統合報告書 2018年3月期

INTEGRATED REPORT 2018

TOKAI TOKYO FINANCIAL HOLDINGS, INC.

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

Contents

東海東京フィナンシャル・グループの姿

3 … 東海東京フィナンシャル・グループの歩み
5 … 東海東京フィナンシャル・グループの特徴
9 … 東海東京フィナンシャル・グループの価値創造

将来に向けた戦略

11 … CEO Interview
17 … 経営戦略マップ
19 … 経営計画「New Age's, Flag Bearer 5 ～新時代の旗手～」
21 … 東海東京フィナンシャル・グループ全体像
23 … 2018年3月期業績の概要
25 … 東海東京証券 部門別の概況
29 … アライアンスの概況

企業価値を支えるシステム

33 … コーポレート・ガバナンス
37 … コンプライアンス＆リスクマネジメント
39 … 取締役紹介
41 … 社外取締役インタビュー
43 … グローバル・アドバイザリー・ボード
44 … 社会・環境への取組み

データセクション

49 … 財務・非財務ハイライト
51 … 10年間の財務・非財務サマリー
53 … 会社概要
54 … 株式の状況

統合報告書2018について

東海東京フィナンシャル・グループは、2000年の誕生以来、時代の変化に対応するためにイノベーションを積み重ねてまいりました。
2016年より、財務情報とESG（Environment：環境、Social：社会、Governance：企業統治）を含む非財務情報を同時に報告しています。
本年はより一層非財務情報を充実させ、東海東京フィナンシャル・グループの事業活動とめざす姿について、ご報告いたします。

見通しに関する注意事項

本統合報告書は、2017年4月1日～2018年3月31日の業績および今後の経営ビジョンに関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではなく、また何らかの保証または約束をするものではありません。本統合報告書に記載された戦略や意見等は、本統合報告書作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証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。

編集方針

本レポートは2018年3月期の当社の事業内容をステークホルダーの皆さまにご理解いただくため、経営戦略、業績、環境、社会との関係性などを伝えるレポートとして発行いたしました。

経 営 理 念

Our Vision
私たちの目指す姿

金融機能の担い手として、
お客様の資産形成や資本の充実に貢献し、
日本経済の成長に寄与します

東海東京フィナンシャル・グループは、地域・人を大切にする信念をもって事業に取り組んでいます。
私たちが目指すのは、全てのお客様の資産・資本の充実を、日本経済の成長に繋げることです。
当社グループが一丸となって事業活動を行うことで、ステークホルダーの皆様の信頼をいただきながら
これまでにない総合金融グループを創り上げ、新たな時代のリーダーとなることを目指します。

Our Mission
私たちの使命

- Customer ..... お客様の資産を活かし、豊かなライフマネジメントの実現と、企業価値向上を支援するために、全力で努力する企業グループであり続けます
- Global ..... 時代の流れを的確にとらえ、グローバルな視点を持ち、常にイノベーティブな企業グループであり続けます
- Region ..... 地域を大事に思い、地域の繁栄・未来に貢献する企業グループであり続けます
- Employee ..... 社員の成長を重んじ、個性を生かし、専門性に優れた、きらきら輝く社員の自己実現をサポートする企業グループであり続けます
- Trust ..... 時代のいかなる激流にも耐え、ステークホルダーの信頼を勝ち得る強くたくましい企業グループであり続けます

Our Action
私たちの行動指針

- 私たちは、学び続けます
- 私たちは、チャレンジします
- 私たちは、コミュニケーションを大切にします
- 私たちは、「強く、たくましく」を目標にします
- 私たちは、「規律の文化」を尊重します

Catchphrase
キャッチフレーズ

- わくわくする会社
- 学び続ける会社
- 仲間を大切にする会社
- 誠実な会社
- 強くたくましい会社

東海東京フィナンシャル・グループの歩み

沿革

2000

事業環境

- 2002～ 第2次金融ビッグバン
- 2007～2008 世界金融危機
- 2009～

グループ戦略

2000.10 東京証券（存続会社）と東海丸万証券が合併、東海東京証券誕生

子会社の取得

2000.10
東海丸万証券との合併に伴い、東海東京調査センター、宇都宮証券（現・とちぎんTT証券、持分法適用関連会社）、東海東京サービス、東海東京投資顧問が関係会社となる

2005.7
東海東京ファイナンス&リアルエステート（現・東海東京アセットマネジメント）設立

2006.4
東海東京インベストメント設立

2007.6
東海東京SWPコンサルティング（現・東海東京ウェルス・コンサルティング）設立

2008.7
東海東京ビジネスサービス設立

関連会社への出資

地方銀行との提携合弁証券の展開（提携先）

2007.10
ワイエム証券開業（山口フィナンシャルグループ）

2008.11
浜銀TT証券開業（横浜銀行）

海外展開

2000.10
東海丸万証券との合併に伴い、東海東京証券香港（連結子会社）が関係会社となる

2002.4
国泰君安証券（中国）と業務提携

2007.1
東海東京証券ヨーロッパ（連結子会社）設立

大宇証券（韓国、現・未来アセット大宇）と株式流通分野で業務提携

2008.2
東海東京証券アメリカ（連結子会社）設立

商品・サービスに関連するイベント

2001.4
TTSC
女性向け投資情報サイト「乙女のお財布」開始

2002.10
TTSC
変額年金保険取扱い開始

2003.8
TTSC
有価証券店頭デリバティブ取引認可取得

2004.1
TTSC
中国株ADR国内店頭取引開始

2004.4
TTSC
インド株ADR国内店頭取引開始

2004.11
TTSC
損害保険取扱い開始

2005.1
TTSC
欧州株式の国内店頭取引開始

2006.2
TTSC
遺言信託・遺産整理業務取次ぎ開始

2007.6
TTSC
「ラップ口座」サービス開始

TTSC
店頭デリバティブ（金融派生商品）取引システム稼働、デリバティブ業務開始

2008.2
TTSC
ブラジル株ADR国内店頭取引開始

2009.4 持株会社体制移行、東海東京フィナンシャル・ホールディングス発足

経営計画

2006.4~2009.3
Innovation Jump up 5

プレミアハウス

改革を支えるIT戦略 ＋ アライアンス戦略

TTFG 東海東京フィナンシャル・グループ
TTSC 東海東京証券
高木 高木証券

2010 — 2018

欧州債務危機

2016.2 日銀がマイナス金利政策導入

2012.12～ アベノミクス開始

2013.4 日銀が「量的・質的金融緩和」を導入

2010.1
トヨタファイナンシャル
サービス証券の全株式を取得。
同年4月に東海東京証券と合併

2011.1
東海東京ファイナンス&リアルエステート
(存続会社)と東海東京投資顧問が合併し、
商号を東海東京アセットマネジメントに変更

2011.3
東海東京アカデミー設立

2017.3
ETERNALの子会社化

2017.4
髙木証券の子会社化

2017.9
ピナクルの子会社化

2015.8
オールニッポン・アセットマネジメント
(持分法適用関連会社)設立

2016.9
エース証券(持分法適用関連会社)の株式取得

2018.6
お金のデザイン
(持分法適用関連会社)の
株式取得

2010.5
西日本シティ TT証券開業
(西日本フィナンシャル
ホールディングス)

2013.9
池田泉州TT証券開業
(池田泉州ホールディングス)

2017.1
ほくほくTT証券開業(ほくほくフィナンシャルグループ)

2017.4
とちぎんTT証券(旧・宇都宮証券)を
提携合弁証券会社化(栃木銀行)

2018.3
十六銀行と包括的業務提携を締結
2019年度中に提携合弁証券開業予定

2010.7
国泰君安国際(香港)への出資

2011.3
東海東京シンガポール
(連結子会社)設立

2012.6
フィリップ・セキュリティーズ
(シンガポール)と業務提携

2013.9
ファースト・メトロ・インベストメント・
コーポレーション(フィリピン)と業務提携

2013.12
スティーフル・フィナンシャル・コープ(米国)と
業務提携

2014.8
プアルアン証券(タイ)と業務提携

2015.3
フィリップ東海東京
インベストメント・マネジメント
(現・持分法適用関連会社)設立

2015.4.5
K&Nケナンガ・ホールディングス
(マレーシア)と業務提携および出資

2015.12
東亜銀行(香港)と業務提携

2016.5
東海東京グローバル・インベストメンツ
(現・連結子会社)設立

2017.4
国泰君安証券(中国)への出資

2017.9
バオベト証券(ベトナム)と業務提携

2018.7
バオベト証券(ベトナム)への出資

2011.2 TTSC
「ご当地ETF MAXIS S&P
東海上場投信」(通称:東海ETF)
が名古屋証券取引所上場。
東海東京証券が開発に関与

2015.11 TTSC
富裕層向けブランド
Orque d'or
(オルクドール)創設

2015.11 髙木
業界初の投信専門店
「投信の窓口」開業

2016.3 TTSC
大名古屋ビルヂングに
オルクドール・サロン開設

2016.5 TTSC
証券業界初「マネーフォワード
for 東海東京証券
(現:マネーフォワード for
MONEQUE)」
サービス開始

2016.8 TTFG
香港オルクドール・サロン開設

2016.11 TTSC
ロボアドバイザー「カライス」
提供開始

2017.2 TTSC
セブン銀行とのATM利用提携の開始

2017.3 TTSC
次世代層向けブランド
MONEQUE(マニーク)創設

2017.7 TTFG
国際金融公社(IFC)にとって本邦初の
ソーシャルボンド売出債を販売

2017.11 TTSC
株価情報提供ツール
「TTスキャン」サービス開始

2018.3 TTSC
個人型確定拠出年金
「東海東京のiDeCo(イデコ)」
サービス開始

2018.4 TTSC
Orque d'or(オルクドール)
の東京展開開始

2009.4~2012.3	2012.4~2017.3	2017.4~2022.3
TT Revolution	Ambitious 5	New Age's, Flag Bearer 5
ブルーオーシャン戦略	1. Community & the Middle 2. Alliance & Platform 3. Expertise 4. Humanity 5. Risk Management	さらなる経営基盤の強化と成長
M&A戦略		戦略テーマの追求

東海東京フィナンシャル・グループの特徴

独立系総合証券グループ

東海東京フィナンシャル・グループは、持株会社である東海東京フィナンシャル・ホールディングスのもと、子会社17社（うち海外5社）、関連会社10社（うち海外1社）で構成される総合証券グループです。アジア地域を中心に海外ネットワークの整備・拡充にも注力し、グローバルカンパニーとしての存在感を高めています。

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

子会社（投資法人等7社除く）	東海東京証券	金融商品取引業
	髙木証券	金融商品取引業
	東海東京調査センター	情報サービス業、金融商品取引業
	東海東京アセットマネジメント	金融商品取引業
	東海東京インベストメント	ベンチャーキャピタル・有価証券の運用
	東海東京ウェルス・コンサルティング	コンサルティング業
	東海東京アカデミー	教育・研修業
	東海東京サービス	不動産の賃貸・管理、証券事務代行業務
	東海東京ビジネスサービス	証券会社のバックオフィス業務の受託
	ETERNAL	来店型の保険代理店
	メビウス	テレマーケティングを活用した保険代理店
	ピナクル	M&Aアドバイザリー、クロスボーダーアドバイザリー
	東海東京証券香港	証券業
	東海東京証券ヨーロッパ	証券業
	東海東京証券アメリカ	情報サービス業
	東海東京シンガポール	資産運用業
	東海東京グローバル・インベストメンツ	ファンド投資、調査業務
関連会社	ワイエム証券	金融商品取引業
	浜銀TT証券	金融商品取引業
	西日本シティTT証券	金融商品取引業
	池田泉州TT証券	金融商品取引業
	ほくほくTT証券	金融商品取引業
	とちぎんTT証券（旧・宇都宮証券）	金融商品取引業
	エース証券	金融商品取引業
	お金のデザイン	投資運用業および投資助言・代理業、金融商品取引業
	オールニッポン・アセットマネジメント	投資運用業、投資助言・代理業
	フィリップ東海東京インベストメント・マネジメント	資産運用業

（2018年10月1日現在）

中部地区に強みを持ち、提携戦略で全国に展開

東海東京証券・髙木証券は、全国に78店舗を展開しています。このうち半数以上の店舗が集中する中部地区では、他社の追随を許さない圧倒的なプレゼンスを確立し、地域のお客さまとの間に強固な信頼関係を築いています。また、提携合弁証券等の営業拠点などを加え、中部から全国へと広範なネットワークを確立しつつあります。

東海東京証券

全国 66 店舗

髙木証券

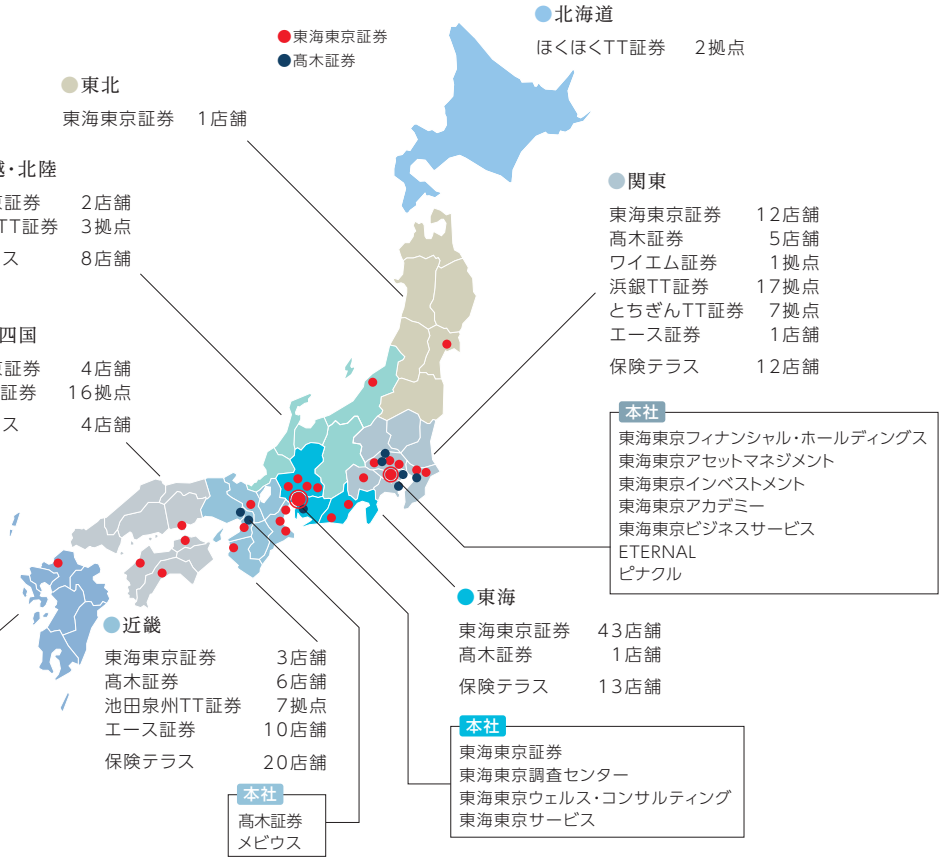
計 12 店舗

提携合弁証券

計 77 拠点

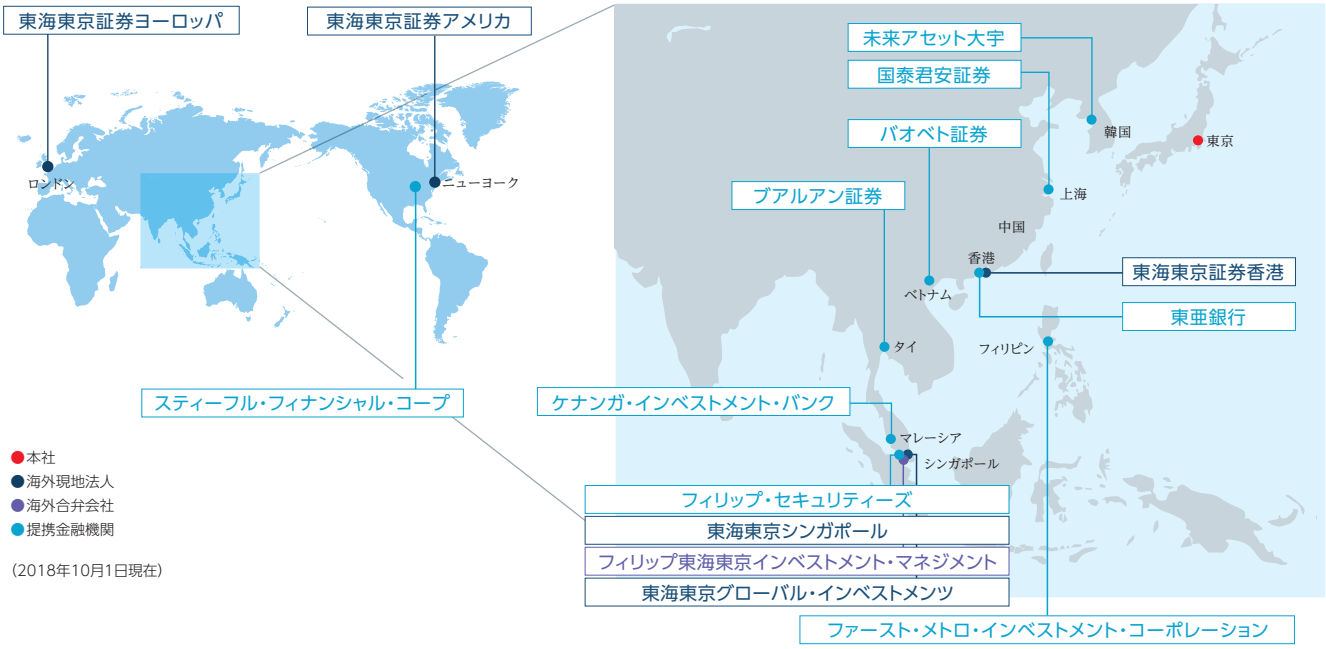
ETERNAL
保険テラス57店舗
うち直営店49店舗

(2018年10月1日現在)



海外展開

東海東京フィナンシャル・グループは、6社の海外子会社・関連会社を展開しています。また、海外市場の開拓と金融サービスの向上を目的として、北米、アジアを中心に9社の海外金融機関と緊密な提携関係を構築しています。



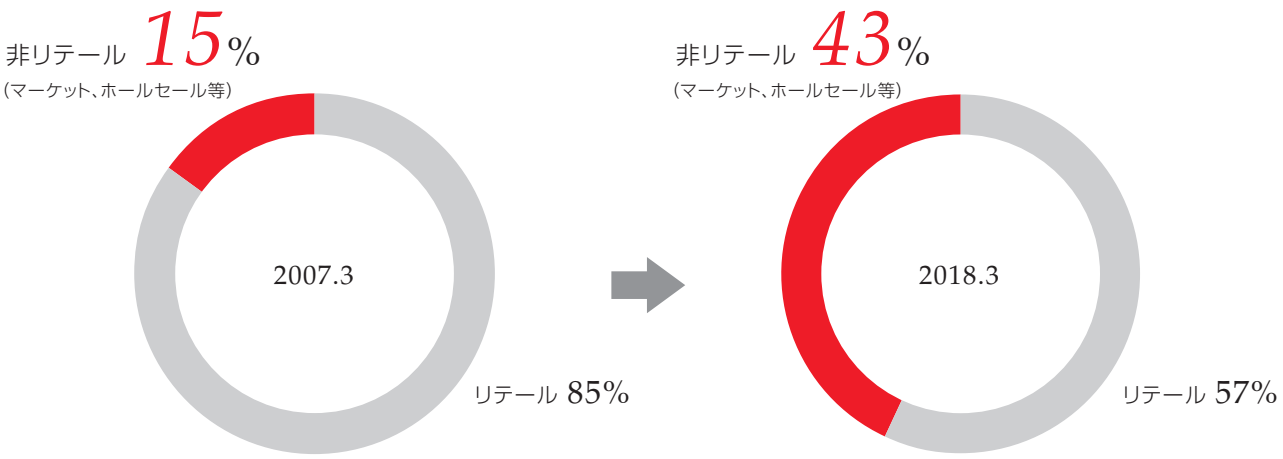
(2018年10月1日現在)

東海東京フィナンシャル・グループの特徴

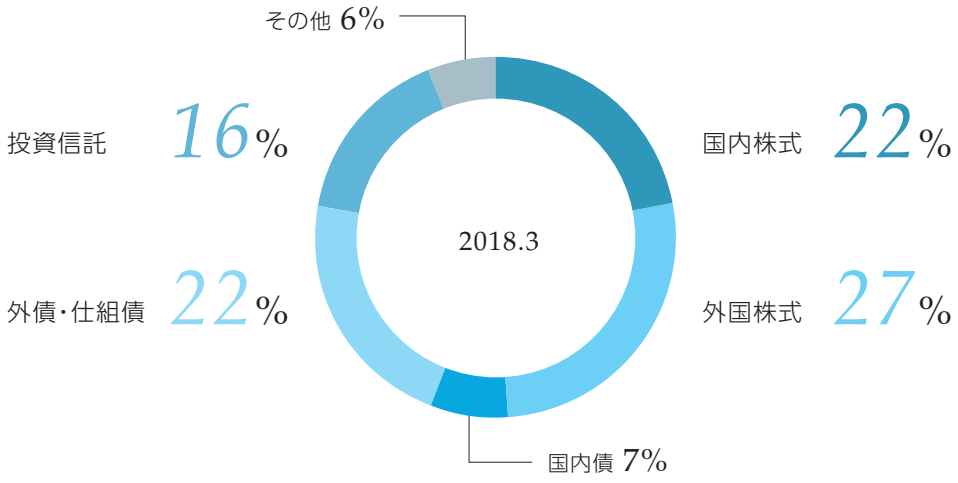
ビジネスポートフォリオの多様化と商品の多様化

安定した収益を継続的に創出するため、東海東京フィナンシャル・グループはこれまで、事業ポートフォリオの多様化・複合化に注力してきました。その結果、当社の中核子会社である東海東京証券の非リテール部門の営業収益に占めるシェアは年ごとに拡大し、現在ではリテール、マーケット、ホールセール（法人営業、投資銀行）の各部門がバランス良く稼働する事業ポートフォリオを実現しています。また金融商品の多様化も進展し、グループの商品別営業収益は、国内株式、外国株式、外債・仕組債、投資信託の4大商品でバランス良く構成されています。

