

資産価値 最大化

30 COOメッセージ

31 2030年度に目指す将来像—外部環境に左右されにくい収益構造へ

32 セグメント別ROE—ビジネス別の資本収益性を的確にモニタリング

33 ウェルスマネジメント戦略

38 アセットマネジメント戦略

42 グローバル・マーケット&インベストメント・バンキング戦略

45 海外ビジネス

46 非連続な成長戦略の推進(外部連携・M&A・成長投資)

48 デジタル戦略

48 CIOメッセージ

COOメッセージ



大和証券グループ本社
代表執行役副社長
最高執行責任者(COO)
兼 ウェルスマネジメント担当

新妻 信介

大和証券グループは、2026年度までの3ヵ年を対象とした中期経営計画のグループ経営基本方針として、「お客様の資産価値最大化」を掲げ、2024年度より各事業領域においてさまざまな施策に取り組んでいます。この取り組みは短期的なものではなく、たとえばウェルスマネジメント部門では、2017年以降、お客様満足度向上を中心に据えた業務運営を徹底してきました。具体的には、ボトムアップの営業体制への移行やNPSの導入をはじめ、お客様への深い理解にもとづき、金融資産のみならず非金融資産も包括的にカバーするポートフォリオ提案を軸としたコンサルティングの強化など、一貫してお客様起点の発想による付加価値の追求に取り組んでいます。

中計の策定から約1年が経ちましたが、「お客様の資産価値最大化」という方針が、グループの役職員一人ひとりに深く浸透し、日々の業務において具体的な行動として表れてきていることを実感しています。今後も、お客様のニーズや状況、経済環境に応じた最善・最適で最高品質のソリューションを提供することで、中長期的なお客様の資産価値／企業価値の最大化に貢献することを目指していきます。

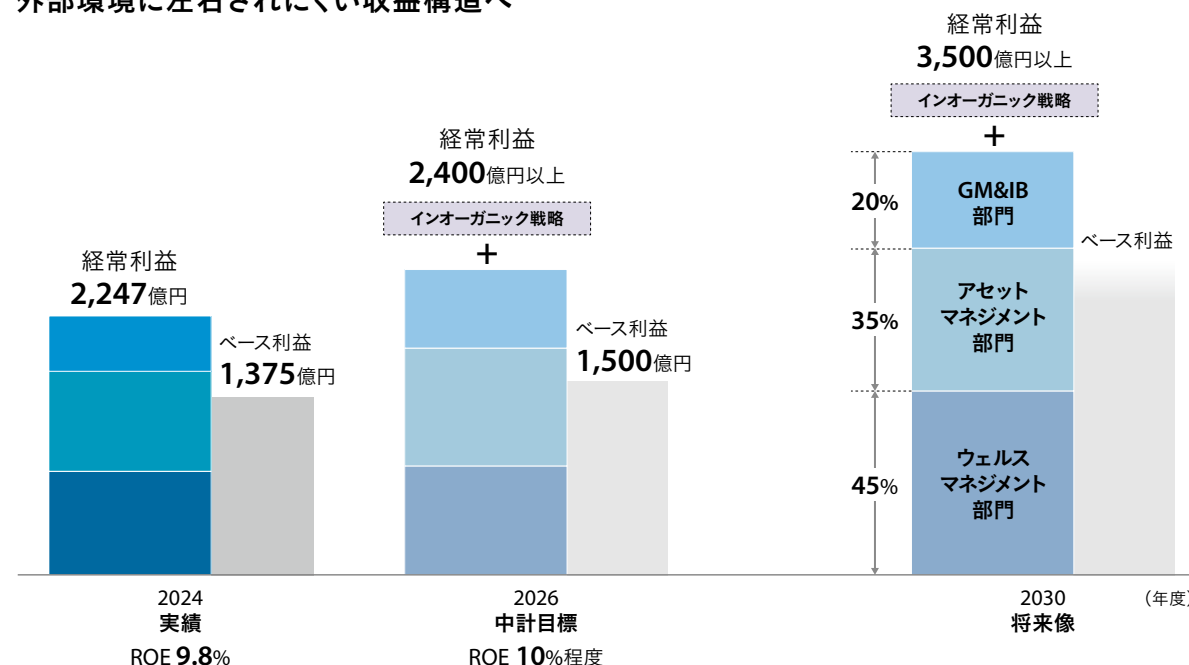
2030年度に目指す将来像 — 外部環境に左右されにくい収益構造へ

当社グループは外部環境に左右されにくい収益構造の構築を将来像として進めており、2030年度には経常利益3,500億円以上の達成を目指しています。この目標の実現に向けては、特定の部門に依存するのではなく、各部門がそれぞれ利益成長を図るとともに、インオーガニックな成長戦略を推進することで、より高いROE水準を持続的に実現していきます。

ウェルスマネジメント(WM)部門では、資産管理型ビジネスモデルへの転換を加速し、お客様からの預り資産に連動する残高ベース収益の拡大を目指します。アセットマネジメント(AM)部門においては、債券・株式・不動産に加え、オルタナティブファンドも含めた幅広い商品ラインナップの拡充を進め、運用資産残高の増加とアセットマネジメントビジネス基盤の強化を通じて、ビジネスの高度化と変革を推進します。

また、各ビジネスの資本収益性を厳格に精査し、不採算ビジネスの縮小・撤退を進めることで、成長ビジネスへの経営資源のリアロケーションと管理高度化を図っています。さらに、非連続な成長戦略を実現するため、外部有力企業との連携やM&Aなどのインオーガニック戦略も積極的に展開しています。

外部環境に左右されにくい収益構造へ

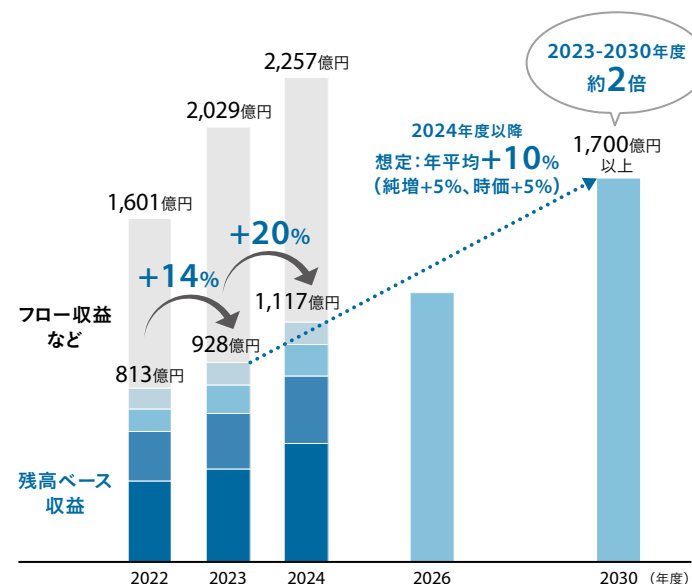


- ウェルスマネジメントビジネス強化：2030年度セグメント経常利益1,400億円、ウェルスマネジメント本部(大和証券)の経常利益1,100億円以上へ
- アセットマネジメントビジネス高度化・変革：2030年度AUM 60兆円以上へ
- 経営資源のリアロケーションと管理高度化
- 非連続な成長戦略の推進(外部連携・M&A・成長投資)

ウェルスマネジメント本部(大和証券)における成長イメージ

〈残高ベース収益内訳〉

■ ラップフィー ■ 投信代理事務手数料 ■ 銀行代理店報酬 ■ その他



「お客様の資産価値最大化」に向けた
総資産コンサルティング

セグメント別ROE — ビジネス別の資本収益性を的確にモニタリング

当社グループは、セグメント別に使用資本とそのリターンを分析し、全社的なROE向上を図るべく、それぞれに最適な資本効率を追求していきます。

2024年度のグローバル・マーケット&インベストメント・バンキング(GM&IB)部門の使用資本比率は、全体の40%となっています。同部門は、商品のトレーディング・ポジションを保有するために資本を多く使うビジネスであり、ROEは低くなります。一方で、資本をあまり使わないWM部門やAM部門のROEは高くなります。

しかし、単純にセグメントごとのROEの水準だけで経営資源の配分を判断すべきではありません。WM部門とGM&IB部門は密接に連携して業務を推進しており、車の両輪としてお互いの競争優位性の確保に不可欠な存在であるためです。GM&IB部門の扱う株式や債券などは、WM部門を拡大・成長させるための重要なドライバーです。

当社グループでは、WM部門とAM部門を大きく成長させることにより、GM&IB部門の使用資本比率を相対的に低下させると同時に、GMにおける資本効率性を一層高めることで、グループ全体のROE向上を図っています。

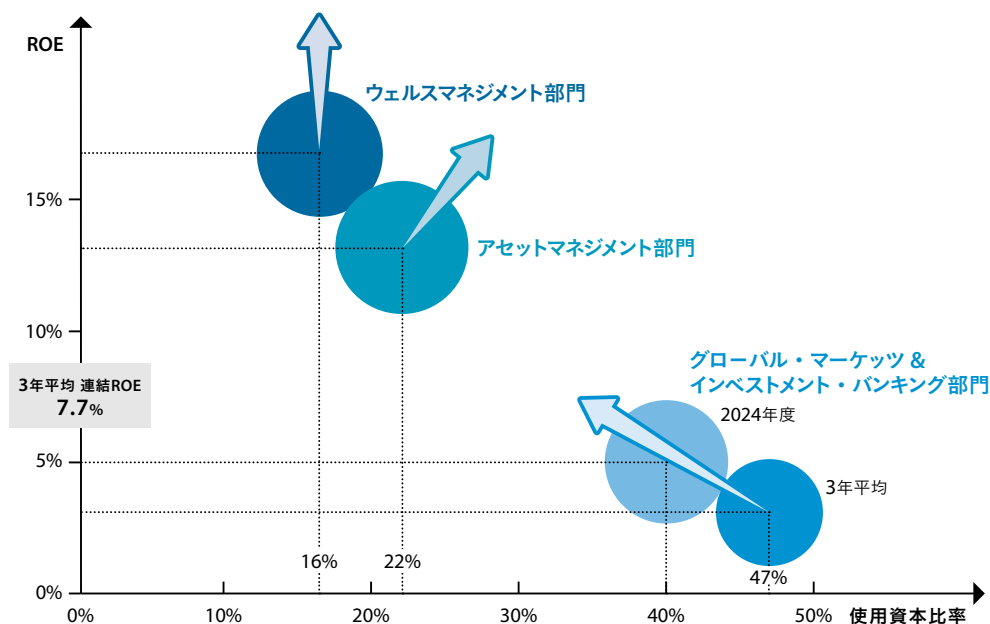
使用資本(リスクアセットベース)とビジネス特性

リスクアセット合計**6.8**兆円(2022-2024年度平均)

