

## 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

## 経営方針

顧客第一主義のもと最適な商品・サービスを提供し、全員参加型経営で持続的な企業価値向上を目指す

ROE  
10.0%

投信残高  
6,000億円台

固定費カバー率  
40.9%

預り資産  
3兆円

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 営業施策・基盤強化

米国株を中心とした口座・残高増大、長崎県への新規出店、投信残高積み上げにより顧客基盤を強化

## 3. ネット取引拡大

信用・デイトレ金利無料化、米国株リアルタイムトレード、ゴールナビ、NISA手数料無料化を提供

## 2. IT活用営業推進

Webセミナー・SNS・YouTubeでの情報配信、生成AI導入、DX推進部新設で情報提供機会を拡充

## 4. 資本効率経営

業界平均を上回るROEと上位ランク維持、総還元性向50%以上、固定費カバー率50%達成を目指す

## ③ 対処すべき課題

## ① DX推進による業務効率化

- ・生成AIなど新IT技術で進化した対面営業を推進
- ・DX推進部を中心に人材育成とリテラシー向上を加速
- ・グループウェア見直しで生産性向上と業務効率化を実現

## ② 人的資本投資拡大

- ・2025年度4年連続のベースアップで優秀人材確保・定着
- ・若手育成とシニア活躍環境整備で世代を超えた人材活用
- ・リスクリング機会提供で自律型人材育成を強化

## ③ コンプライアンス強化

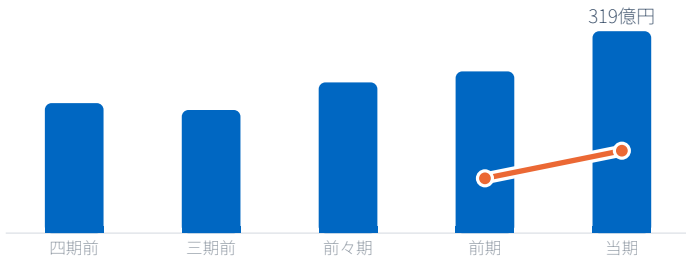
- ・AIによる通話モニタリングで顧客本位の倫理観醸成
- ・定期研修と営業指導で高い倫理観を定着
- ・コンプライアンス体制充実でリスク管理を強化

## 面接で使えるポイント

- ・第5次中期経営計画で固定費カバー率40.9%達成、第6次では50%達成を目指す安定収益体質構築への取り組み
- ・2025年度4年連続のベースアップ実施と各種研修支援で、人材育成を経営の最優先課題と位置づけ
- ・DX推進部新設（2024年1月）とAI活用による業務改革で、生成AIなど新技術導入に積極的に取り組む姿勢

証券コード 8707

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高  
136億円

営業利益率  
96.0%

財務健康度  
41点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 31.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
－（未開示）

平均年齢  
－（未開示）

平均勤続  
－（未開示）

※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…）

直近ニュース十一言

参考: 岩井コスモホールディングス[8707]: 特殊詐欺被害の未然防

