

BUSINESS MODEL

野村グループのビジネス

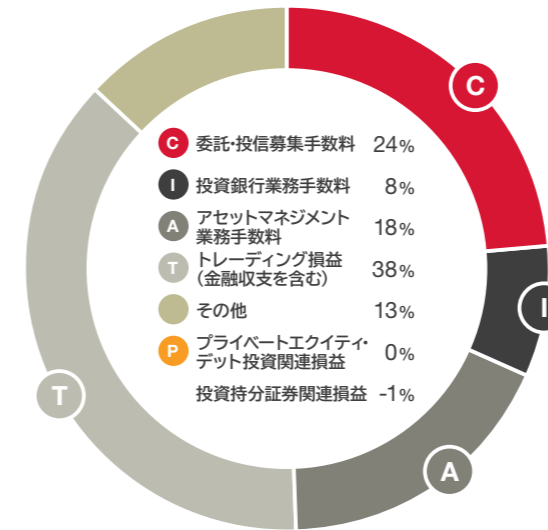
金融市場を通じた付加価値の創造

主な収益項目*

個人・法人のお客様の資産運用・事業承継等にかかるサービス	営業 全国の本支店・営業所、コールセンターやインターネットを通じて金融サービスを提供しています。株式や債券といった伝統的な運用商品はもちろん、相続、不動産、資産承継、資金調達、企業金融アドバイスを行っています。	C I A T
	アセットマネジメント お客様の資産を預かり、お客様に代わりニーズに応じた運用を行っています。さまざまな金融機関の窓口を通じた投資信託の提供も行っています。	A
法人のお客様の成長戦略、資本調達（他人・自己資本）のサポート	M&A 合併・買収、売却、業務提携等のアドバイスを行っています。対象企業の価値算定や交渉などの面からお客様をサポートします。	I
	資金調達 株式や債券等の発行を通じて、金融市場からの資金調達をサポートしています。	I
機関投資家、事業法人等のお客様の運用にかかるサービスおよび市場仲介	ソリューション M&Aやファイナンス案件に付随する為替や金利リスクヘッジ取引等を提供しています。	I T
	マーチャントバンキング 野村グループの自己資金を活用した資金提供を通じてお客様の事業成長をサポートします。2019年に部門再編後の1号案件を実施。今後の「プライベート」ビジネス拡大の重要な役割を担います。	P
機関投資家、事業法人等のお客様の運用にかかるサービスおよび市場仲介	セールス 株式・金利・クレジット・為替・証券化商品等の商品を活用したソリューションを提供しています。	C T
	トレーディング 金融商品の取引価格の提示・在庫管理といったトレーディング業務を通じて、市場の流動性を支えています。	T
	ストラクチャリング お客様のニーズに合わせて、デリバティブ等を活用した商品の開発、組成を行っています。	T
	リサーチ 金融市場や個別銘柄に関する調査・定量分析を行い、お客様の意思決定をサポートする情報を提供しています。新設された「コンテンツ・カンパニー」を通じてコンサルティング・ソリューション提案能力のさらなる向上を目指します。	—

*各事業の主な収益項目は、右ページの収益内訳の対応するマーカーを参照

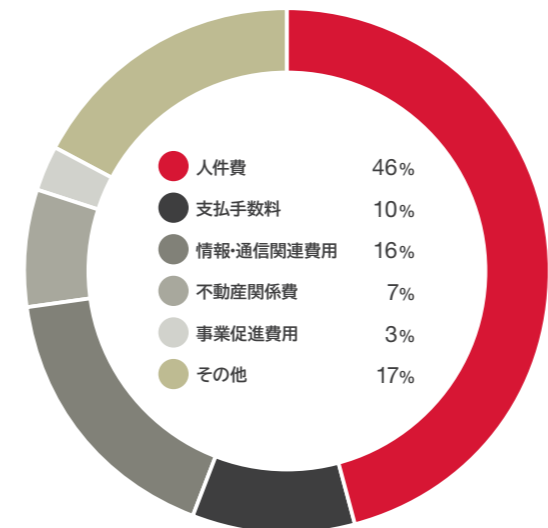
収益構造



付加価値のあるコンサルティング・ソリューションの提供と金融商品の円滑な取引に対する対価が野村の収益となります。お客様の金融商品の取引額、運用額が増加し、資金調達等の企業活動が活発化すると収益増加につながります。また、野村の保有する金融商品のポジションの評価損益も収益に影響を及ぼします。

※2020年3月期の金融費用控除後の収益合計(1兆2,878億円)に対する割合

費用構造



高品質な金融サービスを提供するために必要なリソースに対して、効率的な支払いを目指しています。人件費が大きな割合を占めることから、従業員の活躍が、野村の収益性の重要な要因となります。

※2020年3月期の費用合計(1兆396億円)に対する割合

野村の強み

95年の歴史で積み上げた
ブランドと信頼

コンサルティング能力・
市場への深い知見を
備えた人財

グローバル金融市場における
メインプレイヤーとしての
総合力

高い企業ガバナンス体制
日本でいち早く委員会等設置会社
(現在の指名委員会等設置会社)に移行

規制上の最低要求水準を
上回る財務基盤