

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

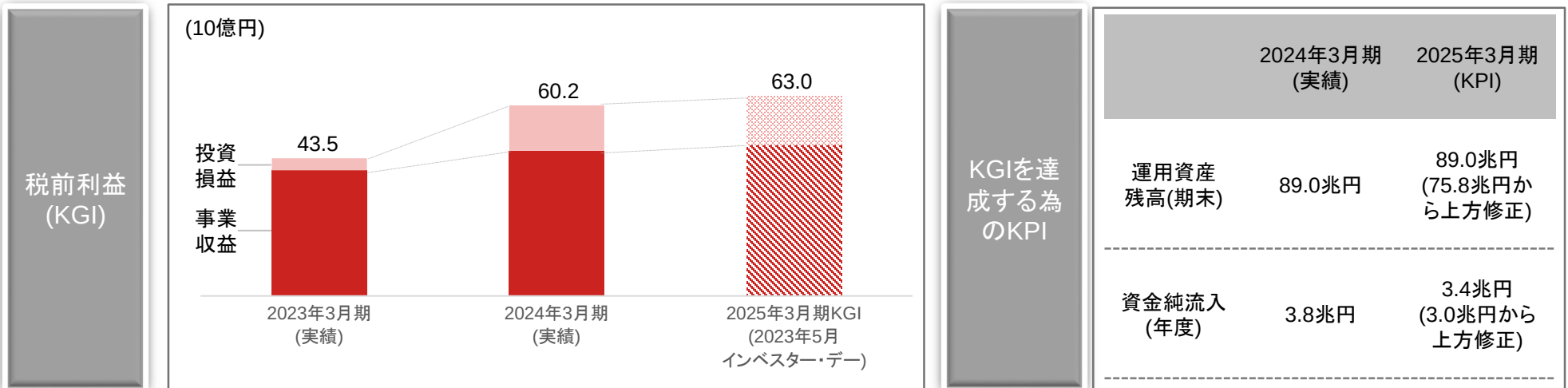
We aspire to create a better world by
harnessing the power of financial markets

インベスター・デー

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

2024年3月期の振り返りと2025年3月期に向けた取り組み

- 2024年3月期は安定収入である事業収益が前年比で増加。投資損益は大幅に回復し、前年から倍増
- 運用資産残高の拡大と高付加価値化による事業収益の成長により、2025年3月期に税前利益630億円の達成を目指す



	2024年3月期の振り返り	これまでの取り組みの成果と課題	2025年3月期の目標達成に向けたポイント
事業収益からの税前利益	■ 安定収益として着実に伸長 ■ 資金純流入、運用資産残高ともに2025年3月期の当初目標を上回る高水準 ■ 費用は、円安による海外子会社の費用増、営業活動の回復、人件費増加、先行投資等により上昇するも、利益率は改善	■ 好調な市況に加え、投資意欲の拡大、幅広い商品への資金流入を伴い、運用資産残高拡大 ■ プロダクトミックスの変化もあり、運用報酬率への低下圧力は継続 ■ オルタナティブ運用資産残高は約1.9兆円へ拡大	■ 運用力、プロダクト・ガバナンス、ソリューション提供力を強化 ■ プライベート領域では、グループネットワークを活用し、投資案件発掘と新規顧客獲得によるスケール化を継続
投資損益からの税前利益	■ 投資損益は倍増 ■ ACI¹関連損益が大幅に改善 ■ NCAP²投資先企業の評価損益は堅調	■ 既存投資のエグジットを複数完了 ■ 投資先のバリューアップ継続	■ 投資先のバリューアップ、エグジット継続 ■ シード投資の戦略的活用

