

インベスター・デー

野村ホールディングス株式会社
営業部門長
山口 英一郎

2017年5月26日

2020年3月期営業部門KPI

2020年3月期 営業部門のKPI

「お客様の信頼、満足度を高めることによって、ビジネスを拡大する」
「多くの人に必要とされる金融機関になる」

<2020年3月期経営ビジョンを達成するための営業部門のKPI>

	<u>2020年3月期のKPI</u>	<u>2017年3月期(3月末)</u>
■ 税前利益	1,950億円~2,050億円	748億円
■ 顧客資産残高	150兆円	107.7兆円
■ ストック収入	1,500億円程度	737億円
■ ストック収入費用カバー率	50%程度	25%

営業部門を取り巻く環境変化

営業部門を取り巻く環境変化

規制環境の変化

- お客様本位の業務運営の潮流
- 商品、サービス内容の開示の進捗

競争環境の変化

- 運用商品の手数料率引き下げの流れ・コミッションベースからフィーベースへの移行
- 銀信証連携など、他金融グループの連携強化
- 他業態からの金融分野への参入

外部環境の変化

- 貯蓄から資産形成へ
- テクノロジーの進化

顧客環境の変化

- お客様の更なる高齢化、長寿化
- 大相続時代の到来
- レベルの高いコンサルティングへの期待の高まり

社員環境の変化

- 働き方改革の進展
- 価値観の多様化

環境の変化に柔軟に対応し、
顧客の信頼を獲得した金融機関が生き残る

営業部門を取り巻く環境変化

さまざまな環境の変化

規制環境の変化

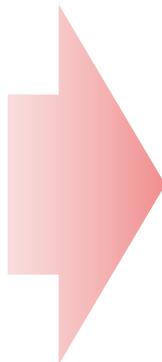
競争環境の変化

外部環境の変化

顧客環境の変化

社員環境の変化

⋮



営業部門の戦略

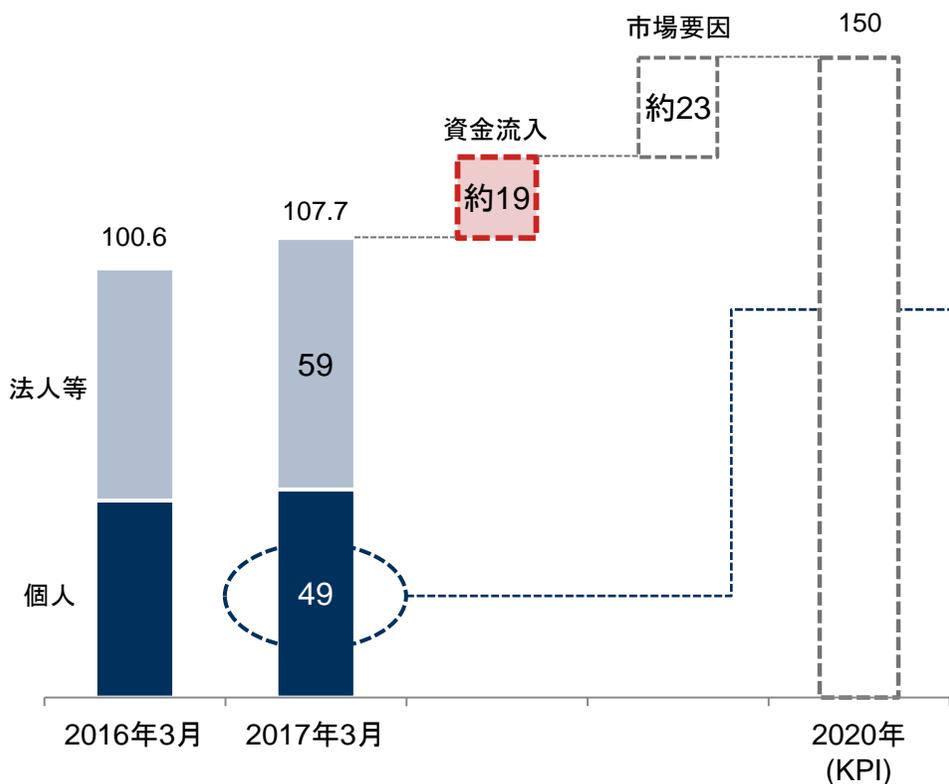
- 顧客資産残高の拡大
- マーケットに左右されない収益構造の構築
 - ✓ ストック収入の拡大
 - ✓ コンサルティングビジネスの拡大
- 損益分岐点の引き下げ

