

第6次 中期経営計画

2026年3月期 ～ 2028年3月期

— 新たな成長軌道への躍進 —

岩井コスモホールディングス株式会社

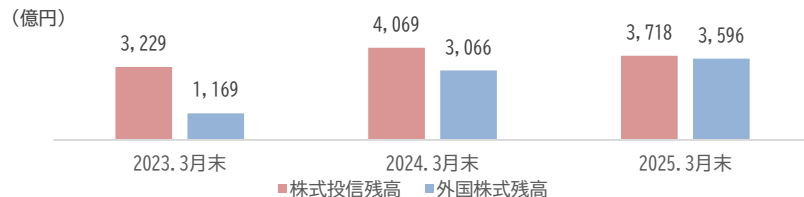
(プライム市場 8707)

2025年4月

2023年3月期～2025年3月期 1. 前中期経営計画の振り返り

▶ 営業施策・基盤強化

株式投信残高の目標6,000億円は未達も、前中計期間の初年度末と比較し、15.1%増加。また、外国株式残高も同207.6%増加



■ 対面取引

- ・ITを活用し、お客様への情報提供機会の拡充および接点強化
- ・米国株と中心とした口座、残高の増大

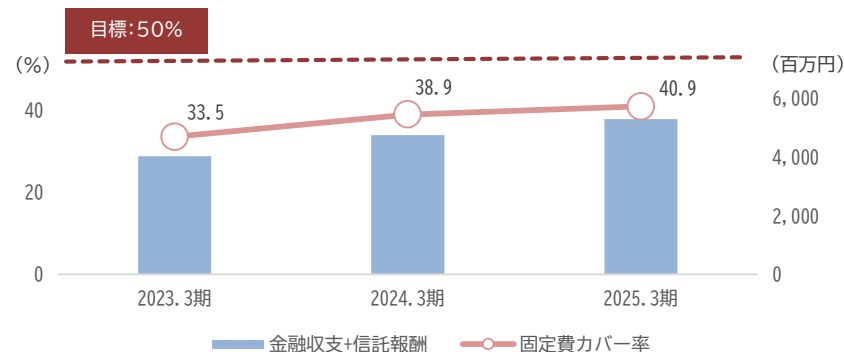
■ ネット取引

- ・米国株式リアルタイムトレードシステム(2022年10月)、米国株式取引の「外貨決済サービス」導入(2023年7月)
- ・NISA口座における日本株・米国株の売買手数料無料化(2024年4月)

