



大和証券グループ 大和インベストメント コンファレンス東京2015

2015年3月3日 (火) ザ・プリンス パークタワー東京

株式会社大和証券グループ本社
執行役社長 CEO 日比野 隆司

Daiwa Securities Group 1

本資料は、2014年度第3四半期まで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の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2015年3月3日現在で公表可能な情報に基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又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。

目次

- 
- I - 中期経営計画 経営目標進捗 3
 - II - 現中計における成果 7
 - III - FY2014 *Expansion*
 - 中計最終年度の個別戦略進捗 11
 - IV - おわりに
 - 新中計の方向性 21

I - 中期経営計画 経営目標進捗

中期経営計画 “Passion for the Best” 2014

大和証券グループ 経営ビジョン

日本に強固な事業基盤を有しアジアを代表する総合証券グループ

大和証券グループ 経営基本方針

ストレス下でも黒字を確保する強靱な経営基盤の確立 日本とアジアの成長を結ぶことで持続的成長を実現

中期経営計画 “Passion for the Best” 2014 骨子

外部環境に左右されない強靱な経営基盤の確立と新たな成長戦略に基づく健全な成長を目指す

マイルストーン

2012年度 再生 Turnaround

2013年度 成長 Growth

2014年度 拡大 Expansion

中期経営計画
基本方針

I : 効率経営の追求による黒字転換 (初年度に集中して実施)

- 販管費削減計画の着実な実行
- ミドル・バック部門からフロント部門への人員シフトによる組織運営の効率化

II : 顧客ベースの良質な収益拡大

- リテール・AMビジネスへの経営資源投入による国内顧客基盤の飛躍的拡大
～ 投信・預金残高積上げによる安定収益拡大～
- “新”大和証券の発足を梃子とした収益力強化
～ 富裕層及びミドル・マーケットへのアプローチ強化～
- ホールセールビジネスの再構築
～ 顧客フロービジネスの再強化と効率的なグローバルネットワーク展開～

経営目標

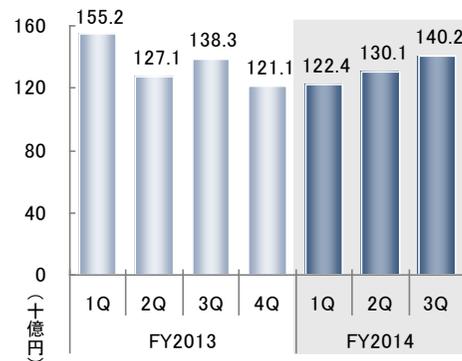
1. 連結経常利益 [初年度] **黒字転換** [最終年度] **1,200億円以上** 2. 固定費カバー率 [最終年度4Q年換算] **60%以上**

大和証券グループ 2014年度 第3四半期決算

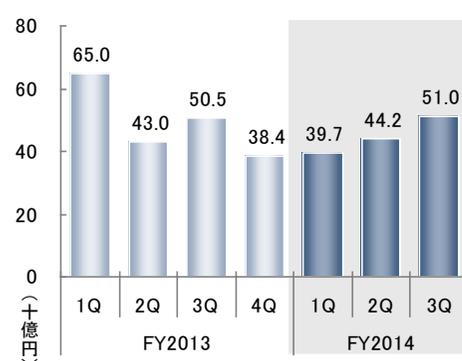
- 2014年度第3四半期までの連結純営業収益は3,929億円、経常利益は1,350億円、純利益は1,099億円

(百万円)	経常利益							
	FY2014			対14/2Q 増減率	FY2013 3Q累計	FY2014 3Q累計	対13/3Q 増減率	FY2013 累計
	1Q	2Q	3Q					
リテール部門	17,155	18,064	21,641	19.8%	84,469	56,861	-32.7%	102,120
ホールセール部門	10,541	13,228	11,314	-14.5%	41,035	35,085	-14.5%	47,428
グローバル・マーケット	6,610	11,653	9,842	-15.5%	37,555	28,106	-25.2%	43,912
グローバルIB	3,931	1,575	1,472	-6.5%	3,480	6,979	100.5%	3,516
アセット・マネジメント部門	8,013	8,038	8,073	0.4%	19,091	24,125	26.4%	25,328
投資部門	1,884	1,382	2,951	113.5%	14,420	6,217	-56.9%	17,171
連結計	39,705	44,239	51,056	15.4%	158,621	135,000	-14.9%	197,045

