

株式会社証券ジャパン 第六次事業計画 (2023年4月～2028年3月)

基本方針

資産形成の普及・拡大の担い手として付加価値の高いサービスを提供する

目指す姿

お客さまのゆたかな未来を共創する「リテール・プラットフォーム・カンパニー」

主要戦略

- I. リテールビジネスモデルの変革
- II. プラットフォームのソリューションビジネス拡大
- III. 変化に対応できる組織
- IV. 戦略的人材マネジメント

コンプライアンス・プログラム

多様な業務展開に対応できる統合的コンプライアンス態勢の確立

数値目標

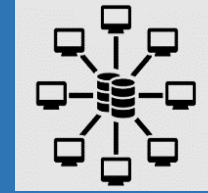
ストック型預り資産残高 1,500億円 (2028年3月末)
(投資信託+投資一任契約)

第六次事業計画 主要戦略



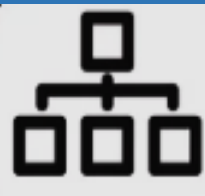
リテールビジネスモデルの変革

- ◆ GBAを軸とした新たな顧客創造
- ◆ 預り資産型フィードバック・モデル
- ◆ 柔軟な店舗戦略によるサービス向上
- ◆ DXやデータ分析による対面アドバイス



プラットフォームのソリューション ビジネス拡大

- ◆ GBA、DCなどによるIFA基盤の拡大
- ◆ インターネットビジネスの水平展開
- ◆ ソリューションビジネスのラインアップ
- ◆ IFA転換等地域証券会社のプランニング支援



変化に対応できる組織

- ◆ 変化への対応力に富む組織改革
- ◆ ビジネスソリューション部の創設
- ◆ グループのリソース活用
- ◆ プロジェクトを活用した横断組織



戦略的人材マネジメント

- ◆ ビジネスモデルに沿った評価体系
- ◆ 全社員のレベルアップと能力開発
- ◆ 女性社員のキャリア形成支援
- ◆ グループとの人材交流



1. リテールビジネスモデルの変革

GBAを軸とした新たな顧客創造

未開拓顧客層への重点的リーチ

ゴールベース・アプローチ型ファンドラップサービス「ユメミライテラス」を全社的に多面展開して新規顧客を開拓

預り資産型フィーベース・モデル

定期的なアフターフォローを継続

日本の個人金融資産2,000兆円のうちコア資産をターゲットに、積立てによるお客さまのライフプラン実現に伴走

柔軟な店舗戦略によるサービス向上

時間創出と働きやすい環境整備

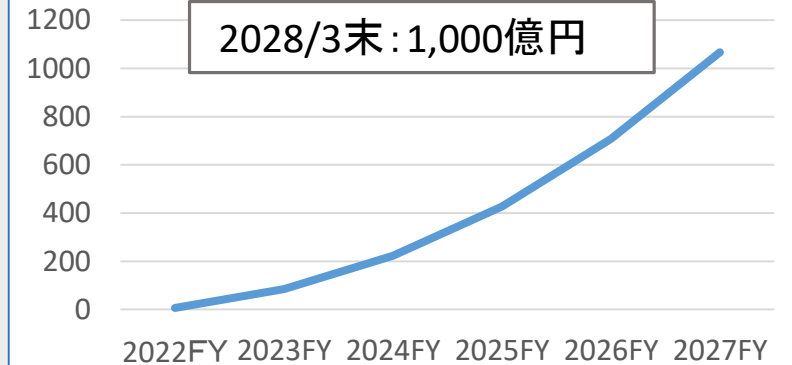
空中店舗やサテライトオフィスなどを取り入れて、お客さまとの接触頻度を高め、人生設計やゴールをヒアリング

DXやデータ分析による対面アドバイス

機動的なマーケティング態勢構築

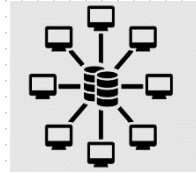
訪問に加えリモート通話、SNS、動画配信等デジタル対応型対面サービスを展開
データ等の分析手法の高度化・共有化によるターゲットリストの利活用促進

