

野村グループのセグメント

営業、アセット・マネジメント、ホールセール^{※1}の3つの部門に加え、2018年1月にマーチャント・バンキング部門を新設し、事業再編・事業再生・事業承継・MBO等の案件において、お客様へのソリューションの一つとして主にエクイティを提供するプリンシパル・ビジネスを始めました。4つの部門が横断的に連携して、国内外のお客様に付加価値の高い商品・サービスを提供してまいります。



営業部門

全国156の本支店・営業所やコールセンター、インターネットを通じて、国内の個人・法人のお客様に多様な金融サービスを提供しています。また、日本とアジアでウェルス・マネジメント・ビジネスを展開しています。

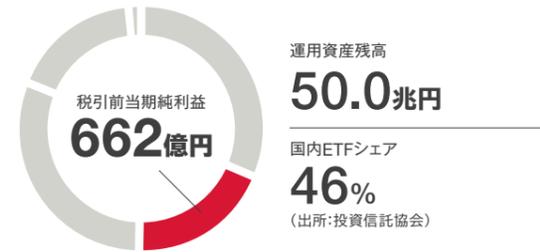


顧客 個人投資家 地方公共団体 地方金融機関 事業会社 学校法人 諸法人	商品サービス 金融商品の販売 M&Aアドバイザー 不動産(紹介) 相続・事業承継サービス
---	---

アセット・マネジメント部門

中核となる野村アセットマネジメントを中心に、グローバルに資産運用ビジネスを展開しています。

投資信託ビジネスでは幅広いチャネルを通じて、充実した商品ラインナップを提供しています。投資顧問ビジネスでは、国内外の幅広い機関投資家に対して質の高い商品と運用サービスを提供しています。



顧客 個人投資家 国内外の年金 政府・中央銀行 機関投資家等	商品サービス 金融商品の開発、運用 一部投資家への直販
---	--

ホールセール部門

金融商品の取引・組成・販売に関する業務を行うグローバル・マーケット、資金調達やM&Aアドバイザーに関連する業務を行うインベストメント・バンキングで構成されています。

国内外の事業会社、政府機関、金融機関など幅広いお客様を対象に、さまざまなサービスを提供しています。



顧客 金融機関 機関投資家 事業会社 国・政府機関	商品サービス 株式・債券の引受 M&Aアドバイザー 金融商品の組成 投資アイデアの提案 流動性の供給 高度な執行
--	---

野村グループのグローバル展開

野村グループの強みの一つは、グローバルに構築されたビジネス・プラットフォームです。ビジネスや地域が密接に連携することにより、お客様のニーズにあった最適なソリューションを提供しています。



※1 税引前当期純利益は2018年3月期、その他は別途記載がない限り2018年3月末現在
 ※2 インドのポワヨオフィス(ホールセール関連業務、ファイナンス、リスク管理等の分野をサポート)の人員を含む

日本	欧州	米州	アジア・オセアニア ^{※2}
15,819人	3,057人	2,362人	6,810人
日本は、1925年の設立以来、92年の歴史をもつ野村グループの本拠地です。営業部門、アセット・マネジメント部門、ホールセール部門を中心に、幅広いお客様に対して、フルラインの金融サービスを提供しています。	欧州は、米州に次ぐ金融市場規模を有する地域です。ホールセール部門では、当社の強みが活かせるマクロ・プロダクト(金利、為替)や、M&Aアドバイザー、ソリューション・ビジネスなどに注力する一方、コスト管理を徹底し、収益性の改善に取り組んでいます。	米州は、世界最大の金融市場規模を有する、野村グループの戦略的地域です。ホールセール部門では、当社の強みを発揮できる分野に経営資源を集中し、シェア拡大を図っています。アセット・マネジメント部門では、ハイ・イールド債を中心に、運用資産を拡大しています。	野村グループは、日本を含むアジアをマザーマーケットと位置づけています。高い経済成長が見込まれるアジアで、ホールセール部門やアセット・マネジメント部門を中心に、12の国と地域でビジネスを展開しています。また海外で唯一、リテールビジネスを行っています。