

- ・本資料は、当社の経営方針等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- ・本資料で使用するデータおよび表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。
- ・本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

証券コード：8609

株式会社 岡三証券グループ

2023年3月期

決算・経営戦略説明会



2023年 5月 12日

目次

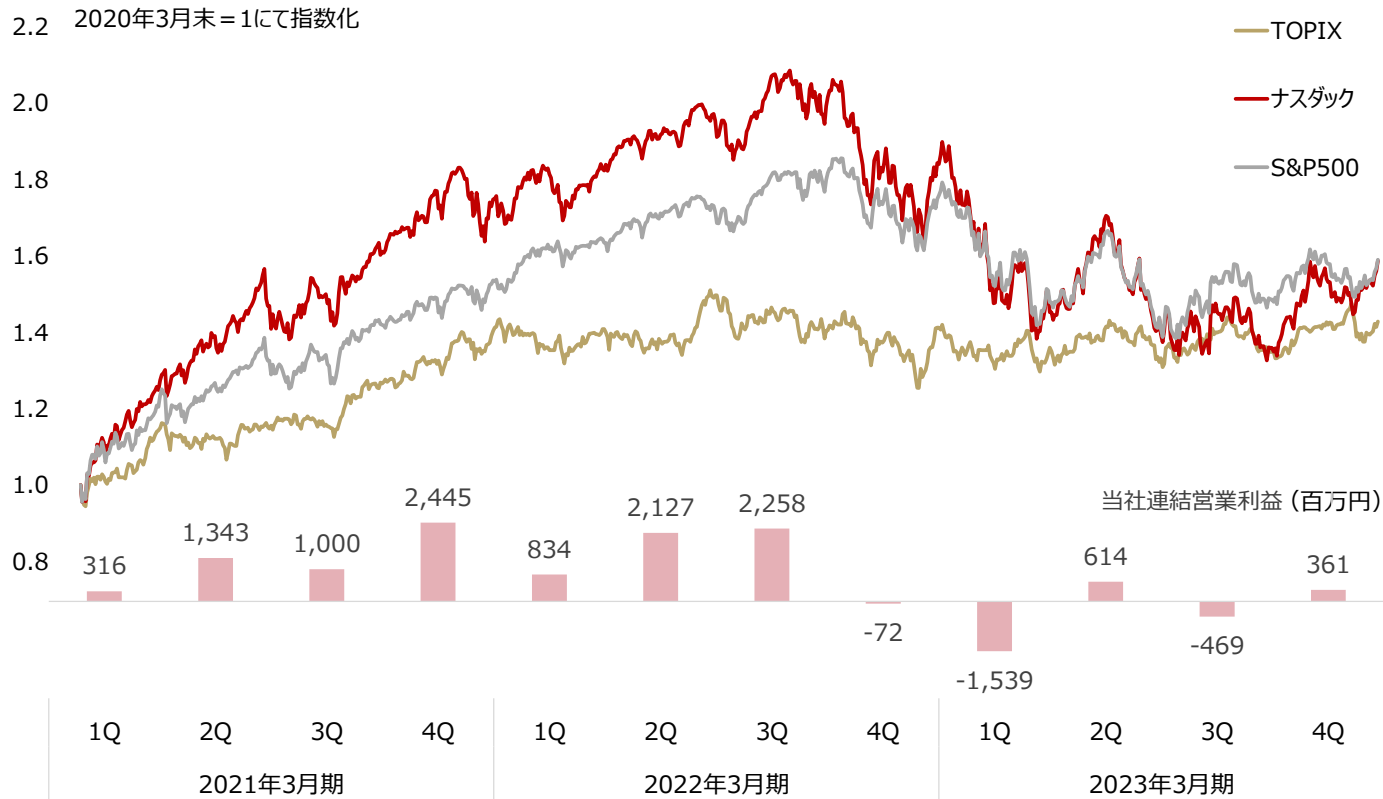
- 01 2023年3月期の概況
- 02 前・中期経営計画の振り返り
- 03 次の100年に向けて – 今後の経営戦略 –

01

2023年3月期の概況

1. 一進一退の不安定な市況下、収益が低下。
特に第1四半期は厳しい業況となった。
2. 資金導入は概ね流入超過で推移。
預り資産は増加傾向が継続。
3. 中期経営計画最終年度。
5か年新・中期経営計画を策定。

日米株価指数と当社連結営業利益の推移



決算ハイライト

(単位：百万円)

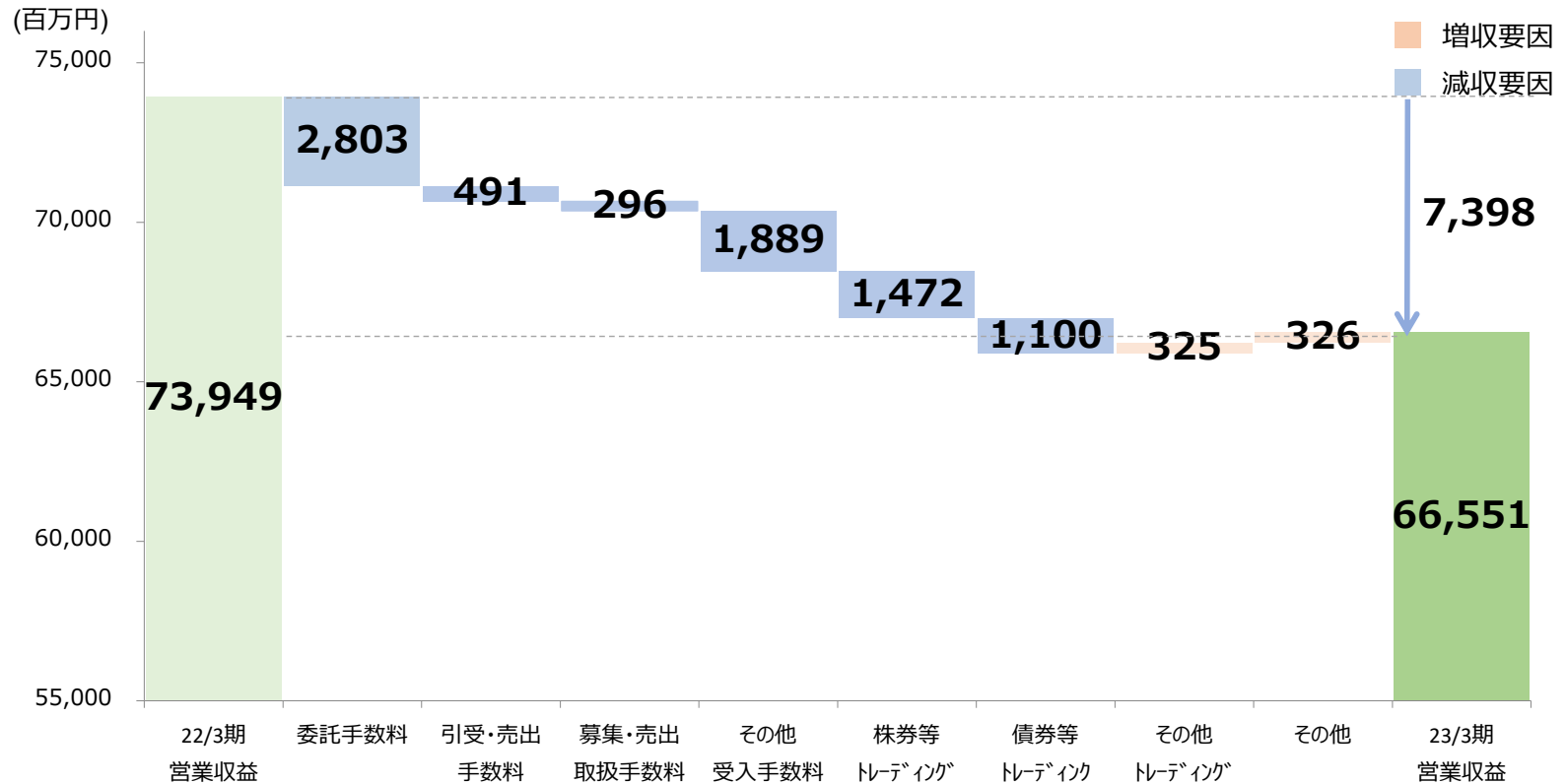
	2022/3期	2023/3期	増減率
営業収益	73,949	66,551	▲10.0%
純営業収益	72,769	64,902	▲10.8%
販売費・一般管理費	67,621	65,936	▲2.5%
営業利益	5,148	-1,034	—
経常利益	6,898	421	▲93.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	10,073	529	▲94.7%

