

2015年9月25日
SMBC日興証券株式会社

SMBC日興証券 2015年度秋季部店長会議 久保哲也(代表取締役社長)発言要旨

当社は、預かり資産残高を増やし安定的に収益を得られる営業方針に移行する過程の中、ファンドラップの販売額が大幅に拡大するなど着実に成果も出ていますが、まだまだ「道半ば」の状況にあります。当社が目指す方向性に誤りはなく、迷うことなく真っすぐに進んでいきます。そのために最も大切なのは「資産導入」です。

資産導入の強化は、営業部門だけの問題ではなく、全社一丸となって取り組むべき重要課題です。今年度は銀証一体化の2年目であり、銀証連携の更なる深化を図って、成果を出していくことが大切です。

下期には、日本郵政などの大型IPOが出てくる他、ジュニアNISAの受付がスタートするなど、「貯蓄から投資へ」の流れが更に進展する絶好のタイミングです。不断の努力が一気に花開くタイミングでもあると思っています。成果に結実するよう、粘り強い推進をお願いします。

営業部門は、店頭での相続相談への対応力をより強化するため、年内に109支店に「相続相談マネージャー」を配置し、お客さまからの相続に関するご相談への窓口や、「終活」セミナーの講師などをつとめていただきます。SMFGグループ各社と協働し、総力を上げて取り組んでいきましょう。また、社員の株式に関する知識や意識を今以上に高め、より一層の得意分野にすることにより、お客さまへの対応力を高め、「日興は投信や債券に加えて、株はもっと強い」ということを、実績で示していきましょう。

ホールセール部門は、大型の引受案件の獲得や、クロスボーダーM&A案件の獲得などを図るとともに、「5年後のあるべき体制」を見据え、ホールセール人材の育成や各部の役割分担の見直しを進めてまいります。

資産導入の強化、安定収益の拡大を図るには、お客さまに対するアプローチの量を増やし、質を向上させることが重要です。これは、いかにお客さまとの接点を効果的に増やし、いかにお客さまのことを真剣に考え、証券のプロとして優れた提案を行うかということです。このところの株式相場の急変を受けて、不安定な市場が続いていますが、お客さまにしっかりマーケットの状況を伝え、いっしょに考え、提案を行うようにしてください。

当社のブランドスローガン「いっしょに、明日のこと。Share the Future」は、全社一丸となってお客さまに寄り添って営業を行っていくという対外的なコミットメントです。スローガンに込められた想いを胸に抱き、一体感をもって高い志で仕事をしていきましょう。

以上