

1-3 フロービジネスの強化・効率化

機関投資家向けの取り組み

野村グループでは、競争優位性を有するコア・プロダクトを中心にグローバルなプラットフォームを構築し、世界中の投資ニーズをつなぐことでグローバルに流動性を供給する役割を担っています。こうして蓄積した強みを活かし、リスクとリソース管理を重視しながら、さらなる成長機会を取り込みます。

各資産クラスにおいて、マーケット・アクセスと流動性をグローバルに提供

商品・サービス

選択と集中

- 競争優位性を有し、柱となるプロダクトを各地域で育成
- 良好な市場環境を享受できる中核商品群・プラットフォームを構築

市場をリードするグローバルな機能・高度な専門性

- 市場をリードし、高く評価される商品を組成する機能と能力を開発（証券化商品、エクイティ・デリバティブ、アジアクレジットなど）

グループワイド・マルチプロダクトアプローチ

- グローバル・マーケットと営業部門の機能を活用し、複数の資産クラスにわたって、グローバルに多様な商品・サービスを提供



フランチャイズ

日本での強固なプレゼンスを活用

- 日本市場での優位なプレゼンスを活用しつつ、お客様にグローバルにユニークなソリューションと投資機会を提供

広範な顧客フランチャイズ

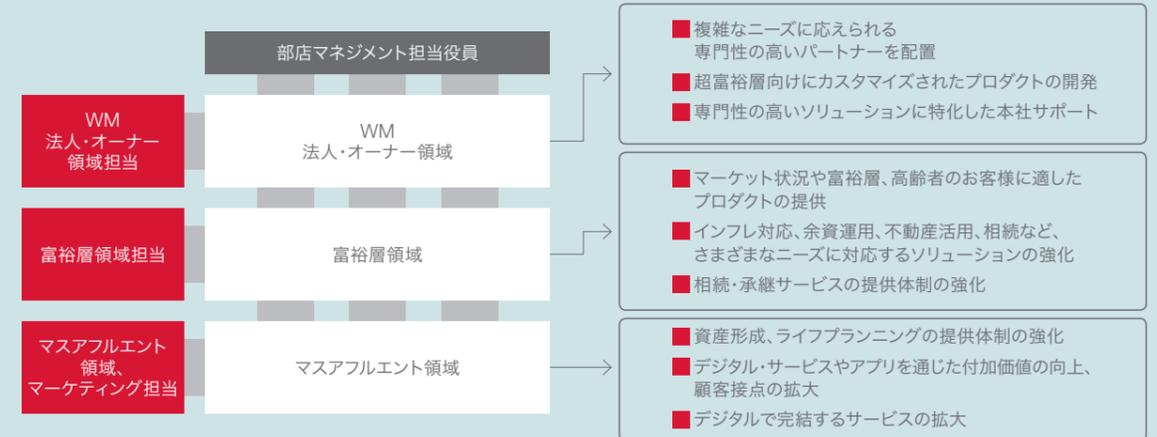
- 各地域のお客様と緊密に連携し、顧客フローのファシリテーションに加え、豊富な流動性とカスタマイズされたソリューションへのアクセスを提供

個人投資家向けの取り組み

領域別アプローチの強化

多様化するお客様のニーズに向き合い、お客様一人ひとりに合わせたプライベートなサービスを提供するため、2019年にお客様の属性に合わせてパートナー[※]を再配置しました。2022年4月に、各領域担当

役員を任命し、ビジネス戦略の立案・遂行を加速させる体制としました。また、デジタルを積極的に活用し、お客様の利便性向上と効率的なサービス提供も目指してまいります。



※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る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

デジタル・プラットフォームや戦略的提携を通じて、各世代へのサービス提供を強化

LINE証券や地域金融機関との包括的提携、スマホアプリを通じて、これまで以上に多くのお客様に野村グループのサービスをお届けする取り組みを進めています。



成長機会の捕捉

顧客ニーズへの機動的な対応

- 金利上昇など市場環境の変化に伴うヘッジやポートフォリオ・リバランスのニーズに機動的に対応

外部リソースの活用

- 第三者との提携なども活用、パブリックエクイティビジネスにおけるサービス機能を充実させ、収益の拡大を図りつつ、ホールセール収益の多様化を推進

リスクへの対応、リソースの効率化

リスク管理

- 金融政策の正常化に伴う市場ボラティリティに対するリスク管理、グローバルなリスクへの対応力、レジリエンスを強化

リソース管理

- 新たな規制環境を踏まえつつ、フロービジネスでのリソース効率性を特に重視し、ビジネスを運営

取り組み事例

シナジー

- 株式執行機能の一体化による、経営資源のさらなる有効活用推進、サービス提供のシームレス化



他社との協業

- 米ウルフ・リサーチ社との提携を通じて、エクイティ・プロダクトの提供や執行ビジネスにおける協業が深化