GBA積立て残高計画



多様な接点の創出とお客さまへの効果的なコンタクト





2. プラットフォームのソリューションビジネス拡大

GBA、DCなどによるIFA基盤の拡大

IFAプラットフォームのパイオニアを志向

IFAの事業発展に貢献する新たなプロダクトや取引スキームの開発・提供を起点として幅広いIFA取引先の開拓・深耕にチャレンジ

インターネットビジネスの水平展開

UI/UX向上と若年層へのアクセスツール

対面やIFAにおけるインターネット取引機能の活用及び若年層のつみたてNISA等の取り込みにも射程を拡張

ソリューションビジネスのラインアップ

新商品開発や課題解決型アプローチ

事業承継対策・家族信託・DX推進など事業戦略や構造改革ニーズを捉えた付加価値の高い提案・アドバイス実施

IFA転換等地域証券会社のプランニング支援

蓄積したノウハウ提供による最適化実現

地域密着型金融機関としての長期的なリレーションに基づくサステナブルな事業モデルを立案・共創

地域のお客さま

IFA 地域証券会社
地域金融機関

ソリューション

GBA

DC

事業承継対策

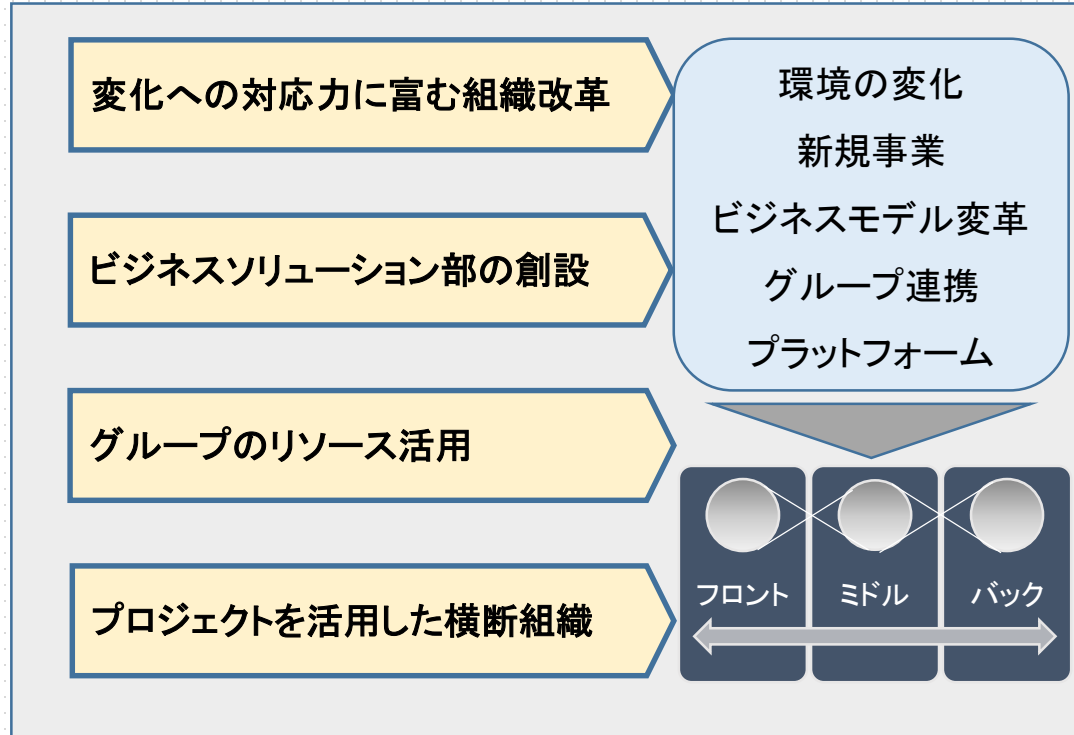
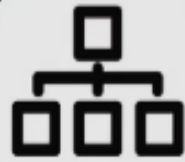
インターネット

