

Presentation at Nomura Investment Forum 2018

野村ホールディングス株式会社
グループCEO
永井 浩二

2018年12月4日

本日のテーマ

1

ビジネス環境

2

Vision C&Cの進捗状況

3

金融業界の将来を決定付ける「メガトレンド」

4

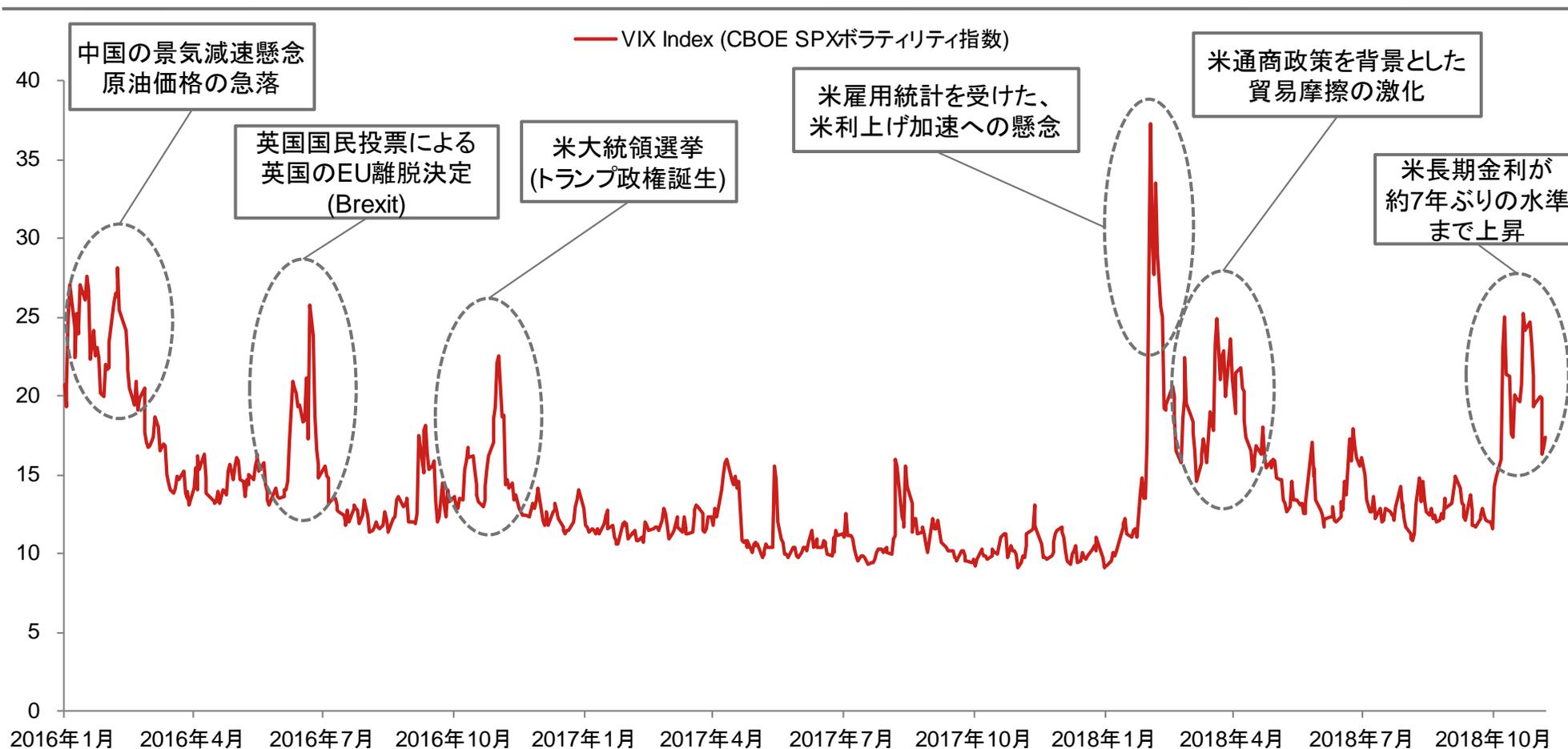
今後の持続的成長に向けて

5

資本効率改善に向けた取組み

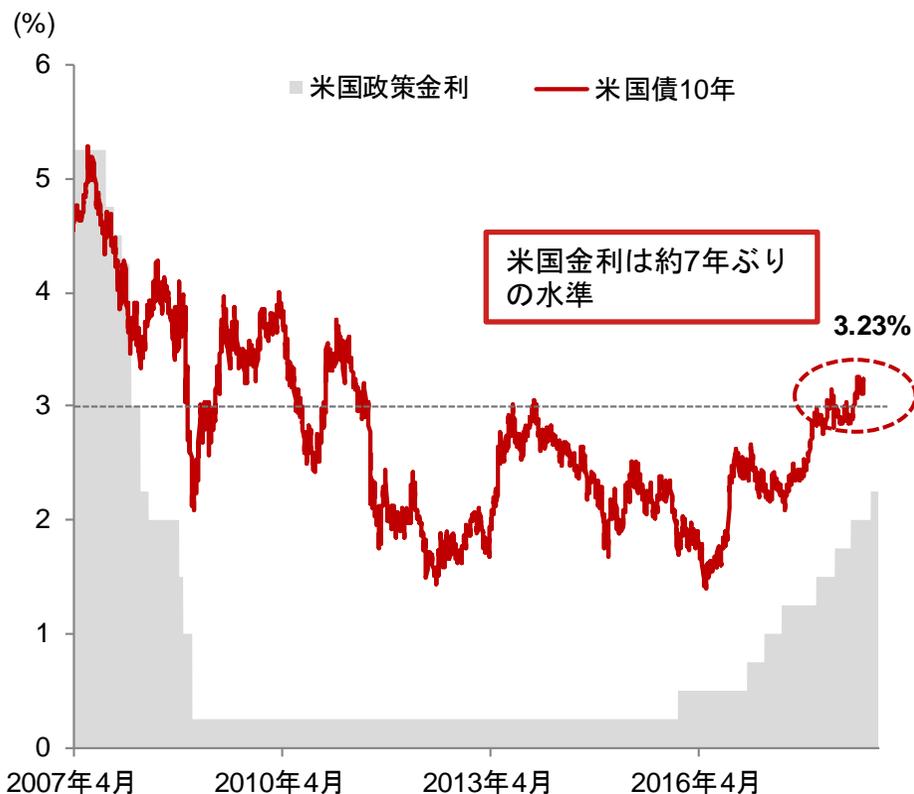
不確実性の高まる金融市場

VIX指数はマクロ・イベントに大きく反応する傾向

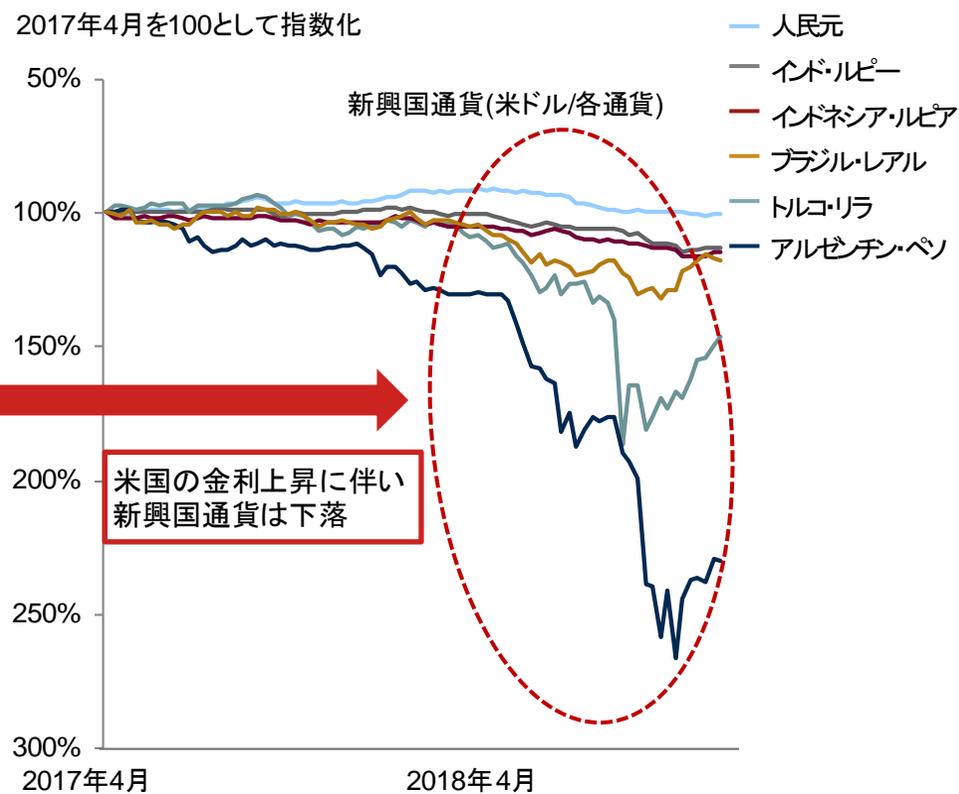


金融政策の正常化が、新興国市場に影響

米国の金融政策は正常化へ



新興国通貨の下落



2019年3月期3Qの状況
(2018年11月末現在)

■ 10月はホールセール部門中心に順調なスタートを切ったものの、11月に入り、個人投資家、機関投資家ともに急激に顧客アクティビティが低下 ~ 足元は厳しい状態が継続

本日のテーマ

1

ビジネス環境

2

Vision C&Cの進捗状況

3

金融業界の将来を決定付ける「メガトレンド」

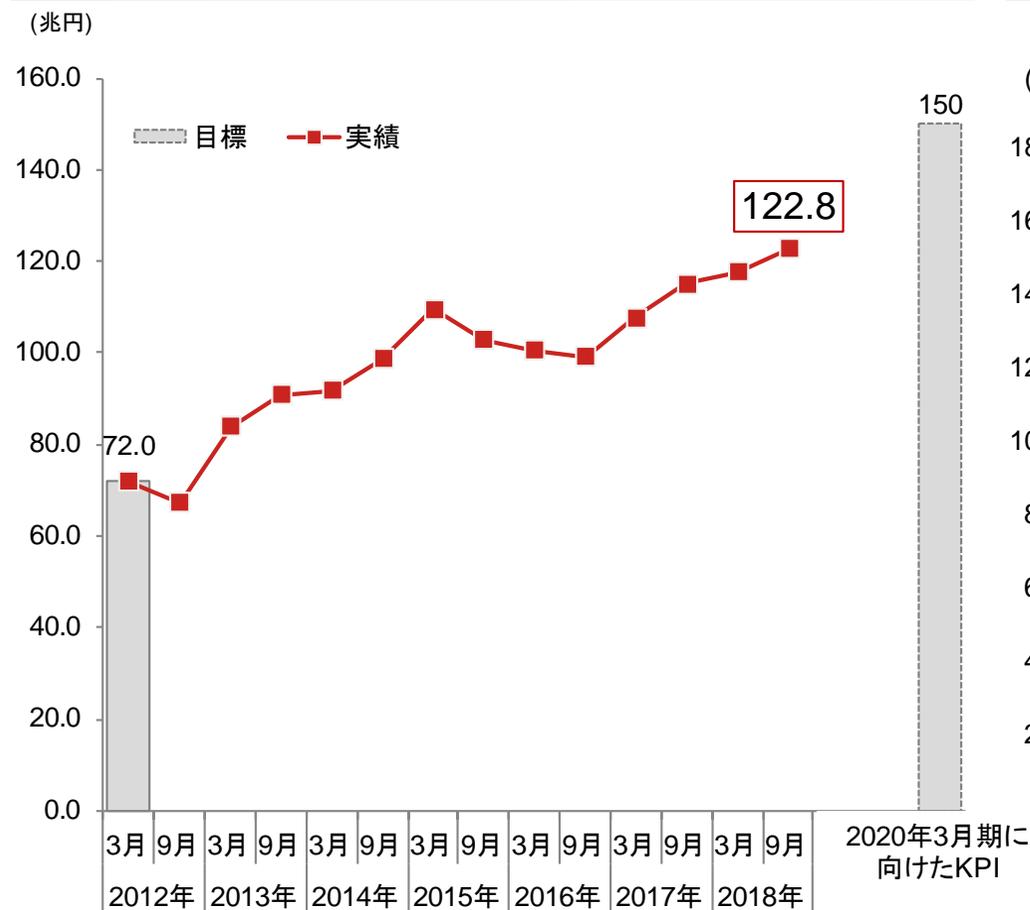
4

今後の持続的成長に向けて

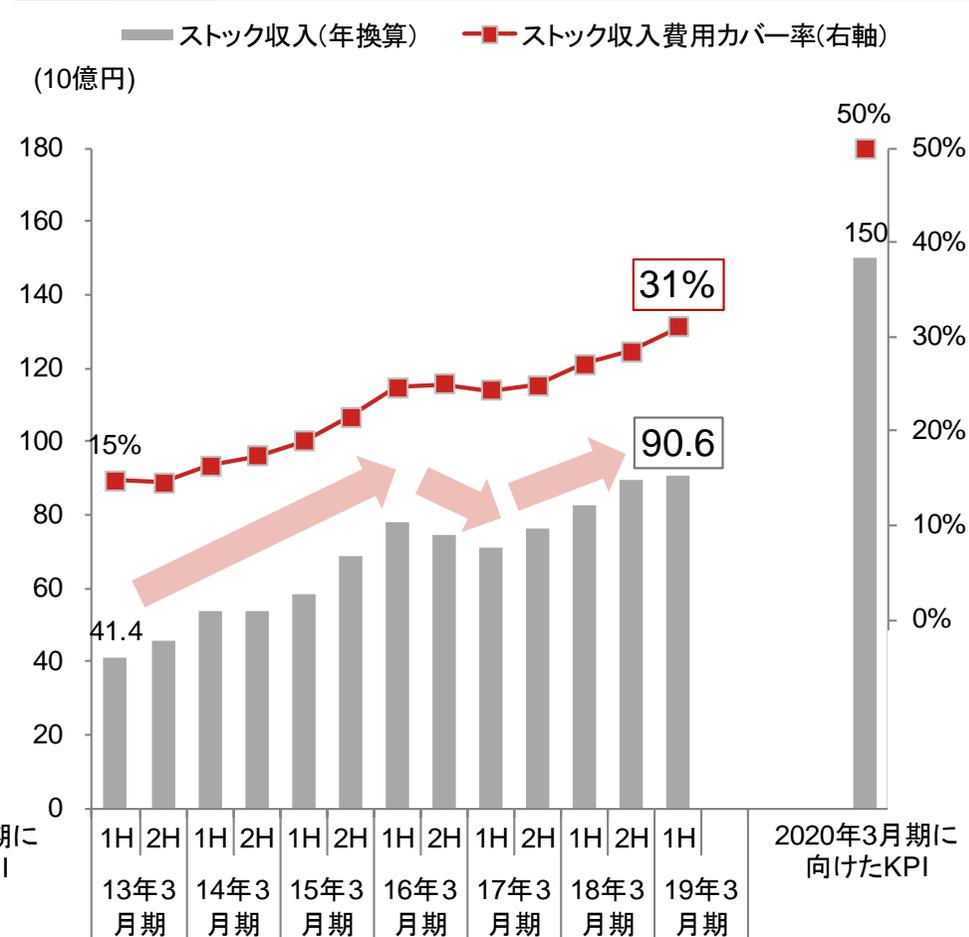
5

資本効率改善に向けた取組み

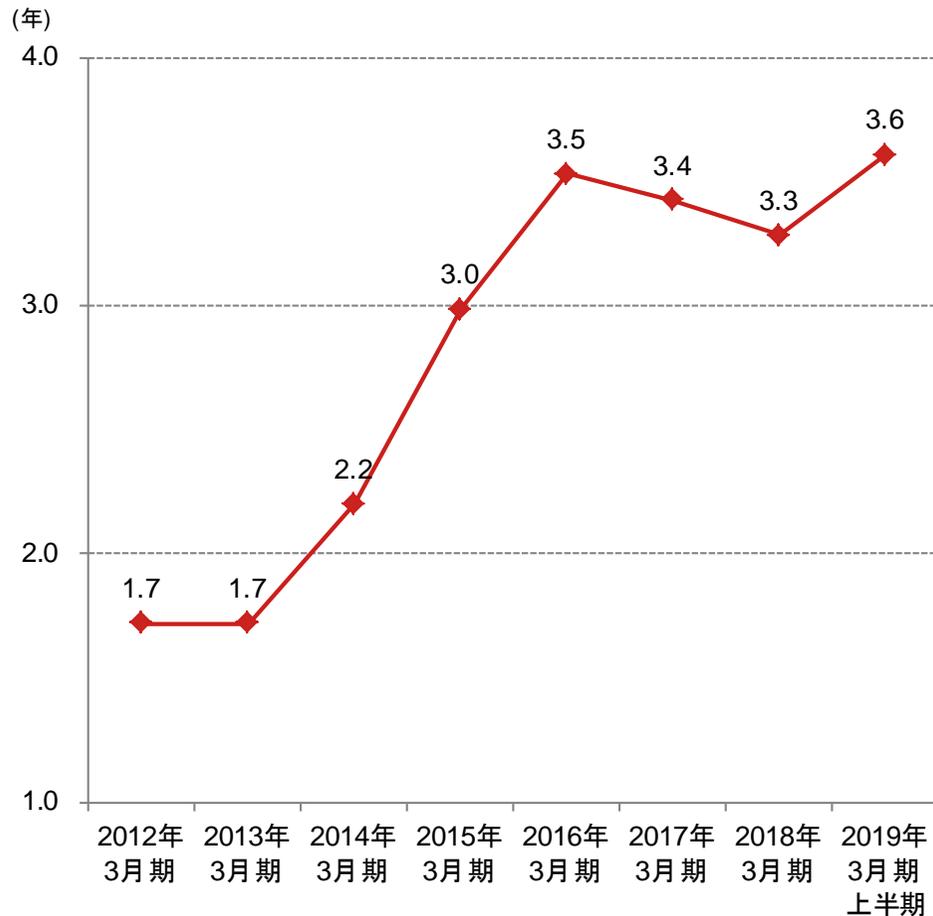
顧客資産残高は過去最高水準を更新



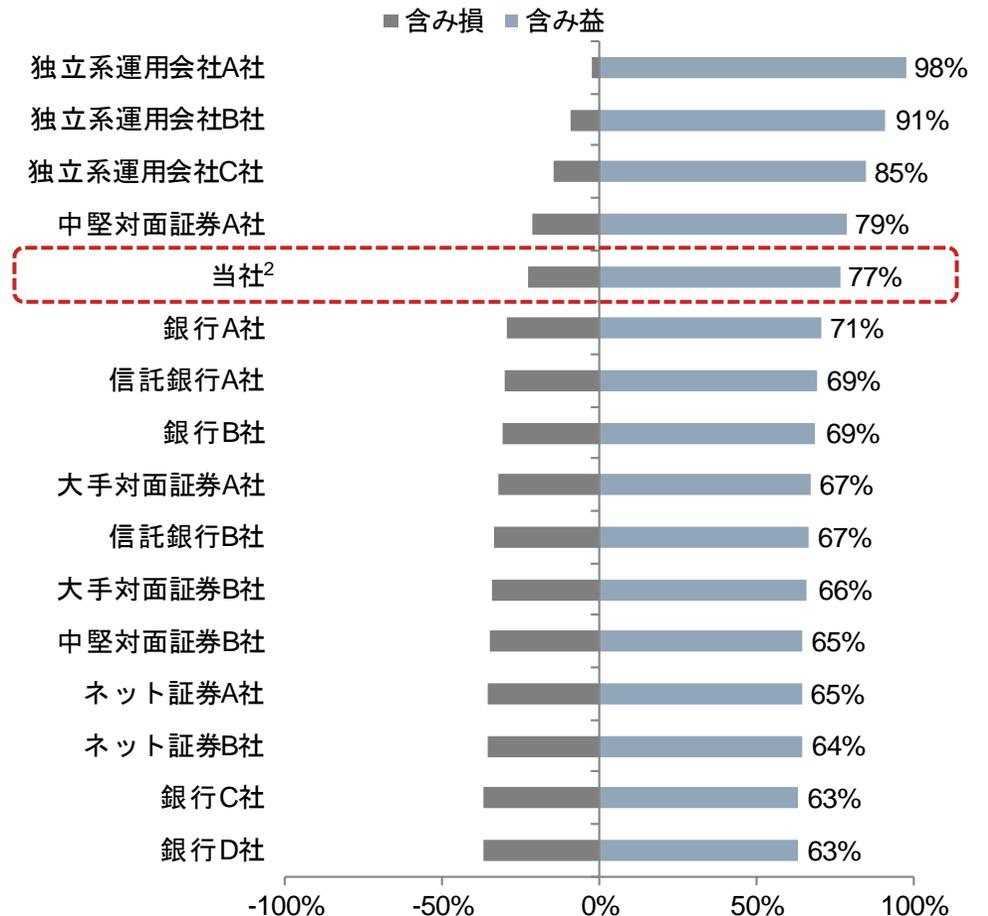
ストック収入、ストック収入費用カバー率も着実に増加



投信の平均保有期間は長期化¹



共通KPIにおける投信の運用損益別顧客比率各社一覧³



1. 投信の平均保有期間は、投信の顧客資産残高を投信の売却金額で除したものである。2014年3月期以降のデータはオンラインによる売却、ブルベアの売却を除く
 2. 2018年3月末時点で、投資信託を保有している個人のお客様が対象。トータルリターン/2018年3月末の時価で計算。期間:2013年4月~2018年3月。上場ETF、上場REIT、公社債投信、私募投信等は除く
 3. 各社の「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」の公表数値(2018年3月末)より当社にて作成

