

各 位

平成 22 年 4 月 2 日
株式会社大和証券グループ本社

平成 22 年度 大和証券グループ経営方針 ～ “Passion for the Best”2011 ～

グループ中期経営計画～ “Passion for the Best” 2011～の初年度であった平成 21 年度は、当社グループにとって約 20 年振りとなる公募増資や、約 10 年にわたるホールセール証券事業に関する合弁の解消を実施するなど、激動の 1 年となった。

そのような中、当社グループは、中期経営計画の重点課題を実現すべく、リテール預り資産やアジア・新興国関連ビジネスの拡大へ向け、様々な施策を講じてきている。

平成 22 年度については、一部景気の下振れリスクは残るものの、実体経済は中国を中心にアジア・新興国を牽引役として徐々に回復基調に入ってくると見られる。資本市場の担い手として、当社グループは個人・機関投資家に滞留している余剰資金を、国内外における成長機会に結び付けていかなければならない。

グループ中期経営計画の 2 年目となる平成 22 年度においては、社員一人ひとりが『スピード・連携・創意工夫』を今一度強く意識し、アクションプランを確実に実行していくことでお客様のニーズに応えていく。

- ・ グループ各社が連携し、それぞれの顧客層に訴求する当社グループならではの付加価値の高い商品・サービスを提供することで、顧客基盤を拡大する。
- ・ 成長著しいアジア・新興国でのビジネス基盤を大幅に強化・拡充し、早期にアジアを当社グループにおけるマザーマーケットにする。
- ・ グループの内部管理態勢をグローバルベースで確固たるものにすることでステークホルダーとの信頼関係を更に強固なものとし、自らの持続的な成長を実現する。

各事業部門のアクションプラン

リテール部門

1. コンサルティング力の向上を通じた顧客基盤の拡大
2. お客様の幅広いニーズを捉えた魅力ある商品・サービスの提供
3. IT 活用を通じた事務の合理化・効率化によるコスト削減

ホールセール・投資部門

1. アジア株 TOP5 ブローカーを目指した委託手数料の飛躍的拡大と収益源多様化
2. 市場変化・リスク選好変化を捉えた商品供給及び新たなデリバティブビジネスの創出
3. 国内 IB 体制におけるセクターカバレッジ強化及びアジア IB 体制の抜本的強化
4. 国内トップクラスのリサーチ力の維持及び汎アジアリサーチ力の強化
5. グローバル収支管理体制及び財務・リスク管理体制の強化
6. 投資部門における回収の極大化

アセット・マネジメント部門

1. アジア株式及び外国債券を中心としたグローバル運用体制及びリサーチ体制の強化推進
2. 新規商品開発及び外部委託拡大を含めた商品開発体制の強化による運用プロダクトの拡充
3. 環境及び顧客ニーズを的確に捉えた情報・新商品の提供による国内外の事業基盤の強化

システム・リサーチ部門

1. 顧客ニーズを捉えた情報発信の拡大及びグループアジアビジネスの支援
2. アプローチの継続による IB ビジネスサポートの推進
3. システム開発・運用体制の強化による、グループのグローバル戦略及びコスト効率化の貢献

以 上