顧客資産残高の拡大

顧客資産残高の拡大

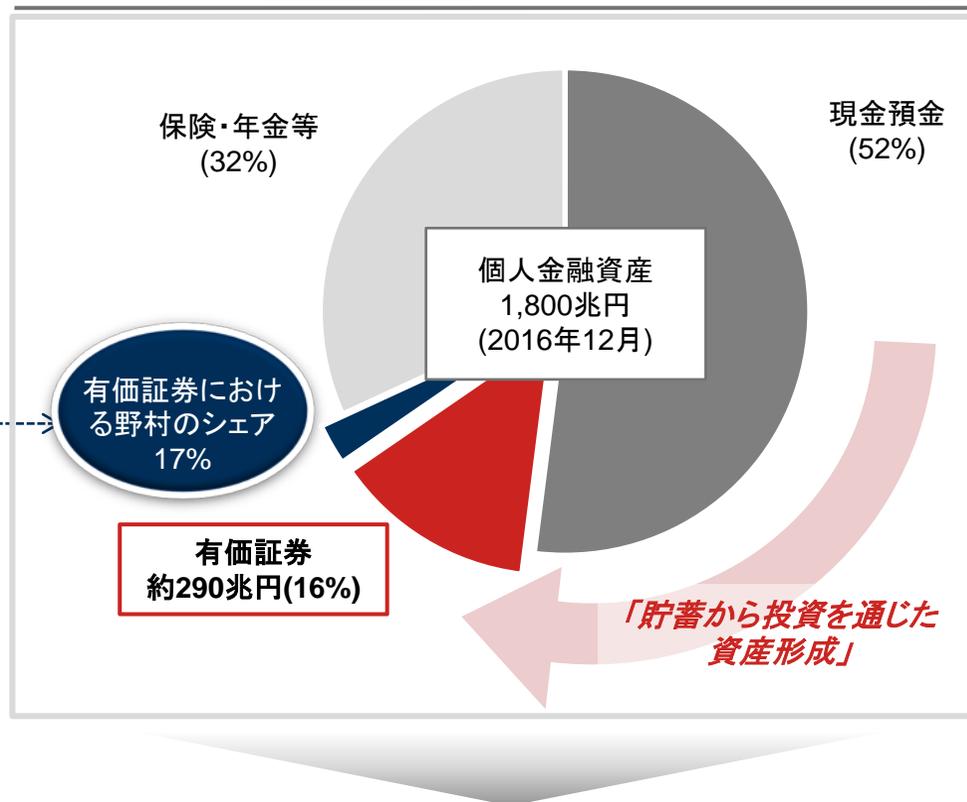
2020年までに顧客資産残高を150兆円に拡大するために

(兆円)



