



# Wholesale Division

## ホールセール部門

### 2018年3月期の振り返り

2018年3月期は、地政学リスクへの懸念から全般的に低調な滑り出しでしたが、政治的な懸念後退や堅調な日米の経済指標を背景に、年の後半にかけて株式市場は活況を呈しました。一方、債券市場は金利などのボラティリティが極めて低く、市場参加者の動きも低調でした。このような環境のもと、ホールセール部門の収益は7,153億円、エクイティやインベストメント・バンキング収益は増加したものの、フィクスト・インカム収益の減少を補うことができず、前年比で減収となりました。税引前当期純利益は1,006億円でした。

ホールセール部門では、収益性の改善とリスク・コントロールの徹底に継続的に取り組んでいます。部門コスト（ドルベース）は2012年3月期と比較して25%低下、また、収益の変動も抑制できています。

### 強み

日本を中心とするアジア市場で業界トップクラスのプレゼンス

強固な海外プラットフォーム

30を超える国々のネットワークを通じたグローバルな顧客基盤

クロスボーダー案件の執行能力

### 課題

金融規制強化の流れのなかで、高い収益性を実現

マーケット環境に左右されやすい収益構造

市場構造と競争環境の変化への対応

### 対応策

変化する市場環境や顧客ニーズに応じ、ビジネスポートフォリオの見直しを継続的に実施

リスク管理の強化

お客様への付加価値の提供と成長分野への選択的な投資を通じた成長の実現

### 業績推移



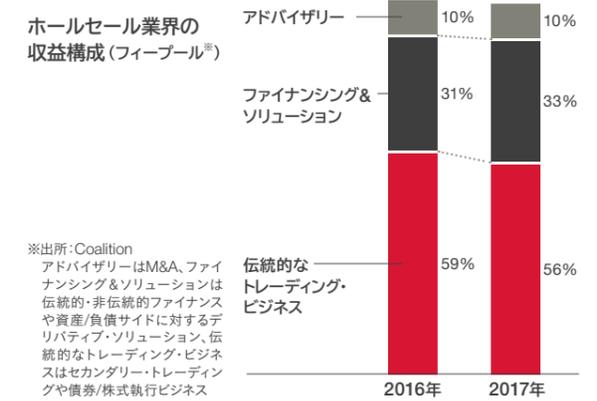
## 価値創造への取り組み

## 中期的な戦略

### マーケット環境と2020年に向けたKPI

金融機関に対する規制強化や、資産運用業におけるパッシブ化の流れ、取引の電子化による手数料の引き下げ圧力など、ホールセール業務を取り巻く環境は、大きく変化しています。そして、このような構造的な変化は、今後も継続していくことが予想されます。直近2年のホールセール業界の収益構成をみても、伝統的なセールス&トレーディングの割合が相対的に減り、事業会社を中心としたファイナンスやソリューション、クロスボーダー・ビジネスなど、非伝統的なビジネスが増加してきています。

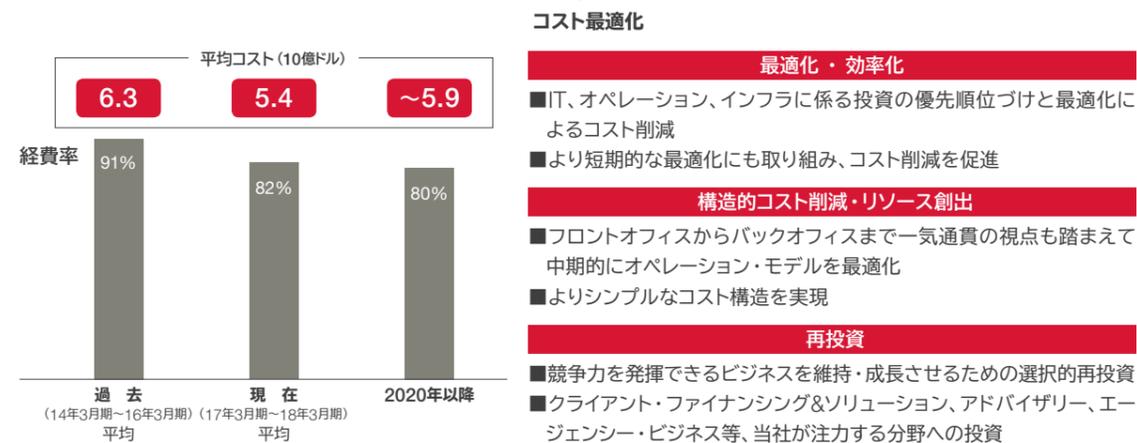
### ホールセール業界の収益構成(フィーブル\*)



