

Presentation at Nomura Investment Forum 2013

野村ホールディングス株式会社
グループCEO
永井 浩二

2013年12月3日

STRICTLY PRIVATE AND CONFIDENTIAL

© Nomura

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。

1. 日本経済とアベノミクス

2. 経営目標達成に向けた取組みと進捗

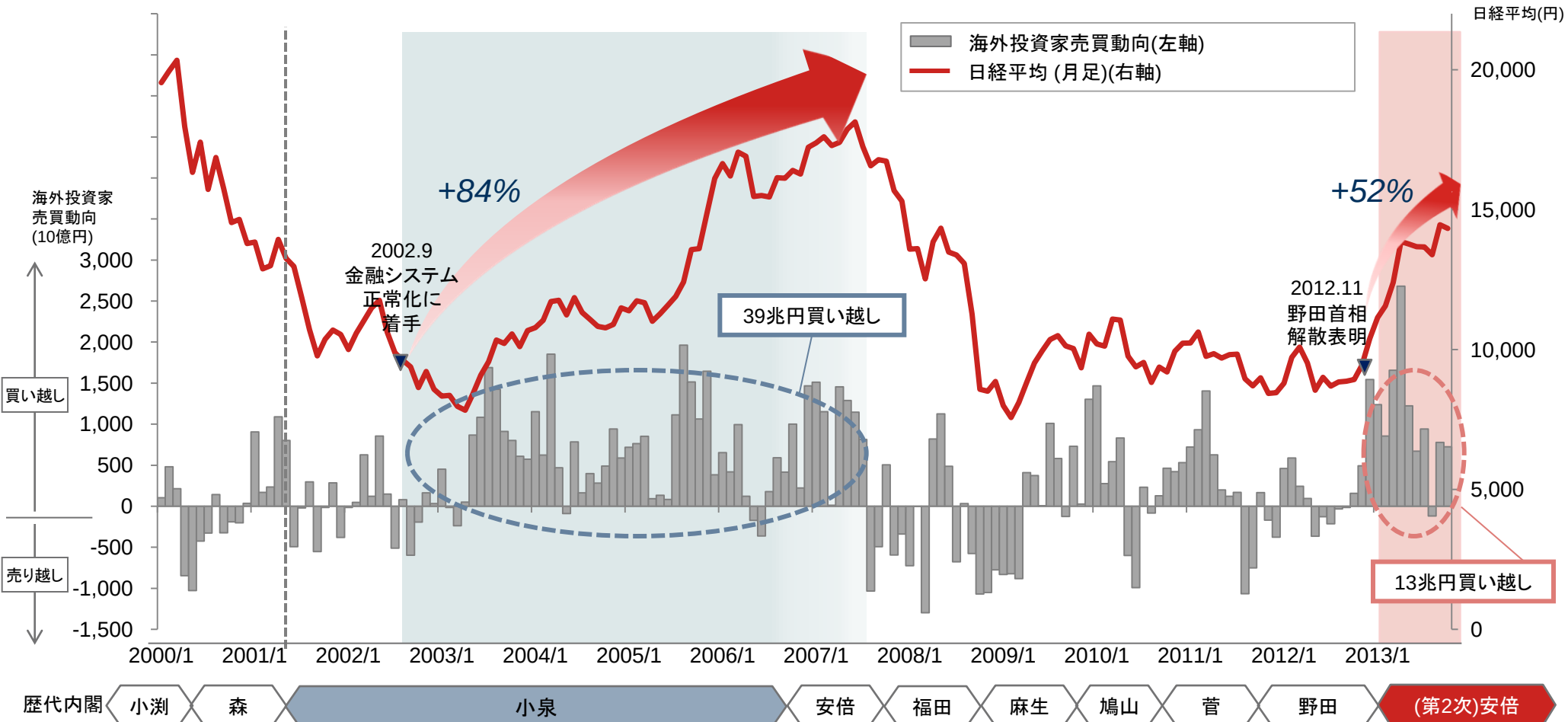
3. 経営環境の変化

4. 今後の課題

1. 日本経済とアベノミクス

海外投資家売買動向と日経平均推移

アベノミクスの異次元の金融緩和と財政出動を背景に、海外投資家が日本株を買い越し～日経平均は2012年11月末から約5割上昇



アベノミクスの「三本の矢」

デフレからの早期脱却と経済再生を実現するための「三本の矢」

3

第三の矢: 民間投資を喚起する成長戦略

2

第二の矢: 機動的な財政政策

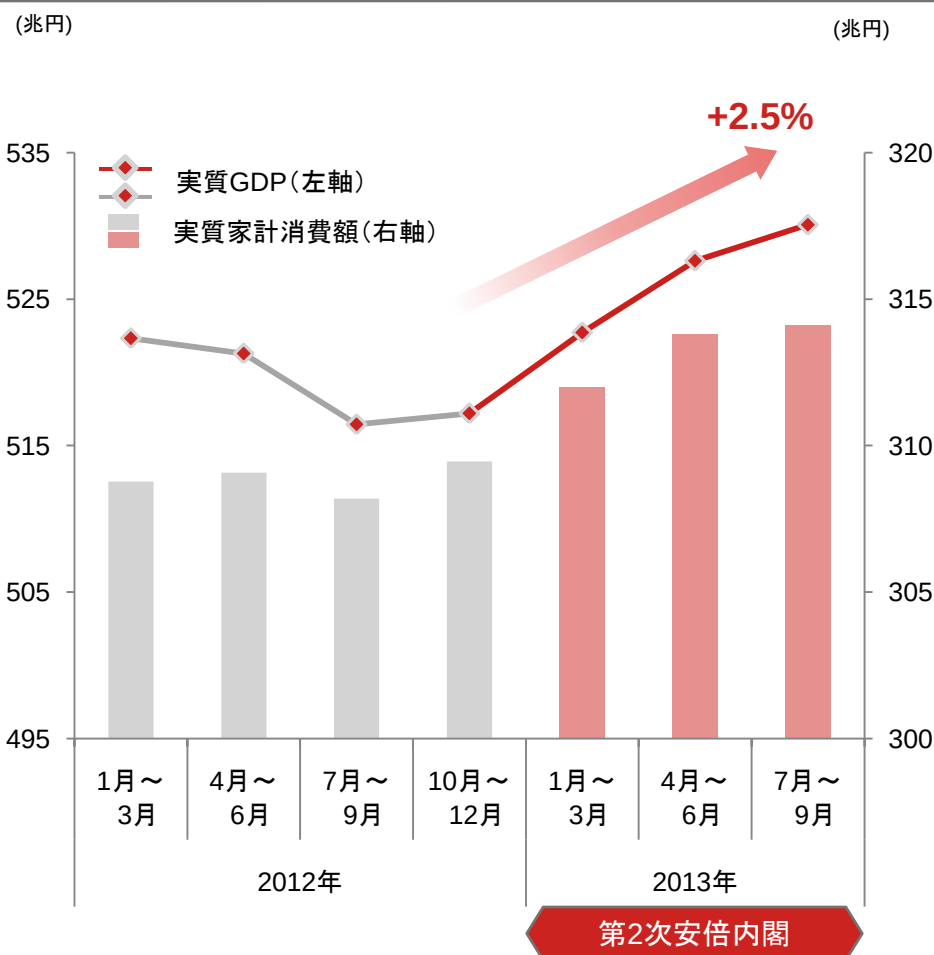
1

第一の矢: 大胆な金融政策

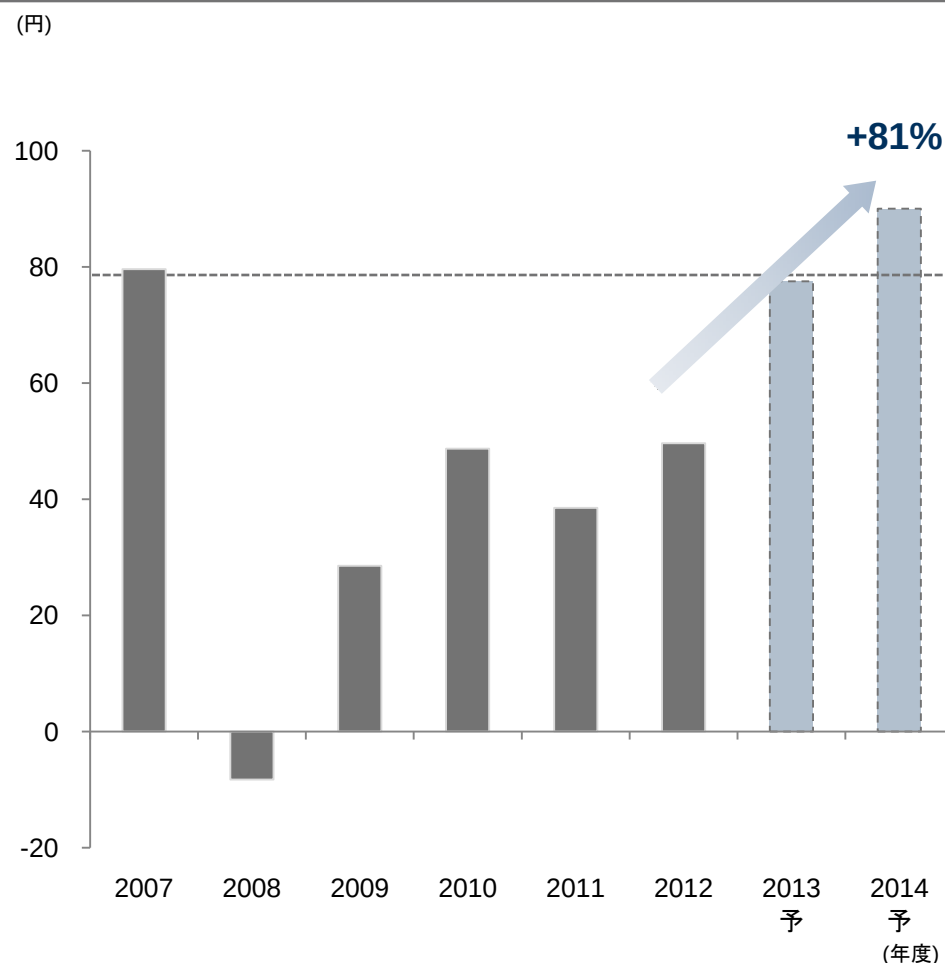
アベノミクス効果が実体経済へも波及

- 安倍政権発足後、実質GDPは3四半期連続して伸長、民間消費が寄与
- 企業業績が回復し、2014年度のEPSは2012年度比で81%上昇すると予想

実質GDPと実質家計消費額¹



TOPIX採用銘柄の平均EPS²



1. 出所:内閣府資料より当社作成。実質家計消費額は、民間最終消費支出の金額を使用
 2. 出所:2012年度までは各社開示資料より当社作成、2013年度～2014年度は当社予想

アベノミクス第三の矢「日本再興戦略」

デフレからの早期脱却と経済再生を実現するための「三本の矢」

3

第三の矢：民間投資を喚起する成長戦略

2

第二の矢：機動的な財政政策

1

第一の矢：大胆な金融政策

「日本再興戦略」

||

財政規律の回復も含めた構造改革

金融の観点から今後の持続的成長のために……

■金融機関の役割

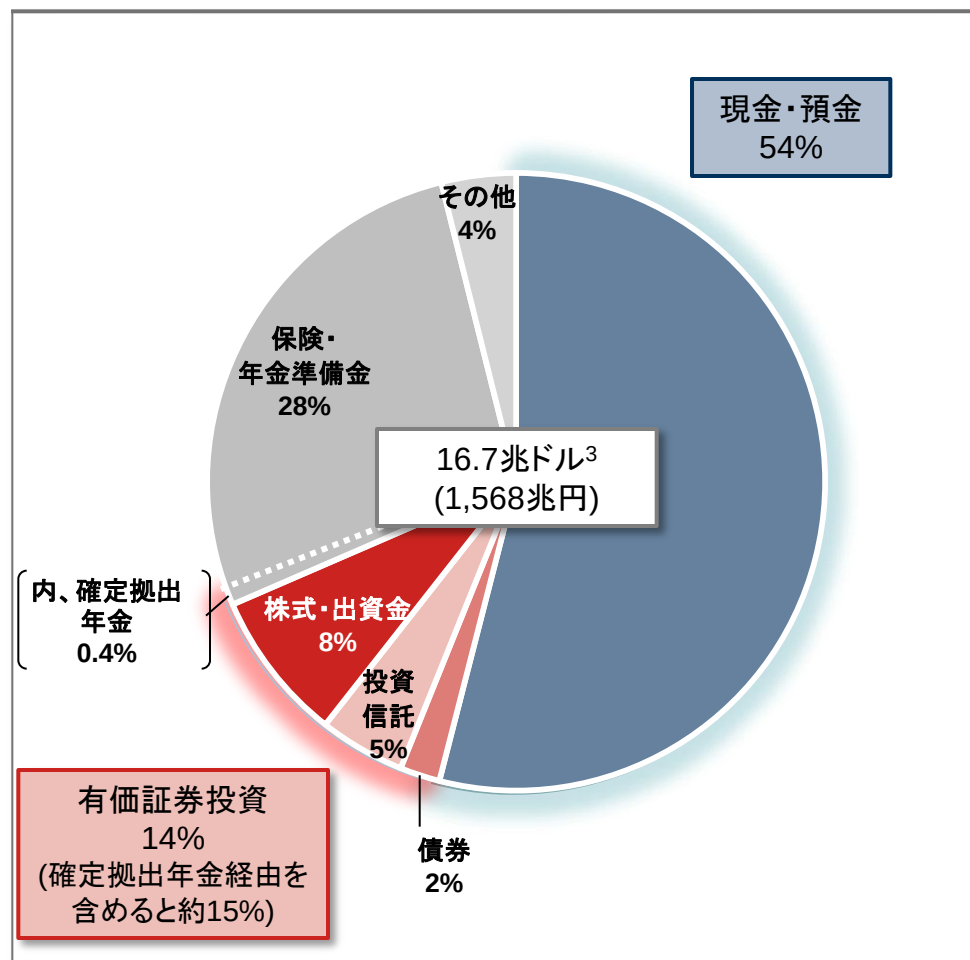
市場メカニズムを通じた金融システムへ

- 長期投資ファイナンス問題の解消
- 年金基金に対する投資促進
- 海外からの投資資金の呼び込み
- 家計部門に溜まった、1,568兆円の個人金融資産への働きかけ

