2005年秋期 個人投資家向けIRフェア
主 催 日本経済新聞社 広告局
日 時 2005年9月17日（土）
場 所 六本木アカデミーヒルズ40

大和証券グループの現状と戦略
「強い」大和へ ～Power & Scale～

Member of Dow Jones Sustainability Indexes 05

株式会社大和証券グループ本社

本資料は、2005年度第1四半期の業績および今後の経営ビジョンに関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2005年9月17日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

目　次

グループ中期経営計画　・・・・　3

2004年度の成果　・・・・　7

今後の成長戦略　・・・・　16

ご参考　・・・・　30

グループ中期経営計画

Best Brand Daiwa 2005

（2003年度～2005年度）

大和証券グループの事業構造

持株会社
（大和証券グループ本社）

リテール証券事業
（大和証券）

販売・引受

ホールセール証券事業
（大和証券SMBC）

アセット・マネジメント事業
（大和証券投資信託委託、大和住銀投信投資顧問）

リサーチ、コンサルティング、システム事業
（大和総研）

証券事務代行、店舗管理事業
（大和証券ﾋﾞｼﾞﾈｽｾﾝﾀｰ、大和プロパティ）

ベンチャー・キャピタル事業
（エヌ・アイ・エフ ベンチャーズ*）

海外部門
（現地法人）

大和証券SMBC
プリンシパル・
インベストメンツ

* NIFベンチャーズ は、2005年10月にSMBCキャピタル株式会社と合併予定（存続会社はNIFベンチャーズ）。

グループ中期経営計画 -2003/4～2006/3-

＜我々が目指すこと＞

- クオリティでNo.1
- 生産性でNo.1

重点課題 ～クオリティ、生産性No.1に向けて～

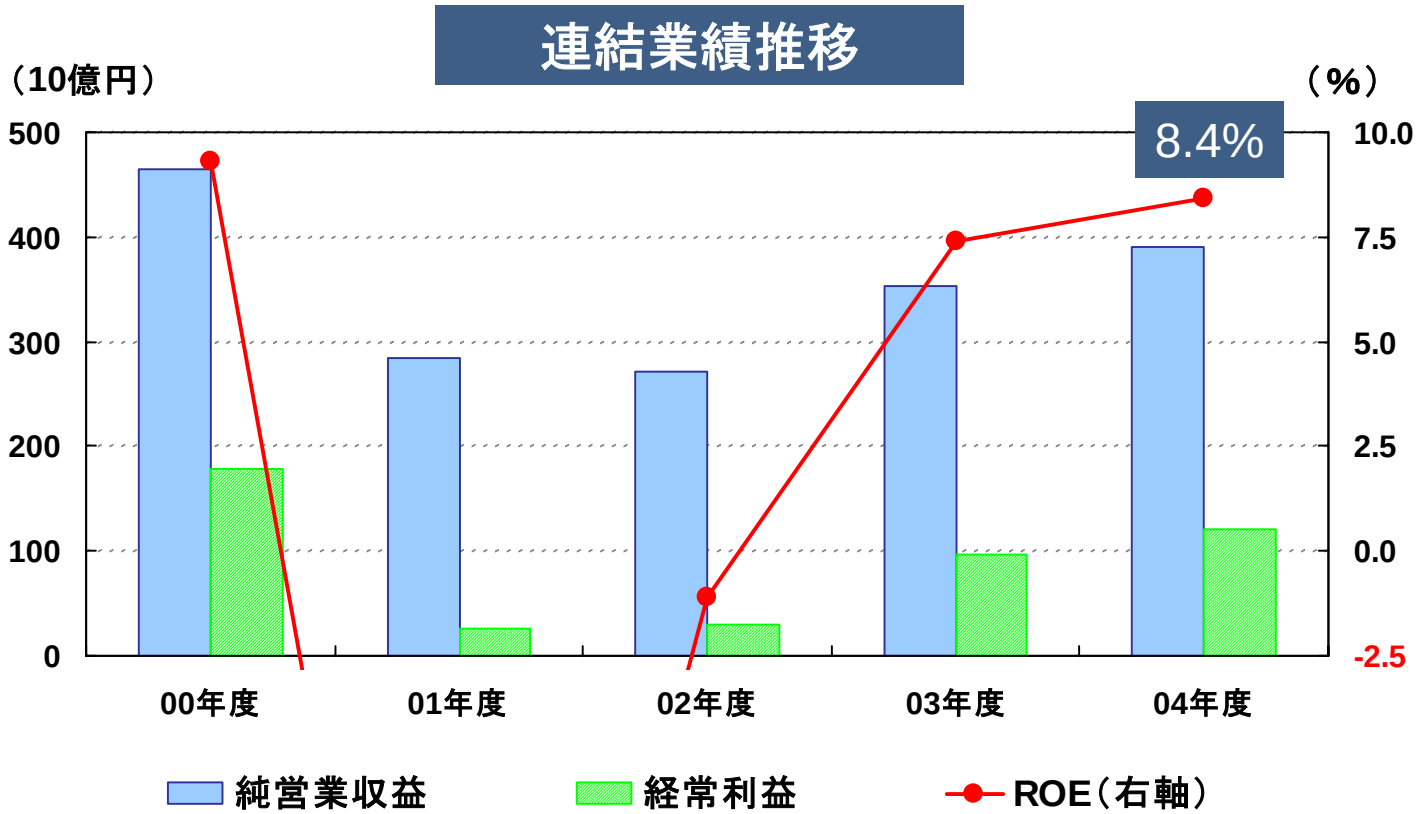
- リテールビジネスにおけるマーケティング体制の強化
- 高付加価値商品・サービスの供給
- 日本経済再生ビジネスにおけるプレゼンス向上
- 人材マネジメント体制の構築
- コーポレート・ガバナンス体制の整備

