

I : 2023年3月期 決算概要

II : 中期経営計画

III : サステナビリティへの取り組み

<p>名 称</p>	<p>中期経営計画「Let's Do It！」 ～社員輝き 地域伸びゆく～</p>
<p>目指す姿</p>	<p>お客さまの共感と感動を呼び、地域に必要とされる企業グループ</p>
<p>計画期間</p>	<p>2021年4月～2024年3月（3カ年）</p>
<p>基本戦略</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● コンサルティング型ビジネスモデルの強化 <ul style="list-style-type: none"> ✓ カウンセリング・コンサルティング・コーチングを通じてお客さまの本業支援・課題解決を図るビジネスモデルの構築 ✓ 個人のお客さまのライフステージに合わせて適切な提案を行う体制の強化 ✓ コンサルティング型のビジネスを行うためのスキル明確化と人材育成プラン整備 ● お客さまとの接点強化 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 地域・お客さまのニーズに合わせた店舗の機能別再編 ✓ 非対面チャネル強化およびデータ利活用によるカスタマーエクスペリエンスの向上とお客さま接点の拡充 ● 業務プロセス改革 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 業務プロセスの見直し・業務のデジタル化による生産性向上、社員の働き方改革

計数目標	目標値 (2024/3期)	2022/3期 実績	2023/3期 実績
(単体) 顧客向けサービス利益 (本業利益) ※1	黒字化	▲7億円	35億円
(連結) 自己資本比率	8.3%以上	8.74%	8.52%
(連結) コアOHR ※2	75%台	75.7%	71.9%
(連結) 当期純利益 ※3	95億円以上	106億円	48億円
(単体) 役務取引等利益比率 ※4	13%以上	10.2%	13.9%
事業先に対するコンサルティング提案件数 ※5	3,300件以上	4,020件	4,053件
個人に対するコンサルティング提案件数 ※6	33,000件以上	32,352件	40,218件

※1 預貸金利息 + 役務取引等利益 - 経費

※2 経費 ÷ コア業務粗利益

※3 親会社株主に帰属する当期純利益

※4 役務取引等利益 ÷ コア業務粗利益

※5 事業計画策定支援件数・事業承継相談件数・BM商談設定件数・医療等にかかる有益情報取得件数 など

※6 預り資産提案件数・信託提案件数 など

コンサルティング型ビジネスモデルの強化に向けた推進施策や人材育成により、計数目標である本業利益は計画を前倒して黒字化を達成

法人向けコンサルティング

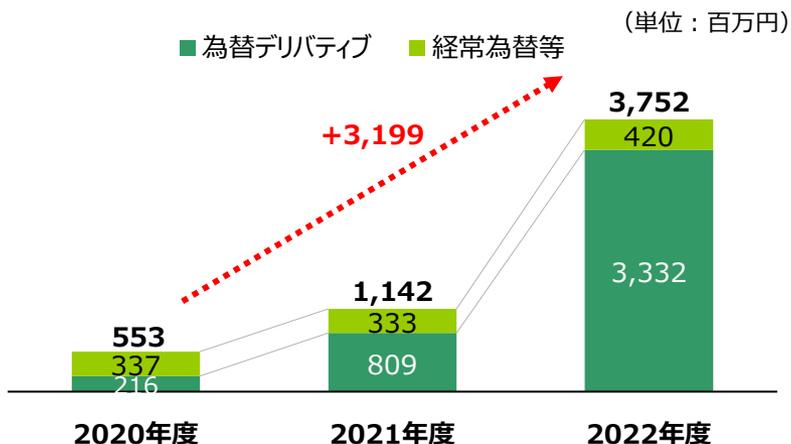
営業店、本部、関連会社、提携企業が連携し、カウンセリング・コンサルティング・コーチングを通じた伴走支援により法人のお客さまの課題を解決。

《事業者向けソリューション》

	2022/3期	2023/3期	増減
ビジネスマッチング成約件数	755件	834件	+79件
創業に係る事業計画策定支援	48件	56件	+8件
M&A成約件数	11件	26件	+15件
ファイナンス※	105件	233件	+128件
私募債	138件	125件	▲13件

