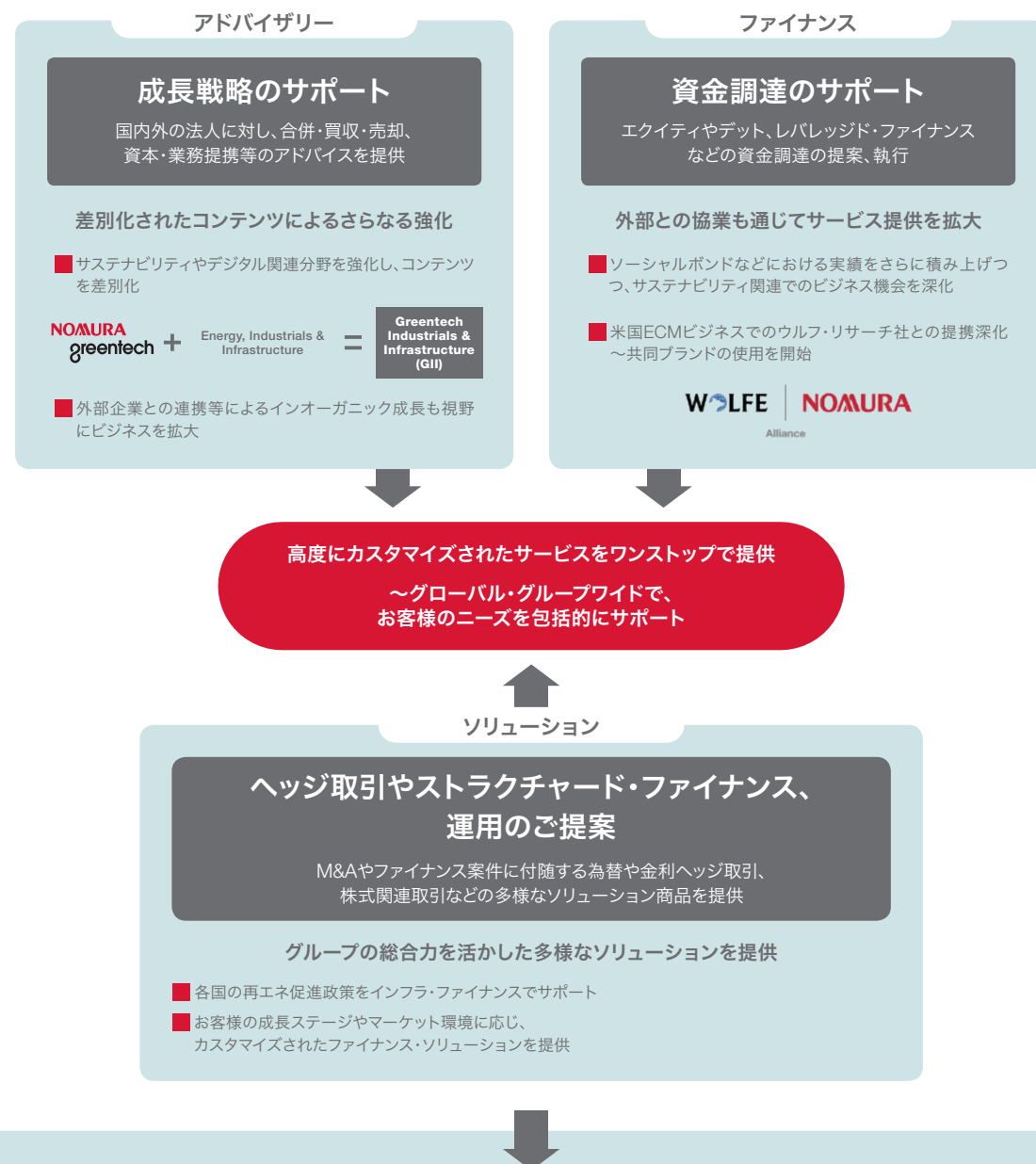


# 1-2 オリジネーションやアドバイザリー、ソリューション・ビジネス

## お客様のビジネス成長や事業継続を包括的にサポート

高度な専門性とグローバルネットワークを活かして、複雑化する経済情勢に合わせ進化するお客様の成長戦略や資金調達、運用に関する課題に対し、高度にカスタマイズされたソリューションを提供します。



### 2025年3月期に向けたビジネス成長

アドバイザリー収益  
2022年3月期比

**50%超** (約2.5億ドル) 拡大

プライベート市場  
ビジネス収益  
2021年3月期比

**40%超** 拡大

## マネジメント・インタビュー

Jeffrey McDermott (ジェフリー・マクダモット) 氏は、2020年4月に野村が買収したGreentech Capital, LLCの創業者です。現在、インベストメント・バンキング グローバル・コ・ヘッドとして、野村のグローバル・プラットフォームの拡大と成長を牽引する役割を担っています。



