

Presentation at Nomura Investment Forum 2021

持続的成長に向けて ～戦略アップデート

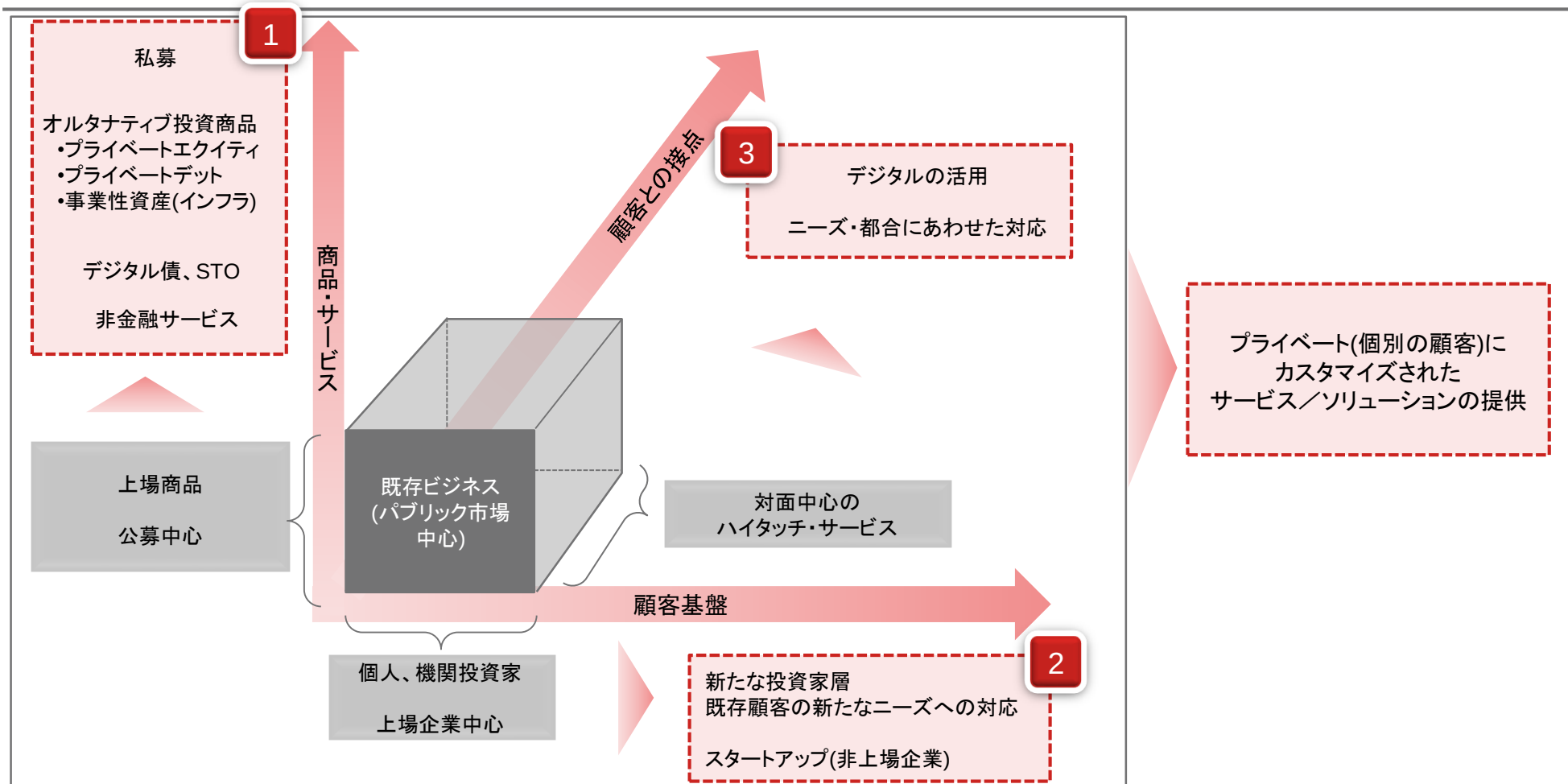
野村ホールディングス株式会社
グループCEO
奥田 健太郎

2021年11月30日

「パブリック」に加え、「プライベート領域」を拡大・強化

- 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」に向けて、「パブリックに加え、プライベート領域を強化・拡大」

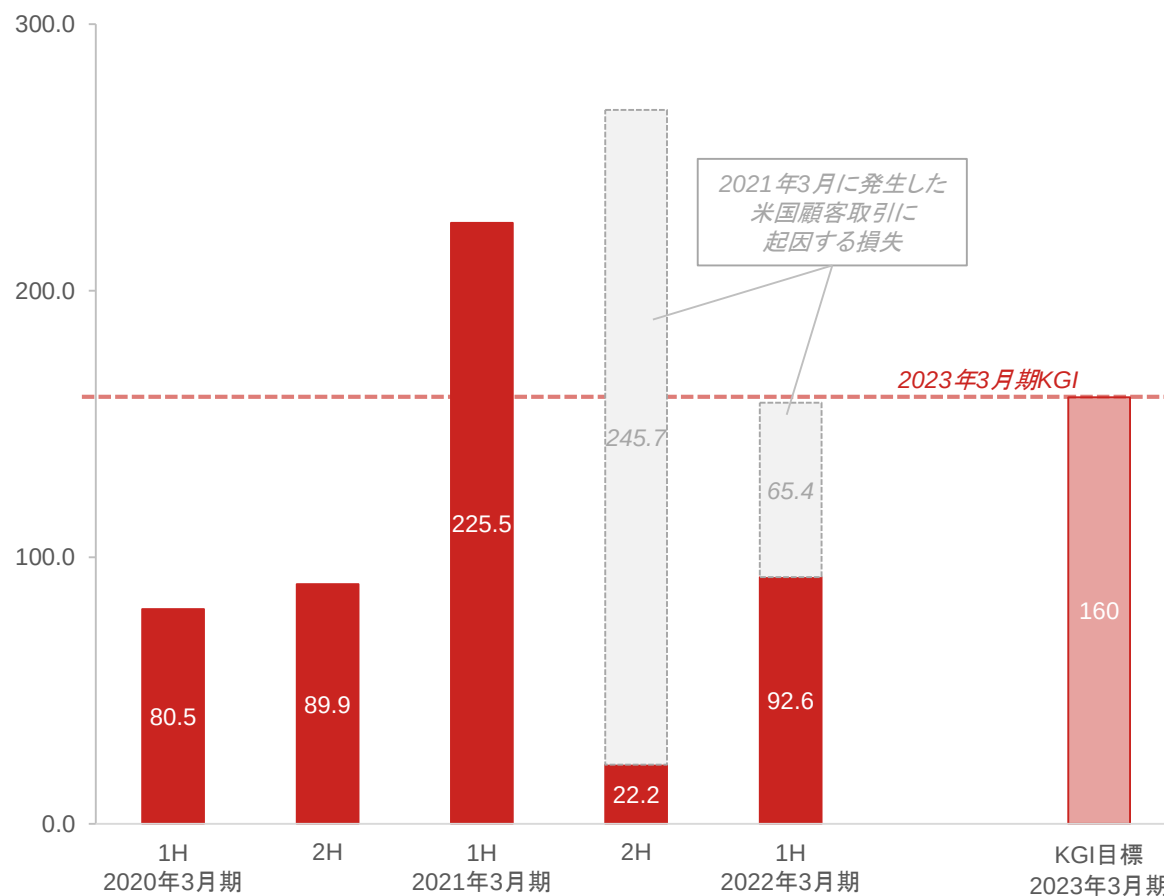
パブリック市場の強みを活かして、プライベート市場でもプレゼンスを拡大



2022年3月期上半期の業績

3セグメントの税前利益合計

(10億円)



2022年3月期上半期の業績

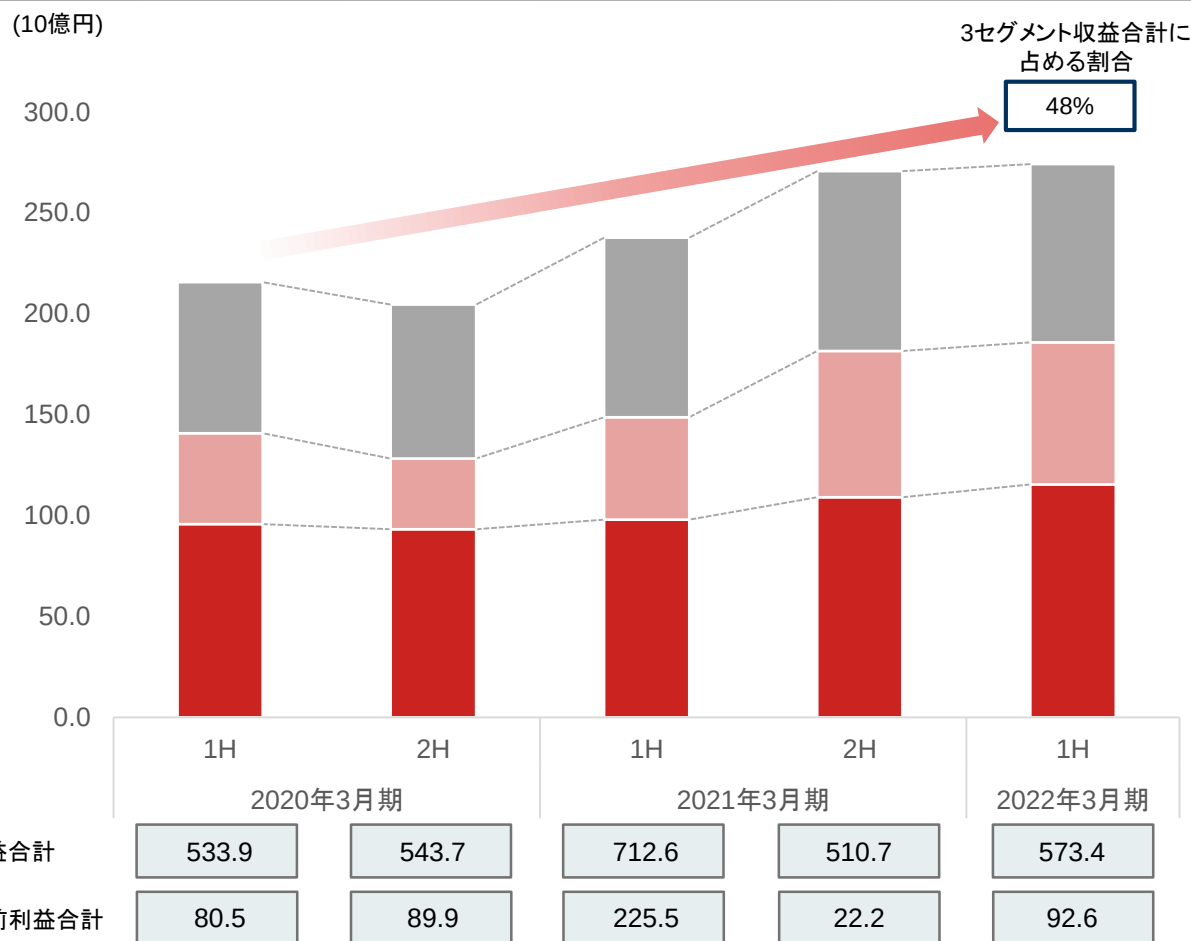
- 営業部門 ✓ ブローカレッジ収入の減少をストック収入が吸収、前年並みの収益レベルを確保
- IM部門 ✓ 運用資産残高は過去最高を更新
✓ 投資損益も好調
- WS部門 ✓ マクロ関連プロダクト(金利、為替/EM)中心にフィクスト・インカムが減速、インベストメント・バンキングは好調
✓ 3月に発生した米国顧客取引のポジション処理が全て完了(追加損失を認識)

