

2022年3月期 決算説明会資料 本編

代表取締役社長
合田 一郎

2022年5月27日

未来をつなぐ、 心をむすぶ。

目次

I. 業績概要

II. 前経営計画「New Age's Flag Bearer5～新時代の旗手」の振り返りと課題

III. 新中期経営計画「“Beyond Our Limits”～異次元への挑戦」

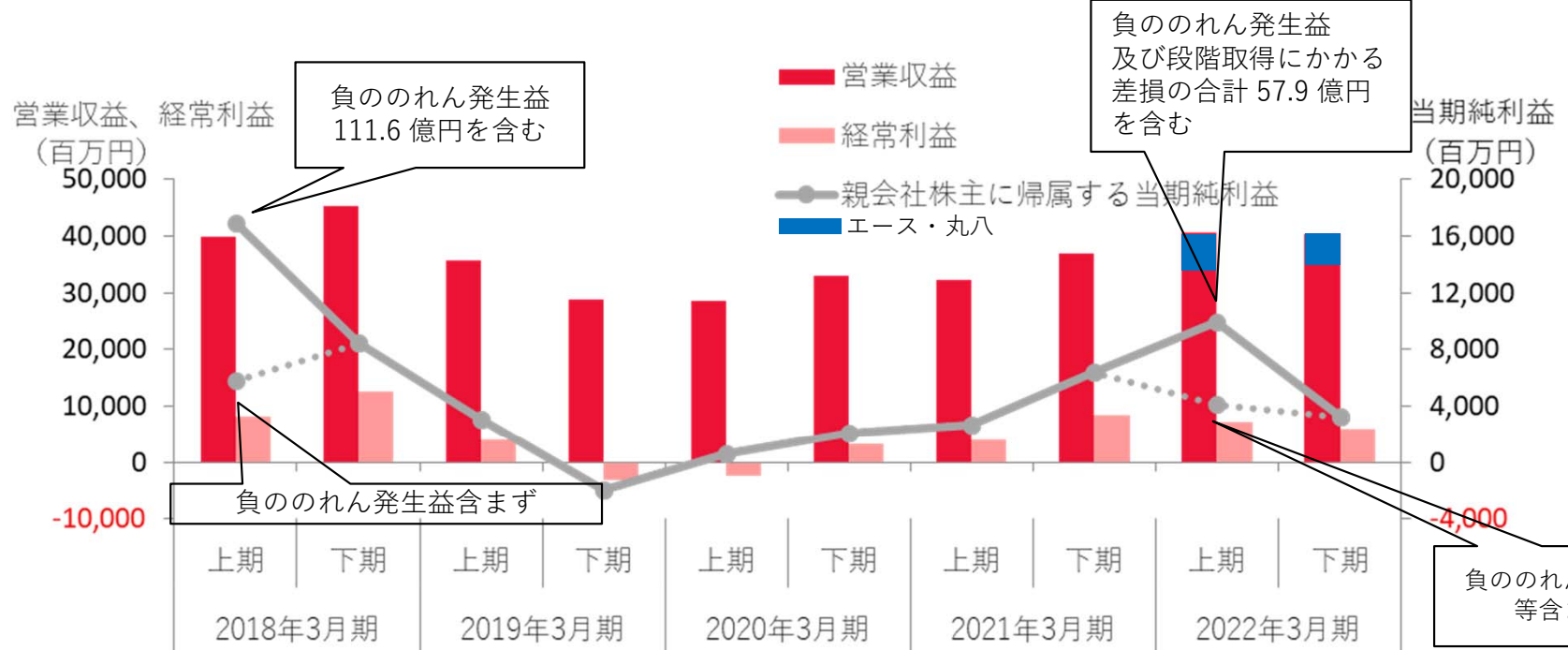
IV. ESGへの取り組み

Ⅰ. 業績概要

I. 業績概要

業績推移

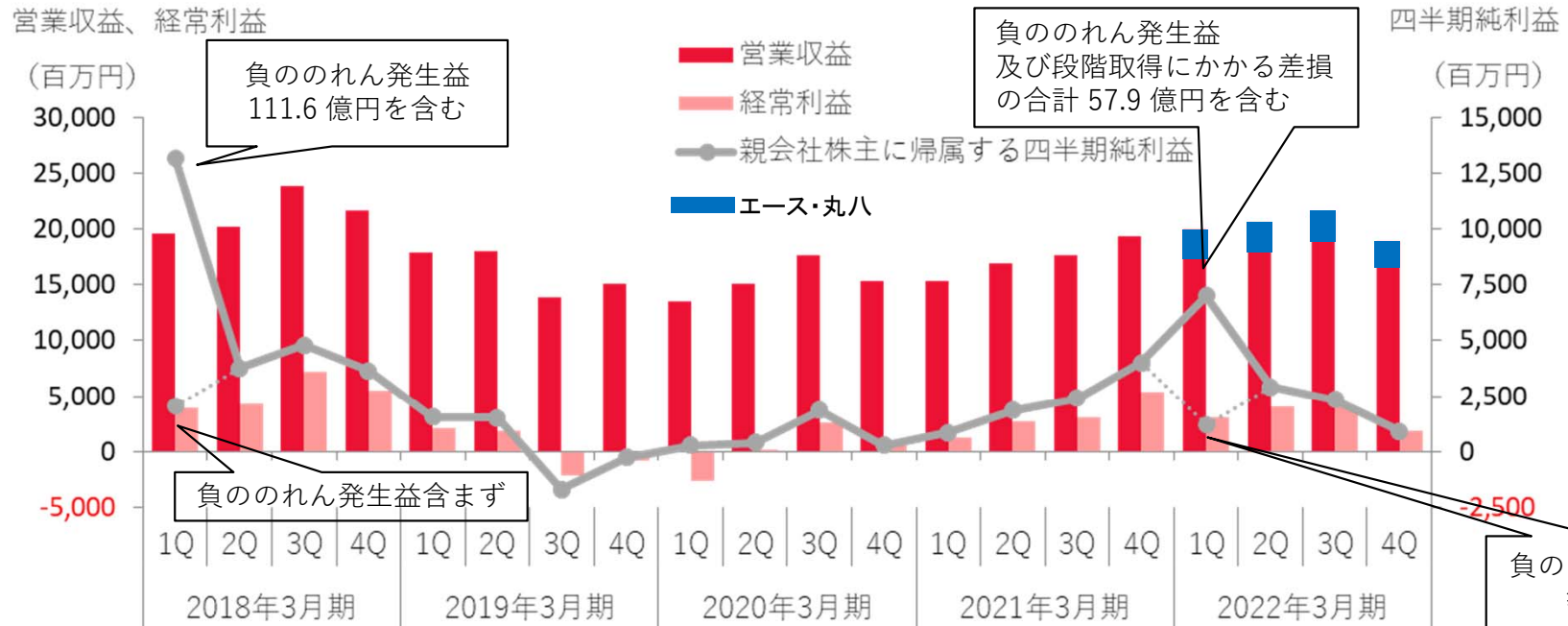
(連結) 半期ごと業績推移



I. 業績概要

業績推移

(連結) 四半期ごと業績推移



I. 業績概要

財務から見た特徴

(連結) グループ各社別損益推移

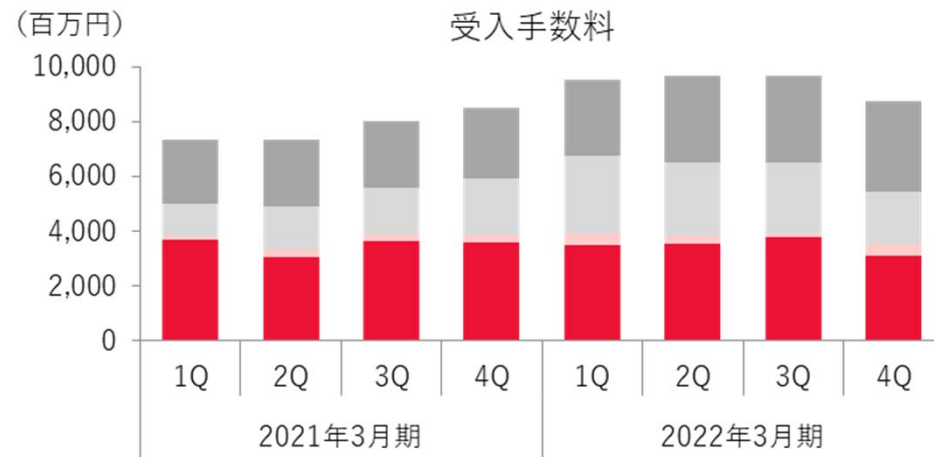
各社の損益状況 (百万円)	2021年3月期				2022年3月期				2021年 3月期 4Q累計	2022年 3月期 4Q累計
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
東海東京証券	-359	1,504	1,871	3,170	1,888	2,396	3,195	1,443	6,186	8,924
提携合併証券 (JV)	41	320	494	772	497	478	533	65	1,628	1,575
東海東京グローバル・インベストメンツ	1,135	591	804	894	262	162	84	-209	3,424	300
エース証券	連結子会社前				299	404	305	-47		
丸八証券					29	119	200	46		
保険 (ETERNAL、メビウス)	12	193	100	192	109	132	159	220	498	622
M&A (ピナクル、PTTS、マフォロバ)	347	-61	109	-73	-10	27	20	-59	321	-22
その他	107	195	-282	471	-13	333	-419	330	491	222
連結経常損益計	1,283	2,742	3,096	5,426	3,061	4,051	4,077	1,789	12,548	12,979

I. 業績概要

財務から見た特徴（P/L費目別）

（連結）受入手数料

(百万円)	2021年3月期				2022年3月期				2021年 3月期 4Q累計	2022年 3月期 4Q累計
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
委託手数料	3,679	3,044	3,640	3,571	3,485	3,549	3,782	3,111	13,936	13,929
引受け・売出し等の手数料	151	329	266	328	436	311	166	420	1,076	1,333
募集・売出し等の取扱手数料	1,182	1,534	1,698	2,046	2,844	2,626	2,563	1,905	6,461	9,939
その他の受入手数料	2,331	2,418	2,407	2,542	2,738	3,155	3,163	3,314	9,700	12,372
受入手数料計	7,344	7,327	8,012	8,489	9,504	9,642	9,675	8,752	31,173	37,575



- その他の受入手数料
- 引受け・売出し等の手数料
- 募集・売出し等の取扱手数料
- 委託手数料

I. 業績概要

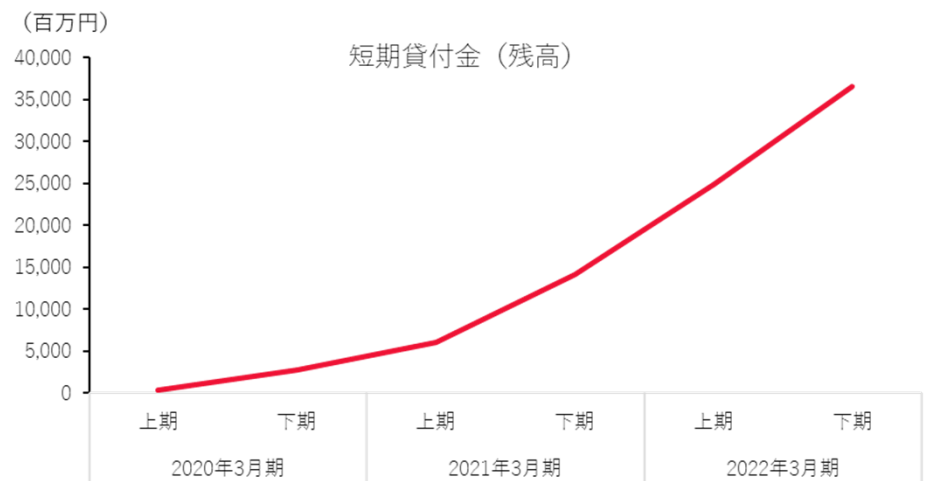
財務から見た特徴（P/L費目別）

（連結）その他受入手数料（半期毎）

(百万円)	2020年3月期		2021年3月期		2022年3月期		2020年 3月期1年 累計	2021年 3月期1年 累計	2022年 3月期1年 累計
	上期	下期	上期	下期	上期	下期			
受益証券（投信代行手数料）	2,077	1,920	1,715	1,932	2,907	2,943	3,997	3,647	5,851
ラップ口座残高報酬	166	174	175	227	291	319	340	403	610
保険手数料	1,513	1,650	1,455	1,755	1,699	1,994	3,164	3,210	3,693
コンサルティング手数料（M&A等）	419	273	671	437	331	277	693	1,109	608
その他	553	964	734	598	666	944	1,516	1,331	1,610
その他の受入手数料計	4,728	4,981	4,750	4,949	5,894	6,477	9,710	9,700	12,372

（ご参考）金融収益に含む
証券担保ローン受取利息

証券担保ローン残高と収益 (百万円)	2020年3月期		2021年3月期		2022年3月期	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期
短期貸付金（残高）	406	2,798	6,047	14,157	24,971	36,624
受取利息（収益）	2	15	28	59	106	175



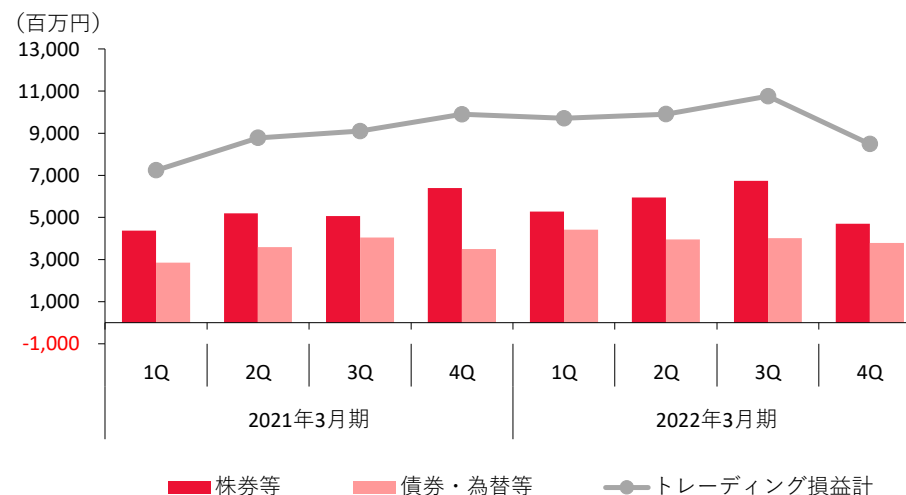
I. 業績概要

財務から見た特徴（P/L費目別）

（連結）トレーディング損益 ～エクイティスワップ損益を、「株式等」へ組み替え

(百万円)	2021年3月期				2022年3月期				2021年	2022年
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	3月期 4Q累計	3月期 4Q累計
株券等	4,375	5,190	5,062	6,393	5,284	5,947	6,731	4,695	20,014	22,659
国内株式・エクイティスワップ	39	601	712	553	557	1,029	542	2,124	1,905	4,253
外国株式	2,662	4,024	3,503	4,135	4,124	4,404	5,375	2,436	14,325	16,341
その他（ファンド等）	1,672	565	846	1,705	602	514	813	134	4,789	2,065
債券・為替等	2,858	3,587	4,042	3,503	4,421	3,955	4,023	3,792	13,993	16,192
国債	467	341	194	234	110	-48	234	657	1,238	954
公社債	366	431	310	236	410	460	340	-58	1,345	1,151
外国債券・為替・デリバティブ	2,023	2,815	3,537	3,033	3,901	3,543	3,448	3,193	11,410	14,086
トレーディング損益計	7,234	8,778	9,104	9,897	9,705	9,902	10,754	8,487	34,007	38,851

金融収益を含む実態収益計



I. 業績概要

財務から見た特徴（P/L費目別）

（連結）販売費及び一般管理費

（前期比（前年同期比））

- ・販売費および一般管理費の全体コストの増加要因は、前期において持分法適用会社であったエース証券及び丸八証券が1Qから子会社化となったため各科目においてコストが増加。
（以下、子会社化による増加要因以外を記載。）
- ・取引関係費：営業収益拡大に伴う費用増加。（I F A 仲介報酬の増加を含む）
- ・不動産費：店舗集約等の効率化策等により減少。

（前四半期比（3Q比））

- ・取引関係費：営業収益拡大に伴う費用増加。

(百万円)	2021年3月期				2022年3月期								2021年 3月期 1年累計	2022年 3月期1年累計	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	エース、 丸八除く	2Q	エース、 丸八除く	3Q	エース、 丸八除く	4Q	エース、 丸八除く		エース、 丸八除く	エース、 丸八除く
取引関係費	2,147	2,546	2,747	2,768	3,272	2,853	3,129	2,731	3,260	2,817	3,464	3,078	10,210	13,127	11,480
人件費	6,590	6,810	6,925	7,175	8,013	6,792	8,071	6,872	8,173	6,923	8,061	6,869	27,501	32,320	27,458
うち賞与引当金	772	865	910	1,266	1,054	874	1,159	971	1,210	995	1,051	867	3,814	4,476	3,709
不動産関係費	1,700	1,676	1,709	1,708	1,959	1,757	1,916	1,736	1,940	1,760	1,916	1,736	6,794	7,732	6,991
事務費	1,655	1,598	1,758	1,744	2,034	1,660	2,066	1,705	2,253	1,881	2,292	1,908	6,756	8,645	7,156
減価償却費	772	743	776	893	690	676	699	685	758	741	754	719	3,185	2,902	2,823
うちソフトウェア関連費	211	231	229	212	218	216	217	214	249	247	239	229	886	925	907
その他	697	801	725	683	998	902	925	862	912	844	811	752	2,907	3,642	3,351
販売費・一般管理費計	13,563	14,176	14,640	14,974	16,966	14,640	16,806	14,591	17,296	14,966	17,298	15,062	57,355	68,368	59,259

I. 業績概要

財務から見た特徴

(連結) 出資先の状況

	2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期				2020年	2021年	2022年	
	(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	3月期 1年累計	3月期 1年累計	3月期 1年累計
FinTech ^{※1}		-129	-135	-147	-135	-165	-124	-116	-140	-181	109	-218	-208	-548	-547	-499
保険 ^{※2}		0	80	64	139	12	193	100	192	109	132	159	220	285	498	622
M&Aコンサルティング ^{※3}		-5	36	-66	-58	347	-61	109	-73	-10	27	20	-59	-94	321	-22
小計		-134	-19	-149	-54	194	8	93	-21	-82	268	-39	-47	-357	272	101

※1 お金のデザイン、Hash DasH Holdings、Digital Platformer の持分法投資損益およびのれん償却額を合計

※2 ETERNAL、メビウスの経常損益を合計

※3 ピナクル（ひと月遅れで取り込み）、ピナクルTTソリューション、マフォロバの経常損益を合計

(出資時)

(百万円)

	2018年6月	2019年3月	2020年3月	2020年10月	2021年3月	2021年6月	2021年9月	2021年12月	2022年3月
預り資産計	29,181	42,038	64,999	93,009	125,450	139,222	148,059	185,126	200,160
THEO、THEO+	27,133	39,119	53,203	72,492	86,819	97,170	105,536	121,028	133,083
投資信託	2,048	2,919	11,796	20,517	38,631	42,052	42,523	64,098	67,077

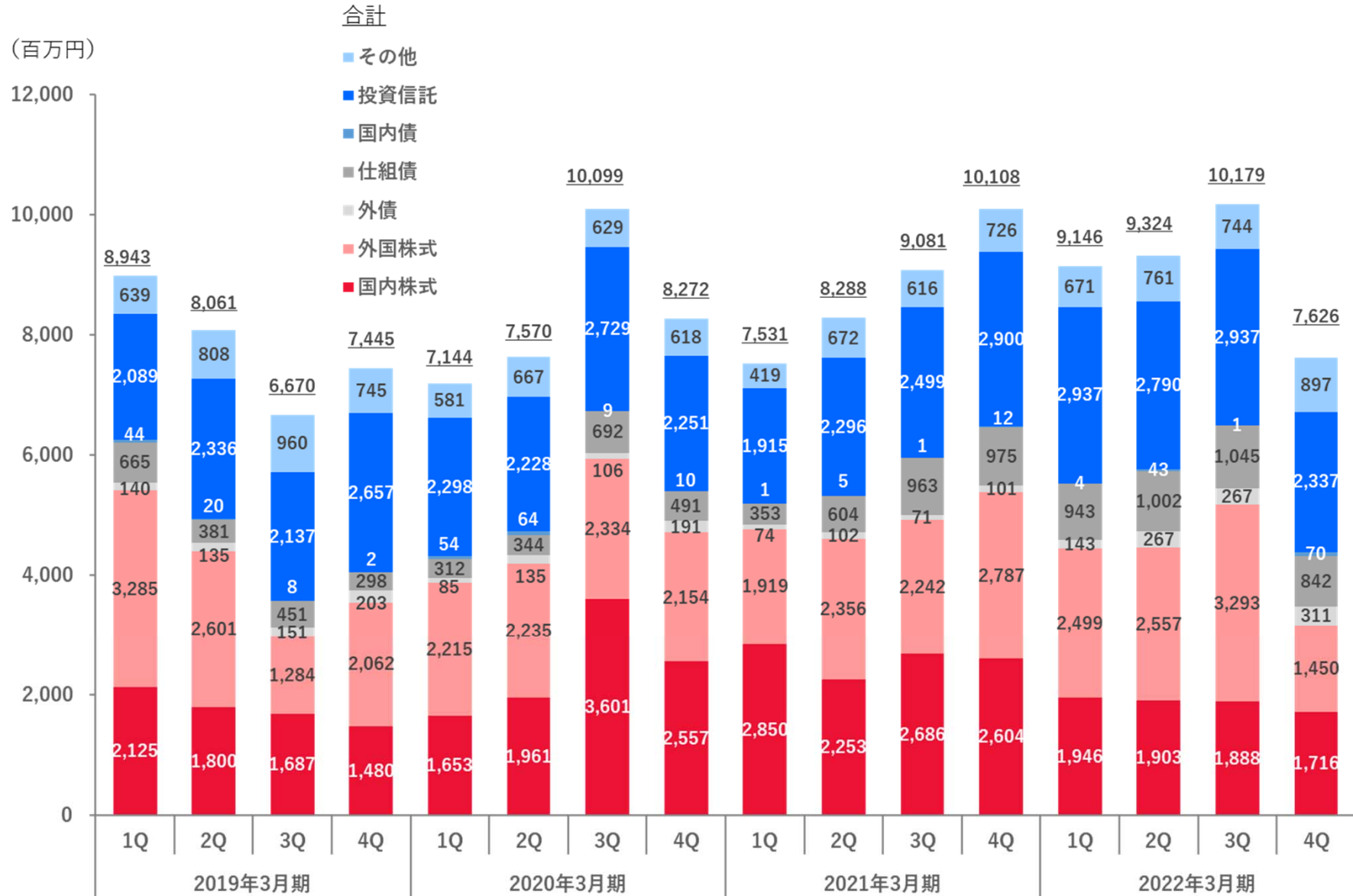
* Net Asset Valueで算出

I. 業績概要

財務から見た特徴

(東海東京証券) 個人営業 商品別収益 (管理収益ベース)

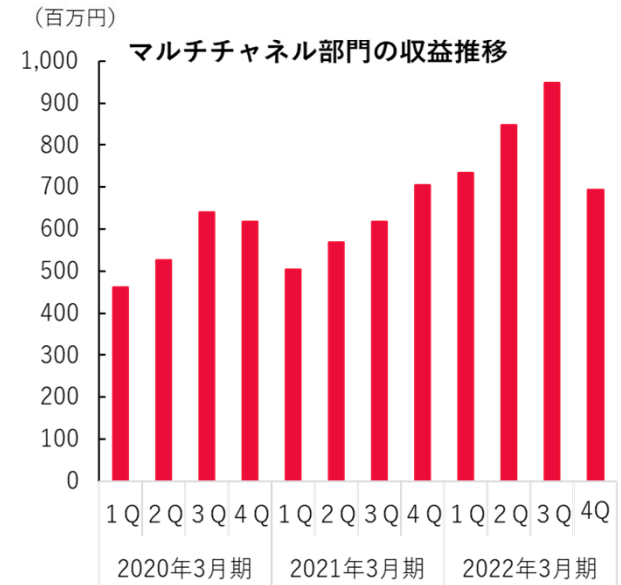
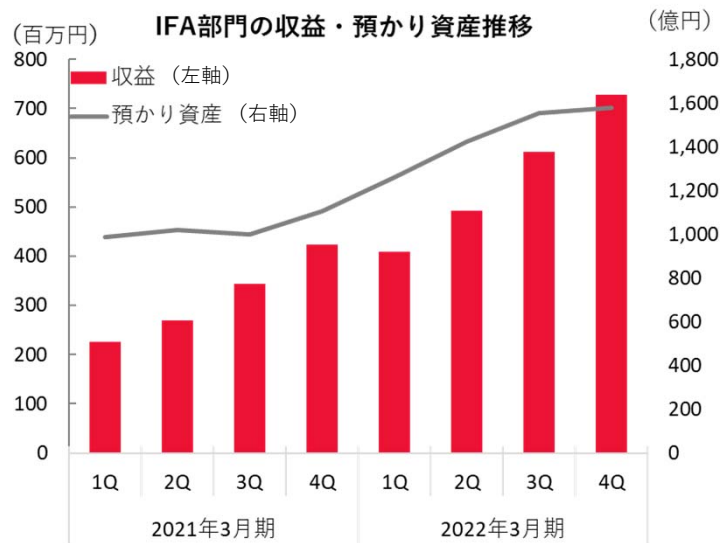
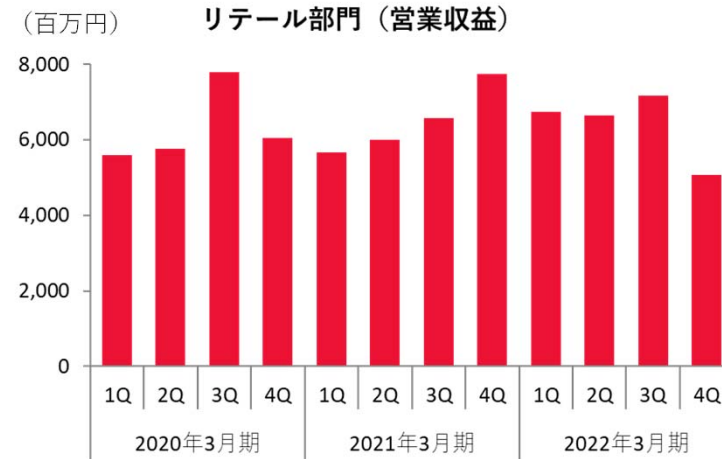
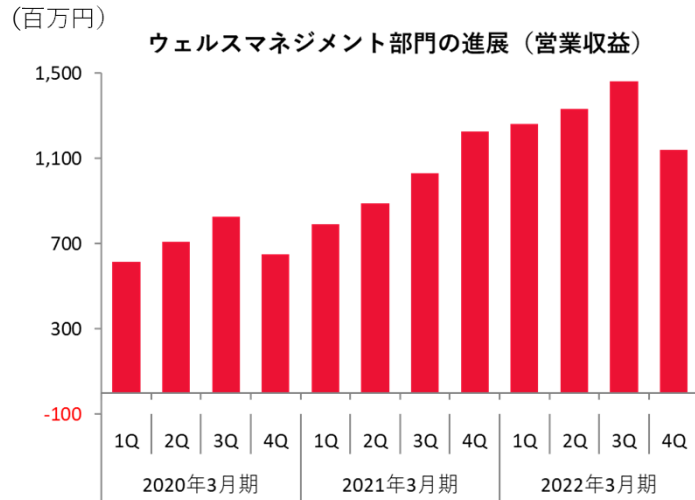
～「個人営業」は、ウェルスマネジメント、支店リテール、マルチチャネル、IFAの合計として計上



I. 業績概要

財務から見た特徴

(東海東京証券) 部門別収益



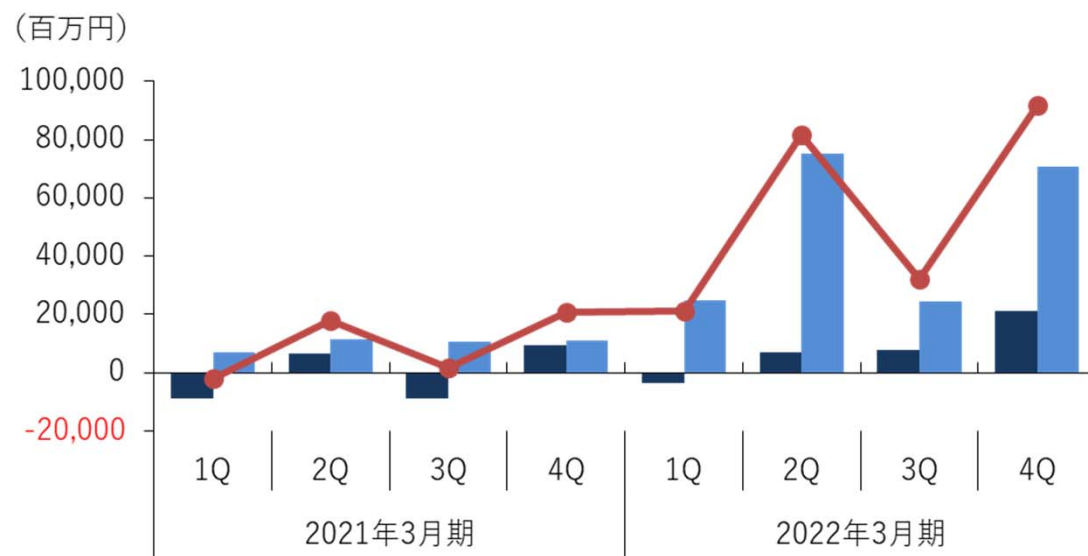
I. 業績概要

財務から見た特徴

(東海東京証券) 入出金・入出庫 (個人顧客)

