

1.야마토증권

(1. 어떤 사업을 하고 있는지,

1. 증권업무: 개인투자자 및 법인을 대상으로 주식, 채권, 투자신탁 등의 판매나 중개. 또, 자산 운용의 어드바이스나 포트폴리오 관리등의 서비스도 제공.
2. **투자은행 업무**: 기업의 자금조달을 지원하기 위한 주식공개(IPO), 주식매각, 채권발행 등의 언더라이팅을 수행하는 것 외에 M&A 자문업무도 제공.
3. **에셋매니지먼트**: 개인투자자 및 기관투자자를 위한 다양한 투자 프로젝트를 제공하며 자산운용 업무를 수행. 펀드 운용과 포트폴리오 설계 및 관리를 통해 고객의 자산 형성을 지원.
4. **리서치 정보제공**: 경제 및 시장 분석, 기업의 연구 보고 등 상세한 리서치 정보를 제공하여 투자 판단에 참고하는 서비스를 실시.

(2. 어떤 사업적 리스크를 가지고 있는지

1. 시장 리스크
 - 증권 업무는 주가, 금리, 환율 등의 시장 변동에 크게 영향을 받는다.시장 환경이 악화되면 투자 상품의 가치가 감소하고 수익성에 악영향을 줄 수 있다.
2. 신용위험
 - 대출이나 거래처의 신용 불안에서 발생하는 리스크. 예를 들어 발행한 채권의 디폴트나 거래처가 재무위기에 빠지는 것이 리스크 요인이 될 수 있음.
3. 업무집행 리스크
 - 금융상품의 취급이나 정보시스템의 불량 등 내부관리의 미비로 인해 발생하는 리스크. 시스템 장애나 조작 실수가 고객에게 손해를 입히고 기업의 신용 실추로 이어질 수도 있음.
4. 법규제의 변경
 - 금융업계는 법 규제에 의해 엄격하게 관리되고 있음. 새로운 법률이나 규제의 도입 또는 기존 법률의 개정으로 사업 운영에 새로운 제한이 가해질 가능성. 이로 인해 비즈니스 모델의 조정이 필요할 수 있음.
5. 경제 정세의 변화
 - 국내외 경제 정세의 변화가 증시에 큰 영향을 줄 수 있음. 특히 국제 시장에서의 경제 위기와 정치적 불안정성은 직접적으로 비즈니스에 영향을 미칠 수 있음.
6. 경쟁의 격화
 - 국내외 경쟁사와의 경쟁이 치열한 상황이기 때문에 시장 점유율 유지 및 고객 기반 확대에는 항상 노력이 필요. 새로운 기술의 도입이나 서비스의 혁신이 요구되기도.

(3. 경쟁사는 어떤곳인지

일본 국내의 다른 대형 증권사들

1. 노무라증권

- 일본 최대의 증권 회사이며, 국내외에서 광범위한 비즈니스를 전개. 노무라 증권은 개인 투자자부터 기관 투자자까지 폭넓은 고객층에게 서비스를 제공.

2. 미쓰비시UFJ모건스탠리증권

- 미쓰비시 UFJ 파이낸셜 그룹과 모건스탠리의 합작 회사로, 국내외의 자본 시장에서 강한 영향력을 가지고 있음. 폭넓은 금융상품과 서비스를 제공하고 있으며, 특히 투자은행 업무에 강점을 가지고 있음.

3. SMBC닛코증권

- 미쓰이 스미토모 파이낸셜 그룹의 일원으로, 개인 및 법인 전용으로 다방면에 걸친 금융 서비스를 제공. 자산 운용이나 기업의 자금 조달 지원 등, 다양한 요구에 대응.

4. 미즈호증권

- 미즈호 파이낸셜 그룹에 속해, 국내외에서 증권 업무를 전개. 특히, 기업 금융이나 공공 프로젝트 파이낸싱에 관해서 높은 평가를 받고 있음.

(4. 경쟁사와 비교한 강점과 단점

강점

1. 국내 시장에서의 견고한 입장

일본 국내에서의 깊은 역사와 강력한 브랜드력을 가지고 있으며, 국내 고객 기반이 매우 안정

2. 저위험의 ESG 평가

ESG(환경, 사회, 거버넌스) 리스크의 관리가 뛰어나고, 저리스크 평가를 받고 있음. 지속 가능한 투자 기준을 중시하는 투자자로부터의 신뢰를 확보.

3. 자산관리 및 하이브리드 전략 추진

자산 관리 업무와 하이브리드 전략의 강화를 통해서, 안정된 수익 기반의 구축을 진행중

약점

1. 국제시장에서의 영향력의 한계

노무라 증권과 같은 경쟁에 비해 글로벌 시장에서의 위상이 한정적.

특히 국제적인 투자은행으로서의 경쟁력이 낮다고 여겨지고 있음.

2. 과거의 해외 전략 실패

글로벌 도매업무를 강화하고자 했던 과거의 시도가 일부에서 성공하지 못한 적이 있습니다. 이것은, 전략적인 과제로서 남아 있음

->야마토 증권은 국내에서 매우 강한 입장을 유지하고 있지만, 글로벌 시장 확대에는 과제가 있음. 국내 시장에 강한 초점을 맞추면서, 국제적인 전개를 목표로 하는 전략이 향후의 과제

(5. 경영자의 키워드와 나의 키워드 매치성 설명

기업이념:

「신뢰의 구축」

고객으로부터의 신뢰

고객을 먼저 생각하는 성실성과 높은 전문 능력

「인재의 중시」

창의성, 도전정신, 자유활달한 사풍

「사회에 대한 공헌」

금융·자본 시장을 통해서 사회 및 경제의 발전에 이바지

법령 준수와 자기 규율을 철저히, 높은 윤리관을 가지고 사회의 지속적 발전에 공헌

「건전한 이익 확보」

건전한 비즈니스 전개를 통해 기업가치를 높이는 것은 주주에 대한 책무

고객에게 가치 있는 서비스를 제공하여 적절한 이익을 획득하고 주주에게 보답

1. 창의성이라는 키워드-창의적인 기획에 관련된 나의 경험:

레스토랑에서 알바할 때 시즌에 맞춰 독창적인 새로운 메뉴 제안으로 솔루션 제안, sns홍보

-> 매출 상승

창의적인 솔루션을 제공했던 내경험을 살려 회사에 이바지하고싶다는 것 어필

2. 회사의 약점인 글로벌 전개 – 유학 경험으로 다져진 다양성이해능력, 언어능력

회사의 과제인 글로벌전개에 도움을 주겠다는 식으로 어필