

金融資本市場の力で、世界と共に挑戦し、
豊かな社会を実現する

We aspire to create a better world by
harnessing the power of financial markets

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

2024年5月14日

本日お伝えしたいこと

～2024年3月期

2030年

1

これまでの取り組みが成果として顕在化、
好調な市場環境を収益化できるフランチャイズ
を確立

- 2024年3月期は主要3セグメントが増収増益を達成
- 「パブリックに加え、プライベート領域の拡大・強化」も着実に進展
- 注力エリアである安定ビジネスおよびキャピタルライトなビジネスの収益寄与度が上昇、堅調な業績モメンタムが継続

2

新たなパーパスのもと、2030年に向けた方向性を明確化し、
野村グループの持続的成長を実現
経営ビジョン「Reaching for Sustainable Growth」

- 安定収益の更なる積み上げを実現
- ホールセール部門は、セルフファンディングによる自律的成長を基本として、収益性向上と業績変動リスクを抑制
- 税前利益は2024年3月期からほぼ倍増の5,000億円超、ROE 8～10%+を目指す

3

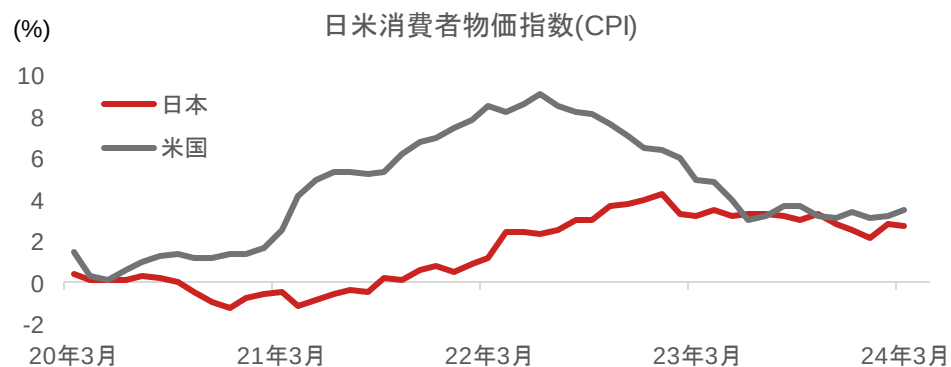
企業価値向上を支える基盤の継続強化

- 人材マネジメント、リスク・マネジメント、多様性の促進

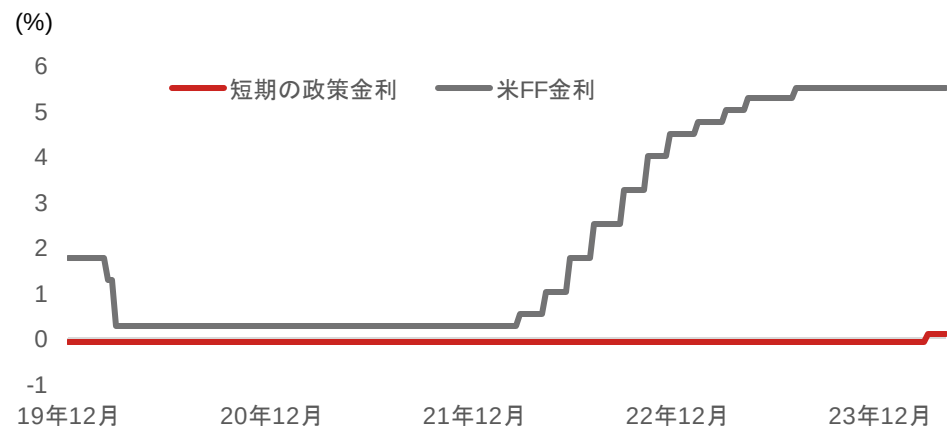
金融政策の転換点を迎える米国と日本

- 日本は物価・金利ともに上昇に転じ「金利のある世界」が視野に。一方で米国物価はピークをつけ下落を開始
- 日経平均株価は34年ぶりの最高値を付けるなど、日米ともに高値を更新

日本はデフレからインフレへ、米国はピークを付けるも下げ渋り



日本の政策金利は上昇へ、米国は下落時期を模索



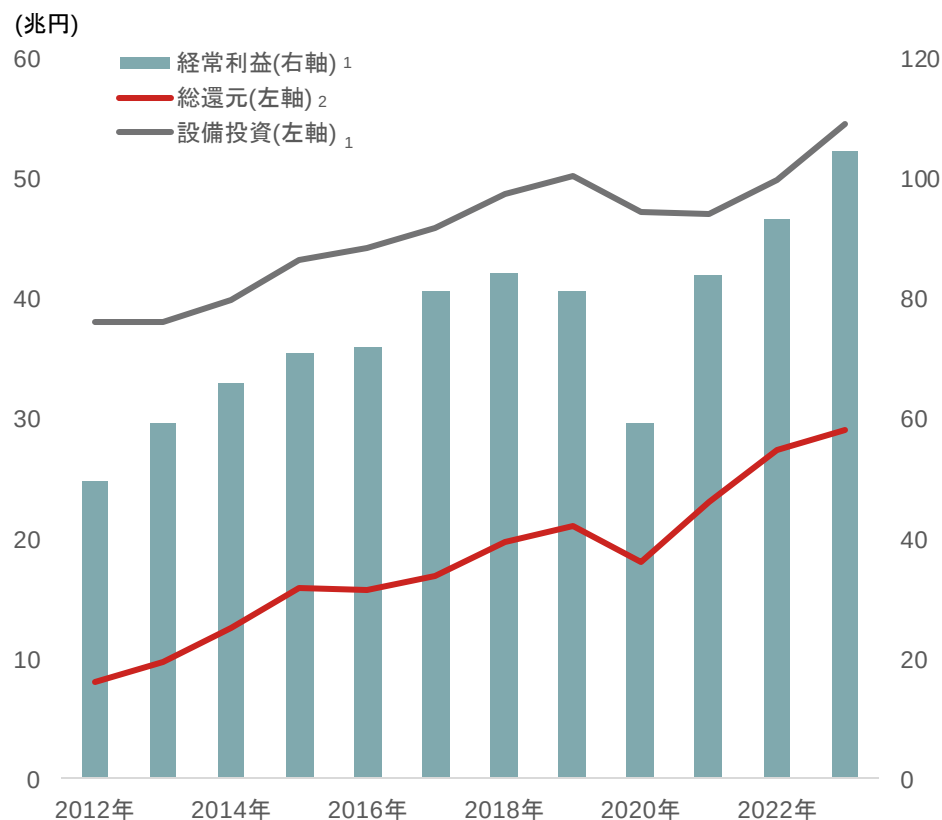
日本は34年ぶりの高値更新、S&Pも高値更新



日本の株式市場への関心が上昇

- 日本企業は稼ぐ力を着実に積み上げながら、設備投資・株主還元を積極化
- 「貯蓄から資産形成」を後押しする政策もあり、内外投資家の日本の株式市場への関心が継続

日本企業の収益力が向上 ～設備投資・株主還元を積極化



海外からの資金が株式市場へ継続して流入



個人投資家の売買シェアが上昇



1. 法人企業統計
 2. アイ・エヌ情報センターデータベース、野村総合研究所データベースに基づき野村證券作成
 3. 日本証券業協会公表統計資料をもとに当社作成

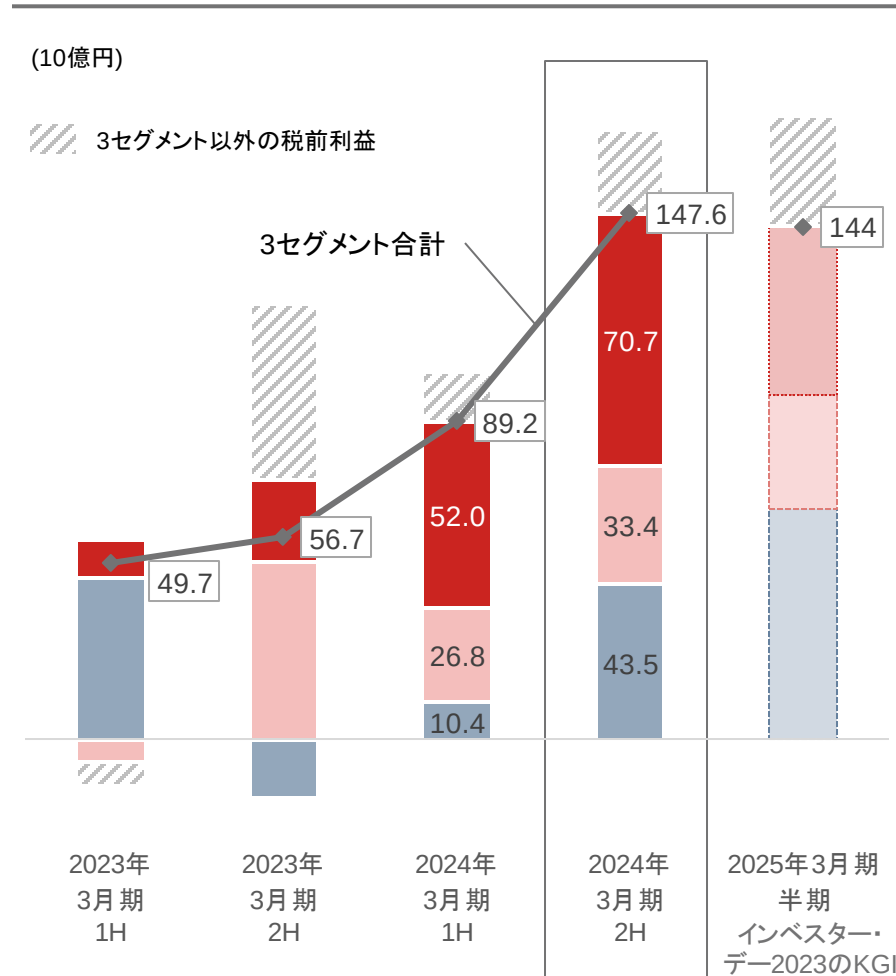
2024年3月期はすべてのビジネス部門が前年比で増益

- ウェルス・マネジメント部門、インベストメント・マネジメント部門が好調、遅れていたホールセール部門も下半期に業績モメンタムが回復

全社 - 財務目標の進捗

ROE 2024年3月期	5.1%	8-10% 2025年3月期通期(目標)
3セグメント経費率 2024年3月期	83%	80% 2025年3月期通期(目標)
普通株式等Tier 1比率 2024年3月末	16.2%	11%以上 中期(目標)

税前利益の推移



2025年3月期の利益目標に向けたモメンタム
(2024年3月期下半期)

ウェルス・マネジメント部門	
✓ ✓ (計画を上回って進捗)	● 資産管理型ビジネスが浸透、市場の活況も重なり、ストック収入、フロー収入等が拡大
インベストメント・マネジメント部門	
✓ (ほぼ計画通り)	● 運用資産残高(89兆円)は過去最高 ● 安定収入である事業収益(4Q 380億円)はIM部門設立後の最高水準
ホールセール部門	
▲ (計画に対して遅れ)	● 日本ビジネスが好調、海外ビジネスも収益力が回復 ● 第4四半期のコスト増加要因が重石となり、税前利益が伸び悩み

変化を自ら作り出すための体制整備を推進

- 2021年以降、「パブリックに加え、プライベート領域の拡大・強化」に向けた施策も矢継ぎ早に展開
- 2024年3月期はこれまで取り組んできた数々の施策が、着実に成果として顕在化