パーパス

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

インベストメント・マネジメント部門 ミッション

お客様の多様な運用ニーズに応える
高品質な投資商品を提供することを通じて、
社会課題の解決につながる投資の好循環を実現する

インベストメント・マネジメント部門 テーマ

国内の機会を捉える
ソリューション

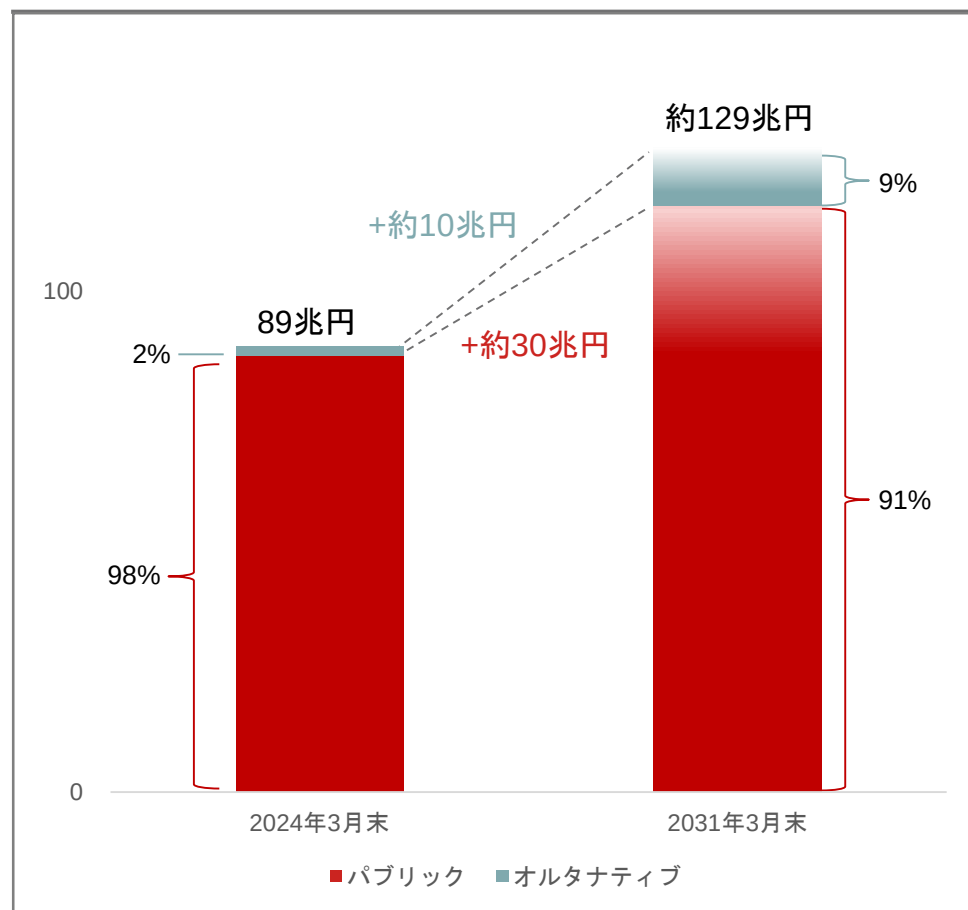
グローバルに通用する
価値創造

世界と共に挑む新たな成長

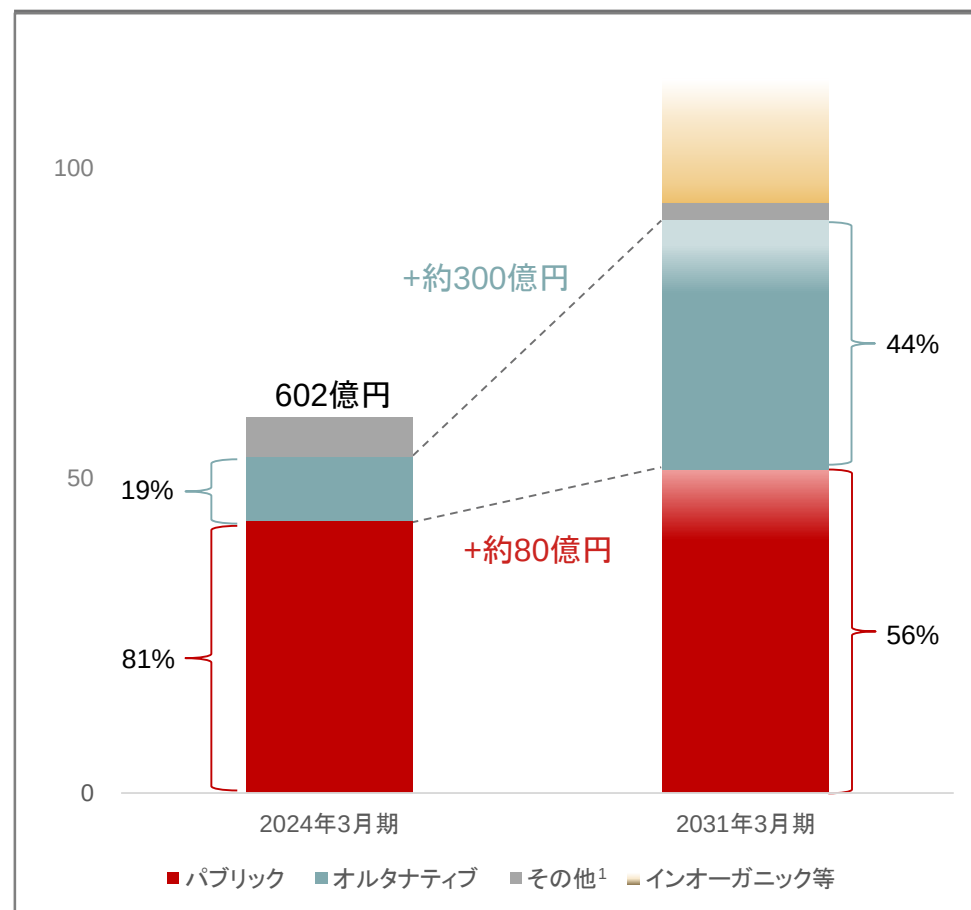
2031年3月期のありたい姿

- 高品質で付加価値の高いサービスを提供し、国内と海外での認知度を高める
- 運用資産残高は、89兆円から約40兆円拡大。オルタナティブ比率は現在の2%から9%程度まで伸ばす
- 税前利益は、オルタナティブ中心に伸長。インオーガニックも含め、1,000億円規模を目指す

運用資産残高(兆円)



税前利益(10億円)



