東海東京フィナンシャル・グループ

個人投資家向け会社説明会

～激動下、異次元への到達をめざして～

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

目 次

1 東海東京フィナンシャル・グループについて ・・・・2
2 成長戦略～異次元への到達を目指して ・・・・11
3 株主還元 ・・・・36
4 まとめ ・・・・41
5 Appendix ・・・・43

1　東海東京フィナンシャル・グループについて

東海東京フィナンシャル・グループの概要

独自性と総合力を兼ね備えた総合金融グループ

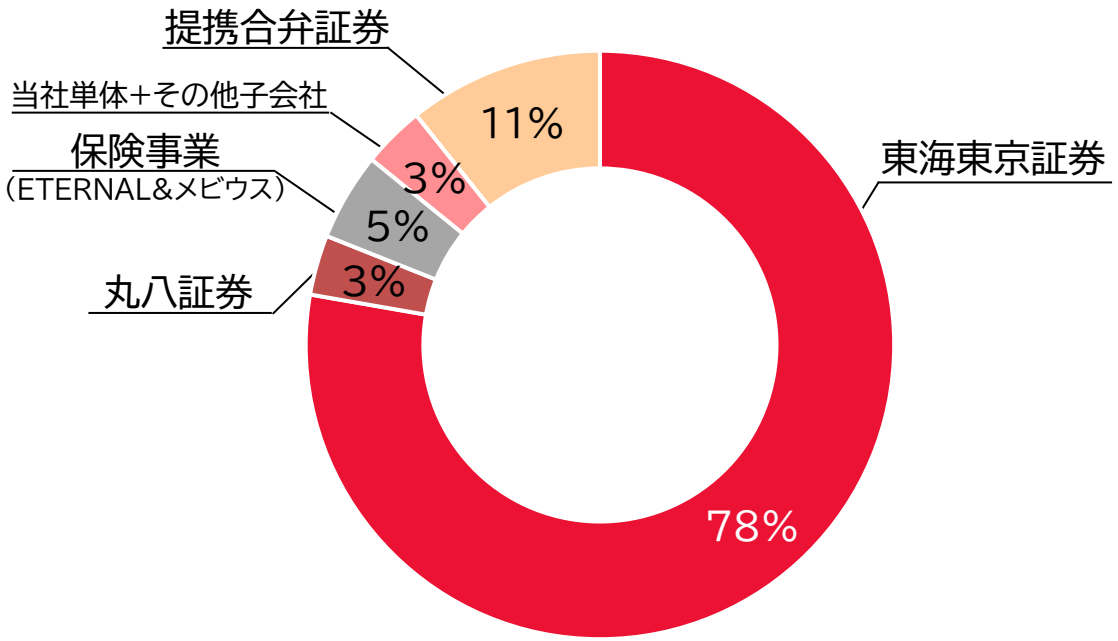
15社
連結子会社

12社
持分法適用関連会社

2、721名
従業員数(グループ)

13.4兆円
預かり金融資産(グループ)

比例連結収益イメージ
(2026年3月期3Q累計)



※ 数値は2025年12月末時点
※ 連結子会社、持分法適用関連会社数はファンドを除く、2026年1月末時点
※ 従業員数は投資アドバイザー、アセットアドバイザー、臨時社員、派遣社員を除く

東海東京フィナンシャル・グループのあゆみ

2000年10月
東京証券と東海丸万証券が合併
東海東京証券 誕生
（現：東海東京フィナンシャル・ホールディングス）

日興證券※1系列
東京証券

2009年4月
東海東京フィナンシャル・
ホールディングス発足

2010年4月
東海東京証券と
トヨタファイナンシャル
サービス証券が合併

2017年3月
ETERNALの
完全子会社化

2017年4月
髙木証券の
連結子会社化

2019年9月
東海東京証券と
髙木証券が合併

2022年5月
東海東京証券と
エース証券が合併

東海銀行※2グループ
東海丸万証券

2007年10月
ワイエム証券※3
営業開始

2008年11月
浜銀TT証券※3
営業開始

2010年5月
西日本シティTT証券※3
営業開始

2013年9月
池田泉州TT証券※3
営業開始

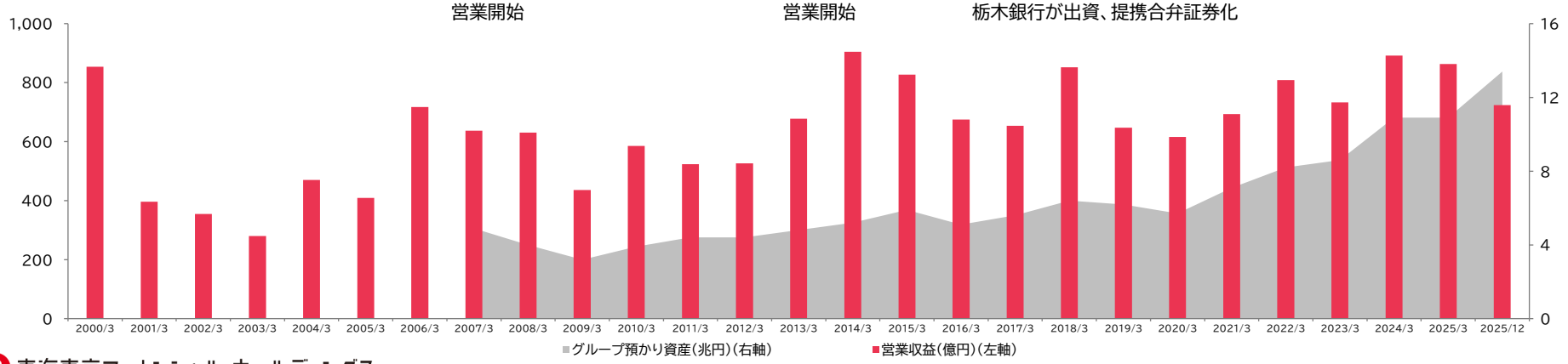
2017年1月
ほくほくTT証券※3
営業開始

2017年4月
宇都宮証券（現：とちぎんTT証券）※3に
栃木銀行が出資、提携合弁証券化

2019年6月
十六TT証券※3
営業開始

2021年4月
エース証券と丸八証券
の連結子会社化

※1 現SMBC日興証券
※2 現三菱UFJ銀行
※3 地方銀行との提携合弁証券



東海東京フィナンシャル・ホールディングス ※預かり資産は各月末時点 ※営業収益は通期、2025/12は3Q累計数値

当社グループの強み

グループ総合力で中核となる証券ビジネスを支えるとともに、多種多様な商品・サービスをお客さまへ提供

地方銀行との強固な信頼関係

地銀戦略
提携合弁証券7社
P.22

東海地域でのブランド力

愛知県内**32店舗**/64店舗※1
IPO関与率 **93%** ※2
引受 約**270**件※2

ハイレベルなトレーディング力
P.25

総合的な提案力と高度な商品組成力

富裕層ビジネス
P.16

Orque d'or
富裕層向けブランドの展開

教育体制の充実
P.35

一人当たりの教育投資額（連結） 136,865円※3

デジタライゼーションの推進
P.27

AI・DXの活用

多様なビジネスポートフォリオ
P.3

証券ビジネス
保険事業
デジタル事業　等

※1 2025年12月末時点、東海東京証券および丸八証券の拠点数
※2 東海3県（引受は静岡含む）で算出、算出期間2019年4月～2025年12月末
※3 2025年12月末時点

KGI　ROE 12%　預かり金融資産 12兆円

“Beyond Our Limits”～異次元への挑戦

目指す姿

「誇り」と「憧れ」を感じる企業グループ

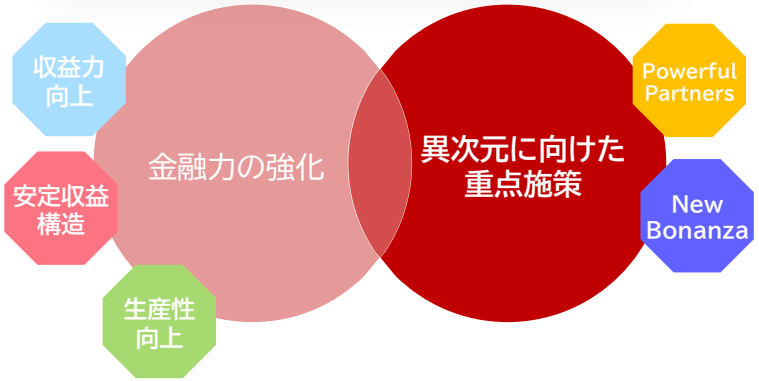
行動指針

“Social Value & Justice” comes first

- よりよい社会に
- 凡事徹底
- わくわく

目指す地点

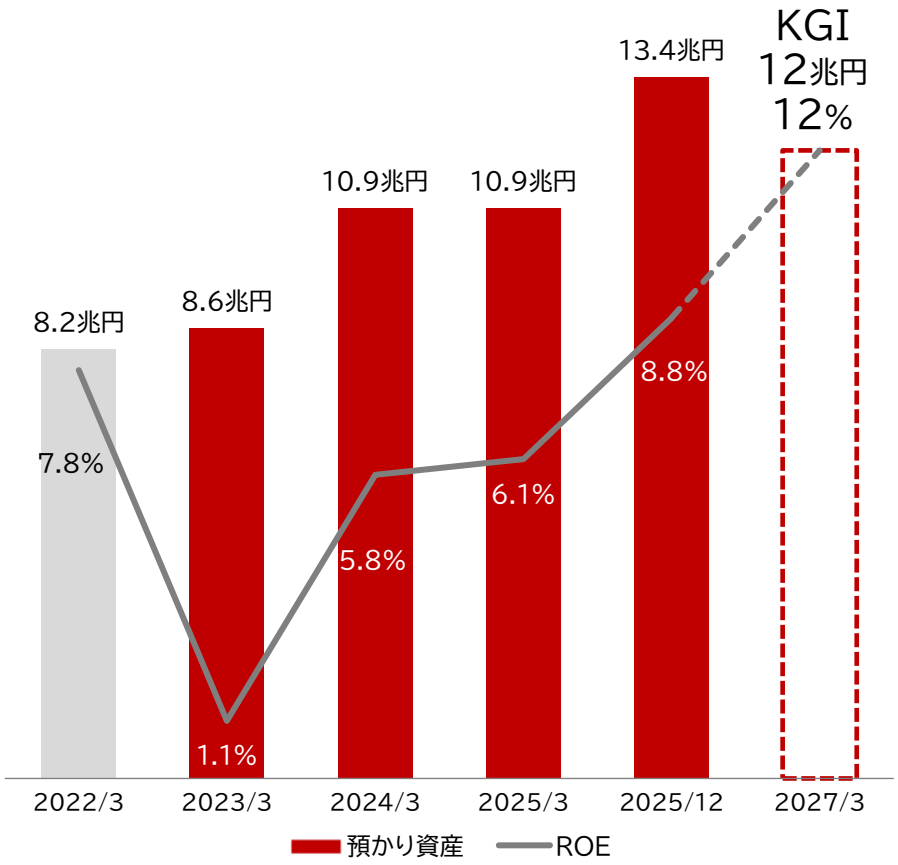
異次元の世界
“New World”



中期経営計画の進捗

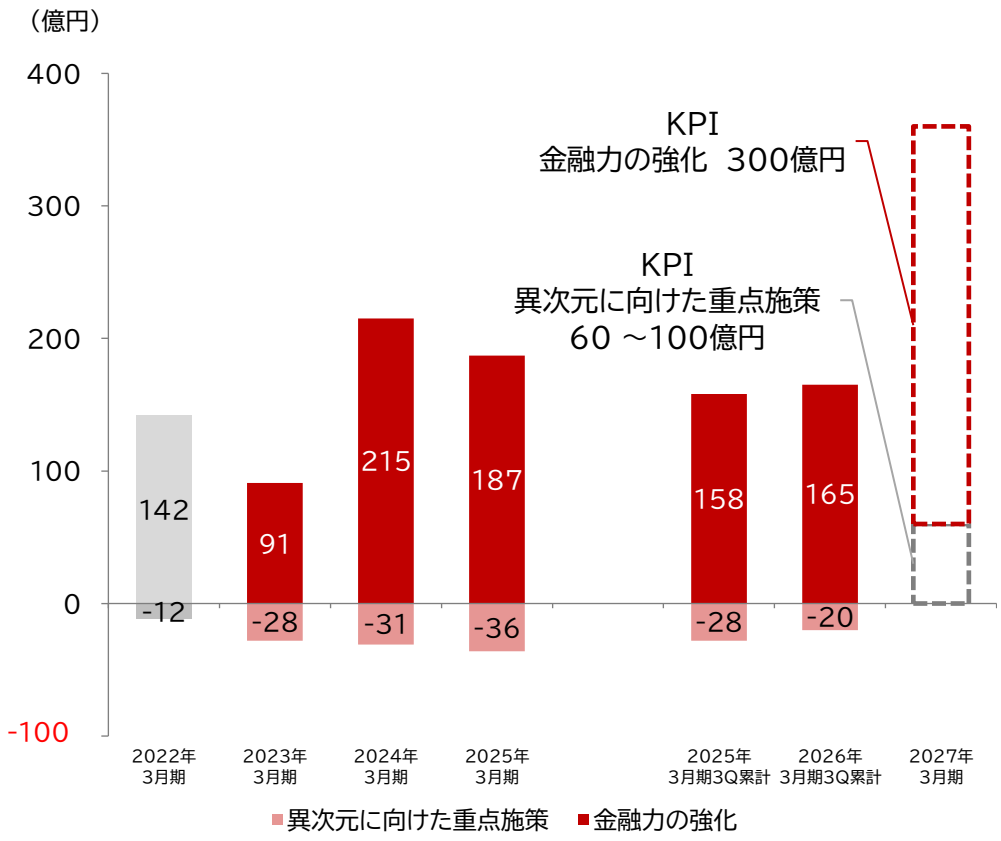
預かり資産、ROE

・預かり資産は最終年度のKGI 12兆円を前倒しで達成
・ROEは最終年度に向けて順調に進捗



経常利益

・金融力の強化は少し遅れるも成果が見えつつある
・異次元に向けた重点施策は遅れ～「選択と集中」を進める



※ ROEは年度数値、2025/12は2026年3月期3Q累計数値を年換算
※ 預かり資産は月末時点のグループ預かり資産

主要指標における当社グループの位置づけ

大手

野村ホールディングス （単位：億円、%）

	2022/12	2025/12	増減率
時価総額	15,799	41,157	161%
預かり資産	1,175,000	1,726,000	47%
経常利益	1,267	4,321	241%
当期純益	854	2,881	237%

大和証券グループ本社 （単位：億円、%）

	2022/12	2025/12	増減率
時価総額	9,149	21,508	135%
預かり資産	741,000	1,060,000	43%
経常利益	561	1,674	198%
当期純益	467	1,254	169%

SMBC日興証券 （単位：億円、%）

	2022/12	2025/12	増減率
時価総額	–	–	–
預かり資産	649,241	930,049	43%
経常利益	-463	1,026	–
当期純益	–	1,085	–

みずほ証券 （単位：億円、%）

	2022/12	2025/12	増減率
時価総額	–	–	–
預かり資産	478,000	697,286	46%
経常利益	829	1,931	133%
当期純益	695	1,514	118%

三菱UFJ証券ホールディングス （単位：億円、%）

	2022/12	2025/12	増減率
時価総額	–	–	–
預かり資産	440,000	623,000	42%
経常利益	559	1,000	79%
当期純益	311	559	80%

準大手

東海東京フィナンシャル・ホールディングス （単位：億円、%）

	2022/12	2025/12	増減率
時価総額	919	1,790	95%
預かり資産	82,333	134,144	63%
経常利益	42	144	243%
当期純益	13	121	831%

