

NOMURA



自らの羅針盤を手に、新たな挑戦への舵を切る

アニュアルレポート

2007

2007年3月期

野村ホールディングス株式会社

プロフィール

野村グループは、持株会社である野村ホールディングスと国内外の子会社で構成される金融サービスグループです。私たちは、「グローバルな競争力を備えた日本ならびにアジアの金融サービスグループ」として確固たる地位を築き、中長期的にROE10～15 %を達成することを経営目標としています。これに向けて、各部門が強みを活かし、シナジー効果を発揮しながら、圧倒的な顧客基盤の構築と強固な収益基盤の確立に努めています。

風濤を乗越え、大海へ

私たちは80余年に及ぶ歴史の中で、「今ある常識を新しい発想で打ち破る」という伝統を脈々と受け継いできました。野村グループは、証券業の枠を超えてビジネス領域を拡大し、より成長性の高い分野に挑み、大きな飛躍を遂げたいと考えています。ビジネス環境が激しく変化する中、私たちは不変のチャレンジ精神を原動力として、ビジネス機会を俊敏かつ的確にとらえ、“野村”の次なる時代を築いてまいります。



雪村周継「風濤図」

（重要文化財、野村美術館所蔵）

強風と荒波の中を大洋に向かって敢然と進む帆掛け船を描いた絵。創業者二代野村徳七が非常に好んだとされ、創業の精神の1つである「敢然として我等は我等の信ずる道に向かって鋭意慕進すべきである」を象徴しているとされています。

漕ぎ出づ

目 次

財務ハイライト(米国会計基準連結)	2
株主の皆様およびお客様へ	4
金融ビッグバンから10年	10
TOPICS	14
ビジネス概要	16
国内営業部門	18
グローバル・マーケット部門	22
グローバル・インベストメント・バンキング部門	26
グローバル・マーチャント・バンキング部門	30
アセット・マネジメント部門	34
グローバル・リサーチ	38
コーポレート・ガバナンスおよび内部統制システム	40
CSRへの取り組み	48
過去6年間の要約財務データ(米国会計基準連結)	50
主な子会社・関連会社／野村証券国内本・支店一覧	52
コーポレート・データ	54

このアニュアルレポートに掲載されている情報は、野村ホールディングスのホームページでもご覧になれます。紙面の都合上、掲載できなかった情報に関しては、**WEB** マークを掲載しています。また、「CSRレポート」に関連情報が掲載されている場合は **CSR** マークを記載しています。

IRページ

<http://www.nomuraholdings.com/jp/investor/>

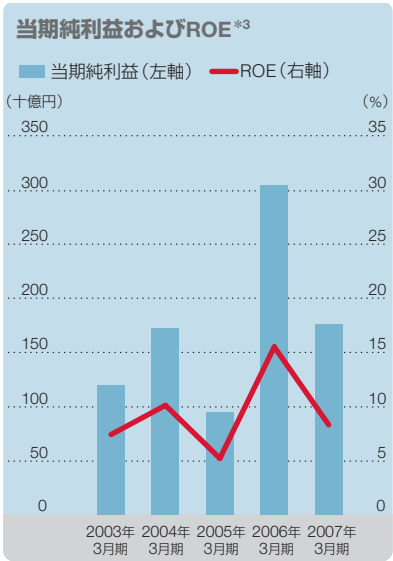
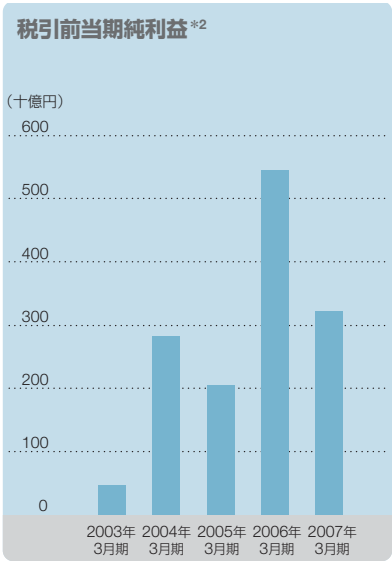
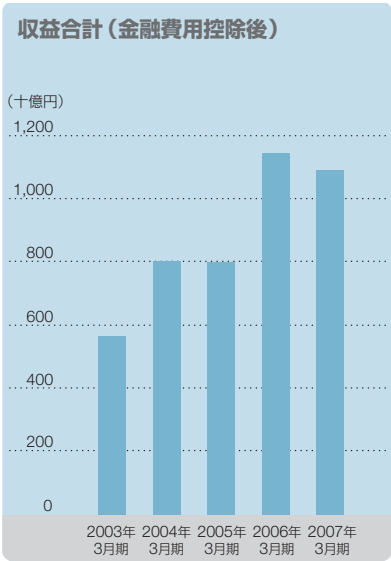
将来見通しに関する注意事項

このアニュアルレポートには、野村グループの将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれています。これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定に基づく見込みです。また、市場動向、経済情勢、金融業界における競争激化、法規制や税制などに関わるリスクや不確実性を含んでいます。それゆえ実際の業績は当社の見込みと異なる可能性のあることをご承知おき下さい。

財務ハイライト(米国会計基準連結)

注記: この財務ハイライトは、あくまで利便性を目的としており、様式20-Fと併せてお読みいただくようお願いします。

	単位: 百万円				単位: 百万米ドル ^{*1}	
	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2007年3月期
経営成績:						
収益合計	807,651	1,045,936	1,126,237	1,792,840	2,049,101	\$ 17,430
収益合計(金融費用控除後)	566,274	803,103	799,190	1,145,650	1,091,101	\$ 9,281
税引前当期純利益 ^{*2}	47,409	282,676	204,835	545,013	321,758	\$ 2,737
当期純利益	119,913	172,329	94,732	304,328	175,828	\$ 1,496
財政状態(期末):						
総資産	21,169,446	29,752,966	34,488,853	35,026,035	35,873,374	\$305,149
純資産	1,642,328	1,785,688	1,868,429	2,063,327	2,185,919	\$ 18,594
自己資本当期純利益率(ROE) ^{*3}	7.4%	10.1%	5.2%	15.5%	8.3%	



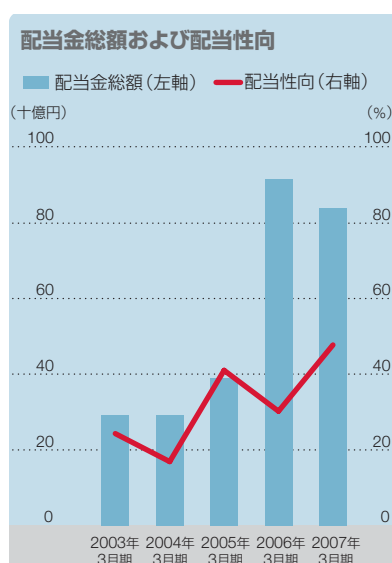
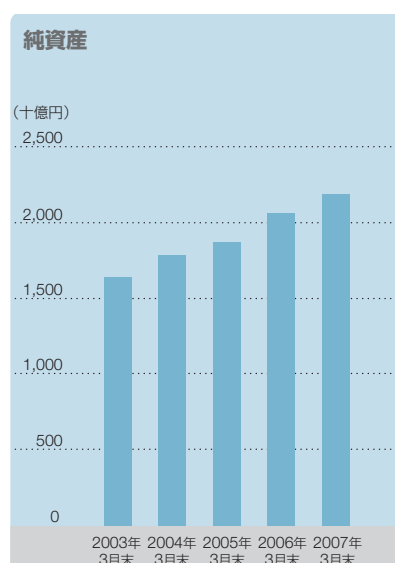
	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2007年3月期
					単位:円	単位:米ドル ^{*1}
1株当たり情報:						
1株当たり利益—基本 ^{*4}	61.26	88.82	48.80	159.02	92.25	\$0.78
1株当たり純資産 ^{*5}	846.40	919.67	962.48	1,083.19	1,146.23	\$9.75
1株当たり現金配当 ^{*5}	15.00	15.00	20.00	48.00	44.00	\$0.38

^{*1} ニューヨーク連邦銀行が関税目的のために公認するニューヨーク市における正午現在の電信買相場を用い、2007年3月末日の為替相場117.56円=1USドル(米ドル)により換算しています。
^{*2} 2006年3月期は、継続事業および非継続事業の合計です。
^{*3} 当期純利益を前期末純資産と当期末純資産の平均で除して算出しています。
^{*4} 期中加重平均発行済株式数(当社が保有する自己株式を除く)に基づき算出しています。
^{*5} 期末発行済株式数(当社が保有する自己株式を除く)に基づき算出しています。

参考情報

	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2007年3月期
					単位:百万円	単位:百万米ドル ^{*1}
配当:						
配当金総額	29,116	29,137	38,845	91,487	83,939	\$ 714
配当性向	24.3%	16.9%	41.0%	30.2%	47.7%	

	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2007年3月期
					単位:円	単位:米ドル ^{*1}
株式情報:						
株価(東京証券取引所)(各3月末)	1,235	1,895	1,500	2,625	2,455	\$20.88



株主の皆様およびお客様へ

挑戦者として
新たなスタートを

野村グループは、その知恵と資本を有効に活用し、証券業の枠にとらわれないビジネス領域の拡大にたゆまず挑戦していきます。
新たな挑戦を通じて『利益』と『配当』の2つの成長を目指します。

■ 2007年3月期を振り返って

当期(2007年3月期)の収益合計(金融費用控除後)は、前期比4.8%減少の1兆911億円となりました。将来を見据えた先行投資による費用増加などにより、税引前当期純利益は3,218億円と前期比41.0%減少しました。この結果、当期純利益は同42.2%減少の1,758億円となり、ROE(自己資本当期純利益率)は、8.3%となりました。

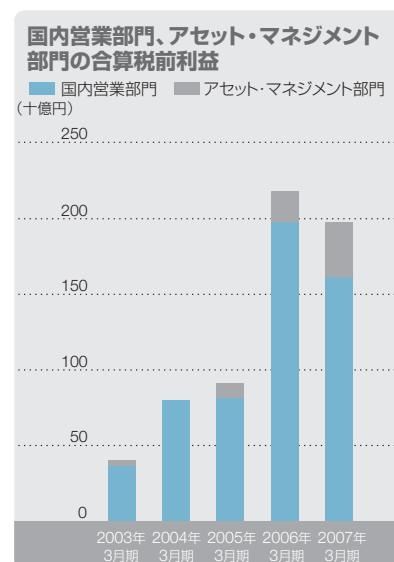
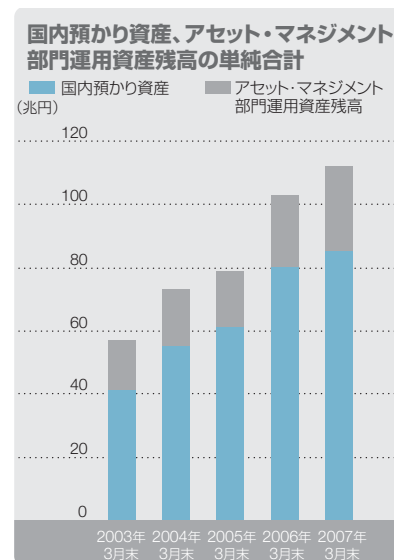
当期は、国内顧客基盤の強化と収益機会の拡大、新規ビジネスへの取組みで大きく前進した手ごたえを感じています。

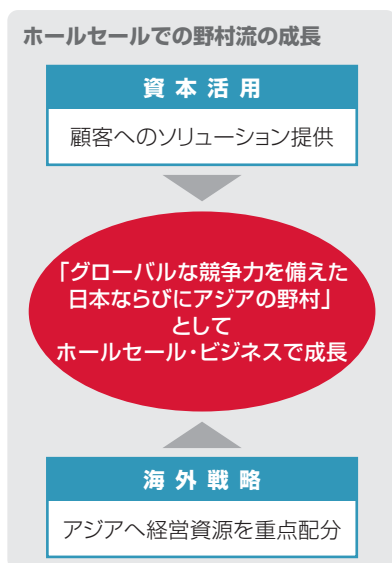
国内の個人金融資産における「貯蓄から投資へ」の流れが進展する中、国内営業部門ではお客様との接点の拡大と相談機能の充実に力を注ぎ、当期末の当社の国内預かり資産は2003年3月末の2倍以上の85.2兆円に達しました。また、アセット・マネジメント部門では、投資信託市場が大幅に拡大する好機をとらえ、お客様の資産運用ニーズの多様化に対応する商品ラインナップの充実と販売チャネルの積極的な拡充を図った結果、3期連続の増収増益を果たし、運用資産も過去最高の27兆円となりました。

ホールセールでは、日本企業がM&Aや設備投資など「攻め」の経営を本格化させたことなどを背景として、当期の国内全体におけるエクイティ・ファイナンスは総額570億米ドルまで伸びました。こうした中、グローバル・インベストメント・バンキング部門は多くの大型案件で主幹事を務め、2006年度の日本株式・株式関連リーグ・テーブルで6年連続の首位を獲得しました。

(出所)トムソンファイナンシャル

一方で、当期のROEが経営目標である10～15%に達しなかったことで、今後克服すべき課題も明確になったと考えています。海外ビジネスを含めたホールセールビジネスの改革が課題であり、来期はここに注力します。





■ ホールセール・ビジネスで資本の有効活用を

今日、企業が求めるファイナンス・ニーズに対し、野村の資本を活用することで最適なソリューションを提供できる機会が増えています。代表的な例としては、機動的な資金調達ニーズに対応するMPO (Multiple Private Offering) や、その応用であるHPO (Hybrid Private Offering)、顧客企業の事業再編・活性化に貢献するMBO (経営陣による自社買収) やMEBO (経営陣と従業員による自社買収) などがあります。

このような環境の中、野村の資本をお客様の問題解決のために使用することで、ビジネスの領域を広げ収益を拡大していきたいと考えています。

■ アジアの野村グループへ

もう1つのテーマは海外ビジネスの改革です。長きにわたって築きあげた顧客基盤をもつアジアに、人・資本といった経営資源を重点配分することで、「グローバルな競争力を備えた日本ならびにアジアの金融サービスグループ」としての野村を確立していきます。

アジアでは、インフォシステクノロジーズ(インド)など現地の有力企業のエクイティ・ファイナンスを手掛ける一方、アジア好配当株投信や中国QFII投資枠を活用した投資信託販売など、日本のリテール・マーケットへの投資機会の提供という形でも大きな実績を残しています。

また、このような日本の顧客基盤という強みを活かしたビジネスに加え、多様化するアジアの顧客ニーズに対するソリューション提供を進めています。昨年出資した台湾の台新との協業やベトナム国営資本投資会社(SCIC)との業務協力に加え、2007年5月のアジア マーチャント・バンキングの設立など、今後もアジアでのソリューション提供において、野村はスピード感をもって競争優位を築いていきます。

アジアへの取組み	
国内営業部門	野村のグループ力を活かし、国内投資家に成長著しいアジアへの投資機会を提供
グローバル・マーケティング部門	アジア アセット・ファイナンスを設立し、アジアでのビジネス拡大に向け基盤を強化(P.25参照)
グローバル・インベストメント・バンキング部門	「グローバルに展開するアジア最強の投資銀行」としての地位の確立(P.28~29参照)
グローバル・マーチャント・バンキング部門	アジア マーチャント・バンキングを設立し、高成長の続くアジア諸国においてリスクキャピタルを提供(P.33参照)
アセット・マネジメント部門	アジア域内で提携を含む販売力強化と運用力強化(P.36参照)

■ あらゆる投資のプロを目指して

投資関連ビジネスの市場はますます広がり、金融業界の競争はさらに厳しくなることが想定されます。私たちは「あらゆる投資に関して最高のサービスを提供する金融サービスグループ」として、常に進化を模索していますが、これまでも様々な戦略を実行してきました。例えば、2000年には事業会社のニーズに応えるべく、日本国内での本格的なプライベート・エクイティ投資を開始し、2004年には国内外の投資家の運用ニーズ多様化に対応して、エクイティ・デリバティブのビジネスを開始しました。一方、証券仲介業や投資信託販売でも国内の銀行や日本郵政公社、アジアの金融機関等との提携を進め、それぞれが着々と実を結びつつあります。

野村グループは80年余りにわたり、投資に関する付加価値の高いサービスの提供を中心として成長してきました。そして、これからもお客様のニーズに合致したあらゆる投資関連ビジネスを創造していきたいと考えています。

こうした志を抱き野村グループ全体のさらなる飛躍を期して、今後も戦略的な投資を行い、新たな挑戦を続けていきます。

——国内で多彩な戦略を展開

野村證券では、SMA（セパレートリー・マネージド・アカウント）サービスの窓口を全国に広げ、ファンドラップの取り扱いを開始するなど新商品・サービスの充実を図っています。これに加え、ファイナンシャル・アドバイザーなど人的体制の規模・質の向上などの多面的な取組みによって顧客ニーズへの対応力を強化しています。また、顧客数の拡大に備え、地域ごとの特性に合わせた様々な店舗を新設、コールセンターの拡充やITへの投資を行っています。

開業14年目となった野村信託銀行では、有価証券に強い野村グループの特色を差別化や競争力につなげ、当期末時点で約25兆円の受託財産をお預かりするまでに成長しました。加えて当期は、野村證券が野村信託銀行の代理店業務を開始し、お客様の利便性を高める取組みを行っています。

さらに、2006年5月にはネット専門のジョインベスト証券の営業を開始しました。野村證券の「野村ホームトレード」や野村信託銀行の「野村ホームバンキング」に加えて、野村グループにとって新たな顧客層に対するアクセスを確保するとともに、インターネットを通じた新たなビジネス領域の開拓に向け、こ



れからもお客様のニーズの把握・対応に努めていきます。

また、日本でも本格的なM&Aの時代を迎える中、迅速な資金調達のニーズに応えるローンビジネスでの競争力強化に向けて、期初に野村キャピタル・インベストメントの機能を増強しました。さらに、事業再編を図ったツバキ・ナカシマやサンスターのMEBO案件、業界再編を目指した王子製紙のTOB（公開買付）案件などでこの機能を活かすなど、個々のお客様の戦略に合ったソリューションを提供してきました。

——さらなる成長へと外部資源を活用

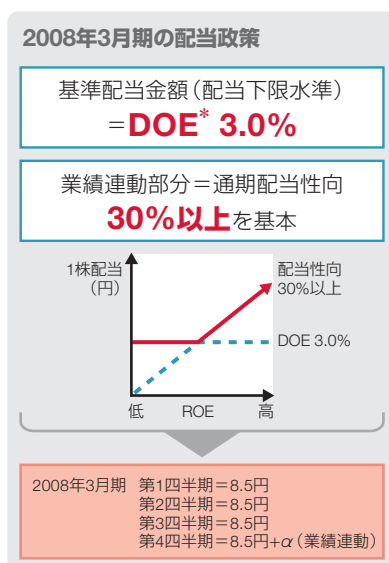
資本活用については、当社は2つの転換を進めています。ひとつは、前述の対顧客ビジネスの拡大のために、グローバルなリスク管理能力を駆使しながら徹底的に資本を活用することであり、もうひとつはインスティネット社を買収したように「自前にこだわらず、外部との提携・買収を通じて成長を加速させること」です。インスティネット社には世界的な最良執行を指向する流れの中で大きなビジネスチャンスが広がっているとともに、古くから「調査の野村」として高い評価をいただいていた野村のリーサー情報提供能力に、高度な執行テクノロジーを追加することで、さらなる競争力の強化につながると考えています。

また、日本やアジア諸国でもヘッジファンドを中心とするオルタナティブ投資市場への投資家の関心が高まっておりますが、当期は米国の運用会社でプライベート・エクイティ・ファンドやヘッジファンドなどオルタナティブ投資を専門に扱うフォートレス・インベストメント・グループに出資し、事業提携に向けた取組みをスタートしました。この他にも、ヘッジ・ファンド・リサーチ・グループとの提携を発表しており、これらを通じてオルタナティブ投資市場における野村グループのプレゼンスを高めていきたいと考えています。

■ 利益と配当の“2つの成長”に挑戦

株主の皆様には「利益と配当の2つの成長」を享受していただきたいと考えています。

2008年3月期の基準配当金額は当期の32円に対して、2円増加の34円といたしました。基準配当金額に業績連動部分を加え、配当性向が30%以上となるように利益還元を行ってまいります。また、基準配当金額は中長期的に増加させていくことを目指していきます。



* DOE＝株主資本配当率



執行役副社長 戸田 博史

業務執行責任者(COO)
海外ビジネス統括責任者
(取締役兼務)
(代表執行役)

執行役副社長 稲野 和利

共同業務執行責任者(Co-COO)
グループ・コンプライアンス統括責任者
(取締役兼務)
(代表執行役)

執行役社長 古賀 信行

最高経営責任者(CEO)
(取締役兼務)
(代表執行役)

私は、野村グループが成長し企業価値を向上させていくための原点は「常識を打破していくこと」にほかならないと確信しています。金融ビッグバンからの10年で、金融機関の収益構造のみならず、社会全体の構造や価値観も大きく変わりました。少子化の進展やアジア諸国の台頭など、なおも変化は続くと考えられます。

2007年3月、野村グループはミッション・ステートメント*を制定し、現在の環境下においての野村の使命として特に重視している点を具体的に、社内外に明示しました。変化の中で新たな金融機関像が求められており、過去の常識にとらわれず自らを変革する強い意志を持つことで、株主や社会にとってより大きな価値を創出すべく全力を尽くします。

皆様には倍旧のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

*ミッション・ステートメントに関しては、P.45を参照下さい。

2007年7月

古賀 信行

執行役社長 兼 CEO

古賀 信行

野村證券

1925~

NOMURA HOLDINGS, INC.

