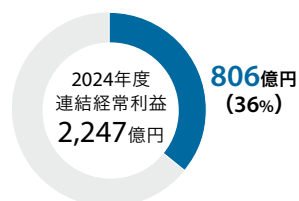


ウェルスマネジメント戦略

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。

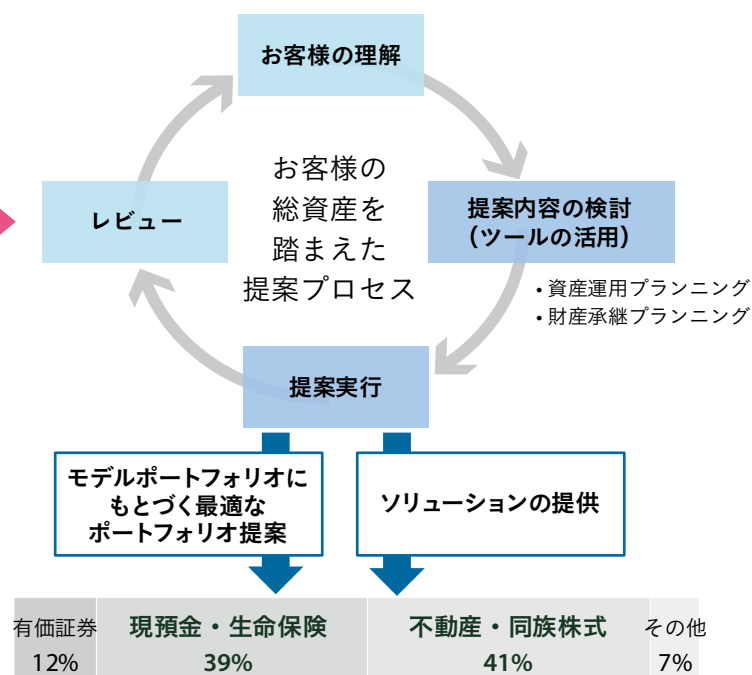
お客様の属性に応じた戦略

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

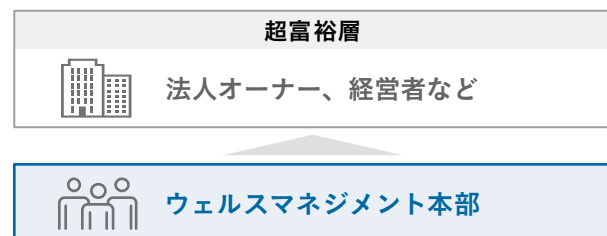
組織的なサポートと最適なソリューション

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。

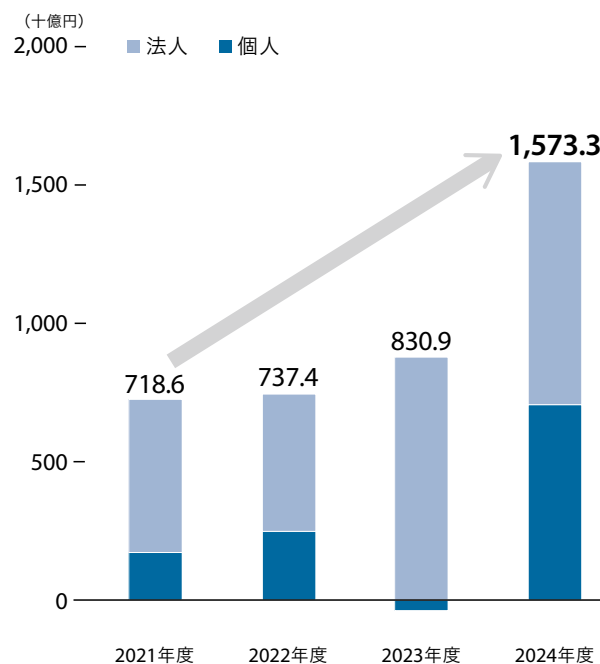
また、お客様満足度を示すNPSも2024年度下期に大きく向上しました。今後も総資産コンサルティングを通じてお客様の潜在ニーズを的確に捉え、最適なソリューションを提案・提供することで、満足度の向上と「お客様の資産価値最大化」の実現を目指します。