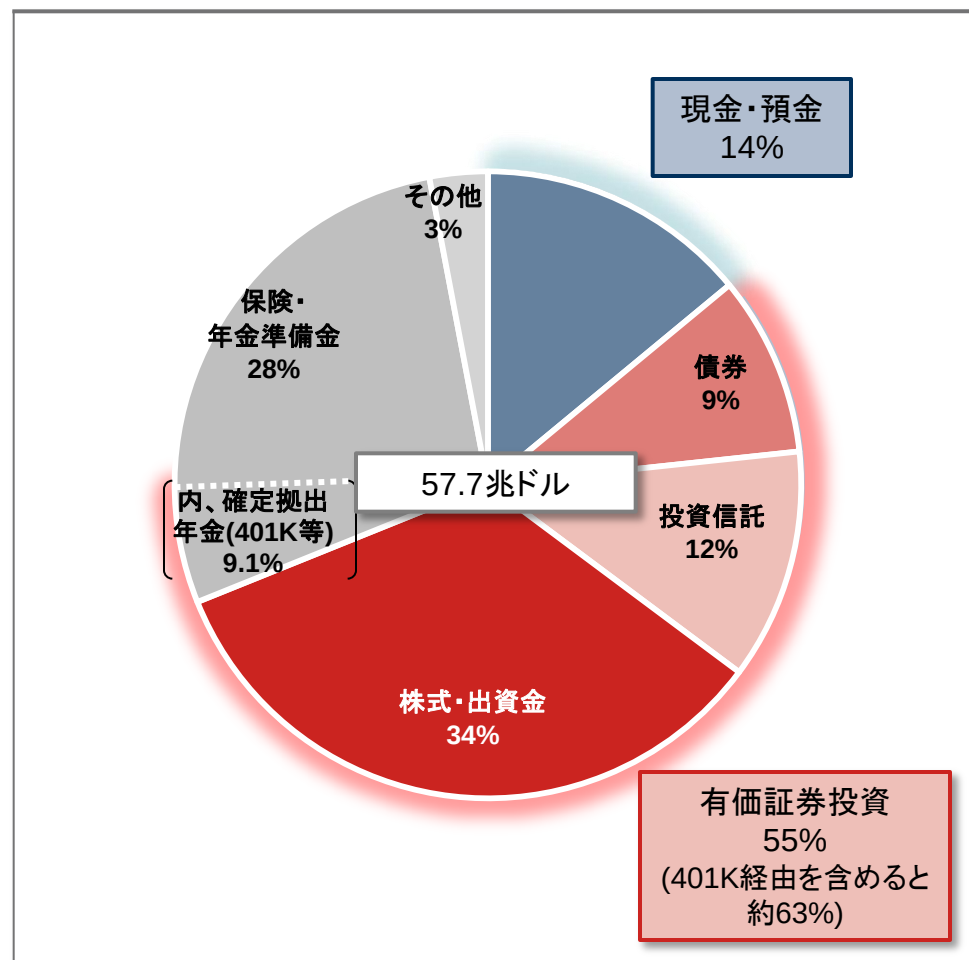
- ✓ 金融や投資に対するリテラシー向上
- ✓ NISA普及への取組み
- ✓ 「貯蓄から投資へ」の流れを促進

日本・米国の個人金融資産

日本の個人金融資産(2013年3月末)¹



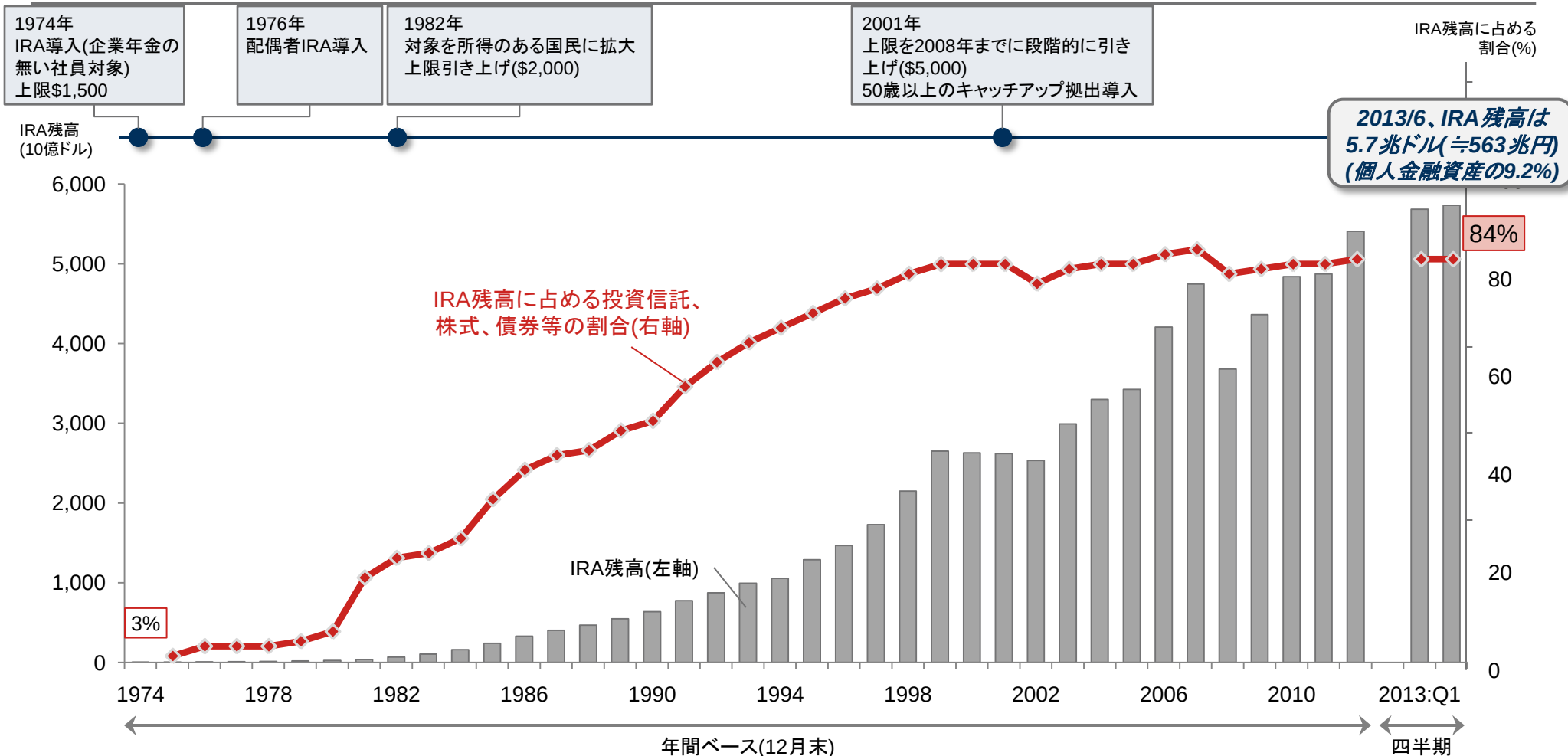
米国の個人金融資産(2013年3月末)²



1. 出所: 日本銀行「資金循環統計」
 2. 出所: FRB, Financial Accounts of the United States, First Quarter 2013
 3. \$=94.07円でドル換算

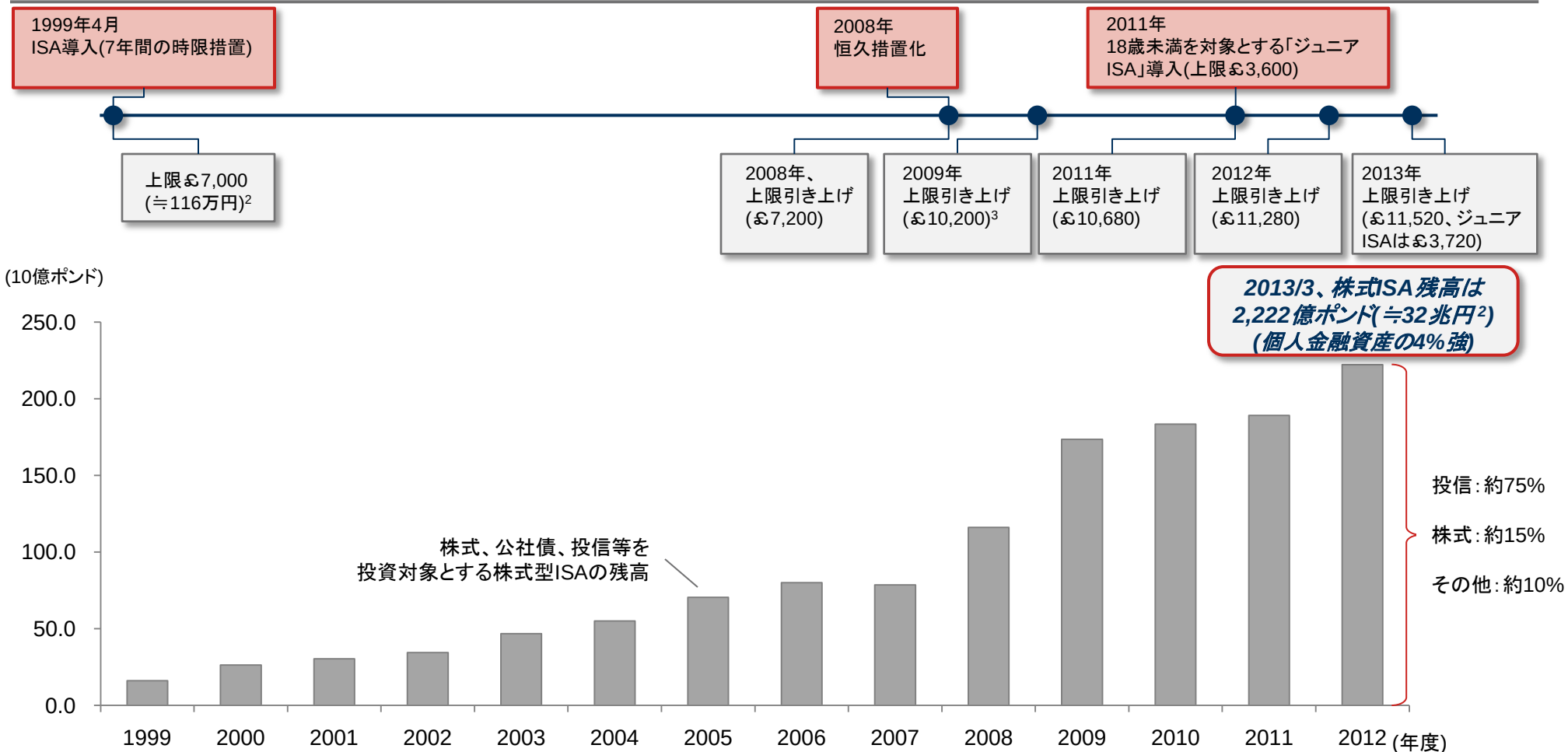
米国では個人退職勘定(IRA)を通じた有価証券投資が拡大

1974年に導入されたIRA残高は約40年間で5.7兆ドルまで拡大



英国版ISAは、制度改革を経て長期の資産形成手段として定着

1999年に導入された英国ISA(株式型)は13年間で2,222億ポンドまで残高が拡大



1. 出所: 英国歳入関税庁(HMRC)
2. 1999年は1ポンド≒179.8円、2013年3月は1ポンド≒142.89円で換算
3. 50歳以上のISA開設者が対象、50歳未満のISA開設者に適用される年間拠出額は2010年に£10,200へ引き上げ

