

東海東京証券 経営3カ年計画

『Innovation Jump up 5』

(2006年4月～2009年3月)

2006年5月12日

東海東京証券株式会社
代表取締役社長
石田建昭



中期経営計画(2004.4.1～2007.3.31)の検証

平成2005年度決算において、中期経営計画の数値目標は、いずれも前倒し達成

2005年度決算概要(百万円)		
B/S	総資産	630,633
	株主資本(純資産)	107,409
P/L	営業利益	25,686
	経常利益	26,257
	当期純利益	21,946
1株当り年間配当金(注)		25円
配当性向		31.8%
株主資本当期純利益率(ROE)		22.1%

(注)普通配当15円 + 特別配当10円

中期経営計画: 10のキー・フレーズの施策

1. 東海地区での圧倒的プレゼンスの確立
2. リテール・ミドルマーケットを中核とした対面営業
3. バックレス化の推進
4. 効率的な店舗ネットワークの編成
5. 顧客対応サービスの差別化
6. 安定収益構造の構築
7. 低重心経営の推進
8. 倫理観の高揚
9. 経営のIT化によるマーケティング強化
10. 東海東京ブランドの構築

確実に成果は
出ているが
引き続き推進

中期経営計画の数値目標
(計画最終年度において)

純資産1000億円

2004年度: 91,288百万円

配当10円以上継続

2004年度: 10円

ROE10%以上

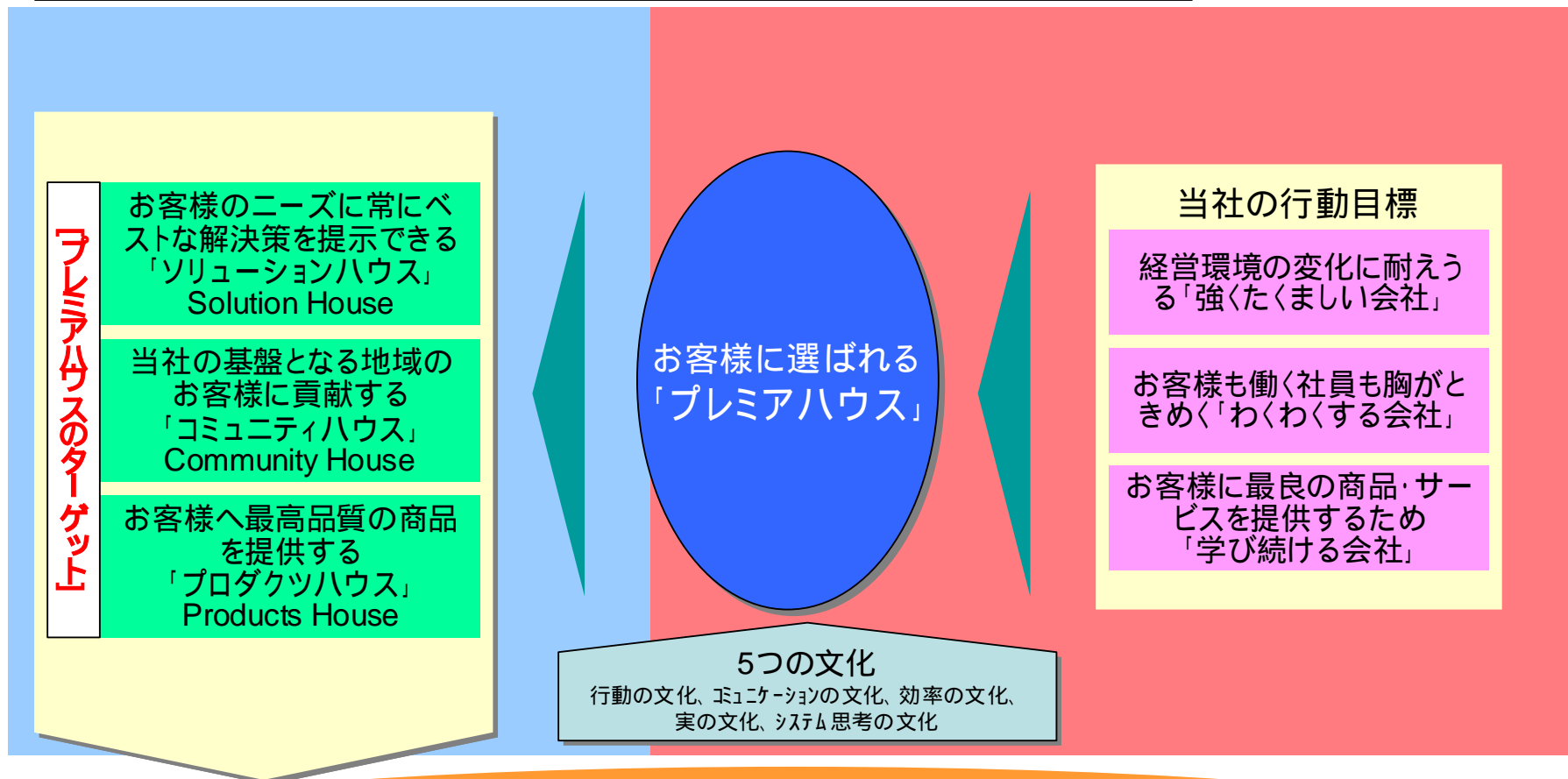
2004年度: 6.5%

数値目標は1年前倒し達成

更なる飛躍のための経営計画が必要



プレミアハウスとは、当社の目指すべき姿のスローガン



経営3カ年計画で、「プレミアハウス」の実現をスピードアップ

「プレミアハウス」とは、差別化された商品やサービスの提供等さまざまな角度での専門性を持ち、社員の資質も高く、独自の営業ネットワークを持ち、組織力など企業内容の充実度を誇れる会社、のことを指します。

