

大和証券グループ

統合報告書

2025

2025年3月期



「お客様の資産価値最大化」 に向けて、大和証券グループは 全力を尽くす

お客様が大和証券グループに何を求めているのか、私たちが真剣に考え、
行き着いた答えがお客様の資産価値最大化への貢献です。

投資のリターンに確実は存在しませんが、私たちがお客様にとってベストだと信じる選択肢・手段を、
正々堂々にご提供し、お客様のために知恵を絞ることはできる。それに全力を尽くします。

企業理念に掲げるように、お客様からの信頼こそが、大和証券グループの基盤です。

お客様を第一に考える誠実さと高い専門能力により、最も魅力ある証券グループを目指します。

編集方針

大和証券グループ 統合報告書2025の発行について

統合報告書は、大和証券グループの価値創造の全体像を、ステークホルダーの皆様に関わりやすくお伝えし、より深いご理解とご共感をいただくことを目的として作成しています。当社グループの企業活動の根幹には、常に「お客様からの信頼」があります。この信頼こそが、私たちの持続的成長と企業価値向上の確かな基盤であり、すべての取組みの出発点です。

また、本報告書が皆様との対話を促進するツールとなり、その対話を通じて企業価値のさらなる向上につながることを願っています。当社グループは、ステークホルダーの皆様との対話を経営の重要な要素と位置付けており、これまでにいただいた貴重なご意見やご助言を真摯に受け止め、本報告書の内容にも反映しています。

2025年版は、2024年4月に策定した3年間の中期経営計画の初年度における進捗や課題、今後の成長戦略について、財務・非財務の両面から、社外取締役や経営陣の声も交えてご紹介しています。伝えるべきキーポイントを厳選し、読みやすさと実用性を両立させた構成としています。

本書を通じて、「信頼」を礎に安定と成長の両立を追求する大和証券グループの姿勢、そして当社グループの魅力が、皆様により深く伝われば幸いです。

当社グループの統合報告書は、大和証券グループの歴史・現在・今後にわたる価値創造活動について、わかりやすくステークホルダーの皆様にご伝えることを目的とし、重要な点および直近1年間の取組みを中心に掲載情報を選択しています。掲載情報の選択および構成に際しては、経済産業省による「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス2.0」およびIFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」を参照しています。



※本誌に関するご意見・ご質問はこちらへお寄せください。 <https://www.daiwa-grp.jp/ir/inquiry.html>



一目でわかる大和証券グループ

大和証券グループは、外部環境に左右されにくい収益基盤の構築を目指し、安定収益の拡大に取り組んでいます。

連結経常利益

2,247 億円

2026年度までの中期経営計画で、2,400億円以上を目指しています。

ROE

9.8 %

10%程度の達成に向けて、業績と資本効率の向上に努めています。

安定収益の拡大

ベース利益*

1,375 億円

1,500億円の達成に向け、資産管理型ビジネスモデルを推進します。

預り資産残高(大和証券)

90.2 兆円

お客様からの信頼の証です。

プロフェッショナル集団

CFP 認定者数

1,677 人

CFPは国内金融機関で圧倒的トップの人数。2025年の日経ヴェリタス・アナリストランキングでは、10名のアナリストが1位に選ばれています。

女性管理職比率(大和証券)

23.2 %

女性取締役比率(大和証券グループ本社)

50.0 %

当社グループは、2000年代から女性活躍を推進しています。

外部評価

なでしこ銘柄



10回目の選定

健康経営銘柄



10回目の選定

DX注目企業



ESGレーティング



MSCIの最上位ランクであるAAAを3年連続獲得

信用格付け

大和証券グループ本社(アウトルック)

S&P
BBB+ (ポジティブ)

Moody's
Baa1 (ポジティブ)

Fitch
A- (安定的)

JCR
A+ (ポジティブ)

R&I
A+ (安定的)

大和証券(アウトルック)

S&P
A- (ポジティブ)

Moody's
A3 (ポジティブ)

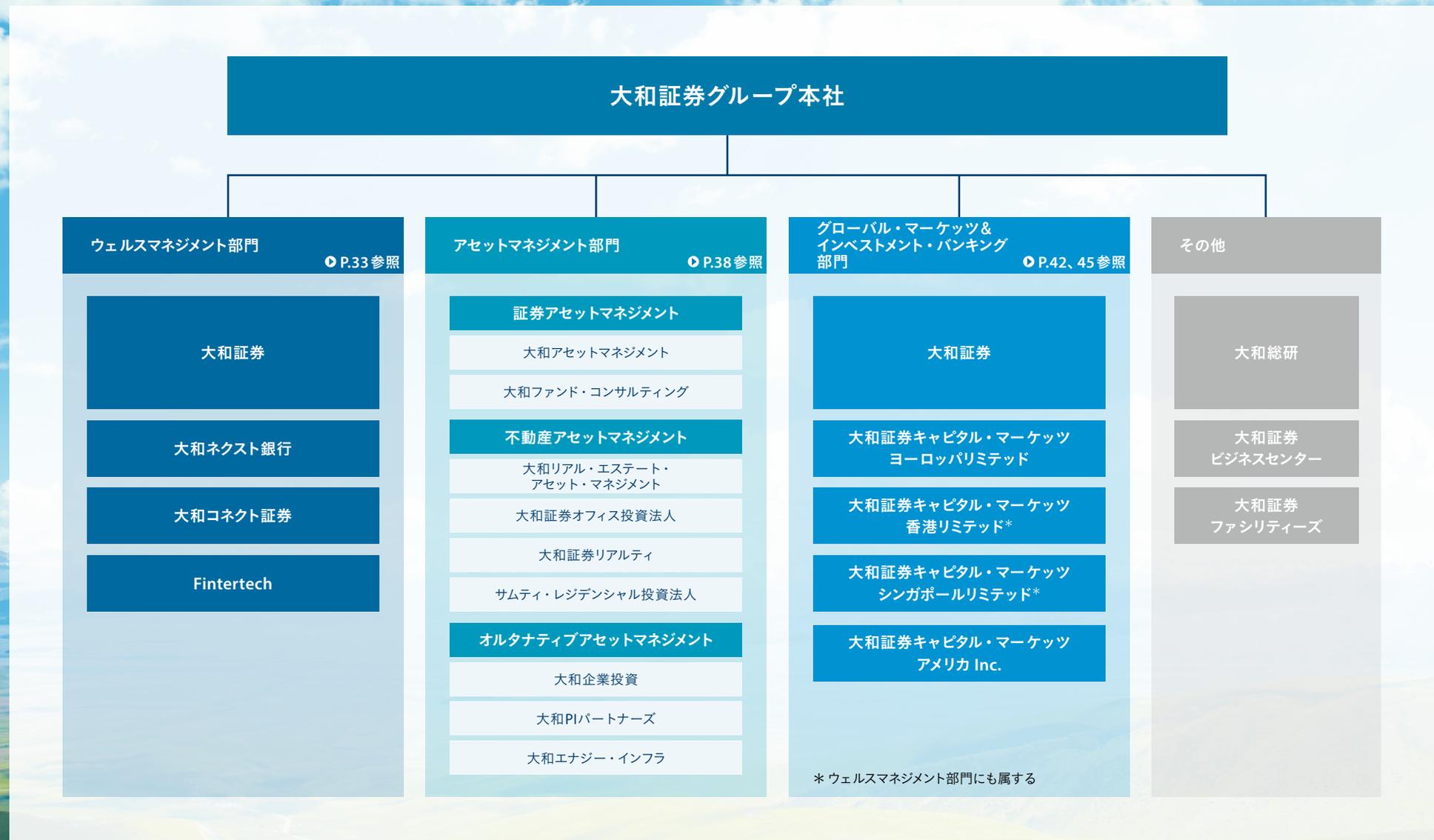
Fitch
A- (安定的)

JCR
A+ (ポジティブ)

R&I
A+ (安定的)

(注) 数値は2025年3月末時点、信用格付けは8月21日時点 * ウェルスマネジメント部門、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の経常利益合計

主要会社構成



価値創造モデル

大和証券グループの価値向上と持続的成長

マテリアリティ

ダイバーシティ&インクルージョン



人生100年時代



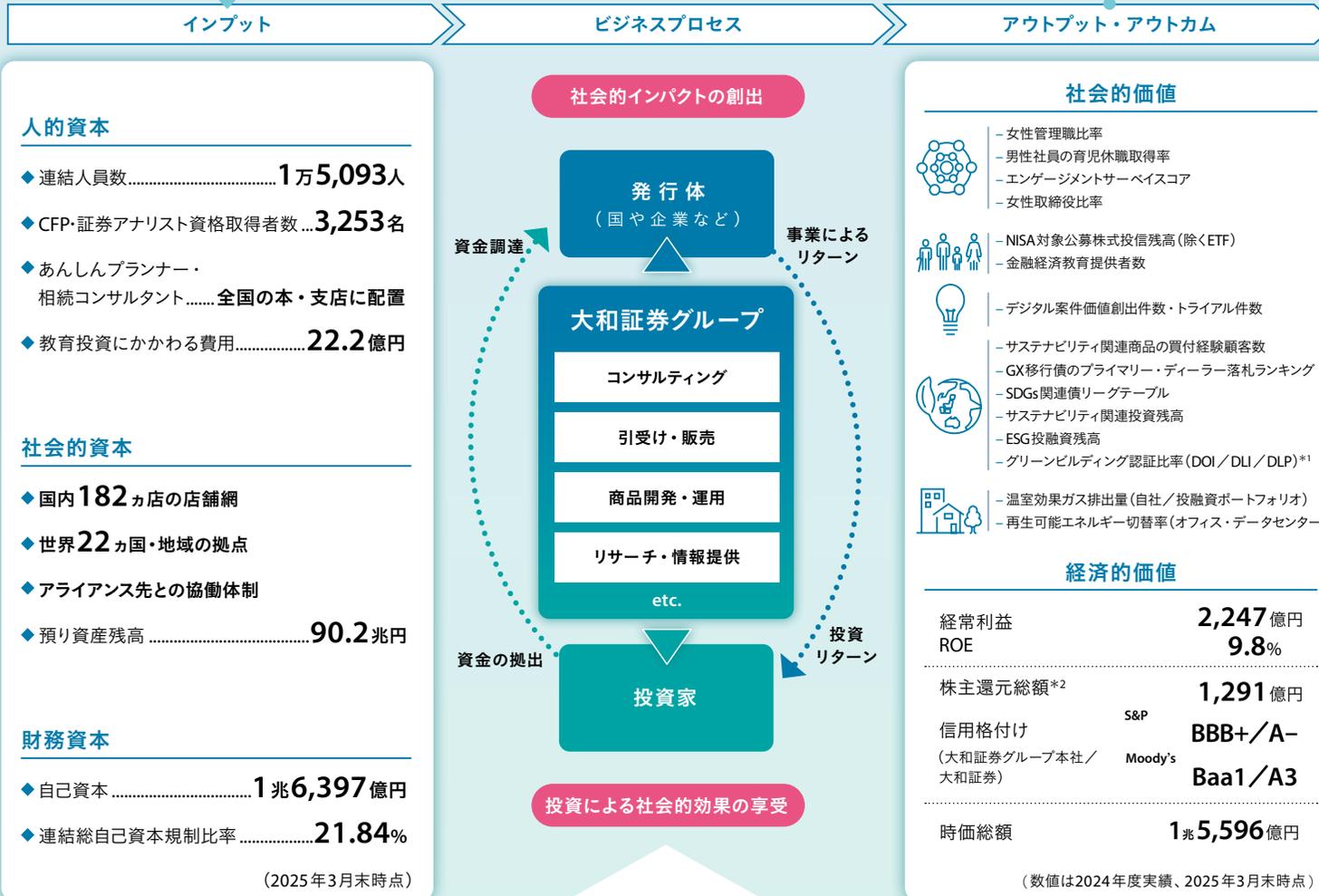
イノベーション



グリーン&ソーシャル



サステナブル経営の基盤



金融・資本市場を通じ、豊かな未来を創造する

中期経営計画“Passion for the Best” 2026 「お客様の資産価値最大化」

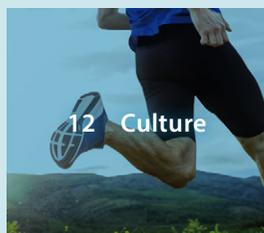
企業理念・大和スピリット

*1 DOI: 大和証券オフィス投資法人、DLI: 大和証券リビング投資法人、DLP: 大和証券ロジスティクス・プライベート投資法人

*2 2024年度の還元総額。自己株式取得実績は取得自己株式500億円(上限)を前提に試算

目次

- 1 …… 編集方針
- 2 …… 一目でわかる大和証券グループ
- 3 …… 主要会社構成
- 4 …… 価値創造モデル
- 5 …… 目次
- 6 …… CEOメッセージ



- 13 …… 大和証券グループの企業理念
- 14 …… 創業から123年—現在に通じる理念や価値観
- 16 …… お客様満足度向上を中心に据えた営業改革
- 17 …… 資産運用立国の実現に向けて
- 22 …… 執行役一覧

24 …… CFOメッセージ

- 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



- 51 …… サステナビリティ担当メッセージ
- 52 …… 2030Vision
- 53 …… サステナビリティKPI
- 54 …… リスクと機会
- 56 …… サステナビリティ関連ビジネス
- 59 …… カーボンニュートラルへの取り組み
- 61 …… 人的資本
- 67 …… コーポレート・ガバナンス対談
- 70 …… 取締役一覧
- 72 …… 社外取締役メッセージ
- 74 …… コーポレート・ガバナンス
- 80 …… 役員報酬
- 82 …… 委員会からの報告
- 83 …… リスク管理
- 84 …… コンプライアンス
- 85 …… システムリスク管理・AIガバナンス
- 86 …… ステークホルダー・エンゲージメント

88 会社情報

- 88 …… 主要財務・非財務データ
- 92 …… 株主・株価情報

注意事項：本統合報告書は、2024年度（2024年4月1日～2025年3月31日）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への投資を勧誘することを目的としたものではなく、また何らかの保証または約束をするものではありません。本統合報告書に記載された意見や予測等は、本統合報告書作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証また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。本統合報告書の内容に重要な修正が生じた際には、当社HPにて正誤表を掲載します。
<https://www.daiwa-grp.jp/ir/toolkit/annualreport/>

CEOメッセージ

グループミッション「お客様の資産価値最大化」
を通じて「貯蓄から投資へ」の流れを加速し、
中期経営計画の目標達成と2030年度の
経常利益3,500億円以上を射程圏内へ

大和証券グループ本社
代表執行役社長 CEO
荻野 明彦



CEOメッセージ

お客様と同じ船に乗り、同じゴールを目指す

昨年、私は2024年度からの3期間の中期経営計画におけるグループ経営基本方針として「お客様の資産価値最大化」を掲げました。この1年は、その基本的な考え方や哲学をしっかりと社員に理解してもらおうフェーズと位置付けました。グループ役職員にその戦略コンセプトを深く理解してもらうため、たとえば、年2回の部長会議をはじめとしたさまざまな会議の場、あるいは国内外の事業拠点訪問のたびに、この方針の戦略的意義や経営意図を自分の言葉で伝えるようにしてきました。「お客様の資産価値最大化」に込めたのは、お客様ご自身も気づかれていないニーズや課題まで深く掘り起こして我々が理解し、不動産なども含めたお客様の資産の状態や今後の経済環境に応じて、最善かつ最適で質の高いソリューションを提供していく、という思いです。これは個人のお客様のみならず、法人のお客様にも全く同じことがあてはまり、「お取引先企業の企業価値最大化」と置き換えることができます。

お客様によっては、資産運用においてリスク許容度がかなり高い方もいらっしゃるれば比較的低い方もおられます。そうしたリスク許容度、投資のご経験の有無や程度、どのような金融商品を選好されるのか、運用原資はどの程度か、さらに将来的なライフプランニングはどう考えていらっしゃるかと、総合的に伺いたううえで、最適なポートフォリオの構築をご提案し、フィードバックをいただきながら、資産運用をお手伝いしていく。お客様に金融商品をご購入いただくまでのこうしたプロセスは、

単に個別の金融商品を販売することとは明らかに異なるものです。もちろんリスク性商品を扱っており、運用成績の保証を行うものではありません。「お客様の資産価値最大化」が即、「お客様の資産最大化」にならないこともあります。重要なのは、当社グループのコンサルタントがお客様とセイルポート(同じ船)に乗っていることで、そのことは社員にも常に意識してもらっています。昨年は8月、今年も4月に日経平均株価が一時的に大きく下げる局面がありましたが、そうした局面でこそ、情報提供などお客様への丁寧なフォローに多くの時間を使うようにしています。この結果として一時的に収益が落ち込む場合もあるかもしれませんが、大切な資産をお預かりしているなか、お客様に常に寄り添うことが「お客様の資産価値最大化」につながり、当社グループのコンサルティングに対する信頼、ひいては我々の企業価値の最大化にもつながるんだ、という話を事あるごとにしています。

● P.30 資産価値最大化

心理的安全性と「仲間と高め合う文化」

ここ1、2年、大手金融機関の不祥事が相次ぎましたが、我々にとっても対岸の火事ではなく、不祥事どんな組織でも常に起こり得るものだという事は肝に銘じています。これは金融機関だけに限りませんが、企業不祥事の温床や遠因に、過酷なノルマや高い数値目標へのプレッシャーを挙げる方もいらっしゃるかもしれません。ですが我々に関して言えばお客様のことを

置き去りにした営業ノルマはすでになく、2017年からはボトムアップの営業体制に転換し、本部主導で販売目標を設定することを廃止しています。また、以前はファンドラップや投資信託などについて、商品ごとにその販売成績が優秀な社員を社内表彰していたのですが、私が社長に就いて以降は個別商品の表彰制度も廃止いたしました。たとえば、お客様の資産ポートフォリオで足りないピースが外貨預金だったとしましょう。しかしながら、ファンドラップの方をもう少し販売できればもっと成績を評価されると営業員が思えば、ファンドラップの方を勧めたいというインセンティブが働きます。それは「お客様の資産価値最大化」に資するとは言えません。もっと言えば、営業員の評価の物差しは個別の金融商品ではなく、お客様から資産をどれだけお預けいただいたかであるべきで、そこを評価するよう変えています。

また、コンプライアンス教育や入社時研修、その後も定期的な研修を行い、コンプライアンス意識の向上や知識充実に努めておりますが、不祥事が起こる予兆、たとえば社員が何かで追い詰められていることがないかを把握する、管理体制の仕組みも大切です。特に、私が役員や現場のマネージャー層、つまりリーダー層に常に訴えているのは、組織のなかの心理的安全性を高めてほしいということです。何か問題があったとき、気軽に上司に相談できるような雰囲気を組織のなかで醸成してもらいたい。そうした心理的安全性があれば、早い段階で上司が部下の悩みを把握し、適切なアドバイスをすることで不祥事の芽を摘み取ることになるのではと思うからです。

CEOメッセージ

手前味噌になりますが、大和証券グループ各社を退職したOB・OGから、改めて「大和って良い会社だね」と言っていたことが多いことに気づかされます。なぜかを考えてみますと、就職人気ランキング上位の常連企業であることや、ダイバーシティが進んで女性の幹部比率が高く、働きやすい職場環境が整備されているといった外形的な要因だけではなく、大和のいわばDNAとして浸透している「仲間と高め合う文化」が脈々とあることが主因だと考えています。たとえば、ある支店で非常に大きな金額のディールを扱った社員がいれば周囲が称賛し、良い仕事をした人をみんなで讃え合うカルチャーがあるのです。その一体感や連帯感に、OB・OGの方々が大和証券グループの良さを感じていらっしゃるのではないかと思います。

● P.67 コーポレート・ガバナンス対談

お客様満足度と優秀な人材のエンゲージメントは表裏一体

お客様から見た我々の評価指標のひとつとして、2018年よりNPS^{®*}を導入していますが、この数年で着実にスコアが上昇しています。この要因は、8年以上前から継続的に資産管理型ビジネスモデルへの転換を図ってきたこと、そしてそのための人材育成を進めてきたことが大きいと言えます。お客様の資産運用ニーズには、手元にある余裕資金の状況などによって短期、中期、長期それぞれのニーズがありますので、お客様ごとに

投資の時間軸をよく理解しながらコンサルティングを行っていくことが重要です。そうしたコンサルティングを担うウェルスマネジメント分野の人材育成やスキルアップにも従前から注力しており、ウェルスマネジメント本部だけでなく、グローバル・マーケットなどの部門横断の育成プログラムを通じ、これまでに累計110名以上の法人ソリューション領域のプロフェッショナル人材を輩出しています。CFP(金融資産運用設計資格者)の取得者数も1,677名と国内金融機関でトップの数字であり、その数字に裏打ちされた高いコンサルティング力を維持しているという自負もあります。

そうした優秀な人材を採用するのは、当社グループの経営戦略上、極めて重要なポイントです。キャリア採用にも注力しているのはもちろん、新卒採用においては応募者が作成する「自分史」をもとに、本人の価値観や行動に与えた影響を把握・共有し、複数の視点で選考します。それによって入社後のミスマッチを減らし、本人のポテンシャルを伸ばすキャリアパスへとつなげているのです。お客様からのご評価でNPSという満足度の物差しがあるように、従業員満足度についてもエンゲージメントサーベイを行っており、このスコアもKPIのひとつとして継続的に見ております。グループ連結の持続可能なエンゲージメントのサーベイスコアは2年連続で80%以上という高い数字が出ており、これは海外のグローバル企業と肩を並べ、国内の国際優良企業を上回る水準とあって良いかと思います。

* NPS[®](ネット・プロモーター・スコア)は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、NICE Systems, Inc.の登録商標です。

● P.33 WM戦略 ● P.61 人的資本

力強い追い風を捉え、中期経営計画の目標に向かって突き進む

さて、「お客様の資産価値最大化」をグループ経営基本方針に掲げた2024年度は、3ヵ年の中期経営計画1年目でありました。中期経営計画の最終年度目標として、2026年度の連結経常利益2,400億円以上、ROE(株主資本利益率)10%程度、ベース利益1,500億円を設定したなか、初年度は経常利益で2,247億円、ROEが9.8%、ベース利益は1,375億円を着地し、まずは力強い滑り出しができたと思っております。計画目標のどの指標も大事なことは言うまでもありませんが、KPIとして、私が最も重視しているのがベース利益です。このベース利益は、マーケットに左右されにくいビジネスの積み上げを志向するウェルスマネジメント部門、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の経常利益の合計です。2024年度はそこを着実に積み上げることができ、目標値である1,500億円を射程に捉えた成長となりました。

ROEが10%を超えた年度は2014年度が最後でありました。ですので、2024年度に9.8%であったROEを、まずは安定的に10%以上出せる企業体質に持っていくことが、課題のひとつと認識しています。PBR(株価純資産倍率)についても、2024年初頭、国内の大手金融機関で唯一、1倍を超えていた時期がありましたが、同年の夏以降は再び1倍を下回る状況が続いており、忸怩たる思いです。PBRはROE×PER(株価収益率)の計算式で求められますので、ROEで継続的に10%が

CEOメッセージ

達成できれば、自ずとPBRにもプラスに働くはずです。また、PERの水準は投資家の方々からの将来収益への期待値でもあります。当社グループの成長性という点では、投資家サイドでは「貯蓄から投資へ」の流れが一層加速し、他方、企業サイドではこれまで以上に資本効率性を意識したコーポレートアクションが増加し、投資家サイド、発行会社サイドの両面で証券ビジネスを営む我々には非常にサポートティブな環境となっています。

また、環境面での追い風だけでなく、我々自身の努力としても、今後のさらなる成長に必要な、M&Aなどのインオーガニック投資も継続的、かつ積極的に進めて着実に成果を出していきます。ただ、成長投資はすぐに利益貢献する案件もあれば、効果発現には一定の時間を要する事案もあり、資本のうちいくらまでを成長投資に充てるといった、具体的な投資枠という考え方は持ちません。成長投資枠ありきでは「枠を埋めるための投資」を行うインセンティブが働き、成長の「手段」であるはずの投資自体が「目的」になる懸念があるからです。ですから投資は一つひとつ、精査・検討しながらフレキシブルに対応していく考えです。

株主還元につきましては、3年間は業績にかかわらず44円の下限配当をお約束いたしました。2024年度の業績が好調であったことから、年間配当56円と大幅な増配とすることができました。実は、下限を決めた当時は44円の配当額が過去最高であり、この高水準な配当を業績にかかわらず向こう3年間、本当に約束して良いものかという議論も社内でありました。それでも株主の皆様へのコミットメントをお示しするために、中計期間の

3年間は下限44円とすることにした経緯があります。2030年度には、経常利益で3,500億円以上を目指していますが、配当方針についても、次期中計を策定する時期になりましたら改めて議論が必要であろうと思っています。

今後10年、20年単位の長期目線で先を見ますと、たとえばウェルスマネジメントのベースとなるのは家計の個人金融資産であり、この資産残高は2,195兆円(2025年3月末時点)あります。大和総研の試算によれば、20年後の2045年にはこの残高が2倍以上に成長する見通しで、その間も少子高齢化が進んで世帯数も減っていくとすれば、1世帯当たりが保有する平均的な金融資産の伸びは2倍どころではありません。家計当たりの金融資産が増加すれば、お客様のニーズやお悩みもさらに複雑化し、ウェルスマネジメント部門のコンサルティングに対するニーズはさらに増えていくでしょう。だからこそ市況に左右されにくいウェルスマネジメントや、証券、不動産双方のアセットマネジメントのAUM(運用資産残高)を今後も着実に積み増し、この3ビジネスを継続的に強化することが、成長の確度を上げる方策であると確信しています。もっと言えば、その強化の道筋を早くつけた企業が、将来の勝ち残りをより確かなものにすると思っています。

● P.17 資産運用立国の実現に向けて

増加するコーポレートアクション、 専門性の高いコンサルティングが求められる

先ほど申し上げたとおり、「貯蓄から投資へ」の流れが加速していく一方で、今後は企業のコーポレートアクションもますます増加していきます。私自身、日々多くの経営者とお会いするなかで、各社のトップが自社の



CEOメッセージ

株価や資本効率性を非常に意識されていることをひしひしと感じますし、生き残りを賭けたM&Aも「ある日突然やってくる」時代です。企業間の株式持ち合いはさらに解消され、TOB(株式公開買い付け)にしてもアクティビスト活動の活発化などもあり、「同意なき買収」や「事前相談なき買収」が以前より明らかに増えてきました。このようなコーポレートアクションが今後も継続

的に増加していくことは間違いありません。

TOBのみならずMBO(経営陣による買収)などの案件もあり、2024年の東証の上場廃止企業数が過去最高となり、上場企業数が初めて減少に転じました。しかしながら、欧米ではもう10年以上前から上場企業数は減少しており、これまで右肩上がりの上場企業が増えてきた日本も、今後は新陳代謝が進むことが見込まれます。案件数の増加のみならず、一つひとつの案件を見ても非常に複雑化しており、高度なサービスを提供できるアドバイザーへのニーズが高くなってきました。つまり、この分野で我々が果たす役割は年々大きくなっていくわけです。未上場の企業にも資金調達や財務的な支援のお手伝いをするチャンスは多くありますし、上場しているか否かにかかわらず、お客様に向けて専門性の高いコンサルティング体制を継続的に強化しているところです。

業務提携による事業のスピードアップ

現在、当社グループのM&Aアドバイザーは海外では600名以上、国内だけでも100名を超える人員を擁しておりますが、それとは別に大和総研でもコンサルティング部隊を抱えており、案件規模は小さめながらM&Aも手掛けています。コーポレートアクションの一層の増加を見据え、2025年5月には、M&Aにおけるアドバイザー領域での三井住友信託銀行との提携を発表いたしました。

三井住友信託銀行から大和総研に人材を派遣していただき、M&Aに関わるディールへの対応能力をさらに高めることが狙いです。また、当社グループ自身のM&Aをはじめとしたインオーガニック戦略という点でお話いたしますと、2024年、あおぞら銀行との資本業務提携(出資比率は23.9%)や、かんぽ生命から大和アセットマネジメントへ資本参加(同20%)していただいたことで、先ほどお話ししたベース利益の底上げを図るために強化中の、ウェルスマネジメント、アセットマネジメント双方の部門で、施策を打てたことは非常に大きかったと思います。

特にあおぞら銀行に関しては、当社グループに融資や信託といった機能が追加されることで、お客様への提案力に厚みを増すことが最大のメリットです。協業内容につきましては「コーポレートファイナンス」「スタートアップから新興上場企業までの成長企業支援」「M&A」「不動産関連ビジネス」「ウェルスマネジメント」の5つの分野でそれぞれ分科会を設置し、提携の枠組みがほぼ固まりました。2024年度も、法人分野全般において、我々からご紹介したお客様に、あおぞら銀行から投融資が数十件実行されましたが、2025年度以降は、より加速して具体的な成果を積み上げていくステージに入ります。我々とあおぞら銀行の共同提案の前提となる、情報共有同意書*は500件以上取得済みということで、パイプラインも順調に積み上がってきています。また、今秋からは当社グループのファンドラップ商品の販売をあおぞら銀行でも予定しているほか、富裕層向けにあおぞら銀行のローンや信託機能を活用した新商品の開発も検討



CEOメッセージ

中です。これらの施策から、当社グループで言えば経常利益ベースで、あおぞら銀行は業務純益で、2027年度にそれぞれ100億円の増益インパクトを見込んでいます。

＊ 個人や組織が特定の情報を第三者と共有することについて、事前に同意を得るための文書

● P.46 非連続な成長戦略の推進

最先端のAI技術も矢継ぎ早に導入

昨今はどの業界の企業であっても、AI技術のスピーディな進展と無縁ではいられなくなりました。我々も2023年から生成AIのChatGPTの採用にいち早く踏み切りましたし、この利活用による翻訳や要約、アイデア出しなど、業務の生産性向上につながった点を効果測定したところ、2024年度は80人分の労働時間に相当する、約16万時間を創出することができました。最近では、2024年度に入社した新入社員からAIを使った社員教育システムの提案も出てきており、現在はその実装も始まっております。また実際のビジネスでは、大和証券のコンタクトセンターで2024年秋から「AIオペレーターサービス」を導入しています。ただしAIが万能であると考えてはいけませんので、「大和証券グループAIガバナンス指針」を策定し、統制機関である「グループAIガバナンス委員会」も設置しています。AIは情報のインプット、アウトプット双方でガバナンスが必要で、たと

えばフェイク情報なのか正しい情報なのかの判断、あるいはセキュリティの監視機能も必要ですし、将来、資産運用のアドバイスやコンサルティングといった分野でどこまでAIが使えるかは、慎重に見極めつつも、スピードを意識して取り組んでいきたいと思えます。

● P.48 デジタル戦略

人生100年時代、すべての世代に寄り添う

大和証券は、シニア層を中心とした富裕層に強みがあります。これに対し、「デジタルネイティブな若年層や資産形成層は株式委託売買手数料を無料にしている大手ネット証券が囲い込んでおり、今後世代交代していくにしたがって、ネット証券が富裕層を含めた資産運用層も浸食していくのではないか」と思われる方もいらっしゃるかもしれません。しかし我々が重視しているのは、どんな時代になっても対面でご対応するコンサルティングの領域であり、これからもそのニーズはなくなると確信しています。

我々も2019年にスマホ専門証券の「大和コネクト証券」を立ち上げています。取引のスタートはネット証券からであった方々も、資産形成で資産を積み上げていく過程で、徐々にさまざまなニーズが出てくるはずですが、その際、具体的な相談窓口として大和証券が擁するコンサルタントが必要になってくるのです。したがって大手

ネット証券の存在は脅威というより、ともにマーケットを大きくしていただける仲間のような感覚です。我々が選ばれ続ける証券会社であるためには、国内外の大手金融機関のどこにも負けないコンサルティング力を一層磨いていく必要がありますし、プロフェッショナルと呼ばれるだけの勉強、研鑽、知識、経験を社員が日々、積み重ねていかねばなりません。

先ほど触れた個人金融資産のうち、現時点でも60歳以上の方で資産総額の63%を占め、2030年は65%となり、2040年には69%まで上昇していく試算が出ています。ですから相続や事業承継、不動産売買なども含めたコンサルティングニーズは、ますます増えることが予想されるのです。当社グループでは「aging with joy」というキャッチフレーズでテレビCMを打っていますが、ここでいうAGEは幅広く20代から90代までの方を指しています。人生100年時代の今、どの世代の方にも等しく寄り添い、ご満足いただける金融商品やサービスを提供していく。このCMでは、そんな我々の決意や思いを表現しています。ぜひ、今後の大和証券グループの取り組みや提案にご期待ください。

大和証券グループ本社
代表執行役社長 CEO

萩野明彦

Culture

- 13 …… 大和証券グループの企業理念
- 14 …… 創業から123年—現在に通じる理念や価値観
- 16 …… お客様満足度向上を中心に据えた営業改革
- 17 …… 資産運用立国の実現に向けて
- 22 …… 執行役一覧



大和証券グループの企業理念

企業理念

1902年の創業以来、当社グループの歴史を創ってきたのは、一人ひとりの社員です。企業理念がまとめられた背景には、証券会社として、今一度当社グループの歩みを振り返り、一致団結して、これまで築き上げてきた社会との信頼関係を再構築していく決意表明の目的がありました。

信頼の構築

お客様からの信頼こそが、大和証券グループの基盤である。お客様を第一に考える誠実さと高い専門能力により、最も魅力ある証券グループとなる。

人材の重視

大和証券グループの競争力の源泉は人材である。社員一人ひとりの創造性を重視し、チャレンジ精神溢れる自由闊達な社風を育み、社員の能力、貢献を正しく評価する。

社会への貢献

金融・資本市場を通じて社会及び経済の発展に資することは、大和証券グループの使命である。法令遵守と自己規律を徹底し、高い倫理観を持って社会の持続的発展に貢献する。

健全な利益の確保

健全なビジネス展開を通じて企業価値を高めることは、株主に対する責務である。大和証券グループはお客様に価値あるサービスを提供して適正な利益を獲得し、株主に報いる。

大和スピリット

企業理念をもとに、創業以来築き上げてきた「大和証券らしさ」を表す基本的な考え方や心構えを整理し、「大和スピリット」としてまとめました。「大和スピリット」を通じて、社員の一体感・連帯感、そしてグループの総合力をより一層高めていきます。

1. 大和証券グループは、お客様、金融・資本市場、そして社会全体からの信頼が、自らの持続的成長の源泉であると考え、法令遵守と自己規律を徹底する。
2. 大和証券グループは、金融・資本市場を通じて社会と経済の発展に貢献することにより、健全な利益を確保する。
3. 大和証券グループは、お客様との強固で永続的な信頼関係を構築するために不断の努力を払う。
4. 大和証券グループは、金融・資本市場において新しい分野を切り拓くパイオニアであり続ける。社員一人ひとりは自信と誇りを持ってその使命を全うする。
5. 大和証券グループは、会社と社員との強い信頼感、仲間同士の連帯感を礎として、いかなる困難をも乗り越える比類なき総合力を発揮する。
6. 大和証券グループは、誰よりも高い目標に挑戦する「高い志」、ピンチをチャンスに転化する「プラス思考」、そして他の追隨を許さぬ「スピード」を兼ね備えた真のプロフェッショナル集団を目指す。

