

本店	東京都中央区八丁堀2-14-1 (NRE八重洲通ビル) TEL.03-3555-6210 (代表)
----	---

いちよし証券 支店網

東北地方	
大北盛岡支店	岩手県盛岡市中ノ橋通1-2-14 TEL.019-622-9271 (代表)
大北水沢支店	岩手県奥州市水沢区東大通り2-1-1 (エステート21) TEL.0197-27-0301 (代表)
大北一関支店	岩手県一関市地主町2-29 (朝日生命一関ビル1F) TEL.0191-21-5351 (代表)

関東地方	
東京支店	東京都中央区日本橋2-1-21 TEL.03-3274-0101 (代表)
赤坂支店	東京都港区赤坂2-2-6 (赤坂光映ビル2F) TEL.03-3586-8311 (代表)
中目黒支店	東京都目黒区東山1-6-2 (メイコービル2F) TEL.03-3794-1691 (代表)
吉祥寺支店	東京都武蔵野市吉祥寺南町2-3-15 (パローレ吉祥寺1-2F) TEL.0422-76-5811 (代表)
横浜支店	神奈川県横浜市神奈川区鶴屋町2-23-2 (TSプラザビルディング8F) TEL.045-325-1001 (代表)
上大岡支店	神奈川県横浜市港南区上大岡西1-13-8 TEL.045-846-5911 (代表)
浦安支店	千葉県浦安市北栄1-12-22 (双葉ビル) TEL.047-354-3351 (代表)
千葉支店	千葉県千葉市中央区新町3-13 (千葉TNビル2F) TEL.043-248-5631 (代表)
越谷支店	埼玉県越谷市南越谷1-16-8 (イーストサンビル5 1F) TEL.048-988-8261 (代表)

中部地方	
名古屋支店	愛知県名古屋市中区栄3-1-26 TEL.052-252-2251 (代表)
岡崎支店	愛知県岡崎市明大寺本町1-34 (岡崎センタービル) TEL.0564-77-9601 (代表)
飯田支店	長野県飯田市通り町3-34 TEL.0265-55-1151 (代表)
駒ヶ根支店	長野県駒ヶ根市北町14-6 TEL.0265-82-3411 (代表)

伊那支店	長野県伊那市中央4611-3 TEL.0265-73-8761 (代表)
伊勢支店	三重県伊勢市宮後2-25-11 TEL.0596-20-0561 (代表)
志摩支店	三重県志摩市阿児町鶴方2007-5 TEL.0599-44-0021 (代表)
久居支店	三重県津市久居神明町2517-1 TEL.059-254-5411 (代表)

近畿地方	
大阪支店	大阪府大阪市中央区高麗橋3-1-3 TEL.06-6231-0551 (代表)
梅田支店	大阪府大阪市北区曽根崎2-16-19 (メッセージ梅田ビル4F) TEL.06-6313-0731 (代表)
難波支店	大阪府大阪市中央区難波2-1-2 (太陽生命難波ビル3F) TEL.06-7178-0001 (代表)
今里支店	大阪府大阪市東成区大今里南1-5-9 TEL.06-6972-3121 (代表)
針中野支店	大阪府大阪市東住吉区鷹合2-1-11 TEL.06-6691-5451 (代表)
石橋支店	大阪府池田市井口堂3-1-7 (ヴィラ・ウノカ1F) TEL.072-761-1441 (代表)
岸和田支店	大阪府岸和田市野田町1-6-21 TEL.072-437-2551 (代表)
枚方支店	大阪府枚方市大垣内町1-4-30 TEL.072-846-2561 (代表)
八尾支店	大阪府八尾市北本町1-2-12 TEL.072-923-4741 (代表)