「すべてはお客様のために」という基本観が定着

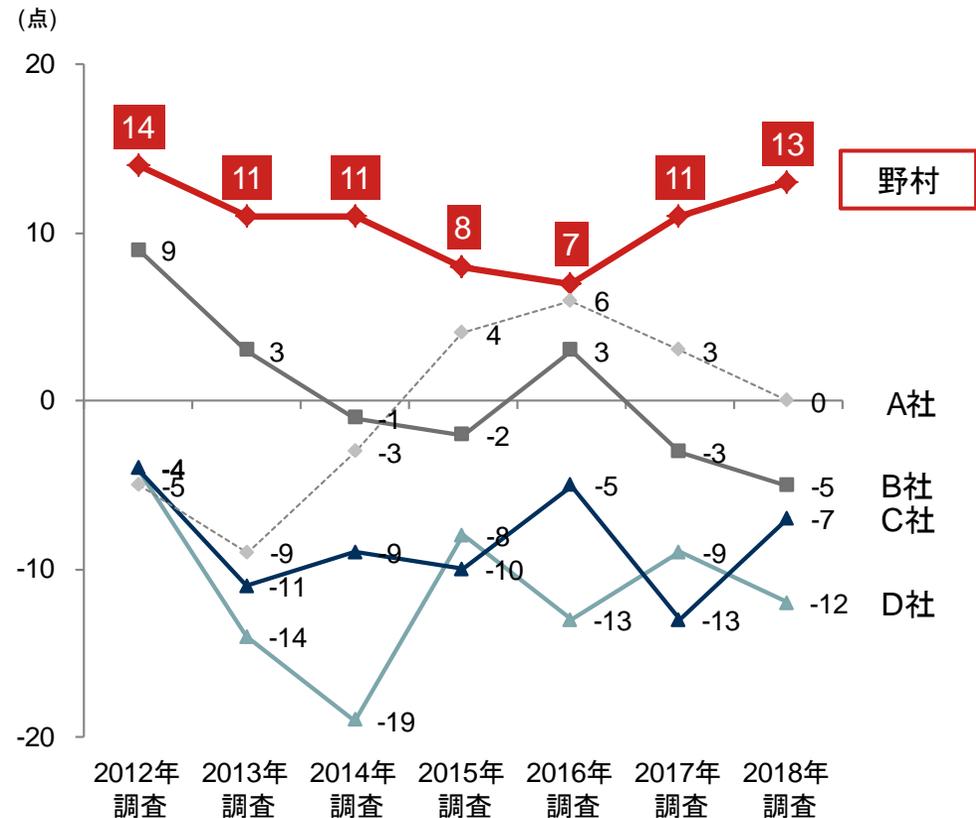
2018年個人資産運用顧客満足度調査(J.D. パワー・ジャパン)

■ 対面証券部門において、**7年連続1位受賞**



当社は全6項目で最高評価

顧客満足度調査 総合満足度指数推移¹ (J.D.パワー・ジャパン)



1. 縦軸の点数は、各社スコアそのものの値ではなく、業界平均値からの乖離値

<成果>

グループを挙げてコンサルティング・ビジネスの基盤を整備

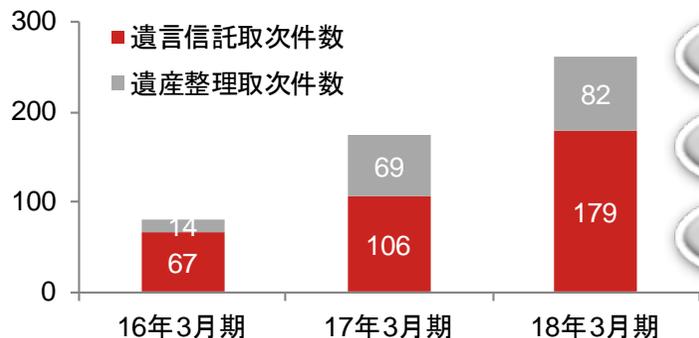
野村信託銀行

野村資産承継研究所



野村証券

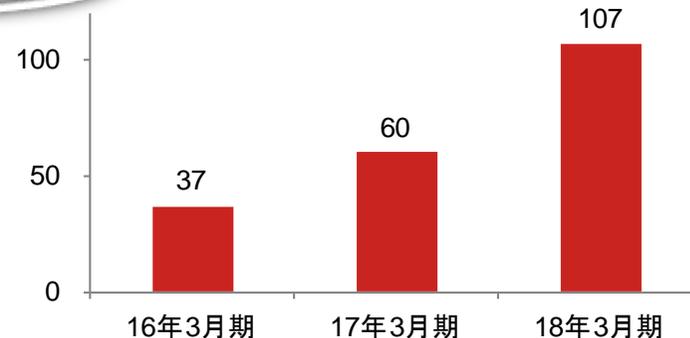
野村信託銀行への取次件数(累計)



コンサルティング



中堅企業M&A 成約件数

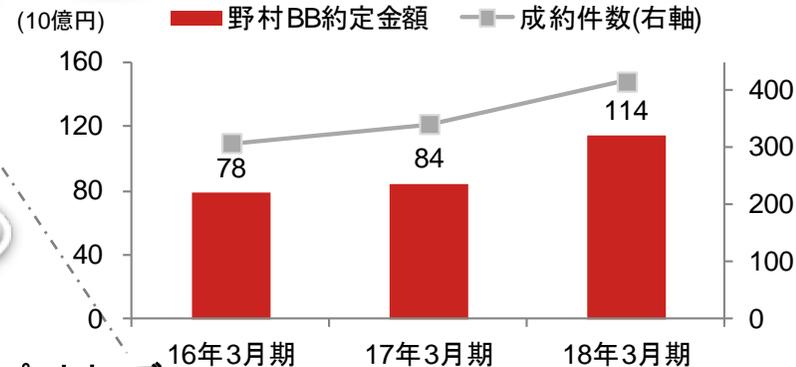
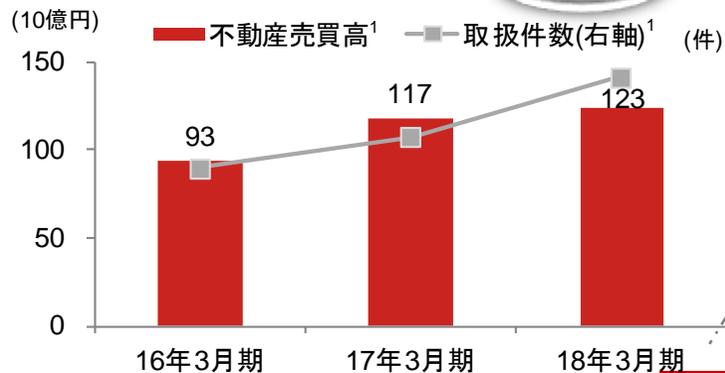


お客様

不動産

航空機リース

野村バブコックアンドブラウン株式会社 NOMURA BABCOCK & BROWN CO., LTD.