(百万円)

	2021年3月期				2022年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
入金	40,996	55,341	63,044	74,200	76,221	71,572	66,796	70,271
出金	-49,840	-48,630	-71,749	-64,714	-79,919	-64,759	-58,967	-48,960
入金-出金	-8,844	6,712	-8,705	9,485	-3,698	6,813	7,829	21,311
入庫	13,225	16,889	25,455	27,480	31,923	84,381	36,426	79,259
出庫	-6,196	-5,629	-14,963	-16,329	-7,242	-9,402	-12,171	-8,722
入庫-出庫	7,029	11,260	10,492	11,151	24,681	74,979	24,255	70,537
純増	-1,815	17,972	1,787	20,636	20,983	81,792	32,084	91,848



■ 入金-出金

■ 入庫-出庫

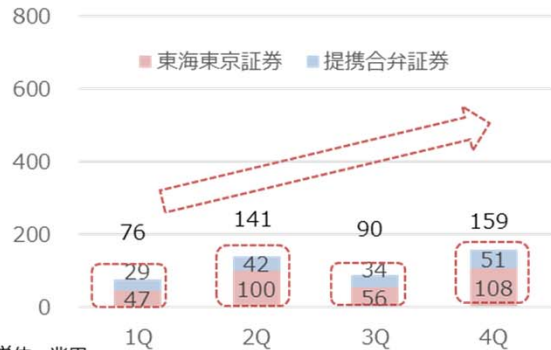
● 純増

I. 業績概要

財務から見た特徴 証券各社預かり資産及び資産導入額の様況

東海東京証券※+提携合併証券

単位：10億円 ※個人（営業統括ユニットの法人含む）

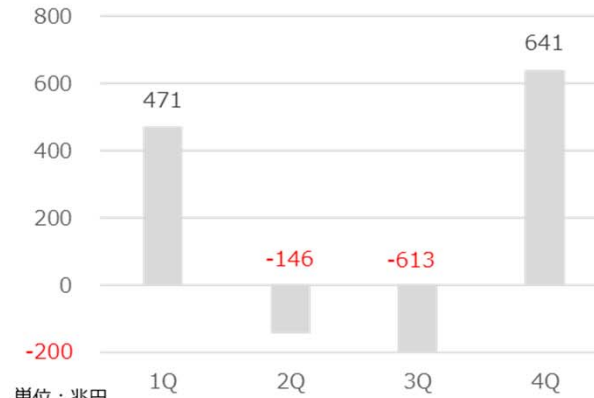


単位：兆円

	1Q	2Q	3Q	4Q
提携合併証券他	2.5	2.6	2.6	2.6
東海東京証券	5.5	5.6	5.6	5.7
預り資産合計	8.0	8.2	8.2	8.3

大手A社
(営業部門)

単位：10億円

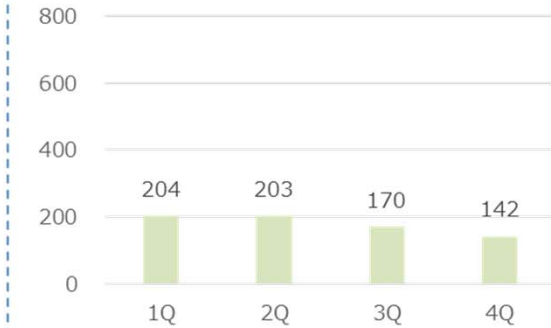


単位：兆円

四半期	1Q	2Q	3Q	4Q
預り資産	127.0	128.7	125.0	122.1

大手B社
(リテール部門)

単位：10億円



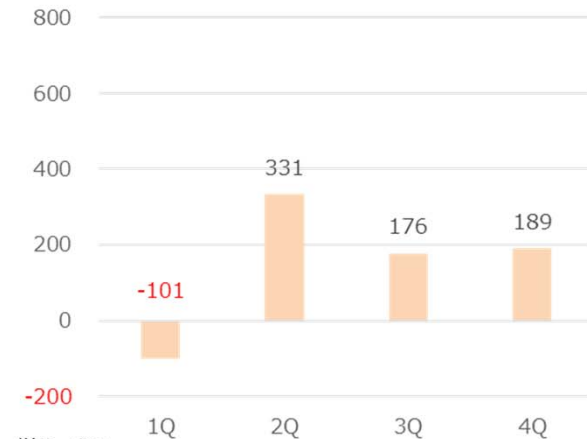
単位：兆円

四半期	1Q	2Q	3Q	4Q
預り資産	75.0	77.7	75.5	75.1

※部門別預り資産未開示のため、全社ベース預り資産を記載。

銀行系A社
(営業部門)

単位：10億円

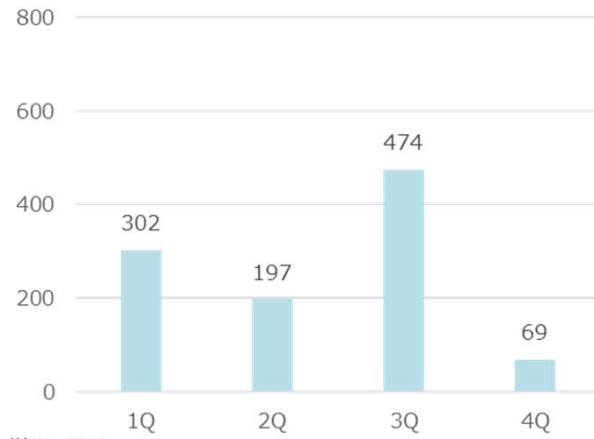


単位：兆円

四半期	1Q	2Q	3Q	4Q
預り資産	46.7	48.2	48.0	47.0

銀行系B社
(リテール・事業法人)

単位：10億円

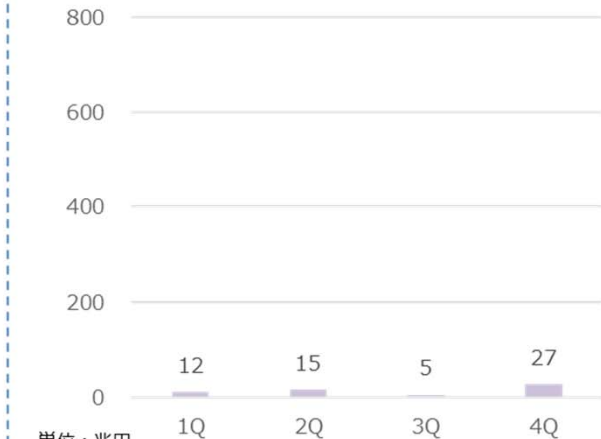


単位：兆円

四半期	1Q	2Q	3Q	4Q
預り資産	47.2	48.6	47.2	46.4

準大手A社
(個人顧客のみ)

単位：10億円



単位：兆円

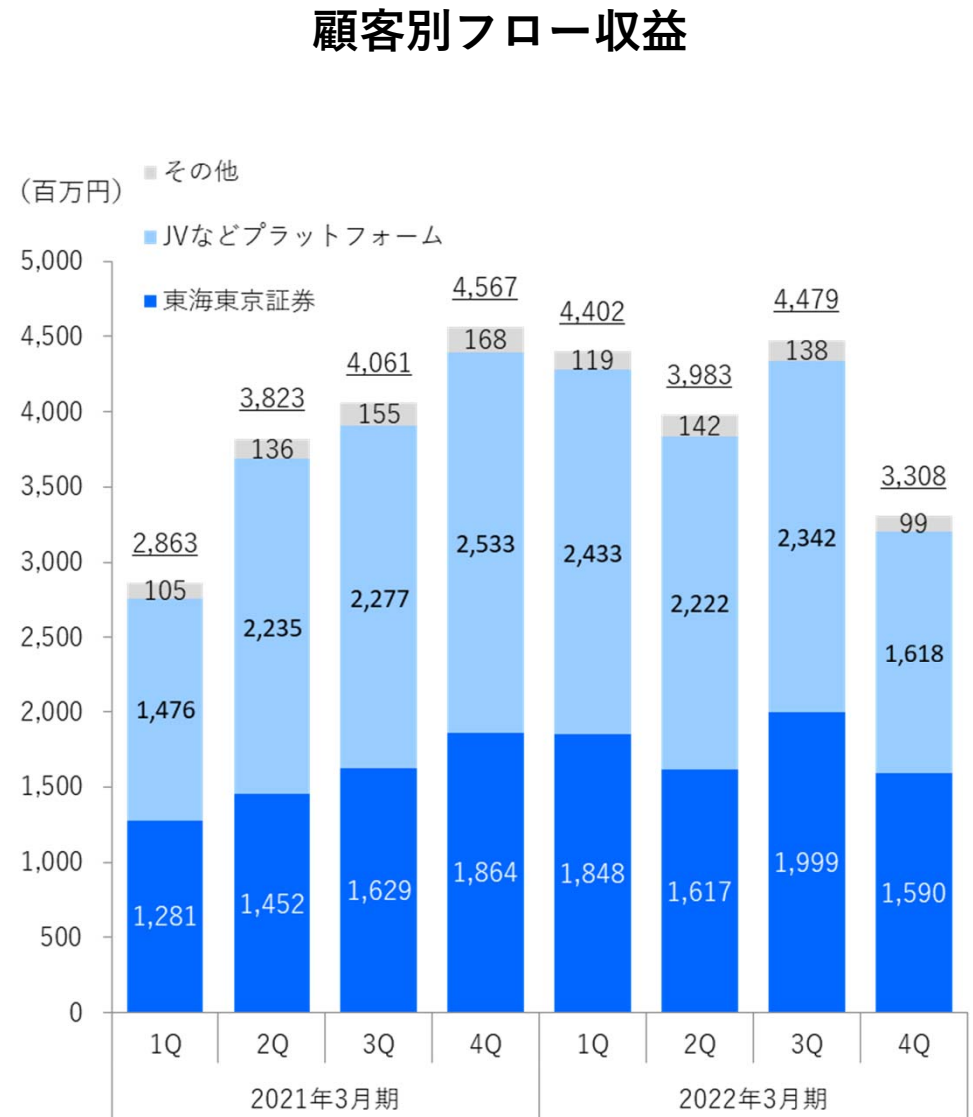
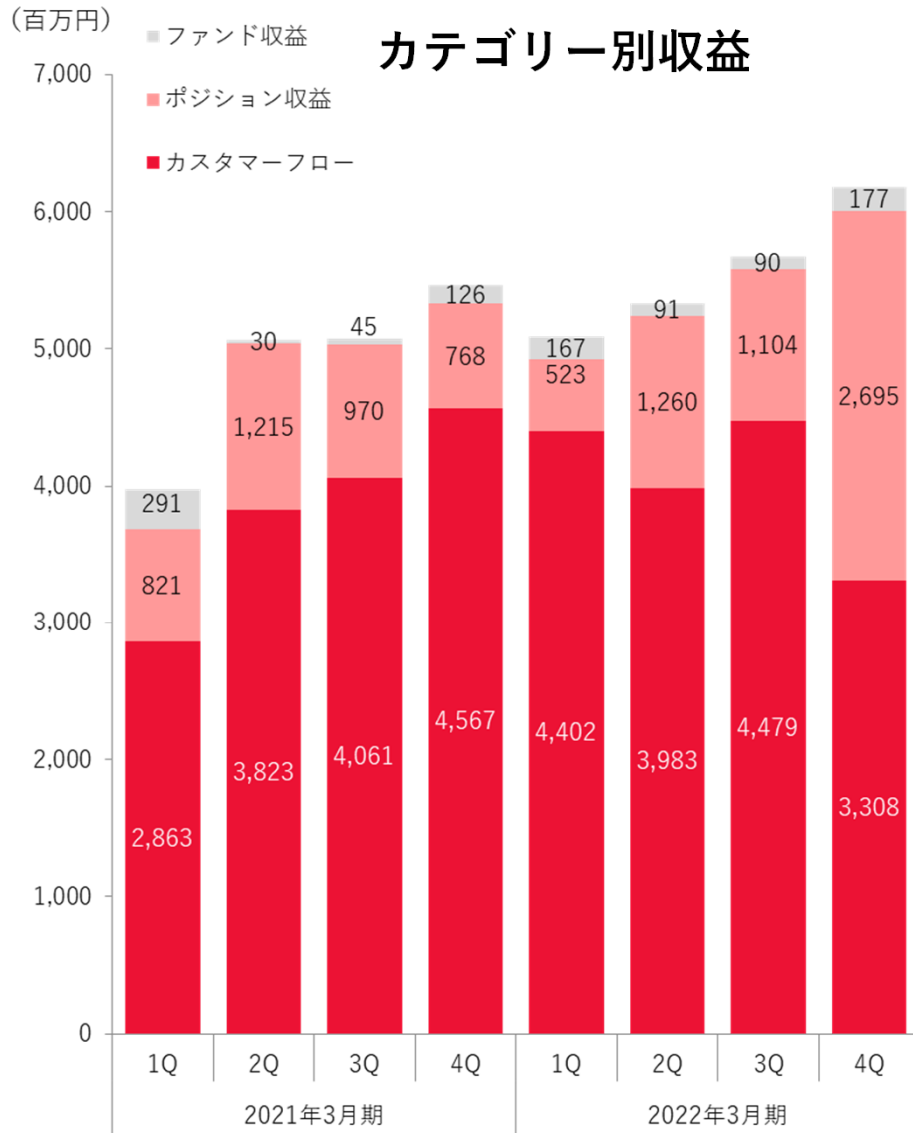
四半期	1Q	2Q	3Q	4Q
預り資産	5.3	5.3	5.3	5.5

※部門別預り資産未開示のため、全社ベース預り資産を記載。

I. 業績概要

財務から見た特徴

(東海東京証券) グローバル・マーケットカンパニー (法人除く) 収益構成 (管理収益ベース)

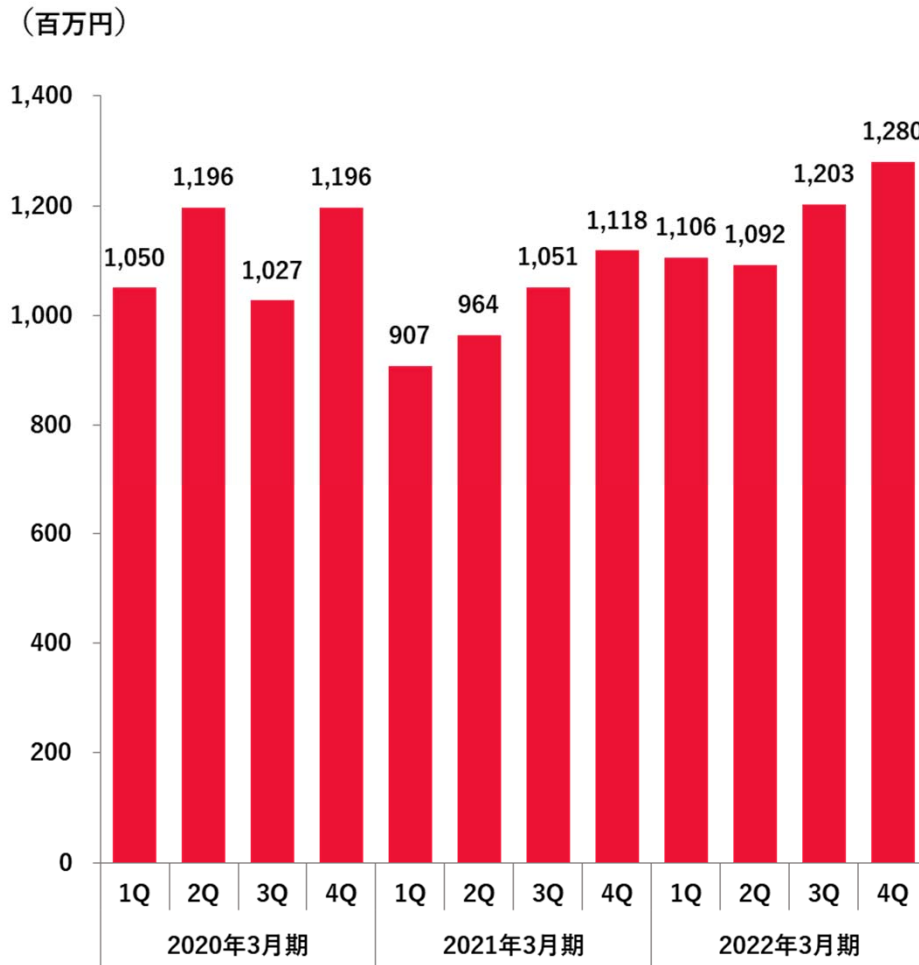


I. 業績概要

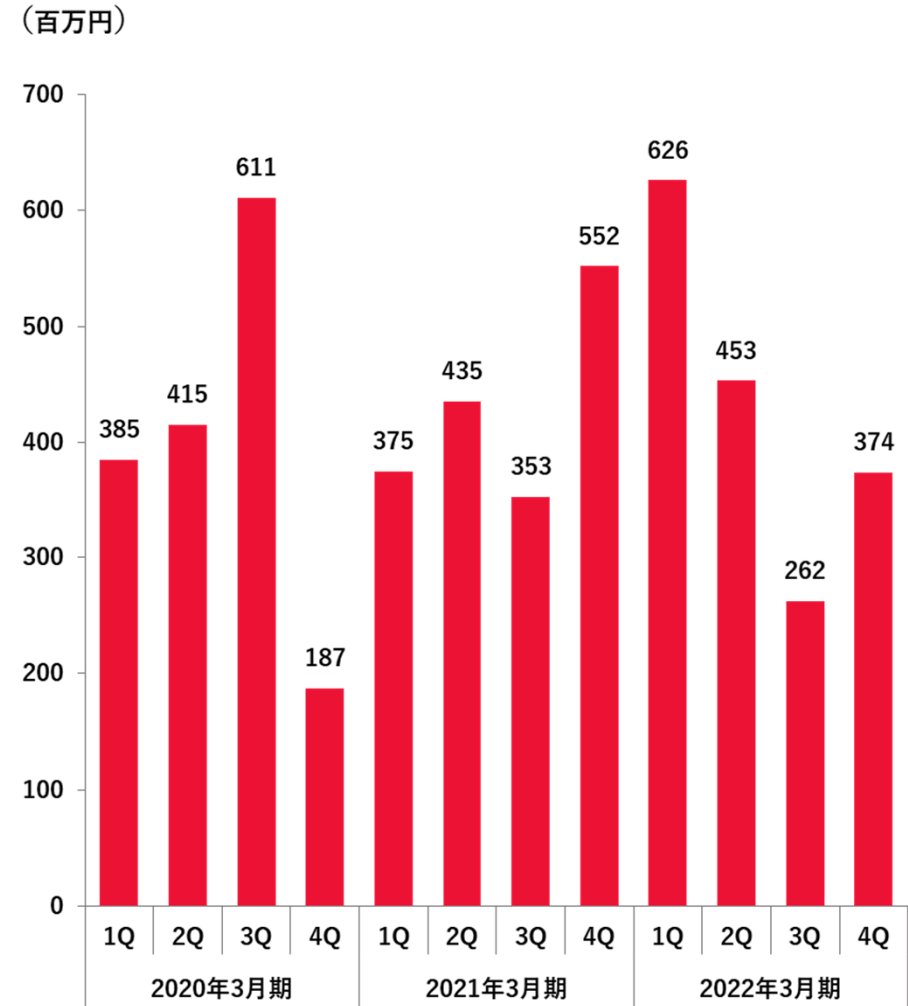
財務から見た特徴

(東海東京証券) 法人ビジネス収益の推移 (管理収益ベース)

法人営業収益



投資銀行収益



※機関投資家取引を含む

I. 業績概要

財務から見た特徴 (連結)

(単位：億円)

グループ資本状況 (2022年3月末)

(単位：億円)



中核証券事業	中核証券機能を展開するための資本配賦	1,025
	グループ事業機能子会社への資本配賦	50
	持分法適用会社への資本配賦	240
計		1,315
デジタル事業	TTデジタル・プラットフォーム	6
	CHEER証券	37
	HashDasH	11
	本格展開後 (将来見込み)	計

【今後の資本活用】

期末配当	<ul style="list-style-type: none"> ・1株当たり@14円/配当利回り 6.0% (年間平均株価ベース) ・配当性向 107.4%/期末配当額は負ののれん発生益からの配当を含む < 配当方針 > <ul style="list-style-type: none"> ①配当性向(基本方針)：30～50%…国債金利や配当利回り等を総合的に勘案 ②安定的かつ適切な配当を心がける 	計	35
成長投資	< 投資対象例 > <ul style="list-style-type: none"> ・M&A、出資～銀行、証券、Fintech、ブロックチェーン、地方創生 ・ビジネス拡大～マーケット部門、富裕層、IFA、ローンビジネス ・AI最先端技術 等 	計	415

I. 業績概要

配当金

配当金

負ののれんと統合費用

負ののれん発生益 ※	58億円
統合費用総額 (見込)	20億円
統合に伴う 財務効果	38億円

※ 負ののれん発生益（特別利益）から段階取得に係る差損（特別損失）を控除後の金額

配当の考え方

2022年3月期下期 当期純利益	32億円
+	
負ののれん発生益 ※	58億円
—	
合併に伴い発生する 統合費用（見込）	14億円
2022年3月期期末配当 14円/株	実質的な配当性向 45.8%

安定的かつ適切な利益還元をすべく、配当性向（原則）は30~50%の範囲内を目標としています

I. 業績概要

TTFG業績の総括

TTFG

東海東京証券

個人営業部門業績

- ・ ウェルスマネジメント部門の進展
- ・ IFA・マルチの業績拡大

マーケット・法人部門

- ・ ポジション収益の回復
- ・ 法人ビジネスの広がり
- ・ JV等のフロー拡大

投資銀行部門の業績回復

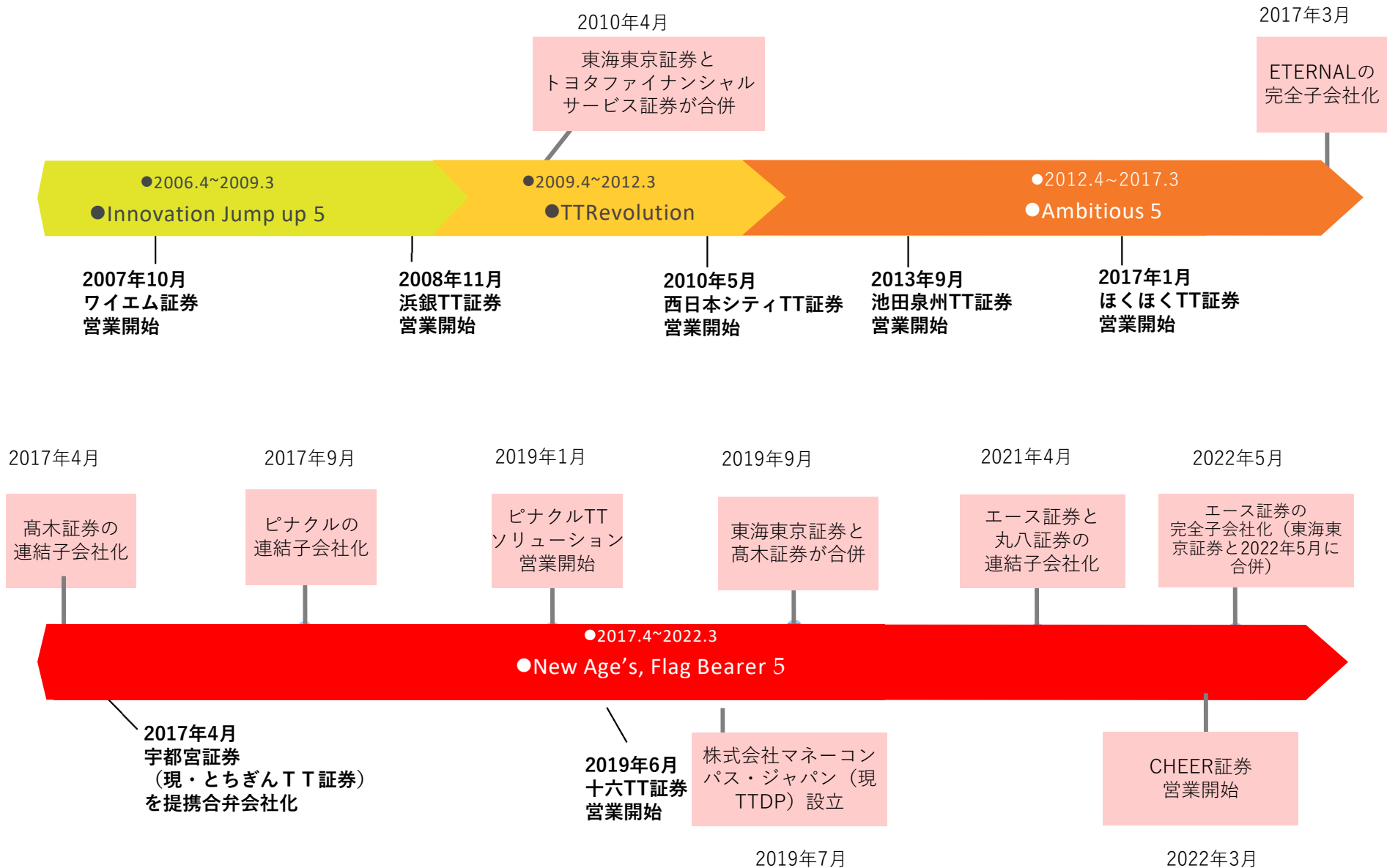
提携合弁証券

エース・丸八の業績貢献

出資・関係会社の
業績回復

II.前経営計画「New Age's Flag Bearer5 ～新時代の旗手」の振り返りと課題

東海東京フィナンシャル・グループの歩み

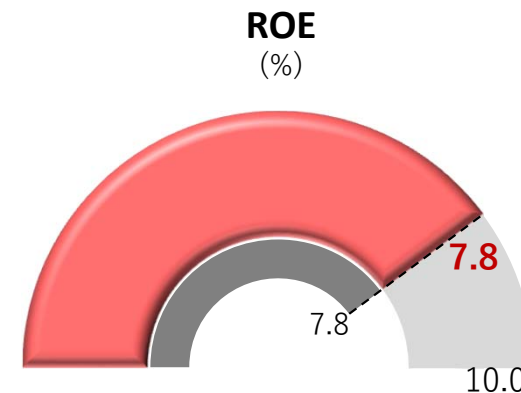
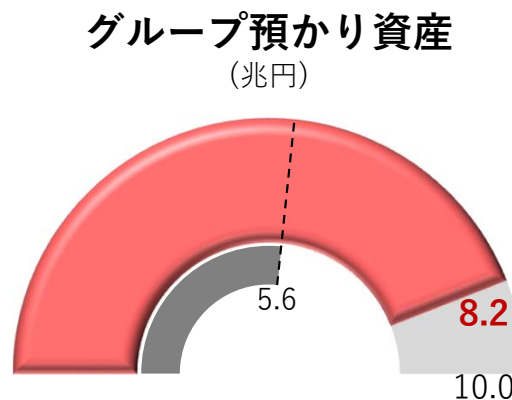
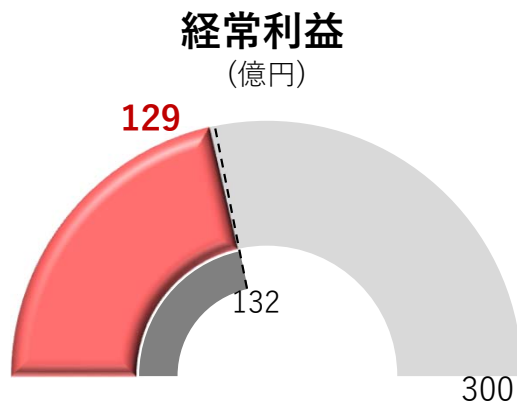


II 前経営計画の振り返りと課題

KGIの達成状況

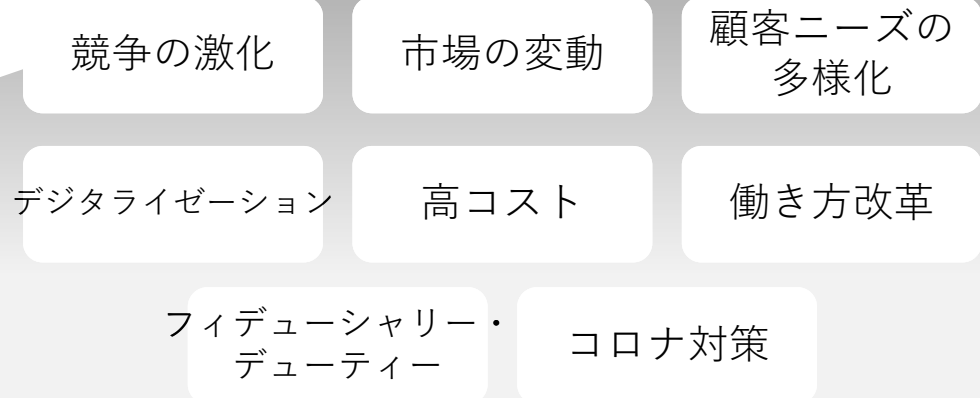
KGI

■ 2017年3月末時点
■ 2022年3月末時点

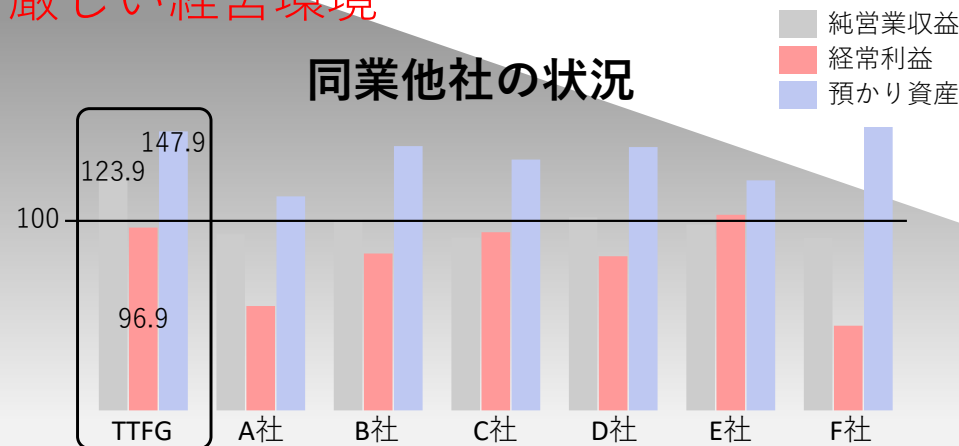


証券業界を取り巻く厳しい経営環境

8つの経営課題



同業他社の状況



※ 各社の公表資料より、東海東京FH作成
 ※ 各社の実績を、2017/3期を100として指数化。2022/3期実績を記載
 ※ 東海東京FGの経常利益は提携合併証券の持分法損益を税引前に調整

