2025年４月28日

各 位

会 社 名　水 戸 証 券 株 式 会 社
代表者名　代表取締役社長　小 林　克 徳
(コード番号8622 東証プライム市場)
問合せ先　経 営 企 画 部 長　横 田　秀 樹
（Ｔｅｌ　０３－６６３６－３０６４）

第七次中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、この度、2026年３月期から2030年３月期までの５年間を対象とした「第七次中期経営計画」を下記のとおり策定しましたので、お知らせいたします。

記

１．期　　間　2026年３月期から 2030年３月期（５年間）

２．テ　ー　マ　「人と組織の力で、お客さまからの信頼を深め、持続的に成長する企業へ」

３．基 本 方 針　① お客さま本位の金融サービスの深化
② 地域社会との共生（CSV）への取り組み
③ 人的資本投資
④ 安定収益基盤の拡充と経営資源の最適配分

４．Ｋ　Ｐ　Ｉ　2030年３月期達成目標

項目	数値目標
ＲＯＥ	8.0%以上
ストック収益による販管費カバー率※1	50.0%以上
株式投資信託＋水戸ファンドラップの合計残高※2	7,500億円以上

※1 ストック収益（株式投資信託の代行手数料と水戸ファンドラップ報酬の合計）の販売費・一般管理費に占める割合
※2 MRFや公社債投資信託等を除いた株式投資信託

５．資 本 政 策

2025年３月19日に開示をしておりますが、株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題の一つと位置付けており、今後、更なる株主還元の強化の一環として、第七次中期経営計画期間の５期においては、１株当たり年間配当金の下限を30円とすることとしております。

第七次中期経営計画では、資本収益性の向上をより重視し、持続的な成長と株主価値向上を目指した資本の効率的な活用に取り組んでまいります。

以上

（ご参考１　2026年３月期から2030年３月期における１株当たり配当金）

	１株当たり 年間配当金	１株当たり 中間配当金	１株当たり 期末配当金	１株当たり 通期配当金
2026年３月期	下限 30 円	未定	未定	未定（下限30円）
2027年３月期	下限 30 円	未定	未定	未定（下限30円）
2028年３月期	下限 30 円	未定	未定	未定（下限30円）
2029年３月期	下限 30 円	未定	未定	未定（下限30円）
2030年３月期	下限 30 円	未定	未定	未定（下限30円）

（ご参考２　当社の株主還元に関する基本方針）

当社の株主還元は、株主の皆様にBEST をつくすという経営理念に基づき、配当については配当性向50％程度を基本に、継続性や純資産の状況その他の経営判断を考慮し、実施することを方針としております。

また、自己株式の取得については、市場や業績等を総合的に勘案したうえで、機動的に実施することを方針としております。

Humanilation――信頼のきずな

MITO

水戸証券株式会社

証券コード:8622

第七次中期経営計画

～人と組織の力で、お客さまからの信頼を深め、持続的に成長する企業へ～

（2025年4月～2030年3月）

2025年4月

水戸証券株式会社

本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の有価証券の売買を勧誘するものではありません。本資料は、2025年3月末現在のデータに基づいて作成しております。なお、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の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、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。

Copyright © MITO SECURITIES CO., LTD. All Rights Reserved.

前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画の振り返り

【成果】

◆計数目標である「ROE 5.0%（計画期間の各年度）」に対し、2022年度（2.0%）は未達も、2023年度（5.7%）と2024年度（5.8%）は目標を上回る水準を達成

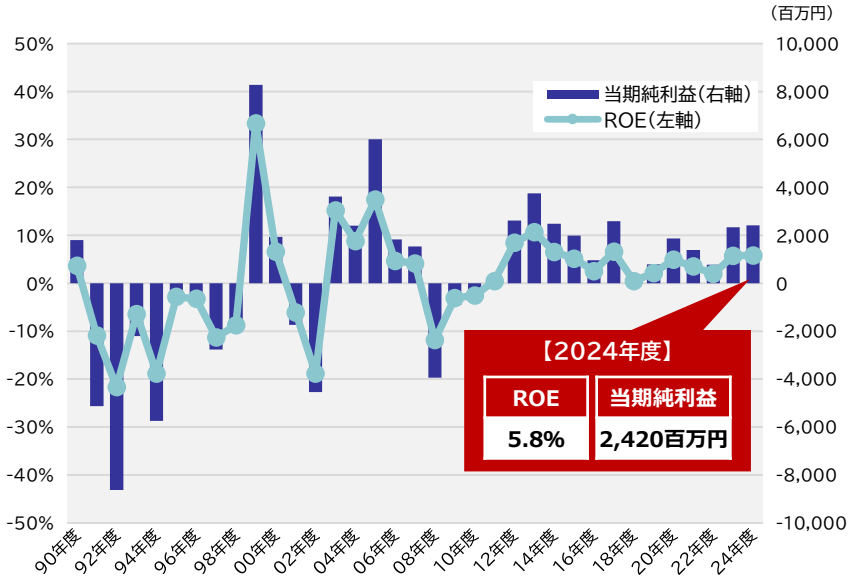
◆計数目標である「ストック収益による販管費カバー率 33.0%以上（2024年度）」に対し、1年前倒しの2023年度に目標水準を達成し、2024年度では41.8%まで到達

