

大和証券グループ

2019年度 経営戦略の進捗状況

2019年11月7日（木）

株式会社大和証券グループ本社 執行役社長 CEO 中田 誠司

Daiwa Securities Group Inc.

本資料は、2019年度第2四半期まで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2019年11月7日現在で公表可能な情報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。

2019年度 経営戦略の進捗状況

目次

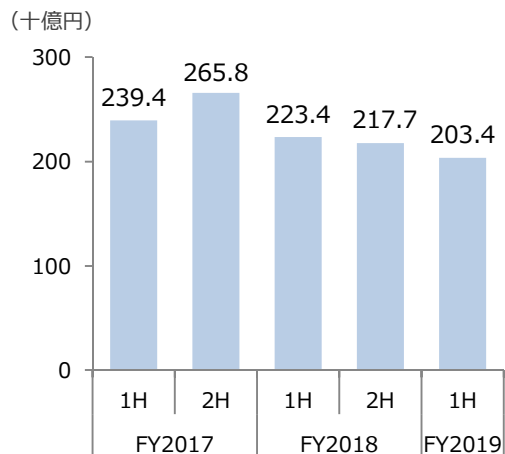
I - 2019年度 上期総括	3
II - 伝統的証券ビジネスの成長に向けて	8
III - ハイブリッド戦略の推進	18
IV - おわりに	22
Appendix	24

I - 2019年度 上期総括

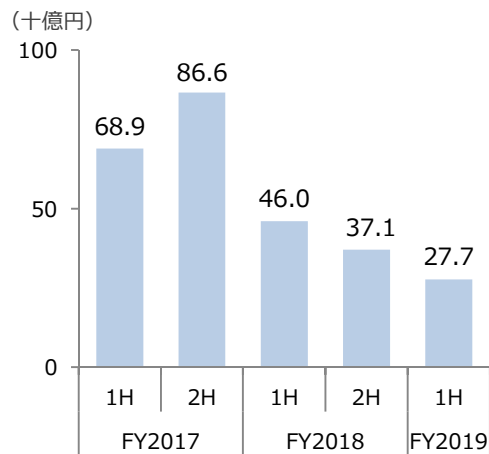
Daiwa Securities Group Inc.

(百万円)	純営業収益			経常利益			親会社株主に帰属する純利益		
	2018年度	2019年度	増減率	2018年度	2019年度	増減率	2018年度	2019年度	増減率
	1H	1H		1H	1H		1H	1H	
リテール部門	97,924	83,859	-14.4%	16,617	3,813	-77.0%			
ホールセール部門	79,192	79,272	0.1%	14,441	13,954	-3.4%			
グローバル・マーケット	59,256	55,170	-6.9%	14,635	10,053	-31.3%			
グローバル・インベストメント・バンキング	19,935	24,101	20.9%	-668	3,726	-			
アセット・マネジメント部門	24,360	22,980	-5.7%	14,880	12,769	-14.2%			
投資部門	574	-3,867	-	-617	-5,663	-			
連結 計	223,444	203,446	-8.9%	46,015	27,784	-39.6%	36,286	33,383	-8.0%

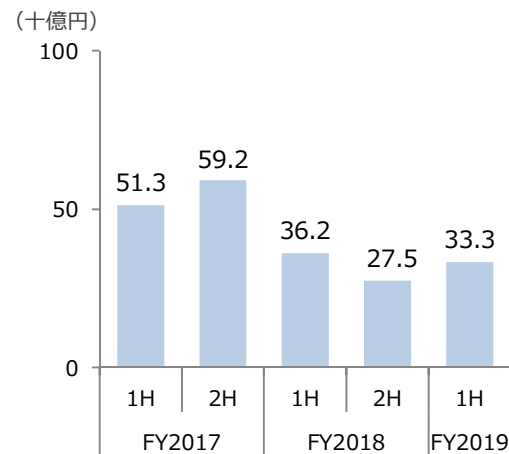
純営業収益



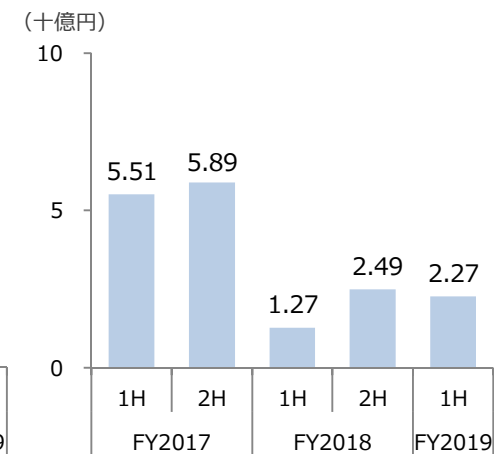
経常利益



親会社株主に帰属する純利益

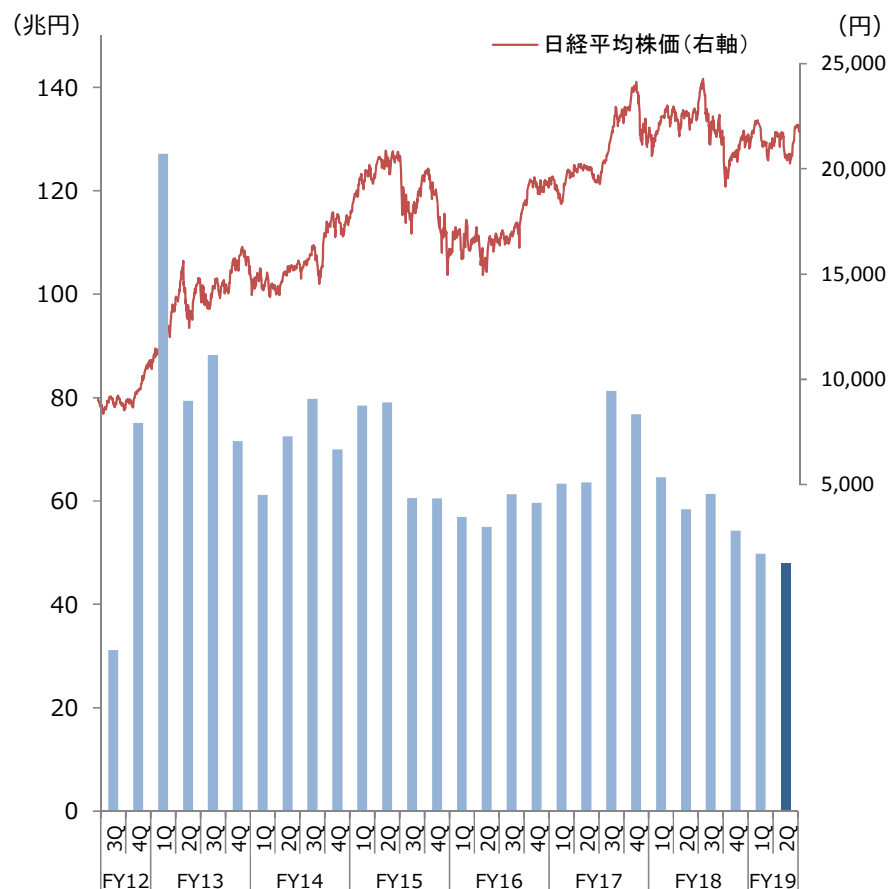


海外部門の経常収支

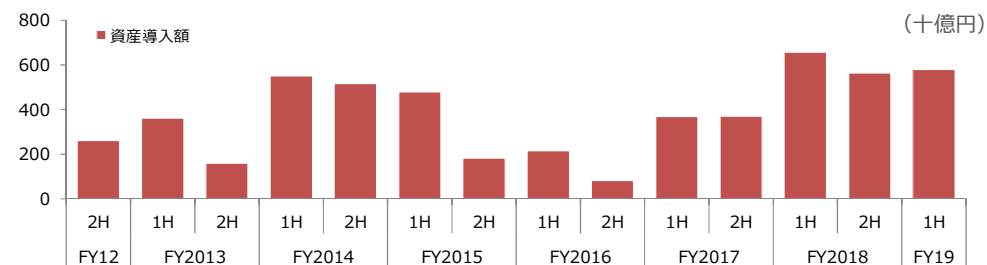


市場全体の個人投資家の売買代金はアベノミクス開始以降で最低の水準を更新 資産導入額は高水準もブローカレッジ収益は減少トレンドが継続

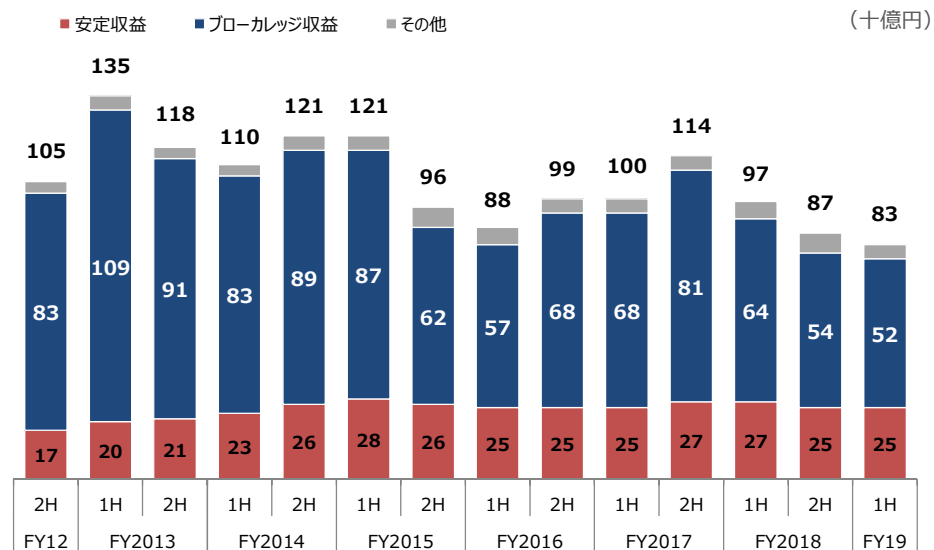
個人投資家による売買代金の推移(2市場)



リテール部門における資産導入の推移



リテール部門における純営業収益構成の推移



ブローカレッジ収益：エクイティ収益、債券収益、投信募集手数料

安定収益：投信代理事務手数料、投資顧問・取引等管理料

- 高齢化・長寿化の進展によるリスク資産圧縮の動き
- 米中貿易摩擦などの地政学リスクの高まり
- 他業種からの新規参入

- 資産保全・相続・事業承継・不動産など高齢のお客様ニーズの多様化
- 若年層の資産形成の後押し、投資家の長期・分散投資ニーズへの対応

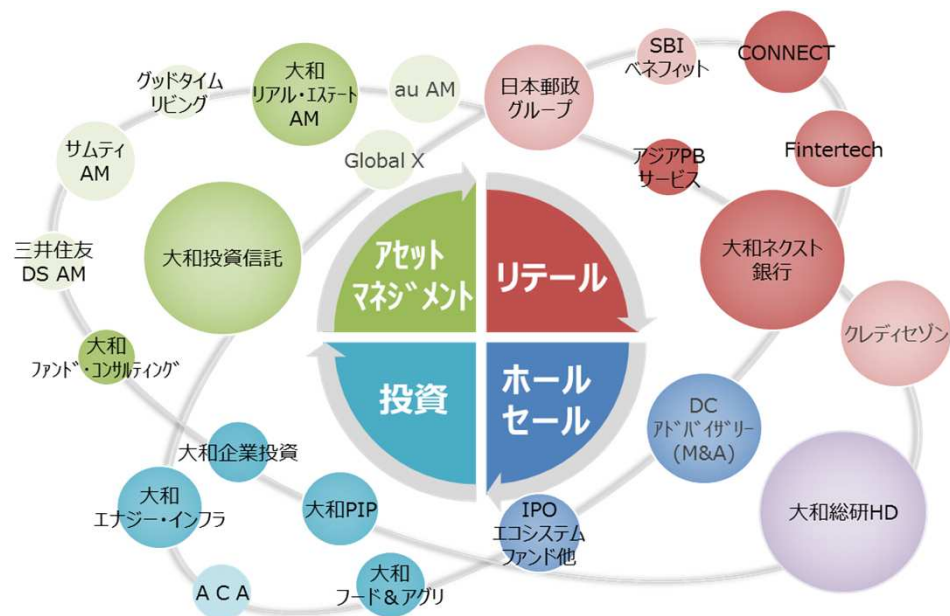
- 収益率の低下（金余り・低金利環境の継続による債券収益の低下、業界におけるノーロード投信比率の拡大）
- 取引ベース収益から残高ベース収益への移行