2004年度の成果

「質」「生産性」そして「専門性」における競争優位に対し、自信と実感が持てた1年

連結決算ハイライト

- 継続的に回復
- 収益性（ROE）において、大手証券トップへ

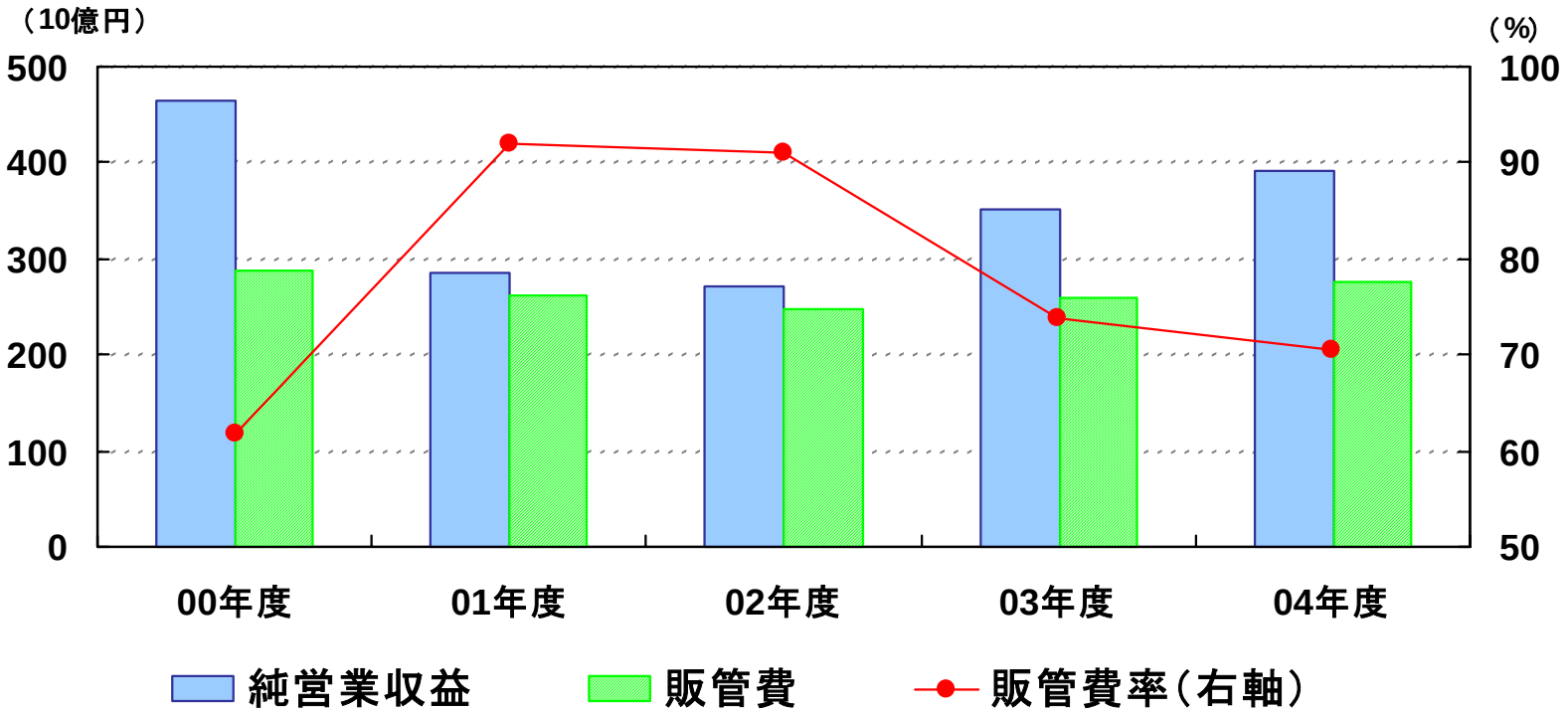


＊2001年度より、改正後の「証券業経理の統一について」（2001年9月28日付日本証券業協会理事会決議）を適用しています。 そのため、2000年度については、改正後の基準に基づき組替えを行っています。

2004年度の成果－総論

- 厳しい環境下においても、増収増益を達成
- 経営効率化においてさらなる進化（販管費率の低下）

純営業収益及び販管費の推移（連結）



＊2001年度より、改正後の「証券業経理の統一について」（2001年9月28日付日本証券業協会理事会決議）を適用しています。 そのため、2000年度については、改正後の基準に基づき組替えを行っています。

2004年度の成果－各論 強みは「より強く」（1）

■ 投資銀行業務の地位向上

リーグテーブルにおける大和証券SMBCの順位の推移

	01年度	02年度	03年度	04年度
公募・売出し	4位（13.1%）	2位（16.4%）	2位（28.2%）	1位（27.8%）
社債総合	1位（23.1%）	2位（20.8%）	1位（21.0%）	1位（24.4%）
IPO	2位（34.3%）	1位（50.2%）	2位（26.8%）	2位（17.3%）
M&A	4位（26.9%）	3位（12.3%）	7位（13.1%）	1位*（38.7%）

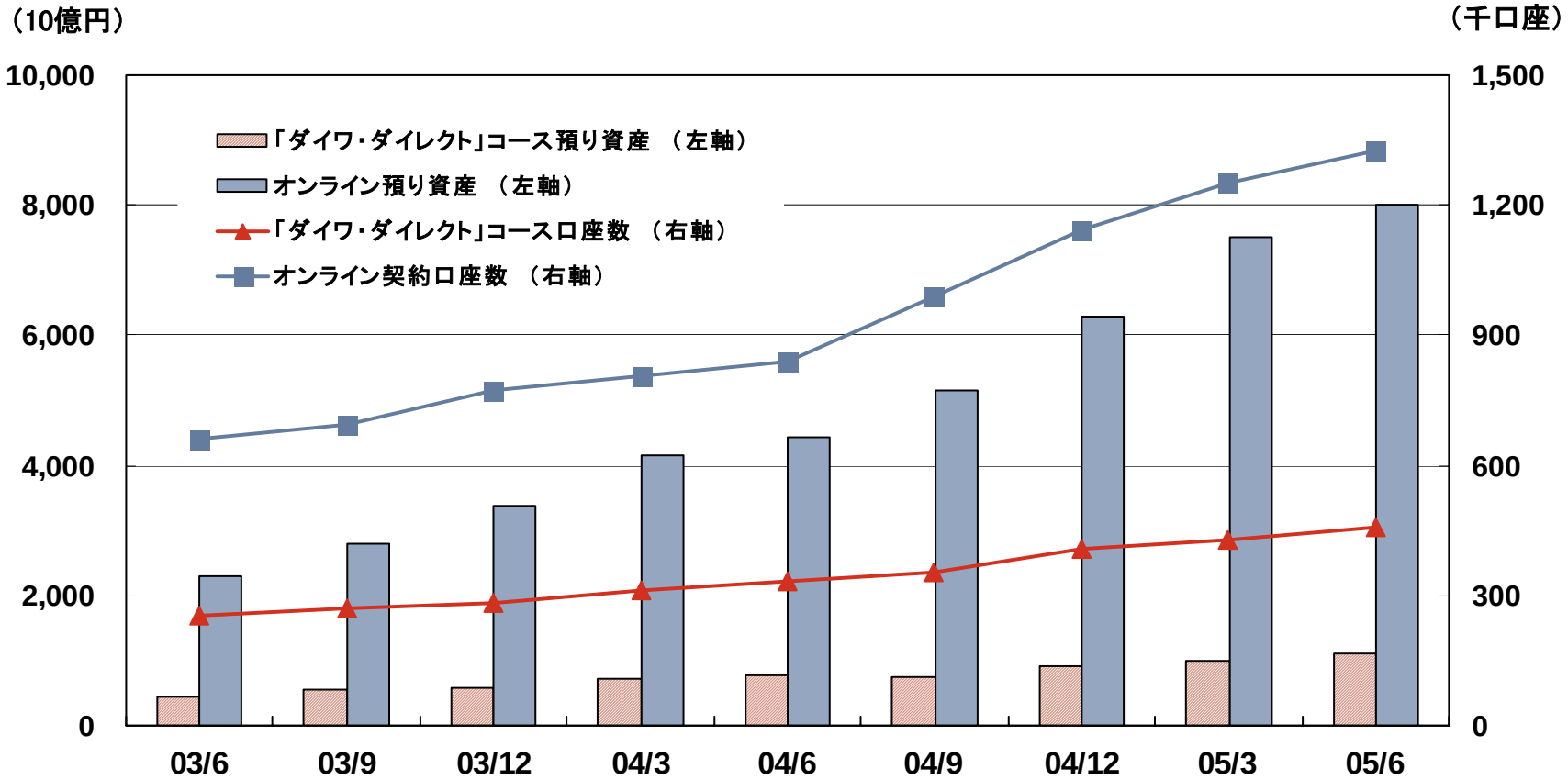
（注） 出所：大和証券SMBC。 ただし、M&Aの出所はトムソンファイナンシャル、暦年ベース。