◆株式投資信託と水戸ファンドラップの残高の着実な増加が、安定した収益基盤の形成に寄与

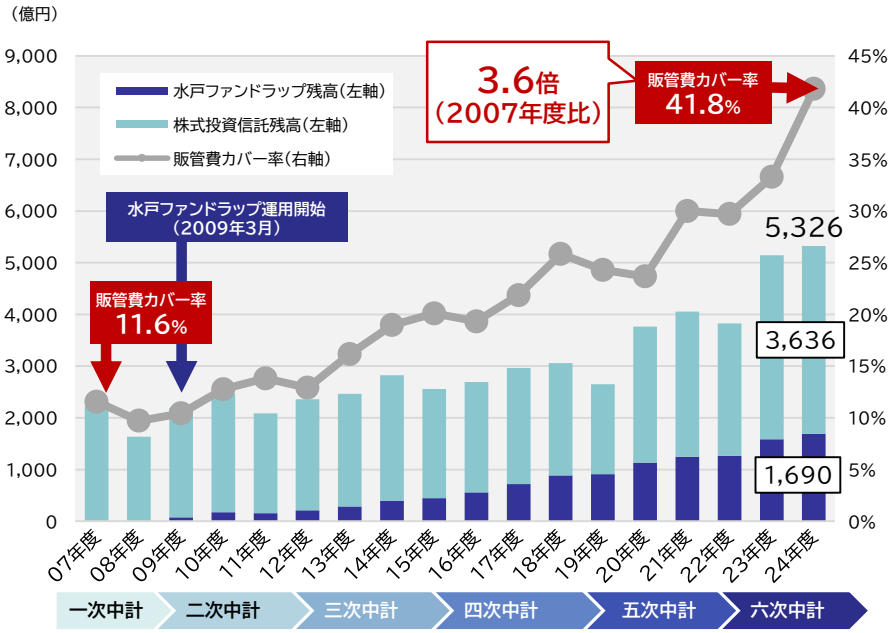
【課題】

◆安定収益基盤拡充に向けた取り組みは進展しているものの、引き続き取り組むべき課題

■ ROEと純利益の推移



■ 株式投資信託・水戸ファンドラップ残高と販管費カバー率の推移



前中期経営計画の振り返り

	<第四次中計>	<第五次中計>	<第六次中計>	
	2019年3月末	2022年3月末	2025年3月末	備考
ROE	0.5%	3.5%	**5.8%**	改善傾向だが、 株主資本コストには未達
ストック収益による 販管費カバー率	25.9%	30.0%	**41.8%**	安定収益基盤が着実に拡大
株式投資信託残高	2,209億円	2,797億円	**3,636億円**	6年で約1.5倍
水戸ファンドラップ 残高	889億円	1,244億円	**1,690億円**	6年で約2倍
総預り資産	9,921億円	11,192億円	**14,292億円**	6年で約1.5倍
株価	206円	275円	**529円**	改善傾向だが、道半ば
PBR	0.38倍	0.45倍	**0.81倍**	改善傾向だが、道半ば
総還元性向	151.8%	65.6%	**131.7%**	配当＋自己株式取得を実施

前中期経営計画の振り返り

企業価値向上　ROEの向上

顧客層・営業基盤の拡大	◆ポートフォリオ営業の推進により、2025年3月末の預り資産（国内株式、外国株式、株式投資信託、水戸ファンドラップ等の合計）が1兆4,000億円超まで増大 ◆安定収益基盤であるストック収益の増大により、販管費カバー率は41.8%まで上昇 ◆戦略商品である水戸ファンドラップの契約件数、残高は過去最高 ◆専門部署や専門家との連携による、富裕層との個別相談の高度化
キャッシュフローの増加	◆お客さまサービス向上に向けた新たな店舗形態を開始 ◆ITツールの活用（社内グループウェア、お客さま管理システムのモバイル化等） ◆カスタマーセンターの受注体制強化 ◆「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に5年連続認定、「健康優良企業（金の認定）」取得
資本の効率的活用	◆総合的な株主還元及び資本効率の向上を図るため以下の施策を実施 ・2023年 1 月…第六次中期経営計画期間中の下限配当（年間20円）を決議 ・2024年 4 月…1,000,000株（上限）の自己株式取得、5,000,000株の自己株式消却を決議 ・2024年10月…2,000,000株（上限）の自己株式取得を決議 ◆政策保有株式を縮減（上場株式は2022年3月末13銘柄から2025年3月末11銘柄まで縮減）

企業価値向上　株主資本コストの低減・期待成長率の向上

成長戦略	◆監査等委員会設置会社に移行し、監査・監督機能を強化 ◆ 2025年度から開始する第七次中期経営計画について、持続的成長に向けた取り組みを検討
コーポレート・ガバナンス	◆取締役会の多様性の観点から、社外取締役として、女性を1名増員（合計2名） ◆成長戦略、資本効率等について、投資家（大株主、資産運用会社等）との対話を実施
IR	◆金融リテラシー向上を目的とした小中学校等への金融教育を実施し、地域社会の発展に貢献 （2022年度～2024年度、42校・6団体、計2,250名の参加）