▶ 固定費カバー率

安定収益による固定費カバー率を50%へ

目標(固定費カバー率50%)は未達も、前中計期間の初年度と比較し、7.4ポイントのプラス

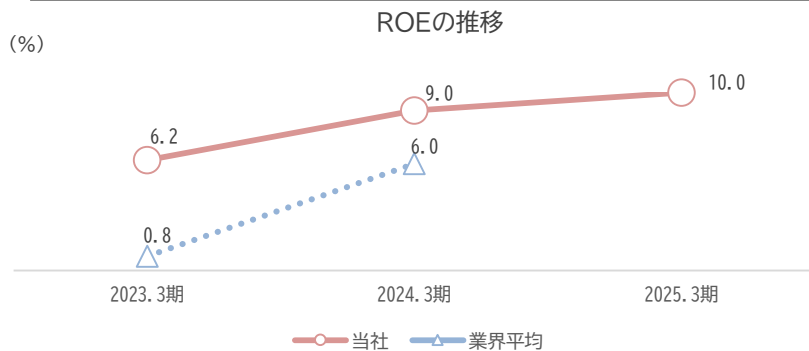


▶ 資本効率を意識した経営

業界平均を上回るROEを維持

前中計期間の各年度において、業界平均を上回るROEを達成

※業界平均は、作成時点で公表されている数値を掲載

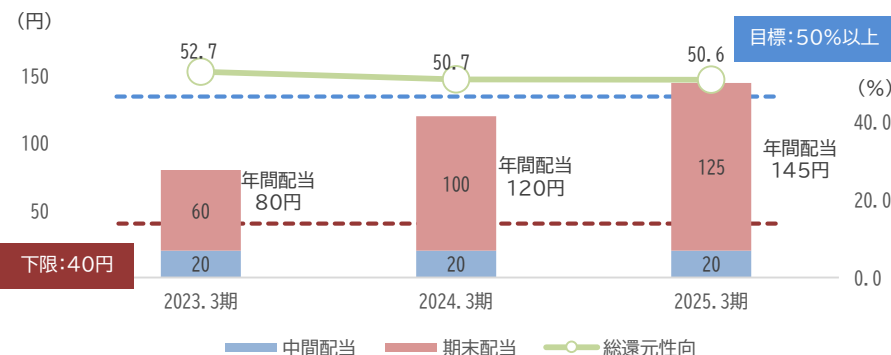


※業界平均は、当社およびネット専業証券会社を除くリテール証券16社

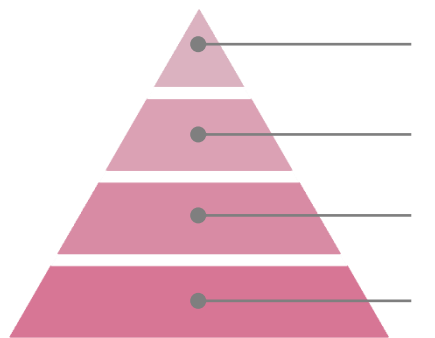
▶ 株主還元

株主の皆様への適切な利益還元と企業価値の向上

前中計の目標である、1株当たりの年間配当金の下限40円、および連結ベースでの総還元性向50%以上を実施



▶ 当社グループ方針



経営理念 … お客様に満足いただける金融サービスの提供を通じて、国民経済の発展に貢献する

経営方針 … 「お客様第一主義」・「全員参加型経営」

『企業内部の質的向上』・『筋肉質な経営体質の構築』

経営計画 … **新中期経営計画**（第6次：2026年3月期～2028年3月期）

行動原則 … **お客様本位**の業務運営・**コンプライアンス**・**サステナビリティ**

▶ 外部環境

- ・新NISAをきっかけに資産運用に対する関心の高まり
- ・国内金利の上昇(金利のある世界へ)
- ・家計の金融資産残高の増大 (2,230兆円、2024年12月現在)
- ・少子高齢化と人生100年時代
- ・収益機会の変化(各種手数料引下げ・無料化)
- ・IT技術の急速な進歩
- ・サステナビリティへの関心の高まり

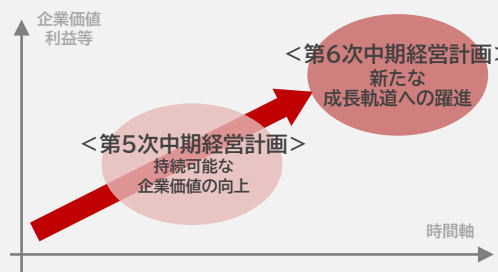
▶ 認識課題

- ・ITを活用し、お客様の利便性向上および業務効率化、生産性向上
- ・預り資産残高の拡大と安定収益基盤の構築
- ・資本効率を意識した経営
- ・適切な利益還元と企業価値の向上
- ・人的資本への投資(優秀な人材の確保および育成)

▶ 行動計画(中期経営計画骨子)

ビジョン

全社的にDX(デジタルトランスフォーメーション)を強力に推進し、**新たな成長軌道への躍進**を目指す



預り資産の増大

- ・**米国株**を中心に残高拡大
- ・投資に有益な**情報の積極発信**
- ・**NISA口座**の獲得
- ・**シニア層**の利用拡大(ネット取引)

財務目標/株主還元

- ・資本効率を意識した経営(**ROE**)
- ・**株主還元**
- ・固定費カパー率、営業収益経常利益率
- ・**TSR**(TOPIXを上回るパフォーマンスを目指す)

