

- 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。

2022年3月期 決算説明会資料

取締役社長
新芝 宏之

2022年5月13日

岡三証券グループ 

目次

1

2022年3月期の概況

2

中期経営計画

3

今期の経営のポイント

1

2022年3月期の概況

2

中期経営計画

3

今期の経営のポイント

前期の総括

1. リテールビジネス改革を加速
2. withコロナでの顧客接点拡充
3. 新たな投資家、新たな資金を
取り込むための戦略を推進

決算のポイント

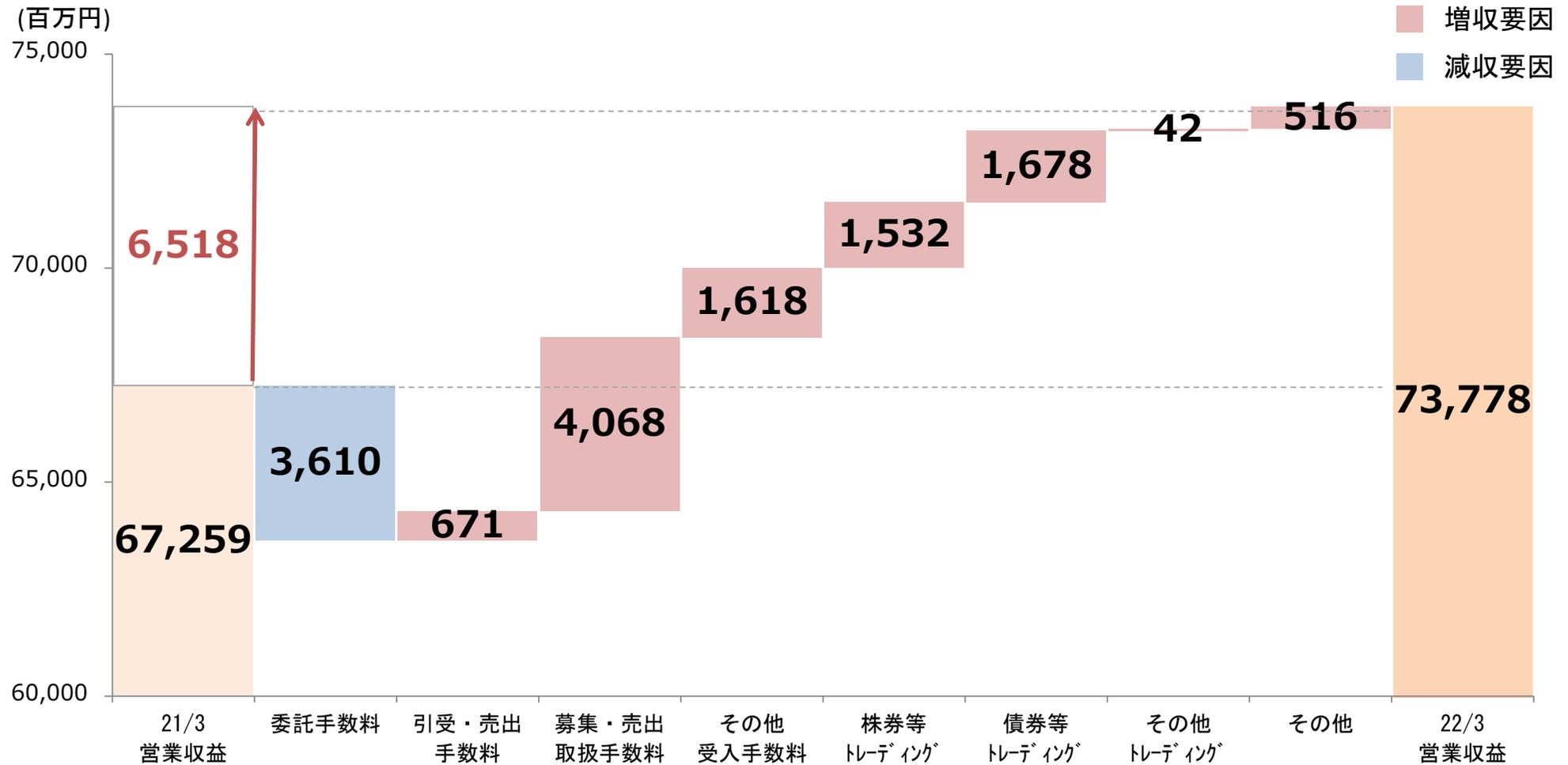
- ✓ 営業収益は前期比9.7%増
投資信託関連収益の増加等が寄与
- ✓ 経常利益は同7.1%減
連結子会社増加や基幹システム移行関連費用等
により販管費が増加
- ✓ 親会社株主帰属当期純利益は同67.4%増
投資有価証券売却益を特別利益に計上
- ✓ □座数、預り資産とも増加
期末93.1万□座、預り資産6.5兆円

決算ハイライト

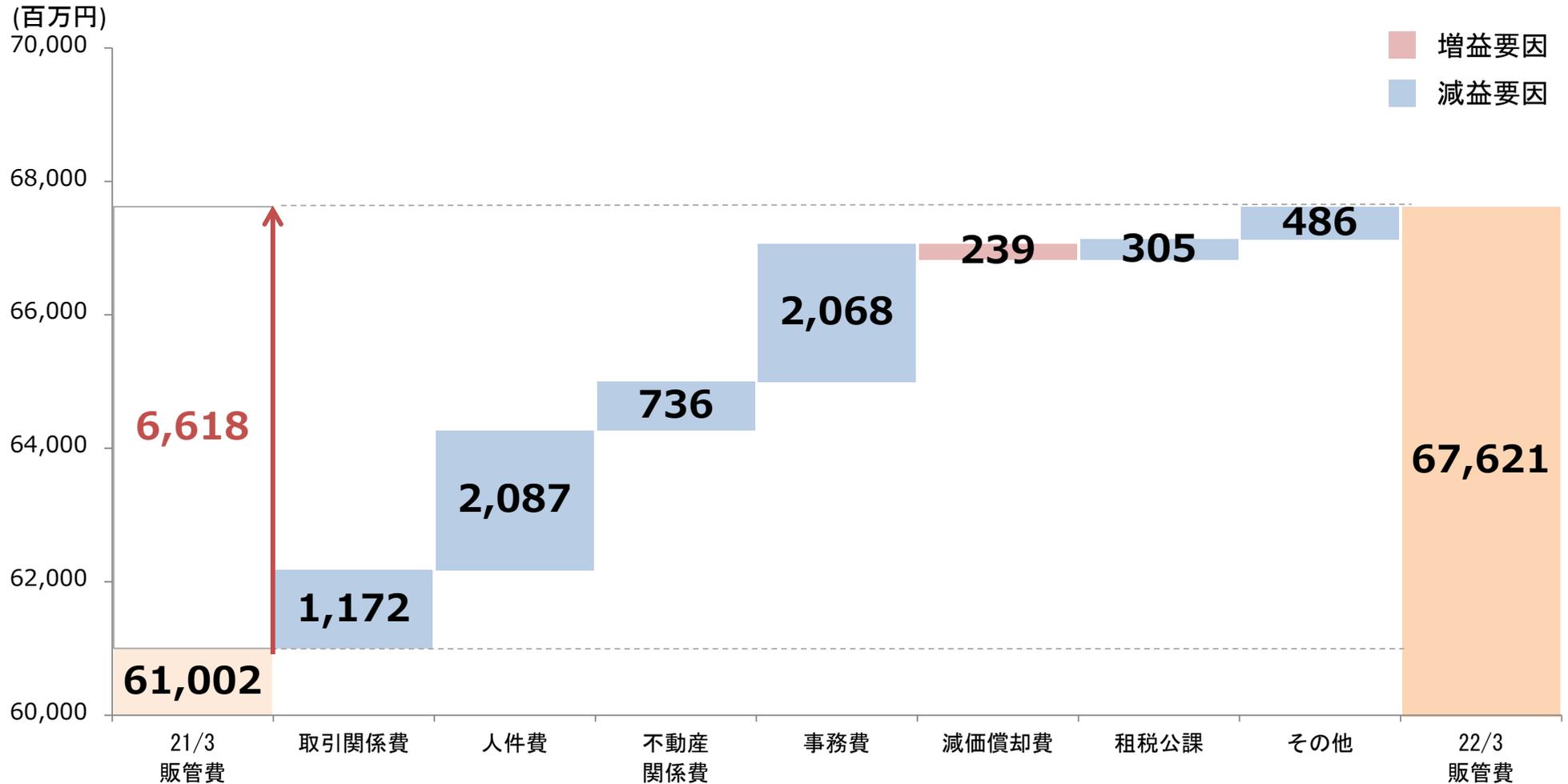
(単位：百万円)