II 前経営計画の振り返りと課題 更なる経営基盤の強化と成長①

好調な個人営業部門

- オルクドールソサエティの進展
- リテール部門の堅調
AIデータベースマーケティングの高度化
ABCDセグメント戦略による営業リソースの最適配分
- IFA部門・マルチチャネル部門の業績拡大

投資銀行部門の回復

- 債券引受額の拡大
- IPO関与率の向上
主幹事パイプラインの積み上げ
- M&Aの体制強化
外部連携推進による、
ソーシング/エグゼキューション力の強化

堅調なマーケット・法人部門

- 地銀提携証券、同業他社等のフロー拡大
- 法人ビジネスの広がり
- 商品ラインナップの拡充
- ポジション収益の回復

フィデューシャリー・デューティの徹底

- 「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」
「S+」評価取得
- 顧客推奨度（NPS®を利用）の上昇

今後の課題認識

- ストック収益比率の向上
- ソリューション営業への転換
- 販売・製造部門の連携強化による、商品提供力強化
- デジタル化・DX化による、業務効率性の追求

II 前経営計画の振り返りと課題 オルクドールソサエティの進展

オルクドール・サロンTOKYO

2019年オープン



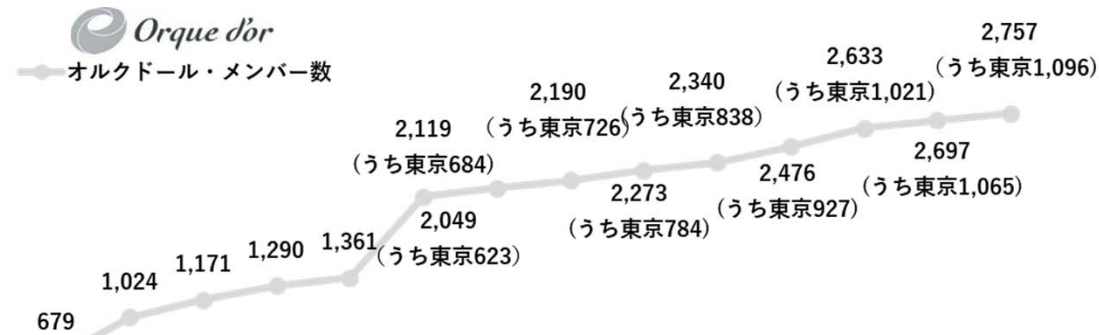
オルクドール・サロン（名古屋）

2016年オープン

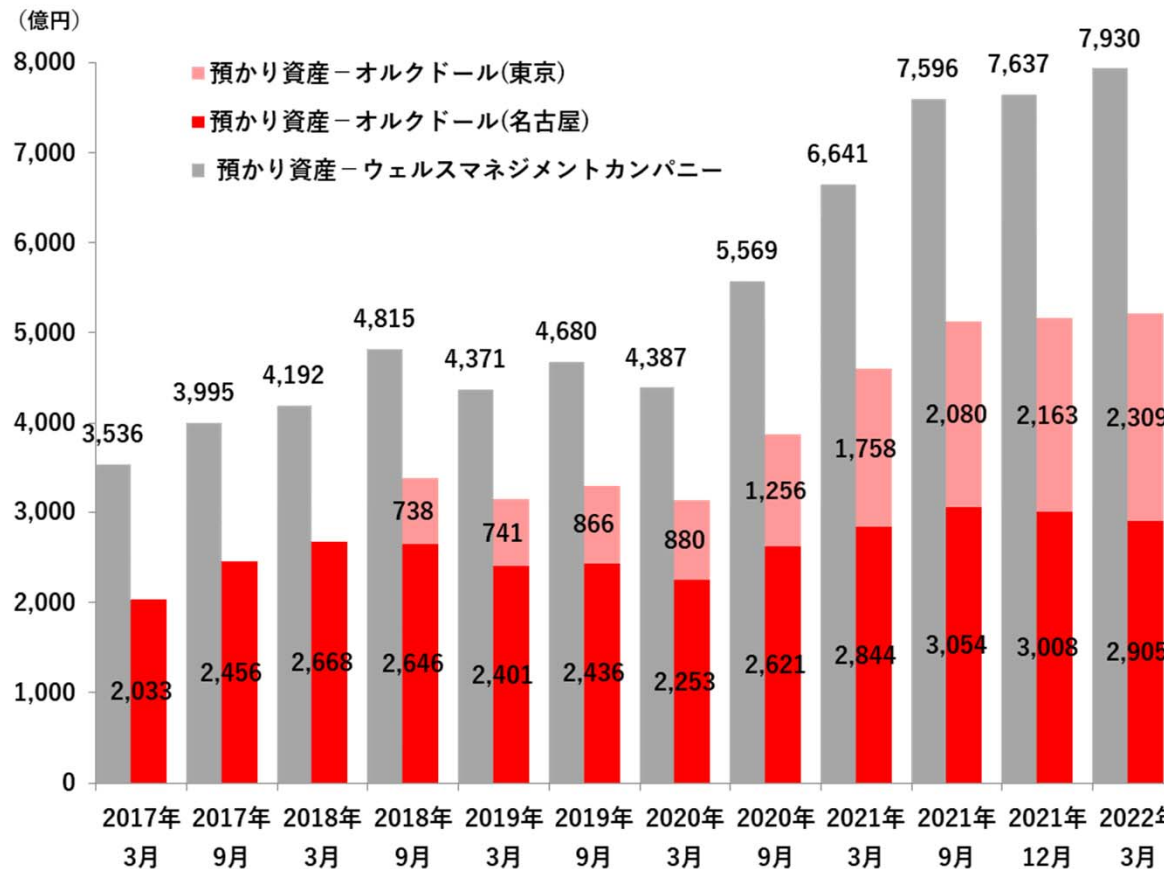


II 前経営計画の振り返りと課題 オルクドールメンバー数・預かり資産

会員数の推移

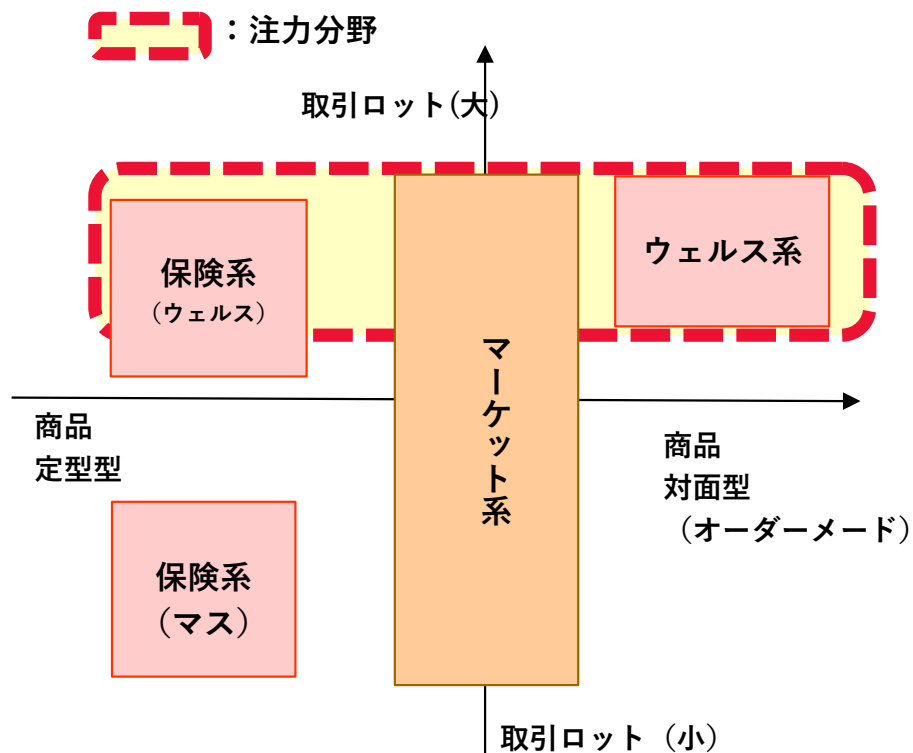


預かり資産の推移

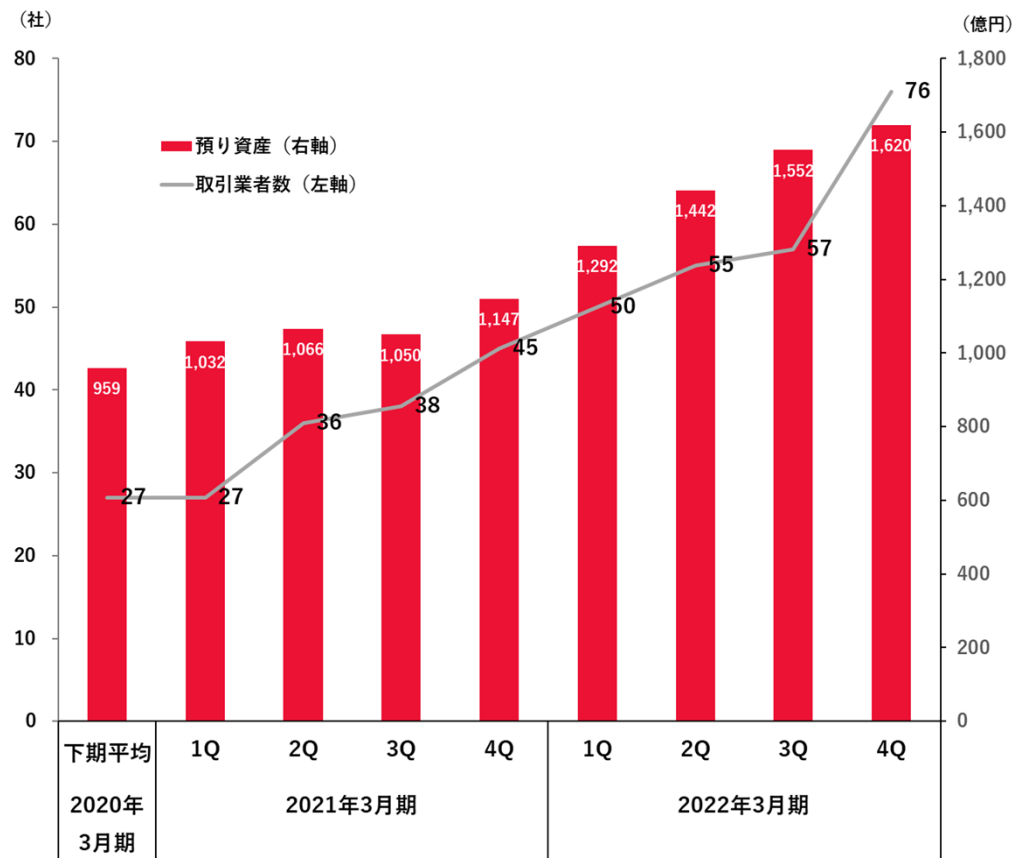


II 前経営計画の振り返りと課題 東海東京証券の収益力の強化 IFA

東海東京証券の注力分野



東海東京証券の 預かり残高、IFA業者数の推移



※東海東京証券とエース証券との合併（2022/5/1付）により、
取引業者数は306社増（5/1時点）

※IFAカンパニー、マルチチャネルカンパニーの金融商品仲介業者

II 前経営計画の振り返りと課題

引受リーダテーブル (2022年3月期4月-3月)

PO引受額(公募+売出)

(単位:億円、%)

順位	引受会社	件数	金額	シェア
1	野村	28	3,019.7	23.7
2	大和	23	2,758.9	21.6
3	みずほ	22	2,421.6	19.0
4	SMBC日興	30	1,991.9	15.6
5	三菱UFJモルガン・スタンレー	30	1,730.4	13.6
6	SBI	14	211.3	1.7
7	岡三	6	106.8	0.8
8	東海東京	6	86.1	0.7
9	JPモルガン	2	58.6	0.5
10	いちよし	6	53.9	0.4

IPO引受額(公募+売出)

(単位:億円、%)

順位	引受会社	件数	金額	シェア
1	SMBC日興	76	1,086.7	25.0
2	野村	61	939.3	21.6
3	みずほ	76	697.2	16.0
4	大和	42	634.2	14.6
5	三菱UFJモルガン・スタンレー	42	351.7	8.1
6	SBI	117	256.3	5.9
7	東海東京	33	102.6	2.4
8	岡三	47	58.3	1.3
9	いちよし	39	47.8	1.1
10	楽天	70	28.2	0.7

債券総合引受額

(単位:億円、%)

順位	引受会社	件数	金額	シェア
1	みずほ	656	43,956.1	21.6
2	野村	604	39,681.8	19.5
3	三菱UFJモルガン・スタンレー	583	35,656.0	17.6
4	大和	536	33,712.1	16.6
5	SMBC日興	539	31,581.0	15.6
6	東海東京	133	3,277.0	1.6
7	ゴールドマン・サックス	86	3,242.1	1.6
8	BofA	70	2,127.1	1.1
9	岡三	99	2,111.0	1.0
10	SBI	43	1,828.0	0.9

地方債 主幹事

(単位:億円、%)

順位	引受会社	件数	金額	シェア
1	野村	139	8,554.7	21.3
2	三菱UFJモルガン・スタンレー	124	6,857.9	17.1
3	SMBC日興	114	6,652.3	16.6
4	みずほ	101	6,622.0	16.5
5	大和	98	6,185.6	15.4
6	東海東京	33	1,753.8	4.4
7	ゴールドマン・サックス	24	1,684.4	4.2
8	岡三	15	801.9	2.0
9	バークレイズ	7	439.0	1.1
10	しんきん	6	221.0	0.6

普通社債 主幹事

(単位:億円、%)

順位	引受会社	件数	金額	シェア
1	みずほ	367	28,636.8	23.1
2	野村	331	26,979.4	21.8
3	三菱UFJモルガン・スタンレー	291	22,227.8	18.0
4	大和	295	21,789.6	17.6
5	SMBC日興	244	17,825.6	14.4
6	SBI	19	1,760.7	1.4
7	しんきん	34	1,021.0	0.8
8	東海東京	38	983.0	0.8
9	BofA	31	947.5	0.8
10	ゴールドマン・サックス	19	910.4	0.7

II 前経営計画の振り返りと課題

引受リーダテーブル（2017年3月期4月－3月）

PO引受額（公募+売出）

（単位：億円、％）

順位	引受会社	件数	金額	シェア
1	SMBC日興	29	2,164.9	37.0
2	野村	22	1,135.6	19.4
3	大和	21	1,095.2	18.7
4	三菱UFJモルガン・スタンレー	19	680.8	11.6
5	みずほ	24	593.5	10.1
6	SMBCフレンド	5	58.4	1.0
7	いちよし	9	38.7	0.7
8	SBI	13	27.5	0.5
9	岡三	9	20.9	0.4
10	メリルリンチ日本	1	20.0	0.3
15	東海東京	2	239.9	0.04

IPO引受額（公募+売出）

（単位：億円、％）

順位	引受会社	件数	金額	シェア
1	野村	32	2,023.5	28.8
2	三菱UFJモルガン・スタンレー	20	1,439.5	20.5
3	大和	37	977.7	13.9
4	みずほ	55	961.4	13.7
5	SMBC日興	71	728.5	10.4
6	SBI	77	209.5	3.0
7	JPモルガン	2	207.7	3.0
8	東海東京	17	68.4	1.0
9	UBS	2	62.4	0.9
10	岡三	31	39.3	0.6

債券総合引受額

（単位：億円、％）

順位	引受会社	件数	金額	シェア
1	みずほ	593	36,157.1	22.8
2	三菱UFJモルガン・スタンレー	532	31,881.3	20.1
3	SMBC日興	545	27,596.2	17.4
4	野村	539	27,433.8	17.3
5	大和	530	24,786.8	15.6
6	東海東京	140	2,471.4	1.6
7	ゴールドマン・サックス	81	2,290.0	1.4
8	しんきん	82	1,533.0	1.0
9	岡三	84	985.0	0.6
10	メリルリンチ日本	41	965.0	0.6

地方債 主幹事

（単位：億円、％）

順位	引受会社	件数	金額	シェア
1	大和証券	87	4,344.4	20.9
2	野村証券	72	3,771.2	18.2
3	SMBC日興証券	72	3,753.2	18.1
4	三菱UFJモルガン・スタンレー証券	65	3,356.4	16.2
5	みずほ証券	60	2,907.9	14.0
6	東海東京証券	29	1,222.6	5.9
7	ゴールドマン・サックス証券	13	683.3	3.3
8	岡三証券	6	225.0	1.1
9	しんきん証券	5	195.0	0.9
10	バークレイズ証券	4	169.0	0.8

普通社債 主幹事

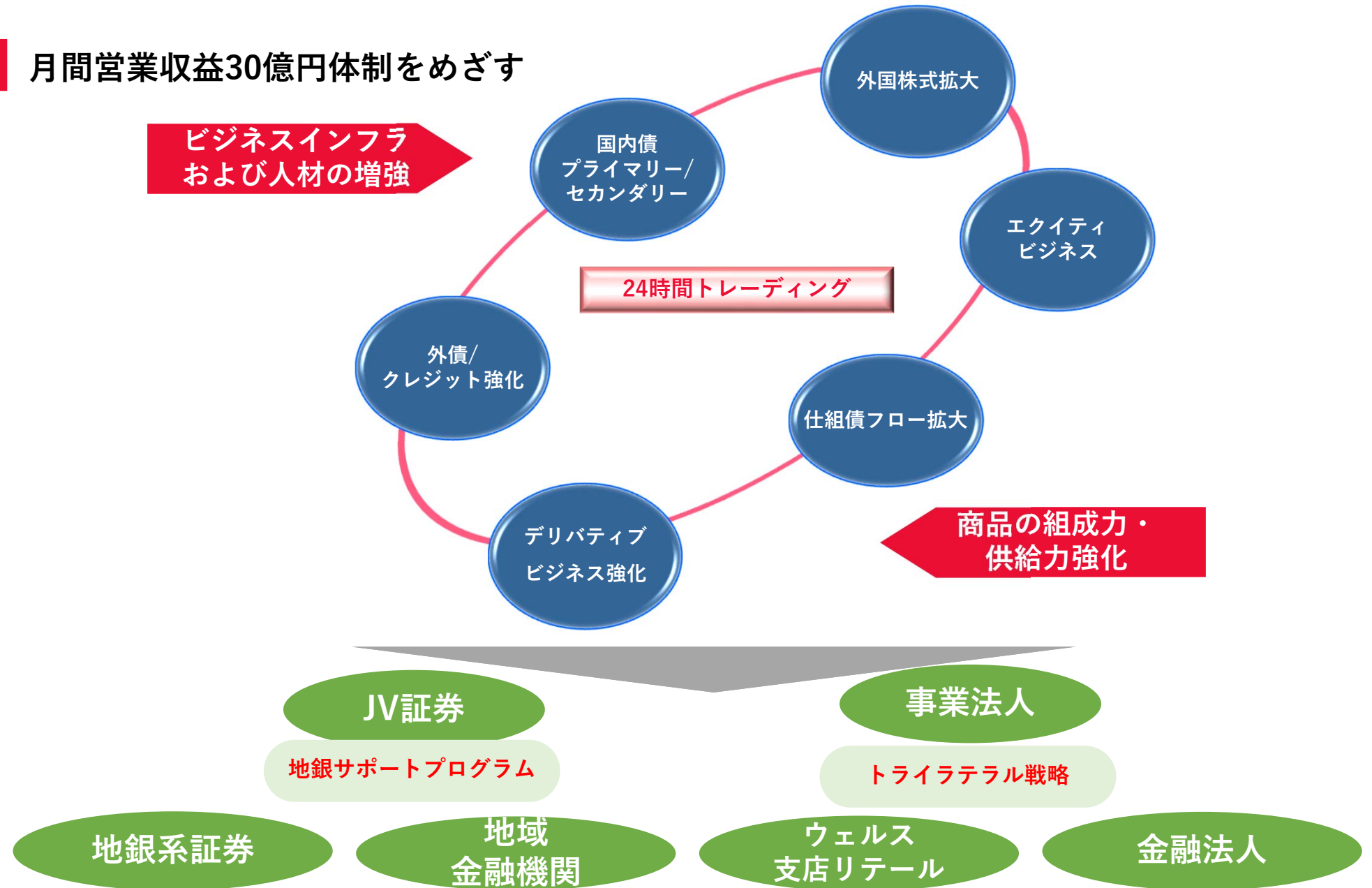
（単位：億円、％）

順位	引受会社	件数	金額	シェア
1	みずほ証券	319	27,668.9	26.1
2	三菱UFJモルガン・スタンレー証券	255	22,239.5	21.0
3	SMBC日興証券	268	18,593.1	17.5
4	野村証券	275	17,745.1	16.7
5	大和証券	242	15,505.8	14.6
6	ゴールドマン・サックス証券	17	1,061.7	1.0
7	しんきん証券	36	912.7	0.9
8	東海東京証券	26	610.0	0.6
9	SBI証券	4	506.3	0.5
10	メリルリンチ日本証券	6	495.2	0.5

II 前経営計画の振り返りと課題

マーケット & 法人部門 - 30億円プロジェクト -

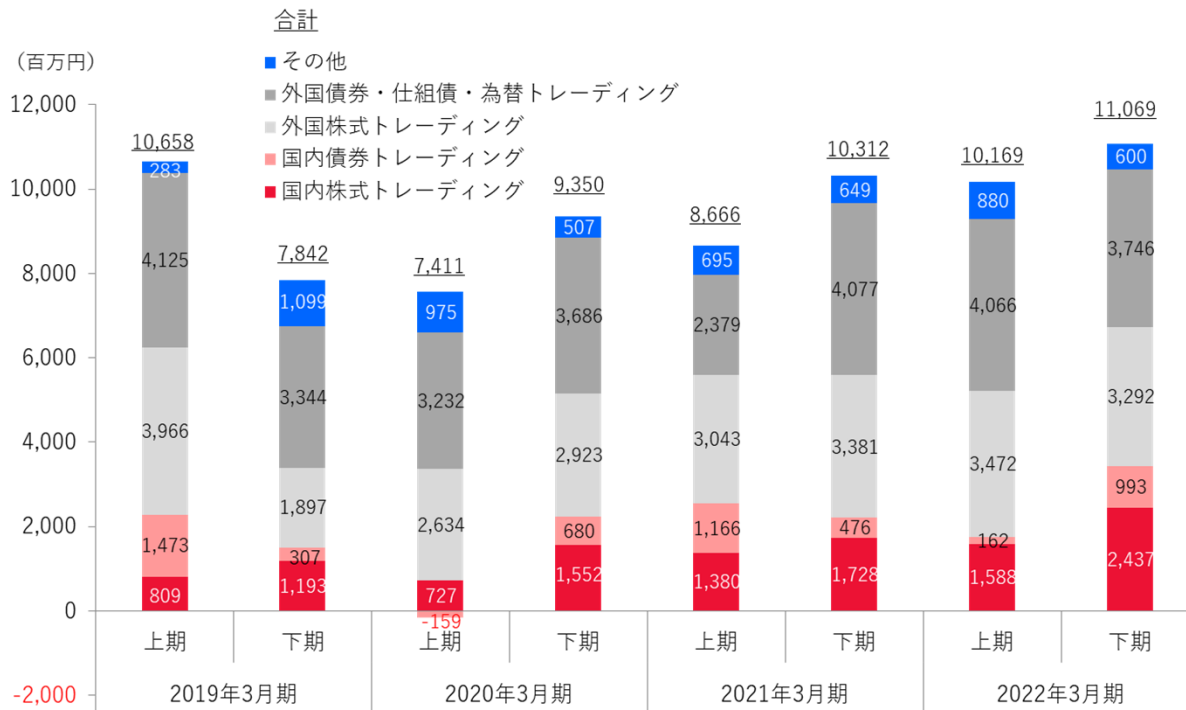
月間営業収益30億円体制をめざす



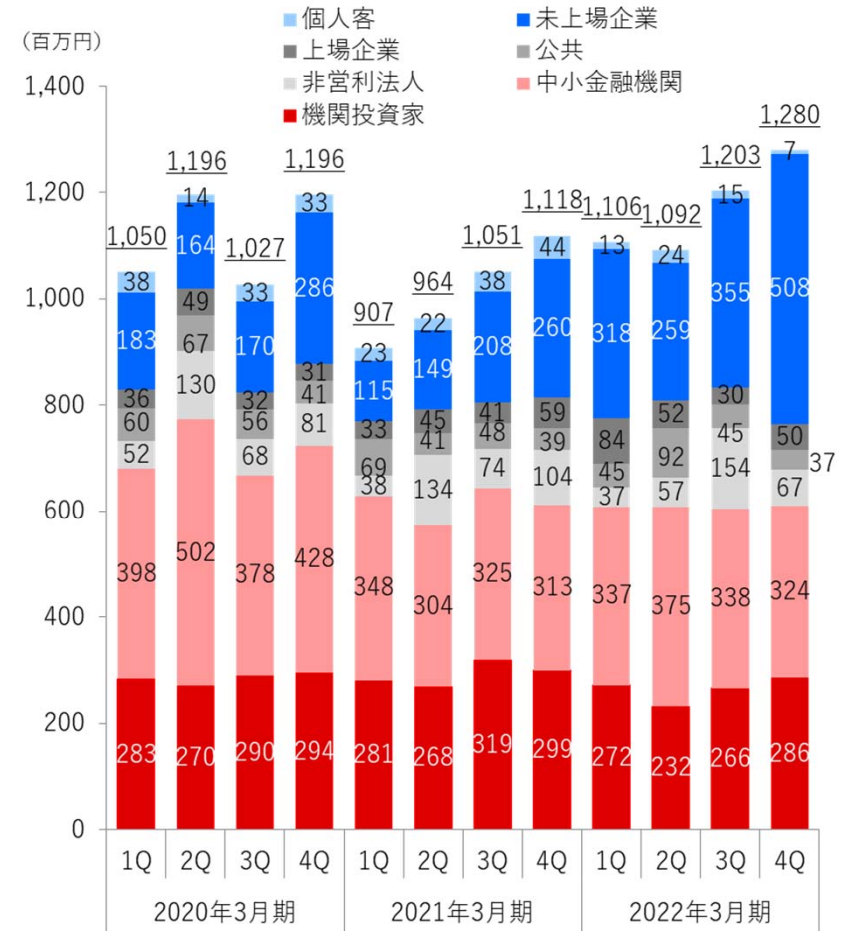
II 前経営計画の振り返りと課題

マーケット & 法人部門 - 30億円プロジェクト -

マーケット部門 商品別収益推移

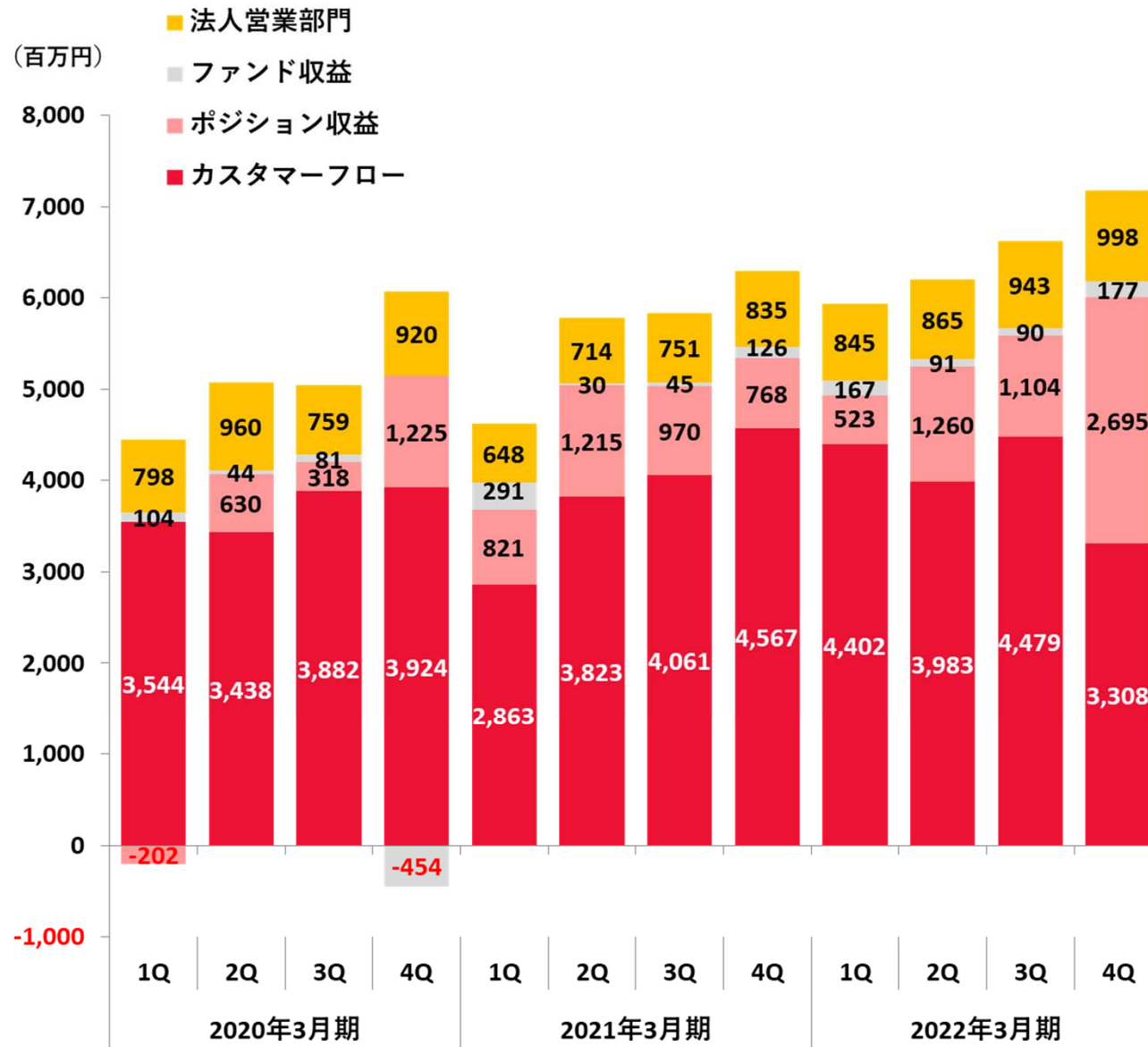


法人営業 顧客別収益推移



II 前経営計画の振り返りと課題 マーケット & 法人部門 -30億円プロジェクト-

グローバル・マーケットカンパニー収益構成（管理収益ベース）



II 前経営計画の振り返りと課題

マーケット & 法人部門 - 30億円プロジェクト -

継続確認中

2022年3月の実績

ビジネスインフラ
および人材の増強

(単位: 百万円)

