

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

個人投資家向け会社説明会

代表取締役会長
石田 建昭

2024年2月2日

未来をつなぐ、 心をむすぶ。

本日の説明者

東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社



代表取締役会長
石田 建昭

東海東京証券株式会社

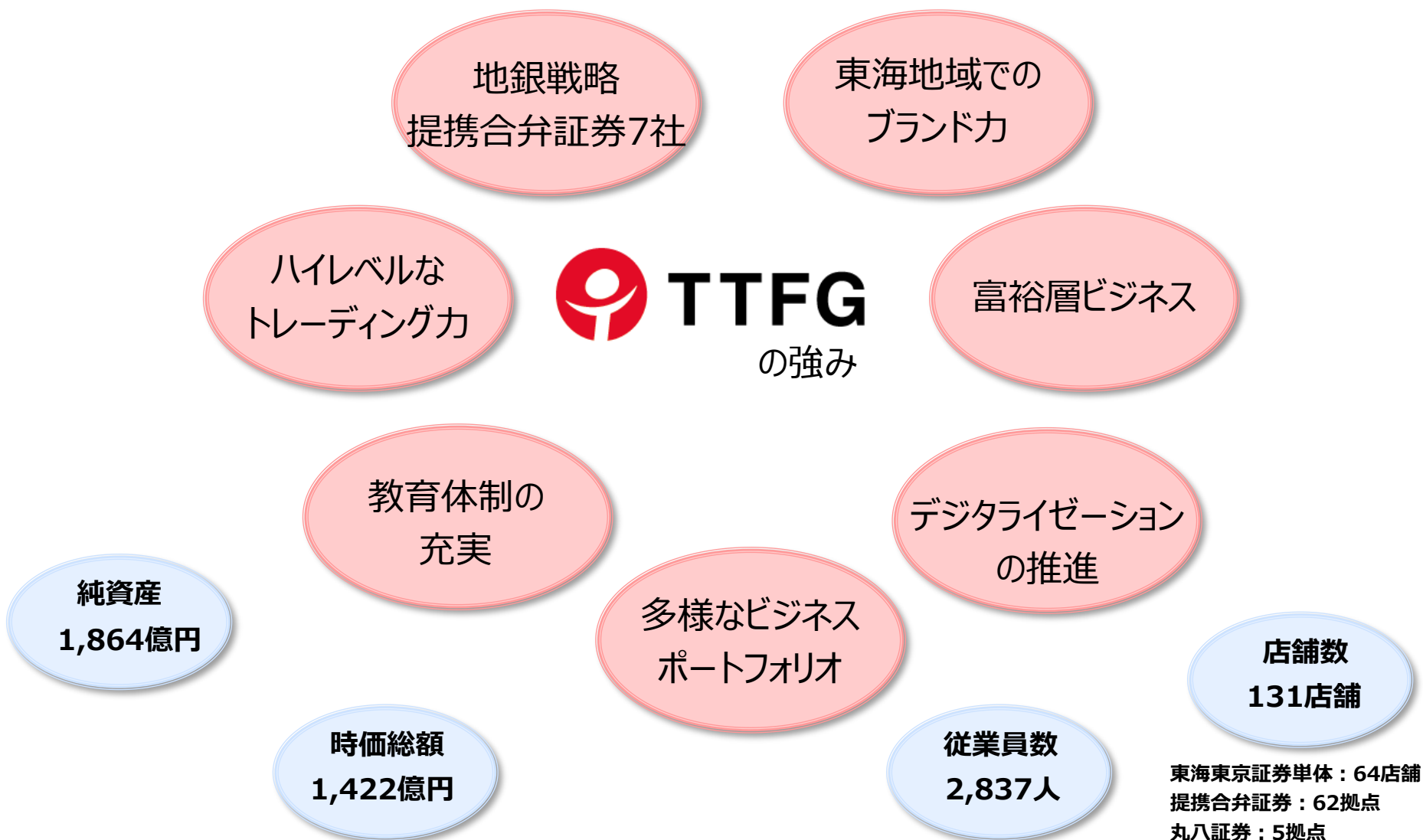


代表取締役社長
合田 一郎



代表取締役社長
北川 尚子

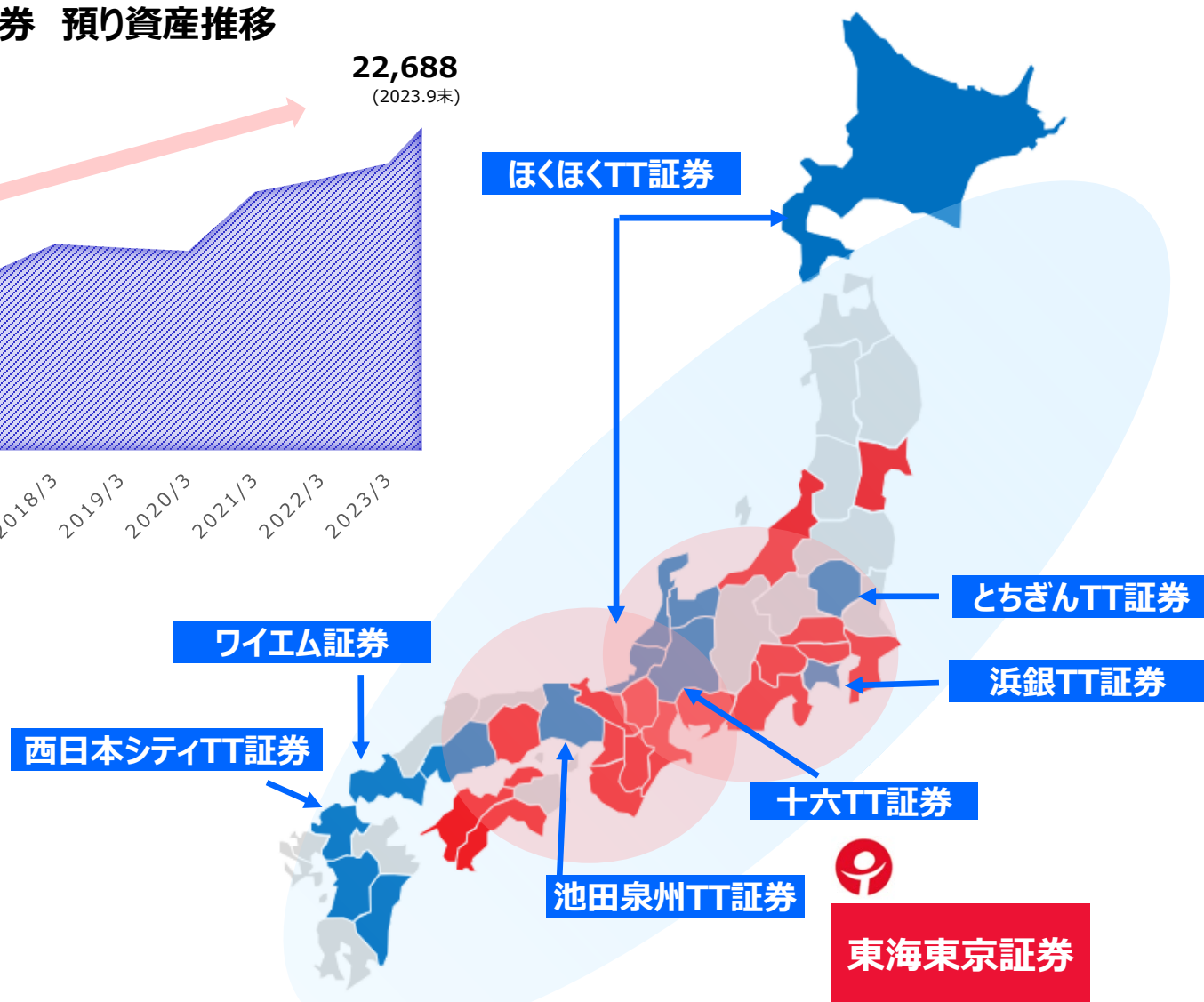
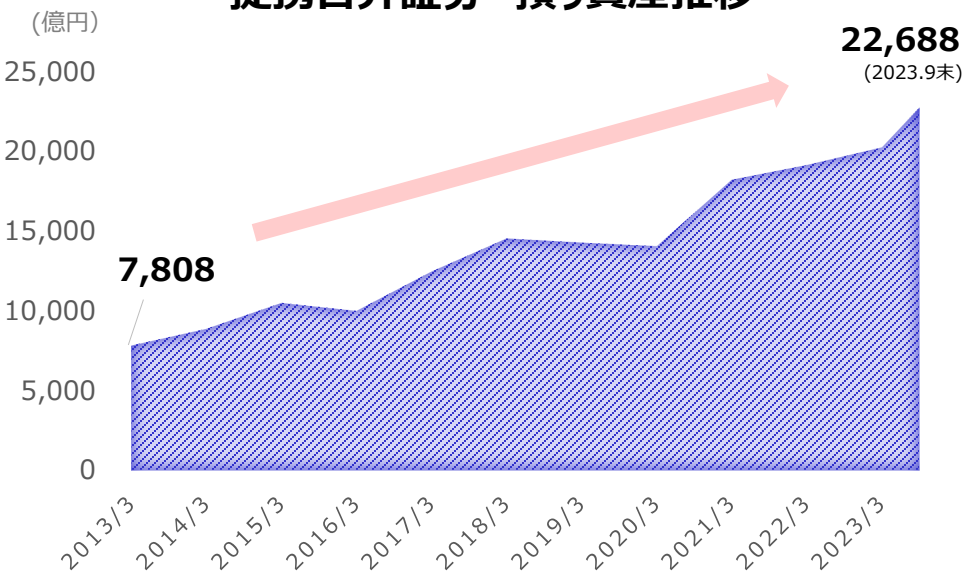
東海東京フィナンシャル・グループの特徴



※2024年1月末時点

アライアンス戦略（提携合併証券）

提携合併証券 預り資産推移



オルクドール戦略



東京・日本橋

オルクドールTOKYO開業

(2019年4月)



名古屋オルクドール開業

(2016年3月)



オルクドールAOYAMA開業

(2024年2月9日)

(13階)



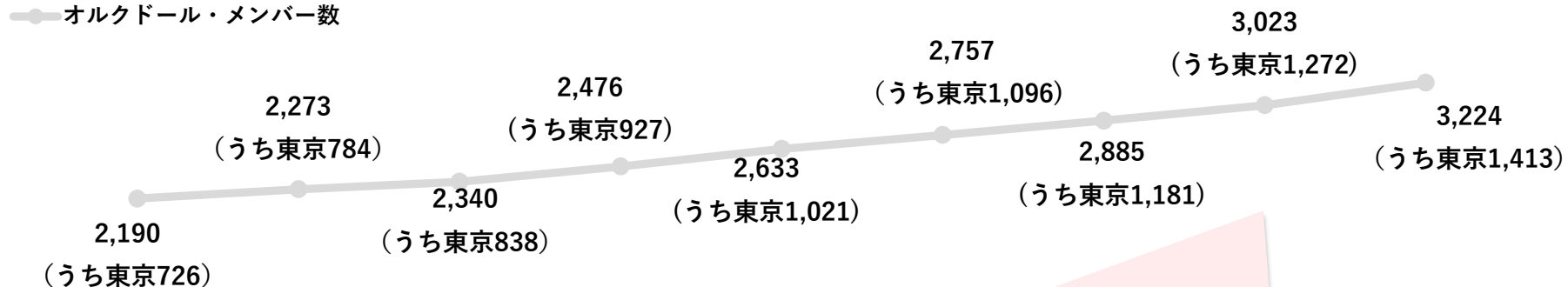
(12階)



東海東京フィナンシャル・ホールディングス

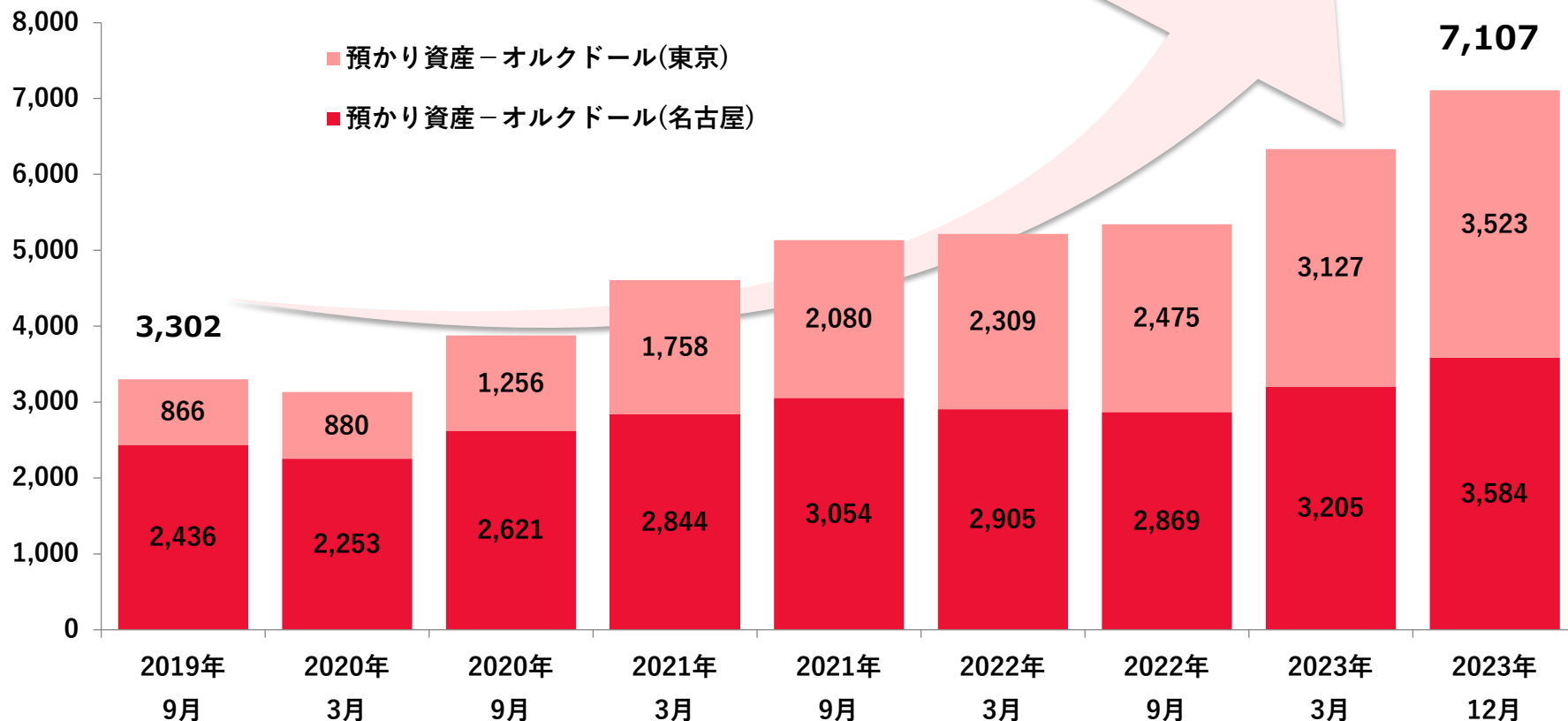
オルクドール預り資産・メンバー数

● オルクドール・メンバー数

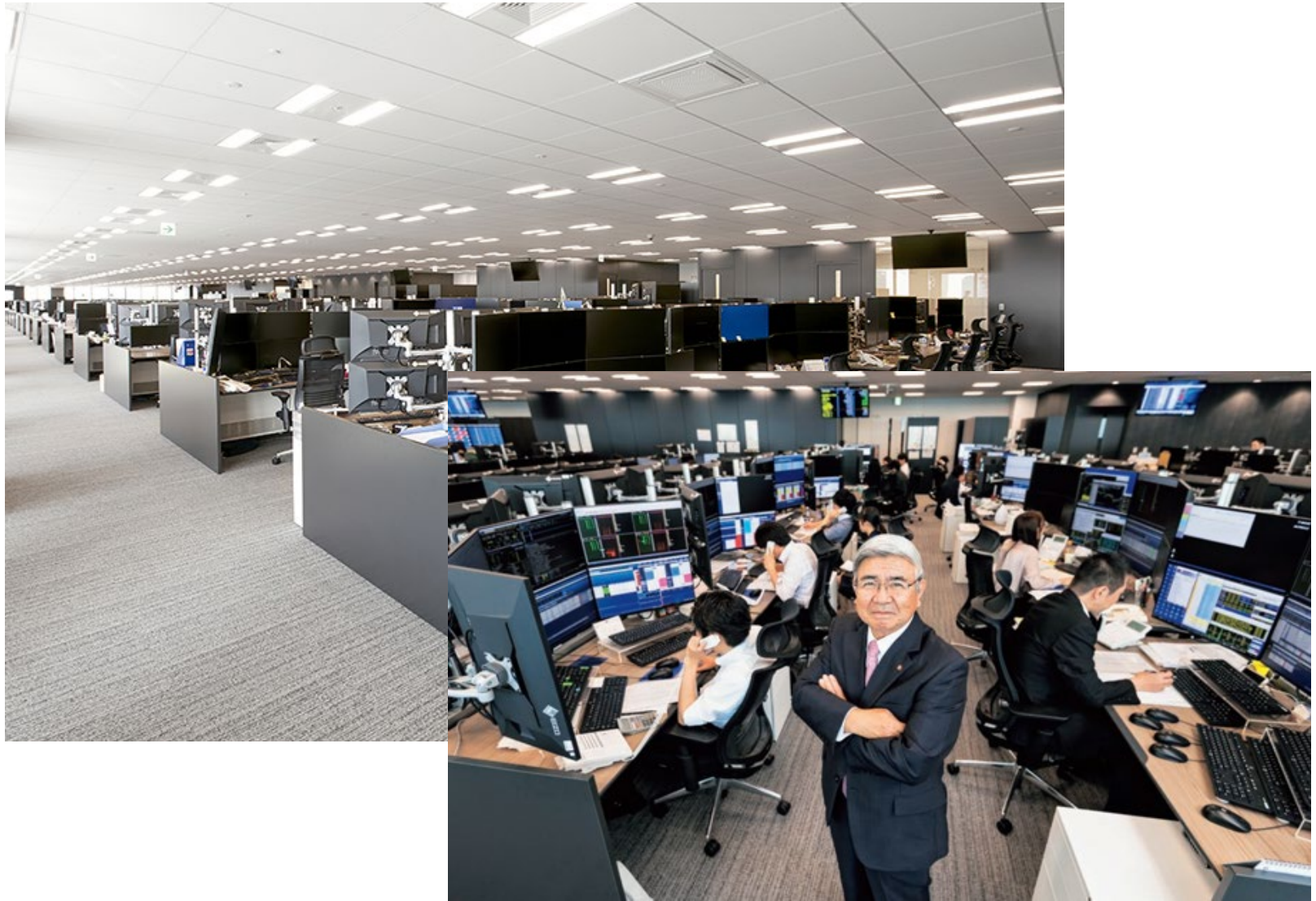


(億円)

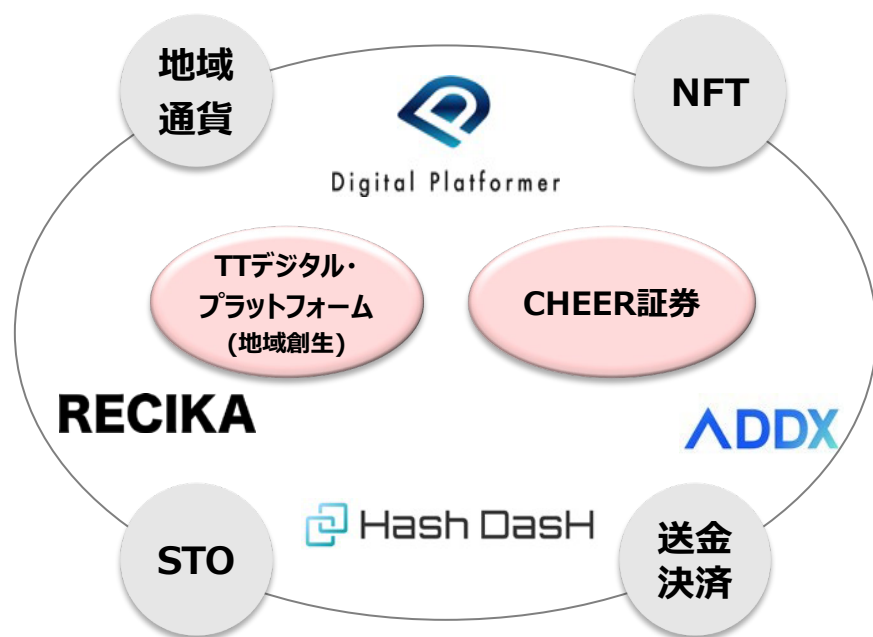
■ 預かり資産－オルクドール(東京)
■ 預かり資産－オルクドール(名古屋)