	2021/3期	2022/3期	増減率
営業収益	67,259	73,778	9.7%
純営業収益	66,109	72,597	9.8%
販売費・一般管理費	61,002	67,621	10.8%
営業利益	5,106	4,976	▲2.5%
経常利益	7,426	6,898	▲7.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,017	10,073	67.4%

営業収益の変動要因（前期比）



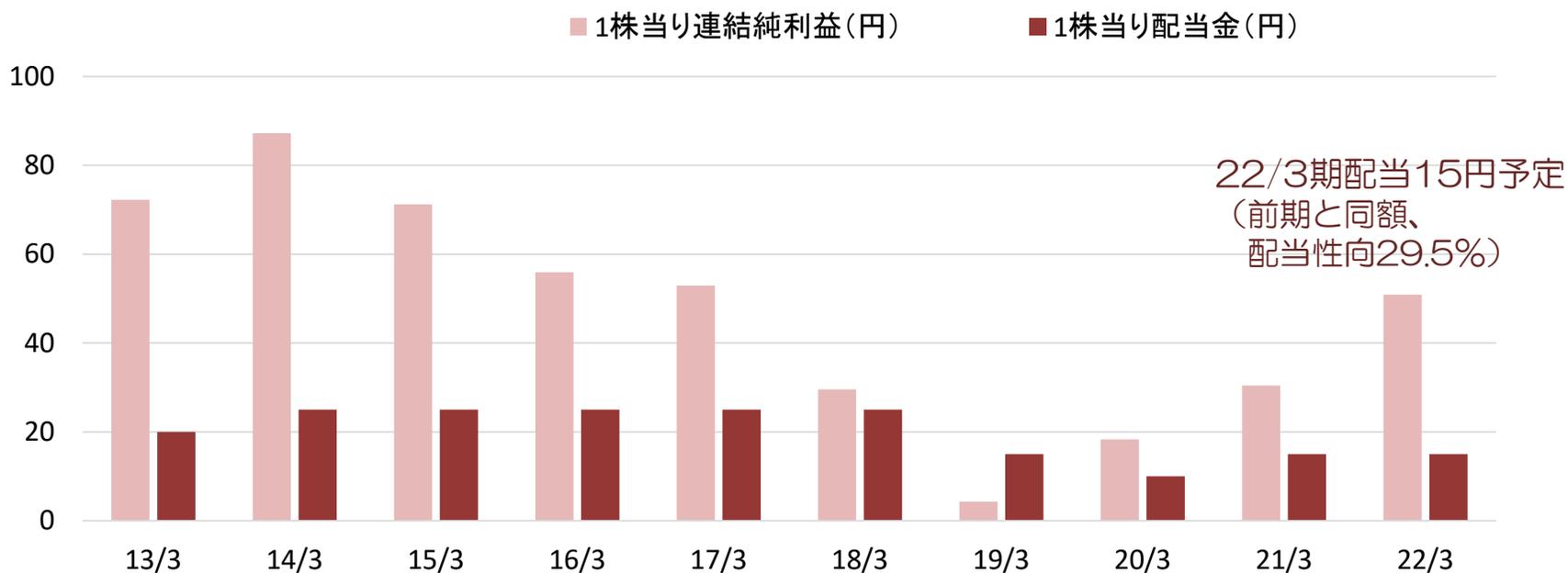
販売費・一般管理費の変動要因（前期比）



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



1

2022年3月期の概況

2

中期経営計画

3

今期の経営のポイント

中期経営計画

グループ創業100周年を越えても持続可能な成長を実現するため、ステークホルダーとの相互信頼の確立を図る

経営哲学

お客さま大事

存在意義

証券のプロフェッショナルとして最適な資産運用サービスを提供し、お客さまの資産形成に貢献する

社会的使命

お客さまに対して
投資アドバイスの
プロフェッショナル集団

社員に対して
より一層「誇り」を
持てる会社

株主に対して
期待に応える
企業価値の向上

地域社会に対して
地域社会への
付加価値の提供

基本方針

① お客さま本位のサービス提供

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

② シェアードバリューの創出

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

③ デジタライゼーションへの取り組み

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

《対象期間》

2020年4月～2023年3月

《定量目標》(最終年度)

ROE	10%
口座数	100万口座
預り資産	10兆円

中期経営計画

基本方針

- ① **お客さま本位のサービス提供**
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
- ② **シェアードバリューの創出**
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
- ③ **デジタライゼーションへの取り組み**
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

中期経営計画

主なトピックス — ①お客さま本位のサービス提供

- ✓ CX（お客さま体験価値）戦略
- ✓ 営業体制最適化の推進
- ✓ 商品・ソリューション提供体制強化
- ✓ カンパニー制拡大
- ✓ お客さまとの接点拡充のための店舗戦略
- ✓ 法人ビジネス戦略

