

平成19年3月期第3四半期決算 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により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通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. 要約 | …… p.4 |
| 2. 業績概要 | |
| (1) 2006年3月期3Q(9ヶ月) vs. 2007年3月期3Q(9ヶ月) | …… p.5 |
| (2) 2006年3月期3Q(3ヶ月) vs. 2007年3月期3Q(3ヶ月) | …… p.6 |
| (3) 2007年3月期2Q(3ヶ月) vs. 2007年3月期3Q(3ヶ月) | …… p.7 |
| (4) 四半期別業績推移 | …… p.8 |
| (5) 営業利益率の推移とコスト構造 | …… p.9 |
| 3. 比較分析 預かり資産当たり収益および費用 | ……p.10 |

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.12 |
| (2) 環境認識 | ……p.13 |
| (3) 目標と戦略 | ……p.14 |
| (4) 収益構造と預かり資産の現在と未来 | ……p.15 |
| 2. 事業別概況 | |
| (1) トレーディング関連ビジネス | |
| ・株式委託ビジネス | ……p.16 |
| ・引受ビジネス | ……p.17 |
| ・債券ビジネス | ……p.18 |
| ・FXビジネス | ……p.19 |
| (2) マネージド・アセット・ビジネス | |
| ・投資信託ビジネス | ……p.20 |
| ・オルタナティブ投資ビジネス | ……p.21 |
| (3) トピックス | ……p.22 |
| (4) 投資教育 | ……p.23 |

III. 株主の皆様へ

- | | |
|--------------|--------|
| 1. ROEと配当 | ……p.25 |
| 2. ディスクロージャー | ……p.26 |

IV. ご参考

- | | |
|----------------|--------|
| 1. お客様分布 | ……p.28 |
| 2. マーケティング施策 | ……p.29 |
| 3. 主要オンライン証券比較 | ……p.30 |
| 4. 大手証券との比較 | ……p.31 |
| 5. グループ会社 | ……p.32 |

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

要約

■販売チャネルを「オンライン」に絞り、低コスト構造を堅持
商品組成力を一層高め、「投資銀行」としての基盤を強化 ⇒ 世界唯一のオンライン投資銀行へ

I. 株式市場が低迷した影響を受け、前年同期比で減収減益となり、預かり資産も減少

一方、MRFを除く投資信託および債券の預かり資産は大きく増加

◆ 純営業収益(9ヶ月)	23,120百万円	(前年同期比 11.5%減)
◆ 経常利益(9ヶ月)	12,387百万円	(前年同期比 26.8%減)
◆ 純利益(9ヶ月)	7,125百万円	(前年同期比 22.1%減)
◆ 預かり資産	2兆344億円	(前年同期末比 4.1%減)
⇒MRFを除く投資信託・債券の預かり資産	1,658億円	(前年同期末比 64.8%増)

II. 各ビジネスラインにおいて、高付加価値の商品・サービスを提供

- ◆ オルタナティブ投資 プライベートエクイティを組み入れた投資信託など2本の商品を組成・販売
- ◆ 債券 ストラクチャー債(仕組債)の販売開始、南アフリカランド建て世銀債の追加
- ◆ FX(外国為替保証金取引) 新トレーディング・プラットフォームを導入し、他社との差別化を推進
- ◆ 引受 新規公開株式の主幹事業務を担当(本年度1社目、累計4社目)

III. 更なる成長を目指した施策を実施

- ◆ 「カプロボ」コンテストを成功裡に終え、商品化の具体的な検討を開始
- ◆ M&Aビジネスへの本格参入

業績概要：2006年3月期第3四半期(9ヶ月) vs. 2007年3月期第3四半期(9ヶ月)

(単位:百万円、%)

	2006年3月期3Q (2005年4月～2005年12月)	2007年3月期3Q (2006年4月～2006年12月)	前年同期比増減
営業収益	27,227	24,587	-9.7%
純営業収益	26,124	23,120	-11.5%
販売費及び一般管理費	8,974	10,760	+19.9%
営業利益	17,149	12,360	-27.9%
経常利益	16,916	12,387	-26.8%
純利益	9,142	7,125	-22.1%

(単位:百万円、%)

	2006年3月期3Q末 (2005年12月31日)	2007年3月3Q末 (2006年12月31日)	前年同期末比増減
総資産	388,272	361,496	-6.9%
自己資本	37,086	45,000	+21.3%
自己資本規制比率	395.7%	392.0%	-

業績概要：2006年3月期第3四半期(3ヶ月) vs. 2007年3月期第3四半期(3ヶ月)

(単位:百万円、%)

	2006年3月期3Q (2005年10月～2005年12月)	2007年3月期3Q (2006年10月～2006年12月)	前年同期比増減
営業収益	12,031	7,755	-35.5%
純営業収益	11,642	7,086	-39.1%
販売費及び一般管理費	3,323	3,548	+6.8%
営業利益	8,319	3,537	-57.5%
経常利益	8,323	3,525	-57.6%
純利益	4,717	2,125	-54.9%

(単位:百万円、%)

	2006年3月期3Q末 (2005年12月31日)	2007年3月期3Q末 (2006年12月31日)	前年同期末比増減
総資産	388,272	361,496	-6.9%
自己資本	37,086	45,000	+21.3%
自己資本規制比率	395.7%	392.0%	-

業績概要：2007年3月期第2四半期(3ヶ月) vs. 2007年3月期第3四半期(3ヶ月)

(単位:百万円、%)

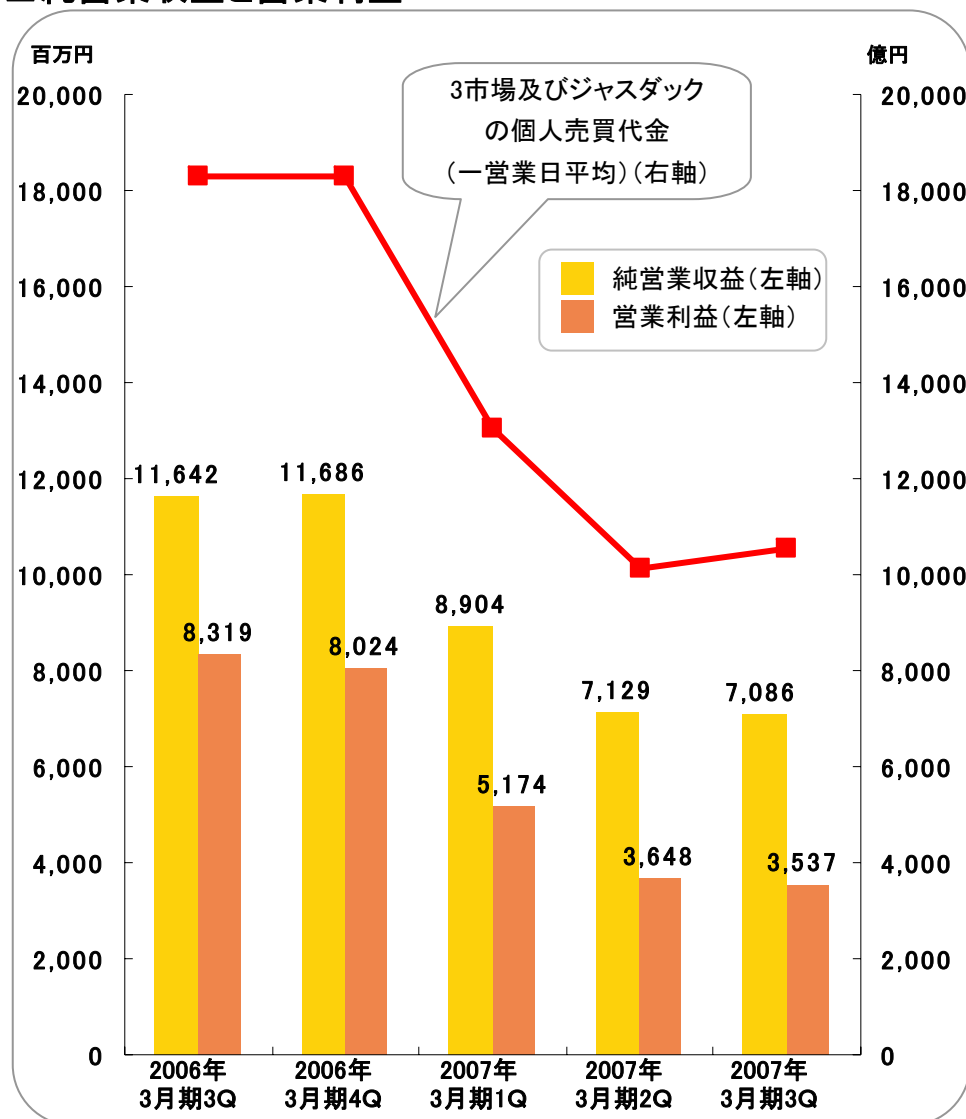
	2007年3月期2Q (2006年7月～2006年9月)	2007年3月期3Q (2006年10月～2006年12月)	前四半期比増減
営業収益	7,496	7,755	+3.5%
純営業収益	7,129	7,086	-0.6%
販売費及び一般管理費	3,481	3,548	+1.9%
営業利益	3,648	3,537	-3.0%
経常利益	3,632	3,525	-2.9%
純利益	2,054	2,125	+3.5%

(単位:百万円、%)

