

2026年3月期 経営戦略説明会

2026年5月27日

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。本資料は2026年3月末日現在のデータに基づいて作成されております。なお、本資料で使用するデータおよび表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。また、本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点の当社判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、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。

 東海東京フィナンシャル・ホールディングス

目次

- 1 中期経営計画の進捗と評価
- 2 実績及び足元の取り組み
- 3 次期経営計画の策定に向けて
- 4 Appendix

中期経営計画の進捗と評価

1

KGI

ROE 12%

預かり金融資産 12兆円

“Beyond Our Limits” ～異次元への挑戦

目指す姿

「誇り」と「憧れ」を感じる企業グループ

行動指針

“Social Value & Justice”
comes first

よりよい
社会に

凡事徹底

わくわく

目指す地点

異次元の世界
“New World”

収益力
向上

安定収益
構造

生産性
向上

金融力の強化

異次元に向けた
重点施策

Powerful
Partners

New
Bonanza

異次元の世界に向け、“Great Platformer” 機能を構築



		23年3月期 【実績】	24年3月期 【実績】	25年3月期 【実績】	2026年3月期 【実績】	27年3月期 【計画】
Group KGI	ROE	1.1%	6.2% ^{※1}	6.1%	8.8%	12.0%
	預かり金融資産	8.6兆円	10.9兆円	10.9兆円	13.4兆円	12.0兆円
財務 KPI	経常利益 ①【金融力の強化】	91.9億円	215.6億円	187.4億円	230.7億円	300億円
	東海東京証券	30億円	170.6億円	137.1億円	164.5億円	250億円
	安定収益/固定費カバー率	18.6%	21.0%	23.7%	28.0%	20.0%
	一人当たり労働生産性	16.5百万円	21.5百万円	19.8百万円	24.1百万円	23.0百万円
	経常利益 ②【異次元に向けた重点施策】	△28.5億円	△31.7億円	△36.2億円	△25.8億円	60~100億円

Social Value & Justice KPI	CO ₂ ネット排出量(2021年度実績比半減)	2,539t-co2	2,242t-co2	1,704t-co2	-	1,474t-co ₂
	社会貢献活動費(前年度経常利益比)	1.5%	4.6%	1.7%	2.2%	1.0%
	お客さま本位 (東海東京証券のNPS ^{※2})(2021年度実績比)	△1.8pt改善	+6.5pt改善	+13.4pt改善	+13.3pt改善	+20pt改善
	従業員エンゲージメント	40%	41%	38%	41%	63%
	教育投資(前年度経常利益比)	4.5%	8.4%	3.4%	3.9%	3.0%

※1 過年度所得に係る英国での法人税等を控除したROE

※2 NPS[®]は、ベイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズ(現 NICE Systems, Inc)の登録商標。「Net Promoter Score(ネット・プロモーター・スコア)[®]」の略で、正味推奨者比率と訳され、顧客ロイヤルティ(企業やブランドに対する愛着・信頼の度合い)を数値化する指標

KGI/KPI		評価	成果・課題
戦略	金融力の強化	○	<p><u>仕組債ビジネスの大幅縮小を、「ビジネスの仕組み高度化」と「多様な商品戦略」等で打ち返し</u></p> <p>①GMC～月間30億円体制確立に向け、「トレーディング機能の向上」、「フローの拡大」が継続</p> <p>②個人営業～金融サービス+非金融サービスの充実 ⇒ 「お客さまの豊かさ実現」を支援 ⇒ 富裕層/「オルクドール2.0戦略」への昇華、準富裕層/「クレールシエル戦略」を新たに打ち出し</p> <p>③商品の拡大+提携銀行との連携強化(JV2.0)+人材強化(専門性&人間性) ⇒ 富裕層、法人ビジネスにて効果を発揮</p> <p>④生産性向上(営業+事務効率化)</p>
	異次元に向けた重点施策	△	<p>①Powerful Partnersとの提携による顧客基盤の拡大～交渉は継続・進展</p> <p>②New Bonanza～「<u>お金のデザイン(資産運用機能)</u>」はビジネスが軌道に、一方、<u>デジタル事業は「選択と集中」</u>ステージへ移行</p>
指標	預かり資産、安定収益の拡大	◎	<p>①預かり資産残高は計画を前倒しで達成 ⇒証券担保ローンをつくに富裕層のお客さまからの資産純増が継続</p> <p>②安定収益/固定費カバー率も計画を前倒しで達成</p>
	経常利益、ROE	△	「異次元に向けた重点施策」からの収益化が計画から遅れるも、 <u>経常利益、ROEの改善に向けた戦略は検討を加速</u>
方針	資本戦略	△～○	<p>①株主還元～方針に基づく配当の実施</p> <p>②資本増強からその活用への流れは検討を継続</p>
	お客さま本位	○	<p>①「R&I顧客本位の金融販売会社評価」において、2年連続で「SS」評価を取得(2026年4月)</p> <p>②「“Social Value & Justice” comes first」の定着・浸透</p> <p>③「NPS®」の改善を継続</p>

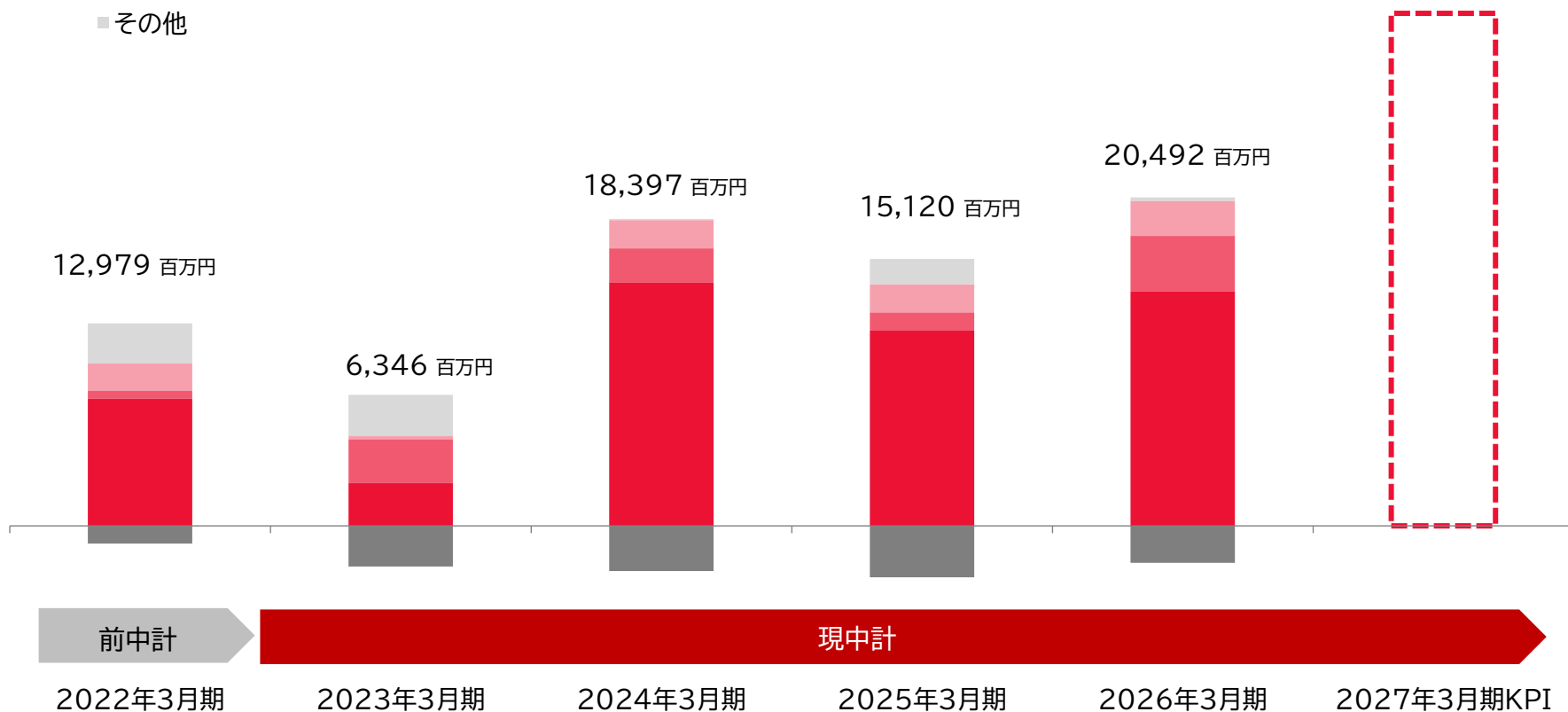
実績及び足元の取り組み

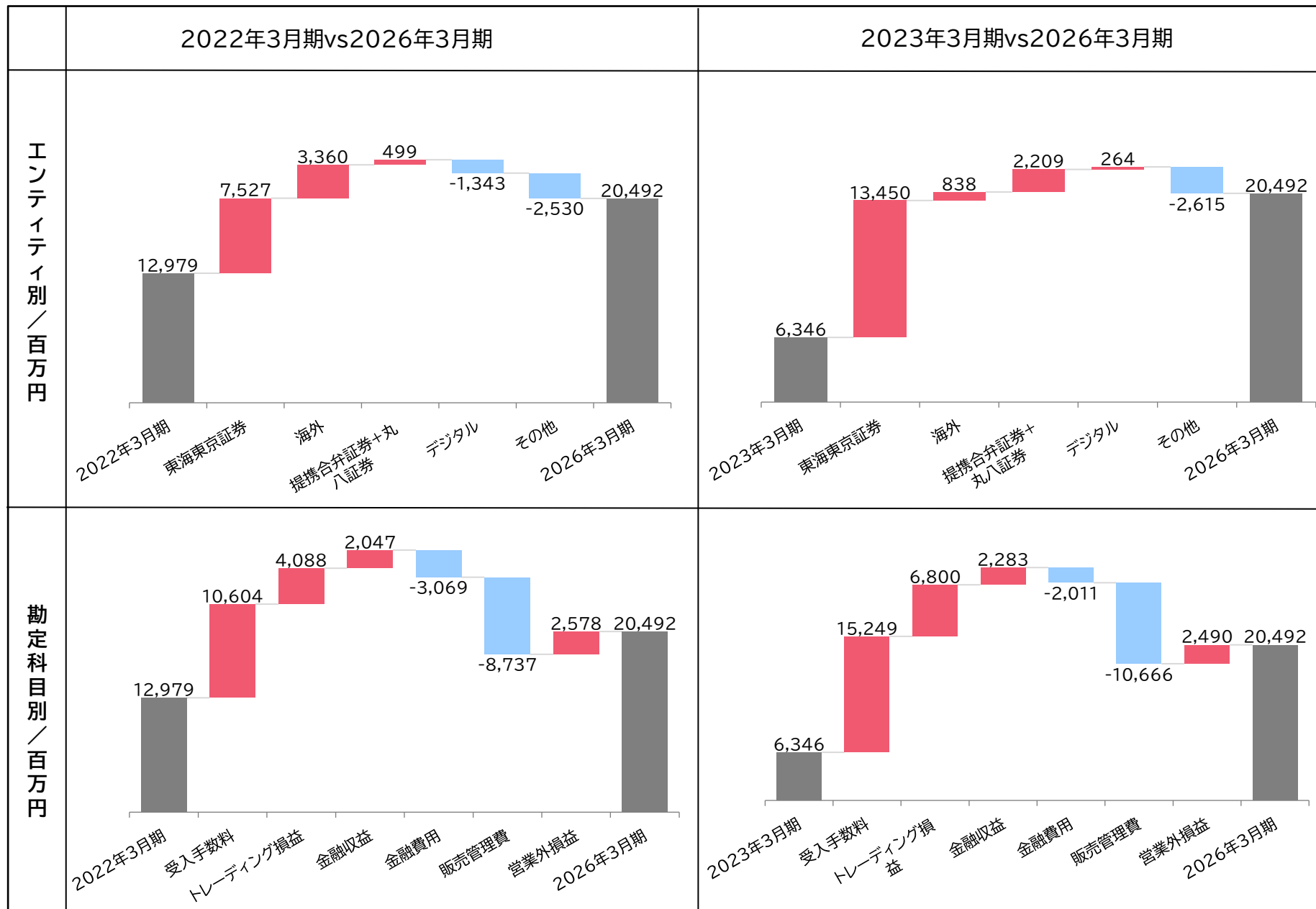
2

連結経常利益推移

- 東海東京証券
- 海外※
- 提携合併証券+丸八証券
- デジタル
- その他

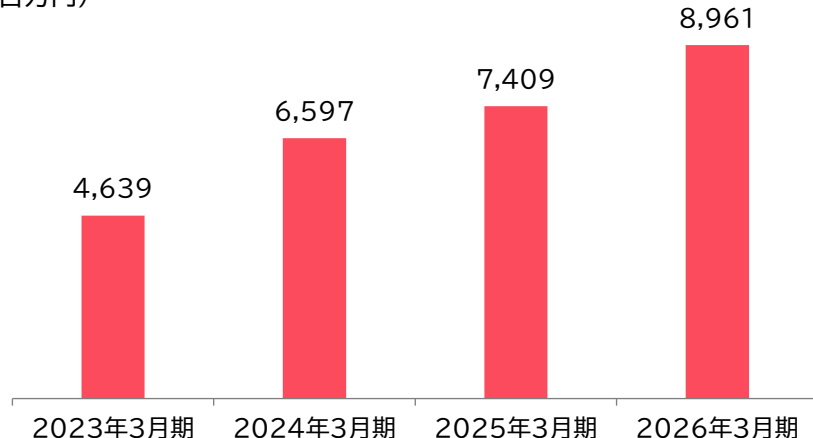
金融力の強化
+
異次元に向けた重点施策
KPI 360億円





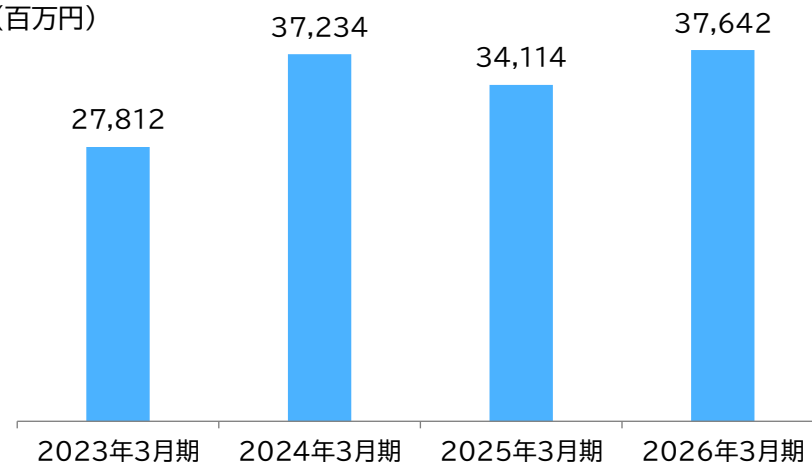
ウェルスマネジメントカンパニー(WMC)収入推移

(百万円)