2021年10-11月の状況

- 営業部門 ✓ 前四半期並みの収益モメンタムを維持
✓ 投信・投資一任純増ペースが加速
- WS部門 ✓ 前四半期を上回る収益水準～10月は低調も、11月に入って顧客アクティビティが回復

注力するビジネスからの収益が拡大

- 事業構造の改善に向けて、広義アセットマネジメント・ビジネス、資本負荷の低いオリジネーション・ビジネス、市場環境に影響されにくいビジネスを戦略的に拡大 ～安定収益基盤を強化



市場変動の影響を受けにくいビジネス¹

- 多様な資金調達ニーズに対するソリューション提供が拡大
- ストラクチャード・ビジネスも貢献

オリジネーション・ビジネス²

- グローバル案件やサステナビリティ関連案件を多数サポートし、M&Aアドバイザリー・ビジネスが拡大
- 引受ビジネスも貢献

広義アセットマネジメント・ビジネス³

- 残高拡大に伴ってフィー収入が増加(営業部門のストック収入、IM部門の事業収益)
- WS部門のアジア富裕層ビジネスも収益拡大に貢献

1. ホールセール部門のソリューション、顧客ファイナンス

2. ホールセール部門のM&Aアドバイザリー、ECM、DCM、ALF

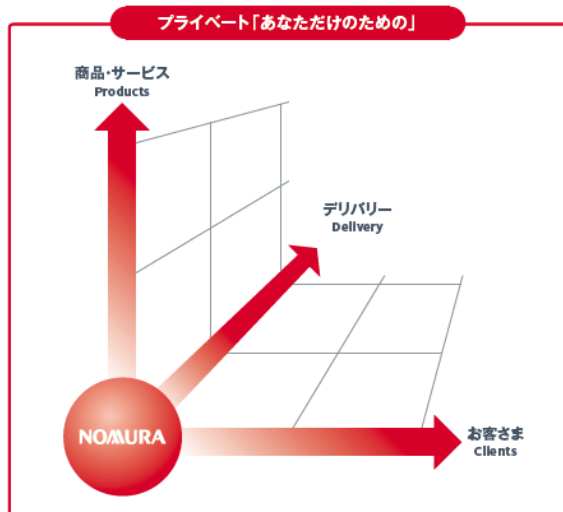
3. 営業部門のストック収入、インベストメント・マネジメント部門の事業収益(2020年3月期は旧アセット・マネジメント部門のアメリカン・センチュリー・インベストメンツ関連損益を除く収益、ホールセール部門のインターナショナル・ウエルス・マネジメント)

2025年3月期経営ビジョン達成に向けた取組みと成果

- 2025年3月期経営ビジョン達成に向けて、「パブリックに加え、プライベート領域の拡大・強化」を推進中
- インベストメント・マネジメントの強化、資産コンサルティング業への転換、ホールセール・ビジネスにおける収益の多様化などで一定の成果

2025年3月期経営ビジョン 「社会課題の解決を通じた持続的成長の実現」

パブリックに加え、
プライベート領域を拡大・強化



1

インベストメント・マネジメントの強化

- ✓ プライベート領域の布石作りが進展
- ✓ パブリック領域では、幅広いチャネルから資金流入が継続

2

資産コンサルティング業への転換、
リテール顧客基盤の拡大

- ✓ 安定収益基盤が拡大
- ✓ 次世代へのアプローチが進捗
- ✓ 地域金融機関との包括的提携は想定を上回る進捗

3

ホールセール・ビジネスにおける
収益の多様化

- ✓ 米州中心にグローバル・アドバイザリー・ビジネスが拡大
- ✓ プライベート領域ビジネスでの取組みも進捗
- ✓ アジアでは、富裕層ビジネスやアセットマネジメント・ビジネスとのシナジー効果を発揮

4

デジタルの活用

- ✓ デジタルアセット・ビジネスへの参画

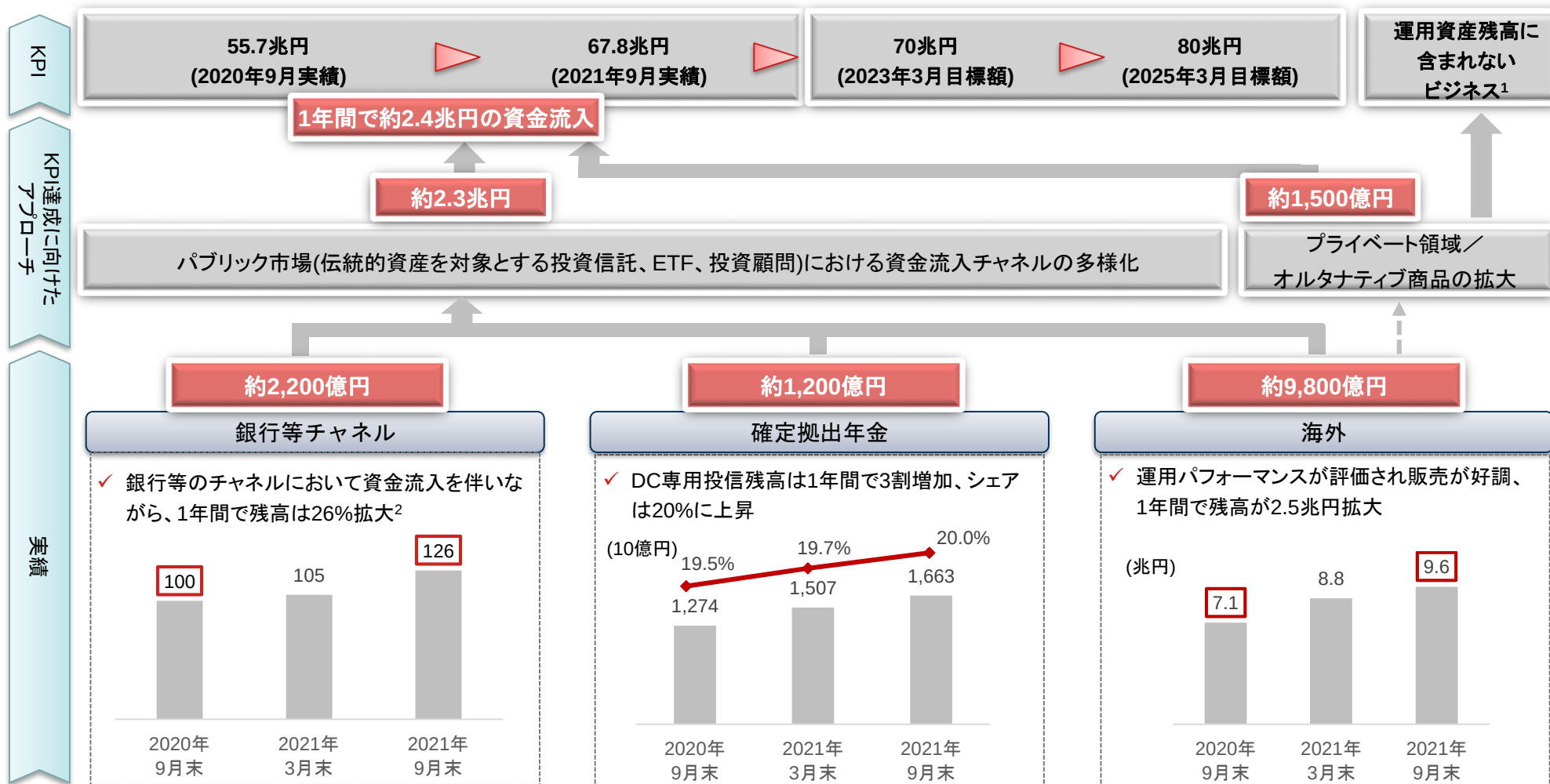
5

Drive Sustainability.

- ✓ 持続可能な地球環境の実現に向けて、2050年までのGHGネットゼロにコミット

1 インベストメント・マネジメントの強化

■ 資産運用残高は幅広いチャネルからの資金流入を伴って、過去最高を更新



1. 野村バブcockアンドブラウンの航空機リース関連事業、プライベート・エクイティ等の投資事業等

2. 1年間の銀行等チャネル残高の推移(2020年9月末を100として指数化)

