

I : 2024年3月期 決算概要

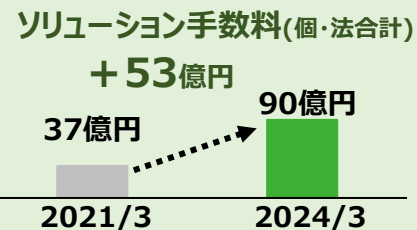
II : 前中期経営計画「Let's Do It!」の振り返り

III : 新中期経営計画「Always」

IV : サステナビリティ推進に関する方針、取り組み

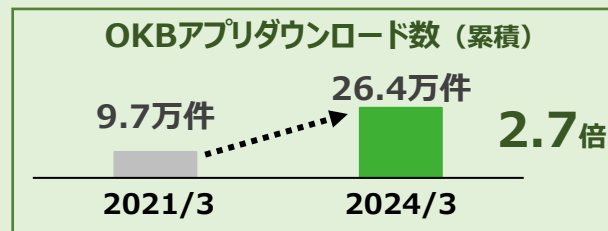
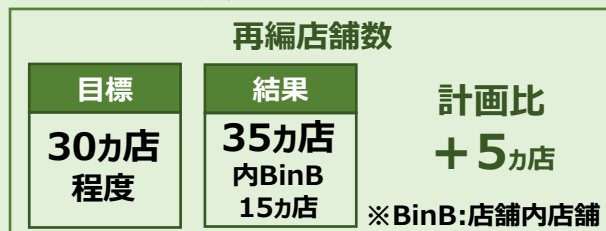
コンサルティング型 ビジネスモデルの強化

- 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



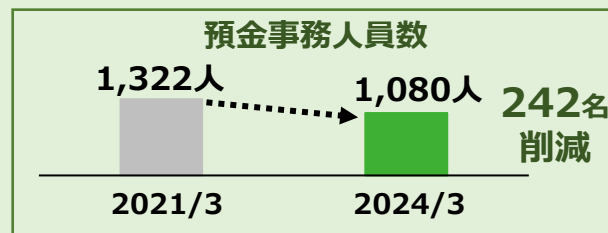
お客さまとの接点強化

- 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

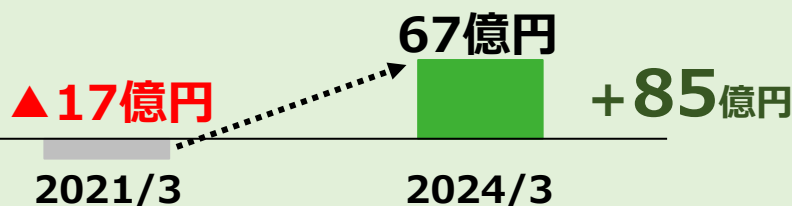


業務プロセス改革

- 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、社員の働き方変革



顧客向けサービス利益



計数目標着地

計数目標	目標値 (2024/3期)	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3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	67億円
(連結) 自己資本比率	8.3%以上	8.74%	8.52%	8.87%
(連結) コアOHR ※2	75%台	75.7%	71.9%	79.6%
(連結) 当期純利益 ※3	95億円以上	106億円	48億円	94億円
(単体) 役務取引等利益比率 ※4	13%以上	10.2%	13.9%	20.1%
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	5,270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	71,301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