

平成 24 年 8 月 14 日

各 位

会 社 名 あかつきフィナンシャルグループ株式会社  
代表者名 代表取締役社長 島 根 秀 明  
(コード 8737 大証第2部)  
問合せ先 取締役管理本部長兼財務経理部長 川中 雅浩  
(TEL 03-6821-0606)

## 当社グループ中長期ビジョン『当社グループの将来の方向性』 に関するお知らせ

この度当社は、当社グループの中長期ビジョンとして、以下の概要の『当社グループの将来の方向性』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資料をご参照願います。

### 記

#### ◆中長期ビジョン策定の経緯

当社グループは、あかつき証券株式会社を中心に証券サービスを展開する企業グループであり、従来より強みを有する対面営業による株式委託手数料の収益に加え、債券及び投資信託の販売拡充及び法人業務の強化による収益の多様化を進めております。

その一方で、希望退職の実施や本社移転による不動産コストの削減など経営の合理化に取り組み、平成 25 年 3 月期第 1 四半期の業績においても、一定の収益性を保つことができる体制を構築してまいりました。

今後、当社グループが持続的に成長し、目指すべき方向性を明確にするため、下記のとおり中長期ビジョンを策定いたしました。

#### ◆主な施策の考え方

現状の収益の中心である証券事業の対面営業の強化に加え、ウェルスマネジメント、アセットマネジメントサービス、及び法人サービス等、顧客チャネルの多様化により、経営基盤（預かり資産及び運用資産）の拡大を目指します。

一方で、顧客サービスの高付加価値化と、継続的なローコスト・オペレーションの徹底により、収益率の拡大を図ります。

これらの経営目標の進捗の客観的把握のため、重要な経営指標（Key Performance Indicator）を、定期的に社内外に発表いたします。

## 1. あかつきフィナンシャルグループ 中長期ビジョン

我々は、日本で最も歴史の古い証券会社グループとして、お客様が信頼してお取引いただける証券プラットフォームを提供いたします。また、証券・資産運用サービスを情報サービス業としてとらえ、その高付加価値化にコミットし続けることで、お客様や投資家にとっての最も新しい存在であり続けます。

## 2. 当社グループの将来の方向性と主な施策

- (1) 金融情報サービスの高度化による証券サービスの高付加価値化
- (2) 顧客基盤と収益機会の拡大
- (3) AUM（資産運用）型サービスの拡大による収益力の安定化
- (4) 法人向けサービスの差別化
- (5) 定量的な経営管理と成果主義

## 3. 当社グループの考え方・行動方針

- (1) 定量的アプローチによる経営戦略の決定と実行
- (2) 戦略的提携等による外部経営資源の積極活用

### 【当社グループの重要な経営指標（Key Performance Indicator）とその目標値】

- ・付加価値の高い顧客サービスに努め、顧客資産あたりの収益を現在と同水準に維持
- ・顧客資産の拡大と定量的な経営管理によるローコスト・オペレーションの徹底により顧客資産あたりの費用を競争力のある水準に低下
- ・顧客チャネルの拡大については、合従連衡戦略等、外部の経営資源を積極的に活用する。

	現在	3年後
顧客資産当たりの収益	220bp 前後	220bp 前後
顧客資産当たりの費用	200bp 前後	150bp 前後
顧客資産	約 1,200 億円	約 3,000 億円

(添付資料)

