

平成 18 年 3 月 27 日  
株式会社日興コーディアルグループ  
日興コーディアル証券株式会社

2006 年 日興コーディアルグループ グループ会議（3 月 24 日）  
日興コーディアル証券 2006 年部店長会議（3 月 25 日）  
有村純一（代表執行役社長、取締役社長）発言要旨

「創業 90 周年に向けた革新的経営の実行」

### 要旨

---

「グループ 24 ヶ月の経営計画」は、1,000 億円以上の経常利益と一株当たり 20 円以上の配当を継続的に実現できる経営基盤の整備という経営目標を達成して完了しました。

また、今後数年間続くと思われる“大成長の時代”と“大構造変化の時代”そしてその先に訪れる“大競争の時代”を見据えた新しい金融サービスモデルを構築するため、新規に「24 ヶ月経営計画」を策定しました。

この新しい「24 ヶ月経営計画」の実行によって、クオリティの高い金融サービスを提供し、個人のお客様の資産運用と法人のお客様の企業価値の増大に、より一層貢献することを目指します。

日興コーディアルグループは、「24 ヶ月経営計画」終了後の創業 90 周年に向け革新的経営の実行を続けてまいります。

➤ **経営目標は達成された**

2006 年 3 月期の経常利益（予想）は 1,630 億円となり、日興コーディアルグループとしての最高益を記録。また、一株当たり配当は 50 円と過去最高。経営目標である、1,000 億円以上の経常利益と一株当たり 20 円以上の配当を継続的に実現できる経営基盤が整った。

➤ **ビジネスラインごとの総括**

リテール

日興コーディアル証券は 36 ヶ月経営計画を完了、営業基盤が拡大。コンサルティング資産は 29 兆円へと倍増、営業人員は 25%増加、生産性が飛躍的に向上した。

アセットマネジメント

4 社の運用資産残高が急拡大。特に付加価値の高い戦略的な運用資産が 2 年間で 2 倍超に拡大、リテールおよびインベストメント・バンキング両部門の収益安定化に貢献した。

インベストメント・バンキング

日興シティグループ証券の 400 億円の増資を実施、シティグループおよび日興コーディアルグループによる全面的なバックアップのもとでの経営改革を推進。「Local Depth, Global Reach」の本領発揮に向けた体制整備が進行した。

マーチャント・バンキング

西武ホールディングスやソニーリテール事業群をはじめとする多彩な投資案件を取り扱い、日興プリンシパル・インベストメンツのプレゼンスは飛躍的に向上した。

➤ **コーポレート・ガバナンスと CSR**

コーポレート・ガバナンス

配当政策を見直し、配当性向を 50%程度へ引き上げるとともに年間配当を原則最低 8 円に設定。来年度からの四半期配当実施の方針も決定した。また、株式併合の実施や業績予想の公表開始など、投資家の利便性や経営の透明性を高めるための施策を実行した。

CSR

環境関連への取り組みのほか、マッチングギフトによる義援金の実施、救急ヘリネットワークへの支援などの社会貢献活動が認められ、世界経営者会議（ダボス会議）において「世界の持続可能な企業 トップ 100」に選出された。

## 日興コーディアルグループ 新「24ヶ月経営計画」

---

### なぜ今、中期経営計画を策定するのか

当社グループは、投資家の皆様に経営の状況をいち早くお知らせするため、2000年3月期より四半期決算を公表しています。また、会社法の施行に従い、来年度から四半期配当を実施する方針を決定しています。

しかしながら、ますます変化を激しくする経営環境の中、目先の変化や短期的な経営成績にのみ目を奪われること無く、中長期的な視点から経営を実行するため、中期経営計画を策定しました。

日興コーディアルグループは、金融サービスを提供する者としての確固たる志を胸に、新しい時代に適合したビジネスモデルを構築し、2008年の創業90周年を迎えたいと考えております。

### ➤ 環境認識

#### 大成長の時代

- ・ リテール ～ 貯蓄に滞留していた個人金融資産がいよいよ投資へと動き出す
- ・ ホールセール ～ 日本経済がデフレから脱却し、企業経営がより積極的に

#### 大構造変化の時代

- ・ リテール ～ 金融商品取引法の施行によりサービスの多様化へ
- ・ ホールセール ～ 会社法の施行により、グローバルなM&Aの時代へ突入

#### そして数年後

- ・ 証券DNAを核とした金融サービスの質が競われる“大競争の時代”へ

### ➤ 経営目標

ROE 10%以上の持続的な成長

### ➤ 経営方針

お客様の資産運用とお客様の企業価値の増大に貢献するために、新しい金融サービスモデルの構築に向けて革新的経営を実行し続ける。

➤ **経営課題**

収益の安定的な拡大

各ビジネスラインのバランスの取れた成長の実現

時代と共に進化する商品及びサービス

金融商品取引法や新しい会社法を視野に入れた新しい金融サービスモデルの確立

最高の人材が集う会社への環境整備

報酬レベルの向上と自己実現の場の充実、そして快適な職場環境

一層の経営インフラの整備

コーポレート・ガバナンスの充実とIT基盤の強化

攻めの資本政策

マーチャント・バンキング・ビジネスへの積極投資とM&Aの実行

➤ **ビジネスラインごとの経営課題**

リテール

営業基盤の拡大

安定的収益の拡大

新しいビジネスへの挑戦

アセットマネジメント

高付加価値商品の開発と運用資産の拡大

アジアNo. 1プレーヤーに向けたグローバル戦略

経営の独立性と透明性の向上

インベストメント・バンキング

ベスト・ソリューションの提供

グループ総合力の活用

トレーディング収益の拡大

マーチャント・バンキング

投資案件の開拓

リスク管理の更なる強化

わが国No. 1プレーヤーにふさわしい戦略的行動

以 上