

インベスター・デー

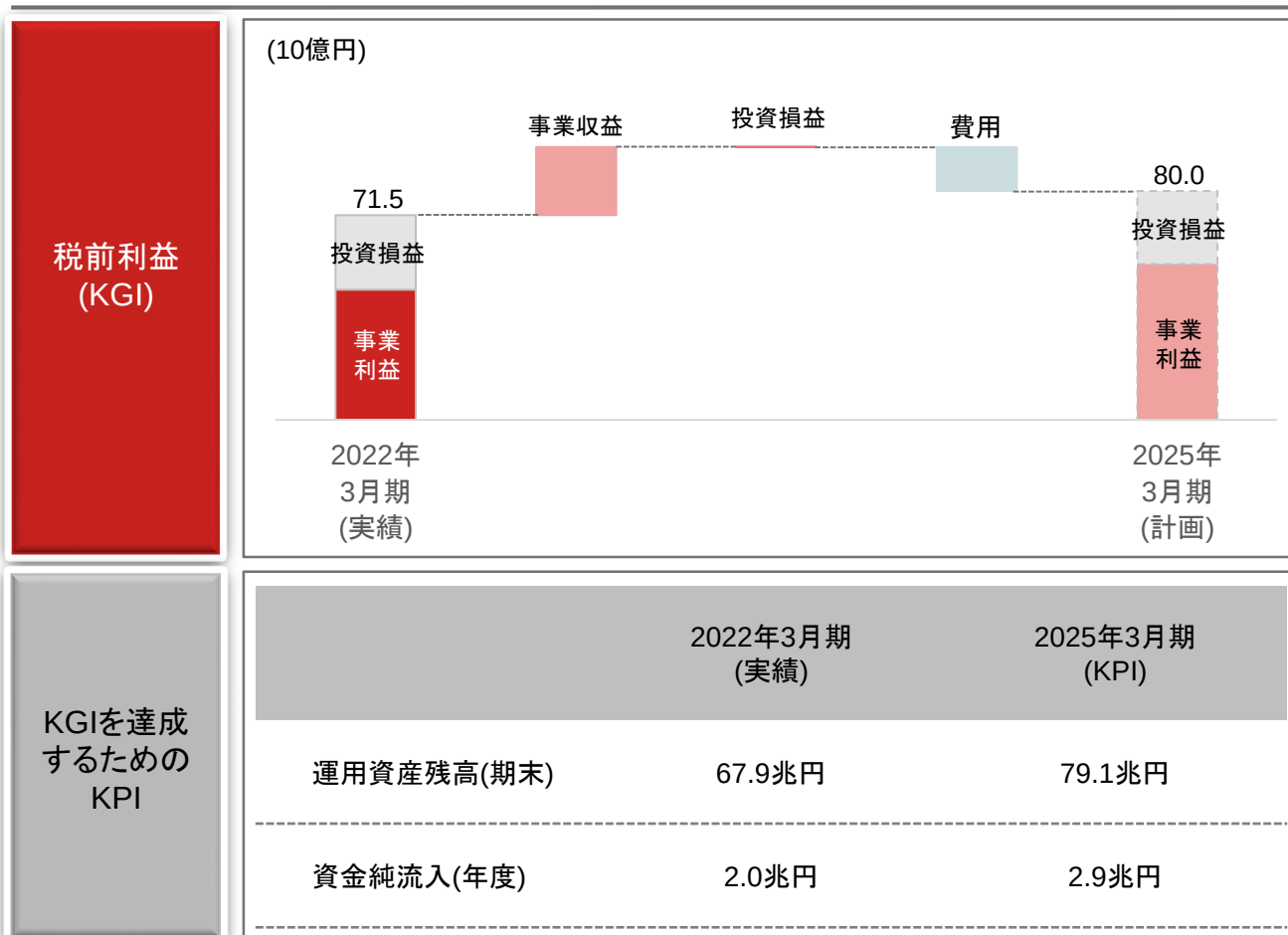
野村ホールディングス株式会社
インベストメント・マネジメント部門長
南村 芳寛

2022年5月17日

2025年3月期に向けた部門戦略

- 事業収益の伸長を中心に、2025年3月期に税前利益800億円を目標。投資損益は巡航速度で前期並みを想定
- パブリック市場領域とプライベート市場領域の両軸による成長戦略を追求