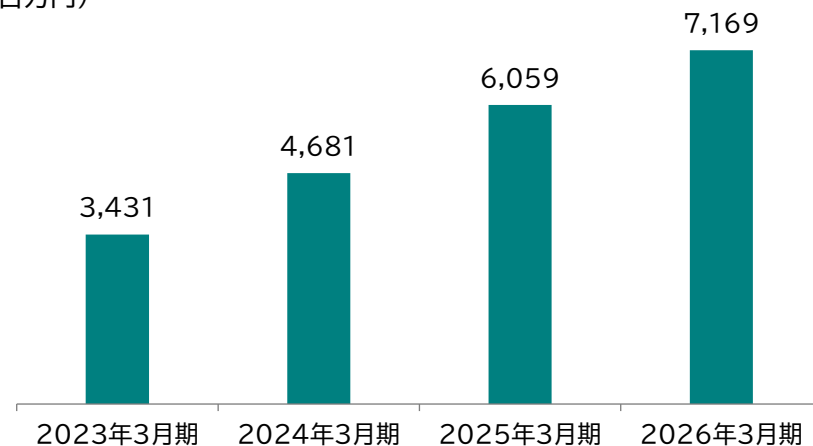
ファイナンシャルウェルネスカンパニー(FWC)[※]収入推移

(百万円)



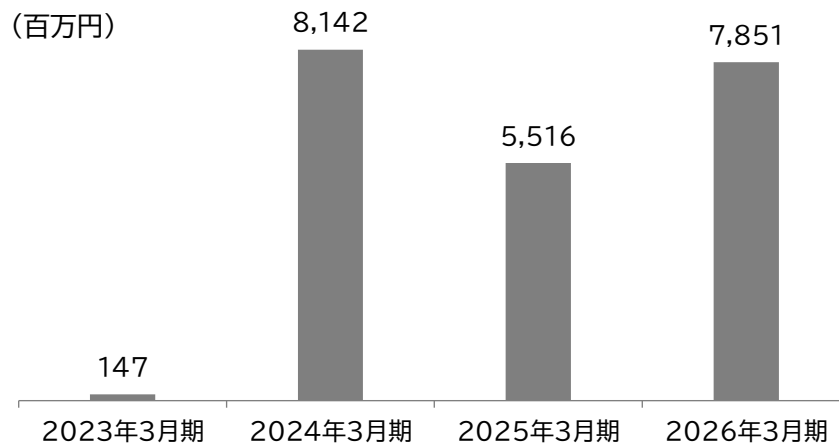
IFAカンパニー(IFAC)収入推移

(百万円)



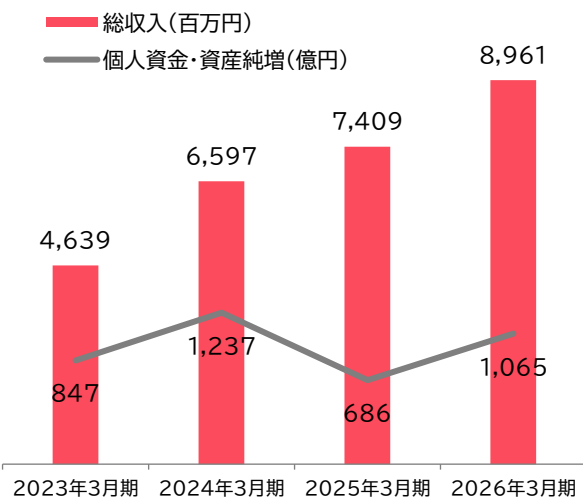
個人営業部門(WMC+FWC[※]+IFA)最終損益推移

(百万円)