顧客フロー	トレーディング
69	248

国内債
プライマリー/
セカンダリー

外国株式拡大

(単位: 百万円)

顧客フロー	トレーディング
460	119

24時間トレーディング

エクイティ
ビジネス

(単位: 百万円)

顧客フロー	トレーディング
273	1,317

外債/
クレジット強化

デリバティブ
ビジネス強化

仕組債フロー拡大

商品の組成力・
供給力強化

その他 420百万円

(単位: 百万円)

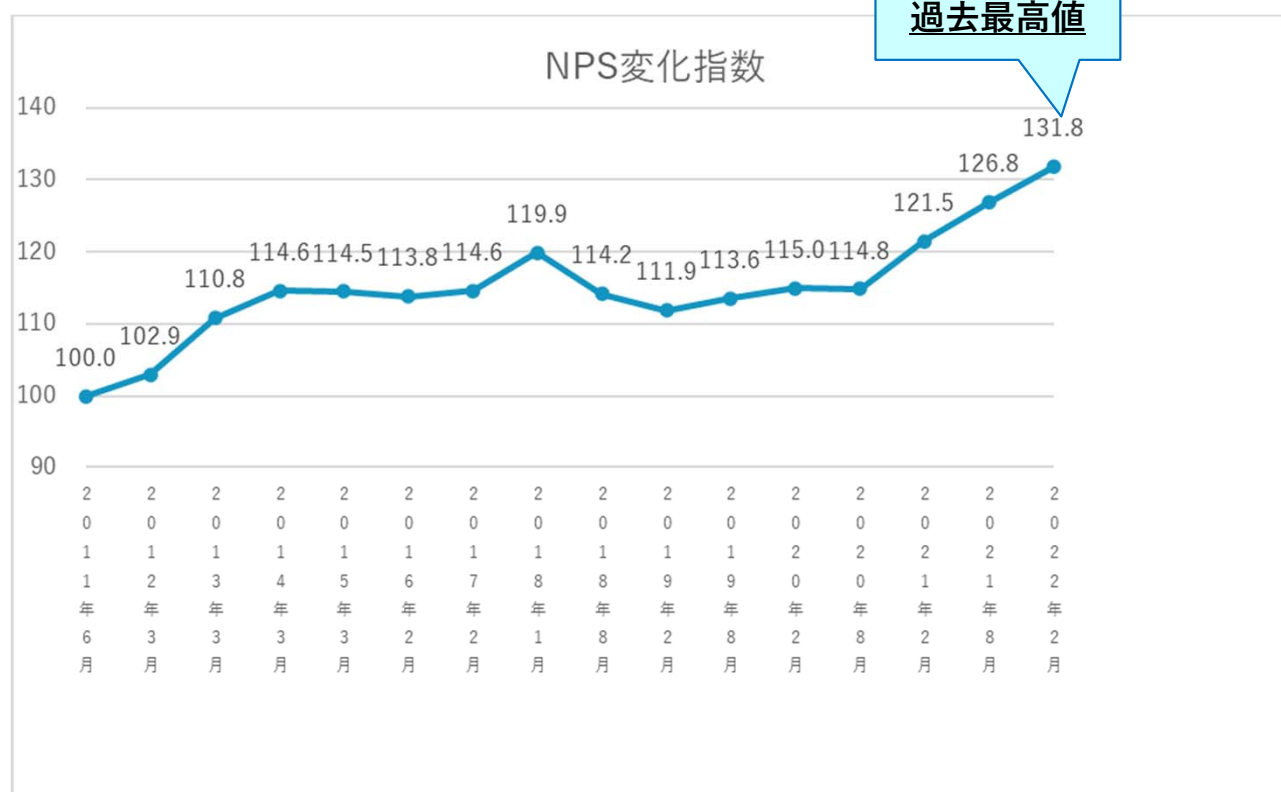
顧客フロー	トレーディング
586	367

月間カンパニー収益
38.6億円

※期末配当関連取引約 8 億円を含む

II 前経営計画の振り返りと課題 フィデューシャリー・デューティの徹底

NPS®調査（当社全体の推移）



部店別NPS® 上位5部店

順位	部店名
1	オルクドール一部
2	オルクドールメディカル部
3	東京オルクドール二部
4	東京オルクドール一部
5	オルクドール二部

* 2022年2月NPS®調査



「R&I 顧客本位の
投信販売会社評価」
でS+を取得
(2022年5月取得)

* 2011年6月（算出開始）を100として指数化。東海東京証券のNPS®は、直近は3期連続過去最高値を更新。

※NPS®は、バイン・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・システムズの登録商標。
※NPS®とは、「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。

II 前経営計画の振り返りと課題 更なる経営基盤の強化と成長②

「人間性」と「専門性」の追求

- 「ジョブ型人事制度」を導入
- 研修制度の充実したラインナップ
- 「Humanity Enhancement Program」
(ヒューマニティ エンハンスメント プログラム) を開始

今後の課題認識

- 新規事業を支える、専門性の向上
- ジョブ型人事制度の効果的な運用
- 従業員満足度の向上

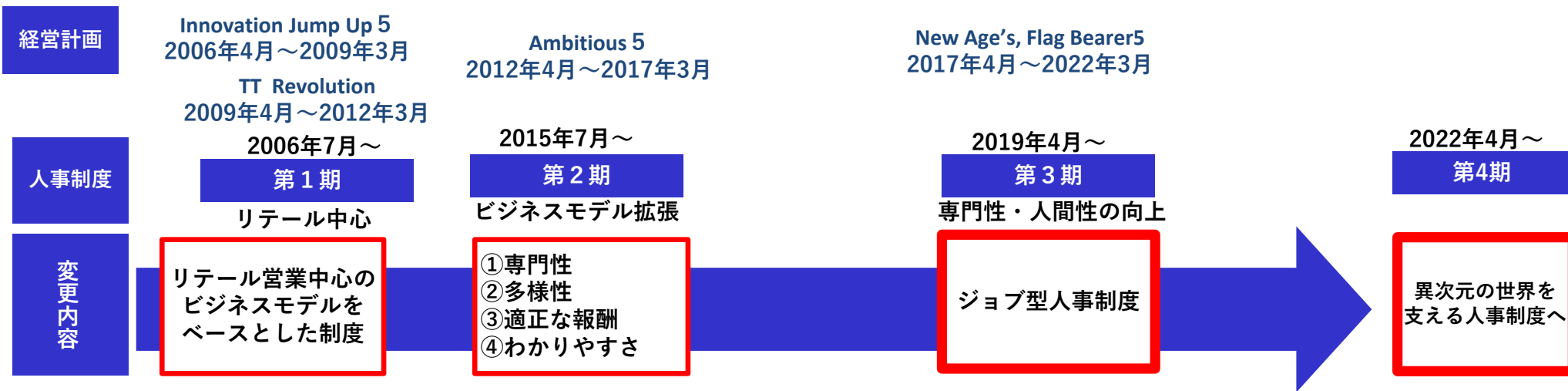
生産性革命

- 営業店総務課集約 (累計65人削減)
- 業務時間削減 (累計24万時間削減)
RPA、電子ワークフロー、目論見書オンデマンド等の導入
- 店舗統廃合、テレワークの活用
(城東支社への集約 等)

今後の課題認識

- 生産性向上の見える化
- 更なる業務のデジタル化・DX化の実現
- グループ全体における、管理業務機能の重複解消

II 前経営計画の振り返りと課題 人事制度のこれまでの変遷



リテール営業用の給与テーブルを設置
学び続ける会社 (資格マイレージ、AFP取得)
エキスパート制度を導入
社内公募制度を導入

職系列の見直し (エリア一般職)
専門コースの拡大 (エキスパート、マイスター、スペシャリスト、ウェルスマネジメントの各コースを設置)
報酬体系の見直し (報酬体系統一、営業手当)
給与テーブルの見直し (マネージャー処遇見直し、本社管理職に部店格導入)
シニア向け施策 (職種別コース、再雇用最大70歳)

同一労働同一賃金 (グレード任用制) シニア活躍
年功序列の廃止
仕事の価値と給与の連動 (JDを作成の上、職務に応じて給与を決定)
専門性・人間性の向上 (専門性・人間性評価、トラック設置)

人事制度の構築
新中期経営計画の達成に向けた

II 前経営計画の振り返りと課題

教育・研修制度一覧

国内MBA・海外MBA派遣

選抜研修
(リーダー育成研修)

若手社員研修

部門別研修・勉強会
(部門ごとに実施)

キャリアデザイン研修
(全社員対象)

社内公募
(入社3年目以上応募可)

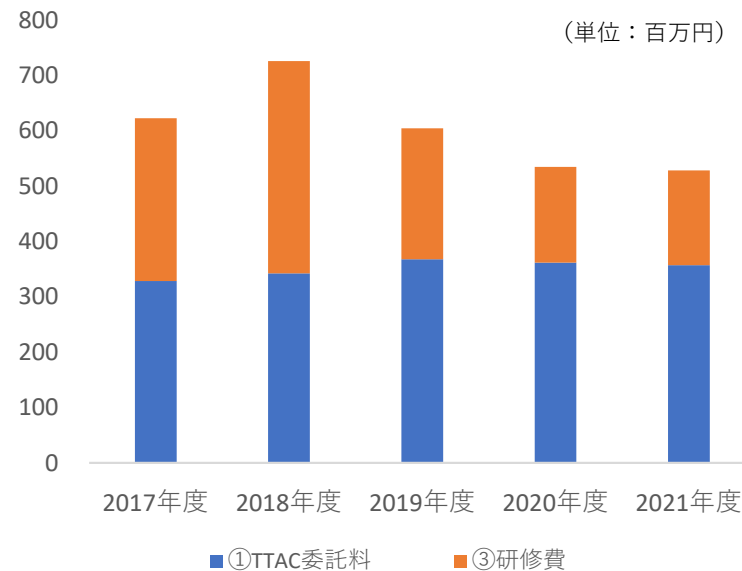
Humanity Enhancement Program
(HEP)

D&I※関連施策
(21世紀塾派遣等)

※ダイバーシティ&インクルージョン

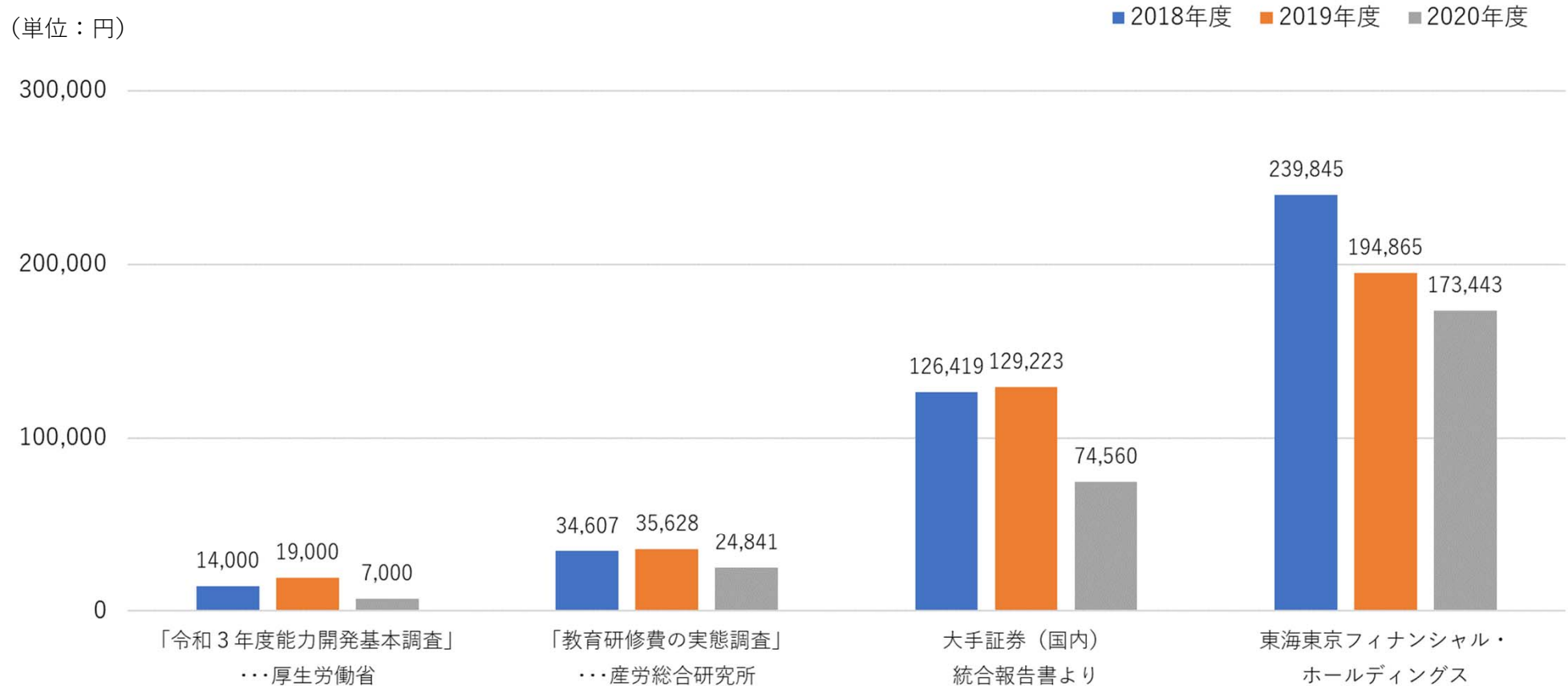
カフェテリア研修 資格取得
支援 (共通)

教育・研修費の推移



II 前経営計画の振り返りと課題 教育・研修投資推移

従業員一人当たり教育研修費用



II 前経営計画の振り返りと課題

海外・国内MBA等派遣実績

海外MBA等派遣実績	海外現地法人/トレーニー実績	国内MBA派遣実績
------------	----------------	-----------

#	派遣先	修了年度
1	ハルト大学MBA	2015
2	コロンビア大学*	2015
3	ロチェスター大学MBA	2016
4	コロンビア大学*	2015
5	コロンビア大学*	2016
6	カーネギーメロン大学MBA	2018
7	コロンビア大学*	2017
8	ウィリアム&メアリー大学MBA	2019
9	クレアモント大学MBA	2020
10	マンチェスターMBA	2022
11	HEC Paris MBA	2022

*コロンビア大学日本経済経営研究所 (CJEB) 派遣実績



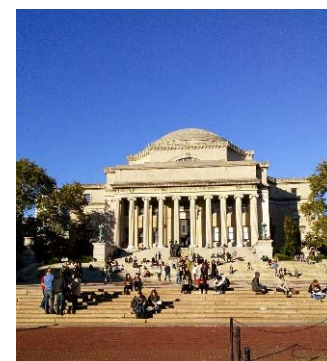
現在、2名を海外MBAに派遣。
 コロナ禍のためオンライン中心に
 履修中

海外現地法人 (2008年～)	人数
東海東京証券ヨーロッパ	13
東海東京証券香港	13
東海東京証券アメリカ	9
東海東京シンガポール	8
香港 (MCP) →シンガポール	1
東海東京証券香港→国泰君安	1
総計	45

トレーニー先企業 (2008年～)	人数
キャブラ (英)	7
ケナンガ (マレーシア)	2
ファーストメトロ (フィリピン)	1
国泰君安 (中)	2
総計	12

※2022年5月27日現在

国内MBA派遣先 (2006年～)	人数
早稲田大学MBA (夜間)	31
一橋大学MBA (夜間)	2
慶應義塾大学MBA (土日)	1
首都大学東京MBA (全日)	1
早稲田大学MBA (全日)	1
総計	36



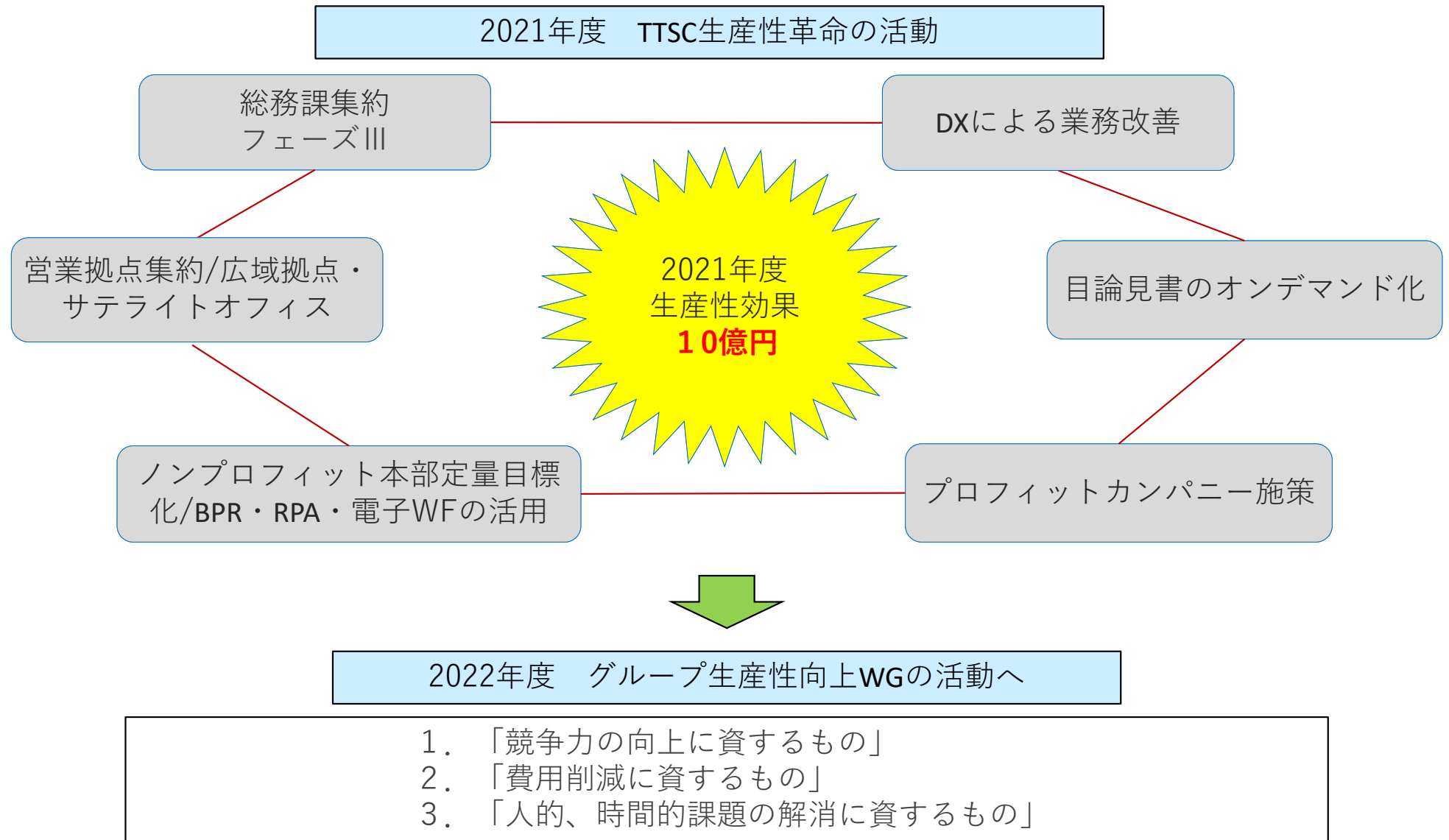
II 前経営計画の振り返りと課題

生産性革命

「生産性向上」の取組みと活動と成果（～2021年度）

STAGE	年	項目	生産性向上施策
1	(2015年)	「生産性革命」導入期	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ全体PDCAに「生産性」項目導入 ・フォルダ整理・部内マニュアル制定
2	(2017年)	「生産性PT」始動	<ul style="list-style-type: none"> ・本社移転プロジェクト～ペーパーレス推進 ・RPA導入
3	(2018年)	「総務課集約」フェーズⅠ	<ul style="list-style-type: none"> ・中部地区リテール支店総務課を集約 ・総務人員23人分の要員削減
4		「PDCA定量目標化」開始	<ul style="list-style-type: none"> ・TTSC/ノブ ロフィット部門：業務時間・費用5%削減目標 ・PDCAでの進捗管理
5	(2019年)	「生産性向上PT」再始動	
6		「総務課集約」フェーズⅡ	<ul style="list-style-type: none"> ・リテール東日本・西日本地区の支店総務課を集約 ・総務人員24人分の要員削減
7	(2020年)	「広域拠点－サテライト」戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・営業拠点の集約・効率化計画 ・大阪/梅田支店、城東支社
8	(2021年)	「生産性向上チーム」立ち上げ	<ul style="list-style-type: none"> ・TTSC社長直轄チーム ・効率化のための新機軸模索
9		「総務課集約」フェーズⅢ	<ul style="list-style-type: none"> ・ウェルス / CSC / IFA 等の総務業務集約 ・総務人員10人分の要員削減
10		「生産性向上WG」稼働	<ul style="list-style-type: none"> ・8つのチーム編成による生産性向上アプローチ

II 前経営計画の振り返りと課題 生産性革命



II 前経営計画の振り返りと課題 生産性革命

東海東京証券 × エース証券 統合効果

負ののれんと統合費用

負ののれん発生益※	58億円
統合費用総額 (見込)	20億円
統合に伴う 財務効果	38億円

年間統合効果

システム関連	4億円
不動産関連	2.7億円
人件費・事務費	5.6億円
ネット統合効果	12.2億円

※ 負ののれん発生益（特別利益）から段階取得に係る差損（特別損失）を控除後の金額

II 前経営計画の振り返りと課題 戦略テーマの追求

同業他社M&A

同業他社の買収や同業他社顧客への商品・サービス提供



銀行機能

総合金融グループとして銀行機能の確保

継続課題

- ・デジタルバンクの検討
- ・銀行との協業、連携

資産運用機能

資産運用会社と提携し、顧客ニーズを反映した商品組成力向上

継続課題

- ・運用商品の拡大
- ・運用残高の増加

保険機能

次世代顧客との接点の確保

ETERNAL

MEBIUS

- ・グループ内における、保険機能の更なる活用
が課題

II 前経営計画の振り返りと課題

4つの未来戦略

オルクドール・ソサエティ、エコシステム

"オルクドール"の金融・非金融サービス強化

- オルクドールサロンTOKYOオープン
- オルクドール・ソサエティ
コミュニティ、スタートアップ、ピッチイベント 等
- オルクドール・エコシステム
資産/ビジネス/健康/趣味など多面的な支援



地銀サポートプログラム

地方銀行との連携・サポート体制強化

- 提携合併証券2社の新規開業



- 金融商品仲介業務提携を開始



4つの
未来戦略

東海東京デジタルワールド

最先端の技術に投資し、Fintechサービスを提供



グレート・プラットフォーム

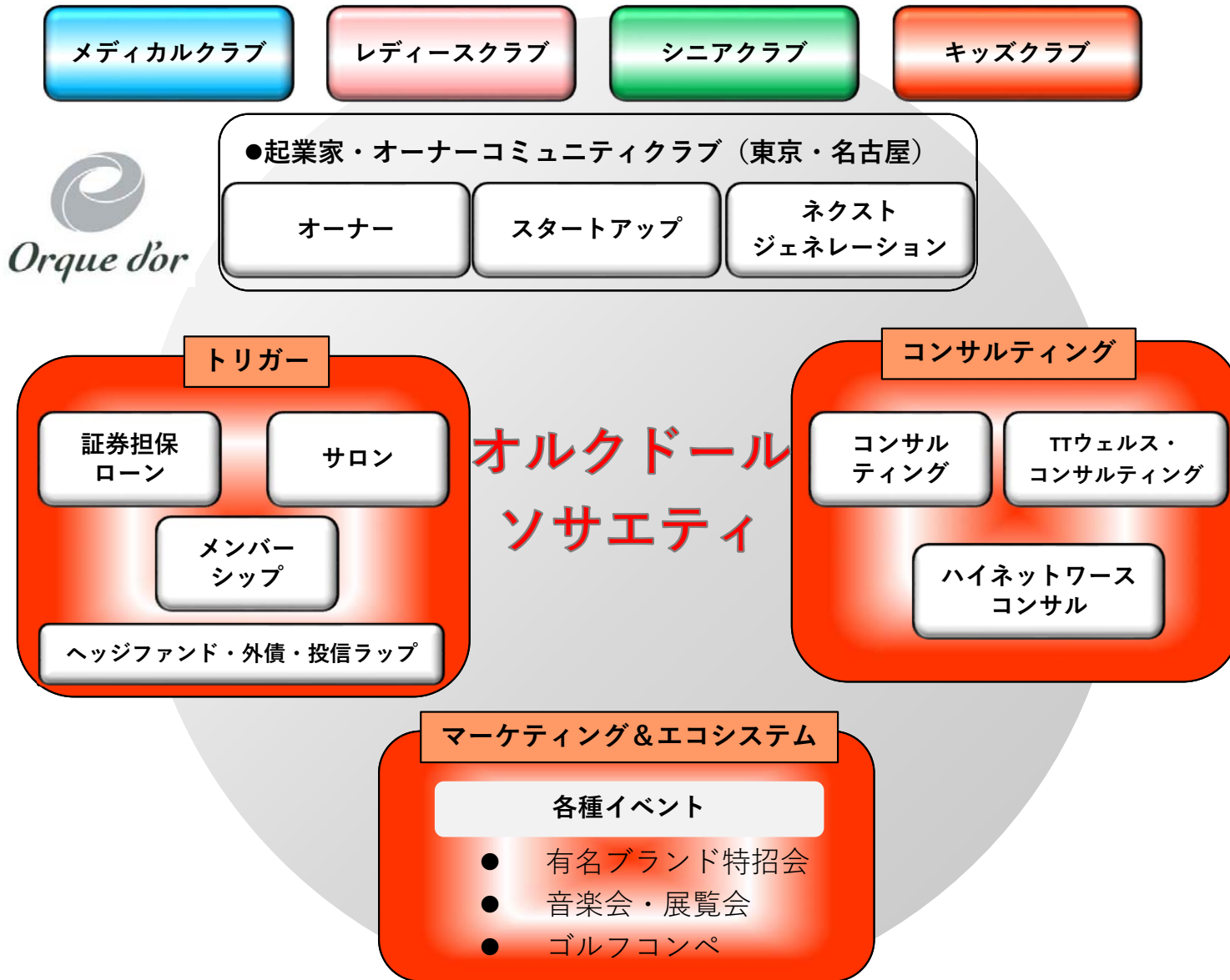
先進的な金融機能やインフラを事業会社へ提供

- IFAビジネスの伸張
IFA契約業者数増加、預かり残高拡大
- 協業協議を事業会社に拡張
本中期経営計画のPowerful Partnersに発展

II 前経営計画の振り返りと課題

4つの未来戦略（オルクドール・ソサエティ）

オルクドール・ソサエティ



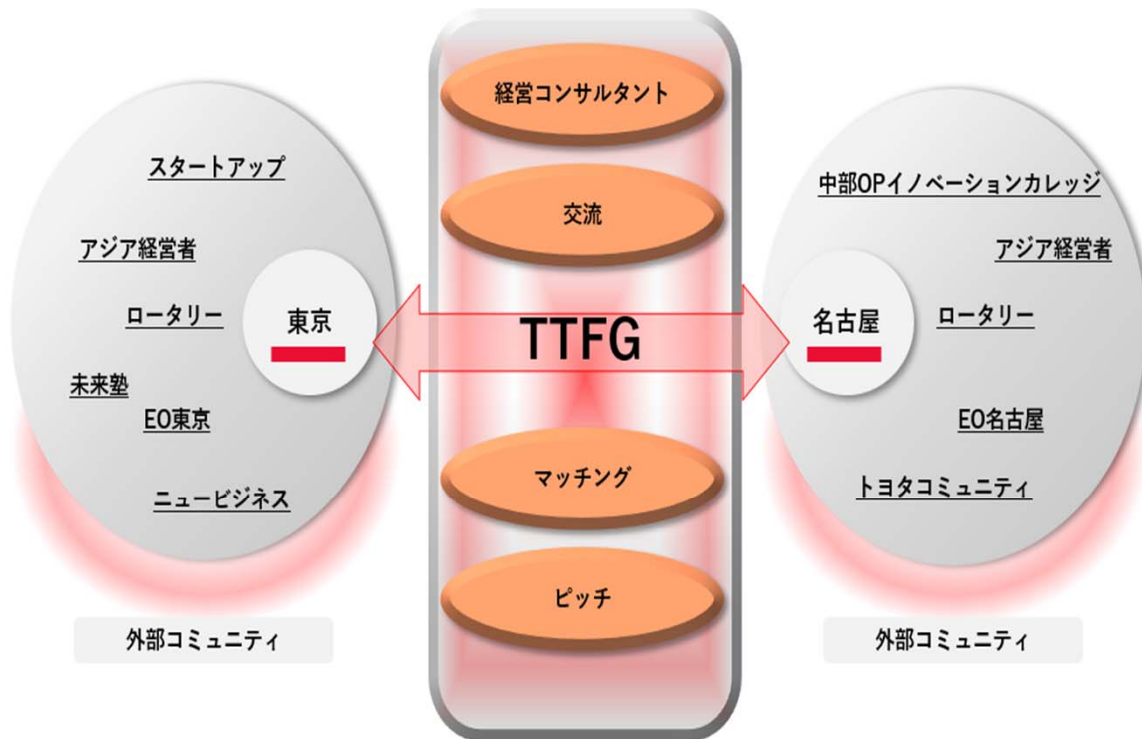
施策・特徴

- スタートアップピッチ大会
- オープンイノベーションカレッジ
- エコパートナーの拡大
- ITアセットアロケーションチームの活用
- PBスキルの向上
- ソリューション営業強化

