証券コード：8609

株式会社 岡三証券グループ

中期経営計画

2023年度~2027年度

100周年 Anniversary

岡三証券グループが **“つなぐ・つなげる・つながる”**

2023年 3月 24日　株式会社岡三証券グループ

本中期経営計画 策定にあたって

私たち岡三証券グループは、1923年の創業以来、「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きました。

2023年4月に創業100周年を迎えるにあたり、
これまで支えてくださった、お客さま、社員、株主、ビジネスパートナー、地域社会などへの感謝を心に刻み、
次の100年も持続的な成長を実現するための経営基盤の確立に向け、
この度、2023年度～2027年度の5ヵ年を対象とする中期経営計画を策定いたしました。

お客さまの人生に寄り添い、お客さまの資産を将来、さらには次世代へと“つなぐ”使命を果たすとともに、
当社グループが有する各種リソースなどを通じて、ビジネスパートナーとお客さまを“つなげる”役割を担い、
多様なステークホルダーの皆さまとより深い絆で“つながる”証券グループを目指してまいります。
引き続き、皆さまのご支援を賜りますよう、よろしくお願い申しあげます。

取締役社長 新芝 宏之

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

目 次

01 中期経営計画の基本方針

02 成長戦略

03 経営管理体制の強化

04 サステナビリティの取り組み

05 経営指標目標

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

01

中期経営計画の基本方針

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

1　前中期経営計画（2020年度～2022年度）の総括

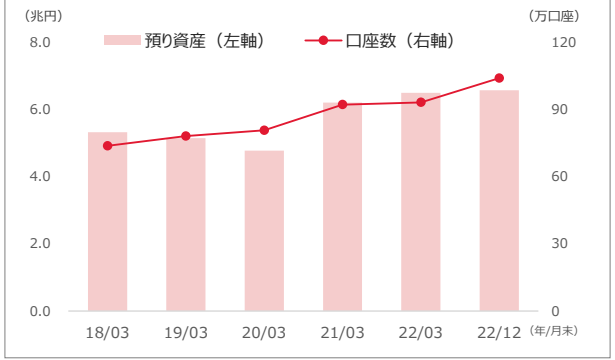
基本方針

内容	成果
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	● 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と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
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	● 証券ジャパン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グループと合弁会社化。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
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	● 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%	6.0% （2022/3期）	2.4% （2020/3期）
口座数	100万口座	103万口座 （2022/12末）	80万口座 （2020/3末）
預り資産	10.0兆円	6.5兆円 （2022/12末）	4.7兆円 （2020/3末）

口座数・預り資産の推移



COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

2 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）
外部環境	政治制度	● 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	● 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
外部環境	経済市場	● 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	● 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
外部環境	社会	● 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	● 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
外部環境	技術	● 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	● 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	● 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	● 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
証券業界内	海外	● 資産管理型ビジネスの拡大	● 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

中期経営計画の方向性

経営基盤の確立

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

戦略領域への投資と外部提携の強化による競争力の向上

ブランド価値と社員エンゲージメントの向上

デジタル技術の活用によるビジネスの強化

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

3 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

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

4 ビジネスモデルの変革

事業ポートフォリオの最適化

ストック型ビジネスの拡大

- 中長期視点でのコンサルティングを通じて「コア資産」*1の取り込みを図るとともに、預り資産残高に応じた収益の拡大を進め、お客さまとともに安定成長しつづけるビジネスモデルを確立する

フロー型ビジネスの発展

- 「サテライト資産」*2は、100年にわたり培ってきたマーケットへの強みを活かし、サービス力を更に磨きつづけることでより一層、お客さまのニーズに適時・的確に応える

コストの最適化

グループ外連携の強化

- 自前主義にこだわらず、異業種＆同業種との連携強化により抜本的な構造改革を進め、経営体質の改善・強化を図る

投資対効果の追求

- 経営リソースの選択と集中を徹底し、投資対効果の最大化を図る

*1. コア資産：中長期で安定運用する資産、 *2. サテライト資産：短期で積極運用する資産

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

02

成長戦略

One to One マーケティングの強化 - お客さまの資産を “つなぐ” -

プラットフォームの高度化 - ビジネスを “つなげる” -

コーポレートブランディングの進化 - ステークホルダーと “つながる” -

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

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

お客さま

適切なタイミングで
最適なサービスを提供

リレーションシップ強化による
お客さま情報・ニーズの把握

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

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

多様化するお客さまニーズへの対応

多様なお客さまのニーズ

- 投資アドバイス
- 中長期的な視点での資産形成
- 相続・事業承継対応
- 自分に適した金融商品
- 資産運用は難しくてよく分からない
- ⋮
- 手数料体系の多様化
- 多忙でまとまった時間がとれない
- 自分のペースで取引したい

