

2024年4月26日

各 位

会社名 丸三証券株式会社  
代表者名 代表取締役社長 菊地 稔  
(コード番号 8613 東証プライム)  
問合せ先 執行役員企画部長 吉岡 一哉  
TEL 03-3238-2301

中期経営計画の策定並びに

「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関するお知らせ

当社は、2029年3月期までの5年間を対象とする中期経営計画を策定し、本日開催の取締役会において決議しましたので、お知らせいたします。

また、本計画の中で、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」についても言及しておりますので、併せてお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の期間

2024年4月～2029年3月(5年間)

2. 中期経営計画の概要

	中期目標(5年)
預り資産純増	4,000億円
投信純増	3,000億円
日本株純増 <sup>※1</sup>	1,000億円
ROE	8%(長期目標は10%)
販管費カバー率	55%
株主還元 <sup>※2</sup>	普通配当に加え、2028年3期まで特別配当を継続実施

※1 当社が推奨する個別銘柄 ※2 2023年9月15日に公表済み

以 上

**丸三証券**

**MARUSAN**

『中期経営計画』

2024年4月26日

# 目次

---

- 1. 環境認識**
- 2. 丸三証券が目指す姿（中長期ビジョン）**
- 3. 経営計画の概要**
- 4. 事業戦略**
  - (1)投資信託部門**
  - (2)株式部門**
  - (3)新たな注力分野**
- 5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応**

# 1.環境認識

## ■ 証券業界は『価格競争』から『サービス競争』のステージへ

- ✓ ネット証券を中心とした株式委託手数料引き下げ競争は「ゼロ」で終焉
- ✓ サービス力、すなわち銘柄・ポートフォリオ提案力、資産管理力で選ばれるステージへ

## ■ 対面証券にフォローの風

- ✓ 将来への不安から投資の必要性認識（← インフレ、円安、新NISA・・・）
- ✓ 知識・経験不足から投資判断・銘柄選択に悩み
- ✓ 個別ニーズに応じた投資アドバイスを提供する対面証券の存在意義高まる

## ■ 『パッシブ』から『アクティブ』へ回帰

- ✓ パッシブ運用（インデックス投資）には収益性が低い銘柄、割高な銘柄も混在
- ✓ 銘柄選択、リスクコントロールをアルファの源泉とするアクティブ運用の優位性を再認識