インベストメント・マネジメントの強化： 1 プライベート領域での取り組みが進捗

NOMURA

■ プライベート領域での様々なビジネスが着実に進行、次のステージに向けて取り組みを加速



インベストメント・マネジメントの強化： 1 パブリック領域の拡大に向けた取り組み

■ 運用パフォーマンス等が評価され資金流入が増加、銀行等チャネルや海外の運用資産残高が拡大

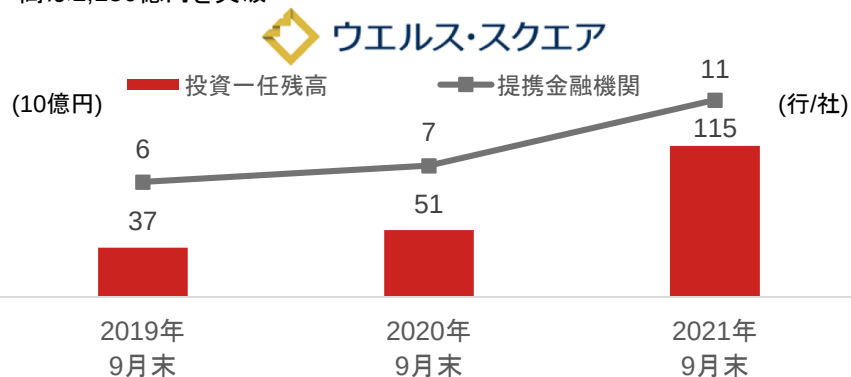
銀行等チャネル

投資信託

- ✓ ESG関連商品への資金流入が継続(2020年10月～2021年9月累計:929億円)
- 社会・環境課題解決に貢献する企業への投資ニーズに対応

投資一任サービス

- ✓ 地域金融機関向け投資一任運用は、提携金融機関を増やししながら、運用資産残高は1,150億円を突破



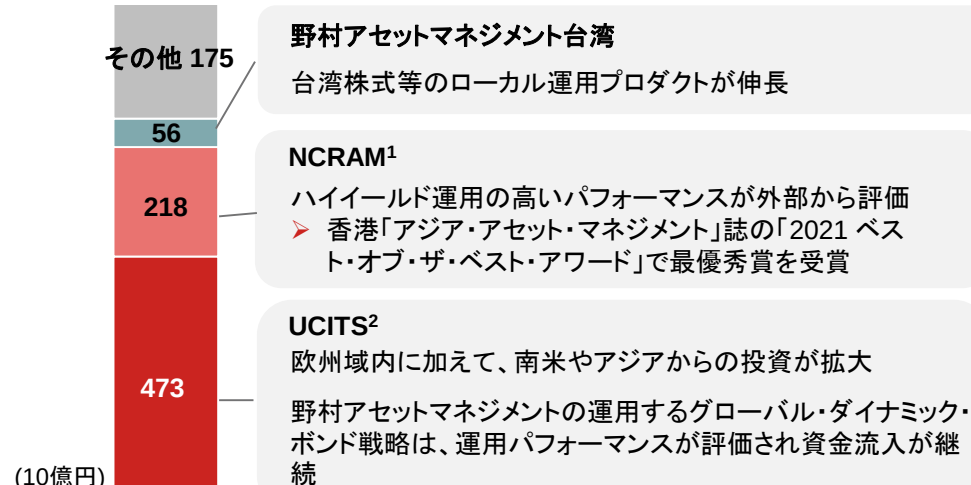
インハウス運用力強化: 長期の資産運用に資する商品提供を継続
投資一任サービスの拡大: 2022年より、ウェルス・スクエア投資一任契約の代理業務に野村證券が追加

海外

過去1年間で約9,800億円の資金流入

- 野村グループのグローバル顧客フランチャイズを活かした商品提供
- 外部からも評価される優れた運用パフォーマンス

資金流入額
約980



グループネットワークを活用した商品販売:

- ・ グローバル・マーケットとの連携を活かして顧客リーチを更に強化
- ・ 米州では、NCRAM・ACI³との協業による商品開発・販売を強化

1. NCRAM: ノムラ・コーポレート・リサーチ・アンド・アセット・マネージメント・インク

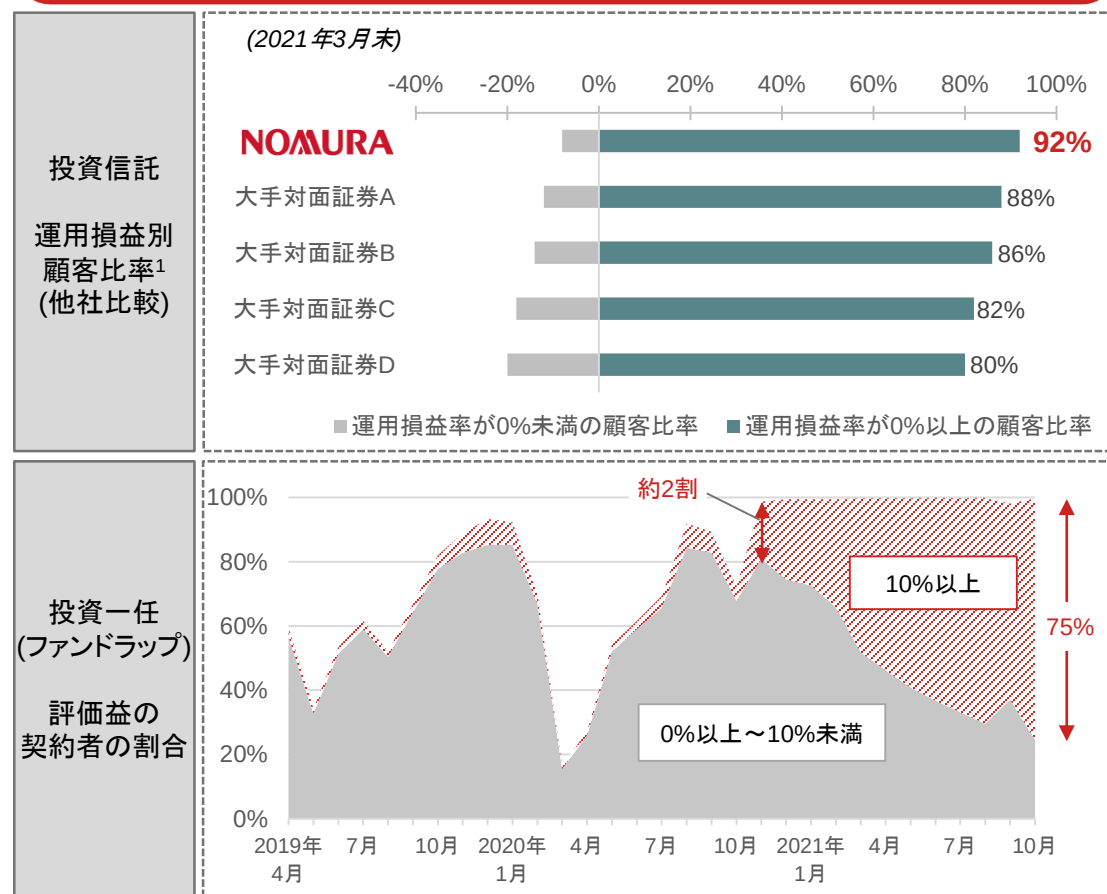
2. UCITS: 欧州委員会が制定した指令(Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities)に準拠するファンド

3. ACI: アメリカン・センチュリー・インベストメンツ

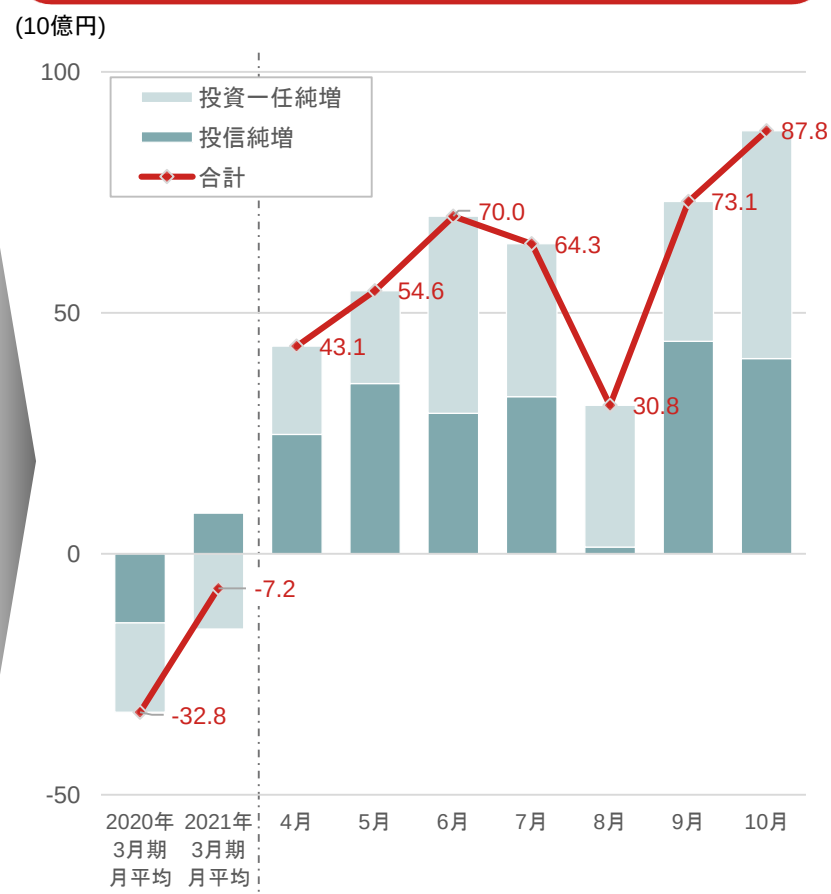
2 資産コンサルティング業への転換 ～安定収益が拡大(1/2)

資産コンサルティング業への転換やマーケットの上昇もあり、お客様の評価損益が改善 ～投信・投資一任純増のモメンタムが継続

お客様の評価損益が改善

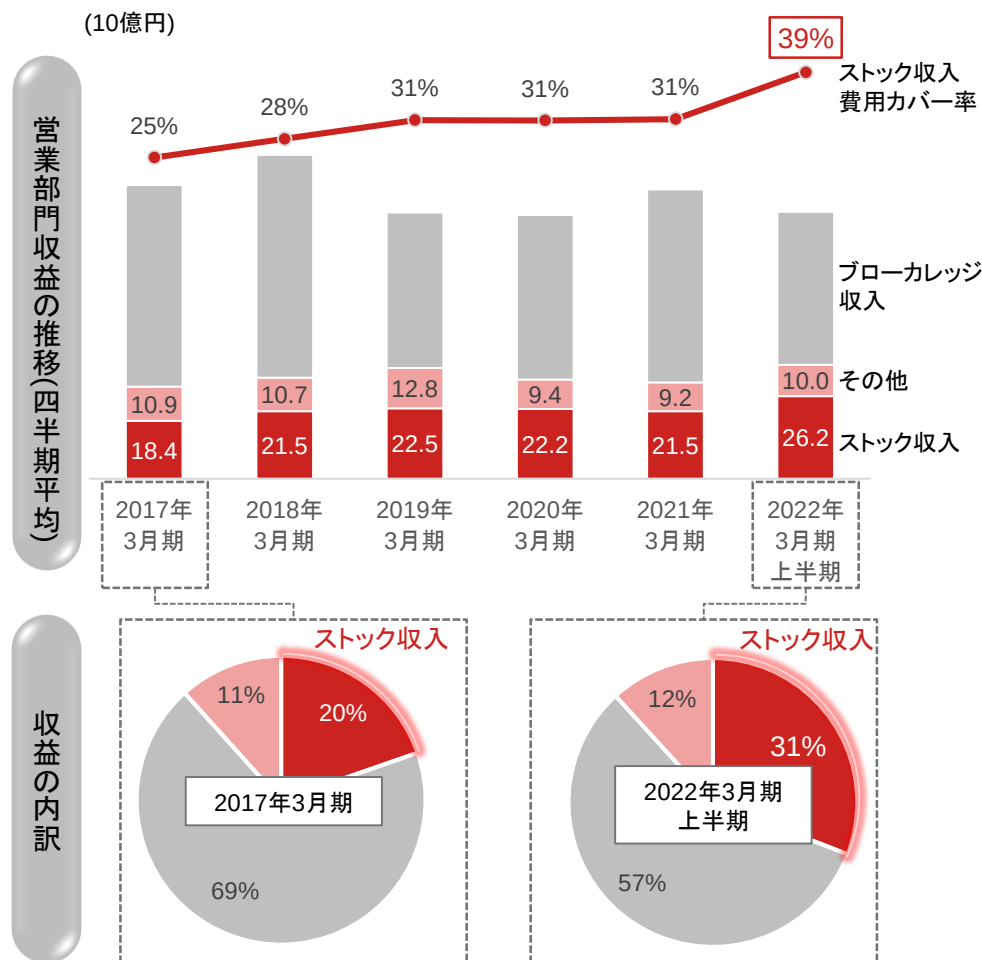


2021年4月以降、投信・投資一任純増が毎月継続



2 資産コンサルティング業への転換 ～安定収益が拡大(2/2)