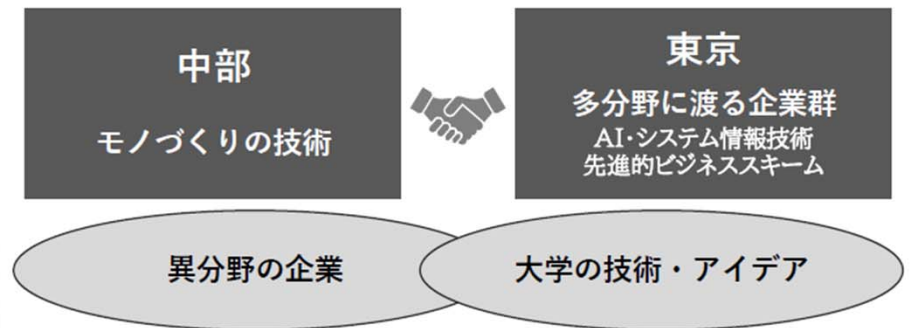
II 前経営計画の振り返りと課題

4つの未来戦略（オルクドール・ソサエティ）

オルクドール・ソサエティ

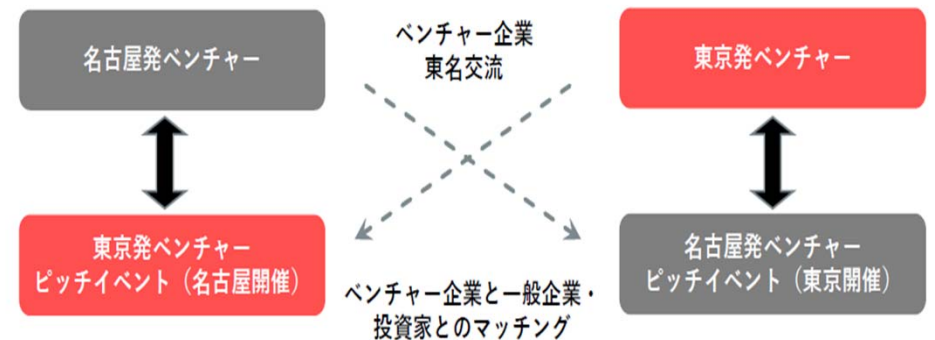


東京オープンイノベーションカレッジの活動方針



中部オープンイノベーションカレッジ

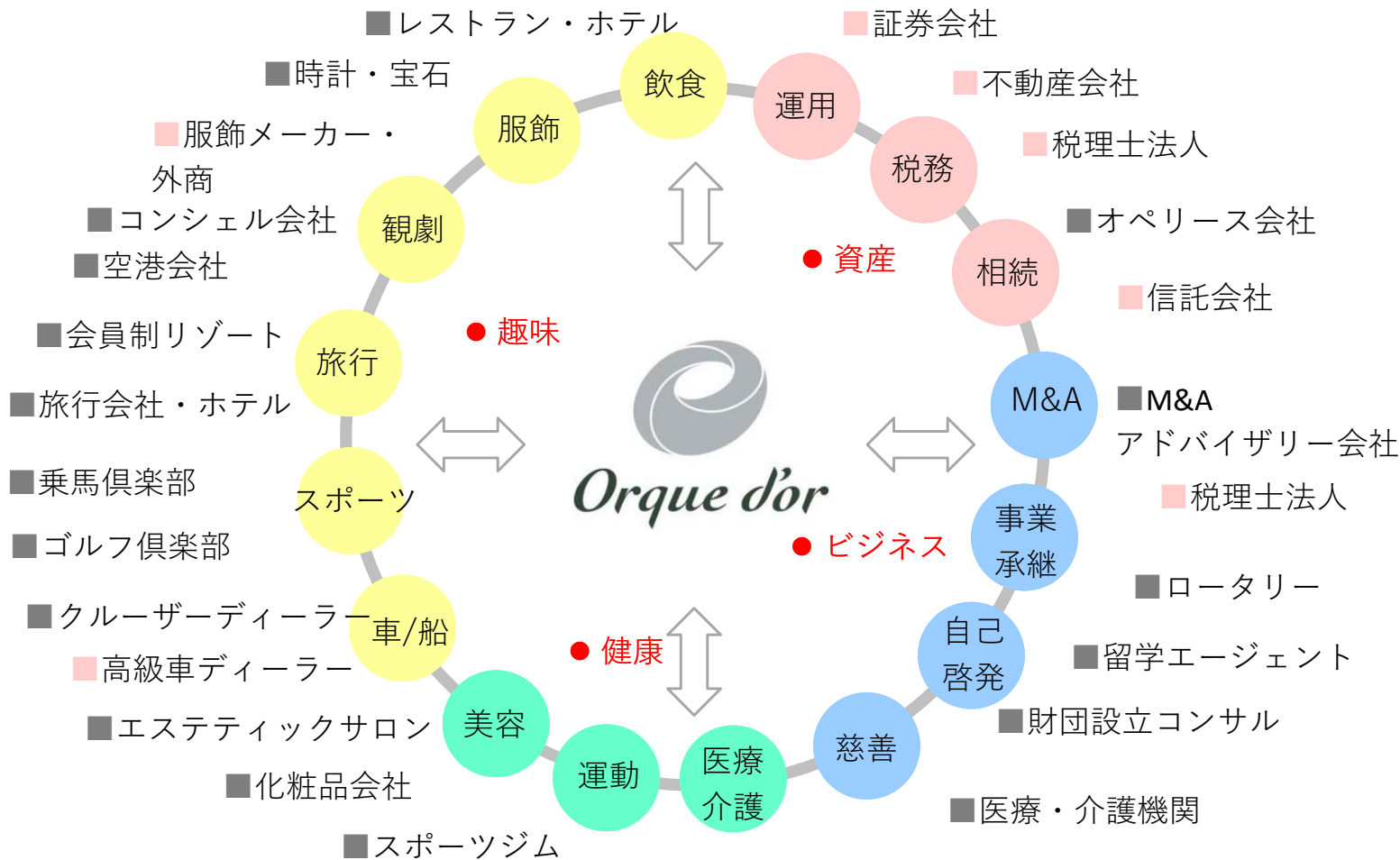
東京オープンイノベーションカレッジ



II 前経営計画の振り返りと課題

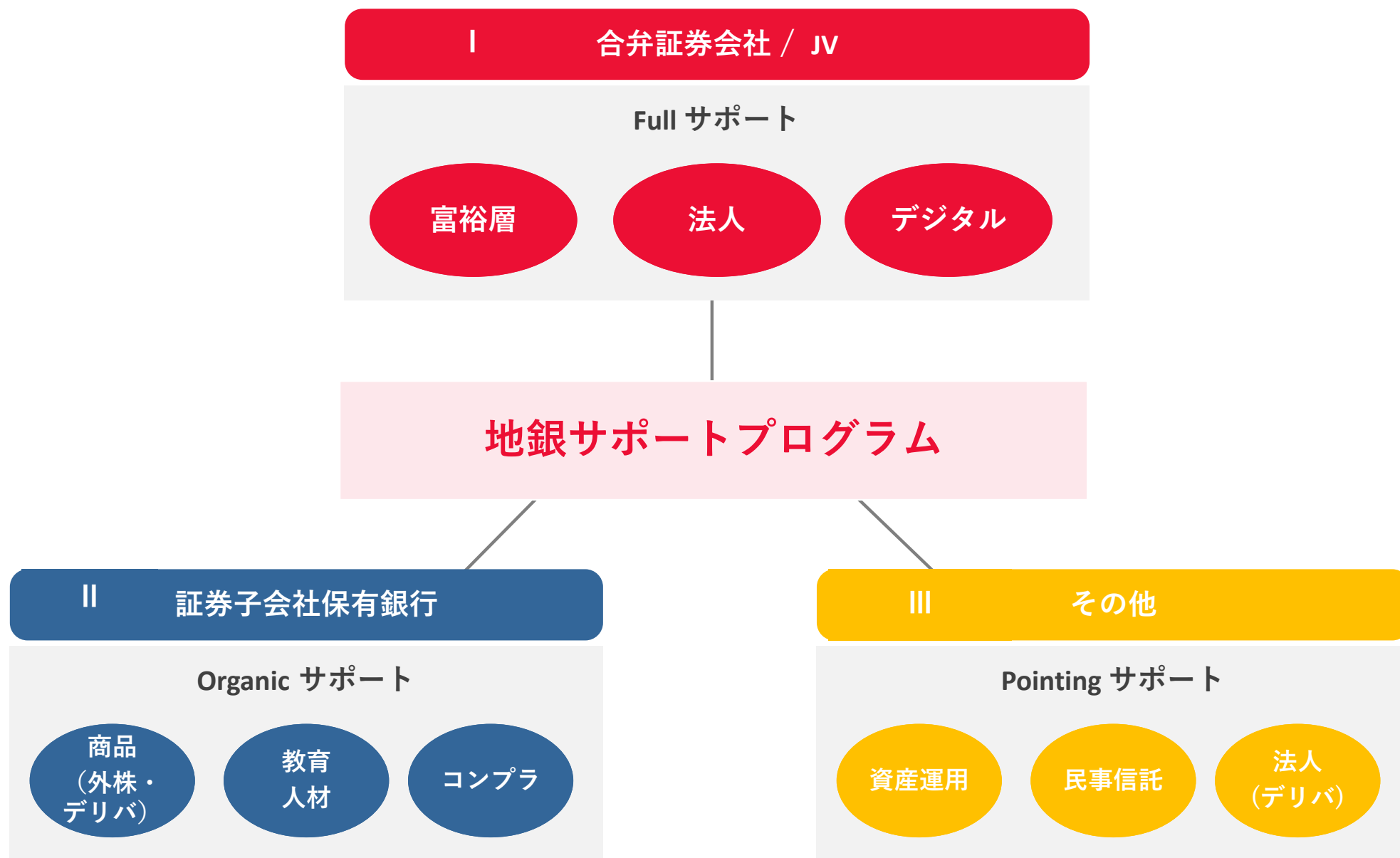
4つの未来戦略（オルクドール・エコシステム）

オルクドール・エコシステム



II 前経営計画の振り返りと課題

新しいビジネスモデルの創生 地銀サポートプログラム



II 前経営計画の振り返りと課題

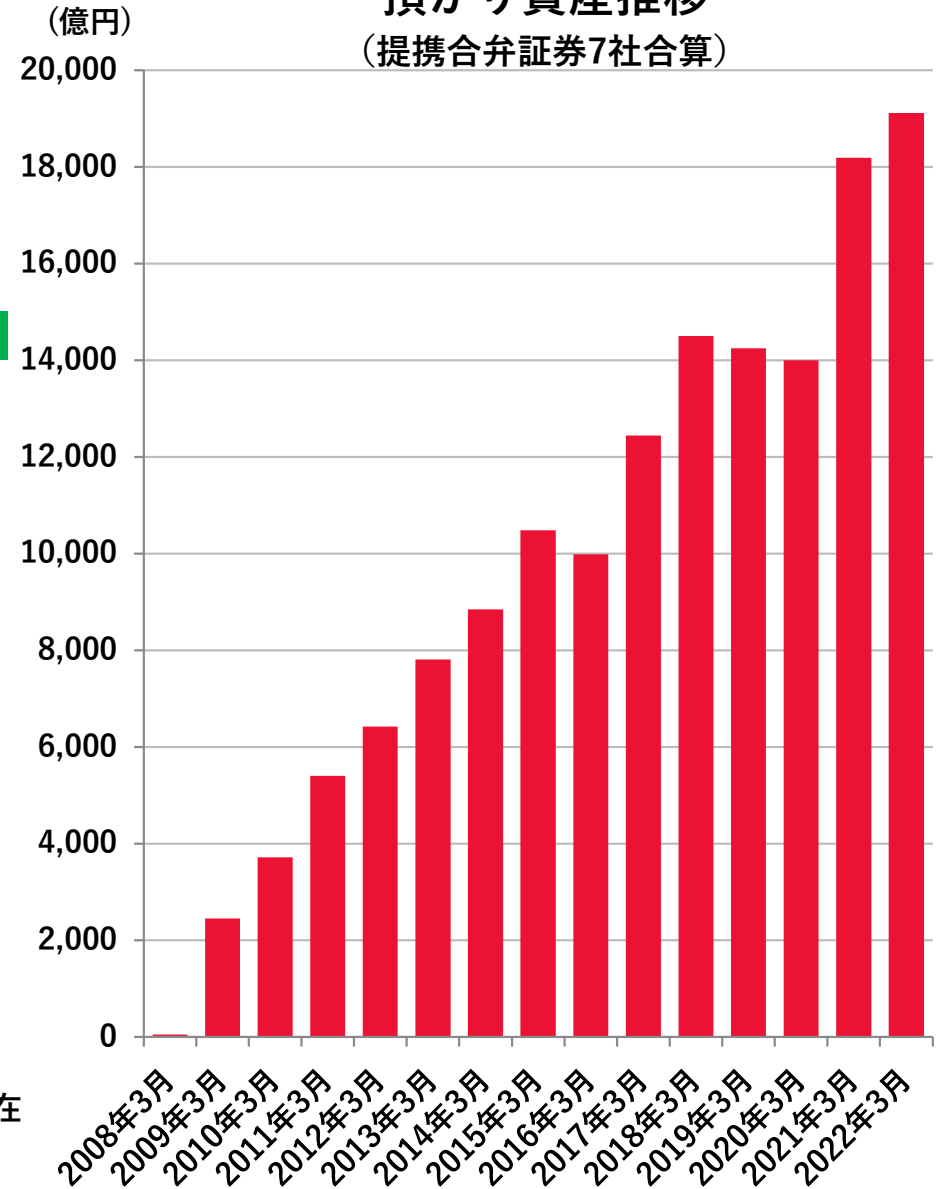
新しいビジネスモデルの創生 地銀サポートプログラム

地方銀行との提携合併証券 (JV)

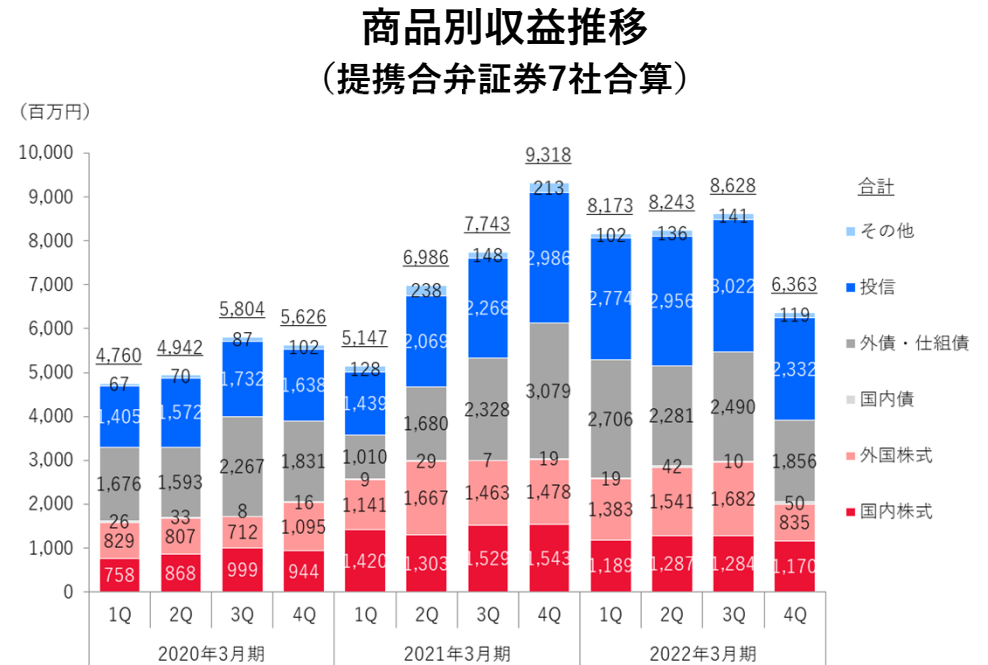
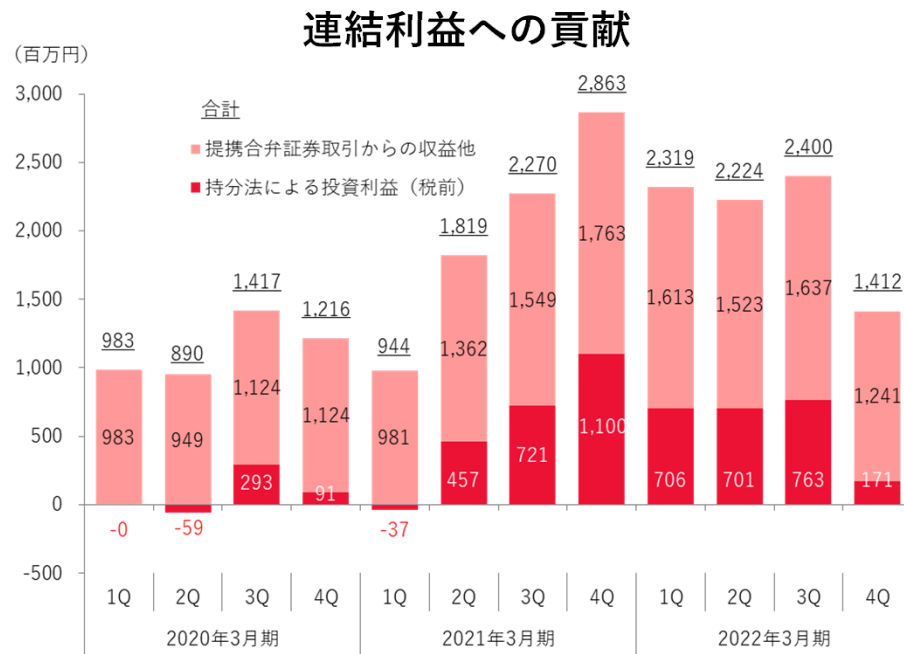
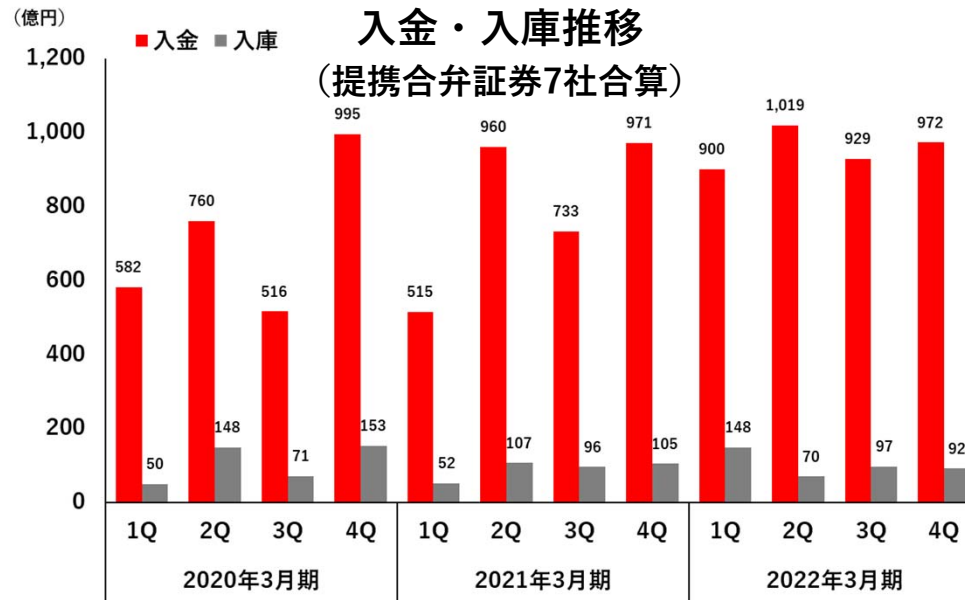


拠点数：2022年5月1日現在

預かり資産推移
(提携合併証券7社合算)

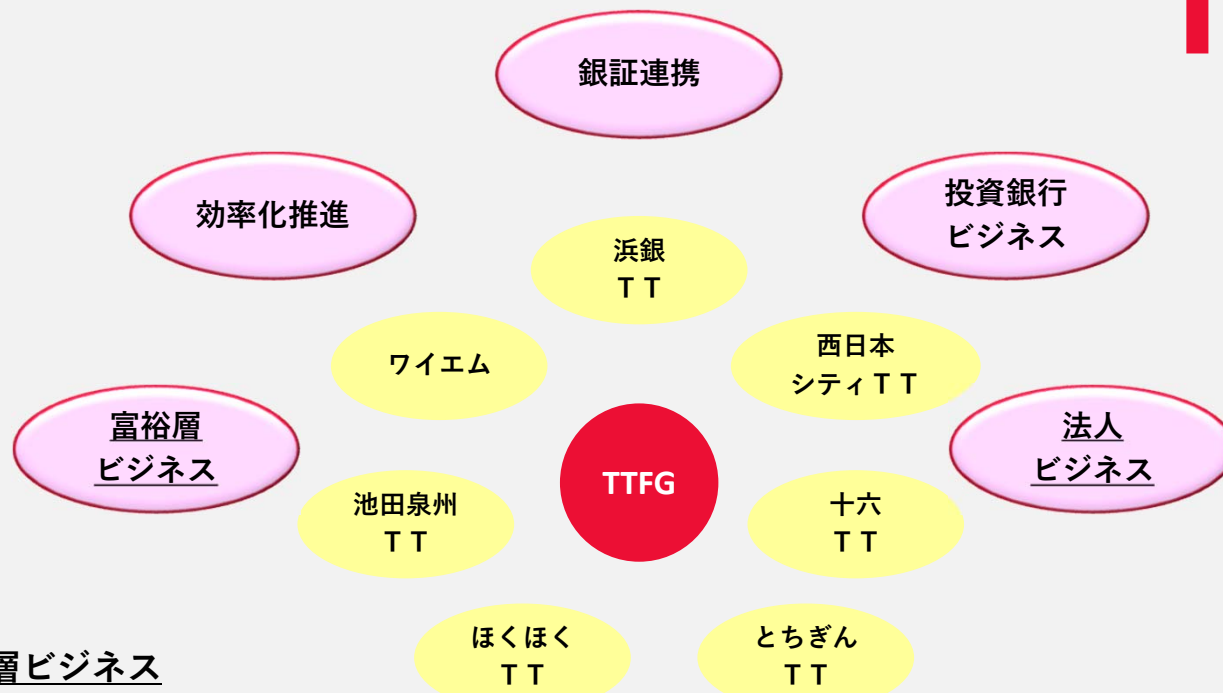


II 前経営計画の振り返りと課題 提携合弁証券の拡大

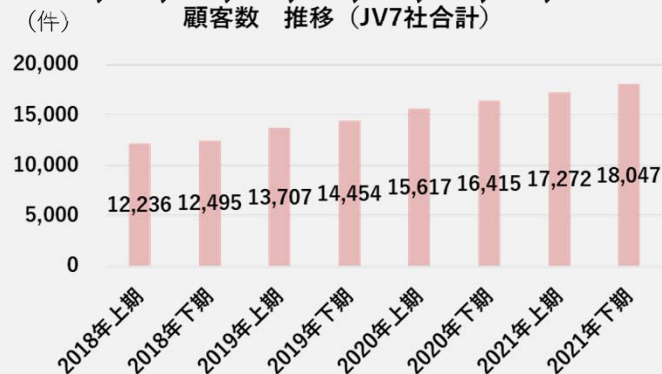
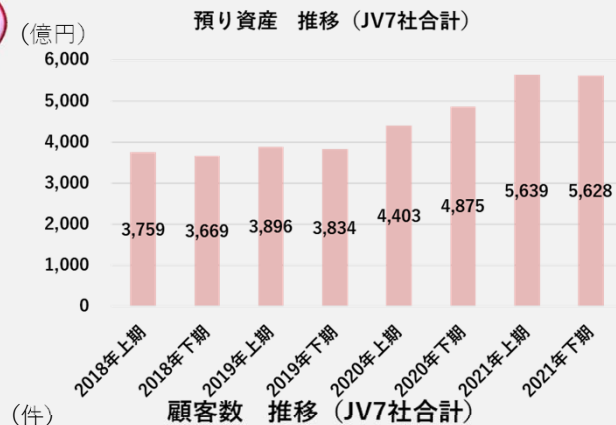
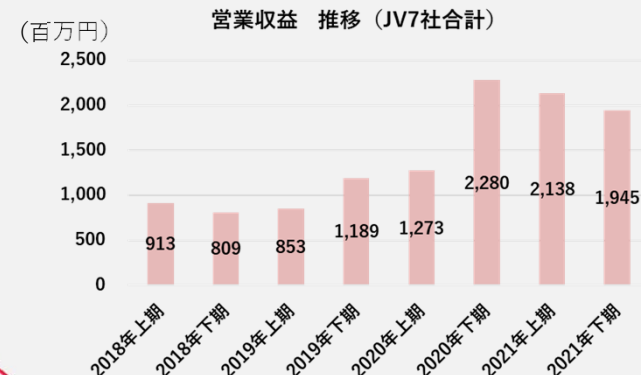