* 2005年1月5日発表

2004年度の成果ー各論
強みは「より強く」（2）

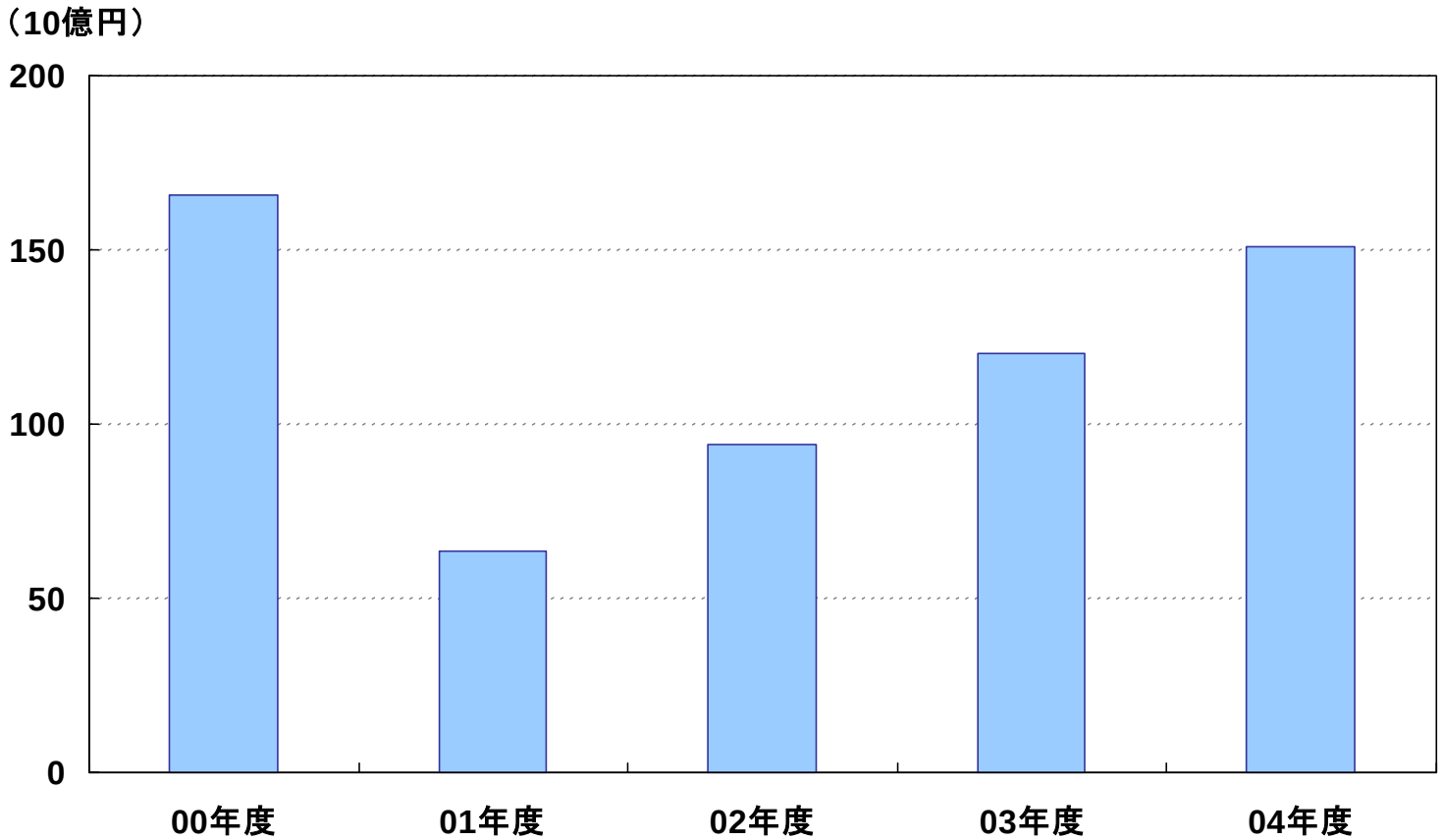
■ オンライン取引の伸長

オンライン契約口座数・預り資産と「ダイワ・ダイレクト」コース口座数・預り資産



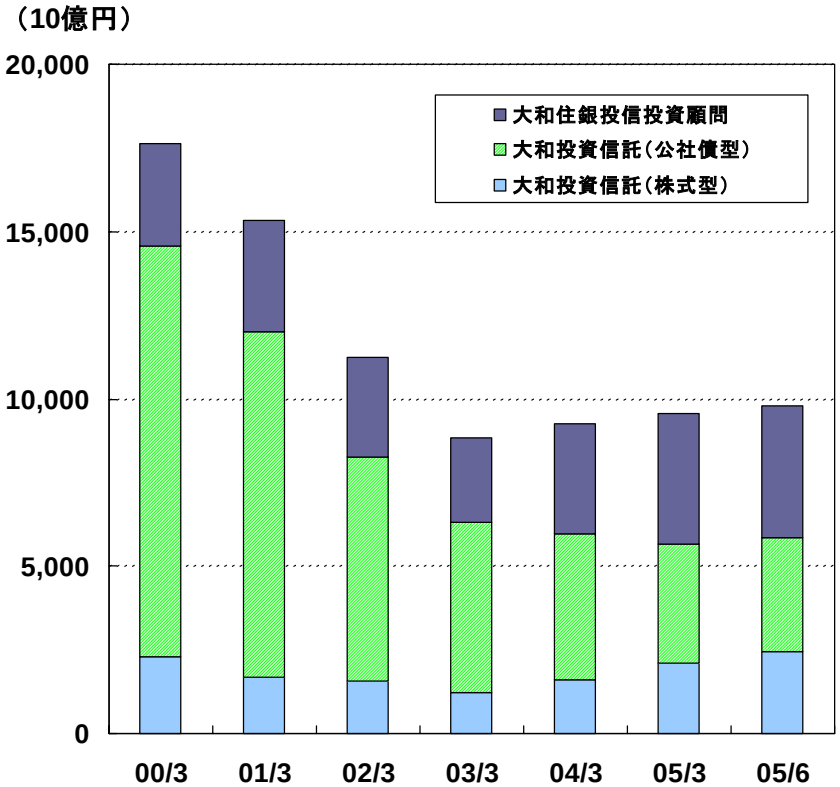
2004年度の成果－各論
課題の克服（1）トレーディング収益が着実に増加

トレーディング収益の推移（連結）

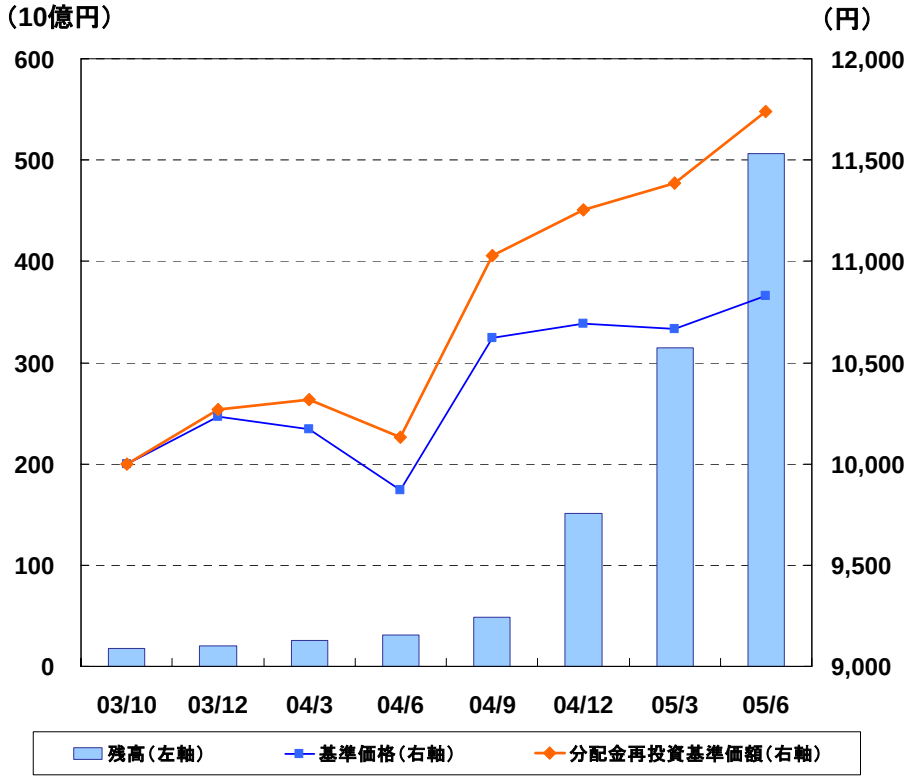


2004年度の成果－各論
課題の克服(2)　アセット・マネジメント事業の改善

アセット・マネジメント　資産残高推移



ダイワ・グローバル債券ファンド 基準価額／残高推移



大和投資信託：各ファンドの残高（05/6末）

