

インベスターズ・デー

営業部門

NOMURA

野村ホールディングス株式会社

営業部門CEO

森田 敏夫

2013年5月22日

本資料は、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。売付または買付の勧誘は、それぞれの国・地域の法令諸規則等に則って作成・配布される募集関連書類または目論見書に基づいて行われます。

本資料に掲載されている情報や意見は、信頼できると考えられる情報源より取得したものです。その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではありません。なお、本資料で使用するデータ及び表現等の欠落、誤謬、本情報の使用により引き起こされる損害等に対する責任は負いかねますのでご了承ください。

本資料のいかなる部分も一切の権利は野村ホールディングス株式会社に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、当社の書面による承諾を得ずに複製または転送等を行わないようお願いいたします。

本資料は、将来の予測等に関する情報(「将来予測」)を含む場合があります。また当社の経営陣は将来予測に関する発言を行うことがあります。これらの情報は、過去の事実ではなく、あくまで将来の事象に対する当社の予測にすぎず、その多くは本質的に不確実であり、当社が管理できないものであります。実際の結果や財務状態は、これらの将来予測に示されたものとは、場合によっては著しく異なる可能性があります。したがって、将来予測は、過度に信頼すべきではなく、不確実性やリスク要因をあわせて考慮する必要がある点にご留意ください。実際の結果に影響を与える可能性がある重要なリスク要因としては、経済情勢、市場環境、政治的イベント、投資家のセンチメント、セカンダリー市場の流動性、金利の水準とボラティリティ、為替レート、有価証券の評価、競争の条件と質、取引の回数とタイミング等が含まれるほか、当社ウェブサイト(<http://www.nomura.com>)、EDINET(<http://info.edinet-fsa.go.jp/>)または米国証券取引委員会(SEC)ウェブサイト(<http://www.sec.gov>)に掲載されている有価証券報告書等、SECに提出した様式20-F年次報告書等の当社の各種開示書類にもより詳細な記載がございますので、ご参照ください。

なお、本資料の作成日以降に生じた事情により、将来予測に変更があった場合でも、当社は本資料を改訂する義務を負いかねますのでご了承ください。

本資料に含まれる連結財務情報は、監査対象外とされております。

「お客様の信頼の獲得」と「ビジネスの拡大」の両立

<2016年3月期の目標>

- ✓ 税前利益: 1,000億円 (2013年3月期:1,006億円)
※どのような環境下でも、1,000億円以上を安定的に計上できる体制を構築
- ✓ 顧客資産残高¹: 100兆円 (2013年3月末:83.8兆円)
- ✓ ストック収入: 696億円 (2013年3月末:436億円)

具体的な戦略・施策と進捗状況

安定収益であるストック収入目標：
2016年3月期：696億円

支店ごとにストック収入純増予算を
導入

「投資信託の残高拡大」が重要な課題

- ✓ お客様ニーズに基づく商品展開
 - ライフステージ、ライフプランに合わせたご提案
 - 超低金利下での運用手段のご提案
- ✓ お客様のパフォーマンス向上に向けた取り組み

プライマリー投信の戦略的絞込み～多くのファンドで継続的に残高が拡大

2012年4月以降の主な追加型投信の残高状況(2013年4月末時点)