伝統的証券ビジネスをコアとした事業ポートフォリオ拡大による収益性の向上と安定化

コスト最適化

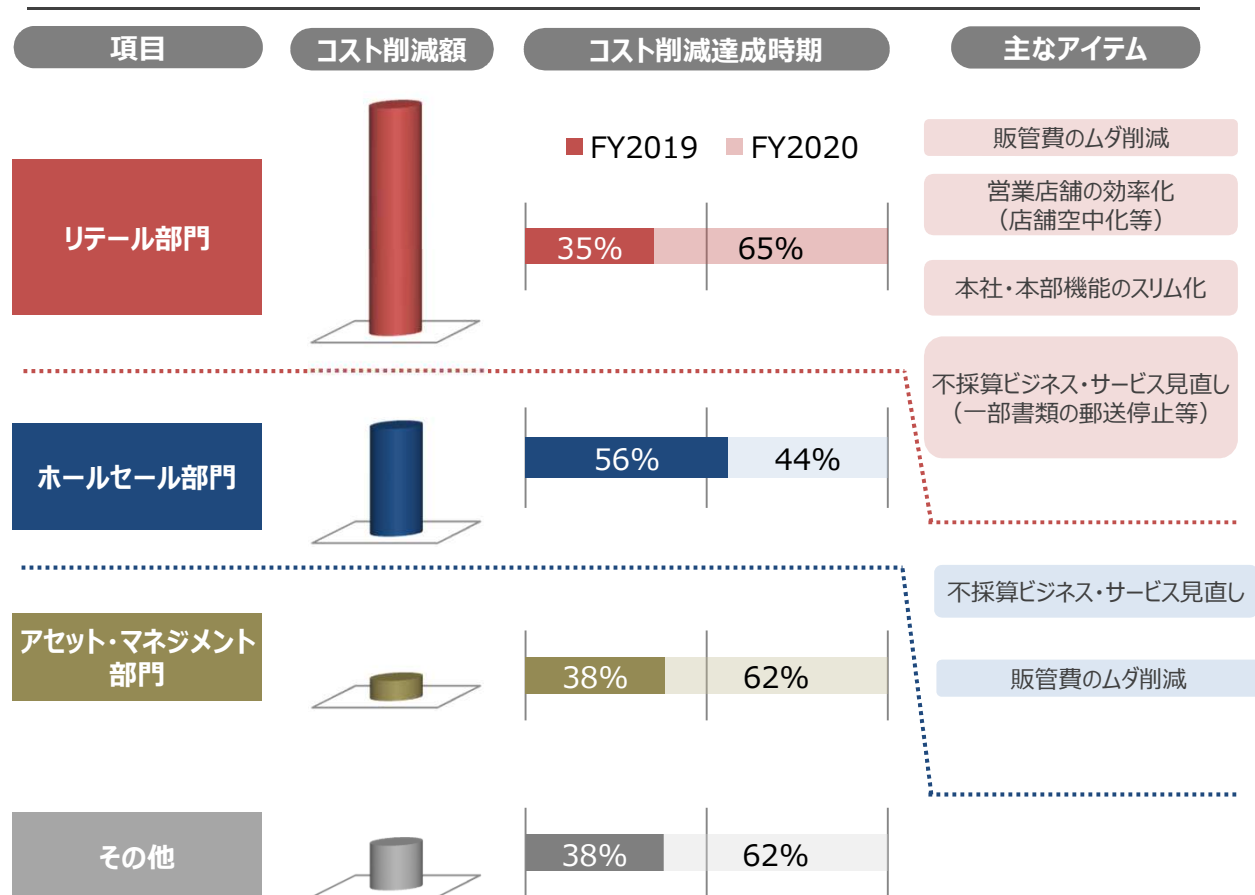
経営資源の
リアロケーション等による
トップラインの向上
+150億円

コスト削減
+150億円

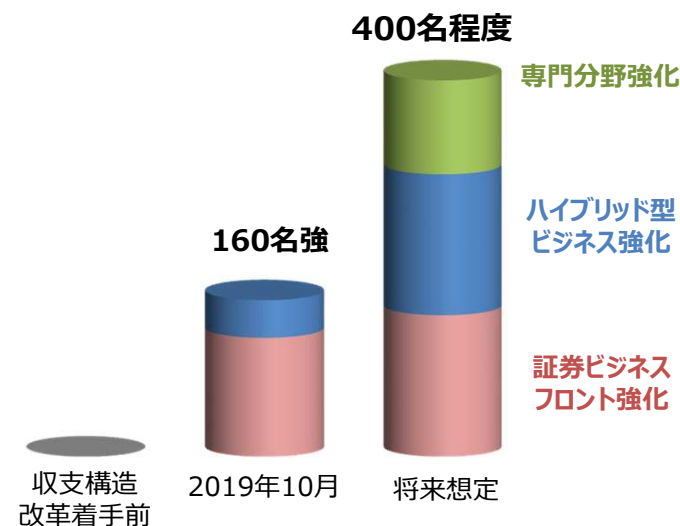
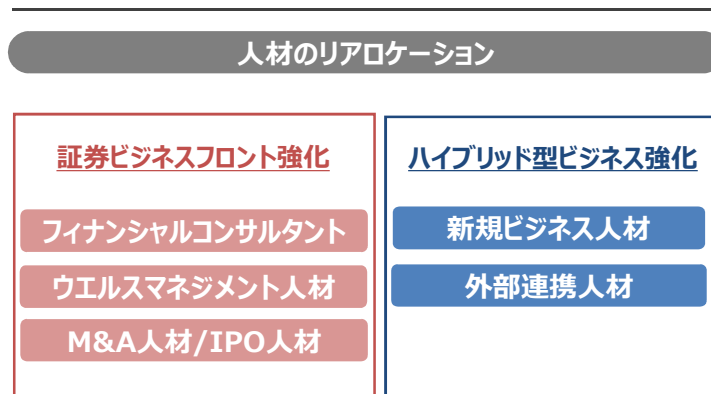


2020年度までのコスト削減目標150億円は積上げを完了し、実行段階へシフト 戦略的事業領域への“経営資源のリアロケーション”を段階的に実施

コスト削減150億円の見通し



戦略的事業領域へのリアロケーション



Ⅱ - 伝統的証券ビジネスの成長に向けて

Daiwa Securities Group Inc.

資産管理型ビジネスモデル確立に向けた三位一体のリテール戦略

お客様の多様化するニーズに応えるため、コンサルティングの質・量の向上を図る

- お客様の満足度を「見える化」
- 「大和版NPS」**全店に導入完了**
- 継続的な向上を目指す

NPS®



- お客様との接触頻度を増やすためのルールを設定
- 取引データを分析

接触

- 低コスト・小規模な営業所を拡大
- お客様との接点拡充を図る

営業所数 **48カ店**店舗数計 **162カ店** (国内)

※2019年10月31日時点

店舗



研修

- お客様第一のマインドの浸透を図るために、「クオリティNo.1会議」を開催
- 入社3年目～5年目までの研修を実施

…CFP認定者数 **871名** 業界**No.1**

2019年9月末時点

チャネル



- お客様の属性・ライフステージに応じたチャネルの最適化

高齢層向け > あんしんプランナー

95カ店 170名

資産形成層向け > ファイナンシャルコンサルタント

94カ店 161名

※2019年10月31日時点

役割

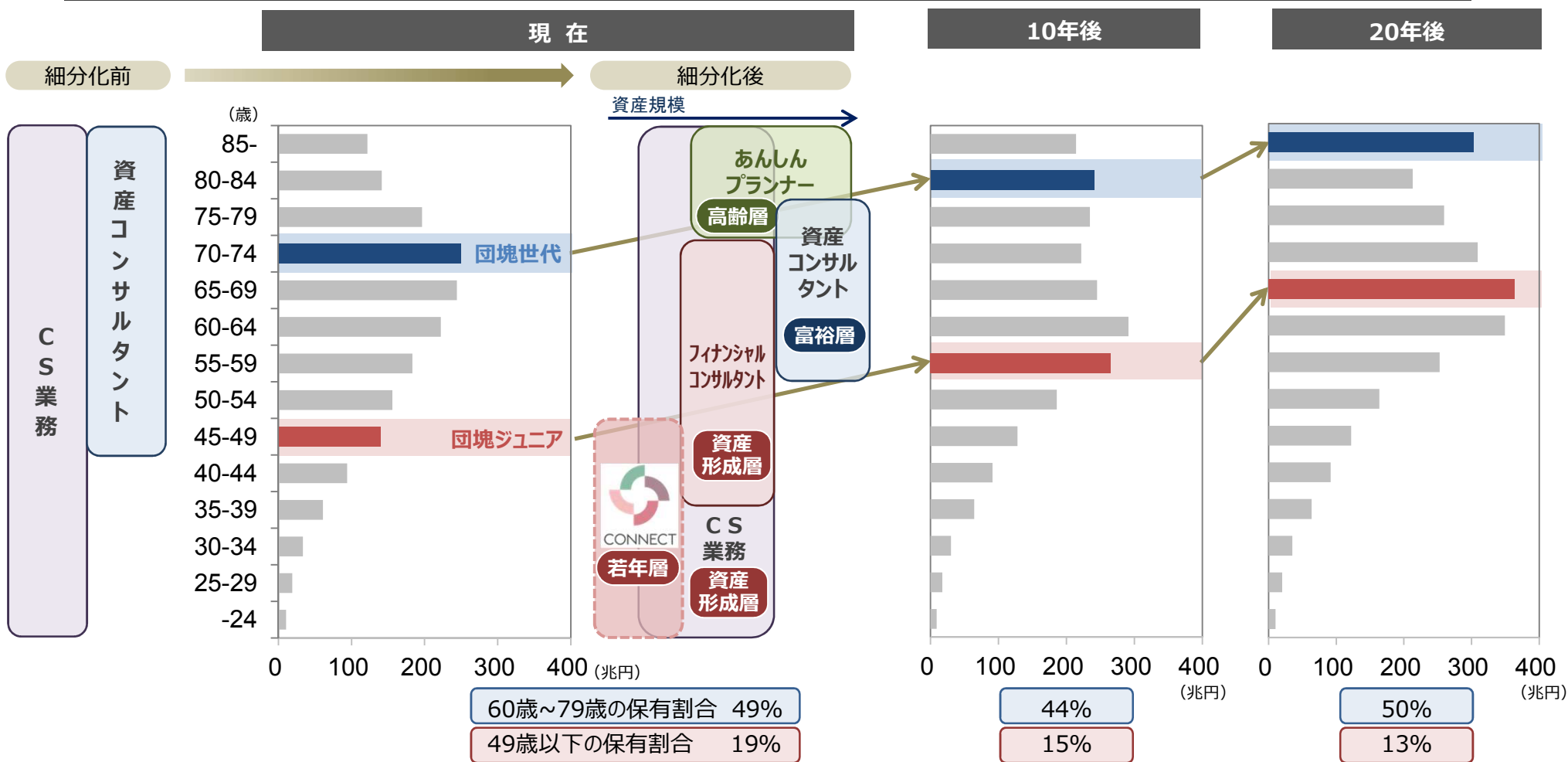
- 本部主導の営業体制から、お客様のニーズをベースとした各店からのボトムアップ型営業体制へ移行



お客様の属性・ライフステージに応じたチャネルの最適化

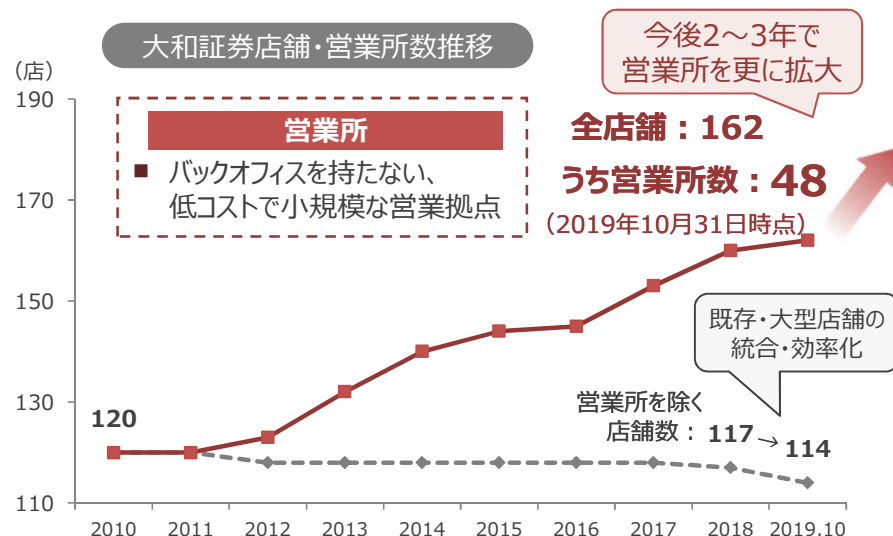
リテールビジネスは、お客様の高齢化という構造的な変化に直面
チャネルの細分化により、お客様ごとに異なるニーズへの対応力を強化

