

PASSION  
FOR THE  
BEST

広告等審査済

# 大和証券グループ “Co-Creation (価値共創) ” *with Startups*

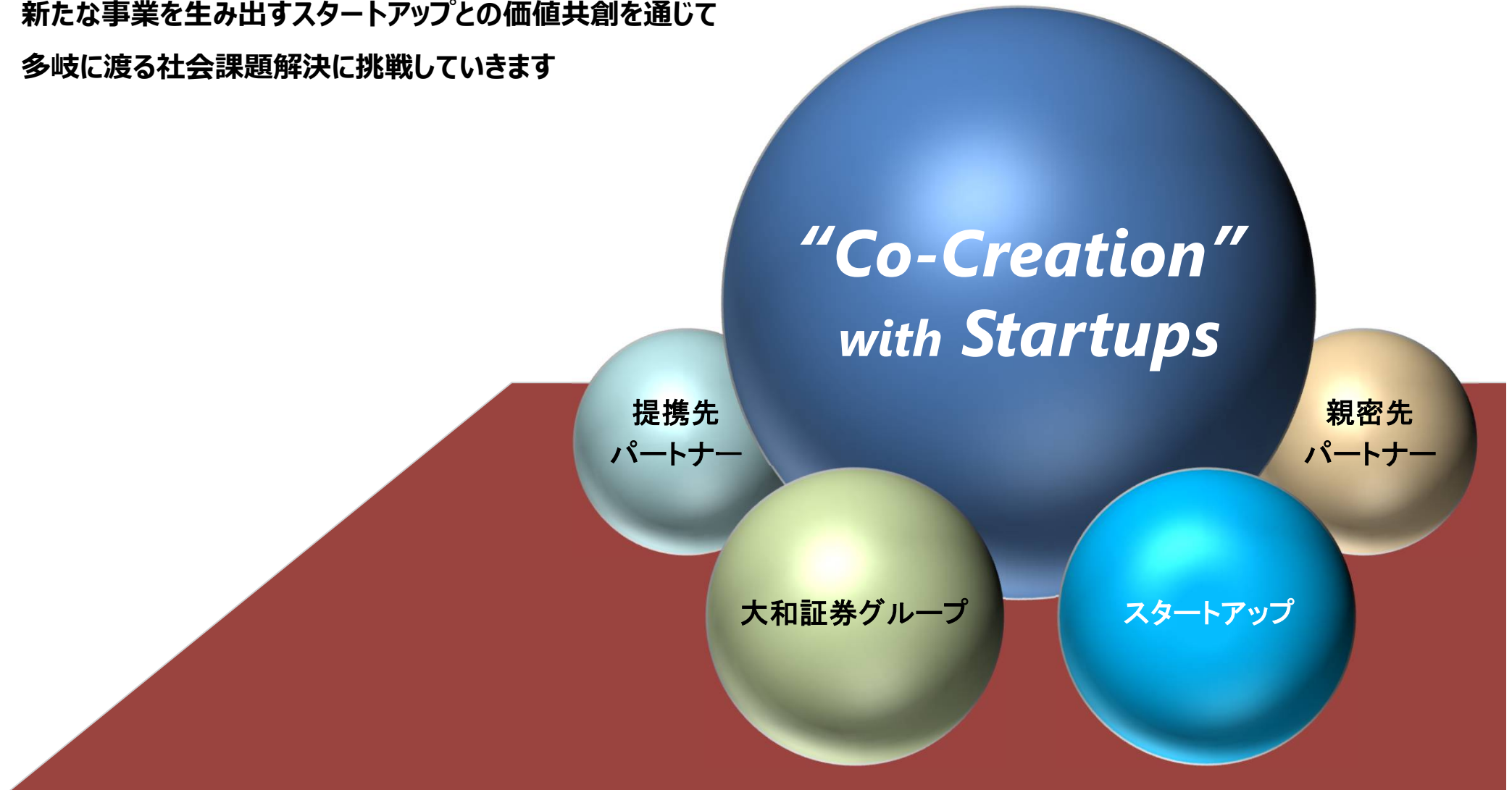
2024年10月

大和証券グループ

**Daiwa**  
Securities

# “Co-Creation (価値共創)” with Startups

大和証券グループは様々なパートナーと協力し  
新たな事業を生み出すスタートアップとの価値共創を通じて  
多岐に渡る社会課題解決に挑戦していきます



# “Co-Creation (価値共創)” パートナー

- スタートアップと共に新たな価値を創造するため、大和証券グループは様々なパートナーと密接に連携



\* DIN (Daiwa Innovation Network) は大和証券がスタートアップに提供する大企業とのビジネスマッチングイベント等の名称

# “Co-Creation（価値共創）”プログラム

- 大和証券グループは様々なパートナーと協力し、成長支援・上場支援・その他支援を提供

## 成長支援

P.5~

### ビジネスマッチング

- スタートアップと上場企業等とのビジネスマッチングイベントDaiwa Innovation Network（通称：DIN）を運営
- スタートアップのテクノロジーを大和証券グループにて導入推進

### 資金調達

- VC、事業会社、金融機関、機関投資家等からの資金調達を支援
- 大和企業投資やデジタルガレージ、ソニーとの共同VCによるベンチャー投資
- 大和ブルーフィナンシャルによるベンチャーデットの提供やベンチャーデットを提供する金融機関の紹介
- あおぞら銀行、ケッペルグループとの資本業務提携による協業

### 知財戦略

- IP Bridgeによるスタートアップ向け戦略的特許コンサルティングの提供

### アカデミア連携

- 東京大学、早稲田大学との包括協定を通じたスタートアップの育成支援等

## 上場支援

P.25~

### 上場実務

- 長年にわたる経験と知見に基づく、公開引受部による東証審査対応のためのIPOコンサルティング業務の提供
- IPO実績、グローバルオファリング実績もトップクラス

### マーケティング

- エクイティ・ストーリー構築支援
- 世界最大級の日本株セールス体制によるIM（IPO前ノンディールIR）、IPOロードショーのアレンジ
- 企業理解重視の個人投資家マーケティング
- アナリスト（6年連続No.1）によるレポート執筆

### IPO関係者の紹介

- 監査法人、証券代行機関（信託銀行）、IPOコンサル会社、印刷会社等の紹介

### 創業者支援

- 資産管理会社設立の支援・アドバイス

### 制度商品事務受託

- 従業員持株会、上場後のストックオプション管理業務

## その他支援

P.37~

### M&A

- 上場企業、スタートアップ、金融機関、PEファンド、海外機関投資家とのネットワークに基づくM&A、資本業務提携案件の紹介及びFA業務の提供
- 欧州と米国で長年の伝統を持つDCアドバイザー（大和証券グループ100%子会社）によるミドル案件のクロスボーダー M&A 案件の提供（Green Giraffeによる再生可能エネルギー関連FA業務含む）
- 大和総研によるFA業務 / 未上場株式価値算定業務を提供（主に時価総額10~500億円のミドル案件を対象）
- 日本M&Aセンター、京都銀行、ストライク、オンデック、バトンズ等提携M&A仲介会社への紹介

### 担保ローン提供

- 創業者等個人や法人へ有価証券担保ローン（大和証券）を提供
- デジタルアセット担保ローン（Fintertech）を提供

# 大和証券グループの実績・特徴

大和証券グループ  
Daiwa Securities Group

**Daiwa Innovation Network**  
(大和証券ビジネスマッチングイベントDIN)



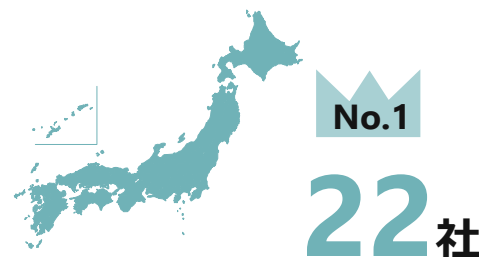
開催期間  
**10年**  
以上

累計  
**227回**  
開催

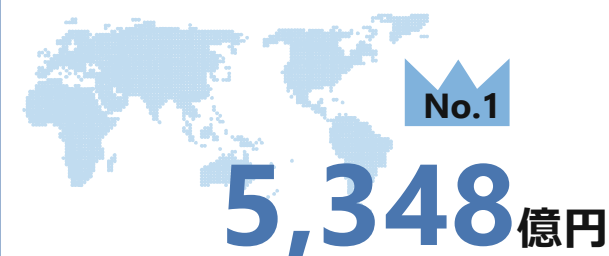
スタートアップ  
**1,521社**  
登壇

(2024年5月末時点 / イベントトータル合算値)

**2023年IPOブックランナー**  
(大和証券 / 公開引受部)



**2023年グローバル・オフリング**  
(IPO・PO) ブックランナー



**アナリストランキング**  
(大和証券 / エクイティ調査部)

**No.1** **6年連続1位**

(日経ヴェリタス会社別順位2019年～2024年)



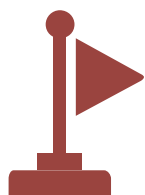
Daiwa  
Securities Group Inc.

**PASSION**  
FOR THE  
**BEST**

**国内SDGs-IPO 主幹事実績**  
(ポピンズHD、テスHD、フルハシEPO)



**ベンチャーキャピタル事業**  
(大和企業投資)



**IPO実績**  
**671社**

(2024年7月末時点)



**知財コンサルティングを提供**

(IP Bridge)



**ベンチャーデットを提供**

(大和ブルーフィナンシャル)



**国内M&A機会の提供**

(大和証券関連各部署 / 大和総研)



**クロスボーダーM&A機会の提供**

(DCアドバイザー)



**提携機関との連携**

(ソニー / デジタルガレージ / 東京大学 / 早稲田大学 他)



**親密先機関との幅広い連携**

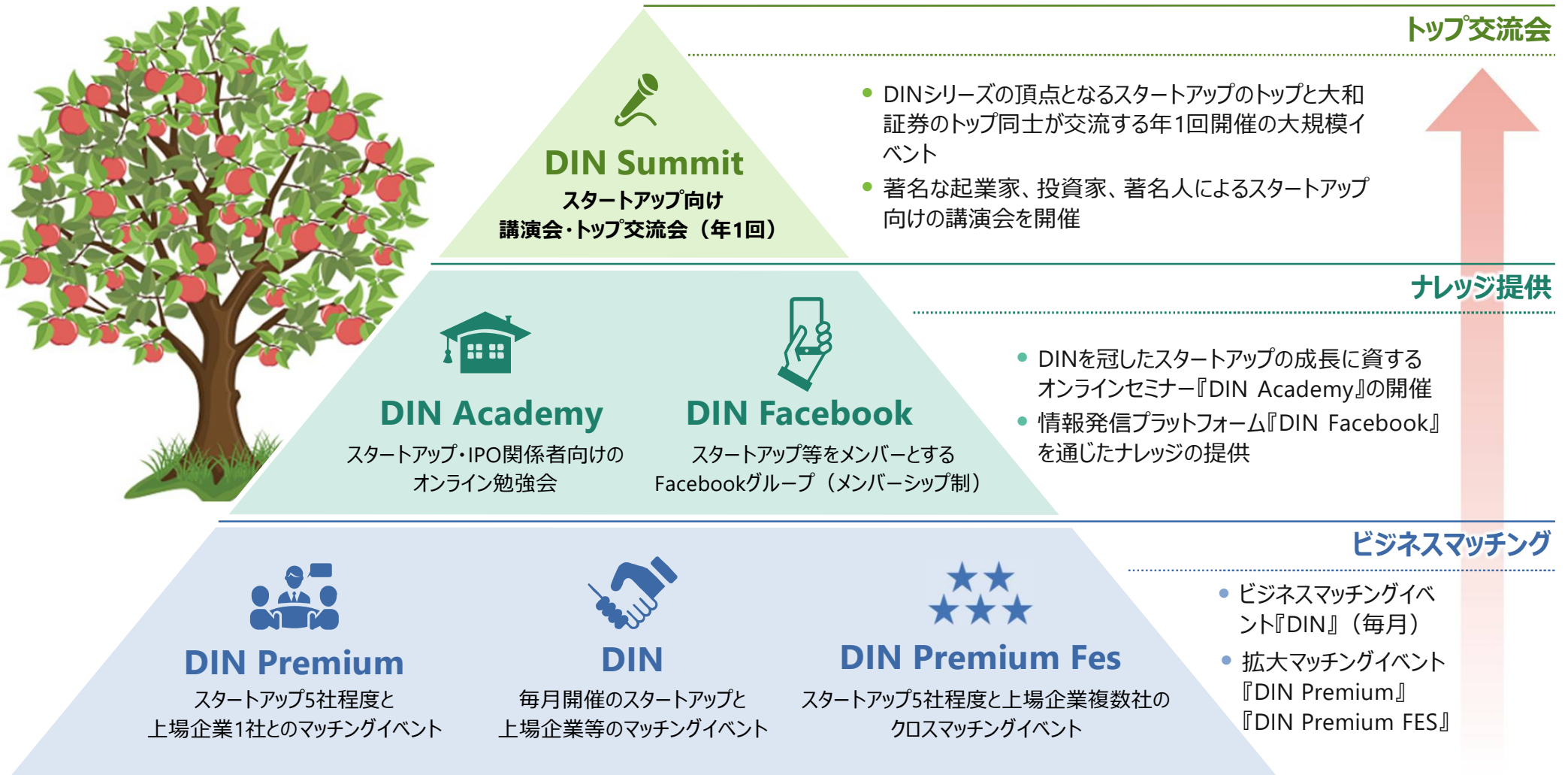
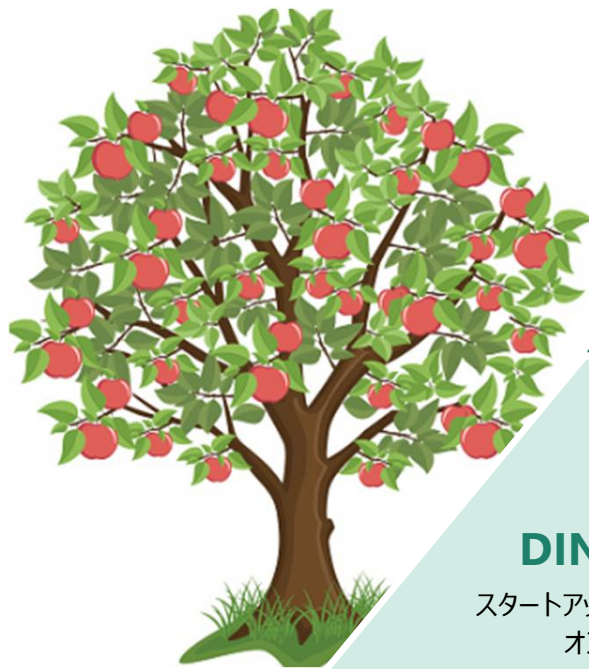
(VC / 監査法人 / 証券代行機関 / IPOコンサル会社 / 印刷会社 / 金融機関 (ベンチャーデット) / M&A仲介会社 他)