NISA普及を通じて、「貯蓄から投資へ」の流れを促進

NISA(少額投資非課税制度)

5年間のNISA潜在的投資額¹: 61兆円
(個人金融資産²の3.9%相当)



残高61兆円と仮定した場合の
信託報酬: 約3,000億円/年間³

営業部門

NISA普及を通じてお客様の資産形成に寄与

- 2013年のセミナー開催状況
 - ✓ 上期: 約1,100回、申込者数: 約3万人
 - ✓ 10月以降もNISA活用法を含め、約700のセミナーを開催予定
- 商品提案
 - ✓ NISAおすすめ投信ラインアップ~「ワンダフル・シリーズ」選定
 - ✓ 「NISAファンドるいとうトリプルキャンペーン」開始
- 申込口座数(11月末現在): 106万口座

アセット・マネジメント部門

“野村のNISA”の確立

- NISAと親和性のある商品の選定・組成
- NISA向け商品として、野村グループの運用するファンドが多数採用
 - ✓ 野村証券チャネル: シェア約7割(残高ベース)
「野村のワンダフルシリーズ」: 8ファンド採用
「ファンドるいとう」: 174ファンド採用
 - ✓ 銀行・郵貯チャネル: 販社の拡大
「ネクストコア」: 28社(2013/11末)
「Funds-i」: 25社(2013/11末)

1. 野村アセット・マネジメント調査、潜在的利用者数1,931万人、NISA利用意向者の5年分累計投資額318.2万円を元に試算
 2. 2013年3月末時点
 3. 投信への配分5割、信託報酬100bps、投信販売手数料・時価変動・売却等を考慮しない前提で試算

2. 経営目標達成に向けた取組みと進捗

重点課題への取組みと今後のマイルストーン

新体制の経営
方針発表

本日現在

2013年3月期
9月以降

2014年3月期

2015年3月期

2016年3月期

それ以降

国内ビジネスの
再強化

営業部門の意識改革、ビジネス・モデル転換

- ✓ 「お客様の信頼獲得」と「ビジネス拡大」の両立
- ✓ 顧客資産残高: 100兆円(90兆円から上方修正)
- ✓ ストック収入: 696億円

ホールセール部門の
収益性向上に
向けた取り組み

10億ドルのコスト削減

海外の株式執行ビジネスを
Instinetへ集約

グローバル・マーケット
設立

プライベート・エクイティ
投資先(アニントン)譲渡

ブッキング・エンティティ見直し

野村不動産HD
株式の売り出し

海外各地域の
黒字化

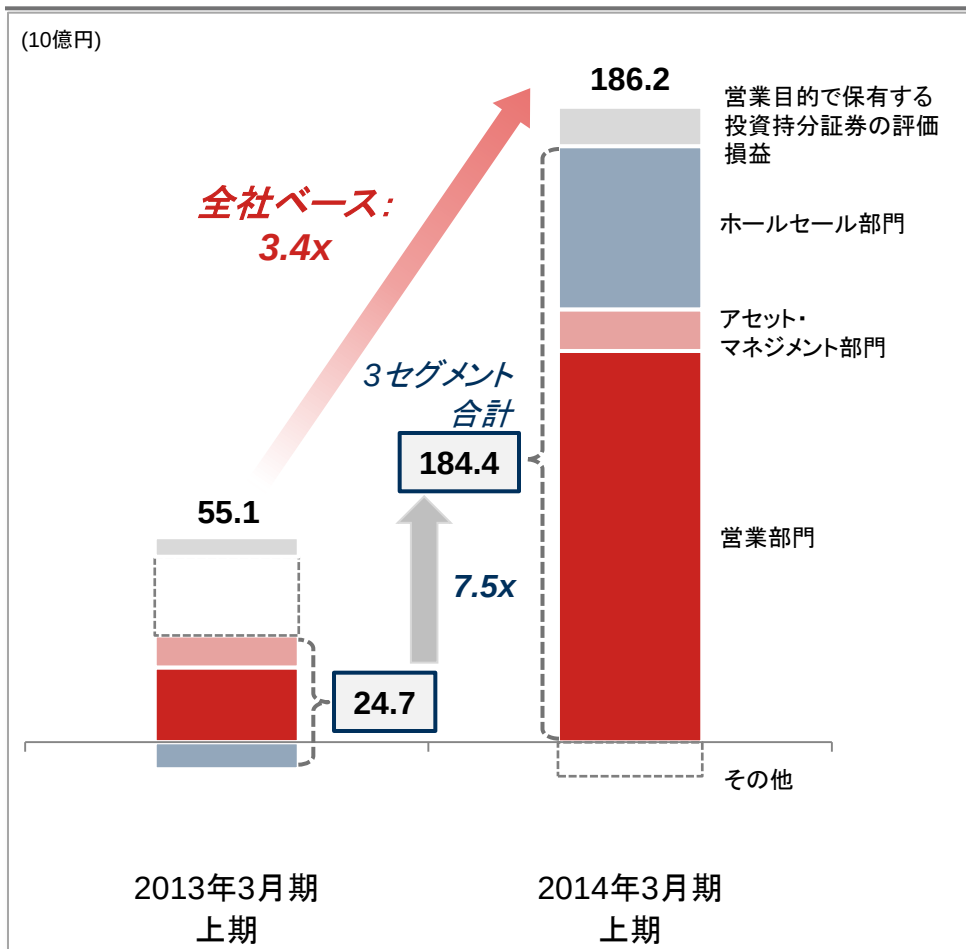
EPS=50円

企業価値の
更なる向上

経営資源の
最適配分

2014年3月期上半期の業績

全ビジネス・セグメントが前年同期比で大幅増益となり、全社ベースの税前提利益は大きく伸長



✓ 当期純利益¹は2003年3月期上期以来の高水準

- 税前提利益: 1,862億円(前年同期比:3.4倍)
- 当期純利益: 1,040億円(前年同期比:22.1倍)
- EPS: 27.2円
- ROE: 8.9%
- 配当金: 8円

✓ 3セグメント合計の税前提利益は1,844億円(前年同期比:7.5倍)

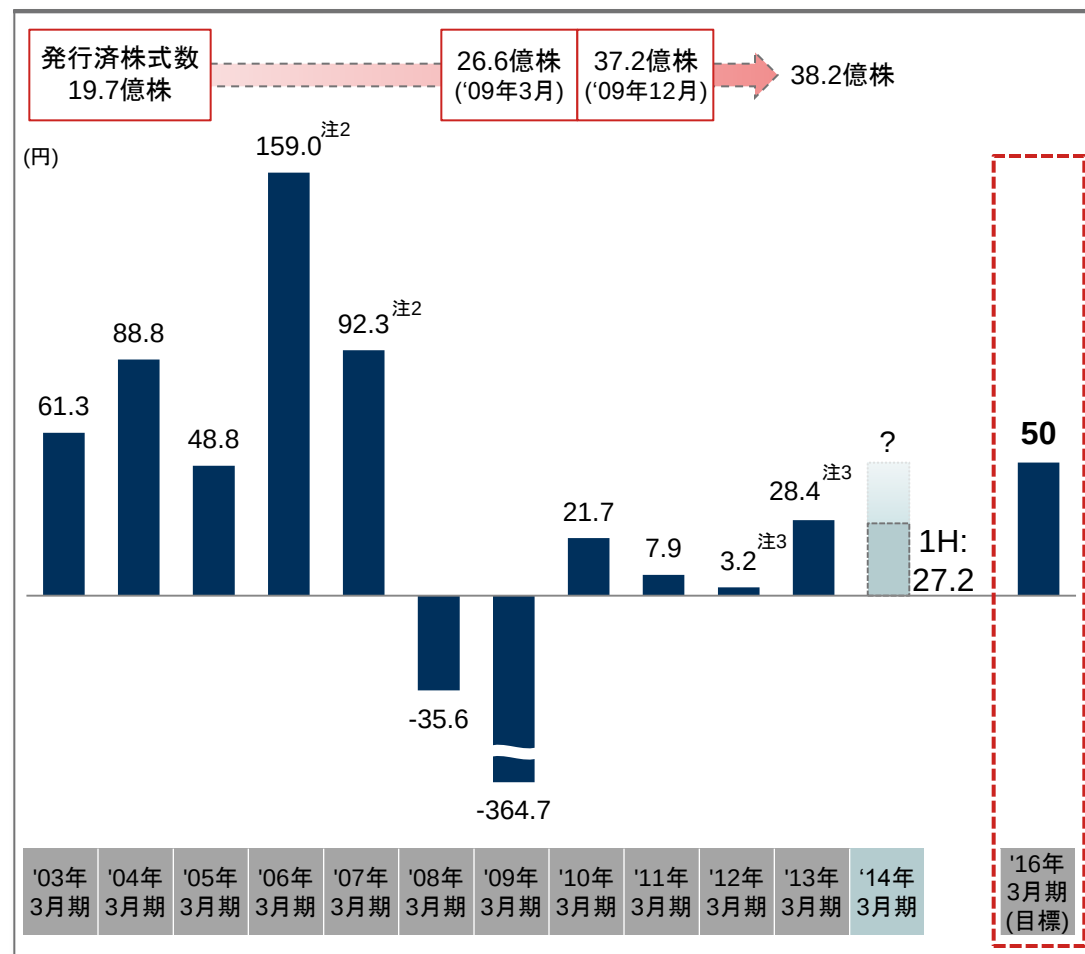
- 全てのビジネスが前年同期比で増益
- 営業部門は、2002年3月期以降で最高の税前提利益を達成

