



2024年10月30日

各位

会社名 東洋証券株式会社
代表者 取締役社長 小川憲洋
(コード：8614、東証プライム市場)
問合せ先 経営企画部長 上野基聖
(Tel 03-5117-1124)

第六次中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2023年10月30日に公表いたしました第六次中期経営計画の見直しに関する決議を行いましたので、下記のとおり、お知らせいたします。詳細は、別紙をご参照ください

記

1. 第六次中期経営計画の見直しの背景

「第六次中期経営計画」(以下「本計画」とする。)は、当初は、計画期間が2020年4月～2025年3月でしたが、政府による「資産所得倍増プラン」の一環として、個人投資家向け少額投資非課税制度「NISA」の恒久化・無期限化などを中心とするNISA拡充政策が打ち出されたことにより、顧客層の拡大や投資に対するポジティブな行動変化等が起こることが予想され、本計画を改正(達成時期：2025年3月期→2026年3月期へ変更、KPIを追加：「株式投信残高目標」、「NISA口座数」)しました。

2023年3月東京証券取引所から要請された「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を踏まえ、現状分析・評価を行ったところ、現在進行中の「第六次中期経営計画」は、継続的な株主・投資者・お客さまをはじめ、従業員を含む全てのステークホルダーの皆さまの期待に応えるには十分とは言えない数値目標等であり、更なる成長戦略が必要となるため、改めて本計画の見直しを行うものです。

2. 第六次中期経営計画の見直した内容

概要と目標 ～ 見直し後の中期経営計画の概要と目標

スローガン	お客さまの信頼がすべて
経営理念	「信頼」、「付加価値」、「得意分野」の経営理念のもと、お客さまの満足度を高めるとともに、安定した収益構造と企業価値の増大を目指します
戦略骨子	お客さまの信頼獲得、付加価値サービスの提供、得意分野の選択・集中
計画期間	2020年4月～2025年3月→2023年10月～2026年3月→ <u>2024年10月～2028年3月</u>

<数値目標他>

	目標(2028年3月末)	2024年3月末現在	KGI/KPI※
ROE (自己資本利益率)	8.0%以上	3.5%	KGI
預り資産残高	1兆5,000億円以上	1兆3,280億円	KPI
株式投信残高	5,000億円以上	3,283億円	
NISA口座残高	1,040億円以上	631億円	
CX指標	(每期)前期比改善	5.99	
その他	DXを活用(LINE WORKS、iPad等)し、お客さまごとに最適な提案を行える環境の構築、IFA強化、法人部門強化、地方ウェルスマネジメントビジネス強化、店舗戦略の見直し等		戦略的取組み

※KGI：重要目標達成指標 KPI：重要業績評価指標

3. 廃止する内容

概要と目標

スローガン	「もっと ずっと . . . とともに TO YOU」
-------	-----------------------------

<数値目標他>

2023年10月30日公表分

	計画期間	2026年3月まで
KGI(重要目標達成指標)	営業収益	135億円
KPI(重要業績評価指標)	高ロイヤルティ口座数	2020年3月期比3割増
	高ロイヤルティ預り資産額伸び率	每期:前期比10%以上
	CX指標 購入意向・継続意向・推奨意向	每期:前期比改善
	株式投信残高目標	4,170億円
	NISA口座数	60,000口座

