

02

Strategy for Value Creation

価値創造に向けた戦略

INDEX

| | |
|-------------------|----|
| 価値創造に向けた戦略 | 32 |
| CFOメッセージ | 35 |
| ウェルス・マネジメント部門 | 41 |
| インベストメント・マネジメント部門 | 45 |
| ホールセール部門 | 49 |
| 人材マネジメント戦略 | 53 |
| IT/デジタル戦略 | 57 |
| 野村グループのサステナビリティ | 59 |

このパートでは、野村グループとしての価値創造に向けた戦略とその具体的な施策について説明します。

新たに作成したパーパスを踏まえ、2024年5月には、2030年に向けた経営ビジョンとして「Reaching for Sustainable Growth」を策定しました。

数値目標としては、2030年に向けて「ROE 8~10%+の安定的な達成」、そして、「5,000億円超の税前利益の達成」を掲げています。

持続的な企業価値向上を目指すと同時に、ステークホルダーの課題解決や成長を支援しながら社会的価値を創造し、本業を通じて経済の発展、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

経営の注力テーマ

野村グループは、持続的な企業価値向上に向けた経営の注力テーマとして、**A) 日本のフランチャイズを活かしたグローバル戦略の深化**、**B) 安定収益の飛躍的な成長**、**C) 「プラットフォーム」提供戦略のさらなる推進**を掲げています。バランスの取れたポートフォリオを構築し「パブリックに加え、プライベート領域の拡大・強化」を基軸として、これらの戦略を展開していきます。

A) 日本のフランチャイズを活かしたグローバル戦略の深化

ホールセール部門は、強固な事業基盤を活用した選択的なビジネスを推進し、既存の強みを活かしながら生産性と収益性を高めていきます。また、成長マーケットであるインドや中東で既存のプラットフォームを活用し、成長機会を追求していきます。

さらに、本部門自らが創出した内部留保を財務資源とする「セルフファンディング」を導入することで、自律的な成長と資本効率性の改善を目指します。

B) 安定収益の飛躍的な成長

ウェルス・マネジメント部門では、プロダクト・ソリュー

ションの拡充による、より質の高いサービスをお客様にご提供し、安定収益であるストック収入の拡大を図ります。また、法人のお客様を起点として、そこで働く個人のお客様にも、ライフステージや資産規模に応じた資産運用サービスの提供による資産形成・管理のサポートや金融リテラシー向上の支援を行うことで、企業の従業員エンゲージメント向上、企業価値向上に貢献します。インベストメント・マネジメント部門では、国内の機会を捉えた運用ソリューションを引き続き提供するとともに、グローバルなインハウス運用を高度化し、運用資産残高の拡大と運用の高付加価値化を実現します。

ホールセール部門では、海外富裕層ビジネスのさらなる成長に取り組みます。また、成長分野であるバンキング・ビジネスでは、野村信託銀行の信託機能と野村グループ内外の連携を強化し、ローンや受託ビジネスの拡充を図ります。