## 2.丸三証券が目指す姿（中長期ビジョン）

### ■ 『日本株投資で頼られる存在』

- 有望銘柄を発掘する**目利き力**、分かりやすい**提案力**の更なる強化
- 当社が**推奨する個別銘柄の保有顧客拡大・残高増加**

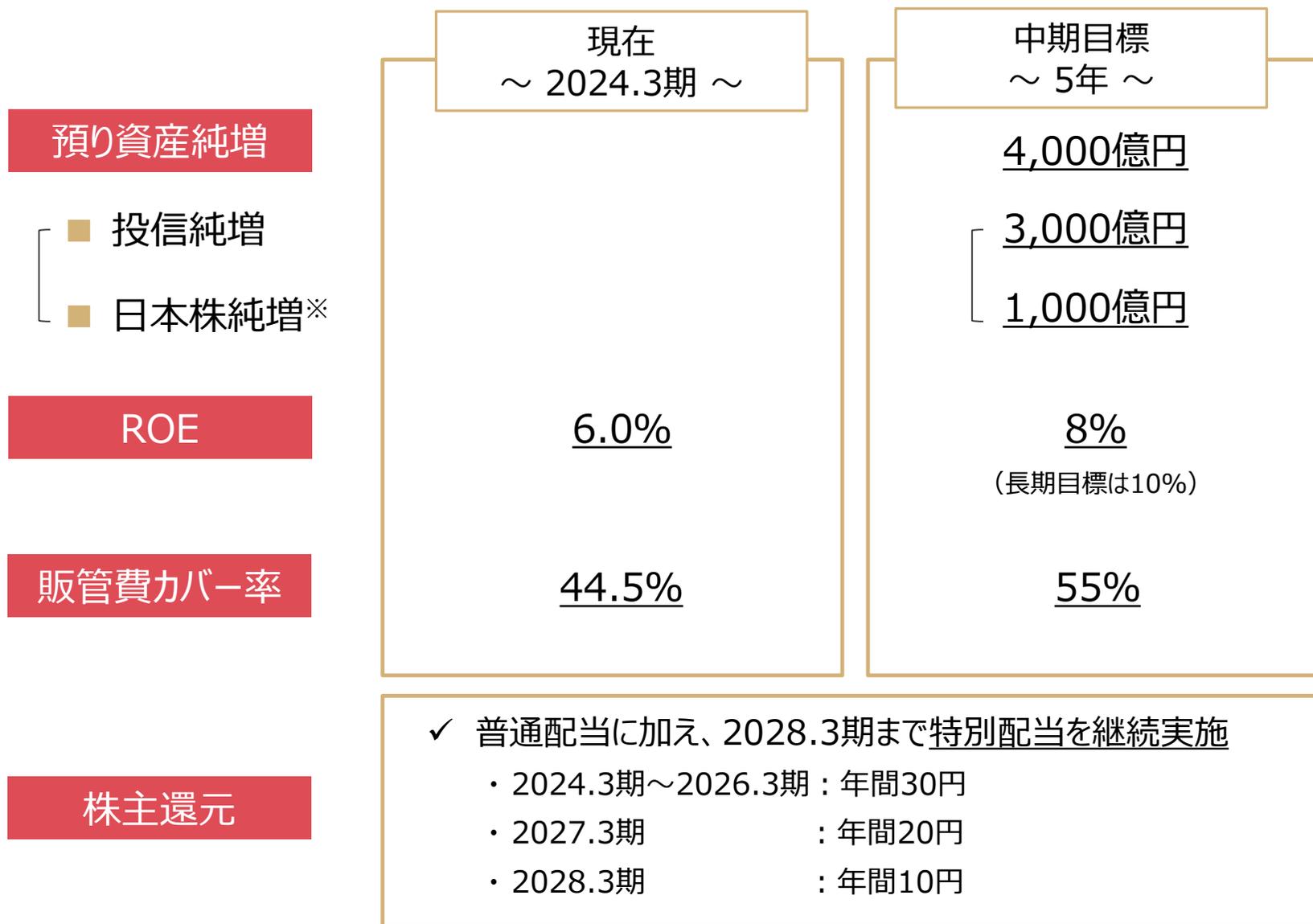
### ■ 不安定な業界環境下でも安定した業績

- **良質なファンドの長期保有**による投信残高の**着実な積み上げ**