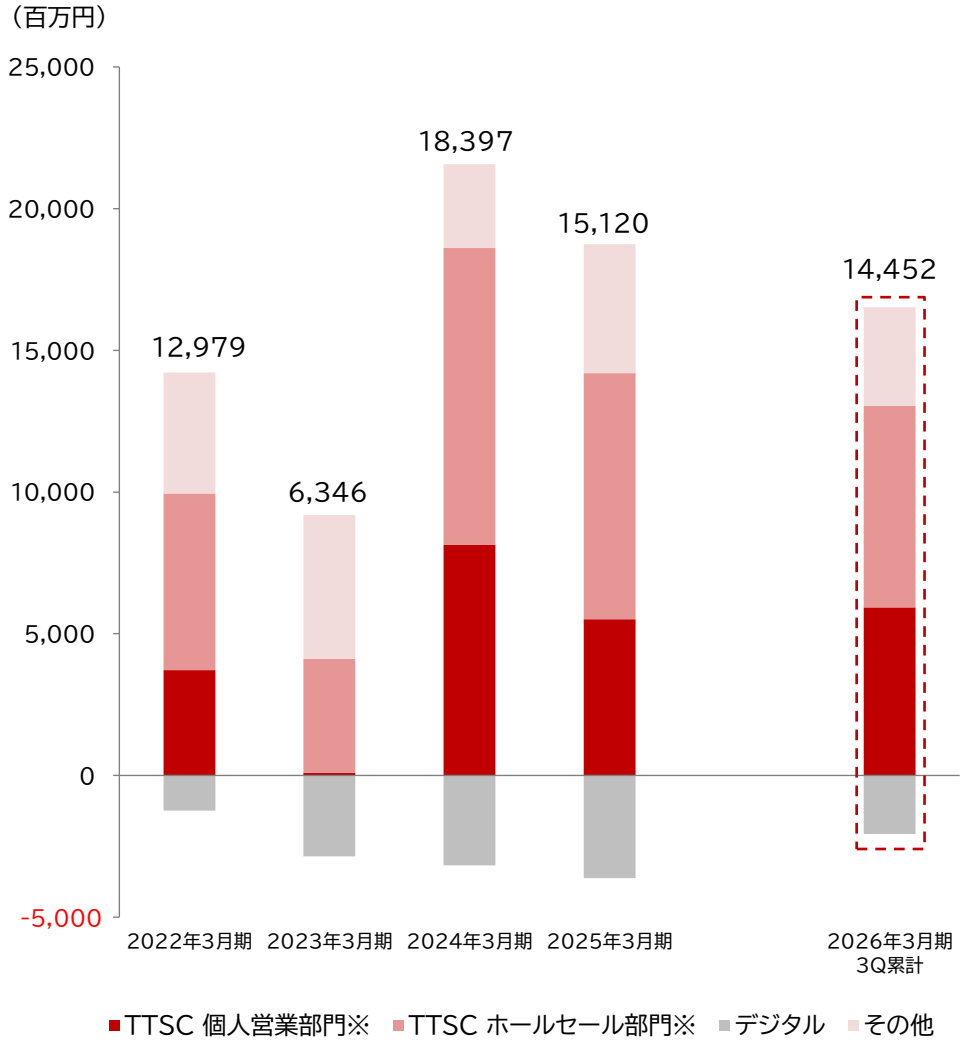
岡三証券グループ （単位：億円、%）

	2022/12	2025/12	増減率
時価総額	885	1,738	96%
預かり資産	65,681	99,629	52%
経常利益	-7	153	–
当期純益	24	117	388%

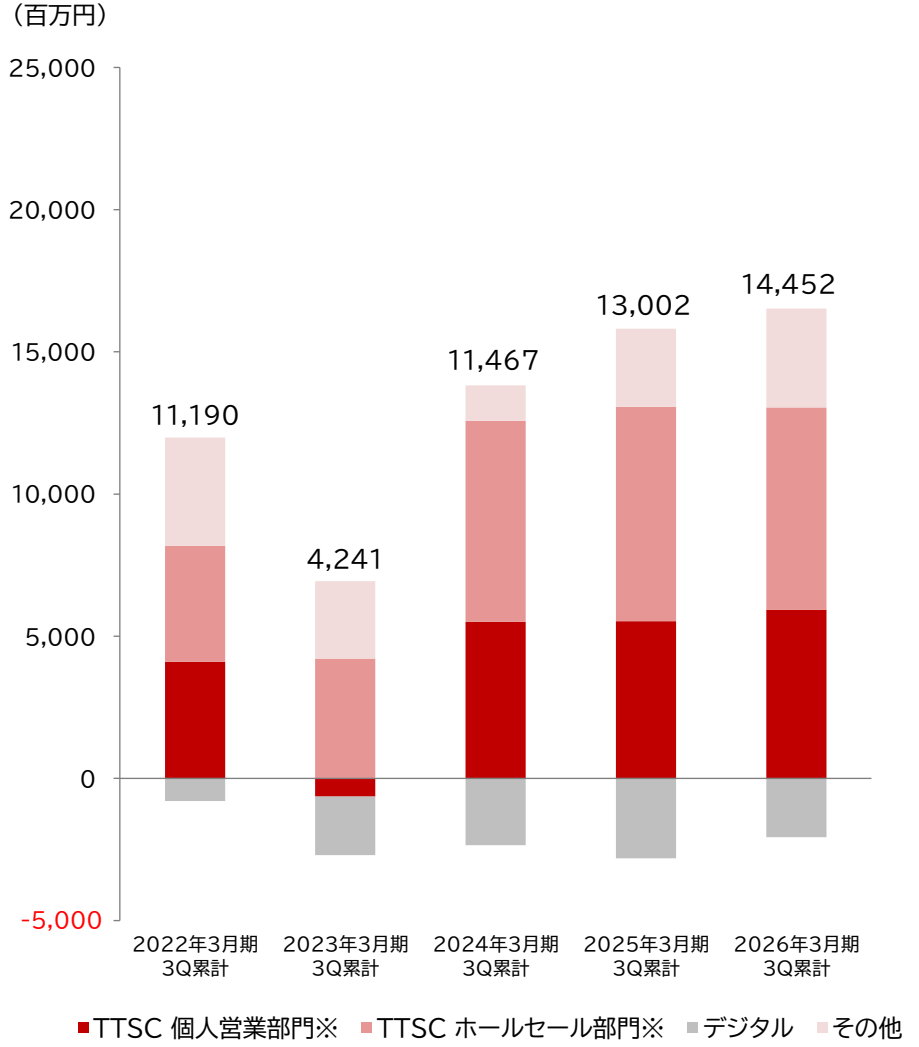
※ 出所：各社公表資料およびBloomberg
※ 時価総額・預かり資産は各年の12月末時点、経常利益・当期純利益は2023年3月期3Q累計、2026年3月期3Q累計の連結ベース

当社グループの各事業の成長

経常利益 内訳



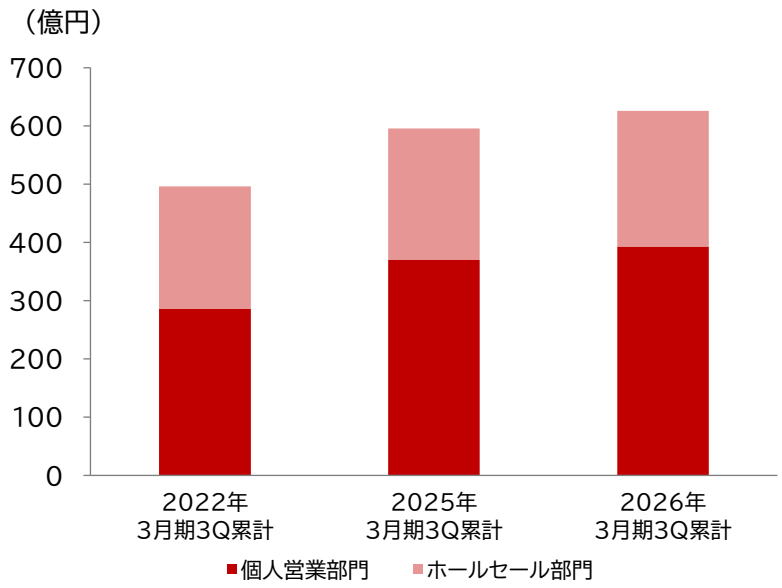
経常利益 内訳（3Q累計）



 ※管理会計数値

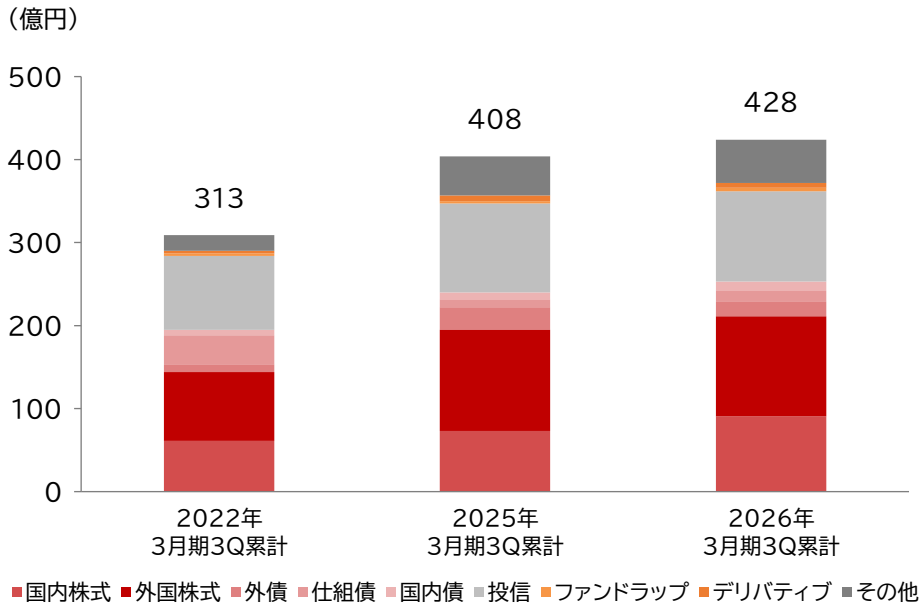
東海東京証券　収益構造の変化

東海東京証券 部門別収益※1



構成比	2022年3月期 3Q累計	2025年3月期 3Q累計	2026年3月期 3Q累計	増減(pt) 直近-2期前
個人営業部門	58%	62%	62%	4
ホールセール部門	43%	38%	37%	-6
	100%	100%	100%	-

商品別収益※2

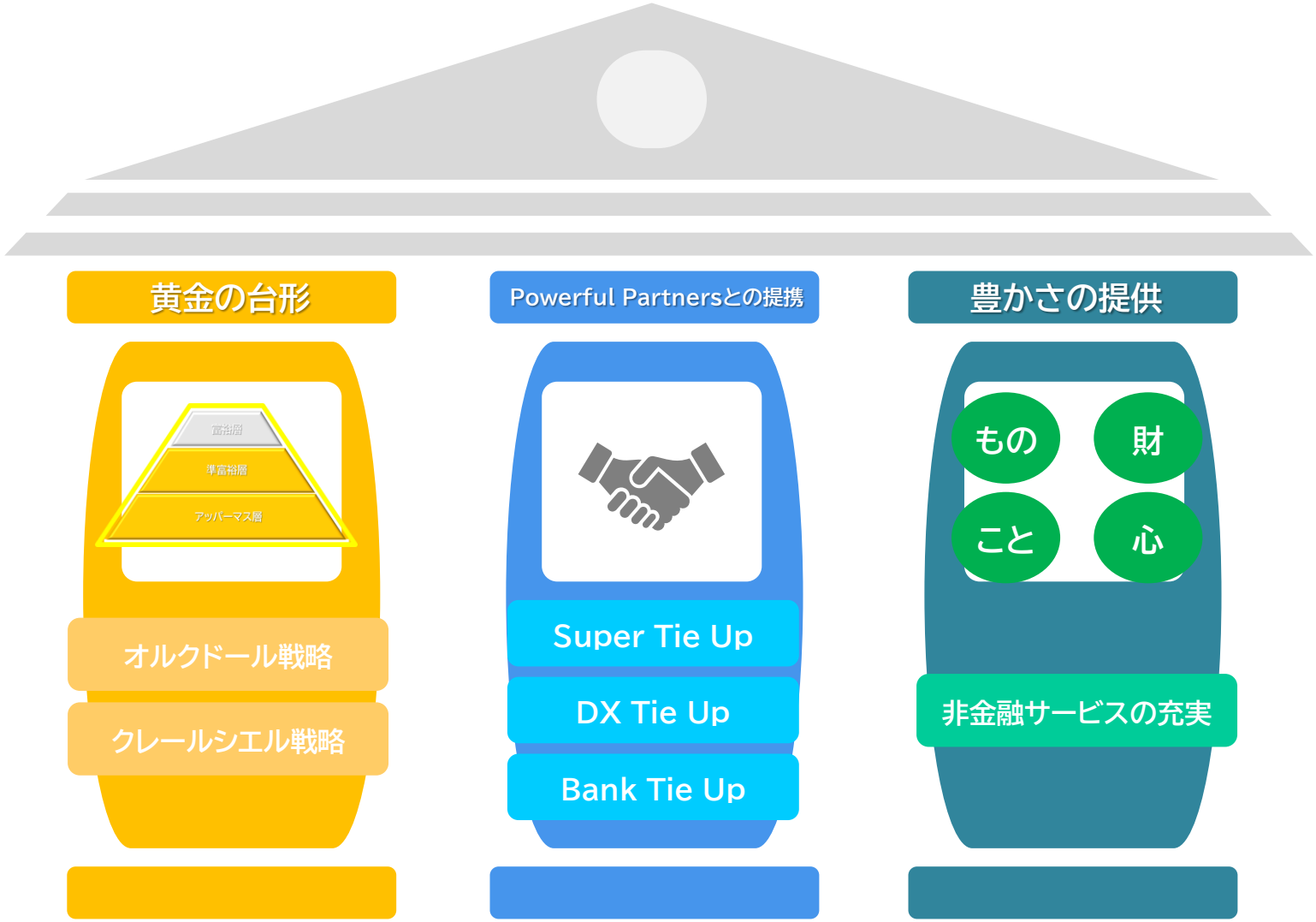


構成比	2022年3月期 3Q累計	2025年3月期 3Q累計	2026年3月期 3Q累計	増減(pt) 直近-2期前
国内株式	20%	18%	21%	1
外国株式	27%	30%	28%	1
外債	3%	7%	4%	1
仕組債	11%	2%	3%	-8
国内債	3%	2%	3%	0
投信	29%	26%	25%	-4
ファンドラップ	1%	1%	1%	0
デリバティブ	1%	2%	1%	0
その他	6%	12%	12%	6
	100%	100%	100%	-

※1 管理会計数値
※2 個人営業部門、法人営業部門合算値、管理会計数値

2 成長戦略～異次元への到達を目指して

3つの注力ポイント

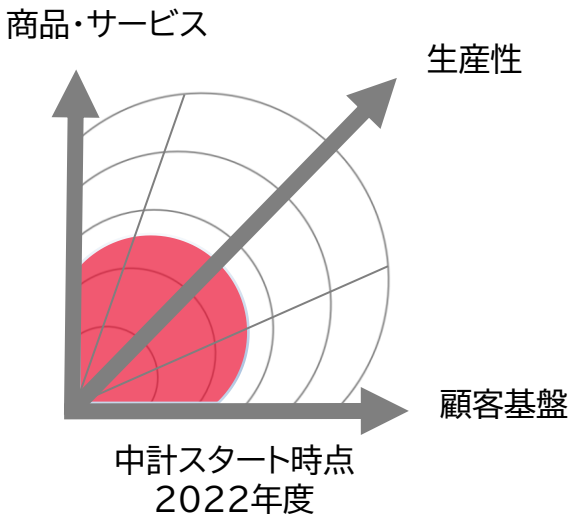


“Beyond The Bank”