野村アセットマネジメント

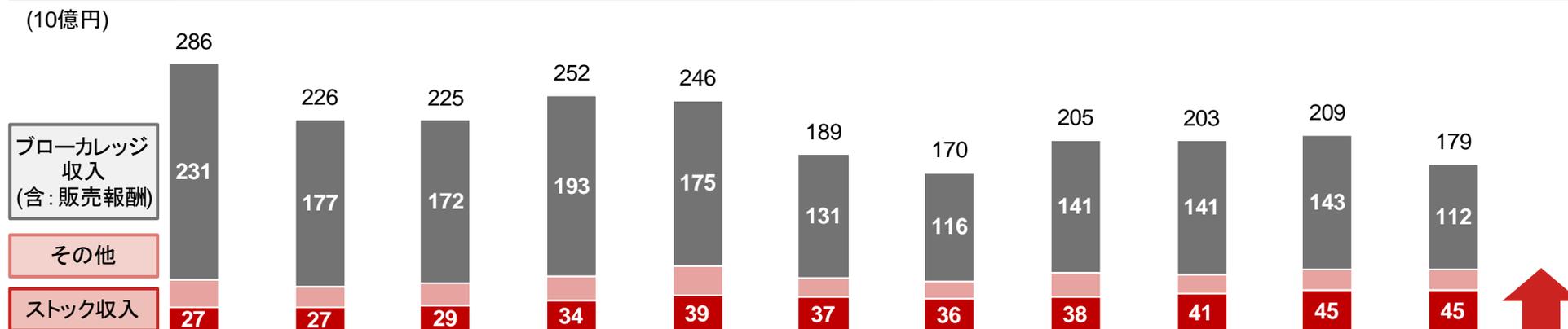
野村キャピタルパートナーズ

1. 野村証券不動産業務部が取扱った国内売買の紹介・共同仲介に基づく。決済月ベース

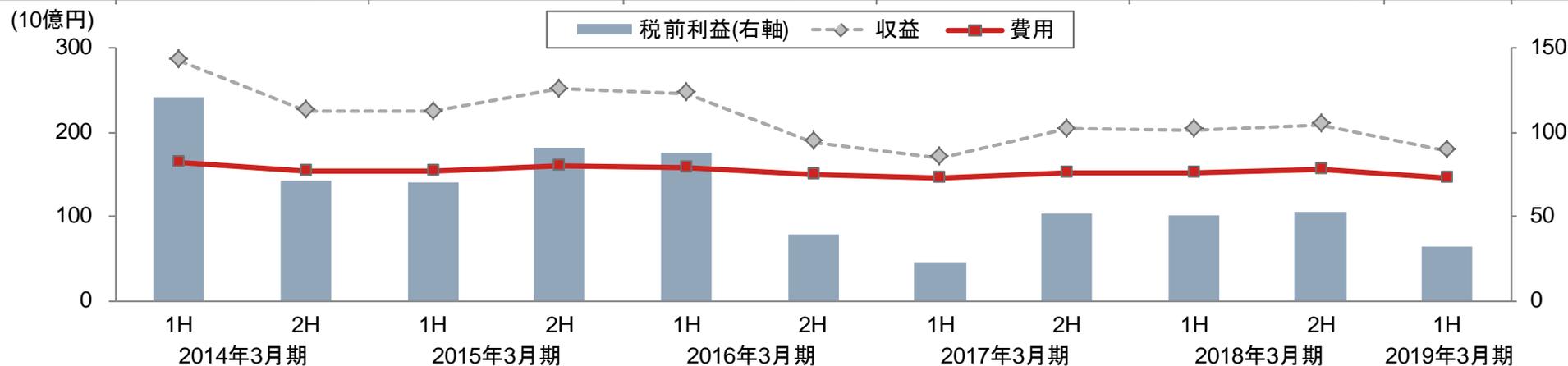
一方で、課題も顕在化

営業部門ではブローカレッジ収入が落ち込み、業績が低迷

ブローカレッジ収入の減少をストック収入の伸びで補えていない

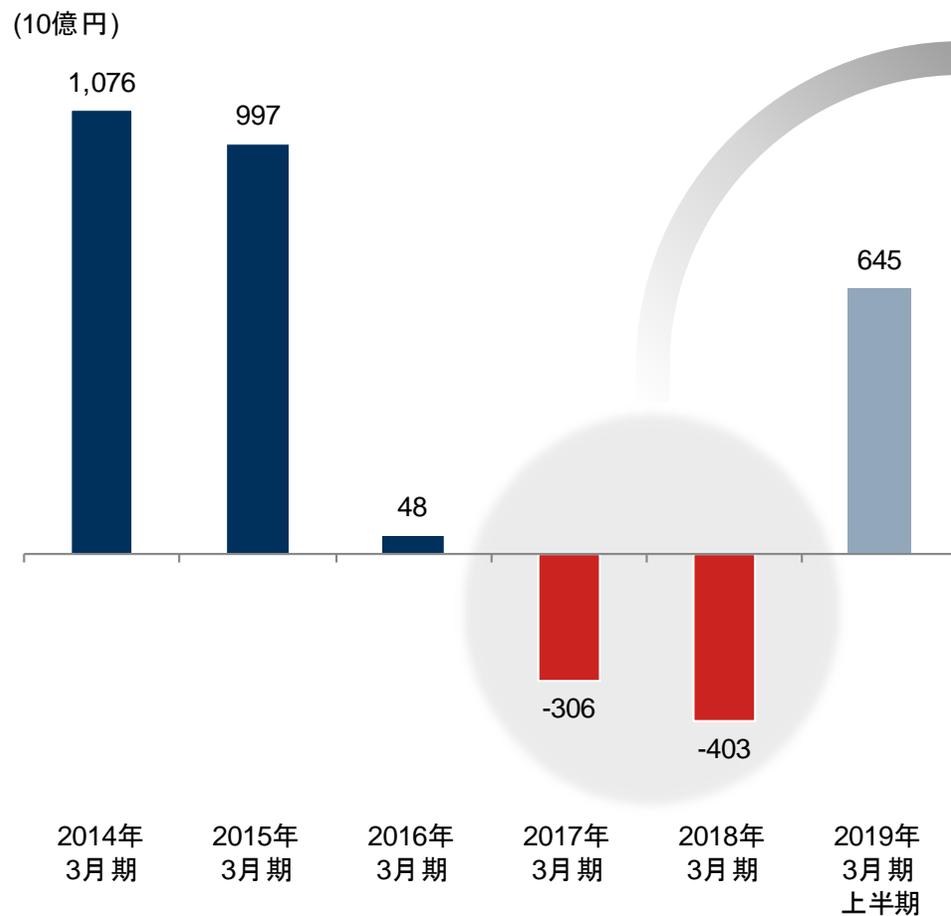


硬直的なコスト水準もあり、部門利益が落ち込み

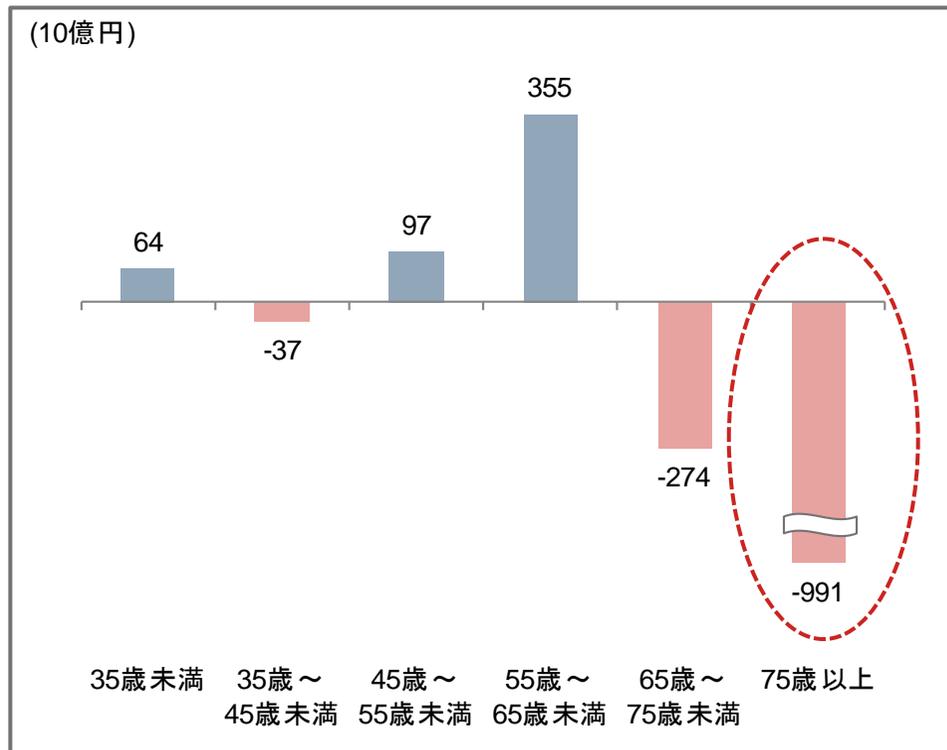


一方で、課題も顕在化 現金本券差引の積み上がりが出来ていない

過去2年間は現金本券差引¹のマイナスが継続

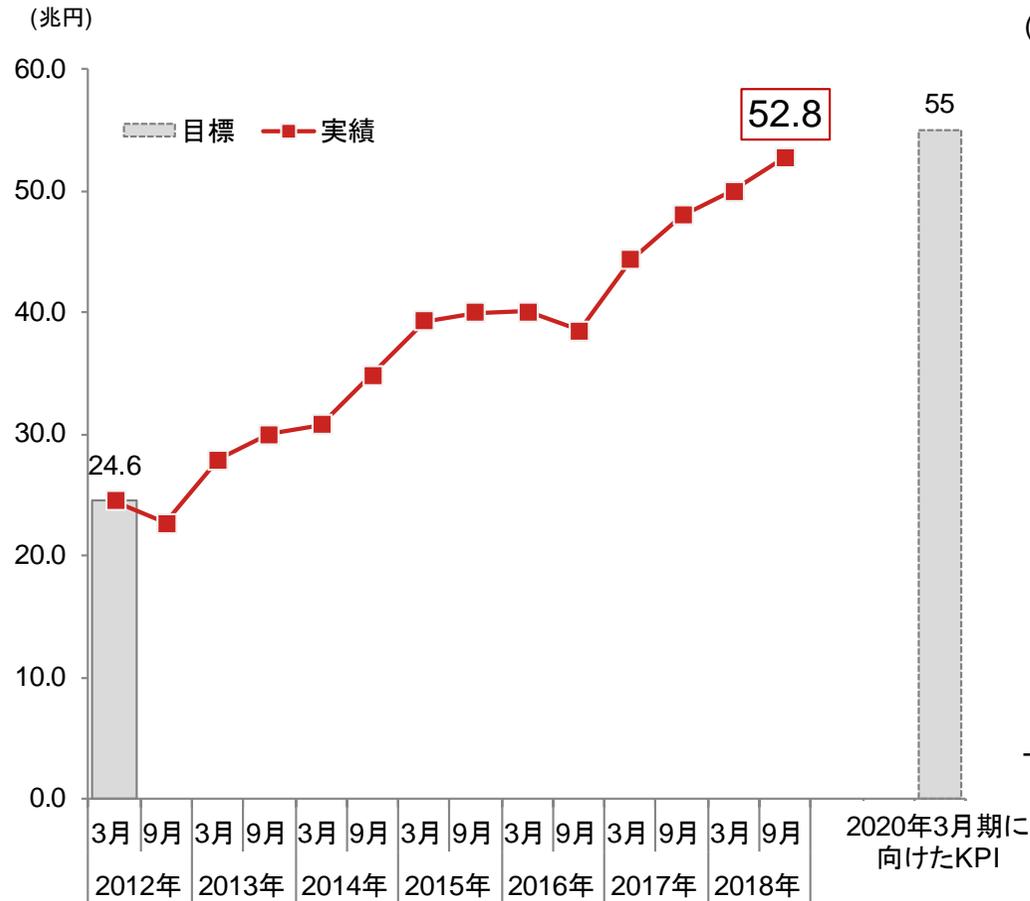


リタイアメント層は入金となるも、65歳以上から出金の傾向

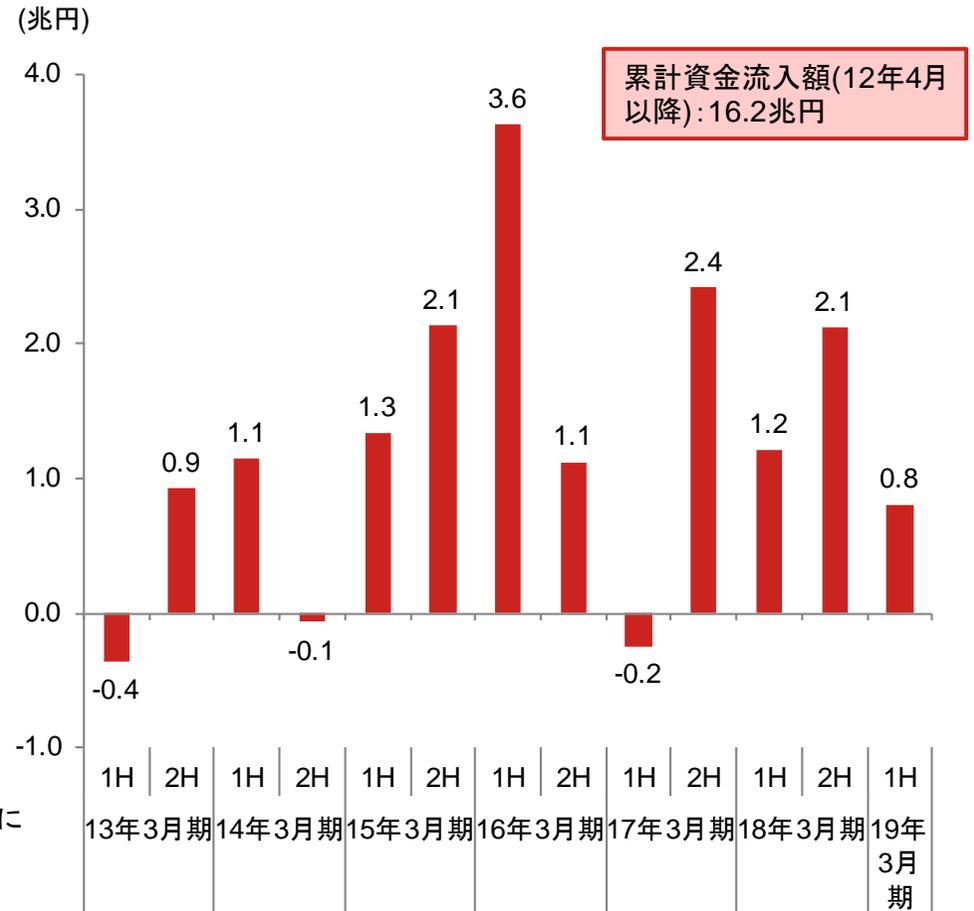


1. 地域金融機関を除く、現金および本券の流入から流出を差引

運用資産残高は過去最高を更新



資金流入も継続



アメリカン・センチュリー・インベストメンツ社(ACI)との連携の成果

両社の強みを活かした双方向のプロダクト供給、顧客紹介を推進

投資信託ビジネス

- ACI運用投信をリテール顧客に提供
(インパクト投資、米国株、グローバルREIT等)

投資顧問および海外ビジネス

- 年金基金や海外顧客にACIのグローバル株式、グローバル債券を提供

残高：約32億ドル

NOMURA

両社連携の成果

約44億ドル
(2018年11月末)

**American Century
Investments®**

NCRAM¹によるハイ・イールド・ファンドの運用受託、商品供給

- ターゲット・デット・ファンドのハイ・イールド債運用等
- 米国リテール投資家向けにも販売

残高：約12億ドル

米国企業株式等に投資する「米国バリュー・ストラテジー・ファンド」



野村アセットマネジメント 資産運用の、いつも、すぐそばに

優良で割安な米国企業に投資!!

米国バリュー・ストラテジー・ファンド
Aコース/Bコース

追加型投信/海外/資産報告



野村アセットマネジメント 資産運用の、いつも、すぐそばに

野村ACI先進医療
インパクト投資

- Aコース 為替ヘッジあり 資産成長型
- Bコース 為替ヘッジなし 資産成長型
- Cコース 為替ヘッジあり 予想分配金提示型
- Dコース 為替ヘッジなし 予想分配金提示型

追加型投信/内外/株式

—豊かな未来のために—

世界の医療テクノロジー、バイオテクノロジー関連株式等に投資する「野村ACI先進医療インパクト投資」

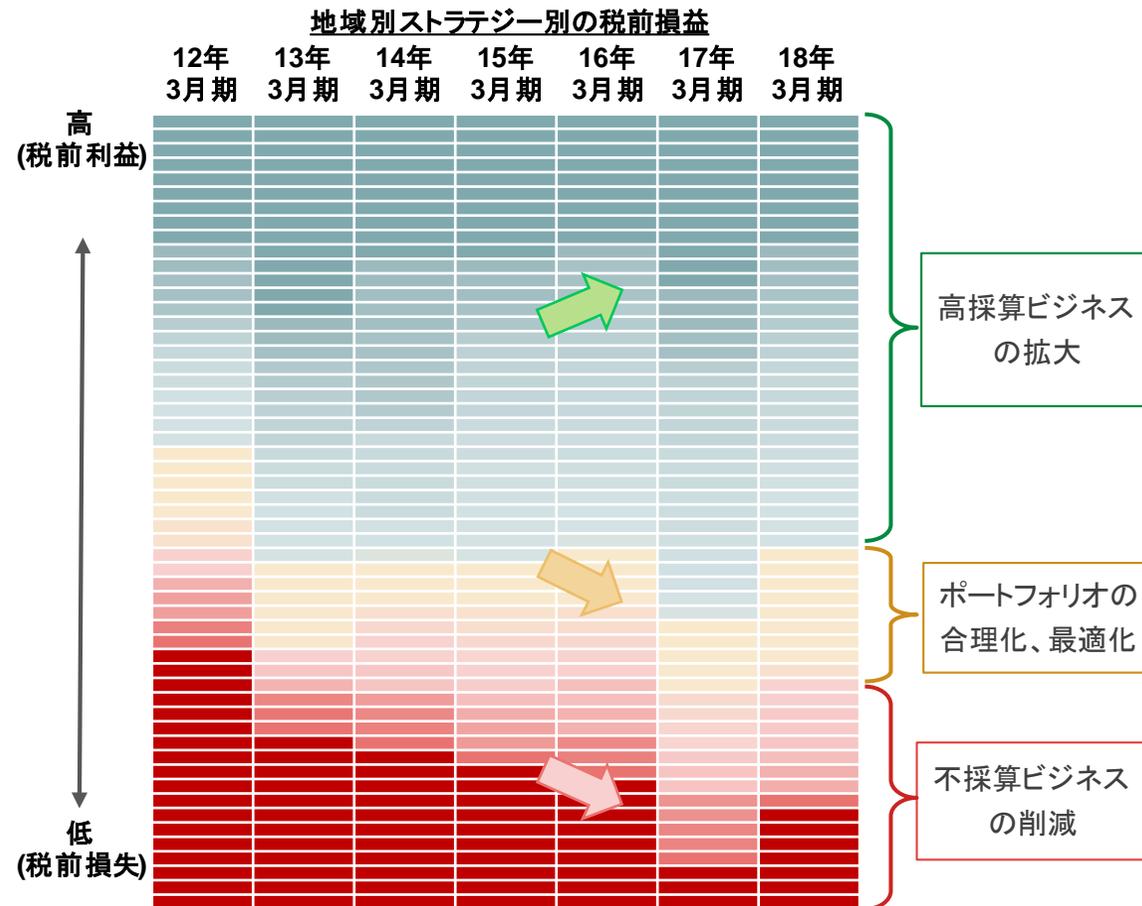
運用残高：約1,650億円
(2018年11月末)

1. ノムラ・コーポレート・リサーチ・アンド・アセット・マネジメント

<成果>

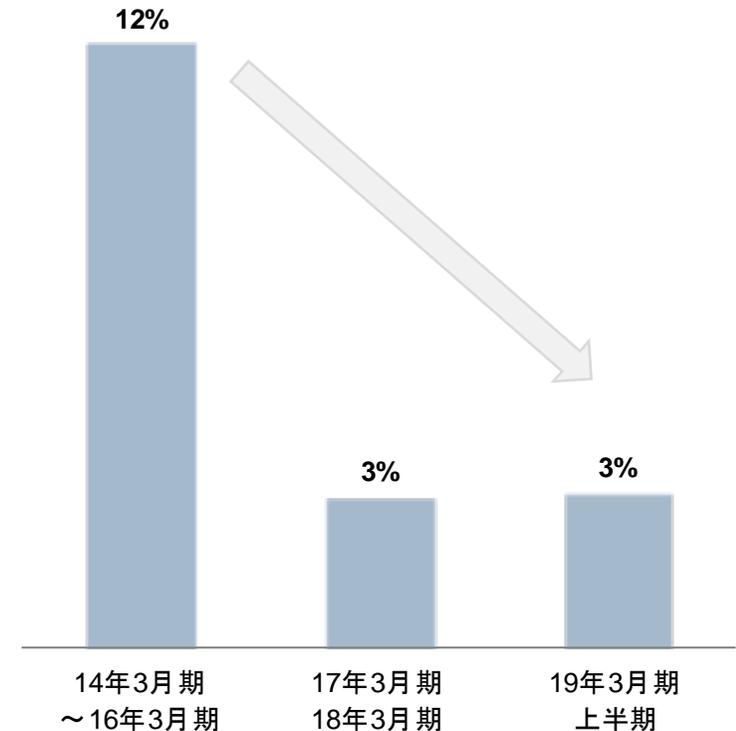
ホールセール部門: 収益性の改善と、リスク・コントロール

ビジネス・ポートフォリオの見直しにより、収益性は改善



リスク・コントロールの徹底

全営業日数に占めるマイナス収益の比率



1. 各年の月次収益の標準偏差を算出し、それを月次平均の収益で除したもの

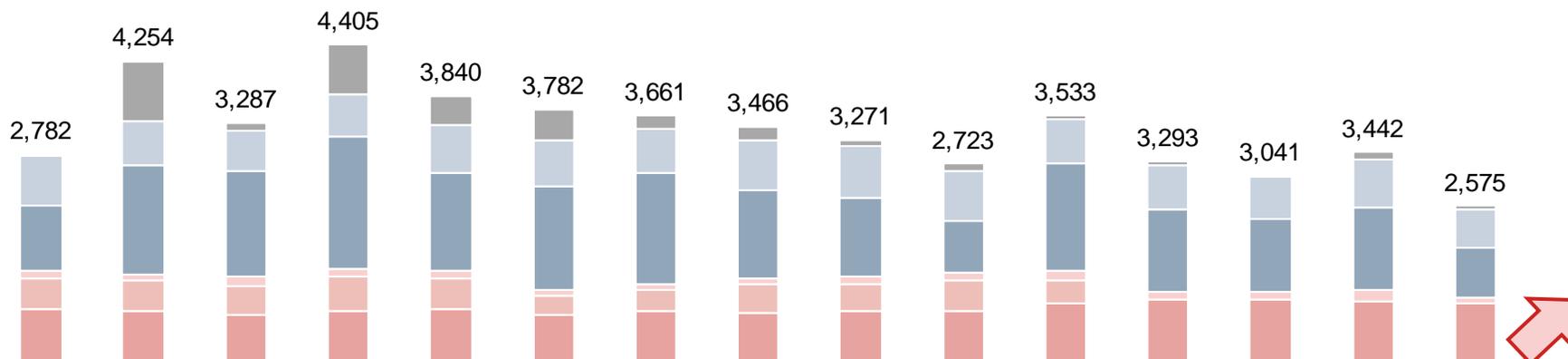
一方で、課題も顕在化

ホールセール部門では、セカンダリー・トレーディング収益が減少

セカンダリー・トレーディング収益が落ち込んでいる

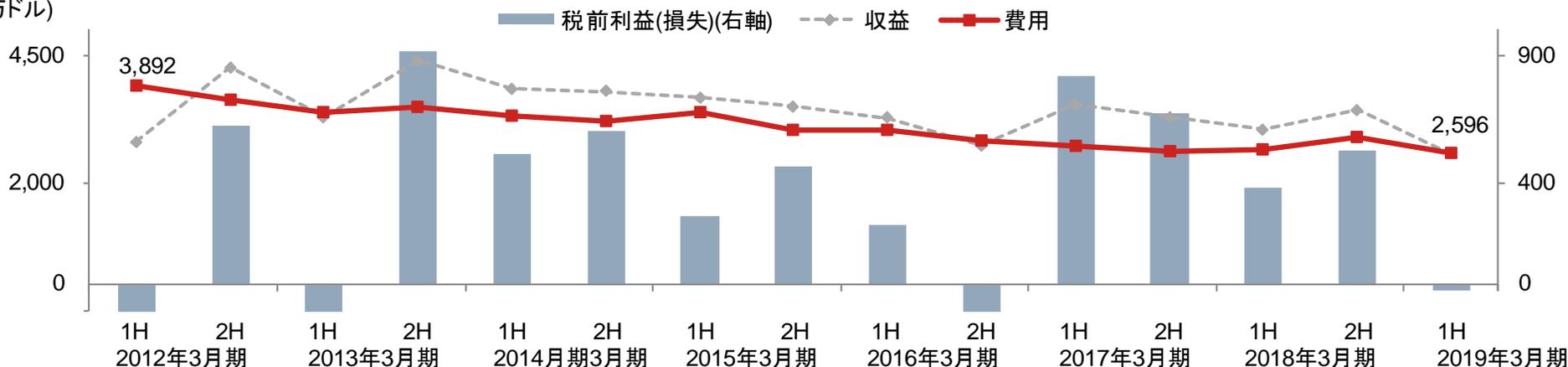
(百万ドル)

その他
エグゼキュション
セカンダリー・トレーディング
アドバイザー
プライマリー
顧客ファイナンス&ソリューション



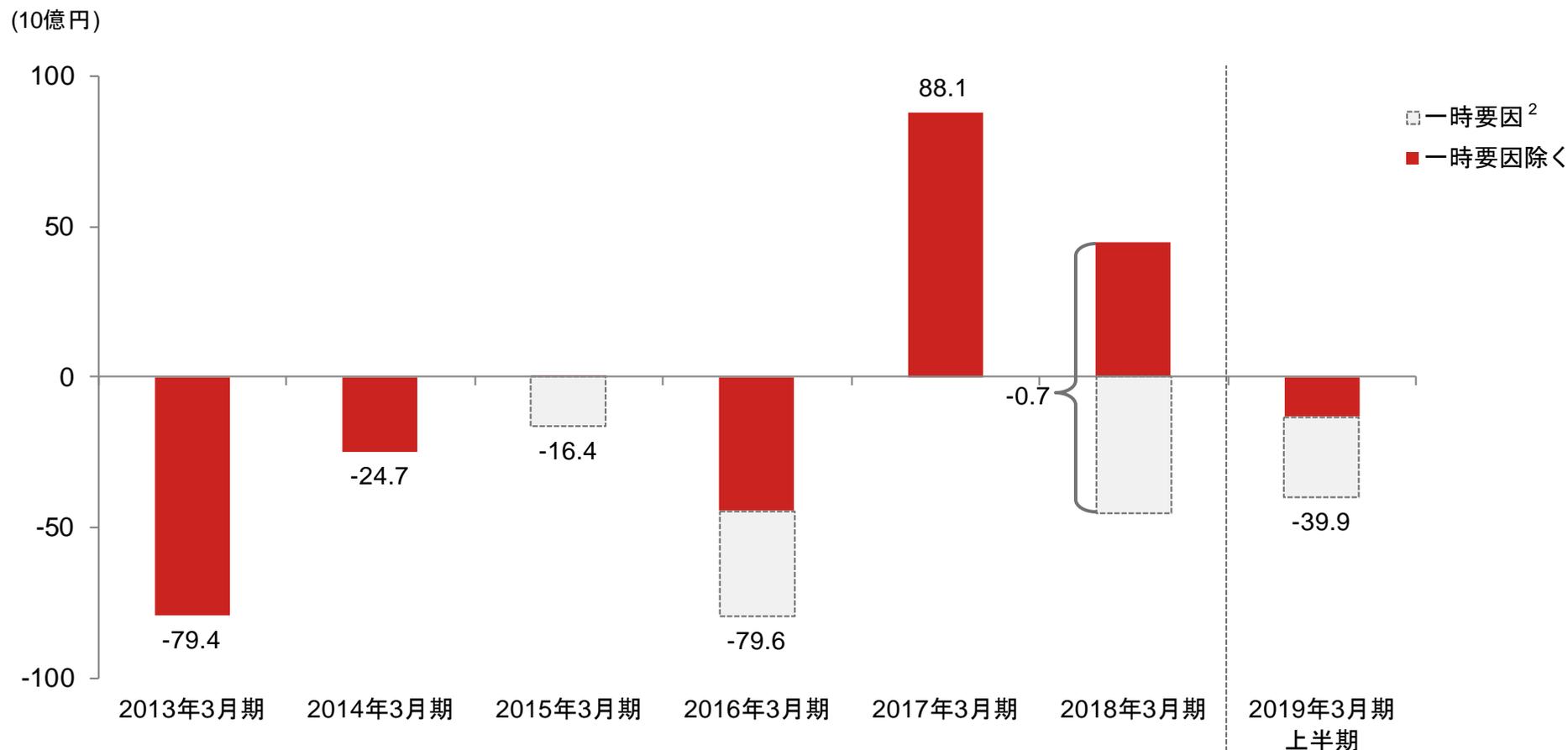
コスト・コントロールは行っているものの、損益は悪化

(百万ドル)