2025年3月期に向けた定量目標



戦略のポイント



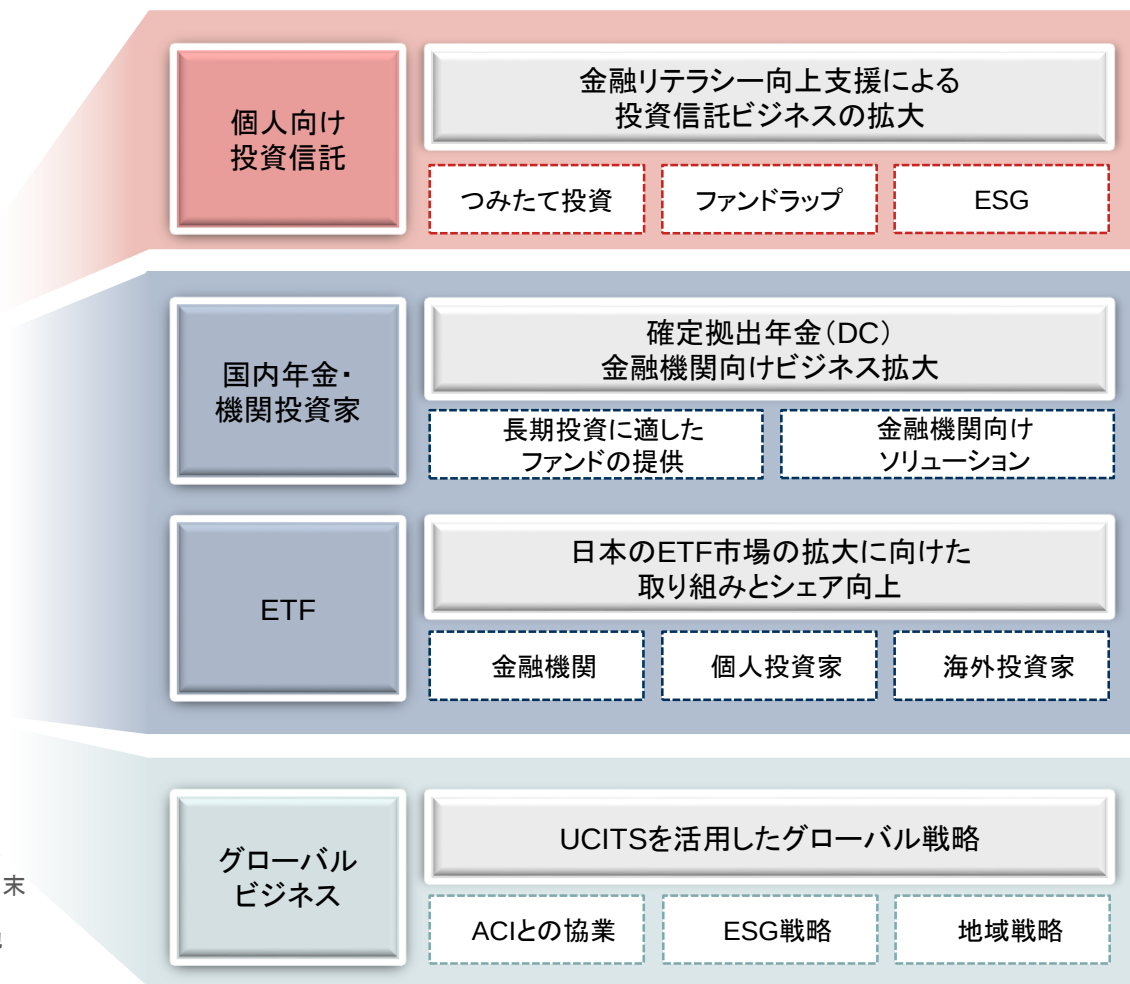
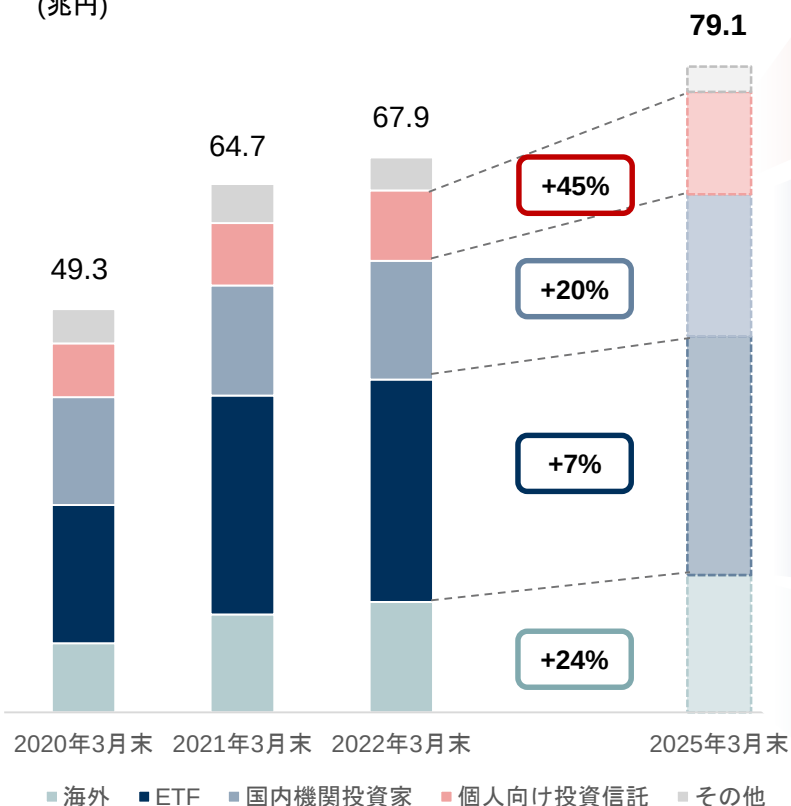
1. UCITS:欧州委員会が制定した指令 (Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities)に準拠するファンド