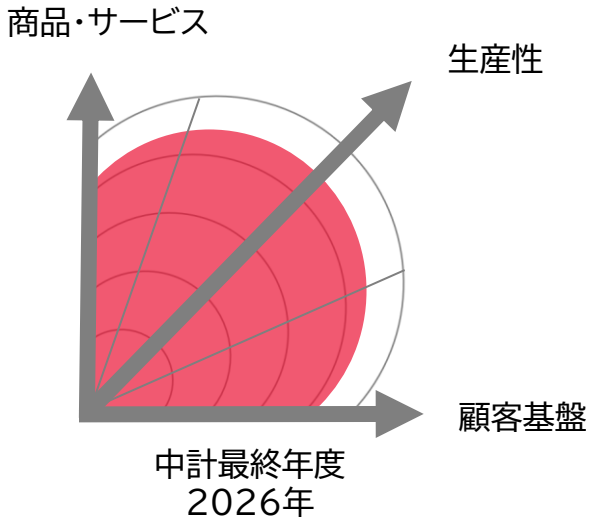
当社グループの成長戦略

成長戦略 ＝ **金融力の強化** × **異次元に向けた重点施策**

- 金融力の強化
  - 商品・サービスの多様化
  - 生産性向上
- 異次元に向けた重点施策
  - 顧客基盤の拡大
  - 新機能の獲得



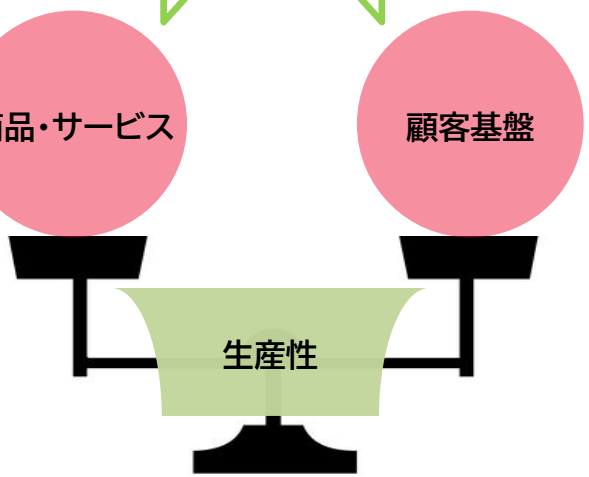
中計スタート時点
2022年度



中計最終年度
2026年

人材
（専門性・人間性）

商品組成・発掘力
トレーディング力
提案力



Powerful Partnersとの
アライアンス
（銀行、証券、事業法人）

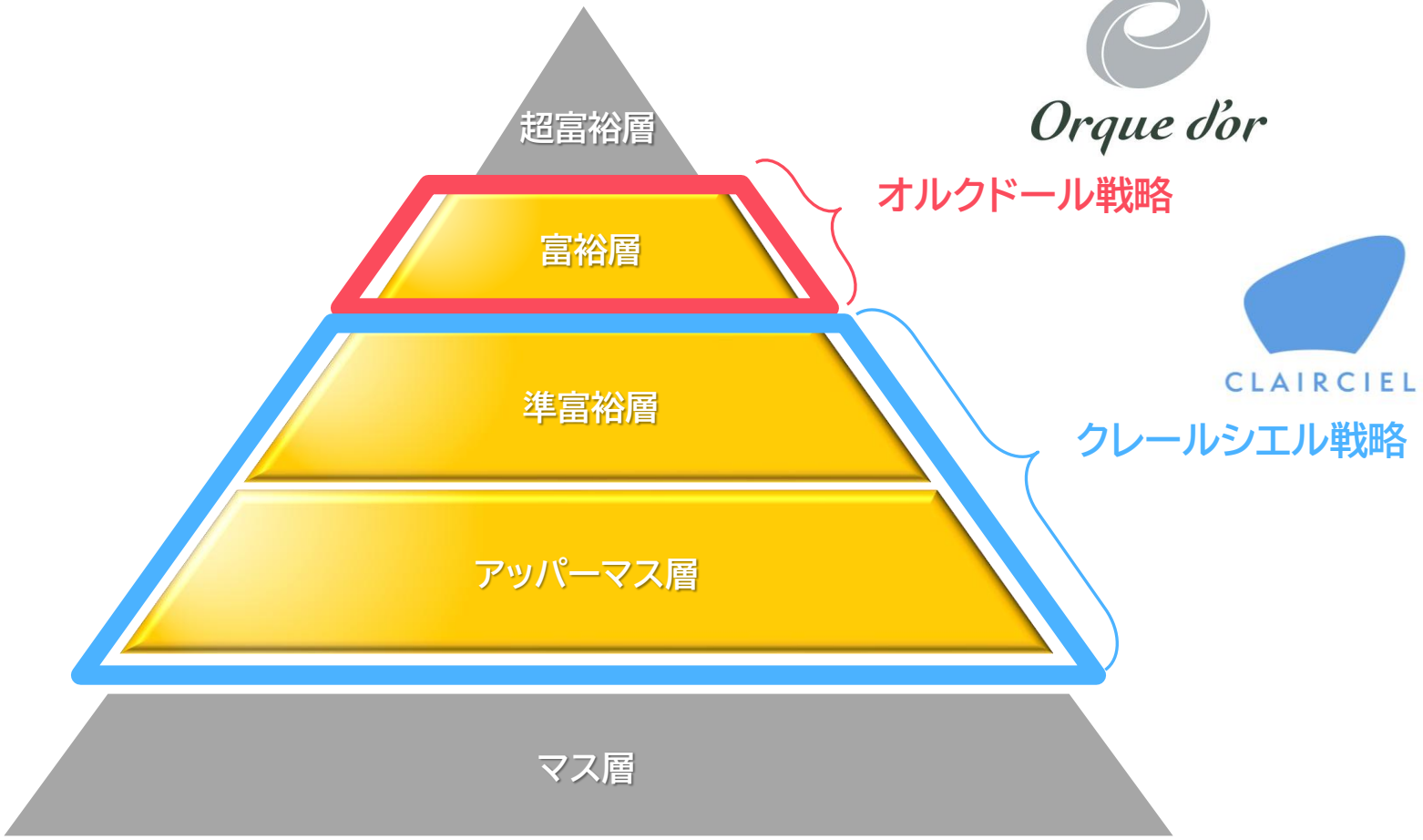
当社グループの成長戦略～金融力の強化

ネット証券にはない対面証券としての付加価値のご提供



金融力の強化 / 東海東京証券　個人営業

お客さまの資産、ご家族構成、ライフプラン、ご嗜好に合わせて
東海東京FGならではのきめ細かな提案やサービスをご提供させて頂きます



金融力の強化 / 東海東京証券 富裕層向けビジネス

2015年に富裕層向けブランド「オルクドール」を創設
日本で展開する大手PBにはない、**唯一無二のビジネスモデル**の構築を目指しています

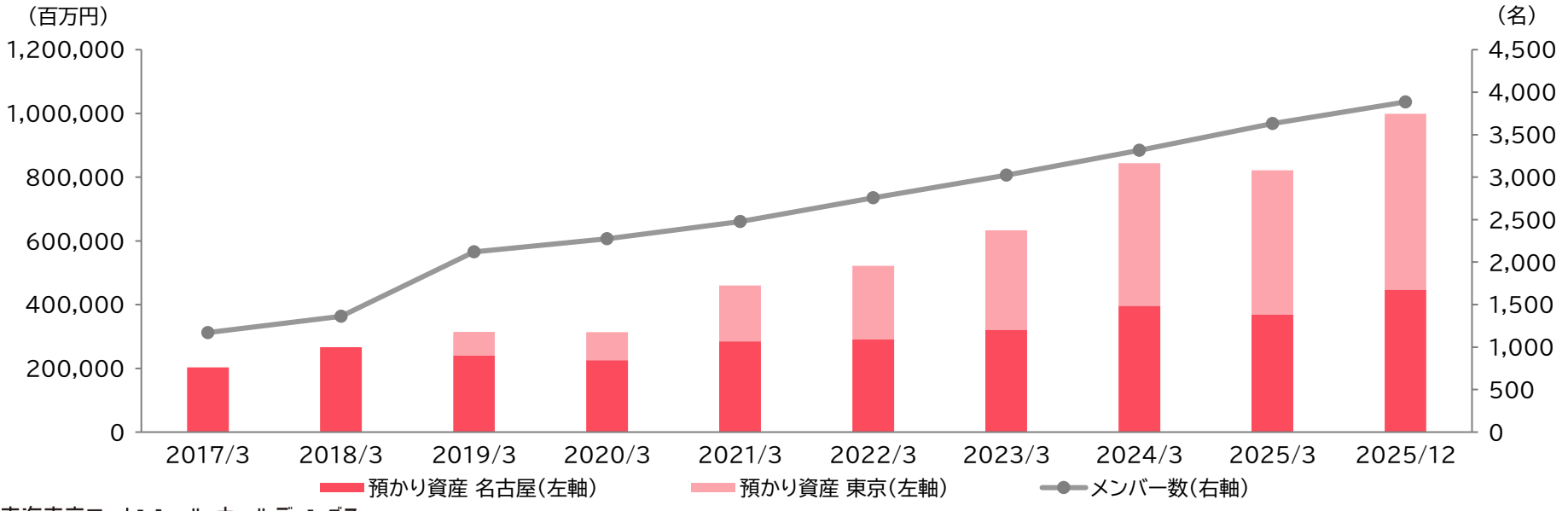
Orque d'or

オルクドールメンバー向けのサロンを展開



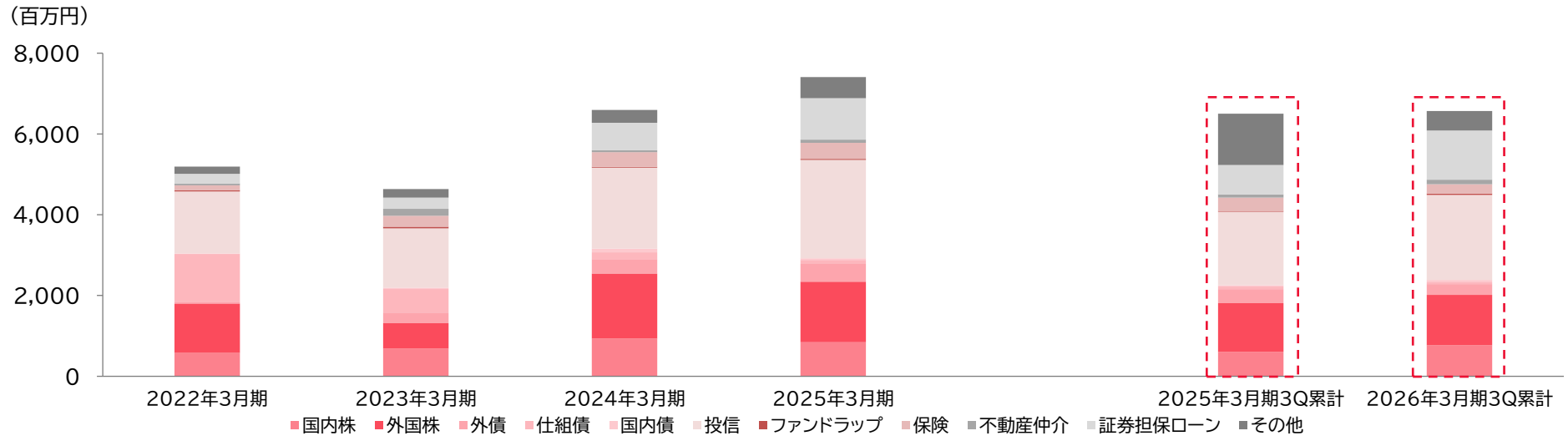




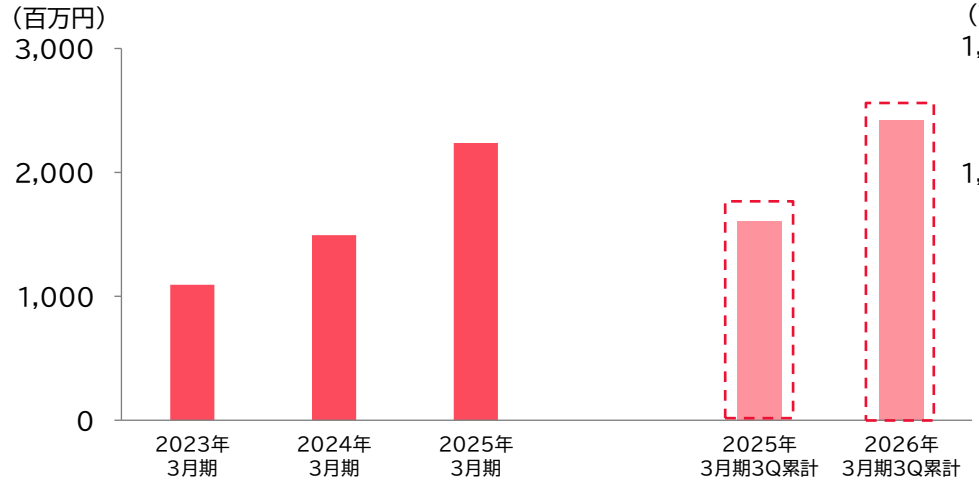


金融力の強化 / 東海東京証券 富裕層向けビジネス

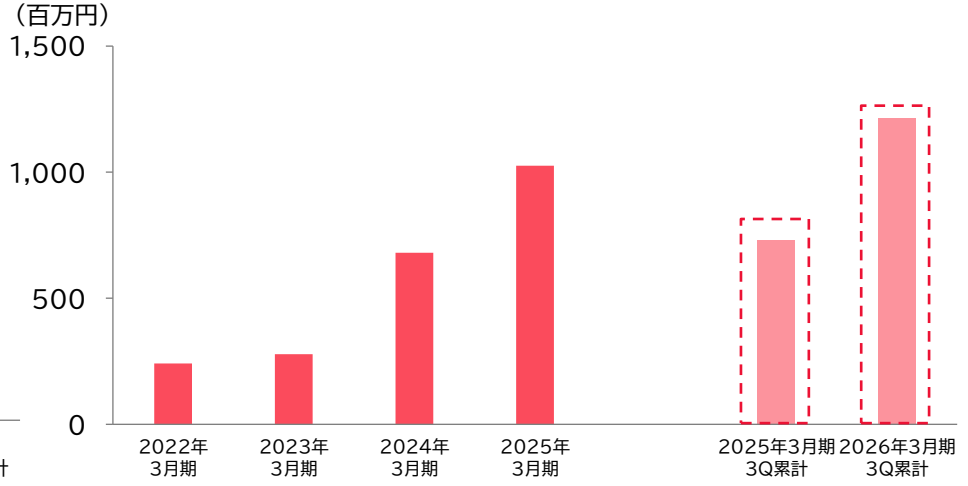
総収入



安定収益



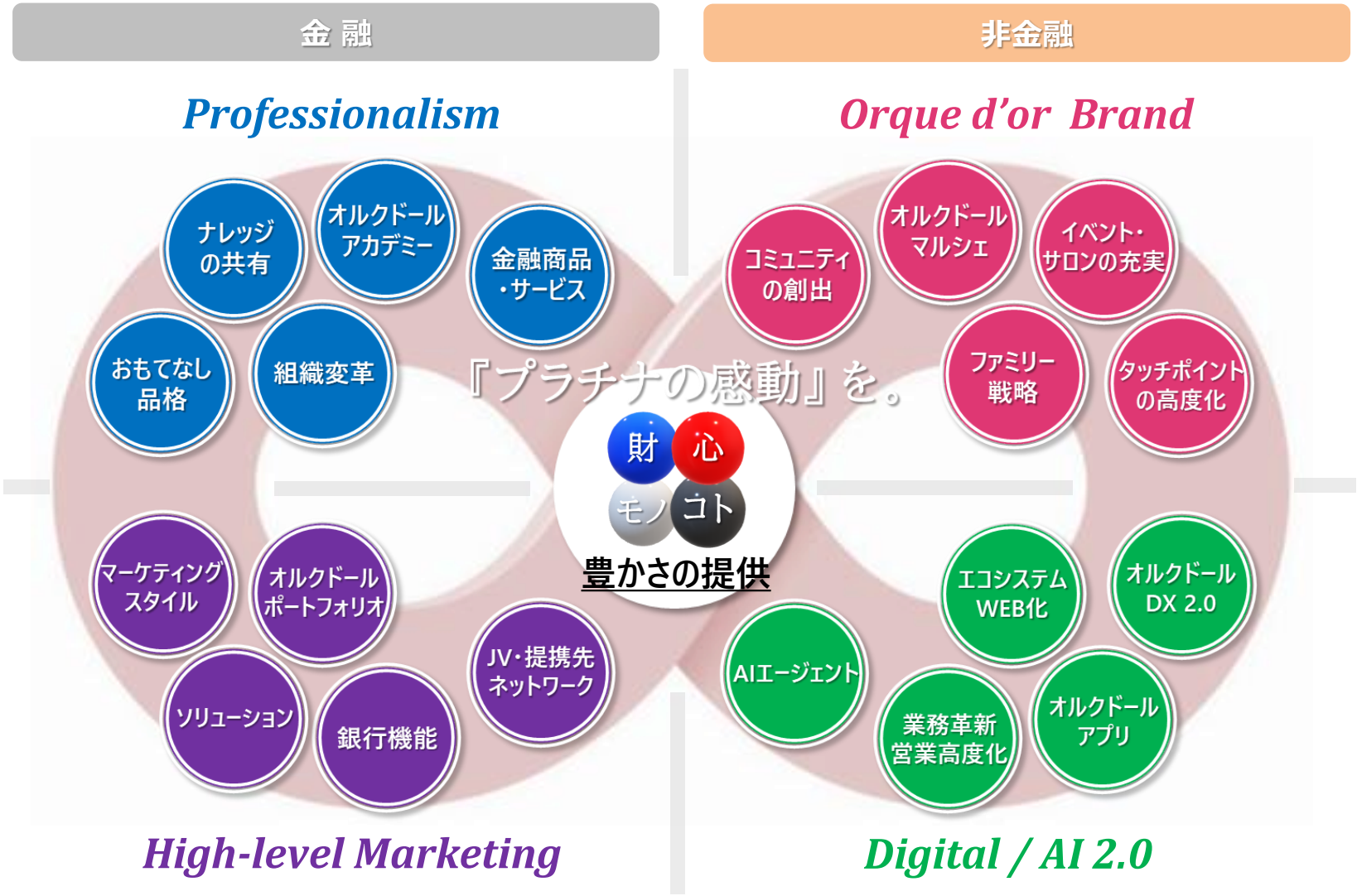
証券担保ローン受取利息



 ※ウェルスマネジメントカンパニー、管理会計数値

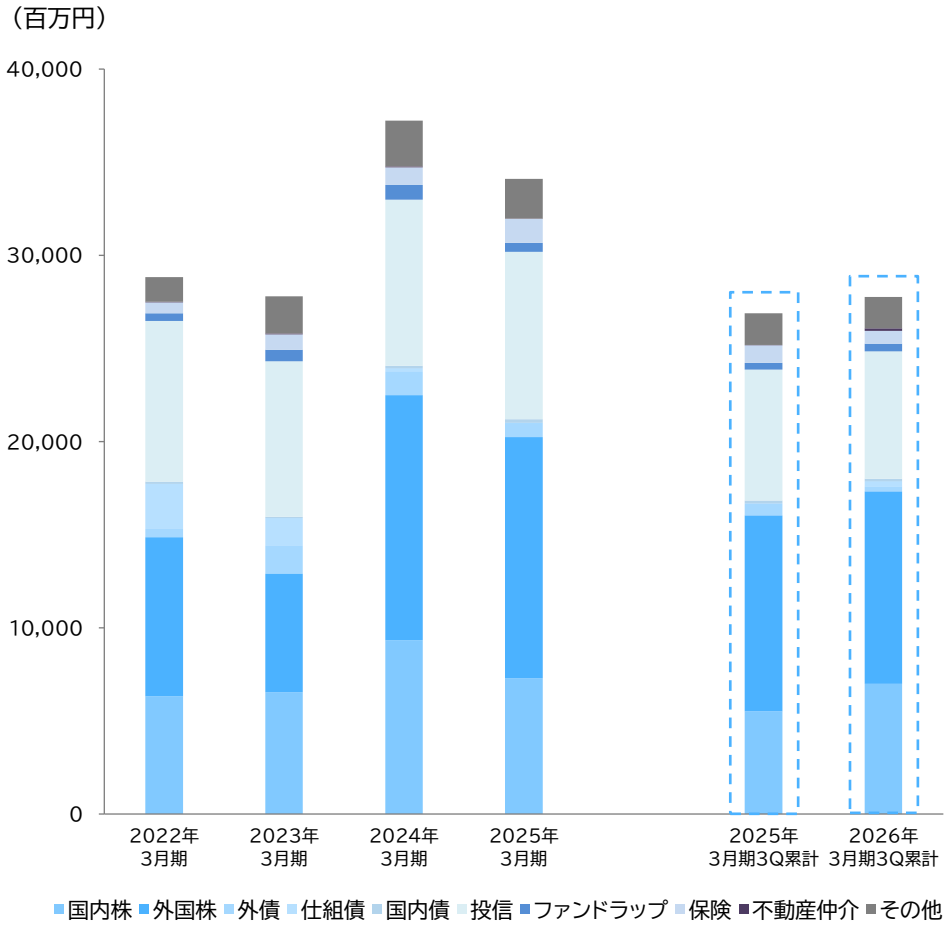
金融力の強化 / 東海東京証券 富裕層向けビジネス

オルクドール2.0戦略

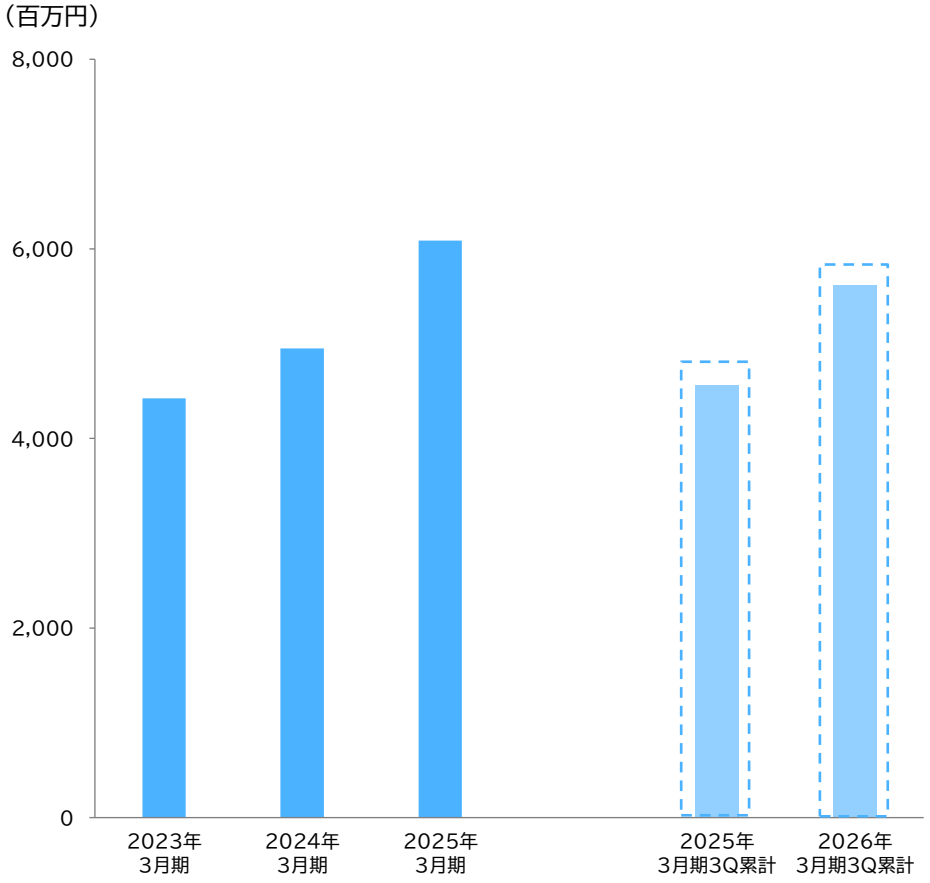


金融力の強化 / 東海東京証券
準富裕層、アッパーマス層向けビジネス

総収入



安定収益