マーケットを捉えた投資アドバイス

ポートフォリオの提案、ゴールベースアプローチ

情報・ソリューションの提供

多様な商品ラインナップ

分かりやすい説明・情報提供

預り資産残高に連動した手数料体系などの検討

必要に応じてお客さまへ直接アプローチ

対面 フィールド・セールス

お客さまに寄り添う「かかりつけ医」のような存在

- 営業社員の役割明確化（組織営業の強化）
- 長期担当制の導入
- お客さまにとって、より身近な存在となる店舗戦略
- 本社専門部隊との密な協業体制

連携

非対面 インサイド・セールス/お客さまサポート

- インバウンド*1、アウトバウンド*2の強化

*1.受電業務、*2.発信業務

適切なタイミングで最適なサービスの提供をサポート

本社専門部隊

専門サービスを提供する「専門医」のような存在

- 商品ラインナップの拡充
- 専門的な相続・贈与対応
- 最適な事業承継対応
- モデルポートフォリオの作成
- 高度なマーケット情報分析

連携

デジタル活用

- ライフプランシミュレーションやポートフォリオ診断などのデジタルツールの拡充
- お客さま情報を日々チェックし、必要に応じて営業社員やお客さまへ通知
- 高機能なトレーディングツールの提供

メールやアプリでの情報・サービスの提供

オンライン取引環境の提供

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

対面・非対面サービスの融合

お客さまのライフステージやシチュエーションに応じてコースを選択可能
多様なチャネルを提供することで、親・子・孫など世代を超えてお客さまとの関係を構築

コンサルティングコース
地域別証券カンパニー

対面　コール　オムニネット

お客さま一人ひとりに寄り添った
高度なコンサルティングサービス

お客さまのライフステージや
シチュエーションに応じた選択が可能

ダイレクトコース
岡三オンライン証券カンパニー

岡三オンライン
Powered by 岡三証券

高機能なトレーディングツールを
活用した取引サービス

商品ラインナップの統一・拡充

国内株式　外国株式　債券　投資信託　先物・オプション　FX / CFD

お客さまの利便性の向上

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

「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**

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

ホールセールビジネスの強化

組織間連携の強化を軸にホールセールビジネスを強化

投資銀行業務を成長ビジネスへ

引受ビジネスの拡大

- 上場企業、上場見込企業などの発行体に対する提案力の強化、リレーションの構築
- セカンダリー市場で常に一定のマーケットシェアを有することで、発行体から選ばれる存在へ

ソリューションビジネスの進化

- M&Aアドバイザリーやビジネスマッチング、事業承継などの各種コンサルティング力を強化することで、お客さまの課題解決に向けたソリューションビジネスを進化

ブローカー業務の更なる拡大

投資ニーズに応える商品力の強化

- 外部機関との協業促進による商品ラインナップの拡充
- 引受ビジネスの拡大により商品供給力を強化

有用な情報の発信

- マクロ分析、ストラテジー分析、ESGリサーチ、REITなど特色あるリサーチを拡充
- ストラテジスト、エコノミスト、アナリストがニーズに応じたミーティングをタイムリーに実施