中期経営計画

主なトピックス — ①お客さま本位のサービス提供

✓ C×（お客さま体験価値）戦略

お客さまフォロー体制の見える化

C×指標の測定と評価活用

コンタクトセンター活用（インサイドセールス体制拡充）

✓ 営業体制最適化の推進

重点フォローによるニーズ深耕、資金導入

チーム営業制の活用

中期経営計画

主なトピックス — ①お客さま本位のサービス提供

✓ 商品・ソリューション提供体制強化

商品・ソリューションの企画開発機能を担う
「プロダクト・ソリューション部門」を設置

✓ カンパニー制拡大

2020年 4月 岡三とうきょう証券カンパニー設置 (2021年4月 現名称へ変更)

2021年 4月 岡三みえ証券カンパニー設置

2022年 1月 岡三オンライン証券カンパニー設置

中期経営計画

主なトピックス — ①お客さま本位のサービス提供

✓ お客さまとの接点拡充のための店舗戦略

首都圏における統合拠点の設置

2021年 6月 日本橋室町本店

2022年 3月 東京中央店

お客さまに近いエリアへのサテライト拠点開設

2021年7月～2022年3月

白山、白金高輪、浅草、千歳烏山、

三鷹、三軒茶屋、自由が丘、碑文谷

中期経営計画

主なトピックス — ①お客さま本位のサービス提供

✓ 法人ビジネス戦略

本支店間、本社部門間の連携による組織営業強化

戦略立案の機能・お客さまの総合窓口としての役割を強化

⇒法人部門、旧・トレーディング部門等の機構改革（2022年1月）

中期経営計画

主なトピックス — ②シェアードバリューの創出

✓ グループ力強化（1）

岡三証券および岡三オンライン証券の経営統合完了（2022年1月）

⇒ 岡三オンライン証券カンパニー設置

対面コンサルティングサービスと先進のオンラインサービス
双方の強みを兼ね備えた体制へ

岡三オンラインの先進性、デジタル分野との親和性は今後もさらに活用

2022年3月 暗号資産CFD取扱い開始

株式投資型クラウドファンディング事業大手と提携（後述）

同業他社からのネット取引事業譲受（7月予定）（後述）

中期経営計画

主なトピックス — ②シェアードバリューの創出

✓ グループ力強化（2）

証券ジャパンを子会社化（2021年3月、2022年3月期から連結）

⇒ 地域証券会社（同業取引先）や契約IFA など
多様なネットワークへのアクセスを確保

2022年内を目処に、証券ジャパンが
ゴールベースアプローチ型ラップサービスを提供開始予定

多様なネットワークを活用し、IFA（金融商品仲介業者）、地域金融機関
および地域証券会社に対しても、資産形成・運用サービスのプラットフォーム
として本サービスを提供予定

中期経営計画

主なトピックス – ②シェアードバリューの創出

✓ 事業基盤拡大

(1) 丸三証券からマルサントレード事業を譲受け (2022年7月予定)

岡三証券（岡三オンライン証券カンパニー）において譲受け
より多くのお客さまへオンラインサービスを提供へ

(2) FUNDINNO との資本業務提携

ECF（株式投資型クラウドファンディング）事業大手の
「FUNDINNO」と資本業務提携（FUNDINNO×岡三証券×岡三証券グループ）

⇒ 証券市場の新たな成長分野であるECF事業へ参入

中期経営計画

主なトピックス — ③ デジタライゼーションへの取組み

✓ デジタル証券ビジネスへの参入

一般投資家向けSTO（セキュリティ・トークン・オファリング）
ビジネスへの参入に向けて準備会社設立（2022年4月）

- ADワークスグループ等の協業先とともに、ブロックチェーンを利用した幅広い権利や資産のトークン化に向けた協業へ
- まずは不動産STOの商品化から進め、協業先との連携強化のなかで準備会社の合併化を予定