II 前経営計画の振り返りと課題 地銀サポートプログラム「Iグループ」

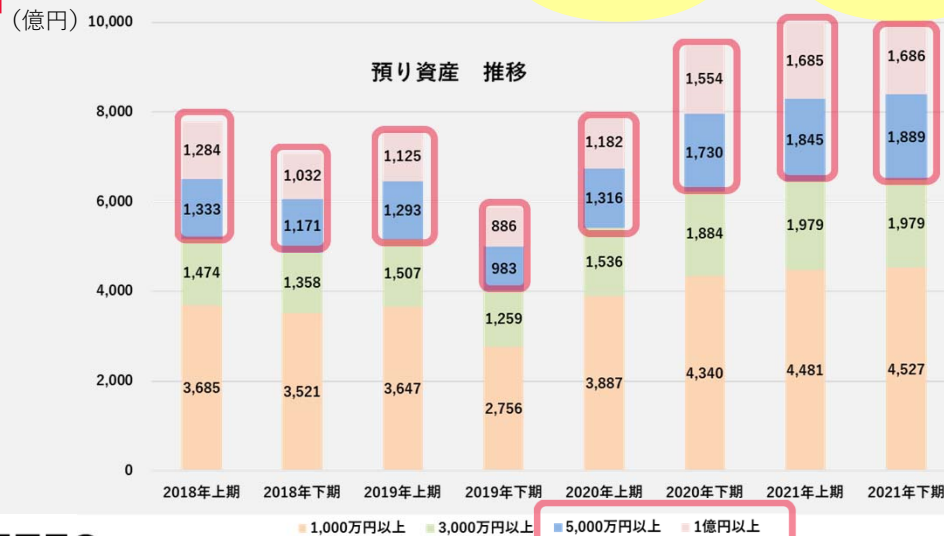
Iグループ～ JV Group ～



法人ビジネス



富裕層ビジネス



II 前経営計画の振り返りと課題

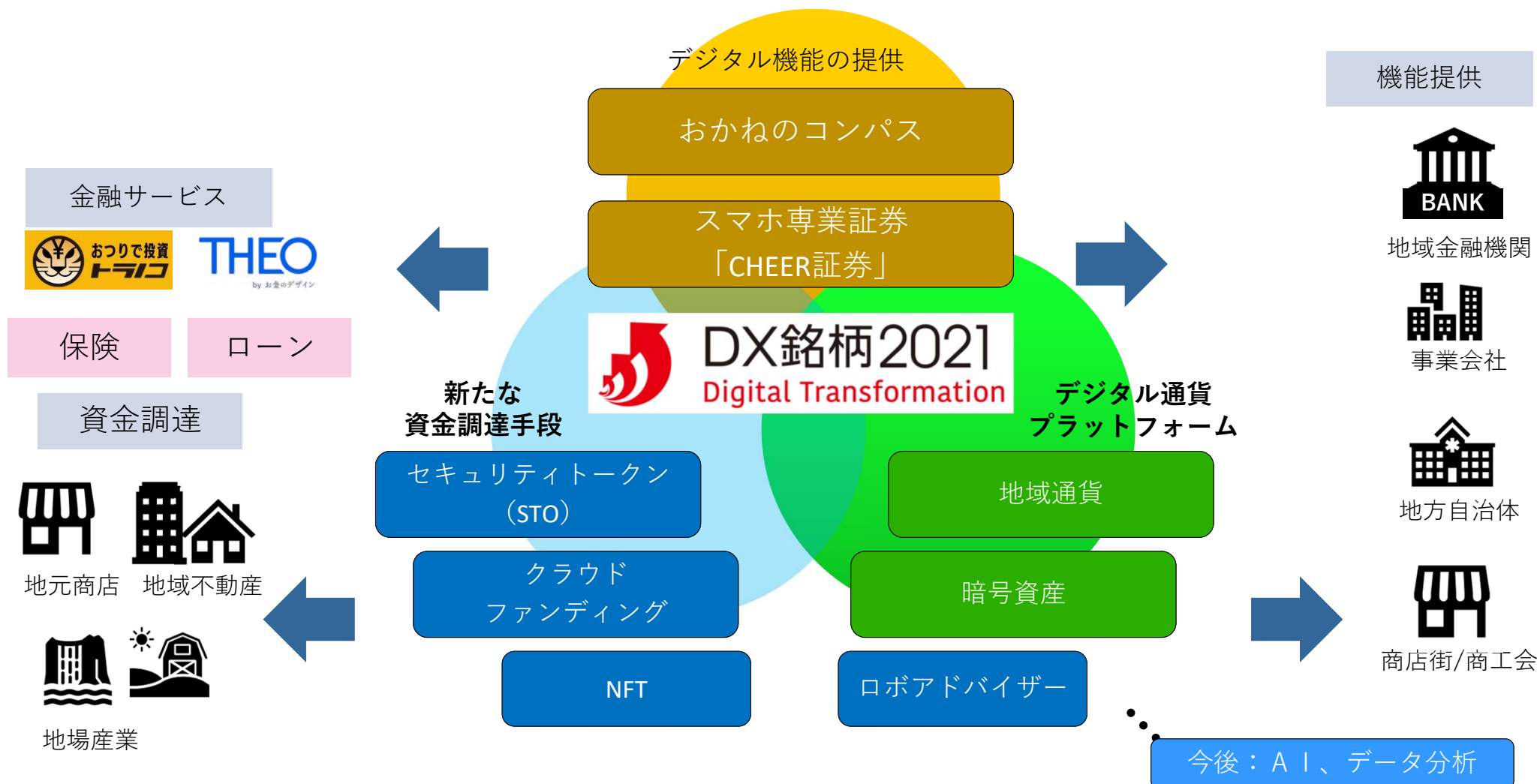
TTデジタルワールド ～全体像～

デジタル分野の強みと将来

STOのアジアネットワーク

ブロックチェーン技術の取り込み

独自のスマホ專業証券機能



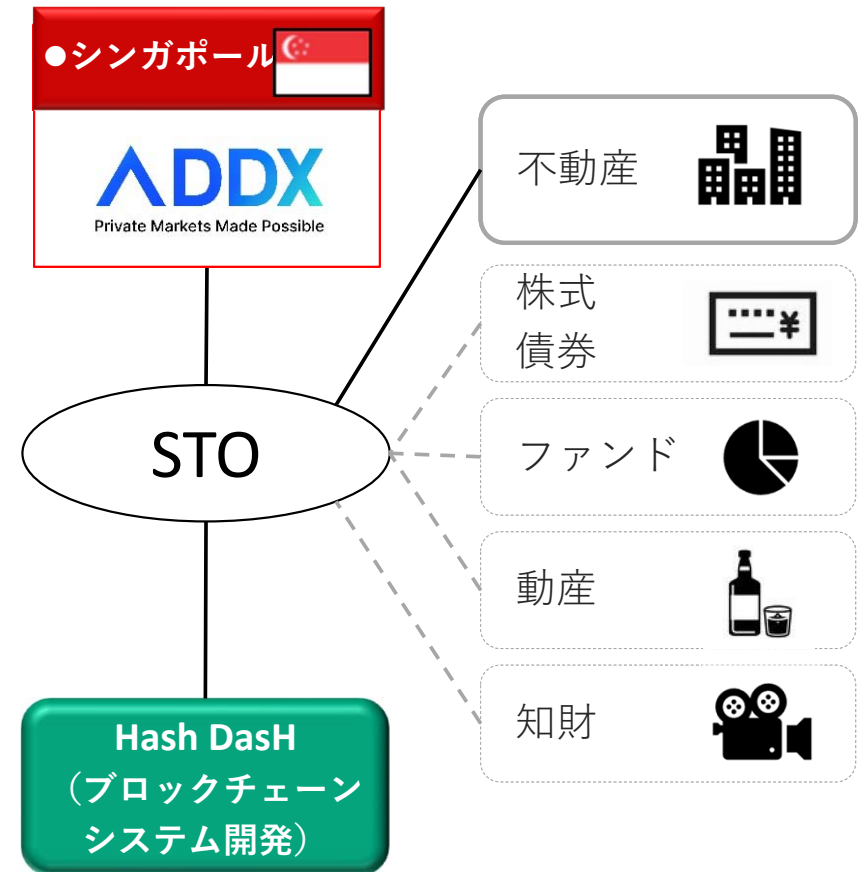
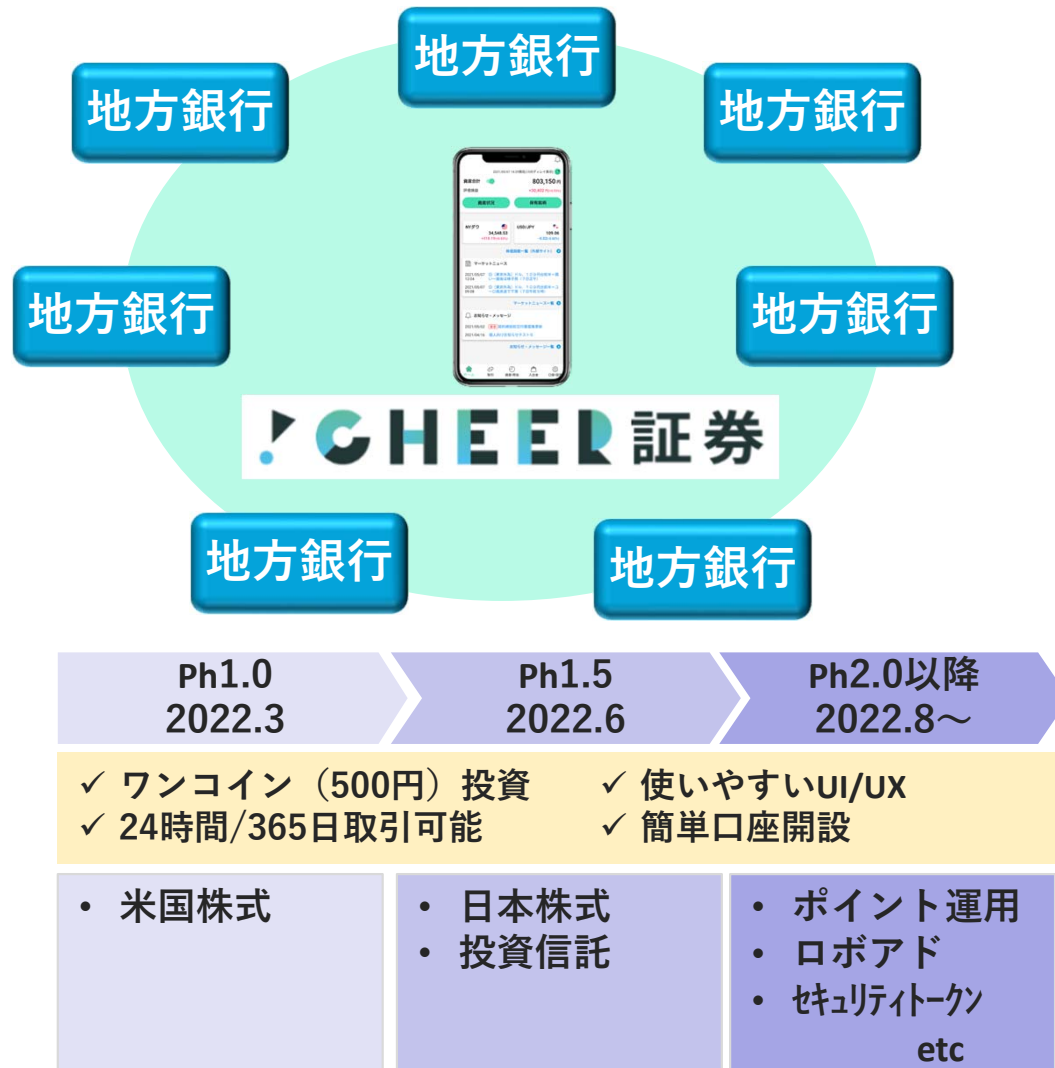
II 前経営計画の振り返りと課題

ITデジタルワールド ～実装ステージへ～

新たな取引の提供

スマホ専門証券の開業

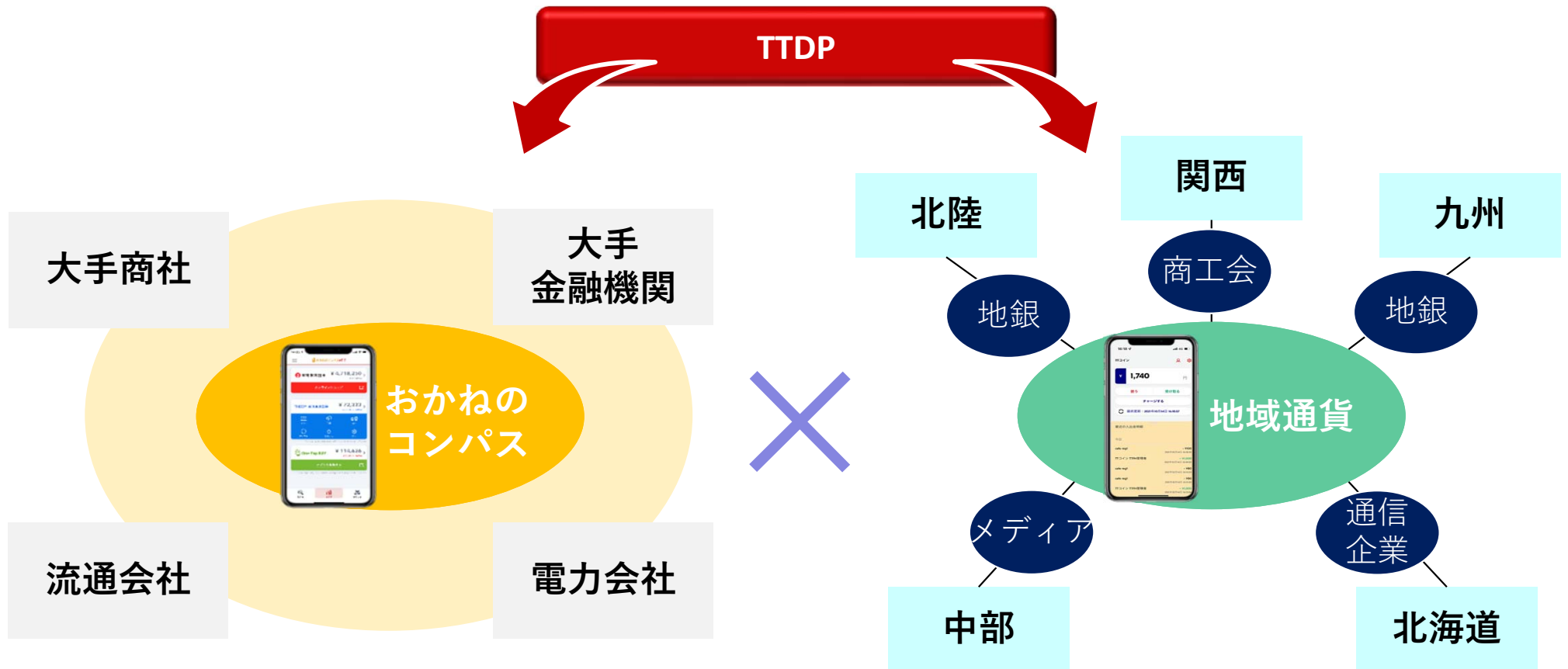
セキュリティトークン



II 前経営計画の振り返りと課題

TTデジタルワールド ～実装ステージへ～

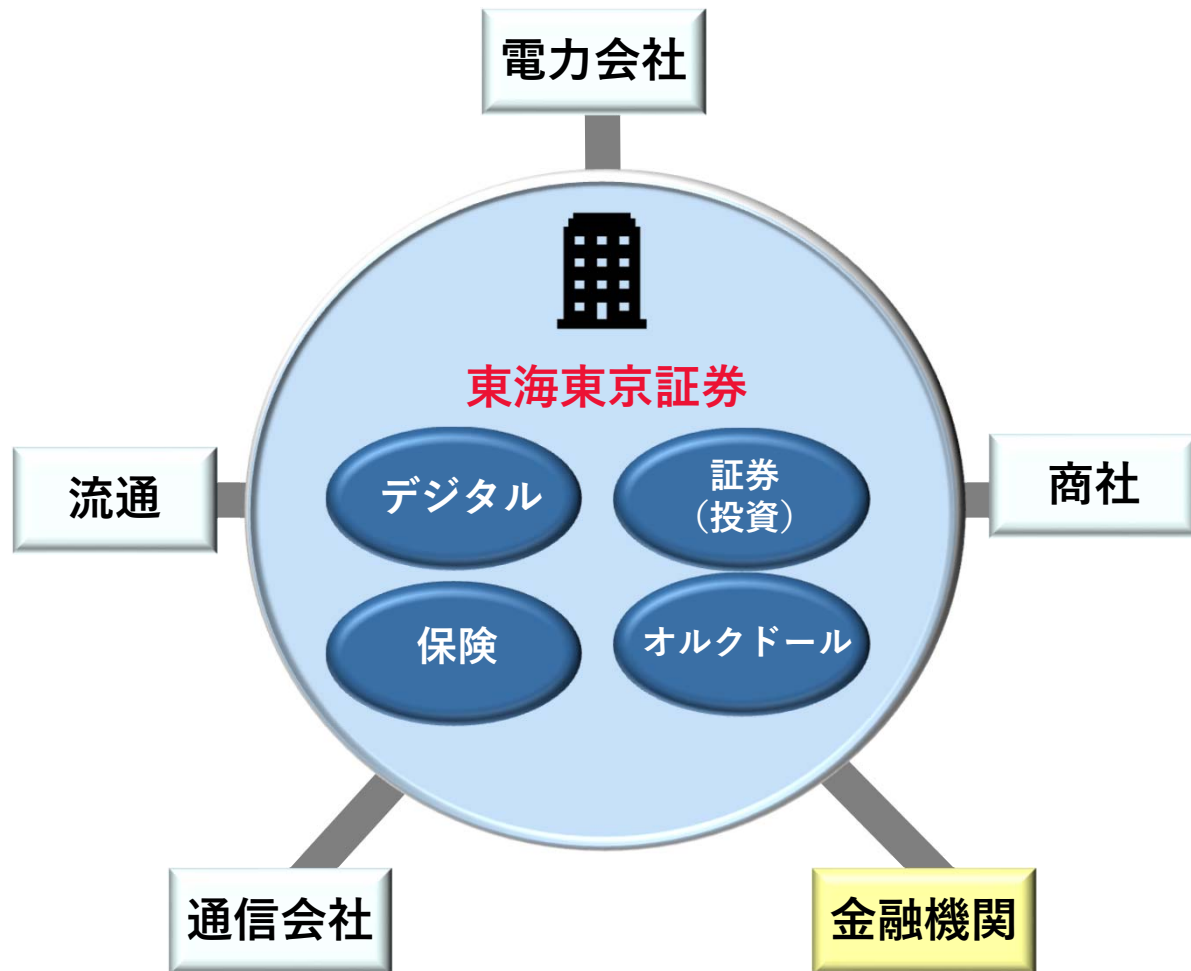
ビジネスシナジー：TTデジタル・プラットフォーム



- 家計簿
- 資産管理アグリゲーション
- ライフプランニング
- 保険・年金管理
- おつり投資
- ロボアドバイザー

- プレミアム付商品券
- 地域通貨
- デジタル納税
- 個人間送金
- デジタルID・ID連携
- 企業間決済
- デジタル通貨
- デジタル給与

II 前経営計画の振り返りと課題 グレートプラットフォーム



実証モデル

電力 + 商社 + 東海東京 F G

ライフプランニングを
ベースに提案

保険

投資

家計簿

ローン

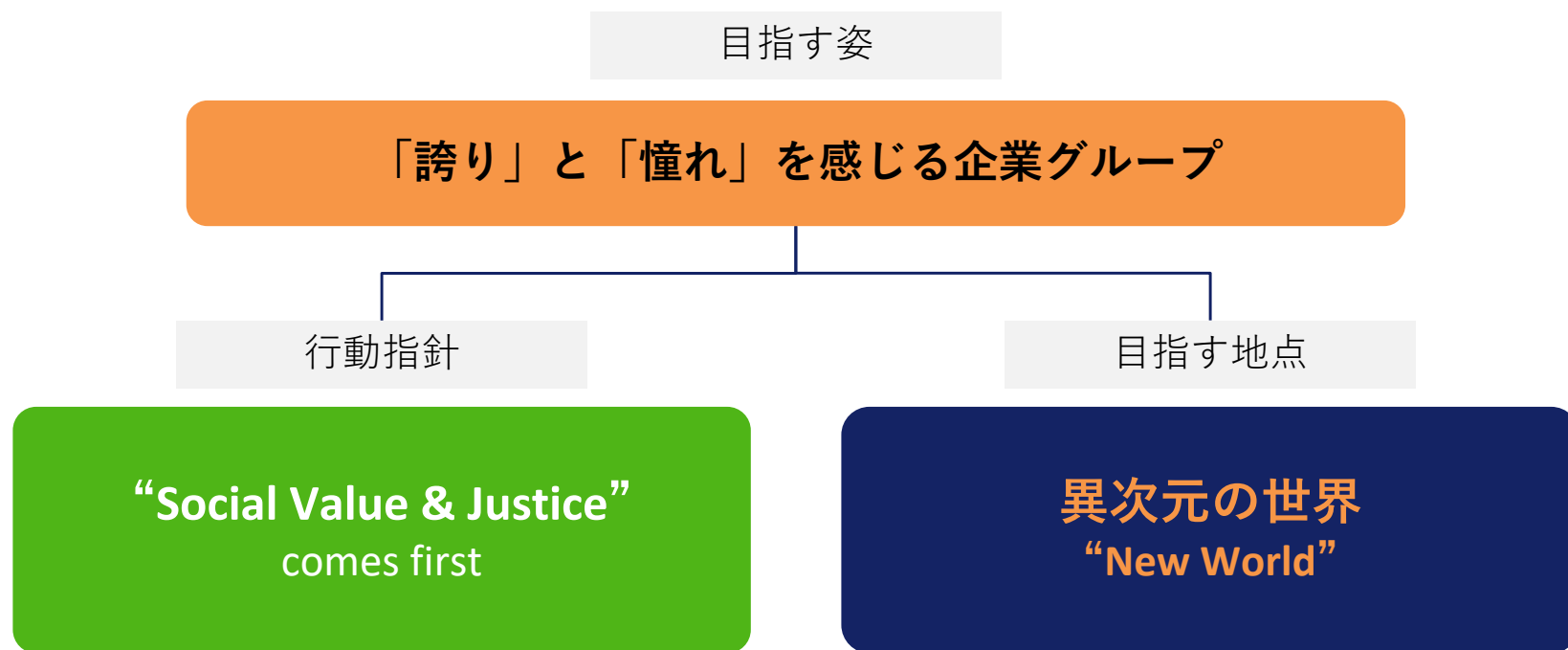
III.新中期経営計画 「“Beyond Our Limits”～異次元への挑戦」

III. 新たな経営計画

“Beyond Our Limits” ～異次元への挑戦

5カ年計画

“Beyond Our Limits” ～異次元への挑戦



III. 新たな経営計画

“Social Value & Justice” comes first

“Social Value & Justice”
comes first

社会的価値の追求・社会的正義の遂行なくして、企業の存在価値なし

よりよい
社会に

凡事徹底

わくわく

SDGs/ESG

アンチハラスメント

コンプライアンス

アンチ・
マネーロンダリング

人間性の尊重

ダイバーシティ &
インクルージョン

フィデューシャリー・
デューティー

公正取引

情報公開・
透明性向上

ウェルビーイング

...

etc.