---

# 成長支援

# Daiwa Innovation Network によるビジネスマッチング支援

- 「Daiwa Innovation Network（通称:DIN）」は、大和証券グループのスタートアップ向けの成長支援プラットフォーム
- スタートアップと上場企業の協業支援のためのビジネスマッチングイベントの開催、オンライン勉強会やSNSを通じたナレッジ提供やトップ交流会を行う



# スタートアップと大企業の事業連携を生み出すピッチイベント

- 大和証券では、150社以上の上場企業等が参加するビジネスマッチングイベント（DINシリーズ）を10年以上にわたり毎月開催
- DINシリーズは、累計133回開催、これまでに大和証券が支援するスタートアップ751社が登壇

## || DIN概要

- 多数の上場企業やVC・CVC向けにピッチを実施（オンラインとのハイブリッド開催）
- 大和証券本社ビル（東京駅八重洲北口すぐ）にて毎月開催
- 登壇企業5社程度によるピッチ1時間とピッチ後の懇親会1時間の計約2時間



## || DINの実績

- 2013年6月の第一回開催以来、133回の開催実績を誇り、数多くのスタートアップに登壇頂いています

開催期間  
10年  
以上

累計  
133回  
開催

スタートアップ  
751社  
登壇

（2024年5月末現在）

## || DIN（会場の様子）

### ■ スタートアップ各社によるピッチ



### ■ ピッチ後の懇親会



懇親会では、登壇企業と上場企業等が名刺交換

# プレミアムマッチングイベントによる事業パートナーの紹介

- スタートアップと上場企業等のマッチングを強力に推進するため、プレミアムマッチングイベントのDIN Premium/DIN Premium FESを開催
- 上場企業等が希望領域（例：AI、ヘルスケア）を設定し、当該領域に該当するスタートアップをマッチング

## DIN Premium

- DIN Premiumは上場企業等1社に対し、スタートアップ5～6社から順番に事業内容の紹介
- スタートアップにとっては、ピッチの時間が30分になるため、上場企業等に対する詳細な事業の説明とディスカッションが可能に



## DIN Premium/DIN Premium FESの実績



\* うちDIN Premium FES 4回実施

(2024年3月末現在)

## DIN Premium FES

- DIN Premium FESでは通常のDIN Premiumと異なり、複数の上場企業等とスタートアップとのクロスマッチングイベント
- 外食、小売り・鉄道等の様々な業種の上場企業等とスタートアップが面談

|       | 上場企業①    | 上場企業②    | 上場企業③    | 上場企業④    |
|-------|----------|----------|----------|----------|
| スロット① | スタートアップ① | スタートアップ② | スタートアップ④ | スタートアップ③ |
| スロット② | スタートアップ④ | スタートアップ① | スタートアップ③ | スタートアップ② |
| スロット③ | スタートアップ⑤ | スタートアップ④ | スタートアップ① | スタートアップ⑥ |
| スロット④ | スタートアップ② | スタートアップ⑥ | スタートアップ⑤ | スタートアップ① |
| スロット⑤ | スタートアップ③ | スタートアップ⑤ | スタートアップ⑦ | スタートアップ④ |

## ■ ご面談場所（大和証券セミナールーム）





# スタートアップ経営トップを対象にした日本最大級の交流会

- DIN Summitは、大和証券が支援するスタートアップの経営トップを対象にした年に1度のプレミアムイベント
- 2024年のDIN Summit 交流会では大企業の役員・部長クラスとの質の高いビジネスマッチング機会を創出。1日で150件の面談をアレンジ

## DIN Summit（2024年開催概要）

- 開催日時：2024年4月23日（火）16:30～20:00
- 内容：講演会・交流会（マッチングイベントあり）
- 講演会：『今治からの挑戦～マネジメントと自立性とは～』  
講師：岡田 武史 氏  
株式会社今治.夢スポーツ代表取締役会長



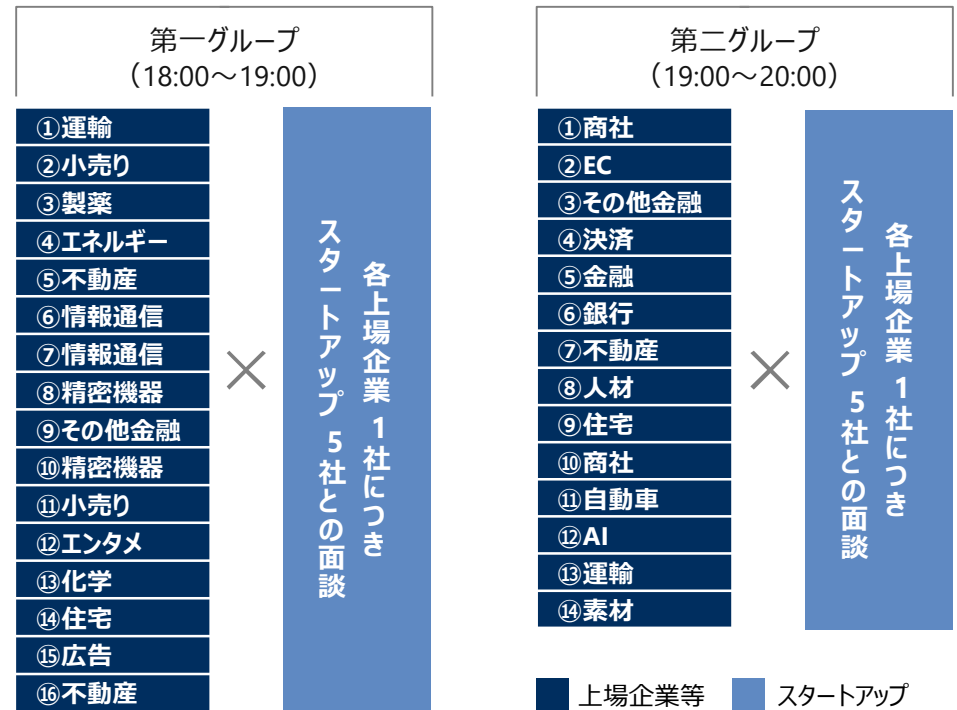
講演会場



講演会会場にて挨拶をする大和証券グループ本社 代表執行役社長CEO 荻野 明彦

## DIN Summit（2024年交流会でのマッチングイベント）

- DIN Summit 2024交流会では、大企業30社に対し、1時間でスタートアップ企業5社との面談をアレンジ  
→1日で合計150件のビジネスマッチングの機会を提供



**2024年出席顧客数 349名**

**1日でのマッチング機会の提供 150件**

# スタートアップ向けに特化したタイムリーなナレッジ提供

- DIN Academyは、上場支援、事業戦略、資金調達など幅広いテーマでスタートアップ向けに特化したナレッジをタイムリーに提供
- 各回ごと専門家を招聘しオンラインセミナーとして開催。2020年9月の開始以来、累計3,000名以上のスタートアップ関係者が視聴

## || DIN Academy（2022年以降開催事例）

| 開催日        | テーマ                   | タイトル  | ゲスト   |
|------------|-----------------------|---|---|
| 2022/1/26  | 資金調達<br>(海外機関投資家)     | 「海外投資家による日本のスタートアップ投資の動向」                             | Tybourne Capital Management<br>持田 昌幸氏   |
| 2022/3/16  | 上場支援<br>(IPO後)        | 「上場後を見据えたIPO準備」                                       | 株式会社アトラエ取締役CFO<br>鈴木 秀和氏  |
| 2022/5/31  | 知財戦略                  | ～スタートアップにこそ知って欲しい～<br>「企業価値向上につながる攻めと守りの知財戦略」         | 株式会社IP Bridge<br>吉村 岳雄氏   |
| 2022/9/14  | 事業戦略<br>(政府方針)        | 「スタートアップ・エコシステムの形成に向けて」                               | 経済産業省<br>石井 芳明氏   |
| 2022/12/1  | 事業戦略<br>(WEB3)        | ～#web3ならできる～新時代を切り拓く日本企業                              | Astar Network<br>渡辺 創太氏、海老島 幹人氏   |
| 2023/7/26  | 資金調達<br>(ベンチャーデット)    | ベンチャーデットのアクティブプレイヤーが語る！<br>ベンチャーデットの流儀 ～実践的なアドバイスを提供～ | あおぞら企業投資 CEO 久保 彰史 氏<br>静岡銀行 恩田 雄基 氏<br>日本政策金融公庫 杉村 憲一郎 氏<br>大和ブルーフィナンシャル社長 川原 朋子 |
| 2023/10/20 | 上場支援<br>(ガバナンス)       | ひとごとではない！必聴「IPO成功のためのハラスメント対策」                        | フォーサイト総合法律事務所<br>大村 健 弁護士、由木 竜太 弁護士   |
| 2024/2/8   | マーケット動向<br>(バリュエーション) | グロース市場の上昇を妨げる要素とは？<br>～評価されるIPOを目指すスタートアップが取るべき戦略～    | 大和証券株式会社 エクイティ調査部<br>橋本 純一（クオンツアナリスト）   |

累計視聴者  
3,000名  
以上

(2024年6月末現在)

# メンバーシップFacebookによる情報発信

- DIN Facebookは現在300名超のメンバーの情報発信プラットフォーム
- DIN Facebookは、毎月開催のマッチングイベントDINに登壇頂いたスタートアップの方々などにご加入頂くメンバーシップ制

## || DIN Facebook （セミナーのご案内事例）



### 🍌 オンラインセミナー【第16回DIN Academy】🍌 グロース市場の上昇を妨げる要素とは？ ～評価されるIPOを目指すスタートアップが取るべき戦略～

■ 日時：2024年2月8日(木) 14:00～15:00

#### ■ 登壇者

大和証券株式会社

エクイティ調査部投資戦略課長 橋本純一（クオンツアナリスト）

プライベート・キャピタルソリューション部

ソリューション二課長 丸島直史

企業公開第一部長 北野千穂（モデレーター）

## || DIN Facebook （コラム）

### 👁️ コラム<知財管理の重要性について> 👁️



～IP Bridge 吉村岳雄氏～

何百件も特許を取得しているスタートアップが存在する一方で、取得特許（ほぼ）ゼロというスタートアップも相当数いらっしゃいます。数件取得していても、取得手続きにおいて外部の弁理士に任せっきりにしてしまい、使いにくい特許となってしまっていたり、その確認すらできていない企業が多くあります。他社に侵害されづらい特許を取得するためには、会社側がしっかりと判断して弁理士に明確な指示を出す必要があります、それが大企業における知財部の役割です。

特許を取らずに技術内容のプレゼンをしていませんか？大企業に営業をかける場合や提携する場合、特許取得の有無で大企業側の反応は雲泥の差が出ます。（以下略）

Facebook  
メンバー数  
300名  
以上

（2024年6月末現在）

# 【ご参考】過去のDIN Summit 開催概要

- DIN Summitでは、その年のテーマに沿った特別ゲストによるスタートアップ経営者向けの基調講演やパネルディスカッションを実施
- DIN Summitの前身の『大和IPO経営トップ交流会』は2015年から帝国ホテルで開催、2018年から『DIN Summit』に名称変更

|             | 2018年                       | 2019年  | 2023年  |
|-------------|-----------------------------|--|--|
| 開催日時        | 2018年4月16日(月)               | 2019年4月23日(火)  | 2023年4月25日(火)                                  |
| 基調講演        | テーマ                         | 『IPOの成功に向けて』   | 『日本政府がスタートアップへ期待すること』                          |
|             | 講師                          | GMOインターネット代表取締役会長兼社長<br>熊谷正寿氏                                      | 経済再生担当大臣、スタートアップ担当大臣<br>後藤茂之氏（ビデオメッセージ）        |
| モデレーター      | テーマ                         | 『IPO実現までのプロセス』   | 『スタートアップ投資の今、日本スタートアップに期待すること』                 |
|             | モデレーター                      | 株式会社サイバーエージェント代表取締役社長<br>藤田晋氏                                      | 大和証券株式会社エクイティ調査部中小型株担当アナリスト<br>古島次郎氏           |
| パネルディスカッション |                             | UUUM株式会社代表取締役社長<br>鎌田和樹氏   | アセットマネジメントOne株式会社運用本部<br>株式運用グループチーム長<br>岩谷渉平氏 |
|             |                             | 株式会社マネーフォワード代表取締役社長CEO<br>辻庸介氏                                     | 第一生命保険株式会社オルタナティブ投資部長<br>片岡正史氏                 |
|             | パネラー                        | GMOフィナンシャルHD代表執行役会長<br>高島秀行氏                                       | ラクスル株式会社代表取締役社長CEO<br>松本恭攝氏                    |
|             | ビットバンク株式会社代表取締役CEO<br>廣末紀之氏 | ニューバーガー・バーマン株式会社日本株式運用部長<br>窪田慶太氏                                  |  |
|             |                             | ティー・ロウ・プライス・ジャパン株式会社取締役共同運用本部長<br>兼日本株式運用部長ポートフォリオ・マネージャー<br>渡辺博史氏 |  |

※開催場所は全て帝国ホテル（2020年～2022年はコロナで中断）

# 大和証券グループによるスタートアップとの事業連携

- 大和証券グループとスタートアップとの事業連携によるオープンイノベーション戦略を加速
- 大和証券グループの新中期経営計画では、デジタル技術を使ったサービス開発や業務効率化に取り組む

## スタートアップのテクノロジーを積極採用

スタートアップ

大和証券グループ  
Daiwa Securities Group

大和証券グループのデジタルKPI

- デジタル案件価値創出件数 10件
- デジタル案件トライアル件数 50件

## スタートアップとのタイアップ事例

(2024/4/2 大和証券グループ本社プレスリリースより)



### AIオペレーター KOTO (コト)

- 大和証券グループのFintertech が提供する、クラウド型応援金サービス「KASSAI (カッサイ)」のお問い合わせに対応する AI オペレーター「KOTO (コト)」をスタートアップと協働で開発
- 国内大手金融機関初の試み。約2カ月で開発
- 導入後アクセスが大幅に増加

