

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
ホールセール部門長
クリストファー・ウィルコックス

2024年5月14日

ホールセール部門 お客様への提供価値



日本における
主導的ポジション

フィクスト・インカム、エクイティ、インベストメント・
バンキング各分野で圧倒的なポジションを誇る日本の
プラットフォームで包括的なサービスを提供

フィクスト・インカム、エクイティ、インベストメント・バン
キング¹ **1位**

「バンク・オブ・ザ・イヤー／日本²」受賞



高度な専門性を
備えた
プラットフォーム

様々なアセットクラスで実績、国内外でマーケットをリード

アジアクレジット¹ **2位**

米州RMBS³ **3位**

米州エクイティ・デリバティブ⁴ **5位**



グローバルな
コネクティビティ

日本とアジアのマーケット商品、顧客、投資家に対する
圧倒的なアクセス

日本/アジアクロスボーダーM&Aシェア⁵ **2位**

海外顧客⁶向け日本GMプロダクトの成長率 **>40%**



複合的サービスの
提供力

アドバイザリー、セールス&トレーディング、ファイナンス、ソリュー
ション、ウェルスマネジメントにおけるグローバルなサービスの提供

海外インベストメント・バンキング 複数のプロダクトで
取引のある顧客からの収益⁷ **50%+**

ファイナンシャルスポンサー顧客向けクロスセル収益⁸
100%+



サステナビリティへ
の貢献

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(GII)お
よびインフラストラクチャー&パワービジネスにおいて数々のア
ワードを受賞

野村グリーンテック によるプライベートプレースメント
でインベストメント・バンク・オブ・ザ・イヤー²

トランジションボンド リードマネージャー・オブ・ザ・イ
ヤー⁹

1. 出所: Coalition Greenwich Competitor Analytics (2023年1-12月)。ランキン
グは以下の同業他社に基づく (BofA, BARC, BNPP, Citi, DB, GS, JPM, MS, 4.
HSBC, UBS, and SocGen)。実績は野村の社内プロダクト分類及び社内収益
に基づく。
2. 2023年「ザ・バンカー」

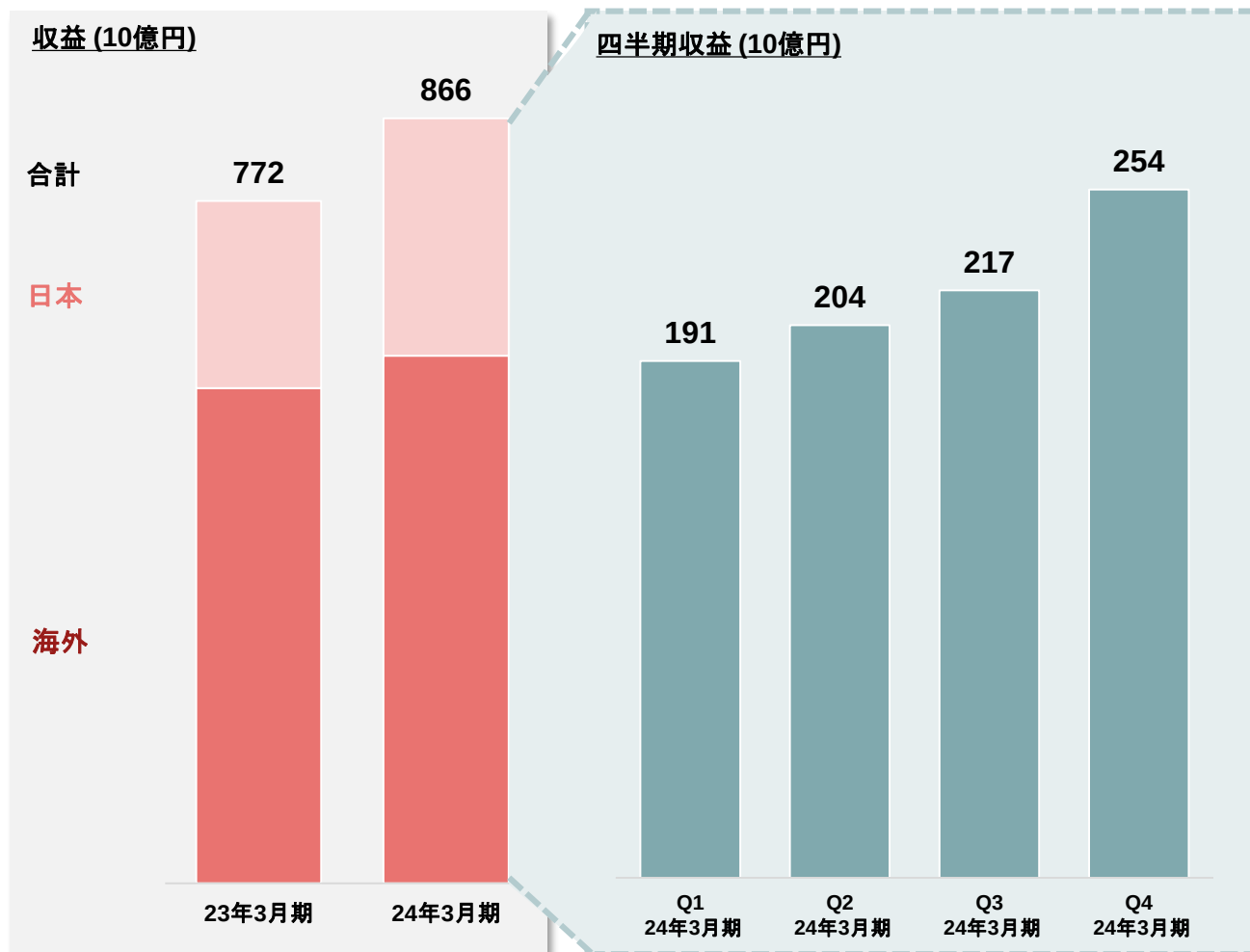
3. 出所: Bloomberg (2023年1-12月)
出所: Third Party Research (2023年1-12月)
出所: Dealogic (2022年3月期 - 2024年3月期平均)
6. 2024年3月期 vs. 2023年3月期

7. 2024年3月期、直近5年間で1つ以上のプロダクトの収益があった顧客はマルチ
プロダクトに分類
8. 関連取引により生じた収益総額を反映 (2024年3月期 vs 2023年3月期)
9. 出所: Environmental Finance - Bond Awards 2023, Japan

