

平成 21 年 4 月 3 日

各 位

大和証券グループ本社

大和証券グループ中期経営計画 “Passion for the Best” 2011

大和証券グループは、この度、2009 年（平成 21 年）4 月から 2012 年（平成 24 年）3 月までの 3 ヶ年計画であるグループ中期経営計画「“Passion for the Best” 2011」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付の資料をご参照下さい。

以 上

PASSION
FOR THE
BEST

大和証券グループ中期経営計画
“Passion for the Best” 2011

2009年4月3日

(株) 大和証券グループ本社

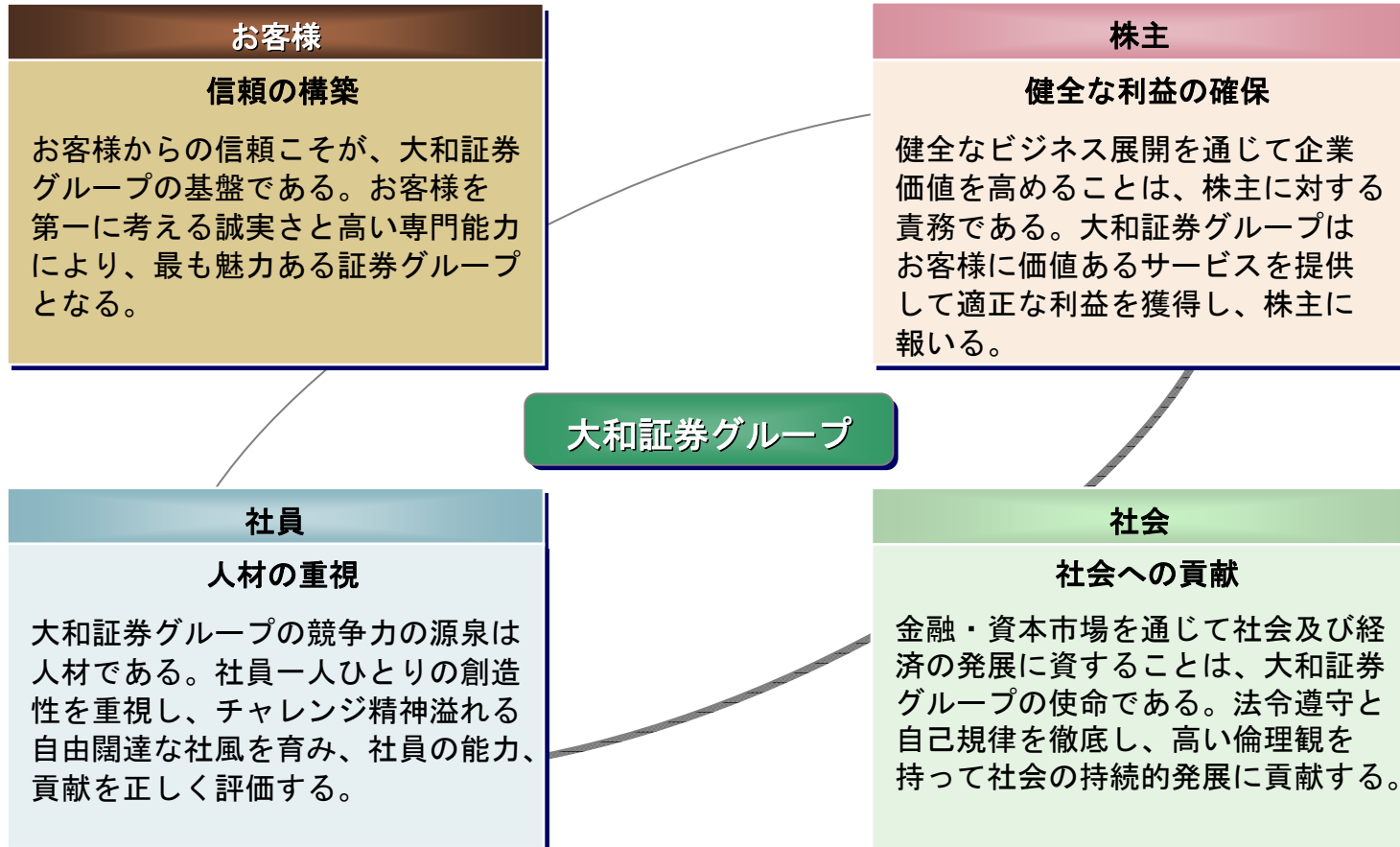
1. 中期経営計画 “Passion for the Best” 2011	
I. 大和証券グループの使命と企業理念	……………P2
II. 経営ビジョン	……………P3
III. 経営目標	……………P4
IV. 重点課題と行動指針	……………P5
V. 重点課題（ビジネスモデルの再構築）	……………P6
2. 平成21年度経営方針	……………P7