- **信託報酬による販管費カバー率**を更に高め、業績を安定化

### ■ 新たな注力分野

- **ゴールベースアプローチ**による**ファンドラップ事業開始**
- **引受主幹事**案件の獲得拡大

### 3.経営計画の概要



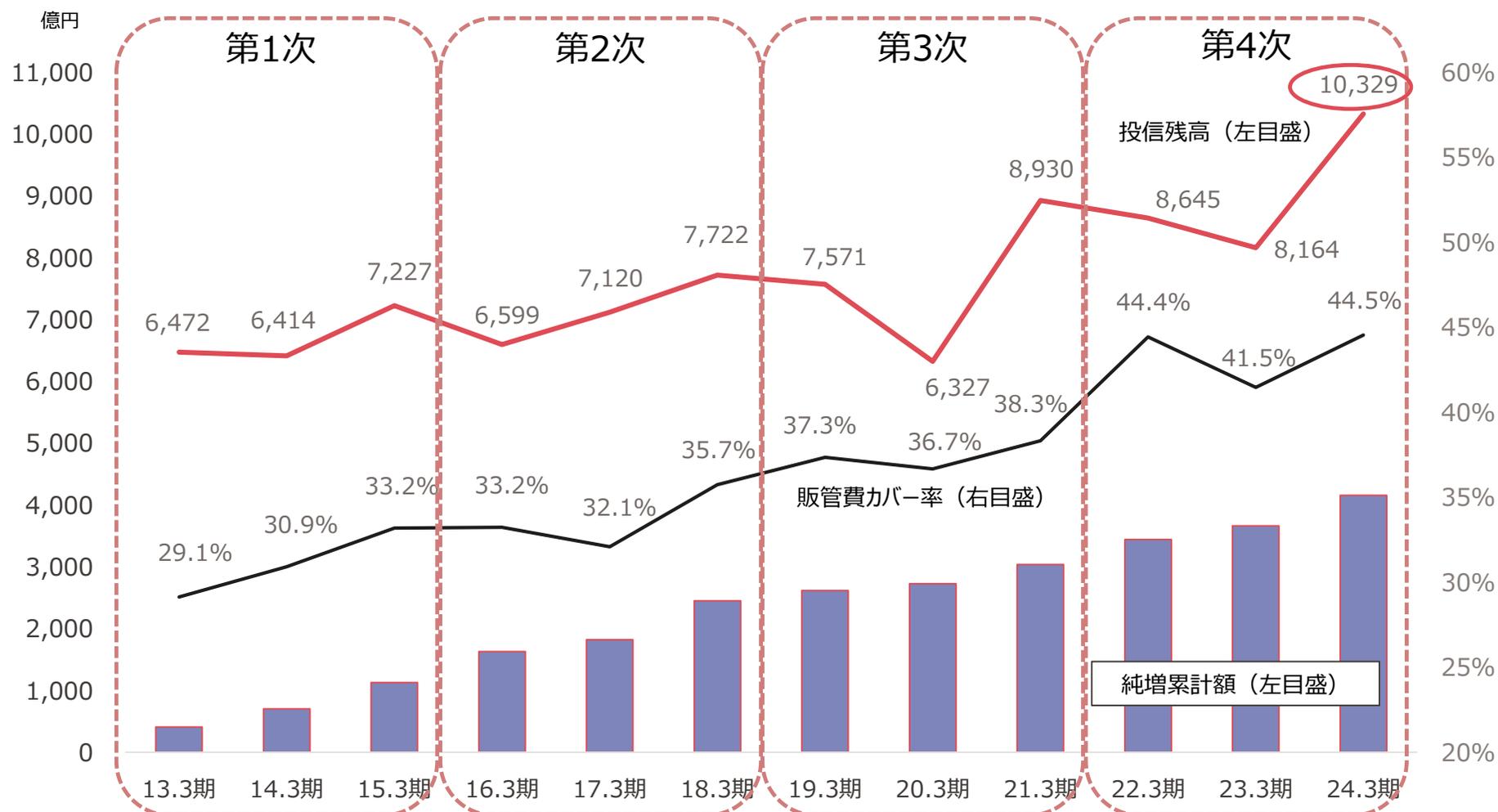
※当社が推奨する個別銘柄 (2024年3月末時点では52銘柄)