IT・人的投資

- ・ITを活用した**営業推進**
- ・業務効率化、生産性向上
- ・将来を担う**リーダー**の育成
- ・働きやすい**環境**の整備

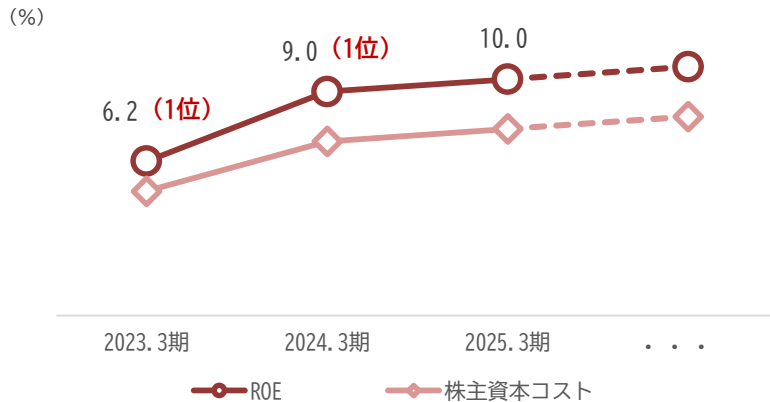
3.「KPI」および「その他の目標」

	第6次中期経営計画 目標	2025年3月期 実績
ROE（自己資本利益率）	株主資本コストを上回るROEと 業界上位維持	10.0%
株主還元	中間配当：DOE 2 %程度 期末配当：DOE 1 %程度＋業績連動 年間配当：総還元性向 50 %以上、 DOE 3 %程度のいずれか高い方	中間 20円 期末 125円 配当性向 50.6% DOE 5.1%
固定費カバー率	50 %以上	40.9%
TSR（株主総利回り）	TOPIXを上回る収益性を目指す	当社：313.3% TOPIX：213.4%
預り資産残高の増大	3 兆円	2.3兆円
IT・人的投資	・IT技術を活用し進化した対面営業の実践 ・業務効率化、生産性向上の実現 ・積極的な人材の採用と育成	—

▶ 資本効率を意識した経営

Ⅰ ROE(自己資本利益率)

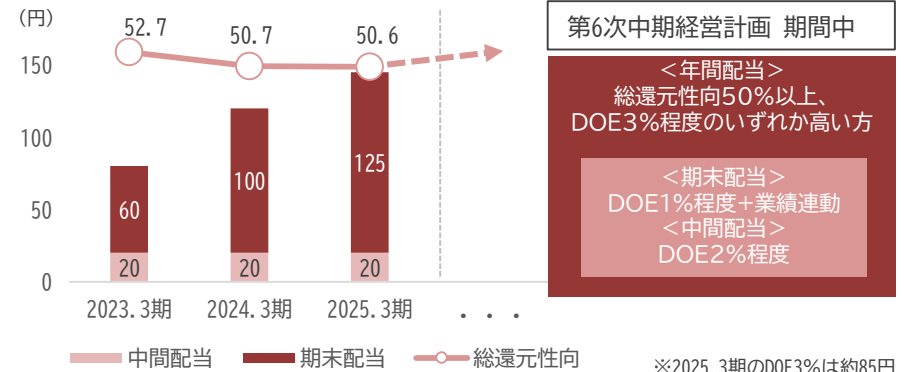
- 株主資本の有効活用により**業界上位のROEを維持**
- 株主資本コストを意識**した経営の実践



▶ 株主還元

Ⅰ 安定配当の継続と業績連動の利益還元

- 中間配当: DOE2%程度
- 期末配当: DOE1%程度 + 業績連動
- 年間配当: **総還元性向50%以上と純資産配当率(DOE)3%(※)程度**のいずれか高い方