伏見支店	京都府京都市伏見区西大手町307-30 (エイトビル) TEL.075-601-6271 (代表)
神戸支店	兵庫県神戸市中央区江戸町95 (井門神戸ビル2F) TEL.078-321-1811 (代表)
加古川支店	兵庫県加古川市加古川町満之口623 (加古川タイホービル) TEL.079-426-4031 (代表)
高田支店	奈良県大和高田市内本町7-31 TEL.0745-52-6801 (代表)
学園前支店	奈良県奈良市学園北1-1-1 (ル・シエル学園前北ビル4F) TEL.0742-51-5811 (代表)

御坊支店	和歌山県御坊市湯川町財部646-15 TEL.0738-22-2001 (代表)
田辺支店	和歌山県田辺市下屋敷町30-2 (TKCビル1F) TEL.0739-26-7400 (代表)
環支店	和歌山県新宮市新宮7690-5 TEL.0735-22-8121 (代表)
環串本支店	和歌山県東牟婁郡串本町串本1865-10 TEL.0735-62-5511 (代表)

中国・四国地方	
岡山支店	岡山県岡山市北区下石井2-1-3 (岡山第一生命ビルディング1F) TEL.086-225-3111 (代表)
倉敷支店	岡山県倉敷市阿知1-15-3 (倉敷ビジネススクエア) TEL.086-426-9151 (代表)
児島支店	岡山県倉敷市児島駅前1-100 (ナйкаイ第一ビル1F) TEL.086-470-0501 (代表)
小豆島支店	香川県小豆郡土庄町淵崎甲2063-1 TEL.0879-62-2231 (代表)

九州地方	
大牟田支店	福岡県大牟田市有明町1-1-2 (大牟田ビル1F) TEL.0944-54-0491 (代表)
佐世保支店	長崎県佐世保市戸尾町3-6 TEL.0956-55-1201 (代表)
諫早支店	長崎県諫早市八坂町1-13 (藤田ビル) TEL.0957-51-1101 (代表)
唐津支店	佐賀県唐津市栄町2569-9 TEL.0955-72-4101 (代表)

グループ会社	
(株)いちよし経済研究所	東京都中央区八丁堀2-14-1 (NRE八重洲通ビル9F) TEL.03-3555-6961 (代表)
いちよしアセットマネジメント(株)	東京都中央区日本橋茅場町1-11-2 (フジビル16 3F) TEL.03-3639-8411 (代表)
いちよしビジネスサービス(株)	東京都中央区八丁堀2-14-4 (ヤブ原ビル6F) TEL.03-5541-5131 (代表)
いちよしダイレクト ☎0120-039-144 受付時間8時30分～17時(土日祝日を除く)	

いちよし証券

Business Report ビジネスレポート

事業活動のご案内

(2012年4月1日 ▶ 2013年3月31日)

目次

ごあいさつ	3
第71期連結決算の概要	4
トップインタビュー	5
いちよしグループの さらなる成長に向けて	7
いちよしのCSR	9
会社情報	10



一人、一人の、『いちばん』でありたい。

第71期連結決算ハイライト

一人、一人の、『いちばん』でありたい。

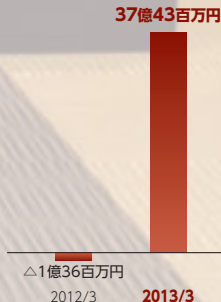
当社のロゴ・社章



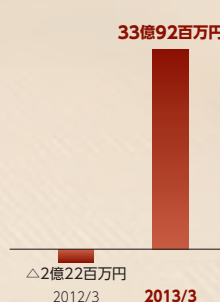
営業収益



経常利益



当期純利益



預り資産





私たちは、お客様一人一人の『いちばん』でありたいという強い思いで、お客様の立場に立ったサービスのご提供に努めております。

直接お客様とお会いすることから私たちのアドバイス活動は始まります。外交を最も重視した証券会社だと自負しております。その外交を通じて、弊社のアドバ

ザーの人となりを知っていただくとともに、お客様一人一人のお考えを少しでも理解することで「信頼」は育まれるものであると私たちは考えます。

その信頼の関係があってこそ、次のステップである商品のご提案も可能となります。私たちは個人のお客様に対し、リスクが高く仕組みが複雑な商品は、決して売れ筋であってもお勧めは致しません。私たちは「安心」を重視した商品のご提案こそが、証券業に携わる者の使命であると考えています。