環境認識

当社を取り巻く環境

当社を取り巻く環境

- 資産運用立国実現プラン
- 人口減少・少子高齢化
- インフレ
- サステナビリティ
- 国際情勢の不安
- DX

お客さまのニーズ

- ライフステージ、ライフプランに沿った資産形成アドバイス
- ニーズに合った提案
- 営業担当者の専門知識
- 相続等に関する悩み
- 営業担当者の人柄、誠意ある対応

環境の変化とお客さまのニーズにどう対応するか

目指す姿とマテリアリティ

経営ビジョン	マテリアリティ（重要課題）
＜ビジョン1＞ お客さまの資産形成をサポートしライフプランの実現に貢献する	◆お客さま本位の業務運営
＜ビジョン2＞ 地域社会の発展に貢献する	◆SDGs、地域貢献 ◆気候変動リスク
＜ビジョン3＞ 社員が誇りを持って働き自己実現できる	◆人的資本への投資
＜ビジョン4＞ ビジネス構造の変革に挑戦し続ける	◆コーポレート・ガバナンス

ドメイン

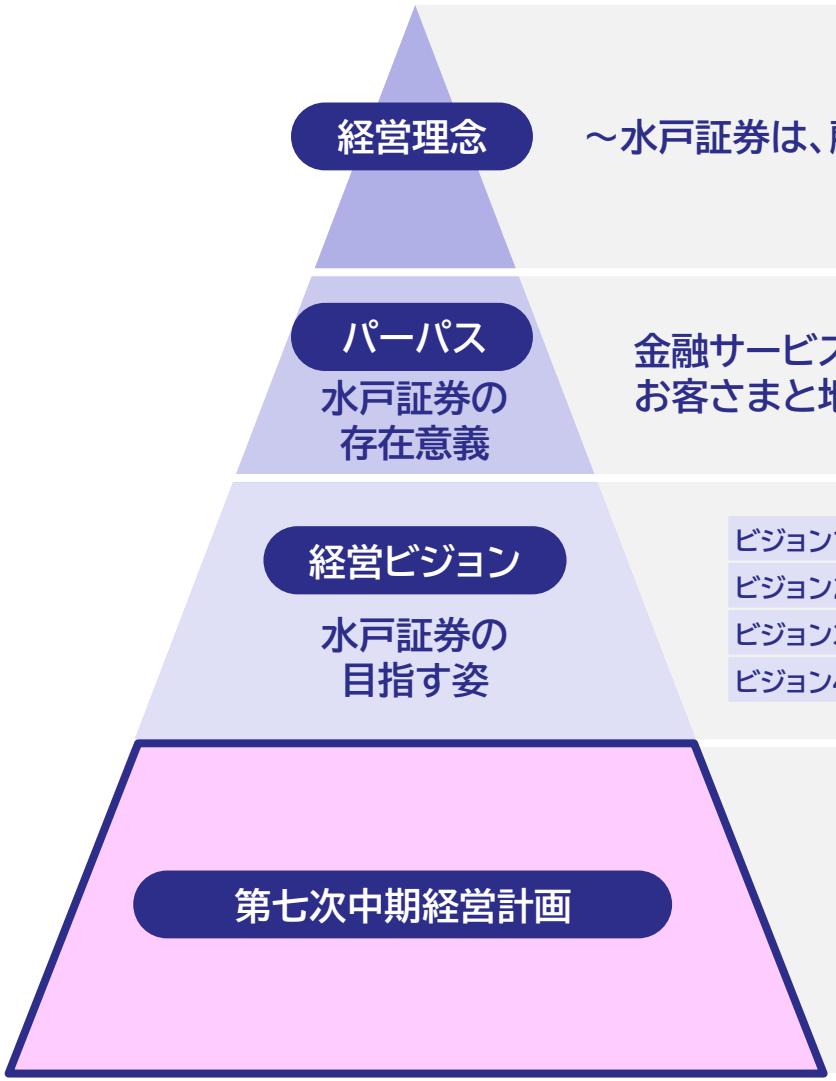
目指す姿に向けて第七次中期経営計画でより強化すべきは

お客さまからの信頼を深め、お客さま本位の質の高いアドバイスが出来る人の力、それを支える組織力

第七次中期経営計画

（2025年4月～2030年3月）

第七次中期経営計画の位置付け



経営理念

～水戸証券は、顧客、株主、社員にBESTをつくす企業でありたい～

パーパス

水戸証券の存在意義

金融サービスを通じて価値を創造し、
お客さまと地域社会の豊かな未来の実現に貢献する

経営ビジョン

水戸証券の目指す姿

ビジョン1 お客さま	お客さまの資産形成をサポートしライフプランの実現に貢献する
ビジョン2 地域社会	地域社会の発展に貢献する
ビジョン3 社員	社員が誇りを持って働き自己実現できる
ビジョン4 株主	ビジネス構造の変革に挑戦し続ける