『当社グループの将来の方向性』

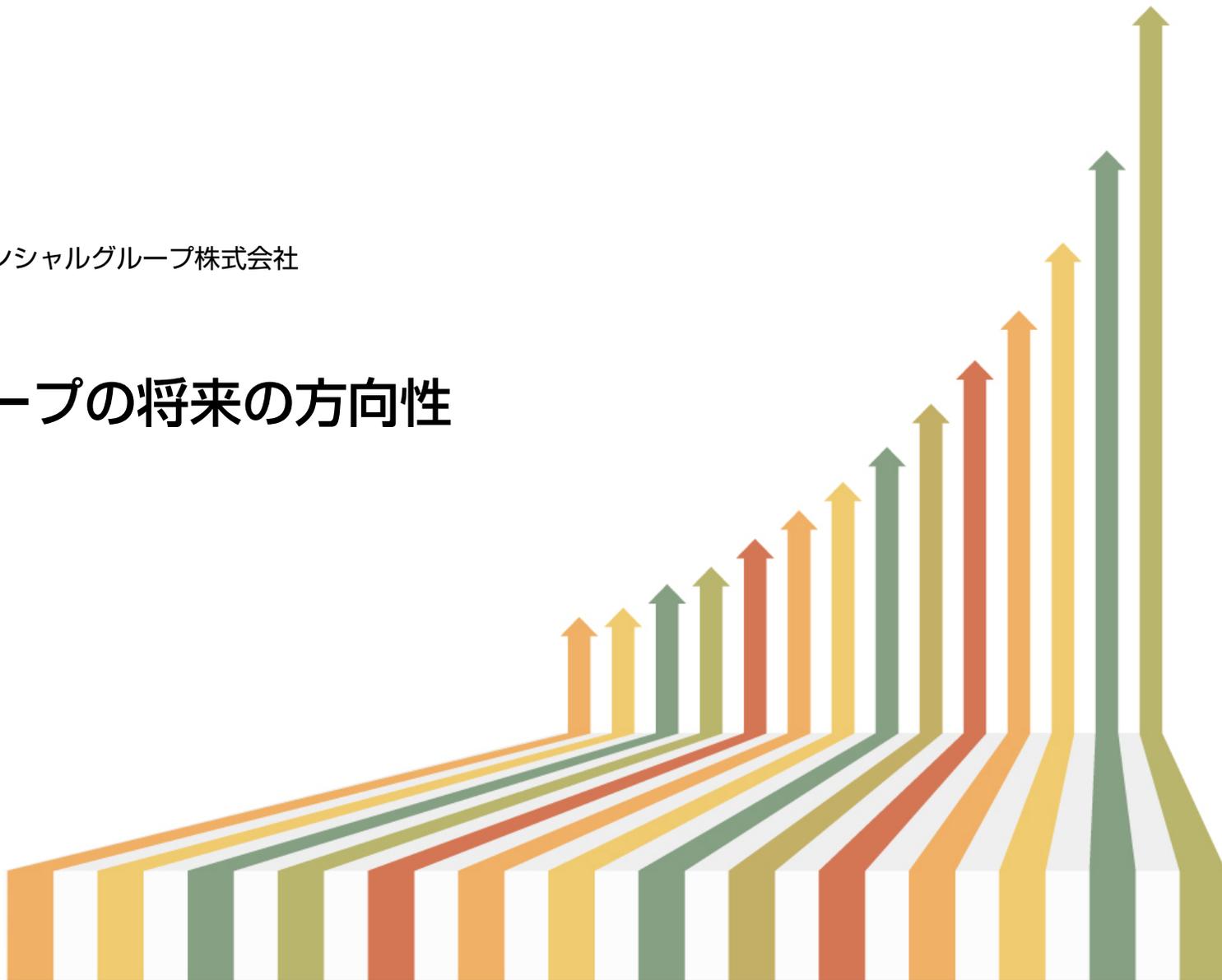
以 上



あかつきフィナンシャルグループ株式会社

# 当社グループの将来の方向性

2012年8月14日



### 免責事項

本資料は、今後の経営ビジョンに関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。売付または買付の勧誘は、法令諸規則等に則って作成・配布される募集関連書類または目論見書に基づいて行われます。

本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。当社は、本資料に記載されている情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

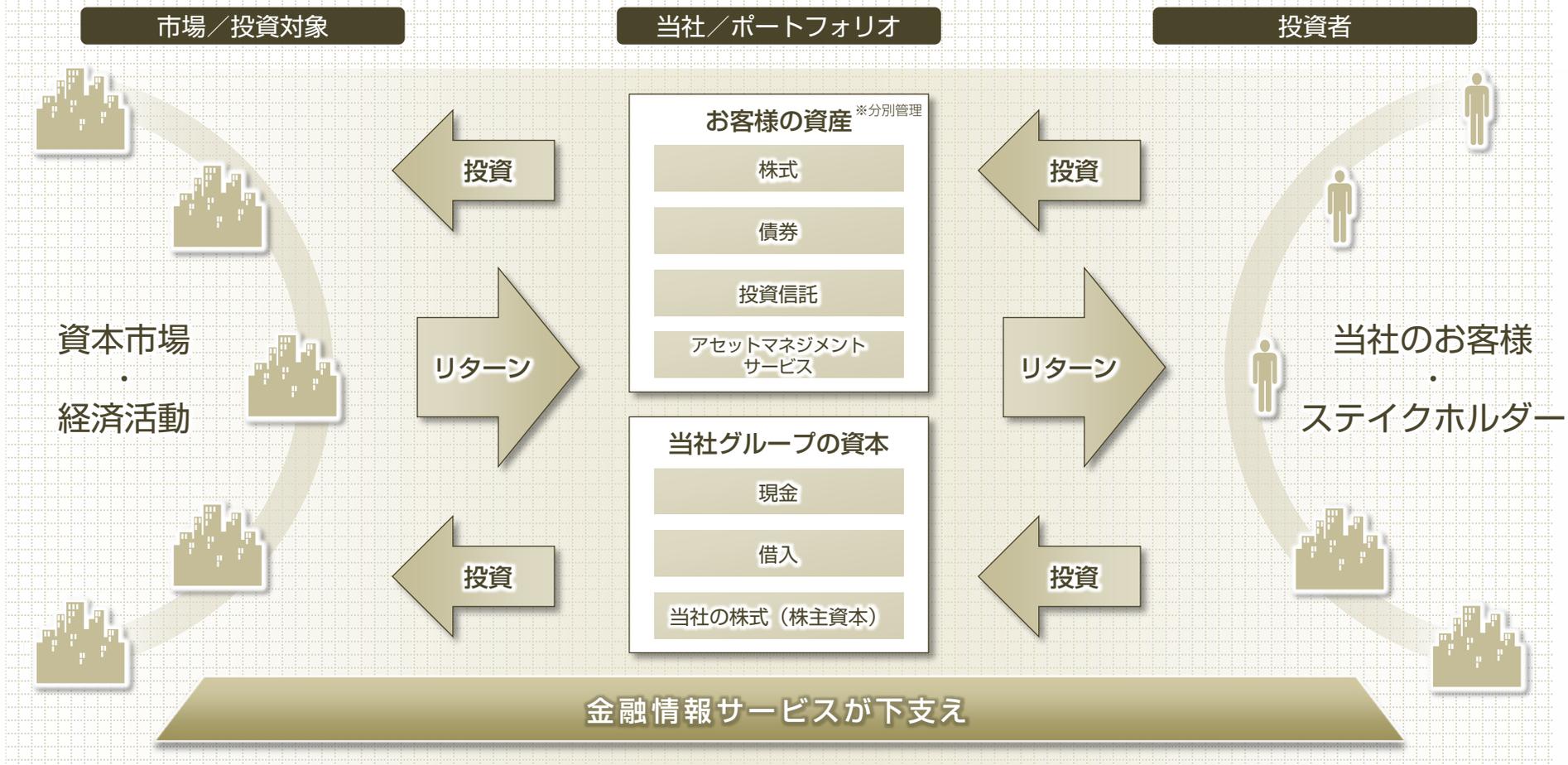
## 目次

---

当社グループの中長期ビジョン	4
当社グループの将来の方向性と主な施策	5
1. 金融情報サービスの高度化による証券サービスの高付加価値化	6
2. 顧客基盤と収益機会の拡大	10
3. AUM型サービスの拡大による収益力の安定化	13
4. 法人向けサービスの差別化	15
5. 定量的な経営管理と成果主義	18
当社グループの主要なKPI	20
グループの全体図	22

