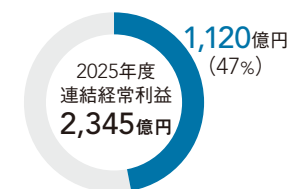


ウェルスマネジメント戦略

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

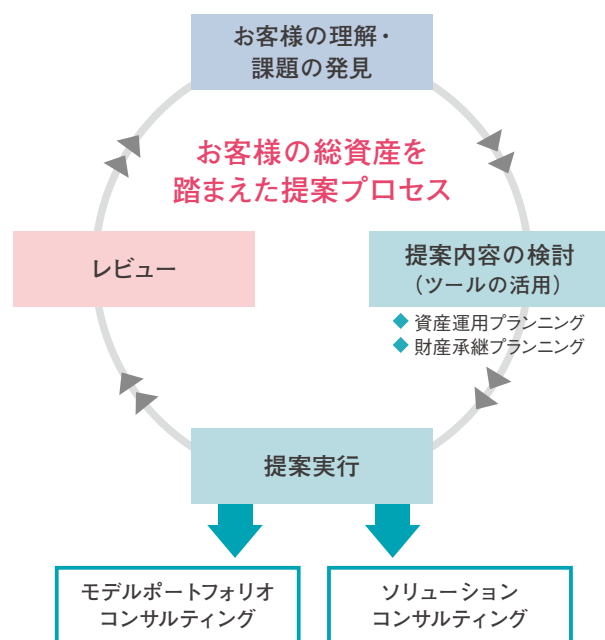
ウェルスマネジメント戦略

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

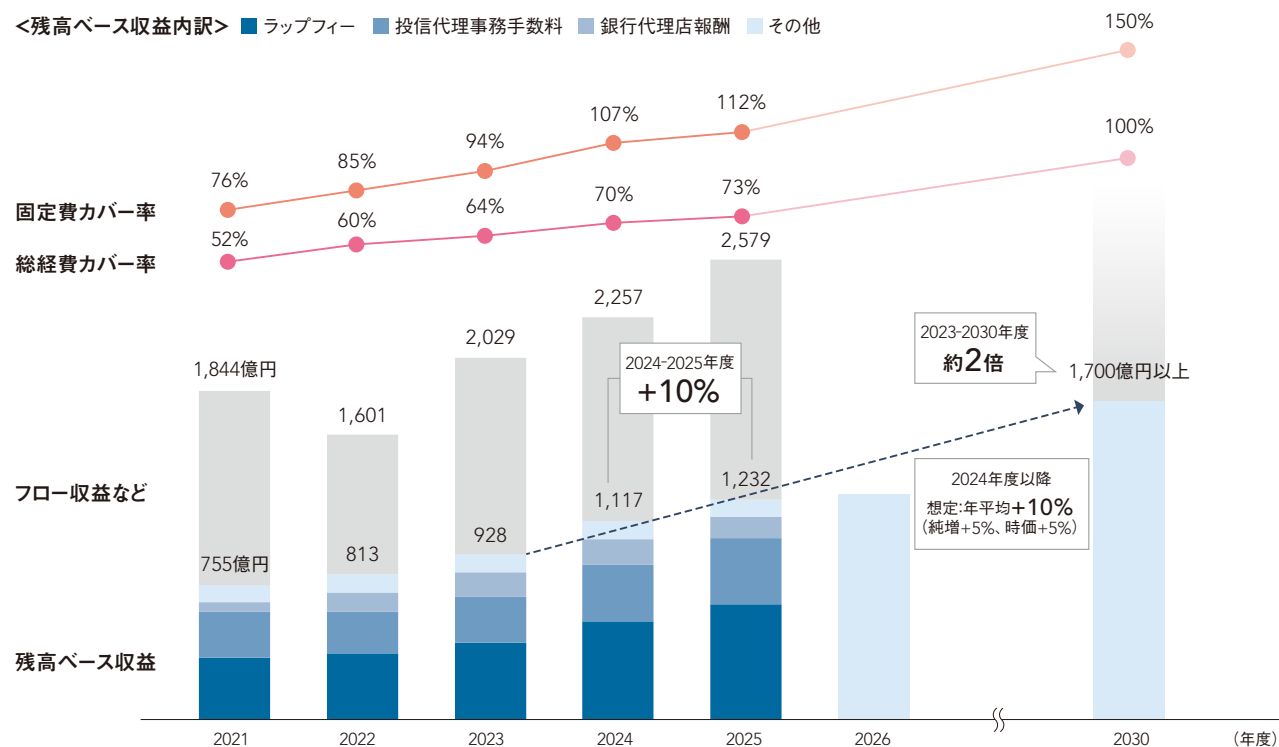
を提案しています。こうした総資産コンサルティングによるポートフォリオ提案の高度化と、外部連携を通じたお客様基盤の拡大により、2025年度の残高ベース収益は1,232億円（前年度比10%増）と着実に積み上がっています。加えて、相場変動に応じたトレーディングニーズにも迅速に対応し、フロー収益も順調に拡大しました。今後も外部環境に左右されにくい収益構造を一段と強固にするとともに、お客様一人ひとりに寄り添った総資産コンサルティングを推進し、2030年度に向けた残高ベース収益のさらなる拡大と持続的な利益成長を目指します。