✓ Tier 1コモン比率(バーゼル3): 12.2%

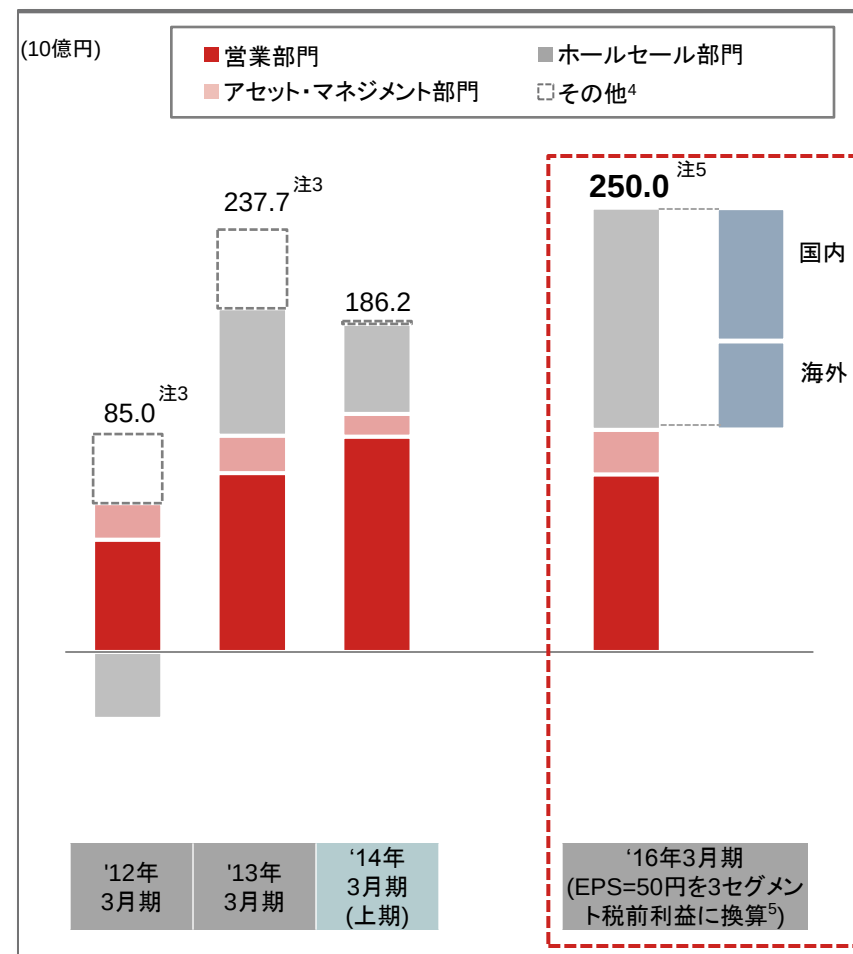
- 2019年基準を適用した場合: 10.7%

2016年3月期経営目標に向けた進捗

一株当たり当社株主に帰属する当期純利益(損失)(EPS)¹



セグメント別の税前利益

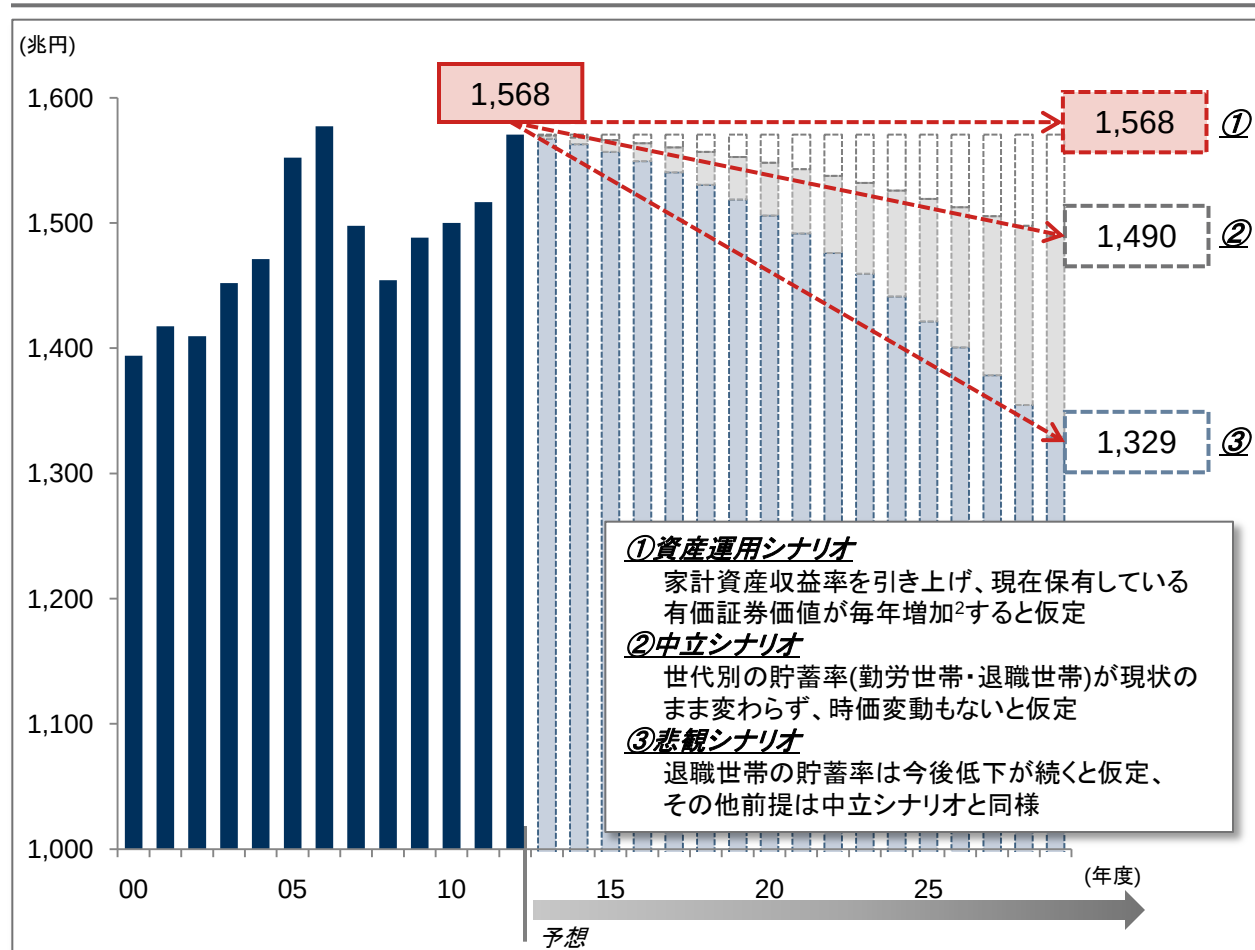


1. 一株当たり当社株主に帰属する当期純利益(損失)
2. 旧マーチャント・バンキングの税前利益として、2006年3月期は554億円、2007年3月期は528億円計上
3. 野村不動産ホールディングスを連結子会社として含む
4. その他には営業目的で保有する投資持分証券の評価損益を含む。また、2016年3月期の税前利益(目標)はその他を考慮せず
5. 国ごとに実効税率が異なるため、利益の地域構成によって、EPS=50円を達成するための税前利益は変動する可能性あり

長期的視点に立った営業スタイルの変革

- 2030年の個人金融資産¹や相続資産拡大を見据え、長期的視点に立った営業スタイルへと変革が必要

2030年の個人金融資産シナリオ¹



- ✓ 少子高齢化の進行とともに、現状のままでは、個人金融資産¹が減少すると想定
- ✓ 相続対象資産(年間50兆円超³)は、今後さらに拡大することが見込まれる
- ✓ 社会保障制度が揺らぐ中、老後を見据えた資産形成ニーズが増加

営業部門の意識改革

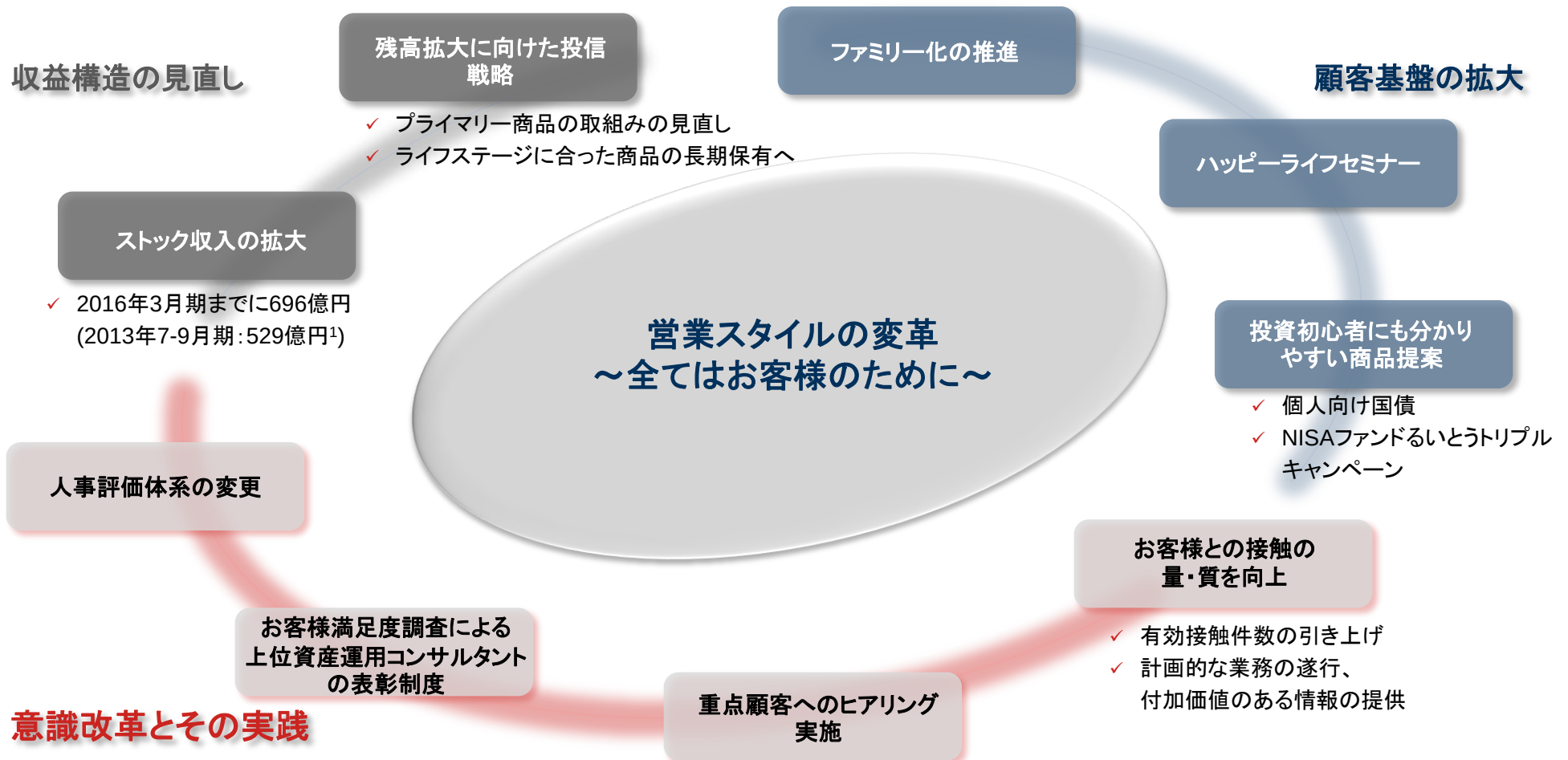
長い時間軸で、お客様のライフステージ、ライフプランに合ったサービス・商品を提案

「貯蓄から投資へ」の流れを作り、家計部門の資産収益率の引上げを後押し

お客様と実のある接触を増やす

1. 出所:2012年までは日本銀行「資金循環統計」、予想は野村資本市場研究所
2. 毎年2.3%で増加すると仮定
3. 出所:野村資本市場研究所、不動産を含むベース