家計金融資産の長期的予測と販売チャネルの最適化

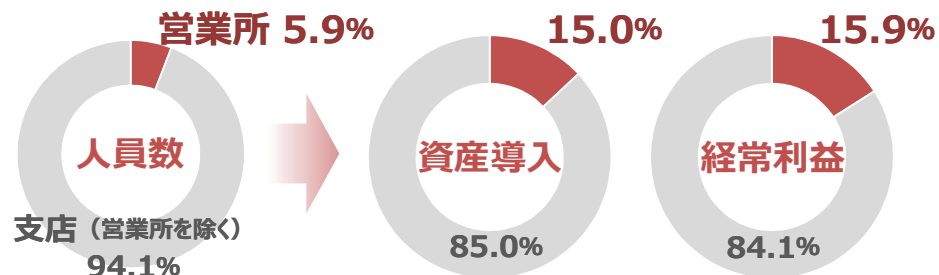


機動的・低コストの営業所を今後2～3年で更に拡大させるとともに、既存店舗の効率化を継続

店舗戦略 ～営業所の拡大・大型店舗の統合～

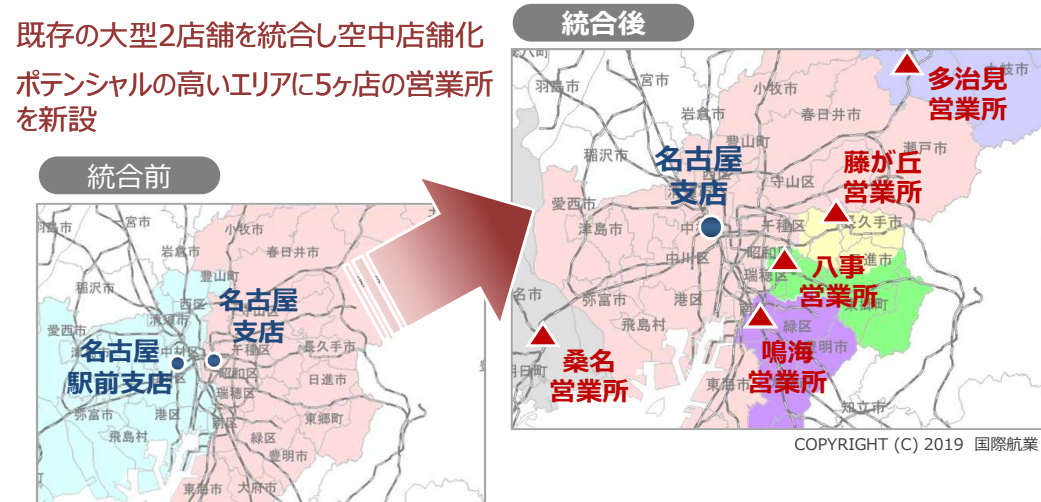


店舗戦略 ～営業所による資産導入・利益への貢献～



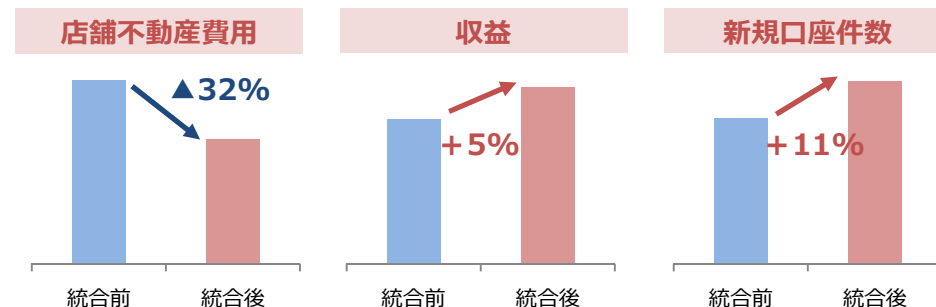
※営業員数は2019年9月末、資産導入、経常利益は2019年度上期

“名古屋エリア”における支店統合及び営業所出店



COPYRIGHT (C) 2019 国際航業

収支改善にも明確な効果 (月次ベース)

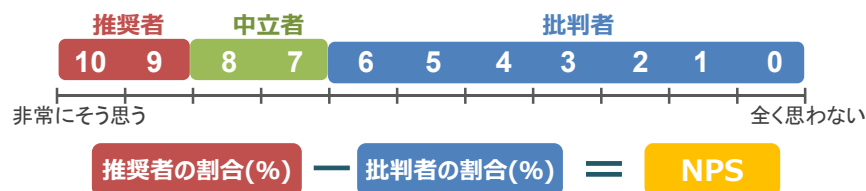


大和版NPSをベースとしたお客様第一の仕組みの整備

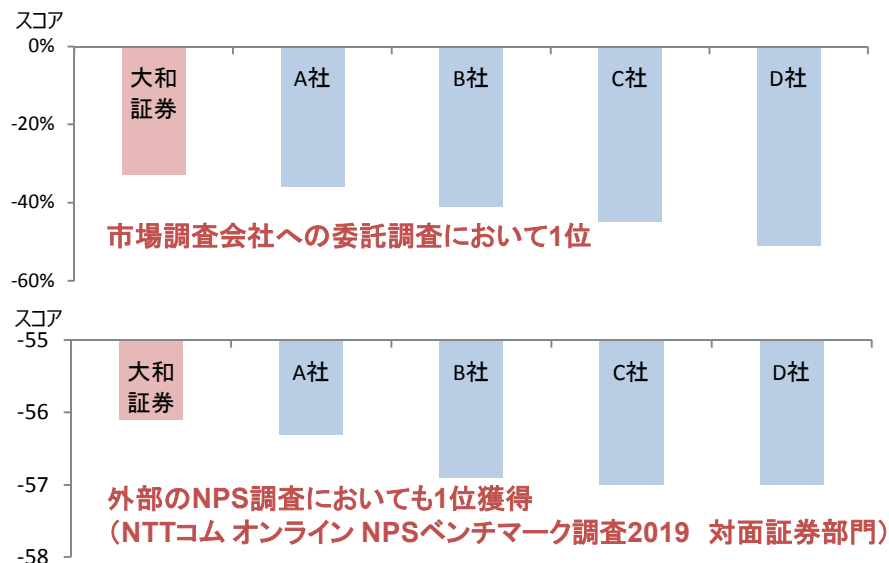
NPSは全店導入が完了。お客様の声を収集し、更に付加価値の高いコンサルティング、お客様に寄り添った商品・サービスを提供していく

NPS（ネット・プロモーター・スコア®）とは…

Q. あなたは当社（または商品・サービス）を
友人、知人、同僚にどの程度薦めたいと思いますか？



対面証券大手5社のNPS



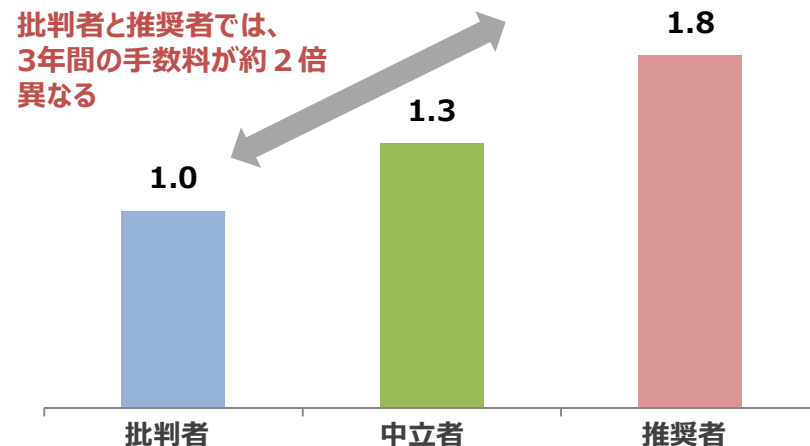
NPSと業績の関連性（当社顧客の分析）

顧客の10%が **批判者**から**中立者**になると **+210億円**

中立者から**推奨者**になると **+280億円**

リテール部門営業収益への増収インパクト（3年間累計）

■ 3年間累計のお客様1人あたり*手数料（批判者を1.0とする）



出所:大和証券作成

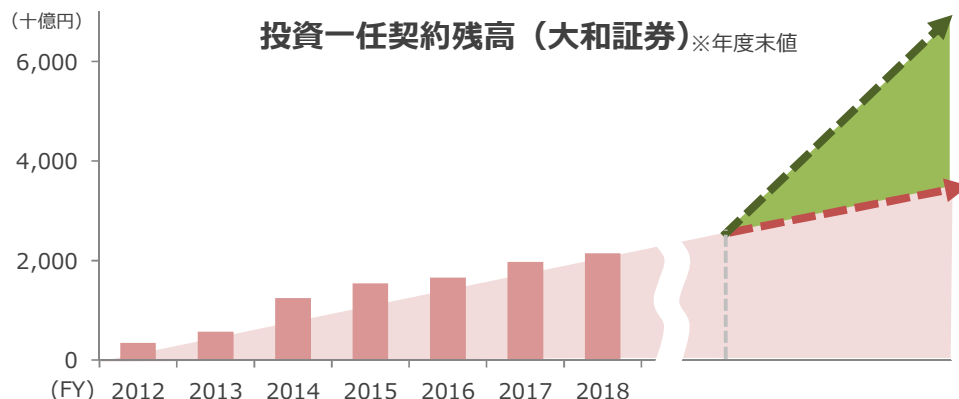
*ご紹介いただいた新規のお客様も含む

日本郵政グループとの資産形成分野における新たな協業の検討を進めることについて合意 クレディセゾンとは次世代の総合金融サービスの開発・提供を目的として、資本業務提携を締結

日本郵政グループ



- 投資一任サービス等、新たなコンサルティングサービスの開発における協力体制の構築を進める
- ゆうちょ銀行（個人貯金残高：180兆円）のお客様に対しお客様一人ひとりのライフスタイル・ニーズに応じた、中長期の資産形成をサポート
- 相続ビジネスにおいても協業を検討



クレディセゾン

CREDIT SAISON

- 当社とクレディセゾンがこれまで培ってきた金融ビジネスのノウハウと顧客ネットワークを活用・融合した金融サービスの開発を進める

大和証券グループ

富裕層・高齢層中心
300万口座（※）

クレディセゾン

資産形成層中心
3,700万人

既存プロダクトの相互送客
両社のノウハウを活用した新しいサービスの開発

- ・ カードビジネス
- ・ ローンビジネス
- ・ 資産形成層向けサービス

（※）残あり口座

資産形成層の取り込みに向けた新たな取り組み

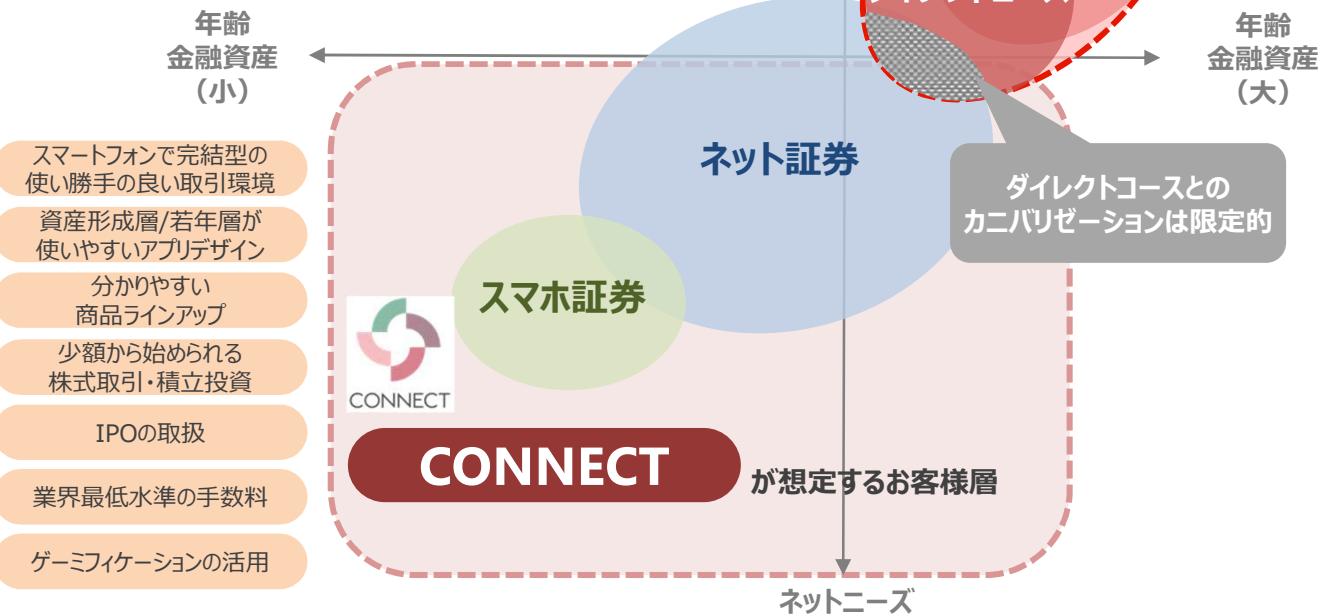
「大和証券ブランド」では取り込めていない、投資初心者・資産形成層をメインターゲットにスマートフォンに特化した金融サービスを提供する新たなブランド「CONNECT」の開業を準備中

