

- ・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

2024年3月期

決算・経営戦略説明会

2024年 5月 10日

目次

- 01 2024年3月期決算概況
- 02 グループ概要、トピックス等
- 03 成長戦略の軸
- 04 経営指標目標、株主還元等



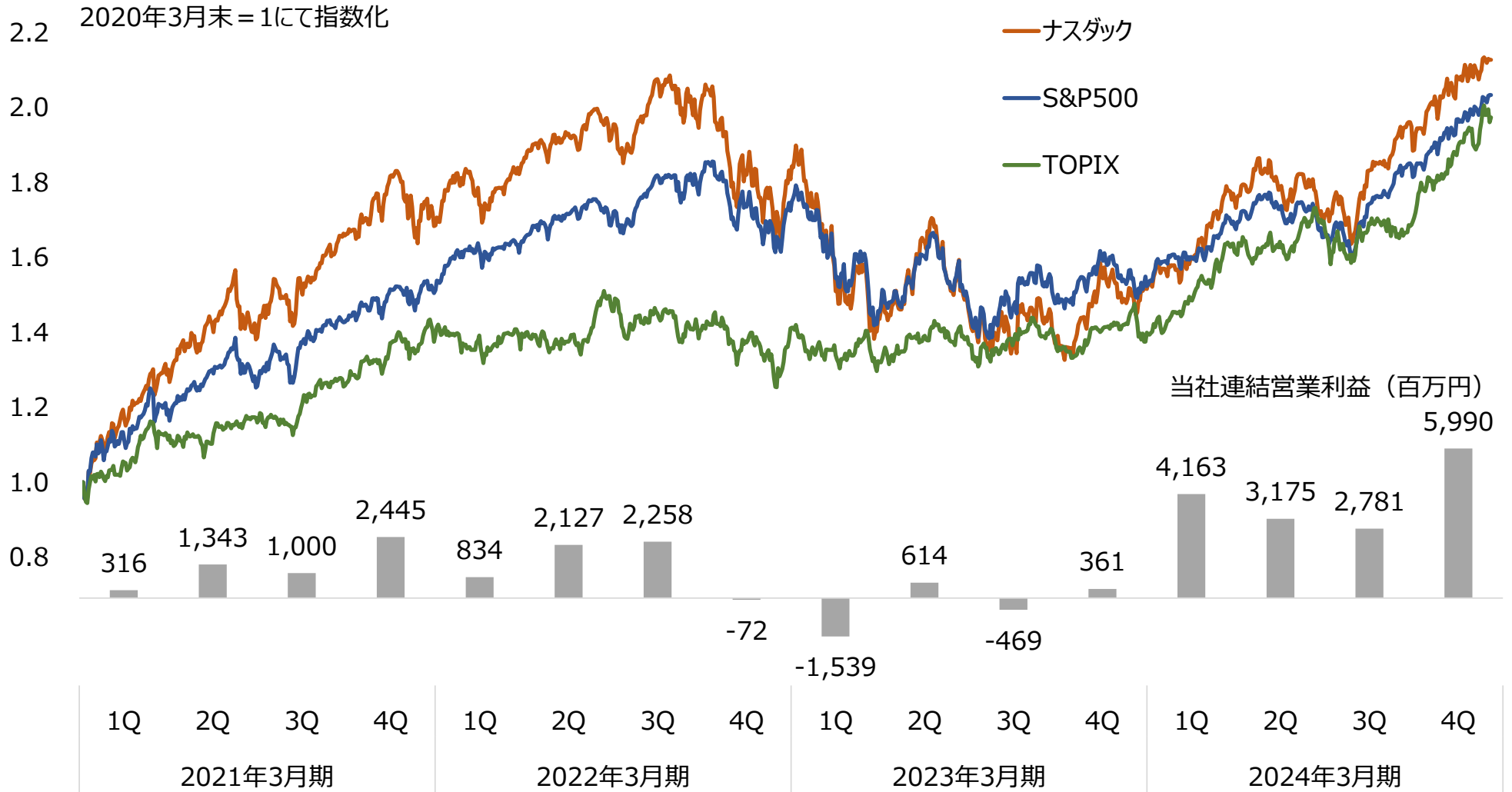
01

2024年3月期決算概況

前期の総括

- ✓ 国内外とも強い市況。
日経平均株価が約34年ぶりに高値更新。
潮目が変わった1年となった。
- ✓ お客様の利益も順調に増加。
預り資産増加、資金導入も進捗。
- ✓ 創業100周年とともに、5か年中期経営計画が始動。
追い風環境のなか、経営施策の推進を加速。

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)

	2023/3期	2024/3期	増減率
営業収益	66,551	84,509	27.0%
純営業収益	64,902	82,553	27.2%
販売費・一般管理費	65,936	66,442	0.8%
営業利益	-1,034	16,111	—
経常利益	421	18,061	※—
親会社株主に帰属する当期純利益	529	13,167	※—

※) 増減率が1,000%以上の場合は表示していません

決算のポイント

✓ 営業収益は前期比27.0%増

国内、米国ともに強い市況を背景に、売買が増加。
株券等トレーディング損益や委託手数料を中心に大幅増収。
2015/3期（アベノミクス時）以来の水準となった。

✓ 経常利益は同42.8倍

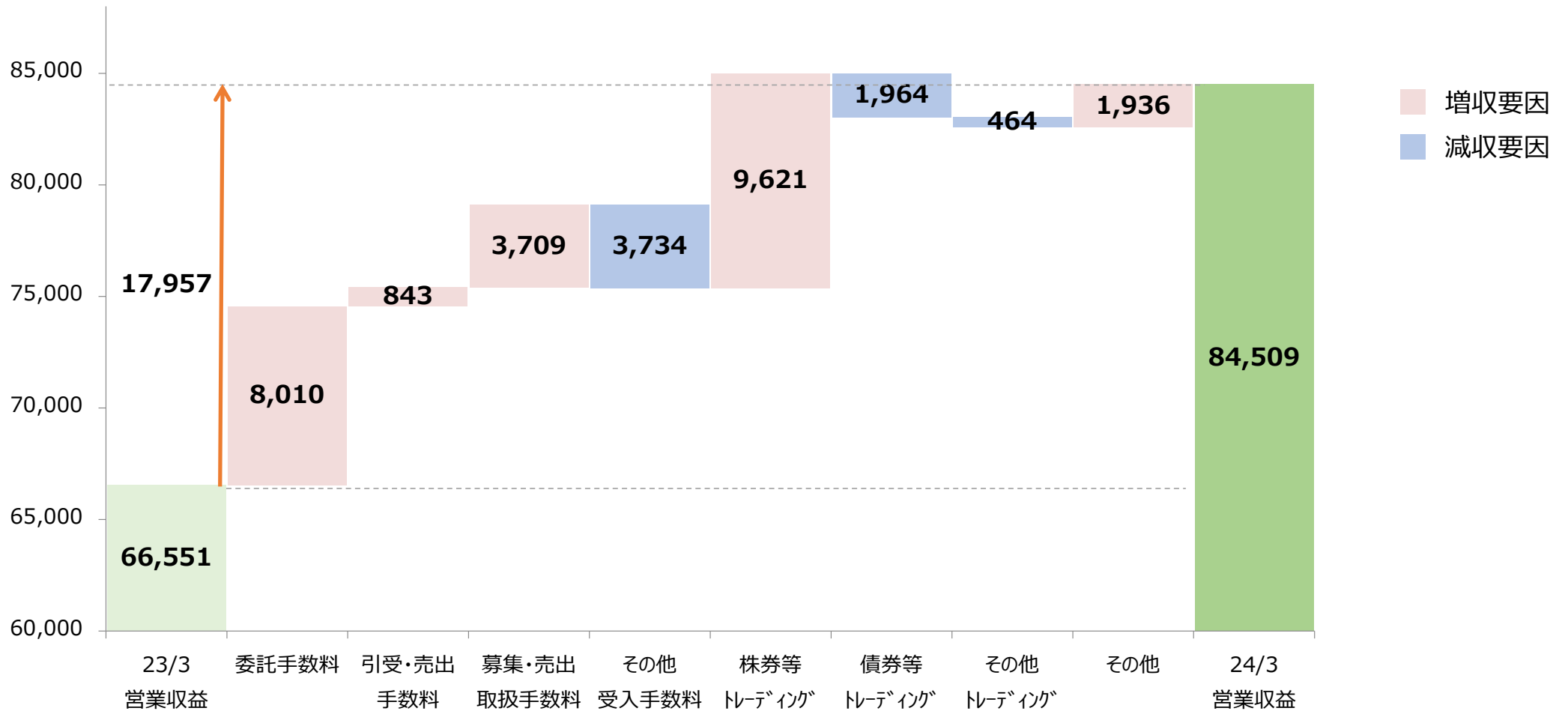
販管費は、岡三アセットマネジメントの連結除外等による減少の一方、事務費や人件費等が増加し、販管費合計で0.8%増。増収を受け、経常利益は大幅増加。