決算のポイント

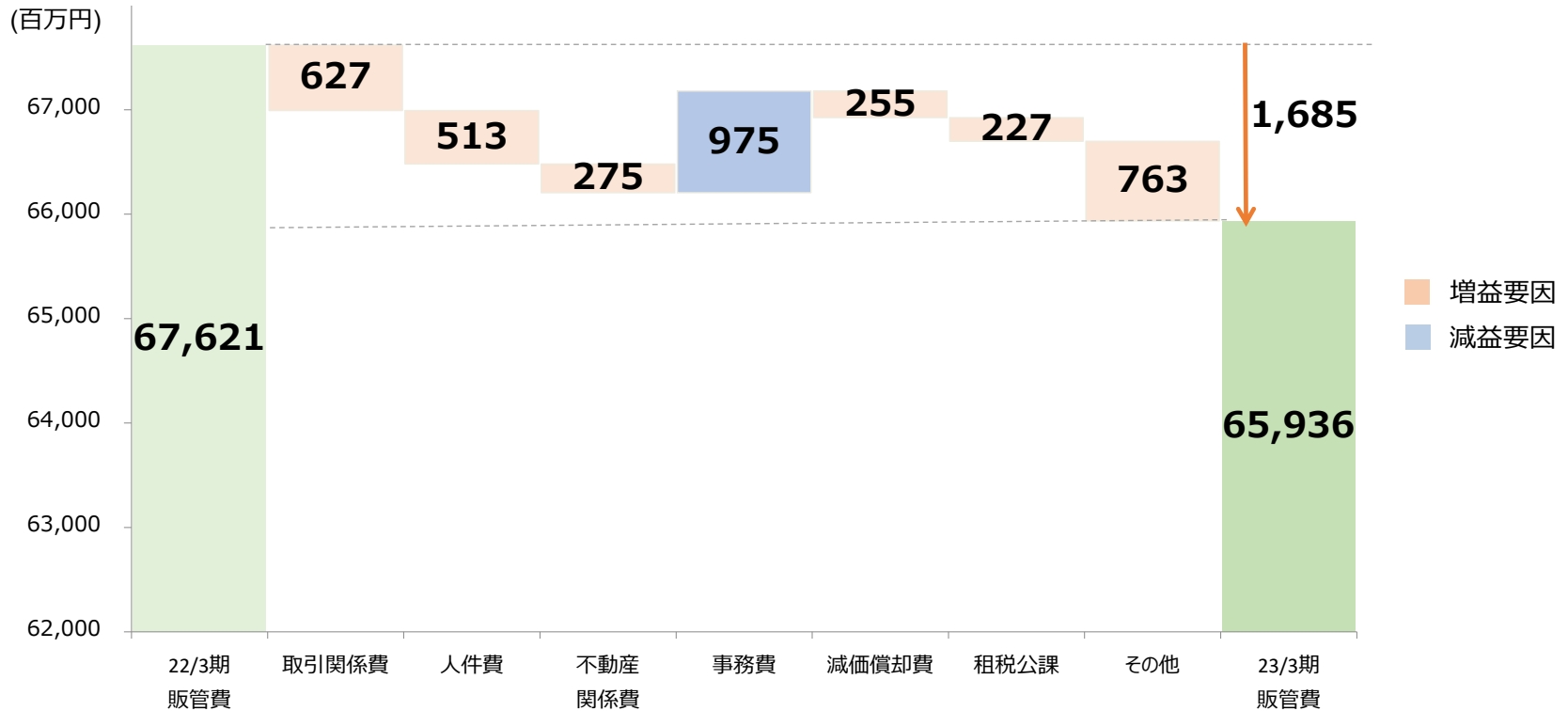
※4Qの損益計算書から、岡三アセットマネジメントを連結対象から除外し、持分法適用の範囲に含める変更を実施。

- ✓ 営業収益は前期比10.0%減
個人顧客の国内外株式売買の減少により、委託手数料や株券等トレーディング損益が減少。
- ✓ 経常利益は同93.9%減
販管費は、基幹システム関連で事務費が増加の一方、岡三アセットマネジメントの連結除外等により、販管費合計で2.5%減。しかしながら、減収の影響により経常利益は前期比大幅減。
- ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益は同94.7%減
前期に投資有価証券売却益を計上した反動等が加わり、最終利益は前期比大幅減。
- ✓ 口座数、預り資産は増加
期末104万口座、預り資産6.8兆円

