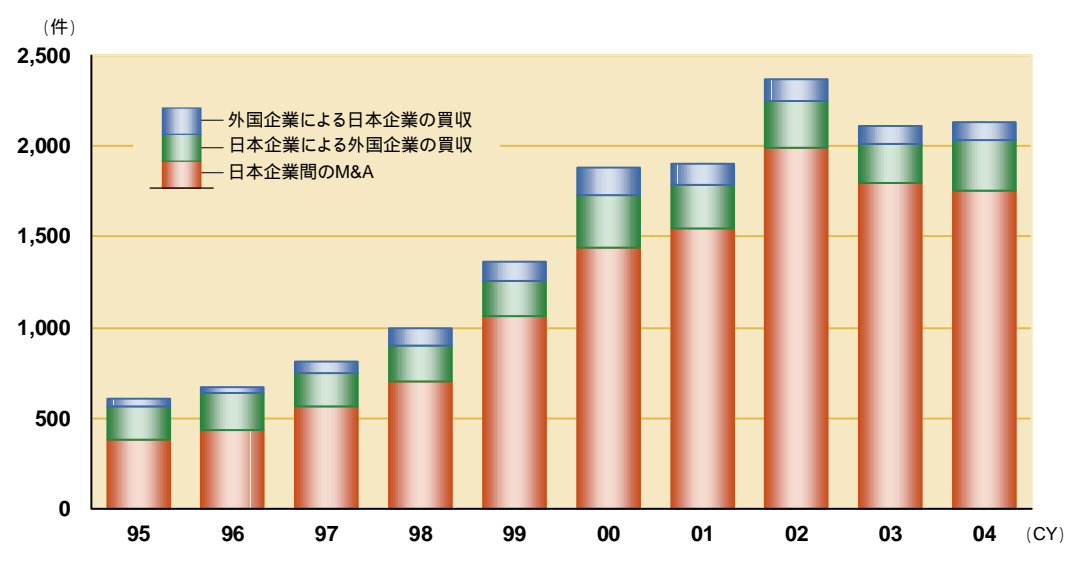
(出所)野村

日米個人金融資産比較



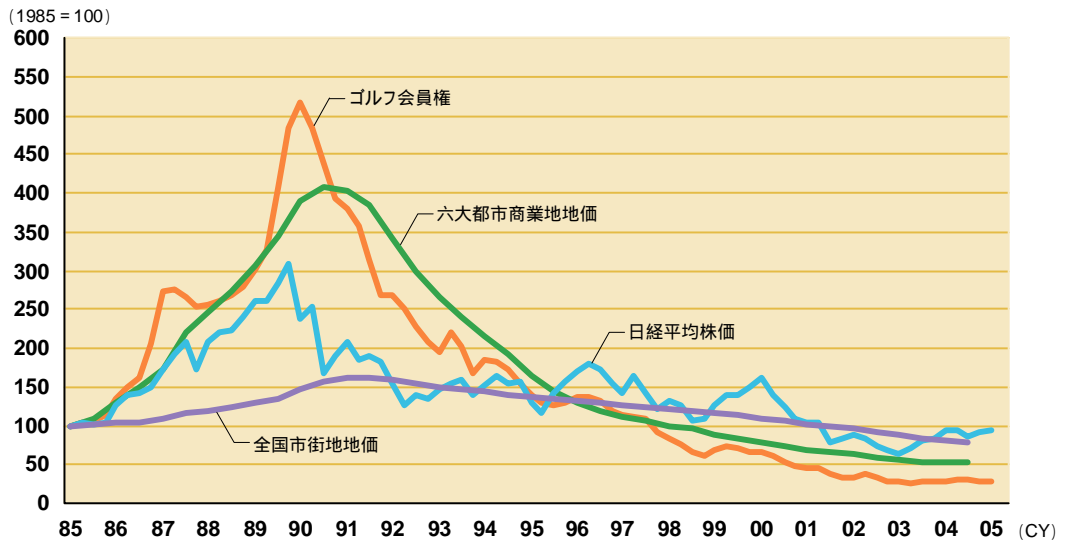
(出所) 日本銀行「資金循環勘定」、FRB "Flow of funds accounts of the United States"

M & A件数推移



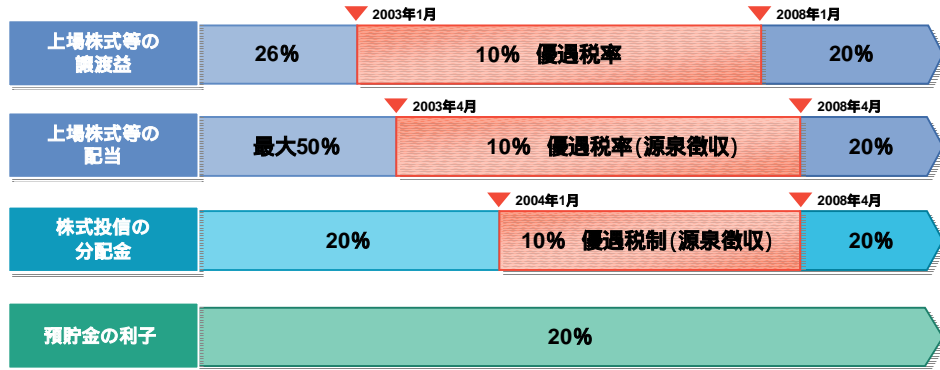
(出所) 各種新聞、雑誌などより野村作成

資産価格推移



(出所) 日経平均、ゴルフ会員権: 日本経済新聞
 六大都市商業地価、全国市街地地価: 財団法人日本不動産研究所

個人税制改正



上場株式等の売買益 : 2003年1月から2007年12月まで、年間通算益に対する税率が10%に軽減。年間通算損については申告により3年間繰越可能。
 上場株式等の配当金 : 2003年4月から2008年3月まで、配当金額にかかわらず源泉徴収税率が10%となり、申告が不要(発行済株式数の5%以上を保有する大株主を除く)。2008年4月以降は、源泉徴収率は20%となるが、引き続き申告は不要。
 公募株式投資信託の分配金 : 2004年1月から2008年3月まで、分配金額にかかわらず源泉徴収税率が10%となり、申告が不要。譲渡損益については、2004年1月以降、他の株式等の譲渡損益との通算が可能。