✓ 親会社株主に帰属する当期純利益は同24.9倍

減損損失など特別損失を計上の一方、投資有価証券売却益など特別利益を計上。
増収を受けて最終利益も大幅増。

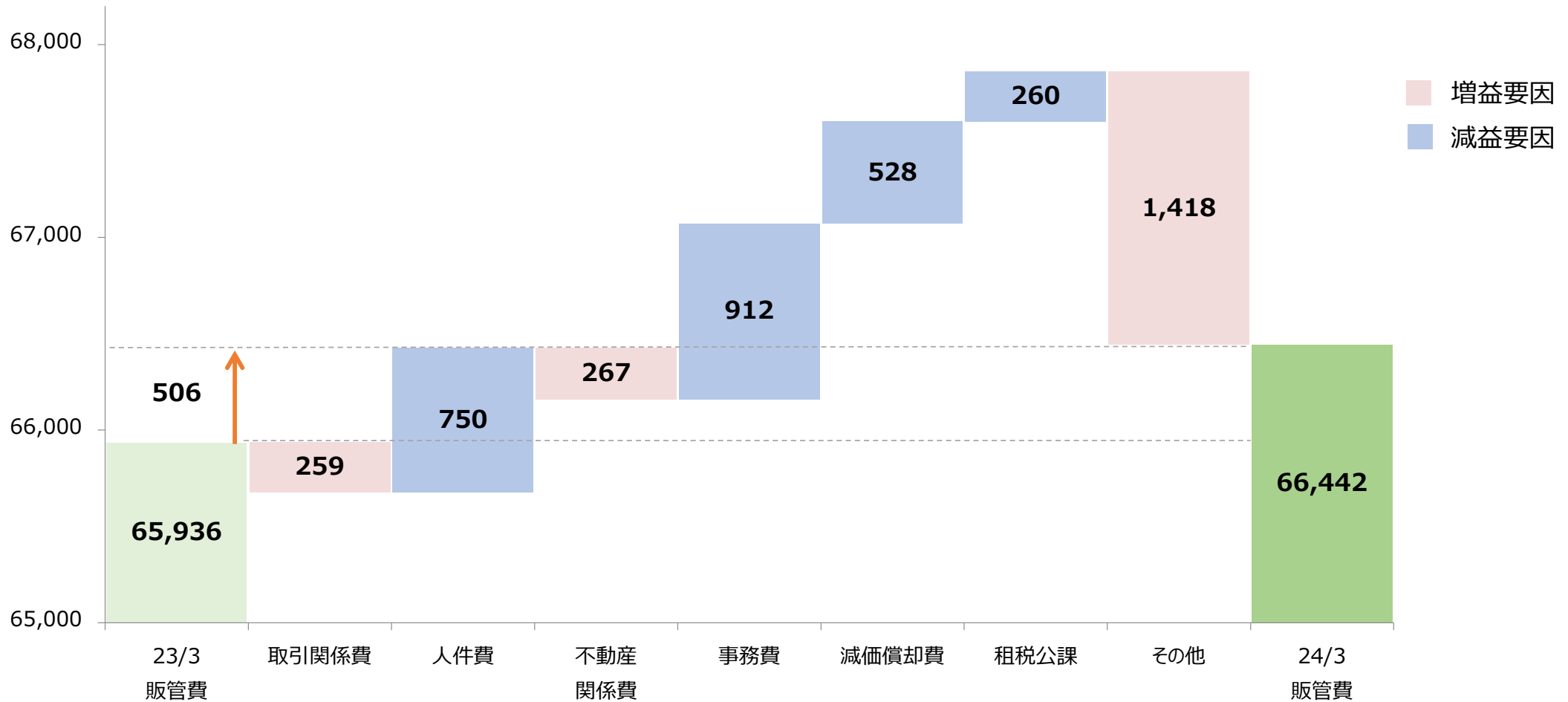
営業収益の変動要因（前期比）

(百万円)



販売費・一般管理費の変動要因（前期比）

(百万円)



四半期業績推移

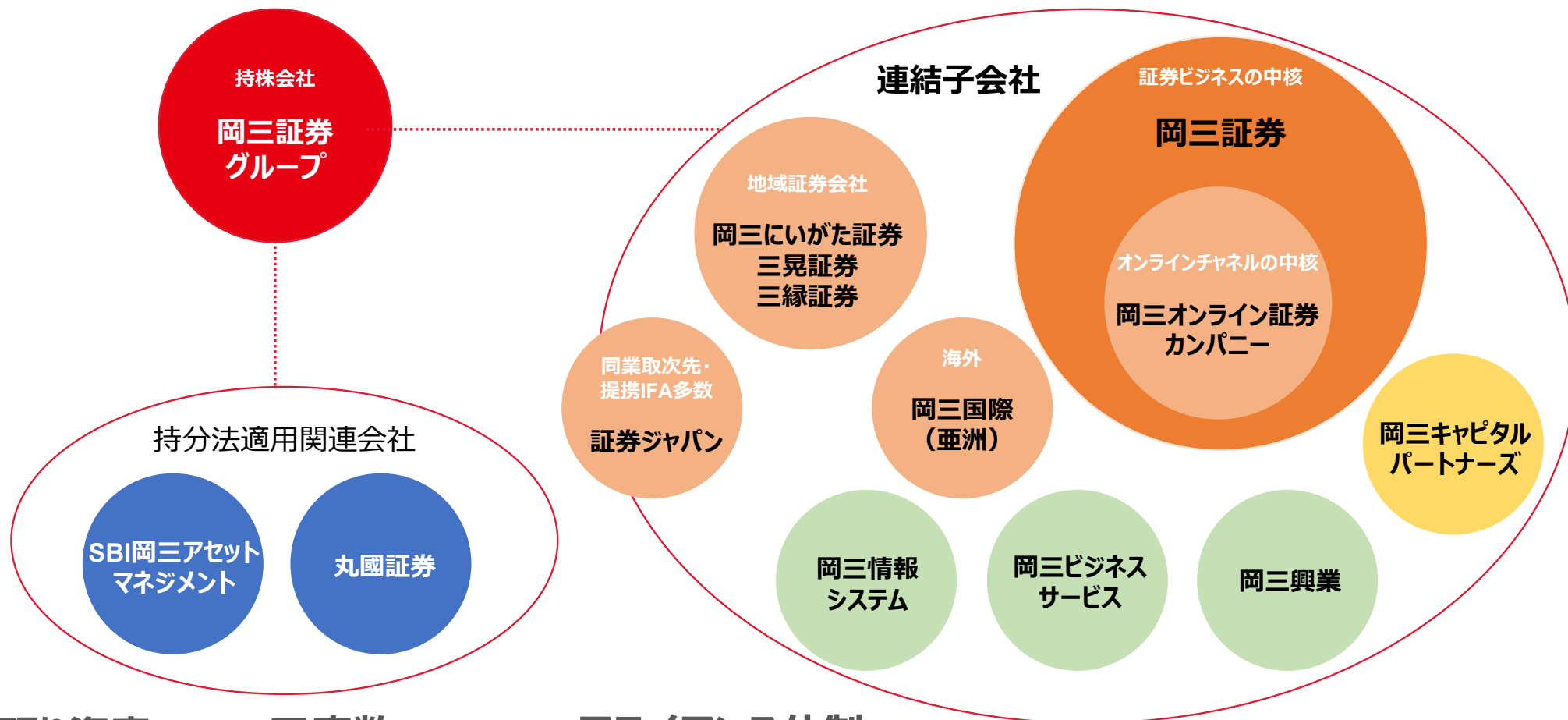
(単位：百万円)