主な取り組み

	2021年3月期～2023年3月期	2024年3月期～
マーケティング強化	✓ 日本株の魅力を伝える「Revisit Japan」「Project Bridge」 ✓ 高付加価値アドバイザリー・モデル(CIOサービスの導入 ✓ GMセールス体制をグローバルに統一	✓ 営業部門で領域別の体制を更に強化 ✓ デジタル・カスタマーサービス部による担当拠点拡大
商品・サービス開発力の強化	✓ インベストメント・マネジメント部門設立 ✓ ノムラ・グリーンテック設立 ✓ New Forests株式取得 ✓ 野村リアルアセット・インベストメント設立 ✓ レーザー・デジタル(スイス)設立	✓ 特定投資家向け銘柄制度を活用したプライベートアセットファンドの取扱開始 ✓ ノムラ・キャピタル・マネジメント立ち上げ
パートナーシップの活用	✓ 地域金融機関(山陰合同銀行、阿波銀行、大分銀行、福井銀行)との包括的提携 ✓ ウルフ・リサーチとの戦略的提携 ✓ 豪ジャードン・グループとの戦略的提携 ✓ 野村スパークス・インベストメント設立	✓ 地域金融機関(東邦銀行)との包括的提携 ✓ 再保険プラットフォーム(Prismic Life Reinsurance)への出資 ✓ Angeleno Groupとの戦略的提携
組織力の強化	✓ コンテンツ・カンパニー新設 ✓ ホールセール部門 新体制 ✓ 海外富裕層ビジネス ードバイ拠点開設	✓ 部門間連携の更なる強化 ✓ 営業部門をウェルス・マネジメント部門に改称
リスク、コスト・コントロール	✓ ガバナンスの強化(取締役会の多様性) ✓ リスク管理のさらなる高度化 ✓ 構造改革を通じたコスト削減策の推進	

成果が顕在化(事例紹介)

「Revisit Japan」
1,000件超の個別ミーティング実施
 日本のエグゼキューション・サービス
 直近10年間の**最高収益**

資産管理による
 ストック型ビジネスへのシフト
 ストック収入費用カバー率
28%⇒60%
 (2016年3月期、2024年3月期4Q)

プライベート運用商品の拡充
 オルタナティブ運用資産残高
0.6兆円⇒1.9兆円
 (2021年3月、2024年3月)

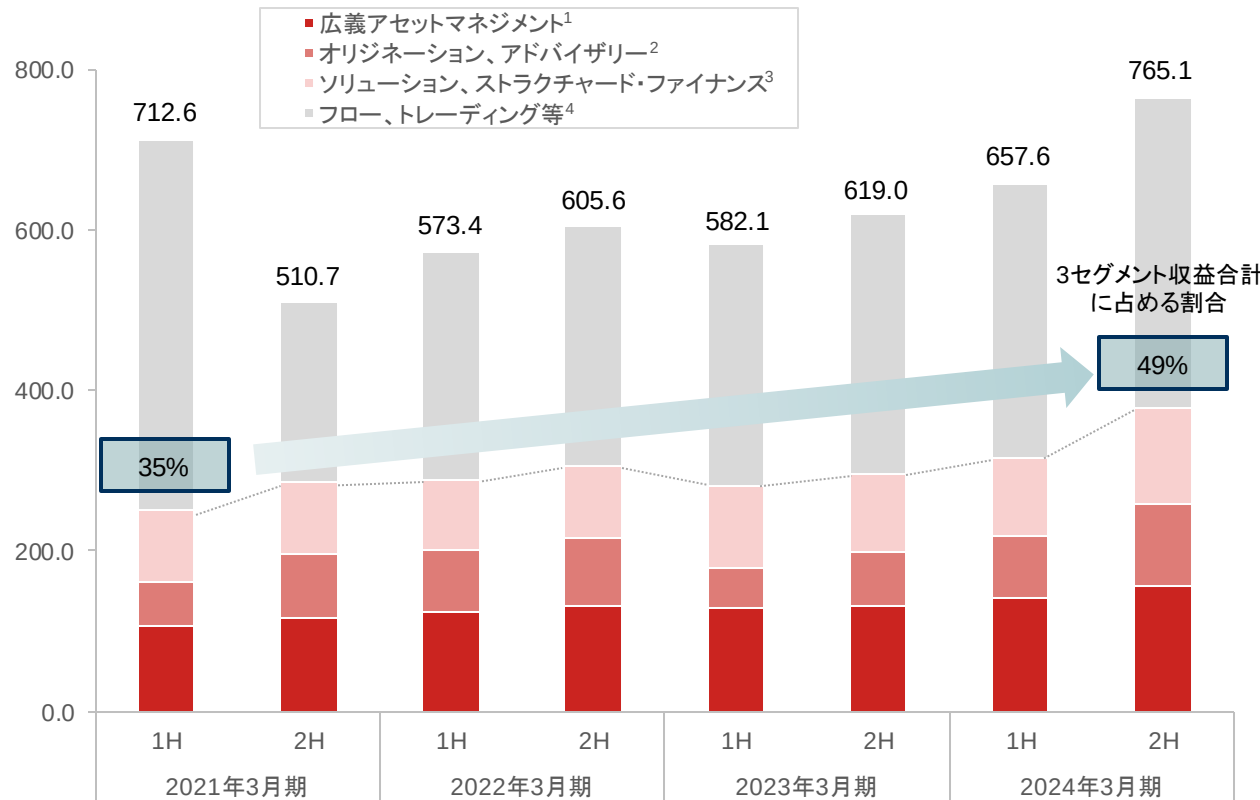
安定収益を着実に積み上げながら、 市場のアップサイドが取れるフランチャイズ力を発揮

NOMURA

- 注力エリアである安定収益やキャピタルライトなビジネス等からの収益が着実に増加。市場のアップサイドを捉え、フローやトレーディング収益も拡大

(10億円)

3セグメント収益合計の推移



3セグメント
税前利益合計

225.5	22.2	92.6	112.7	49.7	56.7	89.2	147.6
-------	------	------	-------	------	------	------	-------

フロー、トレーディング等

- 日本における構造改革や株式相場の活況を背景に、日本株関連ビジネスが好調
- 急ピッチの利上げで苦戦したマクロ・プロダクトも2024年3月期下半期に回復基調。市場のアップサイドを収益化できるフランチャイズを維持
- エクイティ・ビジネスの伸長等、ホールセール部門の業績ボラティリティ低減と収益性向上に注力

安定ビジネス or
キャピタルライトなビジネス

- 残高拡大に伴うフィー収入が増加
- 日本企業の成長に向けた取り組みをサポート、アドバイザーや引受ビジネスが好調
- 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

1. ウェルス・マネジメント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、ホールセール部門のインターナショナル・ウェルス・マネジメント(ストック収入に該当する収益のみ)
ディング関連収入、ホールセール部門のアドバイザー、ECM、DCM、ALF等
3. ホールセール部門のソリューション、顧客ファイナンス等
4. ウェルス・マネジメント部門のフロー収入、インベストメント・マネジメント部門の投資損益、ホールセール部門のセカンダリー・トレーディングに係る収入やその他収益

更なる企業価値向上に向けて ～2030年に向けた方向性

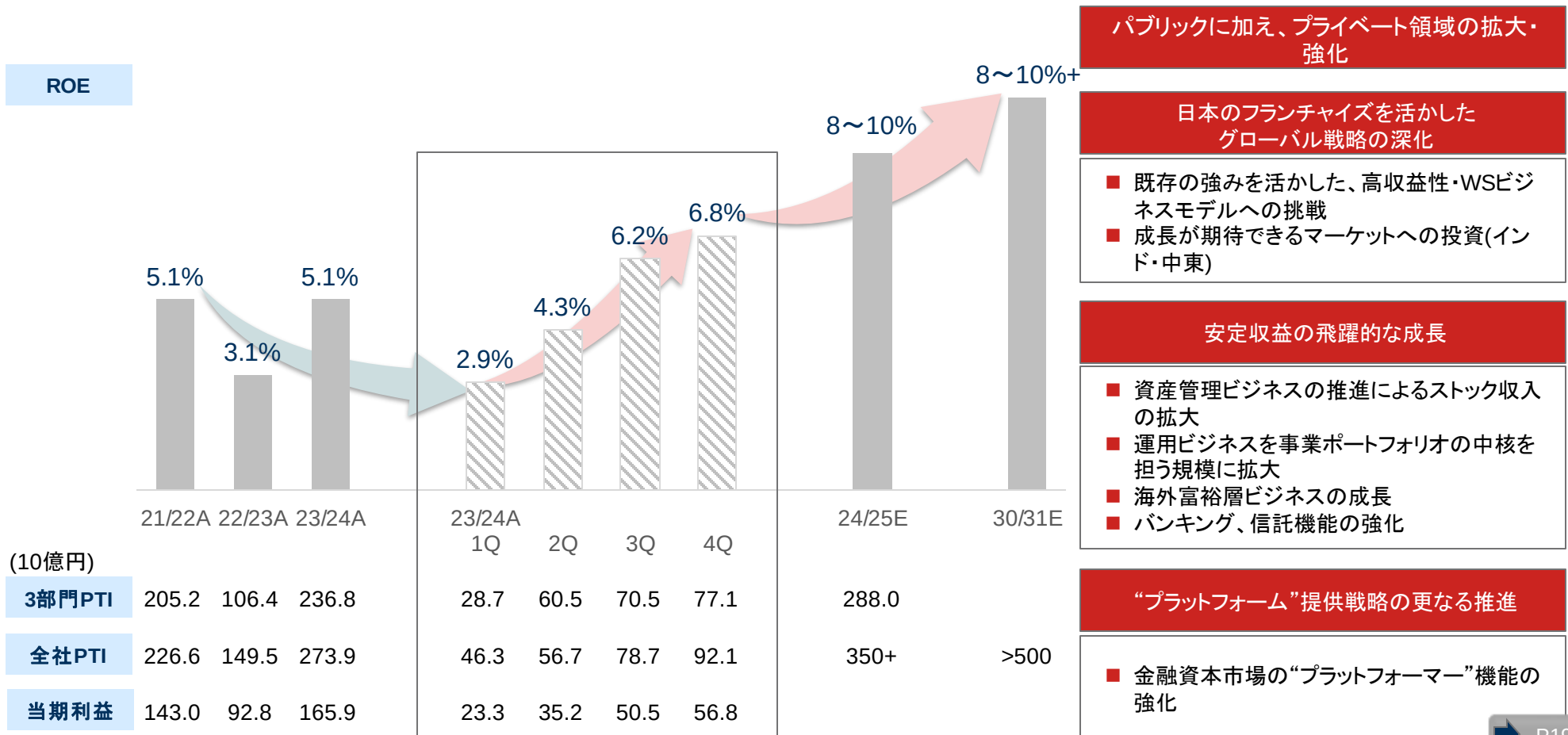
新たに設定したパーパスのもと、 2030年に向けた経営ビジョンを策定

NOMURA



ROE 8~10%+を安定的に達成するための注力テーマ

- 2021年から取り組んでいる「パブリックに加え、プライベート領域の拡大・強化」を続けながら、日本のフランチャイズを活かしたグローバル戦略の深化と安定収益の拡大に注力。同時に“プラットフォーム”戦略も推進



ROE 8~10%+を安定的に達成するためのビジネス戦略

経営ビジョン

Reaching for Sustainable Growth

定量目標

ROE 8~10%+の安定的な達成、5,000億円超の税前利益の達成

トップラインの成長

ウェルス・マネジメント部門

資産管理ビジネスの推進による成長

- 富裕層マーケットにおける圧倒的ブランドの確立
- 預り資産の極大化によるストック資産の拡大
- アライアンスの拡大
- IBとコワークし、ワークプレイスビジネスを推進

