

成長戦略

- 18 成長戦略の全体像
- 20 執行役一覧
- 22 ウェルスマネジメント戦略
 - 26 社員コメントー持続的成長を支える現場から
- 27 アセットマネジメント戦略
 - 31 社員コメントー持続的成長を支える現場から
- 32 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
 - 35 社員コメントー持続的成長を支える現場から
- 36 海外ビジネス
- 37 非連続な成長戦略の推進
(外部連携・M&A・成長投資)
- 39 オリックス銀行の子会社化



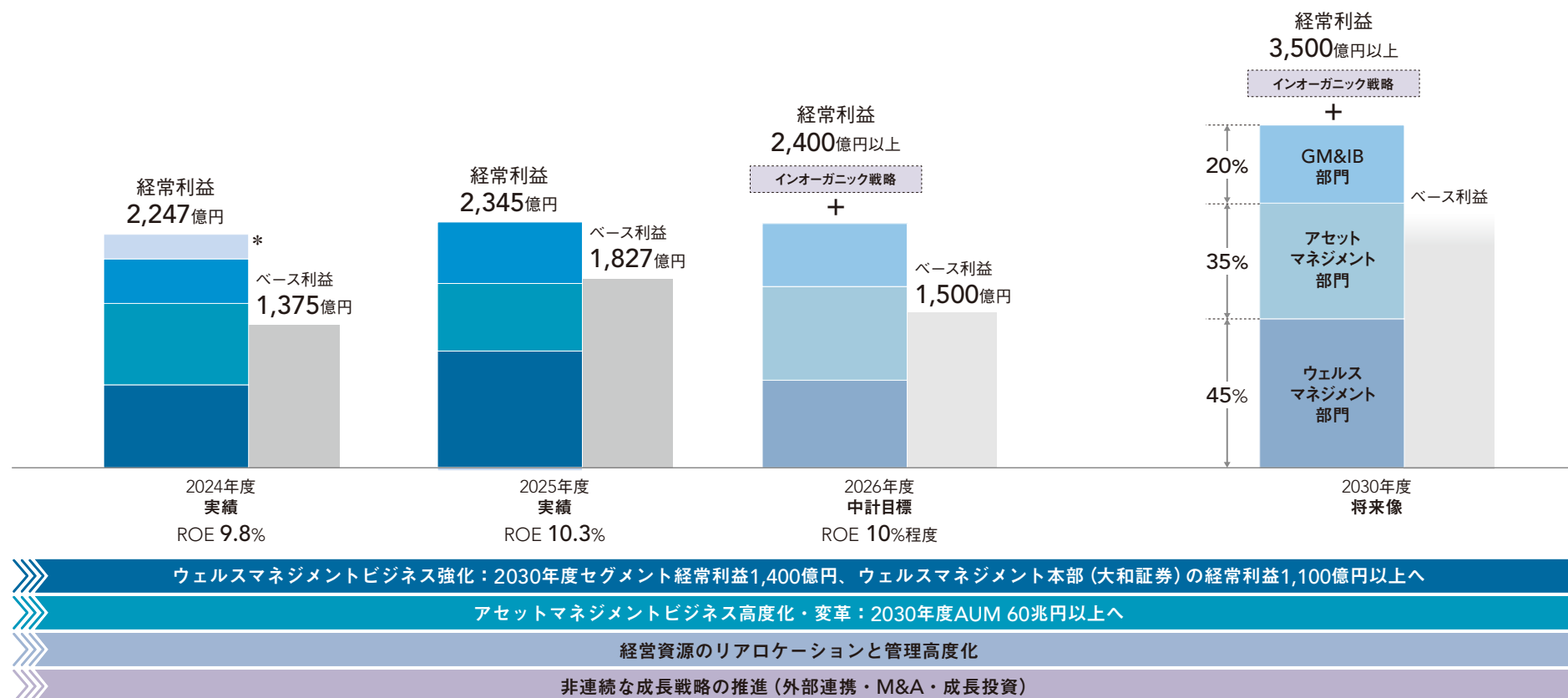
成長戦略の全体像

2030年度に目指す将来像

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に掲げ、2030年度に経常利益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、特定の部門に依存することなく、各部門がそれぞれに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部門では、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通じて、ウェルスマネジメントビジネスの一層の強化を図ります。2030年度には、経常利益1,400億円、うち大和証券のウェルスマネジメント本部で1,100億円を超える水準を目指します。アセットマネジメント部門では、債券・株式・不動産に加え、オルタナティブファンドを含む幅広い商品ラインナップの拡充を進めます。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、2030年度に60兆円以上のAUMを目指します。

あわせて、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の高度化を図っています。さらに、非連続な成長を実現するため、外部有力企業との連携やM&Aといったインオーガニック戦略も積極的に展開しています。



* その他・調整等 (注) 2026年度中計目標と2030年度将来像は2024年5月公表時点

成長戦略の全体像

中期経営計画の進捗と今後のさらなる成長に向けた課題

2025年度の経常利益は、2,345億円となりました。部門別に見ますと、ウェルスマネジメント部門は1,120億円となり、中期経営計画の目標である840億円をすでに3割上回る水準に達しました。一方で、お客様の負債を含めた総資産へのアプローチには、なお大きな成長余地があると捉えています。オリックス銀行の子会社化により新たに加わった銀行機能をフルに活用し、総資産コンサルティングの一層の深化と、安定収益の飛躍的な拡大を目指します。

アセットマネジメント部門は654億円となりました。2025年度は、オルタナティブアセットマネジメントの投資案件において減損・引当を計上したことが、利益を押し下げる要因となりました。今後は、証券アセットマネジメントにおける投資顧問分野の競争力強化、不動産アセットマネジメントにおける私募ファンドも活用した持続的なAUM拡大、オルタナティブアセットマネジメントにおける外部資金の導入を通じたアセットマネジメントビジネスへの転換といった課題に対する施策を着実に進め、AUMの拡大と収益力の向上を図ります。

GM&IB部門は、グローバル・マーケットが下期に大きく回復したことに加え、グローバル・インベストメント・バンキングの経常利益が過去最高を更新し、589億円となりました。今後は、グローバルな資本市場の変化や顧客ニーズを的確に捉え、持続的な収益拡大につなげていくことが重要と認識しています。

これら各セグメントにおける課題への対策を着実に進めることで、グループ全体のさらなる利益拡大を目指します。

	経常利益 2026年度目標	経常利益 2025年度実績	達成度*	成果	課題
WM部門	840億円	1,120億円	◎	総資産コンサルティングの深化と安定収益の飛躍的な拡大を目指す	
WM本部	680億円	913億円	◎	◆ 安定的な収益基盤の構築が進展し、ラップ口座サービスの契約資産残高は6兆円を突破 ◆ 外部連携の強化によりお客様基盤が拡大	◆ お客様の負債も含めた総資産へのアプローチ ◆ 法人マーケットのさらなる拡大
大和ネクスト銀行	160億円	211億円	◎	◆ 預金残高が5兆円を突破	◆ 預金残高の拡大余地、金利上昇による恩恵の享受
AM部門	910億円	654億円	△	AUM拡大とそれに伴う収益の向上を目指す	
証券AM	320億円	376億円	◎	◆ 投資顧問およびオルタナティブ分野の強化を通じて、安定的な収益基盤の構築が進展 ◆ 運用資産残高の積み上げに加え、収益機会拡張により、計画を上回る利益を実現	◆ 投資顧問分野における差別化・付加価値向上を通じた競争力強化
不動産AM	385億円	330億円	○	◆ 私募REITの物件取得や私募ファンドの運用受託を通じたAUMの着実な拡大 ◆ インフレおよび金利上昇局面における安定的な運用の継続	◆ インフレ・金利上昇局面における持続的なAUM拡大施策 ◆ サムティグループのビジネスモデル転換およびバリューアップへの継続的なサポート
オルタナティブAM	205億円	-52億円	△	◆ 既存投資案件のExitにより着実にトラッキングレコードを蓄積 ◆ プライベート・エクイティ分野におけるアセットマネジメントモデルへの転換	◆ 外部資金導入によるアセットマネジメントモデルへの転換
GM&IB部門	605億円	589億円	○	グローバルな資本市場の変化を的確に取り込み、収益機会の最大化を図る	
GM	395億円	408億円	◎	◆ 日本株や債券の運用ニーズの高まりを的確に捉え、海外機関投資家を中心に取引が拡大	◆ 株価上昇、「金利のある世界」における収益のさらなる拡大
GIB	190億円	145億円	△	◆ 国内普通社債、地方債およびSDGs関連債のリーグテーブルにおいて1位を獲得 ◆ グループM&A関連収益は過去最高を更新	◆ 多様化する資金調達手段への対応 ◆ M&A案件の大型化・グローバル化への対応

* ◎:達成、○:80%以上、△:80%未満

執行役一覧

大和証券グループの強みは？

変化の激しい
資本市場を担い続ける
パイオニア精神

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
荻野 明彦*



お客様に寄り添い
価値を創る組織力

代表執行役副社長
最高執行責任者 (COO)
大和証券 代表取締役副社長
佐藤 英二*



総合提案力で、
総資産と企業価値を
共創するパートナー

執行役副社長
ウェルスマネジメント担当
大和証券 代表取締役副社長
芹澤 潤一*



信頼を、全員で支える
コンプライアンス

執行役副社長
コンプライアンス担当
大和証券 代表取締役副社長
櫻井 裕子*



挑戦こそが大和の
DNA。アセットの
未来は大和が創る。

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
大和アセットマネジメント
取締役会長
新妻 信介



* 取締役を兼務しています。

執行役一覧

大和証券グループの強みは？

新しいことへの挑戦を
支え合う組織カルチャー

専務執行役
広報担当
兼 アセットマネジメント
副担当
大和証券 専務取締役
村田 勝安



顧客起点で進化する
ビジネスモデル

専務執行役
企画担当 兼 法務担当
大和証券 専務取締役
小林 雄道



地道な努力が未来の
大きな価値につながると
知っていること

常務執行役
最高財務責任者(CFO)
大和証券 常務取締役
吉田 光太郎*



人間力
信頼と連帯のカルチャー

常務執行役
企画副担当
兼 人事担当 兼 最高健康
責任者(CHO)
兼 サステナビリティ担当
兼 金融経済教育担当
大和証券 常務取締役
川島 博政



人材とAI・データ・ITで
新たな価値創造

常務執行役
情報技術担当(CIO)
兼 データ管理担当
(CDO)
大和証券 常務取締役
村瀬 雅裕



不確実性を価値に
変える力

常務執行役
最高リスク管理責任者
(CRO)
大和証券 常務取締役
山口 貴



常に目の前のお客様に
寄り添い最善を尽くす

執行役
内部監査担当
大和証券 執行役員
石川 介一



崇高な倫理観にもとづく
役職員のモラルの高さと
誠実さ

執行役
大和証券
代表取締役会長
中田 誠司*

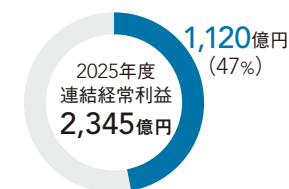


* 取締役を兼務しています。

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担当

2025年度のウェルスマネジメント部門は、経常利益が1,120億円、前年度比38.9%増と大きく伸長し、中期経営計画において2026年度の目標として掲げた水準を早期に達成しました。残高ベース収益は1,232億円、同収益による固定費カバー率は112%、総経費カバー率は73%となり、当社グループが推進してきた資産管理型ビジネスモデルへの転換は、着実に成果を上げています。

