



平成 22 年 11 月 25 日

各 位

大阪府中央区北浜一丁目 8 番 16 号  
岩井コスモホールディングス株式会社  
代表取締役社長 沖津 嘉昭  
(コード番号：8707 東証・大証第 1 部)  
責任者：取締役経営管理担当 笹川 貴生  
TEL 06-4560-5800 (代表)

### 第 1 次中期経営計画（2010 年度～2012 年度）の策定に関するお知らせ

当社は、このたび、グループとして初めての中期経営計画（2010 年度～2012 年度までの 3 ヶ年）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、別紙資料をご覧ください。

本件に関するお問い合わせ先

岩井コスモホールディングス株式会社

経営管理部 広報・IR グループ (TEL:06-4560-5801)

以 上



# 第1次中期経営計画 (2010年度～2012年度)

---

 **岩井コスモホールディングス (8707)**

2010年11月

## 第1次中期経営計画の概要

### グループ経営理念

「お客様に満足いただける金融サービスの提供を通じて、国民経済の発展に貢献する」

### グループ経営方針

「お客様第一主義」・「全員参加型経営」

### グループ経営目標

金融リテール分野での「関西発の巨大証券を目指して」

## ○第1次中期経営計画の位置付け

私たち岩井コスモグループは、グループとして最初の中期経営計画となる2010年4月1日から2013年3月31日までを、経営目標である「関西発の巨大証券を目指して」を達成するためのFirst Stepと位置付けています。

具体的には、期間の前半を、証券子会社2社の合併に向けた基盤整備期間と位置付け、主として経営統合による「コストシナジーの実現」を目指すと共に、合併後の「収益シナジーを実現するための準備」を行います。

後半は収益拡大に向けた証券子会社の営業力の強化期間として、「収益シナジーの実現」を図り、次の中期経営計画期間で収益シェア1%超※、トップ10入りを目指すための準備期間と位置付けます。

※収益シェアは日本証券業協会公表数値に基づきます(以下同様)。

## ○第1次中期経営計画基本方針

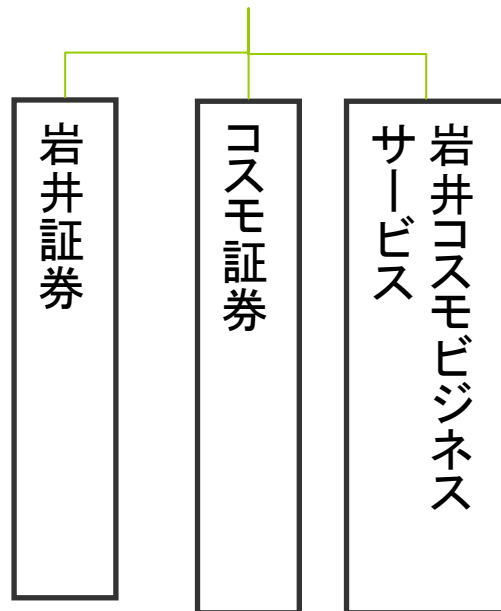
- 1 2012年度第1四半期に証券子会社の合併を実施する
- 2 証券子会社でのエリア戦略を証券子会社の合併時に完全実施する
- 3 営業力強化に重点を置き、バランスの取れた新人事制度を導入する
- 4 3カ年で預かり資産の拡大を通じて営業収益でシェア0.8%を達成する
- 5 3カ年で純営業収益販管費率85%を達成する
- 6 岩井コスモビジネスサービス(ICBS)で外部収益の占有比率20%を達成する
- 7 M&Aやアライアンスによる規模の拡大を検討する