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

02

成長戦略

One to One マーケティングの強化 - お客さまの資産を “つなぐ” -

プラットフォームの高度化 - ビジネスを “つなげる” -

コーポレートブランディングの進化 - ステークホルダーと “つながる” -

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

プラットフォームの高度化（概観）

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

お客さま

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

- 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

外部パートナーのリソースやノウハウを
活用し証券ビジネス機能を強化

- 金融商品
- システム
- コンタクトセンター
- デジタルツール
- 証券事務

- 投資情報
- 相続対応
- M&A・事業承継
- コンプライアンス
- 研修

外部パートナー　外部パートナー　外部パートナー

外部パートナー　外部パートナー　外部パートナー

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

「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

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

02

成長戦略

One to One マーケティングの強化 - お客さまの資産を “つなぐ” -

プラットフォームの高度化 - ビジネスを “つなげる” -

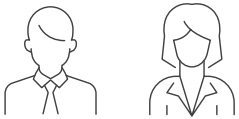
コーポレートブランディングの進化 - ステークホルダーと “つながる” -

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

コーポレートブランディングの進化（概観）

「インナー・ブランディング」と「アウター・ブランディング」の相乗効果により企業価値の向上を実現

インナー・ブランディング



社員エンゲージメントの向上

岡三証券グループ社員

- 社員と会社の目指す方向性の共有化
- 優秀な人材の確保・流出防止
- 生産性の向上
- 倫理観の一層の向上

企業価値の向上

アウター・ブランディング

企業イメージ・認知度の向上

お客さま、株主・投資家、ビジネスパートナー、地域社会 など

- 金融のプロフェッショナルとしてステークホルダーから選ばれる会社へ
- 地域社会との共存共栄
- 業績向上、株価向上

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

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

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

アウター・ブランディングの強化

岡三証券グループのブランドイメージ向上、『岡三ファン』の獲得

お客さま
- CXの更なる向上（お客さま満足度の持続的な向上）
- より付加価値の高いサービスの提供

株主・投資家
- 建設的な対話の促進
- 情報開示の充実化
- バランスのとれた成長投資と株主還元

ビジネスパートナー
- 相互の強みを活かした相乗効果による新たなビジネスチャンスの創出

地域社会・環境
- 社会問題・環境問題の改善に向けた取り組みによる地域との共存共栄の実現

その他
- PR活動の充実化
- HPの拡充、効果的なCMの打ち出し

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

03

経営管理体制の強化

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

経営管理体制の強化

コーポレートガバナンスの高度化

- コンプライアンス態勢の強化
- リスクマネジメントの強化
- フィデューシャリー・デューティーの更なる徹底

選択と集中および適切なコストコントロール

- 「非戦略領域」から「戦略領域」への経営リソースの再配分
- コスト構造の見直しによる経営体質の改善・強化

コーポレート機能の「集権化」とプロフィット機能の「分権化」

- よりお客さま本位の営業を推進するための社内カンパニー化の促進
- 人材管理・財務管理の一元化

中核人材の育成

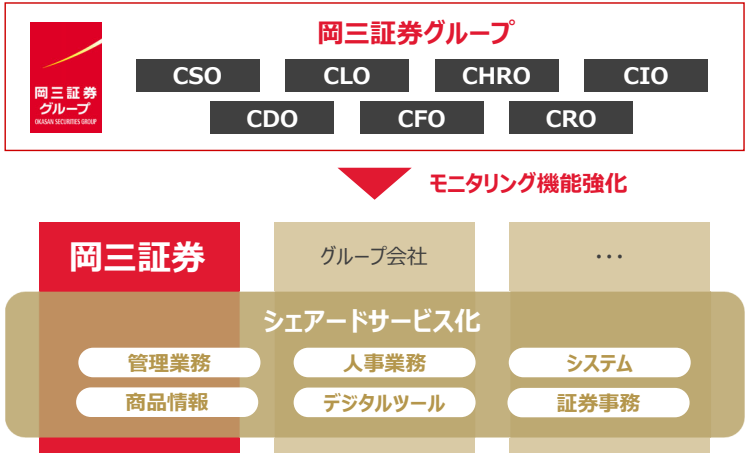
- タレントマネジメントシステムの構築
- サクセッションプランの策定（組織横断的な育成）

