



岡藤グループ中期経営計画

2013年4月1日～2016年3月31日

- 新たな飛躍のための序章 -

岡藤ホールディングス株式会社
OKATO HOLDINGS, INC.

目次

はじめに

経営理念

経営戦略

5つの社内改革

3つの行動規範

定量目標

重点課題

セグメント別経営戦略

株主還元策

コンプライアンスの強化

人財の活用

はじめに

岡藤グループは中期経営計画を策定し、その目標の完遂に向けて邁進することで、新たな飛躍のステージへのスタートを切ります。

近年は国内商品先物市場の売買高が減少する中、当グループも厳しい経営環境が続いておりましたが、経営資源の選択と集中により2012年度第3四半期には黒字に転じ、業績は回復しています。

しかし、当グループを取り巻く環境は決して楽観視できるものではなく、ここで中期のビジョンを明らかにし、経営理念を実現するための目標を設定する必要があると考え、この度、岡藤グループ中期経営計画(2013年度～2015年度)を策定することにいたしました。

当グループでは、この3カ年を新たな飛躍のための序章と位置付けています。まずは好調な業績を維持することで、経営の確固たる基盤を構築します。その強固な経営基盤を元に、総合金融グループとして他社にはない独自性の高い商品をお客様に提供することで、さらなる業績の拡大を目指します。業績の拡大を実現することにより、株主の皆様への還元、地域社会への貢献など、全てのステークホルダーの皆様への期待に応えてまいります。

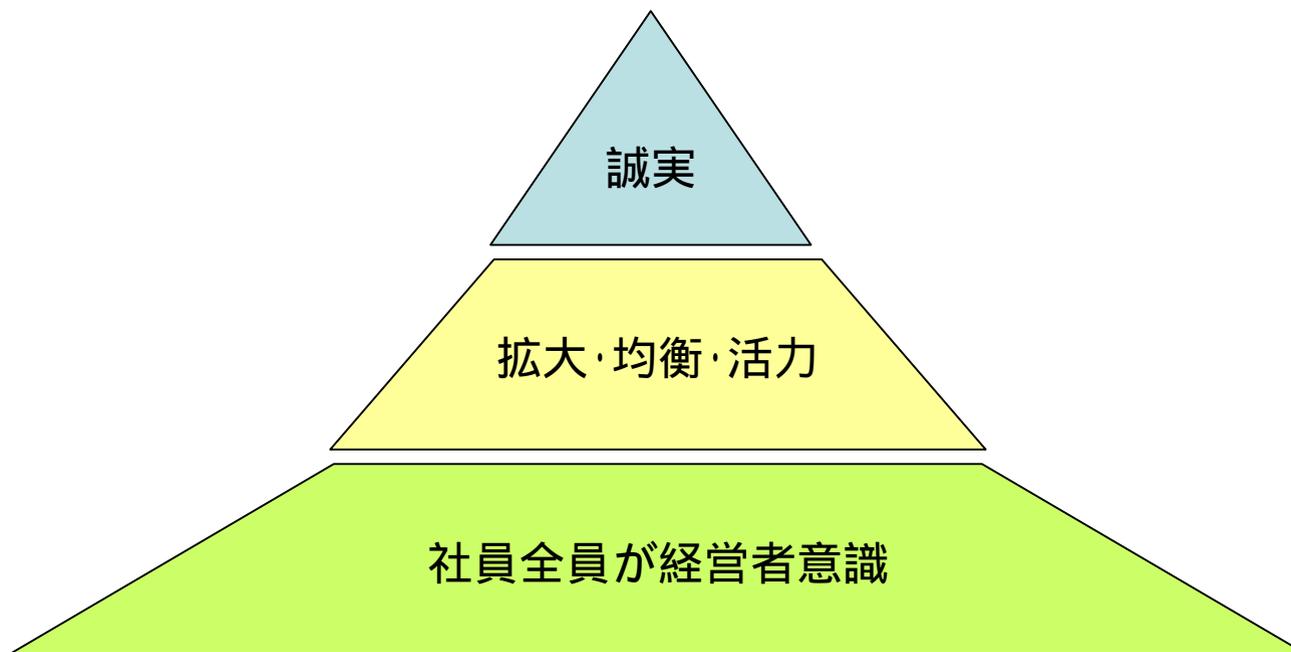
この中期経営計画の目標達成のため、組織体制の整備、人財の育成などを行ない、社員の意識改革を中心に、様々な改革に果敢に取り組むと共に、お客様に信頼される企業グループとなるよう努めてまいります。