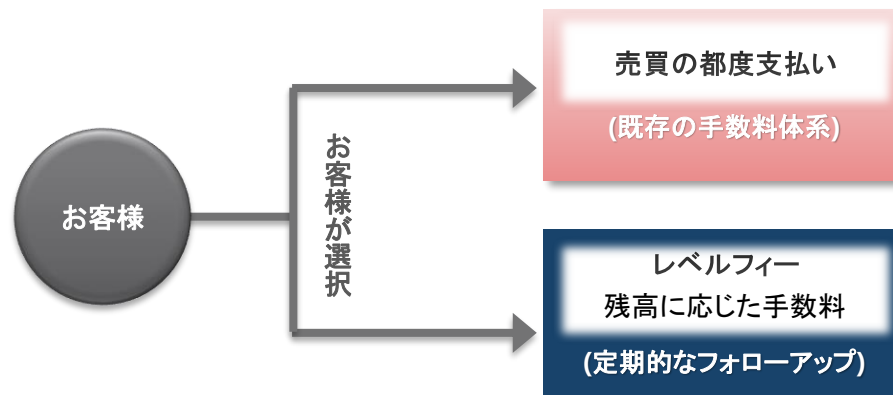
ストック収入が積み上がり、より安定した収益構造へ



安定収益のさらなる拡大に向けて ～レベルフィーの本格導入

手数料体系の複線化

- 残高に応じた手数料が発生するフィー体系をお客様が選択
- 対象商品は「株式・債券・投資信託」(一部対象外商品あり)
- 2022年4月に本格導入予定



レベルフィーの トライアル状況

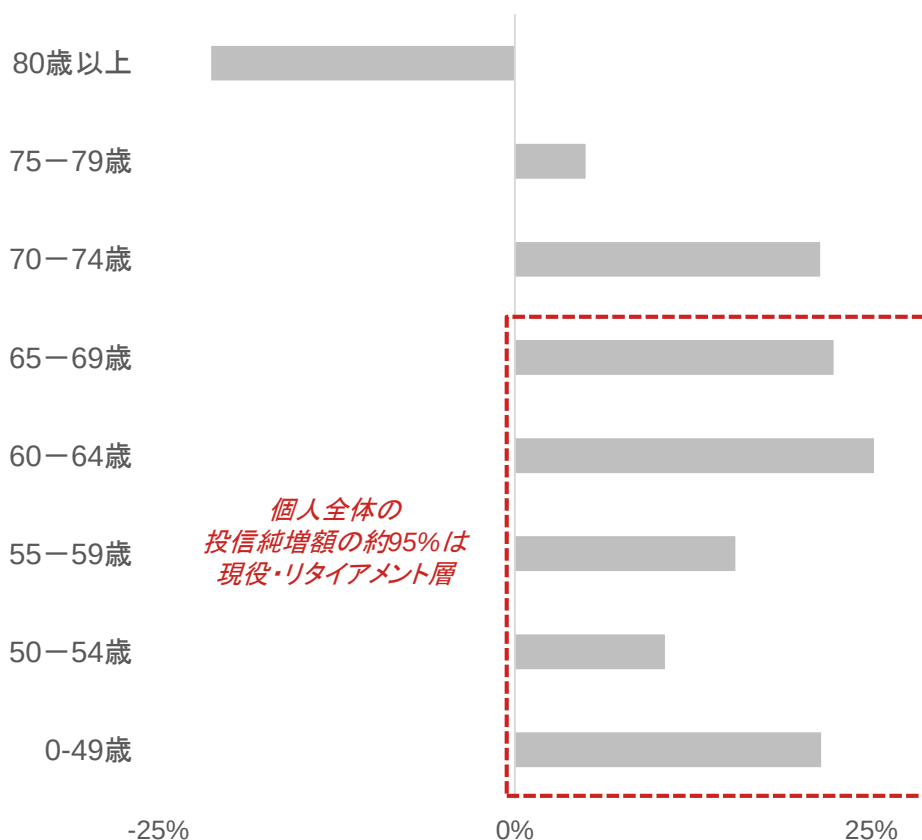
- 2021年4月中旬以降、一部部店で、一定条件を満たす個人および法人のお客様にトライアルを開始
- ✓ 10月末現在、13カ店でトライアルを実施
- ✓ パートナー及びお客様の反応は良好

2 次世代へのアプローチを強化

- コンタクトセンターの取り組みや領域別アプローチが、アクティブ顧客の低年齢化に寄与
- 譲渡制限付株式報酬(RS)口座や企業型確定拠出年金など、職域ビジネスの取り組みも進捗

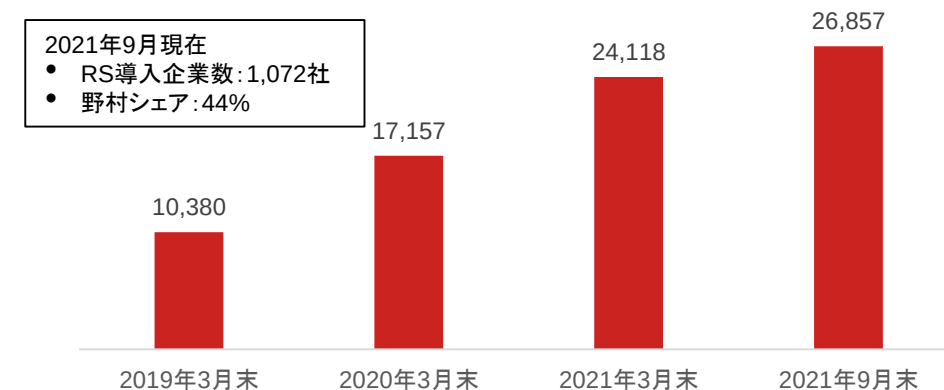
現役・リタイアメント層が投信純増に寄与

<2022年3月期上半期における個人投信純増¹の年齢別シェア>



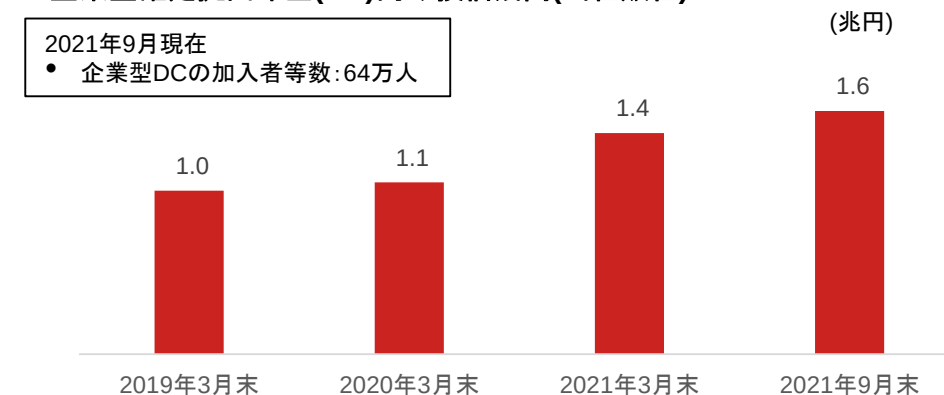
株式報酬導入企業のRS口座を通じた上場企業役員への接点が拡大

<譲渡制限付株式報酬(RS)口座の開設数(累計)>



現役世代の資産形成をサポート

<企業型確定拠出年金(DC)向け投信残高(当社版社)>



2 事業パートナーとの協業を通じた顧客層の拡大

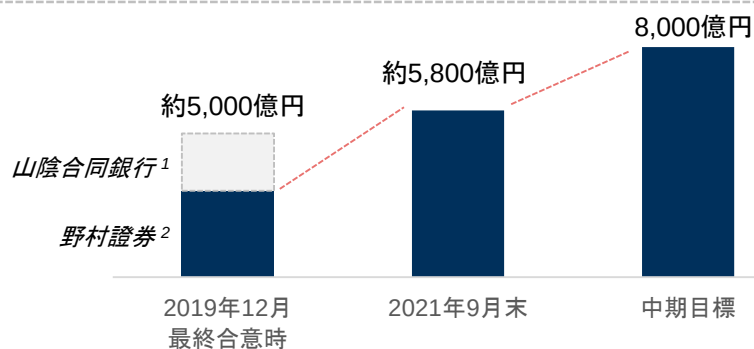
- 地域金融機関との包括的提携は想定を上回るペースで進捗
- LINE証券の口座数は業界最短で100万口座を突破 ~野村グループは直接・間接合わせて約900万口座にサービスを提供

地域金融機関との連携 ~顧客資産残高は資金流入を伴い順調に拡大

顧客資産残高

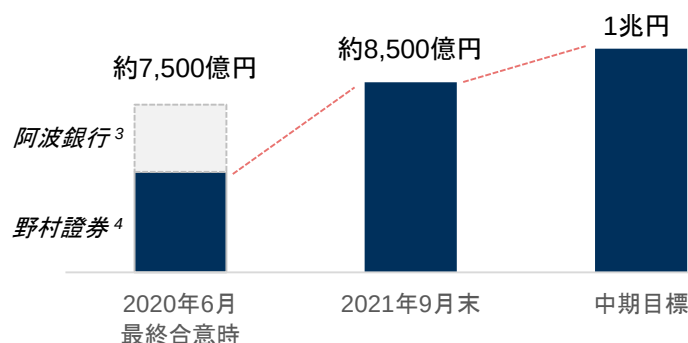
GOGIN & NOMURA
Alliance

< 2020年9月23日 提携開始 >



AWAGIN x NOMURA
alliance

< 2021年4月26日 提携開始 >



- 業務提携により、質の高い金融サービスを提供する営業体制を構築、新規の資金獲得に貢献し現金本券差引は大幅にプラス
- 投信・投資一任純増や新規口座開設、積み立て契約なども順調に進捗
- 職域では、取引先企業向けの営業を強化し、職場積立NISAの契約企業数の増加に寄与