市場部門



東海東京デジタルNewワールド



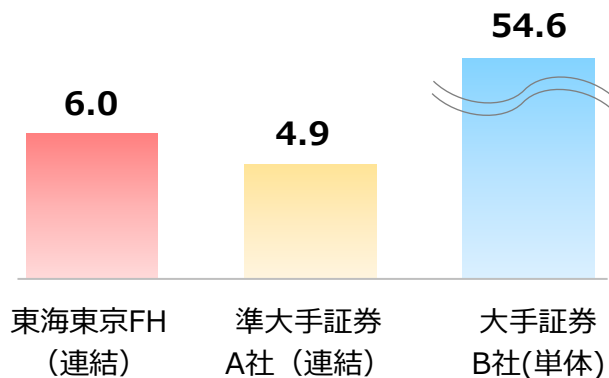
3年連続DX銘柄への選定



主要指数の比較

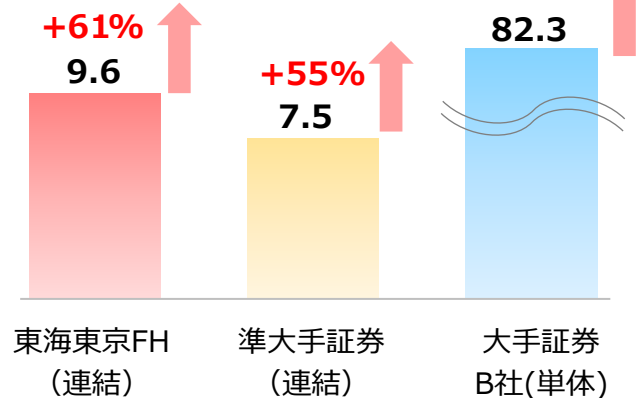
□ 預り資産

(単位:兆円)



2015年3月末

(単位:兆円)

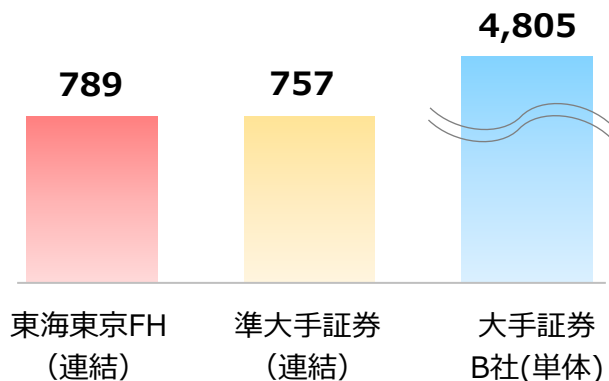


2024年9月末

常に躍進を
常に革新を

□ 経常利益

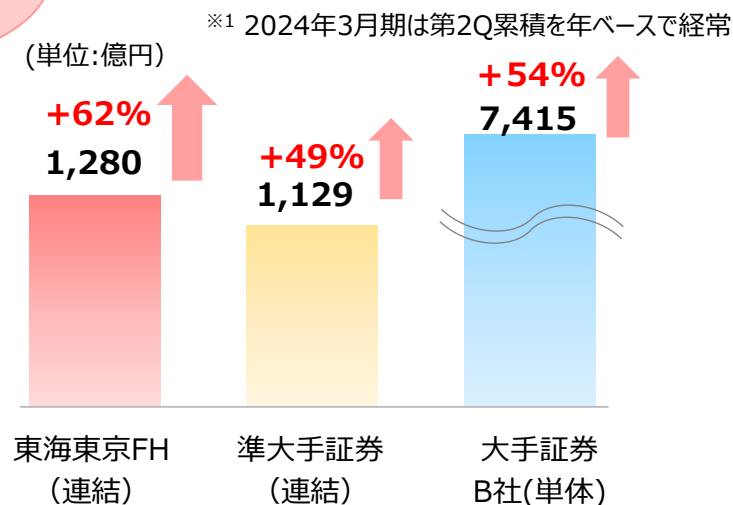
(単位:億円)



5年累計累計

(2015年3月期～2019年3月期)

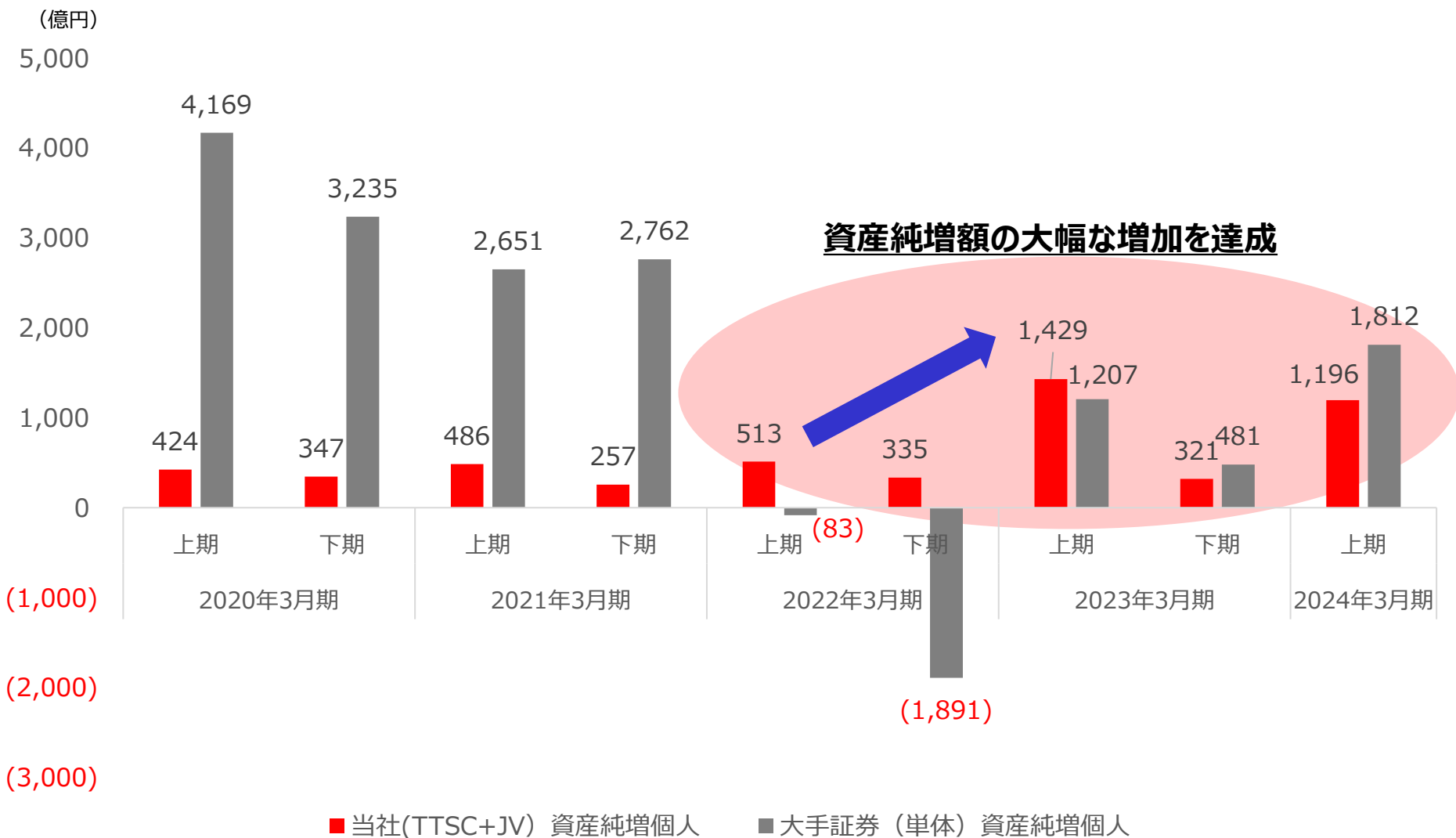
(単位:億円)



10年累計(2015年3月期～2024年3月期※1)

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

資産純増/同業他社比



ビジネス環境の大転換期

岸田政権の新しい資本主義

人的投資
(資産所得倍増)

資産所得倍増



新NISA



脱炭素・DX



イノベーション



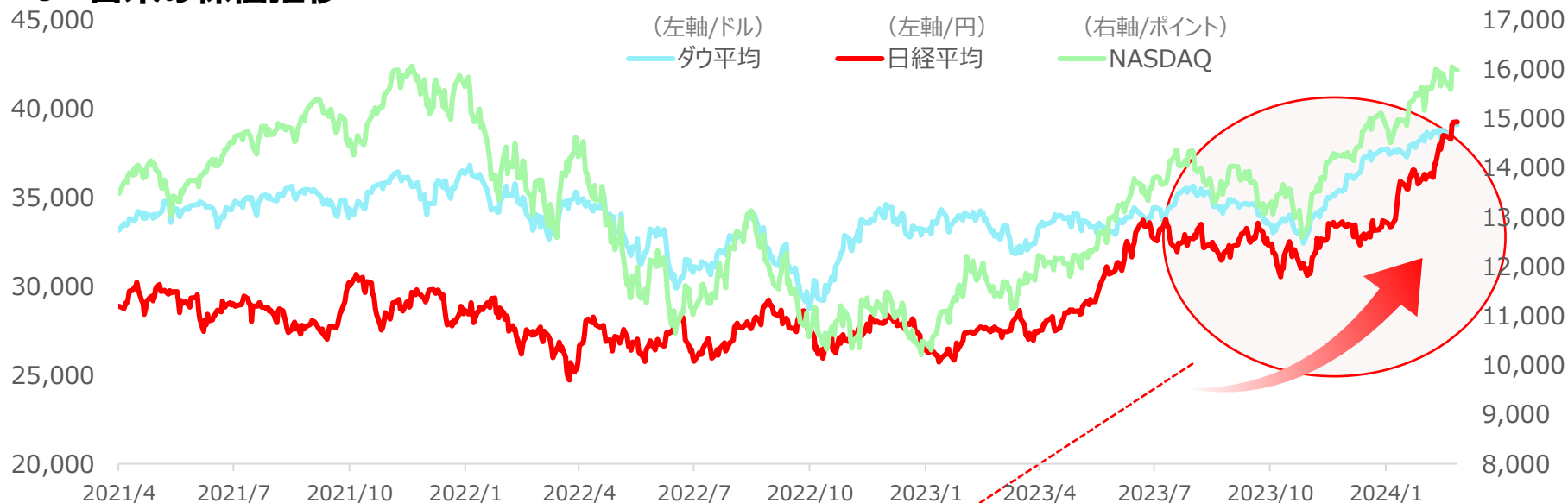
写真：アフロ

スタートアップ



ビジネス環境の大転換期

● 日米の株価推移

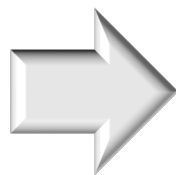


日本の注目要因

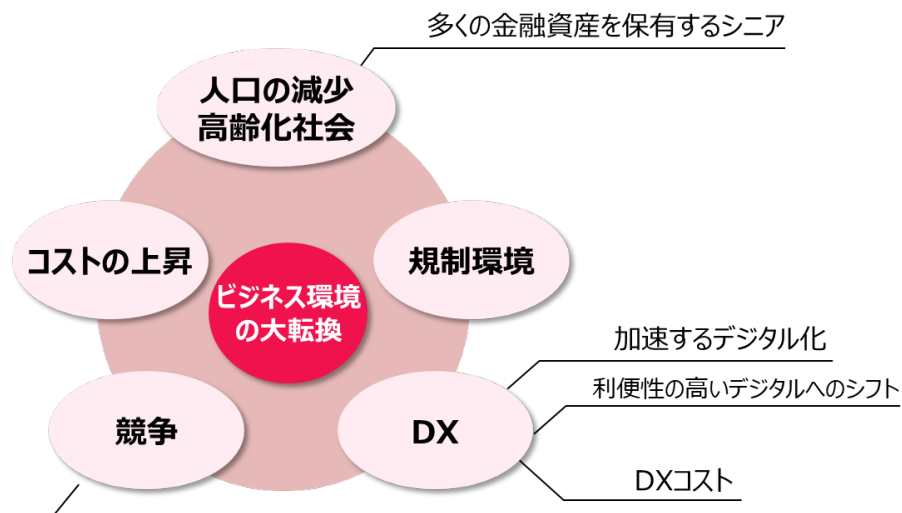
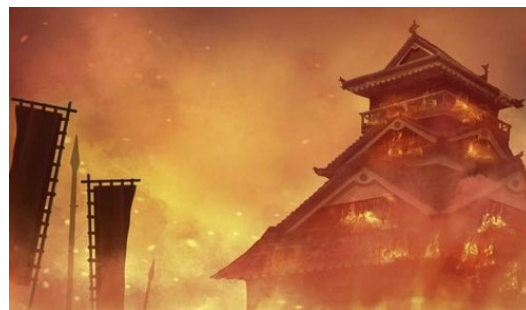


