

大和証券グループ

大和インベストメント コンファレンス東京 2018
Sustainability & Innovation

2018年3月6日 (火)

株式会社大和証券グループ本社 執行役社長 CEO 中田 誠司

Daiwa Securities Group Inc.

大和インベストメント コンファレンス東京 2018

Sustainability & Innovation

目次

- I - 進化する大和証券グループ 3
- II - 2017年度の注力テーマとその進捗 6
 - クオリティNo.1 8
 - ハイブリッド型総合証券グループ 14
- III - 新中期経営計画の方向性 21
- Appendix 25

I - 進化する大和証券グループ ～持続的成長を支える経営基盤～

Daiwa Securities Group Inc.

グループ戦略

金融・資本市場を通じて社会及び経済の発展に資する

1999年 企業理念策定

信頼の構築

社会への貢献

人材の重視

健全な利益の確保



2008年「大和スピリット」策定 (以下抜粋)

法令遵守

誠実さと
高い専門能力

信頼感・連帯感

高い志

自己規律

パイオニア精神

プロフェッショナリズム

スピード

人事戦略

全ての社員が高いモチベーションの下で結束し、最高のクオリティを発揮する

クオリティ向上への取組み

- Q-Roadの新設 (入社3~5年目社員が対象)
- CQ1会議の開催 (Client 1st, Quality No.1を全ての社員に、より浸透させる取組み)

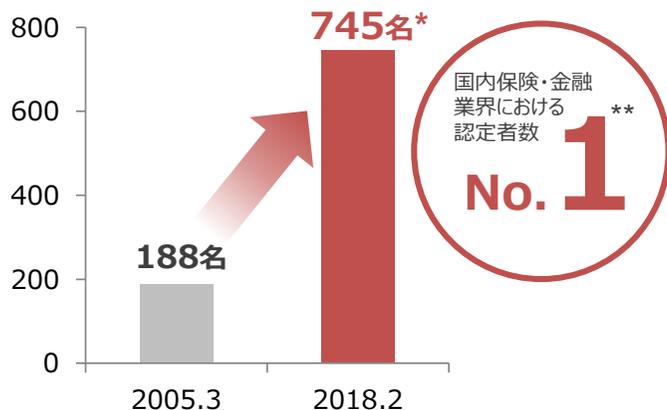
女性活躍支援

- 女性キャリア支援研修の実施
- ベビーシッター制度の導入

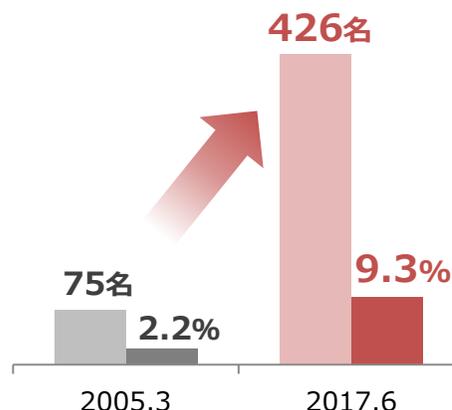
「働き方改革」への取組み

- 19時前退社の浸透
- 営業職の再雇用年齢の上限撤廃
- 仕事と介護の両立支援の拡充
- 仕事とがん治療の両立支援制度の導入

CFP認定者数



女性管理職数・管理職の女性比率



- 金融サービス企業男女平等指数 (Bloomberg)
- MSCI 日本株女性活躍指数
- FTSE Blossom Japan Index
- なでしこ銘柄 (経済産業省・東京証券取引所)
- 健康経営銘柄 (経済産業省・東京証券取引所)



2017 Constituent
MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



Ⅱ - 2017年度の注力テーマとその進捗

Daiwa Securities Group Inc.

116年の歴史と共に築いてきた
大和証券グループのカルチャー・DNA

安定収益に支えられた
強靱な経営基盤

クオリティNo.1の実現

独立系の強みを活かした
ハイブリッド型
総合証券グループ

健全な利益の確保を通じた持続的成長 = Sustainability

Ⅱ - 2017年度の注力テーマとその進捗

クオリティNo.1

Daiwa Securities Group Inc.

クオリティNo.1のお客様サービスの提供

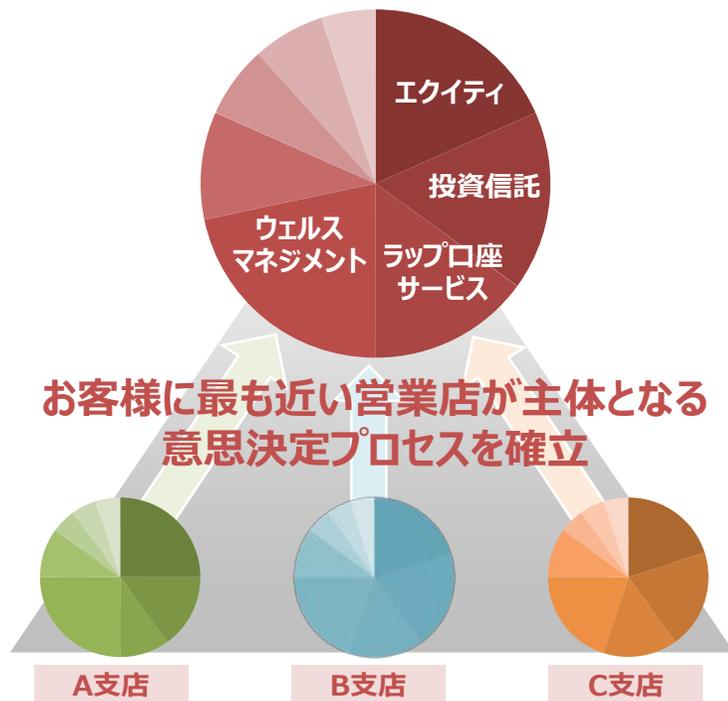
クオリティNo.1の実現に向けた、よりお客様目線を重視した体制の構築

営業体制

お客様満足度

ボトムアップによる営業推進体制の導入

お客様満足度の可視化



お客様アンケート

<質問項目例>

- 直近の取引がお客様本位の提案であったか
- 取引支店に対する総合満足度

店頭対応調査

<調査項目例>

- 傾聴の姿勢
- 資料の使い方・説明内容
- 的確な対応・提案
- お客様への配慮

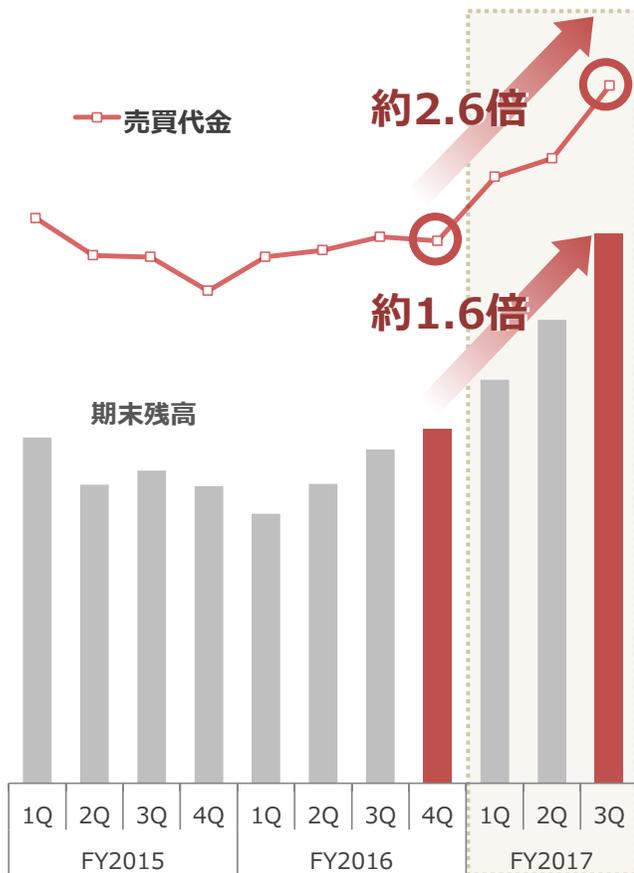
新しい評価指標（NPS[®] : Net Promoter Score[®]）の本格的な導入を予定

