

Retail & Business Banking Company

事業内容

個人・中小企業・中堅企業のお客さまに向けた業務を担当しており、「お客さまに寄り添ったコンサルティング営業の徹底」と「顧客本位の業務運営」を通じ、銀行・信託・証券一体となった「総合金融コンサルティングカンパニー」を目指しています。

個人のお客さまには、「貯蓄から投資・資産形成へ」の流れを後押しするため、「顧客本位の業務運営」を徹底し、商品ラインアップの拡充やお客さまの金融リテラシー啓発に取り組んでいきます。

中小企業・中堅企業のお客さまには、成長戦略や事業承継、リスクマネーの調達等のさまざまな課題に対し、グループ機能を最大限活用することで、法人・個人両面から最適なソリューションを提供していきます。

また、デジタルイノベーションを駆使した新しいタイプの店舗や、利便性の高いサービスの開発・提供に取り組み、他社とのアライアンスやビッグデータを活用した事業展開等も進めています。

提供する価値

「お客さま」に提供する価値

- 幅広いお客さまニーズに対し、銀行・信託・証券一体での総合金融コンサルティングにより最適なソリューションを提供
- 高度な専門性と職業倫理を保持し、顧客本位の良質なサービスを提供
- デジタルイノベーションの活用により、送金・決済、資産運用、融資等において新たな価値を提供
- 経営者の高齢化、人材不足といった課題に直面する中小企業・中堅企業への高度な事業・資産承継ソリューションの提供

「社会」に提供する価値

- 個人の資産形成と日本経済の持続的な成長が可能な資金循環の促進
- 中小企業・中堅企業の成長戦略支援による日本経済の持続的成長への貢献
- 銀行・信託・証券が一体となって地域が抱える課題に向きあい、地域企業や住民との連携による課題解決に向けた取り組みの実践

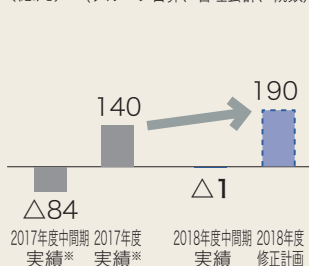
アクションプラン

- 個人のお客さまの資産形成に資する高度なコンサルティング営業の実践
- 中小企業・中堅企業のお客さまの成長戦略を支援する最適なソリューションの提供
- デジタルイノベーションを活用し、インターネット・スマートフォンでのお客さまの利便性をさらに向上するための取り組み
- 業務プロセスの見直しを通じた効率化と生産性向上

2018年度中間期の業績

業務純益の実績・計画

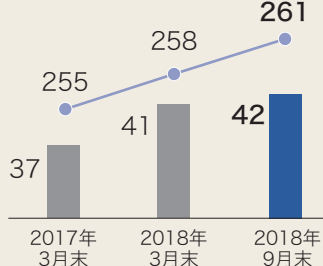
(億円) (グループ合算、管理会計、概数)



※ 2017年度実績を2018年度会計ルールに組み替えて算出

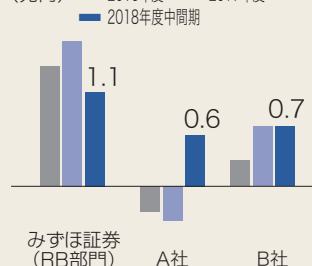
投資運用商品残高・投資運用商品利用者数

兆円 (万人)



証券各社の資産導入実績*

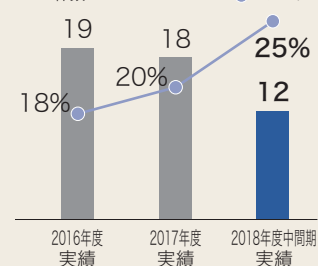
(兆円)



※ 各社決算データをもとに作成
※ 2018年度中間期のみ数字表示

IPO主幹事獲得件数・シェア*

件数 (シェア)



※ CAPITAL EYEのデータをもとに作成。共同主幹事も含む。REIT、グローバルオファリングを除く