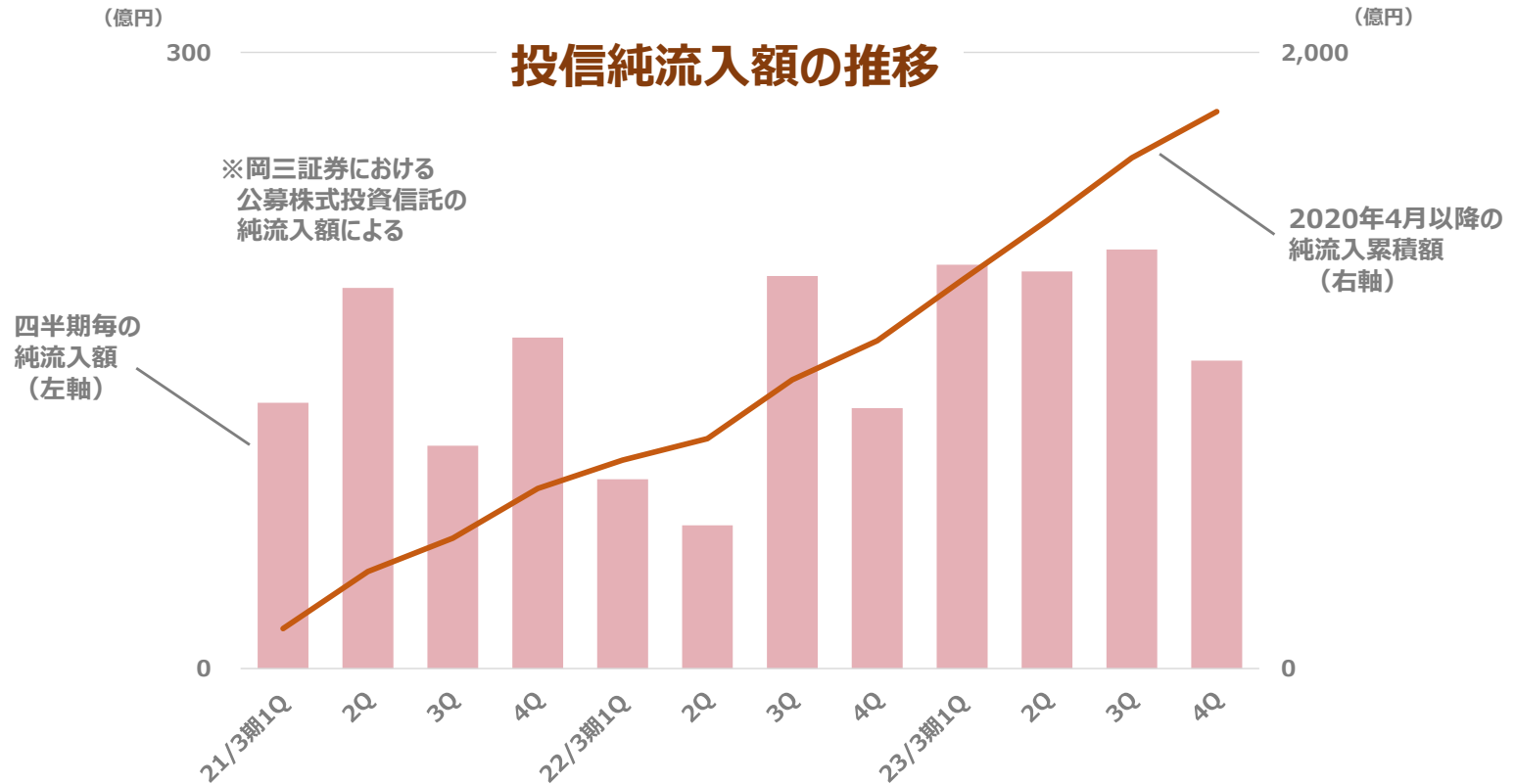
営業収益の変動要因（前期比）



販売費・一般管理費の変動要因（前期比）



(参考) 投信純流入額の実績

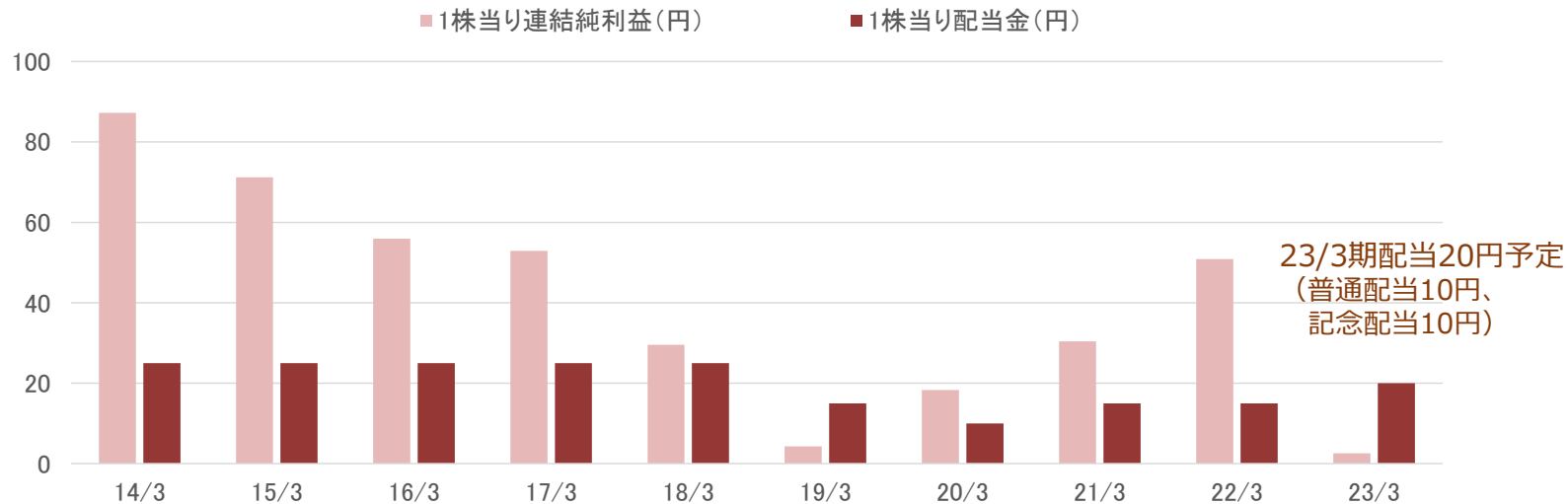


配当政策

(配当基本方針)

安定的な配当の維持・継続を勘案しつつ、業績の進展に応じた配分を実施

※2023年3月24日付で新たな株主還元方針を発表済み（後述）



02

前・中期経営計画の振り返り

前・中期経営計画（2020年度～2022年度）の総括

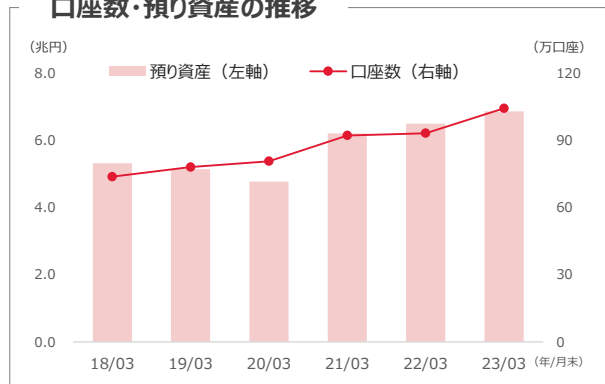
基本方針

内容	成果
<p>1 お客さま本位のサービス提供</p> <p>お客さま目線のサービス提供により岡三流のお客さま本位を徹底</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 更なるお客さま本位のサービスに向けた意識改革を行うべく、「CX戦略」を推進。営業社員一人ひとりに「CX戦略」が浸透した結果、資産導入額が増加傾向 ● お客さまとの接点強化および店舗合理化のため、サテライト拠点を拡充。店舗コストを削減するとともにお客さまより身近に接する体制を実現 ● お客さまからの預り資産は依然として「サテライト資産」が大半を占めており、「コア資産」の取り込みについては継続課題
<p>2 シェアードバリューの創出</p> <p>グループリソースのプラットフォーム化による新たな収益源創出、コスト効率化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 証券日本のグループ会社化や同業他社からの事業譲受などにより、営業基盤が拡充。3年間でお客さま数は約3割増加 ● 岡三証券と岡三オンライン証券を経営統合。対面とネットの双方の強みを融合し、拡大するお客さまニーズへの柔軟な対応に向けた体制を整備 ● 岡三アセットマネジメントをSBIグループと合併会社化。グループの枠に捉われない成長戦略の推進によりアセットマネジメントビジネスを強化
<p>3 デジタルイノベーションへの取り組み</p> <p>テクノロジーの活用によるサービス革新・新たな価値の提供</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● スマートフォンやタブレットPC導入などによりお客さまサービス向上を推進 ● リモートワーク環境を整備し、時間や場所に捉われない働き方を実現 ● 証券基幹システムをこれまでの自社運用から業界標準的なシステムをサービス利用する形態へ変更。外部サービスとの連携がこれまで以上に容易となり、今後のデジタル化促進に向けた体制を構築 ● クラウドファンディングやSTOビジネスなど、今後拡大が期待される新たな事業領域への参入を検討

定量目標

項目	目標	実績	ご参考
ROE	10.0%	0.3～6.0% (21/3～23/3期)	2.4% (2020/3期)
口座数	100万口座	104万口座 (2023/3末)	80万口座 (2020/3末)
預り資産	10.0兆円	6.8兆円 (2023/3末)	4.7兆円 (2020/3末)

