

平成19年7月31日

各 位

マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社  
代表取締役社長CEO 松本 大  
(コード番号8698 東証第一部)

(訂正) 平成20年3月期 第1四半期決算 説明資料の一部訂正について

平成19年7月20日に公表いたしました「平成20年3月期 第1四半期決算 説明資料」の一部に誤りがありましたので、下記のとおり訂正いたします。

記

(訂正箇所) 5ページ及び6ページ

	(訂正前)	(訂正後)
(ご参考：マネックス証券株式会社) 2008年3月期1Q末（2007年6月30日）の自己資本規制比率	332.5%	332.3%

以 上

【お問合せ先】

マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社  
コーポレートコミュニケーション室 担当 金井・久保田 電話 03-6212-3750

# 平成20年3月期 第1四半期決算 説明資料

---

この資料に掲載されている事項のうち、過去の実績・事実でないものは、将来の業績に関する見通しが含まれています。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績に関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「予測」、「予想」、「可能性」やその類義語を用いたものに限定されるものではありません。口頭もしくは書面による見通し情報は、広く一般に開示される他の媒体にも度々含まれる可能性があります。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断にもとづいています。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、これら業績見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願いします。また、あらたな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常に当社が将来の見直しを見直すとは限りません。実際の業績に影響を与えるリスクや不確実な要素には、以下のようなものが含まれます。(1) 当社の顧客獲得や顧客基盤を継続的に維持する能力 (2) 当社が事業において収益を計上する能力 (3) 日本国内における株式委託業務に対する需要の変化 (4) 当社が事業継続するために必要なシステムを維持または拡充する能力 (5) 当社が主要株主と良い関係を維持できる能力 などです。ただし、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。リスクや不確実な要素には、将来の出来事から発生する重要かつ予測不可能な影響も含まれます。また、掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤り等に関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。また、この資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

## **MONEXが目指すもの (MONEX will)**

- ◆先進性の追求**                      お金との新しい付き合い方を提案し、  
金融の新たな領域を拓き続けます。
- ◆お客様本位の徹底**              お客様の声を企業活動の最大の指針とし、  
真に個人に必要とされる金融サービスを創り続けます。
- ◆最良への挑戦**                    既存概念や旧来の価値観に決してとらわれることなく、  
お客様にとって最良の商品・サービスを提供し続けます。

# 目次

## I. 業績概要

1. 業績サマリー	.....	p.4
2. 業績概要		
(1) 2007年3月期1Q(3ヶ月) vs. 2008年3月期1Q(3ヶ月)	.....	p.5
(2) 2007年3月期4Q(3ヶ月) vs. 2008年3月期1Q(3ヶ月)	.....	p.6
(3) 四半期別業績推移	.....	p.7
(4) 営業利益率の推移とコスト構造	.....	p.8
(5) 四半期推移(損益計算書)	.....	p.9
(6) 四半期推移(販売費及び一般管理費)	.....	p.10
3. 比較分析 預かり資産あたり収益及び費用	.....	p.11

## II. 経営戦略と事業展開

1. 経営戦略		
(1) ミッション・ステートメント	.....	p.13
(2) 環境認識	.....	p.14
(3) マネックスの目指すビジネスモデル	.....	p.15
(4) 具体的な施策	.....	p.16
(5) 収益構造と預かり資産の現在と未来	.....	p.17

## 2. 事業別概況

### (1) トレーディング関連ビジネス

・株式委託売買ビジネス	.....	p.18
・引受ビジネス	.....	p.19
・債券ビジネス	.....	p.20
・FXビジネス	.....	p.22

### (2) マネーゾド・アセット・ビジネス

・投資信託ビジネス	.....	p.23
・オルタナティブ投資ビジネス	.....	p.24

### (3) トピックス

(4) 投資教育	.....	p.27
----------	-------	------

## III. 株主の皆様へ

1. ROEと配当	.....	p.29
2. ディスクロージャー	.....	p.30

## IV. ご参考

1. お客様分布	.....	p.32
2. マーケティング施策	.....	p.33
3. 主要オンライン証券比較	.....	p.34
4. 大手証券との比較	.....	p.35
5. グループ会社等	.....	p.36

# I. 業績概要

## II. 経営戦略と事業展開

## III. 株主の皆様へ

## IV. ご参考

## 業績サマリー

## ■2008年3月期第1四半期の国内株式市場

日経平均株価:	前期末比約4.9%上昇
個人売買代金(※1):	前四半期比17.6%減少

## ■2008年3月期第1四半期の経営成績

◆ 純営業収益	6,871百万円	(前四半期比 13.9%減)
・売買代金が減少し、委託手数料が減少	4,228百万円	(同 21.6%減)
・金融収支は改善	1,321百万円	(同 10.7%増)
・投資信託ビジネスの収益(※2)も拡大	677百万円	(同 5.0%増)
◆ 販売費及び一般管理費	3,554百万円	(同 6.0%減)
・支払手数料・取引所協会費が減少	412百万円	(同 4.9%減)
・広告宣伝費を削減	333百万円	(同 26.6%減)
・人件費は増加	657百万円	(同 8.2%増)
◆ 経常利益及び純利益		
・経常利益	3,354百万円	(同 22.0%減)
・純利益	1,902百万円	(同 21.1%減)
◆ 経営指標		
・年率換算ROE	17%	(同 4ポイント減)
・営業利益率	41%	(同 7ポイント減)

※1東証、大証、名証及びジャスダックの一営業日平均個人売買代金、※2 募集・売出しの取扱手数料(受益証券)+その他の受入手数料(受益証券)

## 業績概要：2007年3月期第1四半期(3ヶ月) vs. 2008年3月期第1四半期(3ヶ月)

(単位：百万円、%)

	2007年3月期1Q (2006年4月～2006年6月)	2008年3月期1Q (2007年4月～2007年6月)	前年同期比増減
営業収益	9,335	8,029	-14.0%
純営業収益	8,904	6,871	-22.8%
販売費及び一般管理費	3,730	3,554	-4.7%
営業利益	5,174	3,317	-35.9%
経常利益	5,229	3,354	-35.9%
純利益	2,944	1,902	-35.4%

(単位：百万円、%)

	2007年3月期1Q末 (2006年6月30日)	2008年3月期1Q末 (2007年6月30日)	前年同期末比増減
総資産	378,926	358,576	-5.4%
自己資本	40,694	42,652	+4.8%

(ご参考：マネックス証券株式会社)

自己資本規制比率	415.9%	332.3%	-
----------	--------	--------	---

## 業績概要：2007年3月期第4四半期(3ヶ月) vs. 2008年3月期第1四半期(3ヶ月)

(単位:百万円、%)

	2007年3月期4Q (2007年1月～2007年3月)	2008年3月期1Q (2007年4月～2007年6月)	前四半期比増減
営業収益	8,657	8,029	-7.2%
純営業収益	7,978	6,871	-13.9%
販売費及び一般管理費	3,779	3,554	-6.0%
営業利益	4,198	3,317	-21.0%
経常利益	4,300	3,354	-22.0%
純利益	2,409	1,902	-21.1%

(単位:百万円、%)

	2007年3月期末 (2007年3月31日)	2008年3月期1Q末 (2007年6月30日)	前四半期末比増減
総資産	379,988	358,576	-5.6%
自己資本	47,487	42,652	-10.2%

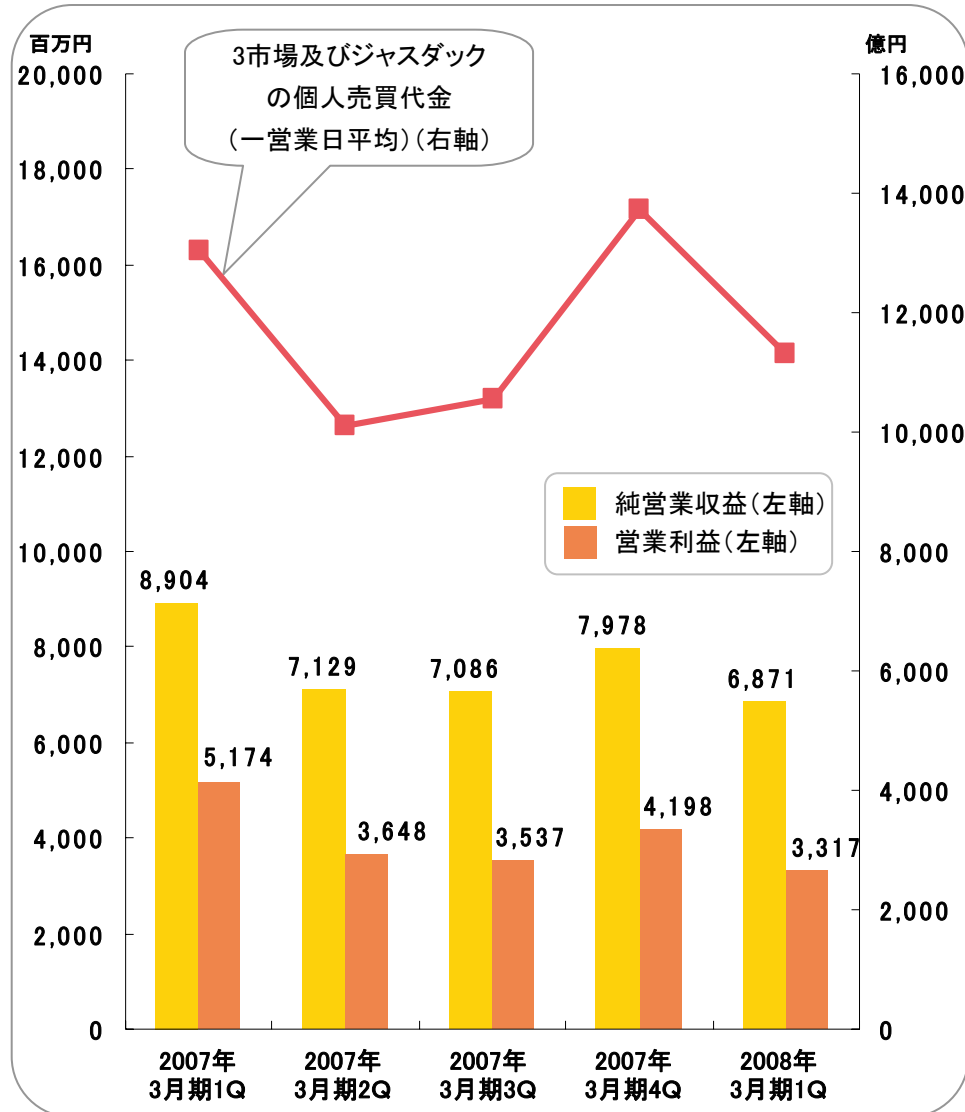
(ご参考:マネックス証券株式会社)