KPIとして組織全体へ浸透

外国株式に係るサポート体制の拡充

4月の新営業体制導入以降、好調な外国株式へのお客様ニーズを着実に捉え、外国株式売買代金が過去最高となる中、お客様の取引に係るサポート体制を更に拡充

外国株式売買代金・期末残高の拡大 (FY2016.4Q比)



外国株式取引に係るお客様向けサポート体制

■ 海外拠点からタイムリーかつハイクオリティな情報を常時提供



外国株式の新規買付口座数*



■ 外国株式セミナーの積極的な実施

- ・各店舗で外国株式セミナーを開催
- ・米国株式をテーマとするインターネットライブセミナーを開催



*過去一年以上、外国株式を保有していない口座の月平均数

お客さま目線での商品提供

投資信託はグループ内外を問わず、優良ファンドをお客様に提供
機動的な国際分散投資を行なう「ダイワ アドバンスラップ」を、新たなラインアップとして追加

投資信託の商品選定力強化

- 新規取り扱い投信：11本（2017年4月～2018年2月）
うち、他社（系列外）投信：6本

国内株式	DIAM 国内株オープン
先進国株式	マニユライク 米国銀行株式ファンド フィデリティ 欧州中小型株・オープン
新興国株式	UBS 新興国株式厳選投資ファンド
グローバル債券	PIMCO インカム・ストラテジー・ファンド マニユライク 米国投資適格債券戦略ファンド

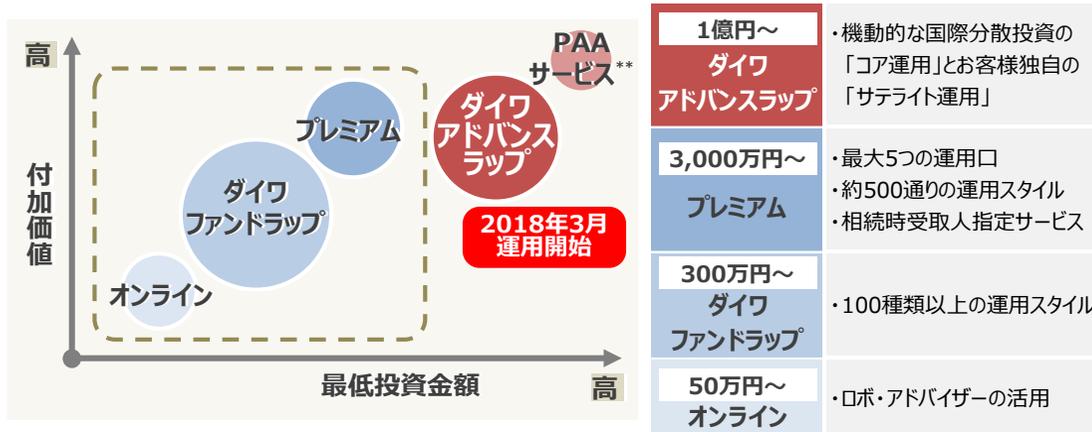
お客様のニーズを捉えた投資信託商品の開発

2018年1月新規設定「グローバルEV関連株ファンド(EV革命)」

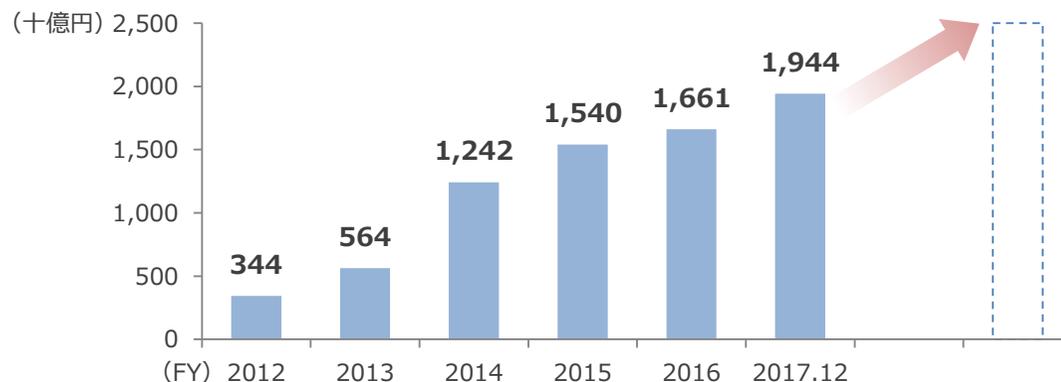
- EVの普及により成長が期待できる企業に投資
- ロベコSAM*がマザーファンドの運用を担当しESG要因を考慮



運用重視のお客様ニーズに応える「ダイワ アドバンスラップ」の導入



ラップ口座サービス契約資産残高



対面によるお客さまとの接点拡大

販売チャネルの最適化を図り、多様化するお客様のニーズを捉える
既存店舗の合理化・集約化を進める一方で、営業所を拡大し、効率の良い店舗戦略を進める

販売チャネルの最適化

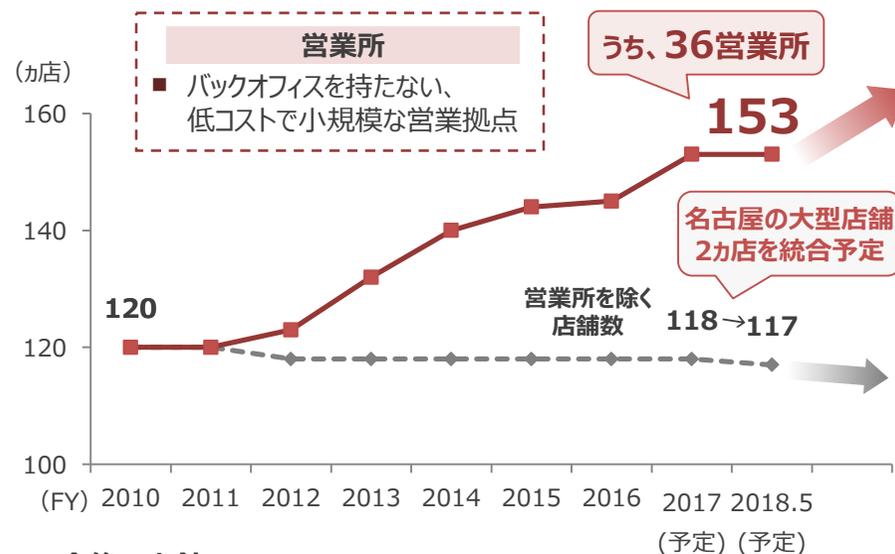
お客様の属性・ライフステージを細分化し、チャネルの最適化を図る
(2017年度下期～ 7店舗で先行導入開始)

お客様の ライフステージ	マス層		マス富裕・富裕層
	取引少	取引多	
資産保全期 (70代後半～)	CS	NEW フィナンシャル コンサルタント	あんしん NEW プランナー
資産運用期・ 継承期 (50代～)			資産 コンサルタント
資産形成期 (20～40代)			

「あんしんプランナー」および「フィナンシャルコンサルタント」

- 2018年4月～ 10店舗追加導入予定
- 2020年頃まで 全店舗への導入を目指す

店舗戦略（大和証券店舗数推移）



今後の方針

徹底したエリアマーケティングによる出店地域の選別

機動的且つ低コストな営業所の拡大

エリアカバー率を効率的に高め、お客様との接点を拡大

資産形成層向けサービスへの注力

「ダイワのiDeCo」は業界最低水準の手数料を実現し、つみたてNISAではプロモーションの強化やキャンペーンの拡充を図ることで、資産形成層にインバウンドで選ばれるサービスを提供する

非課税制度を通じた証券貯蓄の促進

個人型DC (iDeCo)		つみたてNISA
2002年 (2017年～対象者拡大)	導入 時期	2018年
原則20歳以上60歳未満	加入 対象者	20歳以上の居住者
拠出時：全額所得控除 運用益：非課税 受取時：税制優遇あり	税制 メリット	売却益、配当・分配金等 非課税（20年間）
年間14.4万円～81.6万円	拠出 限度額	年間40万円