第七次中期経営計画

第七次中期経営計画のテーマ

**人と組織の力で、お客さまからの信頼を深め、
持続的に成長する企業へ**

計画期間：2025年4月～2030年3月

第七次中期経営計画の基本方針と重点戦略

第七次中期経営計画

経営ビジョン	4つの基本方針	
ビジョン1 お客さま	**お客さま本位の金融サービスの深化** お客さま一人ひとりのライフプランに応じた金融サービス(ふやす・まもる・つなぐ)を提供する	価値創造
ビジョン2 地域社会	**地域社会との共生(CSV)への取り組み** 地域社会の発展に貢献する	価値創造
ビジョン3 社員	**人的資本投資** 社員の成長を支援し、組織の活性化を促進する	経営基盤
ビジョン4 株主	**安定収益基盤の拡充と経営資源の最適配分** 持続的な成長に向けた経営基盤を深化、加速させる	資本政策

重点戦略

価値創造

お客さま一人ひとりのライフプランに応じた金融サービス(ふやす・まもる・つなぐ)を提供

マーケット対応力

マーケット環境に応じた質の高い提案力、アフターフォロー(ふやす)

＋

伴走力

お客さまのライフプランの変化に寄り添い、安定的な資産形成や課題解決のアドバイスを行う力(まもる・つなぐ)

地域社会との共生

地域への貢献

地域に寄り添い、金融サービスを通じて地域の課題を解決していくことで、地域社会とともに歩んでいく

経営基盤

主体性のある人材の育成

主体性のある人材の育成を通じて、変化に柔軟に対応し、自らが考え行動できる人材の拡充を図る

自律的な組織運営の推進

市場環境の変化に柔軟に対応できるよう、現場が自ら考え、行動できる組織運営の定着と強化を推進する

資本政策

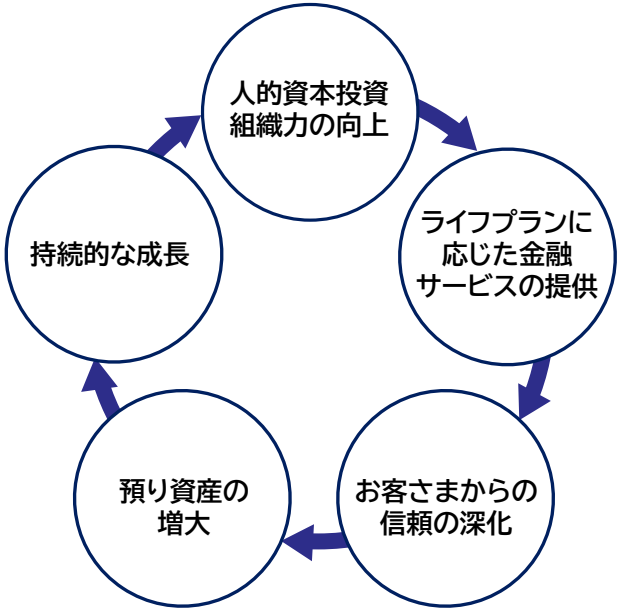
資本の効率的活用

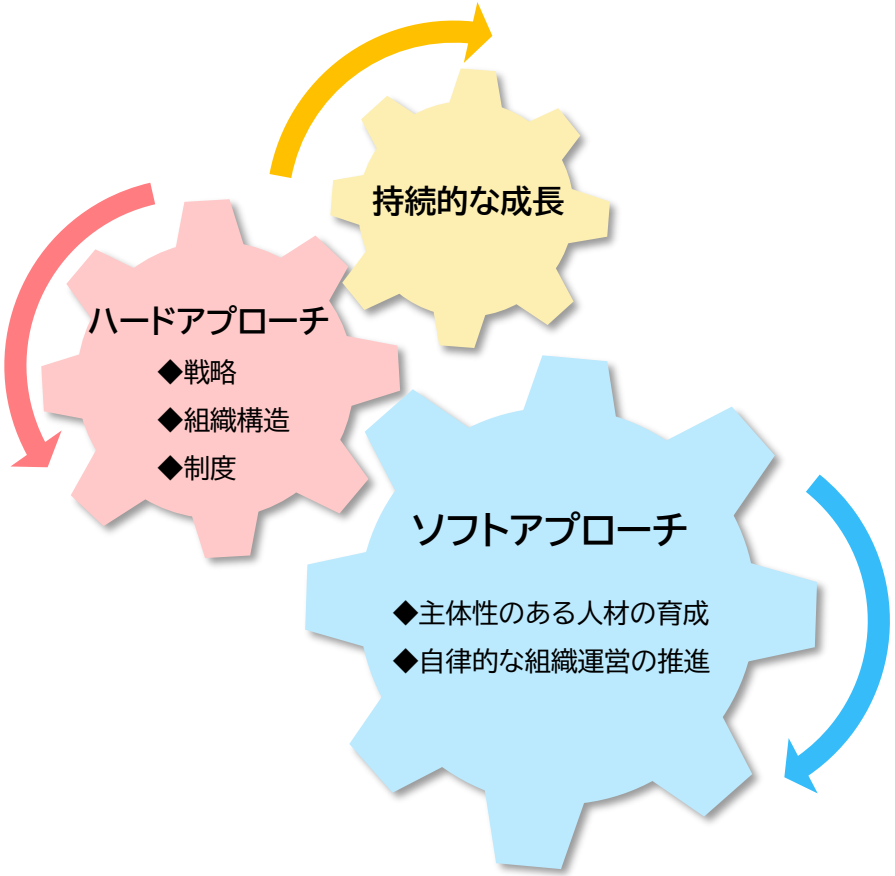
資本収益性の向上を重視し、持続的な成長と株主価値向上を目指した資本の効率的な活用に取り組む