※2020年3月期は日経平均株価25,000円、ドル円115円を想定

貯蓄から投資を通じた資産形成を促進



2020年までに資金流入の目標(約19兆円)を達成するためには

- ✓ 貯蓄からの資金シフトを促進
- ✓ 当社のシェア拡大

顧客資産残高の拡大

① 組織・人事戦略

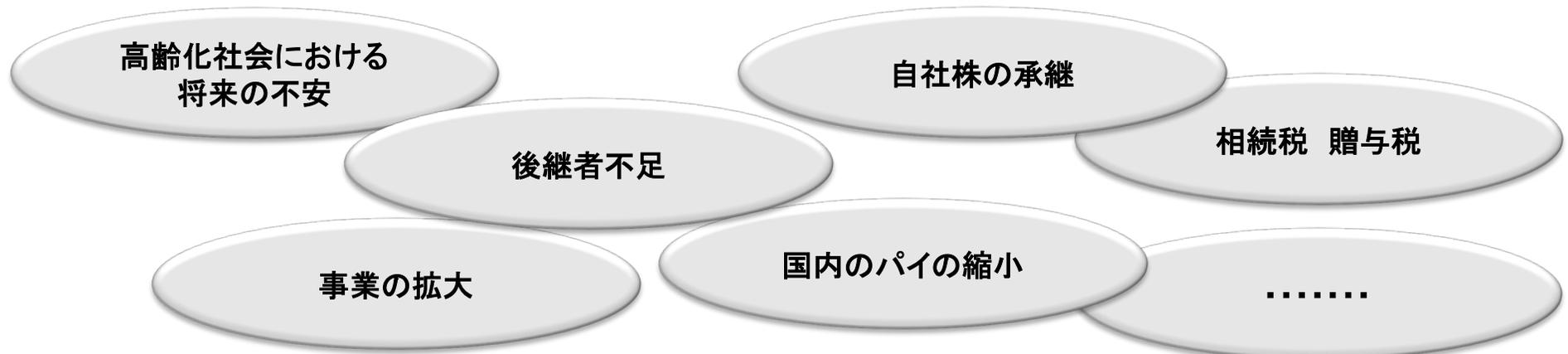
② 営業戦略

③ 商品戦略

④ サービス戦略

⑤ マスリテール戦略

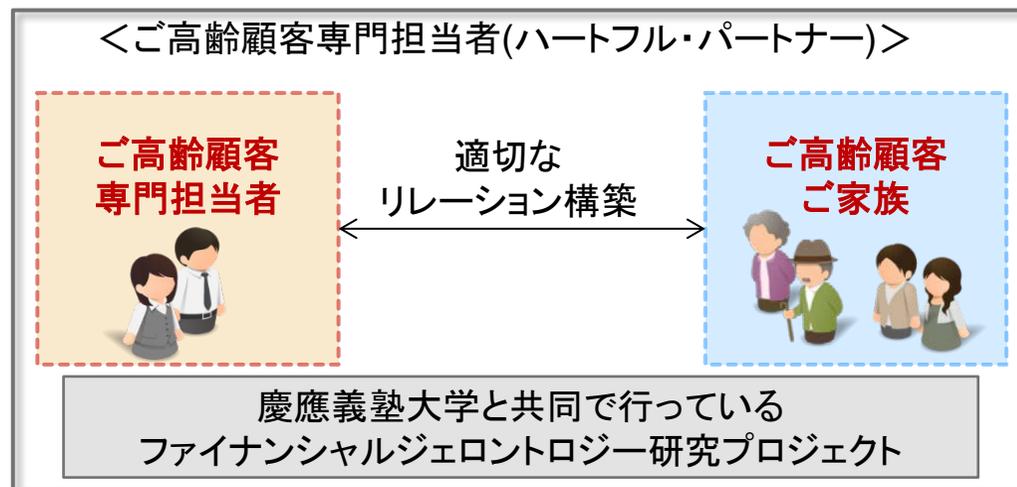
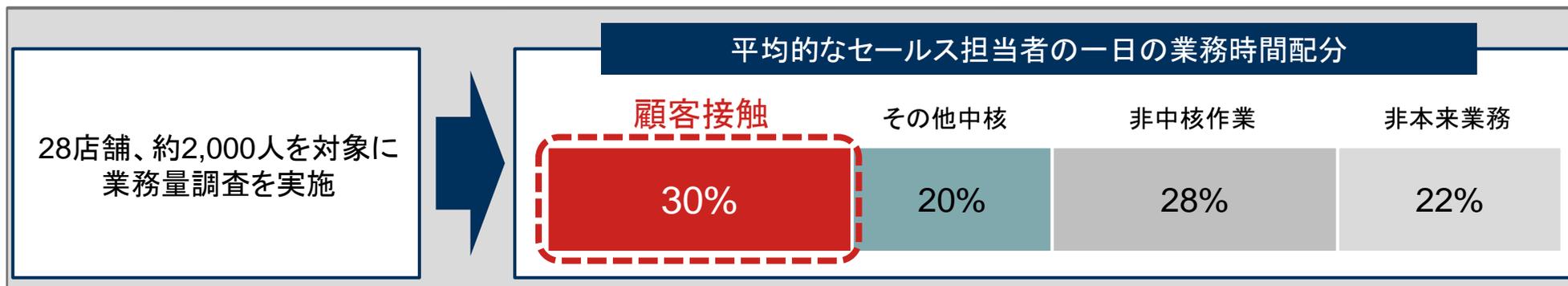
よりお客様に近い体制へ



営業店の社員が、お客様の悩みやニーズの変化を敏感に感じることができる

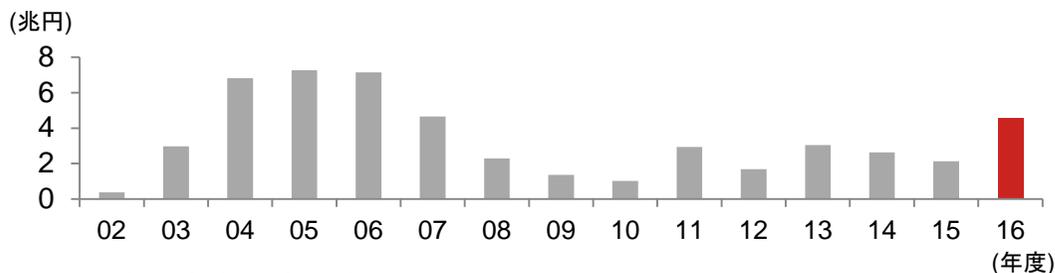
- 部店長が従来以上に自らの判断で部店マネジメントを行うことで、更なるビジネス拡大を図る
- お客様に最高の付加価値を提供出来るよう、役員を含む部門全体で営業店をサポート
- 顧客セグメント毎に役員を再配置
- 評価における顧客満足度向上を更に重視
- 拡大評価項目に入金預りを追加