一方で、課題も顕在化 海外ビジネスの収益性改善は、道半ば

海外の税前利益(損失)¹

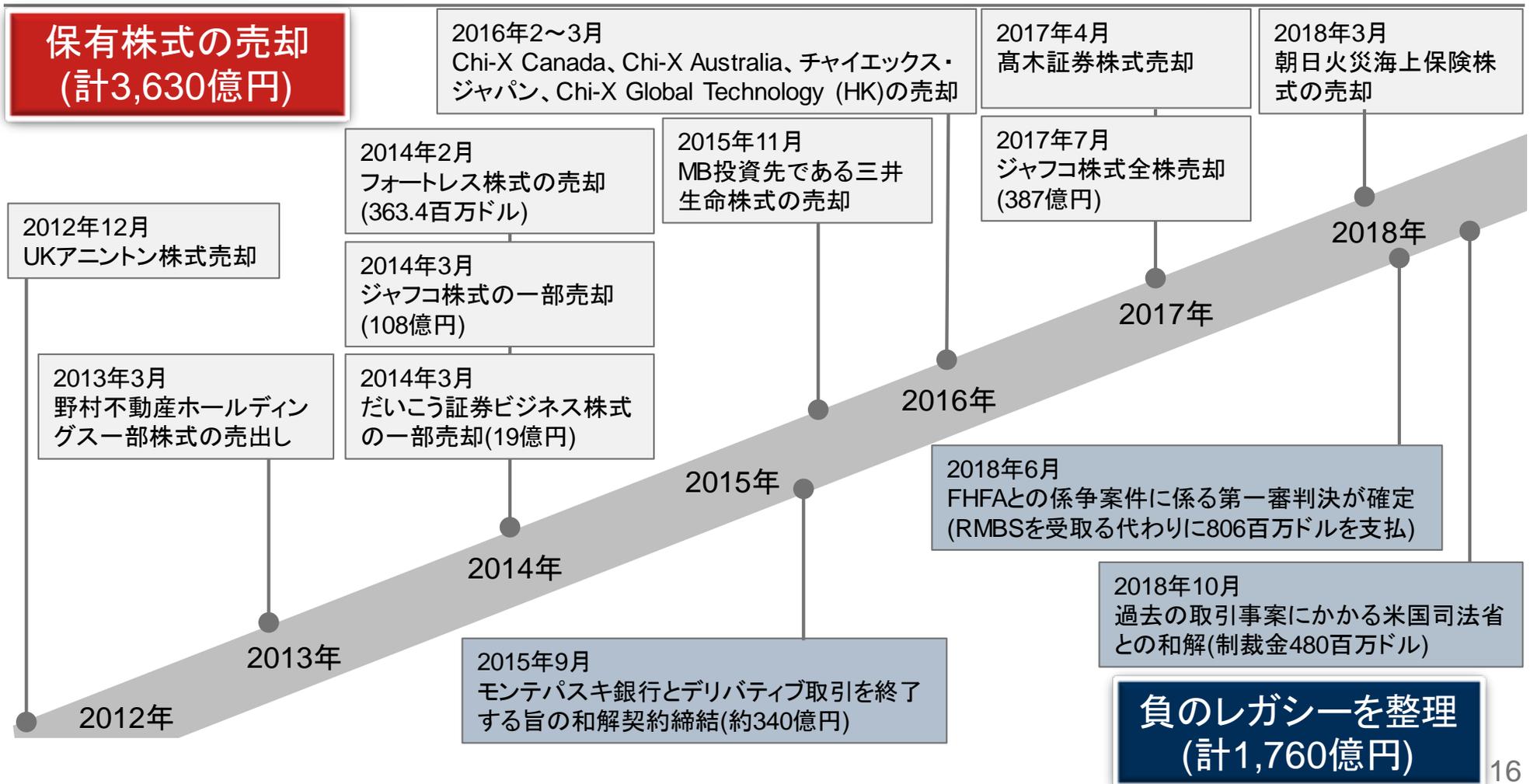


1. 米国会計原則に基づく「地域別情報」を記載。米国会計原則に基づく「地域別情報」は、その収益および費用の各地域への配分が原則として役務の提供される法的主体の所在国に基づき行われており、当社において経営管理目的で用いられているものではない

2. 一時要因: 2015年3月期は過去の取引事案に係る引当金(165億円)、2016年3月期はモンテパスキ銀行との和解に伴う影響額(約350億円)、2018年3月期は過去の取引事案に関する引当金(約450億円)、2019年3月期上半期は過去の取引事案にかかる米国司法省との和解費用(198億円)および中東・北アフリカ地域の清算手続きが進捗したことによる為替換算調整額の認識(-70億円)

<選択と集中>

保有株式の売却、金融危機前の負のレガシー整理も進捗



本日のテーマ

1

ビジネス環境

2

Vision C&Cの進捗状況

3

金融業界の将来を決定付ける「メガトレンド」

4

今後の持続的成長に向けて

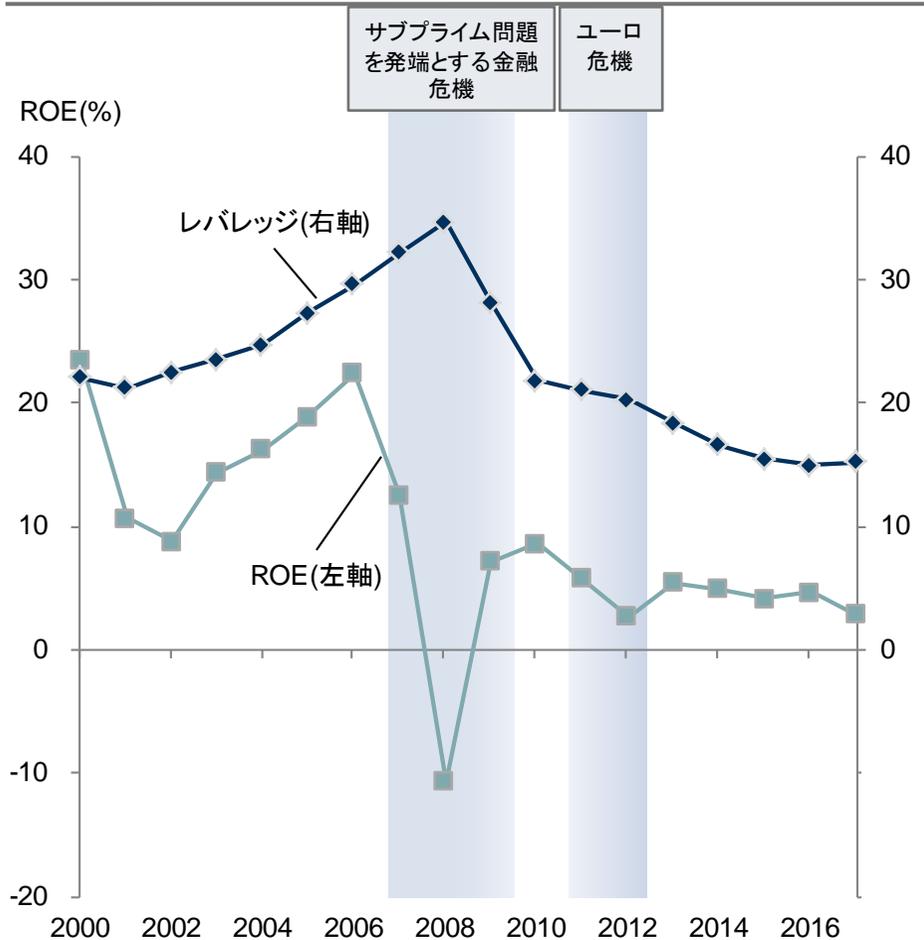
5

資本効率改善に向けた取組み

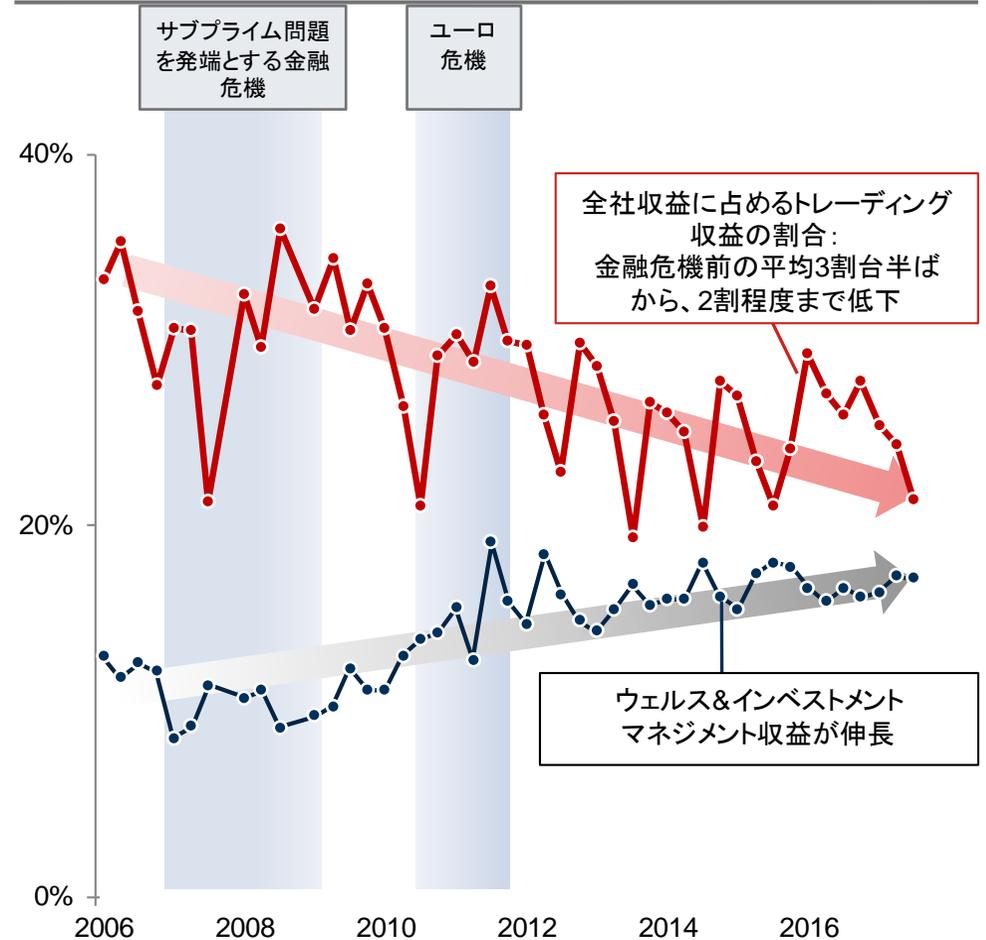
メガトレンド①:

バランスシートに依存したビジネスモデルの崩壊

2000年以降のグローバル金融機関¹のレバレッジ、ROE推移



米銀の収益構造の変化²



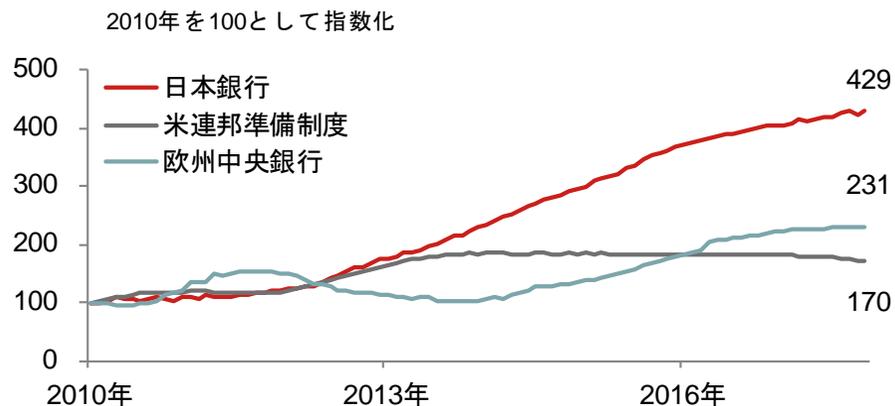
1. 競合他社9社: GS, MS, BoAML, Citi, JPM, CS, DB, UBS, Barclays

2. GS, MS, JPM, BoAML, Citi各社ディスクロージャー資料をもとに作成、総収益がマイナスとなるなど異常値を除いて算出

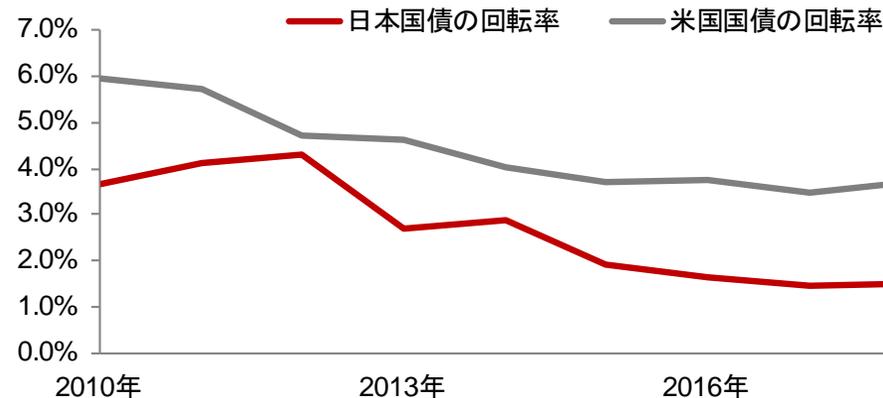
メガトレンド①:

グローバルに流動性が枯渇し、ボラティリティが上昇

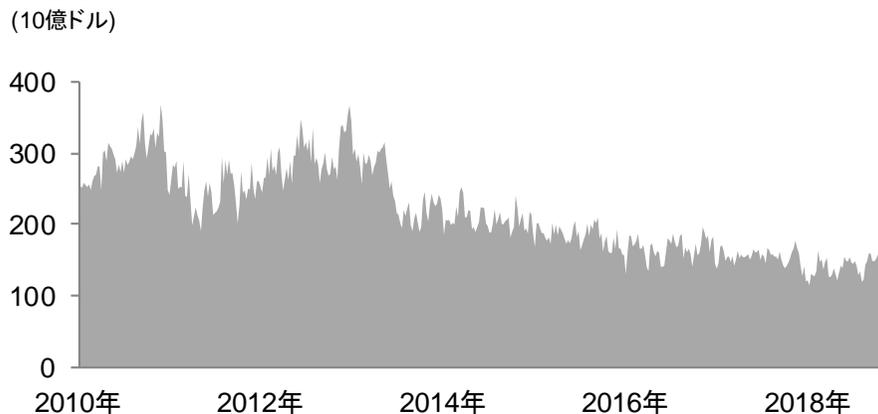
各国中央銀行のバランスシートが拡大



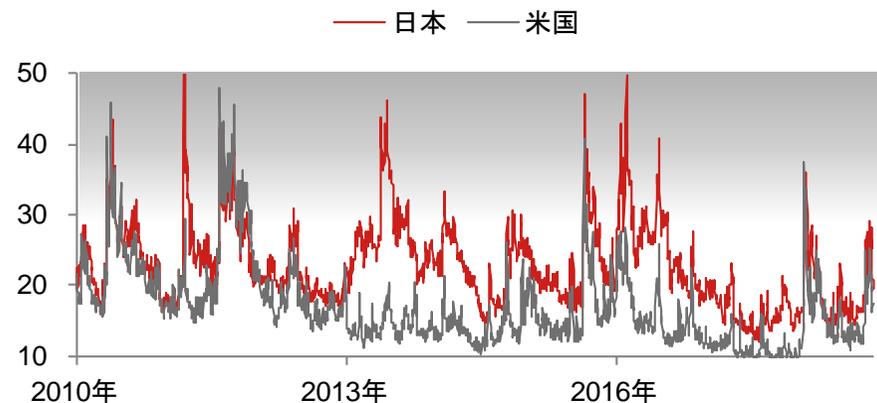
日本・米回国債の流動性が低下²



ディーラー在庫が減少¹



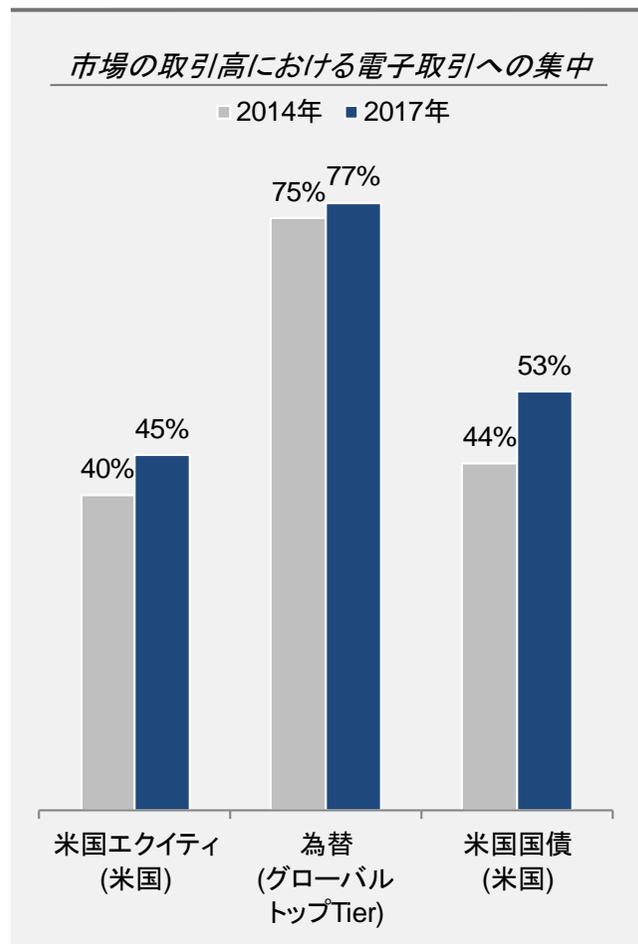
VIX指数³



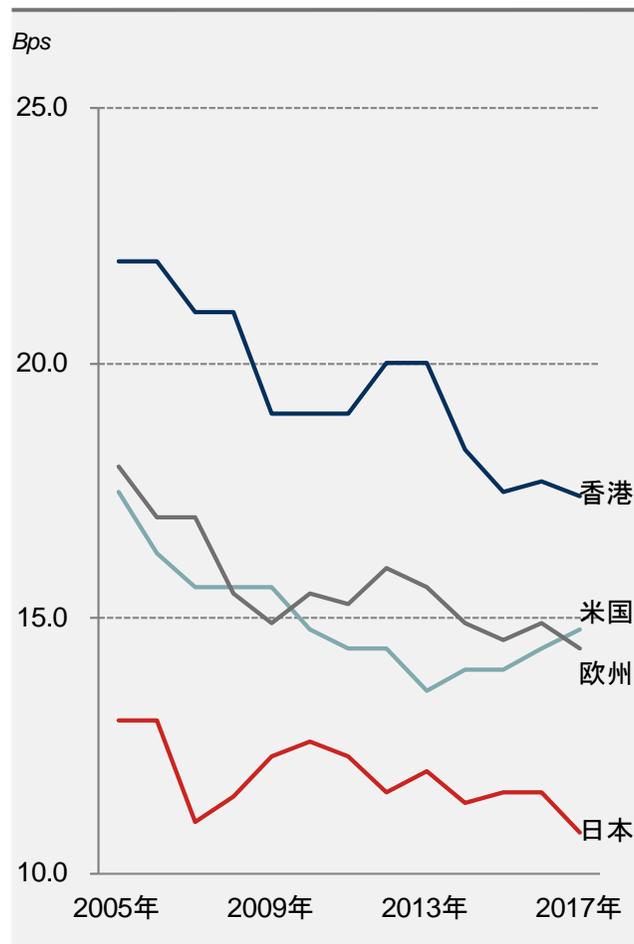
1. 出所: Federal Reserve Bank、プライマリー・ディーラーが保有する国債、エージェンシー債、社債、モーゲージ債、コマーシャル・ペーパー等の在庫
2. 出所: 日本証券業協会、財務省、Securities Industry and Financial Markets Association
3. 出所: 日経平均株価とS&P500のボラティリティ指数