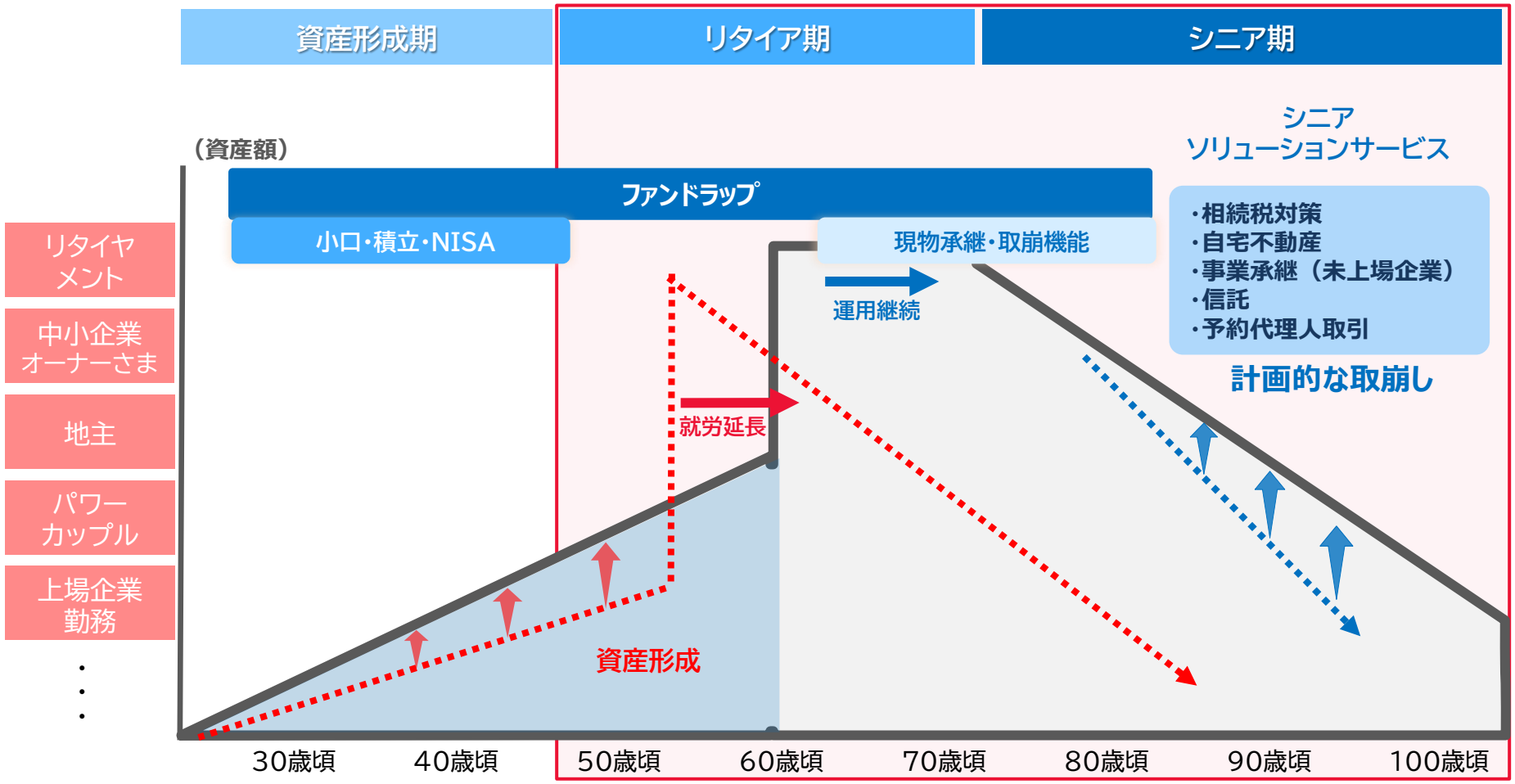
※ファイナンシャルウェルネスカンパニー、カスタマーコンタクト本部、旧マルチチャネルカンパニー合計、管理会計数値

金融力の強化 / 東海東京証券
準富裕層、アッパーマス層向けビジネス

- 金融サービス -

ゴールベース資産管理によるコア資産の運用×マーケットオポチュニティを捉えたサテライト戦略

例:ライフサイクルプロダクトのご提供



金融力の強化 / 東海東京証券
準富裕層、アッパーマス層向けビジネス

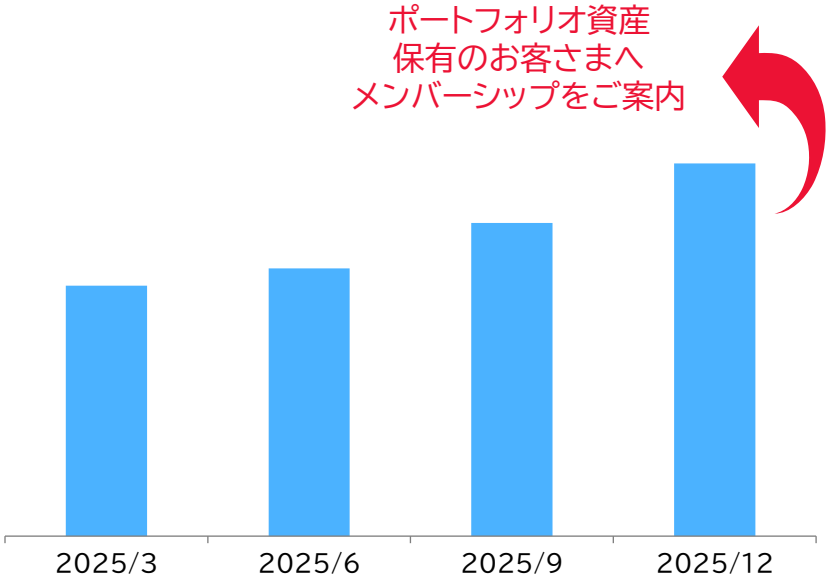
CLAIRCIEL

クレールシエル(Clair Ciel)

明るい「Clair(クレール)」+空「Ciel(シエル)」

新たに準富裕層、アッパーマス層向けのブランド「クレールシエル」を展開
メンバーシップ制を敷き、オルクドール戦略で培ったノウハウを生かし
金融×非金融サービスを展開

ポートフォリオ資産残高※



-非金融サービス-

メンバーシップ限定のコンサート・ツアー等

ご家族・ご友人と参加可能なイベント
同じ趣味・価値観を持つメンバーのコミュニティ形成

 ※ファイナンシャルウェルネスカンパニーの各月末時点の数値

金融力の強化 / 提携合弁証券

2007年の山口フィナンシャルグループとの提携を皮切りに、有力な地方銀行と7社の提携合弁証券を展開
提携合弁証券ビジネスは順調に拡大を続け、預かり資産残高は3兆円を突破

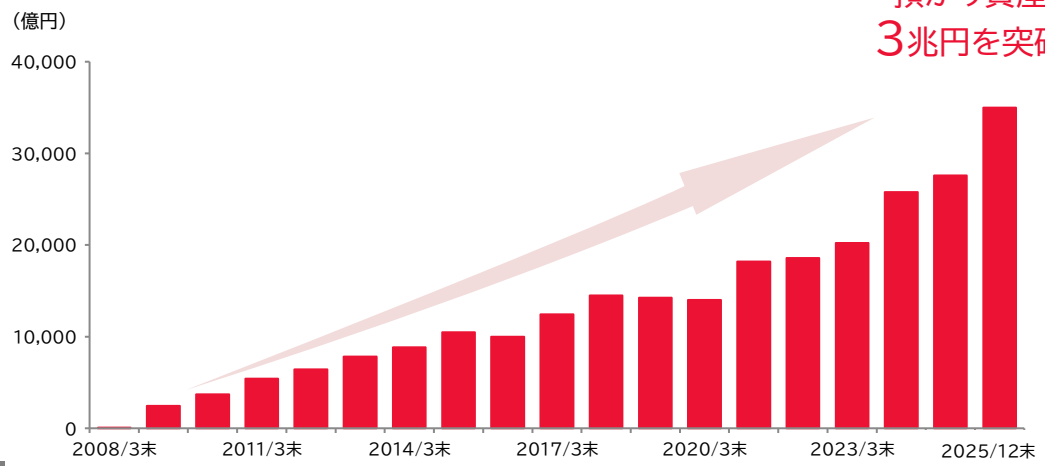
【全国地方銀行預金量 上位行(2025年9月末)】

	金融機関名	預金量(兆円)	
1	ふくおかＦＧ	21.0	★
2	コンコルディアＦＧ(現:横浜FG)	20.1	
3	めぶきＦＧ	17.3	★
4	千葉	16.3	★
5	ほくほくＦＧ	14.0	
6	しずおかＦＧ	11.7	★
7	九州ＦＧ	10.2	★
8	西日本ＦＨ	10.2	
9	山口ＦＧ	10.2	
10	京都ＦＧ	9.3	★
11	ひろぎんＨＤ	9.2	★
12	八十二	8.6	★
13	七十七	8.5	★
14	群馬	8.5	★
15	ちゅうぎんＦＧ	8.4	★
16	第四北越ＦＧ	8.3	★
17	関西みらい	8.0	
18	いよぎんＨＤ	6.5	★
19	東京きらぼしＦＧ	6.5	★
20	山陰合同	6.3	
21	十六ＦＧ	6.3	
25	池田泉州ＨＤ	5.8	
-	栃木銀行	3.1	
-	フィデアＨＤ	2.6	

