

平成 24 年 4 月 6 日

各 位

株式会社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” 2014

大和証券グループは、この度、2012 年度から 2014 年度までの 3 ヶ年計画であるグループ中期経営計画「“Passion for the Best” 2014」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 ” 2014

2012年4月6日

(株) 大和証券グループ本社

目次

1 . 中期経営計画 “Passion for the Best” 2014	
当社グループの経営ビジョン P.3
中期経営計画の骨子 P.4
グループ経営目標(連結経常利益) P.5
中期経営計画の運営方針 P.6
収益拡大のための事業戦略 P.7
2 . 平成24年度大和証券グループ経営方針 P.8

当社グループの経営ビジョン

経営ビジョン

日本に強固な事業基盤を有し
アジアを代表する総合証券グループ

経営基本方針

ストレス下でも黒字を確保する
強靱な経営基盤の確立

日本とアジアの成長を結ぶことで
持続的成長を実現

上記を展望し、2012年度を初年度とする3年間の中期経営計画を策定

中期経営計画の骨子

外部環境に左右されない強靱な経営基盤の確立と
新たな成長戦略に基づく健全な成長を目指す

マイルストーン

2012年度
再生 *Turnaround*

2013年度
成長 *Growth*

2014年度
拡大 *Expansion*

基本方針 : 効率経営の追求による黒字転換

(初年度に集中して実施)

- 販管費削減計画の着実な実行
- ミドル・バック部門からフロント部門への人員シフトによる組織運営の効率化

基本方針 : 顧客ベースの良質な収益拡大

- リテール・AMビジネスへの経営資源投入による国内顧客基盤の飛躍的拡大
～ 投信・預金残高積上げによる安定収益拡大～
- 新大和証券の発足を梃子とした収益力強化
～ 富裕層及びミドルマーケットへのアプローチ強化～
- ホールセールビジネスの再構築
～ 顧客フロービジネスの再強化と効率的なグローバルネットワーク展開～

グループ経営目標

① 連結経常利益【初年度】黒字転換
【最終年度】1,200億円以上

② 固定費カバー率 【最終年度】50%以上
固定費カバー率 = 安定収益 ÷ 固定費

グループ経営目標(連結経常利益)

連結経常利益

【初年度】黒字転換

【最終年度】1,200億円以上

ホールセール部門

経常利益：200億円

リテール部門

経常利益：880億円

アセット・マネジメント部門

経常利益：240億円

収益拡大のための事業戦略

4

ミドルマーケットの
カバレッジ強化

2

アセット・マネジメント事業の
収益力強化

5

ブローカレッジ
ビジネスの再強化

3

富裕層向けビジネスの強化

6

顧客ニーズを的確に捉えた
IBソリューションの提供

1

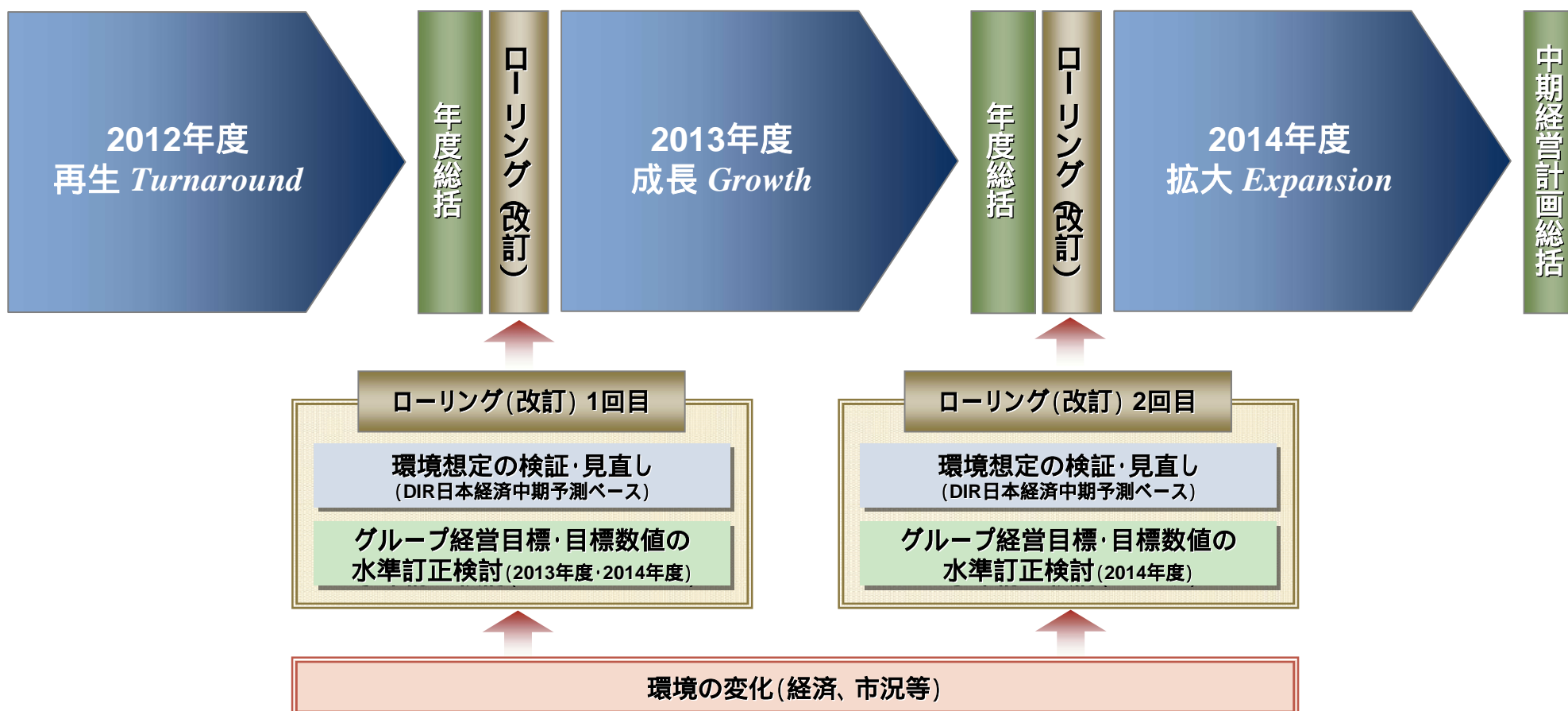
独自の証銀連携
ビジネスモデルの確立

銀行部門(大和ネクスト銀行)