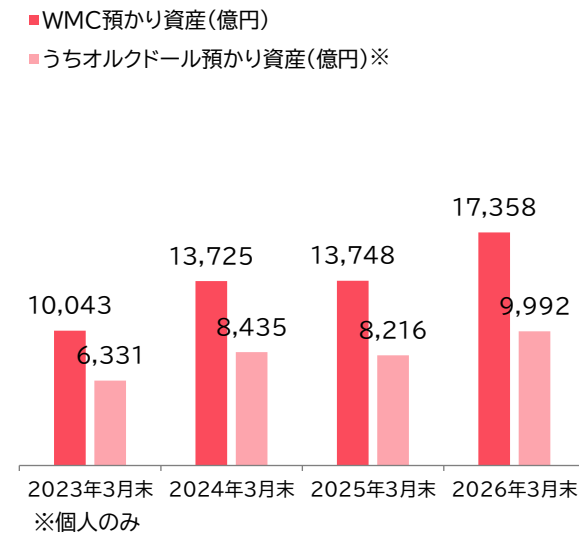


※カスタマーコンタクト本部含む

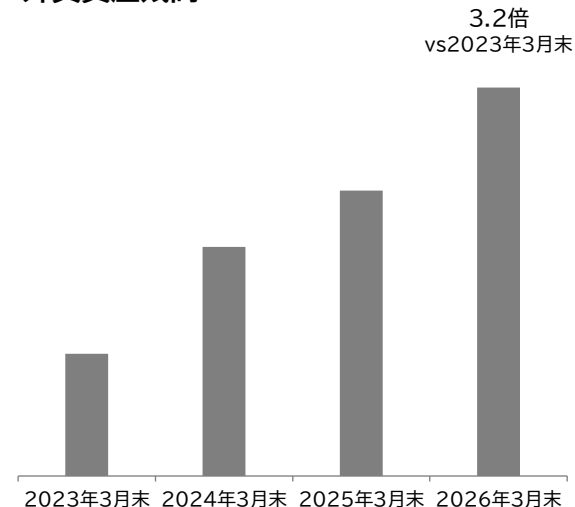
収入・純増



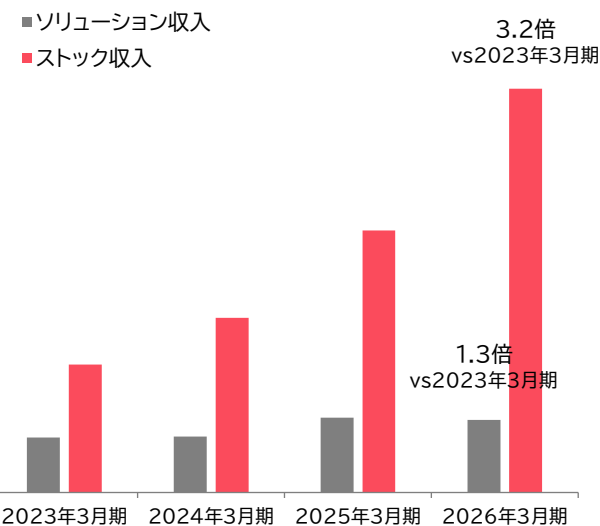
預かり資産



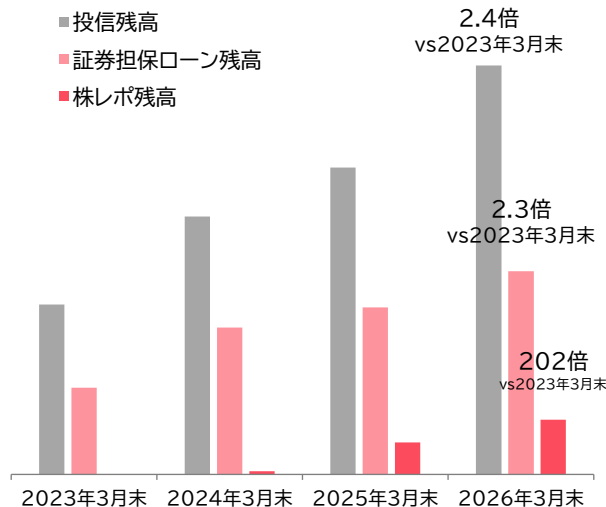
外貨資産残高



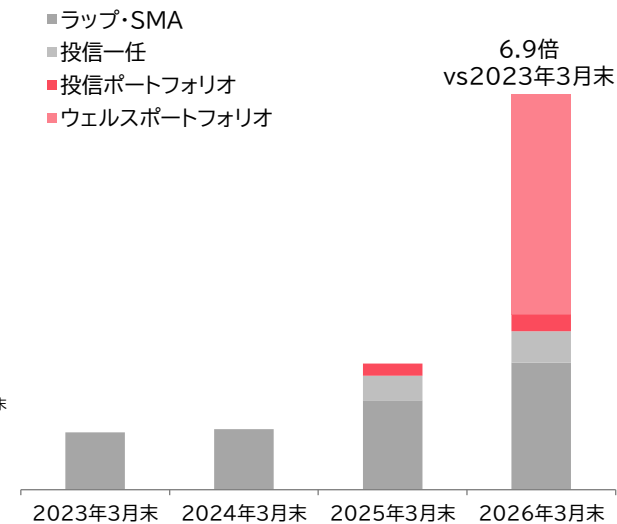
ストック・ソリューション収入



ストック残高



ポートフォリオ資産残高



※投信ポートフォリオおよびウェルスポートフォリオの数値は、残高ではなく純増実績の累計で算出

Orque d'or 2.0

ブランド立上げから10年、次の10年へ～オルクドール第2章

目指す姿

「オルクドール・ブランド」の『価値』と『質』を更なる高みにステージアップし、
唯一無二の存在へ

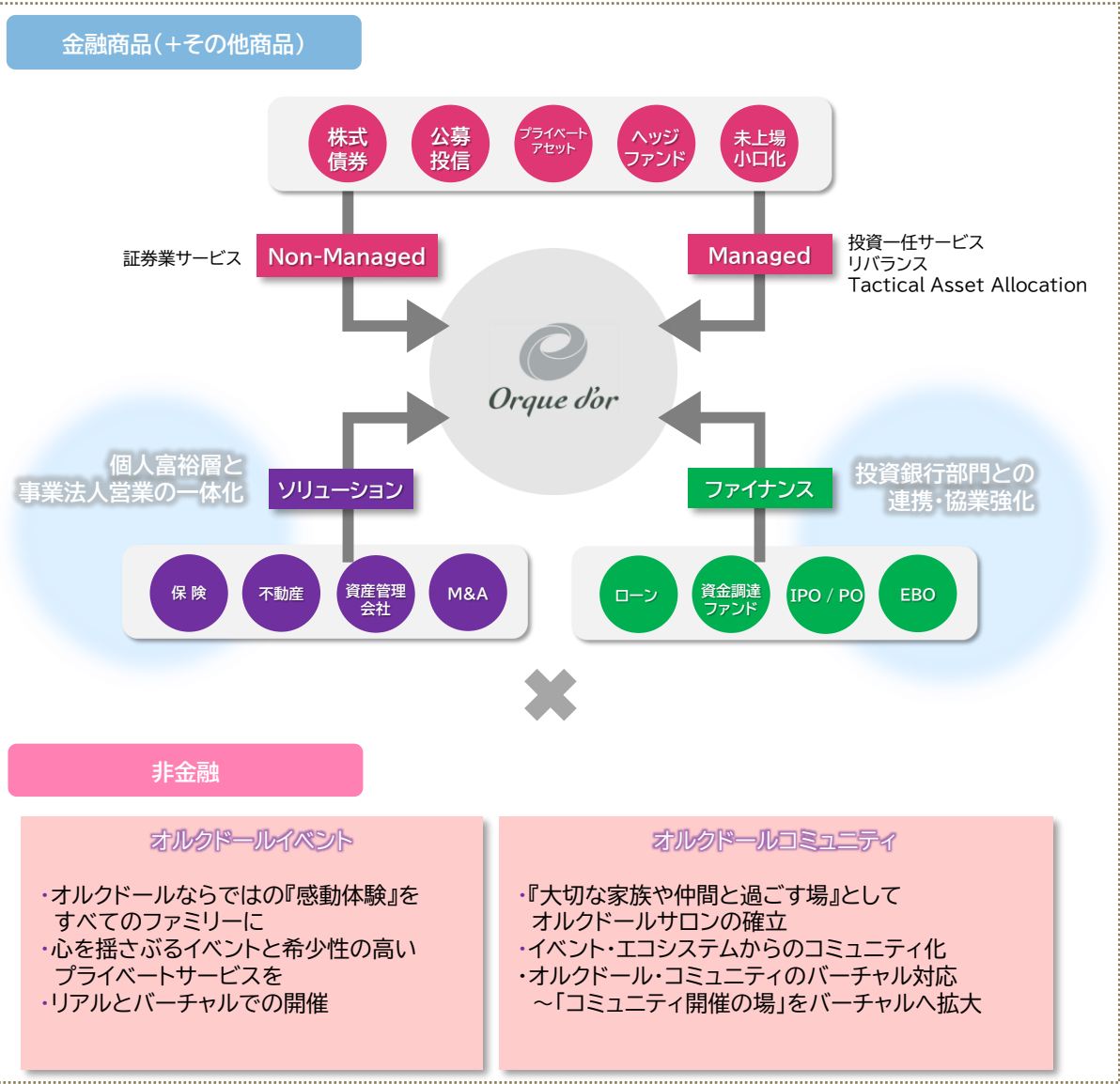
戦略の方向性

「金融・非金融サービスの充実」により、メンバーとの『接点・絆』を、より『強固かつ
親近感のあるもの』へ

アプローチ

オルクドールならではの「マーケティング、イベント、コミュニティの充実」により、
メンバーとそのファミリーに、『財と心の豊かさ』の充実をお手伝い

オルクドールが目指すビジネスモデル ～欧州PBモデルを日本で本格展開～



① オルクドールの直接的活用

提携証券、Powerful Partners への富裕層ビジネスでの活用

- ・金融・非金融サービスの提供
- ・人材育成支援
- ・オルクドール2.0と連動し、提携証券での富裕層コミュニティ形成を推進 等

② オルクドール戦略の横展開

クレールシエル戦略への横展開

- ・準富裕層へ注力
- ・メンバーシップ制
- ・メンバー限定の非金融サービス提供



オルクドール特化の研修スキームで組織レベルでの富裕層ビジネスに必要な専門性を強化

Orque d'or Academy

オルクドール・アカデミー新設

カリキュラム第一弾として、2026年度新入社員向けに研修をスタート

- (1) 開催形態 原則、対面集合研修で実施
- (2) 開催期間 2026年5月～2027年3月末(11ヶ月間)

オルクドールアカデミーの目的

富裕層ビジネスに求められる高度な専門性と、ブランドにふさわしい対応品質を、組織として高い水準で再現できるよう、体系的に人材を育成するための研修スキーム

運営方針

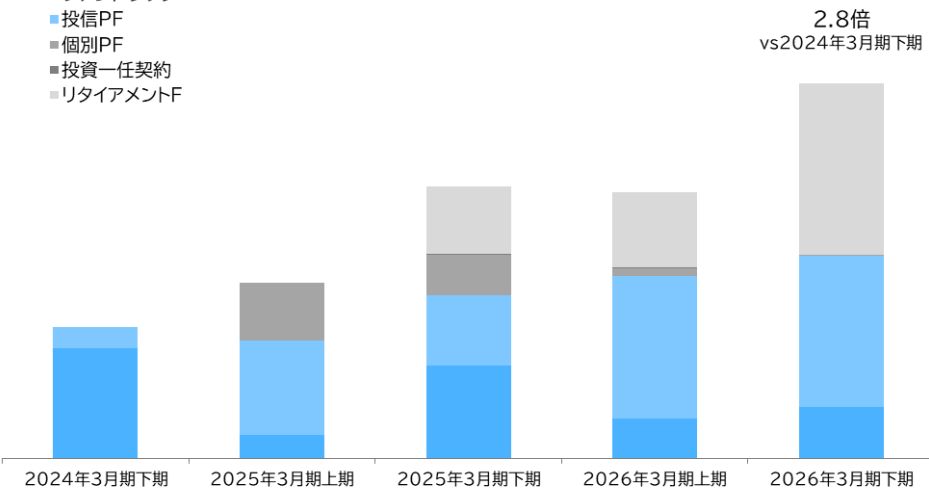
- ・カリキュラムは「内部研修」、「外部研修」、「通信教育/自律学習」のハイブリッド型で構成
- ・カリキュラム全体を通じ、「自律支援」、「凡事徹底」をコンセプトに、難易度の高い資格への取得チャレンジを促す
- ・カリキュラム前半は、グループ戦略・ブランド戦略、金融基礎知識及びPBの本質の理解、習得等をメインテーマに設定
- ・カリキュラム後半は、応用知識、実践的な知識習得の他、セールススキルや非金融知識の体感のため、外部機関も積極的に活用
- ・原則、各カリキュラムの最終単位で「アウトプット」セッションを設置し、成長と習得状況を確認

収益拡大に向けた取り組み

- 登録金融資産5,000万円以上のお客さまへのフォロー徹底
- ストック収入の拡大
- 顧客の最大の利益を追求する商品別アプローチ
- 若手社員の営業力の強化・増強

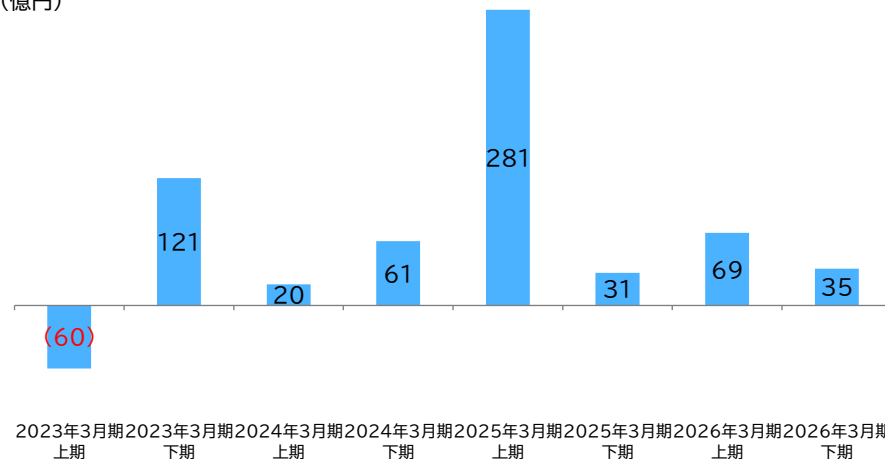
ポートフォリオ資産導入 (2024年3月期下期本格スタート)

- ファンドラップ
- 投信PF
- 個別PF
- 投資一任契約
- リタイアメントF



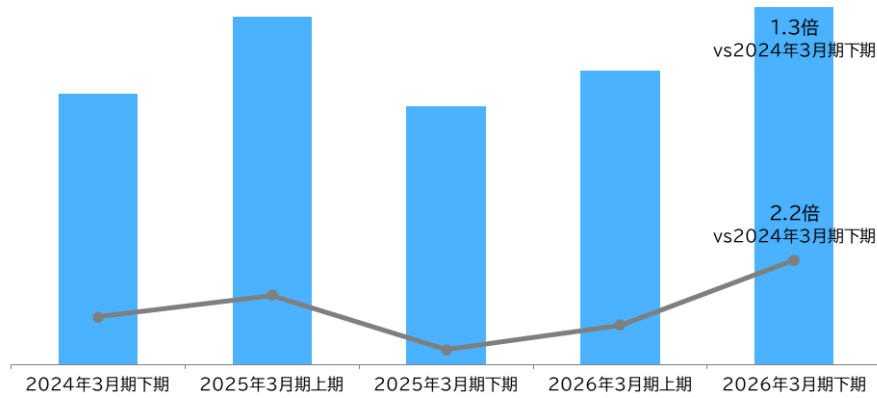
個人資金・資産純増

(億円)



投信純増・投信販売

- 販売・在庫
- 投信純増



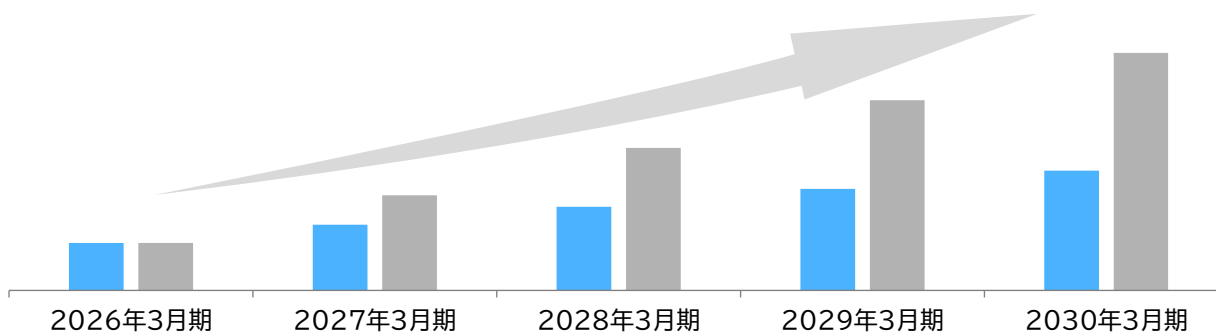
Who 金融資産5,000万円以上

What 趣味・価値観を共有できるコミュニティ

How 非金融サービスの提供を通じて

クレールシエル拡大イメージ

- PF資産残高
- メンバー数



メンバー拡大

中部地域、PFコンサルティング部門の更なる拡大

西日本地域への拡大検討
東日本地域への拡大検討

イベント

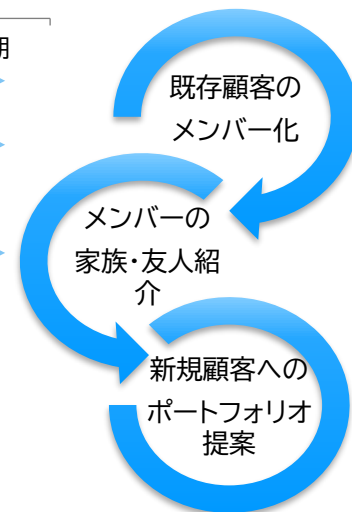
イベント・コンサート

東名阪での大型イベント、計画を予定
少人数地域イベント

Webサイト

2026年5月
開設

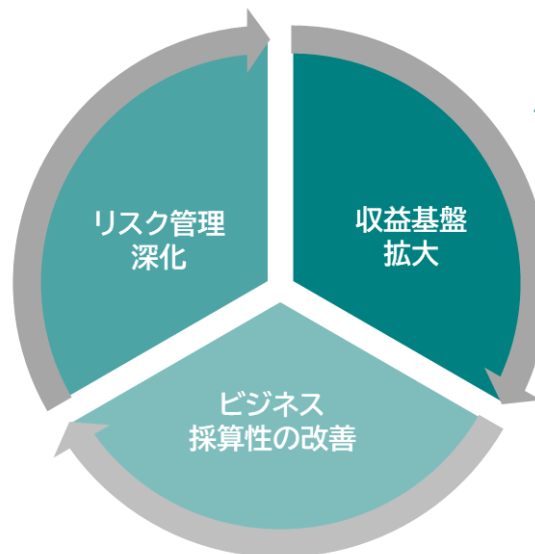
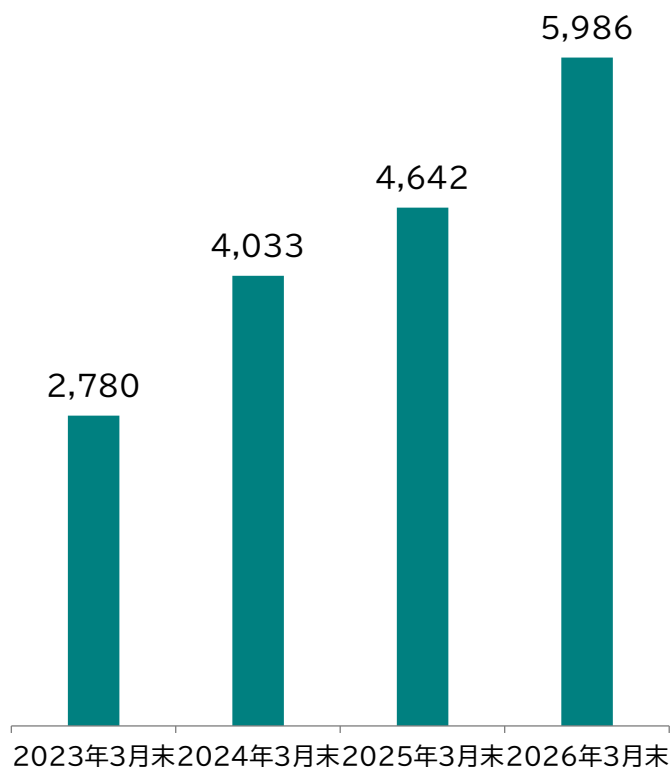
コラム・各種優待サービス
地域性を意識したオリジナルイベント(旅行等)



- ・IFAビジネスは預かり資産・トップラインの面では順調に推移しており、ビジネスフィールドは着実に拡大
- ・構造的課題に正面から向き合い、根本的な解消に向けた活動に取り組む

預かり資産

(億円)