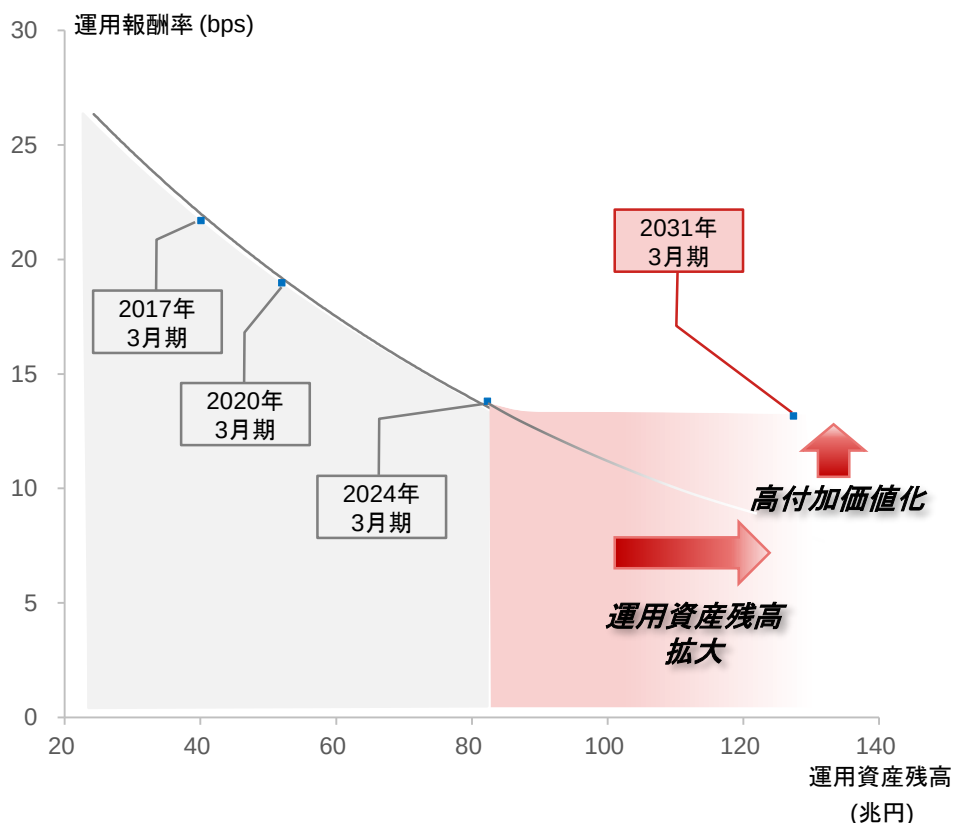
1. その他にはACI関連損益、その他損益等を含む

ありたい姿に向けたテーマ

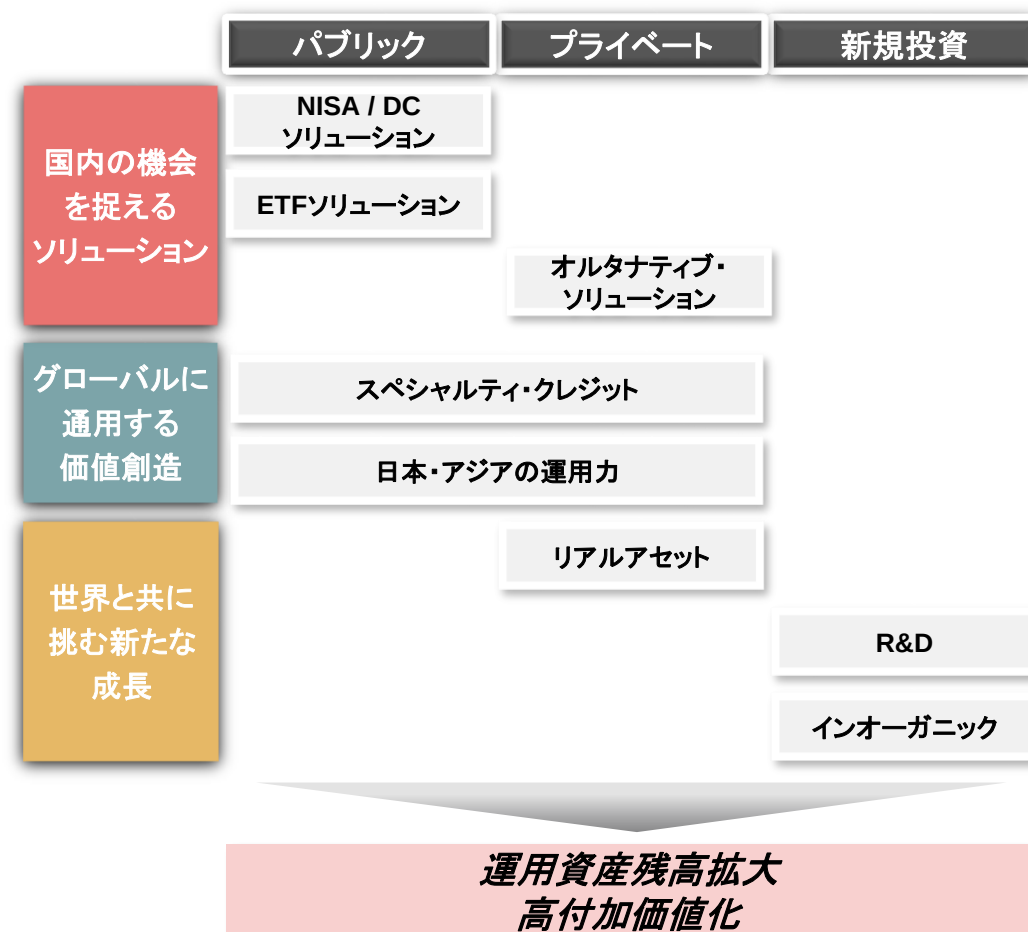
- 2031年3月期のありたい姿に向けて、「国内の機会を捉えるソリューション」、「グローバルに通用する価値創造」、「世界と共に挑む新たな成長」の3つのテーマを通じて、運用資産残高を拡大し、高付加価値の分野に注力

