2017年3月期決算説明資料　本編

代表取締役社長　最高経営責任者
石田　建昭

2017年5月29日

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

目　次

Ⅰ. 業績推移

Ⅱ. 東海東京証券の業績の特徴

Ⅲ. 注目分野・施策

Ⅳ. 資本政策

Ⅴ. 新経営計画

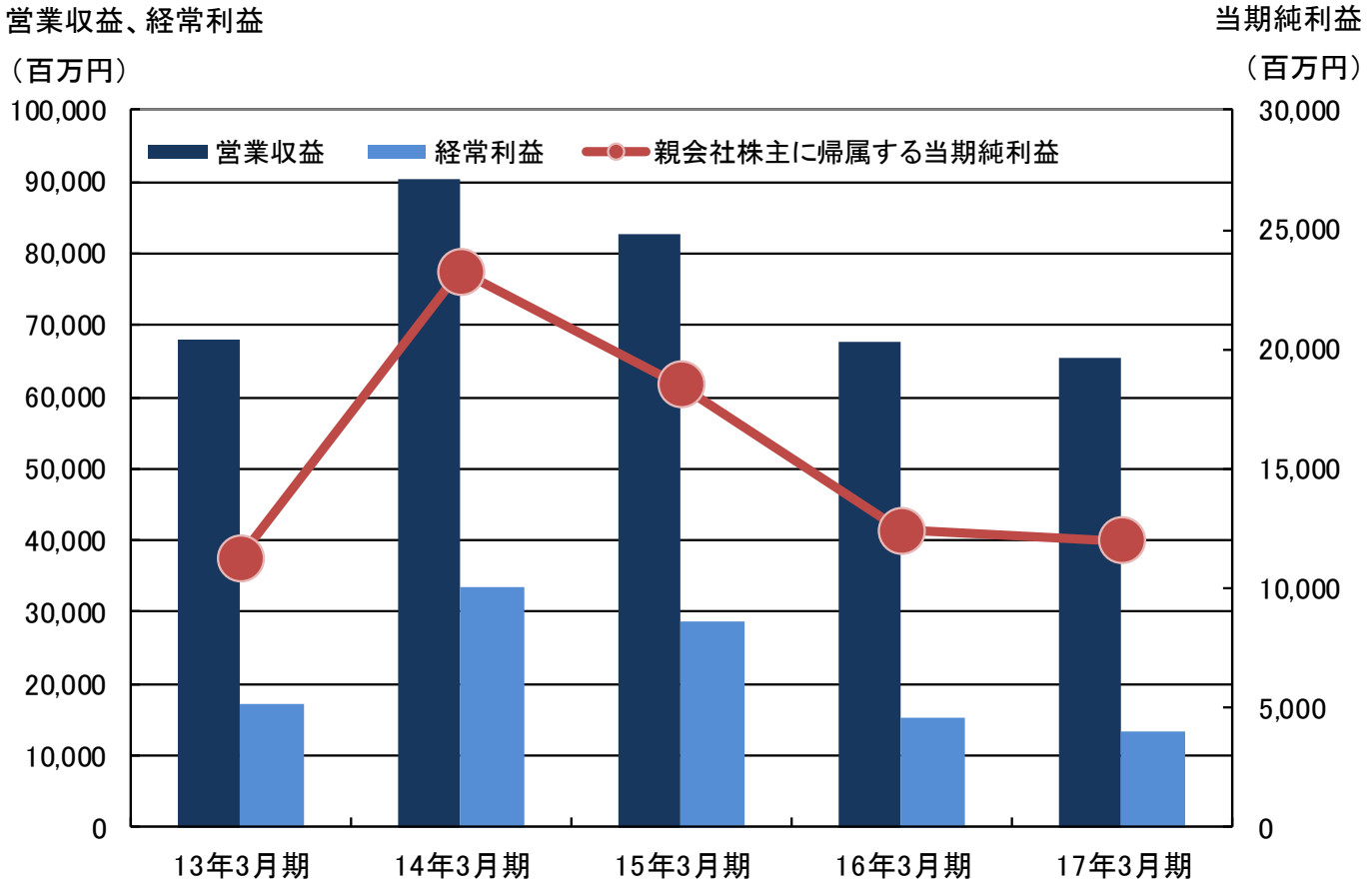
「New Age’s, Flag Bearer 5」～ 新時代の旗手 ～

※この資料で使用する数字は、特に記載のない限り、連結に関する数字を使用しております。

Ⅰ．業績推移

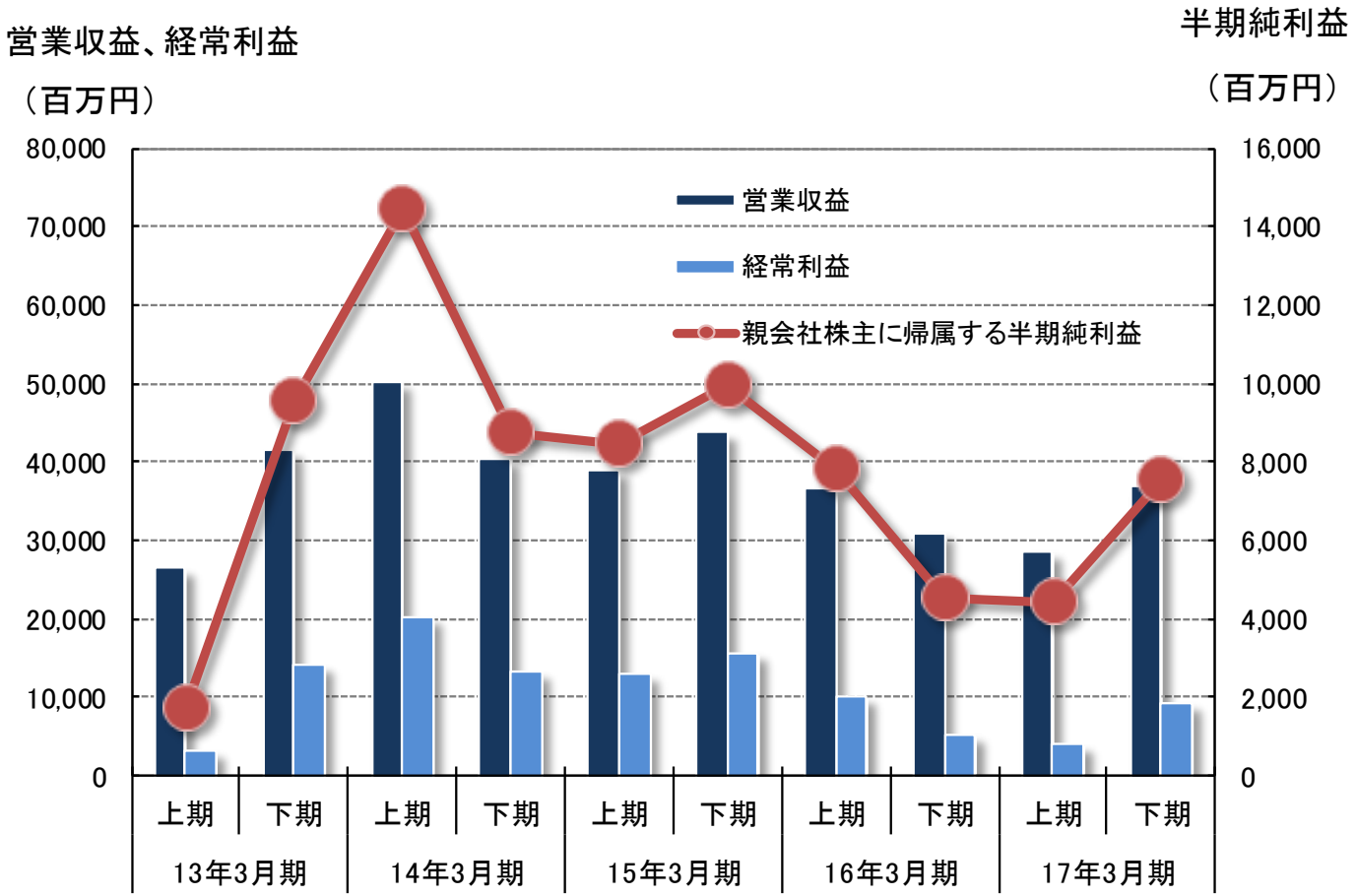
Ⅰ．業績推移

業績推移（連結、通期）



Ⅰ．業績推移

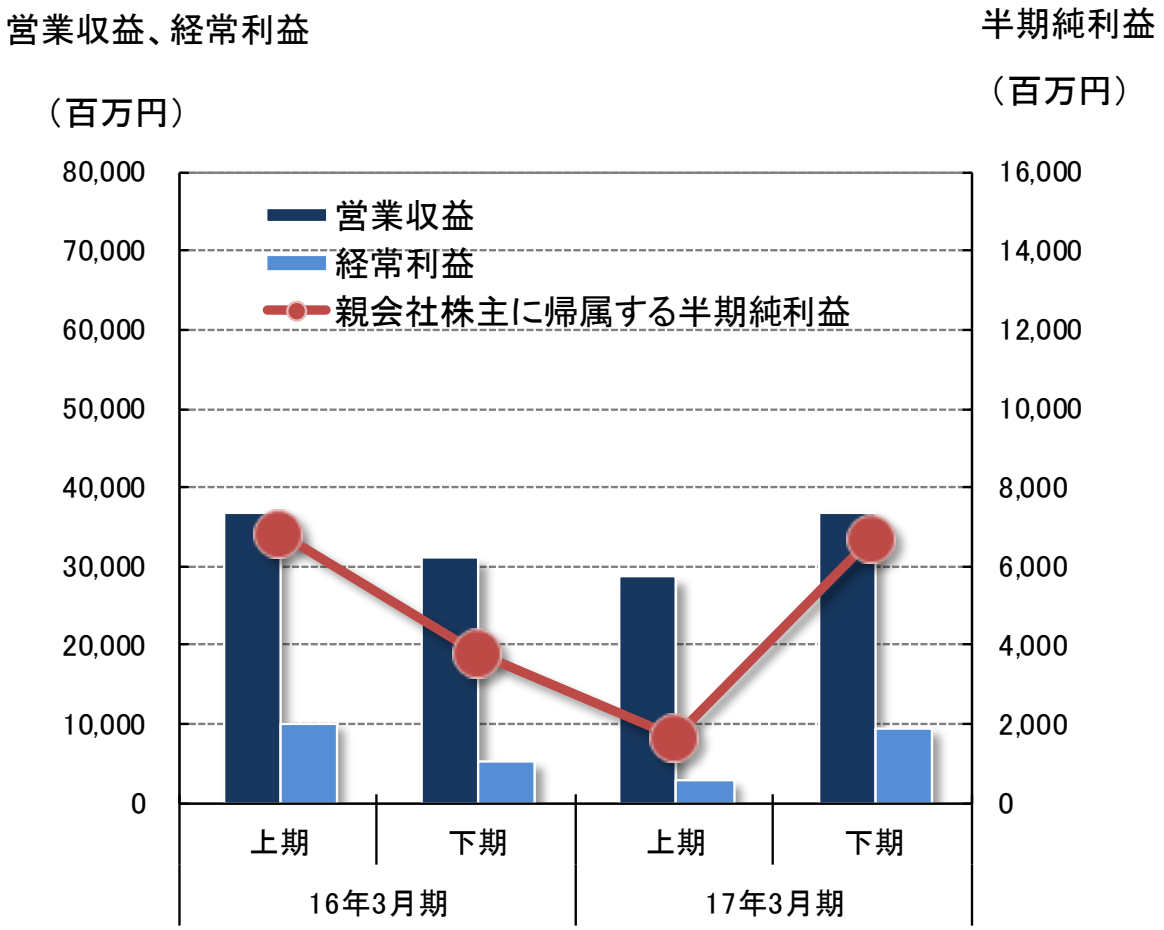
業績推移（連結、半期）



Ⅰ．業績推移

業績推移（連結）

■ 特殊要因を除く



Ⅰ．業績推移

業績推移（連結）

■ 今期のまとめ

市場部門の健闘

- フロー拡大(戦略効果)
- ﾄﾚｰﾃﾞｨﾝｸﾞｷｬﾊﾟｼﾃｨ拡大

リテール部門の復調

- 商品多様化
- コンサルティング営業の効果

ニュープロジェクトへの期待

- ほくほくTT証券
- エース・髙木
- 富裕層ビジネス

