NOMURA
Connecting Markets East & West

インベスター・デー

野村ホールディングス株式会社
グループCEO
奥田　健太郎

2021年5月12日

© Nomura

米国事案を受けたリスク管理の高度化と、今後のビジネス

NOMURA

- ポジション残高の処理は99%超が完了(4/23時点の97%超のポジション処理から進展し、ほぼ完了)
- 今後は、以下に掲げる各種施策を着実に実行していき、海外戦略を支える体制強化を図っていく

本事案を受けた迅速なアクション

事実検証		■ 関係各部署から幅広い事実確認を実施。既に複数の予防的措置を実施済 ■ 監査委員会でも外部法律事務所を起用し本事案の包括的かつ公正なレビューを実施
リスク管理(体制)の点検と強化	実施済 or 実施中の緊急対応	■ 既存のプライムブローカレッジ取引の総点検、その他ファイナンシング・ビジネスのポジションをレビューし、現時点で同様の問題がある取引がないことを確認 ■ プライムブローカレッジ・ビジネスを中心にリスク管理フレームワークを見直し
	今後の対応	■ 外部専門家も活用し、ホールセール部門とリスク・マネジメント部門の両方を対象としたリスク管理フレームワークの総合的レビューを実施 ■ グローバルなリスク管理の強化(リスク・マネジメント部門の態勢強化、CRO/CFO/ホールセール部門長からなるホールセール部門のリスク・モニタリングを行う委員会の検証範囲や深度の拡充等)
リーダーシップ		■ 米国子会社において、外部より、米国金融業界での経験豊富なCEOを新たに登用 ■ フロント、リスク・マネジメント部門の陣容を充実

今後に向けて

経営戦略	■ 当社の経営戦略、特にホールセール部門のグローバル・フランチャイズを活かしたビジネス展開は、リスク管理の高度化を図りつつ今後も継続 ■ グローバルなビジネス展開に合わせたガバナンス体制のより一層の強化(海外の社外取締役の増員等)
高品質なサービス提供を可能とする財務基盤(2021年3月末)	■ 普通株式等Tier 1比率:15.7% (規制上の最低要求水準　7.51%) ■ 流動性ポートフォリオ:5.7兆円(総資産の13%)

アクションの詳細 (いずれも完了又は進行中)

< フェーズ1 > 実施済みの緊急対応	■ 既存のプライム・ブローカレッジ顧客との取引レビュー(大口顧客レビュー完了) ■ リスク・オリジネーション以外のビジネスの集中ポジションのレビュー(完了)
< フェーズ2 > PBビジネスのリスク管理フレームワークの見直し	■ 集中銘柄のモニタリング強化 ■ マージン率テーブルの見直し ■ 個別取引のマージン率の管理体制の強化(承認権限等)
< フェーズ3 > ホールセール部門のリスク管理フレームワークの包括的レビュー	■ リスク管理フレームワークの総合的レビュー(内部レビュー完了、外部レビューを今後実施) ■ リスク・マネジメント部門の体制強化
< フェーズ4 > グローバルなリスク・ガバナンス強化	■ 各種委員会の機能強化 – ポートフォリオ検証の対象範囲をファイナンシング以外のホールセールビジネスへの拡大等 ■ 主体的なリスク管理意識の現場レベルでの浸透
リーダーシップの強化	■ 米国の執行体制の強化を実施