自己資本規制比率	402.5%	332.3%	-
----------	--------	--------	---

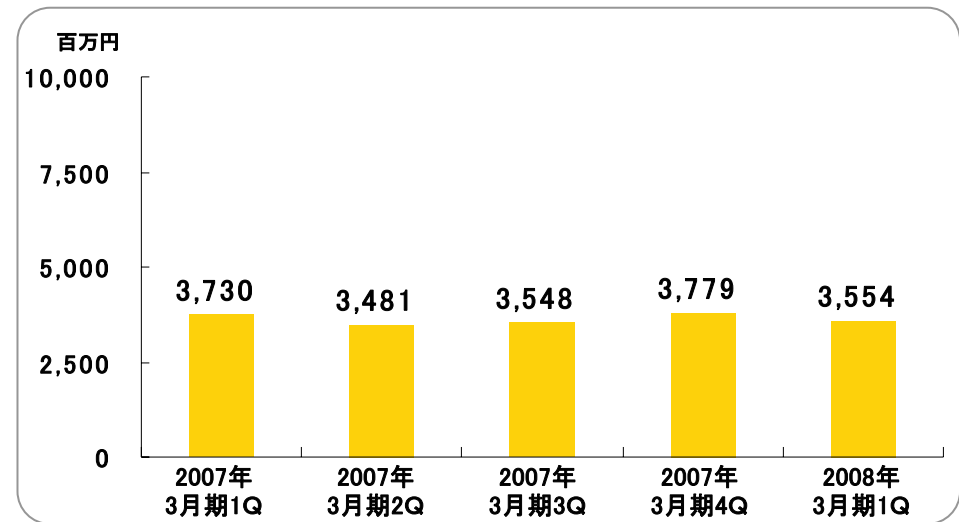


## 業績概要：四半期別業績推移

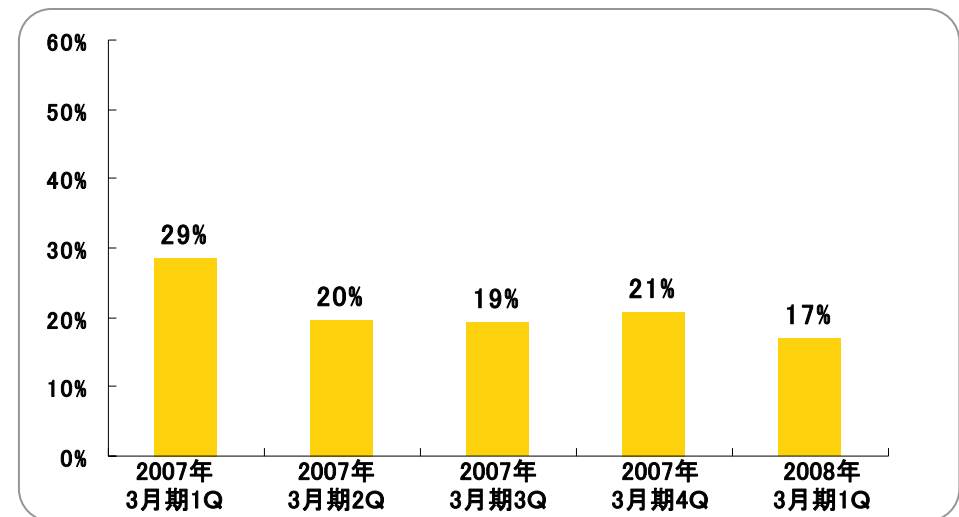
## ■純営業収益と営業利益



## ■販売費及び一般管理費



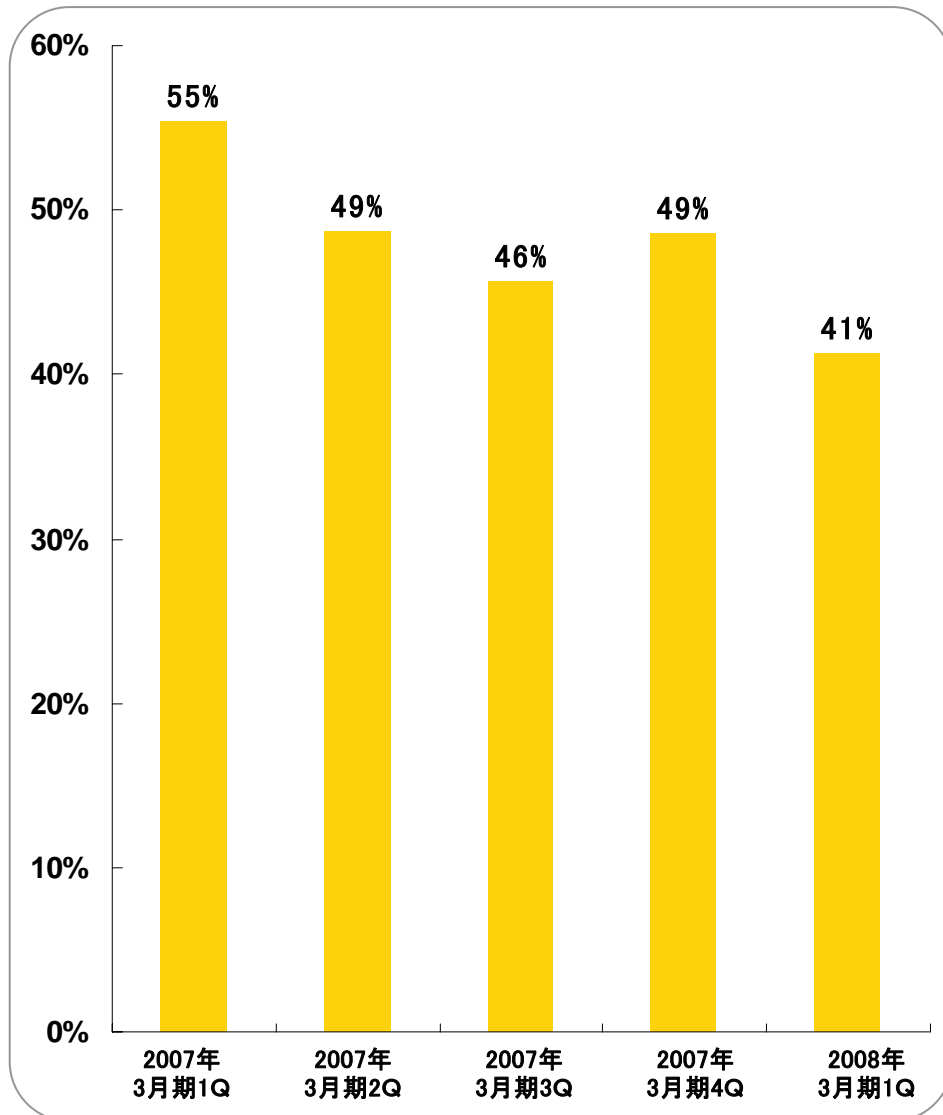
## ■ROE(自己資本利益率)



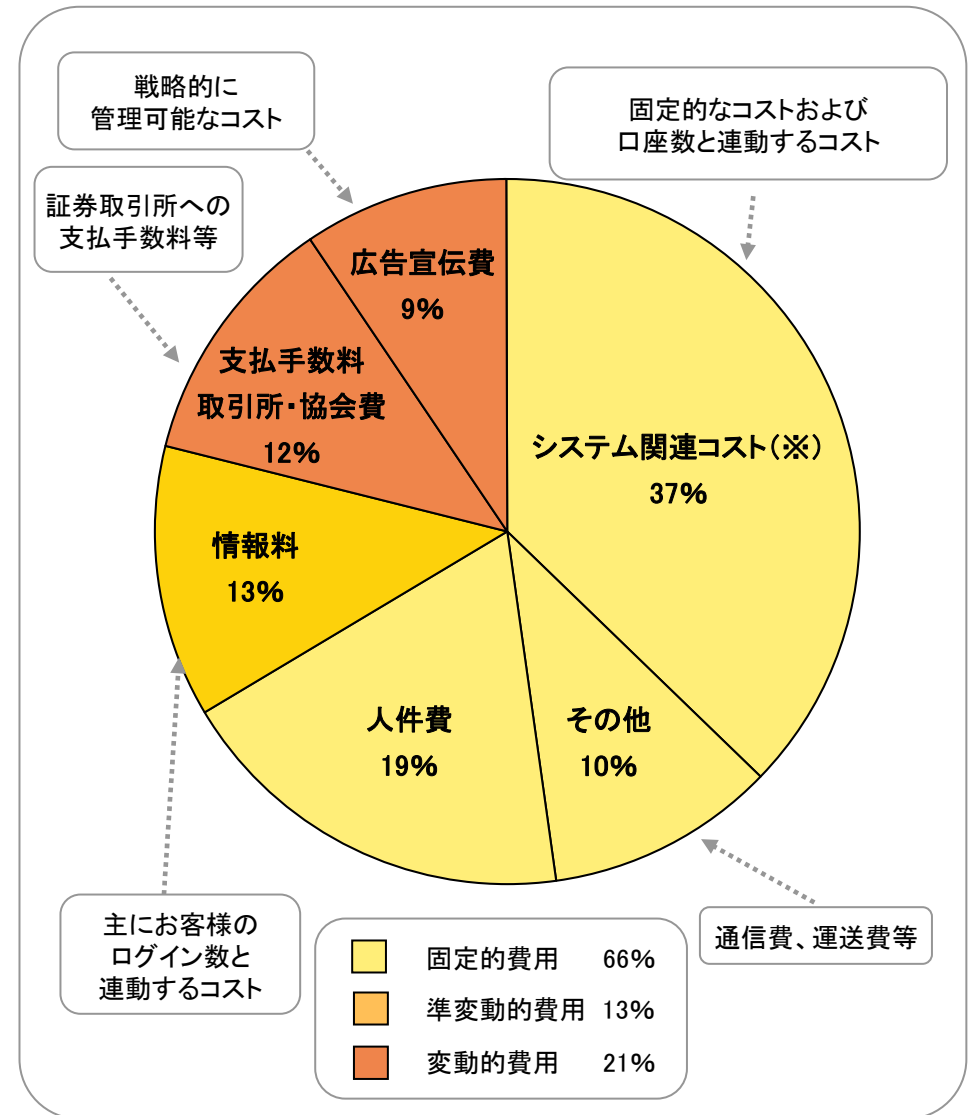
$$\text{ROE} = (\text{四半期純利益} \times 4) \div ((\text{期首自己資本} + \text{期末自己資本}) \div 2) \times 100$$

## 業績概要：営業利益率の推移とコスト構造

## ■営業利益率(営業利益÷営業収益)の推移



## ■コスト構造(2008年3月期第1四半期)



※システム関連コスト = 不動産関係費 + 事務費 + 減価償却費

## 業績概要：四半期推移(損益計算書)

(単位:百万円)

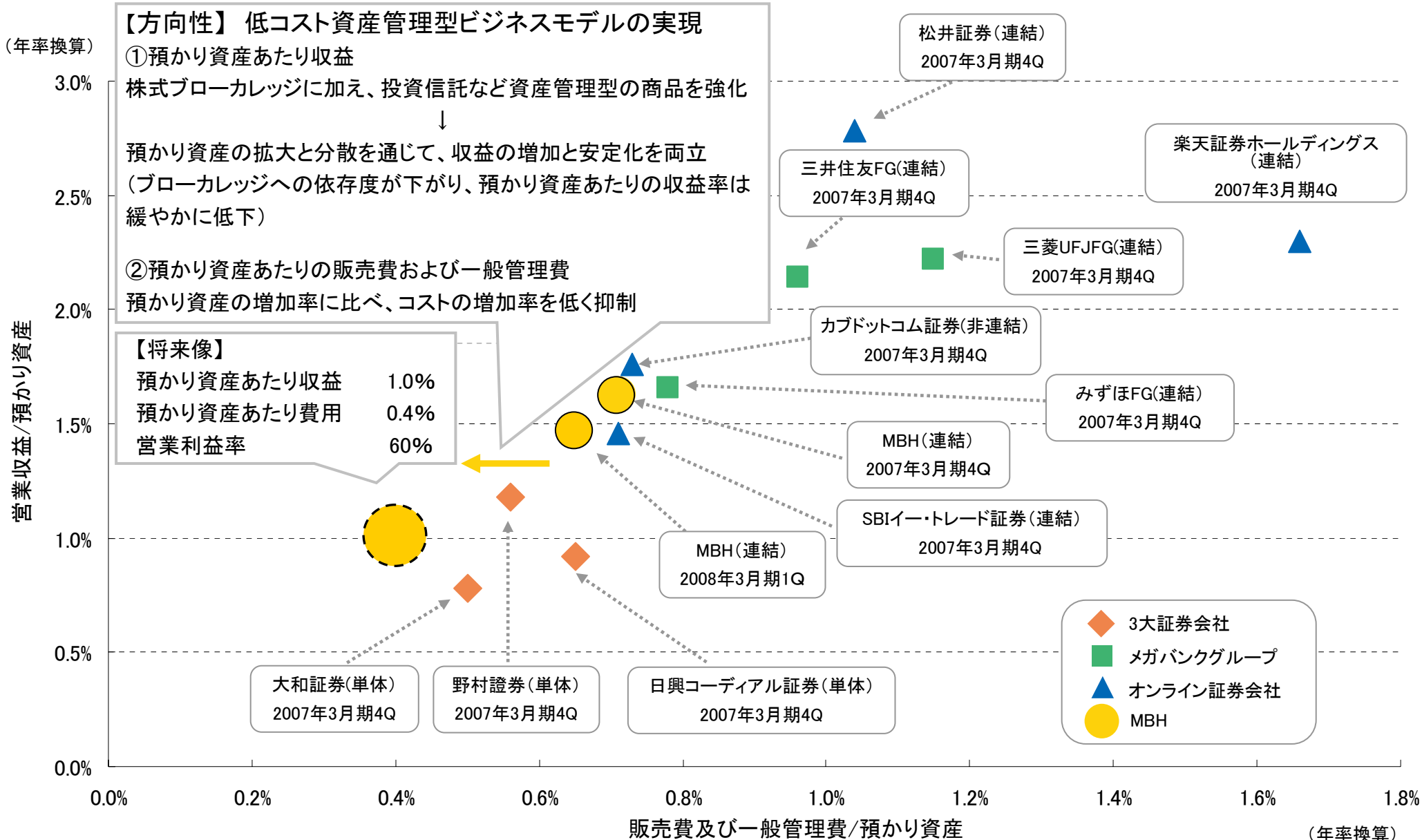
	2006年3月期 1Q	2006年3月期 2Q	2006年3月期 3Q	2006年3月期 4Q	2007年3月期 1Q	2007年3月期 2Q	2007年3月期 3Q	2007年3月期 4Q	2008年3月期 1Q
委託手数料	3,988	6,064	8,587	8,667	6,023	4,687	4,504	5,395	4,228
引受・売出手数料	105	227	234	239	61	58	286	32	19
募集・売上の取扱手数料	67	221	195	278	281	81	204	345	322
その他受入手数料	592	848	1,017	833	820	856	832	903	886
FX手数料	400	626	709	497	506	475	434	417	398
投信代行手数料	62	70	96	133	154	203	234	296	353
その他	129	151	211	202	159	178	163	189	134
トレーディング損益	23	20	91	△ 51	21	72	△ 13	40	32
金融収益	1,298	1,619	1,850	1,974	2,051	1,651	1,864	1,872	2,479
その他の営業収益	74	44	53	54	75	89	75	66	61
営業収益	6,151	9,045	12,031	11,995	9,335	7,496	7,755	8,657	8,029
金融費用	376	339	388	308	430	366	669	678	1,158
純営業収益	5,774	8,706	11,642	11,686	8,904	7,129	7,086	7,978	6,871
販売費及び一般管理費	2,781	2,869	3,323	3,662	3,730	3,481	3,548	3,779	3,554
営業利益	2,993	5,837	8,319	8,024	5,174	3,648	3,537	4,198	3,317
経常利益	2,998	5,594	8,323	8,021	5,229	3,632	3,525	4,300	3,354
四半期純利益	1,433	2,991	4,717	4,475	2,944	2,054	2,125	2,409	1,902