Long Term Good Relation 外交による「信頼」と「安心」を重視した商品のご提案により、お客様と長いお付き合いをさせていただくことが私たちの幸せです。

このことの実践により、多くのお客様のご支持をいただくことが会社を成長させる源であると信じています。同様に株主の皆様へは安定的な配当をはじめとした利益還元を積極的に行うことにより、「信頼」と「安心」が築けるものと思います。

お客様や株主の皆様のご支持をいただき、証券業を通じた資本市場の発展や地域社会への貢献を目指して参ります。

今後も正々堂々の企業活動を実践し、お客様に信頼され、選ばれる企業であり続けられるよう、役職員一同、一丸となり邁進して参りますので、ご支援・ご鞭撻のほど、宜しくお願い申し上げます。

取締役(兼)
代表執行役社長

山崎 恭明

クレド

経営理念

お客様に信頼され、選ばれる企業であり続ける

経営目標

金融・証券界のブランド・ブティックハウス

行動指針

感謝 誠実 勇気 迅速 継続

Long Term Good Relation

社員のために

社員の個性を尊重し
人材の育成に努める

いちよし精神

情熱をもって、真摯に努力し続けます。

働きがい

チームワークを重視し、社員の能力・創造性を活かした自由闊達な企業風土を構築します。

株主のために

持続的な業績向上を図り
企業価値の増大に努める

株主還元

事業の収益性と財務の健全性を高め、株主への利益還元を図ります。

情報の開示

経営の透明性を確保するために、情報を適切に開示し、IR活動に努めます。

お客様のために

一人、一人の
『いちばん』でありたい

お客様第一

常に、お客様の立場に立ち、まごころを込めて、アドバイスをを行います。

良質なサービス

社会や市場の変化に対応し、質の高い商品やサービスを提供します。

社会のために

金融・証券市場の担い手として
社会の発展に貢献する

社会的責任

法令・諸規則を遵守し、高い倫理観をもって行動します。

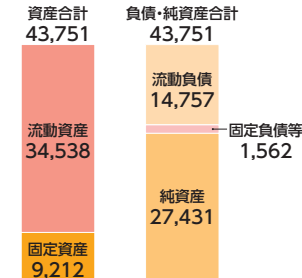
社会貢献

企業活動を通じて地域社会と証券市場の発展に貢献します。

第71期連結決算の概要

連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)



1株当たり純資産
626円39銭
自己資本比率
62.5%
(参考)
自己資本規制比率(単体)
514.5%

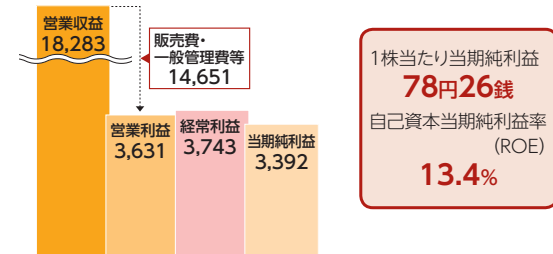
利益配分に関する基本方針及び当期の配当

当社は、配当を継続して充実させていくことを目的として、配当性向(40%程度)と純資産配当率(4%程度)を配当基準とし、算出された金額について、いずれか高いものを採用して配当金を決定しております。なお、純資産配当率の水準については、半期毎に見直すこととしております。