持続的な成長に向けたアプローチ（価値創造・経営基盤）

第七次中期経営計画は、戦略・組織構造・制度といったハード面※1に加え、人材育成・組織風土・営業スタイルなどのソフト面※2を重視し、主体性のある人材の育成と自律的な組織運営を推進することで、お客さまからの信頼を深め、預り資産の増大を図る。これらの取り組みを着実に進めていくため、計画期間を3年から5年とし、持続的な成長へつなげていく。

持続的な成長のためのサイクル





※1ハードアプローチ
目に見えるものを変えることで、目に見えないものを変えるきっかけとすること
⇒組織や仕組みを整えること

※2ソフトアプローチ
目に見えない部分にアプローチして、徐々に変えていくこと
⇒人を育て、意識を変えていくこと

計数目標(KPI):2030年3月期達成目標

ROE

8.0%以上

2025年3月末時点:5.8%

ストック収益による
販管費カバー率※1

50.0%以上

2025年3月末時点:41.8%

株式投資信託+水戸ファンドラップ
合計残高※2

7,500億円以上

2025年3月末時点:5,326億円

※1 ストック収益(投資信託の代行手数料と水戸ファンドラップ報酬の合計)の販売費・一般管理費に占める割合

※2 MRFや公社債投資信託等を除いた株式投資信託

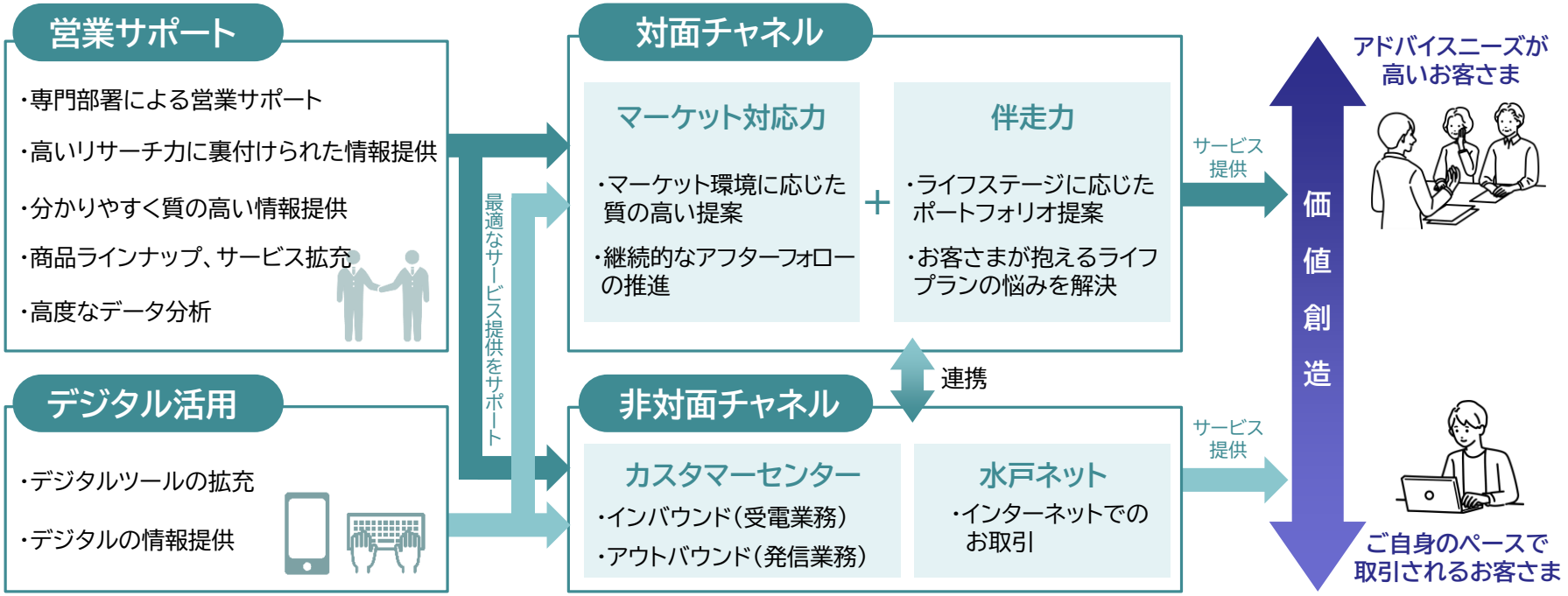
重点戦略①　価値創造

価値創造 お客さま一人ひとりのライフプランに応じた金融サービス(ふやす・まもる・つなぐ)を提供する

◆お客さまの多様なニーズに応える、最適なサービス提供体制の更なる充実に取り組む。

◆対面チャネルをサービス提供の中心とし、マーケット対応力と伴走力でお客さま一人ひとりのライフプランに応じた金融サービスを提供する。

◆非対面チャネルでは、高品質でお客さまが安心できる取引環境を提供する。



マーケット対応力

マーケット環境に応じた質の高い提案力、アフターフォロー(ふやす)