運用資産残高と運用報酬率のイメージ

- 運用資産残高は今後も堅調な増加を見込むが、パブリック運用の報酬率は低下の傾向を予想
- 運用資産残高の拡大を目指しつつ、報酬率を維持できるような高品質、高付加価値の分野へ注力する



ありたい姿に向けたテーマ



ありたい姿に向けたテーマ

1

国内の機会を
捉えるソリューション

NISA / DCソリューション

ETFソリューション

オルタナティブ・ソリューション

2

グローバルに
通用する
価値創造

スペシャルティ・クレジット

日本・アジアの運用力

3

世界と共に
挑む新たな成長

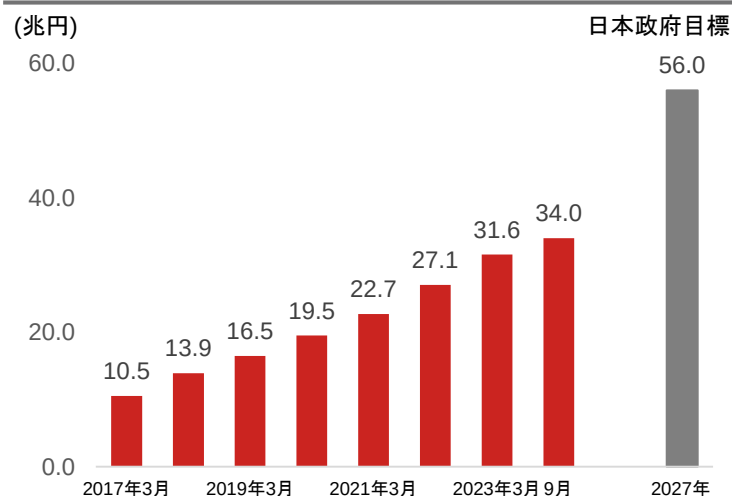
リアルアセット

R&D

インオーガニック

- NISA/DC市場は日本政府の「資産所得倍増プラン」を軸とした一連の政策による成長領域であり、幅広い投資家の資産形成に資するソリューションを提供し、運用資産残高を拡大

NISA買付総額は、さらなる増加余地¹



NISAによる投資拡大を捉えるアプローチ

■ 中長期的な資産形成に資する商品を軸に、販売会社へのソリューション強化

- 成長投資枠: 長期優良実績ファンドを中心に推進
 - 投資スタイルや目的に合わせてコースを選べる『のむらッ・ファンド』
 - ノムラ・ジャパン・オープン、米国株式配当貴族、野村世界6資産分散投信 / 野村6資産均等バランス 等

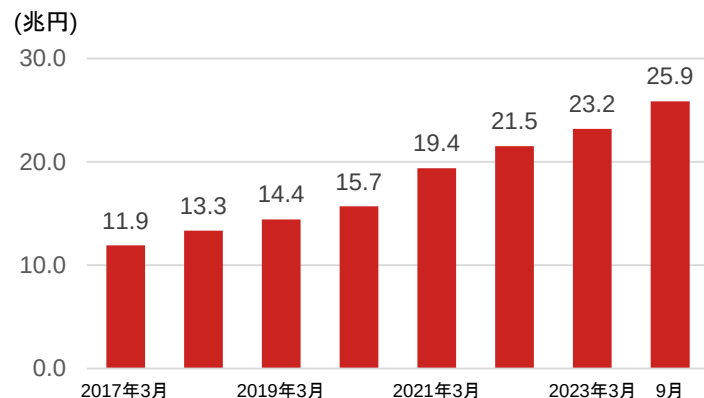


■ つみたて投資枠: 『はじめてのNISA』シリーズを中心に推進

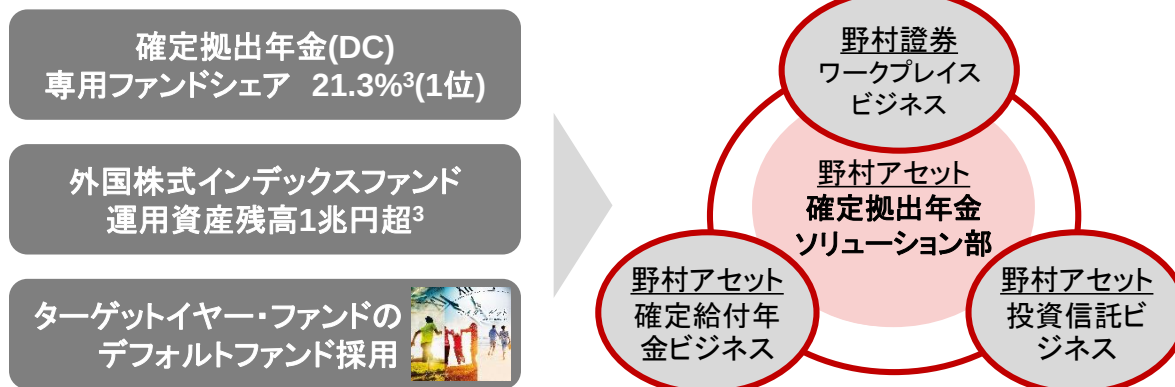
■ 資産形成層の金融リテラシー向上と認知度向上

- 販売会社のコンサルティングリテラシーの向上を通じた、幅広い世代の金融教育に貢献
- メディアミックスでのプロモーションによる認知度向上
 - テレビCM、サイネージ広告、専用HP、WEB・SNSを活用したデジタル・マーケティング、オンライン証券とのタイアップ・プロモーション 等

