

業績好調な今こそ、先を見据えた施策を実行

2022年度は財産コンサルティング事業と不動産関連事業が伸長し、ROIC経営も定着してきました。その結果、過去最高の業績を達成。さらなる将来の成長に向け、人材育成やDX、働き方改革への取り組みを強化しています。

2020年春以来、当社グループの主力である財産コンサルティング事業は、長引くコロナ禍によって大きな制約を受けました。お客様との対面が容易ではない厳しい環境でしたが、2022年度は会社全体として売上・利益ともに過去最高を記録することができました。コンサルタントをはじめ、現場社員の努力の成果だと思えます。

2022年度は財産コンサルティング事業が順調に顧客数、売上を伸ばしたほか、戦略的個別サービスの1つである「ADVANTAGE CLUB」が大幅な成長を達成しました。追従する他社の類似商品が増えていますので、高い市場シェアに安住することなく「ADVANTAGE CLUB」の魅力をさらに高めていく必要があります。また、日本は1億円以上の

社外取締役

渡邊 啓司 Keiji Watanabe



金融資産保有者が米国に次いで2番目に多い国です。当社が取り組み出したIFAとSTOのビジネスは大きなビジネスチャンスがあると見ています。

2021年度から取り組んできた投下資本利益率(ROIC)ベースの経営も、1年の経験を経て、2022年度には定着してきました。ROICを活用することで部門ごとの改善活動が促進され、生産性向上につながっています。2022年度のROICは12.2%、自己資本利益率(ROE)は22.0%で、一般的な日本企業の水準を大きく上回っています。投資家からお預かりした資金を有効活用した結果です。

足元の業績は堅調とはいえ、今後の環境変化を見据えた取り組みが不可欠です。当社のような経営理念やパーパスを持つ会社は社会にとって必要であり、成長のための重要なポイントを3点指摘します。

第1に、人材育成です。とりわけ、お客様に向き合い信頼関係を構築して、お客様が納得する提案をできるようなコンサルタントを多く育成することは非常に重要です。

第2に、DXへの取り組みです。多様なお客様のニーズに対して最適なソリューションを提案するうえで、デジタルは大きな力を発揮します。コンサルタントの能力を底上げするためにもデジタル化は欠かせません。当社グループでは「ARTシステム」が代表的なツールですが、これを最大限使いこなすためのトレーニングにはさらに注力する必要があります。今後は、AIやビッグデータなどの技術をいかに取り入れるかも考えていく必要があるでしょう。いずれは、研究開発センターのような組織の新設も視野に入ってくるのではないかと思います。

第3に、働き方改革のさらなる展開です。2022年夏、社内調査を実施したところ、当社グループにおける課題の輪郭が明確になりました。女性のみならず、男性にとっても働きやすい、働きがいのある職場作りは非常に重要です。早急な改善に向けていくつもの施策を実行フェーズに移しました。

すべての社員がやりがいを持ち、課題を克服してますます成長できるようグループ一丸となって邁進していきます。