営業部門のビジネス・モデルの転換

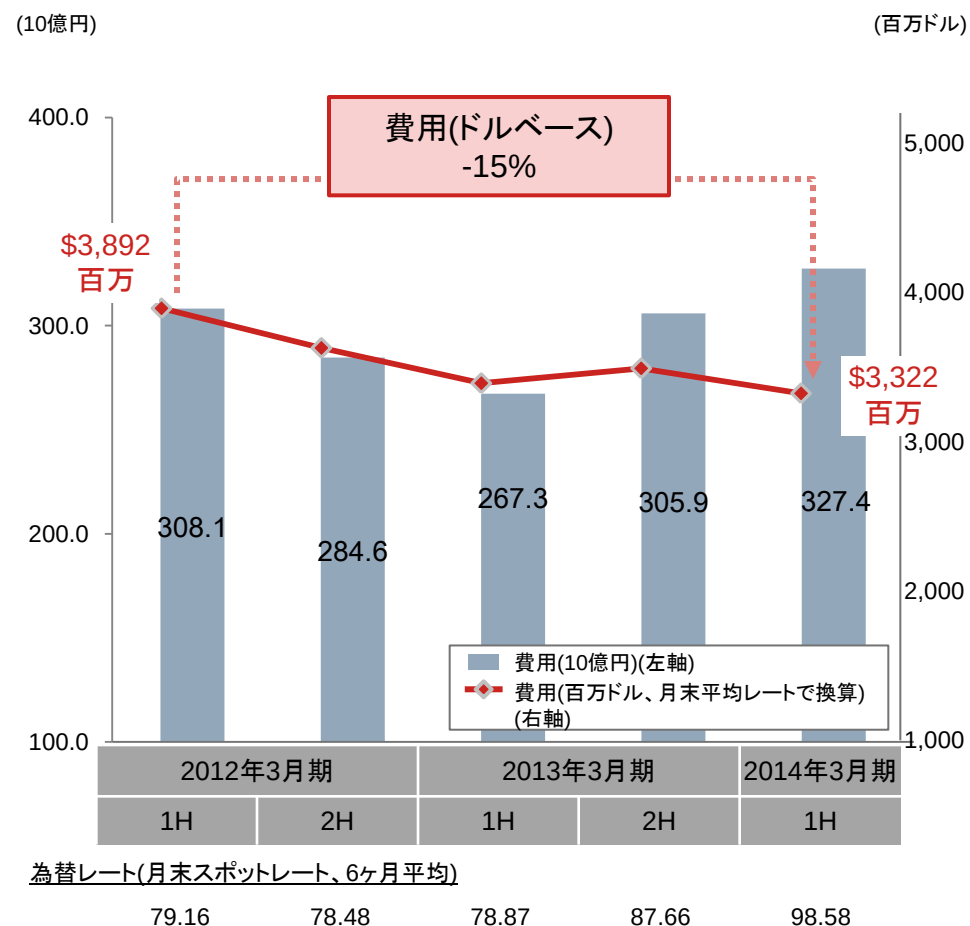


1. 2013年7-9月のストック収入(132億円)を年換算

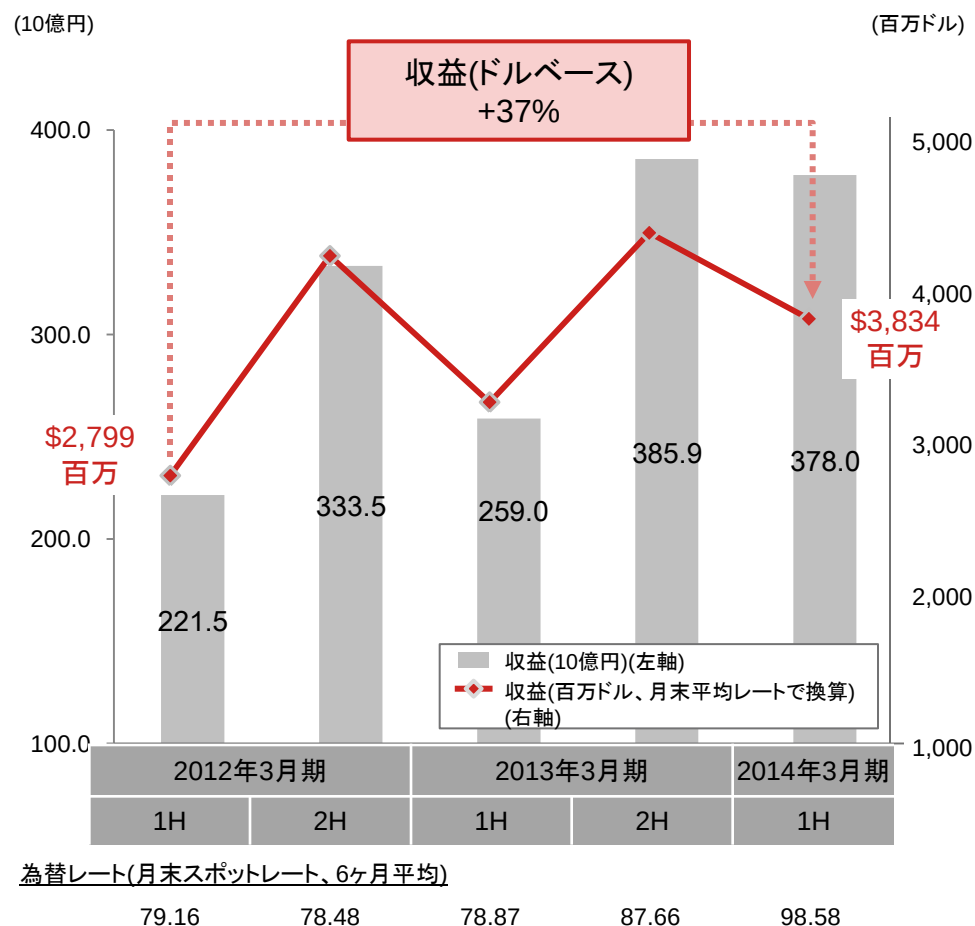
ホールセール部門の損益分岐点引き下げ

- 2011年7月以降、総額20億ドルのコスト削減を実行
- ドル換算したコスト水準は15%低下する一方で、収益は37%増加

金融費用以外の費用

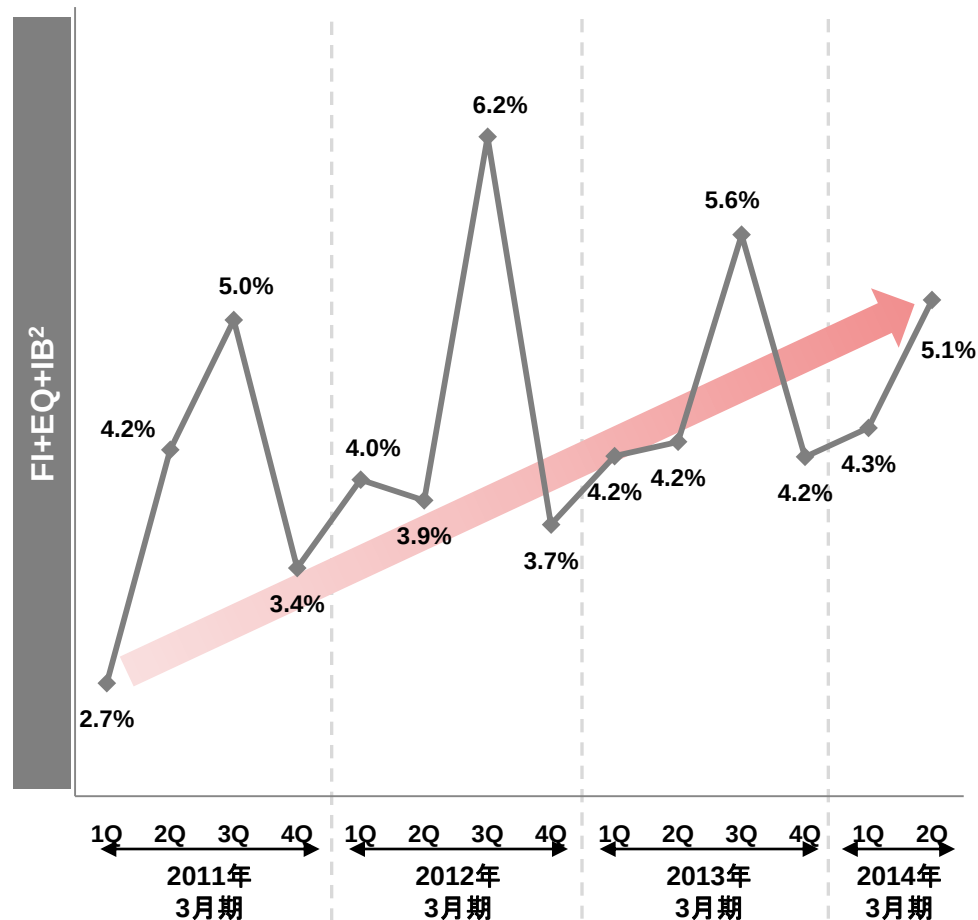


収益(金融費用控除後)

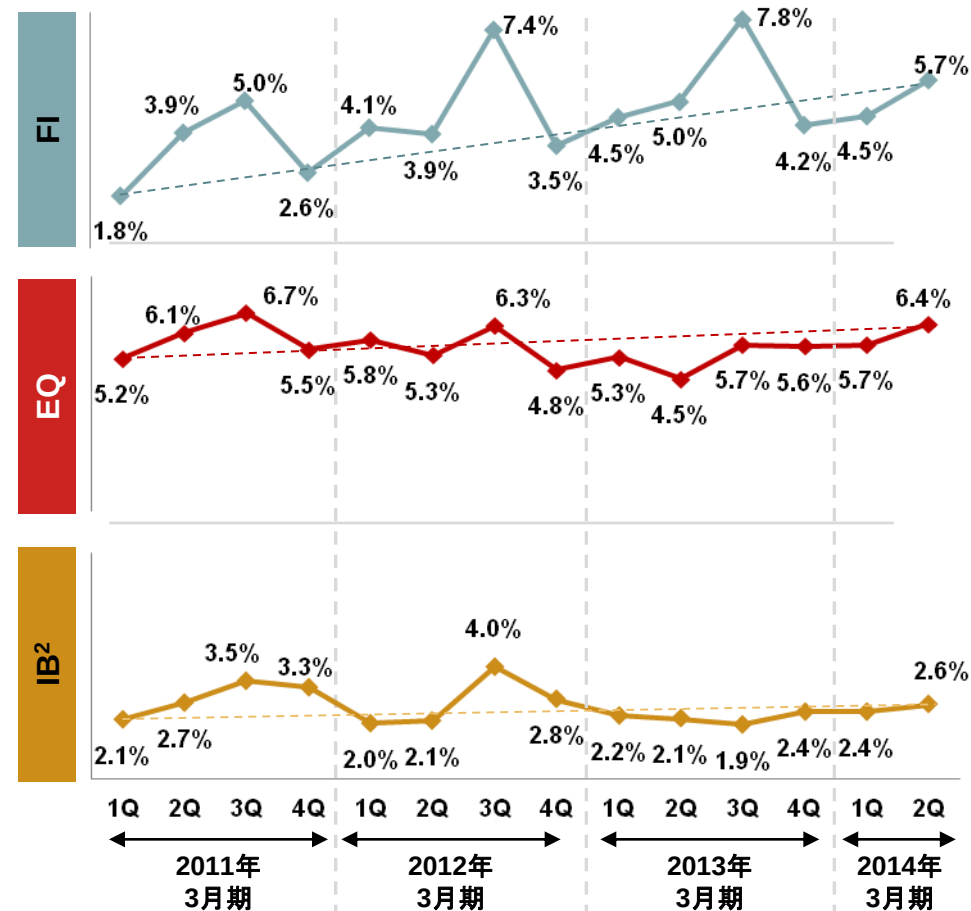


グローバル金融機関10社に占める当社収益シェアは上昇

ホールセール・ビジネスの収益シェア¹



ビジネスライン別収益シェア¹

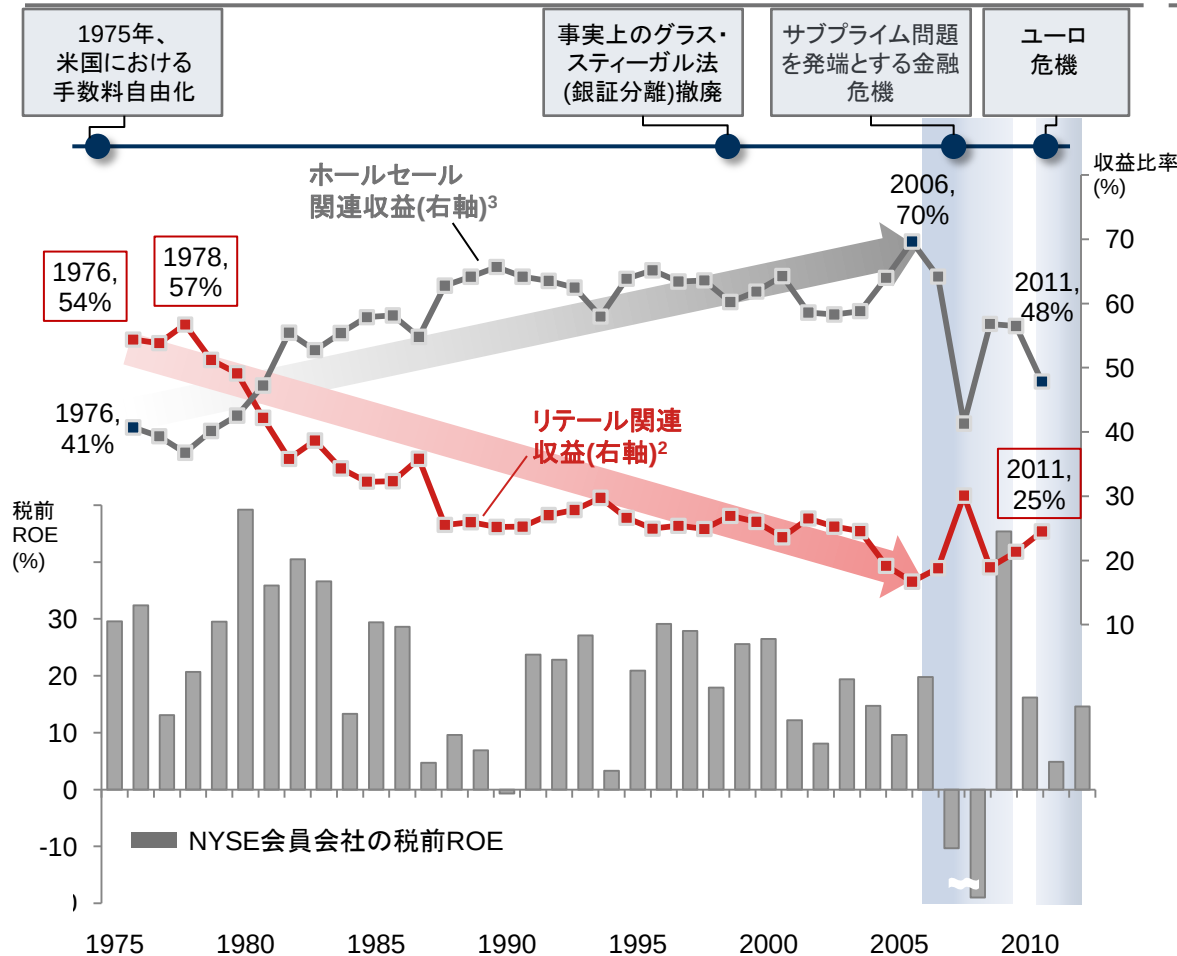


1. グローバル9社(GS, MS, BoAML, Citi, JPM, CS, DB, UBS, and Barclays)及び野村の収益合計値に占める当社収益シェア
 2. 当社インベストメント・バンキング(ネット)収益を使用