営業店の時間有効活用プロジェクトを実施

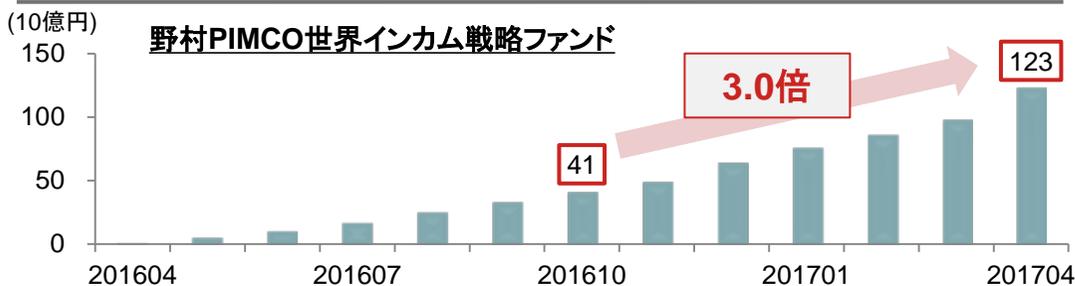


低リスク商品の販売を強化

前年度の個人向け国債の発行額は直近で最高



リスクの低い投信に新たなトレンド



お客様のニーズ

- マイナス金利導入後、資金の置き所に関する悩みが増加
- 預金に代わる運用商品へのニーズ
- 長期的な資産形成に資する商品へのニーズ

当社の商品戦略

- 低リスク商品の販売を強化
- お客様の長期的な資産形成に資する商品として、今後成長が期待できるテーマにも注目

投資一任はゴールベースアプローチを徹底

ゴールベースアプローチ

お客様の人生における様々な目標(ゴール)を特定し、
長期分散投資を行いつつ、その実現に向けてお客様と伴走する

SMA



ファンドラップ



のむラップファンド
(投資助言)