- ダイワ・グローバル債券ファンド（5,059億円）
- ダイワ・コモディティインデックス・ファンド（92億円）
- ダイワ隆晴（902億円）

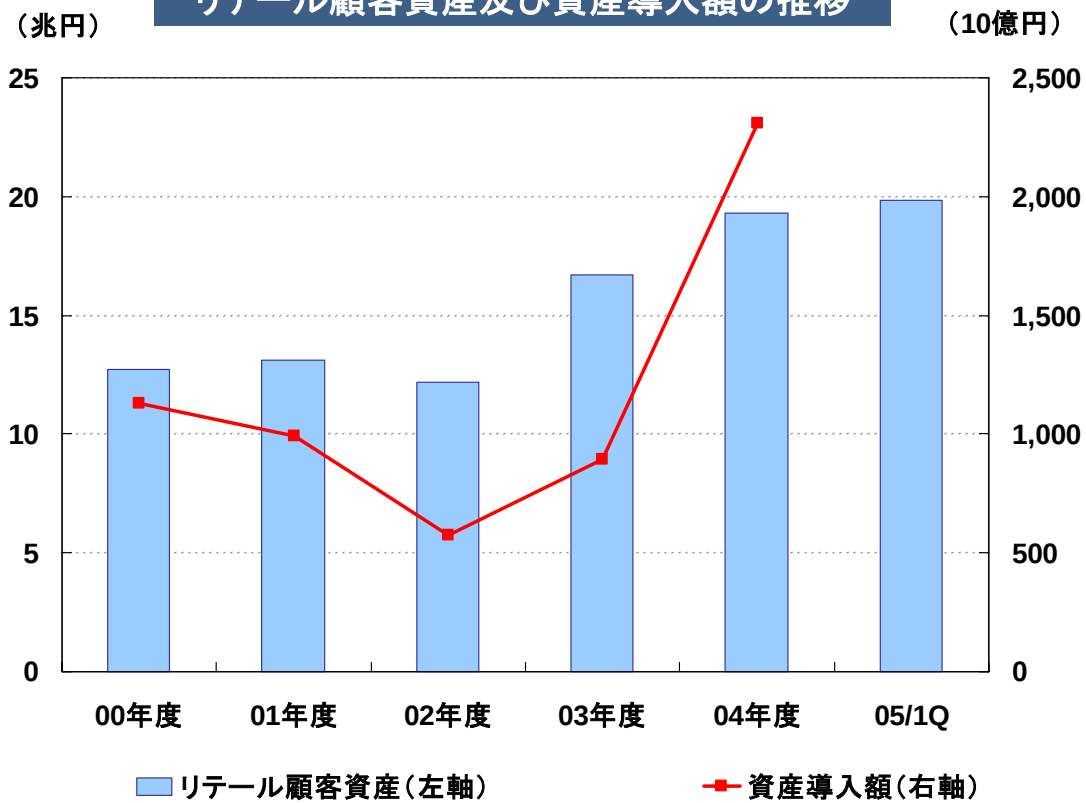
＊モーニングスター　優秀ファンド賞を受賞

＊分配金の増加　50円→60円

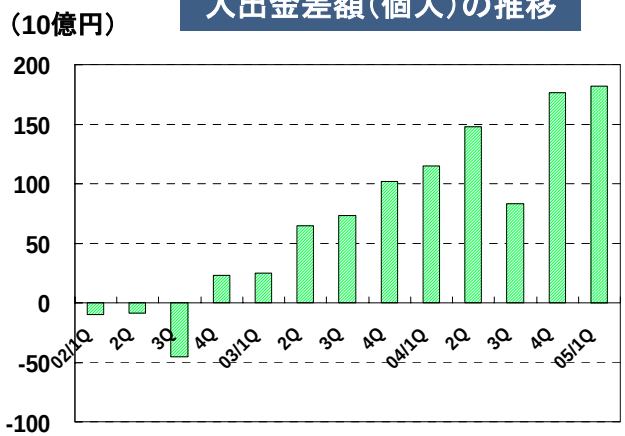
2004年度の成果－各論
課題の克服（3） リテールマーケティングの「質」の向上

本格的なコンサルティング営業への転換

大和証券
リテール顧客資産及び資産導入額の推移

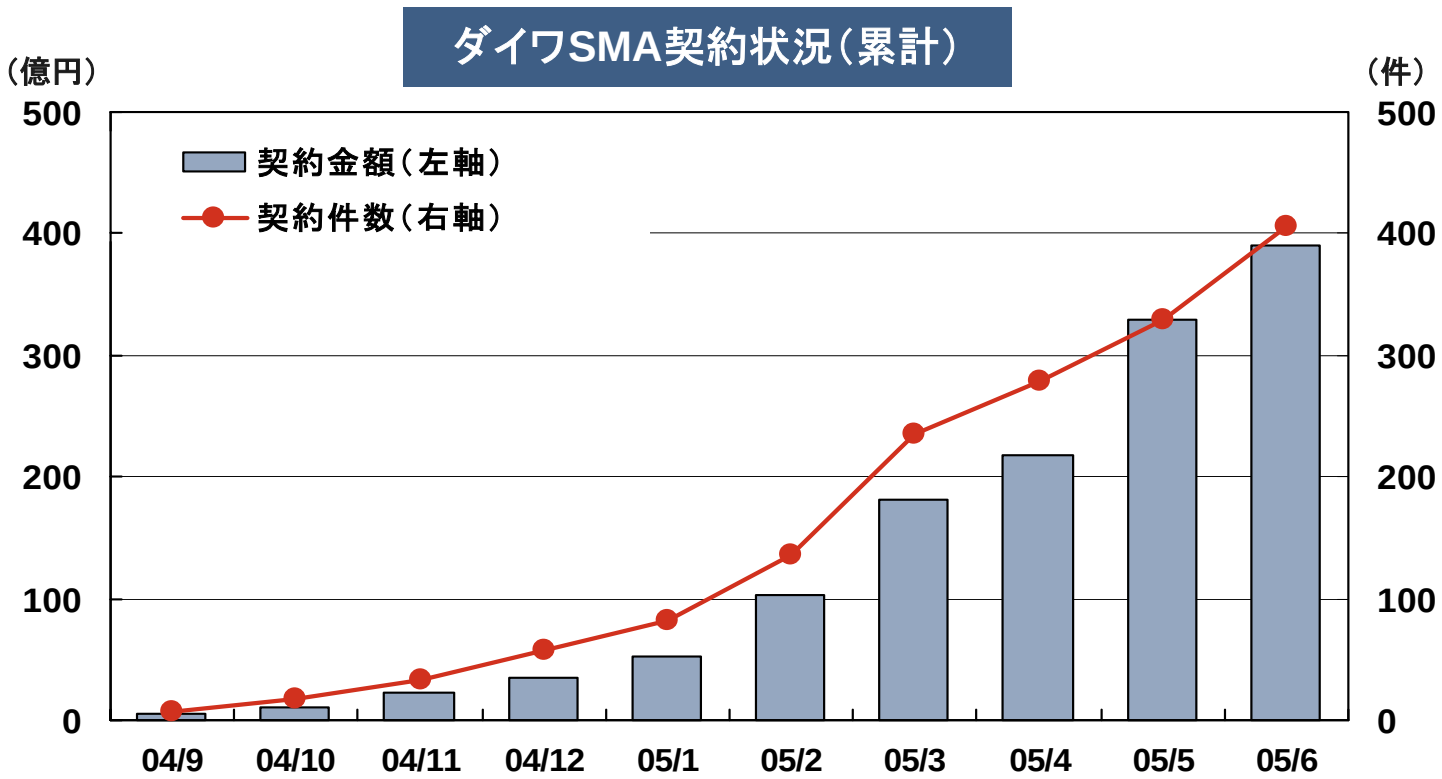


大和証券
入出金差額（個人）の推移



2004年度の成果－各論
課題の克服(3)　リテールマーケティングの「質」の向上

ダイワSMA(ラップ口座)