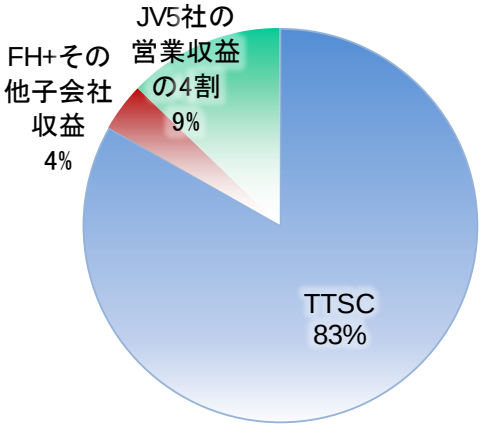
経費

Ⅱ．東海東京証券の業績の特徴

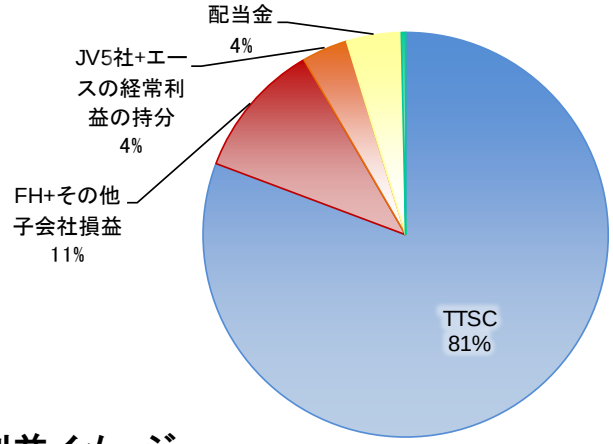
Ⅱ. 東海東京証券の業績の特徴

■ 比例合算によるグループ収益/損益の源泉(イメージ)※

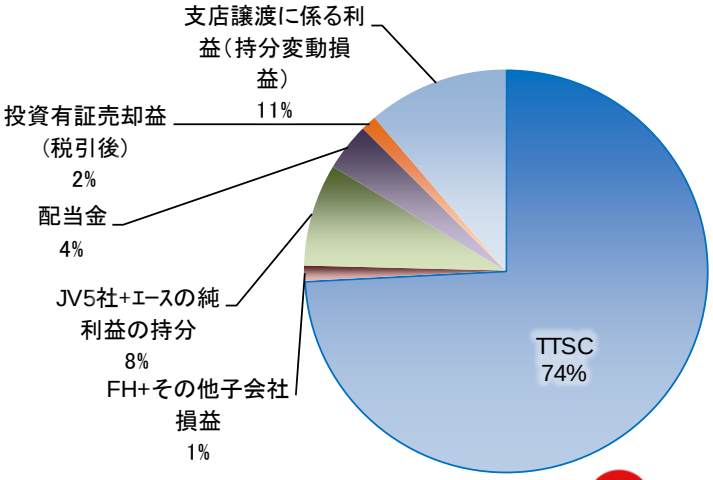
比例合算による営業収益イメージ



比例合算による経常利益イメージ



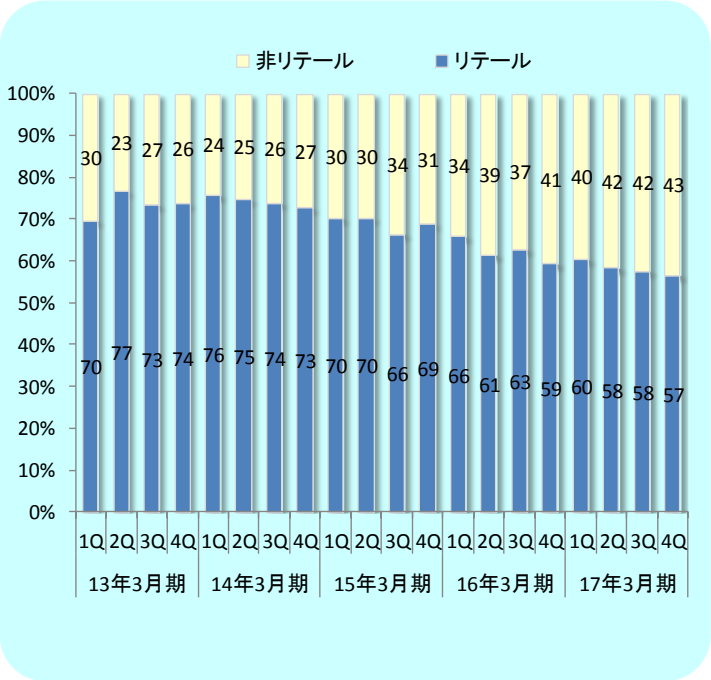
比例合算による当期純利益イメージ

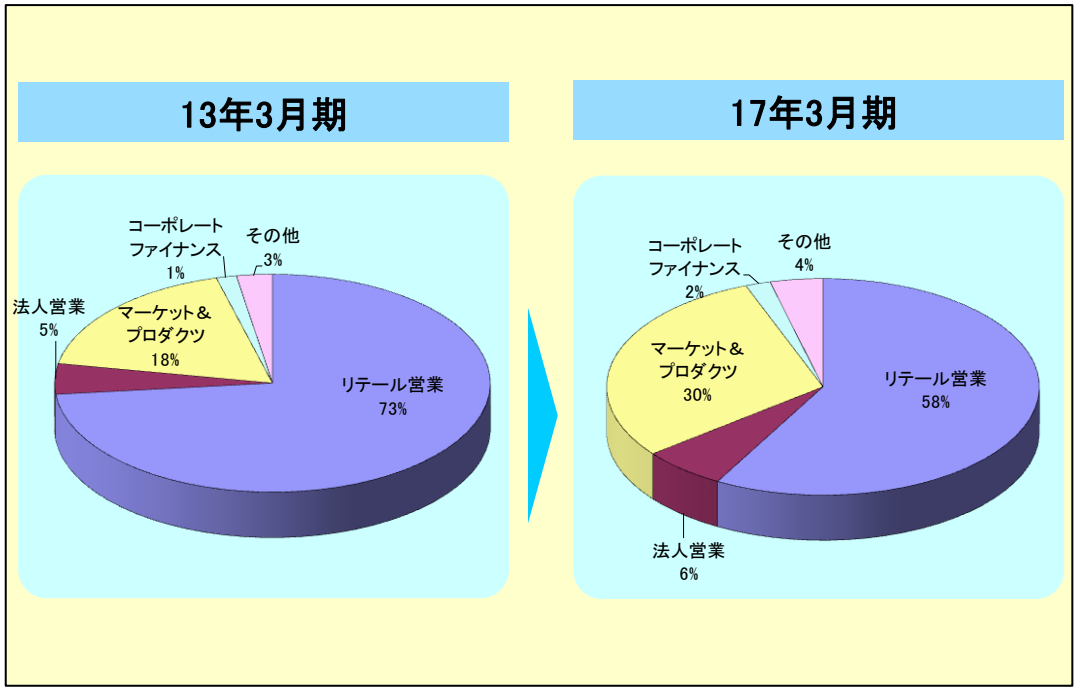


※提携合弁証券PLを持分比率により合算することで17年3月期下期における当社グループ収益損益の源泉のイメージを提示するものであり、企業会計上の連結PLとは異なります。

Ⅱ．東海東京証券の業績の特徴

■ セグメント別収入内訳



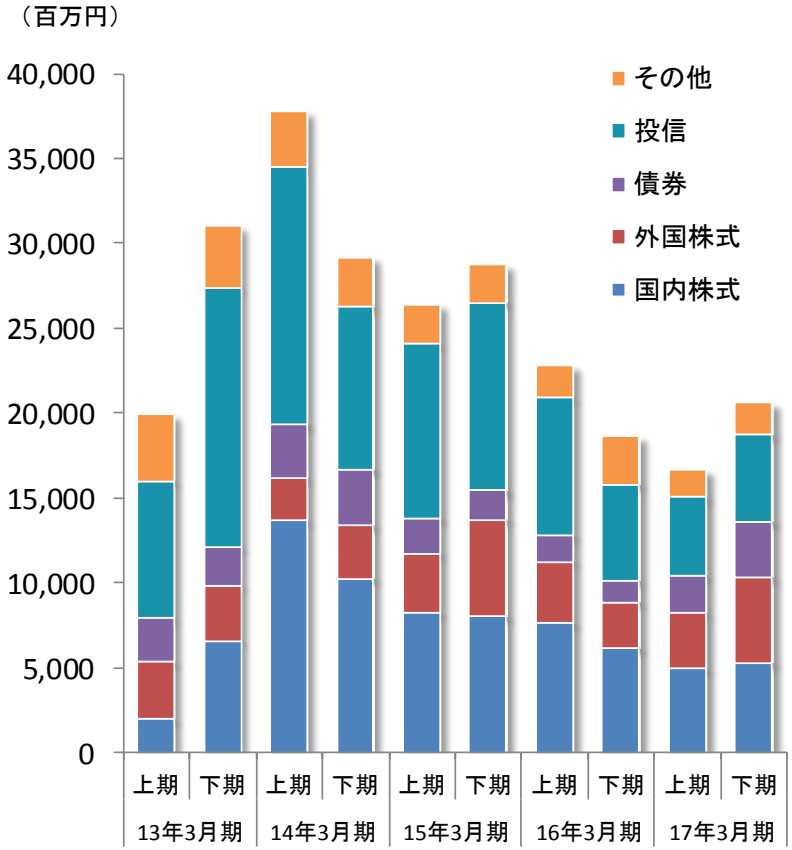


※東海東京証券社内管理上のデータに基づく数値
※14年3月期1Qより以下の基準に基づき作成
リテール営業＝リテール営業本部・ウェルスマネジメント本部・ダイレクトチャネル本部
法人営業＝法人営業本部
マーケット＆プロダクツ＝マーケット営業推進本部のマーケット部門及びプロダクツ部門
コーポレートファイナンス＝企業金融本部

