

## 1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

### 【結論】

- ・理解できる。

### 【理由】

・重点的に取り組むべき課題（マテリアリティ）を策定し、重要課題と取り組み方針を分かりやすく表に示してあり、岡三証券がどのように社会課題に貢献し持続的な成長を実現していきたいと考えているかがよくわかった。課題のテーマごとにどの SDGs へ貢献しているのかも示してあり、その貢献がより鮮明になっている点も評価できる。また大きな課題を立てるだけでなく、中期的な経営計画も発表しており、具体的な数値目標を設定し宣言することで、将来の会社の姿がわかりやすくなっている。その計画を発表した2年前からの進捗具合も丁寧に説明されており、口にするだけでなく実行に移していることに対する安心感と、今後も計画通りに進めてくれそうだという期待を持つことができ、将来の姿もイメージしやすい。

## 2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

### 【結論】

- ・理解できる。

### 【理由】

・岡三証券は独自の強みを多く持っていると感じた。独自の強みとは他社から真似されにくい強みのことであり、自社だけが持つ強みがあれば、競争の中で優位性を保つことができる。まず、創業から積み重ねてきた対面コンサルティングにおけるアドバイス力というのは、独自の強みの一つである。それは他社が簡単に真似することができないものであり、「フェイス・トゥ・フェイス」のコンサルティングにおいて非常に大事になってくるものである。次に岡三証券独自の「岡三グローバルリサーチセンター」の存在が大きい。これによって国内外の投資情報を一元的に収集して、最適なアドバイスを送ることができ、これも紛れもない岡三証券独自の強みの一つである。特に岡三証券は海外提携先も多く、世界の市場の動きに敏感に反応することができるのも、グローバル化が進む現在においては非常に大きい。さらには、持株会社やグループサポートを担う企業も多く、グループ力が高いことも強みである。各企業にはそれぞれ強みや弱みが存在するが、それをグループで相互に補い合うことによって、より弱みを減らし強みを増やすことができ、それは競争を勝ち抜いていく中で一つの強みとなる。

### 3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

#### 【結論】

・理解できる。

#### 【理由】

・統合レポート内で何度か述べられているが、岡三証券は創業から1世紀にわたって培ってきたものを、世代を超えて受け継ぎを大事にしている。過去の経験というのは岡三証券だからこそのものであり、さらに今後も月日とともにますます積み重なっていく。それは新規参入者が来ても即座に獲得できるものではない。また、人々のニーズや生活様式が多様化する中、データ分析の高度化やデジタルツールの活用、デジタルトランスフォーメーション(DX)による最適化も進めている。このように岡三証券は、過去から積み上げてきたものを大事にしつつ、時代とともに変化する社会状況に対応して最新の技術を取り入れて進化し続けており、今後どのような困難があってもその競争優位性を持続できると感じた。

### 4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

#### 【結論】

・非常にそう思う。

#### 【理由】

・率直に岡三証券の人材育成プログラムの内容に惹かれ、自分もぜひプログラムを受講し、成長したいと感じた。プログラムについて書かれている図表がとても分かりやすかった。研修が多く存在し、その内容も簡単に記してあるのが良かった。若い時に研修があるのは当然だが、中堅社員や管理職向けにもハラスメント研修など多くの研修があり、ぜひこの会社で教育を受けてみたいと思えるような内容だった。また、ただ研修が豊富にあるだけでなく、そのコースも数え切れないほど存在しており、社員ひとりひとりに合ったコースが用意されていて、より自身の人的資本の価値向上を達成できると思った。また、職場全体として多様性を認める環境であることも評価できる。産休や育休のシステムがあったり、女性や高齢者の雇用を積極的に行ったりしていることがわかり、多様性に満ちた職場作りを試みていることが理解できる。職場の多様性が深まれば、より多くの意見や価値観に触れることにつながり、それはより人的資本としての自分の価値を高めることを意味する。

### 5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

・まず全体的なレイアウトや、文字と図表のバランスが良く、とても読みやすかった。最後のデータセクションだけ白黒となっていたがなぜだろうか。何か理由があるのだとは思いますが、個人的にはカラーの方が見やすいので、変えた方が良いのではないかと。

・客観的なデータ(資産や口座数、ROE)を計算してグラフにして、わかりやすく示しているのも良かった。中には指標が下がるなど多少好ましくないデータはあったかもしれない

が、それも含めて提示することは隠し事をしないという信頼につながると思う。また、投資や評価の際に指標を計算するのは手間であるが、あらかじめ計算して提示してくれるとわざわざ計算する必要がなくなり、少しでも投資の検討などにつながってくるのではないか。

- ・中期計画の「お客さま本位のサービス提供」というところで、具体的な取り組みがいくつか挙げられていた。多様化するニーズに応えるためにマーケティング起点の営業組織改革を実施したことは評価できる。しかし、プロダクト・ソリューション部の新設がどのような点でお客さま本位のサービス提供につながっているのかということが、ややわかりにくかった。もう少し文字数をかけて丁寧に説明を加えた方が良いのではないか。