※アセットファイナンス、シンジケートローン、LBOローン、相対コパナツローン等

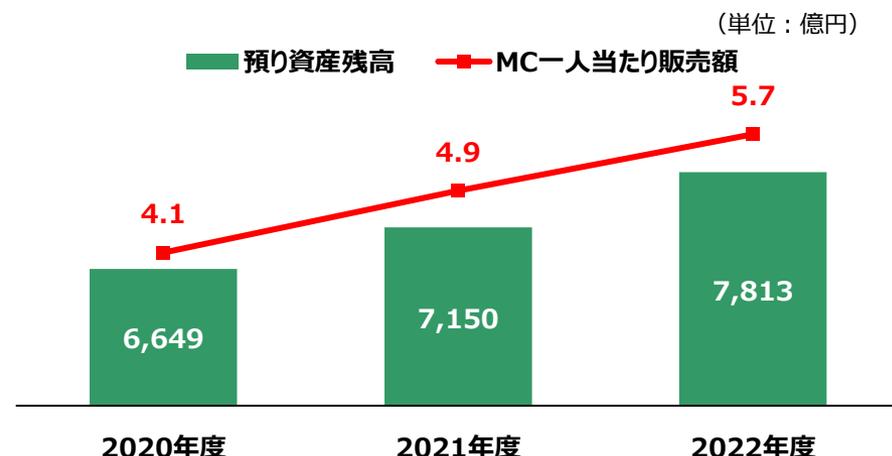
《外為収益》



個人向けコンサルティング

個人のお客さまそれぞれのライフステージやニーズに合わせて適切なご提案を行う体制を強化。

《預り資産》



預り資産残高：投資信託、公共債、保険の合計

※公共債：受渡ベース

※保険：販売累計額（平準払がん・医療・終身・こども保険は含まず）

《信託業務》 遺言信託新規契約件数



地域の特性に合わせて既存店舗を機能別に再編し、店舗類型毎の役割に特化することにより、効率的な営業体制を構築
非対面チャネルの強化により、店舗以外でも取引できる体制の構築に注力し、お客さまの利便性や満足度を向上

店舗ネットワークの再構築

店舗ネットワーク再構築による人員捻出は目標に対して順調に推移。
施策を継続し、更なる営業体制の効率化を図る。

施策	実施事項
機能別再編 (エリア制)	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗密度が高く人口減少が見込まれる市区町村を対象エリアに選定 ・対象エリア内で中核店を決定し、中核店へ人員・機能を集約することで効率的な営業活動を実現 中計期間中の実績：14か店
移転統合	<ul style="list-style-type: none"> ・お客さまとの接点機会が限られる出張所や代理店などを対象 ・店舗網の最適化により人員を捻出し再配置 中計期間中の実績：13か店
ローンプラザ 移転統合	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗併設化による連携・営業力強化 中計期間中の実績：7拠点

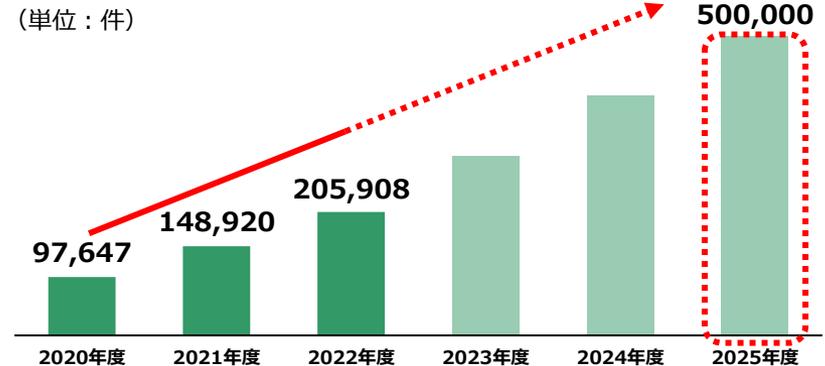
	中計方針	実績 (2023年3月末時点)
人員捻出	約100名	99.5名※
実施店舗数	エリア制・ 移転統合	30か店程度 27か店
	ローンプラザ 移転統合	5拠点程度 7拠点