新ブランド証券のポジショニング

国内株式取引市場のフィードバック（5年累計）*

商号	株式会社 CONNECT
株主	大和証券グループ本社（100%）
設立日	2019年4月1日
開業予定	2020年春※
ターゲット	ミレニアル世代を中心とした主に20～40代およびアクティブトレーダー

※金融商品取引業者として関係官庁への業登録手続き等が完了した後、開業予定



■ 対面証券
■ ネット証券

国内株式（現物）
7,900億円

■ 対面証券
■ ネット証券

国内株式（信用）
3,300億円

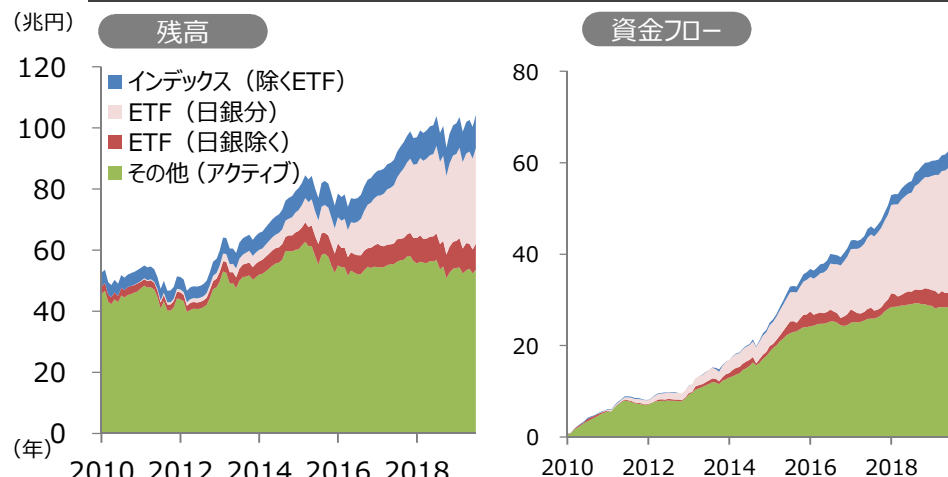
■ 対面証券
■ ネット証券

信用金利
6,500億円

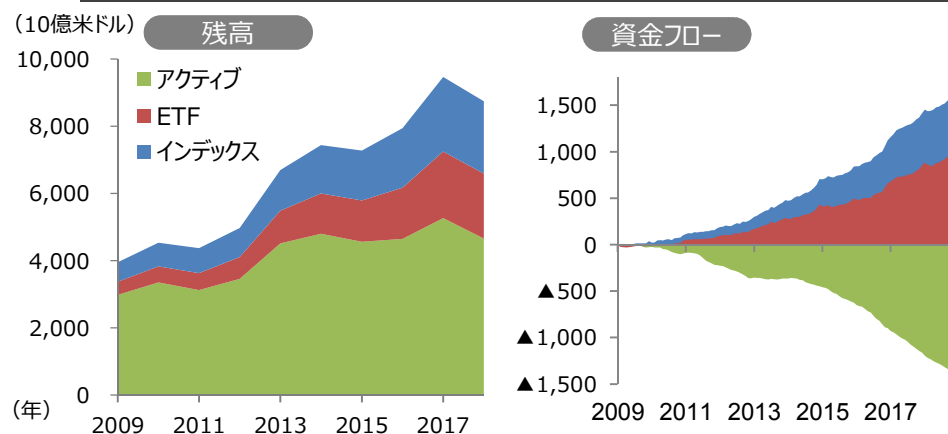
国内ETFビジネス拡大に向けた合併会社を設立

日本における公募株式投信におけるETF比率は増加傾向にあるが、市場は発展段階
今後の貯蓄から資産形成の進展に向けて、低コストで柔軟性の高いETF商品を投入し、市場拡大を図る

日本における公募株式投信の残高および資金フロー



米国国内株式ファンドの残高および資金フロー



ETF市場活性化に向けた新会社の設立

GLOBAL X 大和証券グループ本社 Daiwa Securities Group Inc. 大和投資信託 Daiwa Asset Management

Global X Japan

- Global Xと大和証券グループが共同出資し、設立
- テーマ型、スマートベータを中心に、差別化された商品提供
- 大和証券投資信託委託を補完する存在として、パッシブビジネス全体の拡大を目指す

Global X Japan



米国ETF市場で高いプレゼンスを誇るGlobal X

高い残高の伸び

(数字は2019年6月末時点のもの)

- 2008年にSEC登録以降、一貫してETFに特化
- AUM: 109億米ドル (約1.2兆円)
- 過去3年における残高増加 (2016.6 vs 2019.6) : 2.8倍 (2016年6月末の39億米ドルから、70億米ドル増加)
- 米国ETFリーグテーブル18位

特色ある商品ラインアップ

- 商品数: 70本
- スマートβ、有望な投資テーマ、ニッチなセクター・国に強み

外部のベンチャーキャピタルも活用し、リスクマネーを優良なスタートアップに継続的に提供 新規産業の育成からEXITまでを循環して支援するエコシステムを構築

大和IPOプラットフォームの更なる進化

ソーシング力（案件発掘力）

- 外部VCおよび大学との連携・関係強化
- 大和PIパートナーズ、大和企业投資との連携

<主なVCファンド出資先>



ネットワーク力

- Daiwa Innovation Network (DIN)の更なる進化



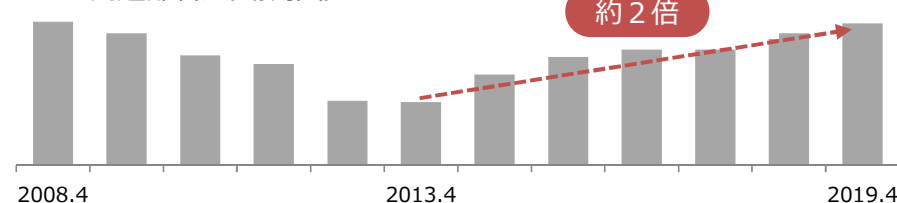
登壇スタートアップ企業数：
451社（全80回）



人材のクオリティ

- 継続的な人員補強
- ユニコーンIPO企業へのサポート強化

<IPO関連部署人員数推移>

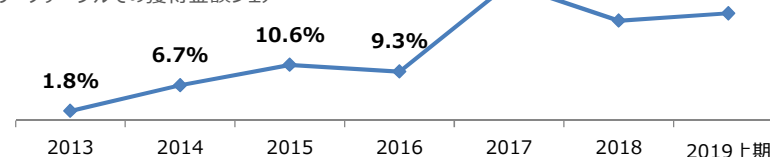


案件執行力・販売力

- 豊富な実績に裏打ちされた知識と経験
- 国内外における強固な営業基盤

<IPOシェア推移*>

*リーゲテーブルでの獲得金額シェア



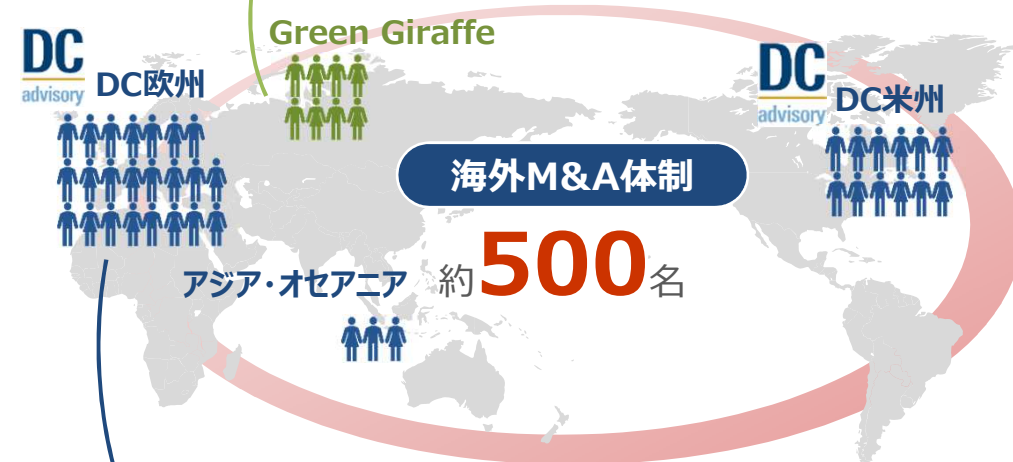
DC Advisoryのブランド名をグローバルで統一し、M&Aネットワークの強化・一体化を推進 今後はグローバルのミッドキャップマーケットにおいて、トップティア入りを目指す

2018年度以降の主な取組み

- M&Aアドバイザリーのグローバルブランドを統一
- DC欧州新拠点の開設（マドリッド、ミラノ）



■ 2019年10月 Green Giraffe への出資
 ※再生可能エネルギー分野に特化したアドバイザリービジネス
 ※同分野におけるグローバルリーグテーブルNo.1*

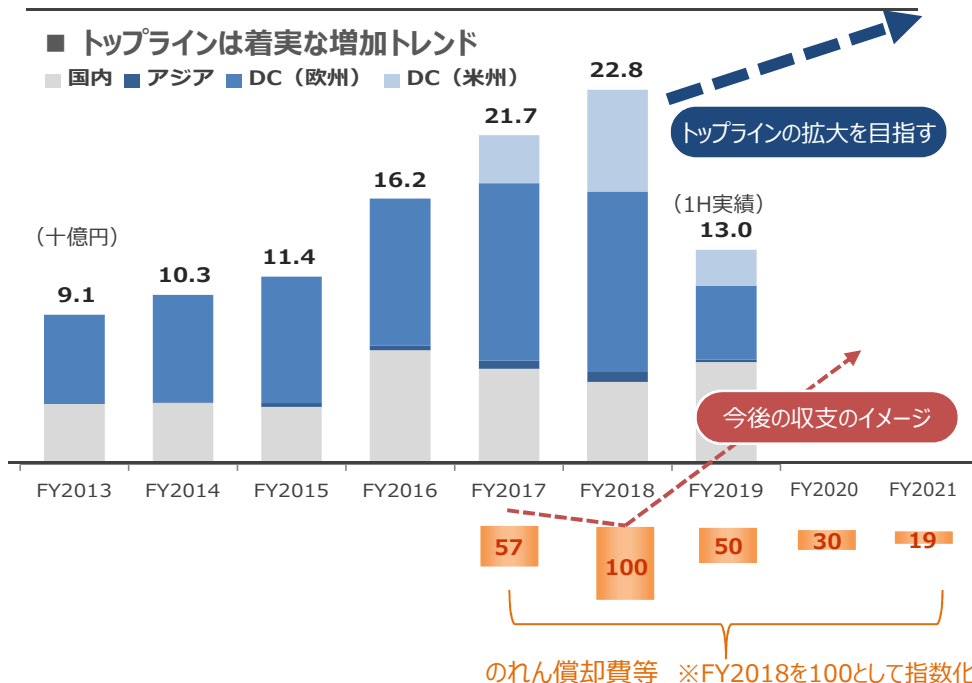


- 2018年12月  **100%子会社化**
- 2019年10月 Daiwa Corporate Advisory S.r.l. (DC Italy)の設立

M&A関連収益

- トップラインは着実な増加トレンド

■ 国内 ■ アジア ■ DC (欧州) ■ DC (米州)