ビジネスセグメント別営業収益内訳（東海東京証券）



商品別営業収益内訳（連結）



※連結の受入手数料とトレーディング損益の商品別内訳

海外ネットワーク

東海東京フィナンシャル・グループは、世界の金融センターに6社の海外子会社・関連会社を展開し、最先端の投資・金融・経済政策情報をタイムリーに入手・発信しているほか、ロンドンでは欧米の発行体やアレンジャーと国内向け金融商品を組成アレンジ、香港では機関投資家および富裕層営業を展開、シンガポールではヘッジファンド運用・ファンド投資等を行っています。また、米国、アジアの9社の海外金融機関と提携関係を構築し、現地の金融経済や個別銘柄に関する情報の入手・提供および各種ビジネスの拡充に取り組んでいます。さらに、グローバル・アドバイザリー・ボード（43ページ参照）のメンバーである海外の著名な有識者によるグローバル政治・経済情報を、グループ各社に提供しています。

地方銀行との提携戦略

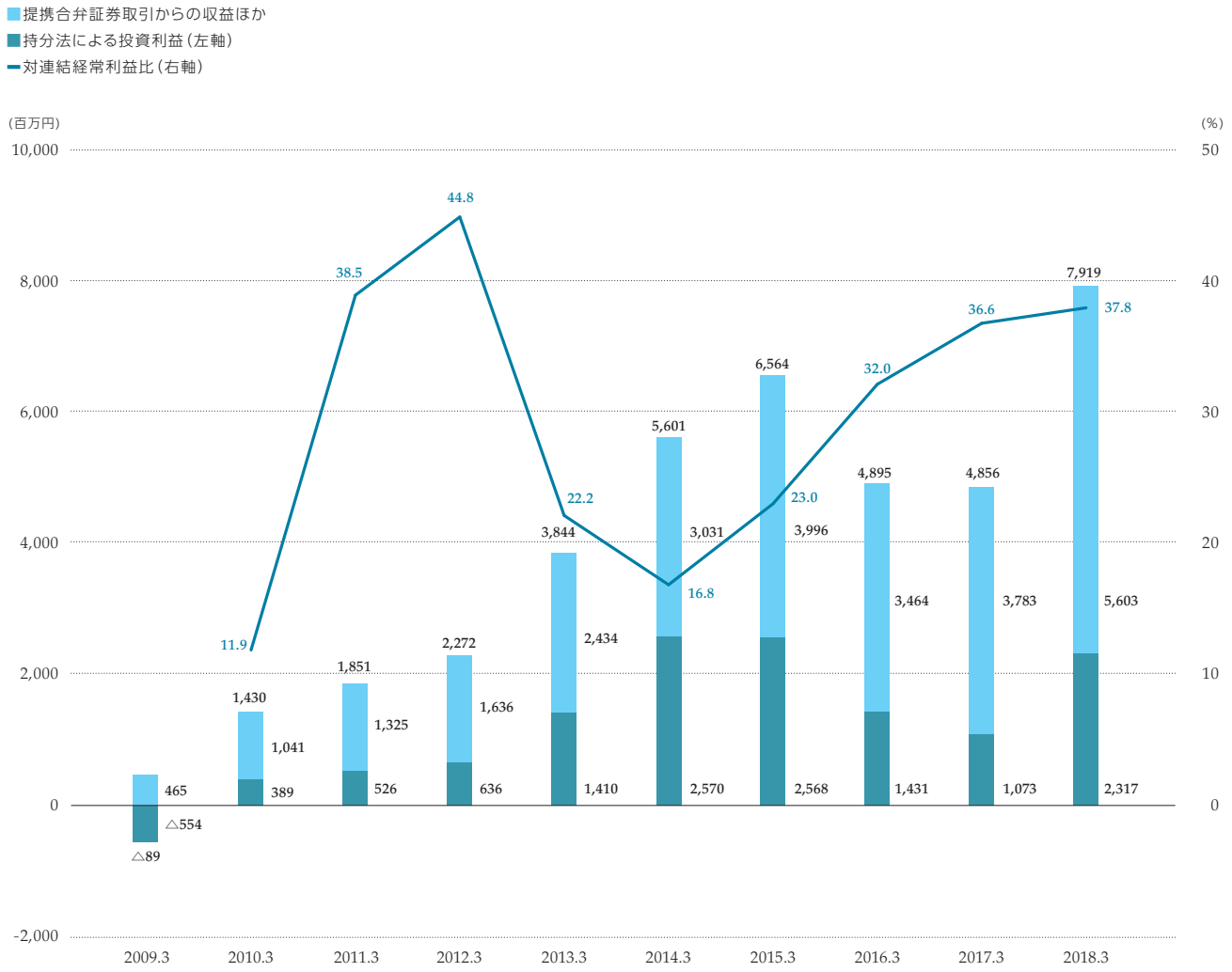
東海東京フィナンシャル・グループは2007年より、地方銀行との提携合弁事業を展開しています。地方銀行の顧客基盤と当社グループの証券ビジネスのノウハウを融合し、独自性のある、銀行と証券の連携によるシナジー効果をつくり出しています（30ページ参照）。

当社グループは現在、6社の提携合弁証券を擁し、高い潜在成長力を持つ地方マーケットの開拓・深耕に取り組んでいます。提携先はいずれも、地域において強固な事業基盤と顧客基盤を有する有力地方銀行。提携戦略の最初期から、銀行が経営の主導権を握ることなどとし、連携の深化に努めてきました。地方銀行にとっては、さまざまな初期費用を抑えたうえで証券ビジネスを取り込めること、当社グループにとっては地方銀行の顧客基盤と営業網を活かすことができることに加え、提携合弁事業から得られる収益によって経営の安定化を実現できるなど、双方にメリットをもたらすWin-Winの関係を構築しています。

連結業績への貢献度も年々拡大し、2018年3月期には東海東京フィナンシャル・ホールディングスの連結経常利益の37.8%を提携合弁事業が担いました。地方銀行との提携によるネットワークの拡充は、大手証券との差別化を牽引し、グループの持続的発展を支える大きな力となっています。

さらに、東海東京フィナンシャル・ホールディングスは今般、岐阜市に本拠を置く十六銀行と包括的業務提携について基本合意し、共同出資の提携合弁証券を設立することで準備を進めています（31ページ参照）。両社は今後、連携の強化に努め、包括的業務提携を通じて地域金融の新たなモデルづくりに取り組んでいく方針です。

連結利益への貢献



東海東京フィナンシャル・グループの価値創造

金融機能の提供を通じて多様な価値を創造

メガトレンド

- 高齢化社会（大相続の時代）
- 格差の時代
- 働き方改革
- 地政学的諸問題
- デジタル時代 -FinTech-

インプット・経営資源の強み

人的資本
- 専門性と人間性
- 「学び続ける会社」としての教育体制

知的資本
- 高度な商品組成力と執行能力
- 優れた調査力
- 顧客セグメントに合わせたマーケティング手法

社会・関係資本
- 中部地域での圧倒的プレゼンスと強固な営業基盤
- 海外提携ネットワーク
- 地方銀行とのネットワーク
- 自社、提携合弁先、プラットフォーム先を通じて培った幅広い顧客基盤
- FinTech企業との提携ネットワーク

財務資本
- 自己資本1,726億円
- グループ預かり資産6.5兆円（持分法適用会社を含む）

コーポレート・ガバナンス

コンプライアンス

ビジネスモデル

環境に応じて ビジネスモデルを進化

リテール
富裕層 成熟層 次世代

マーケット
法人 投資銀行

グレート・プラットフォーム
証券 オペレーション 情報 教育 投資銀行業務

アライアンス

提携合弁事業

プラットフォーム事業

アウトプット

顧客に最適な商品・ソリューションの提供

アウトカム

お客さま

- 最適な資産形成
- 最適な資本政策

株主

- 配当金などの還元
- 収益成長（キャピタルゲイン）

当社・従業員

- 資本を拡充しさらなる アライアンス戦略への 投資余力増強
- 働き方改革による 従業員満足度向上・生産性向上
- 革新的な企業としての誇り

地域社会

- 提携合弁事業・プラットフォーム 事業による地域経済活性化
- オープンイノベーション等 事業ネットワークによる地域社会貢献

価値創造の基盤

&リスクマネジメント

持続可能な社会の実現をめざす経営

再投資

社会への貢献

CEO Interview

2年目を迎えた経営計画「New Age's, Flag Bearer 5」のもと、新しい証券・金融ビジネスを開拓する「新時代の旗手」として業界における第3極の形成をめざしてまいります。

代表取締役社長
最高経営責任者（CEO）
石田　建昭

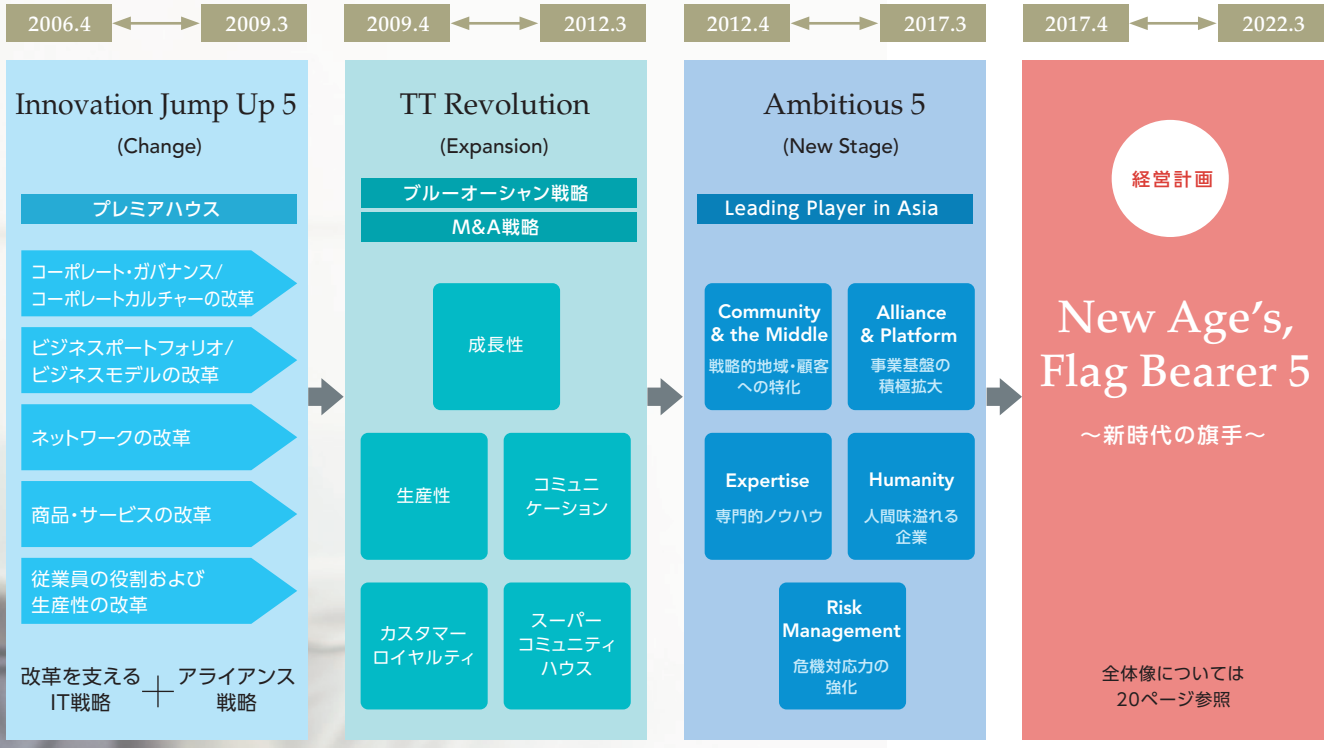
ロンドンで蓄積した経験と知見を活かして東海東京フィナンシャル・グループの経営体制と事業構造を全面的に変革

私は1968年に東海銀行（現 三菱UFJ銀行）に入行して以降、2004年に東海東京証券に入社するまで、主として銀行業界においてキャリアを積んでまいりました。東海銀行で常務取締役を務めるのと相前後して、ロンドンに本社を構える欧州東海銀行の頭取と会長を務めたほか、東海投信投資顧問でも社長の責を担いました。とくに金融の本場であるロンドンでは、海外ジョイントベンチャー（JV）案件の立案と実行、欧州東海銀行の旧UFJ銀行への合流などを主導し、金融ビジネスのダイナミズムを肌で感じてきました。

銀行、とくに海外における金融ビジネスの経験を重ねてきた私の目から見ると、当時の証券業界は、ビジネスモデルの陳腐化が顕著であることに加え、リテール事業が8割強を占め、株式取引に過度に依存した事業構造であり、きわめて脆弱なものに映りました。そこで2005年に東海東京証券の社長に就任した直後から、私は「変える」「変わる」をキーワードに、経営体制と事業構造の抜本的な改革に着手しました。

それから2017年3月期まで、「Innovation Jump Up 5」「TT Revolution」「Ambitious 5」の3つの経営計画を通じて、地方銀行との提携推進による新たなネットワークの形成やマーケット部門の拡充、富裕層ビジネスの推進による収益強化策の実施など、さまざまな経営課題に対処し、収益源の多様化と業容の拡大、持続的な利益成長をめざしてきました。過去十数年の先駆的な取組みにより、いま東海東京フィナンシャル・グループのなかに将来の飛躍に向けた強固な基盤が確立されつつあることを強く感じています。

経営計画



質・量ともに拡大するアライアンス戦略――提携合弁証券6社の預かり資産合計は、2018年3月末現在で1兆4,502億円に

POINT

2007年10月
ワイエム証券（山口FG）

2008年11月
浜銀TT証券（横浜銀行）

2010年5月
西日本シティTT証券（西日本FH）

2013年9月
池田泉州TT証券（池田泉州HD）

2017年1月
ほくほくTT証券（ほくほくFG）

2017年4月
宇都宮証券［現・とちぎんTT証券］
（栃木銀行）

東海東京フィナンシャル・グループはこれまで、有力な地方銀行との協業やアライアンスの推進に積極的に取り組んできました。提携合弁証券6社の預かり資産合計は2018年3月期現在で1兆4,502億円に達し、グループ業績への貢献度も年ごとに高まっています。

地方銀行との提携合弁証券（JV）の設立に際しては、ロンドンでの経験を踏まえ、銀行と証券の企業文化、組織風土の違いを念頭に、銀行側が主導権を握ること、ならびにJVの事業エリア内で、提携合弁証券と東海東京証券が競合しないことを大原則としました。最初に原則を定めたことも奏功し、失敗しがちである業態を超えたアライアンスを成功に導くことができました。

現在、東海東京フィナンシャル・グループの提携合弁証券は、ワイエム証券、浜銀TT証券、西日本シティTT証券、池田泉州TT証券、ほくほくTT証券、宇都宮証券（現・とちぎんTT証券）の6社。十六銀行とも7社目の提携合弁証券の準備を進めています。いずれも各地域において圧倒的な事業基盤と顧客基盤を有する金融機関との合弁であり、いまだ開拓途上である地方マーケットのさらなる深耕に注力することで、将来にわたる持続的な成長を期待しています。

また、全国の同業証券会社に、証券ビジネスの高度化に必要な商品、インフラ、機能等を提供するプラットフォームビジネスを展開し、2018年3月末時点で57社へ提供しています。提携合弁証券とプラットフォーム提供先を含めて全国規模のネットワークを形成しています。

「社会の構造変化」と「デジタル化」大きなトレンドに迅速・的確に対応し、20年先まで通用する経営モデルを確立する

POINT

証券ビジネスに影響を与える
環境変化

「高齢化社会」

「格差の時代」

「デジタル・FinTech」

「地政学的諸問題」

「働き方改革」

私は過去50年にわたって金融ビジネスの最前線に身を置いてきましたが、現代は、証券や金融のパラダイム（枠組み）が刷新される歴史的な転換点だと感じています。金融庁も証券や銀行の個別指導にとどまらず、金融全体のストラクチャーを再編する方向へと舵を切ってきました。

証券ビジネスに影響を及ぼす社会的なトレンドに関しては、とくに「社会の構造変化」と「デジタル化の進展」の2つに注目しています。日本社会の構造変化に関しては、少子高齢化の進行を背景に、世代間および個人間における富の偏在・格差が顕在化しています。それに伴い、企業活動においても、社会的な公正さの実現が強く求められるようになってきました。デジタル化については、AI（人工知能）やIoT（あらゆるモノがインターネットでつながること）が人びとの暮らしのなかに少しずつ浸透し、金融業界でもFinTechを中心に、高度な金融技術を用いた先進的なサービスの提供が重要な経営課題として浮上しています。また東海東京フィナンシャル・グループの経営体制面においても、提携先の銀行、JV、プラットフォームを提供する同業証券などにも時代に即応したシステムやファシリティを用意しなければなりません。さらに業界内の競合激化や働き方改革の進展など、経営環境は不透明さを増しているのが現実です。

私たちは、こうした時代の変化を的確に捉えてビジネスモデルを進化させていくことはもちろん、時代の趨勢を先取りした画期的な商品・サービスを提案していくことが必要です。大手証券までもが「構造不況業種」と揶揄される現在、10年、20年先まで通用する経営モデルを確立し、グループ企業で共有する体制を構築することが、ステークホルダーから東海東京フィナンシャル・グループの運営を託された私の責務であると考えています。

次代のリーダー(旗手)として、金融業界の第3極を担うグループの形成と新たなビジネスモデルの創出に挑む

東海東京フィナンシャル・グループは現在、2018年3月期から2022年3月期までの5か年を対象期間とする経営計画「New Age's, Flag Bearer 5 ～新時代の旗手～」を推進しています。本計画では<金融業界における「第3極」の形成>を基本ビジョンに掲げ、次の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ことをめざしています。

ビジョンに掲げた「第3極」という言葉には、2つの意味を込めました。ひとつは、築いてきたプラットフォームを活用し、メガバンクや大手証券に対抗し得る存在感のある金融グループになるということ、もうひとつは、旧来の対面型証券とネット証券を組み合わせた新たなビジネスモデルを創造するということです。

前者については、メガバンクや大手証券が十分に開拓・深耕できていない地方の中核都市等で提携銀行との協業をさらに進化させるとともに、新たなアライアンスの可能性を模索・追求していく方針です。東海東京証券の各種金融商品をはじめ、保険、M&A、資産運用など東海東京フィナンシャル・グループが保有する高機能プラットフォームを提携先に供給することで「グレート・プラットフォーム」の確立を図っていきます。

後者に関しては、対面とオンラインのどちらかに偏向すると顧客ニーズに応えきれず、現時点においては経営上のリスクが高いことを踏まえ、両方のサービス機能を融合した新しいビジネスモデルをつくり上げ、次代の金融ビジネスの在り方を業界の内外に発信していきたいと考えています。対面型の中堅証券や大手のネット証券で、メガバンク系や大手証券に対抗できる会社はいまのところ存在していません。そこで私たちがリーダー(旗手)としてグループ形成の推進役になることを決意しました。

POINT

提携先地方銀行の預金量
(2018年3月末)

コンコルディアFG	15.4兆円
ほくほくFG	11.0兆円
山口FG	8.7兆円
西日本FH	7.8兆円
池田泉州HD	4.9兆円
栃木銀行	2.6兆円

業務の質と効率を高め、高い専門性を持った人財の育成を図る「生産性革命」を推進

経営計画「New Age's, Flag Bearer 5 ～新時代の旗手～」は「さらなる経営基盤の強化と成長」と「戦略テーマの追求」の2分野で構成されています。経営基盤の強化と成長に関しては、「リテール顧客セグメント別戦略の独自性の追求」と「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」を通じてグレート・プラットフォームの実現をめざすことを基本戦略として定めました。富裕層、成熟層、資

産形成層のそれぞれの特性とニーズに応じたサービスを提案・提供するとともに、マーケット部門、法人部門、投資銀行部門が有機的に連携する法人トライラテラルの確立に努めてまいります。

これら諸戦略を有効性あるものにするための推進力となるのが「生産性革命」への取組みです。ここ数年、わが国の証券・金融ビジネスは、高コスト体質という業界共通の経営課題に直面してきました。システムインフラの高度化、NISAなど新しい金融商品への対応、フィデューシャリー・デューティー（受託者責任）の要請などコスト負担要因が増大するなか、従来以上に生産性を意識しなければビジネスが成り立たない、収益が確保できない状況が続いています。とくに人財が最大の経営資源である東海東京フィナンシャル・グループにとって、業務の質と効率を高め、時代のニーズに即応できる人財を育てることは、グループ最大の経営テーマと言っても過言ではありません。

こうした認識に基づき、東海東京フィナンシャル・グループでは、業務内容のスクラップ&ビルドなどを通じて作業効率の向上に努めると同時に、資本市場、資産運用、富裕層ビジネスなど、何らかの分野で高い専門性を持つ人財の育成に経営資源を積極投入しています。新入社員を迎える入社式で、私はいつも「普通の人はもういらない。何かひとつキラッと光るものを身につけてほしい」と呼びかけています。多様な研修制度に力をいれると共に、「資格マイレージ制度」など独自の学習「見える化」プログラムや、社内公募制度により、社員の自律的な学びやキャリア形成を促す仕組み作りをしています。高い専門性と豊かな人間性を兼ね備えたプロフェッショナルな人財だけが、未来の証券・金融ビジネスを創造できるのだと確信しています。

取締役会メンバーの過半数は社外から—
実効性あるガバナンス体制で
経営の透明性を確保

POINT

ESG

環境（Environment）、
社会（Social）、
ガバナンス（Governance）
の頭文字をとったもので、企業の長期的な成長に必要な観点という考え方

東海東京フィナンシャル・グループでは、早くからESG経営の推進に力を注いできました。とくに力を入れている「S（社会との関わり）」に関しては、ホームマーケットである中部地区を中心に、オープンイノベーションによるものづくり支援や大学生向けの金融教育、地域におけるスポーツ・文化・芸術の振興など、さまざまな活動を通じて企業市民としての責任を果たしています。また前述したグレート・プラットフォーム構築の一環として、地方の中堅証券などに東海東京フィナンシャル・グループが保有する人財や証券・金融のプラットフォームを提供することにより、地域経済の発展や地域企業の再生に貢献しています。