ホールセール部門 パフォーマンスは改善基調

- 難しいマクロ経済環境において、年間を通じて着実に進捗

パフォーマンスは2024年3月期を通じて改善



2024年3月期 ハイライト

1位

日本インベストメント・バンキング
で3冠達成¹ – アドバイザリー、
ECM、DCM

~75%

グローバルビジネスは
前年比、大幅伸長²



金利デリバティブズハウス・オブ
・ザ・イヤー受賞
(欧州・アジア)³

210
億ドル+

海外富裕層の運用資産残高で
最高額を更新

1. M&A: Refinitiv (国内関連M&A 2023年1-12月); DCM: Capital EYE (地方債含む、2024年3月期); ECM: Refinitiv (2024年3月期)

2. 収益成長があった2024年3月期 vs 2023年3月期のグローバルコアビジネスの数値に基づく
3. Global Derivatives Awards, 2023

ホールセール ビジネス戦略

■ 中期での収益性向上に向けて、引き続き3つの課題に注力

課題と進捗

中期目標達成に向けたドライバー



安定性

- プラットフォームの安定性が向上
コスト削減進捗 目標(1.5億ドル)を**50%**以上上回る進捗
- ✓ 徹底したリスク規律 ~24年3月期、マイナス収益となった営業日 **約1%**



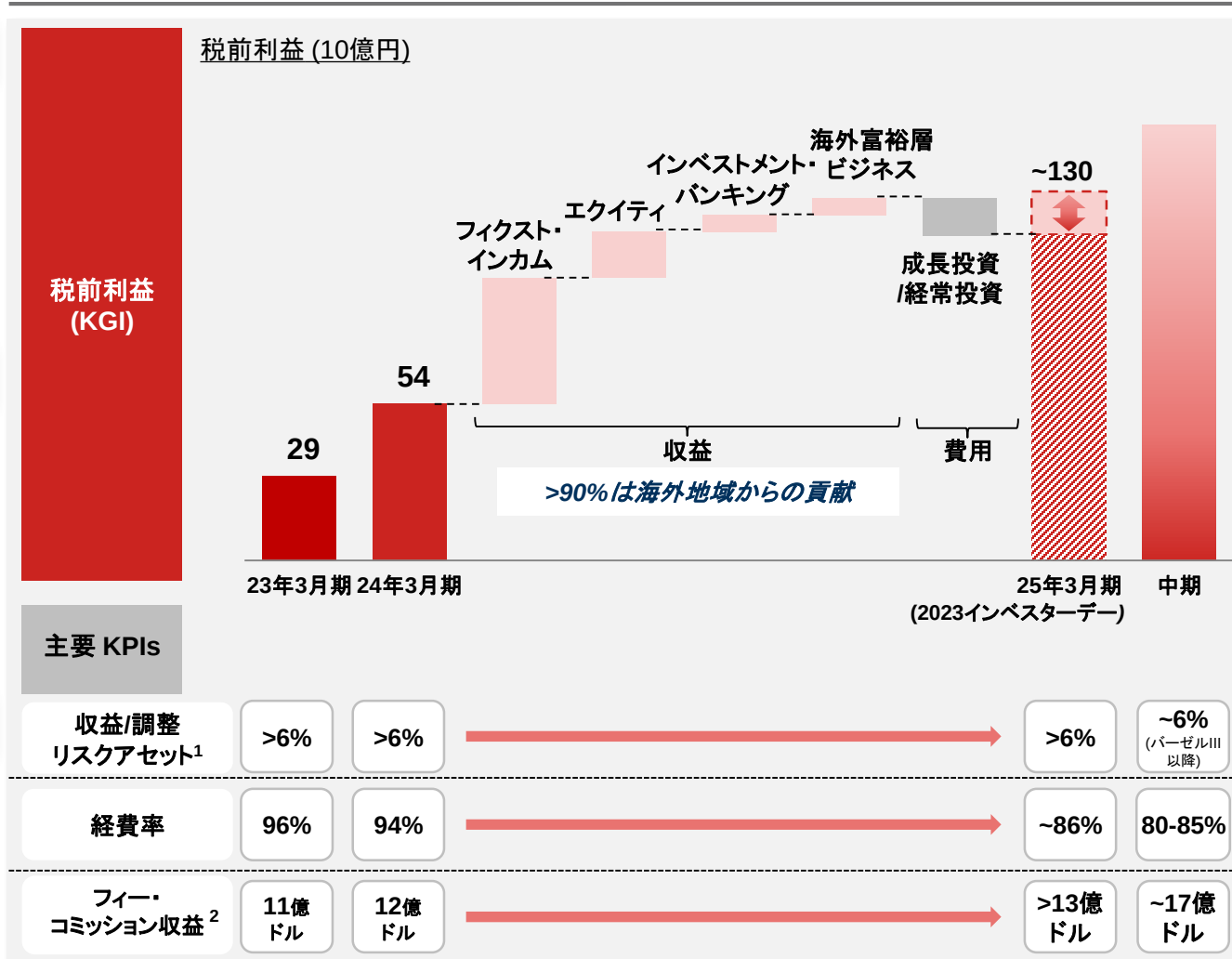
成長

- ✓ グローバル・マーケットでの顧客収益
前年比³ **~8%**増
- ✓ 海外インベストメント・バンキング収益 前年比³ **21%**増
- ✓ 日本のホールセール収益 前年比³ **27%**増



多様化

- ✓ 24年3月期 海外富裕層ビジネスでのネット資産導入額は**55億ドル**超
- ✓ 24年3月期 海外富裕層ビジネスの新規口座開設は**500**超



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。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) バーゼル3規制のリスク・アセットと、(2)バーゼル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 3.