中期経営計画

主なトピックス — ③ デジタライゼーションへの取組み

✓ 証券基幹システム移行

2023年1月予定の移行に向けプロジェクト推進中

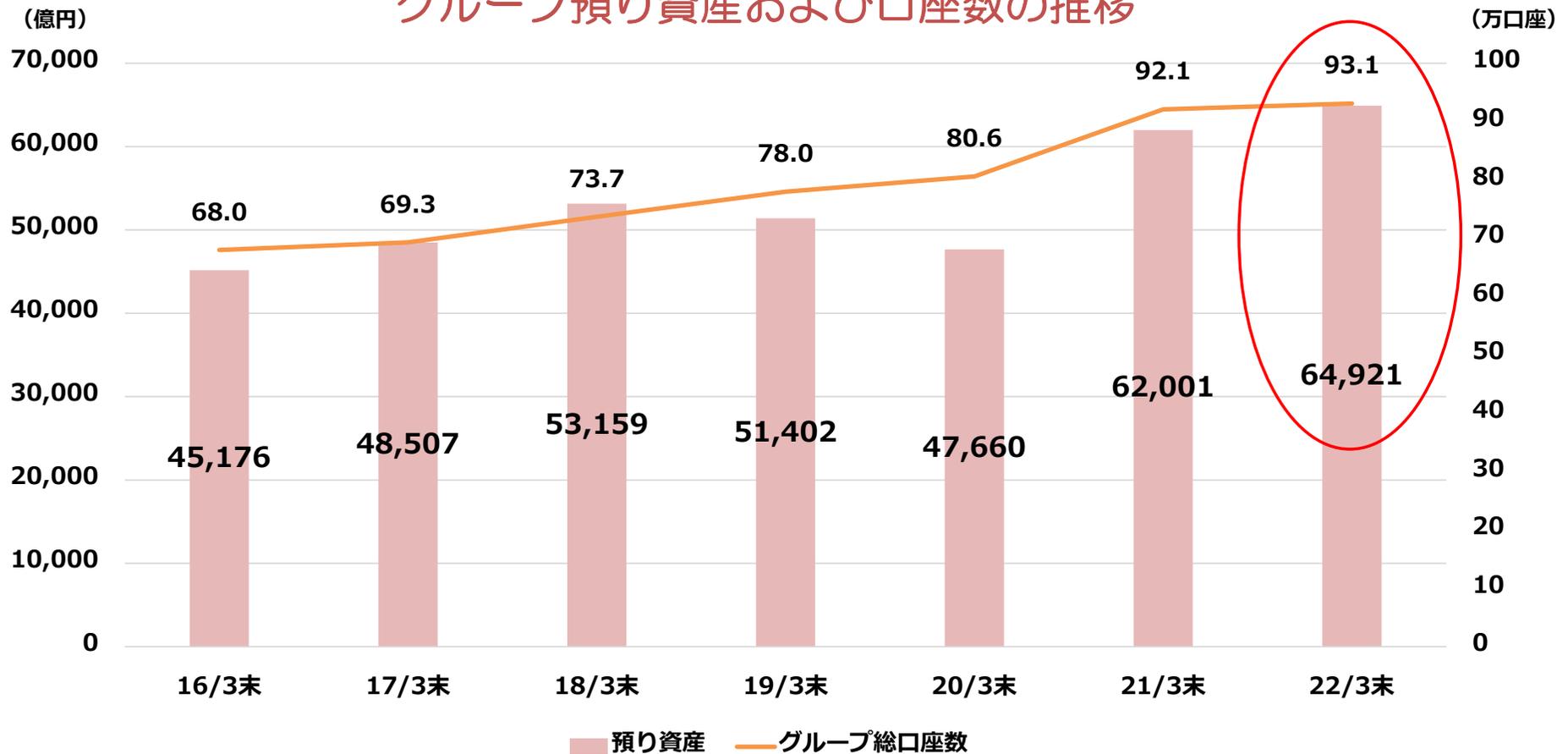
⇒ ITリソースをDX推進等の戦略領域にシフト

✓ マーケティング・情報提供力強化、生産性向上等

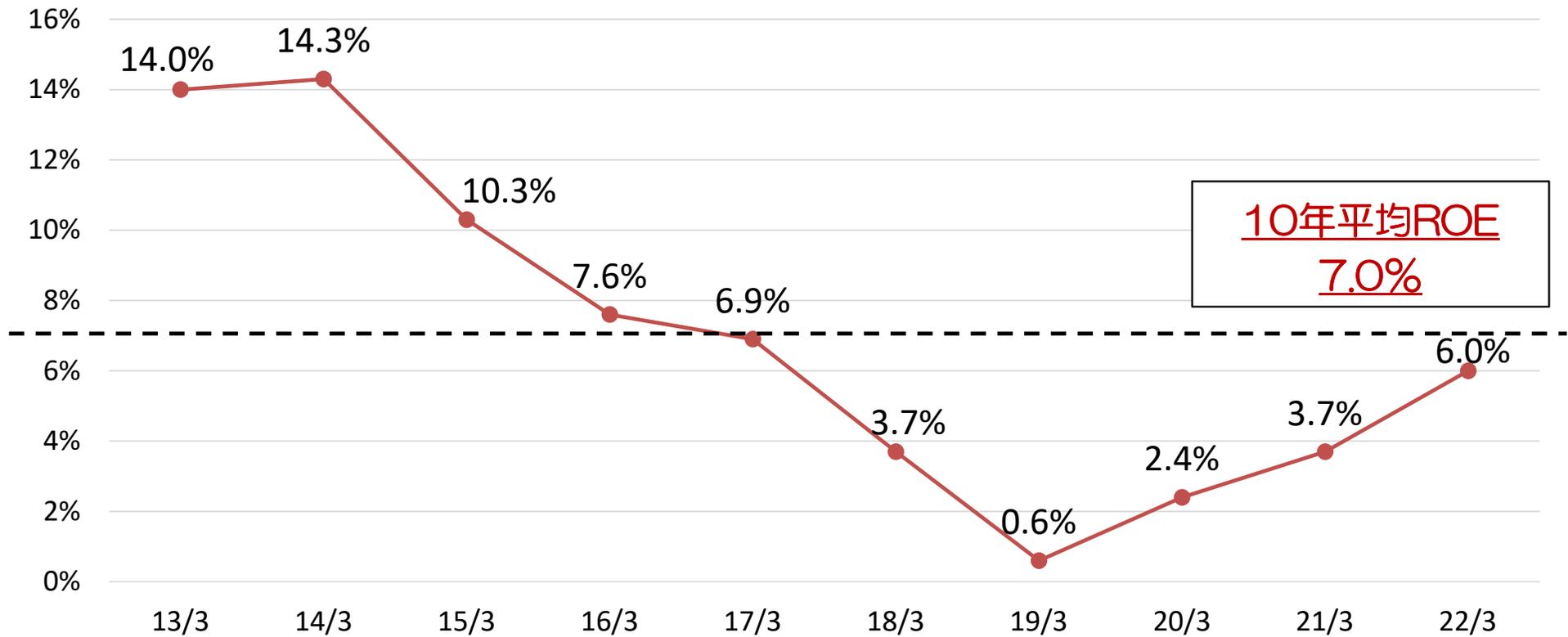
- データ活用によるマーケティング推進、営業サポート