口座数・預り資産の推移



03

次の100年に向けて – 今後の経営戦略 –

創業100周年を迎えて

成長戦略の推進

「ヒト」中心の経営

次の100年への基盤拡大

経営指標目標

創業100周年を迎えて

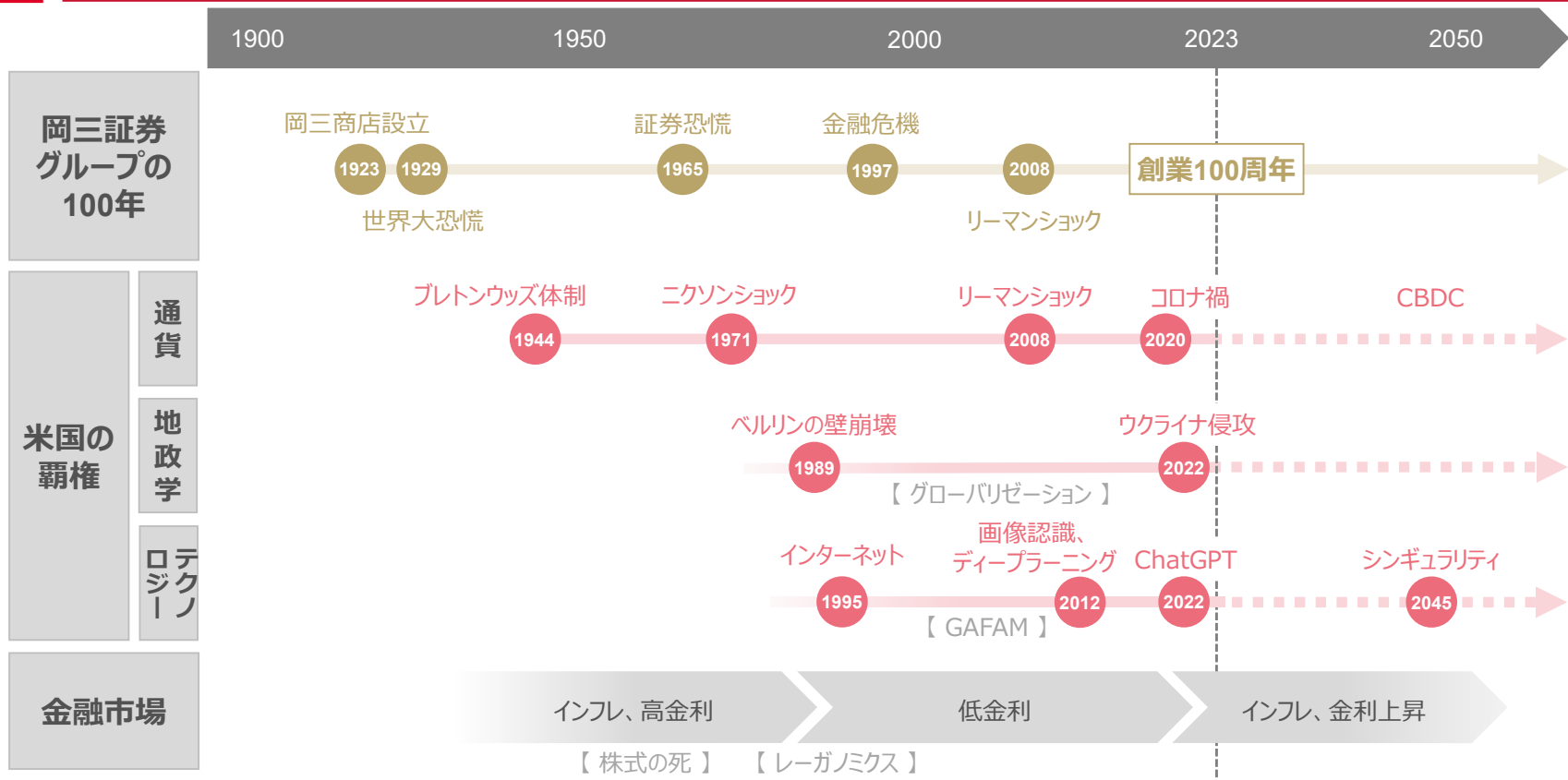
岡三証券グループは、2023年4月4日に
創業100周年を迎えました。

創業以来、「お客さま大事」を経営哲学として、
証券ビジネスを核とする投資・資産運用の専門サービスを
磨き上げ、地域に根差した独立系金融グループとして
独自の発展を遂げてまいりました。

その間、多くのステークホルダーの皆さまのご支援を賜り、
創業100周年を迎えられたことに、
心より感謝申し上げます。



大きな流れが変わる「混乱期」



事業環境の認識と中期経営計画の方向性

持続的成長のための経営基盤の確立に向けて、お客さまニーズに応えるコンサルティング力の向上や戦略領域への投資および外部連携による競争力強化、社員エンゲージメントの向上、デジタル化の推進などが必要

現況の事業環境		×	将来の事業環境 (想定)	▶	中期経営計画の方向性
外部環境	政治制度	<ul style="list-style-type: none"> ● 新しい資本主義による「成長」と「分配」の推進 ● 政府による「貯蓄から投資へ」の促進 ● 銀証ファイアーウォール規制の緩和 	<ul style="list-style-type: none"> ● 年金制度の改正/DC加入要件の更なる緩和 ● 各種規制の更なる緩和 ● 異業種からの参入加速 	<p>経営基盤の確立</p> <p>お客さまの多様なニーズに応えるコンサルティング力の強化</p> <hr/> <p>戦略領域への投資と外部連携の強化による競争力の向上</p> <hr/> <p>ブランド価値と社員エンゲージメントの向上</p> <hr/> <p>デジタル技術の活用によるビジネスの強化</p>	
	経済市場	<ul style="list-style-type: none"> ● 2千万円問題を受けた個人の投資意識の変化 ● 日本銀行による金融政策の変化の兆し ● 海外投資の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● SDGsを前提とした投資の実践 ● 人口動態・相続で地方から都心への資金移動 ● インフレと金利の上昇、円安の常態化 		
	社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 人口減少・少子高齢化の進展 ● 人生100年時代の到来、ニーズの多様化 ● 金融教育の普及 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人口構造の変化 (デジタルネイティブ/シニア) ● 人材獲得競争の激化 ● 国民の金融リテラシー向上、投資家層の拡大 		
	技術	<ul style="list-style-type: none"> ● AIなどによるデータ分析・投資手法の高度化 ● RPAなど、自動化技術の定着 ● FinTechの発展と普及 	<ul style="list-style-type: none"> ● NFTなど、新たな技術を使った投資商品の普及 ● AIの高度化による投資行動の自動化 ● メタバースによるバーチャル店舗の一般化 		
証券業界内	国内	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客本位推進の加速 ● 手数料率引き下げ競争の激化 ● 積立投資の普及 ● デジタル技術の活用による差別化の推進 ● IFAへの人材の流出 	<ul style="list-style-type: none"> ● 資産管理型ビジネスへの移行/主流化 ● NISAやiDeCoの更なる普及 ● IFAや金融サービス仲介業者が一般化 ● デジタルによる変革の浸透、企業間格差の拡大 ● 人材の流動化、働き方の多様化 		
	海外	<ul style="list-style-type: none"> ● 資産管理型ビジネスの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● デジタル技術の進展による富裕層向け証券サービスの大衆化 		