ビジネス環境の大転換期

群雄割拠の時代



再編・統合の時代



NTT docomo × MONEX

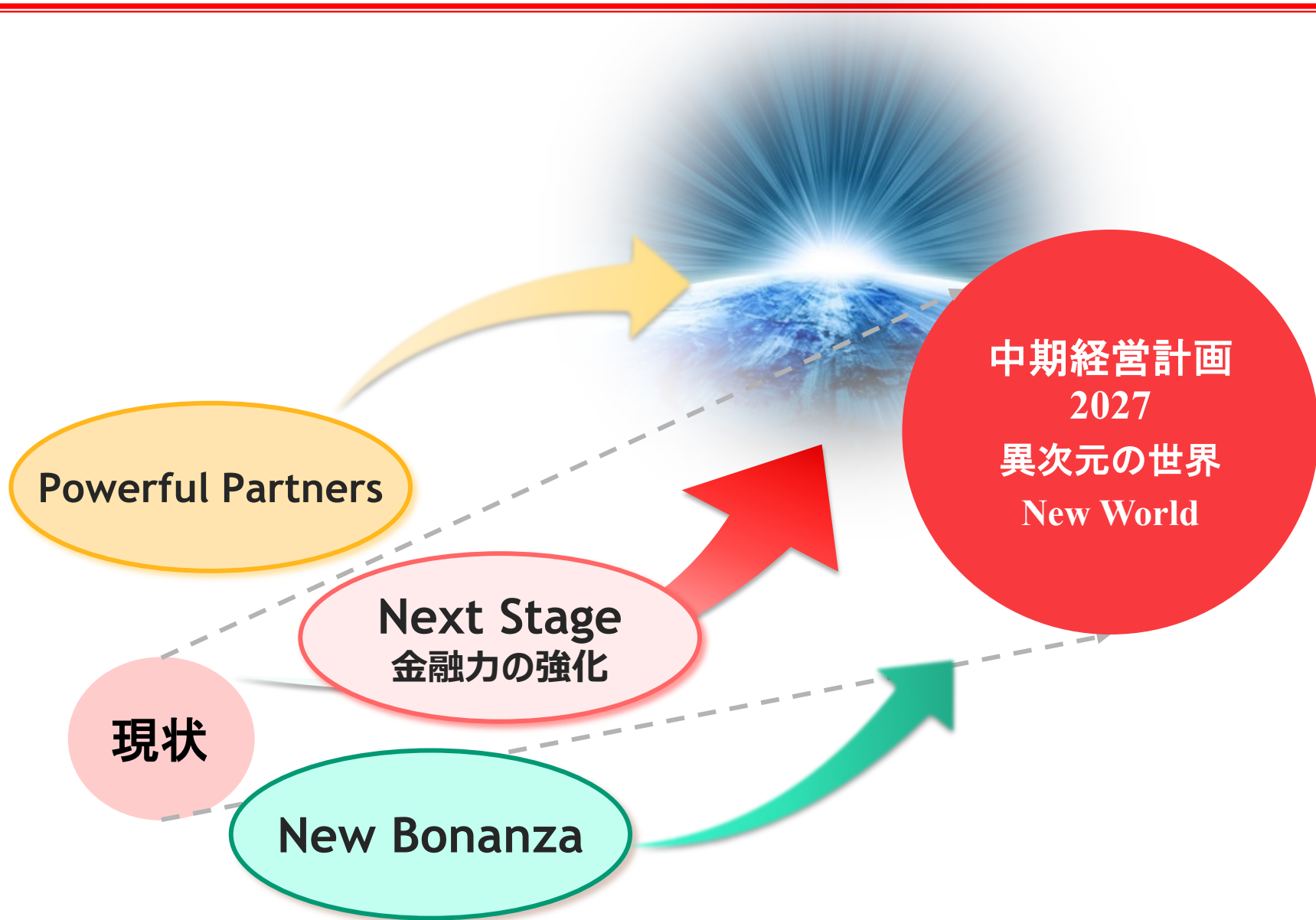
MIZUHO

5割弱出資

Rakuten 楽天証券

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

ビジネス環境の大転換期





ゆうちょ銀行との提携



ゆうちょ銀行

東海東京FG



ゆうちょ銀行

スタートアップ支援

オープンイノベーション
カレッジ

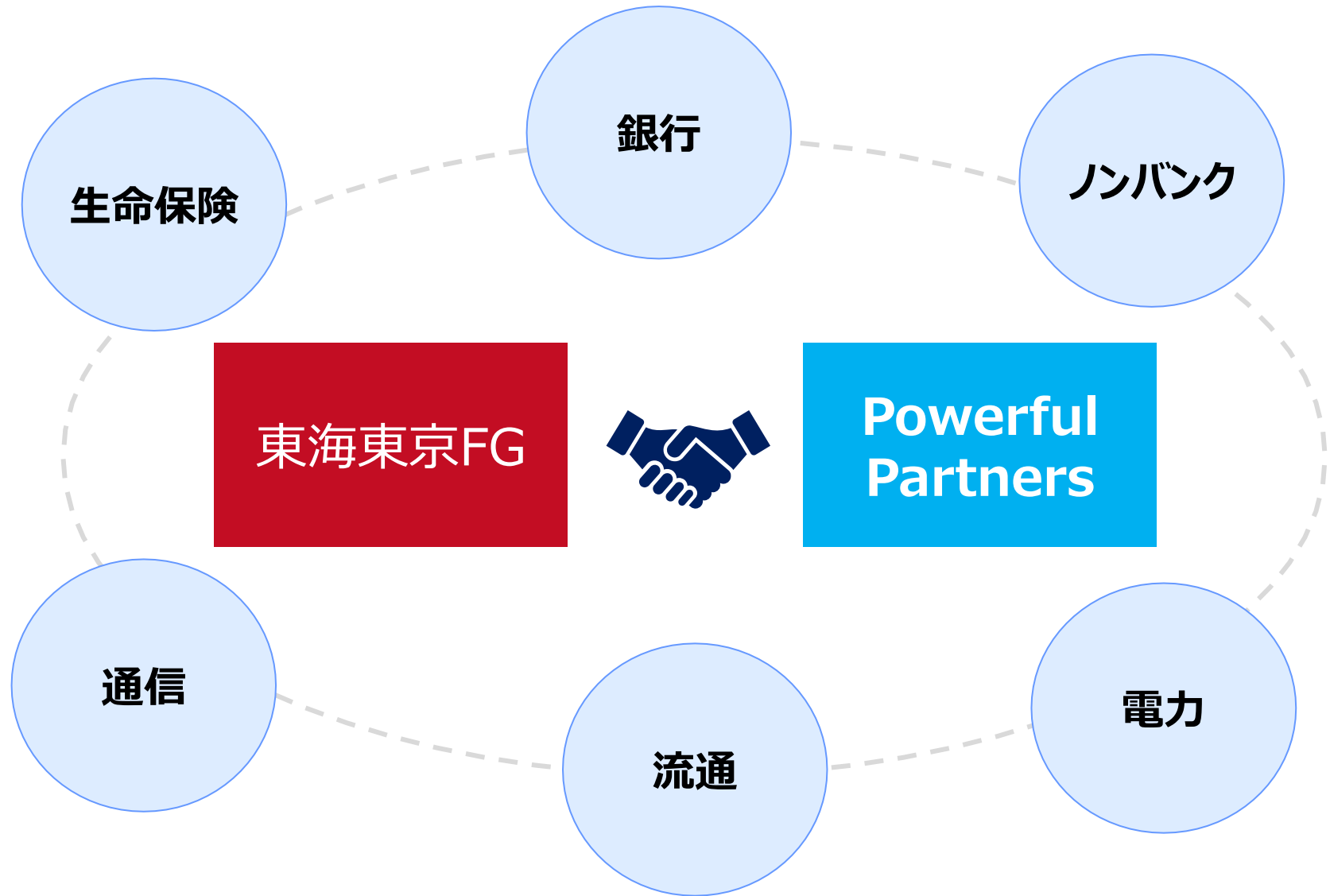
地方創生支援

ポータルアプリ

デジタルアプリ

デジタル通貨

Powerful Partnersとの提携



New Bonanza

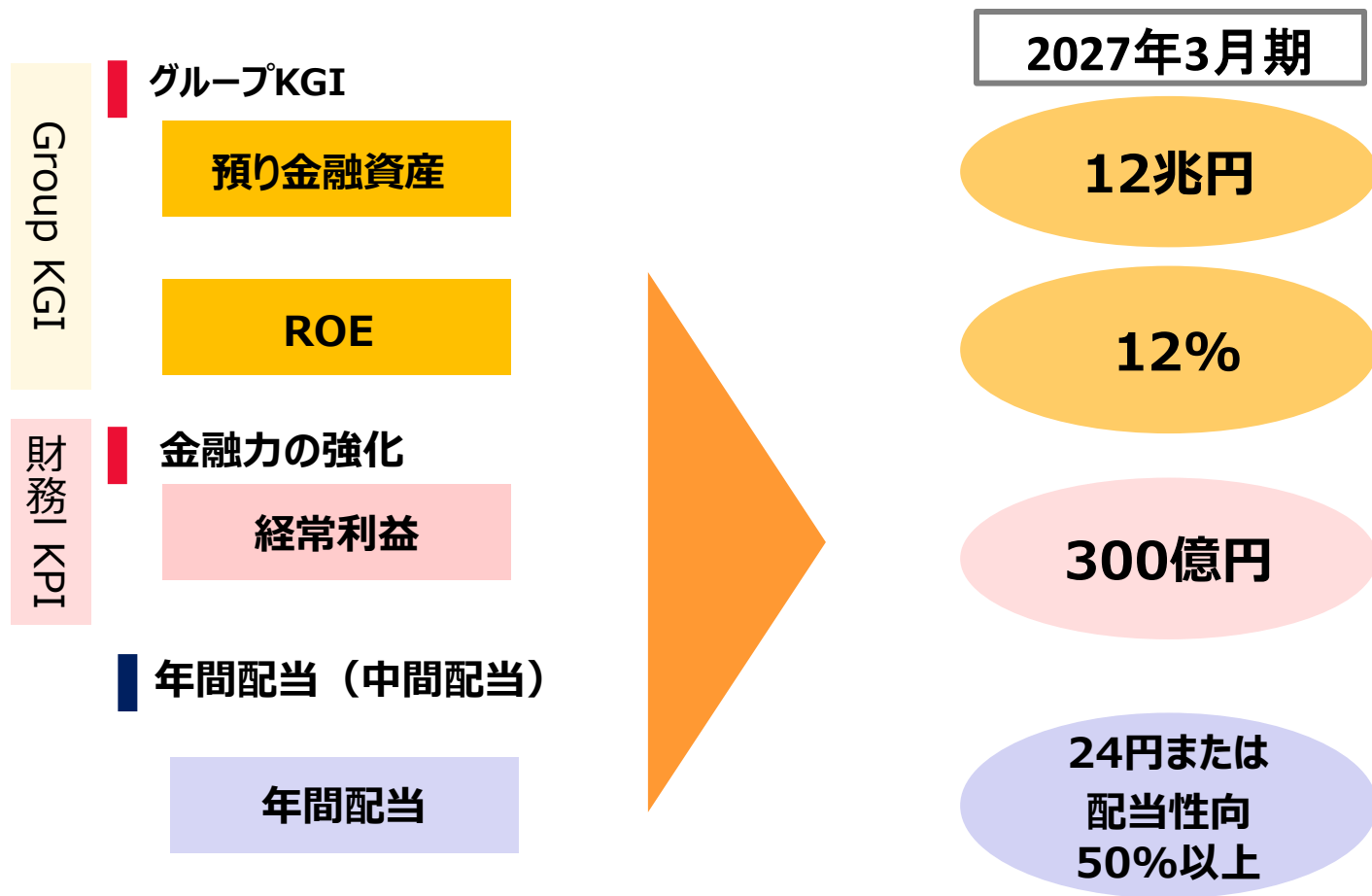
運用会社

デジタルバンク

New Bonanza



グループKGI・KPI・配当金



【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】

- 中計KGIROE12%の達成
- 連結配当性向を 50%以上または 1 株当たり年間配当金を 24 円以上のいずれか高いものを配当基準と致します。

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

個人投資家向け会社説明会

代表取締役社長
合田 一朗

2024年2月2日

未来をつなぐ、 心をむすぶ。

I.当社グループの業績と特徴

当社グループの業績推移

(百万円)

	2022年3月期		2023年3月期				2024年3月期			2023年 3月期 3Q累計	2024年 3月期 3Q累計	前四半期比 増減	前年同期比 (累計) 増減
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q				
営業収益	21,528	18,904	18,460	20,175	17,746	16,999	21,205	22,269	21,116	56,383	64,590	-5%	15%
純営業収益	20,936	17,885	17,621	18,979	16,975	16,022	20,615	21,588	20,538	53,575	62,742	-5%	17%
販売費・一般管理費 (営業収益=100)	17,296	17,298	16,912	16,906	16,214	16,405	17,121	17,840	17,278	50,033	52,240	-3%	4%
	80	92	92	84	91	97	81	80	82	89	81	-	-
営業利益	3,640	586	708	2,072	761	-382	3,494	3,747	3,259	3,542	10,501	-13%	196%
営業外収益	441	1,286	616	606	154	2,842	740	484	-42	1,377	1,182	-	-14%
営業外費用	3	84	124	238	315	354	230	-20	6	678	216	-	-68%
経常利益	4,077	1,789	1,200	2,441	600	2,104	4,004	4,252	3,210	4,241	11,467	-24%	170%
(営業収益=100)	19	9	7	12	3	12	19	19	15	8	18	-	-
特別利益	-	89	54	-0	-0	123	244	2	547	54	794	-	-
特別損失	343	538	-	377	-37	83	369	27	159	340	555	491%	63%
税金等調整前当期純利益	3,733	1,340	1,255	2,062	637	2,144	3,879	4,228	3,598	3,955	11,706	-15%	196%
(営業収益=100)	17	7	7	10	4	13	18	19	17	7	18	-	-
法人税等合計	1,146	520	450	907	617	1,414	1,256	1,163	1,264	1,975	3,684	9%	87%
非支配株主に帰属する四半期純利益	238	-71	703	442	-502	113	624	438	-165	642	897	-	40%
(営業収益=100)	1	-0	4	2	-3	1	3	2	-1	1	1	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,348	891	101	713	521	616	1,998	2,626	2,498	1,336	7,123	-5%	433%
(営業収益=100)	11	5	1	4	3	4	9	12	12	2	11	-	-

特徴

(1) TTSCの業績回復

(2) グループ各社の業績

①提携合併証券の回復

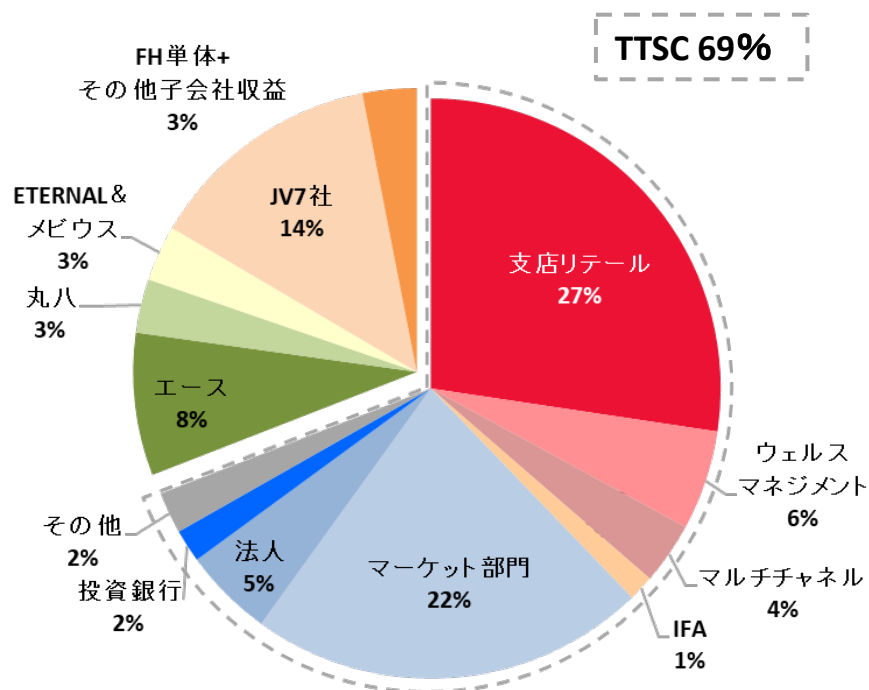
②DXの先行投資

(3) 経費の上昇

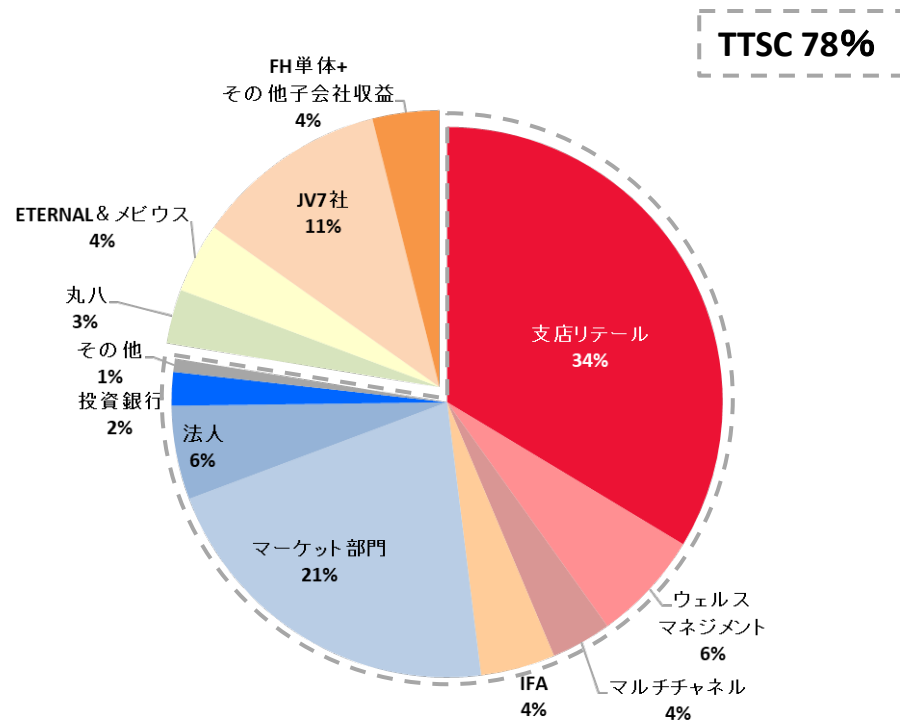
I - (1) TTSCの業績回復

比例合算による営業収益イメージ

2022年3月期



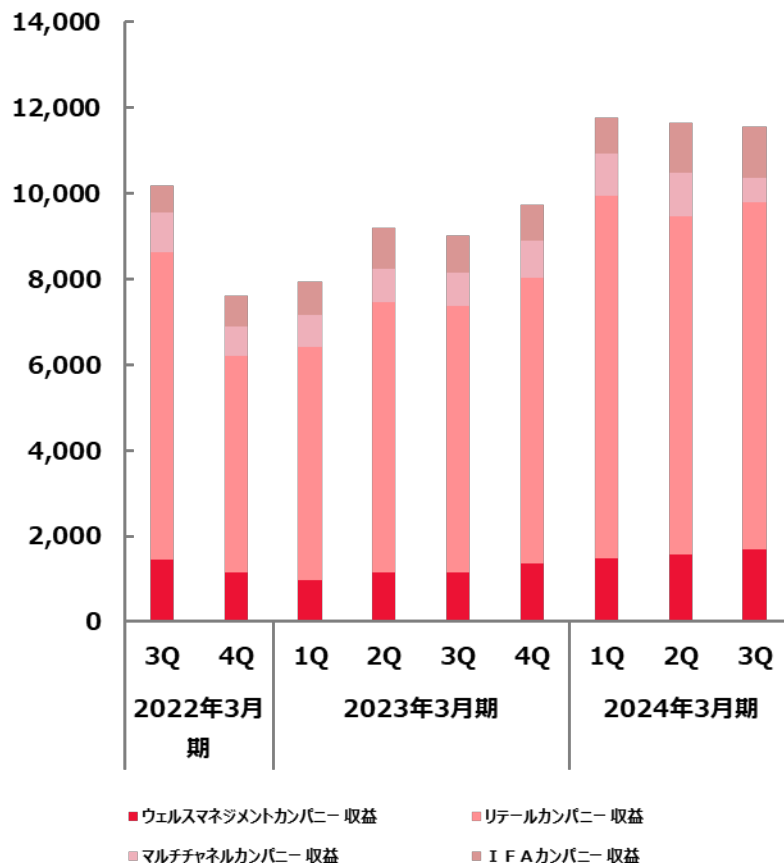
2024年3月期第3四半期累計



I - (1) TTSCの業績回復

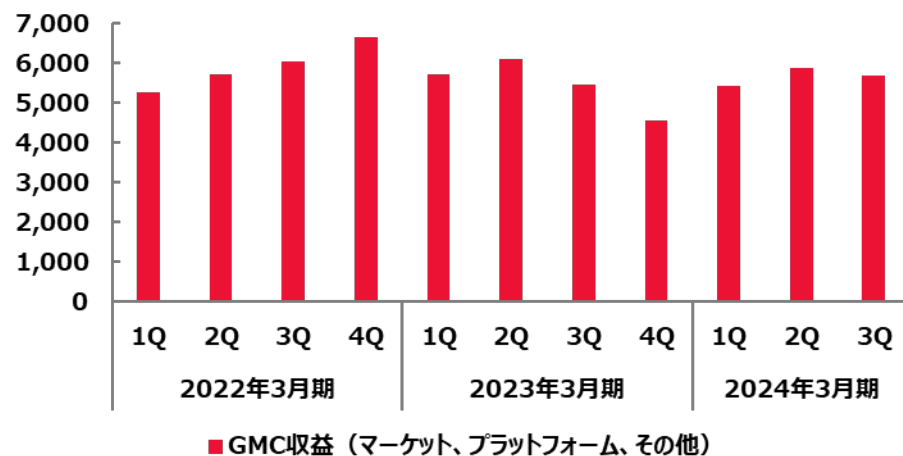
個人営業部門収益

(百万円)



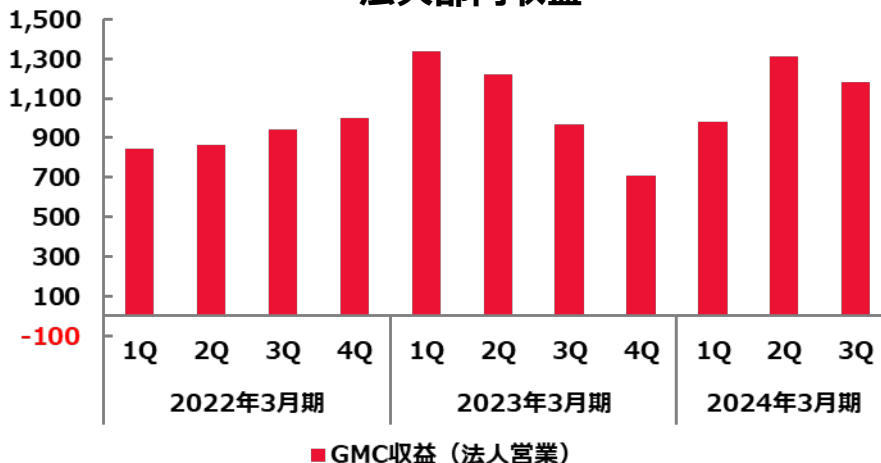
マーケット&プラットフォーム部門収益

(百万円)



法人部門収益

(百万円)

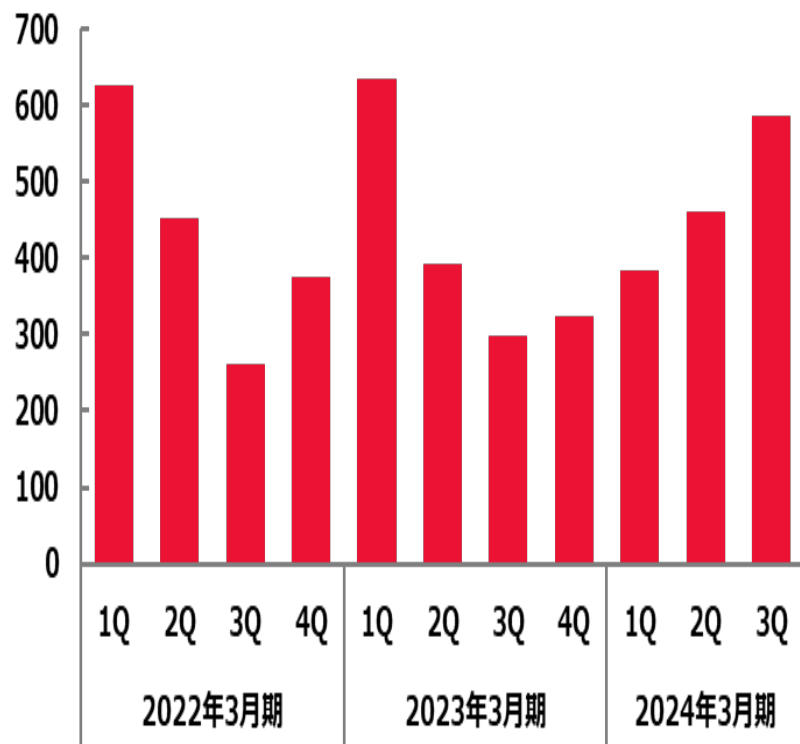


■ GMC収益 (法人営業)

I - (1) TTSCの業績回復

投資銀行部門収益

(百万円)



■ 投資銀行カンパニー 収益

IPO引受額ランキング 2023年4月～2023年12月

順位	引受会社	件数	金額 (百万円)	シェア (%)
1	SMBC日興証券	46	75,330	23.1
2	野村證券	34	69,654	21.4
3	大和証券	35	46,671	14.3
4	三菱UFJモルガン・スタンレー証券	25	37,874	11.6
5	みずほ証券	36	35,098	10.8
6	SBI証券	74	33,426	10.3
7	楽天証券	49	7,301	2.2
8	ゴールドマン・サックス証券	3	5,654	1.7
9	東海東京証券	19	5,020	1.5
10	岡三証券	40	2,552	0.8

※キャピタルアイ・ニュースより弊社作成

2024年3月期 総合、引受額ランキング 2023年4月～2023年12月

順位	引受会社	件数	金額 (百万円)	シェア (%)
1	みずほ	554	3,555,390	21.8
2	野村	539	3,169,520	19.4
3	大和	481	2,851,925	17.5
4	三菱UFJモルガン・スタンレー	471	2,802,280	17.1
5	SMBC日興	485	2,756,620	16.9
6	東海東京	129	273,640	1.7
7	ゴールドマン・サックス	46	196,300	1.2
8	BofA	38	192,000	1.2
9	岡三	99	175,115	1.1
10	SBI	38	118,600	0.7