こうした成果の背景には、総資産コンサルティングを通じてお客様を深く理解し、資産全体を踏まえたポートフォリオ改善提案の質を高めてきたことがあります。今後も、これまでに培ってきたお客様理解と提案力を軸に、この総資産コンサルティングを一層深化させ、ウォレットシェアの飛躍的な向上を図ります。これにより、安定的かつ持続可能な収益成長を実現するとともに、お客様一人ひとりの資産形成・資産保全に一層貢献していきます。

主な構成会社

- 大和証券
- 大和ネクスト銀行
- 大和コネク特証券
- Fintertech
- リテラ・クリア証券

(大和証券)国内店舗数	182店舗
(大和証券)残あり顧客口座数	3,277千口座
(大和ネクスト銀行)預金残高	5.0兆円
(大和ネクスト銀行)口座数	2,288千口座

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

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

強み

- ◆ 創業以降124年間で築き上げた182拠点の店舗網とお客様基盤
- ◆ 国内金融機関No.1のCFP取得者数
- ◆ お客様ニーズに応じた商品・サービスの開発・選定力
- ◆ 外国株式・債券やIPO、公募・売出しなど、他部門(GM&IB部門など)とのシナジー効果による商品提供力

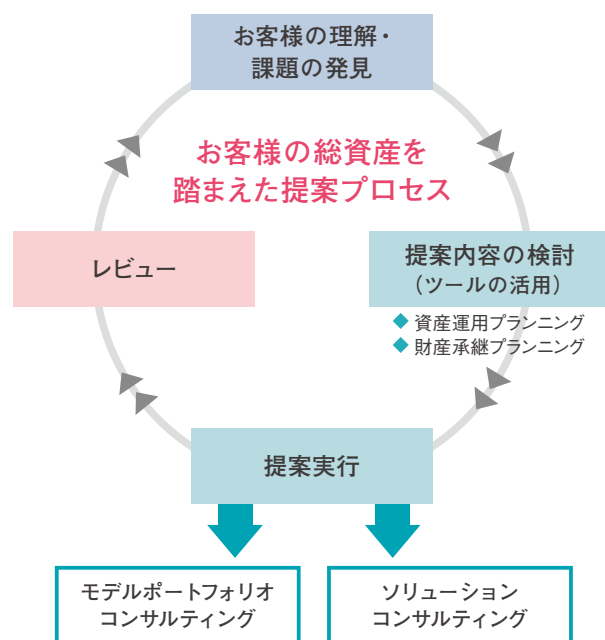
ウェルスマネジメント戦略

総資産コンサルティング推進による持続的成長

ウェルスマネジメント部門では、お客様満足度の向上を中心に据えた営業改革と、資産管理型ビジネスモデルへの転換に注力してきました。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するとともに、コンサルティングニーズの高いお客様に対しては、「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、不動産などの非金融資産や他社預り分も含めた資産全体を可視化したうえで、最適な資産配分や付加価値の高いソリューション

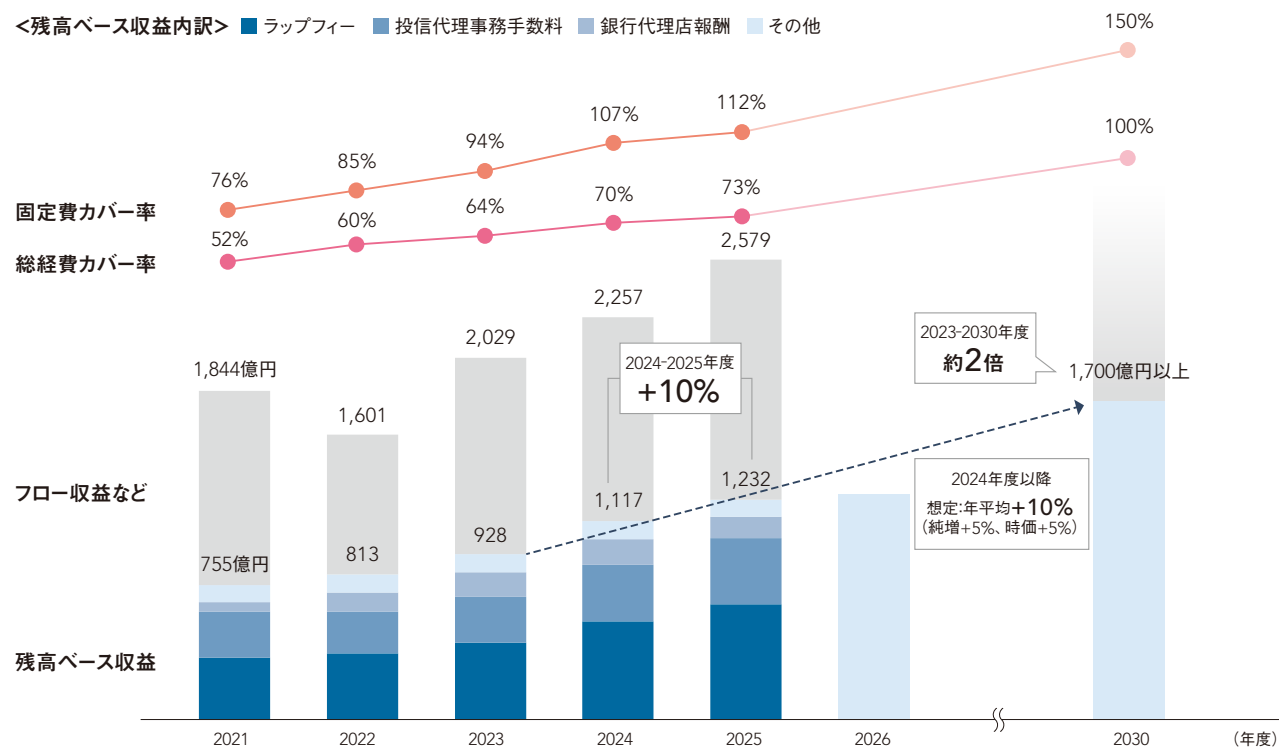
を提案しています。こうした総資産コンサルティングによるポートフォリオ提案の高度化と、外部連携を通じたお客様基盤の拡大により、2025年度の残高ベース収益は1,232億円（前年度比10%増）と着実に積み上がっています。加えて、相場変動に応じたトレーディングニーズにも迅速に対応し、フロー収益も順調に拡大しました。今後も外部環境に左右されにくい収益構造を一段と強固にするとともに、お客様一人ひとりに寄り添った総資産コンサルティングを推進し、2030年度に向けた残高ベース収益のさらなる拡大と持続的な利益成長を目指します。

総資産コンサルティングのループ



ウェルスマネジメント本部(大和証券)における成長イメージ

<残高ベース収益内訳> ■ ラップフィー ■ 投信代理事務手数料 ■ 銀行代理店報酬 ■ その他



ウェルスマネジメント戦略

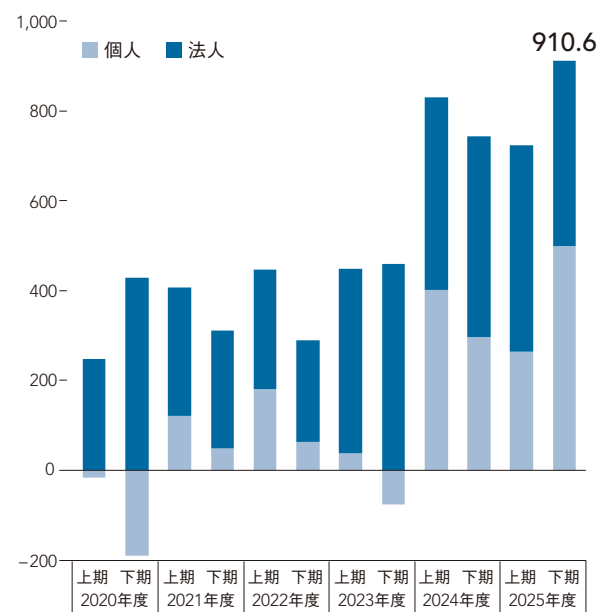
総資産コンサルティングを推進して以降、資産導入は個人・法人ともに増加傾向で推移しています。2020年度上期を100とした各商品の入金買付金額の指数では、ラップや株式投信が4～5倍、円定期預金も2倍に拡大しており、新規資金をお預けいただいたうえでの買付が着実に伸長しています。資産導入の継続性と新規資金の積み上げを通じて、ビジネス基盤のさらなる強化を目指します。

ウェルスマネジメント本部に口座を有する法人向けビジネスにおいては、収益・預り資産がいずれも着実に成長しており、引き続き大きな成長ポテンシャルを有しています。グループ

各部門の連携により、非上場企業やオーナー企業を含む各種法人・団体のお客様に対し、高度なコンサルティングを継続的に提供してきました。こうした取組みは、お客様への付加価値提供にとどまらず、グループ横断での収益機会の拡大にもつながっています。今後も部門間連携を一層強化し、法人ビジネスの拡大を加速することで、当社グループ全体の成長につなげます。

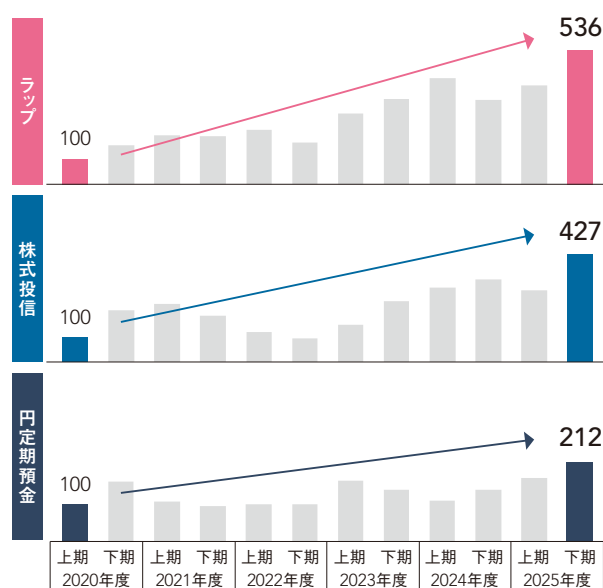
ウェルスマネジメント本部(大和証券)の資産導入額

(十億円)