※アシスタント（パート）を0.5名として算出

非対面チャネルの強化

OKBアプリ、WEB受付サービスを中心にサービスを拡充。
利用者は増加し、お客さまの利便性の向上に繋がっている。

《OKBアプリ》 アプリダウンロード数（累積）



《WEB受付サービス》

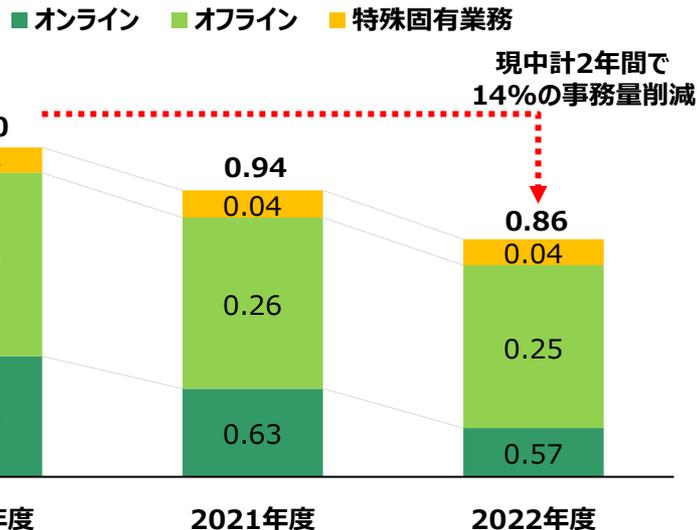
サービス内容	特徴・説明
新規預金口座開設 「Webスタイル」	「スーパーOKダイレクト」の申し込みも合わせて完了可能
届出事項変更	届出の住所、氏名、電話番号の変更手続きが可能
「スーパーOKダイレクト」 の各種申し込み	「スーパーOKダイレクト」の新規申し込みのほか、既に利用中のお客さまも各種申し込みが可能
公共料金の口座振替の 申し込み	公共料金（NTT、NHK、電気、ガス、水道の各料金）の口座振替の申し込みが可能
外貨定期預金の 新規申し込み	外貨定期預金を初めて作成される方は、為替手数料「0円」外貨定期預金の新規申し込みが可能

営業店の事務量削減を通して、預金係の人員を捻出

少人数・低コストでの運営態勢を確立し、営業店を「事務処理する場」から「営業推進する場」へ転換

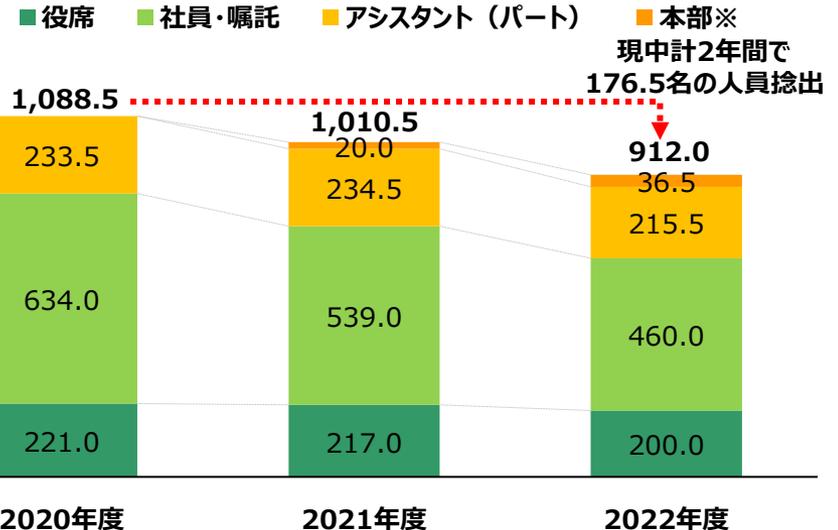
施策		進捗状況
店頭 レイアウト変更	ハイカウンター/ローカウンターの分離 窓口ATM設置	・2021年5月に施行、実施済は2023年3月末で40カ店
後方事務 集約	業務サポートセンターの設置	・2021年度に後方事務の集約を開始 ・2022年度より順次拡大
	相続センターの設置	・2021年度全店展開済
業務の見直し		・集配金の見直しとEB化推進を実施
ATM管理・アウトソーシング		・2023年4月より外部業者への委託開始

事務量推移



※2020年度の事務量を1として算出

預金係の人員の進捗状況



※本部 = 業務サポートセンター + 相続センター

※アシスタント（パート）を0.5名として算出