このような環境変化に的確に対応するため、ホールセール部門では、さまざまな取り組みを行っています。変化するお客様のニーズにお応えするため、2018年4月、従来のグローバル・マーケットとインベストメント・バンキングの一部機能を統合し、「クライアント・ファイナンス&ソリューション (CFS)」というチームを設置しました。また、当社の顧客基盤を拡大し、クロスボーダー・ビジネスの機会を捉えるため、世界最大のマーケットである米国において戦略

的な投資を行うとともに、米国市場でのプレゼンス向上に向けて取り組んでいます。そして、急速に進むデジタル化の流れに対応し、トレーディング業務にマシン・ラーニングを活用するなど、最先端のテクノロジーを取り入れています。

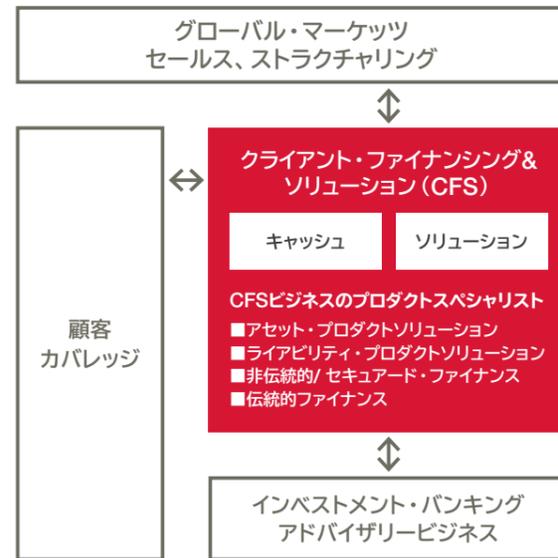
同時に、リスク・コントロールの徹底やコスト削減にも努めることで、2020年3月に向けて、ホールセール部門のKPIである税引前当期純利益2,000~2,200億円の達成を目指してまいります。



## クライアント・ファイナンス&ソリューションを通じた施策

新たに立ち上げた「クライアント・ファイナンス&ソリューション(CFS)」は、ホールセール部門内のファイナンスやストラクチャリング、ソリューションの機能を一体化し、統一した顧客戦略のもとシームレスに協働することで、お客様に付加価値を提供することを目指しています。