- 生産性向上や柔軟な働き方拡充のための整備推進

中期経営計画

グループ預り資産および口座数の推移



直近10年間のROE推移



1

2022年3月期の概況

2

中期経営計画

3

今期の経営のポイント

1. 安定収益を拡大し、収益基盤を構築

中核会社である岡三証券のコストカバー率向上へ

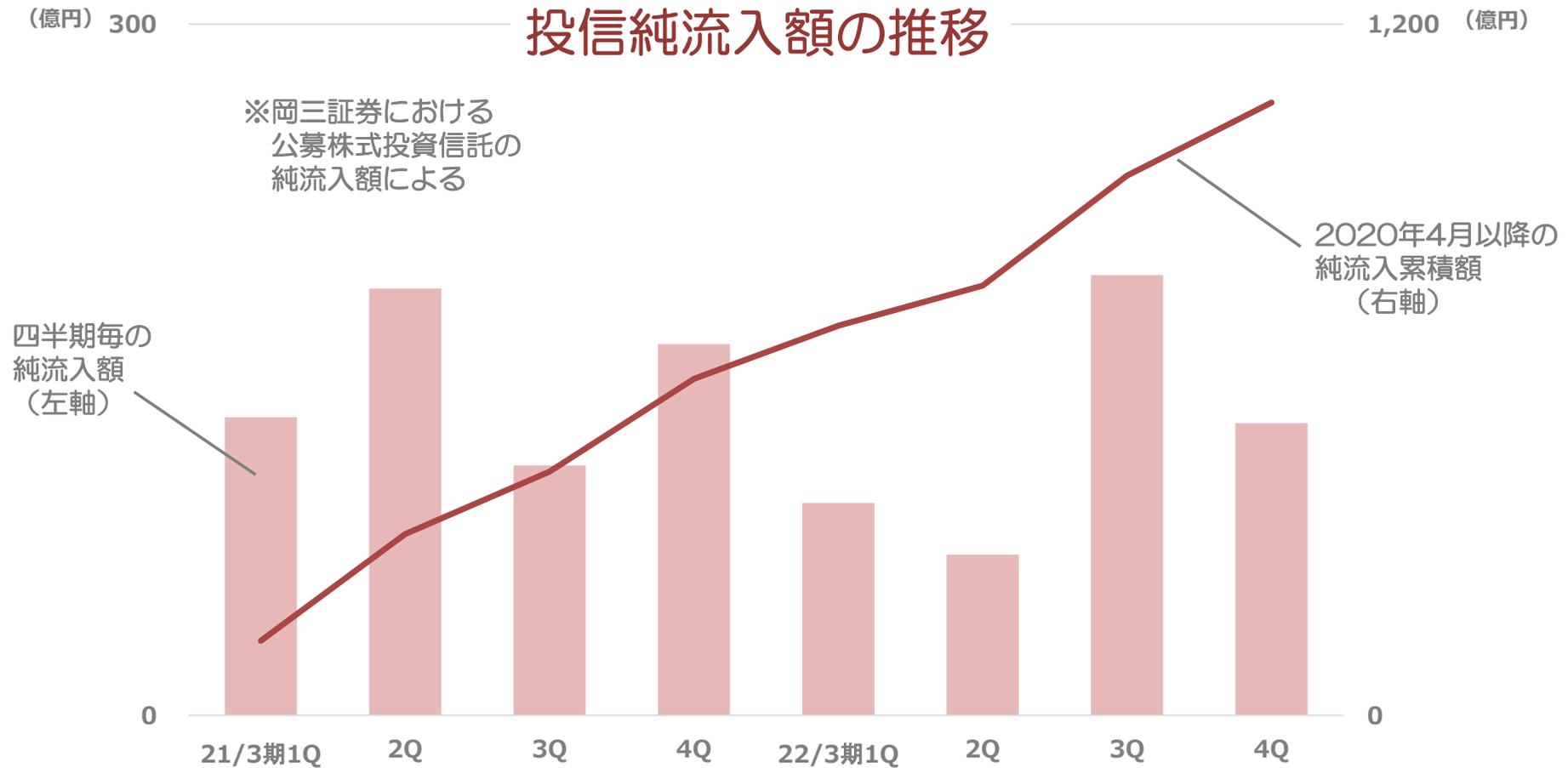
※取り組み指標として、リテール部門販管費カバー率の向上を図る
(リテール部門の(信託報酬+金融収支) ÷ 販管費)