創業から123年 — 現在に通じる理念や価値観

信頼と先進性の歴史

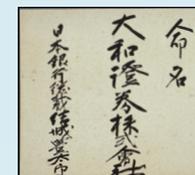
信頼され、存在を認められ、支持されることの大切さ

当社グループの草創期において、大日本製糖が破綻した影響を受けて、藤本ビルブローカーは会社再建を余儀なくされました(1909年)。当時会長であった藤本清兵衛は私財を投じてお客様の損失を防ぎ、そのうえで辞任しました。その結果、藤本ビルブローカーの存在価値と名誉は高く評価され、翌年の営業再開後も、社名の「藤本」は残りました。

当時の藤本ビルブローカーに対する評価

- ◆ 経済に必要な独立系ビルブローカーの機能を日本に本格導入した
- ◆ 有事の際もお客様に損失を波及させず、誠実な債務処理を行った
- ◆ 経営内容は、大日本製糖に対する債権以外は堅実であった

1943年 日本信託銀行と合併し大和証券が発足



1959年 大和証券投資信託委託を設立



藤本ビルブローカー創業者
藤本清兵衛



1910年 再建案が成立し営業再開

1909年 大日本製糖破綻により支払停止

1907年 藤本ビルブローカー銀行へ改称

1902年 大阪で藤本ビルブローカーが開業

1913年 為替取引開始

1917年 日本で初めて外貨公債を輸入し、翌年販売



藤本ビルブローカー銀行の社章

1933年 銀行業務を廃し藤本ビルブローカー証券へ改称



1937年 藤本有価証券投資組合を組成(投資信託の前駆)

1942年 藤本証券へ改称

1948年 日本初の転換社債を発行

1949年 東京・大阪・名古屋の証券取引所会員に加入

1954年 日本初の積立投資業務を開始

1952年 日本初のオープン型投資信託を創始



人材重視の歴史

1925年 社内誌『不二』創刊



1946年 大和証券従業員組合を結成

1960年 新入社員教育のため『ダイワ・ライフ』発刊

人材の重視

藤本清兵衛は、藤本商店の見習い時代に英語を独学で身に付けるなどの努力が評価され、後継者として取り立てられました。その後、紡績ブームのなかで株価が低迷していた複数の紡績会社に出資を行い、工場の近代化や工員の処遇改善で企業価値を高め利益を上げるなど、人材重視の考え方に富んだ人物でした。後の藤本ビルブローカー銀行は、いち早く高いリサーチ態勢を構築し、海外情勢などに関するリサーチレポートの刊行も定期的に行いました。1960年代以降の急成長や国際化のなかでも、当社グループは常に先進的な人材育成や人事制度に取り組んできました。

◆ P.61 人的資本

ステークホルダー重視

1960年に当時の社長、福田千里が定めた経営方針は、各ステークホルダーを重視し、社会的責任を果たそうとする普遍性の高いものでした。◆ P.24 CFOメッセージ

経営の目標：当社を立派な会社にする

- ◆ 時代の進展につれて生々(せいせい)躍動する会社
- ◆ 成長的にして安定的な会社
- ◆ 社会の信頼を得る会社
- ◆ 社会の役に立つ会社

目標達成のための経営方針

- ◆ 大和証券は顧客に奉仕する
- ◆ 大和証券は社会に奉仕する
- ◆ 大和証券は株主に報いる
- ◆ 大和証券は従業員の生活の安定をはかる

創業から123年

1970年 東京・大阪・名古屋証券取引所市場第一部に上場
アジア開発銀行債券が初の円建て外債として発行され引受幹事を務める

1971年 世界初のアジアダラー債（シンガポール開発銀行債）発行の代表引受幹事を務める



1986年 日本初のパソコンによるホームトレードサービス開始



1961年 東京・大阪・名古屋証券取引所市場第二部に上場

1968年 総合証券として大蔵省より免許を受ける

1977年 欧州投資銀行が発行する初のユーロ円債で主幹事を務める

1985年 米国市場で初の円建て債の主幹事を務める

1988年 大和日英基金を設立

1999年 オンラインヘルプデスクとしてコールセンターを設置
日本の上場会社初の純粋持株会社に移行し、
大和証券グループ本社となる

2009年 不動産アセット・マネジメント
ビジネスに参入

2015年 SDGs採択

2011年 大和ネクスト銀行が開業



2018年 国内証券で初めてNPSを導入
Fintertech設立

2008年 国内初の個人向け
「ワクチン債」を引受け・販売

2019年 CONNECT設立
（現大和コネクト証券）

2004年 委員会等設置会社へ移行
（現在は指名委員会等設置会社）

2020年 お客様満足度協議会
の設置

1970

1980

1990

2000

2010

2020

1961年 海外 트레이ナー制度を新設
日本初の可変式退職年金制度を創設

1981年 社員の定年を60歳に延長

1962年 海外留学生制度を新設

2008年 大和スピリットを策定
ワーク・ライフ・バランス推進室および
ワーク・ライフ・バランス推進委員会を設置
「家族の職場訪問」を初開催



2009年 4名の女性役員が誕生



2014年 CFP認定者数が
国内金融機関No.1となる



2015年 「なでしこ銘柄」「健康経営銘柄」
に初選定
健康経営推進会議開始



2000年 報酬委員会を設置

1998年 企業理念を策定



1997年 金融業界初のストックオプション制度導入

2019年 2in1端末を導入し、
リモートワーク環境を構築

熱意 — Passion —

当社グループは、2006年度に開始した中期経営計画から現在に至るまで、Passion for the Bestのロゴを使用しています。Passionは、戦時下の1943年に藤本証券と日本信託銀行が合併して大和証券となった際の経営方針ですで見られ、合併新会社で独創力を持って積極経営を行う心構えを示したものだと言われています。



大和証券発足時の「基本的な経営方針」

◆ 国策奉仕 ◆ 堅実な経営 ◆ 熱意ある経営

お客様満足度向上を中心に据えた営業改革

大和証券グループでは、お客様が抱える課題や不安に対し、従来以上に深く向き合うために、資産管理型ビジネスモデルへの転換を進めています。お客様は、有価証券だけでなく、現金や不動産など多様な資産をお持ちであり、資産運用に加えて、資産保全や事業承継といった点にも高い関心をお持ちです。こうした背景から、総資産全体を見据えた運用マネジメントが求められる時代となっています。にもかかわらず、従来の有価証券の売買を中心としたフロー収益型の営業スタイルでは、そうしたお客様の課題や不安に十分に向き合えていなかったという反省があります。だからこそ私たちは今、営業のあり方を見直す抜本的な改革として、資産管理型ビジネスモデルへの転換を、不退転の決意で推し進めています。



中期経営計画“Passion for the Best” 2026の概要(2024年4月に策定)

グループ経営基本方針					
お客様の資産価値最大化					
グループ戦略骨子					
		業績	お客様資産	デジタル	サステナビリティ
1	お客様へ提供する付加価値の追求	経常利益	2,400億円以上	●	●
2	アセットマネジメントビジネスの高度化とビジネスモデル変革	ROE	10%程度	●	●
3	非連続な成長戦略の推進(外部連携・M&A・成長投資)	ベース利益*1	1,500億円	●	●
4	経営資源のリアロケーションと管理高度化	預り資産*2	120兆円	●	●
5	デジタル・イノベーションの追求	ストック関連資産*3	13.6兆円	●	●
		AM部門AUM*4	44兆円	●	●
		デジタル案件価値創出件数*5	10件	●	●
		デジタル案件トライアル件数*6	50件	●	●
		SDGs関連債リーグテーブル	2位以内	●	●
		エンゲージメントサーベスコア	80%以上	●	●
		自社の温室効果ガス排出量*7	2030年度 ネットゼロ	●	●
		投融資ポートフォリオの温室効果ガス排出量*7	2030年度 186~255 g-CO ₂ /kWh	●	●

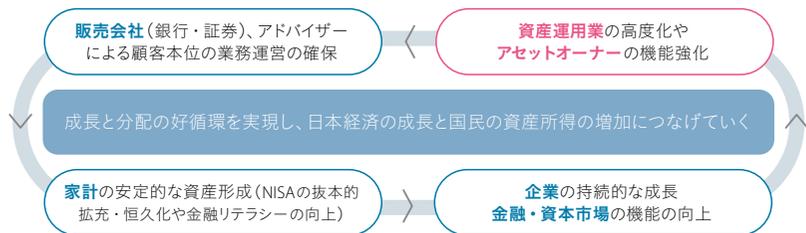
*1 ベース利益は、WM+証券AM+不動産AMの経常利益額合計。このうちWMは、旧リテール、大和ネクスト銀行、大和コネクテッド証券、Fintertechの経常利益の単純合算 *2 預り資産残高は、大和証券の預り資産残高 *3 スtock関連資産残高は、投信、ファンドラップ、外貨預金 *4 AM部門AUMは大和アセットマネジメント、大和ファンド・コンサルティング、大和リアル・エステート・アセット・マネジメント、サムティ・レジデンシャル投資法人、大和PIパートナーズ、大和エナジー・インフラ、大和企業投資のAUM合計 *5 デジタル案件価値創出件数は、新しいデジタル技術を活用している案件で、かつ新規性があるもしくはビジネス変革に資する案件をカウント *6 デジタル案件トライアル件数は、DX案件とAI・データサイエンス案件のトライアル件数をカウント *7 自社の温室効果ガス排出量はScope1+Scope2の合計。投融資ポートフォリオの温室効果ガス排出量の対象は、電力セクターへのプロジェクトファイナンス。一部推計値を含む

資産運用立国の実現に向けて

大和証券グループのミッション：金融資本市場を通じて社会および経済の発展に資する

資産運用立国のコンセプト

日本では、約30年間続いたデフレが終焉し、本格的な「金利のある時代」が到来しています。大和証券グループでは、NISAの抜本的拡充やコーポレート・ガバナンス改革に加えて、資産運用業の高度化を図ることを、資本市場の活性化に資する重要な取り組みと考えています。そのため、資産管理型ビジネスモデルへの移行を経営戦略の柱として掲げ、その進展に向けて今後一層ウェルスマネジメントビジネスとアセットマネジメントビジネスに注力していきます。この経営戦略は、日本政府の方向性とも合致しており、「資産運用立国」の実現に向け、当社グループも積極的に貢献していきます。

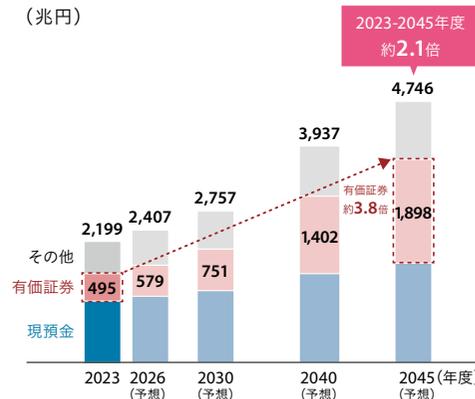


証券ビジネスの持続的な成長展望

日本のインフレ環境のもとで、証券ビジネスは大きく成長するポテンシャルを有しています。下図のように、一定の前提を置いて試算をした場合、家計金融資産は今後20年で2倍以上に拡大、そのうち有価証券は約3.8倍の拡大を見込んでいます。

家計金融資産の将来予測

(兆円)



試算の前提：

- 大和総研の「大和中期マクロモデル」の推計値をもとに2033年度まで予測し、2034年度以降は「大和中期マクロモデル」の伸び率の平均値で延長
- 図の構成商品は、2024年3月末時点の家計金融資産の割合を横ばいで仮置きしつつ、2025年度以降の有価証券は、時価要因と資金純増要因を合計して年平均で5.68% (金融資産対比+3%) で成長するとともに、年平均で現預金の0.5%が有価証券へシフトすると仮定

出所：総務省「2019年全国家計構造調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計 (全国推計)」、(令和6 (2024) 年推計)、日本銀行「資金循環統計」、大和総研「日本経済中期予測」(2024年)より大和総研作成

「貯蓄から投資へ」の流れの本格化

2021年と比較すると、日本の株式市場および家計金融資産は伸長しています。特にNISAにおいては、非課税限度額の拡大、非課税保有期間の無期限化、制度恒久化により大きく伸長しました。

	2021年	2025年	増加率
日経平均	28,771.07円*1	35,617.56円*4	+24%
東証時価総額	762兆円*2	947兆円*4	+24%
家計金融資産	2,042兆円*3	2,230兆円*5	+9%
NISA口座数	1,765万口座*3	2,560万口座*5	+45%
NISA買付額 (累計)	25.5兆円*3	52.7兆円*5	+107%

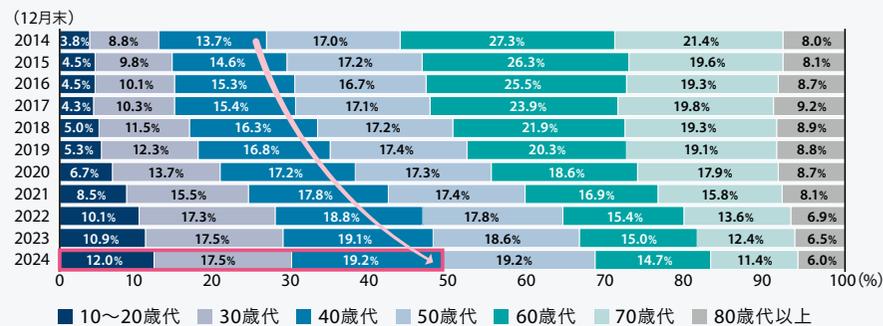
*1 10月1日 *2 10月末 *3 12月末 *4 3月末 *5 2024年12月末

(出所) 東証時価総額：市場別時価総額 | 日本取引所グループ /

家計金融資産：日銀 資金循環統計 資金循環：日本銀行 / NISA口座数、買付額：金融庁

NISA口座の年代別分布

NISA制度開始年の2014年12月末時点では60歳代以上が過半数を占めていましたが、年々若年層の割合が高まり、2024年12月末時点では40歳代以下で約半数を占めています。



(出所) 金融庁「NISA口座の利用状況に関する調査結果」より日本証券業協会の「新NISA白書2024」より抜粋

資産運用立国の実現に向けて

大和証券グループの資産運用ビジネス

当社グループでは、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、ウェルスマネジメントとアセットマネジメントを中核ビジネスに据えており、その強化に取り組むことを明確化しています。グループ一丸となって、下記の取組みを加速させることで、日本経済の成長と国民の資産所得の増加に貢献していきます。

戦略01：人材育成を含む運用力向上の方針

1 運用商品ラインナップの拡充

当社グループは、投資家のニーズに合わせた商品ラインナップの拡充により、運用力の向上を図っていきます。具体的には、非上場プライベート・クレジット・ファンドに投資する公募投信「ダイワ・ブラックストーン・プライベート・クレジット・ファンド(BCRED)」や、インフラストラクチャー資産に投資する「ダイワ・ブラックストーン・インフラストラクチャー・ファンド(BXINFRA)」など、オルタナティブ商品を拡充していきます。

また、当社グループは、米国のGlobal X社と共同で、日本で唯一のETF専門資産運用会社であるGlobal X Japan社を2019年に設立しており、Global X社の持つ運用ノウハウを活用して、テーマ型ETF組成における運用力の向上に努めています。

オルタナティブ資産へのアクセスを可能とする公募投資信託の開発

2022年5月	ダイワ・WiL3号ベンチャーキャピタル・ファンド
2023年5月	ダイワ・ブラックストーン・プライベート・クレジット・ファンド
2025年2月	ダイワ・ブラックストーン・インフラストラクチャー・ファンド
2025年4月	KKRプライベート・マーケッツ・エクイティ・ファンド
2025年6月	ブラックストーン・プライベート・クレジット・JPYファンド(毎月分配型)

2 運用力向上に向けた人材育成・確保

3 運用体制の強化

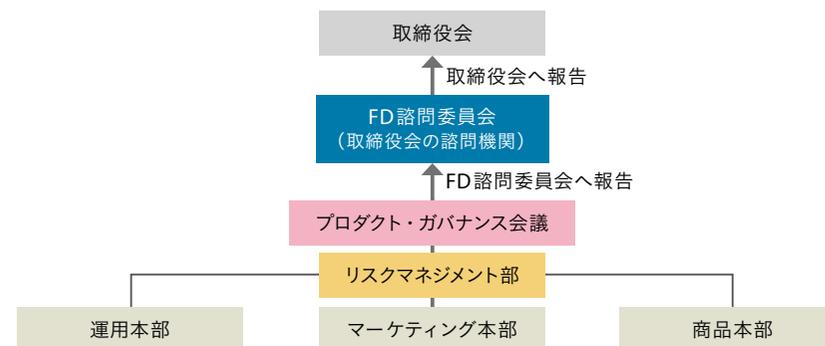
詳細は、下記のプレスリリースをご参照ください。
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/tdnet/2381528/00.pdf>

戦略02：ガバナンス改善・体制強化に向けた取組み

1 プロダクト・ガバナンス会議の設置

大和アセットマネジメントでは、経営のリーダーシップのもと、すべてのプロダクトがお客様の利益を第一に考え、適切に組成・管理される体制の維持・強化に継続的に取り組んでいきます。それを明確化するために、プロダクト・ガバナンスに関する方針を定め、「プロダクト・ガバナンス会議」を設置しています。

施策	概要
目的	・運用状況や商品性、情報開示など、大和AMが運用するプロダクトの品質維持・向上
頻度	・四半期ごと
取組み実績	・不芳ファンドの特定 ・少額ファンドの償還推進 ・ESGファンドの検証 ・ファンド月次報告書の記載ルールの明確化 ほか



2 社外取締役の招聘によるガバナンス強化

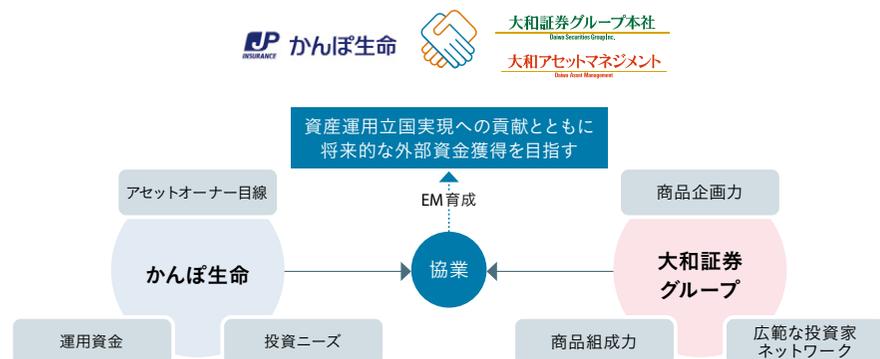
資産運用立国の実現に向けて

戦略03：EMP（新興運用業者促進プログラム）に向けた取組み

2025年2月に、かんぽ生命と当社グループの協働で、新興運用会社が運用するファンドを投資対象とする新興運用会社促進プログラムを開始し、新興運用会社へ新たな投資機会を提供し、資金を円滑に供給する取組みを進めています。さらに、当社グループ独自の取組みとして、新興運用会社の運用戦略に対して出資を行うEMP投資枠を設定しました。こうした活動を通じて、日本の新興運用会社の発展に資するとともに、スタートアップ企業や成熟企業への成長資金の供給を通じて、政府が掲げる資産運用立国の実現に広く貢献していきたいと考えています。

かんぽ生命との取組み

かんぽ生命と大和証券グループは、新興運用会社が運用するファンドを投資対象とする新興運用会社促進プログラム(EMP)に共同で取り組みます。大和アセットマネジメントがゲートキーパー業務を担い、かんぽ生命がおよそ5年間で500億円を目安に、新興運用会社が運用するファンドに投資します。



かんぽ生命との取組みについては、下記のプレスリリースをご参照ください。
https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/ir_material3/245732/00.pdf

詳細は、下記のプレスリリースをご参照ください。
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/tdnet/2381528/00.pdf>

大和証券グループのNISAに対する取組み

当社グループでは、大和証券や大和コネク特証券において、セミナーやキャンペーンなどを通じ、幅広い顧客層へ向けてNISAの積極的なご案内を実施しています。

大和証券

- ▶ コンサルティングの基盤として、富裕層顧客に対し積極的に提案
- ▶ HPでのNISA特設ページでの訴求
- ▶ ウェビナーやリアルセミナーを開催し、資産形成層を含め幅広くプロモーションを展開



大和証券のNISA口座における買付金額上位銘柄

(投資信託 2024年度)

- iFree S&P500
- iFree 日経225
- ダイワ・ダイナミック・インド株ファンド
- アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信

大和コネク特証券

- ▶ キャンペーンおよびTVCMでのプロモーションにより、資産形成層に、まいにち投信(1日100円から積立)やクレカ積立(毎月1,000円~10万円)を中心にNISAを推進



大和アセットマネジメント ● P.57 魅力的なNISA対象ファンドの提供

- ▶ 2024年度のNISA対象ファンドへの資金流入額は1兆302億円と業界3位の実績*
- ▶ 個人投資家向けに資産形成に役立つ動画をリリース

* ETF除く。大和アセットマネジメント調べ

資産運用立国の実現に向けて

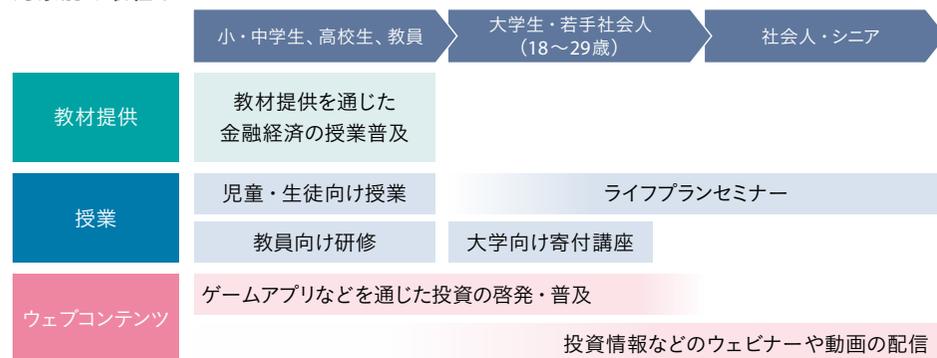
金融経済教育の取組み

当社グループは、証券ビジネスを通じて培ってきた知識やノウハウを活かし、さまざまな世代に対して、将来を切り拓く力や資産管理スキルを身に付けてもらうことを目的として、金融経済教育を提供しています。大和証券グループ本社の金融経済教育担当執行役のもと、大和総研に金融経済教育推進室、大和アセットマネジメントに資産運用普及センターを設置し、大和証券などのグループ各社と連携しながら、推進体制を強化しています。2005年以降、2030年度までに250万人に金融経済教育を提供することを目標とし、2024年度までの累計実績は179万人となっています。



出張授業の様子

対象別の取組み



スタートアップとのCo-Creation (価値共創)

当社グループは、新たな価値や事業を生み出すスタートアップとの価値共創を、外部の提携先・親密先パートナーと協力しながら進め、多岐にわたる社会課題の解決に挑戦しています。グループの総合力と外部の提携先・親密先パートナーとの連携を活かしたスタートアップ支援体制を提供することで、日本経済の成長に貢献することを目指しています。

スタートアップとのCo-Creationについては、下記のウェブサイトをご参照ください。
https://www.daiwa-grp.jp/activities/20250401_700.html



Co-Creation (価値共創)プログラム

成長支援	上場支援	その他支援
ビジネスマッチング	上場実務	M&A
資金調達	エクイティストーリー構築	知財支援
連携による支援	IPO関係者の紹介	担保ローン提供

Daiwa Innovation Network (DIN)*

(大和証券ビジネスマッチングイベント)

- ◆ 開催期間：10年以上
- ◆ 累計246回開催
- ◆ スタートアップ1,500社超登壇 (2025年2月末/イベントトータル合算値)



DIN会場での様子 (ピッチセッション)

Daiwa Innovation Network Summit

(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)



荻野社長 挨拶

歓談

* 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などの名称

資産運用立国の実現に向けて

大和証券グループのCo-Creation (価値共創) パートナー

スタートアップ



大和証券グループ

パートナー
(提携/協定先)

パートナー
(親密先)

大和証券

Daiwa Securities

パートナー (提携/協定先)

提携ベンチャーキャピタル

ソニー/デジタルガレージ

提携M&A仲介会社

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

協定締結大学

東京大学/早稲田大学

大和企業投資

Daiwa Corporate Investment

ベンチャーキャピタル



成長支援プラットフォームDIN

DaiwaBlue

ベンチャーデット



知財コンサルティング



グローバルM&A

大和総研

Daiwa Institute of Research

シンクタンク
(M&Aアドバイザーなど)

Fintertech

新金融サービス提供



イークラウド

パートナー (親密先)

ベンチャーキャピタル

100社以上の国内主要VC/CVCとのネットワーク

IPO関係者

監査法人(大手、中堅、新興)
証券代行機関(大手信託銀行)
IPOコンサルティング会社、大手印刷会社

金融機関

ベンチャーデットを手掛ける金融機関
(大手銀行系、地銀系、公的)

中央省庁

経済産業省、文部科学省などの各省庁

資本業務提携



未上場株式セカンダリー



あおぞら銀行

ベンチャーデット/ベンチャーキャピタル

Daiwa Capital Management Silicon Valley

Daiwa Capital Markets Australia

シリコンバレー、オーストラリアなどの海外拠点

執行役一覧

Q: 大和証券グループとは?



「人生の扉」
すべての世代に
幸せを!

荻野 明彦*

代表執行役社長
最高経営責任者 (CEO)
大和証券 代表取締役社長



唯一無二の
パートナーとなる

新妻 信介*

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
大和証券 代表取締役副社長



将来の持続可能な
社会のため、Win-Winな
資金循環を提案する

田代 桂子*

執行役副社長
アセットマネジメント担当
兼 証券アセットマネジメント担当
兼 サステナビリティ担当
兼 金融経済教育担当



人材とテクノロジーで
未来の金融を創る

村瀬 智之

執行役副社長
情報技術担当 (CIO)
兼 データ管理担当 (CDO)
大和証券 代表取締役副社長



夢を紡ぐ、その隣に
～信頼に寄り添い、
未来をともに創る～

佐藤 英二*

専務執行役
企画担当 兼 海外副担当
大和証券 専務取締役



人の知 挑戦
成長 人の和

櫻井 裕子*

専務執行役
コンプライアンス担当
大和証券
代表取締役専務取締役

* 取締役を兼務しています。

執行役一覧

Q: 大和証券グループとは？



信頼と価値創造で、
未来を切り拓く会社

芹澤 潤一

専務執行役
ウェルスマネジメント副担当
大和証券 専務取締役



堅実なる基盤、
新時代をお客様と
ともに

小林 奨

専務執行役
最高リスク管理責任者 (CRO)
大和証券 専務取締役



グループ内の強い
信頼感、仲間同士の
連帯感が礎です

吉田 光太郎

常務執行役
最高財務責任者 (CFO)
大和証券 常務執行役員



すべては常に
お客様のために

石川 介一

執行役
内部監査担当
大和証券 執行役員



誠実さをモットーに
挑戦し続ける集団

中田 誠司*

執行役
大和証券 代表取締役会長

* 取締役を兼務しています。

CFOメッセージ

ベース利益を着実に積み上げ、
経営資源のリアロケーションと管理高度化によって、
2030年度の目標実現と企業価値の向上を目指す

大和証券グループ本社
常務執行役 CFO
吉田 光太郎

CFO就任から早くも1年が経過しました。この1年間で投資家の皆様と多くの対話を重ねてきましたが、日々実感するのは、日本株への関心が着実に高まっている点です。「貯蓄から投資へ」の流れが加速し、日本企業を取り巻くビジネス環境も大きな構造的転換点を迎えています。投資家の皆様からは、こうした変化が当社グループの業績や今後の成長にどのような影響を与えるのか、多くのご質問やご意見をいただいています。

特に、ウェルスマネジメントビジネスに関しては、当社グループのビジネスモデルの強みや、お客様のマインドセットについて高い関心をお寄せいただいています。私は、現場での具体的な取組みや営業改革を、可能な限り丁寧に、かつ、これまでの取組みの流れをわかりやすくお伝えすることを心掛けてきました(投資家の皆様にもそれが伝わっていたら嬉しく思います)。

一方で、利益成長の実現可能性、あるいは資本マネ

ジメントの方針に関するビジビリティの高度化への期待も多く寄せられています。こうしたご意見は今後の経営にとって非常に重要な示唆であり、真摯に受け止め、改善に向けた取組みを進めていきます。

2024年度の総括

マーケット環境の振り返り

さて、2024年度の株式市場を振り返りますと、日経平均株価が7月に史上最高値を更新するなど前半は堅調に推移したものの、8月の歴史的な大幅調整を経て後半は不安定な展開が続き、一進一退を繰り返す年となりました。日本銀行はマイナス金利政策を解除し、17年ぶりの利上げを2度実施するなど、金融政策の正常化が本格的に進展しました。一方、海外では米国大統領選でトランプ氏が勝利したことに加え、その後の関税政策への警戒や、AI関連技術を巡る米中対立の激化、中東情勢の緊迫化など、地政学的リスクが相場を大きく左右しました。

中期経営計画1年目の総括

そのような環境下でも、3カ年のグループ中期経営計画～“Passion for the Best” 2026～の初年度である2024年度は戦略に沿った成果を上げ、順調なスタートを切ることができました。純営業収益は6,459億円、経常利益は2,247億円となり、2005年度以来19年ぶりに2,000億円を突破しました。ウェルスマネジメント部門は、総資産コンサルティングの着実な浸透により、

CFOメッセージ

お客様ニーズに沿ったポートフォリオ提案が進展しました。残高ベース収益*、フロー収益ともに拡大し、大幅な増益となりました。アセットマネジメント部門は、純営業収益および経常利益のいずれも過去最高を達成し、グローバル・マーケット&インベストメント・バンキング部門のグローバル・インベストメント・バンキングも、純営業収益、経常利益ともに過去最高となりました。

業績KPIとして掲げているベース利益は1,375億円と、前年度比2割以上の伸びとなり、外部環境に左右されにくい収益構造の構築が着実に進展しています。これは、「お客様の資産価値最大化」というグループ経営基本方針に沿って、お客様のニーズに応じたソリューションを提供することに努めた結果であると評価しています。

また、2024年度はベース利益の拡大の重要性を改めて実感した一年でした。

私は、昨年の統合報告書で、ベース利益はお客様からの信頼の証で「お客様の資産価値最大化」の進捗を示す指標であるとともに、業績の底堅さを示す指標であると申し上げました。

ベース利益の源泉は、ウェルスマネジメント部門のお客様からお預けいただいている資産や、アセットマネジメント部門の運用資産です。そのため、ベース利益が積み上がっていることは、お客様からの信頼が積み上がっていることの証左であると考えており、安定利益の拡大として当社グループの企業価値向上にもつながるものです。そのことから、ベース利益は「お客様の資産価値最大化」の進捗を端的に示す指標であり、ベース利益を重視することにご納得いただける投資家が多いと実感しています。

また、マーケットが急変動した局面においても、ベース利益を着実に積み上げてきたことで、市場連動性の高い収益が一時的な影響を受けるなかでも、一定水準の収益を確保することができました。この安定した収益基盤があるからこそ、市場環境に左右されずに、株主還元や成長投資を継続的に実行するための財務的な余力を維持することができ、下限配当44円の設定も可能となりました。投資家の皆様からも、こうしたベース利益の拡大による外部環境に左右されにくい収益構造を目指す方向性について、深いご理解とご共感をいただいております、大変心強く感じています。

* 残高ベース収益：投信代理事務手数料、投資顧問料・取引等管理料、銀行代理店報酬、投信フレックスプラン残高手数料など

2030年度の目標達成に向けた経営資源のリアロケーションと管理高度化

財務・資本戦略の基本方針

2030年度に向けて、外部環境に左右されにくい収益基盤を構築する総仕上げを目指すにあたり、財務・資本戦略としては、「財務健全性・資本収益性・成長投資・株主還元」のバランスを図り、持続的な企業価値向上を実現していきます。

当社グループを取り巻く環境は、「貯蓄から投資へ」の個人金融資産のシフトの定着、政策保有株式の解消やコーポレート・ガバナンスの強化に伴う企業のファイナンス活動や再編の増加、「金利ある世界」の復活による投資活動の活発化、資産運用立国に向けた国策の推進など、またとないフォローの風が吹いています。このよう

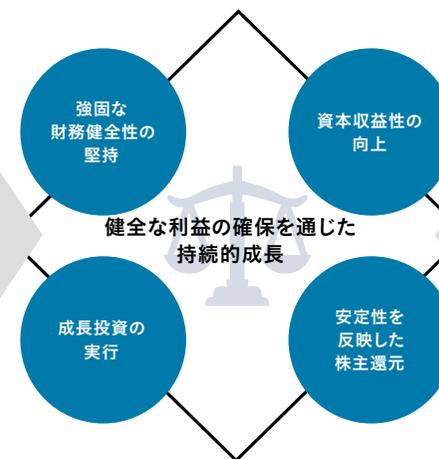
財務・資本戦略の考え方

グループの中長期的な成長を実現可能とする財務戦略

- 規制や格付けの観点を意識した強固な財務健全性を維持
- 「お客様の資産価値最大化」に資する投資の実行
- 投資リスク管理態勢の強化

連結総自己資本規制比率

18%以上
(現行規制ベース。パーゼルIII最終化後は14%以上の予定)



株主やその他のステークホルダーのための財務戦略

- 経営資本管理の高度化
- ビジネスポートフォリオの最適化 (資本配賦の最適化、資本収益性を踏まえた拡大・縮小・撤退)
- 成長投資と財務健全性のバランスを考慮した株主還元
- 業績の安定性を反映した還元方針

大手金融機関初*の下限配当導入

配当性向
半期ごとに50%以上 & 年間配当金
44円以上

* 1株当たり配当金としての下限設定。累進的配当や、株主資本配当率(DOE)による基準配当額を設定する場合を除く

CFOメッセージ

な環境変化を確実に捉え、中長期的な企業価値最大化に向けて、積極的かつ優先的に成長投資を検討するフェーズにあると考えています。

成長投資については、「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」の3つを柱として継続的に推進してきています。成長投資分野については、ウェルスマネジメント部門とアセットマネジメントビジネスを強化分野としていますが、これら3つの柱につながり、投資基準を満たす案件であれば、聖域を設けず幅広く検討していきます。

投資基準については、規制上のRWA*にもとづき、ROE10%に貢献できる水準をハードルレートに設定し、すべての投資案件で適用しています。投資後は厳格なモニタリングと適切なガバナンス体制の構築を条件とし、当初想定した投資効果が定量的、定性的に確認

