



2022年6月17日

各 位

会社名 O a k キャピタル株式会社
代表者名 代表取締役会長兼社長 稲葉 秀二
(コード：3113 東証スタンダード市場)
問合せ先 執行役員 IR・PR 室長 小玉 誠一
(TEL. 03-5412-7474)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2023年3月期を初年度とする2025年3月期までの中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

当社は、2021年11月8日に新生O a k キャピタルの新経営方針を公表し、当社グループの目指すべき姿を明確にし、金融事業に留まらない将来に向け当社グループの成長に資する新たな事業の確立を通じ、強固な経営基盤の構築と新たな価値の創造を目指してまいりました。

具体的には、グループ企業の経営体制刷新や新経営方針に基づく重要な事業戦略を推進するなど、新たなステージに向けた準備を進めてまいりました。

この度、中期的な戦略推進を図る環境が整ったことから、新生O a k キャピタルとしての第1次中期経営計画を策定したものであります。

詳細につきましては、添付の「新生O a k キャピタル第1次中期経営計画」をご参照下さい。

以 上



新生Oakキャピタル
第1次中期経営計画
「25・2・60」に向けて

2022.6.17



目次

Value Co-creation

0

業績の振り返り

1

Slogan & Vision

2

「25・2・60」とは

3

「25・2・60」達成に向けたロードマップ

4

第1次中期経営計画

5

事業領域／Strategy

6

主要グループ会社の取り組み

7

グループ経営基盤の強化

8

株主還元方針



0. 業績の振り返り

Value Co-creation

業績低迷の要因

- 事業環境変化
 - ・ビジネスモデル／ニーズ不一致
 - ・競合プレイヤーとの競争激化
 - ・資金調達方法の多様化
- 事業投資の計画未達
 - ・市場予測の誤り
 - ・リスクマネジメントの軽視
 - ・コロナによる影響
- 人材育成・組織力の低下
 - ・人材育成不十分
 - ・ビジネスキーパーソンの流出
 - ・ナレッジ及びノウハウの属人化



業績回復への施策

Strategy I

- ・収益力向上／経営基盤強化

Strategy IV

- ・新たな事業ポートフォリオ構築

Strategy II

- ・財務戦略

Strategy VI

- ・サステナビリティ経営／ESG

Strategy III

- ・人材戦略

Strategy V

- ・ステークホルダーとのコミュニケーション

※各strategyの詳細はP9～10に記載



1. Slogan & Vision

Value Co-creation

Slogan

価値共創企業
～つなぐ。一緒に創る。～

Vision

成長支援を通じて社会貢献する
グループ全体の成長・安定収益計上により株主の期待に応える
持株会社としてグループ事業会社の成長を支援する
一般投資家を含む投資家に広く投資機会を提供する

経営目標

「25.2.60」の達成



2. 「25・2・60」とは

Value Co-creation

「25・2・60」とは

過去最高実績を上回る経営目標

		過去最高実績
連結売上高	250 億円	(243億円 2007/3期)
連結純利益	20 億円	(18億円 2015/3期)
時価総額	600 億円	(573億円 2005/3期)



3. 「25・2・60」達成に向けたロードマップ

Value Co-creation





4. 第1次中期経営計画

Value Co-creation

新生Oakキャピタル
「25.2.60」へのフェーズ1

- ✓ 2023.3期に連結営業利益黒字化
- ✓ 2024.3期に連結当期純利益黒字化
- ✓ 2025.3期に黒字定着、**復配**

単位：百万円/円

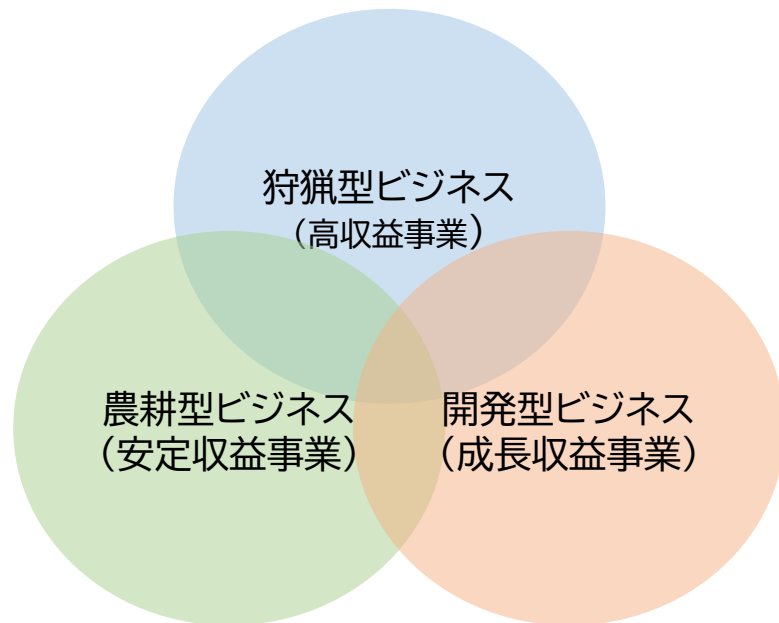
	2025/3
連結売上高	12,900~14,500
連結営業利益	1,500~2,100
連結経常利益	1,350~1,960
連結当期純利益	895~1,450
1株当たり利益	13.25~21.47