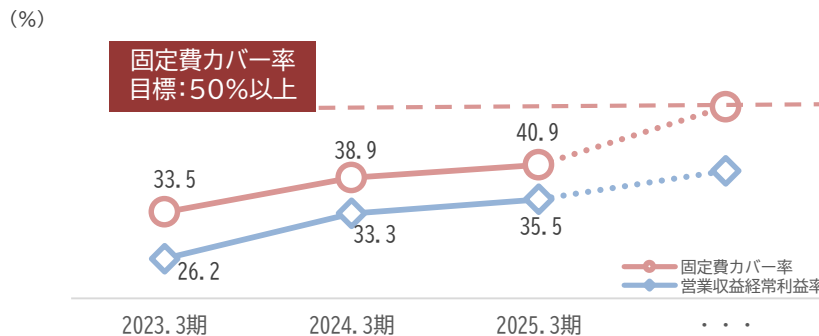
▶ 固定費カバー率、営業収益経常利益率

Ⅰ 安定収益による固定費カバー率

- 投信の**信託報酬**の増加
- 金融収支、信用取引関連手数料**の増加
- 低コスト体質**の堅持

Ⅱ 営業収益経常利益率の向上

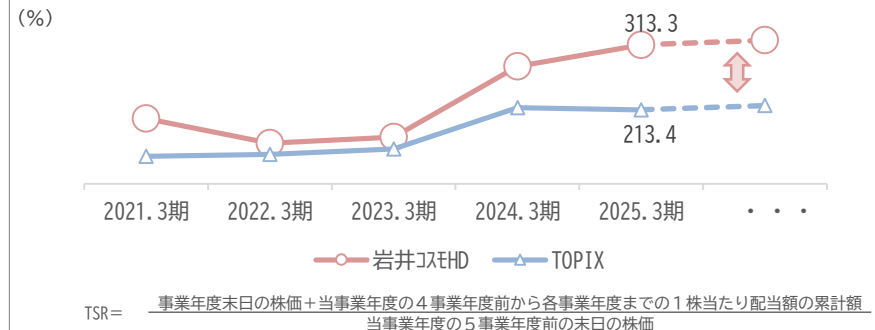
- 営業収益**の増加
- 販管費**の抑制
⇒ **収益率**の向上



▶ 株主総利回り(TSR)

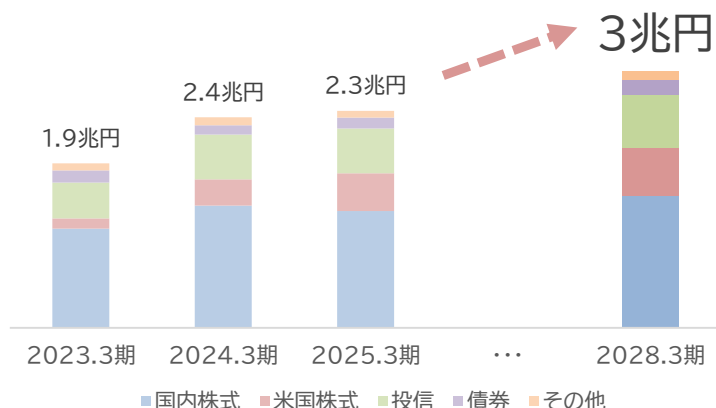
Ⅰ 配当に加え、株価(企業価値)の上昇によるTSRの向上

- TOPIXを上回る収益性**を目指す
- 中長期にわたる企業価値**の創造
- 持続的な株主価値**の向上



2026年3月期～2028年3月期 3-2. 預り資産の増大、IT・人的投資

■目標: 預り資産3兆円(最終年度)



▶ 顧客本位の商品選定

・お客様の**運用目的**や**市況**に応じた**提案営業**

▶ 米国株式の残高拡大

・IT分野など成長企業の集中する**米国株式の残高拡大**
・「**米国株のことなら岩井コスモ**」の定着化

▶ 積極的な情報発信

・資産運用や市況解説などに関する**WEBセミナー**を積極的に開催
・SNSやYouTubeなど**IT**を駆使した**金融サービス**の提供

▶ NISA口座獲得

・**NISA口座獲得**のための施策を積極的に実施

▶ ネット取引におけるシニア層の利用拡大

・充実した商品ラインアップ⇒**米国株も取引可能**
・**シニア世代のネット取引**をしっかりサポート

▶ DXの推進

新しいIT技術を活用し
「進化した対面営業」を推進

営業付加価値
の創造

・DXにより創出された
時間の有効活用
・お客様ニーズや市況に応じた**精度の高い商品提案**

お客様フォロー体制
の強化

・営業部門、商品部門、投資
情報部門の連携強化による
お客様**フォロー体制強化**
・先見性のある**魅力的な金融
商品の発掘**

タブレット・ウェビナー

ITを活用した
コミュニケーション

商品
部門

営業
部門

投資情報
部門

三位一体

「業務効率化」、
「生産性向上」を推進

強固な経営体質
(グループ全体の質的向上)

・自発的な**業務の見直しと改善**
・適切な**コスト管理**と**見直し**の継続
・横断的な組織形成と**連携の強化**

社内プラットフォームの高度化

RPA・AI等の活用

コスト管理

岩井コスモグループ
企業価値向上

お客様・投資家

▶ 人的資源への投資

▶ 当社グループの中核事業である証券営業部門における最も重要な経営資源・財産は
“人”であり、“**人財**”に対する重要性を認識するとともに、人材の育成及び優秀な人材
の確保を実施

若手社員の育成

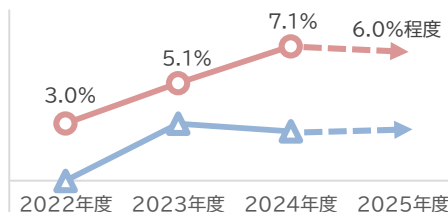
シニア社員の活躍

求める
人材

・自ら考え行動できる**自律型人材**
・お客様に頼られる**金融のプロフェッショナル人材**
・事業環境の変化に柔軟に対応でき、**リーダーシップを発揮できる人材**