中期経営計画の基本方針

Purpose

存在意義

金融のプロフェッショナルとして「お客さまの人生」に貢献する

Vision

目指す姿

真心のこもったサービスでお客さま一人ひとりのニーズに応えつづけるベスト・パートナー

中期経営計画の基本方針

ゴール

ビジネスモデルを変革し、次の100年も成長しつづける経営基盤を確立する

成長戦略

1 One to One マーケティングの強化

多様化するお客さま一人ひとりのニーズに合ったコンサルティングサービスを提供する

2 プラットフォーム の高度化

自前主義にこだわらず、外部パートナーとも連携しシナジーを追求することで、プラットフォームの付加価値を高める

3 コーポレート ブランディングの進化

多様な人材が活躍できるカルチャーを醸成することで企業価値を高め、全てのステークホルダーから信頼される企業グループとなる

成長戦略の実現性を高めるために、全領域で“デジタル化”を推進する

03

次の100年に向けて — 今後の経営戦略 —

創業100周年を迎えて

成長戦略の推進

「ヒト」中心の経営

次の100年への基盤拡大

経営指標目標

03

次の100年に向けて – 今後の経営戦略 –

創業100周年を迎えて

成長戦略の推進

- ▶ **プラットフォーム戦略 – 規模の拡大 × 質の向上 –**
- ▷ DX戦略
- ▷ One to One マーケティングとウオレットシェア拡大

プラットフォームの高度化

証券ビジネス機能を強化し、グループ内外に対して「証券 as a Service」の展開を加速



アライアンスやM&A等の推進により、多様な営業チャネルに証券サービスを提供

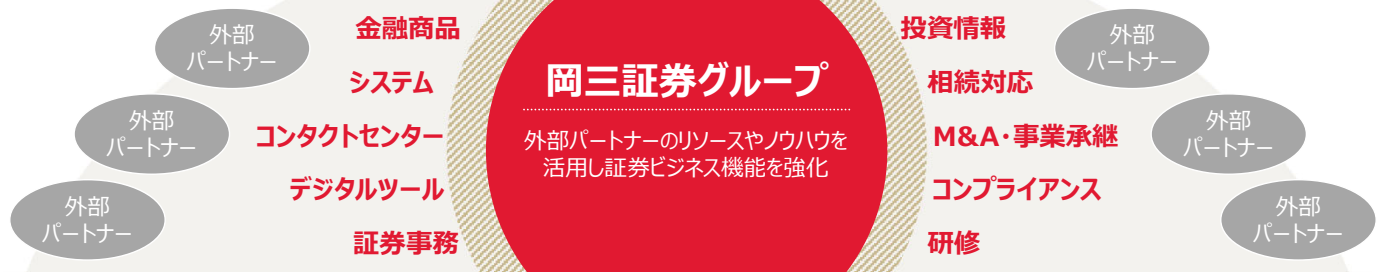


「量 (営業チャネル) の強化」

多様な営業チャネルで
より多くのお客さまへサービスを提供

「質 (証券ビジネス機能) の強化」

自前主義にこだわらず
他社リソースを効果的に活用



岡三証券グループのネットワークと拡大余地

岡三証券グループの ネットワーク・リーチ先

1. 岡三証券店舗
2. 岡三証券オムニネット
3. 岡三オンライン証券カンパニー
4. グループ証券各社
5. 岡三証券経由 友好証券各社
6. 証券ジャパン経由 友好証券各社
7. 証券ジャパン経由 IFA
8. SBI岡三アセットマネジメント 販売網 (※)

拠点数

112拠点
(23/3期末)

口座数

対面 **63.1** 万口座
オンライン **40.9** 万口座
(23/3期末)

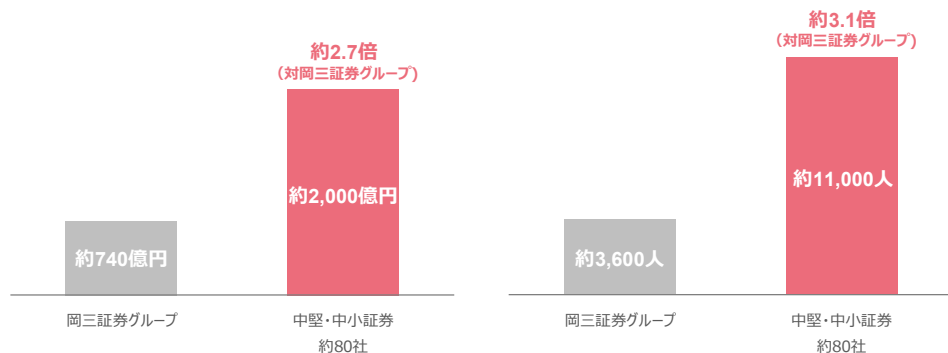
※岡三アセットマネジメントは2022年11月末にSBIグループと合併化（持分法適用関連会社）。
2023年7月にSBI岡三アセットマネジメントへ 商号変更予定。

ネットワークのさらなる拡大

「証券 as a Service」のポテンシャル

営業収益

社員数



※大手、準大手、銀行系、外資系、ネット証券等を除く
※数値は2022年3月期

「量」と「質」の強化

「量」と「質」の両輪の強化を進め、より多くのお客さまに高度なサービスを提供

「量（営業チャネル）」の強化

当社グループの強みである「多様性」を活かし、
独自の証券ネットワークを構築

自社チャネルの拡大・成長

- 優秀な営業社員の増大
- サテライトプレイス出店による拠点数の拡大
- カンパニー化の推進により、機動性が高く、より特性を活かした営業戦略の実現
- M&Aなどの活用

外部チャネルとの連携

- 独立系の強みを活かし、地域金融機関などとのアライアンスの拡大
- 今後、拡大が見込まれるIFAビジネスの強化
- 友好証券戦略の推進

「質（証券ビジネス機能）」の強化

手数料競争時代の中においても、競争力の高い
「付加価値」を創造

サービスの高度化

- 各分野において、高い専門性を有する外部企業との協業等により、商品ラインナップ・ソリューションメニューを拡充し、より高度なサービスの提供を実現

選択と集中による投資対効果の最大化

- 差別化が困難な分野は他社リソースを積極活用し、コスト低減を図るとともに、人材、資金などの自社リソースを「戦略領域」に選択・集中することで投資対効果の最大化を図る