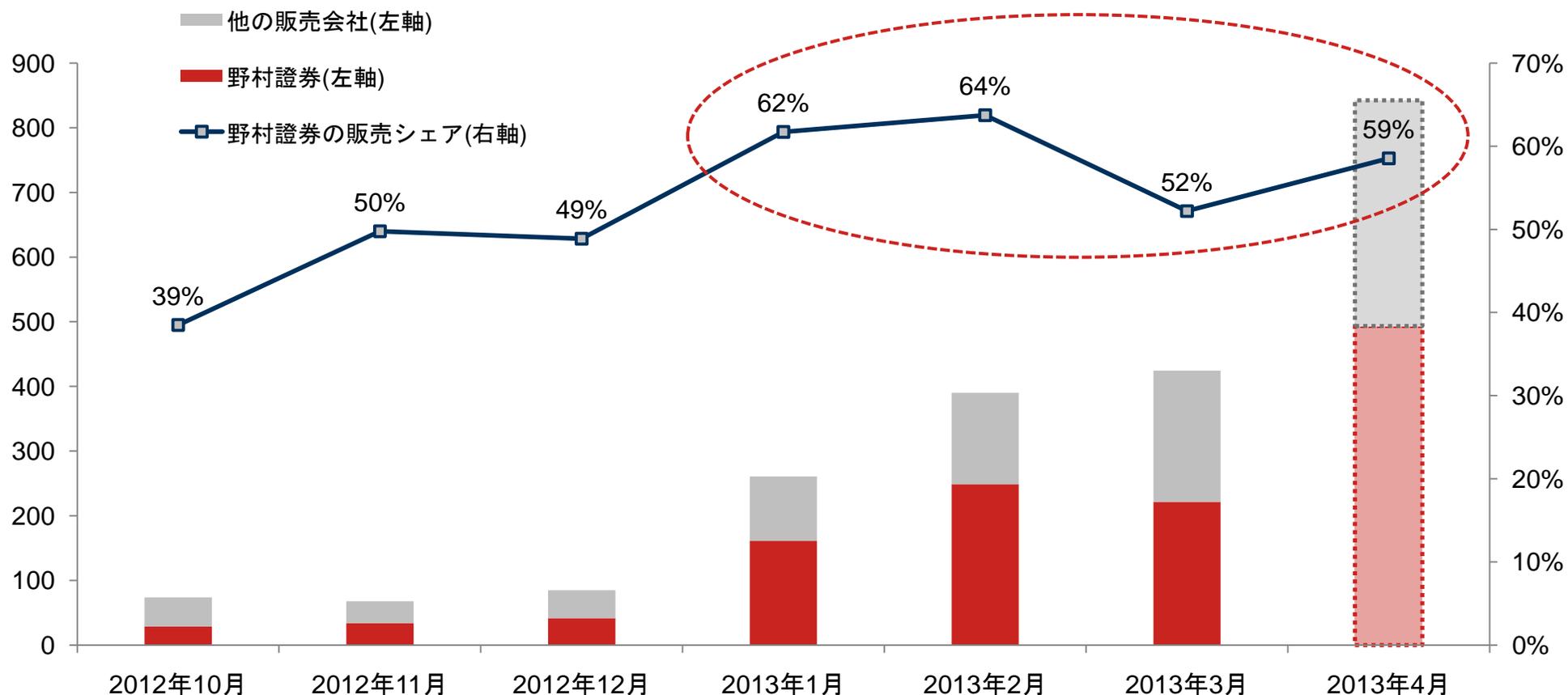


1. 同単位型投信の合計金額

- プライマリー投信の絞込みにより、募集日程に縛られることなく、お客様ニーズや市場環境を勘案した支店ごとの取組みが可能に
- 日本株が本格的に反騰した1月以降、業界全体の日本株ファンド買付額に占める当社シェアは5～6割で推移