## 業績概要：四半期推移(販売費及び一般管理費)

(単位：百万円)

	2006年3月期 1Q	2006年3月期 2Q	2006年3月期 3Q	2006年3月期 4Q	2007年3月期 1Q	2007年3月期 2Q	2007年3月期 3Q	2007年3月期 4Q	2008年3月期 1Q
取引関係費	886	1,121	1,540	1,710	1,661	1,551	1,482	1,532	1,361
支払手数料	159	224	239	212	237	219	214	217	231
取引所・協会費	204	258	332	360	236	192	189	215	180
通信費・運送費	407	464	502	613	593	563	563	627	597
広告宣伝費	104	160	447	505	580	554	492	454	333
その他	10	13	18	17	13	21	21	17	18
人件費	477	501	553	529	669	592	598	607	657
不動産関係費	334	124	134	143	191	184	236	236	262
事務費	910	778	868	954	916	908	953	1,051	1,007
事務委託費	863	746	814	879	888	870	922	1,014	979
事務用品費	46	31	54	75	28	37	30	36	28
減価償却費	29	13	13	20	19	21	22	34	56
租税公課	45	68	83	95	63	54	56	71	62
貸倒引当金繰入	-	180	2	3	47	18	△ 12	85	0
その他	97	81	126	205	160	150	211	159	146
販売費及び一般管理費合計	2,781	2,869	3,323	3,662	3,730	3,481	3,548	3,779	3,554

# 比較分析: 預かり資産あたり収益及び費用(主要金融機関との比較)



※三菱UFJFG、みずほFG、三井住友FGの場合は、預かり資産＝総資産、営業収益＝連結粗利益、販売費＝営業経費

(各社IR資料より当社算出)

I. 業績概要

**II. 経営戦略と事業展開**

III. 株主の皆様へ

IV. ご参考

## ミッション・ステートメント

---

- オンライン・トレーディングを提供するのではなく、  
オンラインによる個人のための総合金融サービスを提供する。
- 株式だけでなく、幅広い金融商品・サービスを提供する。
- 市場タイミングを計った個別株式売買などの投資を能動的に行わない層へも  
商品・サービスを提供する。
- 自ら商品組成(Origination)できる体制を強化する。
- 預かり資産当たりコストを更に低減させ、  
低コスト資産管理型ビジネスモデルを完成させる。
- 持株会社組織を活かして、金融機関の業際の変化にダイナミックに対応する。
- 投資教育・啓発活動を更に強化していく。

# 環境認識

## ■個人による資産運用の本格化

◆人口の減少が顕在化し、右肩上がりの経済成長を前提にした、国や企業の生活保障制度(年金、終身雇用、退職金)の将来的な維持に対する信頼度が低下



◆個人による主体的な資産運用、資産形成が徐々に拡大(家計部門における現預金割合の低下、投資商品割合の上昇)  
→当社が貢献できるフィールドが拡大

## ■法制度改正に伴う、金融業界の競争激化

◆以前は、銀行・証券・保険各業界間の競争は殆どなく、同業界内であれば、金融機関選択によるサービス・運用結果に大差なし



◆金融商品取引法の施行など、業際の垣根は急速に低下し、競争激化。金融機関の選択はサービス・運用結果に大きく影響

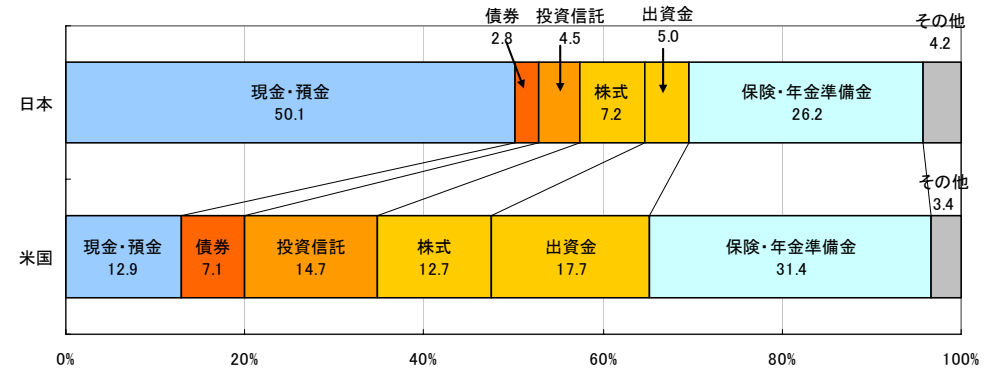
## ■資産運用商品の品揃え・サービス拡充の必要性の高まり

貯蓄から投資への流れの下、日本の家計の資産構成も米国型にシフト  
米国では家計部門における株式割合低下、投信割合上昇の傾向

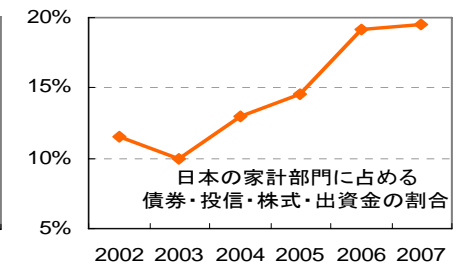
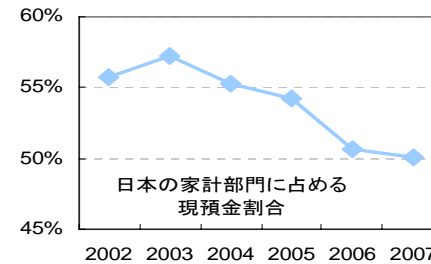


株式売買委託ビジネスに加え、投資信託、SMA、債券などを拡充

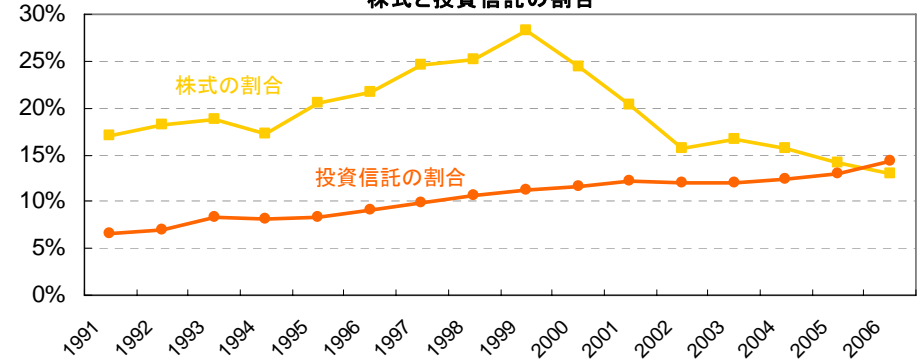
日米の家計の資産構成(2007年3月末)



出所: 日本銀行調査統計局、米国連邦準備制度理事会



米国の家計部門・NPO保有金融資産に占める株式と投資信託の割合



出所: 米国連邦準備制度理事会



# マネックスの目指すビジネスモデル

◆株式売買委託ビジネスよりも資産運用ビジネスが今後の主な成長スペース

◆オンラインを使い、資産運用商品を低コストで提供するだけでなく、個人投資家向けの品質の高い資産運用商品を自ら組成することにより競争優位を確立

➡ **投資銀行機能を併せ持つ個人向けオンライン総合金融機関、すなわち、オンライン投資銀行を目指す**

◆このための体制作りと人材確保に注力

「投資銀行」の側面

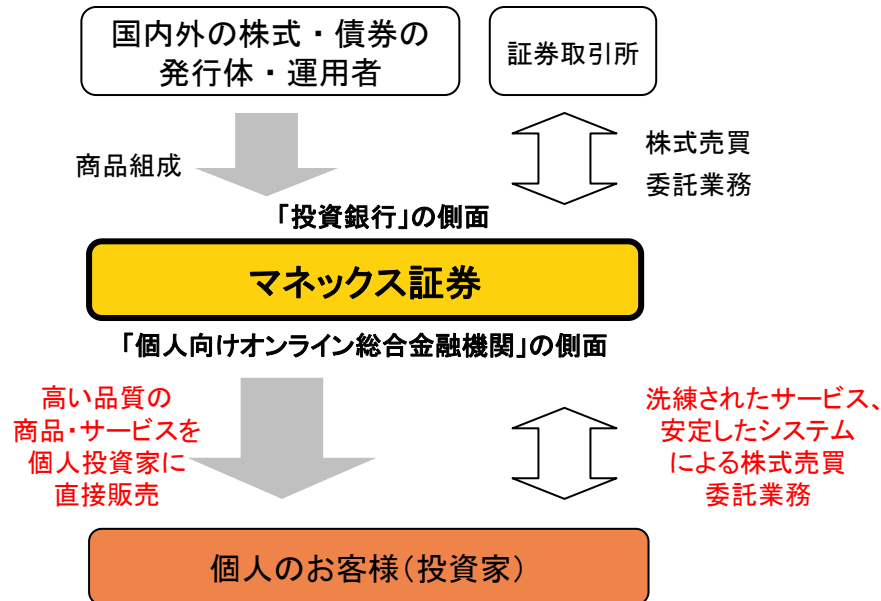
高いスキルを持ったプロフェッショナルによる  
オリジナル商品の組成

+

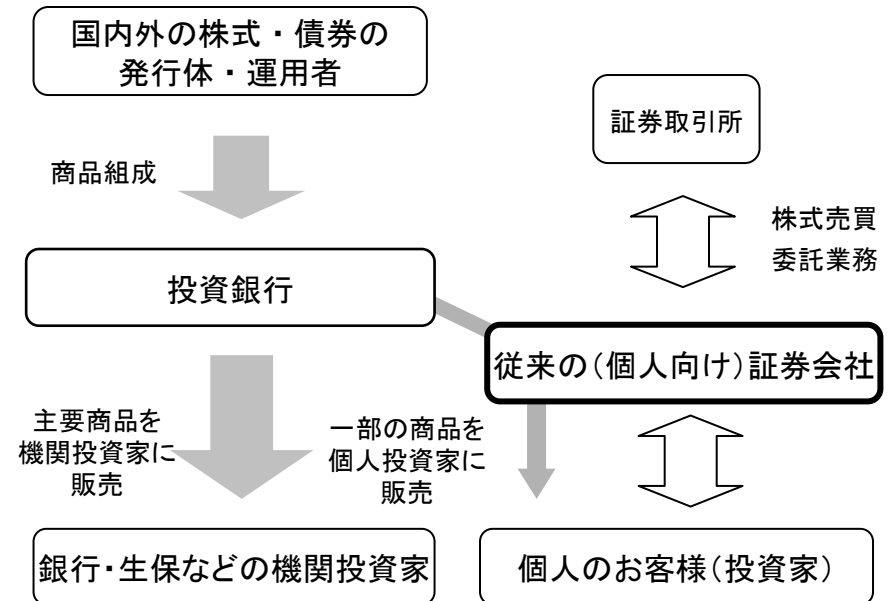
「個人向けオンライン総合金融機関」の側面

ITを駆使し、多種多彩な商品を  
低コストで提供

## 《マネックスのモデル》



## 《従来の証券会社モデル》



## 具体的な施策

### ■ビジネスモデルを追求するための3戦略と投資教育

#### ◆3つの戦略

##### 1. プロダクト戦略

- 商品が多様化による差別化 債券・投信・オルタナティブ投資商品等
- オリジナル商品による差別化 機関投資家や富裕層しかアクセスできなかった世界水準の商品を小口化
- 投資銀行機能の強化 大手証券や外資系証券にも匹敵する水準を目指す
- 持株会社体制の活用 銀行、保険準備会社等への出資による総合金融機関化

