

MBH

マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社

平成19年3月期第1四半期

決算説明資料

平成18年7月21日

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) 当社が主要株主とよ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。

目次

I. 業績概要

(ページ)

3.要約

4.業績概要: 2006年3月期 第1四半期(3ヶ月)
vs. 2007年3月期 第1四半期(3ヶ月)

5.業績概要: 2006年3月期 第4四半期(3ヶ月)
vs. 2007年3月期 第1四半期(3ヶ月)

6.業績概要: 四半期別ハイライト

7.収益性分析: 継続的に高い営業利益率を確保

8.比較分析: 預り資産あたり分析

18.引受ビジネス

19.債券・FXビジネス

20.投資信託ビジネス

21.新しい資産運用サービスへの取り組み

22.コーポレートガバナンス

23.人材の採用と再配置

24.株主の皆様へ

II. 経営モデルと今後の事業展開

(ページ)

10.ミッション・ステートメント

11.環境の認識とポジショニング

12.具体的な施策

13.投資教育

14.収益構造の現在と未来

15.株式委託ビジネス: プレミアムサービスの提供

16.株式委託ビジネス: 手数料

17.システム増強の取り組みとBCP(事業継続計画)

III. Appendix

(ページ)

26.グループ会社

27.個人投資家の株式取引動向

28.顧客基盤の拡大策

29.フルラインサービスの実現

➡ **I .業績概要**

II .経営モデルと今後の事業展開

III .Appendix

要約

“成長路線を維持しつつ、着実に次世代ビジネスモデルの構築を推進”

1. 三市場及びジャスダックの個人売買代金は前四半期比で約3割減少

収益源の多角化を進めてきた結果、営業収益の減少を2割程度に抑制

前年同期比では大幅な成長を実現

✓ 営業収益	9,335百万円	(前年同期比 (前四半期比	51.8%増) 22.2%減)
✓ 経常利益	5,229百万円	(前年同期比 (前四半期比	74.4%増) 34.8%減)
✓ 純利益	2,944百万円	(前年同期比 (前四半期比	105.4%増) 34.2%減)

2. 独自のサービスがお客様に浸透

- ✓ お客様の長期的な株式投資をサポートする貸株サービスの利用が拡大
- ✓ 当社の商品組成力を結実させたオルタナティブ投信『アジア フォーカス』の販売が好調

3. お客様の満足度の向上を目指し、商品・サービスを更に強化

- ✓ 画期的な世銀債のリテール販売『マネックス世銀債いちば』の開発・導入
- ✓ 投資情報室の独立・機能強化

業績概要： 2006年3月期 第1四半期（3ヶ月） vs. 2007年3月期 第1四半期（3ヶ月）

(単位:百万円、%)

	2006年3月期 第1四半期 (2005年4月～2005年6月)	2007年3月期 第1四半期 (2006年4月～2006年6月)	前年同期比 増減
営業収益	6,151	9,335	+51.8%
純営業収益	5,774	8,904	+54.2%
販売費及び一般管理費	2,781	3,730	+34.1%
営業利益	2,993	5,174	+72.9%
経常利益	2,998	5,229	+74.4%
純利益	1,433	2,944	+105.4%

(単位:百万円、%)

	2006年3月期 第1四半期末 (2005年6月30日)	2007年3月期 第1四半期末 (2006年6月30日)	前年同期末比 増減
総資産	240,523	378,926	+57.5%
自己資本	29,420	40,694	+38.3%
マネックス証券自己資本規制比率	451.6%	415.9%	-

業績概要： 2006年3月期 第4四半期（3ヶ月） vs. 2007年3月期 第1四半期（3ヶ月）

（単位：百万円、％）

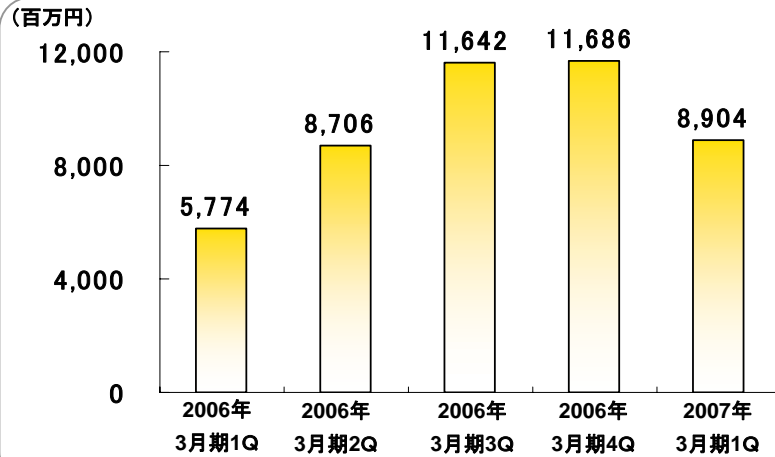
	2006年3月期 第4四半期 (2006年1月～2006年3月)	2007年3月期 第1四半期 (2006年4月～2006年6月)	前四半期比 増減
営業収益	11,995	9,335	-22.2%
純営業収益	11,686	8,904	-23.8%
販売費及び一般管理費	3,662	3,730	+1.8%
営業利益	8,024	5,174	-35.5%
経常利益	8,021	5,229	-34.8%
純利益	4,475	2,944	-34.2%

（単位：百万円、％）

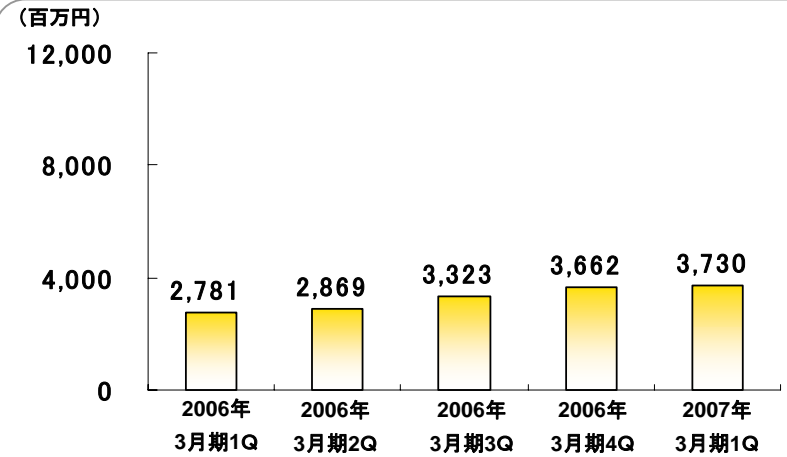
	2006年3月期 第4四半期末 (2006年3月31日)	2007年3月期 第1四半期末 (2006年6月30日)	前四半期末比 増減
総資産	430,299	378,926	-11.9%
自己資本	41,588	40,694	-2.1%
マネックス証券自己資本規制比率	431.4%	415.9%	-