「G（コーポレート・ガバナンス）」については、他の企業をリードする存在であると自負しています。取締役会では議長を社外取締役が務めていますし、取締役9名のうち社外取締役が5名を占めています。また、監査等委員会室のスタッフは監査等委員でない取締役の指揮命令を受けないなど、経営の透明性確保に積極的に取り組んでいます。東海東京フィナンシャル・グループは社会的な存在であり、あらゆるステークホルダーに価値を提供する企業であることを忘れてはいけないと、常に自戒しながら経営に当たっています。

マーケット部門の拡充と戦略的な資本活用で来たるべき「変化の時代」をリードする総合金融グループへ

最後に東海東京フィナンシャル・グループの中長期戦略と将来ビジョンをお伝えしたいと思います。経営計画「New Age's, Flag Bearer 5 ～新時代の旗手～」は主として定性面の戦略策定に力点を置きましたが、定量面の目標に関しては、今後3年から5年かけて、収益基盤と顧客基盤の双方を、大手証券の一角に食い込める位置まで引き上げたいと考えています。そして、資本市場や一般社会から高く評価していただくために、資本活用の最適化を図ってまいります。将来投資の原資となる内部留保の充実に取り組むとともに、株主さまへの利益還元についても、投資して損はなかったと感じていただけるように、他の長期投資商品に数パーセント上乗せした配当利回りを継続的にご提示していく方針です。

事業面では、マーケット部門のさらなる強化・拡充に注力してまいります。市場は証券ビジネスの根幹であり、マーケット部門が卓越した専門性を有していなければ証券業のビジネスモデルは成立しません。2018年3月期、マーケット部門は、東海東京証券の営業収益の約35%、経常利益の65%を担っています。今後、マーケット部門の人財の育成やシステム投資、市場変動をコントロールするリスク管理体制の高度化といった諸施策を通じて、連結ベースで恒常的に経常利益の60%を賄う水準まで高めることにより、グループ収益の一層の拡大と安定化を図ってまいります。

少子高齢化の進行、世界における地政学的リスクの拡大、世界経済の一体化など、東海東京フィナンシャル・グループを取り巻く事業環境は日々刻々と変化し、今後も先行き不透明感な状況で推移することが予想されます。こうした状況のもと、私は代表取締役社長CEOとして経営計画「New Age's, Flag Bearer 5 ～新時代の旗手～」の遂行に全身全霊で打ち込み、金融ビジネスにおける第3極の形成とグループの持続的な成長をめざしてまいる決意です。

ステークホルダーの皆さまには、これまで同様のご支援とご鞭撻を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

POINT

株式指標（2018年3月期）

EPS	54.5円
ROE	9.0%
配当利回り	5.2%

経営戦略マップ

「第3の極」を形成する総合金融グループをめざして

イノベーションを積み重ね、貴重で不可欠な選択肢であり続ける

東海東京フィナンシャル・グループは、総合証券会社としてのアセットを活用し、地方銀行との提携合弁証券の設立や同業証券会社へのプラットフォーム提供を通じ、戦略的なアライアンスによるネットワークの拡大に取り組んでまいりました。また東海東京証券が軸となり、リテール顧客へのセグメント別戦略や、マーケット、法人営業、投資銀行の3部門の強化・連携による法人トライラテラルの確立など、変化するビジネス環境に先んじて競争力強化に取り組んでいます。東海東京フィナンシャル・グループは、先進的な取組みを広範なアライアンスとグループネットワークに提供する独自のビジネスモデル「グレート・プラットフォーム」を事業推進の基盤として、大手証券、銀行系証券、ネット証券とは一線を画す証券ビジネスの「第3極」の形成をめざしています。

「第3の極」を形成する総合金融グループ

新しい時代の金融業界のリーダーとなり、
自らのマーケットを開拓する

経営基盤の強化と成長

顧客セグメント別戦略

×

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

×

人財・組織
生産性革命

戦略テーマの追求

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

ネットワーク

- 東海東京証券
- 髙木証券
- 提携合弁証券
- 同業証券会社
- 地方金融機関
- IFA
- 非金融業
  マスチャネル

新たなブランド

- オルクドール
  (Orque d' or)
- マニーク
  (MONEQUE)
- 保険テラス

機能

- 証券
- オペレーション
- 情報
- 教育
- 投資銀行業務
- リサーチ
- 資産運用
- 事業承継
  M&A
- FinTech

独自性ある総合証券グループ

パートナーとの連携
アライアンスによる提供価値の強化

展開

地方銀行との提携
提携合弁証券

×

同業証券会社とのアライアンス
プラットフォーム

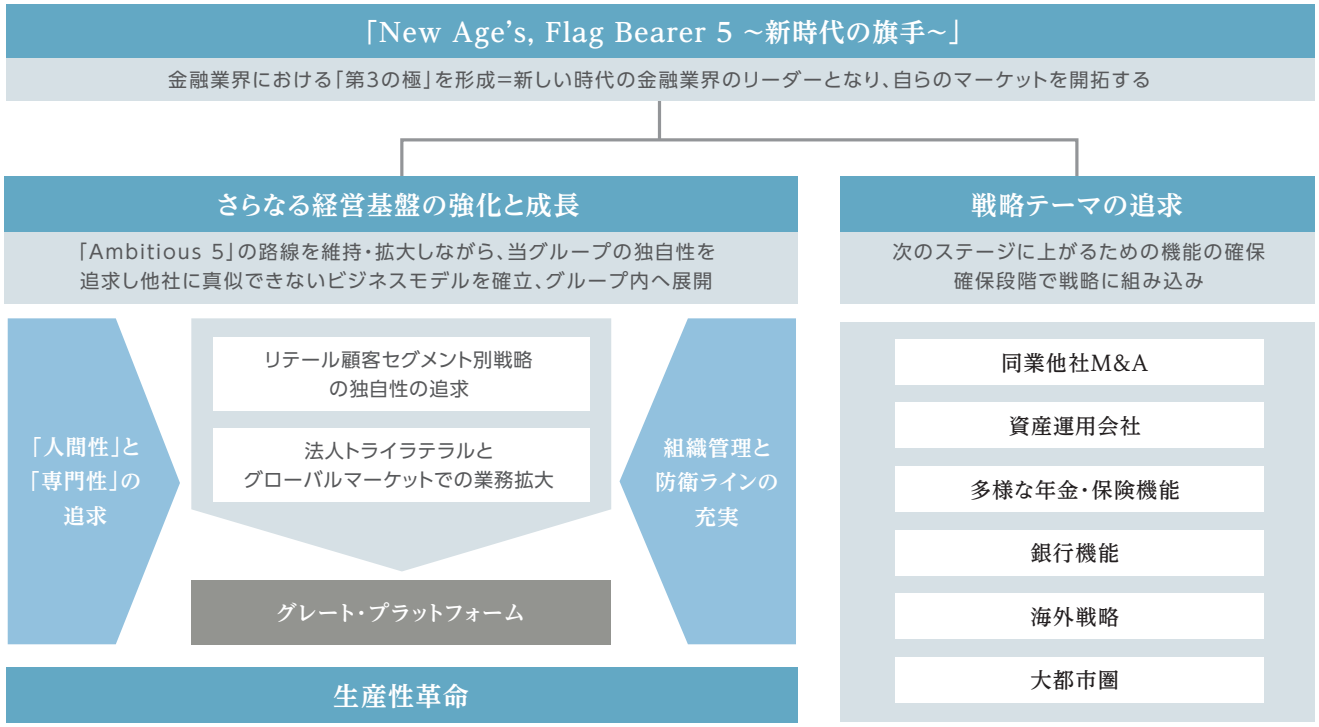
↓

全国的なネットワーク

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・グループは2017年4月、経営計画「New Age's, Flag Bearer 5 ～新時代の旗手～」をスタートさせました。本経営計画では、グレート・プラットフォームの構築と生産性革命によって「さらなる経営基盤の強化と成長」を実現するとともに、次のステージに上がるための「戦略テーマの追求」に邁進し、金融業界の「第3極」を形成する新しい時代のリーダーをめざしています。

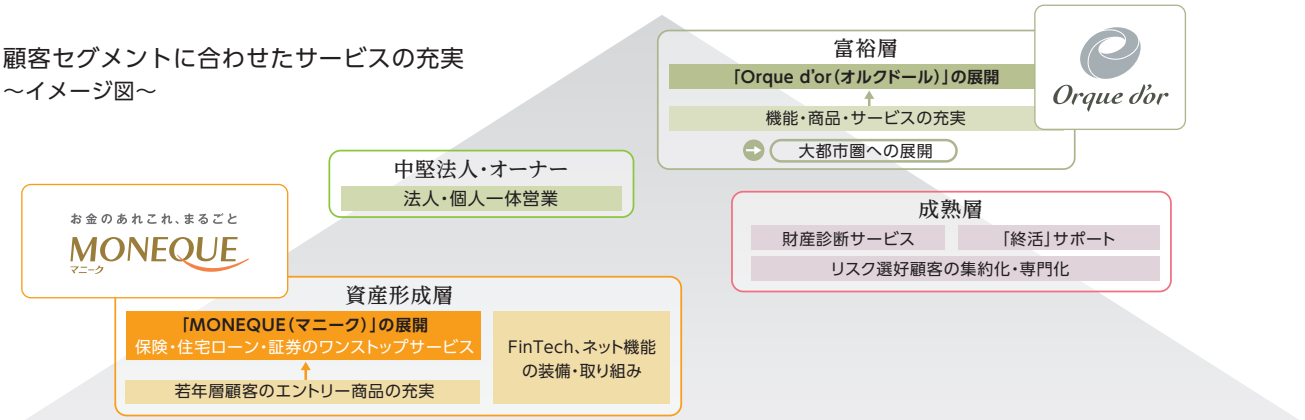
経営計画全体像



リテール～顧客基盤の拡大による収益の源泉の強化～

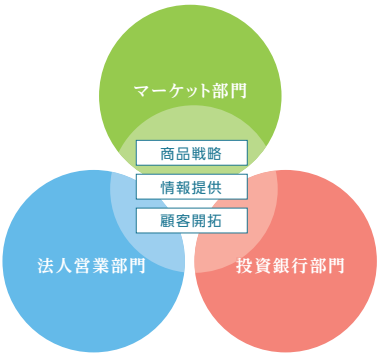
リテール部門においては「リテール顧客セグメント別戦略の独自性の追求」をテーマに顧客基盤の拡大と収益力の強化に取り組んでいます。富裕層のお客さま向けには、「Orque d'or（オルクドール）」の東京展開や人財のレベルアップなど機能・サービスの充実を図っています。また、事業承継や相続／税務対策など総合的なソリューションを、中小企業のオーナーや医師など幅広いお客さまに提案・提供しています。成熟層のお客さまについては、相続や退職等のライフイベントに対するコンサルティングサービスを強化するとともに、リスクを選好するお客さまを専門部署に集約しています。資産形成層のお客さまに対しては、投資経験が浅い方向けに保険をエントリー商品として住宅ローン、証券の機能を併せ持つ「MONEQUE（マニーク）」の展開を開始し、将来に向けた潜在的なお客さまの獲得に力を注いでいます。

顧客セグメントに合わせたサービスの充実
～イメージ図～



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

マーケット部門、法人営業部門、投資銀行部門では「法人トライラテラル」による業務拡大に取り組んでいます。これは、マーケット部門や投資銀行部門が組成もしくは引受した商品を法人営業部門へ展開するなど、3部門がそれぞれの専門性を活かしながら有機的に連携することで、お客さまとの取引を拡大させ、より安定的に収益を創出できるよう事業ポートフォリオを強化するものです。基幹事業のひとつであるマーケット部門は、東海東京証券のお客さまに加えて提携合弁証券、プラットフォーム提供先の強固な顧客基盤を有し、外国株式、外国債券、仕組債等の商品ラインナップの拡充に取り組んでいます。法人営業部門では、機関投資家からのブローカー評価の向上による発注シェアの拡大や地域金融機関や事業法人向けの新発債券の販売促進を図るとともに、仕組債、私募投信、デリバティブ等を活用して様々な運用ニーズへの対応を強化しています。投資銀行部門では、地方公共団体ならびに事業法人が発行する債券の引受、中堅・中小企業を対象としたM&A機能の強化や、IPO・PO業務に注力しています。



グレート・プラットフォーム

経営計画「New Age's, Flag Bearer 5 ～新時代の旗手～」において、現在のプラットフォームビジネスの機能を拡充し、「グレート・プラットフォーム」へと進化させていきます。現在、当社グループ各社から提携合弁証券や同業証券会社に提供している商品、情報、システム、教育、事務などのプラットフォームビジネスに、M&Aなどの新たな機能を加えてサービスを強化していきます。さらに、富裕層ビジネスなど東海東京証券での取組みを、提携先企業を含むグループ内外に提供していきます。当社グループは、グレート・プラットフォームを基盤とした提携銀行や出資先との協業体制により、金融業界の第3極を形成する総合金融グループの創造をめざしてまいります。

生産性革命と人財育成

経営計画「New Age's, Flag Bearer 5 ～新時代の旗手～」を成功に導くには、グレート・プラットフォームの構築やマーケット部門の拡充といった戦略・施策を着実に遂行するだけでなく、事業活動のあらゆる側面で効率化と適正化を図る「生産性革命」の取組みが不可欠です。東海東京フィナンシャル・グループは、東海東京証券における店舗の統廃合をはじめ、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）を活用したBPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）の実行、ペーパーレスの推進、データベースマーケティングを取り入れた営業スタイルの確立など、生産性の向上に向けたさまざまな取組みを進めています。また、最大の経営資源である人財の育成については、高い専門性と豊かな人間性を兼ね備えた人財を輩出するため、人事制度の見直しや職場環境の整備、適正な評価システムの策定を実施しています。

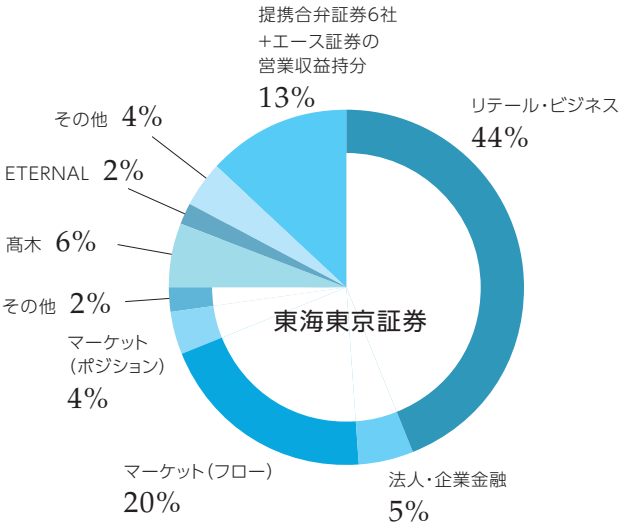
東海東京フィナンシャル・グループ全体像

東海東京フィナンシャル・グループにおける東海東京証券の位置付けとミッション

東海東京証券は、東海東京フィナンシャル・グループにおける「エンジン」です。連結資産・収益で圧倒的な割合を占める企業として、安定した利益を生み出し、グループ全体を牽引することを意味します。しかしそれに留まらず、グループが進める提携戦略において、従来機能の高度化を図ると同時に、協働領域を拡げた「グレート・プラットフォーム」へ進化させ、地方銀行や提携合弁証券へ提供するミッションも担っています。収益を生むビジネスモデルを確立する、パイロットプラントの役割です。

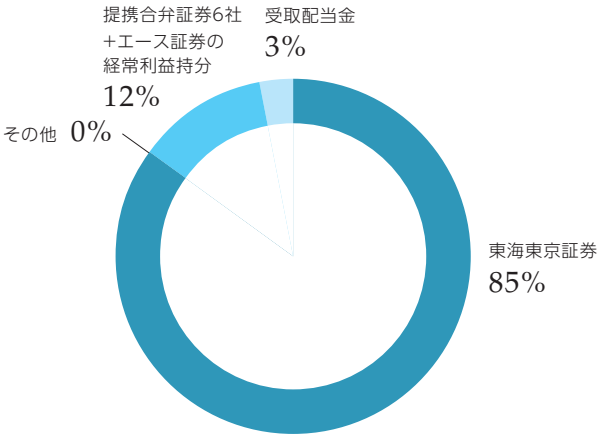
一方、提携合弁証券の運営をサポートしていく為、その業務に適した人財を育成し、供給することや、共通インフラを担う会社の管理も使命です。グループの中核企業として、どのような部門の業務であれ、ビジネスモデルをきちんとした形に仕上げてお客さまに提供し、信頼と評価を高めていくことが求められていると考えています。

比例合算による営業収益イメージ

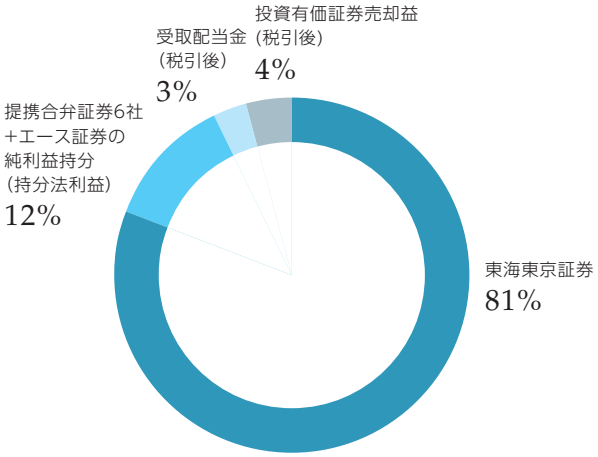


比例合算による経常利益イメージ

※髙木証券は経常損失のため下記比率に含めず

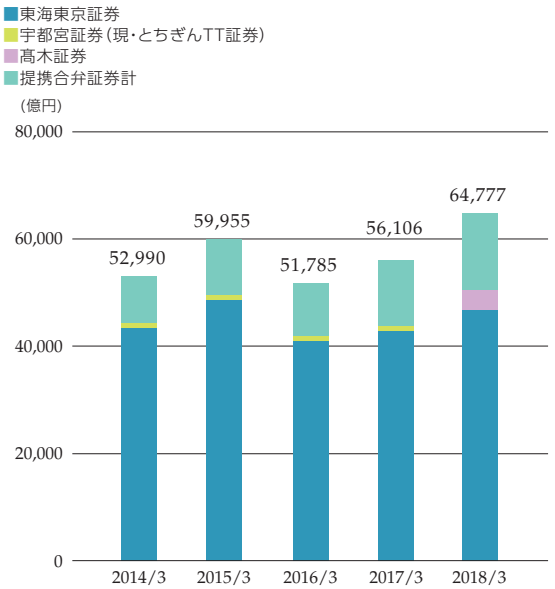


比例合算による当期純利益イメージ
(負ののれんを除く)



※持分法が適用される証券会社(提携合弁証券およびエース証券)の収益および費用を持分比率により合算することで2018年3月期における当社グループ損益の源泉のイメージを提示するものであり、企業会計上の連結損益計算書とは異なります。

預かり資産の推移



※提携合弁証券=ワイエム証券・浜銀TT証券・西日本シティTT証券・池田泉州TT証券・ほくほくTT証券・とちぎんTT証券(旧・宇都宮証券)(いずれも持分法適用会社)

第3極の形成に向けた東海東京証券の取組み

商品供給力とソリューション提案力を強みに、金融ビジネスの新たなステージを切り拓いてまいります

早川 敏之
東海東京証券
代表取締役社長
東海東京フィナンシャル・
ホールディングス取締役

経営計画「New Age's, Flag Bearer 5」の進捗と課題について

リテール部門における顧客セグメント別戦略

富裕層のお客さまには、名古屋に続いて来春、東京にもオルクドールサロンを開設し、ご好評を博している金融・非金融両面にわたる質の高いサービスを提供してまいります。また、プレミア会員サービスでは、ご家族も対象に加えることでお客さまには利便性を提供し、当社は家族ぐるみでお取引をいただく成果に結び付けています。

昨年スタートさせたワンストップチャネル「マニーク」は、狙い通り若い世代の支持を得ています。今後一層認知度を上げるための出店、広告宣伝活動を強化し、身近な金融相談スポットとして愛される存在をめざします。

法人トライラテラル戦略

投資銀行、法人営業、マーケット各部門連携による、総合ソリューション提案の充実を図るため、若手を含め大幅な人員増強を行ってきました。外国有価証券取扱いニーズの拡大や、海外での日本株に関する情報提供需要に応えるためです。

新規上場やESG投資の支援、事業承継に絡んだM&Aにも積極的に取り組み、全社横断的なサポートによりお客さまに喜ばれるケースが増えており、手ごたえを感じています。

生産性革命

お客さま本位の業務運営を徹底するためには、お客さまに適した商品を選定し、わかりやすく説明することに加え、役社員がチーム力を発揮して、無駄のない動きをする必要があります。このため、営業員が携行するタブレット端末の機能充実によりお客さまにその場でご判断いただきやすい仕組みとしたり、ペーパーレス、RPAの導入等により、コスト削減や効率性アップに成果を上げています。

今後は、デジタルワークの活用等により、業務品質を維持しながら総労働時間の短縮をめざす、所謂「働き方改革」にも注力していきます。

東海東京フィナンシャル・グループの中核企業である証券会社としての強みと今後の進化について

商品供給力、ソリューション力ある独立系証券会社として、当社のお客さま向けはもちろん、地方銀行の証券子会社や同業他社へも金融サービスを提供する、唯一の存在であることが当社の強みです。わが国経済が活性化し成長力を維持するには、投資家層の裾野を拡げ、リスクマネーの供給を確保することが重要です。そのためには、投資をもっと簡単で、安心・安価なものとしなければなりません。いろいろなFinTech企業と協業を図り、いずれ当社が投資へのゲートウェイとして、大きな存在になることをめざします。

2018年3月期業績の概要

連結損益状況

		2017年3月期	2018年3月期
営業収益	(百万円)	65,412	85,261
純営業収益	(百万円)	63,728	82,919
営業利益	(百万円)	9,497	17,446
経常利益(百万円)	(百万円)	13,269	20,939
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	11,990	25,397
ROE	(%)	7.8	15.5