日本株ファンドの買付額と当社シェア

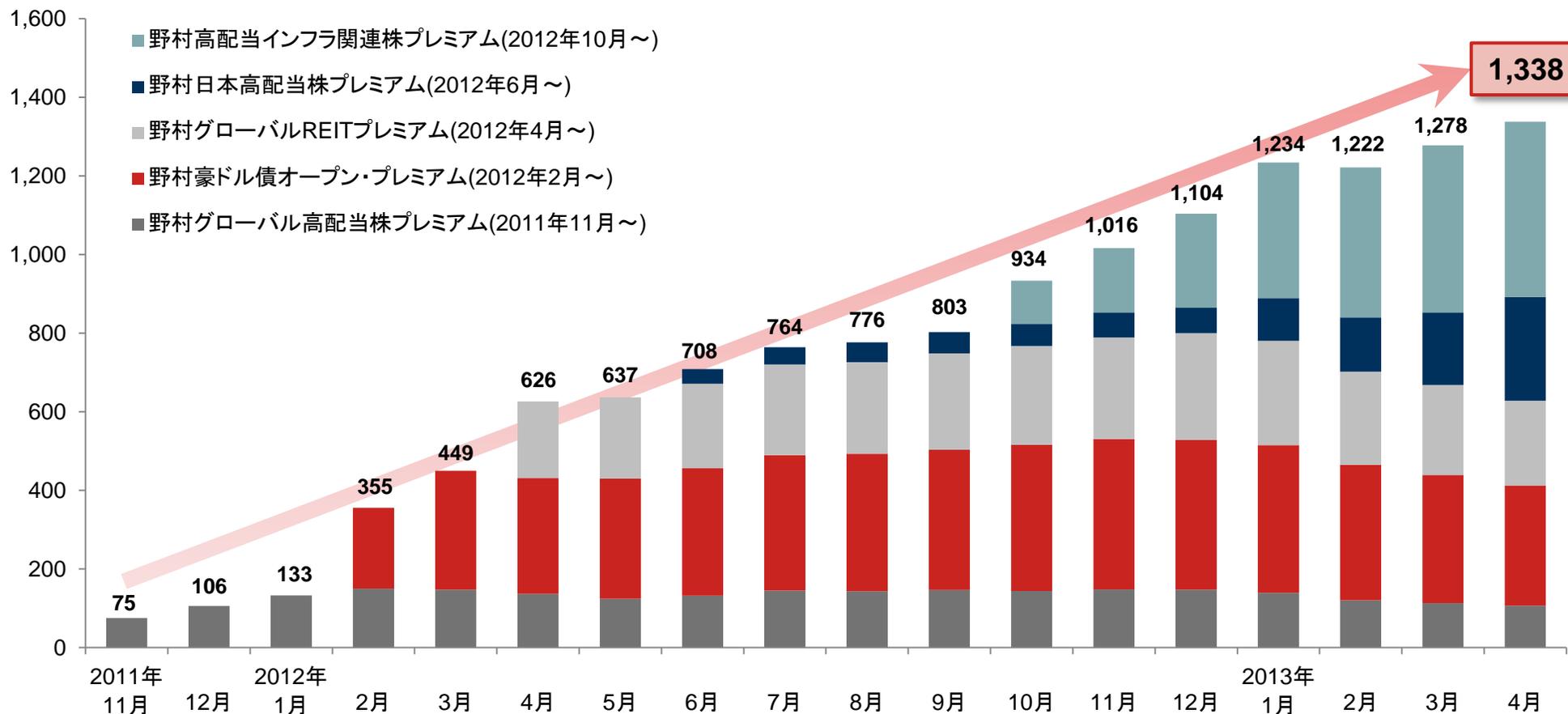
(10億円)