	FY23.3					FY24.3				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
営業収益	15,779	17,781	16,436	16,554	66,551	21,247	19,959	19,639	23,663	84,509
受入手数料	10,807	11,098	10,411	8,802	41,119	12,363	12,754	11,021	13,809	49,948
委託手数料	3,830	3,867	4,143	4,322	16,163	6,053	5,417	4,825	7,877	24,173
引受け・売出し等の手数料	37	168	235	173	615	560	289	169	440	1,459
募集・売出し等の取扱手数料	3,159	3,060	2,371	2,118	10,709	3,491	4,603	3,510	2,813	14,419
その他の受入手数料	3,780	4,001	3,661	2,187	13,631	2,258	2,444	2,516	2,677	9,896
トレーディング損益	4,235	5,862	5,223	6,626	21,947	7,711	5,902	7,287	8,239	29,139
株券等	2,152	3,735	3,025	4,272	13,186	5,674	4,838	5,922	6,372	22,808
債券等	2,265	2,156	1,656	2,382	8,461	2,001	1,404	1,086	2,003	6,496
その他	-182	-29	540	-28	299	34	-340	278	-136	-164
金融収益	498	584	577	793	2,453	794	878	887	1,027	3,588
その他の営業収益	237	236	224	332	1,030	378	423	442	587	1,832
金融費用	362	358	356	571	1,649	480	497	507	469	1,955
純営業収益	15,417	17,422	16,080	15,982	64,902	20,766	19,461	19,131	23,193	82,553
販売費・一般管理費	16,957	16,808	16,550	15,620	65,936	16,603	16,285	16,349	17,203	66,442
取引関係費	2,798	2,869	2,952	2,358	10,979	2,654	2,572	2,734	2,758	10,720
人件費	8,445	8,247	8,181	7,590	32,465	8,240	8,322	8,222	8,431	33,216
不動産関係費	1,995	2,013	1,971	1,939	7,920	1,948	1,916	1,901	1,886	7,652
事務費	1,937	1,852	1,890	2,333	8,014	2,210	2,085	2,113	2,517	8,926
減価償却費	692	706	516	778	2,694	786	792	801	842	3,222
租税公課	257	292	296	251	1,096	375	319	275	387	1,357
その他	829	826	741	368	2,765	388	276	300	380	1,347
営業利益	-1,539	614	-469	361	-1,034	4,163	3,175	2,781	5,990	16,111
営業外収益	151	661	43	831	1,687	430	814	132	1,089	2,466
営業外費用	52	50	62	65	231	20	41	50	402	515
経常利益	-1,440	1,224	-489	1,127	421	4,573	3,947	2,863	6,676	18,061
特別利益	0	275	2,787	25	3,089	1,711	0	40	522	2,275
特別損失	50	27	3	395	476	49	61	294	1,732	2,138
税金等調整前四半期純利益	-1,490	1,472	2,295	757	3,034	6,235	3,887	2,608	5,467	18,199
親会社株主に帰属する四半期純利益	-772	803	2,466	-1,968	529	5,201	2,794	1,785	3,385	13,167

02

グループ概要、トピックス等

グループ概要

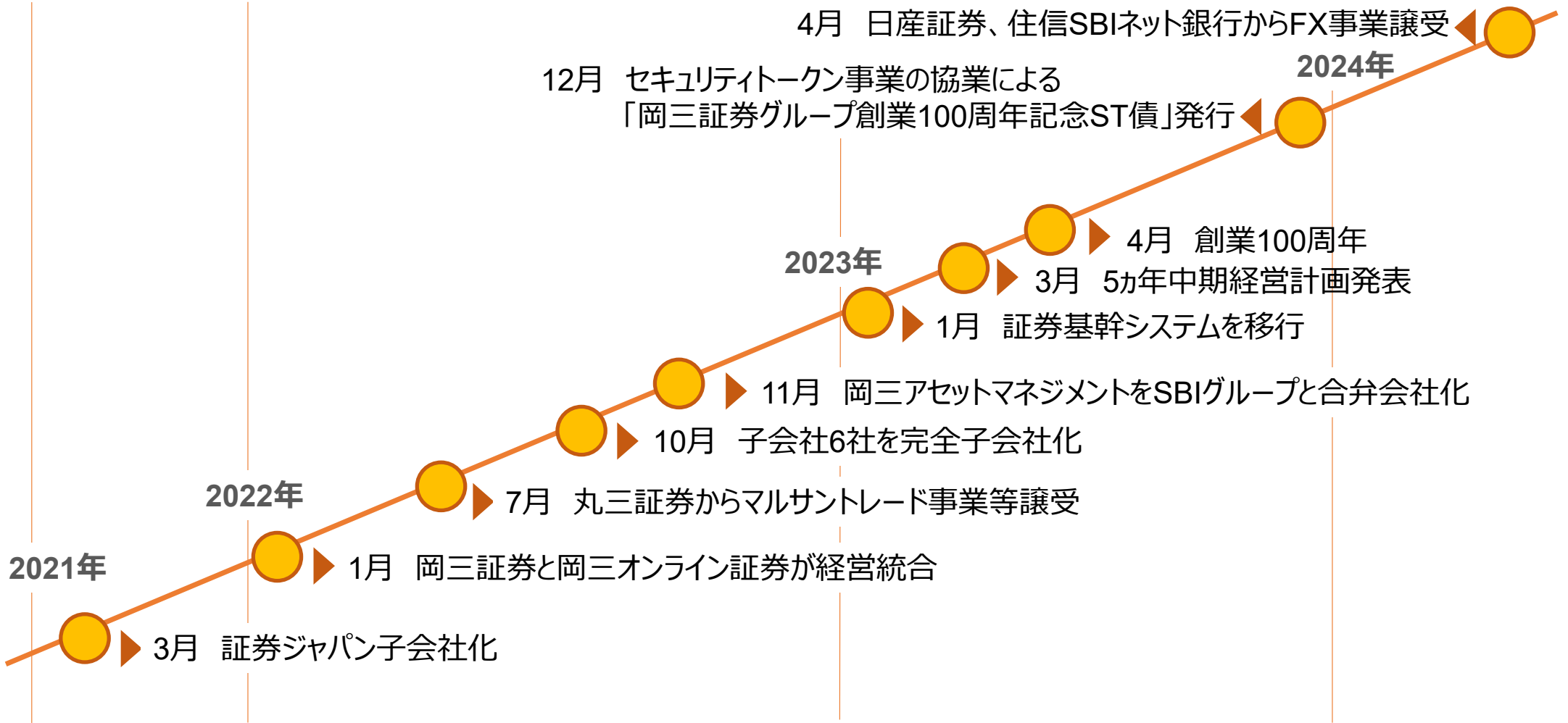


預り資産
8.4兆円

口座数
104万口座

アライアンス体制
112社
(2024年3月末時点)