➡ P14

インベストメント・マネジメント部門

運用資産残高の拡大、運用の高付加価値化

- 国内の機会を捉える運用ソリューション提供
- グローバルに通用するインハウス運用の高度化
- プライベート領域の拡充、インオーガニック戦略の推進による利益成長

ホールセール部門

安定性、成長、多様化の更なる推進

- 生産性を意識した選択的成長の実現、安定的なプロダクトミックスの確立
- セルフファンディングを基本とした自律的成長

成長分野

バンキング

- 野村グループ内外での連携強化によるローンや受託ビジネスの拡大

➡ P15

海外 (中東、インド)

- 既存のプラットフォームを活用・拡充しつつ、成長機会を追求

➡ P16

社会課題を踏まえた価値提供

サステナビリティ

- 事業活動を通じてお客様や多様なステークホルダーのサステナビリティへの取り組みをサポート

➡ P17

デジタル

- Laser Digitalにおけるビジネス拡大、ブロックチェーンSTO強化

➡ P18

収支構造、リソース効率改善

構造改革による
コスト施策の推進

➡ P20

持続的な企業価値向上を
可能とする資本配分

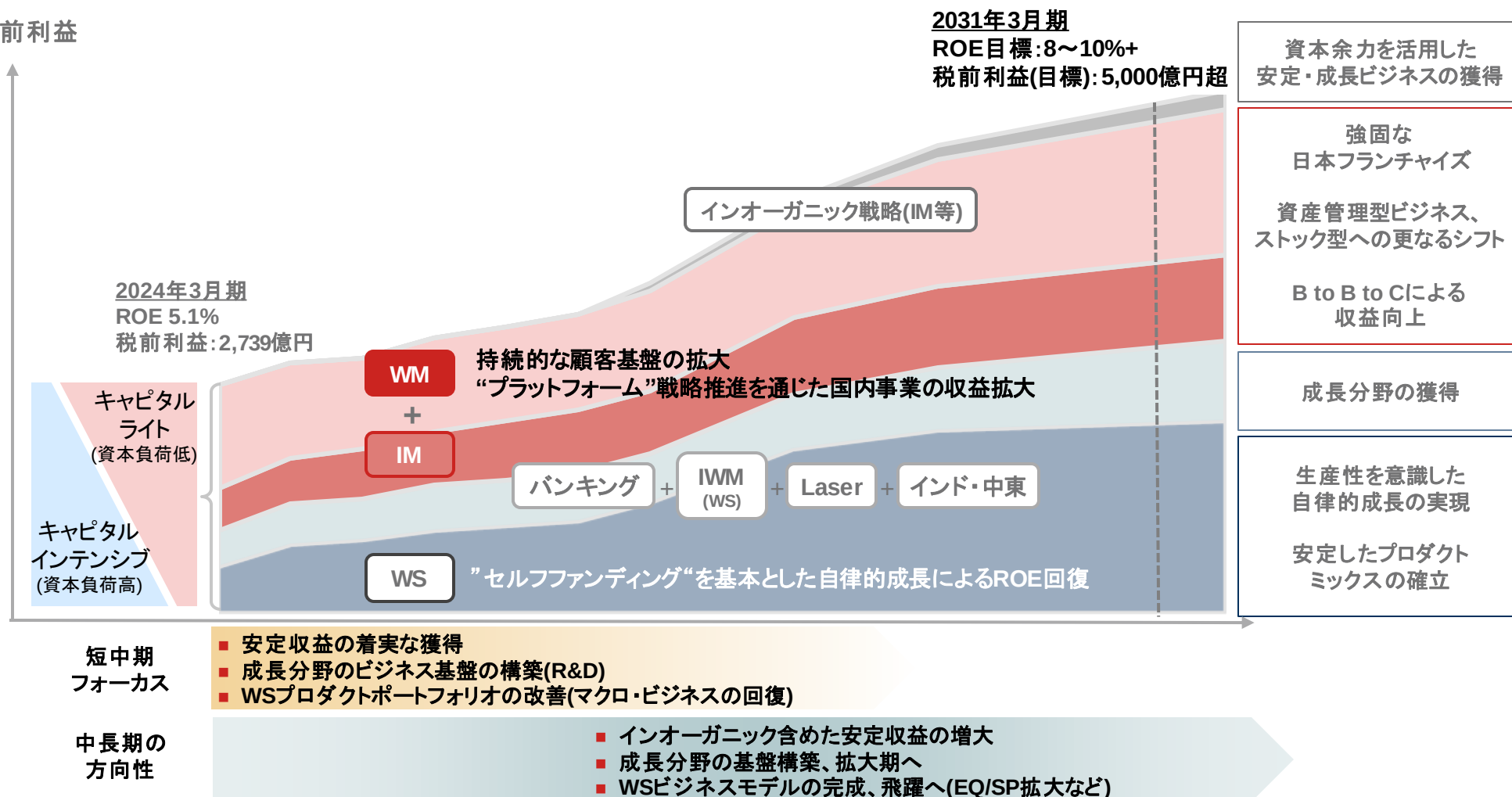
➡ P12-13

➡ P21-22

時間軸と資本配分を意識した、2030年に向けた成長イメージ

- 短中期ではホールセール部門のマクロ・ビジネスの回復や安定収益の着実な積み上げに注力
- 中長期には成長分野の拡大、インオーガニック戦略の利益貢献を実現

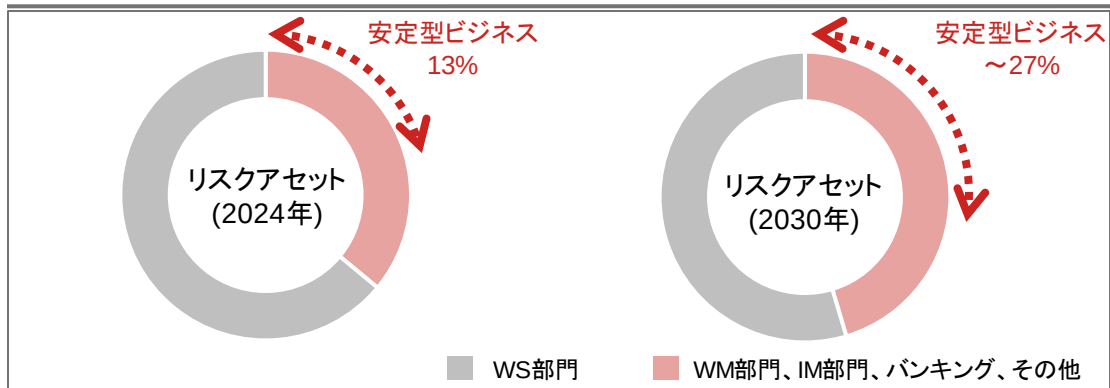
税前利益



2030年に向けたビジネス・ポートフォリオの方向性

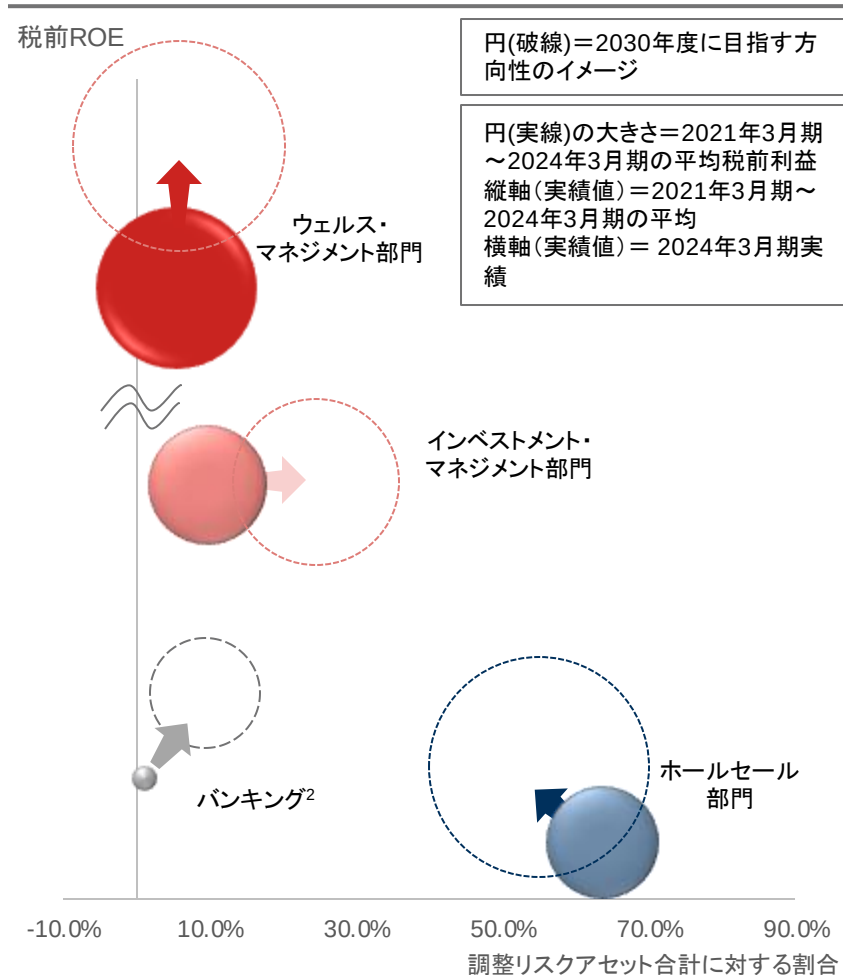
- インベストメント・マネジメント部門への追加的資本投入やバンキング・ビジネス拡大により、安定型ビジネス¹へのリソース配分を増加。ホールセール部門はセルフファンディングを基本とした自律的成長を目指す

リソース・アロケーションの方向性



	調整リスクアセット合計に対する割合		ROE改善に向けた取り組み
	現在	~2030年	
ウェルス・マネジメント部門(WM)	3%	→	■ 資産管理型ビジネスの深化による収益機会の追求やコスト規律を通じて利益水準を拡大
インベストメント・マネジメント部門(IM)	10%	→	■ 運用資産残高を積み上げ、安定収益を拡大。インオーガニック戦略による追加的資本投入も視野に
バンキング	1%	→	■ ローンビジネスや受託ビジネス拡大による利益成長
ホールセール部門 (WS)	64%	→	■ セルフファンディングを基本とした自律的成長
その他	22%		