- 良好な運用パフォーマンス
- 残高・契約件数が順調に拡大

今後の成長戦略

「強い大和」へ　－Power & Scale－

～エクイティへの注力～

戦略1.　大和証券3本柱のさらなる強化（1）

- **オンライン**
  2007年度収益目標　月間25億～40億円
  2005年度末「信用取引サービス」残高　2,000億円

ダイレクトコースの大幅リニューアル（5/9～）

1. 手数料体系改定

「信用取引サービス」に定額手数料制「ハッスルレート」導入
同時に買方金利を引上げ
現物取引にも「ハッスルレート」導入（7/1～）

2.「信用取引サービス」口座開設期間の大幅短縮

店頭なら申し込み同日開設

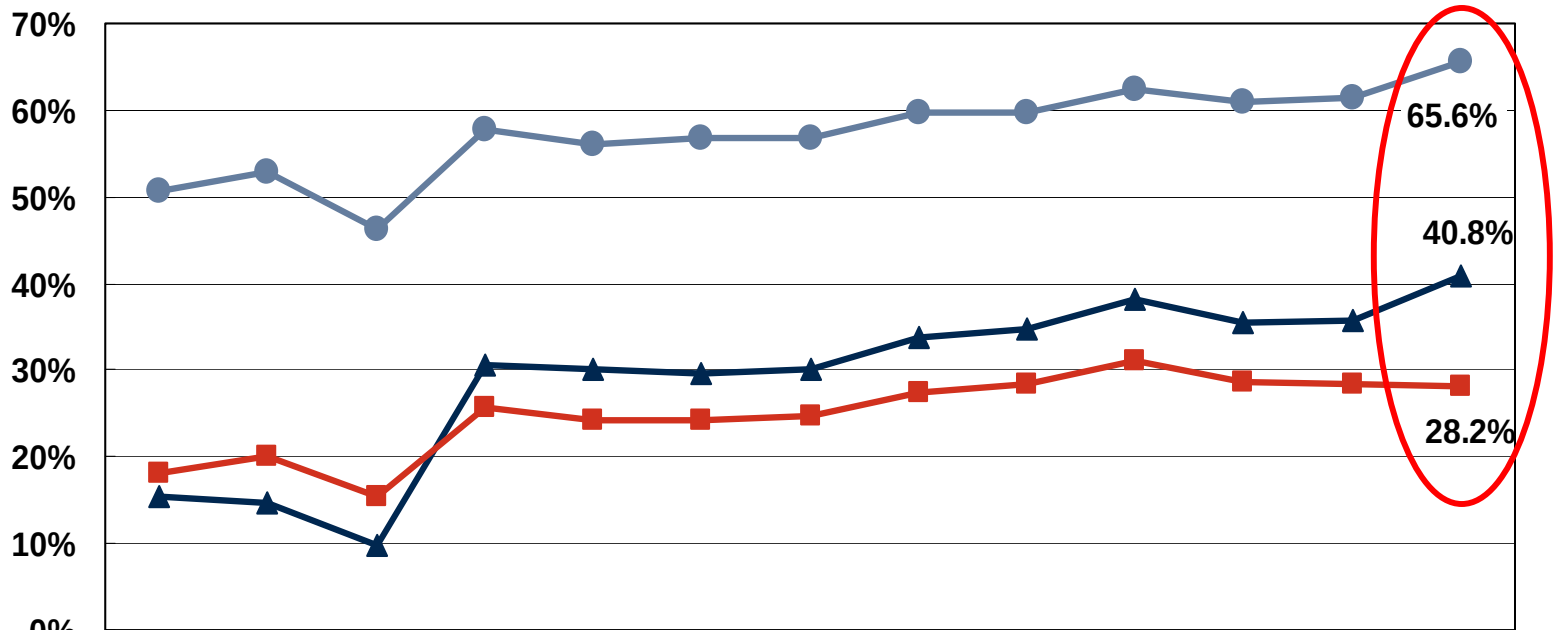
3.「信用取引サービス」取引ルールの緩和

預り資産制限（100万円以上）の撤廃、等

「ダイワ・ダイレクト」コースのリニューアル

	「信用取引サービス」	現物取引
4月19日	店頭での信用取引口座 即日開設	
5月9日～	1日定額3,150円の 「ハッスルレート」の導入	約定ごと手数料最大40%OFF
	「新規公開株式抽選参加サービス」における 当選確率優遇ルールの導入	
7月1日～	二階建取引、両建取引の開始	「ハッスルレート」の導入
	建株上限金額の引上げ	「ループ取引」の取扱い開始
	「ダイワのネット図書館」の提供開始	
	「報告書電子交付」のお申込で口座管理料が無料	
8月1日～	「ハッスルレート」で日計り取引の片道手数料が無料	
	「ハッスルレート」で 6ヵ月超建株の返済手数料割引	

大和証券　オンライン取引の状況



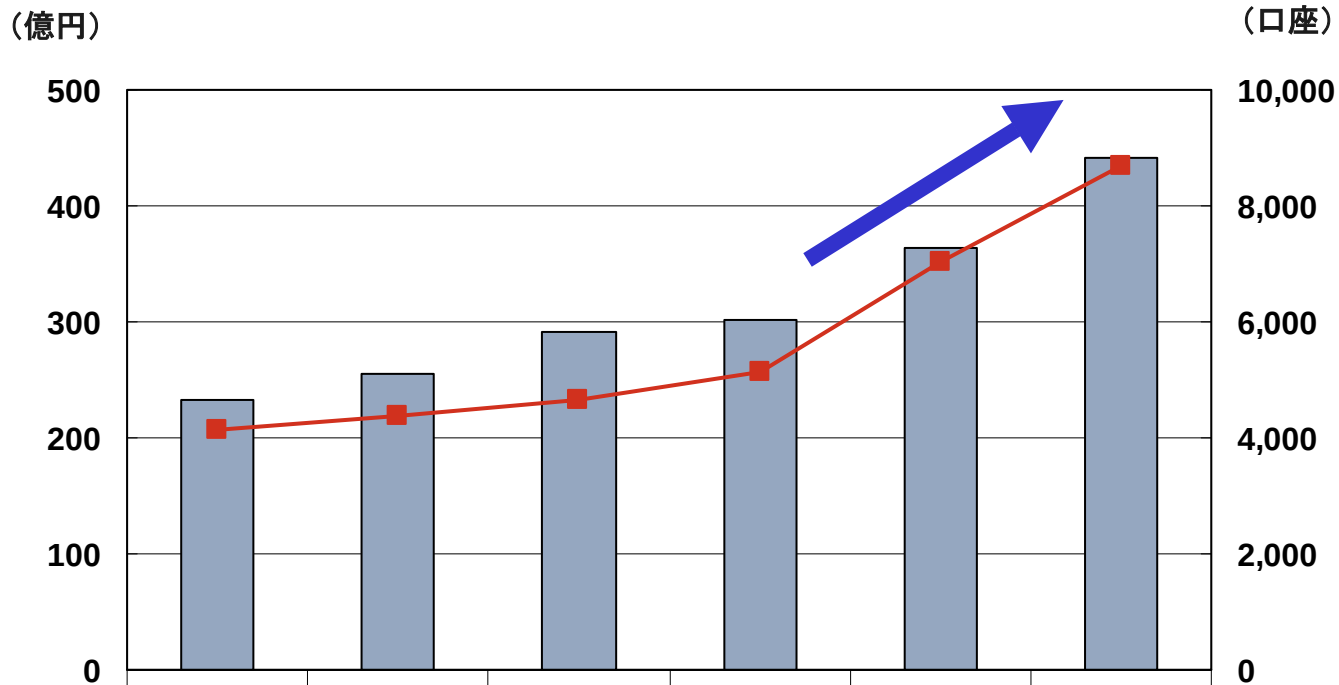
	02/1Q	2Q	3Q	4Q	03/1Q	2Q	3Q	4Q	04/1Q	2Q	3Q	4Q	05/1Q
約定件数オンライン比率	50.6%	53.0%	46.1%	57.7%	56.0%	56.7%	56.8%	59.8%	59.8%	62.3%	60.9%	61.4%	65.6%
売買代金オンライン比率	15.3%	14.7%	9.8%	30.6%	30.2%	29.7%	30.1%	33.9%	34.8%	38.3%	35.5%	35.8%	40.8%
株式手数料オンライン比率	18.2%	20.1%	15.4%	25.6%	24.3%	24.1%	24.6%	27.5%	28.4%	31.2%	28.7%	28.3%	28.2%
オンライン約定件数（千件）	612	477	475	442	706	1,105	1,029	1,221	1,407	947	877	1,236	1,123
オンライン売買代金（十億円）	270	189	191	168	298	587	585	713	908	554	496	723	683
オンライン株式手数料（百万円）	1,832	1,315	1,313	1,164	2,010	3,789	3,745	4,527	5,700	3,517	3,151	4,545	3,309