パブリック市場ビジネス

■ パブリック市場では、個人向け投資信託、国内機関投資家、ETF、グローバルの4領域でビジネスを拡大

インベストメント・マネジメント部門の運用資産残高¹

(兆円)



1. 2021年3月末以前は旧アセット・マネジメント部門のAUM。プライベート資産を含む。その他にはマネーフアンドや変額年金向けなど上記チャネル分類に含まれない対象を計上

- 販売会社のコンサルティングリテラシー向上のための研修プログラムをパッケージ化
- 販売会社が抱える課題解決を通じて、幅広い世代に向けた金融教育の進展に貢献

金融リテラシー向上による投資信託ビジネス拡大

各金融機関の資産形成ビジネス戦略に貢献

つみたて投資の普及拡大

販売会社向けコンテンツ提供

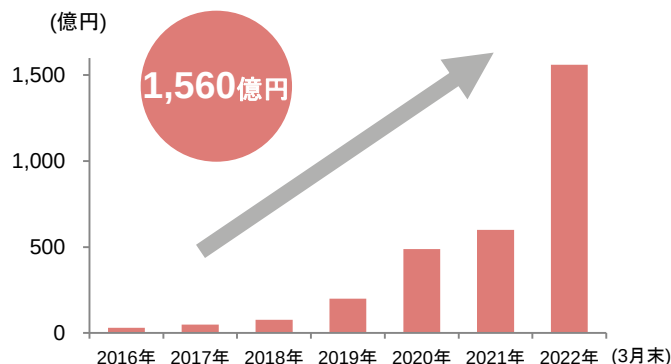
つみたて投資体感ゲームの開発・提供、
大学への講師派遣等の投資教育実施

野村アセットマネジメントの運用ファンド
を活用する提案を強化

ファンドラップビジネスの強化

- 「ゴールベース・アプローチに基づく支援プログラム」と「ウェルス・スクエアのファンドラップ」を一体化させたパッケージソリューションの提供

ウェルス・スクエアのファンドラップ残高



ESGプロダクトの拡大に注力

- 野村アセットマネジメントは、販売会社向けにESGサロン、教育コンテンツとしてESGスクールを運営

- 公募投資信託のESGプロダクトの運用資産残高8,661億円(2022年3月末)