メガトレンド①: 電子取引の増加と手数料低下の流れ

電子取引の増加¹



株式ハイタッチ・ビジネスの手数料率は低下²



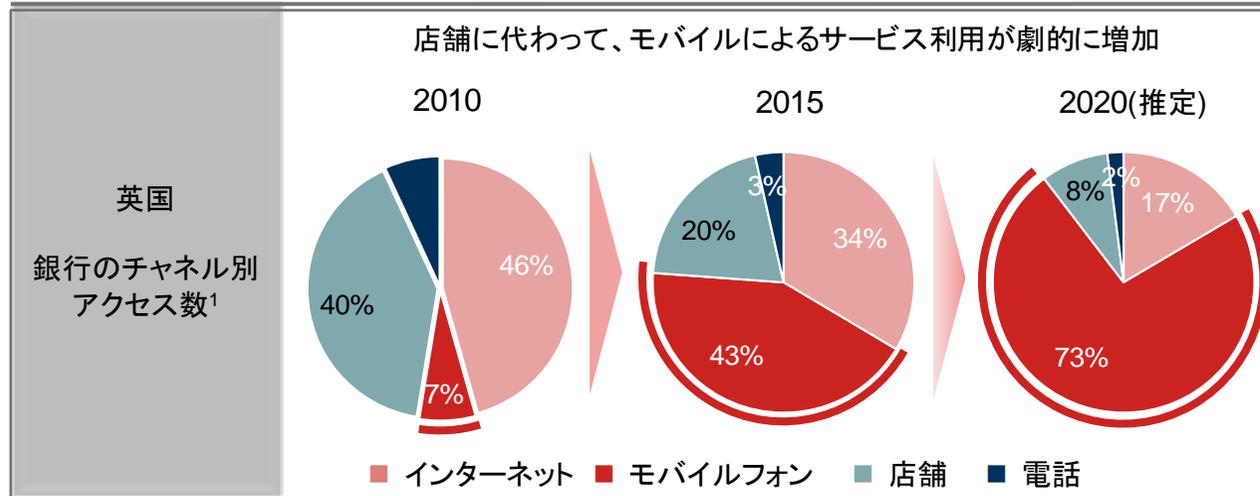
大変革をもたらし得るMiFID-II



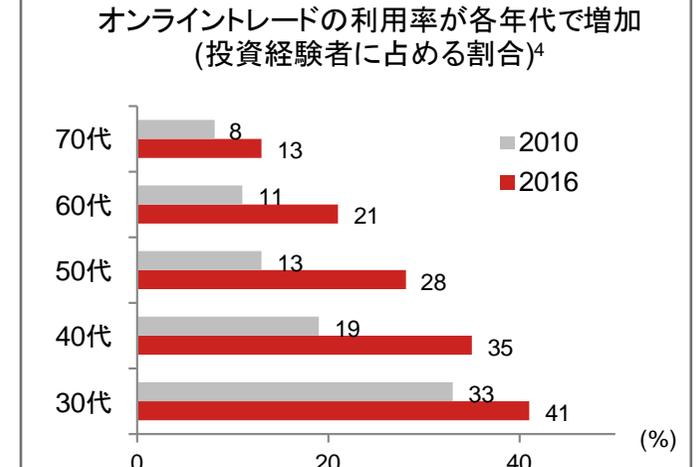
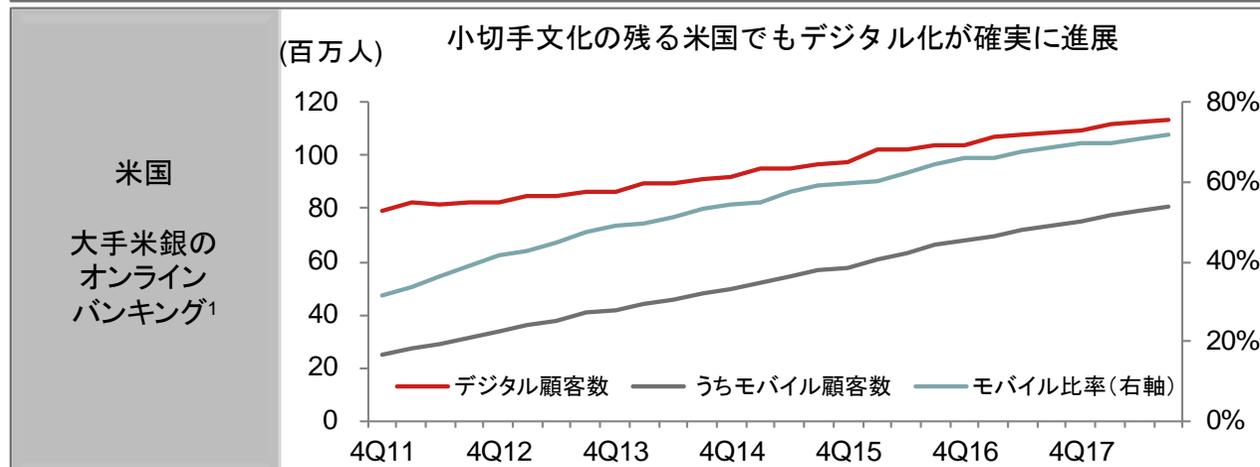
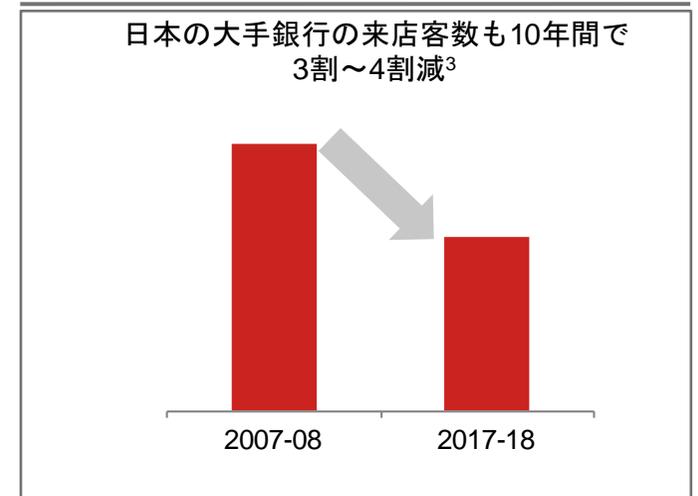
1. 出所: Greenwich Associatesより当社加工
2. 出所: 米国、欧州、香港はGreenwich Associates、日本は当社推計

メガトレンド②: デジタル・イノベーションの進展～消費者の行動様式の変化

欧米における金融サービスのチャンネル変化



わが国の状況

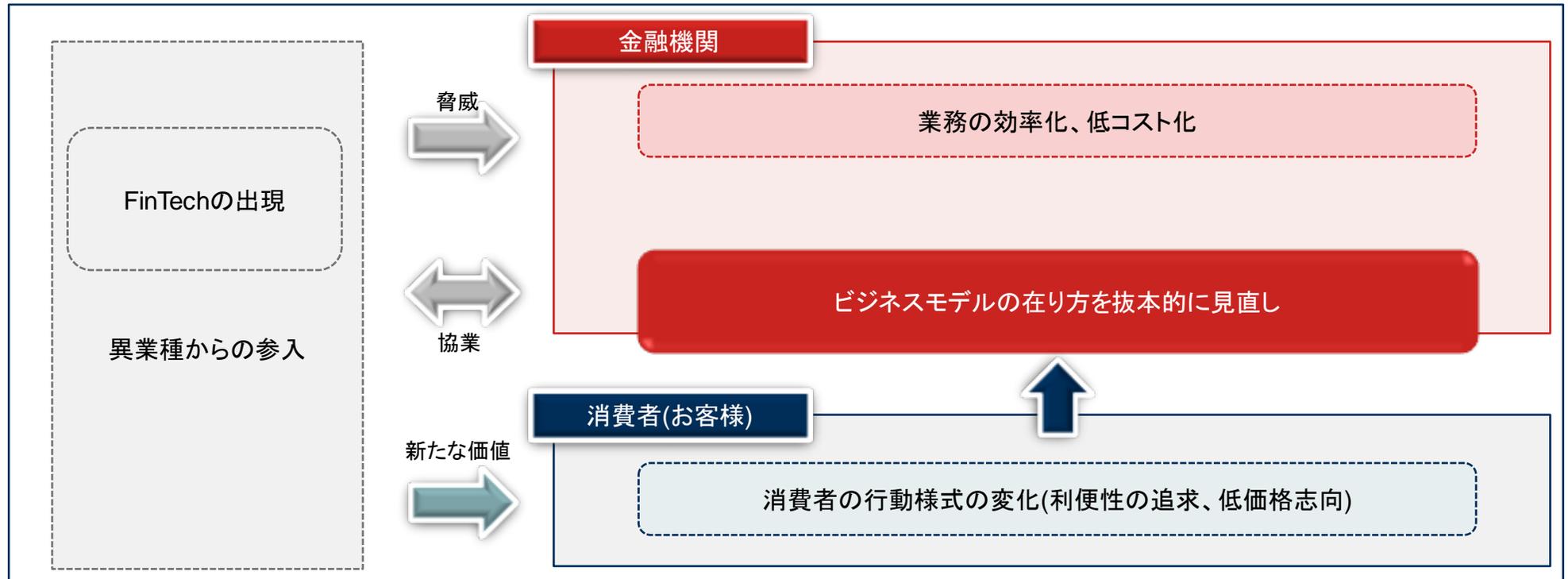


1. 英国銀行協会、アクセス件数ベース
2. JPモルガン、バンク・オブ・アメリカ、ウェルズファーゴの開示資料をもとに作成
3. 各社資料より当社作成
4. 野村総合研究所「NRI生活者1万人アンケート調査(金融編)」より当社作成