業績概要： 四半期別ハイライト

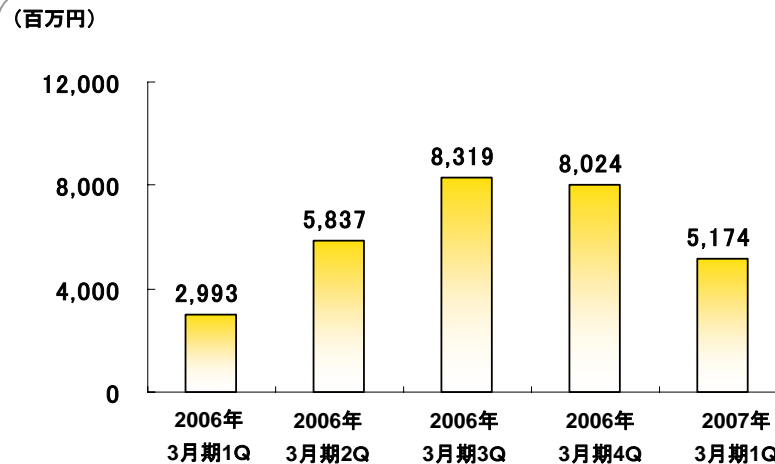
純営業収益



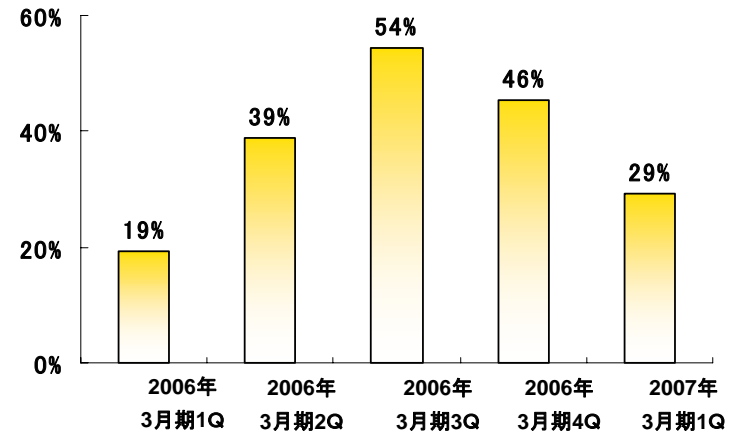
販売費及び一般管理費



営業利益



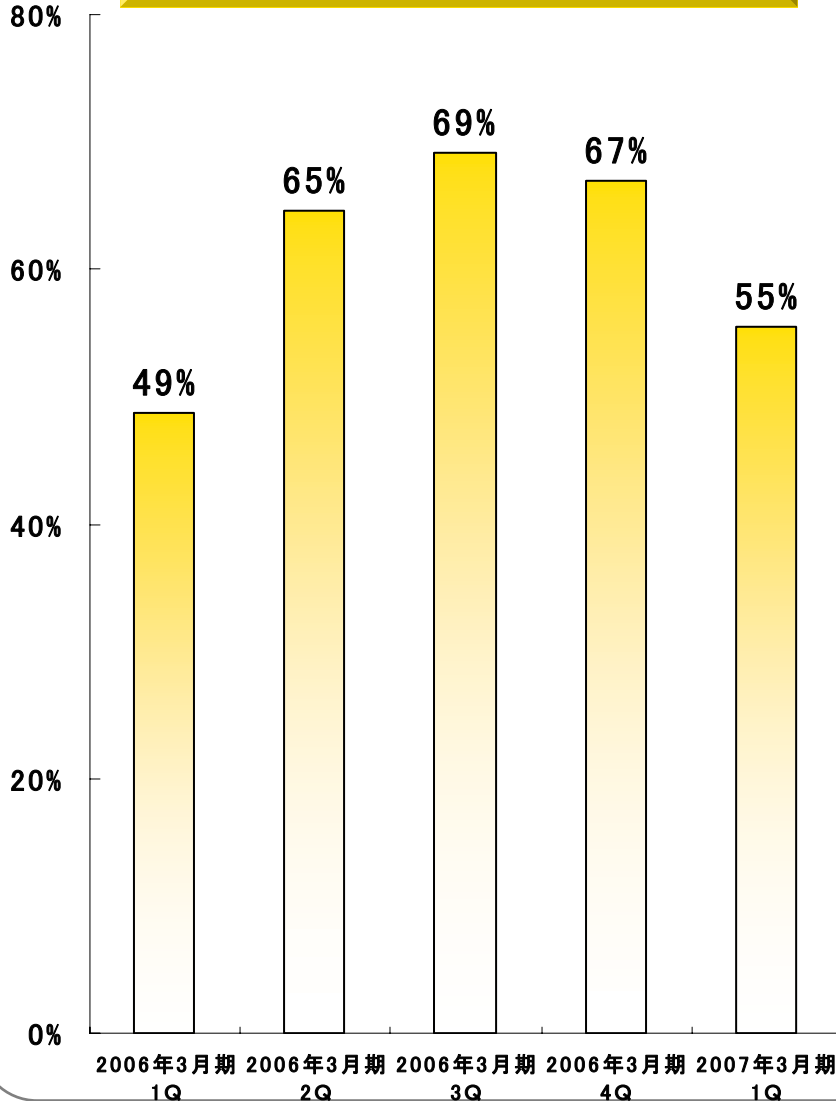
ROE(自己資本利益率)



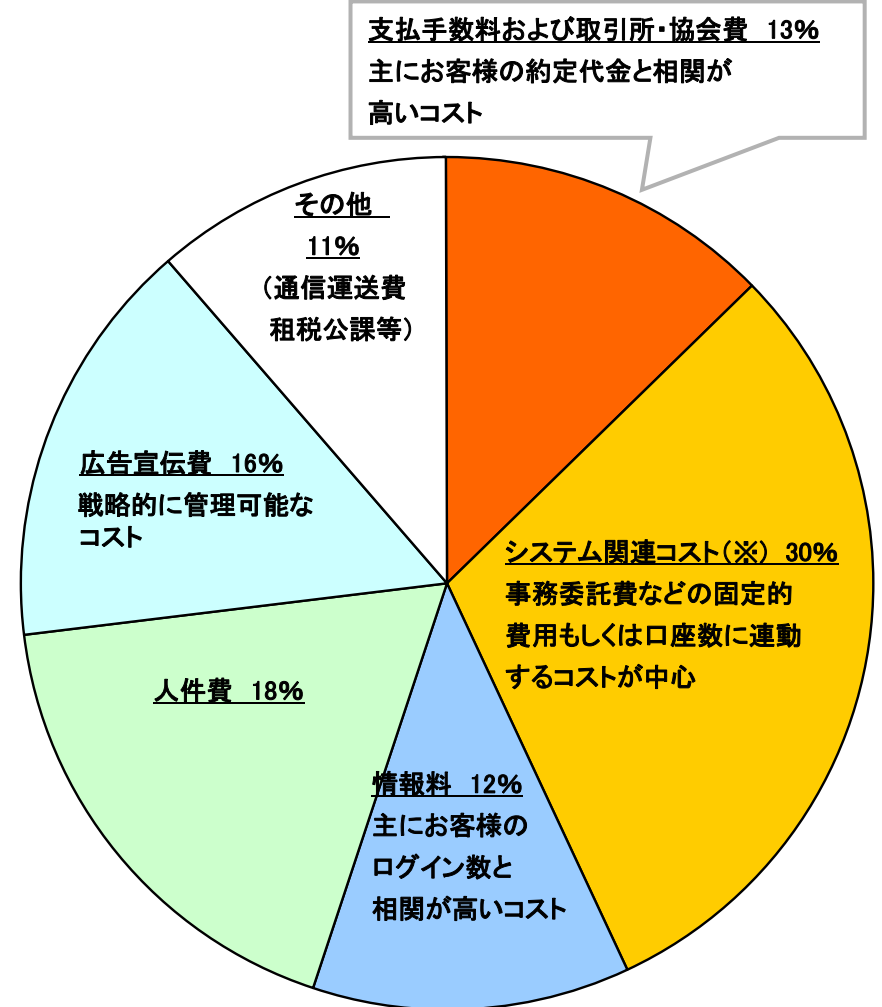
$$ROE = (\text{四半期純利益} \times 4) \div ((\text{期首自己資本} + \text{期末自己資本}) \div 2)$$