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

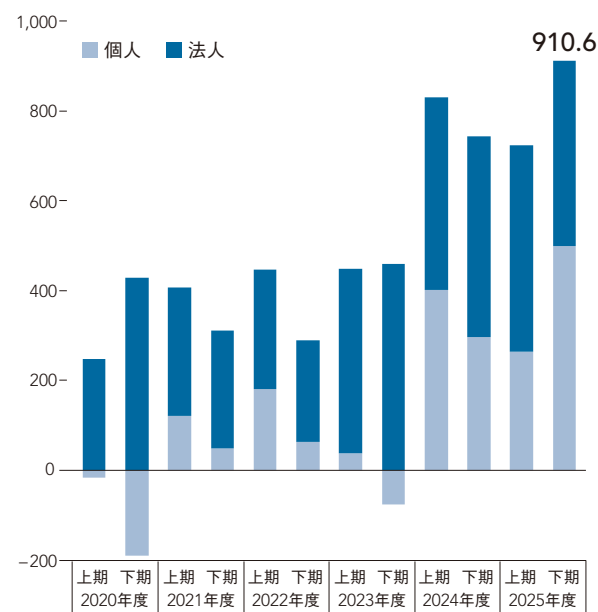
総資産コンサルティングを推進して以降、資産導入は個人・法人ともに増加傾向で推移しています。2020年度上期を100とした各商品の入金買付金額の指数では、ラップや株式投信が4～5倍、円定期預金も2倍に拡大しており、新規資金をお預けいただいたうえでの買付が着実に伸長しています。資産導入の継続性と新規資金の積み上げを通じて、ビジネス基盤のさらなる強化を目指します。

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。

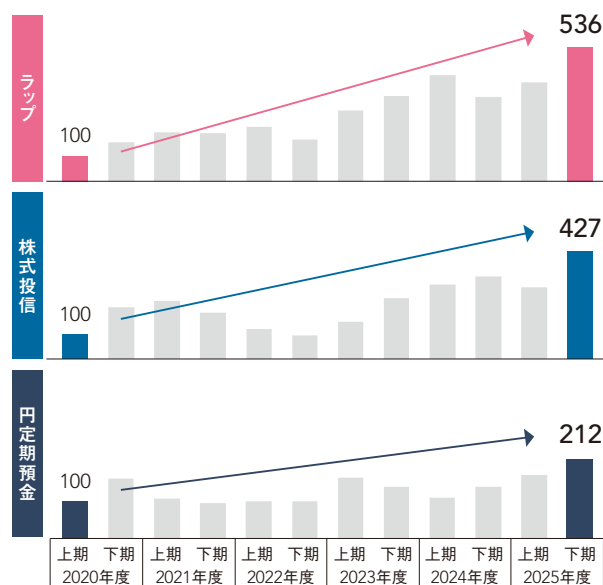
ウェルスマネジメント本部(大和証券)の資産導入額

(十億円)