経営理念

1951年の創業以来、岡藤グループでは“誠実”をモットーに企業経営を行なっております。誠実にお客様に対応することで、信頼が生まれます。信頼は企業にとっては信用と呼ばれ、信用は企業にとっての命であり、原動力です。

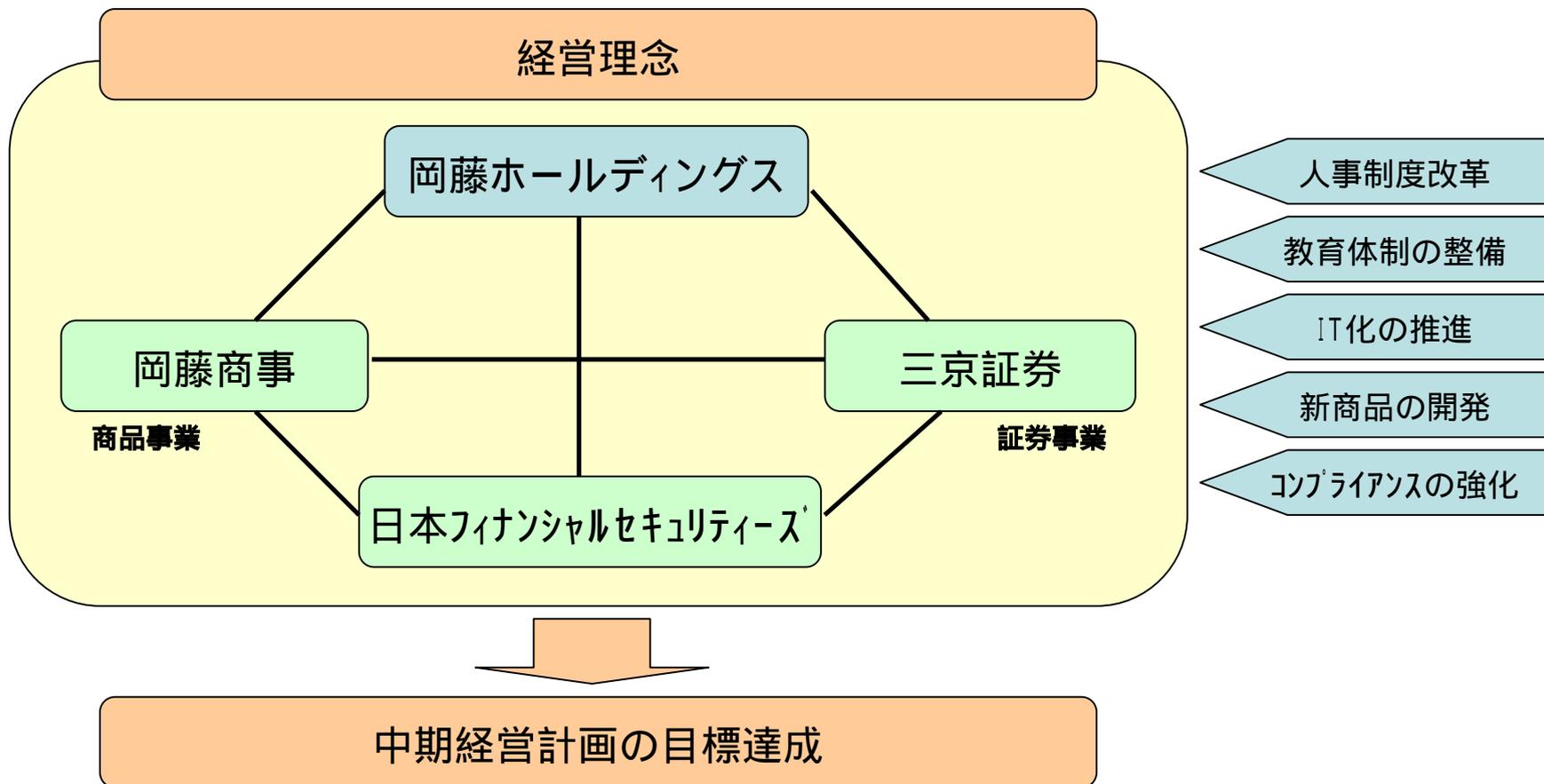
当グループでは業容の拡大に努めていますが、単に拡大のみを志向するのではなく、バランスよく成長することが大切だと考えています。調和の取れた成長を実現するため、当グループでは拡大・均衡・活力という3つの行動指針を持っています。この3つの行動指針のもと、グループ社員全員が一丸となって目標の完遂に向けて邁進してまいります。