ダイワのサービス

【ダイワのiDeCo】
業界最低水準の手数料
(運営手数料 0円)

競争力

業界最高水準の
キャンペーン実施
(最大13,000円プレゼント)

+

外部提携による
顧客基盤の拡大

今後の
方針

「職場つみたてNISA」
の促進

「ダイワのつみたてNISA」プロモーション

団塊ジュニア世代を中心に幅広い人気を持つ『ルパン三世』を「ダイワのつみたてNISA」のキャラクターとして起用



「職場つみたてNISA」の導入・促進

- 給与天引き方式または銀行口座引落とし方式により「ダイワのつみたてNISA」を提供
- 大和証券グループにおいても福利厚生の一環として導入し、奨励金5%を支給（3,000名超の職員等が申込）

Ⅱ - 2017年度の注力テーマとその進捗

ハイブリッド型総合証券グループ

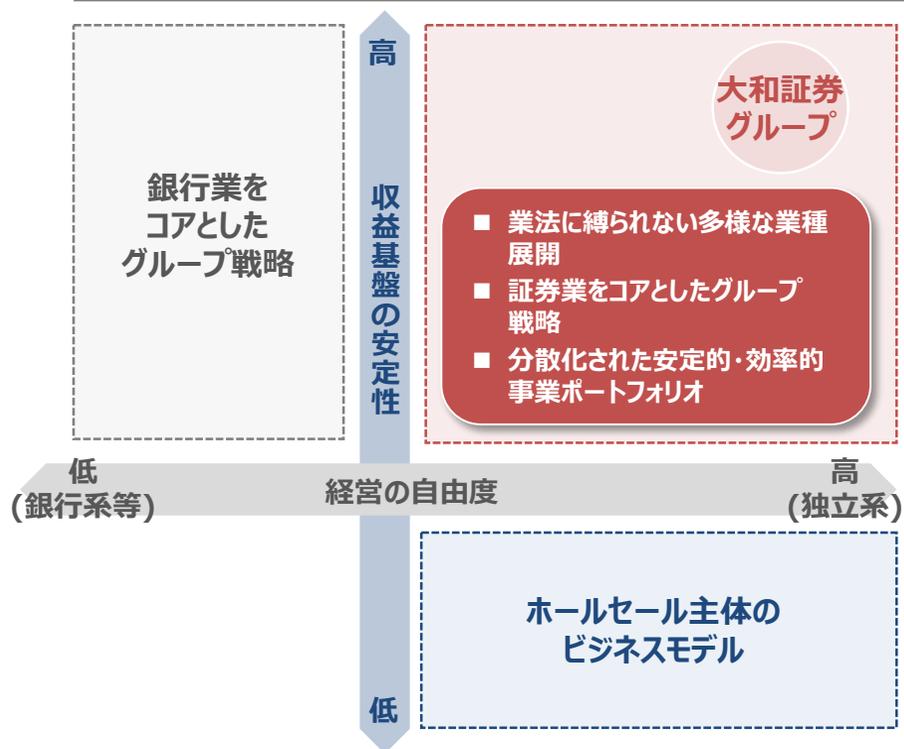
Daiwa Securities Group Inc.

グループビジネスの拡大戦略

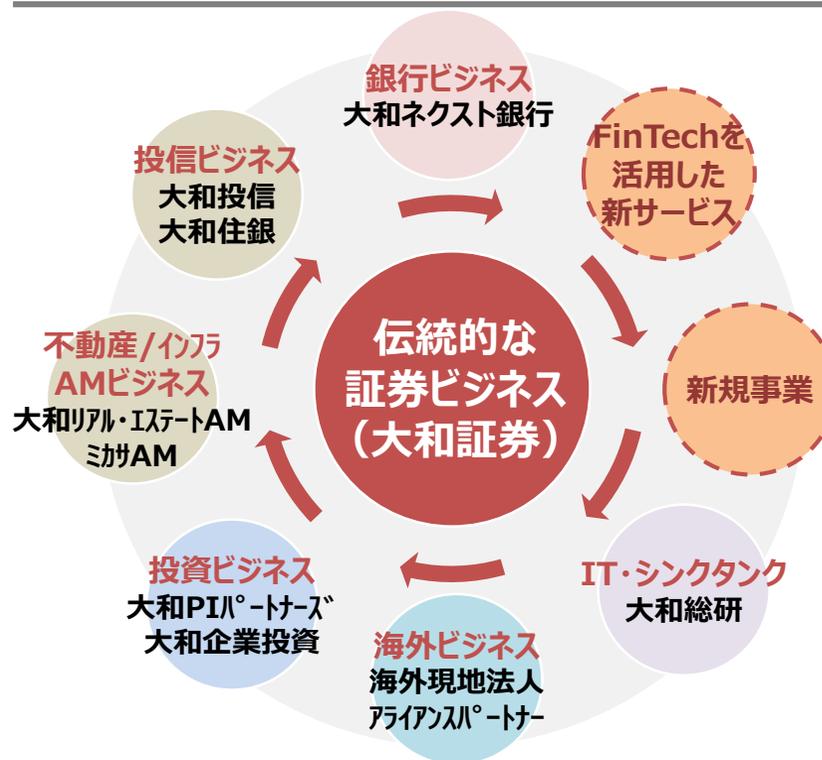
伝統的な証券ビジネス×多様化された事業ポートフォリオのコラボレーション

ハイブリッド型総合証券グループ

証券ビジネスにおける優位なポジション



ハイブリッド型総合証券グループの概念図



大型案件獲得によるリテール部門への波及効果

大型IPO・PO案件の積上げにより、リーグテーブルでは首位を奪還 リテール部門では新たなお客様の獲得や収益獲得など、連携によるシナジーを具現化

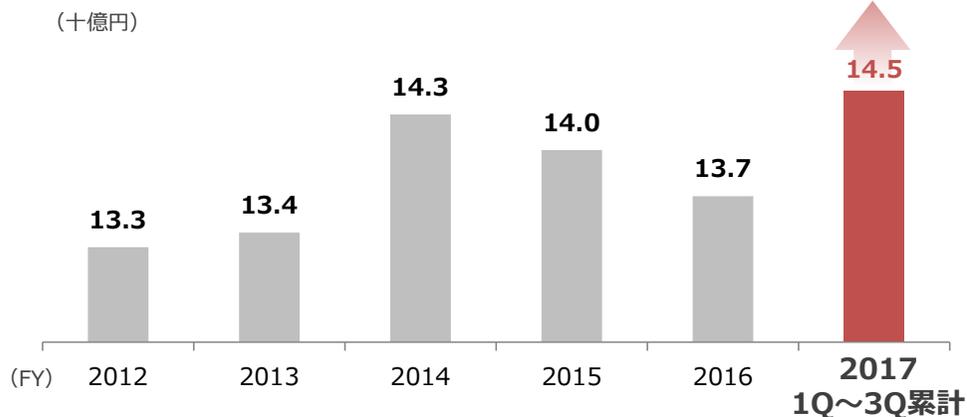
リーグテーブル順位（2017年4月～12月）

順位	株式公募・売出し	シェア	順位	新規公開	シェア
1 (3)	大和	29.3%	1 (3)	大和	27.0%
2 (2)	野村	25.6%	2 (1)	野村	26.7%
3 (5)	三菱UFJMS	10.5%	3 (2)	三菱UFJMS	13.9%
4 (4)	みずほ	8.0%	4 (4)	みずほ	11.2%
5 (9)	ゴールドマン・サックス	7.9%	5 (5)	SMBC日興	10.0%