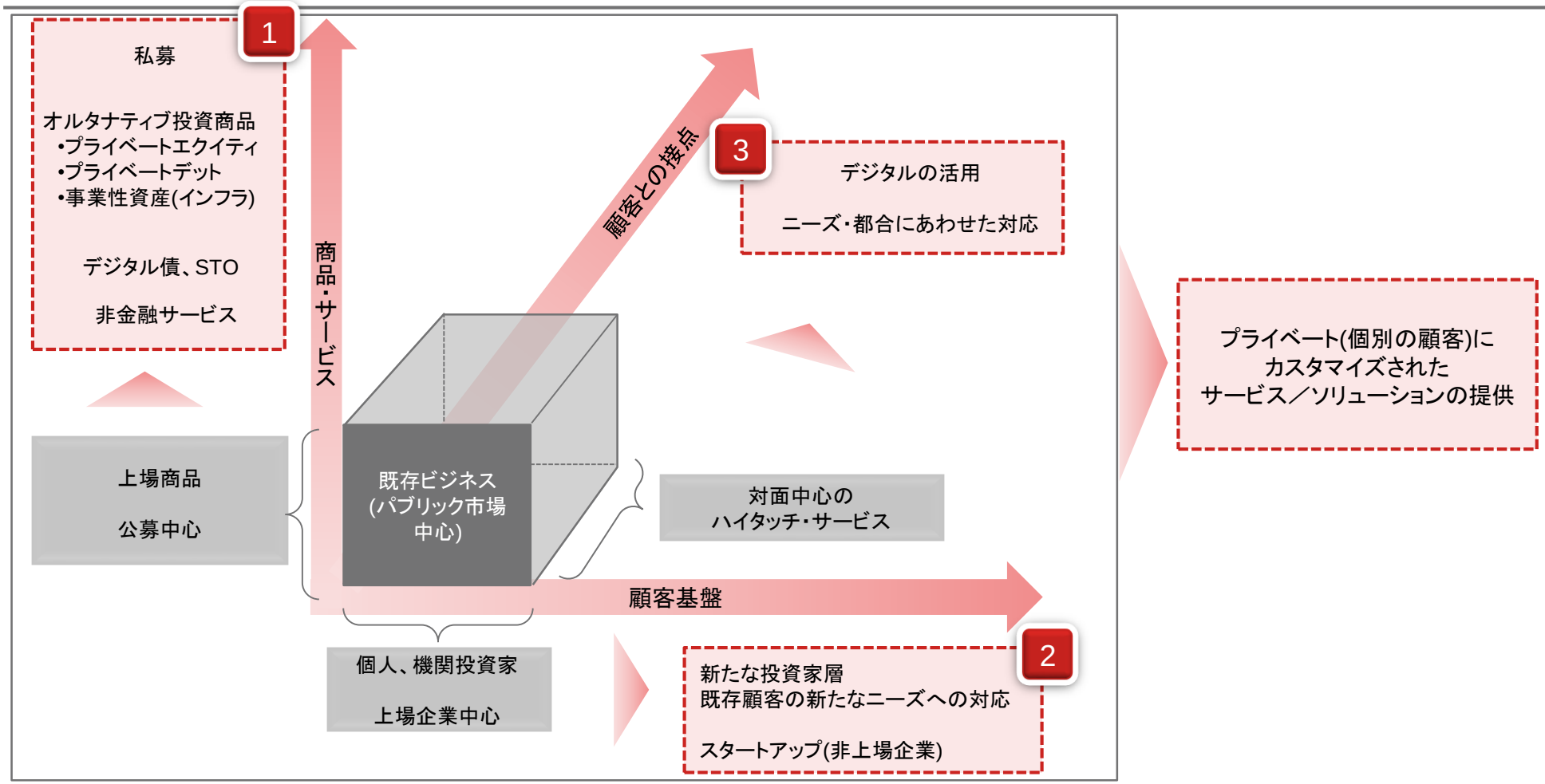
今後のプライムブローカレッジビジネス

- プライムブローカレッジは株式の執行やブロック取引、デリバティブ取引、ECM等、総合的なエクイティビジネスをサポートする重要な顧客サービスのひとつ
- リスク管理を強化し、他のビジネスのサポートとしてプライムブローカレッジのサービスを継続

「パブリック」に加え、「プライベート領域」を拡大・強化(1/2)

- 2025年3月期に向けた経営ビジョン「社会課題の解決を通じた持続的成長の実現」を発表
- その実現のために、「パブリックに加え、プライベート領域を強化・拡大」すべく、戦略的な取組みを推進中

パブリック市場の強みを活かして、プライベート市場でもプレゼンスを拡大



「パブリック」に加え、「プライベート領域」を拡大・強化(2/2)

NOMURA

- 当社の強みのある既存事業は引き続き強化
- 将来を見据え、プライベート領域をはじめとする、新規性の高いビジネスにも積極的にリソースを配賦

営業部門　WS部門　IM部門　特定の部門に紐付かない新分野

プライベート性		将来に向けて、チャレンジ・強化する領域
アドバイザリー 航空機リース 国内ウェルス・マネジメント 富裕層・法人オーナー	Nomura Greentech プライベートエクイティ／デット 海外ウェルス・マネジメント 野村アグリプランニング＆アドバイザリー 野村ナビゲーション インフラストラクチャー＆パワー・ファイナンス	リモートでの金融コンサルティングサービス サーチ・ファンド Boostry
OTCデリバティブ マスアフルエント層 ストラクチャード・ファイナンス	プライベート・プレースメント ジャーデン・グループとの提携 ウルフ・リサーチとの提携 ウエルス・スクエア サステナブル・ファイナンス	野村スパークス セキュリティ・トークン・オファリング レベルフィー導入 金融商品仲介業務(地方銀行との提携) CIOサービス
クレジット 為替/エマージング エクイティ ECM/DCM 金利 公募投信 ETF	コンタクト・センター コーポレート・トランスフォーメーション ESG投資	LINE証券 Komainu 中国ビジネス 金融商品仲介業務(プラットフォーム)

当社が強みを有する領域

既存事業からの新規性

この1年を振り返って

- 一昨年に実施したビジネス・プラットフォームの再構築や全社を挙げたコスト削減の取組みが成果として顕在化
- 2020年5月、2025年3月期に向けた経営ビジョンを発表　～「パブリックに加え、プライベート領域を強化・拡大」すべく、戦略的な取組みを推進中

