

アストマックスグループ 2020年3月期に向けての中期ビジョン 【Innovation & Governance for 2020】

アストマックス株式会社
(東証JASDAQ:7162)
2016年8月31日

(注)将来情報に関するご注意

本資料に記載した当社の経営目標及びその他の将来予測に関する開示内容は、将来の事象についての現時点における仮定及び予想並びに当社が現時点で入手している情報に基づいているため、今後の状況等により変化を余儀なくされるものであり、これらの目標や予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。従い、これらの情報に全面的に依拠されることは控えられ、また、当社がこれらの情報を逐次改訂する義務を負うものではないことをご認識いただくようお願い申し上げます。

2020年3月期に向けての事業展開 【Innovation & Governance for 2020】

◆ 目次

① 中期経営計画2014（2カ年計画）の総括	P3
② 2020年3月期に向けた事業展開 【Innovation & Governance for 2020】（4カ年計画）	P4
③ 経営方針	P5
④ 財務戦略と目指すべき指標	P6
⑤ キャッシュフロー計画	P7
⑥ セグメント別事業戦略	P8

① 中期経営計画2014(2015年3月期～2016年3月期の2ヵ年計画)の総括

目的:外部環境の変化に耐え得る事業基盤の構築と効率的な組織運営により企業価値を向上させる

◆ 足元の収益力回復

連結	ご参考	中期経営計画2014	
単位:百万円	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期
経常利益	△86	554	160
親会社株主に帰属する当期純利益	△115	512	159
純資産	3,936	4,450	4,459
ROE(%)	-	12.2	3.6

セグメント別	アセット・マネジメント事業			ディーリング事業			再生可能エネルギー関連事業		
単位:百万円	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期
営業収益	940	1,099	1,677	609	847	912	1,081	2,470	461
セグメント利益	△143	79	344	△168	121	119	225	364	△302

◆ 新規事業への進出・展開等

- アセット・マネジメント事業: 積立型公募投信ビジネスへの進出(2015年12月)、海外運用会社との協働と窓販への布石
フィンテックを活用した公募投信事業への参画準備
- ディーリング事業: 証券ディーリングへの進出は計画通りの進捗はみられず。
取引インフラの見直しと人員配置転換
- 再生可能エネルギー関連事業: 地熱発電事業の展開、電力小売り関連事業への参画準備

◆ 課題等

- アセット・マネジメント事業: 生損保等の機関投資家ビジネスへの取組みは実現せず
- ディーリング事業: 計画通りの収益力の向上は果たせず
- 再生可能エネルギー関連事業: 2015年3月期の収益実績は計画を大幅に上回るが、2016年3月期は大幅な未達

② 2020年3月期に向けた事業展開【Innovation & Governance for 2020】

-継続的な企業価値の向上と事業基盤の一層の強化に向けて4年後の当社グループのあるべき姿-

- ◆ 基本理念: Innovation & Governance (イノベーション&ガバナンス)
- ◆ 「社会的意義のある新たな事業価値の創造」と「それを実現可能とする統制のとれた組織の構築」

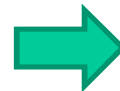
◆ キーワード

➤ Innovation

1. 事業環境の変化のスピードは一層加速化
2. 既存の事業構造及び事業の担い手も変化
3. テクノロジーの進歩

➤ Governance

1. 進取かつ確固たる内部統制の仕組み
2. 取締役会のあり方(業務執行体制とその監督機能)
3. 迅速かつ牽制のとれた機関決定
4. 財務統制の重要性を認識
5. キャッシュ創出力とバランスシートマネジメントを重視



1. 新たな事業機会の発見
2. 異業種との連携が新しいビジネスを創出
3. 創意工夫、既成概念の打破等により既存事業の進化&深化
4. 非連続性の中で変革を推進
5. 財務基盤の強化と収益力の強化を同時に目指す経営体制の構築

③ 経営方針

◆ 基本方針

- 持続的な企業価値の向上及び安定的収益基盤の維持・強化
- アップサイドポテンシャルを有する新たな収益基盤の構築
 1. 長期的な時間軸を持ち、異なる業種との融合も踏まえ、既成概念にとらわれることなく、新たなビジネスフィールドに積極的に進出
 2. 既存ビジネスにおいては創意工夫をもって、事業採算及び効率性の双方を進化 & 深化
 3. 自発的な人材の育成と人材を生かす組織の構築
 4. ビジネスモデル、組織運営、リスク管理、コンプライアンス、内部監査におけるガバナンスを重視
 5. 信用を重視しあらゆるステークホルダーからの信頼を獲得