野村ホールディングス
NYSE上場



2001~

持株会社体制へ

金融ビッグバンから10年

私たちは、あらゆる投資に関する最高のサービスを提供する金融サービスグループとして、ビジネスの幅を広げています。

金融市場の活性化を目指して始まった「日本版 金融ビッグバン」から約10年。

金融分野での規制緩和の進展やM&Aをはじめとした企業行動の変化の中、私たちは旧来の証券業にとらわれることなく、各種の改革に対応した新商品や新サービスを次々と提供してきました。

投資型年金保険



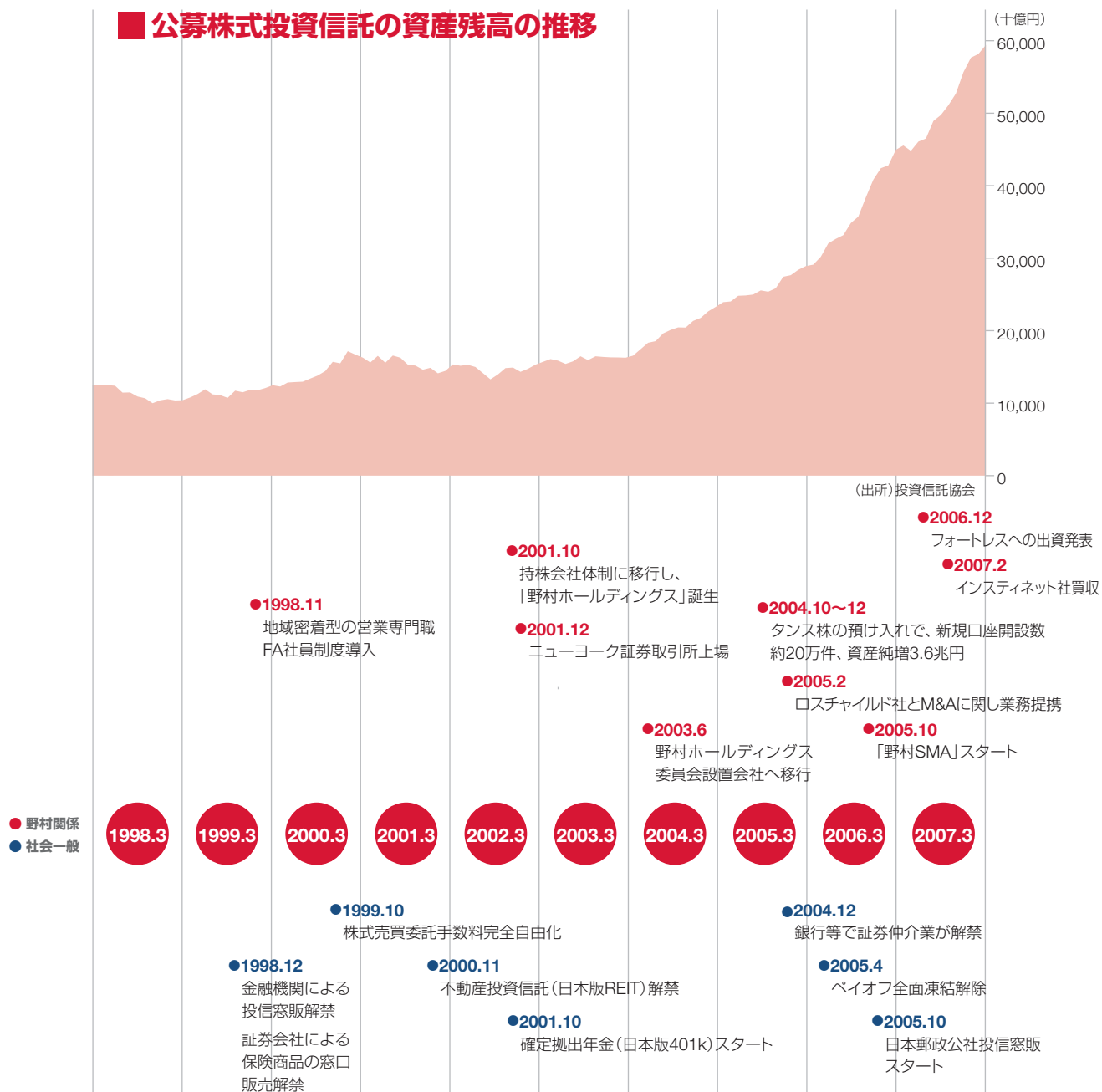
定額年金保険

年金保険販売へ

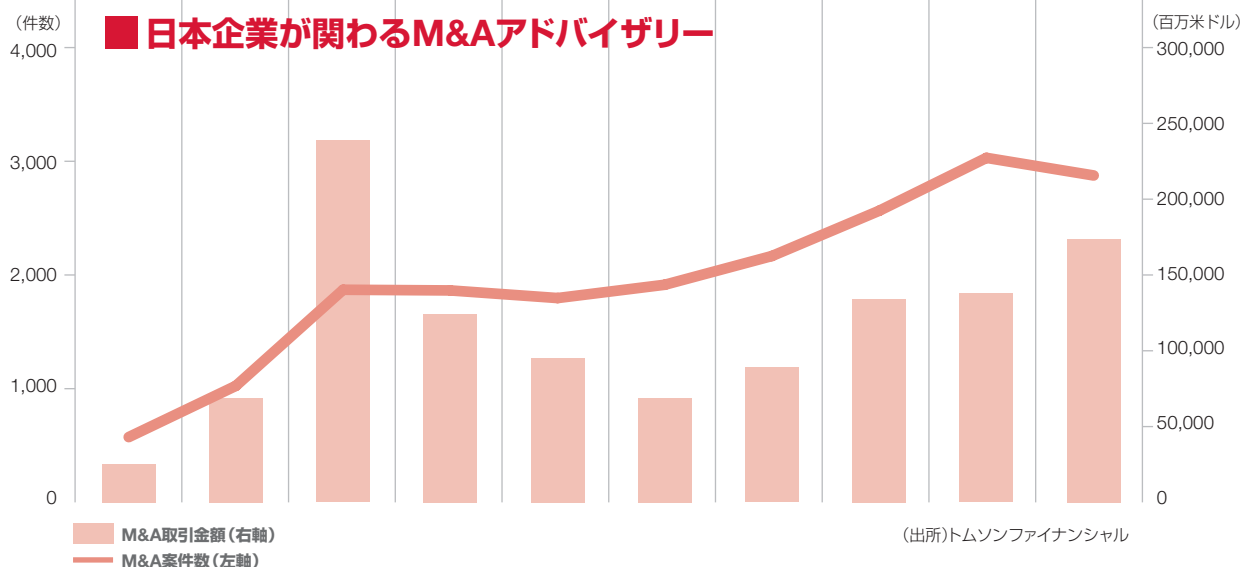


不動産投資信託
(日本版REIT) 解禁

公募株式投資信託の資産残高の推移



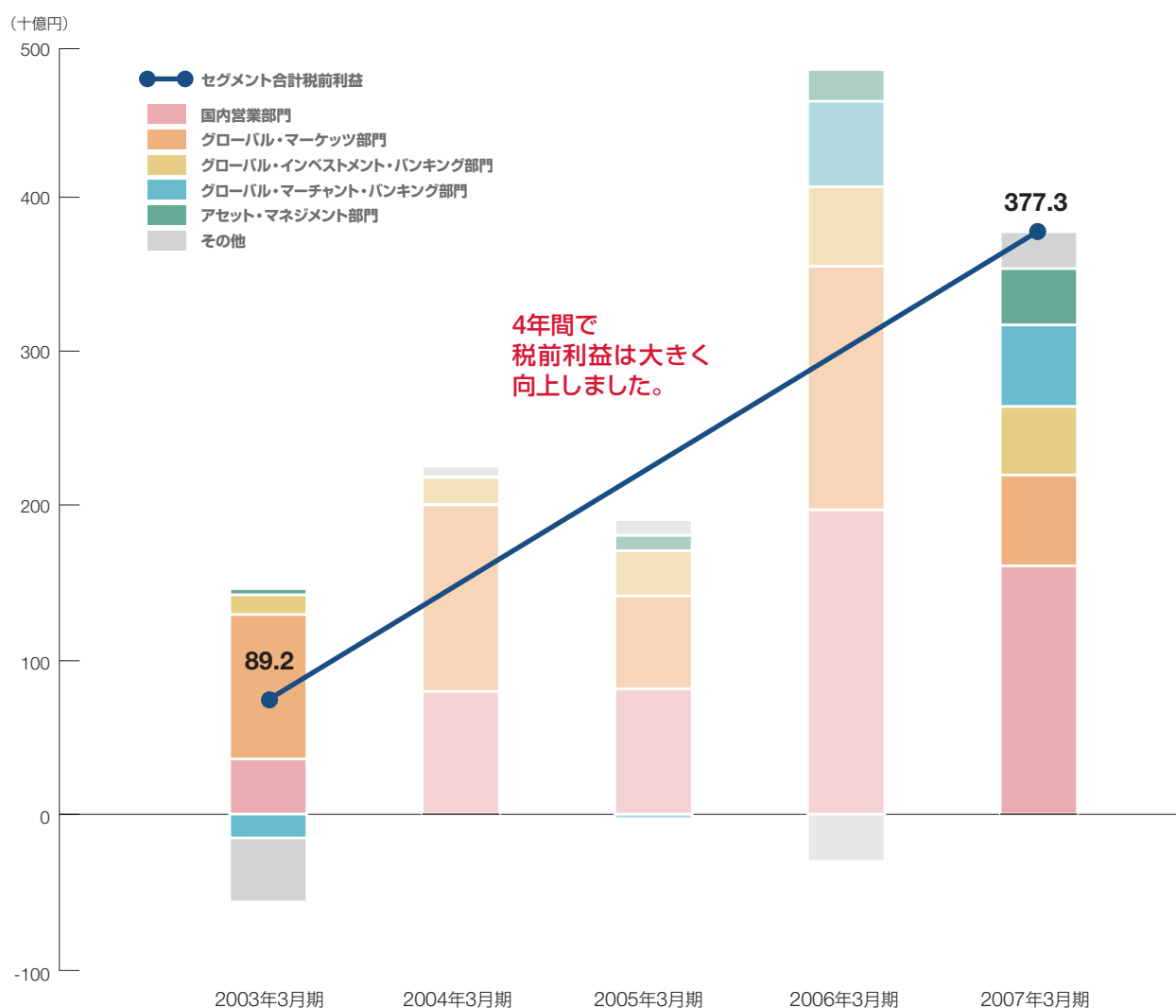
日本企業が関わるM&Aアドバイザリー



収益源を多様化 さらに成長

当社の収益構造は、業容の拡大を通して5部門でバランスのとれた収益構造となりました。
各部門で収益基盤の確立が進み、セグメント合計の税前利益も4年前と比べて4倍になっています。
今後も、税前利益5,000億円、さらにその上を目指し成長を続けてまいります。

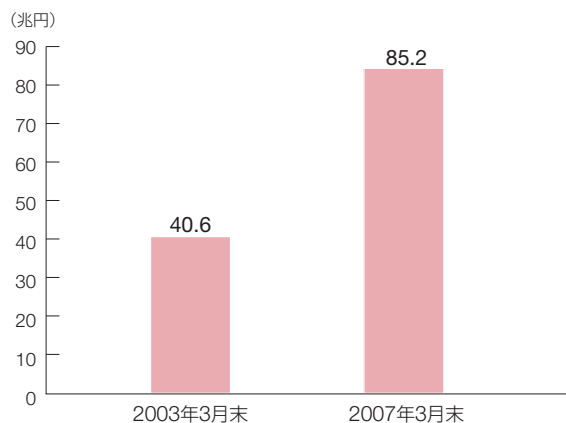
■ セグメント合計税前利益の推移



国内営業部門

国内預かり資産の推移

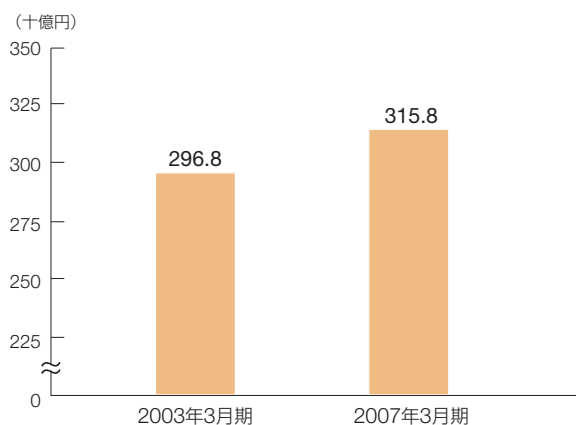
国内預かり資産は4年で2倍以上となり、現在85.2兆円。



グローバル・マーケットズ部門

トレーディング関連収益

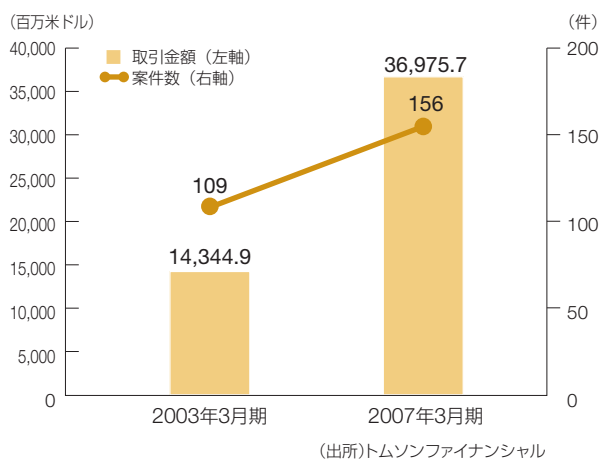
エクイティ・デリバティブなど収益源の多様化が進む。



グローバル・インベストメント・バンキング部門

M&A取引の推移

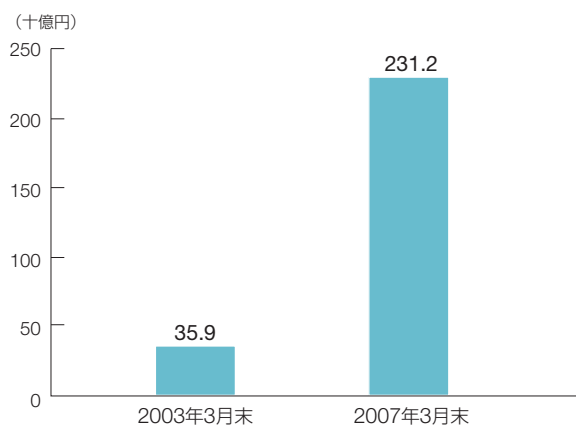
量的拡大に加え、質的に大きく変化。



グローバル・マーチャント・バンキング部門

投資残高推移(除くテラ・ファーマ)

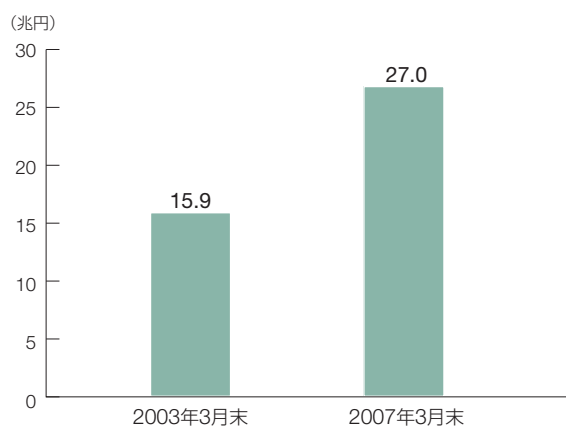
投資・回収とも好調に推移。



アセット・マネジメント部門

アセット・マネジメント部門の運用資産残高の推移

運用資産残高が大きく拡大。



「グローバルな執行能力で、大きなシナジー」



INSTinet

世界の株式市場では、ATS*の活用やアンバンドリングに伴う最良執行の重視、代替的な投資先を探す動きが活発化しています。こうした中、インスティネットは質の高い電子取引ツールを活用して世界の50を超える株式市場に電子的にアクセスすることで、顧客の最良執行を支えています。執行コストに関心を寄せている世界中の投資家に高速で効率的かつ安価な電子取引の導入を促す効果を持つと考え、目の前には大きなチャンスが広がっていると考えています。インスティネットでは、すでに世界で最も進んだトレーディングシステムを欧州や米国、日本で提供しています。今後は東欧や東南アジア、ラテンアメリカなどの新興市場でも力を発揮していきたいと思っています。