8,661億円

- 「志」プロジェクト¹は、33道府県の48販売会社に拡大

- グローバルESGバランスファンドの残高は約900億円まで拡大



1. 「志」プロジェクト：地域金融機関と連携しESG運用戦略商品から得られる収益の一部をSDGs関連事業に拠出するプロジェクト。2022年4月1日時点の道府県、販売会社数

パブリック市場ビジネス(2)

国内機関投資家ビジネスとETFの拡大

- 長期的な拡大が見込まれる確定拠出年金(DC)ビジネスに注力
- 金融機関向けの運用ソリューションとETF市場の拡大に向けた取り組みに注力

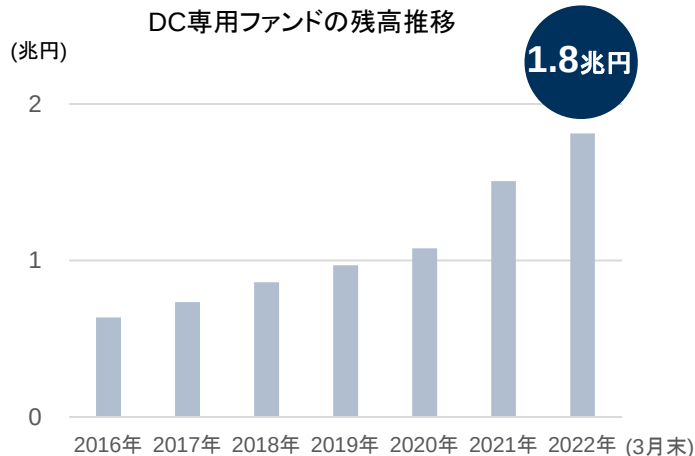
確定拠出年金(DC)