事業ポートフォリオの方向性

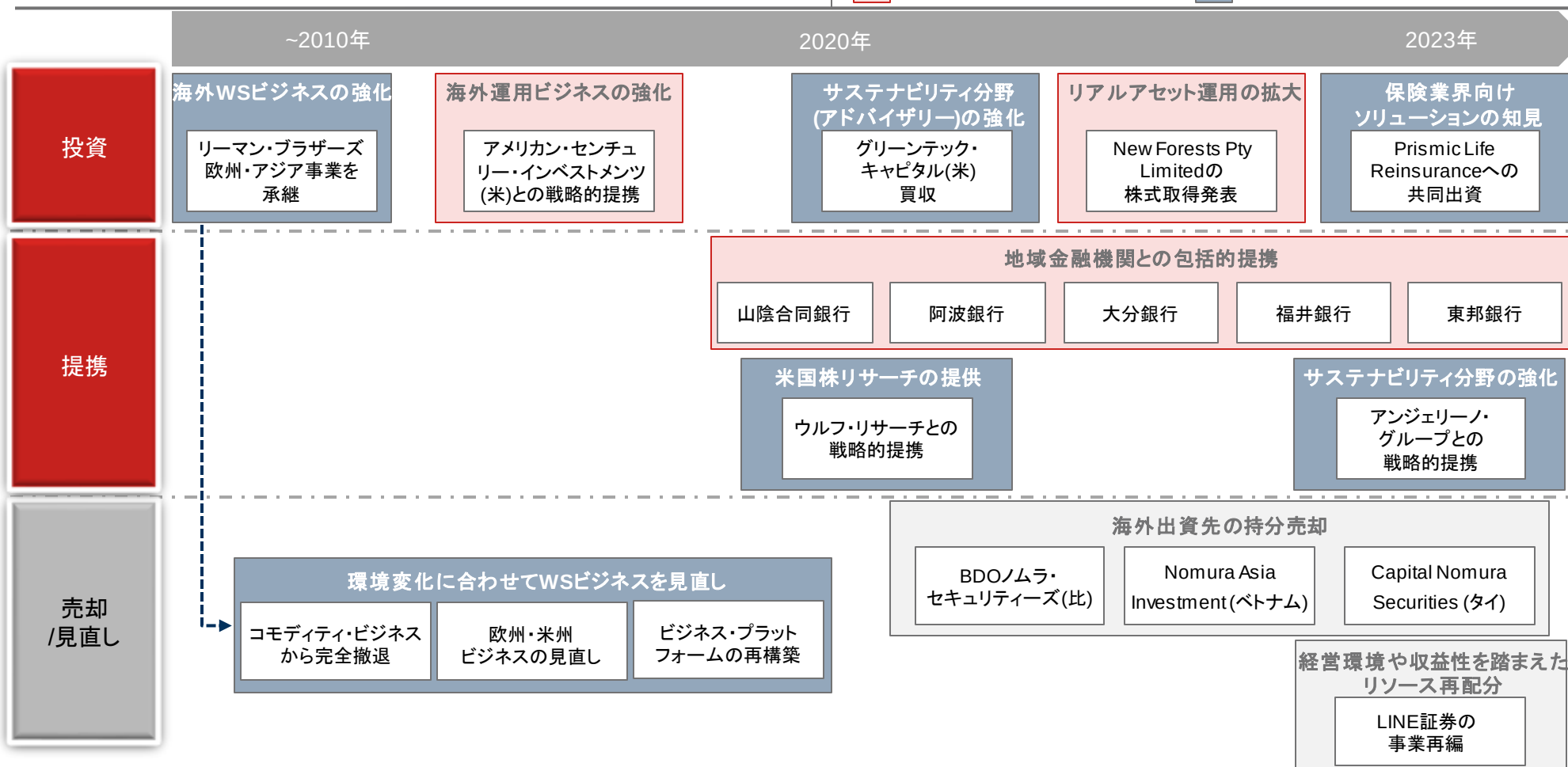


1. 安定型ビジネスは、ウェルス・マネジメント部門のストック収入、インベストメント・マネジメント部門の事業収益、ホールセール部門のインターナショナル・ウェルス・マネジメント(ストック収入に該当する収益のみ)、バンキング収益を示す
2. バンキングの直近値は2024年度を使用

事業ポートフォリオの継続的な入れ替え

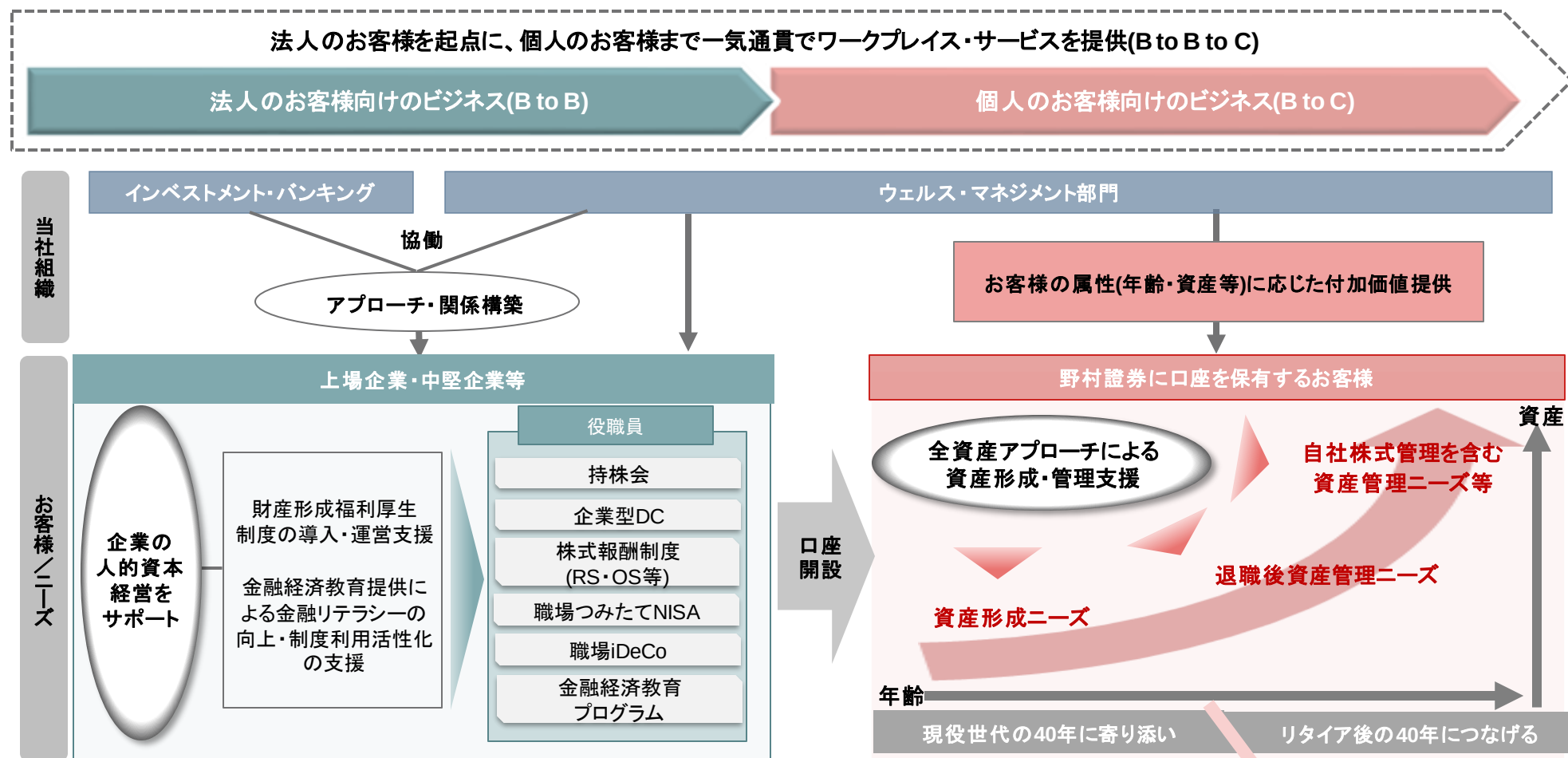
- 過去10年に亘って、海外ホールセールを中心に環境変化に合わせたビジネスの見直しを実施。同時に提携戦略も活用しながら、キャピタルライトなビジネス(運用ビジネス、国内対面ビジネス、アドバイザー等)に経営資源を選択的に投下

□ = 運用ビジネス、国内対面ビジネス □ = 事業会社・機関投資家向けビジネス



部門間協働によるワークプレイス・ビジネスの推進

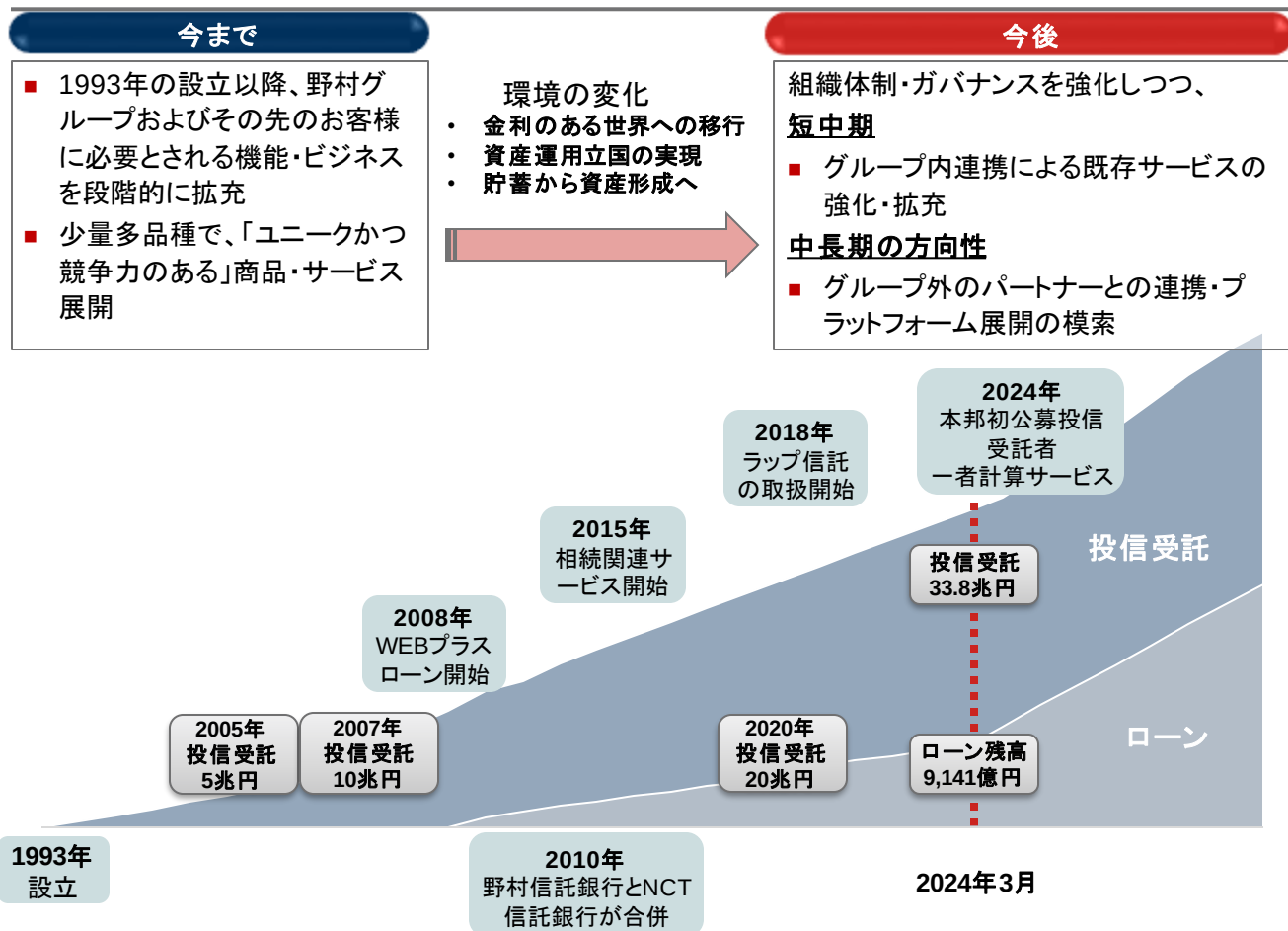
- インベストメント・バンキングとウェルス・マネジメント部門が協働し、法人のお客様に対しソリューションの提供や持株会等の制度導入・運営支援、金融リテラシー向上支援を行うことで、企業の人的資本経営、ひいては企業価値向上に貢献
- 役職員の資産形成や管理支援をシームレスにサポートする事で、エマージング・ウェルスヘアプローチ