2019年4月 インベスター・デー
2020年5月 インベスター・デー
2020年7月
2021年1月
2021年4月

“次の次元”への布石作り

2025年3月期に向けた経営ビジョン公表

パブリックに加え、プライベート領域を強化・拡大

「コンテンツ・カンパニー」設立

- ✓ 高付加価値アドバイザリー・モデルの本格導入に向け、CIOグループを設置
- ✓ 米国株リサーチ・ブティックの「ウルフ・リサーチ」と提携

「インベストメント・マネジメント部門」新設

スパークス・グループと戦略的提携に合意
- ✓ 非上場企業へ投資する上場投資法人と、「野村スパークス投資顧問」の設立

コア・ビジネスの取組み

ビジネス・プラットフォームの再構築

パブリックに加え、プライベート領域を強化・拡大

営業部門
- ✓ チャネル・フォーメーションの見直し
- ✓ 店舗統合

ホールセール部門
- ✓ ビジネス・ポートフォリオの見直し
- ✓ コア・プロダクトへの経営リソース再配分

領域別アプローチの定着
対面・非対面を効果的に組み合わせた“ハイブリッド・モデル”の確立

コア・プロダクトの競争力の向上
良好な市場環境を収益化できるグローバル・フランチャイズの構築

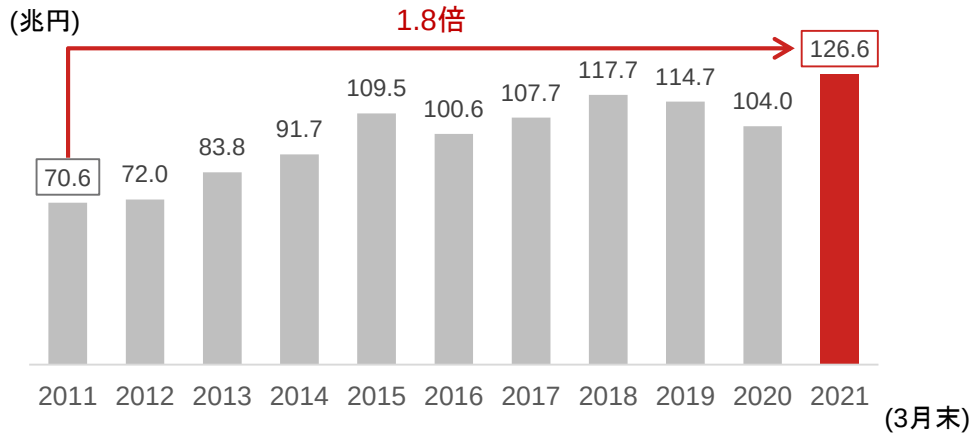
総額1,400億円のコスト削減

パブリック市場を通じたリスクマネーの循環

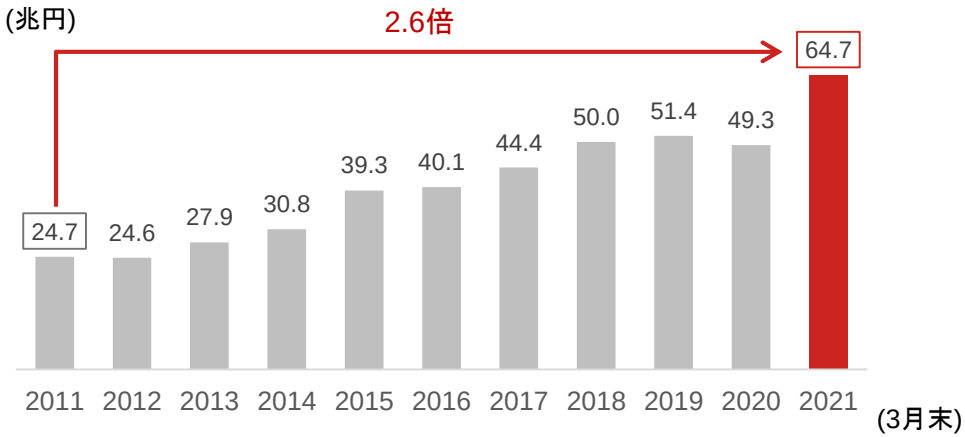
NOMURA

■ 資本市場を通じて投資家と発行体をつなぎ、流動性を供給　～健全性を担保しながらリスクマネーの循環をサポート

顧客資産残高は過去10年間で1.8倍に



運用資産残高は過去10年間で2.6倍に



コア・プロダクトでマーケット・シェアが拡大

欧州国債売買高シェア[1]

3% (2016年) → 9.1% (2020年) #2

米国RMBS証券化案件数シェア[3]

1.9% (2016年) → 13.5% (2020年) #2

アジア・クレジット収入シェア[2]

5.4% (2016年) → 7.7% (2020年上期) #4

米国上場エクイティ・オプション収入シェア[4]

9.0% (2016年) → 13.0% (2020年) #2

資金調達やM&Aアドバイザリー等のサービスを提供

M&A[5]

日本関連M&A
62.7兆円
(うち、クロスボーダーM&A　27.4兆円)

(2011年4月～2021年3月に当社が関与した案件のディールバリュー合計)

ファイナンス関連[5]

日本関連ECM(PO)
11.8兆円

日本関連ECM(IPO)
8.2兆円

(2011年4月～2021年3月に当社が関与した案件のディールバリュー合計)

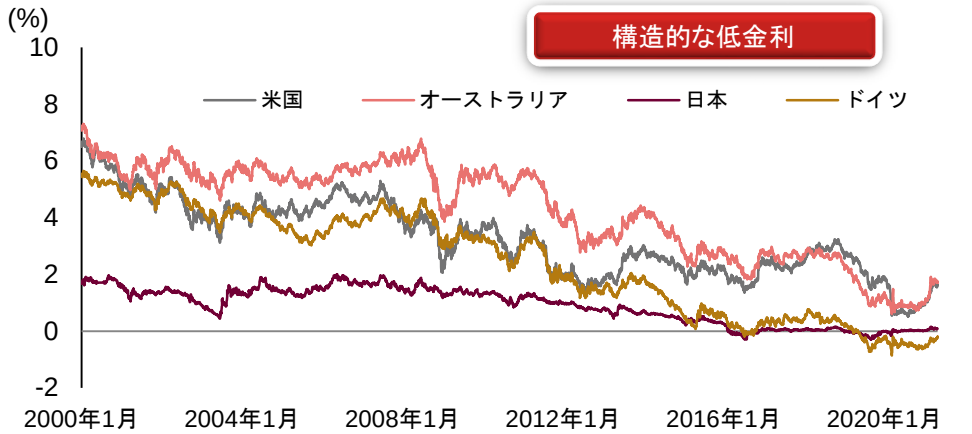
1. 出所:Bloomberg、残存期間加重売買高シェア　2. 出所:Coalition Competitor Analytics及び野村、ランキングは以下の同業他社を含む順位 (BofA, BARC, BNPP, Citi, CS, DB, GS, JPM, MS, HSBC, UBS)、市場シェアは業界フィー・プール、当社収益、および社内のプロダクト分類に基づき算出
3. 出所:Bloomberg　4. 出所:第三者調査機関　5. 出所: Refinitiv、期間2011年4月-2021年3月

環境認識と取り組むべき課題

NOMURA

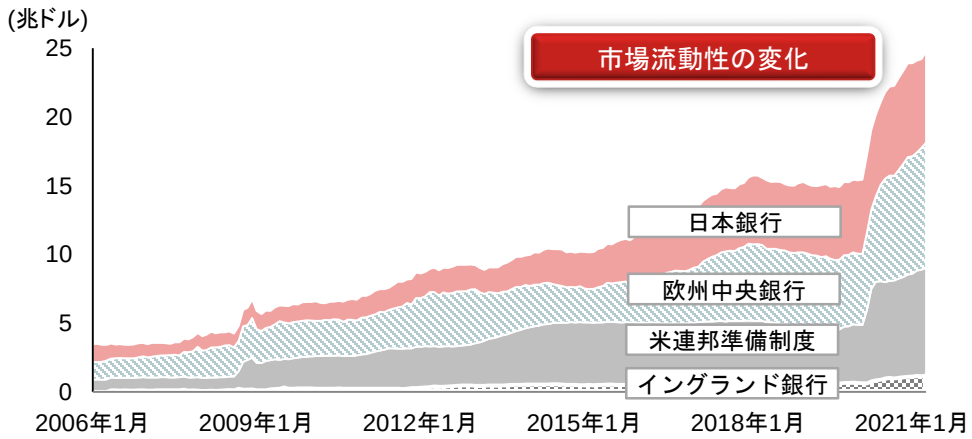
■ 長期的な低金利の継続や株式益利回りの低下等を背景に投資家のニーズは多様化　～オルタナティブ資産へのアセット・アロケーションは増加傾向

各国国債利回り[1]

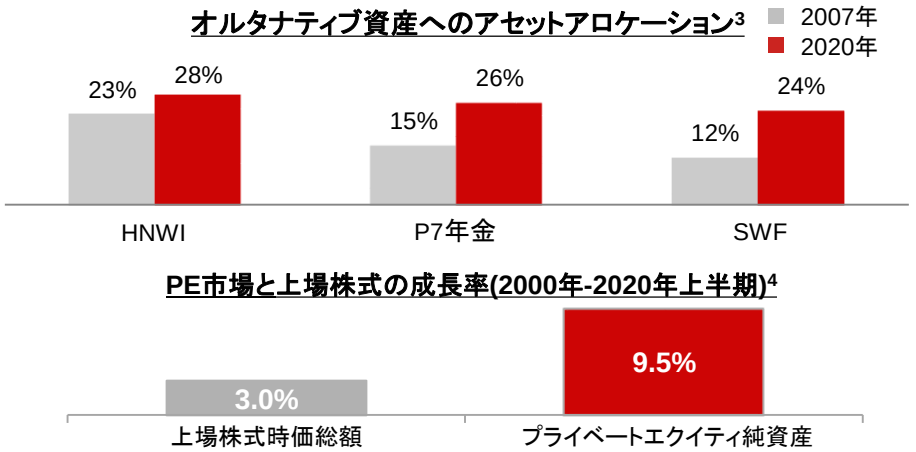


S&P500 予想PER[1]