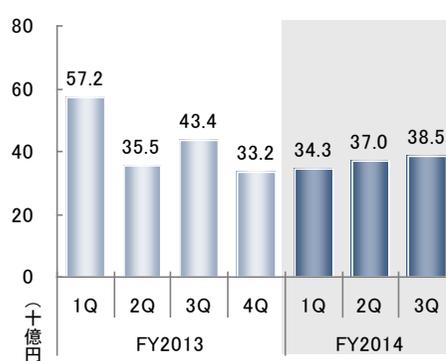
純営業収益 推移



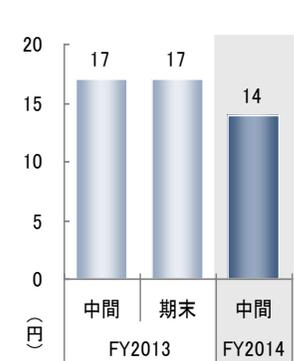
経常利益 推移



純利益 推移



配当 推移

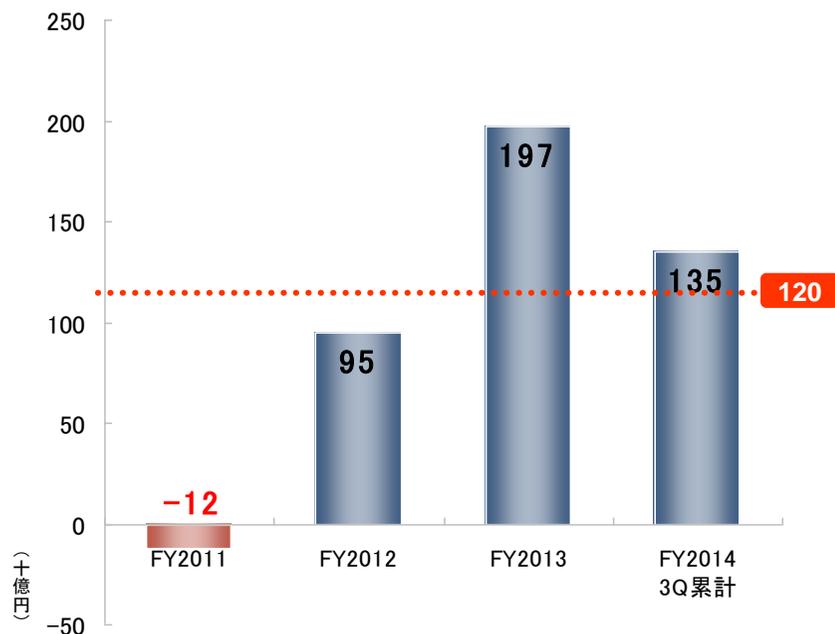


経営目標の達成度

- 連結経常利益目標、固定費カバー率ともに目標値を上回る水準で順調に推移

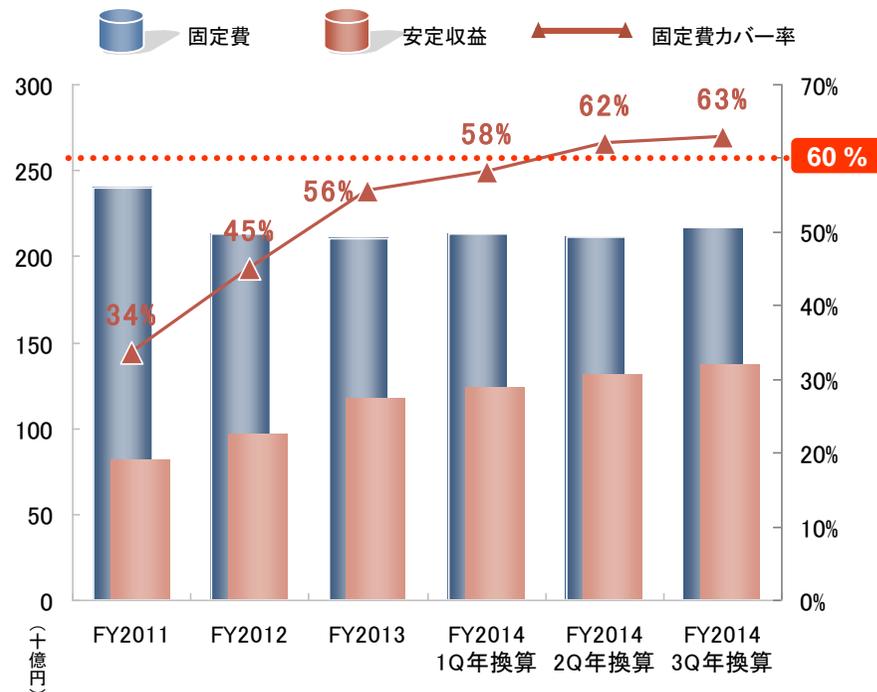
連結経常利益

[最終年度] 1,200億円以上



固定費カバー率

[最終年度] 60% (4Q年換算) 以上

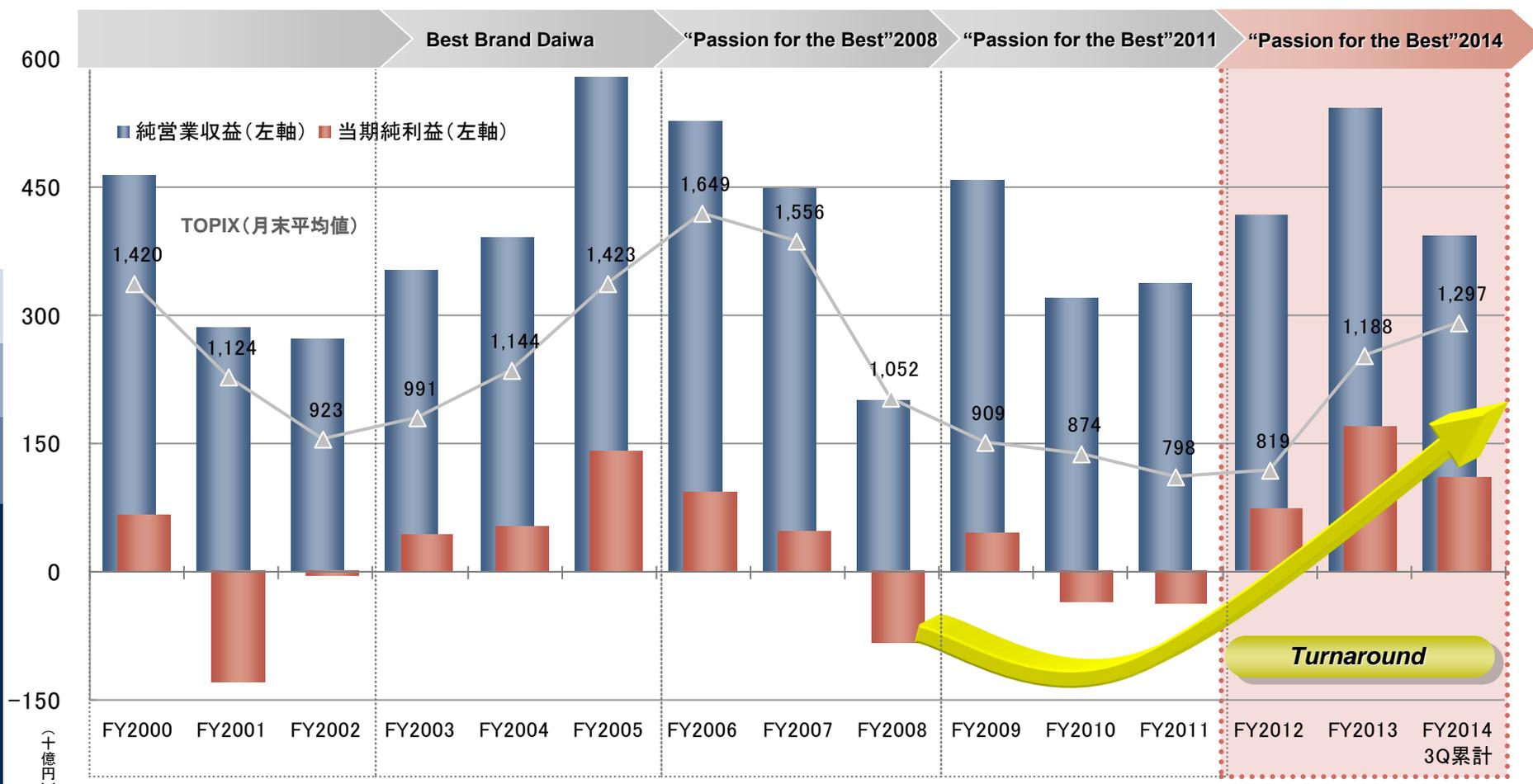


Ⅱ－現中計における成果

グループ連結業績の推移

- 安定収益の拡大・組織運営の効率化への取組みを通じて、中計初年度である2012年度に黒字転換、2013年度に過去最高水準の当期純利益を実現
- 現中計を通じて、成長ステージに向けたターンアラウンド(再生)を完了