バンキングビジネスの強化・拡大

- 野村信託銀行の強みである「プライベート」「オーダーメイド」を活かし、ローン・受託関連ビジネスを拡充、幅広いお客様へより多様かつ質の高いサービスを提供。組織体制・ガバナンスの強化を行い、中長期的にグループの中核ビジネスの一つとなる事業体への成長・拡大を目指す

野村信託銀行の沿革、今後の方向性



強化・拡大するビジネス領域

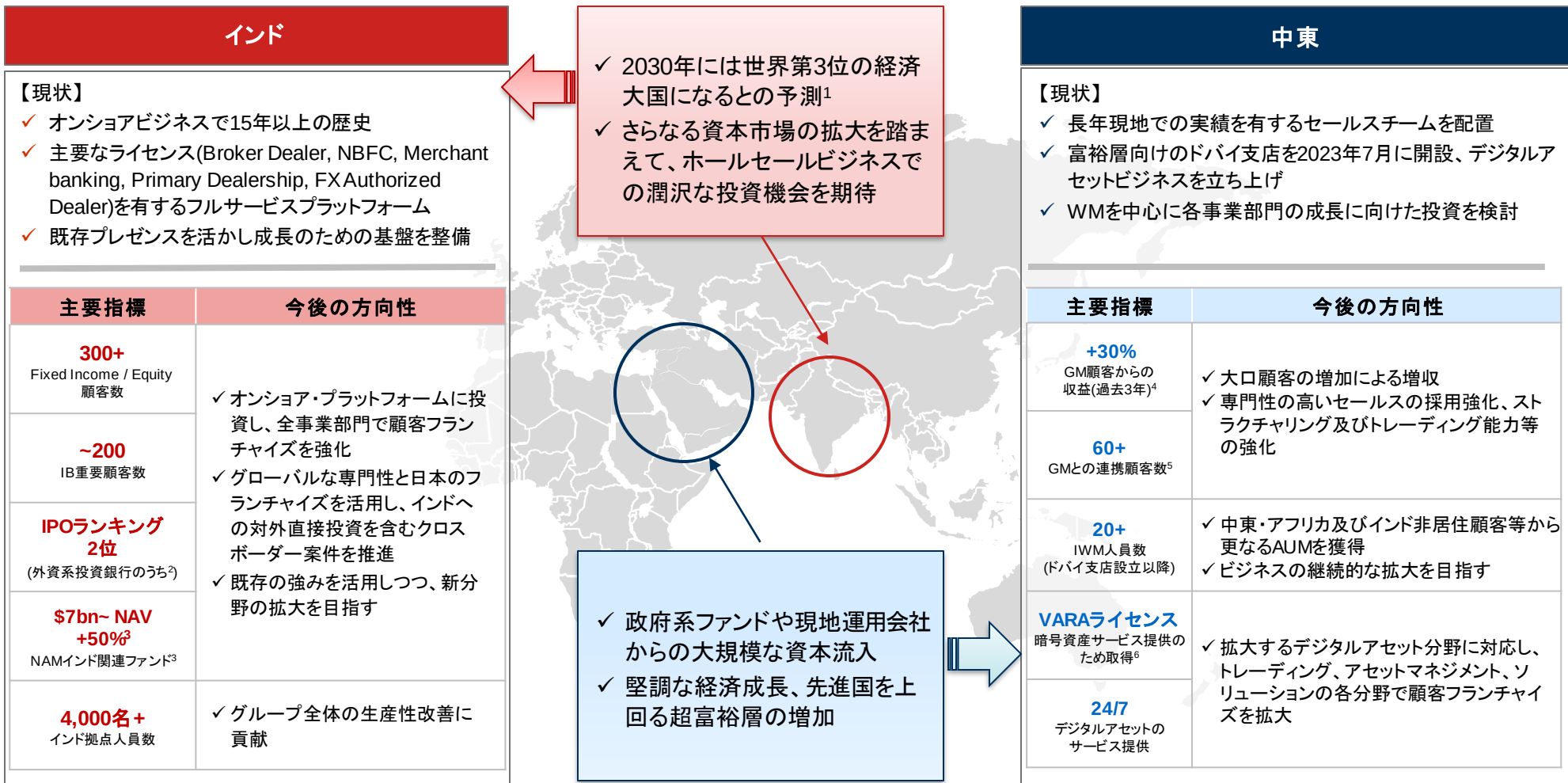
ローン			
現在		強化・拡大	
主な担保資産	- 上場株式 - 債券等		不動産等
チャネル	野村グループ内		野村グループ外

投信受託等			
現在		強化・拡大	
顧客	既存運用会社		新興運用会社
サービス	投信受託		一者計算等
オルタナティブ (NBL*)	私募中心		公募も活用

*Nomura Bank Luxembourg

海外成長市場(インド、中東)

■ 長期的な経済成長と資本市場の拡大が期待されるインド・中東で、野村の強固なプレゼンスを活用して更なる成長機会を追求



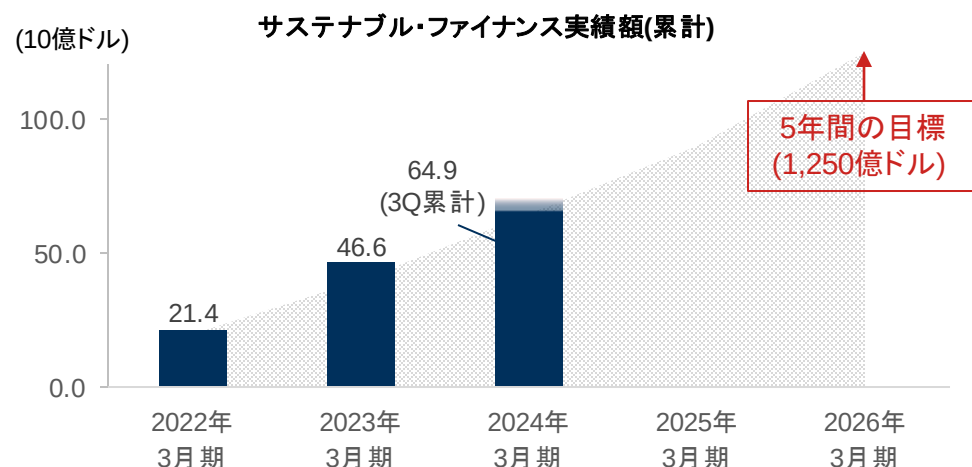
1. S&P Global Ratings
2. ブルームバーグ。インドにおける一件あたり\$50m の案件(2019年1月以降 インフラファンドとリートを除く)
3. 2024年3月対2020年3月の成長率 (米ドルベース純資産ベース)
4. 中東地域クライアントからの収益 (2024年3月期と2021年3月期の比較)

5. 2024年3月期
6. Laser Digitalは、ドバイVARAから仮想通貨ブローカー・ディーラーとインベストメントマネジメントサービスのライセンスを取得。サービスは適格投資家および機関投資家のみが対象

社会課題を踏まえた価値提供: サステナブル関連ビジネス

- ファイナンス関連とM&Aアドバイザリーからの収益は2021年4月~2023年12月累計で5億ドル超
- 投信やオルタナティブ商品等の運用ソリューションに加え、今後はインパクト・ファイナンスやイノベーション創出にも注力

ファイナンス関連ビジネス



ESG債引受 (日本) ¹ No.1	トランジション債の引受額 (日本) ³ No.2	■ 排出削減困難なセクターの企業向け企業戦略・エクイティ型資本調達
ESG債引受 (グローバル) ² No.9	2018年以降 再生可能エネルギー案件への ファイナンスコミットメント累計額 >\$8bn	■ インフラ&パワー・ファイナンス事業の拡張

サステナブル・イノベーション

実績	今後の方向性・注力分野
グリーンテック・インダストリアルズ・インフラストラクチャーのM&Aアドバイザリー 再生可能エネルギー案件関与⁴ >255ギガワット	■ 事業法人のグリーントランスフォーメーション(GX)型の企業戦略M&A
ESG・SDGs関連の投資信託ラインアップ提供 「ESG商品ラインナップ」販売額累計⁵ 約8,000億円	■ GXと資産運用立国の促進に向け魅力的な商品を提供
NewForests ANGELENO GROUP 森林ファンド運用会社への出資 クリーンテックVC会社との戦略的提携	■ 社会課題の解決につながる投資商品の提供を拡充
インパクトスタートアップの支援に向けた理論実装	■ インパクトコンソーシアム等を通じた市場拡大、資金循環やリスクマネー供給支援
フード&アグリ、ヘルスケアなど実業型コンサルティング機能	■ フード&アグリ分野での次世代のサプライチェーン創造、イノベティブなスタートアップ企業との共同事業

1. 出所: Bloomberg。国内におけるICMA準拠の債券引受額(2023年度)
3. 出所: 野村證券。トランジション・ボンドの引受額(2023年度)

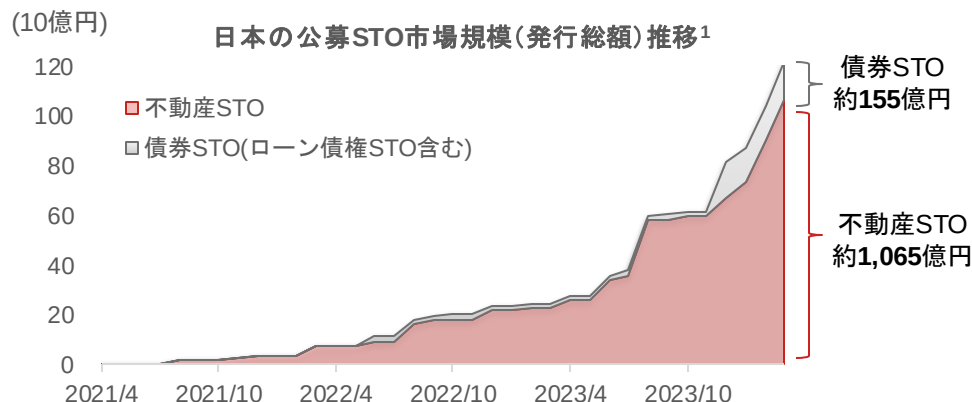
2. 出所: Bloomberg。SSAセクターにおけるICMA準拠の債券引受額(2023年)
4. 出所: 野村グリーンテック

5. 期間: 2020年4月~2024年3月、日本域における商品取扱

金融サービスのデジタル化への取り組み

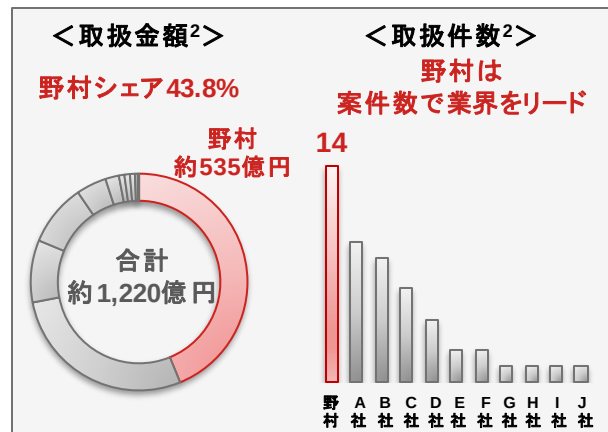
- グループワイドのノウハウや顧客基盤を最大限活かし、デジタル・アセットビジネスを着実に拡大
- 成長する国内STO市場において業界をリード。Laser Digitalでは、主に海外機関投資家向けに幅広いサービスを提供