※キャピタルアイ・ニュースより弊社作成

※普通社債+投資法人債+財投機関債等+地方債等（主幹事型）+非居住者円債

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

I - (2) グループ各社の業績

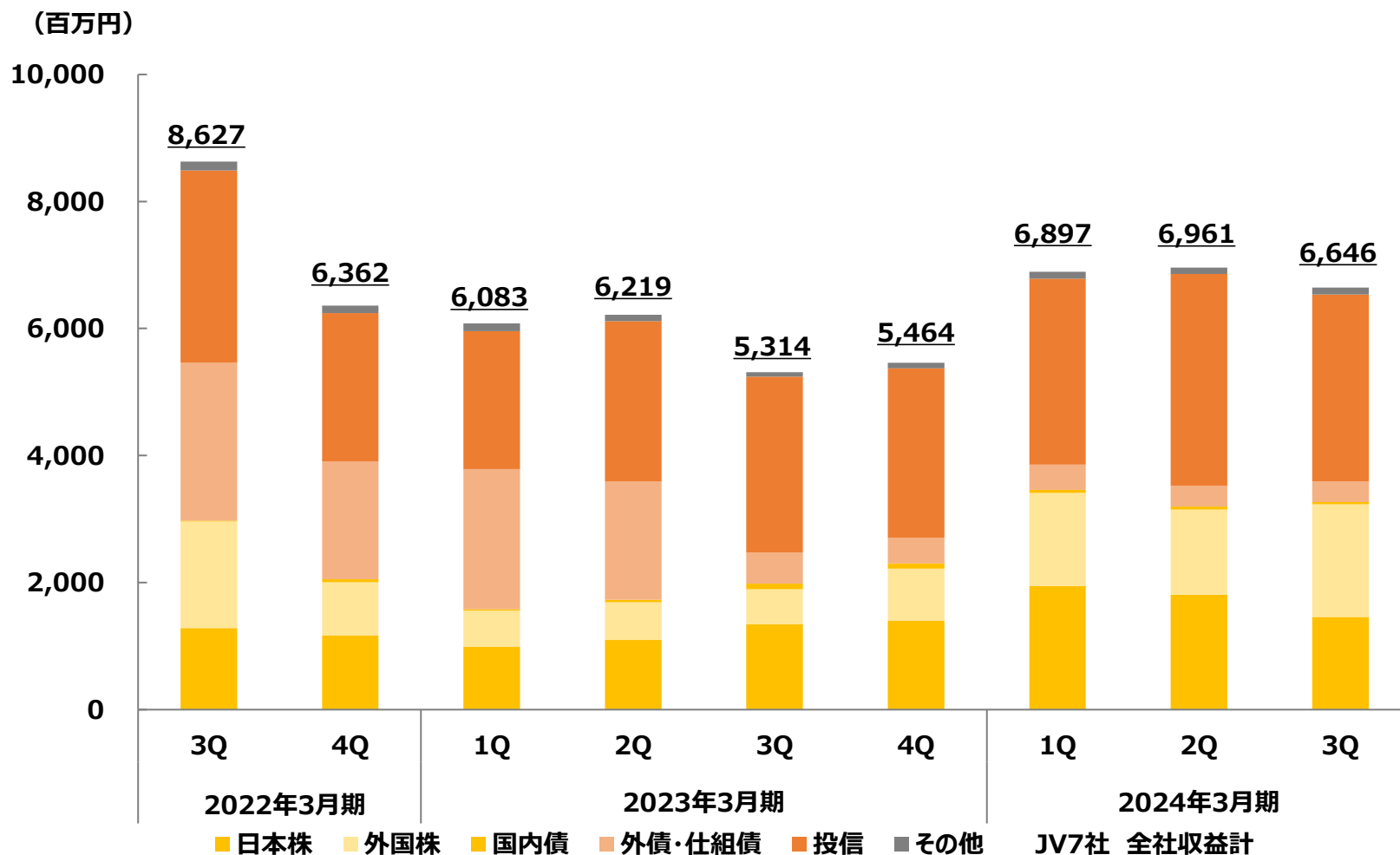
グループ各社の経常損益

(百万円)	2022年3月期		2023年3月期				2024年3月期			2023年 3月期 3Q累計	2024年 3月期 3Q累計	前四半期比 増減	前年同期比 (累計) 増減
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q				
東海東京証券	3,195	1,443	784	988	1,189	38	3,736	3,928	3,671	2,962	11,336	-7%	283%
提携合併証券 (JV)	533	65	129	88	-53	-33	268	274	230	165	773	-16%	368%
東海東京グローバル・インベストメンツ	84	-209	-195	779	260	1,709	164	254	-14	845	403	-	-52%
エース証券	305	-47	-3	-	-	-	-	-	-	-3	-	-	-
丸八証券	200	63	49	22	52	4	169	211	140	124	522	-34%	321%
保険 (ETERNAL、メビウス)	159	220	138	213	219	243	168	241	209	572	618	-13%	8%
M&A (ピナクル、PTTS、マフォロバ)	19	-59	-54	10	50	-45	-60	125	67	6	132	-46%	-
デジタル(子会社+持分法損益) ※	-490	-442	-562	-709	-790	-788	-823	-736	-792	-2,062	-2,352	-	-
その他	68	755	913	1,047	-330	975	379	-45	-300	1,631	33	-	-98%
連結経常損益計	4,077	1,789	1,200	2,441	600	2,104	4,004	4,252	3,210	4,241	11,467	-25%	170%

※CHEER証券、TTデジタル・プラットフォームの経常損益およびお金のデザイン、Hash DasH Holdings、Digital Platformer の持分法投資損益を合計

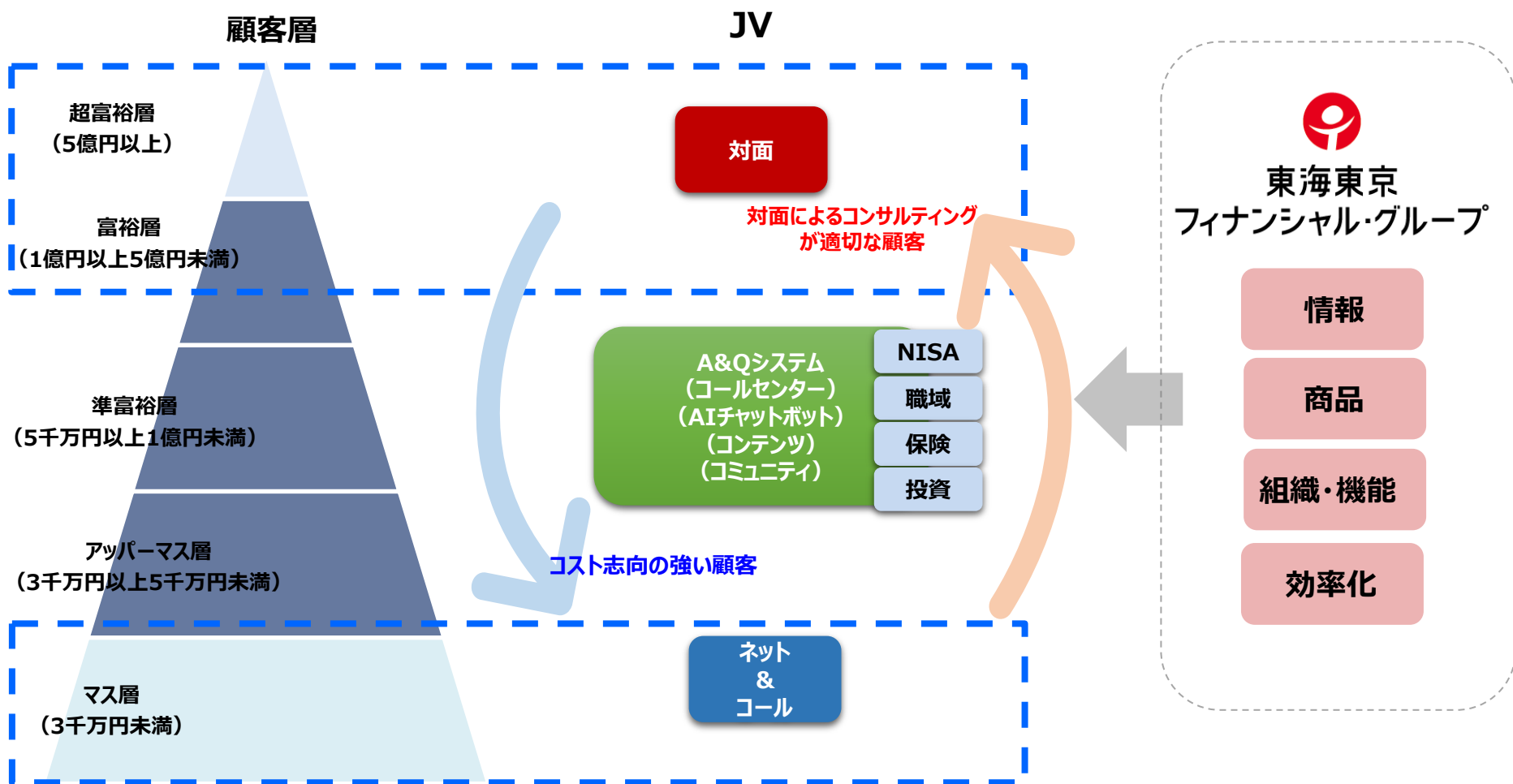
I – (2) グループ各社の業績 | 提携合併証券の回復

提携合併証券：商品別収益



I - (2) グループ各社の業績 | 提携合併証券の回復

提携合併証券の収益力強化（プラットフォーム戦略とセグメント戦略の融合）



DXの収益化のスピード不足

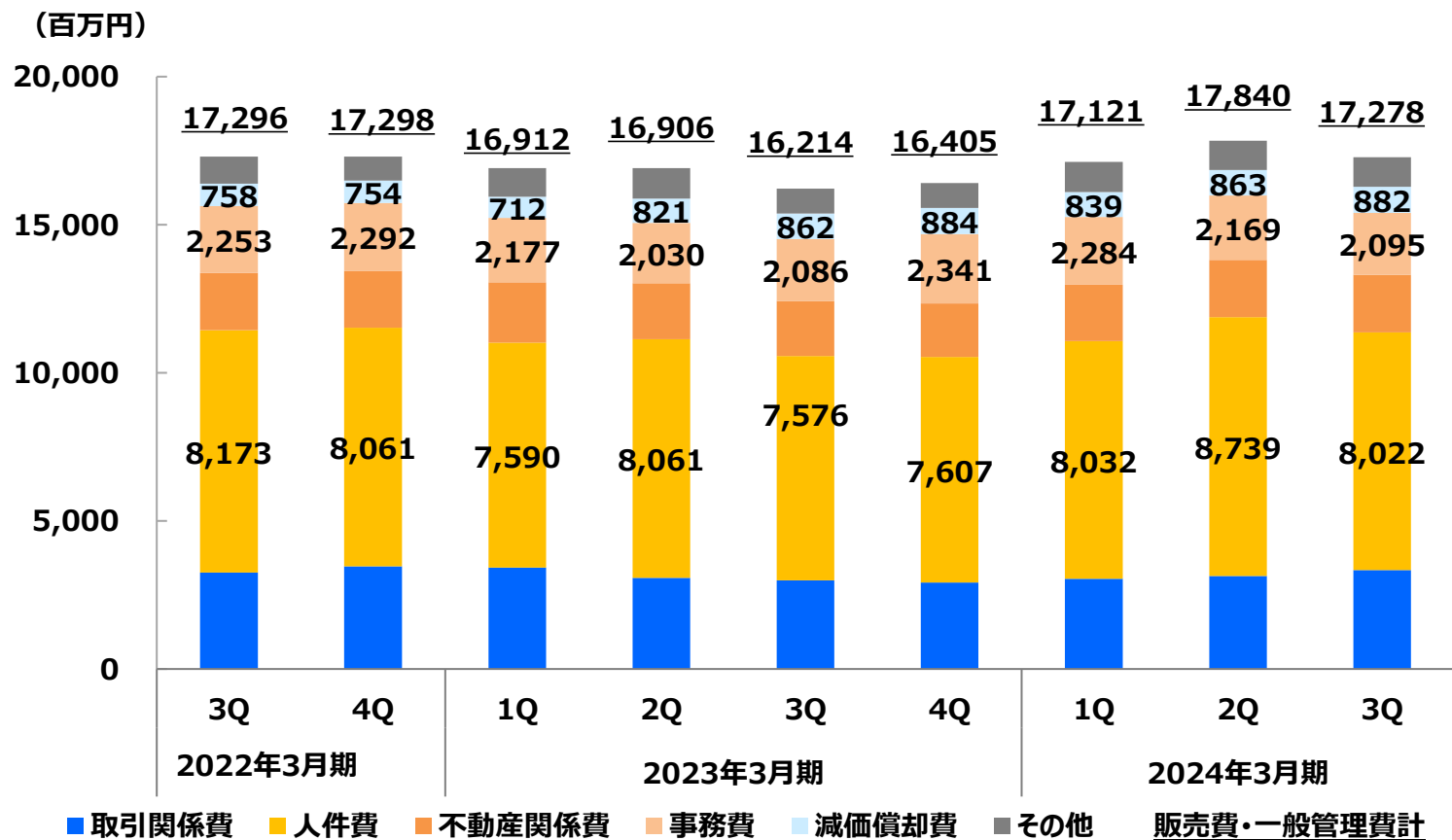


DXのコスト回収



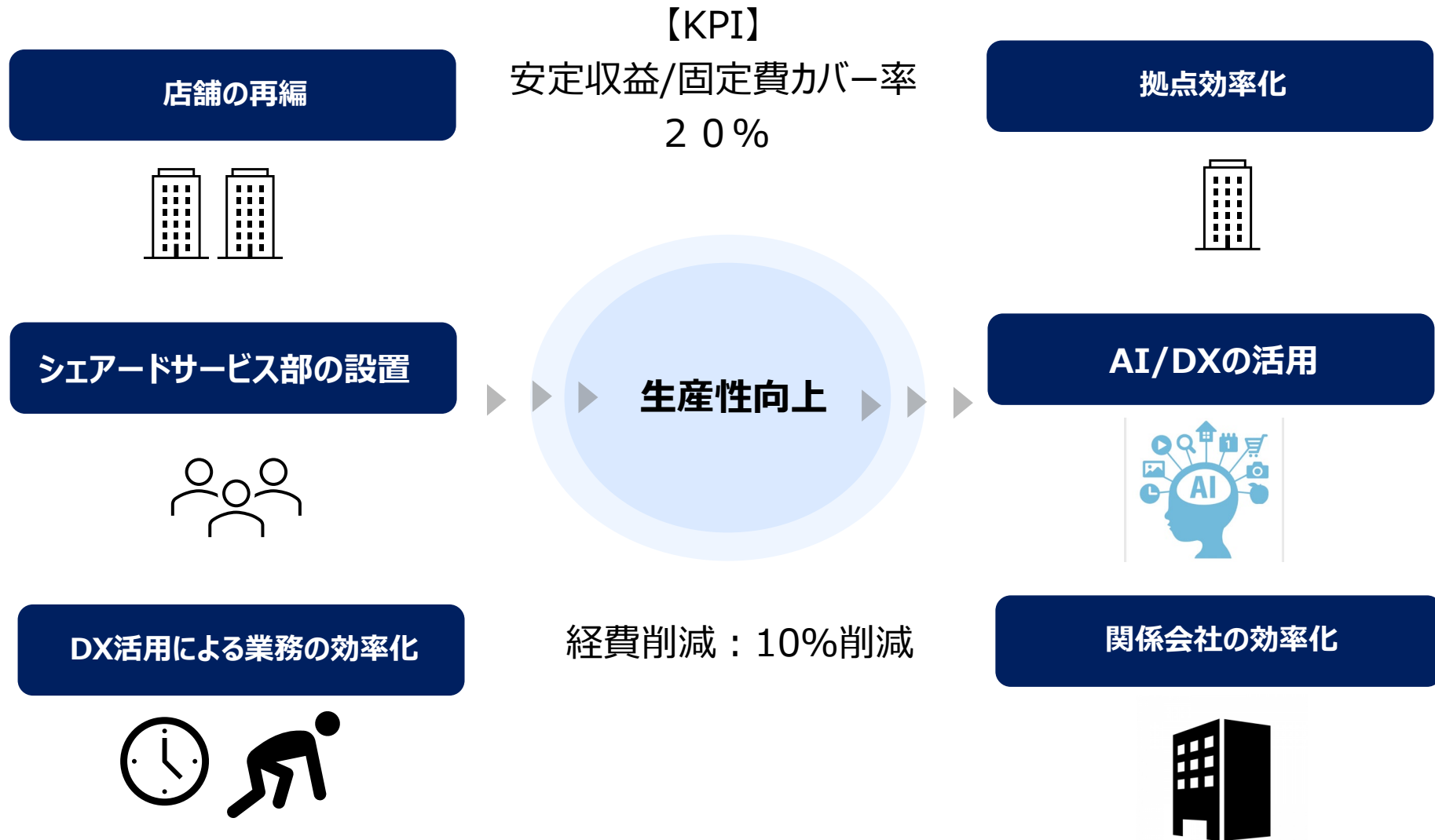
I - (3) 経費の上昇

販売費及び一般管理費



I - (3) 経費の上昇 | 生産性向上

生産性向上に向けた取組み

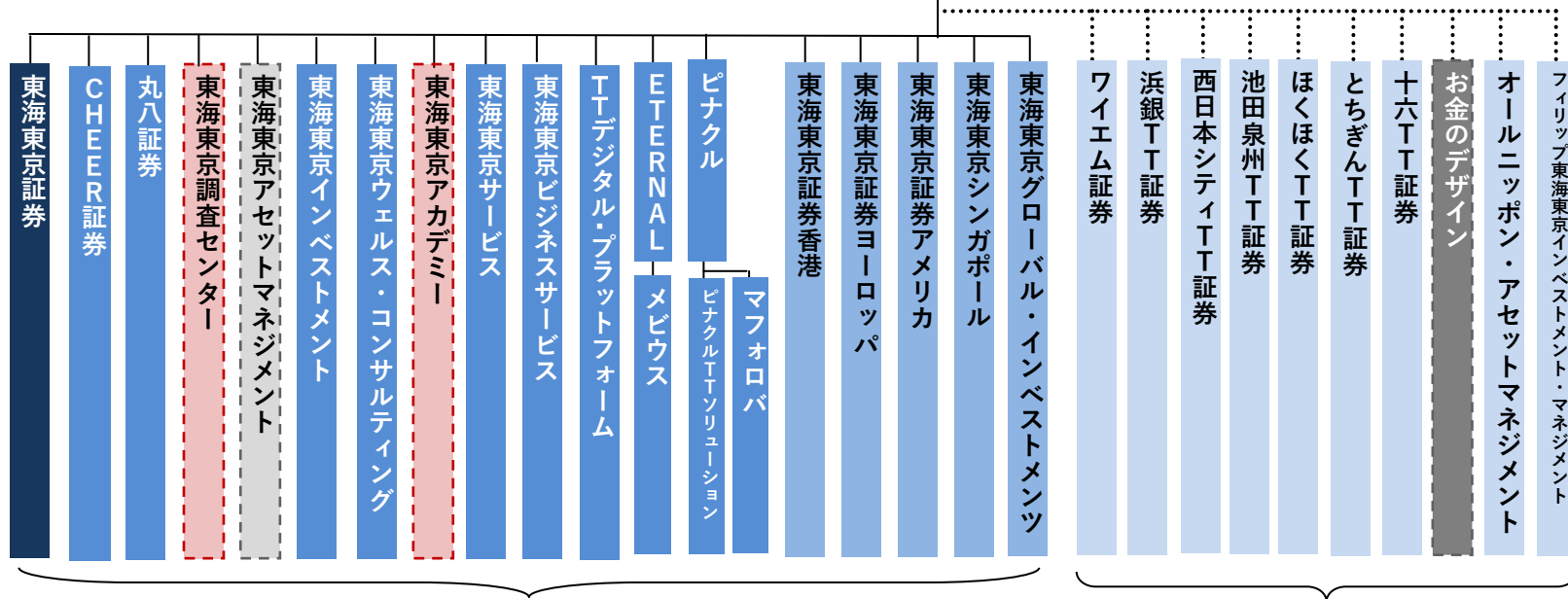


I – (3) 経費の上昇 | 関係会社の再編

関係会社の再編

持株会社（上場会社）
東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社

（2023年9月30日現在）



2024年 3月

東海東京調査センター
×
東海東京アカデミー

連結子会社

2023年 12月

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

東海東京アセットマネジメント
(持分法適用関連会社へ)

