

YUTAKA TRUSTY SECURITIES



成長したいたい君へ。

投資の世界で

金融のプロフェッショナル
豊トラスティ証券

受付
21.1.12
キャリアセンター

J

[若手社員座談会]

金融のプロとよばれるために

お客様が投資で利益をあげ続けることは容易なことではありません。
そんな厳しい世界に飛び込んで、自らを成長させたいと願い日々邁進する当社社員4名に、
豊トラスティ証券がどのような会社なのか、語ってもらいました。



大阪支店 第四営業課 主任
坂上真緒
入社3年目

本店 第二営業課
谷村和哉
入社1年目

大阪支店 第四営業課 主任
木田彩奈
入社2年目

本店 第一営業課 係長
長澤心大
入社4年目

※所属、役職、入社年次は取材当時

豊トラスティ証券に 入って 成長できたこと



先輩後輩を通じて、
他人の気持ちに気づけるよう
になりました——長澤心大

長澤 入社2年目の時、後輩社員をサポーターする係を担うことになり、上司と後輩両方の気持ちや考え方に早い段階で気付けたことが、自分が成長するきっかけになりました。入社4年目の今年度は係長となり、役職に対する責任感も出てきました。先輩後輩を通じて他人の気持ちに気づけるようになったこと、役職に対して責任感が生まれたこと、自分にとってはこの2点が大きな成長です。

谷村 私は入社1年目です。学生時代、授業で与えられた単位を取得できればよいと考えていましたが、社会人になってからは、自分で目標を立て、その目標に向かって行動する意識を学びました。

木田 この仕事を通して、お客様が何を考えているのかを先回りして読めるようになり、自身の営業力が伸びました。コミュニケーションをとらなければいけない機会が多いこの職種だからこそ、得られたことだと思います。

また、出会った人たちとできるだけコミュニケーションを取り、交際の輪を広げることに専念した結果、友達も増え、仕事にも良い影響がありました。人と人の繋がりがとても大事なということは、この仕

学べる機会に あふれている



事を通して凄く感じる場所です。

長澤 印象に残っているお客様の中心に、多くの飲食店を経営されている社長がいます。契約する前から厳しいことを伝えられていたのですが、契約してからも多岐にわたって細かい指導をされました。そのことで、様々な準備が必要で、どのような対応をすればお客様が満足するのかわかることができ、伝えられたことは、今でも仕事をするうえでの指針になっています。

坂上 訪問営業でしか新規の契約を結んだことがなかった頃、電話外交で初めて契約が取れたお客様のことが印象に残っています。そのお客様

取引上の事務的な関係を超えて、
人間同士の信頼関係を築くことが
築くことが重要——谷村和哉



は、以前に先物取引で利益が取れなかったと電話で話されていたのですが、先方の状況にマッチする商品を紹介したところ契約に結び付きました。お客様の投資に対するマイナスイメージを変えられたら、お互いに幸せなことです。

谷村 入社して初めて、新規開拓月間が昨年末に実施されました。なかなか結果が出せない中、開拓期間が終わる一週間前に上司が「君だけ新規開拓ゼロで終わらせるわけにはいかない」と契約書類を持ってこられたのには驚きました。一新入社員のことを気にかけてくださっていることに感動しました。

長澤 自分ができるだけ早く課長職に就いて、若くて勢いのあるチームを作りたいという夢があります。

坂上 職場には先輩が二人いるのですが、彼らから目標にされるような人間になりたいなと思っています。

谷村 私の目標は、昇格して主任になることです。現在、商談は課長に同行してもらっているので、自分ひとりで契約が取れるようになります。

木田 私は次のステージとなる、係長を目指しています。また、自分に先輩ができれば、今身近にいる先輩主任のように、面倒見のよい先輩になりたいです。



自分で目標を立て、
その目標に向かって行動する
意識を学びました——坂上真緒



先輩ができれば、身近にいる
先輩主任のように、面倒見のよい
先輩になりたいです——木田彩奈



金融のプロフェッショナル集団である先輩社員たち。仕事にける情熱と業務への姿勢に迫りました。



本店 第一営業課
切替タケル
入社1年目

先輩社員たちの経験を頼りに、安心して仕事に取り組める

入社した決め手を教えてください。大変助かっています。選考の際、手厚く面倒を見ていただけました。例えば、一次面接後、最終面接まで「このうしろのいいよ」というアドバイスももらいました。入社するかどうかわからない人間に対して、相当時間を割いてくれていた印象を受けました。こういった経験は、他社には無かったです。ちなみに入社してからも先輩社員の方々に対するイメージは変わらずに良いままです。

