

インベスター・デー

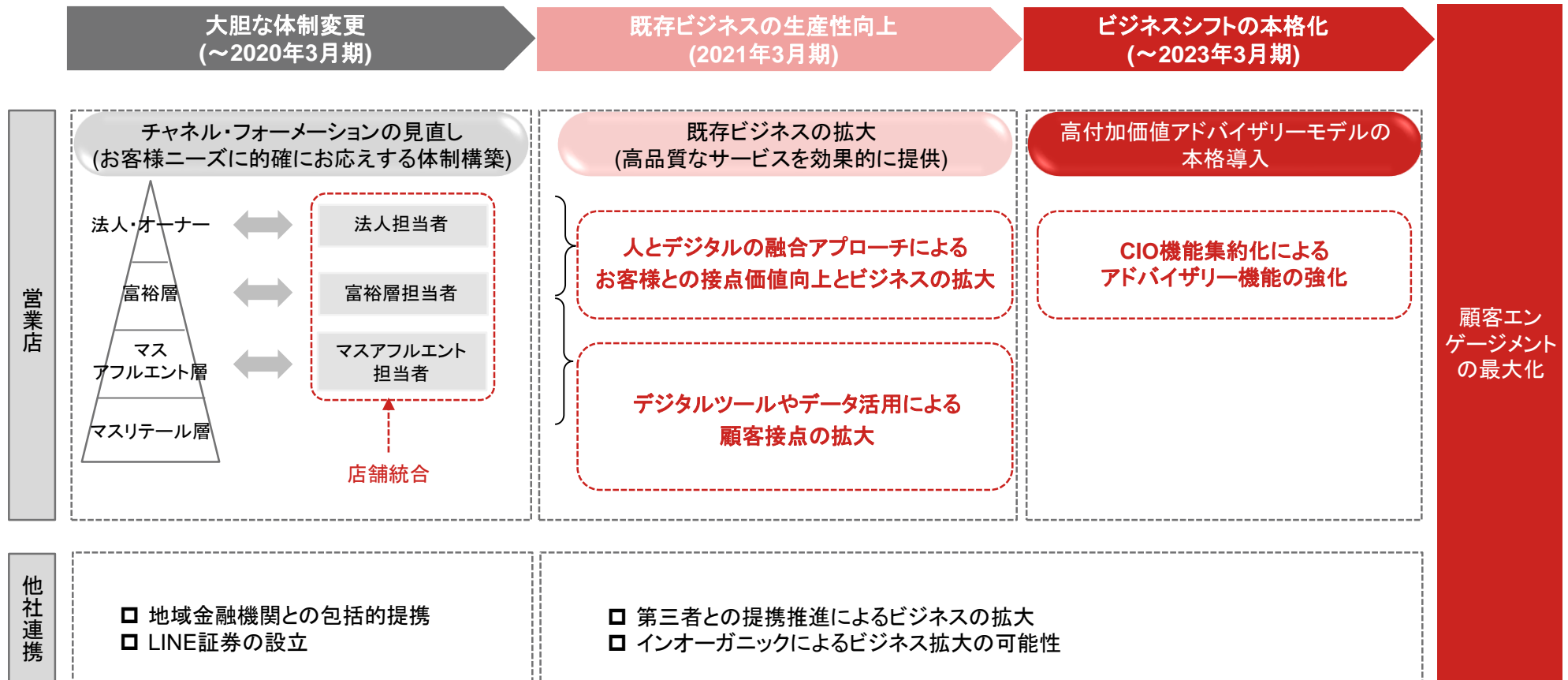
野村ホールディングス株式会社
営業部門長
新井 聡

2021年5月12日

昨年の振り返り

2020年5月 インベスター・デーより抜粋

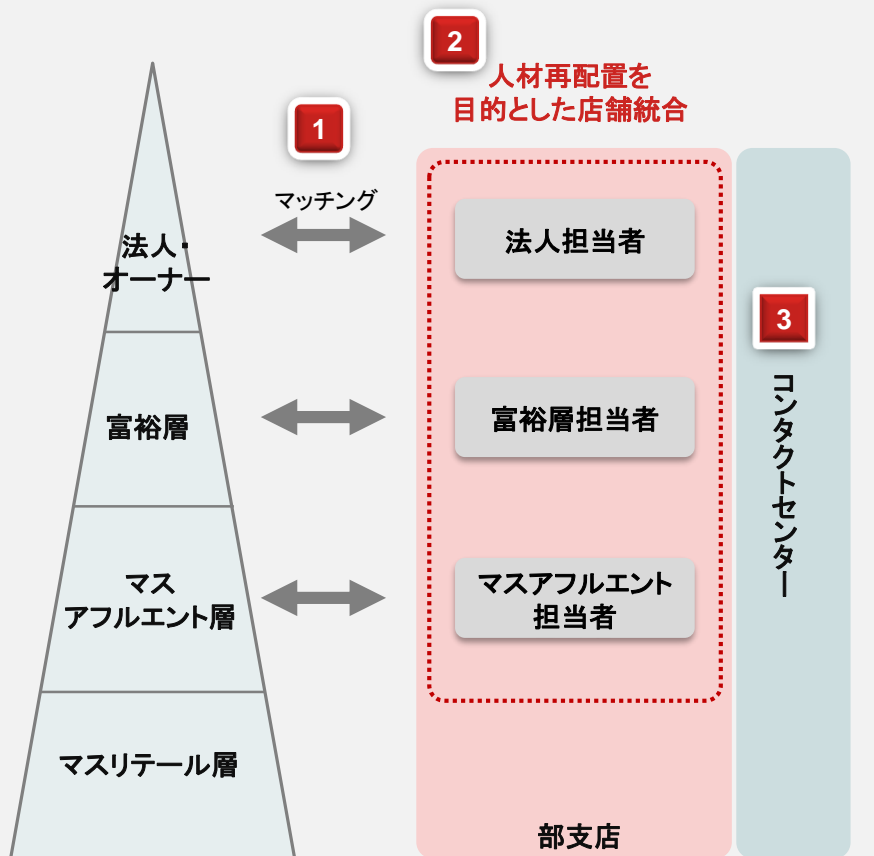
お客様のバランスシート全体に対するアドバイスをを行い、顧客エンゲージメントの強化を図る