お金のデザイン

持分法適用関連会社

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

Ⅱ. サステナビリティの取り組み

サステナビリティ経営の実践

当社グループはサステナビリティの重要性を認識し、持続可能な社会の実現に向け、事業活動を通じ、環境・社会課題に積極的に取り組んでいます。

お客様の資産形成のサポート、SDGs債の引受増加、温室効果ガス排出量のネットゼロ宣言、社員のウェルビーイングの実現サポート、などの取り組みが認められ、以下の認証・表彰を受けています。

ESG指数への選定



FTSE Blossom
Japan Index



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

主な認証・表彰



Ⅲ.資本政策・株主還元

グループの資本状況（2023年12月末）

連結純資産 1,852億円

活用中の資本 1,405億円

中核証券事業1,328億円

デジタル事業77億円

資本余力
447億円

資本強化

資本強化策

出資会社
（上場、売却による回収）

TTSC・JV
（配当による資本回収）

関係会社
（統廃合等による資本回収）

投資政策

配当政策 ＜配当方針＞

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

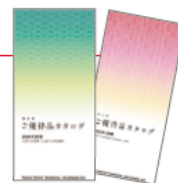
上記のいずれか高いものを配当基準とする。

なお、当該方針は現在の中期経営計画終了時点まで（2027年3月期）とする。

株主優待

① カタログギフト

1,000株以上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から、保有株式数に応じてお好みの商品をお選びいただくカタログギフトを進呈します。



保有株式数	1,000株以上 3,000株未満	3,000株以上 5,000株未満	5,000株以上 10,000株未満	10,000株以上
優待商品	2,000円相当を 1点	2,000円相当を 2点	5,000円相当を 1点	5,000円相当を 2点

② QUOカード

100株以上1,000株未満を3年以上継続保有（3月末日および9月末日の株主名簿に同一株主番号で連続7回以上記載）の株主さまには500円分のQUOカードを進呈します。



東海東京証券株式会社

個人投資家向け会社説明会

代表取締役社長
北川 尚子

2024年2月2日

未来をつなぐ、心をむすぶ。

I. 東海東京証券のビジネスモデル

II. セグメント戦略

II – 1. オルクドール戦略

II – 2. マスアフルエント戦略

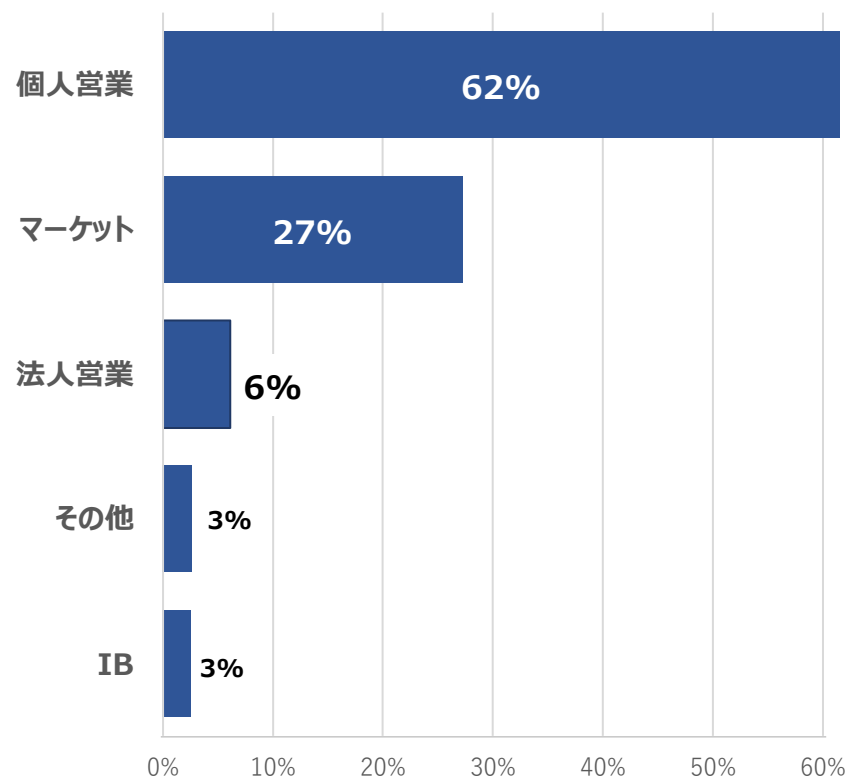
II – 3. マス→マスアフルエント戦略

III. 目指す姿

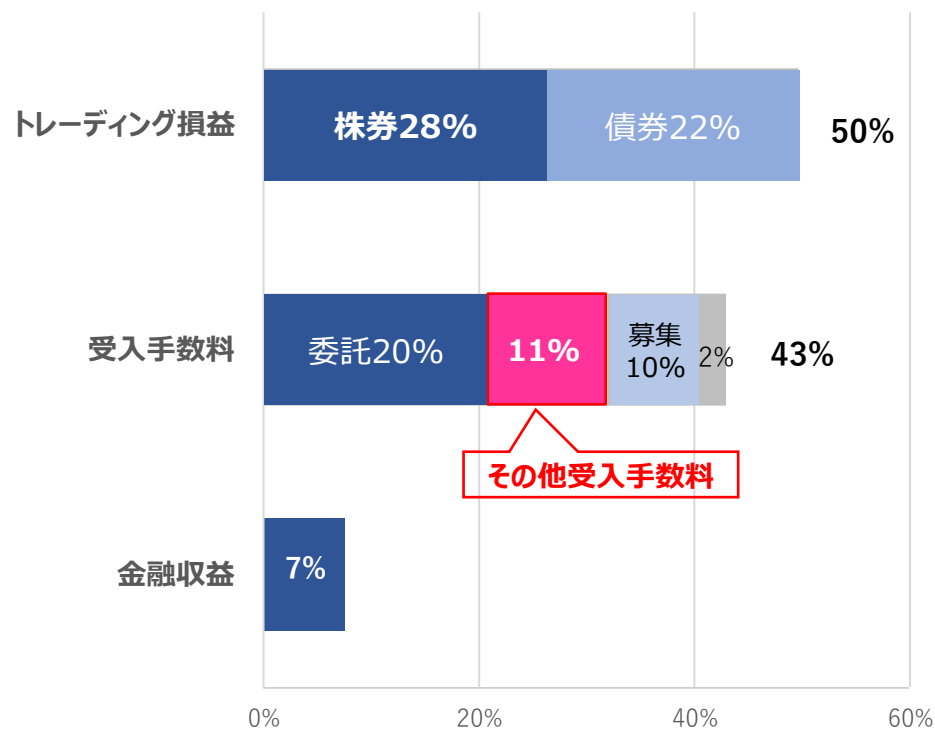
I . 東海東京証券のビジネスモデル

I. 東海東京証券のビジネスモデル

2024年3月期第3Q決算
セグメント別（単体）



2024年3月期第3Q決算
営業収益（単体）

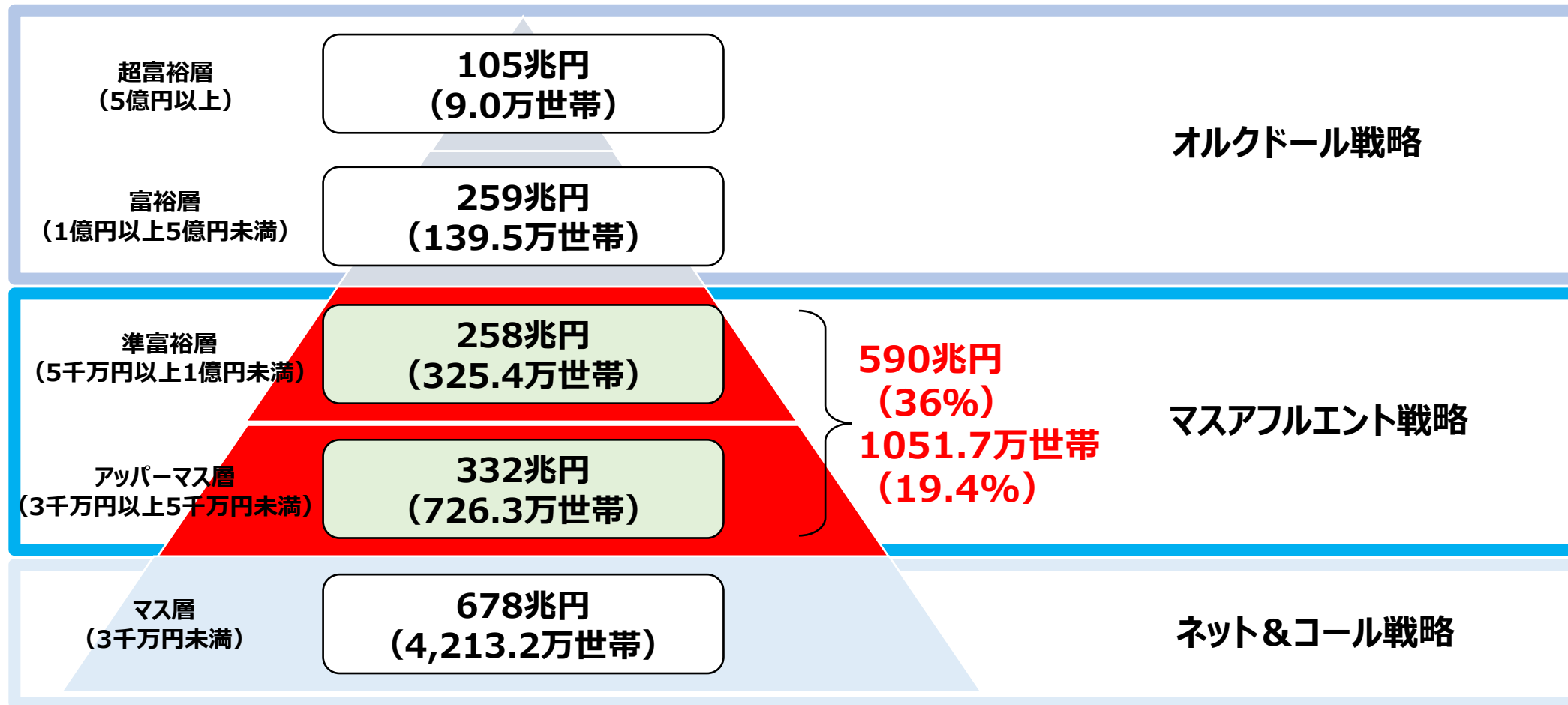


Ⅱ. セグメント戦略

Ⅱ. セグメント戦略

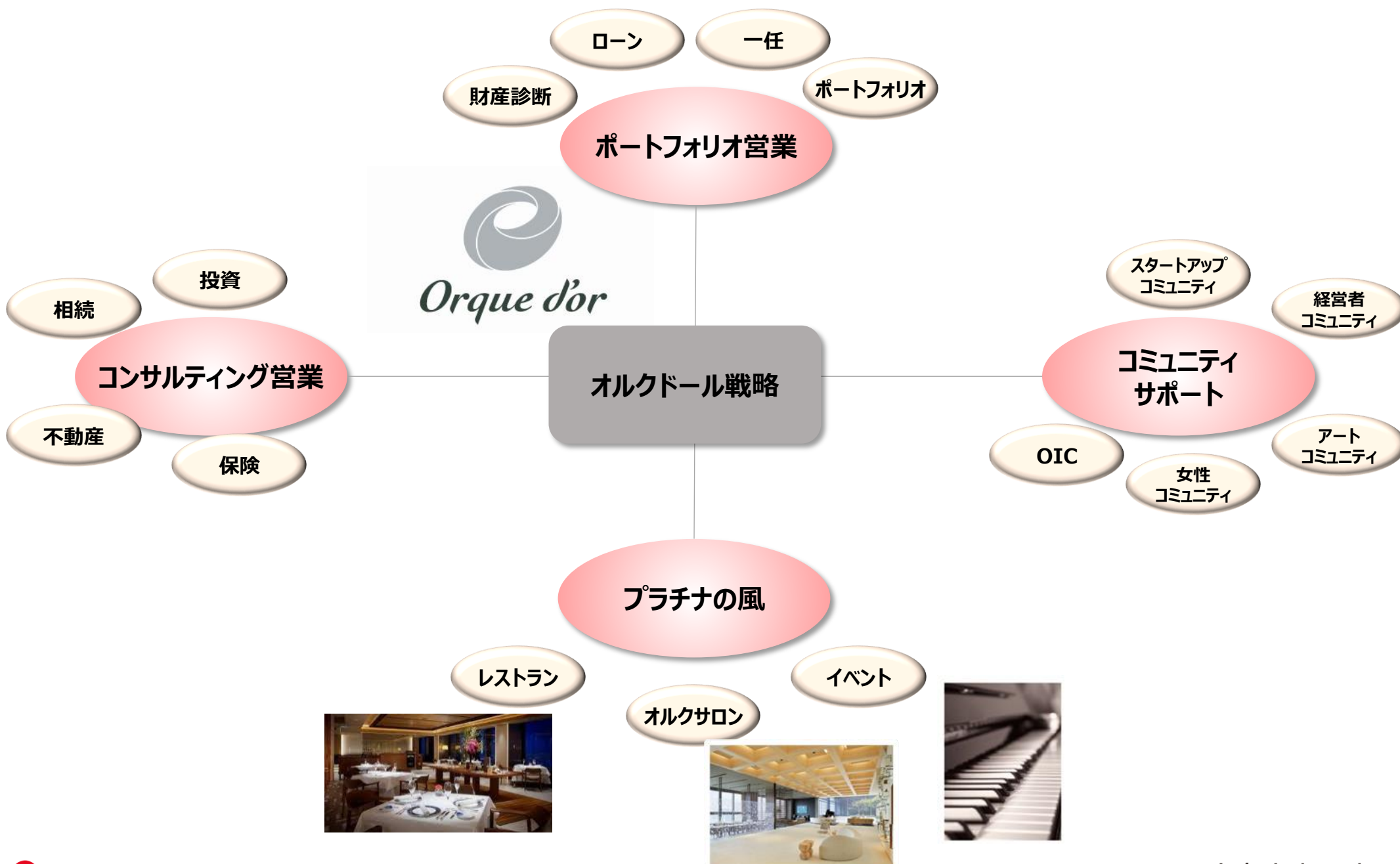
金融資産ごとに顧客セグメントを整理しアプローチ

世帯の純金融資産保有額（2021年）



- 各カンパニーごとに対象セグメントとミッションを明確化し、対面とデジタルを駆使し的確な商品・サービスを供給
- 特に世帯金融資産3,000万円以上1億円未満のマスアフルエント層を中心に注力

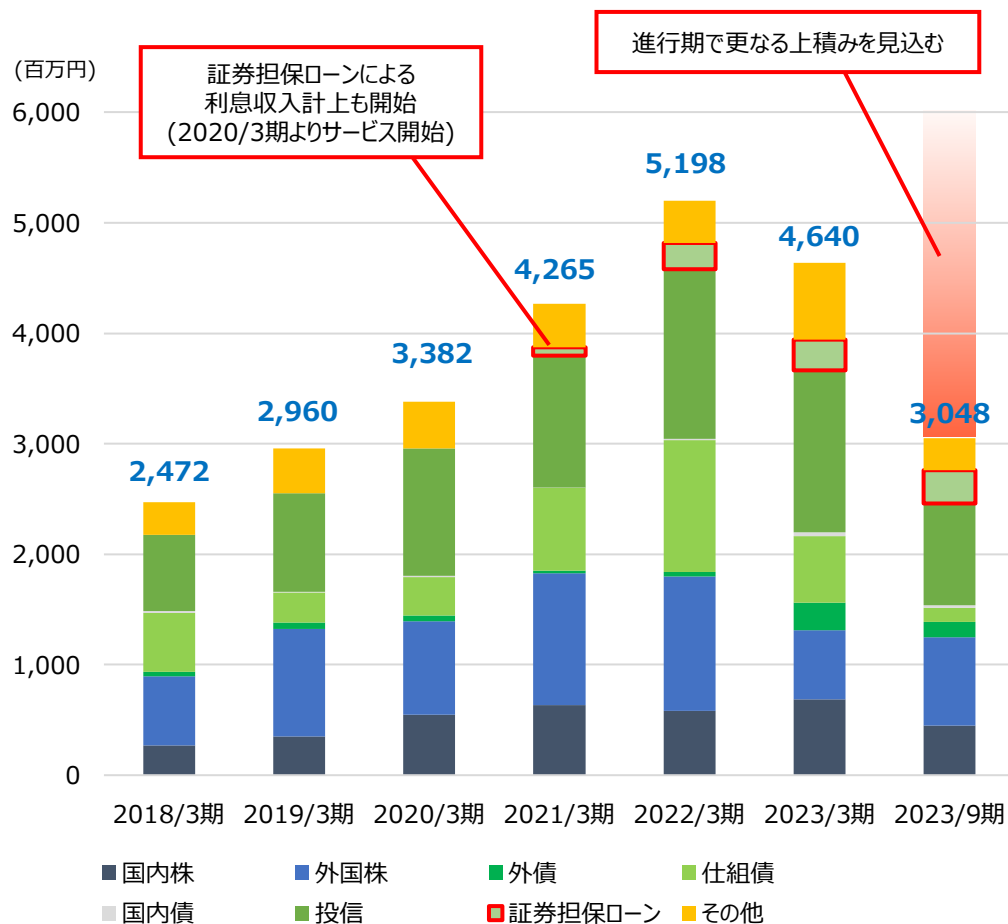
Ⅱ－１．オルクドール戦略



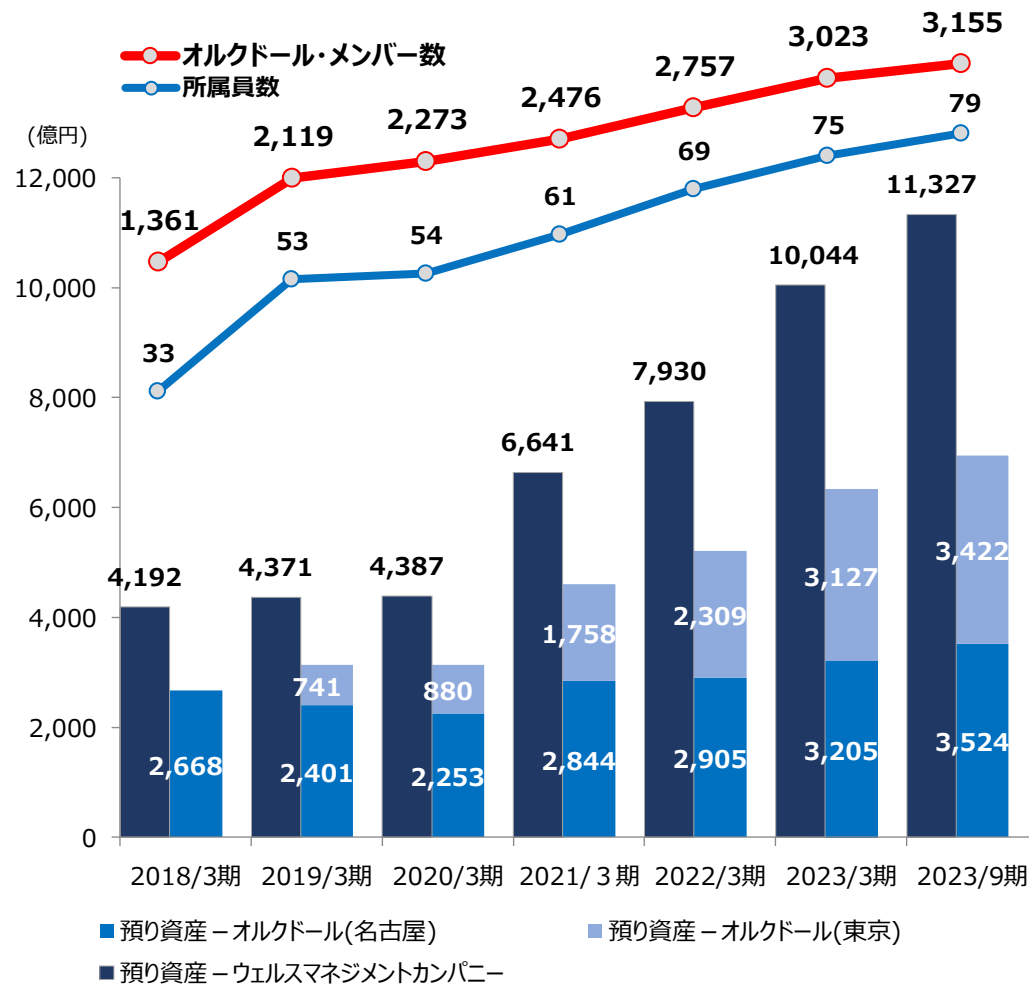
Ⅱ－１．オルクドール戦略

- 従来の金融商品売買による手数料以外のソリューション提供による収益など多様化も加速
- 信頼と収益の源泉となる預り資産についても、1兆円を突破し堅調な拡大を継続