上司や先輩社員からアドバイスされた内容で、心に残っていることはありますか？
上司には、訪問したお客様とどのようなやりとりをしたのかを報告します。そうすると、過去のお客様を例に、「こういうアプローチの仕方をしたほうがいいかもね」というアドバイスをいただけました。先輩社員も豊富な営業経験に基づいた具体的に

就活中の方へ



メッセージ

コロナ禍で就職活動も難しい時期の中、企業が採用活動を行っているのは、皆さんに期待している証拠です。逆境でも前向きに取り組むと良いことがあると思います。応援しています！



本店 第四営業課 主任
山崎優太
入社4年目

前向きな姿勢で、常に自分がやってやるぞ！という気持ちが大切です

仕事で印象に残っているエピソードを教えてください。
昨年、ある会社へ訪問営業した際の社長の話が印象に残っています。そのお客様は自分で株を取引しているので、わざわざ売買を頼むようなことはないかと伝えられていました。数か月後、いつものように電話で経済ニュースを伝えた後、面会はしなかったと言われたのですが、数日後にそのお客様の方から電話をいただきました。「熱意に負けましたよ。1回話を聞くので、今から会社に来てほしい」と。ついに契約を結ぶことになり、「株に投資するのではなく、山崎君に投資する」と言ってもらったことは今でも忘れられないです。

この仕事を通じて、どんな社会を実現したいですか？
今、金融商品の取引は、50代60代の方が中心です。若い世代ではまだ馴染みがないという方も多いですが、どの世代の人たちも将来を考えて、運用プランを組むことができる、そんな社会になった方が有意義だと思います。老後2000万円問題もきりに取り沙汰されていることですし、本業の収入とは別に、投資計画を考えられるといいのではないのでしょうか。

就活中の方へ



メッセージ

どこの業界で働くにしてもそうだと思いますが、前向きな姿勢で、常に自分がやってやるぞという気持ちが大切です。あきらめなければ道は必ず拓けますので、就職活動も頑張ってください！

先輩社員の1日 「お客様第一主義」を実践する豊トラスティ証券の先輩社員の、ある1日をご紹介します！

入社3年目 本店第五営業課 主任 S・Nさんの場合

7:45 出社

前日の海外市場の値動きなどの情報をチェック。市場は24時間動いているため、毎朝のチェックは欠かせない。お客様にお伝えすべき情報かどうか吟味する必要がある。



8:00 始業

8:15 朝礼および、課ごとのミーティング

営業部全体でマーケットの情報を共有する。マーケットの状況に応じて、今日一日について課や個人の活動方針をプランニングする。

9:00 お客様への連絡

日本のマーケットが開くと同時に、既存のお客様に連絡。マーケットの動向に応じた的確な情報提供とアドバイスを。既存客への連絡が済んだら、新規顧客開拓のための電話営業。日によってかける件数は異なるが200~300件程度。



11:30~12:30 昼食休憩 午後のお客様との商談に備えて昼食。

13:00 商談

新規のお客様との商談。株、為替、商品先物の中からお客様にとって最適な商品と投資プランをご提案。



15:00 訪問営業

新規のお客様開拓のため担当の営業エリアの企業を訪問営業。



18:00 帰社

上司に今日一日の進捗を報告。今後の営業方針などのアドバイスをもらう。



18:10 デスクワーク

訪問したお客様へのお礼状や資料発送、営業日誌の記入などのデスクワーク。

19:00 退社 お客様の期待を超える満足を目指し、明日も走ります！

就活中の方へ



メッセージ

私のように、将来のビジョンが特になく入社しても、当社では日々適切な目標が定められています。その目標をひとつひとつクリアしていくと、知らず知らずのうちに自分が成長できる会社です。