長期投資を見据えた
DC向けファンドの展開と推進

- 長期資産形成に資する幅広いプロダクトラインナップを提供

長期での資産設計に適した
ターゲット・イヤー・ファンド

社会課題の解決に貢献する
ESG投資ファンド



金融機関向け運用ソリューション

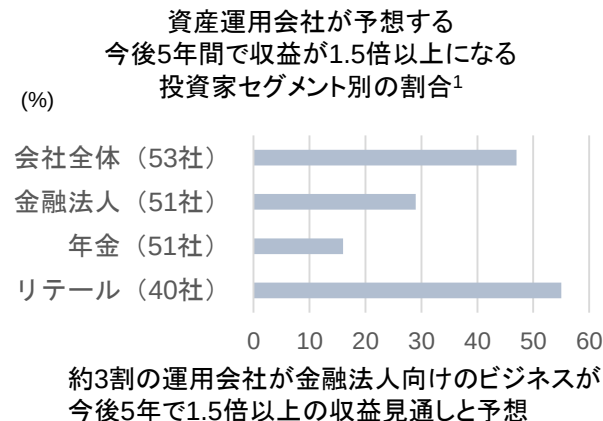
ソリューションプロバイダー
としてのビジネスの拡大・高度化

- 資金運用ニーズの強い金融機関への運用ソリューション提供によるビジネス拡大

中央金融法人への
運用ソリューション提案の強化

地域金融法人を中心とした
運用ソリューション提供、私募ビジネス強化

オルタナティブ投資ニーズへの対応



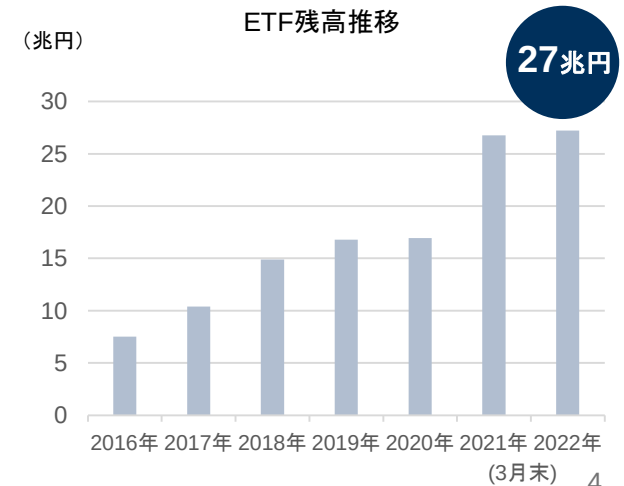
ETF

ETF投資家層の拡大
に向けた取り組み

機関投資家による活用推進

ネットチャネルを通じたリテール層の拡大

海外マーケティング



1. 野村総合研究所「日本の資産運用ビジネス 2021/2022」より

パブリック市場ビジネス(3) UCITSを活用したグローバル戦略

NOMURA

- 野村アセットマネジメントはUCITSプロダクト・ラインナップを拡充、50以上の国地域で500超の顧客に対してビジネス展開
- 地域ごとの特性に応じた戦略とグローバルビジネスのさらなる拡大

プロダクト・ラインナップの拡充

ACIとのUCITSプラットフォーム統合(2019年)

野村アセットマネジメント

戦略的
パートナー



American Century
Investments®

ESG戦略の拡充

世界株

日本株

アジア株

新興国株

ハイイールド債

欧州のサステナブルファイナンス
開示規制に適合

UCITS残高の推移

(10億ドル)



残高
116億
米ドル

26本

(2022年3月末)