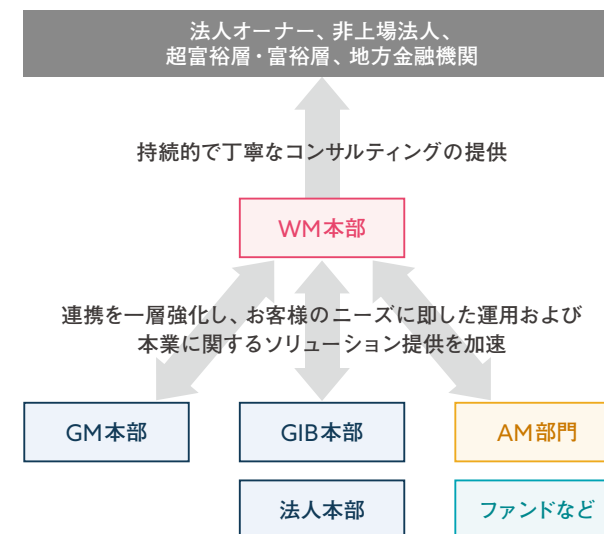


各商品の入金買付・預入金額

(注) 2020年度上期を100として指数化



部門連携図(法人向けビジネス)



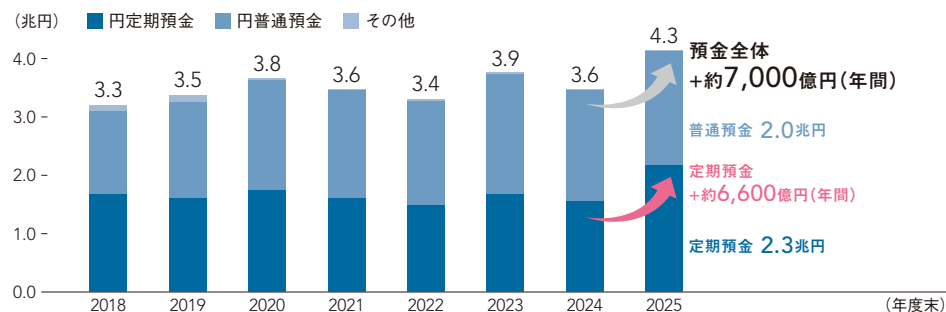
ウェルスマネジメント戦略

大和ネクスト銀行

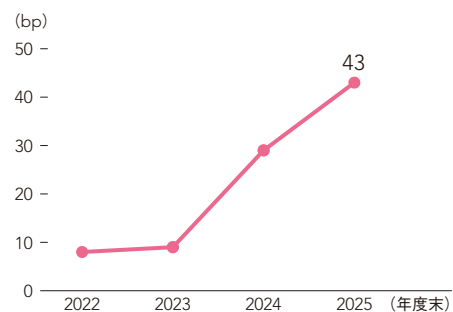


2011年に開業した大和ネクスト銀行は、当社グループにおける「貯蓄から投資へ」のゲートウェイとして、証券口座の待機資金を普通預金口座で自動運用する役割を担っています。ローコストの市場運用型ビジネスモデルにより、調達した資金を運用することで利鞘による収益を確保しています。預金獲得力は着実に向上しており、2025年度には円預金残高が約7,000億円増加しました。「金利のある世界」が定着し、証券取引の拡大に伴う待機資金の流入が見込まれるなか、今後も預金残高のさらなる積み上げが期待できると考えています。また、円資金の運用利鞘は長らく低水準で推移していましたが、2024年3月のマイナス金利解除以降に大きく拡大し、2026年3月末時点で43bpまで上昇するなど、収益性が向上しています。2025年度の経常利益は過去最高の211億円となりました。

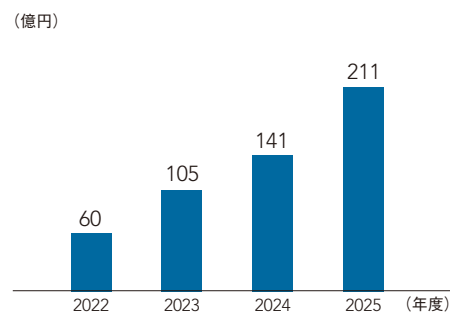
円預金残高推移



円資金利鞘推移



経常利益推移



大和コネクト証券



大和コネクト証券は、新たなお客様との接点の創出を通じて投資家の裾野拡大に貢献することをミッションに、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、外部企業との提携も活用しながらデジタルネイティブ世代に向けた新たな金融サービスを提供し、お客様基盤の拡充を図っています。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と積立投資サービスを軸に、お客様基盤の拡大と収益の安定化を推進していきます。



主な取組み

デジタルネイティブ世代の獲得	◆ 新NISA・積立投資の推進 ◆ 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、最先端テクノロジーの活用と外部企業との連携を通じ、次世代金融サービスを機動的に創出することを目的に2018年4月に設立されました。現在、暗号資産を対象とした「デジタルアセット担保ローン」や「デジタルアセットステーク」、貸付型クラウドファンディング「Funvest（ファンベスト）」などを展開しています。大和証券グループの事業基盤と、ブロックチェーンをはじめとする先端技術を活用し、デジタルとリアルな新たな資金循環を創出していきます。

デジタルアセットファイナンス事業の拡大



クラウドファンディングを軸にしたお金の流れの創出



ウェルスマネジメント戦略

社員コメント—持続的成長を支える現場から

お客様の課題やニーズに寄り添い、

多面的なソリューションで持続的な発展を支えます。

営業店にて、個人のお客様や未上場法人
のお客様の資産形成・事業承継のご支援に
従事しています。刻々と変化するお客様の
ニーズにお応えし、目標の実現に資する提案
を行うべく、日々業務に取り組んでいます。

特に印象的だったのは、自社株の評価が
高いことにお悩みの未上場法人オーナーの
お客様を支援した案件です。余剰資金の
運用だけでなく、事業承継に向けた自社株
対策や退職金準備、税理士のご紹介など、
多面的なソリューション提案を通じて、お客
様の本業の発展に貢献することができま
した。

足元では、市場環境が大きく変化しています。日経平均株価の上昇や日本銀行による政策金利の引き上げなど、これまでにない局面を迎えるなか、証券業に携わる者として一層身の引き締まる思いです。今後も、お客様の持続的なご発展に貢献できるよう、不断の努力を重ねていきます。



大和証券
いわき支店
上席課長代理
高橋 慶介



お客様の理想の未来を支える仕組みを、

現場の声を起点に進化させ続けます。

当部で企画・開発している大和証券の「資産運用プランニング」「財産承継プランニング」は、お客様の資産全体を中長期的視点で捉え、理想の未来をともに描く総資産管理ツールです。私たちが両ツールでお届けするのは、金融商品そのものではありません。お客様の目標達成に向けた継続的なプロセスと、それを支えるコンサルティングという価値です。両ツールはいずれも、現状把握から提案、そして変化に応じた見直しまで、一連の流れを一貫したサイクルで支えます。

こうした仕組みがもたらす利点のひとつが、本支店の担当者の経験値に左右されないことです。データに裏打ちされた最適な道筋を、担当者一人ひとりがお客様にお届けできます。さらに、導入以来、担当者の気づきを起点に数百件もの仕様変更を重ねてきました。バージョンアップや利便性の向上はもちろん、世の中の動きに適応し続けられるよう、今も絶えず進化しています。



大和証券
NPS推進部
課長代理
小瀬 史織



(提案書サンプル) 資産運用プランニングの一例

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、さらには再生可能エネルギーなど、幅広い資産運用を行っています。

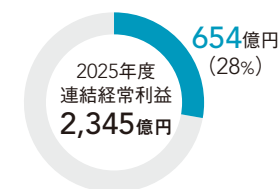


新妻 信介
アセットマネジメント担当

「金利のある世界」が定着し、日本の資産運用市場が転換局面を迎えるなか、アセットマネジメント部門は、グループの安定収益基盤であるベース利益の中核として、資産運用立国の実現に向けた重要な役割を担っています。2025年度は、証券AMにおける投資顧問ビジネスの本格化、不動産AMにおける私募ファンドビジネスの拡大、オルタナティブAMにおけるファンドビジネスへの転換に向けた着実な進展など、各事業が順調に成長し、AM部門のAUMは46兆円超へと拡大しました。

中期経営計画最終年度の2026年度は、証券AMでは顧客基盤の拡大と運用力の高度化、不動産AMでは物件ソーシング力強化や運用商品拡大などを通じたAUM拡大、オルタナティブAMではファンドビジネスへの転換加速に注力していきます。今後も運用力の強化と外部連携・成長投資の両面を推進しつつ、2030年度の目標であるAUM60兆円超を達成し、ひいては「お客様の資産価値最大化」に貢献していきます。

AM部門の経常利益



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
- 大和エネルギー・インフラ

大和アセットマネジメント運用資産残高	44.2兆円
不動産アセットマネジメント2社*1運用資産残高	1兆7,978億円
累計投資社数・累計投資金額*2	2,382社／4,777億円
プリンシパル投資残高*3	2,900億円

*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ネルギー・インフラの合計

環境認識

- ◆ 資産運用立国や新NISA制度の定着を背景に「貯蓄から投資へ」の流れが加速
- ◆ 金利上昇局面における運用ニーズの変化
- ◆ 上場REIT市場の低迷と私募REIT市場の着実な拡大
- ◆ オルタナティブアセット投資への関心の高まり

強み

- ◆ 多様化する投資家の運用ニーズに応える商品開発力
- ◆ グループのウェアハウジング機能を活かした機動的な物件取得
- ◆ 良質な投資案件の積み上げと資本効率を重視した経営への転換
- ◆ 外部連携を活用した新たな成長機会の創出