# 事業戦略

# 4.事業戦略(1)：投資信託部門①

## ■ 投信残高1兆円到達

✓ 2012年4月にスタートした『投信純増計画（第1次～第4次）』で投信残高1兆円に到達



※純増＝販売額－売却・償還額、株式投信はETF・MMF・MRF等、ノード投信除く  
 投信残高は期末、販管費カバー率は年度

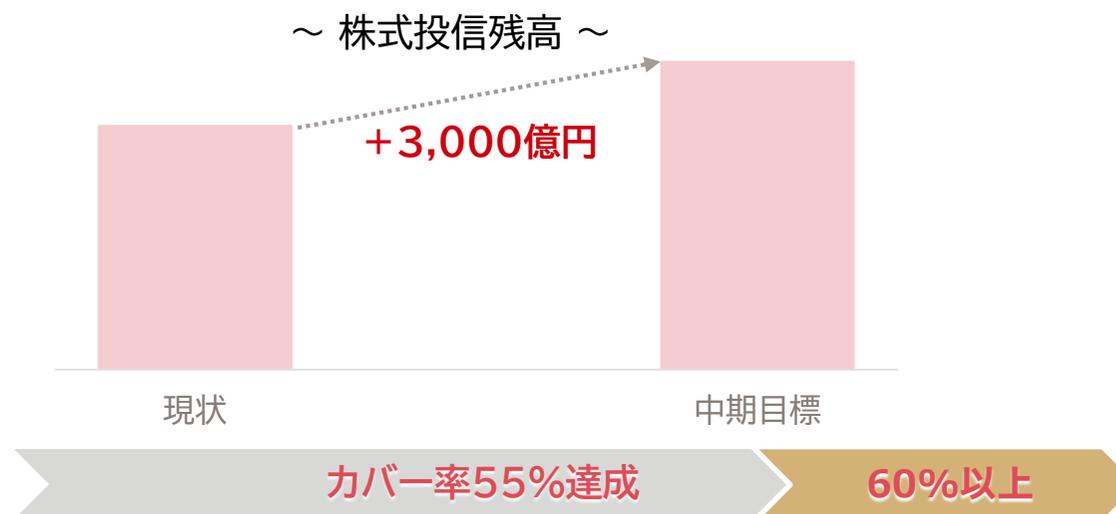
## 4.事業戦略(1)：投資信託部門②

- 株式投資信託の純増※50億円/月を継続することにより、**5年間で投信残高3,000億円の上積み**を図る ※純増＝販売額－売却・償還額、株式投信はETF・MMF・MRF等、ノーロード投信除く

- ✓ 長期保有に適した良質なアクティブファンドを発掘する**目利き力**
- ✓ お客様の長期的な資産形成に資するポートフォリオの提案・継続的なフォロー

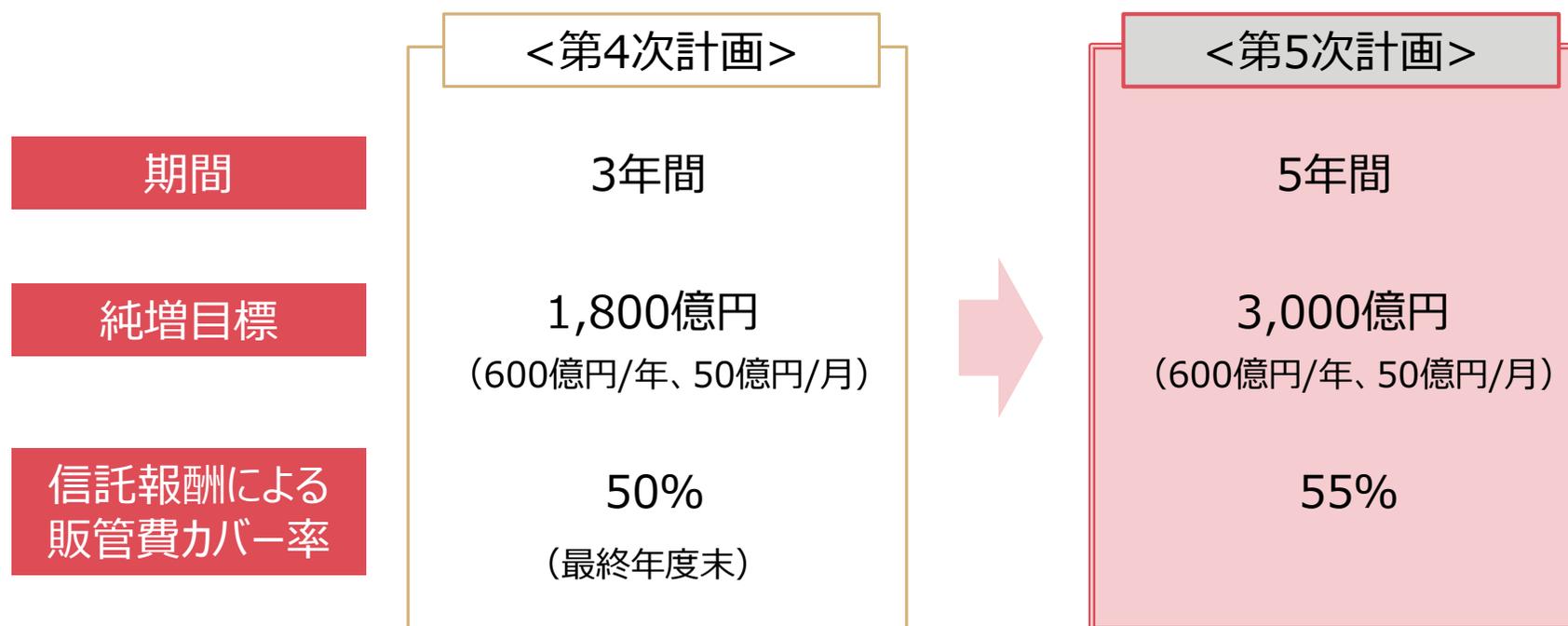
- **中期(5年)で信託報酬による販管費カバー率55%**の達成を目指し、業績の更なる安定化を図る