※()は2016年度実績

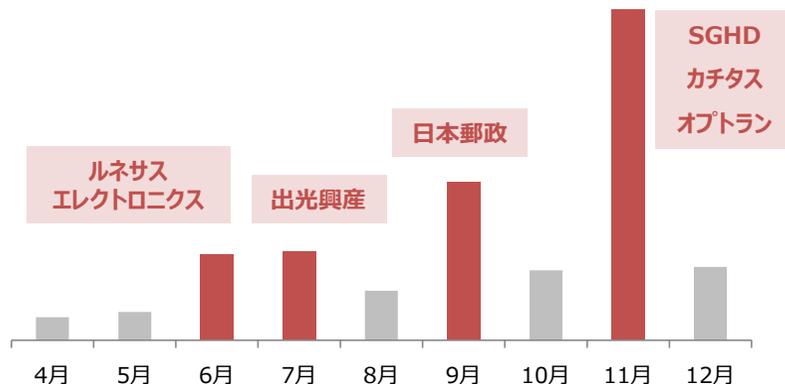
出所：大和証券

大和証券 引受け売出し手数料（株券）



エクイティ募集による新規口座開設件数*（2017年4月～12月）

*従業員持株会・財形貯蓄等、制度商品に関連する新規口座開設等を除く



当社が主幹事を務めた主な引受け案件と資産効果検証

ルネサス エレクトロニクス	出光興産	SGホールディングス
2017.6 グローバルPO オフリング総額 3,485億円	2017.7 グローバルPO オフリング総額 1,248億円	2017.12 グローバルIPO オフリング総額 1,276億円
リテール部門のお客様の成功体験 (募集・売出価格をベースとした資産効果の試算**)		
約207億円	約457億円	約122億円

** (2/28終値 - 公募・売出価格) × 国内一般分散株数 (当社販売分)

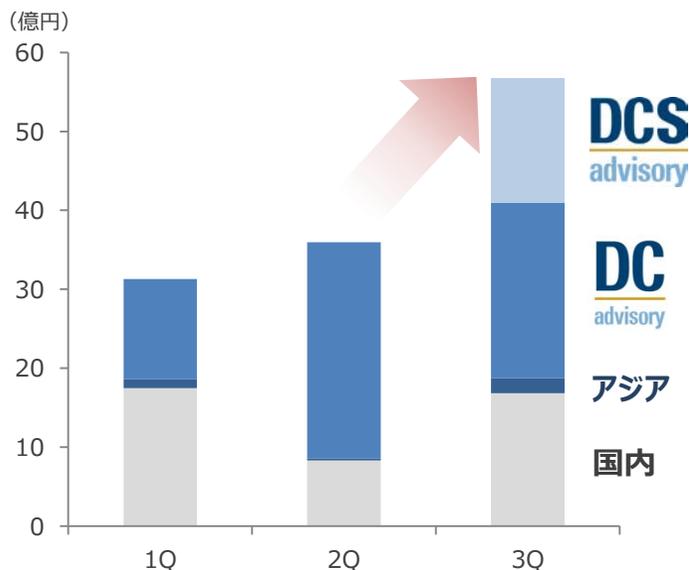
グローバルネットワークを活用したM&A案件の推進

買収した Sagent および Signal Hill が統合し、「DCS Advisory」が新たに誕生 (2018年3月1日)
米州での新体制を含むグローバルネットワークを活かしつつ、引き続き案件を積極推進

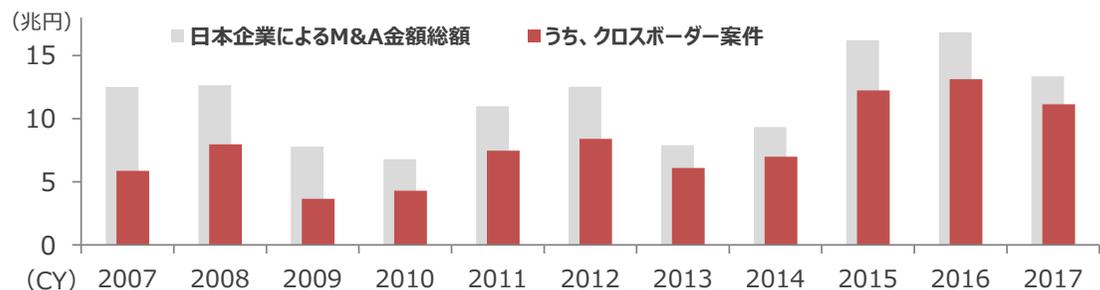
Sagent および Signal Hill 買収の意義

- 規模やカバレッジセクターの拡大による他拠点とのシナジー創出
- 米国内でのセクターカバレッジ・地域カバレッジ (特に西海岸) の拡大

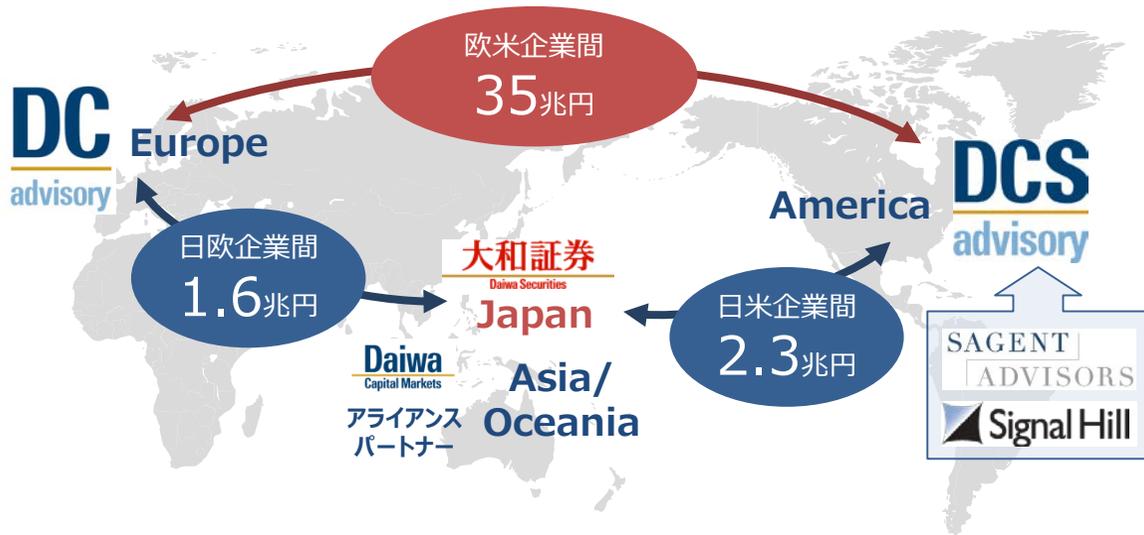
グループ連結M&A手数料 (FY2017.1Q~3Q)



日本のM&A市場規模*



当社のM&AグローバルネットワークおよびクロスボーダーM&A市場規模**



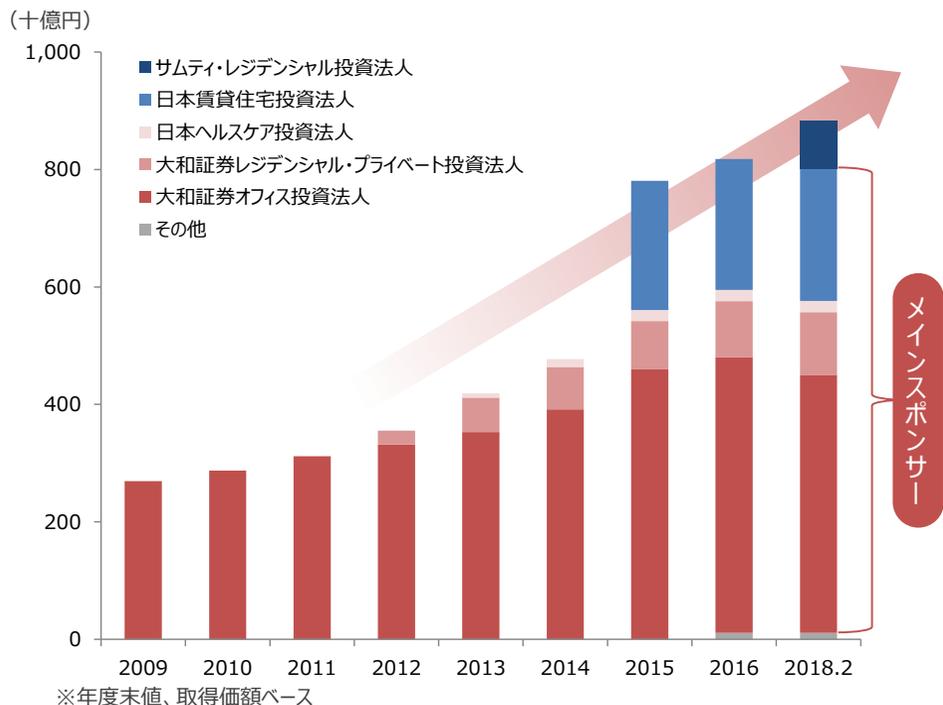
*出所：レコフ

** 2017年実績 (出所：Thomson Reuters)、為替は112.2円/ドル (2017年平均) を使用

不動産アセット・マネジメントビジネスの拡大

サムティ・レジデンシャル投資法人、サムティアセットマネジメントへの出資など、不動産AMビジネス拡大に向けた投資を新たに実施。運用資産残高は8,800億円に達し、1兆円が視野に