03

次の100年に向けて – 今後の経営戦略 –

創業100周年を迎えて

成長戦略の推進

▷ プラットフォーム戦略 – 規模の拡大 × 質の向上 –

▶ DX戦略

▷ One to One マーケティングとウォレットシェア拡大

自前主義からの脱却



プラットフォーム戦略の推進力アップ^o

生成AI（ChatGPT等）の活用

実用化を目指す取り組み領域例

- 営業日報・各種レポート作成の省力化
- デジタルマーケティングの高度化
- コンタクトセンターにおける応答の自動化 など

03

次の100年に向けて – 今後の経営戦略 –

創業100周年を迎えて

成長戦略の推進

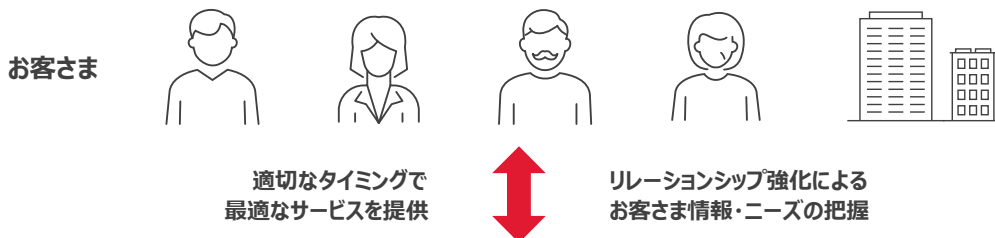
▷ プラットフォーム戦略 – 規模の拡大 × 質の向上 –

▷ DX戦略

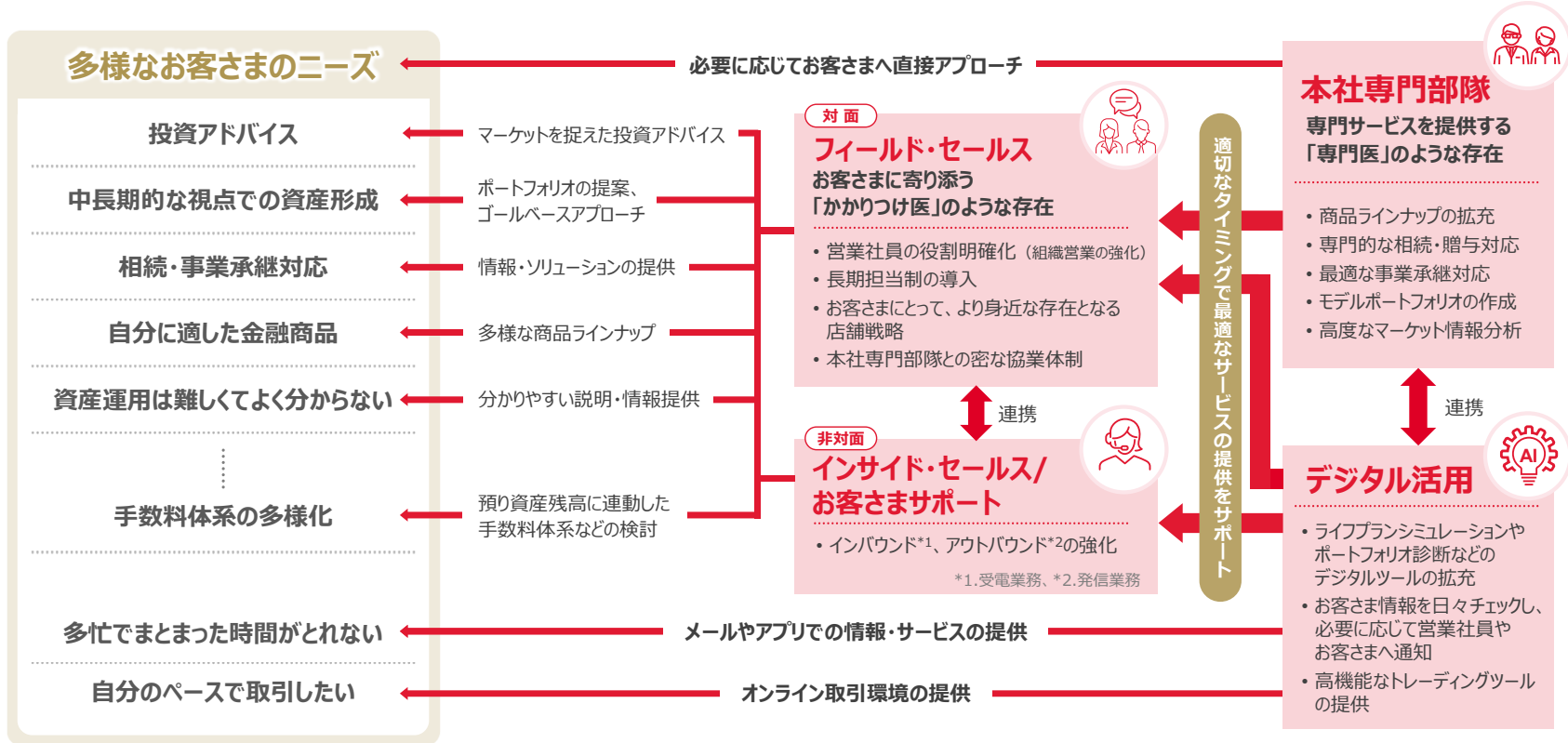
▶ **One to One マーケティングとウオレットシェア拡大**

One to Oneマーケティングの強化（概観）

お客さま一人ひとりの顕在・潜在ニーズを捉えた最適なサービスの実現



多様化するお客さまニーズへの対応



「コア資産」の取り込みによる「ストック型」収益の拡大

「One to One マーケティング」の推進により、お客さまの資産全体を捉えた
トータルコンサルティングを行うことで、「コア資産」を含む預り資産残高を拡大させるとともに、
預り資産残高に連動して手数料を受け取る「ストック型」収益の増大を図る

資産全体を捉えた トータルコンサルティング

- 商品の単体売りではなく、
相続・事業承継対応などを含む
**資産全体のトータルコンサルティング
を実施**
- 多様なお客さまのニーズに的確に
お応えする**商品ラインナップ・
ソリューションメニューを拡充**
- 高付加価値のコンサルティングを
サポートする**デジタルツールを導入**

「コア資産」の取り込み

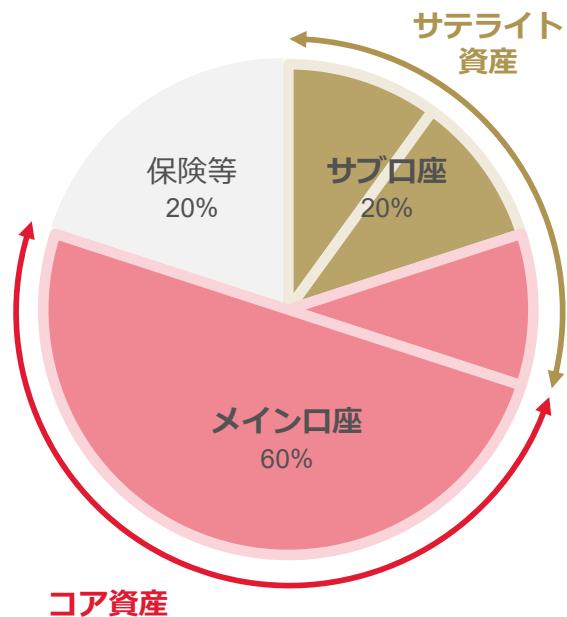
- 資産全体を捉えた
トータルコンサルティングを行うことで、
お客さまにとって**メインの金融機関**
となり、「コア資産」を含む預り資産
残高の拡大を図る
結果、**お客さま一人ひとりにおける
ウォレットシェアが拡大**
- ライフステージに応じた多様な
サービス提供により、**親・子・孫など
世代をつなぐ取引関係を構築**

「ストック型」収益の拡大

- 従来の「サテライト資産」を主とする
「フロー型」収益に加え、預り資産
残高に連動して手数料を受け取る
「ストック型」収益を拡大
- 「コア資産」向けの**商品の拡充や、
手数料体系の多様化の検討など
を推進**

