

2004年日興コーディアルグループ グループ会議(3月26日)
日興コーディアル証券 2004年部店長会議(3月27日)
有村純一(取締役社長) 発言要旨

要旨

- 環境認識 - 「直接金融の時代」の到来

コア・マーケットの急拡大

個人金融資産の預貯金からのシフト。
直接金融の活用による社会・経済の活性化。

コア・マーケットにおける競争の激化

金融サービスにおける役割分担の変化(業態ごとの「組成・販売一体縦割り型」から「マルチ・ディストリビューション型」へ)が起こり、業種を超えて金融商品・サービスを提供する時代が到来。

- 日興コーディアルグループのコミットメント

直接金融時代の到来を迎え、今こそ長期的視点にたち、思い切った「攻めの経営」を実行する。グループ全体で蓄積した恵まれた経営資源(人材、財務基盤、ビジネス・パートナー、など)を最大限に活用して金融界をリードし、わが国の個人金融資産の拡大に最も貢献する会社を目指します。

当期は、日興コーディアル証券などのリテール部門が大幅増収となったこと、及び継続的なコストコントロールにより、前期に比べ大幅増益となる見込み。また、株式委託手数料を除いても黒字化できる、質の高い収益構造を実現。

➤ 当期実施した主な経営施策

戦略的な提携と経営改革

- ・ 日興コーディアル証券 ～ ローソンとの提携等外部ネットワークの拡大。
- ・ 日興コーディアル・アドバイザーズ ～ 米国フォリオ社との提携による日本初の本格的SMAへの参入（「プレミアポート」¹）（4月予定）。
- ・ 日興ビーンズ証券とマネックス証券の経営統合（8月予定）。
- ・ 日興プリンシパル・インベストメンツ ～ シティグループとの共同によるプライベート・エクイティ・ファンドを設立（3月末予定）。
- ・ 日興アセットマネジメント ～ 経営改革のためのアクションプラン策定。
- ・ 日興システムソリューションズ ～ システム関係会社の統合。

など

リテール営業基盤の強化（日興コーディアル証券「36ヶ月経営計画」の遂行）

全体として非常に順調に推移。主な成果は以下のとおり。

- ・ 1兆円に迫る資金導入と富裕層のお客様の拡大。
- ・ 代替資産商品および不動産関連商品（上場REITを含む）など、付加価値の高い商品の販売。
- ・ F A ・ I F A 人員の増強（4月1日現在 1400名）。

など

事業ポートフォリオの売却

- ・ 同業株式の売却（日本グローバル証券、東海東京証券など）。
- ・ バークレイズ日興グローバル・インベスターズ株式の売却、J ナイト証券の清算、日興クレジットの清算。

など

¹ お客様と日興コーディアル・アドバイザーズとの投資一任契約に基づいて、お客様の投資スタイルに沿ったポートフォリオ運用を、お客様自身の口座において行う資産運用・管理サービスです。

コストコントロール

- ・ 収益が拡大するなか、バランスのとれたコストコントロールを徹底し、純営業収益に対する人件費、および人件費以外の販管費の割合がそれぞれ低下。成長へ向けた生産性の向上に注力。

「グループ24ヶ月の経営目標と経営課題」について

➤ 経営目標

2006年4月(24ヶ月後)以降において、以下の3つの数値目標を安定的に実現できる経営基盤の強化と成長戦略の実行。

| | |
|---------|---------|
| 連結経常利益 | 1000 億円 |
| 株 価 | 1000 円 |
| 1株当たり配当 | 10 円 |

➤ 経営課題

経営目標の達成へ向けて、以下の5つの経営課題を設定。

直接金融時代に対応したビジネスモデルの完成

- ・ M & A、アライアンス等による既存ビジネス強化、および新たなビジネスへの参入。
- ・ 持株会社体制(組成機能と販売機能の分離)に基づき、販売会社はクロスセル、組成会社は販路拡大を進める。
- ・ リテール部門の課題
 - ✓ 自社のサービス体制の強化・拡大 ~ R & D特別費用予算を設定し、人・IT・ビジネスへの積極投資を通じ、長期的な営業基盤の拡大と経営・サービスの質の向上に努める。
 - ◇ コンサルティング資産²の拡大 ~ 2年後に26兆円
 - ◇ 営業人員の大幅増員 ~ FA・IFAを2年後に4000名
 - ✓ 異業種販売ネットワークの拡大
 - ◇ 地銀・非金融機関とのコラボレーション
 - ◇ 証券仲介業向け商品開発とインフラ整備

² コンサルティング資産とは、「コンサルティングを通じて、将来にわたり日興コーディアル証券の収益に貢献する資産」を指します。その大きさはお客様からの信頼の証であり、経営の重要な指標として位置付け、その拡大に取り組みます。

- ✓ 新しい商品・サービスの提供
 - ◇ 銀行・保険業界の商品・サービス
 - ◇ 預貯金からのシフトを加速させる商品・サービス

株主価値の拡大と健全性を両立させる財務運営の実行

- ・ リスク許容度の拡大、および新ビジネス・新サービスへの積極投資を実行し、株主価値の拡大を目指す。
- ・ 効率的な資本活用や流動性のグループ管理を通して、財務の健全性を維持する。

人材面における活力あるハイブリッド化の推進

- ・ フェアな処遇を前提に人材を多様な個性に求め、活性化したハイブリッド集団を作り上げる。
- ・ 教育・研修インフラの共有化、グループ内の人事交流、相互派遣を実行し、人材の育成と従業員満足度の向上を図る。

IT装備化された企業グループづくり

- ・ IT革命をバックボーンとする新たなマーケティング戦略の実行とともに、最先端IT技術を有効活用した継続的な生産性の向上を図る。

グローバルに通用するコーポレートガバナンス体制の完成

- ・ 「委員会等設置会社」への速やかな移行。
- ・ CSR への積極的な取り組みに向けて、「CSR 委員会」の運営などを通じて、株主、お客様、従業員、社会といったステークホルダーの満足度をさらに向上。

以 上