インベストメント・バンキング グローバル・コ・ヘッド  
Jeffrey McDermott  
ジェフリー・マクダモット

### Q 野村グループのインベストメント・バンキングの現状について教えてください。

日本における圧倒的な強さは、どの投資銀行、世界のどの市場と比較しても引けを取りません。お客様に対して効果的にサービスを提供する、協調的でグローバルなチームです。こうしたカルチャーを海外にも展開していく必要があります。

私たちのビジネスにおける重要な3つの柱は、お客様、コンテンツ、そしてカルチャーです。優れたバンカーというのは、お客様を全力でサポートすることができる人です。もし、私たちがコンテンツを真に差別化し、独自の視点と機能をお客様に提供し、お客様の資金調達やビジネスの成長をサポートすることができれば、お客様に付加価値を提供できたということになります。カルチャーも重要です。働きやすい職場環境と、豊富なキャリア機会を提供することで、優秀な人材から選択される企業となるよう努めています。

### Q 野村のインベストメント・バンキングのフランチャイズはどのように進化してきたのでしょうか。

ここ数年で大きく進化しました。私たちが競争に打ち勝つことができる分野、あるいは差別化されたサービスや専門性をお客様に提供できる分野、そして、お客様をより大きな成功に導くことのできる分野がどこなのか、野村は現在、より明確な戦略的ビジョンを持っています。

いま企業は、複数のメガトレンドによる大きな課題に直面しています。それは例えば、以下のような点です。

- サステナビリティ経営への取り組み、ESGへの配慮
- あらゆる業界で進展するデジタル化やソフトウェアのさらなる活用
- グローバル化への課題と世界的なサプライチェーンの混乱

お客様は大きく変化する世界で成功するために、我々を必要としています。私たち野村グループは、お客様が重要な課題に取り組むことをお手伝いする、ユニークな立場にいます。そうすることで、その企業のさまざまなステークホルダーのために価値を創造できるとみています。

### Q 海外インベストメント・バンキングをどのように拡大し、既存の金融機関と差別化を図っていくのでしょうか。

海外ビジネスを拡大していきますが、それはすべての地域、すべての国で均等に、ということではありません。競争優位性があるところ、勝算のあるところに経営リソースを投下し、取り組ん

でいきます。コンテンツの面でも、お客様の成功をサポートする能力の面でも、差別化を図っていきます。

現在、米国オフィスにいるバンカーは、海外全体の3分の1以下ですが、米国は海外フィアール約6割を占める最大のマーケットで、マージン(手数料率)が最も高い地域です。従って、バンカーの効率性と生産性を高めることで、大きな成長を生み出すことができるはず。当社の成長戦略には、今後3年間で、米国を中心に優秀なバンカーを採用することも含まれています。こうした優秀なバンカーは、当社に収益をもたらしてくれるでしょう。

日本以外の地域でも、野村は「グローバル企業」と認知されています。その強力なプレゼンスを活用していくことができるのです。正しいやり方をすれば、長期にわたって収益を生み出せるポジションを確立できます。

また、私たちが注力するセクターでは、十分な人材の厚みとサービス提供力を有しています。例えばデジタル分野ではレバレッジド・ファイナンスに強みがあり、ソフトウェア分野の買収/レバレッジド・ファイナンスにおいて高いマーケット・シェアを持っています。また、グリーンテック・インダストリアルズ&インフラストラクチャー(GII)というグループで、サステナブル・アセットに関連したコーポレート・ファイナンスの助言を行っています。デジタル化とサステナビリティはあらゆる業界で非連続的な変化をもたらすテーマです。私たちはお客様の成功をサポートするため、比類なき専門性およびコンテンツを構築していきたいと考えています。

### Q 競争の激しい雇用状況において、どのように優秀な人材を確保するのでしょうか。

競争優位性があり、勝算のある分野で、既に選択的に採用を行ってきました。例えば、強力なビジネス基盤と成長機会がある中国やアジアといった地域です。また、ESGの知見に強みを持つノムラ・グリーンテックでも人材を強化しました。私たちに優れたESGチームがあり、ここに加わりたいという人材は多いのです。

育成面では、M&Aユニバーシティというプログラムを展開しています。研修プログラムを継続的に実施することで、今後のキャリアにも活かせる専門性と資質を身に付けられるよう支援しています。また、全地域の従業員がオンライン研修を受講することができます。これによって、最先端のノウハウをグローバルに発信することができるのです。こうしたユニークな研修機会と、刺激的で有意義な役割を提供することで、私たちのビジネスを差別化し、優秀な人材から選択される企業となるよう努めています。