4. 別紙

第六次中期経営計画（～お客さまの信頼がすべて～）2024年10月30日

以上

2024年10月30日

第六次中期経営計画

～お客さまの信頼がすべて～

2020年4月～2028年3月

2024年10月改正

目次

- 01 これまでの進捗
- 02 中期経営計画の見直し
- 03 成長戦略
- 04 コスト構造改革

01 これまでの進捗

これまでの進捗推移

KPIの実績推移と目標値

中計KPIs		実績					
		2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末	2024年9月末
高口化率 口座数	2020年3月末比 30%増 (最終年度)	6,511口座	7,743口座	7,326口座	5,512口座	6,893口座	5,655口座
高口化率 預り資産	前期末比 10%増 (毎期)	182,403百万円	297,656百万円	272,059百万円	230,019百万円	335,498百万円	305,432百万円
株式投信 残高※1	4,170 億円 (最終年度)	1,783億円	2,787億円	2,794億円	2,482億円	3,224億円	3,264億円
NISA口座数	60,000 口座 (最終年度)	34,000口座	34,000口座	34,000口座	34,848口座	40,481口座	42,027口座
CX指標※2	前期比改善 (毎期)	—	CX:5.52	CX:5.83	CX:5.62	CX:5.99	CX:—
			継続意向: 7.18	継続意向: 7.42	継続意向: 7.26	継続意向: 7.45	継続意向: —
			購入意向: 6.54	購入意向: 6.87	購入意向: 6.65	購入意向: 7.20	購入意向: —
			推奨意向: 3.71	推奨意向: 4.11	推奨意向: 3.83	推奨意向: 4.22	推奨意向: —
営業収益	安定的に 135 億円以上 (最終年度)	95億円	118億円	107億円	83億円	120億円	111億円 (年換算)

※1 これまでの中計の株式投信残高は、IFAの株式投信残高を除外して算出しております。

※2 CX指標は、株式会社野村総合研究所のCXMM®に準拠しています。CXMM®は株式会社野村総合研究所の登録商標です。

02 中期経営計画の見直し

1. 中期経営計画の見直し（背景）

当社は、2020年5月29日に2025年3月期を最終年度とする中期経営計画「**もっと ずっと . . . とともに TO YOU**」を発表いたしました。（以下、「本中計」といいます）

当社の「お客さま本位の業務運営に関する方針」のもと、本中計の基本方針を「**お客さまの最善の利益と当社の企業価値向上の両立に沿った取り組み**」と定め、以下の行程を設定いたしました。

- 第1フェーズ（2021年3月期～2022年3月期）：足場固めを行う
- 第2フェーズ（2023年3月期～2025年3月期）：収益の安定化・伸張を図る（施策の成果享受を図る時期）
- 最終年度（2025年3月期）：ROE5%以上を目指す

その後、「**ネガティブな環境変化**（新型コロナウイルス感染の長期化、ロシア・ウクライナ間の紛争における地政学リスクの高まり）」と「**ポジティブな環境変化**（NISA拡充政策）」を考慮し、2023年10月に以下の通り本中計を改正いたしました。

「**2026年3月期営業収益:安定的に135億円以上を確保できる状態**」

- 達成時期の変更：2025年3月期 ⇒ 2026年3月期
- KPIの追加：「株式投信残高目標」、「NISA口座数」




昨今の「**資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応**」および「**ROE 8%以上の実現**」に向けて、現在の第六次中期経営計画では、ステークホルダーの皆さまのご期待に応えるには不十分であると判断し、全面的な見直しを行いました。

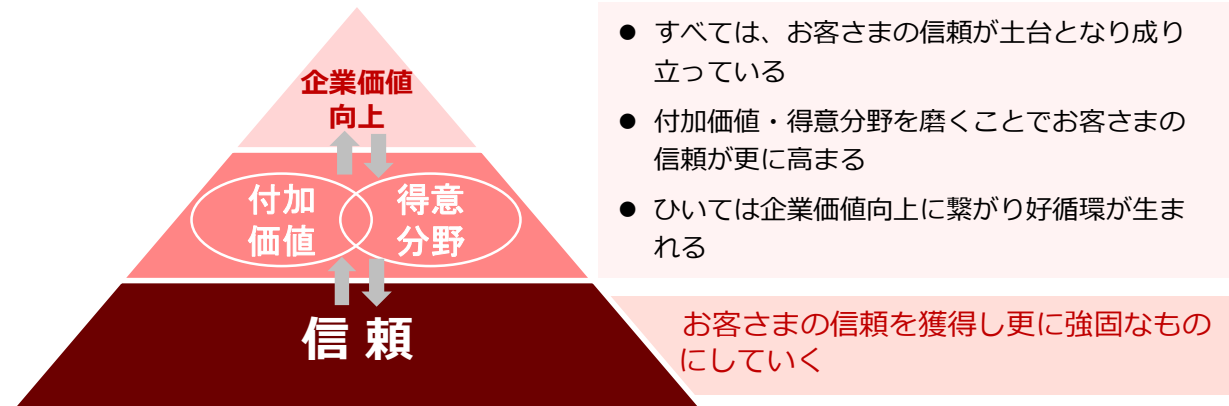
2. 中期経営計画の見直し（概要①）

中長期的な**企業価値向上**を実現するために、あらためて**経営理念**に立ち返り、ステークホルダの皆さまとの信頼関係をより深め、期待に応えていく

お客様の信頼がすべて

経営理念

-  信 頼…お客さま、従業員、株主、地域からの信頼
-  付加価値…全社をあげて「お客さまの最善の利益」を追求
-  得意分野…常にお客さまにとっての「No.1」証券に