■ 賃上げの状況

・**継続的な賃上げ**を実施
・従業員が長く安心して働ける環境の構築



○：当社賃上げ率(非管理職)
△：生鮮食品を除く消費者物価指数(出所：総務省 2020年基準消費者物価指数)

■ 勉強会や研修制度の拡充

・業務に必要な知識習得や研修を実施
ー 新入社員研修、中堅社員研修、
コンプライアンス研修他
ー **海外企業視察**
→ 海外企業の魅力や事業の将来性
など、社員自らが体感し、社内での
情報共有や、お客様への提案に活用



2025年3月実施(米国サンフランシスコ研修)

4.コンプライアンスへの取り組み

当社グループは、お客様との信頼関係を構築するうえで、コンプライアンスの重要性を認識し、役職員に対しては、継続的な研修を実施するとともに、お客様の取引内容等に応じて、適宜、コンプライアンス担当者が営業員を指導・教育し、法令遵守等の意識の醸成に努めております。

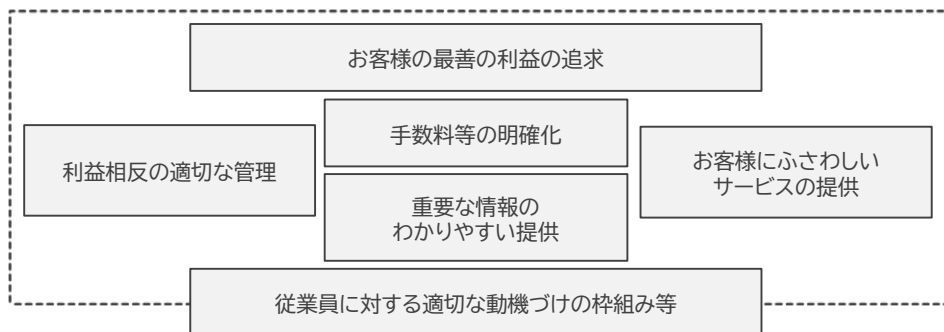
また、お客様と営業員との通話内容については、**AIを活用した精緻なモニタリング**を行うなど、コンプライアンス体制の強化を図り、より一層顧客本位の倫理観を持った従業員の育成に努めて参ります。

◎ コンプライアンス体制 : <https://www.iwaicosmo.co.jp/corporate/compliance/>

■ お客様本位の業務運営に関する方針

岩井コスモ証券では、当社グループの経営方針である「お客様第一主義」に基づき、「お客様の最善の利益の追求」「利益相反の適切な管理」「手数料等の明確化」「重要な情報及びお客様本位のサービスの提供」「従業員教育」について、考え方や取り組みの公表を行うとともに、その実践に取り組んでおります。

◎ お客様本位の業務運営に関する方針
<https://www.iwaicosmo.co.jp/corporate/policy/fiduciary/>

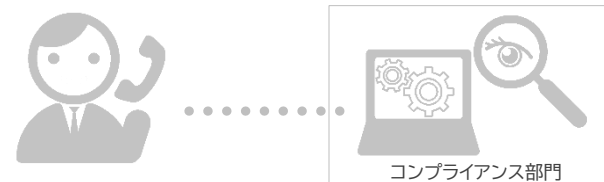


■ 従業員における倫理感の醸成

「倫理行動基準」を定め、お客様の大切な金融資産をお預かりする金融機関として、お客様との信頼を構築することが不可欠であり、継続的に役職員一人ひとりの倫理感を醸成するための研修および指導等を行って参ります。

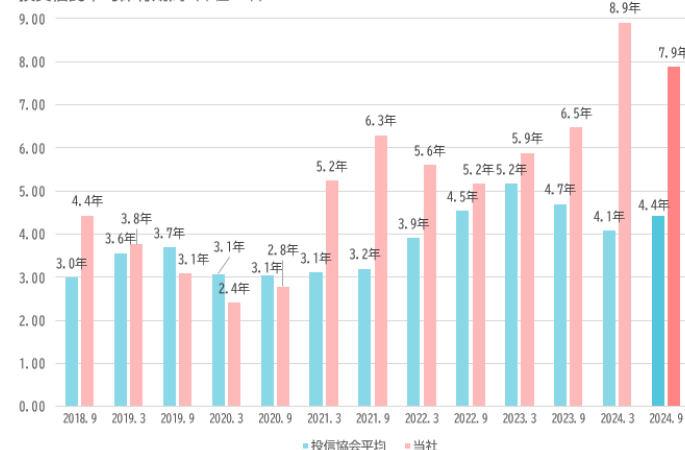
◎ 倫理行動基準 : <https://www.iwaicosmo.co.jp/corporate/compliance/ethics/>