C) 「プラットフォーム」提供戦略のさらなる推進

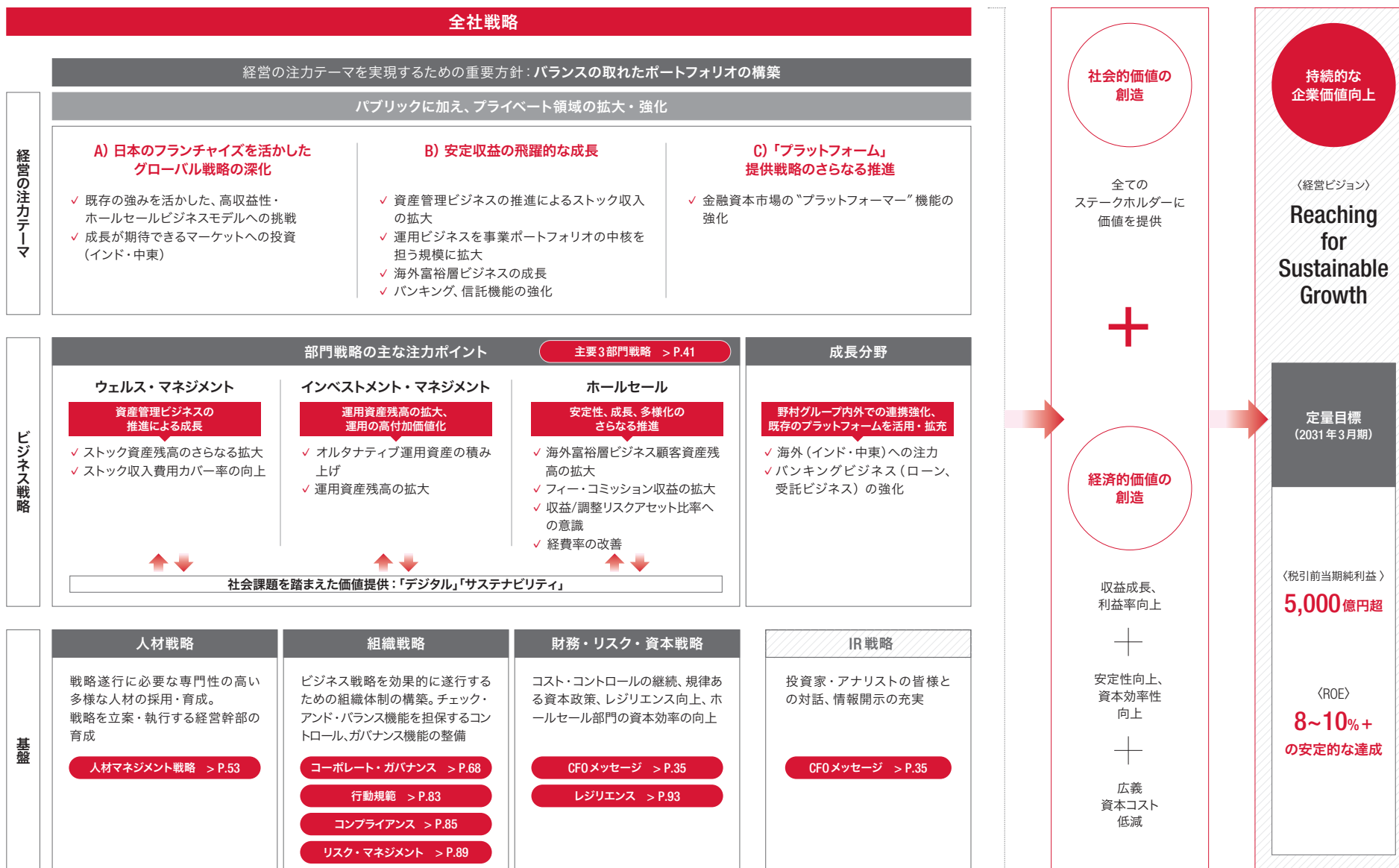
野村グループは従来、金融商品仲介業務を通じて、事業基盤を活用した各事業者による投資家向けサービスの

展開を実現できる仕組みとして、金融サービス「プラットフォーム」を提供してきました。さらに2021年以降は、地域金融機関との包括的な業務提携等を通じて証券業界全体の裾野を拡大しています。今後も、証券業界の活性化・成長の触媒となるような事業基盤を提供し、さらなる収益確保を目指します。

これらの成長戦略に加え、事業活動を通じてお客様やステークホルダーのサステナビリティへの取り組みのサポートや、グループワイドのノウハウや顧客基盤を活かしたデジタルビジネスの強化にも取り組み、さまざまな課題解決に向けて貢献していくことで、社会的価値の創出を推進いたします。

以上のような成長戦略の執行や、それに向けた財務・リスク政策、成長領域への経営資源の再配分を実行しつつ、投資家やアナリストの皆様との対話の深化や情報開示の一層の充実等を通じて、安定的な成長の実現と資本コストの低減を図ることで、目標の達成および持続的な企業価値の向上を目指していきます。

● 持続的な企業価値向上に向けた戦略の全体像



● 持続的な企業価値向上に向けたロジックツリー：ROE成長および資本コストの低減を目指す