大阪支店 第四営業課 主任
坂上真緒
入社3年目

仕事とプライベート、オンオフをはっきり分けられる、女性も働きやすい環境

仕事のうえでの失敗談を教えてください。
以前、お客様に取引上、マイナスが出てしまった時、怖くてきちんとご説明をすることができませんでした。当然お客様はリスクは百も承知のうえでお取引いただいたのに、こちらから逃げてしまったのです。利益を出すという結果はもちろん、その過程でお客様と信頼関係を築くことが大切だと学びました。取引の結果はもちろん大切ですが、今は、取引そのものを楽しんでいただくことをモットーにしています。

この仕事のやりがいは何ですか？
当社では、保険と不動産以外の金融商品を幅広く取り扱っています。多くの金融商品の中から、お客様に合った商品プランを自分で見つけて提案して、お客様が満足する結果が得られた時には、この上ない喜びを感じます。お客様から「あなたと出会って、経済や金融のことを深く知ることができてとても勉強になった」などと褒められると本当に嬉しいです。

坂上さんは女性ですが、職場は働きやすい環境でしょうか？
当社はオンとオフをはっきり分けられるので、気持ちを切り替えやすいです。オフの時は、仕事のことを全く考えていません。私のイメージでは、仕事はバリバリこなして、オフはプライベートで友達と遊んだり、家族と旅行に行ったり、オンオフをはっきり区別できる人が、輝く女性だと思っています。

事業領域

豊トラスティ証券は3分野にわたり、最適なソリューションを提供できる総合金融サービス企業です。

証券、為替、商品先物の3分野を網羅し、投資家のお客様に幅広い金融サービスをご提案できるのが当社の最大の特徴です。一つ分野だけではなく複数の分野に分散投資をすることがバランスの良い資産形成に繋がります。

| | 一般的な証券会社 | 豊トラスティ証券 |
|------|-------------|--|
| 証券 | 現物株 投資信託 | 株価指数証拠金取引 (日経225、NYダウなど)、 現物株(証券媒介業務)、 投資信託(証券媒介業務) |
| 為替 | — | 外国為替証拠金取引 (FX取引/米ドル、ユーロなど) |
| 商品先物 | — | 貴金属(金、白金など)、 農産物(大豆、コーンなど) |

仕事の流れ

セールス(新規開拓)+投資アドバイザー(顧客管理)的な仕事です。電話外交、訪問外交、セミナー、お客様からの紹介等できっかけを作り、投資のご提案をします。ご契約後はお客様の資産運用を適切にサポートすべく市況説明、売買のアドバイスをを行います。

顧客層

富裕層(企業の経営者、個人事業主、医師など)を中心に一般層(会社員、主婦など)まで幅広いお客様がいらっしゃいます。お客様ごとの取引金額は数十万円から数億円までとさまざまです。各営業拠点の近郊のエリアを中心とした地域密着型のスタイルで営業しています。

社長メッセージ

高い専門性と適正な倫理観を兼ね備えた「金融のプロ」が豊トラスティ証券の財産です。

当社は1957年1月、福岡市にて「豊商事株式会社」の商号で創業して以降、商品先物取引、外国為替証拠金取引、株価指数証拠金取引等の各種投資商品を提供して参りました。このたび総合取引所が誕生し、本格稼働したのを契機に、総合金融サービス企業としてさらなる発展を図るため、2020年11月から社名を「豊トラスティ証券株式会社」に変更いたしました。

「商品先物」、「為替」、「株式」の取り扱いは全てライセンスが必要とされており、高い専門性はもちろん、適正な倫理観を持った金融のプロフェッショナルの育成に力を注いでおります。超低金利が続く、「貯蓄から投資へ」の流れが加速化する今、お客様へ資産運用の有益な情報提供、アドバイスができる人材の育成は社会全体にとっても必要不可欠であると考えております。

社名の「豊」には、お客様やお取引先の皆様、株主様、従業員といった当社にかかわる全ての皆様「豊か」であるようにとの創業以来の願いが込められています。また、「トラスティ」には、「信頼できる」「当てになる」という意味がございます。