全国の確定拠出年金(DC)残高は拡大が継続²



グループ内連携を強化しつつ、DCファンド残高・シェアの拡大



1. (出典)金融庁「NISA口座の利用状況調査」より、野村ホールディングス作成

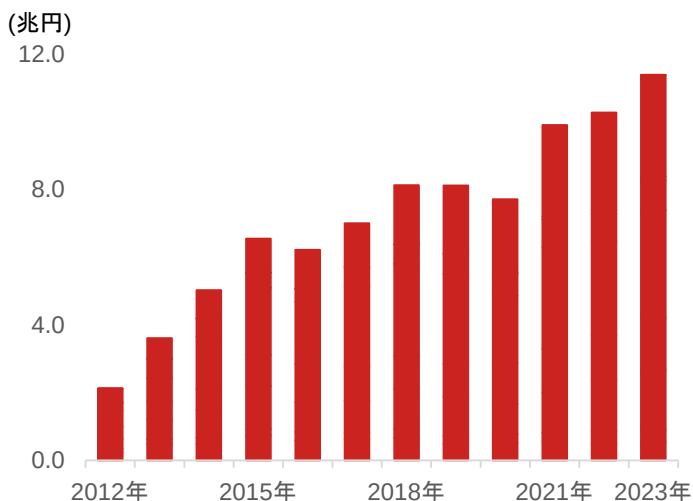
2. (出典)確定拠出型年金統計資料(運営管理機関連絡協議会)より、野村ホールディングス作成

3. 2024年3月末時点

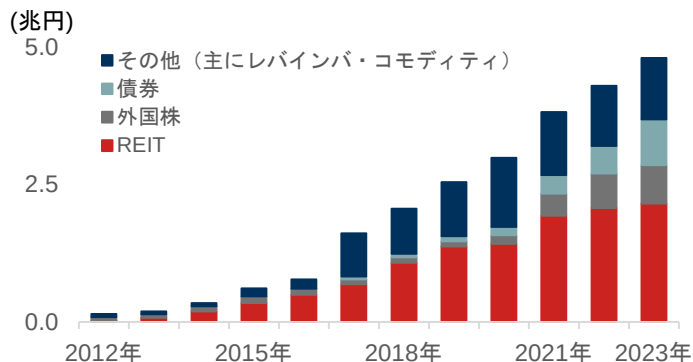
- 多様化する機関投資家、個人投資家のニーズに応えるため、ETFのラインナップ拡充・利便性向上、マーケティング戦略の強化を実施

NEXT FUNDS

ETF保有残高は増加傾向¹



日本株以外のETFエクスポージャーは多様化傾向²



拡大していく機会を捉えるアプローチ

ラインナップの拡充・利便性向上

■ 多様化する投資家ニーズを捉えたラインナップの拡充

- アクティブETF
- 日本株(テーマ等)・円債インバースETF
- 外国株・外国債券ETF

■ 投資利便性の向上

- 流動性向上
 - マーケットメイカー誘致等
- 個人投資家向けのNISA対応
 - 受益権分割、売買単位変更

ETFの商品数
計71本(2024年4月末時点)

国内株式 37本	国内債券 2本	国内REIT 1本
外国株式 18本	外国債券 8本	外国REIT 1本
コモディティ 3本	マルチ アセット 1本	

マーケティング戦略の強化

機関投資家

- 取引所等との連携によるマスマーケティング
- 野村アセットマネジメントの有する顧客基盤を活用した商品訴求
- 野村グループの強みを活かした海外投資家向けマーケティング
 - 拡大する海外投資家のニーズを捉え、海外拠点とも連携した日本を対象としたETF商品の訴求

個人投資家

- 若年層からシニア層まで幅広い投資家層獲得のための多角的マーケティング
 - SNS、オンライン等を活用したデジタルマーケティング
 - ネット証券&メディアタイアッププロモーション

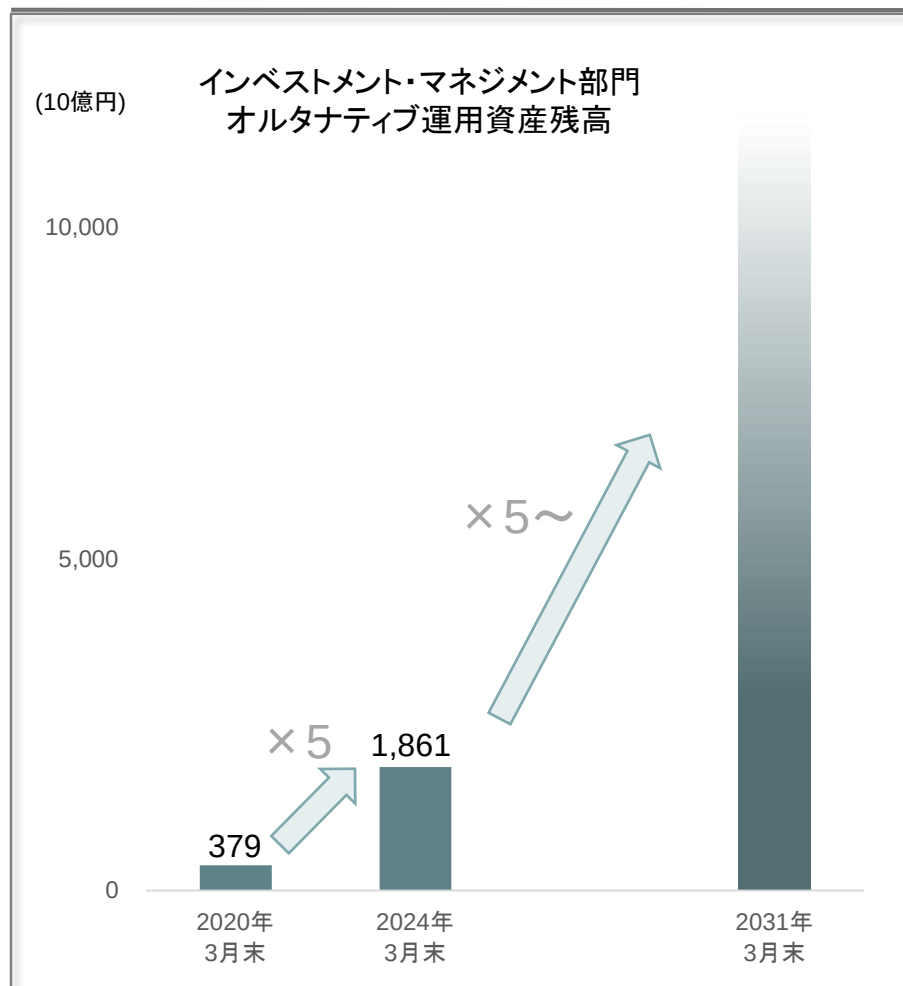
1. (出典)日本取引所グループ調査レポートより、野村ホールディングス作成。信託銀行を除く