近年の主なトピックス等



中期経営計画（2023年4月～2028年3月）

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つけるベスト・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年も成長しつつ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

岡三証券グループ 中期経営計画 ▶ <https://www.okasan.jp/group/plan.html>

03

成長戦略の軸（1） ビジネスモデルの変革

One to Oneマーケティングの強化（概観） （※中期経営計画より再掲）

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



オンライン
 対面
 コール

お客さまデータの蓄積

属性データ

取引データ

コミュニケーションデータ

本社専門部隊による全面サポート

データベース管理・分析、サービス立案

お客さまデータ

商品・ソリューション

×

商品ラインナップ・ソリューションメニューの拡充

金融商品

相続対応

投資情報

M&A・事業承継

不動産

証券担保ローン

「コア資産」の取り込みによる「ストック型」収益の拡大（※中期経営計画より再掲）

「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

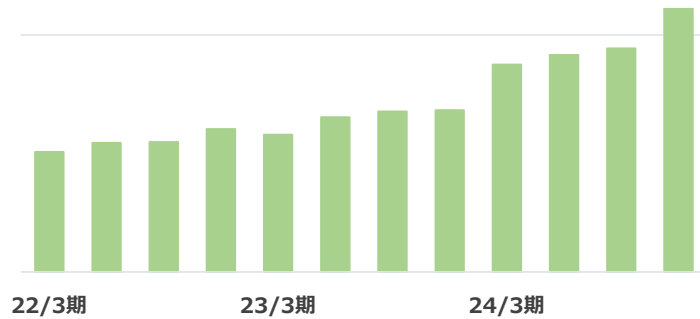
- 資産全体を捉えた
トータルコンサルティングを行うことで、
お客さまにとって**メインの金融機関**
となり、「コア資産」を含む預り資産
残高の拡大を図る
結果、**お客さま一人ひとりにおける
ウォレットシェアが拡大**
- ライフステージに応じた多様な
サービス提供により、**親・子・孫など
世代をつなぐ取引関係を構築**

「ストック型」収益の拡大

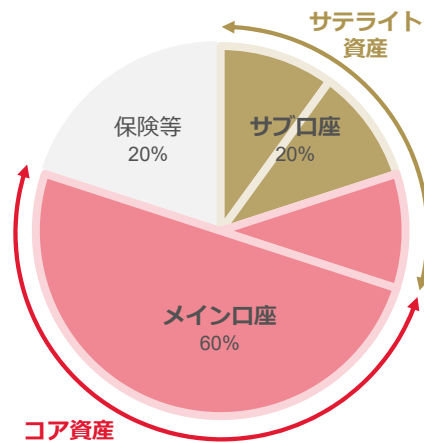
- 従来の「サテライト資産」を主とする
「フロー型」収益に加え、預り資産
残高に連動して手数料を受け取る
「ストック型」収益を拡大
- 「コア資産」向けの**商品の拡充や、
手数料体系の多様化の検討など
を推進**

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）

有残口座当たり預かり資産の推移
(岡三証券対面リテール)

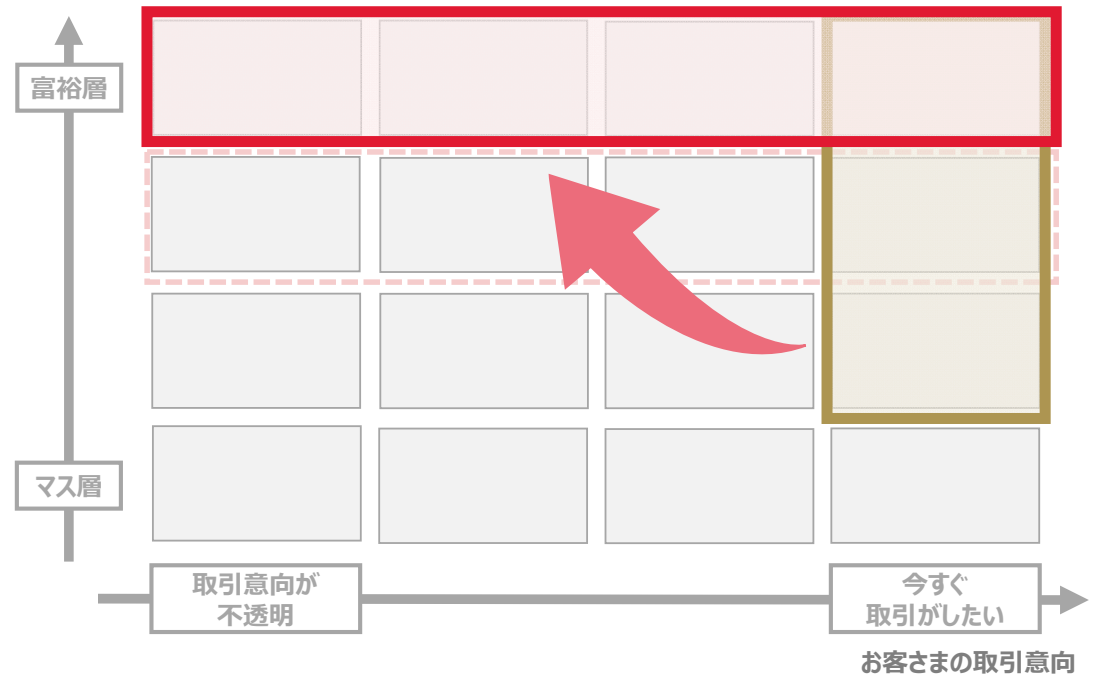


お客様の金融資産イメージ



お客様の保有金融資産

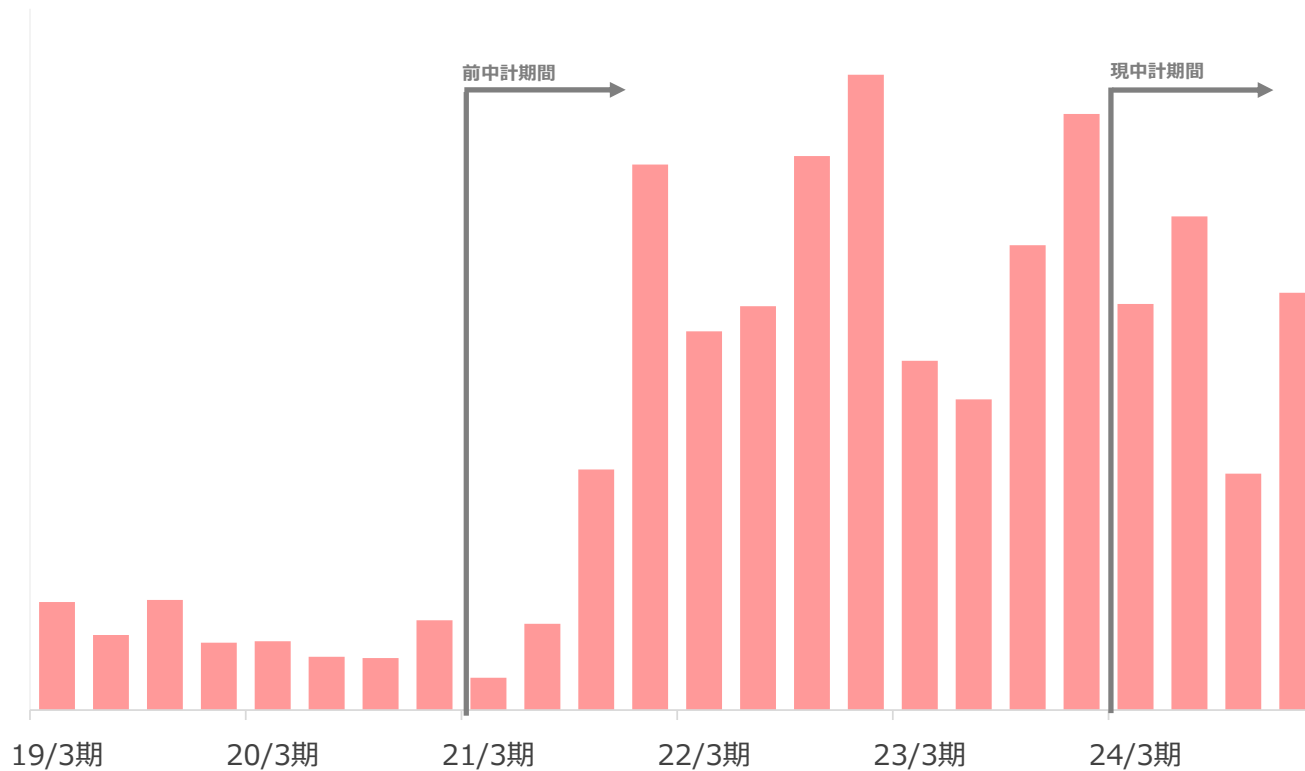
岡三証券の顧客分布 (16象限)