収益推移



ウェルスマネジメントカンパニーの預り資産残高とオルクドールメンバー数の推移



オルクドール開設以来、順調な成長を実現

Ⅱ－１．オルクドール戦略

名古屋 開設：2016年3月



東京・日本橋 開設：2019年4月



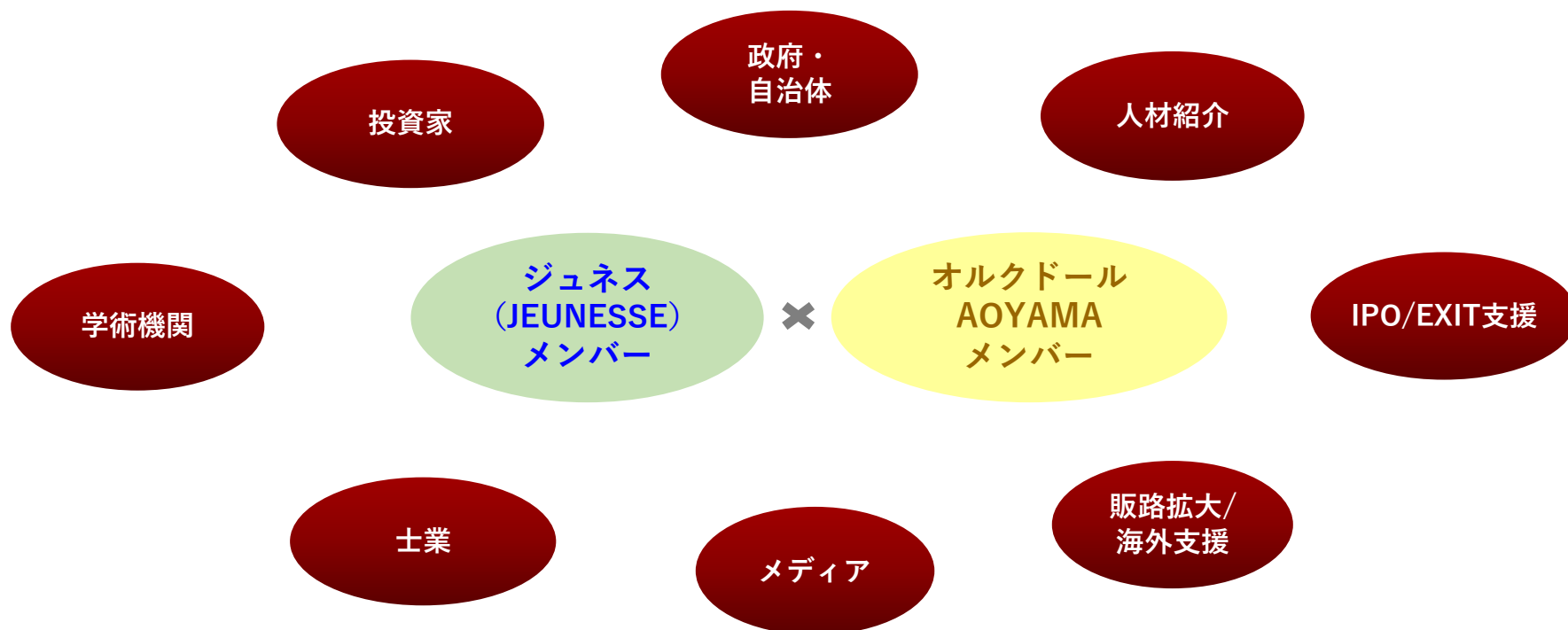
オルクドール・サロンAOYAMA (2024年2月9日オープン)

東京・青山

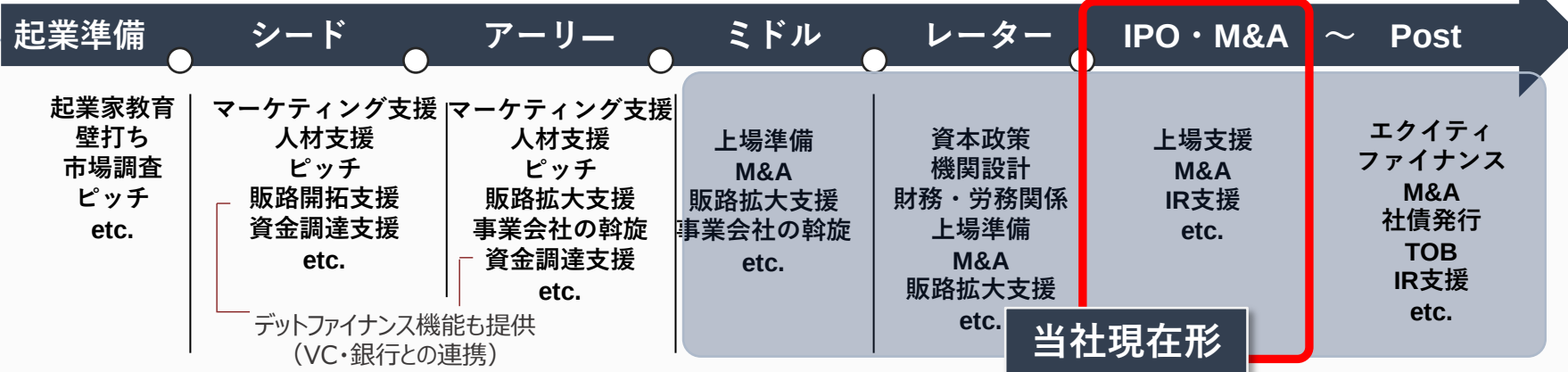


Ⅱ－１．オルクドール戦略

当社リソースに加えて、外部提携も加速しスタートアップの創業から支援を実施する



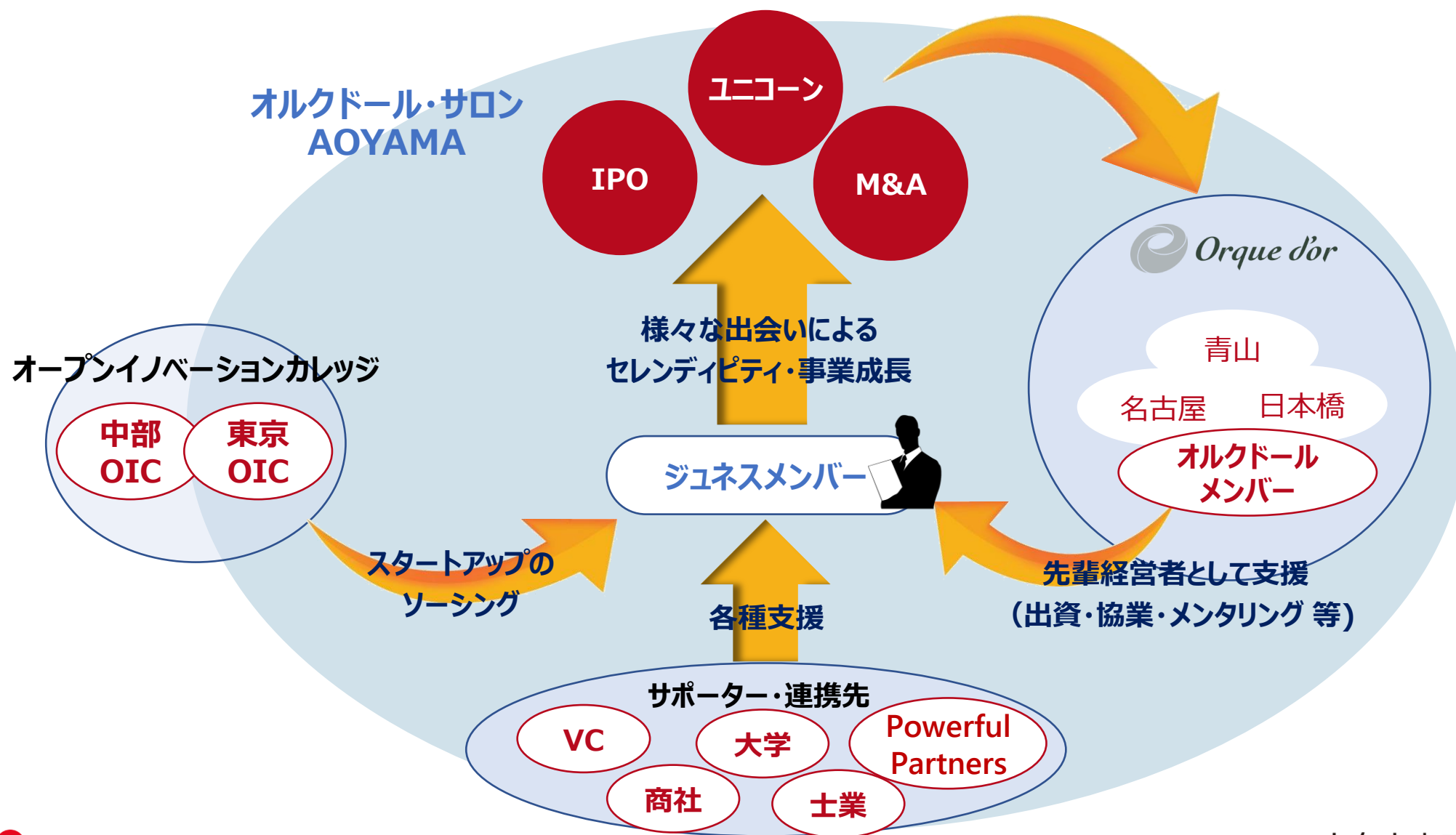
スタートアップ支援室



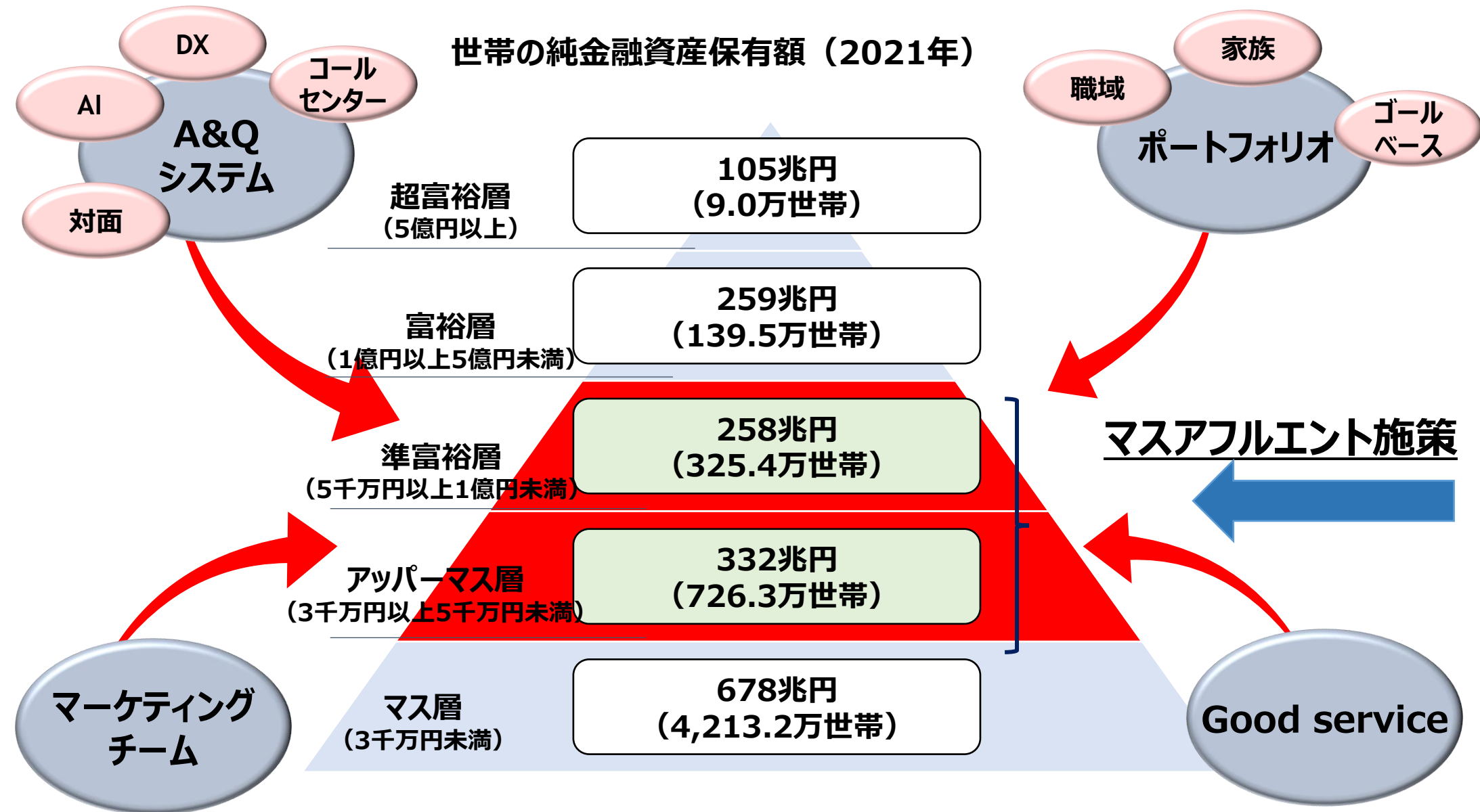
Ⅱ－１．オルクドール戦略

青山スタートアップエコシステム

- オルクドールを活用した独自のスタートアップエコシステムを構築
- 様々な出会いからイノベーションが生まれるエキサイティングなスタートアップサロンへ



Ⅱ－２．マスアフルエント戦略



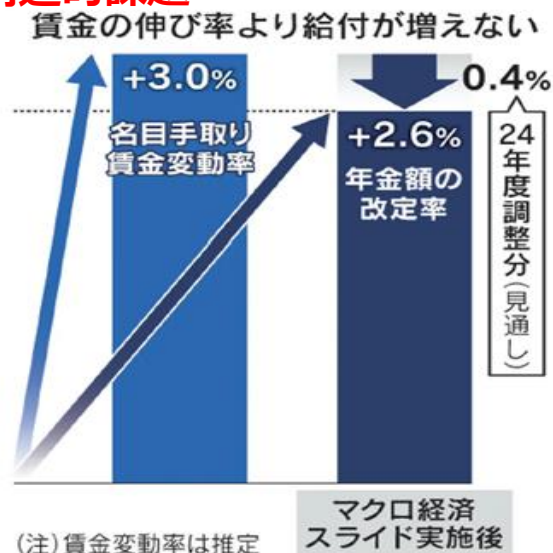
Ⅱ－２．マスアフルエント戦略

● インフレによる保有資産の影響

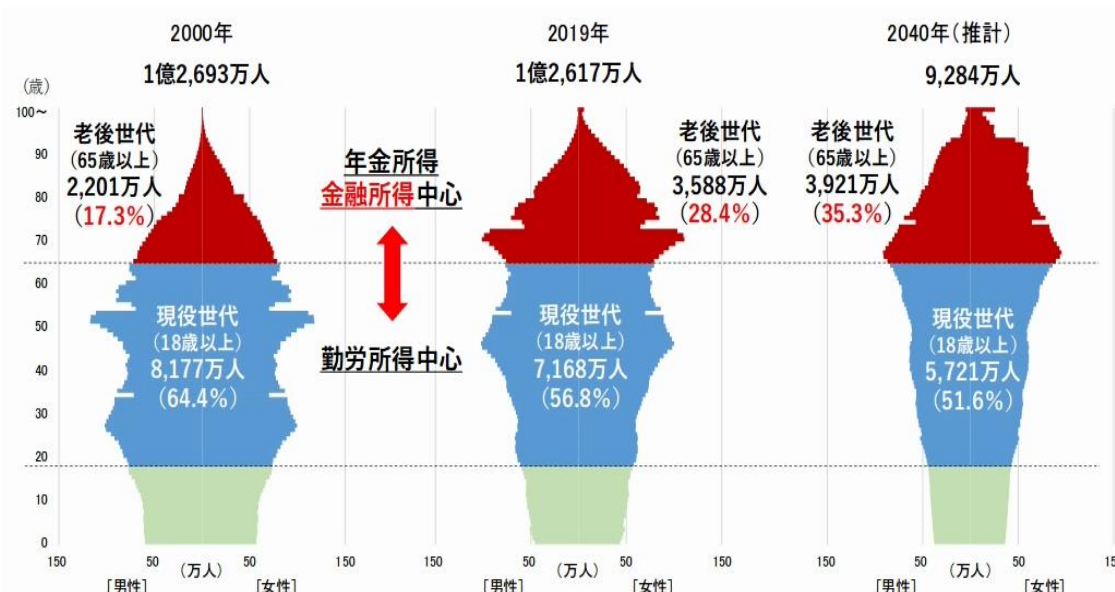


(出所) 日経新聞 2023年3月12日・11月17日記事より抜粋

● 年金財政の構造的課題



● 高齢化による構造的課題



(出所) (2000年、2019年) 総務省「国勢調査」、
(2040年) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(出生中位・死亡中位)」

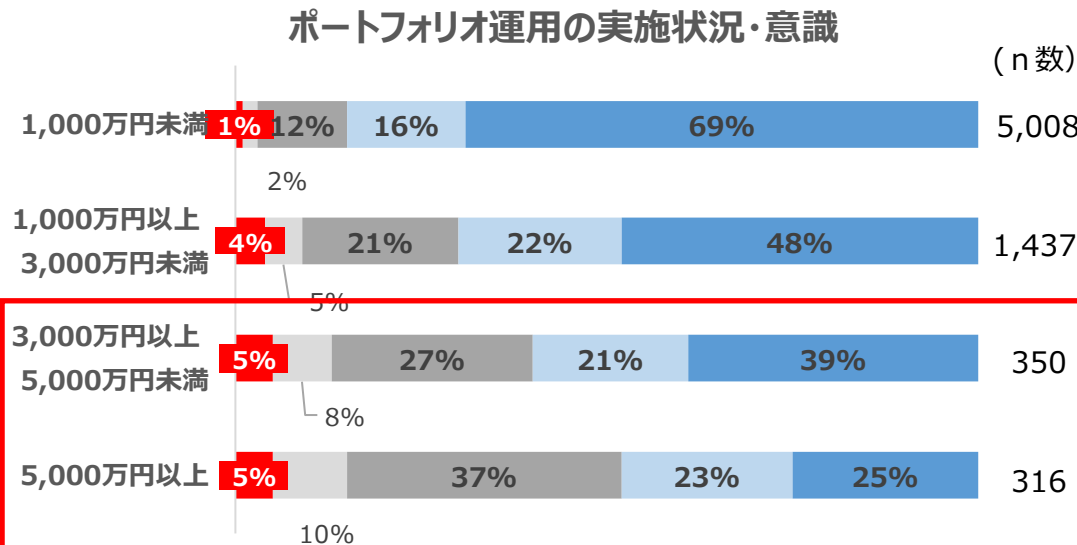
- 物価の上昇
- 高齢化による社会保障費の増加
- 勤労世代の減少による年金財政問題