ウェルスマネジメント部門	- 資本負担は軽い - 中心は大和証券と大和ネクスト銀行 - 主たるリスクは人的投資、IT投資などに伴うもの
アセットマネジメント部門	- 総じて資本負担は軽い - 不動産AMとオルタナティブAMがリスクアセットの大宗を占める
グローバル・マーケット&インベストメント・バンキング部門	- GMは、商品のトレーディング・ポジションを保有しているため資本負担が重い - GIBは、資本負担が軽い

セグメント別ROE*

ROE、使用資本比率、経常利益は2022-2024年度の3年平均



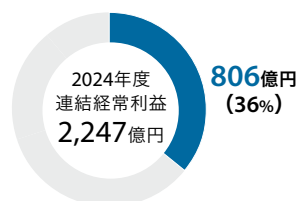
* 2022～2024年度の3年平均。円の大きさ＝経常利益。「その他」(使用資本比率15%)が存在するため、主要3セグメント合計の使用資本比率が100%とにならない。

グループ連結 ROE推移	(年度)												
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
	8.6%	17.0%	12.8%	9.5%	8.4%	8.8%	5.1%	4.9%	8.5%	7.0%	4.6%	8.3%	9.8%

ウェルスマネジメント戦略

ウェルスマネジメント部門の主な収益源は、国内の個人投資家および未上場会社のお客様の、資産管理に係るラップフィーや投信事務手数料を中心とした残高ベース収益や、運用に関する商品の販売手数料となっています。

WM部門の経常利益



主な構成会社

■ 大和証券	(大和証券)国内店舗数	182店舗
■ 大和ネクスト銀行	(大和証券)残あり顧客口座数	3,209千口座
■ 大和コネク特証券	(大和ネクスト銀行)預金残高	4.3兆円
■ Fintertech	(大和ネクスト銀行)口座数	1,894千口座
■ リテラ・クレア証券		

環境認識

- ▷ インフレ圧力の高まり
- ▷ 長寿化による資産保全ニーズの高まり
- ▷ 今後想定されるデジタルネイティブ世代へのマナーシフトと、現在の若年層の投資経験不足
- ▷ 新技術を前提とした新たな投資商品・サービスの出現やそれを受けた規制の変更

強み

- ▷ 創業以降123年間で築き上げた182拠点の店舗網とお客様基盤
- ▷ 国内金融機関No.1のCFP取得者数
- ▷ お客様ニーズに応じた商品・サービスの開発・選定力
- ▷ 外国株式・債券やIPO、公募・売出しなど、他部門（GM&IB部門など）とのシナジー効果による商品提供力

事業リスク

- ▷ 市況の低迷でお客様の証券投資需要が低調となったり、リスク資産を保有することそのものに対して消極的な傾向が強まったりすると、収益が大きく低下するリスク
- ▷ 店舗、営業員、オンライン取引システムなどを必要とするため、不動産関係費、人件費、システム投資などに係る減価償却費などの固定的経費を要するリスク
- ▷ 金融政策の変化などにより運用利鞘が縮小するリスク
- ▷ 競合するほかの銀行との差別化戦略が期待どおりに進まず収益力が伸び悩むリスク
- ▷ そのほか、銀行業の直面するリスクへの対応が不十分な場合に追加の費用が発生するリスク



芹澤 潤一
ウェルスマネジメント
副担当

2024年度のウェルスマネジメント部門は、経常利益が806億円となり、前年度比21.8%増と大きく伸長しました。残高ベース収益は1,117億円となり、中期経営計画の想定を上回る進捗でした。また、残高ベース収益の固定費カバー率が通期で初めて100%を超え、107%に達しました。当社グループが8年以上前から進めてきた資産管理型ビジネスへの転換が、着実に成果となって現れています。

総資産コンサルティングの推進により、「お客様を深く理解する」という第一歩が定着し、ポートフォリオ改善提案の質が向上しました。これによりお客様満足度の指標であるNPSの上昇や、フロー収益の拡大、資産導入の増加にもつながりました。今後もこの取組みを一層深化させ、非金融資産を含めたお客様の総資産を包括的に把握することにより、お客様の満足度向上とコア資産の獲得による残高の飛躍的拡大を目指します。

ウェルスマネジメント戦略

お客様本位の総資産コンサルティング

大和証券では、全国182の店舗やコンタクトセンター、インターネット取引などを通じ、お客様一人ひとりのニーズや属性に応じたサービスを提供しています。

特に、コンサルティングニーズが高いお客様に対しては、金融資産のみならず不動産などの非金融資産も含めた、お客様資産全体を踏まえた体系的な提案プロセスを展開しています。「資産運用プランニング」や「財産承継プランニング」などの分析ツールを活用して他社預り分も含めて資産全体を可視化・分析し、継続的なコミュニケーション

を通じて最適な資産配分や付加価値の高いソリューションを提案しています。

2024年度は「お客様を理解する」というファーストステップが着実に進捗し、属性やニーズに応じたポートフォリオ改善提案が定着しました。

特に富裕層のお客様を中心に、アセットクラスの分散という観点からプライベート・アセット関連の投資信託への関心が高まり、残高も伸長しました。また、各種ツールを活用してポートフォリオの状況を可視化し、お客様のより詳細なご要望を把握することで、他社にお預けの資産を大和証券に移して運用いただくケースも増えています。

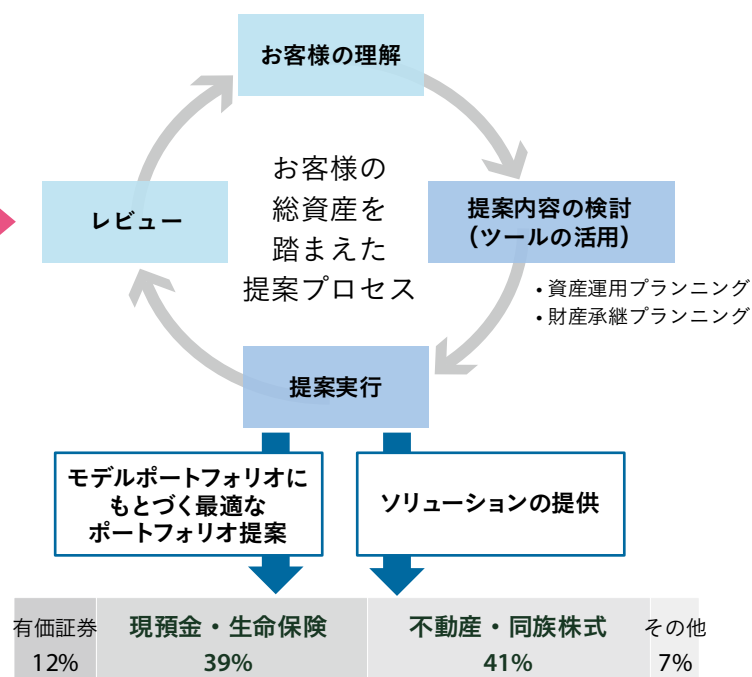
お客様の属性に応じた戦略

コンサルティングニーズが高い

 プライベートバンキング	超富裕層のお客様の持つ多様なニーズに応えるべく、サービス・サポート体制を強化
 資産コンサルタント	非金融資産を含めた、総資産に対するコンサルティング提案の実践
 デジタルチャネル	人とデジタルを組み合わせたサービス提供体制の構築により、効率的なアプローチを実現
 大和コネク特証券	大和コネク特証券との連携により、先進的なUIや低コストのサービスを提供

自立型
コンサルティングニーズが低い

総資産コンサルティングのループ



＜富裕層の資産構成イメージ＞

出所：国税庁統計情報R4相続財産種類別より大和総研作成

支店長メッセージ



町田支店長
大貫 祐

私は入社以来20年近く営業に従事しておりますが、近年は本部から推奨された特定商品の販売がなくなり、お客様を起点とするコンサルティングに取り組んでいます。その結果、現在ではお客

様の目標をお伺いすることから始めることが当たり前になり、新たなステージに進んでいると感じています。資産運用プランニングツールなどを活用して、総資産に対する最適なポートフォリオをご提案していますが、お客様からそこまでしてくれるのであれば総資産を開示するので見てほしいとご相談をいただくことや、投資未経験の方を紹介するので丁寧なアドバイスをしてほしいとお声をいただくことも増えました。今後もお客様のニーズに応え、信頼されるパートナーとなるように成長し続けていきます。

ウェルスマネジメント戦略

組織的なサポートと最適なソリューション

多様化・高度化するお客様のニーズに対し、よりの確かつタイムリーなソリューションを提供するためには、顕在化しているニーズのみならず、総資産コンサルティングを通じて潜在的なニーズまで幅広く捉えることが不可欠です。その実現のため大和証券では、各コンサルタントのスキル向上はもちろん、組織的なサポート体制の強化や部門間連携の推進にも注力しています。加えて、ソリューションのラインナップ拡充にも継続して取り組んでいます。