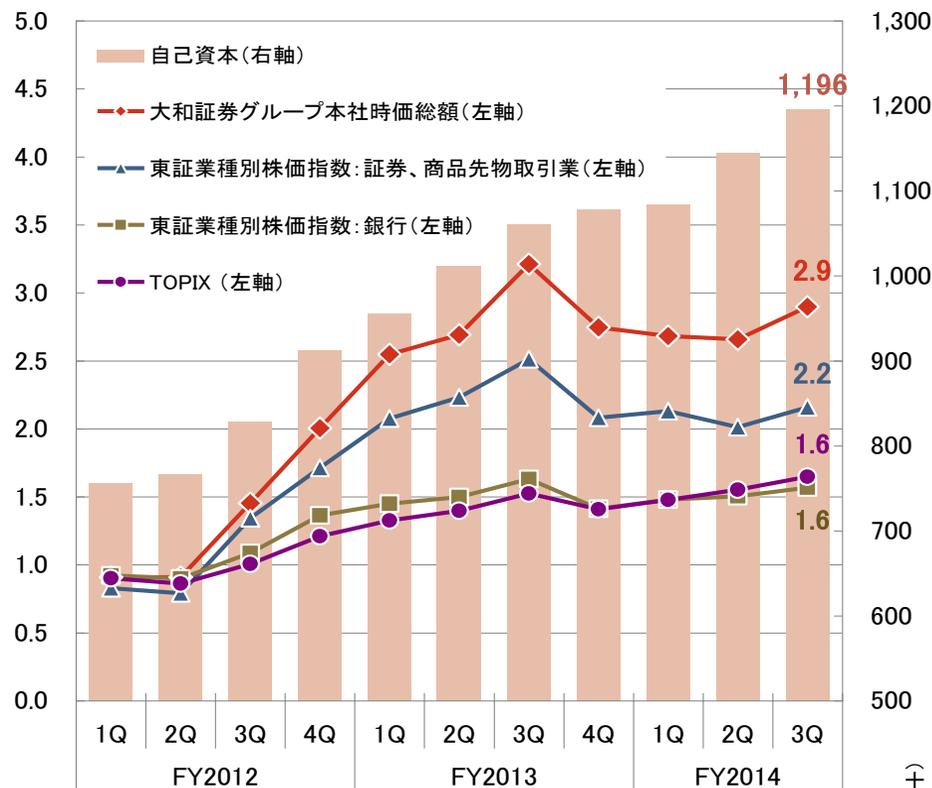
事業環境・連結業績の推移



現中計の成果① 強靱な経営基盤の確立

- 安定収益の拡大による着実な利益の積上げにより、自己資本は1兆円を超えて過去最高の水準
- 時価総額は、現中計の開始時点と比べて、3倍近い水準まで拡大
- 中計最終年度にはMoody's、S&Pが大和証券グループ本社および大和証券を格上げ

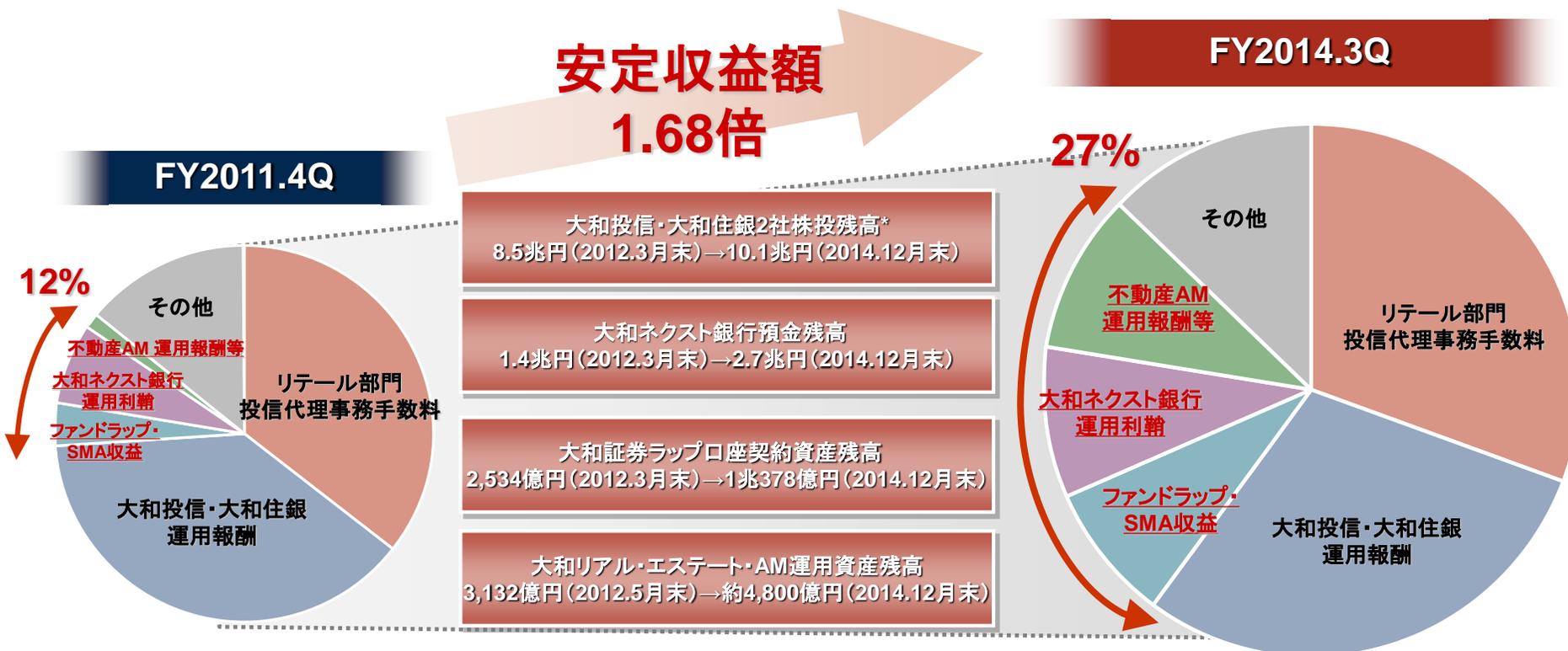
自己資本、時価総額、信用格付けの変化



※大和証券グループ本社時価総額、東証業種別株価指数、TOPIXは2012年3月末を1.0として指数化
※期末値

現中計の成果② 安定収益の拡大・多様化

- 中期経営計画に沿って安定収益の拡大に取り組んだ結果、安定収益額は約1.7倍に拡大
- 大和ネクスト銀行、ラップ口座サービス、不動産AMの貢献により、安定収益の70%超を占めていた代理事務手数料、運用報酬への依存度が低下し、安定収益源の多様化が進捗



* 株投残高はETFを除く

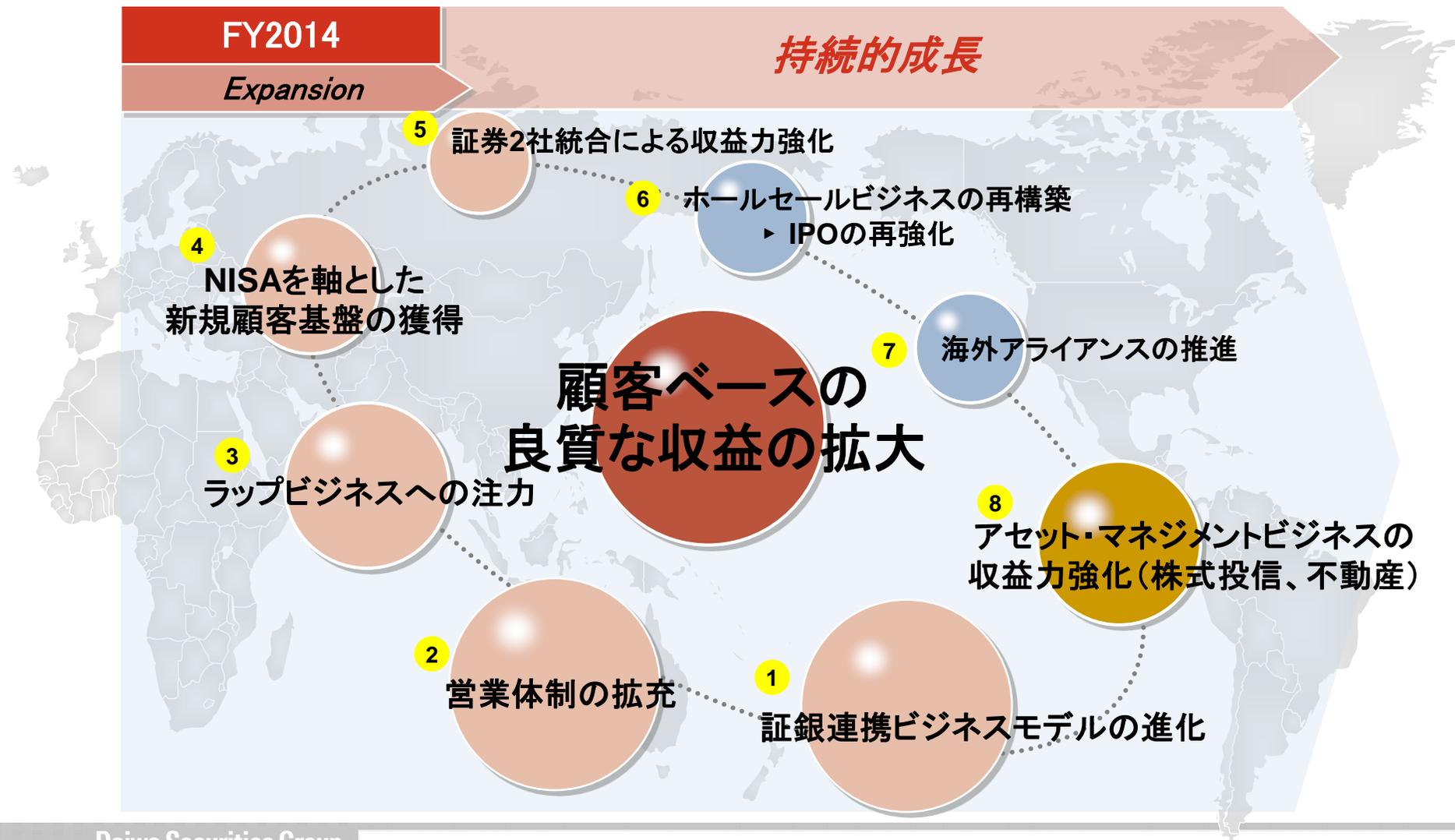
※ 大和投信・大和住銀運用報酬には投資顧問報酬含む。大和住銀の運用報酬は持分相当を計上

