

Press Release

2022年4月28日

各 位

会 社 名 アイザワ証券グループ株式会社
 代表者名 代表取締役社長 藍澤 卓弥
 (コード番号：8708 東証プライム)
 問合せ先 経営企画部長 馬場 雄一
 (TEL：03-6852-7744)

「中期経営計画」の策定に関するお知らせ

当社は、この度2022年度から2024年度までの3ヵ年を対象とした事業運営に関する中期経営計画「Define Next 100 ～もっとお客様のために～」を下記のとおり策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 経営理念（経営ビジョン、経営方針）

2021年10月に持株会社体制に移行した当社グループは、「より多くの人に証券投資を通じより豊かな生活を提供する」という経営理念を今一度、グループ内各社に浸透させ、お客様、地域の皆様、従業員、株主様等、全てのステークホルダーに提供する価値の最大化を目指します。

人生100年時代・資産形成の必要性が認識され、従来の生活様式も変化する等、当社グループを取り巻く環境は目まぐるしく変わってきております。

このような変革する時代の中、お客様にとって分かりやすく、明るい未来がイメージできる「豊かな生活＝将来への希望」を具体的な形とし、お客様に希望を届ける『Hope Courier（ホープクーリエ：希望の宅配人）』となることを我々のビジョンとしています。また、資産形成を通じて、中間層（資産形成層）の方々を生活の不安から解放し、希望にあふれるこの国の未来を彼らが創造するための後押しをすることをミッションといたします。

2. 数値目標（2024年度達成目標）

連結業績	金融商品取引業	
ROE (自己資本利益率)	固定費カバー率※	預り資産
8%以上	50%以上	2兆円以上

※ 2025年3月までの月次達成目標

3. 株主還元

- ・総還元性向・・・50%以上
- うち、配当 株主資本配当率(DOE)・・・2%程度を上回る水準

4. その他

2019年4月から始動した、前中期経営計画「Design Next 100 ～証券会社の、その先へ～」では、お客様に寄り添う姿勢を最優先にし、当社グループの強みである“ソリューションスタイル”を実践するとともに、アジア株式の取扱い徹底や地方金融機関様との販売連携をより強固にして取り組んでまいりました。

今年度から始動する新中期経営計画「Define Next 100 ～もっとお客様のために～」では、徹底的なお客様目線での取組みを大前提としています。お客様の人生に寄り添った、お客様本位の商品・サービスをお届けし、当社の常識・慣習・やり方に囚われず、経営資源配分、業務プロセス等全てを見直し、全従業員が「お客様のために」という意識を持ち続ける企業風土にまで昇華させてまいります。



※詳細につきましては、別紙ご参照ください

以上

【別紙】

アイザワ証券グループ株式会社

中期経営計画

Define Next 100 ～もっとお客様のために～

もっとお客様のために

2022年4月～2025年3月

2022年4月～2025年3月

 アイザワ証券グループ

Contents

経営理念	．．．	2
当社が取り組むべき重点課題（マテリアリティ）	．．．	3
基本方針	．．．	4
価値創造プロセス	．．．	14
数値目標	．．．	15
グループ戦略（事業ポートフォリオ）	．．．	16
株主還元	．．．	17
リスク管理	．．．	18
コンプライアンス	．．．	19
コーポレート・ガバナンス	．．．	20
人的資本	．．．	21

経営理念

経営理念

より多くの人に証券投資を通じ
より豊かな生活を提供する

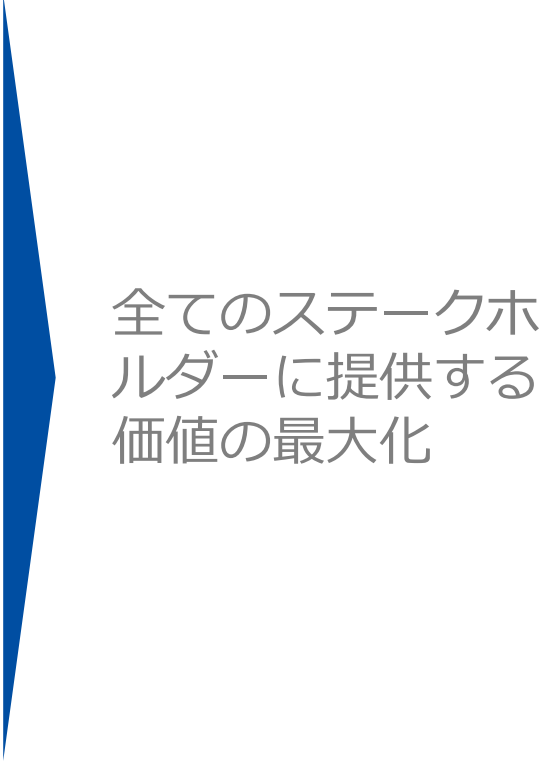
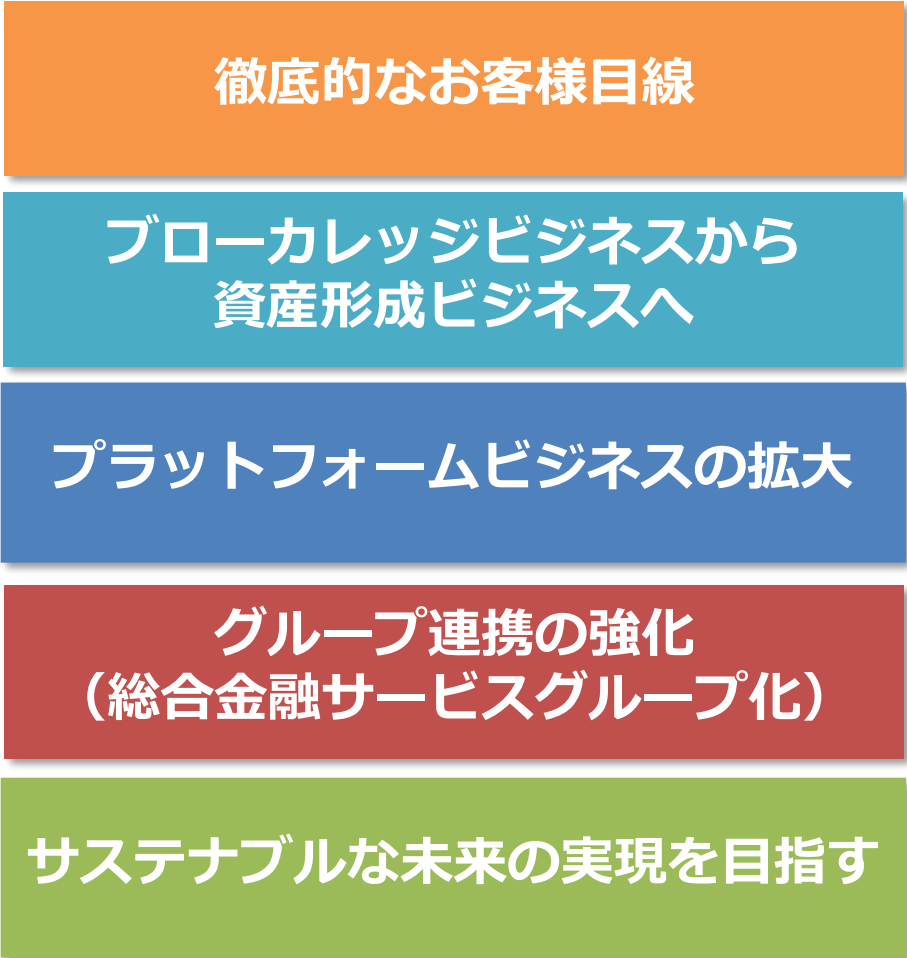
ビジョン