④サービス戦略

あんしん振替サービスを2月27日より開始



- お客様の銀行振込みに伴う不便、不信、不安を解消
- 即時入金・大口資金(1日最大3億円)の入金も簡易に

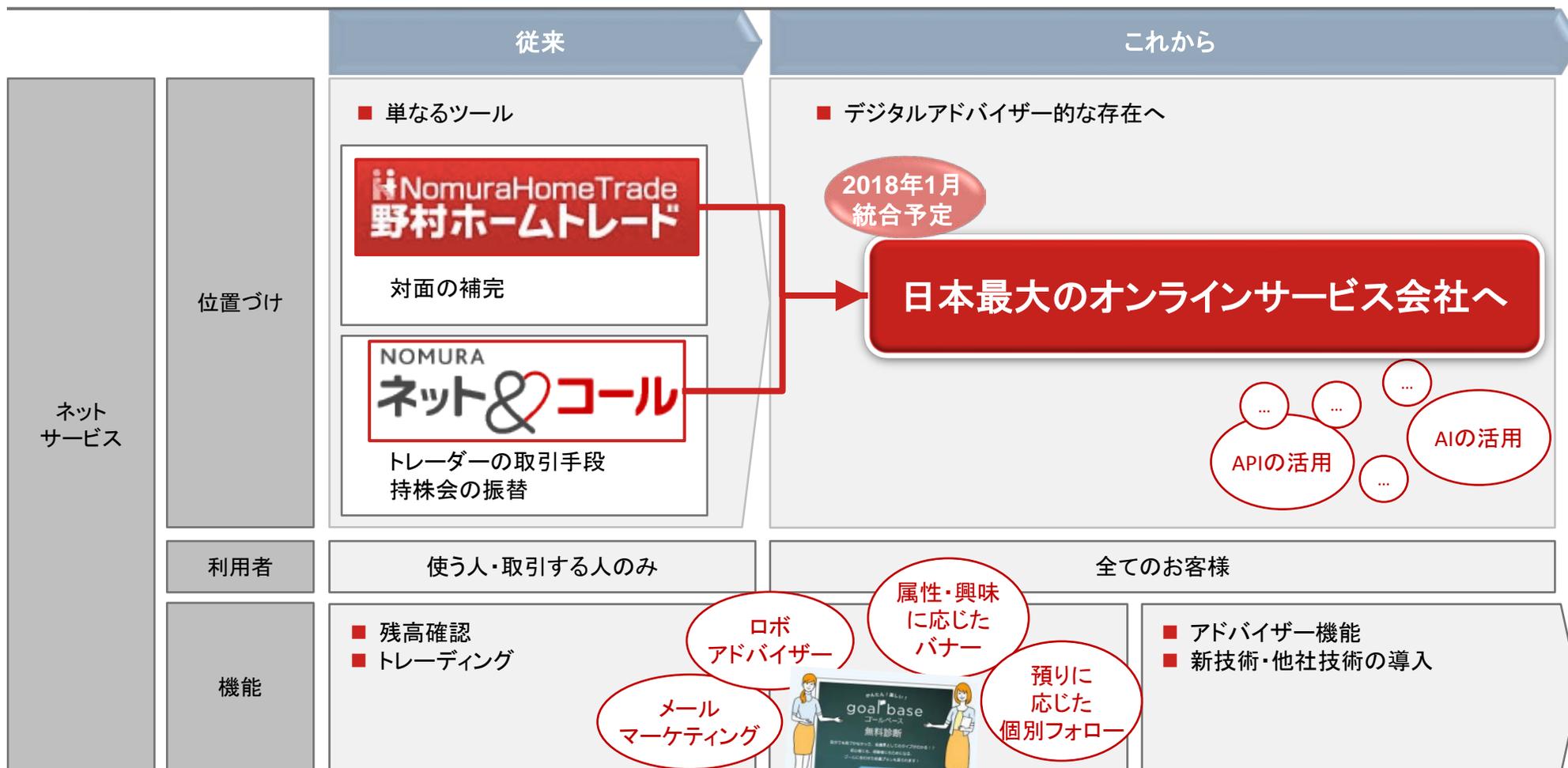
Webプラスローンの金利を2.975%から1.5%に大幅引き下げ

野村Webプラスローン

野村ホームトレード上で株式や投資信託、投資一任等を担保に野村信託銀行がお客様にご融資させて頂くサービス

- お客様の融資の際の手続きや審査に伴う不便、不快を解消、スピーディに資金調達
- 急な資金需要にも対応でき、資産純減を防ぐ

⑤ マスリテール戦略 <オンラインサービスの拡充>