2. (出典)日本取引所グループ調査レポートより、野村ホールディングス作成。日本株レバインバを含む

国内の機会を捉えるソリューション オルタナティブ・ソリューション (1)

- 拡大を続けるオルタナティブ投資を捉え、ゲートキーピング・ビジネスの強みを活かして、国内投資家へソリューション提供
- 差別化出来るインハウス運用のスケール化、領域・プロダクトの拡張

2031年3月期に向けた拡大



拡大に向けた取り組み

ゲートキーピング・ビジネスの拡大

- 20年超の評価・運用の経験
- 公的年金からリテールまで全チャネルへのリーチ・商品提供
- 「野村オルタナティブコネクト(NAC)」

プライベート投資の民主化

世界のプライベート・アセット、国内非上場株への
投資機会の国内投資家への提供

インハウス運用のスケール、領域・プロダクトの拡張

- 国内プライベート・アセットのインハウス運用のスケール化をはじめ、新戦略のインハウス運用など、オルタナティブ運用ケイパビリティの構築
- R&D投資による更なるインハウス運用領域拡張

国内の機会を捉えるソリューション オルタナティブ・ソリューション (2)

- 新しいプロダクト・プラットフォームによるプロダクトラインナップと顧客層の拡大
- プライベートアセットの民主化促進の継続による個人投資家へのオルタナティブ投資の機会提供

野村オルタナティブコネクト(Nomura Alternative Connect / NAC)

投資家

- オルタナ投資への新しいアクセスルートの提供
- 柔軟な投資形態(投資信託 / SMA / シングル / FoF等)
- 多様なニーズに応える品揃え(アセットクラス、地域、リスク選好度)

年金基金
金融法人ウェルス
マネジメント

個人投資家

事業法人
諸法人

オルタナティブ投資ソリューション

NAC (Nomura Alternative Connect)

PE
ファンドPD
ファンドインフラ
ファンド不動産
ファンド

世界のオルタナティブ投資プロダクトへのアクセスをワンストップで提供するソリューションの立上げ
幅広い投資家にオルタナティブの投資機会提供を目指したプロダクト・プラットフォーム構想の実現

プライベート投資の民主化

- 1 2022年 非上場リートを主な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」
- 2 2024年 特定投資家向け銘柄制度活用し、国内初の特定投資家向けにプライベートアセットファンドを提供
- 3 2024年 世界の非上場株に投資をする日本初の追加型公募投資信託「ブラックストーン・プライベート・エクイティ・ストラテジーズ投信 米ドル建て」を運用開始