「豊かな生活 = 将来への希望」を具体的形とし、お客様に希望を届ける
Hope Courier（ホープクーリエ：希望の宅配人）となる







ミッション

資産形成を通じて、中間層（資産形成層）の方々を生活の不安から解放し、希望にあふれるこの国の未来を彼らが創造するための後押しをする

基本方針



当社が取り組むべき重点課題（マテリアリティ）

	重点分野	重点課題	取組み・対応	SDG s 項目
ビジネス	人生百年時代 高齢化社会	資産形成支援	コア資産、積立投資資産の拡大	  
		相続・資産承継支援	次世代へのアクセス強化	
		円滑な事業承継	地域金融機関等とも連携	
	地方創生 地域活性化	地域金融機関との連携	販路拡大、M&A支援、後継者問題の解決	  
		自治体・教育機関との連携	金融リテラシー教育やインターンシップ	
	イノベーション	事業構造の転換	ブローカレッジから資産形成ビジネス、IFAビジネスの拡大	
		新たな付加価値の創出	GBA型サービスの展開、アジア株取引の拡大	
		オルタナティブ運用商品の開発	マーケットニュートラル商品の開発、セカンダリーファンドの強化	
		社会課題を解決する企業に対する成長資金の提供	ベンチャー企業への投資	
	DX	各種取引や手続きのペーパーレス化、デジタル化	CX、UXの向上、取引及び社内手続きの効率化	
デジタルコンテンツの拡充、デジタル技術の活用		営業手法改革、新たなビジネスモデルの創出		
経営基盤	環境	気候変動への対応	社用車のエコカーへの切り替え、ペーパーレス	 
		環境関連商品の取扱い	グリーンボンド、SDGs債、CATボンド商品等の取扱い	
		環境関連ビジネスに対する資金の提供	環境関連ビジネスへの投資	
	社会	金融リテラシー教育	金融リテラシー教育の実施	  
		地域貢献活動	地域に根差した貢献活動の実施	
	ガバナンス	コーポレート・ガバナンスの強化	コーポレート・ガバナンスの強化	
		リスク管理の強化	グループのリスク管理の強化、情報セキュリティの強化	
		コンプライアンス	顧客本位の業務運営の徹底	
	人的資本	自発的に行動し、変化に対応できる人材の育成	CDP、人事制度再構築、人事交流の活発化、多様なプロフェッショナルの活躍	 
		従業員エンゲージメントの向上	個人と組織が一体となった双方の成長	

【基本方針】 徹底的なお客様目線

顧客本位の業務運営を成し遂げるために

当社目線や当社都合になっていることを改め、
徹底的なお客様目線に切り替える

当社の常識・慣習・やり方に囚われず、
経営資源配分、業務プロセス等全て見直す

商品・サービス

お客様の人生に寄り添った
お客様本位の商品・サービス

手続き

各種手続きのデジタル化
ペーパーレス化

店舗戦略

お客様が来店しやすい店舗
お客様との接点が増える店舗

マーケティング

デジタルコンテンツの拡充
(オウンドメディア)
デジタル技術の活用

全役職員が「お客様のために」という意識を
持ち続ける企業風土にまで昇華させる

前中期経営計画における主な施策

ゴールベースアプローチ

- ・ライフプランシミュレーション
- ・資産運用シミュレーション
- ・ポートフォリオ提案

お客様の“声”を
業務改善、顧客
満足度の向上に



資産形成層向け来店型店舗 ・ 自由が丘支店 ・ 千里中央支店



自由が丘支店

固定報酬ゼロ
成功報酬のみ
ラップサービス

ラップサービス
「相続時一括交付特約」

オウンドメディア
「アイザワ投資大学」



徹底的なお客様目線 ～ 重点施策 ～

1



顧客本位の業務運営

- 顧客の最善の利益の追求
- 重要な情報のわかりやすい提供
- 顧客にふさわしいサービスの提供
(詳細はP.21参照)

2



手続きの見直し

- お客様の手続きのデジタル化
(手続きのデジタル化&簡素化)
- 社内手続きのペーパーレス化
- オムニチャネル化を目指す
(将来的なオムニチャネル化を見据えて準備を開始)

3



店舗運営

- お客様が来店しやすい店舗に
(地域特性に応じて土日休日営業を実施)

4



商品・サービスの開発

- GBA型サービスの展開
(GBA型ラップサービスを中心に)
- マーケットニュートラル商品の開発
- 相続時一括交付特約等のラップサービスの開発

5



DXによる営業手法改革

- CRMの刷新
- デジタル技術・デジタルコンテンツを活用した提案

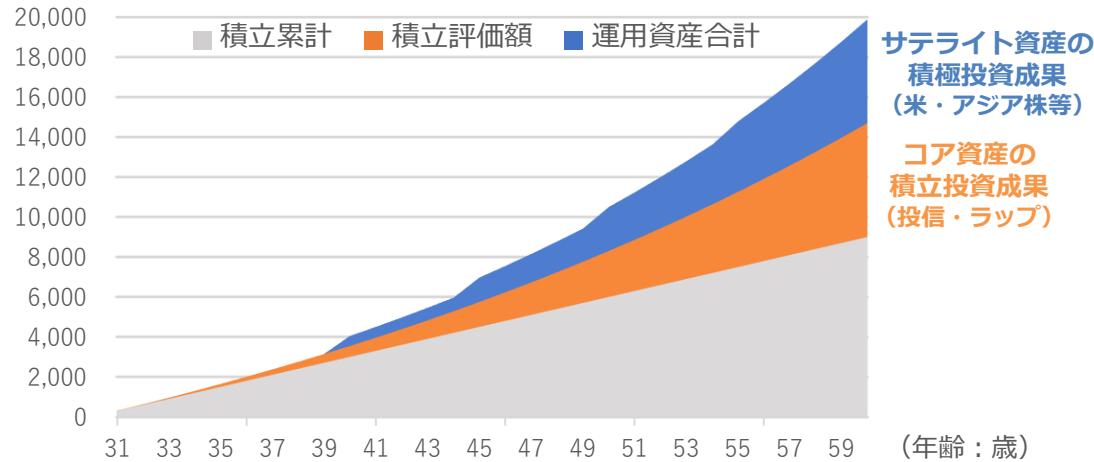
【基本方針】ブローカレッジビジネスから資産形成ビジネスへ

前中期経営計画において取り組んできた資産形成ビジネスへのシフトの加速

当社が目指す資産形成ビジネスとは

(まとまった資金の運用ができない) **資産形成層**に対し、**コア資産の積立投資**を中心にサテライト資産の積極運用を組み合わせることで**老後の不安を解消する水準**の資産形成のお手伝いをする
 形成した資産を安心して次世代に継承するお手伝いをする

