

競争優位性を保ち、成長を遂げる

2027年に「富裕層ビジネスの第一人者」として認められる存在になることを目指す中期経営計画のもと、コンサルタントの確保・育成、女性活躍推進、バックオフィスの高度化を進めるとともに、マーケティング活動とサステナビリティ委員会の機能強化に取り組んでいきます。

2025～27年度中期経営計画では、2027年に「富裕層ビジネスの第一人者として認められる存在になること」を掲げました。富裕層ビジネスは、近年、大手金融機関がウェルスマネジメント事業の強化を進めるなど、競争環境が厳しくなっていくものと予想されます。こうした環境下で当社が競争優位性を保ち、成長を遂げるための方策について、取締役会においても活発な議論が行われています。

現在、当社が直面している最も深刻な課題は、優秀で経験豊富なコンサルタントが不足していることであり、真摯に受け止めています。2024年度には業績の下方修正を発表しましたが、その後の努力の末に数値目標は達成いたしました。しかしながら、依然としてコンサルタントの人員は充足しているとはいえず、人材育成の面においても十分な成果を上げるには至っていません。

持続的成長を実現するためには、コンサルタント人材の獲得や能力開発に対する一層の投資が必要と考えております。また、事務部門を含むバックオフィス業務も多忙を極めており、その効率化・高度化の必要性も増えています。さらなる女性活躍の推進も同様です。女性コンサルタントの積極的な登用に加え、コンサルタント以外の職種においても女性社員が力を発揮できる環境を整えなければなりません。

ここまで述べた課題の解決には、デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進が不可欠です。しかしながら、当社のDXは現時点において十分とはいえず、全社的に同時並行で、かつ迅速

に対応を進めていく必要があると考えています。こうした状況を踏まえ、私は社外取締役として、DX推進を強化するための体制整備や、継続的に最先端テクノロジーと融合してコンサルティングスキルを向上し続ける仕組み作り、その大切さを提言しています。

社会における認知度向上も大きな課題です。富裕層ビジネスの専門家集団として、当社の存在感をいかに高めるか。従来は、金融機関などのパートナーを通じた顧客層へのアプローチを主軸としてきましたが、さらなる成長のためには、より多くの方に当社を知っていただくことが大切です。マーケティング活動を活発化させるとともに、IRやPRの取り組みにもさらに注力していきます。

また、サステナビリティ活動の一層の活性化が求められており、当社では、人的資本経営、女性活躍、ガバナンスなど、多岐にわたるテーマにおいて、その中核を担うサステナビリティ委員会の機能強化を進めていきます。人的資本経営の観点では、社員の意識や職場環境の現状を把握した上で適切な改善策の立案・実行につなげ、社員一人ひとりが働きがいを感じられる環境の整備を推進し、それが事業成長に結びつく好循環の確立を目指しています。

こうしたサステナビリティへの取り組みは、株主資本主義からマルチステークホルダー主義への転換を示すものであり、取締役会での議論を経て、現中期経営計画にも明確に位置付けられました。私たちは、持続的な企業価値の向上を実現するために、5つの主要ステークホルダーそれぞれに対するビジョンを掲げ、バランスの取れた価値創造を目指していきます。



社外取締役

渡邊 啓司

Keiji Watanabe