◆ 株主還元方針

- 原則として配当性向30%を維持
- 連結子会社(アストマックス投信投資顧問株式会社)株式譲渡による資本剰余金増加額の30%を目途とする金額を三分割し、2017年3月期より3年間にわたり特別配当を実施する方針

◆ IR活動方針

- 当社グループ事業活動の進捗状況及び方針の適時・適切な広報
- 個人投資家向け会社説明会の開催と機関投資家へのアプローチ

◆ ガバナンス体制

- 取締役会とグループ経営会議等による機能強化とグループ経営重視
- 持株会社体制における経営資源の適正配分と効率性向上

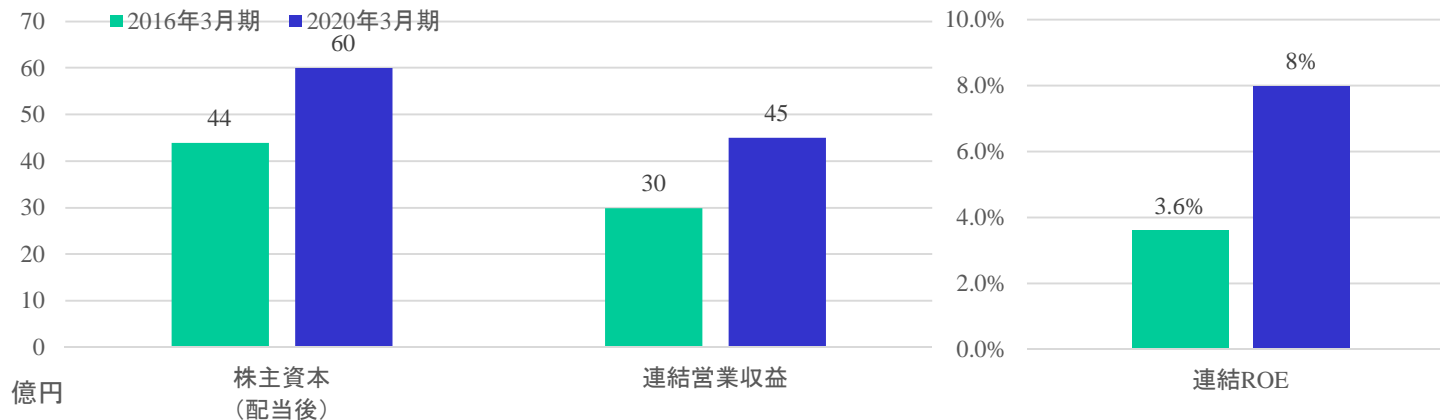
④ 財務戦略と目指すべき指標

◆ 財務戦略

- キャッシュ創出力と資本コストを重視した経営管理
 1. 株主資本(配当後)の水準を60億円程度
 2. 早期に連結ROE 8%以上を確保できる収益基盤を構築
 3. 2020年3月期における連結営業収益45億円以上