収益性分析： 継続的に高い営業利益率を確保

営業利益率(営業利益÷営業収益)の推移



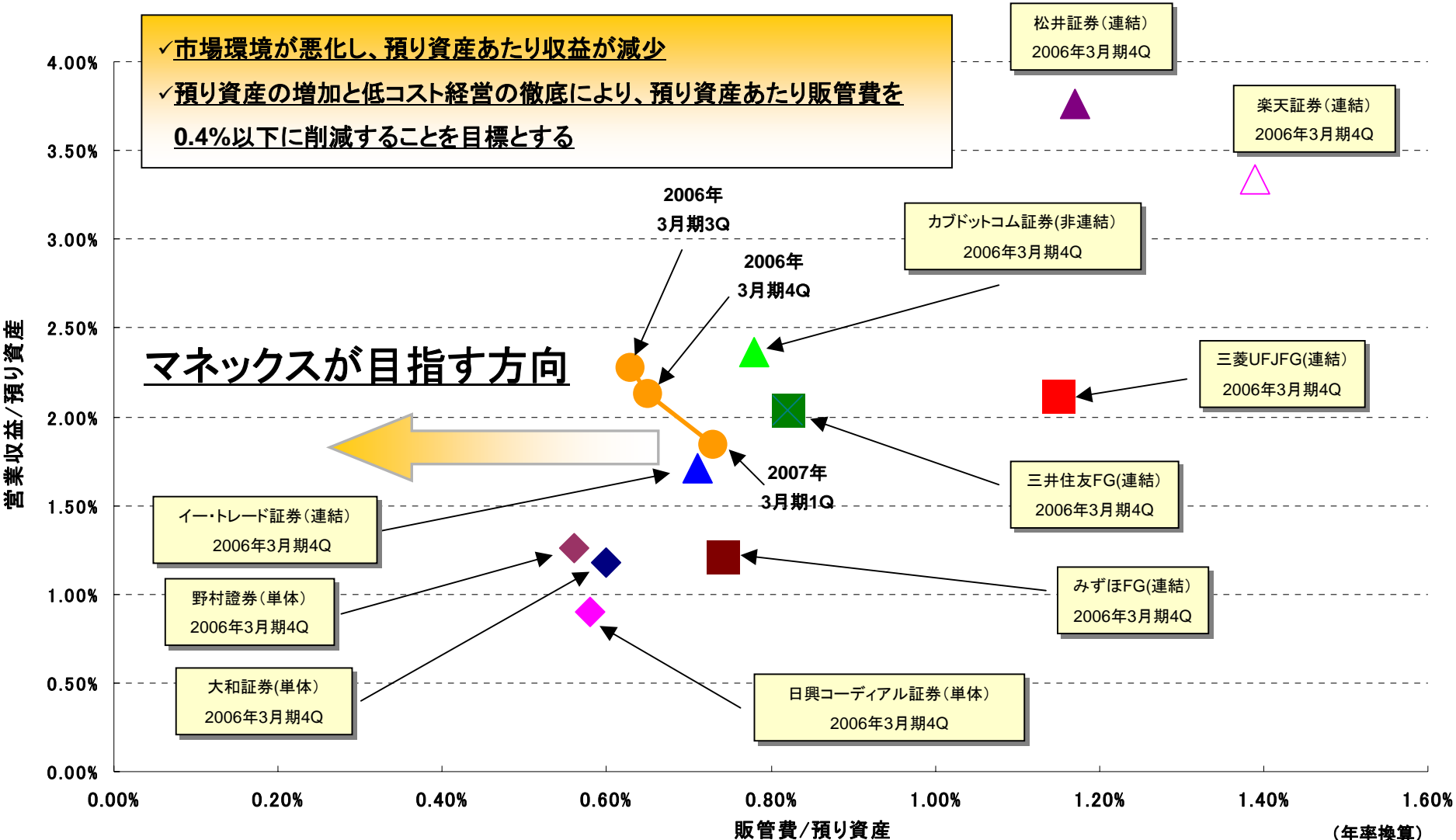
費用構造



※システム関連コスト=不動産関連費+事務費+減価償却費

比較分析： 預り資産あたり分析 【主要金融機関との比較】

(年率換算)



三菱UFJFG、みずほFG、三井住友FG: 預り資産＝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

(年率換算)

I .業績概要

➡ II .経営モデルと今後の事業展開

III .Appendix

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だけでなく、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。
- ◆ 持株会社化により、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。

環境の認識とポジショニング

人口減少の現実化、右肩上がりの経済成長の終焉により、個々人の運用ニーズや金融機関の競争環境に変化

環境認識

《これまで》

◆必然的に高まる 個人の運用ニーズ

- ・国や企業により老後の生活は手厚く保障され、周りの人と大差ないのが一般的
- ・投資は一部の限られた人のものであった

◆法制度の変化に伴い 金融機関の役割も変化

- ・銀行・証券・保険は各業法の下での縦割り行政で業際競争なし
- ・同一業界であれば、どの金融機関を選んでも大差なし

《今後》

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

- ・金融商品取引法によるヨコグシ管理にみられるように金融機関の業際は急速に喪失し競争激化
- ・どこの金融機関を選ぶかによって「運用結果」に大きな違い

ポジショニング

《これまで》

◆競争力の源泉

- ・システムの安定性、速さなどの「プロセス」や手数料の低さが競争力の源泉
- しかし、既にシステムの安定は必須条件であり、手数料は十分に低い
- ⇒これらだけでは競争力の源泉にはならない

《今後》

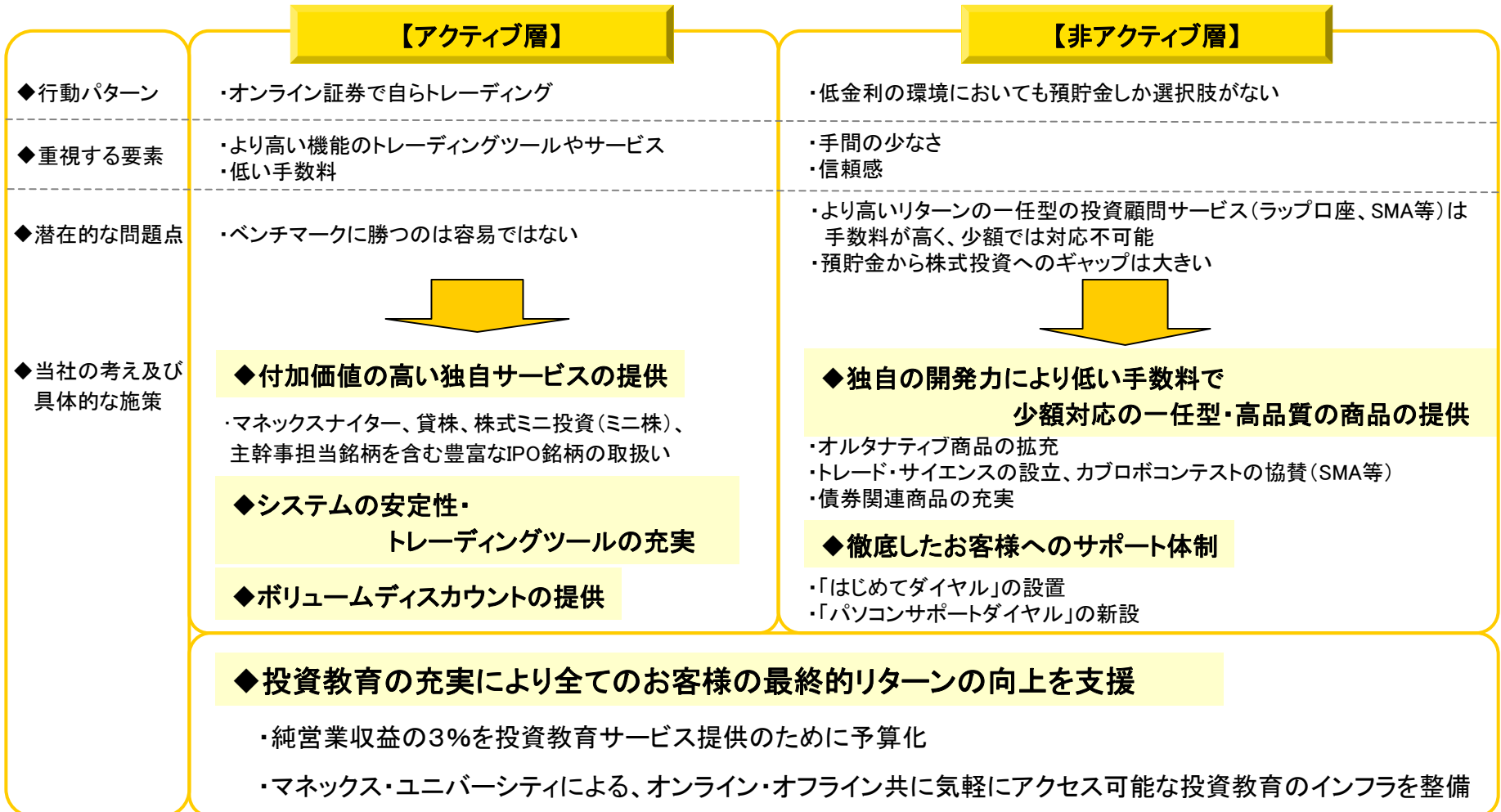
- ・良好なリターンという「運用結果」を最終的に実現できる商品・サービスの提供こそ競争力の源泉
- ⇒**IPO引受、債券、オルタナティブファンド等**
- ・**独自の運用商品・サービスを拡充する体制の強化**