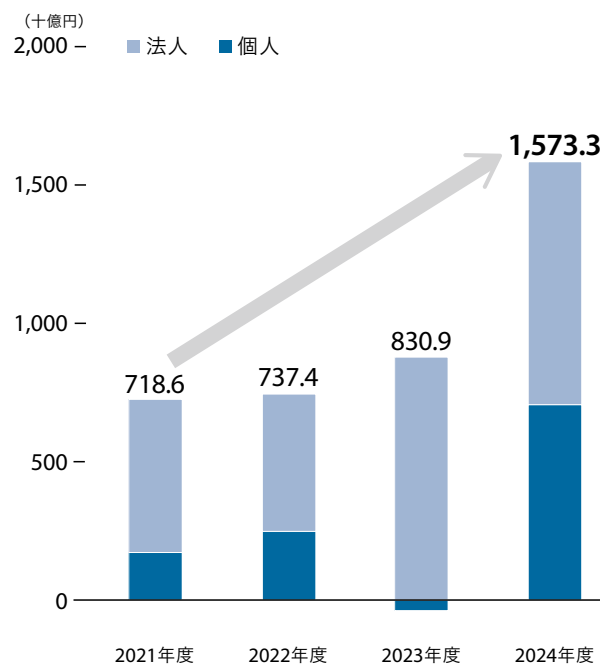
こうした取組みを通じて、お客様のニーズを的確に把握し、最適なソリューションを提供してきた結果、2024年度のお客様からの資産導入額は1兆5,733億円と大きく拡大しました。

また、お客様満足度を示すNPSも2024年度下期に大きく向上しました。今後も総資産コンサルティングを通じてお客様の潜在ニーズを的確に捉え、最適なソリューションを提案・提供することで、満足度の向上と「お客様の資産価値最大化」の実現を目指します。

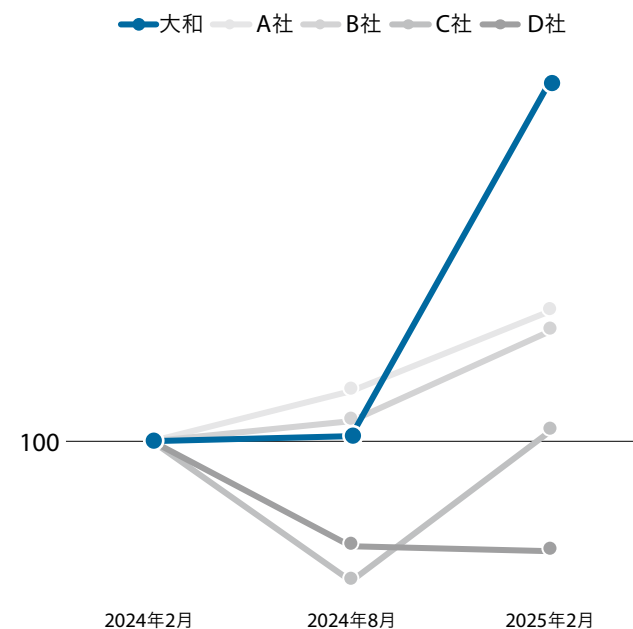
超富裕層のお客様に対するカバレッジ体制の構築



お客様からの信頼の証である資産導入は拡大



NPS (指数化) の対面証券5社比較*



* 外部の調査会社を通じて、対面証券5社をメインに取引している顧客を対象に実施したインターネットでのアンケート結果にもとづく。2024年2月時点のNPSのスコアを基準に指数化

ウェルスマネジメント戦略

大和ネクスト銀行

大和ネクスト銀行

Daiwa Next Bank

大和ネクスト銀行は2010年に設立、2011年に開業しました。大和ネクスト銀行は、当社グループにおける貯蓄から投資へのゲートウェイとして機能し、証券口座の待機資金は大和ネクスト銀行の普通預金口座で自動運用されます。

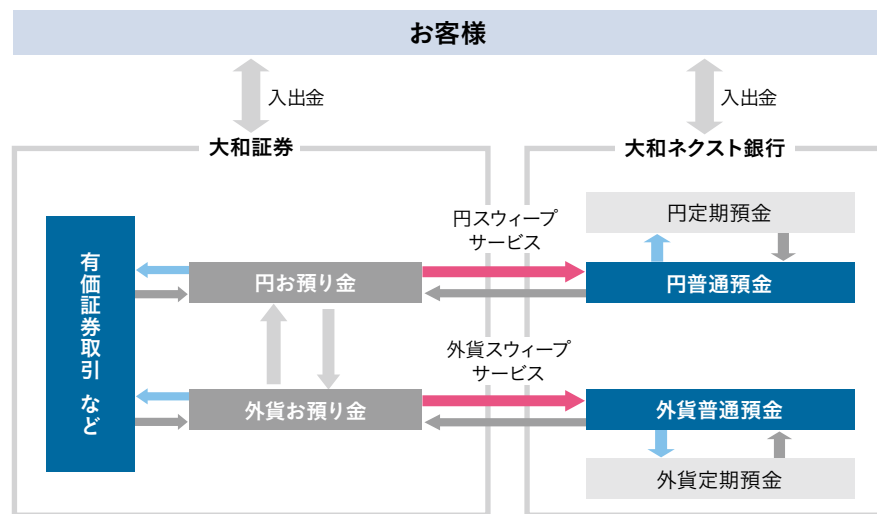
大和ネクスト銀行にはもうひとつの役割があり、それはローコストの市場運用型ビジネスモデルによって、高い金利を預金者へ還元することです。預金という安全性の

高い商品を通じて、お客様から資金をお預かりし、その資金を有価証券取引などの取引につなげるほか、預金によって調達した資金を運用することで、利鞘による収益を確保します。円資金については、長らくマイナス金利が続いていたことにより、運用利鞘は低水準が続いていましたが、2024年3月のマイナス金利解除以降、利鞘は大きく拡大し、2025年3月末時点の利鞘は約30bpに広がるなど、収益性が向上しています。

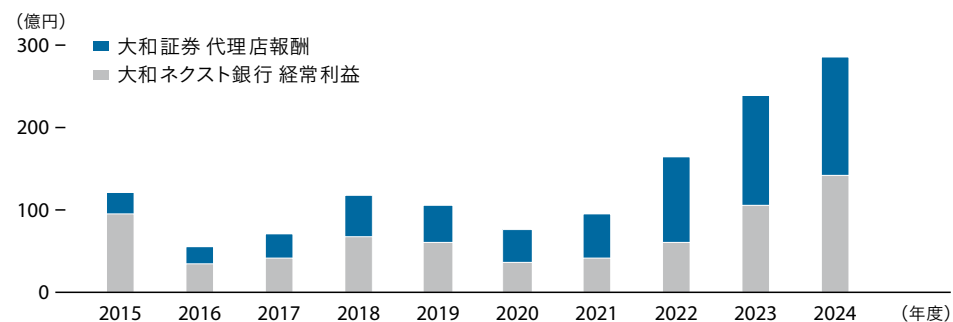
大和ネクスト銀行単体の経常利益に、大和証券における銀行代理店報酬を合算した銀行ビジネス全体の利益は、2024年度は約300億円まで拡大しています。

ダイワのツインアカウント

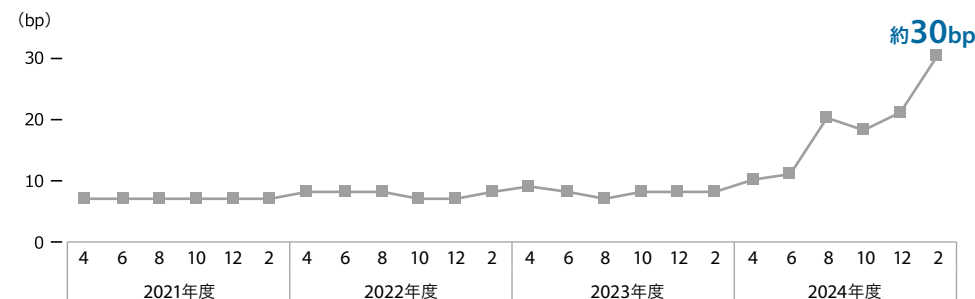
お客様が大和証券の総合取引口座と大和ネクスト銀行の預金口座の両方を開設します。両口座が連携して投資の待機資金を普通預金で自動運用することで、効率的に資産を管理することができるサービスです。



経常利益・代理店報酬の推移



円資金の利鞘推移



ウェルスマネジメント戦略

大和コネクト証券



大和コネクト証券は、当社グループのお客様基盤をより強固なものとするために、新たなお客様との接点を持ち、投資家のすそ野拡大に貢献することを最大のミッションとして、2020年7月にスマホ専門証券として開業しました。投資初心者や若年層を中心にサービスを展開しており、デジタルネイティブ世代に新しい金融サービスを提供するため、外部企業との連携も行いながらお客様基盤の拡充を図っています。

2024年からは新NISAが開始となり、資産形成層との接点拡大における重要な位置付けを担っています。今後もUI/UXを追求した「スマホ専門証券」としてのブランディング戦略によって着実にお客様基盤を拡大し、積立投資サービスを中心に取引の継続化と収益の安定化を図ります。



主な取組み

デジタルネイティブ世代の獲得

- ◆ 新NISA・積立投信の推進
- ◆ 動画活用・オウンドメディア強化

取引活性化

- ◆ 積立投資サービスの強化・取引継続化
- ◆ データ分析・マーケティングオートメーションの活用

大和証券グループ各社・外部企業との連携

- ◆ グループ各社との相互送客
- ◆ お客様基盤を有する外部企業との提携

Fintertech



Fintertechは、最先端のテクノロジーの活用や外部企業との連携により、次世代金融サービスを機動的かつ柔軟に創出することを目的に2018年4月に設立されました。

国内では担保として取り扱われてこなかった暗号資産を対象とした「デジタルアセット担保ローン」、暗号資産を貸し出すことにより貸借料を受け取ることができる「デジタルアセットステーク(消費貸借)」、独自の投げ銭サイトを簡単に作成することができるクラウド型応援金サービスKASSAI、厳選された投資機会を提供する貸付型クラウドファンディングサービスFunvest、投資用不動産物件を担保としてその購入資金の借入れができる「不動産投資プライムローン」を展開しています。

大和証券グループの事業基盤とWeb3.0を中心とした先端技術を活用し、デジタルアセットファイナンス事業とクラウドファンディング事業の相乗効果により、個人の嗜好に寄り添った新しいお金の流れを創ります。