ビジネスシフトに向けたこれまでの取り組み

- それぞれのお客様に最適なサービスを適切なタイミングで提供する為、2019年にチャンネル・フォーメーションを見直し
- 同時に、お客様の資産全体に対するコンサルティングの強化やお客様との接点拡充に向けた施策も実施

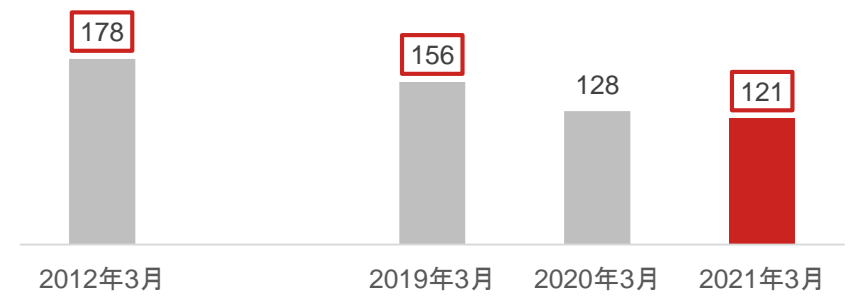
プライベート戦略の強化



1 チャンネル・フォーメーションの見直しと、パートナーの専門性向上

- ✓ お客様の属性に応じて、営業担当者(パートナー)を再配置 (2年間で150万口座以上のお客様のパートナー見直し)
- ✓ パートナーの専門性向上

2 チャンネル・フォーメーションを効果的に行うための店舗統合



3 お客様との接点を拡充する為のコンタクトセンターの強化・機能拡充

- ✓ 札幌、東京、那覇の3拠点に加え、2021年3月期に大阪、名古屋、東東京、西東京を追加し、7拠点、約1,000人体制へ
- ✓ アウトバウンドコールによりお客様ニーズをお伺いするインサイドパートナー、資産設計を通じた具体的な運用相談を行うリモートパートナーも増員(2021年4月現在:約120名、今後も増員予定)