*代替的取引システム

インスティネット社 最高技術責任者 クリス・ロジャーズ

TOPICS

野村の新

「従来の支店の型にとらわれず、新しい試みでサービス展開」

野村証券

浜田山支店は2007年5月7日、東京都杉並区にオープンしました。野村証券では、カフェやブランドショップとの共同店舗など様々な形態で出店しており、当支店もその1つとして高級集合住宅内の医療モールに店舗を開設しました。店内は、周囲の雰囲気に合わせてシックな高級感で統一しています。このエリアは、最寄駅から若干離れていることから金融機関へのアクセスがやや不便なため、当支店のオープンにより地域の皆様方の利便性向上に大きく寄与できると考えています。医療モールに集まるお客様に向け、ご来店時のサービスと積極的な訪問との両面に力を入れていきたいと思っています。

野村証券 浜田山支店長 中川 成洋



野村グループならではの商品・サービスを幅広い投資家に提供



joinvest
ジョインベスト証券

2006年5月の開業から、1年。私たちは、野村グループの総合力を活かした商品ラインナップの充実と、信頼の源であるシステムの安定稼働に力を入れてきました。また、当業界では珍しい編集室を設置し、オリジナルのコンテンツを充実させる取組みも行っています。年齢や投資経験の有無を問わず、どなたにでも楽しんでいただける、使いやすく分かりやすいサイト作りに取り組んでおり、これからも業界最低水準の手数料、充実したコンテンツ、信頼性の高いシステム、野村グループならではの商品・サービスを武器に、お客様のニーズに合ったクオリティの高いサービスの提供を目指していきたくと思っています。

ジョインベスト証券 竹澤 麻衣子

しい時代をひらく

すべての投信販売チャネルでトップシェアを目指す

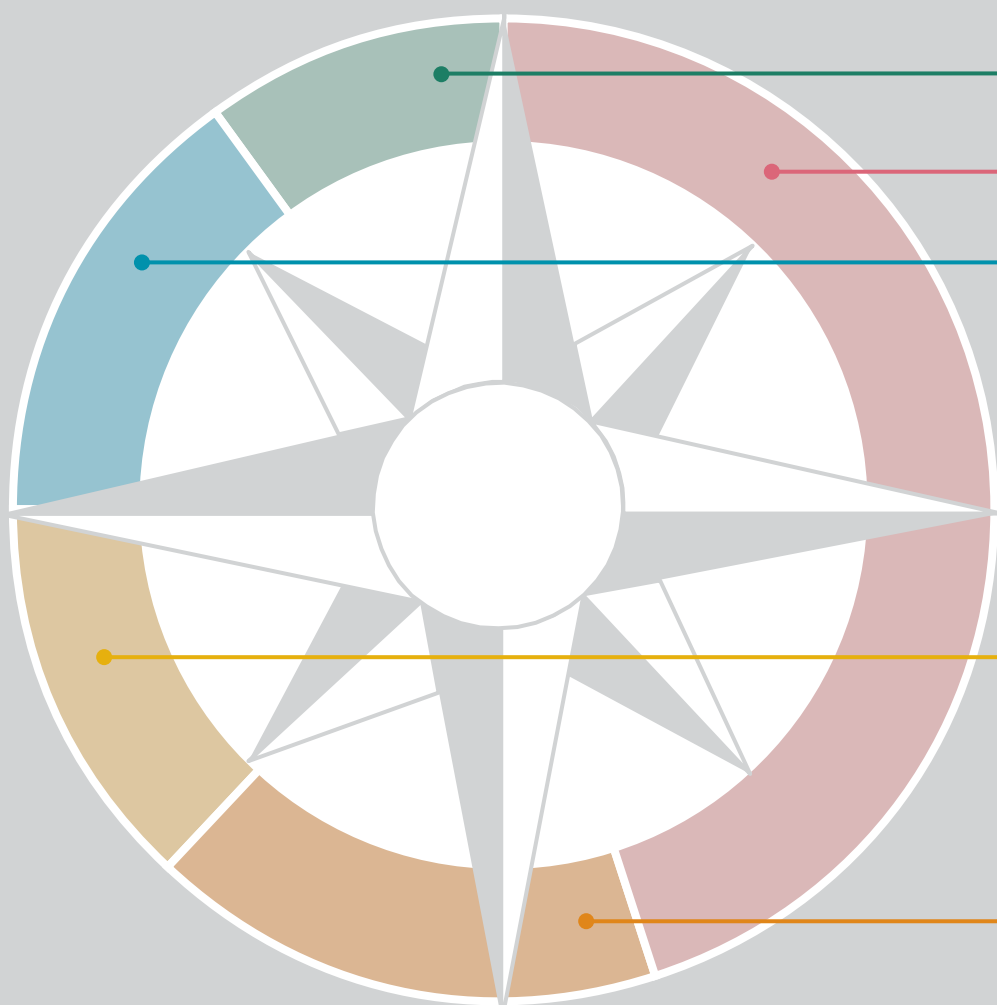
野村アセットマネジメント

現在日本では、投資信託の市場の裾野が急速に広がっています。この背景の1つには証券会社以外の金融機関でも投資信託を扱うようになったことがあります。銀行での投資信託の販売残高は急速に増加しており、各運用会社はこの新しい販売チャネルの開拓に力を入れています。こうした中、当社の強みは、運用力、多彩な商品に加え、販売促進のための企画やイベントの提案、行員の方への勉強会をサポートする業界最大級の専門部署があることです。当社は、証券会社ならびに郵政公社を通じた投資信託の販売ですでにトップのシェアを占めていますが、今後は銀行窓販でもトップを目指していきたくと思っています。

野村アセットマネジメント 磯村 嘉孝

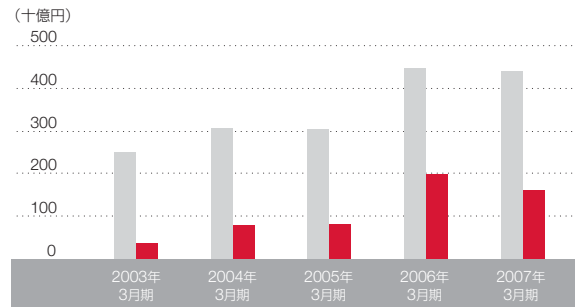


自らの羅針盤を手に、 新たな挑戦への 舵を切る



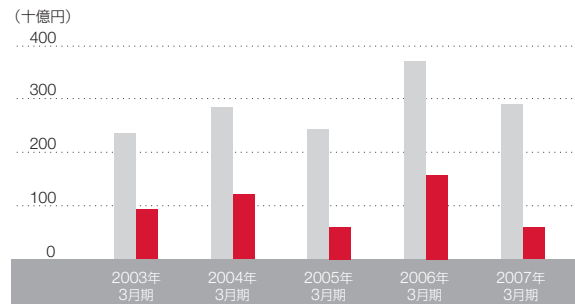
国内営業部門

お客様の資産運用に関する
コンサルティングおよび
商品・サービスの提供



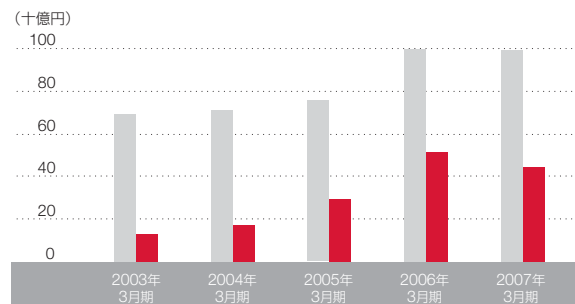
グローバル・マーケット部門

国内外の機関投資家を対象に
債券・株式・為替および
それらの派生商品のセールス
ならびにトレーディング



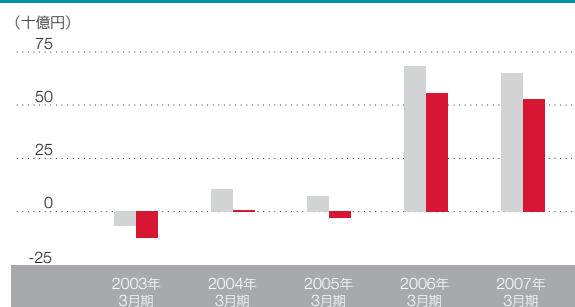
グローバル・インベストメント・バンキング部門

債券や株式の引受、M&Aや
財務アドバイザリーなどの
投資銀行サービスの提供



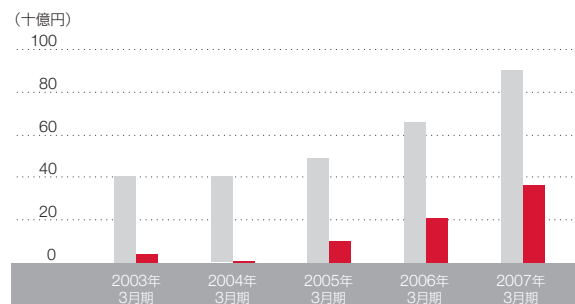
グローバル・マーチャント・バンキング部門

自己資金を活用した
プライベート・エクイティ投資
やベンチャー投資



アセット・マネジメント部門

多様な投資信託商品と
資産運用サービスの提供
および確定拠出年金ビジネスに
おける運営管理業務の
受託・商品の提供



- 2010年の目標「国内預かり資産残高100兆円」へ向け、
2007年3月末で85.2兆円と拡大。資産純増は6兆円*

* 2007年3月期

当期の業績

人員・店舗・ITインフラ整備に積極的な先行投資

当期の収益合計（金融費用控除後）は4,401億円と前期比1.4%減少、税引前当期純利益は1,609億円と前期比18.4%減少しました。

株式委託売買代金の減少などにより株式委託手数料が減少したものの、既存の多分配型および新規設定投資信託の販売が好調だったことなどから、投資信託募

集手数料、投資信託残高報酬などが増加し、収益は前期並みの高水準を維持しました。一方、顧客数の増加や今後のさらなる投資家層の拡大を見越し、人員の増強に加えて新規店舗の開設やコールセンターの拡充、ITインフラの整備などに向けた先行投資を行った結果、金融費用以外の費用が増加しました。

国内営業部門の業績推移

	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
単位：百万円					
収益合計（金融費用控除後）	249,251	305,757	304,367	446,535	440,118
金融費用以外の費用	213,562	226,213	223,200	249,330	279,253
税引前当期純利益	35,689	79,544	81,167	197,205	160,865



国内営業部門CEO
渡部 賢一

当期のビジネス環境

「貯蓄から投資へ」の流れが継続

国内の金利が低水準にとどまっていることや、年金制度に対する不安などから、個人の金融資産は、「貯蓄から投資へ」とシフトが進んでいます。2003年3月末には57.2%であった個人金融資産に占める現金・預金の割合は、2007年3月末には50.1%へと減少しました。一方で、リスク資産（株式・出資金および債券、投資信託の合計）の割合は、2003年3月末の9.1%から2007年3月末には19.1%へと上昇しています。

とりわけ残高の伸びが好調な投資信託については、当初販売が大きく伸びたグローバル債券型だけでなく、グローバル株式、グローバルREIT、バランス型ファンドなど投資対象も多様化しており、お客様のニーズに合った商品の充実が求められています。

団塊世代の定年退職

2007年度からは団塊の世代の定年退職が本格化し、2011年度までの退職金は、累計で85兆円にも上ることが予測されています*。この世代は、投資に対する意識

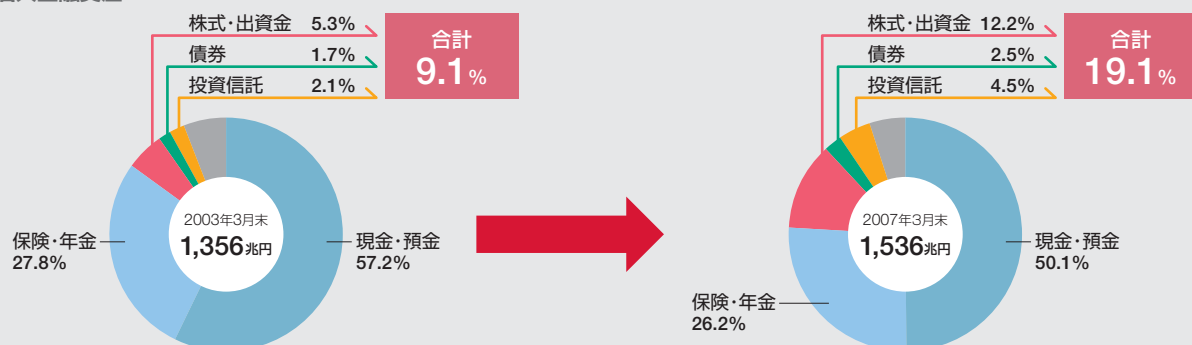
も大きく変化しており、より充実した第二の人生のための資産運用が一層活発化すると考えられます。安全性を重視した商品だけではなく、お客様のリスク許容度に適した収益性を求める商品や、安定したキャッシュ・フローを求める多分配型投資信託への関心も高まっています。加えて、退職金の運用をはじめとするライフ・プランについてのセミナー開催や資産運用アドバイスなども求められるようになってきています。

* 野村證券金融経済研究所

株券の電子化

2009年には株券が電子化されます。2006年10月に発表された日本証券業協会の調査では、手元の株券（いわゆる「タンス株」）は188億株あるといわれています。株券の電子化を控えて、個人投資家が証券会社の口座を通じて証券保管振替機構（「ほふり」）に預ける動きが始まっており、今後さらに活発になっていくことが予想されます。

個人金融資産



(出所) 日本銀行のデータをもとに野村資本市場研究所作成



2007.4.27オープン 鎌倉支店

成長への挑戦 「国内預かり資産」と「残あり顧客口座数」の拡大

私たちは、以前より預かり資産をお客様からの信頼を示すバロメーターとして重要視してきました。加えて、より多数のお客様から信頼を獲得したいという想いを込めて、2010年3月末までに「国内預かり資産100兆円」「残あり顧客口座数500万口座」をともに達成するという中期目標を掲げました。2007年3月末時点で国内預かり資産は前期末比4.7兆円増の85.2兆円、残あり顧客口座数は前期末比17万口座増の395万口座となり、着実に前進しています。今後も私たちは、お客様との接点の拡充ならびにサービス・商品の充実を通して、さらに多くのお客様のニーズにお応えしたいと考えています。

お客様との接点の拡充

投資家層の拡大や相談ニーズの高まりに対応すべく、店舗をはじめとしたお客様との接点を拡充していきます。

店舗を通じて

2006年4月以降、計23の店舗を増設し、2007年6月末現在で全国に157の本支店を擁しています。新設店舗では、従来の支店の型にとらわれない新しい試みにも取り組んでおり、例えば、ブランドショップやカフェとの共同店舗やクリニックモール（複合型の医療施設）内の店舗といった異業種とのコラボレーションも図っています。

証券仲介業を通じて

2007年6月末現在、提携している金融機関は55行となり、きめ細かい店舗網と顧客基盤を有する地域金融機関との連携を強化することや他業種との提携を通じ、多くのお客様に野村の商品を提供できる体制を構築しています。

サービス・商品の拡充

お客様との接点の拡充に加えて、サービスや商品の充実にも力を入れています。

人員の増強とオープンアーキテクチャー戦略の採用

お客様により深いコンサルティングを行うことができるよう、人員の増強や教育に取り組んでいます。地域に密着してコンサルティングにあたるファイナンシャル・アドバイザー（FA）を前期末比で約450名増やし、2007年5月末現在約2,400名としましたが、2010年3月末に向けて3,000名体制とすることを目標としています。また、コールセンターの人員についても、2007年6月現在700名の体制を整えましたが、これを1,000名体制にする取組みを進めています。加えて、支店のバックレス化（コンサルテーションに特化し、バックオフィス業務等は母店に集約化）を行い、業務の効率化も図っています。このほか、コールセンターとインターネットを利用した「ほっとダイレクト」では、手数料の見直しや投資初心者



「ノムラ資産管理フェア」開催

向けのサービス〈ビギナズダイヤル〉の開設を行うなど、店舗での対面サービス以外でも、幅広いお客様に対応できるよう努めています。

商品面では、オープンアーキテクチャー戦略を採用し、お客様のニーズに即した最良の商品を提供できるようにしています。

投資一任運用サービスの拡大

2005年10月に開始したSMA（セパレートリー・マネージド・アカウント）サービスについてはその窓口を全国に広げ、またファンドラップの取り扱いも開始しました。お客様それぞれのライフプランに合わせてプロが運用する安心感を提供し、より時間軸の長い信頼関係を構築できるよう取り組んでいます。

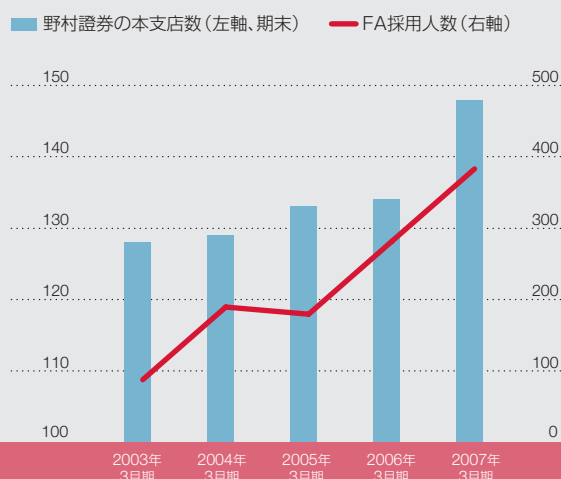
持株会を通じて

私たちは、東証上場企業の持株会事務・管理の受託業務で6割近いマーケットシェアを占めており、持株会会員の皆様の在職中および退職後の資産運用ニーズに応える様々なサービスを提供しています。これまでは、持株会事務・管理の受託が中心でしたが、今後は退職金の運用への助言をはじめとする資産運用のアドバイスなどにも取り組んでいきます。

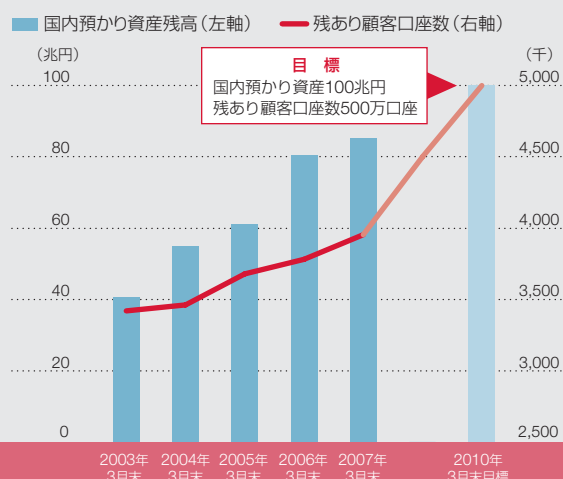
銀行代理店業務を開始

野村證券は、2006年9月に野村信託銀行の代理店としての業務をスタートしました。すでに「〈野村〉の預金箱」の愛称で、野村ホームトレードからの口座開設が始まっています。今後も、お客様の利便性の向上を図っていきたくと考えています。