UCITSを活用したビジネス戦略

地域に応じた戦略展開

欧州

米州

アジア

UCITSを活用した
機関投資家拡大と
プライベートバンクや
ウェルス・マネジメント
への展開

サードパーティを活用した
ローカルビジネスの展開

レギュレーション上
UCITSが販売可能な
国へ展開

競争力のあるプロダクトを世界展開

世界から日本へ

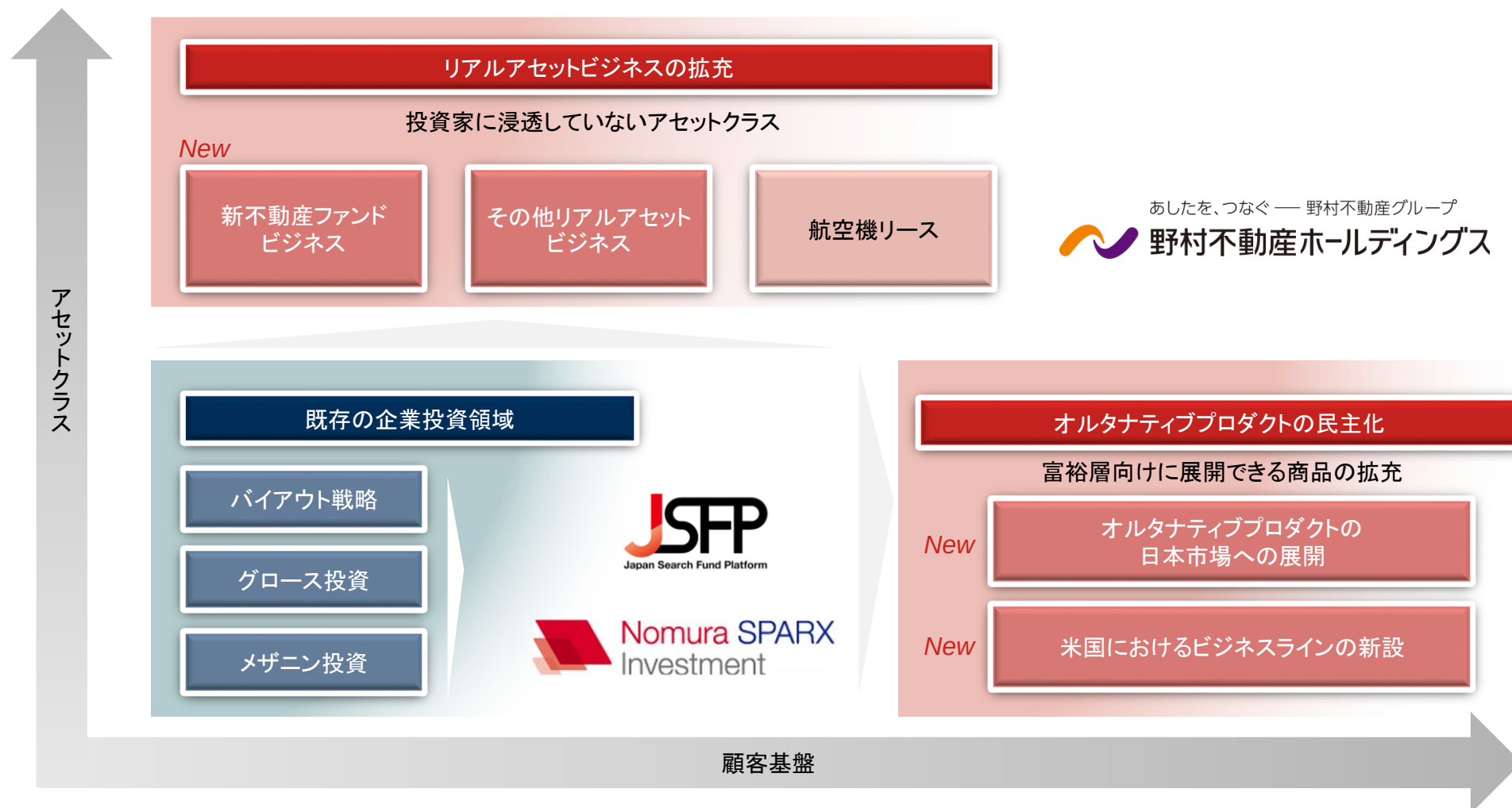
日本から世界へ

海外で残高とトラックレコードを積み上げたUCITSを、日本の投資家向けに公募投資信託や外国投資信託として展開

公募投資信託で
トラックレコードを積み、
UCITSを設定し
世界の投資家へ展開

プライベート市場ビジネス

- リアルアセットビジネスの拡充や、オルタナティブプロダクトの民主化を通じて、アセットクラス、顧客基盤ともに拡張を図る



プライベート領域の成長戦略推進(1)

規律ある投資活動の着実な実施

NOMURA

- バイアウトからグロス投資まで厳選した投資を着実に実行
- 野村グループの総合力を発揮し、幅広いネットワークからの競争力のある案件をソーシング

バイアウト 戦略

野村キャピタル・パートナーズ

- 自己資金を活用したプライベート・エクイティ投資会社
- 事業・資本に関わる様々なニーズに、エクイティを活用した新たなソリューションを提供



5号投資案件
レニアス株式取得

輸送用機器および特殊車両向け部品メーカー

ジャパン・チャイナ・キャピタル・パートナーズ

- 野村ホールディングスを始めとする日系金融機関とCIC(中国政府系ファンド)により設立されたプライベート・エクイティ・ファンド
- 日本や中国を中心とするアジアでの成長を希求する幅広い企業へ投資



1号投資案件
ファクトリージャパングループ株式取得合意

「カラダファクトリー」ブランドを中心に
国内外で360店舗以上のサロンを展開

グロス 投資戦略

野村スパークス・インベストメント

- 2021年4月に野村ホールディングスとスパークス・グループのJVとして設立。非上場株式に投資をする日本グロースキャピタル投資法人を運用



1号投資案件
アストロスケール
ホールディングス株式取得
宇宙ごみ除去サービスを開発



2号投資案件
Synspective株式取得

衛星による観測データを活用した
ワンストップソリューション事業を行う

メザニン投資

野村メザニン・パートナーズ

- プライベート・エクイティ・ファンドや事業会社によるLBO／MBO案件を中心に、メザニン・ファイナンス¹を活用したソリューションを提供

N-MEZ

2020年の投資開始以降の累計投資実行額は、200億円超

1. メザニンファイナンス: 銀行借入や社債発行などのデットファイナンスと普通株式の発行などのエクイティファイナンスの中間の性質をもつ資金調達手段のこと

プライベート領域の成長戦略推進(1)

規律ある投資活動の着実な実施

NOMURA

- 野村グループとパートナーの強みを融合した新たなプライベート市場領域のビジネスを推進
- 着実な資金獲得によるビジネス拡大と投資実行を通じて、日本経済の発展に貢献