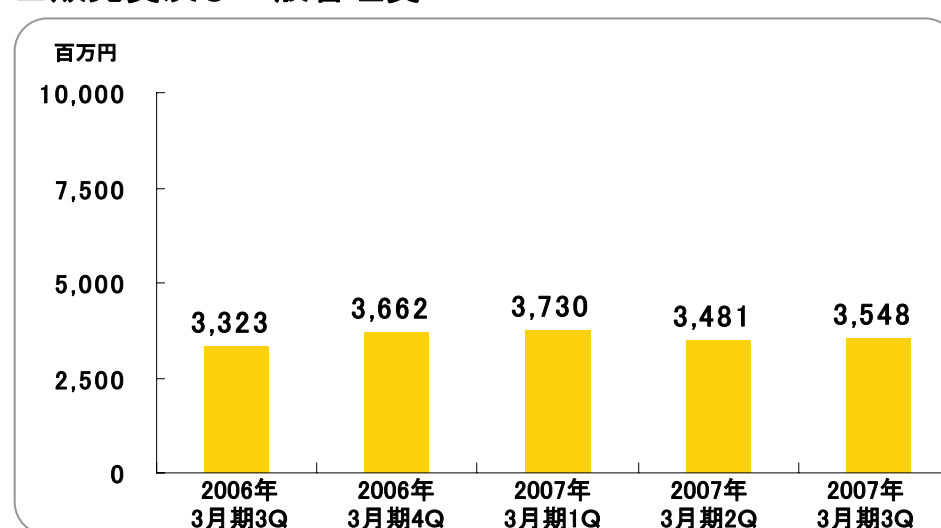
	2007年3月期2Q末 (2006年9月30日)	2007年3月期3Q末 (2006年12月31日)	前四半期末比増減
総資産	335,746	361,496	+7.7%
自己資本	42,781	45,000	+5.2%
自己資本規制比率	469.2%	392.0%	-

業績概要：四半期別業績推移

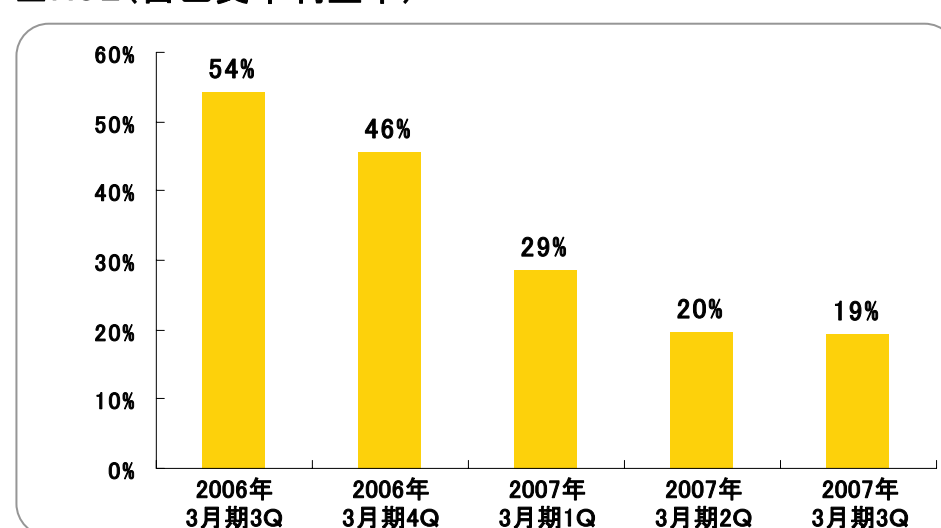
■純営業収益と営業利益



■販売費及び一般管理費



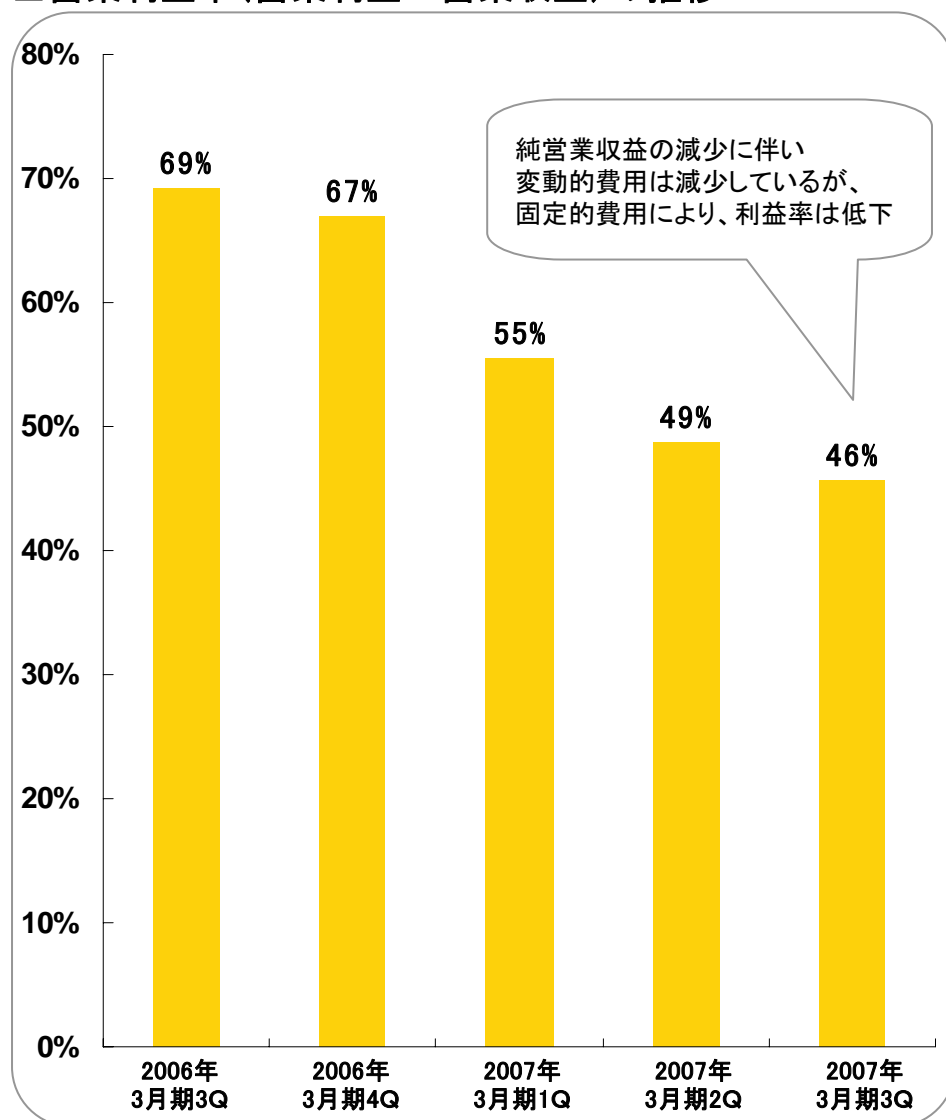
■ROE(自己資本利益率)



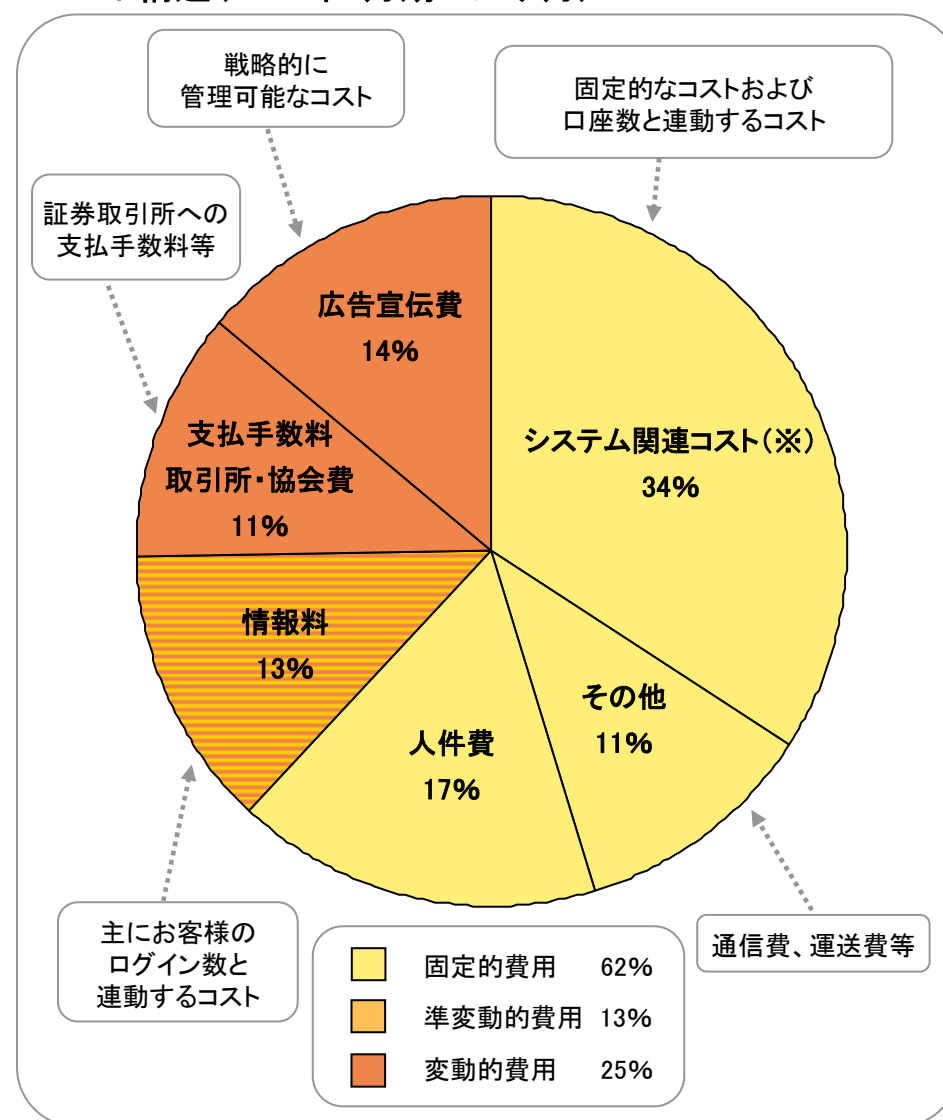
$$\text{ROE} = (\text{四半期純利益} \times 4) \div ((\text{期首自己資本} + \text{期末自己資本}) \div 2)$$