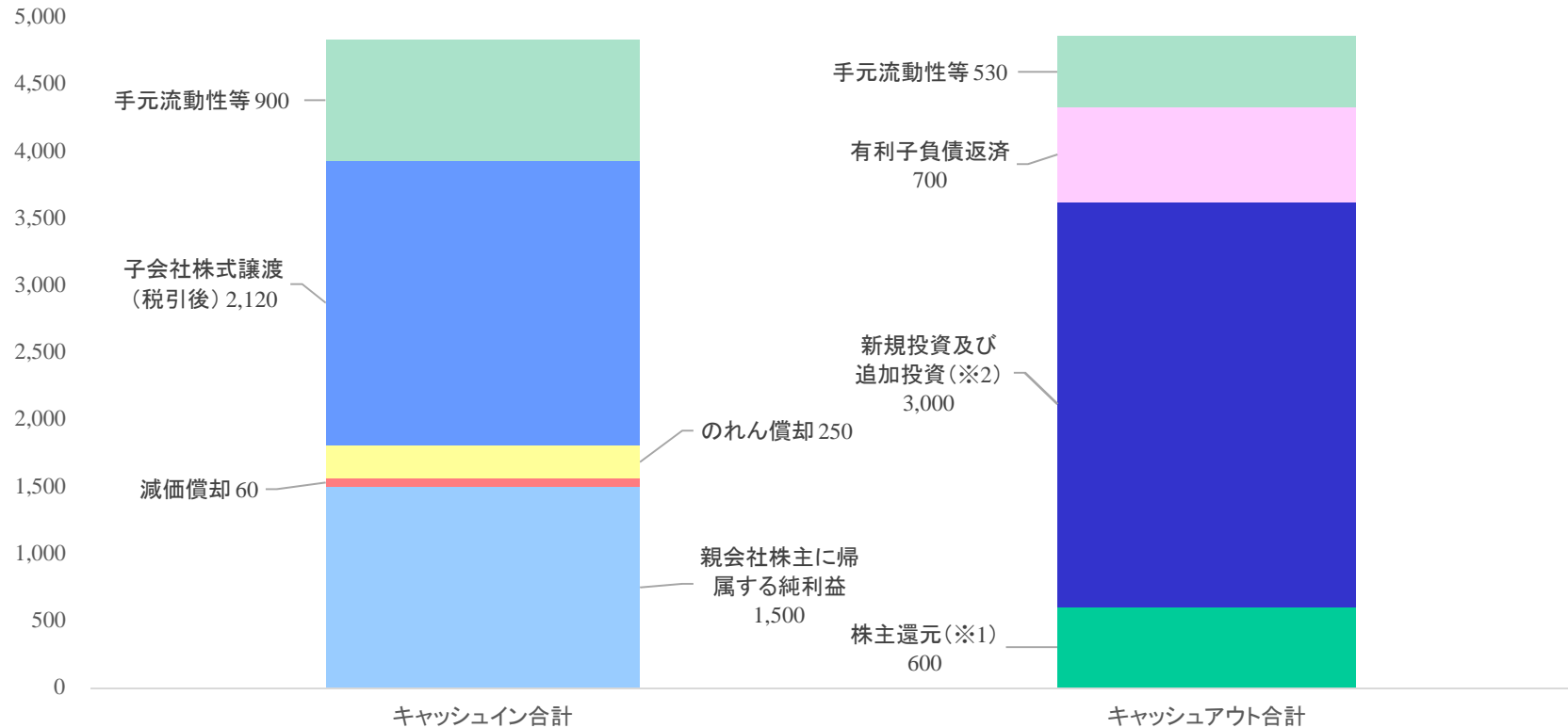
◆ 目指すべき指標

	2016年3月期(実績)	2020年3月期(目標)
株主資本(配当後)	44億円	60億円程度
連結営業収益	30億円	45億円以上
連結ROE	3.6%	8%以上



⑤ キャッシュフロー計画

◆ キャッシュフロー計画(2017年3月期～2020年3月期の4年間の累計:百万円)



(※1) 連結子会社(アストマックス投信投資顧問株式会社)株式譲渡による資本剰余金増加額の30%を目途とする金額を三分割し、2017年3月期より3年間に渡り特別配当を実施する方針です。また、当該連結子会社の第2回目の株式譲渡益を見合いとする配当等は2021年3月期を想定しており、上記株主還元を含んでおりません。

(※2) 太陽光発電事業の新規案件投資、地熱開発事業、アセット・マネジメント事業の事業基盤拡充、ディーリング事業の拡大等

⑥ セグメント別事業戦略

◆ アセット・マネジメント事業

- 既存及び新規事業基盤の強化と確立
- 運用商品の多角化(大学発ベンチャーファンド・セカンダリーファンド等)
- 顧客層及び事業パートナーの拡充
機関投資家ビジネス: 私募投信事業における独自性の確保、ネットワーク拡充
再生可能エネルギー関連ファンドへの取組み
リテールビジネス: 積立型長期資産形成事業をコア事業の1つとする

◆ ディーリング事業

- 運用資金拡大等による収益基盤強化
使用資金枠の増額、トレーニー採用、証券ディーリングの収益化、新興市場での取引

◆ 再生可能エネルギー関連事業

- 発電事業収益基盤の強化
太陽光発電事業の拡大及びファンド化
地熱発電開発・小水力発電等開発
再生エネルギー関連施設における保守管理業務

◆ 電力取引関連事業

- 顧客基盤の早期確立に向けて
顧客ネットワークの拡充
電力の市場取引(電力卸売市場、OTC市場、東京商品取引所等)への積極的参入

