

# お客様、地域、社員の視点から 「信頼の倍増」を目指す

## しん証券 さかもと

SHIN-SECURITIES SAKAMOTO INC.



株式会社しん証券さかもと 代表取締役社長  
野村コンピュータシステム(現野村総合研究所)、  
だいら証券ビジネスを経て2024年から現職。



株式会社しん証券さかもと 代表取締役会長  
2003年にしん証券さかもと(旧坂本北陸証券)に入社し、  
取締役代表取締役社長を経て2024年から現職。

金沢で117年の歴史を刻み、厚い信頼を築いてきたしん証券さかもと。今年7月、新社長に就任、「信頼の倍増を中期経営計画の目標に掲げ、お客様の期待を超える北陸のベストパートナーを目指し指揮をとる山崎仁志氏と会長の小々高利昭氏が、同社の未来や使命について語りました。

### 平仮名の社名への思い

**小々高** ●はじめに、この度の「令和6年能登半島地震」で被害を受けられた皆さま方。9月の大雨災害により被災された方々にお見舞いを申し上げますとともに、一日も早い復旧をお祈り申し上げます。

**山崎** ●新しい社名は、従来とは全く違うイメージです。随分と思いつくことになりました。

### た決断でしたね。

**小々高** ●こだわったのは「しん」です。「新しい」はもとより、「しん」には「親しむ」「伸びる」「信頼」「真心」「進む」「親切」などの漢字をあてることができ、新社名に託すのにふさわしいと思えました。それに、平仮名に表記することで、柔らかさも感じられるでしょう。

**山崎** ●私は東京で40年間、証券会社や金融機関を支援する企業で働いてきました。近年、証券業界ではネット証券が口座数・取引量を大幅に伸ばしていますが、対面で取引する地域の証券会社には、ネット証券にはないメリットがあります。対面での取引は、つまるところ信頼が土台です。金沢で仕事をしようになつて改めて実感しています。「名は体を表す」と言いますが、まさに社名に表れていると思

ます。

### 右肩上りの勢いを口に出す

**小々高** ●社名変更に合わせて一新したロゴマークも気に入っています。「しん」の二文字を直線でも表したもので、太い線は3本とも右肩上がりラインにデザインし、「社名が成長するように」と意図を込めました。

**山崎** ●お客様とともに未来に向かって進む意志も感じられます。ビジネスでは、勢いが大事です。いったん勢いを失うと、それを取り戻すには大変な苦労があるからです。

**小々高** ●「結果が見えないから止める」と早計に考えず、「休んでも粘り強く取り組み、勢いを止めない」という心がけてやってきました。「止める」と勢いが完全に停止しますが、「休む」ならエネルギーを充電し、より大きなエネルギーを生み出すことができるからです。

**山崎** ●そういう姿勢はお客様にも伝わります。右肩上りの企業であれば、信頼感も増します。これから勢いを止めることなく、時代の変化に柔軟に対応していきたいと思

### 人との信頼こそが財産

**小々高** ●今年7月、社長から会長となりました。14年間を振り返り得た教訓は、「人との信頼」です。金でもなく物でもなく、人こそが財産と言えます。

**山崎** ●繰り返しになりますが、市場証券の持ち味である対面のお客様のサポートができ、大切な金融資産を預けていただくための原点は信頼以外にありません。

**小々高** ●ただ、ネット社会の急速な進展に伴い、対面での取引に加え、ネットの活用による利便性向上も待たなれません。ビジネス拡大へは両面のバランスが重要ということで、ネットの分野に精通した山崎さんを招聘してパトンを渡しました。

### 中期経営計画を着実に前進

**山崎** ●このほど策定した中期経営計画(2024年10月〜2029年3月)では、「信頼の倍増」を目標にすえました。信頼の数値化は難しいものですが、お客様の預かり資産やお客

**小々高** ●目標を達成するためには、「お客様の視点」「地域の視点」「社員の視点」で、それぞれの取り組みを深耕していくことが不可欠だと思

**山崎** ●お客様については、「サービス拡充」「資産形成をサポート」「ニーズに応える」がポイントです。例えば、サービス拡充では、働き世代・子育て世代の資産形成を応援するため、50歳未満の方の国内株式の買い手数料を0円にします。地域においては、「認知度向上」「身近な存在」「地域貢献」を念頭に、学校やコミュニティを通して金融リテラシーを高められる金融教育の活動に取り組んでいきます。それらの実現には社員の成長が欠かせないと考えています。

**小々高** ●社員が「スキル向上」「人間力向上」を目標にし、人事評価制度の明確化や資格取得奨励制度の新設などで、やりがいを持って働ける環境を整えるのは賛成です。

**山崎** ●この中期経営計画では、デジタル化の推進も掲げており、インタ



さかもとしんくん

インターネットで預かり残高が分かるようになったり、お客様からの受け入れ書類の電子化したりするなどの検討も進めています。業務効率化がお客様へのより良いサービスにつながります。

### 羽咋、白山の支店化へ深掘り

**小々高** ●当社は石川で4店舗と富山で3店舗を展開しています。地域の需要を掘り起こすため、私の代で羽咋営業所と白山営業所を復活させました。各店舗は営業拠点というだけでなく、お客様に信頼と安心を感じていただくためにも重要です。内装も刷新し、社員が気持ちよく働ける環境を整えています。

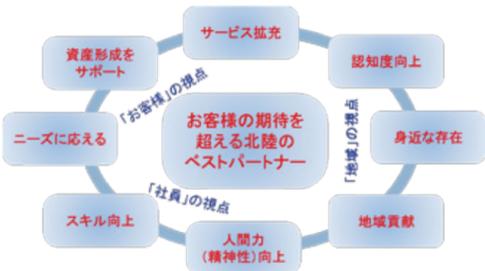
**山崎** ●北陸の地域証券という意味では、福井への進出も将来の目標のひとつです。今は、新たに開設した羽咋営業所と白山営業所を地域から信頼される拠点として大切に育てていきたいですね。同時に、他の各支店でも営業エリアでの信頼の拡大を図っていく考えです。

### 社員一丸当事者の自覚を

**小々高** ●先々のことですが、創業200年に向けて思うところがあります。今後は証券業界は合併や業態転換の話が出てくるでしょう。企業の第一の使命は持続であり、当社はオーナー会社ではないので、社員一人一人が当事者の自覚を持って荒波を乗り越えていってほしいと思います。もうひとつは、身内に自信をもって勧められる商品をお客様に提供し、地に足のついた地道な営業を積み重ねることが、他社との差別化につながると思

**山崎** ●家計の金融資産は約2200兆円と言われ、そのうち1000兆円以上が預貯金として眠っています。ですので、私たちが活躍できるフィールドはまだまだ広いと言えます。さらに、新NISAの導入で国民の投資に対する関心が高まる一方、「NISAを始めたけれどよく分からない」という声もよく聞きます。私たちがまだ出会っていないお客様がたくさんいらっしゃるということであり、中期経営計画で掲げた「お客様の期待を超える北陸のベストパートナー」を目指して、社員一丸となって努力を重ねていきたいと思

**小々高** ●当社はまだまだ成長段階で、伸び代が十分あります。お客様からの信頼をさらに勝ち得ていくように、社長を強力にバックアップしていきたいと考えています。



中期経営計画 3つの視点からの取り組み

明治40年創業の経験で、お客様お一人おひとりの  
資産形成を応援します。

# しん発表!

第1弾!  
全ての投資信託の  
買付手数料!  
1.1%!! (税込)

第2弾!  
50歳未満の方は  
国内株式の  
買い手数料!  
0円!!