野村證券の国内本支店数・FA採用数



国内預かり資産残高・残あり顧客口座数



グローバル・マーケット部門

- インスティネット社(米)買収で株式委託売買のグローバルな執行能力を強化
- 野村キャピタル・インベストメントの機能強化によりローン・ビジネス拡大

当期の業績

収益源の拡大、収益力アップに課題

当期の収益合計(金融費用控除後)は2,900億円と前期比21.8%減少、税引前当期純利益は588億円と前期比62.7%減少しました。

フィクスト・インカムでは、金利・為替系の仕組債のオーダーフローが下半期には回復したものの、金利・為替市場の環境変化に伴ってトレーディングが低調に推移した

ことなどにより、収益が減少しました。エクイティでは、MPO*やエクイティ・デリバティブのトレーディングが第4四半期には回復したものの、株式市場のボラティリティが年初から低調に推移したことなどにより、トレーディング収益が減少しました。

* MPO (Multiple Private Offering) とは、企業が転換社債型新株予約権付社債などを第三者割当によって証券会社に対して発行し、資金調達を行う手法です。

グローバル・マーケット部門の業績推移

	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
					単位: 百万円
収益合計(金融費用控除後)	235,991	284,147	243,087	371,108	290,028
金融費用以外の費用	142,434	163,304	182,901	213,387	231,222
税引前当期純利益	93,557	120,843	60,186	157,721	58,806

注記: 1. 2004年4月の組織変更により、フィクスト・インカムとエクイティおよびインベストメント・バンキングの一部が統合され、グローバル・マーケットが設立されました。
2. 2004年3月期以前の数値は従前のフィクスト・インカムとエクイティの合計値であり、2005年3月期以降の数値とは一部組織のくくりが異なっています。



グローバル・マーケット部門CEO
揚村 康男

当期のビジネス環境

変化する顧客層

伝統的な機関投資家に加えて、ここ数年、ヘッジファンドやプライベート・バンク(PB)、プライベート・エクイティ(PE)・ファンドなど非伝統的な顧客のプレゼンスが上昇し、重要性が高まっています。ヘッジファンドの運用資産残高は2006年12月末で、グローバルベースで1.4兆米ドルといわれており、毎年拡大を続けています。また、グローバルな経済成長を背景として、世界的に個人金融資産が拡大しPBも隆盛です。

ビジネスの変化

エクイティでは、執行が重視される比重が高まっています。欧州ではアンバンドリングが進展し、最良な執行を求める動きが強まっています。米国では地方証券取引所やPTS(私設取引システム)を含め各市場の中で最良な価格を求める動きや、各市場の流動性を勘案して価格へのインパクトが小さい形での執行を模索する動きが広がっています。

また、クレジットリスクの分野では、欧米を中心に証券化やデリバティブを活用し、金融機関がバランスシートに保有しているリスクを移転する動きが大きく進展しています。

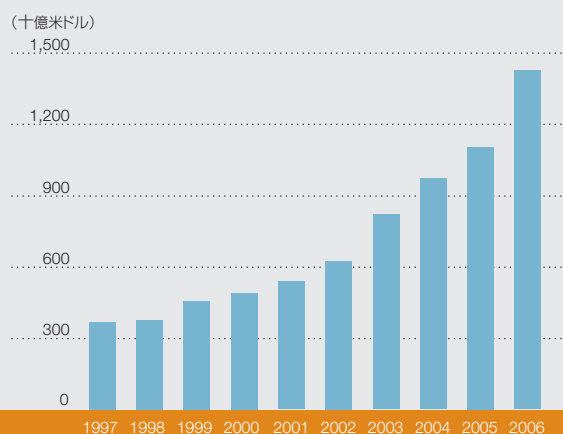
変化への対応

私たちは、伝統的な顧客に対する伝統的なビジネスでは強みを発揮しています。しかし、お客様もビジネスも変化している中、非伝統的な顧客とのビジネス拡大が私たちにとって課題であり、そのためには執行・トレーディング能力の強化こそが重要だと考えています。

エクイティでは、日本株のリサーチ営業で非常に強力な体制を構築していますが、グローバルな執行能力を強化するため、2007年2月に米国のエージェンシーブローカー大手であるインスティネット社を買収しました。

また、トレーディング能力の強化では、すでに収益の柱の1つになっている金利・為替系のデリバティブに加えて、エクイティ・デリバティブ・ビジネスが本格的に立ち上がりつつあります。クレジットやコモディティへの取組みはまだ途上であり、この分野への取組み強化は来期の課題です。

ヘッジファンド運用資産総額



(出所) Hedge Fund Research, Inc., © HFR, Inc. 2006, www.hfr.com



ロンドンで日本株投資セミナー
「進価フォーラム」開催

成長への挑戦 商品の多様化と収益力の強化

来期は、既存ビジネスの強化に加え、ヘッジファンドやPB、PEファンドなど非伝統的な顧客とのビジネス拡大に注力します。また、バランスシートの機動的な活用により、MPOやHPO*で提供したようなソリューション・ビジネスを一段と拡大していきます。

日本とアジアに軸足を置き、多様なお客様のニーズに対応することで顧客領域の分散と収益源を多様化させ、収益の向上・安定化を図っていきます。

*HPO (Hybrid Private Offering) とは、MPOから派生したもので、特別目的会社を引受先に転換社債型新株予約権付社債を発行し、社債部分は機関投資家等に転売され、新株予約権部分は証券会社が一括して買い取る資金調達手法です。

インスティネット社を買収

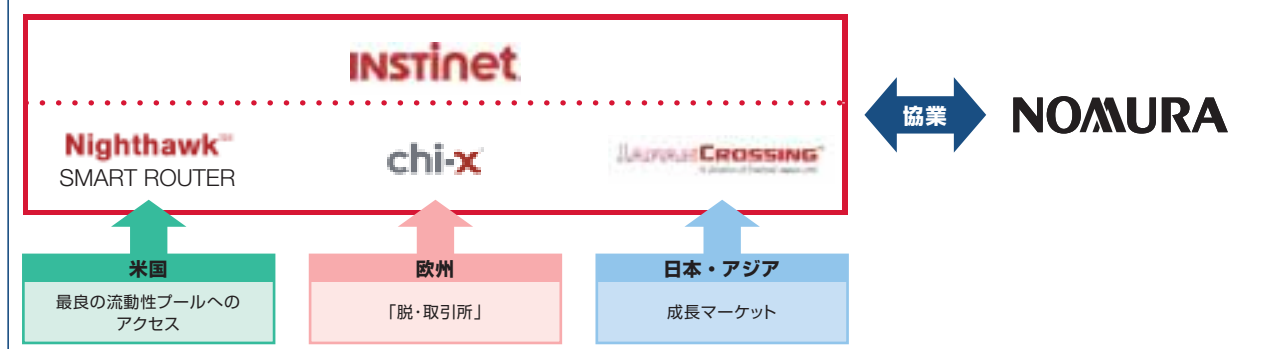
インスティネット社の買収は、グローバルな執行能力強化の一環です。あわせて同社の米国の顧客基盤を活用し、グローバルなオーダー対応力を高めるとともに、ヘッジファンドとの取引を拡大するシナジーが期待できます。またインスティネット社にとっても、私たちの日本およびアジアでの強固な顧客基盤を活用し、成長市場への参入が可能となるため、両社にとって理想的な補完効果が働くと考えています。

一方、欧米での規制変化は、インスティネット社に大きなチャンスをもたらします。米国では、オーダー執行の重要性においてPTSがNASDAQと並ぶ可能性もあり、同社のアルゴリズム取引システムによって最良の流動性プールにアクセスを求める顧客の獲得が期待できます。また欧州では、市場集中義務が課せられなくなり、同社の“Chi-X”が最良執行を求めるオーダーの獲得に大きく貢献すると考えています。こうした動きは日本にも必ず波及すると見通しており、流動性を供給する“ジャパン・クロッシング”のポテンシャルも非常に大きいと考えています。

アセット・ファイナンス・ビジネスの強化

野村グループとしてのソーシング力の強み、M&Aにおける業界トップクラスの実績、欧米で培ったリスクテイク能力とプライシング能力などを活かし、アセット・ファイナンス・ビジネスを収益の新たな柱に育てていきます。

インスティネット社で描く成長ストーリー





野村キャピタル・インベストメント(NCI)の機能強化

業界再編によるM&Aの大型化、事業の再編・再構築などによる企業再生・活性化を目的としたMBOの増加などにより、日本でもレバレッジド・ファイナンスの増加が見込まれます。イベント性の高い資金ニーズに迅速に対応するため、私たちはNCIの機能を強化し、シニアならびにメザニン・ローンの提供を可能としました。

これによって当期は、ヤギコーポレーションのMBOに対するローン・アレンジメントを皮切りに、ツバキ・ナカシマやサンスターのMEBOにローン供与を行いました。

都市再生プライベートファンドを設立

日本政策投資銀行(DBJ)とは、すでにパートナーシップ事業として2004年にファンドを設立し、不動産分野におけるメザニン・ファイナンスを開拓してきましたが、当期はこのノウハウを不動産エクイティ部分に活かすべく「都市再生プライベートファンド」を創設しました。これにより、シニアローン、メザニン、エクイティを提供できる一貫体制が整い、様々な不動産事業の資金ニーズに対応が可能となりました。

デリバティブビジネスの強化

私たちは2000年頃から、それまでのリテール外債に加え、金利・為替系の仕組債の販売を伸ばしてきました。また、2004年にはエクイティ・デリバティブのチームを欧州で立ち上げ、東京との協働により元本確保型の私募投資信託を組成するなど商品の幅を広げています。今後、日欧はもとよりアジアや中東などで販路拡大に努めていきます。

さらにお客様の多様なニーズに対し、最適なソリューションを提供すべくコモディティ系仕組債やクレジット系商品に本格的に取り組めます。多様な商品をポートフォリオに組み入れることで、トレーディングのリスクを分散するとともに、収益機会を増やしたいと考えています。

アジアでの取組み

2007年6月にアジア アセット・ファイナンスを新設しました。不動産の金融商品化および投資のボーダーレス化が進展し、国内外の投資・運用資金が日本を含むアジア諸国の不動産リスク商品に向かう中、不動産開発ニーズやファイナンスニーズ、運用ニーズに応えていきたいと考えています。

「野村インベストメント・フォーラム2006」を東京で開催

2006年12月恒例の「野村インベストメント・フォーラム」を開催し、延べ約6,000人超の参加者を得ました。同フォーラムの特徴は、グローバルな機関投資家の皆様と、日本とアジアを代表する有力企業のCEOの方々との「率直な対話」の機会提供にあります。会期中、活発な議論が展開され、機関投資家の方々が投資戦略のアイデアを獲得する絶好の機会になったものと考えています。



グローバル・インベストメント・バンキング部門

- 日本株式・株式関連リーグ・テーブル*で6年連続の首位を獲得
- 日本企業が関わるM&Aアドバイザリー・リーグ・テーブル*の案件数ベースで首位、取引金額ベースで第3位

* (出所) トムソンファイナンシャル、2006年4月1日～2007年3月31日、M&Aは公表案件・取引金額ベース

当期の業績

大型・シンボリック案件を多数獲得

当期の収益合計(金融費用控除後)は992億円とほぼ前期並み、税引前当期純利益は444億円と前期比13.8%減少しました。株式引受が大きく増加し、M&A関連ビジネスも好調に推移したことに加え、戦略的に強化してきた欧州地域でのビジネス拡大等により収益合計(金融費用控除後)は前期並みの高水準となった一方、海外の人員強化等に伴い費用が増加したことにより減益となりました。

国内の引受業務では三菱UFJフィナンシャル・グループ、トヨタ自動車などの大型案件で主幹事を務め、ソリューション・ビジネスでは双日の大型MPO案件などを手掛け、M&A関連では、すかいらーくのMEBO、大丸と松坂屋ホールディングスの経営統合などでフィナンシャル・アドバイザーを務めました。海外では、システム・ハルス(ロシア)のIPOでジョイント・ブックランナーを務めるなどの実績をあげました。

グローバル・インベストメント・バンキング部門の業績推移

	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
					単位:百万円
収益合計(金融費用控除後)	69,125	70,869	75,445	99,666	99,187
金融費用以外の費用	56,374	53,703	46,231	48,127	54,783
税引前当期純利益	12,751	17,166	29,214	51,539	44,404

注記: 2004年4月の組織変更により、フィクスト・インカムとエクイティおよびインベストメント・バンキングの一部が統合され、グローバル・マーケットが設立されました。



グローバル・インベストメント・バンキング部門CEO
柳谷 孝

当期のビジネス環境

企業を取り巻く変化

当期は、国内企業が成長に向けた設備投資を積極化させ、これを支える資金調達手段としての大型エクイティ・ファイナンスが数多く見られました。また、グローバルな競争激化が進む中、業界再編を目的とした経営統合や、事業補完・強化を狙う戦略的企業買収など、M&Aも活発でした。来期も企業収益の拡大が想定され、三角合併解禁などの制度改正も追い風となり、企業価値向上への意識が高まるとともに、積極的なコーポレート・アクションの継続が期待されます。

国内外で業界再編が加速

BRICsをはじめ新興国の企業が台頭し、グローバルな企業間競争は一段と激しくなっています。また長期的に展望すると、日本の人口は減少に転じ、国内総需要の伸びも鈍化が予想されます。このため国内における企業淘汰の進行は必然的で、成長を目指し外需を求めるグローバル展開が不可避となります。その結果、生き残りをかけた国内の業界再編はもとより、クロス・ボー

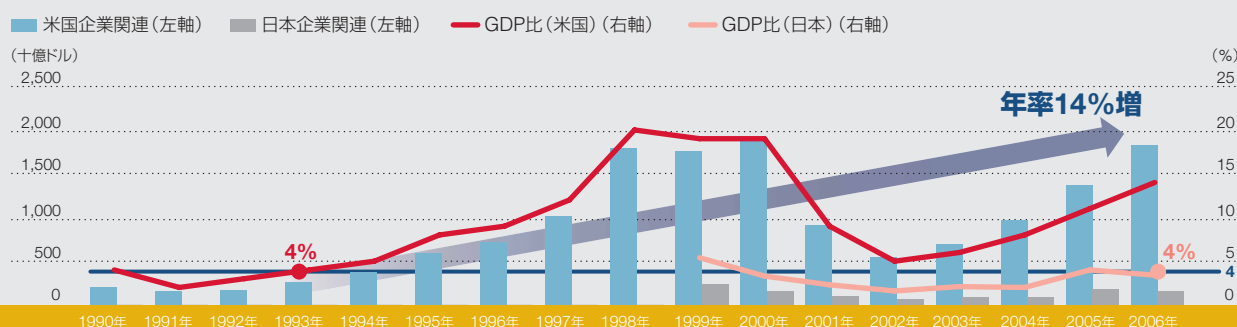
ダーの合従連衡にも拍車がかかると考えられます。

また近年、プライベート・エクイティ(PE)・ファンドの資本市場における影響力が高まっています。その投資額は、グローバル・ベースで2006年(暦年)に約9,000億ドルまで達したと推定されるほどです。しかし、日本における投資額はまだ約100億ドルにとどまっており、日本は大きな成長余地のある市場といえます。

日本でもM&A本格化時代の幕開け

2006年(暦年)の世界のM&A総額は3兆7,500億ドルにのびりましたが、うち日本は1,500億ドルにすぎません。この総額は日本の名目GDP比わずか4%程度で、1993年当時の米国とほぼ同じ水準です。その後、米国市場ではM&Aが年率14%のペースで伸びたことを踏まえると、日本でもM&Aの大幅な増加が期待されます。そして、M&A後の資本の再構成に伴うファイナンス、新しい企業のIPOなど様々な形のコーポレート・アクションが起こってくるものと考えられます。

M&A市場規模*と対GDP(名目)比率の推移(米国・日本)



*M&A市場規模については、トムソンファイナンスによる。



「ベトナム国営資本投資会社(SCIC)と業務協力の覚書」ベトナムで調印

成長への挑戦 アジア最強の投資銀行へ

私たちの中期的な目標は、「グローバルに展開するアジア最強の投資銀行」としての地位の確立です。

顧客対応力の強化

大型案件の獲得には、業界再編や国際競争力向上といった経営者の目線に合致する、具体的でカスタマイズ化された提案が重要です。当期は、大丸と松坂屋ホールディングスの経営統合をはじめ、流通業界の大型再編をリードする案件でアドバイザーを務めることができました。来期も、IBリサーチ部や経営調査部の有効活用や、国内・グローバルでのセクター制本格導入などによってシームレスな連携を可能にし、業界動向の包括的な把握や情報共有を効果的に進め、各企業の成長戦略にピンポイントで応える提案を行っていきます。

既存ビジネスの強化

具体的に4つの目標を掲げています。まず、当期のエクイティ・ファイナンス取引額は合計2兆円を突破し、2006年度日本株式・株式関連リーグ・テーブルで首位を獲得しましたが、来期も引き続き日本株式・株式関連

リーグ・テーブル首位を目指します。

次に、2007年4月発足の公開業務本部が中心となってIPOビジネスの推進だけでなく、優良中堅企業および富裕層とのビジネス強化に注力していきます。

3つ目は、デット引受ビジネスの拡充です。グローバル・マーケット(GM)部門と連携し、高格付の財投機関債や電力債におけるシェア拡大に加え、A～BBB格の事業債の主幹事獲得にも積極的に取り組みます。

4つ目は、2006年度M&Aリーグ・テーブルでトップクラスの実績を踏まえた、クロス・ボーダーを含む大型M&A案件の獲得です。当期は、欧州地域の人員を増やし体制を強化しました。2007年4月にはアジアでもセクター制を導入し、グローバル・ベースでのセクター間連携をより深めていきます。また、ロスチャイルド社とは、当期も日本企業のドイツ企業買収で共同案件が実現しており、引き続き提携効果を追求します。一方、大型M&A案件の獲得でも重要テーマとなるアクイジション・ファイナンスも、GM部門と連携し対応力の強化を図ります。

リーグ・テーブル

グローバル 株式・株式関連 - 日本

順位	ブックランナー	2006年4月1日～2007年3月31日		
		取引金額 (百万米ドル)	シェア	案件数
1	野村	19,149.7	33.4%	101
2	日興シティグループ	10,250.2	17.9%	55
3	大和証券SMBC	7,409.3	12.9%	83
4	ゴールドマン・サックス	5,057.5	8.8%	13
5	みずほフィナンシャルグループ	3,791.6	6.6%	48