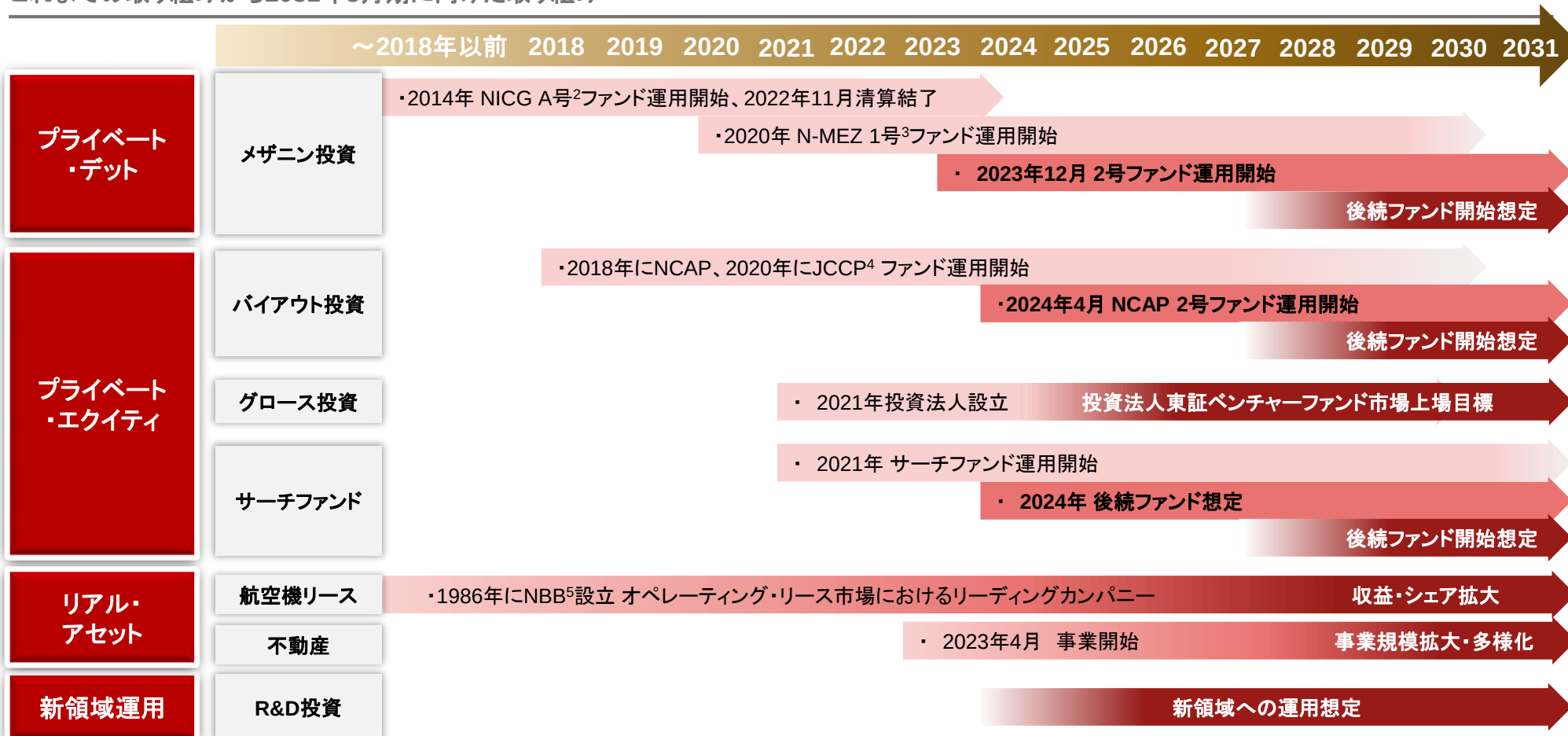


Blackstone

国内の機会を捉えるソリューション オルタナティブ・ソリューション (3)

- 国内企業のバランスシート見直し、スタートアップ支援政策、引き続き高い事業承継ニーズを背景に、後続ファンド立ち上げ、投資法人上場、既存事業の拡大を通じ、国内プライベートのスケール化
- 2031年3月期のありたい姿として、インハウスで運用資産残高8,000億円超¹を目指す

これまでの取り組みから2031年3月期に向けた取り組み



1. 航空機リース除く 2. NICG A号: 2013年に野村グループと英国に本拠を置くIntermediate Capital Group plc. が合併して設立した野村CG株式会社が運用したメザニン・ファンド。2022年に清算結了済み
3. N-MEZ 1号: 野村メザニン・パートナーズ株式会社が運用するメザニンファンド 4. JCCP: ジャパン・チャイナ・キャピタル・パートナーズ 株式会社 5. NBB: 野村バブコックアンドブラウン株式会社

ありたい姿に向けたテーマ

1

国内の機会を
捉えるソリューション

NISA / DCソリューション

ETFソリューション

オルタナティブ・ソリューション

2

グローバルに
通用する
価値創造

スペシャルティ・クレジット

日本・アジアの運用力

3

世界と共に
挑む新たな成長

リアルアセット

R&D

インオーガニック

- アクティブ運用の中でも超過収益を生み出しやすい資産クラスである「スペシャルティ・クレジット」を強化
- 先進国ハイ・イールド債券運用で培ったトラックレコードを礎に、クレジット運用スペシャリストとして、世界的な認知を高める
- 2024年3月に、米州にて新ブランド「ノムラ・キャピタル・マネジメント」を立ち上げ、パブリックからプライベートまでワンストップでクレジット商品を提供

現在の取り組み

スペシャルティ・クレジット強化・成長に向けて

ハイ・イールド債

・運用資産残高:
約346億米ドル
(約5.2兆円)

- ・ 1991年に米国で設立したクレジット投資特化型の運用会社、NCRAM¹による運用
- ・ 米州、欧州、アジアの機関投資家、日本の個人投資家を対象
- ・ 米国で30年以上の好パフォーマンス

コーポレート・
ハイブリッド

- ・ 2023年1月に運用者採用、同年8月にロンドンでUCITSファンド設定
- ・ 自己資金を投じて運用開始。顧客資金流入開始。ローンチ後、7か月で\$100milの資金導入を達成

グローバル・ダイナミック・
ボンド ファンド

・運用資産残高
約23億米ドル
(約0.3兆円)

- ・ 2014年にアンコンストレインド債券戦略を立ち上げ
- ・ 世界中の債券から投資対象を選定、デリバティブ(金融派生商品)も活用したダイナミックな債券運用

新興国社債

- ・ 2023年1月にNYを中心に運用チーム採用
- ・ 同年9月に自己資金を投じて運用開始
- ・ NYを中心に、UK、シンガポールでグローバルな運用体制構築