算出したリスク・アセット相当額の合計 海外富裕層ビジネス、アドバイザリー、エクゼキューション・サービスを含む 海外富裕層ビジネス、アドバイザリー、エクゼキューション・サービスを含む 2023年3月期と2024年3月期の比較

安定性: リスク、コスト効率に注力

- プラットフォーム安定化、オペレーション効率化が着実に進捗

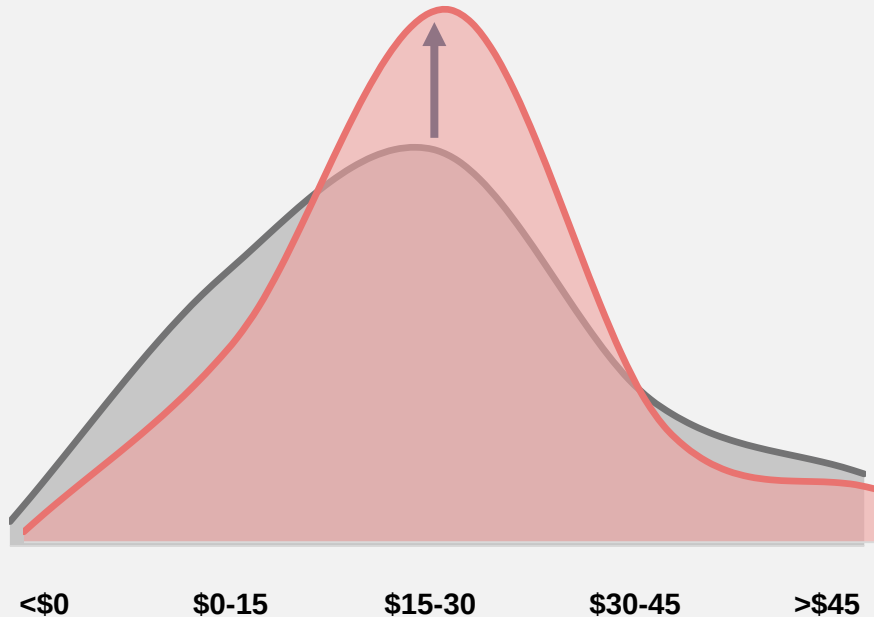
安定性の確保に注力、日次収益は改善

日次収益の分布状況

(百万ドル)