##### 2. CRM戦略(Customer Relationship Management)

- カスタマー分析の強化 金融マーケティングのコンサルタントを採用し、定性・定量調査を実施
- データベース・マーケティング お客様に対して、適切なタイミングで的確なプロダクトをご案内できるデータの蓄積  
→多様な商品をクロスセリング、アップセリング

##### 3. チャネル戦略

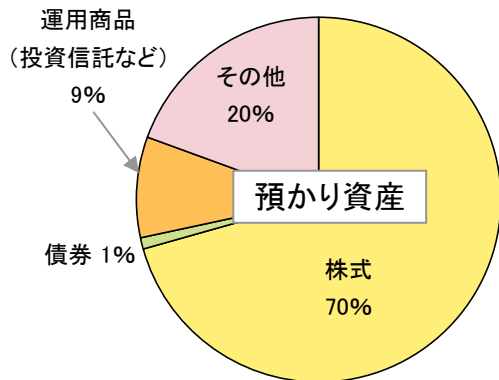
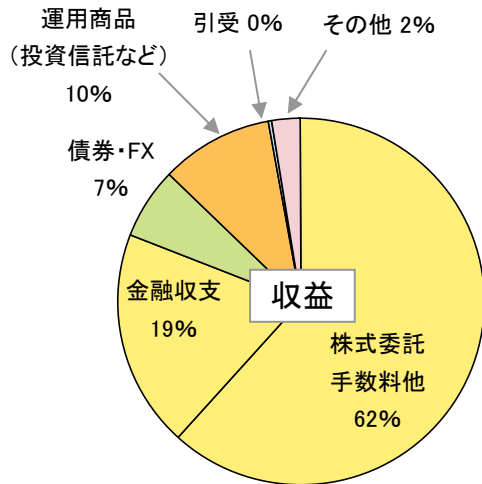
- 提携等によるチャネル増設 自前のオフライン・チャネル創設には慎重
- イーバンク銀行との提携 同行の220万口座に対する証券仲介を検討中

#### ◆投資教育の充実

- マネックス・ユニバーシティによる投資教育・啓蒙活動 お客様に金融全般や商品に対する理解を深めていただき、上記戦略の効果を高める
- CSRとしての投資教育活動 全国紙で紙面講座「マネックス お金のゼミナール」を連載中

# 収益構造と預かり資産の現在と未来

## 【現在(2007年4月～2007年6月)】



## 各プロダクトラインの方向性

### ① 株式委託売買ビジネス

- 高付加価値のサービスを提供 (貸株サービス、トレーディング機能の強化など)
- 預かり資産を継続的に増加させ、将来的にも主要な収益源として拡大

### ② 債券・FXビジネス

- 債券については、預貯金の代替商品として高い成長性を見込み、ストラクチャー債(仕組債)などを自社で組成・販売
- FXについては、トレーディング・プラットフォームの追加、投資情報の充実に注力

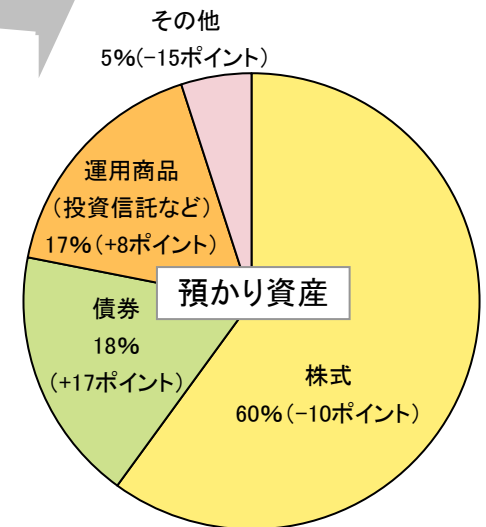
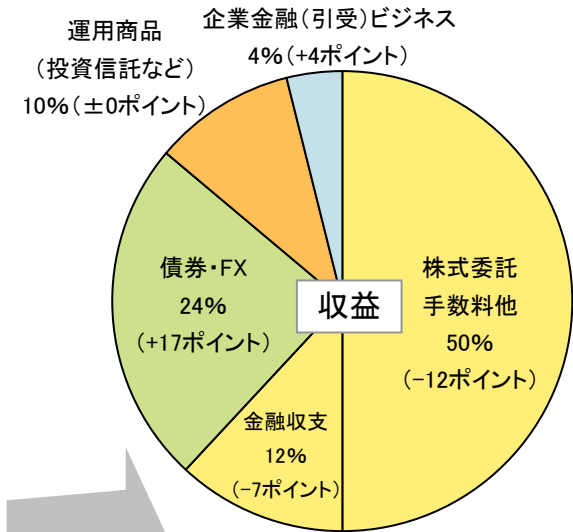
### ③ 運用商品ビジネス

- (投資信託、オルタナティブ投資、SMAなど)
- 経営の独立性を活かし、国内外の金融機関と柔軟に連携
- オルタナティブ投資商品やアルゴリズム運用を利用した商品など、革新的な商品を組成・提供

### ④ 企業金融ビジネス

- 引受体制の強化、ノウハウの蓄積により、継続的に主幹事業を担当
- M&Aアドバイザー・ビジネスなどへ参入し、重要な収益源として育成

## 【将来】



# 株式委託売買ビジネス: 独自商品・サービスの強化

## ■新サービス導入による取引手段の充実

### ◆マネックストレーダーのリリース

- ・最先端リアルタイム・トレーディングツールを2007年5月21日より本格リリース
- ・今後もお客様からのご要望を基に、随時、機能拡充を予定



### 機能の特徴

- ・マウスだけで発注できる「ダブルクリック注文」、キーボードのみで発注できる「ロケット注文」等、多彩な注文
- ・株価チャートの形からの銘柄絞り込み等、高度な銘柄検索
- ・日本初のプログラムトレード(自動売買)

### ◆立会外分売の取扱い開始

お客様の新たな取引機会として、2007年5月末よりサービスを開始  
6月の取扱い実績: 10銘柄

## ■今後の施策

### ◆マネックスナイターの携帯対応を準備中

帰宅途中にも携帯電話からのナイター取引への参加が可能に

### ◆携帯アプリによる取引ツールを準備中

## ■既存サービスの改善と拡大

### ◆継続的なサイトリニューアル

- ・よりお取引しやすい画面にするため、お客様へのインタビューを繰り返し実施し、随時画面を改善。
- ・2007年4月～6月の主なリニューアルページは、マーケットボード、注文約定一覧、新規公開株、株価アラートメール登録画面など

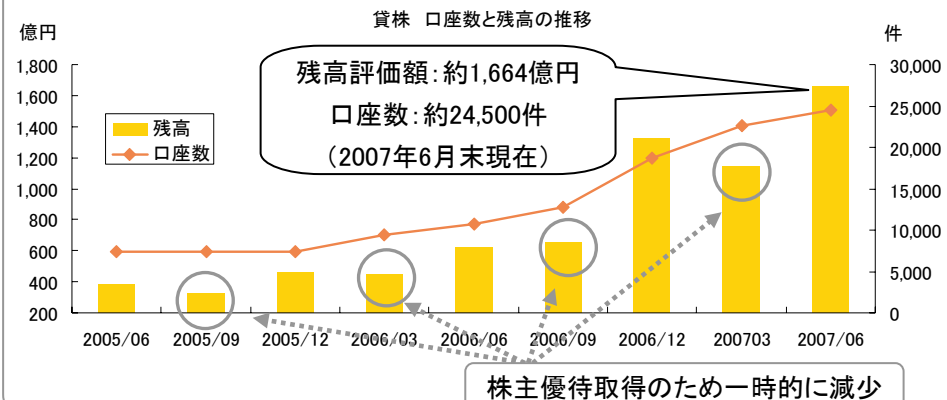
### ◆投資情報の整理・充実

- ・定量分析機能を追加
- ・チャート拡大機能を追加
- ・投資情報メニュー数を削減しスムーズな選択が可能に



クオンツ・リサーチ社による分析機能

### ◆貸株サービス 口座、残高ともに順調な伸び



# 引受ビジネス：継続的に主幹事社数を積上げ、引受シェア向上

## ■中国本土企業の日本国内市場IPO

### ◆中国資本市場部による取組みの成果

国内証券取引所に上場する中国企業の引受シ団への参入状況

社名	引受シェア	上場日	市場
アジア・メディア	2.0%	2007年4月26日	東証マザーズ
チャイナ・ボーチャー	5.0%	2007年8月8日	東証

■チャイナ・ボーチャーは2007年7月17日現在の予定数値等を記載

- ・チャイナ・ボーチャーに関しては主幹事の大和証券SMBCと共に2社で幹事を務める

## ■今後の施策

### ◆IPO引受社数トップ3、IPO引受金額トップ10を目指すための体制を構築

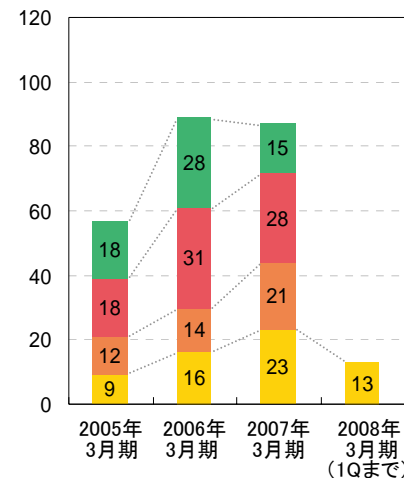
- ・大型IPOに高い引受シェアで参入するための営業体制の強化・見直しを行なう
- ・オンライン証券間の競争から全証券会社間の競争へシフト

### ◆M&Aアドバイザリービジネスとの連携

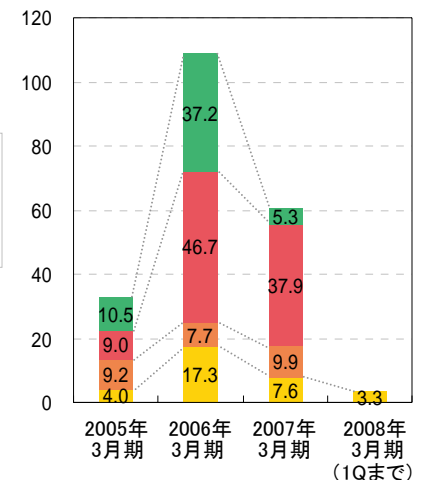
- ・WR Hambrecht & Co Japanと連携したM&Aアドバイザリー業務の展開により、引受ビジネスとの相乗効果を狙う

## ■IPO引受実績

IPO引受社数(社)



IPO引受金額(億円) ■引受契約日ベース



- ・引受参入率43.3%、国内全証券会社中6位(2008年3月期1Q)