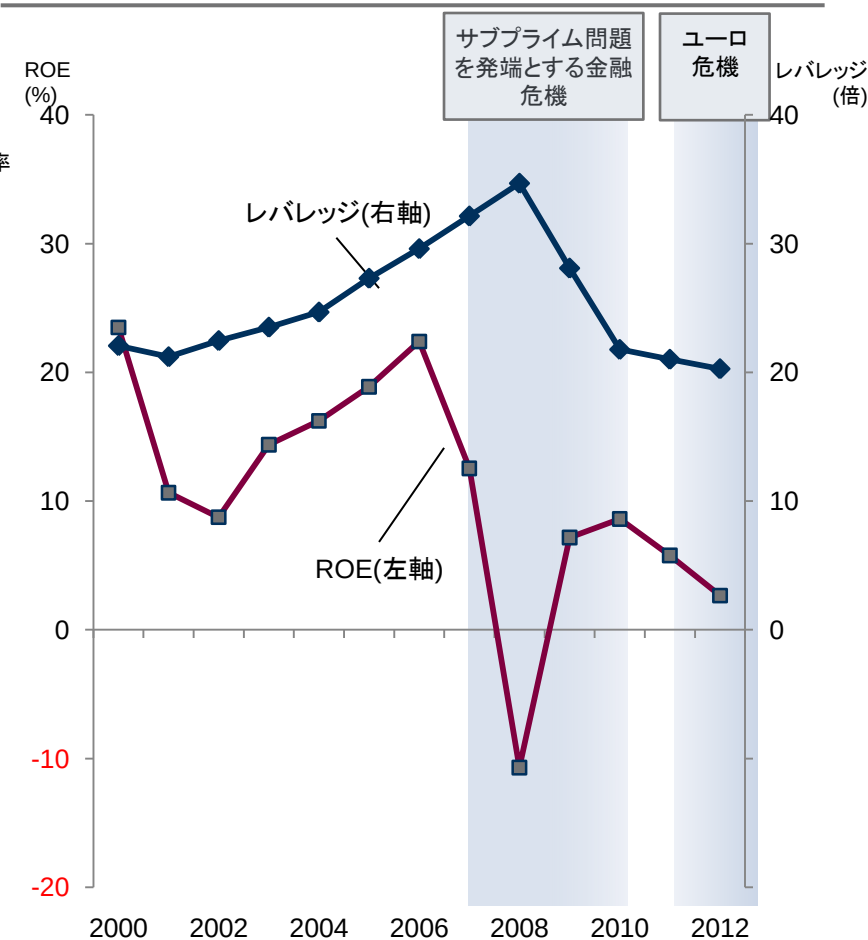
3. 経営環境の変化

グローバル金融業界における収益構造の変遷

NYSE会員会社¹の収益構造と税前ROE推移



2000年以降のグローバル金融機関⁴のレバレッジ、ROE推移



1. 出所:SIFMA Factbook 2012、ニューヨーク証券取引所会員証券会社が対象
 2. リテール関連収益: 売買委託手数料、信用取引金利、投信販売
 3. ホールセール関連収益: トレーディング、引受関連手数料、コモディティ、その他証券関連

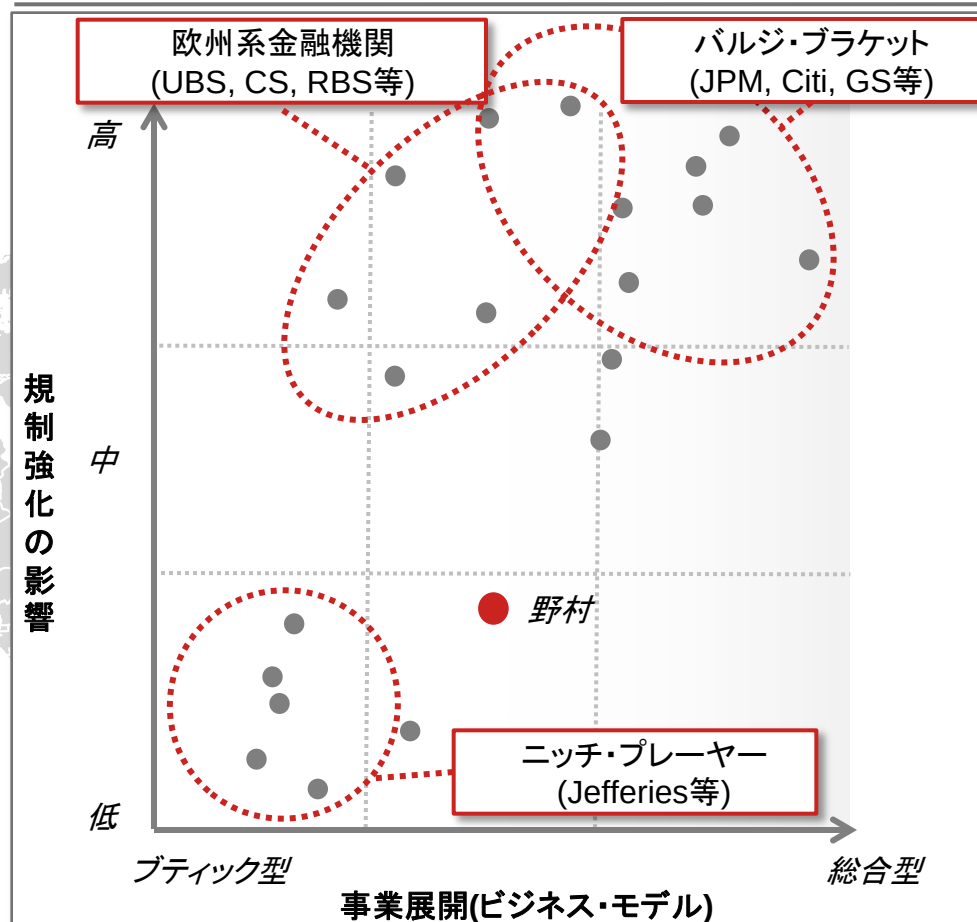
4. 競合他社9社: GS, MS, BoAML, Citi, JPM, CS, DB, UBS, Barclays

グローバルな金融規制強化の動きと相対比較

グローバルな金融規制強化の動き

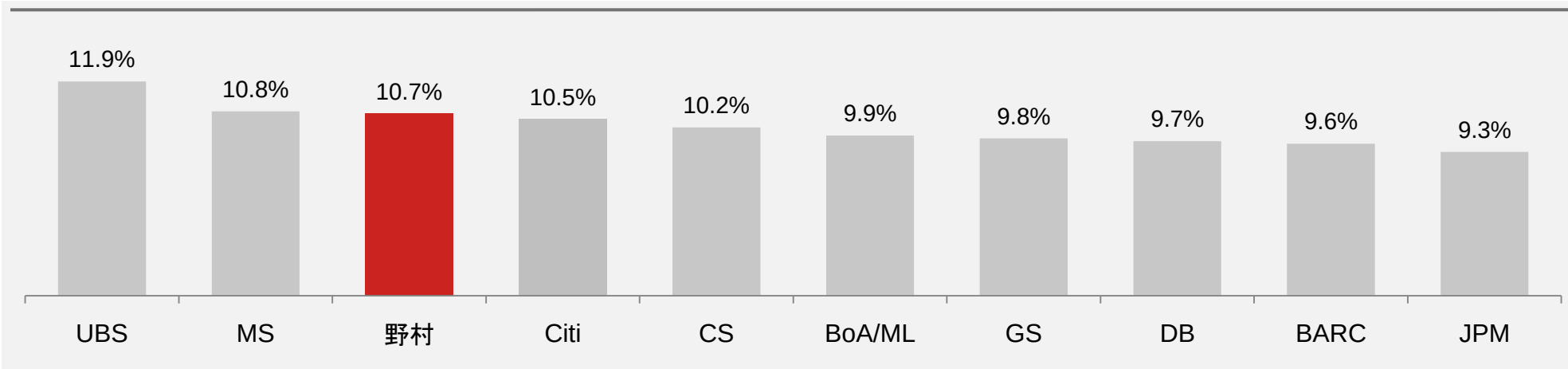


規制強化による影響の相対比較

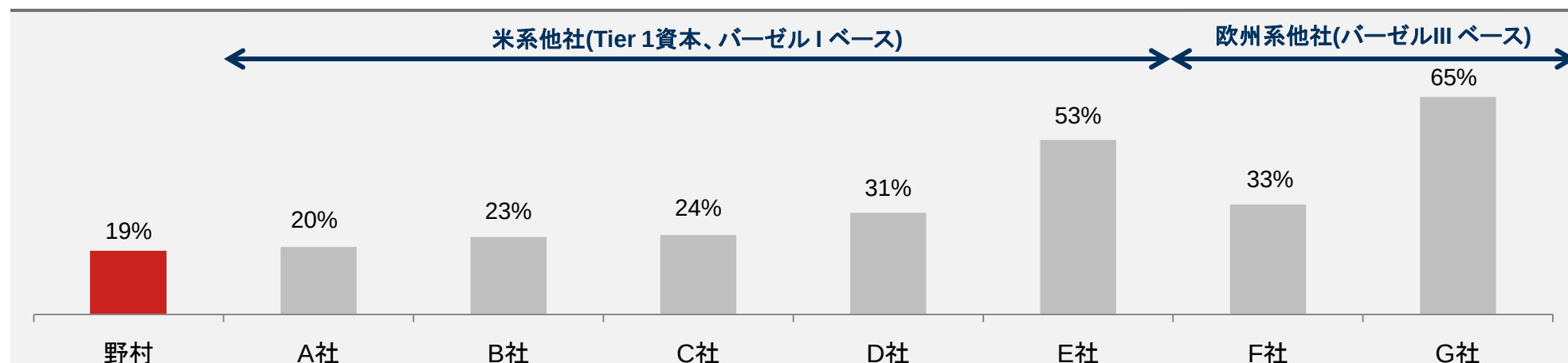


バランスシートでみた当社の立ち位置

Tier 1コモン比率(バーゼルIII、2019年基準) – 2013年9月末現在¹



レベル3資産対Tier 1資本比率 – 2013年9月末現在²



1. Deutsche Bank 及び Barclays は EU 自己資本規制第4弾(CRD IV)完全実施ベース、また Barclays はライツイシュー考慮後
 2. 入手可能な同業他社のみ、レベル3資産はデリバティブ負債相殺後

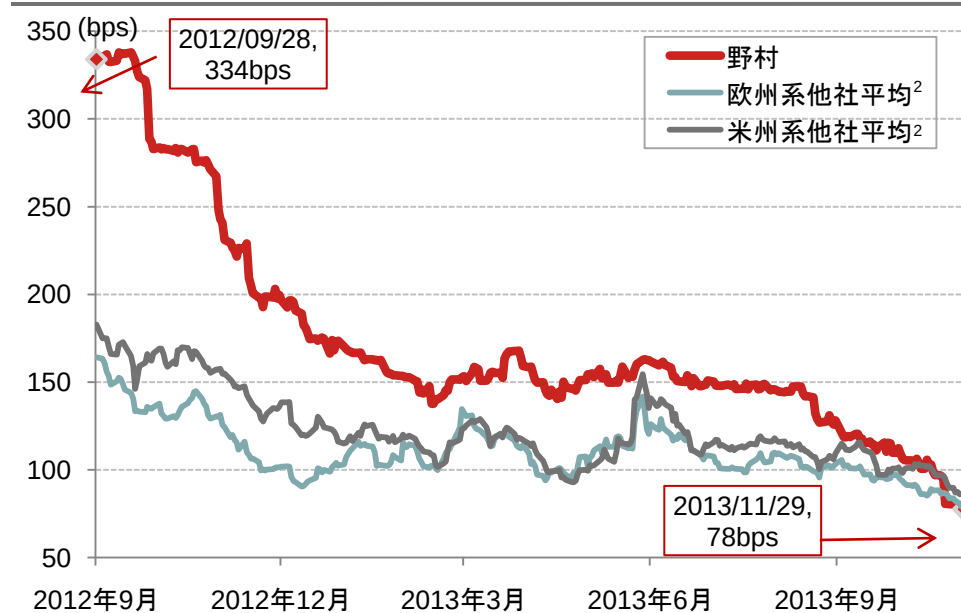
格上げによる調達コストの低下、ビジネス機会の拡大

- 9月25日、Fitch社が野村ホールディングス及び野村證券の格付けを「A-」に格上げ
- 今後の調達コスト低下、カウンターパーティー・リスク低減によるデリバティブ等のビジネス拡大を目指す

