

中期経営計画

豊トラスティ証券株式会社

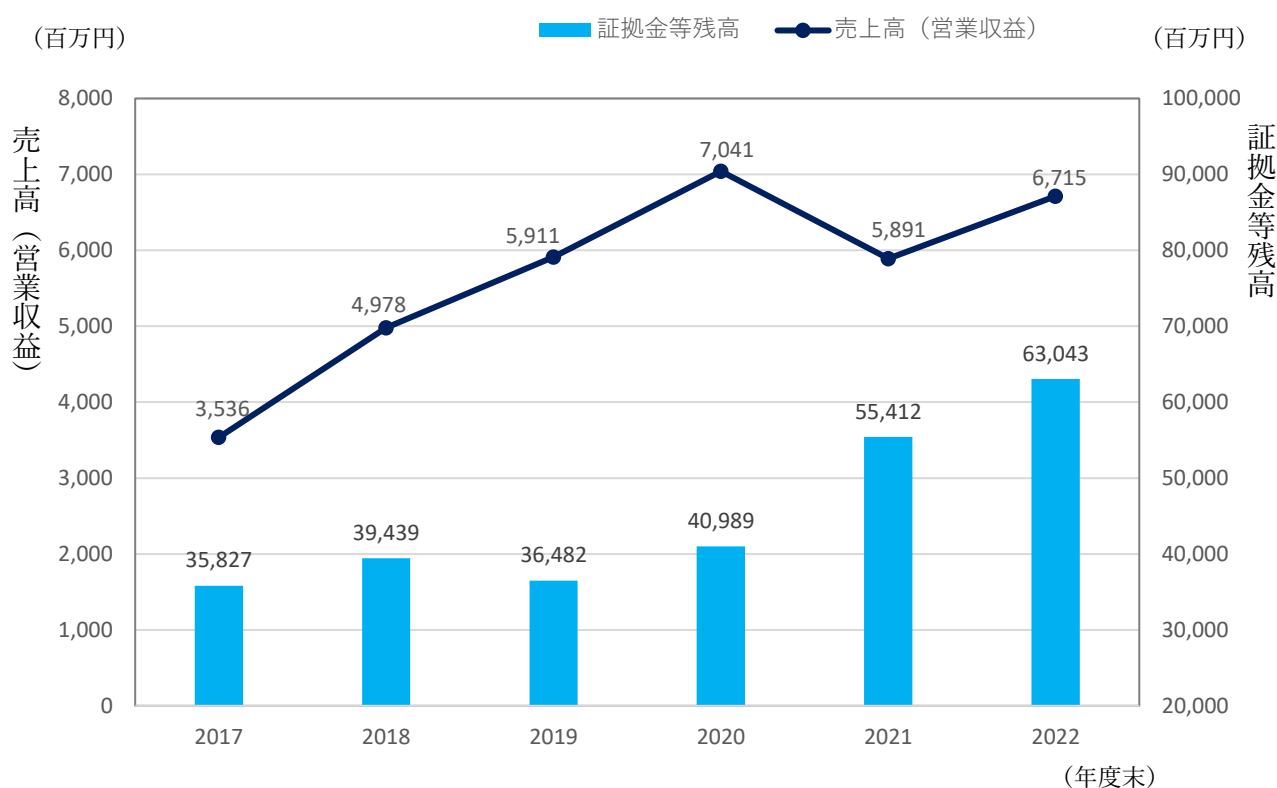
{はじめに}

当社は、1957年の創業以来、「お客様第一主義」を経営理念とし、商品先物取引、金融先物・証券 CFD 取引業者として着実な成長を続け、1995年の株式店頭公開以降、公開会社として社会的責任を果たしてまいりました。株式市場の制度改革により、当社は、現在、東京証券取引所スタンダード市場上場会社であり、同取引所の定めるコーポレートガバナンスコードに基づいて、昨年12月、当社のコードを改訂いたしました。同改訂コードに、「中期経営計画において、中期の経営目標、人材育成・サステナビリティをはじめとしたSDGs(Sustainable Development Goals 持続可能な開発目標)、及び経営資源・知的財産投資・配分の考え方等を明らかにする」旨を定めたことから、今般、本中期経営計画を策定いたしました。

[経営環境と課題認識]