(金融資産：千円)



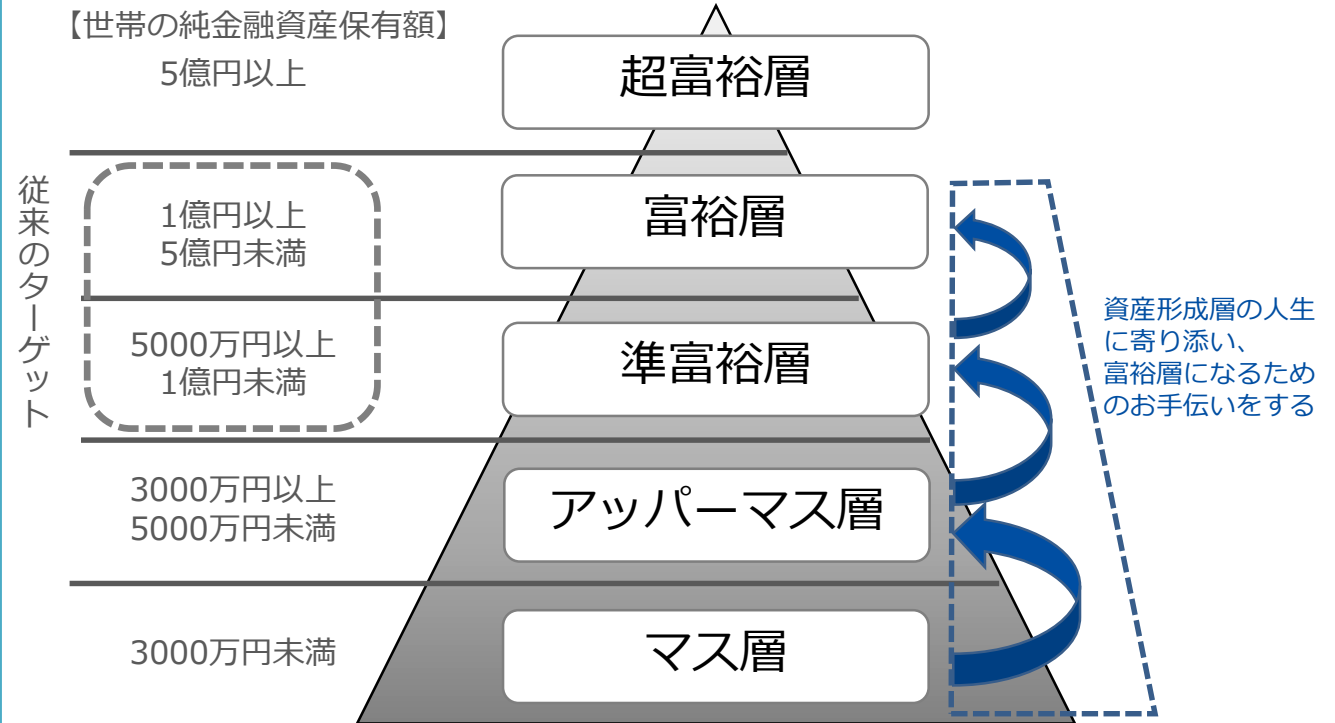
■ 当社の役割のシフト

(ブローカレッジビジネスにおける役割)

生活に余裕がある人 (富裕層や余資がある人) をより豊かにする

(資産形成ビジネスにおける役割)

資産形成層の人々を老後の生活の経済的な不安から解放する
※資産形成層を富裕層にする



ブローカレッジビジネスから資産形成ビジネスへ ～ 重点施策 ～

1



ストック商品の残高増加

- コア資産を中心とした積立投資資産の拡大
(積立手続きの電子化&簡素化)
- 新規プロダクトの開発
(他社との差別化サービス・商品)
- IFAによる積立口座の獲得

2



店舗戦略の見直し

- 顧客分布から店舗と人員の最適な配置を再検討
(お客様により近い店舗へ)
- お客様に対するサービスならびに人材育成の強化のため店舗を集約・大型化
(お客様が来店しやすい店舗づくり)

3



相続・資産承継支援の強化

- 相続サービスメニューの充実
- 社員のスキルアップによる対応力(質)の向上
- 連携専門家、地域金融機関との3者連携による
事業主支援
(セミナー、個別相談会、帯同訪問実施)

4



評価制度の変更

- より資産形成ビジネスに適した評価制度へ変更
(NPS[®]調査やお客様の利益が評価に)

5



お客様への接触頻度の向上

- インサイドセールスの活用による効率化

【基本方針】プラットフォームビジネスの拡大

プラットフォームビジネスの取組み

第一期

2004年～ プラットフォームビジネス開始
証券会社出身者（証券系）
エクイティセールスを中心

証券系

第二期

2015年～ 金融機関連携
西京銀行（山口県）との契約を皮切りに地域
金融機関のお客様へのサービス提供を開始

金融系

重点対象

第三期

2021年～ IFAビジネスの拡大
保険代理店、非金融系の一般事業会社、土業
のIFAに注力
グループの事業として金融商品仲介子会社
（ライフデザインパートナーズ）を設立

保険系・非金融系

∴ 手続き中業者多数あり



地方創生・地域活性化の協働

- 販路拡大・M&A
- 事業承継・後継者問題の解決



共同店舗

- 顧客紹介・資産導入
- 機動的な戦略展開が可能に



GBA型ラップサービス

- 金融機関の新規開拓
- 資産形成層の獲得



積立投資資産の拡大



特定富裕層の獲得

プラットフォームビジネスの拡大 ～ 重点施策 ～

1



IFA業者の獲得

- IFA専用システムの整備
(IFA専用業務システム、口座開設システム等の充実)
- 商品ラインアップ
(独立系総合証券として多様な顧客ニーズに応えるための多彩な商品を客観的かつ中立的に取り揃え)
- 金融機関連携に加え保険系・非金融系に注力