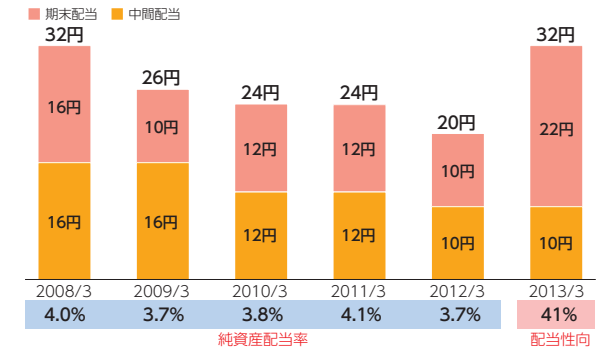
以上の配当方針に基づき、中間配当は純資産配当率(4%程度)、年間配当では配当性向(40%程度)を算出基準として採用しております。その結果、当期の1株当たりの配当金は中間配当10円、期末配当22円の合計32円とさせていただきます。

連結損益計算書の概要

(単位:百万円)



配当金の推移



中期経営計画「リカバリー・チャレンジ」進捗状況

当社は、「ブランド・ブティックハウス」の土台をより強固なものにするために、2012年4月より、期間を2年とした新中期経営計画「リカバリー・チャレンジ」を策定し、取り組んで参りました。取り組み初年度(2012年4月～2013年3月末)は、預り資産が1兆4,777億円、主幹事会社数が29社となり、ROEは13.4%と数値目標の10%程度を達成いたしました。

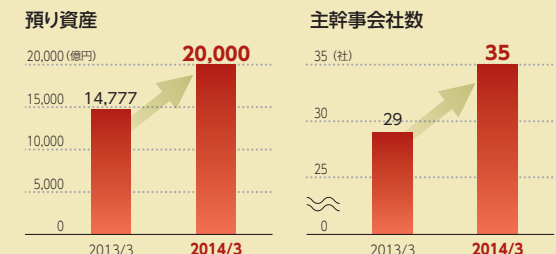
計画の最終年度であります来期は、ブランド・ブティックハウス戦略の2本の柱であります「個人富裕層の金融資産運用サービス特化」及び「中小型成長株と中堅企業ニーズ対応サービス特化」を更に推し進め、ROE、預り資産及び主幹事会社数の目標達成に向け、役職員一同全力で取り組んで参ります。

ブランド・ブティックハウス戦略の2本の柱

- 「個人富裕層の金融資産運用サービス特化」
- 「中小型成長株と中堅企業ニーズ対応サービス特化」

数値目標(計画期間:2012年4月～2014年3月末)

- 預り資産 2兆円 ●主幹事 35社 ●ROE 10%程度





「今までの日本にない 証券会社をつくろう」

取締役(兼)代表執行役社長 **山崎 泰明**

Q 社長就任から1年が経ちましたが、これまでの取り組みと成果について教えてください。

この1年間という見方ではなく、過去からの連続性の中で考えてきました。

2007年のサブプライムローン問題や2008年のリーマンショックでは「100年に一度」の経済危機などと言われましたが、確かに資本市場や投資家の方々が受けた影響は甚大でした。

当然、証券会社の経営的な面も同様です。そのため、一気に何もかもを同時に正常化させるには傷みも大きいと判断し、ステージを決めて実行してきました。

まず、当社の考え方に基づく活動により、お客様との関係を再構築することにフォーカスしました。これは一昨年(2011年)の3月まで徹底的に行いました。その上で、次に行ったことは投資信託の販売をリーマンショック前の巡航速度に戻すことです。これは昨年(2012年)の3月に実現したと判断いたしました。

そして収益構造の強化です。お客様との関係をしっかりと築き、営業活動の基盤ともいえる投資信託の販売を正常化させ、そして、この1年間は収益構造の強化に注力して取り組みました。コスト構造の見直し、販売商品の再検証、株式営業の進め方