メガトレンド②: デジタル・イノベーションの進展がもたらす変化

消費者の行動様式だけでなく、金融機関のビジネスモデルそのものを抜本的に変化させる可能性

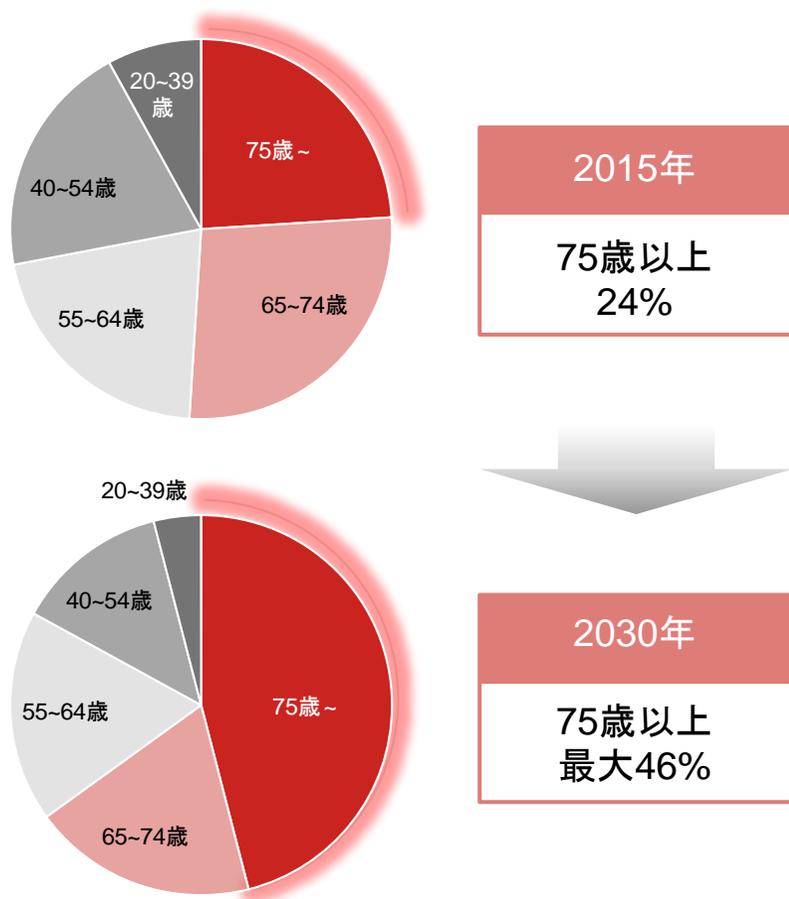
デジタル・イノベーションの進展



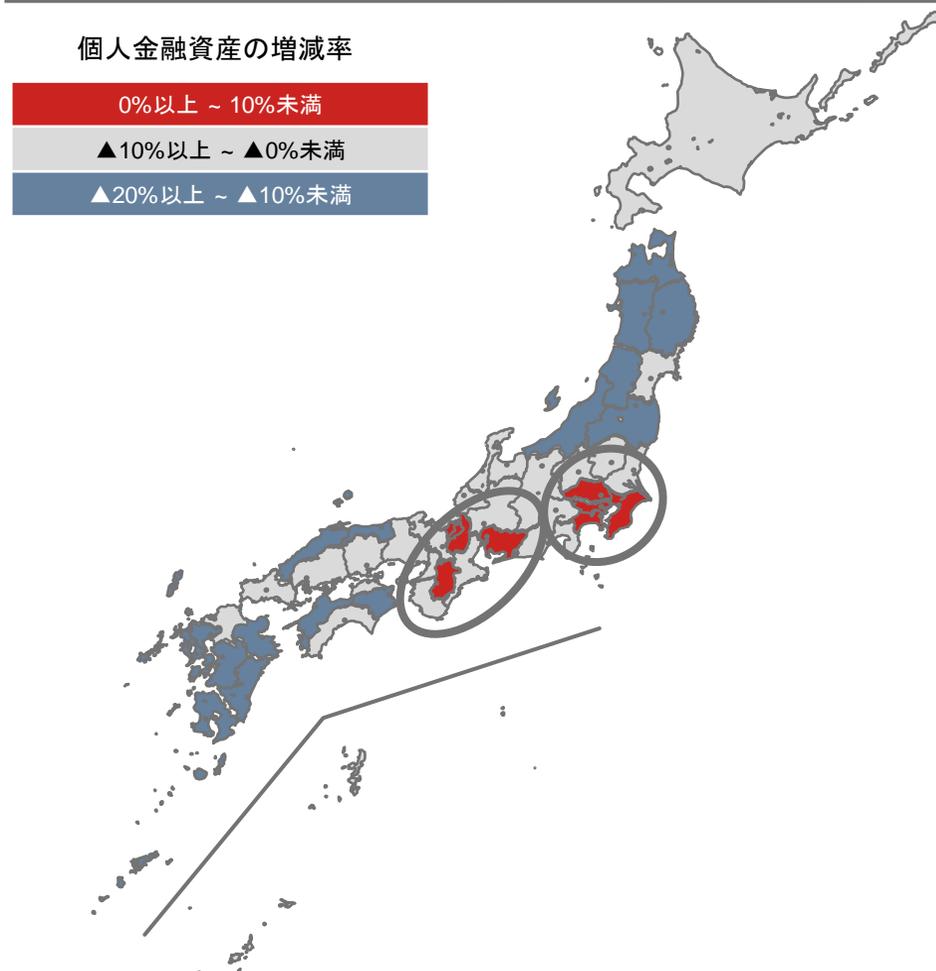
メガトレンド③: 日本における人口動態の変化

■ 個人金融資産は三大都市圏、超高齢層により集中する見込み

個人金融資産の年齢構成の変化¹



高齢化・相続による地域別個人金融資産への影響(2016-2030年)²



1. 出所: 野村資本市場研究所推計、世代間資産移転は二次相続のみと想定
 2. 出所: 野村資本市場研究所推計、相続財産を金融資産に限定して推計

本日のテーマ

1

ビジネス環境

2

Vision C&Cの進捗状況

3

金融業界の将来を決定付ける「メガトレンド」

4

今後の持続的成長に向けて

5

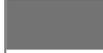
資本効率改善に向けた取組み

成長分野の再確認

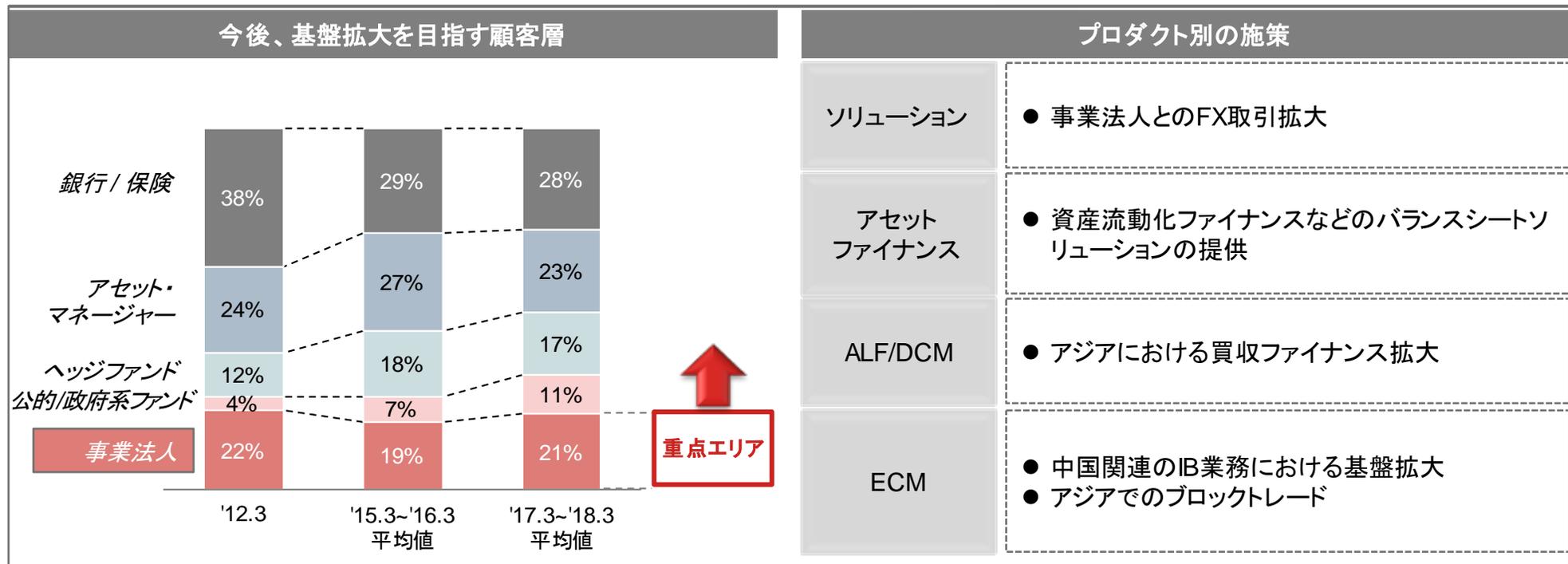


当社が強みを有する分野やビジネスを、選択的に拡大

当社のビジネス戦略

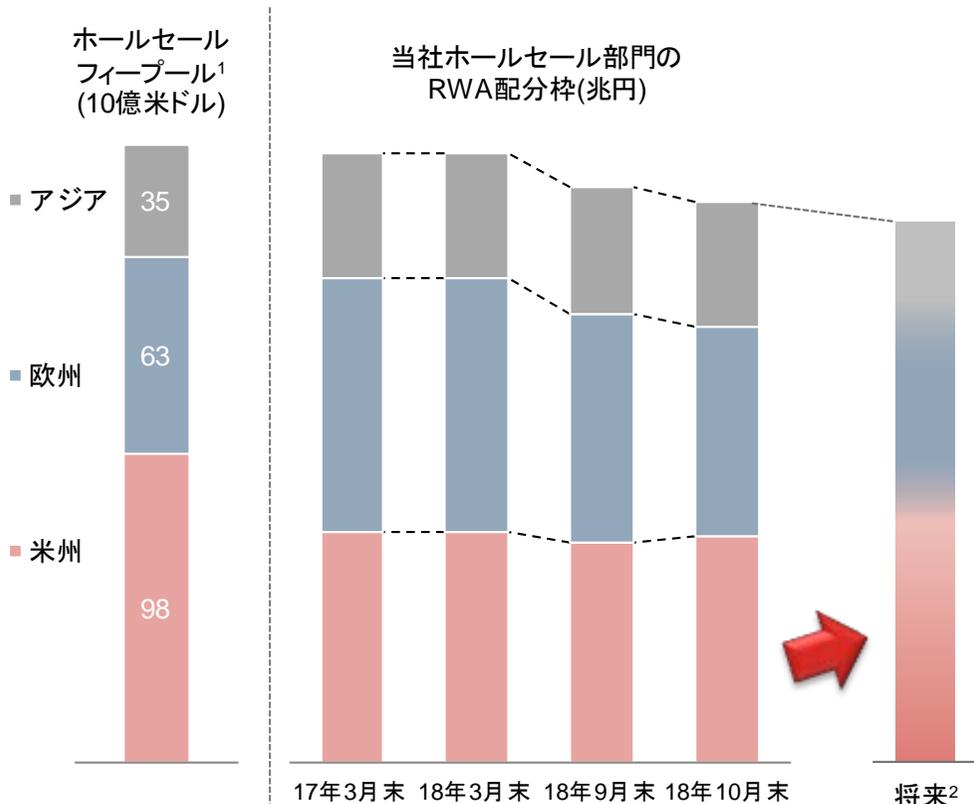
		プロダクト	2018年3月期 収益	中期的な 成長期待	今後の戦略
 <p>低</p> <p>マーケット・リスク</p> <p>高</p>	アドバイザー	M&A			<p>米州ビジネスの拡大 (アドバイザー、執行ビジネス、CFS中心)</p> <p>顧客の多様化 (CFSを通じてファイナンスやソリューションにより事業法人や金融機関等の提供先を拡大)</p>
	エグゼキューション	執行ビジネス			
	プライマリー	ECM、DCM、ALF			
	ソリューション	ソリューション、顧客ファイナンス			
	セカンダリー・トレーディング	フロー・フィクスト・インカム エクイティ (キャッシュ以外)	マクロ(金利、為替) スプレッド・プロダクト(クレジット、証券化商品) エクイティ・プロダクト		

顧客基盤の分散 ～ 注力するセクターで拡大を目指す

リソース配分の
目標2.0倍
(2018年3月期比)中期的な
収益期待値+250百万ドル
(2018年3月期比)

ホールセール部門の地域間リソース配分(RWA)を見直し

- グローバル・フィーブル分布に合わせたリソース配分を更に推進
- ホールセール部門への配分額は抑制する方向



1. 出所: Oliver Wyman, 2017年のフィーブル
2. パーゼル3最終化ルールの影響を除く

注力分野で米州ビジネスを拡大

優先事項・注力分野

アドバイザリー/
プライマリー

- ヘルスケア、テクノロジー、コンシューマー・サービス、FIG等の注力セクターにおけるビジネス拡大
- イン・オーガニックによるビジネス拡大

ソリューション/
ファイナンス

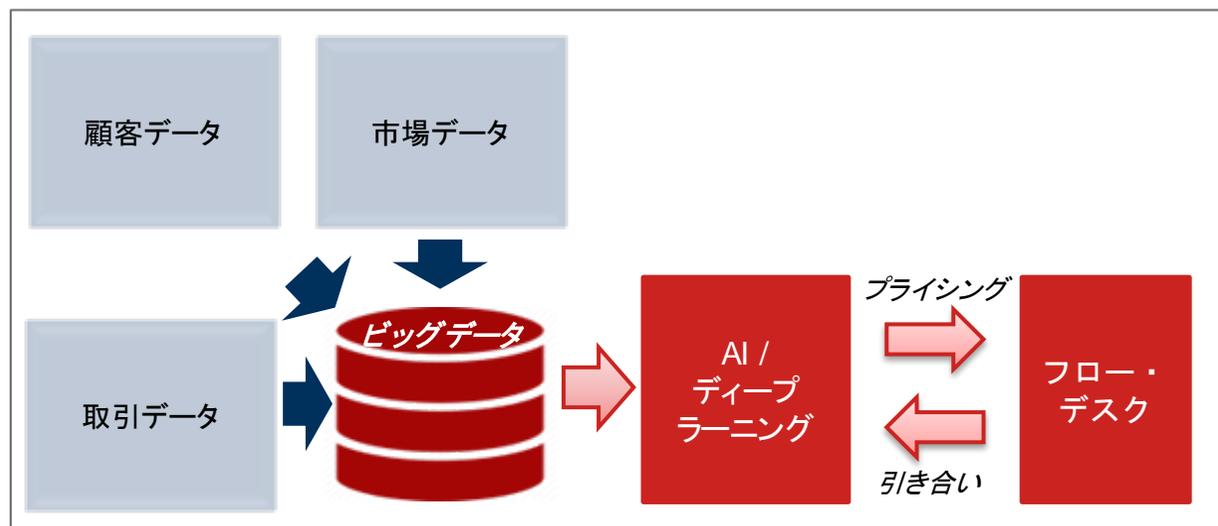
- ビジネス、プロダクトの継続的な拡大と多様化
- リスク・オリジネーション・ビジネス、クライアント・ソリューション・ビジネスの拡大
- 事業法人やスポンサー顧客とのビジネス拡大による顧客基盤の多様化
- インフラ・ファイナンスの拡大

エクゼキューション/
セカンダリー・
トレーディング

- 顧客基盤の強化(リアル・マネー、保険会社、銀行、年金基金)
- コア・フロー・ビジネスのシェア拡大
- 低採算ビジネス・エリアの見直し

B2B: デジタルを活用した付加価値創造に向けた仕組みづくり(1)

既存ビジネスでの活用: フロー・ビジネスへのAI活用を推進



顧客フローの収益力強化

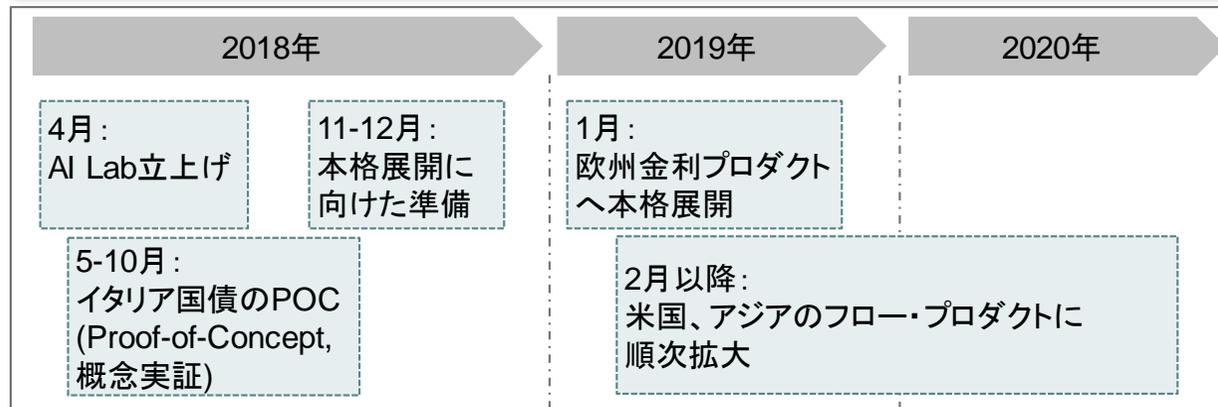
- トレーディング／顧客のリアルタイム・データを活用
- プライシングやヘッジ効率を改善

執行コスト低減

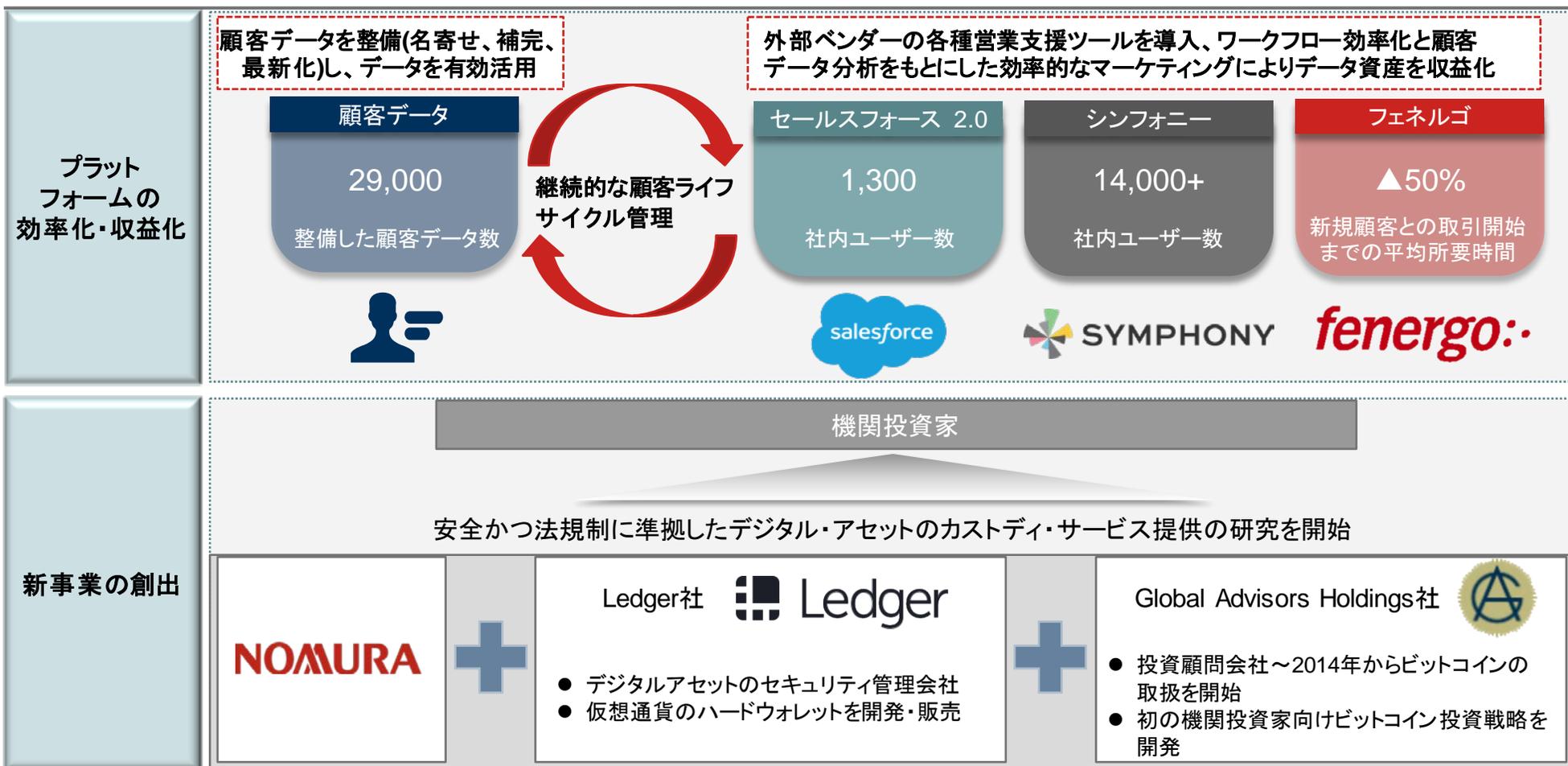
- 執行とヘッジをダイナミックに、かつ、自動化することにより、執行コストを改善

収益性の改善

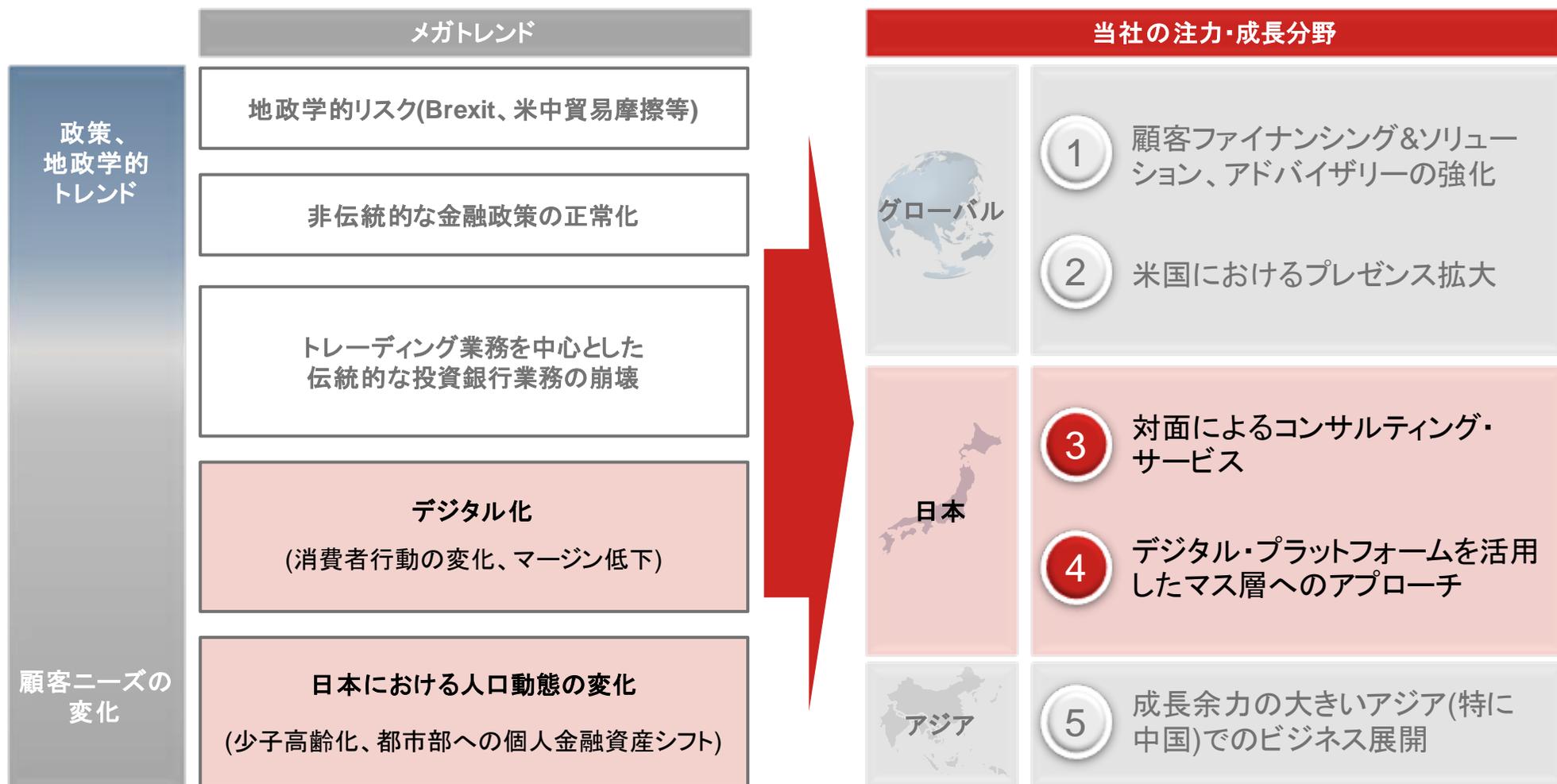
- 人的リソース(セールス、トレーダー)への負荷軽減

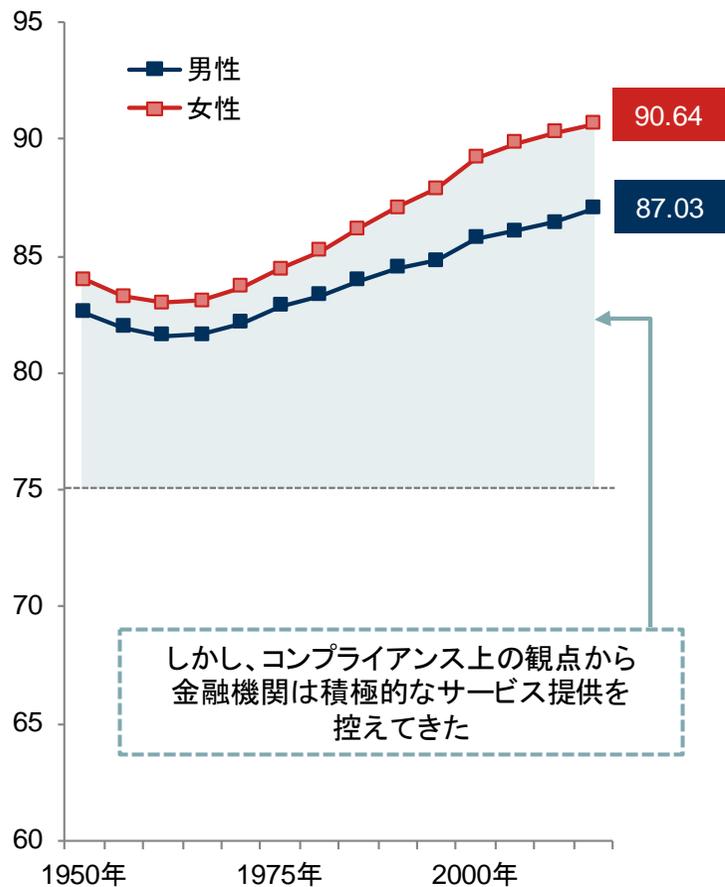


B2B: デジタルを活用した付加価値創造に向けた仕組みづくり(2)



成長分野の再確認



75歳の平均余命¹はさらに伸びる傾向

高齢者が安心して資産の有効活用を行うための取り組みを推進

2016年

- 「長寿・加齢が経済及び金融行動に与える影響(ファイナンシャル・ジェロントロジー²)に関する研究プロジェクト」を開始(10月)

慶應義塾大学 NOMURA

2018年

- 「一般社団法人 日本金融ジェロントロジー協会(仮称)」設立に向けた共同研究を立上げ(10月)