＜将来の姿＞
更なる拡大へ

＜3年以内の早期に＞
20%以上

＜22/3期＞
14.8%

2. 投信純流入額の実績



3. 今後の収益基盤拡大の考え方

営業体制最適化による
□座当たり
預り資産増大、収益拡大

- ✓ 専任担当・チーム担当制など、お客さま一人ひとりに合わせた営業体制、ニーズ深耕

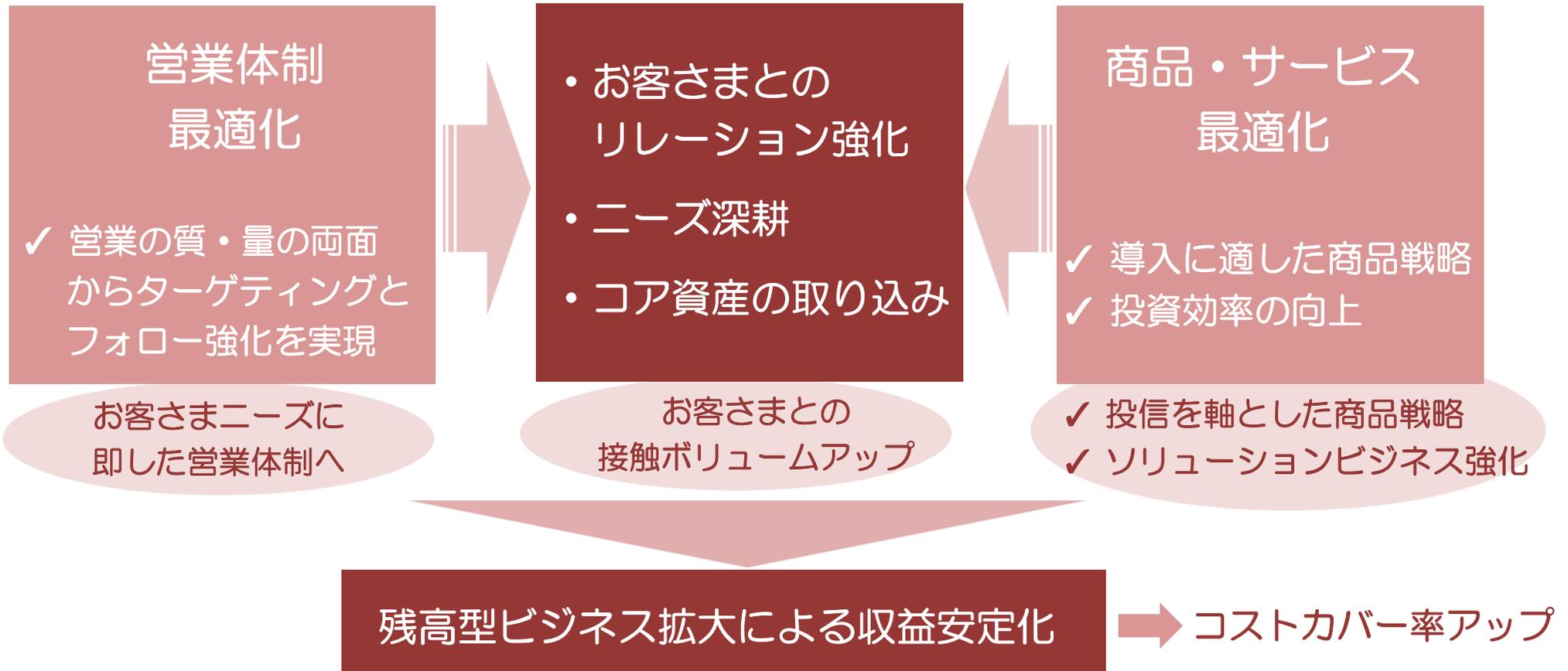
デジタルシフト時代に
ふさわしい商品・サービスの
開発・提供に向けた体制構築

- ✓ デジタル証券ビジネス会社設立
株式投資型クラウドファンディング事業大手との資本業務提携

新たな顧客層、
新たな資金の
需要取り込み

中核リテールビジネスの
収益基盤拡大・安定化

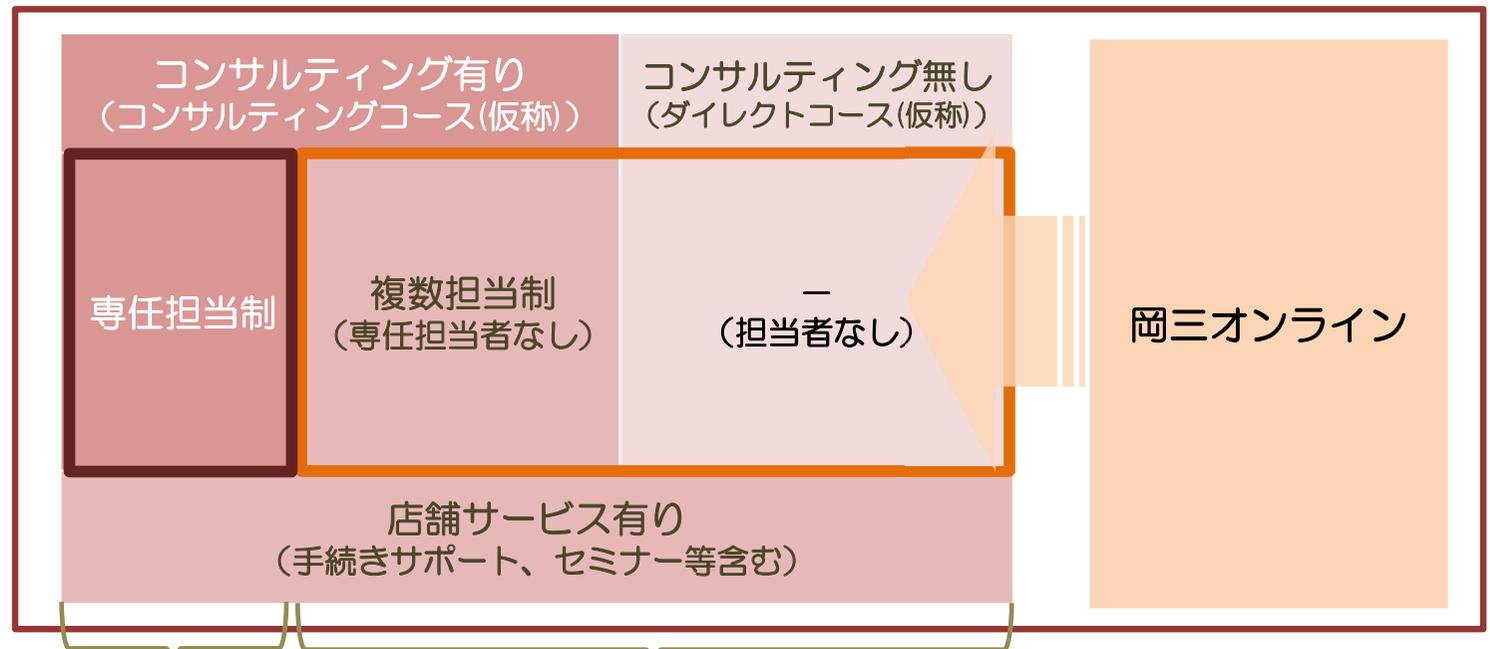
4. リテール営業の強化策



5. お客様ニーズに応じた営業体制最適化

- 専任担当顧客とのリレーション強化と個別ニーズへの対応
- 複数担当制とダイレクトチャネルによる利便性向上と効率的フォロー

< 現在 >



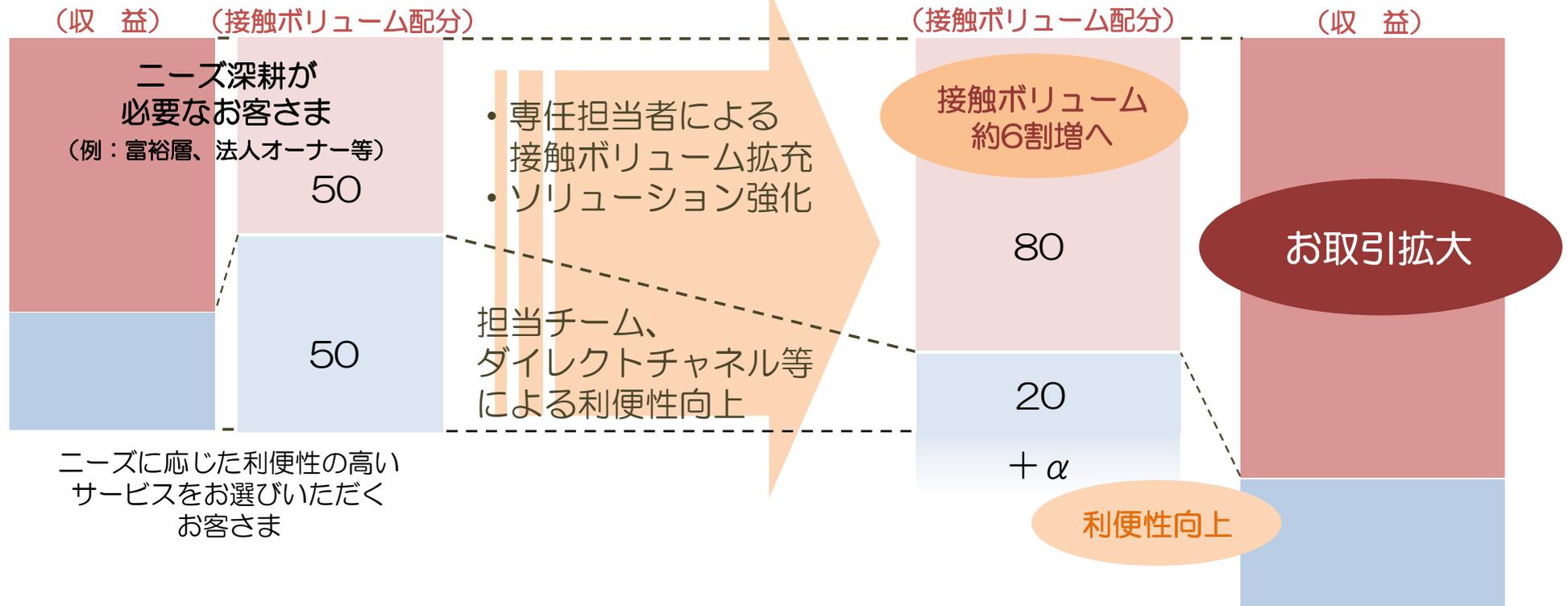
- ニーズ深耕
- ソリューション提供
- お客様ニーズに応じた営業体制
- 利便性向上、効率的フォロー体制