# 当社グループの中長期ビジョン

我々は、日本で最も歴史の古い証券会社グループとして、お客様が信頼してお取引いただける証券プラットフォームを提供いたします。また、証券・資産運用サービスを情報サービス業としてとらえ、その高付加価値化にコミットし続けることで、お客様や投資家にとっての最も新しい存在であり続けます。



# 当社グループの将来の方向性と主な施策

## あかつきフィナンシャルグループ 将来の方向性

### ① 金融情報サービスの高度化による証券サービスの高付加価値化 (p.6)

- 日本証券新聞の活用による情報発信力の強化
- 金融情報メディアとしての価値の向上

### ② 顧客基盤と収益機会の拡大 (p.10)

- 内部成長（営業戦略）と、他の対面証券との合従連衡による顧客預り資産の拡大
- ウェルスマネジメントサービス等の他チャネルとの提携により収益機会を拡大
- 金融情報メディアを通じての非リーチ顧客へのアプローチ

### ③ AUM型サービスの拡大による収益力の安定化 (p.13)

- 株式中心の顧客ポートフォリオを、債券や投信等のAUM型資産へ分散化
- 商品オリジネーション力の強化による運用ビジネスの内製化

※AUM: Asset Under Management

個人投資家向けサービス

法人向けサービス

### ④ 法人向けサービスの差別化 (p.15)

- 大手と競合しづらい市場における投資銀行サービスの強化
- IR支援サービスの強化

全社

### ⑤ 定量的な経営管理と成果主義 (p.18)

- 販管費の削減（2011年度に集中して実施）
- ベンチマーキングの導入によるローコスト・オペレーションの徹底
- 職責・個人の期待を定量化して評価する人事制度

## あかつきフィナンシャルグループの考え方・行動の方針

▶ 定量的アプローチによる経営戦略の決定と実行

▶ 戦略的提携等による外部経営資源の積極活用

# ① 金融情報サービスの高度化による証券サービスの高付加価値化

② 顧客基盤と収益機会の拡大

③ AUM型サービスの拡大による収益力の安定化

④ 法人向けサービスの差別化

⑤ 定量的な経営管理と成果主義

①-1. 金融情報サービスの高度化による証券サービスの高付加価値化 <金融情報への高いニーズ>

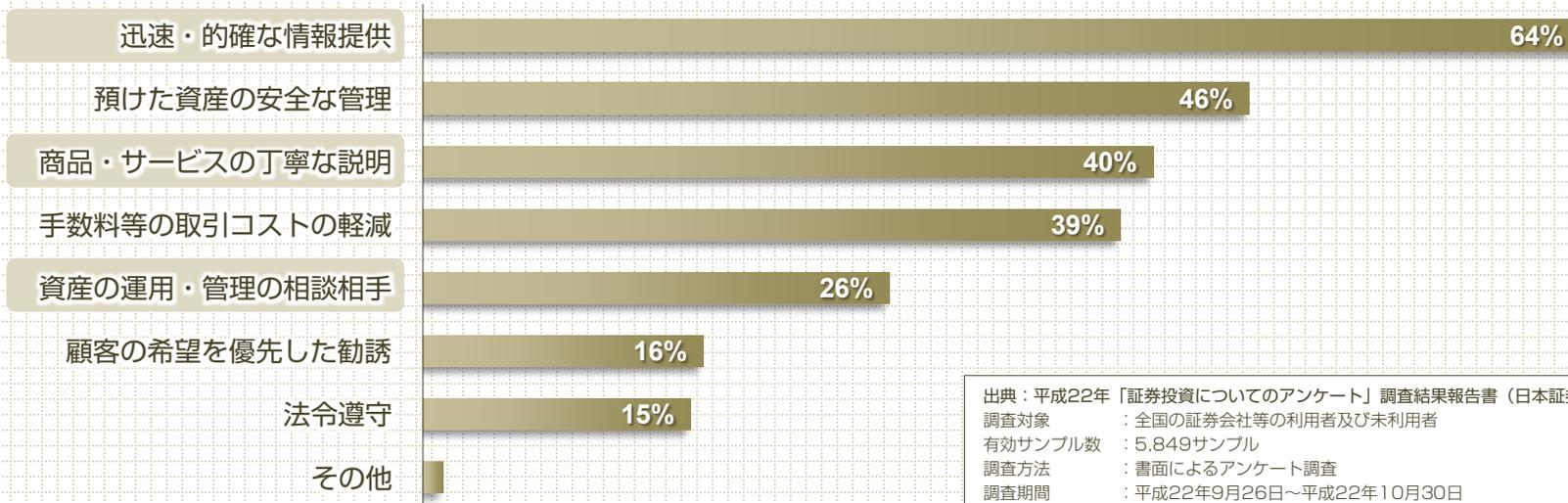
個人投資家が対面証券に期待する重要な要素は

- ▶ 迅速・的確な情報提供
- ▶ 商品・サービスの丁寧な説明
- ▶ 資産の運用・管理の相談相手

(日本証券業協会が実施した「証券投資についてのアンケート」による)