の変更などを行った結果、マーケット環境の好転にも助けられ、順調に推移いたしました。

また、この数年間の厳しい状況下で頑張ってきたことにより、営業員であるアドバイザーに地力がついてきたことも奏功しています。

これらのことを踏まえて、今年4月からは新たなステージに切り替えました。

それは、本来、当社が最も大切にし、重要視してきました預り資産の拡大に焦点を当てたアドバイス活動です。

Q 中期経営計画「リカバリー・チャレンジ」の最終年度を迎えますが、目標達成のため特に重点を置かれている点を教えてください。

中期経営計画では、3つの数値目標を掲げています。預り資産2兆円、主幹事会社数35社、ROE10%程度です。

現在の環境下であればROE10%の達成は難しいでしょう。しかし、より重要なことは継続的な成長を実現するためには欠かせない預り資産の拡大です。

先程もご説明しましたとおり、ようやくリーマンショックの傷も癒え、預り資産の拡大に経営資源を大きくシフトさせた具体策を実行することが可能となりました。

Q いちよし証券の成長戦略について具体的に教えてください。

当社は金融・証券界のブランド・ブティックハウスを目指しております。

ブティックとして「個人富裕層の金融資産運用サービス特化」と「中小型成長株と中堅企業ニーズ対応サービス特化」を2つの軸とし、この面での差別化を行うことにより、お客様への商品・サービスの提供をして参りました。この2つの特化戦略を揺るがぬ軸とし、今後は、従来の店舗網に加え、主に「ローカルエリア」への店舗展開を図り、地域に根ざした地元密着型の証券サービスを行っていきます。また、証券投資へのニーズが高い「シニア層」の方が安心してお取引ができるように一層の整備を行います。2つの特化戦略を軸に、「ローカルエリア」と「シニア層」へのフォーカスによる当社独自の成長戦略を進めていきたいと考えております。

Q いちよし証券の今後の展望についてお聞かせ下さい。

従来から一貫しております、対面営業という非常にトラディショナルな営業スタイルと、「売れる商品でも、売らない信念。」という言葉に象徴されます。オーソドックスな商品・サービスをお客様にご提供していくことにトコトンこだわっていきます。

トラディショナルかつオーソドックスであるからこそ、社員の質が重要な要素となってきます。したがって、奇を衒うことは行いません。そのためマーケティングも欠かすことのできない大切なファクターだと考えております。

これらのことを愚直に行い続けることにより「今までの日本にない証券会社」を目指して参ります。

収支構造の改善

当社は、株式市場の変動に影響されない収支構造の確立を目指しております。

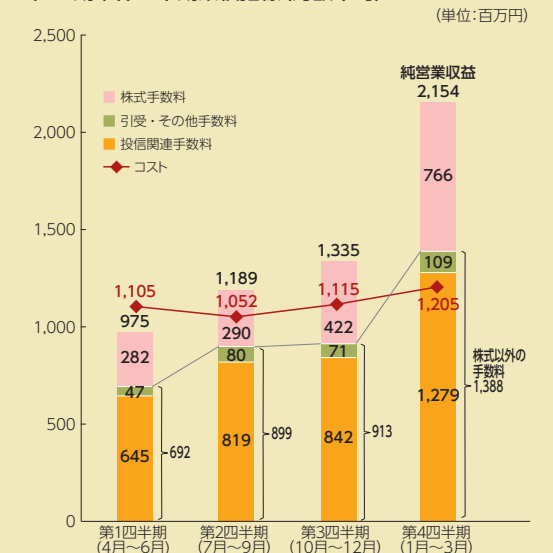
具体的には、株式手数料以外の収入で全てのコストを補うことと、ローコスト経営によるコスト構造の見直しに取り組んでおります。

株式手数料以外の収入として、特に投信関連手数料が好調に推移しており、第4四半期ではコストを補えるまでとなりました。

ローコスト経営の一環としては、社内のネットワーク基盤の整理や情報系システムの改善を行うなど、従来機能を下げることなく、システム関連コストの見直しに努めました。また、都市部にある5店舗を、交通の利便性が高い店舗へ移転すると共に、店舗規模の縮小と空中店舗化を実施し、コスト構造の見直しを図って参りました。

当社は引き続きこの戦略を推し進め、安定的な黒字体質への転換と確立を目指して参ります。

第71期単体四半期業績指標(月額平均)