当連結会計年度の営業収益は30.3%増加(前年同期増減率、以下同様)し852億61百万円、純営業収益は30.1%増加し829億19百万円となりました。販売費及び一般管理費は、取引関係費が提携合弁証券からの外債販売の取次ぎ量の増加に伴い支払手数料が増加したこと等から23.6%増加し138億27百万円となりました。また、グループ会社の増加に伴い、不動産関係費は12.0%増加し67億97百万円、事務費は11.5%増加し80億43百万円、減価償却費は9.8%増加し19億44百万円、租税公課は20.9%増加し15億21百万円となり、人件費はグループ会社の増加に加えて業績連動による賞与も増加したことから22.8%増加し311億10百万円となりました。この結果、販売費及び一般管理費は20.7%増加し654億72百万円となりました。営業利益は83.7%増加し174億46百万円を計上しました。経常利益は57.8%増加し209億39百万円を計上しました。当連結会計年度の主な特別損益は、負ののれん発生益111億60百万円、投資有価証券売却益8億81百万円を特別利益に計上いたしました。法人税等を差し引いた親会社株主に帰属する当期純利益は111.8%増加し253億97百万円を計上いたしました。

		2017年3月期	2018年3月期
営業収益	(百万円)	65,412	85,261
受入手数料	(百万円)	26,934	35,907
トレーディング損益	(百万円)	35,737	45,095
金融収益	(百万円)	2,741	4,258

(受入手数料)

当連結会計年度の受入手数料の合計は33.3%増加し359億7百万円を計上いたしました。

①**委託手数料**:東海東京証券の株式委託売買高は5.9%減少し47億63百万株、株式委託売買金額は22.8%増加し4兆9,063億円となり、また、当社グループに髙木証券が加わったことも寄与し、当社グループの株式委託手数料は39.0%増加し169億52百万円の計上となり、委託手数料全体では34.7%増加し174億15百万円を計上いたしました。

②**引受け・売出し・特定投資家向け売付け勧誘等の手数料**:株式は引受高の増加により25.2%増加し4億50百万円を計上いたしました。また、債券は4.8%減少し3億60百万円の計上となり、引受け・売出し・特定投資家向け売付け勧誘等の手数料全体では9.8%増加し8億11百万円を計上いたしました。

③**募集・売出し・特定投資家向け売付け勧誘等の取扱手数料**:13.4%増加し78億44百万円を計上いたしました。

④**その他の受入手数料**:投資信託の代行手数料は18.6%増加し45億22百万円の計上となり、また、保険手数料収入やコンサルティング料の増加等から、その他の受入手数料全体では54.9%増加し98億36百万円を計上いたしました。

(トレーディング損益)

当連結会計年度の株券等トレーディング損益は、米国株式を中心とした外国株式の売買の増加により61.3%増加し222億27百万円の利益の計上となりました。債券・為替等トレーディング損益は、仕組債を中心とした外国債券の売買が、前連結会計年度に引続き堅調に推移し4.1%増加し228億67百万円の利益を計上いたしました。この結果、トレーディング損益の合計は26.2%増加し450億95百万円の利益を計上いたしました。

(金融収支)

当連結会計年度の金融収益は55.4%増加し42億58百万円となり、金融費用は39.0%増加し23億42百万円となりました。差引の金融収支は81.4%増加し19億16百万円の利益の計上となりました。

連結貸借対照表状況

		2017年3月期	2018年3月期
純資産	(百万円)	157,229	174,849
総資産	(百万円)	742,435	965,621
自己資本比率	(%)	20.9	17.9

(資産)

当連結会計年度末の総資産は2,231億85百万円増加(前連結会計年度末比、以下同様)し9,656億21百万円となりました。このうち流動資産は2,147億81百万円増加し9,033億32百万円となりました。主な増減は、現金及び預金が179億10百万円増加し905億94百万円となり、トレーディング商品(資産)が956億4百万円増加し3,880億99百万円となりました。固定資産は投資有価証券が69億15百万円増加し409億69百万円となったことなどから84億4百万円増加し、622億89百万円となりました。

(負債)

当連結会計年度末の負債合計は2,055億65百万円増加し7,907億71百万円となりました。このうち流動負債は1,941億8百万円増加し7,045億7百万円となりました。主な増減は、トレーディング商品(負債)が892億54百万円増加し2,817億9百万円となりました。また、固定負債は社債が72億17百万円増加し162億円となったことなどから112億94百万円増加し856億52百万円となりました。

(純資産)

当連結会計年度末の純資産合計は、利益剰余金が180億68百万円増加し1,087億61百万円となり、176億19百万円増加し1,748億49百万円となりました。

配当の状況

		2017年3月期	2018年3月期
EPS	(円)	45.73	97.27
1株当たり配当金	(円)	26.00	38.00
配当性向	(%)	56.9	39.1

当社グループの主たる業務は金融商品取引業であり、金融商品取引業界の収益は市況動向による影響を大きく受けやすいことから、利益配分にあたっては、中長期的な成長による企業価値の向上を目的とする内部留保の充実に努めるとともに、株主の皆様に対し、安定的かつ適切な配当を実施することを基本方針といたしております。当社の毎事業年度における配当の回数についての基本的な方針は、中間配当および期末配当の年2回としております。配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会であります。また、当社は会社法第454条第5項に規定する中間配当をすることができる旨を定款に定めております。当期の中間配当金は1株当たり14円、期末配当金は1株当たり24円、年間で38円としております。この結果、当連結会計年度の連結配当性向は39.1%、連結純資産配当率は6.0%となりました。なお、今後の配当政策といたしましても、安定的かつ適切な利益還元を意識しながら、毎期の業績変化をより反映したものといたす所存であります。

東海東京証券 部門別の概況

リテール部門

東海東京証券は、個人のお客さまの特性やニーズに応じた商品・サービスを提供するため、富裕層・成熟層・資産形成層のセグメントごとに、「リテール顧客セグメント別戦略」を推進しています。

強 み

- 中部地区における圧倒的プレゼンス。地域のお客さまとの強固な信頼関係
- 富裕層向けビジネスの充実。資産形成層顧客のアクセスを考慮したブランド構築
- 海外金融機関との緊密な提携関係による外国株式・外国債券における情報力

戦 略

- リテール顧客セグメント別戦略の独自性の追求

富裕層向け：「オルクドール」の機能・サービスの一層の充実。首都圏への拡大

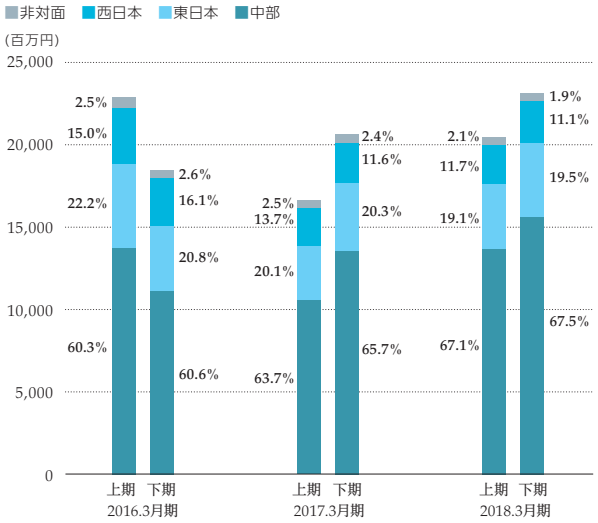
成熟層向け：法・個一体営業による顧客開拓

資産形成層向け：「マニーク」を活かした新サービスの展開

経営計画の進捗

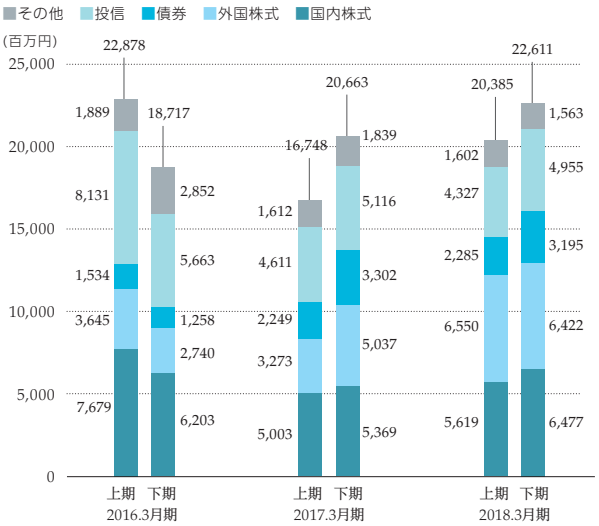
経営計画「New Age's, Flag Bearer 5 ～新時代の旗手～」では、その基本方針のひとつに「リテール顧客セグメント別戦略の独自性の追求」を掲げています。富裕層向けビジネスでは、お客さまとご家族へのトータルソリューション提案や非金融サービスの推進により顧客満足度が向上。「Orque d' or（オルクドール）」のメンバー数・預かり資産は着実に伸びています。成熟層向けビジネスでは、相続・事業承継のサポートや、データベースマーケティングを取り入れるなど、より高度なサービス提供に注力しています。20代から40代を中心とする資産形成層向けには、証券・保険・住宅ローンを提供する「MONEQUE（マニーク）」の店舗展開と同時に、FinTechの活用など積極的に行い機能の拡充を進めています。

地域別収益

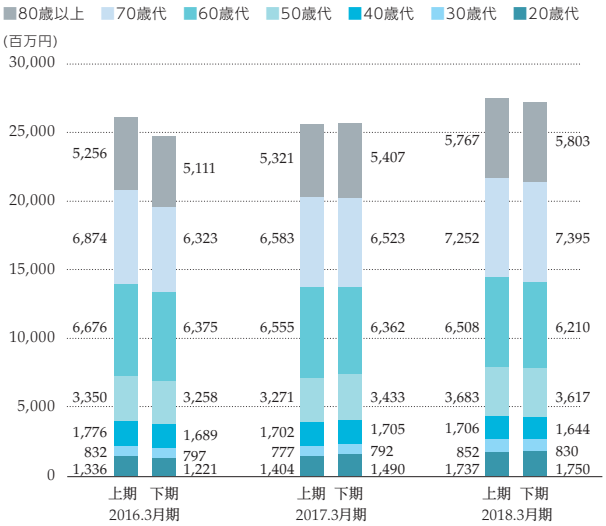


*顧客に付随しない収益は除く
*リテールは富裕層含む

商品別収益



年代別預かり資産



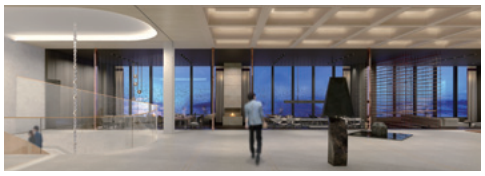
リテール顧客セグメント別戦略

富裕層

東海東京証券では、2015年11月に富裕層向けブランド「Orque d'or（オルクドール）」を創設し、富裕層専門の部門にて、お客さまのご相談・ご要望に、お客さまの視点でお応えしています。企業オーナーや医師などを中心とするお客さまに対し、相続や事業承継のコンサルティングなど、トータルソリューションを提案。資本政策や自社株対策等の「事業支援」と、資産管理、相続、健康支援などの「総合管理」の両面をカバーする複合的なアプローチで多様なニーズにお応えしています。また、2018年4月より、東京でもオルクドールのサービスを展開。2019年春に、オルクドール・サロン東京を日本橋髙島屋三井ビルディングにオープンする予定です。

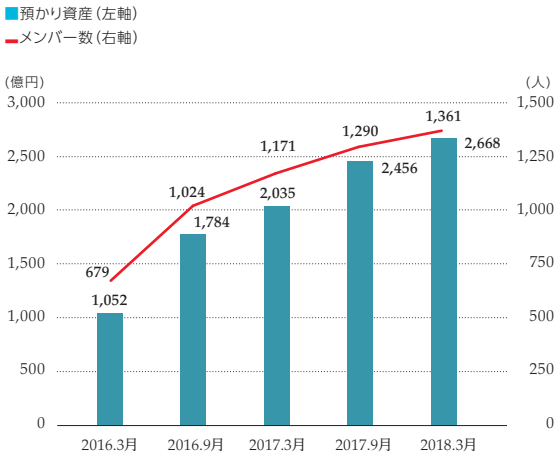
オルクドール・サロン Orque d'or

名古屋　2016年3月にオープン　エントランス、ラウンジ、ダイニング、応接室、セミナールーム、多目的ホール、はなれ（和室）など



東京　2018年4月より東京でもメンバー向けサービス展開開始
サロンは2019年春、日本橋髙島屋三井ビルディングにオープン予定
エントランス、ラウンジ、レストラン、応接室、セミナールーム、多目的ホール、屋上庭園など

「オルクドール」メンバー数・預かり資産



成熟層

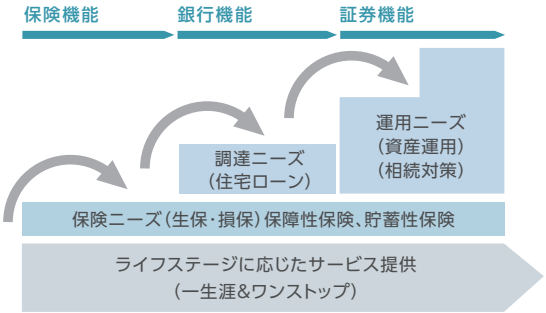
50代以上のお客さまを中心とする成熟層については、相続、退職などライフイベントに係わるコンサルティングサービスの拡充に取り組んでいます。また高齢化対策として、財産診断サービスや「終活」を見据えた独自サービスの提案に努めるなど、取引のさらなる深化とリテール収益への寄与拡大に努めています。

資産形成層

東海東京フィナンシャル・グループでは、資産形成層向けビジネスを次代のコアビジネスのひとつに位置づけています。東京および愛知に5店舗（2018年9月現在）展開する「MONEQUE（マニーク）」では、証券、保険、住宅ローンの3種のサービスをワンストップで提供しています。また、マザーマーケットである中部地区では、職域開拓により若年層への資産形成の啓発を推進しています。

資産形成層向けワンストップチャネル「MONEQUE（マニーク）」

お金のあれこれ、まるごと
MONEQUE
マニーク



職域開拓

プレミアサロン豊田での職域セミナー

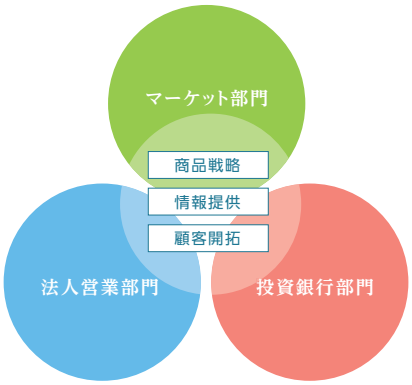
東海東京証券 部門別の概況

法人トライラテラル戦略

東海東京フィナンシャル・グループは、マーケット、法人営業、投資銀行の3つの部門が有機的に連携する「法人トライラテラル」戦略を推進しています。

戦 略

- 商品組成やM&A仲介、引受、法人営業など、3部門がそれぞれの専門性を活かしながら、法人のお客さまへのソリューション提供に関する各分野で連携
- シナジー効果によりお客さまに提供する付加価値を向上させ、取引の拡大を図る

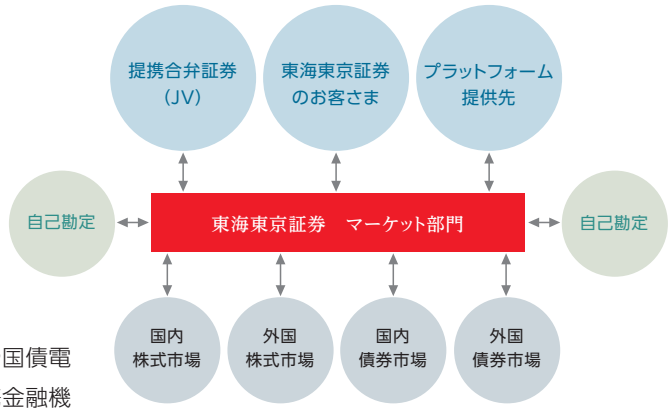


マーケット部門

マーケット部門は毎年着実に顧客基盤を拡大し、東海東京フィナンシャル・グループの主力事業のひとつに成長しました。高い専門性を有する人財の採用やシステムインフラの拡充により、東海東京証券のお客さまをはじめ、提携合弁証券やプラットフォーム提供先に、外国株式、外国債券、仕組債、デリバティブなどの多種多様な商品を提供することで様々なニーズに対応するとともに、トレーディング力の強化に取り組んでいます。

強 み

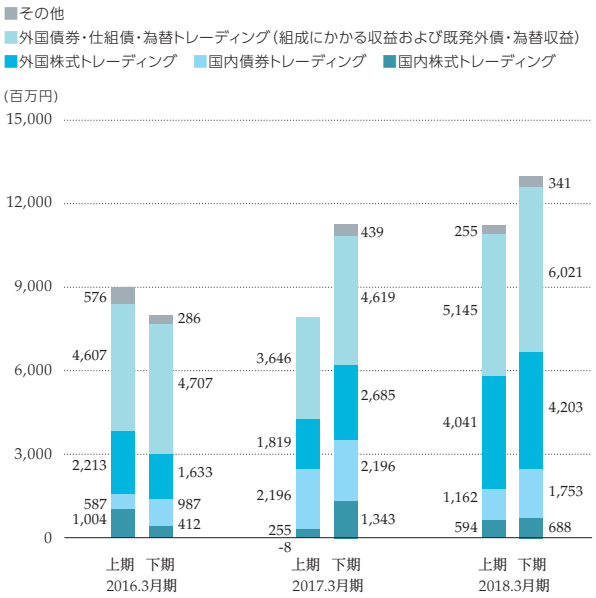
- 提携合弁証券やプラットフォーム提供先を含めた広範囲の商品販売網（顧客基盤の広がりと厚み）
- 海外提携先との協業強化による情報提供力
- 外国株式、外国債券、仕組債等の多種多様な商品ラインナップ



経営計画の進捗

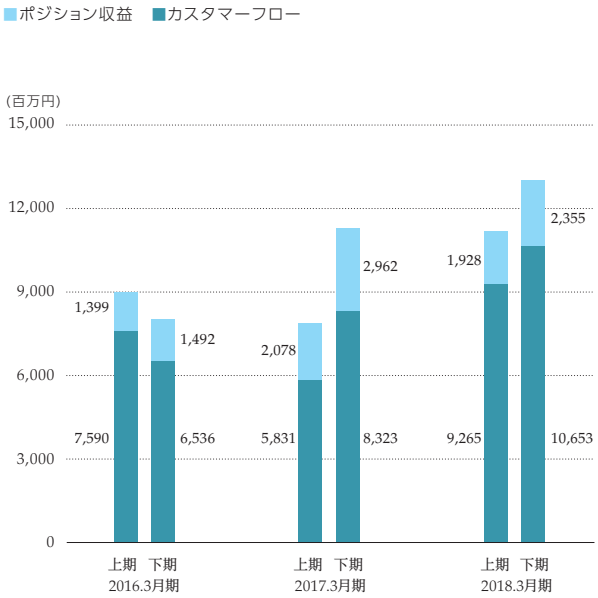
当部門では、あらゆる顧客ニーズに対応すべく、仕組債の内製化や国債電子取引の導入等により商品提供力を強化しています。また、海外提携金融機関や現地法人を活用したグローバルマーケットでの業容拡大を進めるとともに、外国株式オプション等の取扱い開始によりトレーディング手法の多様化に取り組んでいます。

商品別収益



※東海東京証券の管理会計データに基づく数値

ポジション収益/フロー収益内訳



※東海東京証券の管理会計データに基づく数値

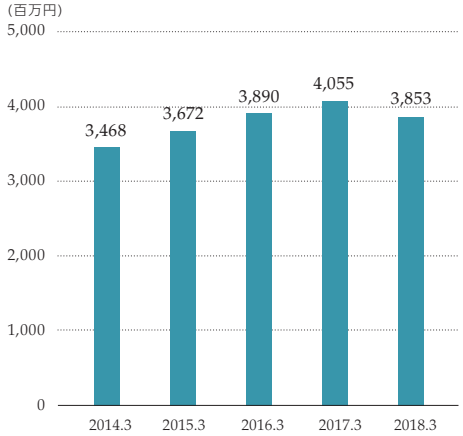
法人営業部門

法人営業部門では、ブローカー業務における卓越した執行力や高度な情報提供力を駆使して、法人顧客の幅広いニーズに最善のソリューションを提供しています。またお客さまの業態に応じて、最適な運用商品の発掘に努めると同時に、仕組債や投資信託等、お客さまのニーズに応じた仕組商品を提案し、お客さまからの信頼獲得とリレーション強化に注力しています。

強 み

- 投資銀行部門との連携による新発地方債の販売力
- 金融機関向け私募投資信託の組成・販売力
- リサーチサービスやアナリストミーティング等、機関投資家向けの情報提供力
- 国内大手証券会社に次ぐブローキング業務の執行力

営業収益



経営計画の進捗

機関投資家のお客さまに対しては、2017年9月に東海東京調査センターと連携し東海東京リサーチWebの展開を開始したほか、12月には投資助言業務の取扱いを開始し、2018年1月より欧州にて開始されたMiFIDⅡへの対応を含め、国内はもとより海外のお客さまに対しても質の高い日本株の情報提供を行える態勢を構築しました。

地域金融機関のお客さまに対しては、投資銀行部門との協業による新発債に加え、私募による投資信託での運用提案により、昨今の運用難の状況においても、多様なお客さまのニーズに応えるべく取り組んでおります。

投資銀行部門

中部地区を中心とした強固なリテール販売網と幅広いホールセール顧客層を基盤に、IPO、公募増資・売出、M&Aなど、さまざまなサービスを展開しています。また、東海東京フィナンシャル・グループの各本部および提携合弁証券の案件ソーシングにより、海外やクロスボーダーのM&Aにも対応しています。

強 み

- 債券ビジネスにおける地方公共団体を中心とした公的機関への高い提案能力と投資家への販売力
- 強固なリテール販売基盤と幅広いホールセール顧客層を背景とした企業金融への対応力

経営計画の進捗

公的機関へのソリューション提案力と投資家への販売力に強みを持つ債券ビジネスは、地方債の引受で業界6位（2018年3月期）を確保するなど、順調な発展を続けています。またIPOの引受では、中部地区をはじめとする多くの企業を株式公開に導いています。