慶應義塾大学 NOMURA 三菱UFJ信託銀行

2018年4月より、ハートフルパートナーを全国配置

ハートフル
パートナー
設置部店

2017年4月

18部店

2018年4月以降

149部店

遺言信託
取次件数の
増加に寄与

2018年3月期

11%

179件

2018年4-10月

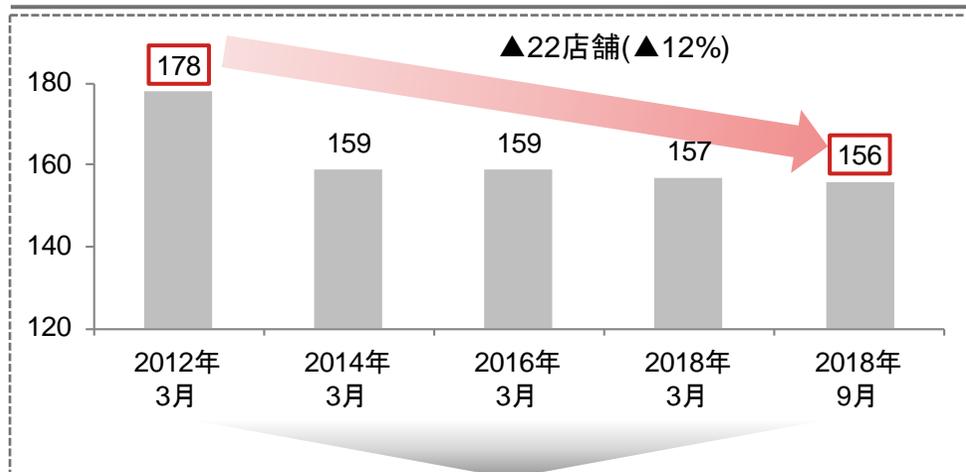
21%

116件

■ ハートフルパートナー ■ その他

1. 厚生労働省より、当社作成
2. ファイナンシャル・ジェロントロジーは長寿・加齢が経済及び金融行動に与える影響を研究する学問

店舗は集約の方向



今後の方針

- 人口動態や金融資産動向を踏まえ、経営資源を再配置
- 都市部では、エリアが重複する店舗を見直し

狙い

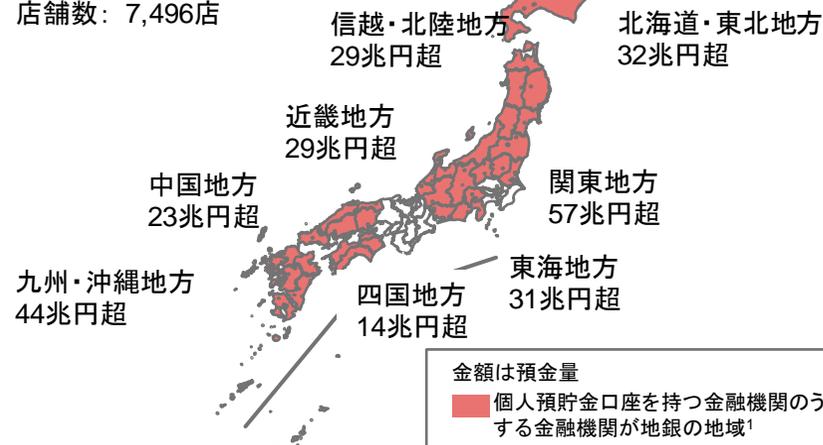
- 多様な人材の集積により幅広いお客様ニーズに対応可能
- 人材育成、店舗運営コストの低減

地域金融機関との連携も模索

全国地方銀行協会(2018年3月末時点)

会員行: 64行

店舗数: 7,496店



人材リソースの活用

- お客様の状況・志向に合わせた人材の再配置
- Pay for performanceの更なる徹底

今後3年間で部門コストを **10%程度削減**

お客様の状況・志向によって、適切な仕組み・人材・体制で、適切なサービスを、適切な価格で提供

	サービス提供の強化	当社の方針
超富裕層 + 法人	<ul style="list-style-type: none"> ● 運用、不動産、相続、事業承継などの幅広いサービス提供に加え、グループ全てのリソースを投入 ● 特定プロダクト・サービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● 専門性の高い人材の確保・育成 (現陣容を倍増) ● 複数担当制(アシスタント含め)の導入
富裕層	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客ニーズに合わせた個別対面サービスの提供 ● コンサル(バランスシートアプローチ) 	<p>対面</p> <ul style="list-style-type: none"> ● パートナーの専門性強化 ● プロダクト・スペシャリストとRMとのダブル・カバレッジ体制 ● パートナー支援ツールの構築
マスアフルエント	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客に合わせた非対面サービスの充実 ● 職域サービスの充実 	<p>オンライン +電話中心</p> <ul style="list-style-type: none"> ● コンタクトセンターの進化 ● マーケティング・オートメーションの強化 ● 職域顧客へのパイプライン強化
マスリテール	<ul style="list-style-type: none"> ● 各種オンラインサービスの利便性向上 ● 職域サービスの充実 	<p>デジタル</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客の資産形成支援 ● デジタル化の推進 ● 職域サービスの強化

● LINE証券

超富裕層、法人のお客様への総合的なソリューション提供

超富裕層(企業オーナー)、法人のお客様

グループの総合力を活かした
ワンストップ・ソリューションの提供プロフェッショナル
の増強

野村証券

連携の強化

野村信託銀行

野村資産承継
研究所野村バブコック
アンドブラウン野村キャピタル
パートナーズ

(野村不動産)

運用

本業支援

M&A

預金

ローン

相続

事業承継

タックス・
プランニングリスク・キャピタル
の提供

不動産の活用

今後、成長が見込まれる分野

- 未上場中堅企業を対象にした本業支援・知財流動化
 - 事業支援
 - 知財のライセンス支援
 - 知財売却支援
 - 無償ストックオプション

(10億円)

野村信託のローン残高

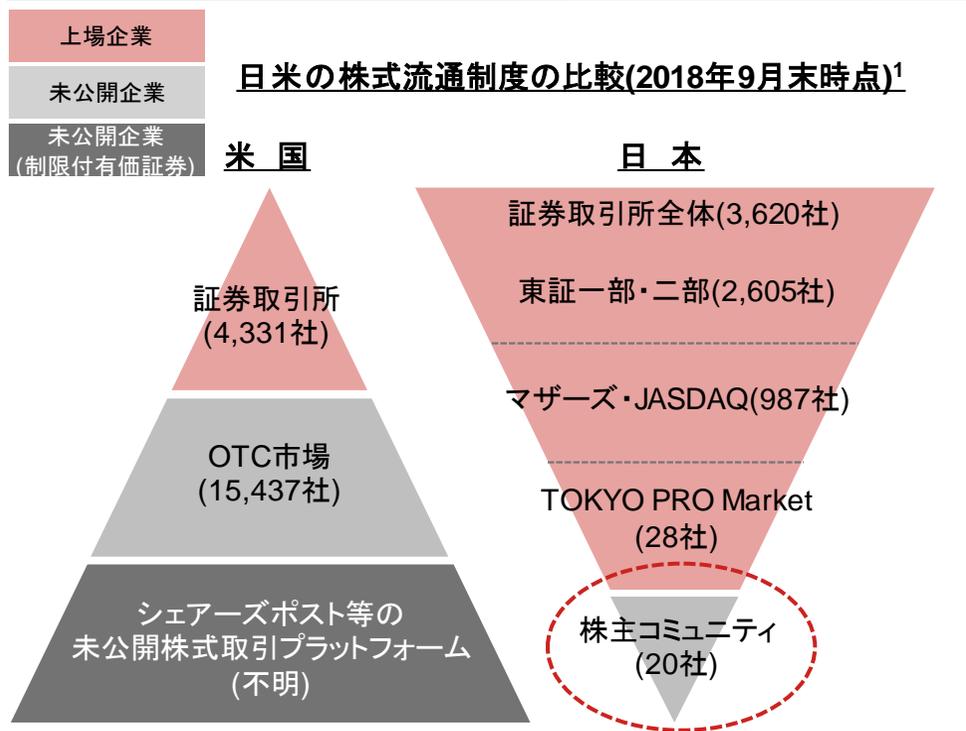
277.4

2014年3月 2015年3月 2016年3月 2017年3月 2018年3月 2018年10月

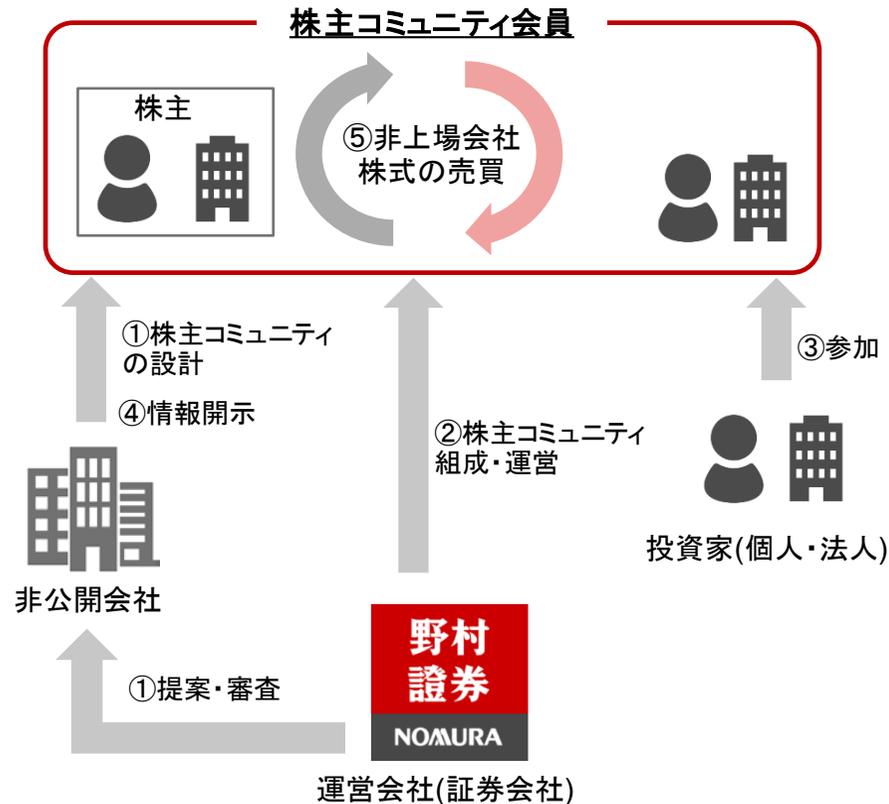
- 一般社団法人 ベンチャー型事業承継への協賛
(全国各地に若手後継者アトツギ支援メニューを提供)

アトツギ
U34
Take over as startup

日本の非上場マーケットはほとんど整備されていない



日本の法人のうち99%超を占める非上場企業に対して株主管理に係る新サービスを提供



- 非上場会社のニーズ**
- 同族外の株主からの買い取り請求への対応
 - 株主管理の事務負担の軽減
 - ガバナンスの強化

1. 出所:野村資本市場研究所

お客様の状況・志向によって、適切な仕組み・人材・体制で、適切なサービスを、適切な価格で提供

	サービス提供の強化	当社の方針
超富裕層 + 法人	<ul style="list-style-type: none"> ● 運用、不動産、相続、事業承継などの幅広いサービス提供に加え、グループ全てのリソースを投入 ● 特定プロダクト・サービスの提供 	対面
富裕層	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客ニーズに合わせた個別対面サービスの提供 ● コンサル(バランスシートアプローチ) 	
マスアフルエント	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客に合わせた非対面サービスの充実 ● 職域サービスの充実 	オンライン +電話中心
マスリテール	<ul style="list-style-type: none"> ● 各種オンラインサービスの利便性向上 ● 職域サービスの充実 	デジタル

● 高齢者向けサービス

- 専門性の高い人材の確保・育成(現陣容を倍増)
- 複数担当制(アシスタント含め)の導入

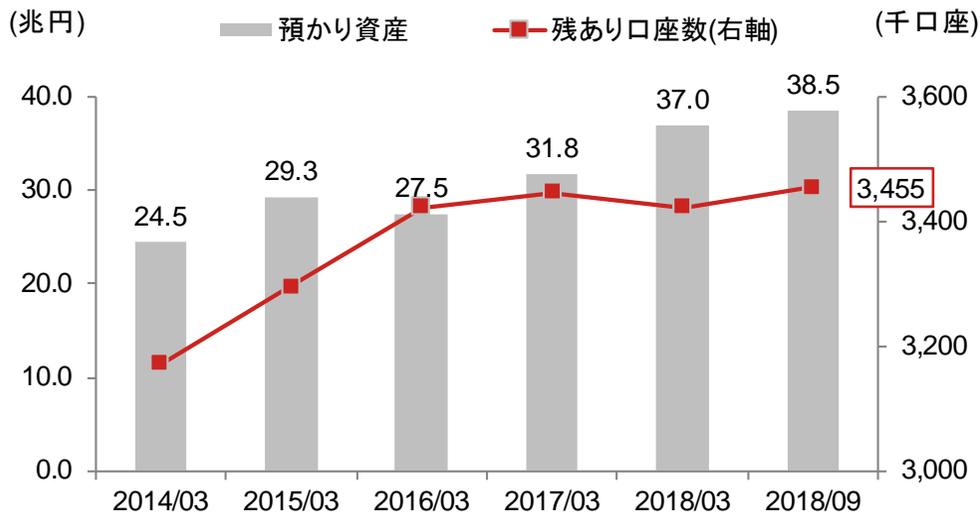
- パートナーの専門性強化
- プロダクト・スペシャリストとRMとのダブル・カバレッジ体制
- パートナー支援ツールの構築

- コンタクトセンターの進化
- マーケティング・オートメーションの強化
- 職域顧客へのパイプライン強化

● LINE証券

- 顧客の資産形成支援
- デジタル化の推進
- 職域サービスの強化

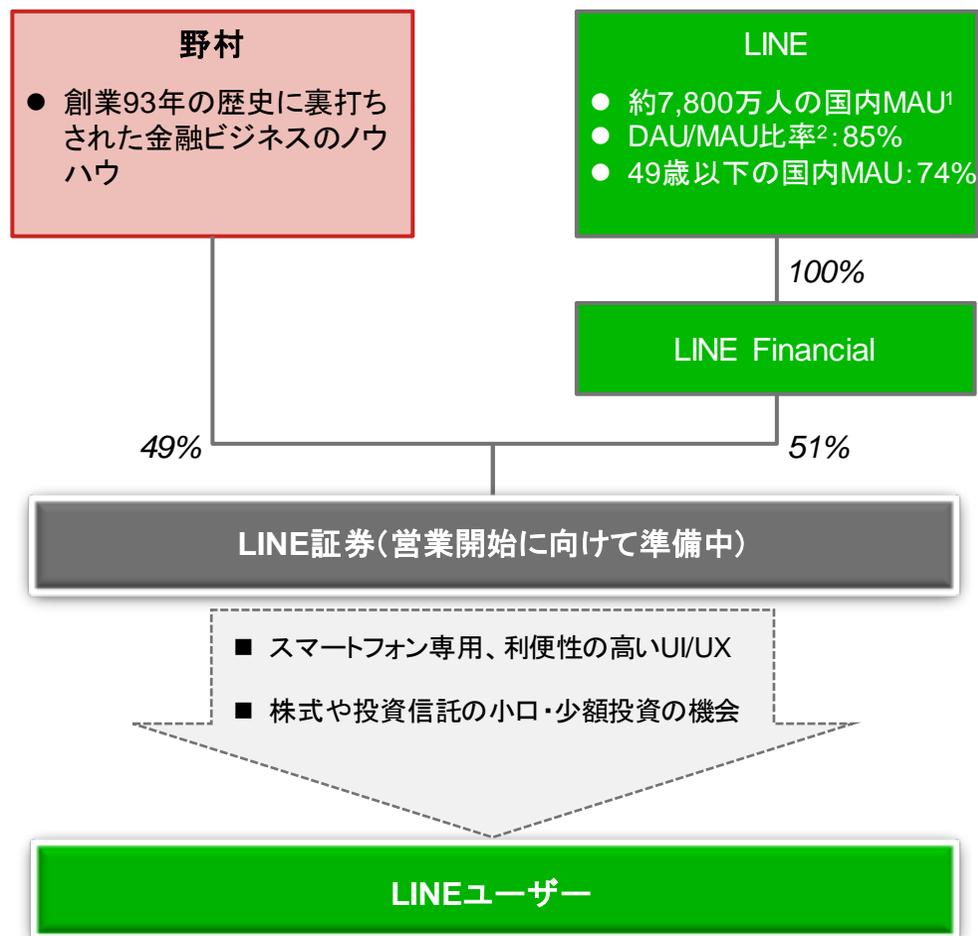
「野村オンライン・ブランド」を確立



既存のお客様に対する利便性向上

- コンタクトセンターの進化(リモート・コンサルティング機能の充実)
- マーケティング・オートメーションの強化
- オンライン・サービスのUI/UXの向上
- AIの活用、デジタル化の推進

LINE株式会社との提携



1. LINE調べLINEアプリ 月間アクティブユーザー 2018年9月時点
 2. 日本国内MAUにおけるDAU(Daily Active User、1日に1回以上利用したユーザー)の割合、2018年9月時点

当社主導の独自の取り組みも新たなステージへ

2015年

- フィンテック委員会の設立
- 金融イノベーション推進支援室の設立

2016年

- フィンテック委員会の海外各地域における整備

2017年

- San Francisco Innovation Officeの設立
- アセット・マネジメント部門に資産運用先端技術研究所「イノベーション・ラボ」設置

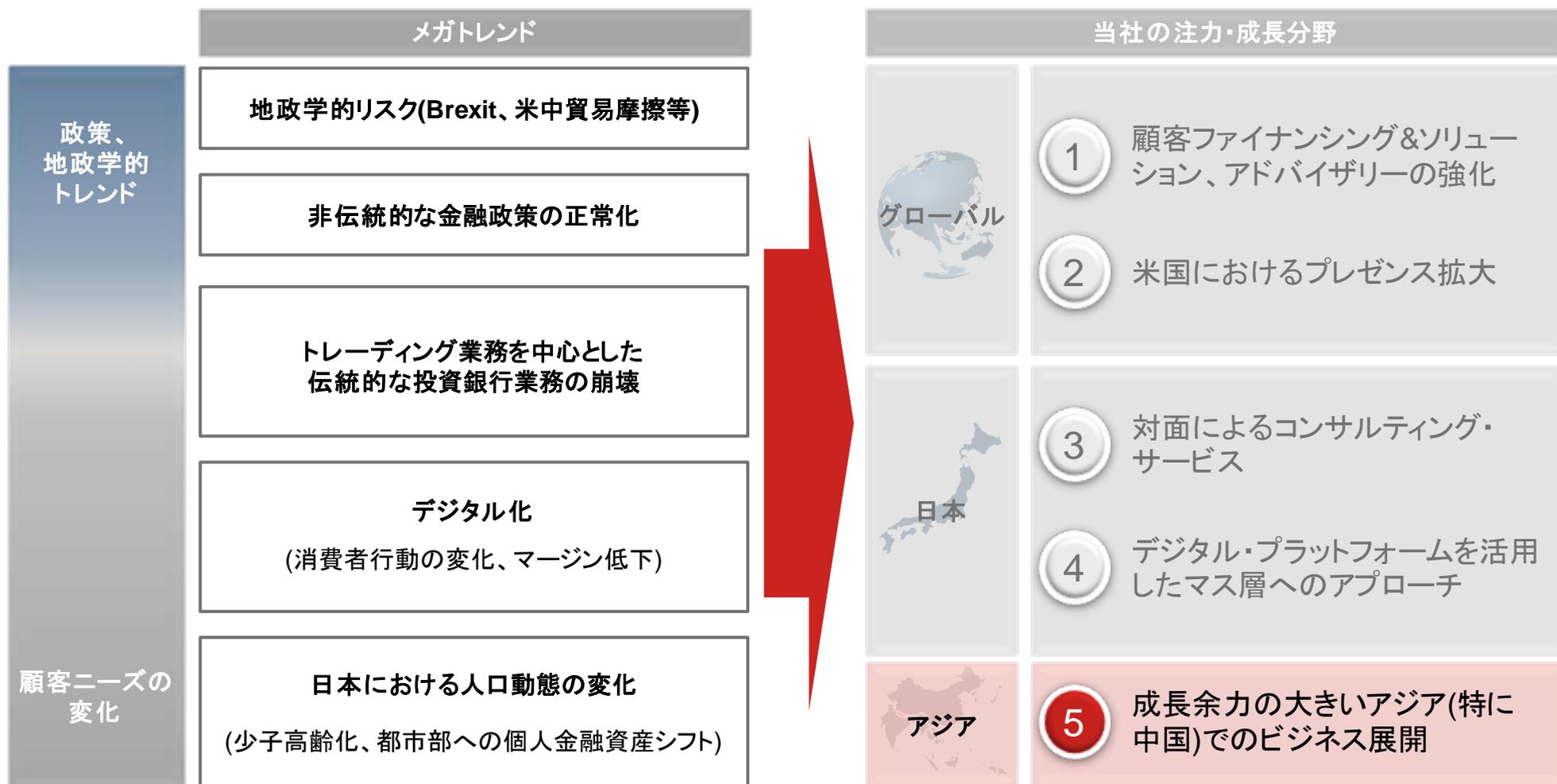
2018年

- ホールセール部門にDigital Office設立
- 営業部門に営業企画部新規ビジネス開発課を設立
- グループ・フィンテック委員会に改組

グループ・レベルで、ビジネスにおける
デジタル・トランスフォーメーションを更に推進

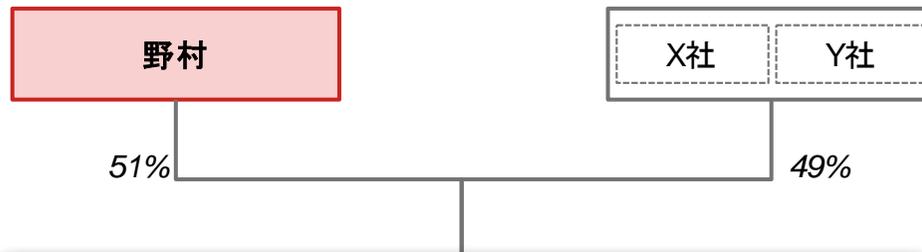
グローバルなマスリテール向けにデジタル技術
を使った新たなサービス提供の可能性を模索