既存ビジネスの成果: ウェルスマネジメントグループ

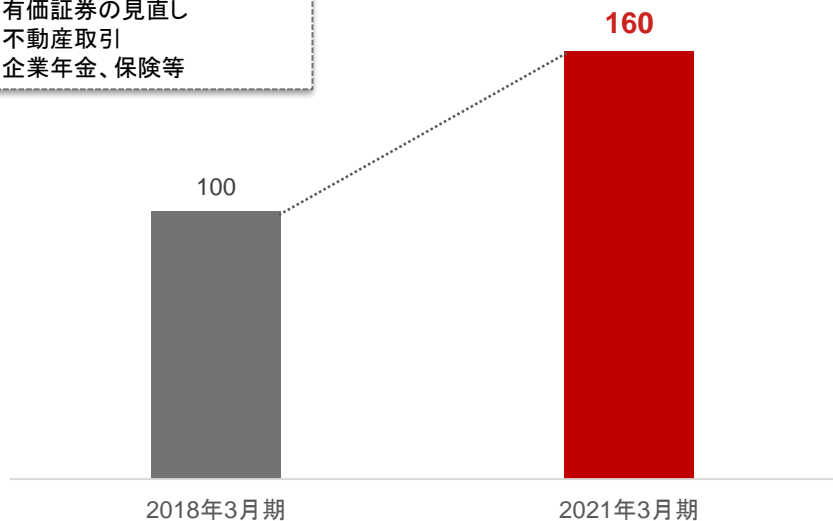
ウェルスマネジメントグループ

- お客様のニーズに応じたさまざまなソリューション提供を行った結果、資本政策に伴う有価証券の見直し、不動産取引、年金や保険等、ソリューション提案による収益が拡大

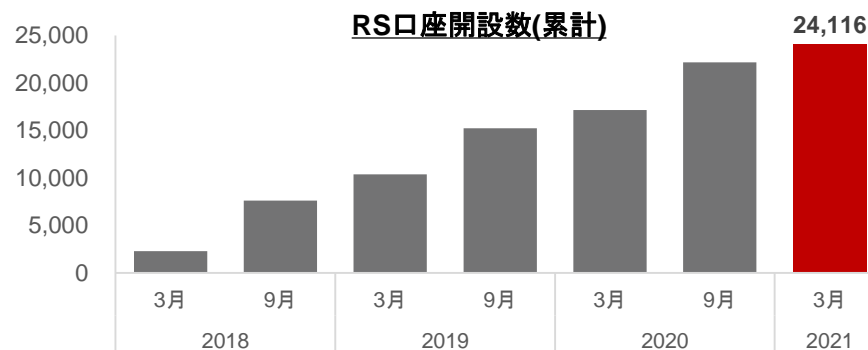
ウェルスマネジメントグループ
案件ビジネス収入の拡大
(2018年3月期=100)