＜第七次中期経営計画の重点施策＞

マーケット環境に応じた質の高い提案

◆マーケット環境に応じた質の高い提案力の向上
◆高いリサーチ力に裏付けられた商品選定を通じて、提案力の高度化を継続的に支援
◆各営業店と専門部署との連携を高めていくことで、株式提案力を一層強化

高いリサーチ力に裏付けられた情報提供

◆アナリストによる投資家向けセミナー(対面・オンライン)の実施
◆日米の優良銘柄を中心として、高いリサーチ力に裏付けられた、営業支援資料の拡充
◆アナリストによるタイムリーな情報発信と営業店、専門部署の連携体制を強化
◆営業員の提案スキル高度化に向けた勉強会(対面・オンライン)の定期開催。デジタルコンテンツを活用した継続的な学習支援

継続的なアフターフォローの推進

◆市況環境の変化に対応した迅速な情報を提供
◆営業店、本社部署の連携体制強化
◆お客さま目線に立った、わかりやすい説明を推進

お客さまのライフプランの変化に寄り添い、安定的な資産形成や
課題解決のアドバイスを行う力(まもる・つなぐ)

<第七次中期経営計画の重点施策>

ライフステージに応じたポートフォリオ提案

- ◆水戸ファンドラップ、株式投資信託を中心として、お客さまニーズとライフステージに応じた最適なポートフォリオ提案の推進
- ◆お客さまのライフステージに寄り添った、アフターフォロー(継続的なポートフォリオ管理)の更なる充実
- ◆営業店・本社部署の連携をより強化し、お客さまの課題解決に向けた情報提供と営業支援体制を強化

お客さまが抱えるライフプランの悩みを解決

- ◆ご家族を含めた資産形成を支援し、お客さまの資産や信頼を次世代につないでいく
- ◆専門部署との連携を一層強化した金融サービスを展開
- ◆相続・贈与、事業承継等に関するアドバイスの提供、連携する専門家への仲介をサポート

商品ラインナップ・サービス拡充

- ◆プロダクトガバナンスを踏まえ、適切なポートフォリオ提案に資する商品ラインナップの強化
- ◆戦略商品である水戸ファンドラップに複数ポートフォリオサービスを導入し、お客さまのライフプランの変化に寄り添った対応力、アドバイス力を強化

分かりやすく質の高い情報提供

- ◆お客さまの多様なニーズに応える情報発信の強化
(ファンドマネージャーによるお客さま向けセミナー、お客さまへの個別面談の実施等)
- ◆お客さまの安定的な資産形成に資する情報提供資料の拡充

地域社会との共生

地域への貢献

地域に寄り添い、金融サービスを通じて地域の課題を解決していくことで、地域社会とともに歩んでいく

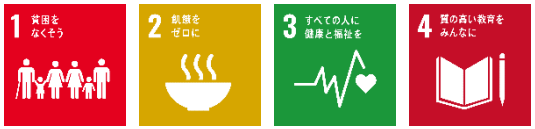
地域貢献活動方針

水戸証券は、地域と金融と未来をつなぐ架け橋になりたい
次世代のために ～For the next generation～

地域密着

- **SDGs** 持続可能な開発目標
- **CSV** 共有価値の創造
- **ESG** 環境、社会、ガバナンス

未来サポート制度
（社会貢献を支援する制度）

■子どもの未来へ（Future）	・将来世代を担う子供たちへの金融教育支援 ・慈善団体への支援	
■地域を元気に（Cheer）	・スポーツ、芸術を通じた地域の活性化を応援 ・地域創生事業への支援 ・文化財の維持保全への支援	
■安心できる社会へ（Relief）	・シニアのライフスタイル向上支援活動 ・地域復興支援（寄付） ・環境問題への取り組み ・社会的弱者への支援 ・地域の安全への取り組み	

重点戦略②　経営基盤

経営基盤の強化（人の力）

主体性のある人材の育成

ハード面	ソフト面
制度・計画	働きがい
環境整備	働きやすさ

第七次中期経営計画の重点施策

採用の強化

- 持続的成長を支える人的資本への投資を強化し、新卒・中途の両面から営業人材、専門人材を積極的に採用
- 地域に根差した人材の採用を推進し、地元教育機関との連携を強化
- これまで取り組んできたインターンシップやキャリアイベントによる早期接点の創出を一層強化し、当社への理解促進および魅力発信の機会を拡大
- 女性社員の採用増加に向け、学生および大学へのPRを強化