主な取組み

デジタルアセットファイナンス事業の拡大

- ◆ 暗号資産を担保にした新しいローンサービス
- ◆ イーサリアムのステーキングを活用した貸暗号資産サービス
- ◆ デジタルアセット担保ローン
- ◆ デジタルアセットステーク(消費貸借)

クラウドファンディングを軸にしたお金の流れの創出

- ◆ 誰でもかんたんに投げ銭サイトの作成・公開を可能とするサービス
- ◆ 「未来をわかちあう投資」を提供する貸付型クラウドファンディングサービス



新たな金融サービスの開発・WM部門との事業協創

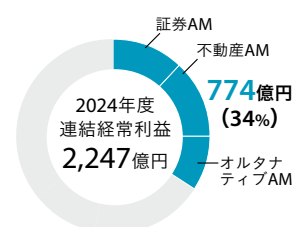
- ◆ 大和証券グループの不動産事業拡大に資する不動産投資ローンなどの金融商品の共同開発
- ◆ Web3.0領域の調査研究、ビジネス開発の推進

不動産投資プライムローン

アセットマネジメント戦略

アセットマネジメント部門は、証券アセットマネジメント、不動産アセットマネジメントおよびオルタナティブアセットマネジメントで構成され、投資信託の組成と運用、不動産の運用、ベンチャーキャピタルやプライベートエクイティ、さらには太陽光発電など、幅広い資産運用を行っています。

AM部門の経常利益



田代 桂子
アセットマネジメント
担当

アセットマネジメント部門は、伝統的資産に加え、オルタナティブ資産を含む多様な運用商品・サービスの提供を通じて、日本政府が掲げる資産運用立国実現に向けた中核的役割を担っています。また、本部門に属する証券アセットマネジメントおよび不動産アセットマネジメントは、ウェルスマネジメント部門とともにベース利益を構成しており、当社グループの安定収益基盤の柱です。

本部門は、2024年度において、運用資産残高の着実な拡大とキャピタル・リサイクリング推進により、全ビジネスラインで増益を実現しました。さらに、戦略面では、かんぽ生命と大和証券グループ本社および大和アセットマネジメントとの資本業務提携をはじめ、積極的にインオーガニック戦略を推進しました。

今後もオーガニック・インオーガニックの両戦略を実行し、2030年度の運用資産残高60兆円超という目標達成に向け、運用力の向上、顧客基盤拡大およびビジネスモデル変革に取り組んでいきます。

主な構成会社

証券アセットマネジメント(証券AM)

- 大和アセットマネジメント
- 大和ファンド・コンサルティング

不動産アセットマネジメント(不動産AM)

- 大和リアル・エステート・アセット・マネジメント
- 大和証券オフィス投資法人
- 大和証券リアルティ
- サムティ・レジデンシャル投資法人

オルタナティブアセットマネジメント(オルタナティブAM)

- 大和企業投資
- 大和PIパートナーズ
- 大和エナジー・インフラ

大和アセットマネジメント運用資産残高	33.3兆円
不動産アセットマネジメント2社*1運用資産残高	1兆5,963億円
累計投資社数・累計投資金額*2	2,369社/4,700億円
プリンシパル投資残高*3	2,840億円

*1 大和リアル・エステート・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

*2 大和企業投資の累積数値

*3 大和PIパートナーズと大和エナジー・インフラの合計

環境認識

- ▷ 世界の大手アセットマネジメント会社の統廃合
- ▷ 責任投資原則 (PRI) やSDGsの普及によるESG投資への関心の高まり
- ▷ 低金利による運用難と投資家ニーズの多様化
- ▷ 自助努力による資産形成の必要性の高まり

強み

- ▷ 多様化するお客様のニーズに応える商品開発力
- ▷ グループ内外の販売網を活用したマーケティング力およびサポート体制
- ▷ 国内トップクラスの投資信託純資産残高
- ▷ 長年の経験と実績を有する調査・運用体制

事業リスク

- ▷ 証券AM：運用資産残高減少による収益減リスク、収益低下が著しい場合の採算割れリスク
- ▷ 不動産AM：不動産市場の変動リスク、人件費や不動産関係費などの費用上昇リスク
- ▷ オルタナティブAM：投資先の経営状況や経済環境などの変化により、保有する有価証券などの売却損・評価損が発生するリスク

アセットマネジメント戦略（証券アセットマネジメント）

かんぽ生命との資本業務提携

証券アセットマネジメントでは、特色ある商品ラインナップの提供による資金流入を背景に、2025年3月末時点の運用資産残高が33兆円と着実に拡大しています。公募投信分野では、オルタナティブ商品などの付加価値が高く差別化された商品の拡充を進めるとともに、販売会社向けサービスの強化にも取り組んでいます。

大和アセットマネジメント(大和AM)は、2024年5月にかんぽ生命と資産運用分野における資本業務提携を発表し、同年10月には、かんぽ生命が同社の20%株主となりました。国内最大級のアセットオーナーであるかんぽ生命との協業により、大和AMは、オルタナティブ分野を含む投資顧問ビジネス領域への本格参入や、資産運用人材の相互交流を通じて、アセットオーナー目線を付加した運用力改革および運用機能の向上を目指しています。

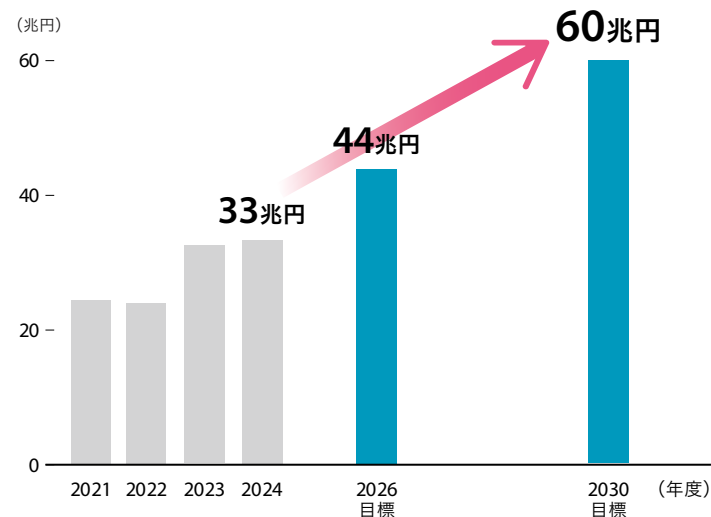
本提携により大和AMは、かんぽ生命からすでに2兆円を超える資産を受託しています。また、政府の後押しもある新興運用会社促進プログラム(EMP)を共同で取り組み、

第1号案件への投資を完了しました。EMPを通じて運用力の高い新興運用会社の発掘および円滑な資金供給を促進し、新興運用会社を積極的に活用する機運を高めていくことで、資産運用立国の実現に貢献します。

かんぽ生命および三井物産との資本業務提携

2025年3月には、かんぽ生命および三井物産と資本業務提携契約を締結し、三井物産オルタナティブインベストメンツの子会社化を発表しました。これにより大和AMは、オルタナティブ資産運用の領域を広げ、公募・私募投信の開発や人材交流による専門人材の育成を進めるほか、かんぽ生命、三井物産、そして当社グループが持つそれぞれの強みを活かして事業の拡大を目指します。

証券AMの運用資産総額の推移



かんぽ生命との資産運用分野における資本業務提携

投資顧問への本格参入

- かんぽ生命より**2兆円**を超える規模で運用受託
- 投資顧問ビジネス本格始動に向け組織整備

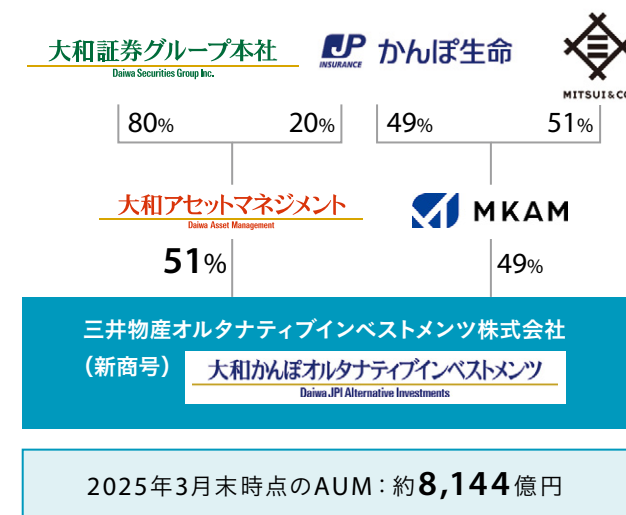
運用の高度化

- 積極的な相互人材交流
- NY現法でクレジット運用体制を立ち上げ、運用開始

EMP (新興運用会社 促進プログラム)

- 今後5年間で500億円を目標に運用受託
- 2025年3月21日に第1号案件への投資を開始

オルタナティブ資産運用分野における資本業務提携



アセットマネジメント戦略（不動産アセットマネジメント）

REITと私募ファンドで運用残高を拡大

不動産アセットマネジメントは、2009年の参入以降、運用対象資産の拡大に加え、運用会社やREITの合併、ウェアハウジング機能の強化などを通じて着実に成長し、当社グループの安定的な利益獲得に貢献してきました。2019年には不動産デベロッパーであるサムティホールディングスと資本業務提携を締結し、両社の連携を通じてビジネスの拡大・強化を図っています。