グローバルミッドキャップアドバイザリーランキング (2018年度)**

- ミッドキャップマーケットでトップティア入りを目指す

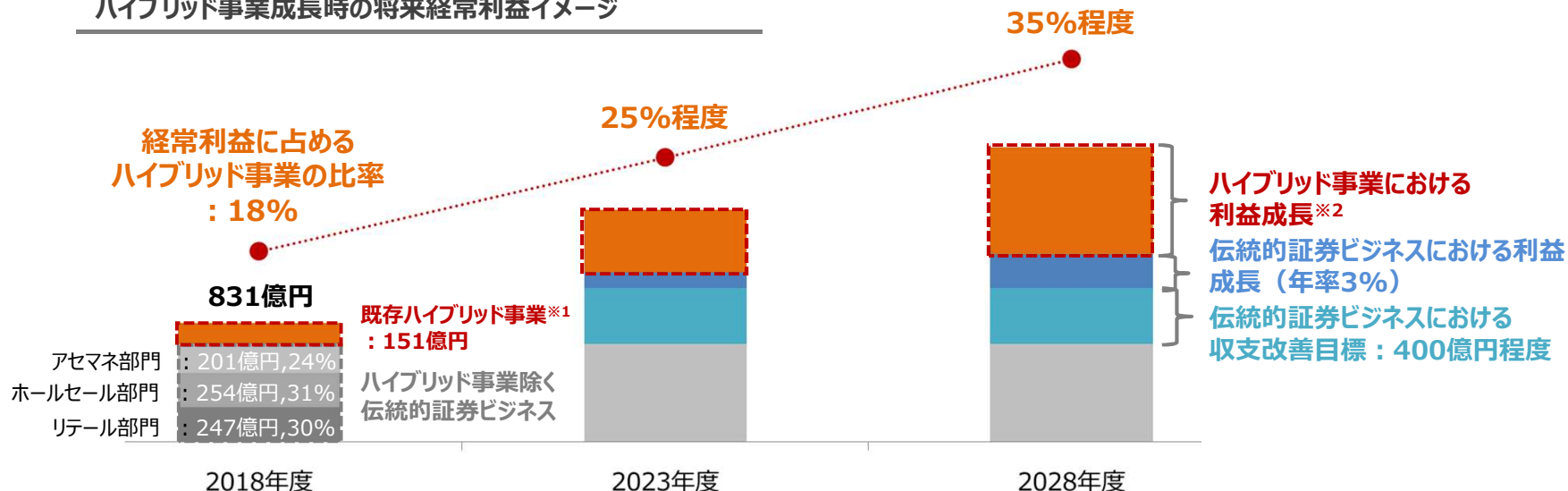
順位	フィナンシャル・アドバイザー	案件数
8	大和証券グループ/DC Advisory	120

Ⅲ- ハイブリッド戦略の推進

Daiwa Securities Group Inc.

厳しい環境が継続し、伝統的証券ビジネスの利益拡大が緩やかな成長に留まる場合でも、お客様に新たな価値を提供
証券ビジネスとの相関が低い新規ビジネスを拡大し、市場環境に左右されにくいビジネスモデルを構築

ハイブリッド事業成長時の将来経常利益イメージ



マクロ経済レベルの経常利益の相関係数

会社名	類似業種	証券業との相関係数
大和ネクスト銀行	銀行業	0.8
不動産アセット・マネジメント事業 (大和リアル・エステート・アセット・マネジメント、 大和オフィス投資法人等)	不動産業	0.6
大和フード&アグリ	農林水産業	0.4
ヘルスケア事業 (グッドタイム・リビング等)	医療、福祉業	0.3
大和エナジー・インフラ	電力業	0.09

主なハイブリッド事業

リテール部門	CONNECT 外部連携先 (ゆうちょ銀行等)
アセマネ部門	大和リアル・エステート・アセット・マネジメント 大和オフィス投資法人 サムティアセット・マネジメント/サムティレジデンシャル投資法人
投資部門	大和エナジー・インフラ ACA Investments
その他	大和ネクスト銀行 Fintertech グッドタイム・リビング等ヘルスケア 大和フード&アグリ

(出所) 財務省「法人企業統計」より大和証券グループ本社算出
資本金5億円以上(金融・保険は1億円以上)の全法人、単体決算の数値を使用

※1 不動産AMビジネス、ネクスト銀行

※2 ハイブリッド事業の利益見通しはそれぞれの利益想定ベースシナリオに基づく

安定的な収益拡大に向けた運用資産の多様化・拡大を継続し、資産残高は1兆円を突破
外部企業との連携も強化し、事業ポートフォリオの効率化に向けた取組みを継続

不動産アセット・マネジメント関連ビジネス 経常利益（単位:十億円）

※不動産AMビジネスの経常利益およびサムティグループへの出資による利益の合計



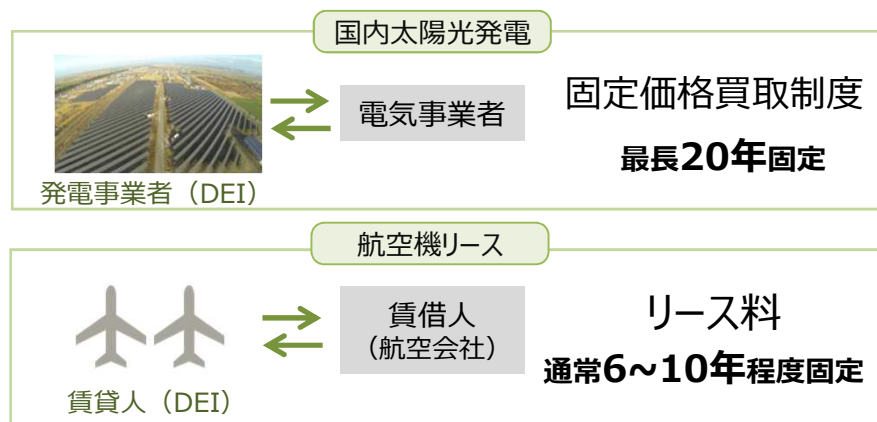
*2019.9月末時点

サムティとの 資本業務提携

- アセットマネジメント事業における連携強化
- 大規模ホテル開発ファンドの共同立ち上げ
- アジア展開における当社グループとの協働等

【大和エナジー・インフラ】 再生エネルギーやインフラ投資により安定的なインカムゲインを獲得
【大和フード&アグリ】 農業ビジネスが抱える課題解決に向けリスクマネーを供給

大和エナジー・インフラ (DEI)

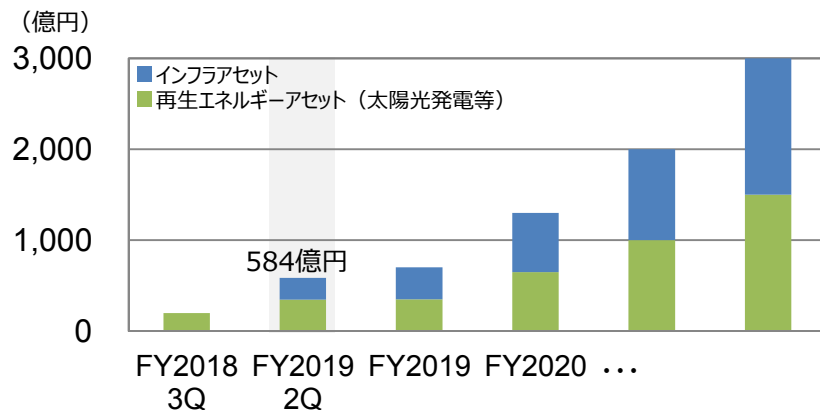


大和フード&アグリ (DFA)

① 農業生産設備への投資 - 外部企業との連携によるベビーリーフの生産



■ 中長期で3,000億円規模の運用資産を目指す



② 当社グループによる園芸施設の設立、運営 - 自社生産ビジネスへの参入

- ✓ オランダでは1990年代後半以降、先端の園芸施設を用いた大規模集約化が進行。単位あたり収穫高実績は日本の4~5倍。
- ✓ 日本でも最先端園芸施設による生産性改善余地は大きく、自社園場の設立、運営によりノウハウを蓄積し、将来の大規模展開を目指す
- ✓ 数ヘクタール規模の生産から着手し、将来的には数十ヘクタール規模のオランダ型大規模生産を手掛ける

投資額に対する
年間営業利益率 **10%超**
達成を目指す

※トマト栽培 (高機能ハウス10ha)
投資額 30億円
目標年間営業利益 3億円

※ 大和エナジー・インフラは2018年10月設立
※ 運用残高は過去分は期末残高、将来分は期中(年度)平均残高

* 現在の達成目標値で、栽培エリアの天候、需給バランスにより変動する

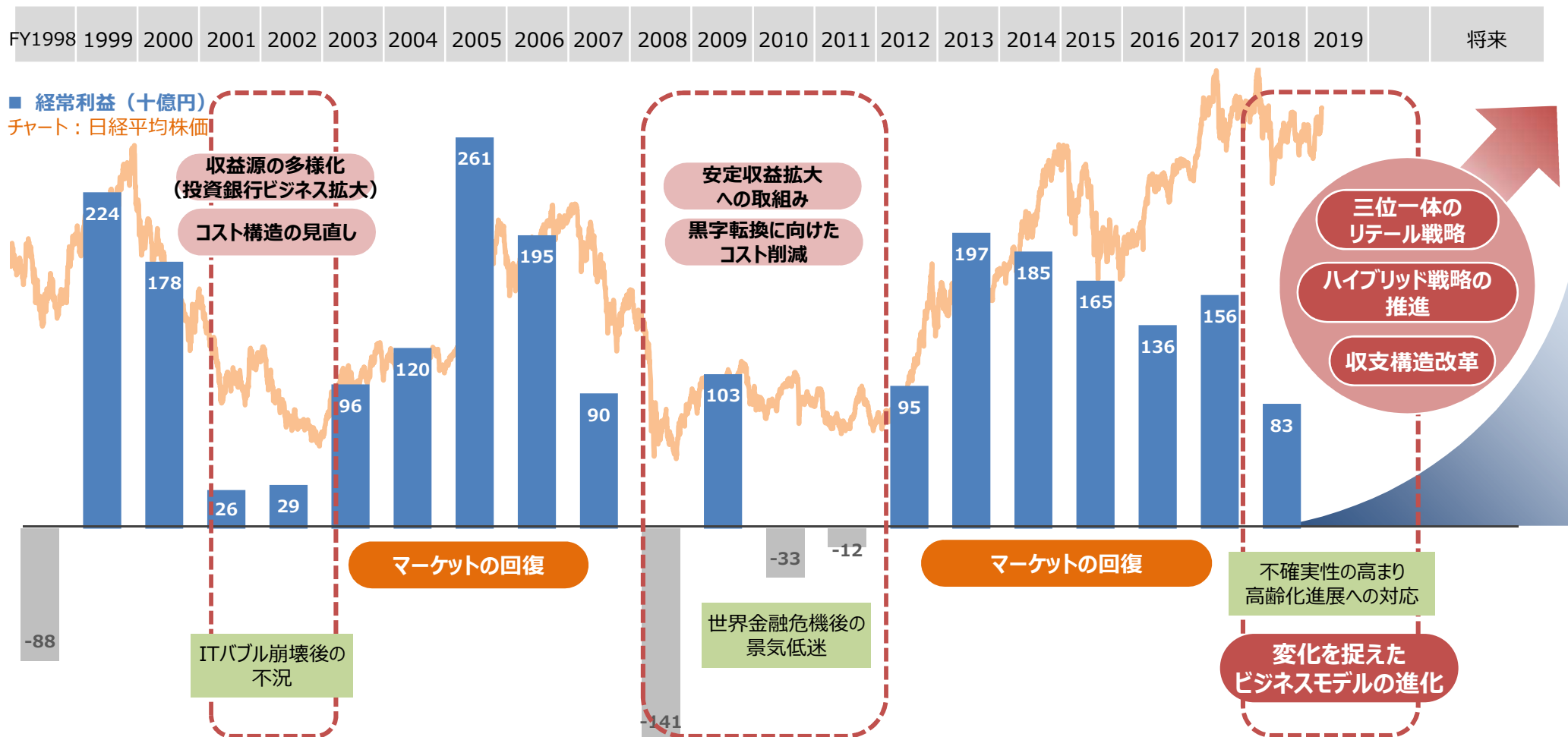
IV- おわりに

Daiwa Securities Group Inc.

2019年度はビジネスモデル進化に向けた転換期

キーワードは、「変化を捉えたビジネスモデルの進化」

伝統的証券のリテールビジネスを進化させると同時に、ハイブリッド戦略を推進し、マーケットに左右されにくいビジネスモデルを構築していく



Appendix

Daiwa Securities Group Inc.