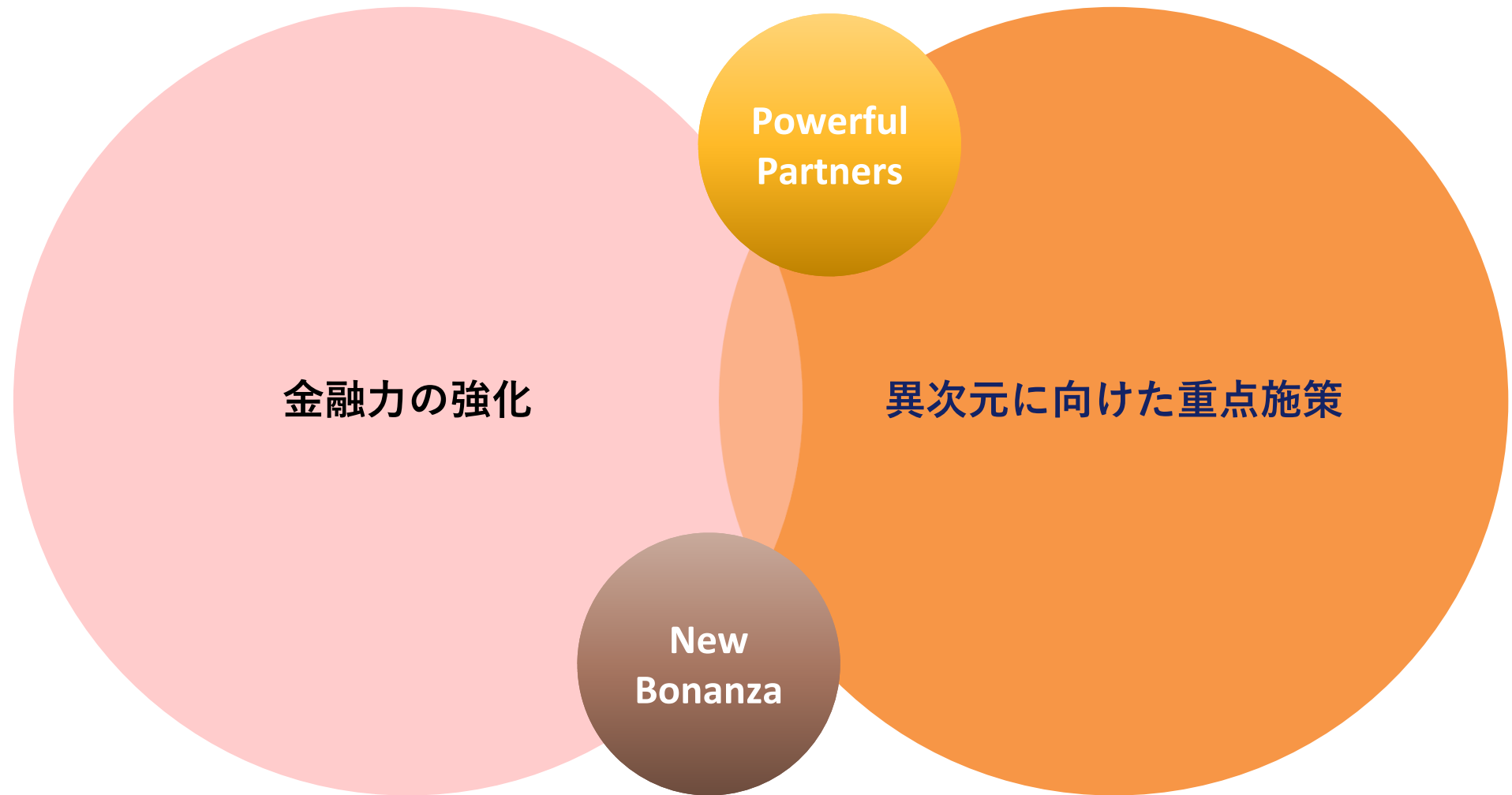
III. 新たな経営計画

異次元の世界への躍進 異次元の世界への躍進

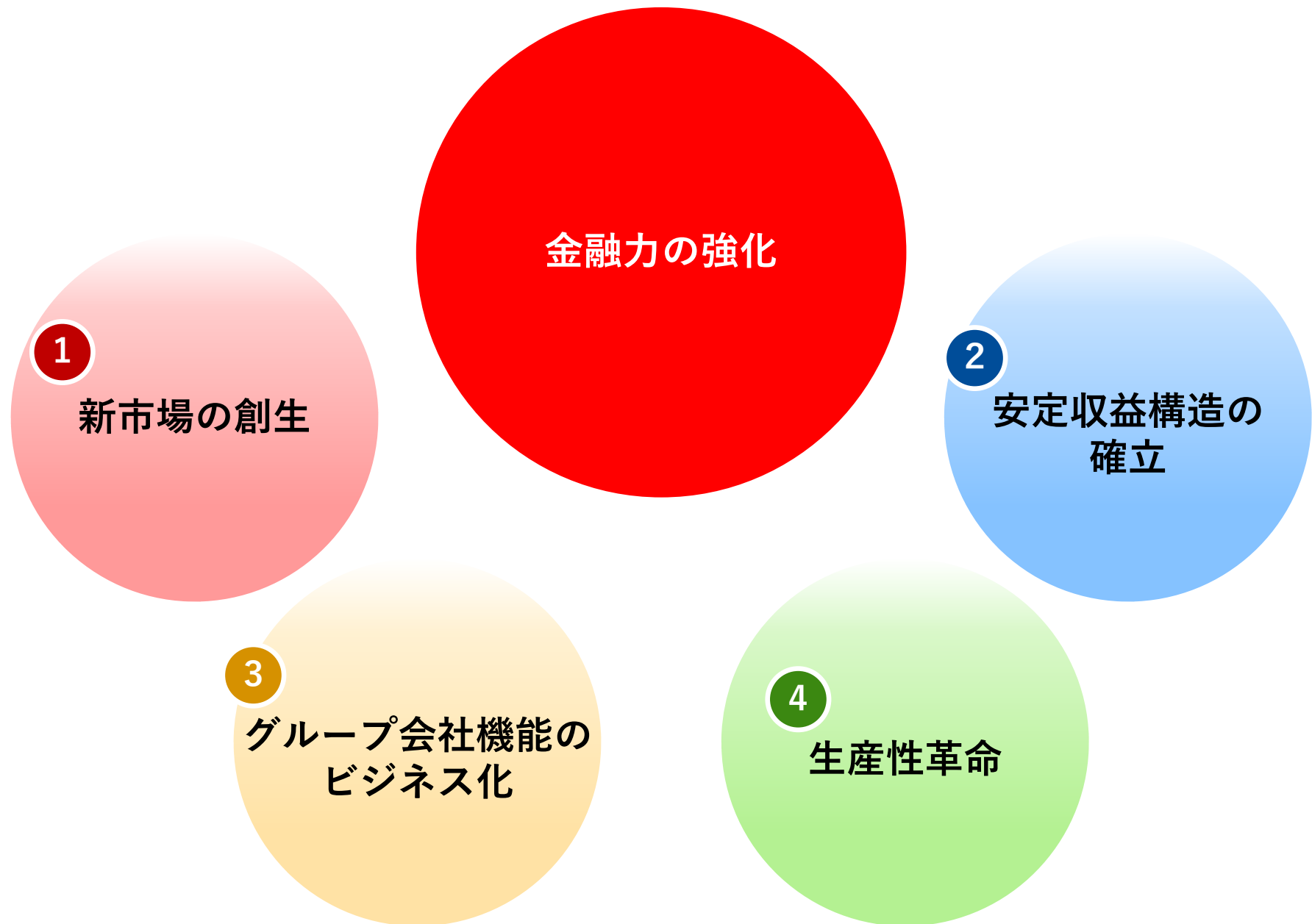


戦略の基本方針と重点施策

III. 新たな経営計画 戦略の基本方針

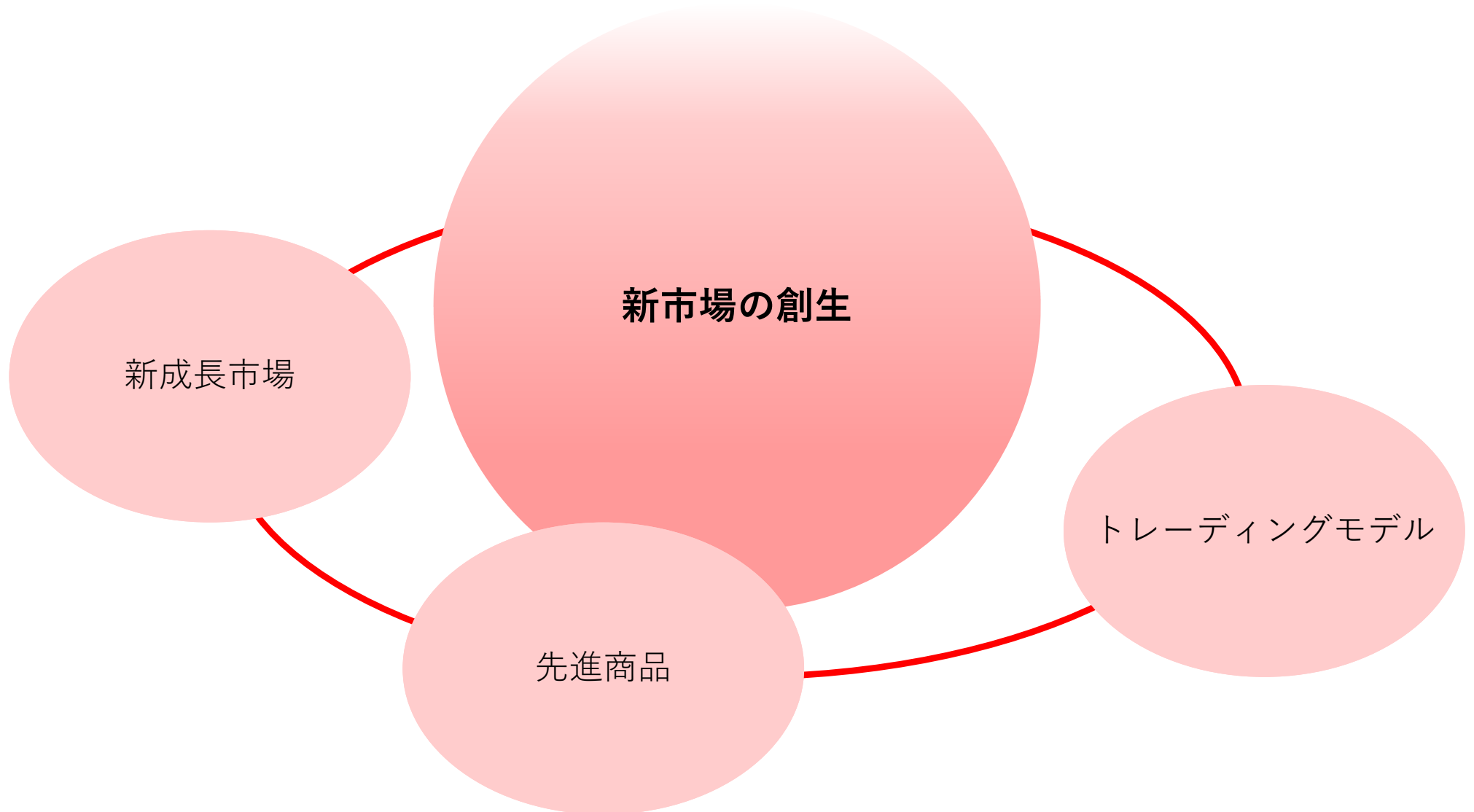


III. 新たな経営計画 金融力の強化



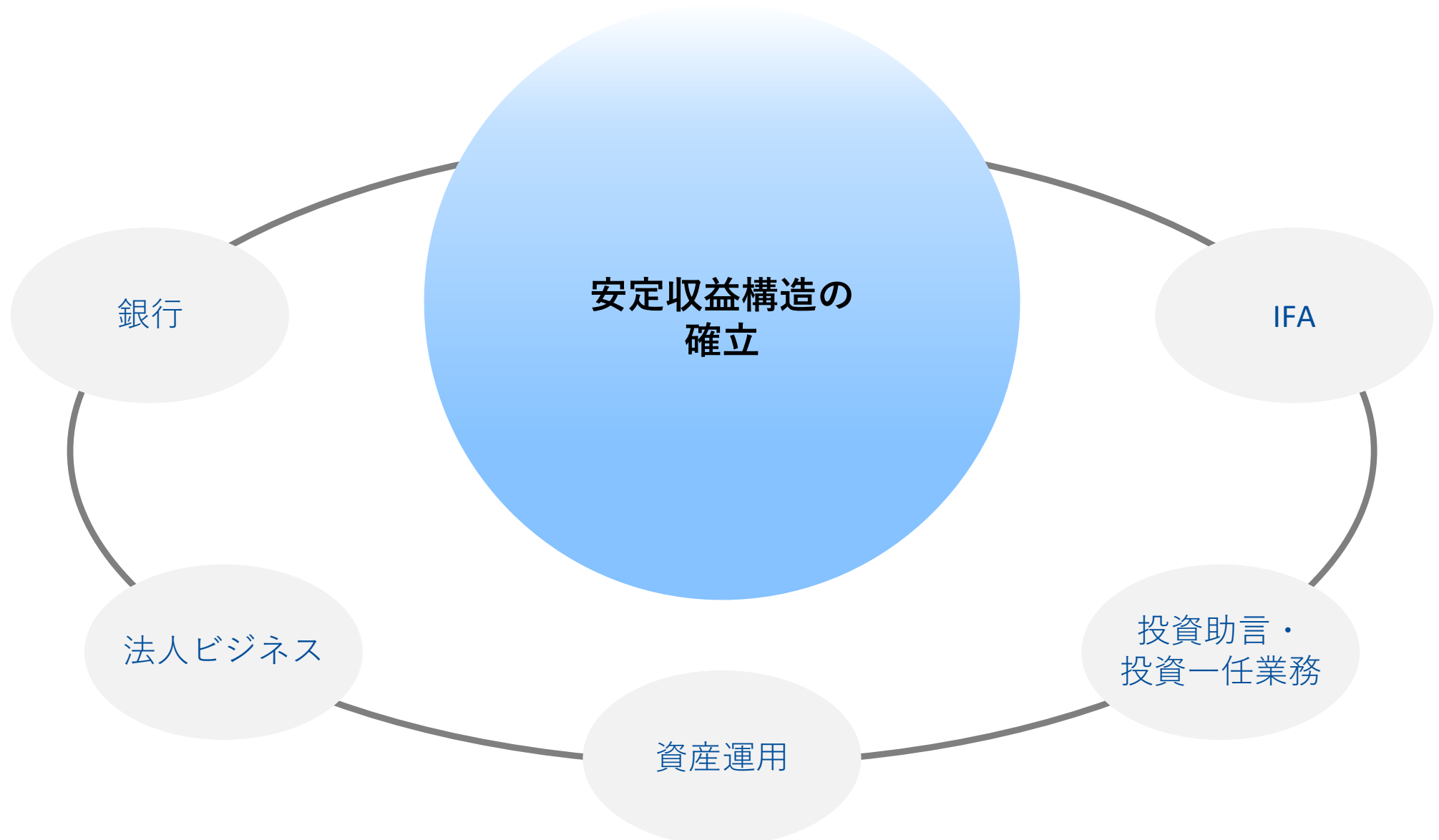
III. 新たな経営計画

金融力の強化 ① 新市場の創生



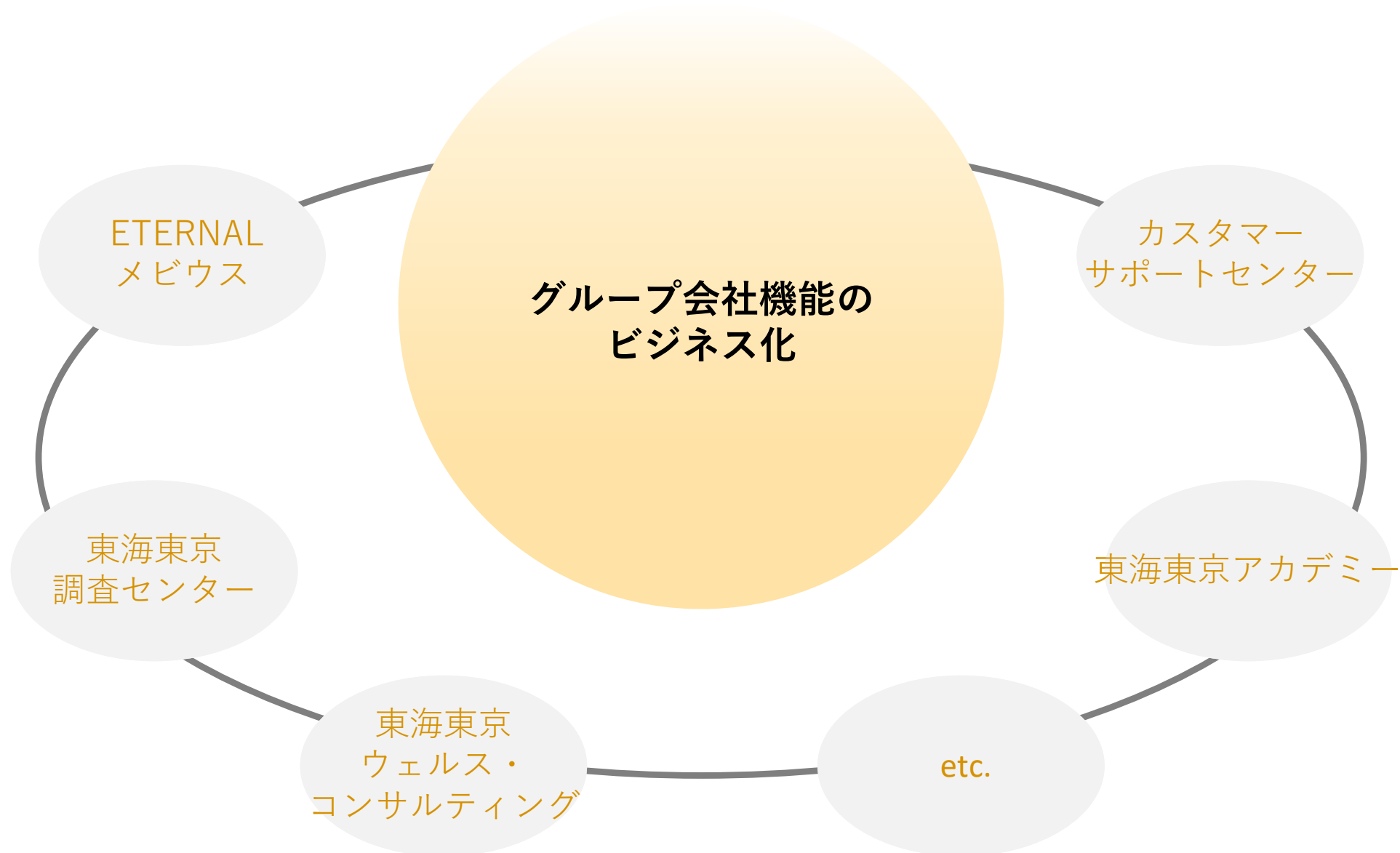
III. 新たな経営計画

金融力の強化 ② 安定収益構造の確立



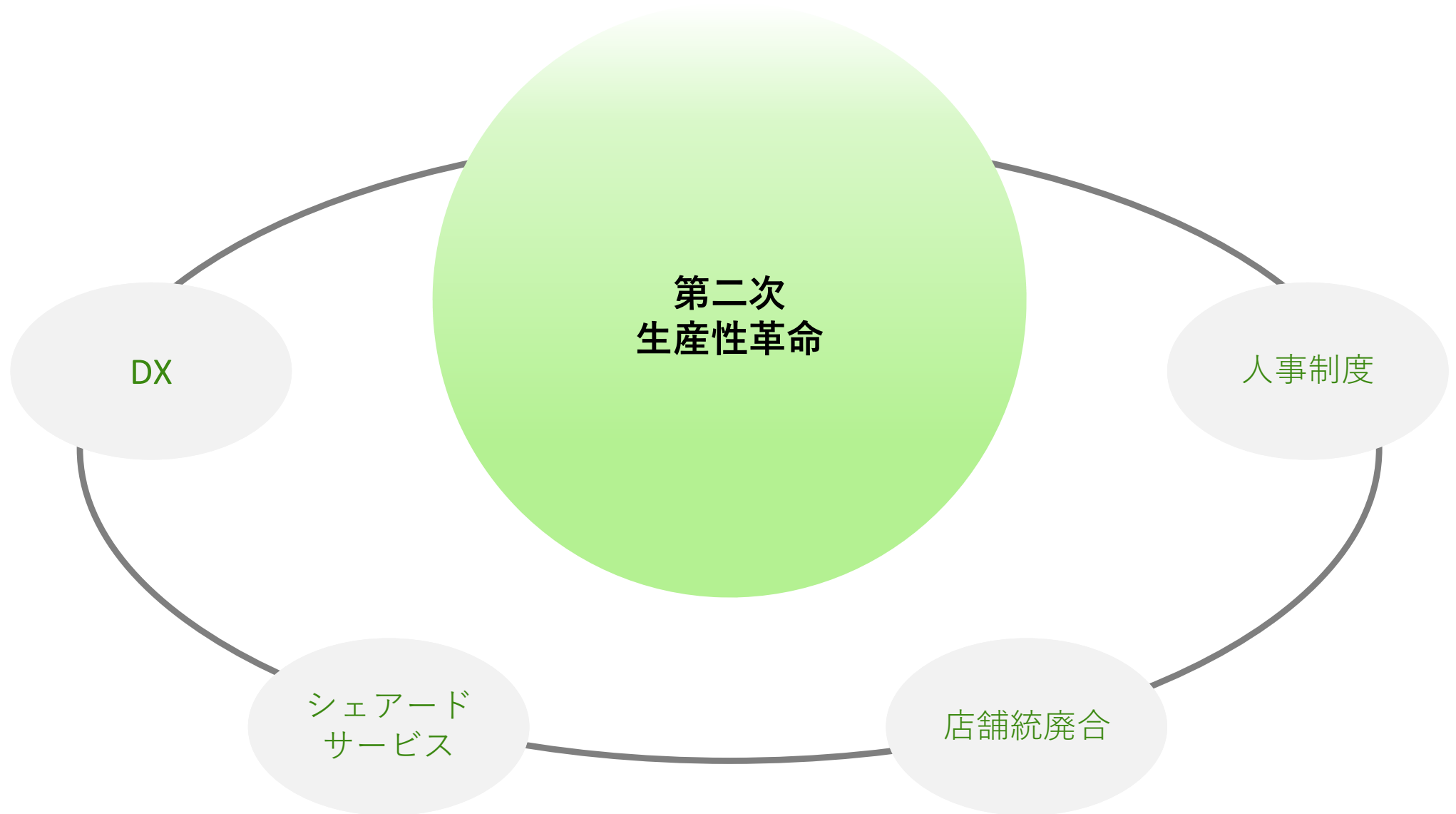
III. 新たな経営計画

金融力の強化 ③ グループ会社機能のビジネス化

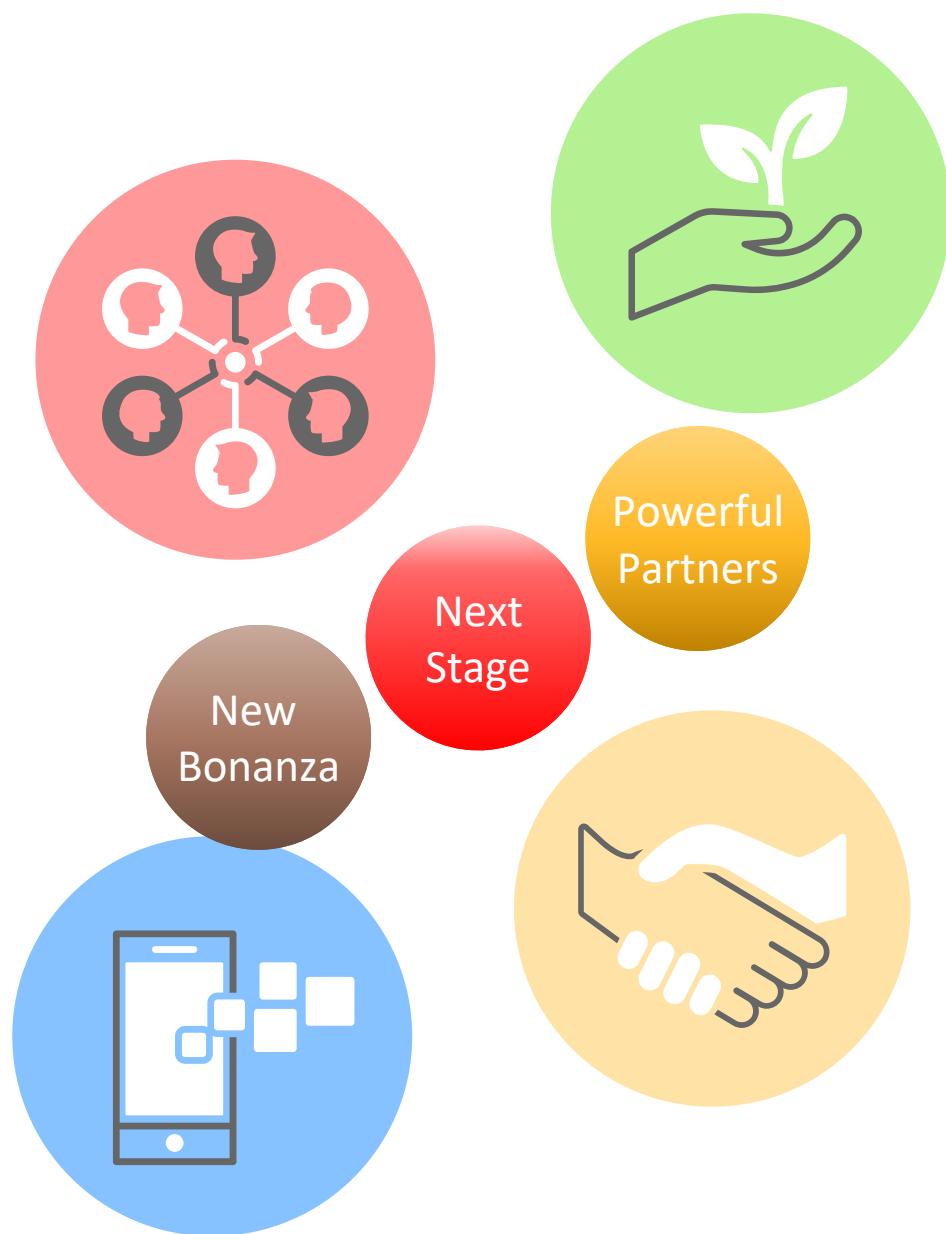


III. 新たな経営計画

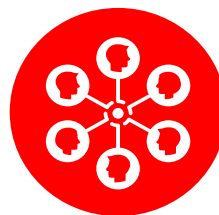
金融力の強化 ④ 第二次生産性革命



III. 新たな経営計画 異次元に向けた重点施策



① 金融プラットフォーム



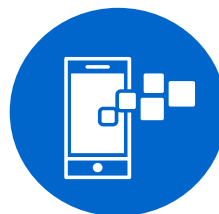
- 東海東京FGの金融機能を、金融機関・事業会社を通じて社会へ提供
- 4つの未来戦略で培った、富裕層サービス、地銀・事業会社向けサービス、デジタルサービスの発展

② グリーン・インクルージョン



- エネルギー・資源・環境保全などの「グリーン」へアクセスする手段を、広く提供
- デジタル技術を用いた金融インクルージョンを、「グリーン」領域まで拡大

③ 東海東京デジタル New ワールド



- 最先端の技術に投資し、わくわくするデジタルサービスを社会へ提供
- 未来戦略の一つ「東海東京デジタルワールド」の、一段上のフェーズへ引き上げ

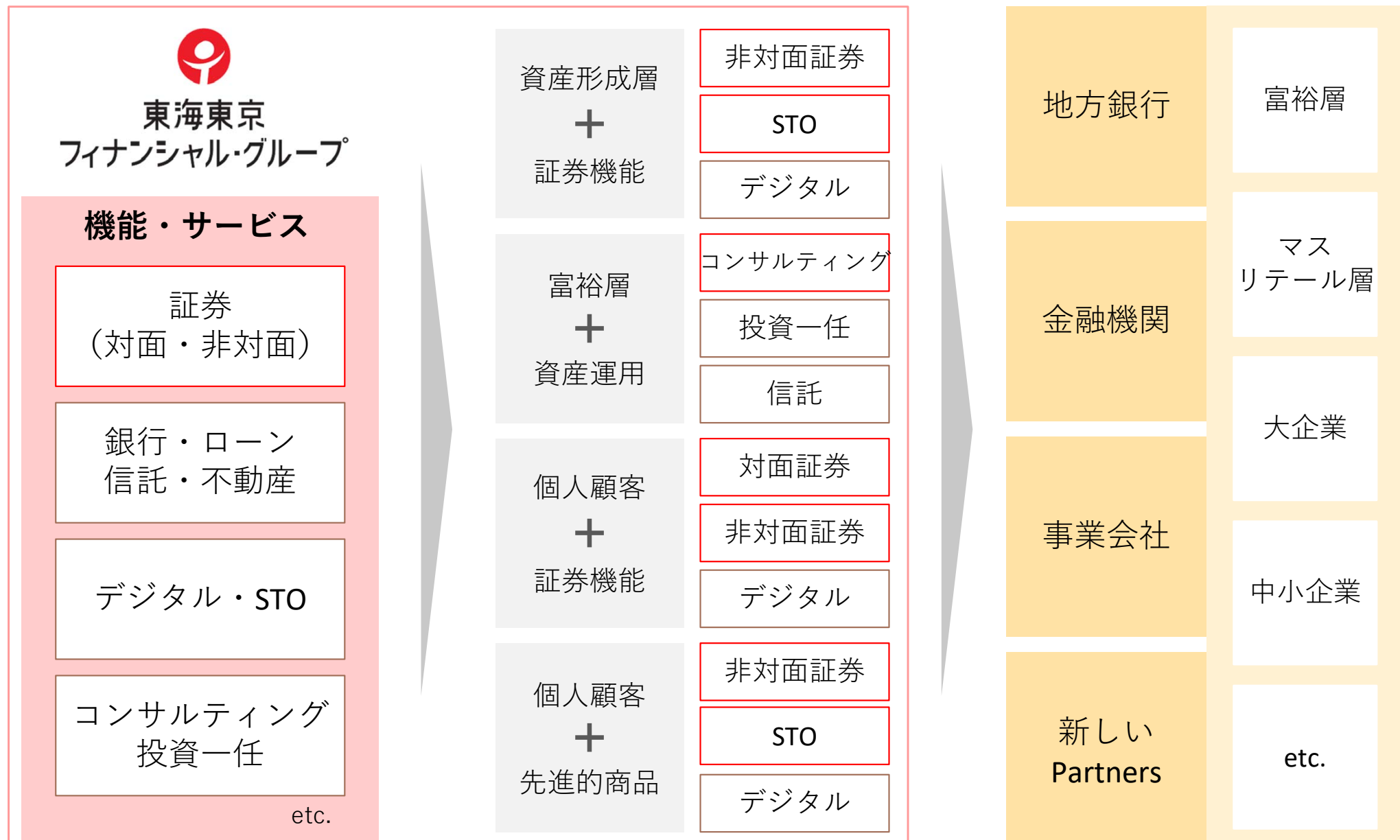
④ 地域サポートプログラム



- 地銀・事業会社と共に、地域創生のための金融・デジタル・グリーン機能を提供
- これまでの地銀との協力関係を基に、地域自治体・住民へと対象を拡大

III. 新たな経営計画

異次元に向けた重点施策 ① 金融プラットフォーム 施策の方向性



III. 新たな経営計画

異次元に向けた重点施策

① 金融プラットフォーム 施策の方向性

中電、東海東京FHと協業へ

資産形成など相談業務を検討

中部電力は、東海東京フィナンシャル・ホールディングス(FH)との協業を検討する。中電の顧客向けの相談業務に関し、グループ会社で検証に取り組んでいる。実験の成果を踏まえ、もう一段の連携も模索する。独自性ある総合金融グループを目指す東海東京FHは、保険の見直しや資産運用のアドバイスなどで豊富な知見がある。中電の顧客の暮らしをより快適にできるよう、両社グループで連携を探る方針だ。(菊地治彦)



顧客の暮らしをより快適にできる提案に力を入れる (中部電力の本店)

し、社会情勢も複雑に変化する中で、住宅や教育、老後などに備える資金で悩むことは多い。中電グループと東海東京FHは生活や資産形成の充実の面で協力し、地域経済の発展に貢献する狙いだ。

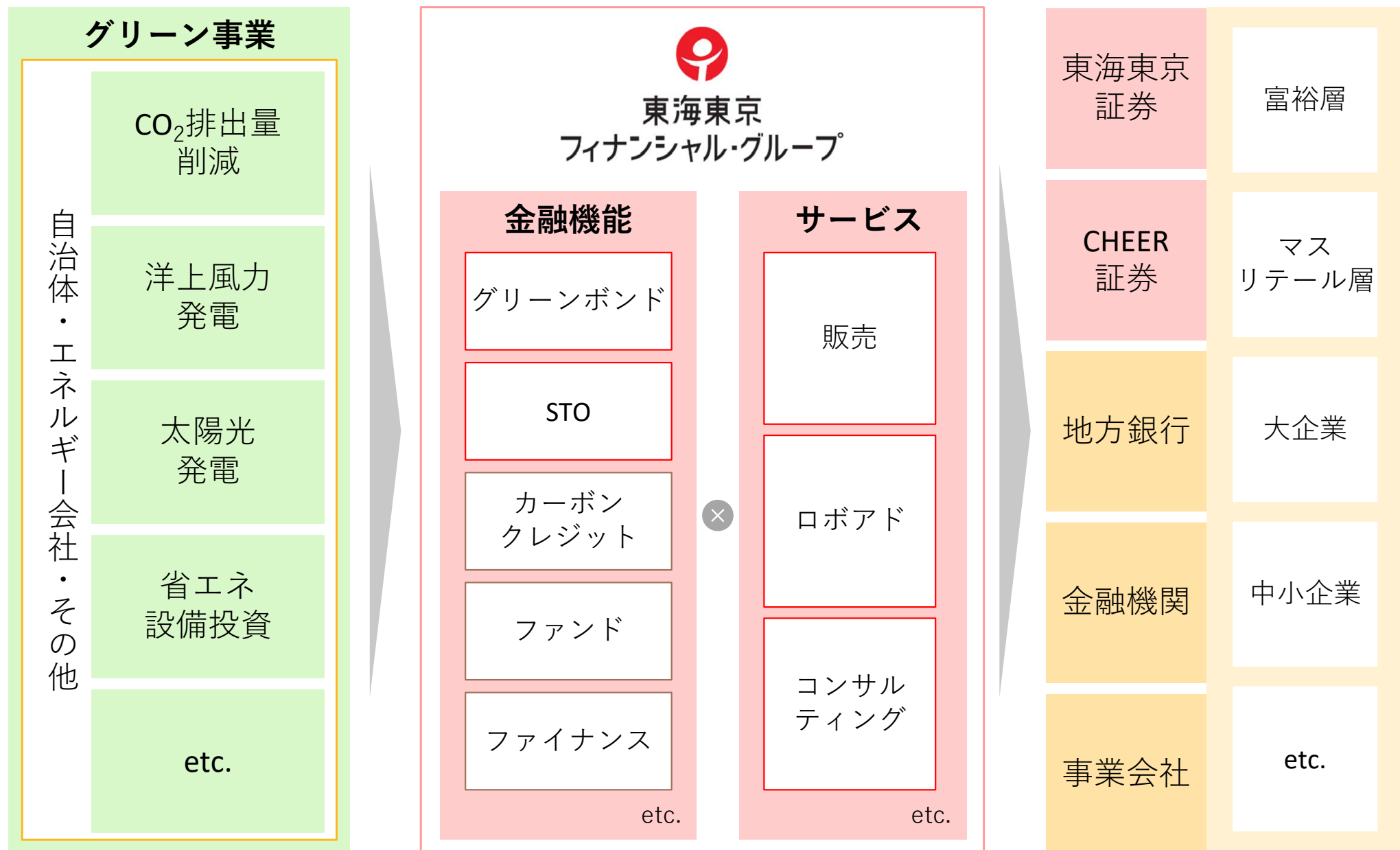
暮らし全般のサービスを届ける、中電グループの中
部電力ミライズコネク
(本社名古屋)の「ライ
フデザインサービス」の中
で実験に臨んだ。同サービ
スは、ミライズコネクが
提携するライフデザイナー
に、家計の見直しなど将来
のお金に関する無料相談が
できるもの。中電グループ
の販売事業会社、中部電力
ミライズ(本社名古屋市)
のウェブサービス「カテエ

ど相談場所を案内。資産形
成層に向けた店舗「マニ
ー」ほか、中電の顧客の希
望に応じた場所を提案し、
相談業務に取り組んだ。
ライフスタイルが多様化

ネオ会員を対象としている。
ライフデザインサービス
では、顧客の要望に応じ、
対面やオンライン相談など
を行っている。提携代理店
のスタッフが対応してい
る。
このほど、東海東京FH
との間で行った実験では、
リアル店舗への相談を希望
する中電のカテエ会員顧
客に対し、東海東京FHの
中核子会社の東海東京証券
(本社名古屋市)の店舗な