ターゲット層へのアプローチ強化

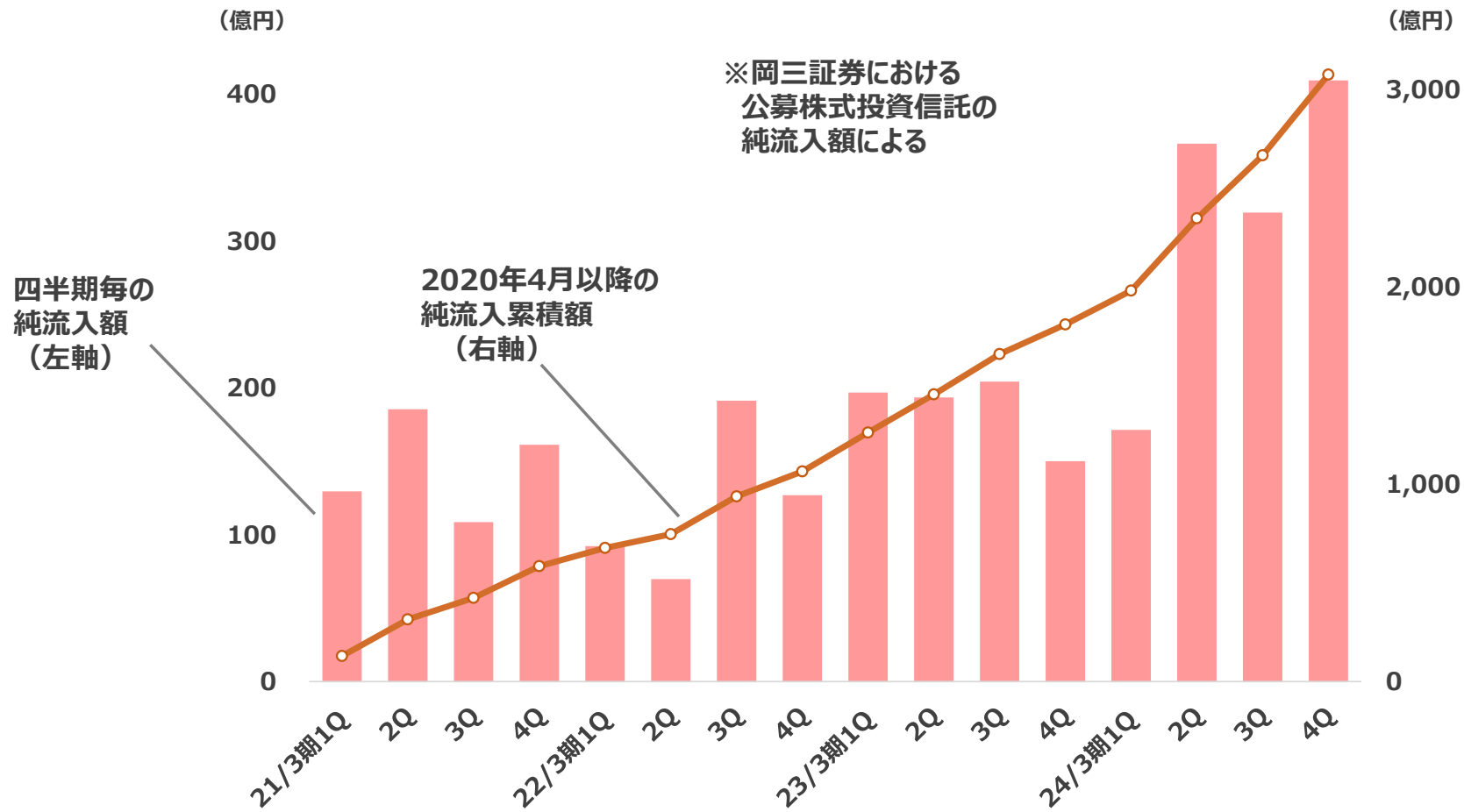
前中期経営計画からの取り組みであるターゲット層への アプローチ強化を継続

保有金融資産1億円以上の新規顧客数の推移



(参考) 投信純流入額の実績

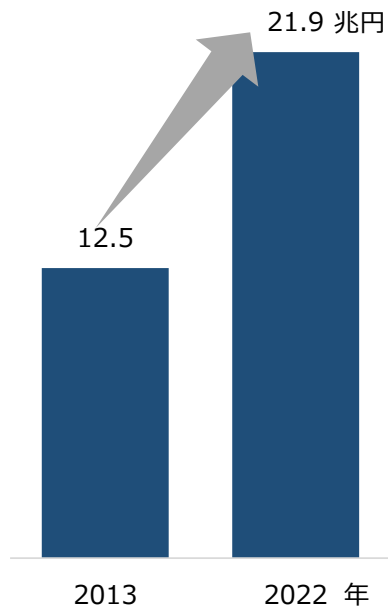
投信純流入額の推移



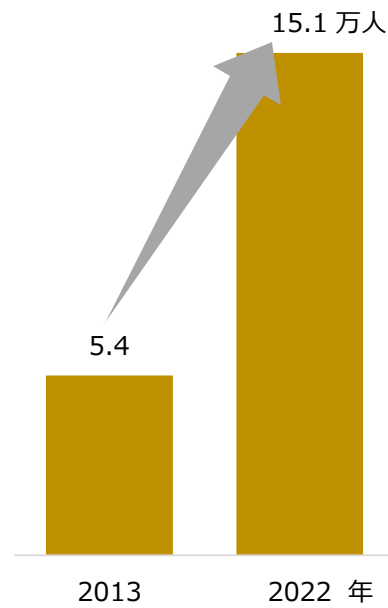
大相続時代における「つなぐ」使命

高まる相続のサポート需要

＜相続財産額の推移＞



＜課税対象被相続人数の推移＞



出所：国税庁 作成：岡三証券グループ

岡三証券の相続フルサポート・サービス

**生前対策から相続発生後の手続きまで、
様々なメニューをワンストップでご提供**

- ✓ 担当者、相続コンサルタント、
本社専門部署の連携によるサポート
- ✓ 外部専門家のネットワーク

※サービス内容例

- 贈与プラン支援
- 遺言書作成支援
- 不動産ソリューション・サービス
- エンディング・サポート など

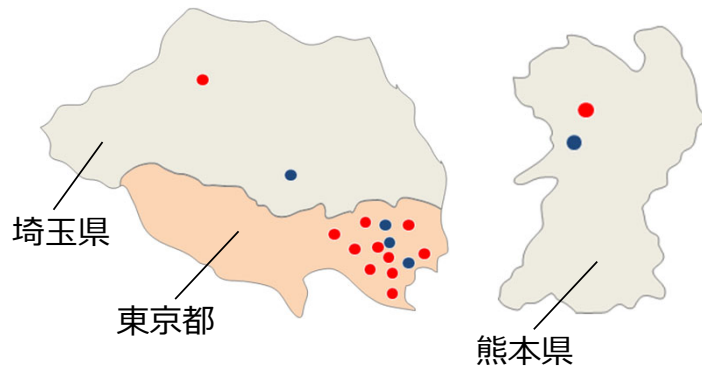
接点拡充のための店舗戦略、サテライトプレイス活用

One to Oneマー
ケティングの強化

- 多様化するお客さまニーズを的確に把握
- 一人ひとりに合ったサービス提供

お客さまとの
接点拡充

- 店舗配置および人員配置の最適化
- 統合拠点の開設
- お客さまにより近いエリアへ機動的に出店



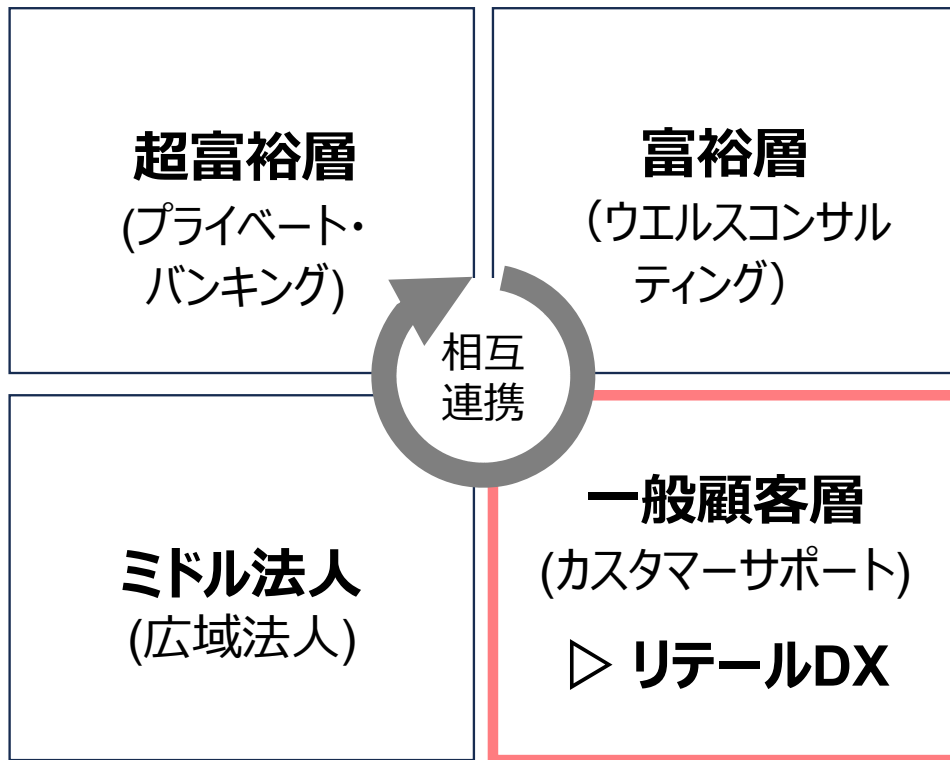
お客さまとの接点拡充に向けた店舗戦略
に基づく首都圏への出店

名称	統合拠点 または母店
浅草サテライトプレイス	日本橋室町本店
白山サテライトプレイス	
白金高輪サテライトプレイス	
大森サテライトプレイス	
千歳烏山サテライトプレイス	東京中央店
三鷹サテライトプレイス	
三軒茶屋サテライトプレイス	
碑文谷サテライトプレイス	
自由が丘サテライトプレイス	池袋支店
成増サテライトプレイス	
熊谷サテライトプレイス	大宮支店
菊陽町サテライトプレイス	熊本支店

4/1開設。経済、人口ともに拡大成長が見込まれる
地域へ首都圏以外で初のサテライトプレイス出店。