できず、資本効率が低いと判断した場合は売却も検討する方針です。

また、持続的な成長には人材やITへの投資も欠かせません。優秀な人材の確保と競争力の維持・向上を図るため、人的資本への投資を通じて、従業員のモチベーション向上、生産性の向上、そして組織全体のパフォーマンス向上による持続的成長の基盤構築に取り組んでいきます。IT投資は、抜本的なビジネスモデルの変革による将来のトップライン向上やコスト削減につながります。IT投資を戦略的投資と位置付け、お客様の利便性向上・業務効率化に取り組めます。これらの人材・IT投資は、投資効果を慎重に見極めながら、メリハリをつけて継続的に実施していきます。

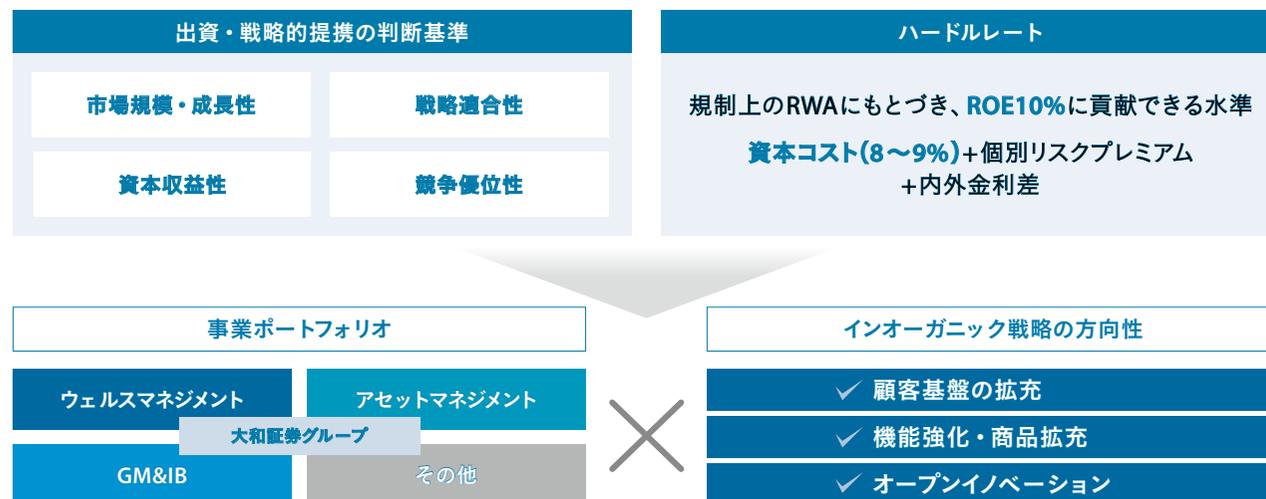
* Risk-Weighted Assets

株主還元

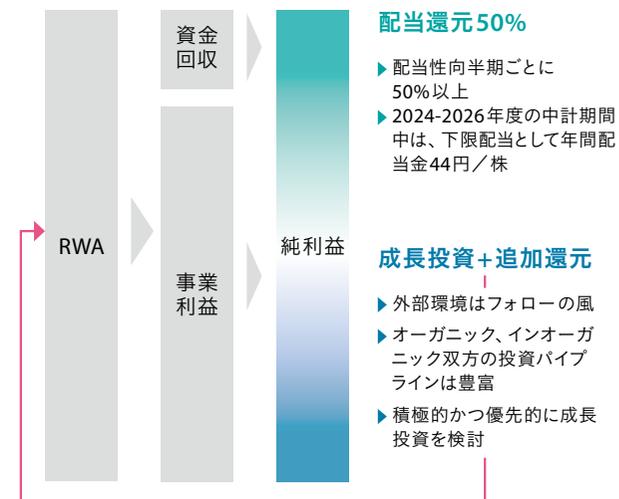
株主還元については、連結業績を反映して半期ごとに配当性向50%以上の配当を実施し、現中計期間中は1株当たり通期44円の下限配当を設定しています。この下限配当の導入は、大手金融機関初*1の取組みであり、業績の安定性を反映し、配当の予見可能性を高めることで、株主・投資家の皆様の期待にお応えするものです。2024年度の通期配当は過去最高の56円となりました。下限配当44円を上回ったことに加え、取得株式総数5,000万株および取得総額は過去最高の500

*1 1株当たり配当金としての下限設定。累進的配当や、株主資本配当率(DOE)による基準配当額を設定する場合を除く

出資・戦略的提携の基本方針



経営資源のリアロケーションと管理高度化



CFOメッセージ

億円を上限とする自己株式の取得枠を設定し、総還元性向は83.6%*2と高い水準となりました。

当社グループは、積極的かつ優先的に成長投資を検討するとともに、事業ポートフォリオの見直しも含めた経営資源のリアロケーションを推進することで、ROE向上と持続的な利益成長の実現に向けて取り組んでいます。成長投資への資本配分を最優先としつつ、

これらの投資を実行したうえで資本余剰が発生する場合には、追加的な株主還元に応じる方針です。

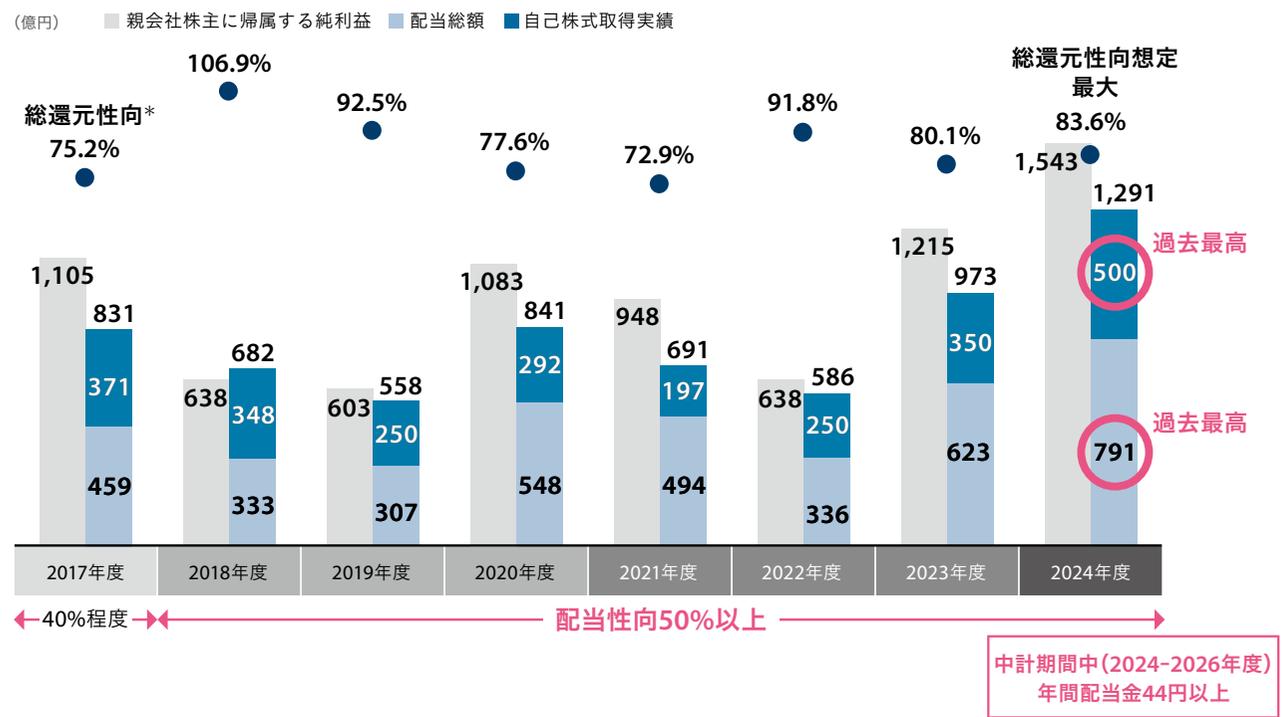
自己株式の取得については、財務健全性の確保、成長投資のパイプライン、業績の状況、経営環境、金融規制動向、株価水準などを総合的に勘案して、機動的に判断していく方針に変更はありません。

*2 2024年度の総還元性向は取得自己株式500億円(上限)・5,000万株(上限)を前提に試算

2025年3月末の連結総自己資本規制比率は21.84%となりました。バーゼルIII最終化の影響で2~3%程度の低下となる見通しであり、完全適用後の資本バッファは3,000~4,000億円程度を見込んでいます。

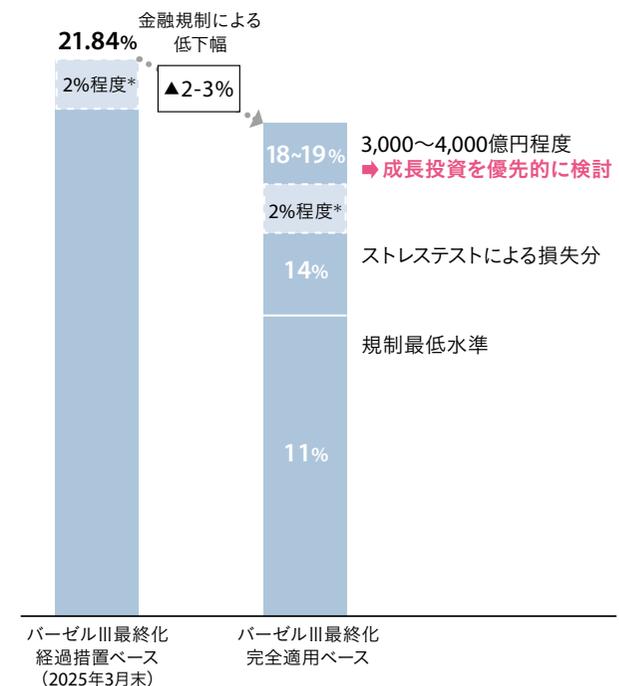
株主還元実績

2017年度以降、配当と自己株式取得を合わせた通期の総還元性向は70%を上回る水準



* 年度の総還元性向=(当年度の配当想定(当年12月+翌年6月)+当年度の通期決算発表日までに決定した自己株式の取得想定)÷当年度の親会社株主に帰属する当期純利益想定

連結総自己資本規制比率



* 為替換算調整勘定(10円円高に動くとき資本は約▲300億円)

CFOメッセージ

企業価値向上に向けた取組み

当社グループの企業価値向上の中核となるのは、ベース利益の拡大を基盤とした一層の利益成長です。ベース利益の拡大を通じたROEの持続的向上を図り、同時に、収益構造の安定化を通じた資本コスト低減や、積極的な成長投資も含めた期待永久成長率の向上によって、さらなる企業価値向上を目指します。

ベース利益は、お客様からの信頼の証であるとともに、「お客様の資産価値最大化」の進捗を示す重要な指標として位置付けています。2024年度のベース利益は1,375億円となり、2026年度目標の1,500億円に向けて想定を上回るペースで進捗しています。

この成果は、ベース利益を構成する各事業における戦略的な取組みの積み重ねによるものです。ウェルスマネジメント部門では、8年以上前から継続してきた資産管理型ビジネスモデルへの転換を通じた営業改革と、総資産コンサルティングの着実な進展により、2024年度の残高ベース収益は前年度比20%増の1,117億円となりました。また、残高ベース収益の固定費カバー率は107%と、年度累計で初めて100%を超えました。証券アセットマネジメントでは、運用資産残高が33兆円まで拡大し、かんぽ生命との資本業務提携により2兆円を超える資産を受託するなど、投資顧問ビジネス領域への本格参入を果たしています。不動産アセットマネジメントでは、運用資産残高が1.6兆円と順調に拡大し、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とした堅実な運用により、安定的な収益基盤を確立しています。

ベース利益の拡大と並行して、グループ全体の資本収益性向上も課題のひとつとして取り組んでいます。セグメント別ROE情報を公表することで経営の透明性を向上させ、各セグメントが主体的に資本効率改善のための戦略を立案・実行する体制を構築しています。資本負荷が低いウェルスマネジメント部門、証券アセットマネジメント、GIBなどのビジネスにおいては、利益の絶対額や安定性を追求する一方、資本負荷の高いGMやオルタナティブアセットマネジメント、不動産アセットマネジメントについては、収益と使用資本のバランスを取ることで資本収益性の向上を図っています。ビジネスごとの特性を踏まえた精緻な分析を通じて、資本収益性の向上に資するビジネスに経営資源を投下し、不採算のビジネスについては、適時適切に縮小や撤退といった判断ができるようにしています。

2024年度は、あおぞら銀行やかんぽ生命との資本業務提携、三井物産オルタナティブインベストメンツの子会社化など、積極的にインオーガニック戦略を実行しました。あおぞら銀行との資本業務提携では2027年度に経常利益ベースで+100億円の提携効果を目指し、現場での実績の積み上げが進んでいるほか、日本郵政グループとの協業では、ゆうちょファンドラップの残高が約1,900億円まで増加するなど、外部連携による顧客基盤拡大も着実に進展しています。一方で、オーガニック成長に向けた投資も並行して推進しています。競争力の源泉である優秀な人材の獲得・採用・リターンに向けて、4年間累計で約20%の給与水準引き上げを実施するなど、積極的な人材投資を行っています。さらに、デジタル変革の推進においては、生成AIと

音声認識技術を活用した面談内容の自動記録システムの導入など、先進的なテクノロジーを戦略的に活用することで、コンサルティングの質と生産性の向上を同時に実現するなど、持続的な競争優位性の確立に向けたIT投資を着実に推進しています。

こうした取組みの成果として、R&Iによる格上げに続き、JCR、Moody's、S&Pからも格付け見通しが「安定的」から「ポジティブ」へと引き上げられました。当社グループが取り組んできたベース利益の拡大による財務基盤の安定性の向上や、資本コストの低減に向けた取組みは高く評価されています。

今後も、ベース利益の成長を中心とした持続的なROE向上を推進し、事業ポートフォリオの多角化による収益の安定性と成長期待の向上、資本コストの低減によるPER向上により、継続的なPBR向上を目指します。これらの取組みを支えるのは、セグメント別ROE管理の精緻化、リスク管理体制の高度化、そして将来の成長機会を見据えた戦略的な成長投資の推進など、経営管理の質的向上です。2030年度目標の達成に向け、経営資源のリアロケーションと管理高度化を一体的に推進し、持続的な企業価値向上を実現していきます。

▶ P.32 セグメント別ROE

政策保有株式の削減

政策保有株式については、保有意義が認められる場合にのみ保有する方針のもと、すべての政策保有銘柄について定期的な保有妥当性の見直しを行っています。

CFOメッセージ

定量基準および定性基準を設けており、2025年3月末基準の検証結果では、約3割の取引先企業で定量基準の目標値を下回りました。今後、取引関係の維持・強化など定性面における検証も行い、採算改善を目指しますが、保有意義が乏しいと判断された場合には、市場への影響やその他考慮すべき事情にも配慮したうえで、売却を進めます。2025年3月末の残高は、簿価残高ベースで828億円となり、連結純資産額に対する政策保有株式(上場株式および非上場株式の時価残高)の比率は7.7%となりました。引き続き、取引先企業との十分な対話を進めて、残高の削減に取り組みます。

ステークホルダーとの対話

冒頭でも述べましたとおり、株主や投資家、アナリストの皆様からいただくコメントやご意見は、当社グループにとって大変有益な情報です。多くの関心をいただき、2024年度のIR面談件数は347件、前年度比+120件と大幅に増加しました。ステークホルダーの皆様との対話から得られた学びや気づきを、定期的に取り締り会や執行役会などでフィードバックし、経営戦略や財務・資本戦略の立案に活かしています。

こうした継続的な対話を通じて、特に多くのご意見をいただいた分野について、積極的な改善に取り組んできました。具体的には、まず、当社グループが重視しているベース利益について、その重要性についてより深くご理解いただけるよう、発信方法の改善と浸透に向けた取組みを強化しました。また、前述のとおり、2024年度は過去最高規模となる自己株式取得枠を設定しま

したが、これは投資家の皆様からいただいた資本配分に関するご意見も参考にしながら、成長投資と株主還元のパランスや、資本効率の向上を企図し、判断・決定したものです。さらに、本統合報告書についても投資家からのフィードバックを受け、大幅な刷新とコンパクト化を実施いたしました。クオリティを落とさず、重要な情報を厳選し、読みやすさと情報の質の両立を図ることで、ステークホルダーの皆様により効果的に当社グループの戦略と価値創造ストーリーをお伝えできるよう改善しました。

マーケットからの注目度や関心が高い事項については、タイムリーな情報開示・IRを心掛けて実施するようにし、ステークホルダーの皆様と質の高い対話を目指しています。

結び

中期経営計画目標や2030年度に目指す将来像の実現に向け、引き続き、経営資源のリアロケーションと

管理の高度化を通じた、中長期的な企業価値最大化に取り組んでいきます。

ベース利益の着実な積み上げは、経営の安定性を高めるとともに、戦略的な選択肢の拡大をもたらします。規律ある資本運営のもと、さらなるベース利益の拡大に取り組み、これを基盤とした成長投資と株主還元の最適なバランスを図り、すべてのステークホルダーの皆様のご期待にお応えできるよう努めていきます。実行した成長投資から着実にリターンを積み上げ、これを原資として還元・成長投資を行い、利益を継続的に拡大していく好循環の実現を目指します。

また、現場との密接なコミュニケーションを通じて各ビジネスの取組みを強化するとともに、財務面から各セグメントの戦略実行を支援していきます。

今後も、透明性の高い情報開示と建設的な対話を通じて、皆様との信頼関係をさらに強固なものにしたいと考えています。より一層のご理解とご協力をよろしくお願いいたします。

2024年度第3四半期決算から、発表時間を午前11時30分に前倒しました。これまでは、東京証券取引所の大引け後に決算を発表するのが慣例でしたが、投資家の皆様から発表時間の分散化や前倒しを求める声が寄せられていたことや、2024年11月から東証の取引時間が30分延長されたことを踏まえ、変更いたしました。また、兜クラブでの記者会見(決算プレゼンテーションのみ)の様子をYouTube「大和証券グループ公式チャンネル」にてライブ配信しています。



 YouTube オンデマンド配信
<https://www.youtube.com/@DaiwaGroup>

 決算説明資料
<https://www.daiwa-grp.jp/ir/presentation/>

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。

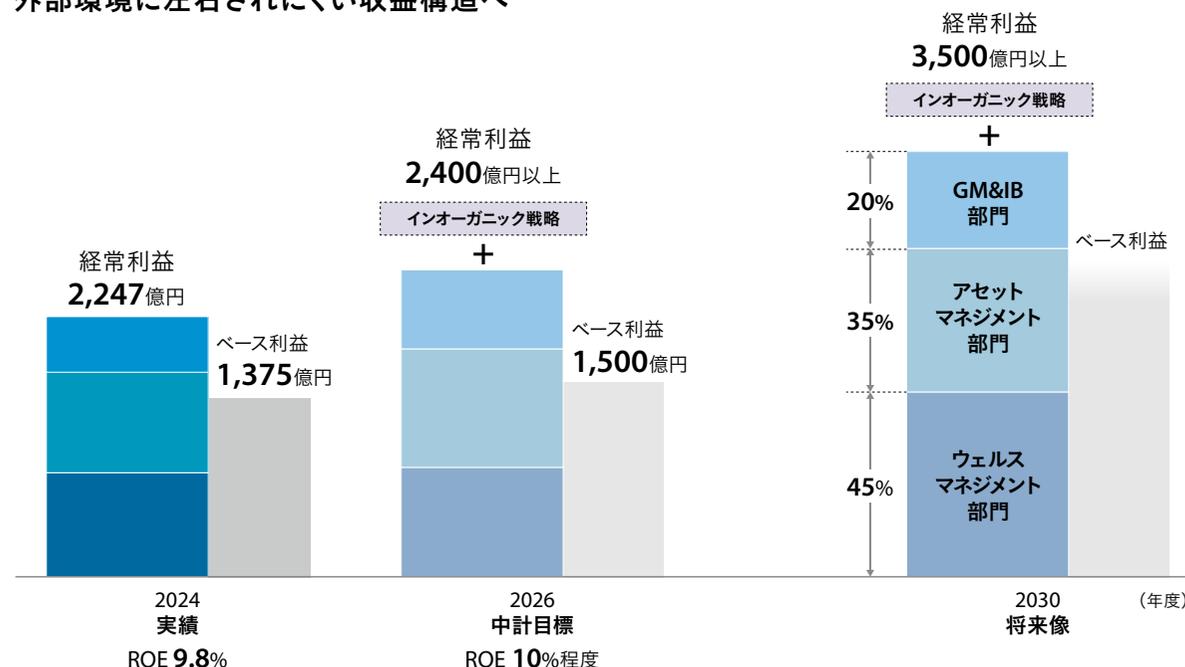
2030年度に目指す将来像 — 外部環境に左右されにくい収益構造へ

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。

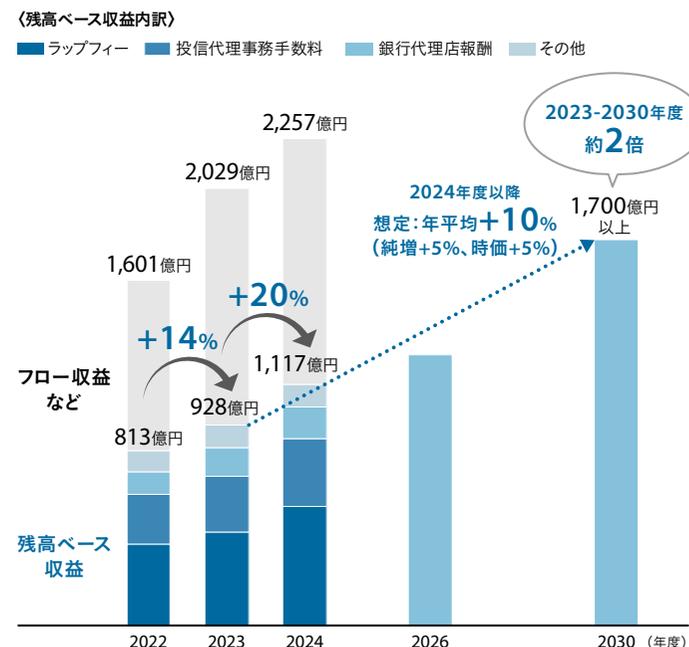
また、各ビジネスの資本収益性を厳格に精査し、不採算ビジネスの縮小・撤退を進めることで、成長ビジネスへの経営資源のリアロケーションと管理高度化を図っています。さらに、非連続な成長戦略を実現するため、外部有力企業との連携やM&Aなどのインオーガニック戦略も積極的に展開しています。

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



「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。

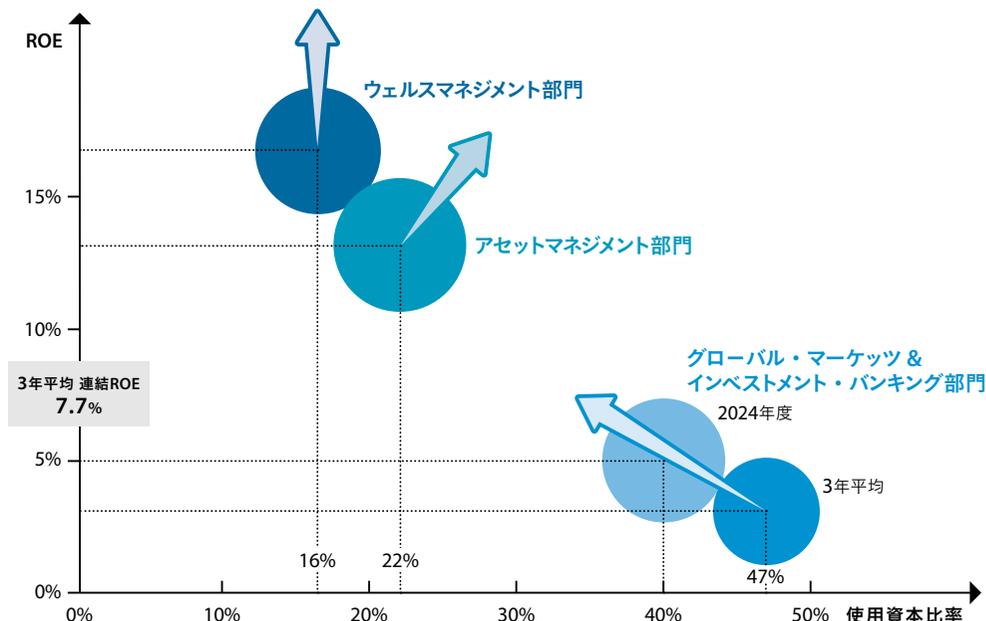
使用資本(リスクアセットベース)とビジネス特性

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	<ul style="list-style-type: none"> - 資本負荷は軽い - 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	<ul style="list-style-type: none"> - 総じて資本負荷は軽い - 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	<ul style="list-style-type: none"> - 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荷が重い - GIBは、資本負荷が軽い

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



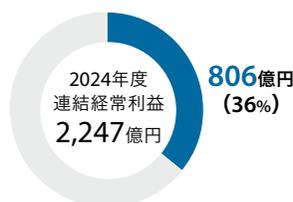
* 2022~2024年度の3年平均。円の大きさ=経常利益。「その他」(使用資本比率15%)が存在するため、主要3セグメント合計の使用資本比率が100%とならない。

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



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。

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・クリア証券		

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ネーシフトと、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

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。

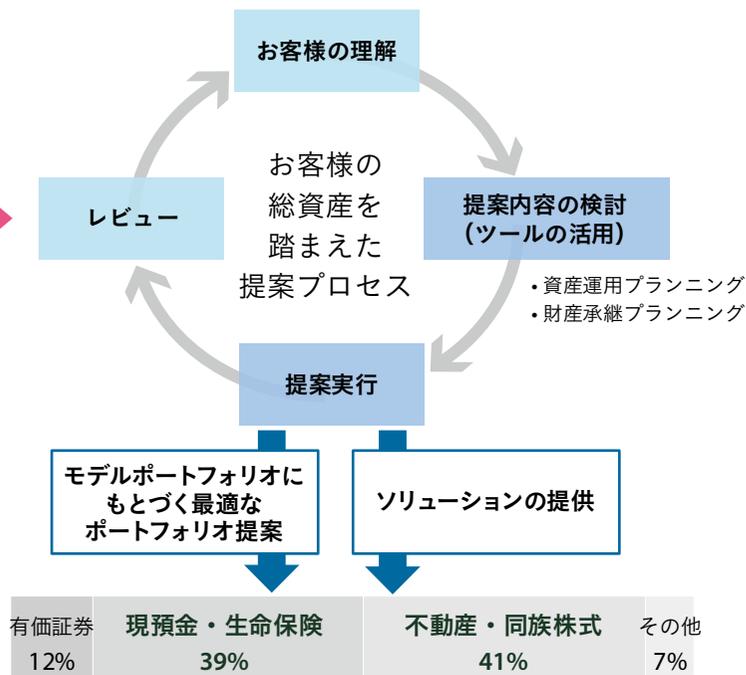
お客様の属性に応じた戦略

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

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。

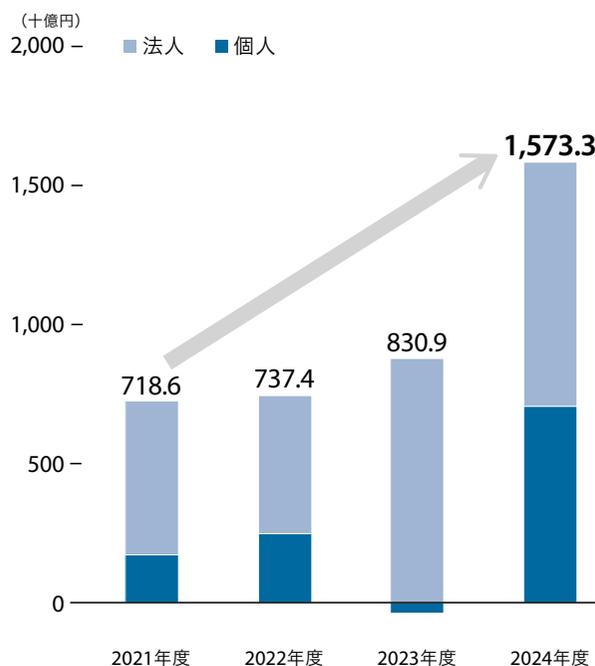
こうした取組みを通じて、お客様のニーズを的確に把握し、最適なソリューションを提供してきた結果、2024年度のお客様からの資産導入額は1兆5,733億円と大きく拡大しました。

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。

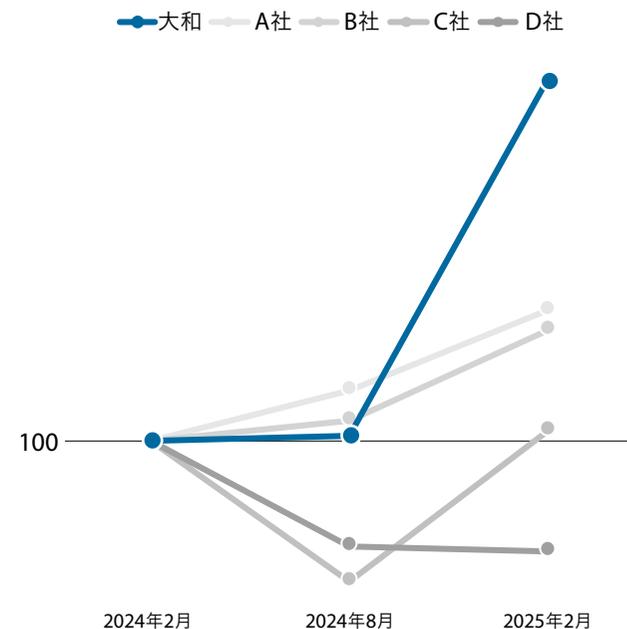
超富裕層のお客様に対するカバレッジ体制の構築



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

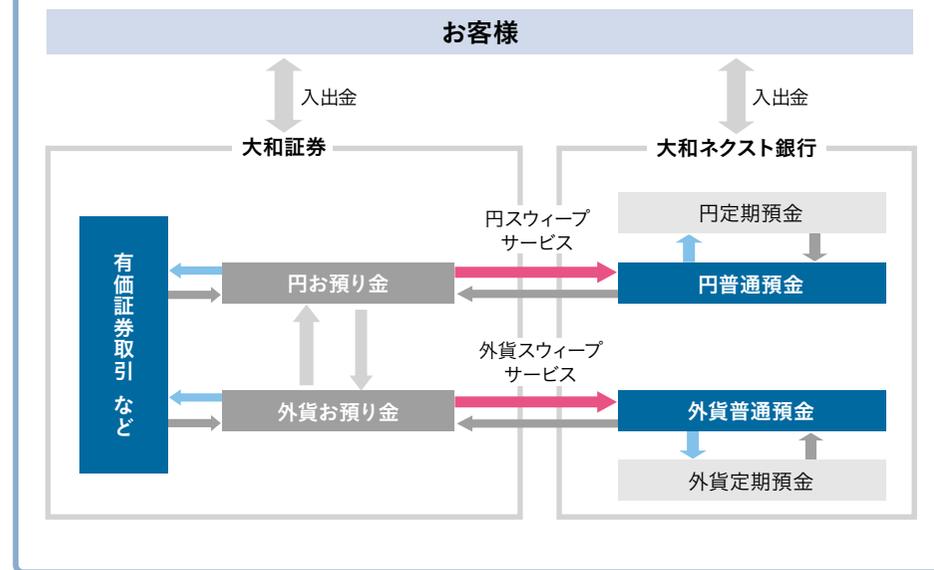
Daiwa Next Bank

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

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。



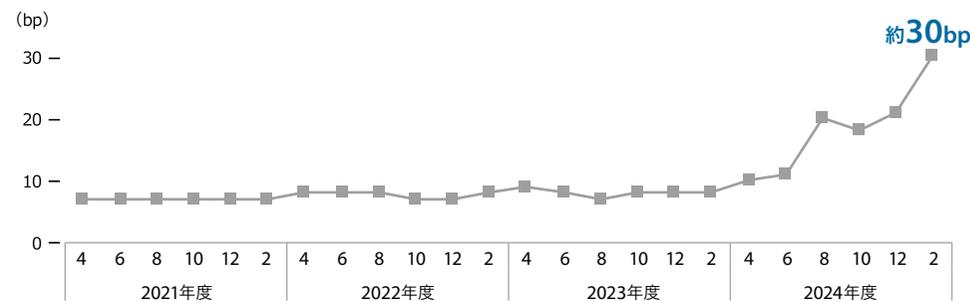
高い商品を通じて、お客様から資金をお預かりし、その資金を有価証券取引などの取引につなげるほか、預金によって調達した資金を運用することで、利鞘による収益を確保します。円資金については、長らくマイナス金利が続いていたことにより、運用利鞘は低水準が続いていましたが、2024年3月のマイナス金利解除以降、利鞘は大きく拡大し、2025年3月末時点の利鞘は約30bpに広がるなど、収益性が向上しています。

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。

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付型暗号資産サービス
- ◆ 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



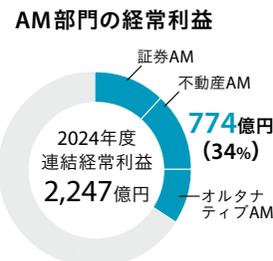
新たな金融サービスの開発・WM部門との事業協創

- ◆ 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



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。



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、かんぼ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)

かんぼ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月にかんぼ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、かんぼ生命が同社の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ぼ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。

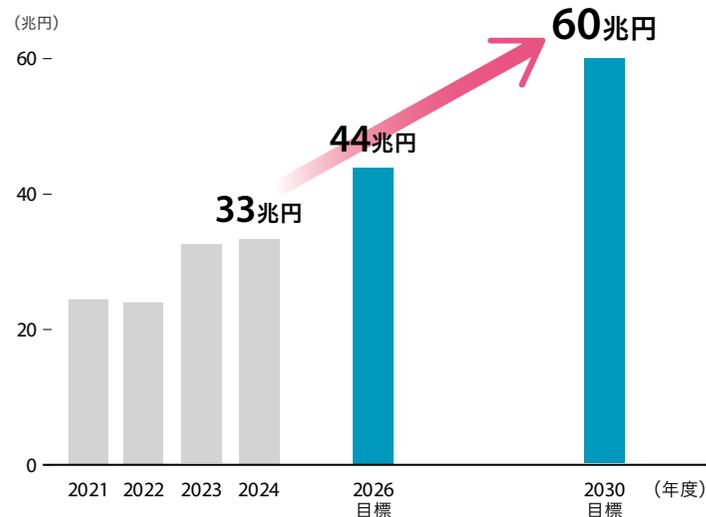
本提携により大和AMは、かんぼ生命からすでに2兆円を超える資産を受託しています。また、政府の後押しもある新興運用会社促進プログラム(EMP)を共同で取り組み、

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。

かんぼ生命および三井物産との資本業務提携

2025年3月には、かんぼ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、かんぼ生命、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。