『お客様に信頼され、 選ばれる企業であり続ける』

当社では、全役職員一人一人が「いちよしクレド」を記した名刺サイズのカードを常に携帯し、日頃より行動の指針としております。

また、毎月1回、全役職員を対象にクレドの実践例を紹介する社内放送や、放送内容をまとめた「クレド通信」をメール配信するなど、役職員の意識向上を図っております。

「いちよしクレド」は、いちよしグループのさらなる成長と新しい飛躍のため、過去・現在・未来と受け繋いできた私たちの「志」です。

当社はこれからも、経営理念であります「お客様に信頼され、選ばれる企業であり続ける」ために、「いちよしクレド」の実践に取り組んで参ります。



人材こそが成長の源泉

- 若手アドバイザーの育成、アドバイザーの質の向上、次期管理職の育成、本社部門の専門性のアップを図り、「心」と「知識」の育成に努めて参ります。

一層の「地元密着」が成長のチャンス

- 経営理念や販売戦略を共有できる地方証券との合併を行い、地元密着した事業展開を図っております。
平成25年3月4日には、持分法適用関連会社である大北証券(岩手県盛岡市)との合併を行いました。

コンプライアンスは競争力の源泉

- 法令を絶対遵守し、いちよしクレドの精神に合ったお客様目線の適合性を重視して参ります。

「いちよしクレド」
徹底の実行

営業基盤の拡大

株式市場の変動に 影響されない収支構造

- 株式手数料以外でコストをカバーする安定収益の確保とローコスト体質を続け、市場の変動に影響されない収支構造を構築して参ります。

中小型成長企業に 特化した収益力アップ

- 中小型成長株への投資アドバイスをはじめ株式の上場や引受、企業のM&A等、中小型成長企業に特化し収益力のアップを図って参ります。

トライアングル・ ピラミッド経営

- 本社・本部のバックアップ体制及びグループ会社とのコ・ワーク(共同業務推進)によるシナジー効果を発揮させ、「トライアングル・ピラミッド経営」による総合力の強化を図って参ります。

人材の育成

収支構造の
改善の継続

『リカバリー・チャレンジ』
達成の
8つの
基本戦略

チャネルの多様化

既存ビジネス
収益力の厚みの増加

コンプライアンスの
実践

いちよしグループの
総合力アップ

預り資産は『お客様からの信頼』と、 『いちよしの基礎体力』のバロメーター

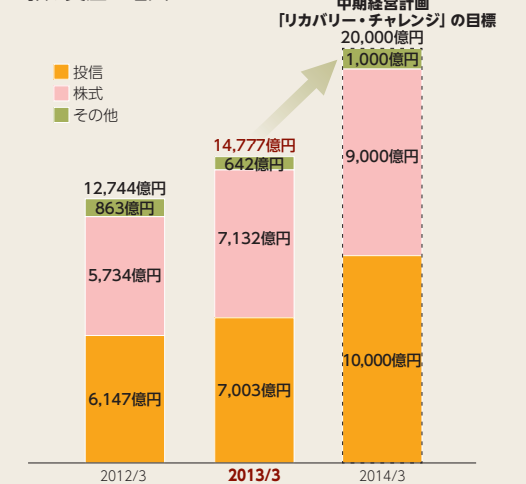
当社は、営業基盤拡大のため、預り資産の増大を図っております。

具体的には、個人のお客様との長期にわたるお取引を基本とし、厳選した金融商品をご提案するとともに、マーケット環境を的確に捉えた資産運用サービスを行っております。

また、当社では預り資産を『お客様からの信頼』や『いちよしの基礎体力』のバロメーターと考え、重要な指標として位置付けております。

引続き、お客様からの信頼を着実に積み重ね、中期経営計画の数値目標であります預り資産2兆円の達成に向けて、尽力して参ります。

預り資産の増大



私たち、いちよし証券は社会に貢献することが企業の社会的責任であると考えており、当社の地域活動への参加はもちろんのこと、収益の一部や役職員による定期的な寄付活動を実施しております。