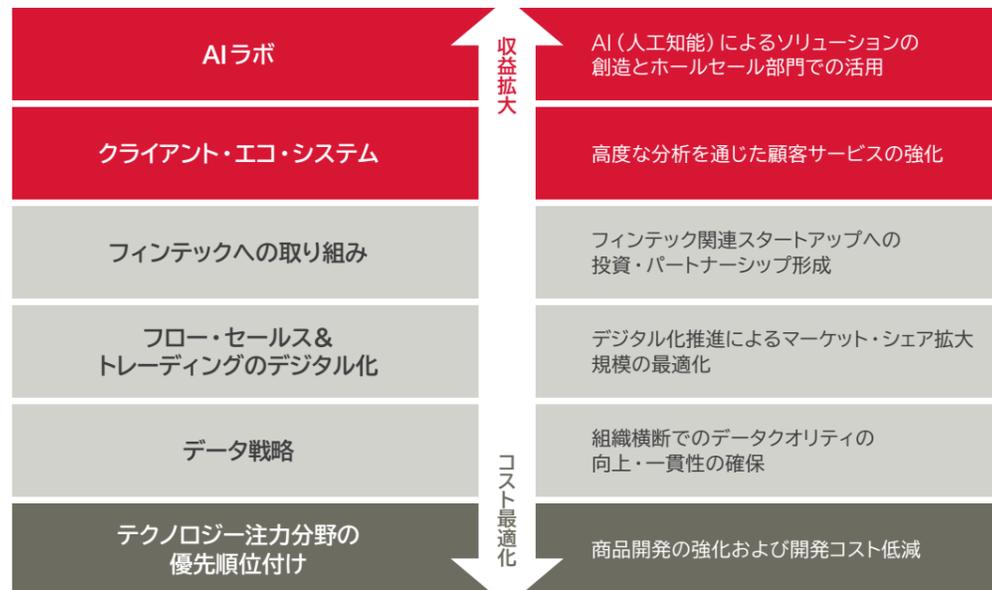
資金調達や資本政策あるいはヘッジニーズなどに関するソリューションの提供といった、幅広い分野への顧客ニーズの広がりに対応することは、部門の課題であるとともに、収益の拡大にとっても欠かせないものです。そして、当社はこうしたチャンスを、確実に捉えていくことが出来る体制を整えています。



## デジタル戦略

デジタル技術を活用し、イノベーションの先頭に立ち続けることは、最優先課題の一つと捉えています。新たなテクノロジーやデジタル資産の出現は、マーケットに構造的な変化を引き起こすものであり、人工知能(AI)やマシン・ラーニング、自動化などの技術は、各ビジネスに、新たな収益機会の創出やコスト削減の余地をもたらします。

こうした可能性を追求するため、当社では、新たにホールセール・デジタル・オフィスを立ち上げました。ホールセール・デジタル・オフィスは、より高度な価格発見機能や顧客サービスの提供、あるいは生産性、効率性の向上、さらにデジタル資産分野での足がかりを作ることを目的として、グループ各部署のプラットフォームにおける技術革新を推進します。



## 円滑な取引の促進

ホールセール部門は、発行市場および流通市場において、資本調達のサポートや流動性の供給という重要な役割を担っています。当社の役割は、資金を必要とする事業者と投資機会を追求する投資家を結び、マーケットに流動性を供給することで、市場に対する信頼を高め、資本市場を効率的に機能させることであり、同時にイノベーションを支援し、雇用を生み出すことで、経済の発展に寄与することです。

さらに、コーポレートガバナンス・コードの導入等によってもたらされた企業のさまざまなニーズに対応しています。例えば株式の持ち合い解消や、一株利益の希薄化を抑制した資金調達などに対して、新たな商品やサービスを提案し、顧客がこうした課題に対応することをサポートしています。

## ESG債券市場の拡大に向けて

国際的な環境意識の高まりとともに、E(環境)、S(社会)、G(ガバナンス)投資の重要性が高まるなか、ホールセール部門ではESG市場の発展に向けて活発に取り組んでいます。

日本では2017年に専用のチームを編成し、鉄道・建設グリーンボンドやJICA債(ソーシャルボンド)等のESG債の引受や、潜在的なESG債の発行体に対して啓蒙活動やESG債発行に向けたアドバイスを行うほか、野村資本市場研究所の「ESG債市場の持続的発展に関する研究会」への参画や2018年5月のBloombergと共催での

グリーンボンドセミナーの開催、2017年11月の国際資本市場協会(ICMA)・日本証券業協会共催のセミナー“Developments in the Green and Social Bond Markets”でパネリストとして登壇するなど、ESG債市場の発展に向けた取り組みを積極的に行っています。

世界のグリーン・ボンド発行額



出所: Bloomberg NEF

ESG債券に関する取り組みの詳細について▶P47-48