### ～各社が担った役割～

● スタートアップ

株式会社 Pictoria

キャラクター設定、合成音声の制作、各社成果物の結合、自然な対話を生成する AI 開発などを担当

株式会社 Pocket RD

3D スキャナーを使った独自のワークフローで、短期間に、お客様に 親しみを持っていただけるような、人間味のある AI アシスタント KOTOを制作

大和証券グループ

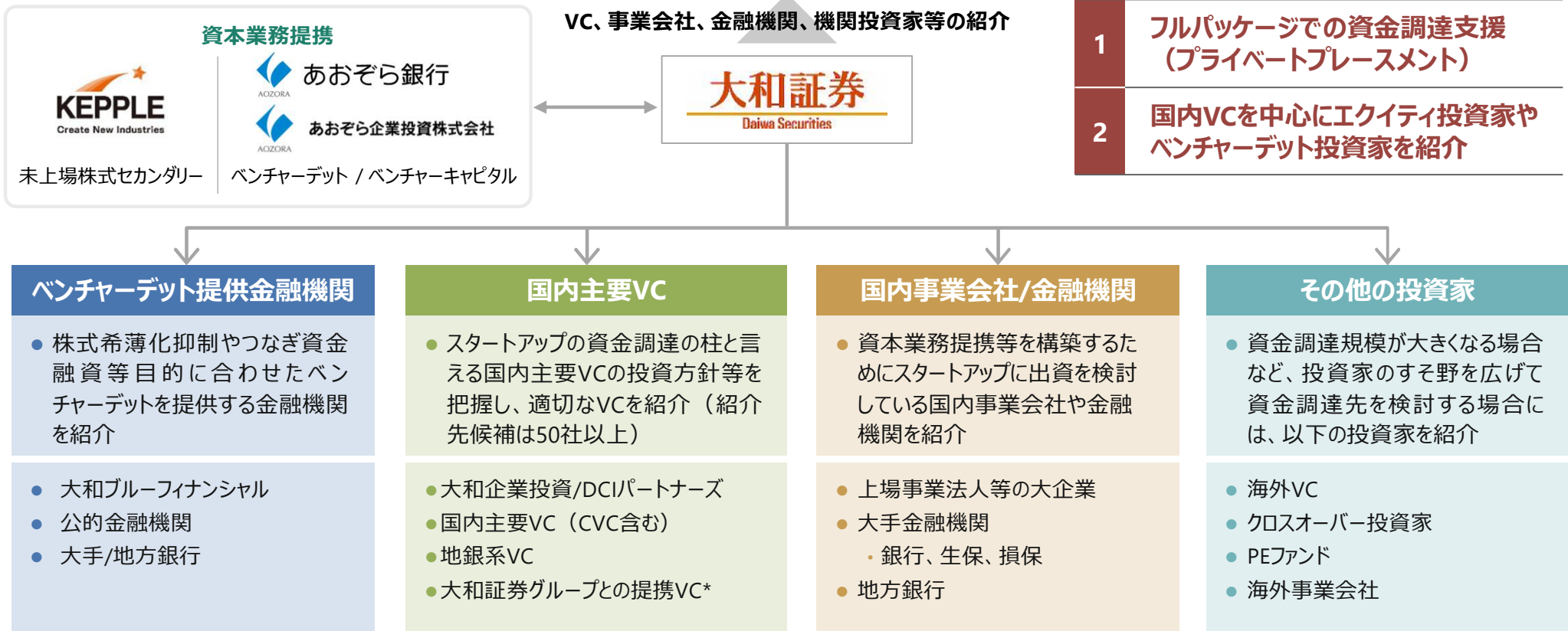
大和証券グループ本社が本プロジェクトの企画・推進、大和総研がAIの開発、音声認識を担当、Fintertech がKASSAIのHPのリニューアルを実施

# 大和証券グループの資金調達支援の全体像

- ベンチャーキャピタルの大和企業投資、ベンチャーデットの大和ブルーフィナンシャルを含めた国内外のVCや事業会社、金融機関、機関投資家などの独自投資家ネットワークを構築。フルパッケージの資金調達支援（プライベートプレースメント）により多面的・重層的な資金調達を支援

## スタートアップ

VC、事業会社、金融機関、機関投資家等の紹介



\*提携VC：デジタルガレージ、ソニーとの合併のVC

# プライベートプレースメントによる資金調達支援

- 2020年12月の制度改正により、証券会社関与による未上場株式の投資勧誘（プライベートプレースメント）が解禁
- スタートアップの資金調達を支援するため、新株発行や既存株主のセカンダリー売却のためのプライベートプレースメント業務を提供

## 日本証券業協会の規則改正（新ルール）

- 2020年12月の規則改正により、事業会社、VC、PEファンド、外国法人を含む機関投資家等、自ら企業価値評価等が可能な特定投資家（個人を除く）を対象に、証券会社による未上場株式の投資勧誘（プライベートプレースメント）が解禁

### （新ルール）店頭規則4条の2

|             |                           |
|-------------|---------------------------|
| 利用場面        | プライマリー、セカンダリー             |
| 勧誘対象者       | 自ら企業価値評価等が可能な特定投資家（個人を除く） |
| 確認書／同意取得    | 必須（自らの責任でDDを行う旨の表明・確約書）   |
| 外部審査        | 任意                        |
| 証券会社の審査     | 発行者に対する反社確認や事業の実在性等のチェック等 |
| 証券会社からの情報提供 | 発行者に関する情報*1               |
| 譲渡制限・私募要件   | 少人数私募の要件（勧誘50名未満等）        |
| 協会への報告      | 事後報告（翌月）                  |

## プライベートプレースメント業務

～フルパッケージでの資金調達支援サービス～



## 大和証券が担当したプライベートプレースメント案件企業事例（一部）

（業種のみ記載）



ITサービス



人材サービス



教育サービス



スマートデバイス



システム開発



スマホアプリ

出所: 開示資料をもとに大和証券作成

\*1 日本証券業協会規則において、①企業概要、②事業概要、③財務情報、④将来の見通しに関する事項と定義されている

# 大和企業投資のエクイティ出資による支援

- NIF\*から40年以上続く、国内唯一の大手証券系VCとして、グループリソースをフル活用、資本市場に対する深い知見に基づくサポートが強み
- 日本、海外（中国・ベトナム）、バイオ（日本・台湾）の三極でファンド運用

(\*) 日本インベストメント・ファイナンス

## || 特長

国内

コア投資家として多様な業種への投資・支援  
(ITに加え、モノづくり/Deep Techへの豊富な実績)

海外

各国VC黎明期から現地パートナーとファンド共同運用  
(深い市場理解と、現地コミュニティとのネットワーク)

バイオ

バイオ投資を牽引する専門子会社DCIパートナーズ  
(詳細は次ページ)

## || 主要メンバー

### 日本国内



後藤 聡武  
取締役

投資・運用経験  
30年



堀川 浩祐

投資経験  
19年



新原 慶太

投資経験  
12年



増田 智子

投資経験  
15年

### 国際投資部・海外拠点



下本 謙一  
取締役

証券・投資経験  
22年



笹沢 徹  
国際投資部長

投資経験  
20年



牧井 俊介  
中国駐在

投資経験  
17年



奥田 潤  
ベトナム駐在

投資経験  
18年

91本

ファンド組成実績

4,642億円

累計投資金額

2,361社

累計投資社数

671社

IPO実績

(2024年7月末現在)

# DCIパートナーズのバイオベンチャーに特化した支援

- 創薬・再生医療分野に特化した専門VC、投資エリアは日本およびバイオ産業の成長著しい台湾
- 多くの大学・研究機関との連携に強みを持つ、バイオ業界に精通したプロフェッショナル集団

## 特長

### 1 国内最大級の特化型ベンチャーファンドを運用

### 2 企業化されていない医薬候補品は、 ファンド主導でベンチャー企業を設立・投資・支援

(ベンチャークリエーションモデル)

### 3 リードVCとして積極的なハンズオン支援

269億円  
運用ファンド累計

8社  
IPO実績

4社  
ベンチャー設立実績

(2024年7月末現在)

## 主要メンバー

### DCIパートナーズ



**成田 宏紀**  
代表取締役社長

投資経験  
23年



**児玉 俊太郎**  
取締役

投資経験  
19年



**横田 淳一**

投資経験  
15年



**Wei Fan Chen**  
台湾駐在

投資経験  
10年



**本村 聡士**  
大和企業投資  
台湾駐在

投資経験  
17年



**Hans Yang**  
大和企業投資  
台湾駐在

投資経験  
23年

### トピックス

DCIパートナーズ所属の新見祐加がForbes JAPAN発表の2024年版「日本で最も影響力のあるベンチャー投資家ランキング」において、第5位に選出されました

# 大和ブルーフィナンシャルによるベンチャーデット支援

- 大和証券グループは、スタートアップを中心に豊富な融資実績を誇る大和ブルーフィナンシャルでベンチャーデット事業を展開
- 融資業務において経験豊富なメンバーにより、様々な業種の企業にベンチャーデットを提供

## || ご融資のイメージと実績

1

**あらゆる資金ニーズ・幅広い業種に対応**  
(運転資金、設備資金、成長資金、再生資金等)

2

**オーダーメイドの融資スキーム**  
(ブリッジローン、SaaS事業者向け、新株予約権付融資)

3

**事業キャッシュフローを最重要視**  
(赤字・債務超過は取引回避事由に該当せず)

218.7億円  
累計融資金額  
(平均0.5億円)

160社  
累計取引社数

384件  
累計融資件数  
(完済件数322件)

(2024年6月末現在)

## || マネジメント

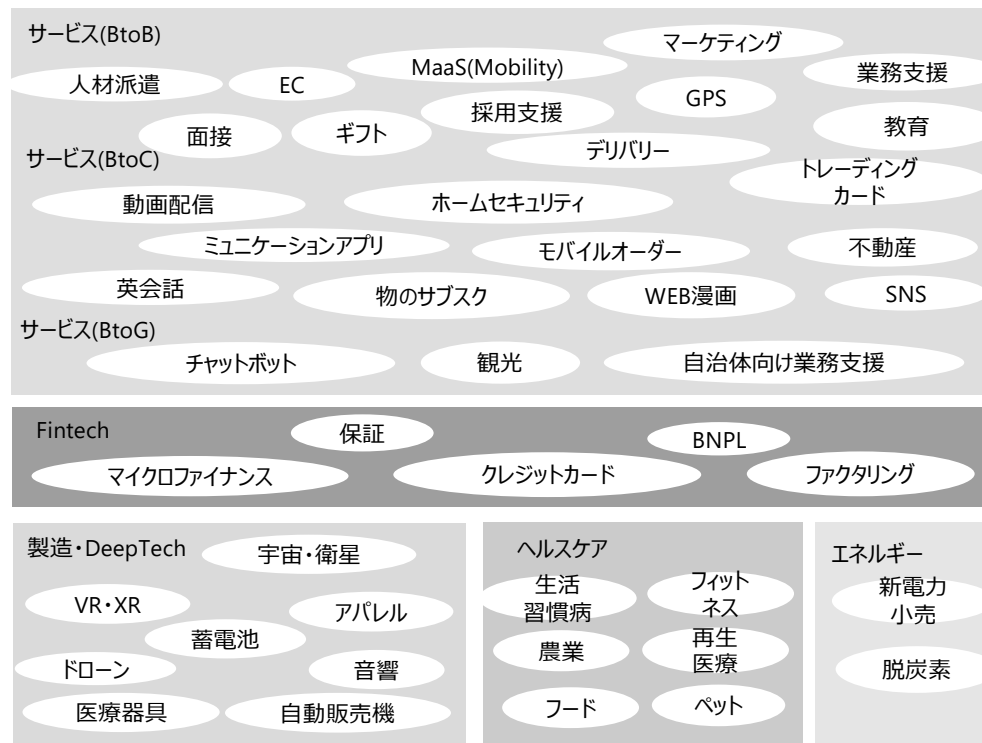


**川原 朋子**  
代表取締役社長

投融资経験  
19年

ECモールやエネルギー系のスタートアップ、国内外の金融会社・デットファンド等にて、各種ファイナンス業務や運営管理業務全般に従事。2019年4月、大和ブルーフィナンシャル（旧：ブルー・トパーズ）を共同創業、代表取締役就任

## || 融資実績のある業種（カオスマップ）

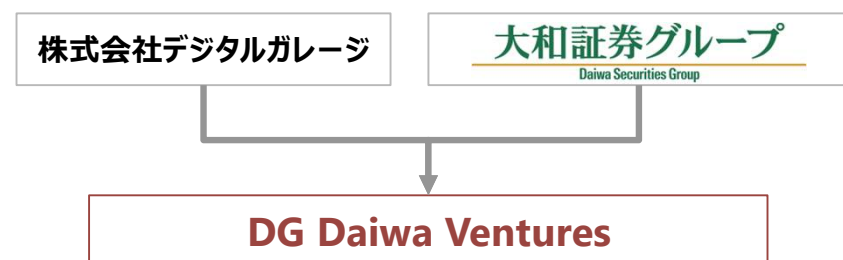


# 事業会社の目利きを活かした多面的な資金調達を支援

- 2016年にデジタルガレージとDG Daiwa Venturesを、2019年にソニーとイノベーショングロースベンチャーズを共同で設立
- 大和証券グループの大和企業投資だけでなく、提携VCとの連携による資金調達支援も行う

## || DG Daiwa Ventures (2016年設立)

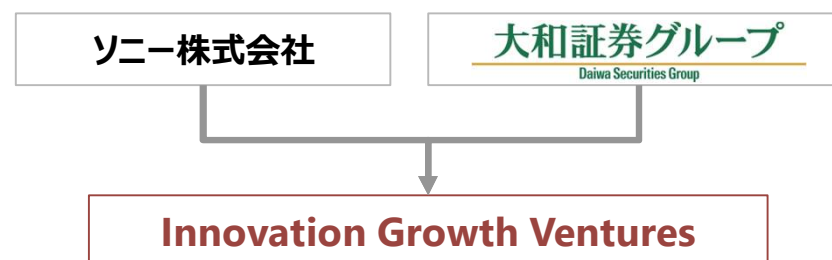
- DGDV3号ファンド\*1では、AI・フィンテック/ブロックチェーン・ヘルスケア・セキュリティ等の最先端テクノロジー領域に加え、クライメートテックなど、新たな領域へと投資対象を拡充



(2024年7月時点の開示情報)

## || Innovation Growth Ventures (2019年設立)

- ソニーと大和証券グループそれぞれのグループの基盤も活用しながら本ファンドの投資先の支援を行うベンチャー企業を対象とした投資活動を拡大、推進させていくことを目指す



(2024年7月時点の開示情報)

\*1 DG Lab 1号ファンド（総額約75億円）、同2号ファンド（同約125億円）の組成に続き2024年5月にDGDV Fund III（3号ファンド）の1st クローズを公表