当グループでは“社員全員が経営者意識を持つ”という考えのもと、一人一人の社員が自覚と責任を持って、目的の達成を目指します。



経営戦略

経営理念の元、グループ企業が一体となって、人事制度改革、教育体制の整備、IT化の推進、新商品の開発、コンプライアンスの強化等を行ない、中期経営計画の目標達成を目指します。



5つの社内改革

1 人事制度改革

人事制度、採用計画、給与制度、人事考課など様々な側面から見直しを行い、働きがいのある環境を整備します。

2 教育体制の整備

教育・研修体制を整備し、総合金融会社の社員として金融知識の向上とコンプライアンス意識の強化を図ります。

3 IT化の推進

ITインフラの整備により、電子データ化された各種業務内容を有効活用し、業務の効率化を図ります。

4 新商品の開発

外債のラインナップ多様化に加え、独自性の高い新商品を開発することで、他社との差別化を図ります。

5 コンプライアンスの強化

コンプライアンス・マニュアルの充実、研修体制の強化など全社をあげてのコンプライアンス意識の強化に取り組みます。

社内改革の実行計画としてプロジェクトを発足

人財活用
プロジェクト(仮称)

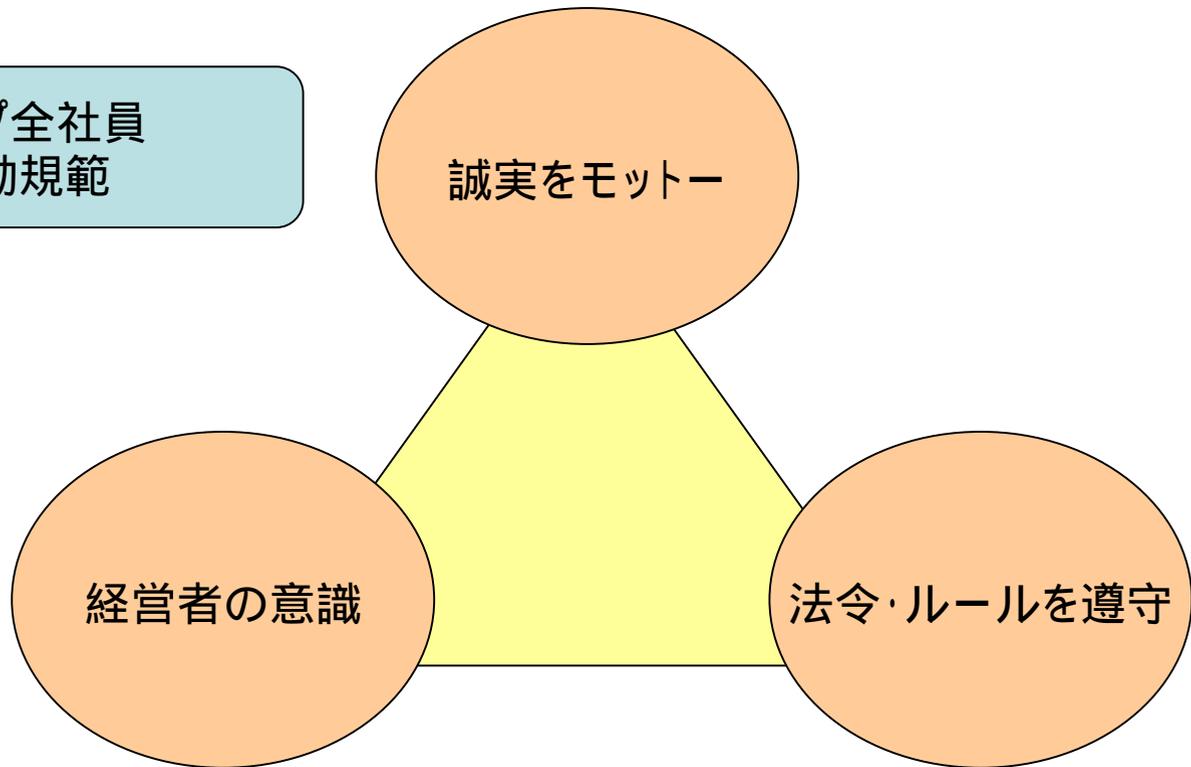
コンプライアンス強化
プロジェクト(仮称)