資産形成層へのサービス提供を加速

- サービス開始から2年2カ月で**100万口座**を突破 ~ネット証券業界最短
- 2021年5月より「LINEのiDeCo」の提供を開始、2021年度中を目処に「つみたてNISA」を提供予定
- 2023年度の**200万口座**達成に向けて、サービスを拡大

LINE 証券

NOMURA

100万+

職域
ビジネス
259万⁵

残あり
顧客口座数
535万

合計
約900万口座⁶

2021年10月末

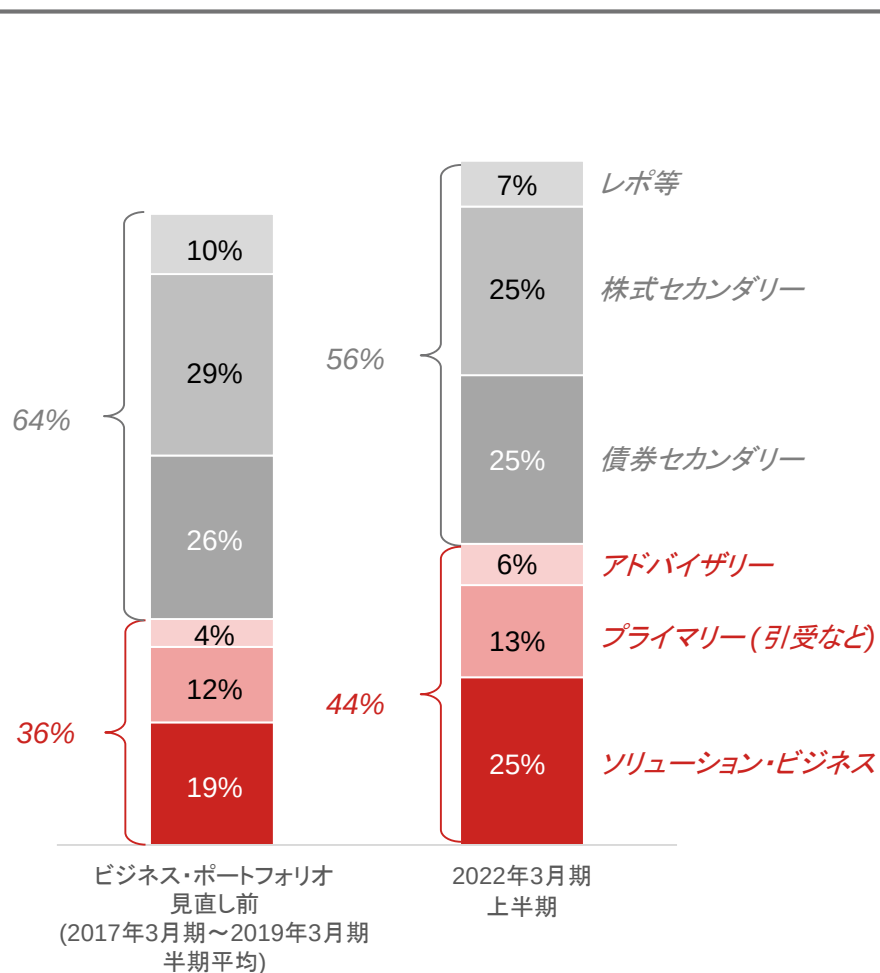
1 ごうぎん証券の顧客口座及び山陰合同銀行の証券顧客口座
2 野村証券 松江及び米子支店

3 阿波銀行の証券顧客口座
4 野村証券 徳島支店

5 確定拠出年金加入者数(企業型DCやDeCo)、持株会会員数を含む
6 残あり顧客口座、職域ビジネス、及びLINE証券口座には一部重複あり

3 ホールセール・ビジネスにおける収益の多様化

ホールセール部門収益の主な内訳¹



セカンダリー・トレーディング

- 市場の追い風を収益化できる、コア・プロダクトの強固な事業基盤
- 注力するプロダクトで高いマーケット・シェアを維持

P13

資本負荷の低いオリジネーション・ビジネス²

- 米州を起点にグローバルにビジネスが拡大
- Greentech Capital社買収やWolfe Research社との提携を通じて、グローバル・アドバイザリーや米州エクイティ関連ビジネスが伸長