5. 事業領域

Value Co-creation

Oakグループでホールディングする三つの事業分類



狩猟型ビジネス

狩猟型ビジネスの投資スタイルとは「**フロー型インベストメント**」で、当社がかねてより行なってきた投資銀行業務がそれに当たります。
ハイリターン of キャピタルゲインを狙う「高収益事業」は、引き続き一つの事業の柱として成長させます。

農耕型ビジネス

農耕型ビジネスの投資スタイルとは「**ストック型インベストメント**」で、ファンド運営の収入などアセットマネジメント業務がそれに当たります。
安定的なインカムゲインを得られる「安定収益事業」は、アドバイザリー業務によるフィービジネスも含まれ、そのような領域も積極的に展開してまいります。

開発型ビジネス

開発型ビジネスの投資スタイルとは、「**ビルド型インベストメント**」で、M&Aなどにより連結子会社および関連会社として当社とともに成長する「成長収益事業」です。
当社自体が、中長期的な観点で当該事業会社の株式を保有し、価値を共に創り出していくことで、その事業の成長支援をOakキャピタル本体が行うビジネスマネジメント業務です。対象が未上場企業の場合には、IPO支援もビジネスマネジメント業務の一つです。



5. Strategy

Value Co-creation

I

収益力向上
経営基盤強化

- 各事業会社収益力強化によるグループ収益力向上
- 早期復配に向けた収益・構造改革
- 新経営方針に則した成長軌道の早期回復

II

財務戦略

- 株主割当実施(払込総額10億円)
- 戦略的事業資金配分(成長分野への傾斜配分)
- 保有資産の入替・有効活用

III

人財戦略

- 経営人財育成
- 外部専門人財投入による戦略強化
- 外部人財との協業のためのネットワーク構築



5. Strategy

Value Co-creation

IV

新たな事業
ポートフォリオ構築

- ユニヴァ・ジャイロン社の子会社化・PMI・成長支援
- 事業ポートフォリオ強化のためのM&A推進
- 海外市場へ視野拡大

V

ステークホルダーとの
コミュニケーション

- 自社動画情報メディア「Koh-EN TV」開設
- 「株主掲示板」でのインタラクティブ
コミュニケーション実践
- 「事業説明会」開催

VI

サステナビリティ経営
／ESG

- 「金融機会の民主化」に向けたファンド実績積上
- 脱炭素化に向けた貢献
- 実効性あるコーポレートガバナンスの推進
- 多様性ある人財の登用・育成



6. 主要グループ会社の取り組み

Value Co-creation

Oakキャピタル (持株会社)

- 経営戦略立案・実行、資金調達・配分、人財育成
- 投資戦略立案・開発型ビジネス推進
- IPOを目指す企業の支援(資金、人財、経営基盤強化)
- 業務支援新設会社を活用したグループ経営効率化

スターリング証券 (金融事業)

- 上場企業の経営課題解決支援(M&A、資金調達他)
- IPOを目指す企業の経営支援(資金、経営基盤強化)
- 海外ファンド販売等の実績積上(投資機会の民主化)

ノースエナジー (クリーンエネルギー事業)


- 脱炭素社会への貢献
- Non-FIT型クリーンエネルギーへの各種取り組み
- IPOも視野に入れた収益力・経営基盤強化



7. グループ経営基盤の強化

Value Co-creation

－新会社の設立－

会社概要／事業内容	設立目的
<p>●商号 株式会社ライゾーマビジネス(※)  (英文商号:Rhizoma Business Co.,Ltd.)</p> <p>●設立日 2022年6月 (営業開始:2022年7月1日予定)</p> <p>●株主 Oakキャピタル株式会社100%</p> <p>●事業内容 グループ各社の総務/人事/経理/財務を担当し、グループ経営の効率化及び成長を支援。 企業の経営課題の解決やIPO準備など包括的なアドバイザーサービスの提供。</p>	<p>●グループ経営効率化 新経営方針においてグループ全体の価値を事業会社と共に創り上げる「価値共創」を掲げており、「共創支援」の1つとしてのバックヤード業務(総務/人事/経理/財務シェアードサービス)という価値を、新会社が担う。</p> <p>●新たな収益獲得機会の創出 当面はグループ内における展開となるが、当該業務の効率的な推進によるナレッジとノウハウの蓄積により、近将来的にはグループ外へのサービス提供を通じ、新たな収益獲得の機会を創出する。</p>

(※)新会社のコンセプト(商号の由来)

「Rhizome」(地下茎)を由来とし、「地下の浅い所に横方向に伸びる根茎」のように、グループ各社の成長を下支えし、さらにはその対象社数を増すことにより自身の成長を目指すことを期待として込めたものです。



8. 株主還元方針

Value Co-creation

◆ 2022.3期は無配／4期連続の無配 ▶ ◇ 2025.3期に**復配**を目指す

基本方針

経営成績、財政状態、経営環境および今後の事業展開に備えるための内部留保も勘案のうえ、継続的に実施

配当方針

配当性向**30%以上**を目指す

過去の配当実績

	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期
配当額	5円／株	10円／株			
配当総額	268百万円	536百万円		無配	
配当性向	26.61%	48.23%			

価値共創企業

～つなぐ。一緒に創る。～