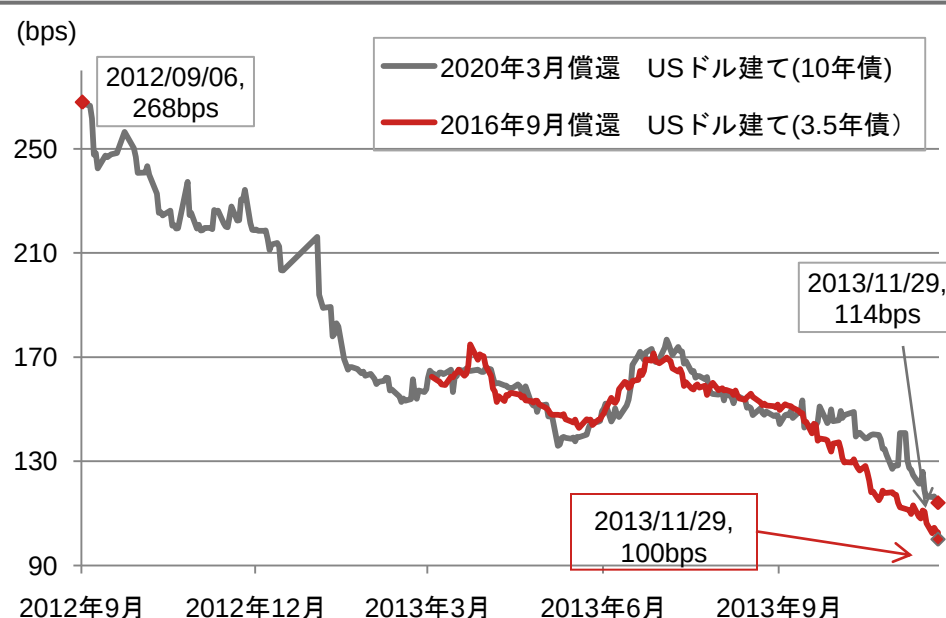
格付状況

	Moody's		Standard & Poor's		Fitch		R&I		JCR
	長期	短期	長期	短期	長期	短期	長期	短期	長期
野村ホールディングス	Baa3		BBB+	A-2	A-	F1	A +	a-1	AA -
野村證券	Baa2	P-2	A -	A-2	A-	F1	A +	a-1	AA -
アウトルック	安定的		安定的		安定的		安定的		安定的

CDSスプレッド推移¹



当社ドル建て社債³スプレッド推移



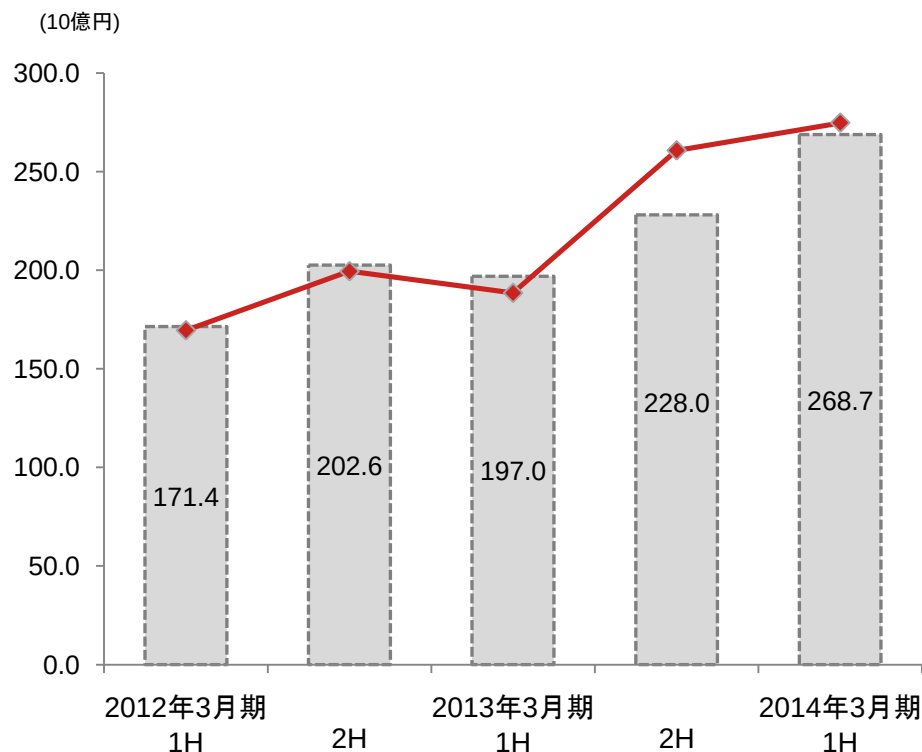
1. 5年USD/CDS
2. 欧州系他社: CS, DB, UBS, Barclays、米州系他社: GS, MS, BoAML, Citi, JPM
3. 2020年3月4日償還 USドル建て10年債: クーポン 6.7%, 2016年9月13日償還 USドル建て(3.5年債): クーポン 2%

4. 今後の課題

海外拠点の収益性は改善途上

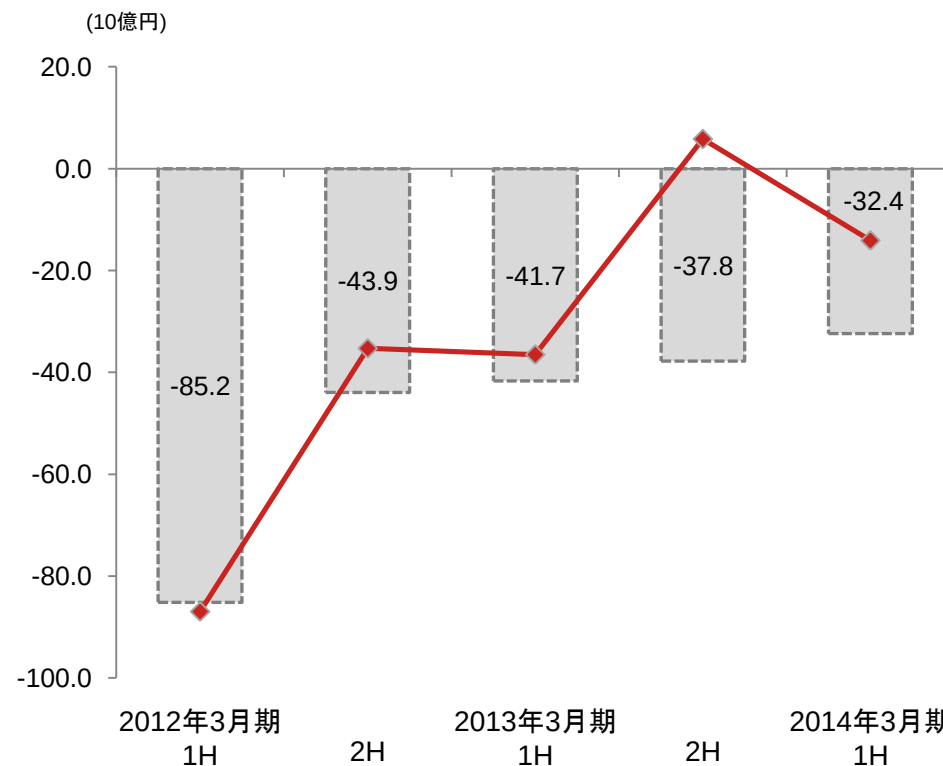
海外拠点の収益合計¹

◆ 収益合計(自社およびカウンター・パーティのクレジット・スプレッドの変化に起因する損益、アニントン売却益を除く)



海外拠点の税前損益¹

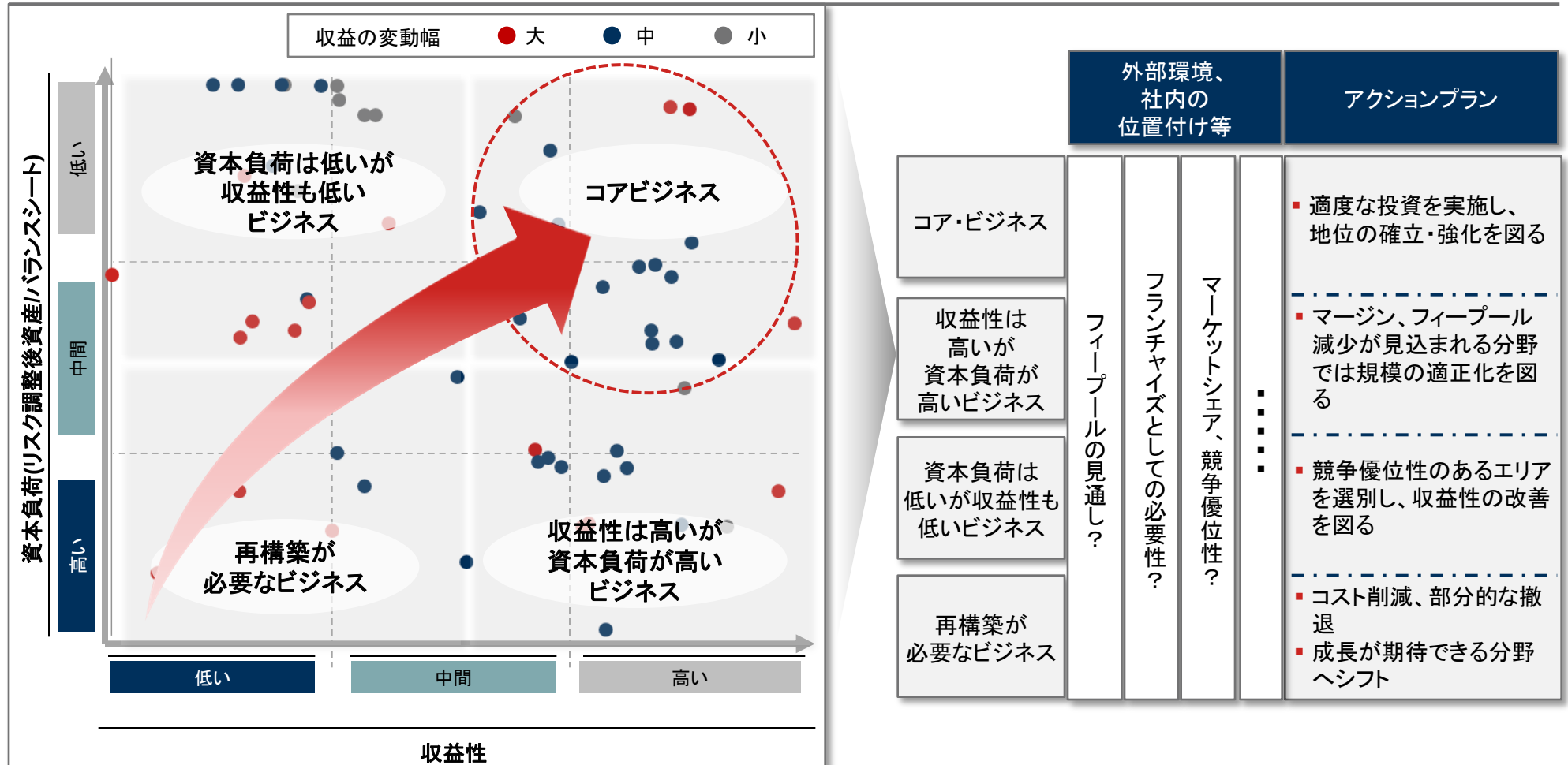
◆ 税前損益(自社およびカウンター・パーティのクレジット・スプレッドの変化に起因する損益、アニントン売却益、コスト削減に伴う一時費用、のれんの減損、FCR関連費用を除く)



1. 全社、財務会計ベース。米国会計原則に基づく「地域別情報」を記載。米国会計原則に基づく「地域別情報」は、その収益および費用の各地域への配分が原則として役務の提供される法的主体の所在国に基づき行われており、当社において経営管理目的で用いられているものではありません。地域別配分方法において、収益合計は外部顧客との取引高を基準とし、税前損失については地域間の内部取引を含む取引高を基準としております

ビジネス・ポートフォリオの最適化

グローバル・マーケット: 収益性やリソース配分等を戦略毎にレビューし、外部環境等を加味した上で、今後の方針を決定



日本含むアジアをマザー・マーケットと位置付け、ビジネスを強化

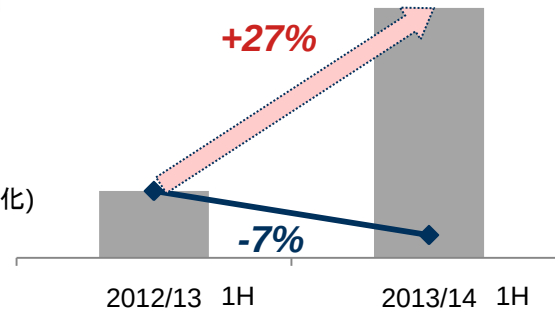
人員数が減少する一方で顧客ビジネスは拡大～生産性が向上

フォーカスする分野を見極め、適切な顧客カバレッジ体制を構築

ホールセール部門:
APACの顧客フロー収益と人員数

(2013年3月期上半期を100として指数化)

■ 顧客フロー収益(ドルベース)
◆ 人員数(フロント)



グローバル・マーケットでは、海外各地域でクロスボーダー収益が増加

2014年3月期上期クロス・ボーダー収益(ドルベース、前年同期比)