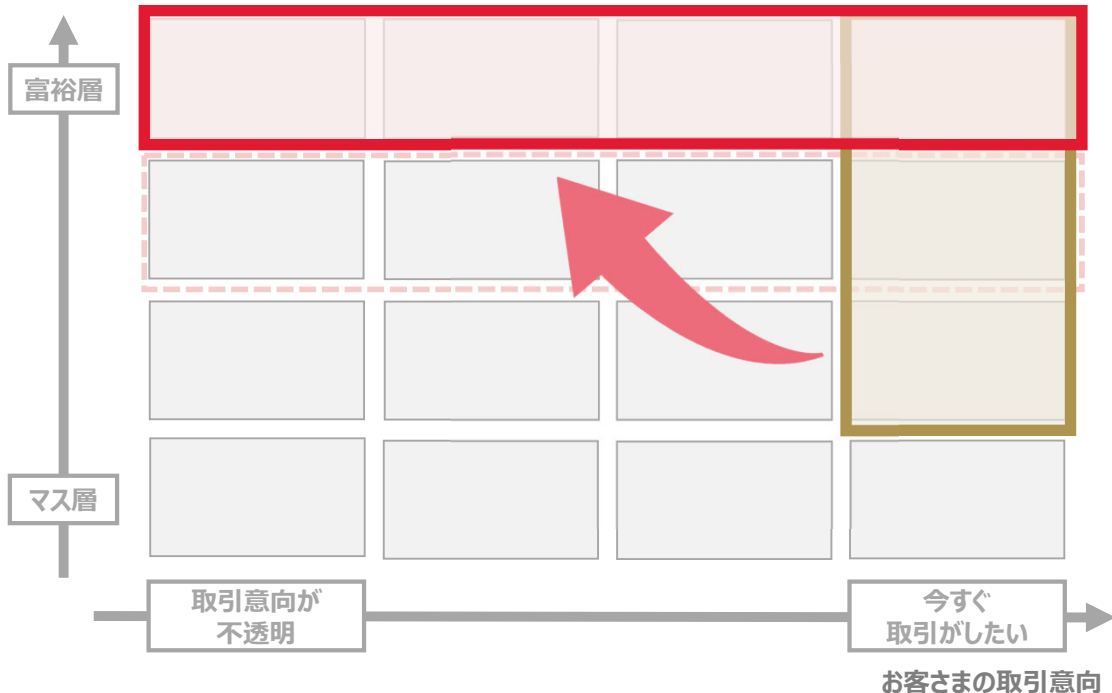
メイン口座化、ウォレットシェアの拡大（ターゲットのシフト）

お客さまの金融資産イメージ



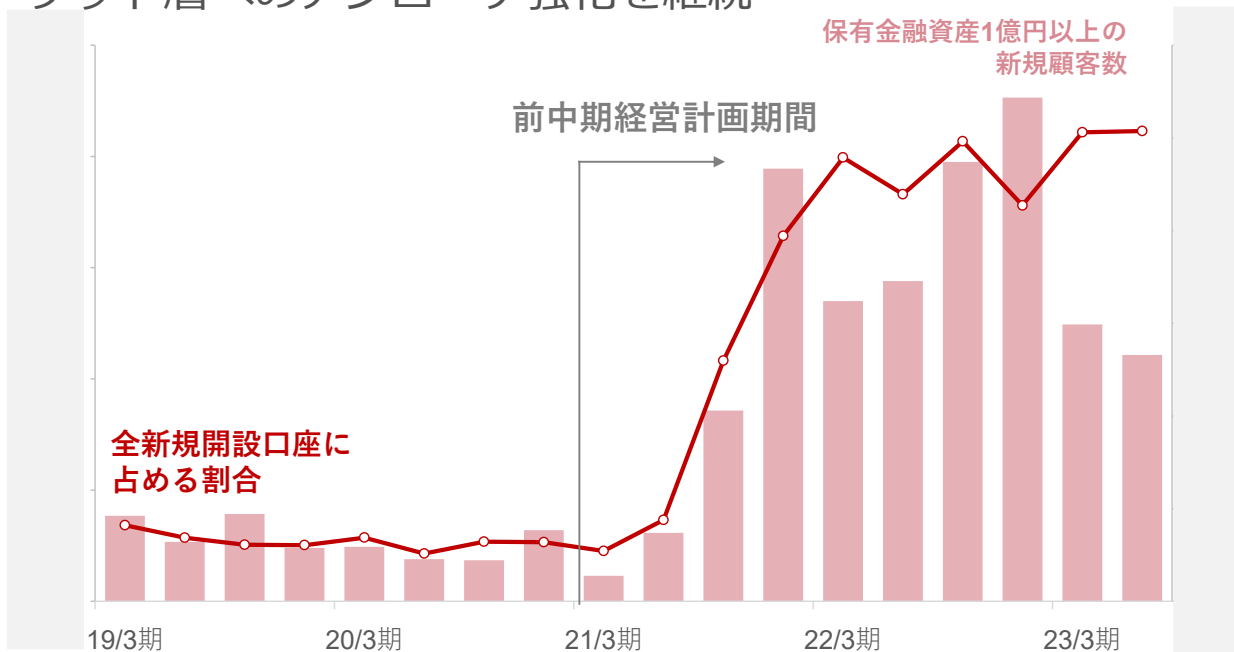
お客さまの
保有金融資産

岡三証券の顧客分布（16象限）



ターゲット層へのアプローチ強化

前中期経営計画からの取り組みである
ターゲット層へのアプローチ強化を継続



03

次の100年に向けて – 今後の経営戦略 –

創業100周年を迎えて

成長戦略の推進

「ヒト」中心の経営

次の100年への基盤拡大

経営指標目標

「選ばれる」ための施策

CX

顧客体験

お客さま一人ひとりの
ニーズにきめ細かく応える

One to One マーケティング

EX

従業員体験

社員の
働きがい・働きやすさを高め
自己成長を支える

インナーブランディング



お客さま・社員から「**選ばれる会社**」

インナー・ブランディングの強化

「お客さまに選ばれる会社であるためには、まず、社員に選ばれる会社でなければならない」という考え方のもと、社員一人ひとりがより一層「誇り」をもって働ける会社へ



自己成長の実現

- 個々の適性・志向に応じたキャリアパスの実現
- 多様な教育機会の提供による、専門性を追求した成長の促進
- 成長を支援する仕組みと、高めた能力を活用し得る場の提供



Pay for Job, Pay for Performanceの徹底

- 働き方や役割の柔軟な選択を可能にする報酬体系への転換
- 年齢を問わず、責任や成果に応じた報酬が得られる仕組みの提供
- 夢のある報酬水準の実現



働きやすい環境の整備

- 個々の志向やライフステージに応じた柔軟な働き方、役割や責任の選択を実現
- デジタルの活用などによる、柔軟に働ける環境の提供
- エンゲージメントを可視化し、その向上を意識したマネジメントの徹底



会社が目指す「未来の姿」の共有

- 経営方針などの理解を深め、自主性を向上させるコミュニケーションの実施
 - ✓ 経営トップによる情報発信の強化
 - ✓ 経営層と社員との対話の促進
 - ✓ 株式報酬などを通じた経営参画意識の醸成