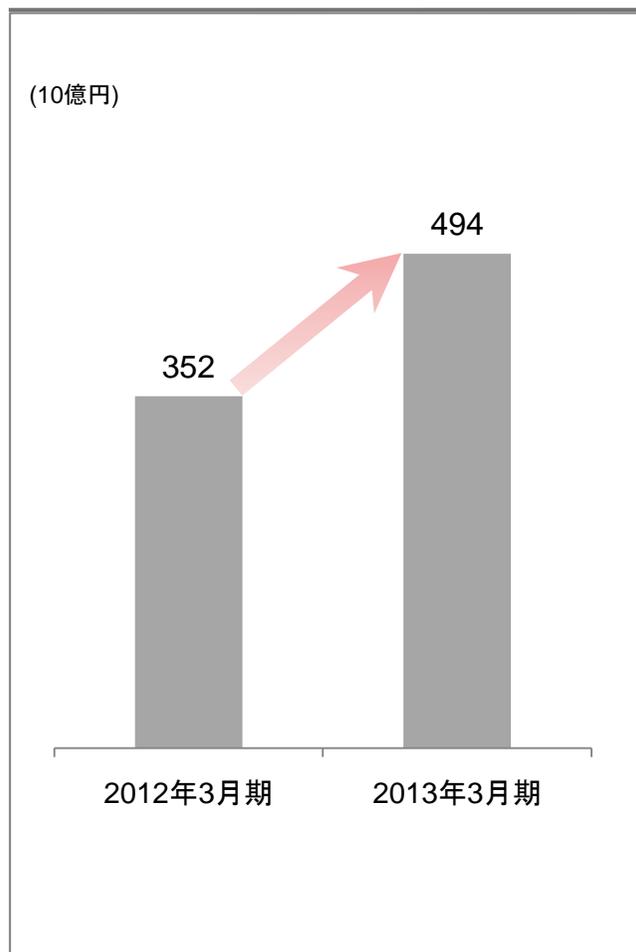
プレミアム・ファンドシリーズの残高推移

2011年11月の募集開始から約1年半で、残高は1兆3,000億円を超える水準まで拡大

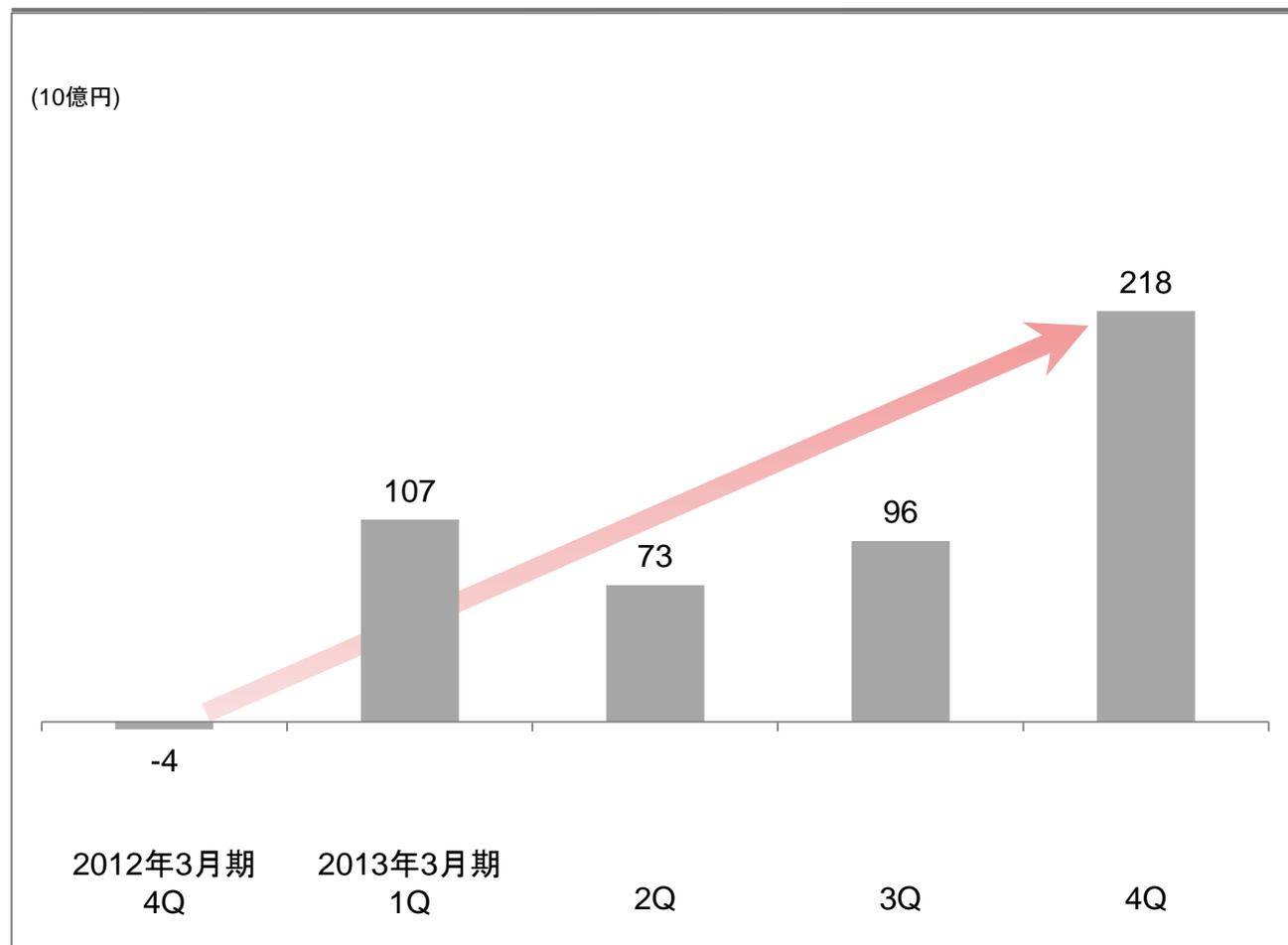
(10億円)