3. 中期経営計画見直し（概要②）

KGI : 2026年3月期 営業収益 135億円

		2023年10月計画
計画期間		2026年3月まで
KGI	営業収益	135億円
KPI	高ロイヤルティ口座数	(2026年3月期) 2020年3月期比 3 割増
	高ロイヤルティ 預り資産額伸び率	(每期) 前期比 10% 以上
	CX指標 購入意向・継続意向・ 推奨意向	(每期) 前期比 改善
	株式投信残高目標	4,170 億円
	NISA口座数	60,000 口座

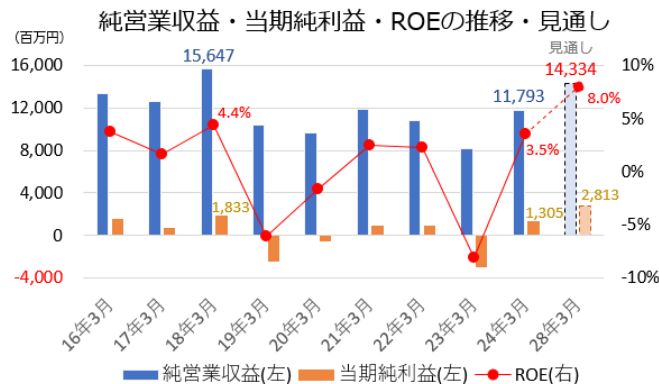
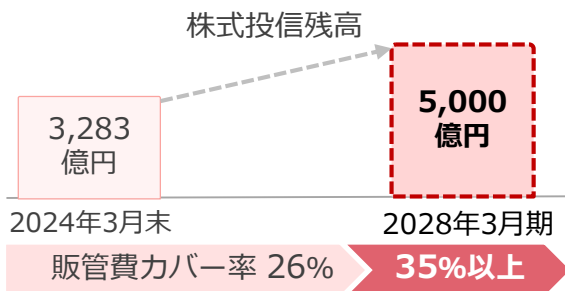


KGI : 2028年3月期 ROE **8%**以上

※KGI=Key Goal Indicator
目標達成の最終的な指標

		修正計画	2024年3月末 実績
計画期間		2028年3月まで	-
KGI	ROE	8% 以上 (2028年3月期)	3.5%
KPI	預り資産残高	1兆5,000 億円以上	1兆3,280億円
	株式投信残高*	5,000 億円以上	3,283億円
	NISA口座残高	1,040 億円以上	631億円
	CX指標 購入意向・継続意向・ 推奨意向	(每期) 前期比 改善	5.99