- 主な案件ビジネス**
- 資本政策に伴う有価証券の見直し
 - 不動産取引
 - 企業年金、保険等

3年間で約1.6倍に増加

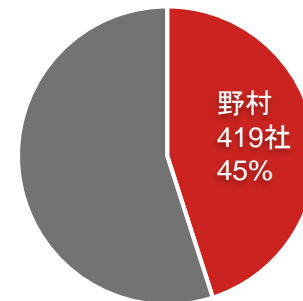


- インベストメント・バンキングと連携し、上場企業の役職員向けサービスを強化 ~譲渡制限付株式報酬(RS)の導入を契機に、上場法人役職員の口座開設が拡大



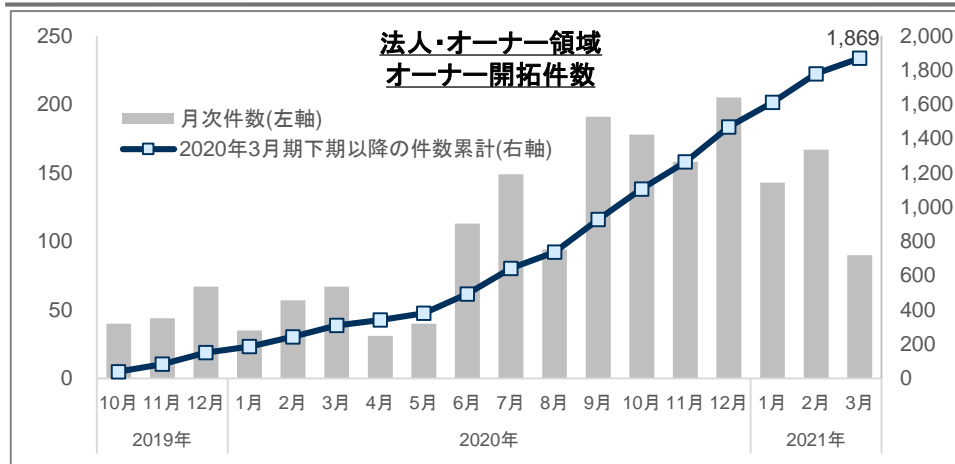
RS導入企業における証券会社別のRS口座開設シェア

- 2021年4月30日現在
- RS導入企業: 930社
 - 野村シェア: 45%

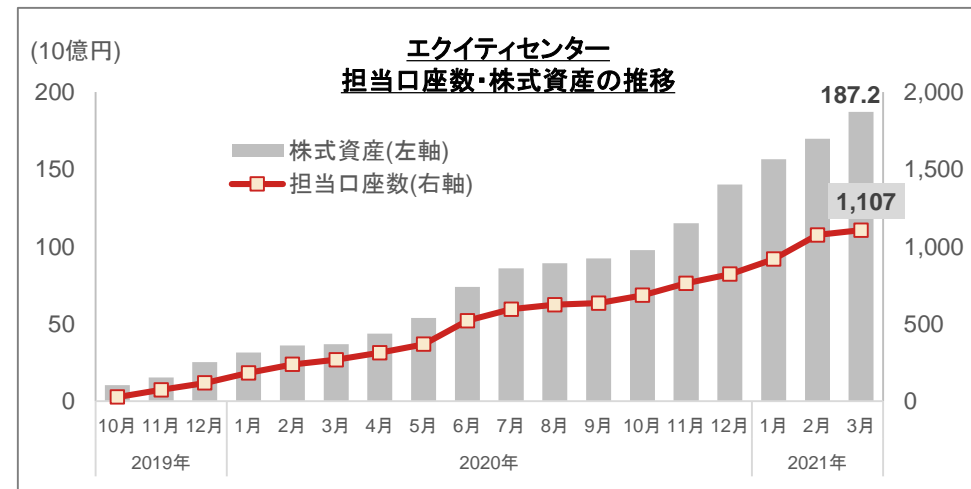
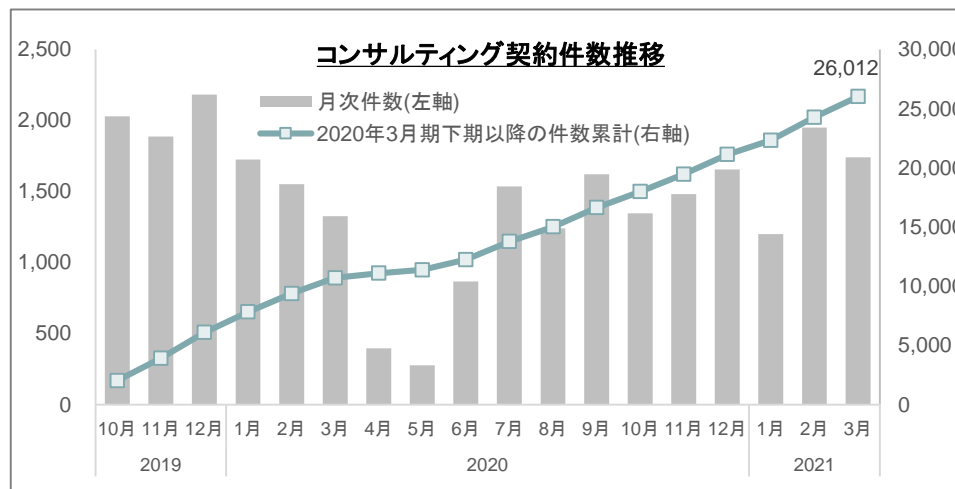
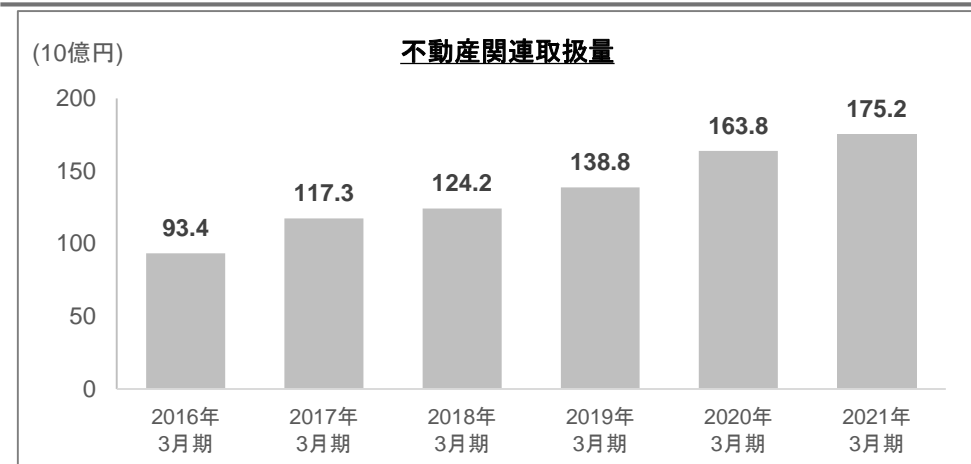