AIを活用したモニタリング



<お客様の投資信託平均保有期間>

投資信託平均保有期間（単位：年）



当社グループは、Environment(環境)・Social(社会)・Governance(ガバナンス)、および、2015年に採択された「SDGs(持続可能な開発目標)」に関する重要テーマへの取り組みが当社グループの持続的な企業価値の向上に資すると考えております。

サステナビリティ基本方針：<https://www.iwaicosmo-hd.jp/esg/policy.html>



ダイバーシティ・働き方改革に関する取り組み



- 性別、国籍、年齢等の属性に関わらず、採用、管理職への積極登用を実施
- 従業員一人ひとりが自分自身のワーク・ライフ・バランスを尊重しながら働き活きと働ける職場づくり

社外取締役比率
50.0%
(6名中3名)

女性役員比率
33.3%
〔当社役員(取締役・監査役)
9名中3名〕

女性管理職比率
18.5% (※)
(目標:25.0%)

男性育児休業取得率
66.7% (※)
(目標:100.0%)

男女賃金差異
82.5% (※)
(目標:80.0%)

育休からの復職率
66.7% (※)
(目標:100.0%)

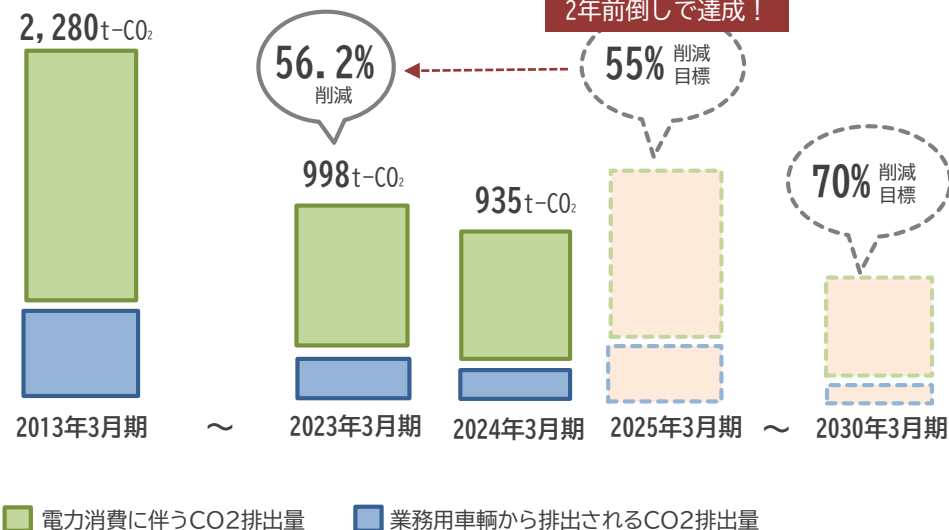
※ 子会社の岩井コスモ証券数値

環境に配慮した取り組み

・当社グループにおけるCO2排出量に関する指標

当社グループは、GHGプロトコルにおけるスコープ1およびスコープ2に属する業務用車両の利用およびオフィス等での電気使用によるCO2排出量について、第5次中期経営計画で掲げていた目標<2025年3月期までにCO2排出量55%以上の削減>に対して、2023年3月期末で**56.2%の削減**を実現し、当初の目標から**2年前倒しで達成**しました。当社グループでは、2030年3月期までに70%以上の削減目標も掲げており、引き続き、その達成に向けサステナビリティに関する取り組みを推進して参ります。

●モニタリング指標





岩井コスモホールディングス Iwai Cosmo Holdings, Inc.

- ・本資料は、当社の計画、経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- ・本資料に掲載された将来に関する記述は、当社が作成時点において入手している情報および合理的と判断する一定の前提に基づいているため、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではなく、経済情勢や市場環境の変動により大きく影響を受ける状況があります。
- ・本資料で使用するデータおよび表現等の欠落・誤謬等につきましては、その責を負いかねますのでご了承ください。
- ・本資料に掲載された内容は、いかなる目的であれ、無断で複写・複製、または転写等を禁じます。