※ 不動産AMには大和リアルエステートAMの運用報酬(成功報酬除く)、大和証券オフィス投資法人の純営業収益を含む

Ⅲ - FY2014 *Expansion*
中計最終年度の個別戦略進捗

拡大(Expansion) ≡ 持続的な成長を目指して

中計最終年度は、大和証券グループの持続的成長(“Expansion”)へ向けた顧客基盤の拡大に注力

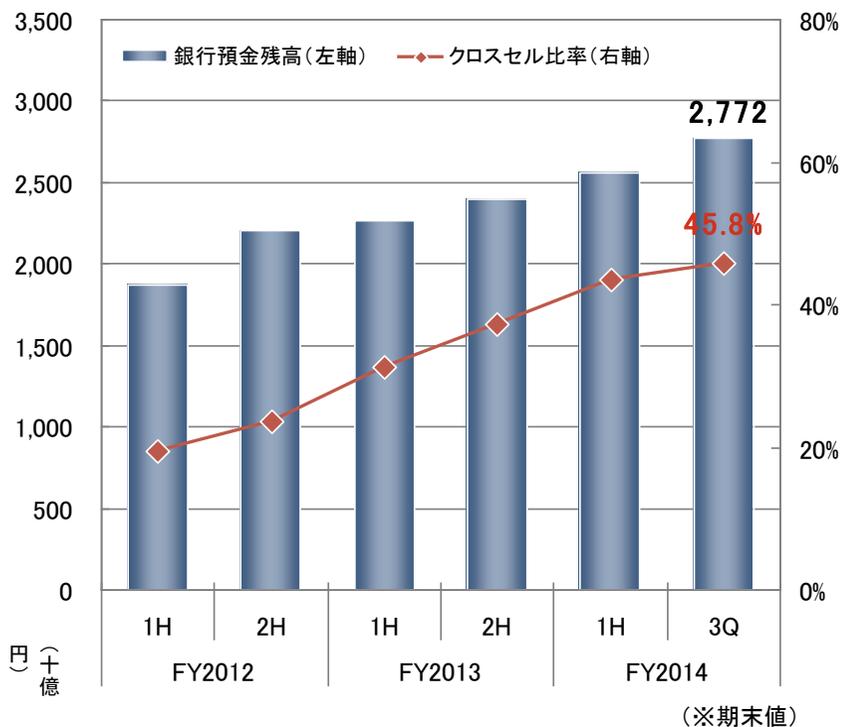


証銀連携ビジネスモデルの進化

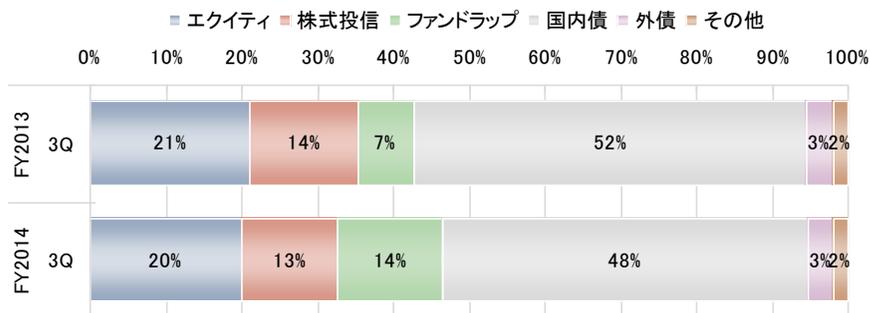
- 定期預金を通じて獲得した新規のお客様に対する有価証券へのクロスセル比率は45.8%となり、グループ内での「貯蓄から投資へ」の動きがさらに進展
- 外貨スweep導入(2014年11月開始)によるお客様の利便性向上と外貨資産拡大への取組み強化

クロスセル比率の推移

※ 累計クロスセル率 = 累計クロスセル口座数 / 累計定期新規口座数



クロスセル買付商品内訳(累計金額ベース)



外貨預金のサービスレベルアップ

外貨スweepの導入及び新規取扱通貨の増加



- ✓ **既存取扱通貨**
米ドル(USD)、ユーロ(EUR)、豪ドル(AUD)、NZドル(NZD)
南アフリカランド(ZAR)、トルコリラ(TRY)
- ✓ **新規取扱通貨**
香港ドル(HKD)、カナダドル(CAD)、英ポンド(GBP)、メキシコペソ(MXN)

営業体制の拡充

- 出店コストを抑制した営業所開設の継続により、更なる顧客基盤拡大に向けた国内店舗ネットワーク拡充が進展
- 相続ビジネスの体制強化に向け、営業店における「相続コンサルタント」の配置、「相続プランナー認定(社内資格)」制度を導入

国内店舗ネットワーク拡大による顧客接点の拡張



営業効率化による顧客との接触時間拡大

コンタクトセンターでの代替受電

- ✓ 支店代表電話をコンタクトセンターで代替受電することにより、営業店の受電業務を軽減(2015年3月全店導入完了予定)
→ 営業員による面談件数は、導入店において増加傾向

スマートデバイスの導入

- ✓ 2014年6月にスマートデバイス(スマートフォン・タブレット)を営業員に配布

相続ビジネスの体制強化

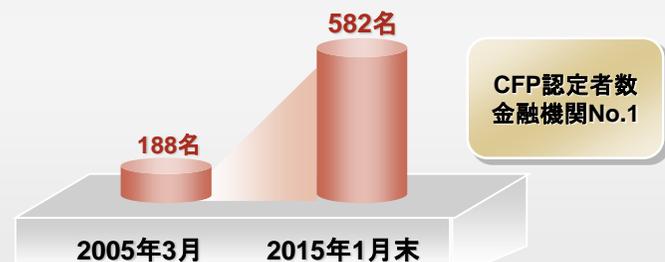
相続コンサルタントの設置

- ✓ お客様の相続時に、当社の手続きだけでなく、あらゆる相続手続きに関して総合的にサポートできるよう、営業店に相続コンサルタントを設置(サービス開始は2015年1月。当初21カ店)