## ■立会外分売と引受ビジネスとのシナジー

- ・上場企業に対し、流動性向上・株主分布状況の改善についてのソリューションを提供
- ・上場企業の大株主等に対し、ネットを通じて簡便に個人投資家に保有株を売却する方法を提供

## 債券ビジネス：継続的に商品を拡充、債券購入者の拡大

### ■債券投資の裾野を広げる新商品・サービスの展開

利率年(税引前) **1.00%** **3**満期 **3**カ月 個人向けマネックス債  
お申込み7月17日(火)まで

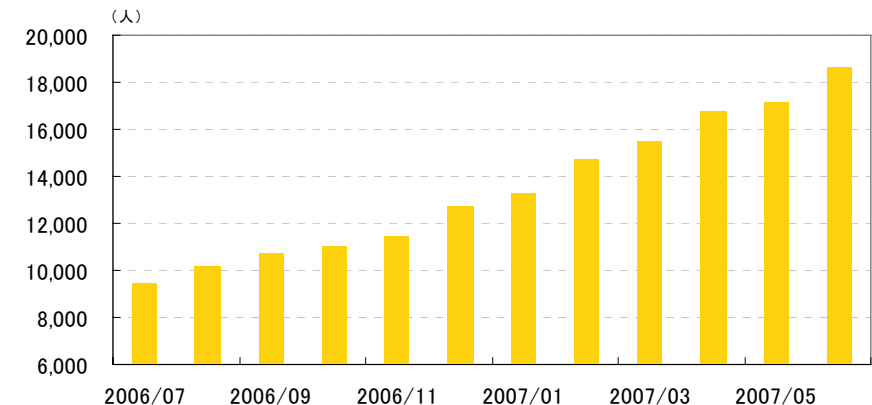
- ◆貯蓄から投資へと向う資金の受け皿として、短期債「個人向けマネックス債」の取扱い開始
  - 短期市場金利の上昇メリットをお客様にご享受いただく商品として、当社発行の3ヶ月債をマネックス証券にて取扱い
  - ⇒6/29～7/17 売出:3ヶ月満期、利率年1.00% (15億円発行)
  - ⇒7/5～7/23 売出:3ヶ月満期、利率年1.00% (50億円発行予定)
  - 短期運用商品の新たな柱へ
- ◆お客様のニーズの高い、毎月利払い債の取扱い開始
- ◆外国債券の継続的提供により、購入者は順調に増加中

### ■今後の施策

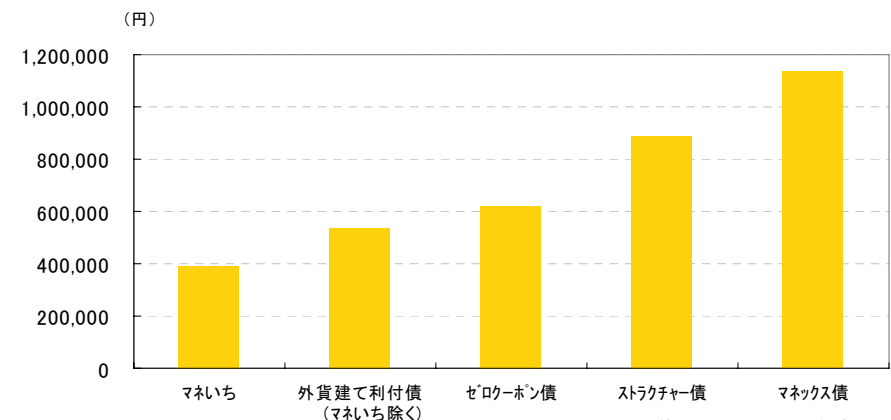
- ◆オンラインでの債券売り注文、既発債の売買を検討中
- ◆ウェブ上での保有債券の時価表示を検討中

### ■外国債券購入者は順調に増加

◆外国債券の購入経験者は、毎月平均約6.5%ずつ増加  
外国債券購入経験者の増加(人)



◆債券投資の初歩としての人気も高い(「個人向けマネックス債」)  
初回購入者の平均購入金額(2006年7月～2007年6月)



※マネックス債は2007年7月17日約定分まで  
※「マネいち」=マネックス世銀債いちば  
※ゼロクーポン債は、申し込み価格ベースで計算

## 債券ビジネス：個人向けマネックス債

### ■マネックス証券CEO挨拶（マネックス証券ウェブサイトより）



今回、当社の親会社であるマネックス・ビーンズ・ホールディングスが発行する3ヶ月の短期円債券を扱うこととなりました。この債券は、私が本当に是非、当社のお客さまに御案内したいと云う強い願いがあり、それが実現したものです。

この債券は、お客さまに喜んでいただける短期金融商品になるように考えて設計されたものです。日銀が短期金利を引き上げたにも関わらず、銀行の普通預金の金利はほとんど上昇していません。これはおかしいことです。

預金は、皆様が銀行にお金を貸していることです。当社親会社が銀行や市中から借りる金利は、日銀の短期金利引き上げ以降、引き上げ幅にほぼ完全に連動して、上昇しています。しかし皆様が銀行に貸しているお金に対する金利、即ち預金金利はほとんど上がっていません。これは不公平ではないでしょうか？

※ 文中の利率は2007年6月現在の水準

そこで私たちは、当社のお客さまに、我が国の短期金利の上昇のメリットを享受できる金融商品の開発に取り組みました。それがこの、「個人向けマネックス債」です。

親会社のマネックス・ビーンズ・ホールディングスは、市中の短期金利をベースにした金利で資金調達をしていますが、現時点では3ヶ月間で約1%（年率）です。親会社がお金を借りて金利を払うのでしたら、当社のお客さまにその金利をお支払いした方がいいと、そう考えました。

当社創業以来掲げてきた「マネックスの理念」と云う文章の中にも、

“様々な運用機会の提供も、利用者にとって大きなメリットだと考えています。クラブ1本で、フルセットを持った相手とゴルフで勝つのは至難の技です。”

とあります。

この「個人向けマネックス債」が、お客さまにとって、新たな、そして意義深い、運用機会の提供になることを願って止みません。

マネックス証券株式会社  
代表取締役社長CEO 松本 大

# FXビジネス:競争の激化する状況下、対抗策を拡充中

## ■市場が成長し、競争も激化

- ◆外国為替証拠金取引市場の預かり証拠金残高合計は2007年3月末6,133億円と前年比62.2%増（出典：矢野経済研究所）
- ◆新規参入会社が続出、手数料の引き下げ・無料化等競争激化

## ■対抗策の拡充とマネックスFXpro導入後の経過

- ◆ 2007年2月のマネックスFXpro導入後の状況
  - ・ 南アフリカランド・日本円の買建てに人気集中
- ◆ 既存サービスのテコ入れ
  - ・ 手数料半額キャンペーン後、マネックスFXの手数料を恒久的に半額化
  - ・ 投資情報の拡充と一部サービス無料化
  - ・ 新規口座開設キャンペーンで初心者層の取り込み



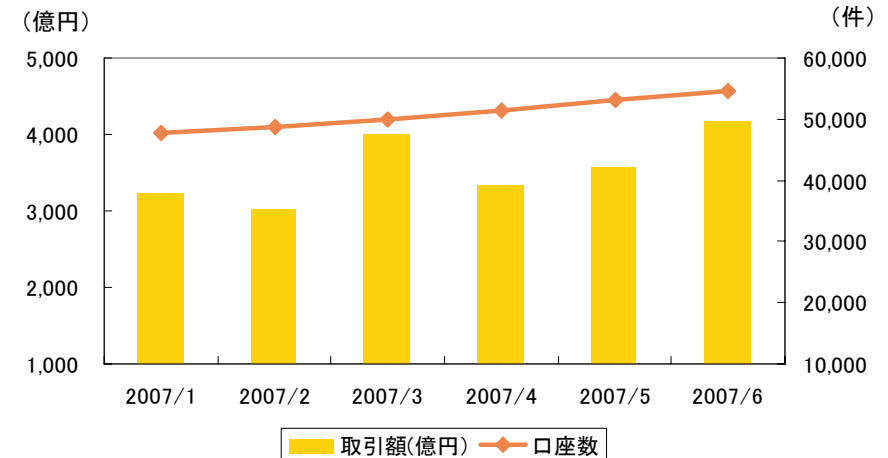
- ◆ 2007年6月の月間取引額は過去最高の約4,180億円、同月末口座数は3月末対比9.1%増の54,621口座

## ■今後の施策

- ◆ マネックスFXpro手数料の見直し
- ◆ マネックスFXproのサービス拡充
  - ・ 携帯からの取引、為替アラートメールの導入等

## ■取引金額とFXproの人気通貨ペアランキング

### ◆2007年の取引金額と口座数の推移（マネックスFX, FXpro合計）



### ◆2007年6月末FXpro人気通貨ペアランキング

#### 買建て

1位	南アフリカランド/円	72%
2位	ニュージーランドドル/円	7%
3位	カナダドル/円	6%

#### 売建て

1位	ユーロ/円	32%
2位	ユーロ/米ドル	25%
3位	ニュージーランドドル/円	15%

2007年7月9日  
のスワップポイントは1万単位あたり  
44円、年利約9%



# 投資信託ビジネス:オンライン投信販売の先駆者

## ■充実したラインナップを通じ、魅力ある投資機会を提供

### ◆販売実績、残高の推移ともに好調

2006年度株式投信販売金額 : 1,000億円を突破  
(内、ノーロード:約530億円)

2007年4月～6月株式投信販売金額 : 約540億円

2007年6月末 株式投信残高 : 約1,900億円 [前年同月末比 69%増]  
(内、ノーロード:約750億円)

### ◆新興国、債券、テーマ特化型の計7銘柄を取扱い開始

⇒幅広い選択肢の提供により、お客様の国際分散投資をサポート

- ・ブラックロック・US・ユーロ債券ファンド
- ・年金積立 インデックスファンド海外債券(ヘッジなし)
- ・損保ジャパン・フォルティス・トルコ株式オープン
- ・HSBC ロシアオープン
- ・HSBC アジア・プラス
- ・HSBC アジア・プラス(3か月決算型)
- ・ピクテ・プレミアム・ブランド・ファンド(3か月決算型)

### ◆独自の評価基準をもとに、「セレクトファンド」銘柄を刷新

⇒定量、定性的に優れた商品を選定することにより、お客様のファンド選びをサポート

## ■今後の施策

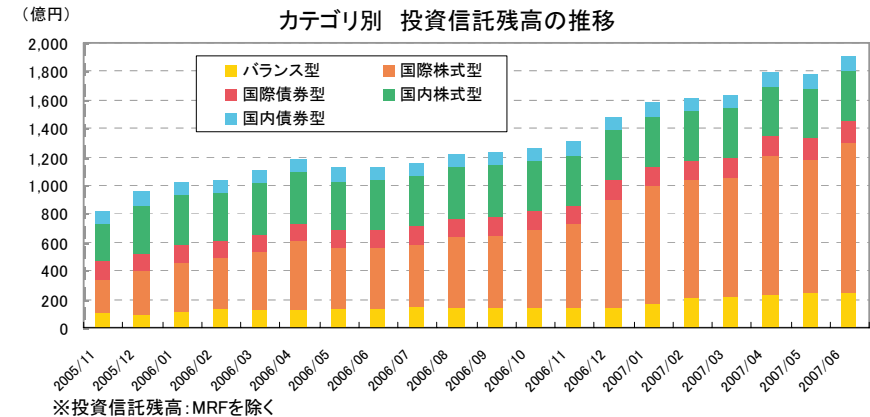
### ◆独自の企画商品等を中心に、お客様のニーズに応える

バラエティ豊かな商品ラインナップを実現

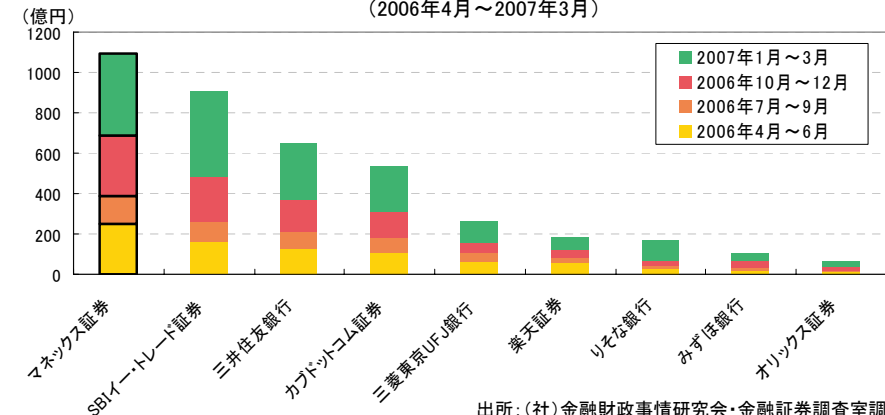
### ◆ユーザビリティ向上を追求し、ホームページデザイン、機能を改善

## ■オンライン屈指の投信販売力を確立

### ◆オンライン業界トップクラスの投資信託残高



メガバンク及びネット専門証券会社のインターネット経由の投信買付金額  
(2006年4月～2007年3月)