東海東京証券の2018年3月期リーグテーブル順位

	債券総合 引受額 6位	地方債 引受額 6位	IPO 引受額 9位
金額	2,524億90百万円	1, 479億円	22億97百万円
シェア	1. 68 %	5.24%	0. 66%
件数	156件（定例債*除く）	54件（定例債*除く）	9件

＊定例債：定期的かつ計画的に発行する公募債

アライアンスの概況

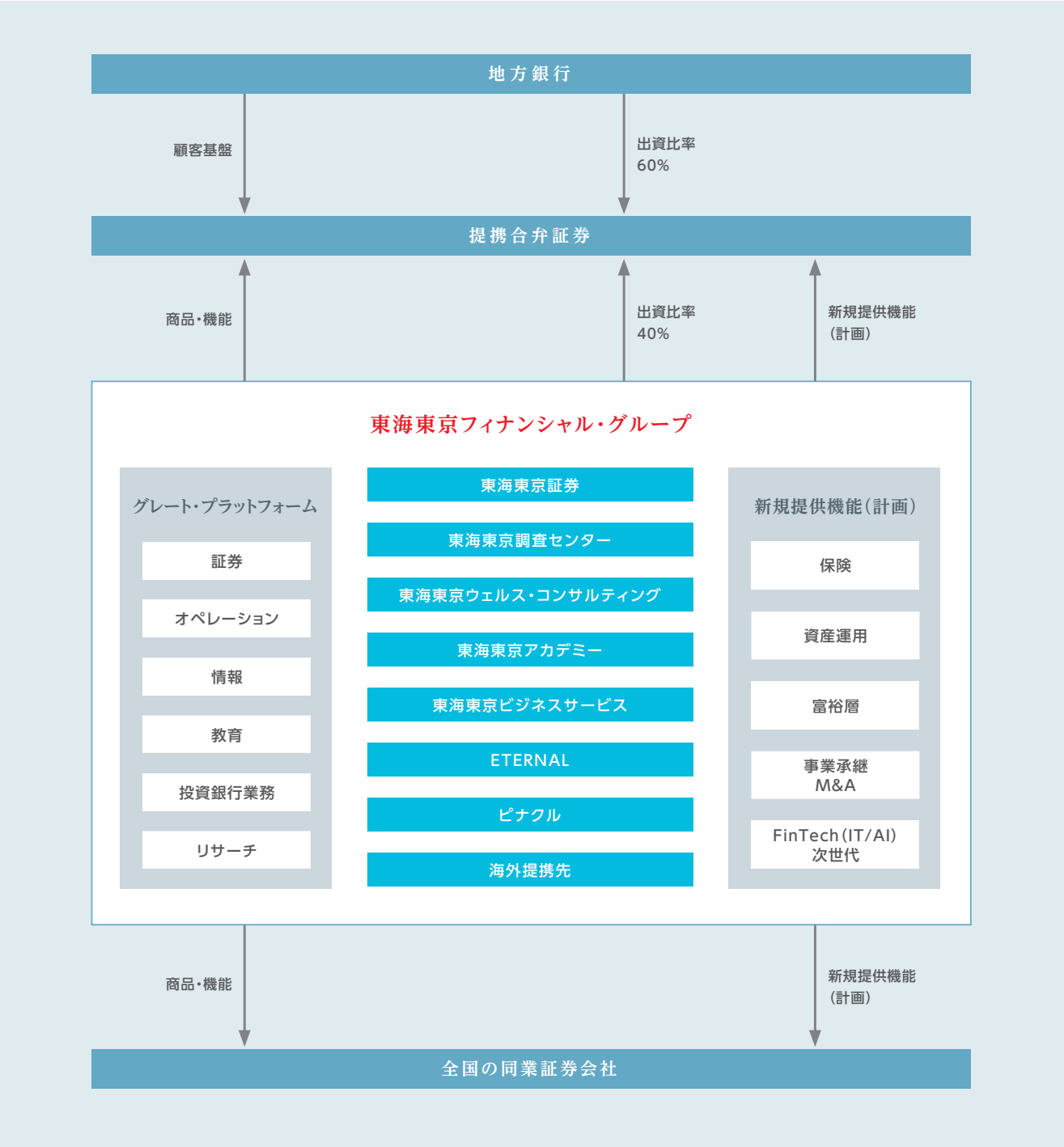
第3極形成に向けたアライアンス戦略

地方銀行とのアライアンス戦略＆同業証券会社とのプラットフォームビジネス

東海東京フィナンシャル・グループは、地方銀行との戦略的なアライアンスと、証券業に必要な各種機能を同業証券会社に提供するプラットフォームビジネスを、当社グループの成長を牽引する重要なビジネスと位置づけています。

また、経営計画「New Age's, Flag Bearer 5 ～新時代の旗手～」では、事業承継（M&A）やFinTechといった新たな機能を備えたグレート・プラットフォームの構築を、さらなる経営基盤の強化のための主要施策に掲げています。

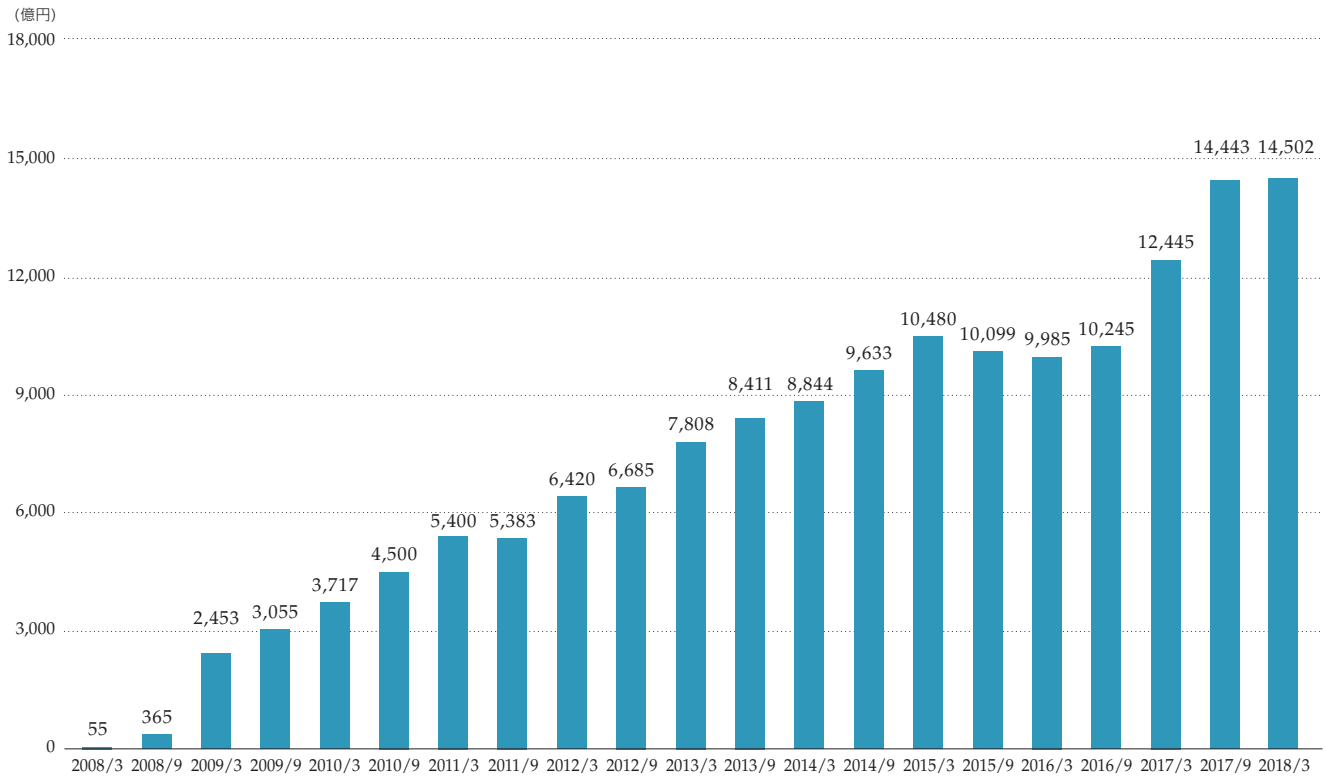
グレート・プラットフォームと提携先



地方銀行との提携合弁証券

東海東京フィナンシャル・グループは、有力な地方銀行との共同出資により現在、6社の提携合弁証券を展開しています。2018年3月末現在、6社合計の預かり資産残高は1兆4,502億円、2018年3月期の営業収益は282億円に達しました。2019年には7社目となる十六銀行との提携合弁証券が誕生する見通しです。今後も、それぞれの地方銀行が有する強固な顧客基盤と当社グループのリテール、法人、マーケット各部門における豊富な知見・ノウハウを融合し、シナジーの最大化とアライアンスの深化に努めていく方針です。

預かり資産推移（提携合弁証券6社合算）



提携合弁証券 （預かり資産、営業拠点数は2018年3月31日現在）

YMFG 山口フィナンシャルグループ ワイエム証券

ワイエム証券

開業：2007年10月10日 拠点：山口県、広島県、福岡県、東京都など22営業拠点
預かり資産：3,801億60百万円 提携先：山口フィナンシャルグループ

浜銀TT証券

浜銀TT証券

開業：2008年11月4日 拠点：神奈川県、東京都など17営業拠点
預かり資産：4,367億99百万円 提携先：横浜銀行

西日本シティTT証券

西日本シティ TT証券

開業：2010年5月6日 拠点：福岡県、宮崎県、熊本県、鹿児島県など19営業拠点
預かり資産：2,741億35百万円 提携先：西日本フィナンシャルホールディングス

池田泉州TT証券

池田泉州TT証券

開業：2013年9月2日 拠点：大阪府、兵庫県など7営業拠点
預かり資産：1,213億56百万円 提携先：池田泉州ホールディングス

ほくほくフィナンシャルグループ ほくほくTT証券

ほくほくTT証券

開業：2017年1月4日 拠点：北海道、石川県、富山県、福井県など5営業拠点
預かり資産：1,409億87百万円 提携先：ほくほくフィナンシャルグループ

栃木銀行グループ とちぎんTT証券

とちぎんTT証券株式会社（旧・宇都宮証券株式会社）

開業：1910年11月 拠点：栃木県に6営業拠点
預かり資産：967億96百万円 提携先：栃木銀行

アライアンスの概況

十六銀行との包括的業務提携

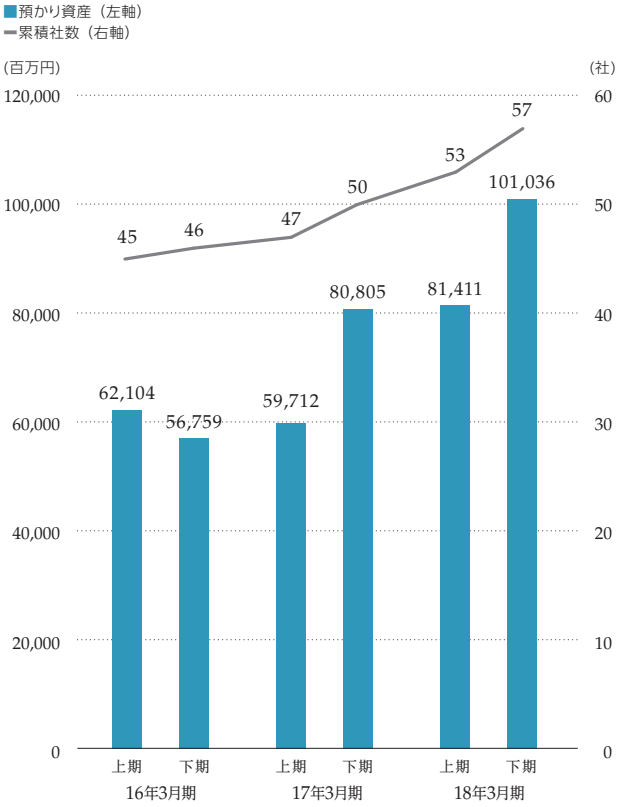
2018年3月、岐阜市に本拠を置く十六銀行と包括的業務提携について基本合意し、2019年度中に提携合弁証券を設立することで準備を開始しました。十六銀行は1877年創業、東海地区に盤石の顧客基盤を擁する伝統ある地方銀行です。本提携では、証券・銀行業にとどまらず、マーケット関連やネット証券、事業承継、FinTechなど多様な分野で協業していくことを確認しました。両社が保有するリソースを最大限に活用して営業基盤の強化を図り、地域経済の成長・発展に寄与していきます。さらに、東海東京フィナンシャル・グループが持つさまざまな高機能プラットフォームと十六銀行の顧客基盤ならびにサービスラインナップを融合させることにより、新たな地域金融モデルを創造すると同時に、次世代の金融グループの姿を業界の内外に発信していきたいと考えています。

2018年3月 包括的業務提携記者会見
右：十六銀行 村瀬頭取、左：当社 石田CEO

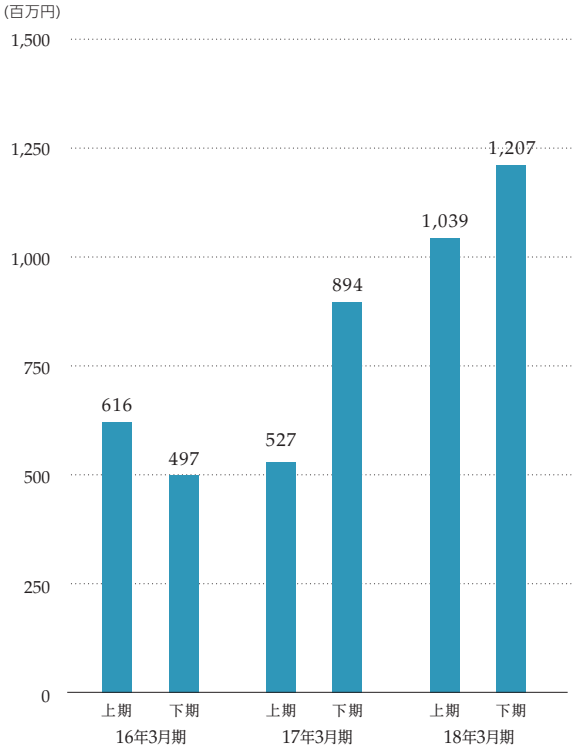
同業証券会社とのプラットフォームビジネス

地方銀行との合弁事業で培ったノウハウを活用し、プラットフォームとして同業証券会社へ証券ビジネスに必要な商品・インフラ・機能等を提供しています。2018年3月期末においては、証券会社57社へ外国株式・外国債券・仕組債等の商品やシステム、社員教育等のサービスを提供しています。

プラットフォーム提供先証券会社数と保護預かり資産



プラットフォームビジネス関連収益



戦略子会社の概要

当社グループは、持株会社である東海東京フィナンシャル・ホールディングスを中核に、国内関係会社21社、海外子会社6社から構成されています。富裕層のお客さまが抱えるさまざまな課題に最適なソリューションを提案する東海東京ウェルス・コンサルティング、マーケット調査や企業分析などを手掛ける東海東京調査センター、研修・教育サービスを提供する東海東京アカデミーなど、特色ある戦略子会社を多数擁し、証券・金融ビジネスに係わる幅広いニーズにワンストップでお応えしています。

東海東京ウェルス・コンサルティング

当社グループにおける相続や不動産等資産にかかる総合的なコンサルティングを行っています。

個人のお客さま向けに、税に関する最新情報の提供や、保有資産の評価等を試算する財産診断サービスの提供を行っているほか、企業オーナーのお客さま向けの事業承継・M&A等のコンサルティングなどにも積極的に取り組んでいます。

東海東京調査センター

当社グループにおける金融マーケットの調査・研究機関として、国内外のマクロ経済・金融マーケットの調査・研究を通じて、グループの個人・法人・機関投資家等のお客さまに対して、レポート、セミナーやインターネット動画などにより、価値ある投資情報の提供を行っています。

グローバルネットワークの活用、中部地区の産業・企業調査への取組み強化など独自の戦略を展開しています。

東海東京アカデミー

グループ各社に教育・研修を提供するため、2011年6月に開業しました。社員の階層別教育、証券・金融ビジネスの専門知識強化や専門資格取得の支援等を実施し、グループの人財育成機能を幅広く担っています。

また、提携戦略で培った知見を活かし、グループ外の金融機関等にも教育研修を提供しています。

東海東京ビジネスサービス

当社の提携証券会社をはじめとするグループ会社向けに、共通のバックオフィス業務とシステムインフラを提供することを目的として、2008年7月に設立いたしました。

東海東京証券がこれまでに培ったノウハウを活用し、事務・システムの業務インフラを共同利用するコンセプト（シェアードサービス）のもとで、グループにおける業務品質の同質化と効率化を進め、グループ全体のコスト削減に貢献しています。

グループの拡大

髙木証券

髙木証券は2017年4月、大阪市に本拠を構える髙木証券を連結子会社としました。髙木証券は、1873年創業の歴史ある中堅証券で、顧客本位の経営姿勢を堅持する「家計資産のベストパートナー」として着実な成長を続けています。グループ会社となってからは体質転換の取組みが奏功して収益性は改善し、2018年3月期の純営業収益は前期比18.7%増加の62億円、法人税等を差し引いた当期純利益は、同期比167.4%増の54億円を計上しました。

エターナル

2017年3月、東海東京フィナンシャル・ホールディングスは、保険代理店を全国展開するETERNALを完全子会社としました。ETERNALは、「いつでも気軽に来店できる、行きつけのカフェのような空間」を標榜する来店型保険ショップ「保険テラス」を、首都圏と関西圏を中心に57店舗、展開しています。東海東京フィナンシャル・グループは、親しみやすさに重点を置いたETERNALの広範な拠点網と、当社の資産形成層向けブランド「MONEQUE（マニーク）」の連携を図り、両社間のシナジー創出と顧客基盤の一層の拡充に取り組んでいます。

運用会社への出資

オールニッポン・アセットマネジメント株式会社（ANAM）

当社は、既存の金融グループ系列に属さない独立した運用プラットフォームを提供するというビジネスモデルに共鳴し、オールニッポン・アセットマネジメント株式会社（ANAM）の設立から支援しています。ANAMは、地域金融機関の運用力向上という経営課題に応えるサービスを提供しています。（2018年3月末現在 運用資産2,682億円）

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

東海東京フィナンシャル・グループは、コーポレート・ガバナンスの強化・充実を、経営上の重要課題の一つとして位置づけ、意思決定や業務を迅速に行える体制を整備しております。加えて、経営の公正性と透明性を高め、あらゆるステークホルダーの皆さまから信頼を獲得することにより、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ってまいります。

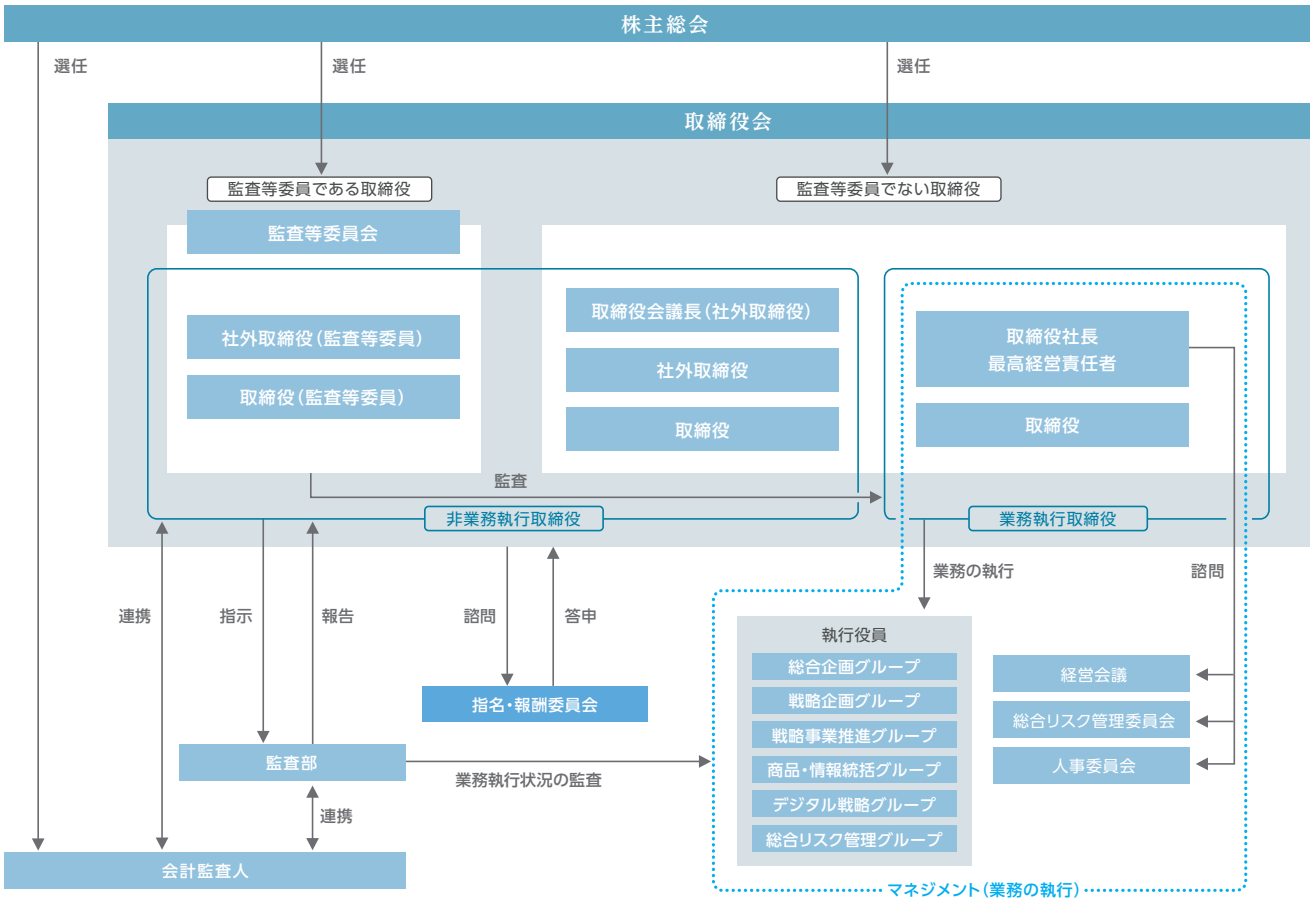
コーポレート・ガバナンス体制

当社のコーポレート・ガバナンスは、経営の「業務執行機能」と「監督機能」を明確化した点に特徴がございます。また、当社は2016年6月29日より、「監査役会設置会社」から「監査等委員会設置会社」に移行し、取締役会および監査等委員会の機能強化を図っております。当社の経営上の意思決定、執行および監督に関わる経営管理組織を、下記の「コーポレート・ガバナンス体制図」のように定めております。

web

コーポレートガバナンス・ガイドライン
コーポレート・ガバナンスに関する報告書
http://www.tokaitokyo-fh.jp/corporate/governance/index.html