IT化推進
プロジェクト(仮称)

3つの行動規範

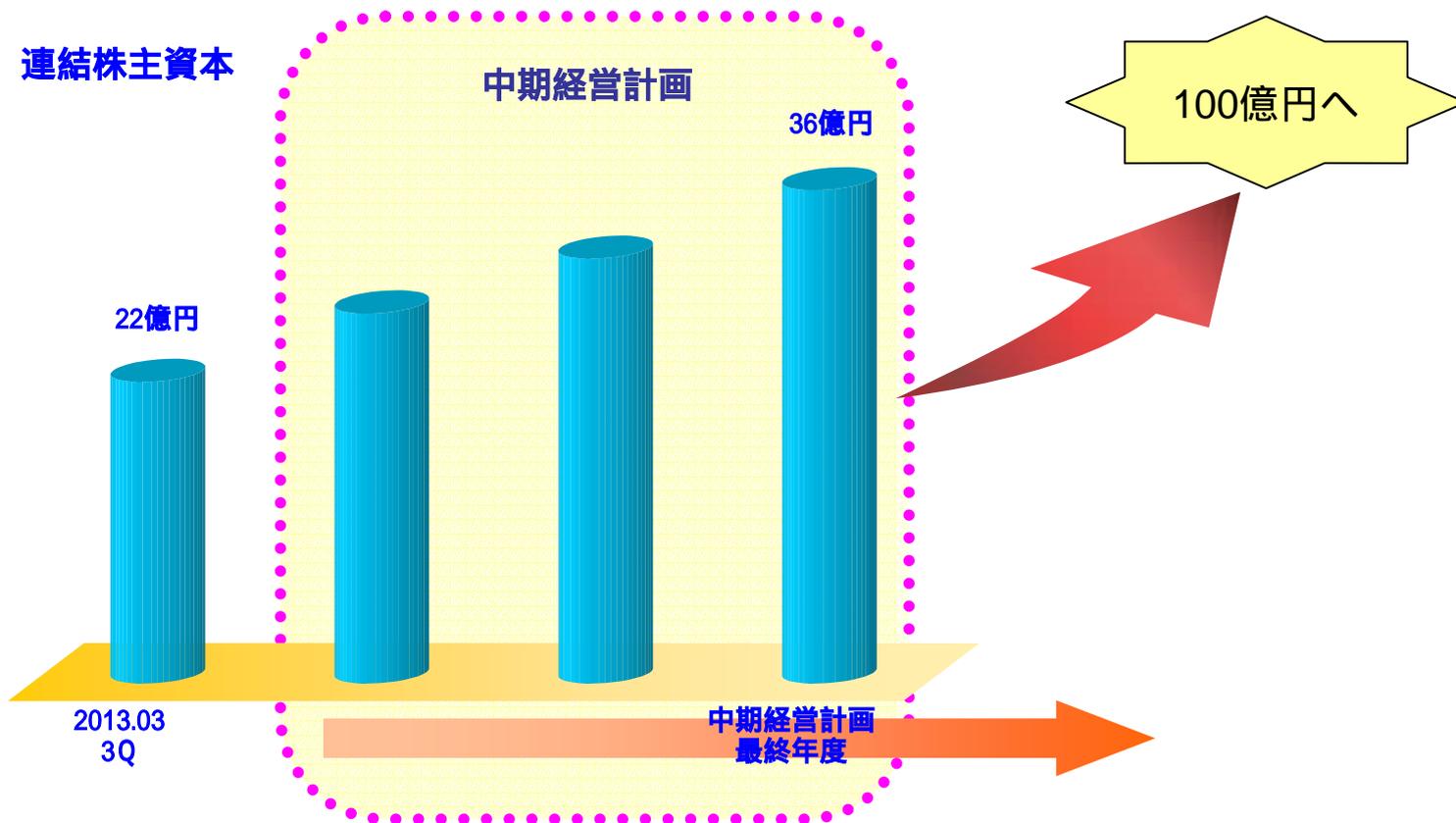
1. 誠実をモットーに、お客様に信頼される社員になること。
2. 経営者の意識を持ち、業務にあたること。
3. コンプライアンス意識を持ち、法令・ルール of 遵守に努めること。