※良質なアクティブファンドを厳選することで、信託報酬率は現状水準を維持すると想定



## 4.事業戦略(1)：投資信託部門③

- 経営計画の中で『投信純増計画』を継続遂行
- 2024年度より、『**第5次株式投信純増計画**』をスタート



※純増 = 販売額 - 売却・償還額、株式投信はETF・MMF・MRF等、ノロード投信除く

## 4.事業戦略(2)：株式部門①

---

### <日本株投資の業界環境>

- 対面による日本株投資の**情報が得られない**個人投資家が増加
  - ✓ プレゼンスが高まる日本株に注目する投資家が増加
  - ✓ 一方、多くの証券会社は外国株の提案に傾注し、**日本株の提案・フォローが手薄**に
- 当社は**日本株の提案・フォローに特化**し、経営資源を集中
  - ✓ 日本株に関する**豊富な知識と経験を備えた営業員**
  - ✓ 図・写真を多用した『**ビジュアル資料**』で視覚に訴えた**「わかりやすい」説明**
  - ✓ 厳選した銘柄による**高いパフォーマンス**の追求



『**日本株のことなら丸三へ**』という、顧客からの信頼を得られる存在へ

## 4.事業戦略(2)：株式部門②

### <当社の取組み>

#### ■ 顧客の運用パフォーマンス向上

- ✓ リサーチ部門（調査部・投資情報部）の**目利き力**で有望銘柄を発掘し、**マーケットに精通**したエクイティ部門が更に銘柄を厳選
- ✓ ファンダメンタルズとマーケットタイミングの両面からアプローチし、**顧客の運用パフォーマンス向上**を図る

#### ■ 顧客基盤の拡大

- ✓ 当社を信頼いただいている既存顧客からの紹介
- ✓ 投資未経験層の獲得（『新NISA』を活用した日本株投資）

#### ■ 株式営業の生産性向上で時間資源を創出

- ✓ **マルサンネット※ (MARUSAN-NET)の利用促進**により、顧客の利便性向上と株式営業の更なる生産性向上を図る ※アドバイザー付インターネット取引
- ✓ 創出された時間を新規顧客開拓、コンサルティング拡充に充当



**当社が推奨する個別銘柄※の純増を図る（5年間で1,000億円）**

※2024年3月末時点では52銘柄

## 4.事業戦略(3)：新たな注力分野①

---

### <ファンドラップ事業の開始>

- 『ゴールベースアプローチ』によるファンドラップを開始
  - ✓ 中長期での資産形成に資する商品・サービス
    - ・海外資産に投資し、世界経済の成長を享受
    - ・一括購入に加え、「積立」や「取崩し」にも対応
  - ✓ 定期的・継続的なコンサルティング
    - ・『ゴールベースアプローチ』を実践し、資産形成から資産継承までご家族も含めた資産管理のパートナーに
    - ・相場変動に一喜一憂せず、中長期的に資産形成を行うため、丁寧なコンサルティングを実践
  - ✓ 顧客の『コア資産』に訴求するサービスを提供
- 2025年、ファンドラップサービス開始予定