\*2 Innovation Growth Fund I L.P.は総額約160億円規模（2019年12月末時点）

\*3 出資先はソニーイノベーションファンドHP News欄掲載分のみ

# あおぞら銀行との資本業務提携による資金調達等支援

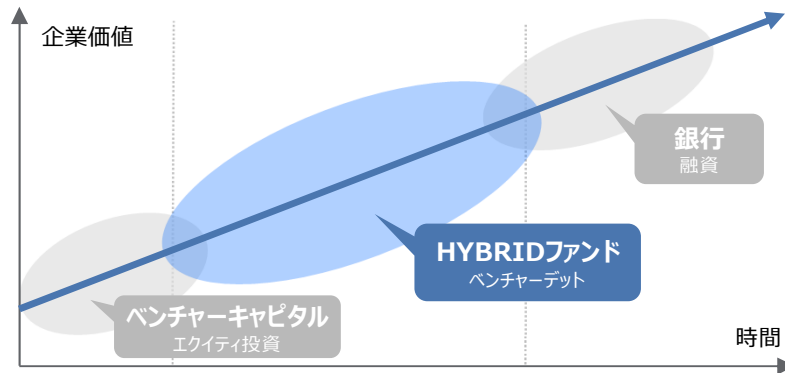
- 2024年5月に、大和証券グループ本社はあおぞら銀行と資本業務提携契約を締結
- M&A分野での連携及びスタートアップ、新興上場企業へのベンチャー投資（エクイティ）やベンチャーデット分野で連携

## あおぞら銀行の概要

- 会社名：株式会社あおぞら銀行
- 代表取締役社長：大見 秀人
- グループ会社：あおぞら企業投資（ベンチャーキャピタル業務）、ABNアドバイザーズ（M&Aアドバイザー業務）、GMOあおぞらネット銀行、B SPARK（B DASH Venturesと合併のDX支援等）、他

## あおぞら企業投資のHYBRIDファンド\*1（ベンチャーデットファンド）

エクイティ投資から銀行融資への“橋渡し”を通じてスタートアップエコシステムを支える



**HYBRID FUND**  
取扱商品

- ベンチャーデット（転換社債、普通社債+新株予約権）
- エクイティ（普通株、優先株）等

## 資本業務提携プレスリリース

『業務提携の内容』（プレスリリースより一部抜粋）

- ① ウェルスマネジメント分野における総合的な提携（詳細は省略）
- ② 不動産関連ビジネスでの連携（詳細は省略）

### ③ M & A 分野での連携

・大和証券グループのM & Aビジネスと、あおぞら銀行グループのM & Aビジネス及びLBOファイナンスにおいて、それぞれの強みを生かした共同提案等、両者のパートナーシップによりお客様のニーズに応えること

### ④ 両者グループ共同で行うスタートアップから新興上場企業までの成長企業支援

・大和証券グループが高いプレゼンスを有するIPO等による資金調達・イグジット支援に加え、**ベンチャーキャピタルファンドの運営を通じたエクイティ投資、あおぞら銀行グループが強みを発揮しているベンチャーデット**その他のファイナンス面を中心とする幅広いソリューションを融合し、新たなプラットフォームを形成すること

\*1 あおぞらHYBRID1号ファンド：総額20億円（2019年11月22日組成）、あおぞらHYBRID2号ファンド：総額100億円（2022年1月4日組成）、あおぞらHYBRID3号ファンド：総額90億円（2023年7月31日組成）

# ケップルグループとの資本業務提携によるセカンダリー支援

- 2024年7月に、大和証券グループ本社はケップルグループへの資本参加と業務提携に向けた基本合意書締結を公表
- 未上場株式のセカンダリー市場を通じたスタートアップ支援をさらに強化

## ケップルグループの概要

- 会社名：株式会社ケップルグループ
- 代表者：神先 孝裕
- 事業内容：スタートアップとベンチャー投資家のためのインフラ創出
- 主要子会社：株式会社ケップル / 株式会社ケップルキャピタル

## セカンダリー取引特化型 Kepple Liquidity 1号ファンド

- スタートアップ株式のセカンダリー取引ニーズへの対応を目的
- 主に事業会社・CVCの投資戦略の変更やファンド期限の到来といった投資家の個別事情に対応し、既存株主から成長が期待できる株式を買い取ることを投資戦略とする
- 既存株主の流動化ニーズの受け皿となることで、スタートアップにとっては未上場の段階で成長する期間を提供

|       |   |
|-------|---|
| ファンド名 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Kepple Liquidity 1号投資事業有限責任組合</li> </ul> |
| 設立    | <ul style="list-style-type: none"> <li>2022年6月1日</li> </ul>                     |
| GP    | <ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社ケップルキャピタル</li> </ul>                 |

## 業務提携に向けた基本合意のプレスリリース

### 『資本参加の背景と目的』（プレスリリースより一部抜粋）

本資本参加を通じ、大和証券グループは、金融ノウハウや金融商品開発における知見をケップルグループに提供するとともに、ケップルグループからは**成長ポテンシャルの高い国内未上場株式のセカンダリー市場に関する知見を獲得することで、スタートアップ企業のニーズにより最適化されたソリューションの開発・提供**を実現し、顧客企業の価値最大化に貢献することを目指します。

### 『大和証券グループのスタートアップエコシステムへの取組み』

#### （プレスリリースより一部抜粋）

今回のケップルグループへの資本参加を通じ、**未上場株式のセカンダリー市場を通じたスタートアップ企業支援**がサービスメニューに加わり、スタートアップ企業の成長段階やニーズに合わせた包括的な支援体制がさらに強化されます。

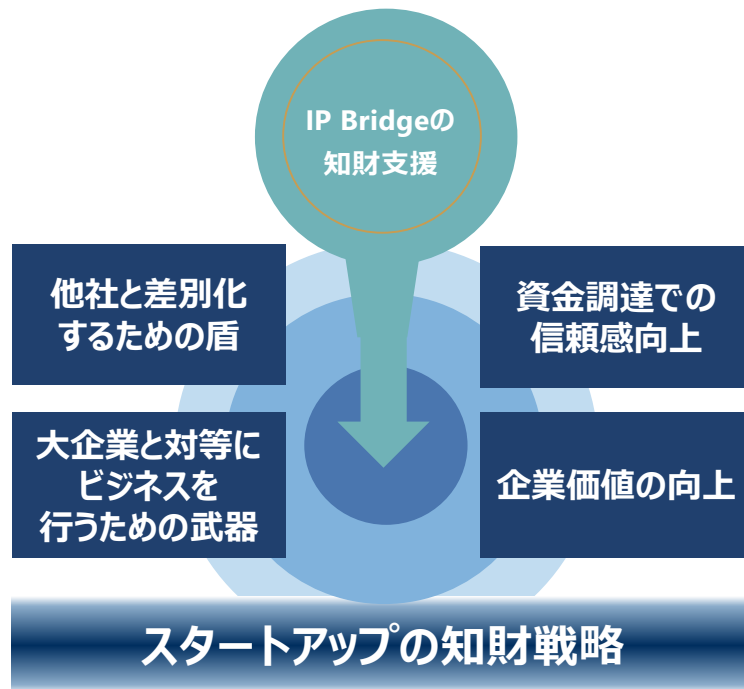


# IP Bridgeは知財面からの企業価値向上を支援

- IP Bridgeは、競争力ある技術や特許を有する企業に対し、各社の事業視点に沿った知財戦略を立案
- スタートアップの事業展開に即した“知財経営戦略”を支援

## IP Bridgeの知財戦略×事業戦略

- 成長フェーズの企業に「経験豊富な疑似社内知財部」機能を提供
- 知財にまつわる全てのフェーズに豊富な経験を持つプロ知財部員が伴走支援し、支援先企業の価値向上に貢献



## 主要メンバー



藤木 実  
代表取締役CEO

- NECにて大規模なライセンス契約や特許譲渡契約締結を通じて知財収益化を実現、業界全体からの注目を集めた。また同社欧州知財拠点を創設し、現地にて、標準化・R&Dチームのための特許創出プラットフォームを構築、同社のグローバル知財ポートフォリオ強化に貢献
- 欧州電気通信標準化機構、次世代モバイルネットワーク連合ならびに多数の特許プールプラットフォーム等において、NEC代表として参画し産業界全体に資するSEPライセンスングスキーム構築に貢献
- 2015年IP Bridge入社、2019年にCEO就任
- 産業構造審議会知的財産分科会委員、国立研究開発法人課題評価委員、2018年度から4年連続でIAM誌によるStrategy 300 Global Leadersに選出



吉村 岳雄  
イノベーション事業部  
マネージングディレクター

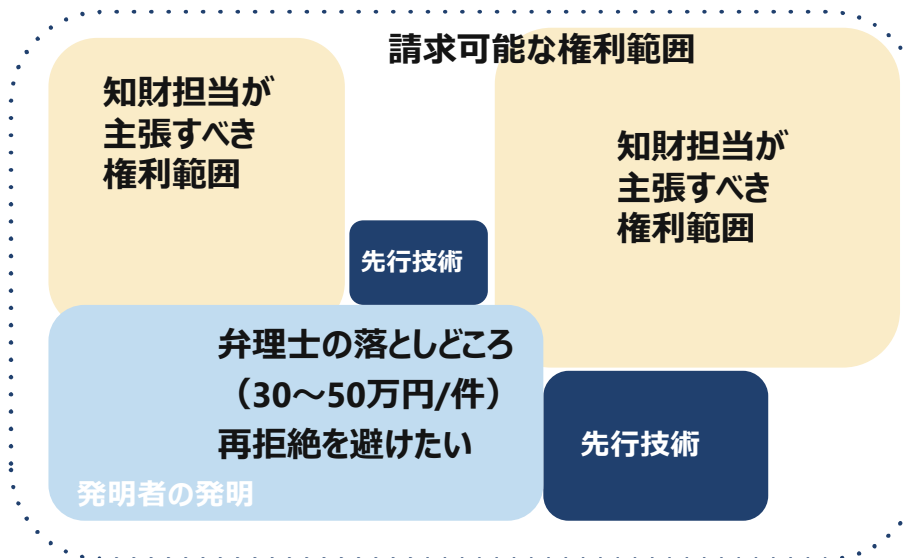
- 三洋電機、パナソニックにて、入社以来約20年、一貫して知財を担当。電子デバイス領域を中心に、権利取得・ライセンス交渉・特許訴訟やM&Aに知財の側面から携わった。また、日本のLCD関連企業との熾烈な特許訴訟・和解交渉・契約締結を成し遂げている等、同社に累計で億USドル単位の知財収入をもたらした
- 2014年IP Bridge入社。ベンチャー企業への知財支援や投資を実行するイノベーション事業の責任者として多くのベンチャー・中小企業の知財戦略を推進
- 2018年より特許庁IPASメンタリングチーム知財専門家
- 第11回DIN Academy『～スタートアップにこそ知ってほしい～「企業価値向上につながる攻めと守りの知財戦略」』（2022/5/31）のメイン講師として登壇

# IP Bridgeはスタートアップの知財戦略を支援

- IP Bridgeは、スタートアップに対し特許を如何に戦略的に取得するかという知財戦略コンサルティングを行う
- 新規市場の開拓、既存商品の売上拡大、ライセンス収益の獲得を目的に、社外知財部としての立ち位置からスタートアップを支援

## 企業の知財部が行うべき知財戦略をコンサルティング

- 特許出願は未経験者にとっては難解
- 弁理士だけでは、特許取得済みの先行技術を回避しながら、保守的に下図のブルーのエリアだけを取りに行きがち。知財担当が主張すべき下図の黄色のエリアをコンサルティングするのがIP Bridge の役割



## IP Bridgeの社外知財部としての立ち位置

- スタートアップ側の社外知財部として（知財部機能をアウトソーシング）IP Bridgeがビジネス背景・将来戦略を踏まえ、弁理士に明確に指示

- ✓ 知財・特許戦略のアドバイス
- ✓ 弁理士からのアプトブットの評価
- ✓ 特許庁からのアクション対応方針

- ✓ スタートアップの意図を反映した明確な指示  
⇒ 特許戦略を踏まえた出願



(2024年6月末現在)

# アカデミアと連携したスタートアップの育成支援

- 大和証券グループは2024年5月に東京大学と、2023年7月に早稲田大学と協定を締結し、スタートアップを育成、支援
- 過去においても様々な大学へ「ベンチャー起業家養成基礎講座」などの寄付講座を提供し、起業家を育成

## 東京大学とパートナーシップ協定を締結

- 2024年5月31日に、大和証券グループ本社は東京大学とのパートナーシップ協定の締結を公表しスタートアップの育成・支援を企図

『本協定における連携分野』（プレスリリースより一部抜粋）

- ① **スタートアップ企業の育成・支援**
- ② 国際教育・交流の促進
- ③ 金融経済教育を通じた金融リテラシー向上に向けた取り組み
- ④ フィンテック分野に係る社会実装・実用化を視野に入れた共同研究
- ⑤ 金融・資本市場を通じたフロンティア開拓に向けた共同研究

## 東京大学本郷テックガレージ（大和証券グループ寄附プロジェクト）

- 東京大学の学生が技術的なプロジェクトを自由に進められるように設計されたスペースを設置
- 作業や議論のできるスペースに加えて、各種工具や工作機械、設計用ソフトウェア、計算リソースなどを用意し、ハードウェアでもソフトウェアでもアイデア発案からプロトタイプの実装までを迅速に行える環境を提供

参加学生数  
500人  
以上

（2024年6月末現在）

## 早稲田大学との包括協定

- 2023年7月11日に、大和証券グループ本社は早稲田大学と「産学連携の推進に関する協定」を締結しスタートアップ支援を強化

『本協定における連携分野』（プレスリリースより一部抜粋）

本協定は、これまで早稲田大学と大和証券グループ本社が推進してきた人材育成、**大学発スタートアップ支援等の産学連携の取組みをさらに強化**するための組織的連携に関する包括協定です。

## 大和証券グループによる様々な大学への寄付講座

- これまで大和証券グループでは、様々な大学への寄付講座を提供
- その中で、ベンチャー起業家養成基礎講座も提供  
⇒ 寄付講座提供大学の例：京都大学、慶応義塾大学、中央大学、日本大学、一橋大学、明治大学、早稲田大学（アイウエオ順）  
（※）下線は、「ベンチャー起業家養成基礎講座」を提供

