

Strategy

1-1 広義アセットマネジメント・ビジネス

野村グループでは、幅広い投資家の皆様に多様な投資機会を提供するために、伝統的な資産に加えて、オルタナティブ資産の運用商品の拡充を進めています。また、国内ではお客様一人ひとりの資産形成・資産運用ニーズに応じて、よりカスタマイズされた商品・サービスを提供できるような仕組み作りを行っています。こうした取り組みを通じて、フィーベース資産を積み上げ、安定収益の拡大を目指します。

運用商品のラインアップ拡充

インベストメント・マネジメント部門は、株式・債券などの伝統的資産からプライベート・エクイティなどのオルタナティブ資産まで、グループ内の専門性を融合し付加価値を向上させることで、お客様の多様なニーズに対する高度なサービスとソリューションを提供します。パブリック市場ビジネスにおける既存ビジネスの強化とデジタル化を通じた変革、プライベート市場ビジネ

スにおける投資家のオルタナティブ投資へのニーズに応じたプロダクトの拡充、またインオーガニック戦略によるプロダクトや顧客基盤の拡大を目指しています。

運用資産残高



伝統的商品・サービス	
運用商品	取り組み
公募投資信託	販売会社向けコンテンツの提供やESGプロダクト拡充による個人向け投資信託ビジネスの拡大
ファンドラップ	お客様個人の将来の目標に向けて長期的な資産形成を支援していく投資一任サービス「ゴールベースラップ」の提供開始
確定拠出年金 (DC)	長期資産形成に適した商品(ターゲット・イヤー・ファンド等)の提供
私募投資信託	金融法人への資産運用ソリューション提供
ETF (上場投資信託)	機関投資家による活用推進、個人向けネットチャネル展開、海外投資家向けマーケティング
UCITS ^{※1}	欧州のサステナブルファイナンス開示規制に適合したプロダクトの拡大/欧州、米州アジアでの地域に応じた戦略展開/プラットフォームを統合したアメリカン・センチュリー・インベストメンツとの共同展開

オルタナティブ・プロダクト	
運用商品	取り組み
リアルアセット領域	<ul style="list-style-type: none"> NEW NOMURA 野村不動産ホールディングス 不動産ファンドを手掛ける新会社設立合意 NEW New Forests 野村バビコックアンドブラウン株式会社 森林アセットマネジメント会社への出資 航空機リース事業のポストコロナ戦略推進
プライベート市場の運用戦略	<ul style="list-style-type: none"> NEW Nomura SPARX Investment 成長ステージにある非上場企業への投資 NEW JSFP Japan Search Fund Platform 事業承継を促進するジャパン・サーチファンド・プラットフォームを設立 メザニンファンドの運用 NEW Japan-China Capital Partners 米国におけるプライベート資産運用ビジネスの立ち上げ 日本や中国での成長を希求する企業へ投資 NEW Blackstone 米国の非上場リートを投資対象とする外国籍公募投資信託を提供

アジアのお客様へのサービス拡大



- 高い成長ポテンシャルを有するアジア地域の中でも富裕層の多い上海等に支店を開設し、対面を中心にコンサルティング・サービスを提供
- 一定のセグメントを定めて機関投資家に戦略的にアプローチ

アジア富裕層ビジネスAuM^{※2}



※1 欧州委員会が制定した指令(Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities)に準拠するファンド
 ※2 野村東方国際証券有限公司のAuMは含まない

資産コンサルティング業への進化

資産運用に係るご提案の強化

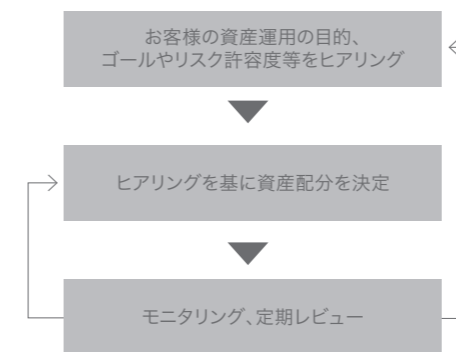
資産運用に係るアドバイスを高度化することで、お客様の中長期的な資産形成と資産拡大に貢献します。その結果として、ストック資産の拡大を図ります。

ストック資産の拡大へ



1 ゴールベース・アプローチ

きめ細かなフォローと継続的なポートフォリオ見直し
 ~お客様のゴールに向けパートナー^{※1}が並走



2 ニーズに即した多様な商品を提供

- 投信積立
お客様の中長期的な資産形成をサポート
- 投資一任サービス
お客様のお考えを基に、お客様に代わり、資産運用をするサービス
- ローン、保険等
資産全体に向けて有価証券以外のさまざまなサービスを提供

3 レベルフィーとNomura Navigationの導入

- 2022年4月、全店で取り扱いを開始
(一定条件を満たす個人および法人のお客様に提供)
- レベルフィー
残高に応じた新しい手数料体系
- Nomura Navigation
CIOモデル^{※2}を活用した質の高いポートフォリオ提案

※1 当社では、最も信頼できるパートナーとしてお客様に選ばれた金融サービスグループでありたいとの思いから、営業担当者を「パートナー」と呼んでいる
 ※2 CIO(チーフ・インベストメント・オフィス)サービスでは、機関投資家向けに提供していた運用コンサルティングのノウハウを個人投資家向けサービスにも拡大することで、もう一段高度化したアドバイザー機能の構築を目指す

職域ビジネス お客様のライフステージに合わせた金融サービスの提供

野村グループは、上場企業や官公庁、法人の役職員様向けに持株会や確定拠出年金(DC)等のサービスを提供しています。現役期からリタイアメントまでシームレスなサポート体制を構築することで、退職後も含めた、お客様との中長期的な関係構築を目指しています。また、コンタクトセンターやデジタルも活用しながら、職域のお客様との接点の拡大や利便性の向上を図ります。