I. 大和証券グループの使命と企業理念

大和証券グループは、投資家の資産形成や企業活動の支援といった日々の業務を通じて、社会及び経済の発展に貢献するという重要な使命を担っている。

我々が永続的にこの使命を果たし、持続的に成長するためには、企業理念に基づくお客様・株主・社員、そして社会との強い信頼関係が必要不可欠である。

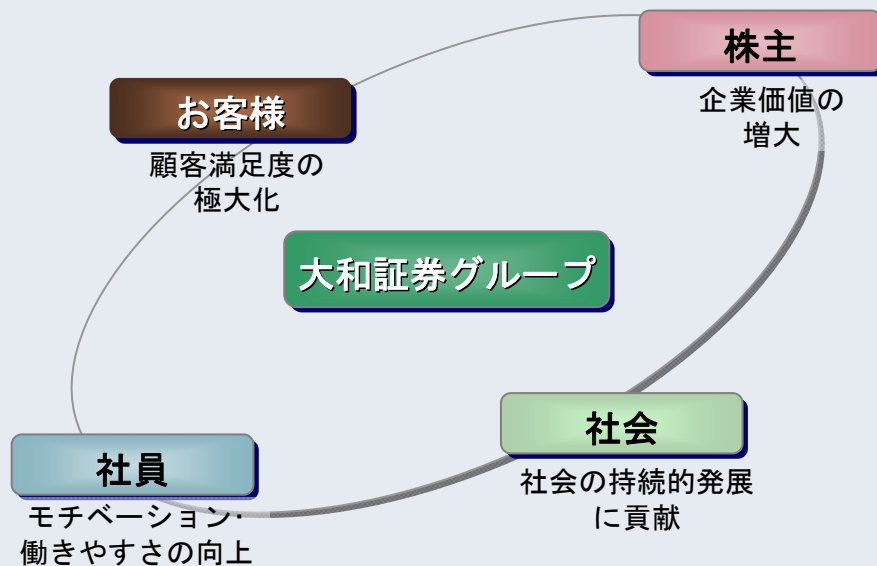
企業理念とステークホルダー



Ⅱ. 経営ビジョン

経営ビジョン

ステークホルダーから信頼される 日本を代表するエクセレントカンパニー



- これまで築き上げてきた事業基盤を礎に、大和証券グループが更なる成長ステージへと進むためには、自らの使命及び企業理念をより高い次元で体現する必要がある。
- 大和証券グループは、ステークホルダーとの信頼関係を一層強化し、社会の持続的発展に貢献することで、自らの持続的な成長を実現し、『ステークホルダーから信頼される 日本を代表するエクセレントカンパニー』となる。

Ⅲ. 経営目標



- 連結経常利益 : 2,000億円以上
- 連結ROE : 10%以上
- 時価総額 : 国内ランキング40位以内
- 生産性 : 業界No.1の生産性（1人当たり純営業収益・経常利益）