岡藤グループ全社員
3つの行動規範



定量目標 - 連結株主資本

連結株主資本を増大



重点課題

この中期経営計画の3ヵ年においては、預り資産を増大させ、経営基盤の強化を図ることと証券事業の収益割合を増やすことを重点課題としています。

この目標達成のため、リテール部門・ネット部門・法人部門において、最適な経営資源の配分を行います。

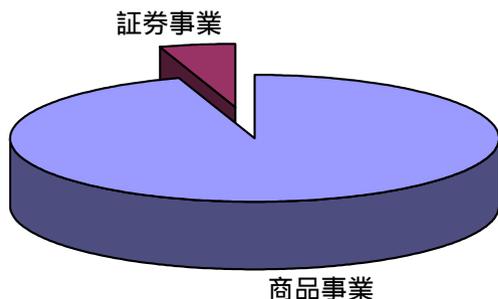
【重点課題】 預り資産の増大

預り資産の増大による
経営基盤の強化

商品事業 預り資産目標165億円

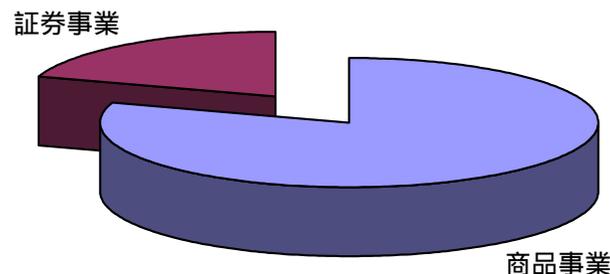
証券事業 預り資産目標200億円

【重点課題】 証券事業の収益割合を拡大



(収益割合拡大のイメージ)

証券事業の
収益割合を拡大



商品事業の「預り資産」は、預り証拠金から「委託者未収金」「委託者先物取引差金」等を加減した有効証拠金です。

セグメント別経営戦略 - 商品事業の販売戦略

岡藤グループではリテール部門、ネット部門、法人部門の3つのチャネルがあります。それぞれのチャネルの特徴を最大限に活かし、顧客サービスの充実を図ることで、お客様からの信頼を高め、3年後には預り資産165億円を目指します。また、商品業界のリーディングカンパニーとして、国内商品先物市場の活性化と発展に貢献してまいります。

リテール部門においては、お客様毎のきめ細かいサービスを一層充実させ、信頼の向上に努めます。

ネット部門においては、カスタマーサポートの充実、キャンペーンの実施などで競合他社との徹底した差別化を図ります。

**お客様からの
信頼を高めて
預り資産165億**

法人部門においては、これまでゴムの取引が中心でしたが、与信の向上を背景に貴金属、石油の取引を拡大していきます。

セミナーなどの実施により、新たな顧客層を開拓し、預り資産の拡大を図ります。

商品業界のリーディングカンパニーとして、国内商品先物市場の活性化と発展に貢献

セグメント別経営戦略 - 証券事業の販売戦略

日本経済は長らく続いた景気後退から回復し、成長を模索する局面にあり、顧客のニーズは多様化しています。そうした環境下では短期的なマーケットを睨んだ投資商品と中長期的なマーケットを睨んだ投資商品を同時に推し進めて行く必要があります。我々はお客様に提供する金融商品・サービスの価値の増大に努め、お客様からの信頼と支持によって成長し、3年後には外債等の預り資産200億円を目指します。