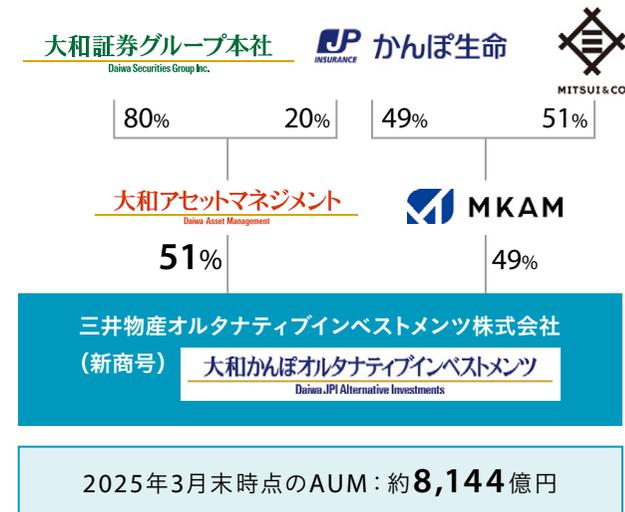
証券AMの運用資産総額の推移



かんぼ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**
 - かんぼ生命より**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。

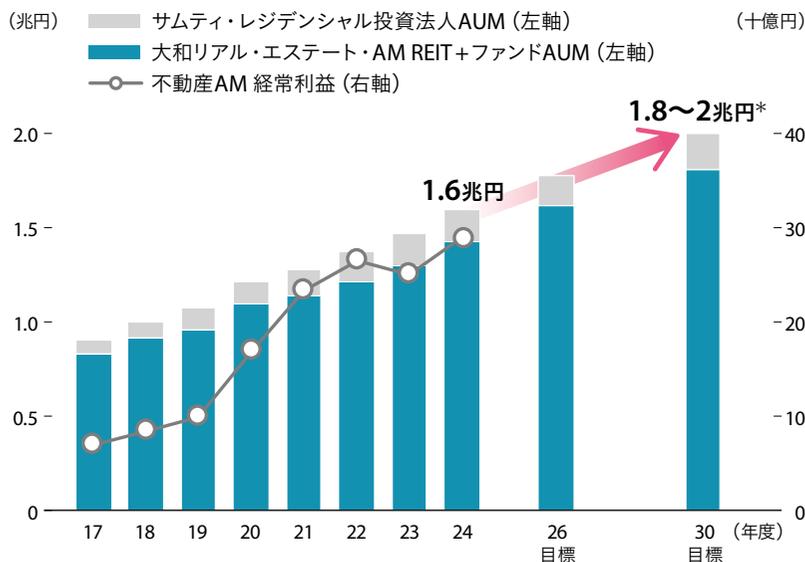
また、不動産会社は所有物件を売却する際、競合する同業他社との取引や相談を避ける傾向にあるため、不動産業界における独立系プレイヤーである当社グループには全方位から案件が持ち込まれます。当社グループでは、高い信用力を活用したウェア

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。

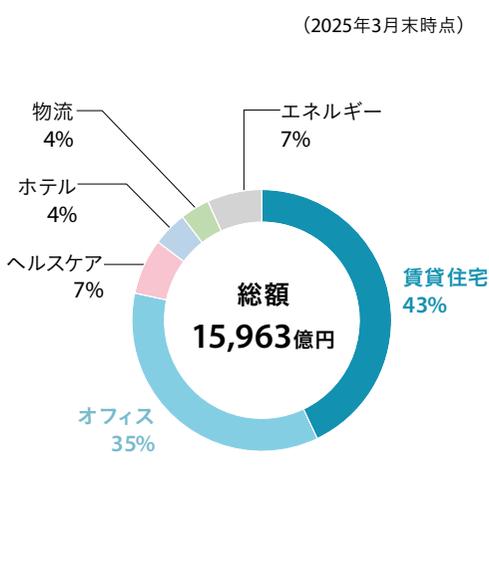
2025年3月には、大和リアル・エステート・アセット・マネジメントが大型私募ファンドの運用を新たに受託しました。今後もREITおよび私募ファンドの双方から、継続的に資産運用残高の拡大を目指します。

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、さらに大和エネルギー・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。

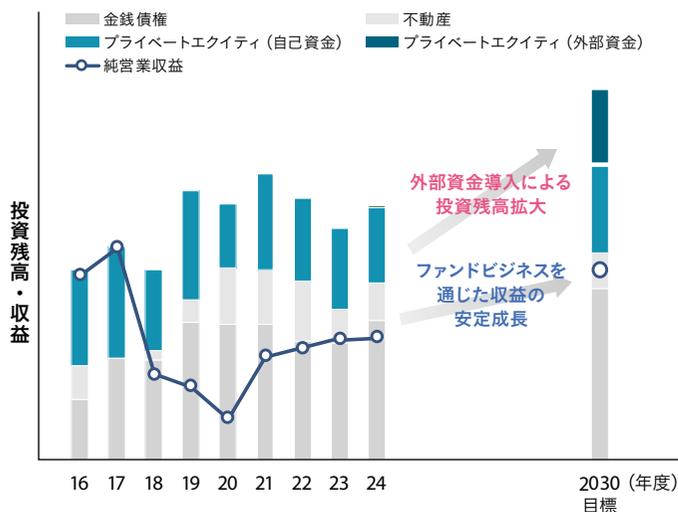
大和PIパートナーズでは、2024年11月に、100%子会社である大和PIキャピタルが管理・運営するプライベート・エクイティファンド「大和PIC事業支援1号投資事業有限

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。

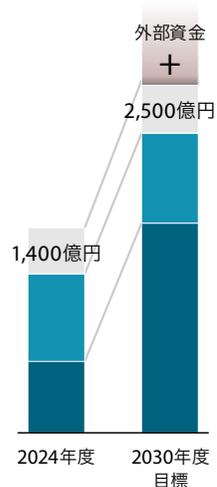
また、大和エネルギー・インフラにおいては、2019年に取得した英国で配電事業を行う Electricity North West Limitedの株式の一部を、2024年8月にスペインのエネルギー企業である Iberdrola S.A.に売却してキャピタルゲインを得て、当社グループの利益に大きく貢献しました。

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



大和エネルギー・インフラ (DEI)



インフラ

- 2024年度以降、新たなアセットクラスとして、国内のデータセンター案件への投資を実行
- EXIT実績を積み上げつつ、ファンド組成を視野に入れたポートフォリオを拡充

海外再生可能エネルギー

- 太陽光、蓄電池を中心に投資拡大、EXITを推進
- 投資機会の獲得には、外部パートナーとの連携も活用

国内再生可能エネルギー

- FITメガソーラーはファンドなどへのEXITを継続
→国内再エネは外部資金中心に
- 新規投資は太陽光CPPA案件・蓄電池投資を拡大

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

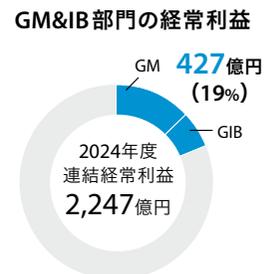
英国配電事業の協働体制

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。



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

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

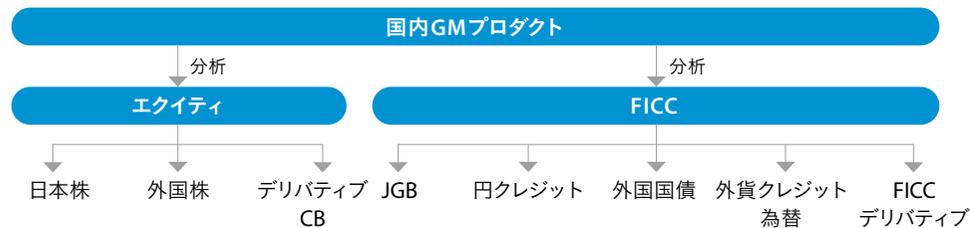
グローバル・マーケットを取り巻く外部環境は大きく変化しており、ビジネスチャンスが増加が期待されます。企業の投資活動の活発化や資本効率を意識した動き、また金利上昇に伴う運用ポートフォリオの再構築といった新たな顧客ニーズに対応していきます。

- 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
■ : 2023年度からランクアップ			
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 ▲
M&A	金額ベース*1	6位	4位 ▲
	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。

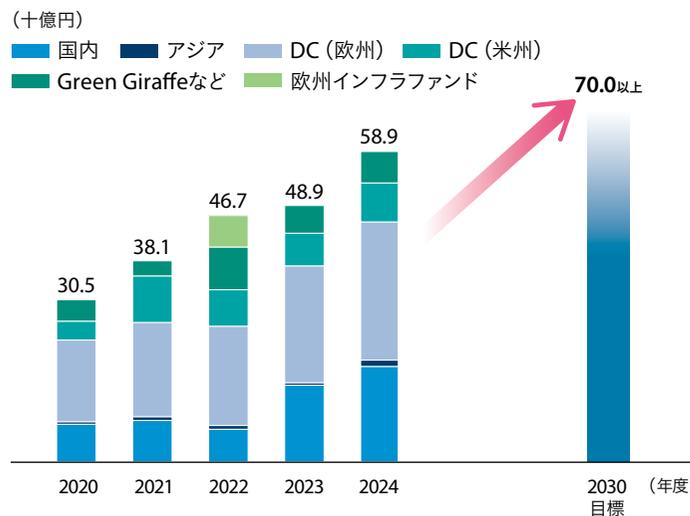
当社グループのM&A関連収益は589億円で過去最高となり、2030年度目標の700億円以上に向かって順調に拡大しています。加えて、テーマ型ソリューションの提供に注力した結果、国内で大型M&A案件への関与件数が飛躍的に増加し、収益性が向上しました。

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。

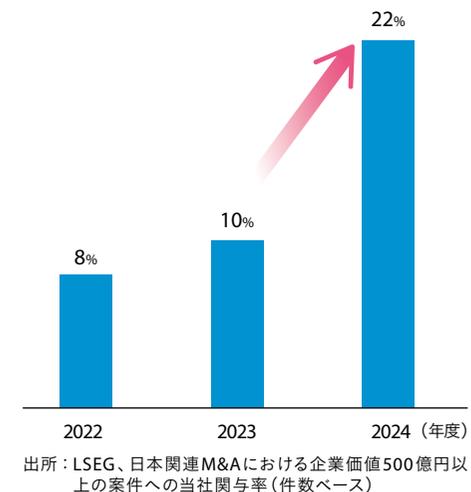
今後の重点施策

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。

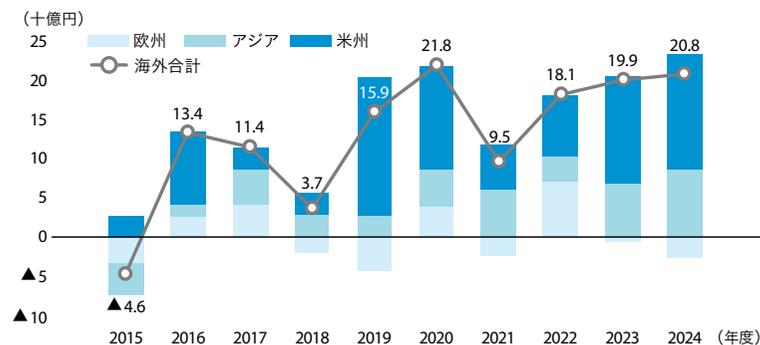
欧州・中近東では、抜本的なコスト削減を実施し、効率的な販売拠点として安定的に利益を計上できる体制を整備しています。FICCでは、米州との一体運営を推進することでプロダクトの拡充とセールス活動の効率化を目指します。エクイティでは、中近東へのセールス活動を一層強化していきます。M&Aでは、プレゼンス強化とコストコントロールの両立に注力します。

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

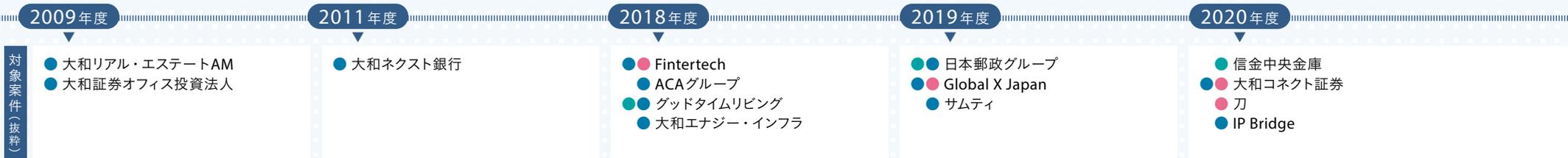
- 強みであるFICCを中心とした既存ビジネスの収益力最大化
- 米国株でウェルスマネジメント部門との協業強化
- 既存ビジネスとシナジーのある領域でのM&Aや資本業務提携の検討

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。

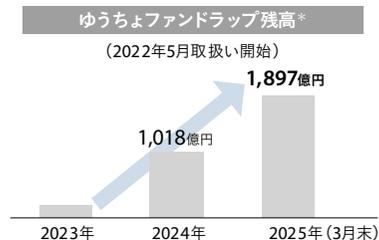
継続的なオーガニック・インオーガニック戦略の推進

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



2024年度 あおぞら銀行との資本業務提携概要

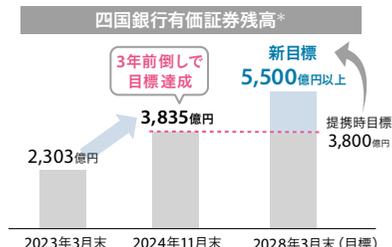
● 異なる強みや経営資源を有する両社が協業することで両社のお客様の資産価値最大化を加速



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

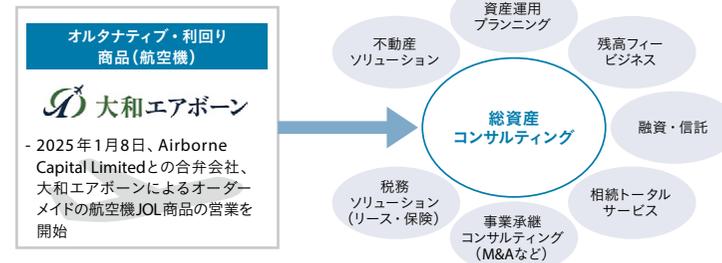


＜投融资ソリューションの活用を中心にシナジー追求を継続＞



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

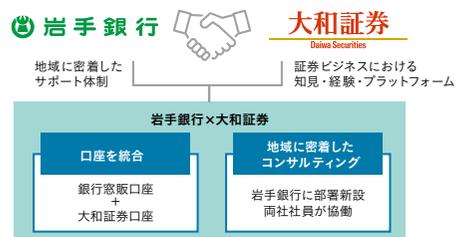
- 大和証券リアルティ
- 四国銀行

2024年度

- ● あおぞら銀行
- ● かんぽ生命
- ● 岩手銀行
- ● 大和エアポーン
- ● 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

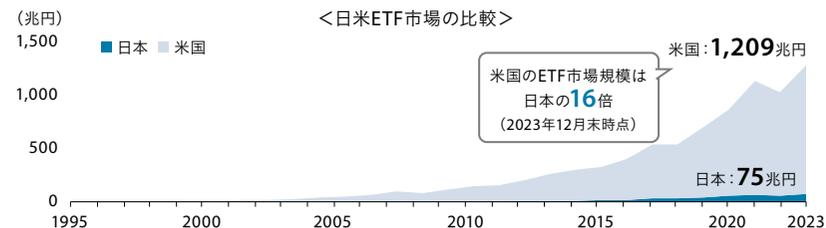
・大和総研とSky社が異なる強み・経営資源を相互活用することにより、付加価値の高いソリューション提供を実現し、顧客企業価値向上へ貢献



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

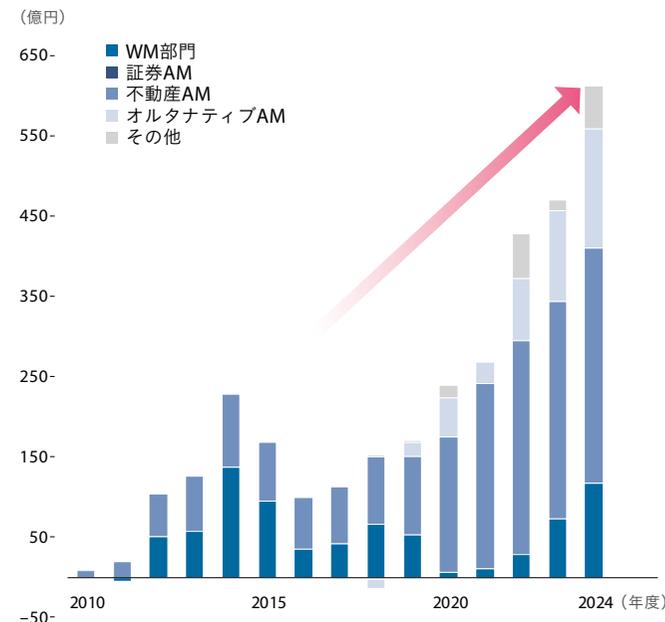
- ・2025年2月、米国においてテーマ型ETFのパイオニアとして存在感を増すGlobal X LLCの持分20%を取得
- ・世界最大のETFマーケットであり、成長が著しい米国ETF市場へ参入



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、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

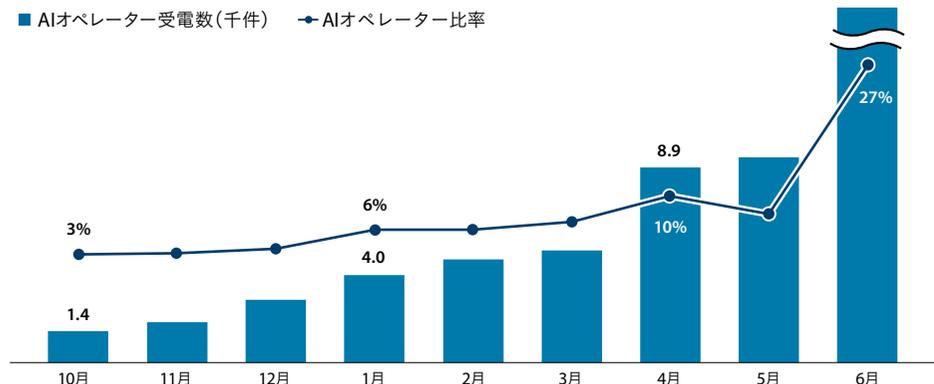
2024年に新NISA制度が始まり、「貯蓄から資産形成へ」の流れが加速しています。こうしたなか、資産形成に新たな関心を持つお客様からのお問い合わせが増加傾向にあります。当社グループでは「AIオペレーターサービス」を導入しました。

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みます。



▶ 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。今後は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。

サステナビリティ

- 51 …… サステナビリティ担当メッセージ
- 52 …… 2030Vision
- 53 …… サステナビリティKPI
- 54 …… リスクと機会
- 56 …… サステナビリティ関連ビジネス
- 59 …… カーボンニュートラルへの取組み
- 61 …… 人的資本
- 67 …… コーポレート・ガバナンス対談
- 70 …… 取締役一覧
- 72 …… 社外取締役メッセージ
- 74 …… コーポレート・ガバナンス
- 80 …… 役員報酬
- 82 …… 委員会からの報告
- 83 …… リスク管理
- 84 …… コンプライアンス
- 85 …… システムリスク管理・AIガバナンス
- 86 …… ステークホルダー・エンゲージメント

サステナビリティ担当メッセージ



大和証券グループ本社
執行役副社長
アセットマネジメント担当 兼 証券アセットマネジメント担当
兼 サステナビリティ担当 兼 金融経済教育担当

田代 桂子

情報開示を通じて、サステナビリティの意義を伝えたい

サステナビリティを巡る価値観や取組みは、国や地域によって異なり、抱えている課題もさまざまです。足元では、サステナビリティを取り巻く状況が流動的に推移するなか、企業としての対応も複雑さを増していると感じています。日本に目を向けますと、たとえば、世界経済フォーラムのジェンダーギャップ指数ランキングでは、依然として低い順位にとどまっています。また、地政学リスクが高まるなか、エネルギー自給率の低さも大きな課題です。これらは対処すべき課題の一端に過ぎず、これからもサステナビリティ推進の手を緩めずに取組みを続けるべきと考えています。

そのような状況下、日本では2025年3月にサステナビリティ基準委員会(SSBJ)による国内初のサステナビリティ開示基準が公表されました。国際サステナビリティ基準審議会(ISSB)が公表したIFRSサステナビリティ開示基準をベースとする当該基準を適用することで、国際的な比較可能性や一貫性を確保しつつ、投資家との対話や企業価値向上に資する開示が可能となります。その結果として、日本企業の開示の拡充、ひいては取組みの進展が期待されます。

私たちは、サステナビリティ情報の開示を単なる義務と捉えるのではなく、想いを伝える本質的なコミュニケーションツールと位置付け、積極的に発信していきます。また、経営ビジョン「2030Vision」のコアコンセプトとして「金融・資本市場を通じ、豊かな未来を創造する」を掲げており、マテリアリティにもとづくさまざまな取組みを通じて、当社グループの企業価値向上のみならず、社会課題の解決と豊かな未来の創造に貢献していきたいと考えています。女性管理職比率や女性取締役比率といったD&Iに関する指標や、温室効果ガス排出量などの脱炭素に関する指標などで構成された、サステナビリティKPIもその一環です。

統合報告書を通じて、当社グループの取組みをステークホルダーの皆様にも広くお伝えするとともに、サステナビリティを推進していく意義を感じていただく機会になれば、嬉しく思います。



IFRS 財団評議員会議
(2024年10月、モントリオール)
撮影者：Paul van den Boom

2030Vision

2030Visionおよびマテリアリティ

2030Visionでは、「金融・資本市場を通じ、豊かな未来を創造する」をコアコンセプトとしています。「人生100年時代」において、金融・資本市場のプロフェッショナルとして、質の高いソリューションを提供するとともに、社内外のイノベーション促進、脱炭素社会への貢献などを通じ、社会の「豊かな未来」の実現に貢献します。

2030Vision



マテリアリティ

ダイバーシティ&インクルージョン

競争力の強化に向けて、社員一人ひとりが多様性・専門性を発揮し、成長や働きがいを感じられる組織を目指します。

イノベーション

国内外のパートナーとの連携を通じ、社会を豊かにするイノベーションの創出を目指すとともに、新しいビジネス機会を拡大し、自らの変革に挑みます。

サステナブル経営の基盤

「人生100年時代」「イノベーション」「グリーン&ソーシャル」「ダイバーシティ&インクルージョン」の実現に向けて、サステナブルな企業経営を支える基盤を強靭化します。

人生100年時代

人生100年時代を誰もが豊かに過ごせる社会の実現に向け、多様化するお客様のニーズに合わせ、資産価値最大化に貢献します。

グリーン&ソーシャル

脱炭素をはじめ持続可能な社会の実現に向け、社会課題の解決に資する金融商品・サービスの提供に注力します。

2030Vision策定・改定プロセス

2021年、大和証券グループは2030年に目指すべき姿として、経営ビジョン2030Visionを策定しました。そのなかで、当社グループにとって中長期的に重要な社会課題を把握・整理し、ステークホルダーとの対話などを通じて、マテリアリティを特定しました。

そして2024年には、中期経営計画“Passion for the Best”2026の策定に際して、サステナビリティの観点を含め、当社グループがどのような企業グループであるべきかを改めて議論し、2030Visionを改定しました。

サステナブルな社会と当社グループの価値向上を実現するため、KPIにより取り組みの進捗を管理し、2030Visionの実現を目指します。

策定時のプロセス

Step 1

社会課題の把握・整理

Step 2

社内外ステークホルダーとの対話

Step 3

マテリアリティ(案)の策定

Step 4

経営陣による議論・決定

マテリアリティに取り組み、2030Visionを実現

各本部・グループ各社のサステナビリティ責任者による進捗管理と、課題の把握、およびそれらに対する施策を実施。サステナビリティ推進委員会や取締役会などの会議体にて、定期的に経営陣が進捗状況をモニタリング。

サステナビリティKPI

マテリアリティ	サステナビリティKPI	2026年度目標	2024年度4Q実績	設定趣旨(ビジネスにおける期待効果)	企業価値向上とのつながり
ダイバーシティ&インクルージョン	NISA対象公募株式投信残高(除くETF)	46,000億円	34,351億円	NISA制度拡充を受けた投資家層のすそ野拡大を通じた収益の拡大	収益の拡大 収益機会の 多様化
	サステナビリティ関連商品の買付経験顧客数	継続的な拡大	59,035口座	お客様にサステナビリティ投資の意義を普及し投資家のすそ野を拡大	
	GX移行債のプライマリー・ディーラー落札ランキング	3位以内	1位	プライマリー・ディーラーとしての実績を通じた、SDGs債市場の拡大・収益機会の多様化・レピュテーション向上	
人生100年時代	SDGs関連債リーゲテーブル	2位以内	1位	SDGs債などの資金調達手段の多様化への取組みにより、収益を拡大	レピュテーションの向上
	サステナビリティ関連投資残高	1,800億円	1,318億円	安定した投資利回りが見込める再生可能エネルギー・インフラ分野への投資による収益の拡大	
	ESG投融資残高	1,000億円	1,209億円	社会課題解決に資する投資への参画によるレピュテーションの向上	
イノベーション	グリーンビルディング認証比率(DOI/DLI/DLP)*1	65/20/25%	67.5/23.2/37.6%	テナントからのレピュテーション向上・資産価値の向上	生産性の向上
	デジタル案件価値創出件数*2/トライアル件数*3	10/50件	2/45件	ビジネスモデルの変革・新規ビジネスモデルの構築を通じ価値創出や生産性向上を実現	
	女性管理職比率(連結/大和証券)	20/25%以上	20.4/23.2%	多様な意見をもとにした業務運営により生産性を向上	
グリーン&ソーシャル	男性社員の育児休職取得率(連結/大和証券)	100/100%以上	103/101%	多様な意見をもとにした業務運営により生産性を向上	サステナブルな経営基盤の強化
	エンゲージメントサーベイスコア(連結)	80%以上	81%	社員が能力を発揮できる環境づくりを通じた生産性向上	
	女性取締役比率(大和証券グループ本社)	30%以上	50%	経営判断に多様な視点を取り入れることによるガバナンス強化	
サステナブル経営の基盤	温室効果ガス排出量(自社*4/投融資ポートフォリオ*5)	ネットゼロ/186~255	2,725/243*7	気候変動対策や環境マネジメントを通じたガバナンス強化	ガバナンスの強化
	オフィス・データセンターへの再生可能エネルギー切替率	100%	100%	データセンターやオフィスに再生可能エネルギーを広げることによりカーボンニュートラル社会の実現に貢献	
	金融経済教育提供者数	250万人*6	179万人*8	中長期的な投資人口の増加に寄与	

*1 DOI: 大和証券オフィス投資法人、DLI: 大和証券リビング投資法人、DLP: 大和証券ロジスティクス・プライベート投資法人 *2 新しいデジタル技術を活用している案件かつ新規性があるもしくはビジネス変革に資する案件。2026年度単年 *3 DX案件とAI・データサイエンス案件のトライアル。2026年度単年 *4 Scope1・2の合計。2030年度単年(単位:t-CO₂e) *5 対象は電力セクターへのプロジェクトファイナンス(単位:g-CO₂e/kWh)。2030年度単年。一部推計値を含む *6 2005-2030年度累計 *7 2023年度実績 *8 2005-2024年度累計

リスクと機会

マテリアリティ	ダイバーシティ&インクルージョン 	人生100年時代 	イノベーション 	グリーン&ソーシャル 	サステナブル経営の基盤 
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 組織として柔軟性や人材の多様性を活かさないことで環境変化に対応できなくなるリスク ◆ 当社グループの人材戦略が他社比で見劣りし、人材の確保が困難になるリスク ◆ 社会的な格差や貧困の問題が深刻化し、人材基盤や顧客基盤が脆弱になるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 各国の国家財政や地政学リスクの高まりにより、資本市場が縮小するリスク ◆ 市況の低迷などによりお客様の投資ニーズが低調となった場合に、収益環境が悪化するリスク ◆ 貧富の格差拡大や地方経済の衰退が進み、当社グループのお客様基盤が縮小するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ お客様のニーズの変化への対応や、新たなサービス・商品の開発において、競合他社に劣後するリスク ◆ 金融業界において破壊的革新技術や新たなビジネスモデルを有する新規参加者が増加し、収益環境が悪化するリスク ◆ 業界再編により相対的な地位が低下するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 関連規制の厳格化に影響を受けやすい業種における引受業務やそのほかビジネス機会が減少するリスク ◆ 社会課題の深刻化を受けた投資先の業績悪化により、当社グループの保有資産の価値が低下するリスク ◆ サステナビリティへの対応が不十分、もしくは規制の厳格化への対応が遅れることなどにより、市場からの評価が下がるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 企業倫理に反する行為が発生した場合に、当社グループの評価が下がるリスク ◆ サイバー攻撃などを受けた場合に、情報漏洩などの被害が起きるリスク ◆ サステナビリティ課題や関連規制の厳格化への対応が遅れ、ステークホルダーからの信頼や企業価値を損なうリスク
機会	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 多様性を認める従業員エンゲージメントの強化による生産性向上 ◆ 人事施策の充実化による優秀な人材の獲得・リテンション ◆ 健康経営の推進を通じた組織のパフォーマンス向上 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 高齢層への金融資産の集中による資産管理・資産承継ニーズの高まり ◆ 老後を見据えた資産運用ニーズの増加、日本社会の金融リテラシーの向上 ◆ 地方創生・地域活性化に向けた機運の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ イノベーションの実現に向けた企業の資金調達やM&Aのニーズの増加 ◆ オープンイノベーションを目指したインオーガニック戦略の推進 ◆ ブロックチェーンなどのデジタル技術活用によるSTOなど新たな資金調達手段・商品提供の増加 ◆ 新たな資産クラスへの投資ニーズの拡大 ◆ デジタルIT人材の育成・確保による生産性向上、事業開発機会の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 社会課題の解決に資するファイナンスのニーズの拡大 ◆ 社会課題の解決に資するビジネスへの投資・参入機会 ◆ 経済的リターンと社会的インパクトを両立する新たな金融商品・サービスの開発・提供 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ESG評価の向上による企業価値への好影響 ◆ 当社グループの取組みが顧客企業へのアドバイスや案件獲得につながる可能性 ◆ バリューチェーンの基盤強化 ◆ ステークホルダーとの対話促進

リスクと機会

マテリアリティ	ダイバーシティ&インクルージョン 	人生100年時代 	イノベーション 	グリーン&ソーシャル 	サステナブル経営の基盤 
主な取組み	<ul style="list-style-type: none"> ◆ エンゲージメントと生産性の向上 <ul style="list-style-type: none"> ・エンゲージメントサーベイの結果から、それぞれの階層・組織の強みや課題を把握し、改善アクションを実施 ◆ 適材適所の人財ポートフォリオ <ul style="list-style-type: none"> ・社員のスキルレベルを可視化する「タレントマネジメントシステム」を導入 ◆ 風通しの良い職場環境の整備 <ul style="list-style-type: none"> ・育児や介護による休職からの早期復職の支援となるよう、フレックスタイム制度の利用要件緩和などの制度を拡充 ・社員一人ひとりが最大限のパフォーマンスを発揮できる環境整備の一環として、オフィスカジュアルを周年化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 資産管理型ビジネスモデルの推進 <ul style="list-style-type: none"> ・新たな投資機会を提供するため、オルタナティブ投資に係る商品ラインナップを拡充(ファンド、不動産投資ローン、航空機リースなど) ・四国銀行に続き、岩手銀行との業務提携を実施。地方の提携金融機関との業務連携を促進するための組織改正を実施 ・あおぞら銀行との資本業務提携により、双方顧客への高付加価値なコンサルティングの提供や、あおぞら銀行の融資や信託機能を活用した新たな商品・サービスを開発予定 ◆ 資産運用立国実現に向けた取組み <ul style="list-style-type: none"> ・かんば生命とのEMP(新興運用業者促進プログラム)や大和証券グループ本社が出資を行うEMP投資枠を開始し、それぞれ第1号案件への投資を実行 ・運用会社と信託銀行間のデータ共有基盤の構築による資産運用業界全体の効率化実現に向けて、三井住友トラストグループとの業務提携を開始 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ AI技術やデジタルツールの活用 <ul style="list-style-type: none"> ・顧客のさまざまなお問い合わせに対応すべく、AIオペレーターによるお問い合わせサービス提供を開始 ・顧客の保有資産を「見える化」、NISAや確定拠出年金、持株会も含め金融資産の全体像を把握可能なスマートフォン用アプリD-Portのサービス提供を開始 ◆ 暗号資産関連ビジネスのさらなる前進 <ul style="list-style-type: none"> ・Fintertechが提供する貸暗号資産サービス「デジタルアセットステーク(消費貸借)」にて、「貸借料円受取サービス」を開始 ◆ スタートアップ企業の支援 <ul style="list-style-type: none"> ・未上場株式のセカンダリー市場の拡大を見込み、ケッブルグループへの資本参加および業務提携に向けた基本合意書締結 ◆ デジタルITサービスの開発に資する人材の育成 <ul style="list-style-type: none"> ・社員育成制度「デジタルITマスター認定制度」を導入 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ サステナブルファイナンスの推進 <ul style="list-style-type: none"> ・ネイチャーポジティブに関するKPIを採用した国内初のサステナビリティ・リンク・ボンドをはじめ、さまざまなサステナブルファイナンスの発行を支援 ・インパクト投資ファンドへの出資を通じ、国内におけるインパクトファイナンスのすそ野拡大にも注力 ・国際資本市場協会(ICMA)のアドバイザー・カウンスルに2年連続で選出 ◆ 再生可能エネルギー関連事業への出資・業務提携を拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・米国やオーストラリアにて陸上風力や太陽光発電所案件への投資を実行 ・NR-Power Lab(日本ガイシとリコーの合併会社)のシェアリング機能付きハイブリッド蓄電所開発の実証試験への参加 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 情報セキュリティの高度化 <ul style="list-style-type: none"> ・相場操縦などの不正取引を監視すべく、売買審査業務におけるNEC、大和総研のAIを活用 ・顧客との透明性のあるコミュニケーションを実現すべく、生成AIと音声認識を活用した顧客対応の自動記録システムの導入 ・不必要な個人情報授受を回避するための次世代型個人情報管理サービス提供に向けた、大和総研とReceptの資本業務提携 ◆ ガバナンス・リスク管理の強化 <ul style="list-style-type: none"> ・経営判断に多様な視点を取り入れるため、女性取締役比率50%を維持 ・環境・社会関連ポリシーフレームワークを改定し、投融資先の児童労働、強制労働、人身取引に関する定期スクリーニングを開始 ◆ サステナビリティ情報の開示拡充 <ul style="list-style-type: none"> ・自然資本/生物多様性および気候関連の取組みに関する開示を拡充

