

第五次事業計画 新時代の金融サービスを創出する期間(2020年4月～2023年3月)

基本方針

対面営業のデジタル化を追求した「ハイブリッド・リテール証券」への挑戦

目指す姿

お客様の人生100年を支える地域密着型サービス
「コミュニティ・ファイナンシャル・コンシェルジュ」

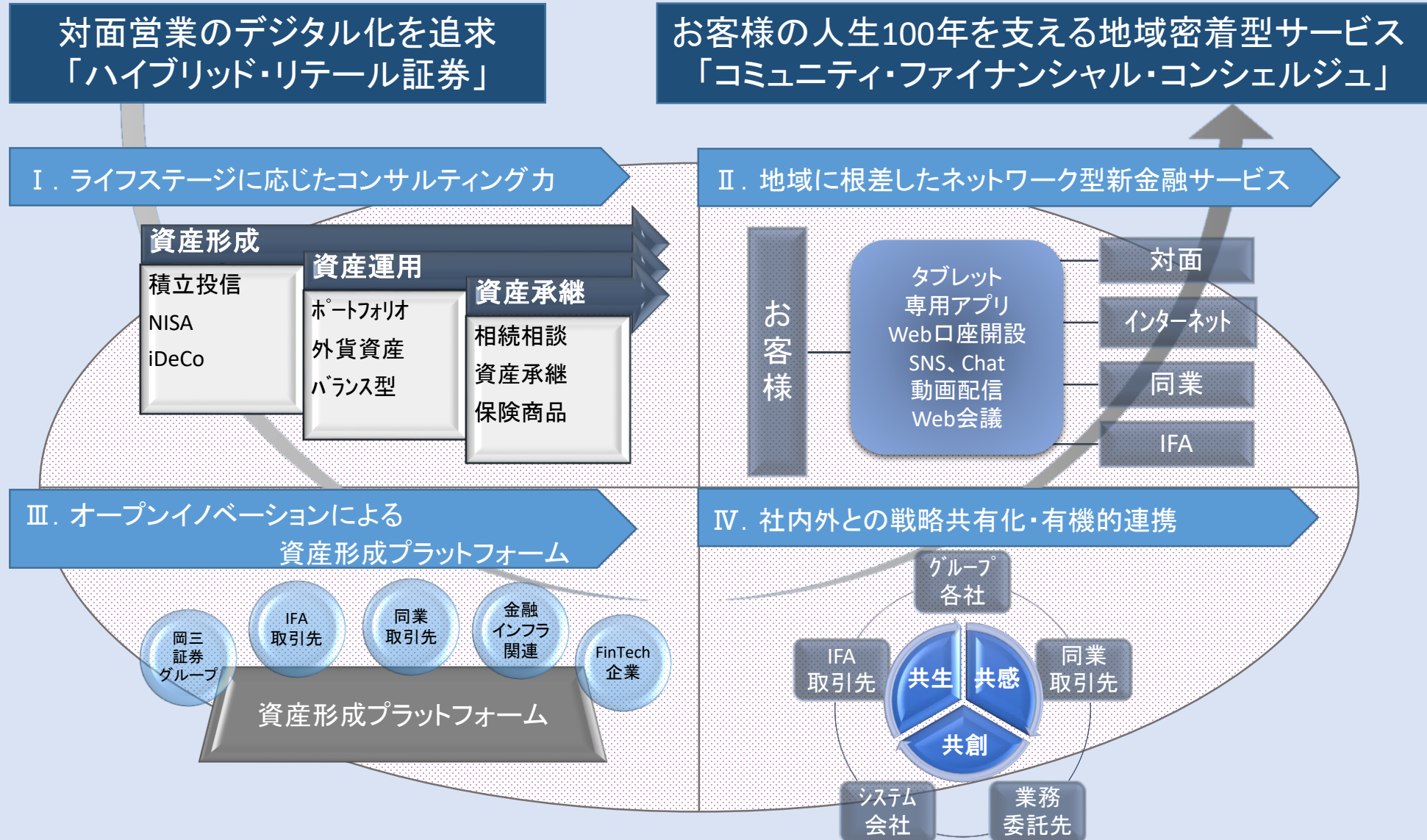
主要施策

- I. ライフステージに応じたコンサルティングカ
- II. 地域に根差したネットワーク型新金融サービス
- III. オープンイノベーションによる資産形成プラットフォーム
- IV. 社内外との戦略共有化・有機的連携

数値目標

◆ グループ預り資産合計6,000億円(2023年3月末)

全体像



I. ライフステージに応じたコンサルティング力

お客様の人生に伴走する課題解決型サービス

人生100年を支える金融資産コンサルティング

- お客様のライフステージに応じた資産形成・運用・承継アドバイス
- 若年層から壮年・熟年層まで世代を跨る積立型商品の取扱い
- お客様ニーズや市場環境に応じた金融資産ポートフォリオのご提案
- 専門チームによる相続・資産承継ソリューションのご提案

II. 地域に根差したネットワーク型新金融サービス

対面営業のデジタル化を追求した「ハイブリッド・リテール・モデル」

全国ネットワークの地域密着型サービス

- タブレット+実装アプリを活用した対面中心の新営業スタイル確立
- AI、FinTechなどによる資産形成助言シミュレーション等の導入
- Web口座開設システムの導入及びタブレットでの口座開設
- サテライトオフィス、テレワーク等による柔軟かつ機動的な営業・業務態勢

Ⅲ. オープンイノベーションによる資産形成プラットフォーム

先端的テクノロジーのビジネスインフラへの取り込みを加速

ビジネスパートナーとの業務基盤最適化

- 外部企業との協業によりお客様の資産形成を担うサービスの多様化加速
- AIを活用したマーケット予測モデルの共同開発及び運用開始
- 全社的な業務のデジタル化(DX)推進によるお客様サービスの向上
- SNS、動画配信、Web会議等の活用による社内外コミュニケーション

Ⅳ. 社内外との戦略共有化・有機的連携

取引先各社・グループ各社と当社各部署の強固な連携態勢

共感・共創・共生を志向するコミュニティ

- 同業/IFA取引先の経営環境を捉えた有効なソリューション提案
- 子会社、同業/IFA取引先も含めた取引執行、法令遵守のレベルアップ
- 新たな営業スタイルを担う体系的な人材育成プランの立案・実施
- 社員のライフイベントを支援する働きやすい職場環境の整備