既存ビジネスの成果：法人・オーナー、富裕層向けビジネス

法人・オーナー、富裕層向けビジネス



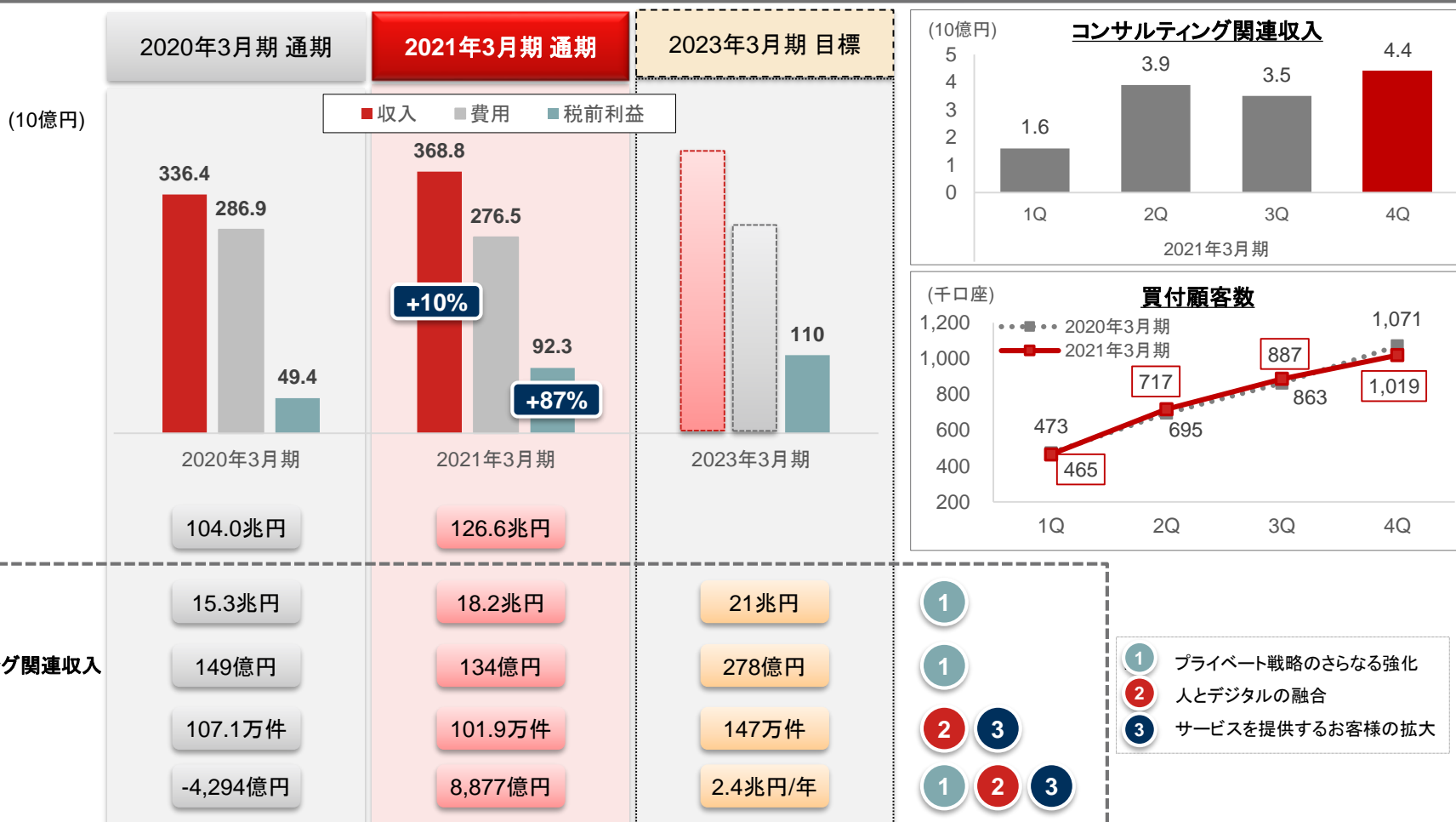
チャネル共通



KGI/KPIの進捗

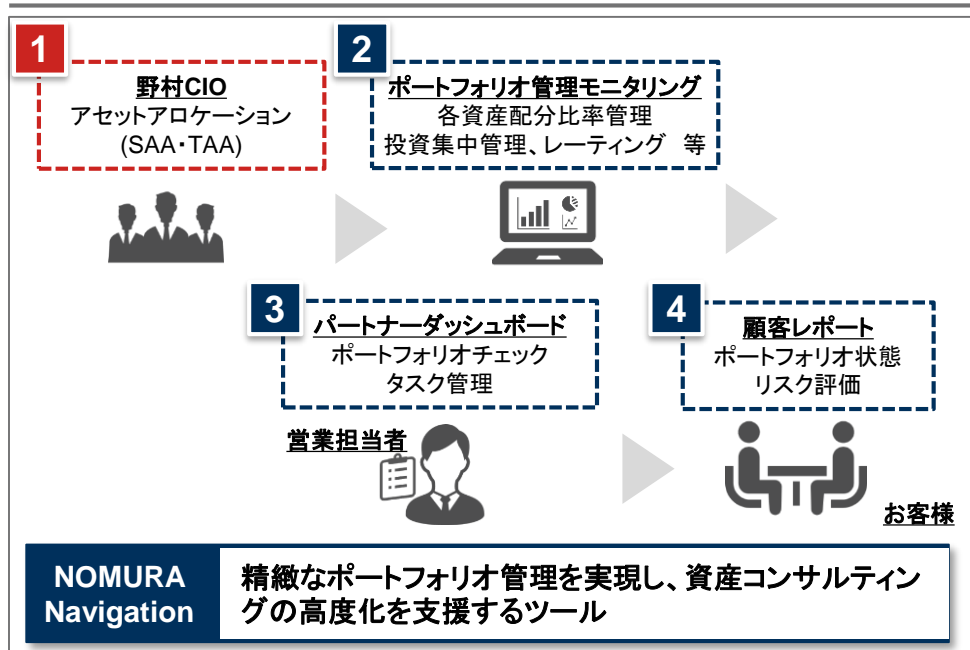
- 2023年3月期のKGI目標である税前利益1,100億円に向けて、着実に収益は向上
- マーケット要因も寄与し、顧客資産残高は過去最高の126.6兆円、ストック資産は18.2兆円に拡大