6. お客さまとの接触ボリューム拡充等

お客さまとの接触ボリュームとサービスの拡充・最適化

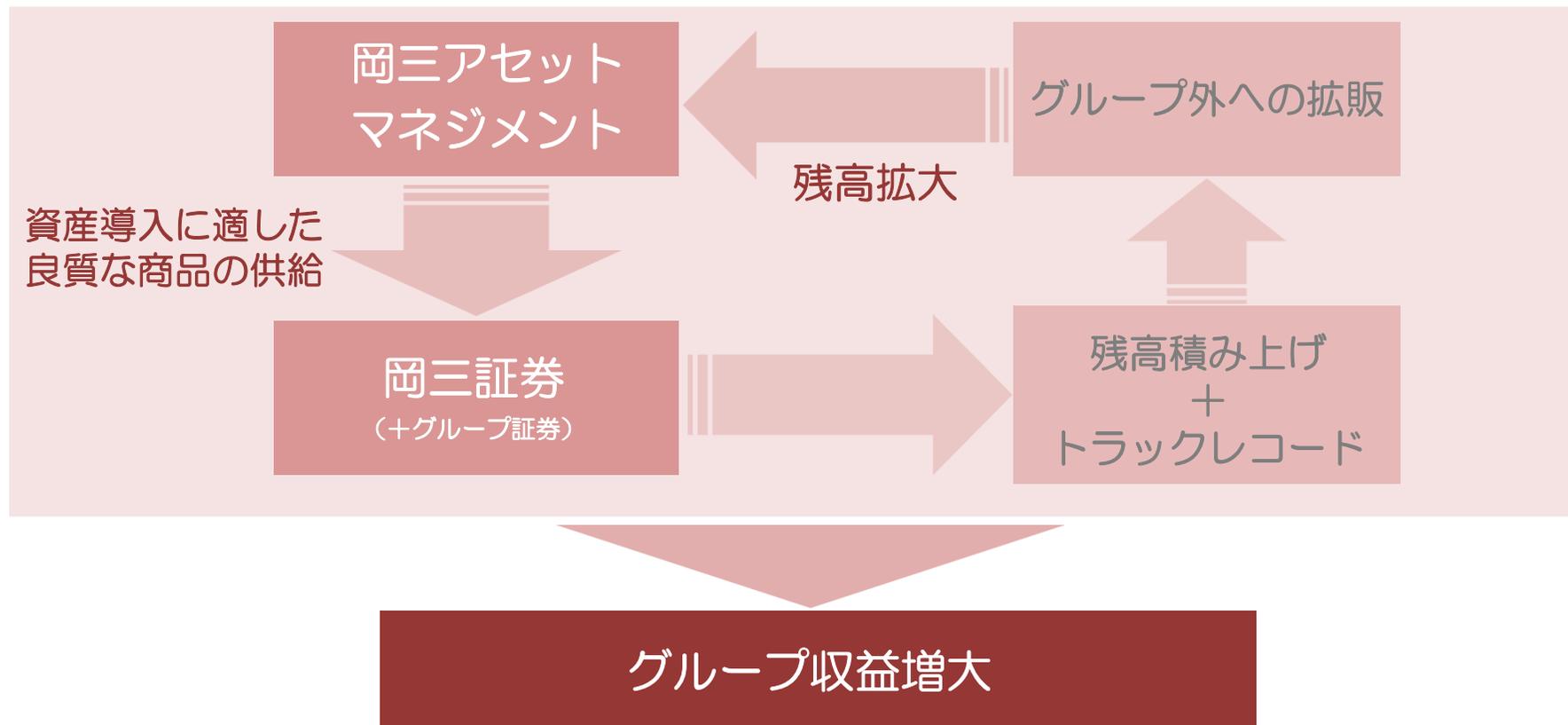
< 現状 >

< 今後の体制 >



7. 商品サービス戦略の強化策（1）

商品供給機能の強化・活用によるグループ収益増大



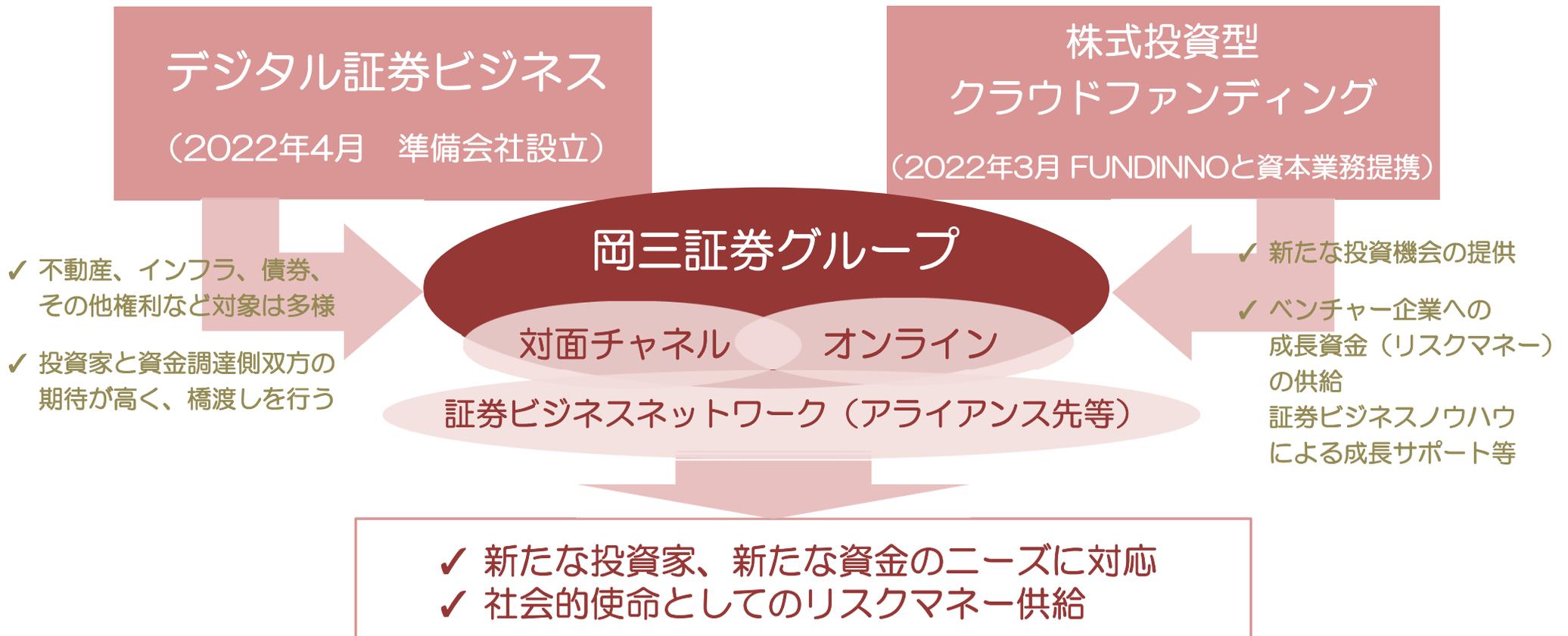
7. 商品サービス戦略の強化策（2）



相続対策	相続コンサルタント配置、ご家族と連携した口座管理、税務専門家強化 等
M&A（事業承継）	事業承継総合サポート、データベース活用、外部ネットワーク活用 等
不動産	外部ネットワーク活用、不動産ファンド 等
その他	保険・リース活用 等