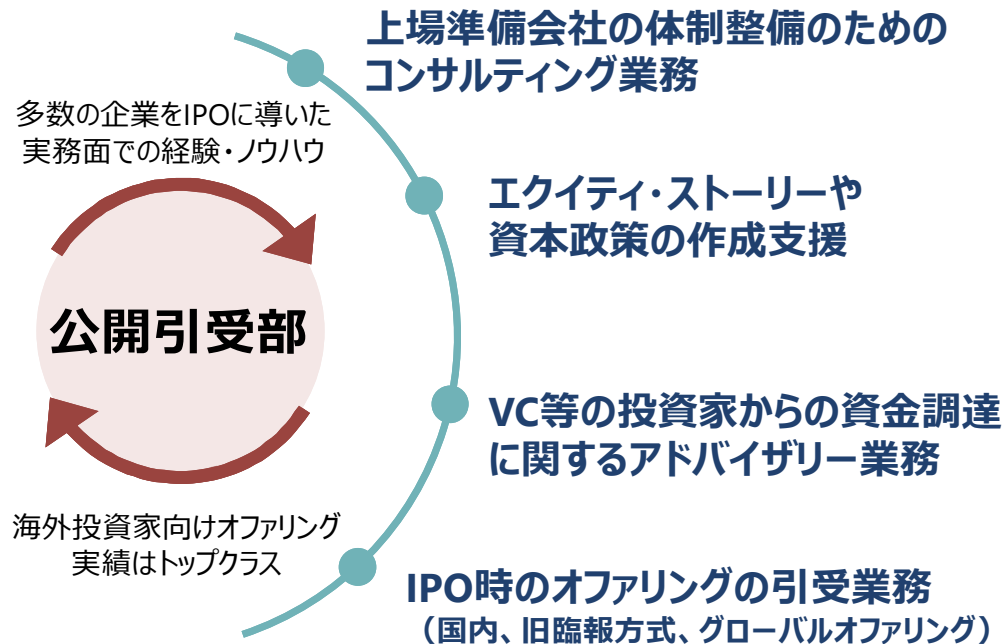
---

# 上場支援

# 国内トップクラスの実績を誇る公開引受部による上場実務支援

- 大和証券公開引受部は、長年にわたり未上場企業の上場準備作業を実務面で支援
- 海外投資家に対しても引受業務を行うケースが増えており、グローバル・オフリング、旧臨報方式など海外投資家向けオフリングの実績はトップクラス

## 公開引受部による上場支援



## 2023年ブックランナーを務めた主な銘柄

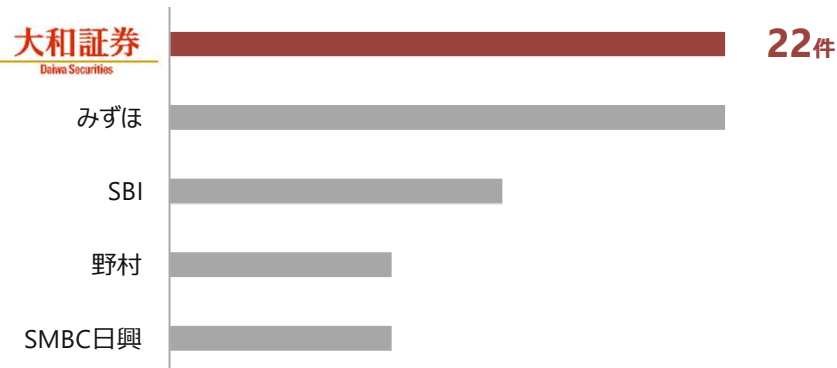
|   |  |  |   |
|---|--|--|---|
| <b>楽天銀行</b><br><br>グローバル<br>2,442億円<br>/895億円               | <b>住信SBI<br/>ネット銀行</b><br><br>グローバル<br>1,809億円<br>/572億円 | <b>Integral</b><br><br>グローバル<br>839億円<br>/207億円          | <b>Japan<br/>Eyewear HD</b><br><br>旧臨報<br>325億円<br>/103億円 |
| <b>Monstarlab<br/>Holdings</b><br><br>旧臨報<br>247億円<br>/43億円 | <b>ネットスターズ</b><br><br>旧臨報<br>242億円<br>/54億円              | <b>ナレルグループ<sup>o</sup></b><br><br>旧臨報<br>226億円<br>/108億円 | <b>ハルメク<br/>ホールディングス</b><br><br>旧臨報<br>182億円<br>/48億円     |
| <b>レオス・キャピタル<br/>ワークス</b><br><br>旧臨報<br>161億円<br>/48億円      | <b>AVILEN</b><br><br>国内<br>128億円<br>/35億円                | <b>ヒューマン<br/>テクノロジーズ</b><br><br>旧臨報<br>117億円<br>/46億円    | <b>魅力屋</b><br><br>国内<br>77億円<br>/23億円                     |

数値:上場時時価総額/上場時オフリング・サイズ

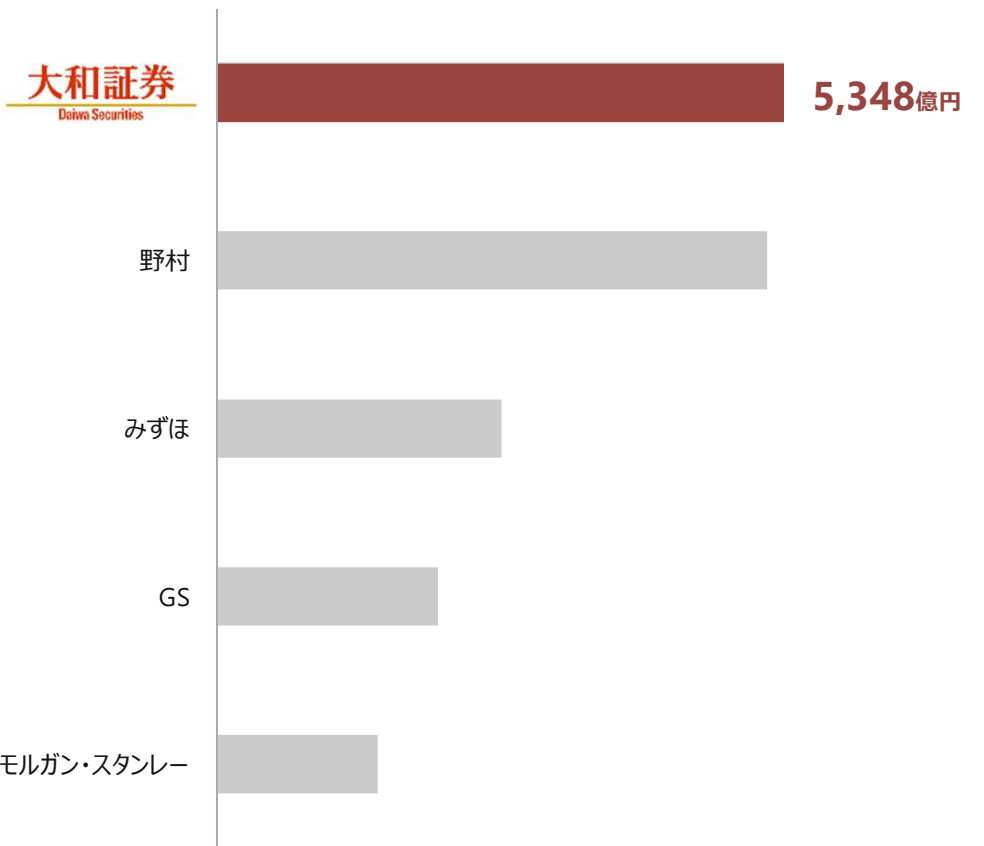
# 業界トップクラスのIPO/グローバル・オファリング実績

- 2023年に上場した企業のIPOブックランナーにおいてNo.1の実績(件数ベース)
- 2023年のグローバルオファリング (IPO/PO) においてNo.1の実績 (金額ベース)

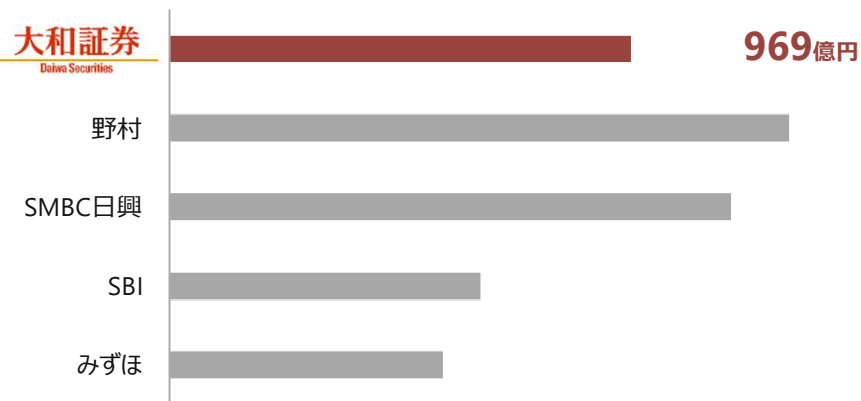
## 2023年 IPOブックランナーランキング (件数)



## 2023年 グローバル・オファリング (IPO/PO) ブックランナーランキング



## 2023年 IPOブックランナーランキング (金額)



出所: 大和証券データベース、Capital Eyeより大和証券作成  
 ブックランナーランキングは各証券会社のオファリング・サイズは総額をブックランナー間で引受比率に応じて按分し算出(OA含む)。三菱UFJMSとモルガン・スタンレーは分けて計算

# プレディール・フェーズから上場に向けたマーケティング支援の全体像

- ・エクイティ・ストーリーの提案と、その後のカンファレンスやIMを通じてRSに向けたブラッシュアップを行い、トータルでのマーケティング支援を提供
- ・セルサイドアナリストによるプレディール・リサーチ・レポート配布もマーケティング支援の一環



## ① エクイティ・ストーリー構築支援

- ・ 業界知見と投資家が評価するポイントを理解した上での、エクイティ・ストーリーを提案
- ・ 投資家の反応を踏まえエクイティ・ストーリーのブラッシュアップ

## ② IM（インフォメーション・ミーティング）、RS（ロードショー）、個人投資家マーケティング

- ・ カンファレンス、IMでのプレディールフェーズでの投資家面談をアレンジ
- ・ 機関投資家向けのIPOロードショーアレンジ、アテンド等フルサポート
- ・ IPO企業の理解を深めた上で大和証券営業員が個人投資家向けにマーケティング

## ③ PDRR（プレディール・リサーチ・レポート）

- ・ 主幹事証券のアナリスト作成レポートを機関投資家に配布
- ・ レポートでは、アナリスト見解として将来情報など投資家にとって有用な情報が言及されることが多い

# 企業価値最大化に向けたエクイティ・ストーリー構築支援

- 大和証券プライベート・キャピタルソリューション部では、新規成長業種の調査分析等、アナリスト業務を担当
- 業界調査、企業理解を踏まえて投資家に訴求可能なポイントを整理し、エクイティ・ストーリー構築支援を提供

## || エクイティ・ストーリーの提案体制

- 業界調査やアナリストによる取材を通じた会社理解と、機関投資家が評価するポイントを踏まえたエクイティ・ストーリーの構築支援が強み

### スタートアップ

#### エクイティ・ストーリーの提案



#### 企業理解

- インハウスアナリストによる①業界調査、②スタートアップへの取材を踏まえたエクイティ・ストーリーの検討

#### 投資家理解

- 機関投資家の評価軸を踏まえたエクイティ・ストーリーにおける訴求ポイントの検討

## || マテリアル構成のイメージ

- エクイティ・ストーリーの作成とは、最終的にはIM（インフォメーションミーティング、IPO前のノンディールIR）やIPO時のロードショーで使用するマテリアルの作成
- 全体構成及び1枚ごとに訴求力の有るスライドの作成が肝要

### ① イントロダクション

- ✓ 事業概要、理念、沿革、マネジメント
- ✓ トラックレコード（成長率、マージン、重要KPI）

### ② ビジネス（Company Highlight）

- ✓ 事業内容（ビジネスモデル）やコアとなるテクノロジーの説明
- ✓ 業界でのポジショニングやユニーク性、強みなど

### ③ 市場と新規事業領域

- ✓ ターゲットとなる市場やTAM、SAMの明記
- ✓ 新規事業、既存事業とのシナジーなど将来の成長イメージ

### ④ 財務

- ✓ 主要財務指標など

# 世界最大級の日本株セールス体制による投資家面談アレンジ

- 大和証券グループは、グローバルベースでも世界最大級の日本株セールス・IR支援体制を構築
- この体制をベースに、IM（IPO前ノンディールIR）やIPOロードショーのアレンジを実施

セールス/トレーダースタッフ | 104名

IR支援スタッフ | 43名

|           |    |    |    |           |   |    |    |
|-----------|----|----|----|-----------|---|----|----|
| 欧州・中近東    | 13 | 米州 | 13 | 欧州・中近東    | 8 | 米州 | 3  |
| アジア・オセアニア | 16 | 国内 | 62 | アジア・オセアニア | 6 | 国内 | 26 |



## 大和証券キャピタル・マーケット ヨーロッパ

|          |   |   |   |   |                            |
|----------|---|---|---|---|----------------------------|
| ロンドン本店   | 5 | 3 | 6 | 2 | 英国を中心とする欧州全域               |
| パリ駐在員事務所 | 2 | 1 |   |   | フランス等                      |
| ジュネーブ支店  | 1 | 1 |   |   | スイス、リヒテンシュタイン              |
| バーレーン支店  | 2 | 1 | 1 |   | バーレーン/クウェート/アラブ首長国連邦(UAE)等 |

## 大和証券キャピタル・マーケット ドイツェランドGmbH

|  |   |   |  |  |                         |
|--|---|---|--|--|-------------------------|
|  | 3 | 1 |  |  | パリ/フランクフルト/ミラノ/ルクセンブルグ等 |
|--|---|---|--|--|-------------------------|

## 大和証券キャピタル・マーケット インディア

|  |   |  |  |  |     |
|--|---|--|--|--|-----|
|  | 1 |  |  |  | インド |
|--|---|--|--|--|-----|

## 大和証券キャピタル・マーケット シンガポール

|  |   |   |   |   |                |
|--|---|---|---|---|----------------|
|  | 2 | 2 | 1 | 2 | シンガポール/東南・南アジア |
|--|---|---|---|---|----------------|

## 大和証券キャピタル・マーケット フィリピン

|  |   |  |  |  |       |
|--|---|--|--|--|-------|
|  | 1 |  |  |  | フィリピン |
|--|---|--|--|--|-------|

## 大和証券キャピタル・マーケット オーストラリア

|  |   |   |  |  |                  |
|--|---|---|--|--|------------------|
|  | 2 | 1 |  |  | オーストラリア/ニュージーランド |
|--|---|---|--|--|------------------|

## 大和証券 日本

|  |    |    |    |  |  |
|--|----|----|----|--|--|
|  | 22 | 40 | 26 |  |  |
|--|----|----|----|--|--|