DXによるサービス底上げと効率化

営業チャネル「4分類」



ダイレクトビジネス部門⇒リテールDX部門

DX活用により一般顧客層の
お客さま対応を強化

- ✓ データ活用
- ✓ オンラインチャネル
- ✓ コンタクトセンター
- ✓ 組織的営業体制 など



営業効率化と全体のサービス底上げへ

03

成長戦略の軸（2） プラットフォーム戦略

プラットフォームの高度化 (※中期経営計画より再掲)

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、多様な営業チャンネルに証券サービスを提供

岡三証券 (対面、オンライン)

グループ証券

友好証券

IFA

全国の地域金融機関

「量 (営業チャンネル) の強化」

多様な営業チャンネルで
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



「量」と「質」の強化 (※中期経営計画より再掲)

「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

独自のネットワーク強化で「共存共栄」を実現へ

当社グループの証券ネットワーク

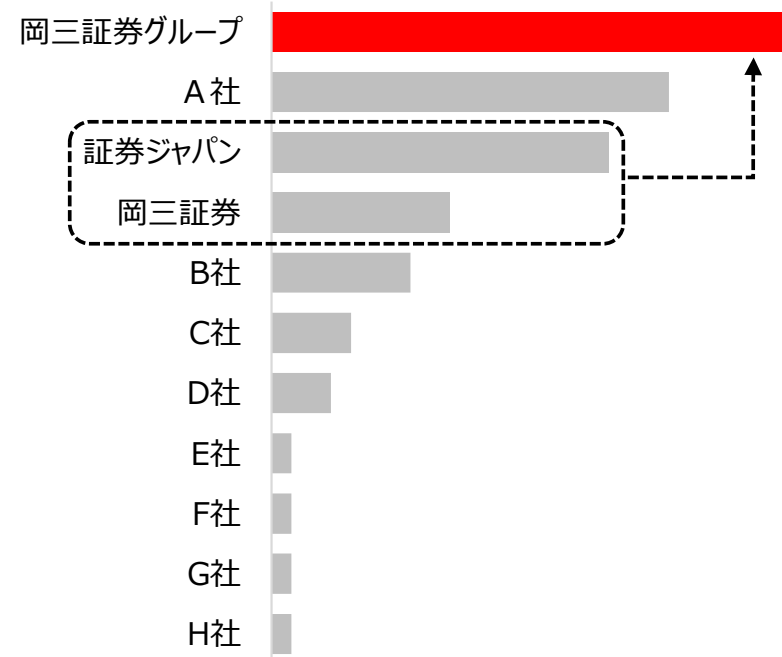
1. 岡三証券店舗
2. 岡三証券オムニネット
3. 岡三オンライン証券カンパニー
4. グループ証券各社
5. 岡三証券経由 友好証券各社
6. 証券ジャパン経由 友好証券各社
7. 証券ジャパン経由 IFA
8. SBI岡三アセットマネジメント 販売網 (※)

※SBI岡三アセットマネジメントは持分法適用関連会社（当社出資比率は49%）

**「地域に根ざした営業施策が重要」
との考えの下、
グループ経営、カンパニー制を推進**

「取次」で業界トップの独自ネットワーク

母店別の取次証券会社数



「証券 as a Service」のポテンシャル

大手証券のリテール事業における 純営業収益と比較



中堅・中小証券とのネットワーク構築で
大手証券に匹敵する規模感へ

【証券業界の課題】

各種規制強化による費用増加、
一部ネット証券による手数料無料化など、
難しい経営環境が継続

証券アライアンス戦略を加速

プラットフォーム戦略推進体制の強化 (2024年4月～)

