

各 位

株式会社大和証券グループ本社

**平成25年度 大和証券グループ経営方針**  
**～ Passion for the Best ～**

グループ中期経営計画～“Passion for the Best”2014～の初年度であった平成 24 年度は、「再生(Turnaround)」フェーズと位置付け、リテール証券・ホールセール証券を統合する中で、販管費削減の着実な実行や組織運営の効率化を集中して実施した。さらに、新・大和証券としての統合効果を速やかに発揮し、グループ経営目標である「初年度での黒字転換」と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」に向け大きな前進を果たすことができた。

グループ中期経営計画 2 年目の「成長(Growth)」フェーズとなる平成 25 年度は、大和証券グループの総力を結集して「貯蓄から投資へ」のダイナミックなシフトを捉える「攻め」の事業展開を加速させる。長期に亘った円高、株安のトレンドも、その転換点を確認し、「貯蓄から投資へ」の大きな潮流を創り出す市場環境は整った。また、デフレ脱却に向けた取り組みの本格化に加え、平成 26 年 1 月より導入される日本版 ISA(少額投資非課税制度)など、膨大な個人金融資産のダイナミックなシフトを促す政策面での後押しも期待される。

①証銀連携ビジネスモデルの進化、②アセットマネジメント事業の強化、③相続をコアとしたコンサルティングビジネスの強化を重点テーマとし、お客様のニーズにより的確に対応した付加価値の高い商品・サービスを提供していく。

また、グローバル・ネットワークを活かした投資銀行ビジネスを効率的に展開することで、「貯蓄から投資へ」のシフトを促進すると共に、潤沢なリスクマネーを企業に供給することで、日本経済の再生・活性化に貢献していく。

**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. 日本版 ISA による貯蓄から投資へのシフト
3. 相続をコアとした富裕層向けビジネスの強化
4. ミドル・マーケットへのカバレッジ強化
5. 安定収益拡大・営業効率化をベースとしたトップラインのレベルアップ

**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. 販売会社サポートの強化と顧客ニーズに適う情報発信
4. 日本版 ISA 導入に伴う商品開発・マーケティング強化

**ホールセール部門**

1. グローバル・ネットワークを活かし顧客ニーズを的確に捉えた IB ソリューションの提供
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. 顧客フローに焦点を定め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

**投資部門**

1. 既存案件における投資回収の極大化
2. リスク状況・資本効率を意識しつつ、マーケット環境に即したタイムリーなファンドレイズの実行、厳選された魅力的な投資機会の捕捉

以 上