

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

未来をひらく資産運用のパートナーとして圧倒的な存在感を有する地域証券会社を実現。お客さま本位の業務運営とコンプライアンス遵守を基点とする。

② 中長期の経営戦略

1. 商品提案力の強化

お客さまに納得と共感をいただける情報やストーリー提供により商品提案力を高度化。長期的視点を持った分散投資のご提案など、ご意向やニーズに的確に対応。

3. 事業領域の拡張

ウェルスビジネスの展開やお客さまの資産形成に資する多面的な提案等を通じ事業領域を拡張。ビジネスマッチングの活用。

2. 営業活動の変革とDX推進

営業活動の変革やDX推進によるお客さまとの接点強化。情報提供力の強化とお客さまの利便性向上・事務効率化を図る。

4. 顧客基盤の拡大

インターネット証券「トレジャーネット」により安価な取引手数料と低利な信用金利を設定し顧客基盤を拡大。

③ 対処すべき課題

① 対面型地域証券の基盤強化

- ・地域密着型営業によりお客さまニーズを理解し、適切な商品提案と情報提供で営業基盤を強化
- ・お客さまとの接点を増やし、対話によるコミュニケーションを深める

② お客さま本位の徹底

- ・お客さまの利益を最優先する企業風土の更なる浸透。ビジネスモデルの変革にチャレンジ
- ・社員一人ひとりの知見を積み上げ、長期的視点での提案を強化

③ 証券業界での生き残り

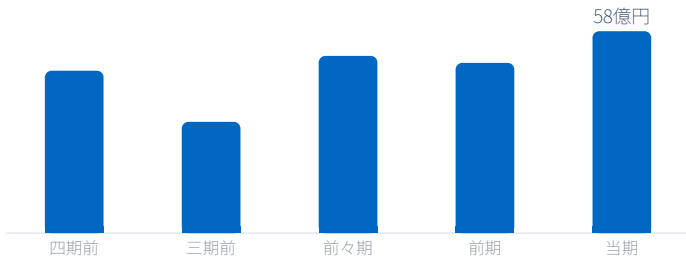
- ・淘汰の進む証券業界で選ばれる証券会社としてのブランドを確立
- ・コンプライアンス遵守を全てに優先させた業務運営に徹底して取り組む

面接で使えるポイント

- ・お客さま本位の業務運営とコンプライアンス遵守を基点とし、地域密着型の対面証券会社を目指す姿勢。
- ・インターネット証券「トレジャーネット」による顧客基盤拡大と、ウェルスビジネス展開による事業領域拡張の取り組み。
- ・DX推進と営業活動の変革を通じた、未来の資産運用パートナーとしての圧倒的存在感確立の戦略。

EDINETコード E03761

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
有価証券の売買等及び売買等の委託の媒介、有価証券の引受け及び売出し

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）

- 将来性評価は晴れ時々曇り

※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

21点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 40.5（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…）

直近ニュース一言