日本グロースキャピタル投資法人

ジャパン・サーチファンド・プラットフォーム¹



総額250 億円超の出資確約

3号案件の投資実行

ファースト・クロージング完了、
ファンド規模拡大を目指す

第1号サーチャーと契約締結
投資対象の選定開始

成長企業へのグロースキャピタルの提供

中小企業の課題を解決

日本経済の発展に貢献



1. 野村リサーチ・アンド・アドバイザリーとJapan Search Fund Accelerator (JaSFA) が共同で立ち上げ。JaSFAは2018年5月設立、日本でのサーチファンドモデルの認知度をあげ、根付かせるために、サーチファンドの周知、サーチファンドへの投資、サーチャーおよびサーチファンドの支援、コンサルティング業務などの事業を展開

プライベート領域の成長戦略推進(2)

オルタナティブプロダクトの民主化

NOMURA

- 機関投資家向けオルタナティブプロダクトを幅広い投資家に提供
- プライベート領域で提供するアセットクラスの更なる拡充を目指す

オルタナティブプロダクトの日本市場への展開

- 野村アセットマネジメントは、米国の非上場リートを投資対象とする日本初の公募投資信託「ブラックストーン米国不動産インカム投信 米ドル建て」¹を提供
 - ➡ 継続的に競争力のあるプロダクト提供に注力

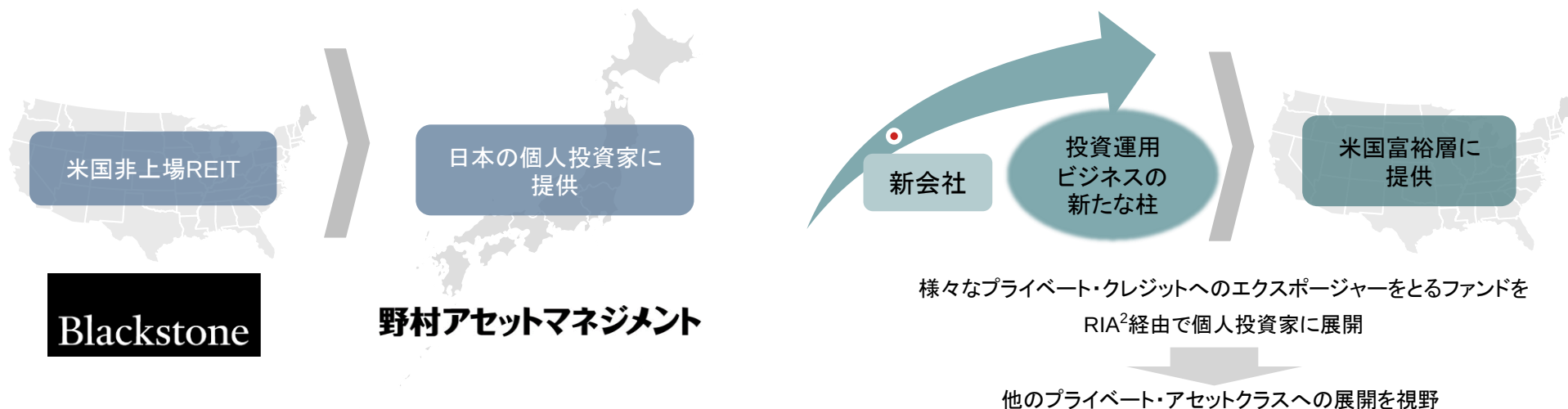
米国におけるプライベート資産運用ビジネスの立ち上げ

- 富裕層によるプライベート・アセットへの投資需要拡大が見込まれる米国で、新たな資産運用会社を設立へ
- プライベート・クレジットを皮切りに順次アセットクラスを拡大し、5年程度で10億米ドル超の運用資産を目指す

個人投資家向けプロダクトの拡充

競争力のある商品を
継続的に日本市場へ展開

米国で幅広いプライベート・アセットへの投資機会を提供



1. 「ブラックストーン米国不動産インカム投信 米ドル建て」は、オルタナティブ資産運用会社ブラックストーン社の不動産グループが運用
2. RIAとは、米国において、投資家との間で締結した投資顧問(助言)契約に基づいて顧客資産のポートフォリオ策定などの助言を行う登録投資顧問業者のこと

プライベート領域の成長戦略推進(3)