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

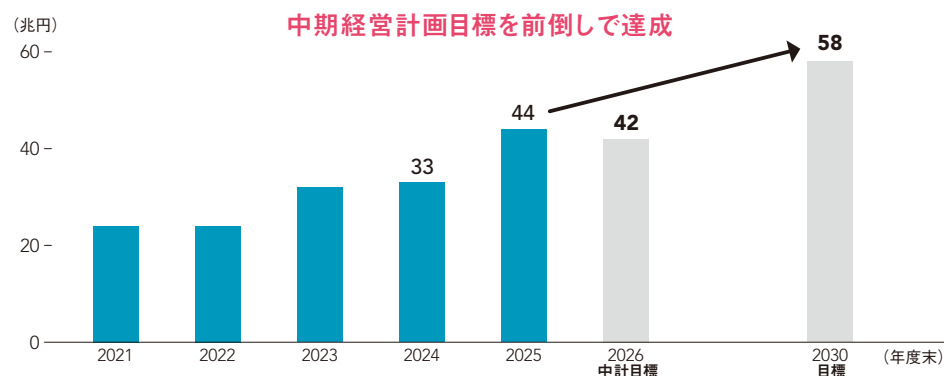
証券アセットマネジメントの成長戦略

運用資産残高拡大の加速と中期経営計画目標の前倒し達成

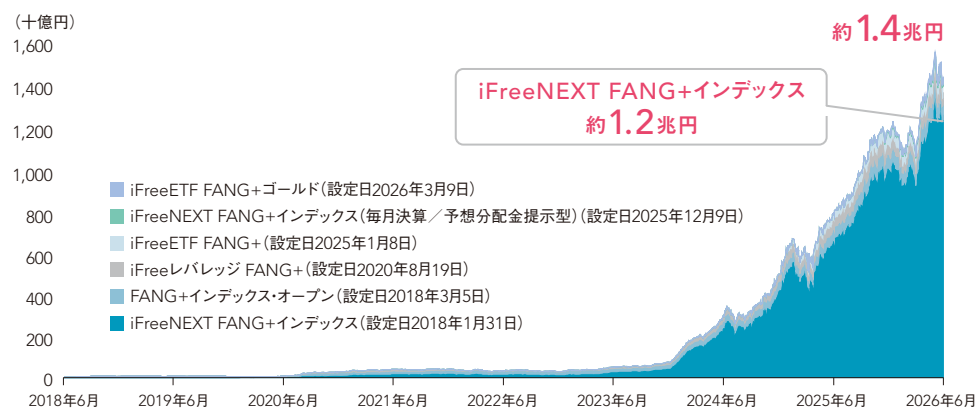
証券アセットマネジメントでは、好調な相場環境および「iFreeNEXT FANG+インデックス」を中心とした、特色ある商品ラインナップの提供による資金流入を背景に、運用資産残高が1年間で10兆円以上増加しました。2026年3月末時点の運用資産残高は44兆円と、中期経営計画における2026年度目標を前倒しで達成しました。これに伴い、大和アセットマネジメント(大和AM)の経常利益は2期連続で30%超の成長を実現しています。

公募投信分野では、オルタナティブ商品などの付加価値の高い差別化された商品の拡充を引き続き推進するとともに、販売会社向けサービスの強化にも取り組んでいます。

証券AMのAUM推移



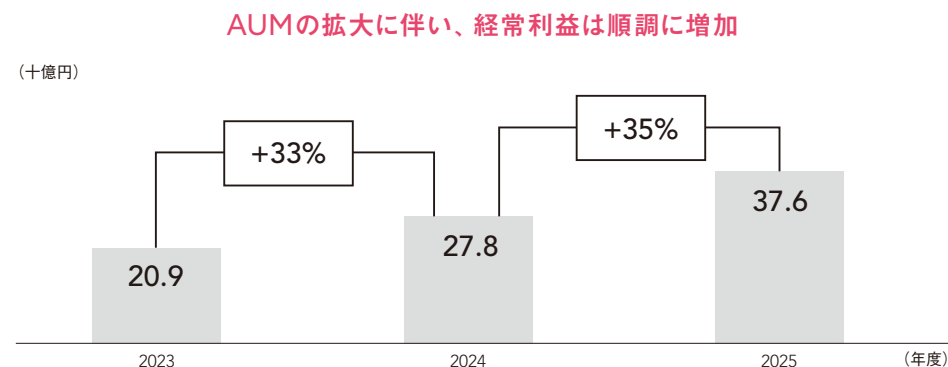
FANG+シリーズ純資産総額の推移



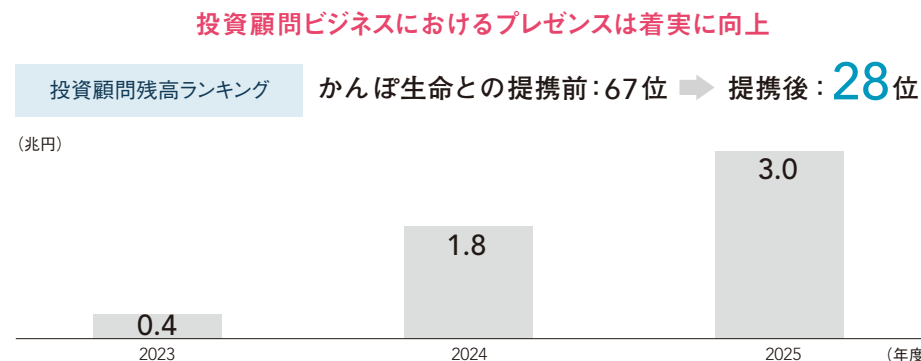
かんば生命との資本業務提携の進捗

大和AMは、2024年10月にかんば生命を20%株主として迎え、オルタナティブ分野を含む投資顧問ビジネス領域へ本格参入しました。現在、資産運用人材の相互交流によって、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に取り組んでいます。本提携を契機に、かんば生命からの運用受託は2026年3月末時価ベースで2.5兆円を超える規模に拡大し、投資顧問残高の業界ランキングは提携前の67位から28位へと改善しました。今後も、投資顧問分野における差別化と付加価値の向上を通じて、さらなる競争力強化を図っていきます。

経常利益と利益成長率の推移(証券AM)



投資顧問残高(大和AM)



(出所) 格付投資情報センター 年金情報より大和証券グループ本社作成

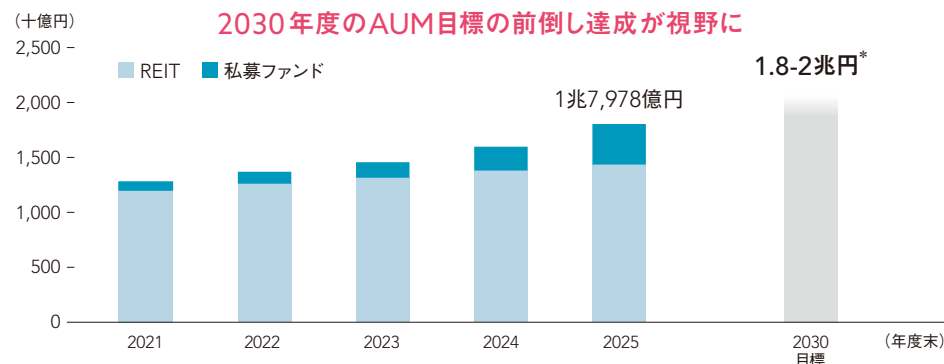
不動産アセットマネジメントの成長戦略

REITと私募ファンドによる運用残高の拡大

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。運用資産残高は、大和リアル・エステート・アセット・マネジメント(大和リアル)の私募ファンドの組成などにより着実に増加し、2026年3月末時点で1兆7,978億円まで拡大しました。2030年度目標である1.8～2兆円の前倒し達成が視野に入っており、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、金利上昇局面においても賃料増額を実現し、安定的な運用を継続しています。引き続き、REITおよび私募ファンドの双方から、継続的な運用残高の拡大を目指します。

2026年1月には、第一生命が出資する不動産私募ファンドを大和リアルが組成しました。東京・大阪の賃貸住宅を裏付け資産とする不動産信託受益権で構成された、資産規模約

不動産AMのAUM推移



* 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

大和リアルが運用する上場REITの賃料増減率実績

AUMの大半を占めるオフィス・賃貸住宅で賃料増額を実現

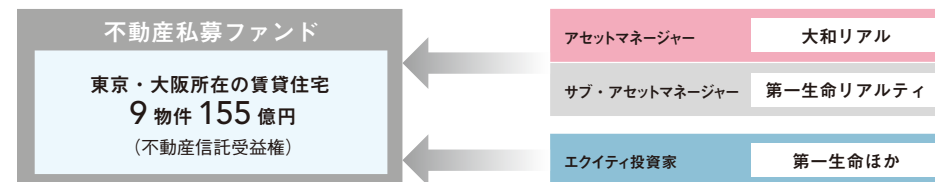
	アセットタイプ	決算期	入替	更新
大和証券オフィス投資法人 Daiwa Office Investment Corporation	オフィス	2026年5月期	+23.3%	+12.0%
大和証券リビング投資法人 Daiwa Securities Living Investment Corporation	賃貸住宅	2026年3月期	+13.2%	+4.4%

155億円のファンドであり、今後も優良な投資機会を実現するために、投資家ニーズに合わせた多様な運用商品の提供を目指していきます。

サムティホールディングスのバリューアップ

2019年に資本業務提携を締結した不動産デベロッパーのサムティホールディングスについては、2025年の非公開化後、ホテルおよび住宅のファンド組成などを通じて、運用資産残高は約5,400億円まで拡大し、ビジネスモデルの転換を着実に進めています。さらに、Hillhouseとの連携のもと、豪州・ニュージーランドで最大手の学生寮運営会社UniLodgeを買収するなど、インオーガニックな成長も推進し、継続的なバリューアップを図っています。

第一生命との不動産私募ファンドの組成



大和リアルと第一生命は、今後の不動産私募ファンド分野における継続的な取組みを目的とした**私募ファンド組成検討に係る協定書**を締結

サムティHDのバリューアップ

ビジネスモデルの転換とインオーガニックな成長を推進

- 2025年11月 UniLodge買収を公表
 - ◆ 豪州・ニュージーランドで最大手の学生寮運営会社の株式取得に合意(管理戸数:45,000戸)
- 2025年12月 集合住宅資産ファンドの組成を公表
 - ◆ 政府系ファンドと5億米ドルのファンドを設立し、同ファンドで2億米ドルの賃貸住宅を取得
- 2026年4月 ホテル特化型ファンド2号の組成と集合住宅資産ファンドでのポートフォリオ追加取得を公表
 - ◆ 国内投資家の出資によりホテル特化型ファンドの第2号を組成し、集合住宅資産ファンドでは1.4億米ドルの賃貸住宅を追加取得