STO関連ビジネス



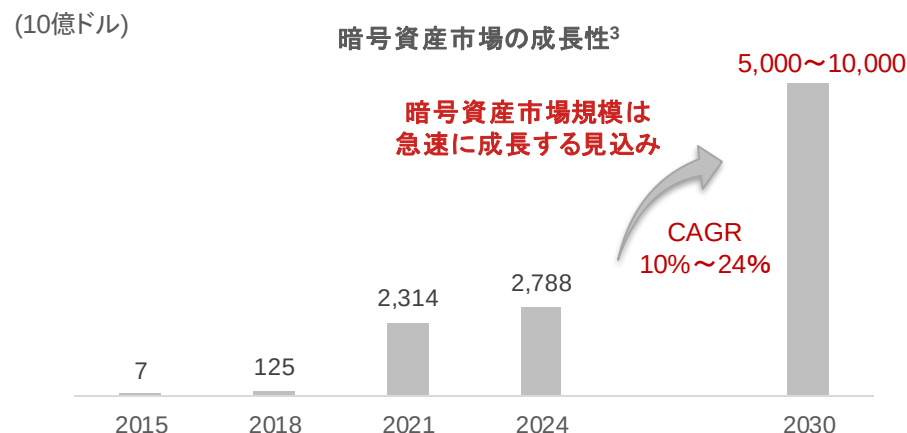
実績

今後の方向性



- STOを主要プロダクトの一つとして、引き続き公募不動産STO/債券STOを中心に顧客に提供
- それ以外の魅力的なプロダクト創出にむけて、各種スキーム構築を推進

Laser Digital(暗号資産、インフラ)



今後の方向性

プロダクトラインナップの拡大

新規ビジネス
トレーディング
ソリューション
アセット・マネジメント
ベンチャー・キャピタル

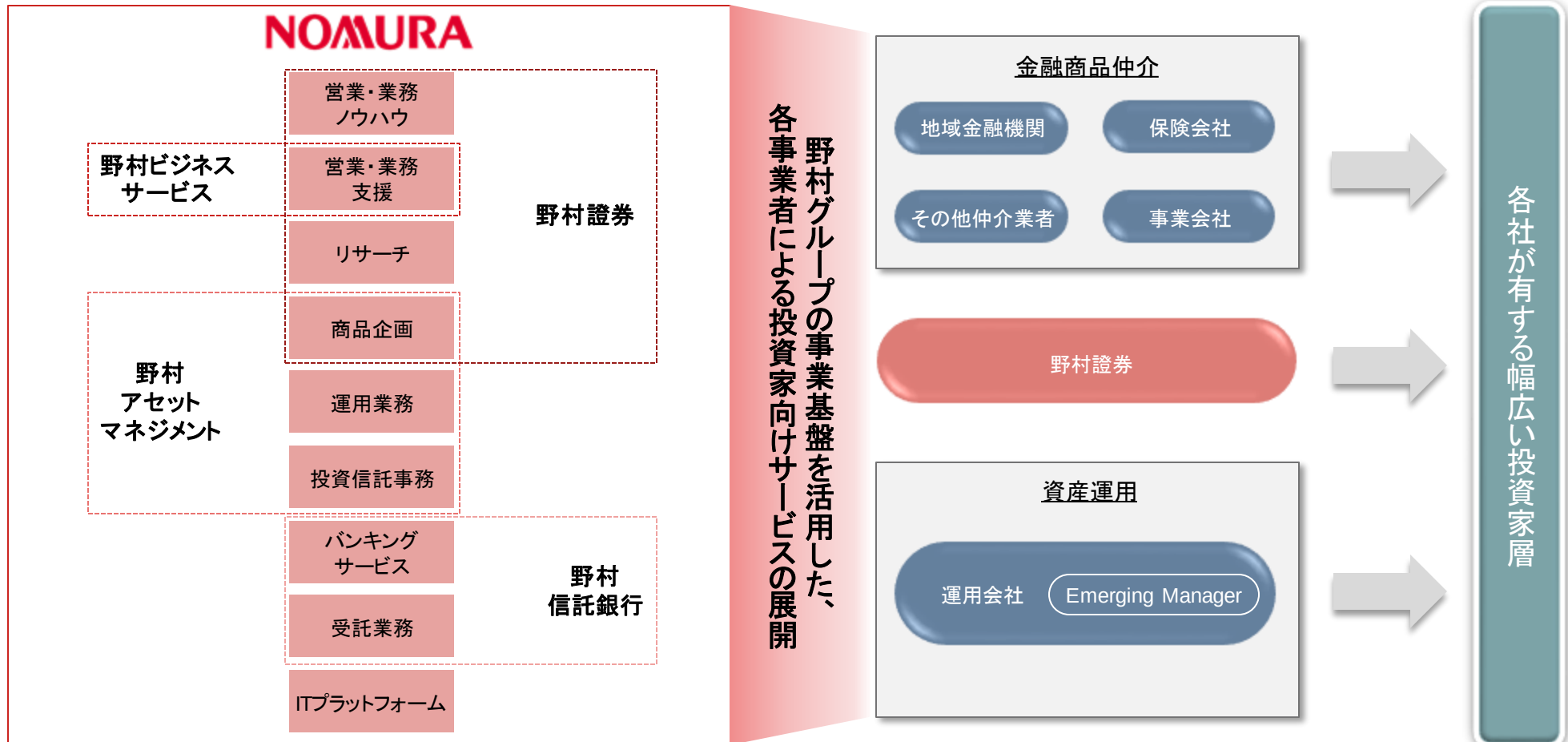
2030年までに拡充

- プロダクトラインナップの拡大により、顧客数を1,000社超に拡大
- セカンダリー・トレーディングにおいてグローバルで上位3位以内を目指す

1. 各社開示資料を基に野村證券作成。2024年3月31日時点で有価証券届出書等が提出されている銘柄が対象。
2. 野村證券が販売またはファイナンシャル・アドバイザーとして関与した銘柄を含む。
3. CoinGeckoより。2024年は2024/5/13時点、それ以外の年は年末時点。2030年は当社予測値。

野村グループの事業基盤(“プラットフォーム”)提供を更に推進

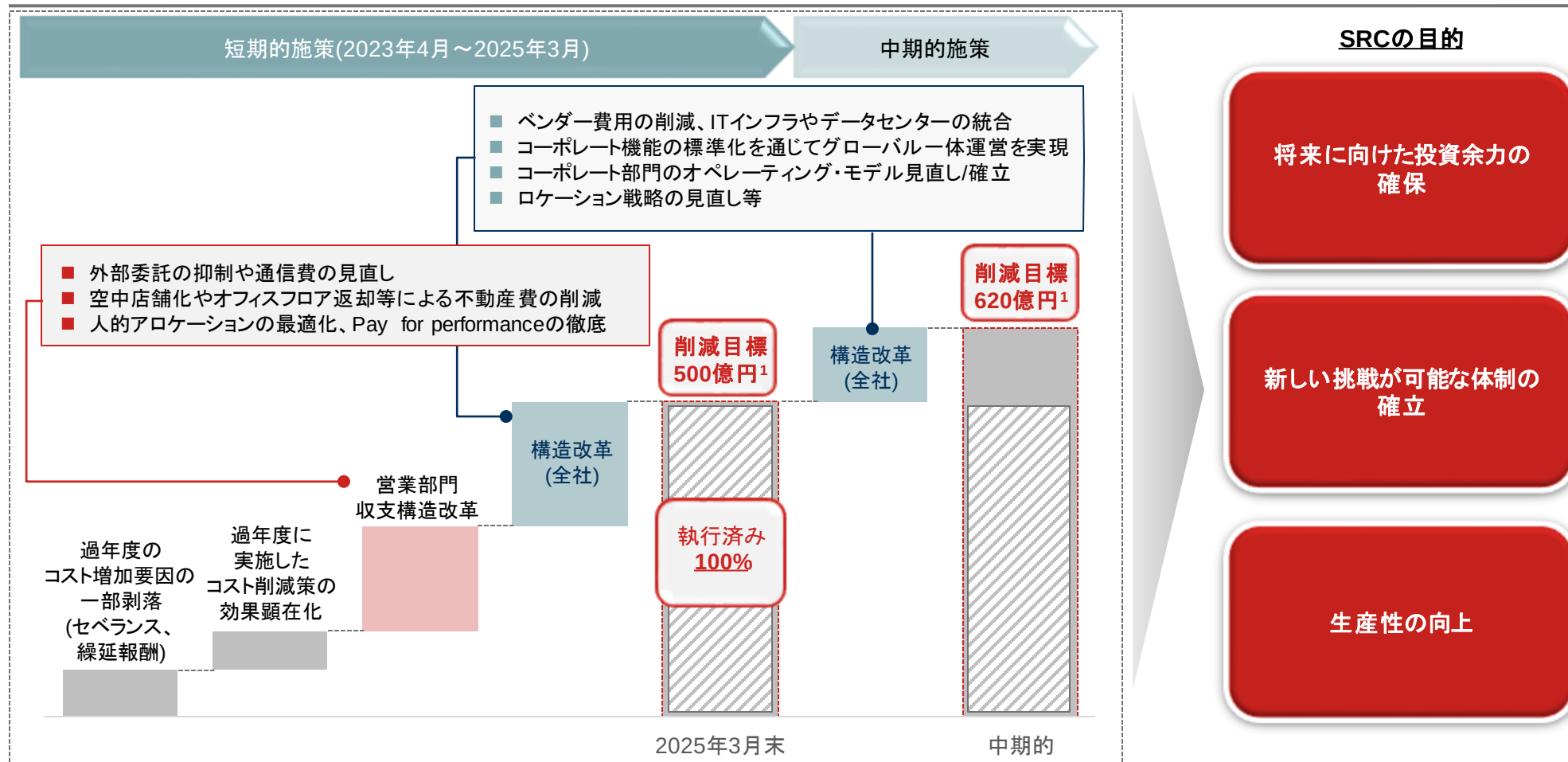
- 従来、金融商品仲介業務を通じて金融サービス“プラットフォーム”を提供してきたが、2021年以降は地域金融機関との包括的業務提携を通じ、証券業界全体の裾野を拡大。仕組みで利益を生み出すビジネスモデルを構築し、安定収益を拡大へ
- 今後も、証券業界の活性化・成長の触媒となるような事業基盤を各場面にて提供し、更なる収益確保を目指す



構造改革委員会(SRC)によるコスト・コントロールの推進

- 構造改革を通じた高コスト体質の抜本的な見直しに着手。2025年3月末までのランレート・コスト¹の削減目標500億円は、2024年3月末までにすべての施策を実行済み。中期的施策に着手

コスト削減施策を積み上げ、中期的にROE 8-10%を安定的に達成できるビジネス基盤へ



1. 円安進行やインフレ、収入増による費用増加、戦略的投資等を除く

株主還元

- 配当性向40%以上、自己株式取得含む総還元性向50%以上を目処
- 自己株式取得含め、積極的な還元を実施

還元実績

資本政策を段階的に見直し

2017年

2018年

2023年

- 発行済株式数の5%を超える自己株式を原則消却方針とする旨、決定

- 自己株式取得等を含む総還元性向50%以上を目処に

- 連結配当性向40%以上を重要指標に

(2015年3月期～2024年3月期)