不動産AMビジネス運用資産残高



投資法人名	投資対象	区分	運用会社 ※()はグループ持分比率
大和証券オフィス投資法人	オフィス	上場	大和リアル・エステートAM (100)
大和証券レジデンシャル・プライベート投資法人	住宅	非上場	大和リアル・エステートAM (100)
日本ヘルスケア投資法人	ヘルスケア	上場	大和リアル・エステートAM (100)
日本賃貸住宅投資法人	住宅	上場	ミカサ・アセット・マネジメント (98)
サムティ・レジデンシャル投資法人	住宅	上場	サムティアセット・マネジメント (33)

不動産AMビジネス拡大に向けた新たな取組み

■ サムティ・レジデンシャル投資法人およびサムティAMへ出資



■ 宿泊特化型ホテル私募REIT準備

- ・ 新たな私募REIT組成に向け手続中 (2018年度上期運用開始予定)
 - 宿泊特化型ホテルに限定投資
 - 東京23区、7都市 (大阪市、京都市、名古屋市、横浜市、札幌市、福岡市、浦安市) 及び国際空港近接エリア (羽田・関西) に重点投資
 - 固定賃料比率の高い賃貸借契約による安定収益を確保した商品設計

今後の運営方針

既存ファンドの
資産規模拡大

投資対象不動産の
多様化

不動産AMビジネス
の海外展開

AI・FinTech分野を軸とした新規事業への取り組み

引き続き既成の証券ビジネスの枠にとらわれることなく、外部との提携・出資を含めて、フィンテックを活用した新しい価値の創造に積極的に取り組む方針

2017年度の主な取組み

次世代証券プラットフォームの確立

情報提供力の強化

新規産業の育成

業務効率化

- 2018.4 次世代金融サービスの創出に向けた新会社、**Fintertech株式会社**を設立
- 2018.2 Amazon Alexa（アマゾン アレクサ）に対応した「大和証券マーケット情報」の提供
- 2018.2 資本形成分野でKDDIと資本業務提携
- 2017.12 AI技術を活用したマーケット情報提供開始
- 2017.11 Finatext社及びスマートプラス社との戦略的な協業に合意
- 2017.11 AIによるリアルタイム株式出来高予測モデル開発
- 2017.10 AIによるコンプライアンス関連業務効率化の検討
- 2017.9 **DG Lab Fund**が次世代技術を有するスタートアップ企業への投資実行
- 2017.9 証券ポストトレード業務へのブロックチェーン適用開始
- 2017.6 チャットボットによる社内照会業務の効率化
- 2017.5 AIによる株価予測モデルを用いた銘柄情報提供開始

次世代金融サービスの創出に向けた新会社、**Fintertech**

= Finance × Entertainment × Technology

設立 2018年4月 株主 大和証券グループ本社（100%） 資本* 8億円

*資本準備金含む

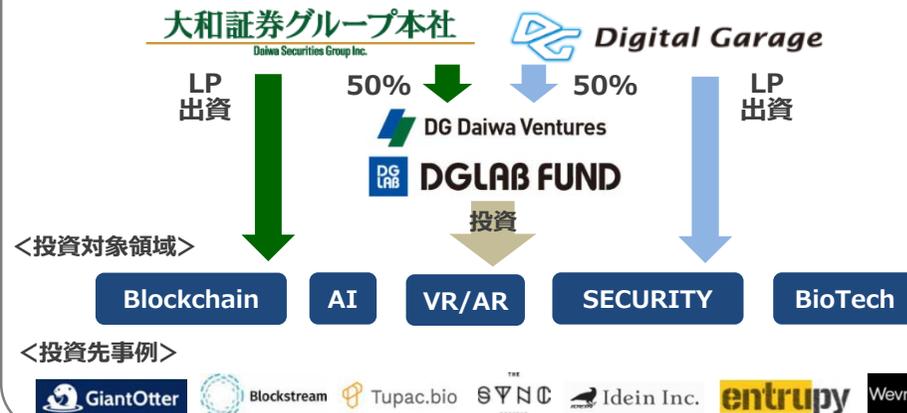
最先端のテクノロジー

証券・金融ビジネスのノウハウ

デジタルチャネル

デジタル・ネイティブ世代のお客様に対し、次世代の金融サービスを提供

DG Lab Fund、次世代技術を有するスタートアップ企業へ投資



資産形成分野における資本業務提携

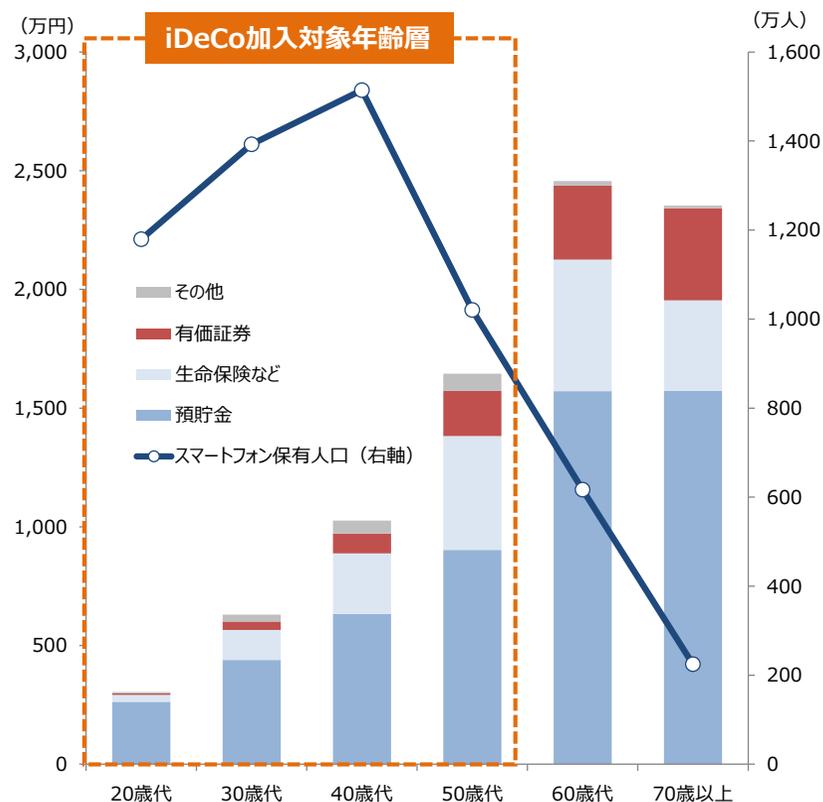
多彩な顧客基盤を持つKDDIとの資本業務提携を通じて、資産形成層のニーズに対応するサービスプラットフォームを拡充。iDeCo/投資信託の提供により、お客様の資産形成を後押し

KDDIとの資本業務提携（KDDIアセットマネジメントの設立）



個人投資家のお客様に新たな投資機会を提供することで、「貯蓄から資産形成へ」の流れを強力にサポート

年齢階層別 世帯当たり金融資産残高とスマートフォン保有人口**（推計）



*金融資産残高は、世帯単位（二人以上世帯）での保有状況。2017年9月末。
 **スマートフォン保有人口は、スマートフォン保有率に各年代の人口を掛け合わせて推計。2016年。（出所）総務省「家計調査」、「通信利用動向調査」、「人口推計」より大和証券グループ本社作成

Ⅲ- 新中期経営計画の方向性 ～イノベーションの促進～

Daiwa Securities Group Inc.