サステナビリティ関連ビジネス

当社グループは、2030Visionのもと、サステナブルな社会の実現と企業価値の向上を目指し、サステナビリティ関連ビジネスに積極的に取り組んでいます。

中期経営計画“Passion for the Best” 2026では、2030Visionのマテリアリティを踏まえサステナビリティKPIを設定し、PDCAサイクルを通じた進捗管理に努めています。SDGs関連債や、NISA対象公募株式投信、サステナビリティ関連投資など、具体的なビジネス領域においても複数のKPIを設定し、成果の可視化と目標達成に向けた取組みを着実に進めています。

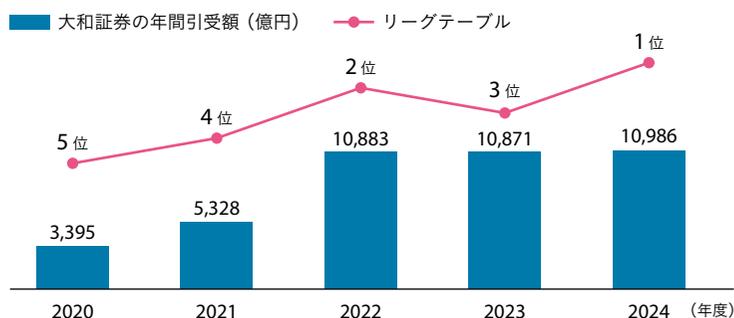
加えて、サステナブルな経営基盤の強化や、適切な情報開示をもとにしたステークホルダーの皆様との質の高い対話の実施、さらには、国内外のイニシアティブなどへの参画を通じたルールメイキングへの積極的な関与を行っています。

今後も、グループ一丸となって、サステナビリティ推進を通じた企業価値の向上を図っていきます。

サステナブルファイナンスの促進

サステナブルファイナンス市場の拡大を背景に、当社グループは長年にわたる実績と専門知識を活かし、多様なソリューションを提供することで、お客様のニーズに応えています。環境・社会課題の解決に貢献する革新的な金融商品を開発し、提供することで、市場におけるリーダーシップを確立するとともに、持続的な収益基盤の強化と企業価値の向上を目指しています。

国内SDGs関連債：大和証券の引受額およびリーグテーブルの推移



国内SDGs関連債市場*1における当社グループの主幹事実績は常にトップクラスを維持しています。私たちは、国内SDGs関連債市場において、市場全体の成長率20.8%*2を上回る年平均34.1%の取扱高成長を達成し、リーディングカンパニーとしての地位を確立しています。世界初のトランジション国債(GX経済移行債)や、海運業界世界初のブルーボンド(商船三井)、本邦金融機関初のトランジションボンド(日本政策投資銀行)など数々の「世界初」「国内初」案件を手掛け、市場のフロンティアを開拓してきました。

サステナブルファイナンスへの取組みは、単なる案件実行支援を超え、当社グループ全体の企業価値向上に貢献しています。お客様のESG戦略策定や目標設定、情報開示といった経営課題そのものに深く関与し、長期的な伴走支援を通じて強固な信頼関係を築き、収益基盤強化につなげています。このシナジーを支えるのが、2021年に新設した専門部署「サステナビリティ・ソリューション推進部」です。プロダクト横断的な知見とグループ内外の専門家との連携を強みに、債券市場のみならずエクイティファイナンスでも先進的な取組みを推進してきました。今後はインパクトIPOなど、新たな領域への挑戦も続けていきます。

投資家や社会の関心は、より多様化・高度化しています。私たちは、こうした市場の変化を先取りし、革新的な金融ソリューションを開発・提供することで、新たな収益機会を創出しています。一方、昨今はグリーンファイナンスにおいて、グリーンウォッシングへの懸念が高まっています。私たちは生成AIを活用し、引受業務におけるSDGs債のグリーン・ソーシャル性診断ツールを開発するなど、健全なサステナブルファイナンス市場の成長にも貢献しています。これらの取組みは、環境省「ESGファイナンス・アワード・ジャパン」で、証券会社として初めて2年連続銀賞を受賞するなど、外部からも高く評価されています。

今後も、サステナブルファイナンス市場のリーディングカンパニーとして、社会課題解決とお客様の企業価値向上に貢献する革新的なソリューションを提供し、当社グループ自身の持続的な成長を実現してまいります。

*1 サステナビリティボンドなどを含む、発行体のサステナビリティ戦略における文脈に則し、環境・社会課題解決を目的として発行される債券

*2 2020-2024年CAGR



CELEBRATING THE ACHIEVERS IN JAPAN'S CAPITAL MARKETS

サステナビリティ関連ビジネス

魅力的なNISA対象ファンドの提供

大和証券グループは、サステナビリティの観点を含めた2030Visionのマテリアリティのひとつに、「人生100年時代」を掲げています。そして、大和アセットマネジメントは、「人生100年時代」における資産形成支援の一環として、NISA制度に見合う魅力的な商品の提供に努めています。具体的には、NISA対象公募株式投信残高(除くETF)の2026年度目標である4.6兆円に向け、さまざまな取組みを実施しています。

個人投資家向けの取組みとしては、「投資をもっと自由に。」というコンセプトのもと、多様な投資ニーズにお応えできるファンドを「iFreeシリーズ」として展開し、新NISA対象商品として多数取りそろえています。また、投資未経験の方向けに「はじめてみよう!新しいNISA」という解説動画を制作し、大和アセットマネジメントおよび販売会社のホームページや店頭でのモニターを活用して配信しています。さらに、若年層に認知度が高いモデル兼女優のマーシュ彩さんを資産形成アンバサダーに起用し、ETFの上場イベントへの登壇や動画配信を通じて、資産形成の重要性を広く発信しています。



販売会社サポートの取組みとしては、営業員向けにNISA制度を体系的かつ実践的に学べる「NISAガイドブック」を発行しました。本書では制度の概要に加え、「よくある質問への回答例」や「パターン別のNISA活用事例」を掲載しています。また、NISAに関するFAQ「NISAの今、知りたいQ」シートを作成し、代表的な質問とそれに対する答えをQ&A形式で提供しています。

日本政府が掲げた「資産所得倍増プラン」における「2027年末時点のNISA総買付額56兆円」という目標は、新NISA制度の開始を機にNISA口座を利用した投資が大幅に増加したことで、およそ3年前倒しで達成されました。大和アセットマネジメントはこのような環境変化を捉え、前述の個人投資家および販売会社への取組みを積極的に展開することで、着実な成果につなげています。

2024年度の業界全体のNISA対象ファンド合計資金流入額*が13.9兆円に達するなか、大和アセットマネジメントのNISA対象ファンドへの資金流入額は1兆302億円となり、業界

目次

- 1章 | NISAとは
- 2章 | 2014年～2023年までのNISA
- 3章 | 2024年からの新しいNISA
- 4章 | NISAパターン別活用事例
- 5章 | NISA留意点
- Appendix | 大和アセットマネジメントの新しいNISA対象ファンド

内容

お客様への説明シーンを想定したトークスクリプト

お客様から多くの質問が寄せられると想定される内容をQ&A方式で解説



4章 | NISAパターン別活用事例

金融資産、投資経験などを踏まえたパターン別NISA活用事例

全体で約7%のシェアを獲得しました(運用会社全体で第3位*)。また、数多くのNISA対象ファンドが存在するなかで、「iFreeNEXT FANG+インデックス」や「ダイワ・ダイナミック・インド株ファンド」など、独自性に強みを持つファンドが投資家の支持を集めました。ファンド別の2024年度資金流入額トップ30*には、大和アセットマネジメントから3本がランクインしました。特に「iFreeNEXT FANG+インデックス」は3,507億円の資金流入額で第4位*となり、1年で運用残高が大きく増加しました。この結果、NISA対象公募株式投信残高(除くETF)は2024年度末時点で3.4兆円となり、前年度末比で約1兆円増加しました。

今後も大和アセットマネジメントは、新NISA対象商品のラインナップ拡充や、制度の活用促進に向けた取組みを継続し、投資家層のすそ野拡大に貢献していきます。

* 大和アセットマネジメント調べ

サステナビリティ関連ビジネス

再生可能エネルギーとインフラストラクチャーへの投資

大和エナジー・インフラでは、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を両立させるべく、再生可能エネルギーおよびインフラストラクチャー分野への戦略的投資を積極的に推進しています。具体的には、太陽光発電事業、蓄電池事業などを中心に、脱炭素社会の実現に資するプロジェクトへの参画を拡大しています。2024年度は、米国では系統用蓄電池プロジェクト、陸上風力発電所、太陽光発電所、オーストラリアでは太陽光発電所、日本では生成AI向けデータセンター、系統用蓄電池事業などへの投資を行いました。

これらの投資は、環境負荷の低減という社会的意義に加え、収益基盤の強化にも大きく貢献しています。たとえば、再生可能エネルギー発電所の運営による安定的な売電収入は、長期的かつ予測可能なキャッシュフローを生み出し、財務の安定性を高めています。また、蓄電池事業は、再生可能エネルギーの不安定な出力を補完することで、電力市場における需給調整力としての価値が高まっており、新たな収益源としての成長が期待されています。既存の投資資産の多くは、コスト削減や事業運営体制の最適化などにより、安定的かつ高水準のキャッシュフローを創出しています。エネルギー価格の上昇や政策的支援の拡充といったマクロ環境の追い風もあり、一部の資産では当初想定を大幅に上回るキャピタルゲインを実現するなど、収益拡大に大きく貢献しています。

また、再生可能エネルギー市場は、世界的な脱炭素化の潮流を背景に、今後も高い成長が期待されています。AIやクラウドサービスの拡大によるデータセンターの増加、半導体・バッテリーなどの製造施設の増加、電気自動車や関連設備の普及などに伴って電力需要も増加していくと想定されています。結果として、これらの分野への投資は、中長期的な成長性と競争優位性の確保にも寄与していきます。再生可能エネルギーやインフラストラクチャー事業は、規模の経済や技術的優位性が競争力の源泉となるため、早期参入とノウハウの蓄積が他社との差別化要因となります。プロジェクト開発から運営・保守に至るまでのバリューチェーン全体において、効率性と専門性を高めることで、持続的な成長を実現していきます。



テキサス州ブラゾース陸上風力発電所



オハイオ州マディソン太陽光発電所

インパクトファイナンスに関する取組み

気候変動や少子高齢化などの社会課題の深刻さが増すなかで、事業活動による社会的インパクトに注目し、ネガティブインパクトの低減とポジティブインパクトの創出を目指すインパクトファイナンスが注目されています。

当社グループでは、インパクトファイナンスに関するさまざまな取組みを推進しています。たとえば、大和アセットマネジメントでは、脱炭素テクノロジー株式ファンドなどのインパクトファンドを設定し、インパクトレポートを作成しています。また、当社グループはインパクト投資ファンド「インパクト・キャピタル1号投資事業有限責任組合」へ出資し、インパクトの測定とマネジメントの実践事例から、金融サービスにインパクトの観点を組み込むことを目指しています。

さらに、インパクトファイナンスに主体的に取り組む金融機関のイニシアティブである「インパクト志向金融宣言」に総合証券グループとして初めて署名したほか、官民連携の場である「インパクトコンソーシアム」や、グローバルなネットワーク組織であるGSG Impactの日本支部GSG Impact JAPANなどの活動を通じて、インパクトファイナンスの市場整備・拡大のためのルールメイキングに積極的に参画しています。

当社グループは今後も、インパクト志向の新たな資金循環の仕組みづくりに貢献していきます。

カーボンニュートラルへの取組み

大和証券グループカーボンニュートラル宣言

大和証券グループは、カーボンニュートラル社会の早期の実現に向け、世界が直面している最も深刻な問題のひとつである気候変動への対応の重要性・緊急性を認識し、気候変動対策への中長期的な貢献を果たすために、「大和証券グループカーボンニュートラル宣言」を策定しています。

本宣言にもとづき、①2030年度までの自社の温室効果ガス(GHG)排出量(Scope1・2)ネットゼロおよび②2050年までの投融資ポートフォリオのGHG排出量等(Scope3)ネットゼロの達成を目指しています。また、③金融ビジネスを通じた脱炭素社会へのスムーズな移行の支援として、お客様の脱炭素化に向けた取組みや脱炭素社会実現に貢献する新技術への支援などにも引き続き取り組めます。



大和証券グループカーボンニュートラル宣言の詳細については、下記のウェブサイトをご参照ください。
<https://www.daiwa-grp.jp/sustainability/environment/policy.html>

自社のGHG排出量ネットゼロに向けた取組み

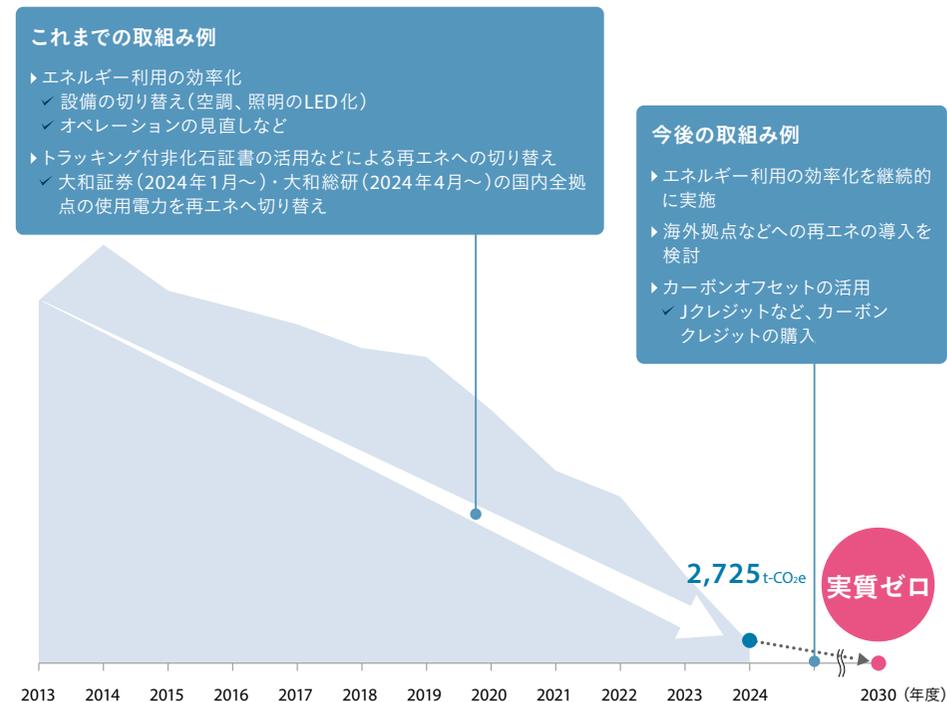
自社のGHG排出量(Scope1・2)ネットゼロについては、重点方針「自社の環境負荷低減」に沿って推進します。具体的な取組みとしては、省エネ活動の継続および使用電力の再エネ化などを進めていきます。

省エネ活動については、現状、各施設における省エネ技術/システムの導入やエネルギー利用の効率化などを行っています。今後もこれらについて継続的に実施していきます。

また、再エネの導入については、2021年4月より本社ビル(グラントウキョウノースタワー)に入居するすべてのグループ会社において、トラッキング付非化石証書を活用することで再エネ化しています。さらに、2024年1月には大和証券の、また同年4月には大和総研の国内全拠点の再エネへ切り替えました。国内拠点においては2025年度の間目標を設定し、GXリーグに提出しています(Scope1: 416t、Scope2: 55t)。今後は海外拠点の再エネへの切り替えを促進するとともに、自助努力により削減が困難な部分については、カーボン・クレジットなどの活用について検討を進めることで、2025年度の間目標の達成および2030年度までのScope1・2ネット

ゼロ達成を目指します。なお、当社はオフィスなどに導入する再エネの電力メニューを選定する際に、GHG排出量の削減効果だけでなく、内部炭素価格を活用することでその判断材料にしています。具体的には、Jクレジット価格をもとに算定した将来想定される費用と、再エネ導入による追加費用の比較を行っています。算定にあたっては、電力会社から取得した、再エネ導入により想定されるGHG削減量に関するデータを用いています。今後は価格設定の見直しなども検討し、引き続き再エネ導入による追加コストの妥当性判断に内部炭素価格を活用していく予定です。

自社のGHG排出量(Scope1・2)の推移



(注)1 自社のGHG排出量(国内+海外)は、従業員ベースで約93%の拠点について集計

2 2024年度実績についてはマーケット基準で表示



GHG排出量データの対象範囲および算定方法などについては、下記のウェブサイトをご参照ください。
https://www.daiwa-grp.jp/sustainability/data/pdf/daiwa_sustainability_data_2025.pdf

カーボンニュートラルへの取組み

投融資ポートフォリオのGHG排出量等ネットゼロに向けた取組み

当社グループは、カーボンニュートラル宣言において掲げる、2050年までの投融資ポートフォリオのGHG排出量等(Scope3)ネットゼロに向けた具体的な道筋を明確化するため、当社グループの投融資ポートフォリオ排出量において最も大きな割合を占める電力セクターのうち、プロジェクトファイナンスに関する2030年度までの中間目標を設定しています。

2023年度実績値の計測

2023年度の実績は、従前に比べて対象範囲を拡大させ、高排出セクターに限定しない形で計測を行いました。また、投融資先のScope1・2に加えてScope3も計測しました。

計測範囲

- ▶ セクター：全セクター
- ▶ アセットクラス：上場株式(REIT含む)、非上場株式(REIT含む)、社債、商業用不動産、コーポレートローン、プロジェクトファイナンス

(注)1 対象は、大和証券グループ本社の出資先、AM部門の運用先(自己保有分。ファンド経由の非上場株式除く)、大和ネクスト銀行の運用先 2 商業用不動産、コーポレートローンは該当なし。 3 一部、PCAFのデータベースにもとづく推計値を使用(但し、同データベースにおいても参照できない対象は除外)

中間目標に向けた進捗

2023年度実績は、投融資先の発電効率の向上および再エネ投融資の進捗を受け、2022年度実績*より減少しました。

* 2022年度実績は379 g-CO₂e/kWh

電力セクターのプロジェクトファイナンスに関するGHG排出量(対象はScope1)

2023年度実績値*		2030年度中間目標値	
総排出量	387,431 t-CO ₂ e	指標	排出原単位(g-CO ₂ e/kWh)
排出原単位(発電量当たり)	243 g-CO ₂ e/kWh	目標値	186~255 g-CO ₂ e/kWh
PCAFスコア	平均 2.73	参照シナリオ	IEA NZE・APS

* 一部推計値を含め計算

2023年度実績

単位 t-CO ₂ e	Scope1・2				Scope3	
	上場株式 REIT含む	非上場株式 REIT含む	社債	プロジェクト ファイナンス		
電力(発電)	56,675	0	166,683	397,634	620,993	175,009
運輸(航空)	40,091	-	-	-	40,091	8,642
(海運)	429	-	-	-	429	536
(陸運)	105	0	0	-	105	42
金属、鉱業*1	1,984	14,426	-	-	16,410	14,332
化学品	239	2,507	0	-	2,746	4,746
不動産	1,204	397	10	-	1,611	2,924
自動車製造	37	-	656	-	692	13,149
包装食品、肉	532	-	-	-	532	898
紙、林産物	332	-	-	-	332	293
石油・ガス	267	-	0	-	267	678
資本財*2	152	-	0	-	152	18,030
石炭	57	-	-	-	57	27
鉄鋼	45	-	0	-	45	35
アルミニウム	24	-	-	-	24	85
農業	22	-	-	-	22	11
建材	11	-	-	-	11	2
飲料	3	-	0	-	3	19
セメント	-	-	-	-	-	-
その他	3,426	45	183	-	3,654	24,003
合計	105,638	17,374	167,532	397,634	688,178	263,461

対象がない場合はハイフンを、端数処理で切り捨てとなる場合は0を表示 *1鉄鋼・アルミニウム以外 *2建物など



サステナビリティ開示基準(ISSB基準・SSBJ基準)を参考とした気候関連開示(旧TCFD開示)については、下記ウェブサイトをご参照ください。
<https://www.daiwa-grp.jp/sustainability/environment/tcfd.html>



TNFDフレームワークを参考とした自然資本・生物多様性への対応については、下記ウェブサイトをご参照ください。
<https://www.daiwa-grp.jp/sustainability/environment/tnfd.html>

人的資本

人事担当メッセージ



大和証券グループ本社
執行役員
企画副担当 兼 人事担当
兼 最高健康責任者(CHO)
兼 法務担当
兼 サステナビリティ副担当
川島 博政

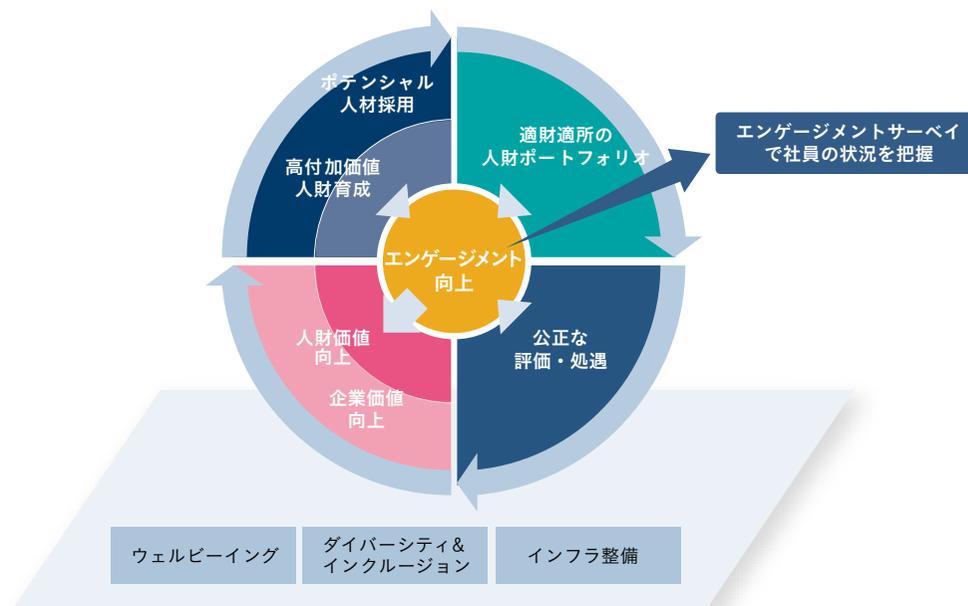
大和証券グループの競争力の源泉は人材にあり、企業理念のひとつに「人材の重視」を掲げています。「社員一人ひとりの創造性を重視し、チャレンジ精神溢れる自由闊達な社風を育み、社員の能力・貢献を正しく評価する」、この理念にもとづいた人材戦略と人的資本投資を通じて、パフォーマンスを高めたい、組織に貢献したい、という思いを持つ社員がモチベーション高く、情熱を持って仕事に取り組める環境を目指しています。今後もグループ経営基本方針に定める「お客様の資産価値最大化」に向けた貢献と、当社グループの持続的な企業価値向上の実現につながる人材戦略を推進していきます。

人的資本経営に対する考え方

当社グループでは、人事戦略を経営戦略の一環と位置付け、競争力の強化に向けて社員一人ひとりが多様性・専門性を発揮し、成長や働きがいを感じられる組織を目指しています。「採用」、「育成」、「人財ポートフォリオ」、「評価・処遇」の進化・深化により、社員のエンゲージメントを高め、人的資本が創出する付加価値を最大限に引き出していくことで、企業の持続的な成長と中長期的な企業価値向上につなげていきます。

ポテンシャル人材の「採用」

「採用」は当社グループの持続的な成長や企業価値向上に与える影響が大きいため、経営戦略上極めて重要な施策と捉えています。高いポテンシャルを持つ人材の発掘・採用をすべく、グループ各社が工夫を凝らして、それぞれの特性に応じた採用活動を実施しています。大和証券の新卒採用(通年)においては、応募者が作成した「自分史」をもとに、本人の価値観・行動に影響を与えた経験などを共有・把握したうえで、



現場の部室店長など、複数の目で採用対象者を選出していくことで、入社後、本人のキャリアパスに沿ったポテンシャルの伸長へとつなげています。応募者は、自ら話を聞きたい社員をさまざまな部門・部署から選択して面談することができる「ジョブサポーター制度」を導入しています。各部門で働く社員の考えや職場の雰囲気、キャリアパスについて理解を深めることができ、ミスマッチの減少に寄与しています。また、実践的かつ細分化・専門化したインターンシップや、入社時の所属部門を特定できる部門別採用の実施、高度な専門性をビジネスで活かすことができる人材を評価する人事制度「エキスパート・コース」の導入などにより、高いポテンシャルを有する人材の採用強化へとつなげています。さらに、多様な知識・経験を有するキャリア人材の採用も積極的に進めており、2024年度は新卒を含む年間採用人数764名のうち37.3%をキャリア採用で迎え入れています。採用者の多様性を包摂しながら、当社グループに定着し活躍できる環境を整備するためのオンボーディング施策として、入社式やメンター制度、キャリア入社社員との交流チャンネルの整備、経営幹部との懇親会などを実施しています。

人的資本

高付加価値人材の「育成」

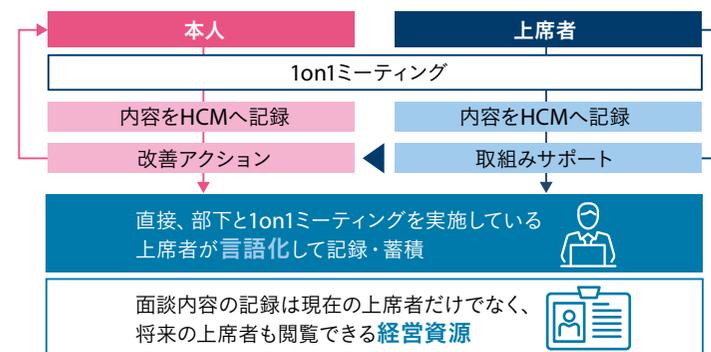
「人材」に投資をすることにより、その価値を高め、「人材」へと磨き上げることで、企業の成長へとつなげていくこと、これが当社グループの目指す人的資本経営の姿です。育成においては、社員一人ひとりがパフォーマンス向上やキャリア実現のために何が必要かを考え、自律して学び続けられる環境の整備が不可欠です。大和証券では、これまでの知見やノウハウを活用してカスタマイズされた教育研修プログラムに加えて、全社員を対象に、個別最適化された学びを提供することが可能なオンライン動画学習プラットフォームを導入し、マネジメントやデータ分析、マーケティングなどをはじめとした最新かつ評価の高いビジネス講座のなかから、必要な知識・スキルを選択、習得できるようにしています。

また、「お客様の資産価値最大化」の実現に向けて、質の高いソリューション提案につながるよう、CFPや証券アナリストなどをコア資格として取得を推奨しています。社員へのサポートとして、試験対策講座受講料・受験料の補助や社内コミュニティによる交流支援なども行っており、2025年3月末時点において、CFP資格取得者数は国内金融機関最多の水準となっています。さらに、デジタル・イノベーションの追求に向けて、高度なデジタル技術を活用して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」や全社員を対象にデジタルスキルの向上を図るDaiwa Digital College、プログラミングやデータサイエンスの社内コンペの開催など、デジタル人材の育成にも注力しています。

適財適所の人財ポートフォリオ

社員がそれぞれの個性を活かしてパフォーマンスを発揮し続けるためには、自らキャリアを考え、行動していくことが重要です。当社グループでは、自律的なキャリア形成を支援するため、自身の希望するキャリアや職場環境に対する考えを人事部門にいつでも直接伝えることができる「自己申告制度」、グループ内のさまざまな業務に自ら手を挙げて異動を実現する「グループ内公募制度」を設けています。また、社員一人ひとりのキャリアに対する考え方やスキルレベルをリアルタイムで可視化できるタレントマネジメントシステム(HCM)を活用しています。社員本人と上司が1on1ミーティング

のなかで共有された強みや課題、キャリアプランを都度、入力・更新していくことで、社員ごとのその時々情報を蓄積しています。競争力の源泉である人材のキャリア可視化と連続性あるキャリア形成支援、蓄積した人的資本情報の活用により、最適な人材ポートフォリオの実現に取り組めます。



公正な評価・処遇

当社グループでは、入社年次を問わず、すべての社員がより高いステージや責任の大きいポジションで活躍したいと思えるような評価体系を目指しています。処遇については、成果や実績をもとに、あるべき水準と配分を常に模索しながら人的資本への投資を進めています。2022年度以降4年連続で給与水準の引き上げを実施しており、2025年度の処遇改定では、グループ全体で給与水準を5%程度引き上げることで、過去4年間の累計では20%以上の引き上げを行っています。人材獲得競争力の強化を目的として、会社への貢献が大きい社員を中心に処遇水準を引き上げ、再雇用後のシニア世代においても、専門性やパフォーマンスなどに応じた処遇体系に改定することで、Pay for Performanceの徹底を図っています。また、定量面だけでなく定性面も加味した総合的な評価を行うとともに、複数の目線で評価の妥当性について精査しています。加えて、定期的に社内アンケートを実施し、社員の声をもとに評価や処遇の水準が適切であったか検討するなど、双方向のコミュニケーションを通じて納得性の向上に取り組んでいます。

人的資本

エンゲージメント向上

■ エンゲージメントサーベイの実施

当社グループでは、企業業績と相関関係にあるエンゲージメントを包括的に計測し、生産性や業績の上昇につなげるため、匿名形式の「エンゲージメントサーベイ」を定期的実施しています。サーベイを通じて「持続可能なエンゲージメント」*とその構成要素を体系的に把握し、各種基準値との外部比較、年齢・性別・組織間などの内部比較を行うことで結果を分析しています。また、業績との相関性が高いとされる「持続可能なエンゲージメント」をグループKPIに設定しています。

* 持続可能なエンゲージメントとは、生産的な職場環境、心身の健康などによって維持される、目標達成に向けた高い貢献意欲や組織に対する強い帰属意識を指す、WTW(ウイリス・タワーズワトソン)の概念。同社は、持続可能なエンゲージメントのスコアが高い企業は、当該企業が属する業界の平均的な成長率を上回る業績成長を見せる傾向にあるとしている。

大和証券グループのエンゲージメントスコアの推移

カテゴリー名	2021年度下期	2022年度上期	2022年度下期	2023年度下期	2024年度下期
持続可能なエンゲージメント	— (81)	79 (82)	79 (81)	80 (83)	81 (82)

(注) 1 カッコ内は大和証券のスコア

2 数値および分析資料はサーベイパートナーであるWTWより提供。数値は、全従業員のうち各カテゴリーの設問に対して肯定的な回答をした従業員の割合を設問ごとに集計のうえ、当該カテゴリーの全設問における当該割合の平均値を算出したもの。

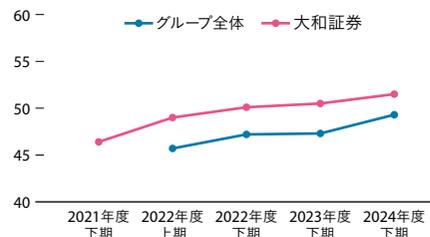
■ サーベイ結果から把握した主な課題

① 業務運営体制・デジタル化の取組み

各カテゴリースコアの水準から当社グループにおける主な改善領域は「業務運営体制」「デジタル化の取組み」と捉えています。会社全体の取組み、組織単位での取組みをそれぞれ実施してきたことで、サーベイ導入以降、一貫してスコアが上昇しています。

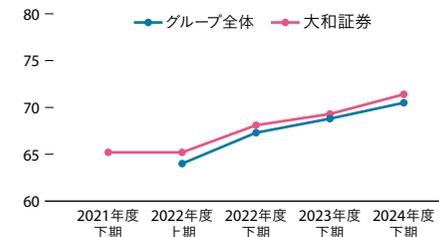
業務運営体制

- 業務の棚卸を定期的実施
- 部署単位で業務運営上のルールや承認フローの見直しを実施



デジタル化の取組み

- 詳細はP.48 デジタル戦略へ

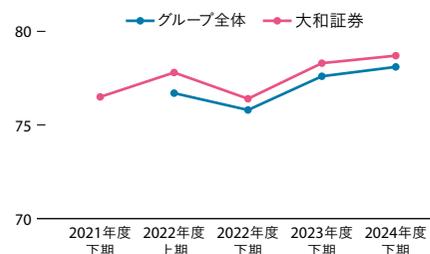


② 性別間のギャップ

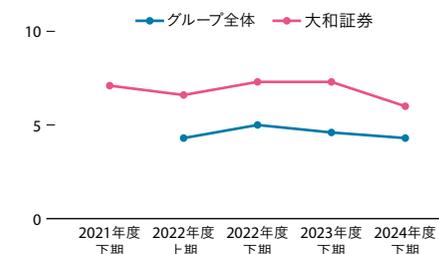
全体と比較して女性のエンゲージメントスコアは低い水準となっており、組織パフォーマンスを高めるためには女性のエンゲージメント向上が重要な課題と捉えています。さまざまな施策を継続的に実施し、女性のスコアは緩やかに改善しています。

- 取組みの詳細はP.66 ダイバーシティ&インクルージョンへ

女性社員のスコア (持続可能なエンゲージメント)



男女間のスコア差 (持続可能なエンゲージメント)



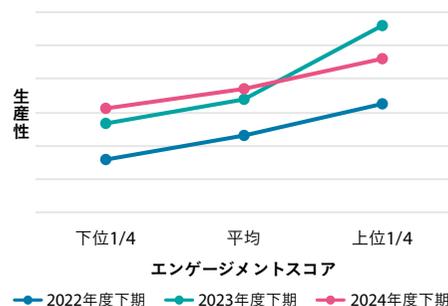
人的資本

■ エンゲージメントスコアと財務指標の相関分析

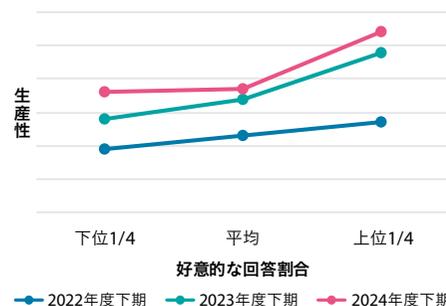
当社グループでは、エンゲージメントサーベイの結果と財務指標との相関分析を実施しています。グループKPIに設定している「持続可能なエンゲージメント」に加え、15カテゴリーのうち約半数のカテゴリーのスコアが生産性(収益/労働時間)と統計有意に相関することが確認できました。特に、「持続可能なエンゲージメント」および「デジタル化への取組み」のカテゴリー設問のスコアで上位1/4、下位1/4および対象組織全体の平均に区分すると、スコアが高いセグメントほど生産性が高く、全体平均の生産性が経年で向上していることを検証しました。デジタル人材育成、デジタル戦略の推進部署と各本部との連携強化、およびデータ活用的高度化などのデジタル戦略の推進により企業価値向上につながっていると捉えています。