家族信託

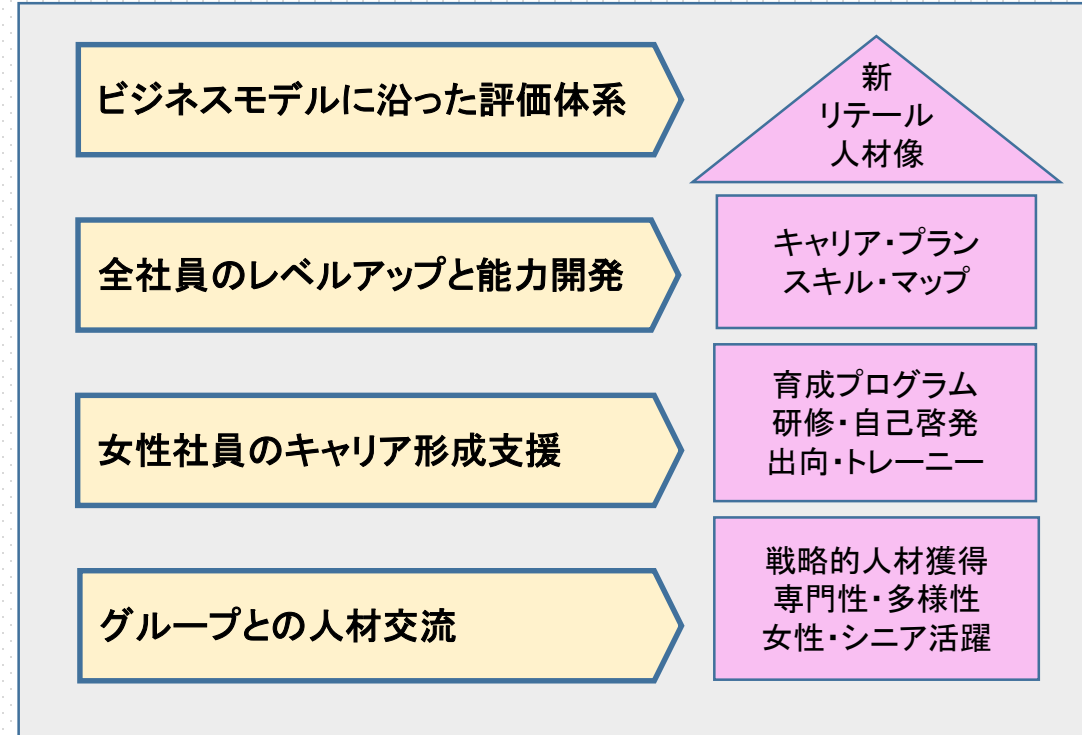
IFA転換

プラットフォーム

3. 変化に対応できる組織



4. 戦略的人材マネジメント



コンプライアンス・プログラム ~多様な業務展開に対応できる統合的コンプライアンス態勢の確立~

- ◆ プリンシプルベースの確立による『お客様本位の業務運営』の実践
- ◆ プラットフォームビジネスの実効性を確保するためのコンプライアンス管理・指導等態勢整備
- ◆ 的確な監査実施によるコンプライアンスリスクの低減及び経営への反映

第六次事業計画ロードマップ

主要戦略	個別施策	2023Fy	2024Fy	2025Fy	2026Fy	2027Fy
リテールビジネス モデルの変革	GBAを軸とした新たな顧客創造	▶				
	預り資産型フィーベース・モデル	▶				
	柔軟な店舗戦略によるサービス向上	▶				
	DXやデータ分析による対面アドバイス	▶				
プラットフォームの ソリューションビジネス 拡大	GBA、DCなどによるIFA基盤の拡大	▶				
	インターネットビジネスの水平展開	▶				
	ソリューションビジネスのラインアップ	▶				
	IFA転換等地域証券会社のプランニング支援	▶				
変化に対応できる 組織	変化への対応力に富む組織改革	▶				
	ビジネスソリューション部の創設	▶				
	グループのリソース活用	▶				
	プロジェクトを活用した横断組織	▶				
戦略的 人材マネジメント	ビジネスモデルに沿った評価体系	▶				
	全社員のレベルアップと能力開発	▶				
	女性社員のキャリア形成支援	▶				
	グループとの人材交流	▶				