2



サポート体制の整備

- 担当者による個別サポートの強化
(運用提案サポート、商品情報提供、同行訪問等)
- 研修
(フォローアップ、コンプライアンス、市場動向等)
- お問合せ窓口
(コールセンターの拡充)

3



コンプライアンス体制の整備

- 金融商品仲介業者に対する管理体制の強化
(契約先の急拡大に備え人員の配置転換も検討)
- 研修や第三者機関による社内監査の実施

4



金融機関連携の強化

- 共同店舗等による連携強化

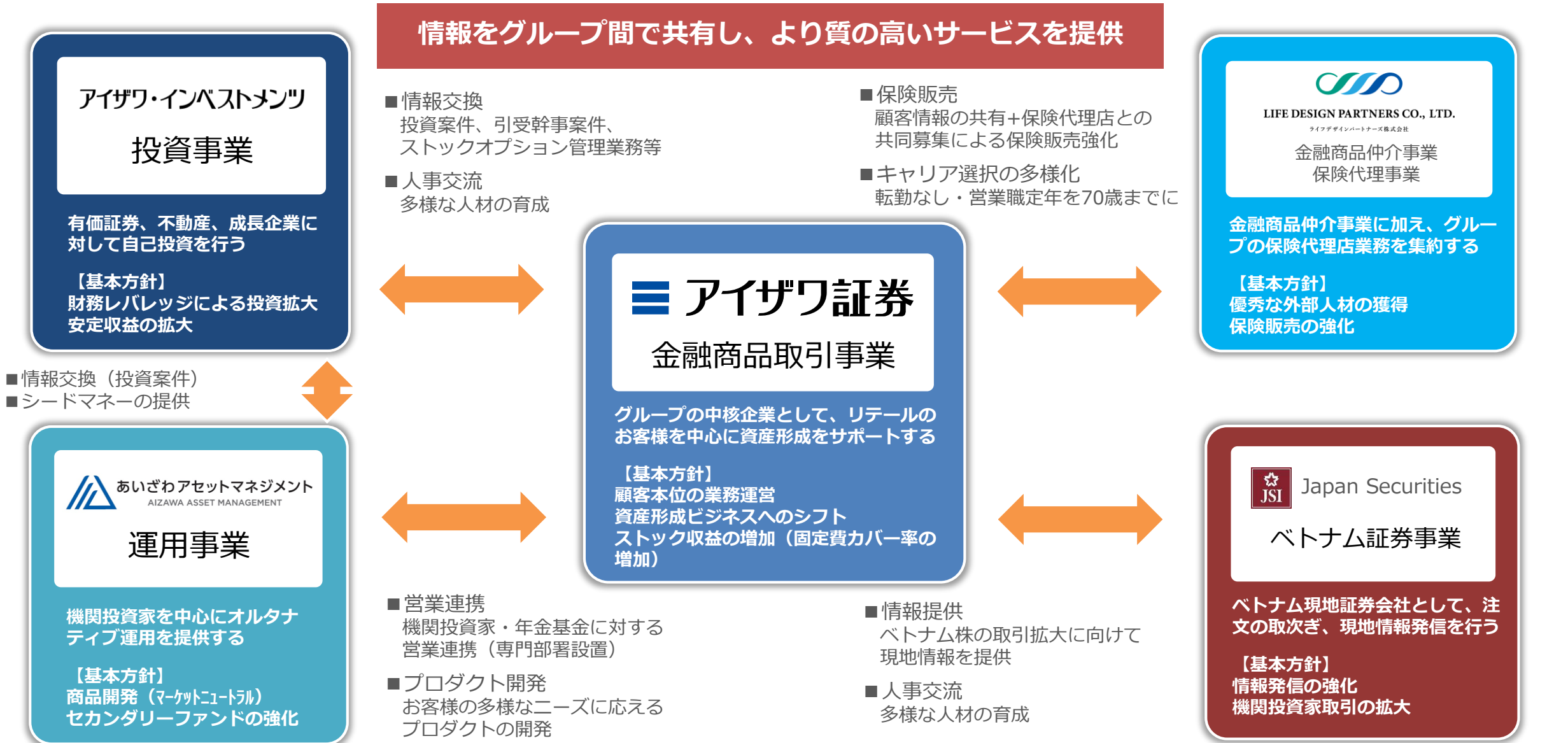
5



GBA型ラップサービスの展開

- 金融機関の新規開拓
(金融機関連携先にも展開)
- 将来的に資産形成ビジネスにおける戦略商品へ

【基本方針】グループ連携の強化（総合金融サービスグループ化）



グループ連携の強化（総合金融サービスグループ化） ～ 重点施策 ～

1



密接な情報交換と営業連携

- 投資案件等の情報交換
（金融商品取引事業、投資事業、運用事業が連携し、プライベートセットを中心とした投資情報の交換）
- 機関投資家に対する営業連携
（あいざわアセットマネジメントの商品をアイザワ証券の営業チームが機関投資家・年金基金に展開）
- 個人投資家に対する営業連携
（アイザワ証券グループの保険販売機能をライフデザインパートナーズに集約）
- ベトナム株の強化
（Japan Securities がベトナム現地の情報をアイザワ証券に提供）
- プロダクト開発・シードマネー提供
（資産形成に資する商品や、セカンダリーファンド等、特定富裕層に対する商品を開発）

2



多様な人材の育成

- 人事交流
（様々なキャリアを経験し、多様な人材を育成するために人事交流を活発化）
- 社内インターン・研修
（社内インターンや短期研修により組織活性化）
- キャリア選択の多様化
（営業職の70歳定年、転勤無しが選択可能）
- 人事制度再構築

3



リスク管理の強化

- グループ一体となったリスク管理の強化
（IFAビジネス、新規事業、投資対象の多様化について、グループが一体となってリスク管理を強化）

【基本方針】 サステナブルな未来の実現を目指す

サステナビリティ基本方針

私たちアイザワ証券グループは、経営理念のもと、お客様を思う気持ちを第一に尊重し、社員一人ひとりが地域社会の活性化に取組み、貢献してまいります。

また、総合金融サービスグループとして、成長性のある企業の資金調達や独自の金融商品・サービスの開発、個人の資産形成をすることで社会に貢献し、中長期的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現を目指してまいります。

成長性のある企業の資金調達や個人の資産形成を支えることで社会に貢献し、サステナブルな未来の実現を目指す



サステナブルな未来の実現を目指す ～ 重点施策 ～

1



気候変動への対応

- CO2 排出量の削減
(社用車のエコカーへの切替え、社内手続きのデジタル化によるペーパーレス化)
- 気候変動関連商品の取扱い
(CATボンド運用戦略)