※見直し後の中計の株式投信残高はIFAの株式投信残高を含めて算出しております。

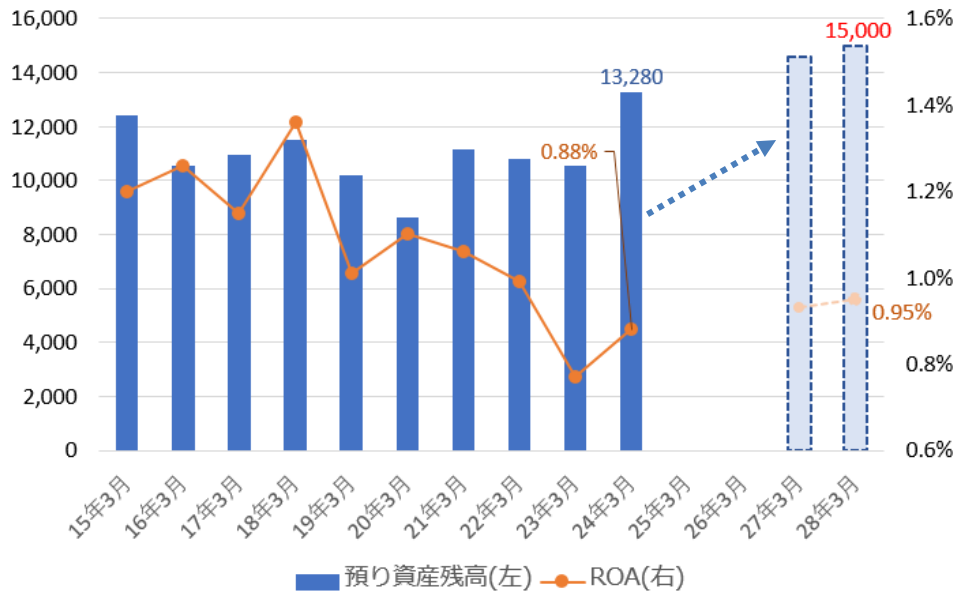


4. 中期経営計画の見直し（業績・指標見直し）

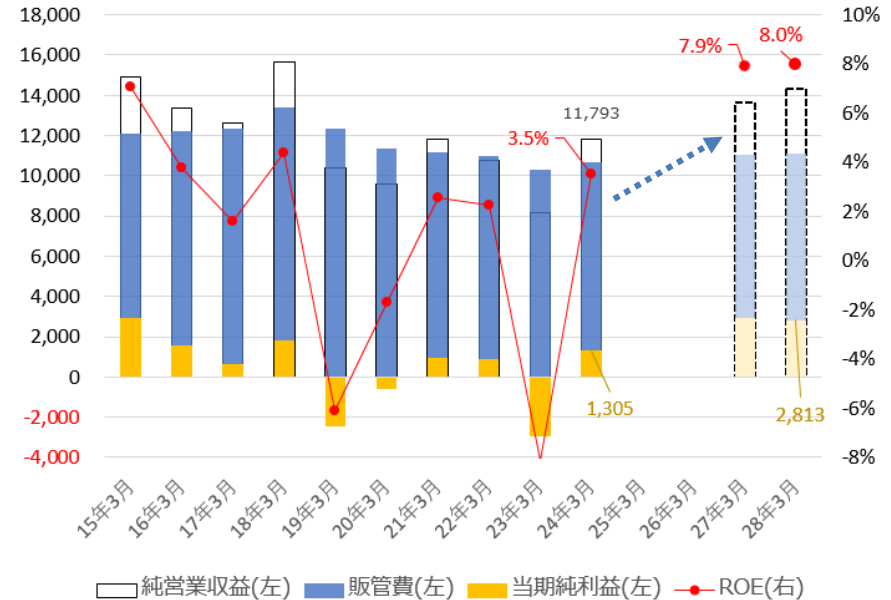
- 預り資産残高 1兆5,000億円
- ROA 0.95%

- 純営業収益 143.3億円
- ROE 8% 以上

預り資産残高（億円）とROAの推移・見直し



業績（百万円）とROEの推移・見直し



$$ROA = \frac{\text{純営業収益}}{\text{預り資産残高}} \times 100$$

$$ROE = \frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}^{\ast}} \times 100$$