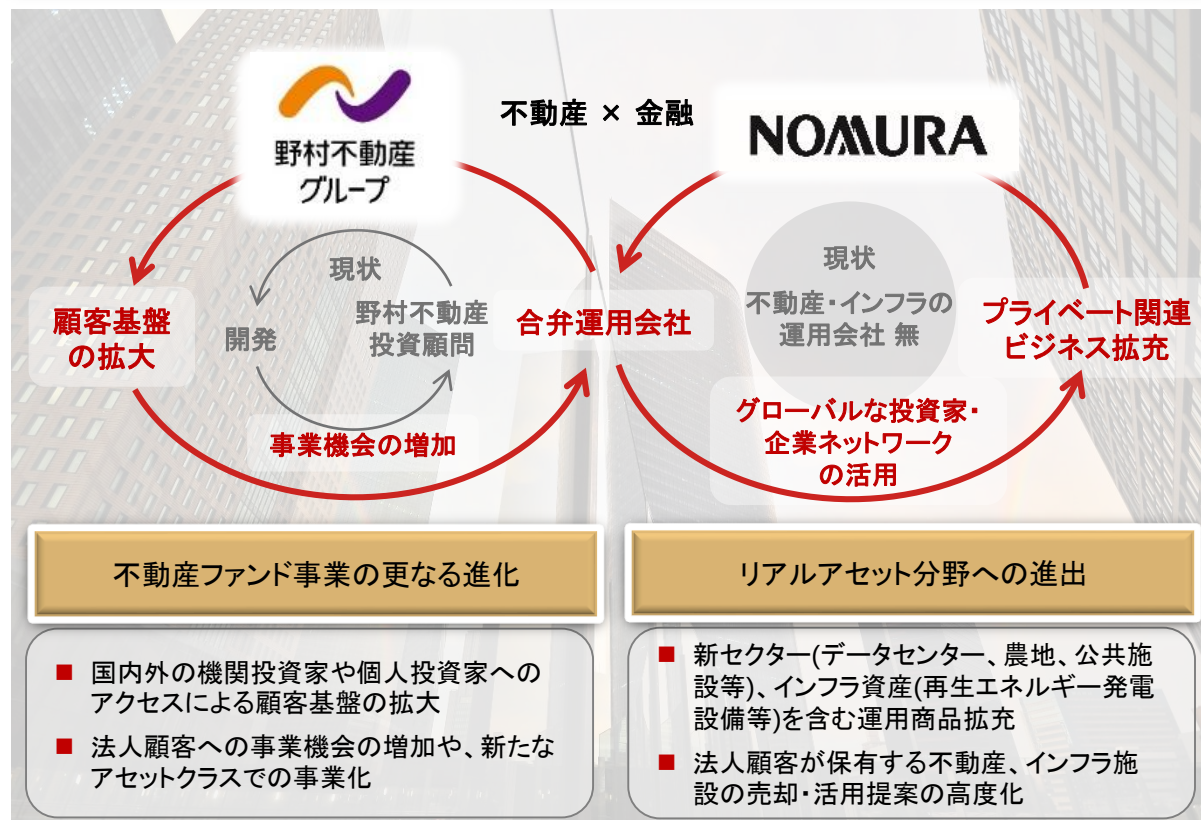
リアルアセットビジネスの拡充

NOMURA

- 野村不動産ホールディングスと不動産ファンドを手掛ける新会社を設立することで基本合意(2023年3月期上半期の設立を目指す)
- 野村バブcockアンドブラウンが手掛ける航空機リース・ビジネスにおいては、ポストコロナ戦略を加速

野村不動産ホールディングスとの新合併運用会社について

“金融”、“不動産”でのシナジーを積極的に追求し、より大きな価値創造に繋げる



航空機リース・ビジネスの成長軌道への回帰

世界の航空市況の中長期的な回復

- 世界の航空旅客需要は、コロナ禍前の水準への回復、中長期的には過去の成長トレンドに回帰すると予想
- 燃費効率や環境性能に優れた最新機材への買い替え需要

野村バブcockアンドブラウンの強みを活かしたソリューションの提供

- 長年の提携関係にあるBBAM社の、オペレーティング・リース市場における国内外の信頼と実績
- 厳選された質の高い航空会社をレシーとする商品
- 野村證券の顧客を中心とする堅固な営業フランチャイズ

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://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/