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

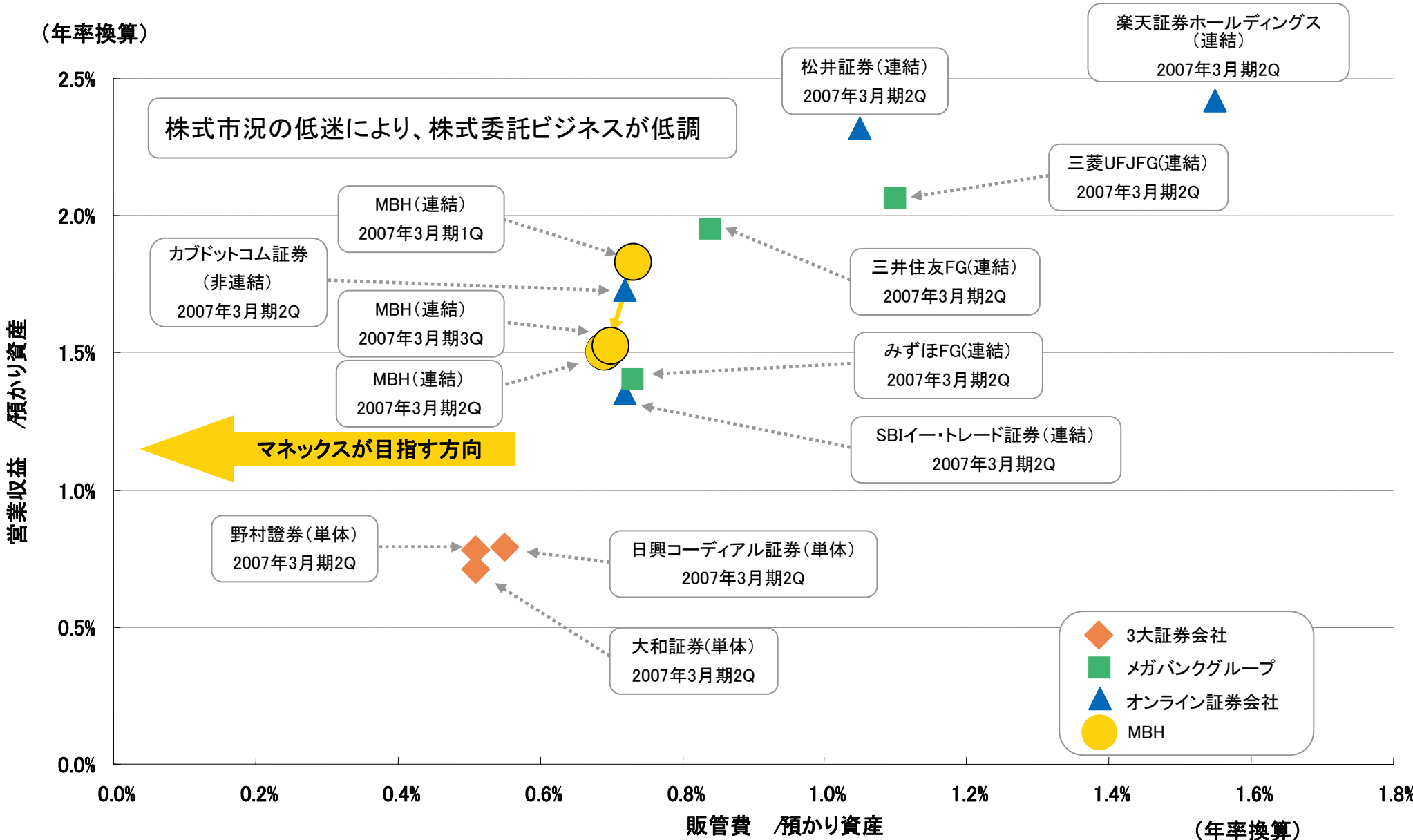


■コスト構造(2007年3月期3Q 3ヶ月)



※システム関連コスト=不動産関係費+事務費+減価償却費

比較分析: 預かり資産当たり収益および費用(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、販管費＝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。
- 個別株売買や市場タイミングへ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。
- 持株会社化を活かして、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

人口減少の顕在化、右肩上がりの経済成長の終焉を迎える中、
個人の資産運用はより主体性を求められる方向に変化しており、当社の役割は大きくなる

《これまで》

《これから》

必然的に高まる
個人の資産運用ニーズ

- ・終身雇用、退職金、年金に支えられているという安心感

法制度改正に伴い変化する
金融業界の競争

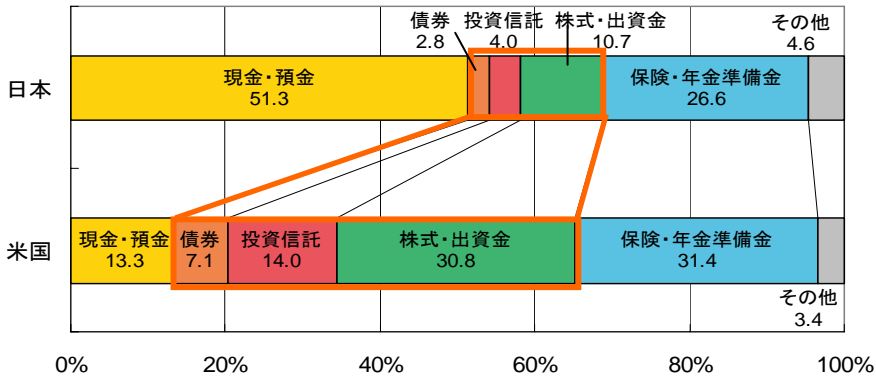
- ・銀行 / 証券 / 保険間での業際競争なし
- ・どの金融機関を選んでもサービス・運用結果に大差なし



- ・国や企業等による老後の生活保障は薄くなり、**自身の運用結果が将来の生活水準を大きく左右**
- ・**個人による主体的な資産形成が必須に**

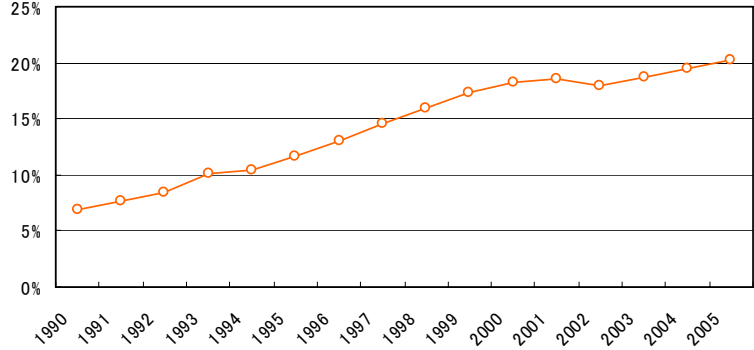
- ・金融商品取引法の施行等により金融機関の業際は急速に喪失し競争激化
- ・金融機関の選定がサービス・運用結果に与える影響大

日米の家計の資産構成 (2006年9月末)



出所: 日本銀行調査統計局「資金循環の日米比較: 2006年3Q」

米国家計部門における投資信託のシェア
(年金、退職金積立制度分も含む)



出所: 米国 Investment Company Institute, 連邦準備制度理事会

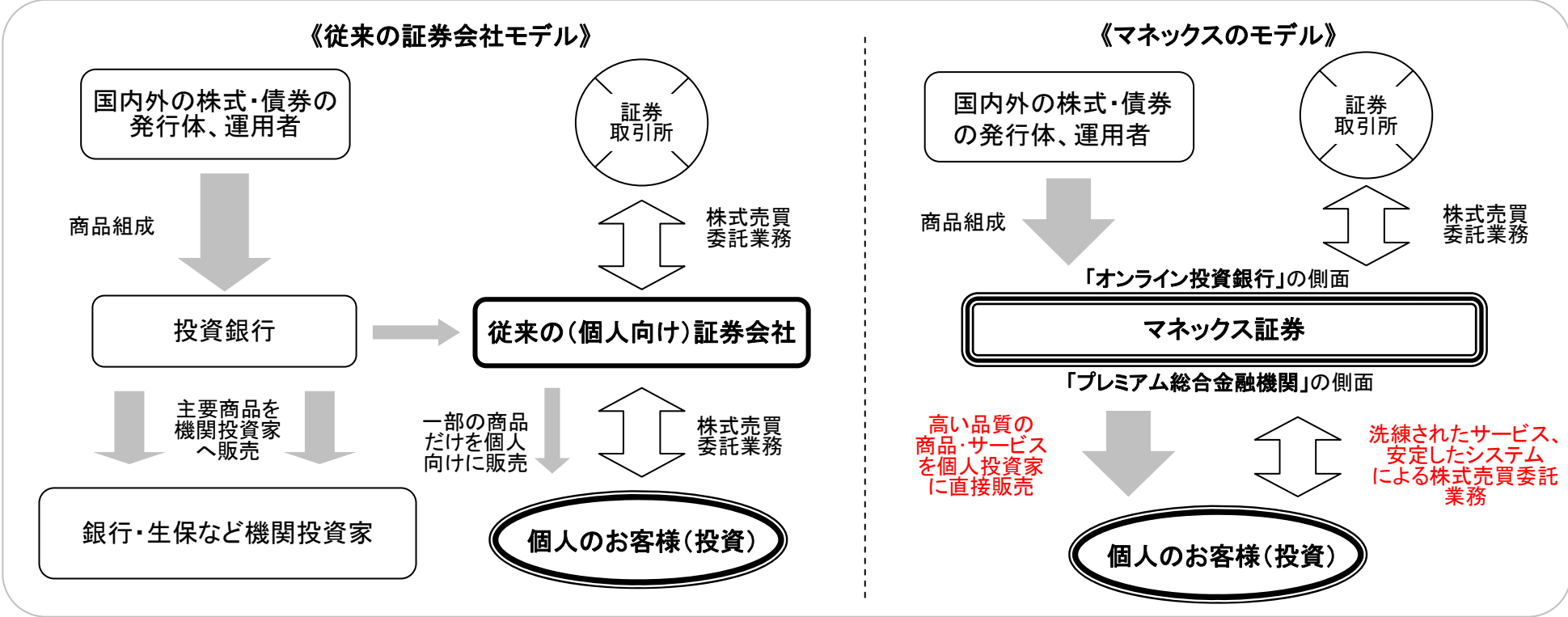
日本の家計部門も有価証券保有の割合は増加すると思われるが、
個人投資家の株式売買シェアが拡大するとは限らない