## 第1次中期経営計画基本方針の内容

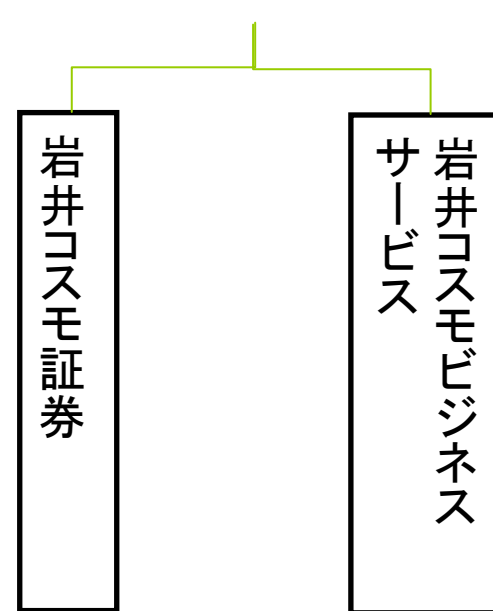
### ①2012年度に証券子会社の合併を実施する

コスト削減を行うためには、両社を合併させることが最適です。そこで、システム統合と同時に両社の合併を実施します。

#### 岩井コスモホールディングス



#### 岩井コスモホールディングス



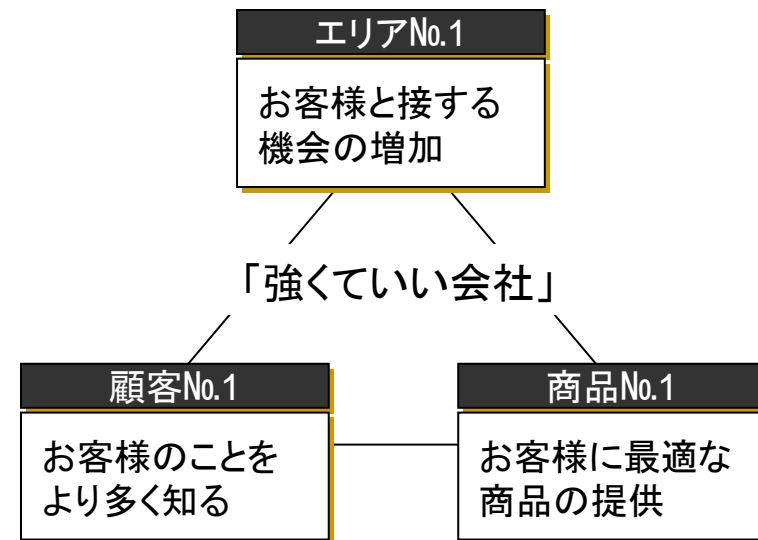
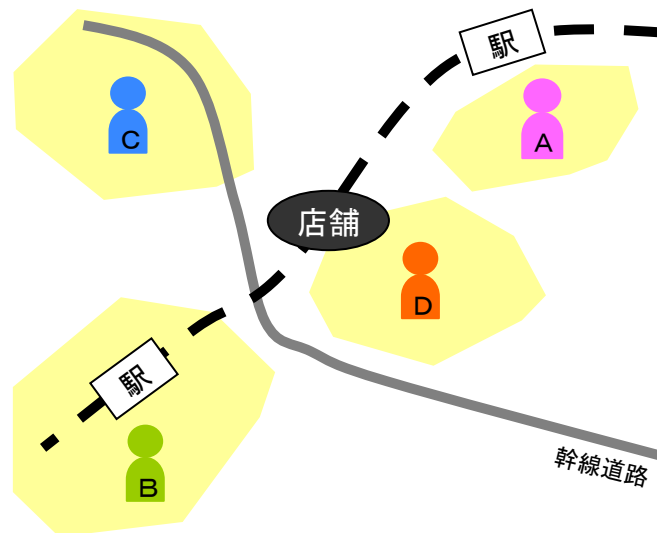
## ②証券子会社対面部店でのエリア戦略を合併時に完全実施する

証券両社は営業戦略として「エリア戦略」を掲げています。これは、対面取引を中心とした「エリアNo.1」「顧客No.1」「商品No.1」を実現することで、お客様の圧倒的な支持を得られる「強くていい会社」を目指すものです。金融商品サービス業者として、多様な金融商品に関してお客様にとって最適のサービスが何かをご提案し、お客様に喜んでいただけるコンサルティングを中心とした活動を行うことを実現していきます。

