

平成 24 年 9 月 24 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 取締役財務部長 川 中 雅 浩
(TEL 03-6821-0606)

『週刊エコノミスト』インタビュー記事掲載のお知らせ

当社グループの新経営戦略について、代表取締役社長 島根秀明のインタビュー記事が掲載されましたので、以下の通りお知らせいたします。

記

【掲載記事概要】

週刊エコノミスト 2012年10月2日号(9月24日発売) 毎日新聞社刊
P107-P110 Economist Close Up -クローズアップ- 『新戦略で成果を挙げる』

以 上

新戦略で 成果を挙げる

あかつきフィナンシャルグループ



ルーツは明治11年にさかのぼり、日本で最も古い歴史を持つ証券会社の一つであるあかつき証券(旧 黒川木徳証券)を中心に金融サービスを展開する、あかつきフィナンシャルグループ。さらなる事業基盤の拡大と成長に向け、証券・資産運用サービスを情報サービスとしてとらえ高付加価値化に取り組んでいる。注目の中長期ビジョンについて島根秀明社長に聞いた。

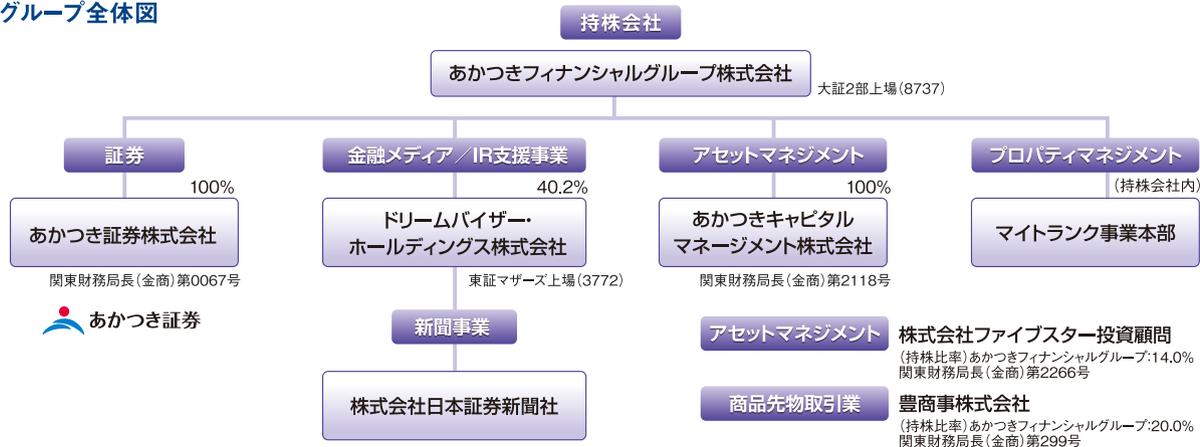


あかつきフィナンシャルグループは、130年を超える証券事業の歴史があるあかつき証券(旧黒川木徳証券)を中心に金融サービス事業を展開している。グループでは、2007年から抜本的な組織・事業の再編に着手し、中核証券子会社の完全子会社化、不採算事業からの撤退など、金融サービス提供会社としての事業基盤の強化に取り組んできた。また、2011年には、持ち株会社の社名を「あかつきフィナンシャルグループ」に、黒川木徳証券も「あかつき証券」に社名変更し、新たなスタートをきっている。

更に、経営の合理化に向けての、希望退職制度の実施を含む抜本的な人事制度改革、マネックスグループとの業務提携による、取扱金融商品の拡充や投資情報提供の強化など、次々に経営改革を進めている。2011年度第4四半期からあかつき証券に立ち上げた投資銀行部門も、着実に収益を伸ばしており、こちらも注目される。

本年4月には、日本証券新聞社などを子会社に持つドリームバイザー・ホールディングスをグループ会社化。投資情報の提供強化の一環として、日本証券新聞社との業務提携を進めている。そして8月、注目の中長期経営戦略が発表された。

グループ全体図



意欲的な提携戦略と資産運用型サービスの拡大で

収益力の向上と さらなる成長を目指す

8月14日、あかつきフィナンシャルグループが、今後の経営戦略である中長期ビジョンを発表した。昨年以降、収益の拡大や固定費の大幅な削減を達成しており、新たな戦略による事業展開の方向性や施策が注目される。

市場環境低迷の中 この1年で収益を拡大

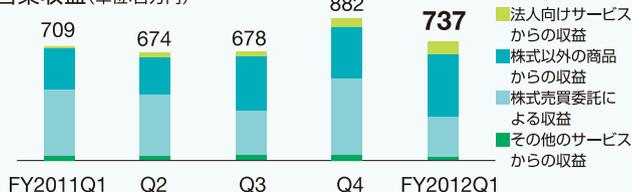
2011年10月の新経営体制への移行以来、施策は具体的な数字として財務状況に表れている。営業収益については、収益の中心だった株式が市場環境に依存することから、債券や投資信託などによって収益モデルを多様化し、収益を安定化させた。さらに、希望退職制度の実施や不採算部門の統廃合、本社の移転による費用減などにより、固定費を約10億円カットした。島根社長は「売上30億円強の会社としては、かなりの痛みを伴うものでした。また経営改革の途上ではありますが、現在の姿はかなり健全なものになったといえるでしょう。純利益でも、合理化の実施時に一旦マイナスになりましたが、V字回復を遂げています」と、この1年を振り返る。