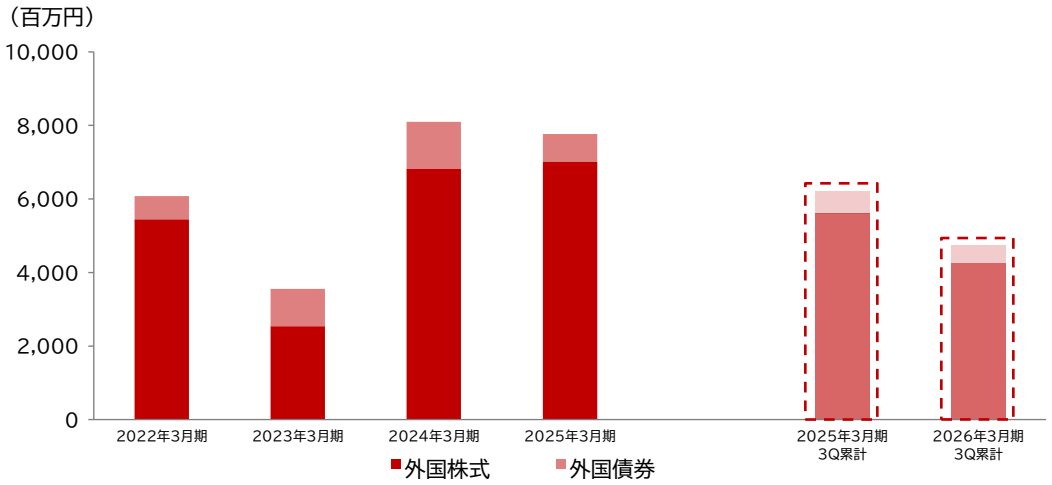
★ :証券子会社あり
:東海東京FHとの提携先

預かり資産

預かり資産
3兆円を突破



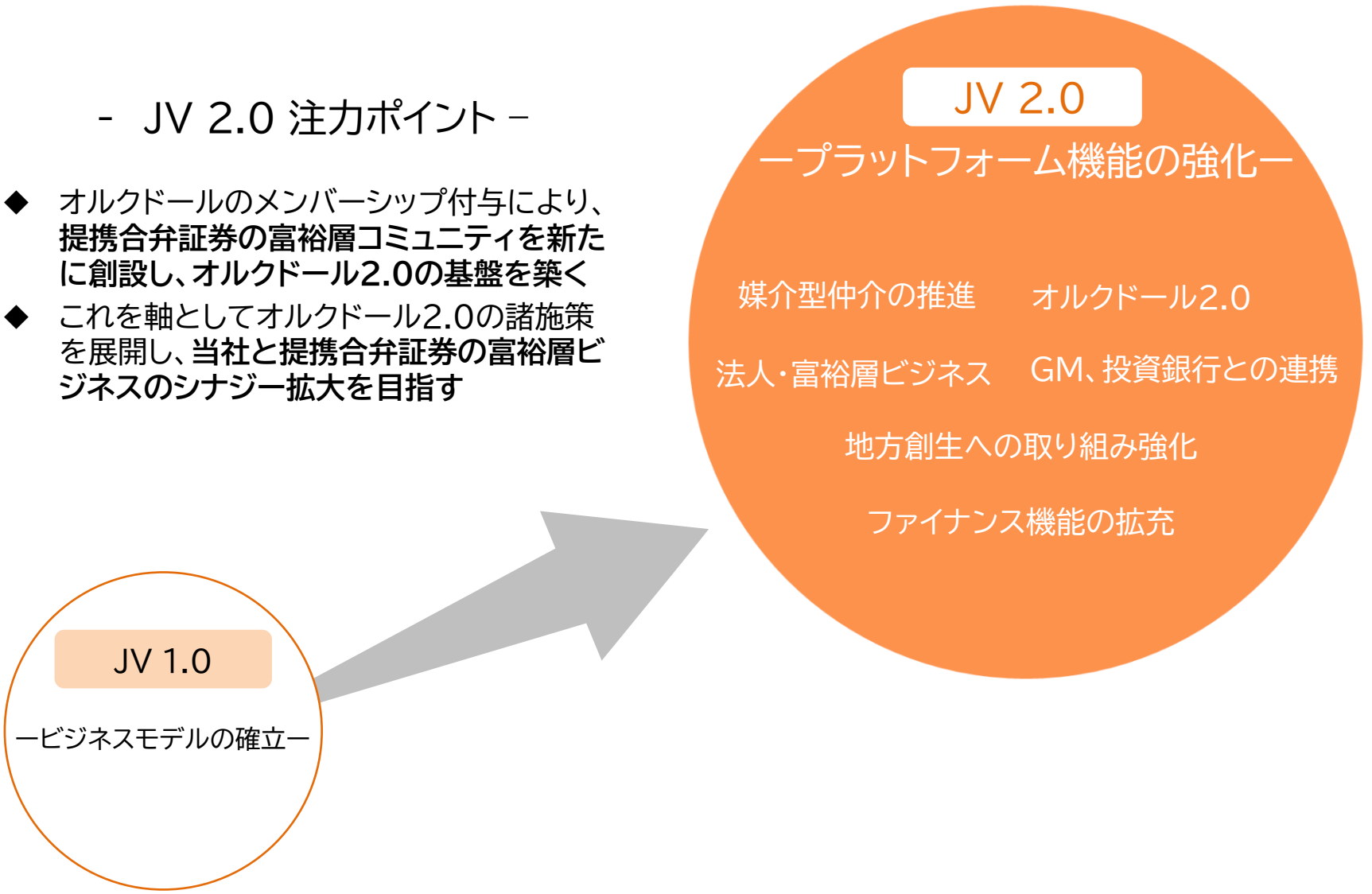
外国株式、外国債券収益



金融力の強化 / 提携合弁証券

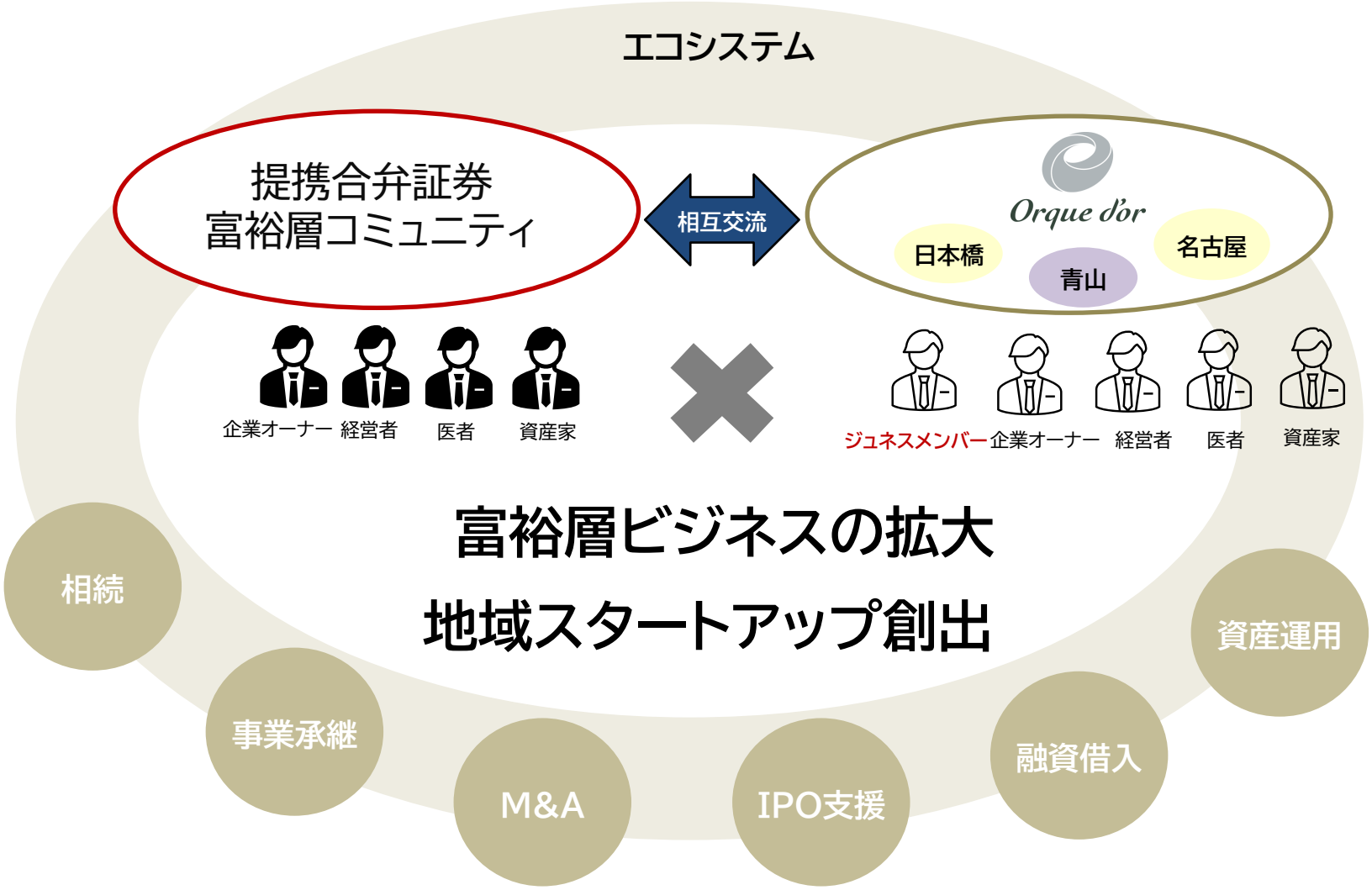
- JV 2.0 注力ポイント -

- オルクドールのメンバーシップ付与により、**提携合弁証券の富裕層コミュニティを新たに創設し、オルクドール2.0の基盤を築く**
- これを軸としてオルクドール2.0の諸施策を展開し、**当社と提携合弁証券の富裕層ビジネスのシナジー拡大を目指す**



金融力の強化 / 提携合弁証券

富裕層向けブランド「オルクドール」を提携合弁証券へ展開



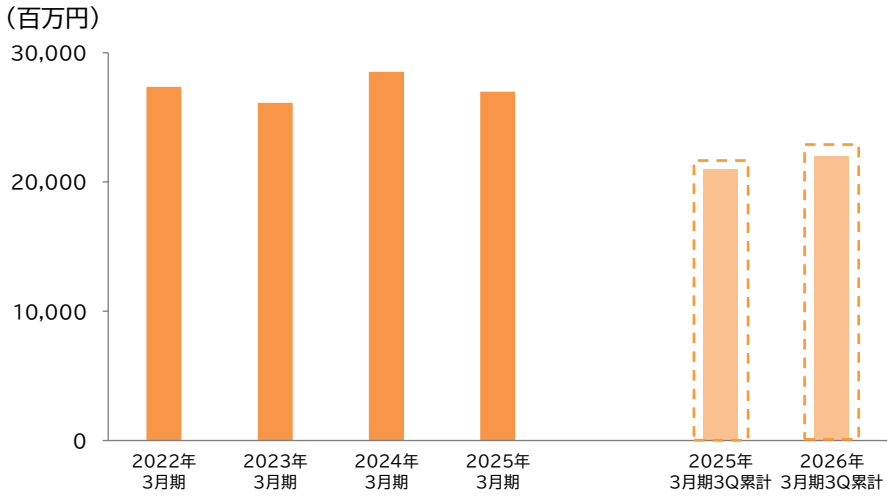
金融力の強化 / ホールセール部門 GMC

市場とお客さまをつなぐゲートキーパー

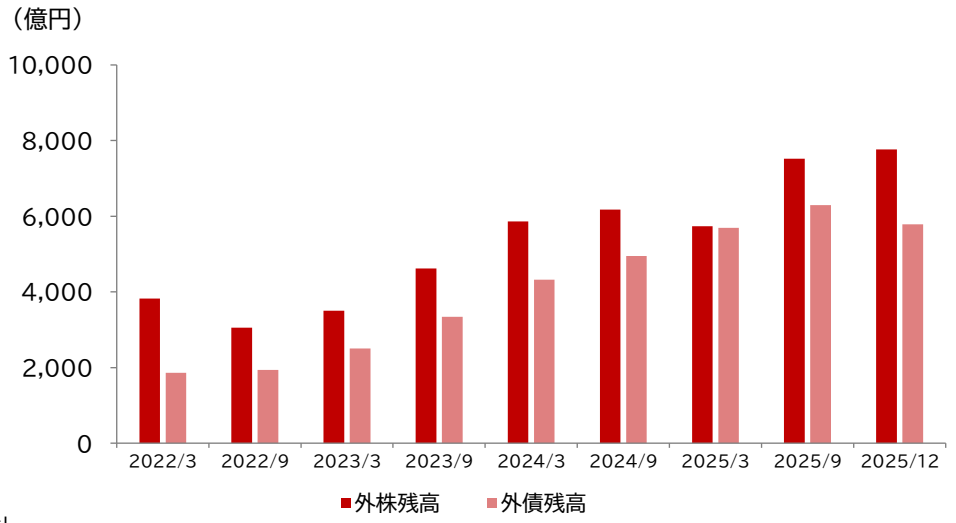
お客さまとのお取引や自己売買、マーケットメイクなどを通じて安定的な収益を創出するとともに、
お客さまに対して先進的かつ高度な金融サービスをご提供



総収入※1



外国株式※2、外国債券残高※3



※1 グローバル・マーケットカンパニー、管理会計
※2 各月末時点の東海東京証券、提携合弁証券、プラットフォーム先合計
※3 各月末時点の東海東京証券、提携合弁証券、プラットフォーム先合計、ユーロ円債除く

金融力の強化 / ホールセール部門 IBC スタートアップ

エクイティ×デットによるスタートアップ企業の成長フェーズに応じたファイナンス機能を実装

東海地域活性化ファンド設立

ファンド運営者

東海東京証券
PrimePartners

アンカー投資家

東海東京インベストメント
ゆうちょ銀行
など

運営・出資　　出資

NEX-T Tokai Innovation Fund

1号投資事業有限責任組合

シード・アーリー・ミドルステージの
東海地域活性化に資するスタートアップ企業へのエクイティの
提供を通じて東海地域のスタートアップエコシステムに貢献

SDFキャピタルとの資本業務提携

東海東京
フィナンシャル・グループ
×
STARTUP DEBT FUND

独立系総合金融グループならではの
「顧客基盤・資金力・営業力」

・スタートアップデットの専門性
・起業家・VCとのネットワーク
・累計27件・80億円の投融資実績

ミドル・レイターステージの
スタートアップ企業へのデットの提供を通じて、株式を手放さない選択肢を提供することでスタートアップエコシステムに貢献

**成長期待の高いスタートアップ企業の成長・新規上場を
早期から強力に支援していく**

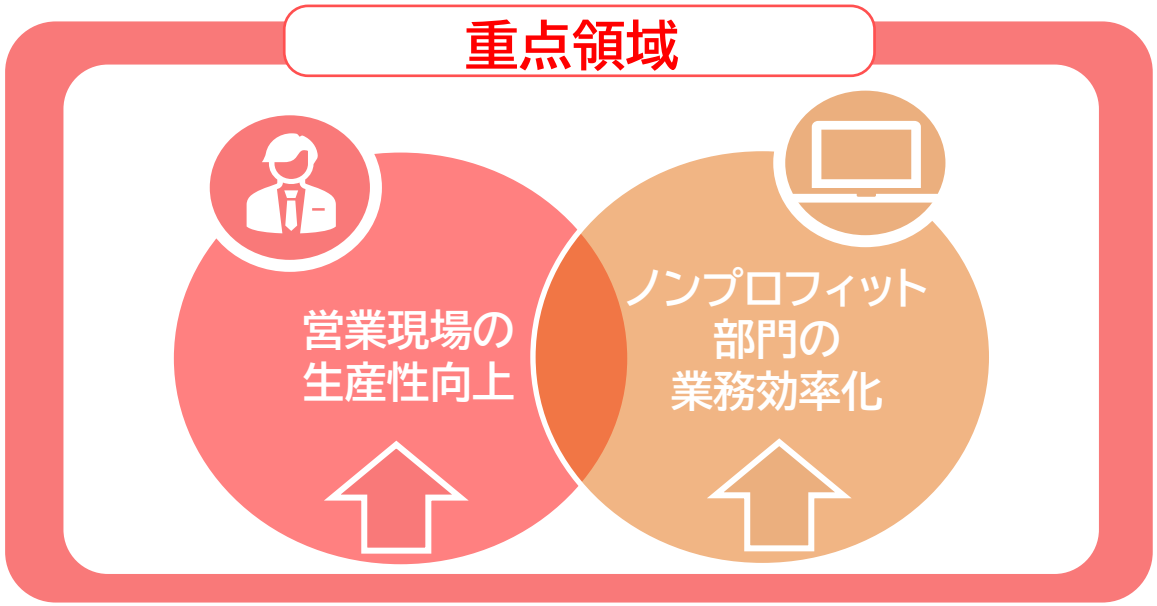
金融力の強化 / 生産性向上

～AI実装組織の転換に向けた2つの重点領域

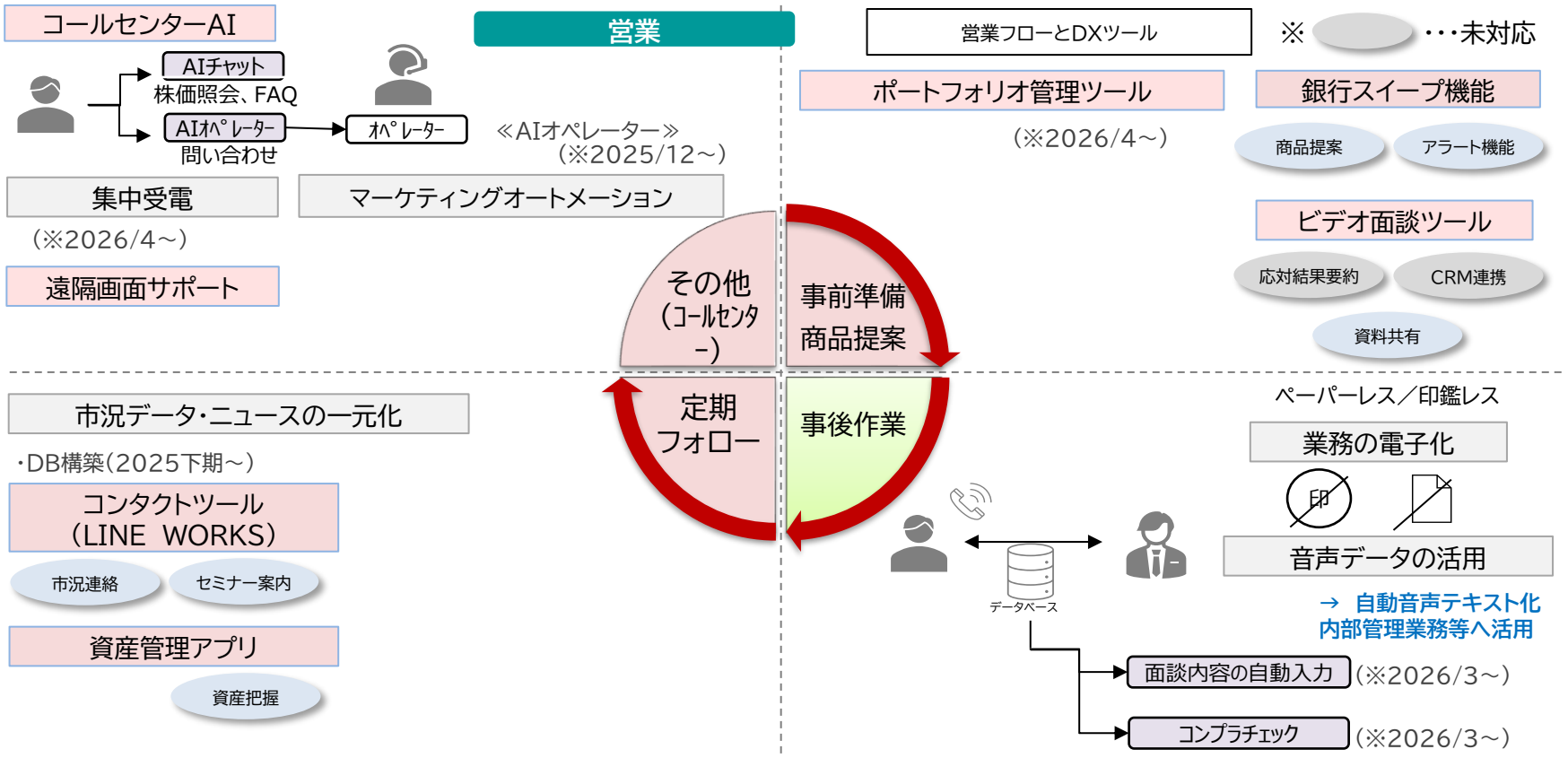
当社グループにおけるAI変革に向けて体制を強化



業務課題の解消を目指す



金融力の強化 / 生産性向上



その他生産性向上ツール

AIチャット	Copilot	WinActor	Excelマクロ
問い合わせに対して学習した情報を基に応答するチャットボット的役割	資料作成時のアイデア出し、ドラフト作成、議事録作成、要点整理	定型作業の自動化 ノーコードでの作成が可能 ※Office製品以外も対応	Office製品における定型業務の高度な自動化