ディスカウント・ブローカーの限界

マネックスの今後の方向性：
質の高い金融商品・サービスを提供する
「プレミアム・オンライン金融サービス会社」へ

具体的な施策

個人による資産形成が必須になる環境の下、プレミアム・オンライン金融サービスを大きな2つの柱で展開



投資教育：すべての個人投資家へ真の投資教育を～質と量の向上に向けた取り組み

オフライン：勉強会・セミナー

◆リアルな勉強の場として、継続的に実施 大規模勉強会・セミナー

・延べ参加者 6,306名 開催数 22回
(2006年4月～6月 実績)

・「大変良かった」「良かった」と回答した人 78%

小規模セミナー(マネックス ラウンジ@銀座)

・開催回数 29回 (2006年4月～6月 実績)

よりきめ細かい顧客アプローチ
より広いターゲットへの展開

◆ターゲットを絞りこんだ企画

・「株のがっこう 団塊世代編」全国主要都市で開催
・女性向けセミナー

◆B to B to C 展開

・銀行や新聞社の顧客向けセミナーの受託
(講師派遣、または企画運営の一括受託)
・企業の個人投資家向け IR セミナーの企画・運営

オンライン：eラーニング「マネックス・キャンパス」

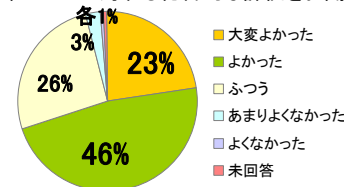
◆1,000人有料モニターキャンペーン実施 (2006年4月～6月)

・レベル1 (6コース構成)、定価 8,000円
・募集開始後、わずか3日間で募集定員に達するほどの人気

◆モニターキャンペーン結果

・高い修了率 85%—ネットラーニング社のノウハウ
・高い満足度—新しいチャネルとしての大きな可能性

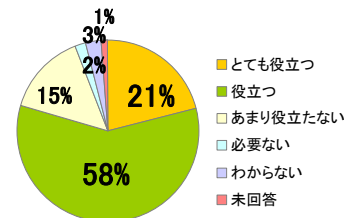
Q. 本コースに対する総合的な評価をお聞かせ下さい



約70%が
「大変よかった」
「よかった」
と回答

・高い効果—投資リテラシー向上への寄与

Q. マネックス証券を使った今後の投資に役立つと思いますか



約80%が
「今後の投資に
役立つ」
と回答

2006年 9月 レベル1 サービス開始
2006年 10月 レベル2 サービス開始(予定)

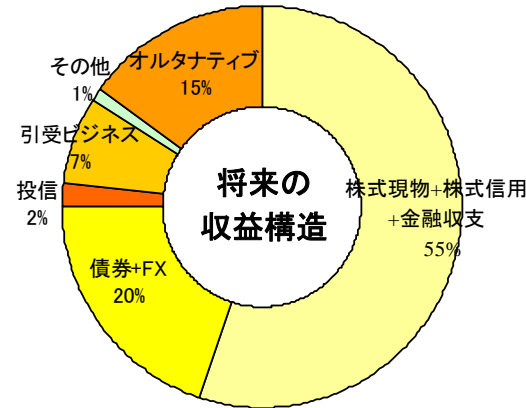
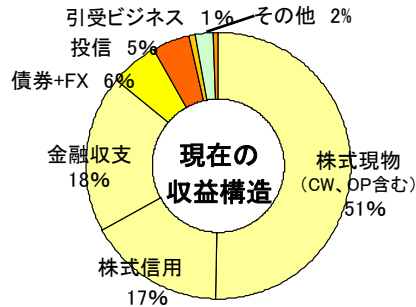
収益構造の現在と未来：商品別収益の変化

収益構造変化の前提

預金者層の資金獲得による資産規模拡大

株式回転率が低下、その他ビジネスを伸展

ボラティリティの低い強固な収益基盤の確立



商品別収益の見通し

【現在】

	預り資産 (%)	収益率 (%)
現物株式	75.6	1.17
信用保証金	2.7	23.23
投資信託	5.1	1.57
オルタナティブ・SMA	0.4	1.82
債券	0.7	0.98
FX	1.1	8.72
IPO	-	-
現金	14.4	-
計	100%	1.76
	2兆446億円	

【将来】

収益率変化	資産規模の伸び率	ビジネスのボラティリティ	コメント
低下	中	高	預り資産は増加するが、一口座平均の約定件数は減少。
低下	中	高	一部アクティブトレーダーの取引比率が相対的に低下。金融収支は金利が上昇した場合においても調達が多様化などにより現状と同程度の利鞘を確保。
小幅低下	高	中	ノーロード化がさらに進むが、代行手数料は現状とほぼ同程度の収益性を維持。
変化なし	高	低	自社の商品組成力を活かし、差別化した商品を提供し、収益性を維持。
上昇	高	低	高い専門性を結実した新しい商品を組成・提供し、収益性を向上。
変化なし	低	高	現状と同程度の収益性を維持。
変化なし	高	高	主幹事案件の継続的な獲得により、案件ごとの引受シェアを高め、収益増大。
-	-	-	-
低下	高	低下	オリジネーション力を活かし、差別化した商品により収益力の底上げを図る。収益のボラティリティの低い商品の割合を上昇させ、市況に左右されにくい安定収益構造を構築していく。

株式委託ビジネス：プレミアムサービスの提供

独自の投資情報提供

マーケット取引において情報は命。オリジナルや厳選した正統派の投資情報を提供。

◆投資情報室の設置

- ・個人投資家の多岐に渡るニーズに対応するため、投資情報サービスの高度化を企図し、独立した専任部署を設立（2006年7月3日）
- ・株式だけでなく、金利、為替のマーケット情報すべてを一括管理

◆マネックスメール 約43万通

◆マーケットメール 約7万通

◆トップクラスの投資情報の品揃え

独自サービスの拡充

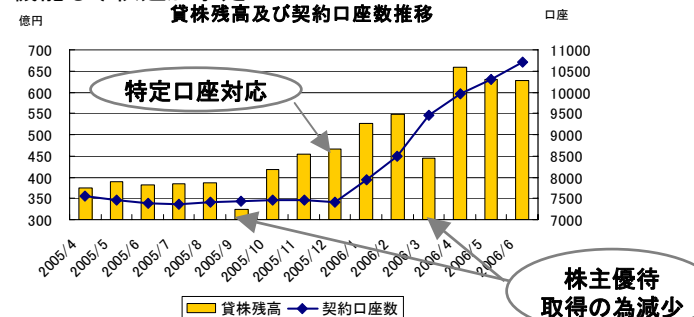
◆逆指値、ツイン指値などの人気のトレーディングツール、並びにマネックスナイター、貸株、株式ミニ投資（ミニ株）等の独自サービスで新規顧客を獲得

◆当社で口座を開設した主な理由

- ・当社に口座を開設された方に対するアンケート結果（2006年5月・6月）
- 1位 株式取引の注文機能が充実しているから（逆指値等）
- 2位 手数料が安いから
- 3位 取引したい商品があるから（商品のラインナップの豊富さ）
- 4位 ウェブサイトが使いやすいから
- 5位 投資情報が充実しているから

◆貸株口座1万口座を突破

権利確定日に株主優待銘柄を自動的にお客様にお返しする機能も今秋追加予定



お客様サポート体制の拡充

◆コールセンター機能の拡充

- ・「はじめてダイヤル」の設置・・・経験豊富なオペレーターを配属
- ・「パソコンサポートダイヤル」の新設・・・シニア世代のパソコンの悩みを解決
- ・オペレーターの研修制度の充実・・・豊富かつ高度な商品知識を日々研修