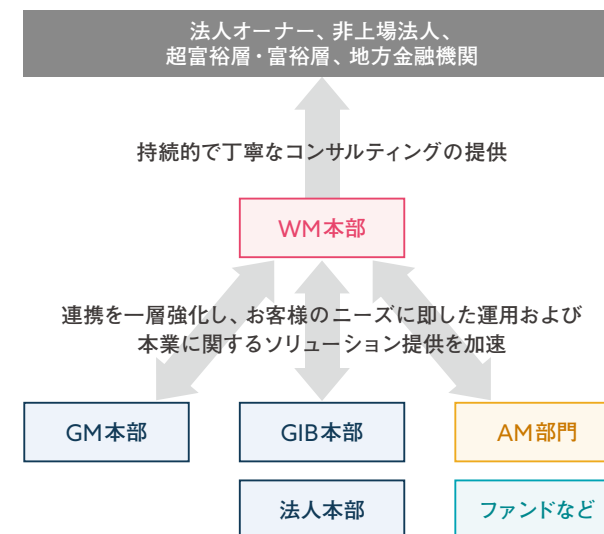


各商品の入金買付・預入金額

(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)



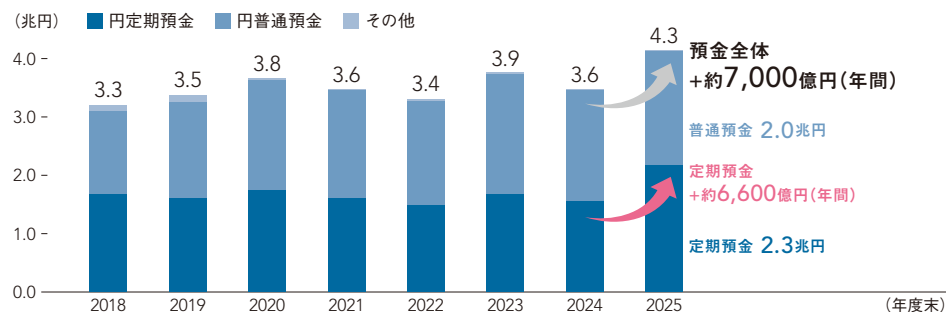
ウェルスマネジメント戦略

大和ネクスト銀行

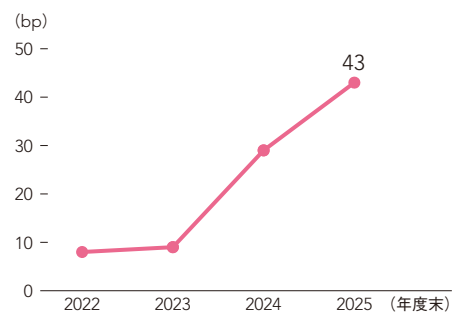


2011年に開業した大和ネクスト銀行は、当社グループにおける「貯蓄から投資へ」のゲートウェイとして、証券口座の待機資金を普通預金口座で自動運用する役割を担っています。ローコストの市場運用型ビジネスモデルにより、調達した資金を運用することで利鞘による収益を確保しています。預金獲得力は着実に向上しており、2025年度には円預金残高が約7,000億円増加しました。「金利のある世界」が定着し、証券取引の拡大に伴う待機資金の流入が見込まれるなか、今後も預金残高のさらなる積み上げが期待できると考えています。また、円資金の運用利鞘は長らく低水準で推移していましたが、2024年3月のマイナス金利解除以降に大き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

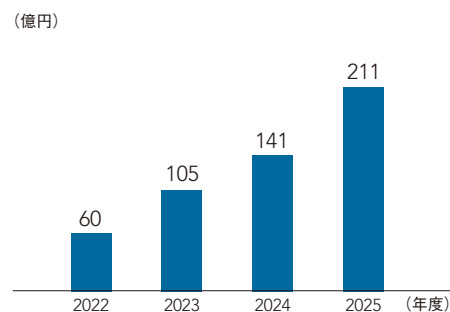
円預金残高推移



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