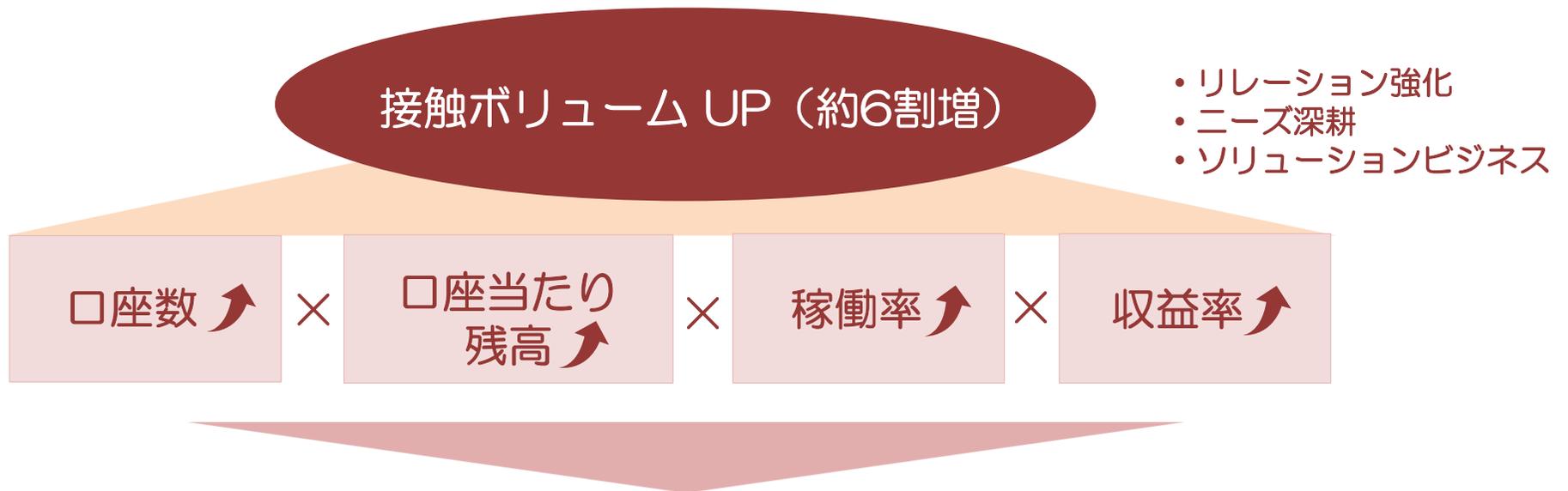
7. 商品サービス戦略の強化策（3）

デジタルシフト時代における商品・サービス拡充



8. 収益拡大の仮説

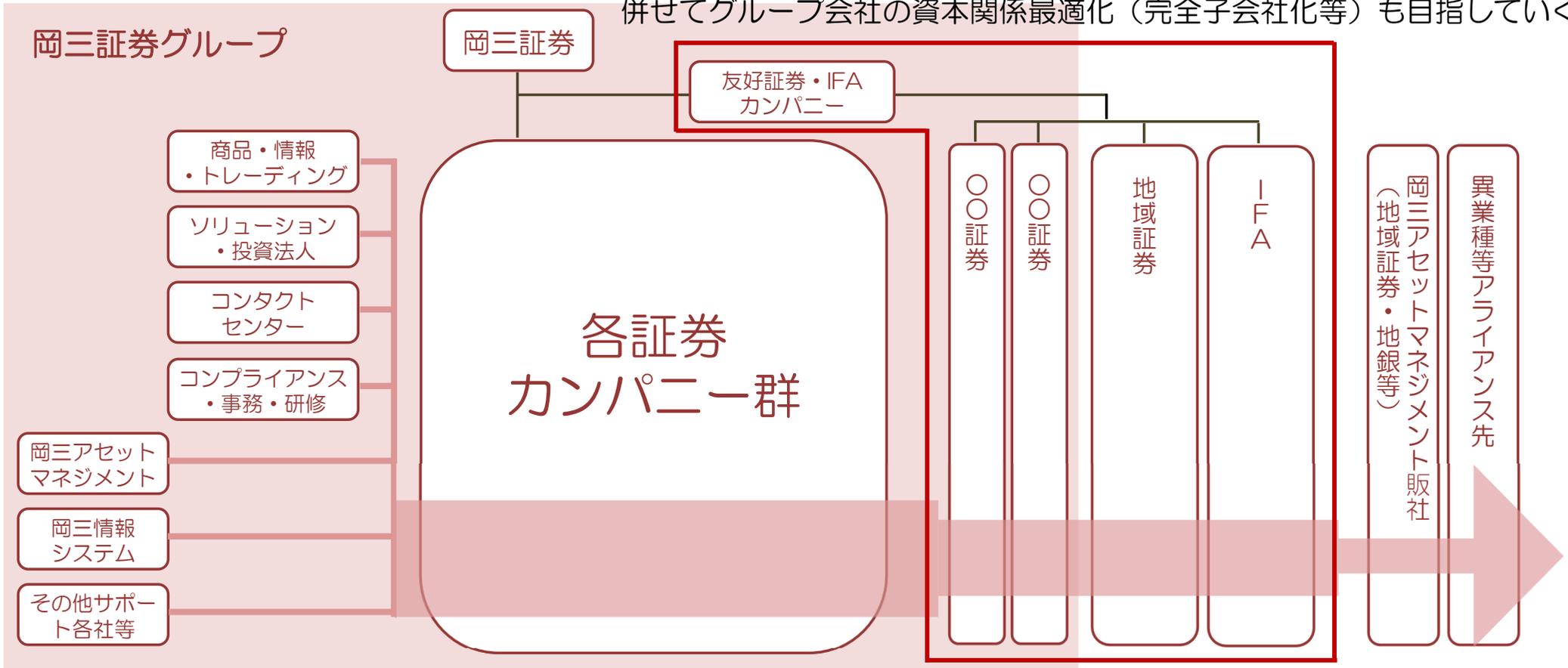
営業体制最適化によるニーズ深耕ターゲット口座の収益拡大イメージ



- ✓ 今後3年程度をめどにターゲット口座の収益を倍増へ
- ✓ + その他口座の満足度アップ

9. プラットフォームによる更なる効率化

<将来構想として> 各種インフラに加え、ソリューションや営業ノウハウ等もプラットフォームとして活用
併せてグループ会社の資本関係最適化（完全子会社化等）も目指していく



10. デジタルと対面の情報連携強化



情報ポータル

- 今人気の情報ランキング
- 行動履歴やセグメントに応じた記事
- セミナー参加履歴によるお奨めセミナー



閲覧履歴、セミナー参加履歴などから、
お客さまごとに最適化された情報を掲載

メールによる各種ご案内



メール開封状況、
セミナー参加履歴の共有

閲覧履歴の共有

デジタルCX基盤



問合せデータの蓄積



創業100周年を越えて

証券ビジネスの高い成長ポテンシャル

One to One マーケティング

- ✓ お客さまニーズ起点
- ✓ 対面コンサルティングの深化
- ✓ 営業改革とテクノロジー活用による
接触ボリューム増大およびサービス品質向上

プラットフォーム戦略

- ✓ プラットフォームのクオリティ向上 + チャンネル拡大
- ✓ グループリソースの活用
- ✓ 自前主義からの脱却

社会的存在意義： 資産運用にかかわる付加価値の提供
サステナブルな社会・経済のためのマネーの流れ創出

創業100周年を新たなスタートと位置づけ、独自の拡大成長戦略を推進してまいります

問合せ先：株式会社岡三証券グループ
広報IR部

住 所：〒103-0022
東京都中央区日本橋室町2-2-1

T E L：03-3275-8248（広報IR直通）

U R L： <https://www.okasan.jp>