III. 新たな経営計画

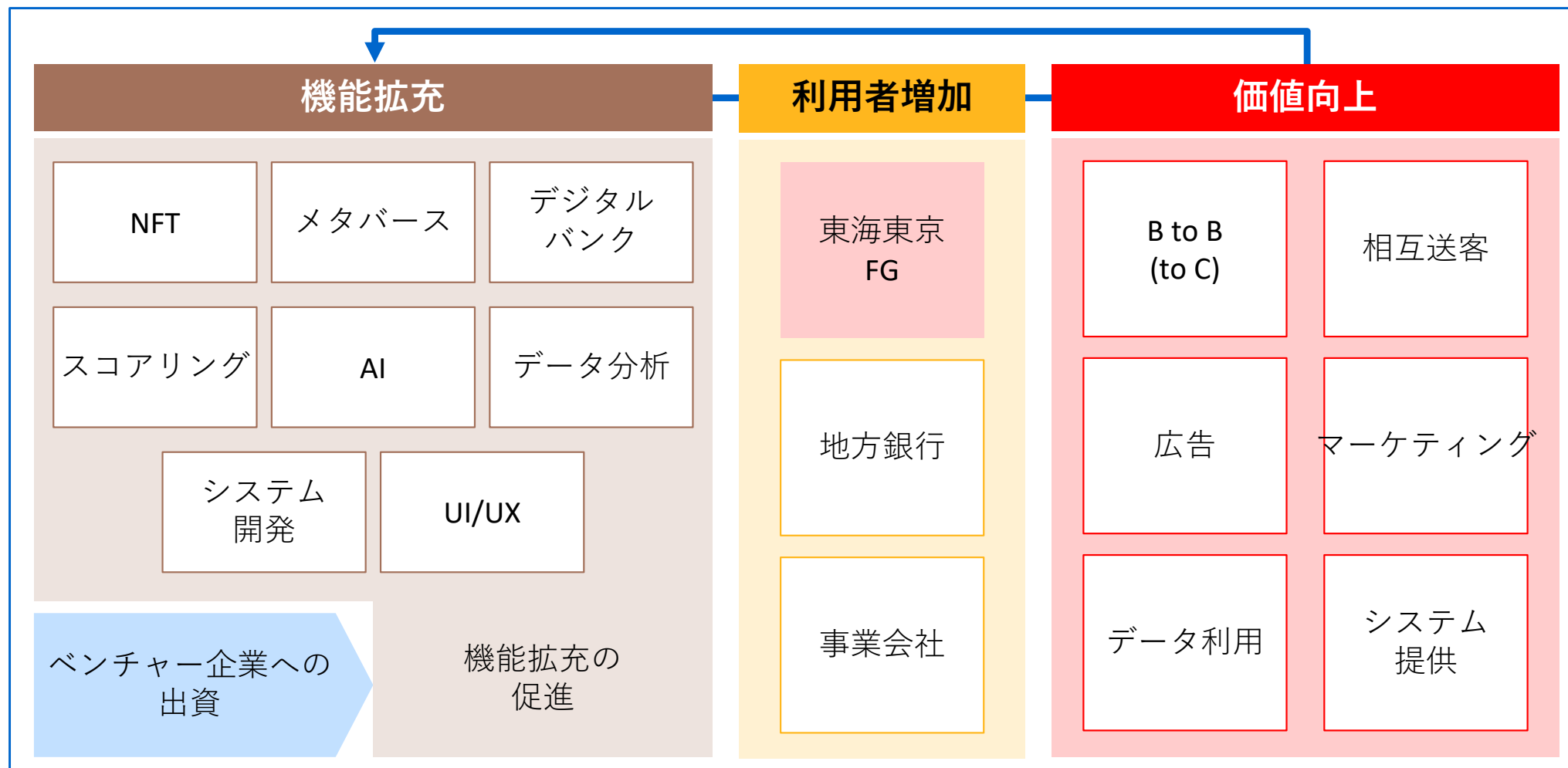
異次元に向けた重点施策 ② グリーン・インクルージョン 施策の方向性



III. 新たな経営計画

異次元に向けた重点施策

③ 東海東京デジタル New ワールド 施策の方向性



金融プラットフォーム、グリーンインクルージョン、地域サポートプログラムの一機能として活用
グループ全体における機能・サービスの質を向上

III. 新たな経営計画

異次元に向けた重点施策

④ 地域サポートプログラム 施策の方向性



社内体制の強化

III. 新たな経営計画 社内体制の強化

組織・風土

スピンアウト戦略

“Social Value & Justice” の浸透

ガバナンス

グループ全体の
ガバナンス

子会社の自立性

適切なバランスで両立

異次元への挑戦
を
後押し

リスク・コンプライアンス

予防的
リスク軽減策

クライシス
マネジメント

グループ
モニタリング体制

新規事業のリスク
事業領域ごとの
コンプライアンス

IT・システム

適切なシステム管理

案件審査・予算管理強化

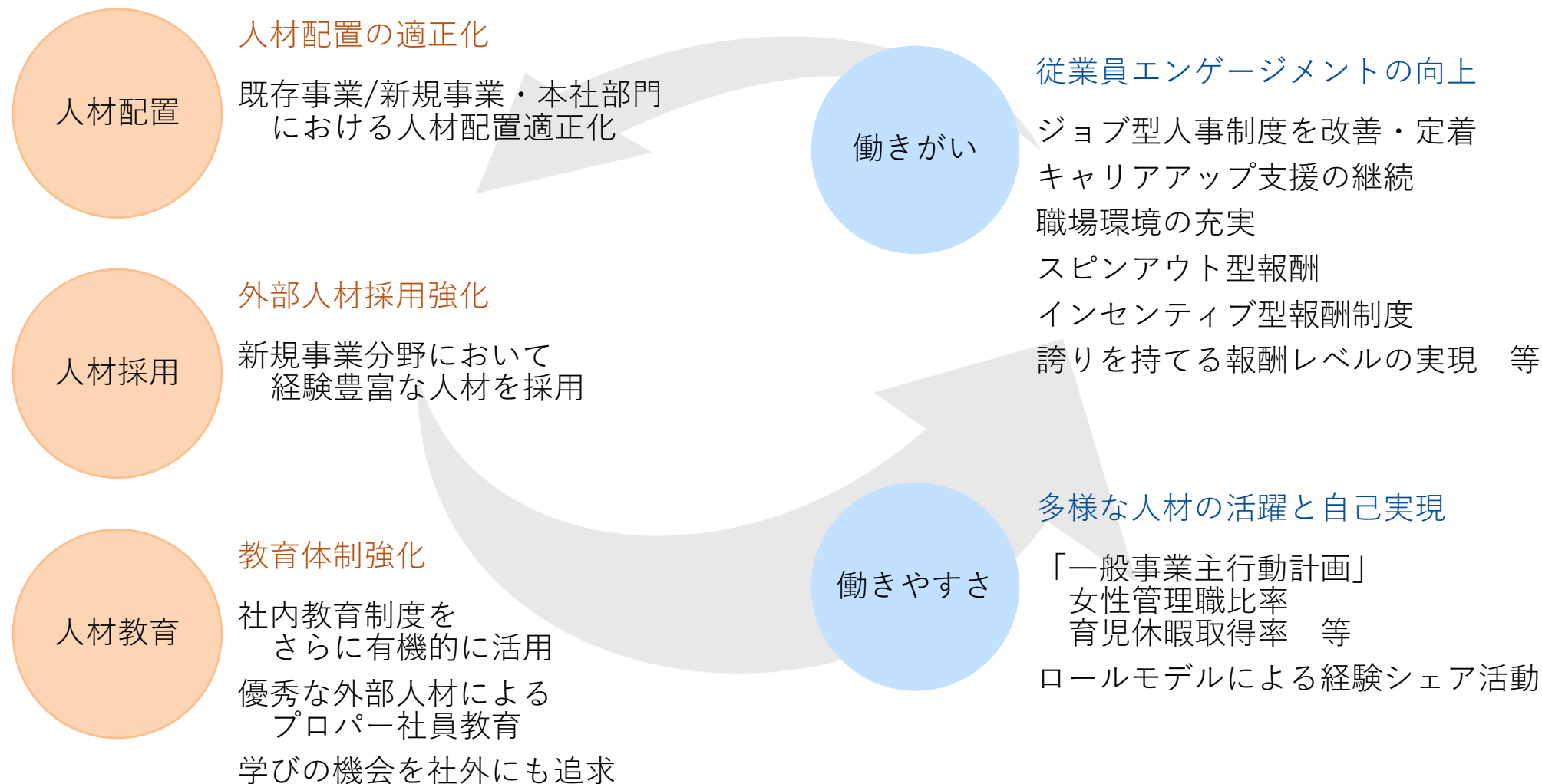
コスト削減

IT専門人材

III. 新たな経営計画 人材戦略

戦略の推進・実行

従業員の活躍



SDGsと本経営計画

III. 新たな経営計画

東海東京FHのマテリアリティ（優先すべき重要課題）と重点施策

マテリアリティ (優先すべき重要課題)	金融力の 強化	本経営計画の重点施策			
		金融 プラット フォーム	グリーン・ インクルー ジョン	東海東京 デジタル New ワールド	地域サポート プログラム
① 健康 				○	○
② 教育と働き方   	○				○
③ 金融イノベーション  	○	○	○	○	○
④ 地域経済   	○	○	○	○	○
⑤ 環境保全  	○		○	○	○

IV. ESGへの取り組み 先進的なガバナンス体制

施策・戦略の企画、実行

意思決定の迅速化と監督機能強化を実現

取締役会

- ・議長は社外取締役
 - ・取締役会9名中、5名（過半）が社外取締役で構成
- 2010年3月期：33%→2011年3月期：50%→2014年3月期：57%**

監査等委員会

- ・2016年6月 監査等委員会設置会社へ移行
- ・4名（うち社外取締役3名）で構成
- ・委員長は社外取締役

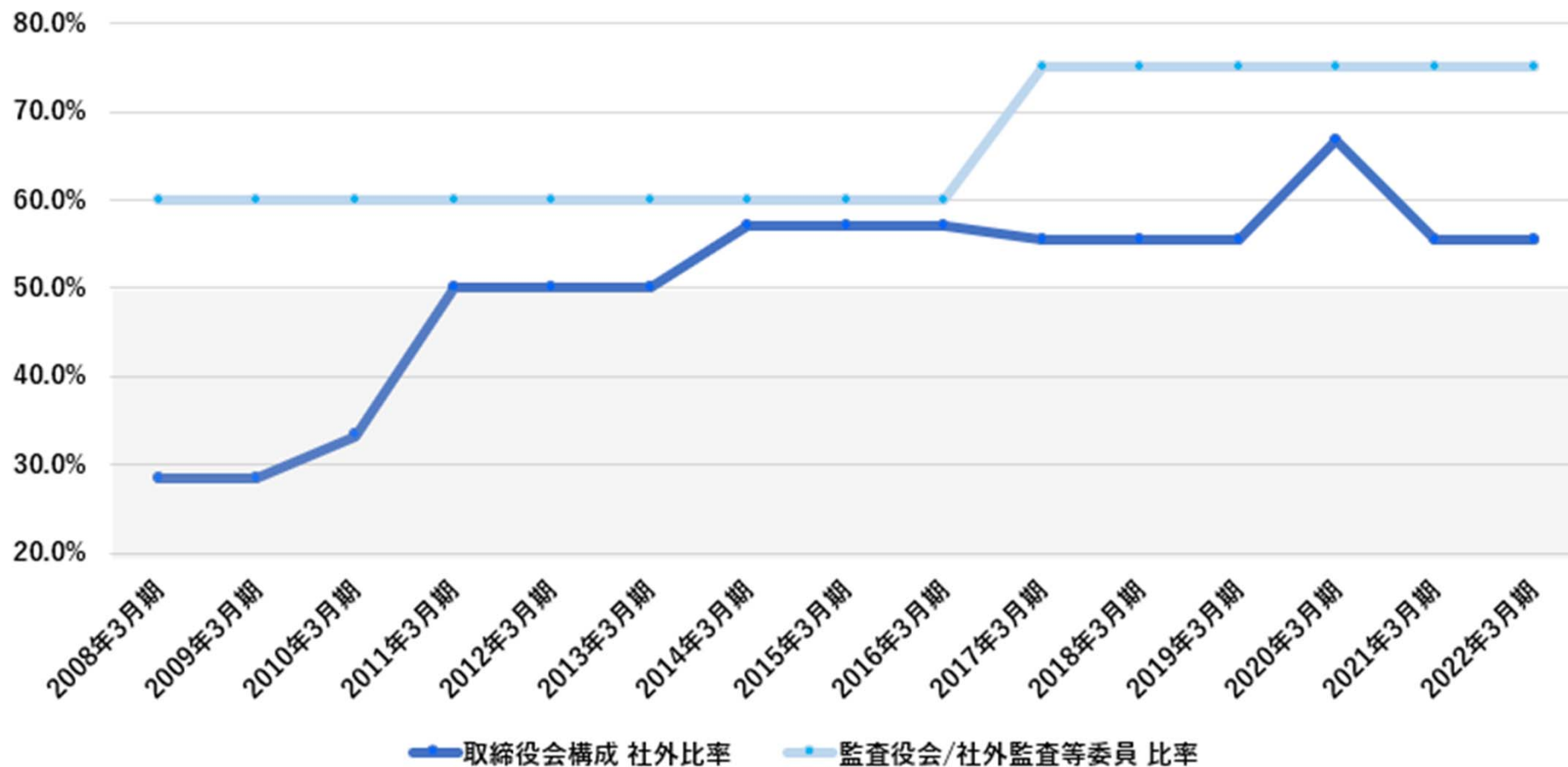
指名・報酬委員会

- ・委員4名＋議長で構成
- ・過半数を社外取締役
- ・委員長は原則社外取締役から選任

IV. ESGへの取り組み

当社のガバナンス体制

コーポレートガバナンスの変遷

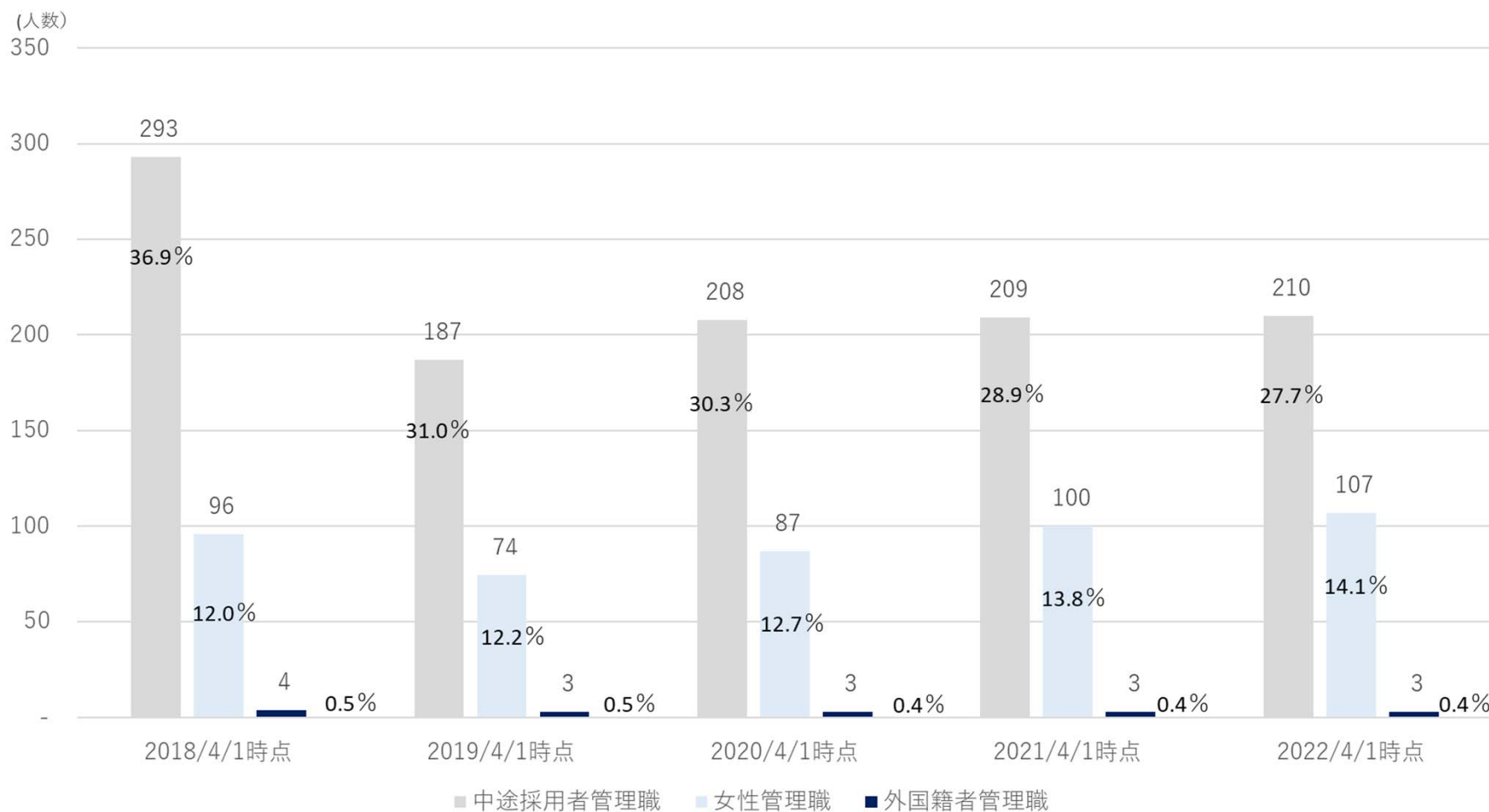


- ・ 2008年3月期より取締役会の議長は社外取締役が務める
- ・ 2016年6月 監査等委員会設置会社へ移行

IV. ESGへの取り組み ダイバーシティの推進

当社グループは、“ダイバーシティの推進”を経営戦略の一つと位置づけ、あらゆる社員が活躍できる環境を構築するため、行動計画を策定しております。

「管理職比率」



2021年6月 改訂コーポレートガバナンス・コードより

IV. ESGへの取り組み SDGsへの取り組み

2022年3月22日に、気候変動に関する国際的な情報開示の枠組みである「気候関連財務情報開示タスクフォース（Task Force on Climate-related Financial Disclosures = TCFD）」の提言を踏まえた初回開示をいたしました。

エネルギー・気候

- ・グリーンボンド発行支援者
- ・社会貢献型債券の取扱い（グリーンボンド、ウォーターボンド）
- ・高効率照明、高効率空調への切替
- ・低燃費車への入替
- ・グリーン電力の活用



地域

- ・有力地方銀行との連携強化による地方創生
- ・災害支援活動
- ・スポーツ支援
- ・文化、芸術活動への協賛
- ・東海東京財団を通じた祭礼行事伝承助成
- ・地域産業の活性化を支援「中部オープンイノベーションカレッジ」
- ・ジブリパークオフィシャルパートナー

【温暖化ガス排出量】

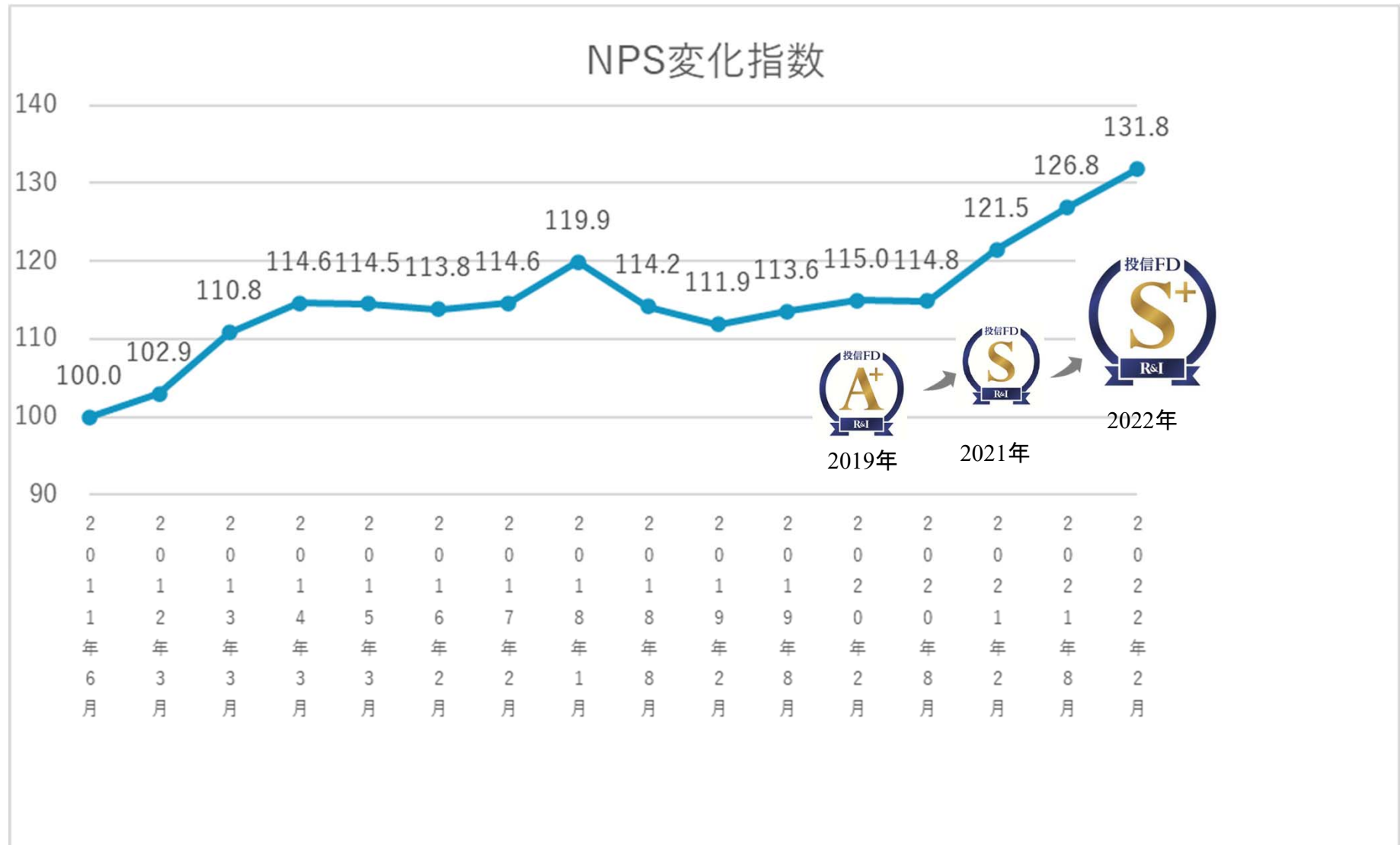
(単位：t-CO2)

	2018年度	2019年度	2020年度
SCOPE1	871	781	399
SCOPE2	2,866	2,701	2,590

IV. ESGへの取り組み

外部評価

「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」



IV. ESGへの取り組み

「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」 構成銘柄への選定



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

(GPIF採用指数) 「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」 構成銘柄へ選定されました

選定日：2022年3月30日

FTSE Russellについて

- 世界有数のベンチマーク、アナリティクス、データ・ソリューションのグローバルインデックスプロバイダー。
- 投資顧問、中央銀行、年金基金など、世界約350機関に分析プラットフォームを提供。

GPIF採用指数

- 「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」は、年金積立管理運用独立行政法人(GPIF)のESGパッシブ運用ベンチマークとして採用されています。*

*採用開始日：2022年3月30日

FTSE Russellにより構築された「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」は、各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンス(ESG)の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックスで、セクター・ニュートラルとなるよう設計されています。

銘柄選定で評価された当社グループの取り組み

環境保全

(気候変動への取り組み等)

社会貢献

(労働基準、人権保障等)

ガバナンス体制

(コーポレートガバナンス、リスク管理等)

IV. ESGへの取り組み

外部評価一覧

「DX 銘柄 2021」選定



DX銘柄2021
Digital Transformation

「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」
構成銘柄への選定



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index



GreenBond
Platform

登録発行支援者



東京で輝く、
自分らしく。



子育て支援企業
認定マーク



女性の活躍推進企業
認定マーク



2022

健康経営優良法人
Health and productivity



IV. ESGへの取り組み

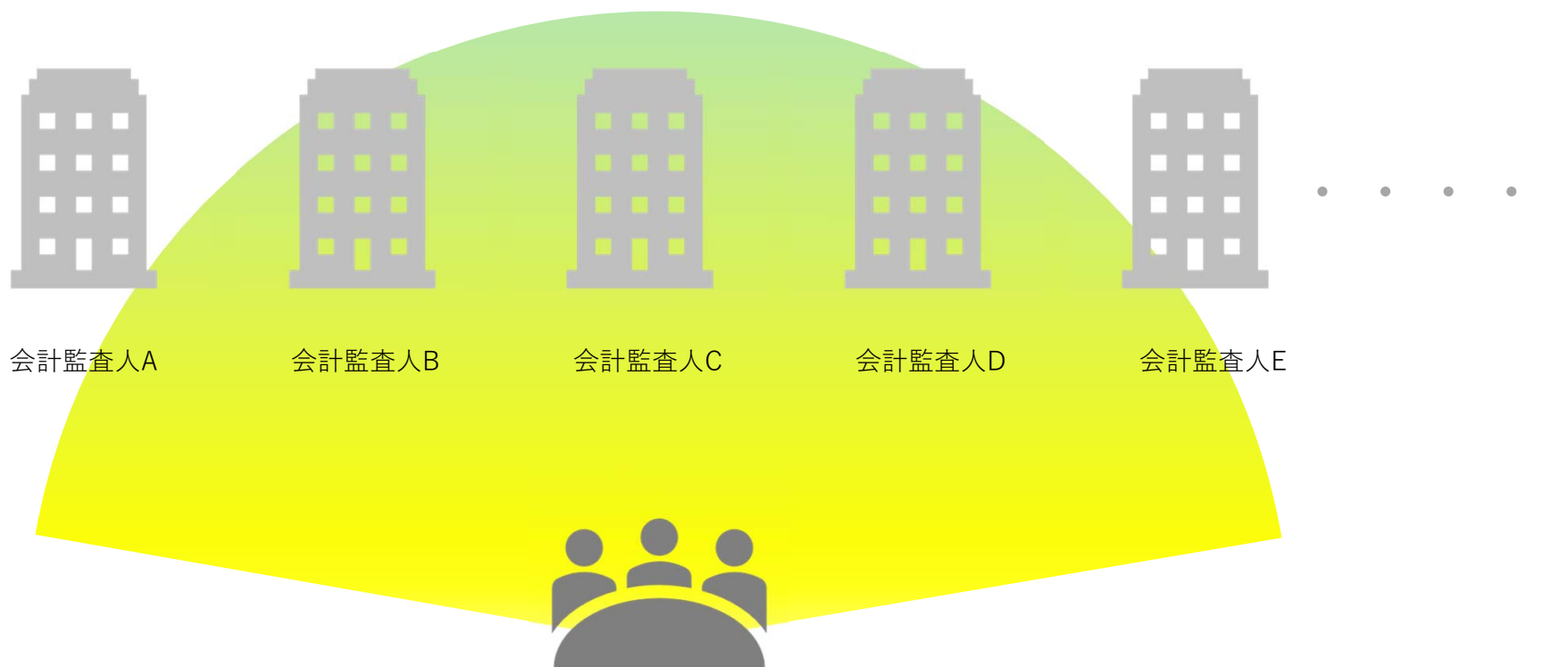
会計監査人 ローテーション制度について

【ローテーション制度の考え方】

- ・ 就任から10年経過時点で、監査実績等の評価を踏まえ、ローテーションを検討

【期待効果】

- ・ 会計監査の透明性を担保することにより、株主の利益に資する
- ・ 前任が見過ごしていたような問題点の発見（フレッシュ・アイ）
- ・ ITの活用等による監査の高度化、会計監査の質的な向上



IV. ESGへの取り組み

会計監査人 ローテーション制度について（プレスリリース）

公認会計士等の異動に関するお知らせ

当社は、2022年5月18日開催の監査等委員会において、金融商品取引法第193条の2第1項及び第2項の監査証明を行う公認会計士等の異動を行うことについて決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、本件につきましては、2022年6月28日開催予定の第110期定時株主総会の決議を経て正式に決定されるものであります。

記

1. 異動予定年月日

2022年6月28日（第110期定時株主総会開催予定日）

2. 就退任する公認会計士等の概要

(1) 就任する公認会計士等の概要

①名称	有限責任 あずさ監査法人
②所在地	東京都新宿区津久戸町1番2号
③業務執行社員の氏名	福井 淳 松田 好弘
④ 日本公認会計士協会の上場会社監査事務所登録制度における登録状況	登録されております。

(2) 退任する公認会計士等の概要

①名称	有限責任監査法人トーマツ
②所在地	東京都千代田区丸の内三丁目2番3号 丸の内二重橋ビルディング
③業務執行社員の氏名	木村 充男 平木 達也

3. 2 (1) に記載する者を公認会計士等の候補者とした理由

監査等委員会は、会計監査人就任から10年経過時点で、監査実績等の評価を踏まえローテーションを検討する、「会計監査人のローテーション制度導入に関する基本方針」を2020年12月21日付で決議しております。

有限責任 あずさ監査法人を会計監査人の候補者とした理由は、本方針に基づき、監査に新しい視点（フレッシュ・アイ）を導入することで、馴れ合いとなることのないように質の高い監査を目指し、会計監査の透明性を担保することにより株主の利益に資するため、会計監査人として要求される専門性、独立性、品質管理体制及び監査報酬等を総合的に勘案した結果、当社の会計監査人として適任と判断したものであります。

4. 退任する公認会計士等の就任年月日

2006年7月7日

5. 退任する公認会計士等が直近3年間に作成した監査報告書等における意見等 該当事項はありません。

6. 異動の決定又は異動に至った理由及び経緯

当社の会計監査人である有限責任監査法人トーマツは、第110期定時株主総会終了の時をもって任期満了となります。当社の監査等委員会は、現会計監査人の監査継続年数を踏まえ、会計監査人のローテーション制度を導入すべく、複数の監査法人から提案を受けた上で比較検討した結果、上記3.の理由により、新たに有限責任 あずさ監査法人が候補者として適任であると判断いたしました。

7. 6. の理由及び経緯に対する意見

(1) 退任する公認会計士等の意見

特段の意見はない旨の回答を得ております。

(2) 監査等委員会の意見

妥当であると判断しております。

以上

問合せ先

東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社

広報・IR部

TEL: 03-3517-8618 FAX: 03-3517-8314

E-mail: fh_ir@tokaitokyo-fh.jp

本資料は、最新の業績に関する情報の提供を目的とするためのものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。