## 大和証券キャピタル・マーケット 香港

|  |   |   |   |   |        |
|--|---|---|---|---|--------|
|  | 4 | 5 | 1 | 6 | 中国/香港等 |
|--|---|---|---|---|--------|

## 大和証券キャピタル・マーケット 韓国

|  |   |   |  |  |    |
|--|---|---|--|--|----|
|  | 1 | 1 |  |  | 韓国 |
|--|---|---|--|--|----|

## 大和國泰證券股份有限公司

|  |   |  |  |  |    |
|--|---|--|--|--|----|
|  | 2 |  |  |  | 台湾 |
|--|---|--|--|--|----|

## 大和証券キャピタル・マーケット アメリカ

|            |   |   |   |   |        |
|------------|---|---|---|---|--------|
| ニューヨーク本店   | 7 | 4 | 2 | 4 | 米国/カナダ |
| サンフランシスコ支店 | 1 | 1 | 1 | 1 | 米国/カナダ |

## 北京駐在員事務所

|  |   |   |  |  |    |
|--|---|---|--|--|----|
|  | 1 | 1 |  |  | 中国 |
|--|---|---|--|--|----|

## ハノイ駐在員事務所

|  |   |  |  |  |      |
|--|---|--|--|--|------|
|  | 1 |  |  |  | ベトナム |
|--|---|--|--|--|------|

## バンコク駐在員事務所

|  |   |   |  |  |    |
|--|---|---|--|--|----|
|  | 1 | 1 |  |  | タイ |
|--|---|---|--|--|----|

出所: 大和証券データベース(2023年12月現在)より大和証券作成

# 日本株セールsteamとしてNo.1の外部評価

- 米国金融業界専門誌Institutional Investorにおける2023年及び2024年Japan Sales Teamにおいて**2年連続1位**を獲得
- 海外機関投資家を深く理解したセールスが質の高いサービスを提供し、投資家からの信頼・高い評価を獲得

## Japan Sales Teamランキング (機関投資家による評価)

|    | 2021                    | 2022                    | 2023                    | 2024                    |
|----|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 1位 | 日興                      | 日興                      | <b>Daiwa Securities</b> | <b>Daiwa Securities</b> |
| 2位 | みずほ                     | <b>Daiwa Securities</b> | 日興                      | 野村                      |
| 3位 | <b>Daiwa Securities</b> | J.P.モルガン                | 野村                      | J.P.モルガン                |
| 4位 | 野村                      | 野村                      | みずほ                     | 日興                      |
| 5位 | J.P.モルガン                | みずほ                     | J.P.モルガン                | みずほ                     |

- 6つの項目について機関投資家が回答。

1. Adding value to research
2. Providing global context
3. Idea generation
4. Market knowledge and feel
5. Service and responsiveness
6. Understanding client needs.

## Institutional Investor(II)

- 米国の金融業界専門誌。グローバルでのバイサイド、セルサイド、上場企業を対象とした業界関係者が重要視するリサーチやランキングを公表
- ランキングは業界における卓越性のベンチマークとして活用
- 大和証券は、**Japan Research Providersにおいても1位**を獲得

## II記事での大和証券グループのNYセールスに対する評価

*“She understands our team’s complicated coverage structure quite well, and that makes her e-mails and calls much more relevant and valuable,”*

*this money manager says.*

*“Through the help she offers, I feel our importance to her and to Daiwa. They have many excellent analysts, and we feel that the sales team does a good job helping us utilize that resource.”*

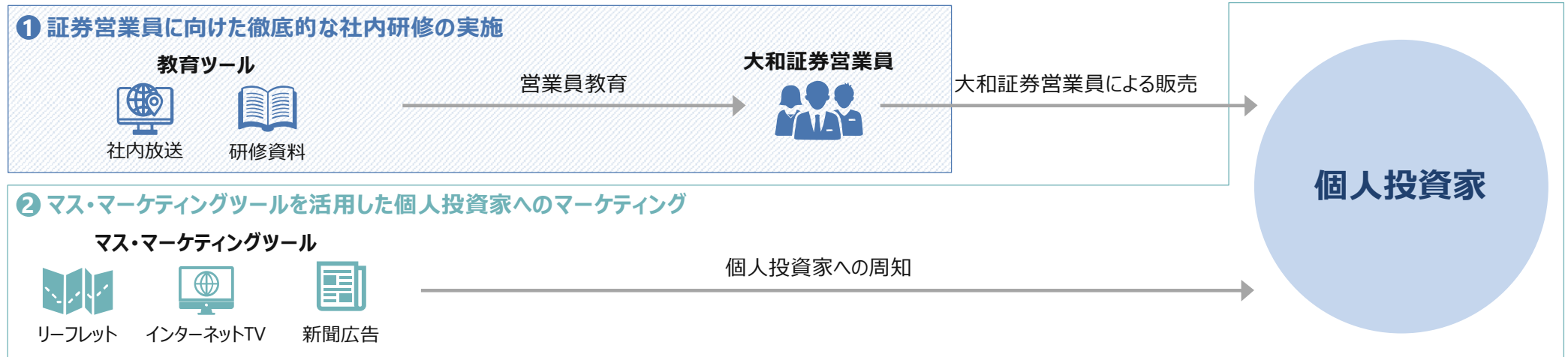
- 投資家の複雑な組織体制を熟知することにより、質の高い情報提供を実現
- 上記を通じて、投資家から信頼されることにより、質の高い投資家のニーズやフィードバックを取得し、質の高い情報提供を可能とする好循環を創出

出所: Institutional Investor

# 企業理解を重視した幅広い個人投資家マーケティング

- 証券営業員への徹底した研修により、IPO企業の事業内容等を理解し、企業理解に基づき個人投資家へアプローチ
- マス・マーケティングツールも上手に活用しながら、全国の支店網を通じて、幅広い個人投資家へのマーケティングを実施

## 個人投資家へのアプローチ施策概要イメージ



## 大和証券のセールス体制

|                                |                                      |                                       |  |   |                                       |   |  |  |   |  |
|--------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|--|---|---------------------------------------|---|--|--|---|--|
| <b>都道府県カバー率</b><br><b>100%</b> | <b>北海道・東北地区</b>                      |                                       | <b>中部・北陸地区</b>                                       |   |                                       | <b>関東地区（東京除く）</b>                                     |  |  | <b>東京地区</b>   |  |
|                                | 札幌支店<br>釧路支店<br>青森支店<br>盛岡支店<br>仙台支店 | 秋田支店<br>山形支店<br>福島支店<br>郡山支店<br>いわき支店 | 新潟支店<br>長岡支店<br>富山支店<br>高岡支店<br>金沢支店<br>福井支店<br>甲府支店 | 長野支店<br>松本支店<br>岐阜支店<br>静岡支店<br>浜松支店<br>沼津支店<br>名古屋支店 | 豊橋支店<br>岡崎支店<br>一宮支店<br>津支店<br>他11営業所 | 水戸支店<br>宇都宮支店<br>高崎支店<br>大宮支店<br>浦和支店<br>川口支店<br>所沢支店 | 千葉支店<br>船橋支店<br>松戸支店<br>うすい支店<br>柏支店<br>横浜支店<br>戸塚支店 | 川崎支店<br>藤沢支店<br>鎌倉支店<br>厚木支店<br>茅ヶ崎支店<br>横須賀支店<br>他26営業所 | 本店<br>銀座支店<br>新宿支店<br>上野支店<br>亀戸支店<br>五反田支店<br>自由が丘支店<br>蒲田支店<br>大森支店<br>成城支店<br>渋谷支店 | 中野支店<br>池袋支店<br>赤羽支店<br>練馬支店<br>千住支店<br>吉祥寺支店<br>国立支店<br>立川支店<br>八王子支店<br>多摩支店<br>町田支店<br>他16営業所 |
| <b>拠点数</b><br><b>182拠点</b>     | <b>九州・沖縄地区</b>                       |                                       | <b>中国・四国地区</b>                                       |   |                                       | <b>近畿地区</b>   |  |  |   |  |
| <b>営業員数</b><br><b>4,200人超</b>  | 福岡支店<br>佐賀支店<br>大分支店<br>那覇支店         | 北九州支店<br>長崎支店<br>宮崎支店<br>他2営業所        | 久留米支店<br>熊本支店<br>鹿児島支店                               | 鳥取支店<br>岡山支店<br>福山支店<br>徳山支店                          | 松江支店<br>広島支店<br>下関支店<br>徳島支店          | 徳島支店<br>高松支店<br>松山支店<br>新居浜支店<br>高知法人営業部<br>他2営業所     | 彦根支店<br>大阪支店<br>京橋支店<br>岸和田支店<br>茨木支店                | 京都支店<br>難波支店<br>阿倍野支店<br>豊中支店<br>他17営業所                  | 神戸支店<br>姫路支店<br>尼崎支店<br>明石支店<br>西宮支店<br>和歌山支店   | 大谷支店<br>八王子支店<br>多摩支店<br>町田支店<br>他16営業所  |

出所: 大和証券  
2024年3月末時点

# 業界No.1のアナリストによるアナリストレポートの提供

- 大和証券グループには多数のトップアナリストが在籍しており、会社別アナリストランキングにおいて6年連続1位(2024年は12名がトップ)
- IPO時のプレディールリサーチレポートをアナリストが作成し、発行体の事業概要、業績推移などに関する投資家の理解度向上に貢献

## 2024年アナリストランキング 会社別順位(上位5社)\*1

| 順位(前回)       | 会社名               | 得点            | アナリスト数     | 内、トップアナリスト |
|--------------|-------------------|---------------|------------|------------|
| <b>1位(1)</b> | <b>大和証券</b>       | <b>13,123</b> | <b>49名</b> | <b>12名</b> |
| 2位(3)        | SMBC日興証券          | 10,171        | 34名        | 10名        |
| 3位(2)        | みずほ証券             | 9,760         | 36名        | 7名         |
| 4位(4)        | 野村証券              | 6,365         | 35名        | 1名         |
| 5位(14)       | モルガン・スタンレー-MUFG証券 | 5,075         | 34名        | 3名         |

## 著名エコノミスト・ストラテジスト



熊谷 亮丸  
(くまがい みつまる)

- 大和総研 専務取締役 兼 副理事長 リサーチ本部長
- 主な作成レポート「日本経済見通し」「日本経済予測」
- 著書「世界経済の新常識」(2017年、日経BP社)、「トランプ政権で日本経済はこうなる」(2016年、日本経済新聞出版社)
- テレビ東京系列「ワールドビジネスサテライト」のレギュラー・コメンテーターとしても活躍中



木野内 栄治  
(きのうち えいじ)

- 大和証券 投資情報部 兼 エクイティ調査部 理事
- 主な作成レポート「木野内栄治のMarket Tips」「Market Daily」
- 2022年日経ヴェリタスアナリストランキング  
テクニカル分析アナリスト部門第1位(2018年まで同部門で15年連続1位)
- 株式セミナー等では投資家から絶大な人気を誇る

## 大和証券グループに所属する主なアナリスト\*1,2

| セクター          | アナリスト名 | 日経ヴェリタスアナリストランキング(位) |       |       |       |       |
|---------------|--------|----------------------|-------|-------|-------|-------|
|               |        | 2021年                | 2022年 | 2023年 | 2024年 |       |
| 電子部品          | 佐渡 拓実  | 1                    | 1     | 1     | 1     | 16年連続 |
| 自動車           | 箱守 英治  | 1                    | 1     | 1     | 1     | 8年連続  |
| 自動車部品         | 坂牧 史郎  | 1                    | 1     | 1     | 1     | 6年連続  |
| 医薬品           | 橋口 和明  | 1                    | 1     | 1     | 1     | 6年連続  |
| 建設            | 寺岡 秀明  | 1                    | 1     | 1     | 1     | 5年連続  |
| テクニカル分析       | 木野内 栄治 | 1                    | 1     | 1     | 1     | 5年連続  |
| 機械、造船・プラント    | 田井 宏介  | 1                    | 1     | 1     | 1     | 4年連続  |
| 電力・ガス・石油      | 西川 周作  | 1                    | 1     | 1     | 1     | 4年連続  |
| ビジネスソリューション   | 上野 真   | 1                    | 1     | 1     | 1     | 4年連続  |
| レジャー・アミューズメント | 関根 哲   | 4                    | 1     | 1     | 1     | 3年連続  |
| ガラス・紙パ・その他素材  | 平川 教嗣  | 2                    | 2     | 1     | 1     | 2年連続  |
| ストラテジスト       | 阿部 健児  | 6                    | 5     | 1     | 1     | 2年連続  |
| 食品            | 守田 誠   | 1                    | 1     | 2     | 2     |       |
| トイレットリー・化粧品   | 広住 勝朗  | 2                    | 2     | 2     | 2     |       |
| 商社            | 永野 雅幸  | 2                    | 2     | 2     | 2     |       |
| 通信            | 安藤 義夫  | 2                    | 2     | 2     | 2     |       |
| クオンツ          | 鈴木 政博  | 3                    | 3     | 2     | 2     |       |
| 証券・保険・その他金融   | 渡辺 和樹  | 3                    | 3     | 3     | 2     |       |
| 中・小型株         | 三浦 勇介  | 3                    | 2     | 2     | 2     |       |
| 中・小型株         | 古島 次郎  | 2                    | 3     | 3     | 3     |       |
| 精密機械・半導体製造装置  | 杉浦 徹   | 4                    | 2     | 2     | 3     |       |
| 化学・繊維         | 梅林 秀光  | 2                    | 2     | 3     | 3     |       |
| 鉄鋼・非鉄         | 尾崎 慎一郎 | 3                    | 3     | 3     | 3     |       |
| 産業用電子機器       | 大川 淳士  | 6                    | 4     | 3     | 3     |       |

出所: 日経ヴェリタス「第36回人気アナリスト調査」ランキング(2024年1月実施/3月公表)より大和証券作成  
(所属アナリストは発表時点)