日本企業が関わるM&Aアドバイザー

公表案件、取引金額ベース

順位	アドバイザー	2006年4月1日～2007年3月31日		
		取引金額 (百万米ドル)	シェア	案件数
1	シティグループ	48,161.5	27.7%	43
2	ゴールドマン・サックス	47,240.2	27.2%	22
3	野村	36,975.7	21.3%	156
4	みずほフィナンシャルグループ	35,783.8	20.6%	111
5	メリルリンチ	32,071.8	18.5%	19

(出所)トムソンファイナンシャル



新商品・新規ビジネスの開拓

日本でも急成長が見込まれるPEファンドに対しては、ファイナンシャル・スポンサー（FS）部を設けるなど、より充実した体制で臨んでいます。当期は、日米のPEファンドによる東芝セラミックスへのTOBで公開買付代理人を務めるなど、着実な成果をあげました。来期は体制のグローバル化も進め、PEファンドとのビジネスを拡大していきます。

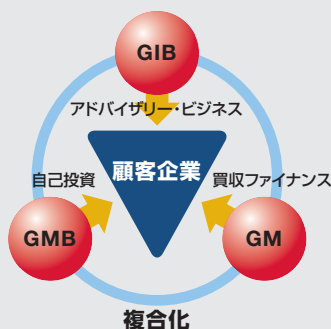
また、私たちの競争力の鍵は、キャピタルを活用した複合化案件にあります。当期はツバキ・ナカシマの非公開化に際して、グローバル・マーチャント・バンキング（GMB）部門によるエクイティ出資に加え、野村キャピタル・インベストメント（NCI）を通じて融資を実行し、グループ力を活かしたソリューションを提供しました。来期もGM部門、GMB部門と連携して対応力の強化を図り、M&Aアドバイザリー、レバレッジド・ファイナンス、ブリッジ・ファイナンスなど総合的なサービス提供を目指します。

海外ビジネスの拡大

基本戦略として、地域ごとに完結するビジネスの拡大と「Deliver Asia」すなわち、日本を含むアジアの強みを欧米顧客に浸透させ、付加価値を提供することに取り組めます。地域別には、アジアにおいて、当期はインフォシステクノロジーズ（インド）や力晶半導体（台湾）のグローバル・オフリングで主幹事を務めました。来期も中国、インド、シンガポール、韓国、台湾を重点地域として、グローバル・オフリング、東証単独上場などの主幹事獲得に加え、M&A案件の刈取りに注力していきます。

欧州では、コア・セクターにおけるM&A案件の拡大、ロスチャイルド社との連携強化による案件の多様化を進め、野村コードの機能を活用し、IPO案件への取組みを強化していきます。また当期、ロシアの不動産開発会社システム・ハルスのIPOでジョイント・ブックランナーを務め、モスクワ拠点も開設しましたが、ロシアを含む中東欧地域でのビジネスの拡大にも注力していきます。米州では、金融法人ミドル・マーケットを中心に収入拡大を目指します。また、カバレッジ地域を広げ、提供する商品の多様化にも取り組んでいきます。

グループ力を活かしたソリューション提供



野村プリンシパル・ファイナンス
(GMB)との連携

すかいらーく

MEBO (2006年6月)

ツバキ・ナカシマ

MEBO (2007年1月)

野村キャピタル・インベストメント
(GM)との連携

王子製紙

北越製紙に対するTOB (2006年8月)

ツバキ・ナカシマ

MEBO (2007年1月)

サンスター

MEBO (2007年2月)

注記：GIB ……グローバル・インベストメント・バンキング部門
GMB ……グローバル・マーチャント・バンキング部門
GM ……グローバル・マーケット部門

グローバル・マーチャント・バンキング部門

- 新規投資と投資回収の流れが安定的に循環
- 投資残高*は約2,300億円と、目標に向け順調に拡大

* 欧州テラ・ファーマの投資残高を除く



当期の業績

新規投資と投資回収を行う

当期の収益合計（金融費用控除後）は650億円と前期比4.8%減少、税引前当期純利益は528億円と前期比4.7%減少しました。

すかいらーくやツバキ・ナカシマなどへの新規投資を行う一方、投資からの回収にも積極的に取り組んだ結果、税引前当期純利益は前期並みの高水準となりました。

た。野村プリンシパル・ファイナンス(NPF)の投資先企業であるタンガロイの株式一部譲渡に伴う売却・評価益や、欧州テラ・ファーマ*の投資先企業の一部売却益および評価損益などを計上しています。

* 欧州テラ・ファーマ＝欧州の独立したプライベート・エクイティ運用会社

グローバル・マーチャント・バンキング部門の業績推移

	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
収益合計（金融費用控除後）	△ 6,647	10,720	7,338	68,244	64,969
金融費用以外の費用	8,628	10,220	10,370	12,809	12,153
税引前当期純利益（損失）	△15,275	500	△3,032	55,435	52,816



グローバル・マーチャント・バンキング部門CEO
丸山 明

当期のビジネス環境

コーポレート・アクションが活発化

企業グループ内の事業再編や事業領域の「選択と集中」に加え、近年の国内景気回復を受けた事業拡大や業界再編を目的としたM&Aなど、様々なコーポレート・アクションが活発化しており、新しい形での金融ソリューションが求められています。また、資本をいかに効率よく活用するかという意識が経営者の間で高まり、ROA（総資産利益率）やROE（自己資本純利益率）を重視する経営姿勢が一段と強まる傾向にあります。

株式の非公開化が選択肢に

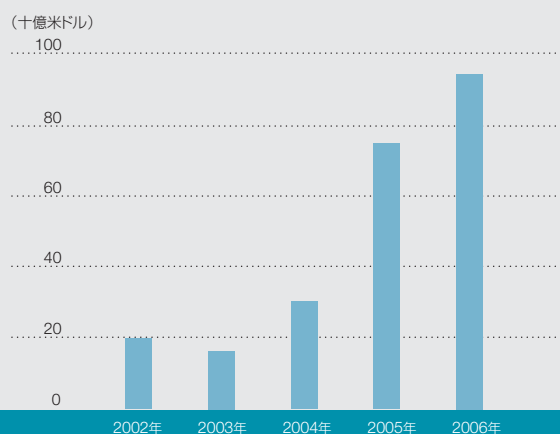
欧米の大手プライベート・エクイティ（PE）・ファンドが次々と日本に進出するなど、国内のPE市場が拡大しています。PE市場の拡大は米国が最も先行しており、米国で組成されたPEファンドは942億米ドルに達しました。日本でも1997年に国内初のバイアウト・ファンド組成が行われて以来、コミットメント総額は当期までに約2兆円といわれており、非公開企業であっても大きな外部資本の調達が可能となる環境が整いつつあります。この

ような環境を背景に、事業の再編・再構築などによる企業再生・活性化など、様々な経営課題を解決するためのソリューションの1つとして、株式非公開化を選択する企業が増加しています。

付加価値が求められるステージへ

日本の景気回復とそれに伴う企業業績の改善、金融システムの健全化などを背景に、企業再生ビジネスはその一応の役割を終えたといえます。これに伴いマーチャント・バンキング・ビジネス自体も変化してきており、買収先企業に対してどのような付加価値をつけることができるかという総合力がより重要になってきています。

米国で組成されたPEファンド（バイアウト）の調達額



(出所) プライベート・エクイティ・アナリスト誌より野村資本市場研究所作成



成長への挑戦 グループの持続的成長の一翼を担う

野村プリンシパル・ファイナンス (NPF) を中核とする当部門では、企業が直面する様々なニーズに対し、自己資金を活用してお客様への最適なソリューション提供を行い、企業価値向上に貢献することを目指しています。当部門のもつマーチャント・バンキングのノウハウと野村グループが有する強固な顧客基盤、グローバルなリサーチ体制、豊富な資金力を武器に、野村グループの収益源の多様化と持続的な成長の一翼を担っていくことを大きな目標としています。

適正なポートフォリオを構築

当部門は、2年前にNPFを中心として投資残高(除く欧州テラ・ファーマ)を、3～4年の間に2,500～3,000億円へと拡大する目標を設定しました。NPFを中心に野村がハンズオンで運用するポートフォリオの構築を進めた結果、2007年3月末時点での投資残高は約2,300億

円となり、順調に拡大しています。

景気回復局面に入り、企業再生ビジネスが一段落した今の時期においては、投資先企業の発掘、投資先企業の価値向上、投資からの回収といったすべての局面において、私たちがもつ先進的なノウハウに加え、野村グループ各部門との協働による総合力を最大限に発揮しながら、最適な提案を行っていくことが重要だと考えています。

そのため、国内営業部門やグローバル・インベストメント・バンキング部門をはじめ、グループ内外のネットワークを活用しながら、幅広い投資先業種、投資形態、投資地域に対して柔軟な姿勢で取り組み、適正なポートフォリオの実現を目指していきたいと考えています。

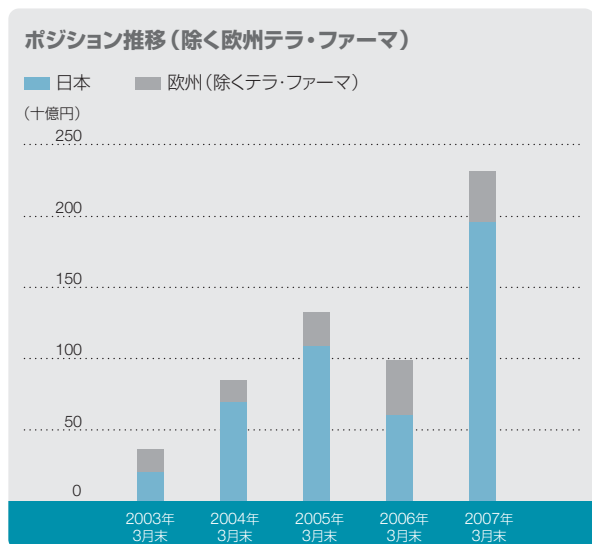
投資先の企業価値向上に貢献

すかいらーく

2006年6月に、日本の外食業界大手、すかいらーくの株式をTOB(公開買付)により取得し、国内最大規模のMEBO(経営陣と従業員による自社買収)を実現しました。この案件は、外食・中食を含めたフードサービス産業全体の競争環境激化の中で、ビジネスモデルを本格的な経済回復局面に相応しいものへと転換していくという、中長期的な視野に立脚した経営戦略を、短期的な業績の変動に左右されることなく速やかに実行する体制を整備することを主な目的として実行されています。

ツバキ・ナカシマ

2007年1月に、高い球面加工技術により、世界トップシェアを誇るツバキ・ナカシマのMEBOを手掛け、事業構造の抜本的改革を目的とする非公開化を実現させました。この案件は経済のグローバル化の進展を背景に、最終ユーザーである自動車メーカーがアジア新興国で



注1: 日本のポジション残高は、野村プリンシパル・ファイナンス(NPF)、野村フィナンシャル・パートナーズ(NFP)および野村リサーチ&アドバイザーズ(NR&A)等の合計

注2: 欧州のポジション残高(除くテラ・ファーマ)は、Private Equity Group (PEG) およびNomura Phase4 Ventures (NPV) の合計



欧米市場向け製品用の部品を集中生産する戦略を推進する中、海外での生産、販売体制の整備を含む積極的な成長策を中長期的に支援できる安定株主のもとで、経営陣と従業員が一体となって展開することを主な目的として実行されています。

日欧のベンチャー投資

当部門では、従来より国内でのベンチャー投資ならびに、ロンドンを拠点とした主に欧米のバイオフィーマ分野やヘルスケア分野へのベンチャー投資を行ってきま

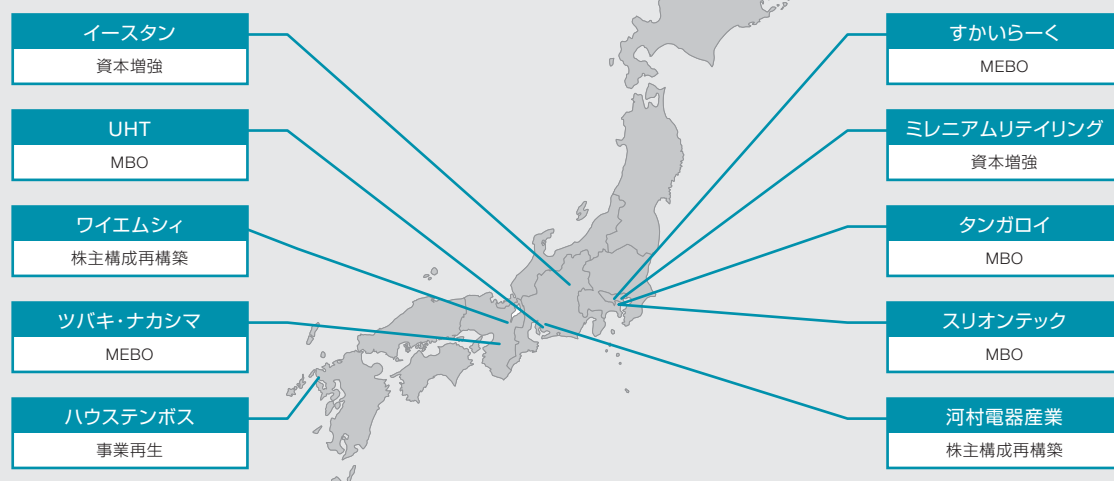
した。2007年3月期からはさらに領域を広げ、クリーン・テクノロジー(“クリーンテック”)に焦点をあてたベンチャー投資にも注力しています。クリーンテックとは天然資源の消費、地球温暖化ガスの排出や廃棄物を減らし、再生可能な資源を活用する様々な技術と、派生する製品・サービス・プロセスを指します。これまでに蓄積されたマーチャント・バンキングの先進的なノウハウやグローバルなリサーチ体制を活かし、野村グループのプレゼンスを一層向上させることができるものと考えています。

アジア マーチャント・バンキングを新設

当部門では、アジア諸国においてマーチャント・バンキング・ビジネスを展開すべく、2007年5月にアジア マーチャント・バンキングを設立しました。アジア諸国では、経済活動の拡大に伴い、今後様々な業種で事業拡大のための資金需要が見込まれています。投資対象となる企業や投資形態は、各国の発展段階や個別のケースによって異なりますが、当社の日欧における豊富な経験やアジアにおけるブランド力等を活かして、成長段階にある有望企業を発掘し、積極的にリスクキャピタルの提供に努めてまいります。

マーチャント・バンキングでの強みと実績

▶ 日本国内に張り巡らしたネットワークを通じた「ソーシング能力」が最大の武器



アセット・マネジメント部門

○ 部門の運用資産残高は過去最高額となる27兆円に

○ 「ファンド オブ ザ イヤー 2006・最優秀ファンド賞」受賞*

* モーニングスター社主催。国際株式型部門において受賞



当期の業績

3期連続の増収増益

当期の収益合計（金融費用控除後）は901億円と前期比36.8%増加、税引前当期純利益は365億円と前期比76.8%増加し、3期連続の増収増益となりました。

日本の公募投資信託残高が過去最高を記録するなど運用ニーズの拡大を背景に、「マイストーリー分配型」をはじめとする多分配型投資信託の販売が引き続き好調であり、新規設定商品の販売も好調に推移しました。投

資信託業務の拡大は、お客様の資産運用ニーズの多様化に対応した商品ラインナップの拡充と、野村證券、日本郵政公社、銀行・信託銀行への取組みを強化したことによる販売チャネル多様化の成果でもあります。また、海外からの資金運用需要に牽引される形で投資顧問業務も堅調に推移しました。これらの結果、2007年3月末の運用資産残高は1年前と比べて3.9兆円増え27.0兆円となりました。

アセット・マネジメント部門の業績推移

	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
					単位：百万円
収益合計（金融費用控除後）	40,363	40,276	48,993	65,843	90,106
金融費用以外の費用	36,322	39,783	39,005	45,220	53,649
税引前当期純利益	4,041	493	9,988	20,623	36,457

注記：2006年1月より、その他の一部ビジネスをアセット・マネジメント部門に統合しました。これに伴い、アセット・マネジメント部門の損益を過去に遡り組み替えています。



アセット・マネジメント部門CEO
柴田 拓美

当期のビジネス環境

投資信託市場の拡大

「貯蓄から投資へ」という流れの中、資金運用ニーズの高まりと販売チャネルの多様化の相乗効果で、国内の投資信託市場は大きく拡大しています。2007年3月末の国内の公募投資信託の残高は、72兆5,882億円と過去最高となりました。

今後も、団塊の世代の退職金・資産運用ニーズ、若壮年層の資産形成ニーズの高まりが予想され、資産運用手段としての投資信託市場は、さらに拡大していくと考えられます。

販売チャネルの多様化

1998年に投資信託の販売が証券会社以外の金融機関にも開放されて以来、投資信託の販売チャネルは拡

大を続けています。なかでも日本最大のネットワークを誇る日本郵政公社は2005年に投資信託の販売を開始したばかりですが、2007年3月末には販売残高で早くも7,000億円を突破しました。投資信託を取り扱っている郵便局は現在約1,150局ですが、2007年10月の民営化に伴って約1,550局に増える見込みです。

証券会社による公募株式投資信託の販売も拡大を続け、2007年3月末には28.5兆円となり、1年間で5.9兆円増加しました。また銀行などによる公募株式投資信託の販売残高は、2007年3月末には29.8兆円となり、1年間で8.0兆円増加するなど、すべてのチャネルで投資家の裾野が大きく拡大しています。

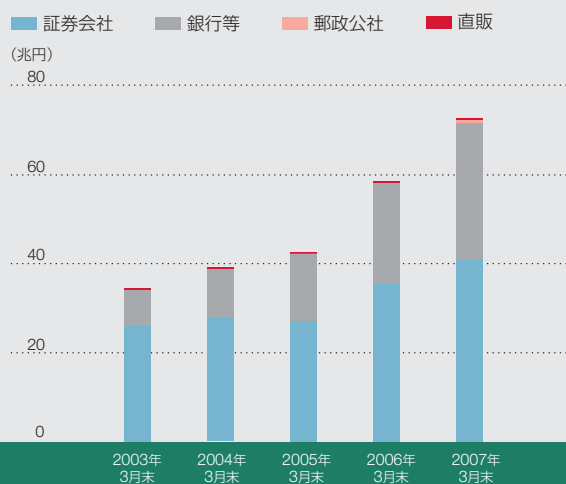
商品の多様化

個人投資家の運用ニーズの主流は、引き続き多分配型の商品にありますが、分配原資を生み出す投資対象資産は多様化しました。投資対象は従来の外債から不動産、高配当株式へと広がりを見せ、代替資産、代替手法等を取り込んだファンド・オブ・ファンズといった新たな投資機会へも拡大しました。最近では、アジア株を中心とした新興国株へ投資する商品にも人気が集まっています。

年金ビジネスの広がり

確定拠出年金制度を導入する企業は年々増加しています。年金制度改革や2012年の適格退職年金制度廃止の影響により、市場の成長が予想されます。

公募投資信託の販売チャネル別純資産残高の状況（実額）



(出所) 投資信託協会



成長への挑戦 日本発のグローバル・アセットマネジメント・カンパニーへ

野村グループは、国内最大の運用資産をもつ野村アセットマネジメントをはじめ、米国ハイ・イールド債を主に運用するノムラ・コーポレート・リサーチ・アンド・アセット・マネジメント、運用商品の評価とファンド・オブ・ファンズの運用を行う野村ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジーなど、多数の運用会社を擁しています。