デジタルツールを活用した営業生産性向上、業務効率化へ

Web面談 遠隔営業 / 本部業務 経営分析 データ収集・蓄積 / 電子契約 / AI オペレーター / コールセンター 受電集中 スーパーバイザー / 音声テキスト化 CRM コンプライアンス / 人材マップ / DBM

金融力の強化 / 生産性向上

～金融力強化とデジタル・IT技術の利活用に向けた資本業務提携

株式会社トレードワークスとの資本業務提携

株式会社トレードワークスの普通株式200万株(議決権比率:4.87%※1)を取得

当社が目指す方向性

- 「“Beyond Our Limits” ～異次元への挑戦」の中でデジタルツールやAI の活用による営業生産性向上・業務効率化に積極的に取り組み
- さまざまなお客さまの多様なニーズに応えるため、幅広い金融商品・サービスの提供にあたり、対面・非対面の双方に対応したチャネルやデジタルツールを活用

✖

トレードワークスの特徴※2

- 証券知識に精通したエンジニア集団＝金融IT人材力
- 自社開発による高いコスト競争力、短納期の実現、顧客ニーズ対応力
- 金融システムに特化した開発力を源泉とした、オールインワンでのソリューション提供
- ヒト(エンジニア)とモノ(パッケージ)の両方に経験やノウハウが蓄積されていく成長設計
- 事業拡大 ＋ 市場拡大が予想される仮想通貨、年金、保険などの新たな領域へも挑戦

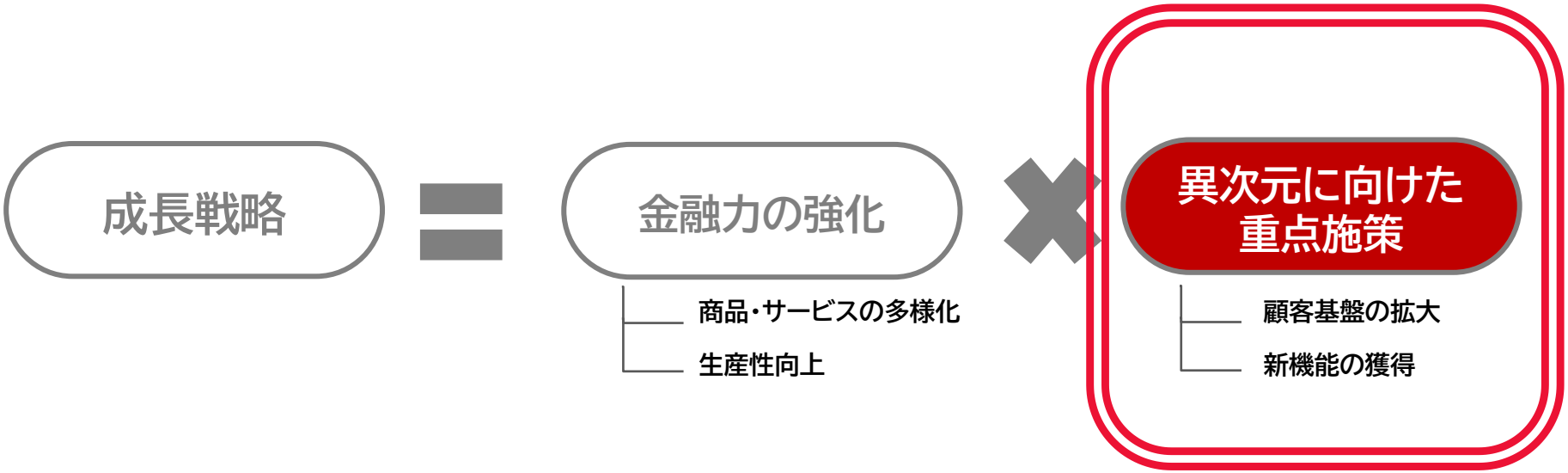
資本業務提携が生み出す期待するシナジー

(1)お客さま向けサービス開発における協業
(2)DX、AI 領域における協業
(3)デジタル・IT 人材の交流

※1 トレードワークスの2025 年12 月31 日現在の発行済株式(自己株式を除く)の総数に本第三者割当増資により増加する株式数を加えた数で除して算出
※2 トレードワークスHPより

当社グループの成長戦略～異次元に向けた重点施策

提携企業のお客さまへ付加価値の高い証券機能をご提供
提携企業の有する商品やサービスを東海東京FGのお客さまへご提供



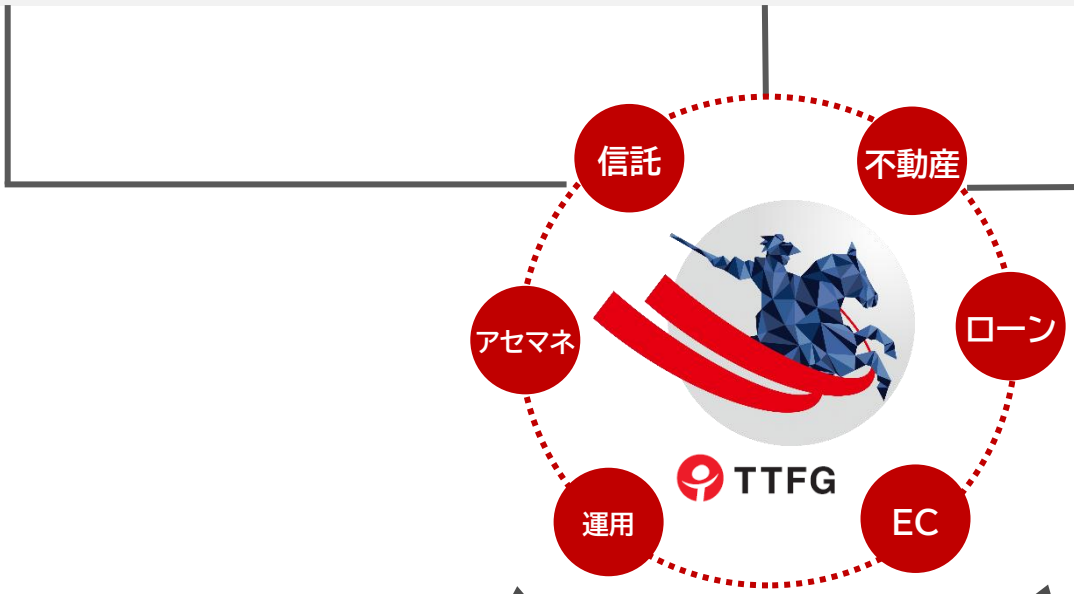
異次元に向けた重点施策/Powerful Partnersとの提携

"Beyond Our Limits"
～異次元への挑戦

01 金融グループ
規模の拡大

02 DX Tie Up
当社グループのデジタル技術を基盤に
B to B to Cモデルを確立

03 銀行機能の獲得
デジタルバンクを含む
銀行機能の獲得



機能の拡充

顧客基盤の拡大

地方投資家

海外投資家

顧客・商品の
クロスボーダー

異次元に向けた重点施策／デジタル事業

DX先行投資期を終え、新たなフェーズ「収穫」「利益の創出」期へ向かって選択と集中を進める

DX先行投資期

KPI
経常利益
60～100億円

- 主なデジタル関連子会社 -

スマホ専業証券　P.33

CHEER証券
by 東海東京フィナンシャル・グループ

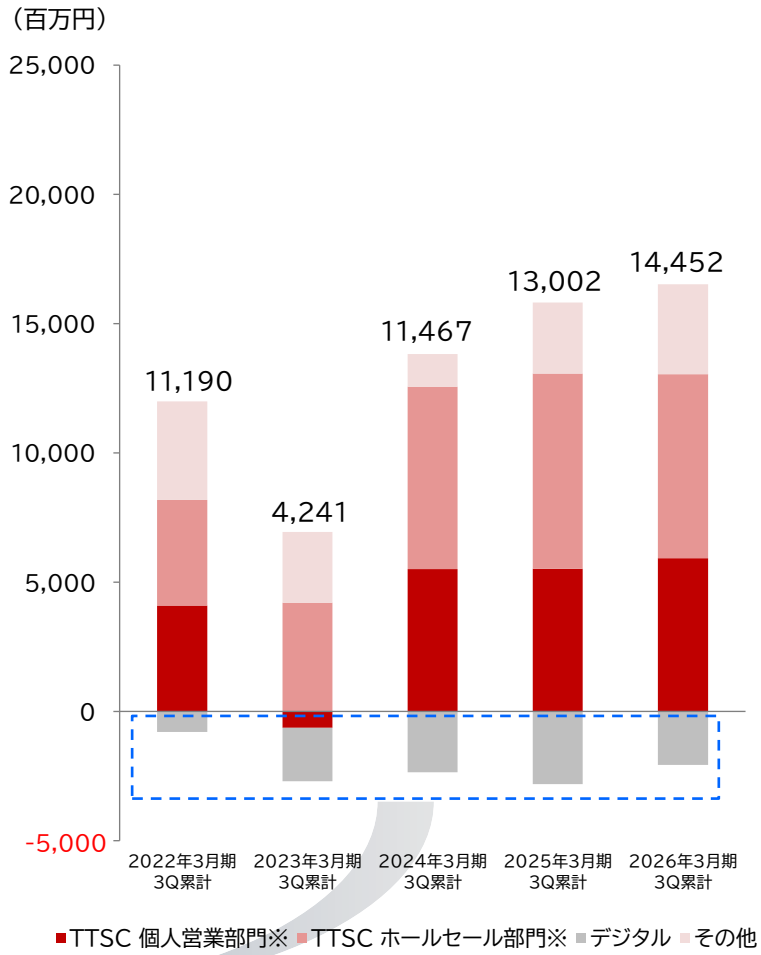
投資運用事業　P.34

お金のデザイン

Powerful Partners

DX Tie Up

経常利益 内訳（3Q累計）



東海東京フィナンシャル・ホールディングス　※管理会計数値

異次元に向けた重点施策/スマホ専業証券　CHEER証券



CHEER証券
by 東海東京フィナンシャル・グループ

始めやすく、
続けやすい、投資へ。

～サービスの拡充～

さらなるサービス拡充にむけ、
セキュリティトークンの取扱いを開始

スマートフォン専業証券で唯一※1、
セキュリティトークン※2の取扱いが可能
（2025年12月24日プレスリリース）

新たなビジネスの展開に向けて

証券事業
従来の仲介モデルビジネスに加え、CHEER証券のフロントアプリ、証券システムの提供によるシステム事業化を検討中

職域事業
・職域営業を通じて法人顧客従業員の囲い込みを行い、将来のマスアフルエント層の顧客創造を図る
・アプリ導入先企業に対して、アプリの使い方から先方ニーズを踏まえたイベントのフォローアップによるリレーション深化とクロスセル・アップセルを図る

※1　2025年12月24日時点、CHEER証券調べ
※2　セキュリティトークンのうちCHEER証券ではトークン化有価証券（金融商品取引法第2条第1項各号の有価証券（例：株券、社債券）とみなされる権利が、ブロックチェーン等を用いて記録・権利を移転することができる財産的価値に表示されたもの）を取り扱い

異次元に向けた重点施策/お金のデザイン

お金のデザイン

One life,
Enjoy the quest of realizing yourself.

サービス

THEO　THEO+　MYDC

外部評価

お金のデザイン・グローバル・リアルアセット・ファンド

ファンドスコア　4☆☆☆☆☆
分類別ランキング　3👑（58件中）　楽天証券HP

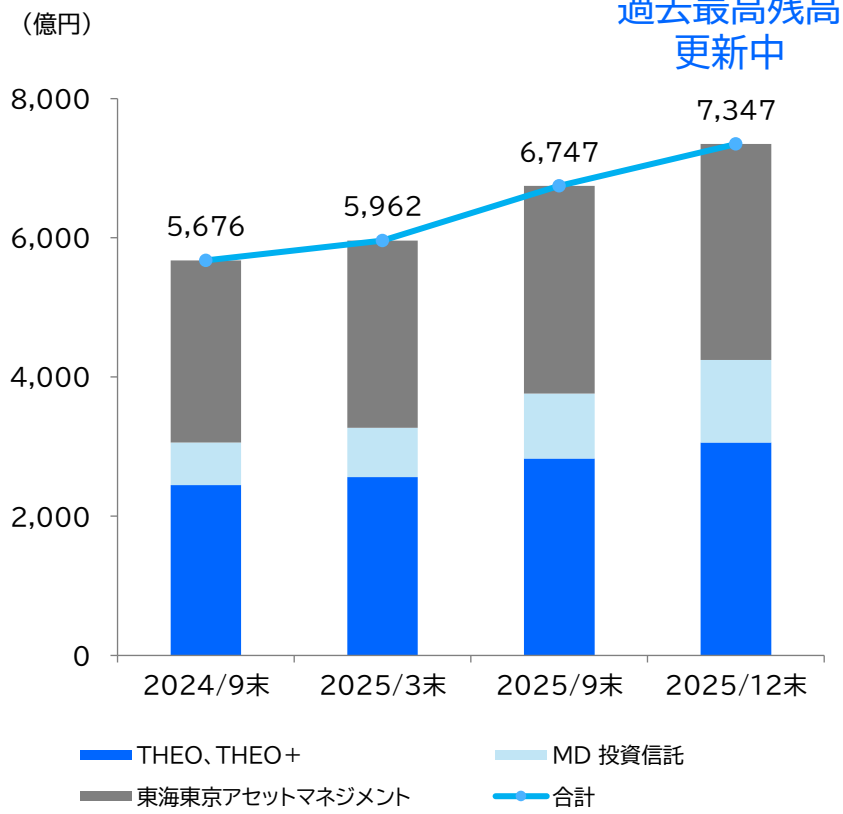
THEOグロース・AIファンド

R&Iファンド大賞2025受賞

部門	カテゴリ	賞名
投資信託部門	外国株式コア	優秀ファンド賞

運用資産総額（AUM）推移

過去最高残高
更新中



経営戦略と人財戦略の連動

経営戦略

- ✓ 金融力の強化
- ✓ 異次元に向けた重点施策
- ✓ “Social Value & Justice” comes first

人財戦略

人事制度の見直し

専門性を加味した複合的な
JOB制へのアップグレード

ポジションチャレンジ

社内公募をさらに拡大し、他部店の上位ポジションや異分野の管理職ポジションなど、あらゆるポジションへのキャリアチャレンジを可能とし、高い挑戦意欲・実力を持つ社員の積極的な登用を目指す