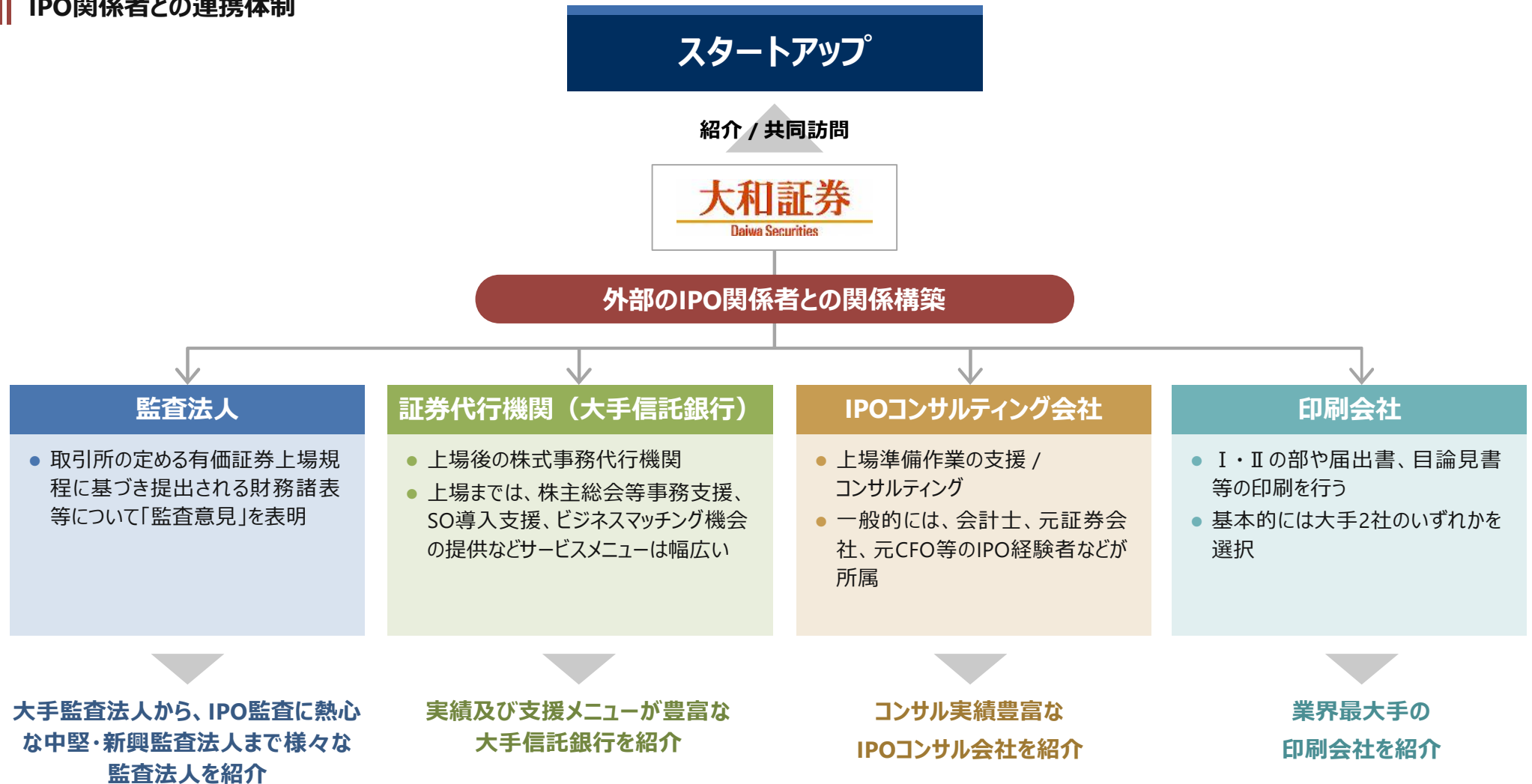
\*1 は首位を示す

\*2 対象:直近各セクターのベスト3を、過去4年間の日経ヴェリタスのアナリストランキングとともに集計

# IPO関係者の紹介

- 大和証券のスタートアップのカバレッジ機能の一つとして、監査法人、証券代行機関（大手信託銀行）、IPOコンサルティング会社、印刷会社等のIPO関係者の紹介を行う

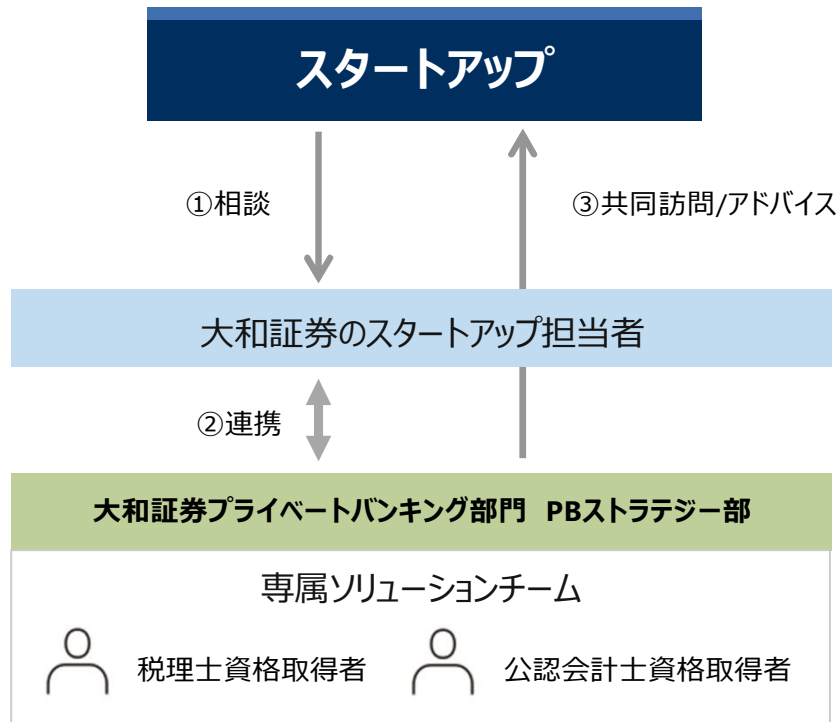
## IPO関係者との連携体制



# 専門家集団PBストラテジー部による資産管理会社設立

- スタートアップなどの創業者個人の皆様への上場支援の一環として資産管理会社の設立などのアドバイスを実施
- 大和証券プライベートバンキング部門の専門家集団であるPBストラテジー部が本業務を担当

## PBストラテジー部との連携（イメージ図）



## PBストラテジー部の資産管理会社設立サービス

### 設立支援

- 個人資産運用、安定株主対策、タックスプランニングに活用できるため、将来を見据えた財産承継の方法として当社にて最適な出資比率の提案など設立に向けての支援

### 種類株式の活用

- 拒否権付株式（黄金株）新規ウィンドウで開くや議決権制限株式などさまざまな種類株式 新規ウィンドウで開くの中から、お客さまの想いの実現に向けた効果的な活用方法を提案

### 株価算定※1

- 資産管理会社の株価の算定を行いません。円滑な財産の承継という観点からアドバイス

※1当社が行なう財産の評価は、あくまでも外部専門家等報酬等の概算金額を提示するためのものです。財産の正確な評価・税額計算、税金の申告等については税理士等の専門家の業務となります。

# 上場に向けた制度商品事務受託サービスを提供

- 大和証券ワークプレイスビジネス部は、従業員持株会の事務受託、及び、ストックオプションの管理事務を受託
- 近年では、ストックオプションや従業員持株会の残高管理や諸手続きがインターネットやスマートフォン上で行える「制度商品WEBサービス」を提供

## 上場に向けたワークプレイスビジネス部のサービス

### 従業員持株会

- 未上場時点での従業員持株会の制度設計、設立のアドバイス
- 持株会設立のみならず、会員の募集や事務管理でのフルサポートを提供

### ストックオプション

- 原則、上場後のストックオプション権利保有者の証券口座開設手続き、および権利行使申込み手続きについてご案内・アシスト
- 権利付与・行使等のデータ管理及び各種レポートの作成

## 「制度商品WEBサービス」（上場後のサービス）

- 上場後の従業員持株会やストックオプションの残高管理、証券口座の開設、一部引き出しのサービスをインターネットやスマートフォン上で対応



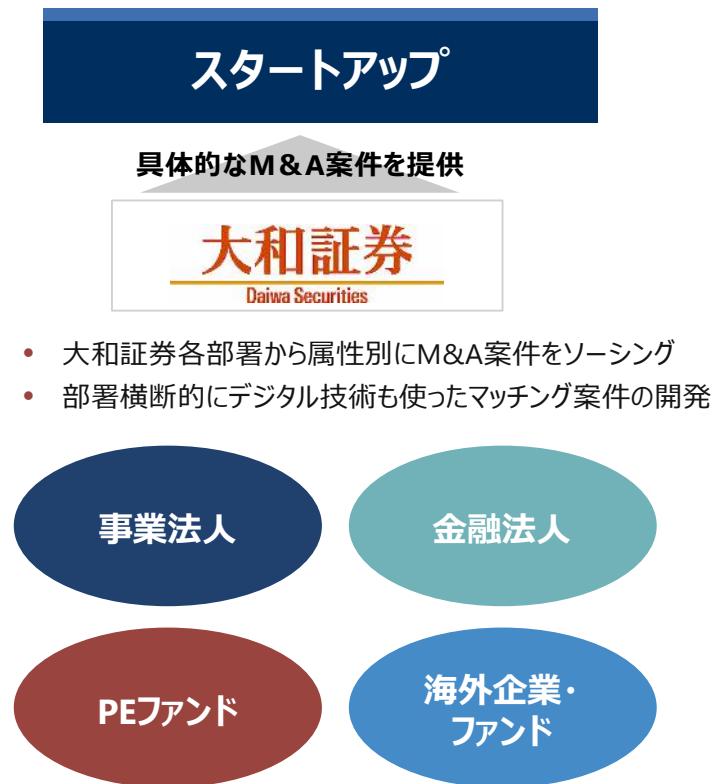
---

## その他支援

# スタートアップへの幅広いM&A案件ソーシング

- 大和証券のカバレッジ担当者が未上場企業のお客様へのM&A（買い、売り）のニーズを把握
- 関連部署を通じて国内外の上場企業や未上場企業、VC、PEファンドまで幅広くリーチし、具体的な案件ソーシングやM&A案件を提供

## || M&A案件のソーシング（イメージ図）



## || M&A買い手候補の属性と動向

### 事業法人（上場企業/スタートアップ）

- 事業法人のオープンイノベーション戦略の浸透により、スタートアップのM&Aへの関心は従来から高い
- 近年、政策保有株の売却後、売却資金をM&Aに投じる動きが活発化
- スタートアップによるスタートアップのM&A（買収、経営統合）も今後活発化する可能性

### 金融法人

- 上場事業法人と同様、オープンイノベーション戦略の浸透、政策保有株売却によりスタートアップへのM&Aへの関心が高い
- 近年、本業の金融事業以外の分野にも関心が高まっている

### PEファンド

- 従来PEファンドはスタートアップへの買収の関心は低かったものの、近年では、M&A案件の対象エリアを拡大する動きの中でスタートアップへの買収事例も徐々に増加

### 海外企業・海外ファンド

- 近年では、円安、地政学的な環境変化もあり、海外企業や海外ファンドにおいても、日本のスタートアップが持つテクノロジーや顧客に対する関心が高まっている

# 実務に精通したプロフェッショナルがM&A案件を執行

- 実際に案件化した場合は、M&Aの実務部隊である大和証券コーポレート・アドバイザー部が執行
- 各業界ごとに経験・実務豊富なM&Aのプロがすべてのプロセスを支援

## 大和証券のM&Aアドバイザーサービス\*1

|             | 1. プランニング   | 2. 相手企業へのアプローチ<br>M&A条件の提示・推進の合意   | 3. DD・Valuation<br>[入札実施]  | 4. 交渉・クロージング   |
|-------------|---|--|--|--|
| 一般的なデールプロセス | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 中長期的に目指す姿の明確化</li> <li>• M&amp;A戦略の構築（マーケットへの影響、M&amp;A規模や相手・ターゲット企業等の検討を含む）</li> <li>• 上記に基づく、M&amp;A候補の選定</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• M&amp;A可能性、シナジー効果等の検証・アプローチ先の選定</li> <li>• アプローチ方法の検討<br/>入札の場合はプロセスの立ち上げあるいは入札への参加</li> <li>• M&amp;A条件・スケジュール等の検討</li> <li>• チームアップ</li> <li>• ターゲットの情報の授受</li> <li>• M&amp;Aの条件の初期的な提示</li> <li>• M&amp;A候補先とプロセス等を協議・方向性を合意</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 外部専門家によるDD</li> <li>• M&amp;A条件（最終案）を検討</li> <li>• 企業価値評価の実施・精緻化</li> <li>• [入札の場合]<br/>入札の実施（バイディングオファーの実施）</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 最終条件の交渉・合意</li> <li>• 対外公表</li> <li>• その他クロージング手続き</li> </ul>   |
| 提供するアドバイス   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• M&amp;A目的と合致し、M&amp;Aニーズ・ポテンシャルを持つ企業をリストアップ</li> <li>• お客様にとってのM&amp;A実施メリットの検証をサポート</li> <li>• M&amp;A価格の初期的試算</li> <li>• M&amp;A実行時の負担を考慮したチームアップのサポート（外部専門家起用の提案等）</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 案件実行において想定される論点・問題点の整理、スケジューリング・ストラクチャリングの検討を包括的にサポート</li> <li>• お客様と相談の上で、大和証券から相手先に適切にアプローチ（例：ノンネームベース、大和証券アイデアとしてネーム開示等）</li> <li>• 初期的な開示情報の取りまとめ（売手側）／開示情報の分析（買手側）</li> <li>• 初期的バリュエーション等により、合理的に説明可能なM&amp;A価格・各当事者の価格目線を検討</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 効率的なDD運営</li> <li>• DDの発見事項につき、M&amp;A後の各当事者の認識のミスマッチを回避する方策を検討（M&amp;A価格への織込み・法的な担保等）</li> <li>• ストラクチャーの確定</li> <li>• 最終候補選定の検討サポート、あるいは最終候補に残るための戦略策定</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• DDの結果判明した重要事項等に基づいて、優先順位、ボトムラインや条件の組み合わせを整理して交渉を支援</li> <li>• 相手企業や重要な条件、価格に関する最終決定時に</li> <li>• M&amp;A価格が適切な水準でないと判断した場合は、当該M&amp;Aが企業価値に寄与しない旨のアドバイスを実施</li> </ul> |

\*1 一般的な内容のものを記載しており、全ての必要事項を網羅している訳ではありません  
 案件毎に必要なプロセス、 이슈が異なるため、案件の特性等に応じて、最適なアドバイスをご提供いたします

# DC AdvisoryによりクロスボーダーM&A案件を支援

- DC Advisoryは、大和証券グループのグローバルかつシームレスに展開するM&AアドバイザリーファームのOne Global Brand
- 世界34拠点、M&Aバンカー数 約620名



上記数字はM&Aバンカー数。Asiaは、中国合併である大和証券（中国）有限責任公司の人員数を含まない

# DC Advisoryはグローバルミッドキャップ案件に強み

- 大和証券グループのM&A業務は、独立系総合証券としてお客様本位の幅広いサービス、グローバルネットワークの活用が特徴
- DC Advisory は、グローバルミッドキャップ案件アドバイザーランキングにおいて日系No.1

