

プレスリリース

[> 2003年のプレスリリース一覧に戻る](#)

2003年3月31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 春季部店長会議

有村純一（取締役社長）発言要旨

新しい時代が始まっている。キーワードは、グローバル化、高齢化、IT化、消費者至上主義、低成長、「個人」の時代、女性の活躍、直接金融の時代である。

新しい時代に生き残り、発展するために一昨年の9月に発表した「18カ月経営改革」は無事当初の狙いどおり完了した。

従って、来年度より「攻めの経営」に向かって、具体的に動く。まずは、36カ月経営計画（経営方針と経営目標）を策定し、実行する。

18カ月経営改革の総括

リテール部門改革

○お客様へのサービスの向上と効率的な営業体制の構築

「お客様相談室」の本格稼働、CS向上運動の展開などにより、お客様の声への迅速な対応を可能にした。また、セールス向け各種セミナー（新証券税制等）の開催などを通じ、営業社員のレベルアップを図った。

付加価値の高い商品の提供体制を整備し、TRF^{※1}、外債などの国際分散投資型商品、およびETF、変額年金・保険商品、上場REITといったお客様のニーズに即した新たな商品を積極的に導入・販売した。

店舗の統合・廃止・移転等により、効率的な店舗ネットワークを構築する一方、ファイナンシャル・サービス・センター（FSC）、コールセンターなどの非対面チャネルを本格稼働させ、幅広いお客様へのサービス向上と営業体制の効率化を図った。

※1：トータル・リターン・ファンド：米国ピムコ社の運用する全米で最大の債券投資信託

経営インフラ改革

○「多様な個性の尊重」「成果主義」を軸とする人事制度の完成

総合職・一般職間の職系区分の廃止により、女性社員の活躍の範囲が飛躍的に拡大した。また、報酬の業績連動部分の割合を高め、成果主義の一層の進展を図った。

○日常の営業活動へのビルトインを目指したコンプライアンス体制の整備

エリアを統括する5人のコンプライアンス部長を配置するとともに、本社に支店コンプライアンス支援課を設置した。

○経営リスクの統合的管理体制の整備

経営に極めて重要な影響を与えうる不測の事象に伴うリスク（オペレーショナルリスク）の管理体制を大幅に強化した。

財務上の成果

○経営改革第一期（2001年度下期）は、大幅な赤字を計上（経常損失96億円）したが、第二期（2002年度上期）以降の費用の大幅な削減と収益の拡大により、第二期には黒字に転じ（経常利益31億円）、最終期（2002年度下期）も黒字を確保できる見込みである。

この営業成績の改善は、費用削減効果（月間費用約110億円（2001年度下期）⇒約90億円（2002年度下期））によるところが大きい、リテール部門の収益の拡大による黒字化が定着したことも大きく寄与している。

総括

- 新しい時代に対応するための経営のプラットフォームが完成した。
- ステークホルダー（お客様、社員、株主、社会）の満足度を経営のチェック指標とし、自らの力で常に変革・前進し続けるという「自律自転の企業文化」が定着しつつある。

「攻めの経営」への転換 ～ 36カ月経営計画の策定

経営方針 ～ 経営理念を踏まえた今後3年間の業務活動における指針

- サービス：お客様のニーズからは一歩たりとも踏み外さない
- 商品：ベスト・プロダクト・ポリシーを貫徹する
- 利益：お客様の利益と当社の利益を同時に追求する
- 基盤：金融知力の普及に邁進し、投資家を増やす
- 人材：人材育成を社業発展の原点とする

経営目標 ～ 営業基盤の質的向上および量的拡大を図る

- 質の向上（1） ～ 付加価値の高い商品・サービスの重点的提供

新しい時代の個人及び企業のトータルな金融ニーズに対応した、付加価値の高い商品・サービスを重点的に提供する。外債をはじめとする国際分散投資型商品や年金・保険・REITなどへの取組みを一層強化する。また、新しいタイプの変額年金・保険商品や、絶対収益追求型商品（株式や債券の下降局面でも利益を出せる商品）の投入をはじめ、様々なお客様のニーズに応えるための商品ラインアップの強化を図る。これらの取組みにより、付加価値の高い商品の販売額を**3年間で50%拡大**する。また、企業再生ビジネスを中心に、新たなビジネスチャンスへの取組みも強化する。

- 質の向上（2） ～ 個別の取引における営業スケールの拡大

社員一人一人の働き方の変革、プロフェッショナルリズムの追求により、個々の取引における営業スケールの拡大を図る。営業社員のコンサルティング能力の向上などを通じ、お取引単位を**3年間で倍増**し、それぞれのお客様からお預りする資産の残高を増やす。また、個人富裕層およびお取引いただく中堅・中小企業の稼動口座数を3年間で大幅に拡大する。

- 量の拡大 ～ 営業人員と営業チャネル・ネットワークを拡大する

ビジネス環境の追い風をとらえ、営業人員と営業チャネル・ネットワークの拡大を図る。FA・IFA戦力および代理店における営業人員を**3年間で3000名増員**し4000名体制とする。また、他のリテール部門営業社員を**3年間で300名増員**し3500名体制とする。FS^{※2}・FSC担当顧客数を**100万口座に拡大**し、幅広いお客様に対し質の高いサービスを提供する。

※2：店頭対応を行う営業社員

- 営業基盤の拡大により、

- ・ **2005年度の経常利益210億円の達成を目指す。**
- ・ 質の高い、より安定的な収益構造（投信・保険など）となり、次の成長戦略につなげる。

決意

- 全ての金融機関の存在理由は「個人金融資産を出来るだけ大きくして次世代へ引き継ぐ」ことであり、日興コーディアル証券はこの基本的役割に最も貢献する会社になりたい。
- 「翔ける」（mt20through）を合言葉に、役社員は絶えざる自己変革を実践し、革新的な発想で現状を打破し、厳しいデフレ時代を必ず生き抜く。そして新しい時代のなかで羽ばたく。

以上