⑤ マスリテール戦略 <資産形成層への取り組み>

2017年1月

2018年1月

NISA
ジュニアNISA

iDeCo

積立NISA

強みである
職域マーケットを活用

NOMURA LIFE & MONEY
野村ライフ&マネー



<野村の確定拠出年金ネット>



<持株WEB>



新たな資産形成層の
お客様に対して
多様な接点を提供

<EL BORDE (エルポルデ)>



<新たなコンテンツの提供>



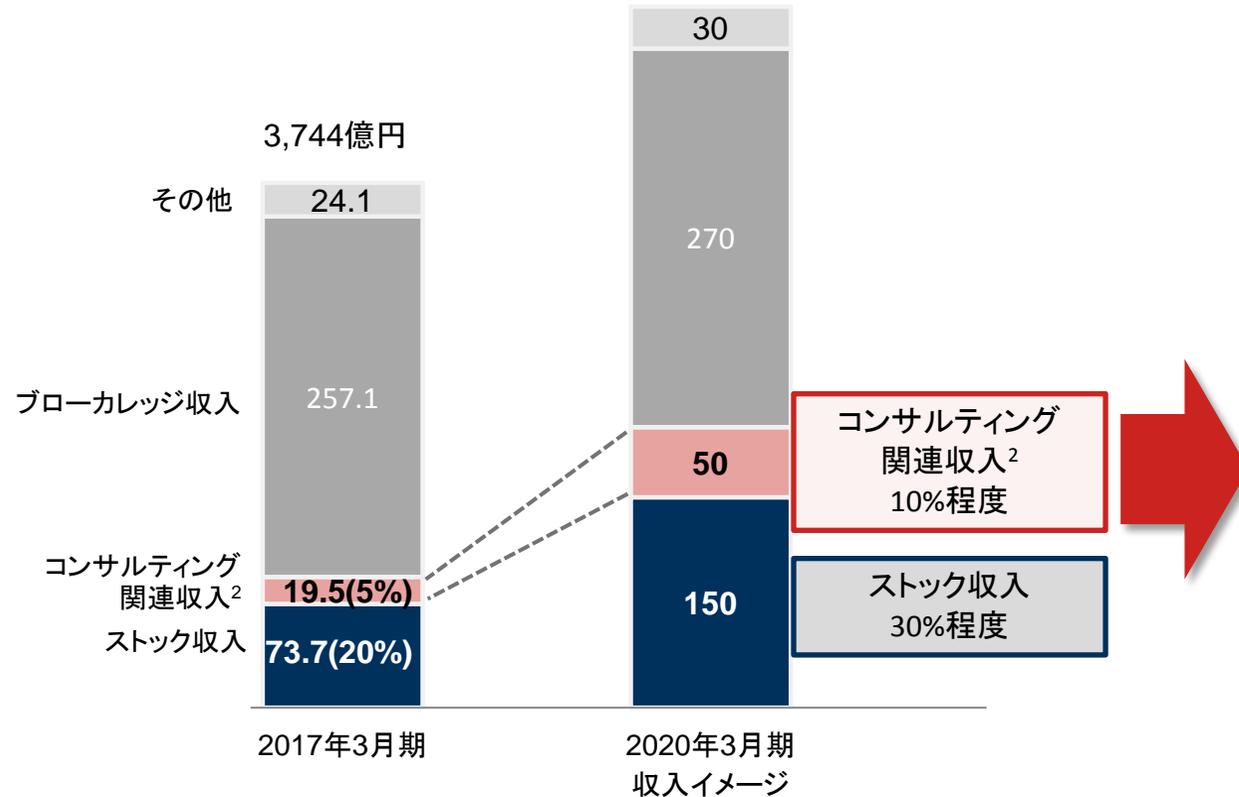
マーケットに左右されにくい収益構造の構築

マーケットに左右されにくい収益構造の構築 ＜コンサルティングビジネスの強化＞

収入構成プロジェクト

(10億円)