当部門は、運用力、商品開発力、顧客サービスの強化を続けることで国内におけるリーディング・プレイヤーの地位を盤石なものとしつつ、成果をあげつつある海外への投資をさらに追加することで日本発のグローバル・アセットマネジメント・カンパニーになることを目指します。

運用力強化・運用商品の拡大

当部門では、運用調査体制の強化、IT投資を含む運用環境の整備に継続的に取り組むことで自前の運用力の強化を図るとともに、当社にない強みをもつ他社との連携を通して顧客ニーズに応える新たな運用商品・運用手法を提供していきます。

フォートレスへの戦略投資

当期は、米国のオルタナティブ投資運用会社であるフォートレス・インベストメント・グループとビジネスを拡大するための取組みを開始しました。欧米でのオルタナティブ投資で優れた実績をもつフォートレスと協働し、国内およびアジアのオルタナティブ市場で野村グループのプレゼンスを高めたいと考えています。

アジアでの取組み

アジアでの投信・投資顧問ビジネスのポテンシャルは大きいと考えています。2006年、野村アセットマネジメントは、マレーシア現地法人を設立しました。韓国ではサムスン投信と組んで個人向けに投資信託を設定しており助言残高はすでに1,000億円を超えています。また、日本国内では中国適格海外機関投資家枠（QFII投資枠）を活用した野村中国A株投信を2007年1月に設定、上限枠（約290億円）いっぱいまで資金が集まりました。

リサーチ・アフィリエイツ社との提携強化

野村アセットマネジメントは、米国のリサーチ・アフィリエイツ社が開発したファンダメンタル・インデックスのコンセプトに基づく運用商品についての日本での独占販売権を所持しています。2006年12月には、戦略的な提携関係の深化を目的として同社に少数株主として出資しました。今後もファンダメンタル・インデックスの一層の普及を目指し、投資家の皆様に幅広く商品を提供していきます。

ヘッジ・ファンド・リサーチ・グループとの提携

2007年5月には、ヘッジ・ファンドの調査、データおよびインデックス提供、運用の分野で定評のあるヘッジ・ファンド・リサーチ・グループとファンド・オブ・ヘッジファンズに関する日本国内での独占販売契約を締結しました。同社とは日本での合併会社設立を検討しています。野村グループは、ヘッジ・ファンド・リサーチ・グループのもつプラットフォームを活用し、透明性や流動性の高いヘッジファンド関連商品を提供していきます。

販売チャネルの拡充

投資家の裾野の拡大をうまくとらえ、運用資産残高の増加につなげるには、販売チャネルの拡充も重要です。野村証券を含む証券会社に加え、日本郵政公社や銀行といった販売チャネルの拡大に引き続き注力していきます。



日本郵政公社

「野村世界6資産分散投信」は同チャネルのコア商品として定着し、2007年3月末現在、同チャネルの投資信託販売残高の約6割を占めています。こうした中、新たに「野村資産設計ファンド」が2007年6月以降の取扱いファンドとして採用されました。お客様のライフ・サイクルに対応して、時間の経過とともに資産配分を積極型から安定型へ変更していく機能をもつ画期的な商品です。私たちは、日本郵政公社の全国ネットワークへの商品提供とサービスを強化することで投資信託市場の裾野の拡大に寄与していきたいと考えています。

銀行窓販

銀行窓販分野では、メガ・バンクへのサービスを強化しつつ、地域金融機関への取組みを強化していきます。三井住友銀行による「グローバルREITオープン」、三菱

UFJ信託銀行による「ノムラ日米REITファンド」の販売が引き続き好調であり、新たに三菱東京UFJ銀行が「ノムラ・グローバル・オールスターズ」を採用しました。また、2006年9月から「マイストーリー分配型」の地域金融機関での販売を開始、銀行チャネルによる「グローバル・ハイインカム・ストック・ファンド」、「世界三資産バランスファンド」も順調に残高を伸ばしています。

年金ビジネス

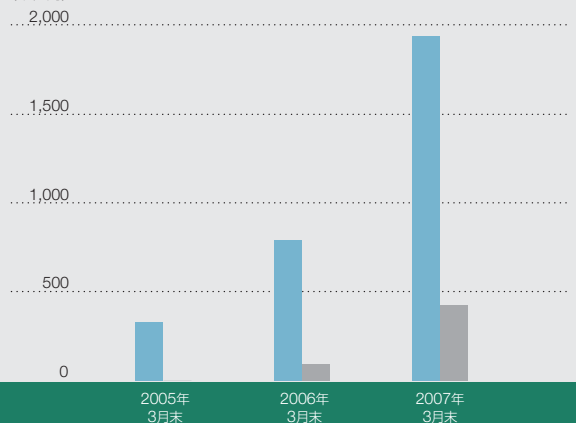
2007年5月現在、私たちは約190社約27万人の確定拠出年金の管理・運営業務を受託しています。今後も受託を拡大し運用資産の増加を図るべく、新商品の開発とお客様との接点強化に注力していきます。

年金運用のビジネスにおいては、公的年金の運用自由化に向けて、お客様のニーズに応える多様な運用商品の提供に取り組むことで、プレゼンス向上を図っていきます。

アセット・マネジメント部門が提供する商品の窓販残高

■ 銀行等* ■ 郵政公社

(十億円)



* 野村信託銀行分を除く

アセット・マネジメント部門 運用資産残高

(兆円)

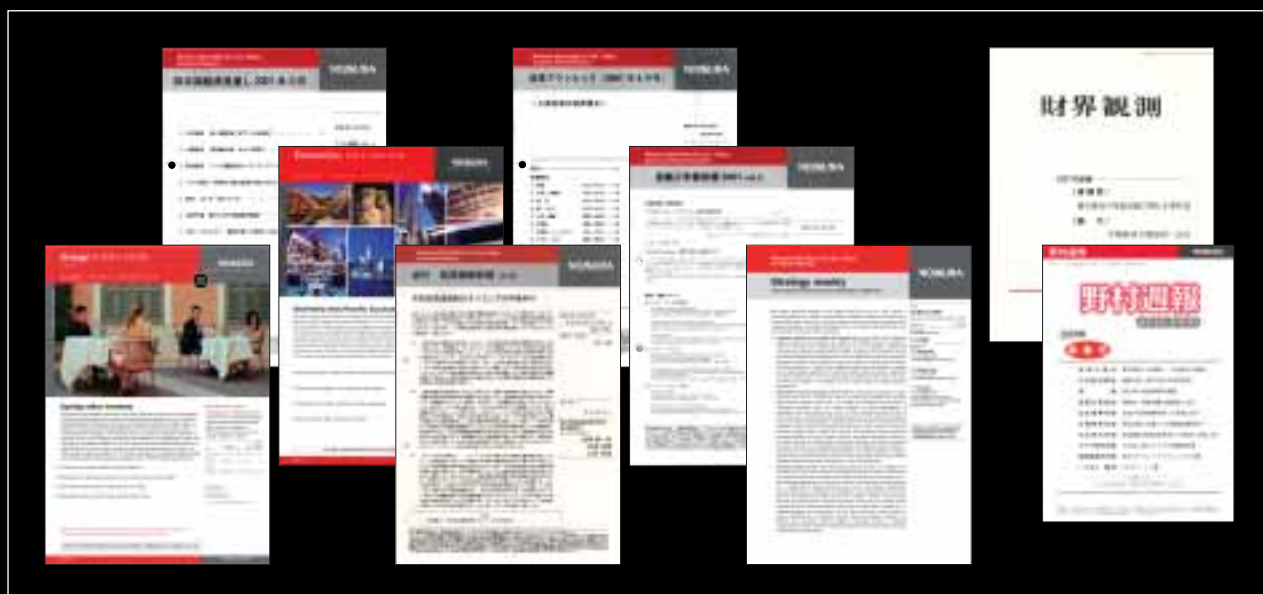


注1: 野村アセットマネジメント、ノムラ・コーポレート・リサーチ・アンド・アセット・マネジメント、野村ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジー、メイン・トラスト・KAG、ノムラ・ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジー・アメリカの各運用資産の合計。グループ運用会社間の重複資産調整後。2006年3月末までの数値については、野村ブラックロック・アセット・マネジメントの運用資産を含む。

注2: ノムラ・ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジー・アメリカの数値については、2007年2月末値にて算出。

グローバル・リサーチ

- 1年間で合計約12,000本のレポートを発行
- 日本のリサーチ・ランキングでトップ



当部門は、年間約12,000本のレポートの発表に加えて、セミナーや有力企業のトップを招いて投資家との議論の機会を提供するフォーラムを国内外各地で随時開催し、証券市場と投資家の皆様を情報で橋渡しする役割を担っています。

日経金融新聞「人気アナリストランキング」(2006年)

順位	証券会社	得点
1	野村證券	17,537
2	大和総研	16,163
3	三菱UFJ証券	13,501
4	UBS証券	13,093
5	日興シティグループ証券	10,844
6	クレディ・スイス証券	9,133
7	みずほ証券	7,637
8	ドイツ証券	7,273
9	ゴールドマン・サックス証券	6,826
10	メリルリンチ日本証券	6,184

インスティテュショナル・インベスター誌「リサーチランキング」(2006年)

順位	証券会社	ポジション (合計点)
1	野村證券	20
2	大和総研	17
3	UBS証券	16
4	ゴールドマン・サックス証券	15
5	日興シティグループ証券	13
6	メリルリンチ日本証券	12
7	クレディ・スイス証券	11
8	ドイツ証券	10
9	三菱UFJ証券	9
9	モルガン・スタンレー証券	9

週刊エコノミスト「アナリスト・エコノミスト ランキング」(2006年)

順位	証券会社	得点
1	野村證券	15,529
2	大和総研	14,778
3	三菱UFJ証券	11,294
4	UBS証券	8,948
5	日興シティグループ証券	8,910
6	ゴールドマン・サックス証券	6,486
7	ドイツ証券	6,059
8	クレディ・スイス証券	5,733
9	みずほ証券	5,125
10	JPモルガン証券	4,187

リサーチの歴史

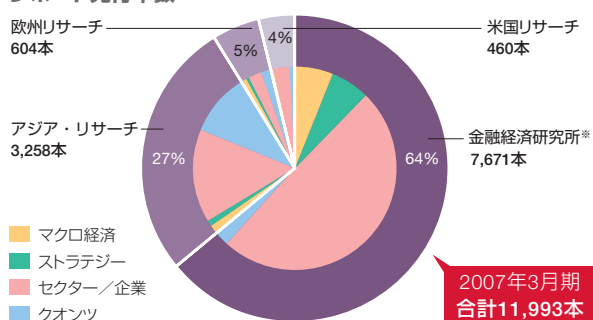
調査の重視は、野村のDNAです。それは、創業者二代野村徳七が、創業時から科学的な証券調査の重要性に着目し、1906年に野村證券の前身・野村商店に調査部を創設し、「大阪野村商報」(その後「週末報告」を経て、現「野村週報」)を発刊したことによって表れています。

1925年に設立された野村證券においても、調査部は設立当初から存在し、翌1926年には「財界研究」(現「財界観測」)等を発刊するなど、内外に調査研究の成果を問うてきました。

戦後の調査の歴史で大きな出来事は、米国のシンクタンクにならい、1965年に野村證券調査部を母体として野村総合研究所を設立したことです。その後、グローバルスタンダードに則り調査組織の見直しが行われ、1997年、野村證券金融研究所が設立されました。

同研究所は、今年で設立10周年を迎えましたが、この間の組織改正を経て、現在はファンダメンタルリサーチを展開する金融経済研究所、クオンツリサーチを担当する金融工学研究センター、全体を統括支援するグローバル・リサーチ企画部の3部署に再編されています。

レポート発行本数



グローバル・リサーチ体制

グローバル・リサーチ全体では、約550名の人員を擁し、このうち約350名が国内、残り約200名が海外拠点で業務を行っています。国内の陣容は、上述の金融経済研究所、金融工学研究センターおよびグローバル・リサーチ企画部に加え、未上場企業の調査を行う野村リサーチ・アンド・アドバイザリーで構成されています。一方、海外では、アジア諸国、英国、米国にリサーチャーが配置されています。

ファンダメンタルリサーチの分野では、金融経済研究所が、アジアや欧米の拠点とも連携しながら、内外の経済・株式市場、日本株、外国為替など、幅広い調査を行っています。また、アジア重視の戦略の中で、アジア各拠点は、アジア株のアナリストの拡充を急いでいます。さらに、ロンドンでは急速に成長しつつあるエマージング・マーケットを担当する調査チームを強化しています。

クオンツリサーチの分野では、金融工学と情報技術をコア・スキルとして、先端的な金融ビジネスの推進に必要な研究、開発を行っています。その対象は、資産運用、トレーディング、商品開発、リスク管理、財務管理など多岐にわたり、東京、ニューヨーク、ロンドン、香港の4拠点が連携して活動しています。

なお、上記とは独立した組織として、2004年に野村資本市場研究所が設立されました。同研究所は、シンクタンクとして、内外の資本市場の動向調査、制度研究、政策提言などを担っています。

コーポレート・ガバナンスおよび内部統制システム

基本的な考え方

当社は、経営の透明性とスピード感のあるグループ経営を追求し、野村グループ全体として中長期的な企業価値の向上を目指す上で、コーポレート・ガバナンスの強化を最重要課題の1つと認識し、コーポレート・ガバナンス体制の強化・充実に取り組んでいます。

なかでも、経営の透明性の確保に係る改革を積極的に推進し、2001年10月に持株会社体制へ移行した際、監督機能の強化のための社外取締役の設置、社外取締役も参加する経営管理委員会の設置、過半数が社外取締役からなる報酬委員会の設置、社外の有識者からなるアドバイザリー・ボードの設置等を行い、また、同年12月にはニューヨーク証券取引所(NYSE)への上場を機に情報開示のさらなる充実を図り、透明性の高い経営

体制の構築を進めてまいりました。2003年6月には委員会設置会社に移行し、経営の監督機能と業務執行を分離し、社外取締役を過半数とする指名・監査・報酬の3委員会を設置することで、より一層の経営の監督機能の強化、透明性の向上を図るとともに、執行役に業務執行の権限を大幅に委譲することで、スピード感のある連結経営を行っています。

また、2004年には「野村グループ倫理規程」を制定し、コーポレート・ガバナンスに関する事項や企業の社会的責任に関する事項について野村グループの役員・社員一人ひとりが遵守すべき項目を定め、株主のみならず、あらゆるステークホルダーに対する責任を果たすべく努めています。

取締役



左から 田近 耕次、野村 文英、辻 晴雄、柴田 昌治、久保利 英明、鈴木 行生、稲野 和利、氏家 純一、古賀 信行、戸田 博史、板谷 正徳

■取締役の構成（2007年7月1日現在）

役職	氏名	執行役の兼務	監査特命 取締役	指名委員会	監査委員会	報酬委員会
取締役会長	氏家 純一			○		○
取締役	古賀 信行	代表執行役社長（CEO）				
取締役	戸田 博史	代表執行役副社長（COO）				
取締役	稲野 和利	代表執行役副社長（Co-COO）				
取締役	板谷 正徳		○			
取締役	鈴木 行生		○			
取締役	柴田 昌治			○		○
取締役	久保利英明			○		○
取締役	辻 晴雄				○	
取締役	野村 文英				○	
取締役	田近 耕次				○	

○は、委員長

■取締役の経歴（2007年7月1日現在）

氏名	就任年	略歴	重要な兼職状況等
氏家 純一	2003 2006	取締役会長兼執行役 取締役会長（現任）	
古賀 信行	2003	取締役兼執行役社長、最高経営責任者（CEO）（現任）	
戸田 博史	2003	取締役兼執行役副社長、業務執行責任者（COO）（現任）	
稲野 和利	2003	取締役兼執行役副社長、共同業務執行責任者（Co-COO）（現任）	
板谷 正徳	2003 2004 2006 2007	執行役グローバル広報、総合管理部兼秘書室担当 執行役インターナル・オーディット担当 常務執行役インターナル・オーディット担当 当社取締役（現任）	
鈴木 行生	2003 2005 2005	野村アセットマネジメント常務執行役 当社顧問 当社取締役（現任）	
柴田 昌治	1994 2001 2002	日本ガイシ株式会社取締役社長 当社取締役（現任） 日本ガイシ株式会社取締役会長（現任）	- 日本ガイシ株式会社取締役会長 - エヌジーケー・テクニカ株式会社取締役会長 - 中部日本放送株式会社社外監査役
久保利英明	1971 1998 2001 2001	弁護士登録 日比谷パーク法律事務所代表 第二東京弁護士会会長・日本弁護士連合会副会長 当社取締役（現任）	- 日比谷パーク法律事務所代表 - ソースネクスト株式会社社外監査役
辻 晴雄	1986 1998 2001 2003	シャープ株式会社取締役社長 同社相談役（現任） 当社監査役 当社取締役（現任）	シャープ株式会社相談役
野村 文英	2003	当社取締役（現任）	野村殖産株式会社取締役社長
田近 耕次	1965 1993 1997 1999 2001 2003	公認会計士登録 監査法人トーマツ包括代表社員 同会長・包括代表社員 デロイトトウシュ トーマツ チェアマン 監査法人トーマツ顧問 当社取締役（現任）	- 株式会社村田製作所社外取締役 - 住友商事株式会社社外監査役 - 株式会社東京スター銀行社外取締役