通期



四半期



運用ニーズに合わせたサービスを提供

- 50~60歳代でお客様の金融資産が増加
 - お子様の成長、退職金、相続などのライフイベント
 - ①運用ニーズの高まり
 - ②既に口座を開いている証券会社に相談

将来の顧客基盤拡大に向けた施策

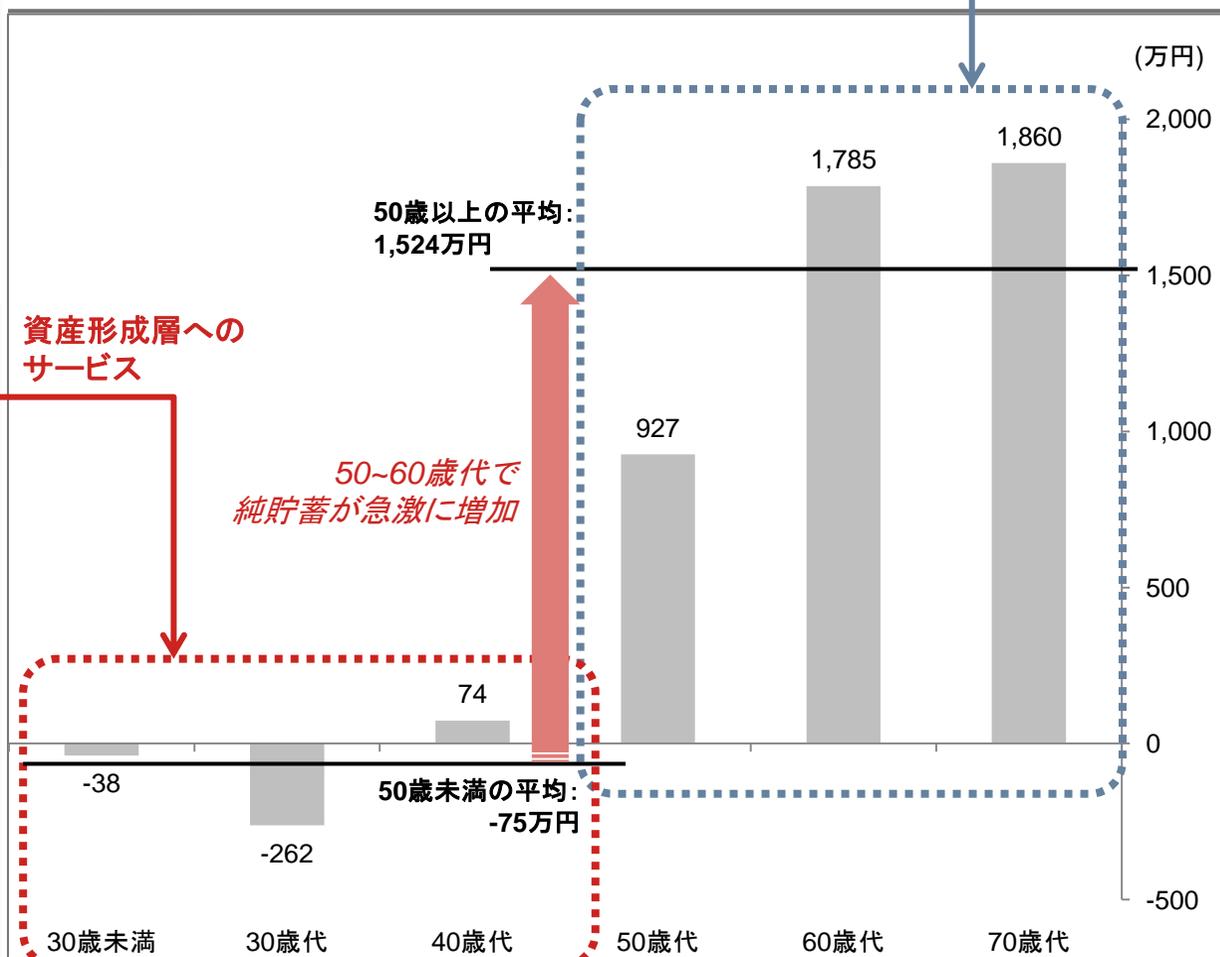
- 職域・確定拠出型年金(DC)
 - 従業員持株会の当社シェアは約60%
 - 潜在顧客
 - 東証持株会加入者¹: 219万人
 - 企業年金加入者数²: 1,654万人 (DC加入者数³: 422万人)