稼働外務員の拡大

- 外務員が抱える課題に寄り添いソリューション提供(ウェルス系)
- ノウハウ伝授等により証券営業への不安感を取り除く支援(保険系)
- 個々の外務員と向き合い、競合他社には無い満足感を提供(全社)

課題解決

不安解消

他社にない
満足感

潜在ニーズの発掘

- 不動産・M&Aの情宣(BM契約)
- デリバ・株レポ・株活の情宣(BM契約)
- 新プロダクトへの取組み強化(ユーロ円ゼロクーポン債等)

不動産
M&A

デリバ
株レポ・
株活

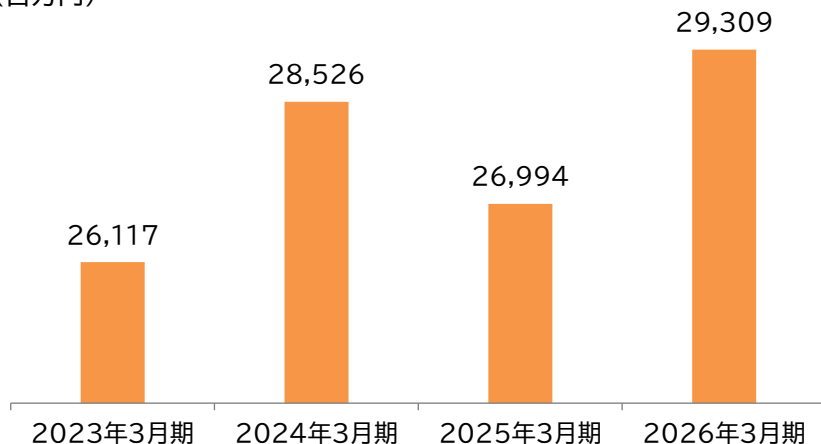
新プロダ
クト活用

機能拡充

- IFA業者へ展開する商品の多様化
(ハッジファンド、デリバティブ、外債、VWAP)
- 証券担保ローンにおける担保多様化
(外国株式、米国国債、外債)
- AIチャット導入、STARモバイル導入

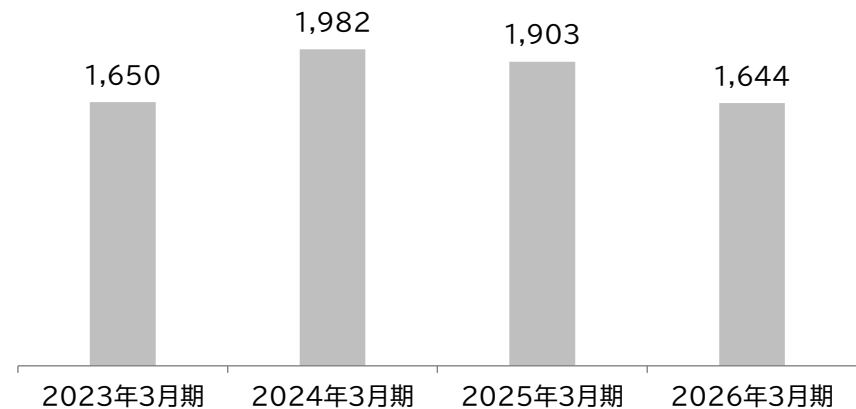
グローバル・マーケットカンパニー(GMC)収入推移

(百万円)



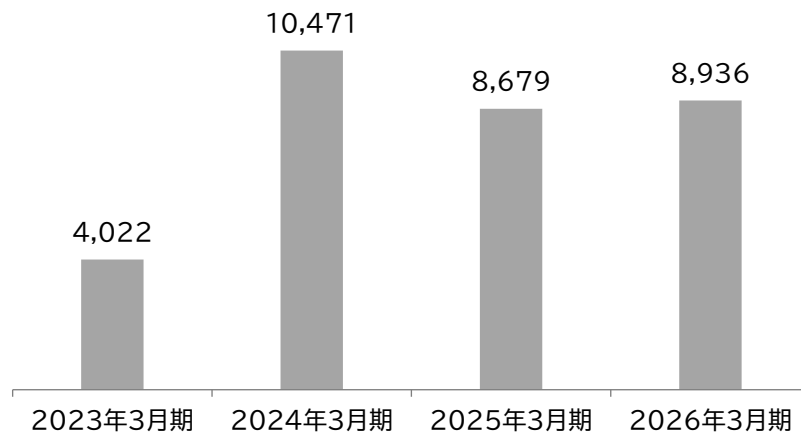
投資銀行カンパニー(IBC)収入推移

(百万円)

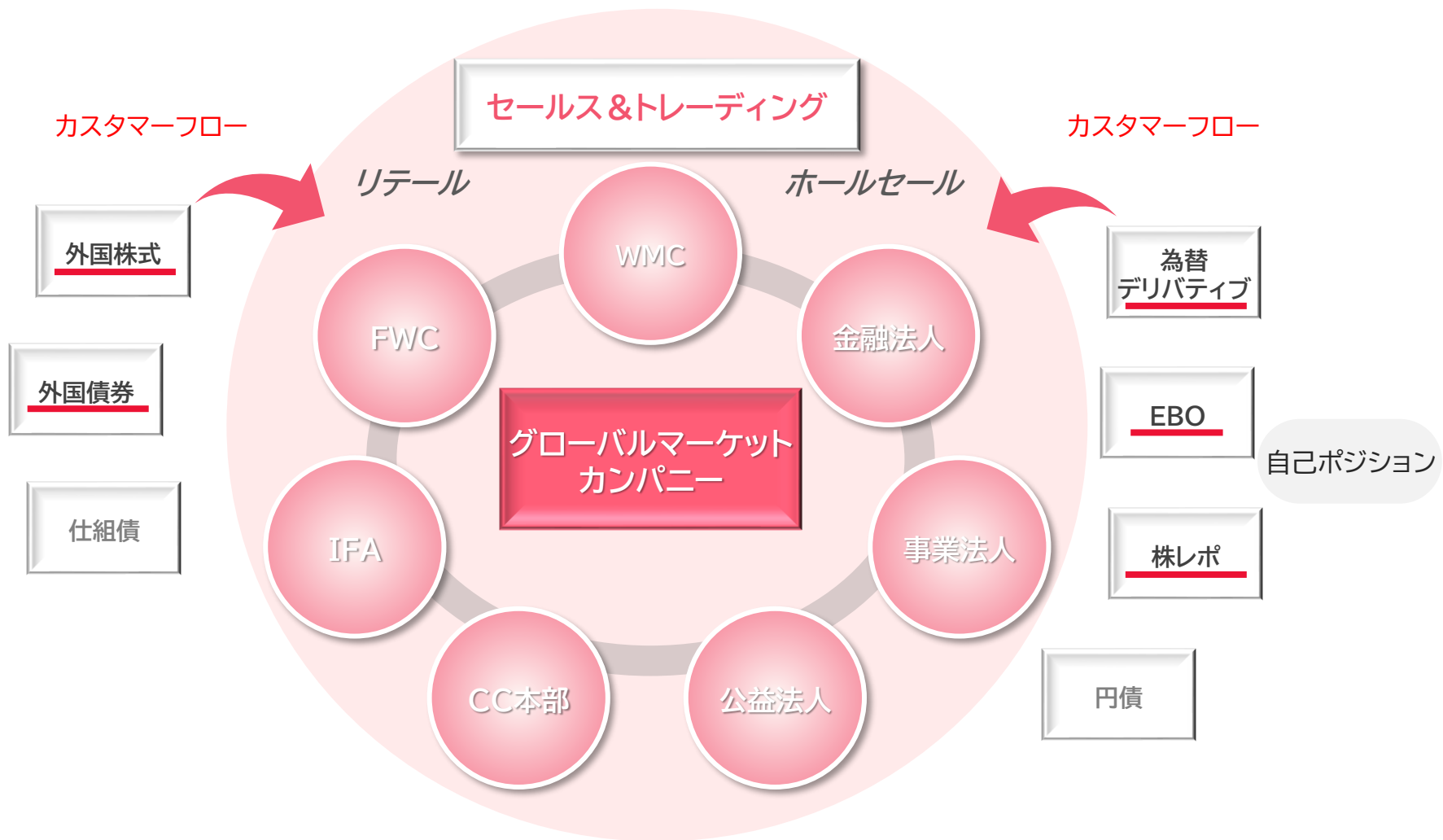


ホールセール部門(GMC+IBC)最終損益推移

(百万円)



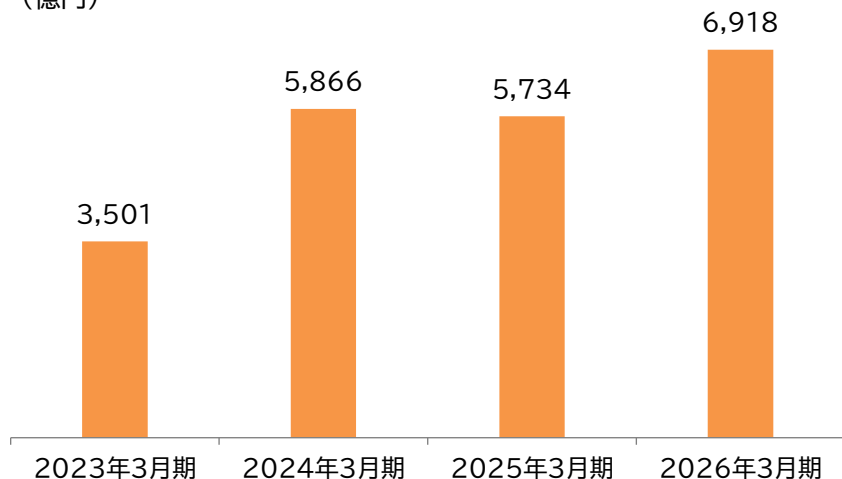
グローバル・マーケットカンパニー中心のフロー循環の仕組みが確立



外貨資産残高(外国株式・債券の拡大)、エクイティブロックオファー収益は急拡大

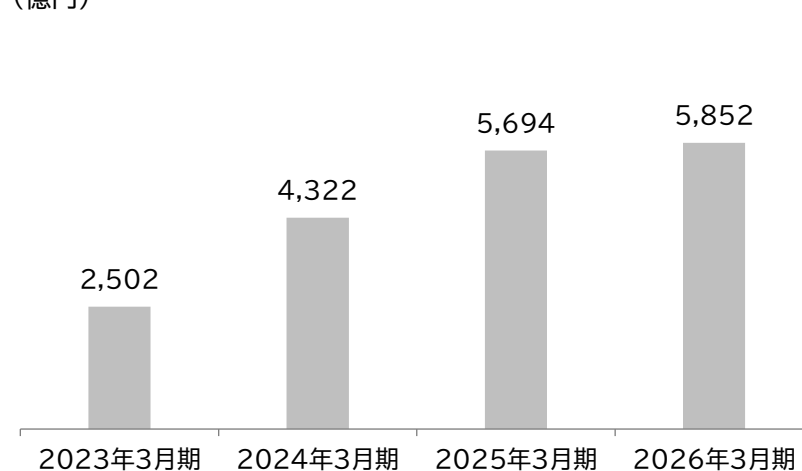
外国株式残高

(億円)



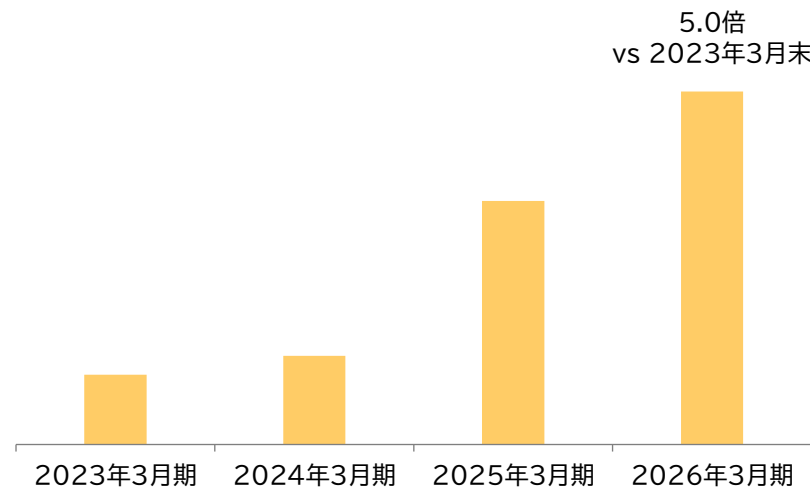
外国債券残高

(億円)



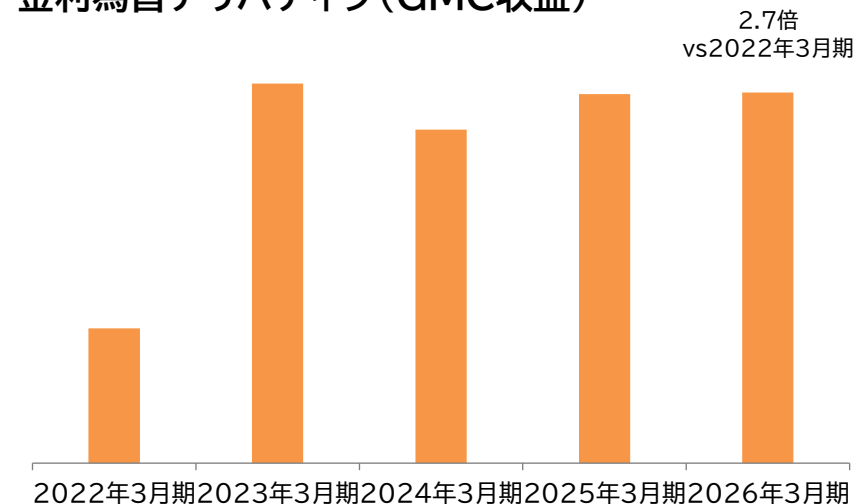
エクイティブロックオファー(全社収益)

