

2014年9月26日
SMBC日興証券株式会社

SMBC日興証券 2014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、相場環境による影響はあったものの、営業部門では、支店長の「地域の顔」としての意識が高まり、支店の一体感がより一層強まっていることを実感する。また、銀証一体化戦略により、顧客基盤は順調に拡大している。ホールセール部門、海外部門についても、着実に成果があがっている。

政府のマクロ経済政策、「貯蓄から投資へ」の流れを後押しする様々な制度面の支援、異例な低金利の長期化等、長年のデフレに慣れてしまった個人が投資に向かうための外部環境は整っていると考える。下期においては、将来を見据えて、着実に顧客基盤の拡大を行うことが重要である。

営業部門については、コンサルティング営業を通じて幅広い顧客ニーズを捉え、投資信託の純増やファンドラップ獲得等により、更なる資産拡大を図る必要がある。資産拡大にあたっては、銀証連携の活用だけでなく、プロパーによる資産拡大が非常に重要だ。また、顧客層の裾野拡大のためには、これまで通り積極的にNISAに取り組んでいく必要がある。ホールセール部門については銀証連携を、商品部門や海外部門ではグローバル株式のセールス&トレーディング体制を引き続き強化していく。

私からお伝えしたいことを3点申し上げる。

(1) 継続は力なり

- 今は変革のとき。「残高重視の営業スタイル」、「国内営業体制の見直し」を一致団結して取り組み続けること
- 役社員一人ひとりの柔軟な発想を大切に、多様な発想を受け入れ、活用する風土を作ることが大事
- そのためにも、ダイバーシティにより、組織を活性化させるという視点をもってほしい

(2) 業務の生産性の更なる向上

- 業務の効率化やルールの特約化等による時間の創出等、業務の生産性の更なる向上を図る

(3) コンプライアンス

- 各部署が責任をもってコンプライアンスを遵守することで、自律的なコンプライアンスを実現する

本年10月1日で、三井住友フィナンシャルグループに入り、ちょうど5年となる。「本邦No.1の総合証券会社となる」ため、更に志高く、1歩ずつ、1歩ずつ、前進し続けていこうではないか。

以上