2



環境問題への取組み

- 環境関連商品の取扱い
(グリーンボンドやサステナビリティ商品の取扱い)
- 環境関連ビジネスに対する資金提供
(環境関連ビジネス(企業に限られず、プロジェクト等も含む)への投資)

3



地域社会への貢献

- 地方創生・地域活性化
(地域金融機関、自治体、教育機関と連携し、地方創生・地域活性化に取り組む)
- 企業版ふるさと納税
- 地域拠点交流仲介・販売会等
(地域商材(顧客商品)のビジネスマッチング、地域間での商材交流の支援)

4



金融リテラシー教育

- 教育機関との協働
(教育機関連携先を中心に講義、セミナー等を実施)
- 地域金融機関・地域団体との協働
(合同セミナー等による協働)

価値創造プロセス

グループを取り巻く環境

- ・ 人生百年時代／高齢化社会
- ・ 資産形成の必要性
- ・ 証券業界の競争激化と変革の波
- ・ 地域経済の縮小
- ・ 新しい生活様式への変化
- ・ DX（デジタルトランス・フォーメーション）
- ・ 気候変動

経営資源（強み）

人的・知的資本

金融のプロフェッショナル
多様な人財

連結従業員数：841名
※2022年3月末時点

社会・関係資本

地域密着・共存共栄

金融商品取引事業口座：25万口座
包括提携金融機関：7
教育機関連携：6
包括連携地方自治体：1

財務基盤

強固な財務基盤

連結純資産：58,029百万円
自己資本規制比率：419.3%
※2022年3月末時点

重点取組分野（マテリアリティ）

ビジネス	人生百年時代／高齢化社会	イノベーション
	地方創生・地域活性化	DX（デジタルトランス・フォーメーション）
経営基盤	環境	ガバナンス
	社会	人的資本

提供する価値

お客様

- ・ 生活の不安からの解放
- ・ 将来に対する希望

株主

- ・ 総還元性向50%以上の利益還元
- ・ うち、配当はDOE 2%以上

地域社会

- ・ 地方創生・地域活性化
- ・ 金融リテラシーの向上

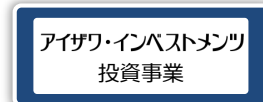
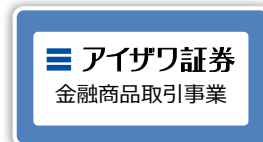
社員

- ・ 自身の成長と自己実現機会
- ・ 精神的な安全性

環境

- ・ CO2排出量の削減
- ・ 持続可能な社会の実現

事業



基本方針

徹底的なお客様目線

ブローカレッジビジネスから
資産形成ビジネスへ

プラットフォームビジネスの拡大

グループ連携の強化
（総合金融サービスグループ化）

サステナブルな未来の実現を目指す

数値目標

KPI 2024年度 達成目標

連結業績

ROE目標
※自己資本当期純利益率

8%以上

2021年度 5.1%

金融商品取引事業

**固定費カバー率
50%以上**

2021年度 平均20.3%
(2021年12月 27.1%)
※2025年3月までの月次達成目標

**預り資産
2兆円以上**

2022年3月末 1兆4,289億円

投資事業

投資資産残高
※投資有価証券+投資不動産

450億円

2022年3月末 292億円

運用事業

**セカンダリー
ファンド運用残高**

100億円

2022年3月末 63億円

その他 目標

人的資源

- ・新規採用 3年間で200名
- ・中途採用 3年間で100名
- ・女性採用比率 30%以上
- ・3年目離職率 15%未満
- ・会社への愛着度 80%以上

利益還元

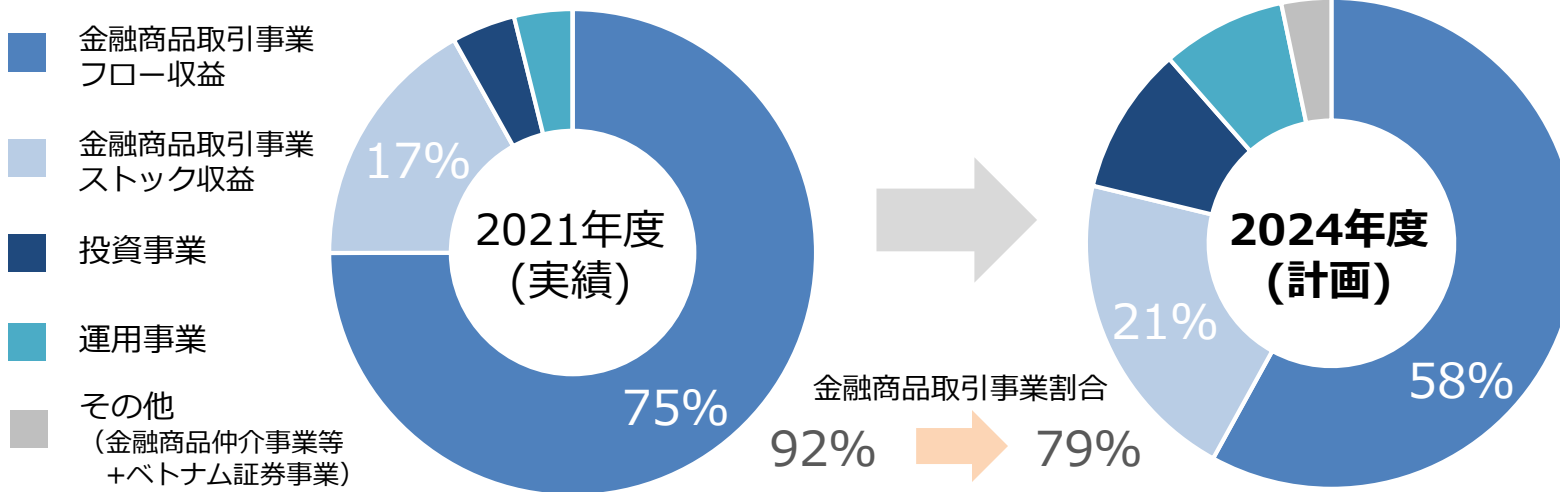
総還元性向 50%以上
うち、配当 株主資本配当率(DOE)
2%程度を上回る水準

グループ戦略（事業ポートフォリオ）

基本方針

<p>金融商品取引事業</p> <p>アイザワ証券</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客本位の業務運営 資産形成ビジネスへのシフト ストック収益の増加（固定費カバー率増加） 	<p>投資事業</p> <p>アイザワ・インベストメンツ</p> <ul style="list-style-type: none"> 財務レバレッジによる投資拡大 安定収益の拡大 	<p>運用事業</p> <p>あいざわアセットマネジメント AIZAWA ASSET MANAGEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品開発（マーケットニュートラル） セカンダリーファンドの強化 	<p>金融商品仲介事業 保険代理事業</p> <p>LIFE DESIGN PARTNERS CO., LTD. ライフデザインパートナーズ株式会社</p> <ul style="list-style-type: none"> 優秀な外部人材の獲得 保険販売の強化 連結子会社化（2024年度目標） 	<p>ベトナム証券事業</p> <p>JSI Japan Securities</p> <ul style="list-style-type: none"> 情報発信の強化 機関投資家取引の拡大 連結子会社化（2023年度目標）
--	---	---	---	--