※ 自己資本=純資産合計-株式引受権-新株予約権-非支配株主持分

5. 中期経営計画の見直し（骨子）

2028年3月期 ROE 8%以上の実現の成長戦略「お客さまの信頼がすべて」

お客さまの「信頼」を強固にし「付加価値」・「得意分野」により好循環を作り出すとともに、「コスト構造改革」で目標達成をサポート

成長戦略



お客さまの信頼獲得

- ・ 対面サービス
- ・ きめ細やかなアフターフォロー
- ・ お客さま満足度



付加価値サービスの提供

- ・ コンサルティングサービス
- ・ 中国株のパイオニアとしての東洋ブランド
- ・ お客さまセミナー



得意分野の選択・集中

- ・ アジア関連投資信託
- ・ 資本市場へのアプローチ
- ・ IFAプラットフォームビジネス

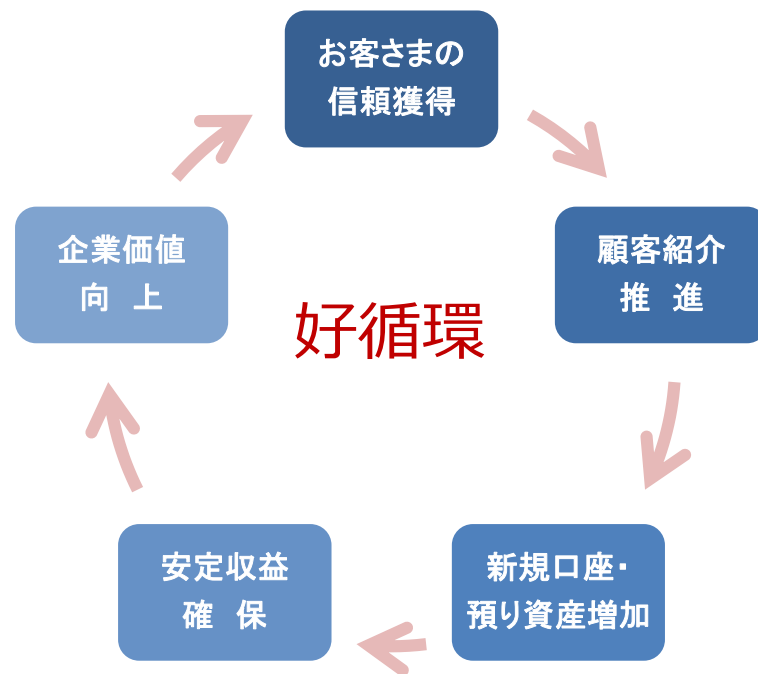


Kai
zen

コスト構造改革の実践

- ・ トップダウン・ボトムアップによる適正なコスト削減
- ・ 増加するコストを抑え成長分野へ資金を投入

好循環による企業価値向上



あわせて資本効率の観点も踏まえ、証券業とのシナジーを得られるような新規投資も含めた資産の取捨選択、バランスシートの見直しを継続的に図ります。

03 成長戦略

成長戦略① お客さまの信頼獲得 戦略

01 対面サービスの「質」と「量」の強化

●人材の高度化

- ✓ 日本・米国・中国のマーケット（ファンダメンタルズ、個別企業分析）に精通したアドバイザーの増強による他社との差異化
- ✓ 自己啓発支援制度の充実によるアドバイザーのスキルアップ

●訪問機会の拡大

- ✓ 営業店業務サポートの増員による時間の創出
- ✓ カスタマーセンターの機能拡大や地方採用強化による、営業員一人当たりが担当するお客さま数の適正化

●攻めのコア・サテライト店舗戦略

- ✓ 地域密着を目指したサテライト店舗の新規出店を計画
- ✓ 他社がカバーしていない地域への進出

02 きめ細やかなアフターフォロー

●フォロー内容の高度化

- ✓ 相場急変時にはフォローレポートを本社部署からアドバイザーに速やかに発信し、お客さま毎にわかりやすくフォロー

●DXの積極活用

- ✓ LINE WORKSを利用したフォロー（株価連絡、セミナー案内、資料送付等をタイムリーに発信）

03 お客さま満足度の追求

●CX指標の分析・検証によるお客さま満足度のさらなる向上

- ✓ 「当社で購入したい」、「当社と取引を継続したい」、「当社を推奨したい」という当社のファンを作る
※CX指標：フォローアップなどのサービス過程における経験等の「感情的な価値」の訴求を重視する指標