◆CS推進室

- ・お客様の声を一括して管理・対応
- ・逐次、お客様の声をFAQに反映（追加・見直し）

株式委託ビジネス：手数料

お客様の最終的な目的は「投資リターン」の向上



投資リターンの向上に貢献する為、「魅力的な手数料」と共に「システムの安定性・高速性」と「高付加価値サービス」を提供

魅力的な手数料

お客様の取引形態に応じた手数料体系の提供

【アクティブ層】

「ボリューム・ディスカウント」を提供
アクティブ層を対象とした手数料率は
約定代金の0.05%以下

【初心者層】

「株式ミニ投資(ミニ株)」や「マネックスナイター」
では税込500円で取引可能

システムの安定性・高速性

安定性・高速性はオンライン証券の基盤

- ・市場の平均的な呼値幅は0.20%~0.25%
- ・一方、マネックスと最も安い証券会社との売買
代金当たりの委託手数料の差は0.05%程度

⇒システムの安定性・高速性は非常に重要
注文を速やかに処理し、お客様が投資機会
を逸する可能性を低減

高付加価値サービス

お客様のリスク管理に貢献

【逆指値・ツイン指値などの高度な注文機能】
お客様の利益確保やロスカットに有効

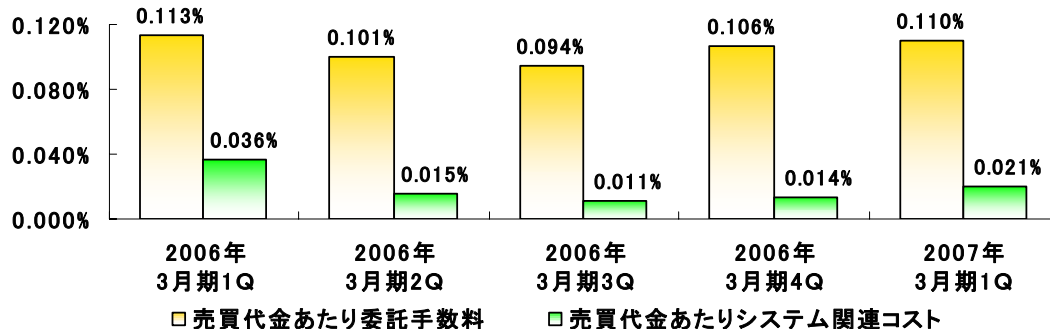
【投資情報の充実】

- ・マネックス独自の投資情報を1日6回更新
- ・JPモルガンの個別銘柄・業界等の機関投資家
向けアナリストレポートを掲載

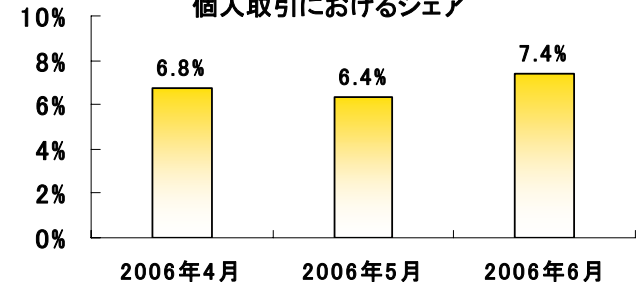
実績

『相対的に高い収益性』と『マーケットシェアの安定的な確保』を両立

売買代金あたり委託手数料及びシステム関連コスト



三市場(一部・二部)およびジャスダックの
個人取引におけるシェア



出所：東京証券取引所 投資部門別売買状況

JASDAQ証券取引所 投資部門別売買状況

システム増強の取り組みとBCP(事業継続計画)

安定したシステムの提供

◆安定した取引環境の創出

- ・当社の日本株式受発注サービスが、市場の立会い時間中に利用できなくなったことは合併以降なし
ただし、2005年5月、数十分程度のレスポンス遅延が発生⇒原因を究明し、改善済み

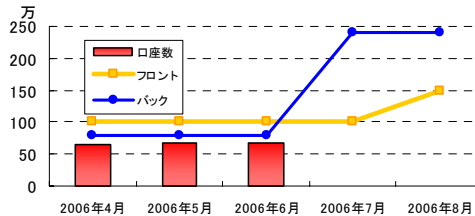
◆データ処理能力の向上

- ・2006年1月以降、システムメンテナンス時間内(午前3:00-午前5:00)でのデータの反映、処理は遅延なく完了

継続的なシステム増強

◆サーバーの増強

- ・フロントシステムの150万口座対応(2006年8月予定)の一環としてバックオフィスシステムも従来の4倍に増強済み
- ・並列追加フロントシステムの導入により市況の状況に応じたコスト削減も可能に



◆取引所接続システムの増強

- ・仮想サーバー数 現行比3倍に増強中(2006年7月)
- ・福岡・札幌取引所のシステム接続対応(2006年9月予定)
⇒全ての日本市場の受発注をWebで対応可能に

◆セキュリティ強化策

- ・コールセンターのPC端末のシンクライアント化を2006年3月に実施

マネックスナイター障害への対応

障害概要	2006年2月 マネックスナイターにおける大証・ヘラクレス銘柄の取引価格の誤り 「影響範囲 銘柄数:314、約定件数:111、口座数:87」
原因	大阪証券取引所システム変更に伴う取引価格算出プログラムの修正ミス
対応	2006年2月 取引所から配信される翌日基準値段情報を取引価格として採用するようにスキーム及びプログラムの修正を実施

再発防止策	2006年4月 監視体制の強化を実施 ・照合システムの導入(ベンダー情報との照合、当社別システムの算出値との照合)
-------	--

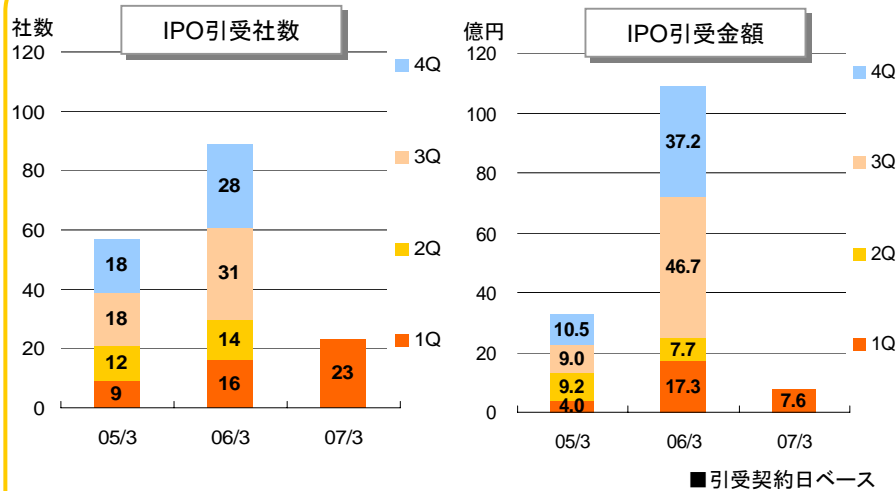
問題点	改善策	実施時期
外部委託先の管理における不備		
外部システム変更における影響範囲確認体制の不備	・外部システム接続仕様変更に係る管理体制の強化 ・外部システム変更管理担当相互牽制による影響範囲の確認体制の整備	2006年3月対応済み
検証体制の不備	・レビュープロセス改善による検証体制の整備	2006年3月対応済み
システム部による外部委託先管理の不備	・変更管理プロセスの改善による外部委託先管理の強化	2006年3月対応済み
外部委託先における管理体制の不備	・外部委託先への改善策実施要請、実施状況の監督管理の強化 ・当社オフィス常駐による情報共有体制の強化	2006年7月対応済み
当社における検証体制の不備	・監査部門による再発防止策実施状況 ・外部システム監査継続実施によるシステム部門に対する監査の強化	2006年3月対応済み