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

「集権化」と「分権化」

コーポレート機能の集権化

コーポレート機能の集約化・共通化（集権化）を進め、
経営の効率化、クオリティ向上、モニタリング機能強化を図る

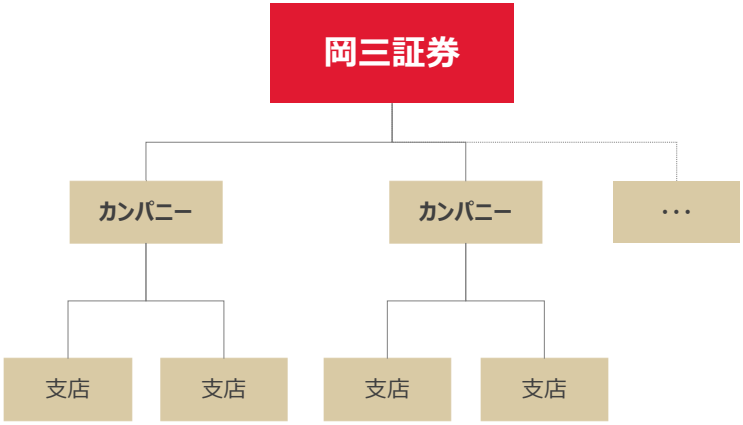


- 高度なシェアードサービス活用により、コーポレート機能・サービスレベルを向上、効率化
- グループ各社が同じベクトルで行動するようモニタリング機能を強化

プロフィット機能の分権化*

各カンパニーに権限を委譲（分権化）し、エリア・事業領域の特性を活かした機動力の高い営業戦略を実現する

＊ 中核子会社である岡三証券における改革



- 各カンパニーが営業施策の策定・実行、人材配置などの権限を保有
- 本社は各カンパニーを統括、管理
- グループ証券会社のカンパニー化も検討

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

04

サステナビリティの取り組み

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

サステナビリティの取り組み

社会の持続的成長に貢献し、社会とともに発展を遂げるためにマテリアリティ（重要課題）を策定

当社グループのマテリアリティ　重要課題

ビジネス

テーマ	方　針	主な取り組み・関連項目	SDGsへの貢献
お客さまの未来	**「長く豊かなお客さまの未来のために」** 現役世代、若年世代も含めた一人ひとりのお客さまに最適な金融サービスを提供します	● 少子長寿化の時代における資産形成、運用、管理のサポート ● 顧客体験価値＝カスタマー・エクスペリエンス（CX）の向上 ● 金融投資に関する情報提供	1 3 4 8
社会づくり	**「サステナブルな社会の実現のために」** 事業活動を通じて、気候変動への対策、環境負荷の軽減などの社会課題の解決と地域への貢献に取り組みます	● サステナブルボンドの引受、販売 ● ESG関連ファンドの運用、販売 ● サステナブル投資に関する情報発信	1 2 13
イノベーション	**「イノベーションによるサービス向上のために」** テクノロジーやAIを活用したデジタル・イノベーションの推進によって、個々のお客さまのニーズに即した情報をお届けし、きめ細かなサービスを実現します	● お客さまサービスの高度化、利便性向上 ● 金融サービスへのアクセス向上	8 9

経営基盤

テーマ	方　針	主な取り組み・関連項目	SDGsへの貢献
人材	**「社員が輝く職場づくりのために」** 高い付加価値をお客さまに提供するためにはプロとしての高度な知識と専門性、高い倫理観が不可欠です 最大の経営資源である人材の育成と労働環境整備をさらに進めます	● 顧客体験価値＝カスタマー・エクスペリエンス（CX）を高められる社員の育成 ● ダイバーシティ＆インクルージョン（多様な人材の活躍） ● 従業員体験価値＝エンプロイー・エクスペリエンス（EX）の向上 働きがいのある会社No.1	4 5 8 10
財務基盤	**「財務の健全性と企業価値の向上のために」** 発展の礎となる強固な財務基盤を維持し、中長期的な企業価値の向上に努めます	● 健全な財務基盤 ● ROEの向上	13 16
ガバナンス	**「ガバナンス強化のために」** 適正な企業統治と業務遂行が行われるよう体制を整備し、経営における多様なリスクをコントロールします	● コーポレートガバナンス ● リスク管理 ● FD、コンプライアンス ● システム基盤の強化	16 17

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

社会課題解決に資する取り組み

証券ビジネスは、市場を通じて社会課題解決に貢献する企業に高い評価をし、また、ファイナンスを支援するなど本業を通じて社会のサステナビリティに貢献できる業態
社会課題の解決に向け、自社の取り組みに加え、証券ビジネスを通じた取り組みを推進

