

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

社是

百術不及一誠。真心をもってすべてのお客様に誠心誠意で接し、お客様の最善の利益を追求する。

受益証券による経費力
36%超

預り資産
約2倍

新規顧客獲得
15,000口座

役職員体制
250名

2 中長期の経営戦略

1. 収益構造の変革

投資信託の預り資産を増加させ、ストック収益を拡大。株式市況に左右されにくい収益基盤を確立。

3. 対面営業の強化

地域密着型として多様な商品・高度な情報提供・きめ細やかなアフターフォローで差別化を図る。

2. 預り資産の増加

顧客満足度向上と収益拡大の両立を共通認識とし、新規顧客獲得・投資資金拡大・満足度向上に取り組む。

4. システムの自社運営

自社開発システムによりお客様ニーズに迅速対応。利便性向上と営業効率化を実現。

3 対処すべき課題

① 旧収益構造からの脱出

- ・受益証券による経費力パー率を中期36%超、長期50%超に高める
- ・投資信託など定期的な手数料が発生する商品・サービスを拡充

② 預り資産の倍増

- ・2022年3月期末比で2032年3月期末までに約2倍化を目指す
- ・積立投資・ラップサービス・M&A支援など新商品充実で差別化
- ・Imamura Reportなど質の高い情報提供で顧客信頼を向上

③ 人的資本への投資

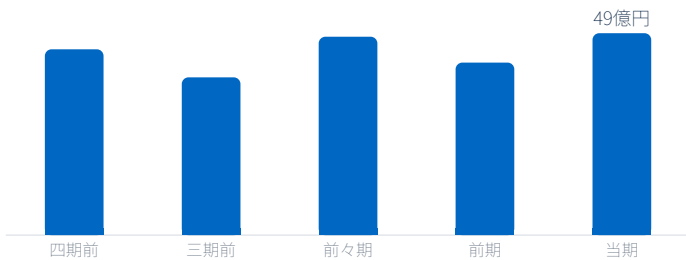
- ・2030年3月期末までに役職員250名体制を目標に人材確保
- ・FP資格取得や専門的教育・研修で従業員エンゲージメント向上
- ・2025年4月に新卒初任給を引上げ、優秀人材を確保

面接で使えるポイント

- ・オンライン証券との競争が激化する中、対面営業の強みを活かした地域密着型の差別化戦略が特色。
- ・2032年3月期末までに預り資産を約2倍化、役職員250名体制を目指す成長ビジョンが明確。
- ・「百術不及一誠」の社是のもと、お客様本位の業務運営とサステナビリティに重点投資する姿勢。

証券コード 7175

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
石川県金沢市に本社を置く総合証券業の上場企業

主力事業・セグメント

・証券、商品先物取引業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

55点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 51.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

899万円

平均年齢

37.1歳

平均勤続

14.9年

女性管理職

11.1%

男性育休

100.0%

証券、商品先物取引業内 17位/36社 証券、商品先物取引業内 35位/36社 証券、商品先物取引業内 8位/36社 証券、商品先物取引業内 12位/19社 証券、商品先物取引業内 6位/16社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考：【材料】 タケダ機械：NEUTRAL継続【今村証券アナリスト