5,000億円程度

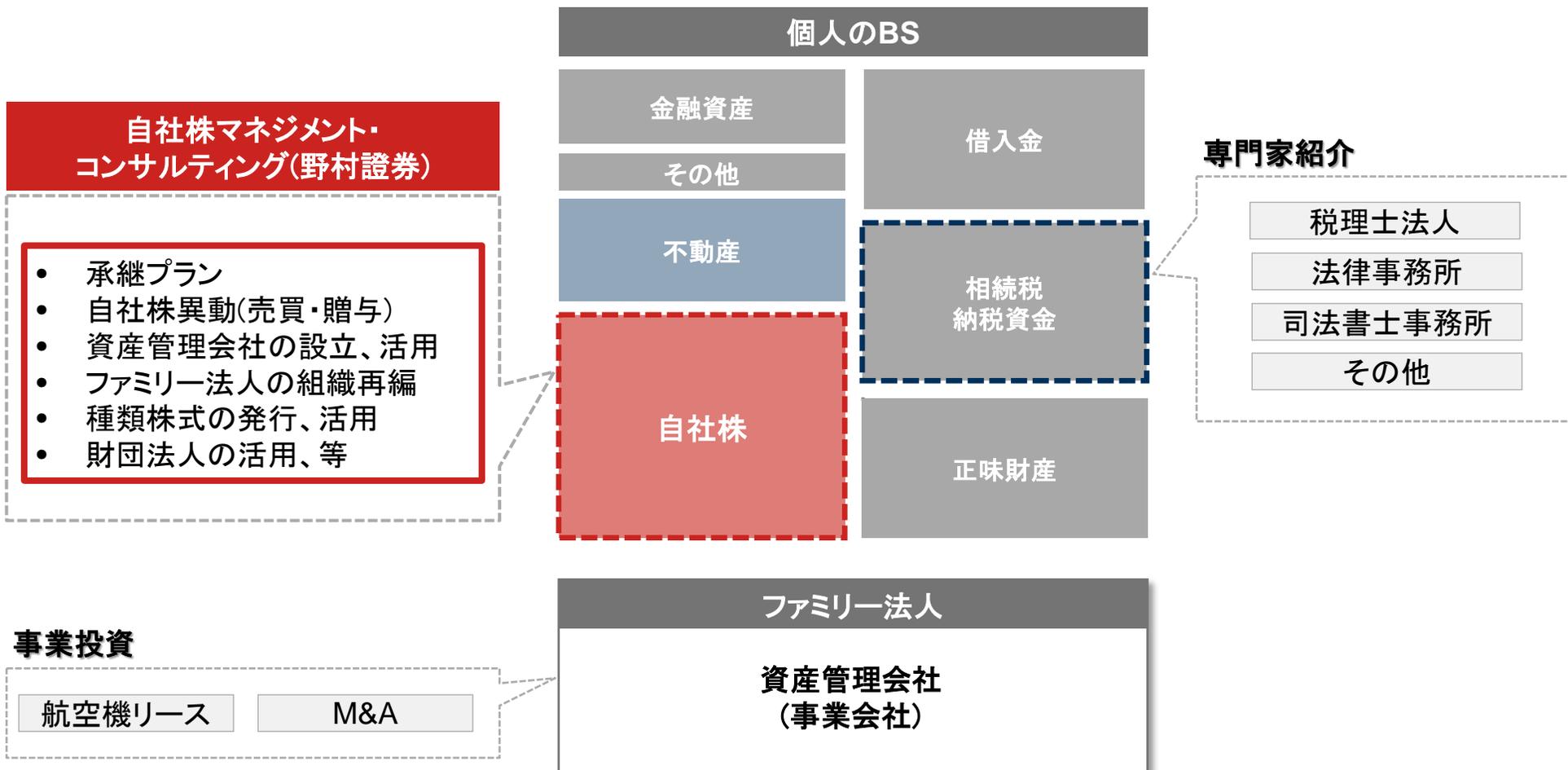


野村のサービスメニューの広告



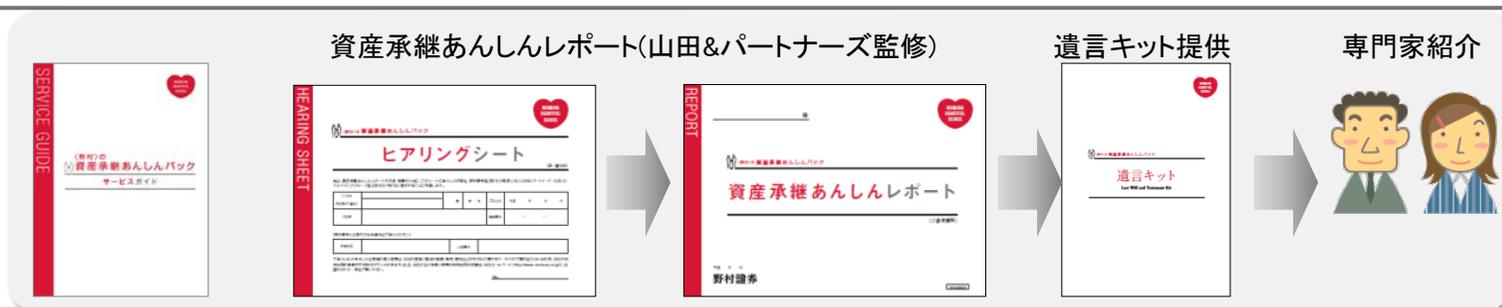
野村証券

1. 2020年3月は、日経平均25,000円、ドル円115円想定
2. コンサルティング関連収入は、保険、不動産、M&A、引受、財務コンサル等



マーケットに左右されにくい収益構造の構築 ＜事業承継・資産承継コンサル＞

＜資産承継あんしんパック＞
野村ブランドのパッケージ型
相続サービス



＜贈与らくらくパック＞
3つの贈与サービスを
パッケージ
新たな贈与コンサルティング
サービスで差別化



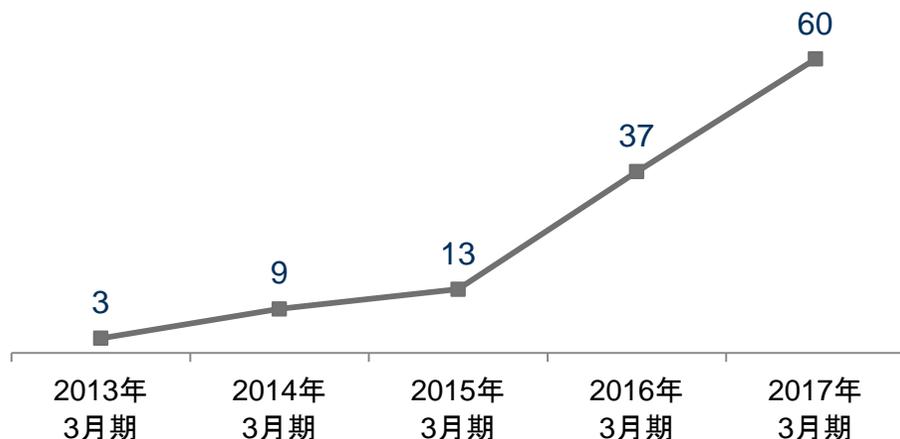
＜遺言信託・
遺産整理業務＞



マーケットに左右されにくい収益構造の構築 ＜中堅企業M&A・不動産＞

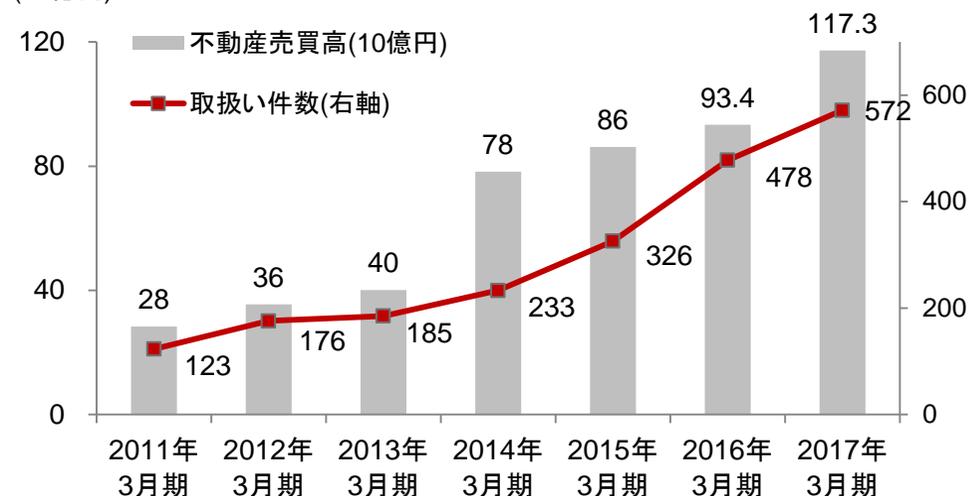
中堅企業M&Aの成約件数は急激に増加

(件)



不動産売買高、取扱件数は順調に増加

(10億円)



- 国内のパイの縮小や後継者不足
- 売却後の資金活用も大きな悩み
- 適切なコンサルティングで売却資金を取り込む