営業収益 構成比 (連結調整前)



基本的な方針

- 金融商品取引業の営業収益割合の減少（投資事業・運用事業の割合の増加）
- 金融商品取引業のストック収益の増加
- 非連結子会社（ライフデザインパートナーズ、Japan Securities）の連結化

株主還元

利益還元に関する基本方針

当社は、株主様への利益還元にあたり、安定的かつ高水準の利益還元を継続的に行うことに努め、**自己株式取得を含めた連結ベースの総還元性向50%以上**の還元を行うことを基本方針とする。

また、配当は**株主資本配当率（DOE）2%程度**を上回ることを目標とする。

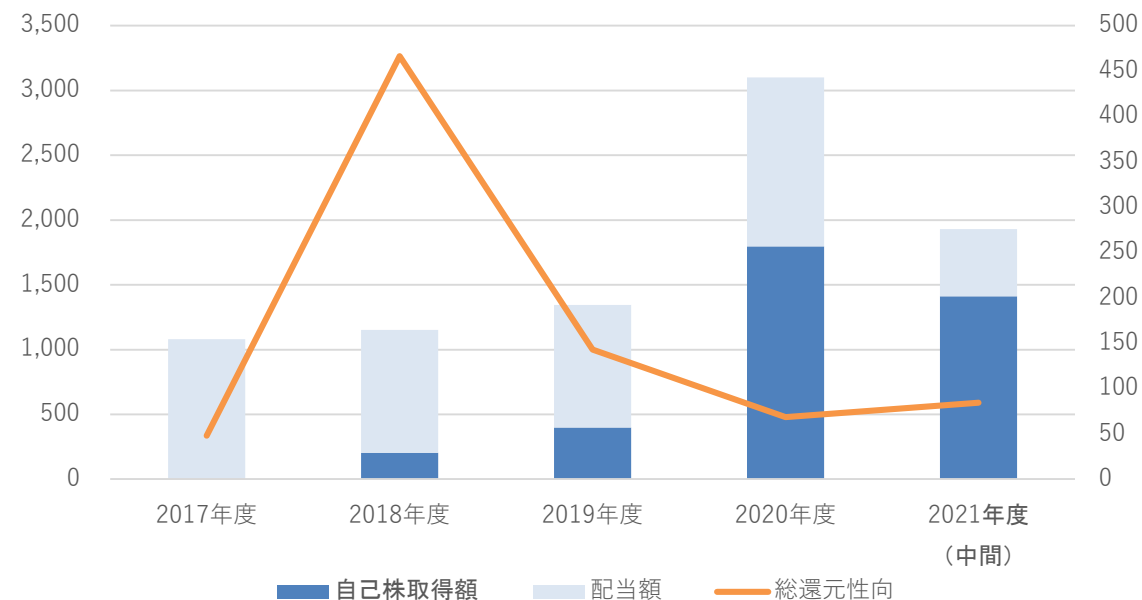
※ 総還元性向 = $(\text{配当金額} + \text{自己株式取得金額}) \div \text{連結当期純利益}$

※ 株主資本配当率 = $\text{年間配当総額} \div \text{株主資本}$

引き続き高水準の利益還元を行う方針

【利益還元の推移】

	年間配当額 (1株：円)	自己株取得額 (百万円)	総還元額 (百万円)	総還元性向	DOE
2017年度	25	-	1,081	47.9%	2.29%
2018年度	22	205	1,151	466.4%	2.02%
2019年度	22	398	1,345	143.0%	2.05%
2020年度	32	1,797	3,100	68.3%	2.78%
2021年度（中間）	13	1,412	1,929	84.5%	1.07%