## 日本企業関連案件\*1アドバイザーランキング\*2 (2023年4月～2024年3月公表案件ベース)

| 順位       | フィナンシャル・アドバイザー              | 件数        | 取引金額<br>(百万USD) |
|----------|-----------------------------|-----------|-----------------|
| 1        | 野村證券                        | 83        | 42,772          |
| 2        | 三井住友フィナンシャルグループ             | 70        | 26,098          |
| 3        | みずほフィナンシャルグループ              | 63        | 21,032          |
| 4        | Morgan Stanley              | 52        | 47,662          |
| <b>5</b> | <b>大和証券グループ／DC Advisory</b> | <b>50</b> | <b>19,741</b>   |
| 6        | Bank of America             | 29        | 29,881          |
| 7        | Houlihan Lokey, Inc.        | 23        | 3,733           |
| 8        | Goldman Sachs & Co LLC      | 19        | 28,688          |
| 9        | フロンティア・マネジメント               | 18        | 3,745           |
| 9        | 東京フィナンシャル・アドバイザーズ           | 18        | 88              |

## グローバル ミッドキャップ案件\*3アドバイザーランキング\*4、5 (2023年4月～2024年3月公表案件ベース)

| 順位        | フィナンシャル・アドバイザー                               | 件数         | 取引金額<br>(百万 USD ) |
|-----------|--|------------|-------------------|
| 1         | Houlihan Lokey, Inc.                         | 310        | 18,401            |
| 2         | Rothschild & Co                              | 264        | 24,524            |
| 3         | Lincoln International LLC                    | 200        | 6,376             |
| 4         | Lazard                                       | 178        | 21,600            |
| 5         | Oaklins                                      | 174        | 1,870             |
| 6         | Jefferies LLC                                | 166        | 21,151            |
| 7         | Benchmark International Capital Partners Ltd | 155        | 102               |
| 8         | Piper Sandler & Co                           | 145        | 5,833             |
| 9         | Raymond James                                | 138        | 7,439             |
| <b>10</b> | <b>大和証券グループ／ DC Advisory*6</b>               | <b>137</b> | <b>7,594</b>      |

日系  
No.1

出所: Merger Market (2024年4月時点)

\*1買収企業への役務提供が日本で実施されたM&A案件または日本に本拠点を置く企業が被買収企業に該当するM&A案件 \*2会計系ファームはランキングから除く \*3全地域のM&A案件 \*4会計系ファームはランキングから除く \*5取引金額が500百万米ドル以下のグローバル案件における大和証券の主な競合先に限りランキングの対象 \*6大和証券グループ／DC Advisory及びDanske Bankの案件を合計して算出

# Green Giraffeによる再生可能エネルギー案件を支援

- Green Giraffeは、再生可能エネルギー分野に特化したフィナンシャル・アドバイザー業務を提供

## 会社概要

|      |  |
|------|--|
| 設立   | 2010年  |
| 主要拠点 | ユトレヒト（本社、オランダ）、パリ、ロンドン、ハンブルグ、マドリード、ケープタウン（南アフリカ）、ボストン、シンガポール、シドニー、東京 |
| 事業概要 | 再生可能エネルギー分野に特化したアドバイザーファーム   |
| 従業員数 | 130名超  |



- 欧州、北米、中南米、日本、アジア、豪州、アフリカで案件実績がある
- 2010年の創業以来、290件以上の再生可能エネルギープロジェクトに関与。これらの総発電量は約240ギガワット
- オンショア及びオフショアの風力発電、太陽光発電で顕著な実績を持つ。地熱発電やバイオマス発電等のプロジェクトにも多数関与
- 2022年の再生可能エネルギー関連のリーグテーブル（金額ベース）では、グローバルで第2位
- Wind Investment Awards 2023 でフィナンシャル・アドバイザー・オブ・ザ・イヤーを受賞

## サービス概要

- 再生可能エネルギー領域に特化し、M&Aアドバイザー及び投資時の財務モデリング、資金調達、PPA（電力販売契約）を含む各種契約の交渉等に関するアドバイスを提供。また、日本企業ともコンタクトがあり、その知見に基づいたアドバイスを提供
- 再生可能エネルギーの専門性、実績、それらに基づくネットワークを活用したサービスを提供

## 主要マネジメント



**Niels Jongste**  
Managing Director



**Clément Weber**  
Managing Director



**Matthew Taylor**  
Managing Director



**Barbara Zuidirwijk**  
Managing Director



**Pierre-Etienne Claveranne**  
Managing Director



**Udo Schneider**  
Managing Director

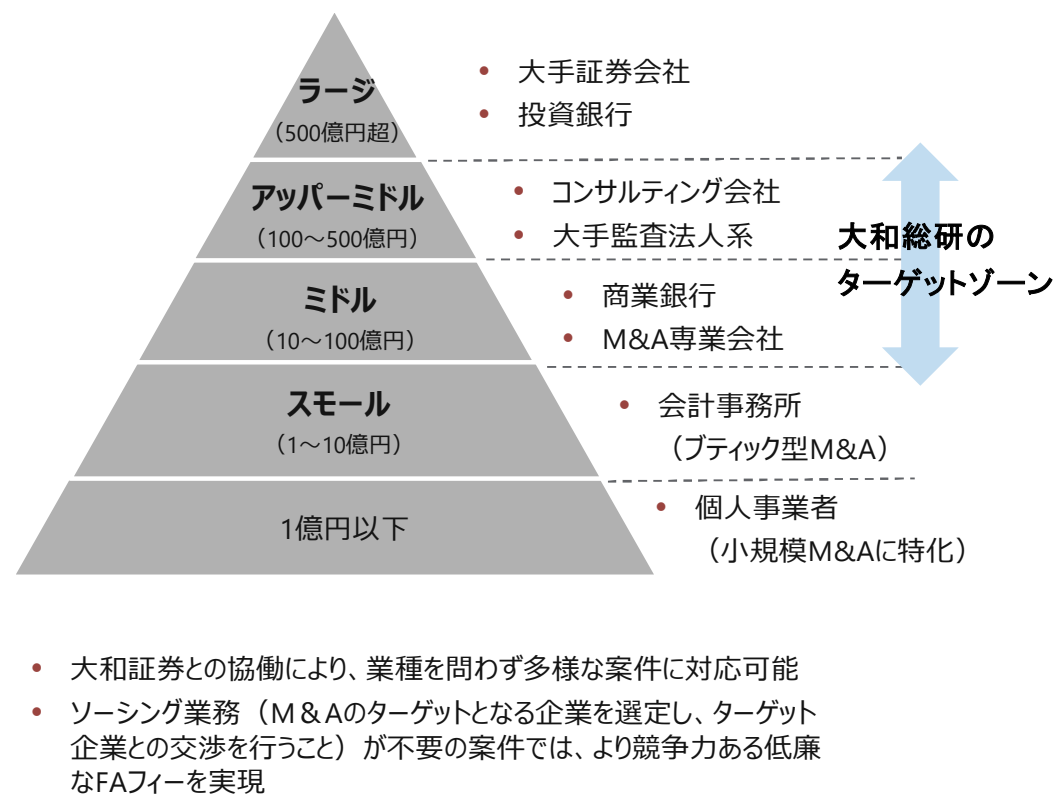
# 大和総研はFA業務/未上場株式価値算定サービスを提供

- 大和総研コンサルティング本部ではM&Aアドバイザー（FA業務）及び未上場株式の価値評価提供サービスを提供
- 大和証券との協業により、業種を問わず多様な案件に対応

## 大和総研コンサルティング本部によるM&A関連業務



## 大和総研のターゲットゾーンとサービスの特徴

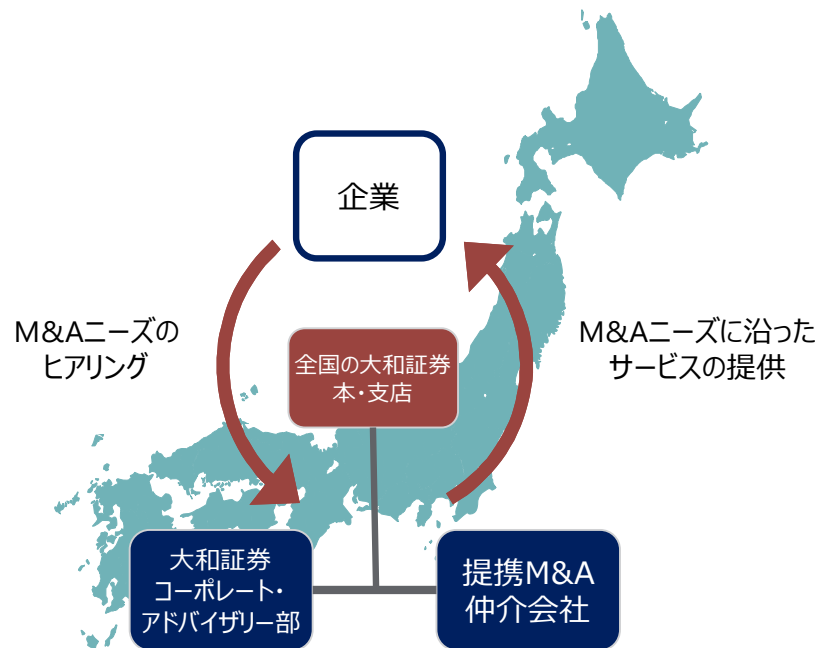


## M&amp;A支援

# 提携先を活用したM&A支援

- 専門的な知識と豊富な経験を有する提携先のM&A仲介会社によるM&A案件の紹介

## || M&Aソーシング体制



## || 主な提携M&A仲介会社

株式会社日本M&Aセンター

京都銀行

株式会社ストライク

株式会社オンデック

株式会社バトンズ

# 創業者等への有価証券/デジタルアセット担保ローンを提供

- 創業者等個人や法人へ、大和証券プライベートバンキング部が有価証券担保ローンを提供
- 大和証券グループのFintertechは、デジタルアセット担保ローンを提供

## 大和証券プライベートバンキング部の有価証券担保ローンの特徴

## Fintertechのデジタルアセット担保ローン

1

### 資金用途自由

不動産購入・事業資金・つなぎ資金など、資金用途は原則自由  
(有価証券の購入資金等への利用は不可)

2

### 手続き簡単

利用登録は初回のみ。借入れの際はFAX・TEL・オンラインでお申込が可能(収入証明書や返済計画書のご提出不要)

3

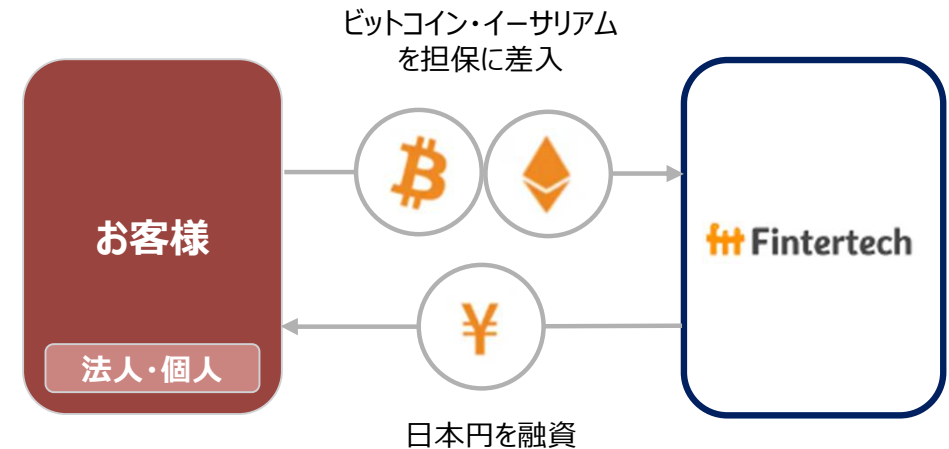
### スピーディーな融資

最短で借入申込の翌営業日に振込可能

4

### 返済自由

返済は自由返済方式(定期的な返済は必須ではない)



- Fintertechは大和証券グループ本社とクレディセゾンの合併会社
- 出資比率
  - 株式会社大和証券グループ本社 80%
  - 株式会社クレディセゾン 20%

# ＜広告等における表示事項＞ （金融商品取引法第37条に基づく表示事項）

- 本書面と一緒にご提供いたします各資料に記載した情報に基づき弊社と有価証券の引受についてお取引いただく場合は、次の事項に十分ご注意ください

## 引受契約に関する手数料について

- 有価証券の引受に当たっては、契約の対象となる有価証券の種類等により、お客様と弊社の間で決定した引受手数料(注)をいただく場合と引受手数料をいただかない場合があります。なお、典型的な有価証券である株式、社債の引受手数料は、以下のとおりです。詳細につきましては、お取引の都度、ご確認ください。
  - － 株式の引受に当たっては、引受手数料はいただきません。ただし、募集又は売出しに申し込まれる投資者への1株当たりの販売価格である募集（発行）価格又は売出価格と発行者又は売出人への1株当たりの払込金額である引受価額との差額の総額は、引受会社の手取金となります。
  - － 社債の引受に当たっては、あらかじめお客様と弊社の間で決定した引受手数料(注)をいただきます。  
（注）引受手数料の額は、その時々々の市場状況や個々の契約の内容等に応じて、お客様と弊社の間で決定しますので、本書面上にその額をあらかじめ記載することはできません。

## 引受契約を締結していただく際にご留意いただくリスクについて

- 募集又は私募に当たっては、契約の対象となる有価証券の種類により差異はありますが、株式相場、債券相場、金利水準、為替相場等の変動及び発行者の財産の状況の変化等により、募集の延期又は中止を余儀なくされ、予定の資金調達が行えない可能性がありますので、あらかじめご理解願います。
- 売出しに当たっては、契約の対象となる有価証券の種類により差異はありますが、株式相場、債券相場、金利水準、為替相場等の変動及び発行者の財産の状況の変化等により、売出しの延期又は中止を余儀なくされ、予定の資金調達が行えない可能性や、引受価額が取得価額を下回ることによって損失が生じるおそれがありますので、あらかじめご理解願います。

## 引受契約を締結していただく際の経理、税務処理について

- 募集、私募又は売出しについての経理、税務処理については、事前に監査法人等の専門家に十分にご確認ください。  
なお、実際のお取引に当たっては、必ず締結される契約等の内容を十分にご確認いただき、お客様のご判断と責任に基づいてご契約ください。

商号等 : 大和証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第108号  
 加入協会 : 日本証券業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、  
 一般社団法人第二種金融商品取引業協会、一般社団法人日本STO協会