情報発信力の強化や 収益機会の拡大を推進

こうした財務状況の改善を踏まえた

この1年の財務ハイライト

営業収益(単位:百万円)



純営業利益
3.9%増
(前年同期比)

収益モデルの多様化を進めた結果、市場環境が低迷するなか増収を達成

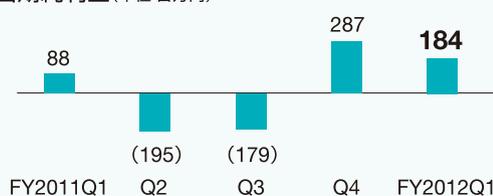
販売費および一般管理費(単位:百万円)



販売費および
一般管理費
22.0%減
(前年同期比)

合理化の推進により、
年間の固定費を
約10億円削減

当期純利益(単位:百万円)



当期純利益
2.1倍
(前年同期比)

昨年度下期から
実施した経営施策により、
業績のV字回復を実現

今年4月に日本証券新聞社を子会社を持つ ドリームバイザー・ホールディングスをグループ会社化

日本証券新聞社の金融情報ネットワークと編集力



NSJ日本証券新聞

あかつき証券リサーチレポート

あかつき証券の顧客に対して
多様な金融情報を提供することにより
証券サービスの高付加価値化を図る

あかつき証券

※あかつきフィナンシャルグループでは、株主優待サービスとして1万株以上の株主向けに、日本証券新聞を無償配布する

中長期ビジョンでは、まず「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」が掲げられている。証券サービスは基本的に情報サービスであるという島根社長は、「個人投資家の方は、証券会社に対し、迅速・的確な情報提供や、商品・サービスの丁寧な説明、さらに資産の運用・管理の相談相手となることを期待しており、対面を前提としたサービスを求めているらっしゃいます」と話す。

また、個人投資家が投資の際に利用する情報源は新聞等の依然として紙メディアが中心であることから、今年4月にドリームバイザー・ホールディングスをグループ会社化し、子会社である日本証券新聞社の活用を進めている。その一環として、顧客に対し無償で「あ

かつき証券リサーチレポート」の提供を開始し、更には、あかつきフィナンシャルグループの1万株以上の株主向けに、日本証券新聞の無償配布を行うことを優待サービスとして開始することを発表している。

次に掲げているのが、「顧客基盤と収益機会の拡大」だ。課題は、顧客資産あたりの費用（販売費と一般管理費）をいかに効率化し、顧客資産をいかに増やしていくかである。そのなかで、費用は着実に低減してきており、島根社長は「現在は、顧客預かり資産の拡大に向け、営業戦略による内部成長と、他の証券会社との合従連衡を含めた提携戦略を進めています」と話す。証券会社だけではカバーしきれない顧客層に対しては、前出の日本証

券新聞などの金融情報メディアも含め、富裕層や今までアプローチしていなかった顧客を獲得するチャネルの多様化を進め、収益機会を拡大する方針だ。

島根社長は、「証券会社でアクセスできる顧客層は限られており、法人でも個人でも、多様なチャネルを持つことで初めて幅広いお客様にサービスが提供できます。われわれは、お客様の価値観やニーズにあった最適な金融商品を提供する役割を担っていますから」と話す。

株式中心のポートフォリオから 資産運用型のビジネスへ

3番目は、「AUM型サービスの拡大による収益力の安定化」である。AUMとは、アセットアンダーマネジメントの略で、株取引のコミッションなど、手数料の割合を減らし、資産運用に対する顧客からの報酬の割合を増やして、経営を安定化させようというものだ。

この点について島根社長は、「当社は株式に強い証券会社でしたから、当然、株式関連の収入の割合が高く、資産運用型のビジネスの強化が必要です。そのため、株式中心の顧客ポートフォリオから、債券や投資信託などのAUM型資産へ分散化を進めます」と話す。株式比率の高さは、市場環境による顧客損益への影響が大きく、顧客の収益が不安定化する要因になる。非手数

料型のビジネスモデルの導入による収益力の安定化は不可欠な施策であり、今後の進捗が期待される。

独自の領域の強化も 注目される法人向けサービス

中長期ビジョンでは、「法人向けサービスの差別化」も掲げられている。そのため法人向けのサービスとしては、グループにとつて新たなサービスの展開がラインアップされており、なかでも、M&Aの助言など、大手証券会社と競合しにくい法人顧客層における投資銀行サービスを強化し、積極的に攻めていく方針だ。島根社長は「上場中堅企業が関わる株式のTOB（公開買い付け）のようなサービスでは、既に実績があがってきております。当社では今後、良質な投資銀行サービスをこうしたある程度中堅の上場企業にも十分手の届く価格で提供していくことで、競争力あるユニークな存在となることを目指していきます」と解説する。