**株式委託ビジネスに加え、投資信託、SMA、
債券などの資産運用商品・サービスの拡充が必要**

目標と戦略

■ マネックスの目標 「マネックスのモデル」およびそれを実現する「3つの戦略」と「投資教育の充実」



◆ **プロダクト戦略**

- ・株式売買委託業務に加え、IPO、債券、FX、オルタナティブ等の多様な商品組成

◆ **CRM戦略 (Customer Relationship Management)**

- ・お客様に、的確なプロダクトを適切なタイミングでご案内

◆ **チャネル戦略**

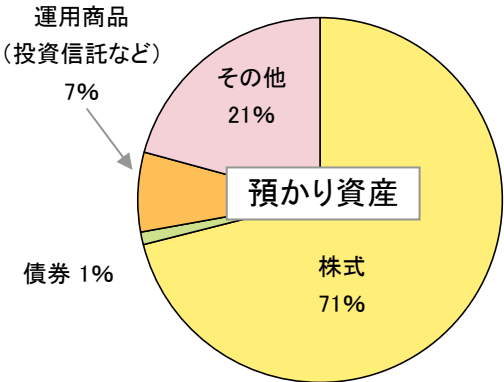
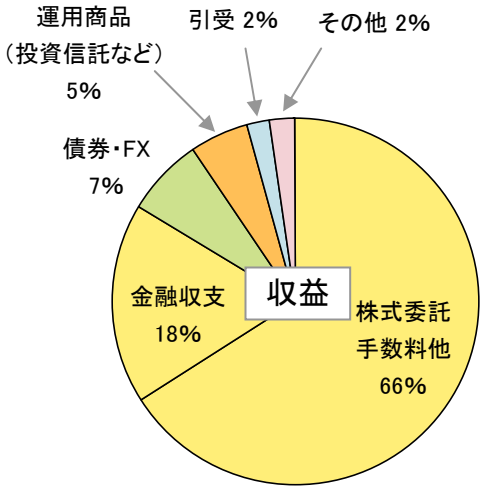
- ・お客様に身近な存在になるため、自前のチャネルに加え、提携などを通じたチャネルを構築

◆ **投資教育の充実**

- ・マネックス・ユニバーシティの投資教育・啓蒙活動を通じた金融全般や商品に対する理解浸透により、各戦略の効果をより高める

収益構造と預かり資産の現在と未来

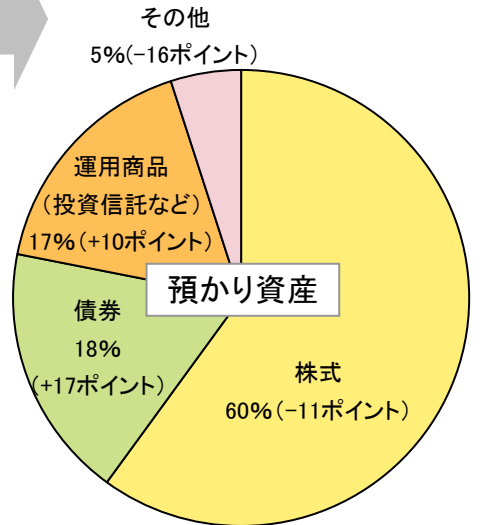
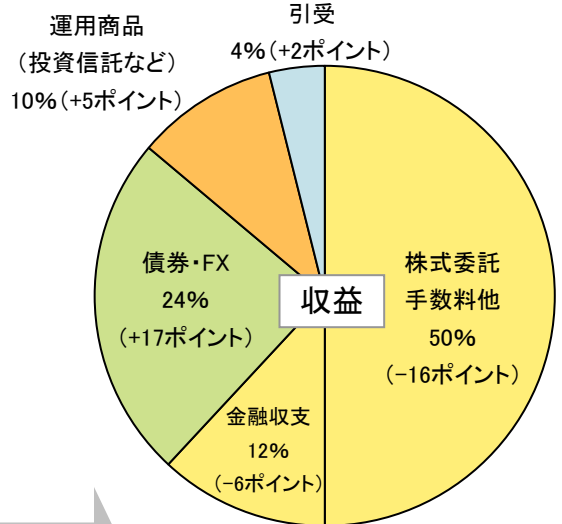
【現在(2006年4月～12月)】



各プロダクトラインの方向性

- ①株式ビジネス
 - ・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、革新的な商品を提供
- ④引受ビジネス
 - ・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・ビジネスへの参入などを行ない、主要な収益源として育成

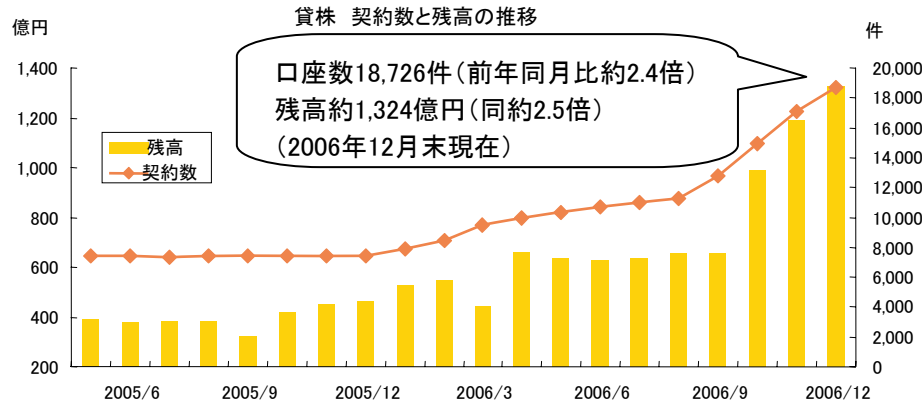
【将来】



株式委託ビジネス: 独自商品・サービスの強化

■オリジナルサービスの充実

◆貸株サービス 口座、残高ともに大幅な伸び



◆マネックスナイター 取引規模の拡大

- ・2007年3月期3Qの売買代金: 約456億円(2Q比 約1.5倍)
- ・好評の手数料無料キャンペーンを2007年3月まで延長

◆充実した注文方法、株式情報の提供

- ・各種条件付注文(逆指値、ツイン指値、連続注文、特殊指値等)
- ・最大30日先まで期間指定可能な指値注文
- ・各種アラートメール(約定アラート、株価アラート、IPOアラート等)

- ・「便利な機能・サービス」 第1位
- ・「金融商品とマーケット情報」 第2位

(代表的なeコマース評価機関であるゴメス・コンサルティング株式会社によるランキング(2006年10月発表))



■投資初心者の方へ

◆ニンテンドーDS用ソフト「株式売買トレーナー カブトレ!」制作協力



- ・かんたん!
- ・つかえる!
- ・わかりやすい!

- ・マネックス証券がKONAMIに制作協力したニンテンドーDS用ソフト「株式売買トレーナー カブトレ!」、2006年12月14日に発売
- ・投資初心者の方がゲーム感覚で株取引の基礎知識を身につけられる内容

■今後の施策

◆割安な「携帯電話手数料」を追加

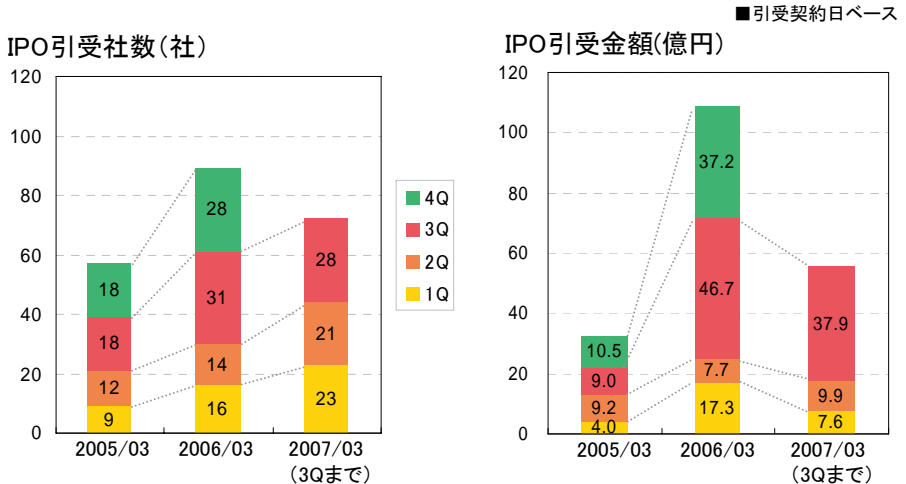
- ・最低手数料: 105円(指値、成行注文ともに約定代金の0.105%)
- ・パソコンでの充実した株式情報に比べ、ご利用頂ける情報が限られている携帯電話からのインターネット株式売買手数料を見直し
- ・取引毎手数料を選択しているお客様が携帯電話からインターネット注文する場合の手数料が割安に(2007年1月29日約定分より)

◆リアルタイムトレーディングツールのリリースを予定

- ・2007年2月中旬より、モニター募集を開始

引受ビジネス:オンライン証券の枠組みを超えた実績と体制へ

■引受実績の積上げ

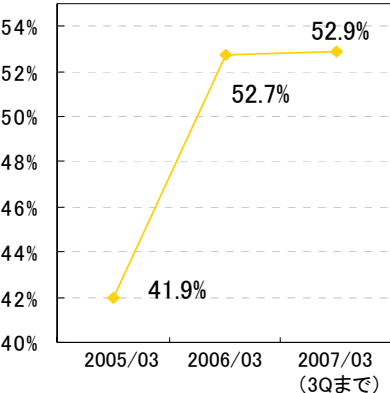


IPO引受社数ランキング(2006年4~12月)

順位	社名	社数
1	三菱UFJ証券	93
2	SBIイー・トレード証券	90
3	マネックス証券	72
3	日興シティグループ証券	72
5	新光証券	71
6	野村証券	66
7	大和証券エスエムビーシー	61
8	みずほインベスターズ証券	52
9	岡三証券	51
10	高木証券	44

■出所:アイ・エヌ情報センター

マネックスのIPO引受参入率の推移



■IPO引受参入率 = 引受社数 ÷ 年間IPO社数

◆主幹事社数の更なる増加に注力

◆IPO引受社数トップ3、IPO引受金額トップ10維持を目標とする

・オンライン証券枠内の競争から、国内全証券会社との競争へシフト

■4社目となる主幹事実績: 株式会社マルマエ

株式会社マルマエ
(銘柄コード: 6264)

¥1,128,000,000
(公募・売出し総金額)