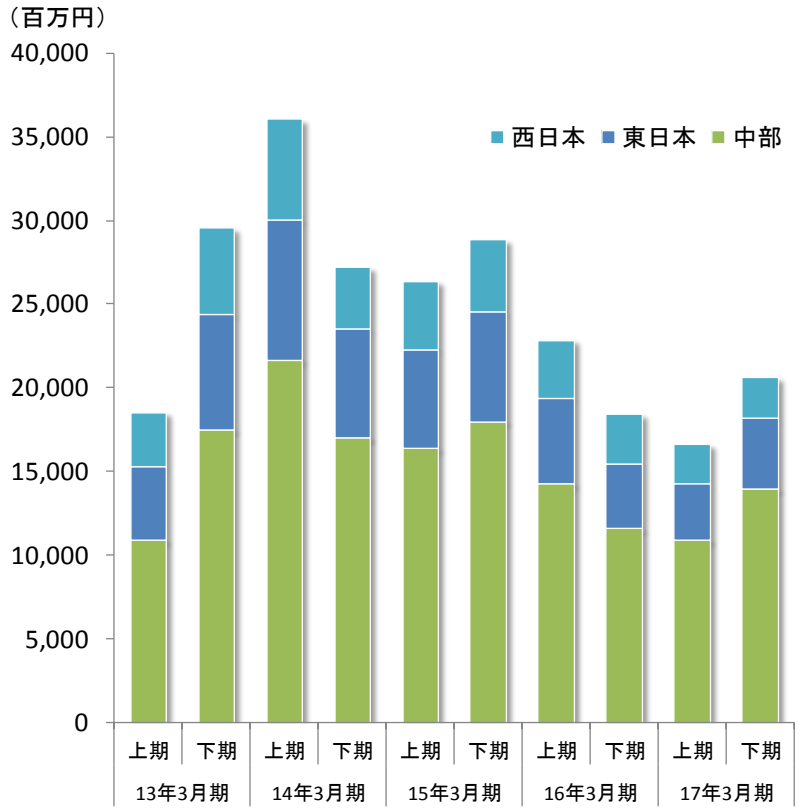
Ⅱ. 東海東京証券の業績の特徴

1. リテール部門

商品別収入



地域別収入

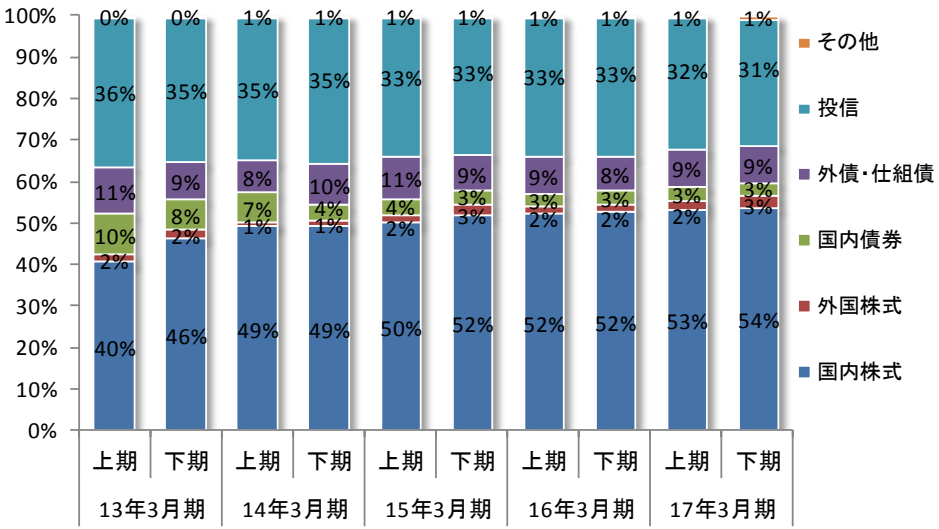


※顧客に付随しない収入は除く

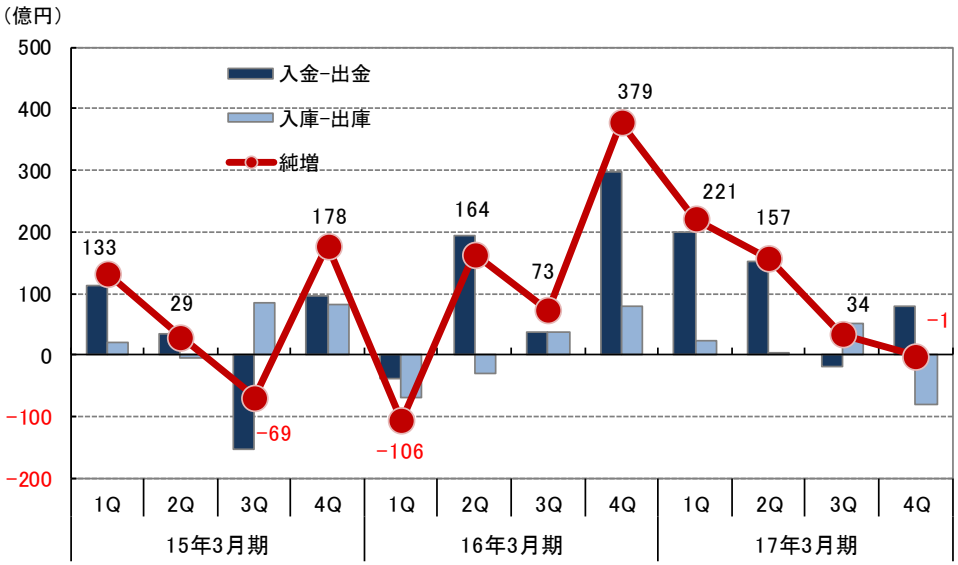
Ⅱ. 東海東京証券の業績の特徴

1. リテール部門

預かり推移（商品別）



資産導入（全社個人顧客）

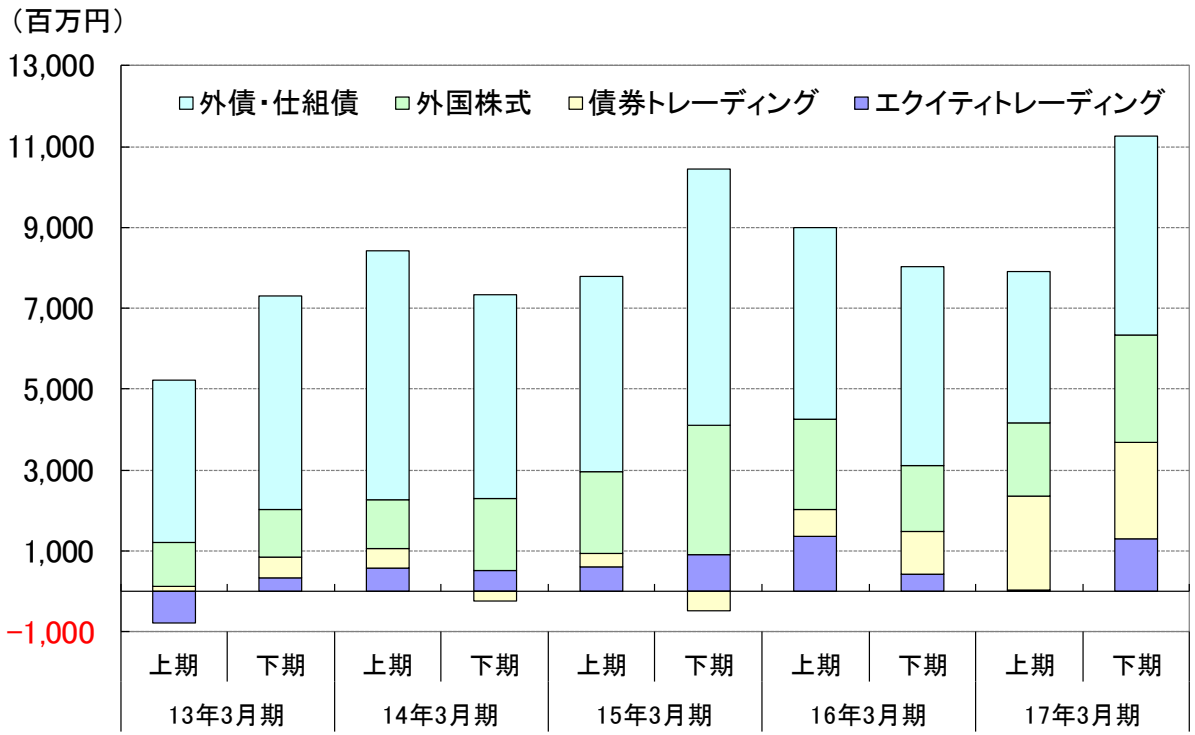


・JVへの支店譲渡にかかる出庫は控除
（17年3月期　2Q・4Q）

Ⅱ. 東海東京証券の業績の特徴

2. 市場部門

市場部門収益

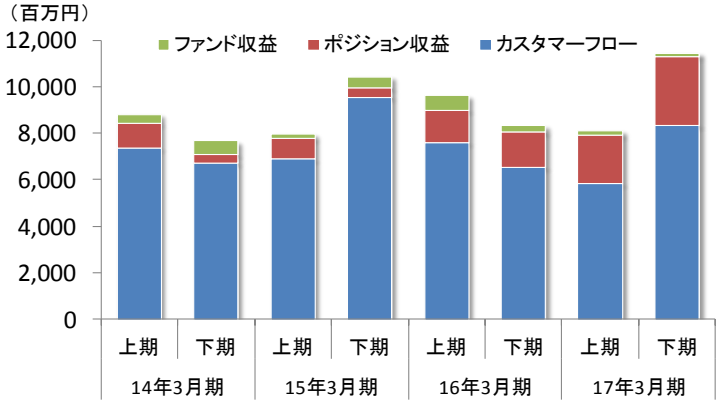


※東海東京証券社内管理上のデータに基づく数値

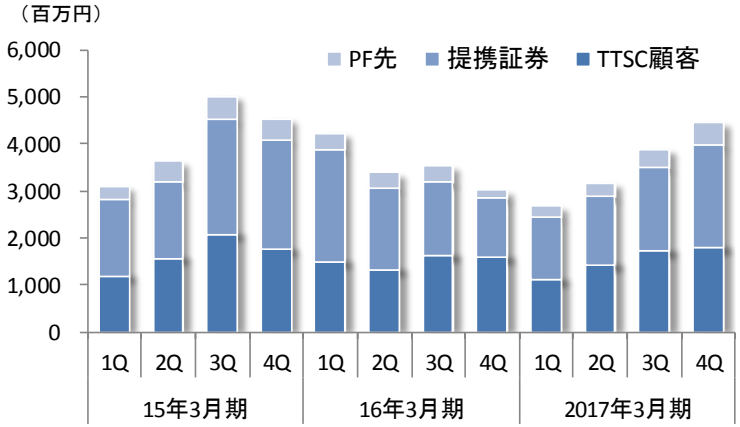
Ⅱ. 東海東京証券の業績の特徴

2. 市場部門

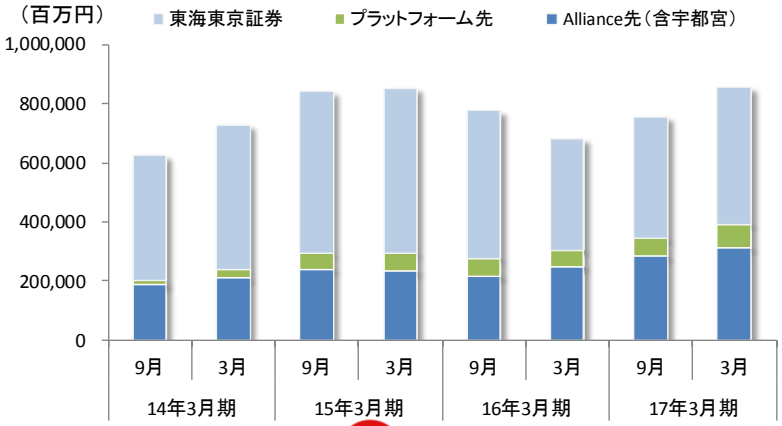
カテゴリ別



顧客別フロー収益

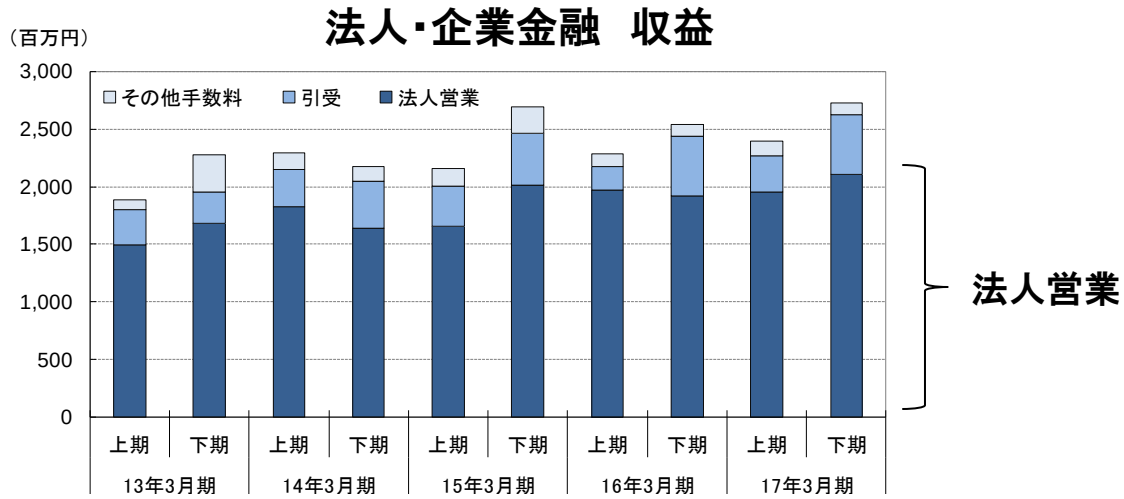


市場部門の預かり資産

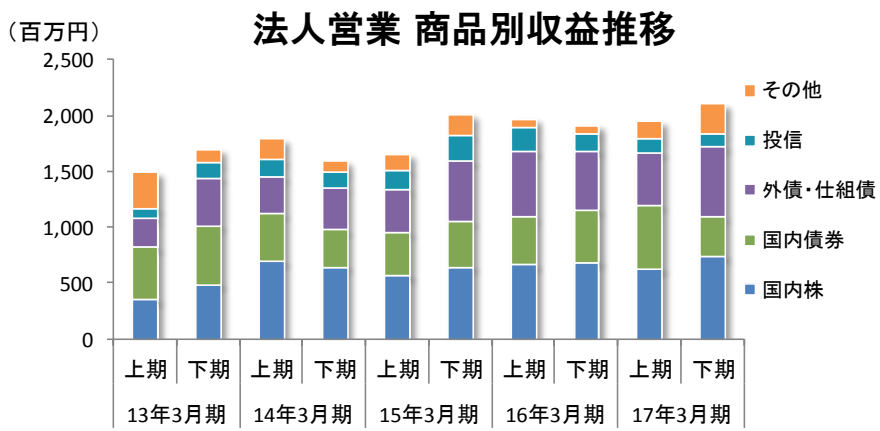


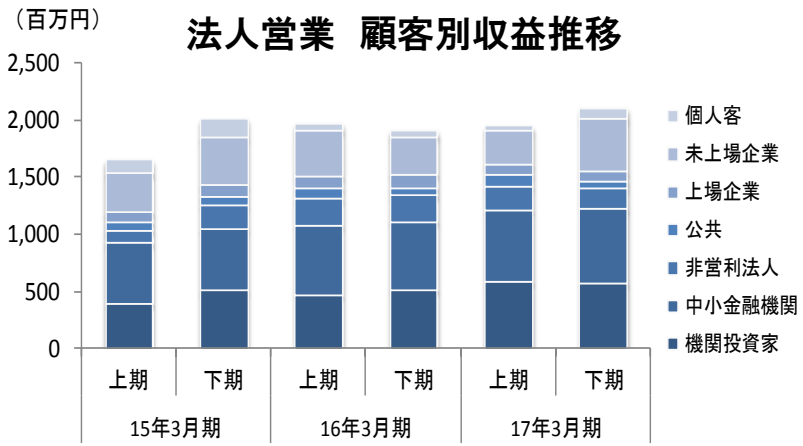
Ⅱ. 東海東京証券の業績の特徴

3. 法人・企業金融



法人営業内訳





Ⅱ．東海東京証券の業績の特徴

3. 法人･企業金融

リーグテーブル

債券総合

17年3月期				
順位	引受会社	金額（百万円）	シェア（%）	件数
1	みずほ	3,615,707	22.76	593
2	三菱UFJモルガン･スタンレー	3,188,132	20.07	532