アジアで販売した
グローバル・プロダクト収益:
68%増

海外各地域で販売した
日本関連プロダクト収益:
86%増

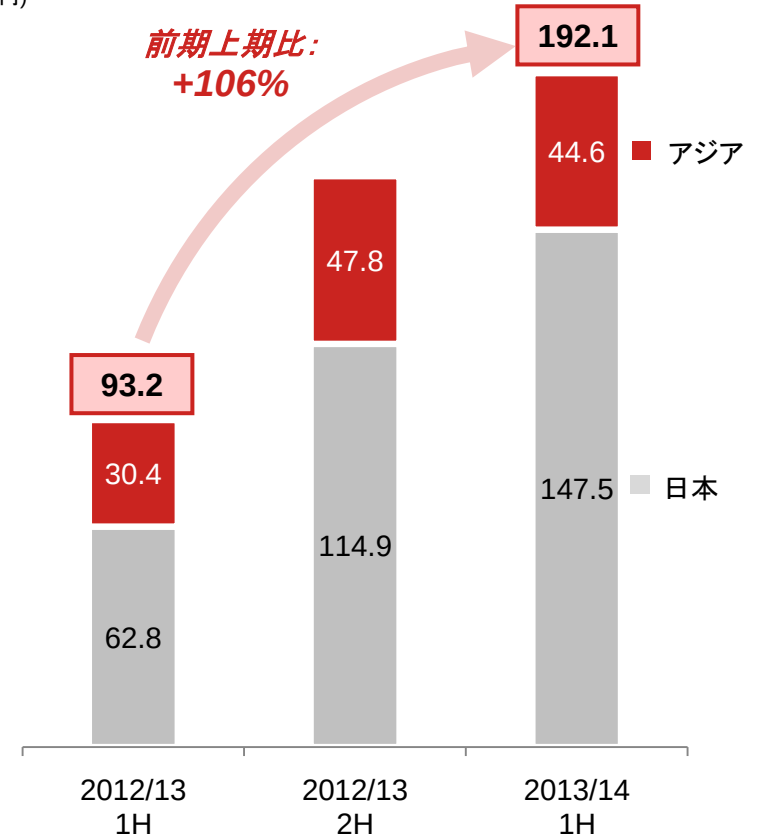
		商品			
		日本	アジア	欧州	米州
販売地域	日本		→	→	→
	アジア	→		→	→
	欧州	→	→		→
	米州	→	→	→	
合計		+86%	+13%	+3%	+24%

ホールセール部門: 好調な日本に加え、アジア収益が拡大

ホールセール部門のAPAC収益

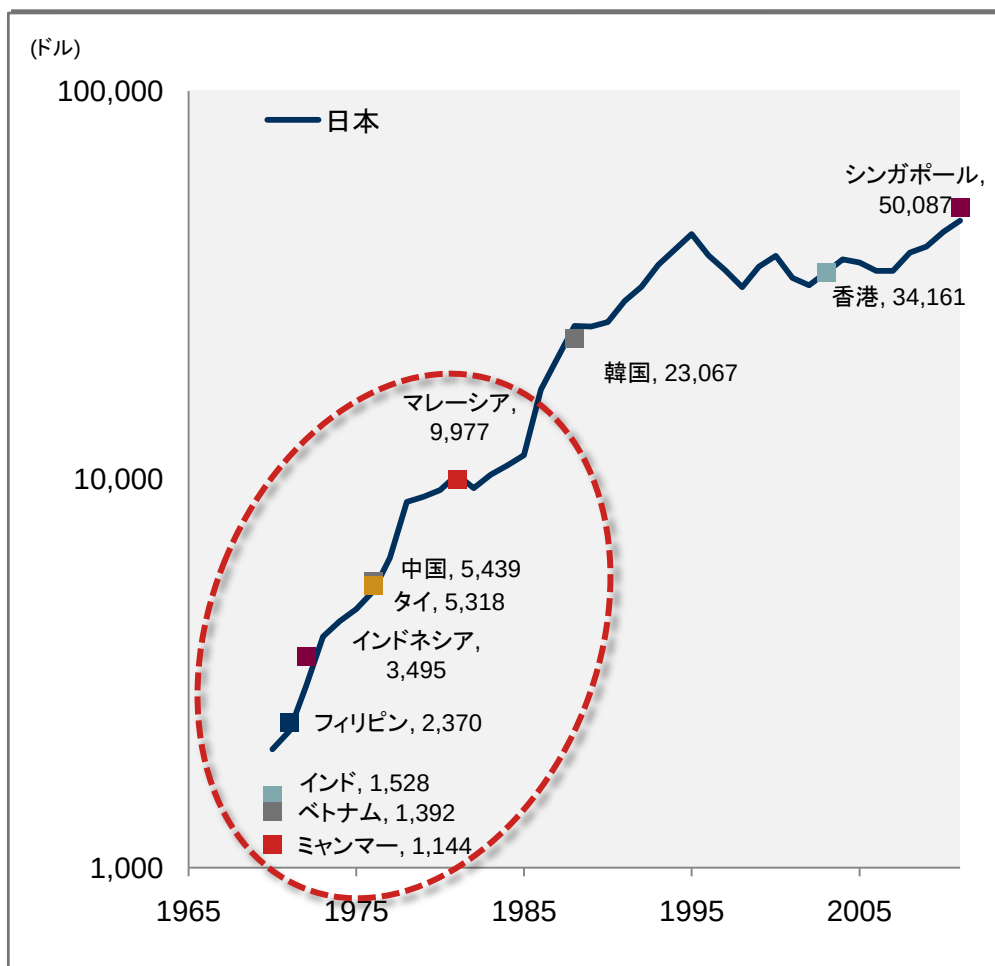
(10億円)

前期上期比:
+106%

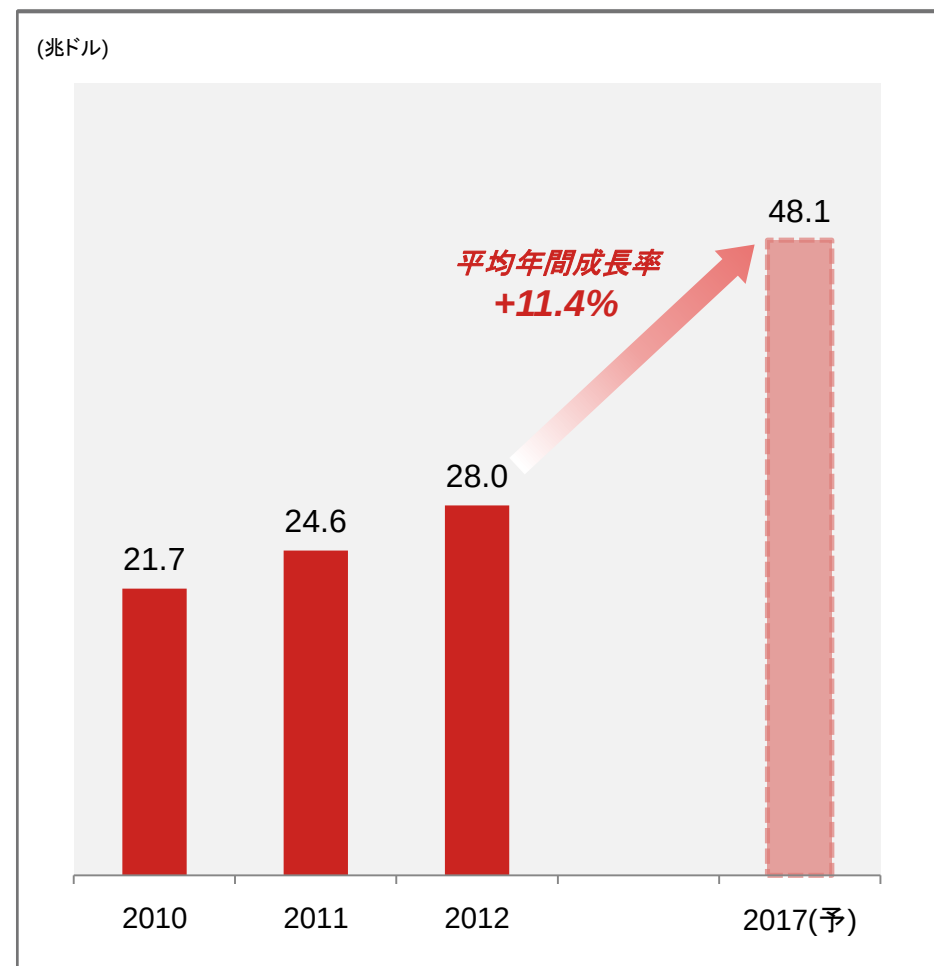


経済成長が期待されるアジア

日本の一人当たりGDP推移と、アジア諸国の2011年一人当たりGDP¹



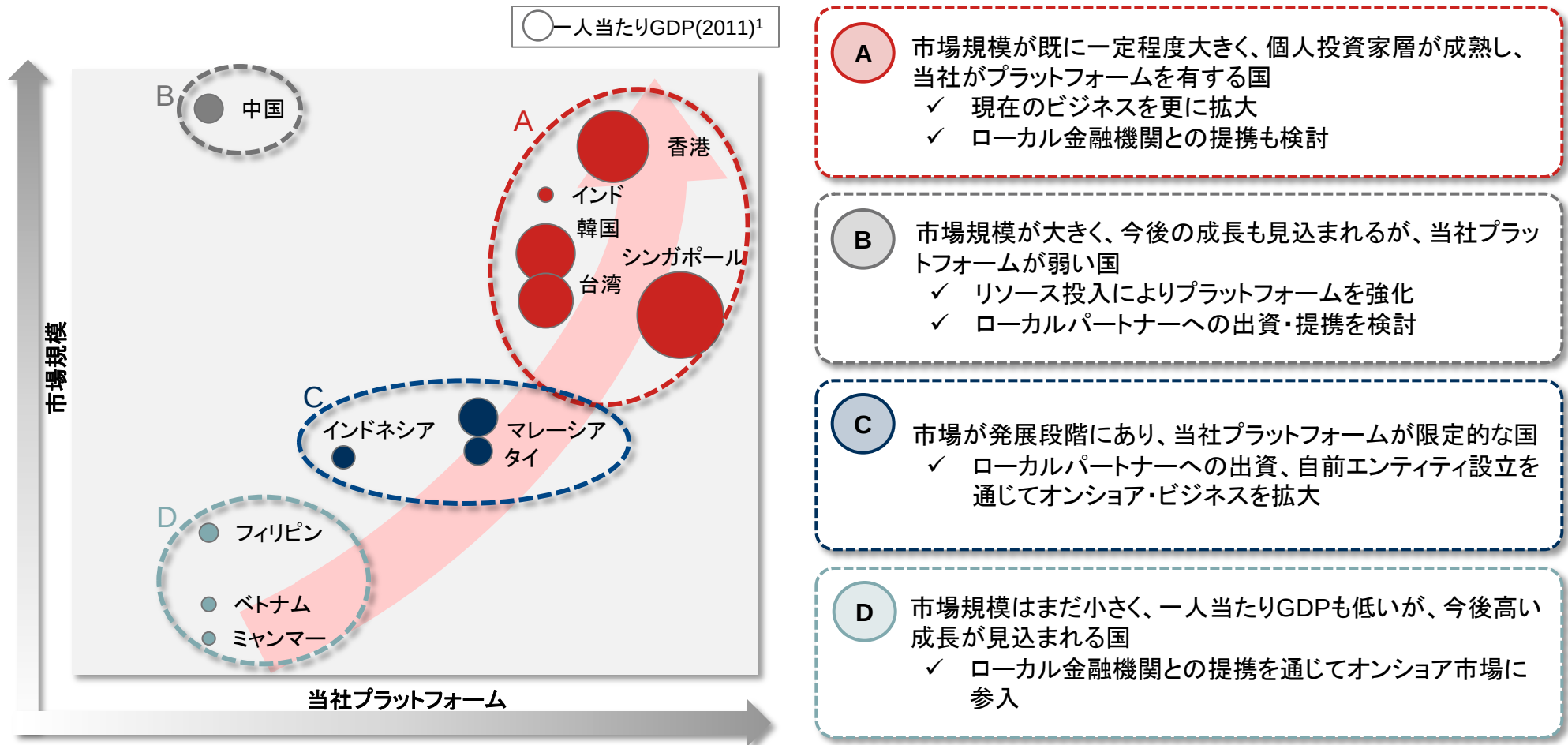
アジア(除:日本)個人金融資産²の現状と将来像



1. 出所:United Nations, Nomura Holdings
2. 出所:Boston Consulting Group

アジア地域の中長期ビジネス戦略における基本観

市場規模、当社プラットフォーム、一人当たりGDP¹、今後の成長性などを鑑みた4つのカテゴリー



5. 最後に

すべてはお客様のために

金融という生業(なりわい)を通じて、日本の経済再生に尽力

10年後、20年後に向けた持続的成長を実現するための布石作り

「アジアに立脚したグローバル金融サービス・グループ」として
揺るぎない地位を確立

Nomura Holdings, Inc.

www.nomura.com/jp/