各国中央銀行のバランスシート[2]



資産クラスの分散



1. 出所:Bloomberg　2. 出所:Bloomberg、各国中央銀行　3. 出所:個人富裕層(HNWI)はCapgemini World Wealth Report(期間2020年1月 - 2020年2月の調査); P7年金(年金資産額上位7か国であるオーストラリア、カナダ、日本、オランダ、スイス、英国、米国)はWillis Towers Watson;政府系ファンド(SWF)はInvesco(期間2020年1月 - 2020年3月の調査)およびState Street Global Advisors　4. 出所:McKinsey、World Federation of Exchanges、Preqin

インベストメント・マネジメント部門の新設

NOMURA

2021年3月にインベストメント・マネジメント部門の新設を公表
グループ一体となって、パブリックに加えプライベート領域の運用機会とソリューションの提供を目指す

パブリックに加えプライベート領域の強化

部門設立の目的
- ✓ 長引く低金利環境下において、多様化するお客様の資産運用ニーズに応える
- ✓ 伝統的資産～PE等のオルタナに至るまで、グループ内に蓄積された専門性を融合して付加価値を向上させる

運用商品の提供 *安定収益の拡大、* *資本負荷の軽いビジネス*	バランスシートの提供 *自己投資、* *資本集約的なビジネス*

主な運用会社[1]

- 野村アセットマネジメント
- Nomura Corporate Research and Asset Management Inc.
- ウエルス・スクエア
- 野村キャピタル・パートナーズ株式会社
- 野村メザニン・パートナーズ株式会社 N-MEZ
- 野村バブコック アンド ブラウン株式会社 NOMURA BABCOCK & BROWN CO., LTD.

グループ総合力を発揮

グループの優良かつ幅広い顧客基盤へのアクセス
- ✓ グループ横断的に連携し、お客様(国内外のリテール顧客や機関投資家)に対する新たな運用機会とソリューションの提供を目指す

×

オペレーションの効率化
- ✓ 部門内の業務プロセスの共通化を推進
- ✓ デジタルによる効率化を加速

×

部門戦略の高度化
- ✓ 部門戦略は直下の企画部署に一元化
- ✓ 各運用・投資エンティティの高い独立性を担保。各社の専門性・創造性を活かした、競争力のあるパフォーマンスを有するプロダクトを拡充させる

1. *インベストメント・マネジメント部門に属する主なグループ会社を記載*

デジタルの活用：DXへの取組み

デジタル・トランスフォーメーションの全体像

デジタル・トランスフォーメーションの実践

推進する為の環境

新

提供価値の変革

「デジタル改善」	「デジタル変革」
既存顧客層UI/UXの変革 サービスの改善	新しいビジネス・モデル 全く新しい価値提供
社内業務の効率化/高度化	新しい顧客層の開拓 新しい収益源の模索

クラウド戦略 ＋ データ戦略 ＋ 連携促進基盤

DX推進に向けて

組織としての取組み

- ■ デジタル改善・変革に向けた、ビジネス部門やカンパニー主体の取組み
  - ホールセール・デジタル・オフィス
  - グローバル・マーケッツ・デジタル・ストラテジー室
  - イノベーション・ラボ(資産運用先端技術研究部)
  - 未来共創カンパニー等
- ■ 各ビジネスの特性を踏まえたインフラ環境を整備する為、ビジネス部門毎にCIOを任命。同時に部門横断的な機能も明確化

デジタル人材の育成

- ■ ホールセール部門中心にAI等の新技術の学習機会を提供。また新技術の有識者を部門横断で組織化し、社内イニシアティブを推進
- ■ リテールITでも体系的な人材育成プログラムを導入

デジタル人材の採用

- ■ 新技術ノウハウを持ったIT人材の採用強化
- ■ 未来共創カンパニーでDX人材を採用、各ビジネスと連携

既存ビジネスの取組みと成果、お客様への更なる付加価値の提供

ビジネスの成長：2023年3月期に向けたKPI、KGI目標

NOMURA

■ **2021年3月期までの進捗やインベストメント・マネジメント部門新設を踏まえ、2023年3月期に向けたKPI/KGIを一部見直し**

2021年3月期実績 vs. 2023年3月期ターゲット

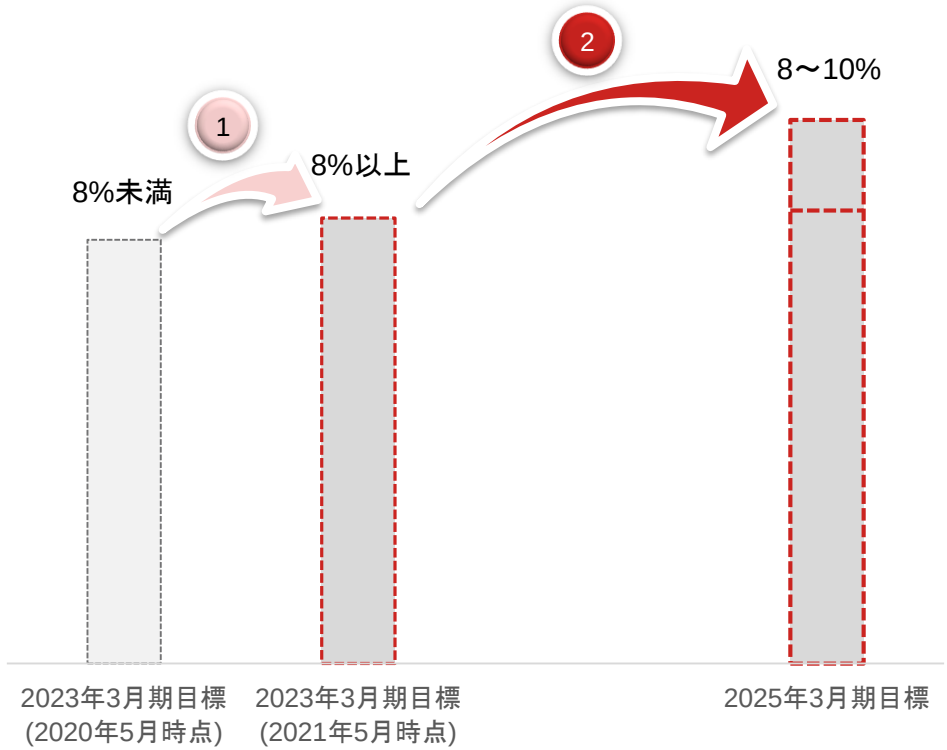
			2021年3月期通期 or 2021年3月末	2023年3月期目標 (2020年5月現在)	2023年3月期目標 (2021年5月現在)
KPI	営業部門	ストック資産	18.2兆円 ✔	21兆円	21兆円
		コンサルティング関連収入	134億円	278億円	278億円
		買付顧客数	101.9万件	147万件	147万件
		現金本券差引	8,877億円	2.4兆円／年	2.4兆円／年
	インベストメント・マネジメント部門	運用資産残高	65.8兆円 ✔	(旧AM部門：65兆円)	70兆円
	ホールセール部門	収益/調整リスク・アセット[1]	6.4% ✔	6%前後	6%以上
		フィー・コミッション収益	約12.6億ドル ✔	約11.5億ドル以上	13億ドル以上
		経費率	91%	82%以下	80%以下
KGI	営業部門	税前利益	923億円 ✔	1,100億円	1,100億円
	インベストメント・マネジメント部門		910億円 (うち事業利益[2] 408億円) ✔	(旧AM部門：500億円)	600億円 (うち事業利益[2] 450億円)
	ホールセール部門		643億円 (うち米国損失▲2,457億円)	1,200億円	1,500億円
	3セグメント合計		2,476億円 ✔	2,800億円	3,200億円