オルタナティブアセットマネジメントの成長戦略

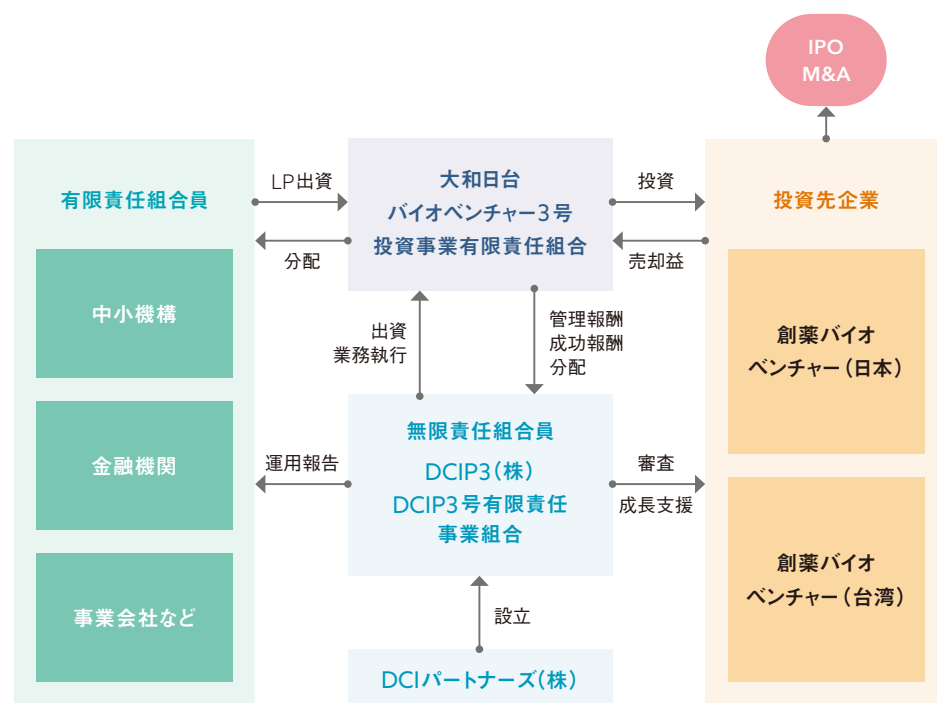
アセットマネジメントモデルへの転換

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キャピタルゲイン中心の収益構造から、外部資金導入によるアセットマネジメントモデルへの移行を進めています。ベンチャーキャピタルの老舗として40年のファンド運営実績を持つ大和企業投資に加え、これまで自己資金投資を展開してきた大和PIパートナーズおよび大和エネルギー・インフラが、培ってきた投資ノウハウとトラックレコードを活かし、資本効率を重視したファンドビジネスへの転換を加速させています。

大和企業投資では、創薬・再生医療分野に特化したベンチャーキャピタルである子会社のDCIパートナーズにおいて日本と台湾の創薬分野を中心とした未上場のバイオベンチャーに

DCIパートナーズによる大和日台バイオベンチャー3号ファンドの設立

バイオ専門ファンドとしては日本最大級

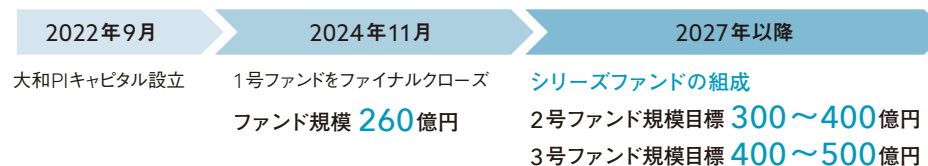


投資する大和日台バイオベンチャー3号ファンドを設立しました。プライベート・エクイティ分野では大和PIパートナーズの子会社である大和PIキャピタルがプライベート・エクイティファンドの運用を行っています。同社では、2024年に総額260億円のファンドを組成し、これまでに5件の投資を実行しました。今後も数百億円規模のシリーズファンドの組成を通じて、ファンドビジネスの拡大を目指します。また、大和エネルギー・インフラでは、新設したファンド戦略推進室を中心に、ファンドビジネスへの転換に向けた取組みを加速させます。

これまで築いた実績や国内外のパートナーとのネットワークを活かし、良質な案件への投資実行と最適なエグジットを継続することで、高いトラックレコードを構築し、安定的なアセットマネジメントビジネスへとつなげていきます。

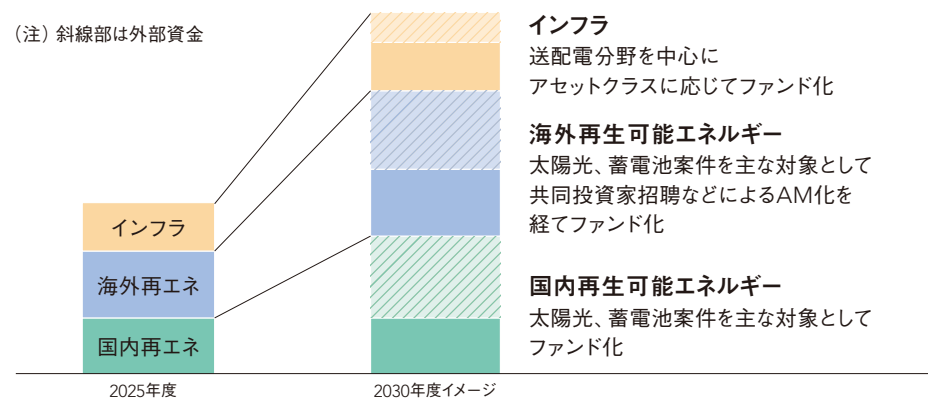
大和PIパートナーズ

ファンドビジネスの拡大(大和PIキャピタル)



大和エネルギー・インフラの投資残高

アセットマネジメントビジネスの推進



アセットマネジメント戦略

社員コメント— 持続的成長を支える現場から

企業価値を支えるESGの視点で、

長期的な資産形成に貢献します。

NISAの拡充や「資産運用立国」の流れを受け、個人投資家の皆様にとって長期的な資産形成はより身近なものとなっています。大和アセットマネジメントでは、ESG評価を組み込んだ指数に連動するファンドを通じて、低コストで透明性の高いESG投資機会の提供に取り組んでいます。明確なルールにもとづくインデックス運用の特性を活かし、投資家の皆様が長期的な資産形成の一部として無理なくESG投資を取り入れられる商品設計を心掛けています。

ESG指数の評価は短期的な市場環境によって左右される面もありますが、長期的には、サステナビリティへの対応力が企業価値を支える重要な要素になり得ると考えています。ESGを企業の中長期的な価値創造やリスク管理を見極める視点として捉え、今後もわかりやすく納得感のある商品と情報提供を通じて、資産形成と持続可能な社会の実現の双方に貢献していきます。

● P.65 人生100年時代における資産形成支援



大和アセットマネジメント
ベータ・ソリューション運用部
シニア・ファンドマネージャー

大野 恵莉子



多様な人材と専門性が交わる環境で、

人を起点とした価値創造に挑みます。

私はこれまで不動産鑑定・売買、戦略コンサル、官民ファンドでの事業再生と、実物・戦略・金融を横断してキャリアを重ねてきました。その経験を新たなフィールドで活かしたいと考え、キャリア採用として大和PIパートナーズに入社しました。投資から回収・ハンズオン、Exitまで一貫して関与し、事業価値の向上や地域創生にも踏み込める点に強く惹かれたことが入社決め手です。

大和証券グループには、多様な経歴を持つ人材が互いの専門性を尊重し、自身の裁量を持って前職までの知見を発揮できる風土があります。自己資金投資の強みである柔軟・迅速な意思決定を活かし、投資先の再生・成長を支援するとともに、今後は外部のお客様にも幅広く投資機会を提供し、当社グループのオルタナティブ投資基盤を強化していきます。投資先には従業員やお客様一人ひとりの人生がある—その認識のもと、人を起点とした持続的な価値創造に取り組んでいきます。

● P.50 ポテンシャル人材の採用



大和PIパートナーズ
債権・不動産投資第二部長

朝廣 史昭

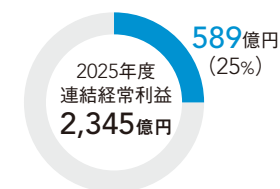


投資先一例(ゴルフリゾート/鹿児島県)

グローバル・マーケット&インベストメント・バンキング戦略

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

GM&IB部門の経常利益



田澤 健一
グローバル・マーケット担当

2025年度のGM経常利益は408億円となりました。エクイティは日本株市況の好調を背景に個人・機関投資家の顧客フローが拡大し、FICCでは国内金利の上昇局面を捉え、新たな投資家の動きも活発化しました。今後についても、インフレ定着やガバナンス改革への期待を背景とした日本市場への関心の高まりや、金利のある世界の本格化に伴う投資家のヘッジニーズ・ポートフォリオ見直しの動きが継続するため、収益機会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ます。また、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

2025年度のGIB経常利益は145億円となり、セグメント開示以降で過去最高を記録しました。国内普通社債・地方債・SDGs関連債のリーグテーブルで1位を獲得したほか、グループM&A関連収益も過去最高となりました。日本企業を取り巻く構造変化を追い風に、コーポレートアクションは一段と活発化しており、この潮流は今後も続くと見えています。多様化する資金調達手段や、大型化・グローバル化するM&A案件への対応力を、WM部門やGMとの連携深化やグループの総合力発揮を通じて一層強化するとともに、AIの活用により顧客接点の拡充と提案品質の向上を進め、お客様の企業価値最大化に貢献していきます。

主な構成会社

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

* ウェルスマネジメント部門にも属する

拠点所在地.....世界21ヵ国・地域
引受高、募集・売出しの取扱高.....株券7,743億円
債券12.5兆円

環境認識

- GM** ◆ 投資行動変容「貯蓄から投資へ」の本格化 ◆ 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

事業リスク

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

強み

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

グローバル・マーケットの成長戦略

構造的な環境変化を成長機会に

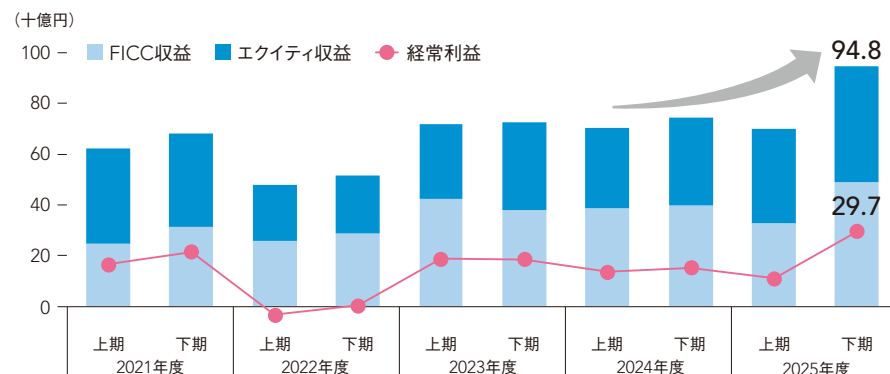
日本株の長期的な成長期待や「金利のある世界」の到来により、当部門にとっての収益機会がかつてないほど広がっています。こうした構造的な環境変化を成長機会としての確に捉え、当社グループの強みである強固な顧客基盤の一層の拡大・強化と、ソリューション提供力の強化を軸に、エクイティ・FICCの両分野において収益のさらなる拡大を目指します。

