



日興コーディアル証券 中期経営計画
(2011年3月期～2013年3月期)

2010年3月26日(金)

日興コーディアル証券

日興コーディアル証券の経営理念

- 三井住友フィナンシャルグループの一員として新年度をスタートするにあたり、当社の経営理念を一部改定。
- 私どもがこれまで重視してきたお客様への「価値の提供」と、その結果として得られる「最高の信頼」、総合証券会社として「市場・社会に対する責任」、集結した各部門・人材の「多様性」と「一体感」を重視した理念とし、中期経営計画を策定する上での前提といたします。

経営理念

お客様を中心に考え、より高い価値を提供する。

お客様と共に発展し最高の信頼を得られる会社を目指す。

健全な金融仲介機能を果たし、市場・社会の発展に貢献する。

多様性を尊重しつつ、一体感の中にも個性の発揮できる職場をつくる。

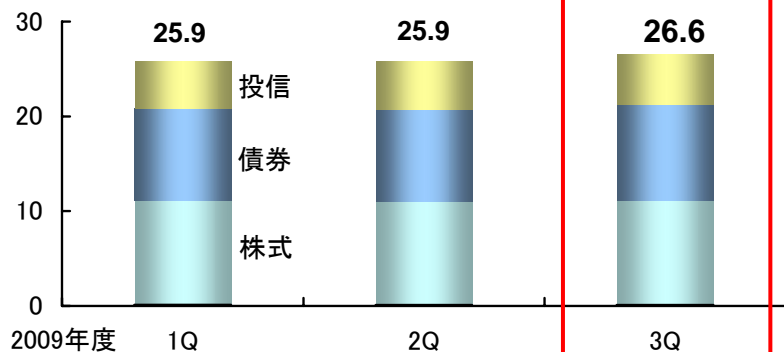
総合証券会社として順調なスタート

- 2009年10月1日付で三井住友銀行(以下SMBC)100%子会社の総合証券会社として営業開始。
- リテール部門、ホールセール部門とも順調な滑り出し。

リテール部門

預り資産、資金導入

(預り資産:兆円)



資金導入: 1,175億円 20億円

8,133億円

→ SMFGの一員へ

ホールセール部門

株式・債券引受案件
(2009年10月以降)

300件以上

日本社債ブックランナーランキング
(2009年10-12月)

リーグテーブル: **第一位**
引受額: 6,452億円(*)

(*) トムソン・ロイター

SMBCとの連携

共通取扱ファンドの販売

- 純資産残高: 5,126億円(2010年2月末)(うち当社取扱分: 3,713億円)
- 10月設定の債券ファンドは今年度業界最大の当初設定額を記録

顧客紹介業務

(2009年10月~)

- 紹介案件成約数: 500件以上

金融商品仲介業務

- 1月より法人顧客向け業務を開始
- 4月より個人顧客向け業務を開始予定


中長期展望



将来的な展望 (10年後の姿)

本邦No.1であり、グローバルにも競争力を有する、
質量ともに充実した総合証券会社

- ①リテールにおけるリスク商品の販売力、②ホールセールにおける洗練された提案力、③SMBCの人材・ネットワークを結びつけた発展により、圧倒的な存在感を発揮する
- グローバルプレーヤーとして参入する分野・マーケットで常にトップ10入り
- SMBCとの関係において、証券業務に関わるインフラ・ノウハウ・人材の集約化に貢献し、銀行と証券の双方のお客様に最高の満足と安心感を提供する



上記を展望し、2010年4月から始まる3年間の中期経営計画を策定

中期経営計画：経営目標 ①

基本方針

1. **フルラインのサービスをお客様に提供し、最高の信頼を得る
確固たる存在感を有するトップクラスの総合証券会社となることを目標とする**
 - ① **リテールビジネスを中心とした既存ビジネスの持続的拡大**
 - 高い生産性を維持しつつ、更なる収益規模の拡大に向けた体制整備を行う
 - SMBCとの紹介・仲介業務により、お客様に幅広い商品・サービスを提供する
 - ホールセール部門との連携によるプライマリー案件の拡大を通じ、商品販売額・資金導入の大幅な拡大を目指す
 - ② **ホールセールビジネスを中心とした新規ビジネスの構築**
 - 当社主幹事先との関係維持・強化、SMBCとの連携による幹事基盤の増強等により、確固とした存在感を示す実績を残す
 - トレーディング業務、海外展開、SMBCとの連携等の新たなビジネスの拡大に必要な人員強化、システム投資等を行う
 - ③ **フルラインのビジネスに対応したリスク管理、コンプライアンス体制等の本社部門の体制整備・拡充**
2. **本邦の主要金融機関として社会・経済・市場に対して広く責任ある対応を行い、信頼感と存在感の向上を目指す**
3. **リテール・ホールセールを一社体制で運営する総合証券会社としての成長戦略とする**

中期経営計画：経営目標 ②

数値目標

2013年3月期において、以下の数値目標を達成することを目指す(*1)。

	2010年3月期 第3四半期(年換算)(*2)	2013年3月期計画
1. 純営業収益(*3)	1,814億円	3,000億円
(1) リテールビジネス収益	1,674億円	2,000億円
(2) ホールセールビジネス収益	140億円	1,000億円
2. 経常利益	379億円	1,000億円

(*1) 前提とした市況水準・・・2013年3月期 日経平均:13,000円、国内長期金利(JGB10Y):1.6%、米ドル/円:99円、ユーロ/円:143円、豪ドル/円:98円