＊約定件数において、一口注文を1件としていたものを約定毎の件数として算出することとしたため、過去に遡って修正を加えている。

（注）オンライン比率はいずれも当社の個人取引の実績に占めるシェア。

大和証券　オンライン信用取引の状況

「信用取引サービス」 口座数・信用建残高の状況



	05/1	05/2	05/3	05/4	05/5	05/6
信用建残高（左軸）	232	256	292	301	364	442
口座数　（右軸）	4,137	4,364	4,640	5,151	7,029	8,694

戦略1.　大和証券3本柱のさらなる強化（2）

■ ダイワSMA

契約残高目標　2005年度　1,000億円
　　2007年度　5,000億円

1. コンサルティング機能の充実

SMA専任コンサルタント
＊運用経験者（投信会社）、営業経験者（元支店長等）、商品関連経験者　等

2. お客様のニーズを反映した運用スタイルの提供

世界債券配分スタイル
外国株式運用スタイル　　等

3. お客様により身近な存在に

成功報酬　　お客様との利害の一致
一貫したサービス体制
　コンサルティング、運用（自社運用中心）、フォローアップまでの
　責任あるサービスの提供

戦略1.　大和証券3本柱のさらなる強化（3）

■ 証券仲介業

2007年度収益目標　150億円

実績へつなげるために

1. 提携先の飛躍的拡大

現在、地方銀行約30行と提携合意

他に約20行と提携交渉中

2. 業務体制の強化

行内体制整備支援

販売活動支援

戦略2. ホールセール証券事業の強化
ー収益力強化への積極的な取組み（1）

■ 自己資本の有効活用

1. プリンシパル・インベストメント（PI）業務の強化
2. トレーディング収益のさらなる拡大

■ エクイティにかかる専門能力の発揮

1. プライベート・エクイティ（PE）業務の強化
2. M&A業務の強化

戦略2. ホールセール証券事業の強化
ー収益力強化への積極的な取組み(2)

- プリンシパル・インベストメント業務の強化

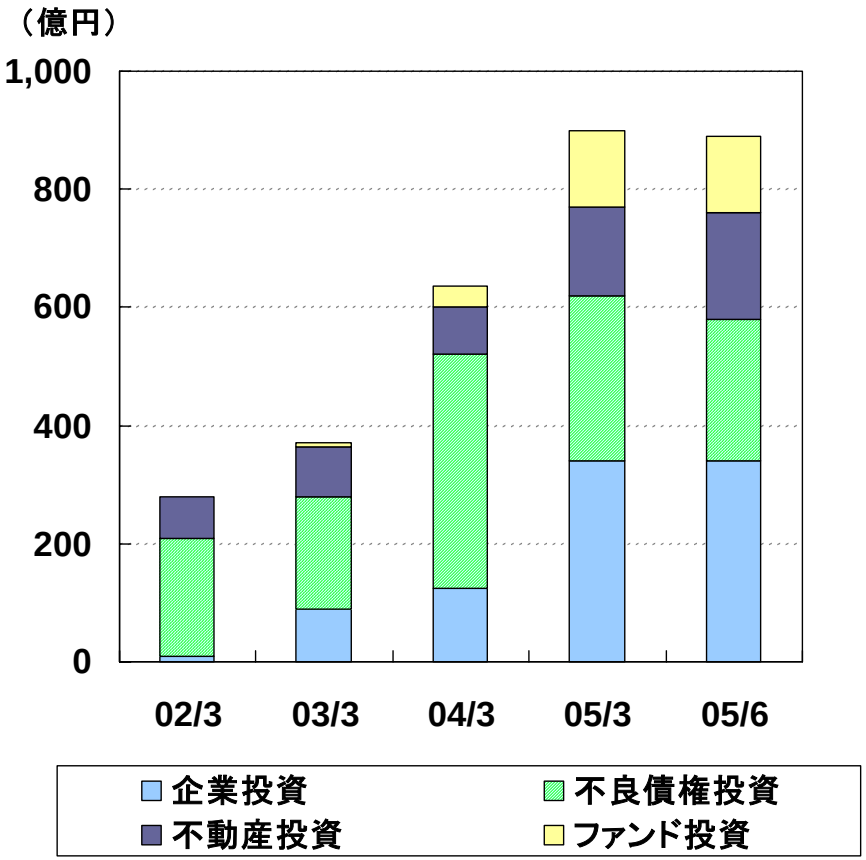
1. 攻めの体制へ

- 人員増強
  04.3月末:71名
  05.3月末:82名
- 自己資本の拡充
- エグジットの実現

2. プライベート・エクイティ業務への注力

- PE投資の拡大
- 三井住友銀行との協働の基本合意

PI 投資残高推移



戦略2. ホールセール証券事業の強化
ー収益力強化への積極的な取組み(3)

