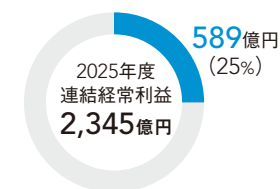


グローバル・マーケット&インベストメント・バンキング戦略

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考えています。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

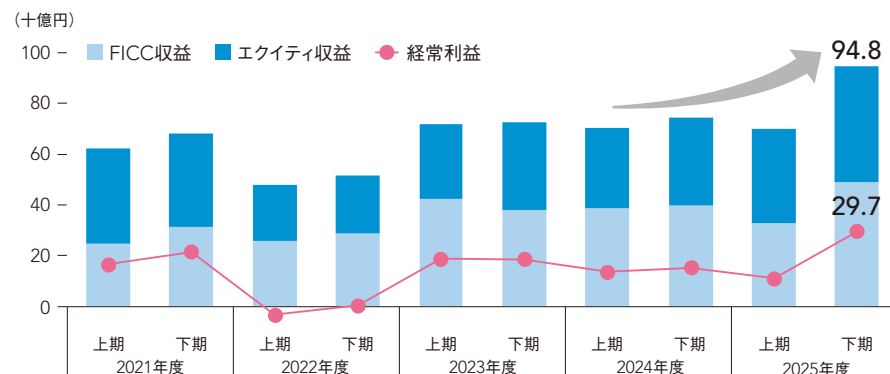
日本株の長期的な成長期待や「金利のある世界」の到来により、当部門にとっての収益機会がかつてないほど広がっています。こうした構造的な環境変化を成長機会としての確に捉え、当社グループの強みである強固な顧客基盤の一層の拡大・強化と、ソリューション提供力の強化を軸に、エクイティ・FICCの両分野において収益のさらなる拡大を目指します。

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

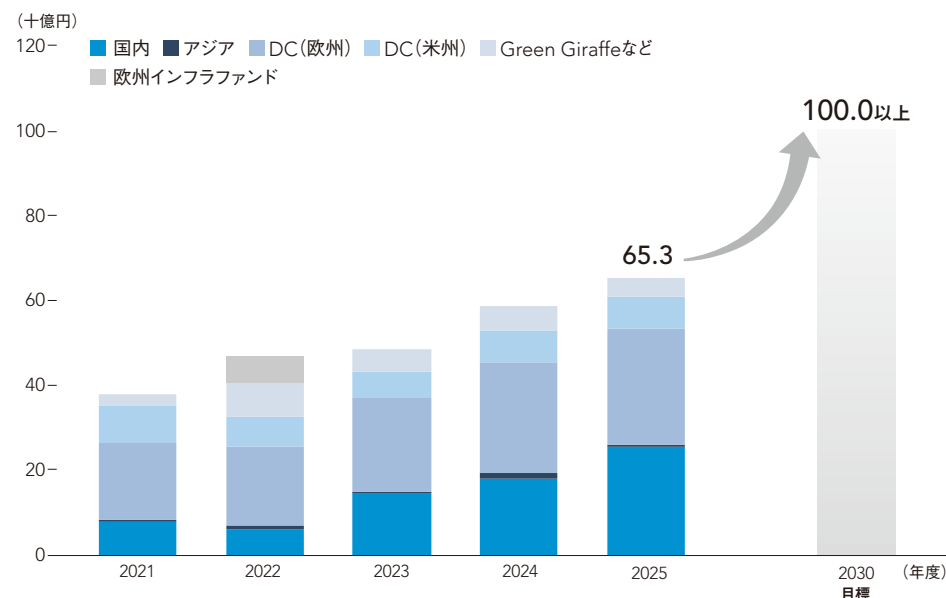
- ◆ 国内企業のM&Aニーズは高水準で推移
- ◆ 海外M&Aは地政学リスクが残るものの回復基調にあり、さらなる成長を見込む



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