目標設定、プロセス、実績、フィードバック

高業績・高貢献者に報いる新しい報酬体系の確立

Humanity Enhancement Program

社員の人間的素養を高めるとともに、
ロールモデルとなるような自主的な取り組みを
支援する制度

新卒、中途の両採用形態の充実

- (新卒)部門別採用の拡大
- (中途)事業拡大や新規事業への対応に向けた採用強化

高い専門性と人間性

専門性と人間性を兼ね備えた人財への成長を
促すための支援

東洋経済
社員教育・研修にお金をたっぷり使う会社
従業員1人あたり年間教育研修**費用**ランキング
→ 当社は 35位 / 715社

東洋経済
従業員の教育研修にじっくり時間をかける会社
従業員1人あたり年間教育研修**時間**ランキング
→ 当社は 16位 / 558社

3 株主還元

株主還元方針

配当利回りを意識した配当方針を実施

現中期経営計画期間(2027年3月期)においては、
①または②のいずれか高い方を配当基準としています

① 親会社に帰属する連結純利益に基づく **配当性向を50%以上**
② 年間配当額を **24円以上**

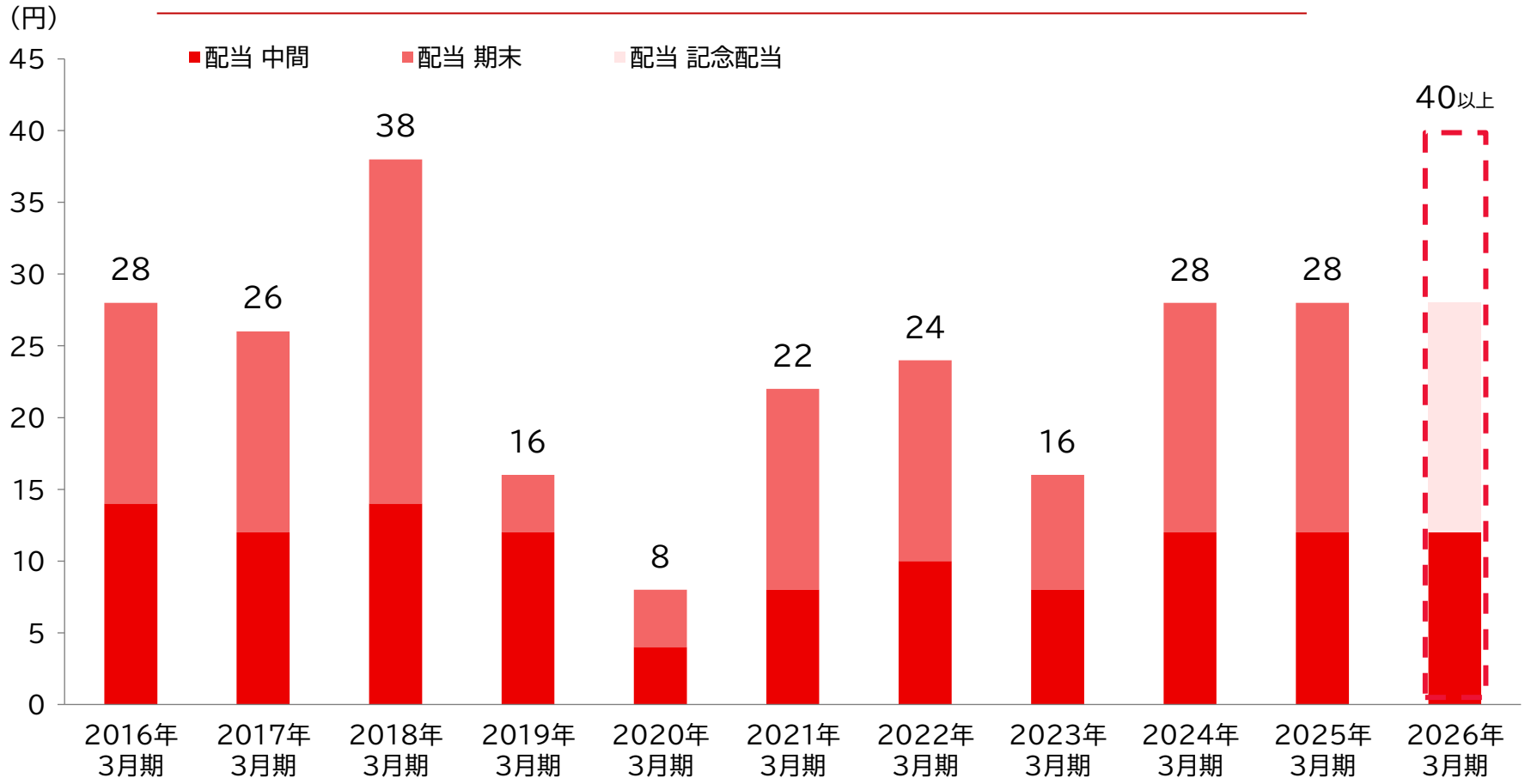
＋

応援して下さる株主さまへの感謝の気持ちとして**記念配当16円(年間)**を実施

25年10月にグループ誕生25周年を迎え、本年度は普通配当(年間24円以上)に加え、
年間16円(2026年3月期 中間8円、期末8円)の記念配当を実施いたします。
成長戦略への資本活用を主としつつ、株主総還元率を重視した記念配当を決定しました。

一株当たりの配当金の推移

配当利回りを意識した配当の実施



	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
配当性向	59.7%	56.9%	39.1%	382.8%	72.5%	60.1%	45.3%	203.8%	68.5%	63.5%	85.9%※1
配当利回り※2	4.5%	4.5%	5.2%	4.0%	3.3%	5.4%	6.0%	4.4%	4.6%	5.8%	7.5%

※1 2026年3月期2Qの実績
※2 各期末の株価に基づき算出。2026年3月期については2Qの数値を年率換算

2025年株主優待本 商品注文ランキング

※2025年8月時点

当社では、毎年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された
1,000株以上を保有の株主さまには、
地域の名産品等を掲載したカタログギフトを進呈しています。

保有株式数に応じてカタログギフトからお好みの商品をお選びいただくことができます

保有株式数	優待商品
1,000株以上3,000株未満	2,000円相当の名産品を1点
3,000株以上5,000株未満	2,000円相当の名産品を2点
5,000株以上10,000株未満	5,000円相当の名産品を1点
10,000株以上	5,000円相当の名産品を2点

2,000円相当の商品

※1,000株以上5,000株未満

1位



サッポロ
ヱビスビール缶セット
（AB）

2位



播州手延そうめん
揖保乃糸

3位



森の庭
焦がしキャラメル バーム
詰合せ14個

4位



山本山
バラエティ海苔詰合せ

5位



青木松風庵
月化粧　16個入

5,000円相当の商品

※5,000株以上

1位



サッポロ
ヱビスビール缶セット
（CD）

2位



鰻楽
国産うなぎ蒲焼

3位



京都やま六
西京漬け詰合せ4種8切

4位



芦屋シェフ・アサヤマ
アイスクリーム・シャーベットセット

5位



秋田屋本店
国産はちみつ　3本セット

想定投資額　300～500億円
シナジー収益の最大創出により
ROIC12%の実現を目指す

連結自己資本の状況
（2025年12月末時点）

連結自己資本　1,860億円

グループ会社株式出資
政策保有株式

1,421億円

資本余力
438億円

＜資本の増強＞

①金融力の強化による
利益増強

②政策保有株式売却
による資本/資金の活用

③グループ事業における
「選択と集中」
～非効率の改善

＜株主還元＞

中間配当金
55億円

1）普通配当@14円/株

2）記念配当@8円/株

配当利回り　7.5%※2

＜成長投資＞

〈グループ企業価値の向上〉
異次元に向けた重点施策
への成長投資

1. Powerful Partnersとの
事業提携・資本提携
2. 銀行機能の獲得
3. ファイナンス機能を高めた
総合金融グループの確立
「Beyond The Bank」

2026年3月期3Q累計　ROE　8.8%※1

※1 年換算ベース
※2 年換算ベース、2025年9月末時点の当社株価に基づく

まとめ

まとめ

本日お伝えしたことをポイントに、さらなる成長を目指していきます

1 グループ総合力

2 挑戦する文化

3 配当利回りを意識した株主還元

Appendix

Group KGIと主なKPI

		23年3月期【実績】	24年3月期【実績】	25年3月期【実績】	2026年3月期3Q累計【実績】※2	27年3月期【計画】
Group KGI	ROE	1.1%	6.2% ※1	6.1%	8.8%	12.0%
	預かり金融資産	8.6兆円	10.9兆円	10.9兆円	13.4兆円	12.0兆円
財務KPI	経常利益 ①【金融力の強化】	92億円	215億円	187.4億円	165.2億円	300億円
	東海東京証券	85億円	170億円	137億円	127.6億円	250億円
	安定収益/固定費カバー率	18.6%	21.0%	23.7%	27.2%	20.0%
	一人当たり労働生産性	16.5百万円	21.5百万円	19.8百万円	21.8百万円	23.0百万円
	経常利益 ②【異次元に向けた重点施策】	△28億円	△31億円	△36億円	△20億円	60~100億円
Social Value & Justice KPI	お客さま本位 (東海東京証券のNPS®)(2021年度実績比)	△1.8pt	+6.5pt	+13.4pt	-	+20pt
	従業員エンゲージメント	40%	41%	38%	-	63%

※1 過年度所得に係る英国での法人税等を控除したROE
※2 ROEは2026年3月期3Q実績を年換算、預かり資産は2025年12月末時点
※3 NPS®は、ベイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズ(現 NICE Systems, Inc.)の登録商標。「Net Promoter Score(ネット・プロモーター・スコア)®」の略で、正味推奨者比率と訳され、顧客ロイヤルティ(企業やブランドに対する愛着・信頼の度合い)を数値化する指標

東海東京証券　業績

（百万円）

	2025年3月期				2026年3月期			2025年3月期 3Q累計	2026年3月期 3Q累計	前四半期比増減	前年同期比（累計）増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q				
営業収益	20,536	18,727	20,445	16,806	16,663	23,054	**23,386**	59,709	**63,104**	1.4%	5.7%
純営業収益	19,810	17,856	19,594	15,628	15,314	21,486	**21,852**	57,261	**58,653**	1.7%	2.4%
販売費・一般管理費	14,927	14,909	14,892	14,713	14,693	15,672	**15,709**	44,729	**46,075**	0.2%	3.0%
営業利益	4,882	2,947	4,702	915	620	5,813	**6,143**	12,531	**12,578**	5.7%	0.4%
営業外収益	49	60	55	133	59	67	**74**	166	**201**	9.3%	21.6%
営業外費用	6	3	8	14	2	3	**6**	19	**13**	73.2%	-31.9%
経常利益	4,925	3,004	4,748	1,034	677	5,877	**6,211**	12,678	**12,767**	5.7%	0.7%
特別利益	1	-0	98	-0	0	-	**-**	100	**0**	-	-99.9%
特別損失	-	-	-	-	-	-	**-**	-	**-**	-	-
税引前純利益	4,927	3,004	4,847	1,034	677	5,877	**6,211**	12,779	**12,767**	5.7%	-0.1%
法人税等合計	1,539	965	1,478	453	159	1,885	**1,950**	3,983	**3,996**	3.4%	0.3%
純利益	3,388	2,038	3,369	580	518	3,991	**4,260**	8,796	**8,770**	6.7%	-0.3%

個人営業　WMC　現中期経営計画の歩み

中期経営計画「“Beyond Our Limits” ～異次元への挑戦」

2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
ターゲット顧客開拓	ポートフォリオ提案	安定収益拡大	商品提案多様化	オルクドール2.0
フロー・ストック・ソリューション強化 F:外株・国内外債券 St:投信・証券担保ローン Sol:財産診断活用	＋ Sol:エクイティ/特約付株券貸借取引	＋ St:証券担保ローン（金利上昇への対応）・株レポ	＋ St:証券担保ローン残高増加・プライベートアセットファンド積上げ Sol:証券運用（クロスセル）	
運用資産および自社株資産の獲得 ターゲット顧客開拓～ (ハイウェルス・上場企業経営者・中部財界名家)		**＋大口運用資産導入** 商品多様化～投資一任・ポートフォリオ・外債/外株 顧客開拓～上場・老舗・未上場・次世代・ファミリー		
営業の質の向上		ビジネスモデル再構築・理念の浸透、PB育成研修プログラム「オルクドール・アカデミー」の確立、若手研修体制の再整備、DX化推進、新CRM2026年度上期リリース	**オルクドール2.0実現に向けた施策** 『オルクドール2.0戦略推進PJ』組成 ・経営思想・ブランド理念の確立 ・地域特性を考慮した事業モデル確立 ・コンプライアンス・リーガル面の強化 ・報酬体系／人事制度見直し ・教育体制の確立	**オルクドール2.0戦略実現** **ポートフォリオ営業強化** ポートフォリオ営業体制整備 投資一任:プライベートアセット等 ファンド:ラインナップ拡充 UMA(総合管理口座)の活用 ポートフォリオ高度分析ツール導入

※F:フロー、St:ストック、Sol:ソリューション

個人営業　FWC　現中期経営計画の歩み

中期経営計画「“Beyond Our Limits” ～異次元への挑戦」

2023年3月期　コア資産取り込み

顧客セグメント戦略
営業体制整備

次世代対策
ファミリー財産診断

コア・サテライト戦略
ストック収入拡大～コア資産取り込み(Fラップ、投信)

収益多様化
ソリューション推進部新設
外貨資産積上げ&フロー拡大
新商品:不動産小口化等

2024年3月期　新営業体制

セグメント戦略強化
マスアフルエント戦略、ファミリー戦略の具体化
営業課（ハイパフォーマー）設置による提案粒度向上
資産形成課:NISA推進
未稼働顧客開拓、営業課へのトスアップ

提案プロセス強化
ゴールベースアプローチ導入
投信ポートフォリオ販売開始（2024年1月）

2025年3月期　ポートフォリオ提案

コア資産
・ポートフォリオ提案本格稼働～個別証券ポートフォリオ導入（2024年5月）

サテライト資産
・市場部門との連携強化～S&Tモデル構築による提案力強化

顧客戦略
ファミリー:新NISAフックに口座獲得
専門人材育成強化
顧客属性整備~情報のDB化
高齢者～予約型代理人制度活用

2026年3月期　クレールシエル戦略

クレールシエル戦略の本格稼働
・金融資産別提案力向上
メンバー獲得
ストック・ソリューション比率の引上げ
ポートフォリオ営業・Fラップ販売強化
信用建玉増加、不動産担保ローン活用

顧客戦略
・高齢者サービスの充実/次世代獲得～資産承継、・贈与、税務セミナー誘致＆個別相談、財産診断サービス活用、予約型代理人制度、Fラップ等

・中小企業オーナーの開拓～ソリューション提案、M&A案件発掘
コールセンターとの連携強化

2027年3月期　クレールシエル戦略

クレールシエル戦略のステージアップ
①安定収益拡大～信用建玉残高拡大、不動産事業強化
②基盤拡大～クレールシエル戦略準富裕層獲得／メンバー拡大（中小企業オーナー開拓）
ポートフォリオ営業の浸透
③ストック・ソリューション収入拡大
・高齢者・次世代（予約代理人制度、資産承継セミナー開催）
④お客様資産の総合管理/新資産管理ツールの活用～他社資産保有情報
⑤効率化・生産性向上/デジタルマーケティングを利用した営業推進～ゴールベースアプローチの啓蒙、サービス案内充実（メンバー向け）

ホールセール GMC 現中期経営計画の歩み

中期経営計画「“Beyond Our Limits” ～異次元への挑戦」

2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
外貨資産取り込み	**法人営業強化**	**ソリューション強化・専門性強化**		
商品戦略見直し ・仕組債事業からの転換⇒ 外貨資産(外債、外国株式) 金利・為替デリバティブ 国内債、エクイティソリューション ・提携証券事業の連携強化 外貨資産 協働ソリューション提供	**＋商品戦略の浸透・定着** ・外貨資産残高増加 ・ソリューション強化 ・提携証券事業強化継続	**＋商品戦略の浸透・定着** ・マッチング取引(法人向け国内債) ・提携証券事業強化継続	**①セールス＆トレーディングの拡大** 戦略的トレーディング態勢の構築～ 相場環境に応じた戦略ポジションテイク （株式、債券、為替、商品など） **②「外国株式」「外国債券」「私募投信」への注力を継続** ・外国株式残高の拡大＆24時間体制の検討着手 ・投資情報の精度向上、情報発信機能の多様化、投資アドバイス力の向上 **③ソリューションビジネスの拡大** 「金利為替デリバティブ」「エクイティソリューション」へ注力強化 ・金利為替デリバティブ～新規顧客開拓 ・エクイティ～政策保有株式売却案件の取込／ EBO/ブロックトレード/VWAP等の拡大 **④人材関連** ・社内人材の育成～勉強会・研修の量と質の向上、 リクエストに応じた勉強会コンテンツのさらなる充実化、 顧客アクセス頻度の向上、社員育成（応用編） ・中途採用拡大（高度専門＆即戦力） ・若手社員獲得（インターンシップの充実）	
体制強化 外株グローバル体制整備 人材育成 評価体系見直し 提携先との外債・外国株取引の業務フロー効率化システム（Allain）導入推進	**＋** ・法人営業強化 ・専門人材の採用強化	**＋** ・法人向け(ポートフォリオ営業) ・個人向け(外貨資産ポートフォリオ) ・評価体系見直し （契約社員、プロ社員、一般社員） ・専門人材の採用強化 （インターンシップ、外部人材） ・データセンターの整備 （BCP体制強化）		

ホールセール IBC 現中期経営計画の歩み

中期経営計画「“Beyond Our Limits” ～異次元への挑戦」

2023年3月期 → 2024年3月期 → 2025年3月期 → 2026年3月期 → 2027年3月期

独自の顧客セグメント戦略、地域戦略を生かした投資銀行業務の推進

<SB>～外部専門人材採用、販売力の強化（電力債、リテール債）
・地方債：毎年6兆円程度の発行規模に対し市場シェア5%以上（主幹事方式）を維持
・電力債：発行規模は1.5～3兆円に対し目標シェア5%
・事業債・リテール債：事業債／主幹事先に注力

<IPO/PO>～大手が対応しない案件（時価総額(50～100億)）、上場維持基準の不適合or可能性ある先へのソリューション提案

<M&A>～日本M&Aセンター・名南M&Aとの提携、当社独自の案件ソーシングの発掘

<その他>～
・STO：100億円体制構築（販売力の強化）
・スタートアップ：スタートアップ支援室立上げ、外部のコンサルタントとの業務提携を検討、名大、STATION Aiとの連携強化推進

スタートアップ支援事業への取り組み

・2022年6月 東京オープンイノベーションカレッジ運営開始（中部OICは2017年創設）
・2022年11月 東海東京インベストメントと藤田学園子会社のフジタ・イノベーション・キャピタルがベンチャーキャピタルファンドを共同設立