エンゲージメントスコア/設問スコアと生産性の相関

持続可能なエンゲージメント



私は、成果を上げていくために必要なデジタルスキルを身に付けていると思う

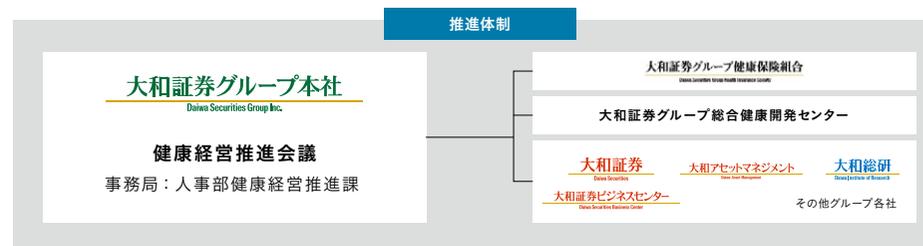


(注) 数値および分析資料はサーベイパートナーであるWTWより提供。数値は、「持続可能なエンゲージメント」のカテゴリーもしくは当該設問に対して肯定的な回答をした社員の割合を集計のうえ、各組織のスコアを四分位に分類したもの。

ウェルビーイングの向上

■ 健康経営推進体制

当社グループは、CHO(最高健康責任者)に人事担当役員を選任し、グループ各社の役員も積極的に関与して健康経営を推進しています。毎年、グループ全役職員の健康状態を分析した「健康白書」を作成し、CHO主催の「健康経営推進会議」をグループ横断で定期的開催することで、課題認識や取組みの評価・改善を行い、健康経営のPDCAを回しています。その結果、経済産業省が東京証券取引所と共同で、従業員などの健康管理を経営的な視点で考え戦略的に取り組む上場企業を選定する「健康経営銘柄」に、当社グループは2025年3月に選定されました。2015年の制度開始以来、10回目の選定となります。



■ 目標

健康経営による生産性の向上を図るため、以下を指標としています。さまざまな施策を継続的に実施した結果、2019年度以降、プレゼンティーイズム損失割合は改善傾向にあります。

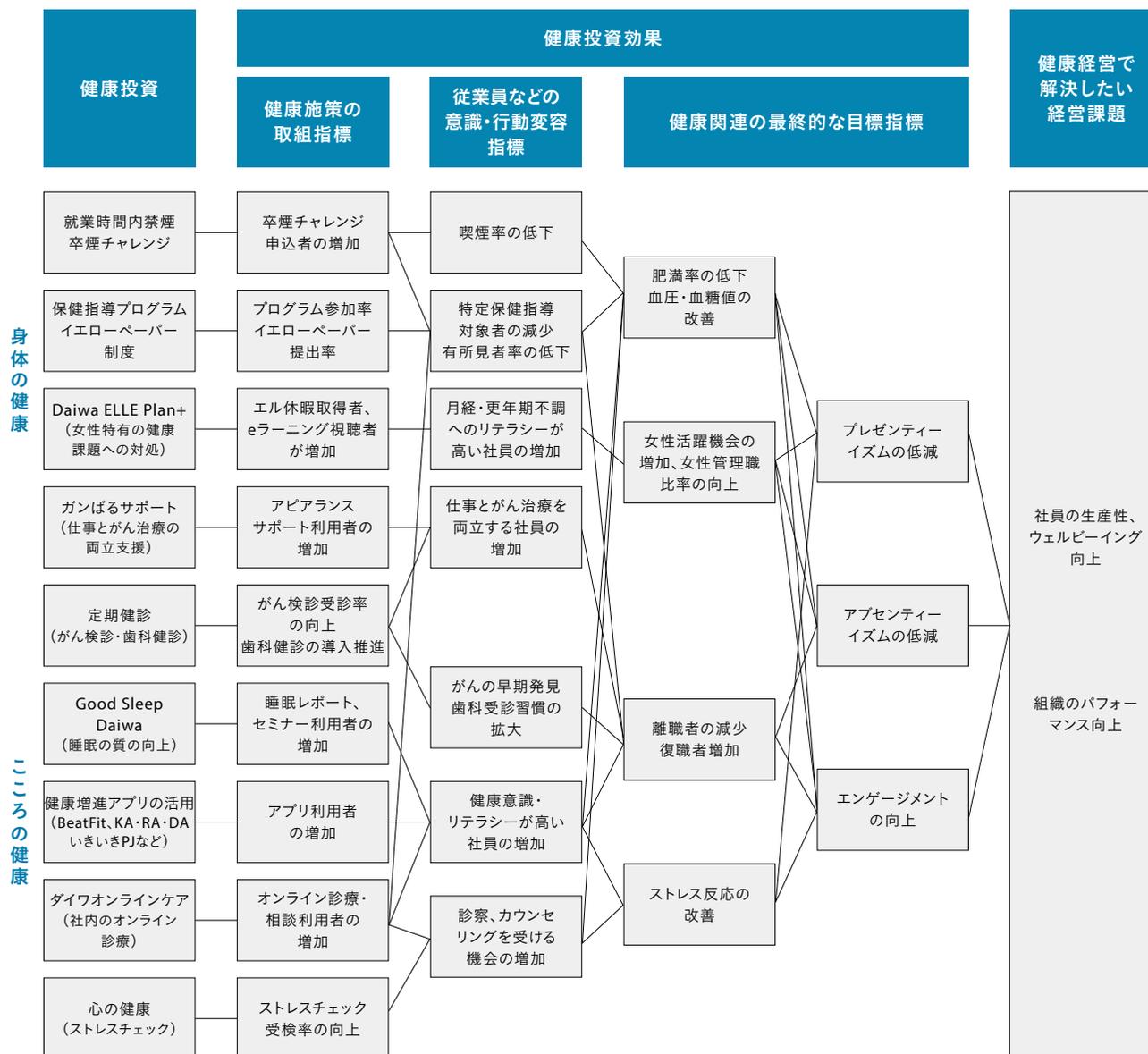
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	目標値 (2030年度)
プレゼンティーイズム損失割合*1	18.7%	17.0%	15.2%	12.6%	13.9%	14.5%	10.0%未満
アブセンティーイズム平均値*2	3.8日	3.4日	3.4日	3.1日	3.9日	4.0日	3.0日以下

*1 何らかの疾患や症状を抱えながら出勤し、業務遂行能力や生産性が低下している状態。病気やケガがないときに発揮できる仕事の出来を100%として、過去4週間の自身の仕事を評価するアンケートを実施して算出。数値が小さいほど生産性が高い。

*2 病欠、病気休業の状態。過去1年間に自分の病気で何日仕事を休んだかを問うアンケートを実施して算出。日数が少ないほど生産性が高い。

人的資本

■ 健康経営戦略マップ



■ 主な取組み

① 女性特有の健康課題への対処

女性活躍の観点から、2018年に女性の健康を包括的にサポートするDaiwa ELLE Planを開始しました。月経・更年期による体調不良や不妊治療の際に取得できる「エル休暇」の新設、治療時間の確保、リテラシー向上のためのeラーニングや相談窓口の設置などの制度・施策を導入しています。2023年より総合健康開発センター内に婦人科専門医を配置し、社員が利用するオンライン診療「ダイワオンラインケア」の仕組みを利用して婦人科診療を開始しました。さらに、アプリを利用して月経関連症状による身体的負担や精神的ストレスを軽減するプログラムの導入、婦人科における各分野の専門医師による社員向け動画の配信、節目年齢での婦人科に関連する検査の実施などを2024年度より実施しています。

② オンライン診療の提供

2020年より、全国に勤務する社員が、本社ビルにある医務室(総合健康開発センター)を、オンラインで利用できる「ダイワオンラインケア*」を導入しています。2022年度以降の受診件数は導入当初の件数より倍増し、年間1,000件を超えています。内科などの通常の診療に加えて、健診結果やこころの健康に関する相談、禁煙外来などを幅広く行っています。社員の費用負担は診療代と薬代のみで、居住地域にかかわらず会社が送料を負担して、おむね翌日には自宅に処方薬が届けられます。

*「ダイワオンラインケア」専門医(診療・相談): 循環器内科、呼吸器内科、消化器内科、脳・神経内科、腎・高血圧内科・糖尿病内科、精神科、婦人科

人的資本

ダイバーシティ&インクルージョン

D&I推進室長メッセージ



ダイバーシティ&
インクルージョン推進室長
平野 友視

私は「違い」こそが新しい可能性を切り拓く原動力だと信じています。多様な価値観や経験が交わることで、組織はしなやかに強くなります。一人ひとりの声が尊重され、挑戦が称えられる風土を築くことで、誰もが生き生きと活躍できる会社を目指します。多様性を活かしたイノベーションが、お客様・社会への最良の価値提供につながると確信し、これからも全力でD&I推進に取り組みます。

「多様性をチカラに変える」D&Iに対する考え方

持続的な競争力の強化に向けて、ジェンダー・年齢・障がい・LGBTQ+・人権・採用ルートなどさまざまな観点から、社員一人ひとりの強みや個性、専門性を活かし、最大限にパフォーマンスを発揮できる環境の整備を進めることで、成長や働きがある組織を目指しています。

D&I推進委員会

代表執行役社長CEOを委員長として、複数の経営幹部、テーマに応じてアドバイザーとして任命した全国部室店の役職員とともにD&Iに係る幅広いテーマで議論を実施しています。委員会の様子は役職員の誰もがオンラインで傍聴することが可能です。

■ ジェンダーダイバーシティ

ダイバーシティのなかでも、女性活躍推進を重要課題として捉え、2005年より各種施策に取り組んでいます。継続的な取り組みにより、2024年度末の女性管理職比率は20.4%となり、サステナビリティKPIのひとつとして定めている2026年度までに女性管理職比率を20%以上(連結)とする目標を達成しています。

① 職制転向/キャリア研修

幅広いキャリアに挑戦できる職制転向制度を設けており、2009年以降1,100名以上が事務職から総合職へと転向しています。また、管理職手前の女性を対象に、自らのキャリアを考え、自分らしいマネジメントスタイルを習得するための研修も実施しています。

② 両立支援制度

仕事と育児・介護の両立にあたり、性別を問わず利用できるさまざまな制度(家事代行サービス、ベビーシッター制度、介護コンシェルジュなど)を導入しています。

③ 男性育休の取得推進

男性の育児参画を推進しており、2024年度末の男性の育休取得率は連結ベースで103.0%となっています。取得日数の長期化を視野に2022年より、出生時育児休業、育児休職ともに最大4週間給与保障とし、原則2週間以上の取得を必須としています。

④ 女性の健康課題への取組み

▶ 詳細はP.65参照

■ 多様な働き方の拡充

育児や介護といった個々の事情を抱える当事者をはじめ、当事者以外の社員も含め、柔軟な働き方を選択できる環境づくりに重点を置き、各種人事制度の改定を実施しました。

仕事と育児・介護の両立支援に加え、早期復職を支援するため、保育施設費用補助の拡充を図っています。また、育児や介護のため勤務時間に制約のある社員を主な対象として、フレックスタイム制度の利用要件を緩和し、短時間勤務制度も拡充しました。

■ LGBTQ+の理解促進と制度整備

LGBTQ+の当事者が安心して働ける職場環境の整備にも注力しています。各自治体の「パートナーシップ制度」で公式に認定されたパートナーを、社内制度において配偶者と同等と認める運用を行うほか、社内外の相談窓口の設置、LGBTQ+への理解と支援を目的とした「Daiwa ALLYネットワーク」の構築も進めています。これらの取組みが評価され、「PRIDE指標2024」にて最高評価のゴールドを獲得しました。

コーポレート・ガバナンス対談

激動の時代こそ、ステークホルダーからの 真の信頼を勝ち取るチャンス



大和証券グループ本社
取締役会長
中田 誠司

大和証券グループ本社
監査委員会 委員長
社外取締役
西川 克行

「お客様の資産価値最大化」を軸に、企業文化とコンプライアンス体制、社員教育、さらには成長戦略まで、大和証券グループのこれからを中田取締役会長と西川取締役が語り合いました。

お客様からの信頼を高める 企業文化を目指して

中田：西川取締役には、2019年に当社グループの社外取締役としてご就任いただき、同時に監査委員をお願いしています。我々社内の人間が経営を評価する際には、どうしても主観が入りがちですが、西川取締役は、社外の視点だけでなく、取締役会に法的知見にもとづく客観性をもたらしてくださる、非常に貴重な存在です。

西川：私は検察庁でキャリアを積んできました。検察官の仕事は、事案が発生した際に犯罪に該当するかどうかの法的な解釈を行い、証拠を集めて事実認定をし、適正な処分を決めるというプロセスを踏みます。法律的な視点だけでなく、適正な手続きの重要性も意識してきました。そうした観点を企業経営へのモニタリングや助言という形で活かすことで、お役に立てればと考えています。

2024年度からは、監査委員長を務めています。当社

グループは業務が広範にわたり、海外でもさまざまな事業を展開していますので、できるだけ幅広く見ようとしています。そのためには相応の勉強が欠かせません。中期経営計画で掲げたグループ経営基本方針である「お客様の資産価値最大化」の進捗状況については、特にしっかりと見守っていきたいと考えています。また、グループ会社だけでなく、積極的に推進している外部連携の状況も注視しています。

中田：私は会長に就任して以降、日本経済団体連合会や日本証券業協会といった社外の活動が増え、業界、経済界、社会のそれぞれに多くの課題があることに改めて気づかされました。業界全体、社会全体に資する活動に率先して取り組むことが、当社グループにも資するものであり、何ができるのかという視点を持つようになったと感じます。

残念ながら、ここもと日本の大手金融機関で、不祥事が相次ぎました。法令や取引上のルールに違反することは、お客様の利益や信頼を損なうものであり、決してあってはならないことです。会社の仕組みのなかで一定程度は防げるとは思いますが、不祥社員による不適切な行為を完全になくすことは極めて難しく、当社グループにおいても大きな課題です。

西川：金融機関はお客様や社会との信頼関係にもとづいて成り立つビジネスの典型なので、信頼を失うと、円滑な企業運営ができなくなります。常に警戒を怠らず、継続的な社員教育やコンプライアンス体制の強化など、日々地道な取組みが欠かせないと思います。

コーポレート・ガバナンス対談

中田：社員教育の際には、不正行為は必ず発覚するものであり、発覚した場合にはお客様や会社に損失をもたらすだけでなく、当人も大きな社会的制裁を受けるといった内容を、繰り返し伝えていきます。また、不労社員には「何か様子がおかしい」といった前兆が見られる場合があります。こうしたサインを発する社員の周りには上司や同僚がその変化に気づき、積極的にコミュニケーションを取ることができれば、未然防止につながると思います。未然防止の仕組みに加え、不正を起こさない健全な企業文化を整えることが一番大切です。

西川：私は当社グループの印象について質問された際に、真面目な会社であると答えています。全社員へのアンケートで、「上司から、コンプライアンス上問題のある指示があったら、どうしますか」というものがあり、

ほぼ全員が「上司の指示よりもコンプライアンスを優先する」と回答したと聞いています。こうした点からも、コンプライアンスの意識の醸成が徹底されているとの印象を持っています。

しかし、社員のなかにはさまざまな考え方の人がいるため、上司の指示を勘違いする可能性も否定できません。したがって、指示を出す上司を含めた社員に対して、日ごろから繰り返しコンプライアンスの重要性を教育することが重要だと思います。

中田：かつての証券業界では、各社同じビジネスモデルで手数料の多寡を競うといった時代がありました。しかし、現在はお客様を最優先に考え、当社グループでは「お客様の資産価値最大化」に向けて自助努力による改善を進めています。この取り組みは絶えず続けるべきものでありゴールはありませんが、大きなギアチェンジはできたと感じています。

中期経営計画の初年度における CEOのリーダーシップ

中田：2024年度はNISAの制度拡充・恒久化によって、資本市場への個人投資家の資金流入が増加し、いよいよ日本における「貯蓄から投資へ」が本格化した感があります。

こうしたなか、当社グループの連結経常利益は19年ぶりに2,000億円を突破し、通期配当金も過去最高額

となりました。荻野CEOが掲げる「お客様の資産価値最大化」というグループ経営基本方針のもと、ベース利益*が1,375億円に達するなど、数字の面でも好スタートを切ったと言えます。

* ウェルスマネジメント部門、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の経常利益合計

西川：監査委員会では、「お客様の資産価値最大化」が現場の営業員にどれだけ浸透しているかを注視してきました。これを実践するには、今まで以上にお客様の状況を深く理解し、本当のニーズを探り、真の信頼を得ることが必要です。なかなか成し難い仕事であり、永遠の課題とも言えますが、当社グループの社員は真摯に向き合っており、着実に進展していると感じています。

中田：「お客様の資産価値最大化」は、金融資産だけでなく不動産なども含めたお客様が保有するすべての資産にアプローチして、ライフプランに応じ最大化を目指すというコンセプトであり、さまざまな工夫が必要です。そういう意味では、2024年のようなマーケット環境が良かったときよりも、現状のようなトランプ関税政策の影響によって世界的にマーケットが荒れているときこそ真価が問われると思います。顕在化されたお客様の課題と向き合い、真の信頼を得られるまたとないチャンスです。



コーポレート・ガバナンス対談

また、日本の個人金融資産は今後20年の間に、倍増する可能性が高いとみています。こうした長期の視点を持ってお客様と対峙することが重要だと考えています。

荻野CEOには、自身の発したメッセージをぶれずにやり続けてもらいたいと思います。目指すべき方向を示し、社員がモチベーション高く仕事に取り組めるような、わかりやすいメッセージを発信し続けてほしいですね。一方で、当社は証券業以外のビジネスを手掛けていることも特徴です。この分野においても引き続きさまざまな種まき・仕掛けを行って、リーダーシップを発揮することを期待しています。

西川：社員は数値目標を達成する楽しさよりも、お客様から長期の目線で資産の管理を任せてもらい、信頼を得ることの喜びを理解し始めていると感じます。たとえば、社長賞の選考基準の変更などを通じて、荻野CEOは社員に正しい方向性を示しています。また、外部連携などを積極的に推進しており、リーダーシップを大いに発揮していると思います。

当社グループの強みを活かし 企業価値を向上

西川：企業価値の向上に関しては、稼ぐ力であるROEの向上、将来の成長性などについて、取締役会で繰り返し議論されています。PBRについても議論していま

すが、こうしたバリュエーション指標は株価の要素もあるので、当社グループの収益性や成長性を評価されるようにしていく必要があると思います。

中田：2030Visionや中期経営計画で掲げた「お客様の資産価値最大化」を、どのような環境下でもぶれずに貫けるかどうか大きなポイントです。ROEを継続的に高めることができれば、PBRも自ずと上昇していくでしょう。PBRは結果であり、目指すものは、安定的な利益成長です。環境の変化があっても長く継続的に成長していくことが課題だと考えています。

西川：監査委員会としては、さまざまな活動をしっかりとモニタリングして、ガバナンスやコンプライアンスの観点から企業価値を下支えし、中田会長がよくおっしゃる立派な会社になるための一助になればと思います。経営陣や社員がお客様やステークホルダーから厚く信頼され、かつ成長する会社になるため、我々社外取締役は気づいたことについて意見を言い、場合によっては提言を行うことが役割であると考えています。

中田：当社グループの強みは、組織の連帯感と信頼感です。上司と部下、社員同士の連帯感と信頼感があるからこそ、お客様に良いサービスを提供できると考えています。



西川：当社グループの社員はみな優秀で、高い専門性があります。そのうえで、高いモチベーションと倫理観、連帯感を持っています。これから証券業界を取り巻く環境が変わり、さらに事業領域が増える可能性があるなかで、この優れたカルチャーに一層磨きをかけ、企業価値を高めてほしいと思います。

取締役一覧

社内取締役		取締役 在任年数	取締役会 出席状況	指名委員会	監査委員会 (★は委員長)	報酬委員会	経歴	専門性と経験	重要な兼職の状況
	取締役会長 中田 誠司 執行役	10年	11 / 11回	●	●	●	1983年当社入社 当社の企画副担当および人事副担当、大和証券の法人本部長、営業本部長、当社の最高執行責任者(COO)およびリアル部門担当などを歴任し、当社グループ全体の業務に関わる豊富な経験を有しています。また、2017年から2024年まで当社代表執行役社長 最高経営責任者(CEO)を務め、経営者としての豊かな経験と見識を有しています。	当社グループの経営管理を適切に実行する知識・経験を有しています。	大和証券代表取締役会長
	荻野 明彦 代表執行役社長 最高経営責任者(CEO)	5年	11 / 11回	●	●	●	1989年当社入社 当社の法務担当、海外副担当、企画担当、人事管理および企画管理などを歴任し、2024年より当社代表執行役社長 最高経営責任者(CEO)を務めています。幅広い視野にもとづいた経営戦略を示すとともに、当社グループの経営管理を適切に実行する知識・経験を有しています。		大和証券代表取締役社長
	新妻 信介 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	1年	9 / 9*回				1988年当社入社 大和証券の千葉支店長、名古屋支店長などを務め、2015年に大和証券の執行役員に就任して以降は、営業企画担当、営業本部長、営業管理およびプロダクト・ソリューション本部長などを歴任しています。ウェルスマネジメント部門での豊富な経験・知識を有しています。		大和証券代表取締役副社長 大和ネクスト銀行取締役
	田代 桂子 執行役副社長 アセットマネジメント担当 兼 証券アセットマネジメント担当 兼 サステナビリティ担当 兼 金融経済教育担当	11年	11 / 11回				1986年当社入社 当社IR室長および大和証券のダイレクト企画部長を歴任し、2009年に大和証券の執行役員に就任して以降は、ダイレクト担当、金融市場担当、当社の米州担当、海外担当および海外管理などを歴任しています。海外部門および企画部門における豊富な知識・経験を有しています。		大和アセットマネジメント 取締役
	佐藤 英二 専務執行役 企画担当 兼 海外副担当	1年	9 / 9*回				1991年当社入社 当社財務部長、経営企画部長を務め、2017年に当社の執行役員に就任して以降は、最高財務責任者(CFO)、企画副担当などを歴任しています。企画部門および財務部門の豊富な経験・実績に加えて、投資銀行部門における経験も有しています。		大和証券専務取締役
	櫻井 裕子 専務執行役 コンプライアンス担当	新任	—				1988年当社入社 当社IR室長および大和証券のグローバル・エクイティ・セールス第一部長を務め、2016年に大和証券の執行役員に就任して以降は、プライベートバンキング担当、コンタクトセンター担当およびマスマーケティング担当などを歴任しています。グローバル・マーケティング部門、ウェルスマネジメント部門、コンプライアンス部門などの幅広い分野における豊富な知識・経験を有しています。		大和証券代表取締役専務 取締役
	花岡 幸子 非業務執行取締役	6年	11 / 11回		●		1990年当社入社 リサーチ部門、プロダクト部門の業務に携わった後、大和証券の商品企画部長、教育研修部長、投資情報部長を歴任しています。リサーチ部門における豊富な経験を通じて、高い分析力や企業会計に関する知識を備えていることに加え、豊富なマネジメント経験を有しています。		大和証券監査役 大和アセットマネジメント 監査役、大和総研監査役

* 2024年6月の当社取締役就任以降に開催された取締役会への出席状況

取締役一覧

社外取締役		取締役 在任年数	取締役会 出席状況	指名委員会	監査委員会 (★は委員長)	報酬委員会	経歴	専門性と経験	重要な兼職の状況
	河合 江理子 社外取締役	7年	11 / 11回	●	★	●	BIS(国際決済銀行)とOECD(経済協力開発機構)で年金基金運用統括官などを歴任し、国際的な企業や国際機関における豊富な経験に加え、経営者としての経験と実績を有しています。その経歴を通じて培われた経営に関する豊かな知識・見識を当社の経営に活かしていただいています。		ヤマハ発動機(株)社外監査役、三井不動産(株)社外取締役、International Management Forum(株)シニアアドバイザー、DMG森精機(株)社外取締役
	西川 克行 社外取締役	6年	11 / 11回	●	★	●	法務事務次官、東京高等検察庁検事長、検事総長などを歴任し、現在は弁護士として、その経歴を通じて培われた法律やコンプライアンスに関する豊富な経験・専門的な知識を当社の経営に活かしていただいています。		西川克行法律事務所弁護士、イオン北海道(株)社外監査役
	岩本 敏男 社外取締役	5年	11 / 11回	★	●	●	(株)エヌ・ティ・ティ・データ社長などを歴任し、その経歴を通じて培われたグローバル企業の経営に関する豊かな経験およびITに関する豊富な知見を当社の経営に活かしていただいています。		東日本旅客鉄道(株)社外取締役、(株)三越伊勢丹ホールディングス社外取締役、住友林業(株)社外取締役
	村上 由美子 社外取締役	4年	11 / 11回	●	●	●	国際連合、ゴールドマン・サックス証券(株)、クレディ・スイス証券(株)を経て、OECD(経済協力開発機構)東京センター所長を歴任しています。その経験を通じて培われた豊富な国際経験や経営に関する経験と実績、および証券ビジネスへの理解を当社の経営に活かしていただいています。		(株)MPowerゼネラルパートナー、ラクスル(株)社外取締役
	伊岐 典子 社外取締役	2年	11 / 11回	●	●	●	厚生労働省雇用均等・児童家庭局長、厚生労働省東京労働局長、ブルネイ駐節特命全権大使などを歴任しています。その経験を通じて培われた労働行政やダイバーシティに関する専門的な知識・経験や豊富な国際経験を当社の経営に活かしていただいています。		(公財)21世紀職業財団特別顧問、富士急行(株)社外取締役
	柚木 真美 社外取締役	1年	9 / 9*回	●	●	●	PwCあらた有限責任監査法人(現PwC Japan有限責任監査法人)において、長年にわたり公認会計士として多くの上場企業の監査に関与しており、その経験を通じて培われた財務会計に関する専門的な知識・経験を当社の経営に活かしていただいています。		公認会計士柚木真美事務所代表、中外製薬(株)社外監査役、オリックス(株)社外取締役
	市川 晃 社外取締役	新任	-	●	●	●	住友林業(株)社長などを歴任し、現在は住友林業(株)会長ですが、その経歴を通じて培われたグローバル企業の経営に関する豊富な経験およびサステナビリティ経営に関する豊富な知見を当社の経営に活かしていただくべく、2025年の株主総会にて新たに当社社外取締役に就任しました。		住友林業(株)代表取締役会長、住友化学(株)社外取締役、(一社)日本木造住宅産業協会代表理事・会長、(公財)都市緑化機構代表理事・会長

* 2024年6月の当社取締役就任以降に開催された取締役会への出席状況



社外取締役メッセージ



社外取締役
河合 江理子

中期経営計画1年目の総括として、新しいグループ経営基本方針である「お客様の資産価値最大化」を軸に、資産管理型ビジネスモデルは着実に進展しており、外部環境に左右されにくい収益構造への進化を高く評価しています。資産運用立国を目指して、国民が長期にわたって安定した投資リターンを受けられるよう、資産形成のパートナーとして責任を果たして行ってほしいと思います。

一方で課題は、海外ビジネスの収益性の低さです。コスト削減対応策などを実施しているなか、社外取締役も、ビジネス環境やガバナンスについて、海外担当や海外拠点のトップへのヒアリングを続けています。海外ビジネスネットワークは、当社グループのビジネスにとって重要な機能を果たしているので、さらなる改善を期待しています。

▶ P.45
海外ビジネス



社外取締役
西川 克行

ウクライナやガザの情勢に加え、トランプ大統領の関税問題もあり、経済は不安定の度を増しています。このような厳しい情勢でこそ、当社グループの総資産コンサルティングによる「お客様の資産価値最大化」の考え方が力を発揮すると考えます。当社グループでは、お客様の状況とニーズを把握し、真にお客様の利益となる提案をしていくという努力を、地道に継続しています。担当者には、おおよそ資産のことであれば何を相談されても答えられるよう、知識を磨くとともに、真摯誠実な姿勢のもと、丁寧な説明とアフタフォローを行うことによって、お客様との信頼関係を構築してほしいと思います。

最近の金融業界では、フィッシングなどで口座を乗っ取る手段での詐欺事犯が多発しています。当社グループでは、関係部局が一丸となって、犯罪の被害からお客様を守る方策を講じていきます。

▶ P.67
コーポレート・ガバナンス対談



社外取締役
岩本 敏男

世界を見渡すと軍事的な紛争のみならず関税などの経済リスクが増大し、パクス・アメリカーナの終焉により国際秩序が大きく揺らいでいます。まさにパラダイムシフトの時代です。そのようななか、「お客様の資産価値最大化」を最優先に掲げた中期経営計画も2年目に入りました。さらに生成AIを含むDXのさらなる推進が、成長に大きく影響することが明らかになり、これらを事業運営メカニズムに積極的に取り入れ、イノベーションを起こしていくことが求められています。同時にサイバーセキュリティの強化など、事業遂行の支障となるさまざまなリスクに対しても、的確な対応策を講じることにより、中期経営計画の確実な達成を図ってまいります。

▶ P.48
デジタル戦略



社外取締役
村上 由美子

日本は長年のデフレ経済から脱却し「金利のある世界」へ移行しようとしています。そして世界情勢は、各国の政治動向や地政学リスクといった不確実性が高まっており、歴史的な金融・経済環境の転換点を迎えていると言っても過言ではないでしょう。このように予見性の低い環境下においても、大和証券グループは「お客様の資産価値最大化」という理念に忠実にもとづき、「貯蓄から投資へ」の流れを促進する重要な役割を果たしています。長年従事した国際金融業務の知見を活かしながら、社外取締役として今後とも大和証券グループの進展に尽力いたします。

社外取締役メッセージ



社外取締役
伊岐 典子

2024年度スタートの中期経営計画にもとづく事業活動が、これまで総じて順調に推移してきたことは、グループ各部署でのたゆまぬ精勤の成果だと思えます。他方、内外の政治社会経済情勢は、予想を超えた振れ幅で変化しています。2024年の日本の出生数は68.6万人と、公表されている将来推計人口の基本シナリオを大きく下回りました。この人口減少の加速化は、年金や税制などの公共政策のみならず、企業や産業の活動そのものにも大きな影響をもたらすでしょう。そのようななかで、大和証券グループの事業が、人生100年時代の安心で豊かな老後の実現という、難しい社会課題の解決に貢献するものであり続けるためにはどうすべきか、不断の検証や創意工夫が求められていると思えます。



社外取締役
柚木 真美

昨今の株式市場をめぐる環境を鑑みるに、予測不可能な要因が多く、証券会社として確固たる経営方針を固持しつつ、取り巻く環境変化に迅速かつ柔軟に対応する姿勢が求められます。当社グループは、「お客様の資産価値最大化」をグループ経営基本方針に掲げ、ウェルスマネジメント業務を中核として、徹底してお客様目線の姿勢を貫くための仕組みの設定と教育を実施し、実践に反映させています。同時に人財に対する想いも熱く、惜しまず人財投資を続けています。2024年度に設定した中期経営計画およびKPIについて、2年目の現在、達成に向けて着実に前進していると言えますが、揺るがぬ経営目線を持つと同時に、環境対応への舵取りを迅速に行っているがゆえだと感じています。

新任社外取締役メッセージ



社外取締役
市川 晃

2025年度から新たに社外取締役に選任されました。どうかよろしくお願いいたします。

日本は「貯蓄から投資へ」と大きく舵を切ろうとしていますが、依然として現金や預金資産の比率は高止まりしています。資産形成には長期的な視点が不可欠で、国もNISAなどの制度整備を進めていますが、金融・資本市場を支える存在として、「お客様の資産価値最大化」を経営の基本方針に掲げる当社グループが果たすべき役割には、大きなものがあります。

金融商品が多様化し、複雑になっていくなか、お客様目線に立った丁寧な説明と対応が求められるとともに、若い世代が将来に向けて安心して投資を始められるよう、金融リテラシーの向上にも努めていくことが重要です。

我々を取り巻く状況は混沌としています。健全な金融・資本市場の支えなしには国の発展はありません。今後も学びを深め、当社グループの成長と企業価値の向上に貢献できるよう尽力してまいります。

コーポレート・ガバナンス

大和証券グループ本社は、株主の権利および利益を尊重するとともに、あらゆるステークホルダーの立場を考慮し、「信頼の構築」「人材の重視」「社会への貢献」「健全な利益の確保」という企業理念の実現を通じて、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ります。そのために当社は、持株会社体制によるグループ経営を実践するとともに、機関設計として指名委員会等設置会社を採用することで、経営の監督と業務執行の機能を明確に分離し、国際的な水準に合う透明性・客観性の高いコーポレート・ガバナンス態勢を構築しています。それとともに、効率性の高いグループ会社監督機能を実現し、グループ会社間のシナジーを発揮する一体感のあるグループ経営体制を構築しています。当社のコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方の詳細は、当社ウェブサイト、有価証券報告書^{※1}、コーポレート・ガバナンス報告書^{※2}で開示しています。

体制・機関設計	目的
持株会社体制を採用	当社の執行役に加え、本社機能を担う職員が証券子会社を兼務することにより、本社部門の効率化とグループ各社間のシナジーを最大限発揮し、企業価値の最大化を図る。グループとしての一体性を保ちながら、自立した各事業分野が個性を発揮することで、競争力と成長性を高めていく。
指名委員会等設置会社を採用	<p>経営の監督と業務執行の機能を明確に分離する。</p> <p>執行役への大幅な権限委譲および執行役の業務分掌の明確化により迅速・果敢な意思決定を行う。</p> <p>独立社外取締役が過半数を占める指名委員会・監査委員会・報酬委員会の三委員会の設置で経営の透明性と公正性の向上を図る。</p>

これまでの主な取組み

当社のコーポレート・ガバナンスの強化に向けたこれまでの取組みは右記のとおりです。最初の大きな変革としては、日本版「金融ビッグバン」により、証券会社のビジネスモデルの根本的な転換が求められる状況のなかで、1999年に国内上場会社として初めて持株会社体制へ移行し、グループ連結経営体制を他社に先駆けて構築したことが挙げられます。さらに経営の監督と業務執行の機能の分離や、機動的な意思決定を可能とすることを目的に、2004年からは委員会等設置会社（現在は指名委員会等設置会社）へと移行しました。その後もたゆみなく、さらなる改善に向けてブラッシュアップを続けています。

1998年 3月	企業理念を制定
6月	社外監査役を選任
1999年 4月	国内上場企業初の持株会社へ移行 経営諮問委員会を設置、グループ経営会議を設置
2000年 6月	報酬委員会を設置
2002年 6月	社外取締役を選任 取締役の任期を2年から1年へ短縮
2003年 7月	経営監理委員会を設置
2004年 6月	委員会等設置会社へ移行 （現在は指名委員会等設置会社）
2015年10月	コーポレートガバナンス・コードへの対応およびその一環として社外取締役会議を設置
2017年 4月	三委員会の委員長にすべて社外取締役を選定
2020年 6月	取締役の過半数は非業務執行取締役
2021年 4月	「コーポレート・ガバナンスに関するガイドライン」を制定
6月	取締役の半数（14名中7名）を社外取締役として選任
12月	東京証券取引所の当社の新市場区分としてプライム市場を選択（2022年4月4日に移行）
2023年 6月	取締役の女性比率が30%超（14名中5名、35.7%）
2024年 6月	取締役の女性比率が50%（12名中6名）