野村ネット&コールの活用

- 2013年4月現在: 116万口座 (2011年10月立上げ以降、80%増加)
- マーケティング機能を持った野村ネット&コールがインターネット及びコールセンター機能を駆使し、利便性を提供

シニア世代へのサービス

世帯主の年代別 純貯蓄額(貯蓄-負債)の推移⁴



1. 出所: 東京証券取引所「平成23年度従業員持株会状況調査結果の概要について」、2012年3月末現在
 2. 出所: 企業年金連合会、厚生労働省HPより(2011年3月末現在)
 3. 出所: 厚生労働省HPより(2012年3月末現在) 4. 出所: 統計局「平成21年全国消費実態調査」

シニア世代へのサービス

きめ細やかなコンサルティング・サービスの提供

- ✓ リタイアメントプランニング・サービス(「ゆとりたいあ」)を通じて、退職後の資産設計と運用をサポート
- ✓ ハッピーライフセミナーの開催

資産形成層へのサービス

- ✓ 冠講座を中心とした啓蒙活動
- ✓ 従業員持株会を中心とした職域営業
- ✓ NISA(少額投資非課税制度)の普及と利用拡大を通じ、「貯蓄から投資へ」の流れを後押し

- ✓ ご家族・ご友人ご紹介キャンペーンの実施
- ✓ 親子セミナーの開催

「ファミリー化」の推進

コンサルティング営業の深化： タブレット端末を活用し、お客様へのサービスを向上



コンサルティング営業をサポートする為、
営業担当者約8,000人にタブレット端末を配布

様々なツールを準備

「コンサルティングWeb」

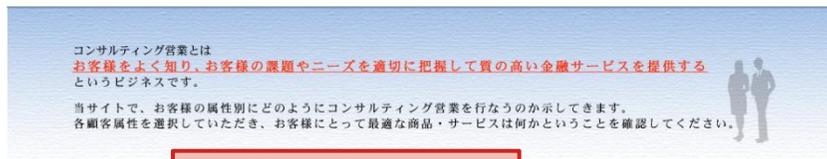
「資産設計」

「スマートカタログ」

「コンサルティングWeb」の機能

お客様の属性別にどのようなコンサルティング営業(最適な商品・サービス)を行うべきか、様々な情報を一元化

コンサルティングweb



「企業経営者」を選択する
ケースを想定



Step 1: 情報入力と想定ニーズ確認

- ✓ 企業経営者の情報を選択(経営者自身、従業員数、事業環境、業績等)し、ニーズを確認

Step 2: “野村で出来ること”の紹介資料作成

- ✓ 企業経営者のニーズを入力し、その方にあった野村の商品・サービスメニューを作成

Step 3: サービスメニューの詳細資料

- ✓ 詳細資料の作成手順を整理

Step 4: アフターフォロー資料

- ✓ 定期的な顧客訪問で活用するレポート等を保存

<5月7日、野村証券HPに掲載>

お客様満足度調査上位セールスに対する
表彰制度の導入

上司が部下のお客様の声を直接ヒアリングする
制度の導入



最後に

Nomura Holdings, Inc.
www.nomura.com/jp/