当社自身の取り組み

環境への取り組み

温室効果ガス（GHG）排出量削減

- 再生可能エネルギー由来の電力使用等により一段の削減を図る

情報開示の充実・高度化

- 気候変動の影響等に関する情報の積極的な開示・発信

ダイバーシティ推進

制度・環境の整備

- ライフイベントや状況に応じた多様な働き方・成長機会の提供

カルチャー醸成

- 個々の社員の強み、それぞれの“らしさ”が発揮できる風土づくり

証券ビジネスを通じた取り組み

ファイナンスを通じた社会課題解決への貢献

SDGs債の引受

- 国際機関や地方公共団体等が発行するSDGs債の引受により、貧困撲滅、環境、紛争地域の復興などの社会課題の解決に取り組む
- 投資家と発行体のエンゲージメント実施によりSDGs債マーケット拡大に貢献する

ESGファンドの取り扱い拡充

- 地域応援ファンドの設定・運用・販売
- 社会課題の解決に資するファンドの設定・販売拡大
- 信託報酬を通じた寄付の実施

金融教育の推進

- 「金融教育関連プログラム」の提供等を通じて、将来世代を含めた金融リテラシー向上の支援を通じて資本市場の発展に寄与する

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

05

経営指標目標

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

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**	6.5 兆円	（2022年12月末）
	投信預り資産	**3.0 兆円**	1.7 兆円	（2022年12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**	1,497 人	（2022年12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**	52 社	（2023年2月末）
	契約IFA法人数	**100 社**	39 社	（2023年2月末）
	システム利用会社数	**30 社**	13 社	（2023年2月末）
株　主	ROE	**8.0 %**	6.0 %	（2022年3月期）
	総還元性向	**50.0 %**	29.5 %	（2022年3月期）
	コストカバー率*2	**30.0 %**	15.5 %	（2022年12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

COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

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

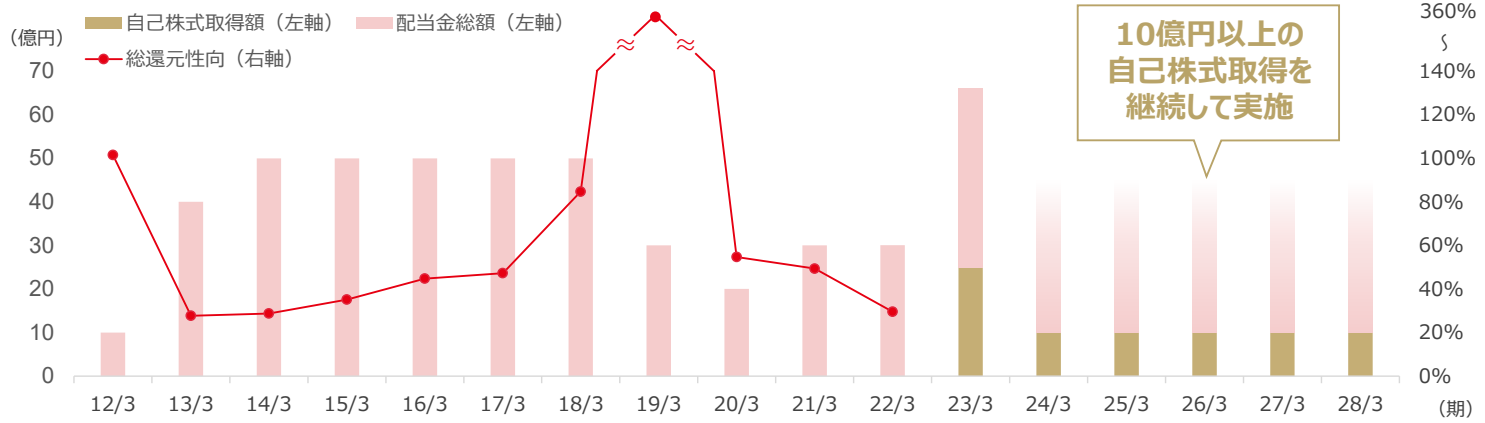
総還元性向の導入

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



COPYRIGHT © OKASAN SECURITIES GROUP INC. ALL RIGHTS RESERVED.

株式会社 岡三証券グループ

OKASAN SECURITIES GROUP INC.