BCP(事業継続計画)の策定

社会的な金融インフラの整備状況に併せ、速やかにバックアップ機能が構築できるよう計画

引受ビジネス：個人投資家のリスクマネー・新規口座開設を呼び込むキラー・コンテンツ

引受実績の積み上げ



- ・IPO引受参加率は5割超を維持(07/3期1Q)、前年の第1四半期より7社増
- ・第1四半期でみた前年同期比の引受金額は減少したが長期的には増加基調
- ・06/3期IPO引受金額109億円(オンライン専門証券Top、2位と49億円の差)
- ・06/3期IPO引受金額では、国内における全証券会社中9位にランクイン
- ・06/3期オンライン専門証券初の単独主幹事を完遂(マザーズ2社、ヘラクレス1社)

継続的な取組み

◆主幹事案件の更なる獲得に注力

- ・前期(06/3期)に行った人員拡大/組織変更により引受業務が効率化し、継続的な主幹事案件への注力が可能に

◆中国資本市場室の精力的な活動

- ・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

引受社数ランキング

◆引受社数は増加基調

06/3期 通期			07/3期 1Q		
順位	証券会社	社数	順位	証券会社	社数
1	三菱UFJ証券	114	1	三菱UFJ証券	31
2	日興シティグループ証券	98	2	SBIイー・トレード証券	28
3	新光証券	97	3	マネックス証券	23
4	イー・トレード証券	93	3	新光証券	23
5	大和証券エスエムビーシー	92	5	日興シティグループ証券	20
6	マネックス証券	89	5	野村証券	20
6	野村証券	89	5	大和証券エスエムビーシー	20
8	岡三証券	60	8	みずほインベスターズ証券	18
9	みずほインベスターズ証券	55	9	岡三証券	17
10	高木証券	53	10	高木証券	15

- 06/3期の三菱UFJ証券の引受社数については、旧三菱証券とUFJつばさ証券の重複分について除いて集計している
- アイ・エヌ情報センターより当社にて算出
- 引受契約日ベース

- ・高い参加率は維持しつつ、継続的に引受シェア向上を目指す
- ・今年度も着実に引受社数実績を積み上げ、Top10に入る体制を確立しつつある(参考:05/3期はTop10圏外)

～WR Hambrecht & Co Japan～

◆Open IPO[®]の実現に向けた取組み

- ・米国WR Hambrechtが米Googleや米モーニングスターのIPOにおいて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(Open IPO[®])を日本で実現すべく検討を継続
- ・IPO投資家、発行体のいずれにとってもより透明性・公平性の高い公募価格決定・配分の実現を目指す

債券・FXビジネス： 債券投資をもっと身近に

債券ビジネス

株、投資信託に続くマネックスの主力商品へ
金利上昇の兆し→債券は「貯蓄から投資への第一歩」として最適な運用先のひとつ

【外債】

◆マネックス世銀債いちば「マネいち」

- ・購入希望の世銀債の通貨・期間を選び、利率を指定して購入申込みが出来るマネックスだけの申込みシステム
- ・申込み受付期間中に金利が上昇すればより有利な条件で発行される可能性大

◆米ドル建てゼロクーポン債「タイムカプセル2016」

- ・再投資リスクのない安定した資産運用で未来に向けて大きく育てる

【国内債】

◆個人向け国債

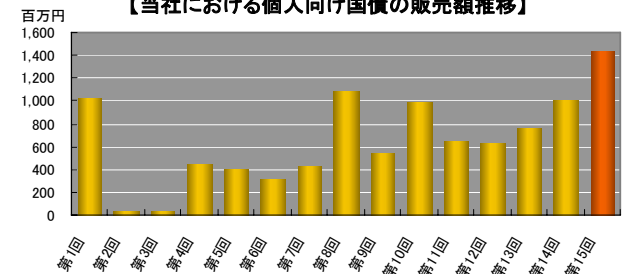
- ・第1回債より取り扱い開始
- ・個人向け国債(変動・10年)の売れ行きは更に好調(第15回債は過去最高)
- ・新たに個人向け国債(固定・5年)も取り扱い開始

「マネいち」(旧マネオク)で2006年4月に発行された銘柄と同時期に販売された他社商品との比較

	通貨	期間	利率
マネックス	豪ドル	3年	5.28%
A社	豪ドル	約3年	5.05%

いずれも世界銀行発行

【当社における個人向け国債の販売額推移】



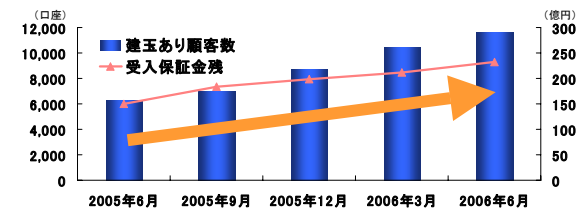
FX

◆口座数・保証金残高

- ・口座数・保証金残高ともに順調

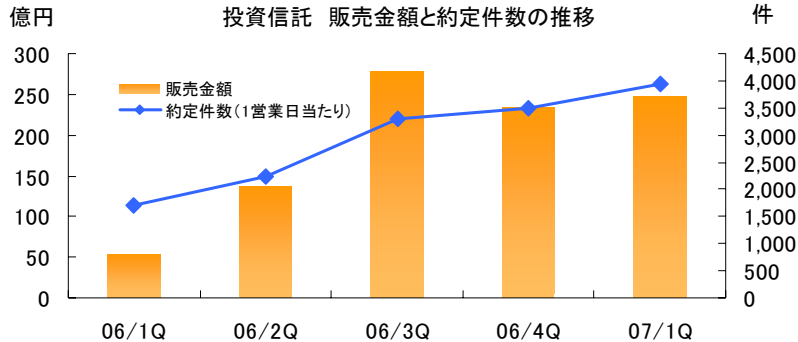
◆新サービス

- ・新システム導入検討中(通貨ペア追加を含む)



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

販売金額と約定件数の堅調な推移



*月間販売額：国内・外国株式型投資信託の約定金額合計 *約定件数：MRFを除く

・販売金額、約定件数共に、昨年度に引き続き堅調に推移

◆第1四半期ハイライト

- ・5月より、セレクトファンド(※)の5本を新たにノーロード化
- ・6月より、セレクトファンドの手数料キャッシュバックキャンペーンを実施(7月末まで実施予定)

⇒当社の販売額の9割以上を占めるセレクトファンドを低コストで提供

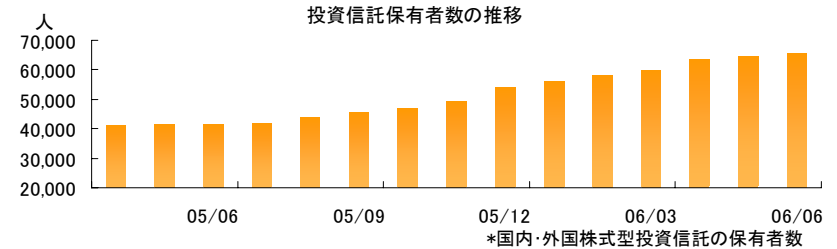
※セレクトファンド：当社で取り扱う投資信託の中で、これまでのパフォーマンスと将来性から投資対象別に厳選したファンド

- ・6月より、ニッセイコモディティファンドを追加

⇒分散投資の一環として人気

6月の販売実績：約2億円(月間売れ筋ランキング9位)

投資信託保有者の大幅な増加



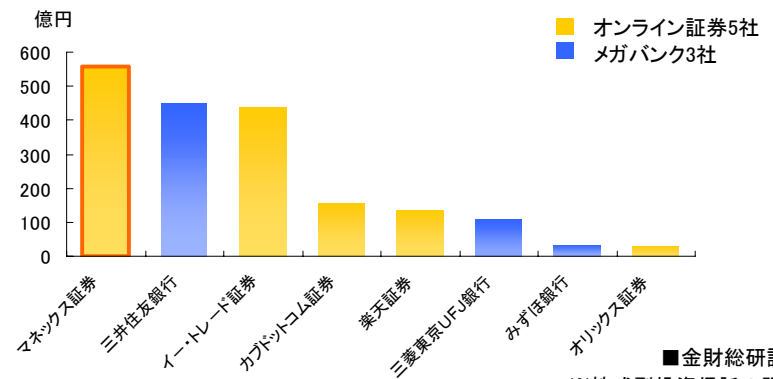
*国内・外国株式型投資信託の保有者数

◆投資信託ビジネスへの継続的な取り組みにより、投資信託保有者数が大幅に増加(2006年6月末現在：約66,000人)