### ◆好調な販売実績—「マネックス資産設計ファンド」

—2007年7月17日現在 純資産総額約98億円(販売開始後約半年)

# オルタナティブ投資ビジネス:いいものだけを世界から

## ■オルタナティブ投資を少額から個人投資家に

### ◆(愛称)アジア フォーカス

- 日本、アジアのヘッジファンドへの分散投資を10万円から
- リスクを抑え、絶対リターンを徹底追及した運用戦略
- 2007年上半期(2007年1~6月)のリターンは、+5.4%(非年率)

純資産総額 約100億円 (2007年6月末現在)

運用会社: フルトン・ファンド・マネジメント

助言会社: マネックス・オルタナティブ・インベストメンツ(MAI)

### ◆(愛称)チャイナ フォーカス

- 外国人投資制限のある中国A株へのアクセスを提供
- 中国大陸、香港、台湾への分散投資を10万円から
- 2007年上半期(2007年1~6月)のリターンは、+24.3%(非年率)

純資産総額 約74億円 (2007年6月末現在)

運用会社: フルトン・ファンド・マネジメント 助言会社: MAI

## ■今後の施策

- ◆ 取扱い商品の継続的な拡大~新ファンド企画中
- ◆ MAIの運用部門強化。投資一任契約に係る業務の認可を申請中
- ◆ ウェブやメールマガジンを活用したお客様サービスの充実

## ■プライベート・エクイティ・ファンド投資を個人投資家に

### ◆(愛称)プレミアム・ハイブリッド2006

- プライベート・エクイティ・ファンドとヘッジファンドの組み合わせによる、オルタナティブ商品~個人向けとしては画期的な試み
- 50万円から投資可能
- プライベート・エクイティ・ファンド投資に解約の利便性を付加(運用開始 5年半後から部分的に解約可能)
- 世界的に著名な TH Lee、JC Flowers、カーライル等のプライベート・エクイティ・ファンドと投資契約を締結
- HFRアセットマネジメントのプラットフォームを活用して、機動的なヘッジファンド運用を実現



純資産総額 約43億円 (2007年6月末現在)

運用会社: HFRアセットマネジメント

助言会社: MAI

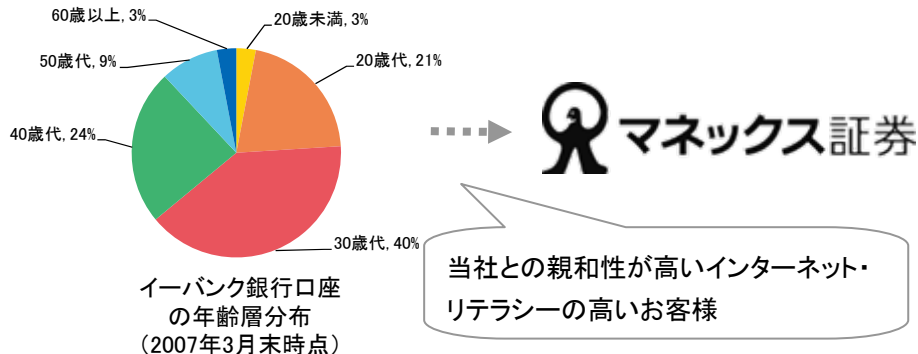
## ■新ファンド企画中~(仮称)プレミアム・ハイブリッド2007

- ◆ プライベート・エクイティ・ファンドの「ビンテージ効果」を平準化することを意図して、プレミアム・ハイブリッド・シリーズを毎年継続的に商品供給する予定
- ◆ Eメールによるアンケート調査を実施して「お客様が投資したいと考えるファンドの姿」をファンド設計時に考慮
- ◆ 投資一任契約に係る業務の認可を得ればMAIを運用会社に

# トピックス

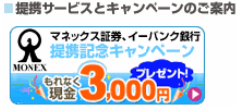

## ■イーバンク銀行との業務提携

### ◆イーバンク銀行のお客様に投資商品を提案



出所: イーバンク銀行「平成19年3月期業績の概要 参考資料」

### ◆提携を記念したキャンペーンや共同イベントの実施

- 口座開設キャンペーン(2007年6月1日～8月15日)
  - それぞれのお客様に口座紹介
    - イーバンク銀行⇒マネックス証券
 
    - マネックス証券⇒イーバンク銀行
 
- マネックス証券・イーバンク銀行共同イベント開催予定
  - 大阪: 2007年9月9日(日)
  - 東京: 2007年10月14日(日)

### ◆オンライン専門銀行のマーケットリーダーであるイーバンク銀行の強みを活かした商品・サービスの拡充

#### 以下の項目を検討中

#### イーバンク銀行の強み1

220万口座の顧客基盤

- 証券仲介による新規証券口座獲得と商品プロモーション

オンライン銀行  
最大の顧客層への訴求

- 両社のオリジナル投信の相互供給

#### イーバンク銀行の強み2

24時間/365日決済機能

- 同行の「リアルタイム送金」等を利用したワンクリック即時入出金サービス

リアルタイム決済機能を  
活用したサービスの開発

- 同行外貨預金とマネックス証券外債間の外貨による決済

- 同行預金残高を買付余力に反映させ、商品買付時に自動的に資金移動

#### イーバンク銀行の強み3

拡張性の高いシステム  
による多彩なサービス

- 一度の認証で両口座の取引状況を確認できるアカウントアグリゲーションとポートフォリオ管理ツールの導入

先進的なサービスの  
開発

- VISAデビット機能のあるイーバンクマネーカードと連携したマーケティング

## トピックス

### ■生命保険事業

**NetLife**

ネットライフ企画株式会社

<http://www.netseiho.com/>

- ◆2007年5月、ネットライフ企画は生命保険会社設立準備段階に至ったため、システム構築等を目的に第三者割当増資(1,920百万円)を実施

＜増資後の株主構成(資本金1,010百万円)＞

・ マネックス・ビーンズ・ホールディングス	24.75%
・ あすかDBJ投資事業有限責任組合	24.75%
・ 三井物産	20.79%
・ 新生銀行	14.85%
・ セブン&アイ・ホールディングス	14.85%

- ◆2007年度中の生命保険会社設立、営業開始を目標

- ・日本の生命保険商品は複雑で分かりにくいと言われている  
⇒シンプルで分かりやすい、ニーズに合った保険商品を  
開発予定

### ■カブロボ・プロジェクト

**trade-science**

<http://www.kaburobo.jp/>

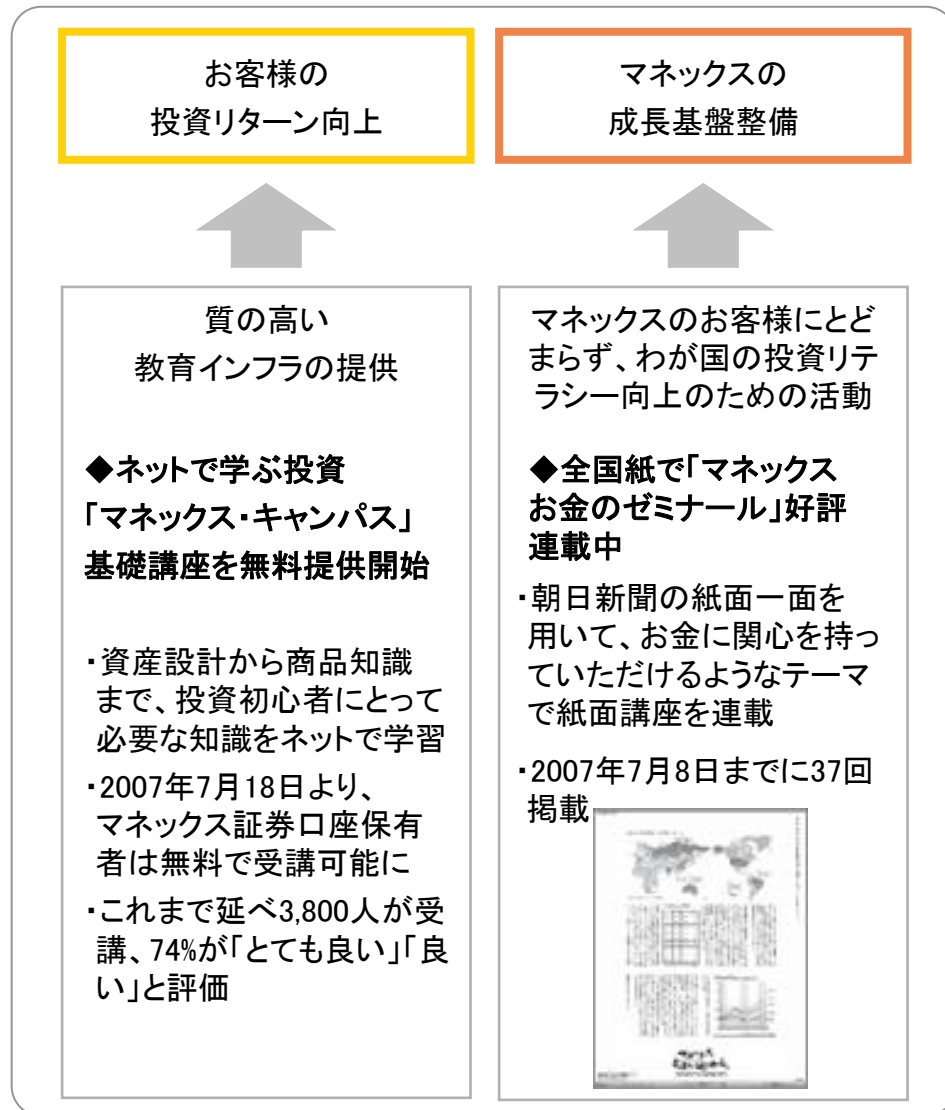
株式自動売買プログラム(カブロボ)プロジェクト  
サイバー・ファンドマネージャーによる投資サービス事業

- ◆カブロボコンテスト表彰ロボット10台による実運用テスト(総額5億円)
  - ・1997年1月から2007年2月までのバックテストによるカブロボ10台の累積利回り(売買手数料等の諸経費考慮済み)は約400%
  - ・実運用テスト(2007年2月20日から8月20日の6ヶ月間)は、7月13日現在TOPIX比-2.8%
  - ・ロスカット機能など長期運用のためのリスク管理機能が設計通りに稼働することを検証中
- ◆シミュレーション運用コンテストを継続開催中
  - ・参加者(カブロボ開発者)が累計15,000名以上に
  - ・主要学会と協力関係
  - ・次々にサイバー・ファンドマネージャー候補が誕生
- ◆2007年度はカブロボを使った商品・サービス開発中
  - ・カブロボによる売買シグナル配信サービス
  - ・カブロボによるファンド・SMAサービス



# 投資教育: より多くの個人投資家へ、より上質な学習の機会を提供

## ■投資教育を行う2つの理由



## ■継続的な投資教育活動

### ◆セミナーの継続的な企画・開催

- ・ 2007年4月～6月実績
  - オフラインセミナー  
開催数 14回、延べ参加者 約1,900人
  - オンラインセミナー  
開催数 90回、延べ視聴者 約16,700人

### ◆「株のがっこう 団塊世代編」

- ・ 団塊世代のご夫婦を対象にしたセミナーを2007年は福岡、大阪、横浜、札幌で開催



### ◆情報提供活動

- ・ マネックス・ユニバーシティが、マネックス証券取扱いの投資信託をお客様の視点から定性評価
- ・ 2006年11月発刊の<マネックス・ユニバーシティ>メールマガジンに、お金にまつわる相談や株式投資の考え方など、個人投資家に役立つ情報を掲載。2007年6月から週刊化し、現在購読者は6,200人超。