2006年12月26日 上場

- ・オンライン専門証券では最多となる
東証マザーズ累計3社目の主幹事実績
- ・幅広い業種に対応可能な引受実務ノウハウ
による上場支援が結実した事例
- ・主幹事引受業務の推進による2つの効果
 - ①収益源の多様化
 - ②個人投資家への魅力的な投資機会の提供

■今後の施策

◆「少数精鋭」による高品質・多機能・機動的な投資銀行へ

・景気や市況が変動するビジネスリスクを考慮して、人員の肥大化を抑制

◆IPO引受ビジネス以外の新たな収益の柱を構築

- ・マーケット規模が大きいかかわらず、まだオンライン専門証券による参入が進んでいないストラクチャー債ビジネスを開拓する
- ・M&Aアドバイザリー業務の展開により、IPO引受ビジネスとの相乗効果を狙う

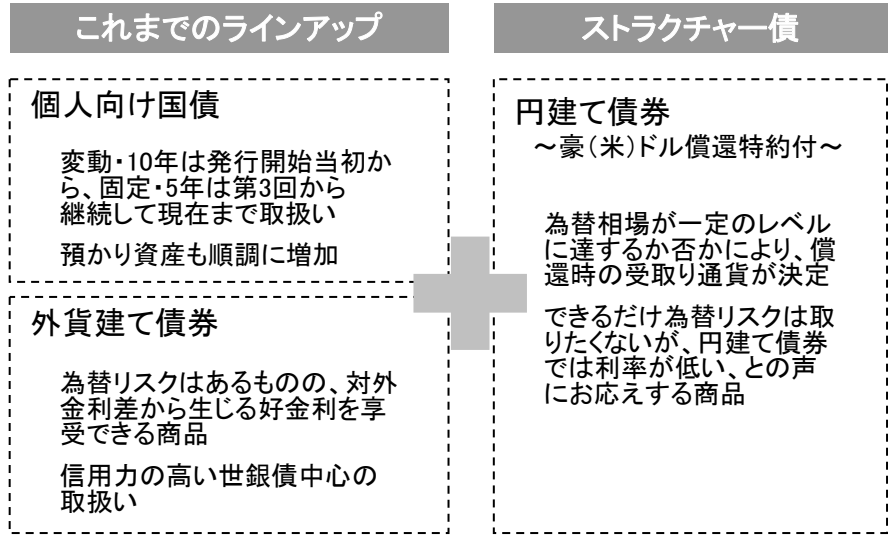
◆中国資本市場室によるサービス

・日本市場への上場を希望する中国未公開企業の調査並びにIPO引受支援

債券ビジネス：お客様の求める商品の提供を目指して

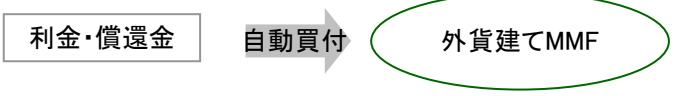
■より多くのお客様へ、ご希望に沿える債券を

◆ストラクチャー債(仕組債)の取扱いを開始



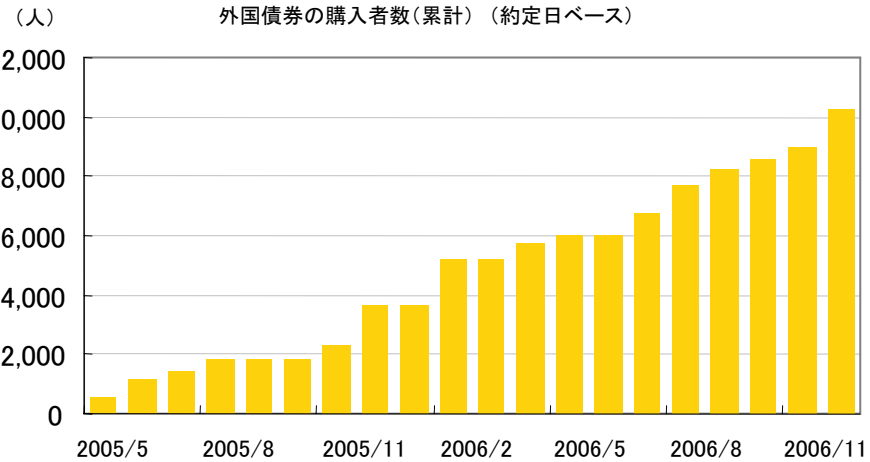
◆外債投資をより魅力的にする「外貨建て受取り」サービスを開始

- ・外貨建て債券の「利金」および「償還金」で、外貨建てMMF(米ドル建て、ユーロ建て、豪ドル建て)を自動買付するサービスを開始
- ・外貨建てMMFの残高による当該通貨建て債券の購入も可能に
⇒為替の動きを見ながら機動的な外貨の運用が可能に！



■増加する外債購入者

- ◆豊富なラインアップにより増加を続ける債券新規購入者
- ◆世界初の、100デノミ通貨単位での世銀債の取り扱いを始め、債券購入者の裾野を拡大



■今後の施策

- ◆ストラクチャー債(仕組債)の取扱いを拡充中
 - ・お客様のニーズに合わせ、より魅力的なミドルリスク/ミドルリターン of 債券を取扱い
- ◆毎月利払い型債券の取扱いを開始予定
 - ・多くのお客様からのご要望に応え、毎月利払い型債券の取扱いを予定

FXビジネス:新プラットフォームの導入によるサービス拡充

■マネックスFXproの導入

◆二つのトレーディングプラットフォームを取り揃え、より多くのお客様のニーズに対応

	マネックスFX	マネックスFX pro
最大レバレッジ	10~12倍 (通貨ペアによって異なる)	20倍
取扱通貨ペア	8通貨ペア	21通貨ペア
最低取引単位	1,000通貨	1,000通貨
リスク管理	口座全体で設定 (維持率20~50%の間で設定)	ポジションごとにロスカット (逆指値)注文を必ず設定
取引チャネル	PC(Windows、Mac)、携帯電話	PC(Windows)

・11通貨、21通貨ペアを取扱い
円、米ドル、ユーロ、豪ドル、NZドル、
英ポンド、カナダドル、スイスフラン、
香港ドル、シンガポールドル、
南アフリカランド

・最大20倍のレバレッジで、より大きな取引が可能に

・初心者のお客様には分かりやすい取引ルールの「マネックスFX」
円以外通貨ペアの取引を行いたいお客様には「マネックスFXpro」



■サクソ銀行とは

- ・マネックスFXproのプラットフォームは、デンマーク・コペンハーゲンに本社を置く投資銀行、サクソ銀行(SAXO BANK)が提供
- ・同行のサービスは、“EUROMONEY”、“FX Week”等の業界情報誌から数多くの賞を受賞



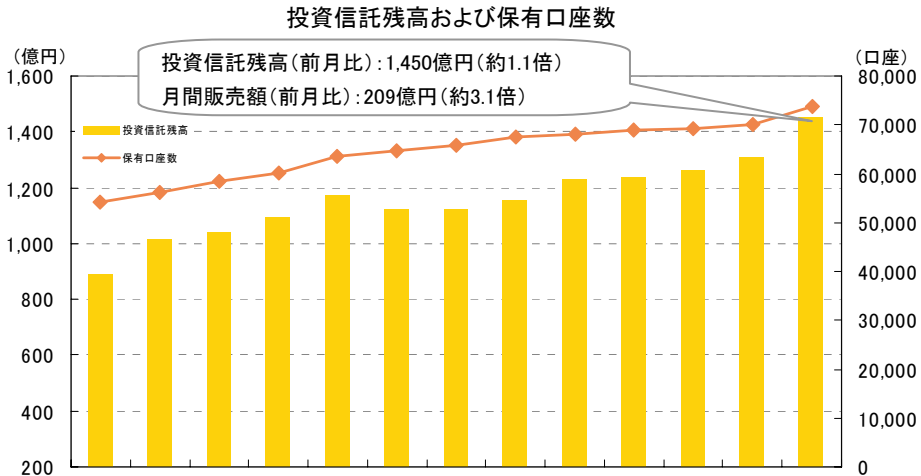
■今後の施策

- ◆取引通貨ペアの追加、レバレッジの変更等、お客様の取引機会を拡大
- ◆ダウンロード型プラットフォームの導入等、取引チャネルの拡大
- ◆投資情報、投資ツールの充実
- ◆初心者向けコンテンツの充実
- ◆2つのサービスの特徴を明確に打ち出し、より広い顧客層にアピール

投資信託ビジネス: オンライン投信販売のフロントランナー

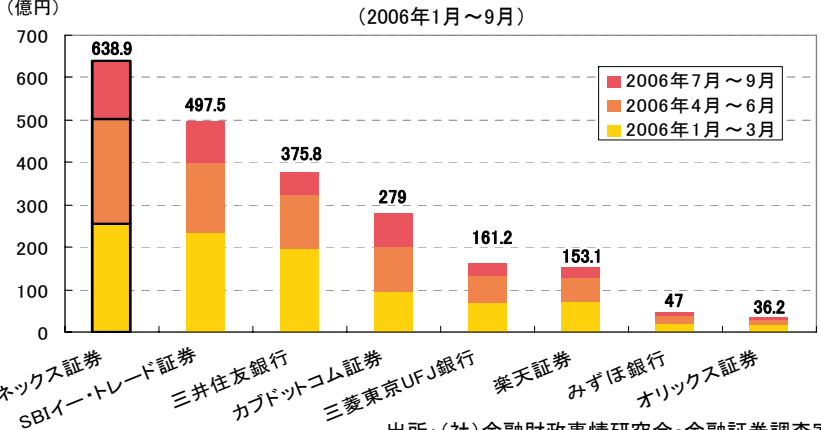
■オンライン屈指の投信販売力を確立

◆業界トップクラスのオンライン投資信託販売実績



※投資信託残高および販売額: MRF除く
※保有口座数: MRF、外貨建てMMF、中期国債ファンド、MMFを除く

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



出所: (社)金融財政事情研究会・金融証券調査室調べ

■魅力ある投資機会、商品ラインアップを実現

◆幅広いお客様のニーズに応え、商品・サービスを拡充

・世界の6資産に分散投資を行う「マネックス資産設計ファンド」を企画・販売開始 (2007年1月26日~)