証券会社や金融機関に期待すること

(複数回答、回答者数：5,447人)



出典：平成22年「証券投資についてのアンケート」調査結果報告書（日本証券業協会）  
 調査対象：全国の証券会社等の利用者及び未利用者  
 有効サンプル数：5,849サンプル  
 調査方法：書面によるアンケート調査  
 調査期間：平成22年9月26日～平成22年10月30日

## ①-2. 金融情報サービスの高度化による証券サービスの高付加価値化 <日本証券新聞の活用>

(マザーズ：3772)

- 日本証券新聞社等の金融メディアを子会社に持つドリームバイザー・ホールディングス株式会社をグループ会社化（平成24年4月）
- 対面証券の顧客に対して独自の調査レポートを提供することにより、証券サービスを高付加価値化（一例として2012年7月より提供を開始した「あかつき証券リサーチレポート」を次頁にて紹介）



NSJ日本証券新聞

・発行元：株式会社日本証券新聞社  
・創刊：1944年

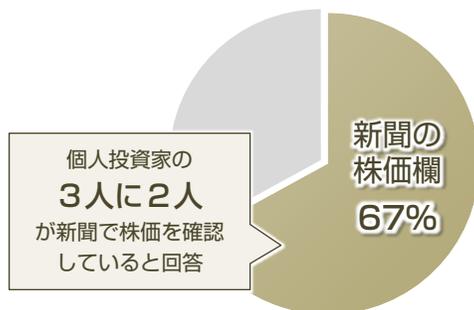
### 個人投資家が投資の際に最も利用する情報源は、新聞等の紙メディア

- ▶ 銘柄選択の参考情報の情報源：「一般新聞・雑誌等で得た情報」が最多（およそ半数）
- ▶ 株価情報の情報源：「新聞の株価欄」が最多（3人に2人）

### 新聞は最も接触頻度の高い、顧客とのコミュニケーション・チャンネル

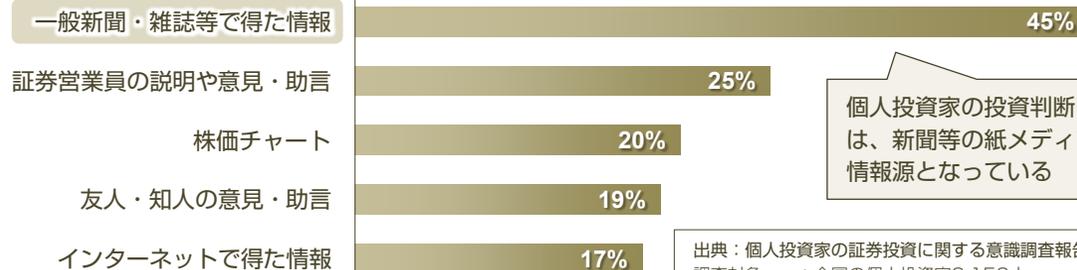
#### 株価情報の取得経路（第1位）

(複数回答、回答者数：734人)



#### 銘柄選択の決め手（上位5位）

(複数回答、回答者数：734人)



個人投資家の投資判断においては、新聞等の紙メディアが主な情報源となっている

出典：個人投資家の証券投資に関する意識調査報告書（日本証券業協会）  
調査対象：全国の個人投資家2,150人  
有効回収数：967サンプル / 調査方法：郵送調査  
調査日程：平成23年7月15日発送 同7月25日回収締切

注）「株価情報の取得経路」「銘柄選択の決め手」共に40歳以上の回答者の回答を集計

# ①-3. 金融情報サービスの高度化による証券サービスの高付加価値化 <リサーチレポートの提供>

- 日本証券新聞社の金融情報ネットワークと編集力を活用し、個別企業についての独自の調査をまとめた「あかつき証券リサーチレポート」を作成
- あかつき証券に口座を開設されている顧客に無償で提供（2012年7月より開始）