P14～15

市場変動の影響を受けにくい ソリューション・ビジネス³

- 多様な資金調達ニーズに対するソリューション提供を継続
 - インフラ・ファイナンスやファンド向けファイナンス等のストラクチャードファイナンスで実績を積み上げ

P16

¹ 2018年3月期に発生した証券担保ローン案件の評価損や2022年3月期の米国顧客損失など一過性の要因は除く

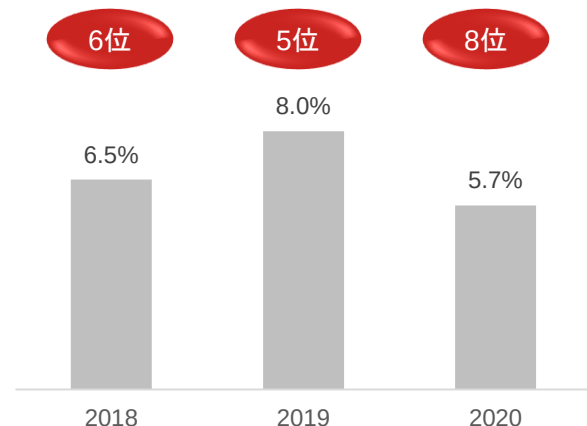
² M&Aアドバイザリー、ECM、DCM、ALF

³ ソリューション、顧客ファイナンス

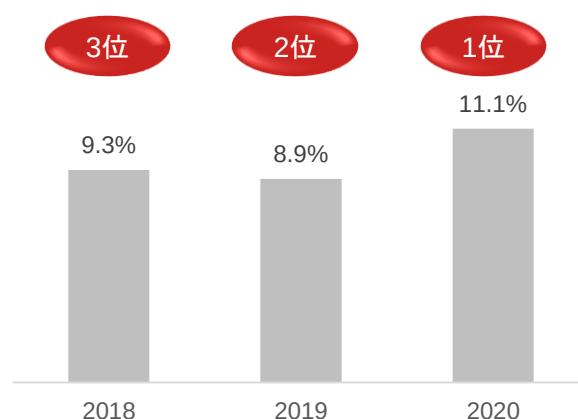
3 コア・プロダクトでは高いマーケット・シェアを維持

■ コア・プロダクトを中心に市場の追い風を享受できるプラットフォームをグローバルに構築

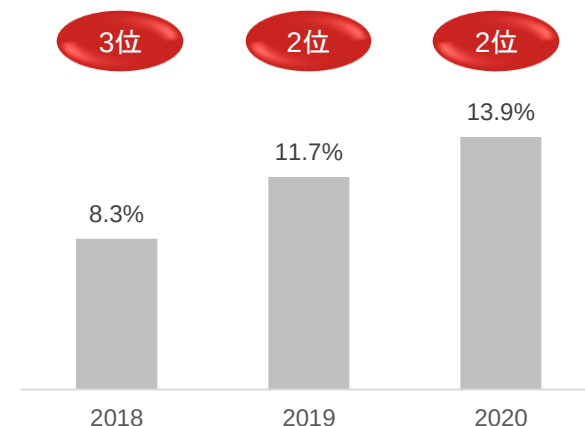
米国債売買高シェア¹



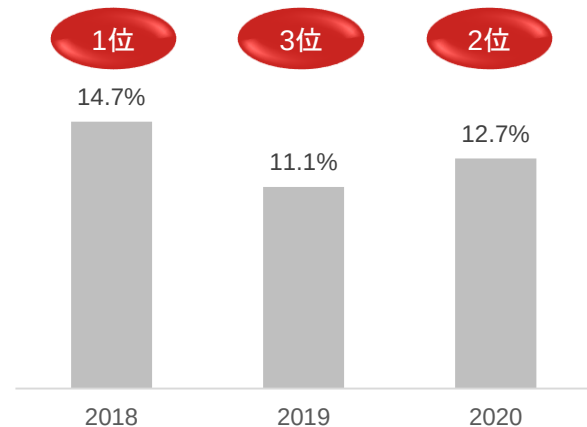
米国政府機関債引受シェア²



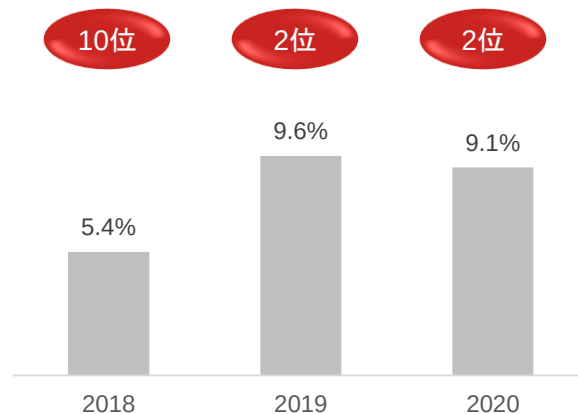
米国RMBS証券化案件数シェア³



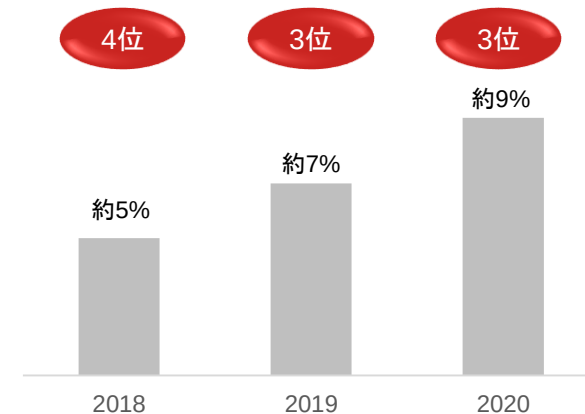
米国上場エクイティ・オプション収入シェア⁴



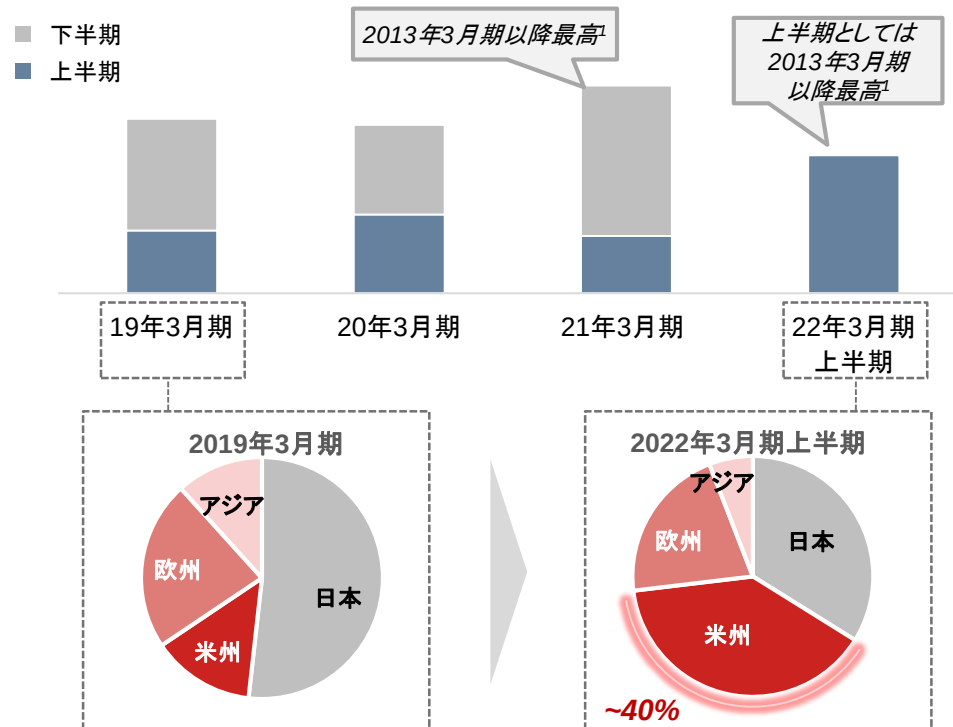
欧州国債売買高シェア⁵



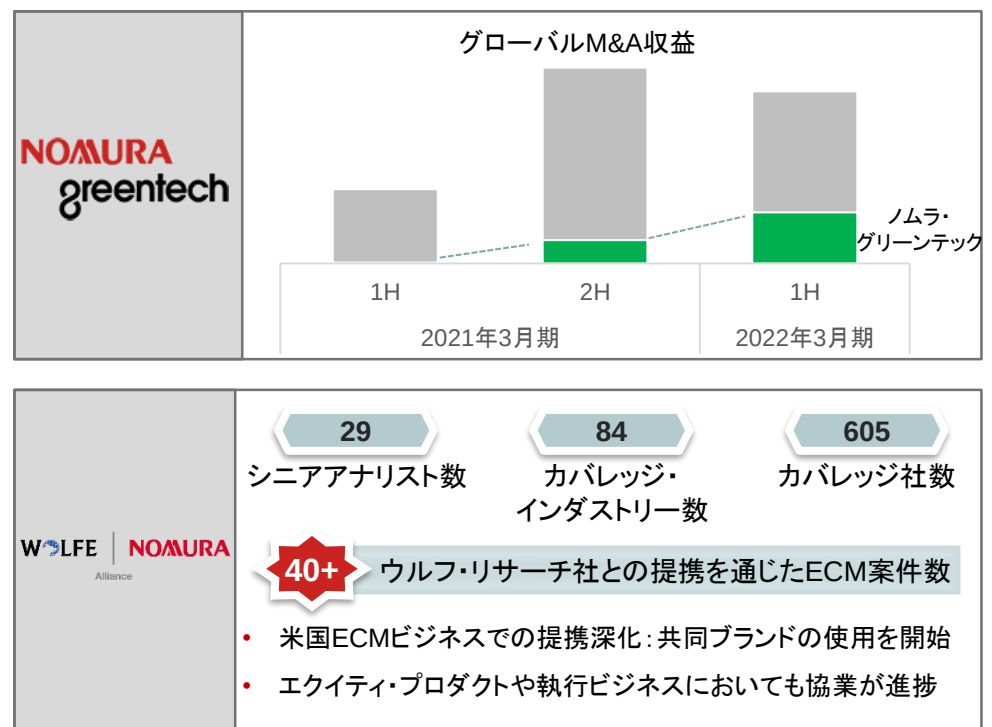
アジア・クレジット収入シェア⁶



M&Aアドバイザリー: 海外(特に米州)ビジネスからの収益が拡大



買収・提携戦略が、米州を中心とするグローバル・ビジネスに好影響



グローバル・ビジネスの推進体制を強化

- Greentech Capital創業者のJeffrey McDermott(ジェフリー・マクダモット)をインベストメント・バンキング グローバル・コ・ヘッド(ニューヨーク駐在)に任命
 - 従来の米国における事業拡大とあわせて、今後は当社のグローバルな投資銀行プラットフォームの拡大・成長を牽引する役割を担う

- アジアを起点としたグローバルな顧客基盤を活かしつつ、サステナビリティとデジタルという、普遍性の高いテーマにフォーカスし、米州でのユニークなポジションを確立

M&Aビジネスにおける野村グループの特徴

アジアを起点としたグローバルな事業基盤

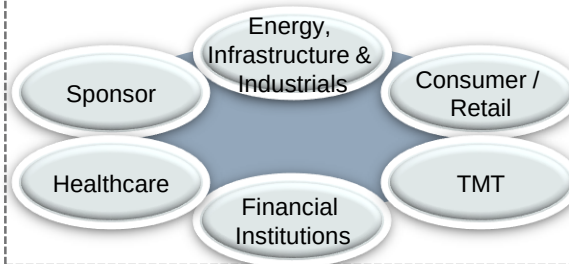
日本関連M&A
リーグテーブル¹

2位

日本=アジア
クロスボーダーM&A
リーグテーブル¹

1位

世界最大のフィードルを持つ米州での 選択的なセクター・カバレッジ



シンジケーション等を通じた十分な ファイナンス提供力

為替・金利ヘッジ等も含めた総合的な ソリューション提供力



今後の成長戦略

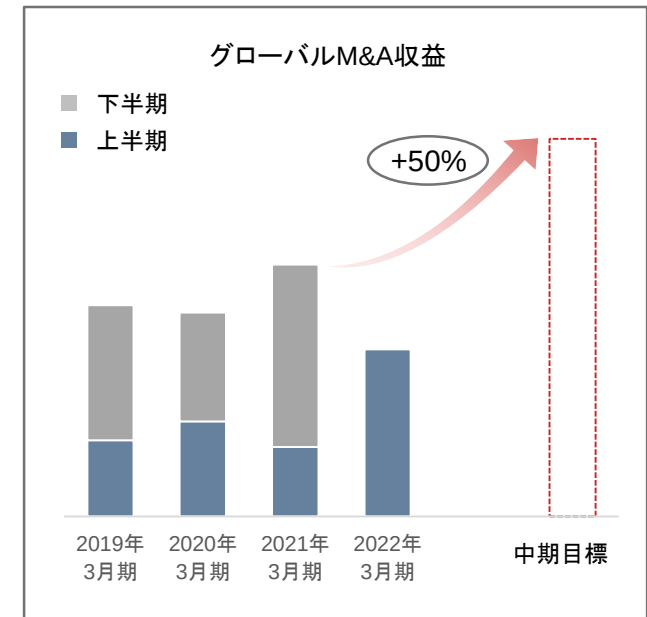
- 注力するセクター横断的にニーズが見込まれるテーマにフォーカス、専門性を確立
- サステナビリティ
- フィンテック/デジタル

NOMURA
greentech

- ターゲット顧客層の明確化
 - 注力する分野でトップクラスのお客様にアプローチ

- 複数年かけて選択的にチームを増強

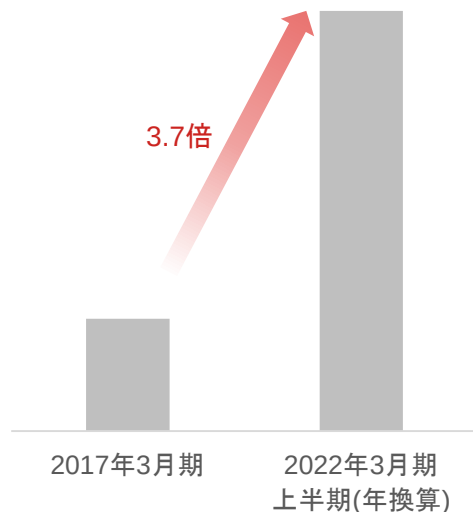
米州市場でのユニークなポジショニングを確立し、 グローバルM&A収益を拡大



M&Aアドバイザリーを起点とした
ビジネスの広がり
(資金調達、為替・金利ヘッジ等のソリューション)

- 米州ストラクチャード・ファイナンス収益が拡大 ~アジア・米州へのインフラ・ファイナンス案件など、多様な調達、運用ニーズに対応したファイナンス・ビジネスが伸長

米州ストラクチャード・ファイナンス収益



ビジネスの特徴

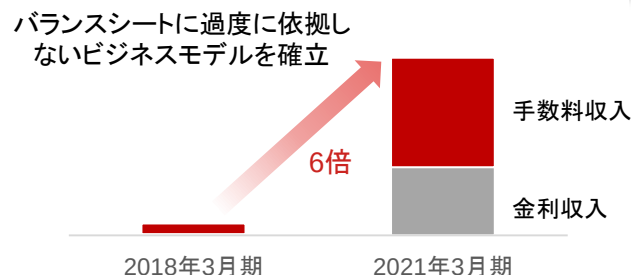
- ✓ ファイナンス実行後、証券等に再編して、機関投資家等に売却するなど、資本効率を維持しつつ収益を拡大
- ✓ 自社保有分に関しても、150以上のカウンターパーティに分散(2021年9月末)

1. 出所: IJ Global
2. 2018年~2021年11月現在(累計)