- ⇒投資初心者の方のはじめの一歩に相応しい、シンプルな商品設計
- ⇒申込手数料無料、信託報酬も1%を下回る業界最低水準を実現
- ⇒イボットソンアソシエイツの投資助言を基に、確立されたロジックに従った資産配分を行う



◆取扱い投資信託の販売手数料無料化を推進

- ・新たに12銘柄をノーロード化(2006年11月)
全ノーロード投資信託本数: 31本、約500億円(2006年12月末現在)
- ・申込手数料キャッシュバック・キャンペーンを実施(2006年12月)

■今後の施策

- ◆お客様のニーズに合わせた、独自の専用投資信託を企画・販売
- ◆取扱い商品の定期的な見直しを行い、お客様の投資リターン向上を目標に、バランスのとれた商品をラインアップ
- ◆積み立て可能な投資信託の拡充により、長期の資産形成をサポート
- ◆ユーザビリティ向上を追求し、投信ホームページを全面刷新

オルタナティブ投資ビジネス:いいものだけを世界から

■2006年8月販売開始のオリジナル新ファンド2本について、高い販売実績を達成

◆(愛称)プレミアム・ハイブリッド 2006

マネックス ファンド・オブ・ファンズ シリーズI
Monex-HFR プライベートエクイティファンド&ヘッジファンド
インベストメンツ 2006

- ・プライベート・エクイティ・ファンド(非上場株式ファンド)とヘッジ・ファンドを組み入れた、個人向けとしては業界初の画期的な試み
- ・プライベート・エクイティ・ファンドへの投資を50万円から可能に

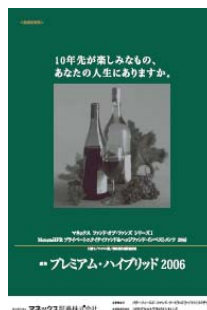
募集期間: 2006年8月14日~2006年12月7日

募集総額: 約41億円

運用開始日: 2006年12月15日

投資運用会社: HFRアセットマネジメントLLC

投資顧問会社: マネックス・オルタナティブ・インベストメンツ



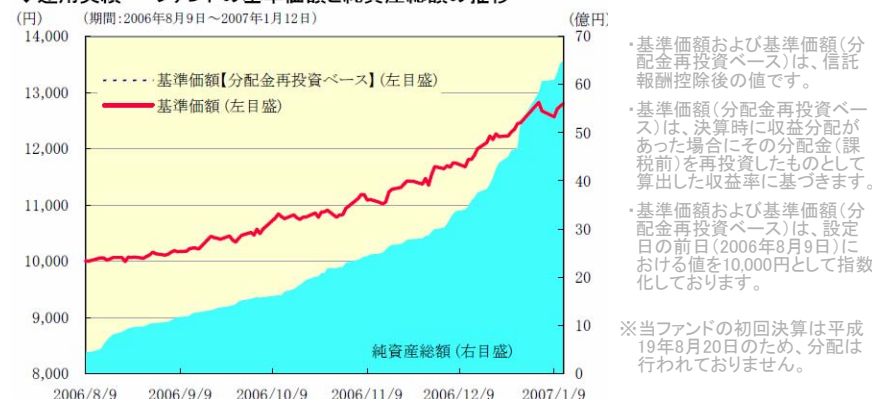
◆チャイナ フォーカス(愛称) マネックス・フルトン・チャイナ・フォーカス

・外国人への投資制限のある中国A株へのアクセスを個人投資家へ提供

運用会社: フルトン・ファンド・マネジメント・カンパニー・リミテッド
投資助言会社: マネックス・オルタナティブ・インベストメンツ

純資産総額: 約65億円 基準価額: 12,802円 (2007年1月12日現在)

◆運用実績 -ファンドの基準価額と純資産総額の推移-



■「アジアフォーカス」をより購入しやすい単位へ

◆(愛称)アジア フォーカス アジア ファンドオブファンズ連動型投信

- ・最低投資単位を50万円→10万円とし、さらに少額からのオルタナティブ投資を可能に

運用会社: フルトン・ファンド・マネジメント・カンパニー・リミテッド
投資助言会社: マネックス・オルタナティブ・インベストメンツ

純資産総額: 約104億円 シャープレシオ: 1.05 (2007年1月17日現在)

■今後の施策

◆マネックス・オルタナティブ・インベストメンツの運用部門を強化

- ・人員増強により、万全な運用体制を確立

◆取り扱い商品の拡大

- ・新ファンドを企画、商品ラインナップの拡充へ

◆運用報告の充実

- ・マネックス<オルタナティブ>メールを活用。積極的に情報を開示

トピックス

■カブロボプロジェクト

trade-science

- ・2006年12月18日 トレード・サイエンス社の運営する、スーパー・カブロボ・第1回コンテストの表彰式実施
⇒株式自動売買プログラム(カブロボ)6,246台から優秀10台を選抜
- ・2007年1月下旬より優秀ロボット10台による実運用開始予定
⇒2007年7月まで、総額5億円(カブロボ1台当たり50百万円)の株式運用を行い、カブロボの運用能力をテスト予定
- ・2007年4月以降、カブロボの運用するファンド、SMA・ラップ口座サービス、カブロボを使ったトレーディング・ツールなどの商品・サービスを開発予定

■生命保険ビジネス

ネットライフ企画株式会社

- ・2006年10月23日 MBH・あすかDBJの折半出資により設立
- ・インターネットを販売チャネルとする、新しいスタイルの生命保険会社の設立に向けた調査・企画会社
- ・最先端のIT技術と保険商品に関する知識を融合した、消費者の利便性を追求した生命保険商品・サービスを企画中
- ・生命保険会社設立に向け、出資者については別途決定

■M&Aアドバイザリービジネスへの参入

WR HAMBRECHT & CO JAPAN

OpenIPO®

- ・経営陣の増強、体制強化を行い、M&Aアドバイザリービジネスに参入
- ・株主である米国WR Hambrecht社等のネットワークを活かし、国内外の案件を幅広くサポート
- ・MBO案件のアレンジ、経営コンサルティング、産業調査受託サービスも手掛ける予定
- ・米国WR Hambrecht社が世界に先駆けて導入したダッチオークション方式によるIPO(OpenIPO®)についても、日本で実現するべく検討を継続

■個人投資家向け SNSコミュニティサイト



- ・株式会社マステューンのSNS形式コミュニティサイト『みんなの株式』(2007年春運営開始予定)に協力予定
- ・マネックス証券のお客様に対し投資に関する情報交換の場を提供することを検討中

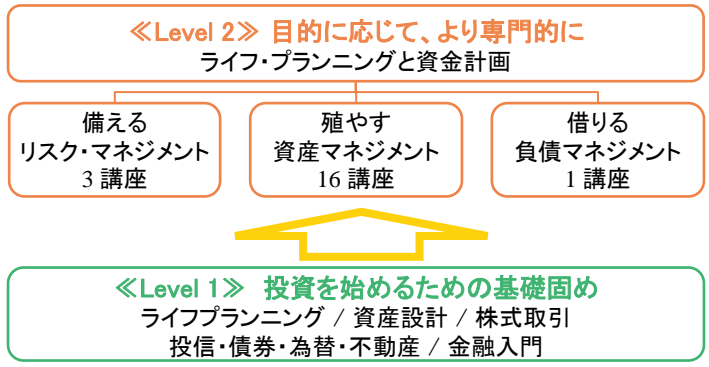


投資教育:より多くの個人投資家へ、より上質な勉強の機会を提案

■各種セミナーの継続開催と、ネット学習の拡充

- ◆**オフライン** : なるべく多くのご要望に応えられるように
様々な形態のセミナーを企画・実施
 - ・ 大規模&小規模セミナー (2006年4月~12月)
 - 開催回数 131回、延べ参加者数 16,546人
 - 関東のみならず、全国の都市でも開催
 - 対象となるお客様像を明確にしたセミナーも展開
 - ・ 個人投資家向けIRセミナー (2006年4月~12月)
 - 開催社数 10社、延べ参加者 1,868人
 - 経営トップのメッセージを直接聞くことができ、また参加者が質問することができるなど、双方向性のあるIRセミナーと高い評価

- ◆**オンライン** : eラーニングサービス「マネックス・キャンパス」
 - ・ 基礎的内容の Level 1の全6講座、および専門的内容のLevel 2 の2講座を、2006年秋より提供開始。Level2 は約20講座まで拡充予定
 - ・ 受講者数は 延べ3,000人を突破

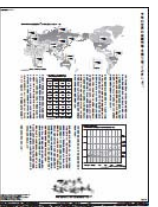


■日本の個人投資家の金融リテラシーを高める活動

- ◆株を通じて、子供たちに社会について考える機会を提供
「株のがっこう」
 - ・ 小中学生を対象として、2006年1月と12月に「株のがっこう」を開催
 - ・ 参加した小中学生の投資体験を書籍化



- ◆多くの人々に「お金」について考えてもらう機会を提供
「マネックス お金のゼミナール」
 - ・ 2006年10月より約1年間、毎週、朝日新聞紙面上に連載
 - ・ お金や投資に関する様々なテーマについて、読み物として楽しく、分かりやすく説明



