

2006年3月期 経営施策の重点ポイント

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

経営施策の重点ポイント

～会社の変革のため、何を重点的に実施してきたか～

企業改革意識の徹底

～ニューカルチャーの徹底～

- ・企業カルチャーの醸成
- ・会社のあるべき姿／ターゲットコンセプトの明示
- ・社員のミッションの明確化
- ・モチベーションアップ
- ・広報・IR活動の活発化

経営資源の最適配置

～選択と集中～

- ・重要基盤である東海地区に投入
 - ヒト：営業人員の増員
 - モノ：店舗改装、新規出店
 - カネ：各種イベントの開催・協賛、広告展開
- ・店舗の統廃合／キャッシュレス化の推進

ビジネスポートフォリオの変革

- ・カンパニー制の導入
- ・収益バランスの改革
- ・ディーリング業務の強化

ビジネス手法の高度化

- ・CRMシステム活用によるマーケティングの積極化
- ・商品力の向上
- ・顧客接点の深化

リテール分野における重点施策

~新しい試みを積極的に取り入れ展開~

マーケティング

- ・CRMを駆使した顧客アプローチ
- ・積極的なセミナーの開催「セミナーの渦」
- ・積極的な広報活動
- ・市場動向を捉えた商品提供
- ・商品の多様化
- ・差別化されたサービスの提供

社員モチベーションアップと 支店サポート機能の充実

- ・部店、個人の評価体系の見直し
- ・報酬制度の見直し
- ・社員教育の充実
- ・本社の営業支援、指導体制の拡充

ネットワークの充実・効率化

- ・店舗のバックレス、キャッシュレス化
- ・店舗のスクラップアンドビルド

投資銀行分野における重点施策

収益認識の高揚化

- ・社内カンパニー制の導入による収益責任の明確化
- ・月次PDCAによるカンパニー内の施策管理の徹底

取扱い商品・サービスの多様化

- ・ストラクチャードプロダクツの多様化
- ・ソリューション機能の拡充

機能別コーディネート

- ・商品開発機能とセールス機能を同じ部門で運営
- ・営業と執行の一体化

ディーリング機能の強化

- ・ストラテジーの多様化
- ・機動的なリスク・コントロールによる資本の効率的運用

その他の重点施策

経営資源の 有効活用・配分

格付け取得

- ・長期優先債務格付け「BBB」取得(2005年8月)
- ・短期優先債務格付け「J - 2」取得(2005年6月)

(株式会社日本格付研究所)



資金調達コストの削減

短期社債(電子CP)の発行

- ・資金調達手法の多様化
(2006年3月末: 約100億円)

積極的な業務提携

証券代行業務および相続関連業務(遺言信託、遺産整理業務)に係る
信託代理店契約を中央三井信託銀行と締結
市場誘導業務で16社と提携
M & Aブティックのピナクル(株)と資本面を含めて提携

その他の重点施策

システム・IT戦略 による継続的合理化

振り込み専用口座の開設

- ・清算業務などの事務合理化により、営業店舗の総務業務の約4割を軽減

債券ディーリングシステム一新

- ・ポジション、損益のリアルタイム管理

コンプライアンス態勢の さらなる強化

コンプライアンスプログラムの実践

情報管理体制の見直しと徹底 - - - 法人関係情報・個人情報

顧客に信頼される営業姿勢の徹底 - - - 社内検査・モニタリングの充実

～リテール分野における重点施策～

CRMを駆使した顧客アプローチ

顧客満足度・ロイヤルティの向上と、顧客ニーズを的確に捉えたコンサルティング営業を目的として

2002年度より「CRMシステム」を導入、以後、継続的にバージョンアップ

2005年度には「データマイニング機能」を拡充、全社員が分析機能を活用

CRM導入の成果は顕著に現れている

富裕層顧客の増大 顧客コンタクト率向上 顧客情報の集積促進 ナレッジマネジメント機能の向上

積極的なセミナーの開催

全国72店舗で投資セミナー積極化 2005年度:1,000回突破(上期:115回,下期900回 2004年度:50回)

企業買収防衛、マクロ・エコノミクス等、タイムリーと好評の法人向けセミナー

団塊世代を中心としたセミナーをシリーズ開催

各地のNHK文化センターと連携した証券投資講座

投資初心者向サイト「乙女のお財布」が法人対象に出張セミナー

~リテール分野における重点施策~

積極的な広報・イベント活動

名古屋出身の女優 竹下景子さんをイメージキャラクターに起用 テレビ、新聞等のマスメディアや交通広告を積極展開



ナゴヤドーム等に看板掲出

合併5周年記念行事

東京、名古屋を中心に全国で展開、株主や一般投資家の皆様に日頃の感謝を還元

企業市民としての地域密着活動

- ・愛知万博へのイベント協賛
- ・地元の文化・芸術を紹介するテレビ番組を企画
- ・学校での投資教育授業開催や生徒受入れ
- ・地域の祭りやイベントに積極参加・協賛