3	SMBC日興	2,759,617	17.37	545
4	野村	2,743,377	17.27	539
5	大和	2,478,677	15.60	530
6	**東海東京**	247,140	1.56	140
7	ゴールドマン･サックス	229,000	1.44	81
8	しんきん	153,300	0.96	82
9	岡三	98,500	0.62	84
10	メリルリンチ日本	96,500	0.61	41

地方債

17年3月期				
順位	引受会社	金額（百万円）	シェア（%）	件数
1	大和	434,438	20.9	87
2	野村	377,122	18.2	72
3	SMBC日興	375,319	18.1	72
4	三菱UFJモルガン･スタンレー	335,643	16.2	65
5	みずほ	290,790	14	60
6	**東海東京**	122,256	5.9	29
7	ゴールドマン･サックス	68,333	3.3	13
8	岡三	22,500	1.1	6
9	しんきん	19,500	0.9	5
10	バークレイズ	16,900	0.8	4

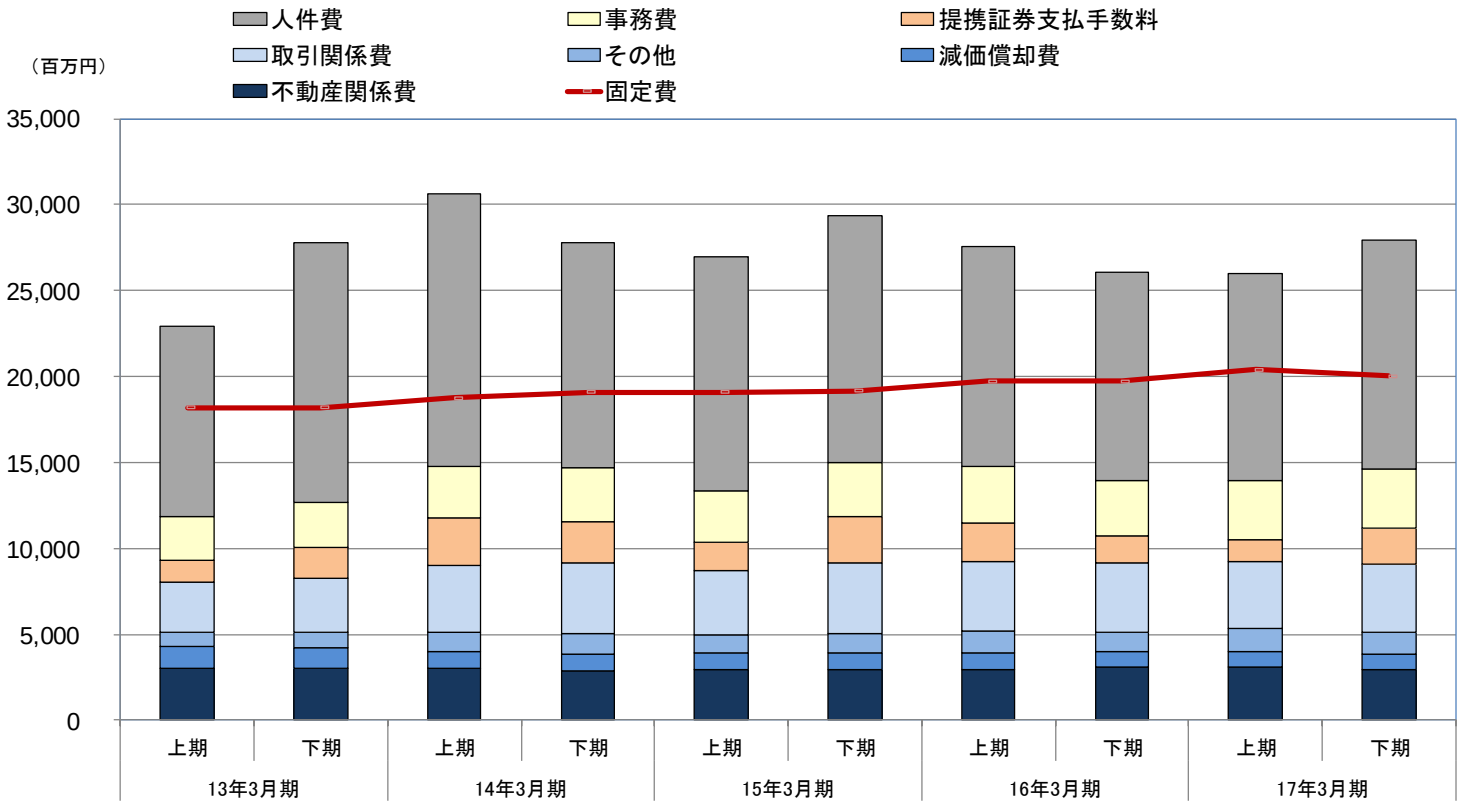
株式 IPO

17年3月期				
順位	引受会社	金額（百万円）	シェア（%）	件数
1	野村	202,352	28.78	32
2	三菱UFJモルガン･スタンレー	143,949	20.47	20
3	大和	97,773	13.91	37
4	みずほ	96,139	13.67	55
5	SMBC日興	72,852	10.36	71
6	SBI	20,954	2.98	77
7	JPモルガン	20,768	2.95	2
8	**東海東京**	6,840	0.97	17
9	UBS	6,244	0.89	2
10	岡三	3,932	0.56	31

出所：Thomson Reuters、キャピタル･アイ

Ⅱ. 東海東京証券の業績の特徴

4. 経費の推移(連結)