23年3月期

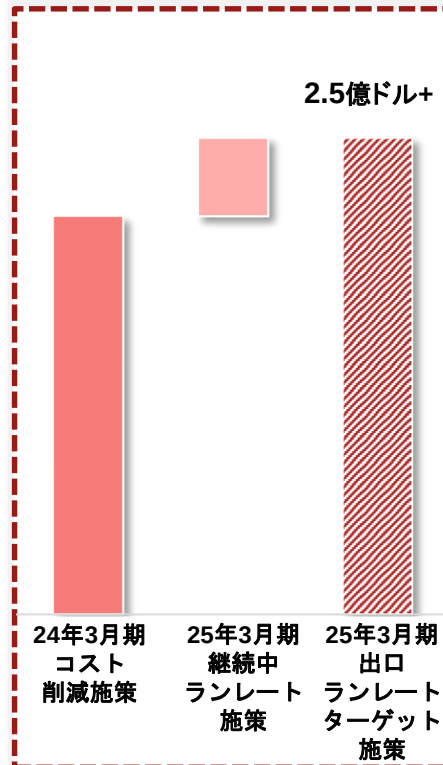
24年3月期



25年3月期: 前年比 >8%の日次平均収益改善を目指す

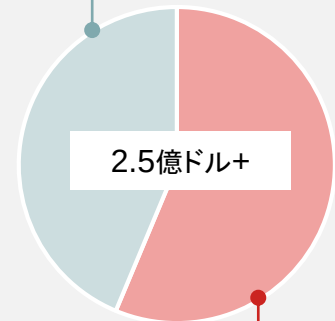
効率性改善、構造的コスト削減

コスト削減



25年3月期出口ランレート¹ ターゲット施策

構造改革施策
オペレーティングモデルおよび働き方の改革、コーポレート部門費用見直し



フロントオフィス拠点、プラットフォーム合理化
目指すビジネスモデルに合わせてプラットフォームを見直し、非人件費、ベンダー費用削減

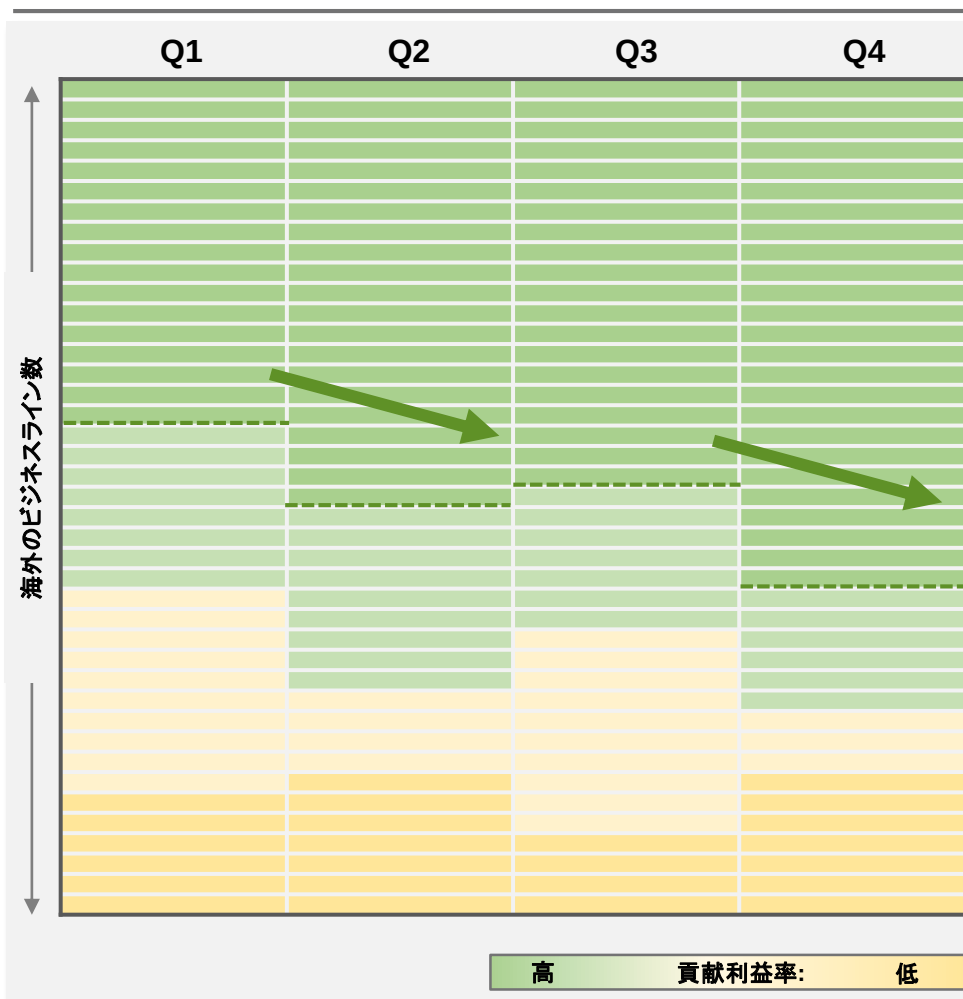
コスト削減目標を超えて順調に進捗

1. 出口ランレート施策は2025年3月期に実施される施策を含む

安定性:海外ビジネスの収益性が向上

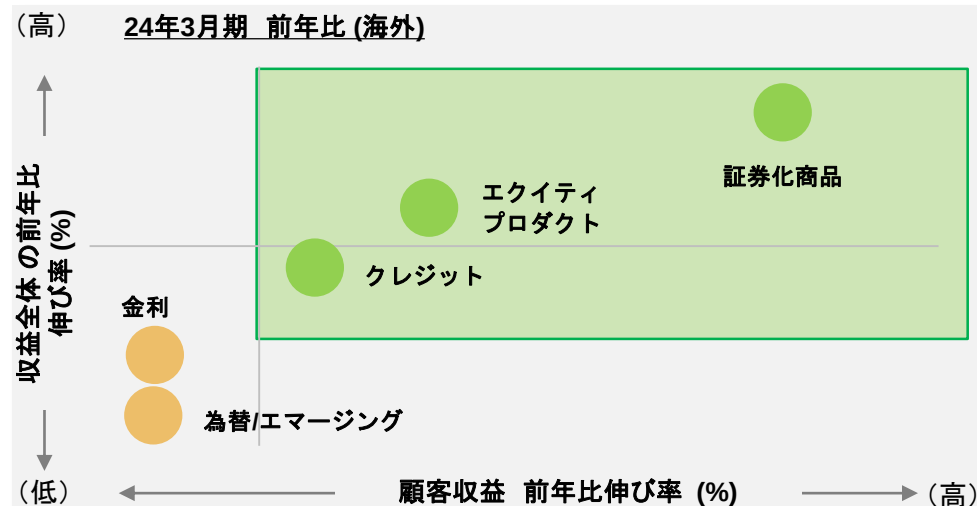
- シェア拡大および生産性向上に注力、海外コアビジネスの収益性を改善

2024年3月期 各プロダクト²の貢献利益率¹が改善

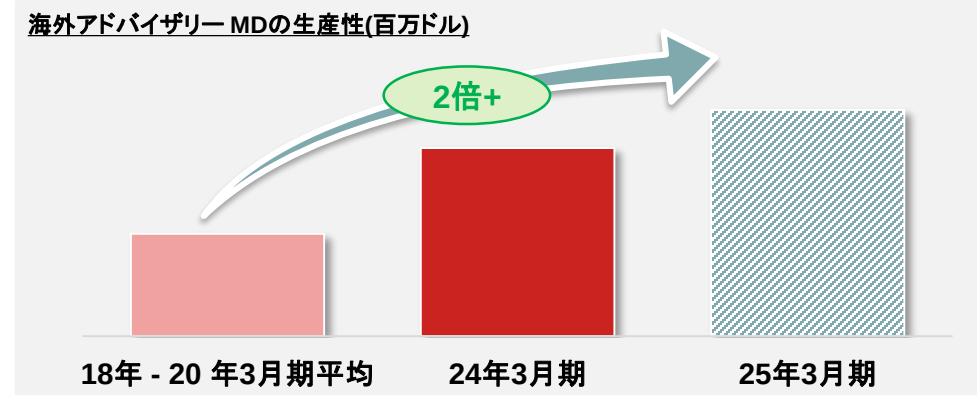


1. 収益から直接経費を差し引き売上高に占める割合を限界利益率と定義
2. 2020年3月期から2023年3月期の平均年間収益が25百万ドル以上の海外事業

顧客収益がグローバル・マーケットのパフォーマンスを牽引



海外アドバイザリー業務の生産性向上に注力

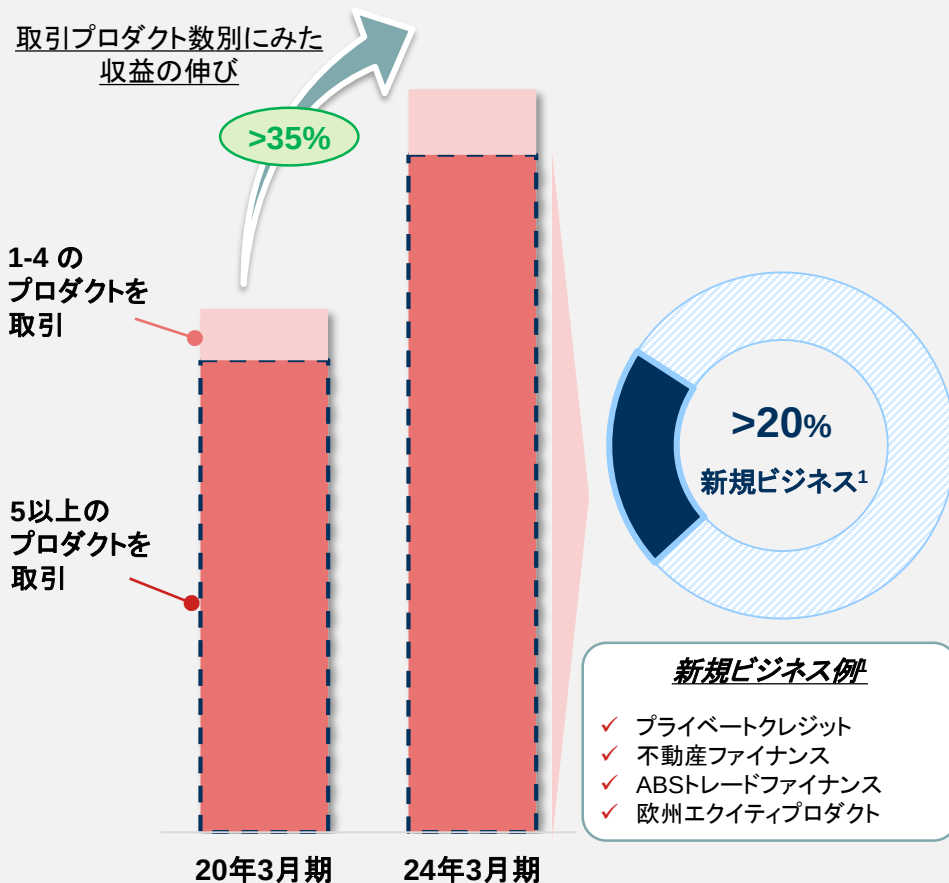


成長性: 顧客フランチャイズの成長が加速

- グローバル・マーケットは、重点顧客との複数プロダクトの取引が増加
- インベストメント・バンキングでも重点顧客からの収益が拡大

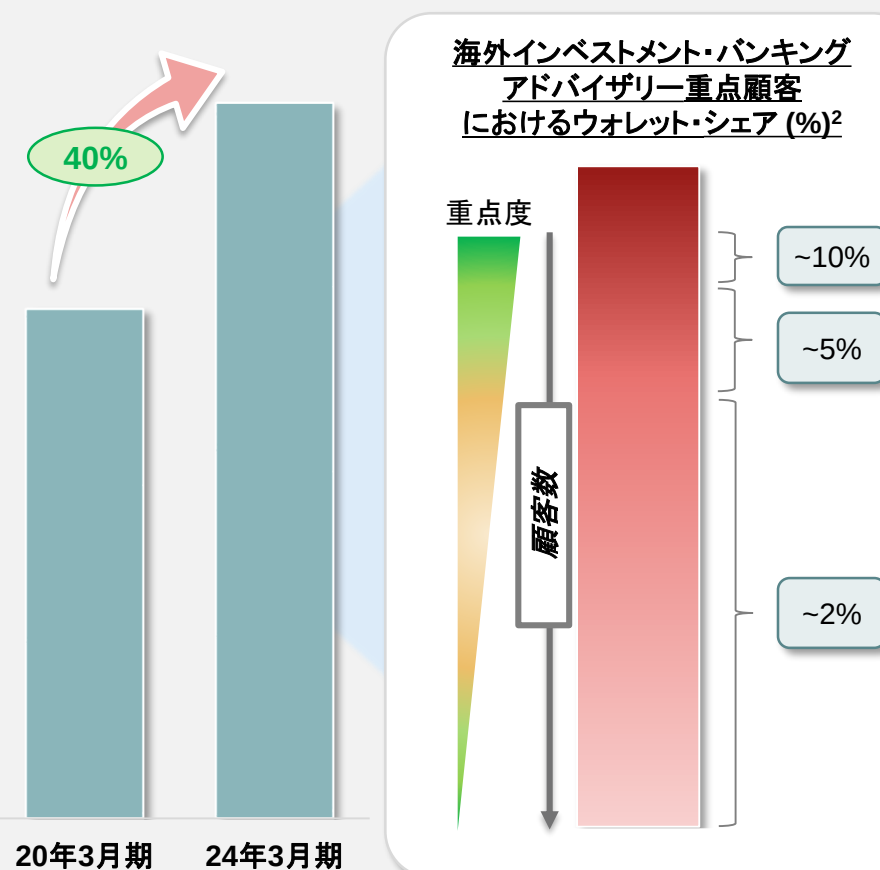
複数プロダクトの取引を行う重点顧客からの収益の伸び

グローバル・マーケット: 重点顧客からの収益が伸長(百万ドル)



インベストメント・バンキングの強固な顧客フランチャイズ

海外インベストメント・バンキングの重点顧客の収益 (百万ドル)



1. 過去数年間にホールセール部門に追加された新しいビジネス、資本や投資規模が多 2. 出所: Dealogic, 3年間の平均(2021年3月期-2024年3月期)
く、直近数年間で収益が伸びたビジネス

成長: 中期戦略