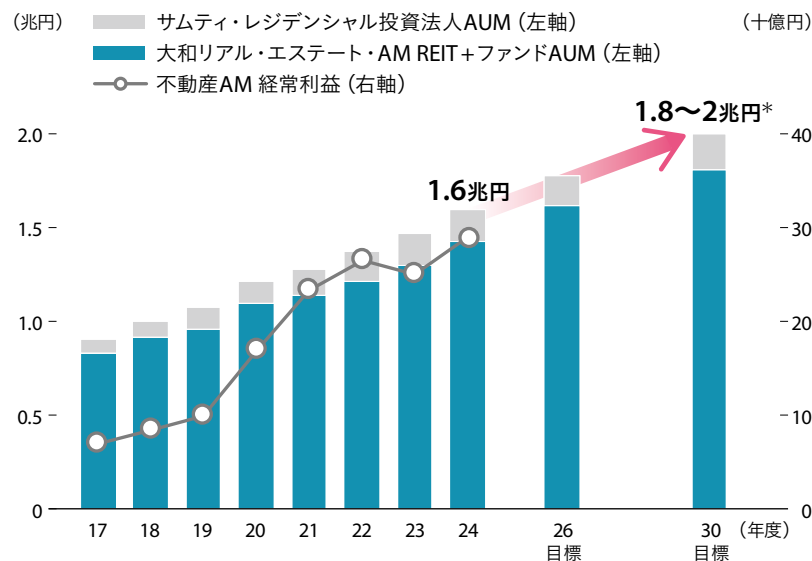
また、不動産会社は所有物件を売却する際、競合する同業他社との取引や相談を避ける傾向にあるため、不動産業界における独立系プレイヤーである当社グループには全方位から案件が持ち込まれます。当社グループでは、高い信用力を活用したウェア

ハウジング機能や、迅速かつ柔軟な意思決定を強みとして成約率を高め、着実に物件取得を進めています。

運用資産残高は、2025年3月末時点で約1.6兆円まで拡大し、グループ全体のストック収益拡充にも寄与しています。運用資産は、インフレ耐性に優れた賃貸住宅と中規模オフィスを中心に構成している点が特徴であり、当社グループのREITが運用する賃貸住宅とオフィスの賃料は着実に上昇しています。そのほかのREITも、高い稼働率と収益の安定性を維持しています。

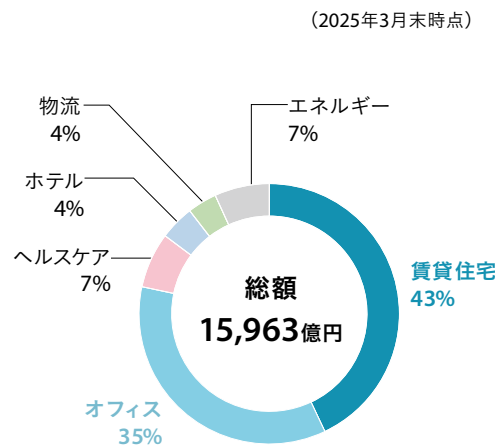
2025年3月には、大和リアル・エステート・アセット・マネジメントが大型私募ファンドの運用を新たに受託しました。今後もREITおよび私募ファンドの双方から、継続的に資産運用残高の拡大を目指します。

不動産AM AUM/経常利益



* 1.8兆円を上回るAUM達成には良好な取得環境、REITのM&A、投下資金（枠）などの条件が満たされる必要がある

不動産AM アセットタイプ比率



不動産関連商品ラインナップの多様化



* 大和証券リアルティが運用

アセットマネジメント戦略（オルタナティブアセットマネジメント）

自己資金投資からアセットマネジメントへ

オルタナティブアセットマネジメントでは、これまでの自己資金を活用した投資ビジネスから外部資金を活用したアセットマネジメントビジネスへの移行を進めています。大和企業投資はベンチャーキャピタルの老舗として、40年にわたりファンド運営の実績を積み上げてきました。これまで主に自己資金での投資ビジネスを展開してきた大和PIパートナーズ、さらに大和エナジー・インフラが、それぞれ長年培った投資ノウハウやトラックレコードを活かし、外部の投資家から調達した資金を活用したファンドビジネスに取り組む方針です。

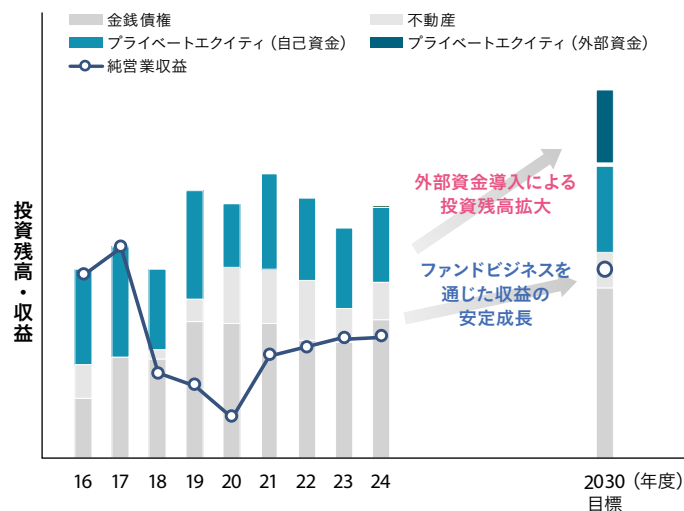
大和PIパートナーズでは、2024年11月に、100%子会社である大和PIキャピタルが管理・運営するプライベート・エクイティファンド「大和PIC事業支援1号投資事業有限

責任組合」において、総額260億円の組成を実現しました。本ファンドでは、すでに新規投資を実行していますが、既存投資先企業の価値向上に注力するとともに、新規投資案件の発掘にも取り組んでいきます。

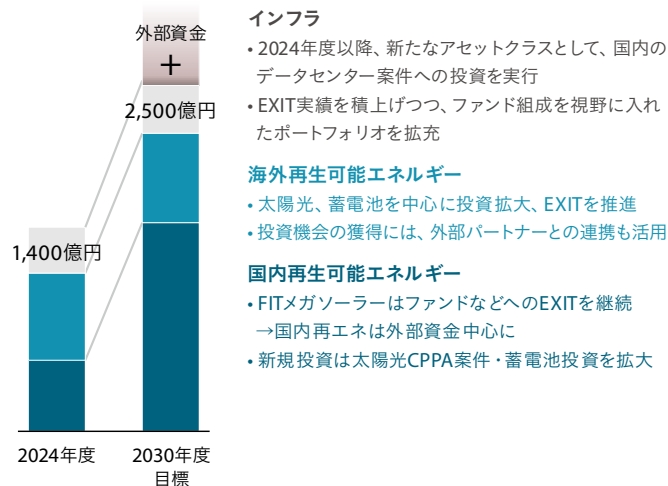
また、大和エナジー・インフラにおいては、2019年に取得した英国で配電事業を行う Electricity North West Limitedの株式の一部を、2024年8月にスペインのエネルギー企業である Iberdrola S.A.に売却してキャピタルゲインを得て、当社グループの利益に大きく貢献しました。

これまでに築いた投資ノウハウや実績、国内外のパートナーとのネットワークを活かし、今後も良質な案件への投資実行と最適なエグジットを進めることで、高いトラックレコードを構築し、アセットマネジメントビジネスへとつなげていきます。

大和PIパートナーズにおけるファンドビジネスへのシフト



大和エナジー・インフラ (DEI)



大和PIC事業支援1号ファンドの出資先



カプセル自販機、
アミューズメント機器
の設置運営



広島ロードサイド、
ショッピングモールを
中心に展開するラーメン
チェーン

英国配電事業の協働体制

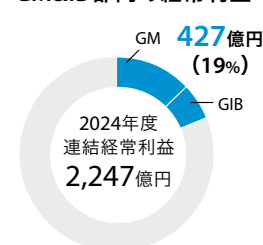
今後は、新株主である Iberdrola S.A.と協働し、
ENW 社の経営に参画



グローバル・マーケット&インベストメント・バンキング戦略

グローバル・マーケット&インベストメント・バンキング部門は、機関投資家などを対象に有価証券のセールスおよびトレーディングを行うグローバル・マーケットと、事業法人、金融法人などが発行する有価証券の引受けやM&Aアドバイザリー業務を行うグローバル・インベストメント・バンキングによって構成されています。

GM&IB部門の経常利益



主な構成会社

- 大和証券
- 大和証券キャピタル・マーケットズ ヨーロッパリミテッド
- 大和証券キャピタル・マーケットズ 香港リミテッド*
- 大和証券キャピタル・マーケットズ シンガポールリミテッド*
- 大和証券キャピタル・マーケットズ アメリカ Inc.

拠点所在地世界 **22** カ国・地域
 引受高、募集・売出しの取扱高株券 **1兆4,554** 億円
 債券 **10.3** 兆円

* ウェルスマネジメント部門にも属する

環境認識

- GM** ▷ 近年のインフレによる金融・財政政策の変化 ▷ 地政学リスクに伴うグローバル経済環境の不透明感の継続 ▷ ESGに対する投資家、発行体のさらなる意識の高まりと行動 ▷ テクノロジーの進化を受けた異業種参入に伴う競争環境の変化
- GIB** ▷ 金利上昇、インフレの継続 ▷ 地政学リスクを踏まえた企業行動の拡大 ▷ 企業のガバナンスや効率性を求める投資家の影響力の拡大 ▷ 企業活動に対する高い環境対策の要請 ▷ スタートアップ企業をサポートする手段の多様化

強み

- GM** ▷ 海外拠点網の活用による国内外横断的な商品・情報提供力
 ▷ 強固かつ高度な株式・債券の執行プラットフォーム
 ▷ 業界トップ水準のリサーチクオリティ
- GIB** ▷ 多様なプロダクト・高度なソリューション提供力
 ▷ グローバルM&Aアドバイザリー網
 ▷ 国内上場企業および未公開企業をカバーする法人営業体制

事業リスク

- GM** ▷ トレーディング業務において、急激な市況変動による市場流動性の低下に伴う損失リスク
 ▷ ブローカレッジ業務において、投資家の投資需要の低調やリスクを避ける投資行動による収益減少リスク
 ▷ 大規模な取引システムへの投資リスク、およびシステム障害が発生するリスク
- GIB** ▷ M&Aアドバイザリー業務において、市況の影響で取引規模が減少するリスク
 ▷ 引受業務において、引き受けた証券が円滑に販売できないリスク
 ▷ 有価証券の募集・売出しに係る発行開示が適切になされず、引受会社として投資家から損害賠償を受けるリスク



田澤 健一
グローバル・マーケット
担当

2024年度の経常利益は290億円となりました。エクイティは海外投資家の日本株フローが約3割増加して好調に推移し、FICCでは国内金利が復活するなか、投資家のニーズ変化に伴う取引も