コーポレート・ガバナンス体制図



コーポレート・ガバナンス強化への取組み

すべてのステークホルダーから信頼され、評価される総合金融グループをめざしています

前園 浩

代表取締役副社長 CEO補佐

東海東京フィナンシャル・ホールディングスは、信頼性が求められる金融機関の担い手として、早くからコーポレート・ガバナンスの強化に注力してまいりました。石田社長の下で体制を構築しはじめた2006年頃より、意思決定の透明性向上を主目的に社外取締役を積極的に招聘し、現在では9名の取締役会メンバーのうち過半数の5名を社外取締役が占めております。業務執行取締役と非業務執行取締役の職責区分を明確化することで、経営の牽制機能がより実効性あるものになっていることは高く評価されていると認識しています。また監査等委員会設置会社への移行に伴い、業務執行取締役への大幅な権限委譲を進め、社内の意思決定が迅速化し、取締役会では経営戦略や基本方針などの重要案件について集中的な審議を行うことが可能となりました。活発な質疑応答や忌憚ない議論を通じて、取締役会は当社グループの戦略性およびガバナンス強化に多大な貢献を果たしています。

当社はこれまで、地方銀行との共同出資による提携合弁証券の設立や戦略的なM&Aを通じて、グループネットワークの拡充に力を注いでまいりました。持株会社にグループ企業を監督する専門部署を設けるとともに、出資先や提携先のガバナンス部門と連携して、拡大を続けるグループ全体のガバナンス体制の高度化を図っております。

本年6月、コーポレートガバナンス・コードが改訂され、取締役会が経営幹部を選解任する際の方針と手続きを明示することや、客観性と透明性のある手続きに従って経営陣の報酬を決定することなど、新たな内容が盛り込まれました。当社グループは、改訂コーポレートガバナンス・コードが要請する新たな課題に真摯に対応し、コーポレート・ガバナンスのさらなる充実に力を注いでまいります。そして、すべてのステークホルダーから信頼され、評価される総合金融グループをめざしてまいる所存です。

POINT

2007年6月より取締役会議長を社外取締役より選任

2013年6月より社外取締役が取締役会の過半数を占める

2016年6月より監査等委員会設置会社へ移行し、業務執行取締役への大幅な権限移譲により、社内の意思決定を迅速化。
取締役会では経営判断に係る重要案件や戦略的案件を集中審議することを可能に。

コーポレート・ガバナンスへの取組み

- 2006年　社外取締役の選任
- 2006年　社外監査役が監査役会の過半数に
- 2006年　業務執行役員と非業務執行役員の職責区分明確化
- 2007年　取締役会議長を社外取締役から選任
- 2013年　社外取締役が取締役会の過半数に
- 2016年　監査等委員会設置会社へ移行

コーポレート・ガバナンス

当社のコーポレート・ガバナンスの主な特徴

機関設計

当社は、取締役会による経営に対する監督機能を強化するとともに、取締役会から業務執行取締役へ重要な業務執行の決定を委任することで迅速な意思決定を可能とし、取締役会での、より戦略的で深度ある議論を行うため、会社法上の機関設計として監査等委員会設置会社を採用しております。また、当社の取締役候補者の指名、取締役の解任および報酬等の決定プロセスの客観性と透明性を確保するため、指名・報酬委員会を設置しております。

取締役会および監査等委員会の機能の強化

当社は、取締役のうち過半数を社外取締役とすることとしており、また、取締役会の議長は、原則として社外取締役が就任することにより、審議の透明性・公平性を高め、取締役会の実効性の確保を図っております。現在は、5名の社外取締役（うち3名が監査等委員である社外取締役）を選任しており、この結果、当社の取締役会および監査等委員会は、ともに過半数が社外取締役となり、牽制機能の強化が実現されております。

経営の「業務執行機能」と「監督機能」の明確化

当社の取締役は、主として業務執行を担う業務執行取締役と、主として業務執行の監督を担う非業務執行取締役により構成され、それぞれの役割を明確にしております。

取締役会

当社の取締役会は、監査等委員でない取締役5名（うち社外取締役2名）、監査等委員である取締役4名（うち社外取締役3名）の計9名で構成されており、取締役会議長は社外取締役が務めております。取締役会は、原則月1回開催し、法令等で定められた重要事項や経営の基本方針の決定、各議案に関して主に妥当性の観点から協議を行うとともに、各取締役の職務執行の監督を行っております。また、取締役会は、 監査等委員会設置会社への移行を機に、業務執行取締役による適切なリスクテイクを支える環境を整えた上で、 重要な業務執行の決定を業務執行取締役に委任し、意思決定および業務執行を迅速に行える体制の整備を行っております。

監査等委員会

当社の監査等委員会は、4名（うち社外取締役3名）で構成され、委員長を社外取締役が務めております。監査等委員会は、適法性監査を最重要事項と位置づけ、内部統制システムの構築・運用とそれに対する監視および検証を前提として、取締役会等の重要な会議への出席、取締役等からの報告聴取のほか、重要な書類の閲覧、監査部に対する監査命令および報告聴取、会計監査人からの報告聴取により、取締役の業務執行状況について監査しております。

指名・報酬委員会

当社は、取締役候補者の指名、取締役の解任および報酬等の決定プロセスの客観性と透明性を確保するため、指名・報酬委員会を設置しております。指名・報酬委員会では、取締役候補者について審議するとともに、外部報酬データベースへの参加を通じて得た同業種の報酬水準を参考に、取締役の報酬制度、報酬等の水準および個人別の報酬等の内容について審議し、その審議内容を取締役会に答申しております。

なお、指名・報酬委員会の委員は4名以上で構成することとし、1名は当社最高経営責任者、また、過半数を社外取締役とすることとしております。また、委員長は原則として社外取締役から選任することとしております。現在は、社内取締役1名（最高経営責任者）、社外取締役3名により構成しております。

社外取締役について

水野 一郎	企業経営者としての豊富な経験と高い識見を活かし、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化を遂行いただけると判断し、選任しております。
中山 恒博	金融機関の企業経営者としての豊富な経験と高い識見を活かし、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化を遂行いただけると判断し、選任しております。
安田 三洋	弁護士としての豊富な経験と高い識見・専門性を活かし、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化を遂行いただけると判断し、選任しております。
井上 恵介	金融機関の企業経営者としての豊富な経験と高い識見を活かし、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化を遂行いただけると判断し、選任しております。
乾 文男	行政や損害保険会社等での豊富な経験と高い識見により取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化を遂行いただけると判断し、選任しております。

2017年度　取締役会の実効性分析・評価

当社は、取締役会のめざすべき方向性と課題を認識し、共有、改善することにより取締役会の機能および実効性を高め、持続的な企業価値の向上を実現することを目的として、取締役会の実効性に関する分析・評価を実施いたしました。

分析・評価の方法

取締役会が、適切な構成で多様性が確保され、取締役の役割が発揮される場となっているか確認することを目的に、取締役全員を対象にした無記名式の質問票による自己評価を実施いたしました。その集計結果を基に取締役全員による自由闊達な議論を実施し、議論により導き出された分析・集計結果を取締役会にて審議いたしました。

分析・評価の結果

分析・評価の結果、当社取締役会の実効性は概ね確保されているとの結論に至りました。当社取締役会は、従前より多様なバックグラウンドを有する社外取締役が過半数を占め、かつ社外取締役が取締役会議長を務める等、社外取締役の役割を重視した構成となっている点について評価する意見があったほか、監査等委員会設置会社移行後、業務執行取締役への権限委譲を行ったことによる取締役会での重要議題の審議充実や、社外取締役への事前の情報提供（取締役会事前説明）について評価する意見がありました。

他方で、取締役会の構成につき、国際化・ジェンダー・出身業種等の観点から、さらなる多様性の推進をすべきとの意見、重要案件についてより早い段階から討議ができるようにすべきとの意見、および取締役会によるグループ会社への監督機能のあり方等について建設的な意見がありました。

web　2017年度 当社取締役会の実効性分析・評価結果の概要について
http://www.tokaitokyo-fh.jp/corporate/governance/index.html

コンプライアンス&リスクマネジメント

基本的な考え方

当社グループはコンプライアンスを経営上の最重要課題と位置づけ、業務の適正を確保するための体制整備を行っています。また、グループ・コンプライアンス基本方針、グループ倫理行動基準等の基本的な規範を制定し、これらの実施に努めています。また、リスク管理体制として、リスク管理規程に基づき、リスクカテゴリーごとに責任部署を定め、当社およびグループ会社全体のリスクを統合的に管理し、リスクの管理方針、管理方法およびリスク管理のために必要と認める事項を協議・立案する当社の組織として総合リスク管理委員会を設置し、その結果を取締役会へ報告・提案を行っています。

コンプライアンス体制

当社グループでは法令諸規則の遵守に関する実効性を確保するための体制として、施策等の答申を行う当社の組織である総合リスク管理委員会を、コンプライアンスに関する統括、指導、モニタリング等を行う専門部署である総合リスク・コンプライアンス部を設置しています。

web

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

グループ・コンプライアンス基本方針
http://www.tokaitokyo-fh.jp/policy/compliance.html

グループ倫理行動基準
http://www.tokaitokyo-fh.jp/policy/ethics.html

グループ・コンプライアンス基本方針

グループ倫理行動基準

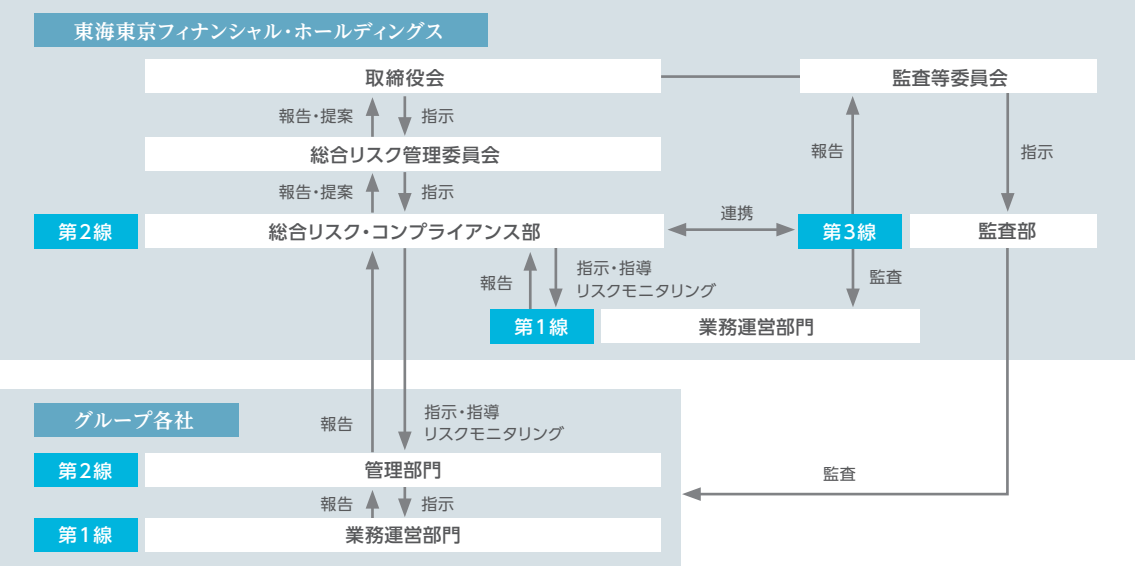
リスク管理体制

「リスク管理方針」「リスク管理規程」に基づき、リスクカテゴリーごとに責任部署を定め、当社およびグループ会社全体のリスクを統合的に管理しています。また、リスクの管理方針、管理方法およびリスク管理のために必要と認める事項を協議・立案する組織として、総合リスク管理委員会を設置し、その結果を取締役会へ報告・提案を行っています。

さらに、災害等の危機管理体制として、「災害等危機管理基本方針」「災害等危機管理規程」に基づき、責任の所在を明確にして、総合的かつ計画的な防災・応急・復旧態勢の整備および推進を図っています。これらの各種リスクに関する統括、指導、モニタリング等を行う専門部署として、総合リスク・コンプライアンス部を設置しています。

3つの防衛線によるリスク管理

当社グループでは、「3つの防衛線」の考え方に基づいて、リスクを特定、評価（アセスメント）、モニタリングすることにより、リスク管理体制の強化に努めています。



第1線

業務運営部門

リスクを特定し、評価し、管理することについて事前および事後の責任を負います。
リスクアセスメントやコンプライアンス勉強会を通じて業務上の各種リスクを自ら認識（特定、評価）します。

第2線

総合リスク・コンプライアンス部、グループ各社の管理部門

第1線のリスク管理を支援します。
業務運営部門と密に連携して、リスクが適切に特定され、管理される態勢を確保します。

第3線

監査部

第1線・第2線の防衛線が有効に機能しているか、独立した立場で検証・評価します。
財務報告にかかる内部統制のプロセスの有効性を評価します。

東海東京証券のリスク管理体制

東海東京証券では、市場・信用リスク委員会および管理・財務委員会を設置するとともに、関連規程を定め、市場リスク、信用リスク、流動性リスクの管理・分析・報告を行う体制を整備しています。経営および財務の健全性確保の観点から、最低限維持すべき自己資本規制比率の目標値を取締役会で設定し、この目標値維持をリスク管理運営上の基本方針としています。

リスクカテゴリー	取組み
市場リスクの管理	「リスク管理規程」に基づき、トレーディング業務を行う部署から組織的に独立したリスク管理部署が、日々、リスク、ポジション、損益を算出しコントロールしています。
信用リスクの管理	「リスク管理規程」に基づき、取引相手方の契約不履行等により発生し得る損失を、あらかじめ定められた限度枠の範囲内に収まるよう管理しています。また、「信用リスク管理規程」に基づき、個別案件ごとに取引先の財務内容を審査し、取引先別の与信リスク枠を設定し管理しています。
資金調達にかかる流動性リスクの管理	「流動性リスク管理規程」に基づき、資金繰り管理部署が日々の資金繰りの状況をモニタリングし、適切に管理しています。また、金融市場の変動等に対応した管理プランを策定し、月次資金繰り見通しの報告を、管理・財務委員会で定期的に行っています。

取締役紹介

石田 建昭

代表取締役社長 最高経営責任者(CEO)

略歴

1968年 4月　株式会社東海銀行(現 三菱UFJ銀行)入行
1996年 6月　同行常務取締役
2004年 5月　当社顧問
2004年 6月　当社代表取締役副社長
2006年 6月　当社代表取締役社長最高経営責任者(CEO)(現任)
2009年 4月　東海東京証券株式会社代表取締役会長
　　最高経営責任者(CEO)(現任)

取締役会への出席状況　13回中13回出席

早川 敏之

取締役

略歴

1978年 4月　株式会社東海銀行入行
2007年 9月　当社執行役員
2008年 4月　当社常務執行役員
2012年 4月　浜銀TT証券株式会社代表取締役副社長
2014年 4月　当社専務執行役員戦略事業グループ担任
2015年 4月　東海東京証券株式会社代表取締役社長最高執行責任者(COO)(現任)
2015年 6月　当社取締役(現任)

取締役会への出席状況　13回中13回出席

中山 恒博

社外取締役

略歴

1971年 4月　株式会社日本興業銀行(現 みずほ銀行)入行
2004年 4月　株式会社みずほコーポレート銀行取締役副頭取
2007年 5月　メリルリンチ日本証券株式会社代表取締役会長
2009年 3月　同社代表取締役会長 兼 社長
　　(兼)バンク・オブ・アメリカグループ在日代表
2010年 7月　メリルリンチ日本証券株式会社代表取締役会長
2017年 6月　同社取締役
2018年 6月　当社取締役(現任)

取締役会への出席状況　—

前園 浩

代表取締役副社長 CEO補佐

略歴

1984年 4月　株式会社東海銀行入行
2007年 4月　当社戦略企画部長
2010年 4月　当社執行役員戦略事業グループ長 兼 戦略企画部長
2014年 4月　東海東京証券株式会社常務執行役員企画・
　　管理本部長(内部管理統括責任者)
2016年 4月　当社専務執行役員総合企画グループ担任
2017年 6月　当社代表取締役副社長CEO補佐(現任)
　　東海東京証券株式会社取締役(現任)

取締役会への出席状況　10回中10回出席

水野 一郎

社外取締役

略歴

1966年 4月　三菱商事株式会社入社
1997年 6月　同社財務部長
2003年 6月　同社代表取締役常務執行役員 コーポレート担当役員(CFO)
2006年 4月　同社代表取締役 兼 副社長執行役員(CFO)
2010年 6月　東海東京証券株式会社取締役
2013年 6月　当社取締役(現任)
2016年 6月　当社取締役会議長(現任)

取締役会への出席状況　13回中13回出席

岡島 眞人

取締役 監査等委員

略歴

1983年 4月　東京証券株式会社(現当社)入社
2003年 2月　当社財務部長
2013年 10月　東海東京証券株式会社常務執行役員オペレーション本部長 兼 資金部長
2015年 4月　当社常務執行役員
2015年 6月　当社常勤監査役(兼)東海東京証券株式会社監査役
2016年 6月　当社取締役(常勤監査等委員)(現任)

取締役会への出席状況　13回中12回出席

安田 三洋

社外取締役 監査等委員

略歴

1977年 4月　弁護士登録
1987年 1月　三井安田法律事務所パートナー
2005年 5月　外国共同事業法律事務所リンクレーターズパートナー
2007年 7月　西村あさひ法律事務所パートナー
2015年 3月　丸の内国際法律事務所顧問(現任)
2015年 6月　当社監査役
2016年 6月　当社取締役(監査等委員)(現任)

取締役会への出席状況　13回中13回出席

井上 恵介

社外取締役 監査等委員

略歴

1973年 4月　住友生命保険相互会社入社
2002年12月　三井住友アセットマネジメント株式会社代表取締役社長兼CEO
2009年 6月　三井生命保険株式会社取締役副社長執行役員
2013年 7月　麻布経済研究所代表(現任)
2016年 6月　当社取締役(監査等委員)(現任)
2017年 9月　カーディフ損害保険株式会社監査役(現任)

取締役会への出席状況　13回中12回出席

乾 文男

社外取締役 監査等委員

略歴

1970年 4月　大蔵省(現 財務省)入省
2001年 1月　金融庁総務企画局長
2001年 7月　日本政策投資銀行理事
2015年 6月　一般社団法人金融財政事情研究会会長(現任)
2015年 7月　東京海上日動火災保険株式会社顧問
2017年 6月　当社取締役(監査等委員)(現任)

取締役会への出席状況　10回中10回出席

各委員会のメンバー構成

				監査等委員会	指名・報酬委員会	総合リスク管理委員会	人事委員会
石田 建昭	代表取締役社長 最高経営責任者		業務執行		○	○	○
前園 浩	代表取締役副社長		業務執行			○	○
早川 敏之	取締役		非業務執行				
水野 一郎	社外取締役		非業務執行		○		
中山 恒博	社外取締役	独立役員	非業務執行				
岡島 眞人	取締役		非業務執行	○			
安田 三洋	社外取締役	独立役員	非業務執行	○			
井上 恵介	社外取締役	独立役員	非業務執行	○	○		
乾 文男	社外取締役	独立役員	非業務執行	○	○		

社外取締役インタビュー

社外取締役が過半数を占める取締役会において、実践に裏打ちされた活発な討議が、コーポレート・ガバナンスの実効性を高めています。

水野 一郎

社外取締役 取締役会議長

石田CEOの理念を継承する新たな経営人財の輩出が課題

2010年に当時の東海東京証券株式会社の社外取締役に就任して以来、当社グループの取締役会に関わって今年で9年目を迎えました。過去8年間にわたり、当社のガバナンスを進化させ、特徴づけてきたのは、石田CEOの強力なリーダーシップです。石田CEOは、取締役会の過半数を社外取締役とすること、取締役会議長を社外取締役の中から選ぶことなど、他社に先駆けてガバナンスの強化に注力されてきました。また革新的な経営戦略を策定・実行され、当社グループを大手証券やメガバンク系証券に次ぐ、わが国屈指の証券・金融グループへと育て上げてこられました。

一方、石田CEOの理念を継承する、次代の経営人財の育成・輩出が将来へ向けて取り組むべき当社グループの重要な経営課題となっています。私たち社外取締役は、指名・報酬委員会にて検討、議論し、今後のグループの舵取りを担う人財の育成・輩出に貢献していくとともに、当社グループの経営執行を監視・監督していかねばならないと考えています。

取締役会議長は議論を一定方向に「誘導」せず、多様な意見を引き出すことが重要

私は2016年から取締役会の議長を務めていますが、議長として議論を意図的に整理しないことを絶えず心がけてきました。取締役の任務は経営に対して率直に意見を表明することです。議長は議論の途中で強引に結論を出すことはもちろん、議論を一定の方向に誘導することも厳として慎まなければなりません。あくまで進行役として各取締役から多様な見解や提言を引き出し、議論を実りあるものにすることが、取締役会の形骸化を防ぎ、審議の妥当性を担保する最善の方策であると信じています。

現在、東海東京フィナンシャル・ホールディングスでは、9名の取締役のうち5名を社外取締役が占めています。この5名の社外取締役は立場こそ異なるものの、いずれも会社からは独立し、長年、金融の世界で活躍してこられた優れた専門家でもあります。実践に裏打ちされた活発かつ現実的な議論がガバナンスの実効性を高めています。