●「TOYO GOOD ADVISER」…お客さま満足度の高いアドバイザーの表彰制度

- ✓ お客さま満足度を意識したサービス提供の定着

●プロダクトガバナンス体制

- ✓ お客さまの最善の利益に適った商品提供体制の確保

成長戦略② 付加価値サービスの提供 戦略

01 コンサルティングサービスの強化

●ポートフォリオ提案の推進

- ✓ 分析・提案ツールを活用したポートフォリオ提案の推進によるアドバイザーの提案力向上
- ✓ 債券ファンドを中心としたコア資産の取り込み

●ウェルスマネジメントサービスの体制の拡充

- ✓ 富裕層顧客のニーズを捉えたウェルスマネジメントサービスの提供
- ✓ 社内研修やeラーニング等を活用したウェルスビジネス人材の育成

02 中国株のパイオニアとしての東洋ブランドの再構築

●現地法人による個別銘柄の発掘強化

- ✓ 現地法人が持つ情報力・目利き力を活かした個別銘柄の発掘によるお客さまのパフォーマンス向上

●中国株アナリスト・ストラテジストによる情報発信力のさらなる強化

- ✓ 業界屈指の情報発信力のさらなる強化による他社との差異化

●中国株の高度な提案スキル

- ✓ 中国株に関する豊富な知識と経験を兼ね備えたアドバイザー

03 お客さまセミナーの開催強化

●当社エコノミストによるお客さまとのOne on Oneミーティングの開催

●支店における定期的なセミナー開催の他、お客さま一人ひとりとコミュニケーションが取れる小規模なセミナーを随時開催

●お客さまの資産形成を支援するために、投資初心者から経験者まで幅広い層に対しNISAを活用した投資をサポート

成長戦略③ 得意分野の選択・集中 戦略

01 アジア関連投資信託

●アジア関連投資信託のラインアップの拡充

- ✓ 得意分野である「アジア」の成長・発展力を享受
- ✓ 現地投資顧問の目利き力を活かした当社専用ファンド

●タイムリーな現地情報の発信

- ✓ 現地投資顧問からの現地情報の入手、定期的な勉強会
- ✓ 現地への視察研修（上海、深セン、香港、ベトナム、タイ）

年次・実質GDP%	2023	予測	
		2024	2025
世界	3.3	3.2	3.3
先進国・地域	1.7	1.7	1.8
米国	2.5	2.6	1.9
日本	1.9	0.7	1.0
アジアの新興市場国・発展途上国	5.7	5.4	5.1
中国	5.2	5.0	4.5
インド	8.2	7.0	6.5

出所：IMFのHP^{*1}を元に当社作成

02 資本市場へのアプローチ強化

●公開・引受部の増強

- ✓ IPOを希望する会社数が増加傾向にあるなか、当社では大手証券が手掛けない案件を中心に主幹事契約を獲得しシェア拡大をはかる

●自社株買い受注の再開

- ✓ 東証の改革である資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応や、株主還元策強化の手段の一環としての自社株買いニーズの高まりへの対応

主幹事候補証券会社一覧（2023年4月1日現在・五十音順）	
アイザワ証券	東洋証券
SMBC日興証券	野村證券
SBI証券	BofA証券
岡三証券	マネックス証券
ゴールドマン・サックス証券	丸三証券
Jトラストグローバル証券	みずほ証券
JPモルガン証券	三田証券
大和証券	三菱UFJモルガン・スタンレー証券
東海東京証券	UBS証券

出所：JPXのHP^{*2}を元に当社作成

03 IFAプラットフォームビジネス

●IFA業者の獲得

- ✓ 創業の地、広島を中心とした西日本での知名度を活かした地方IFAビジネスの拡大
- ✓ 当社がリーチできない地域や顧客層へのアプローチとしてIFAビジネスを活用

●充実したサポート体制

- ✓ 営業・コンプライアンス・研修等のサポート体制の提供
- ✓ 証券業界に新規参入するIFA業者への手厚いサポート体制

*1 : <https://www.imf.org/ja/Publications/WEO/Issues/2024/07/16/world-economic-outlook-update-july-2024>

*2 : <https://www.jpx.co.jp/equities/listing-on-tse/new/basic/03.html>

04 コスト構造改革

コスト構造改革 Project EST

- ✓ 資本コストや株価を意識した経営の実現の一環として、2023年10月より「コスト構造改革・Project EST」を実践しております。
- ✓ トップダウン・ボトムアップ型の**カイゼン**による適切なコスト削減により、今後増加する費用を抑え成長分野に資金を投入し「**経営資本の有効活用**」を図って参ります。

コスト構造改革「Project EST」

Project	E Everybody Efforts Efficiency	S Structure Selection Slim	T Technology Time
コンセプト	全員の工夫・努力で効率的な運営基盤を構築（ ボトムアップ ）	組織・構造改革の実施・継続、業務選択によるスリム化（ トップダウン ）	時間の削減と創出、技術の利用
施策	<ul style="list-style-type: none"> ● 不動産・システム関連の既存契約の見直し ● 人事・研修関連費用の見直し ● 通信・情報関連費用の見直し ● 広告・支払手数料の見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ● 機構改革の実施・継続（本社のスリム化） ● 守りのコア・サテライト店舗戦略 ● 上海駐在員事務所の閉鎖 ⇒香港現法・東京への集約 	<ul style="list-style-type: none"> ● 役員会・会議体の電子化 ● メール交付サービス・LINE WORKSの導入 ● RPA※や支店電話システムのデジタル化 ● アウトソーシングの活用（ミドルバックオフィス構想への参画）

※RPA：ロボティックプロセスオートメーション

2028年3月期 ROE **8%**以上・販管費カバー率**35%**の実現をサポート