1. ホールセール部門収益合計(金融費用控除後)を、ホールセール部門が使用する調整リスク・アセット(各会計期間の日次平均)で除したもの。調整リスク・アセット(各会計期間の日次平均)は米国会計原則に基づかない指標で、(1)バーゼル3規制のリスク・アセットと、(2)バーゼル3規制の資本調整項目を当社が内部で設定する最低資本比率で除して算出したリスク・アセット相当額の合計
2. インベストメント・マネジメント部門の事業利益は、投資損益(アメリカン・センチュリー・インベストメンツ(ACI)関連損益(保有するACI株式の時価評価損益、ACI株式取得資金に係る利息相当額、および当社がACIから受領した配当金等が含まれる)、野村キャピタル・パートナーズ等の部門傘下の投資会社のファンドの損益、ならびに部門傘下の投資有価証券の損益を含む)を含まない

2025年3月期経営目標

■ パブリックに加え、プライベート領域の拡大・強化を図ることで、既存ビジネスおよび新領域からの利益拡大を目指す

ROE目標の達成に向けて



	2023年3月期目標(2020年5月時点)	2023年3月期目標(2021年5月時点)
3セグメント税前利益(KGI)	2,800億円	3,200億円

1 2023年3月期税前利益目標(KGI)の引き上げ

ホールセール部門の基礎的収益力の向上	税前利益 +300億円
伝統的資産～オルタナティブ資産の運用機能集約	税前利益 +100億円

2 2025年3月期に向けた利益成長

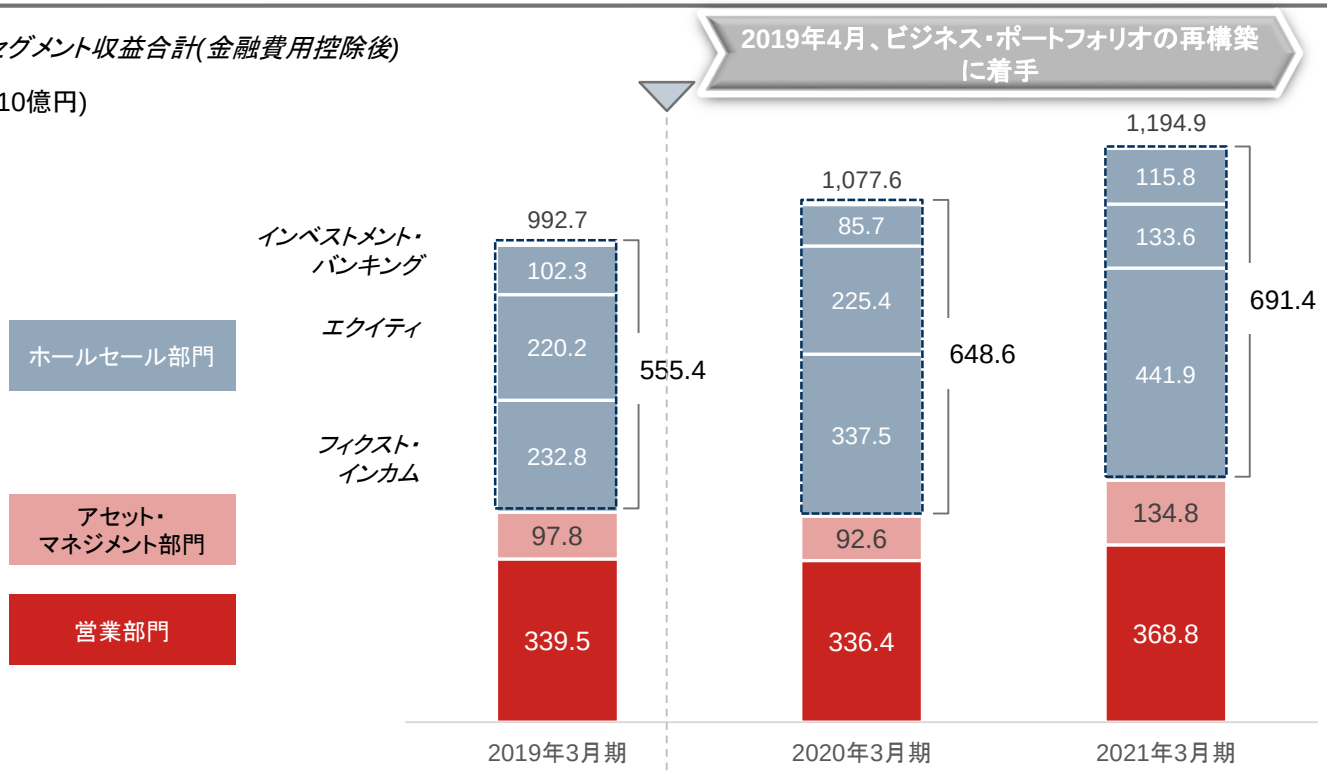
機関投資家・事業法人向けのプライベート及び低リスク・ビジネスの強化	
プライベート市場ビジネスを強化	今後2-3年で40%超成長
アドバイザリー・ビジネスの規模拡大	今後3年間で収益を50%以上積み上げ
インターナショナル・ウェルス・マネジメントの成長	運用資産残高を5倍に拡大
運用機能集約による既存ビジネスの成長とインオーガニック戦略	税前利益 +200億円
他社(地域金融機関、LINE等)との連携による顧客基盤拡大、手数料の複線化	
デジタル関連ビジネスの拡大(既存ビジネス、新領域)	