当社は、創業以来、対面営業の知的財産を培い、商品先物業界随一の、厚い顧客層を有するに至っており、同時に高い収益力も有しております。また、金融先物・証券 CFD 取引についても、確固たる地位を有しております。

近年においても、高いレベルの顧客基盤、収益力を維持し、着実な成長を続けております。



しかしながら、商品先物業界を支える商品先物市場は、売買高が減少し、流動性も低下しています。こうした中で、我が国家計の保有する金融資産の構成を見ると、商品先物、現物のシェアは低下し、極めて小さなものとなっております。

これに対し、金融資産保有層の中で、有価証券、投資信託等有価証券関連商品の保有割合は増加しています。また、新たに金融資産を購入する層においても、投資信託などについて増加の動きが見ら

れます。金融先物・証券 CFD 取引においても、外国為替証拠金取引に比べ、証券 CFD 取引は増加傾向にあります。

【計画期間における経営目標】

当社の知的財産である優れた営業力とその基盤である高いコンプライアンス機能を、今後の市場環境で最大限に活かしていくためには、現在の基盤である商品先物、金融先物・証券 CFD 商品に加えて、顧客ニーズの高い有価証券、同関連商品を一体として扱い、顧客の資産形成に対応していく必要があります。このため、早期の東京証券取引所会員資格取得を目指し、既存の経営資源・知的財産の更なる充実を図るとともに、有価証券等取り扱いのための資源配分を進めることといたします。

従って、本中期経営計画は、2023年度から2025年度までを計画期間とし、「お客様第一主義の経営理念の下、顧客の求める金融商品ニーズに幅広く対応し、資産形成に資するとともに、成長を持続し、社会的責任を果たす」ことを目標といたします。