多くの年齢層、顧客層に利用、支持される投資運用商品・サービスの提供に努めます。

商品内容だけでなく情報サービス、セミナー等も充実させて競合他社との徹底した差別化を図ります。

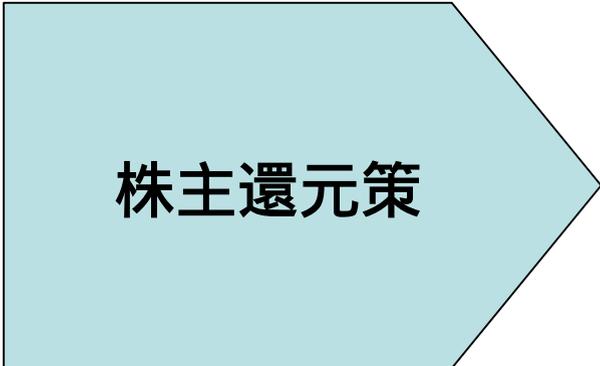
**商品・サービス
価値を高めて
預り資産200億**

グローバル・マーケットから価値の高い商品・サービスをタイムリーに提供します。

様々な方面から市場へアクセスして、価値の高い商品の発掘、組成に取り組みます。

株主還元策

岡藤グループでは株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題の一つと位置付けています。株主の皆様業績に応じた利益の還元を行うため、連結ベースでの配当性向20%の目標を定めました。配当の再開に向けて、業績の回復に努めます。