日本における構造的な課題は避けられず
自身での備えが必要

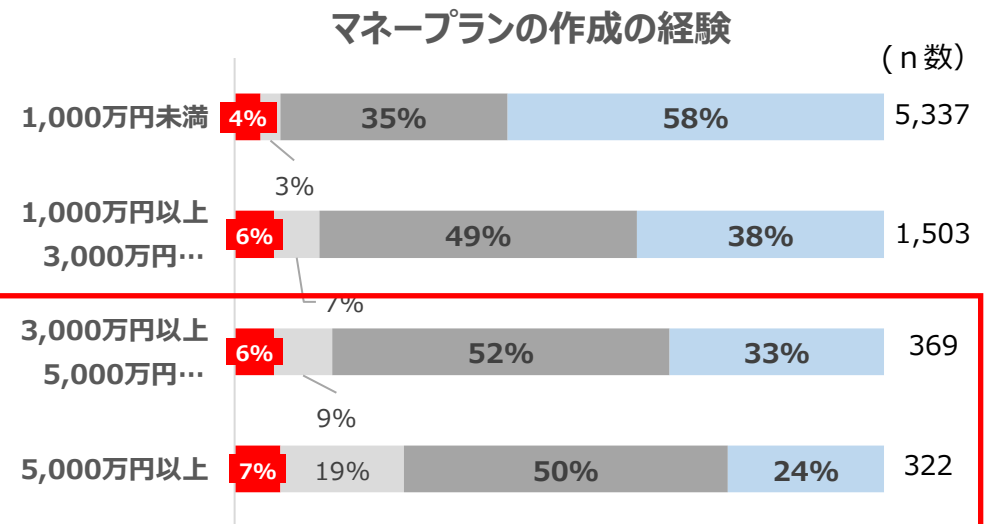
Ⅱ－２．マスアフルエント層データ（金融編）

マスアフルエント層の多面的理解

設問：あなたは現在ポートフォリオ運用を行っていますか。



設問：あなたのご家庭（生計を一にするご家族）では、あなた（配偶者を含む）のマネープランを考えたり作ったりしたことがありますか。



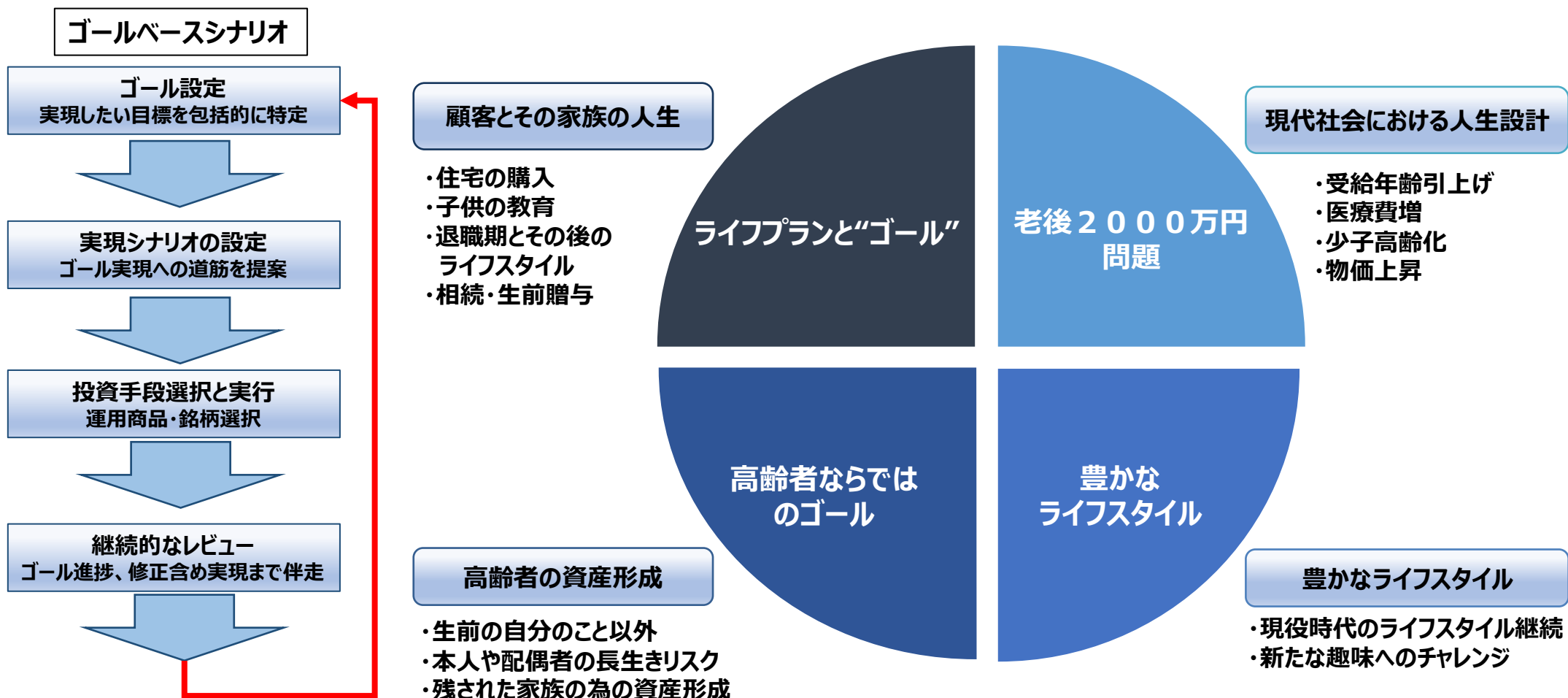
- 01_金融機関からポートフォリオ運用を提案され実施している
- 02_自分自身でポートフォリオ運用を行っている
- 03_ポートフォリオ運用は行っていないが、資産の配分(バランス)には注意している
- 04_資産の配分(バランス)については、あまり注意していない
- 05_資産の配分(バランス)については、まったく注意していない

- 01_専門家に相談して作ったことがある
- 02_専門家に相談したことはないが、自分で作ったことがある
- 03_作ったことはないが、漠然と考えたことがある
- 04_考えたこともない

金融資産5千万円以上においても専門家への相談は1割未満。ポートフォリオ運用・マネープラン作成における専門家の関りは限定的。

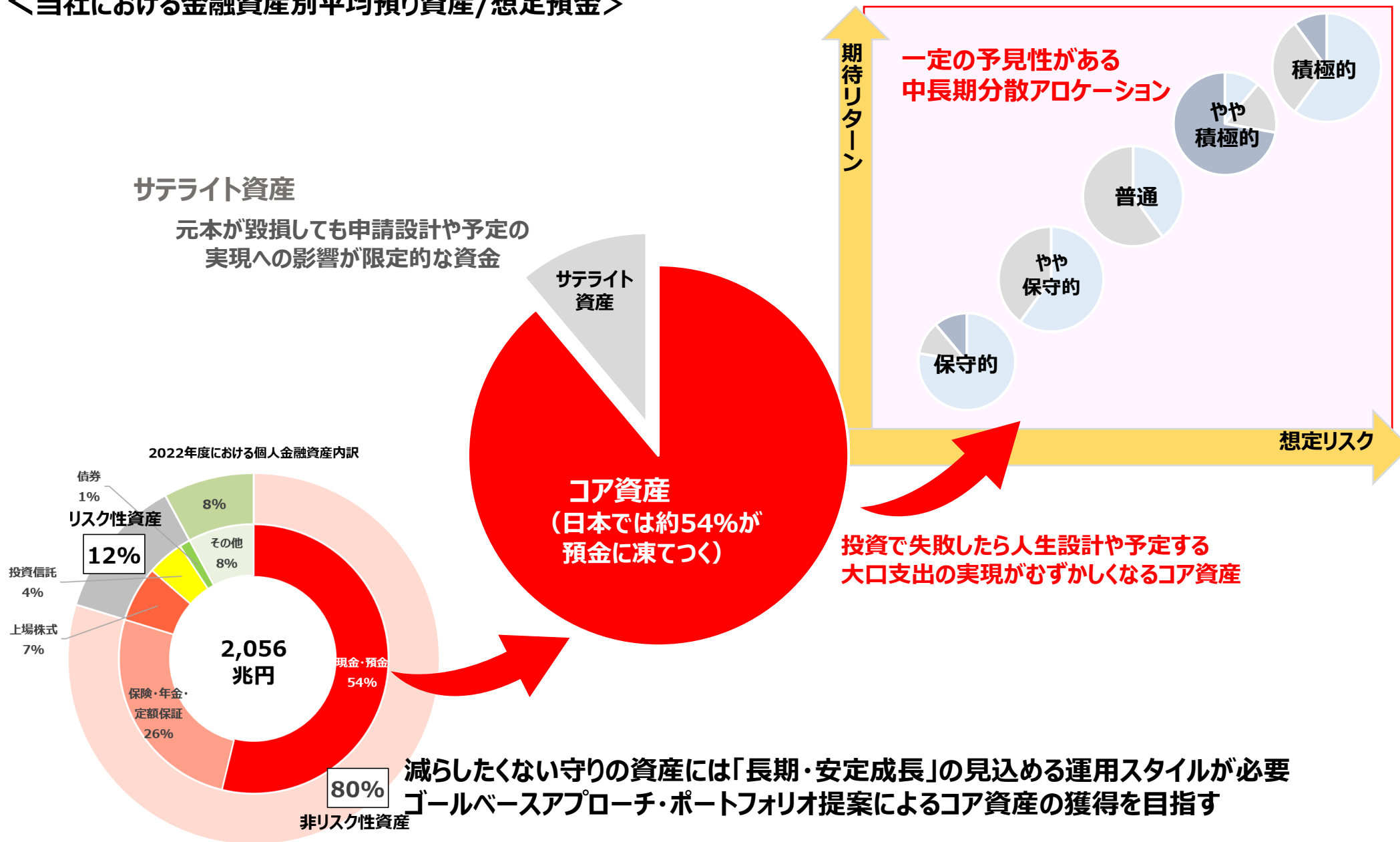
Ⅱ－２．マサフルエント戦略

お客様一人ひとりのライフプランやニーズに基づく的確なコンサルティングの実現
資金の最終的な使途やその背景にある目的、深刻な悩み事に遡り目標実現や課題克服を
目指す投資に伴走



Ⅱ－２．マスアフルエント戦略（ポートフォリオ）

<当社における金融資産別平均預り資産/想定預金>

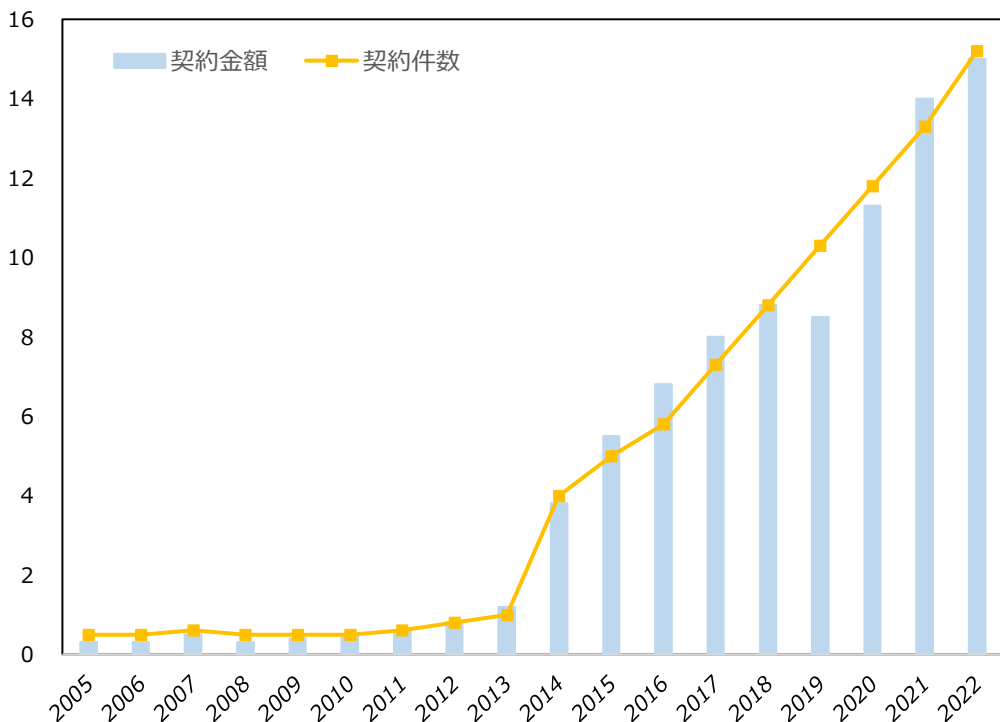


Ⅱ－２．マサフルエント戦略 ～日米における残高フィービジネスの現状～

日本のファンドラップの推移（残高・件数）

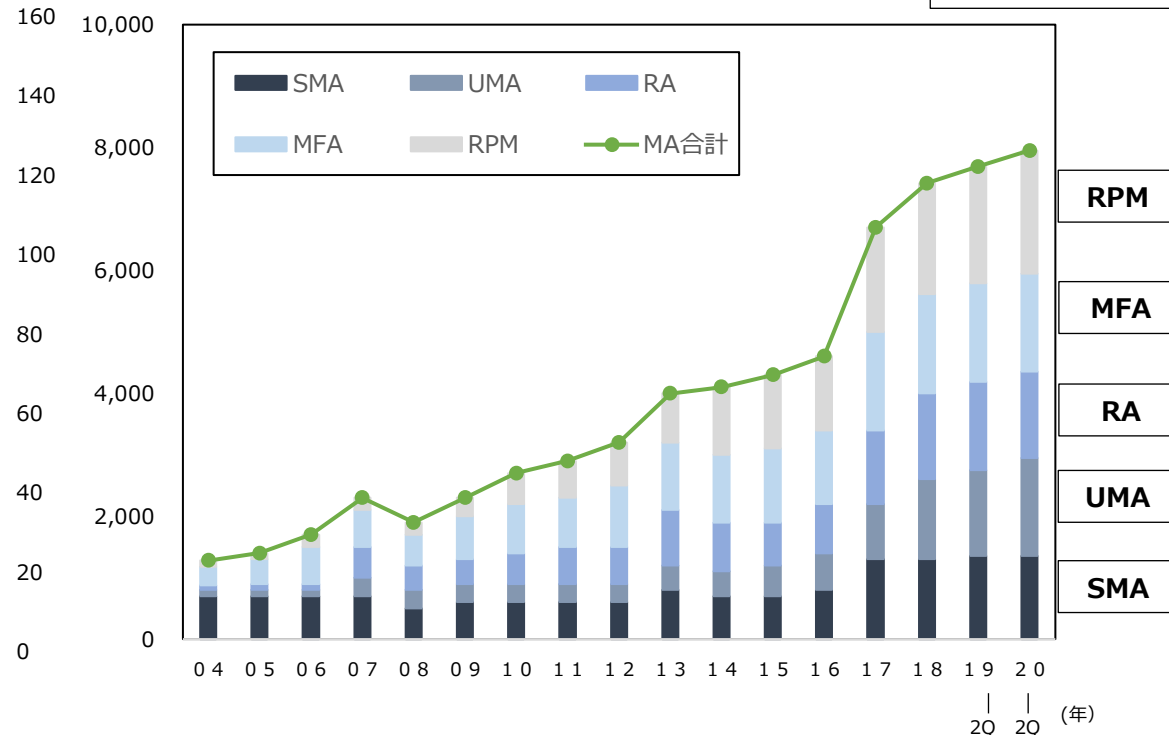
（契約金額、兆円）

（契約件数、万件）（単位：10億ドル）



米国におけるラップ残高の推移

2022年 年末残高
(単位：10億ドル)



（出所）Cerulli Associates, Money Management Institute(MMI)のデータから大和総研作成

日本ではポートフォリオ資産＝ファンドラップが一般的であるが、米国では
SMA/UMA/RA/MFA/RPMと顧客ニーズに合わせ多種多様に波及

※ **SMA**・・・富裕層向けに運用会社がフルカスタムで運用 **UMA**・・・商品・税制等を総括的に相談可能 **RA**・・・顧客に寄り添った助言のみで最終判断は顧客
MFA・・・一般投資家向けに小口化・少額投資が可能 **RPM**・・・投資顧問登録営業員との一任契約