5.0倍
vs 2023年3月末



金利為替デリバティブ(GMC収益)

2.7倍
vs 2022年3月期



- 地方債主幹事のシェア拡大
- リテール債の引受拡大(現状の2倍の引受額を目指す)
- 総合、引受ランキング(2025年4月～2026年3月) **6位**

- NEX-Tファンドの本格展開(投資先ソーシング/LP出資の募集)
- 名大/名証/当社の連携による、名大発ベンチャー支援のフレームワークを検討

スタート
アップ

SB

IPO

- IPOガイドラインに沿った良質な主幹事獲得
- 主幹事で年間5件以上のIPOを出来る体制に

- 新しい販路による組成件数の拡大
- JV証券へのST販売展開
- 社債STの検討(需要を見極めながら)

STO

PO

MSWT

- 企業持ち合い解消等、政策保有株に係る大型売出案件への引受獲得

M&A

- FA案件獲得に向けた営業体制の強化
- WMCとの連携による、新しい法人営業体制の確立
- 当社独自のソーシングと外部ブティックの活用によるM&Aビジネスモデルの確立

エクイティ×デットによるスタートアップ企業の成長フェーズに応じたファイナンス機能を実装

東海地域活性化ファンド設立

ファンド運営者



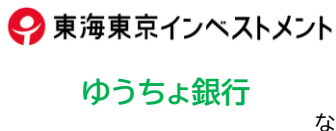
運営・出資

NEX-T Tokai Innovation Fund

1号投資事業有限責任組合

シード・アーリー・ミドルステージの
東海地域活性化に資するスタートアップ企業へのエクイティの
提供を通じて東海地域のスタートアップエコシステムに貢献

アンカー投資家



出資

SDFキャピタルとの資本業務提携



×



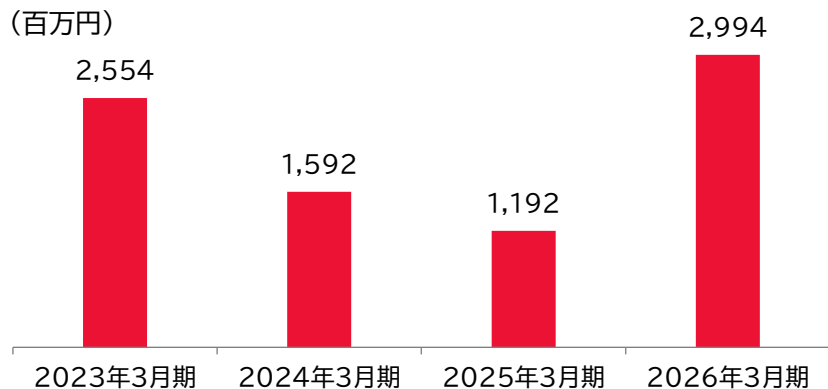
独立系総合金融グループならではの
「顧客基盤・資金力・営業力」

- ・スタートアップデットの専門性
- ・起業家・VCとのネットワーク
- ・累計27件・80億円の投融資実績

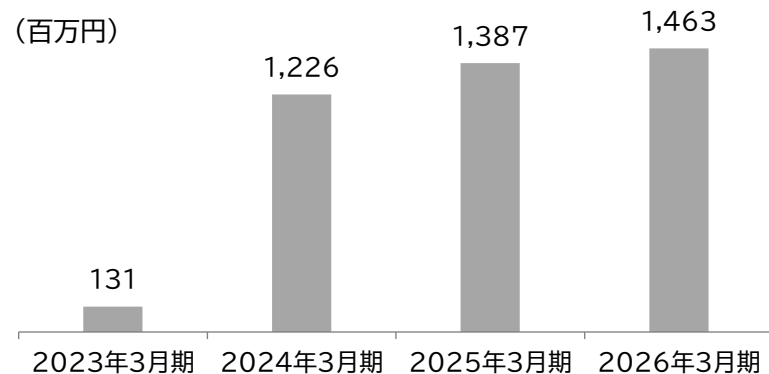
ミドル・レイターステージの
スタートアップ企業へのデットの提供を通じて、株式を手放さない
選択肢を提供することでスタートアップエコシステムに貢献

成長期待の高いスタートアップ企業の成長・新規上場を
早期から強力に支援していく

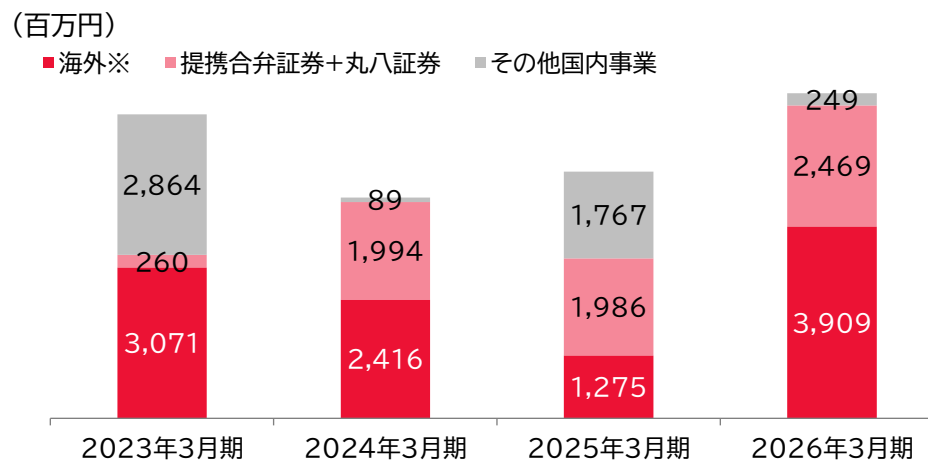
東海東京グローバル・インベストメンツ経常利益推移



提携合弁証券7社経常利益推移



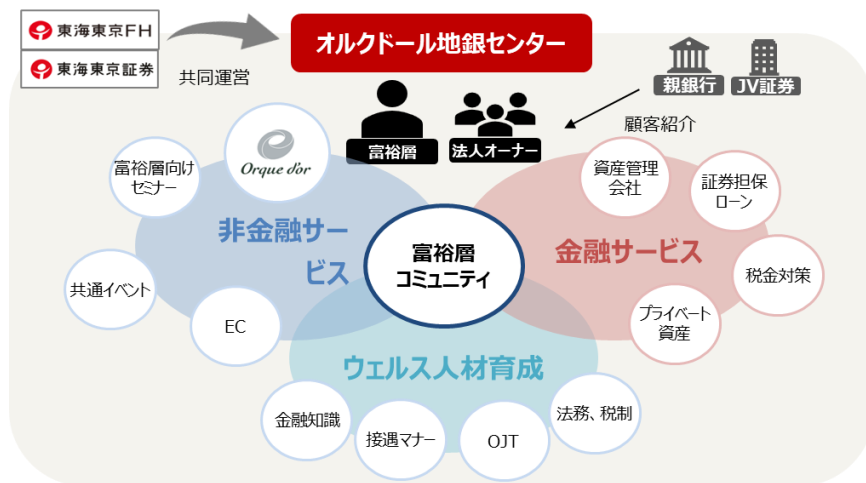
経常利益推移
(海外事業+国内事業(その他証券+その他事業))



オルクドール地銀センターの全体像

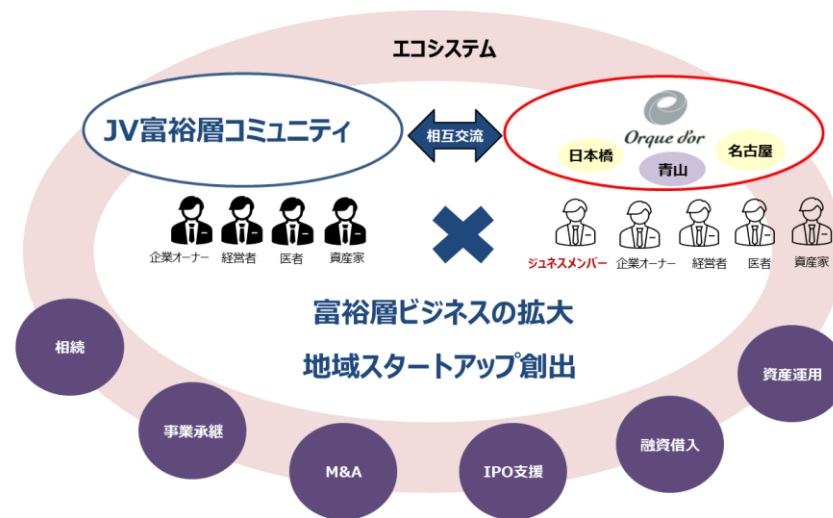
- ◆ 富裕層向けの金融・非金融サービスの提供と人材育成を支援する「オルクドール地銀センター」を設置
- ◆ オルクドール2.0と連動し、JV7社共同の富裕層コミュニティの形成を推進していきたい

富裕層ビジネス注力によりJV証券の収益力拡大を目指す



JV富裕層コミュニティの将来像～オルクドールとの連携

- ◆ ウェルス部門との協業により、富裕層ビジネスの拡大と地域スタートアップの創出を目指したい
- ◆ 富裕層顧客やスタートアップ経営者のコミュニティの拡大と交流促進が大きなシナジーをもたらすものと期待



TT証券 ①

- 対面営業は、法人・富裕層へ絞り込み
- 法人・富裕層を強化する体制へ刷新
 - －新営業課体制
 - ①「高度な提案力を要する法人・富裕層・準富裕層のみを担当する営業課」、
 - ②「保有金融資産30M-50M先を担当する営業課」

TT証券 ②

- 銀証連携の一層の強化と、営業員の資産運用コンサルティング、グループソリューション提供への対応力を引き上げ
 - －富裕層向け営業スキルの向上を後押しする支援・研修機会の提供
 - －グループ連携強化による法人顧客への提案態勢強化
 - －PB層・高齢顧客に対するグループ機能を活用したソリューション提供、次世代とのリレーション強化

TT証券 ③

- 法人担当者⇔個人担当者⇔証券担当者の連携による全資産アプローチとポートフォリオ提案の強化
- 提携地銀がTT証券③との「紹介型仲介業務※」を導入し、証券取引を活性化
 - ※銀行員による一部証券商品の勧誘

TT証券 ④

- 顧客セグメント戦略(紹介基準の策定)
 - －金融資産20百万円以上の個人・法人※を紹介基準として設定
 - ※オーナー・地公体・県市町村外郭団体
 - ⇒銀証連携の強化
 - ⇒セグメント戦略による営業効率化

■ その他の銀証連携は、各銀行と協議中

TTGIの特徴

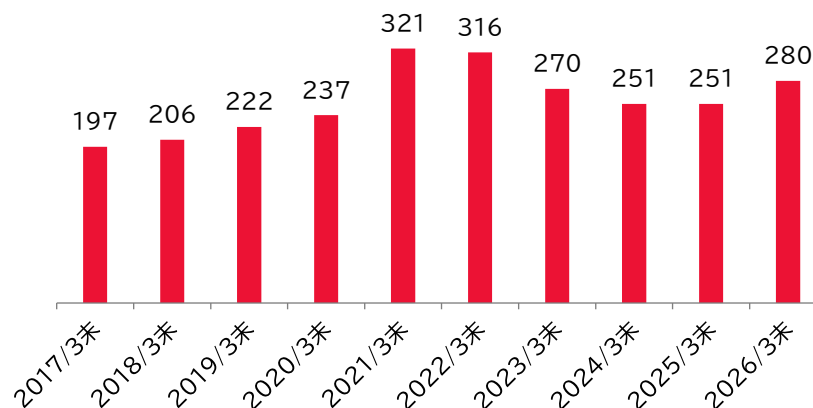
- ✓ グループのファンド運用機能として独立。金利裁定や日本を含むアジア株式投資など多彩なポートフォリオを保有
- ✓ 優良なファンドへの投資を主体とし、投資戦略やポジション運営などの意見交換によりリスクを抑制
- ✓ 業績は安定的に利益を確保。海外企業の政策保有株式も、一元的に保有

TTGIの業績ポイント

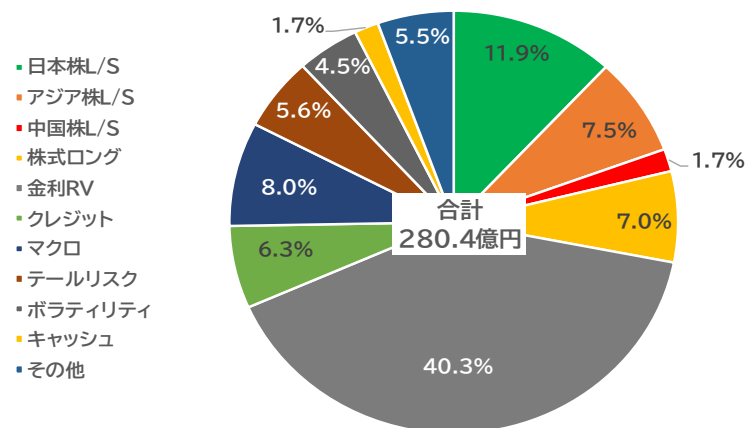
- ✓ ファンドパフォーマンスは安定的に推移
直近1年の平均騰落率は5.7%(2026年3月末時点)
- ✓ 2026年3月期は前年を上回る実績となったが、
3月は米イラン戦争による株式市場の混乱を受け苦戦