- **M&A業務の強化**

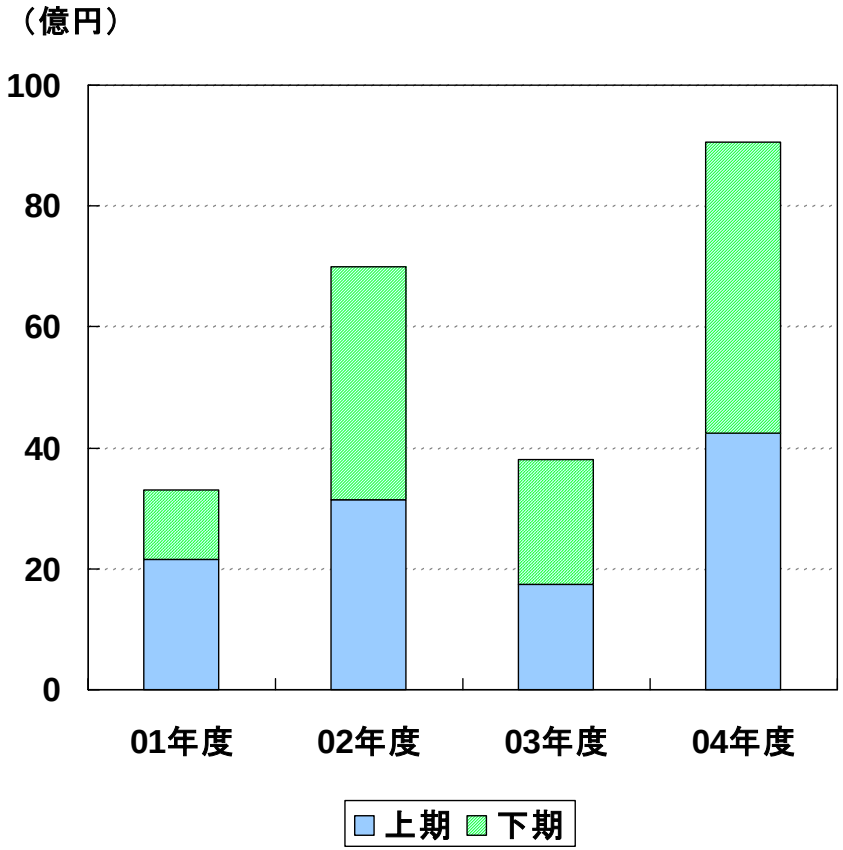
1. 提案能力の向上

- 他部署との協働

2. 国内企業-海外企業案件への対応強化

- 米国のM&A機能強化
  5名→12名へ増員

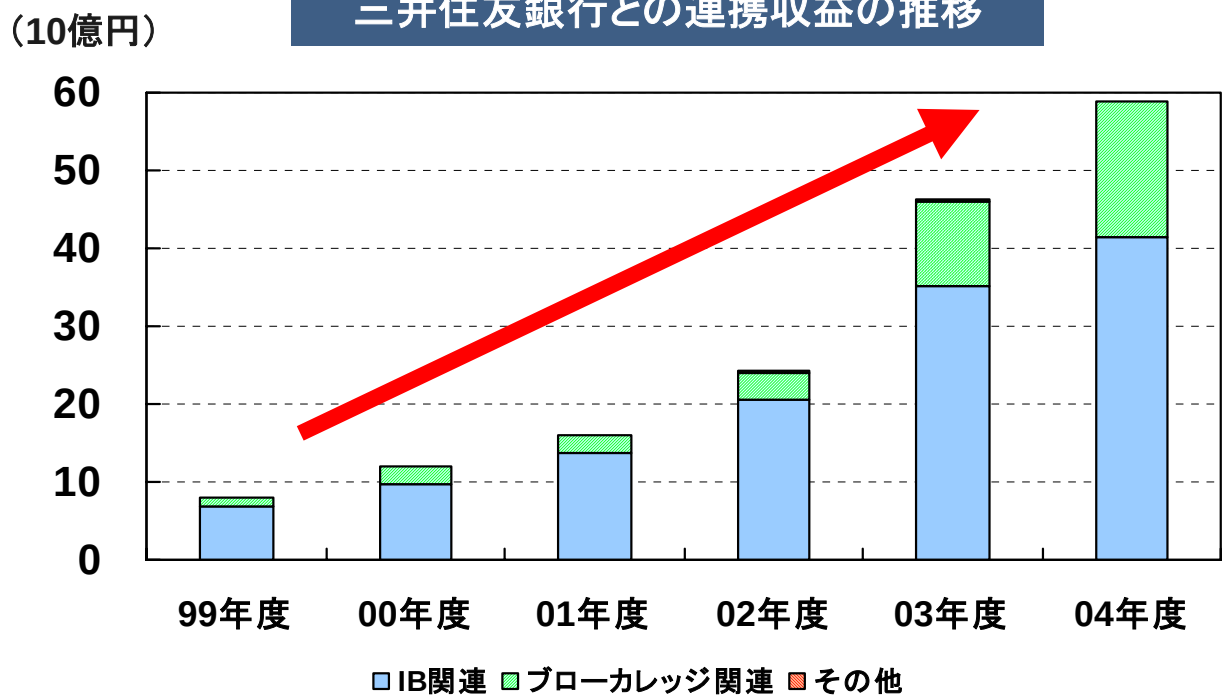
M&A 収益推移



戦略3. 機能別連携の加速
ー互いの差別化機能を活かした連携時代へ

- 大和証券グループーSMFGの機能別連携は進化し続けている
  - ホールセール証券事業及びアセット・マネジメント事業における合弁会社設立（1999年）
  - クレジットカード事業の譲渡（2004年）
  - 法人部門における証券仲介業の開始（2004年）
  - ベンチャーキャピタル事業の統合、PE投資ビジネスの連携強化（2005年）