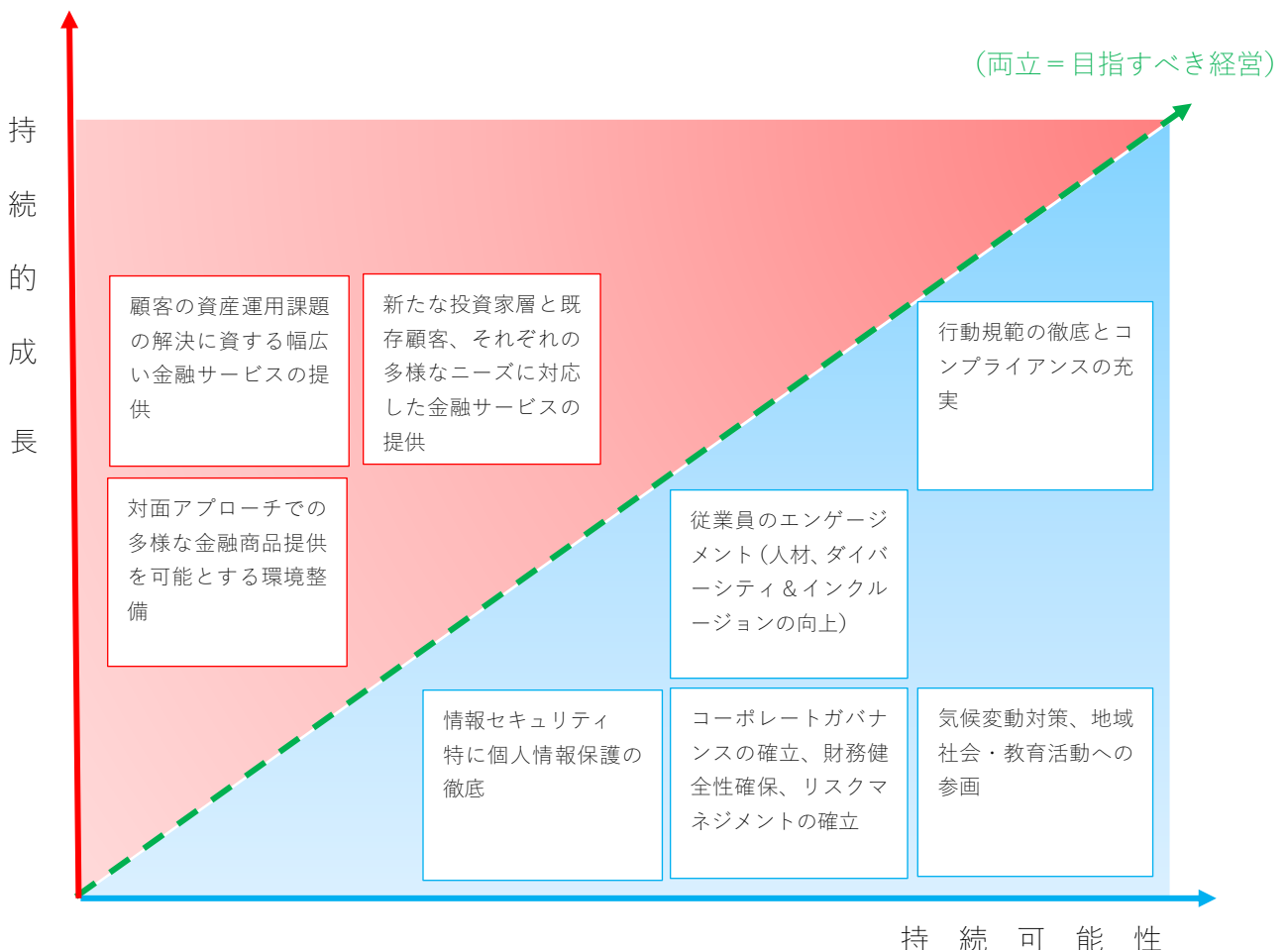
【経営目標を実現するための、戦略・資源投資】

本計画の中期経営目標を達成するためには、経営戦略に基づいて適切な人的物的資源配分を行う必要があります。

その際には、各種の国際機関、政府の指針に則った、ESG（環境、社会、ガバナンス）経営を実現するため、知的財産を活用し持続的成長を引き続き図るとともに、サステナビリティに配慮した持続可能性の追及を、両立させて経営目標を達成することを目指します。

このため、持続的成長に係る3つの重要課題（マテリアリティー）、持続可能性に係る5つの重要課題（マテリアリティー）を、両立して達成するため、重要課題ごとに、人的資源・物的資源配分戦略を明らかにいたします。この枠組みを図示すると、下図の通りです。

〈 重要課題（マテリアリティー）と、2つの軸（持続的成長と持続可能性）の両立〉



[持続的成長に向けた施策実現のための資源配分]

(1) 顧客の資産運用課題の解決に資する幅広い金融サービスの提供

当社は既存顧客層の幅広い金融商品ニーズに対応できるよう、株式・投資信託等のフルラインの商品提供を可能とする必要があります。

そのため、東証加盟に向けた、売買管理、顧客対応等の組織体制等の整備や規程類、リーガルチェック体制の充実を図る必要があります。また、端末での発注等インフラについても、事務リスク対応が必要と考えられます。

これらに係る人物、物的資源の追加配分については、職員への訓練対応の他、必要に応じた新規資源の投入を検討いたします。

(2) 新たな投資家層と既存顧客、それぞれの多様なニーズに対応した金融サービスの提供

(1) が、既存顧客のニーズに対する「深度」を深める方向であるのに対し、これは顧客層の拡大「横方向」の展開を図るものです。

株式・投資信託等、特に投資信託については、若年層の投資の入口としてシェアを拡大しており、政府の施策としてもこれを推進しております。

当社の顧客層開拓は、資産保有層を対象とし、高度な対面テクニックという知的財産を磨き、実績をあげてまいりました。この知的財産は引き続き維持してまいります。

他方、株式・投資信託等の販売については、マーケットの短期的ボラティリティよりも長期的な投資価値の説明、情報提供が重要であり、異なった知的財産が求められます。

このため、株式・投資信託等の投資ニーズのある新たな顧客層の開拓と、既存顧客のニーズへの対応とのバランスを考えた営業戦略、営業体制を構築し、その基盤として、商品・金融デリバティブで培った知的財産を有する人的資源を引き続き育成しつつ、株式・投資信託等勧誘という異なった知的財産を形成するための人的資源投資を行ってまいります。

これらに係る人的資源の投入に当たっては、「人材育成基本方針」の中で、基本的な枠組みを示しつつ、投入方針を明らかにしてまいります。

(3) 対面アプローチでの多様な金融資産提供を可能とする環境整備

(1) (2) を実現するためには、(1) (2) に直接的に対応した人的物的資源配分だけでなく、組織的にこれを「支える」資源の追加配分が必要となります。

すなわち、幅広い金融商品を顧客目線で販売できる人材育成に加えて、株式・投資信託等に求められる、これまでとは異なるコンプライアンスや、ITセキュリティを含めたリスク管理等の分野についても、当社の人的資源を適切に配分する必要があります。