相続プランナー認定(社内資格)制度の導入

- ✓ CFP資格取得及び社内研修制度を通じ、専門性を有する人材を拡充することで、お客様への相続・事業継承に関するコンサルティングの質の向上を図る

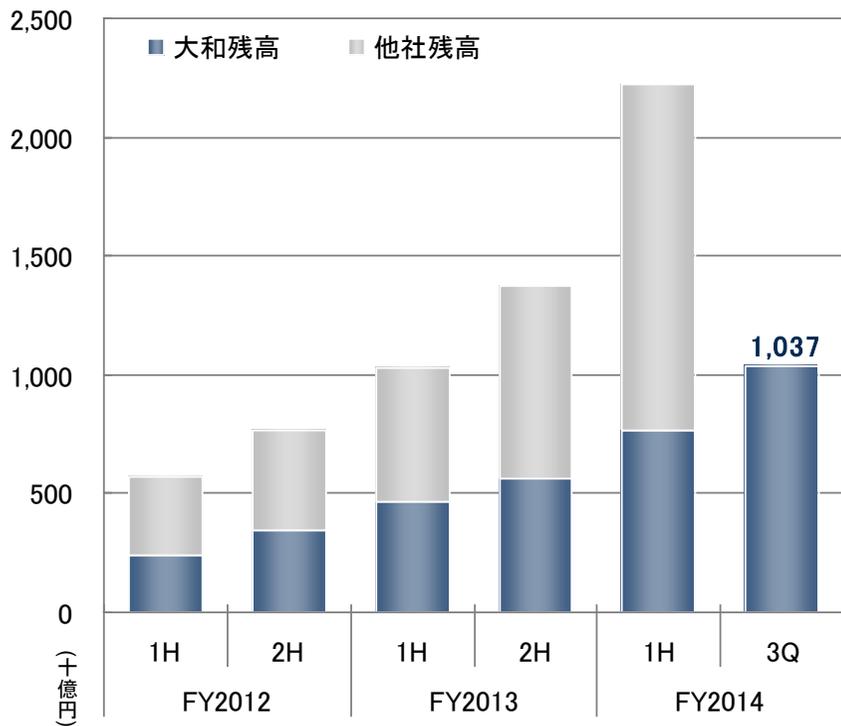
CFP認定者数の増加(大和証券)



ラップビジネスへの注力

- 大和証券のラップ口座サービス(SMAおよびファンドラップ)の2014年12月末時点における契約資産残高は1兆円を突破
- ファンドラップは「貯蓄から投資へ」の流れを促進するための有効なサービスであり、今後も競争力のある商品性と大和ネクスト銀行との連携により、幅広いお客様への浸透に注力

大和証券ラップ口座サービス残高推移



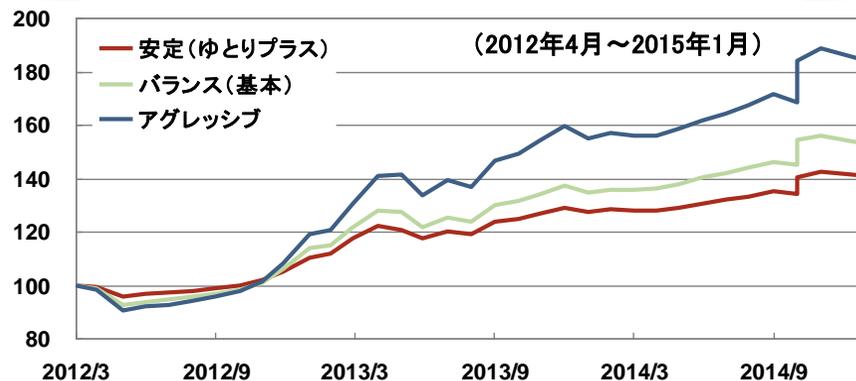
(※期末値)

「ダイワファンドラップ」サービスの強み

- ✓ 契約金額は業界最低水準の300万円から利用可能
- ✓ 業界最多の豊富な運用スタイル(100種類以上)
- ✓ ファンドラップ+円定期預金セットプラン
- ・ 初めて投資を検討される方など、投資への一歩を踏み出しやすいよう、大和ネクスト銀行との連携を活かしたサービスを実施



「ダイワファンドラップ」パフォーマンス



* ファンドラップ専用ファンドを各運用スタイルの基準配分比率で保有していた場合のモデルケースのパフォーマンス(2012年3月末を100として指数化、ファンドラップ・フィー等は未考慮)

NISAを軸とした新たな顧客基盤の獲得

- 投資経験が少ないお客様を中心とした顧客基盤拡大のため、NISA積立サービスへの取組みに注力
- 非課税投資枠の拡大・ジュニアNISA導入など、政府主導による制度拡張の動きが広がっており、今後も引き続き重要な取組みテーマ

NISA1年目における取組み状況

専用ファンドの新規設定	ノーロードのNISA専用ファンド計17本を用意
各種キャンペーン	口座開設キャンペーン 大和ネクスト銀行金利優遇キャンペーン ご家族・ご友人紹介キャンペーンの実施
NISAデスクの設置	NISAのご用件でご来店されたお客様への専門デスクを全店設置 NISAセミナーの実施
大和ネクスト銀行との口座連携	大和ネクスト銀行口座とのスウィープ機能により、NISA口座で受け取った分配金や待機資金を好金利で運用
NISA積立投資サービス	少額から投資可能な「投信積立」、「るいとう」に注力し、投資経験が少ないお客様を中心とした資産形成の取組みをサポート

制度面における改正(平成27年度税制改正大綱より)

ジュニアNISAの創設

- ジュニアNISAを創設し、0歳から19歳の未成年者専用のNISA口座の開設を可能とする(年間非課税投資枠上限:80万円まで)