TTGI ファンド運用資産残高推移

(億円)



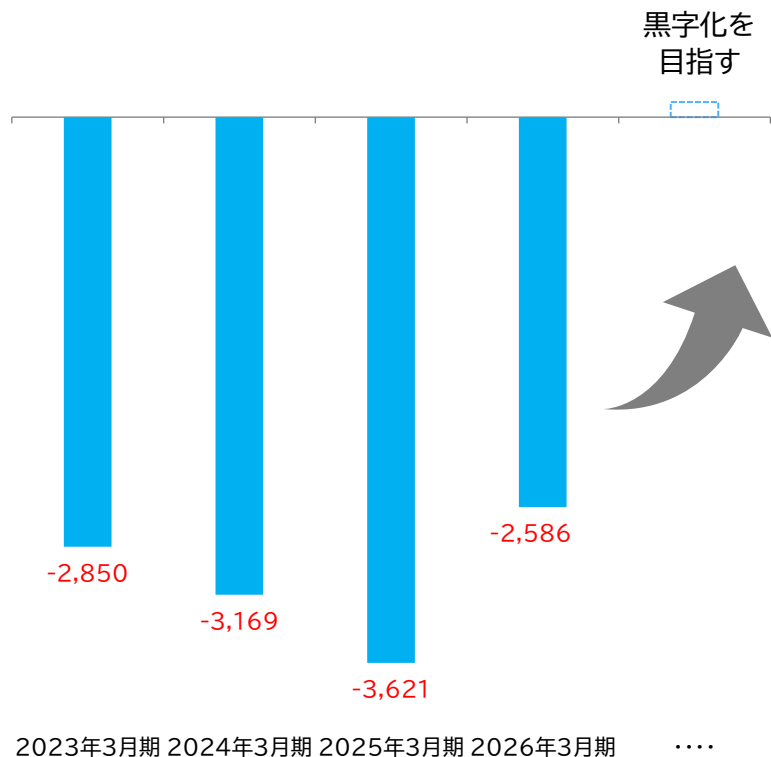
TTGI ファンド投資戦略別内訳(2026年2月末)



先行投資期を終え、新たなフェーズ「収穫」「利益の創出」期へ向かって選択と集中を進める

デジタル事業経常損益

(百万円)



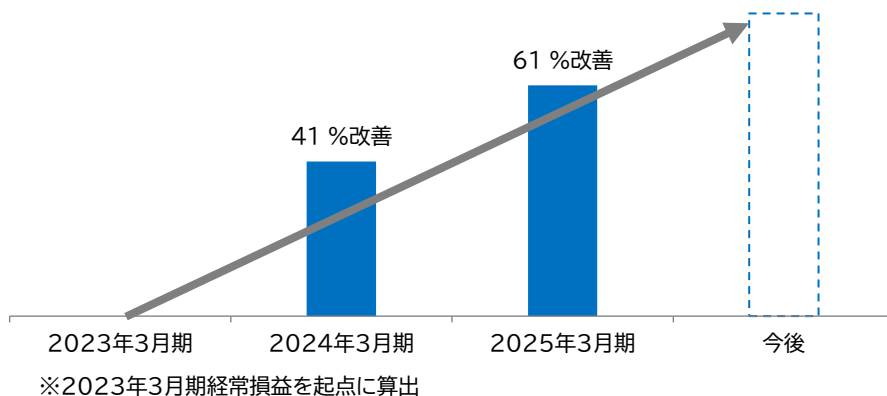
成果

- お金のデザインは、アライアンス戦略が実を結び、事業提携、商品戦略の広がり、販社拡大で成果
- トレードワークス社との提携を開始することにより、デジタル戦略を「自前主義」から「専門家とのタイアップ」へ方針転換

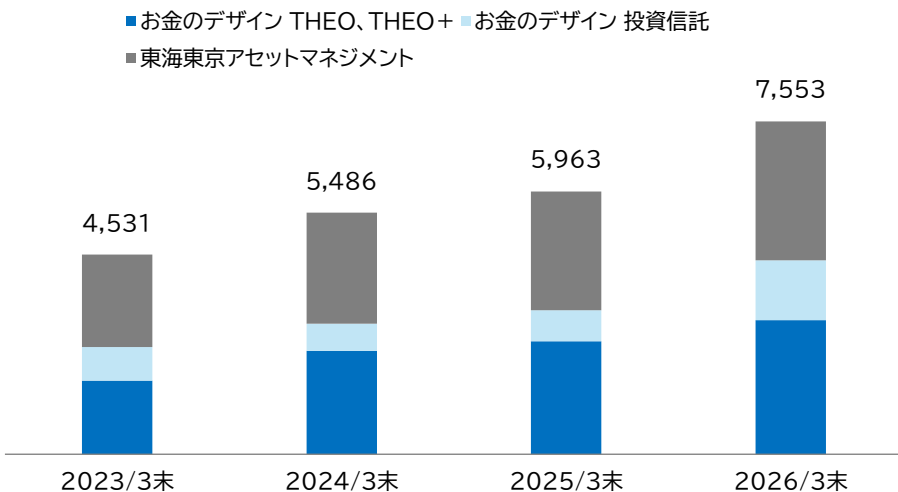
選択と集中

- 2025年4月
CHEER証券、TTデジタルプラットフォーム合併
- 2025年12月
Hash DasH Holdings売却
- 2026年3月
CHEER証券 ソフトウェア等減損処理

経常損益改善率



預かり残高(億円)



基盤強化～その1

NECグループのPainterが、お金のデザインの
ロボアドバイザー「THEO [テオ]」を活用した
職域向け資産形成サービスを提供開始
(2026年3月)



基盤強化～その2

【販路拡大】

- ①SBI証券(2026年2月)
 - ②楽天証券(2025年9月)
- などで取り扱い開始

株式会社トレードワークスとの資本業務提携

株式会社トレードワークスの普通株式200万株(議決権比率:4.87%※1)を取得

当社が目指す方向性

- 「“Beyond Our Limits” ～異次元への挑戦」の中でデジタルツールやAIの活用による営業生産性向上・業務効率化に積極的に取り組み
- さまざまなお客さまの多様なニーズに応えるため、幅広い金融商品・サービスの提供にあたり、対面・非対面の双方に対応したチャネルやデジタルツールを活用



トレードワークスの特徴※2

- 証券知識に精通したエンジニア集団＝金融IT人材力
- 自社開発による高いコスト競争力、短納期の実現、顧客ニーズ対応力
- 金融システムに特化した開発力を源泉とした、オールインワンでのソリューション提供
- ヒト(エンジニア)とモノ(パッケージ)の両方に経験やノウハウが蓄積されていく成長設計
- 事業拡大 + 市場拡大が予想される仮想通貨、年金、保険などの新たな領域へも挑戦

資本業務提携が生み出す期待するシナジー

- (1)お客さま向けサービス開発における協業
 - ・次世代証券基盤
 - ・米株取引24時間対応
- (2)DX、AI 領域における協業
 - ・データ基盤
 - ・セキュリティ基盤:ゼロトラスト
- (3)デジタル・IT 人材の交流
 - ・勉強会開催

※1 トレードワークスの2025年12月31日現在の発行済株式(自己株式を除く)の総数に本第三者割当増資により増加する株式数を加えた数で除して算出

※2 トレードワークスHPより



目指す方向性

機能の拡充

顧客基盤の拡大



大切にすること



01 証券機能	02 銀行機能	03 異業種との提携
<ul style="list-style-type: none"> ・規模の拡大 プラットフォーム戦略の展開 (多様な商品・機能+顧客基盤の拡大) 共通機能の共有によるコスト削減 ・特定業務領域の連携 海外投資家向けのクロスボーダーなど 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域戦略 (空白のパズルを埋める) 提携合弁証券による現カバー地域外の顧客へのアクセス。 ・銀行調達機能の獲得 証券担保ローンなどのファイナンスビジネス拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産/カードとの協業の具体化

【人事制度の見直しについて】

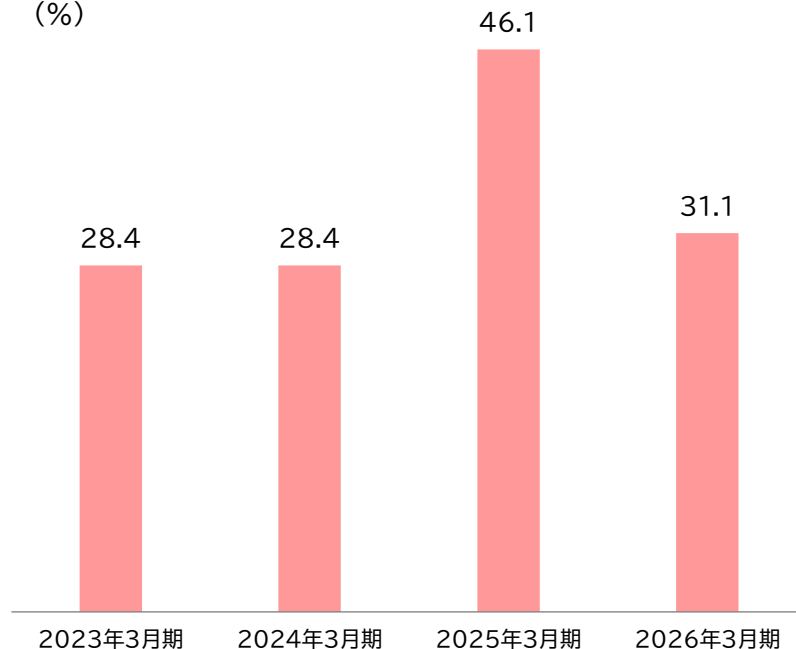
<背景>

- ①新卒採用市場の過熱感(売り手市場化が継続)
- ②キャリア採用コストの高騰
- ③求められる専門性の多様化と高度化
 - ⇒ 現行の型にはまった人事制度の枠組みでは、人材の獲得、維持は困難
 - ⇒ 現行の均一的な人材育成プログラムでは、必要な人材の育成は困難

<人事革命>

- ①新たな人事制度の導入
 - ・優秀な人材の「獲得」と「維持」が可能な制度へ変更
 - ・「獲得」には、事業計画に沿った要員構成の設定とポストや報酬設計の自由度が必要
 - ・「維持」には、加えて、働く意欲が湧く「評価制度、昇格(昇給)」の枠組が必要
- ②新たな人材育成プログラムの確立
 - ・業務毎に求められる専門性が多様化・高度化し、人材育成プログラムのカスタマイズが必要に
 - ・マネジメント層も含め、常に成長が求められる時代になり、職責(ポスト)に応じた研修も重要に

キャリア採用比率
(%)



現状の課題となっている「部門別採用拡大」「育成スピードや個々の能力差」「デジタルリテラシーのバラつき」に対応すべく、2026年度は以下の人材育成方針に基づき施策を進めていく

部門別採用者の専門性の強化

- ・ウェルスマネジメントカンパニーを含む部門別採用者は部門において独自プログラムを構築し、専門性を強化
- ・社会人基礎力・マインドセット・キャリアデザイン研修等は部門別採用者も含め、全カンパニー共通の階層別研修として実施

オープン採用者の早期戦力化

- ・2年間研修を見直し、1年目で土台となる知識やスキルを研修や自己学習で習得し、営業実務に繋がる経験を拠点集約研修で積み重ね、早期育成を目指す
- ・生成AIロールプレイングやタレントマネジメントシステムを育成に活用し、個々の育成状況や必要な専門性に応じたプログラム設計やスキルチェックの仕組みを構築

金融プロフェッショナルとしての高い専門性と豊かな人間性の醸成

全社員のデジタル・AIスキルの向上

- ・【基礎リテラシー層】2026年度入社社員を対象にデジタルの重要性を理解し、基本的なITリテラシーを習得する
- ・体系的に研修プログラムを策定し最終的には全社員に向けての研修を実施する

マネジメント能力・育成能力の向上 社員のキャリア自律支援

- ・全部店長を対象としたマネジメント新たな研修を実施
- ・全課長・GLを対象とした研修を実施
- ・管理職向けの研修にてキャリア施策の情宣活動を実施

連結自己資本の状況
(2026年3月末時点)