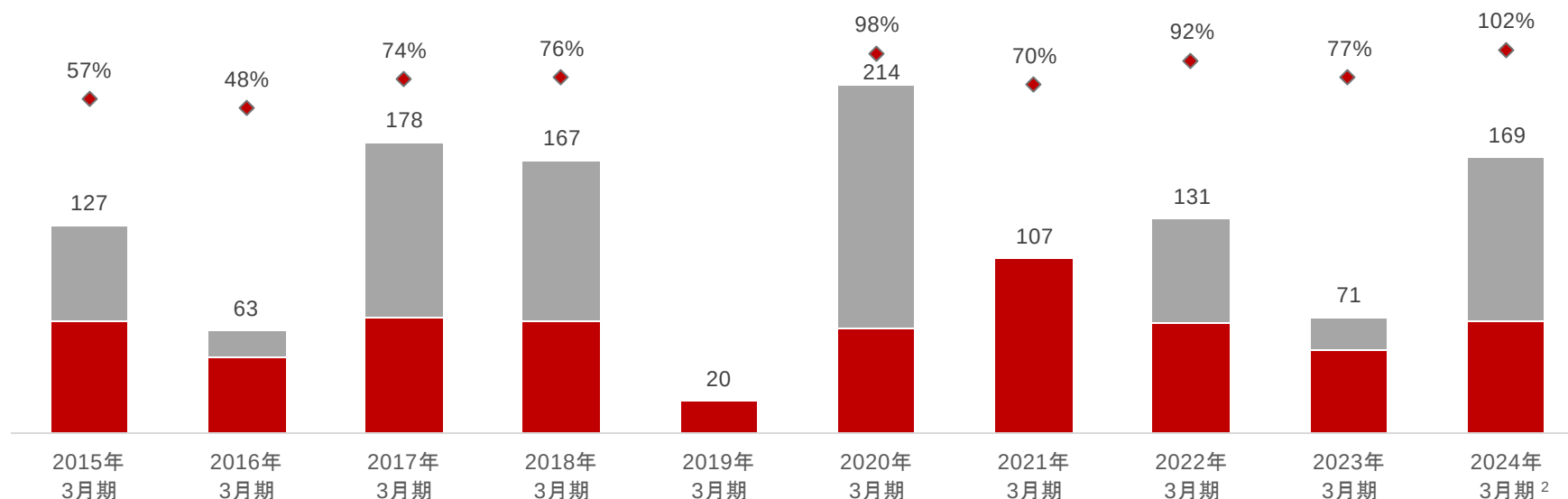
総還元性向平均 **84%**¹

(10億円)

■ 配当総額

■ 自己株式取得額

◆ 総還元性向¹



1. 株式報酬として交付する株式への充当分を含む

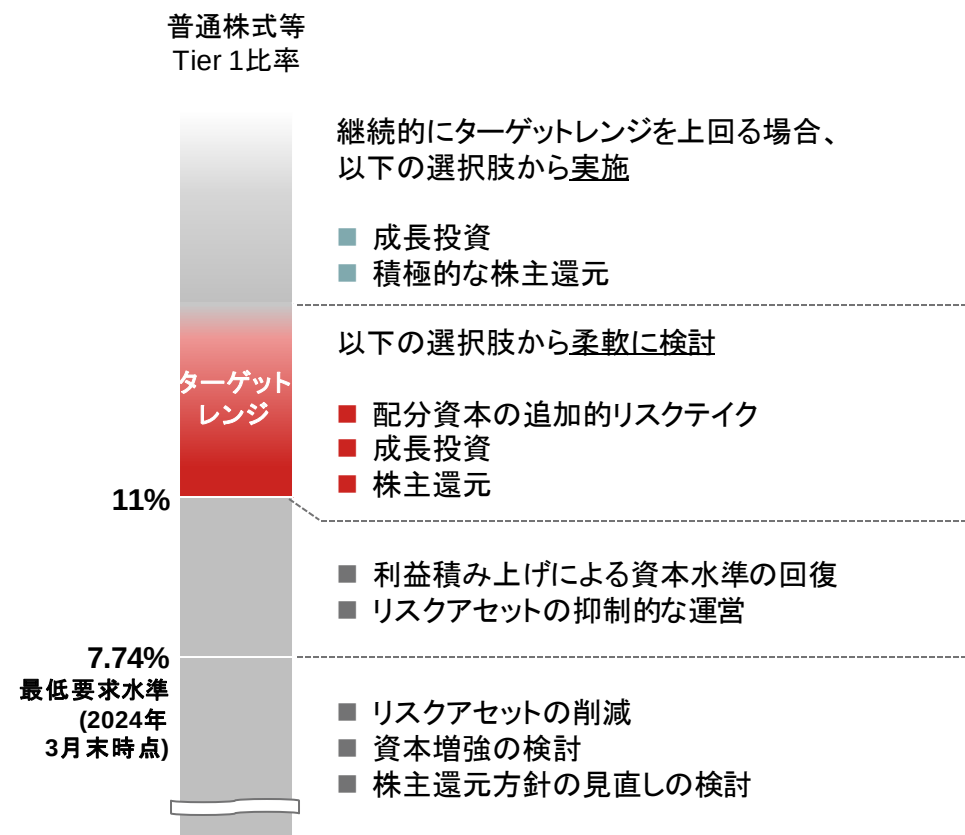
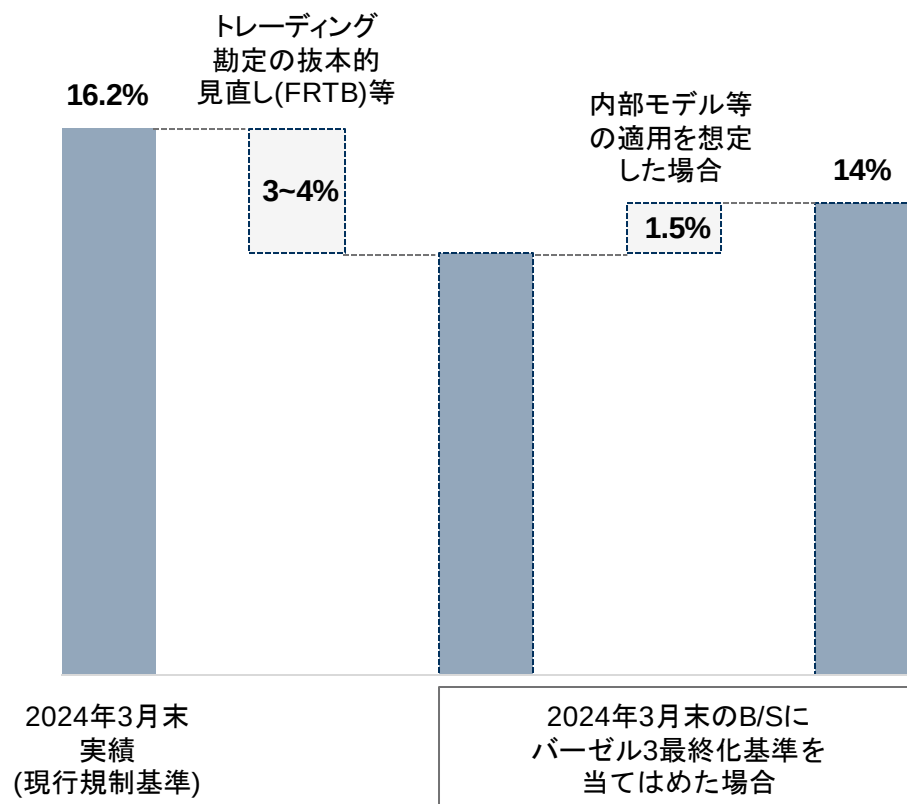
2. 2024年3月期の総還元性向は、2024年1月31日に公表した自己株式の取得額1,000億円を全額取得したと仮定して算出

バーゼル3最終化インパクトと余剰資本の配分方針

- 2025年3月末に適用開始となるバーゼル3最終化ルールにも、十分に対応できる資本水準を維持
- 普通株式等Tier 1比率の中期的なターゲットを11%以上とし、規律ある資本運営を実践

バーゼル3最終化による普通株式等Tier1比率へのインパクト

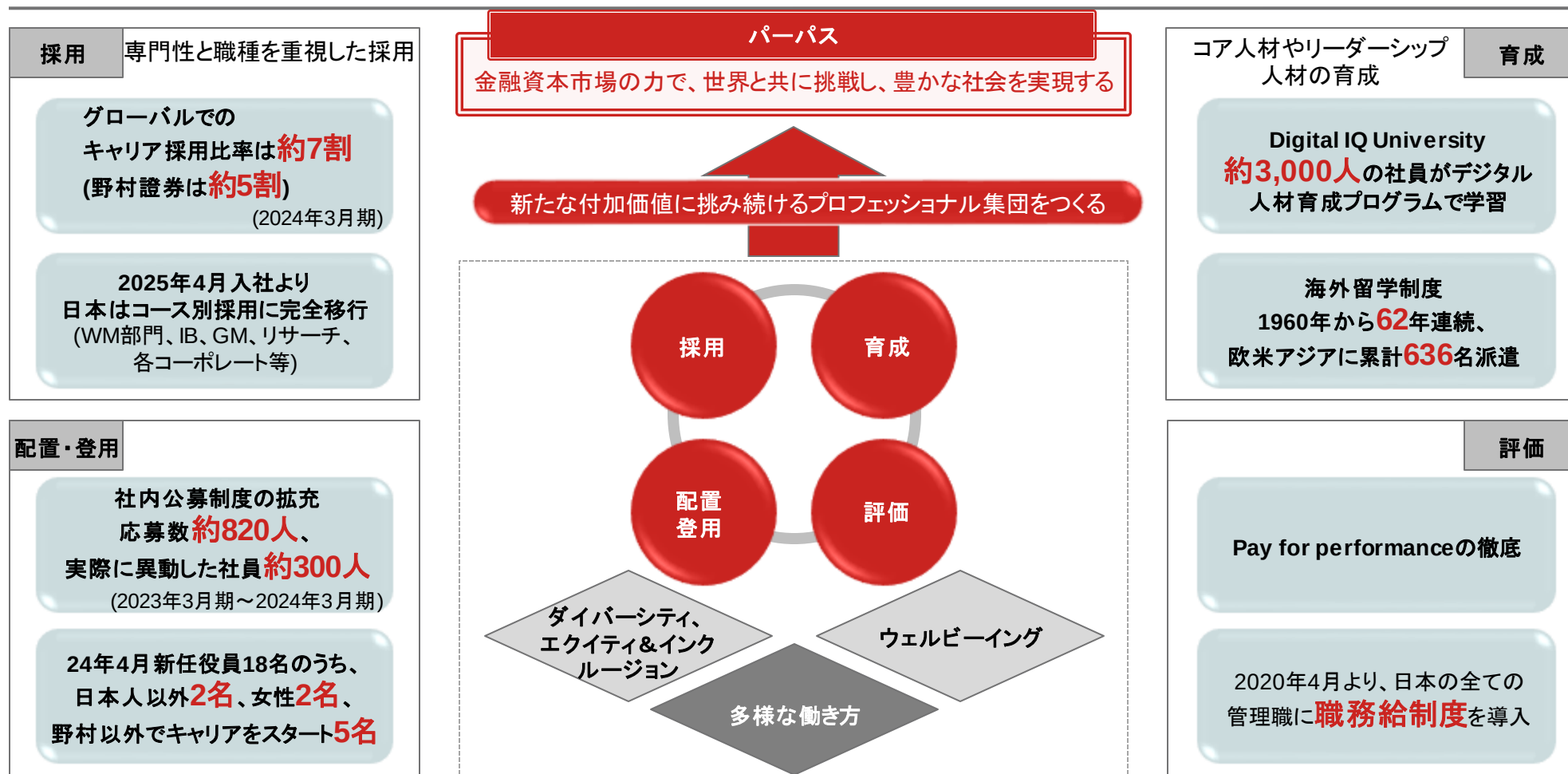
今後の資本運営の目線(バーゼル3最終化ベース)



