

平成 26 年度 大和証券グループ経営方針
～ Passion for the Best ～

平成 25 年度の当社グループは、“アベノミクス”による円高修正・株高など、歴史的な市況好転の中、顧客ベースの健全な利益を積み上げ、中期経営計画 2 年目の「成長 (Growth)」フェーズに相応しい実績をあげることができた。安定収益拡大と固定費削減への継続的な取り組みにより、安定収益による固定費カバー率は中期経営計画最終年度目標である 50% 超の水準まで上昇し、当社グループが目指す「外部環境に左右されない強靱な経営基盤の確立」に向けて大きな前進を果たした。

中期経営計画最終年度となる平成 26 年度は、「拡大 (Expansion)」ステージへと移行する。引き続きリテール部門を中心として、グループ会社を含めた国内外の全部門の総力を結集して、「貯蓄から投資へ」の時代をリードすることを経営戦略の中核に据え、成長を加速させる。デフレ脱却の可能性が高まり、「貯蓄から投資へ」のダイナミックな資金シフトが視野に入中、その最前線を担うリテール部門では、「営業体制の拡充」と「ビジネスモデルの進化」の両面から具体的施策を展開する。お客様のニーズに対応した商品・サービスを拡充すると共に、NISA については、長期積立・分散投資の普及などを通じ、個人投資家の裾野拡大に向け積極的な取り組みを継続する。また、直接金融の担い手として、新規産業育成・成長企業に対するリスクマネー供給という社会的使命を果たすべく、IPO 関連ビジネスの取り組みを強化する。

グローバル・ネットワークを含めた大和証券グループの総力を結集して「貯蓄から投資へ」の時代をリードし、膨大な個人金融資産を活性化させることで、グループ事業の拡大を図り、日本経済の成長に貢献していく。

各事業部門のアクションプラン**リテール部門**

1. 独自の証銀連携ビジネスモデルの進化
2. NISA を軸とした新たな顧客基盤の獲得
3. 株式投信とファンドラップ純増をベースとした安定収益基盤の拡大
4. 相続をコアとした富裕層ビジネスの強化
5. 営業活動の効率化と質の向上による営業力の拡大

アセット・マネジメント部門

1. 運用体制の強化・パフォーマンス追求
2. 証券・銀行窓販の両チャンネルにおける主力ファンドの構築・拡充
3. 訴求力のあるファンドラインアップの強化
4. 顧客ニーズの変化に応じた商品提供・顧客サポートの強化

投資部門

1. 新興・成長企業に対する投資機能の強化に向けた、ファンドレイズ推進・組織体制拡充へのグループ経営資源の積極的投入
2. リスク状況・資本効率を意識しつつ、厳選された魅力的な投資機会の捕捉
3. 既存案件における投資回収の極大化

ホールセール部門

1. IB 提案力の質・量の強化によるパイプラインの拡充
2. 顧客基盤の拡大に向けた IPO ビジネスの強化
3. グローバル・ネットワークを活かした海外プロダクトの強化、案件の獲得
4. 顧客ニーズを踏まえたビジネス展開とトレーディング収益の拡大

IT・シンクタンク部門

1. 経済・金融・環境を柱とした積極的な情報発信により、グループプレゼンスを向上
2. 国内・アジアにおけるコンサルティング力の強化により、グループの収益機会を拡大
3. グループシステムのオフショア化・クラウド化により、システム効率性を向上

その他(大和ネクスト銀行)

1. 証銀連携ビジネスモデルの進化、外貨ビジネスの拡大、ALM 機能強化の着実な遂行

以上