（注）コーポレートガバナンス・コードへの対応状況については、コーポレート・ガバナンス報告書^{※2}にて開示しています。

コーポレート・ガバナンスに関するガイドライン

「コーポレート・ガバナンスに関するガイドライン」（以下、CGガイドライン）は、大和証券グループのコーポレート・ガバナンスの基本的な枠組みと方針を定めています。当社のコーポレート・ガバナンスの目的、機関設計、取締役会と各委員会の役割・構成、社内外の取締役の役割と要件、CEOの後継者計画、取締役会の運営・サポート体制、情報開示、株主・投資家・ステークホルダーとの対話、株主平等性確保などについて整理しています。



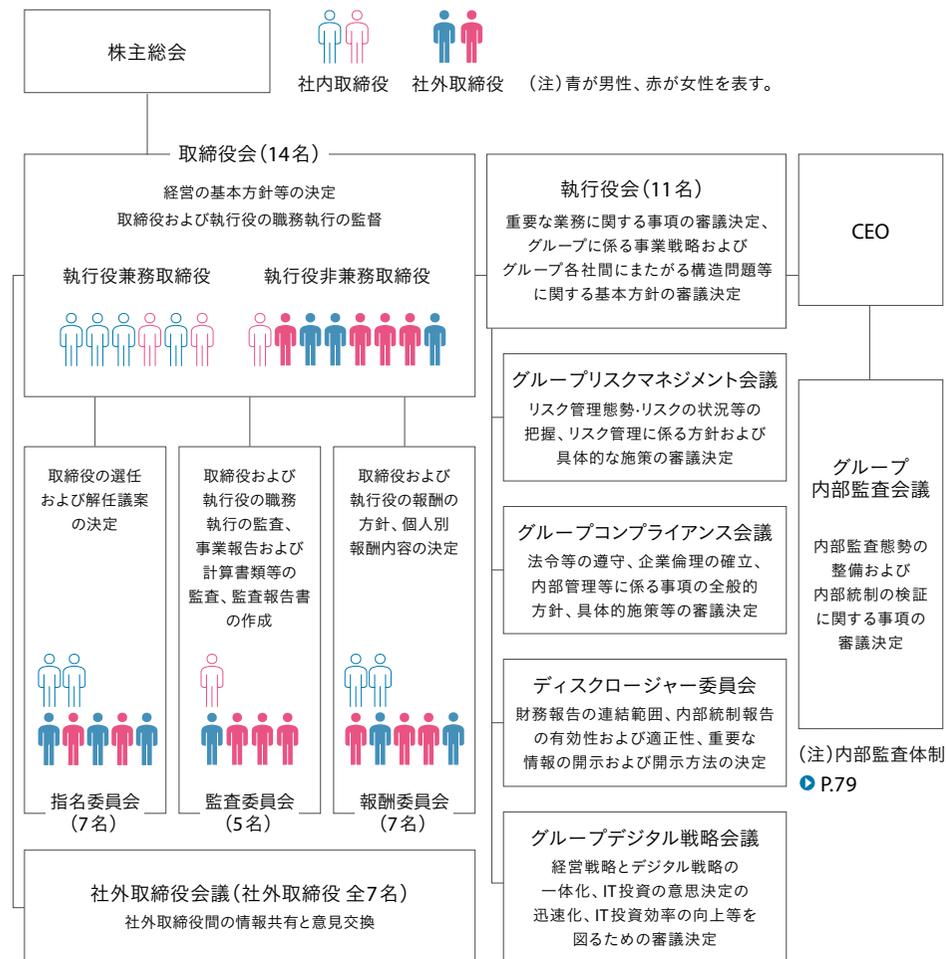
コーポレート・ガバナンスに関するガイドライン

https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/corporate_governance.html

※1 有価証券報告書：https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/yocho_pdf/S100VYQN/00.pdf ※2 コーポレート・ガバナンス報告書：https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/pdf/corporate_governance_report.pdf
 ※3 統合報告書2024：https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/ir_material2/239010/00.pdf

コーポレート・ガバナンス

大和証券グループ本社のコーポレート・ガバナンス体制図



(注)1 サステナビリティに関するガバナンスに関しては、有価証券報告書^{※1}の【「サステナビリティに関する考え方及び取組」】の(1)ガバナンスをご参照ください。

2 気候変動に関するガバナンスは当社グループの下記ウェブサイト「気候関連レポート2025」をご参照ください。

<https://www.daiwa-grp.jp/sustainability/environment/tcf.html>

取締役会の役割・構成・活動

(1) 取締役会の役割

当社の取締役会は、企業理念にもとづき、持続的な成長と中長期的な企業価値の最大化を図ることに責任を負います。

取締役会は経営の基本方針、執行役の選・解任、内部統制システムやリスク管理態勢の整備などの経営の中核となる事項を決定します。一方で、意思決定の機動性を確保するため、業務執行の決定権限を可能な限り執行役に委譲しています。そのうえで、取締役および執行役の職務執行を監督します。これらによって、当社グループの経営の公正性と透明性を確保しつつ、その責任を果たします。

取締役会の議題には、決議事項と報告事項があります。経営中核事項などの法令・定款上専決事項とされている事項のほかに、取締役会が重要であり決議が必要と認めた事項も決議事項とすることができます。報告事項は、各委員会や執行役の職務執行状況の報告など法令・定款上必要とされている事項のほかに、執行役会およびその分科会の議長、取締役または監査委員会が必要と認めた事項、取締役会が重要であり報告が必要と認めた事項もあげることができます。

(注)取締役会の議題の詳細は有価証券報告書^{※1}の【コーポレート・ガバナンスの状況等】をご参照ください。また、各取締役の2024年度取締役会出席状況は「取締役一覧」(P.70)をご覧ください。

(2) 取締役会の構成

当社の取締役会はモニタリングボードであり、経営への監督機能をより適切に発揮するため、CGガイドラインで取締役のうち3分の1以上は独立社外取締役と定めています。さらに、取締役の過半数は、原則として、執行役を兼務しないことと定めています。取締役会全体の多様性の確保を重視し、取締役に占める女性比率については、原則として、30%以上と定めています。

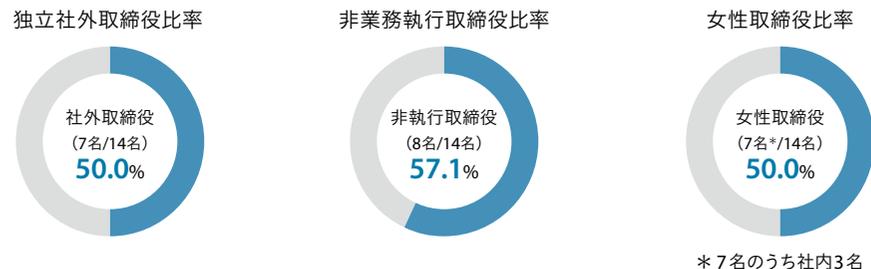
※1 有価証券報告書 : https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/yuho_pdf/S100VYQN/00.pdf

※2 コーポレート・ガバナンス報告書 : https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/pdf/corporate_governance_report.pdf

※3 統合報告書2024 : https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/ir_material2/239010/00.pdf

コーポレート・ガバナンス

現在の実際の取締役会の構成は下記のとおりです。



コーポレートガバナンス・コードでは、プライム市場の上場企業に対しては取締役の3分の1以上を独立社外取締役とするよう求めています。当社は取締役の半数が独立社外取締役であり要件を充たしています。取締役の過半数が非業務執行であることや、指名委員会等設置会社として各委員会の過半数は独立社外取締役に、委員長も独立社外取締役であることから、十分なガバナンス体制を構築しているものと考えています。

取締役の選・解任のプロセスや基準については、有価証券報告書^{※1}またはコーポレート・ガバナンス報告書^{※2}の指名委員会の項をご参照ください。取締役候補者の選定の方針については、CGガイドラインの第8条、第9条に規定しています。

社外取締役の通算在任期間は、CGガイドラインでは、原則として8年を超えないこととし、いかなる理由があろうと10年は超えないこととしています。

取締役に必要なスキルとしては、「企業経営」「財務会計」「法務・コンプライアンス」「DX・情報通信」「グローバル」「サステナビリティ」を挙げています。各取締役のスキルについては「取締役一覧」をご覧ください。

取締役会議長は、当社の代表権を持たない取締役会長が務めており、経営の連続性や、執行役会と取締役会の円滑な連携の観点から執行役を兼務しています。

一方で、社外取締役会議長が社外取締役をとりまとめる役割を担っています。現在の社外取締役会議長は西川克行取締役です。

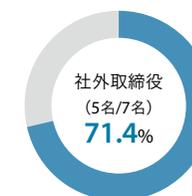
(3) 取締役会の活動

当社では指名委員会等設置会社として、指名委員会、監査委員会、報酬委員会を設置しています。各委員会は、法令に従い、社外取締役が過半数を占めています。さらに、当社では各委員会の委員長は、社内規則およびCGガイドラインで、委員である社外取締役のなかから選定することとしています。

◆ 指名委員会

役割 _____
 コーポレート・ガバナンスに配慮した取締役会の構成および取締役候補者の指名に関する基本的な考え方、ならびに取締役候補者の選定、CEOの後継者計画などについて検討

独立社外取締役比率



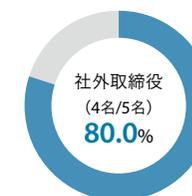
活動内容・委員会構成 _____
 2024年度の活動内容および委員の出席状況、2025年度の委員会構成については、有価証券報告書^{※1}P.93参照

取締役会の構成・取締役候補者の選定の方針 _____
 有価証券報告書^{※1}P.93参照

◆ 監査委員会

役割 _____
 取締役・執行役の職務執行の適法性・妥当性の監査、事業報告・計算書類等の監査、監査報告の作成、株主総会に提出する会計監査人の選解任や不再任に関する議案の内容を決定。また、会計監査人の報酬等の決定について同意権を持つ。

独立社外取締役比率



※1 有価証券報告書：https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/yuho_pdf/S100VYQN/00.pdf ※2 コーポレート・ガバナンス報告書：https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/pdf/corporate_governance_report.pdf
 ※3 統合報告書2024：https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/ir_material2/239010/00.pdf

コーポレート・ガバナンス

活動内容・委員会構成

- 2024年度の活動内容および委員の出席状況、2025年度の委員会構成については、有価証券報告書※1 P.94、118および119参照
- 大和証券の会議体（コンプライアンス会議、デジタル戦略会議、プロダクトガバナンス協議会、海外経営会議など）の議題についても報告
- 選定監査委員は、大和証券、大和アセットマネジメント、大和総研、そのほかの主要子会社の監査役を兼任して、当該会社の取締役会などの会議に参加しているほか、会計監査人とも連携、グループ会社の常勤監査役との情報・意見交換も実施
- 監査委員会の業務を補佐する専任部署として監査委員会室を設置



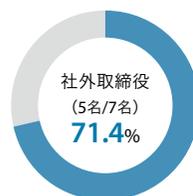
視察の様子

◆ 報酬委員会

役割

役員報酬に関する方針および個別報酬内容の決定に関する事項、ならびに連結業績・株価の向上に資するグループ全体のインセンティブ・プランなどについて検討

独立社外取締役比率



活動内容・委員会構成

2024年度の活動内容および委員の出席状況、2025年度の委員会構成については、有価証券報告書※1 P.94参照

※1 有価証券報告書：https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/yuho_pdf/S100VYQN/00.pdf
 ※2 コーポレート・ガバナンス報告書：https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/pdf/corporate_governance_report.pdf
 ※3 統合報告書2024：https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/ir_material2/239010/00.pdf

CEOの後継者計画

指名委員会では、後継者選定の考え方やCEOに求める条件に関する現CEOの考えを踏まえ、CEOの後継者候補となり得る主要な役員に関するレビューを定期的を実施しています。また、将来の経営幹部候補を育成するための研修プログラムを毎年実施し、その実施状況を取締役に定期的に報告しています。

CEOの後継者計画、選任・解任プロセスについてはCGガイドライン第15条で定めています。

なお、現CEOの選任の経緯につきまして、統合報告書2024※3「コーポレート・ガバナンス対談」(P.118)をご参照ください。

社外取締役へのサポート

当社は、取締役会と社外取締役の補佐をする専任部署として取締役会室を設置しています。取締役会室は、経営企画部と共同で取締役会の事務局の機能を担います。

取締役会および各委員会の開催前には、関連部署および事務局による説明を実施しています。重要議題については、執行役員やそのほかの会議の内容を社外取締役にも共有しています。

社外取締役間の情報共有・意見交換の場として、社外取締役会議を複数回開催し、また社内取締役と社外取締役がより率直に意見交換を行い、コミュニケーションを強化する場としてオフサイトミーティングを開催しています。具体的な内容は有価証券報告書※1の95ページをご覧ください。



オフサイトミーティングでの丸紅経済研究所社長 今村 卓氏のご講演

コーポレート・ガバナンス

さらに、社内役員と社外取締役が直接対話する機会を複数回設け、コミュニケーションのさらなる活性化を図っています。加えて、社外取締役に対する研修・情報提供のため、下記を実施しています。

- ◆ 新任の社外取締役への各部署からの業務内容などの説明
- ◆ 役員研修(外部の講師や研修機関なども活用)
- ◆ 社外取締役会議における外部の有識者によるレクチャー
- ◆ 業界情報(制度動向を含む)の提供
- ◆ 決算説明会や経営戦略説明会、機関投資家との個別ミーティングの内容を随時共有

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性向上に向けた課題を明らかにし、改善を図ることを目的に、2014年度より毎年度、取締役会の実効性評価を実施しています。全取締役に対し、取締役会の役割・責務、構成、運営方法、議論の状況、指名・監査・報酬の各委員会の運営などについてアンケートによる回答を得たうえで、専門機関によるインタビューを実施し、その結果を分析・評価しています。評価結果については取締役会へ報告し、議論することによりPDCAサイクルを回し、取締役会の実効性の維持・向上に努めています。

当社の取締役会の実効性評価のポイント

- ◆ アンケート項目の策定への助言、インタビューについては専門機関が実施
- ◆ 取締役会や社外取締役会議の議題はアンケートおよびインタビューでヒアリングし、年間プランを策定
- ◆ 2024年度の評価項目は、経営戦略、リスク管理、取締役会の議題、ステークホルダーとの対話、取締役会の構成と運用
- ◆ 指名、監査、報酬委員会の評価も実施
- ◆ 社外取締役の個人評価として自身による年間の振り返りを実施

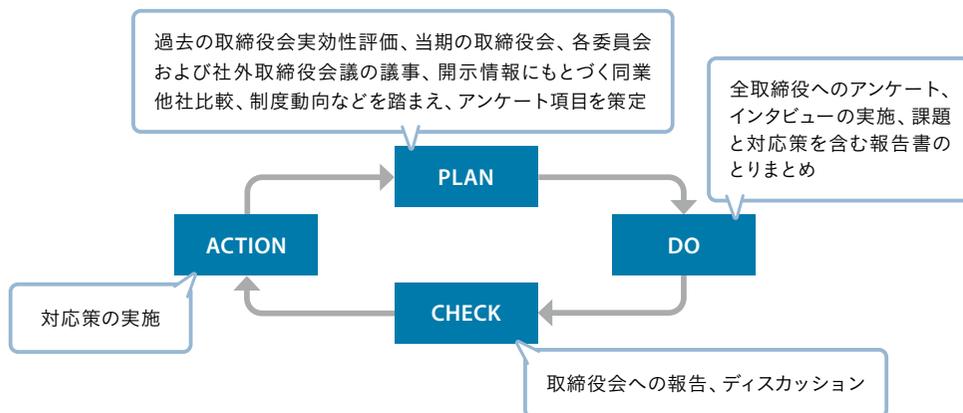
なお、2024年度評価にあたっては、PLANの段階で前年度評価のレビューを外部の第三者機関に依頼して実施しています。

(注)1 2024年度評価の詳細については、コーポレート・ガバナンス報告書^{※2}を参照

2 過去の取締役会で指摘された課題と対応については、下記のウェブサイトを参照



https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/corporate_governance.html



※1 有価証券報告書： https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/yuho_pdf/S100VYQN/00.pdf

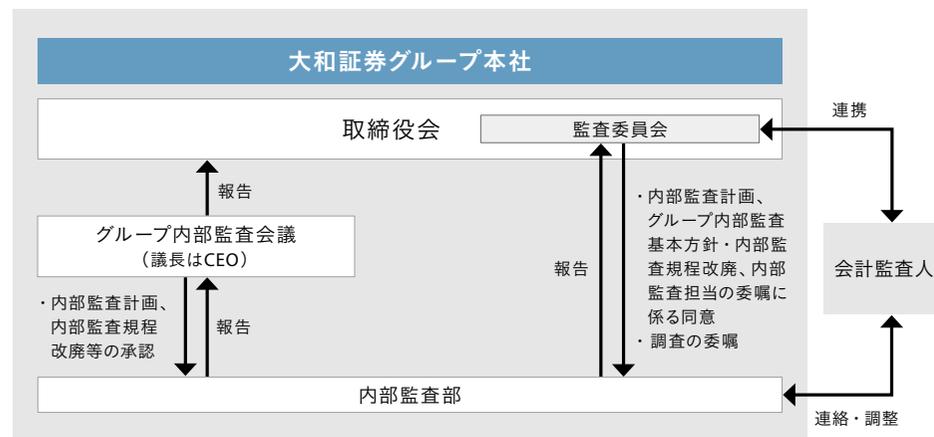
※2 コーポレート・ガバナンス報告書： https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/pdf/corporate_governance_report.pdf

※3 統合報告書2024： https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/ir_material2/239010/00.pdf

コーポレート・ガバナンス

内部統制

内部監査体制図



■ 内部統制システム

当社グループでは、業務を健全かつ適切に遂行できる内部統制態勢の維持は経営者の責任であるとの認識に立って、グループの事業に係る各種の主要なリスクについて当社を中心とする管理態勢を構築し、業務の有効性および効率性、財務報告の信頼性、事業活動に関わる法令等の遵守、資産の保全などを図っています。

上記を踏まえ、当社グループの業務の適正を確保するための体制を取締役会で決議し、内部統制システムの充実を図っています。

■ 内部監査

当社グループは、内部統制態勢において内部監査は重要な機能を担うものと位置付け、当社に専任の内部監査担当執行役を置き、ほかの部署から独立した内部監査部が内部統制態勢を検証しています。

グループの事業に関して内部監査で着目している事項の例

- ▷ 大和証券および海外拠点におけるグローバルな金融商品取引業者としての内部統制態勢
- ▷ グループ各社における事業の状況および当社からの統制の状況など

■ 内部通報制度(企業倫理ホットライン)

当社グループでは、法令諸規則の違反をはじめとする、当社グループの企業価値を毀損するおそれのある行為の早期発見と未然防止を主な目的として、大和証券グループ本社の企業倫理担当もしくは社外の弁護士に直接通報できる企業倫理ホットラインを導入しています。制度の運用にあたっては、「通報者保護」を規程に明記し、通報者の保護や匿名性の確保に努めています。また、通報者が通報を行ったことを理由とする不利益な取扱いや報復を禁止し、その徹底を図っています。通報手段については、電話に加えてイントラネットの通報画面やメールなどでも受け付けており、24時間365日通報が可能です。通報を受けた場合、企業倫理担当は、グループ各社の内部通報対応業務の責任者と協力し、通報者保護に留意しながら実態調査を行います。2024年度における内部通報の受付件数は111件でした。



内部通報制度(企業倫理ホットライン)の仕組みと実績

<https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/compliance.html#anc-05>

役員報酬

大和証券グループは、役員報酬によるインセンティブのコントロールおよび、決定における透明性の確保が、コーポレート・ガバナンスの充実における重要な要因のひとつであると認識しています。

役員報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針

大和証券グループ本社は、会社法の定めるところにより、報酬委員会が「取締役及び執行役の報酬の内容の決定に関する方針」を決定しています。

取締役および執行役の報酬については、以下を基本方針としています。

- ▶ 健全なビジネス展開を通じて株主価値の増大に寄与し、短期および中長期の業績向上へ結びつくインセンティブが有効に機能すること
- ▶ グローバルに展開する証券グループとして、国内はもとより、国際的にも競争力のある水準であること
- ▶ 指名委員会等設置会社として、執行と監督が有効に機能すること

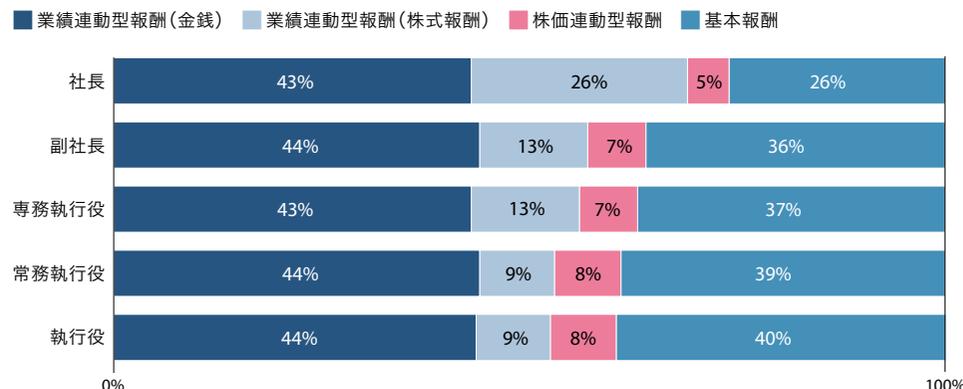
取締役および執行役の報酬は、報酬委員会において決定しており、基本報酬、株価連動型報酬、業績連動型報酬で構成され、具体的には以下のとおりです。

基本報酬	▶ 基本報酬は、役職、職責、役割に応じた金銭による月例の固定報酬とする。
株価連動型報酬	▶ 株価連動型報酬として、株主価値との連動性を高めるために、基本報酬の一定割合に相当する価値の譲渡制限付株式等を非金銭報酬として毎年一定の時期に付与する。
業績連動型報酬	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 業績連動型報酬は、中期経営計画において業績KPIとしている連結ROE、連結経常利益、ベース利益*を基準に、中期経営計画における経営目標の達成状況等を総合的に加味したうえで、個人の貢献度合に応じて決定し、毎年一定の時期に金銭および譲渡制限付株式等によって支給する。 ▶ 業績に応じて金銭で支給する業績連動型報酬に一定の上限を設け、これを上回る場合は報酬の一部を金銭から譲渡制限付株式等に置き換えて支給する。 ▶ 執行役を兼務しない取締役に対しては、業績連動型報酬を設定しない。

* ベース利益：ウェルスマネジメント部門、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の経常利益合計

報酬委員会は、2024年度に係る取締役および執行役の個人別の報酬等について、「取締役及び執行役の報酬の内容の決定に関する方針」の整合性を確認したうえで報酬の内容を決定したことから、当該決定方針に沿うものであると判断しています。

業績連動型報酬と業績連動型報酬以外の報酬等の支給割合



(注) 上記の数値は、中期経営計画の業績KPIの目標達成時における割合です。

業績連動型報酬に係る指標、当該指標を選択した理由、当該業績連動型報酬の額の決定方法、目標および実績

業績連動型報酬の算定においては、中期経営計画“Passion for the Best” 2026において数値目標として掲げる各KPIを参照しています。

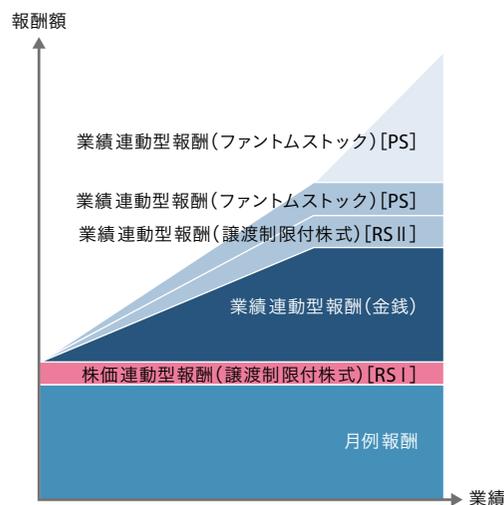
業績連動型報酬を算定するための業績評価は、財務情報を用いた業績KPIにもとづく財務業績評価に、業績KPI以外のKPIを総合的に評価したクオリティ評価を反映します。財務業績評価およびクオリティ評価は、報酬委員会にて決定しています。

役員報酬

業績連動型報酬は、役職ごとに定めた基準額に業績評価を掛け合わせ、個人の貢献度を反映のうえ算定します。なお、業績評価はすべての役職において同一の算定式を適用しています。

詳細は有価証券報告書をご覧ください。
https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/yuho_pdf/S100VYQN/00.pdf

役員報酬体系のイメージ



業績連動型報酬(金銭)の一定割合に相当する価値の譲渡制限付株式およびファントムストックを支給することにより、長期の業績向上や持続的な成長へのインセンティブがより働く体系としています。

業績連動型報酬が一定の上限を上回る場合には、上回る部分をファントムストックで支給するとともに、傾きを立てることにより、長期の業績向上や持続的な成長へのインセンティブがより働く体系としています。

株式報酬制度

当社では、中長期の業績向上へのインセンティブをより高めるとともに、当社および当社子会社の取締役・執行役・執行役員等と株主との一層の価値共有を進めることを目的として、株式報酬制度を導入しています。

株価連動型報酬 (RS I)	基本報酬の一定割合に相当する価値の譲渡制限付株式 (RS I) を支給するものであり、長期的な業績向上へのインセンティブとして有効に機能するため、当社、当社子会社および当社関連会社の役員等のいずれの地位も退任した後に譲渡制限を解除することとしています。
業績連動型報酬 (RS II)	業績連動型報酬(金銭)の一定割合に相当する価値の譲渡制限付株式 (RS II) を支給するものです。譲渡制限期間は約3年としており、長期的な業績向上へのインセンティブとなることに加え、実質的な報酬の繰延として機能します。
業績連動型報酬 (PS)	業績連動型報酬(金銭)の一定割合に相当する価値のファントムストック(PS)を支給するものです。また、業績連動型報酬が一定の上限を上回る場合には、上回る部分をファントムストックとして支給するものです。ファントムストックは当社の株価に連動する現金決済型の報酬制度です。保有期間は約3年としており、長期的な業績向上へのインセンティブとなることに加え、実質的な報酬の繰延として機能します。

- (注) 1 RS IIは、業績連動型報酬(金銭)に、役職ごとに定めた割合を掛け合わせて算定します。
 2 PSは、業績連動型報酬(金銭)に、役職にかかわらず一律の割合を掛け合わせて算定します。代表執行役社長(CEO)については、業績評価期間にかかる当社TSR (Total Shareholder Return (株主総利回り))とTOPIX騰落率や競合他社TSRとの相対評価に応じて、報酬委員会にて割合を決定する仕組みとしています。
 3 当社グループにおいて重大なコンプライアンス違反等が判明した場合には、未支給の株式報酬の没収(マルス)に加え、報酬委員会での審議等により、支給済みの株式報酬の全部または一部について返還請求が可能な仕組み(クローバック)を導入しています。

当社の役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数(2024年度)

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)					退職 慰労金	対象となる 役員の員数 (名)
		基本報酬	RS I	業績連動型報酬				
				金銭	RS II	RS III		
取締役	66	57	8	—	—	—	3	
執行役	1,777	517	157	852	182	67	12	
社外取締役	139	130	8	—	—	—	8	

- (注) 1 取締役と執行役の兼任者(5名)の報酬は、執行役に対する報酬等の支給額の欄に記載しています。
 2 業績連動型報酬には、当期分として支給予定の額を記載しています。
 3 RS IIIは、業績連動型報酬が一定の上限を上回る場合には、上回る部分を譲渡制限付株式として支給するものです。報酬委員会において、2025年度から、取締役および執行役の報酬等について変更することを決定しており、業績連動型報酬(金銭)およびRS IIに一定の上限を設け、これを上回る部分に支給する報酬をRS IIIからPSに変更し、RS IIIを廃止しています。

「役員ごとの連結報酬等の総額等」については、有価証券報告書をご覧ください。
https://ssl4.eir-parts.net/doc/8601/yuho_pdf/S100VYQN/00.pdf

委員会からの報告

指名委員会報告



指名委員会 委員長
社外取締役 岩本 敏男

現在の経営環境は、これまでの常識や価値観が急激に変化するパラダイムシフトの時代に置かれています。そのなかで企業の持続可能な成長と経営の安定を確保するために、指名委員会の使命と機能がますます重要となっています。特に組織の継続性と安定性、専門知識の維持、経営の多様性と創造性、ガバナンスの健全性などの観点から、社長のみならず経営陣のサクセッションプランを策定し、円滑なリーダーシップの継承を支援することが不可欠です。

また、社外取締役を含む取締役の選任と評価は、ガバナンスの健全性を保つために重要な課題です。指名委員会は、透明性と公正性を持ってこの過程を進めることで、お客様や株主様、従業員やサプライチェーンにかかわるすべてのステークホルダーの信頼を得ることを目指しています。企業の中長期的な経営戦略に沿った最適なリーダーシップとガバナンスを確保するために高い倫理観を維持しながら努力してまいります。

監査委員会報告



監査委員会 委員長
社外取締役 西川 克行

監査委員会では、中期経営計画の進捗状況、グループ内のガバナンスやコンプライアンスなど重要事項について、本社内やグループ各社の責任者らから報告を聴取し、時には現地視察を実施するなどして把握に努めています。そのなかで、総資産コンサルティングによる「お客様の資産価値最大化」の意識がグループ全体に徹底され、実践されつつあること、法制度などが異なって困難が伴う海外での活動についても、ガバナンス改善のさまざまな取組みがなされていることなどが確認できました。当社グループでは、インオーガニックな成長を目指し、あおぞら銀行、かんば生命などとの外部連携がなされており、新しい枠組みもしっかりモニターしていると考えています。近時、金融機関においては、その信頼を揺るがしかねない不祥事が散発しています。幸い当社グループでは大きな事案は発生していませんが、常に警戒を怠らず、発生を未然に防止する措置が十分講じられているかも、把握していきたいと考えています。

報酬委員会報告



報酬委員会 委員長
社外取締役 河合 江理子

報酬委員長として役員報酬を決定するにあたり、社外取締役としての視点から報酬に関する透明性と客観性を担保し、報酬が公正で業績や市場の状態に合ったものにするように心掛けています。また、中長期の業績向上への意欲を高めるために、業績連動型報酬の比率を高めてきました。業績連動型報酬は、財務業績評価（連結ROE、連結経常利益、ベース利益）とクオリティ評価（ビジネスKPIの達成状況）の両方の評価にもとづいて決定しています。また2025年度よりファントムストックを新たに導入し、株式報酬を増額することとしています。ファントムストックは現物株式を付与しないため、希薄化懸念を伴わずに中長期的な業績向上へのインセンティブを高めることができます。

報酬委員会では、2024年度は会議を5回開催し、報酬体系改定について社外取締役の委員も積極的に審査し、透明性を担保し、当社の持続的な成長を促進するために、議論を重ねています。

リスク管理

大和証券グループでは、収益性や成長性を追求する一方で、事業に伴う各種のリスクを適切に認識・評価し効果的に管理することが重要であると考えています。リスクとリターンのバランスがとれた健全な財務構造や収益構造を維持し、短期のみならず、中長期で顕在化する可能性のあるリスクも適切に管理することにより、企業価値の持続的な向上を図ります。

リスク管理態勢

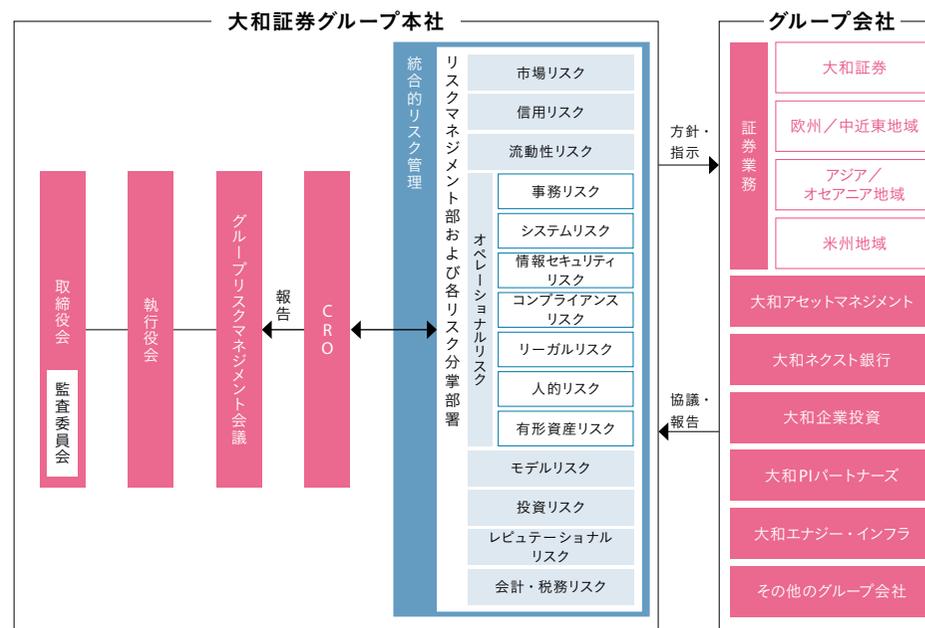
大和証券グループのリスク管理規程で定める基本方針

- 1 リスク管理への経営の積極的な関与
- 2 当社グループの保有するリスクの特性に応じたリスク管理態勢の整備
- 3 統合的なリスク管理に基づくリスク総体の把握と自己資本の充実および流動性に係る健全性の確保
- 4 リスク管理プロセスの明確化

グループ各社はリスク管理の基本方針にもとづき、各事業のリスク特性や規模に応じたリスク管理を行い、大和証券グループ本社のリスクマネジメント部および各リスク所管部署がグループ各社のリスク管理態勢およびリスクの状況をモニタリングしています。モニタリングを通して把握したグループ各社のリスクの状況のほか、各社におけるリスク管理上の課題などについては、必要に応じて執行役のなかから選任されたCROへ報告するフローとなっており、CROは各社の業務の規模・特性およびリスクの状況に応じてリスク管理態勢およびリスクの状況などに関する是正指示、リスク管理態勢の効果検証および必要に応じた見直しを行います。CROは、CEOに対するリスク報告を担当しており、内部監査責任者および監査委員会の委員を兼任していません。

大和証券グループ本社の執行役会の分科会であるグループリスクマネジメント会議においては、各社におけるリスクの状況などが報告され、リスク管理に係る方針および具体的な施策を審議・決定しています。リスク管理のプロセスについてもグループリスクマネジメント会議において議論され、見直しが行われています。グループリスクマネジメント会議は監査委員会とは別の会議として構成されていますが、その内容は監査委員会にも報告されています。