（あかつき証券リサーチレポートのご提供イメージ）

**株式指標**

**株価・出来高・テクニカル指標等の推移**

**業績の推移**

**アナリストのレーティング**

**主要なテクニカル指標**

**直近のニュース**

**会社概要 業績トピック**

**株価分析コメント**

今後、当社グループの株主の皆様（※）に「日本証券新聞」を無償でご購読頂ける株主優待制度の実施を予定

※一定の株式数以上を保有頂いている株主に限ります

① 金融情報サービスの高度化による証券サービスの高付加価値化

② 顧客基盤と収益機会の拡大

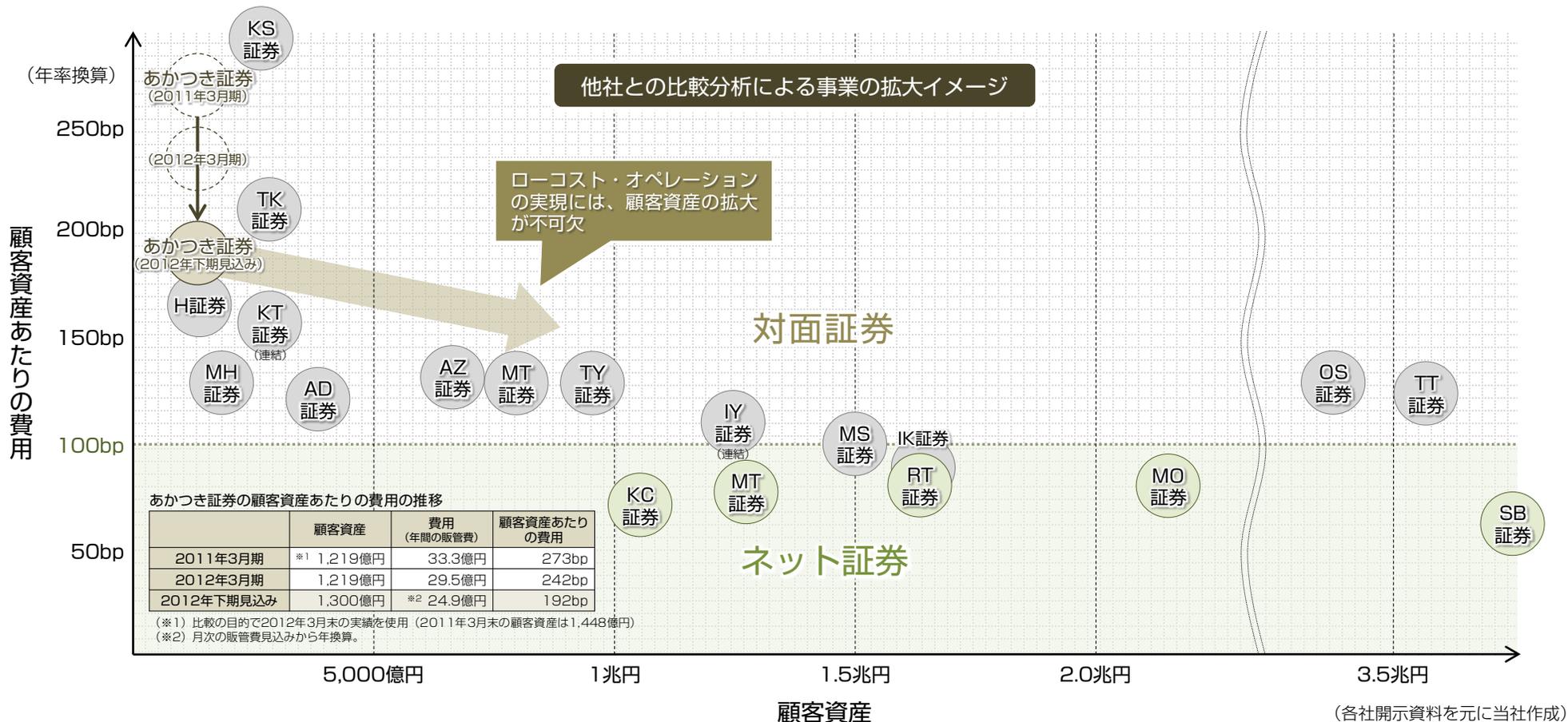
③ AUM型サービスの拡大による収益力の安定化

④ 法人向けサービスの差別化

⑤ 定量的な経営管理と成果主義

## ②-1. 顧客基盤と収益機会の拡大 <提携戦略>

- 内部成長に加え、他の対面証券との合従連衡を含めた提携戦略により顧客預り資産を拡大
- 顧客基盤を拡大する一方でコスト管理を徹底することにより、競争力のある体制を構築