市場動向を捉えた商品提供

外国株式取り扱いの推進 マーケットメイク銘柄数は国内トップクラス

米国株式:95銘柄 中国株式:62銘柄 インド株ADR:8銘柄 欧州株式:7銘柄 (2006.5.12現在)

株式関連商品の積極的取り上げ

~リテール分野における重点施策~

商品の多様化

東海地区に厚い基盤を持つ当社ならではのご当地ファンド

「TA 中部経済圏株式ファンド(愛称 ゲンキ・中部)」 販売手数料の一部を地域の子供育成等に寄付

日本初 中国本土 のリサーチチームとファンドマネジャーを使った中国株投信

「チャイナ・リアル・ウォッチ」 業務提携先の国泰君安証券(中国)との連携により誕生

その他、JPM・BRICS5・ファンド(愛称 ブリックス・ファイブ)、PCA絶対収益追求型ファンド など

差別化されたサービスの提供

投資指標 「PPER (Premium Price Earning Ratio)」 の開発

「PPER」は、PER(株価収益率)とPBR(株価純資産倍率)の特徴を組み合わせたバリュエーション指標

「PPER」は、東海東京証券が独自に考案、現在、商標登録出願中

「PPER」は、長期にわたって投資を行うにふさわしい企業を見つける一つの手法

堅調な伸びを続ける保険商品

- ・生命保険を利用した相続対策セミナー開催
- ・保険設計提案のためのモバイルツール活用
- ・経営者向け保険商品提案力の強化

～リテール分野における重点施策～

社員モチベーションアップ

金融のプロフェッショナルとしての育成はもちろん、功績に見合った評価を受けられる仕組みを確立

- ・社員モチベーション高揚のための部店評価グループの見直し・再編
- ・新人育成のための「インストラクター制度」導入
- ・「営業課長候補者研修」の実施
- ・カフェテリア形式の「TTスクール」開校
- ・全営業員による毎日の「5分間ドリル」実施
- ・自分にチャレンジ「わくわくギネス」の実施

本社の営業支援・指導体制の確立

本社の営業支援機能を再編・強化

地区統括部 東日本・中部・西日本の各リテール部

営業企画部 リテール企画部、リテール営業推進部、ウェルスマネジメント部、保険営業推進部

投資銀行企画部、投資銀行営業推進部

～リテール分野における重点施策～

店舗のバックレス・キャッシュレス化 店舗のスクラップ&ビルド

対面営業を柱にお客様の利便性をさらに向上

- ・年中無休の大型ショッピングセンターに初の出店「ファイナンシャルプラザ・ナゴヤドーム前」(2006年3月)
- ・バックレス店舗の第一号「岡山支店高松出張所」(2005年4月)
- ・既存店舗のバックレス化「和歌山支店」のバック業務を近隣店の「大阪支店」が吸収(2005年9月)
- ・不採算支店の見直し、統廃合「川越支店」を「所沢支店」に統合(2005年9月)



ファイナンシャルプラザナゴヤドーム前 (愛知)

~投資銀行分野における重点施策~

ストラクチャードプロダクツの多様化

仕組債、オルタナティブ商品等の法人向け投資商品の開発等を行なう部署として「投資銀行営業推進部」を新設
不動産ファンド等の不動産関連の運用商品開発強化

「東海東京ファイナンス&リアルエステート株式会社」設立(2005年7月)

プライベート・エクイティ・ファンド等の運用商品開発

「東海東京インベストメント株式会社」設立(2006年4月)

ソリューション機能の拡充

M & Aブティック「ピナクル株」との提携によるM & A業務の拡充

IPO業務の強化のため、16社と市場誘導業務の提携を実施

株式のIPO、POの主幹事ランキング大幅アップ

IPO: 8位(前年度15位) PO: 9位(前年度16位) (トムソンディールウォッチ調べ)

M&A関連のアドバイザー業務等の受託: 9件(うち東海地区6件) 前年度2件(うち東海地区2件)

IPOのアドバイザー業務受託: 13件(うち東海地区9件) 前年度9件(うち東海地区3件)

IRのアドバイザー業務受託: 42件(うち東海地区30件) 前年度33件(うち東海地区33件) (継続案件含む)

~投資銀行分野における重点施策~

商品開発機能とセールス機能の 同一部門での運営

投資銀行カンパニー内にコーポレート・アセット部門を設置
支店法人機能をリテールカンパニーからコーポレート・アセット部門に編入

営業と執行の一体化

機関投資家向けの営業機能と売買執行機能を同じ部に編入

ストラテジーの多様化

債券ディーリング
ロング/ショートディーリング、ポートフォリオディーリング

機動的なリスク・コントロールによる 資本の効率的運用

ディーリング専門の執行役員を配置
ディーラー間のリスク・リミットの機動的運用
リスク量計測の精緻化

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>