

# プレスリリース

[2003年のプレスリリース一覧に戻る](#)

2003年9月29日

日興コーディアル証券株式会社

## 日興コーディアル証券株式会社 秋季部店長会議

### 有村純一（取締役社長）発言要旨

#### 要旨

日本経済再生へ向けて重要な動きが出はじめるなか、証券市場改革はいよいよ最終局面を迎え、「投資優遇」政策が社会全体に浸透しようとしている。この動きに、企業業績の回復を背景とする株式相場の回復および金利の上昇が相俟って、未だかつてないスピードで個人投資家の裾野が拡大しようとしている。我々にとって千載一遇のチャンスである。一方で、銀行が、窓販の拡大などを通じ、予想を上回るペースで我々のコア・マーケットでの存在感を強めつつある。存亡をかけた未曾有の競争が始まっているが、全社一丸となってこの追い風を捉え、金融界のリーダーとしての地位を早急に築いていく。

本年4月、日興コーディアル証券は、成長戦略の第一弾として、「36カ月経営計画」を発表した。初年度上期は、期初より全社をあげて「攻めの経営」に徹した。期を通じて分散投資を軸とする積極的な提案営業を実践するとともに、株式相場の回復基調を捉え、業績が大幅に向上した。また、コスト管理面においても引き続き低水準を維持する一方、分散投資の推進により、お客様の資産運用パフォーマンスの安定的向上とともに、当社の業績の安定化も進んでいる。質の向上を伴った業績の向上に、飛躍的な成長への手ごたえを感じている。

下期も引き続き、「36カ月経営計画」を推し進めていくが、環境の動きに歩調をあわせ、成長のペースをはやめる必要がでてきた。リテール部門においては、新規開拓・資金導入による営業基盤の急拡大と収益源の多様化を図っていく。また、ホールセール部門においては、上期において改善できなかった企業の多様化するニーズへの対応と収益源の多様化を通じて、日興シティグループ証券・日興コーディアルグループの法人ブランドを再構築し、圧倒的No.1を目指す。

プロフェッショナルとしてお客様から第一に求められるのは、「誠実さ（インテグリティ）」である。お客様と我々の関係は信認の上こ成り立っており、それゆえ、お客様に対する説明責任があり、また忠実義務を負っている。金融機関においては、役社員一人ひとりが、職業倫理を徹底的に追求する企業文化を持ちつづけなければならない。我々は、この企業文化をより揺ぎないものにするこことで、お客様との間の深い信頼関係を構築していく。

働く人が職場（企業）を選ぶ時代が訪れつつある。我々は価値の創造を「多様な個性を受け入れること」に求めているが、成長モードこ突入した今こそ、ここ数年間の試練を乗り越えてきた社員の方々にも報いたい。従業員満足度（ES）向上へ向けて、本格的な取り組みを開始する。

我々は宣言する。日興コーディアル証券は、我が国における直接金融時代の到来に最も貢献し、個人金融資産を出来るだけ大きくして欠世代に引き継ぐという我々の使命を全うする。

#### 今年度上期の総括

36カ月経営計画初年度上期（2003年4月～9月）においては、以下の三つの課題に取り組んだ。

##### (1) 付加価値の高い商品・サービスの重点的提供

リテール部門においては、国際分散投資型商品などの販売額を大幅に拡大した。一方、法人部門は、多様化する企業ニーズに即した商品・サービスの提供面において課題を残した。実施した施策は以下のとおり。

- CS向上～CS調査・店頭モニターの実施やCS向上委員会の開催など、お客様の声に耳を傾ける活動を継続的に行った。
- お客様ニーズの喚起～コールセンターからのアプローチの強化や、支店独自による各種セミナーを積極的に開催するなど、多数のお客様や地域の皆様への情報提供を行った。
- お客様のニーズに応える商品の品揃え～国際分散投資型商品を中心に、商品ラインアップの充実を図った。

## (2)個々の取引における営業スケールの拡大

プロフェッショナルリズムの追求に加え、社員一人ひとりの働き方の変革が徐々に浸透し、一取引当たりの販売額平均は増加した。実施した施策は以下のとおり。

- 知識・スキルの向上～研修プログラムの見直し等、研修体制の充実・改善を行った。
- 社員のモラルの向上～社内公募、360度評価の対象範囲の拡大を実施した。
- 女性社員の一層の活躍を期する施策～女性社員の積極的登用や、営業店女性社員の働き方変革を促進する本社支援策を強化した。

## (3)営業社員と営業チャネル・ネットワークの拡大

FAおよびIFAの人員は順調に増加した。また、F S C・コールセンターの人員増により、非対面チャネルの一層の充実を図った。

## 今年度下期の課題

36カ月経営計画初年度下期（2003年10月～2004年3月）においては、以下の課題に取り組む。

### リテール部門

新規開拓・資金導入による営業基盤の急拡大と収益源の多様化を図る。

- 地域密着型営業体制の確立～F A・I F Aの大量採用、営業社員における勤務地選択制の充実など、長期的リレーションによるお客様からの信頼獲得を目指して、地域に根ざした営業体制を強化する。
- 総合的コンサルティング営業体制の確立～お客様の幅広い金融関連ニーズへ総合的に応えられるよう新しい業務・商品の導入を進めるとともに、税制・相続アドバイス機能の強化を図る。
- コア業務の強化～リテール金融業における当社の優位性を堅持するため、株式・債券・投信営業の強化を図る。
  - ・株式アドバイスセンター（お客様に対し個別株式に関する専門的な投資アドバイスを直接提供）の立ち上げや、F S C・コールセンターの拡充等、非対面チャネルの一層の強化を図る。
  - ・国債、国際分散型投資商品、年金、保険などの商品を重点的に販売し、お客様の資産運用パフォーマンスの安定的向上を目指す。
- 営業ネットワークの拡大～社内の販売チャネルの充実に加え、証券仲介業（法人代理店）制度を活用し、ローソンとの業務提携にみられるような外部営業ネットワークの拡大を継続的に図る。

### ホールセール部門

企業におけるステークホルダー重視経営への流れを十分に認識する。その上で、企業の戦略・悩みを十分に把握し、その多様化するニーズに応えていくことにより、収益の拡大・多様化を図る。

- グループ企業との協働～日興シティグループ証券、日興プリンシパル・インベストメンツ等との協働による複合的な収益機会を創出する案件を獲得する。
- プライベートエクイティファンドの立ち上げ～日興コーディアルグループとシティグループによる共同プライベートエクイティファンド設立の実現を図りたい。

以上