### 今後の営業活動

#### エリア戦略

- ・マーケティングにより担当地区を明確化
- ・導線を考慮し、営業の効率化を目指す

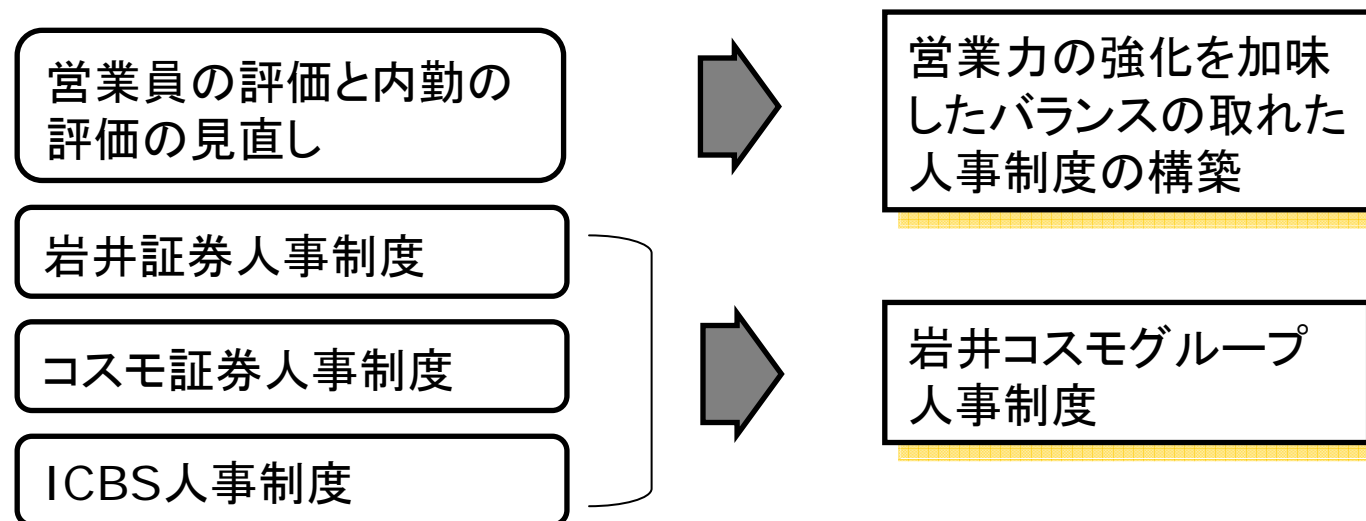


### ③営業力強化に重点を置き、バランスの取れた新人事制度を導入する

「営業力の強化」が当グループの当面の課題であり、それを実現するために合併と同時にバランスの取れた人事制度を再構築します。

現在のいずれかの人事制度に統合するのではなく、グループの人材戦略に則った人事制度を新たに構築・導入します。

「恒常的な人財の育成」を人事基本理念として制定し、経営方針・経営目標を実現し、お客様により一層御満足頂くために、「高いスキル」・「高い意欲を持った」人財を育成していきます。





#### ④ 3カ年で営業収益シェア0.8%を達成する

本中期経営計画年度中に業界シェアを0.7%から0.8%に拡大し、中堅トップを目指します。

株式市場に依存した収益構造から、投資信託や債券等の比重を高めることでバランスの取れた収益構造に変更します。

(単位:百万円)

	期	2006.3	2007.3	2008.3	2009.3	2010.3
業界全体	受入手数料	3,190,843	2,955,230	2,838,560	1,802,955	2,129,268
	トレーディング損益	1,074,501	854,480	582,304	423,252	808,182
	金融収益	622,530	847,819	1,161,696	861,050	416,317
	その他	19,812	28,676	25,650	69,692	33,071
	営業収益	4,907,686	4,686,205	4,608,210	3,156,949	3,386,838
	当グループ	受入手数料	31,003	26,172	22,431	14,556
	トレーディング損益	7,968	5,384	4,729	4,473	6,903
	金融収益	4,991	5,537	5,326	3,397	2,862
	その他	0	0	0	0	0
	営業収益	43,964	37,095	32,488	22,705	23,636
	シェア	0.9%	0.8%	0.7%	0.7%	0.7%

## ⑤3カ年で純営業収益販管費率85%を達成する

本中期経営計画年度中に純営業収益販管費率を85%を達成します。

### 販管費削減の具体策

- ▶ 岩井証券
  - 2010年度 400百万円削減(部店統廃合や事業再構築等)
  - 2011年度 820百万円削減(事務所解約や取引残高報告書の発送方法変更等)
- ▶ コスモ証券
  - 2010年度 530百万円削減(運送費引き下げや外部委託業務の見直し等)
  - 2011年度 1,040百万円削減(リース引き下げや事業再構築等)
- ▶ 岩井・コスモ合併後
  - 2012年度 3,000百万円削減(システム統合等)
- ▶ 両社販管費削減額
  - 2010年度 930百万円削減(2009年度比4.0%削減)
  - 2011年度 1,860百万円削減(同8.0%削減)
  - 2012年度 3,000百万円削減(同13.0%削減)
- ▶ 販管費額(2009年度実績:23,120百万円)
  - 2010年度 22,190百万円
  - 2011年度 21,260百万円
  - 2012年度 20,120百万円**

※2012年度に純営業収益販管費率85%を達成するように努力して参ります。

## ⑥ ICBSで外部収益の占有比率20%を達成する

ICBSの中核事業は証券のバックオフィス事業です。現在はほとんどがグループ内の業務受託による収入ですが、グループ外からの受託業務の拡大に努めます。効率化によって受託体制の構築を推進するとともに営業力の強化にも取り組みます。すなわち、