人材育成

- 管理職による人材育成の強化とマネジメント力の向上
- 業績評価に加え、行動や業務プロセスへの取り組みをより重視した評価制度の構築
- 従業員のスキル・経験などを可視化・一元管理する仕組みを整備
- 主体性のある人材を計画的に育成するため、人材育成マスタープランの策定、推進
- 幅広い相談（相続、教育、不動産、保険、健康等）に対応できる人材教育

働きやすい職場環境

- チーム間のコミュニケーション活性化施策の推進
- 従業員満足度調査を活用し、エンゲージメントの向上を促進
- ライフステージに応じた多様な働き方を支援（子育て世代やシニア社員等の働きやすい環境の整備）
- 心身ともに快適に働ける職場環境づくり（オフィス環境整備、ハラスメント防止、メンタルヘルス対策等）

経営基盤の強化（組織力）

自律的な組織運営の推進

ハード面		ソフト面	
組織体制	制度	営業スタイル	組織の連携力

第七次中期経営計画の重点施策

営業スタイルの深化

- お客さまを起点とした金融サービスの一層の推進
- お客さま一人ひとりの属性やニーズに応じたフォロー体制の最適化を推進
- お客さま本位の行動と質の高いサービスを、営業員全員が活用できる仕組みを整備

生産性向上、業務効率化

- 多様な働き方を活かした営業店支援を推進
- 柔軟な店舗戦略を推進し、地域に根差したサービス提供力を強化
- お客さまの利便性向上と営業時間創出に向け、事務手続きの効率化やルールの見直しの推進
- データ分析力の高度化を通じた営業支援の強化

組織の連携力強化

- 中期経営計画全体を、全社横断で進捗共有・課題解決していく仕組み（プロジェクト）を整備
- 営業の生産性向上に向けて、本社主導で営業支援コンテンツやツールの活用を強化
- 営業店、専門部署との連携による提案力強化

コンプライアンス強化

- 第一線である営業店のモニタリング体制を高度化し、お客さまの属性や投資意向に沿った提案を深化
- お客さま本位の営業姿勢の適正化に向け、第二線、第三線のモニタリング体制を一層強化
- 倫理観の向上と誠実な行動の実践

システム投資により、お客さまサービスの質向上、業務生産性の向上・コスト最適化を目指す。

お客さま サービス向上

デジタルチャネルを強化し、お客さま向けサービスを拡充

お客さま向け手続きの効率化

業務 生産性向上

◆提案力向上、業務効率化を図るため、CRM/SFAの高度化を推進

◆お客さまとのリモート面談環境の整備

◆お客さまの人生に寄り添っていくためのデータ分析強化

◆営業店事務手続きの効率化（書面の電子交付等）

コスト最適化 安全性・ 信頼性の強化

◆営業店業務の本社集中化

◆IT活用による定型業務の効率化

◆セキュリティ体制の強化

◆音声データの活用

重点戦略③　資本政策

資本政策

第七次中期経営計画では、資本収益性の向上をより重視し、持続的な成長と株主価値向上を目指した資本の効率的な活用に取り組む。

資本の効率的活用

◆成長投資（人材投資、システム投資）によるキャッシュフローの増加

◆株主還元の充実

第七次中期経営計画期間の5期においては、
1株当たり年間配当金の下限を30円とすることを決定

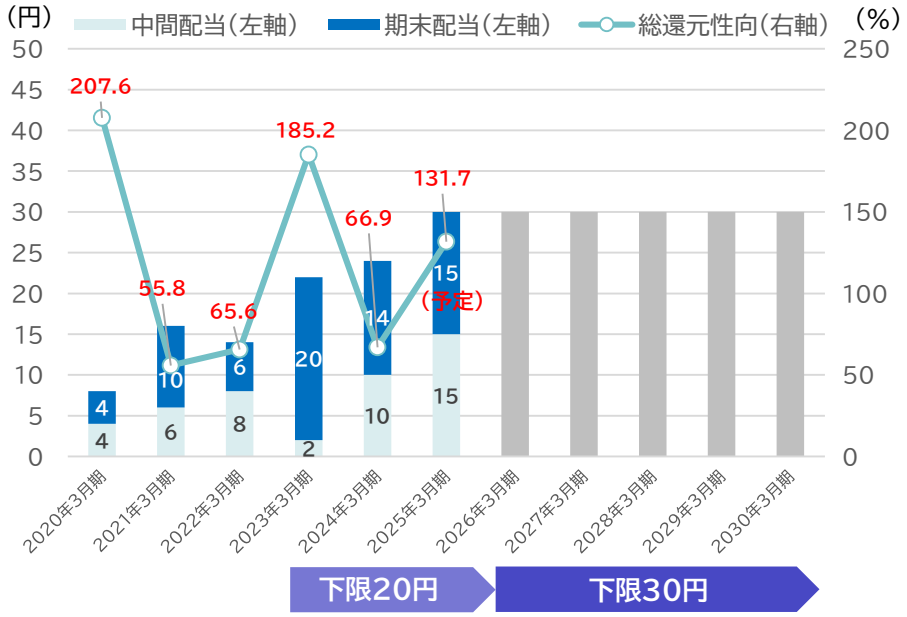
※2025年3月19日プレスリリースにて公表

自己株式の取得は、市場や業績等を総合的に勘案したうえで、機動的に実施

・2025年4月　2,000,000株（上限）の自己株式取得を決議

※2025年4月28日プレスリリースにて公表

<株主還元（総還元性向）>



<自己株式取得>

取得期間	取得株数
2019年5月～12月	5,000,000株
2024年4月～6月	897,600株
2024年10月～2025年3月	1,515,900株
2025年4月～9月	（予定）2,000,000株