- ・開業当初より投資信託の取扱一現在131本の品揃え
- ・大規模セミナーも実施ー2006年4月開催の資産運用フェアでは約2,200人動員

投資信託のオンライン販売1位の実績

オンライン証券5社とメガバンク3行のネット経由の投信販売額



■金財総研調べ

※株式型投資信託の販売額

◆インターネット経由での投資信託販売額でNo.1の実績

(2005年10月～2006年3月実績)

新しい資産運用サービスへの取り組み:

非アクティブ投資家層へ、新時代の運用商品を提供

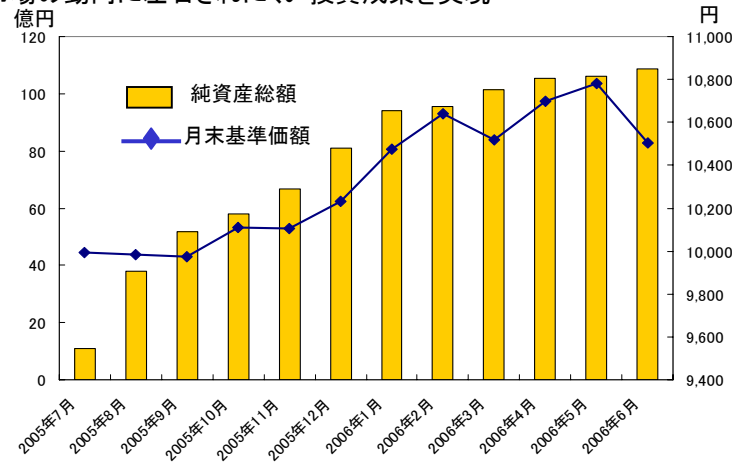
オルタナティブ投資 本格的第一弾商品

アジア ファンド・オブ・ファンズ 連動型投信

＜愛称＞ アジア フォーカス

- ◆純資産総額 約109億円 (2006年6月30日現在)
- ◆シャープレシオ* (月次) 1.25 ** (2005年7月～2006年6月)

- ・リスクを抑え、絶対リターンを追求した運用戦略
- ・市場の動向に左右されにくい投資成果を実現



◆シニア世代の購入者割合が高い

- ・約35%が50歳以上(当社の投資信託購入者に占める50歳以上の割合は15%)

◆今後の展開

- ・旗艦ファンドとしてアジア フォーカスを数百億円規模へ
- ・オルタナティブ分野の新商品(未公開株ファンドなど)を開発中

*シャープレシオ: 単位リスク当たりどれくらいのリターンを達成したかを示す数値。リターンから短期国債金利を控除した値を標準偏差で割ったもの。値が大きいくほど単位リスク当たり高いリターンを上げたことを示す。

** 成功報酬控除後のリターン数値を使用

カブロボ/SMA

◆アルゴリズム運用の企画運営会社を設立

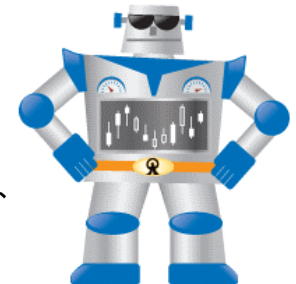
- ・早稲田情報技術研究所との共同出資会社、トレード・サイエンス社にて、アルゴリズム運用を用いた投資助言・資産運用サービスを企画開発中

◆新時代トレーディング・ツール「カブロボ」

- ・カブロボは、AI(人工知能)の考え方を応用した、株式のシステム・トレーディング・プログラム

◆スーパー・カブロボ・コンテスト開催

- ・2006年7月開催
- ・システム・トレーディングの普及を企図
- ・数千のカブロボから優秀なカブロボを選出し、商品化・サービス化につなげる



少額の資産から低コストで、
SMA・ラップ口座サービスの提供を可能に
積極的に投資判断を行わない層へアピール

コーポレートガバナンス： ビジネスモデル上も、業務上も、様々なリスク管理の徹底を目指す

内部統制の強化

◆社外取締役の増員による経営監視体制の強化

・2006年6月の株主総会で、社外取締役を新たに2名選任、社外取締役は3名に

◆会社法による内部統制システムへの対応

- ・新会社法施行前の2006年3月に取締役会で
「内部統制システム構築に関する基本方針」を決定
- ・内部統制システムの実践・運用へ
～持株会社としてグループ全体にわたる内部統制システムを構築

危機管理体制の充実

◆外部弁護士と連携

- ・久保利英明弁護士(日比谷パーク法律事務所代表)に内部統制の構築・強化と対外的なリスク対応に関するアドバイザー業務を委嘱
- ・内部相談・通報制度の整備として役職員が直接、社外弁護士に相談・通報する仕組みを構築し、匿名性も担保

◆BCP(事業継続計画)の策定

- ・システム障害発生時における対応策を取りまとめ
- ・お客様への説明方針等まで含めた詳細なプラン

バランスのとれた
経営判断

積極的なディスクロージャーによる、ステークホルダーとのコミュニケーション

◆財務情報の積極的な開示

- ・月次の経常利益を開示 (2006年4月より)
- ・月次の営業収益・純営業収益を開示 (2005年10月より)

◆マネックスメール「松本大のつぶやき」

- ・経営者の現状認識・問題意識などを毎営業日発信
- ・メール読者は43万人

◆決算説明会

- ・毎四半期ごとに個人投資家向けの決算説明会を開催

◆株主とのコミュニケーション

- ・株主総会を従前より土曜日に開催

◆アドバイザリーボードの開催

- ・有識者からのアドバイスを経営・サービスに反映

人材の採用と再配置：次世代ビジネスモデルの創造への布石

人材獲得と業務の継続的見直し

1. 商品組成に秀でた人材の獲得

- 新規参入の増加や手数料競争等、競争環境が激化するなか、今後の競争力の重点領域を「商品組成力」と認識
- ⇒ 昨年から商品組成等に経験を有する人材を広く金融業界から採用
 - ⇒ 今後もマネックスの理念に共鳴する人材を獲得し、商品組成力を徹底強化

2. 内部監査・コンプライアンス部門の増強

- 日本版SOX法など内部統制強化の要求に対応
- ⇒ 経験者の採用や外部コンサルティング会社等との協働

3. 業務全般の見直しと社員の再配置

- 成長分野を意識した人材の効率的な配置
- ⇒ 既存業務の効率化とリスク低減を推進
 - ⇒ システム化やアウトソーシングを通じた業務の省力化と再編

人件費の適切なコントロール

労働分配率(人件費 / 純営業収益)などを経営指標とし、低コスト構造は堅持しつつ、計画的に人材を獲得

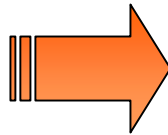
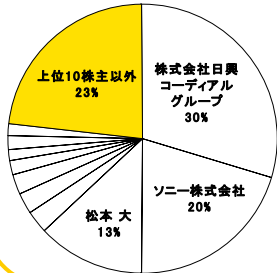
“プレミアム・オンライン金融サービス会社”に適した人材計画を推進

株主の皆様へ

分散された株主構成

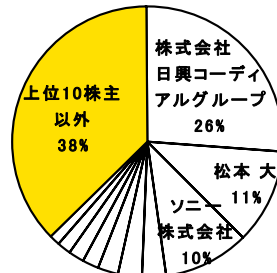
【2005年3月31日時点】

株主数 38,425名



【2006年3月31日時点】

株主数 48,941名



開かれた株主総会の開催

◆6月24日(土)株主総会を開催

出席者 464名 インターネット議決権行使 861名

◆2006年3月期 1株当たり配当金 実績 1,500円

(2005年3月期 1株当たり配当金 実績 500円)