新中期経営計画の方向性①

想定されるビジネスチャンス

「不確実性」の高い将来に備え、お客様の課題を解決すること = 「未来を創る」

国内家計

人生100年時代

ライフプランの重要性

格差・多様性拡大

多様化する金融ニーズ

企業・地方公共団体

財政逼迫

社会課題解決型
産業の育成

競争環境激化

グローバル競争力強化

アジア

人口増加と
経済成長

産業構造

デジタル・トランス
フォーメーション

産業構造変化への
対応

「富裕層」と「マス層」の
両輪へのアプローチ

日本とアジアの
成長を結ぶ

戦略の方向性

日本経済の成長を牽引する
新規産業の発掘・育成

新たな分野への取組み

大和証券グループの

“Passion” “Professionalism” “Potential” + Innovation

未来を創る、金融・資本市場のパイオニア

クオリティNo.1のコンサルティング力により
「付加価値」の高いソリューションを提供

ハイブリッド型総合証券グループとして
「新たな価値」を提供

新中期経営計画の方向性②



お客様本位KPI

お客様満足度

大和証券預り資産



財務KPI

連結総自己資本規制比率



業績KPI

ROE

経常利益

経営戦略としてのSDGs

- 金融・資本市場における当社グループビジネスを通じ、社会的課題の解決に積極的に取り組むべく『SDGs推進委員会』を設置
- 国内外における最先端のSDGsに関する取組みについての情報収集及びグループ横断的な対応の検討並びに解決策を協議



大和証券グループ SDGs 推進委員会

委員長：株式会社大和証券グループ本社 代表執行役社長 中田 誠司

株式会社大和証券グループ本社 ※SDGs推進室を新設

グループ各社

大和証券株式会社 株式会社大和総研グループ 大和証券投資信託委託株式会社 等

SDGs × “金融”

1 貧困をなくそう	3 すべての人に健康と福祉を	4 質の高い教育をみんなに	5 ジェンダー平等を実現しよう
6 安全な水とトイレを世界中に	10 人や国の不平等をなくそう	13 気候変動に具体的な対策を	15 陸の豊かさも守ろう
17 パートナシップで目標を達成しよう			

SDGs × “テクノロジー”

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに	8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを
12 つくる責任 つかう責任	17 パートナシップで目標を達成しよう		

SDGs × “地方”

4 質の高い教育をみんなに	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	14 海の豊かさを守ろう
15 陸の豊かさも守ろう	17 パートナシップで目標を達成しよう		

Appendix

Daiwa Securities Group Inc.