エクイティでは、強固な国内機関投資家基盤をベースとしつつ、海外投資家や大口法人への接点を多面的に拡充することで、日本株ビジネスのホールセールを軸とした収益機会の取り込みを加速させていきます。FICCでは、本格化する金利上昇局面のもと、国内外で活発化する投資家フローを的確に捉え、多様化する顧客ニーズに応えることで、成長機会を確実に収益化していきます。

これらの取組みを通じて、グループ各部門との連携をより一層深めるとともに、グローバルな資本市場における当社グループの存在感を高めながら、持続的な収益拡大に向けた体制を構築していきます。

主要戦略と業績推移

1	WM部門・GIBとの連携強化
2	日本株の顧客接点をグローバルベースで拡充
3	金利環境を踏まえた高度な運用・リスク管理ソリューションの提供を強化
4	海外ビジネスを中心に機能集約による効率化



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。2026年日経ヴェリタスアナリストランキングでは、株式編、債券・為替編のいずれにおいても会社別1位を獲得しています。

2026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)
上野 真 (ビジネスソリューション)	関根 哲 (レジャー・アミューズメント)	三浦 勇介 (中・小型株)
木野内 栄治 (テクニカルアナリスト)	鈴木 政博 (クオンツ・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)
坂本 勇輝 (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・インベストメント・バンキングの成長戦略

企業の変革・成長を捉え、ファイナンス・M&Aで収益拡大を目指す

地政学リスクの高まり、日本の通商政策・産業政策の転換、コーポレートガバナンス改革、金利正常化など、企業を取り巻く環境は劇的に変化しています。こうしたなか、政策保有株式の解消や大型の業界再編・非公開化など、企業のコーポレートアクションが活発化しています。これは投資銀行ビジネスにとって付加価値を発揮する好機であり、当社グループの総合力を結集し、この流れを成長へと確実に結びつけていきます。

ファイナンス関連ビジネスでは、市場環境や業界環境が大きく変化するなか、GMやWM部門との連携を深め、ECM・DCMの両面で、多様化する資金調達・資本政策ニーズへの対応力を高めています。M&Aビジネスは、国内企業のニーズが高水準で推移し、収益機会が着実に広がっています。GIBでは、M&Aを中長期的な成長を牽引する重要領域と位置付けています。国内外の体制強化に加え、事業会社やPEファンドとの関係深化を通じ、国

事業環境の見通しと今後の戦略

ECM・IPO

- ◆ 売出しのみならず資金調達の潜在的ニーズが増加
- ◆ IPOは全体として減少傾向であるが、中長期的には再上場案件を含めて大型化を見込む

DCM

- ◆ 発行体の調達意向は継続
- ◆ 外債を含む調達手段の多様化により収益機会が拡大

M&A

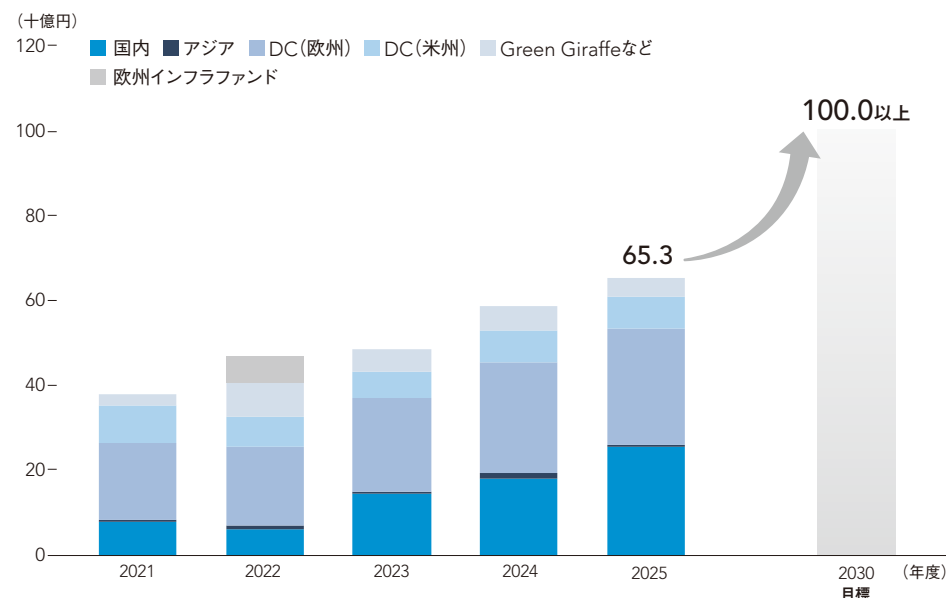
- ◆ 国内企業のM&Aニーズは高水準で推移
- ◆ 海外M&Aは地政学リスクが残るものの回復基調にあり、さらなる成長を見込む



1	国内・海外M&Aの体制強化
2	活発化するコーポレートアクションへの戦略的リソース投入
3	部門間連携による多様なソリューションの提供
4	AI活用による顧客接点の拡充と提案品質の向上

内大型案件や海外企業の買収・売却案件への関与を拡大するとともに、DCアドバイザーのネットワークを活用したクロスボーダー案件の獲得を強化します。M&A関連収益については、国内外での収益機会の広がりを踏まえ、従来の700億円から目標を引き上げ、2030年度に1,000億円規模まで拡大させる計画です。

グループM&A関連収益の推移と計画



M&Aビジネスの戦略・目指す成果

	事業基盤	戦略
国内	事業会社・PEファンドとの幅広い関係性	◆ 大型案件拡大 ◆ PEファンド案件拡大 ◆ クロスボーダー案件強化
海外	DCアドバイザーのグローバルネットワーク	◆ 欧米共通のコアセクターに経営資源を集中 ◆ 日本・アジアとの連携による欧米案件の差別化 ◆ インオーガニックを含む多様な成長の検討(北米)

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

社員コメントー 持続的成長を支える現場から

GM本部とWM本部の架け橋として、

データとAIでコンサルティング品質を高めます。

GM本部とWM本部の架け橋を担うデータサイエンティストとして、お客様や地域の特性、各担当者の活動状況といったデータを横断的に分析し、各店の強みと課題を把握して、最適なソリューションを可視化して現場に届けています。データとAIの活用により、経験則だけでは捉えきれない課題を客観的に特定し、GM本部の専門部署と協業することで、競合他社との差別化を図りながらお客様へのコンサルティング品質の向上につなげています。

一方で、分析が現場の意思決定に結びつかない難しさも経験し、示唆の伝え方や実行まで見据えた支援の重要性を学びました。さらに、GM本部だけでなくWM本部内にもデータサイエンスの知見を広げるため、研修や業務へのAI活用推進、データ活用人材の育成にも取り組んでいます。

「データは最善の意思決定を支える基盤」という信念のもと、現場とデータをつなぐ経験を活かし、今後はグループ全体の意思決定をリードし、持続的な成長に貢献していきます。



大和証券
グローバル・マーケット戦略企画部
NPS推進部 兼 デジタル推進部 兼任
シニアグレード

前田 浩児



社会課題と資金調達ニーズを結びつけ、

新たな価値を創造します。

サステナビリティ・ソリューション推進部では、債券やエクイティといったプロダクトの枠を超え、サステナブルファイナンスに関するソリューションを事業会社などに提供しています。

2025年度には、伊藤忠商事による国内初のオレンジボンドにおいて主幹事を務めました。1年以上にわたり発行体・外部評価機関・投資家などと緊密な対話を重ねて実現した案件であり、ジェンダー平等の実現という社会課題を企業の成長戦略やサプライチェーンと結びつけることで、新たな形で社会的インパクトと資金調達ニーズの両立を実現しました。

サステナビリティをコストではなく新たな収益機会へと転換するうえで、証券会社には関係者をつなぎ、実効性ある枠組みとして具体化する役割が求められています。今後も社会課題解決と企業価値向上に資するさまざまなソリューションを模索していきます。

① P.65 サステナブルファイナンスの促進



大和証券
サステナビリティ・ソリューション推進部
課長代理

山田 萌



Orange Bond Initiative™: ジェンダー平等の実現に向けた資金動員とオレンジボンド市場の発展を推進する国際的なイニシアティブ

海外ビジネス

当社グループの海外ビジネスは、引き続き、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きます。

米州では、従来のFICCに加え、収益が着実に拡大してきたエクイティが米州ビジネスの成長を牽引しています。両部門ともプロダクトの多様化を通じてグローバルな顧客フローを拡大し、収益基盤の一層の安定化を実現しています。特に、主要プロダクトである米国株については、日本のウェルスマネジメント部門との協働が着実に進展しています。また、地方金融都市にサテライトオフィスを展開することで、現地顧客基盤の開拓も進めています。

欧州・中近東では、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とするべく、継続して収支改善に取り組んでいます。FICCでは、米州との一体運営を推進することで顧客基盤・収益基盤の拡大を図っています。エクイティでは、プロダクト拡充と顧客エンゲージメント強化に加え、北欧・中東へのセールス活動を一層強化していきます。M&Aでは、ミッドキャップ市場でのプレゼンス強化、カバレッジ体制の強化と適切なコストコントロールにより、パイプラインの拡大のみならず収益性の向上にも一層注力します。

アジア・オセアニアでは、日本株やアジア株における顧客層の拡大に向け、プロモーション・イベントやIR活動のさらなる拡充を通じ、パンアジア株投資家からの収益力向上に取り組んでいます。WCS*ビジネスでは、従来のシンガポール・香港に加えて、新たに

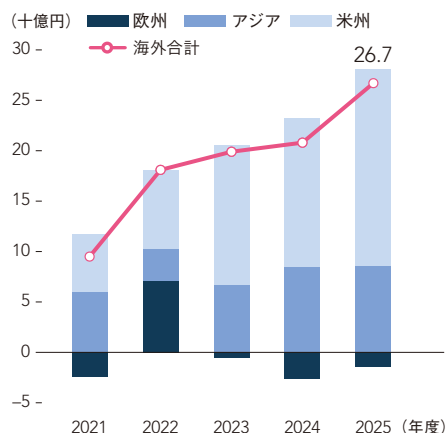
バンコク拠点の開設を準備しています。また、長年の協力関係を築いてきたマレーシアのアフィンホワンと業務提携をすることで、マレーシアの富裕層ニーズに対するサービス提供も開始します。さらに、従前より取り組んでいる中国人富裕層の開拓についても、日本とアジアの連携を通じて、顧客基盤の拡大を図っていきます。