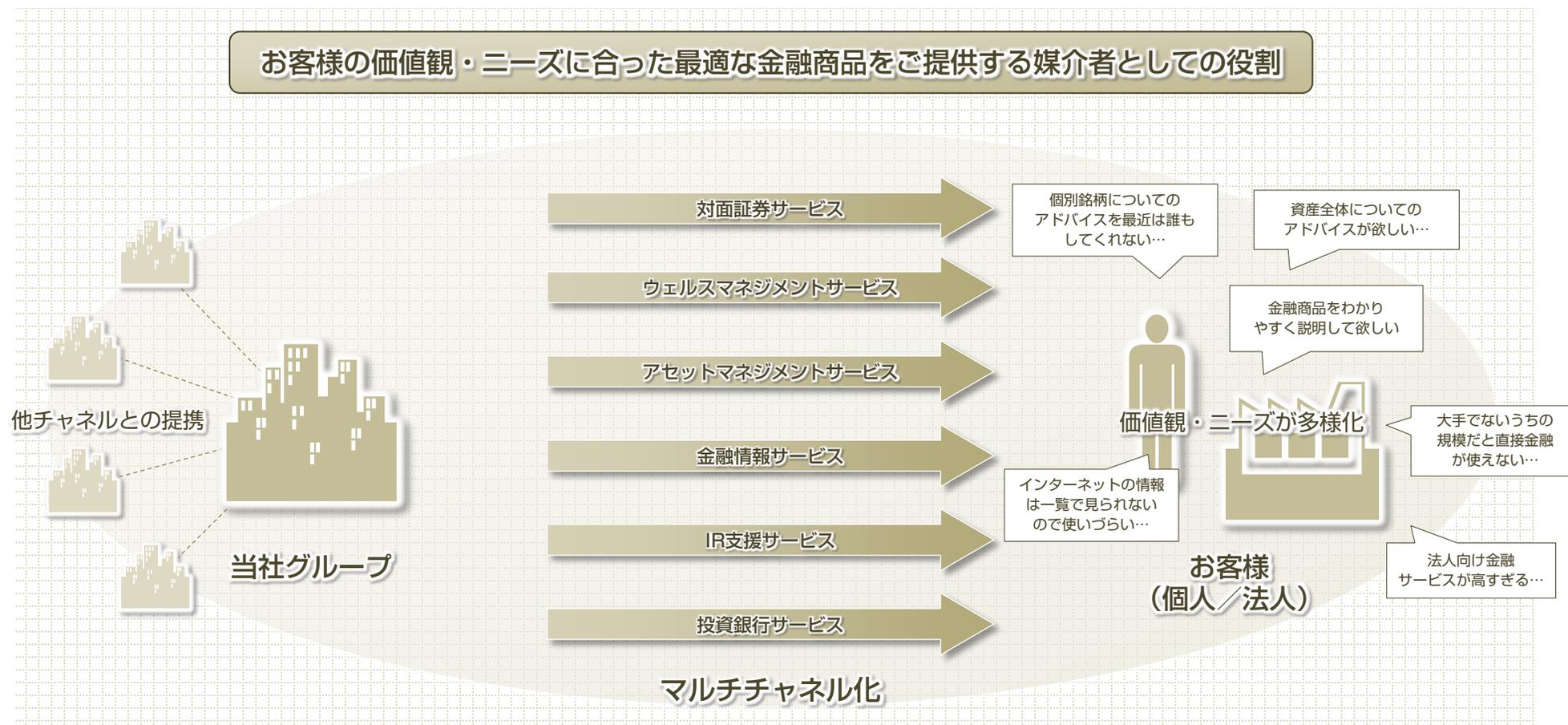


注) 費用=販売費及び一般管理費 (2012年3月期通期の実績)。顧客資産は2012年3月末の実績。費用・顧客資産共に、特に表示の無い場合には単体の実績。

あかつき証券の費用は、証券ビジネス単体のものを抽出して当社作成 (持株会社への上場維持分担等の支払分を除外。将来の見込みについては、業績等により支払いが不確実である賞与引当金・貸倒引当金・訴訟支払準備金を除外。NSJの活用に伴う広告費を含む)

## ②-2. 顧客基盤と収益機会の拡大 <マルチチャネル化>

- 顧客の価値観・ニーズの多様化に伴い、顧客に対するチャネルを多様化する必要性
- ウェルスマネジメント等の他チャネルとの提携による多様な顧客へのリーチにより収益機会を拡大
- 金融情報メディアを通じて、金融サービスだけではリーチできなかった潜在顧客へアプローチ



① 金融情報サービスの高度化による証券サービスの高付加価値化

② 顧客基盤と収益機会の拡大

③ AUM型サービスの拡大による収益力の安定化

④ 法人向けサービスの差別化

⑤ 定量的な経営管理と成果主義

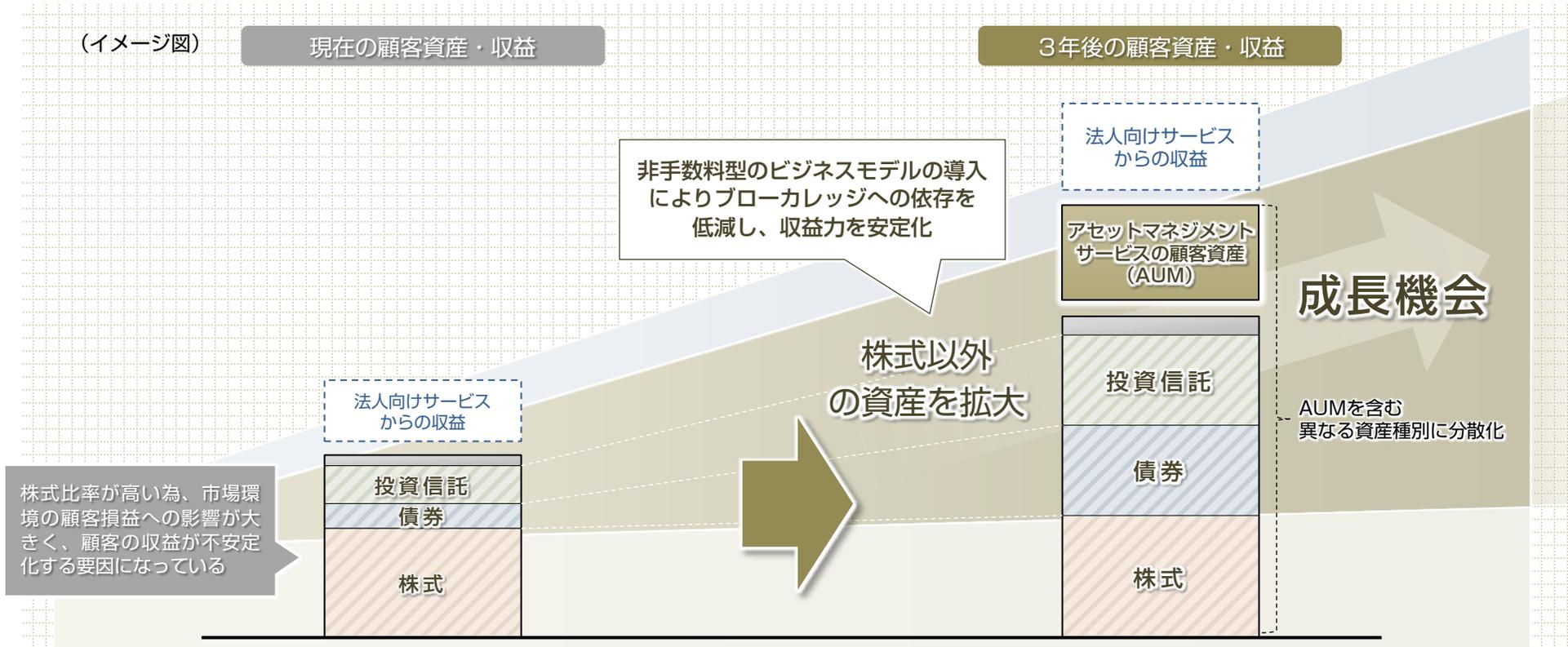
### ③. AUM型サービスの拡大による収益力の安定化

- 現在の株式中心の顧客ポートフォリオを、債券や投信等の株式以外の資産へ分散化
- 今後提供を予定するアセットマネジメントサービスの顧客資産を拡大

(イメージ図)