株主還元策

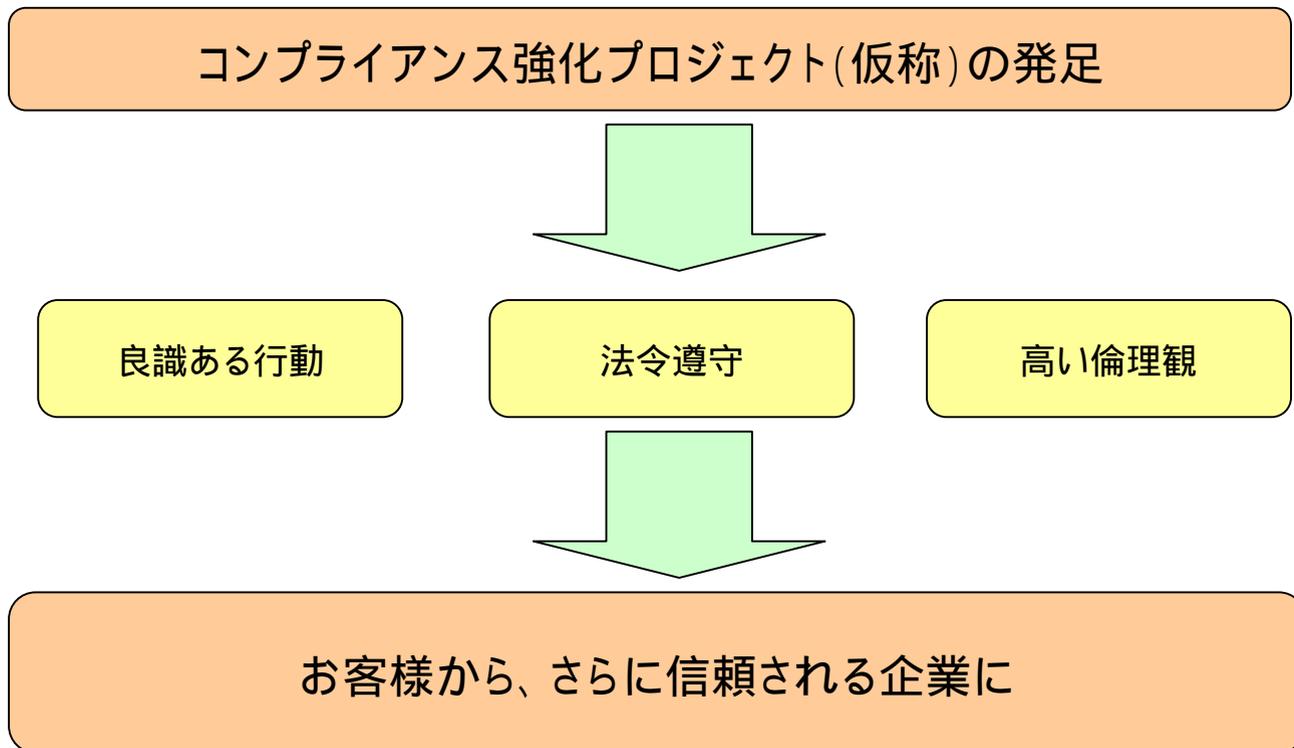


早期に復配し、連結ベースでの
配当性向20%を目標

コンプライアンスの強化

岡藤グループでは、お客様からの信頼を得るため、法令遵守はもちろんのこと、企業倫理や良識に基づき、高い倫理観を持って行動することが大切だと考えています。

そこで、中期経営計画ではコンプライアンス体制を強化するため、コンプライアンス強化プロジェクト(仮称)を発足させます。コンプライアンス・マニュアルの充実、コンプライアンス研修の強化などを通じて、全社をあげてコンプライアンス意識の強化に取り組んでまいります。



人財の活用

支店の統廃合、グループ企業の合併など、経営の選択と集中に伴い、社員数も減少しましたが、今後のさらなる飛躍のためには、人財の育成とともに、有用な人財の活用が不可欠です。

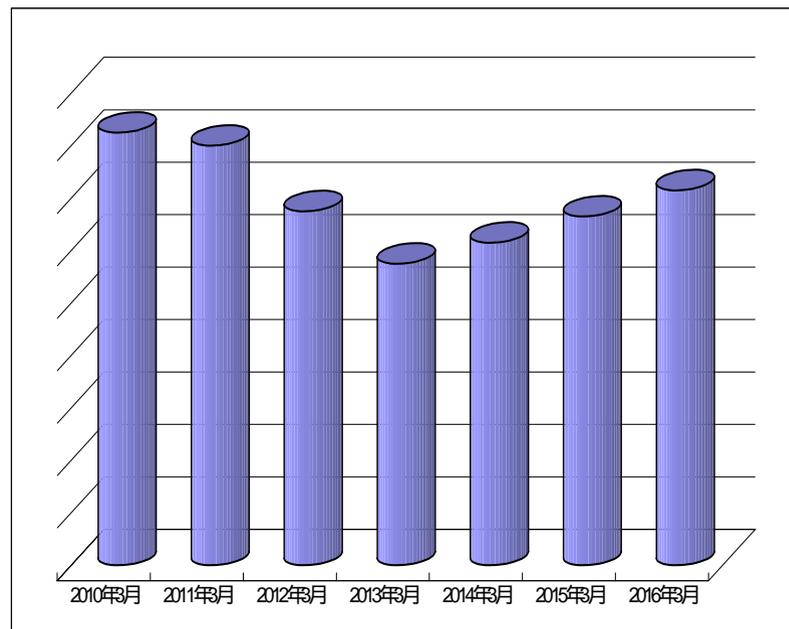
そのため、今後は中期経営計画に従い、徐々に社員数を拡大する方向で採用活動を行ってまいります。

教育・研修体制の強化により、
スキルの高い社員の育成

働きがいのある環境の整備

女性社員が
働きやすい環境の整備

今後の社員数のイメージ



岡藤グループでは「人は財産である」という考えから、人材ではなく人財という言葉を使っています。

本資料には、将来に関する記述が含まれております。こうした記述は、本資料作成時点における入手可能な情報を前提としており、かかる記述および仮定は将来実現する保証はなく、実際の結果と大きく異なる可能性があります。

また、経営戦略など、将来の見通しに関する事項は当資料の作成時点での当グループの認識を反映しており、一定のリスクや不確実性が含まれております。
そのため、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。当グループは、これらの将来の見通しに関する事項を常に改定する訳ではなく、またその責任も有しません。