提携戦略では、アジアを中心に、各国の提携先を通じた市場成長の取り込みや当社グループとのシナジーの創出を推進しています。インドでは2016年にAmbitグループとの業務提携を開始し、2023年にAmbit Private Limitedに出資を行ってからは、協業を段階的に深化させてきました。2024年にはノンバンクであるAmbit Finvest Private Limitedへ、2026年には超富裕層向けウェルスマネジメント事業を展開するAmbit Wealth Private Limitedへそれぞれ出資を実行しました。これにより、中長期的に高成長が見込まれるインドのノンバンク事業およびウェルスマネジメント事業の成長を取り込むとともに、現地における金融包摂の促進にも貢献していきます。

このように、成長性や収益性に即し、各地域の強みに特化したビジネスの展開を行うことで、海外ビジネス全体の持続的な成長を目指していきます。

* 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

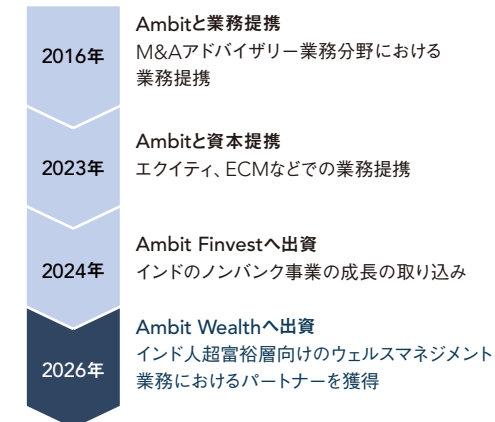
海外ビジネス 経常利益推移



地域別戦略の方向性



Ambit Groupへの出資・提携

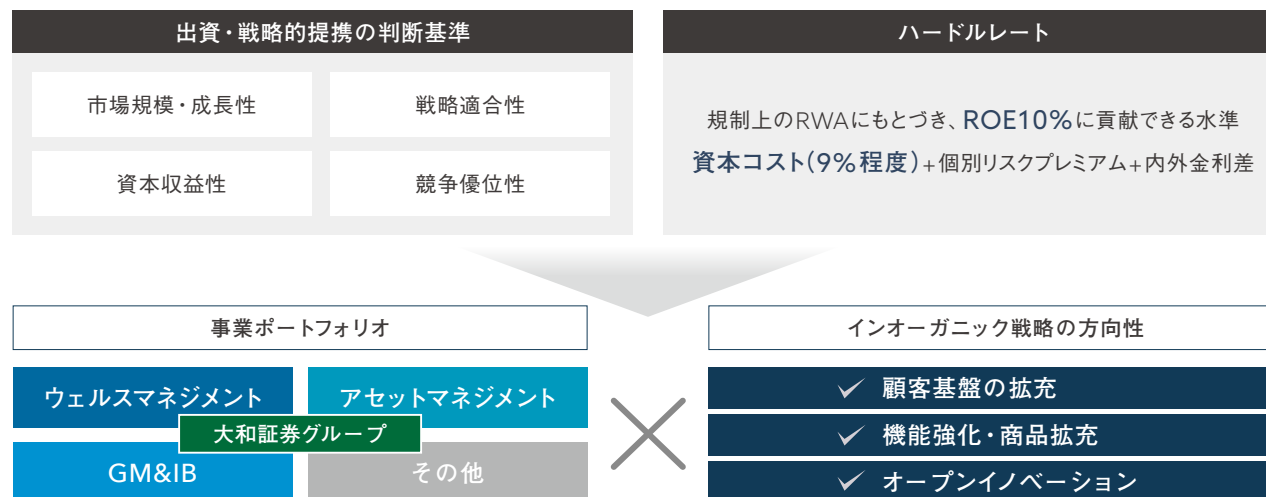


非連続な成長戦略の推進(外部連携・M&A・成長投資)

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、各部門での既存ビジネスの着実な成長に加え、戦略的な投資や外部との提携などを通じた、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。オーガニックとインオーガニックを取組みの両輪とすることで、持続的なROEの向上を目指します。

出資・戦略的提携の基本方針

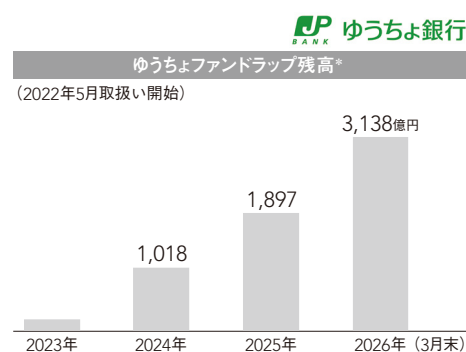
グループとしての持続的な成長を目指すうえで、余剰資本を活用した成長投資は欠かせない要素です。成長投資については、国内外企業への出資や提携などの有望な成長機会を捉えるべく、「顧客基盤拡充」、「機能強化・商品拡充」、「オープンイノベーション」といった領域を常に検討しています。こうした取組みを通じて、収益力の向上、事業ポートフォリオの強化、およびそれに伴うガバナンス・管理体制の高度化を引き続き推進していきます。



主要連携先との協業状況

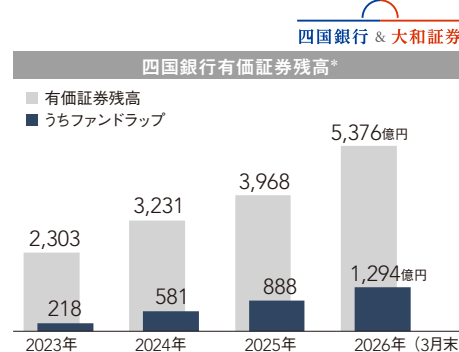
当社グループの証券ビジネスにおける知見・経験・プラットフォームを、外部連携先との協業に活用し、提携先のお客様への有価証券投資サービスを提供しています。

日本郵政グループとの協業



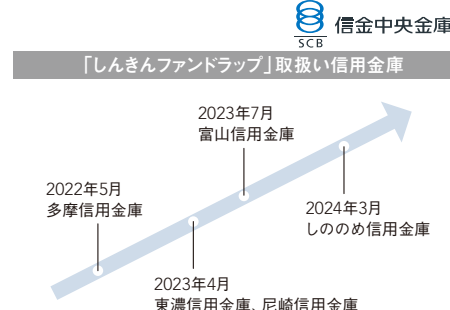
* ゆうちょ銀行 2026年3月期 決算説明資料より

四国銀行との包括的業務提携

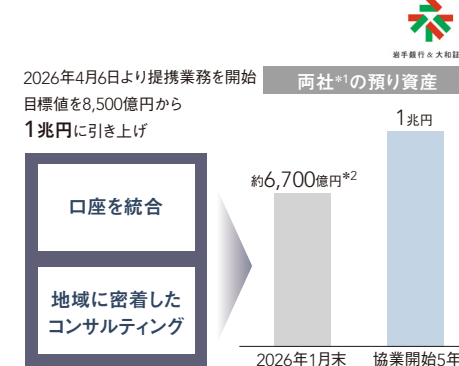


* 四国銀行 2026年3月期 決算短信より

信金中央金庫との提携



岩手銀行との包括的業務提携



*1 岩手銀行と大和証券盛岡支店 *2 保険を含む

非連続な成長戦略の推進（外部連携・M&A・成長投資）

あおぞら銀行との協業状況

法人本部・GIB本部を中心とする各部門において、相互のソリューションの活用やお客様の紹介が幅広く進み、提携効果が着実に発現しています。あおぞら銀行の融資機能・信託機能などを活用することで、引受け・M&Aアドバイザーなどの投資銀行業務における提案の高度化・多様化が図られています。また、大和証券は、あおぞら銀行の個人のお客様に対し、ファンドラップ「あおぞらみらい彩りラップ」を提供しています。

法人向けソリューションの高度化・多様化

GM&IB

- ✓ 両社協働でのLBO提案を通じた独自ソリューションの提供を推進
- ✓ 短期資金の調達多様化に対応し、両社協働の調達スキームの実行・拡大
- ✓ コーポレートファイナンス、成長企業支援、不動産領域で投融资実績が拡大

AM

- ✓ 再生可能エネルギー領域のプロジェクトファイナンスにおける協働を開始
- ✓ 両社の共同投資による「大和・あおぞらチャレンジファンド」を通じたディール・ソーシングを継続

個人向けビジネスも着実に実績を積み上げ

WM

- ✓ 2025年10月にあおぞら銀行でファンドラップの販売開始
- ✓ ファンドラップ残高は、計画を大幅に上回る674億円(2026年3月末時点)となり、2026年度は残高約1,000億円を計画

提携効果

	2025年3月末	2026年3月末
紹介に同意した顧客数*1	450社	970社
累計投融资実行額*2	390億円	2,860億円
あおぞら銀行業務純益	n.a.	+35億円

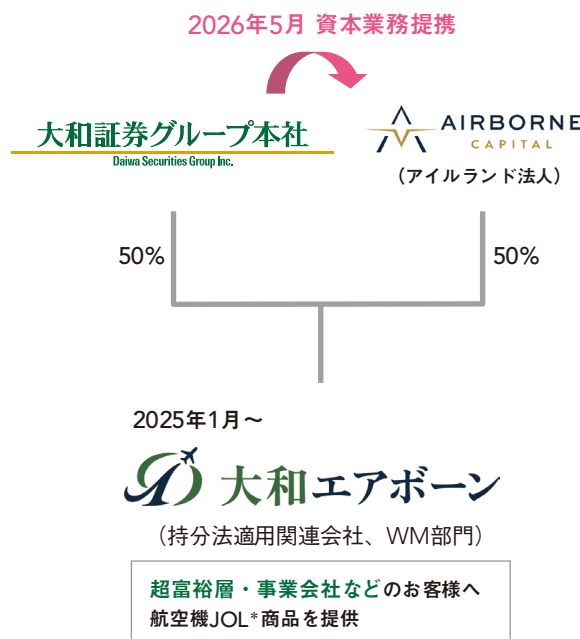
*1 2024年度以降の情報共有同意書の取得件数(累計)

*2 2024年度以降の累計。返済などは考慮しない

Airborne Capital Limitedとの資本業務提携

2026年5月20日、当社グループは、大和エアボーンとの共同株主であるAirborne Capitalへの出資を発表しました。Airborne Capitalは、航空機リースおよび投資分野において高い専門性と実績を有しているため、同社との連携強化により、日本の航空機投資機会の裾野を広げ、市場の成長を取り込むことが狙いです。また、Airborne Capitalとは、日本初のオープンエンド型航空機ファンドにおいても提携しています。機関投資家に対して新たな投資機会を提供するとともに、オルタナティブ領域における