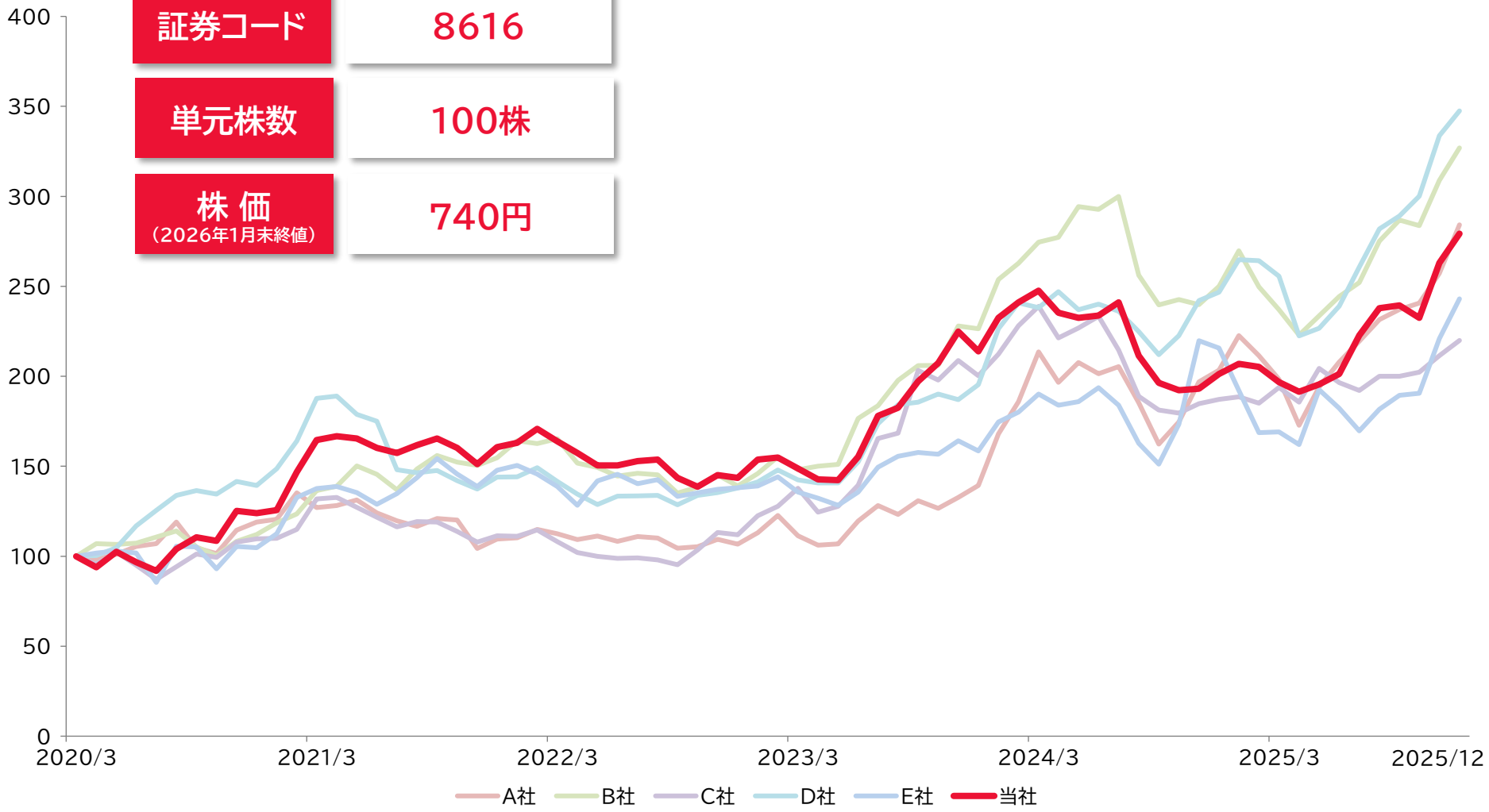
・2023年11月 ゆうちょ銀行とスタートアップ支援の連携・協定に関する基本合意締結
・2024年2月 オルクドール・サロンAOYAMA開業（ジュネスメンバーシップ創設）

・2024年9月 STATION Aiとのスタートアップエコシステムの共創に向けた連携協定締結
・2024年9月 名古屋大学とのスタートアップエコシステムの共創に向けた連携協定締結

・2025年9月 東海東京インベストメントとSDF キャピタルが資本業務提携に関する契約を締結～日本のスタートアップデット市場の創造と発展に向け、両社の強みを融合
・2026年1月 東海東京証券とPrimePartnersがGPとしてNEX-T Tokai Innovation Fundに出資し共同運営。ゆうちょ銀行がLP出資。東海地域のスタートアップエコシステム醸成への貢献を目指す

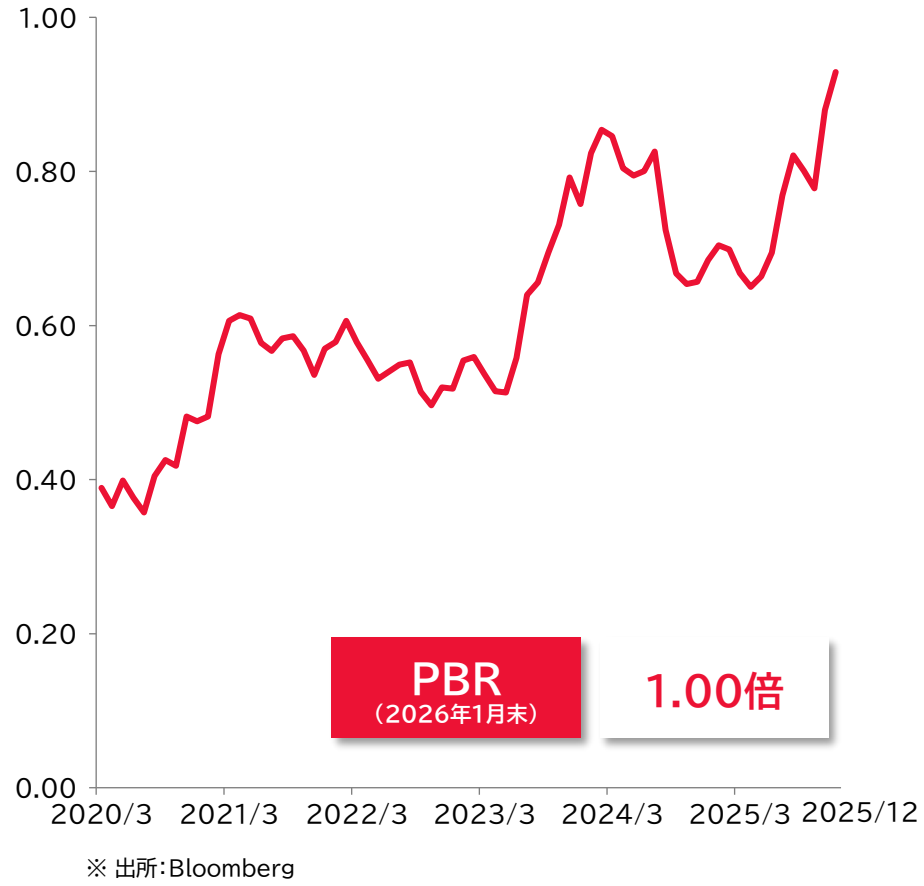
スタートアップ支援業務が新たなステージへ

証券コード	8616
単元株数	100株
株 価 （2026年1月末終値）	740円



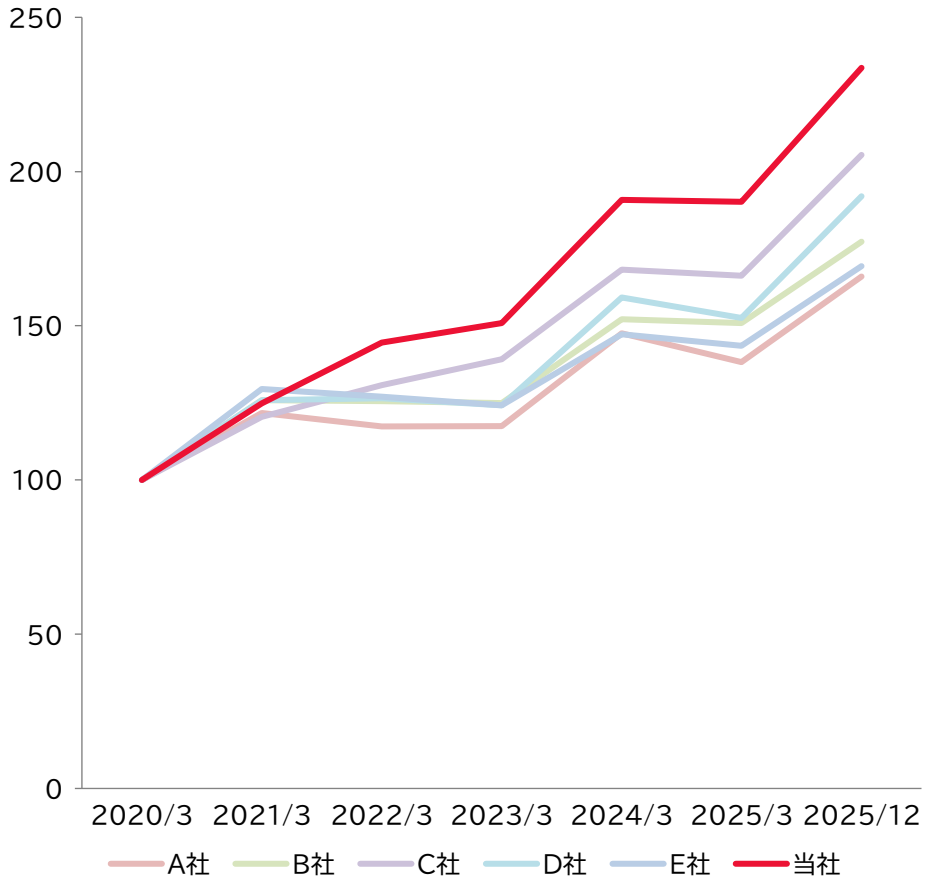
※ 出所：Bloomberg
※ 2020年3月末の終値を100として算出

PBR

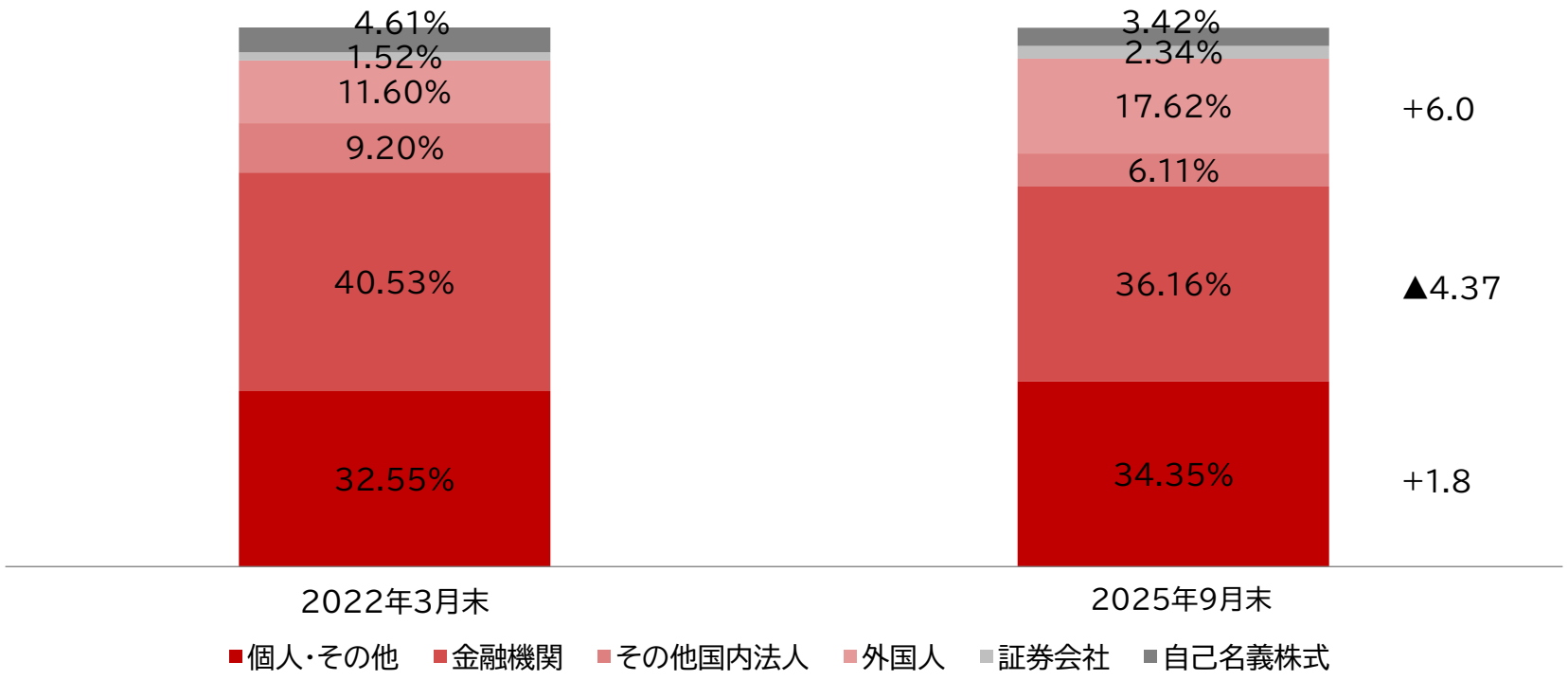


※ 出所：Bloomberg

預かり資産



※ 出所：各社公表資料
※ 2020年3月末のグループ預かり資産を100として算出



※ 構成比の数値は小数点以下第3位を四捨五入しているため、個々の集計値の合計は必ずしも100%とはならない場合があります

証券投資情報を動画で配信
東海東京TV

東海東京インテリジェンス・ラボに在籍する
アナリストが各テーマに沿って解説

東海東京TV

https://www.tokaitokyo.co.jp/tv/





中小型株ピック・アップ５ 2月号

日本の成長株を5銘柄紹介（ジェイ・エス・ビー / チャーム・ケア・コーポレーション 他）（2月



中小型株ピック・アップ５ 1月号

日本の成長株を5銘柄紹介（日本電設工業 / 日本駐車場開発 / 平和 他）（1月9日公開）



中小型株ピック・アップ５ 12月号

日本の成長株を5銘柄紹介（日本M&Aセンターホールディングス / パルグループホールディングス



中小型株ピック・アップ５ 11月号

日本の成長株を5銘柄紹介（オークネット / 住友ゴム工業 / オーエスジー 他）（11月6日公開）

東海東京インテリジェンス・ラボ　研修制度

◆ 東海東京フィナンシャル・グループ向け、提携合弁証券・戦略子会社向けにそれぞれ目的に応じた研修を実施

【東海東京フィナンシャル・グループ向け研修体系図】

全社共通	戦力化・組織機能強化	階層別育成 選抜型育成
	個の自律成長	キャリア開発 資格取得支援
	経営テーマ実現・ 重要課題解決	ITスキルアップ講座 GCI講座
	法定	外務員資質向上研修・生保継続教育・内部管理責任者研修　等
部門別	専門スキル開発	各部門からの要請に基づき、企画設計

【若手社員の成長支援研修】

役割移行とマインドセット形成のため以下を実施＆企画準備

① 2024年度入社社員　2年次フォローアップ研修
（第3四半期企画実施）
引継ぎや深耕開拓の基本プロセスや意義の理解。顧客視点を踏まえた行動意識を整理・明確化。
② 2025年度新入社員　第2回フォローアップ研修
（第4四半期企画実施予定）
③ 2026年度新入社員　入社社員研修
（第4四半期企画準備）

【提携合弁証券・戦略子会社向け研修】

能力開発を以下3つのフェーズに分け、研修体系を設定。
若手・中堅・管理職向けの研修のほか、銀行から新たに出向される方向けの新任営業員研修や課題研修、内部管理業務を担当する方向けのコンプライアンス勉強会等を提供。

証券営業経験年数	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
フェーズ	基礎習得期		能力拡大期				能力実践期					

入社時研修～1年次FU研修
2年次FU研修
コールセンター研修
新任営業員研修
中堅営業員研修（ベーシック）
中堅営業員研修（アドバンスド）
ポートフォリオ構築実践研修
新任管理職マネジメント研修
富裕層営業担当者研修

【外部向けビジネスの可能性】

- ✓ 外部の証券会社向け「新任者研修」
- ✓ 外部の金融機関向け「預かり資産営業担当者研修」
- ✓ 提携合弁証券向け「ウェルスマネジメント研修」
- ✓ 提携合弁証券向け「ポートフォリオ構築実践研修」

-オルクドールピッチ-

当社グループは、グループのマテリアリティ（優先すべき重要課題）として、「スタートアップを含むイノベーションに挑む企業への支援による社会課題解決」や「地域経済の活性化、地域創生」などの各種施策に取り組んでいます。子会社の東海東京証券では、愛知県の新興企業が首都圏などに進出する足場作りの支援として、新興企業とスタートアップに関心のあるオルクドールメンバーとの接点を作るべく、富裕層とスタートアップを結びつけることをコンセプトとした富裕層向けサロン「オルクドール・サロンAOYAMA」にて隔月でピッチイベントを開催しています。



ピッチイベントの様子

情報開示やサステナビリティに係る取り組みに対し、高い評価を取得

ESG指数への選定 / ESG評価

FTSE Blossom Japan Index

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

CDP Discloser 2025

NIKKEI SDGs 経営調査 2025 ★★★

主な認証・表彰

顧客本位 SS R&I

2025 HR TECHNOLOGY AWARDS

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

SPORTS YELL COMPANY 2026

東京都スポーツ推進大使 ゆりーと TOKYO 東京都スポーツ推進企業 2025認定

MEMO

MEMO

本資料は、最新の業績に関する情報の提供を目的とするためのものであり、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。

本資料は2025年12月末日現在のデータに基づいて作成されております。なお、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。

また、本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点の当社判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、または約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。