日本メザニン投資

・Aファンド(終了):
400億円超投資、
グロスIRR12%超
・1号ファンド(運用中):
約500億円の投資実行

- ・ 2013年に英国に本拠を置くICGと合併会社を設立し、運用開始
- ・ 2019年に野村メザニン・パートナーズを設立
- ・ 会社独自の案件開発、野村グループのネットワークで、優良な案件をソーシング
- ・ 累計で約1,000億円の投資

Nomura Alternative
Income Fund
(NAIF)

- ・ 米国を中心とした、幅広い領域を対象とするクローズド・エンド型のインターバル・ファンド
- ・ 2023年2月に運用開始。RIA経由で米国の富裕層へ主に提供。顧客資金流入開始

Nomura Credit
Opportunities Fund
(NCOF)

- ・ 機関投資家をターゲット
- ・ プライベート・クレジットの領域で幅広く投資機会を模索する新戦略
- ・ 2024年3月から運用開始

- 日本・アジアのパブリック・アセットマネージャーとして高い評価を獲得し、グローバルで通用するインハウス運用をさらに高度化
- パブリック運用のプレゼンスを活かし、国内プライベート・リアルアセット商品の海外展開、ひいてはアジアの成長国におけるプライベート領域への参入を目指す

日本運用のプレゼンス

日本を投資対象とした主要な海外籍ファンド

 Japan Strategic Value Fund	2,724億円
 Japan Smaller Capitalization Fund, Inc.	412億円
 (助言) Lion-Nomura Japan Active ETF (Powered by AI)	55億円

※上記以外にも一任運用マンドート多数

PROJECT BRIDGE (2022年3月～)

- ・ 日本株運用戦略を通じて、世界の投資家に日本株の魅力を訴求
- ・ 2022年から2023年にかけて、欧州、中東、アジア、中国、北米での訪問投資家数延べ **465名** ほか、オンラインカンファレンスも実施

アジア運用のプレゼンス

アジアを投資対象とした主要な海外籍ファンド

 India Equity Fund	2,573億円
 Nomura Asian Bonds Fonds	633億円
 Asia Ex Japan High Conviction Fund	503億円
 The Taiwan Fund, Inc.	521億円
 NEXT FUNDS	
Nomura Taiwan New Technology 50 ETF	275億円
Nomura Taiwan Momentum High Dividend ETF	新規上場

※上記以外にも一任運用マンドート多数

実績・取り組み

海外の評価機関からの受賞

日本を投資対象としたファンド・戦略

- ・ Japan Strategic Value Fund (2022, 2023, 2024)
 - ・ Nomura Dual Alpha Strategy (2022)
- ※2022年以降のもののみ

アジアを投資対象としたファンド・戦略

- ・ Nomura India Equity Fund (2024)
 - ・ Asia Ex Japan High Conviction Fund (2022)
- ※2022年以降のもののみ

国内プライベート、リアルアセット
商品の海外展開

インドなどの成長国の
プライベート領域への参入

ありたい姿に向けたテーマ

1

国内の機会を
捉えるソリューション

NISA / DCソリューション

ETFソリューション

オルタナティブ・ソリューション

2

グローバルに
通用する
価値創造

スペシャルティ・クレジット

日本・アジアの運用力

3

世界と共に
挑む新たな成長

リアルアセット

R&D

インオーガニック

世界と共に挑む新たな成長

- 新領域において、社会課題の解決につながる高品質な投資商品の提供能力を拡充する
- リアルアセットでの知見の蓄積を将来の成長に繋げ、研究開発(R&D)投資を通じて部門のビジネス領域を拡張する
- 部門ミッション達成のための、インオーガニックの機会を引き続き模索していく

エンティティの概要・実績

NOMURA
NOMURA BABCOCK & BROWN

- 航空機等の国際リース取引の組成等を行う投資機会を提供する会社
- 旅客需要の復調を捉え、大口投資家による航空機1機買いの案件や新規顧客の獲得

Nomura
Real Asset Investment

- 野村HDと野村不動産HD出資の不動産ファンドの運用会社
- 2023年4月より、運用資産残高900億円超で営業開始
- 機関投資家向けの賃貸住宅のファンドの組成、ブリッジ資金を活用したファンドの組成を実施

NewForests

- 世界有数の非上場森林運用会社(運用資産残高約110億豪ドル)に出資
- 4号旗艦ファンドでのファーストクローズ
- グループのネットワークを生かした販売活動の推進

ANGELENO
GROUP

- 次世代クリーン・エネルギー、気候変動ソリューション企業に成長資金を提供するVCとの戦略的提携

Teamshares

- 米国にて課題となっている中小企業の事業承継を解決するスタートアップに出資

今後の方針

既存リアルアセットの拡充

- グループの営業力、リレーション等を活用し、獲得を加速化

新規リアルアセットへの展開

- 社会課題の解決に資する事業拡大
- 目下では、植物工場、再生可能エネルギー、新エネルギー、蓄電池等に注目

知見を蓄積し、事業化

- 新規/未進出領域でのR&D投資を梃として、知見を蓄積し、事業化につなげる

インオーガニック

検討要素

事業領域

バリュエーション

独自の成長ドライバー

戦略的・カルチャー的フィット

目指すアウトプット

早期での収益貢献

非連続でのスケール化/成長

既存ビジネスとのシナジー

ありたい姿に向けたテーマ

国内の機会を 捉えるソリューション	NISA / DCソリューション
	ETFソリューション
	オルタナティブ・ソリューション
グローバルに 通用する 価値創造	スペシャルティ・クレジット
	日本・アジアの運用力
世界と共に 挑む新たな成長	リアルアセット
	R&D
	インオーガニック

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/