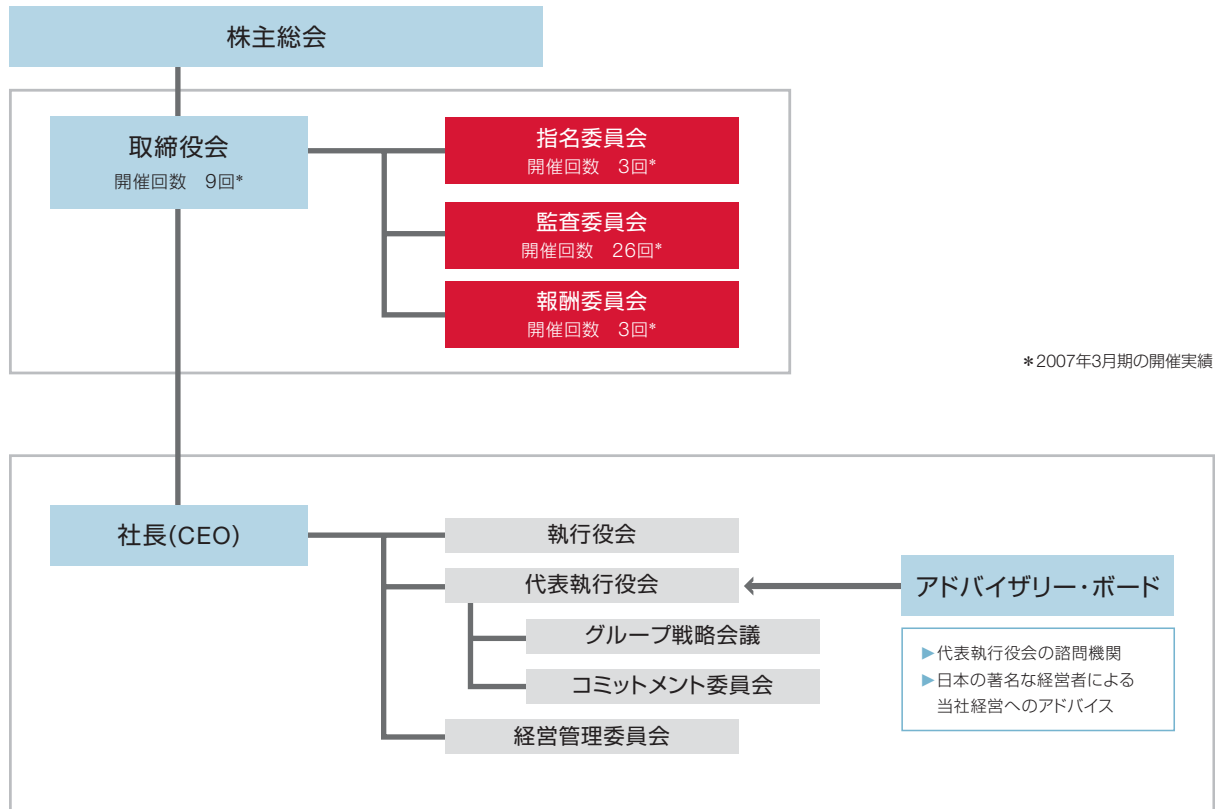
コーポレート・ガバナンス

経営機構

野村ホールディングスは、委員会設置会社の形態を採用し（2003年6月より移行）、社外取締役を過半数とする指名・監査・報酬の3委員会を設置することで、経営の

監督機能のより一層の強化と透明性の向上を図っています。また、執行役に業務執行の権限を大幅に委譲することで、スピード感のある連結経営を行っています。

経営機構図



経営体制

●取締役会の運営

取締役会は、会社法上の取締役会の専決事項を決定しています。取締役は執行役から取締役会で業務報告とともに、代表執行役会などにおける審議事項を3カ月に1回以上報告を受けることになっています。また別途、取締役は毎月財務報告を受けています。2007年3月期は9回開催されました。

●3つの委員会による経営の監督

指名・監査・報酬の3つの委員会には、取締役候補の決定、取締役・執行役の職務執行に対する監査、取締役・執行役の報酬決定などの権限がそれぞれ与えられており、取締役会による経営の監督が行われています。

○指名委員会

指名委員会は、過半数を社外取締役で構成し、株主総会に提出する取締役の選任・解任議案の決定を行います。なお、CEOを含む代表執行役・執行役である取締役は指名委員会のメンバーではありません。2007年3月期は3回開催されました。

○監査委員会

監査委員会は、過半数を社外取締役で構成し、取締役および執行役の職務執行の監査ならびに監査報告の作成、株主総会に提出する会計監査人の選任・解任などの議案内容の決定を行います。なお、CEOを含む代表執行役・執行役である取締役は監査委員会のメンバーではありません。2007年3月期は26回開催されました。

○報酬委員会

報酬委員会は、過半数を社外取締役で構成し、取締役および執行役の報酬等に関する方針の策定ならびに個人ごとの報酬等の内容決定を行います。なお、CEOを含む代表執行役・執行役である取締役は報酬委員会のメンバーではありません。2007年3月期は3回開催されました。

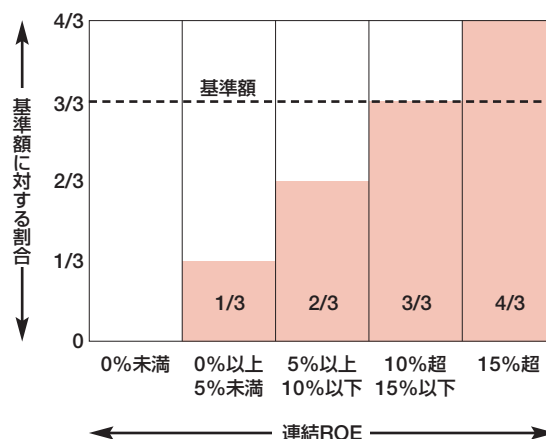
取締役および執行役の報酬について

取締役および執行役の報酬については（1）報酬額の水準を経営目標に対する成果に応じて弾力的に設定することで、経営意欲の向上と経営能力の発揮を可能にすること、（2）株式ベースの報酬を導入することで、長期的なインセンティブを高めることを基本方針としています。取締役および執行役の報酬は、①基本報酬 ②年次賞与 ③株式関連報酬の3種類から構成されます。

①基本報酬

基本報酬は、各取締役・執行役の経歴および職歴、職務に応じて決定される金額と、連結ROEの目標達成度に応じて決定される金額を合計したものです。連結ROEとの関連は、下表にしたがい決定されます。

連結ROEの目標達成度に応じた報酬部分



②年次賞与

年次賞与は、連結ベースの当期純利益やROEの水準、部門業績といった定量的要素に加え、経営目標の達成度や個人ごとの目標達成度・貢献度などの定性的要素を考慮して決定されます。なお、取締役および執行役の年次賞与の合計額は、連結当期純利益の額の1%を上限としています。

③株式関連報酬

株式関連報酬は、連結ベースの当期純利益やROEの水準といった要素に加え、基本報酬や年次賞与とのバランス、報酬提供に伴う費用および効果などを総合的に考慮の上、個別に決定されます。

執行役による内部統制システムの強化・充実

当社は委員会設置会社であるため、取締役会が執行役に業務執行の決定の権限を大幅に委譲し、執行役が当社の業務を機動的に執行する体制をとっています。

野村グループは、経営の透明性・効率性の確保、法

令・諸規則の遵守、リスク管理、事業・財務報告の信頼性の確保、適時・適切な情報開示の促進といった観点から、グループ全体にわたる企業行動の適正化を推進するための内部統制システムの強化・充実に努めています。

■ 執行役の構成（2007年7月1日現在）

役職	氏名	主な担当
執行役社長	古賀 信行	最高経営責任者（CEO）（取締役兼務、代表執行役）
執行役副社長	戸田 博史	業務執行責任者（COO）、海外ビジネス統括責任者（取締役兼務、代表執行役）
執行役副社長	稲野 和利	共同業務執行責任者（Co-COO）、グループ・コンプライアンス統括責任者（取締役兼務、代表執行役）
常務執行役	中村 昭彦	IT統括責任者（CIO）
常務執行役	廣田 俊夫	コミュニケーション担当
常務執行役	高橋 秀行	インターナル・オーディット担当
執行役	渡辺 章人	人材開発担当
執行役	尾崎 哲	戦略担当
執行役	仲田 正史	財務統括責任者（CFO）
執行役	永井 智亮	コーポレート担当
執行役	柏木 茂介	米州地域担当
執行役	石田 友豪	欧州地域担当
執行役	郷 喜順	アジア地域・マーケティング担当

創業の精神

野村には80年を超える歴史の中で、「創業の精神」が脈々と受け継がれています。創業の精神の1つである顧客第一の精神が結晶化される中で「顧客とともに栄える」という言葉が生まれ、言葉は変化してもその精神は変わらず今も受け継がれています。

- | | |
|---------------|-------------|
| 一 野村グループの存在意義 | 六 企業家精神 |
| 二 顧客第一の精神 | 七 人材の登用 |
| 三 海外への雄飛 | 八 チームワークの重視 |
| 四 調査・分析の重視 | 九 業務推進の心構え |
| 五 先取りの精神 | 十 サービスの心構え |

倫理規程

野村グループでは創業の精神も踏まえた上で、2004年3月にすべての役員・社員に適用する「野村グループ倫理規程」を制定し、コーポレート・ガバナンスや企業の社会的責任に関する事項について、野村グループの役員・社員の一人ひとりが遵守すべき項目を定め、研修などを通じて周知徹底しております。

- | | | |
|-------------|------------------|----------------------|
| 1. 社会的使命 | 8. 会社資産の保護と適切な利用 | 14. 对外発表 |
| 2. 顧客の利益の重視 | 9. 記録保存 | 15. 個人投資 |
| 3. 法令遵守 | 10. 環境問題への取り組み | 16. 違法又は反倫理的な行為の報告 |
| 4. 私利追求の禁止 | 11. 社会貢献活動 | 17. 不利益取扱いの禁止 |
| 5. 利益相反の防止 | 12. 人権の尊重 | 18. 財務関係役員及び社員等の倫理規程 |
| 6. 守秘義務 | 13. 国際社会との調和 | 19. 本規程の改廃 |
| 7. 公正取引 | | |

ミッション・ステートメント

2007年3月、野村グループでは、「創業の精神」と「倫理規程」を経営の基本に置きつつ、現在の環境下において野村の使命として特に重視している点を「ミッション・ステートメント」としてより具体的かつ対外的にも明確化しました。これは単なるスローガンではなく、野村グループの目標、ビジョン、戦略などを端的に表現したものとして野村グループの役員と社員が共有しています。

- ①「投資」を軸に豊かな社会の創造に貢献する
- ②変化を尊重し、常識を打破して、成長への挑戦を続ける
- ③「顧客ありき」を貫き、常に顧客の揺るぎない信頼を獲得し続ける
- ④「野村は一つ」の意識を持って連携し、野村グループの総合力を発揮する
- ⑤多様性とお互いを認め合う精神を尊重する

業務執行体制

野村ホールディングスは、執行役による業務執行の意思決定が円滑かつ適正に行われるように、代表執行役会、コミットメント委員会、経営管理委員会、執行役会およびグループ戦略会議を設置しています。

●代表執行役会

代表執行役会は、野村グループの事業計画、予算、経営資源の配分をはじめ、経営に関わる重要事項を審議・決定します。代表執行役3名で構成され、執行役社長である古賀が議長を務めています。

●コミットメント委員会

コミットメント委員会は、野村グループの流動性の低いポジションおよびリスク管理における重要性の高いポジションに関わる重要事項を審議・決定します。現在のコミットメント委員会のメンバーは執行役5名および部門CEOのうち3名となっており、代表執行役である戸田が議長を務めています。

●経営管理委員会

経営管理委員会は、野村グループの業務運営体制に関わる内部統制の整備および企業行動の適正化に関する事項を審議・決定します。現在、執行役3名・取締役2名および子会社執行役1名によって構成され、執行役社長である古賀が議長を務めています。

●執行役会

執行役会は、持株会社としての野村ホールディングスの業務執行に関わる情報共有を図り、議論を行います。全執行役13名で構成され、執行役社長である古賀が議長を務めています。

●グループ戦略会議

グループ戦略会議は、野村ホールディングスおよびその傘下会社の主要な経営陣計19名による情報共有、ならびに意見交換や戦略に関する自由な議論を通じて業務執行を推進する、決議機関ではない会議体です。執行役社長である古賀が議長を務めています。

業務執行体制における内部統制

WEB

野村ホールディングスは、執行役による業務執行の意思決定が円滑かつ適正に行われるように、様々な工夫をしています。

フェアディスクロージャー

野村グループは、投資家が当社グループに関する情報に公正にアクセスできるように、「野村グループ情報開示に関するグローバル指針」を制定しています。この指針に基づいて設置した「情報開示委員会」では、野村グループに関する重要情報の開示に関する対応のほか、法定開示書類の作成など、会社情報の開示に関する重要事項の審議と決定を行っています。

危機管理

野村グループでは国内外において自然災害や火災等によって野村グループに人的財産的損失等が発生し、営業に重大な支障が生じる可能性が高いものについて危機管理規程を制定し、被害の軽減ならびに早期復旧を図る体制を構築しています。グループ全体の危機管理については、「グループ危機管理委員会」が取り組み、対応を図っています。

情報セキュリティ

顧客情報などの情報は、野村グループの事業活動にとって極めて重要な資産であり、厳格な管理体制を構築

しています。野村グループでは基本原則として「野村グループ情報セキュリティ基本方針」を設定し、野村グループ各社では、これに則りそれぞれの情報セキュリティ関連規程を整備、社員の教育・啓蒙活動を通じて、情報セキュリティ体制を整備しています。

コンプライアンス

野村グループでは、全部署において「法令違反の疑いがある行為」が発生しないように努めるとともに、仮に問題が発生した場合でも、それが経営レベルにまで漏れなく遅滞なく伝達され、適切に対処される体制を構築しています。また、グループ会社の運営指針である「野村グループ組織運営規程」に基づき、原則としてグループ各社がその業務特性に応じて、定められた業法などの諸規則を遵守し、各社が定めた社内ルールに則って適切な管理を行っています。

●グループ・コンプライアンス統括責任者の設置

海外を含むグループ各社の内部管理業務についてより一層強固な体制を構築するために、2007年4月1日付で、グループ・コンプライアンス統括責任者を選任し、体制を整備しました。

●業務管理者の設置

野村グループ各社に法令遵守ならびに企業倫理の側面から、社会的妥当性に即した業務運営・管理を責務とする「業務管理者」を任命しています。年1回、一堂に会しての研修を実施し、業務管理者としての職責、グループとしての統一的な諸規則、コンプライアンス・ポリシーの周知徹底などを図っています。

●コンプライアンス・ホットラインの設置

野村グループでは万一、役員および社員が法令違反の疑いのある行為などに気づいた場合に、各社の枠を超えて野村ホールディングスの担当執行役員のほか、社外取締役に情報を直接提供し得る手段とし

て、「コンプライアンス・ホットライン」を設置しています。

●リーガル・リスクへのグローバルな対応

野村グループは、海外でのコンプライアンスやクロス・ボーダー取引におけるリーガル・リスクに対しても、十分な対応を行っています。また、各国の規制要件を満たすクロス・ボーダー商品やサービスの開発に向けて、各種規制に対する専門能力の向上に努めています。

リスク管理

野村グループのビジネス活動は様々なリスクにさらされています。経営陣にとって、これらのリスクを管理することは、財務の健全性の確保および企業価値の維持・拡大のための重要な責務と考えています。野村グループのリスク・マネジメント・フレームワークやガバナンスは、これらのリスクを総合的にコントロール、モニタリング、報告できるように構築されています。

●グローバル・リスク・マネジメント部門による各種リスクの統括管理

野村グループでは、コミットメント委員会や各業務部門が行うリスク管理に加え、組織的に独立したグローバル・リスク・マネジメント部門を設置しています。グローバル・リスク・マネジメント部門は、代表執行役会およびリスク・マネジメント担当執行役のリスク管理の統括機能を補佐し、リスク管理体制の整備にあたりとともに、各種リスクを統括管理しています。統括管理とは、枠組みを構築して、グループ全体への浸透・定着を図り、リスク管理が適切に行われているかモニタリングを行うことおよびグループ全体のリスクの計測・分析を行うことを指します。なお、これらのプロセスに関してはインターナル・オーディットによる定期的な監査が行われています。

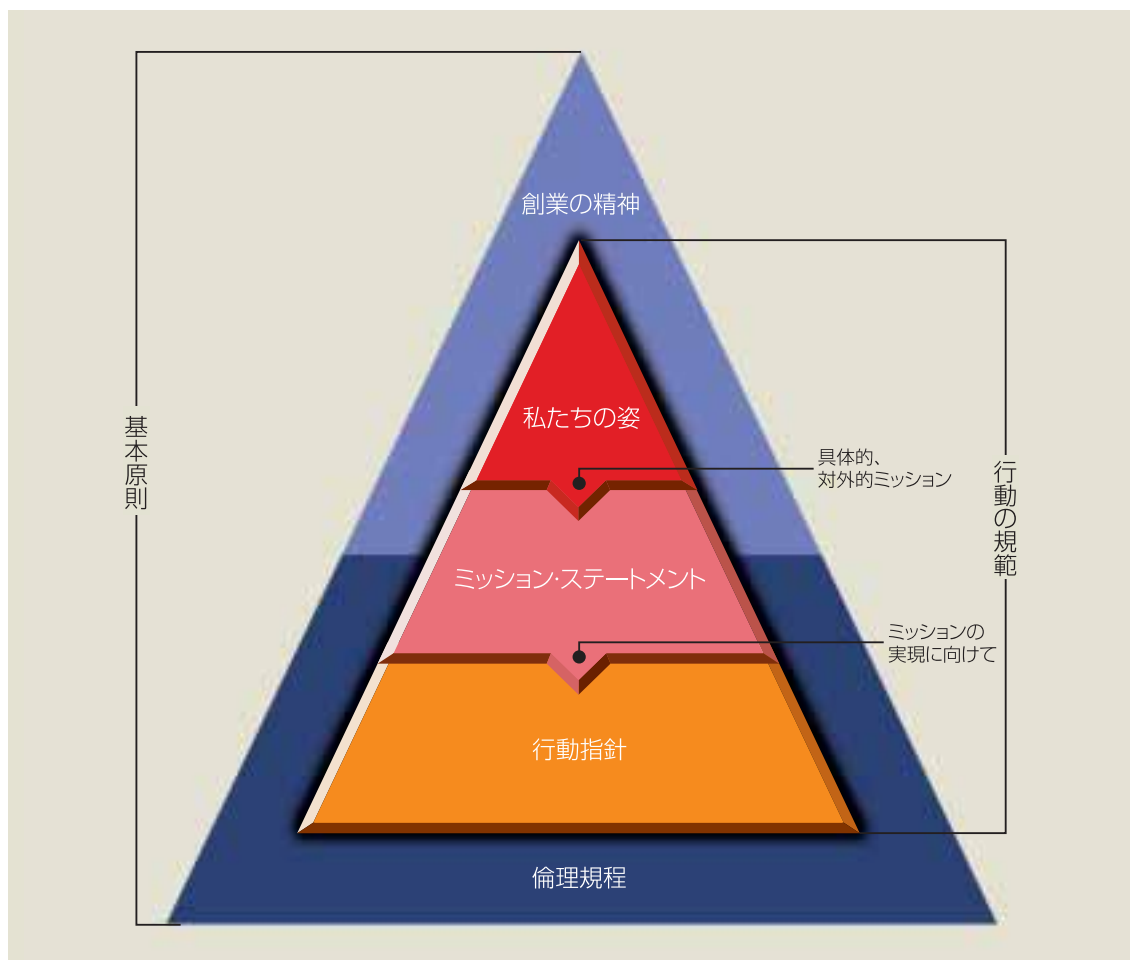
投資を軸に豊かな社会の創造に貢献する

CSR P.6

創業者二代野村徳七が説いた「証券報国こそは野村證券の職域奉公の実体にして、あくまでこれを実徹すべく」という言葉のとおり、「あらゆる投資に関して最高のサービスを提供する」ことを通じて、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と考えています。