※JVへの支店譲渡時のデータ移行費（事務費）控除
17年2Q・17年4Q

人員数増加・賞与引当増加による
人件費増加

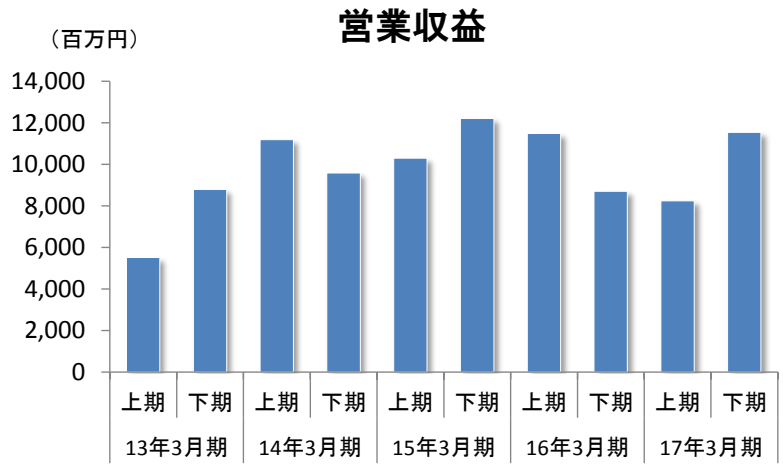
JVとの取引増加による
提携証券支払手数料増加

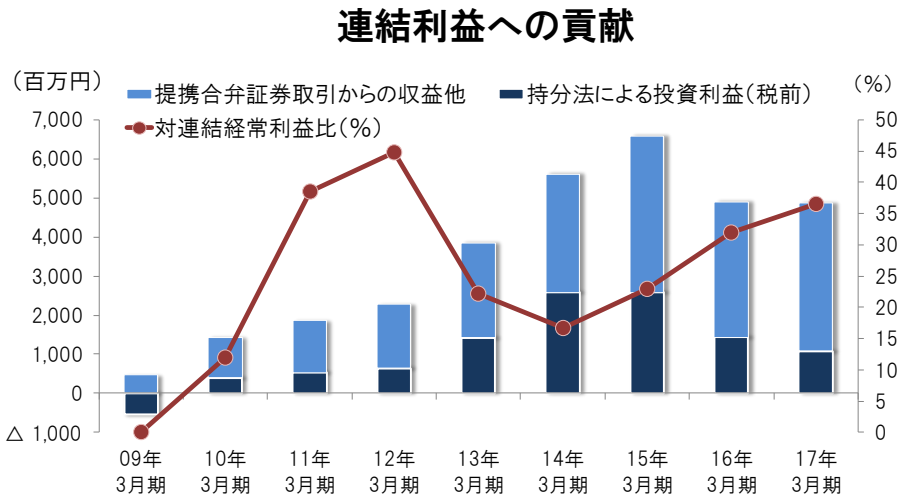
Ⅲ. 注目分野・施策

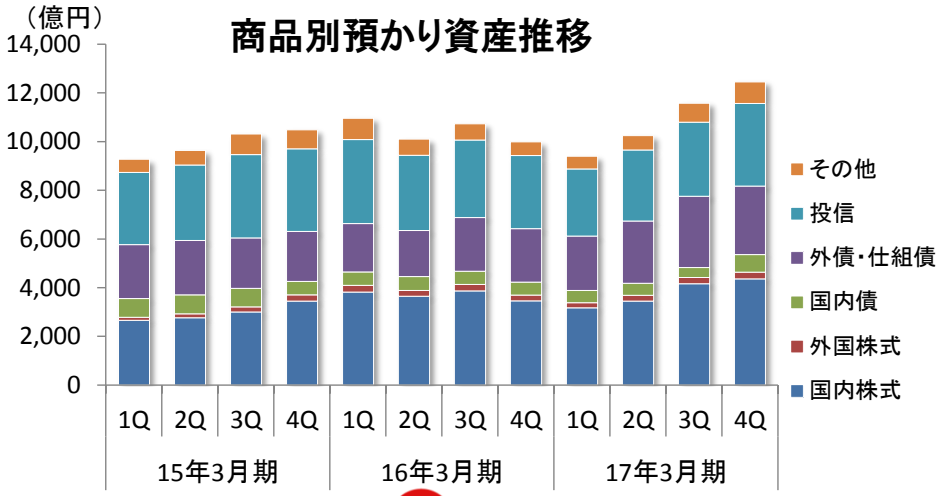
Ⅲ. 注目分野・施策

1. JV・プラットフォーム

■ JV





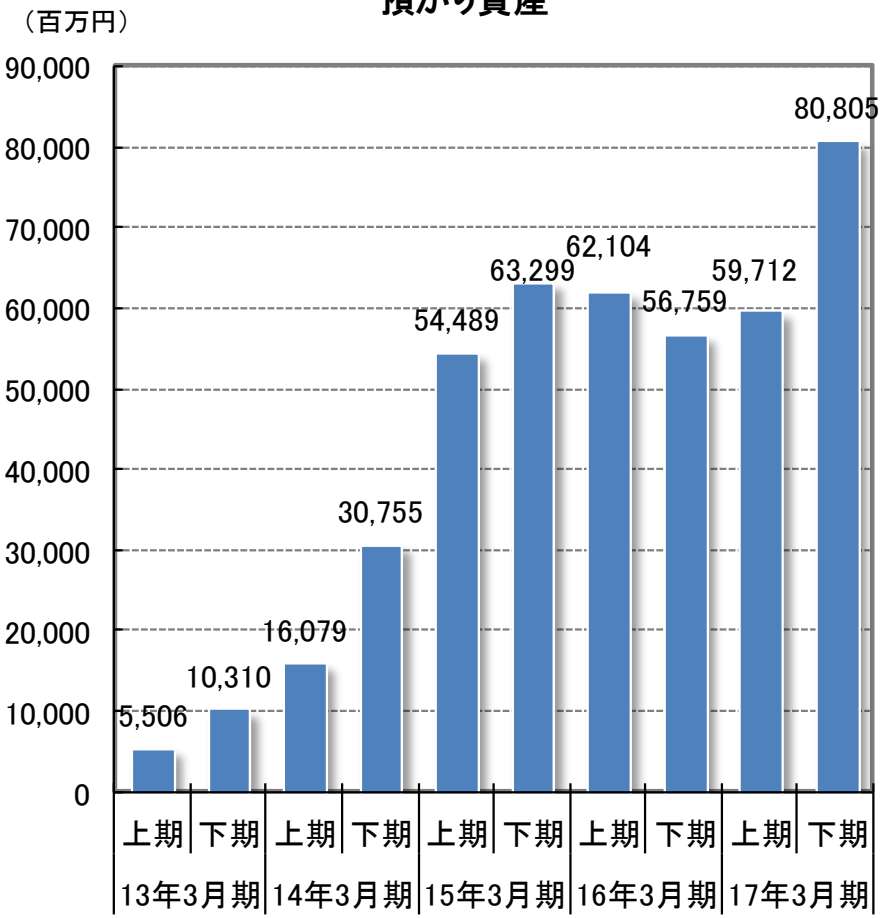


Ⅲ. 注目分野・施策

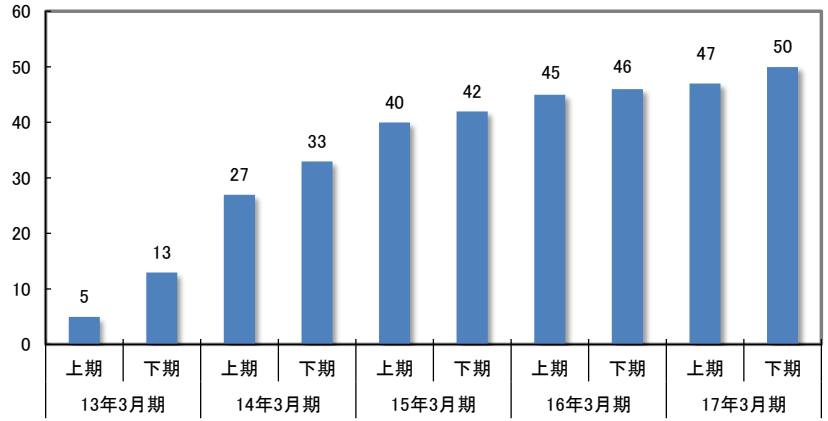
1. JV・プラットフォーム

■ プラットフォーム

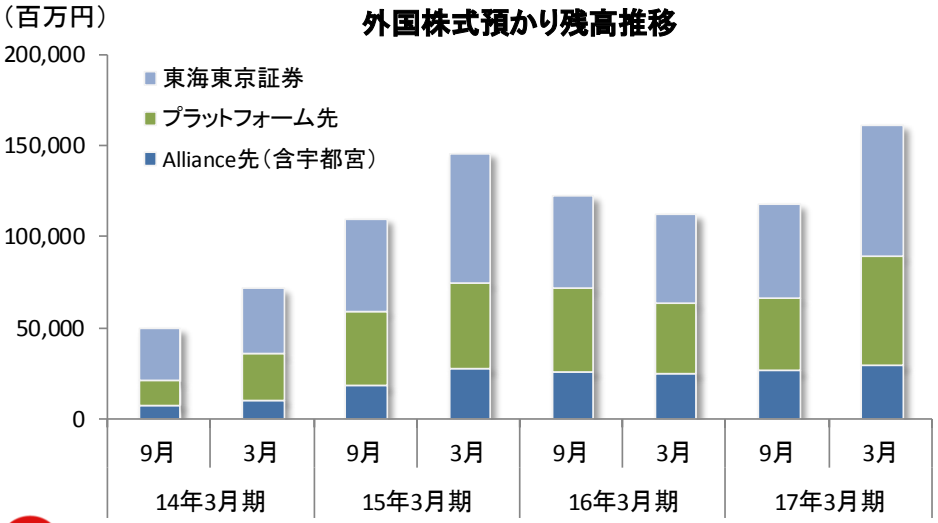
プラットフォームビジネスの
預かり資産



プラットフォームビジネス社数



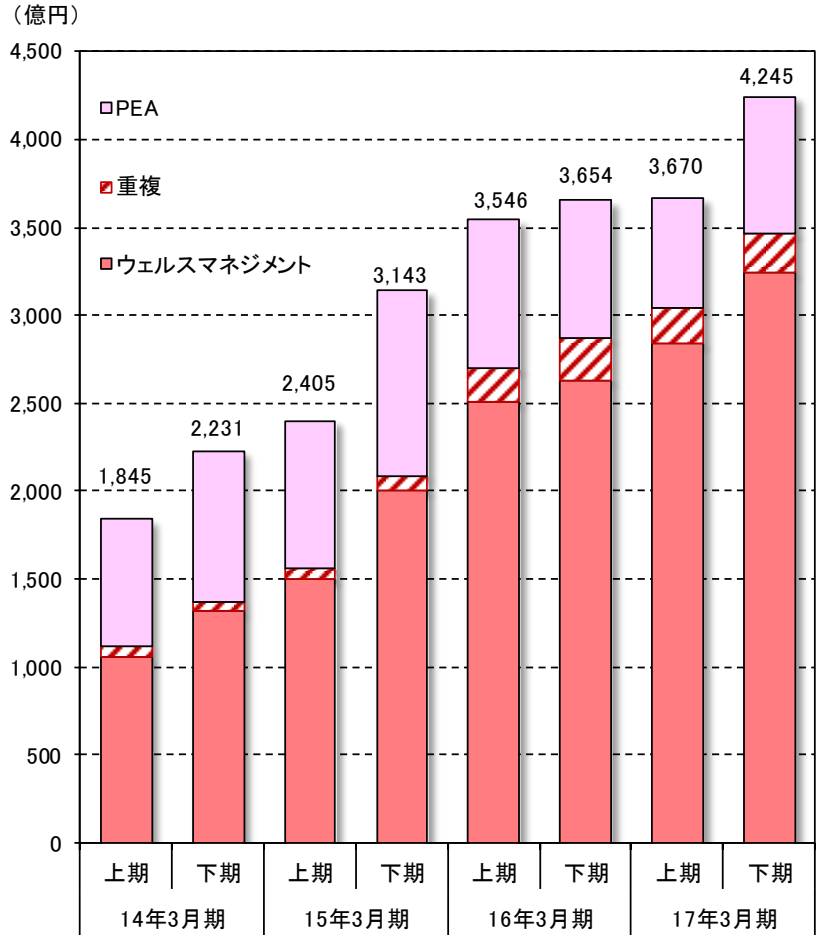
外国株式預かり残高推移



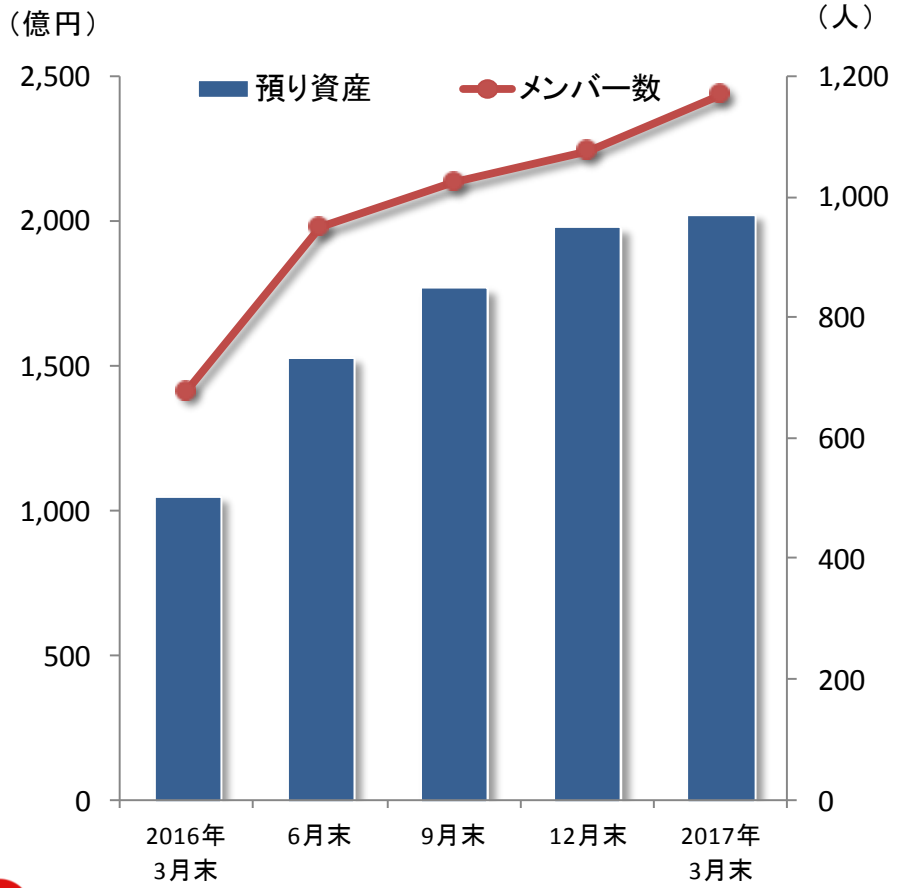
Ⅲ. 注目分野・施策

2.ウェルスマネジメント部門

ウェルス部門預かり資産(PEA含む)