KGI/KPIの進捗



- CIOモデルを導入しお客様のリスク許容度にあったより良質なポートフォリオ提案を実現
- お客様のニーズの即した手数料体系の複線化

CIOモデルの活用



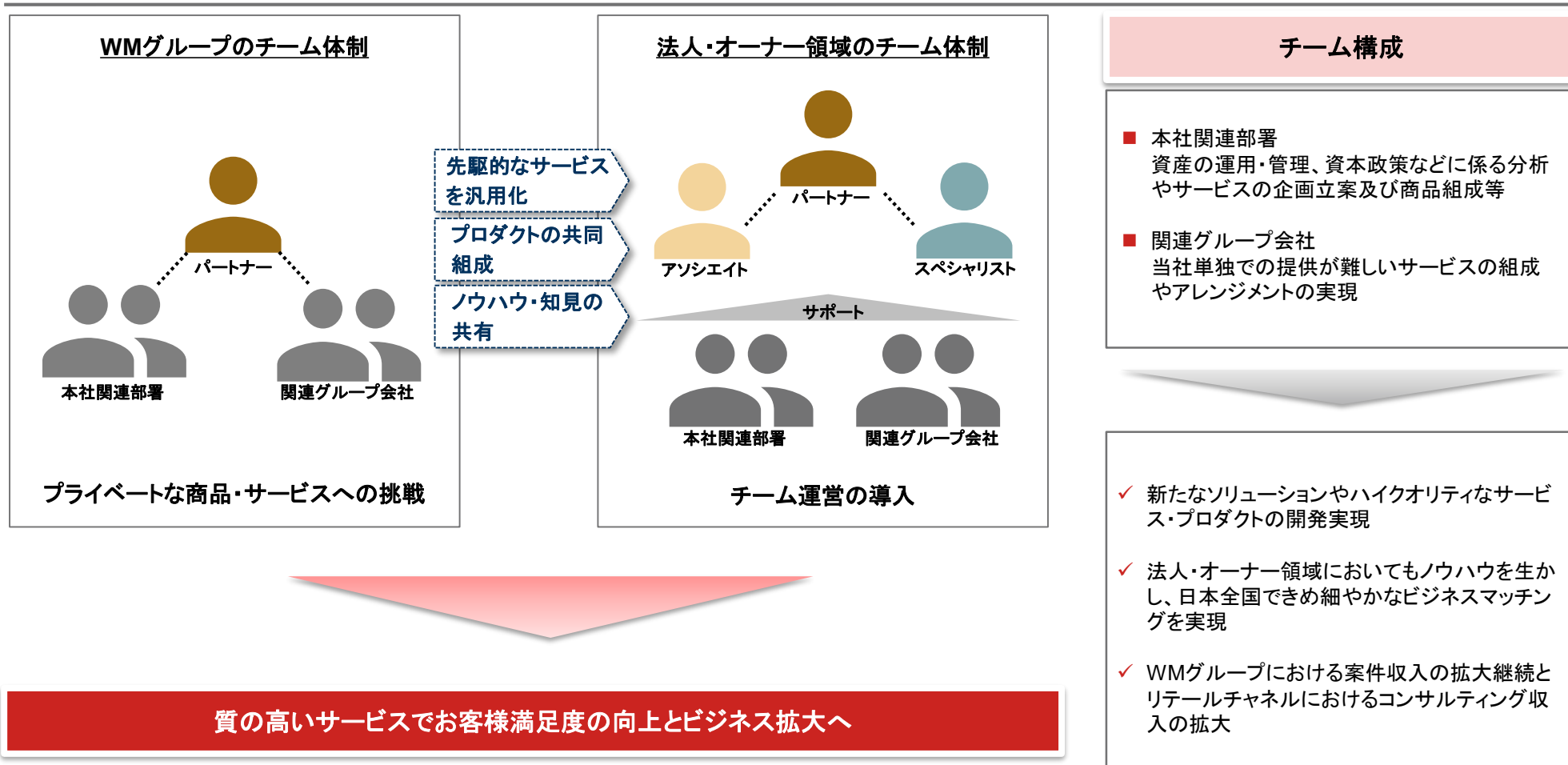
投資目標・運用方針策定	担当顧客 ポートフォリオチェック	対策アクション	コミュニケーション
①投資戦略 ②投資ゴール ③その他選好	①投資戦略に沿っているか ②銘柄集中・レーティング等のチェック ③ゴールの達成確認	①ポートフォリオの課題解消のための提案作成	①定期ポートフォリオアップデート ②ポートフォリオの課題共有 ③課題解消のための改善アイデア