2021年3月期：構造改革を経て、3セグメントの収益力が向上

各ビジネス・セグメントが収益を拡大、コスト削減の取り組みを継続する事で税前損益は大幅に改善

3セグメント収益合計(金融費用控除後)

(10億円)



	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
3セグメントの税前利益(損失)	*-27.7*	*170.4*	*230.9*
3セグメント経費率	*103%*	*84%*	*81%*

主要KPI/KGIの進捗

ホールセール部門
収益/調整後リスク・アセット
6.4%

(2023年3月期KPI　6%前後)

アセット・マネジメント部門
運用資産残高
64.7兆円　*過去最高*

(2023年3月期KPI　65兆円)

営業部門
ストック資産残高
18.2兆円

(2023年3月期KPI　21兆円)

3セグメント税前利益
2,309億円

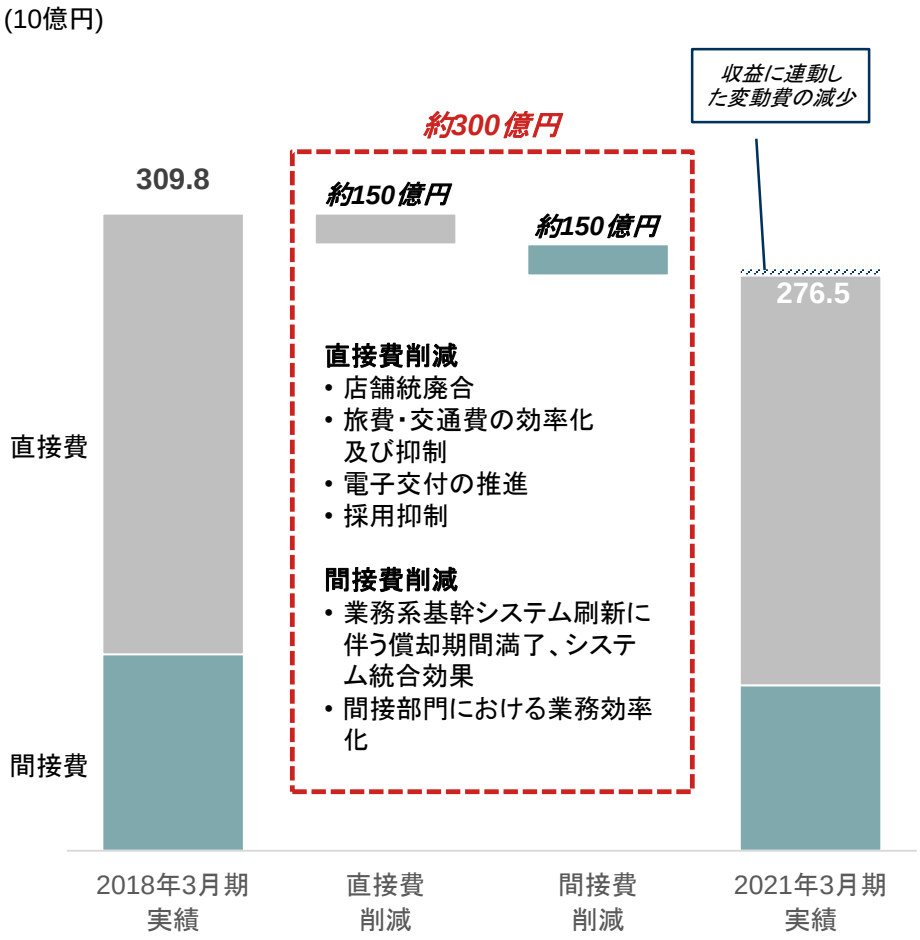
(2023年3月期KGI　2,800億円)

普通株式等Tier 1比率
15.7%

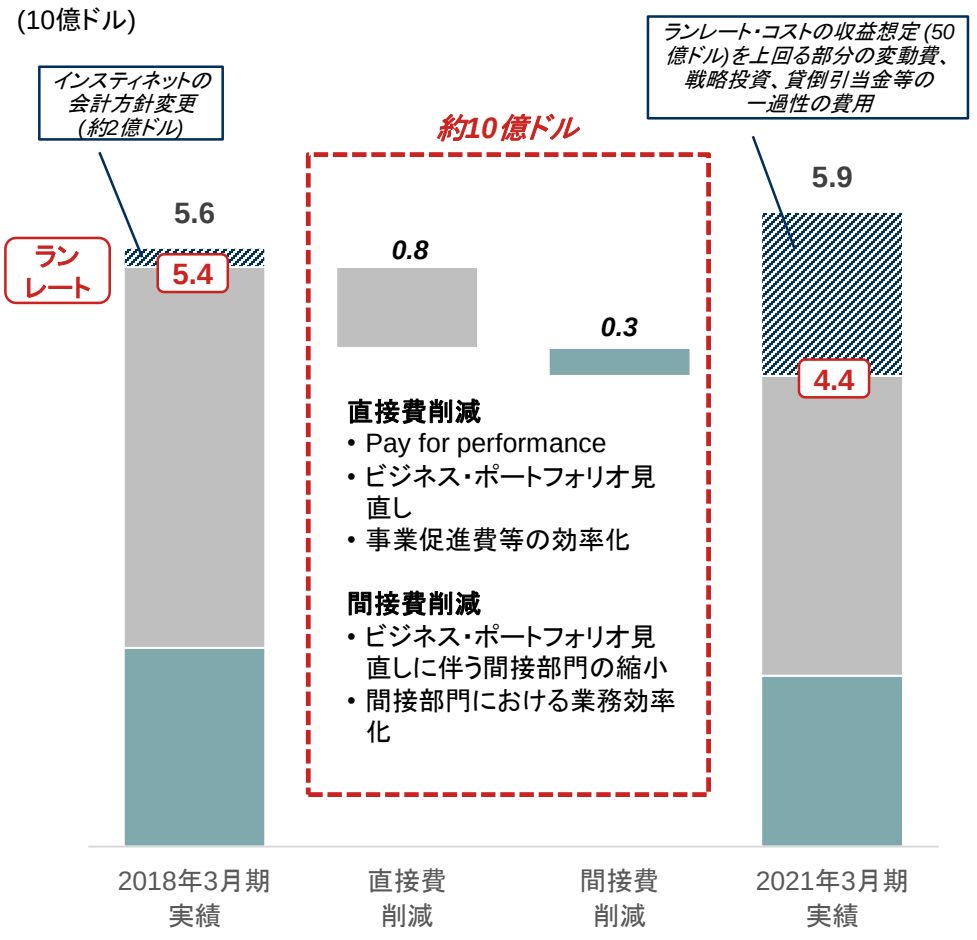
(中期的目標　11%以上)