■投資リテラシーの体系化・標準化に向けた取り組み

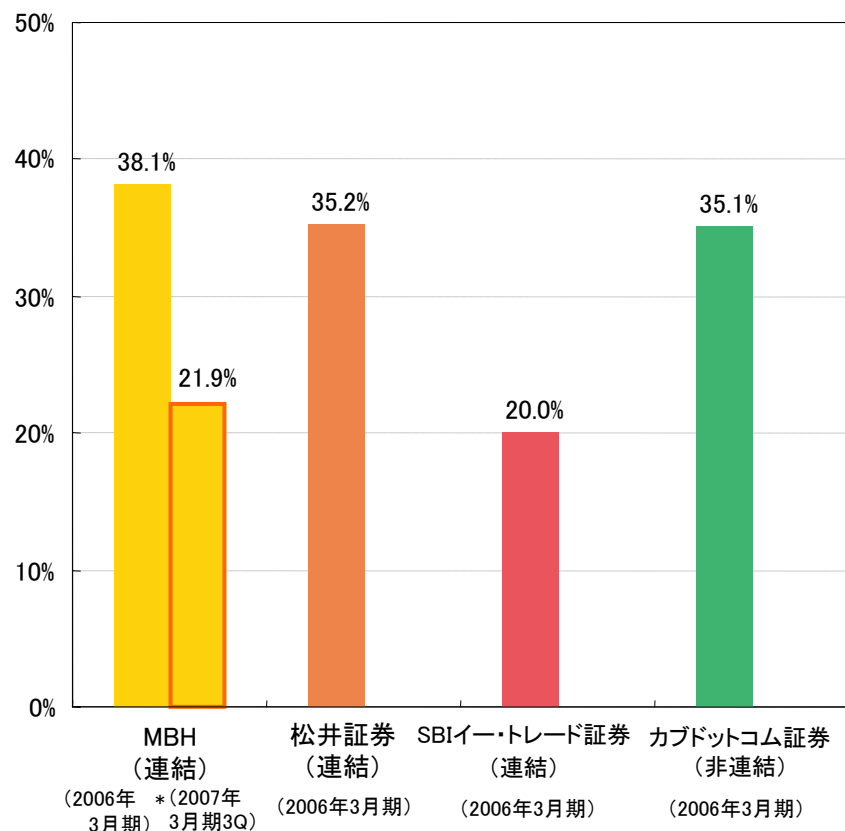
- ◆個人の投資リテラシーを定量的に把握する試み「マネー検定」
 - ・ 個人投資家の投資リテラシーを客観的に把握する検定サービス
 - ・ 外部の有識者を検定委員に迎え、信頼性の高いものを企画中
 - ・ 既に誌面上およびネット上において「投資力検定」を開催した経験を持つ「日経マネー」誌と協力。2007年3月にイベント開催予定

- 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



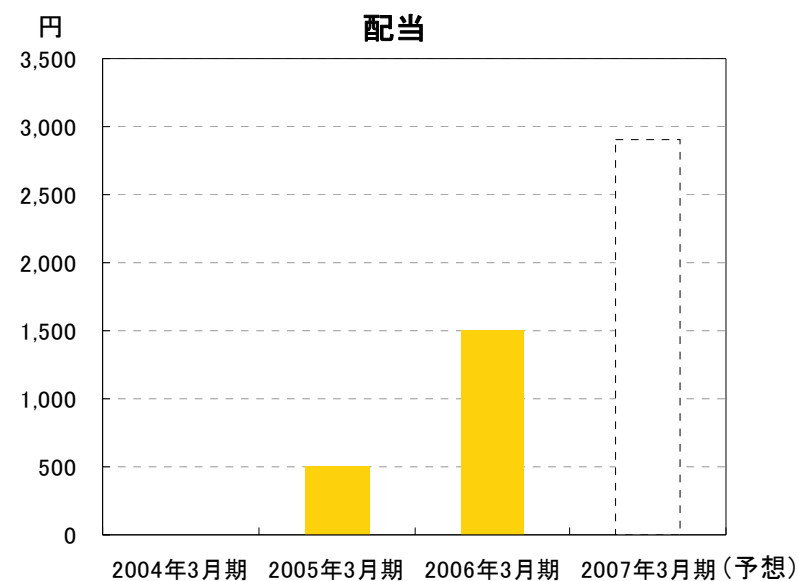
※MBH(2007年3月期第3四半期)のROE

= (2007年3月期第3四半期純利益(9ヶ月) × 4/3) ÷ ((2006年3月末自己資本+2006年12月末自己資本) ÷ 2)

※各社IR資料より当社作成

◆配当

- ・前期証券子会社利益の約50%
⇒2007年3月期 2,900円の配当(予想)
- ・高い配当性向を維持



【オンライン証券各社 配当性向】

MBH(連結)	2006年3月期	実績	26.4%
松井証券(連結)	2006年3月期	実績	29.9%
SBIイー・トレード証券(単体)	2006年3月期	実績	29.7%
カブドットコム証券(非連結)	2006年3月期	実績	22.5%

※各社IR資料より当社作成

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

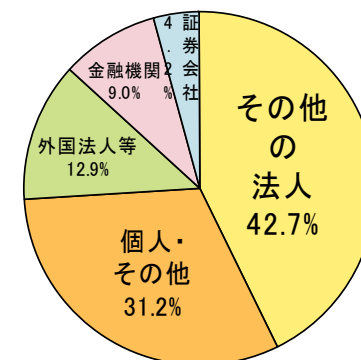
	対象	ディスクロージャー	頻度	言語
決算説明	個人投資家向けIR	決算説明会	四半期ごと	日本語
	機関投資家向けIR (海外IR含む)	決算説明会	中間 本決算	日本語
		テレフォン・ カンファレンス	四半期ごと	日・英
		個別IRミーティング	四半期ごと	日・英
		海外IRミーティング	中間 本決算	英語
PR	個人 機関投資家(海外含む) マスコミ	プレスリリース	適時	日・英

◆主要株主および株式分布状況

(2006年9月末時点の株主名簿による)

主要株主上位3位

株式会社日興コーディアルグループ...26.29%
 松本 大.....11.10%
 ソニー株式会社※.....10.25%



※大量保有報告書により2007年1月19日までに以下の保有状況および上記からの異動が報告されております。

・2006年12月11日付 ソニー株式会社.....7.75%
 ・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%

株式分布状況

◆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

株主の皆様が出席しやすい土曜日に株主総会を開催

・マネックスメール「松本大のつぶやき」

1999年より経営者としての現状認識・問題意識など、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」

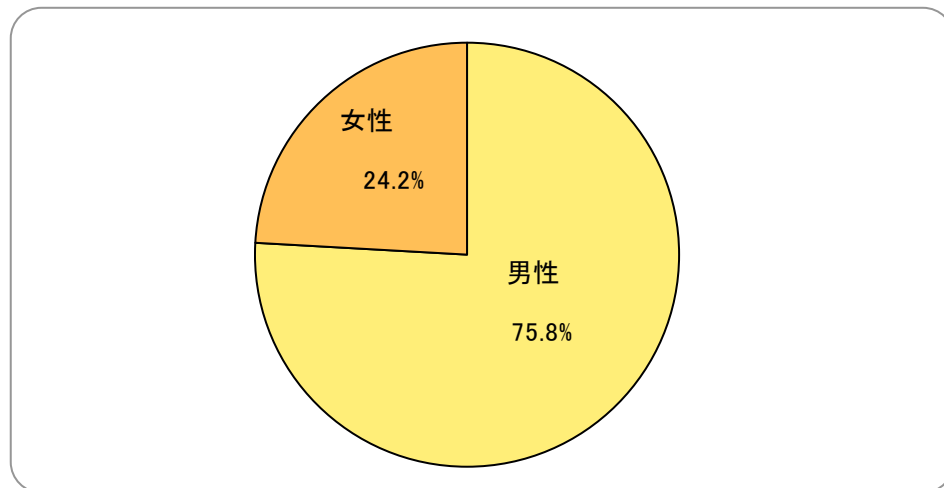
月に2回、マネックスラウンジ
@銀座にて開催



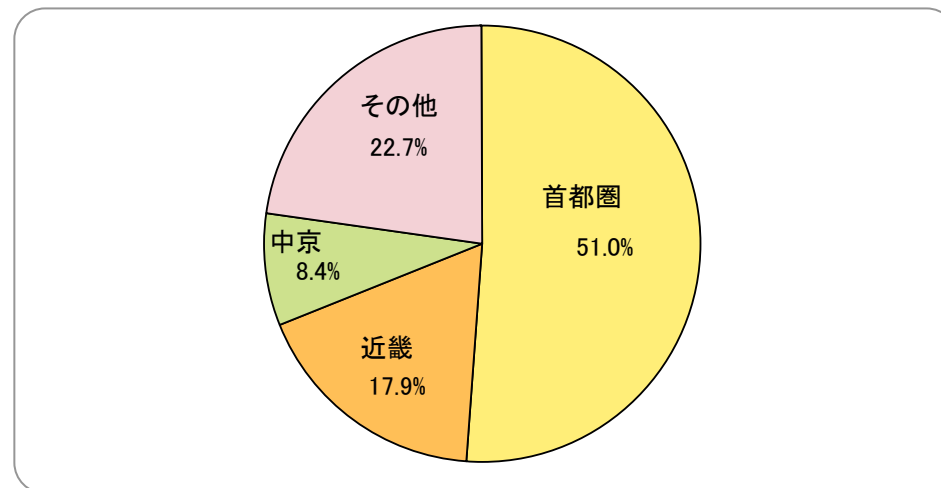
- I. 業績概要
- II. 経営戦略と事業展開
- III. 株主の皆様へ
- IV. ご参考**

お客様分布(2006年12月末現在)