ホールセール部門の戦略アジェンダの執行および投資の収益化に向けて、モメンタムを構築

戦略アジェンダ

進捗状況

主な機会

グローバル・マーケット

インベストメント・バンキング

日本におけるリーディング・ポジション

グローバル・マーケットのシェア¹ **>10%**
インベストメント・バンキングのシェア² **>17%**

- 日本の投資家へグローバルな商品を拡販
- 幅広い顧客基盤に対して強みを発揮

- 日本における企業部門の構造改革を収益化
- 日本コンテンツ、商品ケイパビリティをグローバルに展開

お客様

グローバル・マーケットにおける法人・保険顧客向け販売収益 前年比³増加率 **>25%**
グローバルM&Aフィーシェア⁴ 増加率 **>15bp**

- クロスボーダー収益を拡大、新たなセールスチャネルを収益化
- グローバルに一貫した顧客サービスによりウォレットシェアを向上
- リアルマネー、法人顧客への浸透

- 差別化されたコンテンツでリード
- 優先顧客との関係強化
- ホールセール部門およびグループ全体で、インベストメント・バンキングの顧客関係をクロスセル

プロダクトおよびセクター

証券化商品収益 前年比³増加率 **>30%**
エクイティ・プロダクト収益 前年比増加率 **~20%**
インベストメント・バンキングにおけるリソース・ライト収益⁵の比率 **>50%**

- コアプロダクトと注力セクターの強みを強化しつつ、空白領域を特定し、収益化
- 新たな成長分野を拡大、収益源を多様化 (例: 中東および北アフリカ地域、アジア・欧州のエクイティ・プロダクト、海外富裕層ビジネス、アセット & トレード・ファイナンス)
- 地域・商品間連携の強化

人材

新規ビジネスエリア⁶におけるMD/EDの採用数 (大部分はセルフ・ファンディングによる) **50+**
海外インベストメント・バンキングにおけるMD生産性⁷ 前年比の増加 **+25%**

- プラットフォームを拡張することで生産性を向上
- セールスの新規採用を強化し、収益化

- 優秀な人材の確保およびリテンションに注力
- バンカーの生産性を継続的に向上

1. 出所: Coalition Greenwich Competitor Analytics (2019年~2023年の1-12月 平均)。マーケットシェアは業界での売上より算出。結果は当社のプロダクト区分および管理会計上の売上に基づく
2. Source: Dealogic (2024年3月期)
3. 2024年3月期 vs. 2023年3月期