証券アライアンスプロジェクト推進会議

- プラットフォーム戦略の企画・立案および実行の確実な推進

証券アライアンスプロジェクト推進部

- 証券プラットフォームの構築・高度化を推進、提供体制の管理

証券ビジネスソリューション部

- 友好証券会社とのリレーションの維持・強化、新たな友好証券会社のリレーションの構築

プラットフォーム戦略の意義および今後の展開

＜プラットフォーム戦略の意義＞

証券業界の多様性を大切に活かし、より多くの「お客さまの人生」に貢献する

＜現状、実績＞

- ✓ 岡三証券グループとして、取次数で業界トップの独自ネットワーク
- ✓ 証券ジャパン 取次 + IFAネットワーク
証券会社からIFA法人への転換支援実績（5社）

＜構想＞

- ✓ 証券アライアンス推進の成功事例として、グループ会社自らがIFA法人へ転換し、
ロールモデルを確立する
- ✓ 独自ネットワークを活かした共存共栄により、
リテール金融ビジネスのポテンシャルを広く取り込んでいく

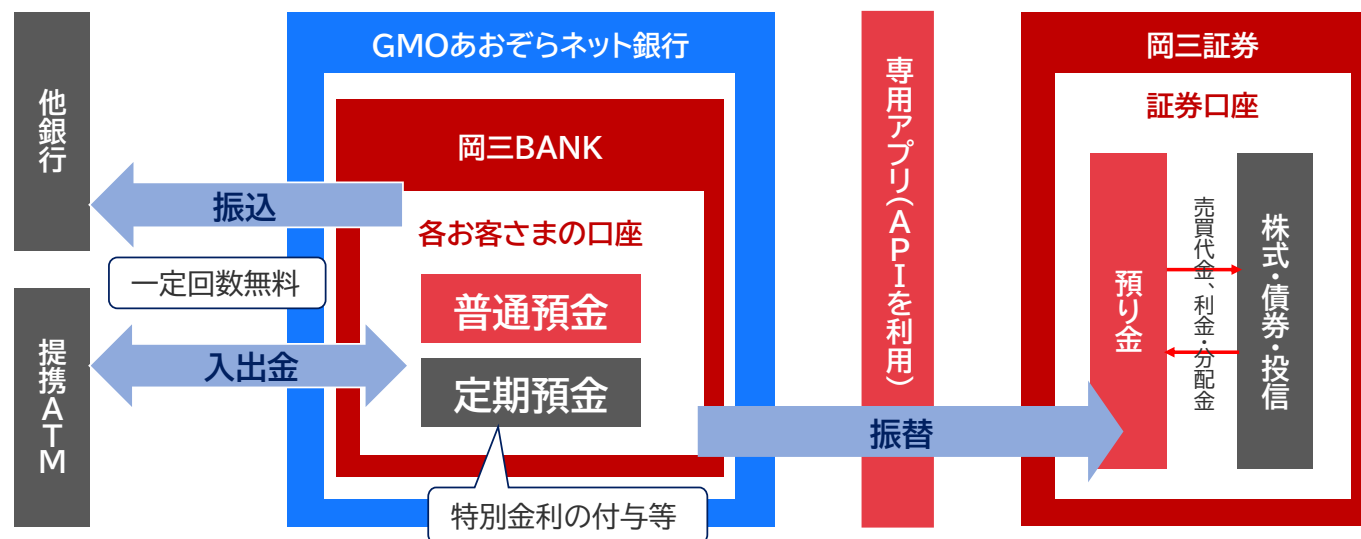
岡三証券One to One マーケティングのサービス化



推進準備中の施策例（1）BaaS活用による「岡三BANK」

銀行サービス『岡三BANK』（仮称）を今秋に提供開始予定

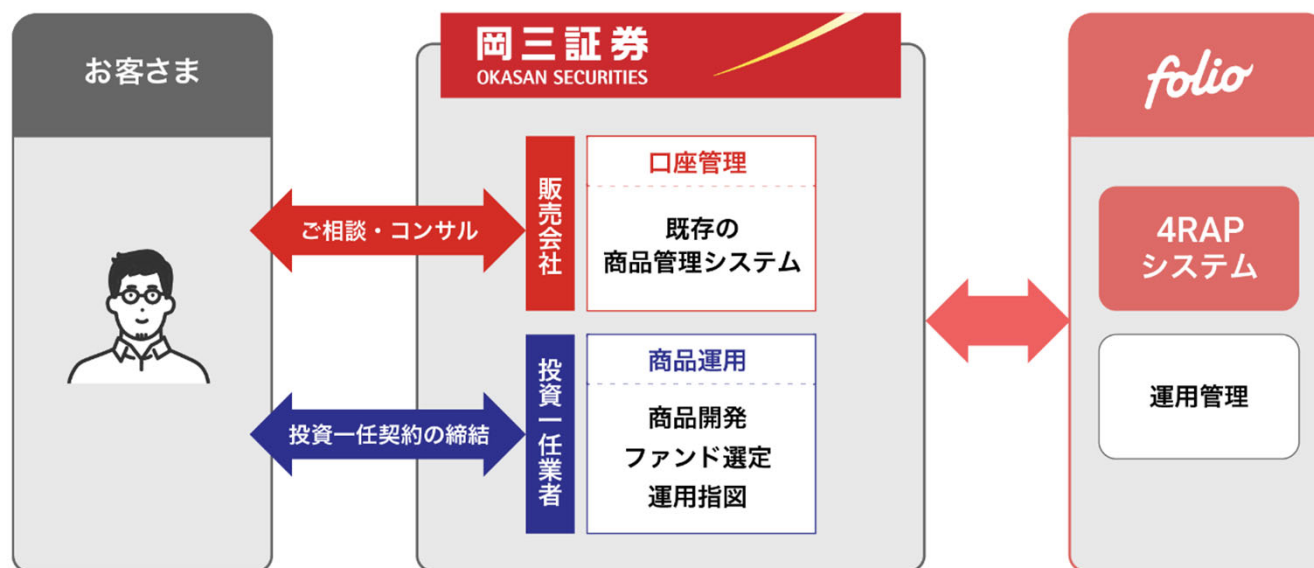
- ✓ 実績あるBaaS（GMOあおぞらネット銀行提供）の活用により、銀行代理業を開始予定
- ✓ お客さまのメイン金融機関になることを目指すための施策の一つ
- ✓ コア資産を含めたトータルコンサルティングにより、ストック型ビジネスの拡大を進める方針



推進準備中の施策例（2）ファンドラップ

ファンドラップサービスを今秋に提供開始予定

- ✓ 岡三証券のノウハウ + 実績豊富なプラットフォーム
- ✓ 複数口座（ゴール）設定可能。相続時受取人指定サービスなども実装予定。
- ✓ 充実したフォローアップと合わせ、コア資産へのアプローチを推進する