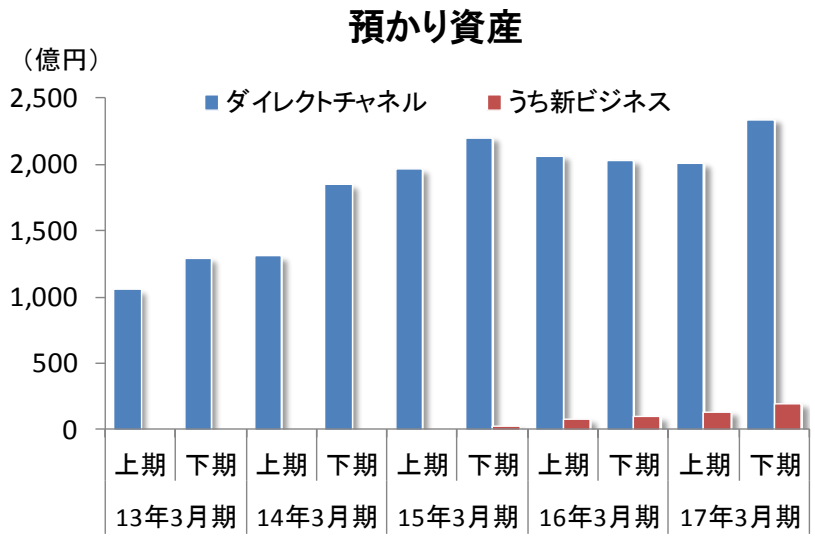


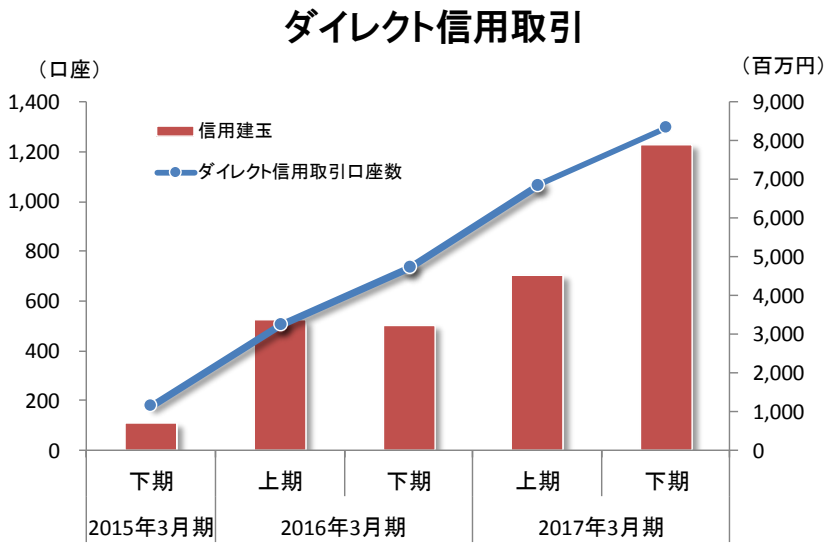
オルクドール メンバー数・預かり資産

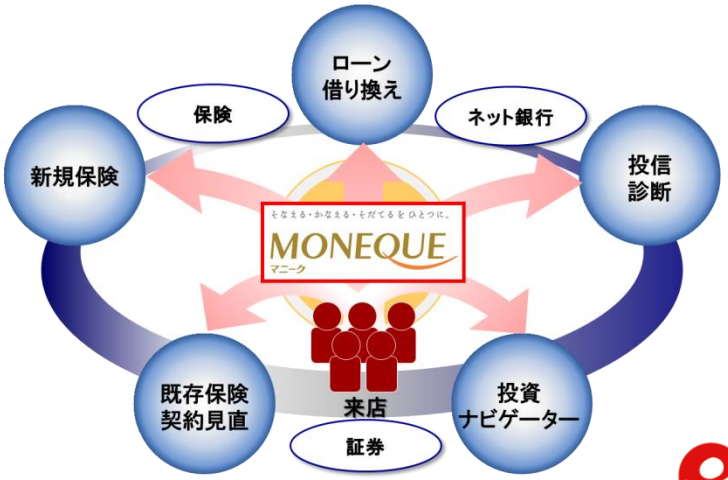


Ⅲ. 注目分野・施策

3.ワンストップチャネル部門





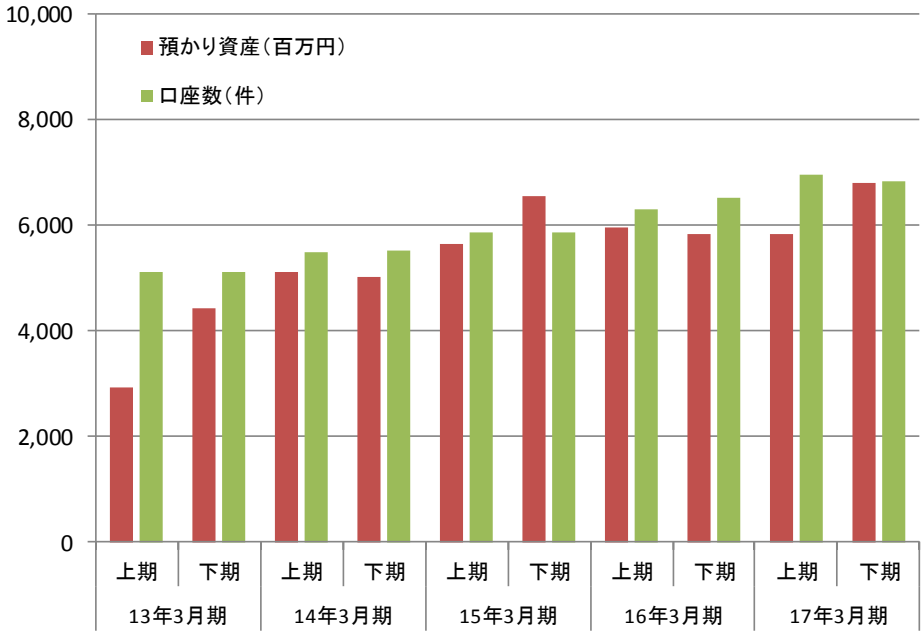


●「MONEY（マネー）」と「UNIQUE（ユニーク）」を合わせた造語

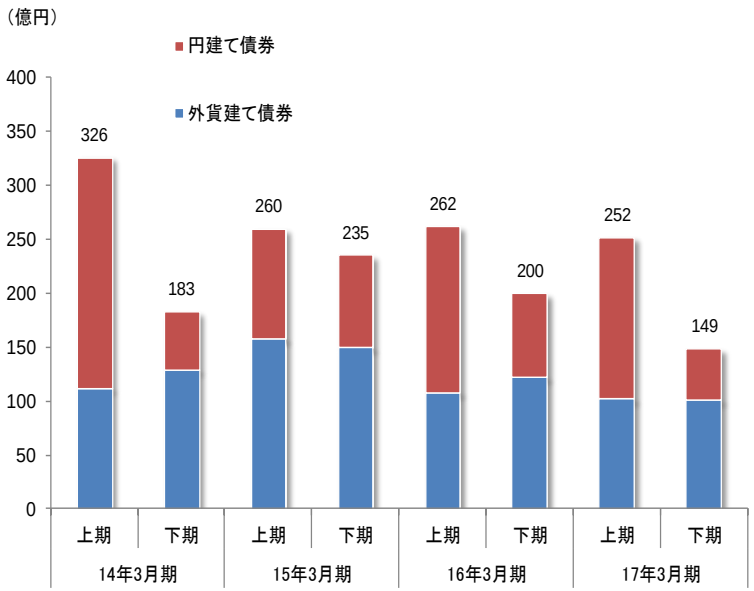
Ⅲ. 注目分野・施策

＜補足＞トヨタ関連ビジネス

投信積立の推移

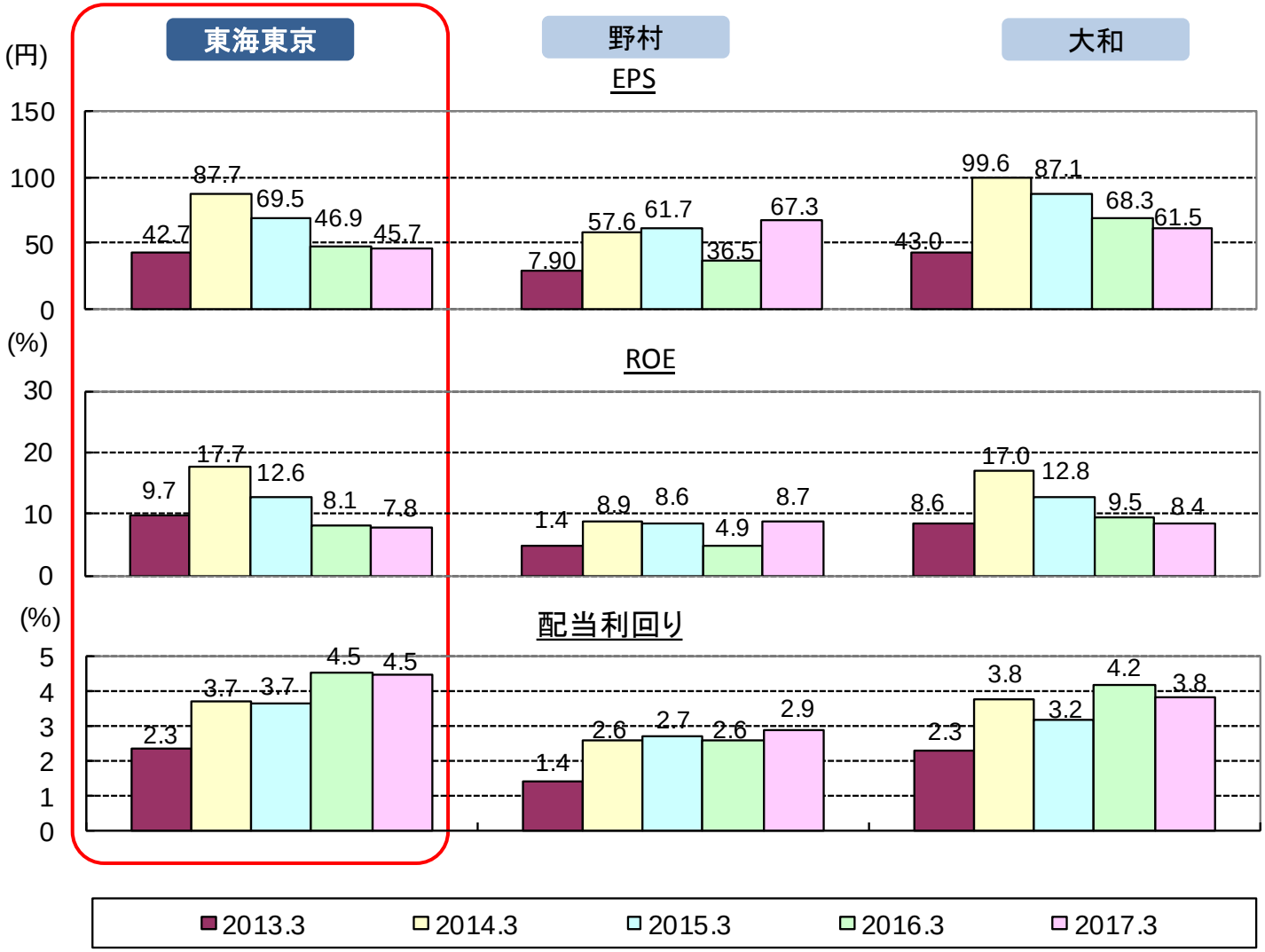


トヨタグループ社債引受額の推移



Ⅳ. 資本政策

Ⅳ. 資本政策


東海東京
野村
大和
(円)
EPS
150
100
50
0
42.7
87.7
69.5
46.9
45.7
7.90
57.6
61.7
36.5
67.3
43.0
99.6
87.1
68.3
61.5
(%)
ROE
30
20
10
0
9.7
17.7
12.6
8.1
7.8
1.4
8.9
8.6
4.9
8.7
8.6
17.0
12.8
9.5
8.4
(%)
配当利回り
5
4
3
2
1
0
2.3
3.7
3.7
4.5
4.5
1.4
2.6
2.7
2.6
2.9
2.3
3.8
3.2
4.2
3.8
2013.3
2014.3
2015.3
2016.3
2017.3

Ⅳ. 資本政策

		13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期
自己資本(百万円)		121,947	140,462	154,633	153,089	155,312
	自己株式保有額	4,207	3,835	3,639	6,390	7,572
株主構成（株数ベース）	金融機関	43.67%	38.39%	41.73%	40.81%	40.09%
	外国人	11.47%	25.87%	21.48%	20.51%	18.98%
	国内法人	13.73%	12.88%	12.18%	11.91%	10.88%
	個人	24.20%	16.46%	16.65%	19.43%	20.96%
	証券会社	1.19%	1.17%	2.99%	1.39%	2.37%
	自己株　他	5.75%	5.23%	4.96%	5.95%	6.73%
配当推移(百万円)		4,228	8,490	9,056	7,387	6,803
年間配当金(円)		16.00	32.00	34.00	28.00	26.00
	配当性向(%)	37.4 %	36.5 %	48.9 %	59.7 %	56.9 %
ROE （%）		9.7 %	17.7 %	12.6 %	8.1 %	7.8 %
DOE （%）		3.6 %	6.5 %	6.1 %	4.8 %	4.4 %

Ⅴ. 新経営計画

「New Age’s, Flag Bearer 5」
～ 新時代の旗手 ～

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

Ⅴ．新経営計画

1．Ambitious 5の成果

	5年前		現在
預かり資産規模	4.4兆円	→	6.1兆円
リテール依存比率	73%	→	58%
アライアンス先	3社	→	6社
プラットフォーム先	13社	→	50社