お客様と当社が共通のゴールに向かうために



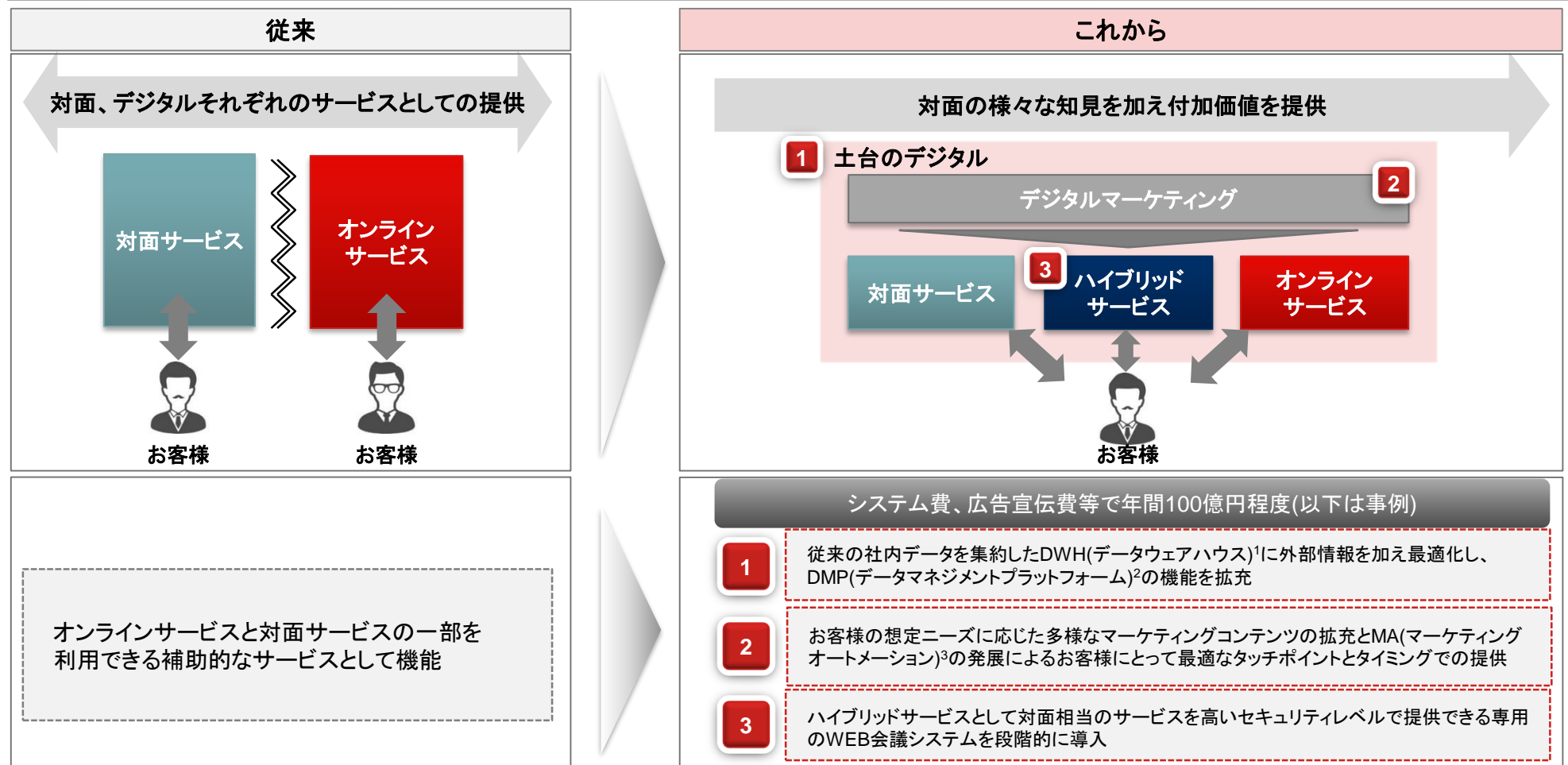
■ ハイクオリティなサービスの拡大と提供体制を確立し、コンサルティング・サービスを拡大・強化

質の高いサービス開発と提供体制の確立



- お客様が必要とする時に「人」のアドバイスやコンサルティングを受けることができる仕組み作り
- デジタルで完結するお客様にも満足いただけるように野村オンラインで対面相当のサービス提供を目指す

新しいビジネスモデルの確立

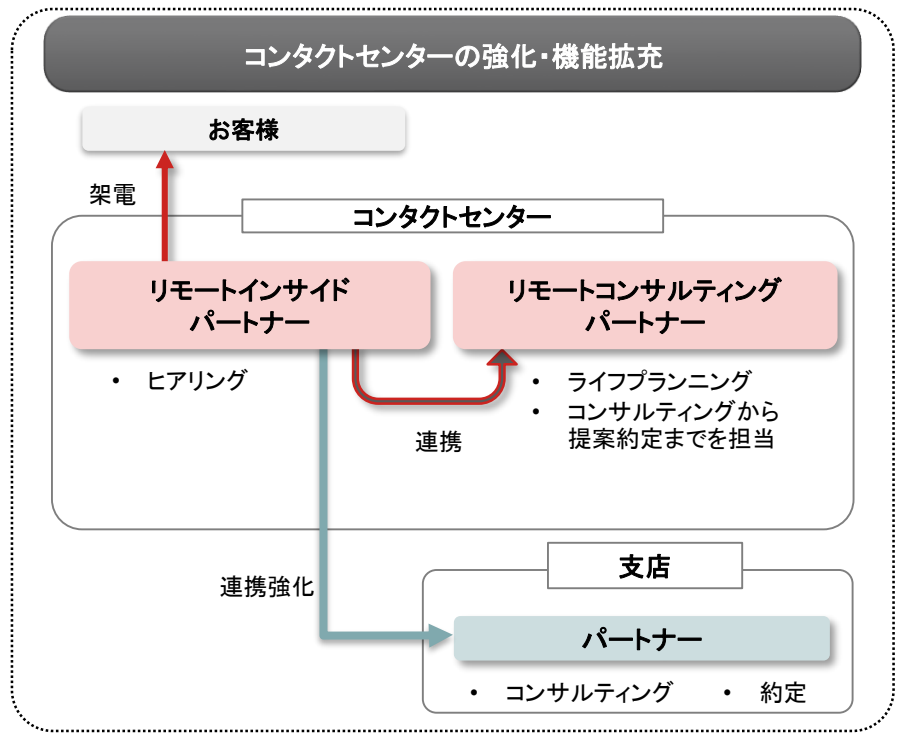


1. ビジネス上の意思決定のために時系列に整備されたデータベースシステム
 2. マーケティングへの活用を目的に築盛・整備されたインターネット上の情報データベースシステム