現在の顧客資産・収益

3年後の顧客資産・収益



顧客資産：株式中心

収益源：主にフロー収益

顧客資産：分散化 + AUM拡大

収益源：フロー収益 + ストック収益 + 成功報酬

※フロー収益：有価証券等の売買取引に伴って当社が受け取る形の、より流動的な報酬

※ストック収益：運用資産の残高に対して一定割合を当社が受け取る形の、より固定的な報酬

① 金融情報サービスの高度化による証券サービスの高付加価値化

② 顧客基盤と収益機会の拡大

③ AUM型サービスの拡大による収益力の安定化

④ 法人向けサービスの差別化

⑤ 定量的な経営管理と成果主義

## ④-1. 法人向けサービスの差別化 <投資銀行サービスの強化>

- 大手と競合しづらい市場における投資銀行サービスの強化

### サービス・ラインナップの一例

M&Aの助言

株券担保融資

新株予約権・ライツイシュー等の利用  
による資金調達支援

IR支援

プリンシパル・ファイナンス

エクイティを利用した制度設計支援

売り出し

その他の  
テーラーメイドサービス

### ■上場中堅企業<sup>(※1)</sup>に対するTOB案件数ランキング

代理人	件数
野村證券	4
SMBC日興証券	4
あかつき証券	3
みずほインベスターズ証券	3
三田証券	2
三菱UFJモルガン・スタンレー証券	2
みずほ証券	2
SBI証券	1
エイチ・エス証券	1
香川証券/岡三証券	1
アルバース証券	1
大和証券キャピタル・マーケット/大和証券	1
総計	25

(※1) 想定買付金額2,000百万円未満の企業  
期間：2011年4月～2012年3月

(各社開示資料を元に当社作成)

## ④-2. 法人向けサービスの差別化 <IR支援サービスの強化>

- 上場中堅法人に対するIR支援サービスとして、個人投資家向けセミナーを開催
- 全国紙新聞社としての公共・中立性、金融メディアとしての発信力を活用し独自のサービスを展開

IRセミナー開催風景



### サービス・ラインナップの一例

個人投資家向けIRセミナーの開催

日本証券新聞へのIR記事広告の掲載

IR効果測定サービス

調査レポートの作成  
(NSJリサーチレポート)

株主通信・事業報告書の作成

その他のテラーメイドサービス

① 金融情報サービスの高度化による証券サービスの高付加価値化

② 顧客基盤と収益機会の拡大

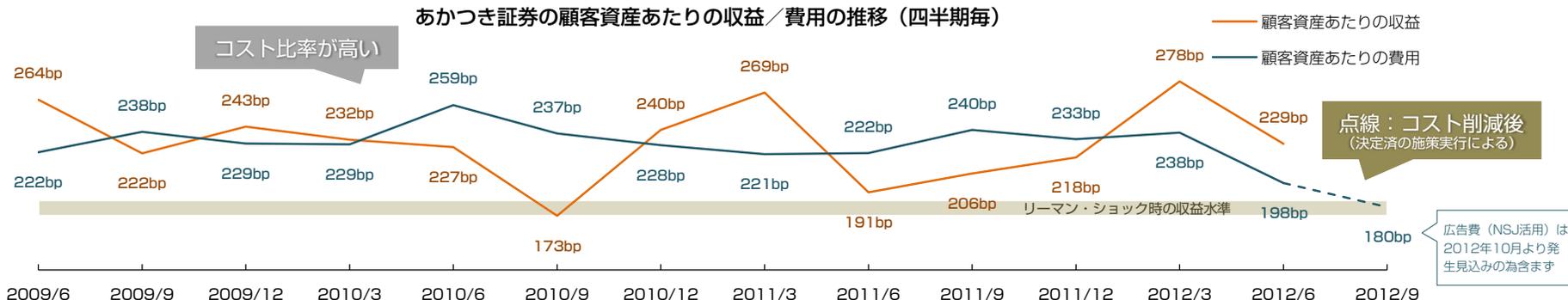
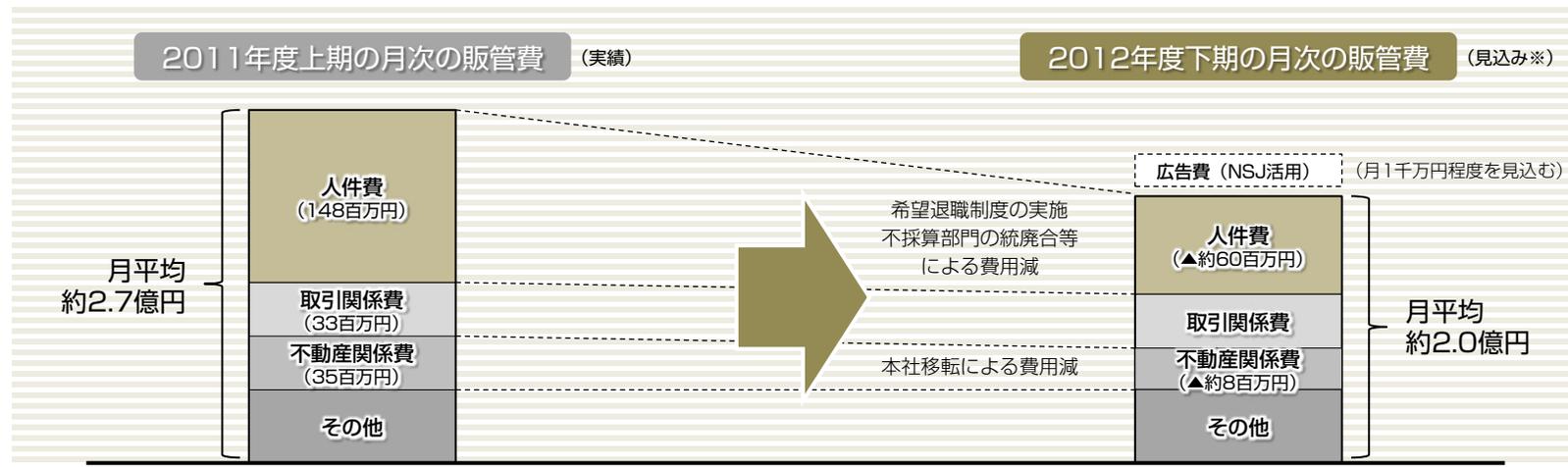
③ AUM型サービスの拡大による収益力の安定化