活発化しました。今後についても、企業のコーポレートアクションの増加や、金利水準の上昇に伴い、投資家の行動変化が継続していくためオーダーフローの拡大を見込んでいます。外部環境の変化を活かし、幅広いお客様ニーズを捉えた多様なプロダクトと高度なソリューションを提供し、他部門との連携をより一層深め、トレーディング収益の拡大を目指しています。



山本 徹
グローバル・インベスト
メント・バンキング担当

2024年度は、あらゆるプロダクトで実績を積み重ねた結果、経常利益は116億円とセグメント開示を開始した2010年度以降で最高となりました。コーポレート・ガバナンス改革や資本効率性の

の向上を目的としたコーポレートアクションの活発化、さらには成長戦略としての買収やMBOなど、M&Aを検討する国内企業のすそ野は拡大し、日本企業を取り巻く構造的な変化が追い風となっています。今後も、多様化・高度化するお客様のニーズを的確に捉え、付加価値の高いソリューションを提供することで、お客様の企業価値の持続的な向上に貢献していきます。

グローバル・マーケット&インベストメント・バンキング戦略(グローバル・マーケット)

グローバル・マーケットの役割

グローバル・マーケットを取り巻く外部環境は大きく変化しており、ビジネスチャンスが増加が期待されます。企業の投資活動の活発化や資本効率を意識した動き、また金利上昇に伴う運用ポートフォリオの再構築といった新たな顧客ニーズに対応していきます。

株式・債券発行の増加

▶ 機関投資家への募集、営業店向けの販売サポート

政策保有株式の売却

▶ 売主に執行スキームの提供
▶ 内外投資家への販売

投資案件の増加

▶ 為替予約取引の提供など、企業の資金サポート

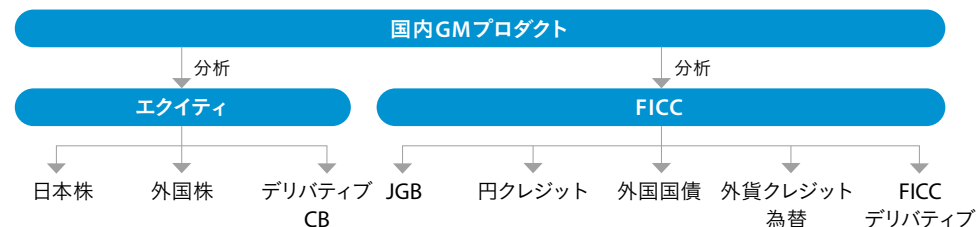
運用リターンの改善

▶ オルタナティブ投資など、新たな投資戦略の提供

資本効率向上に向けて

グローバル・マーケットは、資本効率を意識した取組みとして、リスクアペタイトフレームワークにもとづくリスク管理に加え、デスクごとの資本効率性を分析しています。

具体的には、プロダクト別のROEを継続的に計測し、ビジネスラインごとにフィードバックすると同時に、FICCでは2024年度下期から計画ベースROEを作成し、事後検証を行っています。



アナリストランキング

大和証券のリサーチ部門は、日本で最も伝統ある調査機関のひとつであり、ファンダメンタルズ重視の分析姿勢を一貫して守り続けています。結果として、日経ヴェリタス、Extelのアナリストランキングにおいて多数のランキング上位者を輩出しています。

2025年アナリストランキング上位者

エクイティ (ランキング1位)



佐渡 拓実
(電子部品)



箱守 英治
(自動車)



橋口 和明
(医薬品)



平川 教嗣
(ガラス・紙パ・
その他素材)



田井 宏介
(機械、造船・
プラント)



寺岡 秀明
(建設)



西川 周作
(商社・エネルギー)



関根 哲
(レジャー・
アミューズメント)



木野内 栄治
(テクニカル
アナリスト)



家入 直希
(Sustainability
(ESG))

FICC (ランキング上位)



谷 栄一郎
(債券)



山本 賢治
(エコノミスト)



多田出 健太
(為替)



瀧 文雄
(クレジット)



松坂 貴生
(クレジット)



松下 浩司
(証券化)



尾谷 俊
(証券化)

グローバル・マーケット&インベストメント・バンキング戦略(グローバル・インベストメント・バンキング)

引受分野

2024年度の株式調達市場は前年度から大幅な伸びを示し、大型引受案件や政策保有株式の売却案件などで主幹事を務め、エクイティ関連の収益が大幅に増加しました。また、金利上昇局面においても債券市場は安定した規模を維持し、デット引受案件において多数の実績を積み重ねました。

大和証券は、幅広いテーマの案件で引受手腕を発揮した結果、「DEALWATCH AWARDS 2024」において総合部門ハウス・オブ・ザ・イヤーを受賞しました。当社グループの引受けビジネスは、WMやGMとの連携により、フロー収益および資産導入にも大きく貢献しています。

リーグテーブルは大幅に改善

デットは、普通社債・地方債・SDGs債で1位を達成

M&Aは、活況な市場環境で収益を拡大

		2023年度 ▶ 2024年度	
エクイティ	PO	3位	3位
	CB	2位	4位
	IPO	3位	2位 ▲
	REIT	5位	6位
デット	普通社債(自社債除く)	3位	1位 ▲
	財投機関債	2位	2位
	地方債	2位	1位 ▲
	サムライ債(自社債除く)	5位	3位 ▲
	機構RMBS	2位	5位
	SDGs債	3位	1位 ▲
	金額ベース*1	6位	4位 ▲
M&A	件数ベース*2	5位	4位 ▲
	グローバルミッドキャップM&A*3	16位	7位 ▲

*1 LSEGベース(国内ミッドキャップ: 500万米ドル以上10億米ドル以下、会計系除く)

*2 Merger market ベース(会計系除く)

*3 Merger market ベース(5億米ドル以下の全地域のM&A案件、会計系除く)

M&A分野

M&A分野では、国内外で体制強化に取り組み、2024年度のグローバルミッドキャップのM&Aランキングで前年16位から7位にランクアップし、大きく実績を伸ばしました。

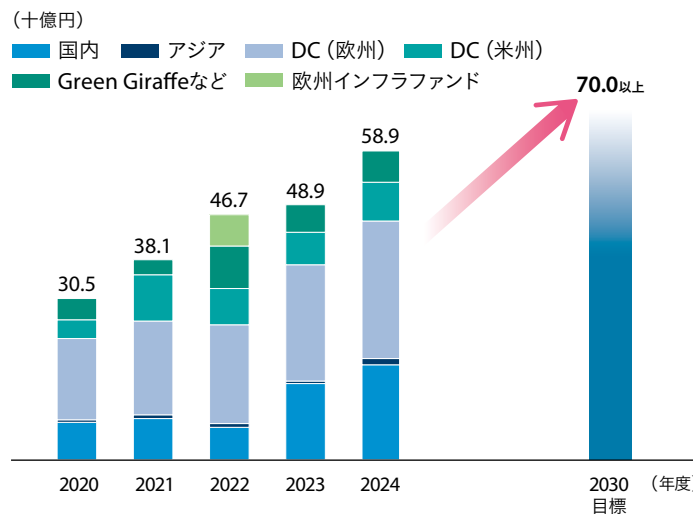
当社グループのM&A関連収益は589億円で過去最高となり、2030年度目標の700億円以上に向かって順調に拡大しています。加えて、テーマ型ソリューションの提供に注力した結果、国内で大型M&A案件への関与件数が飛躍的に増加し、収益性が向上しました。

今後も、当社の強みを発揮できるビジネス領域で、収益拡大に向けて注力する方針です。

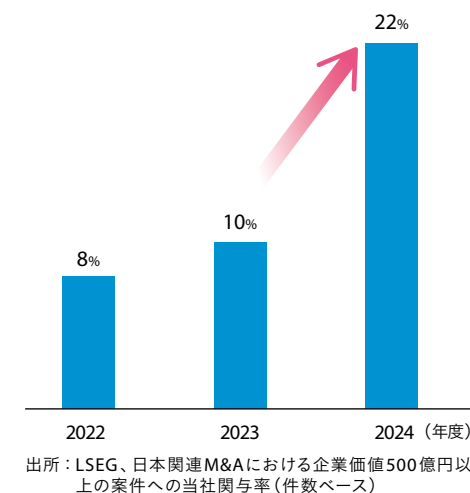
今後の重点施策

足元の事業環境を踏まえ、引き続き(1)未上場企業へのアプローチ強化、(2)テーマ型ソリューションの提供の推進による大型案件への関与増、(3)国内・海外M&Aの体制強化、を軸に収益拡大を図ります。

M&A関連収益の推移と計画



大型案件への当社関与率



海外ビジネス



鈴木 直樹

海外担当

2024年度の海外ビジネスは、市場の変動や地政学リスクの高まりにもかかわらず堅調に推移し、グループ全体の経常収支を下支えしました。2025年度はマーケットの急激な変動から始まりましたが、国内と同様、海外においても取るべき戦略の方向性は変わりません。

持続的成長の実現に向けて、各拠点の特徴をより活かした事業に集中するとともに、拠点間におけるシナジーを追求していきます。欧州・米州ではFICCやM&Aなどにおいて連携を加速させるとともに、アジアではインドなど成長著しい市場において現地パートナーとの提携を推進します。また、香港と中国間における投資銀行業務での連携も強化します。

加えて、リスク管理やコンプライアンス体制のさらなる強化、および全拠点での業務自動化の推進により、効率的・安定的な事業基盤を整備していきます。海外拠点間の連携強化により「お客様の資産価値最大化」に貢献していきます。