(*2) 2010/03期第3四半期(10-12月)業績を4倍。リテールビジネス収益、ホールセールビジネス収益は管理会計ベース

(*3) 純営業収益: 営業収益から金融費用を控除したもの

中期経営計画：主要施策 ①

リテールビジネス (*)

(*) 個人、中堅中小企業、公益法人等のお客様を対象としたビジネス

1. 富裕層ビジネスへの取組み強化

- － 支店コンサルタントの増員、支店支援体制(ソリューション、M&A等)の拡充等の体制整備
- － 営業ミックスモデルの活用＝対面、コールセンター、ダイレクトチャネル等、優れたITインフラをベースに独自の機能・専門性を持つ各チャネルの有機的な連携
- － 国際分散投資の展開 …「日本の力を、世界につなぐ」

2. SMBCとの連携を強化し、お客様の多様なニーズに対応

- － 全国の中堅企業、公益法人を対象とした紹介・仲介業務の強化
- － 個人顧客における金融商品仲介業務の開始(2010年4月～)
- － 関西地区における営業体制拡充、SMBCへの人員の派遣(営業社員)、銀証一体口座の提供検討(EZトレードとSMBCダイレクトの連携)等

3. 総合証券会社として、ホールセール部門との連携によるプライマリー案件に対する取組み強化

中期経営計画：主要施策 ②

ホールセールビジネス (*)

(*)上場企業、機関投資家等のお客様を対象としたビジネス

1. 確固とした存在感を示す実績を残すためのフロント体制の確立
 - 主幹事先との関係維持・強化、SMBCとの連携による幹事基盤の増強
 - お客様の幅広いニーズへの対応と、高度なソリューション提供の奥行きを併せ持つフロント体制を整備
2. トレーディング業務、海外展開、SMBCとの連携等の新たなビジネスの拡大に必要な人員強化、システム投資等を行う
 - SMBCとの連携強化(引受・M&A・運用等の案件紹介)
 - シティとのアライアンスを継続
 - 海外拠点对応を含むプロダクト機能の強化

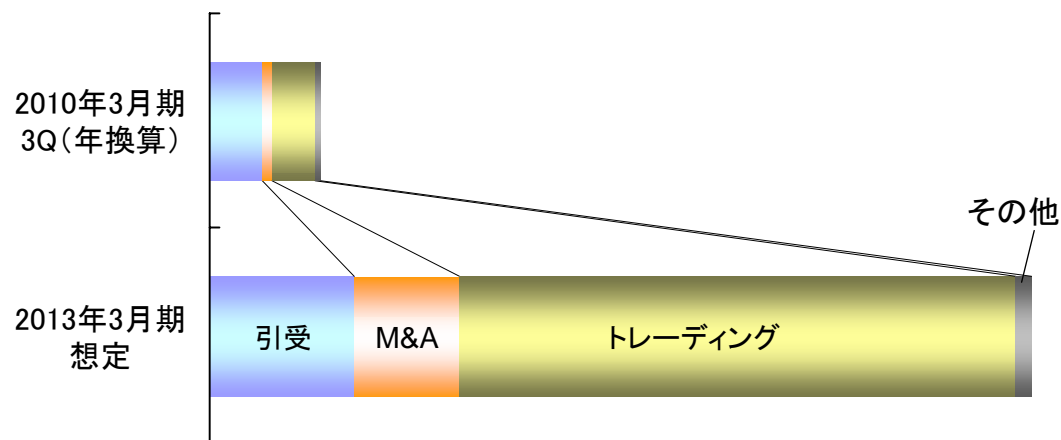
リーグテーブル

2013年3月期想定

事業債引受： 1位

株式関連引受： 3位以内

参考：ホールセール収益の構成イメージ



中期経営計画：主要施策 ③

人材・ミドルバック関連

1. 人材採用の積極化、育成体制の強化

- 新卒採用(年間500名程度)、中途採用の積極化により、3年間で約1,000名の社員増を計画

2. システム投資の拡大

- トレーディング・インフラ構築、リスク・与信管理、海外拠点对応、コールセンターや支店の業務インフラ関連等への投資により、3年間で約500億円以上(*)のシステム投資を実施

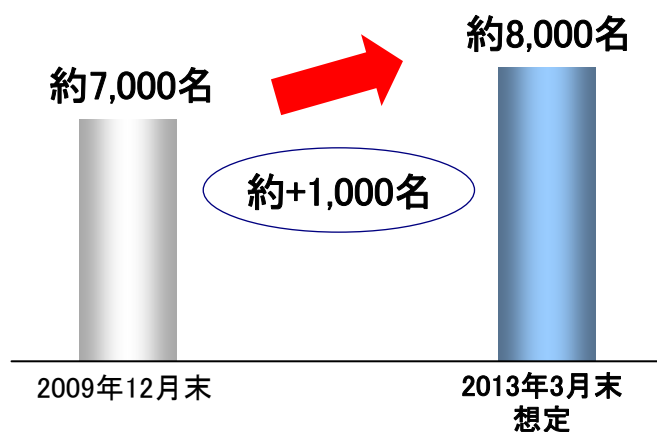
3. フルラインのビジネスに対応した本社部門の体制整備

- ホールセールビジネス拡大に伴う市場/信用リスク管理、コンプライアンス、法務・税務リスク管理、決済インフラ等

4. IT等を活用したローコストオペレーションの維持(営業の生産性向上)

(*) 計画の進捗にあわせ随時見直し予定

人員数 (派遣社員含む)



システム投資額

(単位: 億円)