本格化する“貯蓄から投資の時代”の中で、業界トップのクオリティにより お客様を惹き付け、ベストパートナーとなる

2015年度

2016年度

2017年度

“貯蓄から投資の時代”をリードする投資サービスの提供

基本方針①：クオリティNo.1の追求

- 幅広い投資家層のニーズに対応する商品・サービスプラットフォームの構築
- 資産運用力の強化
- 高度な専門性を有する人材プールの拡大

基本方針②：顧客基盤・収益の飛躍的拡大

- 商品・サービスプラットフォームを根子に幅広い投資家層へのアプローチを強化
- 増大する投資ニーズを捉え、顧客資産・収益を飛躍的に拡大

企業価値向上に資するソリューションの提供

基本方針③：新規産業の育成と企業の持続的成長に対する支援

- 次世代成長企業の発掘・育成と成長資金の供給
- 企業のグローバル化、M&Aニーズへのソリューション提供

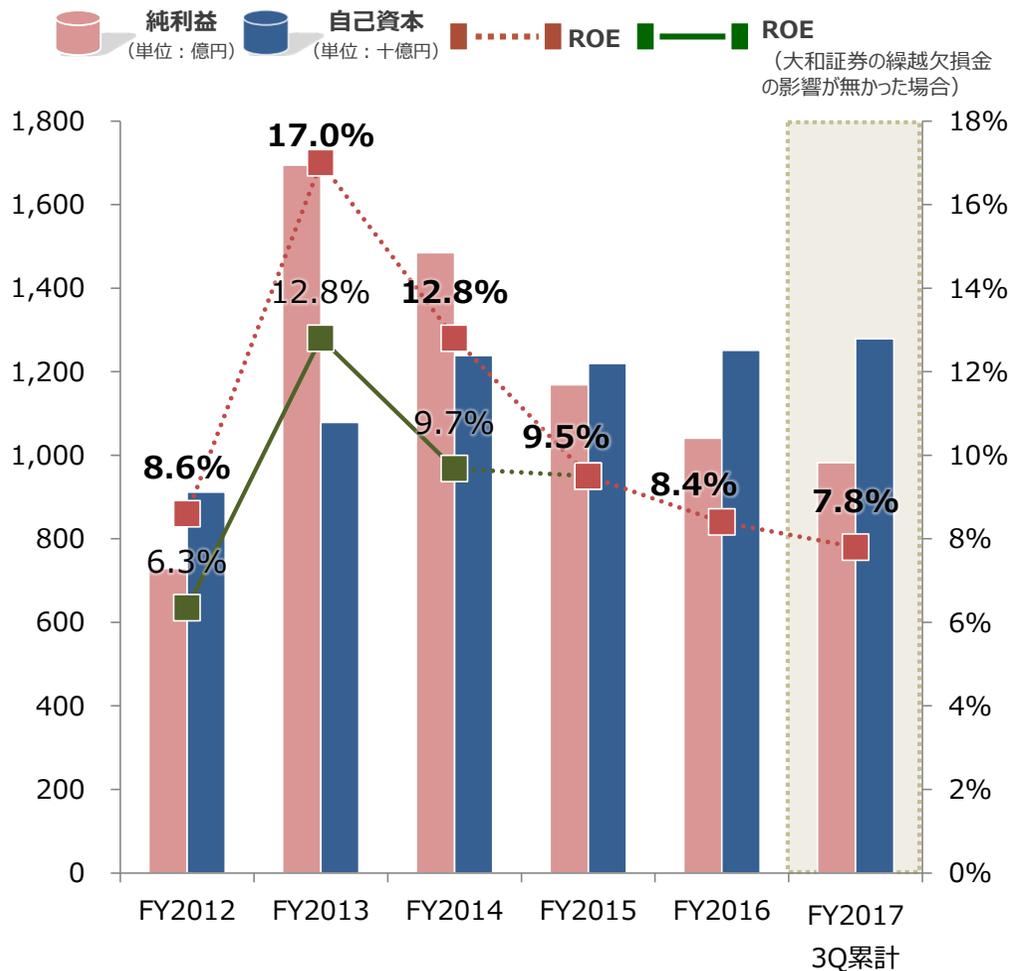
数値目標

① ROE: 10%以上

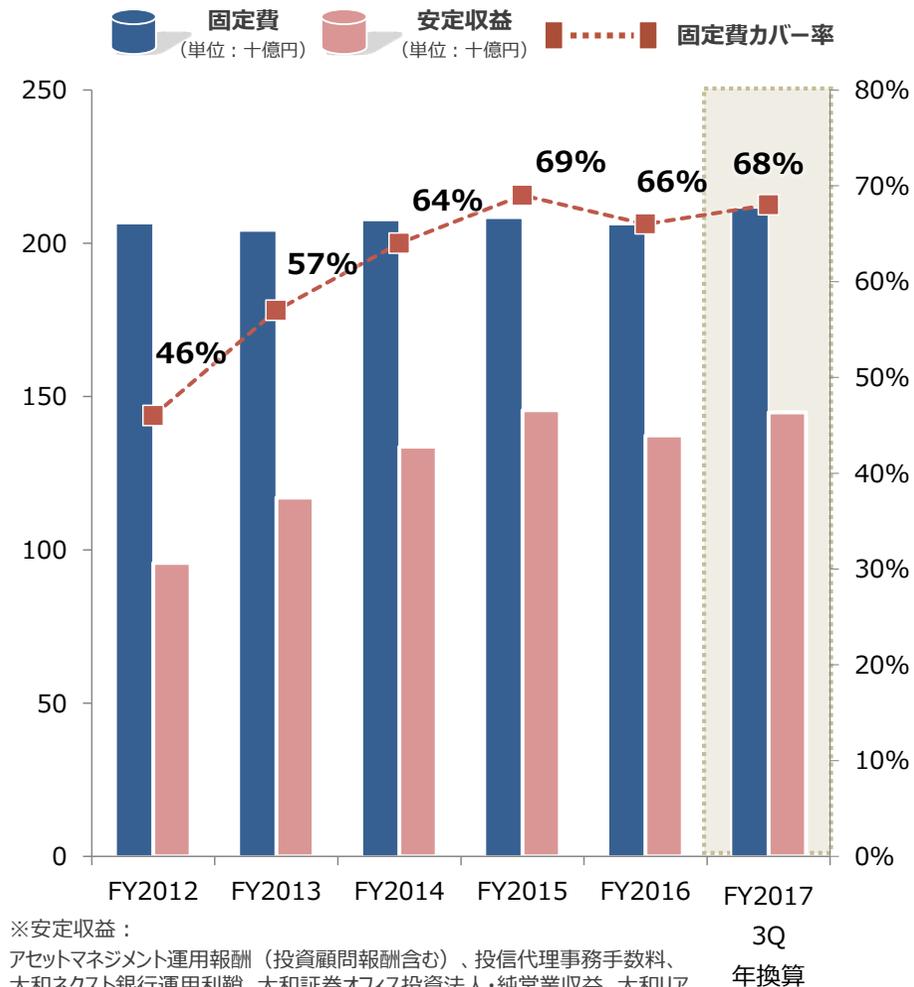
② 固定費カバー率: 最終年度 75%以上

「貯蓄から投資」と「企業価値向上」の好循環

ROE : 10%以上



固定費カバー率 : 最終年度75%以上



2017年度第3四半期決算概要（サマリー）

純営業収益は1,349億円（前四半期比+3.1%）

- リテール部門は、国内外の好調な市場環境により株式取引および株式投信の販売額が高水準で推移し、増収
- ホールセール部門は、グローバル・インベストメント・バンキングが高水準を維持。グローバル・マーケットは顧客フロー増加によりエクイティ収益が増収

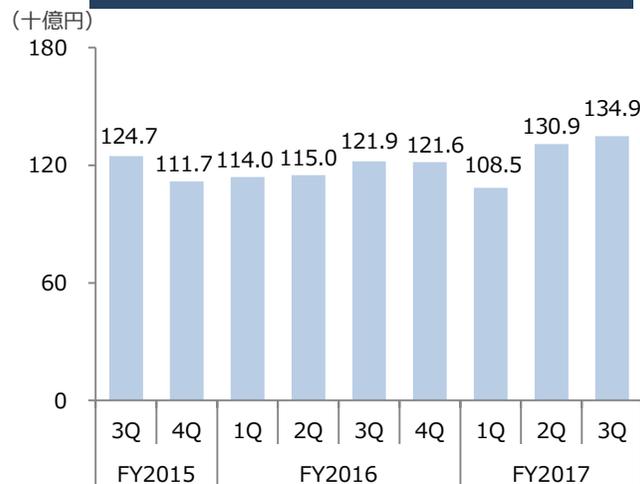
経常利益は432億円（前四半期比△1.4%）

- 販売費・一般管理費は、賞与等の増加により前四半期比+4.2%の947億円
- 経常利益は、投資部門における大型案件のEXITによる売却益が寄与した前四半期比では微減だが、高水準を維持