I. 業績概要

II. 経営戦略と事業展開

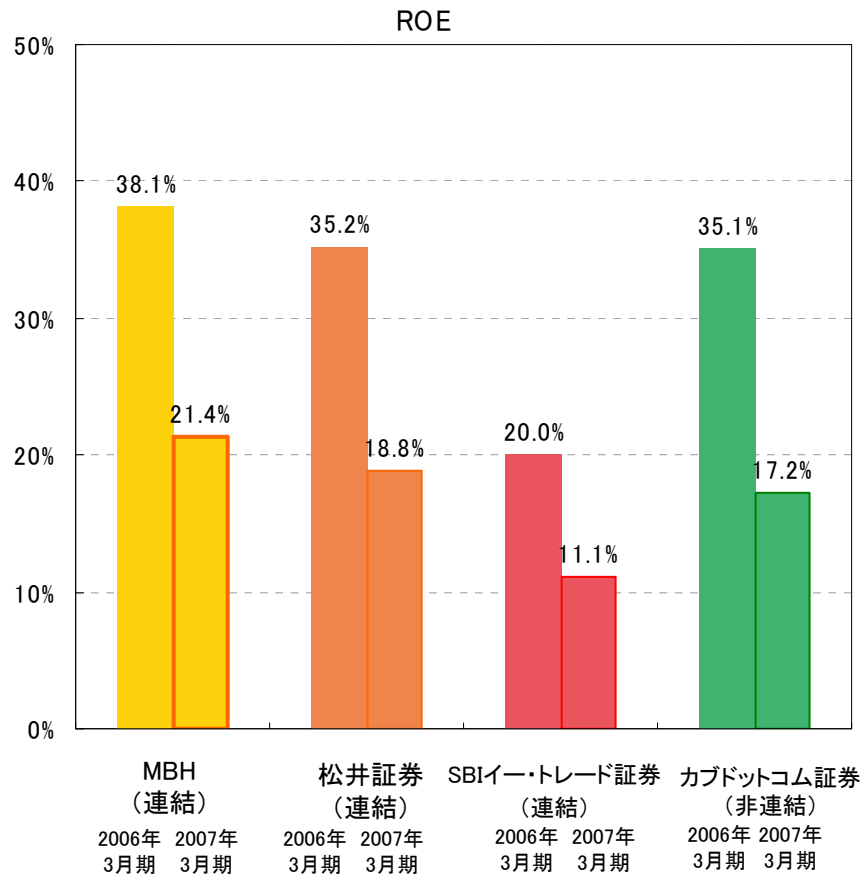
**III. 株主の皆様へ**

IV. ご参考

# ROEと配当

## ■株主の皆様のリターンを追求します

### ◆ROE(自己資本当期純利益率)



※各社IR資料より当社作成

### ◆配当方針

計算基準を変更

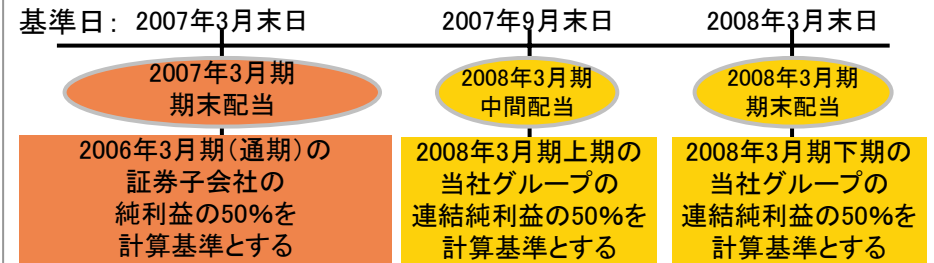
- ・従来: 前事業年度の証券子会社の純利益
- ・2008年3月期以降: 当事業年度の当社グループの連結当期純利益

今期より中間配当を実施予定

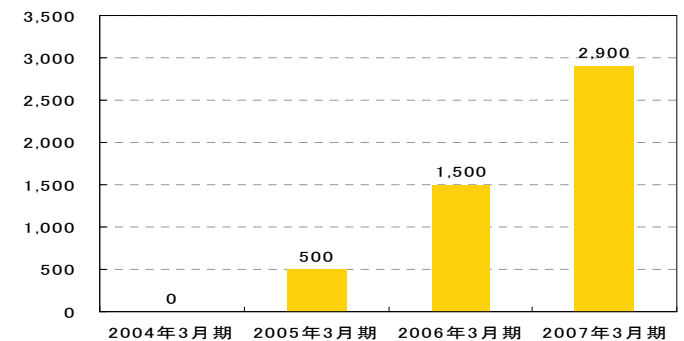
### ◆配当性向

連結当期純利益の50%程度を目標とする

(イメージ図)



### 配当実績 (円)



# ディスクロージャー

## ■クリアかつタイムリーなディスクロージャーを継続的に目指します

### ◆クリアなディスクロージャー

ディスクロージャー項目	頻度	スタート時	言語
口座数・預かり資産等の概況	週次・月次	1999年	日・英
営業収益および純営業収益	月次	2005年10月	日・英
経常利益※	月次	2006年4月	日・英

※ 経常利益の月次開示は業界で初めての試み

### ◆タイムリーなディスクロージャー

	対象	ディスクロージャー	頻度	言語
決算説明	個人投資家向けIR	決算説明会	四半期ごと	日本語
	機関投資家向けIR (海外IR含む)	決算説明会	中間・本決算	日本語
		テレフォン・カンファレンス	四半期ごと	日・英
		個別IRミーティング	四半期ごと	日・英
	海外IRミーティング	中間・本決算	英語	
PR	個人・マスコミ 機関投資家(海外含む)	プレスリリース	適時	日・英

### ◆ステークホルダーとのコミュニケーション

- ・株主総会の土曜開催
- ・マネックスメール「松本大のつぶやき」  
様々なトピックスを毎営業日発信
- ・マネックスよろず相談所  
「松本大とここだけトーク」月2回開催



### ◆主要株主および株式分布状況

(2007年3月末時点の株主名簿による)

#### 所有者別分布

金融機関 (銀行・信託・生保他)	8.65%
証券会社	4.01%
その他の法人	36.67%
外国法人等	17.52%
個人・その他	33.15%

#### 主要株主上位3位

(株)日興コーディアルグループ <sup>o</sup>	26.29%
松本 大	11.10%
ソニー(株)	5.00%

※大量保有報告書により2007年3月末までに以下の保有状況が報告されております。

・2007年1月15日付 デルタ・パートナーズ・エルエルシー他2名....8.55%

### ◆当社の認識している株式分布(※)

(株)日興 コーディアル グループ 26.3%	松本大 11.1%	デルタ・パートナーズ エルエルシー他 8.61%	ソニー(株) 5.0%	個人・その他 22.1%	その他の法人 5.4%	金融機関 8.7%	外国法人等 9.0%	証券会社 4.0%
----------------------------------	--------------	--------------------------------	----------------	-----------------	----------------	--------------	---------------	--------------