IV. 重点課題と行動指針

金融・資本市場の現状

市況の悪化・景気の低迷を受け、市場の金融仲介機能が低下し、お客様である投資家・発行体間の資金の流れは停滞

【投資家の状況】 リスク許容度が大幅に低下

【発行体の状況】 資金調達手段が限定的

⇒ 最適なソリューションの提供により、お客様からの信頼を獲得するとともに、金融・資本市場の活性化に貢献する

“Passion for the Best” 2011における重点課題と行動指針



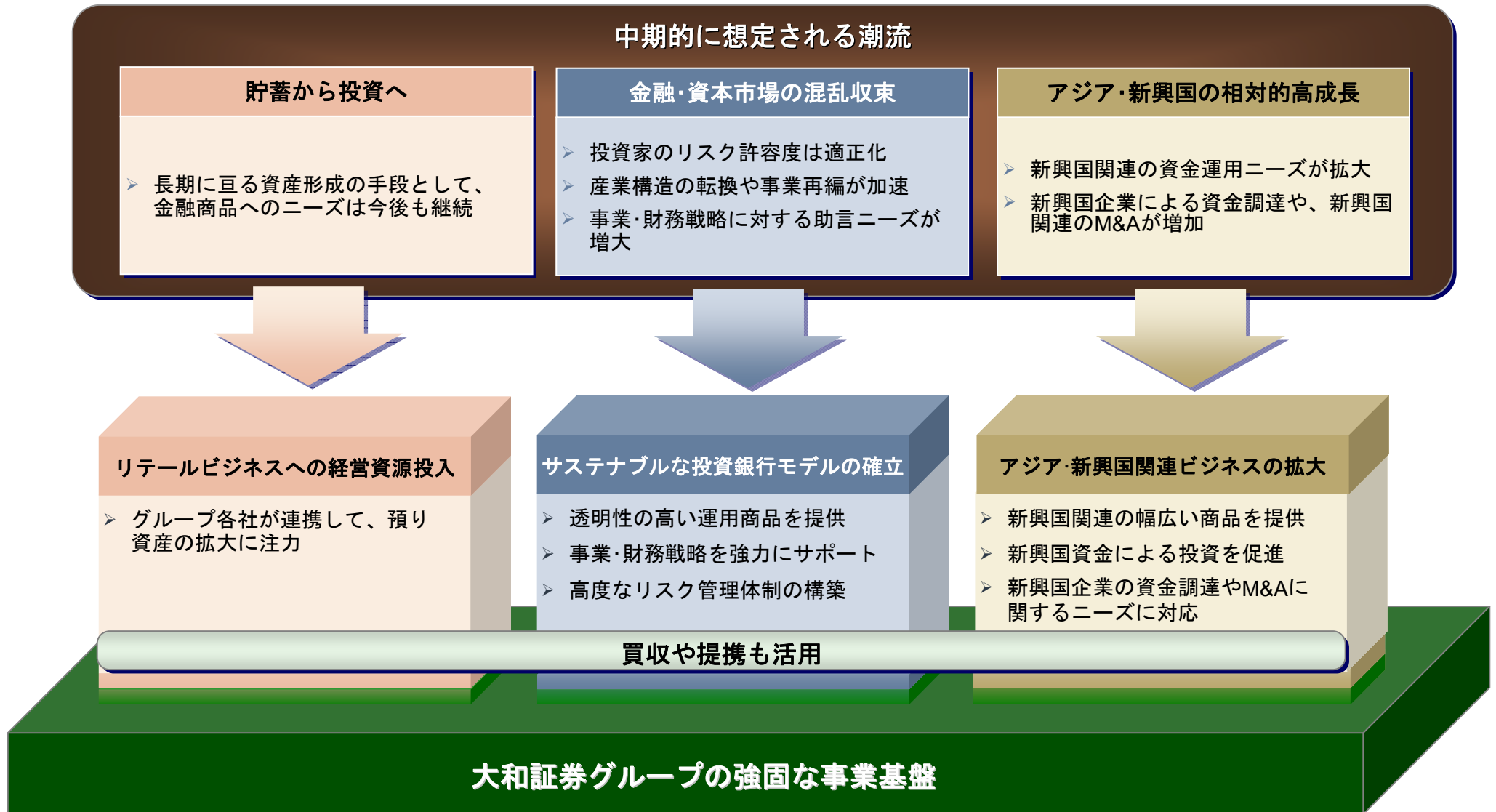
【重点課題：ビジネスモデルの再構築】

- ▶ 顧客ニーズや中期的な環境変化を捉えた上で注力分野を選別し、経営資源を重点的に配分する。
- ▶ 付加価値の高い商品・サービスを提供することにより、お客様から絶大な信頼を獲得する。