SDGs推進の取組み

市場拡大に向けたSDGsマーケティングの推進

- SDGs債やSDGs関連ファンドの販売促進を目的として、営業店において「SDGsセミナー」やSDGsをテーマとした運用会社等とのタイアップセミナーを開催
- プロモーションツールを見直し、環境配慮素材を採用



社会課題解決に資するSDGsファイナンス商品の拡充

- SDGs関連ファンドの組成・販売を継続的に実施
 - …「エドテック・オープン」の設定
 - …「世界SDGsハイインカム・ファンド」販売
- 国内初となるリテール向けSDGs債を引受け
 - …GLP投資法人/グリーンボンド（物流施設特化型J-REITとして初）
 - …商船三井/サステナビリティボンド（事業会社として初）



SDGsバリュー・チェーン構築に向けアクションプランを実行

投資循環を促進するエンゲージメントの強化

- 対話促進に資するSDGs/ESG情報の積極的な発信
 - …大和証券エクイティ調査部にESGリサーチ課を新設
 - 機関投資家向けに、評価機関を招いてESG投資・サステナブルファイナンスに関するセミナーを開催
 - …個人投資家、一般向け刊行物でもSDGs関連情報を分かりやすく掲載（ダイワ投資情報マンスリー、大和総研調査季報等）



SDGsに資する産業基盤の育成・支援

- 大和エネルギー・インフラによる再生可能エネルギーへの新規投資
 - …Swimsol社（モルディブ共和国で洋上太陽光発電事業を展開）へ出資
 - …函館市での地熱発電事業へ参画
- 大和総研がタナベ経営と共創し、「SDGs実装プロジェクト」を立ち上げ、中堅・中小企業に向けたSDGs実装支援アドバイザーの提供を開始

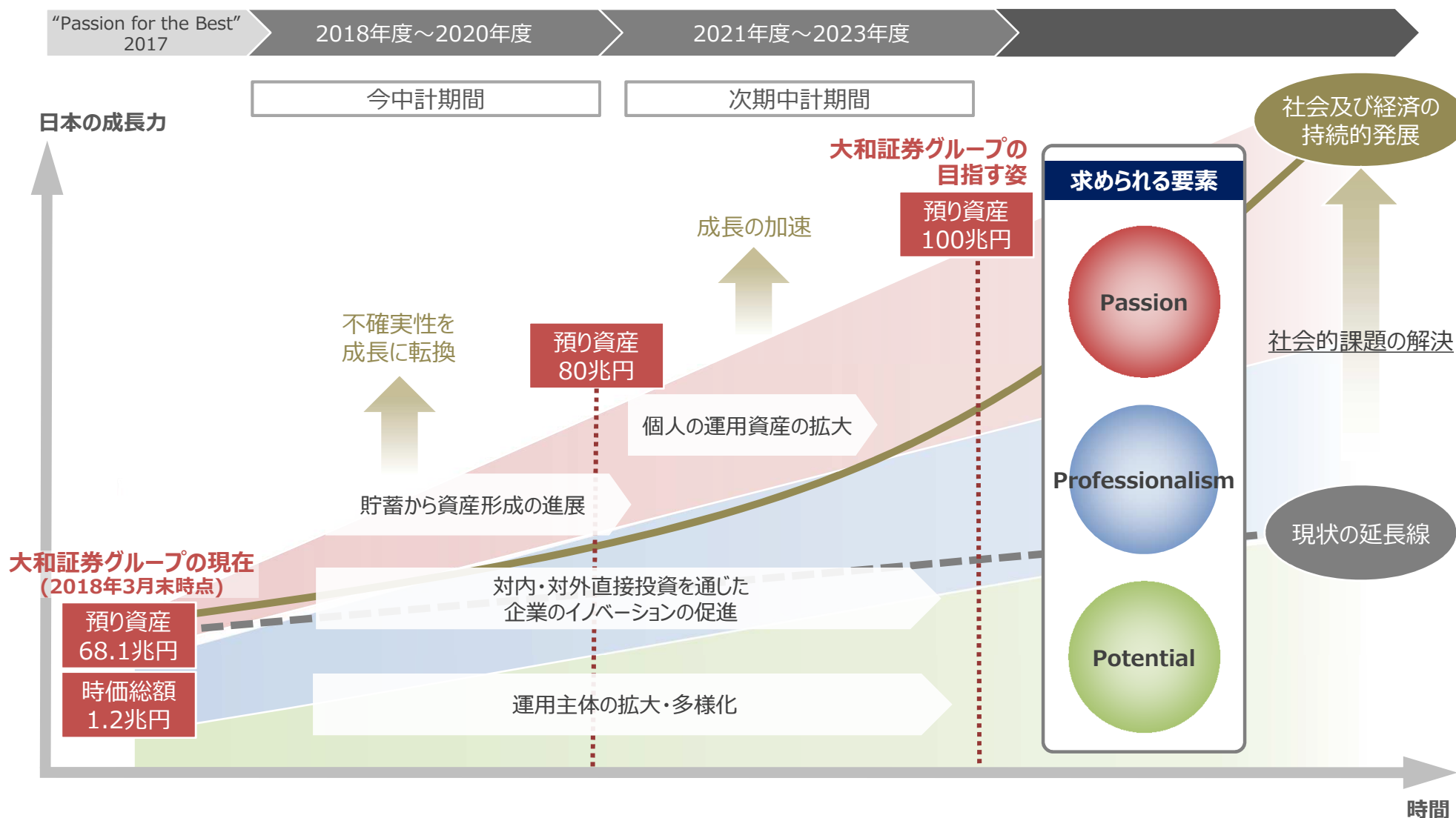


大和証券グループの「ジブンゴト化」計画

- 支店周辺の清掃や、地域の清掃活動への参加
- 大和ネクスト銀行では応援定期預金の応援先「東京都水道局」の水源地林間伐ボランティアへの参加
- 海外拠点においてもSDGs定例ミーティング等を開催
- 東京都「オフィスビル内コンビニにおけるレジ袋削減キャンペーン」に協力



目指す未来のイメージ



中期経営計画“Passion for the Best”2020 骨子

“Passion for the Best” 2020

未来を創る、金融・資本市場のパイオニア

“Passion for the Best” 2017

2018年度

2019年度

2020年度

基本方針

1 クオリティNo.1の
コンサルティング力による
「付加価値」の高い
ソリューションの提供

2 ハイブリッド型
総合証券グループとして
「新たな価値」の提供

進捗のイメージ

営業体制、プロダクト・サービスの整備

「お客様第一の業務運営」の実現と進化

お客様満足度の飛躍的向上

デジタル・トランスフォーメーション

伝統的ビジネス強化、グループ内リソースのフル活用

外部ネットワーク、周辺ビジネスの拡大・強化

プロダクト・サービスの高度化

お客様資産の拡大

日本経済を牽引する企業の成長

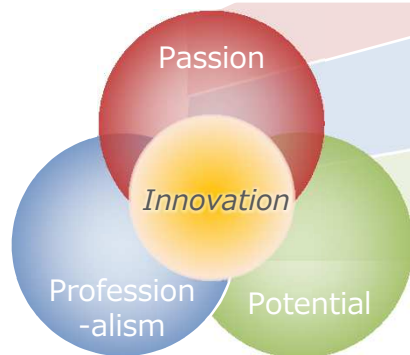
資産規模・企業価値

グループ数値目標

お客様本位KPI

業績KPI

財務KPI



時間

お客様本位KPI

お客様満足度

- NPS (Net Promoter Score®) 等

大和証券預り資産

- 80兆円以上（2020年度）

モニタリング
指標

従業員満足度サーベイ

財務KPI

連結総自己資本
規制比率

- 18%以上

モニタリング
指標

流動性カバレッジ比率、安定調達比率（NSFR）

業績KPI

ROE

- 10%以上

経常利益

- 2,000億円以上（2020年度）

モニタリング
指標固定費カバー率、
業務効率化・デジタル化指数、海外部門収益

お客様本位KPI（大和版NPS）

スコアの向上

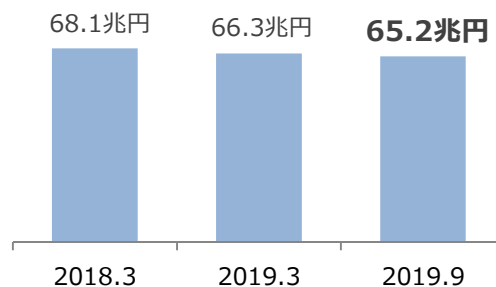
全店

に導入完了

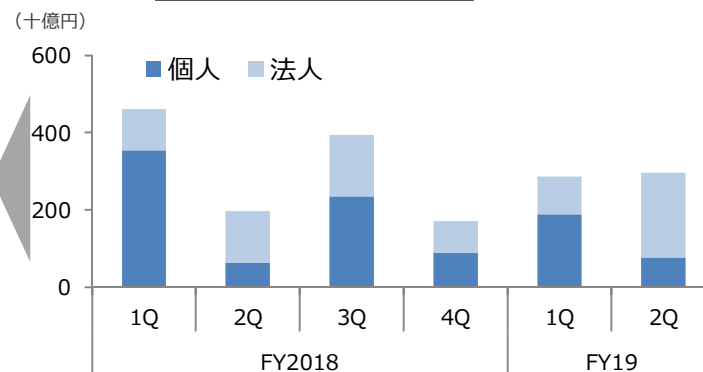
- スコア改善に向けた施策を随時導入

お客様本位KPI（預り資産）

80兆円以上（2020年度）

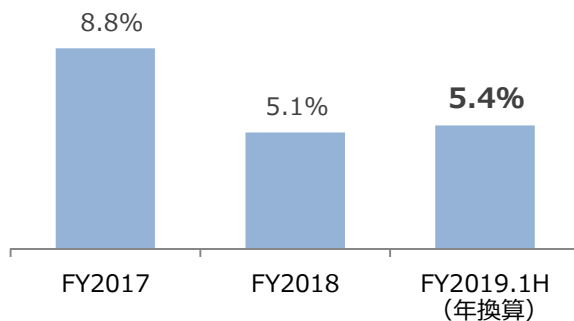


リテール部門資産導入額推移



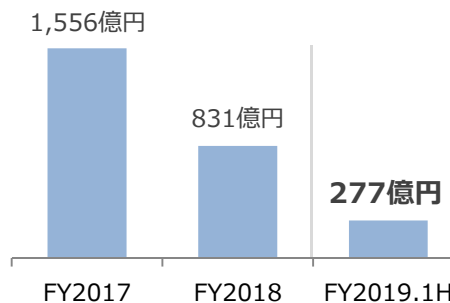
業績KPI（ROE）

10%以上



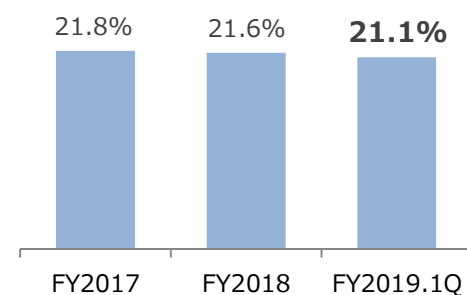
業績KPI（経常利益）

2,000億円以上（2020年度）



財務KPI（連結総自己資本規制比率）

18%以上



株主還元状況

配当

中間配当11円、配当性向51.5%

自己株式取得

取得株式総数：3,700万株、取得価額総額：180億円（10/31時点）

総還元性向
106.9%取得価額
348億円5,000万株(300億円)
を上限とする
自己株式取得枠を設定

2019年7月31日発表

総還元性向
75.2%取得価額
371億円総還元性向
60.4%取得価額
190億円総還元性向
58.3%取得価額
186億円自己株式
取得実績

42.5%

42.3%

41.9%

52.6%

51.5%
(半期実績)

50%以上

34.9%

34.1%

34.5%

30%程度

配当性向
実績(通期)1株当たり
配当金(円)

15	34	30	29	26	28	21	
3	12	17	17	14	16	17	12
中間	期末	中間	期末	中間	期末	中間	期末
FY2012	FY2013	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019
"Passion for the Best"2014 (FY2012-FY2014)				"Passion for the Best"2017 (FY2015-FY2017)			"Passion for the Best" 2020 (FY2018-FY2020)

財務・資本戦略の考え方

「健全な利益の確保を通じた持続的成長」の実現に向けて、「成長投資の実行」、「資本効率性の向上」、「財務健全性の堅持」、「株主還元の強化」のバランスを図ることで、全てのステークホルダーに配慮した財務戦略を実行

グループの中長期的な成長ビジョンを実現可能とする財務戦略

- 経営環境の変化に対応し得る健全な財務基盤の確立による成長投資のサポート
 - － 証券ビジネスのお客様基盤拡大に向けた設備投資や人材育成
 - － コアビジネスと親和性のある周辺領域に挑戦することを可能に