お客様から信頼され、当てにされ、期待を超える満足を提供できる金融のプロフェッショナルを志す新しい仲間と一緒に働けることを心から楽しみにしております。



代表取締役社長
安成政文

教育研修カリキュラム

入社してからの1年間は育成期間です。新入社員合同研修など様々な育成プログラムを受けて、金融のプロフェッショナルを目指します。

新入社員育成スケジュール

※2年次以降は年次別、役職別に営業研修、コンプライアンス研修を実施しています。研修担当が支店を訪問し、現場で直接指導も行います。

| 4月～5月下旬 | 5月下旬～ | 6月上旬～9月末 | 10月上旬 | 3月下旬 |
|---|---|--------------------------------|--|--------------------------------|
| ① 新入社員合宿研修 | ② 現場配属、指導外務員選任 | ③ 新人コンテスト | ④ フォローアップ研修 | ⑤ 海外研修参加者選抜 |
| ② 外務員試験 (証券一種・金融先物) ※証券一種は入社前未取得の場合 | 指導外務員 教育係&メンター、早く一人立ちできる よう、1年次終了までマンツーマン指導 | 新人コンテスト 新入社員のみ営業月間、成績優秀者を表彰 | フォローアップ 営業スキルをレベルアップさせるための ロールプレイングが中心 | 海外研修 成績優秀者が数日間の海外研修旅行の権利を獲得 |

① 新入社員合宿研修

入社後すぐに当社研修所宇佐美寮(静岡県伊東市)にて約1ヶ月半の合宿研修を行います。社員であれば保養所としても格安で利用できます。特に海水浴シーズンにはおすすめです。

社会人の基礎 ビジスマナー(挨拶、言葉遣いなどの礼儀作法)や組織で働く上で必須となるマインドや考え方を身につけます。

金融営業職の基礎 日経新聞の読み方から始まり、取扱商品の知識も習得、現場配属後に即実践で使える知識、スキルを身につけます。

外務員資格の取得 外務員資格取得に向けた講義を行います。配属後すぐに営業活動が行えるよう一発合格を目指します。



② 外務員資格

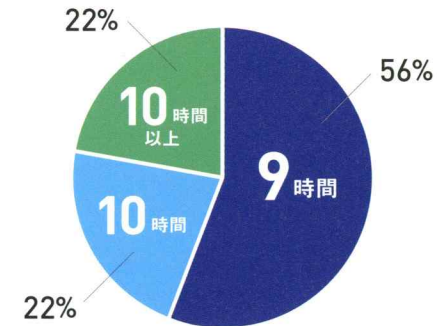
営業をする上では2つの外務員資格が必要です。専門性が高い金融商品を取扱うためライセンス取得した後、初めて営業活動を行うことができます。資格取得のために万全のサポート体制を整えています。

| 外務員資格 | 取扱可能商品 | 取得時期 |
|-------|--|--------------------------|
| 証券一種 | CFD(株価指数証拠金取引)、 現物株、投資信託、 商品先物取引(貴金属、農産物等) | 内定～入社 ※未取得の場合は 入社後 |
| 金融先物 | FX(外国為替証拠金取引) | 新入社員合宿研修中 |

社員アンケート

入社1年目の新入社員に、当社について、匿名で色々な質問をしてみました!

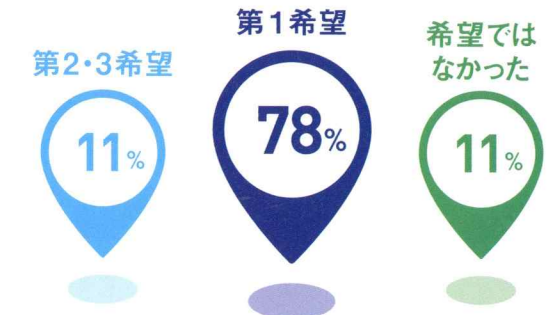
Q2 1日の労働時間は?



労働時間は、約半分が9時間程度。長い? 短い?

【採用担当から】日によって繁忙の差はありますが、残業は1日平均1時間程度です。19時過ぎに退社する社員が多いです。

Q1 勤務地は希望通り?