リスク管理態勢



■ リスクアベタイト・フレームワーク

グローバルに活動する金融機関は、経済や市場のストレス時においても十分な金融仲介機能を発揮できるだけの健全性の確保が求められています。また、ストレス時への備えを十分なものとするためには、平時より各種リスクに見合う流動性および自己資本を十分に確保することが必要です。

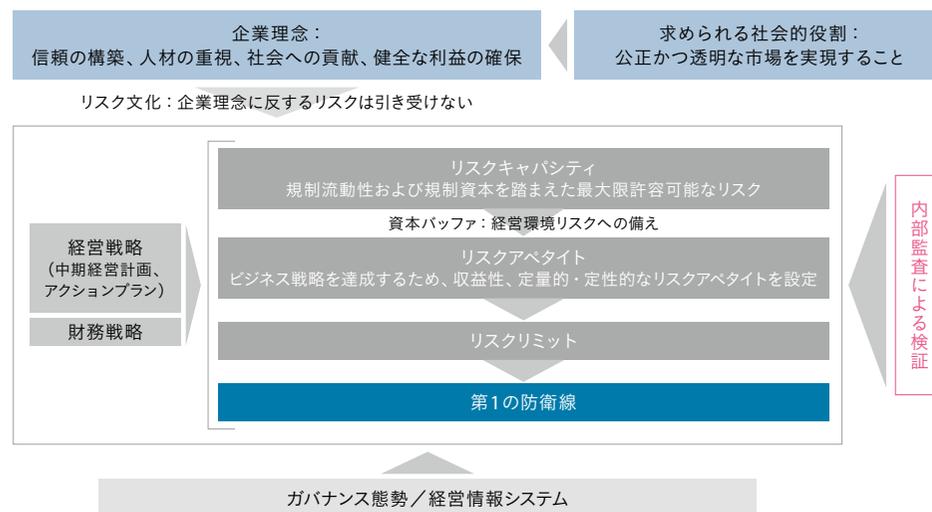
こうした環境のもと、当社グループでは、リスクアベタイト・フレームワーク(以下、RAF)を導入しています。RAFは、「リスクアベタイト・ステートメント」として文書化のうえ、取締役会で審議・決定し、グループ内への浸透と管理態勢の水準向上を図っています。

コンプライアンス

リスクアペタイトの定量指標は、取締役会において「リスクアペタイト・ステートメント」の一部として審議・決定し、年2回見直しを行います。

また、RAFに関する取締役会および経営の職務執行の監査は、監査委員会が行います。

RAFの概念図



■ 統合的リスク管理

統合的リスク管理とは、当社グループが直面するリスクを総体的に捉え、経営体力と比較することで、経営の安全性を確保しつつ、企業価値の持続的な向上を目指すリスク管理手法です。当社グループでは、統合的リスク管理を行うにあたり、RAFにもとづいてストレステスト^{*1}やトップリスク管理^{*2}を活用し、フォワードルッキングな視点でグループ内における資本や流動性に与える影響を計測するなど、リスクの網羅的な把握に努めています。

*1 当社グループにとって重大な影響を及ぼす可能性のあるストレスシナリオを想定して、資本や流動性、業務体制への影響を統合的に評価すること

*2 当社グループの事業特性に鑑み、特に注意すべきリスク事象を選定し、管理すること

当社グループのリスク管理については、下記のウェブサイトをご参照ください。
<https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/risk.html>

コンプライアンス意識の醸成

当社グループでは、高い倫理観を持って社会の持続的発展に貢献できるよう、法令遵守と自己規律を徹底するために、コンプライアンスに関する教育や、入社時研修、そのほか定期的な研修を通じて、役職員のコンプライアンス意識の向上と知識の充実を図っています。

法令諸規則が必ずしも整備されていない新しいビジネスにチャレンジする際も、常に法令諸規則の原点に立ち返り、社会通念や良識に照らして誠実に行動し、リーガル・マインドのもとづく強い自己規律を持つよう、社員を育成しています。

また、当社グループとして最低限遵守すべき基本事項として、インサイダー取引未然防止、反社会的勢力の排除および情報セキュリティに関する「グループ・ミニマムスタンダード」を策定しており、これにもとづき、当社グループのコンプライアンス意識のさらなる向上に取り組んでいます。

コンプライアンス態勢

コンプライアンス態勢の整備・強化については、コンプライアンス全般に係る企画・立案および市場のゲートキーパーとしての役割を担うコンプライアンス統括部と、営業店および本部部署の指導・サポートを行うコンプライアンス第一部・第二部が、協働してグループ全体のコンプライアンス態勢を整備・強化しています。また、各部署に配置された内部管理責任者と連携して適切な業務運営が行われるよう、モニタリングを行っているほか、指導・教育を実施し、法令諸規則違反などの未然防止に努めています。海外拠点のコンプライアンス部門とも密に連携し、グローバルなコンプライアンス態勢を構築しています。

当社グループでは、「グループコンプライアンス会議」において、法令等の遵守、企業倫理の確立、内部管理等に係る事項の全般的方針、具体的施策などについて審議・決定しています。

インサイダー取引リスク、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策への不備、情報セキュリティリスク、役職員による不適切な行為を重点リスク項目として捉え、管理態勢の強化に取り組んでいます。

システムリスク管理・AIガバナンス

オペレーショナル・レジリエンス

金融機関を取り巻く環境の急速な変化によってリスクは複雑化する一方であり、事故や障害の未然防止、特定のリスク事象を想定したBCPだけでは重要な業務の提供を継続できないおそれがあります。当社グループでは、未然防止策を尽くしてもなお業務中断は必ず起こるという前提に立ち、オペレーショナル・レジリエンス(業務の強靭性・復旧力)の確保に取り組んでいます。具体的には、地震や台風などの広域自然災害、大規模システム障害などに備えた重要業務継続体制の強化と実効性向上に向けた取組みを進めています。

なかでも、サイバーセキュリティはグループ経営上の重要課題であると認識しており、中期経営計画期間におけるデジタル戦略の一環として、オペレーショナル・レジリエンスの確保に必要な、技術的対策やガバナンスの強化も推進しています。具体的には、グループ各社における経営層向けのサイバーセキュリティ訓練実施、AIなどの先進技術を活用した技術的対策の推進や日々のセキュリティ監視・運用の強化、不正取引対策、グループ各社におけるサイバースリスク水準に応じた管理フレームワークの導入などに取り組んでいます。

大和証券グループのAIガバナンス指針

AIは、データバイアス(学習データに偏りやバイアスがある場合、その結果にも影響を及ぼす可能性)のように、意図せず公平性や安全性を毀損してしまう特有のリスクを内包しています。そのため、AIに関する原則・指針などを策定する動きが国際的に活発になってきており、日本においても、「AI事業者ガイドライン(経済産業省、総務省)」、「AIセーフティに関する評価観点ガイド(AIセーフティ・インスティテュート)」の策定や、「AIディスカッションペーパー(金融庁)」が公表されるなど、AIに関する指針やガイドラインの策定・検討が進んでいます。

大和証券グループは、AIを幅広く活用する企業として、またお客様の大切な資産をお預かりする企業として、証券業界で初めて、AI倫理についてグループ全体に適用する指針、「大和証券グループ AIガバナンス指針」を2023年6月に策定しました。指針は前文と7つの条文から成り、AIを活用するうえで遵守すべき事項を定めており、2024年9月には「AI事業者ガイドライン」の公表を受けて、指針の改訂を行っています。グループ各社において、AI活用における疑義や違反事例などが生じた場合には、同時に設置した「グループAIガバ

ナンス委員会」で速やかに報告などを行うことも定め、グループ全体でAIの開発・活用を適切に管理する態勢を整備しています。

また、大和総研では「大和証券グループ AIガバナンス指針」を基本としつつ、より開発・運用時におけるAI倫理を重視した「大和総研 AI倫理指針」を策定し、あわせて指針に則った活動を担保する「AI倫理委員会」を設置しています。

大和証券グループがすべてのステークホルダーから信頼され、選ばれるパートナーになり、当社グループが提供するサービスを安心してご利用いただけるよう今後とも尽力していきます。

大和証券グループ AIガバナンス指針

大和証券グループは、環境・人権・教育・経済成長・技術革新等の社会課題を解決し、社会・経済の持続的発展へ貢献することを使命としています。これを果たすため、先端テクノロジー、特にAIの活用は必要不可欠なものとなっているところ、AIが社会・経済全体に与える影響は今後ますます拡大することが予想される一方で、AI技術には発展途上の面もあります。

このような状況に鑑み、大和証券グループは、AIの研究・開発、AIを利用した予測・分析、AIを活用したサービスの提供等、AIを幅広く活用する企業として、社員一人一人が遵守すべき「大和証券グループ AIガバナンス指針」を策定いたしました。

大和証券グループが全てのステークホルダーから信頼され、選ばれるパートナーになり、大和証券グループが提供するサービスを安心してご利用いただけるよう今後とも尽力してまいります。

- | | |
|-------------------|------------------------|
| 1. AIによる社会・経済への貢献 | 5. 法令遵守とプライバシー保護 |
| 2. 人間中心のAIの提供 | 6. セキュリティとAI監視 |
| 3. AIの透明性と説明責任 | 7. AIのガバナンス態勢とリテラシーの向上 |
| 4. AIの適正利用と適正学習 | |



大和証券グループのAIガバナンス指針

https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/ai_governance.html

ステークホルダー・エンゲージメント

大和証券グループは、お客様、株主・投資家、投融資先等、地域社会や役員などあらゆるステークホルダーの当社グループに対する理解と適切な評価を促進するため、積極的なエンゲージメントと公正かつ適時・適正な情報開示に努めています。

ステークホルダー・エンゲージメント基本方針

- ① ISO26000および日本経済団体連合会・企業行動憲章にもとづき、幅広いステークホルダーとのエンゲージメントに努めます。
- ② お客様、株主・投資家の皆様、投融資先等、取引先、社員ならびに地域社会などの、既知のステークホルダーの皆様とのエンゲージメントの深化に努めます。
- ③ その他のステークホルダーの把握のため、これまで接点のなかった外部機関・団体・個人等の皆様と積極的なコミュニケーションを行い、エンゲージメントにつなげていきます。



 ステークホルダー・エンゲージメント基本方針
https://www.daiwa-grp.jp/sustainability/group_sustainability/stakeholder.html

サプライチェーンにおけるエンゲージメント

大和証券グループでは、サプライチェーン全体で人権、労働基準、環境などの社会的責任に配慮すべく、「大和証券グループ サプライヤー行動規範」を定めており、サプライヤーの皆様にも倫理的なビジネスおよび責任ある調達活動に取り組んでいただけるよう、ご理解とご協力をお願いしています。

また、当社グループは「パートナーシップ構築宣言」を公表しており、取引先の皆様とともに成長できる持続可能な関係の構築、およびサプライチェーン全体のさらなる付加価値向上に努めています。

 サプライチェーン・マネジメント、「大和証券グループ サプライヤー行動規範」
https://www.daiwa-grp.jp/sustainability/social/supply_chain.html

環境・社会関連ポリシーフレームワーク

当社グループは「環境・社会関連ポリシーフレームワーク」(投融資方針)のもと、事業における環境・社会リスクを管理しています。大和証券グループ本社およびその主要なグループ会社が実施する新規の投融資と債券/株式発行に係る引受を適用対象としており、環境や社会に対して多大な負の影響を与える可能性がある事業に対してリスクを認識し、エンゲージメントなどを通じて適切な対応を行うことで、ステークホルダーの皆様とともにより良い社会を創造していきたいと考えています。

 環境・社会関連ポリシーフレームワーク
<https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/risk.html#anc-04>

株主・投資家とのコミュニケーション

株主との直接的なコミュニケーションの場として、株主総会、決算発表当日のテレフォン・コンファレンス、個人投資家向け会社説明会、経営戦略説明会、アナリスト・国内外の機関投資家との個別ミーティング(1on1面談)、さらには東京・香港・サンフランシスコ・ニューヨークで開催されるDaiwa Investment Conferenceへの参加など、多様なIR(インベスターリレーションズ)活動を実施しています。

非財務情報の理解促進に向けては、以下のような取組みを積極的に行ってきました。

- ① 機関投資家・アナリストを対象として社外取締役登壇によるサステナビリティミーティングの開催
 - ② 機関投資家向けの個別ESGミーティングの実施
 - ③ 個人投資家を対象としたESGをテーマとするIRセミナーへの参加
- など、多様なステークホルダーとの対話の機会を設けています。会場での説明会や対面での個別ミーティングに加え、Web会議や電話会議などオンライン手法も積極的に活用し、株主の皆様との継続的なコミュニケーションに努めています。

ステークホルダー・エンゲージメント

対話を通じて得られた気づきは、経営戦略や資本政策の立案だけでなく、説明会資料などの情報開示の充実にも活かしています。たとえば、対話時の意見も参考に、2024年度から2026年度の中計期間中は、1株当たり配当金額について通期44円の下限を設定しました。

また、個人投資家向けの情報発信にも注力しており、ホームページ内に、「個人投資家の皆さまへ」ページを設け、IR関連情報を集約することで利便性向上を図っています。2024年度は、CEO、CFO、IR室員による個人投資家向け会社説明会を対面およびオンライン形式にて5回実施しました。質疑応答やアンケートを通じていただいたご意見は、今後の情報発信改善に活かしています。

統合報告書の内容をより身近に感じていただくため、ポイント解説動画を作成し、YouTubeで公開するなど、情報発信の多様化も図っています。そのほか、IRサイトでの情報開示の充実や、統合報告書・ビジネスレポート(株主向け冊子)の発刊など、正確でわかりやすい情報発信に努めています。

今後も、建設的な対話を通じて株主・投資家の皆様との信頼関係をより一層強化し、さらなる情報開示の充実とコミュニケーションの深化に取り組んでいきます。

 経営陣等と株主との対話の実施状況
<https://www.daiwa-grp.jp/ir/toolkit/dialogue.html>

 個人投資家の皆さまへ
<https://www.daiwa-grp.jp/ir/digest/>

IR活動に対する外部評価
大和証券グループ 統合報告書2024

日経統合報告書アワード2024「優秀賞」
 年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)
 「改善度の高い統合報告書」



2024年度のIR活動実績

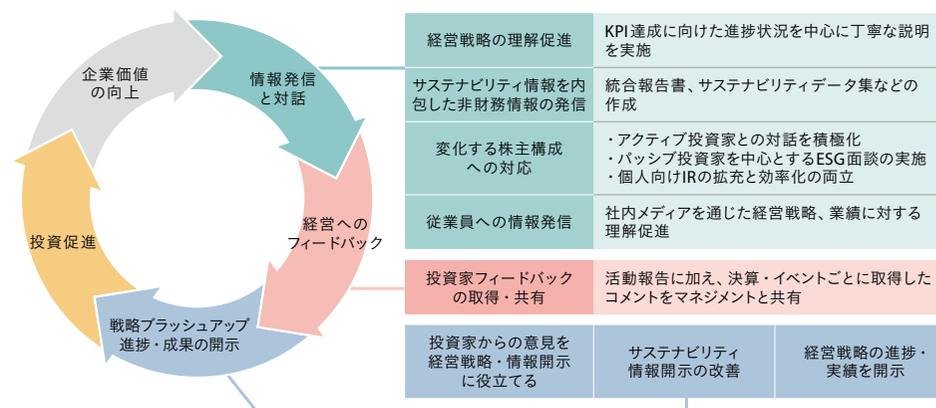
機関投資家・アナリスト向け説明会	8回	個人投資家向け会社説明会開催回数	5回
機関投資家・アナリストとの面談件数	347件		
うち、海外機関投資家との面談	157件		

IR・SR活動の考え方

当社グループは、株主・投資家をはじめとするあらゆるステークホルダーの皆様当社グループへの理解を深めていただき、公正かつ適正な評価につなげることを目的として、IR活動およびSR(シェアホルダーリレーションズ)活動を行っています。

ステークホルダーの皆様との対話を通じて得られたご意見やご要望、課題については、取締役会への報告などを通じて社内に適切にフィードバックし、企業価値向上に向けた経営戦略の策定や経営判断に活用しています。

企業価値向上に向けて、当社が目指すべき戦略的IRサイクル



主要財務・非財務データ

(単位：百万円(別途記載のものを除く))

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
営業成績										
営業収益	653,711	616,497	712,601	720,586	672,287	576,172	619,471	866,090	1,277,482	1,372,014
受入手数料	288,418	273,335	313,625	283,027	266,574	286,835	314,051	279,991	358,532	416,489
トレーディング損益	131,324	128,120	109,005	92,218	93,802	118,895	101,522	70,253	98,160	107,373
営業投資有価証券関連損益	18,502	14,846	26,912	△ 232	14	4,808	6,048	3,692	14,381	12,360
金融収益	149,451	143,241	190,444	291,005	258,122	93,188	75,978	332,548	607,590	681,952
その他の営業収益	66,014	56,953	72,613	54,567	53,772	72,444	121,870	179,604	198,816	153,839
金融費用	89,530	98,725	148,348	242,468	209,916	54,480	44,714	268,498	525,853	603,940
その他の営業費用	49,366	45,022	58,901	36,876	36,110	55,031	72,663	133,365	160,718	122,084
純営業収益	514,815	472,750	505,350	441,240	426,259	466,660	502,093	464,226	590,910	645,990
販売費・一般管理費	364,517	353,687	370,292	373,914	371,970	373,800	386,559	397,952	437,205	479,247
営業利益	150,297	119,062	135,058	67,326	54,288	92,859	115,534	66,273	153,705	166,742
経常利益	165,148	135,623	155,676	83,159	70,283	115,175	135,821	86,930	174,587	224,716
親会社株主に帰属する当期純利益	116,848	104,067	110,579	63,813	60,346	108,396	94,891	63,875	121,557	154,368
セグメント情報*1										
新セグメント：経常利益または経常損失*2										
ウェルスマネジメント部門	—	—	—	—	—	—	—	—	66,213	80,664
アセットマネジメント部門	—	—	—	—	—	—	—	—	66,407	77,418
グローバル・マーケティング&インベストメント・バンキング部門	—	—	—	—	—	—	—	—	44,037	42,738
その他・調整額	—	—	—	—	—	—	—	—	△ 2,069	23,895
経常利益または経常損失合計	—	—	—	—	—	—	—	—	174,587	224,716
旧セグメント：経常利益または経常損失										
リテール部門	61,080	29,375	51,331	24,674	6,405	20,070	41,807	25,886	58,924	—
ホールセール部門	48,878	65,437	45,373	25,400	38,034	74,737	50,951	2,822	44,037	—
アセット・マネジメント部門	29,990	26,572	29,119	28,359	26,580	32,775	45,253	44,526	45,940	—
投資部門	17,397	13,041	24,499	△ 1,093	△ 877	1,123	7,192	13,068	19,669	—
その他・調整額	7,801	1,196	5,353	5,817	140	△ 13,532	△ 9,382	626	6,015	—
経常利益または経常損失合計	165,148	135,623	155,676	83,159	70,283	115,175	135,821	86,930	174,587	—
海外部門の経常収支*3										
欧州	△ 3,240	2,759	4,227	△ 1,947	△ 4,253	3,969	△ 2,270	7,184	△ 433	△ 2,481
アジア・オセアニア	△ 4,130	1,480	4,433	2,946	2,601	4,659	5,986	3,007	6,714	8,556
米州	2,686	9,254	2,742	2,766	17,644	13,188	5,809	7,910	13,680	14,722
海外部門合計	△ 4,684	13,493	11,403	3,765	15,992	21,817	9,525	18,102	19,960	20,798

*1 各部門に含まれる主なグループ会社はP.33-42に記載

*2 新セグメントの2023年度の数値については、独立監査人の監査を受けていません。

*3 海外部門の各地域の経常収支については、独立監査人の監査を受けていません。

主要財務・非財務データ

(単位：百万円(別途記載のものを除く))

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
財政状態(年度末)										
総資産	20,420,818	19,827,296	21,135,041	21,126,706	23,822,099	26,099,330	27,531,089	26,413,248	32,027,299	36,024,346
純資産	1,313,005	1,343,433	1,370,520	1,256,430	1,257,766	1,591,841	1,639,888	1,675,489	1,788,658	1,923,287
規制指標										
連結自己資本規制比率*4										
連結普通株式等 Tier 1比率	20.7%	22.2%	21.78%	21.64%	18.69%	18.70%	17.29%	18.22%	18.78%	19.07%
連結 Tier 1比率	20.8%	22.2%	21.78%	21.64%	21.16%	21.72%	19.77%	21.00%	21.45%	21.74%
連結総自己資本規制比率	20.9%	22.2%	21.78%	21.64%	21.16%	21.72%	19.77%	21.13%	21.58%	21.84%
連結レバレッジ比率	5.97%	5.89%	5.57%	5.82%	5.80%	6.89%	6.59%	6.44%	6.21%	5.33%
連結流動性カバレッジ比率	156.2%	145.3%	146.6%	141.5%	150.6%	161.2%	149.0%	135.9%	135.2%	142.9%
連結安定調達比率	—	—	—	—	—	—	148.4%	137.2%	141.5%	158.7%
キャッシュ・フロー										
営業活動によるキャッシュ・フロー	221,746	44,543	△ 1,319,248	304,857	167,190	390,979	△ 353,467	△ 183,745	705,124	△ 454,066
投資活動によるキャッシュ・フロー	415,647	307,713	777,872	108,243	△ 215,397	△ 91,641	△ 218,534	7,457	△ 223,986	△ 353,443
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 229,727	143,231	432,813	55,741	△ 135,794	438,067	377,090	△ 565,878	△ 2,847	199,019
現金及び現金同等物の期末残高	3,273,640	3,766,145	3,653,464	4,122,102	3,933,149	4,723,526	4,554,375	3,835,559	4,351,951	3,739,698
1株当たり指標(円)										
1株当たり当期純利益(EPS)*5	68.25	61.53	66.88	39.95	39.11	71.20	63.06	43.53	84.94	109.53
1株当たり純資産(BPS)	720.86	745.80	786.56	794.54	796.33	875.12	925.81	968.93	1,086.20	1,158.82
1株当たり配当金(DPS)	29.00	26.00	28.00	21.00	20.00	36.00	33.00	23.00	44.00	56.00
期末株価	692.3	677.9	678.7	539.0	419.2	572.1	692.7	621.0	1,151.0	993.8
その他の指標										
配当性向	42.5%	42.3%	41.9%	52.6%	51.1%	50.6%	52.3%	52.8%	51.8%	51.1%
時価総額(期末終値、発行済株式数ベース)	1,211,095	1,152,009	1,153,368	915,965	712,379	972,214	1,177,159	974,584	1,806,354	1,559,648
ROE	9.5%	8.4%	8.8%	5.1%	4.9%	8.5%	7.0%	4.6%	8.3%	9.8%

*4 「金融商品取引法第57条の17第1項の規定に基づき、最終指定親会社及びその子法人等の保有する資産等に照らし当該最終指定親会社及びその子法人等の自己資本の充実の状況が適当であるかどうかを判断するための基準(平成22年金融庁告示第130号)」にもとづき連結自己資本規制比率を計算しています。

*5 1株当たり当期純利益の計算にあたっては、各年度の期中平均株式数を使用しています。

主要財務・非財務データ

より詳細なマネジメント報告、社会性報告、環境報告を含むサステナビリティ推進にかかわるデータおよび第三者保証の状況についてはサステナビリティサイト内のサステナビリティデータ集をご覧ください。

人材関連

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
連結社員数(名)*1	連 15,024	14,825	14,671	14,545	14,783
国内男性	7,819	7,646	7,543	7,548	7,694
国内女性	5,292	5,220	5,174	5,102	5,210
海外	1,913	1,959	1,954	1,895	1,879
臨時従業員数(名)	連 390	262	241	288	324
新卒採用数(名)*2	460	319	402	466	480
男性	244	164	232	278	277
女性	216	155	170	188	203
キャリア採用数(名)*3	—	62	131	131	237
男性	—	51	101	104	176
女性	—	11	30	27	61
キャリア採用比率(%)	—	16.3	24.6	21.9	33.1
平均年齢(歳)	大 38.9	39.3	39.6	40.7	40.8
男性	40.2	40.5	40.7	41.8	41.8
女性	37.2	37.8	38.3	39.3	39.5
平均勤続年数(年)	大 14.4	14.9	15.1	14.1	13.7
男性	15.9	16.3	16.4	14.9	14.3
女性	12.4	13.0	13.6	13.0	12.9
離職率(%)	連 4.5	5.4	5.1	5.1	3.8
自己都合離職率(%)	連 4.1	5.1	4.7	4.6	3.3
従業員組合加入者数(名)	6 6,640	6,505	6,280	6,131	6,189
従業員組合加入比率(%)	6 58.7	56.0	54.8	54.2	51.6

*1 海外駐在員については海外の項目に含めて集計

*2 2020年度以前はグループ6社。2021年度以降はグループ4社(大和証券、大和アセットマネジメント、大和総研、大和証券ビジネスセンター)

*3 2021年度より開示。グループ4社(大和証券、大和アセットマネジメント、大和総研、大和証券ビジネスセンター)

数値データの対象範囲について

連：グループ全体(持分法適用関連会社除く)

大：大和証券単体

7：大和証券グループ本社、大和証券、大和アセットマネジメント、大和総研、大和証券ビジネスセンター、大和証券ファシリティーズ、大和企業投資

6：大和証券グループ本社、大和証券、大和アセットマネジメント、大和総研、大和証券ビジネスセンター、大和企業投資

2：大和証券グループ本社、大和証券

教育関連

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
選抜型マネジメント研修修了者数(名)	7				
大和経営アカデミー修了者数(累計)	471	496	520	543	567
大和リーダーシップ・プログラム修了者数(累計)	1,283	1,427	1,598	1,778	1,895
資格取得者数(名)	7				
AFP	7,429	7,390	7,309	7,188	7,288
CFP	1,165	1,321	1,469	1,570	1,677
CMA	1,490	1,509	1,550	1,553	1,576
CFA	47	53	49	46	47
TOEIC(730-990)	1,802	1,768	1,802	1,820	1,819
海外大学院MBAなど	145	142	138	129	133
教育投資にかかわる費用					
当社グループの教育投資にかかわる費用(億円)	18	19	20.6	21.6	22.2
従業員1人当たりの教育投資にかかわる費用(百万円)	0.14	0.15	0.16	0.17	0.18
従業員1人当たり営業利益(百万円)	6.2	7.8	4.5	10.5	11.3

国ごとの納税額等(2024年3月期)

	日本	アメリカ	イギリス	シンガポール	その他	合計
収入金額	(億円) 10,142.8	5,091.4	448.6	238.0	428.2	16,349.0
	(%) 62.0%	31.1%	2.7%	1.5%	2.6%	100.0%
税引前当期利益	(億円) 1,467.1	112.4	16.9	28.1	△2.6	1,621.9
	(%) 90.5%	6.9%	1.0%	1.7%	△0.2%	100.0%
発生税額	(億円) 519.1	30.0	0.2	5.2	4.1	558.5
	(%) 92.9%	5.4%	0.0%	0.9%	0.7%	100.0%
納付税額	(億円) 103.6	29.2	0.3	2.7	2.5	138.2
	(%) 74.9%	21.1%	0.2%	1.9%	1.8%	100.0%

(注) 1 収入金額、税引前当期利益、発生税額および納付税額は、税務当局に提出している国別報告書にもとづき掲載しています。

2 納付税額は、対象期間中に支払った税額を掲載しています。



タックスポリシー

https://www.daiwa-grp.jp/about/governance/tax_policy.html

主要財務・非財務データ

ダイバーシティ関連

		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
社員に占める女性比率(%)	連	40.4	40.6	40.7	40.5	40.4
女性管理職比率(%)	連	13.7	15.1	16.9	18.4	20.4
	大	16.3	18.3	19.9	21.1	23.2
新規女性管理職登用者数(名)	大	83	78	76	54	55
新規管理職登用者に占める女性比率(%)	大	29.6	39.4	45.2	38.3	42.6
継続雇用者数(名)	大	120	145	156	186	171
障がい者雇用率(%)	大	2.58	2.62	2.59	2.63	2.62

ワーク・ライフ・バランス関連

		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
年間所定労働時間	2	1,837.5	1,830.0	1,788.8	1,837.5	1,830.0
月平均所定外労働時間*	2	21.2	21.6	22.9	23.6	22.7
有給休暇取得率(%)	2	72	70	74.8	75.4	75.2
育児休職取得者数(名)	連					
女性		646	582	624	562	518
男性		294	284	262	254	273
育児休職取得率(%)	大					
女性		100	100	99.5	99.3	100.0
男性		102.4	92.2	88.7	97.5	101.0
短時間勤務制度利用者(名)	大	503	520	551	550	566
保育施設費用補助利用者(名)	大	815	844	902	820	875
介護休職取得者数(名)	連					
女性		5	6	11	9	12
男性		3	2	1	2	3

* 2社の従業員組合加入者の数値

社会貢献関連

		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
現金寄付						
当社グループからの拠出*(千円)		460,739	1,914,992	664,016	596,752	650,002
社員による募金活動(千円)	連	12,801	30,812	29,789	35,452	8,083

* 2021年度から集計範囲を整理。対象は、2020年度まで大和証券グループ本社、大和証券、大和アセットマネジメント、大和総研、大和ネクスト銀行。2021年度から大和証券グループ本社、大和証券、大和ネクスト銀行

環境関連

		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
国内外GHG排出量(t-CO ₂)						
Scope 1		842	954	840	926	841
Scope 2(マーケット基準)		24,739	18,790	16,265	8,632	1,884
Scope 2(ロケーション基準)		—	—	—	—	25,033
Scope 3		3,007	3,321	4,140	4,342	4,274
カテゴリ6 出張*1		76	190	792	957	1,002
カテゴリ7 通勤*2		1,600	1,700	1,818	1,848	1,860
カテゴリ8 リース車両*3		1,331	1,432	1,530	1,537	1,411

(注)GHG(温室効果ガス)排出量について、当社グループはCO₂を対象として算定。2024年度より、Scope2はマーケット基準とロケーション基準で算定。集計対象は、以下のとおり(国内)法令でエネルギー使用量、CO₂排出量の報告義務のある、大和証券、大和総研の2社。なお、大和証券グループの本拠地であるグラントウキョウノースタワー、大和八重洲ビル、大和東陽町ビルのデータについては、上記以外のグループ会社のデータも含め対象

(海外)ロンドン、ニューヨーク、香港、台北、シンガポール、ソウル、ワシントンD.C.における拠点

*1 大和証券グループ本社・大和証券・ロンドン・香港拠点の役職員の海外出張(航空機利用)に係るGHG排出量

*2 大和証券の役職員に支給した通勤費(出社率を考慮)に係るGHG排出量

*3 大和証券グループ本社、大和証券、大和総研で社用車として使用しているリース車両の燃料に係るGHG排出量
なお、Scope3カテゴリ15 投融資ポートフォリオのGHG排出量についてはP.60を参照

株主・株価情報

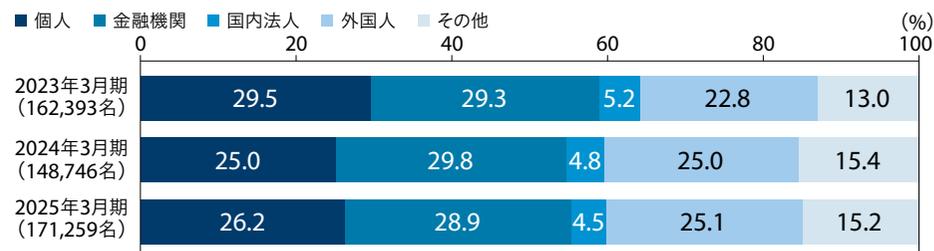
主要株主

(2025年3月31日現在)

株主または名称	議決権の保有数	割合
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	222,558千株	15.72%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	68,859千株	4.86%
太陽生命保険株式会社	41,140千株	2.90%
日本生命保険相互会社	31,164千株	2.20%
日本郵政株式会社	30,000千株	2.12%
STATE STREET BANK WEST CLIENT-TREATY 505234	29,006千株	2.04%
JPモルガン証券株式会社	23,670千株	1.67%
パークレイズ証券株式会社	19,800千株	1.39%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	19,550千株	1.38%
JP MORGAN CHASE BANK 385781	19,206千株	1.35%

(注) 1. 当社は、2025年3月31日現在、自己株式154,393千株を保有していますが、上記大株主から除外しています。
 2. 持株比率は自己株式を控除して計算しています。

所有者別株式分布状況(3月31日現在)



(注) ()は株主数

資本金の額

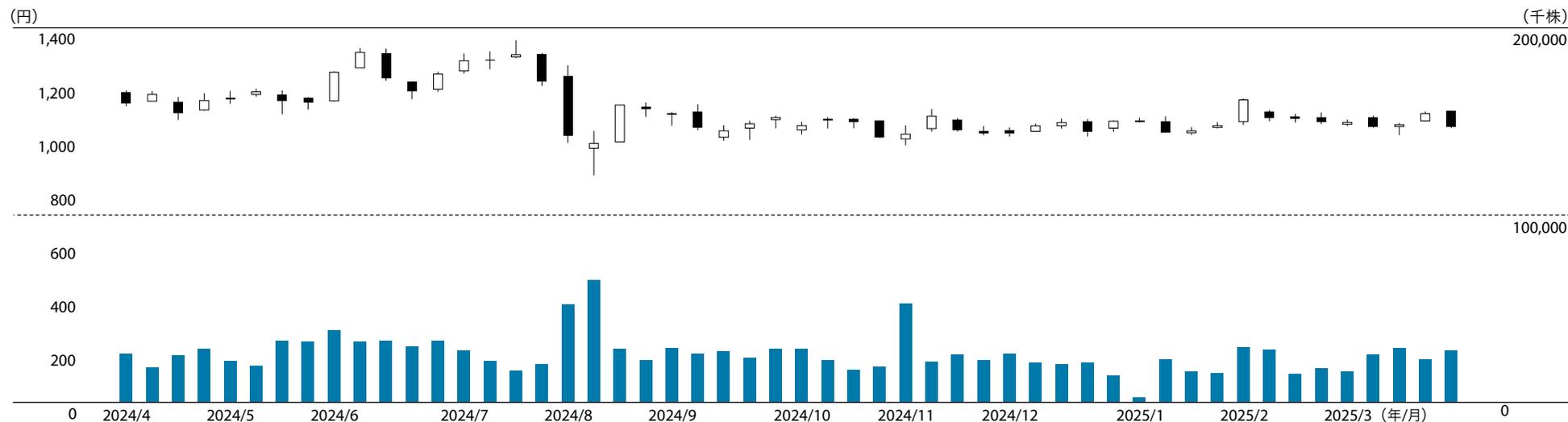
247,397百万円(2025年3月31日現在)

株価情報

東京証券取引所における当社株価(2024年4月1日~2025年3月31日)

始値	高値	安値	終値	一日平均出来高
1,160円	1,353.5円	848.6円	993.8円	5,497千株

株価・出来高の推移(2024年4月1日~2025年3月31日)



Daiwa Securities Group

<https://www.daiwa-grp.jp/ir/>