NISAの年間投資上限額の引き上げ

- 年間投資上限額を現行の100万円から、120万円に引き上げ

NISAの利便性向上

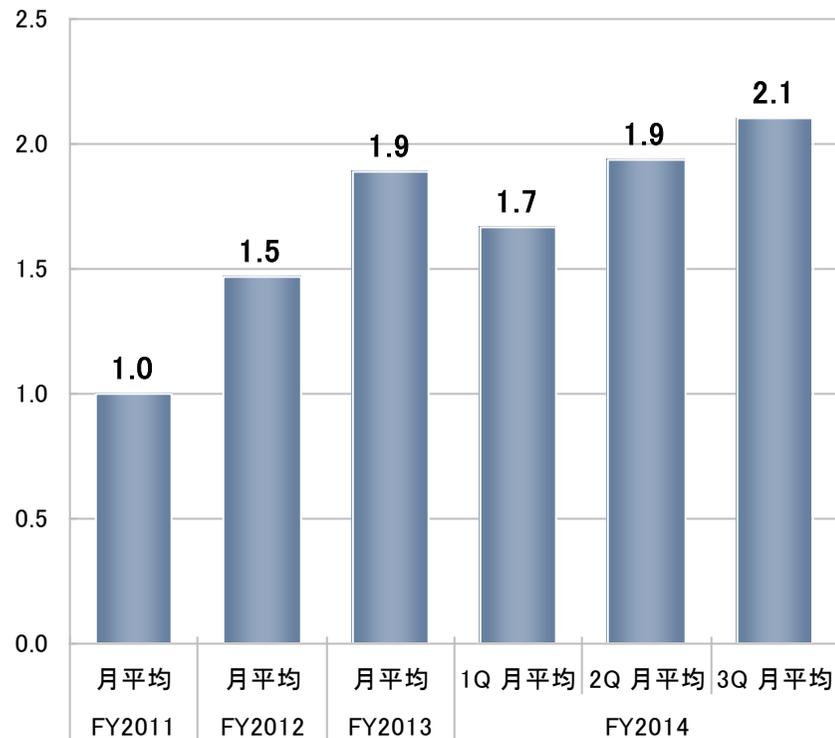
- 口座開設手順の簡素化、NISA口座開設手順の迅速化

NISA制度の拡充・利便性の向上による
資産形成支援の後押し

証券2社統合を梃子とした収益力強化

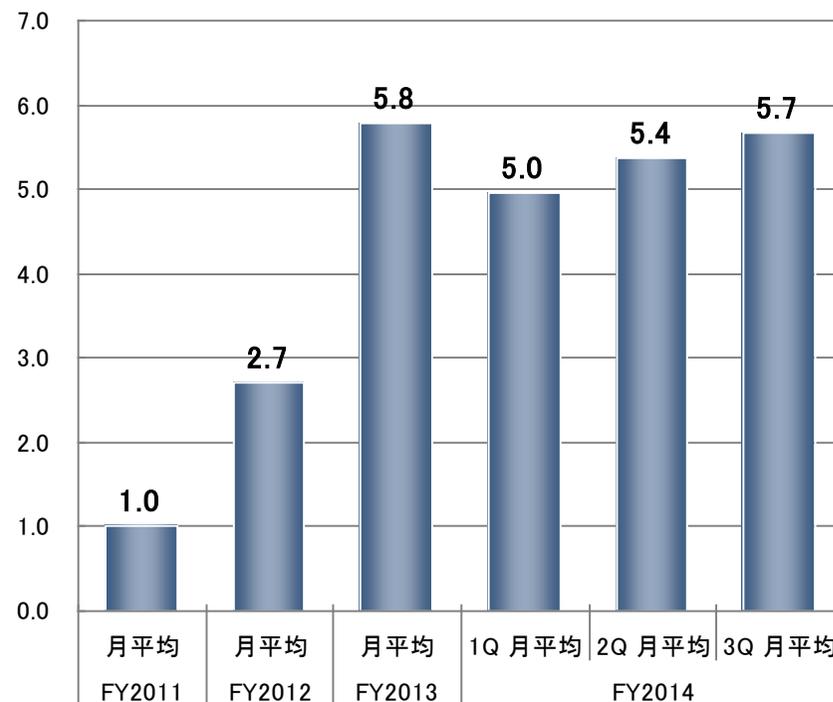
- 顧客基盤の拡大により、ミドル・マーケット収益は2013年度のレベルを超える水準に
- 証券2社統合を通じた組成側と販売側の連携による商品提供により、リテール部門における私募仕組債販売額は引き続き高水準

ミドル・マーケット収益



※数値はFY2011 月平均値を1.0として指数化

リテール部門 私募仕組債販売額

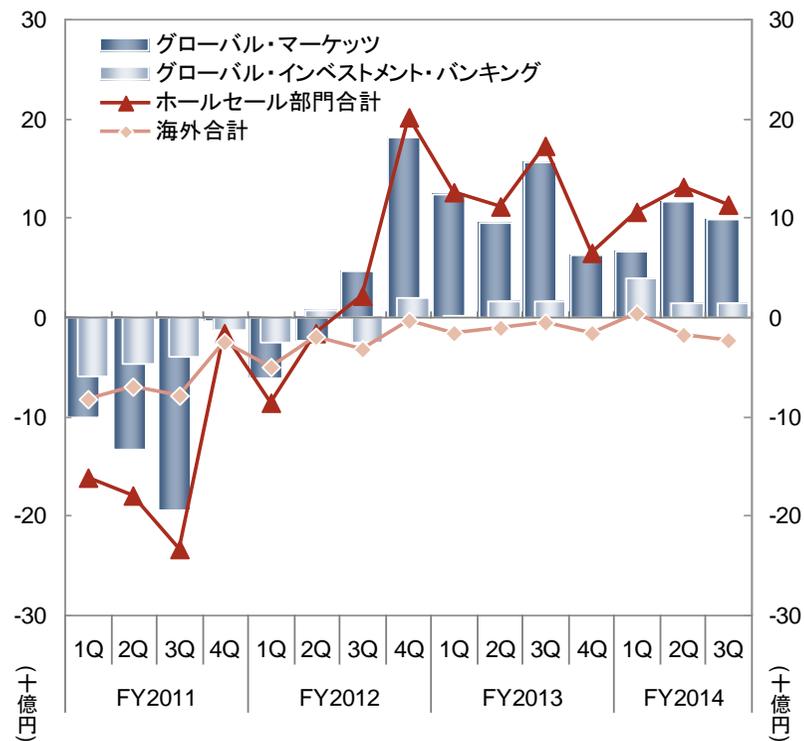


※数値はFY2011 月平均値を1.0として指数化

ホールセールビジネスの再構築/海外アライアンス

- ホールセール部門は、2012年度第3四半期から9四半期連続で黒字を維持。海外拠点は引き続き収支改善に取り組む
- 海外アライアンスにおいては、効率的に当社のグローバルネットワークを強化し、サービスレベル向上に繋げることで、ビジネス拡大を目指す

ホールセール部門(グローバル) 経常収支

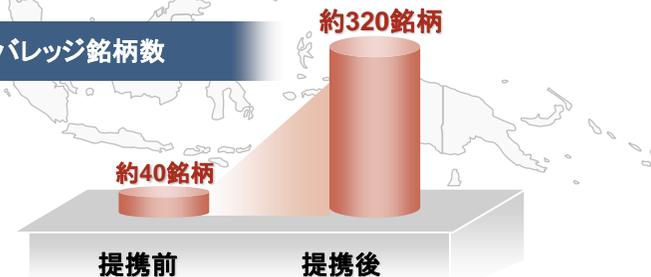


海外アライアンスによる業務提携状況

ASEAN			
2013年2月	タナチャート証券(タイ)	●	
2013年9月	バハナ証券(インドネシア)	●	◆
2013年12月	アフィン・ホワン・インベストメントバンク(マレーシア)	●	
ASEAN以外			
2014年2月	オーストラリア・ニュージーランド銀行(オーストラリア)		◆
2014年4月	サンフォード・シー・バーンスタイン(イギリス)	●	
2014年11月	中信建投証券(中国)	●	◆