当社グループの海外ビジネスは、各地域の競争優位性を活かした戦略的なリソース配分や積極的な提携・投資により、持続的な成長基盤の構築を進めています。

米州では、FICCビジネスが収益の柱となっています。多様なプロダクトを通じた収益化を推進し、安定した顧客フローを確保しています。また、地方金融都市でのサテライト

オフィス展開により、顧客基盤の多様化を実現しています。エクイティでは、セールスやアナリストのアップグレードにより、WM部門との協働を強化していきます。

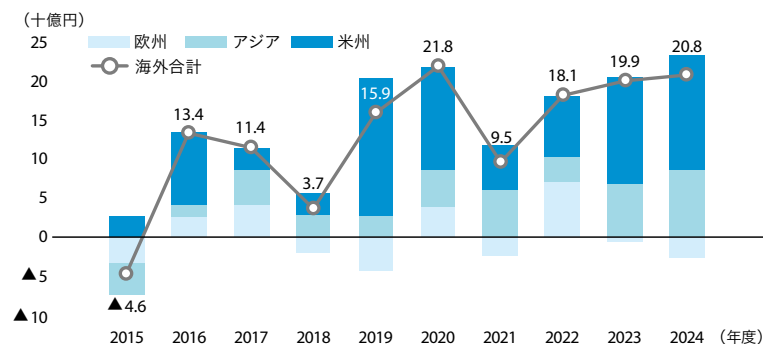
欧州・中近東では、抜本的なコスト削減を実施し、効率的な販売拠点として安定的に利益を計上できる体制を整備しています。FICCでは、米州との一体運営を推進することでプロダクトの拡充とセールス活動の効率化を目指します。エクイティでは、中近東へのセールス活動を一層強化していきます。M&Aでは、プレゼンス強化とコストコントロールの両立に注力します。

アジア・オセアニアでは、日本株プロモーションの強化によりパンアジア株投資家からの収益力向上を図っています。WCS*ビジネスでは、シンガポール・香港に加えてバンコク拠点も設立予定です。さらに、日本人富裕層に加え中国人富裕層の開拓による顧客基盤拡大にも積極的に取り組んでいます。また、提携戦略では、提携先を通じた市場成長の享受に加え、当社グループとのシナジー創出にも注力しています。2024年にインドのノンバンクであるAmbit Finvest Private Limitedに15%出資しました。高成長が見込まれるインドのノンバンク事業の成長を取り込むとともに、インドにおける金融包摂促進にも貢献していきます。

引き続き、各地域の強みを最大限に活用しながら海外ビジネスの持続的成長を実現していきます。

* Wealth and Corporate Solutions：主に海外居住の日本人富裕層や海外現地法人を中心としたお客様に対するプライベートバンキングサービス

海外ビジネス 経常利益推移



各地域の今後の方向性

欧州

- ・シンプルで効率的な業務運営体制を実現し、安定的な利益を創出
- ・グローバルM&AアドバイザリープラットフォームDC AdvisoryにおけるM&A関連収益の伸長

アジア・オセアニア

- ・アジア地域全体での日本株プロモーションを強化
- ・アジア地域における富裕層ビジネスの強化と基盤拡充
- ・既存ビジネス領域での提携戦略の拡大や、新規分野への投資の検討

米州

- ・強みであるFICCを中心とした既存ビジネスの収益力最大化
- ・米国株でウェルスマネジメント部門との協業強化
- ・既存ビジネスとシナジーのある領域でのM&Aや資本業務提携の検討

非連続な成長戦略の推進(外部連携・M&A・成長投資)

当社グループは、事業ポートフォリオ全体の健全な多様性を維持しつつ、各部門での着実な既存ビジネスの成長に加え、戦略的な投資や提携などの、外部との連携を通じた、いわゆるインオーガニックな成長も積極的に追求していきます。これらの取組みを両輪とすることで、持続的なROEの向上を目指していきます。

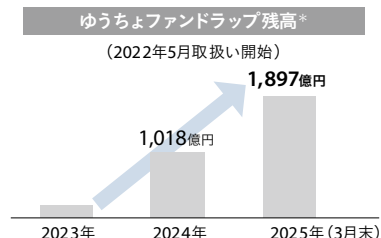
継続的なオーガニック・インオーガニック戦略の推進

インオーガニック戦略の方向性：●顧客基盤の拡充 ●機能強化・商品拡充 ●オープンイノベーション



2019年度 日本郵政グループとの協業

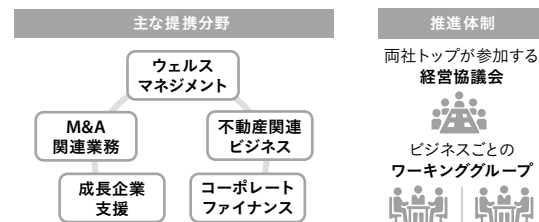
・日本郵政グループとファンドラップで協業



* ゆうちょ銀行2025年3月期決算説明資料より

2024年度 あおぞら銀行との資本業務提携概要

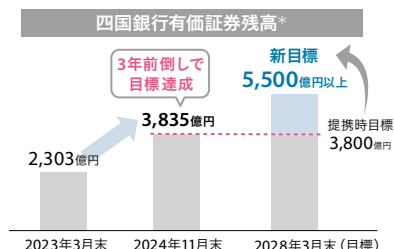
・異なる強みや経営資源を有する両社が協業することで両社のお客様の資産価値最大化を加速



2024年度 かんぽ生命との資産運用分野における資本業務提携

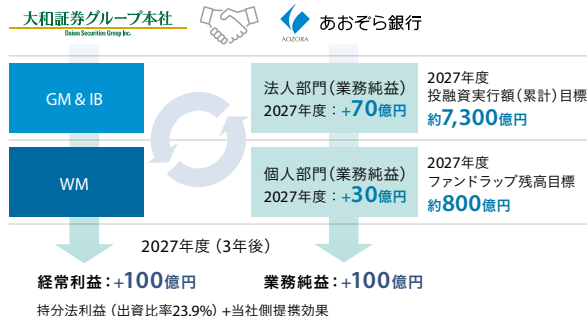


2021年度 四国銀行との包括的業務提携



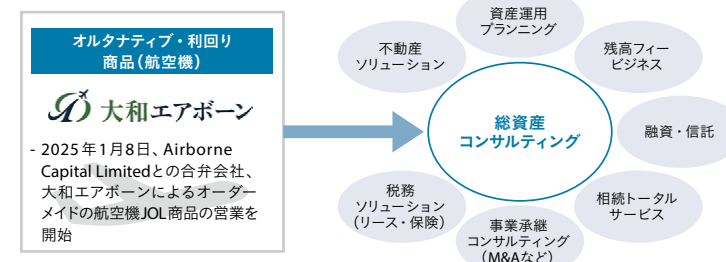
* 四国銀行プレスリリースより

＜投融資ソリューションの活用を中心にシナジー追求を継続＞



2024年度 Airborne Capital Limited (本社: アイルランド) との合併展開

・超富裕層のお客様や事業会社などを対象としたオルタナティブ・利回り商品のラインナップ拡充



非連続な成長戦略の推進（外部連携・M&A・成長投資）

2021年度

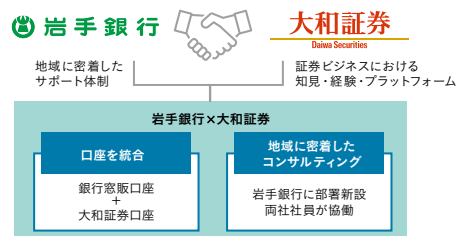
- 大和証券リアルティ
- 四国銀行

2024年度

- あおぞら銀行
- かんぽ生命
- 岩手銀行
- 大和エアポート
- Sky
- ケッブルグループ
- Global X LLC
- 三井住友トラストグループ
- 三井物産オルタナティブインベストメンツ

2024年度 岩手銀行との包括的業務提携概要

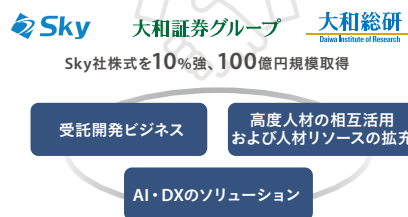
- ・岩手県を中心とした地域経済の発展



両社の預り資産：約5,800億円* ➡ 5年後目標：8,500億円
* 保険含む

2024年度 Sky社との資本業務提携／大和総研とのシナジー

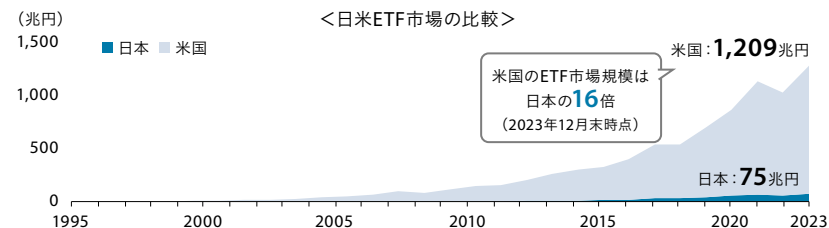
- ・大和総研とSky社が異なる強み・経営資源を相互活用することにより、付加価値の高いソリューション提供を実現し、顧客企業価値向上へ貢献



テーマごとに分科会を設置し、シナジー効果の早期実現へ

2024年度 Global X LLCへの資本参画

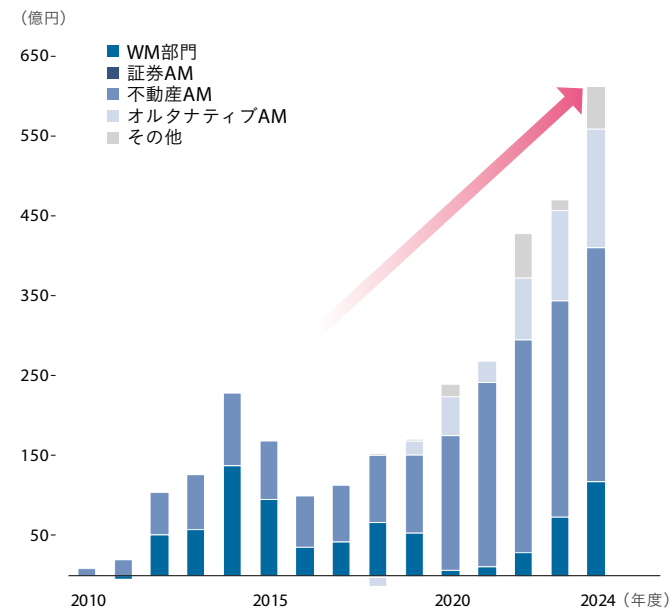
- ・2025年2月、米国においてテーマ型ETFのパイオニアとして存在感を増すGlobal X LLCの持分20%を取得
- ・世界最大のETFマーケットであり、成長が著しい米国ETF市場へ参入