4要素の実現と定着（風土形成）に向けて人材マネジメント体系（人事制度を含む）を刷新

<高い裁量を付与>

- ✓ フリーエージェント（FA）制
- ✓ 働き方の自由 など

<Pay for Performance>

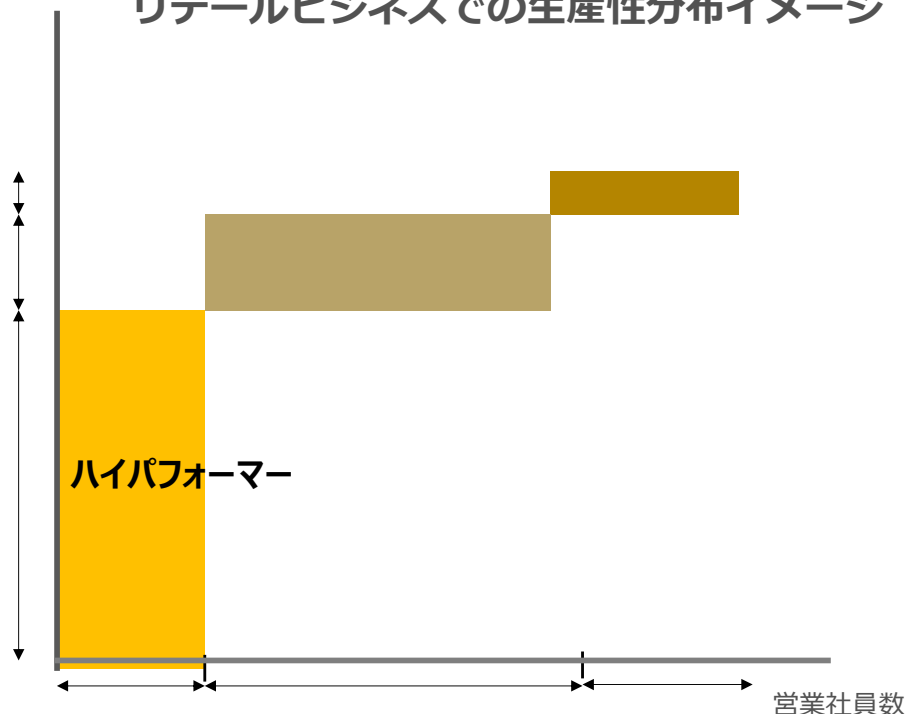
- ✓ 魅力的な報酬水準

<Pay for Job>

- ✓ 役割、責任等に応じた報酬制度
- ✓ 雇用延長
- ✓ 優秀キャリア人材の採用強化

1人当たり
収益

リテールビジネスでの生産性分布イメージ



03

次の100年に向けて — 今後の経営戦略 —

創業100周年を迎えて

成長戦略の推進

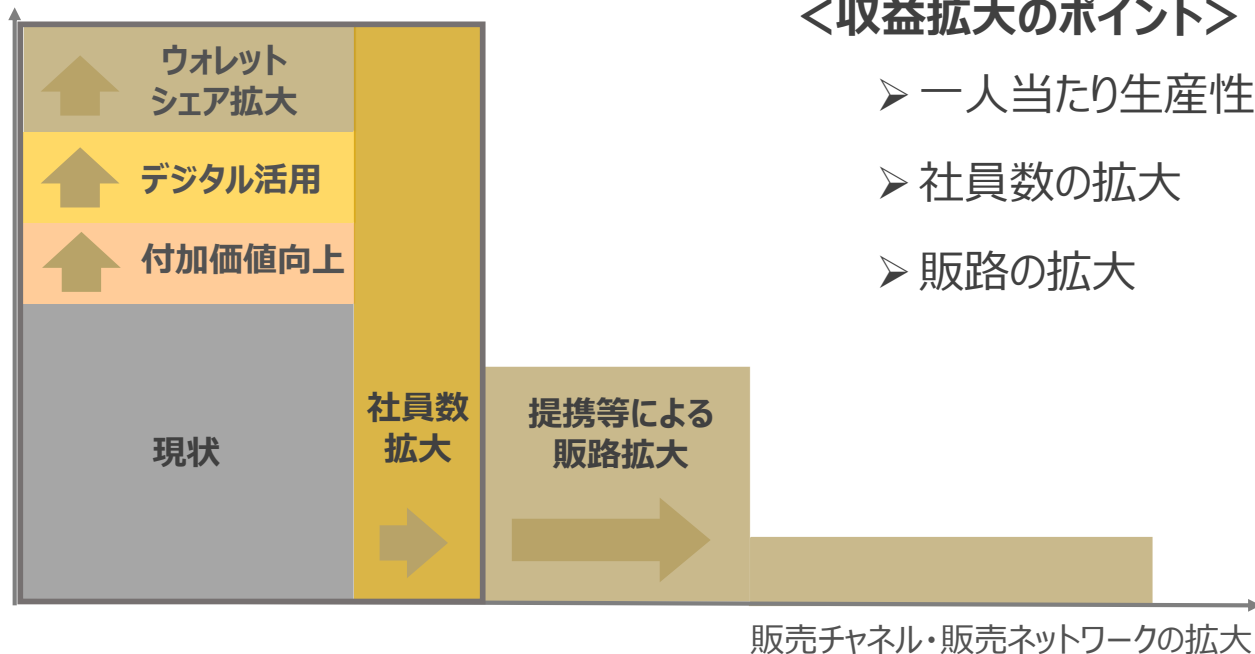
「ヒト」中心の経営

次の100年への基盤拡大

経営指標目標

生産性向上 × チャンネル・ネットワーク拡大

一人当たり生産性の向上
(収益)



<収益拡大のポイント>

- 一人当たり生産性の向上
- 社員数の拡大
- 販路の拡大

岡三証券グループ

プラットフォーム戦略（友好証券・IFA・提携等）

収益性向上 × 預り資産増加

収益性向上



次の100年に向けて

成長戦略

- ・プラットフォーム戦略 規模の拡大 × 質の向上
- ・DX戦略
- ・One to One マーケティング

マーケティング 戦略

- ・ウォレットシェアの拡大
- ・メイン口座化
- ・ソリューション等による付加価値向上

人材戦略

- ・「ヒトを中心にした経営」
選ばれる会社 (CX × EX)

基盤拡大

- ・生産性向上 × チャネル等拡大
- ・収益性向上 × 預り資産増加

03

次の100年に向けて – 今後の経営戦略 –

創業100周年を迎えて

成長戦略の推進

「ヒト」中心の経営

次の100年への基盤拡大

経営指標目標

経営指標目標

ステークホルダー	項目	2028年3月期 達成目標	(参考) 現 状	
お客さま	預り資産	10.0 兆円	6.8兆円	(2023年3月末)
	投信預り資産	3.0 兆円	1.8兆円	(2023年3月末)
	お客さま満足度*1	7.0 点	6.1 点	(2022年3月実施)
社 員	社員エンゲージメント*1 項目「当社で働き続けたい」	スコアの持続的な向上	—	(2023年測定開始)
	営業社員数*1	2,000 人	1,428 人	(2023年3月末)
ビジネス パートナー	プラットフォーム利用会社数	130 社	53 社	(2023年3月末)
	契約IFA法人数	100 社	40 社	(2023年3月末)
	システム利用会社数	30 社	13 社	(2023年3月末)
株 主	ROE	8.0 %	0.3~6.0 %	(2021年3月期~ 2023年3月期)
	総還元性向	50.0 %	29.5~1,248.0 %	(2021年3月期~ 2023年3月期)
	コストカバー率*2	30.0 %	約15 %	(2023年3月末)

*1. 中核子会社である岡三証券単体の値、*2. 岡三証券 マーケティング統括部門における「ストック型収益÷販管費」の値

株主還元方針

従来の「安定的な配当の維持・継続を勘案しつつ、業績の進展に応じた配分」という基本方針に加え、新たに「総還元性向の導入」および「継続的な自己株式の取得」を設定

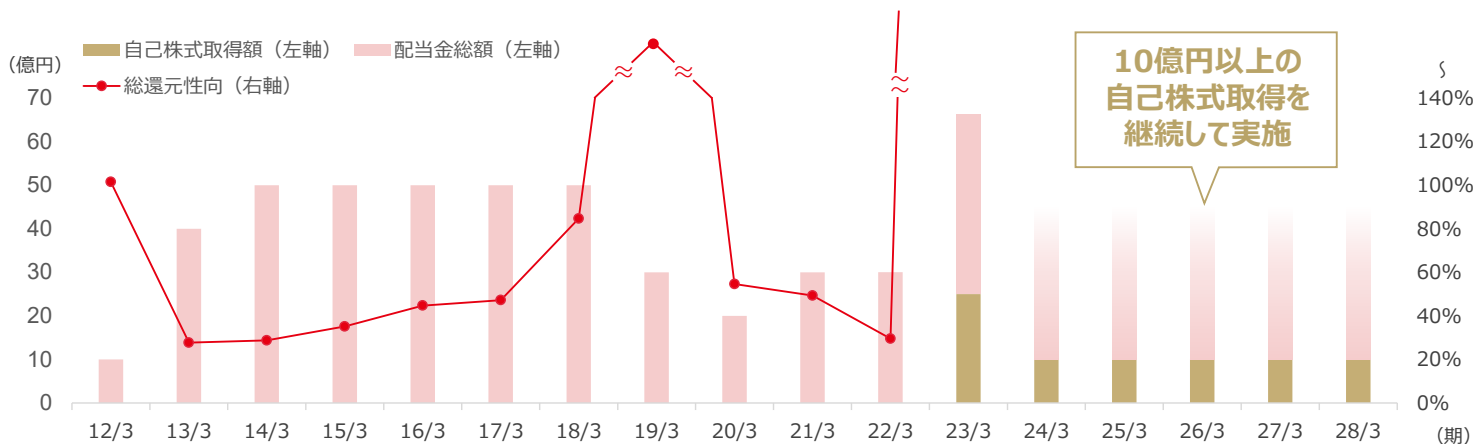
総還元性向の導入

成長と還元のバランスや資本効率の向上を図るため、株主還元の指標として、総還元性向*50%以上を設定

* 総還元性向 = (配当金総額 + 自己株式取得額) ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益

継続的な自己株式の取得

中期経営計画の対象期間において、PBR 1.0倍を超えるまで、年間10億円以上の自己株式取得を実施する



< 岡三証券グループのPurpose（存在意義） >

創業以来の経営哲学である

「お客さま大事」を礎に、

金融のプロフェッショナルとして

コンサルティングサービスの高度化を図り、

「お客さまの人生に貢献する」証券グループへと

さらなる発展を目指します。

株式会社 岡三証券グループ

OKASAN SECURITIES GROUP INC.