経営3カ年計画 ~ Innovation Jump up 5 ~ プレミアハウス実現の戦略

「プレミアハウス」具体化の戦略

Innovation Jump up 5

- プレミアハウスを早期に実現するため、戦略として「**5つの改革 ~ Innovation Jump up 5 ~**」を実施
 - コーポレートガバナンス/コーポレートカルチャーの改革
 - ビジネスポートフォリオ/ビジネスモデルの改革
 - ネットワークの改革
 - 商品・サービスの改革
 - 社員の役割及び生産性の改革
- 5つの改革を支えるIT戦略とアライアンス戦略

徹底した構造改革の推進

3年後の姿: 収益力: 経常利益400億円以上・収益性: ROE15%以上、信用力: 格付シングルA以上

プレミアハウスの3つのターゲットと5つの改革

- 収益力(経常利益400億円以上)
- 収益性(ROE10%以上、最終年度15%以上)
- 信用力(格付シングルA以上)

「強くたくましい会社」へ変化

ビジネスポートフォリオ/ビジネスモデルの改革

ソリューションハウスの視点

コミュニティハウスの視点

顧客満足度を向上させ顧客が「わくわくする会社」へ

最高品質のアドバイス供給

収入構造改革

中核地域のビジネス強化

最高品質の商品供給

商品・サービスの改革

新ネットワークによる商品供給

ネットワークの改革

中核地域への貢献

地域に根ざしたニーズ対応により顧客が「わくわくする会社」へ

プロダクトハウスの視点

「学び続ける会社」を通じた社員一人一人の向上

社員の役割及び生産性の改革

「学び続ける会社」を通じた社員一人一人の向上

経営・社内カルチャーの改革

コーポレート・ガバナンス/コーポレート・カルチャーの改革

5つの改革を支えるIT戦略/アライアンス戦略

5つの改革 : コーポレートガバナンス / コーポレートカルチャーの改革

◇コーポレートガバナンスの徹底・浸透

- ✓経営と執行の分離
- ✓カンパニー制組織運営の徹底
- ✓コーポレートガバナンスとしての内部統制システム等の整備・構築
- ✓コンプライアンス体制の充実

◇5つの文化*の浸透 *5つの文化: 行動の文化、コミュニケーションの文化、効率の文化、実の文化、システム思考の文化

5つの改革 : ビジネスポートフォリオ / ビジネスモデルの改革

- ◇リテールに加え、投資銀行業務(ディーリングを含む)収益増加による、収益の2本柱確立
- ◇ブローカレッジ業務からコンサルティング業務への転換
- ◇ミドルマーケットを対象にしたハイレベルなニッチプレイヤーの地位確立
- ◇ディーリング能力の向上

5つの改革 : ネットワークの改革

- ◇営業チャネルの再編
- ◇情報マネジメントの改革
 - ✓CRM、コールセンター機能の拡充
 - ✓新情報配信システムの構築～タイムリーな情報発信・コミュニケーションの実現
- ◇グローバルベースの情報収集体制の構築

5つの改革 : 商品・サービスの改革

◇リテール分野～ターゲット顧客別マーケティングの拡充

- ✓「セミナーの渦」の拡大・品質向上 「提案の嵐」 お客様の資産形成のお手伝い
- ✓当社独自の高付加価値商品の開発とマーケティング実施
- ✓保険、ラップ、カード戦略の展開
- ✓東海地区を中心とした独特のコミュニティ営業活動の推進

◇投資銀行分野～ミドルマーケットの戦略強化

- ✓最先端の金融技術を駆使した商品開発・仕入機能の確立
 - デリバティブを組み入れた仕組商品の組成力強化
 - 投資家ニーズに合致したオルタナティブ商品等の導入
 - 子会社(TFR、TTI)を通じた商品開発(不動産ファンド、PEファンド等)
- ✓ソリューション機能の拡充
 - M&A、IR、IPO等のアドバイザリー機能の拡充

5つの改革 : 社員の役割及び生産性の改革

- ◇営業員の専門性の更なる高度化
- ◇管理部門の生産性向上
- ◇社員満足度(ES)の向上(積極的な教育投資、報酬体系の見直し、チャレンジ機会の拡大等)
- ◇資本 / 経営資源の最適アロケーション

5つの改革を支えるIT戦略とアライアンス戦略

- ◇営業店バックレスの推進、次期戦略情報システムの稼働
- ◇積極的なアライアンス戦略の推進(保険、富裕層ビジネス、インターネット取引、銀行業務他)

問合せ先： 東海東京証券株式会社 広報・IR室

住 所： 〒104-8317

東京都中央区京橋1 - 7 - 1

TEL : 03 3566 8740

URL : <http://www.tokaitokyo.co.jp>