

2013年9月27日
SMBC日興証券株式会社

SMBC日興証券 2013年度秋季部店長会議 久保哲也(代表取締役社長)発言要旨

上期を振り返ると、リテール部門は収益、販売額ともに過去最高水準を記録し、ホールセール部門も引受を中心に収益を増加させることができた。海外では大型のエクイティファイナンスの主幹事を獲得するなど、海外拠点を急ピッチで整備し業務を立ち上げてきた努力が、徐々に成果に結びついてきているのだと認識している。また、今年度より特に力を入れている銀証一体化戦略についても、仲介・紹介業務ともに想定を大きく上回る実績をあげており、当社の強みを大いに発揮するための土台が着実に構築されていると考えている。日々それぞれの持ち場で努力している全役社員に心より感謝している。

海外の経済動向など不透明な要因は残るものの、全体としては好ましい状況が続いており、下期以降も投資家のマインドに良い影響を与えるだろう。質の高い営業、提案を継続してほしい。

NISAについては、引き続き力を注いでいく。NISAは、当社の重点的な目標である顧客基盤の拡大に向けた良いきっかけである。特に、証券会社とお付き合いの無かったお客様とお付き合いができるきっかけとなり得る制度だと考えている。新しいお客様と接触出来るチャンスと捉えて取組んでほしい。

私が常々考えていることを4点申し上げる。

(1) お客様重視

当社の5年先、10年先を見据えて、お客様との信頼関係を継続し、お客様とともに発展することにこだわってほしい

(2) チームSMBC日興証券

役社員がそれぞれの持ち場で力を発揮しつつ、お互いに連携することによってお客様に最高のサービスを提供することができる

(3) 人材育成

金融機関は人材がすべて。優秀な人材を確保するためには、コンスタントな人材の育成が必要

(4) コンプライアンス

営業推進とコンプライアンスは車の両輪。引き続き、役社員ひとりひとりが、しっかりとコンプライアンスの姿勢を意識していくことが大切

当社は、新しい体制となり力強くスタートを切ることができた。持続的な成長のためには、さらなる挑戦をし続ける必要がある。このさらなる挑戦には、幾多の困難が待ち構えているだろう。

先月、イチロー選手が4,000本安打を達成した際に「4,000のヒットを打つには、8,000回以上の悔しい思いをしてきている。それと常に自分なりに向き合ってきたことを誇りに思う。」と言っていた。成功の裏には、成功よりも多くの失敗がある。それにくさることなく、正面から向き合うことによって、成功があるということ。

困難から逃げることなく、正面から向き合い、逃げなかった自分を誇りに思えるように悔いのない挑戦を続けていきましょう。

以上