1,400億円のコスト削減は当初計画を1年前倒して完了

営業部門:300億円を削減

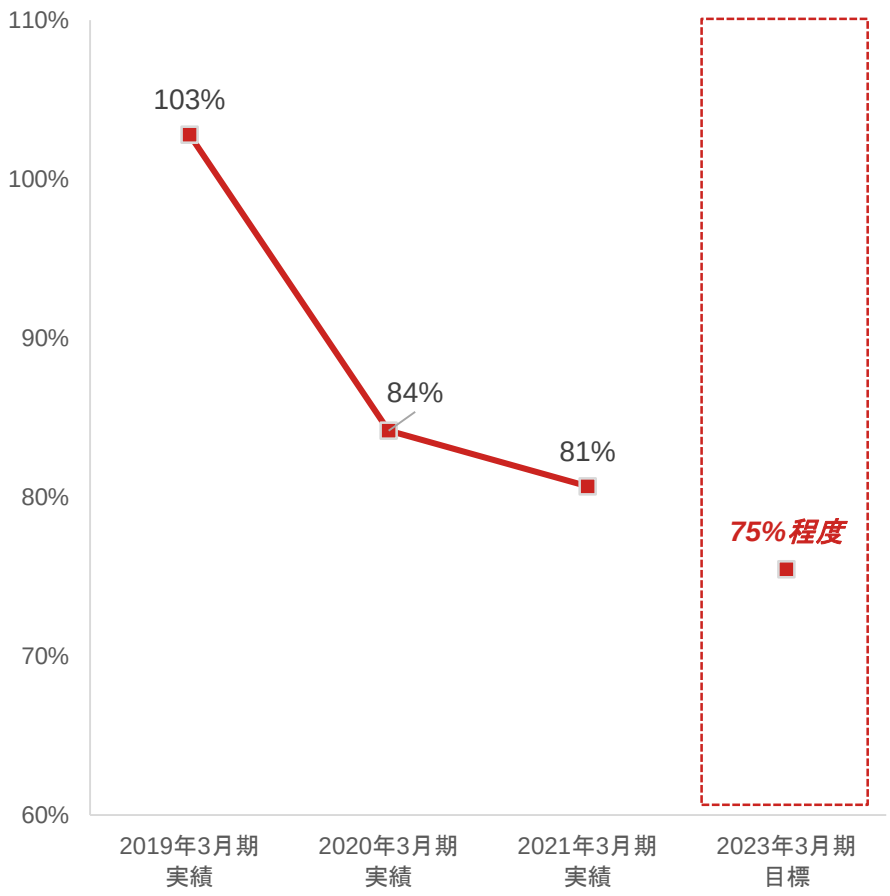


ホールセール部門:10億ドル(≒1,100億円)を削減



コスト・コントロールを継続

3セグメント 経費率[1]



経費率を引き下げる為の施策

収益の拡大

- コア・プロダクトにおける高いマーケットシェアやグローバル連携を活かしたビジネス展開　～基礎的収益力の向上
- 人とデジタルを活用した新しいビジネスモデルの構築、他社連携による顧客層の拡大
- パブリックに加え、プライベート領域の拡大・強化

コスト・コントロールの継続

- 経営ビジョンの達成に向けて、ビジネス拡大に必要な投資は継続
- コーポレート部門におけるデジタル活用の促進
  - ✓ アジリティ(機敏性)と効率性という重要な基盤を構築しながら、オペレーティングモデルを変革
  - ✓ オペレーティングの効率化と収益増加へのサポート
    - 顧客オンボーディング時間の短縮と、メンテナンスコストの削減
    - マニュアルプロセス廃止による効率化とコスト削減等
- 不動産・オフショアセンター戦略の遂行
- 支店の総務業務を集約し、営業サポートや取引管理の高度化、業務の生産性向上を推進

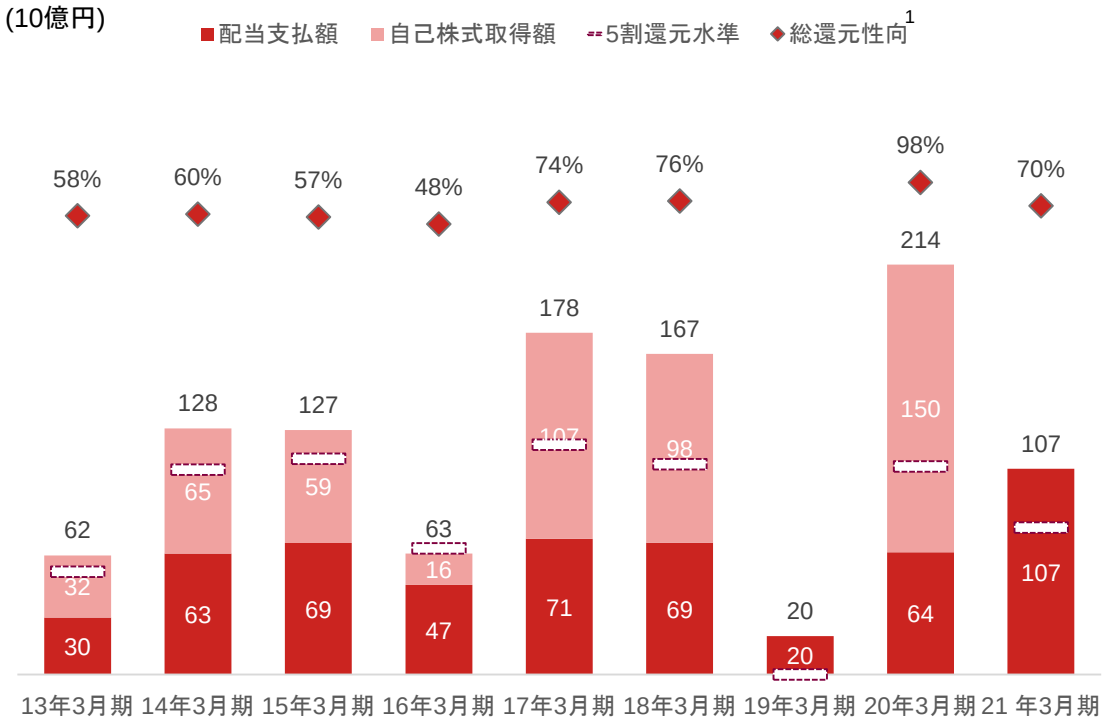
1. 2019年3月期から2021年3月期までは、営業部門、アセット・マネジメント部門、ホールセール部門の実績値合計。2023年3月期は、営業部門、ホールセール部門、インベストメント・マネジメント部門の合計で、一定の収益レベルを前提とした経費率目標