医療 NGO 世界の医療団
(メドゥサン・デユ・モンド)



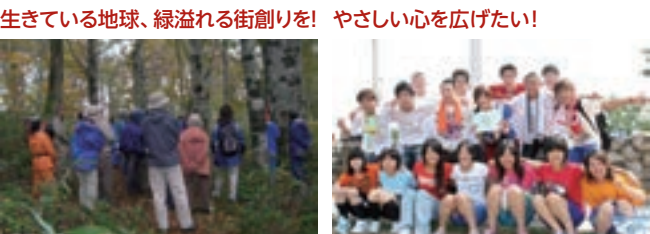
国際環境 NGO FoE Japan



公益財団法人 日本盲導犬協会



公益財団法人 プラン・ジャパン



公益財団法人 森林文化協会



あしなが育英会

校舎建設プロジェクトを支援

当社は、途上国の子どもたちに豊かで安全な教育環境を提供したいという想いから、公益財団法人プラン・ジャパン等を通じて、校舎建設を支援する寄付活動を継続的に行っております。

昨年10月には、深刻な教室不足に陥っているスリランカのBTクリンチャムナイ小学校へ校舎建設の資金を寄付いたしました。

当社はこれからも、次世代を担う子どもたちの未来が広がる活動を支援して参ります。

過去、当社による建設資金の寄付によって建てられた小学校

- 一吉中甸友誼小学校 (中国 1997年8月)
 - ネアン・ツット小学校 (カンボジア 2005年12月)
 - ベアトリス・ヒメネス・パクエロ小学校 (エクアドル 2007年7月)
 - パヌビガン小学校 (フィリピン 2008年2月)
 - アルタビスタ小学校 (フィリピン 2008年11月)
 - A.エルモサ・メモリアル小学校 (フィリピン 2010年8月)
- ※ () 内は建設地及び完了年月日



A.エルモサ・メモリアル小学校
写真提供: プラン・ジャパン

会社概要(単体)

(2013年3月末現在)

会 社 名	いちよし証券株式会社 (証券コード: 8624) Ichiyoshi Securities Co., Ltd.
創 立	1950年8月18日
本 社 所 在 地	東京都中央区八丁堀二丁目14番1号
代 表 者	取締役(兼)代表執行役社長 山崎 泰明
電 話	03-3555-6210(代表)
資 本 金	145億77百万円
純 資 産	272億28百万円
自己資本比率	63.5%
自己資本規制比率	514.5%
従 業 員 数	844名
支 店 数	46支店

株式事務のご案内

事 業 年 度	4月1日～翌年3月31日
期 末 配 当 金 受領株主確定日	3月31日
中 間 配 当 金 受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特 別 口 座 の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 Tel. 0120-232-711(通話料無料)
上場金融商品 取 引 所	東京証券取引所市場第一部 大阪証券取引所市場第一部
公 告 の 方 法	電子公告により行います。 公告掲載URL http://www.ichiyoshi.co.jp/ (ただし、電子公告によることが出来ない事故、その他のやむを得ない事由が生じた時には、日本経済新聞に公告いたします。)

いちよし証券には、10数年来ずっと守り続けている「個人のお客様向け商品についての原理原則」(「いちよし基準」)があります。それがお客様との信頼関係構築につながると考えています。

“売れる商品でも、売らない信念。”
「いちよし基準」(10数年来実施)

- 公募仕組債は取り扱いません。
- 債券は高格付けのみとし、不適格債は取り扱いません。
- 私募ファンドを取り扱いません。
- 個別外国株は、勧誘しません。外国株は投信での保有をお勧めします。
- 投信運用会社は、信頼性と継続性で選びます。
- 先物・オプションは勧誘しません。
- FX(外為証拠金取引)は取り扱いません。