※上記は、2007年3月末時点の株主名簿およびこれまでに当社が入手した大量保有報告書を基に当社が作成したものです。持株比率については推定の計算です。



I. 業績概要

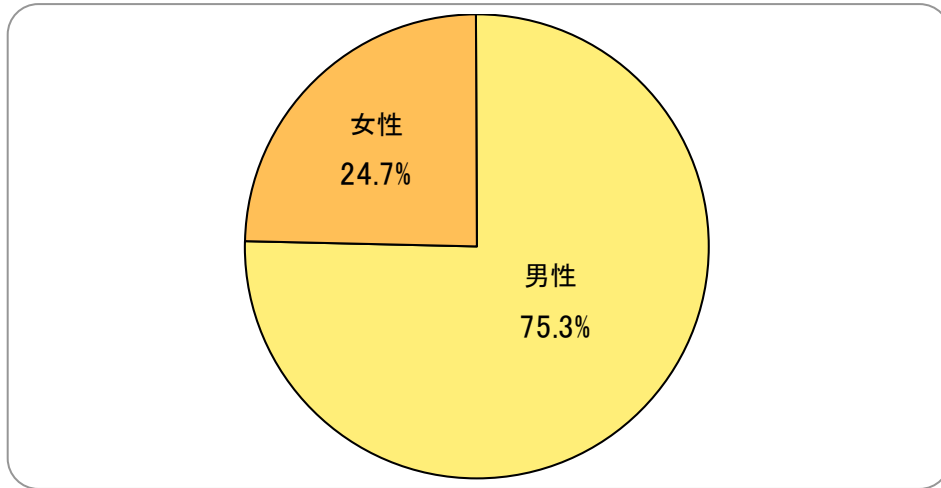
II. 経営戦略と事業展開

III. 株主の皆様へ

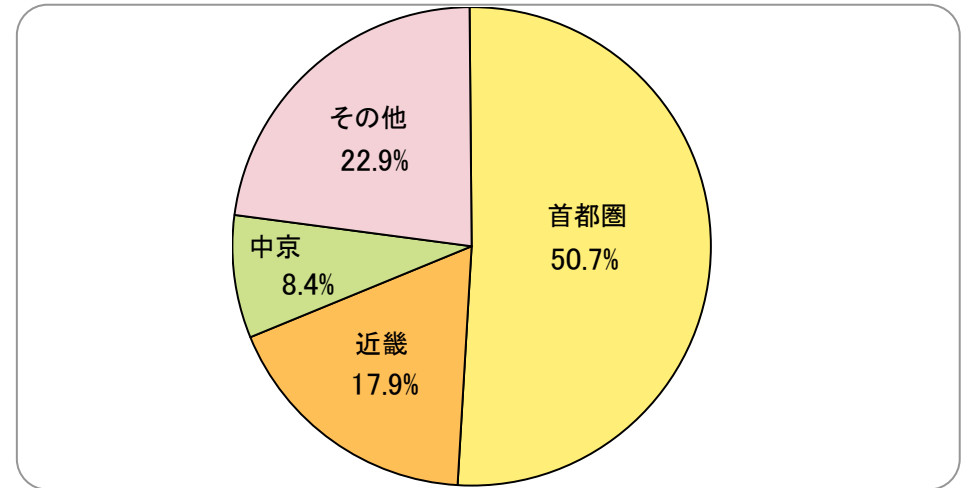
**IV. ご参考**

## お客様分布(2007年6月末現在)

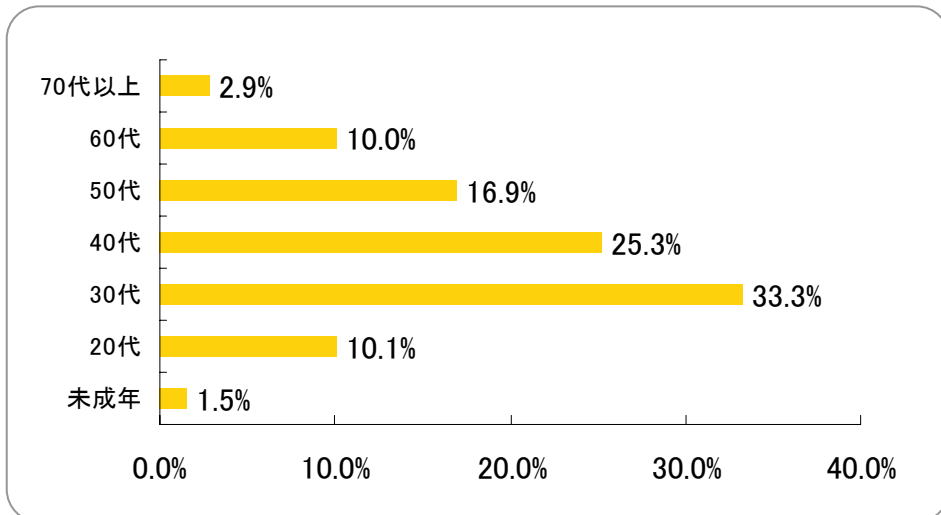
## ■男女別



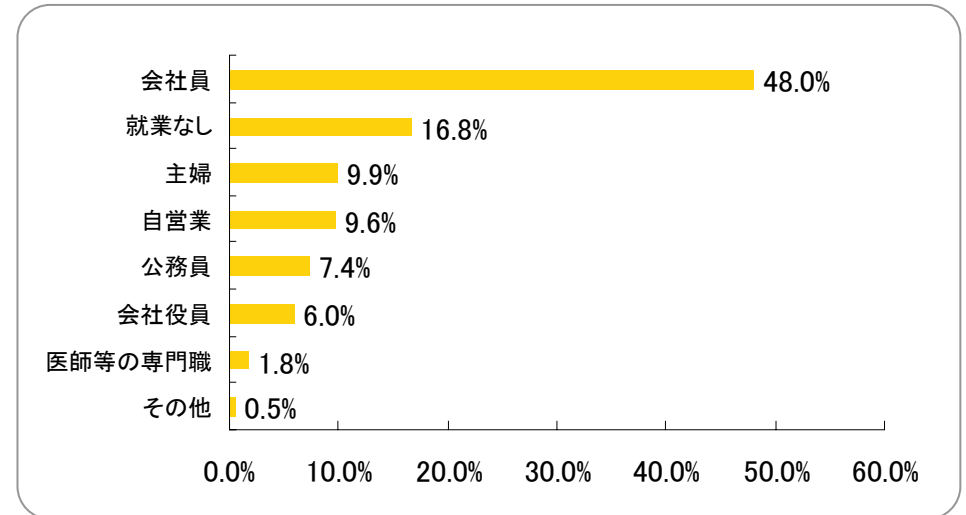
## ■居住地域別



## ■年代別



## ■職業別

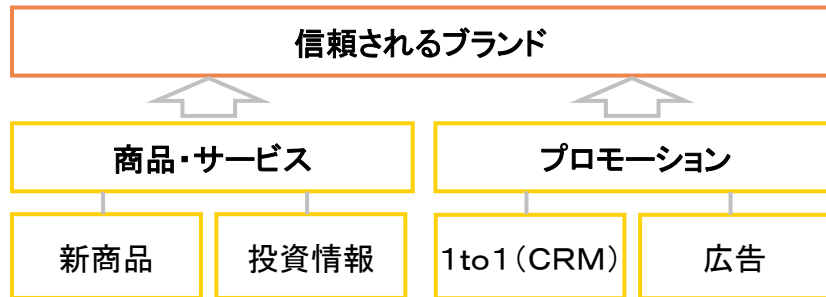


# マーケティング施策

## ■ブランディング

### ◆信頼されるブランドの構築

信頼されるブランドを築くための、新しい商品・サービスの提供、1to1マーケティングによる顧客満足の上を目指す。



### ・商品・サービスの充実

- ・先進的な商品サービスを追求
- ・優良な投資情報の提供

### ・販売促進(プロモーション)

- ・ウェブ、マネックスメール、ターゲットメールによる効率的PR
- ・1to1マーケティングに向けた、CRM手法を導入中

### ◆新規顧客開拓

- ・提携先とのプロモーションによる効率的な新規開拓
- ・ウェブの特性を利用した成果報酬型広告による広告展開

## ■実績

### ◆オンラインセミナーを利用した商品・サービスのプロモーション

インターネットを利用し、時間や場所を選ばないセミナーを提供することで、新商品やサービスについて、よりわかりやすくお客様にご説明。

2007年4月1日から6月30日までの実績

- ・実施回数 90回 (約1.5回/営業日)
- ・視聴人数 延べ約16,700人 (約270人/営業日)

### ◆全日空との提携 投資セミナー&口座開設キャンペーンの実施

- ・全日空と提携し、ANAマイレージクラブの会員向けに口座開設キャンペーンを実施。口座開設された方を、投資セミナーへご招待予定。

### ◆投資情報の拡充

- ・投資ツール「マネックストレーダー」の導入
- ・日本証券新聞ネット版、クオンツ・リサーチによる分析情報の提供開始
- ・フィスコFXメールの無料化
- ・初心者コンテンツ(株式・投資信託・債券)の拡充

### ◆お金のゼミナール

- ・2006年10月1日より、個人投資家の金融リテラシー向上を目指し、お金や投資について解説する紙面講座「お金のゼミナール」を掲載中



## 主要オンライン証券比較:フルラインサービスの実現

(2007年7月17日現在)

	株式関連							貸 株		債券		投資信託		オルタナティブ投資		その他		
	逆指値	中国株式	米国株式	夜間取引PTS	夜間取引PTS特別売買	株式ミニ投資・単元未満株投資	自動売買機能付トレーディングツール	配当金相当額自動受取	株主優待自動取得	個人向け国債・外国債券	オークション方式	積立プログラム	中国株インド株投信	分散投資型	非分散投資型	商品先物	ATMカード入出金	カード代金証券口座引落し
マネックス証券	○	○	×	○	◎	○	◎	◎	◎	○	◎	○	○	◎	○	◎	○	○
SBIイー・トレード証券	○	○	○	×	×	○	×	×	×	○	×	○	○	×	○	×	○	○
松井証券	○	○	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
楽天証券	○	○	○	×	×	×	×	×	×	○	×	×	○	×	○	×	×	×
カブドットコム証券	○	×	×	○	×	○	×	×	×	×	×	○	○	×	×	×	×	×
ジョインベスト証券	×	×	×	×	×	○	×	×	×	×	×	○	○	×	○	×	×	×

◎: マネックス証券のみ提供中 ○: 提供中 ×: 提供無し

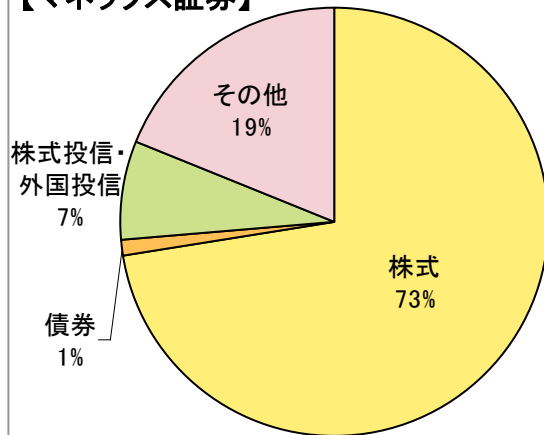
出所: 各社IR資料等

# 大手証券との比較

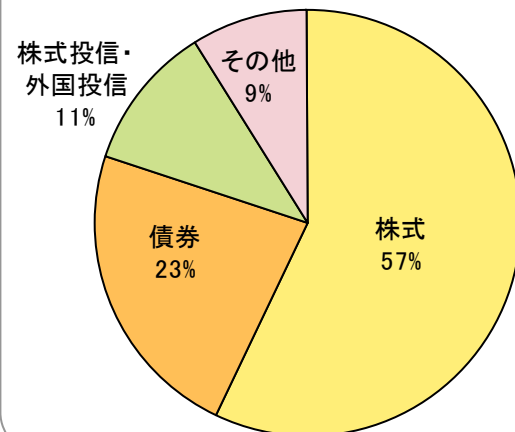
## ■ 預かり資産の内訳 (2007年3月末)

マネックス証券の預かり資産は、オンライン証券としては分散しているが、大手証券と比較すると、債券、投信の比率が低く、開拓の余地は大きい

### 【マネックス証券】



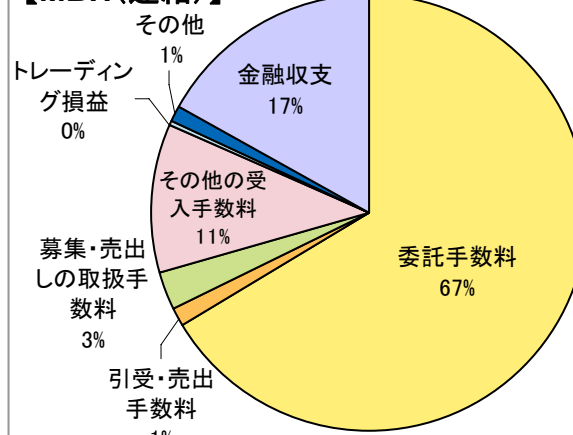
### 【大手証券A社(単体)】



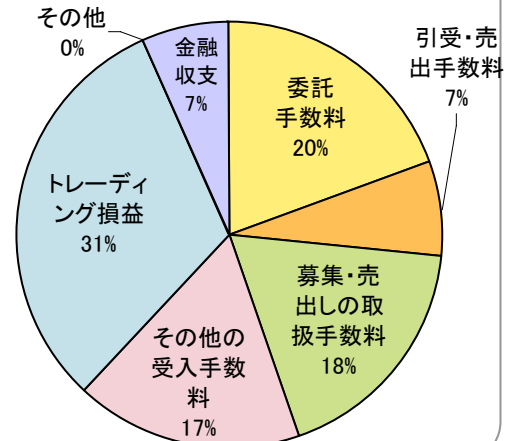
## ■ 純営業収益の内訳 (2007年3月期)

大手証券は収益の分散化が進み、日本の株式市場が悪化した場合でも、安定的に収益を確保

### 【MBH(連結)】



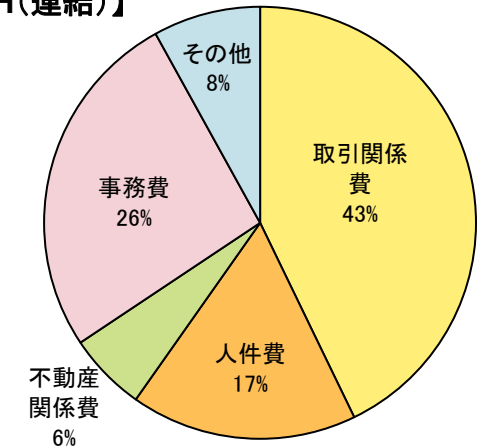
### 【大手証券A社(単体)】



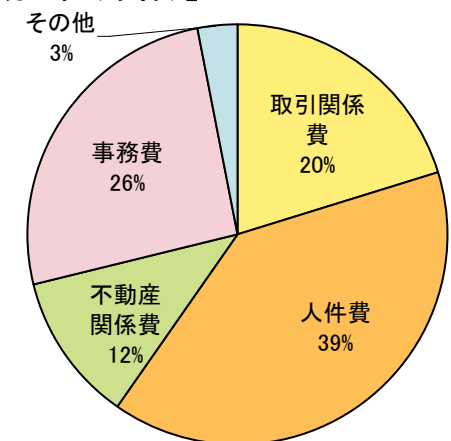
## ■ 販売費及び一般管理費の内訳 (2007年3月期)

マネックスは販売チャネルをオンラインに特化することで、人件費の比率をコントロール

### 【MBH(連結)】



### 【大手証券A社(単体)】



## グループ会社等

## ■グループ会社

MBH

(2007年6月末時点)

マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社



Monex University, Inc.

株式会社 マネックス・ユニバーシティ

すべての個人投資家へ真の投資教育を

(持株比率) MBH: 70%



10%

10%

10%



MONEX

マネックス証券株式会社

プレミアム総合金融オンライン証券

(持株比率) MBH: 100%

MAI

マネックス・オルタナティブ・インベストメンツ株式会社

最高水準のオルタナティブ商品を  
個人投資家へ

(持株比率) MBH: 55%



Asuka Asset Management 45%

trade-science

トレード・サイエンス株式会社

システムプログラム(カプロボ)  
を用いた投資助言サービス

(持株比率)MBH: 34%

トレード・サイエンス経営陣他: 65%  
早稲田大学 : 1%

NetLife

ネットライフ企画株式会社

生命保険事業の調査・企画

(持株比率)MBH: 24.75%

あすかDBJ投資事業有限責任組合: 24.75%  
三井物産株式会社: 20.79%  
株式会社新生銀行: 14.85%  
株式会社セブン&アイ・ホールディングス: 14.85%

MBI

マネックス・ビジネス・  
インキュベーション株式会社新規ビジネスの発見、育成  
株式自動売買プログラムによる実運用

(持株比率) MBH: 100%

WR HAMBRECHT &amp; CO JAPAN

WR Hambrecht &amp; Co Japan株式会社

IPOの新方式導入

M&amp;Aアドバイザリーサービス

(持株比率) MBH: 25%

WR HAMBRECHT+CO 25%

ZenShin Capital Partners II, L.P. 25%  
DBJ事業価値創造投資事業組合 25%

## ■その他主な出資先



イーバンク銀行 eBANK Corporation

出資比率: 4.90%