Ⅱ－２．マスアフルメント戦略（ポートフォリオ）

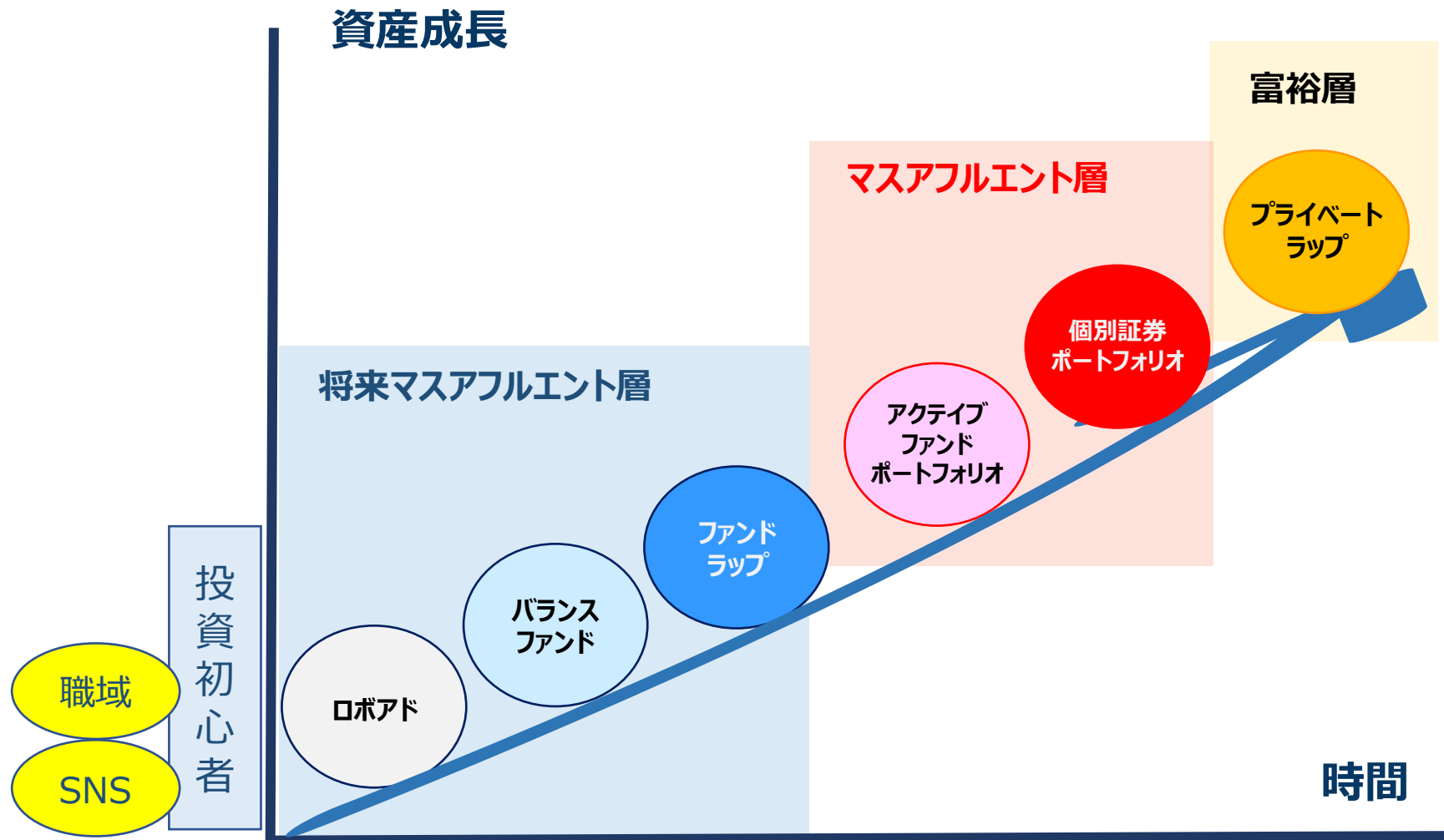
「ポートフォリオ資産」のサービスラインナップ



米国の拡大例に倣い、資産クラスごとのサービスラインナップを整備

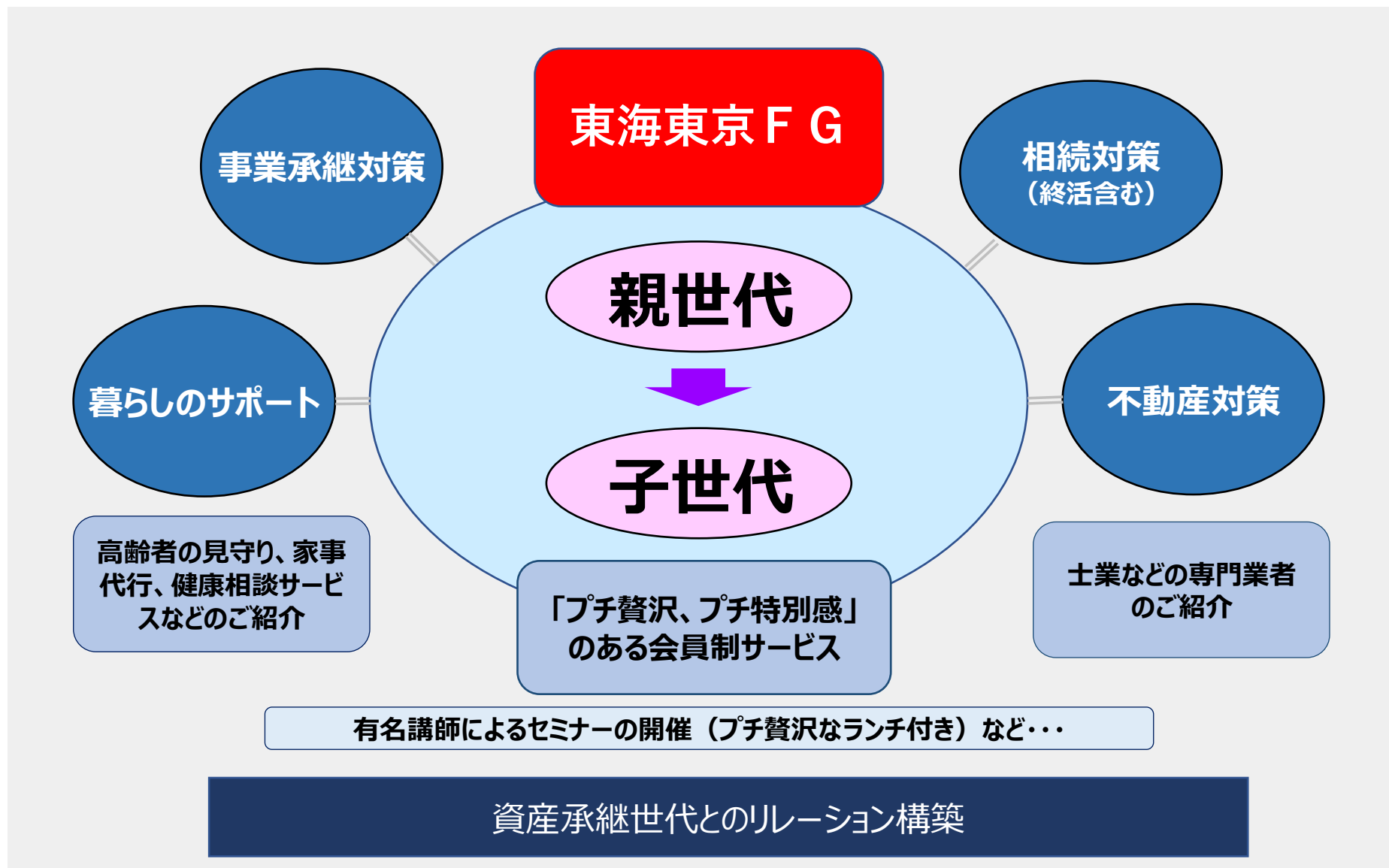
Ⅱ－２．マスアフルエント戦略（ポートフォリオ）

- ゴールベースアプローチによる伴走とゴール達成を共有
- お客様の金融資産とニーズに応じたポートフォリオ提供
- 相談相手としてのファーストポジションを獲得



Ⅱ－２．マスアフルエント戦略（Good Service）

ファミリーをトータルサポートする一元的サービスの提供



Ⅱ－３．マス→マスアフルメント戦略（マーケティングチーム）

SNSを活用した新たなマーケティング・コミュニティの創設 データ・デジタル・AIを駆使した競争力と効率性の確立

YouTube

Insta

X

デジタルネイティブ層の獲得と情報発信

- YouTubeの番組生成による投資家への認知拡大
- SNS管理を活用した広告・投稿へのエンゲージ（自社投稿調査）
- SNSリサーチを活用した市場動向・ニーズの調査（国内外の投資リサーチ）

顧客1人1人に対して、適切なタイミングで適切な情報を提供
顧客1人1人に対して、適切なタイミングで適切な商品を提案

DX-4

Analyticsでデータドリブン組織のDX

データの確認からデータの探索へ
ビジネスアナリティクスの活用

DX-3

顧客獲得・育成の効率化のDX

マーケティングオートメーションで
データドリブン施策の自動化

DX-2

市場認知拡大・生成AIによるDX

YouTube、SNSとAIを活用した
認知拡大・市場開拓

現在地

DX-1

DBマーケティングのDX

莫大なデータから機械学習で
予測構築

「潜在的新規顧客」
「市場の新規顧客」
の獲得エンジンを稼働

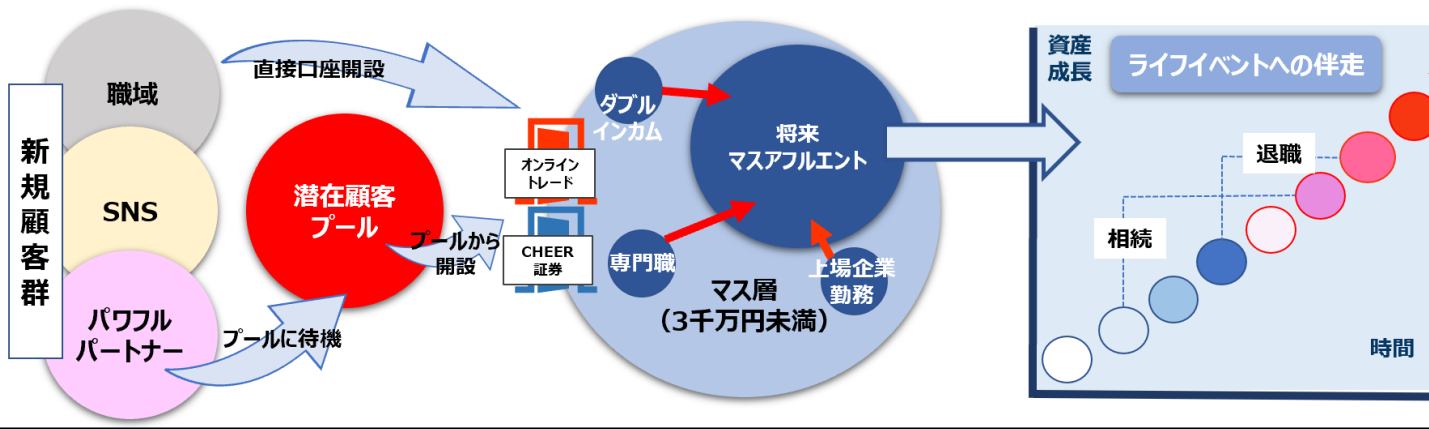
Ⅱ－３．マス→マスアフルエント戦略（マーケティングチーム）

A&Qシステム構想

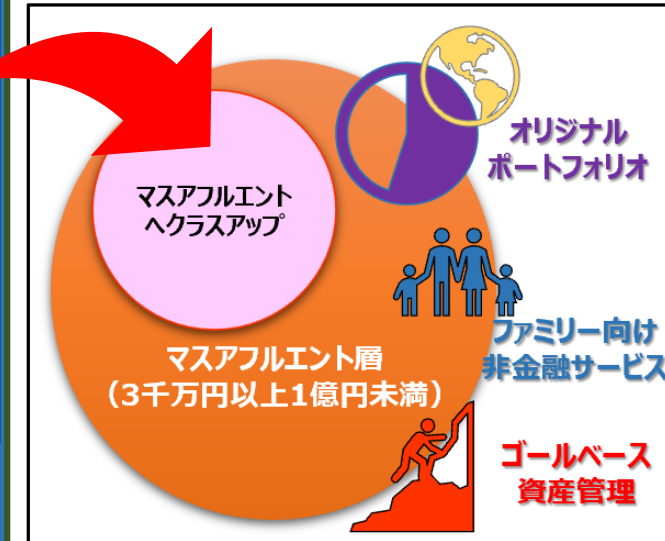
集客

ターゲティング

育成&成長



対面ヘトスアップ



カウンター（窓口）

コミュニティサイト

SNS

ライフプランニングツール

ガイダンス（案内）

NISAセンター

職域センター

保険センター

投資情報センター

ヘルプ（相談）

WEB相談

AIコールセンター

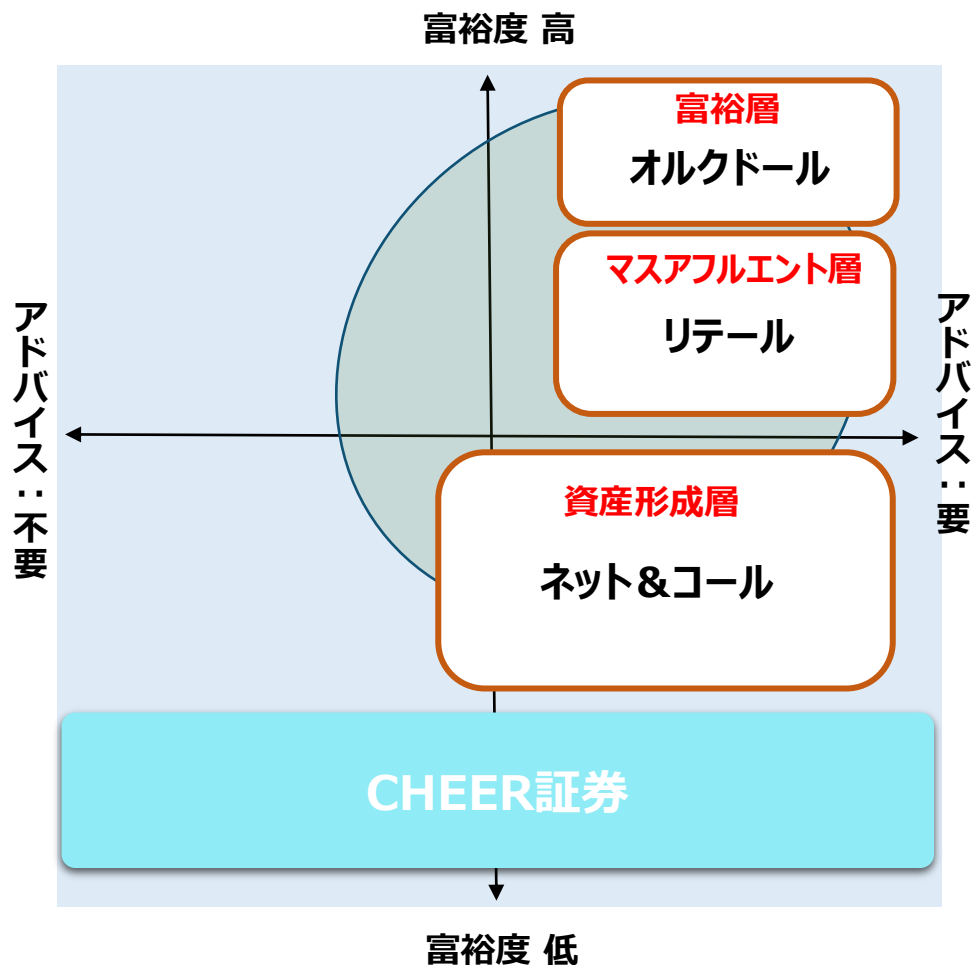
AIチャットボット

インバウンド

アウトバウンド

Ⅱ－３．マス➡マスアフルメント戦略（マーケティングチーム）

従来の当社モデル



新たなビジネスモデル



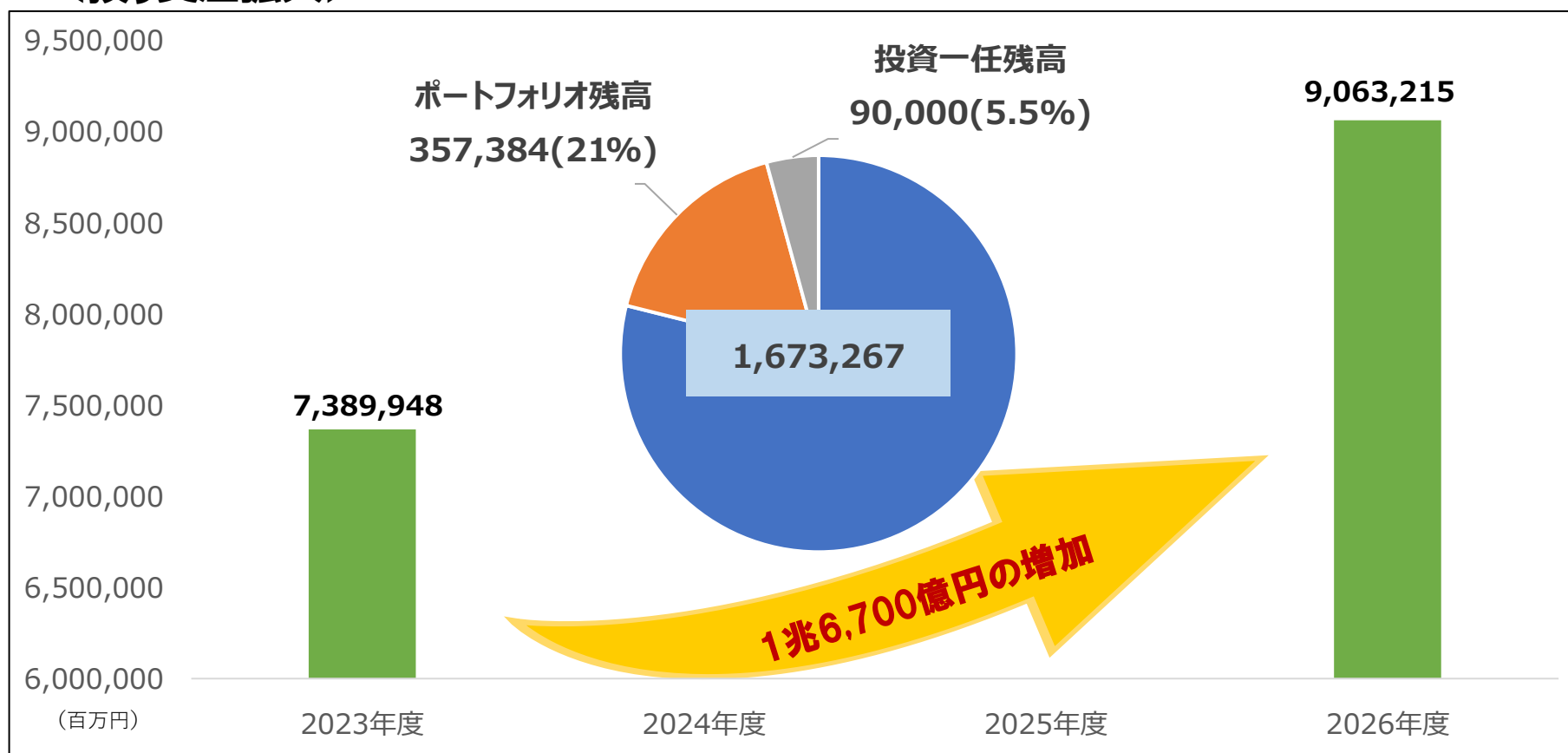
デジタル・コールセンター・対面チャネルの構築により全ての人に投資へのアクセスを提供

Ⅲ. 目指す姿

Ⅲ. 目指す姿

セグメント戦略、ポートフォリオ営業の推進を図り、預り資産の拡大に資するビジネスモデルヘシフト

<預り資産拡大>

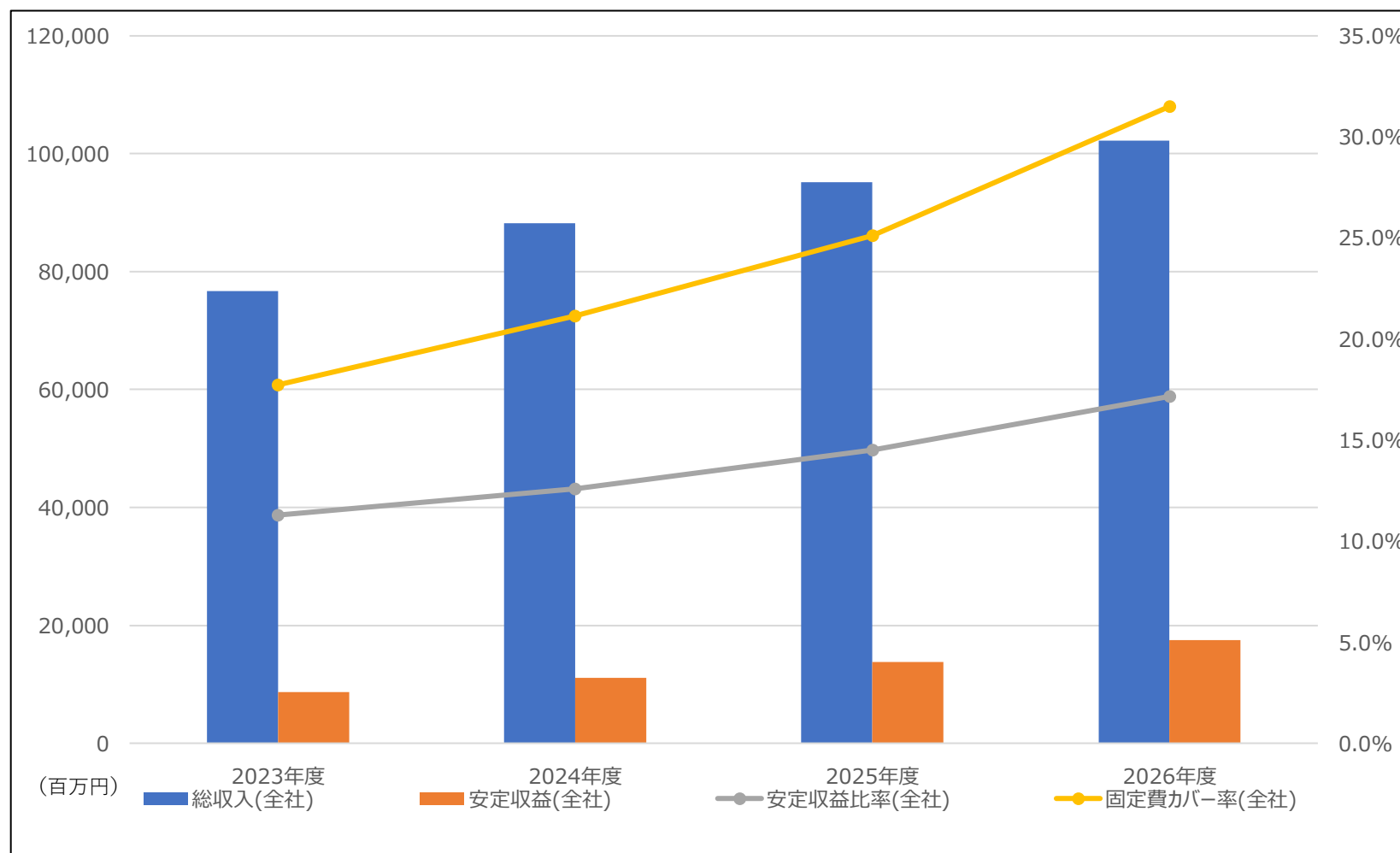


中計最終年度に向け**約16,700億円**増加のうち、ポートフォリオ資産等による増加は**約4,500億円（約27%）**を想定

Ⅲ. 目指す姿

安定収益比率、固定費カバー率を向上させ、サステイナブルな経営体質の構築へ

<安定収益比率、固定費カバー率推移>





“Beyond Our Limits”

～ 異次元への挑戦