<自己株式消却>

実施月	消却株数
2024年4月	5,000,000株

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

企業価値向上に向けた取り組み

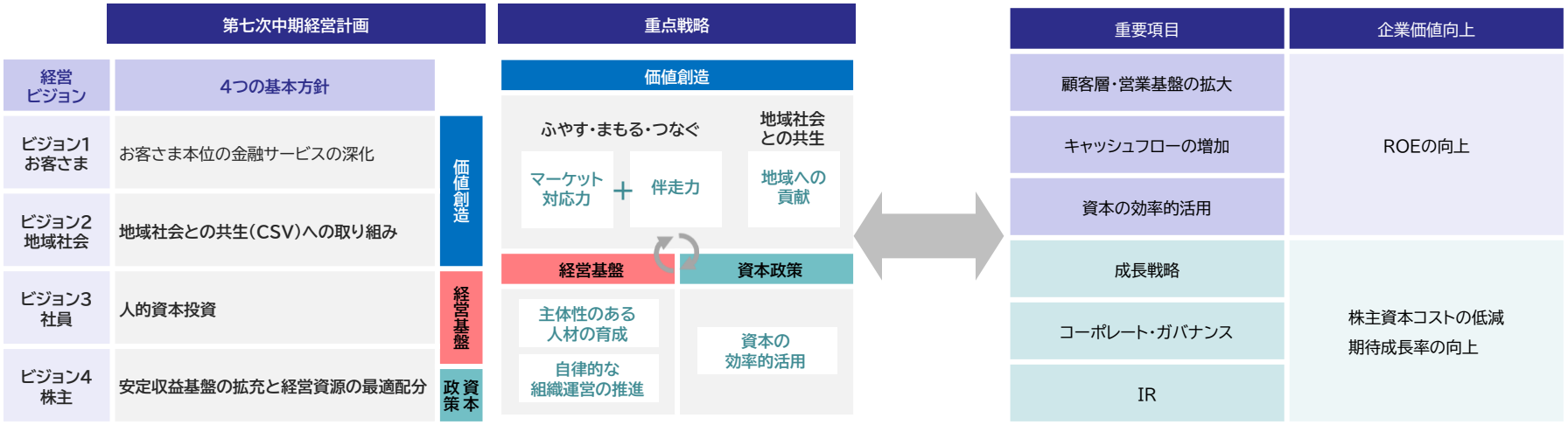
第六次中期経営計画が終了し、ROE、PBRともに改善傾向にあるものの、ROEは当社の考える株主資本コスト（6～9%）を下回っているとともに、PBRは未だ1倍を下回る状況であることを認識。第七次中期経営計画では、企業価値の更なる向上を目指し、持続的な成長につながる、以下の取り組みを推進していく。

◆お客さま一人ひとりのライフプランに応じた金融サービス（ふやす・まもる・つなぐ）の提供と地域社会の共生（CSV）への取り組みにより、**キャッシュフローの増加**を通じて、**持続的に株主資本コストを上回るROEの達成**を目指す。

◆お客さまからの信頼の積み重ねにより預り資産が増大し、安定収益基盤を一層拡大させることで、マーケットに左右されにくい業績の安定性を確保し、**株主資本コストの低減**を目指す。

◆主体性のある人材の育成と自律的な組織運営を推進させることで、**強固で持続可能な経営基盤の構築**を目指す。

◆株主価値向上を目指した資本の効率的な活用（成長投資、株主還元の充実）に取り組むとともに、市場との対話（IRの強化等）を通じて**資本市場との信頼関係を一層強化**し、**期待成長率の向上と株主資本コストの低減**を目指す。



Humanilation——信頼のきずな

MITO

水戸証券株式会社

＜　お問合わせ先　＞

水戸証券株式会社　経営企画部広報室

東京都文京区小石川一丁目1番1号

Ｔ　Ｅ　Ｌ：03-6636-3063

ＭＡＩＬ：kouhou@mito-sec.jp

Ｕ　Ｒ　Ｌ：https://www.mito.co.jp/

商　号　等　／　水戸証券株式会社　金融商品取引業者　関東財務局長(金商)第181号
金融商品取引業の種別：第一種金融商品取引業、投資助言・代理業、投資運用業
加入協会　／　日本証券業協会、一般社団法人 日本投資顧問業協会

Copyright ©　MITO SECURITIES CO., LTD.　All Rights Reserved.