出所：Investment Company Institute、投資信託協会のデータをもとに大和証券グループ本社作成（2025年3月末時点の為替で円換算）

これまでの取組みの成果として、新規ビジネスは各セグメントにおいて着実に利益貢献を果たしています。2010年度以降の新規ビジネスによる累計の利益は3,000億円を超え、2024年度のROEは10%となりました。今後も、さらなる成長の基盤構築に向けて、資本を戦略的に活用し、企業価値の一層の向上に努めていきます。

新規ビジネスのセグメント別利益推移*



新規ビジネスの2010-2024年度の累計利益は3,000億円以上、
2024年度のROEは10%

先を見据えた資本活用が、さらなる成長への土台となる

* 経常利益。2009年度以降の新規ビジネスが集計対象（非連結子会社は含まない）、集計対象は抜粋案件と不一致、2023年度までは現在のセグメントベースに組み替えて集計、連結消去は未考慮、負ののれんなどは除く。

デジタル戦略

CIOメッセージ



大和証券グループ本社
執行役副社長
情報技術担当(CIO)
兼 データ管理担当(CDO)

村瀬 智之

中期経営計画の2年目がスタートしました。「デジタル・イノベーションの追求」を実現していくための土台(環境、人材、文化)は、前中計で築き上げました。現中計では、最新テクノロジーを全面活用し、グループ全体で大きくジャンプアップするビジネスモデル変革のフェーズに入ります。

近年、デジタルテクノロジーは急速に進展しており、AIやブロックチェーンなど新たなデジタル技術が続々と登場しています。当社グループでは、証券業界で初めてAIガバナンス指針を策定し、先端テクノロジーをタイムリーにビジネス展開することで、「ビジネスの深化」と「デジタル・イノベーション」の実現に取り組んでいます。また、サイバー攻撃や不正アクセスへの対策として、「最新技術の導入」と「運用体制の強化」を継続的に実施し、お客様に安心してご利用いただけるサービスの提供に努めています。

このような流れをさらに加速させるため、ビジネス変革に資する新たなデジタル技術活用案件の創出を目的とした「デジタル案件価値創出件数」と、多くのトライアルや失敗を許容する風土の醸成を目的とした「デジタル案件トライアル件数」をKPIに設定し、全社的なデジタル・イノベーションの実現に取り組んでいます。今後もお客様一人ひとりのポートフォリオやライフプランに応じて、最適な商品・サービスを提供し、一層利便性を向上することで、「お客様の資産価値最大化」に貢献していきます。

● P.85 大和証券グループのAIガバナンス指針

戦略・方向性について

現中計では、グループ戦略骨子として「デジタル・イノベーションの追求」を掲げています。グループ内では「デジタル戦略」と呼び、お客様の資産価値最大化に向けて、「ビジネスの深化」と「デジタル・イノベーション」の2つのアプローチから、次に掲げる3つの骨子をもとに推進しています。

1つ目は、「富裕層向けビジネスモデルの変革」です。富裕層のお客様の多様なニーズにお応えした商品・サービスを提供するため、お客様の総資産やプロフィールなどの情報を詳細に把握できるサービスを開発します。また、お客様向けの提案・分析ツールを強化するなど、より深いお客様理解にもとづく最適なポートフォリオ分析を実現するための環境整備を進め、さらにデジタルアセットなどの良質なプロダクトの開発などを進めています。

2つ目は、「資産形成層向けビジネスモデルの変革」です。これから資産形成を始めるお客様へ向けて、ネットチャネルにおける商品・サービスの拡充に向けた基盤を開発します。AIオペレーターサービスの導入・サービス拡充によるデジタルアプローチの強化や、AI応答による待ち時間の削減を通して、お客様への応答品質の向上を図ります。

最後の「デジタル・イノベーション」では、データ活用の高度化とAIの全面活用、Web3.0領域の新規ビジネス創出に継続して取り組みます。近年、生成AIは急速に進化しています。特に、これまで人が担っていたさまざまな業務を自律的に処理できるAIエージェントは、抜本的な業務変革の実現につながる可能性を秘めています。当社グループは、マイクロソフト社と戦略的パートナーシップを締結し、グループ全体への浸透を図る取組みを進めています。Web3.0領域においては、グループ各社の強みを活かし、さまざまな案件に機動的かつ連携して取り組む体制を構築しています。今後も新たなトライアルに積極的に挑戦し、新規ビジネスの創出やビジネス変革を推進するとともに、高いスキルを持つ先端IT企業との一層の連携強化を図ります。

これら施策の原動力は人材であり、ビジネスアイデアと先端デジタル技術の融合が継続的な成果を創出していくものと考えています。高度なデジタル技術を活用したビジネス変革を担う人材を育成する「デジタルITマスター認定制度」や、デジタル・データ活用のための基礎スキルと業務に応じた実践スキルを習得するDaiwa Digital Collegeにより、継続的に全社員のデジタルリテラシー向上に取り組んでいます。

デジタル戦略

主な取組み

当社グループは、2025年4月、経済産業省および東京証券取引所などが共同で主催する「DX銘柄」において、「DX注目企業2025」に選定されました。AIなどのデジタル技術の先進的な活用や、セキュリティ・トークン事業の拡大、新たな資金運用・調達モデルの提供を通じた社会への付加価値創出、高度デジタル人材の育成、グループ内外との協業による新規プロジェクトの推進などが高く評価されました。今後お客様との資産価値最大化、企業価値最大化に向けた、商品・サービスの提供に努めます。

▶ AIオペレーターサービス

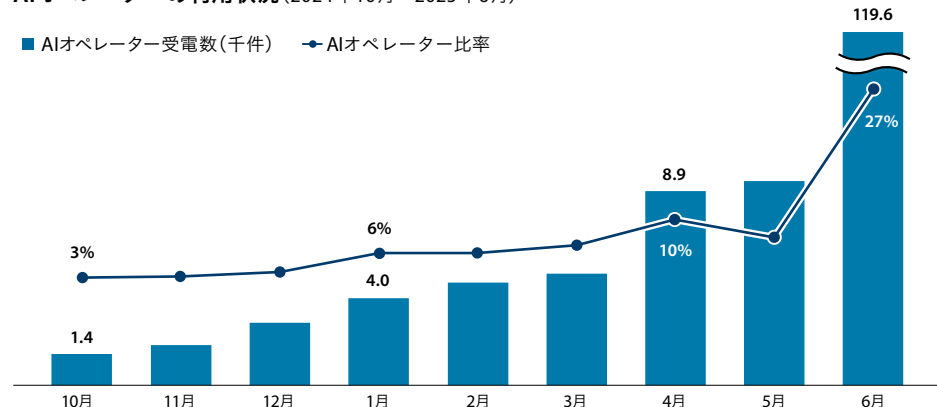
2024年に新NISA制度が始まり、「貯蓄から資産形成へ」の流れが加速しています。こうしたなか、資産形成に新たな関心を持つお客様からのお問い合わせが増加傾向にあります。当社グループでは「AIオペレーターサービス」を導入しました。

サービス開始後、多くのお客様にご利用いただき、リピート率も高水準を維持しています。AIオペレーターはマーケット情報やお手続きに関する問い合わせに対応し、コンタクトセンター全体の電話件数のなかでも重要な役割を果たしています。定型的なご質問やお手続きへの対応を自動化したことで、オペレーターはより高度な相談や付加価値の高いサービスに注力できるようになりました。

これまで社内業務の効率化を主な目的としてAIを活用してきましたが、今後はお客様に直接メリットをもたらす商品・サービスの開発にも積極的に取り組んでいきます。



AIオペレーターの利用状況 (2024年10月～2025年6月)



▶ 大和証券生成AIチャット

大和証券ホームページ上の「よくあるご質問」の情報をもとに対応する「大和証券生成AIチャット」の提供を開始しました。お客様の多様な質問を柔軟に理解し、図表の活用や関連マニュアルへのリンクを提示し、従来よりも豊富なデータ量でわかりやすく、幅広く対応する新しいAIチャットサービスです。AIオペレーターサービスによる電話対応と当チャットサービスの両輪で、さらなるお客様対応品質の向上に取り組んでいきます。

▶ スマートフォン向けアプリ D-Port

お客様一人ひとりの多様な資産形成ニーズにお応えするため、2025年4月から資産管理や投資に役立つサービス D-Portの提供を開始しました。D-Portは、大和証券口座の有無を問わず、お客様の属性やライフステージに応じて、グループ各社や提携先のサービスをシームレスにご利用いただけるプラットフォームです。生体認証によるパスワードレスログインや、AIを活用した最適な情報・サービスのご案内により、便利でパーソナライズされた体験を提供します。今後は、連携先との協力をさらに強化し、資産管理機能の充実を図るとともに、お客様のご意見を反映した継続的なバージョンアップを通じて、連携資産の拡大や家計診断など、よりパーソナルで実用的な機能・コンテンツの提供に取り組めます。



▶ スマートフォン向けアプリ Daiwa Lens

2025年4月、金融経済教育の一環としてDaiwa Lensをリリースしました。生成AIを活用し、撮影した写真から連想される企業の株価など、投資に関連した情報を表示します。身近な物品を撮影するだけで投資に役立つ情報を手軽に調べることができ、金融や経済に馴染みのない方への関心を広げるきっかけとなります。本アプリは、2023年に社内ビジネスアイデアコンテストで表彰されたアイデアを具現化したものであり、社員のイノベーションを生み出す意識の醸成にも寄与しています。今後も社員のビジネスアイデアを積極的に取り入れ、革新的なサービスの開発を通じて、持続的な企業価値向上と社会への貢献を目指します。



▶ 日本マイクロソフトと戦略的枠組みに関する契約締結

当社グループは、2025年6月に日本マイクロソフトと、社員のAIエージェント活用による能力最大化とお客様への提供価値の飛躍的向上を目的とした、複数年にわたる戦略的枠組みに関する契約を締結しました。日本の金融機関のAI活用におけるパイオニアとなり、より付加価値の高い金融サービスの提供を目指します。