3. お客様一人ひとりの興味関心に合わせたマーケティングを自動化するシステム

コンタクトセンターの強化に向けた施策

- コンサルティングのためのヒアリング、ライフプランニング、必要な資産運用のご提案というフローを、コンタクトセンター内の分業で完結
- 今後、本支店のお客様への架電にも取り組み、支店のパートナーへの連携も強化



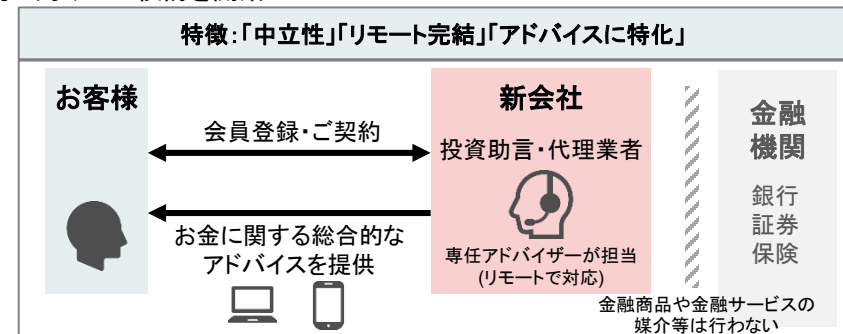
地域金融機関との連携

- 山陰合同銀行:2020年9月より業務提携開始
 - お客様からの信頼も今まで以上に厚くなっており、実績が上がり始めている
- 阿波銀行:2021年4月より業務提携開始
 - 「金融先進県へ」というスローガンとともに、今まで以上に地域のお客様にサービスをお届けしていく方針



地域金融機関が有するネットワークを通じ、
お客様の豊かな人生設計と地域経済の発展に貢献

- TSUBASAアライアンス参加行である千葉銀行、第四北越銀行、中国銀行との間で、リモートでの金融コンサルティングサービスを提供する合併会社設立の実現に向けての検討を開始



業態を超えた総合的な金融コンサルティングサービスを中立的な立場で提供し、お客様の長期にわたる資産形成・資産管理サポートを行うことを目指す

■ 様々な形でのビジネスパートナーとの提携・連携を模索

LINEとの連携

- 従来、商品やサービスを提供できなかった若年層中心にアプローチ
- 2021年5月10日にiDeCoの提供を開始、資産形成層や若年層の長期的な資産形成について運営管理機関として全面的なサポートを実施

LINE 証券

60万口座を突破
(2021年3月末時点)

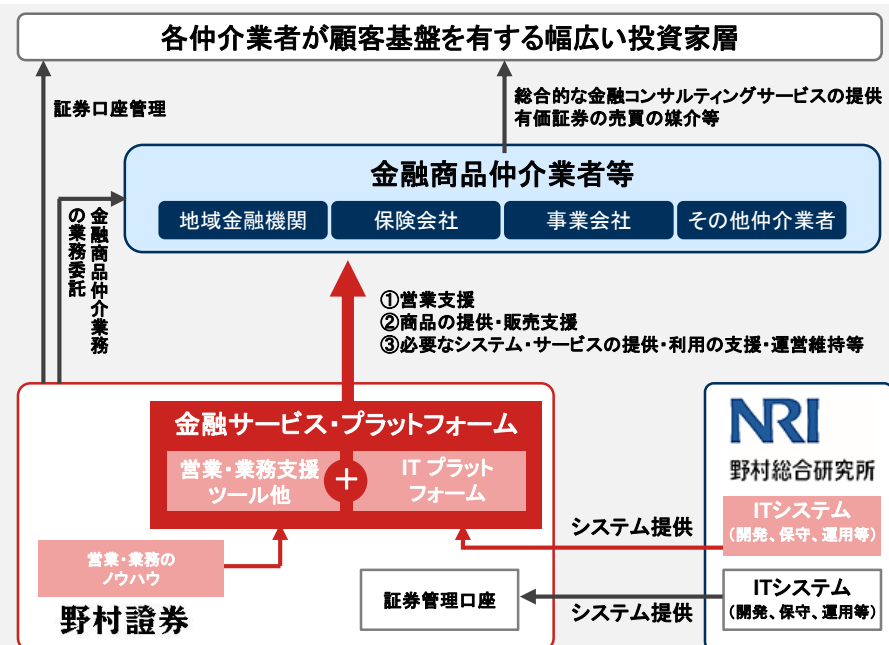
サービスラインナップの拡充



スマホ投資サービスを通じて投資を身近なものにすることで、
投資人口の裾野を拡大

新たな金融商品仲介プラットフォーム

- 当社が蓄積した営業面・業務面のノウハウを、仲介業者を支援するための機能として取りまとめるとともに、新たなIT機能を一体化した、仲介業務支援のための金融サービス・プラットフォームを提供



既存の金融商品仲介業務委託先である地域金融機関等に提供するサービスの質を向上させるとともに、新たな金融商品仲介業務委託先を幅広く拡大することを目指す

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/jp>）、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/