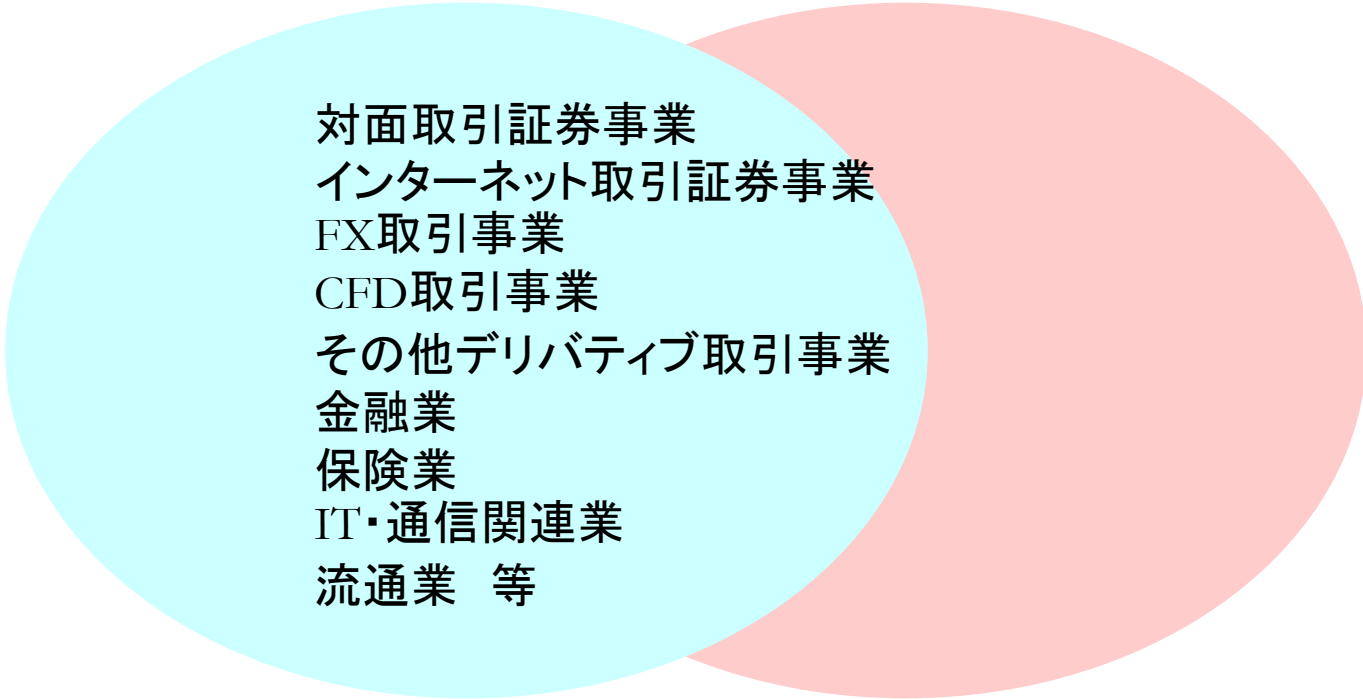
- ◆ 印刷業務では証券向け商品の目論見書、リーフレットなど当社の強みを生かせる分野でのマーケット拡大に取り組みます。
- ◆ 人材派遣、職業紹介業務は証券バックオフィス業務の受託業務との相乗効果に加え、他の人材派遣同業他社との連携を強化することで人材を発掘し、適材適所の営業を行い案件の拡大を図ります。
- ◆ 研修業務については学生向け証券外務員資格取得研修で、他社と提携して販売促進を行うとともに、中小金融機関などの新しいマーケットの開拓を行ないます。
- ◆ 花卉販売取次業務においては、法人営業および職域販売の強化に加え、ネット販売チャネルを準備するなどマーケットの拡大を行います。

以上の取り組みを通じて、グループ外からの収益拡大(占有比率20%)を図りつつ、トータルでの収益拡大を実現します。

## ⑦ M&Aやアライアンスによる規模の拡大を検討する

当社の前身である岩井証券は、営業力の強化及び規模の拡大のためにコスモ証券を買収しました。M&Aは、短期間で自社の弱みを補い、規模を拡大するには最も有効な手法です。今後も引き続き金融資本市場業界でシナジー効果が見込まれる案件に対しては積極的な対応を行います。また、他業界とのアライアンスも検討いたします。

### 対象事業



対面取引証券事業  
インターネット取引証券事業  
FX取引事業  
CFD取引事業  
その他デリバティブ取引事業  
金融業  
保険業  
IT・通信関連業  
流通業 等

## ○配当政策

当社は株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つとして認識し、剰余金の配当等の決定に関しては、今後の事業展開及び経営体質強化のための内部留保資金とのバランスを総合的に勘案しつつ、業績に見合った利益還元を基本方針としております。

### 注意事項

本資料は、当社の計画、経営戦略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たものではありません。本資料に掲載しました内容は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではありません。なお、本資料で使用するデータおよび表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。