Ⅴ. 新経営計画

2. 新経営計画　全体像

New Age's , Flag Bearer 5 （ニューエイジズ　フラッグベアラーファイブ） ～ 新時代の旗手 ～

金融業における「第3の極」を形成　＝　新しい時代の金融界のリーダーとなり、自らのマーケットを開拓する

更なる経営基盤の強化と成長

「Ambitious5」の路線を維持・拡大しながら、当グループの独自性を追求し他社に真似できないビジネスモデルを確立、グループ内へ展開

「人間性」と「専門性」の追求

リテール顧客セグメント別戦略の独自性の追求

法人トライラテラルとグローバルマーケットでの業務拡大

グレート・プラットフォーム

組織管理と防衛ラインの充実

生産性革命

次のステップ

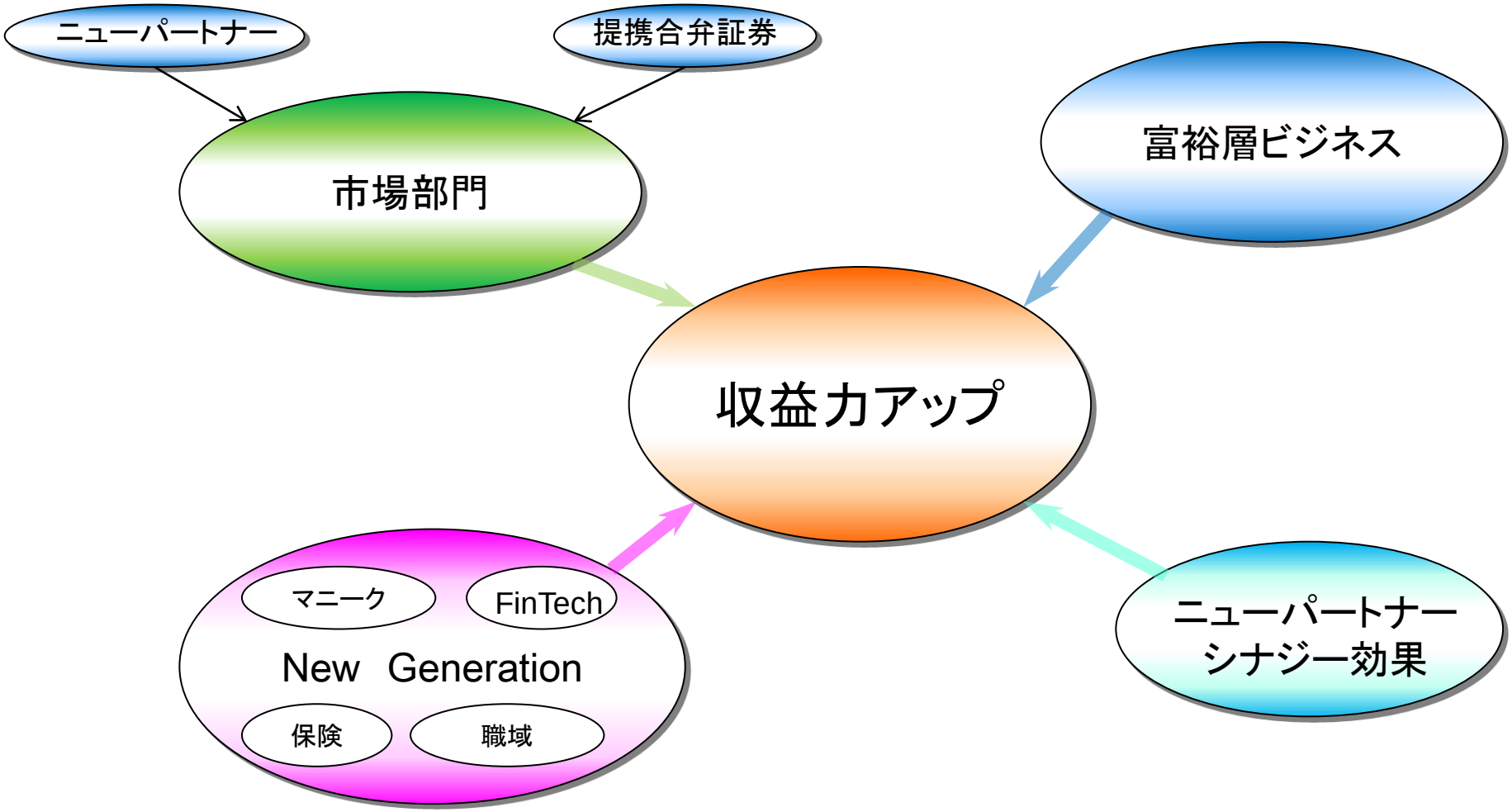
戦略テーマの追求

次のステージに上がるための機能の確保。確保段階で戦略に組み込み

- 同業他社M&A
- 資産運用会社
- 多様な年金・保険機能
- 銀行機能
- 海外戦略
- 大都市圏

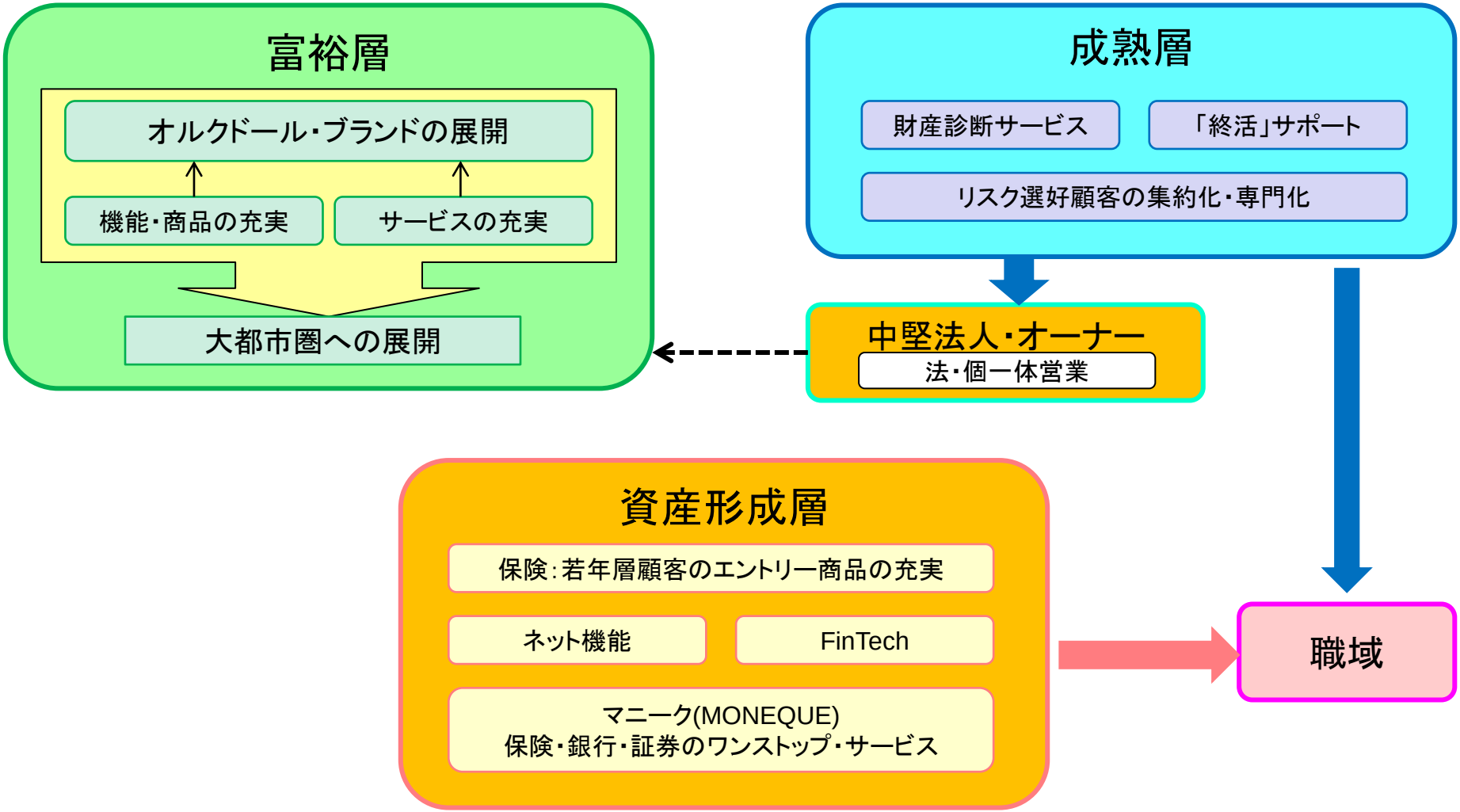
Ⅴ. 新経営計画

3. 収益力アップの源泉と拡大すべき方向性



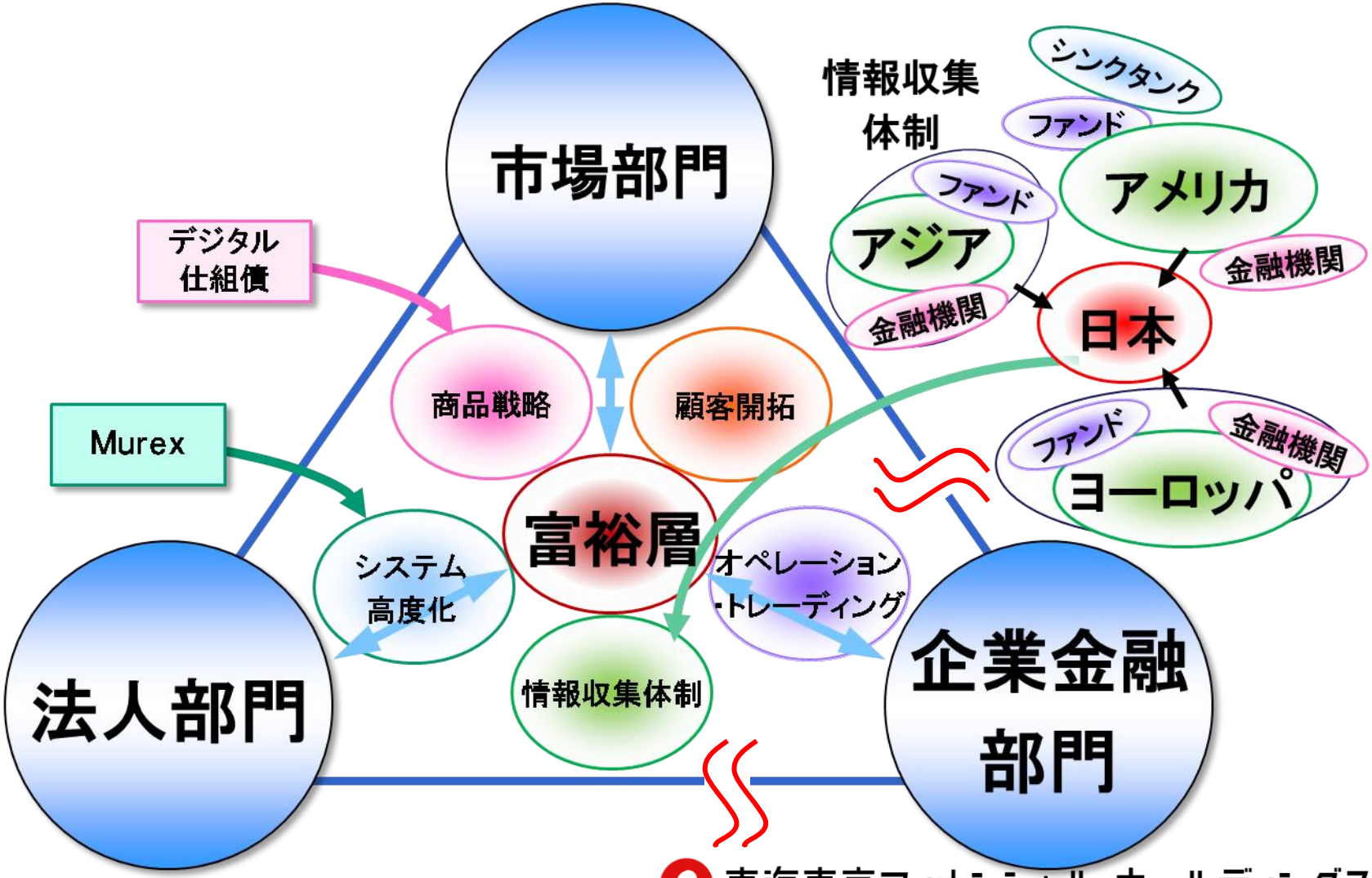
Ⅴ. 新経営計画

4. リテール顧客セグメント別戦略の独自性追求



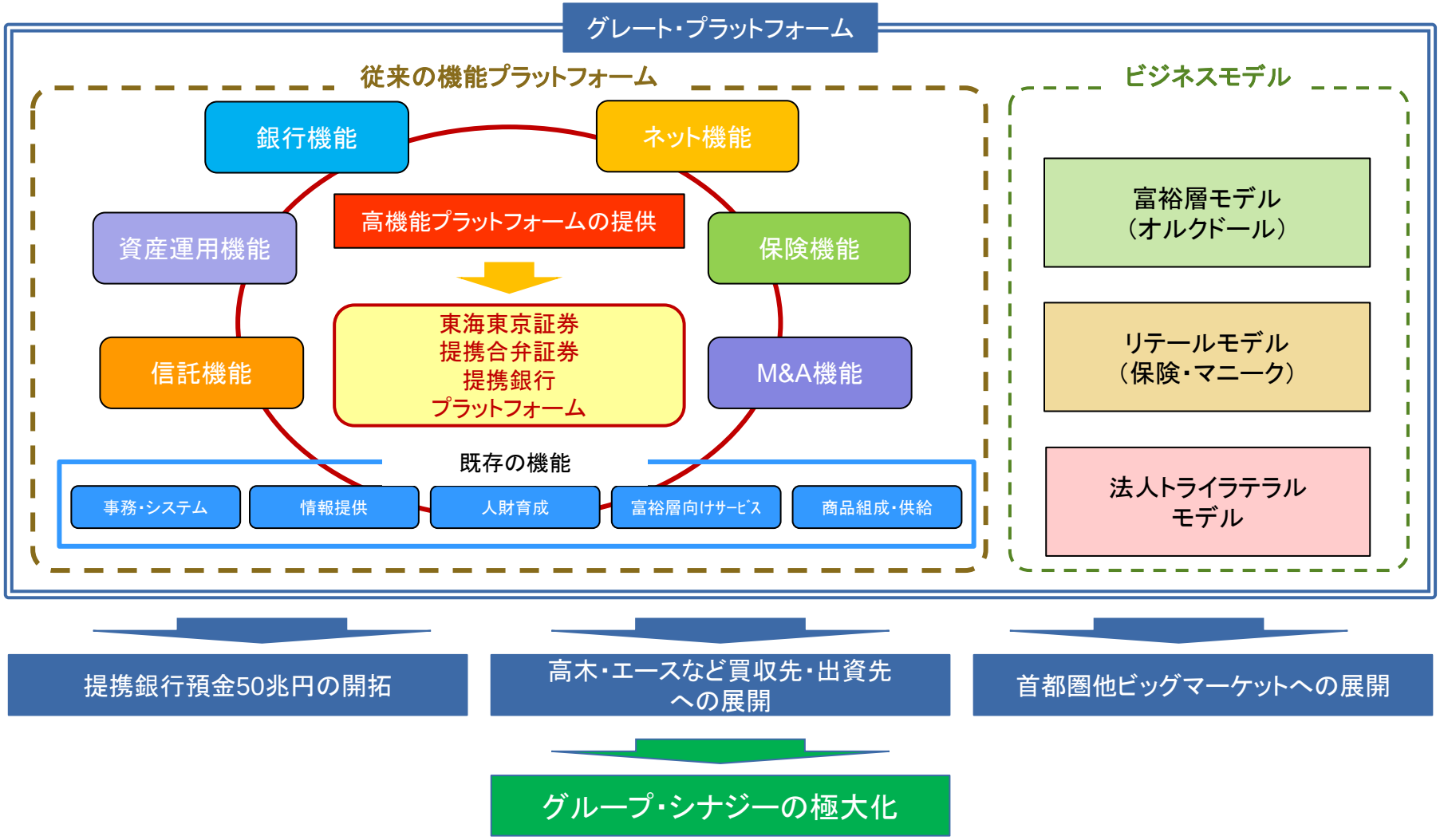
Ⅴ．新経営計画

５．法人トライラテラルとグローバルマーケットでの業務拡大



Ⅴ. 新経営計画

6. グループシナジーとグレートプラットフォーム



Ⅴ. 新経営計画

7. 生産性革命

組織運営

- 社内ルールの見直し
- 会議体等見直し
- iPad、RPA等インフラ導入
- スクラップ&ビルド

営業推進(リテール)

- 店舗効率化
- 営業スタイル
- セグメント別戦略
- 適正な人員配置

人事制度

- 社員の専門分野明確化と専門教育
- 専門性を評価・処遇する人事制度見直し

↓

- 質的な生産性向上
- ダイバーシティ:シニア・女性活用
- 働き方改革の推進

システム・インフラ

- グループ内システム一体化による効率化

↓