その展開に向け、金融情報メディアとの業務提携も有効に活用していく方針だ。「証券会社ではなかなかアプローチできない法人の方にも、IR支援サービスというものを、日本証券新聞と共同でやらせていただくことを考えています。そこでお客様との接点をつくり、やがては金融サービスのお客様となっていくだけけるよう、信頼を得ていきます」と島根



あかつきフィナンシャルグループ
代表取締役社長 島根 秀明氏

社長は期待を込める。

日本証券新聞では、これまでもIRセミナーを数多く開催してきており、大都市はもちろん、地方の都市での100〜200人規模のセミナーでも実績がある。こうした強みを生かした新たな事業展開を、今後ますます進めていく。

定量的な評価や目標の設定で より健全な体質に

中長期ビジョンの最後に掲げられているのが、「定量的な経営管理と成果主義」である。そのなかでは、これまでの実績について具体的な数値で評価を共有し、次に向けての取り組みがより明確な数値で示されていく。

これまでの実績では、まず過去1年間で固定費を約10億円削減したことが明示されている。そのうえで、今後はスケー

ルメリットを追求し、競合他社の動向もしっかり把握するベンチマーキングを導入しながら、ローコスト・オペレーションを徹底していく方針だ。一方、人事制度についても成果主義を導入し、営業面での実績に繋がっている。

こうした取り組みの成果は、下図に示した、あかつき証券の顧客資産あたりの収益と費用の推移グラフにも表れている。オレレンジが顧客資産あたりの収益で、グリーンが顧客資産あたりの費用だ。希望退職制度を実施した2011年9月時点では費用が収益をかなり上回っていたが、12月に逆転し、費用が順調に下がってきている。島根社長は「このレベルまでコストが下がっていれば、リーマンショック時の収益水準でも、なかなか赤字にはなりにくい体質になってきています」とその成果を紹介する。

さらなる成長に向け グループの力を結集

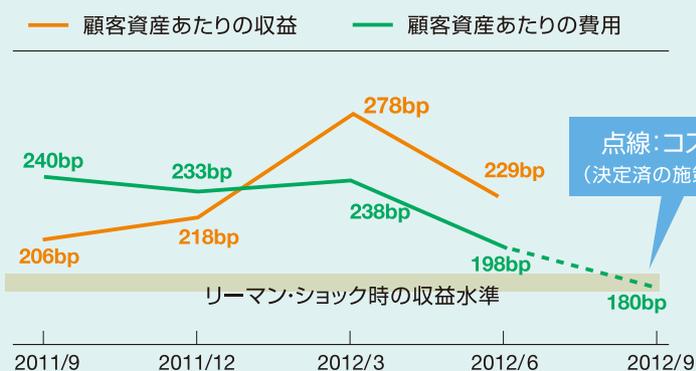
最後に今後の抱負を伺った。

「証券会社は、環境として二つの大きなギャップに直面しています。一つには、個人の金融資産が増加する中で、株式売買代

金が増加していること。もう一つには、その中で、株式の売買の仲介に関わる会社や人の数がそれほどには減少していないこと。今後、いわゆる従来型の『証券会社』は自らのサービスの形態を変えないと思えば、連衡が進んでいかざるを得ないと思います。一方で、金融資産をどこに持つて行ったらよいのだというお客様のニーズは、ますます高まっていくと思います。そういう意味で、私は、『資産運用業』はまだまだ

成長産業だと思っています。そうしたなかで、お客様に資産を増やしていただけたらいい。お客様と株主の方々の資産を増やしたい。当社は、証券会社としてお客様の資金を、上場企業として株主の資金をお預かりしている、『資産運用会社』ですから、それができなければ、お客様からも株主の方からも、そして社員からの信頼も失ってしまいます。幸い、当社は1つの目標に皆で向かって

あかつき証券の顧客資産あたりの収益／費用の推移(四半期ごと)



※あかつきフィナンシャルグループ「当社グループの将来の方向性」19ページより抜粋(資料はあかつきフィナンシャルグループのウェブサイトでご覧いただけます)

お問い合わせ先

あかつきフィナンシャルグループ

あかつきフィナンシャルグループ株式会社
東京都中央区日本橋小舟町8-1
TEL:03-6821-0606(代表)
http://www.akatsuki-fg.com/

いける会社だと思っ
すので、経営陣だけ
こうした成長戦略を
グループの全社員が
経営的な目線を共有
力を結集すれば必ず
果が挙がっていくも
えています」
あかつき証券を核
たグループの、今後
展開と拡大・成長が
注目の。