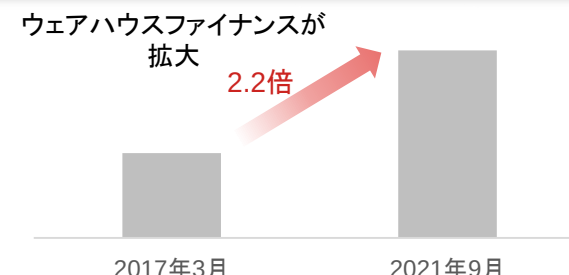
インフラ・ファイナンス案件を多数サポート



インフラ・ファイナンス収益



モーゲージ・ストラクチャード・レンディング残高



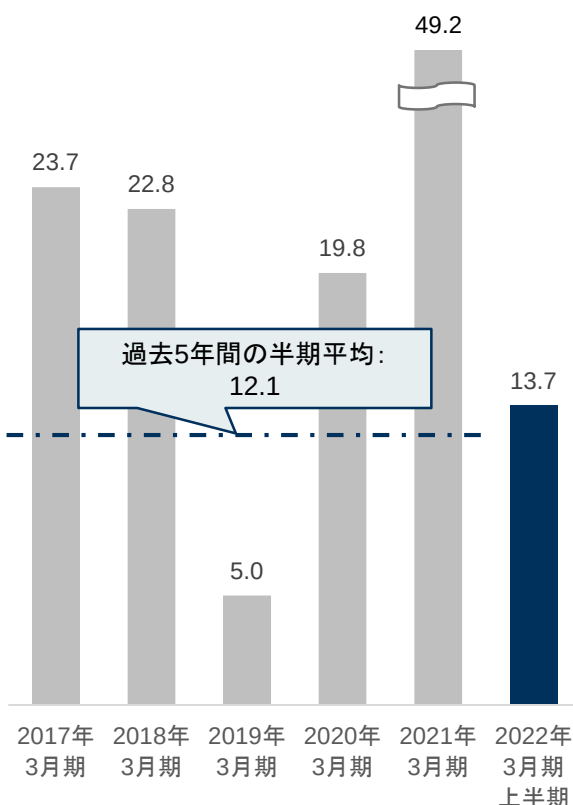
アジアの成長を享受できるビジネス・プラットフォーム

- 競争力のある機関投資家・法人ビジネス、アセットマネジメント・ビジネスに加え、富裕層ビジネスも拡大 ～安定して全社利益に貢献

アジア地域は安定して全社利益に貢献

(10億円)

アジア地域の税前利益¹



アジア地域の成長ポテンシャル

高齢化の進行²

平均11% (2020年) → 平均21% (2040年予想)

年金運用(機関投資家)の拡大

ユニコーンの急増³

256社 (2021年) → 640社 (2025年予想)

富裕層の拡大

中間層⁴の拡大

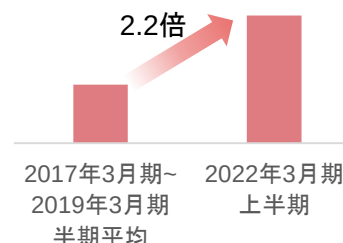
約90百万人 (2010年) → 約2億人 (2020年)

投資人口の拡大

機関投資家・法人ビジネス

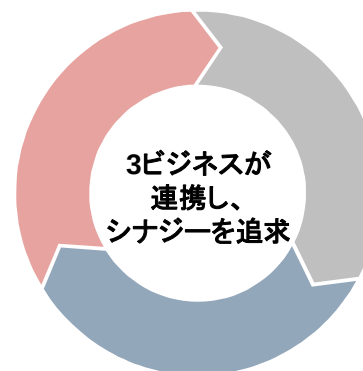
- 金融市場へ流動性を供給
- 法人向けに財務アドバイザリーや市場リスクヘッジ手段を提供

クレジット収益



引受ランキング

2 インドIPOシェア 第2位⁵



富裕層ビジネス

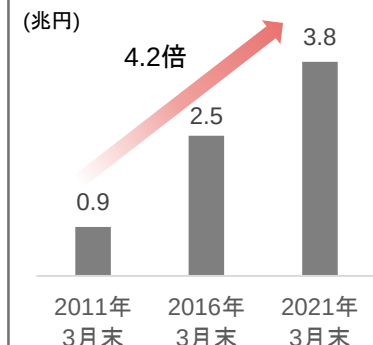
野村東方国際有限公司
インターナショナル・ウェルス・マネジメント

⇒P18へ

アセットマネジメント・ビジネス

- 運用力に強みのあるハイ・イールド債券やGDBF⁶に加え、マルチアセットなどをアジアに展開

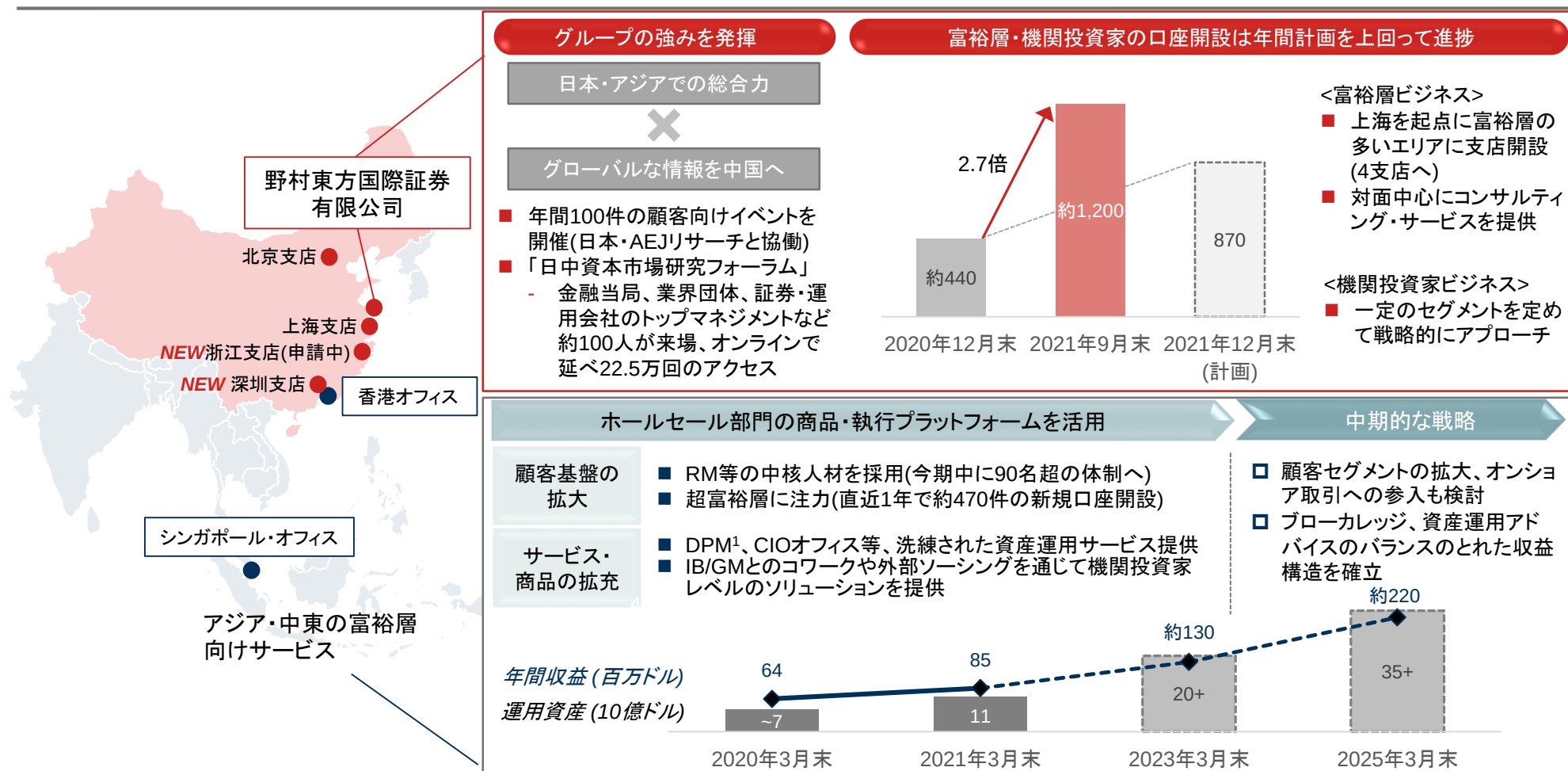
アジア運用資産残高



1. 米国会計原則に基づく「地域別情報」のアジア・オセアニア地域を記載。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
2. 人口に占める65歳以上の割合、6か国(インド、中国、韓国、マレーシア、シンガポール、インドネシア、タイ)平均、出所: 国連「世界人口予測」をもとに当社にて作成
3. 出所: CB insights, 各国データより当社にて推計
4. 出所: アジア開発銀行研究所資料を基に当社作成、一日当たり家計所得・消費額が10米ドル～100米ドルの人口
5. Bloomberg
6. GDBF: グローバル・ダイナミック・ボンド・ファンド

アジアにおける富裕層向けビジネスの拡充

アジアを中心とした富裕層向けビジネス



米国事案を受けたリスク管理の更なる高度化

- 米国顧客取引に起因した損失を受けて実施したアクション(フェーズ1~4)は、すべて完了
- 以下の枠組みのもと、グローバル・リスク管理のさらなる高度化を目指す

本事案を受けたアクション

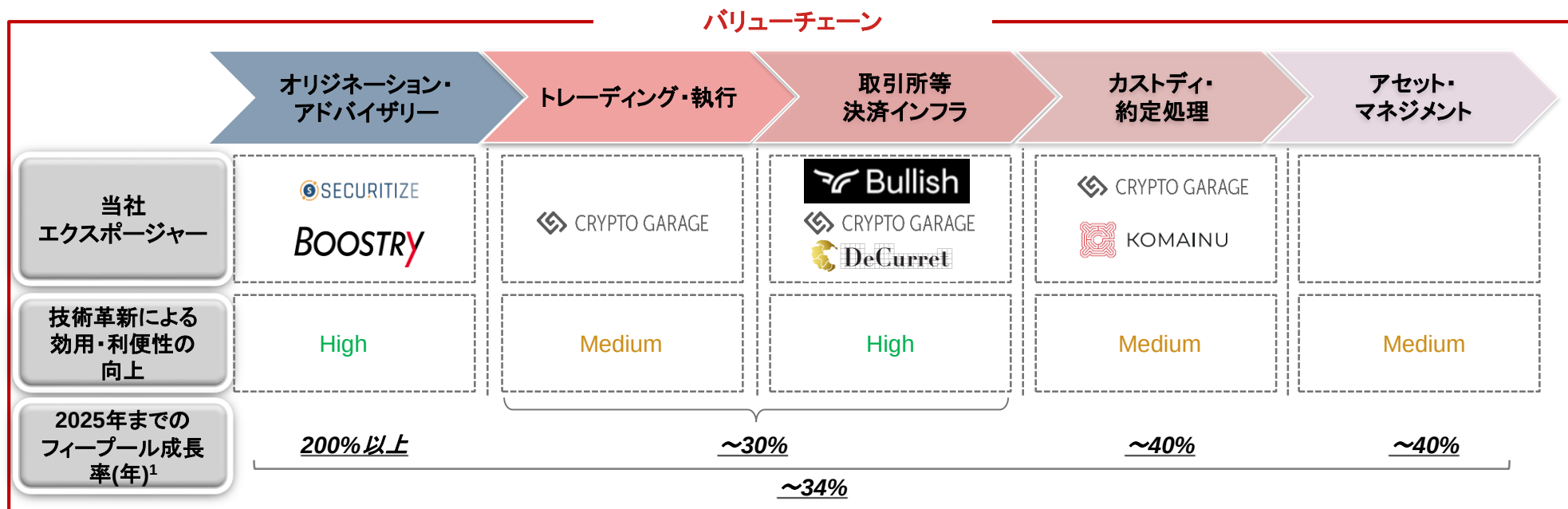
フェーズ1: 緊急対応
✓ 完了
フェーズ2: PBビジネスのリスク管理フレームワークの見直し
✓ 完了
■ この一環として、集中ポジションのモニタリング強化、取引先に適用される証拠金比率の見直し、個別取引の証拠金比率管理の強化に取組み中
フェーズ3: ホールセール部門のリスク管理フレームワークの包括的レビュー
✓ 完了
■ レビュー結果を踏まえ、リスク管理高度化に向けた諸施策を策定 ■ この諸施策を推進する為のガバナンス・ストラクチャーを構築
フェーズ4: グローバルなリスク・ガバナンスの強化
✓ 完了
■ リスク管理に関する各種委員会の権限強化 ■ 監督側の機関としてリスク委員会を設置 ■ 統合リスク管理会議を、グループ・リスク管理委員会に改組