三井住友銀行との連携収益の推移



戦略4．アセット・マネジメント事業の強化

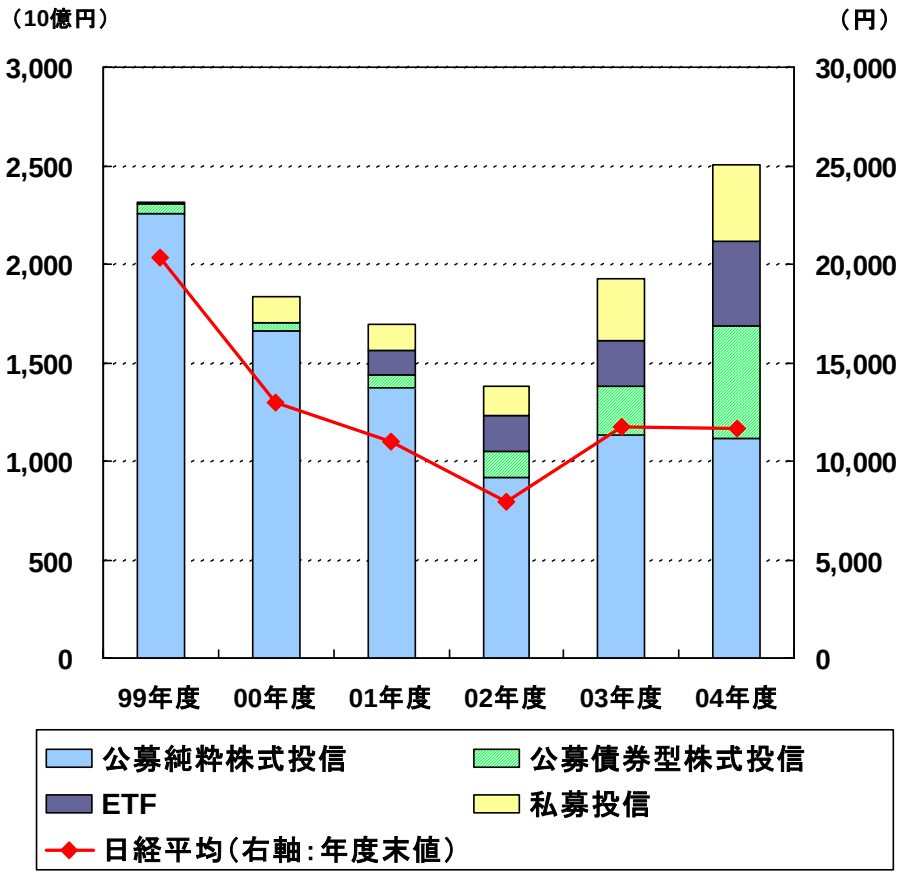
1. 純粋株式投信の残高拡大

- 大和証券における推進強化
- 運用パフォーマンスの向上
- 販社支援・マーケティングのフル活用

2. 窓販残高の拡大

- 提供商品の多様化
- 銀行等窓販チャネルの拡充

大和投資信託・商品区分別純資産の推移



戦略5. 「グループ企業価値」の積極的引き上げ

- **時価総額（＝株主価値）の向上**
  時価総額ランキング50位内へ
  ＊05/3末現在　9,402億円　東証一部上場企業中87位

1. 実績の向上
実績に応じた株主還元

2. ディスクロージャー、IRの一層の強化
企業価値を反映した株価形成
株主層の拡大

3. グループ事業ポートフォリオの再構築
システム部門構造改革プランの策定

4. 海外業務の強化
インド、タイへの進出

大和証券グループの目指すもの

- 大和証券グループは真のプロフェッショナルとして、誇りを持って日本経済に貢献します。
- 真のプロフェッショナルとは、何よりも「結果」を残すもの。

「クオリティNo.1」「生産性No.1」を合言葉に
経営基盤の差別化を図ったステージ

↓

差別化経営基盤を礎に、パワーとスケールを
見せつけ、競争で圧勝するステージへ

ご参考

ホームページ

■ 公正かつ適時・適切な情報開示のために

グループ本社ホームページ　http://www.daiwa.jp/

IR専用サイト　http://www.daiwa.jp/ir/

対象に応じたコンテンツ

- 機関投資家向けコンテンツ
- 個人投資家向けコンテンツ
- 外国人投資家向けコンテンツ

圧倒的な情報配信力

■ 大和証券グループは、放送免許及び放送局を有しています!

SKY PerfecTV! ch.766『ダイワ・証券情報TV』
http://daiwa766.jp/

日本で唯一の証券専門放送チャンネル

・大和証券グループの情報力と分析力が生み出す証券・経済・ビジネスに特化した映像コンテンツ。
・ベテランの投資家の皆様をはじめ証券ビギナーの方にもご覧いただける豊富な番組ラインアップ。

※ 平日17:00～21:30、土日祝12:00～17:00は、ノンスクランブル放送。スカイパーフェクトTV!がご覧いただける環境であれば、どなたでもご視聴いただけます。

ダイワインターネットTV http://www.daiwatv.jp/

日本トップクラスの証券情報を動画配信

視聴数月間50万件以上の実績を誇る大和証券グループの映像配信事業。
今までの無料サイトに加え、7月よりワンランク上の情報環境を提供する「ダイワインターネットTV Plus」をスタート。

＜豊富な映像コンテンツ＞

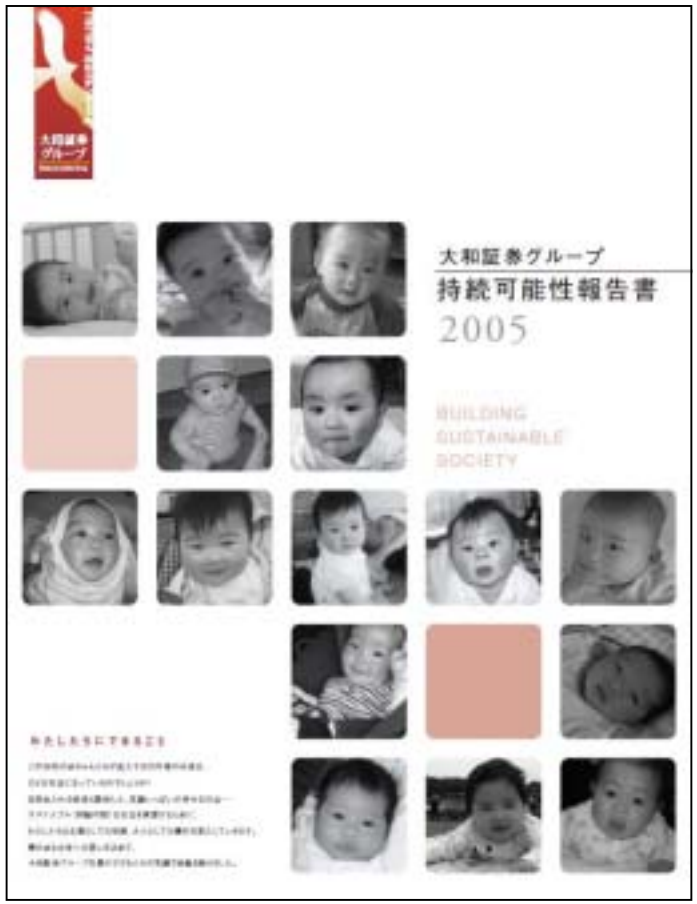
・毎日更新される5つのマーケット情報番組
（NY市況、寄付前、前引、大引、投資ストラテジー）
・国内外のアナリストレポート、IR情報等
・TV放送品質の番組（SKY PerfecTV!向け配信番組の利用）

企業の社会的責任（CSR）

＜CSR／ブランド経営サイト＞

http://www.daiwa.jp/branding/

＜2005年版　持続可能性報告書＞



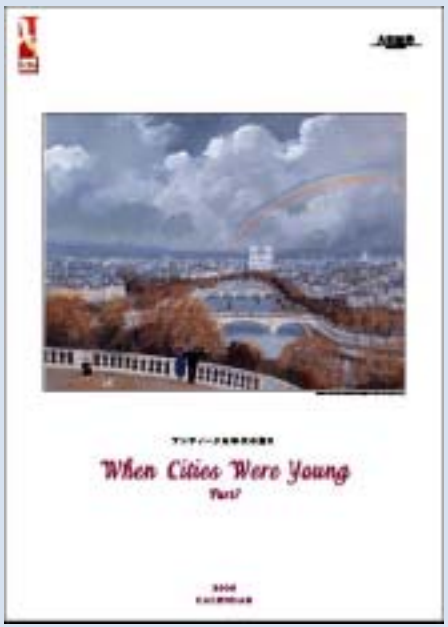
大和証券グループ本社　株主優待制度

● 2005年度の株主優待制度

3月末の株主名簿（実質株主名簿を含む）に記載されている株主さまを対象に、従来のカレンダーに加えて、大和証券が提供している　「ダイワのポイントプログラム」の交換ポイント*を付与。

*交換ポイントを希望されない株主さまは、「株主優待ガイド」又は「税金読本」（5,000株以上所有の方は両方）をご希望に応じて送付。

- 1～999株保有の株主様
  - ・壁掛けカレンダー
- 1,000～4,999株保有の株主様
  - ・壁掛けカレンダー
  - ・交換ポイント　1,000ポイント
- 5,000株以上保有の株主様
  - ・壁掛けカレンダー
  - ・交換ポイント　3,000ポイント



「2006年版カレンダー（予定）」

大和証券グループ本社　株主構成比率推移

1999年3月末	
所有主体	比率
個人	18.3　%
金融機関	52.0
うち銀行	36.5
うち信託	16.9
その他の法人	10.8
外国人	18.0
その他	0.9
計	100

2004年3月末	
所有主体	比率
個人	20.7　%
金融機関	39.8
うち銀行	6.4
うち信託	25.1
その他の法人	6.2
外国人	31.2
その他	2.1
計	100

2005年3月末	
所有主体	比率
個人	**20.9**　%
金融機関	**40.6**
うち銀行	**6.3**
うち信託	**25.8**
その他の法人	**5.4**
外国人	**31.5**
その他	**1.6**
計	**100**

- **個人持ち株比率が20%超に**
- **外国人持ち株比率が30%超に**
- **銀行・生保、その他の法人持ち株比率の低下**

< 株主数の推移 >

1999年3月末　98,596人

2004年3月末　114,687人

2005年3月末　113,008人

問い合わせ先

大和証券グループ本社　IR室

TEL: 03-3243-3841　FAX: 03-3242-0955

E-mail: ir-section@dsgi.daiwa.co.jp

URL: http://www.daiwa.jp/ir/