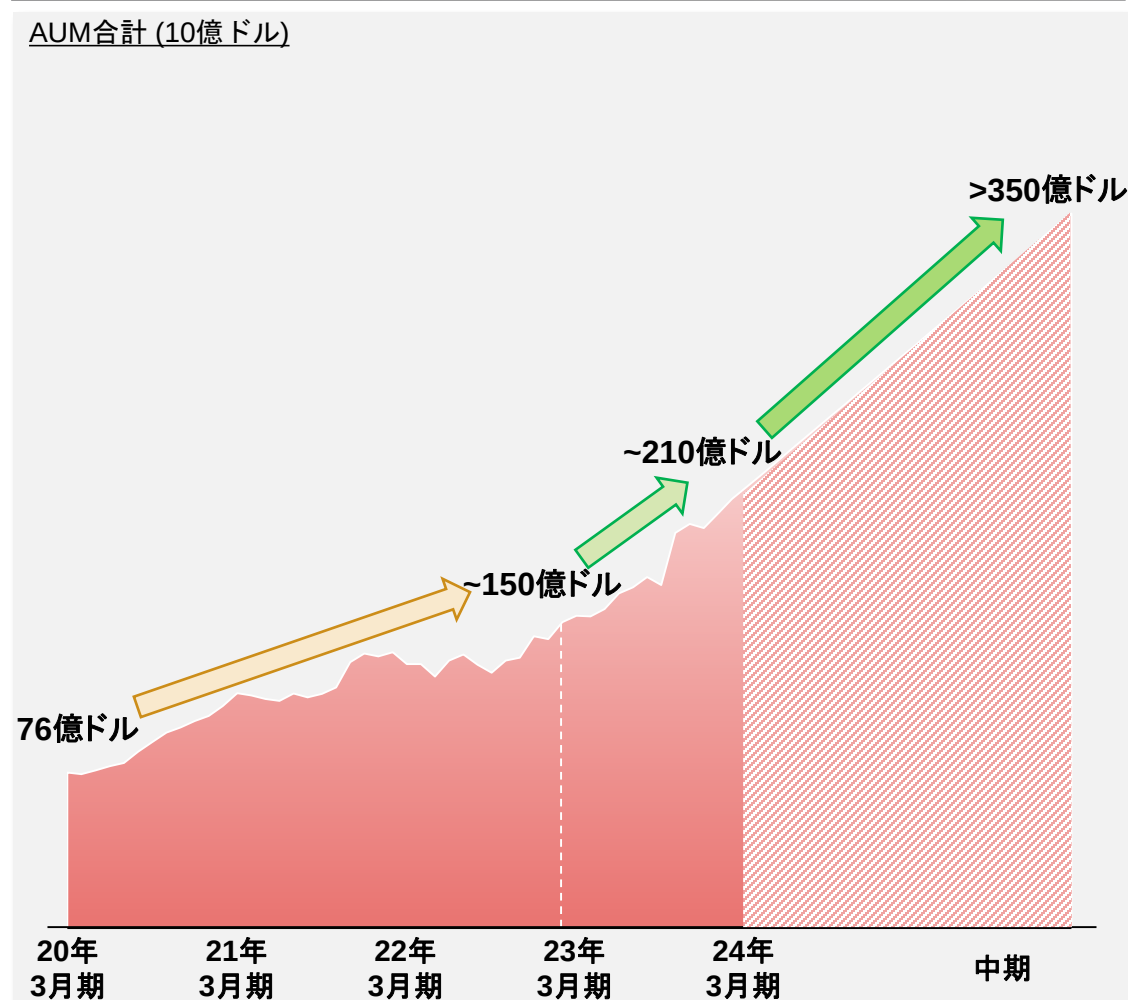
4. 出所: Dealogic、24年3月期のIBフィーブール合計に基づく。増加は前年(23年3月期)との比較
5. 24年3月期のIB収益。キャピタルライトはアドバイザー、ECM、DCMを含む
6. 新規ビジネスエリアは、中東・中東・北アフリカ地域、海外富裕層ビジネス、アジア・欧州のエクイティ・プロダクト、証券化商品の新規ビジネス、エレクトロニクス

7. クリアルゴリズムのチームを含む
海外のみ。生産性はMD歴1年以上のプロデューサーに基づく(24年3月期 vs. 23年3月期)