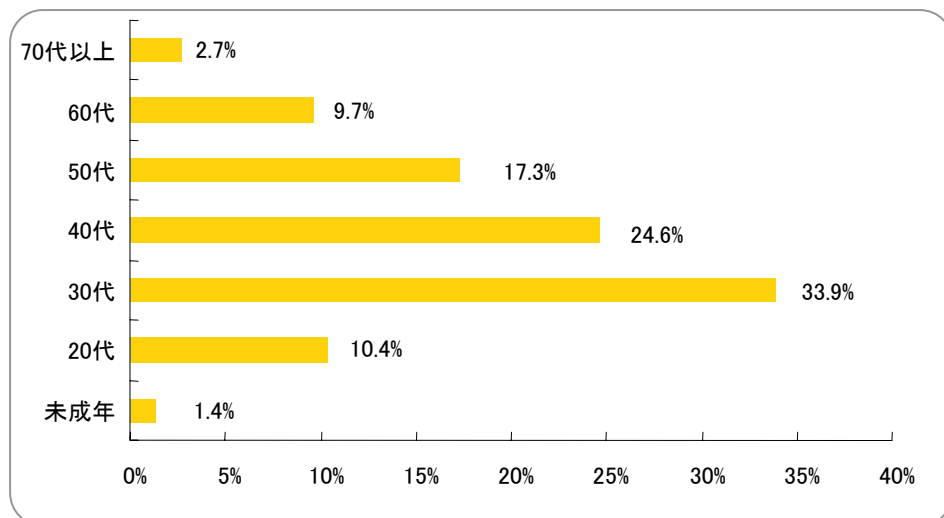
■男女別



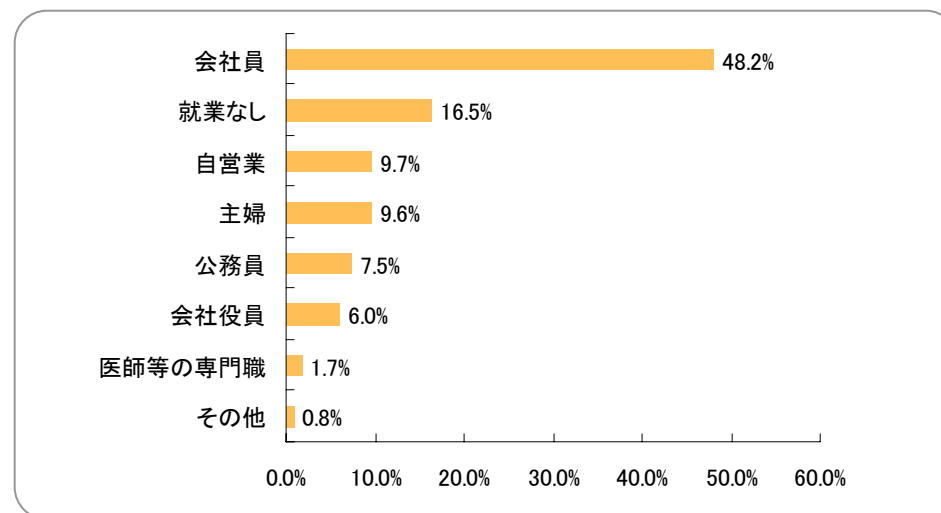
■居住地域別



■年代別



■職業別



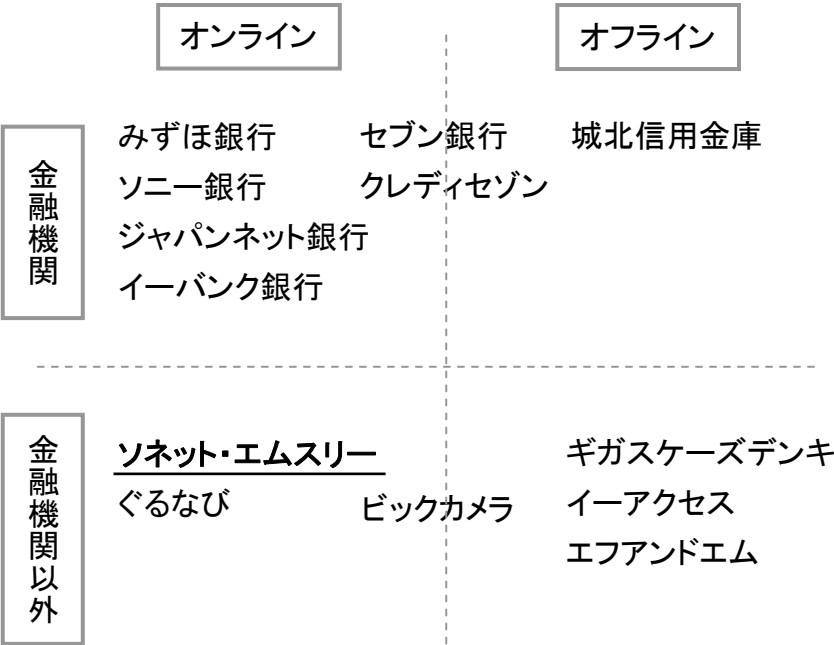
マーケティング施策

■提携（証券仲介・証券紹介）

◆ 金融機関か金融機関以外か、オンラインかオフラインかなどの形態に関わらず、ビジネス上の親和性が高い企業との提携を促進

- ・ 2006年12月、医療従事者向け情報提供サイトを運営するソネット・エムスリー株式会社との証券仲介の開始

◆ 主な提携マップ



※その他多数のサイトにおいて広告経由での口座獲得

■広告戦略

◆ “クリエイティブ”の統一によりブランドの浸透を図る



- ◆ お客様とのコミュニケーションツールの統一感の醸成
 - ・ スタートアップガイドとお客様送付物をリニューアル
- ◆ 雑誌、ネット等各媒体毎の効果測定の実施

■今後の施策

- ◆ 提携（証券仲介・証券紹介）
 - ・ 実績のある提携先と、更に一步進んだ関係を構築
 - ・ ソネット・エムスリー株式会社のような親和性の高い企業との提携を進める
- ◆ 広告戦略
 - ・ Plan、Do、Check、Action サイクルの継続的な運営
 - ・ 「株式売買トレーナー カブトレ！」発売記念などのイベントとの連携

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1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			
	一般信用	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	ミニ株(株式ミニ投資)	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	外国為替保証金取引	ATM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

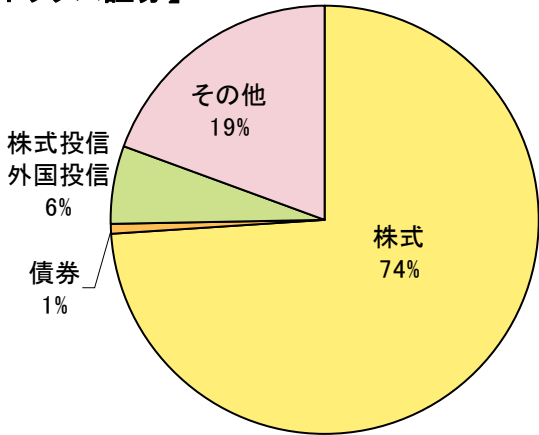
出所:各社IR資料等

大手証券との比較

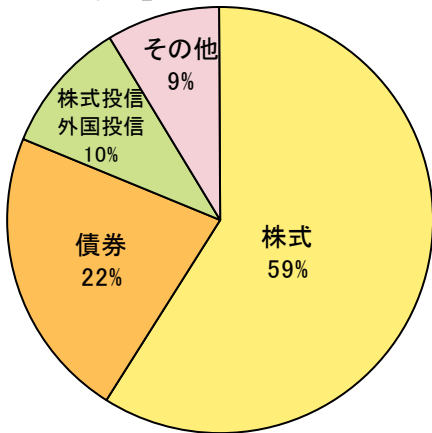
■預かり資産の内訳 (2006年9月末)

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】



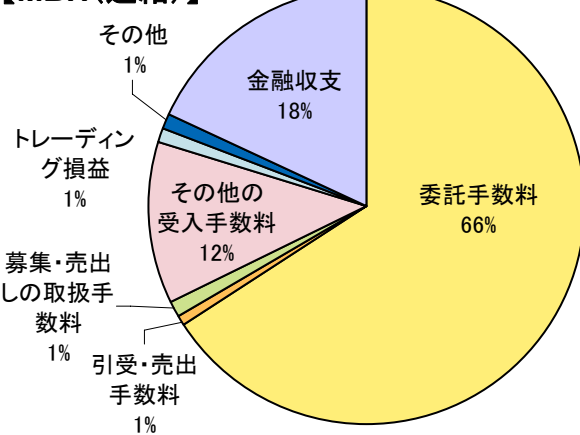
【大手証券A社(単体)】



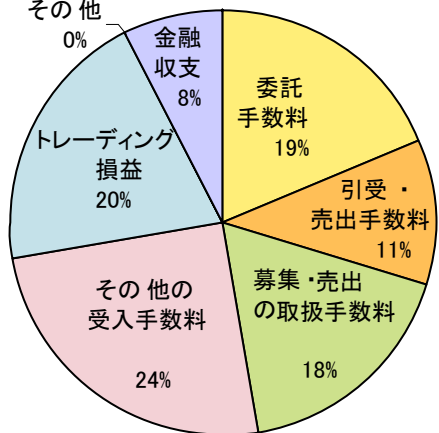
■純営業収益の内訳 (2007年3月期第2四半期)

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)】



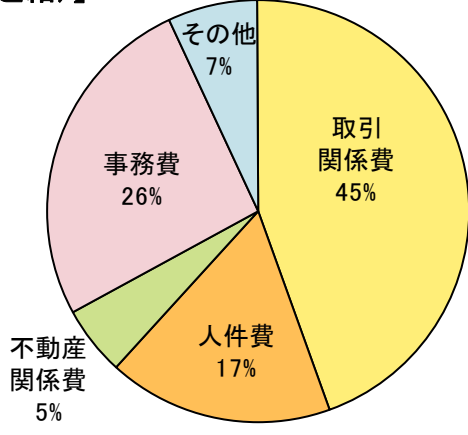
【大手証券A社(単体)】



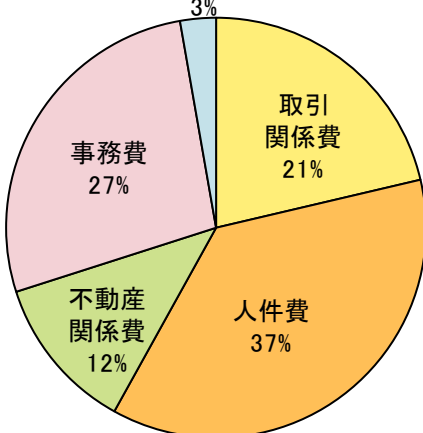
■販売費及び一般管理費の内訳 (2007年3月期第2四半期)

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、人件費の比率を抑制

【MBH(連結)】



【大手証券A社(単体)】



※大手証券A社の数値はIR資料より当社で算出。大手証券A社の預かり資産は国内預かり資産

グループ会社

(2007年1月23日時点)

MBH

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%

NetLearning 10% 講談社 10% TOYOTA FINANCIAL SERVICES 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

AIによる次世代の資産運用

(持株比率) MBH: 34%

Wit 早稲田情報技術研究所 66%

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: 50%

あすかDBJ投資事業有限責任組合: 50%

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 & CO JAPAN

WR Hambrecht & Co Japan株式会社

IPOの新方式導入

M&Aアドバイザーサービス

(持株比率) MBH: 33.3%

WR HAMBRECHT+CO 33.3%
ZenShin Capital Partners II, L.P. 33.3%