勤務地は、約8割の人が第一希望を叶える結果に。

【採用担当から】配属希望は新人研修時に個人面談でヒアリングをします。決定は4月下旬～5月上旬です。

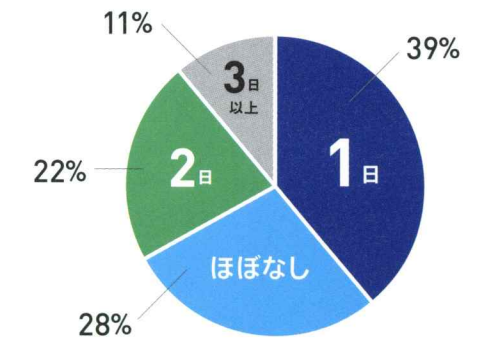
Q4 上司・先輩との人間関係は?



驚いたことに100%の人が「良好」と回答。

【採用担当から】1つの課は課長以下5～6名。少人数で距離感が近いので、なんでも相談できる良好な人間関係に繋がっているのでしょう。

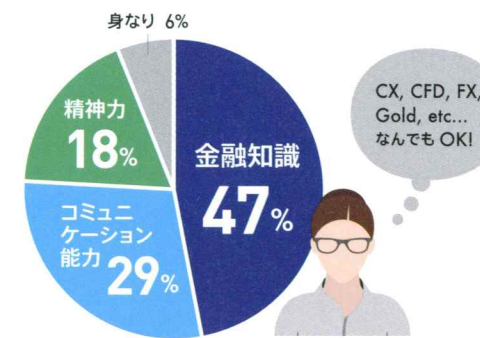
Q3 休日出勤は月に何回?



休日出勤は少なめ。1割ほど月に3日以上の人。

【採用担当から】休日出勤時は投資家向けのセミナーの運営や、休日しか都合がつかないお客様との商談が主な仕事です。

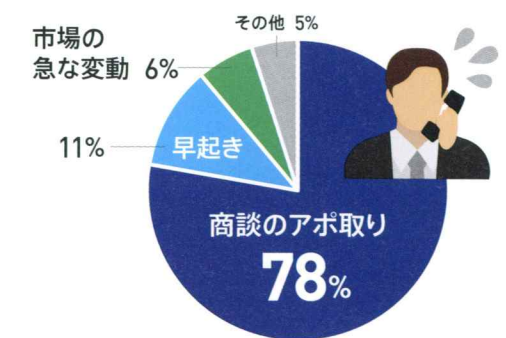
Q6 入社後、成長したと感ずるのは?



「金融知識」が1位、「コミュニケーション能力」が2位。

【採用担当から】営業力と金融知識が身につく環境が整っています。期待通り成長してくれているようで嬉しい限りです。

Q5 仕事で大変なことは?



商談のアポ取りが厳しいという結果になりました。

【採用担当から】顧客数が増えると市場の急な変動への対処が大変という社員が増えます。アポ取りが大変といううちはまだまだです。

豊トラスティ証券

<https://www.yutaka-trusty.co.jp>

支店ネットワーク



- | | |
|---------|--|
| ①本店 | 〒103-0014 東京都中央区日本橋蛸殻町1-16-12 ユタカビル 0120-35-4081 |
| ②札幌支店 | 〒060-0061 北海道札幌市中央区南一条西10-6 タイムスビル7F 0120-35-4082 |
| ③宇都宮支店 | 〒320-0026 栃木県宇都宮市馬場通り2-1-1 NMF宇都宮ビル4F |
| ④金沢支店 | 〒920-0919 石川県金沢市南町6-1 朝日生命金沢ビル12F |
| ⑤さいたま支店 | 〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-9-4 エクセレント大宮ビル3F |
| ⑥池袋支店 | 〒171-0022 東京都豊島区南池袋1-25-9 今井ビル1F |
| ⑦横浜支店 | 〒231-0023 神奈川県横浜市中区山下町223-1 NU関内ビル9F |
| ⑧名古屋支店 | 〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南1-20-14 近喜サンク |
| ⑨大阪支店 | 〒541-0056 大阪府大阪市中央区久太郎町2-5-28 久太郎町恒和ビル 8F 0120-35-4084 |
| ⑩広島支店 | 〒730-0032 広島県広島市中区立町2-29 朝日通広島ビル7F |
| ⑪松山支店 | 〒790-0003 愛媛県松山市三番町7-1-21 ジブラルタ生命松山ビル1F |
| ⑫福岡支店 | 〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南1-8-36 JR博多駅南ビル5F 0120-35-4085 |