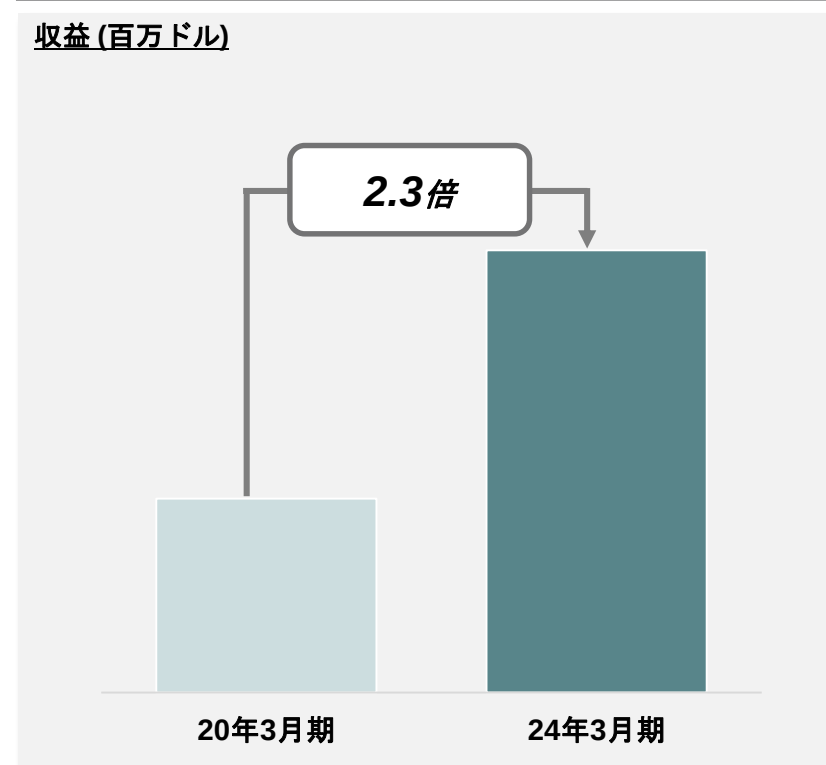
多様化: 海外富裕層ビジネスは着実に進展

- 海外富裕層ビジネスは着実に進展、他地域への展開にも注力
- 中期的にAUM 350億ドル越えを目指す

2024年3月期、ビジネスの成長が急加速



収益は大幅に増加



2020年3月期以降の進捗

~30%
AUM CAGR

300+
顧客紹介等
による収益

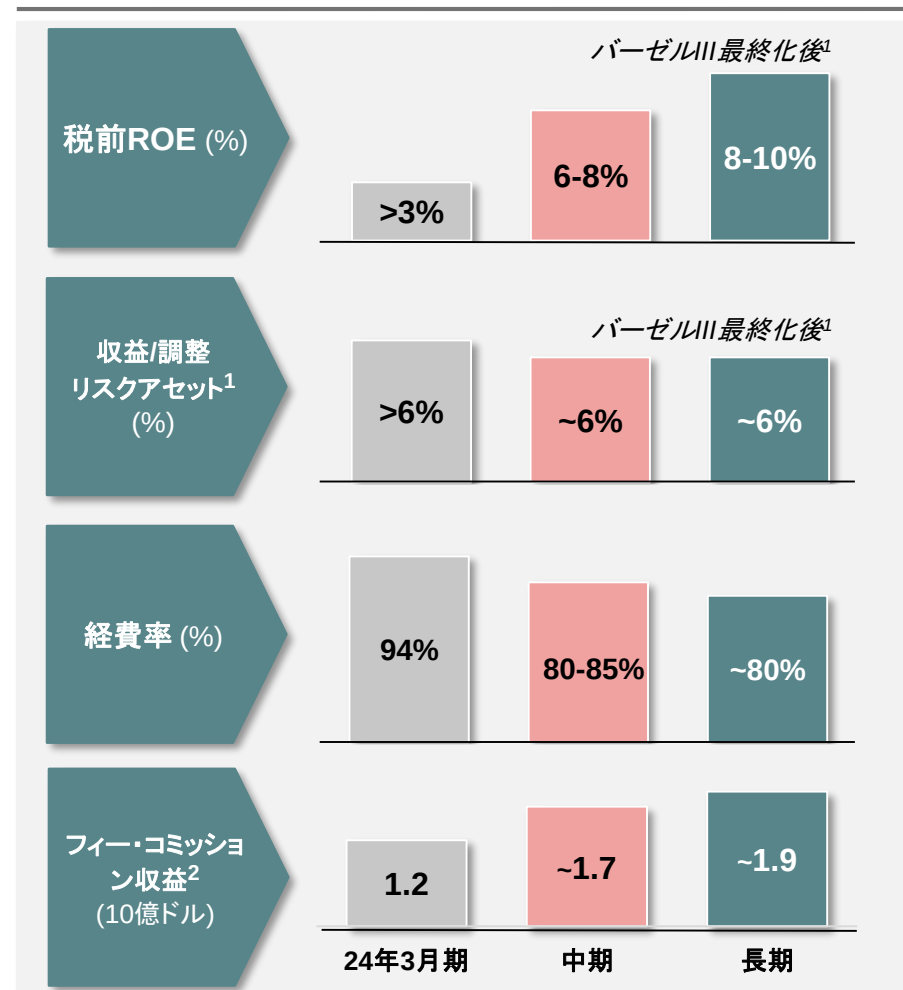
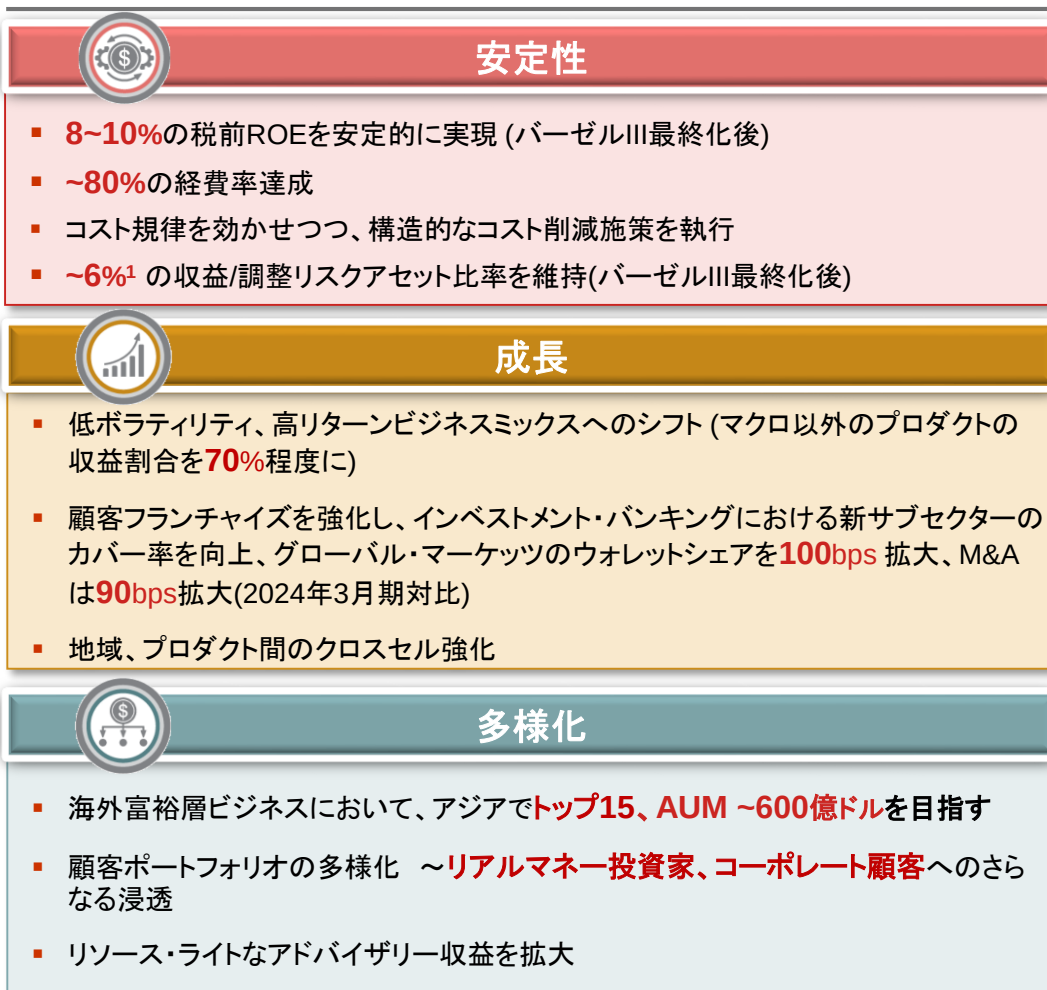
1,700+
新規アカウント