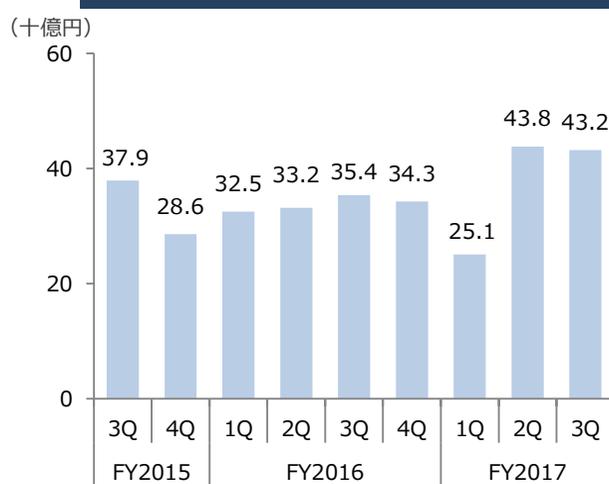
親会社株主に帰属する純利益は226億円（前四半期比△28.9%）

- 親会社株主に帰属する純利益は、訴訟損失引当金繰入額を計上（95億円）したことにより、減少
- 年換算ROE：7.1%、BPS：780.71円

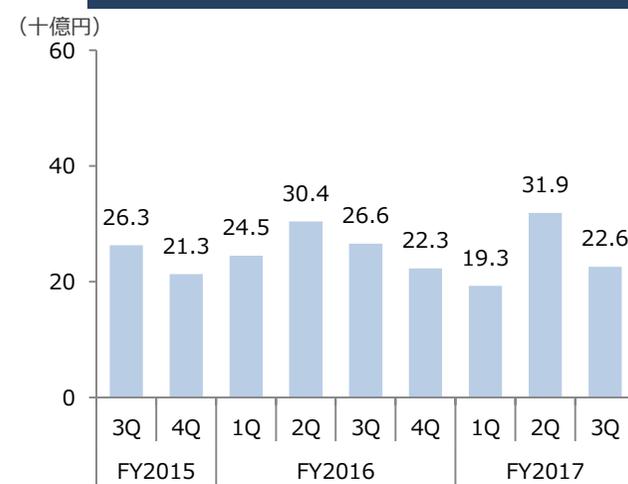
純営業収益



経常利益



親会社株主に帰属する純利益

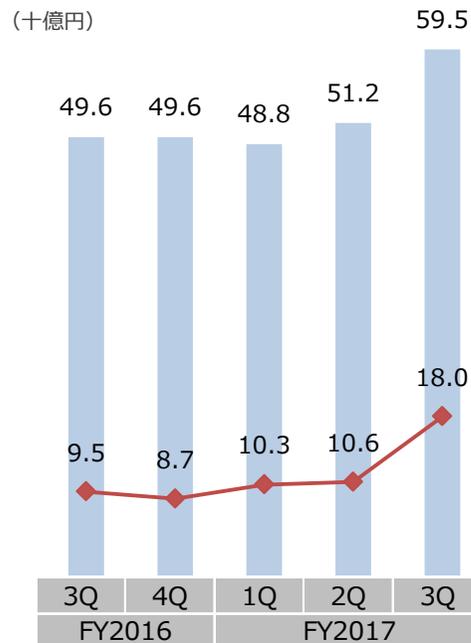


セグメント別業績概要・安定収益推移

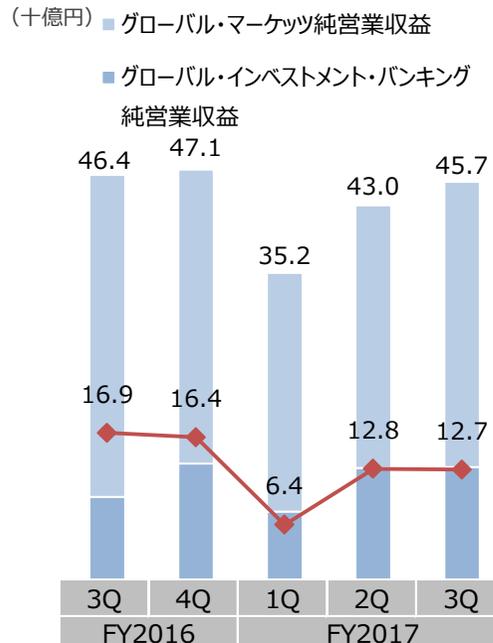
セグメント別収益

■ 純営業収益 ◆ 経常利益

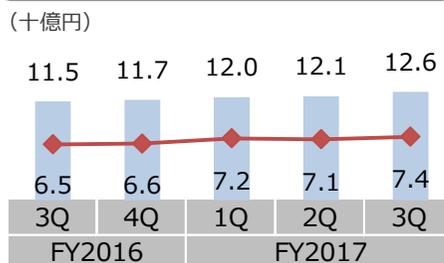
リテール部門



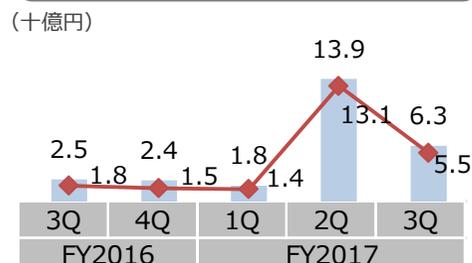
ホールセール部門



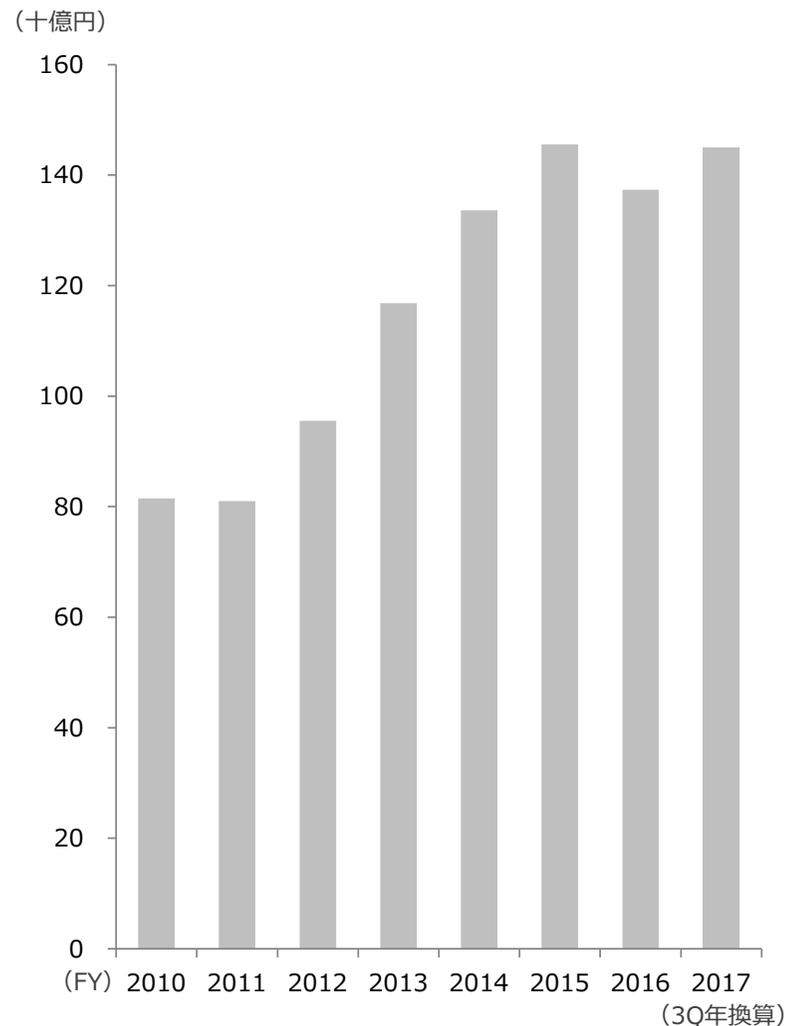
アセットマネジメント部門



投資部門



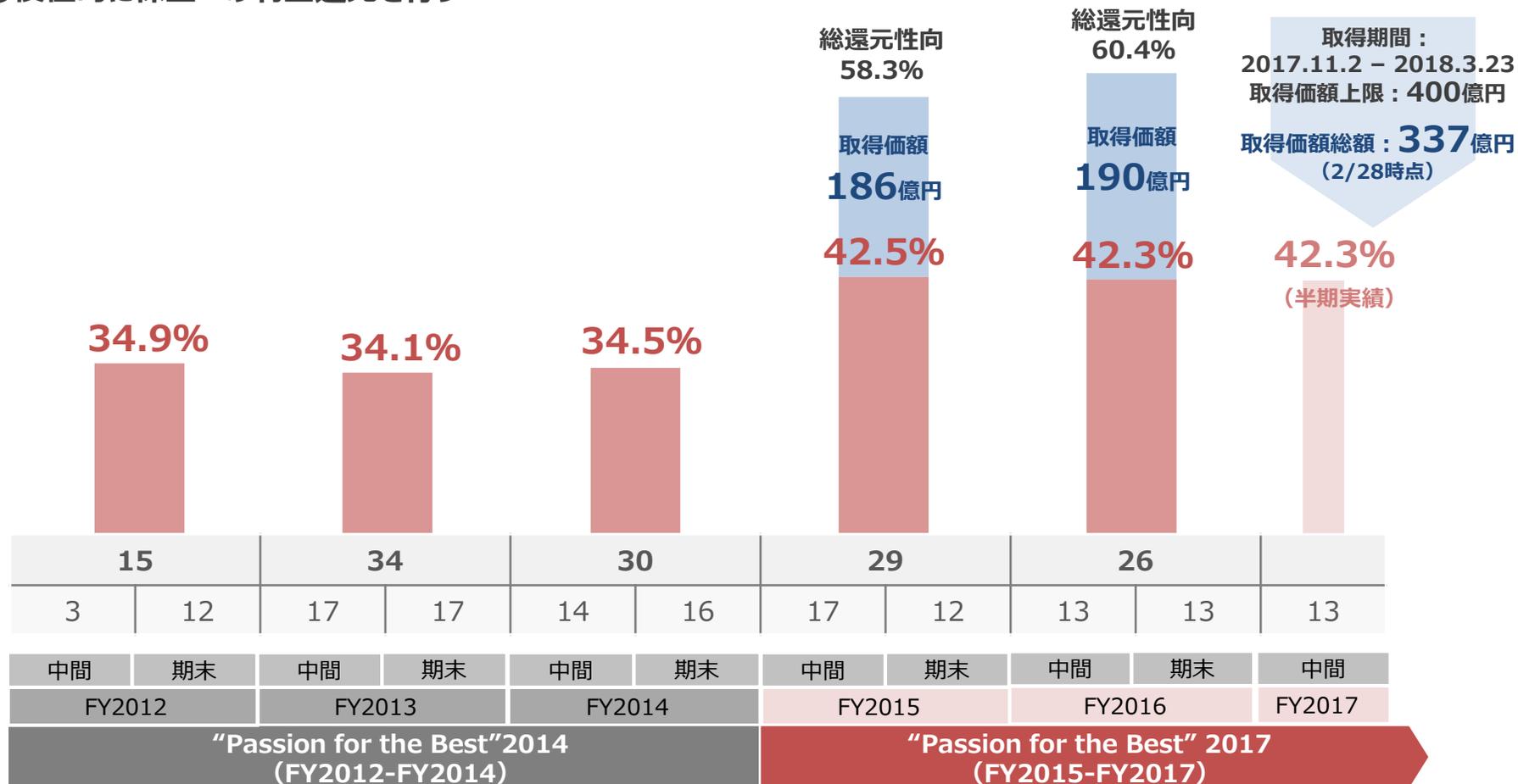
安定収益推移



※安定収益の定義はP27参照

配当政策

- 中間配当および期末配当の年2回を基本とし、連結業績を反映して半期毎に配当性向40%程度の配当を行う
- 安定性を配慮した上で、今後の事業展開に要する内部留保を十分確保できた場合には、自社株買い入れ等も含めてより積極的に株主への利益還元を行う

自己株式
取得実績配当性向
実績（通期）1株当たり
配当金（円）

<MEMO>



大和証券グループ本社 IR室

TEL: 03-5555-1300 FAX: 03-5555-0661

E-mail: ir-section@daiwa.co.jp

URL: <http://www.daiwa-grp.jp/ir/>