

アセット・マネジメント部門



強み・課題・対応策

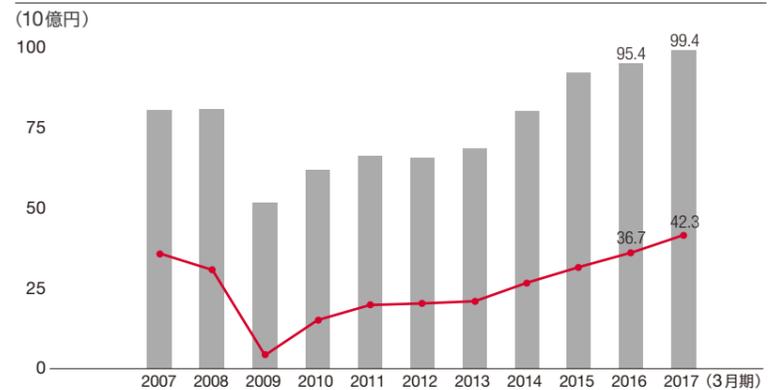
- | | |
|-----|--|
| 強み | <ul style="list-style-type: none"> 質の高いインハウスの調査・運用力と自社にない運用商品も提供可能なマルチ・マネージャー運用体制 多様な運用商品やサービスを組み合わせ、さまざまなニーズに対応可能なソリューション提案力 意欲的な商品開発とグローバルに商品を供給可能な営業体制 |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> 国内外における運用業界の構造変化と一層の競争激化 社会的要請としてのフィデューシャリー・デューティー（受託者責任）強化 資産形成の入口に立っているお客様へのアプローチ |
| 対応策 | <ul style="list-style-type: none"> グローバルにより多くのビジネス機会を追求するため、運用領域を拡大 営業地域と商品の相互補完が可能なアメリカン・センチュリー・インベストメンツ（ACI）社との協業をさらに推進 利益相反管理方針の策定など、お客様本位の業務運営の深化 金融リテラシー向上や資産形成をサポートするセミナーやスマートフォン向けアプリ提供などの啓発活動 資産形成の入口に立っているお客様が投資しやすい商品 ラインナップの拡充 |

2017年3月期の振り返り

アセット・マネジメント部門では、多様化するお客様のニーズに合わせ、幅広いラインナップの商品を提供した結果、この一年間で2.2兆円の資金が流入し、2017年3月末の運用資産残高は過去最高の44.4兆円となりました。通期の収益は99.4億円、税引前当期純利益は42.3億円と、ともに前年を大幅に上回ることができました。

ACIとの戦略的提携においては、2016年5月に同社の経済的株式持分約41%の取得を完了、11月には「米国バリュー・ストラテジー・ファンド」を日本のリテール顧客向けに設定するなど、協業を進めています。

業績の推移

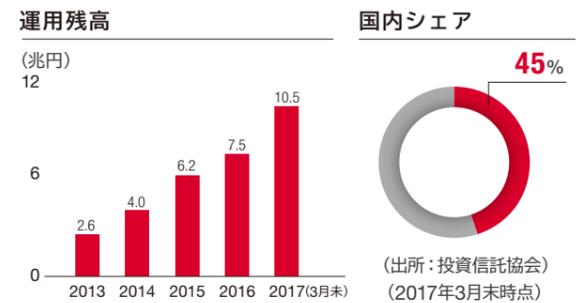


戦略(価値創造への取り組み)

我々は、「最高の付加価値の創造」、「高度な専門性の追求」、「信頼の獲得と社会への貢献」を3本の柱とし、常にお客様に最高のご満足をいただき、深く信頼される事を目指しています。

資産運用業界は、グローバルにビジネスの継続的拡大が見込まれる一方、国内大手金融機関による運用ビジネス強化やグローバルな運用会社における合従連衡の継続によって業界構造がダイナミックに変化し、さらに競合各社によってさまざまな運用手法が開発され、また、ETF(上場投資信託)やパッシブ運用の隆盛も勢いを増しています。

野村アセットマネジメントのETF



そうした状況のなか、当部門は、2020年3月期までに国内外の投資信託および投資顧問のビジネス拡大を通

じて、税引前当期純利益500~550億円、運用資産残高55兆円を目指しています。既存の運用手法のパフォーマンス向上へさらに取り組むとともに付加価値を創造する力を底上げするため、パイロットファンドを効果的に活用した運用手法の開発や、スチュワードシップ活動へも積極的に取り組んでいます。加えて、迅速にお客様のニーズへ対応するため、運用と営業が一体となったアプローチ体制を充実させ、ソリューション提案の拡張を図っています。そして、各業務分野の高度な専門性を有する人材の確保・育成施策の拡充や、グローバルかつ全社的な視点から業務の効率化にも注力して、競争力の強化を図っています。

戦略的パートナーのACIとは、協業を着実に進めています。ACIの米国投信市場での高い存在感、野村グループがもつ日本やアジアでの強みをそれぞれに活かし、互いの商品を互いのお客様へ供給して成果が出始めていますが、さらに拡大していきます。

当部門は、これからもお客様から資産運用を託される者としてプロフェッショナリズムを堅持し、投資先企業の持続的な価値創造の実現へ参画してお客様の資産形成に貢献することで、未来の成長サイクルを支える一翼を担いたいと考えています。



投資による好循環を実現するために運用会社にできること

社会における投資の役割は、お金の循環によって未来の成長サイクルを生み出していくことです。我々運用会社は、このサイクルを良い方向に作用させるために、投資先企業との建設的な対話や議決権行使を通じて健全な経営を働きかけ、投資リターンの最大化を図っています(スチュワードシップ活動)。またセミナーや新聞広告を通じて、個人投資家の皆様に投資の役割と魅力を広く伝える活動をしています。

トピックス