* 提携分野: ●エクイティ業務、◆投資銀行業務

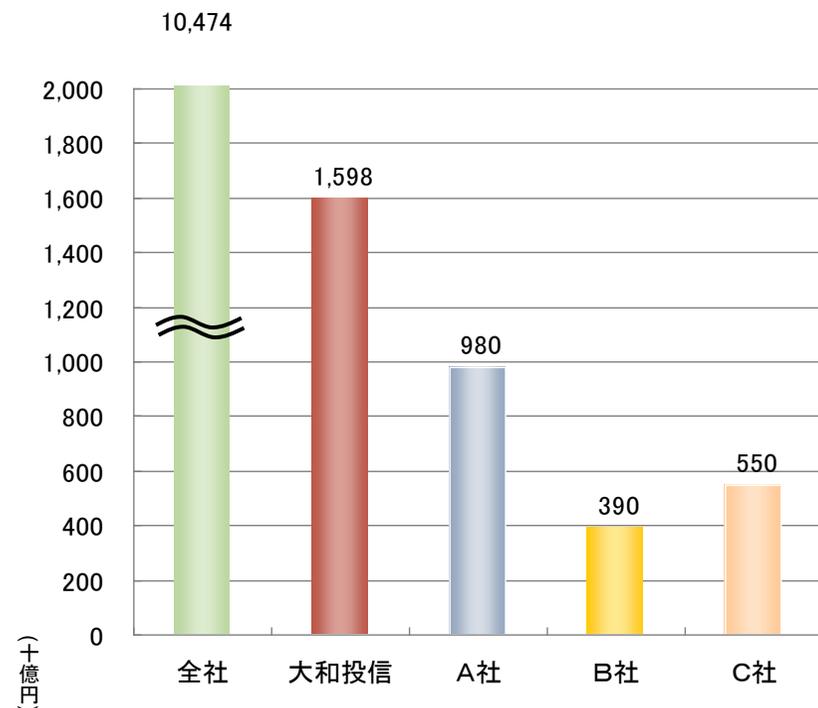
ASEANのカバレッジ銘柄数



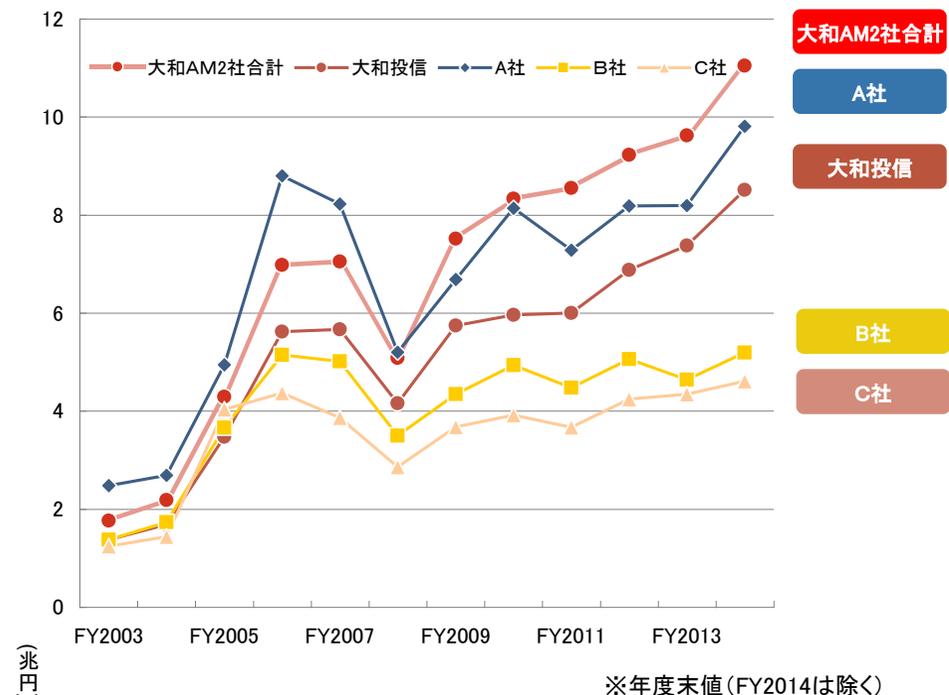
アセット・マネジメントビジネスの収益力強化(株式投信)

- 現中計期間(2012年4月～2015年1月)における大和投信の公募株投(ETF除く)の資金流入合計額は、業界トップの1.5兆円を記録
- 大和AM2社(大和投信・大和住銀)合計の公募株投残高は、業界最大規模を堅持しながら更に拡大

2012年4月～2015年1月
運用各社公募株投(ETF除く)の資金流出入額



2004年3月～2015年1月
運用各社 公募株投残高推移(ETF除く)



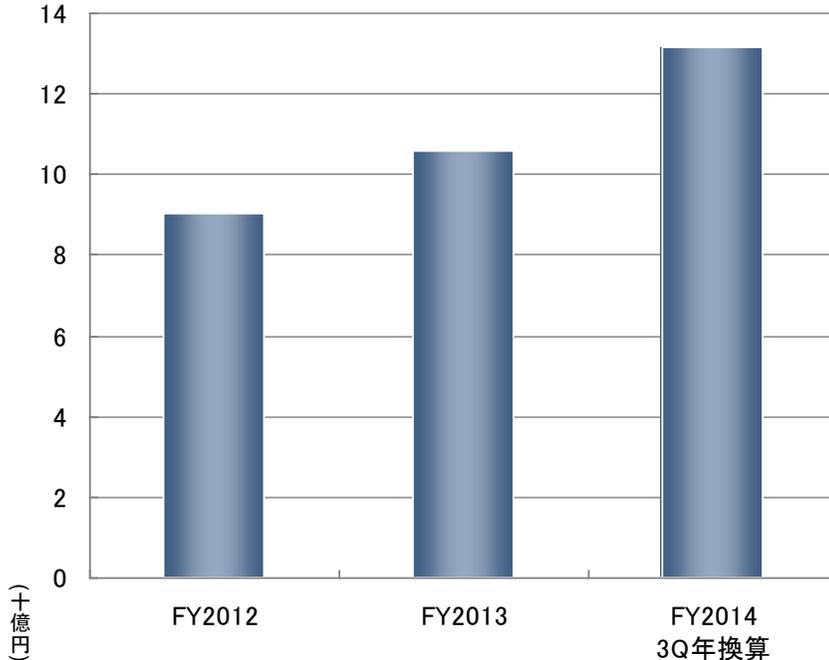
アセット・マネジメントビジネスの収益力強化(不動産)

- 大和リアル・エステート・アセット・マネジメントが運用する投資法人3社の運用資産残高合計が約4,800億円*規模となる中、不動産AMビジネスによる安定収益が拡大
- 2014年11月、日本初のヘルスケア施設特化型リートである日本ヘルスケア投資法人が上場
- 日本賃貸住宅投資法人の資産運用会社であるミカサ・アセット・マネジメントへの資本参加を決定

(*2014年12月末)

不動産AM事業による安定収益拡大

投資法人3社の概要



※不動産AM安定収益
運用報酬(成功報酬除く)、大和証券オフィス投資法人の純営業収益

<p>大和証券 オフィス投資法人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2012年3月に連結子会社化 ・ 上場REIT: 8976 ・ オフィス物件特化型 ・ 運用残高: 約4,000億円(2014年12月末)
<p>大和証券 レジデンシャル・ プライベート 投資法人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2013年3月運用開始 ・ 私募REIT ・ 住宅特化型 ・ 運用残高: 666億円(2014年12月末)
<p>日本ヘルスケア 投資法人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2014年1月設立、2014年11月上場 ・ 上場REIT: 3308 ・ 日本初のヘルスケア特化型 ・ 運用残高: 133億円(IPOによる増資後)

ミカサ・アセット・マネジメントへの資本参加

- 大和証券グループ本社によるミカサ・アセット・マネジメント株式(約30%)及び日本賃貸住宅投資法人(JRH: 8986)投資口(約2.5%)の取得
- 大和PIパートナーズによるJRH投資口を担保とした貸付実行

IV - おわりに
新中計の方向性

新中期経営計画の方向性

“お客様に最も選ばれる総合証券グループ”