日本の証券業界はこの先、各企業の存亡が問われる厳しい状況に直面するだろうと私は予測しています。少子高齢化の進展を背景に国内市場は縮小基調を辿り、淘汰あるいは他社に吸収される可能性もあるでしょう。こうした厳しい経営環境のなかで東海東京フィナンシャル・グループが持続的な成長を実現し、ステークホルダーの皆さまの期待に応えていくためには、総合金融グループをめざす当社グループが打ち出している戦略を着実に遂行するとともに、収益力と財務基盤を強化し、経営体制のさらなる高度化を図っていくことが必要です。私たち社外取締役は、業務執行への監督・牽制を通じて、東海東京フィナンシャル・グループの一層の発展に貢献していくと固く決意しています。

成長戦略の成否を左右するM&Aとアライアンス、これらのリスクとリターンについて業務執行取締役と十分議論し、株主価値の持続的な向上を図ります。

安田 三洋

社外取締役 監査等委員会 委員長

取締役と監査役の報酬、その源泉は株主に帰属する利益

社外取締役や監査役の任務は、株主の利益に沿った経営がなされているかどうかを監督することだと私は考えています。今年6月に改訂されたコーポレートガバナンス・コードでは、企業は株主の利益を重視した資本政策を実施すべきであることが改めて強調されました。また、現在の株主にどれだけ利益還元していくのか、長期的な株主価値向上に資する将来投資をどのように計画・実行するのか、そういった資本に係わる基本方針をステークホルダーに対して明確に開示することが求められています。私たち取締役は、株主に帰属すべき利益の一部を報酬として受け取っています。株主に任されて経営を監視・監督しているという本来的な役割を忘れてはなりません。

東海東京フィナンシャル・ホールディングスの社外取締役、また監査等委員会 委員長として、私が常に留意していることは、当社グループの重点戦略であるM&Aやアライアンスに関して、取締役会がしっかりした監督機能、牽制機能を発揮していくことです。M&Aやアライアンスにどの程度のメリットがあるのか。異なる企業文化を持つ企業を買収した場合、どのように統合メリットを創出していくのか。さらに買収先の管理や内部統制をどうするかという問題もあります。M&Aには当然、リスクが伴いますが、大切なことは経営者がリターンをどう評価したうえでリスクを負う判断をしているかという点です。私たちは、買収による業容拡大や収益貢献の見通しについて経営執行に詳細な回答を求めるだけでなく、デューデリジェンス*の中身についても開示を要請し、M&Aやアライアンスが企業価値、そして株主価値の向上に寄与するものか否かを慎重に検討しています。

永続的に発展する企業グループをめざして

近年、日本企業においても業務執行と業務監督の両機能が明確に区分されるようになってきました。当社では、取締役会、監査等委員会ともに、社外役員が過半数を占めているほか、取締役の指名と報酬の決定プロセスを透明性あるものにするため、CEOと社外取締役3名で構成される指名・報酬委員会を設置しています。取締役会、監査等委員会では、活発かつ前向きな議論が重ねられ、コーポレート・ガバナンスの強化・向上が図られています。

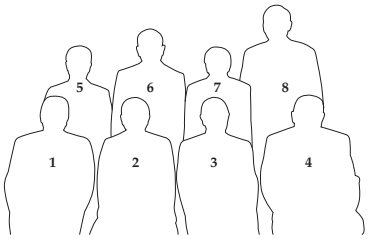
ただし、私は現在の取締役会や監査等委員会に課題がないとは考えていません。取締役会の多様性については、ジェンダーや国際性の観点から、さらに充実させていく必要がありますし、実質性の観点からは取締役会に上程された議案以外にも取締役の間で議論すべき重要な問題がまだまだ残っているかもしれません。これらの課題に対して、石田CEOをはじめとする社内取締役の方々と協議を続け、ガバナンス体制の高度化と取締役会のさらなる機能強化を進めていきたいと考えています。そして、当社グループが顧客や株主から選ばれ続け、持続的に発展するよう、社外取締役、監査等委員として牽引してまいる決意です。

*対象企業等の資産価値の適正評価

グローバル・アドバイザリー・ボード

当社グループの国内外での戦略強化に活かすため、当社は2014年に、前欧州中央銀行総裁など海外主要国の著名な有識者をメンバーとする「グローバル・アドバイザリー・ボード（GAB）」を設置いたしました。

2018年5月24日、東京で第5回「グローバル・アドバイザリー・ボード ミーティング」を開催しました。この会議には、トリシェ前欧州中央銀行総裁、キミット元米国財務副長官、李 東亜銀行会長など世界の政治・経済の専門家が集まり、GAB議長の内海孚氏（元大蔵省財務官）を中心に、世界各地の経済動向や地政学的状況についてディスカッションが行われました。またGAB公開イベントとして、キミット元米国財務副長官による特別講演会と、青山学院大学にて参加メンバーによる国際シンポジウムを開催しました。



グローバル・アドバイザリー・ボード参加メンバー

1
ジャン-クロード・トリシェ
前欧州中央銀行(ECB) 総裁
三極委員会 議長（ヨーロッパ）

2
石田 建昭
東海東京フィナンシャル・ホールディングス
代表取締役社長

3
内海 孚
元大蔵省財務官、元慶應義塾大学商学研究科教授、
東海東京フィナンシャル・ホールディングス
グローバル・アドバイザリー・ボード議長

4
エンリケ・V・イグレシアス
前米州開発銀行(IDB) 総裁
王立エルカノ財団 理事

5
前園 浩
東海東京フィナンシャル・ホールディングス
代表取締役副社長

6
李 國宝
東亜銀行 会長

7
N.K.シン
財務委員会（インド） 会長

8
ロバート・M・キミット
元米国財務副長官、
ウィルマー・カットラー・ピッカリング・ヘイル・
アンド・ドアLLP上級国際顧問

＊石田 建昭と前園 浩はオブザーバー、N.K.シン氏は特別ゲストとして参加しています。

社会・環境への取組み

web CSR活動の取組み
http://www.tokaitokyo-fh.jp/csr/approach/

当社グループは、グループ倫理行動基準に基づいた事業活動を通じて社会貢献することにより、企業集団としての社会的責任を果たしていくことをめざします。

CSRの基本的な考え方

当社グループは金融・資本市場の担い手としての信頼を確保するために、私たちの責任において「法令等遵守（コンプライアンス）」体制をより充実・機能させることが必要不可欠だと考えます。また、当社グループのサステナビリティ（持続可能性）と中長期的な企業価値向上に向け、さまざまなステークホルダーを尊重し、良好かつ円滑な関係の維持に努めます。

本業に基づいた社会貢献

大学生向けの金融教育活動

名古屋、東京の4大学で寄附（提携）講座を開講しています。金融リテラシーの修得や資本市場に求められる証券会社の役割、業務を理解してもらうことを目的とし、実際の証券ビジネスを題材にした身近な話題を中心に、半期の講義に当社グループの役社員が講師として登壇しています。

環境省「グリーンボンド発行促進プラットフォーム」の登録発行支援者

東海東京証券は、環境省のグリーンボンド発行促進体制整備支援事業として創設された「グリーンボンド発行促進プラットフォーム」に、発行支援者として登録されています。グリーンボンドを発行する企業や自治体は、当該登録法人から発行支援を受けることで、通常の債券発行手続に加えて要する追加的に発生する外部コストについて環境省から支援を受けることができます。

GreenBond Platform
登録発行支援者

地域社会への取組み

中部地区の産業活性化を支援

モノづくりの集積地である中部地区においても、異分野の企業や大学が持つ技術やアイデア等を取り入れる、オープンイノベーションへの取組みの必要性が高まっています。当社では、経営者らが集う機会を提供する「中部オープンイノベーションカレッジ」を設け、2017年6月開催の第1回オープンイノベーションセミナーを皮切りに、2018年度は勉強会・交流会を毎月開催し、企業間・企業と大学・企業と学生らが交流、意見交換が行える貴重な場となっております。

中部地区のグローバル人材の育成

中部地区の国際化を牽引できるグローバルな人材の育成を目的に、名古屋大学の英国における学術および教育交流を支援する、名古屋大学「東海東京フィナンシャル・ホールディングス・グローバル事業」を実施しています。2017年度に続き、2018年度も国際情勢の動きを市民・学生向けに分かりやすく解説する「国際情勢講座」の開催、英国・ケンブリッジ大学やエジンバラ大学への学部生・大学院生の派遣などを行っています。

スポーツ支援

日本オリンピック委員会が運営するトップアスリートの就職支援システム「アスナビ」を通じた採用を行い、世界をめざすアスリートの活動を支援しています。2018年度までに5名のアスリートが入社しています。また、スポーツ文化が溢れる地域づくりをめざして、2016年11月に梅村学園・中京大学とアスリート育成事業で連携協力する包括協定を締結し、学生アスリート向けの給付型奨学金制度を設立しました。2018年度は4名の学生アスリートに対して活動支援を行っております。

被災地支援活動

各地で起きた大規模災害に際し、被災地の皆さまへ義援金をお送りしています。

2018年7月に発生した西日本豪雨災害からの復興を願い、総額1,109万円（当社拠出の500万円のほか、グループ役社員の義援金含む）を中日新聞社会事業団に寄託しました。2018年9月に発生した北海道胆振東部地震では、200万円を日本赤十字社に拠出しました。全役社員が一丸となって、今後もできる限りの支援に取り組んでまいります。

社会・環境への取組み

東海東京財団による地域貢献

「東海東京フィナンシャル・グループ誕生15周年」を記念し、2016年8月、一般財団法人東海東京財団を設立いたしました。本財団は、地域の将来を担う人材やグローバルに活躍できる人材の育成、また、地域社会における、国際経済や社会の理解を促す機会の創出、文化・芸術振興などを通じて、地域社会の将来の発展に寄与することを目的としています。名古屋大学学術研究・産学官連携推進本部主催の起業家育成支援事業「Tongaliプロジェクト」、愛知県立大学の多言語学習センター「iCoToBa」などへの助成に加え、2018年度は愛知県内の、あいちスーパーイングリッシュハブスクールの県立高校13校の生徒を対象とした「高校生海外派遣助成」、また公益財団法人AFS日本協会の協力のもと「東海東京財団留学奨学金」を設け、愛知県内の高校・高専・専修校の生徒を対象とした海外留学助成等の事業を通じ、地域への貢献活動を行っております。

愛知県の「女性の活躍プロモーション事業」に協力

東海東京証券では、愛知県からの委嘱を受けて、「あいち女性の活躍プロモーションリーダー」の活動に取り組んでいます。

愛知県では、「女性が元気に働きつづける愛知」の実現に向けて「あいち女性の活躍推進プロジェクト」を推進、その活動の一環として「女性の活躍プロモーション事業」を2018年度から行っています。当該事業は「あいち女性輝きカンパニー」(※1)の中から、愛知県の委嘱を受けた企業・団体が、「あいち女性の活躍プロモーションリーダー」として、県の女性の活躍に向けた取組みへの協力や他企業への活用の働きかけなどを行うものです。

2018年9月に開催した東洋電機株式会社(愛知県春日井市)との交流会では、ロールモデル(※2)と同社の女性社員がそれぞれの会社の女性活躍推進の取組みや課題について情報交換し、ディスカッションを行いました。

※1 東海東京証券は2015年に「あいち女性輝きカンパニー」の認証を受け、翌2016年には同優良企業として表彰を受けております。
※2 P47(COLUMN)でロールモデル制度を紹介しております。

お客さま満足度向上への取組み

「お客さまアンケート」の実施

当社は、お客さまのロイヤルティを高め、ファンになっていただくことで、お客さまとの信頼と満足を通じて、長期的な利益を上げることをめざしています。

グループの中核子会社である東海東京証券では、2008年より年1回実施しておりました「お客さまアンケート」を2018年より年2回実施することとし、お客さまからの評価を定期的に測り、商品・サービスの改善に活かすことにより、カスタマーロイヤルティ向上に資する活動を実施しています。

このアンケートの結果を基に、お客さま本位の業務運営の成果指標(KPI)の一つとして、独自に「お客さま満足度(CS度)」を測定・算出し、サービスの改善を図っています。

お客さまとのコミュニケーションの評価

東海東京証券のホームページおよびコールセンター業務は、HDI格付けベンチマーク*において、「問合せ窓口(コールセンター)」部門は4年連続、「Webサポート(ホームページ)」部門は5年連続で最高評価の「三つ星」を獲得しています。

* 世界最大のサポートサービス業界のメンバーシップ団体「HDI」の日本拠点HDI-Japanによる、各企業の問合せ窓口およびWebサポートのパフォーマンスとクオリティの評価・格付け

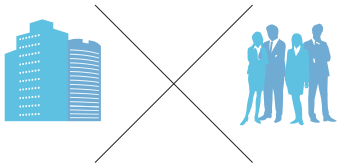
社員の活躍推進のための取組み

次期人事制度への取組み

現在、わが国の「働き方」をめぐる環境は、歴史的な転換点を迎えています。少子高齢化の進行に伴う労働人口の減少を背景に、働き方改革による生産性向上が企業経営における喫緊の課題として浮上してきました。また金融業界においては、AIやFinTechの発展やフィデューシャリー・デューティーの要請に呼応して、高い専門性と豊かな人間性を兼ね備えた人財の育成が強く求められるようになってきました。

東海東京フィナンシャル・グループは、こうした時代の潮流や経営計画のテーマ「新時代の旗手」への対応を踏まえ、市場価値の高いプロフェッショナルな人財の育成に資する人事制度の再構築に取り組んでいます。2019年4月に始動する次期人事制度では、「専門性・人間性の追求」をテーマに、当社グループに必要な専門性を7つの分野と12段階のレベルで区分し、プロフェッショナルフィールドシステムとして体系化しました。また、専門性強化のために、資格の取得や研修の受講により獲得したマイルを専門分野の転換に活用できる「プロフェッショナルマイレージシステム」を導入するなど、先進的な人事制度の構築を通じて、次代を担う社員の育成と働きがいのある職場環境の確立に努めてまいります。

会社に求められること
人事基盤の強化
- 仕事に見合った賃金
- 人的資源の適正配分
- グループ全体としての人事管理機能の強化
- 優秀な人財を高く処遇
- 社員総活躍の推進



社員に求められること
専門性・人間性の追求
- 専門性・人間性を高めレベルの高い仕事を担う
- 分野別の専門性強化
- 顧客本位の意識を浸透
- 生産性向上

ダイバーシティ推進の取組み

当社グループは、“ダイバーシティの推進”を社会の変化に対応するための重要な経営戦略のひとつと位置づけ、専門部署を設置しさまざまな取組みを実施しています。

これまで実施してきた女性の活躍推進だけではなく、経験豊富なシニア社員等、より多様な人財の活躍や自己実現を図ります。

経営トップによる取組みのリード

■経営トップによる明確なメッセージ発信

バインダー形式の「ダイバーシティ・バイブル」を全役社員に配布し、活用しています。巻頭には、ダイバーシティの推進が重要な経営戦略のひとつであることを、経営トップからの明確なメッセージとして掲載しています。

■内閣府「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」行動宣言への賛同

代表取締役社長の石田建昭は、内閣府「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」の行動宣言に賛同しています。

行動宣言
輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会

女性の活躍推進

■数値目標

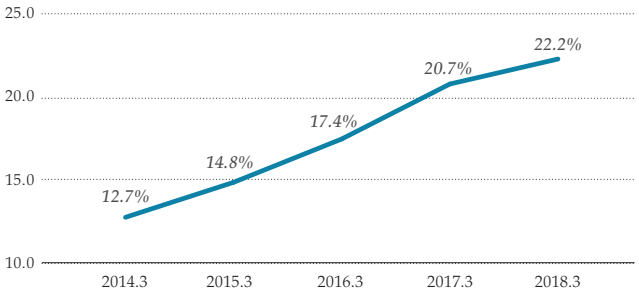
2014年10月に「2017年3月末までの女性管理職比率20%」を策定し、KPIとしてモニタリングを開始しました。2017年1月にこの目標を達成し、2018年10月現在、同数値は23.3%となっています。

今後さらに取組みの充実を図るため、以下の新たな数値目標を策定いたしました。

2020年3月末までに
(1) 女性管理職比率*25%
(2) 高度な専門性を持つ女性社員比率50%
(3) 男性の育児関連休暇取得率30%以上

＊当社および主要子会社である東海東京証券に在籍するマネージャー以上

女性管理職比率（東海東京フィナンシャル・ホールディングス、東海東京証券）



社会・環境への取組み

■「スマートリターン面談」と「復職者研修」の実施

妊娠・出産、育児期における仕事との両立に対する心構えや準備、留意すべき事柄についての説明を記載した「スマートリターンブック」を活用し、育児休業取得予定者とその上司による面談を実施しています。また、育児休業からの復職者を対象とした、「子育て社員のキャリア研修」を毎年実施しています。

■ロールモデルによる活動

豊富な職務経験を持つ女性社員によるロールモデル活動を社内外で継続的に実施しています。キャリアやパーソナリティを広く発信することで、女性が活躍する明確なイメージを持ち、チャレンジングに働き続ける意欲の向上を図ることを目的としています。

■社員総活躍推進のための福利厚生メニュー「Good Life Balance Menu」の導入

仕事と生活のバランスを保つ支援策、「Good Life Balance Menu」(グッド・ライフ・バランス・メニュー)を2018年に導入しました。育児や介護を担う社員が、仕事と生活のバランスを保つため、外部機関の支援サービスを選択して利用できるもので、現在は3つのメニューを揃えています。

Good Life Balance Menu

- ベビーシッター費用補助
- 保活支援サービス
- 介護に関する包括支援サービス

COLUMN

当社グループでは、女性活躍推進施策として、2015年10月よりロールモデルによる活動を制度として導入しました。女性社員が長く働き続けられるよう、めざしたいと思う模範的存在を具体的に提示し、模倣できる対象、先駆者として精神的支柱とするべく、活動しています。

当社グループのロールモデル制度

- 任期は1年
- 年次でテーマを決め、4~7名を選定
- 月あたり手当を支給

年次テーマに沿って、職種や年齢、キャリアステージや勤務地などをバランス良く人選し、2018年10月には第4期ロールモデルを迎えるまでになりました。

第4期ロールモデルメンバー

これら活動を展開することで、女性管理職比率の向上や、両立支援制度の利用者増、女性社員のモチベーション向上、さらには女性活躍のみならず社員総活躍推進に寄与する制度の充実や、新卒採用の多様化推進につながっています。

異なるタイプのロールモデルを、複数名同時に、多様なチャネルで提示することで、職場で活躍する女性は一部の特別な存在ではなく、それ自体が多様性溢れるものであることが実感として受け止められ、女性の将来キャリアに対する肯定的なイメージの醸成につながっています。

年間の主な活動

- 経営陣を交えたキックオフミーティング
- ロールモデルとしての役割を認識し等身大の自分を伝えるスキルを磨くための、ロールモデル研修の受講
- 女性社員向けキャリアデザイン研修や育児休業復職者研修でのパネルディスカッション、キャリアアドバイス
- 若手向けフォローアップ研修にて、仕事上の経験に加え、休日の過ごし方や趣味の紹介なども含めたパーソナリティの披露
- 社内広報にて、ロールモデル一人ひとりの取材記事や、キャリアアドバイスの掲示
- 大学での寄付講座、インターンシップ、会社説明会や新卒採用でのモデル提示

■管理職向け「ダイバーシティ研修」、
階層別「キャリアデザイン研修」

ダイバーシティ推進の意義の理解とマネジメントスキルの向上のための管理職向け「ダイバーシティ研修」と、一人ひとりが自律的なキャリアを考える機会を持つことを狙いとした階層別「キャリアデザイン研修」を実施しています。

■厚生労働省「介護離職を予防するための『職場環境モデル』導入実証実験」への参画

今後深刻化が予想される介護離職の予防を目的に、2014年に厚生労働省の介護離職防止事業へ参画しました。社内アンケートによる状況把握と、介護両立支援制度の浸透を図っています。

web

ダイバーシティの推進
http://www.tokaitokyo-fh.jp/corporate/businessplan/diversity.html

■シニアの活躍推進

シニア層のさらなる活躍を期待し、60歳以上の社員も引き続き活躍できるよう、継続雇用コースを複数設置し、最長で70歳まで働くことが可能な環境を整えています。

ダイバーシティ推進関連の各種評価

このような取組みがさまざまな認定・表彰の獲得につながりました。

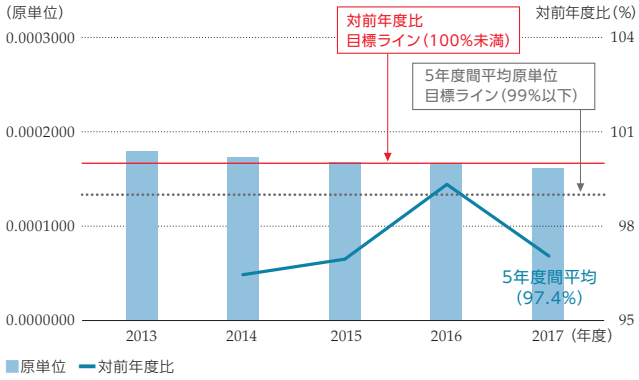
- 厚生労働省「えるぼし」認定（二つ星）獲得（2017年）
- 経済産業省「平成28年度 新・ダイバーシティ経営企業100選」選出
- 東京都「平成27年度 東京都女性活躍推進大賞」優秀賞
- 愛知県「あいち女性輝きカンパニー」優良企業表彰（2016年・東海東京証券）
- 名古屋市「平成26年度 女性の活躍推進企業認定・表彰制度」優秀賞（東海東京証券）
- 名古屋市「平成27年度 子育て支援企業」認定（東海東京証券）

環境への取組み

省エネの取組み

原単位は、生産活動の効率を示す指標として使われており、国の省エネ法では、「エネルギーを使用して事業を行う者に対してエネルギー原単位を年平均1%以上削減するという努力目標」を課していますが、この目標を達成し、さらなる削減に努めています。