グループ一体化:グループシナジーの追求

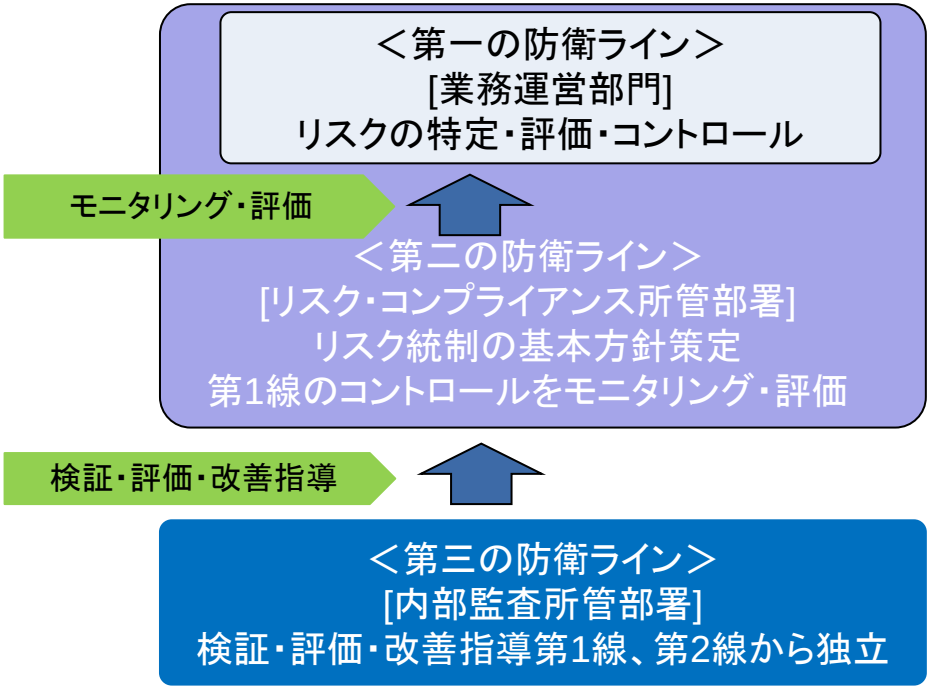
Ⅴ. 新経営計画

8. 組織管理と防衛ラインの充実

社会的要請に即した組織管理体制の整備（事前予防）

コーポレートガバナンス	■ 監査等委員会設置会社 ■ 任意の指名・報酬委員会設置 ■ 意思決定の迅速化、透明性確保、取締役会議論の深化
フィデューシャリー・デューティー	■ フィデューシャリー・デューティーの方針明確化 ■ 顧客説明の更なる充実化 ■ フィデューシャリー・デューティー宣言の策定と浸透

リスクを抑止する「3段階防衛ライン」の確立（リスク顕在化の水際対策／即時対応）



Ⅴ．新経営計画

９．「人間性」と「専門性」 「ハート」と「プロフェッショナリティ」の追求

「専門性」（プロフェッショナリティ）の追求

高度な専門性の必要性

- 富裕層
- 保険乗合代理店・マニーク
- マーケット部門

専門人財の確保＋適切な評価・処遇の実現

評価・処遇

- ■ 賞与体系を含めた人事制度体系の見直し
  - ● 専門人財の評価・処遇体系を一般社員から分離
  - ● 人事考課、業績評価への専門性反映

採用・配置・育成

- ■ 業務拡大と専門性の深化を反映した適性人員と人員配置
- ■「後押し（Boost）」の出来る人財教育プランの組成

人財とスキルセットの把握

人財プロファイル・データベース構築

社員個人を支える「働き方改革」の実現と、専門性の追求との両立

顧客に対する価値提供（専門性×ハート）を実現する人財の育成

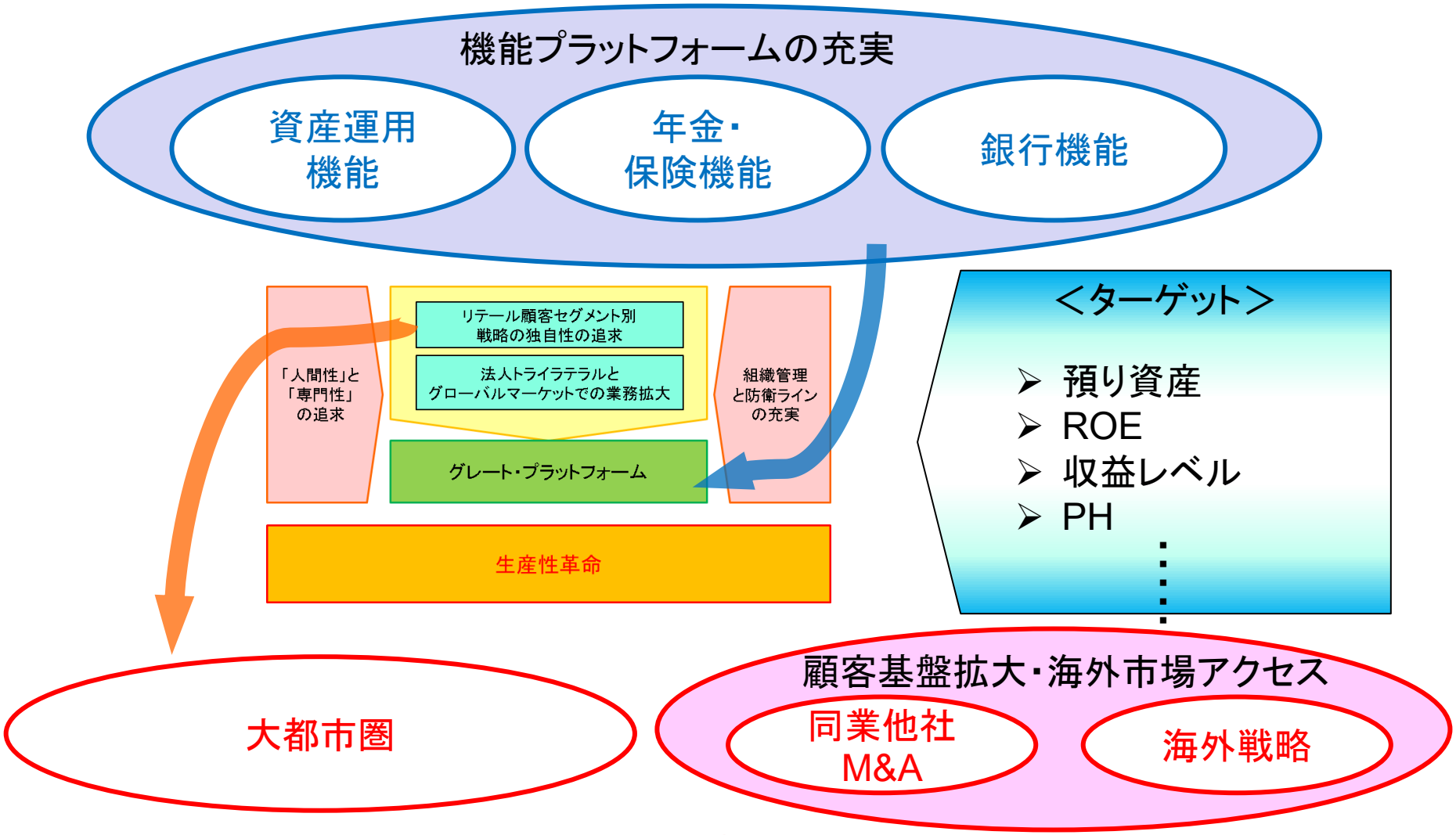
業務の多様化・専門化を支えるダイバーシティの深化

「人間性が活きる」マーケティングスタイルの確立

「人間性」（ハート）の追求：人間力を高め、人間味ある働き方の追求

Ⅴ. 新経営計画

10. 戦略テーマの追求



MEMO

MEMO

問合せ先

- 東海東京フィナンシャル・ホールディングス　広報・IR部
- TEL: 03-3517-8618　FAX: 03-3517-8314
- E-mail: fh_ir@tokaitokyo-fh.jp

✧ 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。