新中期経営計画 “Passion for the Best” 2017の方向性

想定されるビジネスチャンス: “貯蓄から投資の時代”本番入り

デフレ脱却

成功体験の広がり

政策・制度の後押し

企業の稼ぐ力の向上

「貯蓄から投資」と「企業価値向上」の好循環実現

“貯蓄から投資の時代”を
リードする投資サービスの提供



企業価値向上に資する
ソリューションの提供

数値
目標

① ROE

② 固定費カバー率

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

持続的な企業価値向上に向けた資本政策

- 『財務健全性の堅持』、『資本効率の向上』、『株主還元の強化』の最適バランスを図り、持続的な企業価値向上を目指す

財務健全性の堅持

- 国際金融規制強化に対応できる資本・流動性を確保
- 格付の維持・向上に向けた財務基盤を確立
- いかなる環境下においても機動的な成長投資を可能とする財務の柔軟性を確保
- 厳格なリスクコントロールを継続

持続的 企業価値 向上

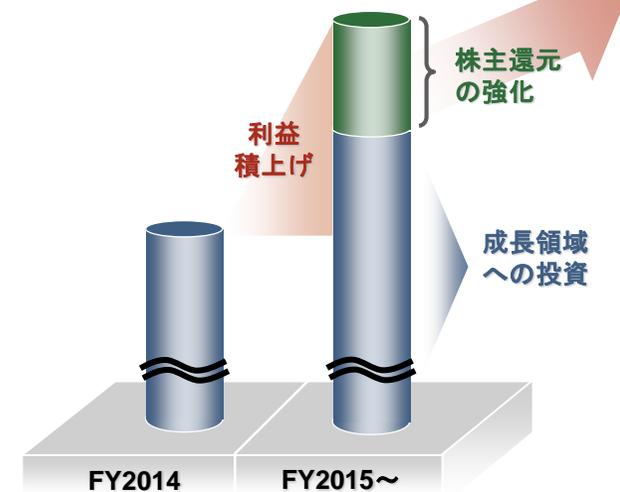
資本効率の向上

- 資本効率(ROE)を重視し、国内外の成長性・収益性の高い事業領域へ適切に経営資源を投入
- 事業ポートフォリオの拡充を通じてリスク分散を図り、資本コスト低減を目指す

株主還元の強化

- 持続的に収益力を高めていくことで安定した増配基調を目指す
- 自己株取得については、経営環境・財務状況・規制動向・株価水準等を総合的に勘案し、検討

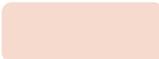
自己資本のイメージ



利益成長に向けた取組み ～成長投資の考え方～

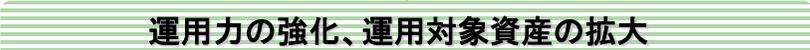
基本スタンス

- コア事業である国内証券ビジネスの顧客基盤・収益力の飛躍的拡大に向けた投資
- 安定収益の拡大及びコア事業補完を目的とした証券ビジネスと親和性のある周辺領域への取組み
- 中長期での収益力強化の観点からの海外ビジネス推進

 : オーガニック

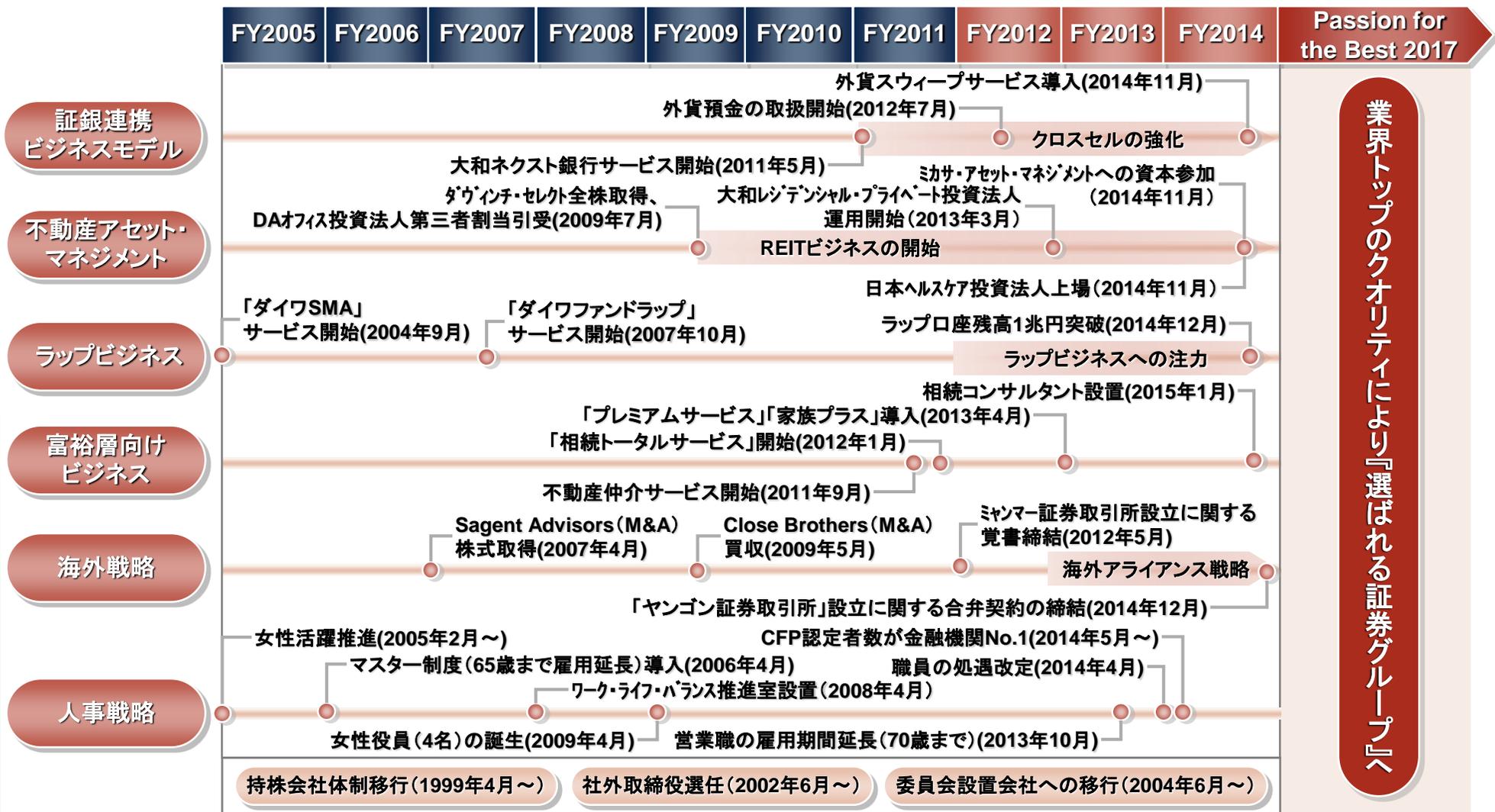
 : インオーガニック

 : オーガニック & インオーガニック

	国内	海外
リテール	 幅広い投資家層のニーズに対応する基盤の整備	 ウェルスマネジメントビジネスの強化
ホールセール	 顧客ニーズを的確に捉える商品提供能力の向上	 海外金融機関とのアライアンス戦略の推進
アセット・マネジメント	 運用力の強化、運用対象資産の拡大  不動産アセット・マネジメント・ビジネスの拡大	
その他		 安定収益拡大に向けた周辺ビジネスの拡大

【ご参考】時代を切り拓く大和証券グループの歩み

■ 大和証券グループは、時代の標準を超えるべく、今後も金融・資本市場のパイオニアとして常に新しい分野を開拓



業界トップのクオリティにより『選ばれる証券グループ』へ



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/>