資本政策と株主還元

■ 適正な資本比率を確保しつつ、最適な資本配分を通じて長期的なROE成長を実現

株主還元方針

- ■ 半期毎の連結業績を基準として、連結配当性向30%を重要な指標のひとつとする
- ■ 自己株式取得による株主還元分を含めた総還元性向を50%以上とすることを目処とする



最適な資本配分の追求

成長投資

- □ 経営戦略であるパブリックに加え、プライベート領域のビジネスを拡大する為の成長投資
- □ 資本コストを上回るリターンが確保できると見込まれる分野を厳選

株主還元

- □ 規制対応の進捗や成長投資とのバランスに鑑みつつ、適切な資本水準を判断しながら、株主還元方針に沿って還元を実施

規制上の要件

規制対応・財務健全性の確保

- □ 普通株式等Tier 1比率：11%以上がターゲット
- □ 2023年導入予定のバーゼル3最終化で現状のリスク・アセットは増加する見込み　～ポートフォリオ調整やモデル見直し等で影響を極力緩和する方針

1. ストックオプション充当分を含む

ガバナンス高度化に向けた取り組み

■ 2021年6月の株主総会を経て、グローバルな事業実態に沿った更なるガバナンスの高度化を目指す

ガバナンス体制高度化の歴史

2001年
- 持株会社体制への移行・ニューヨーク証券取引所に上場
- 社外有識者が当社のグループ経営を定期的に議論する「アドバイザリー・ボード」を設置

2003年
- 委員会等設置会社へ移行

(現在の指名委員会等設置会社)

2010年
- 取締役会に外国人社外取締役2名(うち1名は女性)を迎え、取締役会の過半数が社外取締役に

2015年
- 「社外取締役会議」の設置(社外取締役が当社の事業やコーポレート・ガバナンス等を定期的に議論)

2019年
- 3委員会(指名・監査・報酬)の委員長をすべて社外取締役に

新たなガバナンス体制の方向性

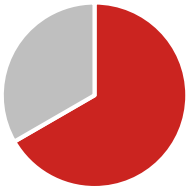
- ビジネスポートフォリオにおける海外ビジネス比率の高まりを受け、今期はグローバルな事業実態に沿った更なるガバナンスの高度化を検討
- グローバル金融機関として相応しい取締役会の在り方を調査・検証し、更なるガバナンスの高度化に向け、企業経営の監督に必要なバックグラウンドを持つ取締役候補者を調査および選定

新任社外取締役候補者4名

- ✓ 米国の金融業界、マクロ経済、規制環境に精通する候補者2名
- ✓ 英国及び香港の法制度に知見を持つアジアからの候補者1名
- ✓ グローバルに事業展開し、サステナビリティへの取組みで実績のある日本企業経営者1名

取締役会構成 2021年株主総会後(予定)

社外取締役比率



社外取締役:
8名(67%)

女性比率

女性取締役:
3名(25%)

外国人比率

外国人取締役:
4名(33%)

サステナブルな社会の実現に向けて

NOMURA

- 幅広いステークホルダーに対しグループの多様な機能を通じて課題解決のソリューションを提供
- サステナビリティを経営戦略に組み込み、お客様＆広く社会と野村グループの成長を実現

Drive Sustainability.

社会課題

- 気候変動
- 社会的格差の拡大
- 食料問題(農と食)
- 高齢化社会
- 医療問題

ステークホルダー

企業 / 個人・従業員 / 機関投資家・年金 / 政府機関 / 地域社会

NOMURA　金融資本市場を通じて、真に豊かな社会の創造に貢献する

気候変動に対応する金融取引

- サステナブル・ファイナンスの引受
- 野村グリーンテックによるアドバイザリー
- インフラストラクチャー＆パワーファイナンス等のサポート

インベストメントチェーンを通じたESG推進

- 野村サステナビリティ研究センターやESGリサーチを通じた情報発信
- サステナビリティ関連投資商品の開発・運用・提供
- 責任投資の実践

高齢化社会への対応

- 金融ジェロントロジーを活かしたお客様アプローチ
- 後継者支援(スタ★アトピッチJapanへの協賛等)
- サーチファンドの設立

医療法人や介護事業者向けコンサルティング

- 地域のサステナブルな医療提供体制構築に向けた多様なサポート
- 効率化を目指し、AI・IoT・ロボティクス・バイオ・ゲノム関連等の新技術や新サービスを提供するスタートアップの発掘

NHS&A Nomura Healthcare Co., Ltd.

フード＆アグリを軸としたコンサルティングやアドバイザリー

- 官公庁・自治体、民間団体・企業への調査・コンサルティングや実行支援
- 農業法人等へ投資や連携を検討する企業への情報・アドバイザリー提供
- 自社農場での知見・ノウハウ蓄積と事業実証

NAPA NOMURA Agri Planning & Advisory

金融リテラシーの普及

- 小学校・中学校・高校への出張授業、教材提供に加え、大学における講座提供は今年で開始20年、延べ約2100大学、約27万人の学生が受講
- 体系的な学習機会「野村金融アカデミー」の提供

サステナビリティ推進の取組み(2021年)

✔サステナビリティ推進担当役員の任命

✔D&Iの強化～不確実な未来における柔軟な意思決定と実行に向けて

- 約2.6万人の社員、国内約1.5万人、海外1.1万人、国籍は約90
- 性別・年齢・キャリア等、多様性ある新任役員(26名中10名は野村以外でキャリアをスタート、野村證券は女性2名新任)
- 野村ホールディングスとして『30% Club Japan』の活動にメンバーとして参画

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が、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（ https://disclosure.edinet-fsa.go.jp/ ）または米国証券取引委員会（ SEC ）ウェブサイト（https://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/