リスク管理

当社グループにおける
リスクの多様化

経営環境の変化

行政・新生活様式・顧客高齢化
DX・システムインフラ・気候変動

IFAビジネスの拡大

管理すべき対象の拡大
業務フロー・オペレーション

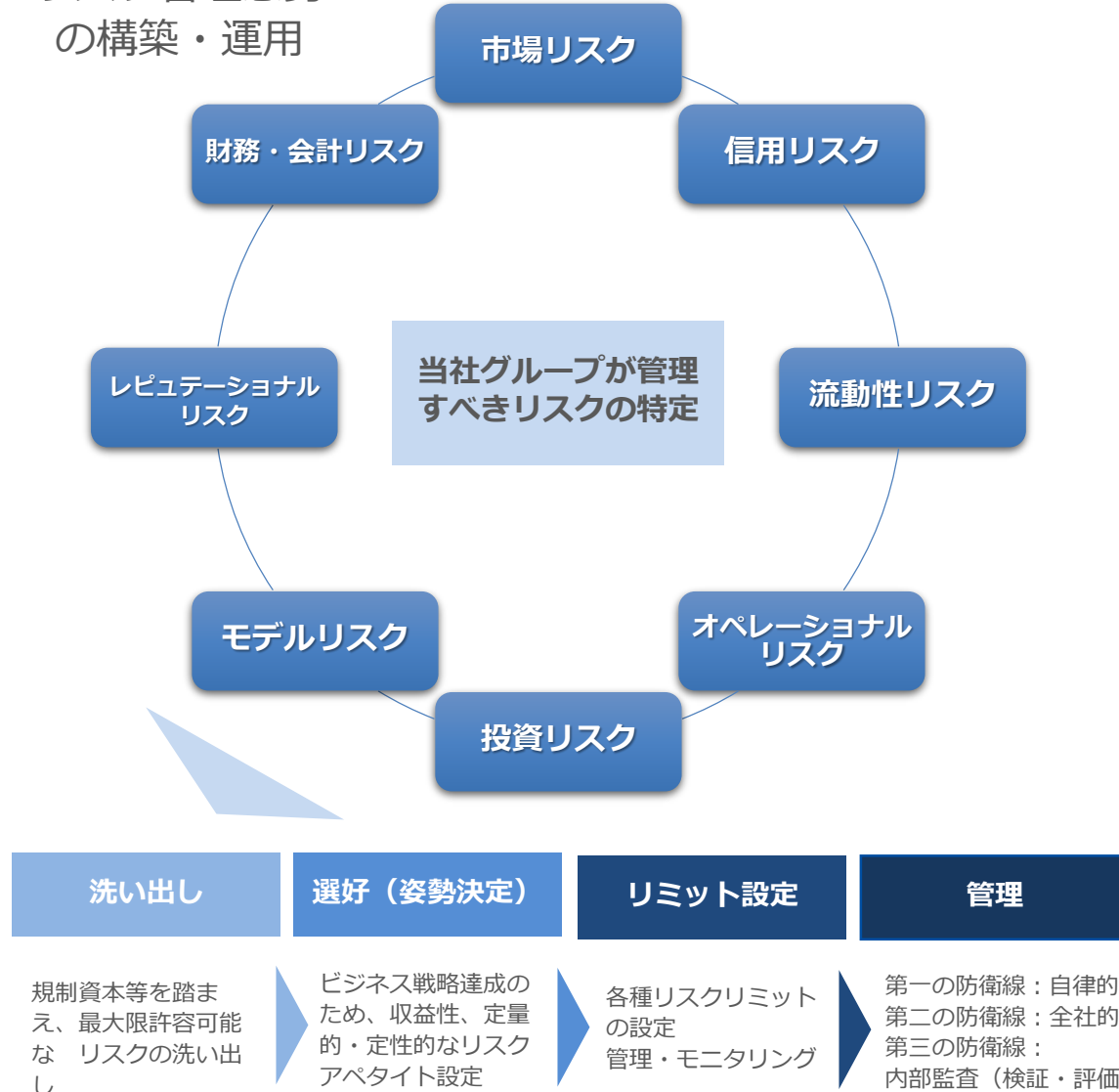
新規事業への取組み

信用リスク
リスクの領域の拡大

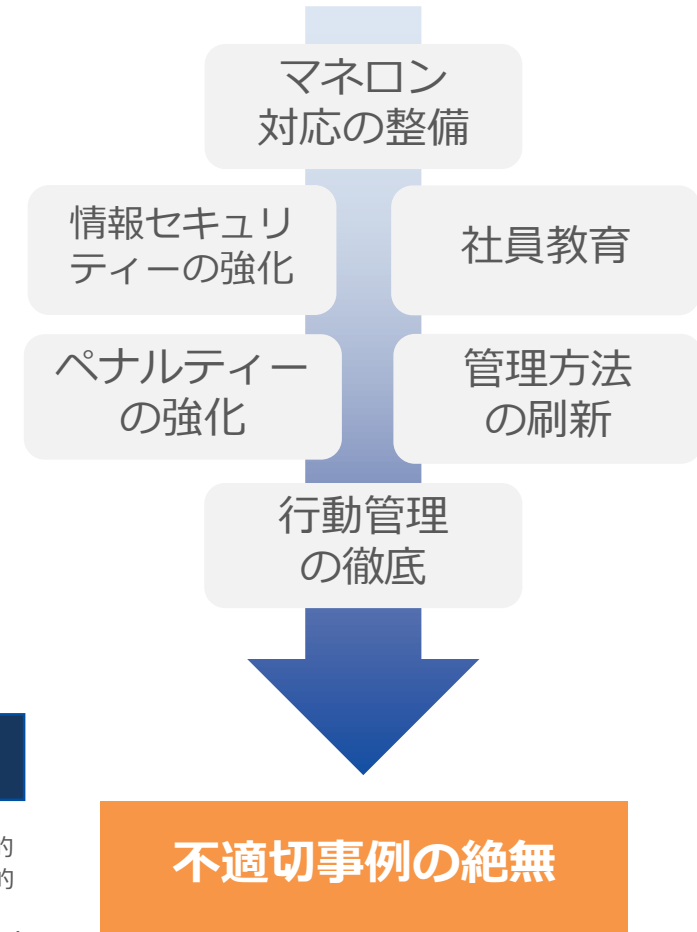
投資対象の多様化

投資リスク・流動性リスク
財務・会計リスク

リスク管理態勢 の構築・運用



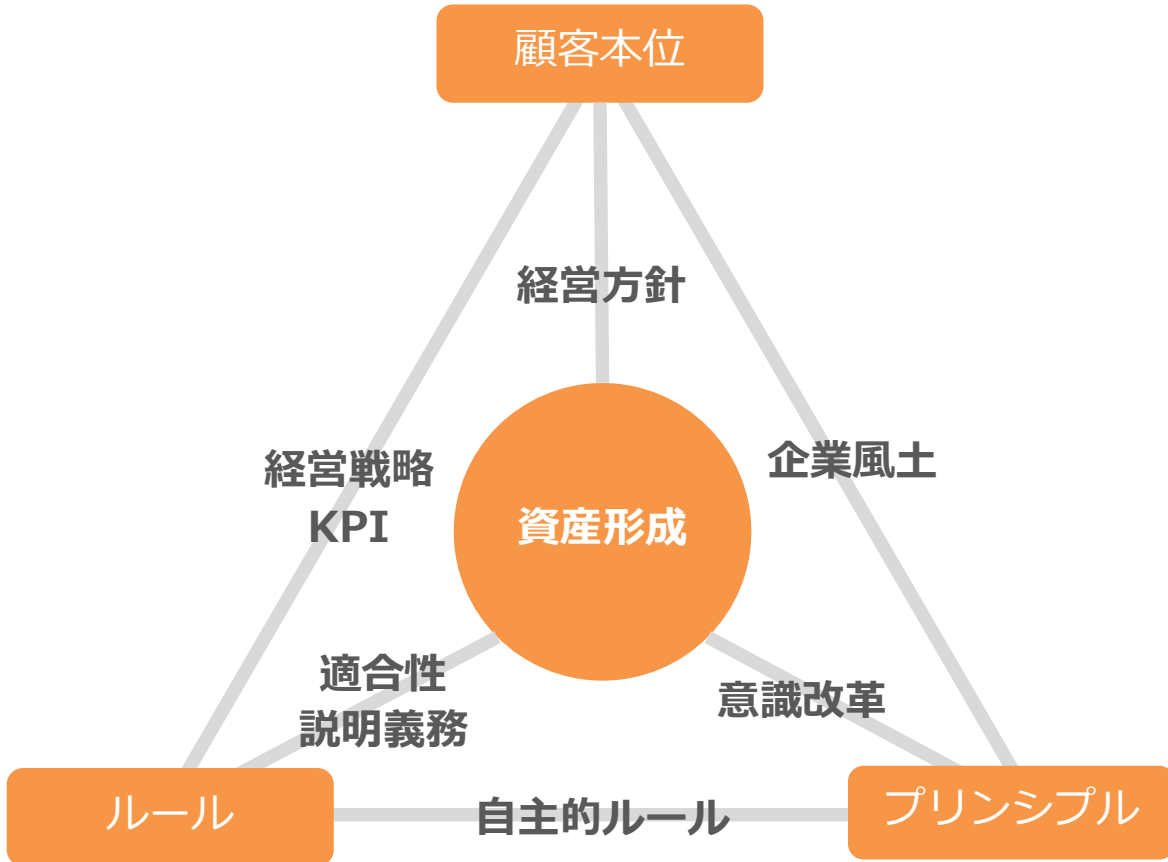
グループ体となった リスク管理の強化



コンプライアンス

顧客本位の業務運営を成し遂げるために

全役職員が「お客様のために」という意識を
持ち続ける企業風土にまで昇華させる



資産形成ビジネスのために

長期的な資産形成の
ために、顧客管理・
分析ツール等の刷新

顧客属性の整備
(コンプライアンス
ランクの確立)