ファイナンス機能を高めた
総合金融グループの確立



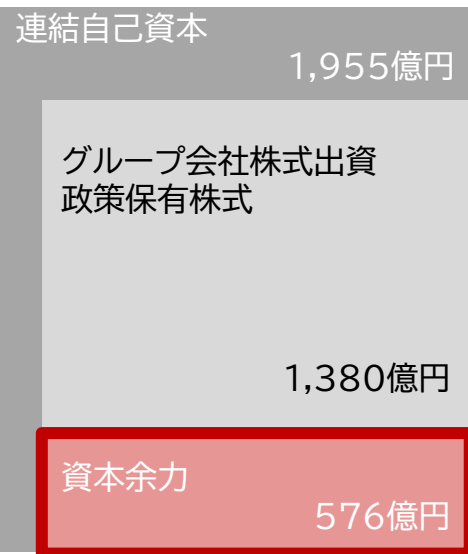
<資本の増強>

<株主還元>

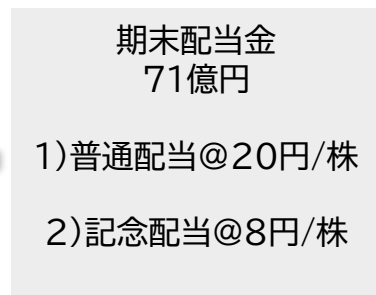
<成長投資>

〈グループ企業価値の向上〉
異次元に向けた重点施策
への成長投資

1. Powerful Partnersとの資本提携
2. 銀行機能の獲得
3. 金融力の強化に資するAI・システムへの積極投資



- ③グループ事業における「選択と集中」
- ②政策保有株式売却による資本/資金の活用
- ①金融力の強化による利益増強



年間配当利回り 7.0%※



2026年3月期 ROE 8.8%

ROE向上に向けて

✓ 目標:政策保有株式を、2027年3月末までに残高を半減(削減額 54億円)

～東京証券取引所が示すコーポレートガバナンス・コードに沿った、自律的な取り組み～

✓ 目的:固定化された資本を回収 → 収益性の高い新たな事業戦略投資へ活用 → ROE向上

～ROE12%に向け、高採算を期待する戦略注力分野や銀行機能獲得へ資本を投下

政策保有株式の状況

(1) 当社が保有する政策保有株式残高 107億円
(半減目標の基準日:2023年9月末)

～ 連結純資産 1,864億円に占める
政策保有株式残高の割合 5.7%

…保有残高・資本負担は限定的

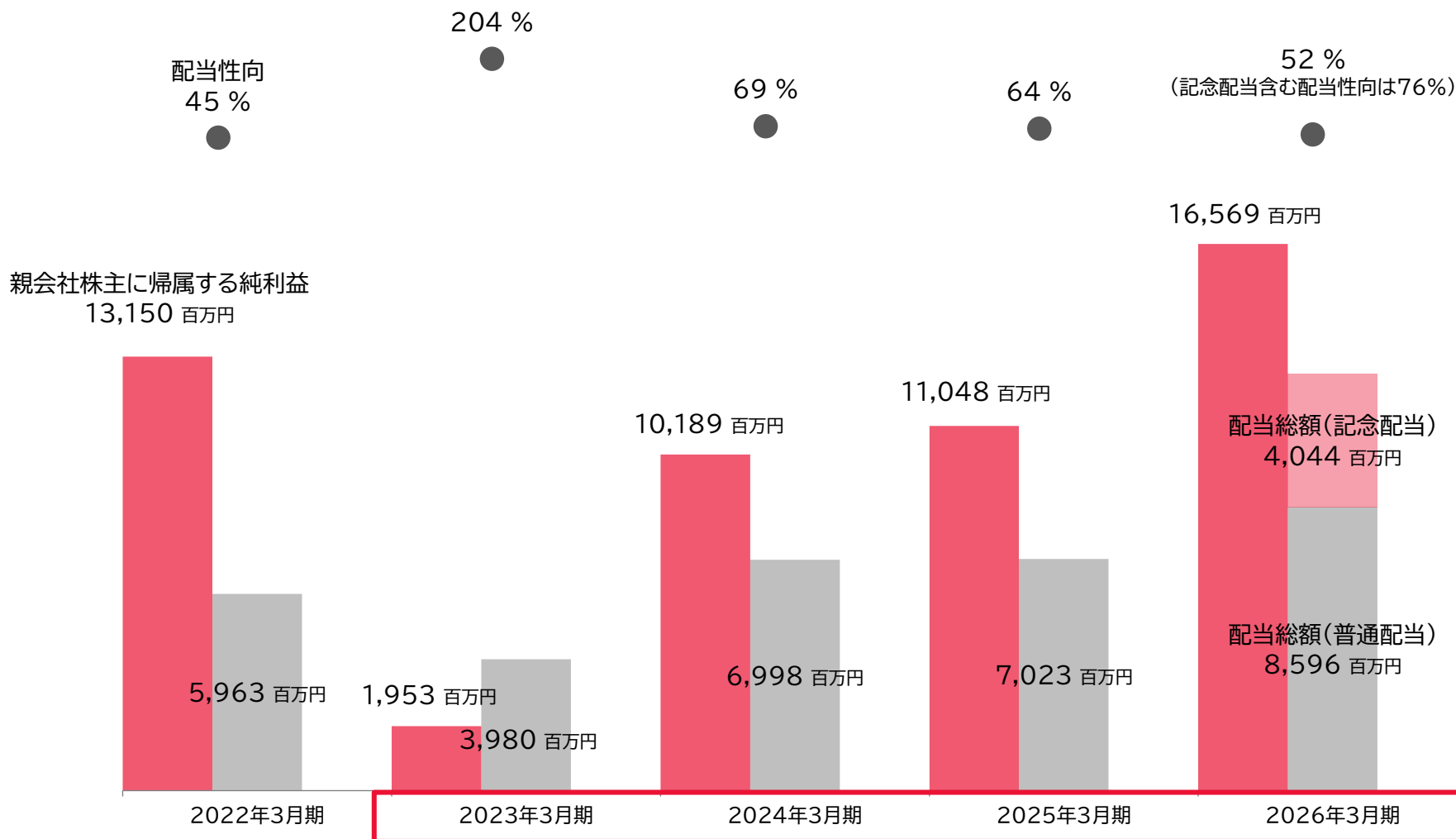
(2) 削減額(計画) 54億円

(3) 2026年3月末までの売却額 38億円
(削減計画額に対する進捗率 70.4%)

⇒残高縮減による効果

- ① 資本毀損リスク(価格変動リスク)の削減
- ② 固定化された資本(資金)の解放により、新たな事業戦略投資に活用できる余力の拡大

■ 配当金総額(普通配当) ■ 配当金総額(記念配当) ■ 親会社に帰属する純利益

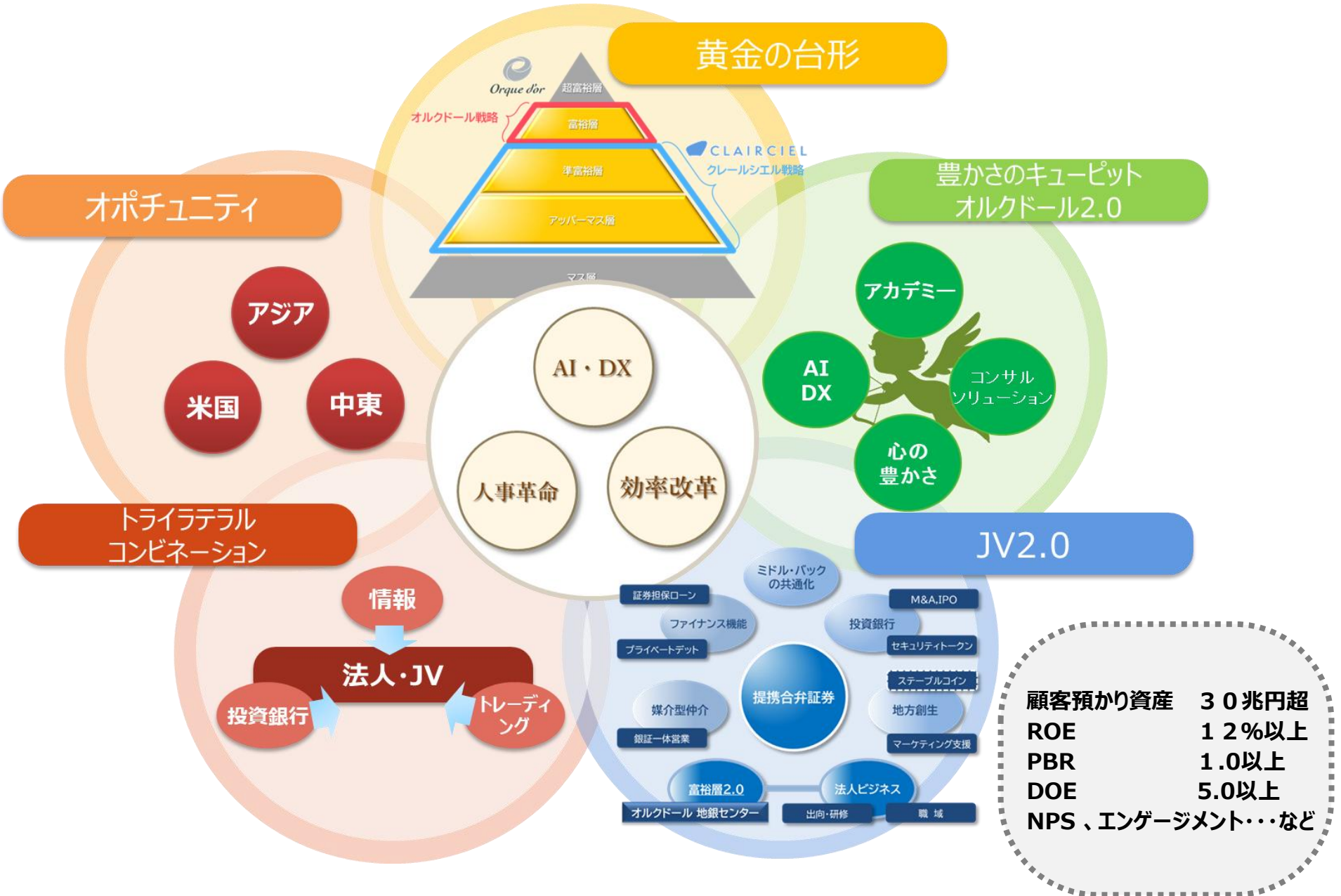


現中期経営計画(～2027年3月期)