エネルギーの使用にかかる原単位



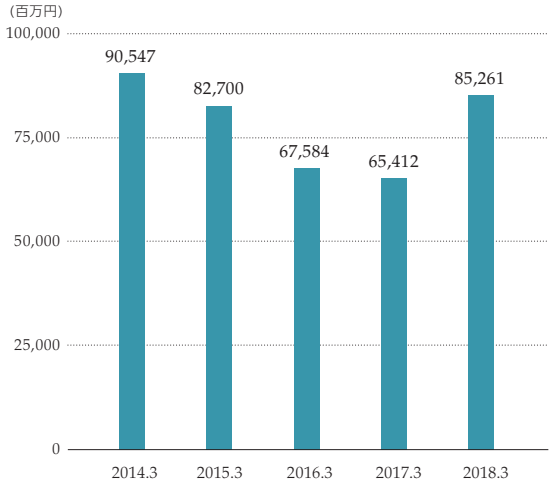
※主要子会社である東海東京証券の数値

燃料電池自動車の導入

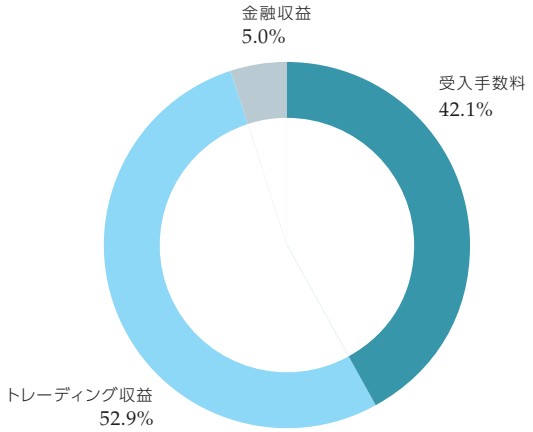
社用車については、CO_2排出量の削減効果の高いものへの切替を進めていますが、より環境負荷のかからないものとして、2017年6月に燃料電池（水素）自動車を2台導入しました。燃料電池自動車は水素を燃料とするためCO_2の排出がなく、また大気汚染の原因となるNOxなどの有害物質の排出もないエコカーです。

財務・非財務ハイライト

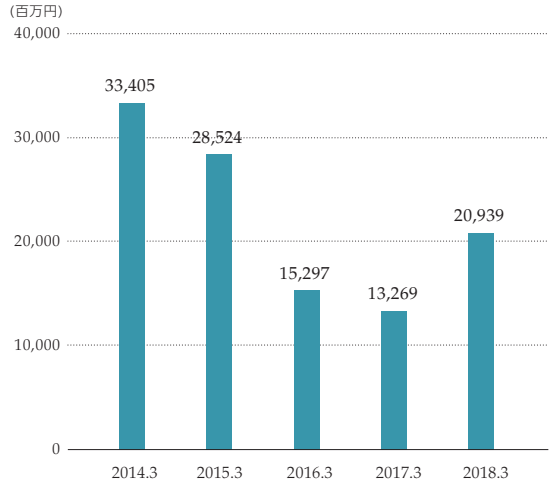
営業収益の推移



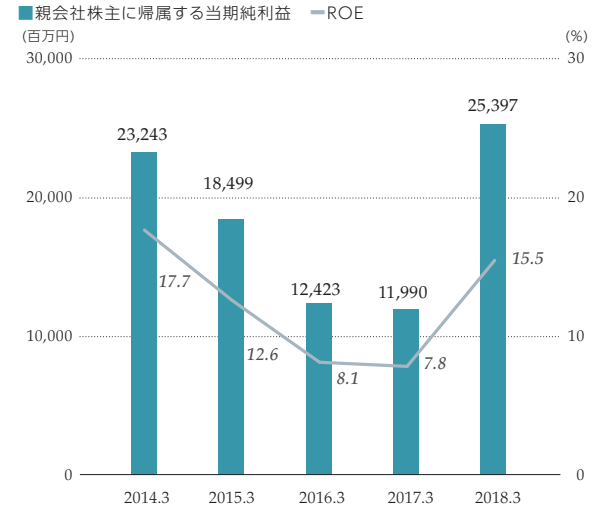
営業収益の内訳(2018年3月期)



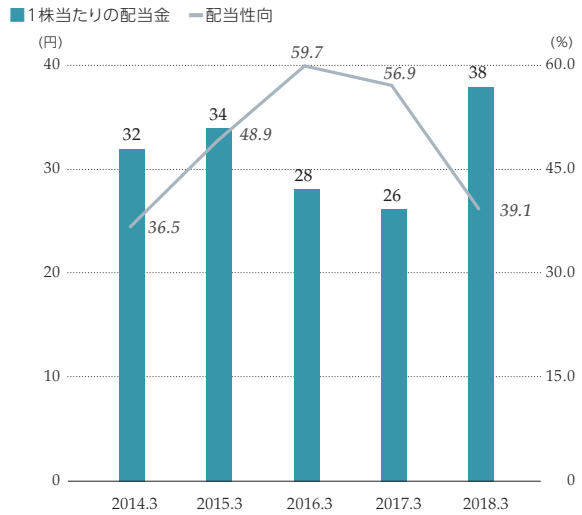
経常利益の推移



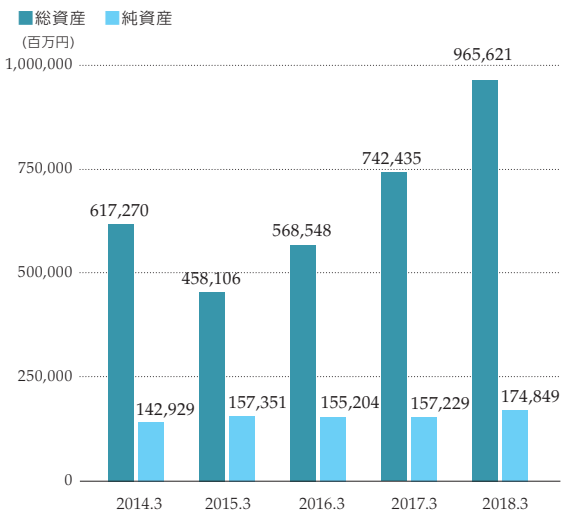
親会社株主に帰属する当期純利益・ROE



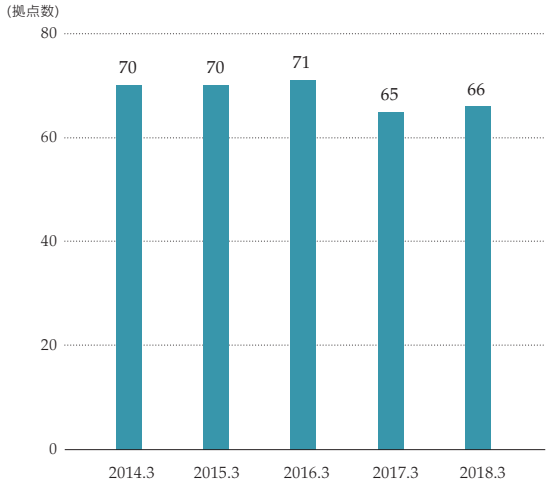
1株当たりの配当金・配当性向



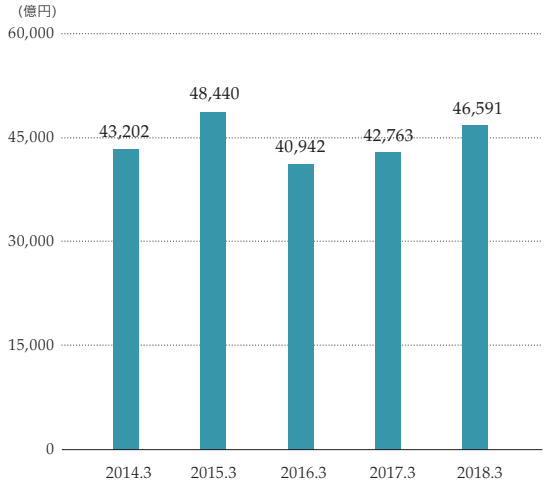
総資産・純資産



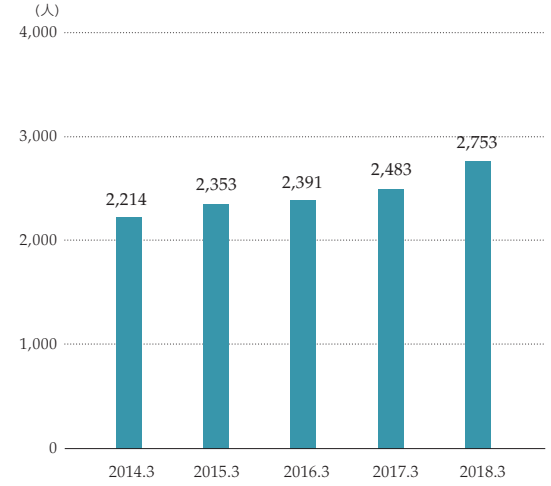
営業拠点数（東海東京証券）



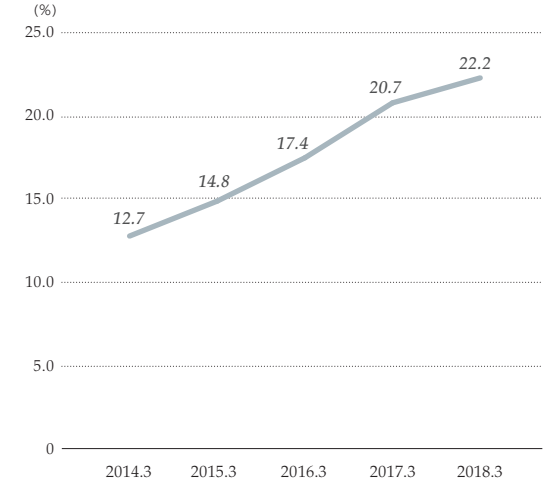
預かり資産（東海東京証券）



従業員数（連結）

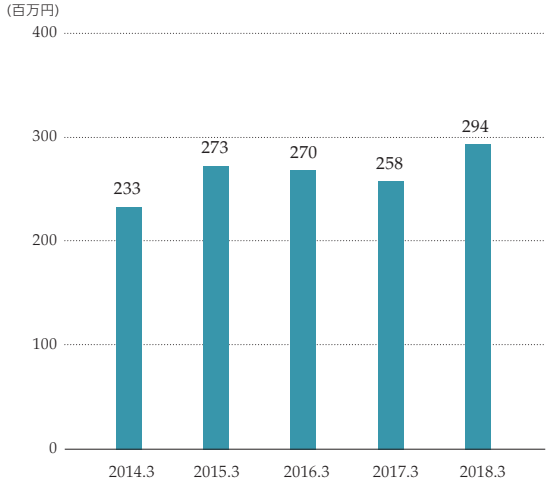


女性管理職比率
（東海東京フィナンシャル・ホールディングス、東海東京証券）

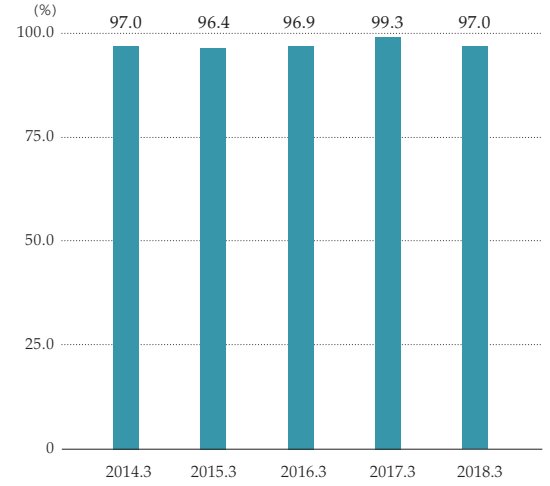


※当社および主要子会社である東海東京証券に在籍するマネージャー以上

教育研修費（連結）



エネルギーの使用にかかる原単位
（東海東京証券）（対前年度比）



10年間の財務・非財務サマリー

	2008年度	2009年度	2010年度
損益計算書:(百万円)			
受入手数料	24,946	29,673	25,461
委託手数料	11,535	10,163	7,797
引受け・売出し等の手数料	207	315	208
募集・売出し等の取扱手数料	5,504	13,584	11,480
その他の受入手数料	7,699	5,609	5,974
トレーディング損益	15,996	26,256	23,909
株券等	1,358	9,132	8,857
債券・為替等	14,638	17,124	15,052
金融収益	2,685	2,570	3,031
営業収益計	43,627	58,500	52,402
金融費用	1,977	1,389	1,617
純営業収益	41,649	57,110	50,785
販売費・一般管理費	42,546	46,593	47,695
内、人件費	20,460	24,082	22,970
営業利益	-896	10,516	3,089
営業外収益	1,266	1,871	2,071
内、持分法による投資利益	—	384	353
営業外費用	928	379	354
経常利益	-559	12,008	4,806
税金等調整前当期純利益	2,439	11,779	4,364
親会社株主に帰属する当期純利益	2,482	7,160	4,318
貸借対照表:(百万円)			
流動資産合計	379,377	625,709	623,754
内、トレーディング商品	152,025	247,196	176,823
固定資産合計	39,584	39,057	40,621
資産合計	418,961	664,766	664,376
流動負債合計	310,204	543,864	545,376
内、トレーディング商品	69,756	109,284	123,646
固定負債合計	4,064	6,469	5,814
負債合計	314,629	550,640	551,360
純資産合計	104,331	114,126	113,015
負債純資産合計	418,961	664,766	664,376
キャッシュ・フロー計算書:(百万円)			
営業活動によるキャッシュ・フロー	-249	-13,713	-33,400
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3,245	-1,879	-3,498
財務活動によるキャッシュ・フロー	26,518	-1,275	39,452
現金及び現金同等物の期末残高	79,328	62,521	61,725
ROE、1株当たり情報、非財務情報			
EPS(円)	9.35	26.33	15.50
BPS(円)	391.97	406.92	407.26
ROE(%)	2.4	6.6	3.8
一株当たり配当金(円)	7.5	15.0	8.0
従業員数(連結)	2,045	2,335	2,286
女性管理職比率(東海東京フィナンシャル・ホールディングス、東海東京証券)			
教育研修費(連結)(百万円)	139	158	167
営業拠点数(東海東京証券)	70	66	71
預かり資産(東海東京証券)(億円)	28,951	34,940	38,583
エネルギーの使用にかかる原単位(東海東京証券)(対前年度比)			
CO_2排出量(東海東京証券)(t-CO_2)			

2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
24,191	36,659	54,939	44,082	34,267	26,934	35,907
6,006	9,995	26,301	19,016	16,538	12,930	17,415
431	720	921	779	883	738	811
11,704	19,763	21,149	18,105	10,481	6,916	7,844
6,048	6,180	6,567	6,180	6,363	6,349	9,836
25,593	28,301	32,775	35,427	30,329	35,737	45,095
9,357	7,943	10,484	16,732	11,691	13,779	22,227
16,235	20,358	22,291	18,695	18,638	21,957	22,867
2,846	2,893	2,831	3,190	2,987	2,741	4,258
52,631	67,854	90,547	82,700	67,584	65,412	85,261
1,875	1,900	1,865	1,325	1,306	1,684	2,342
50,756	65,954	88,682	81,374	66,277	63,728	82,919
47,392	50,702	58,434	56,303	53,634	54,230	65,472
22,708	26,188	28,971	28,002	24,888	25,336	31,110
3,363	15,252	30,248	25,071	12,643	9,497	17,446
2,078	2,405	3,420	3,522	2,765	3,935	3,693
357	838	1,708	1,669	948	2,058	1,963
364	337	262	69	111	163	200
5,077	17,320	33,405	28,524	15,297	13,269	20,939
4,769	17,812	35,307	28,896	17,925	16,195	31,742
2,545	11,273	23,243	18,499	12,423	11,990	25,397
603,235	591,911	580,345	415,327	525,258	688,551	903,332
198,470	203,401	224,158	198,053	259,234	292,495	388,099
37,981	38,150	36,924	42,778	43,290	53,884	62,289
641,216	630,061	617,270	458,106	568,548	742,435	965,621
524,571	499,388	466,243	282,986	388,658	510,399	704,507
111,181	93,955	76,593	70,125	137,111	192,454	281,709
6,219	8,088	7,808	17,379	24,245	74,357	85,652
530,956	507,664	474,340	300,755	413,344	585,206	790,771
110,259	122,397	142,929	157,351	155,204	157,229	174,849
641,216	630,061	617,270	458,106	568,548	742,435	965,621
-43,135	79,020	-14,701	37,746	12,302	2,944	19,332
-1,469	1,767	5,452	-2,214	-775	-8,507	-588
26,304	-75,863	1,864	-18,937	-21,829	35,864	-1,617
43,330	48,491	39,141	56,039	44,615	72,043	89,204
9.45	42.74	87.68	69.51	46.92	45.73	97.27
416.51	461.12	528.26	579.91	580.16	593.47	668.18
2.3	9.7	17.7	12.6	8.1	7.8	15.5
8.0	16.0	32.0	34.0	28.0	26.0	38.0
2,253	2,178	2,214	2,353	2,391	2,483	2,753
		12.7%	14.8%	17.4%	20.7%	22.2%
190	195	233	273	270	258	294
71	70	70	70	71	65	66
37,194	39,952	43,202	48,440	40,942	42,763	46,591
		97.0%	96.4%	96.9%	99.3%	97.0%
		4,303	3,938	3,697	3,499	3,243

会社概要

会社概要 (2018年3月31日現在)

会社名	東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社
英文社名	Tokai Tokyo Financial Holdings, Inc.
設立年月日	1929年6月19日
資本金	360億円
従業員人数	159名(臨時従業員21名、派遣社員3名を含んでおりません)
連結ベース従業員人数	2,753名(投資アドバイザーおよびアセットアドバイザー73名、臨時従業員464名、派遣社員107名を含んでおりません)
本店所在地	〒103-0027 東京都中央区日本橋三丁目6番2号

子会社の主要な営業所

会社名	本社	店舗数	所在地
東海東京証券株式会社	愛知県名古屋市中村区名駅四丁目7番1号	66店	愛知県 東京都 他
髙木証券株式会社	大阪府大阪市北区梅田一丁目3番1-400号	14店	大阪府 東京都 他
株式会社東海東京調査センター	愛知県名古屋市東区葵一丁目19番30号	2店	愛知県 東京都
東海東京アセットマネジメント株式会社	東京都中央区新川一丁目17番21号	1店	東京都
東海東京インベストメント株式会社	東京都中央区新川一丁目17番21号	1店	東京都
東海東京ウェルス・コンサルティング株式会社	愛知県名古屋市中村区名駅四丁目5番28号	2店	愛知県 東京都
東海東京アカデミー株式会社	東京都中央区新川一丁目17番21号	2店	東京都 愛知県
東海東京サービス株式会社	愛知県名古屋市東区葵一丁目13番8号	2店	愛知県 東京都
東海東京ビジネスサービス株式会社	東京都中央区新川一丁目17番21号	1店	東京都
株式会社ETERNAL	東京都港区南青山四丁目20番19号	70店	東京都 兵庫県 他
株式会社メビウス	大阪府大阪市中央区南新町一丁目3番8号	1店	大阪府
ピナクル株式会社	東京都港区芝公園一丁目6番7号	1店	東京都
東海東京証券香港	18F, No.33 Des Voeux Road Central, Hong Kong	1店	中国・ 香港
東海東京証券ヨーロッパ	4th Floor, Salisbury House London Wall, London, EC2M 5QQ, United Kingdom	1店	英国・ ロンドン市
東海東京証券アメリカ	3 Columbus Circle, Suite 1715, New York, NY 10019, USA	1店	米国・ ニューヨーク市
東海東京シンガポール	60 Anson Road #13-03, Mapletree Anson, Singapore 079914	1店	シンガポール
東海東京グローバル・インベストメンツ・ プライベート・リミテッド	60 Anson Road #13-03, Mapletree Anson, Singapore 079914	1店	シンガポール

注: 1. 2017年4月3日付で宇都宮証券株式会社への当社出資比率は40.0%となり、子会社から関連会社となっております。
2. 2017年4月11日付で髙木証券株式会社を子会社としております。
3. 2017年9月21日付でピナクル株式会社を子会社としております。
4. 2017年10月2日付で株式会社メビウスを子会社としております。
5. 2018年5月1日付で東海東京ウェルス・コンサルティング株式会社は移転しております。

株式の状況

株式情報 (2018年3月31日現在)

証券コード	8616
上場証券取引所	東京、名古屋各証券取引所
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
発行可能株式総数	972,730,000株
発行済株式総数	270,582,115株
株主数	30,916名
1単元株式数	100株

大株主の状況(上位10位)

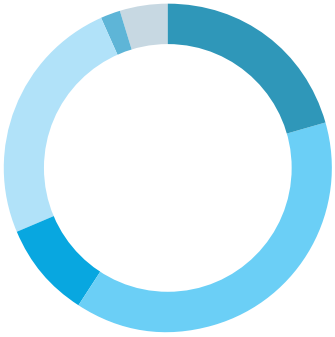
大株主	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社三菱UFJ銀行	12,016,853	4.65
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	11,446,100	4.43
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	10,153,600	3.93
三井住友海上火災保険株式会社	7,283,798	2.82
トヨタファイナンシャルサービス株式会社	7,280,000	2.82
株式会社横浜銀行	7,014,553	2.72
日本生命保険相互会社	5,611,890	2.17
JP MORGAN CHASE BANK 385166	5,197,700	2.01
三井住友信託銀行株式会社	4,800,000	1.86
明治安田生命保険相互会社	4,406,000	1.71

注:1.持株比率は発行済株式の総数から自己株式を控除した数に基づき算出しております。
2.上記のほか、当社が保有しております自己株式12,225,394株があります。

株式の分布状況 (2018年3月31日現在)

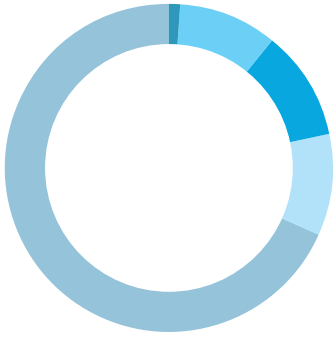
所有者別

- 個人・その他 20.67%
- 金融機関 38.69%
- その他国内法人 9.47%
- 外国人 24.66%
- 証券会社 1.98%
- 自己名義株式 4.52%



所有株式数別

- 単元未満株のみ～1千株未満 1.18%
- 1千株以上10千株未満 9.86%
- 10千株以上100千株未満 10.32%
- 100千株以上500千株未満 10.06%
- 500千株以上 68.58%



東海東京フィナンシャル・ホールディングス

東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社
〒103-0027 東京都中央区日本橋三丁目6番2号

2019年1月1日以降新住所
〒103-6130 東京都中央区日本橋二丁目5番1号
日本橋髙島屋三井ビルディング

http://www.tokaitokyo-fh.jp/