こうした、販売、コンプライアンス、リスク管理等の全社を通じた経営戦略について、人材の獲得、育成、配置を通じた「人材育成基本方針」を策定し、包括的な管理を行います。同方針に基づく、人事管理を全社的に継続して行う仕組みを整備します。

次に、顧客のポートフォリオに応じた提案を可能とするためには、商品先物、金融先物・証券CFD、株式・投資信託を通じた、当社における顧客資産の一貫性ある把握と顧客への開示が可能である必要があります。この点について、当社は、いわゆる総合口座管理に至っておらず、株式・投資信託等のストック資産を取り扱えるようになったあかつきには、課題解決に取り組んでまいります。加えて、顧客の総合的資産形成ニーズ、長期資産形成ニーズに対応するためには、上記総合口座管理の下で、顧客のポートフォリオに応じた説明等を可能とするツールの整備も今後進めてまいります。

[持続可能なビジネスの推進のための資源配分]

(1) 行動規範の徹底とコンプライアンスの充実

当社は、顧客利益の最大化と顧客目線での従業員の対応を第一とし、行動規範を定め、研修活動を重ねてまいりました。今後の取り扱い商品の拡大を視野に入れて、一層の徹底と更なる研修の充実を図ります。

また、コンプライアンスについては、これまでも金商法、商先法に基づきコンプライアンス体制を整備してまいりました。株式・投資信託等を扱う東証加盟会社化を見すえ、営業第一線、本店所管部局、内部監査部局の三者が相互に強力に牽制するスリーラインディフェンスの考え方にに基づき、実効性あるコンプライアンス管理体制の構築を図り、PDCA(Plan-Do-Check-Action)による不断の改善サイクルを確立します。

(2) 情報セキュリティ、特に個人情報保護の徹底

当社はこれまでも情報セキュリティの確保に努めてきましたが、今後、取り扱い商品の拡大、更に総合口座管理を目指すため、個人情報保護の徹底、自社及び委託会社を含めた情報セキュリティ体制の整備、必要な資源の追加投資の検討を行ってまいります。

(3) 従業員のエンゲージメント（人材、ダイバーシティ、インクルージョンの向上）

当社は、これまでも、従業員の健康保持に努めるとともに、多様な人材が、各々のやりがいをもって、多様な働き方を可能とする体制の構築に努めてきましたが、更なる推進に向けて、「人材育成基本方針」にその考え方、関係諸施策を掲げるほか、関係諸施策のSDGs開示、フォローアップを行います。

(4) 気候変動対策への取組、地域・社会・教育活動への参画

当社は、上場企業として、社会的存在としての責任を果たすため、環境負荷低減活動、再生可能エネルギー推進活動、及び地域・社会・教育活動への参画、助成の推進を進めてきました。

今後も、本社だけでなく、地方拠点も含めて、各施策を展開、SDGs開示を行うとともに、組織的なフォローアップを進めてまいります。

(5) コーポレートガバナンスの確立、財務健全性の確保、リスクマネジメントの確立

当社は、上場企業として、コーポレートガバナンスコードを定め、その定めるところにより、株主その他ステークスホルダーの利益を保持し、社会的責任を全うするとともに、法令に基づく規制その他を遵守し、財務健全性の維持、リスクマネジメントの確立に努めてまいります。

{経営指標目標管理について}

ESG経営における、持続的成長及び持続可能性に係る重要課題（マテリアリティー）については、常時その進展状況の点検を、戦略・財務指標に基づいて行います。ただし、現在、当社の取り扱う商品・サービスは、市場環境等に大きく影響され、それら指標を開示することは、業績・目標実現状況について誤った認識をもたらすことから、当面、行いません。

{計画期間及びフォローアップ}

本計画は、2023年度から2025年度までの三年間を計画期間とする当社として初めての中期経営計画であることから、2023年度の計画期間開始までに社内周知を適切に行います。また、計画期間のうち2年間が経過した時点で、実施状況フォローアップを行い、次期中期経営計画策定に向けた検討を開始することといたします。