【行動指針：スピード・連携・創意工夫】

- ▶ 比類なき総合力を発揮するため、全社員は日々の業務において『スピード・連携・創意工夫』を徹底し、大和証券グループならではの高い付加価値を提供する。

V. 重点課題（ビジネスモデルの再構築）



金融・資本市場の現状や中期的潮流に対応し、上記の3分野に注力

平成21年度 大和証券グループ経営方針

～Passion for the Best～

大和証券グループ本社
執行役社長 鈴木 茂晴

世界的な景気の低迷や市況の悪化を受け、我々を取り巻く環境は依然楽観できない状況にある。市場の金融仲介機能は未だ回復しておらず、お客様である投資家・発行体間の資金の流れも停滞している。今こそ、大和証券グループならではの付加価値の高いソリューションを提供することで、お客様から絶大な信頼を獲得するとともに、金融・資本市場の正常化及び発展へ向け、貢献しなくてはならない。

このような認識のもと、平成23年度までを対象期間とする新グループ中期経営計画～“Passion for the Best”2011～を策定した。我々は、お客様が求める高い付加価値を提供するべく、『ビジネスモデルの再構築』を実行するとともに、社員一人ひとりにはグループの総合力を最大限発揮するべく、『スピード・連携・創意工夫』を徹底する。そして、経営ビジョンとして掲げた『ステークホルダーから信頼される 日本を代表するエクセレントカンパニー』への進化を目指す。

新グループ中期経営計画の初年度である平成21年度は、その第一歩として、各事業部門のアクションプランを着実に実行していく。

- 「貯蓄から投資へ」の潮流を推し進めるべく、金融商品を最適なチャネルを通じて提供することで、投資家の資産形成をサポートする。グループの総力を結集し、預り資産の拡大に注力する。
- 産業構造の転換や事業再編の潮流を見据え、企業の事業戦略を強力にサポートするとともに、高度なリスク管理体制の下、市場の変化に合わせたソリューションを提供し、ビジネスの拡大を図る。
- 海外関連ビジネスにおいては、引き続きアジアを中心とする新興国を重視する。グループのネットワークに加え、提携先とも積極的に連携し、投資家・発行体双方に関わるクロスボーダーのビジネスチャンスを的確に捉える。

各事業部門のアクションプラン

リテール部門

1. 営業体制・サポート体制の改編・整備による営業力の強化
2. 投信・年金保険・ラップに加え、エクイティ・国内債への注力によるコンサルティング力の向上
3. ダイレクトにおける、アクティブな投資家に応えるサービスの拡充
4. ITを駆使した事務の効率化

ホールセール・投資部門

1. 商品・サービスの充実及びソリューション力の強化による顧客評価の向上
2. グローバルベースでのポジション運営能力向上及びリスク管理体制の強化による収益の安定化
3. アジアビジネス拡大に向けた取組みの継続
4. M&Aグローバル体制の整備
5. ファンド運営業務の本格化に向けた自己ファンド組成の推進

アセット・マネジメント部門

大和証券投資信託委託

1. 海外リサーチの強化や収益獲得の多様化・高度化による、一層の運用力強化
2. 商品開発体制の強化による、新規大型ファンドの組成
3. 投資家との接点や販売会社に軸足を置いたマーケティングの強化

大和住銀投信投資顧問

1. リサーチとの連携強化等による運用力の強化
2. 新規商品の開発による運用プロダクトの拡充
3. 顧客ニーズに基づく提案・販売支援・情報提供の強化による、年金受託残高や公募投信残高の拡大

リサーチ・システム部門

1. ブローカー評価・顧客評価の向上及びグループのアジアビジネス拡大の支援
2. 民営化案件への対応強化等を通じたIBビジネスの支援
3. 機動的かつ効率的なシステム開発・運用体制の強化
4. システム機能の先導役として、グループのグローバル戦略及びコスト効率化に貢献