④ 法人向けサービスの差別化

⑤ 定量的な経営管理と成果主義

## ⑤. 定量的な経営管理と成果主義

- 過去1年間で固定費を約10億円削減（全社・年間）※2011年度上期の実績と、2012年度下期の見込みの比較（日本証券新聞社への広告費支出を含まず）
- スケールメリットの追求と、ベンチマーキングの導入によるローコスト・オペレーションの徹底
- 職責・個人の期待を定量化して評価する人事制度

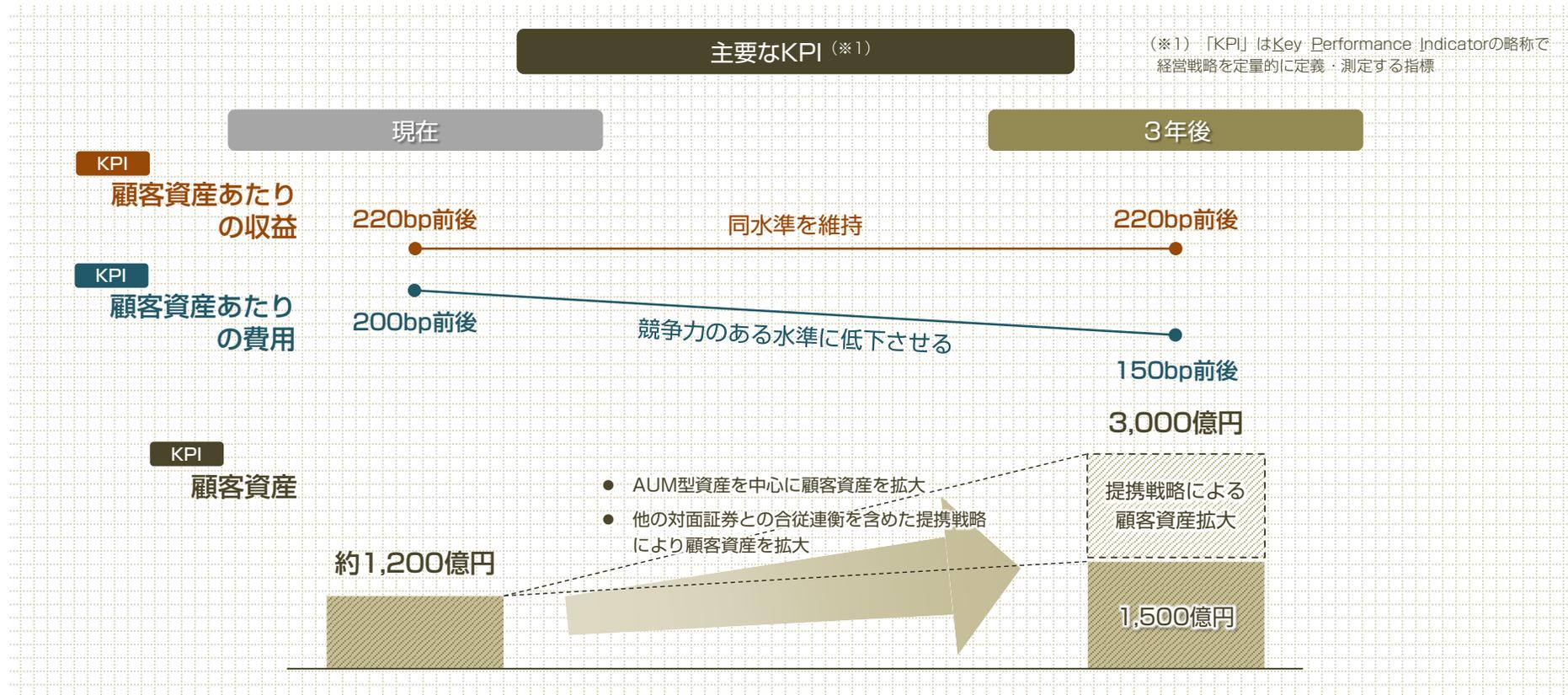


注) 収益 = 営業収益。費用 = 販売費及び一般管理費から証券ビジネス単体のものを抽出 (持株会社への上場維持分担等の支払分を除外)。2012年度9月期については、業績等により支払いが不確実である賞与引当金・貸倒引当金・訴訟支払準備金を除外) 顧客資産は期末の実績。2012年度9月期の顧客資産は1,300億円として算出

## 当社グループの主要なKPI

## 当社グループの主要なKPI

- 「顧客資産あたりの収益」を現在と同水準に維持する
  - ▶ より付加価値の高いAUM型資産へ顧客資産をシフトしていくことで、資産運用型の報酬割合を増加させる
- 「顧客資産あたりの費用」を競争力のある水準に低下させる
  - ▶ 顧客資産の拡大と定量的な経営管理によりローコスト・オペレーションを実現する



## グループの全体図