企業価値向上を支える基盤

野村グループの人材マネジメント戦略

- 人材のキャリア自律と多様な人材の登用を促す、独自のジョブ型的人材マネジメント戦略を推進
- 新たな付加価値に挑み続けるプロフェッショナル集団の形成を通じて、野村グループ人材の差別化を目指す



DEI・ウェルビーイング施策等を通じた従業員エンゲージメントの向上

NOMURA

- すべての社員が自身の持てる能力と個性を最大限発揮し、いきいきと働ける職場環境づくりを整備
 - 男性育児休業取得率は約3倍増加、2024年4月時点の野村證券の女性部店長比率は10.2%と1年前倒しで目標を達成
- 多様な人材がいきいき働くための環境整備

DEI推進に関する更なる取り組み

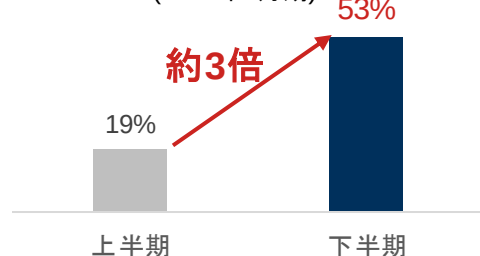
DEI推進を
マネージャーの
人事評価に組み込み

- 多様性が受容される職場環境の整備
- 女性活躍推進に向けた女性社員の能力伸長
- 男性社員の育児休業取得の推奨

育児休業取得者への
奨励金支給スタート
(2023年10月～)



男性育児休業取得率¹
(2024年3月期)



女性活躍推進に向けたKPI(野村證券)

	数値目標(KPI)	達成目標タイミング
女性管理職比率	20%	2025年4月末
女性部店長比率	10%	2025年4月末 ※1年前倒しで達成
有給休暇取得率 ²	70%	2025年4月末 ※2年前倒しで達成

1. 分子を「対象期間中に、同一の子について初めて育児休業を取得した男性社員数」、分母を「対象期間中に配偶者が出産した男性社員数」として算出。分割して育児休業を取得した場合は、最初の育児休業の取得のみを計算対象に含める。
2. 「労働者が取得した有給休暇(労働基準法第39条)の日数」÷「労働者に与えられた有給休暇の日数」×100。なお、厚生労働省による令和5年調査における全産業の平均取得率は62.1%

従業員エンゲージメントを高めるための施策(一例)

2年半のパーパスジャーニーを経て、パーパス浸透フェーズへ

2021年7月
パーパスジャーニー始動

2024年4月

パーパスジャーニー リーダーズ

部店長パーパスジャーニー

海外パーパスセッション

言語化

パーパスの公表

ブランディング

社内浸透フェーズ

従業員に対しパーソナル・ファイナンスに関するプログラムを実施

- 年金制度や当社の福利厚生の解説動画プログラムを提供し、アンケート実施
- 国内**4,000人超**の社員が受講

Q:

お金に関する将来への安心感が高まりましたか？
→**58%**が「高まった」

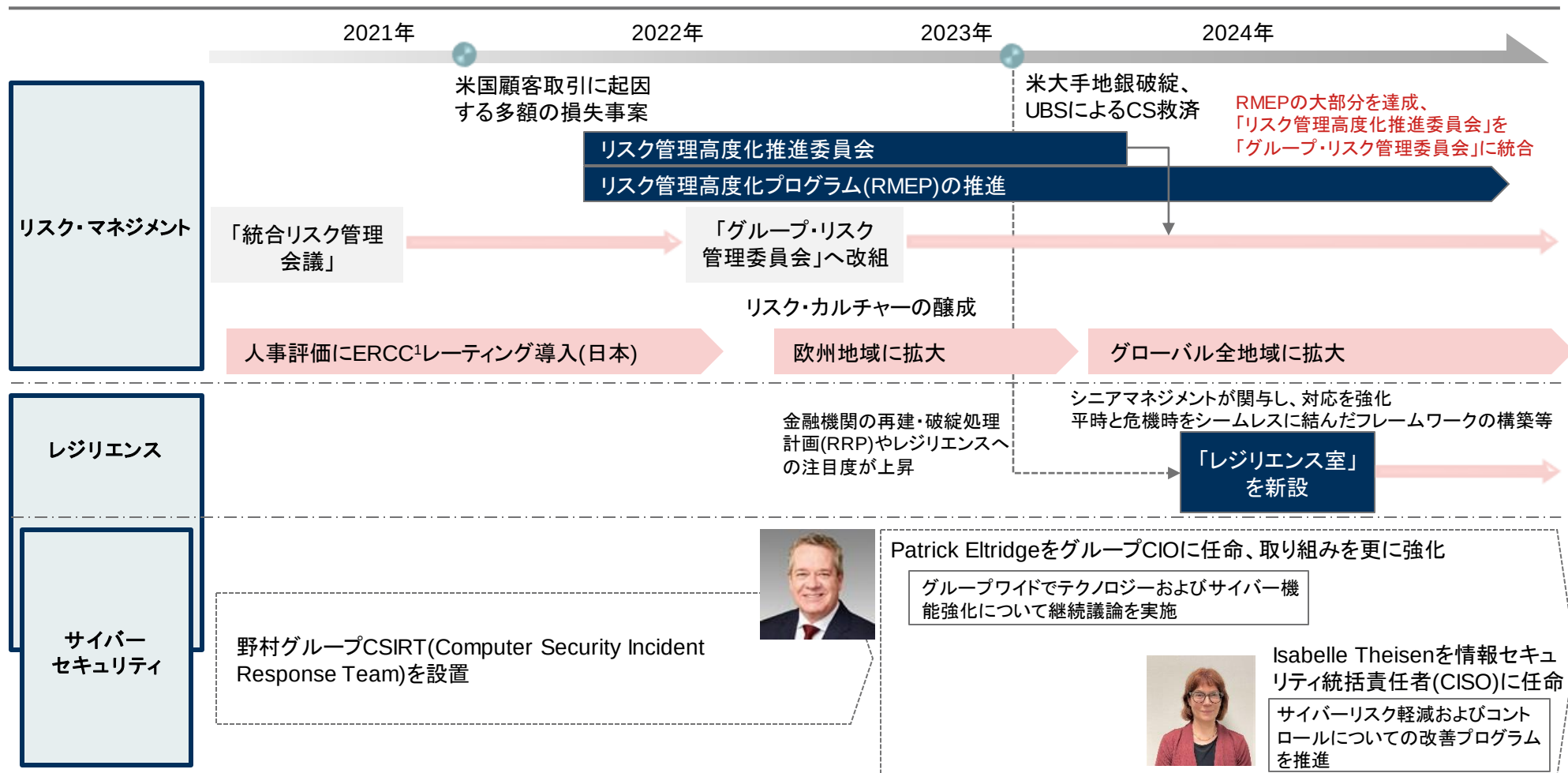
Q:

当社の福利厚生制度を知ること、当社で働く意欲に変化はありましたか？
→**61%**が「高まった・少し高まった」

ファイナンシャル・ウェルビーイングの向上を通じて従業員エンゲージメントが向上

リスク管理、危機管理体制の強化

- リスク管理体制の高度化の推進やリスクカルチャーの醸成を重要な経営課題の一つと位置付け、取り組みを継続
- 米欧金融不安を発端としたRRPやレジリエンスへの注目の高まりを受けて当社のレジリエンス対応を統括する部署を新設、サイバーセキュリティに対する脅威からお客様と社員を守るための対策も強化



1. ERCCは、「職業倫理、リスク管理、コンプライアンスおよびコンダクト」の略称

ガバナンス強化に向けた取り組み

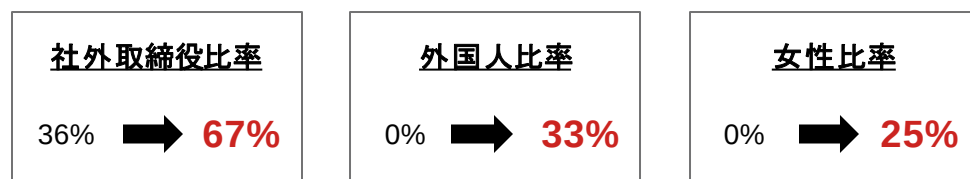
- 多角的な視点から活発な議論ができる多様性を備えた取締役会
- 毎年、取締役会の実効性評価を行い、その結果を踏まえて議論することで、さらなる監督機能の強化に取り組む



30%Club Japanに参画

多様性のある取締役会

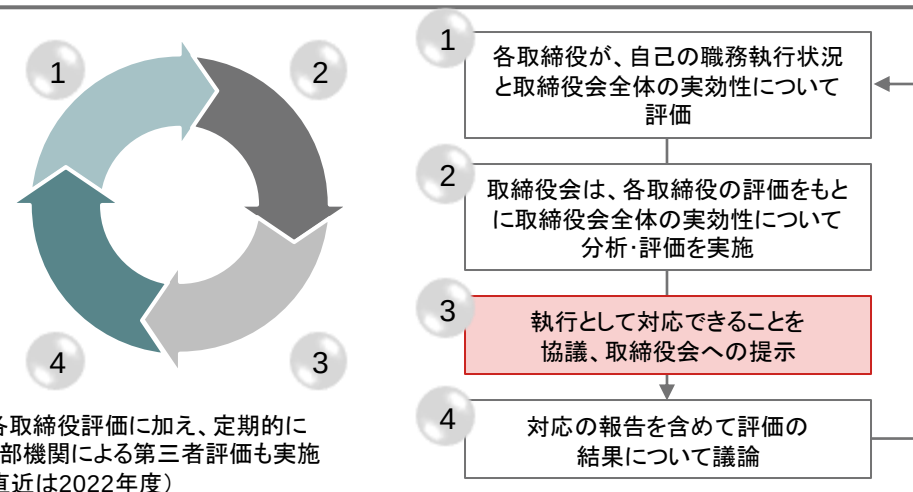
左側＝2003年、右側＝2024年6月以降(予定)



野村ホールディングスの社外取締役 2024年6月総会后(予定)



取締役会の実効性評価



*各取締役評価に加え、定期的に外部機関による第三者評価も実施(直近は2022年度)

実効性評価結果と、対応

2023年3月期に抽出された課題

1. 中長期的なグループ戦略の要否に関する合意形成
2. 取締役会の役割を踏まえた議案設定・モニタリング
3. 取締役会事務局機能の高度化
4. 指名委員会の機能強化

対応

- 取締役会が十分な監督機能を発揮するために、海外社外取締役が来日する2023年9月、12月の取締役会で、中長期的なグループ戦略に関する議題について十分に審議できる時間を確保
- 野村ホールディングス取締役会における課題設定の基本的な考え方として、主に中期的なグループ戦略に関する議題を取り扱うと整理

2024年3月期の評価

取締役会構成の多様性、各取締役の深い知見・専門性、適切な議事運営、能動的な各委員会活動の実施について、引き続き、高い評価

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/