## 4.事業戦略(3)：新たな注力分野②

### <引受主幹事業務への取組み>

#### ■ 引受主幹事業務の市場環境

- ✓ 主幹事案件は**大手証券による寡占**
- ✓ 大手証券は**大型案件に絞り込む姿勢**が鮮明化
- ✓ 政府方針※：**スタートアップへの徹底支援**

※「スタートアップ育成5か年計画」（2022年11月）

**主幹事証券と契約できない企業の増加**

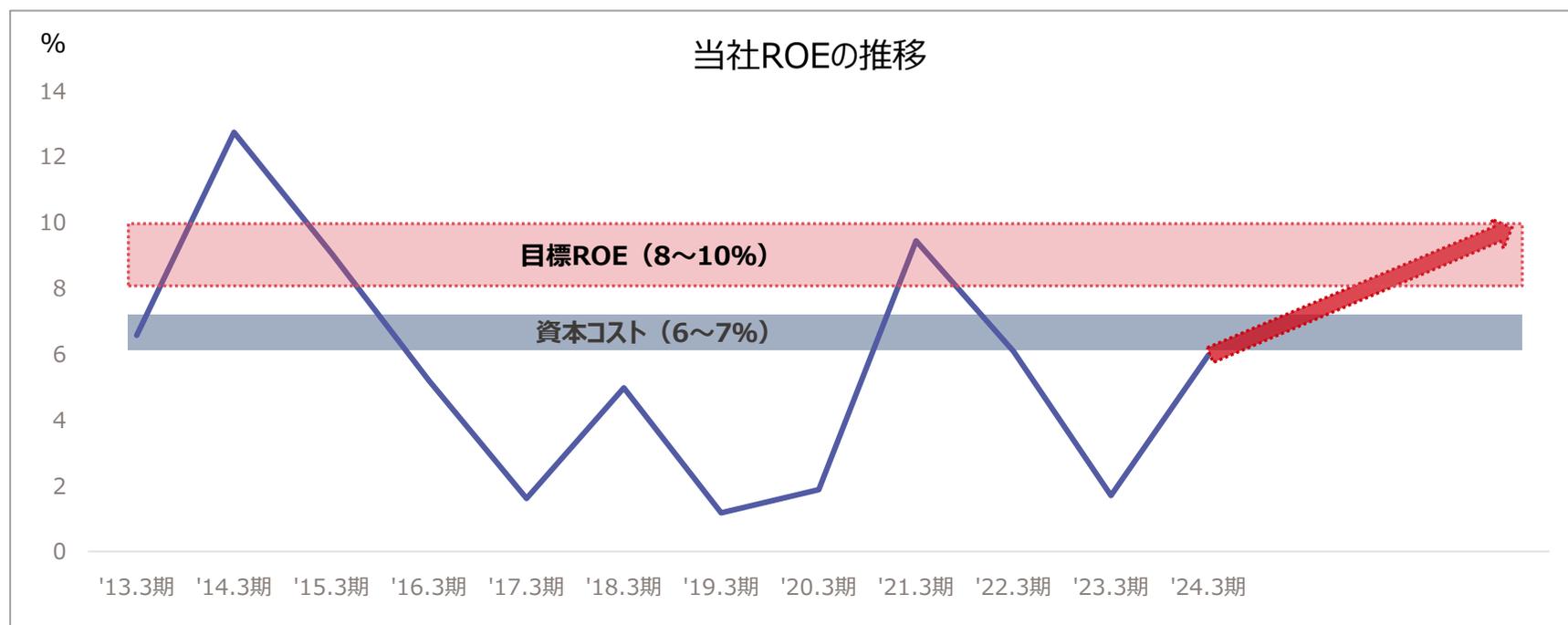
#### ■ 引受主幹事業務に再注力

- ✓ **有望企業の発掘**と顧客への**投資機会の提供**
- ✓ 経営理念・ビジネスモデル・成長性/持続性等、**当社ならではの適切な視点**で引受
- ✓ 大手証券が大型案件に傾注する中、**中小型案件にも誠実・丁寧に対応**