- 法人事業支援部を新たに設置し、未上場の中堅企業のお客様をサポート

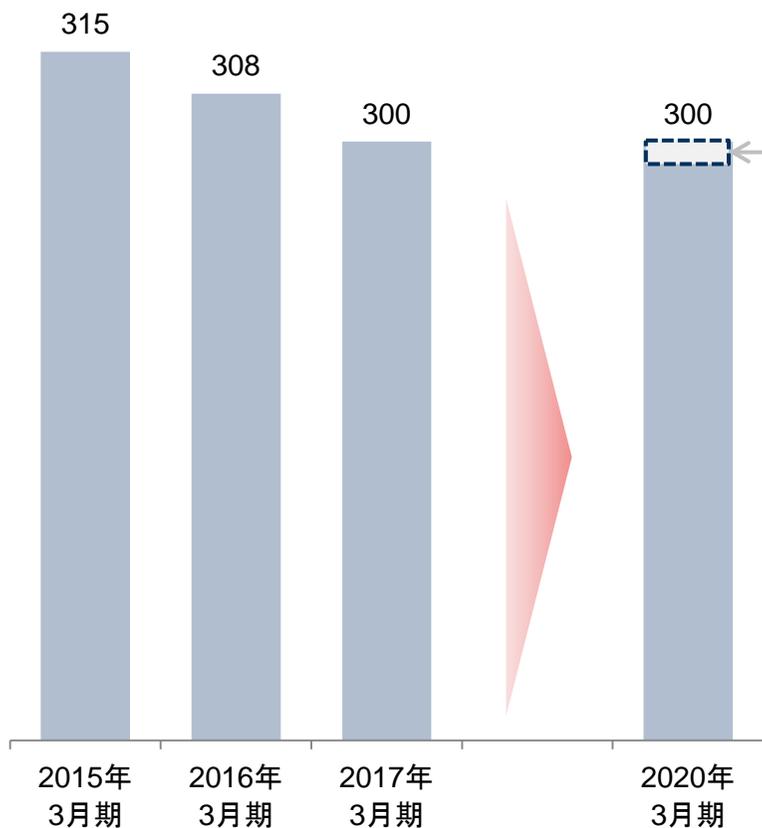
- 更なる不動産ビジネスの拡大に向けて、提携先を拡大
- 野村不動産グループ、三井不動産リアルティ、積和不動産グループ、積水ハウス、大和ハウス工業等
- 新聞紙上に広告を掲載し、野村で不動産が相談できることを紹介

損益分岐点の引き下げ

損益分岐点の引き下げ

今後も固定費を中心としたコスト削減策を継続

(10億円)



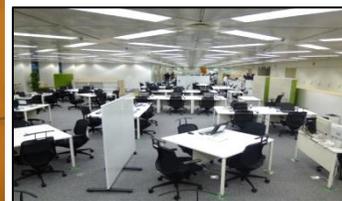
追加的な固定費の削減策

喫水線プロジェクト

経営資源効率プロジェクト

営業店時間有効活用プロジェクト

- ✓ RPAロボットを活用したプロセス・オートメーション化の推進
- ✓ IT費用の削減(クラウド活用によるサーバーの削減)
- ✓ 本社・部店のオフィス・スペースの見直し(フリー・アドレス化等)
- ✓ 集中購買による経費削減
- ✓ Jabberを活用した研修・会議費、出張費の削減



Disclaimer

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。

Nomura Holdings, Inc.

www.nomura.com/jp/