成長投資の
実行

資本効率性の
向上

健全な利益の確保を通じた
持続的成長

財務健全性の
堅持

株主還元の
強化

株主やその他のステークホルダーのための財務戦略

- 資本効率の改善と高い株主還元の実現
- 経営の持続性の明示
 - － お客様からの信頼の獲得及び従業員への安心かつ充実した職場環境の提供
- 適時・正確な情報開示
 - － 企業価値向上に資する経営の透明性の確保

社会に貢献する財務戦略

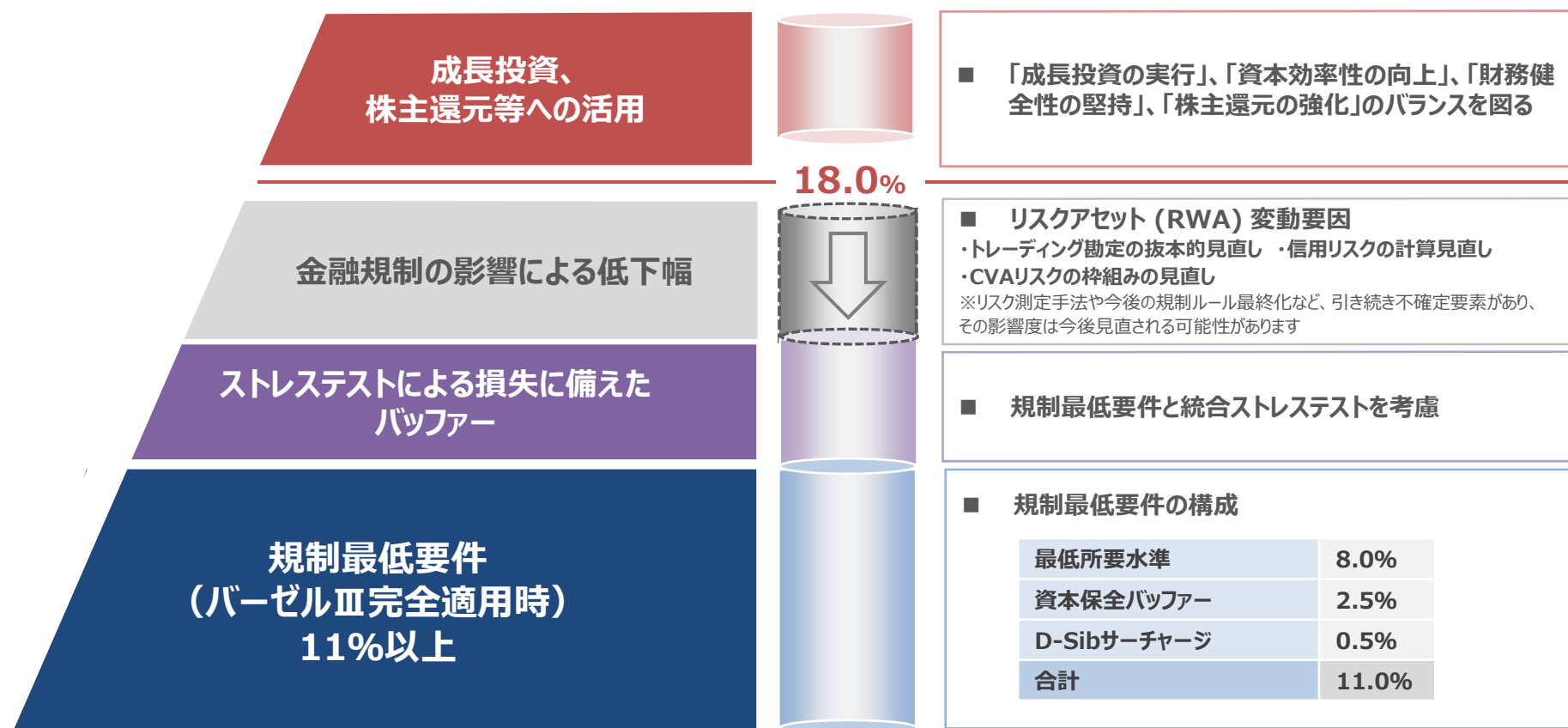
- 高い倫理観に基づいた適正な納税により社会の持続的発展に貢献

自己資本規制比率の状況

規制環境変化の対応と、将来の成長投資に必要な原資を確保しながら、適正な自己資本水準を確保するとともに、流動性の適切な確保、株主還元の拡充を図り、持続的な企業価値の向上を図る

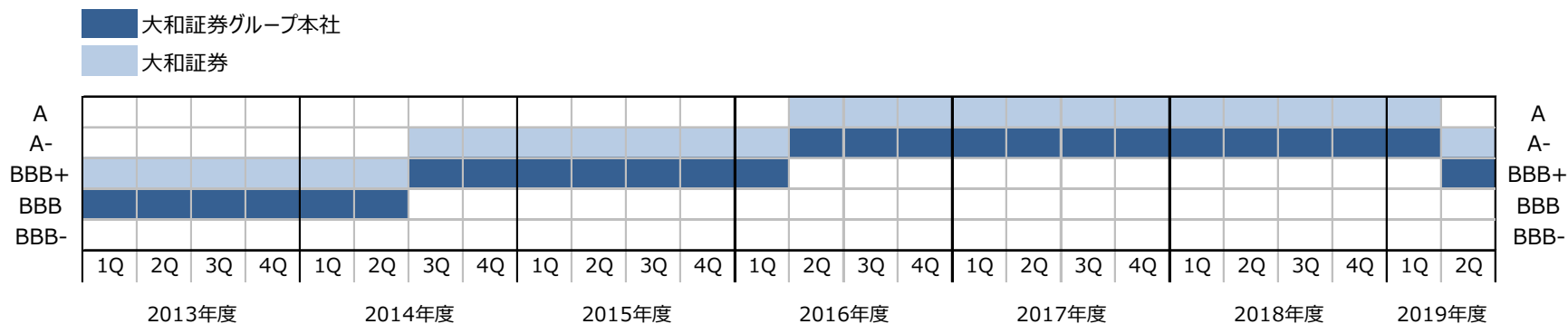
財務KPIの考え方

連結総自己資本規制比率：21.11%（2019年6月末）

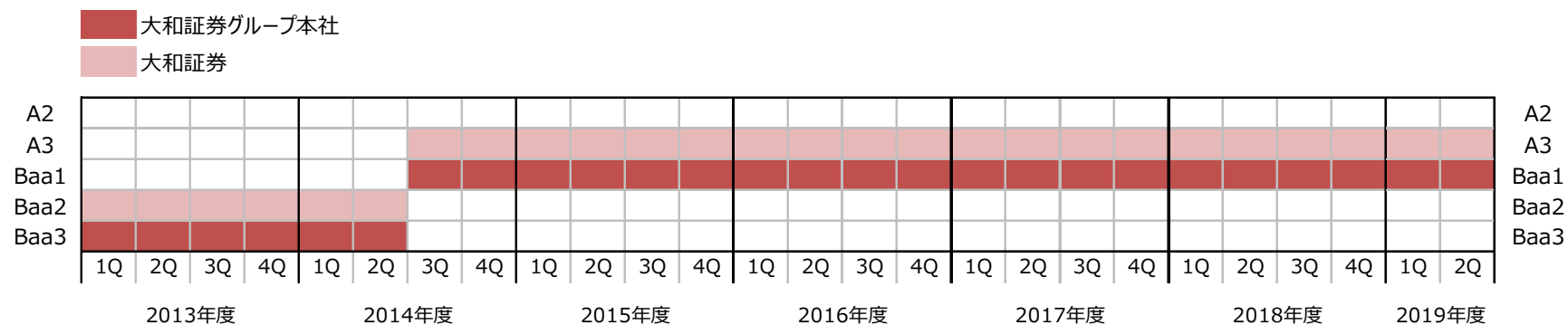


大和証券グループ本社および大和証券 格付け推移

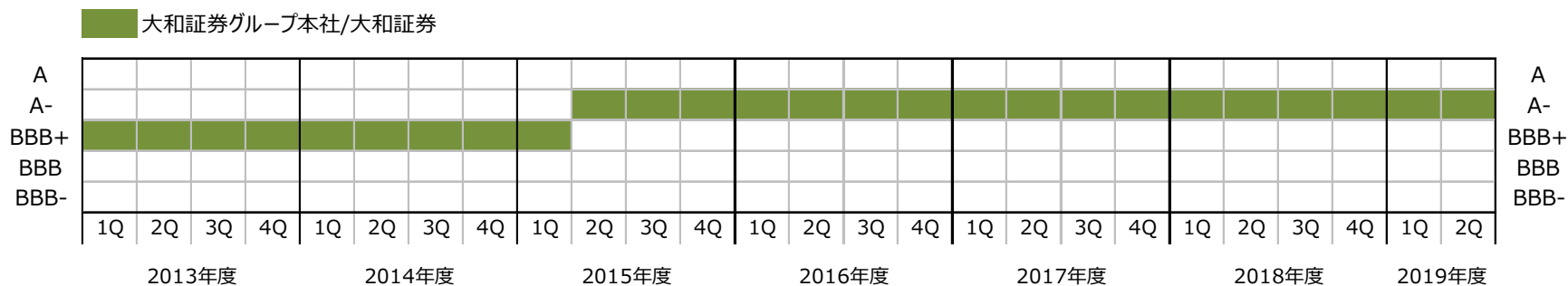
S&P



Moody's

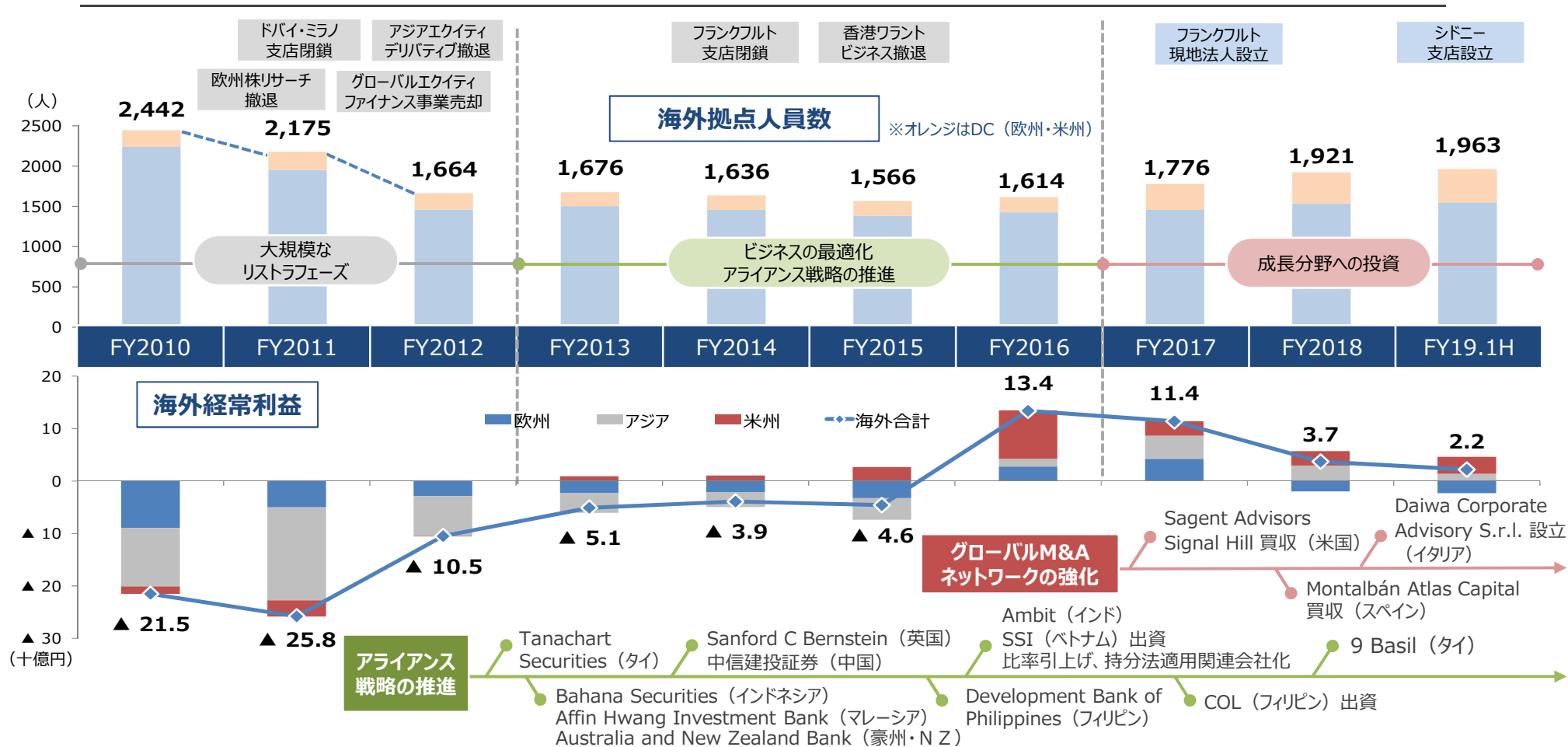


Fitch



海外部門は、ビジネス効率化に向けたこれまでの取組みが奏功し、14四半期連続黒字を維持。グローバルM&Aネットワーク及びアライアンス強化を継続し、アジアを中心とする高い成長果実の提供を図る

海外拠点人員数および経常利益推移



海外拠点の主なビジネスライン

欧州・中近東

イギリス

- マンチェスター
- ロンドン

スペイン

- マドリード

バーレーン

- バーレーン

スイス

- ジュネーブ

フランス

- パリ

イタリア

- ミラノ

ドイツ

- フランクフルト

ポーランド

- ワルシャワ

ロシア

- モスクワ

主要ビジネスライン

M & A アドバイザリー (DC 欧州)
プライマリー (エクイティ引受、債券引受)
エクイティ (日本株、欧州株、アジア株)
F I C C

グローバル拠点所在地

世界 **22** ヶ国・地域

米州

アメリカ

- サンフランシスコ
- シカゴ
- ニューヨーク
- ワシントンD.C.