## 5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応①

### ① 資本コストを上回るROEの達成

- 資本コストを平均的に上回るROE8%（長期10%）の達成を目指す



#### 当社株主資本コスト（参考値）の前提

$$\begin{array}{c} \text{リスク} \\ \text{フリーレート} \\ 1.0\% \text{程度} \end{array} + \begin{array}{c} \text{ベータ} \\ 0.8 \sim 0.9 \end{array} \times \begin{array}{c} \text{市場リスク} \\ \text{プレミアム} \\ 6\% \text{程度} \end{array} = \begin{array}{c} \text{株主資本コスト} \\ 6 \sim 7\% \text{程度} \end{array}$$

## 5.資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応②

### ②マーケット環境に左右されにくい業績の安定性確保

■ 株価がPBR1倍を下回る理由として考えられること

1. ROEが投資家の期待する水準に達していない
2. 対面証券業界全体として、業績がマーケット環境に左右される傾向が強く、業績の不安定さが投資家にとっての魅力低下につながっている



ROE向上に加え

『業績の安定性確保』が必要

信託報酬による販管費カバー率引き上げ（中期目標55%）で、  
更なる『業績の安定化』を図る

## 5.資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応③

### ③株主還元策の強化

- 特別配当の実施：2024.3期～2028.3期（2023年9月15日公表）
  - ✓ 資産管理型営業へのシフトによる収益基盤の安定化進展
  - ✓ 通信販売事業譲渡に伴う信用貸付金の減少で、手元資金の必要性低下
  - ✓ 内部留保水準の適正化、資本効率改善

＜普通配当に加え、2028.3期まで特別配当を継続実施予定＞

	1株当たり特別配当金		
	中間配当	期末配当	年間配当計
2024.3期	15円	15円	30円
2025.3期	15円	15円	30円
2026.3期	15円	15円	30円
2027.3期	10円	10円	20円
2028.3期	5円	5円	10円
<b>5期間累計</b>	<b>60円</b>	<b>60円</b>	<b>120円</b>

+

普通配当  
〔連結配当性向  
50%以上〕

注：期末配当は、各期終了後に開催される株主総会での決議が条件

- その他の株主還元策も、状況に応じて検討を継続

## 5.資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応④

---

### ④投資家との対話の強化

- 経営陣幹部や取締役等（社外取締役、監査役を含む）による面談の実施
- 広報IR担当による面談の継続
- 投資家向けIRミーティングの開催
  - ✓ 機関投資家・アナリスト向け
  - ✓ 個人投資家向け
- 大株主（機関投資家）への決算報告
- 英文開示資料の拡充
- 東証要請※に対応した開示の実施
  - ✓ 対応者、投資家の概要、主なテーマや投資家の関心事項、経営陣・取締役会へのフィードバック状況・・・

※「株主との対話の推進と開示について」（東京証券取引所：2023年3月31日）

– Memo –

---

– Memo –

---

# 丸三証券

## MARUSAN

### 100年変わらぬ志

丁寧に、誠実に、あなたの未来のために

問合わせ先

丸三証券株式会社 企画部

TEL : 03-3238-2301

FAX : 03-3238-2225

<https://www.marusan-sec.co.jp/>



本資料は、当社の業績等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目的としたものではありません。

本資料は、2024年3月末日現在のデータに基づいて作成されています。なお、本資料で使用するデータ及び表現等の欠落・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。本資料に記載された意見や将来予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、又は約束するものではありません。また今後、予告なしに変更されることがあります。

商号：丸三証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第167号

加入協会 日本証券業協会