中期経営計画期間においては、連結配当性向50%以上または1株当たり年間配当24円以上のいずれか高いものを配当基準とする

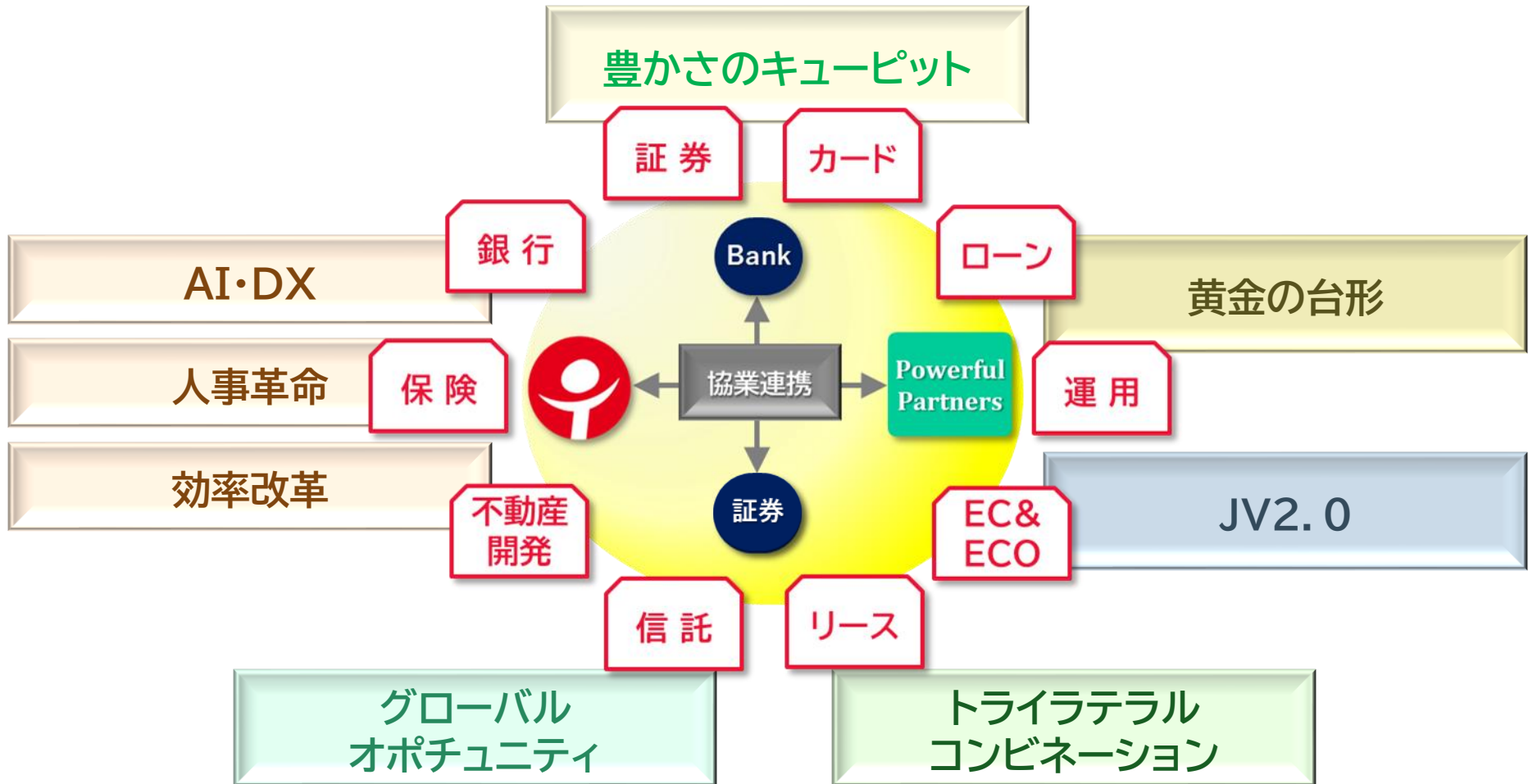
次期経営計画の策定に向けて

3



次期経営計画策定

～キーワード～

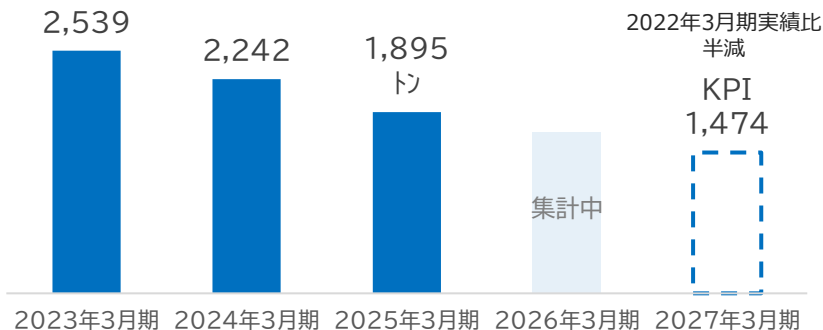


Appendix

4

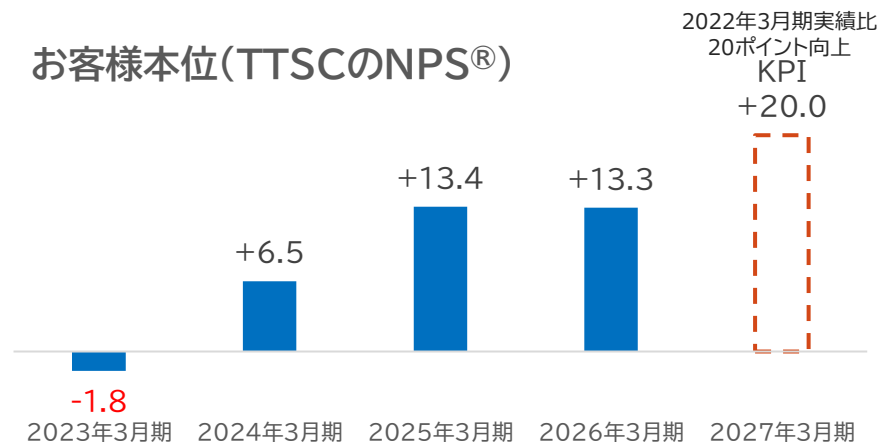
中期経営計画KPI -“Social Value & Justice”(1)

CO2ネット排出量



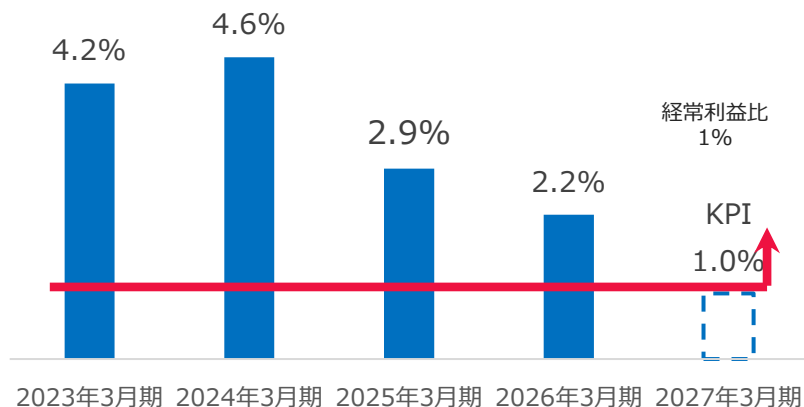
- ・再生可能エネルギーの導入、ZEV車両への入替、高効率照明・高効率空調への切替
- ・2026年3月期に2店舗の再エネ化が反映

お客様本位(TTSCのNPS®)



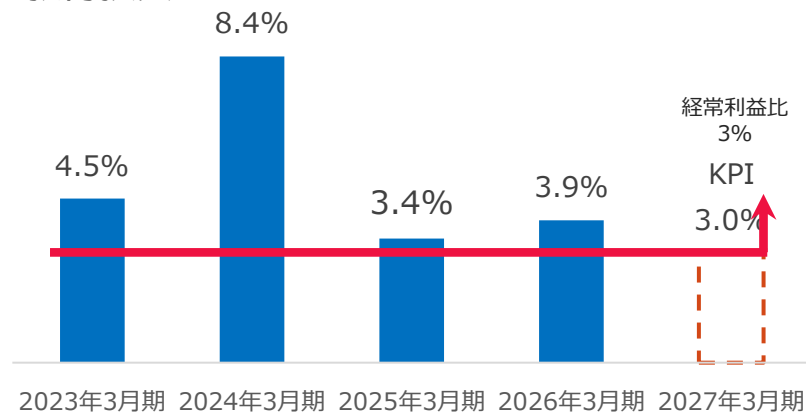
東海東京証券は「R&I顧客本位の金融販売会社評価」において、2年連続で「SS」の評価を取得

社会貢献活動費[※]



「国際芸術祭あいち2025」や、社内のサステナビリティイベント「サスちやれ」による日本赤十字社、むすびえ等への寄付を実施

教育投資[※]



部門別研修・勉強会、資格取得支援、キャリアデザイン研修、国内外MBA派遣、カフェテリア研修等

※ 社会貢献活動費及び教育投資は、前年度 経常利益比

外部評価

CDP

- ・2024年度「B」→2025年度「B」
- ・「温室効果ガス排出量のネットゼロ宣言」及び管理・取組み体制に対する高い評価が寄与
- ・例年1月に評価



評価:「D-」～「A」の8段階中の3番目
ご参考(※1)野村HD「A-」(2024年2月時点)、
大和証券「A」、岡三証券「D」、SBIHD「B」、マネックスG「D」

MSCI

- ・2024年度「BBB」→2025年度「BBB」
- ・ホームページや統合報告書において人的資本の情報開示の拡大により、「人的資本開発」の評価向上、「コーポレートガバナンス」の高い評価が寄与
- ・例年夏季に評価

評価:「CCC」～「AAA」の7段階中4番目
ご参考(※2)野村HD「AA」、大和証券「AAA」、
SBIHD「BBB」

FTSE

- ・2024年度「3.5」→2025年度「3.8」
- ・2022年より「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」、2023年より「FTSE Blossom Japan Index」に選定
- ・例年夏季に評価



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index



FTSE Blossom
Japan Index

評価:0.0～5.0
ご参考(※3)野村HD「4.5」、大和証券「3.3」、
岡三証券「2.8」、マネックスG「4.1」

当社のESG取り組み

E

- ・「温室効果ガス排出量のネットゼロ宣言」を発表、KPIを設定し進捗管理
- ・再生可能エネルギーの導入、ZEV車両への入替
- ・高効率照明・高効率空調への切替

S

- ・社員の自発的なスキルアップやキャリア形成を支援する「Humanity Enhancement Program」や「ポジションチャレンジ」等充実した支援制度
- ・社員の健康相談やスポーツ支援等の健康経営への取り組み
- ・2026年5月人権救済窓口として「グループ外部相談窓口」運用開始

G

- ・「グループ倫理行動基準」における腐敗・贈収賄行為の防止の定めや、役社員への勉強会の実施
- ・取締役会の過半数が社外取締役
- ・取締役会(監査等委員会を含む)メンバーのスキル多様性

音声関連DX

音声関連DX案件の確実な遂行と効果導出

- ・営業コンタクトセンター5月試行店導入と、全店拡大計画の策定
- ・営業店用音声テキスト化・コンプラチェックシステムの導入
- ・AIオペレータレベルアップの計画策定と推進（株価照会、口座開設/廃止等）

AI・データ利活用

AI戦略策定と全社及び個別施策の推進

- ・現場ニーズに基づくユースケース整理と個別施策の取組具体化
- ・社内データ（含む通話テキスト）を活用した業務高度化施策の検討、推進
- ・全社のDX及びAI活用リテラシー向上策の企画、推進

“攻め”のIT
全社的な生産性向上
や収益向上に
資するDX・AI推進

重要戦略DX

重要戦略案件の業務部門との協業推進

- ・オルク2.0施策実現のための各システム化の検討、推進
- ・ストック型収益モデル強化へ向けた極度貸付システムの検討、推進
- ・ミドル/バック業務効率化に向けた、IT化の提案及び計画策定、推進

ITアーキテクチャ

当社システム環境を踏まえた検討推進

- ・AI利活用も含めた当社データ基盤、分析環境の検討、方針策定
- ・セキュリティモデル強化（ゼロトラスト導入）に向けた検討と計画策定
- ・ローコード、ノーコードツールならびにAIを活用した内製化の検討

営業生産性向上

◎新規対面ツール開発

- ・営業効率向上に向けたポートフォリオサービス提案ツールの開発推進

◎データ集計業務自動化

- ・ダッシュボード化によるデータ集計作業の自動化

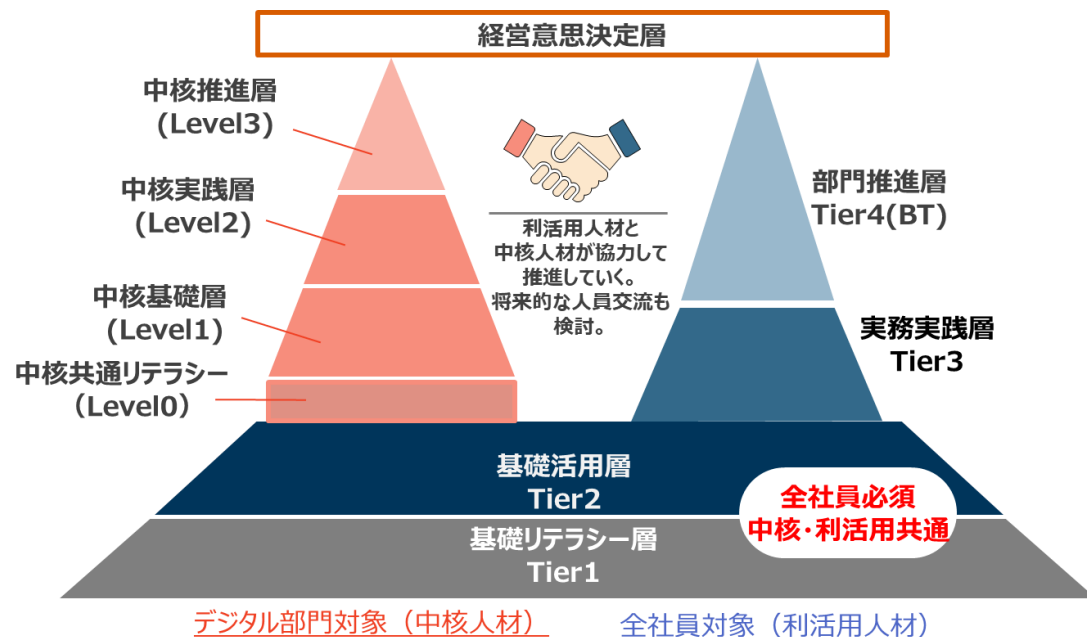
◎AI戦略推進プロジェクトチームの発足

- ・グループ横断的なDX/AIの本格活用に向けた推進体制の構築

-データ基盤の構築とAI人材の育成は、AI社会を勝ち抜くために必要な車の両輪

デジタル・AI人材の育成

- 全社員のデジタルスキルの底上げを目的に、育成は段階的に行い、Tier1・2では中核人材・利活用人材に共通する基礎スキルを習得。全社員Tier2修了又はスキルを必須とする。その後、業務部門はTier3・4、DX・AI関連部門は中核人材へ進む。
- 利活用人材・中核人材が連携して課題解決に取り組み、全社的な業務効率化およびDX・AI活用が推進される体制を構築する。

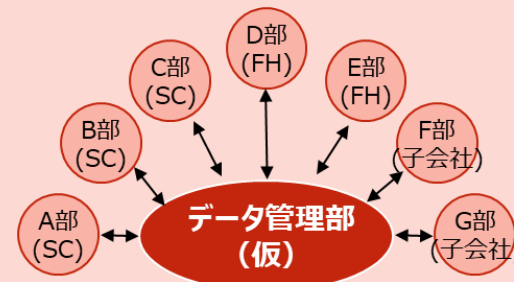


データ基盤の構築

- AIの利活用は、データを加工・分析すること
- 必要なデータ、最新のデータを、正確かつ迅速に蓄積するデータマネジメントが極めて重要になる(正しくないデータ、陳腐化した古いデータでは、的確なアウトプットができない)

目指すべき姿

中央集約の管理体制により、データの取得、利便性が向上



SCとFHとでミラー組織の構築・兼任を想定

- ✓ 統合データ基盤PTの最終的な組織体制
- ✓ 中央集約型として、既存業務含め、AI、DX等多くのユースケースに対応



問合せ先

- 東海東京フィナンシャル・ホールディングス コーポレートコミュニケーション部
- TEL: 03-3517-8618 FAX: 03-3517-8314
- E-mail: fh_ir@tokaitokyo-fh.jp