主要ビジネスライン

F I C C
エクイティ (日本株、米国株、アジア株)
M & A アドバイザリー (DC 米州)
プライマリー (エクイティ引受、債券引受)

アジア・オセアニア

インド

- バンガロール
- ムンバイ

韓国

- ソウル

シンガポール

- シンガポール

タイ

- バンコク

台湾

- 台北

中国

- 北京
- 上海
- 香港

フィリピン

- マニラ

ベトナム

- ハノイ

ミャンマー

- ヤンゴン

オーストラリア

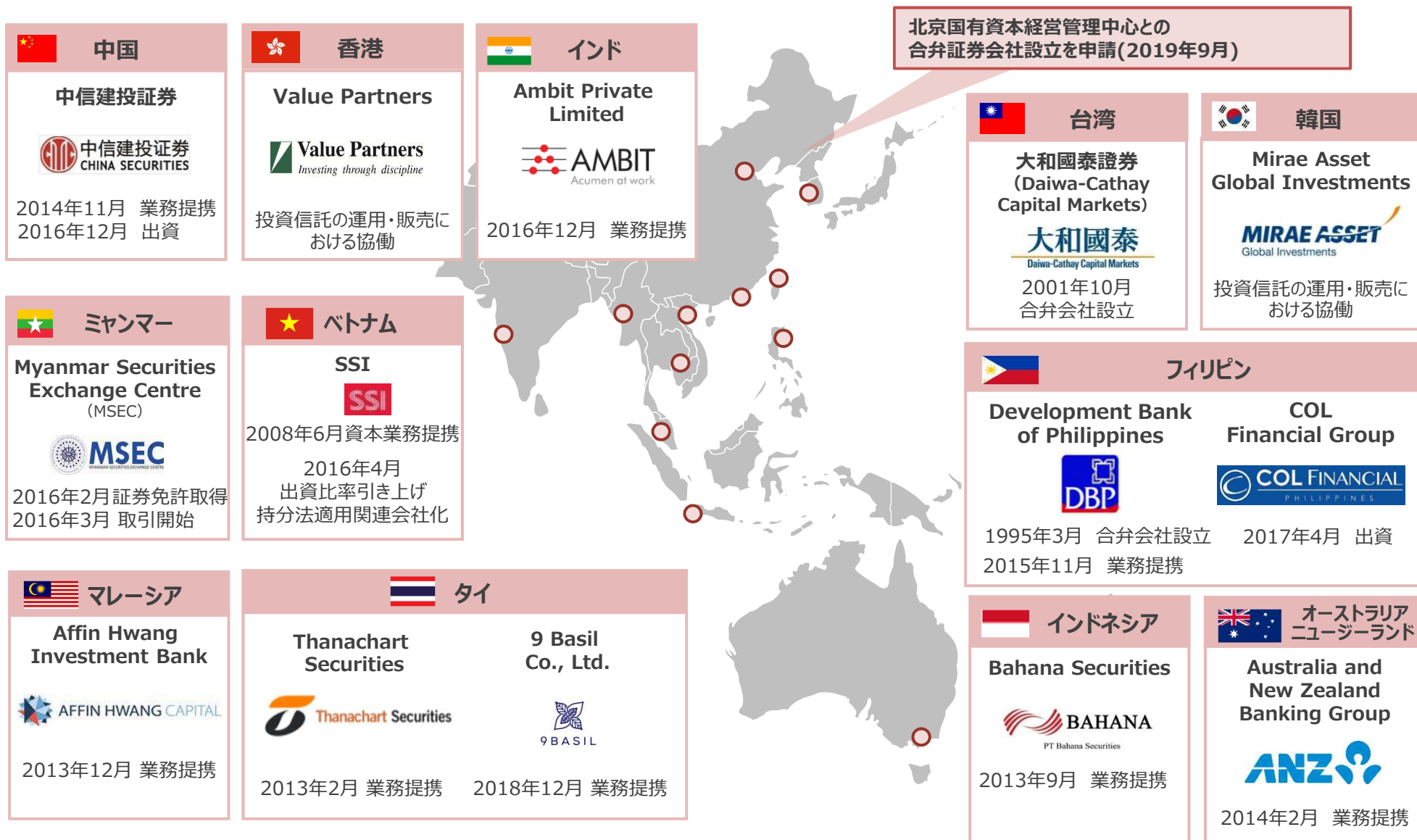
- シドニー
- メルボルン

主要ビジネスライン

エクイティ (日本株、アジア株)
F I C C
M & A アドバイザリー (DC 米州)
プライマリー (エクイティ引受、債券引受)

- 大和証券グループ拠点
- ▲ 海外事業提携先機関

アジアにおける主なアライアンス先および出資先



外部からの評価

指数への組入れ

FTSE
Blossom Japan Index



MSCI
日本株女性活躍指数(WIN)



Bloomberg
金融サービス企業男女平等指数



3年連続で選定

GRESB Survey
GRESB 2019 "Green Star"



8年連続で獲得 (大和証券オフィス投資法人)

FTSE4
グッド・インデックス



14期連続で採用

米国ダウジョーンズ社・RobecoSAM
DJSI World / Asia Pacific



1999年より連続採用

外部機関からの表彰・実績等

なでしこ銘柄
(女性活躍推進に優れた企業)

5年連続で選定



経済産業省・東京証券取引所

健康経営銘柄/健康経営優良法人

5年連続で選定/3年連続で選定



健康経営銘柄
2019
健康経営優良法人
ホワイト500
経済産業省・東京証券取引所

攻めのIT経営銘柄

2年連続で選定



経済産業省
・東京証券取引所

子育てサポート認定事業主マーク



厚生労働省

**「仕事と介護を両立できる職場環境」
整備促進の為にシンボルマーク**



厚生労働省

就職人気ランキング

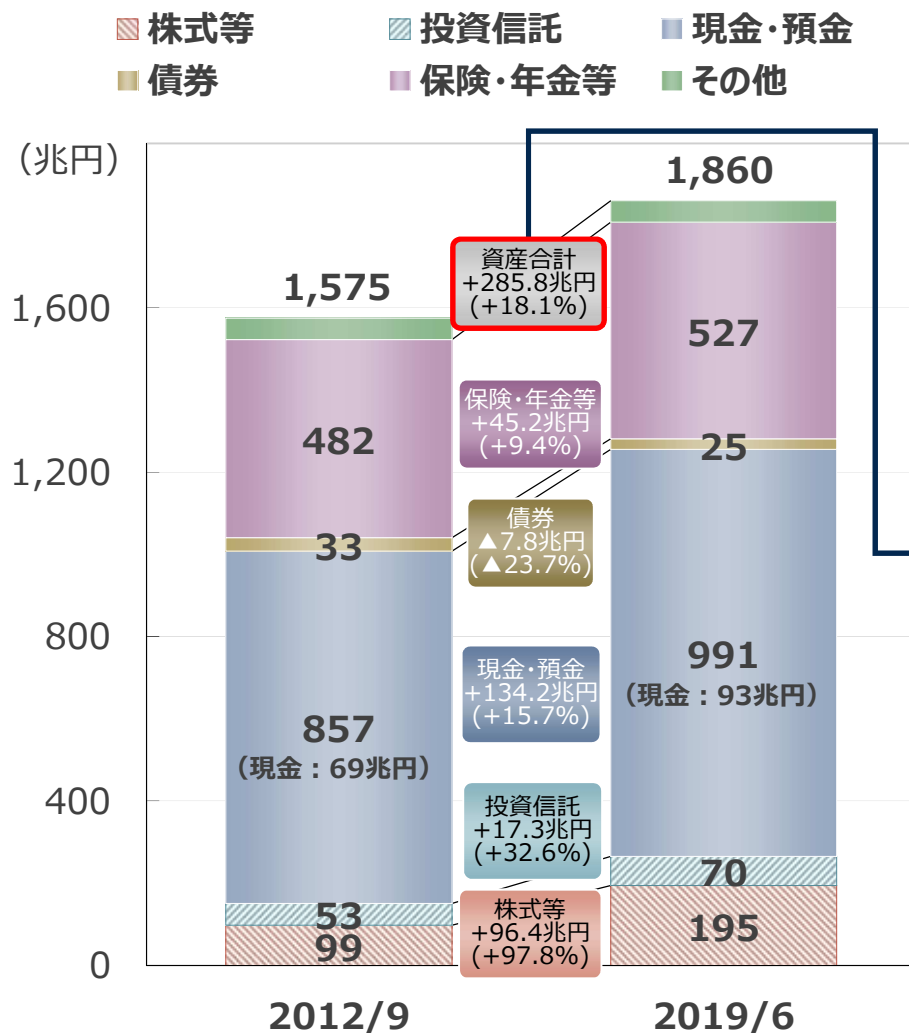
総合順位：4位

金融業界：1位

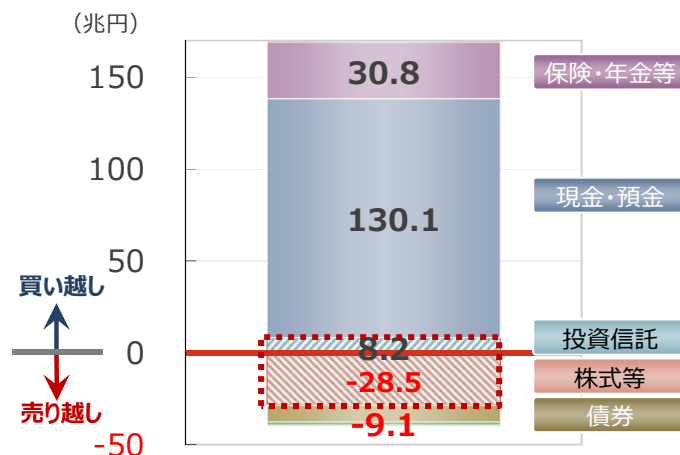
東洋経済オンライン・2020年卒後半

アベノミクス開始以降の「貯蓄から投資へ」の進捗

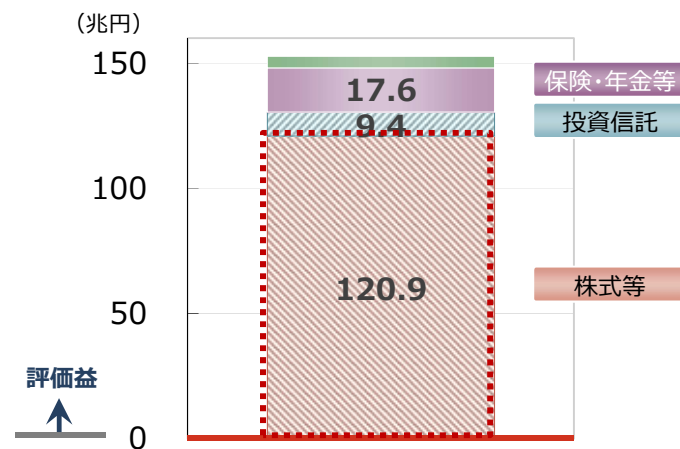
個人金融資産：2012年9月末と2019年6月末の比較



取引額要因（資金流出入）



調整額要因（時価変動）





大和証券グループ本社 経営企画部IR室

TEL: 03-5555-1300 FAX: 03-5555-0661

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

URL: <http://www.daiwa-grp.jp/ir/>