超富裕層のお客様に対するカバレッジ体制の構築

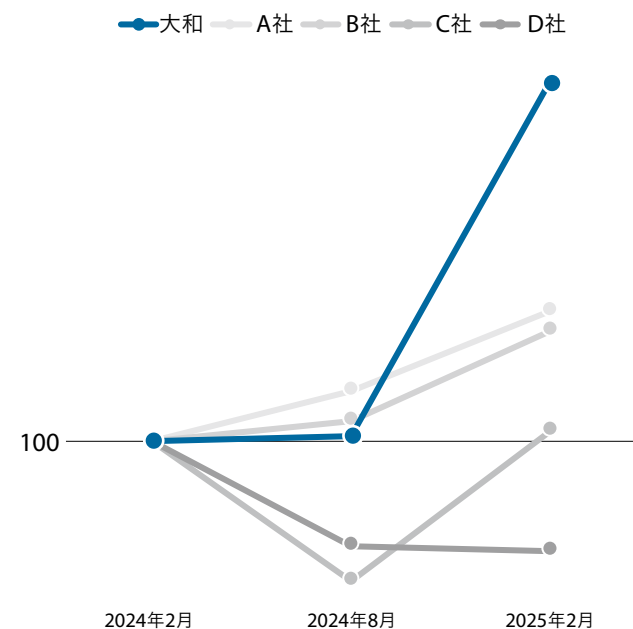


組織的なサポート・連携体制を構築

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。

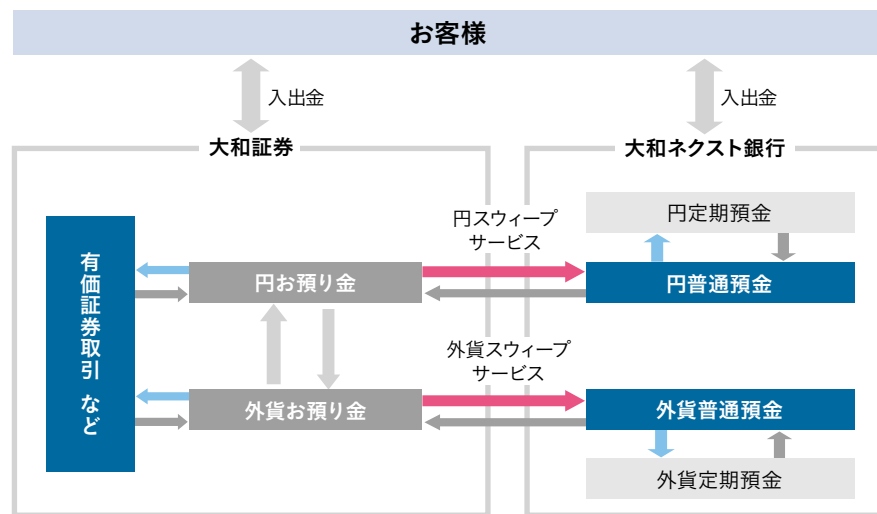
大和ネクスト銀行にはもうひとつの役割があり、それはローコストの市場運用型ビジネスモデルによって、高い金利を預金者へ還元することです。預金という安全性の

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。

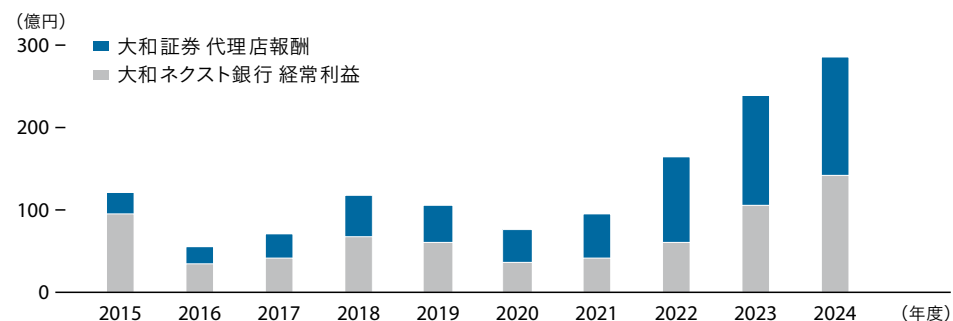
大和ネクスト銀行単体の経常利益に、大和証券における銀行代理店報酬を合算した銀行ビジネス全体の利益は、2024年度は約300億円まで拡大しています。

ダイワのツインアカウント

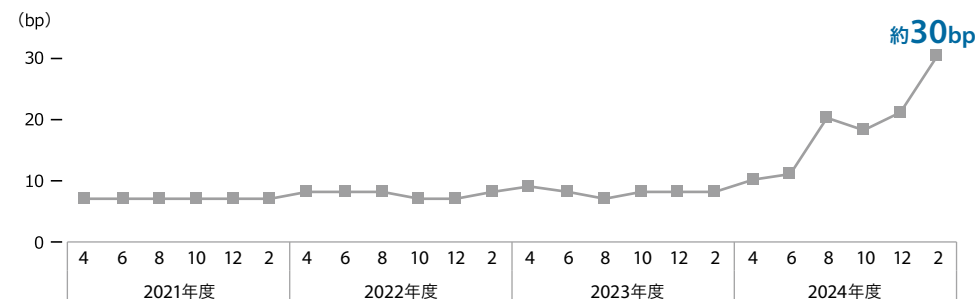
お客様が大和証券の総合取引口座と大和ネクスト銀行の預金口座の両方を開設します。両口座が連携して投資の待機資金を普通預金で自動運用することで、効率的に資産を管理することができるサービスです。



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