中期経営計画の運営方針

- 毎年、年度総括とともに、次年度以降の環境想定を検証・見直しを行う
 - ✓ 環境想定を検証・見直しに合わせ、グループ経営目標・目標数値の水準訂正を検討
 - ✓ 計画期間(2012～2014年度)自体は変更せず、経営基本方針・事業戦略等の根幹部分は計画期間を通して継続

中期経営計画の経営基本方針・事業戦略等の根幹部分は計画期間を通して継続



収益拡大のための事業戦略

中期的に想定されるビジネスチャンス

個人金融資産のシフト

- 個人金融資産の大部分を現預金が占める保守的なポートフォリオ
- 「貯蓄から投資へ」の大きなシフトが起こりうるポテンシャル
- 相続に伴う世代間の大規模な資産移転が本格化
- 資産管理・事業承継など富裕層向けコンサルティングのニーズが拡大

金融・資本市場の底打ち

- 金融機関に対する規制強化が金融・資本市場にネガティブな影響を与えながらも、欧州債務危機が収束に向かうことで、米国・アジアが牽引し、世界経済は回復トレンドに
- 国内では、震災復興需要や世界経済回復を背景に、日本企業再評価、マーケット本格回復局面に

アジアの優位性は継続

- 欧州債務危機等の影響は受けながらも、アジアの相対的優位性は変わらず
- 国際的な資本が成長性の高いアジアの金融・資本市場に再流入
- アジアに展開する企業とのビジネス機会が拡大

収益拡大のための事業戦略

リテール、アセット・マネジメント ビジネスへの経営資源投入

- 貯蓄から投資へのシフトをグループ内でシームレスに展開させる独自の証銀連携ビジネスモデルを確立
- 800兆円を超える巨大な現預金マーケットの取り込み
- マーケットの本格回復を睨み株式投信へのフォーカスを継続
- 大和証券での販売チャネルに加え、窓販の圧倒的なシェア獲得に向けて経営資源を集中投入

ホールセールビジネスの再構築

- 効率化した海外拠点網を通じ、日本・アジアをコアとした4極グローバルネットワークを維持・発展
- 日本のアジア展開を金融面からサポートすることで、中期的な成長を実現
- 顧客ベースのビジネスへの回帰（ブローカーとしてのクオリティ向上、アドバイザー能力強化）

“新”大和証券発足を梃子とした収益力強化

- ソリューション・プロダクト供給能力及びシームレスなグローバル・ネットワーク連携により、富裕層やミドル法人に対する提案能力を飛躍的に向上

【ご参考】

平成24年度 大和証券グループ経営方針

～ “Passion for the Best” 2014 ～

大和証券グループ本社
執行役社長 日比野 隆司

昨年未まで低迷を続けた世界の株式市場は、米国の景気回復期待や欧州債務問題への懸念後退、世界的な金融緩和などの外部環境の改善を受けて、好転の兆しが見られる。さらに、国内では震災復興需要に対する期待や円高の是正を背景に、日本企業及び日本株再評価の局面に入っている。昨年までの厳しい逆風が穏やかな追い風に変わりつつある本年、“新”大和証券が発足し、大和証券グループは創業110周年を迎える。

そのような中、平成26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”2014～を策定した。「効率経営の追求による黒字転換」を果たすとともに、お客様のニーズにより的確に対応した「良質な収益拡大」を実現することで、外部環境に左右されない強靱な経営基盤を確立する。そして、経営ビジョンとして掲げた『日本に強固な事業基盤を有し、アジアを代表する総合証券グループ』を目指す。

新グループ中期経営計画の初年度である平成24年度は、効率経営を追求するとともに、各事業部門のアクションプランを着実に実行することにより、黒字転換を果たす。また、世界的な金融規制強化に対応し、リスク管理態勢を引き続き強化すると共に、資本効率を重視した業務運営を徹底する。

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確立
2. 富裕層向けビジネスの強化
3. ミドル・マーケットへのカバレッジ強化
4. 収益力・生産性向上によるトップラインのレベルアップ

ホールセール部門

1. 日本を含むアジアをコアとするグローバル・ネットワークを活かしたIB案件の獲得
2. 強固な顧客基盤とマーケット環境を結び付けるタイムリーな商品提供
3. 資本効率を重視し、適切なリスク管理体制に基づく、顧客フローに焦点を定めたビジネス展開

投資部門

1. 既存案件における投資回収の極大化
2. マーケットに即した適切かつタイムリーな新規投資・ファンドレイズの実行

アセット・マネジメント部門

1. 運用手法・調査分析の高度化
2. 商品組成力の向上及び訴求力のある新商品の開発
3. 販売会社サポートの強化と顧客ニーズに合う情報発信
4. 効率的な組織体制の構築及びリスク管理体制の強化

IT・シンクタンク部門

1. 金融・環境調査等、更なるバリューアップを図り、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サービスを拡充し、新たな収益機会を創出
3. グループシステムの内製化・インターナルクラウド化により、システムコスト削減に貢献