

NOMURA

野村グループ 上半期の戦略について

平成18年3月31日

野村ホールディングス株式会社

古賀執行役社長兼CEO 発言要旨

■ グループ運営体制の見直し

- 「野村証券グループ」から「野村グループ」へ
 - 証券以外の分野へビジネスの幅を拡げ、業容を拡大
- 野村ホールディングスをグループ経営主体として実体化
- 「部門CEO」の任命

■ 目指す方向性とその取組み

「野村流のモデル」でより積極的な攻めの経営に徹する

- 新規ビジネスの創出
 - 証券業をコアとしてきた従来の発想とは別の発想によるビジネスの推進
- 海外ビジネス戦略の改革
 - アジア・欧州・米国、それぞれの地域に応じたビジネス戦略
- 人事改革

渡部国内営業部門CEO 発言要旨

■ 中期目標

- 2009年度までに、預かり資産100兆円、顧客数500万口座

■ 具体的な施策

■ インフラの整備

- コールサービスセンター
- 野村ホームトレード・・・既発債券・外国投信・信用取引の取扱いを開始

■ 対面サービスの強化

- 野村SMA・・・4月から一般営業店でのサービス提供開始
- 店舗展開

■ 投資サービス本部の設置

- 商品・サービスラインナップの充実
- 営業店サポート体制の強化

揚村GM部門CEO 発言要旨

■ 来期に取り組むべきテーマ

■ 利便性の向上

- 交換社債のセカンダリー市場におけるマーケットメイク・システムを開発

■ タイムリーな商品提供

- 商品のリスク対象範囲を拡大
- リスク管理とトレーディング能力の向上によるユニークな商品の開発

■ ソーシングの強化

- 地域との強固なリレーションシップの活用
- 不動産案件やローン案件の積極的取り組み

柳谷GIB部門CEO 発言要旨

■ 目指す方向性

- 「グローバルに展開するアジア最強の投資銀行」の地位の早期確立

■ 国内戦略

- 独立系ならではのメリットを發揮
- IPOビジネスへの取組みの強化
- 買収ファイナンスへの取組みの拡大による複合化案件の獲得

■ 海外戦略

- アジア・・・重点地域(中国、インド、韓国、シンガポール、台湾)の強化
- 欧州・・・重点セクター()の強化(セクターヘッドの採用、コード社買収等)
ヘルスケア、TMT(テレコム・メディア・テクノロジー)、自動車、金融、公共・エネルギー
- 米州・・・米国内で進展する中規模金融機関の再編を捉えるべく、金融チームを採用

柴田AM部門CEO 発言要旨

■ 来期に取り組むべきテーマ

■ 市場拡大への対応

- 商品の品揃えを拡大
- 新しいトレンドや現場の知恵の積極的な採り入れ
 - － 地域インデックス・ファンドなど

■ 攻めのダイナミズムとモメンタムによる成長と拡大へ

- 運用調査部門とマーケティングを強化

■ 成長への先行投資

- 運用力の強化
 - － 3ファンドがモーニング・スター社主催の「2005年ファンド・オブ・ザ・イヤー」を受賞

- ホールセラー機能の強化

■ 販売網の横への展開

- 日本郵政公社、メガバンク、地銀への商品提供の拡大

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、2006年3月31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。