「創業の精神」ならびに「倫理規程」は、野村グループが拠って立つ「基本原則」です。さらに、実践へ向けた「行動の規範」として、従来の基本スタンスである「私たちの姿」を踏まえ、新たに「ミッション・ステートメント」ならびに「行動指針」を制定し、野村グループとしての使命を明確にしました。

私たちは、「基本原則」と「行動の規範」を共有し、実践することにより、豊かな社会の創造と自らの成長への挑戦を続けていきます。



社会との関わり

野村グループでは、豊かな社会の創造に向け、①地域・社会への貢献活動、②教育活動、③文化・芸術・学術支援への取組みなどを通じ、CSR活動を推進しています。

① 地域・社会への貢献活動

CSR P.32-35

地域社会からの信頼を獲得することは、野村グループが継続的に事業を行っていくうえで必須であると考えて

います。富山支店での学生インターンシップの受入れや成城支店での落ち葉掃きなど、野村グループの各支店や海外拠点を通じ、社会の幅広い層からより理解され、信頼され、必要とされる存在になるべく活動しています。

② 教育活動

CSR P.36-37

「投資」を社会に定着させ、社会基盤として構築していくために、あらゆる世代に向けた教育機会の拡充に取り組んでいます。

● 大学向け金融教育講座

当期は、全国127大学で、548名の野村グループの社員が講師を務め、約20,000人の学生が履修しました。

● 「日経STOCKリーグ」への特別協賛

当期で7回目となる「日経STOCKリーグ」には、全国の学校から2,065チーム8,193人が参加し、投資シミュレーションを行いました。

この他にも、小学生および中学生向け金融教育教材の寄贈や、生涯学習としての金融学習講座提供、金融経済学習サイトの運営などを行っています。

③ 文化・芸術・学術支援

CSR P.38-41

真に豊かな社会の創造のためには、経済の健全な発展だけではなく、社会を見つめる豊かな精神が必要であると考え、文化・芸術をはじめ様々な分野での活動を支援しています。

● PMF (パシフィック・ミュージック・フェスティバル) への特別支援

1990年から続く国際教育音楽祭であるPMFを特別支援企業として当初より応援しています。若手音楽

家の育成を通じて、世界の音楽文化の発展を目指しています。

● 学術支援

東京大学、京都大学、一橋大学をはじめ、海外でもオックスフォード大学(英国)、コロムビア大学(米国)、チュラロンコン大学(タイ)で共同研究や研究助成、金融教育講座などを行っています。

この他にも、野村国際文化財団を通じて、若手芸術家の育成活動などの支援や外国人留学生奨学金の交付などを行っています。

環境との関わり

CSR P.48-53

社会が継続的に発展していく基盤として、環境との関わりは重要であり、環境保全の意識向上、環境保全対策の実行などの取り組みを推進しています。

● 環境活動ワーキンググループの設置

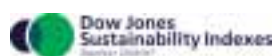
野村グループとして包括的かつ計画的な取り組みを推進すべく、グループ横断的な施策を検討するワーキンググループを設置し、グループ各社が一体となって環境保全に取り組んでいます。

● 温暖化防止への取組み

グリーン電力証書の購入によるCO₂削減や、照明の部分消灯などによる省エネへの取り組みを行っています。また、移動時には公共交通機関の利用を推進するなど燃料の削減を進めています。

外部評価

野村グループのCSRへの取り組みは高く評価され、野村ホールディングスは、Dow Jones Sustainability Indexes (ダウジョーンズ・サステナビリティ・インデックス)、FTSE4Good Index、MS-SRI (モーニングスター社会的責任投資株価指数/2006年9月時点)の3つのSRI (Socially Responsible Investment: 社会的責任投資) インデックスの組入銘柄として採用されています。また、2007年1月にはGlobal 100に選ばれています。



Dow Jones Sustainability Indexes
米国ダウ・ジョーンズ社とスイスのSAM (Sustainable Asset Management) が選ぶ、世界で初めて作られたサステナビリティ株式指標。



FTSE4Good Index
英国のフィナンシャル・タイムズ社とロンドン証券取引所の子会社であるFTSEが作成する、世界中の優良企業を選定した社会的責任投資指標。



MS-SRI
モーニングスター株式会社が国内上場企業の中から、社会性に優れた企業と評価する150社を選定し、その株価を指数化した国内初の社会的責任投資株価指数。



Global 100
米国のSRI調査会社イノベスト社 (Innovest) とカナダのCSRマガジンの出版社であるコーポレートナイトス社 (Corporate Knights Inc.) が選ぶ世界で最も持続可能性のある企業。

過去6年間の要約財務データ(米国会計基準連結)

このアナユアルレポートに掲載された過去6年間の要約財務データは、あくまで利便性を目的とするものであり注記は付帯しておりません。様式20-Fの注記を併せてお読みいただくようお願いします。

経営成績：	2002年3月期
収益：	
委託・投信募集手数料	¥ 140,001
投資銀行業務手数料	75,255
アセットマネジメント業務手数料	109,985
トレーディング損益	162,228
プライベート・エクイティ投資関連損益	232,472
金融収益	500,541
投資持分証券関連損益	△55,860
関係会社持分変動利益	3,504
商品売上高(PFG投資先企業)	294,931
賃貸業務収益(PFG投資先企業)	177,053
PFG投資先企業売却益	116,324
プライベート・エクイティ投資先企業売上高	—
その他	68,965
収益合計	1,825,399
金融費用	504,048
収益合計(金融費用控除後)	1,321,351
金融費用以外の費用：	
人件費	379,540
支払手数料	20,962
情報・通信関連費用	87,252
不動産関係費	73,787
事業促進費用	26,652
商品売上原価(PFG投資先企業)	200,871
賃貸業務関連費用(PFG投資先企業)	111,529
プライベート・エクイティ投資先企業売上原価	—
その他	247,786
金融費用以外の費用計	1,148,379
会計原則変更による累積的影響額および法人所得税等調整前継続事業からの税引前当期純利益	172,972
会計原則変更による累積的影響額および法人所得税等調整前非継続事業からの税引前当期純利益	—
法人所得税等	4,926
会計原則変更による累積的影響額前継続事業からの当期純利益	168,046
非継続事業からの当期純利益	—
会計原則変更による累積的影響額	—
当期純利益	¥ 168,046
キャッシュ・フローの推移：	
継続事業からの営業活動によるキャッシュ・フロー	¥△1,170,028
継続事業からの投資活動によるキャッシュ・フロー	△42,882
継続事業からの財務活動によるキャッシュ・フロー	1,052,851
現金および現金同等物に対する為替相場変動の影響額	13,018
非継続事業(純額)	—
現金および現金同等物の増加(減少△)額	¥ △147,041
資産、負債、資本の状況(期末)：	
現金・預金	¥ 775,734
貸付金および受取債権	1,046,014
担保付契約	6,680,001
トレーディング資産およびプライベート・エクイティ投資	7,841,533
その他の資産	1,414,991
資産合計	¥ 17,758,273
短期借入	¥ 629,279
支払債務および受入預金	1,251,592
担保付調達	9,087,597
トレーディング負債	2,693,746
その他の負債	518,156
長期借入	1,972,974
負債合計	16,153,344
資本合計	1,604,929
負債および資本合計	¥ 17,758,273

注記：当期の開示様式と整合させるために、過年度の報告数値の組替を行っております。米ドルは、ニューヨーク連邦銀行が開税目的のために公認するニューヨーク市における正午現在の電信買

単位: 百万円					単位: 百万米ドル
2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2007年3月期
¥ 141,640	¥ 210,216	¥ 221,963	¥ 356,325	¥ 337,458	\$ 2,870
81,847	86,994	92,322	108,819	99,276	844
79,290	66,193	78,452	102,667	145,977	1,242
172,308	229,042	201,686	304,223	290,008	2,467
△14,391	13,138	7,744	12,328	47,590	405
368,656	343,260	401,379	693,813	981,344	8,348
△41,288	55,888	15,314	67,702	△20,103	△171
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
6,229	17,640	75,061	88,210	100,126	852
13,360	23,565	32,316	58,753	67,425	573
807,651	1,045,936	1,126,237	1,792,840	2,049,101	17,430
241,377	242,833	327,047	647,190	958,000	8,149
566,274	803,103	799,190	1,145,650	1,091,101	9,281
244,167	259,336	274,988	325,431	345,936	2,943
20,844	19,169	23,910	32,931	50,812	432
77,389	80,031	81,408	89,600	109,987	936
57,152	54,221	53,534	55,049	61,279	521
24,361	23,100	28,214	32,790	38,106	324
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
4,968	11,852	44,681	48,802	57,184	486
89,984	72,718	87,620	115,447	106,039	902
518,865	520,427	594,355	700,050	769,343	6,544
47,409	282,676	204,835	445,600	321,758	2,737
—	—	—	99,413	—	—
37,295	110,347	110,103	240,685	145,930	1,241
10,114	172,329	94,732	256,628	175,828	1,496
—	—	—	47,700	—	—
109,799	—	—	—	—	—
¥ 119,913	¥ 172,329	¥ 94,732	¥ 304,328	¥ 175,828	\$ 1,496
単位: 百万円					単位: 百万米ドル
¥ 133,892	¥ △57,125	¥ △360,780	¥ △565,214	¥△1,627,156	\$△13,841
120,851	20,971	△103,443	△4,678	△533,813	△4,541
△111,189	201,267	448,531	829,219	1,568,703	13,344
△8,952	△18,978	13,697	16,419	10,333	88
—	—	△50,262	131,100	—	—
¥ 134,602	¥ 146,135	¥ △52,257	¥ 406,846	¥ △581,933	\$ △4,950
単位: 百万円					単位: 百万米ドル
¥ 955,509	¥ 930,637	¥ 1,047,234	¥ 1,555,636	¥ 1,054,012	\$ 8,966
1,137,265	1,013,636	1,221,083	1,363,681	1,618,411	13,766
8,603,170	12,881,752	14,389,045	17,027,807	17,838,227	151,737
9,286,507	13,838,396	15,600,521	13,697,441	13,178,220	112,098
1,186,995	1,088,545	2,230,970	1,381,470	2,184,504	18,582
¥21,169,446	¥29,752,966	¥34,488,853	¥35,026,035	¥ 35,873,374	\$ 305,149
¥ 343,837	¥ 437,124	¥ 520,605	¥ 691,759	¥ 1,093,529	\$9,302
821,659	1,384,096	963,965	1,239,731	1,345,855	11,448
11,791,833	17,367,758	21,666,185	20,263,012	20,599,256	175,223
3,888,720	5,976,966	5,332,173	6,527,627	4,800,403	40,834
411,699	415,865	1,309,944	641,980	845,522	7,192
2,269,370	2,385,469	2,827,552	3,598,599	5,002,890	42,556
19,527,118	27,967,278	32,620,424	32,962,708	33,687,455	286,555
1,642,328	1,785,688	1,868,429	2,063,327	2,185,919	18,594
¥21,169,446	¥29,752,966	¥34,488,853	¥35,026,035	¥ 35,873,374	\$ 305,149

相場を用い、2007年3月末日の為替相場117.56円=1USドル(米ドル)により換算しています。

主な子会社・関連会社

(2007年7月1日現在)

日本

- 野村証券株式会社
- 野村アセットマネジメント株式会社
- 野村信託銀行株式会社
- 野村キャピタル・インベストメント株式会社
- 野村インベスター・リレーションズ株式会社
- 野村プリンシパル・ファイナンス株式会社
- 野村ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジー株式会社
- 野村年金サポート&サービス株式会社
- 野村バブcockアンドブラウン株式会社
- 野村リサーチ・アンド・アドバイザリー株式会社
- 野村ビジネスサービス株式会社
- 野村ファシリティーズ株式会社
- 株式会社 野村資本市場研究所
- ジョインベスト証券株式会社
- 野村ヘルスケア・サポート&アドバイザリー株式会社

ヨーロッパ&中東

- ノムラ・ヨーロッパ・ホールディングズPLC
- ノムラ・インターナショナルPLC
 - スペイン・マドリード店 ●ウィーン駐在員事務所
- ノムラ・コード・セキュリティーズLTD.
- ノムラ・バンク・インターナショナルPLC
- バンク・ノムラ・フランス
- ノムラ・オランダN. V.
- ノムラ・バンク(ルクセンブルグ)S. A.
- ノムラ・バンク(ドイツ)GmbH
- マイン・トラスト・KAG
- ノムラ・バンク(スイス)LTD.
 - ジュネーブ店
- ノムラ・イタリアS. I. M. p. A.
- ノムラ・コーポレート・アドバイザリー(セントラル・ヨーロッパ)Private Company LTD.
- ノムラ・コーポレート・アドバイザリー(セントラル・アンド・イースタン・ヨーロッパ)Sp. z. o. o.
- ノムラ・(CIS)・リミテッド
 - モスクワ店
- ノムラ・インベストメント・バンキング(ミドル・イースト)B.S.C. (c)
- ノムラ・ファンディング・ファシリティ・コーポレーション
- ノムラ・グローバル・ファンディングPLC
 - ノムラ・ヨーロッパ・ファイナンスN. V.
- ノムラ・ストラクチャード・ホールディングスPLC
- ノムラ・プリンシパル・インベストメントPLC
- ノムラ・ヨーロッパ・インベストメント・リミテッド
- ノムラ・GP・リミテッド

アメリカ

- ノムラ・ホールディング・アメリカ Inc.
- ノムラ・セキュリティーズ・インターナショナル Inc.
 - シカゴ店 ●ロスアンゼルス店 ●サンフランシスコ店
 - サンパウロ駐在員事務所
- ノムラ・コーポレート・リサーチ・アンド・アセット・マネジメント Inc.
- ノムラ・アセット・キャピタル・コーポレーション
- キャピタル・カンパニー・オブ・アメリカ LLC
- ノムラ・アメリカ・モーゲージ・ファイナンス LLC
- ノムラ・デリバティブ・プロダクツ Inc.
- ノムラ・グローバル・フィナンシャル・プロダクツ Inc.
- ノムラ・ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジー・アメリカ Inc.
- ノムラ・インターナショナル・トラスト・カンパニー
- ノムラ・セキュリティーズ(バミューダ)LTD.
- ノムラ・カナダ Inc.
- ノムラ・リアルティ・アドバイザーズ Inc.

インスティネット

— インスティネット Inc.

アジア&オセアニア

- ノムラ・アジア・ホールディングN. V.
- ノムラ・インターナショナル(ホンコン)LIMITED
 - ソウル店 ●台北店 ●ハノイ駐在員事務所
- ノムラ・フューチャーズ(ホンコン)LIMITED
- ノムラ・セキュリティーズ・ホンコンLIMITED
- ノムラ・アジアLIMITED
- ノムラ・シンガポールLIMITED
- ノムラ・セキュリティーズ・シンガポールPTE. LTD.
- ノムラ・フューチャーズ(シンガポール)PTE. LTD.
- ノムラ・マレーシアSdn. Bhd.
- ノムラ・オーストラリアLIMITED
- ノムラ・セキュリティーズ・フィリピン Inc.
- P.T. ノムラ・インドネシア
- キャピタル・ノムラ・セキュリティーズ・パブリック・カンパニー LIMITED
- 野村企業諮詢(中国)有限公司

注記: “●”は支店および駐在員事務所を表しています。

野村證券国内本・支店一覧

(2007年7月1日現在157本・支店)



会社概要

設立年月日

1925年12月25日

所在地

〒103-8645 東京都中央区日本橋一丁目9番1号
電話：(03)5255-1000 (代表)

資本金

182,799,788,854円 (2007年3月31日現在)

社員数(連結ベース)

16,144名 (2007年3月31日現在)

事業年度

4月1日～翌年3月31日

株式情報

発行済株式数

1,965,919,860株 (2007年3月31日現在)

上場証券取引所

東京、大阪、名古屋、シンガポール、ニューヨーク
(2007年6月30日現在)

株主数

238,788名 (単元株主数209,942名) (2007年3月31日現在)

株主名簿管理人

三菱UFJ信託銀行株式会社
証券代行部 0120 (232) 711 (フリーダイヤル)

米国預託証券 (ADR) 預託機関

バンク・オブ・ニューヨーク
Depositary Receipts Division : 1 (212) 815-8161
(888) 269-2377 (フリーダイヤル)
<http://www.adrbny.com>
比率：1ADR=1普通株

大株主(上位10名) (2007年3月31日現在)

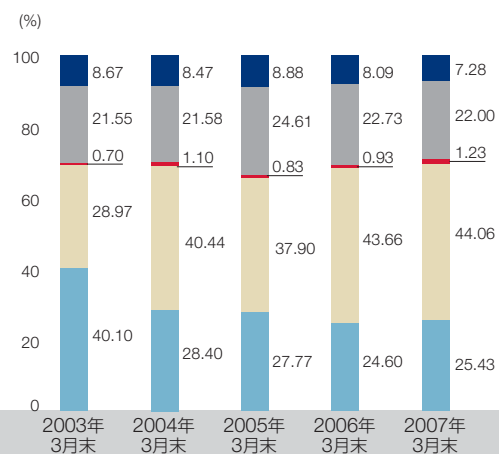
順位	株主名	持株数 (千株)	議決権 比率(%)
1	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	102,679	5.40
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	95,071	5.00
3	デボジタリーノミニーズインコーポレーション	76,404	4.02
4	ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	58,715	3.09
5	ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー-505103	55,442	2.91
6	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	43,687	2.30
7	ザチェスマンハッタンバンクエヌエイロンドン	30,696	1.61
8	日本生命保険相互会社	19,007	1.00
9	メロンバンクエヌエーアズエージェントフォーイッツ クライアントメロンオムニバスユーエスベンション	18,462	0.97
10	資産管理サービス信託銀行株式会社(信託B口)	17,384	0.91

注記：当社は、2007年3月31日現在、自己株식을57,730千株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

株主構成比

(単元株式ベース)

金融機関 外国法人等 証券会社
個人その他 その他の法人



格付情報

野村ホールディングス

	長期	短期	野村証券	長期	短期
S&P	A-	A-2		A	A-1
Moody's	A3	—		A2	P-1
R&I	AA-	a-1+		AA-	a-1+
JCR	AA	—		AA	—

※2007年3月31日現在

連絡先

野村ホールディングス株式会社

IR室

所在地：〒100-8170 東京都千代田区大手町二丁目1番1号 大手町野村ビル

電話：(03) 5255-1000 (代表)

<http://www.nomuraholdings.com/jp/investor/>

野村ホールディングス ホームページ

<http://www.nomura.com/jp/>



ニュースリリース

野村ホールディングスの四半期決算報告など、最新のニュースがご覧になれます。

株主・投資家の方 (IR)

<http://www.nomuraholdings.com/jp/investor/>



野村ホールディングス ニュースメール配信サービス

当ニュースメール配信サービスは、当社のホームページに、ニュースリリースや新しいコンテンツが掲載された際に、ご登録者の皆様にそのタイトルとURLのアドレスを電子メールにてお送りするサービスです。

NOMURA



100%再生紙と大豆油インキを使用して印刷しています。
Printed in Japan