2031年3月期に向けた戦略

- 多様化されたグローバルプラットフォームの構築を通じて、長期にわたり安定したリターンの創出に注力
- リソース・ライトなビジネス、低ボラティリティビジネスを拡大

骨子

KPI: 2031年3月期



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。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) 2. バゼル3規制のリスク・アセットと、(2)バゼル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
海外富裕層ビジネス、アドバイザリー、エクゼキューションサービス収益を含む

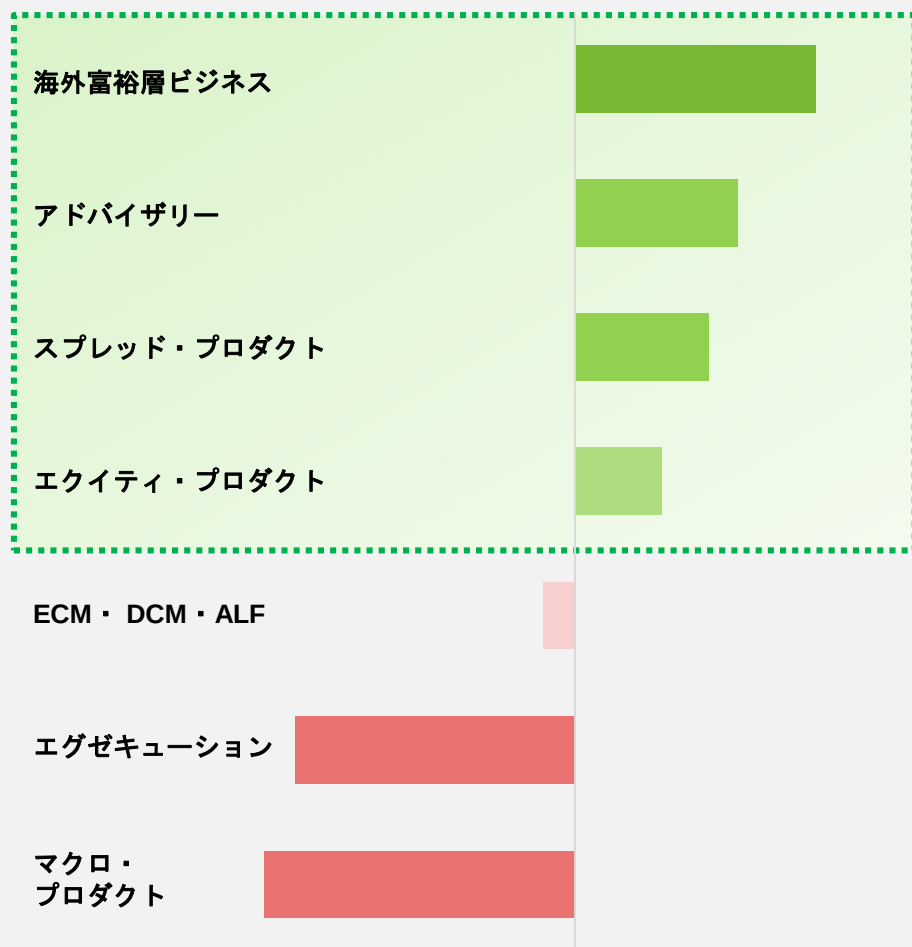
収益の安定性の向上

- 2031年3月期までに収益の多様化を推進、マーケット・ポジションの向上をはかる

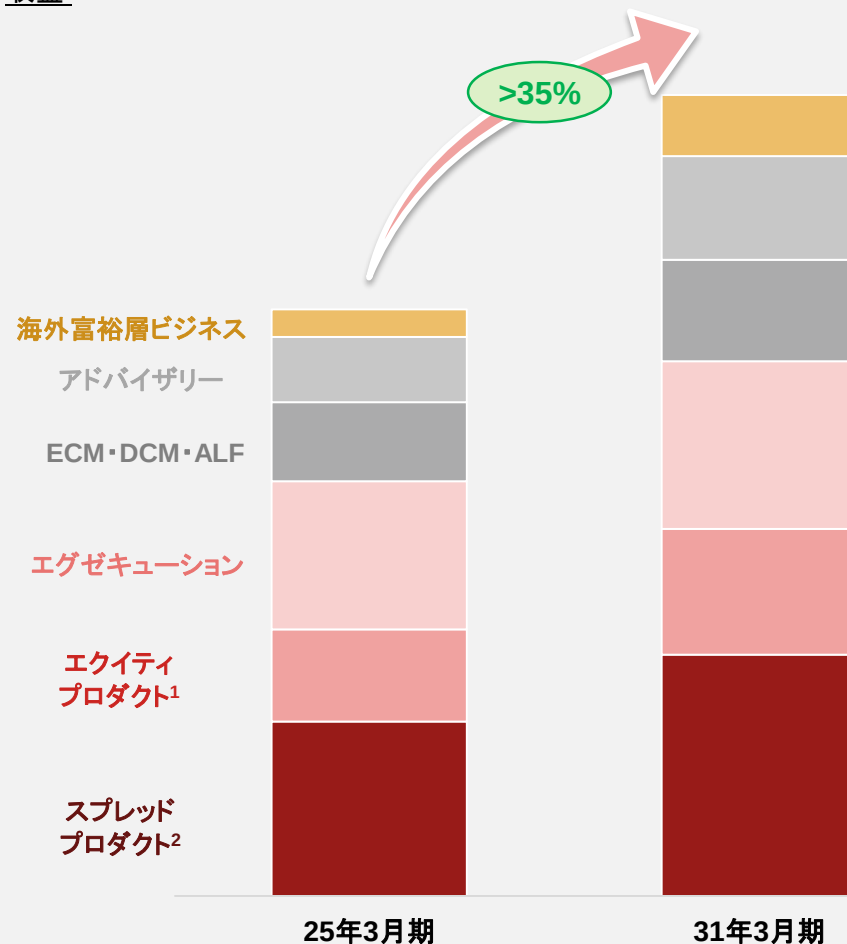
収益源多様化を通じて、多様な市場環境における耐性を向上

低ボラティリティおよびリソース・ライトなビジネスによる成長

収益ミックスのシフト(%の差(bps)、31年3月期 vs. 25年3月期)



収益



1. エクイティ・デリバティブを除く

2. 証券化商品のトレーディングを除く

最後に:あるべき姿とその実現に向けて

ビジョン

ビジョンの実現を支える各要素



1. パーゼルIII最終化後、税前ROE

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/