

平成 28 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”2017～の初年度である平成 27 年度は、中国経済減速懸念、原油価格急落に加え、地政学リスクの高まりも相俟って、世界の証券・金融市場は大きく動揺し、アベノミクス相場スタート以来、最も厳しい事業環境に直面した。

そのような中、当社グループは、目標に掲げるROE、固定費カバー率共に相応の実績を残し、また、資産管理型ビジネスの主力商品として重点的に取り組んだラップ口座や、相続トータルサービスの申込件数も大幅に増加するなど、着実な前進を果たした。

中期経営計画 2 年目となる平成 28 年度は、依然、不透明な世界経済情勢の中、外部環境に左右されにくい強靱な経営基盤の確立に向けた取り組みを更に進化させる。

具体的には、市場環境に拘わらず確実に存在する大きな社会的ニーズ、即ち、お客様のライフステージに沿った資産形成、資産運用、そして相続に関連するニーズに的確に応える中で、「フロー収益の安定化」を図ると共に、資本の有効活用を通じた、安定収益をもたらす新たな事業の拡充を図る。

当社グループは、業界トップのクオリティにより、「お客様に最も選ばれる総合証券グループ」として、“貯蓄から投資”の流れをリードし、日本の成長戦略に貢献できるよう、グループを挙げて取り組んでいく。

各事業部門のアクションプラン

リテール部門

1. 「ベストパートナー」に相応しいコンサルティングの提供
2. 競争力のあるラップ・投信の開発・浸透による安定収益基盤の拡大
3. 証銀連携ビジネスモデルの進化
4. 相続関連ビジネスへの対応強化
5. インバウンドを中心とした新たな投資家層の獲得
6. AI・ビッグデータの活用による営業サポート機能の強化

ホールセール部門

1. 顧客ニーズを的確に捉える商品提供能力の向上
2. アジアを中心としたグローバル戦略の推進
3. 次世代成長企業の発掘・育成と成長資金の供給
4. 企業のグローバル化、M&A ニーズへのソリューション提供
5. マイナス金利の新たな環境下で求められる商品・サービスの拡充

アセット・マネジメント部門

1. 運用力の強化・向上、パフォーマンス追求
2. 投資家のすそ野拡大および長期資産形成に適する商品の開発
3. 顧客ニーズに対応した商品拡充及びサポート力の強化
4. フィデューシャリー・デューティーの更なる遂行と徹底
5. 不動産アセット・マネジメント事業の一層の強化

投資部門

1. 投資運用力の強化によるリターン確保
2. プリンシパル資金の活用によるグループビジネスと連携した投資の実行
3. 成長資金の供給等による企業の持続的成長及び新規産業育成支援

その他(大和総研グループ)

1. グループ各社との連携強化によるシナジー拡大
2. 経済・金融・環境を柱とした積極的な情報発信
3. 国内・アジアにおけるコンサルティング力の強化
4. ユーザービジネスに貢献する、競争力の高い IT を提供

その他(大和ネクスト銀行)

1. 新規顧客層の拡大
2. 証銀連携強化による顧客取引促進(外貨関連ビジネスの強化)
3. ALM 運営の強化(マイナス金利下における適切な ALM 運営)
4. 各種管理態勢の強化

以上

<お問い合わせ先>

大和証券グループ本社 広報部 鈴木・青山・木下・大橋・桑原(Tel. 03-5555-1165)