Airborne Capital Limitedとの連携強化による航空機投資市場の成長取り込み



* Japanese Operating Leaseの略

アセットマネジメントビジネスのさらなる成長を実現し、当社グループの収益機会の拡大につなげていきます。

会社名	Airborne Capital Limited
株主構成	Airwayy Partnership LLP(90%) 大和証券グループ本社(10%) ⇒ 将来的に20%の権利
会社特長	◆世界有数の航空機アセットマネジメント専門企業 ◆航空会社、航空機メーカー、金融機関など出身の専門家集団
出資意義	◆日本における航空機投資機会の提供強化 ◆航空機投資市場の成長取り込み

日本初オープンエンド型航空機ファンド「マッハOE」
目指す資産規模 ▶ 1,500億円

航空機投資機会
の裾野拡大

日本投資家に
魅力的な商品

証券AMの
運用力高度化

AIRBORNE
CAPITAL

MERCURIA
INVESTMENT

3社による戦略的業務提携

大和かんぽオルタナティブインベストメンツ

Daiwa JPI Alternative Investments

大和アセットマネジメント

Daiwa Asset Management

機関投資家のお客様へオープンエンド型
航空機ファンドを提供

非連続な成長戦略の推進（外部連携・M&A・成長投資）

オリックス銀行の子会社化

2026年4月27日、当社グループは、オリックス銀行の子会社化について発表しました。本件の目的は、ウェルスマネジメント部門の強化を通じた、安定収益の持続的拡大とROEの向上です。

取引概要

100%子会社化*1

大和ネクスト銀行がオリックス銀行の発行済株式をすべて取得

取得株式数	1,200,000株
議決権比率	100%

取得価額*2

3,700億円

取得資金は全額自己資金

- ・取得資金は自己資金を充当予定
- ・資本バッファの戦略的活用であり、財務健全性は堅持

*1 将来的に両行の合併を想定

*2 最終的な取得価格は、株式譲渡契約に定める価格調整などを経て決定

買収に伴い想定するポジティブ効果*1

資本バッファを戦略的に活用した連結ROEの非連続な向上効果

買収初年度 (年換算)	純利益：+120～140億円 ROE*2：+0.7～0.8%
2030年度	純利益：+365～435億円 ROE*2：+2.1～2.6%

証券ビジネスへの波及効果など

子会社化の目的

大和証券グループとオリックス銀行は、双方の強みと課題が相互に補完し合う、理想的な組み合わせです。大和証券グループの強固な顧客基盤、営業基盤を背景とした預金獲得力と、オリックス銀行が培ってきた卓越した融資・信託機能を融合することで、お客様の資産・負債、両面にわたる課題への対応力を高めます。

お客様のライフステージによって、資産と負債のバランスは変化します。当社グループは、オリックス銀行の融資・信託機能を活用し、資産だけではなく負債も含めて、お客様のバランスシート全体を最適設計する総資産コンサルティングを提供します。これにより、お客様一人ひとりのライフステージに応じた課題解決力を一層高めていきます。

- ・オリックス銀行による増益効果：200億円（オリックス銀行の過去5年平均の純利益）
- ・資金収支向上による純利益向上：2030年度245～295億円*3
- ・のれん償却費の仮試算：約▲60億円／年～▲80億円／年（償却年数が15～20年の場合）

*1 シナジー効果の試算においては、発行時期・金額未定である永久劣後債発行に伴う金利費用、および資金収支の改善以外の効果（たとえば、融資・信託機能強化による証券ビジネスへの波及効果や二行合併に伴うコストシナジーなど）は考慮せず

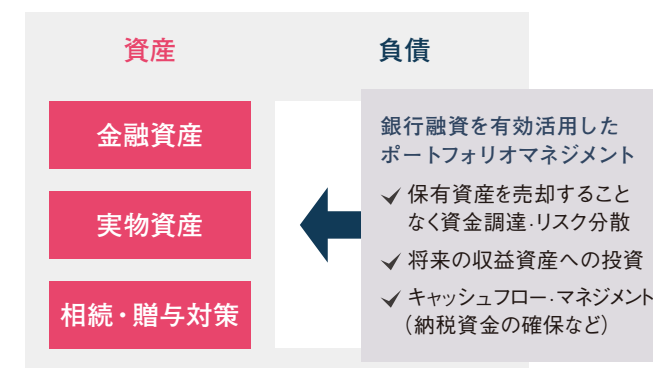
*2 2026年3月期平均自己資本をベースに算出

*3 3.5兆円超の運用（次ページ参照）により、仮に営業経費・与信費用控除後で1%～1.2%の資金収支を確保できた場合の増益ポテンシャル

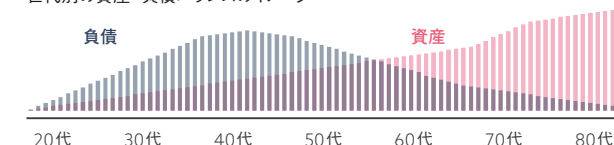
強みと課題が相互に補完し合う理想的な組み合わせ



お客様の資産と負債のバランスシートを最適設計



世代別の資産・負債バランスのイメージ



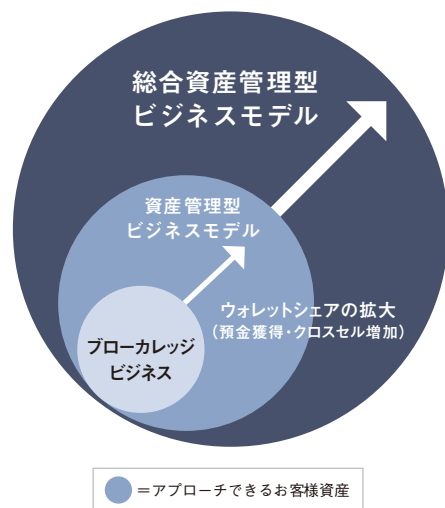
非連続な成長戦略の推進（外部連携・M&A・成長投資）

総合資産管理型ビジネスモデルへの深化

オリックス銀行の買収を通じて、当社グループのアプローチ領域は、金融資産全体に加え、不動産、財産・事業承継、さらには融資へと大きく拡張されます。特に、銀行融資を有効に活用することで、ポートフォリオに偏りがある富裕層のお客様に対しても、保有資産を売却することなく資金調達やリスク分散を実現することが可能となります。また、将来の収益資産への投資や納税資金の確保など、キャッシュフロー・マネジメントの高度化にも対応できるようになります。

銀行機能強化によるビジネス拡大

ウェルスマネジメントビジネスの成長ポテンシャルは飛躍的に拡大



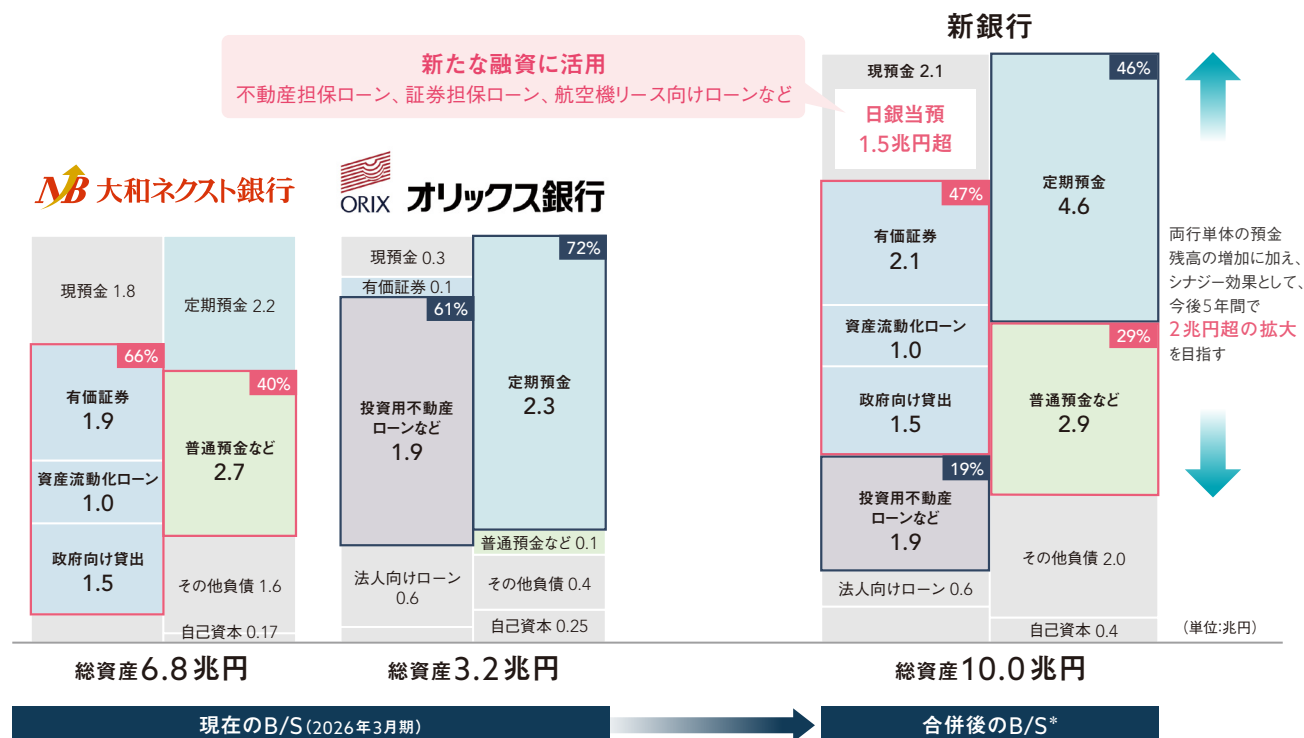
当社グループはこれまで、ブローカレッジ中心のビジネスから、資産管理型ビジネスモデルへの転換を業界に先駆けて推進してきました。オリックス銀行の子会社化により、アプローチ対象がお客様の資産全体へと広がり、負債サイドまで一体でカバーすることが可能となります。これにより、当社グループは資産管理型ビジネスモデルをさらに深化させ、総合資産管理型ビジネスモデルへと進化し、ウェルスマネジメントビジネスの成長ポテンシャルは飛躍的に拡大すると考えています。

最大のシナジーを生み出すベストな融合

大和ネクスト銀行とオリックス銀行の統合により、融資と有価証券、普通預金と定期預金が適切に分散された強固なバランスシートを実現します。

大和ネクスト銀行が有する1.5兆円超の余資に加え、競争力のある預金金利の提供などを通じて、今後5年間で2兆円超の預金残高の積み上げを目指します。これらを合わせた3.5兆円超の資金を、資本効率の高い不動産担保ローンや証券担保ローンなどで運用し、資金収支の向上を図ります。

両行の統合により強固なバランスシートを実現



* 単純合算ベース