野村グループにおけるグローバル・リスク管理のさらなる高度化施策の概要

社外取締役を中心としたリスク管理へのガバナンスの強化		執行側におけるリスク管理に関するガバナンス体制の強化	
リスク委員会の設置		グループ・リスク管理委員会の設置	
取締役会による監督の深化	執行からの独立性の高い構成	シニア・マネジメントによるリスク管理への関与を強化	
■ リスク・アペタイト・ステートメントに対する同意 ■ リスク管理フレームワークの主要設計に対する同意 ■ リスク環境の分析・検証結果および今後の予測 ■ リスク管理全般の執行状況および中長期なリスク戦略の監督	委員長 Laura Unger取締役(社外) 委員 島崎憲明取締役(社外、監査委員長) Victor Chu取締役(社外) Christopher Giancarlo取締役(社外) Patricia Mosser取締役(社外) 小川祥司取締役(監査委員)	■ リスク・アペタイト・ステートメント、リスク管理フレームワークの策定 ■ リスク管理体制強化のための対応状況等について第1線からの報告を受け、必要な審議を実施	
		業務運営体制の強化・拡充	
		ホールセール部門	リスク・マネジメント部門
		■ フロント・オフィスでリスク・コントロールを統括する役割を担うグローバル・ヘッド・エクイティのインターナショナル・ヘッドを採用	■ 「グループ・リスク・マネジメント統括部」新設 ■ 米州ではクレジット・リスク管理におけるシニアスタッフ等、重点的に採用
リスク管理高度化に向けた主な施策			
リスク管理高度化推進委員会の設置		主な施策の概要	
リスク管理のさらなる高度化に関する諸施策の検討・実行をグループ全体で推進		■ 主にホールセール部門、リスクマネジメント、インターナル・オーディットに関連する部署を対象に、リスク・カルチャーのあり方、ガバナンス、管理体制、業務プロセス等を精査 ➢ リスクプロファイルが当社の戦略的方向性やリスク・アペタイト、リソース配分等に整合的であるように保つ ➢ コンダクト関連のワークショップ、など	
■ 委員長: グループCEO 奥田健太郎 ■ 副委員長: 代表執行役副社長 寺口智之 ■ 委員会メンバーのJonathan Lewis執行役員が、新たにCTOの役割を担い、高度化施策の実施状況を総覧			

4 デジタルアセット・ビジネスへのアプローチ

- 出資・提携を中心に、デジタルアセットのオリジネーションからカストディまで、バリューチェーン上のプロダクトやサービスを通じた新たな付加価値の提供を目指す



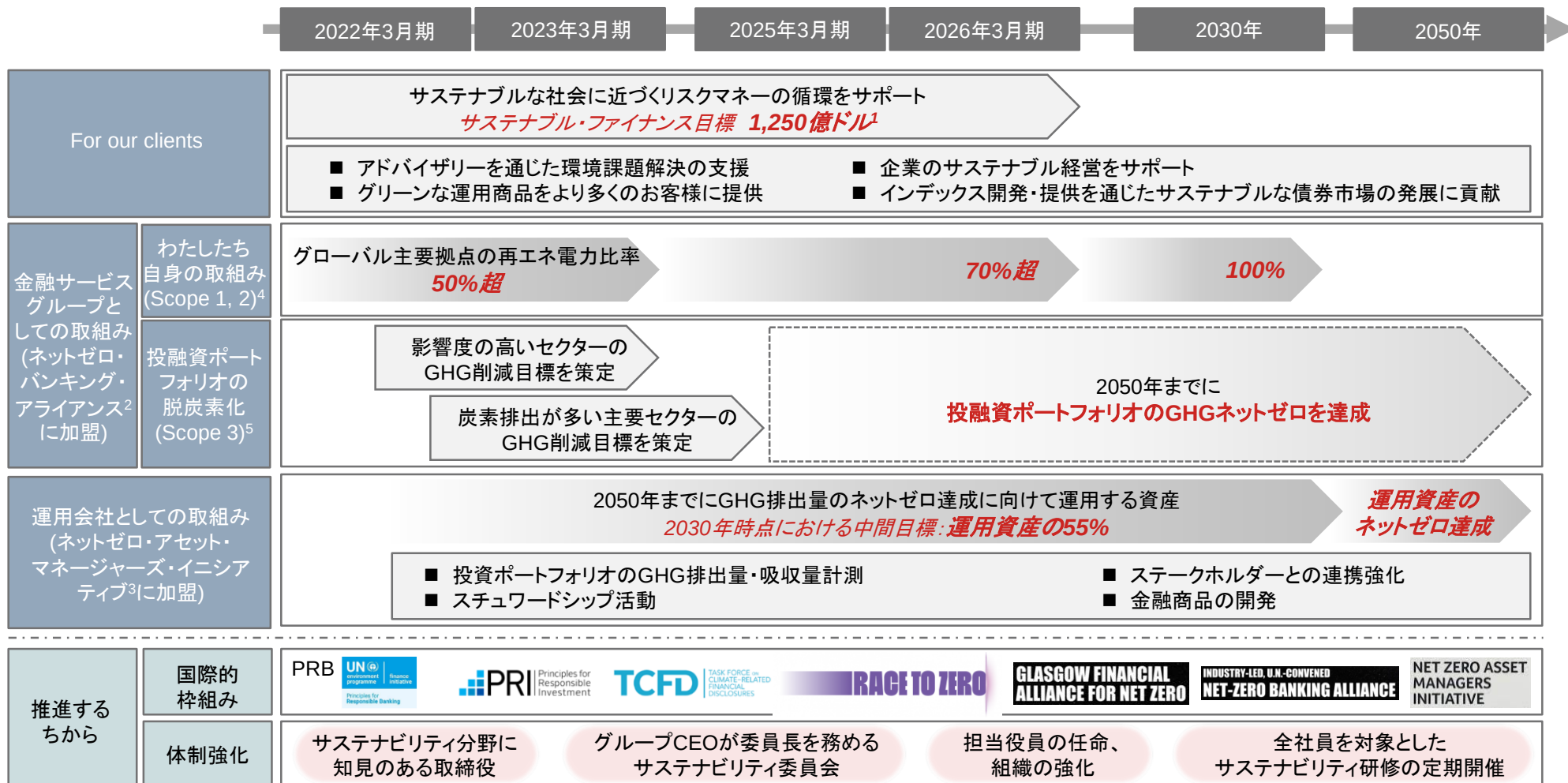
資産クラス、コンテンツ(検討段階を含む)

- ・ セキュリティ・トークン(不動産セキュリティトークン等)
- ・ 暗号資産
- ・ ステ이블コイン、CBDC、等

- ✓ 規制環境や自社のリスク・アペタイトとの整合を取りつつ、多様化するお客様のニーズに対応できる体制を整備
- ✓ 新たな収益機会の創出

5 Drive Sustainability. – 2050年に向けたロードマップ

- 持続可能な地球環境の実現に向けて、投資銀行グループとしてお客様のためにできること、そして私たち自身の取組みを推進中



1. 2022年3月期～2026年3月期の5年間累計

2. 2050年までに投融資ポートフォリオのカーボンニュートラル(二酸化炭素ネット排出量ゼロ)にコミットする銀行のイニシアチブで、Glasgow Financial Alliance for Net Zero(GFANZ)に参加する気候変動・温室効果ガスネットゼロに取り組む4つのイニシアチブの一つ。野村アセットマネジメントは含まない

3. 2050年までの温室効果ガス排出量ネットゼロを目指す企業への投資を積極的に支援するグローバルの資産運用会社によるイニシアチブで、GFANZの4つのイニシアチブの一つ

4. The Greenhouse Gas ProtocolにおけるScope 1, 2

5. The Greenhouse Gas ProtocolにおけるScope 3

2023年3月期に向けたKPI、KGIの進捗

2022年3月期上半期までの実績 vs. 2023年3月期ターゲット

			2021年3月期通期 or 2021年3月末	2022年3月期上半期 or 2021年9月末	目標 (2023年3月期)
KPI	営業部門	ストック資産	18.2兆円	19.5兆円 ✓	21兆円
		コンサルティング関連収入	134億円	83億円	278億円
		買付顧客数	101.9万件	70.4万件	147万件
		現金本券差引	8,877億円	3,242億円	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	64.7兆円	67.8兆円 ✓	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%	5.9%	6%以上
		フィー・コミッション収益	約12.6億ドル	約6.5億ドル ✓	13億ドル以上
		経費率	91%	101%	80%以下
KGI	営業部門	税前利益	923億円	360億円	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 ² 419億円)	599億円 ✓ (うち事業利益 ² 204億円)	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)	▲34億円 (うち米国損失▲654億円)	1,500億円
	3セグメント合計		2,476億円	926億円	3,200億円

1. ホールセール部門収益合計(金融費用控除後、年換算)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)で除したものを、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)パーゼル3規制のリスク・アセットと、(2)パーゼル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

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 (<https://info.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/