04

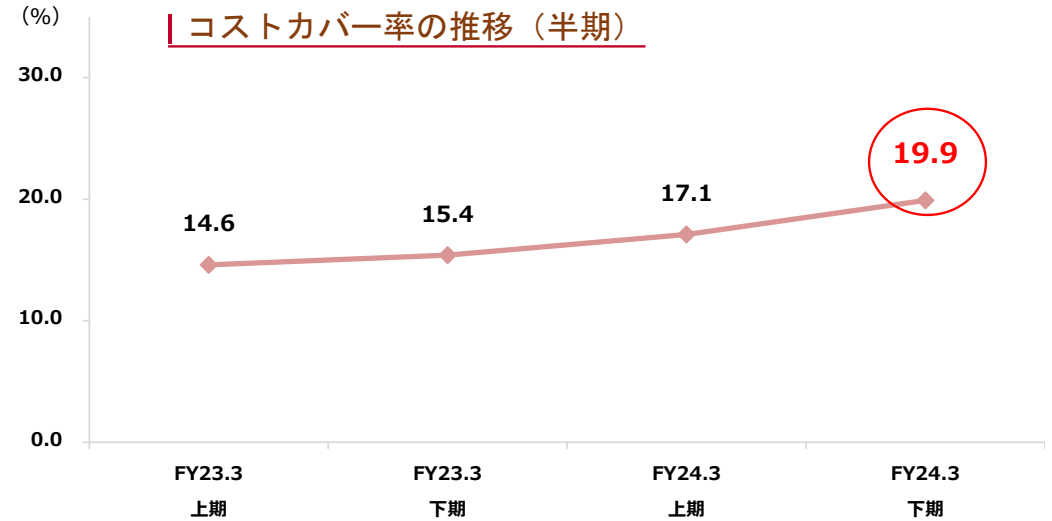
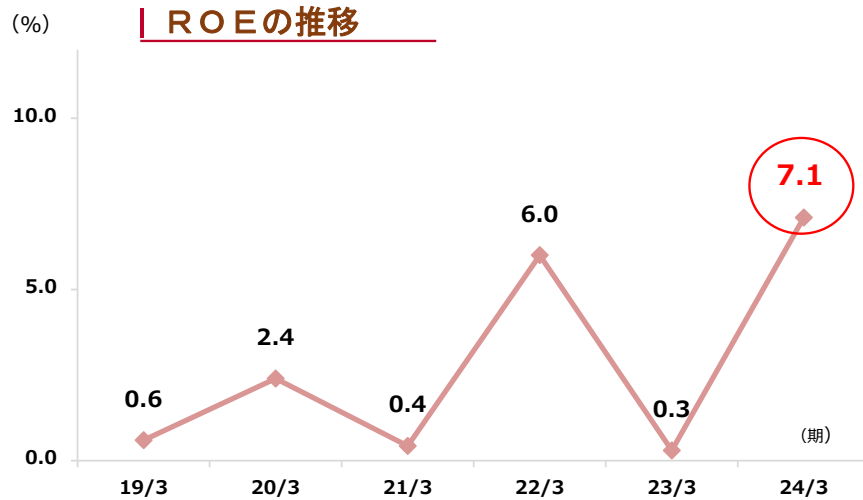
經營指標目標、株主還元等

経営指標目標 (1)

ステークホルダー	項目	2028年3月期 達成目標	2023年3月末	→ 2024年3月末
お客さま	預り資産	10.0 兆円	6.9 兆円	→ 8.4 兆円
	投信預り資産	3.0 兆円	1.8 兆円	→ 2.1 兆円
	お客さま満足度*1	7.0 点	5.8 点 (2023年3月実施)	→ 6.5 点 (2024年3月実施)
社員	社員エンゲージメント*1 項目「当社で働きたい」	スコアの 持続的な向上	—	→ 6.26 pt (2024年1月実施)※10pt満点中
	営業社員数*1	2,000 人	1,428 人	→ 1,408 人
ビジネス パートナー	プラットフォーム利用会社数 (うち契約IFA法人数、システム利用会社数)	130 社 (100社,30社)	53 社 (40社,13社)	→ 62 社 (49社,13社)
株主	ROE	8.0 %	0.3 %	→ 7.1 %
	総還元性向	50.0 %	29.5 %~1,248.0 % (2021年3月期~2023年3月期)	→ 61.4 % (予定)
	コストカバー率*2	30.0 %	15.0 %	→ 18.5 %

*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

経営指標目標 (2)



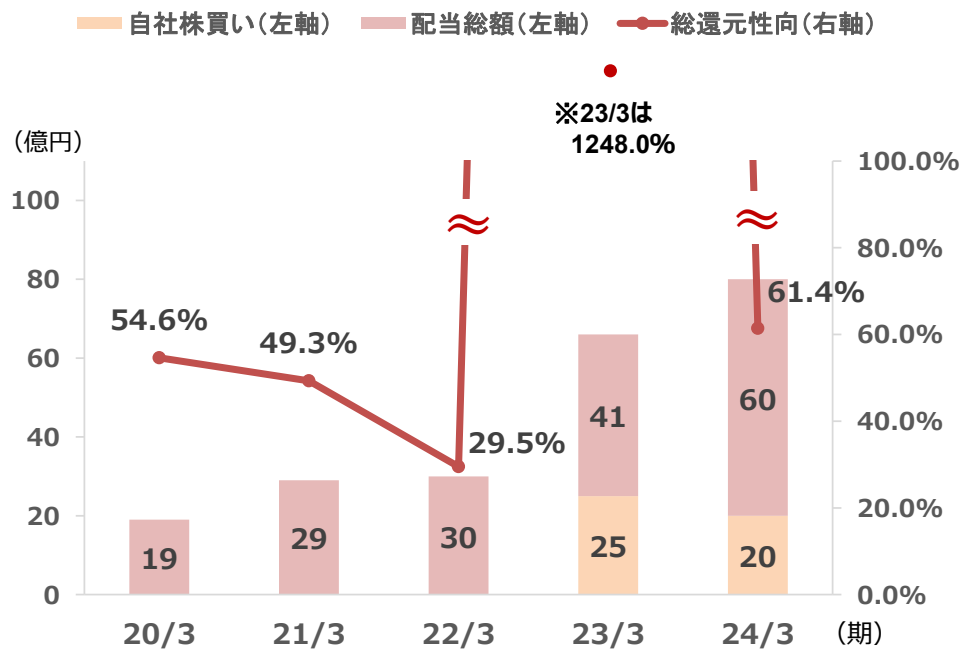
*岡三証券 マーケティング統括部門における「ストック型収益÷販管費」の値

- ✓ コア資産へのアプローチによるビジネス機会、安定収益のさらなる拡大
- ✓ 証券アライアンス戦略推進によるリテール金融市場のポテンシャル取り込みへ

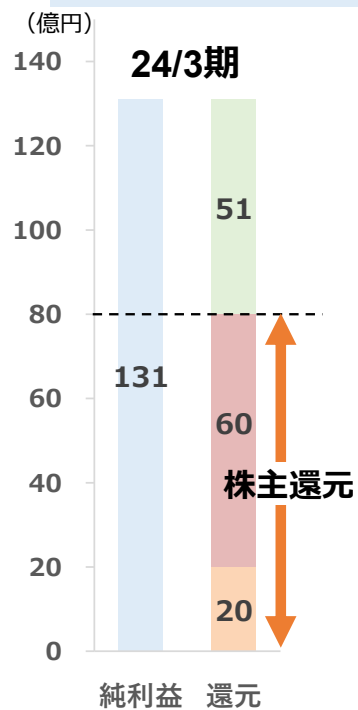
株主還元方針

- ✓ 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
- ✓ 総還元性向50%以上
- ✓ PBR 1.0倍を超えるまで年間10億円以上の自己株式取得（2023年度～2027年度）

24/3期の総還元性向は61.4%（予定）



株主還元と成長投資



成長投資

- ・成長見込み先・提携先への出資
- ・M&A
- ・証券ビジネス機能拡充のための投資
- ・DX投資
- ・効率化投資

24/3期は80億円を還元予定

- ・配当総額60億円、1株あたり配当金は過去最高の30円(予定)
- ・20億円の自社株買いを実施(23/11～23/12)

人材戦略強化

競争力強化へ

～ 働きがい + 働きやすさ ～

組織基盤の強化

- 成長人材への支援強化、グループ全体での最適化など

Pay for Job / Pay for Performance

- 魅力的な報酬水準、役割・責任等に応じた制度、優秀キャリア人材採用強化など

柔軟なキャリアパス

- 地域・顧客密着、スペシャリスト型などを含む複線的キャリアパスの用意、多様な働き方など

エンゲージメント強化

- エンゲージメントスコア向上（働き続けたい会社へ）、RS活用など



社員との長期的関係性を構築

< 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.