商品リスクの整備
(商品ごとのリスク
ランクの確立)

顧客層の変化に応じた
属性の整備
商品、サービスの
マッチング検証

ライフステージ検証
(年齢・預り資産・
投資目的等)

商品別評価損等
の検証

ライフプランを
踏まえた
ポートフォリオ

顧客ごとの
アフター
フォロー検証

顧客本位の業務運営

顧客の最善の
利益の追求

最適な資産運用
サービスの提供

不適切な行為の
絶無

重要な情報の
わかりやすい提供

お客様目線に
よる情報等の提供

問い合わせの多い
資料のガイド作成

顧客にふさわしい
サービスの提供

顧客にふさわしい
金融商品やサービス
の販売・推奨等

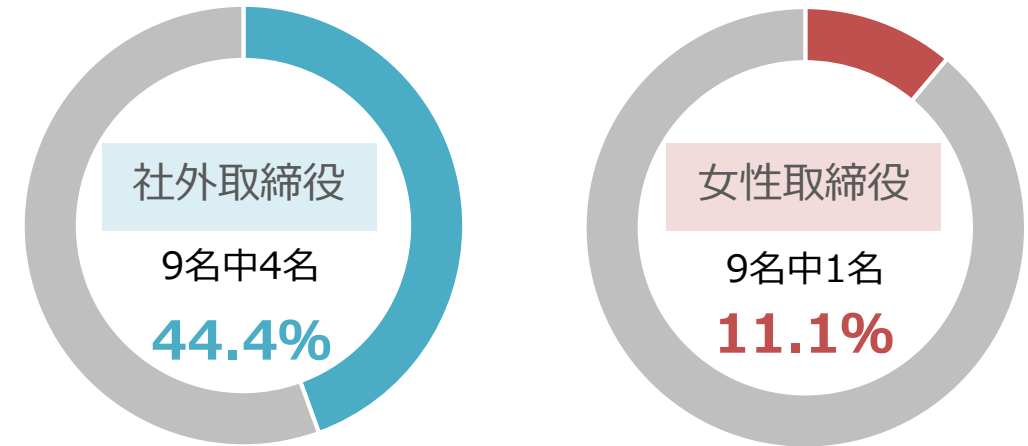
ライフスタイルに
あった取引ツールの
提供

コーポレート・ガバナンス

監査等委員会設置会社への移行

取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員が取締役会の構成員として議決権を有すること等により、取締役会の監督機能を高め、更なるコーポレート・ガバナンス体制の強化と企業価値の一層の向上を図るため、2021年6月に監査役会設置会社から**監査等委員会設置会社に移行**しました。

取締役会の構成（2022年3月末時点）



コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

1. 当社は、企業の社会的責任を深く自覚し、企業価値の向上を目指すとともに、常に最良のコーポレート・ガバナンスを追求し、その充実に継続的に取り組んでまいります。
2. 当社は、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る観点から、法令順守の徹底、経営の効率化とともに、経営の透明性を確保する事によって、実効性の高いコーポレート・ガバナンスを実現する事が重要であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでまいります。
 - ・ 株主の権利を尊重し、平等性を確保する。
 - ・ 株主を含むステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働する。
 - ・ 会社情報を適切に開示し、透明性を確保する。
 - ・ 独立社外取締役が中心的な役割を行う仕組み（取締役会の構成、指名報酬諮問委員会の設置等）を構築し、取締役会による業務執行の監督機能を実効化する。
 - ・ 中長期的な株主の利益と合致する投資方針を有する株主との間で建設的な対話を行う。

人的資本

方針

施策

目標

	育成	エンゲージメント	流動性	ダイバーシティ	健康／労働慣行
			採用 サクセッション	ダイバーシティ 育児休暇等	身体的・心理的 福利厚生
方針	<p>CDP※</p> <p>※キャリア・開発・ロップメント・プログラム社員の中長期的な自律的成長を支援することで、人財価値を最大化する。</p> <p>リーダーシップ・マネジメント研修強化</p>	<p>従業員エンゲージメントの継続的な向上</p>	<p>新規採用の水準維持</p> <p>中途採用の拡大</p> <p>女性採用の強化</p> <p>離職率の改善</p>	<p>女性活躍の推進</p> <p>女性管理職の増加</p> <p>中途採用の拡大</p> <p>育児休暇取得割合向上（男性の育児休暇取得の励行）</p> <p>着脱式エリア限定制度※</p>	<p>労働環境の整備</p> <p>社員間の公平性、公正性の確保</p> <p>心理的安全性の向上</p> <p>福利厚生の充実</p>
施策	<ul style="list-style-type: none"> 部門間ローテーション 人事交流（グループ内） 社内公募 次世代育成 リーダーシップ研修 マネジメント研修 階層別研修 プロジェクト公募 	<ul style="list-style-type: none"> 人事制度改革（評価制度の変更等） 労働環境の整備 1on1ミーティング カジュアルミーティング 社内向けIR活動 	<ul style="list-style-type: none"> リファラル採用の導入 女性採用目標の設定 従業員ESOP等の拡充 ワークライフバランス（休暇制度の拡充） 働き方改革（テレワーク環境の整備） 	<ul style="list-style-type: none"> 着脱式エリア限定制度 ※従業員のライフステージ（育児、介護等）に合わせてエリア限定を選択できる制度を新設 男性の育児休暇取得励行 	<ul style="list-style-type: none"> オフィス環境の改善 1on1ミーティング カジュアルミーティング 人事制度改革（公平、公正な制度運用） ワークライフバランス（休暇制度の拡充）
目標	<p>CDPの適切な運用</p>	<p>会社への愛着度 80%以上※</p> <p>※「感じる」と「やや感じる」の合計</p>	<p>新規採用 3年間で200名</p> <p>中途採用 3年間で100名</p> <p>女性採用比率 30%以上</p> <p>3年目離職率 15%未満</p>	<p>中途採用 3年間で100名</p> <p>女性採用比率 30%以上</p> <p>「くるみん」取得</p>	<p>会社への愛着度 80%以上※</p> <p>※「感じる」と「やや感じる」の合計</p>