成長分野の再確認



中国におけるオンショア・プラットフォームの構築に向け、準備中

- 2018年5月8日、合併による証券会社設立を中国証券監督管理委員会(CSRC)に申請



野村東方国際証券有限公司

基本戦略

- ✓ 野村の富裕層ビジネスの実績・知見を活かし、勃興する中国の富裕層個人向けビジネスから着手、ホールセール・ビジネスを含めた他ビジネスへと展開
- ✓ 改革開放の進展をにらみながら、将来的には総合証券会社を目指す

日中産業協力ファンド設立に向けた戦略的提携に関する覚書を締結

- 2018年10月26日、中国CICおよび日系金融機関各社と日中産業協力ファンド設立に向けた戦略的提携に関する覚書を締結



日中産業協力ファンド

- 想定ファンド総額: 1,000~2,000億円
- 出資対象: 中国市場への進出を希求する日本企業、中国系企業および第三国企業

企業への投資を通じて、
日中間の貿易・投資協力の深化を実現

本日のテーマ

1

ビジネス環境

2

Vision C&Cの進捗状況

3

金融業界の将来を決定付ける「メガトレンド」

4

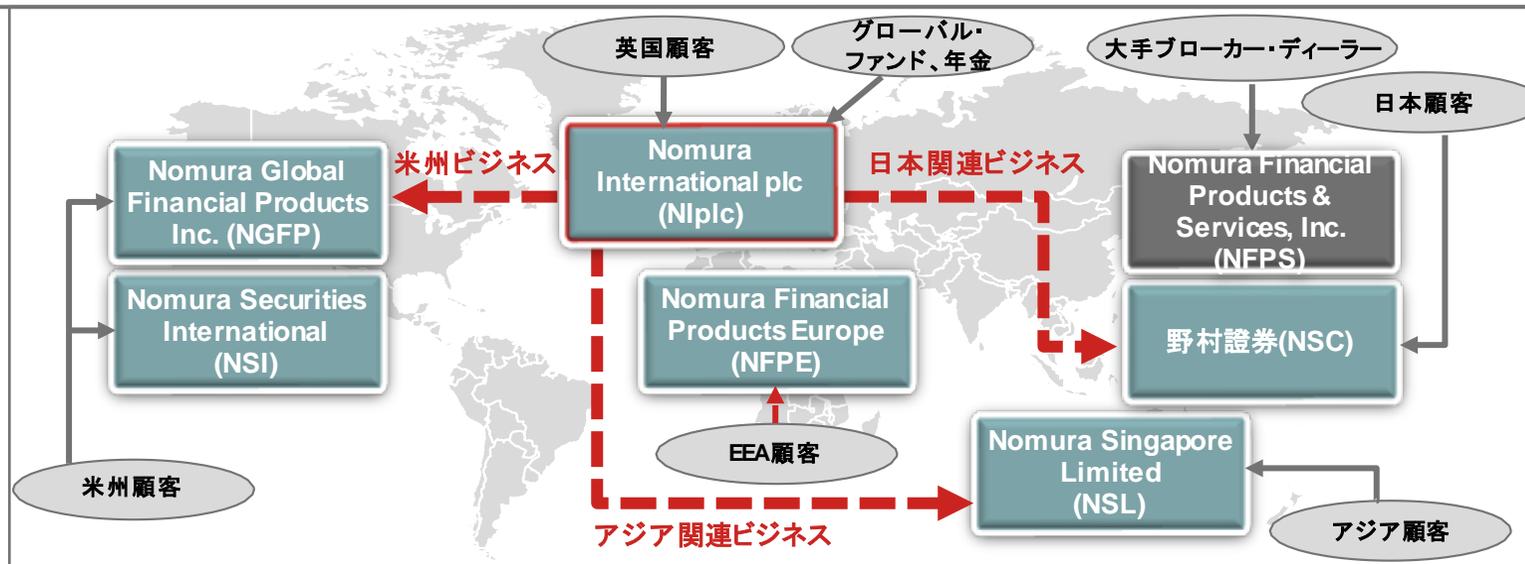
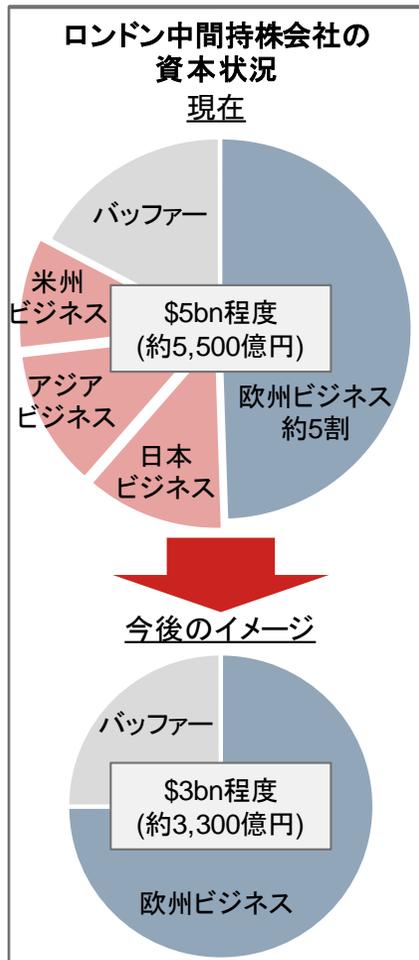
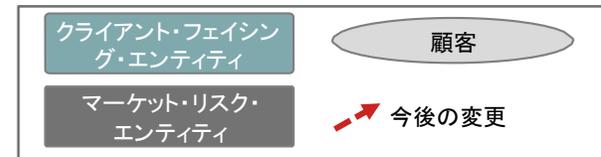
今後の持続的成長に向けて

5

資本効率改善に向けた取組み

ブッキング戦略の進化: 資本配分の更なる効率化、各地域の収益責任の明確化

地域間リソースの最適配分をさらに推進

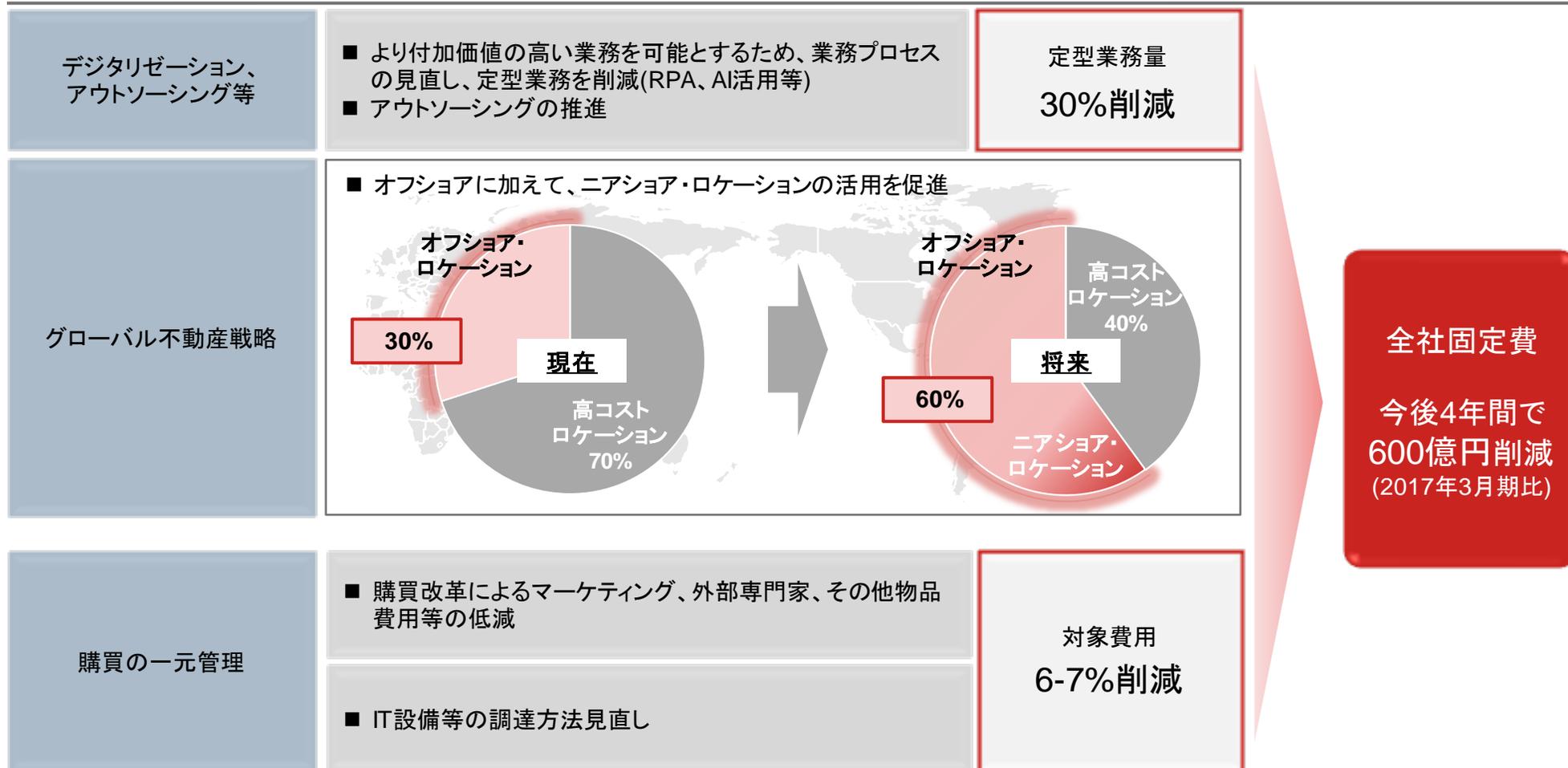


- グローバルのブッキング・ハブと位置付けていたロンドン中間持株会社の資本を欧州ビジネスの必要額まで縮減¹(▲\$2bn)
- 地域毎の透明性を更に高め、まずは海外各地域で税前ROE>5%以上を達成できる体制構築を目指す
 - 低採算ビジネスの削減
 - 人的リソースの最適化
 - 欧州に滞留する資本を回収し、将来の成長分野への配賦を可能に¹

1. 規制当局から必要な承認等が得られることを前提とする

オペレーティング・モデルの見直し

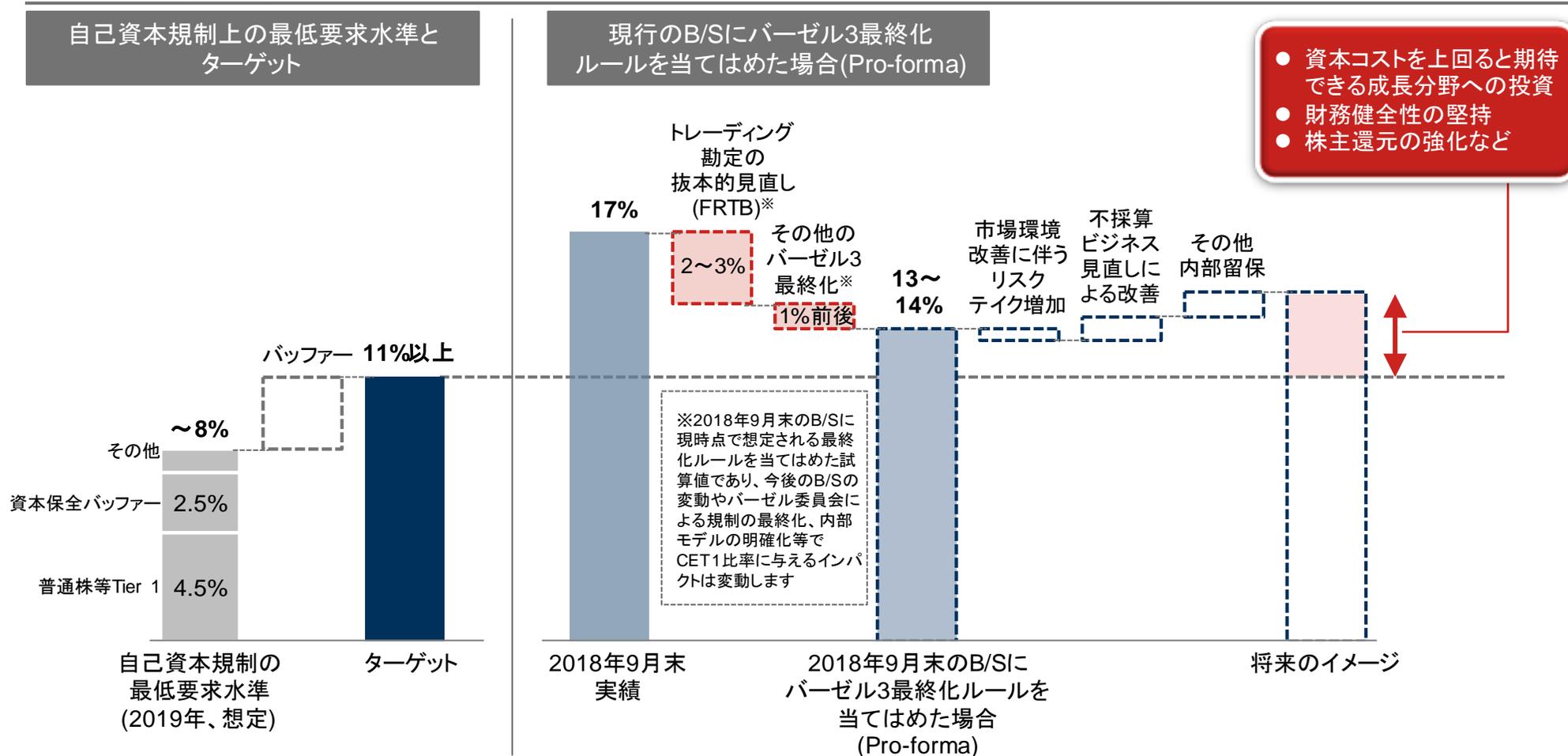
業務プロセスやオフィス・ロケーションの見直しなどを通じて、全社固定費を削減



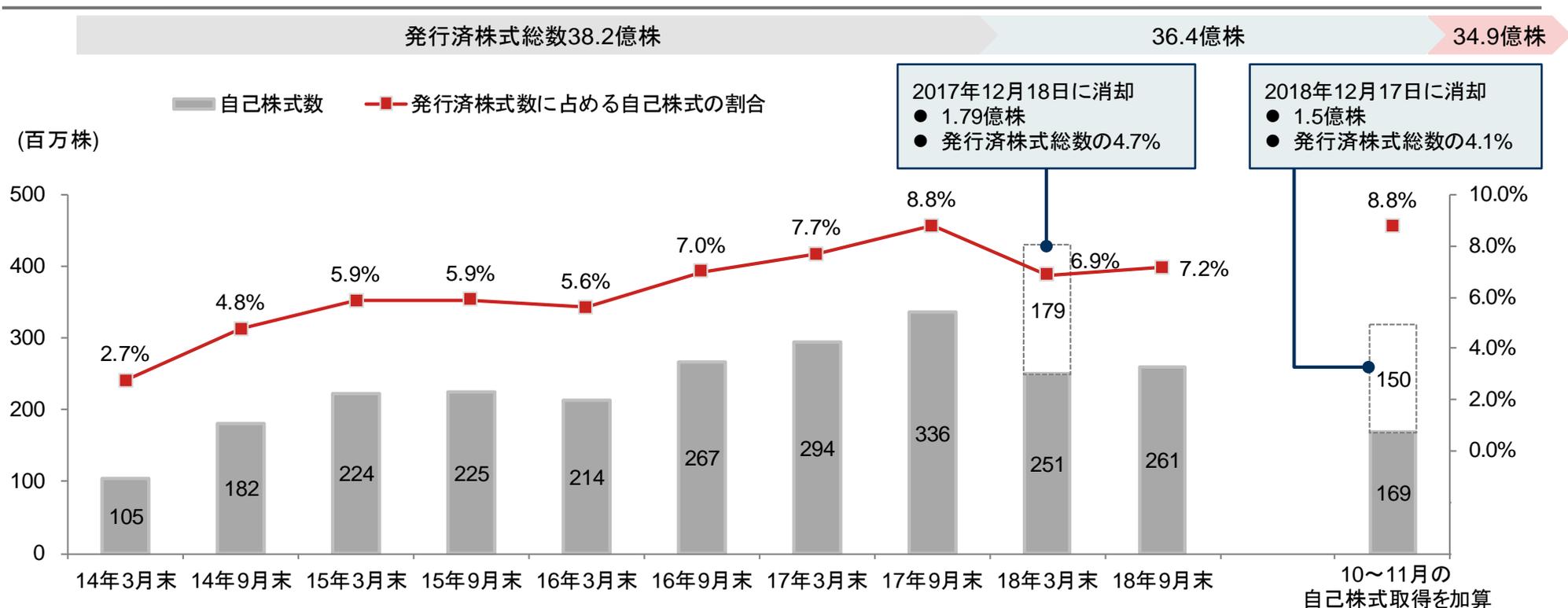
全社固定費
今後4年間で
600億円削減
(2017年3月期比)

今後の規制変更に対応し得る十分な資本水準を維持

普通株式等Tier1比率



自己株式の消却を実施



自己株式の
保有・消却方針

- 自己株式の保有上限: 発行済株式数の5%程度を目安
- 自己株式の消却方針: 保有上限を超える部分は原則として消却

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(<https://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/