※MBHの主な収益は子会社マネックス証券からの配当

適正な情報開示

◆業界屈指のクリアなディスクロージャー

・経常利益の月次開示

- ・口座数等週次・月次概況の開示
- ・営業収益および純営業収益の月次開示

◆個人投資家の皆様向け

- ・個人投資家向けの企業研究会を開催

◆機関投資家の皆様向け

- ・機関投資家の皆様が参加しやすいテレフォン・カンファレンスを決算発表日に国内・海外向けに開催
- ・機関投資家向けのIRイベントにも積極的に参加
- ・中間決算及び本決算後に定期的な海外IRミーティングを実施

数値目標

・自己資本規制比率 300%以上
(2006年6月末 415.9%)

・A格付の獲得
(現在 BBB+)

・配当性向 証券子会社の利益の50%
(2006年3月期実績:2006年3月期の配当総額/
2005年3月期の証券子会社の純利益=50%)

・ROE 40% 以上
(2007年3月期第1四半期 29%)

I .業績概要

II .経営モデルと今後の事業展開

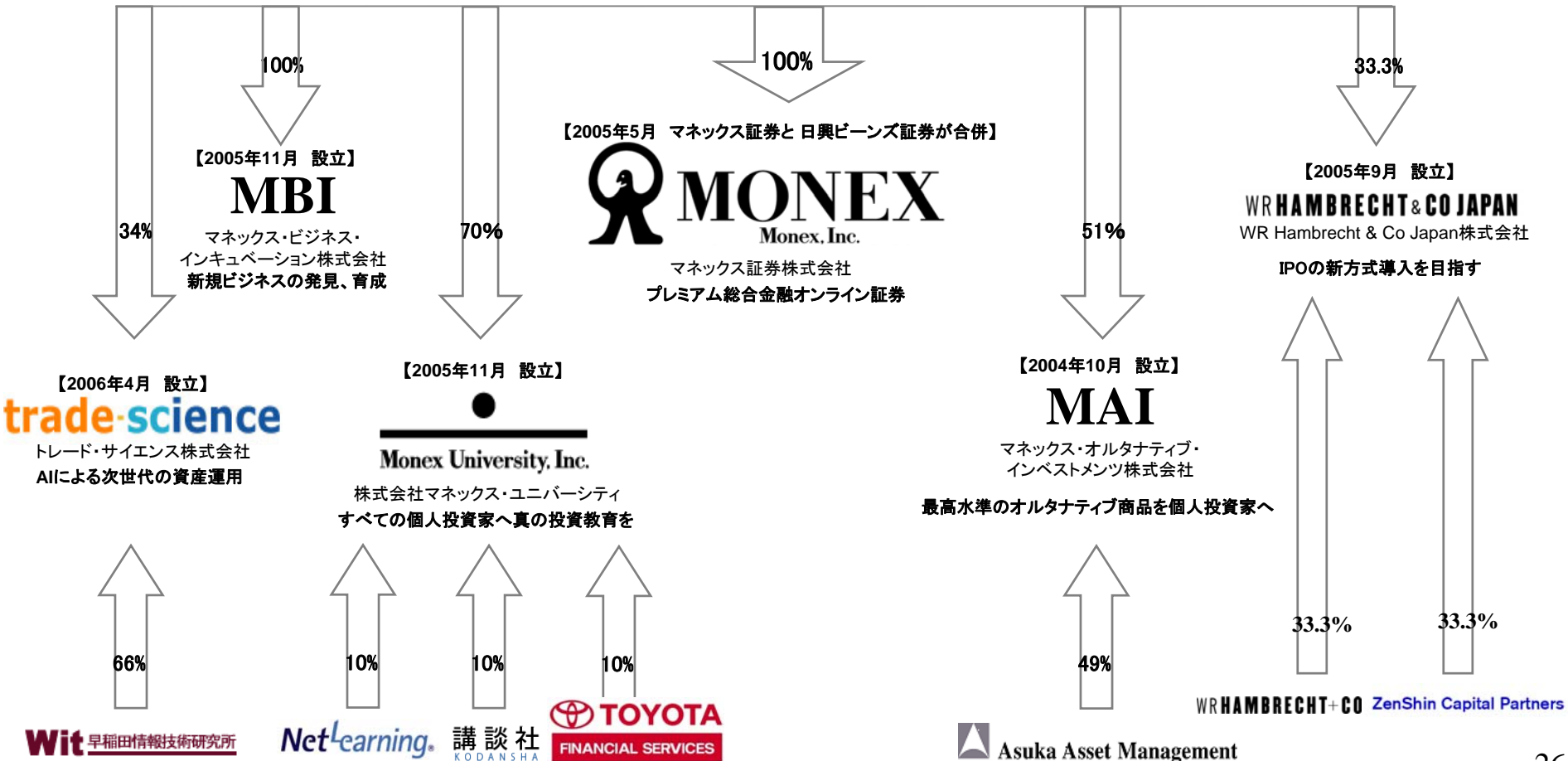
➡ III .Appendix

グループ会社

MBH

マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社

※数字は出資比率



個人投資家の株式取引動向

日本の個人投資家

個人の株式売買動向は
株式市場の動向に影響を受け易い

収益を株式だけに依存する危険性

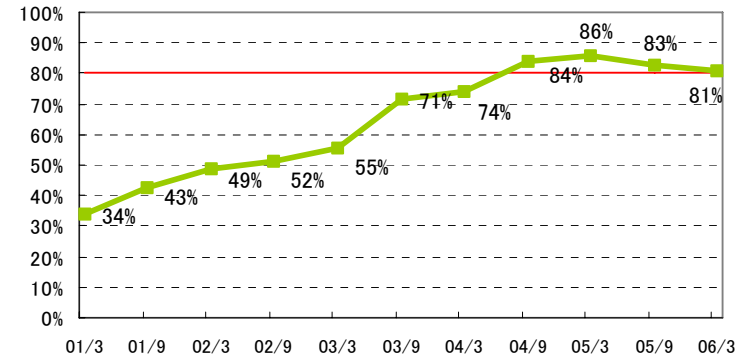
インターネット取引の定着

ITを利用した金融サービスの
更なる発展の可能性

日本の個人資産は
依然、「現金・預金」に偏在

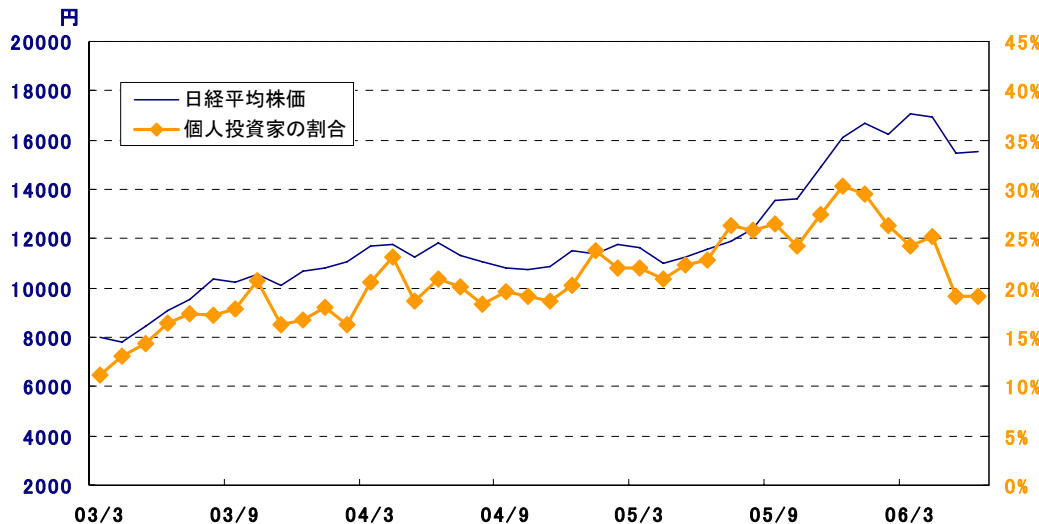
投資信託・債券などを含めた
金融サービスビジネスの可能性

個人投資家のインターネット取引の割合



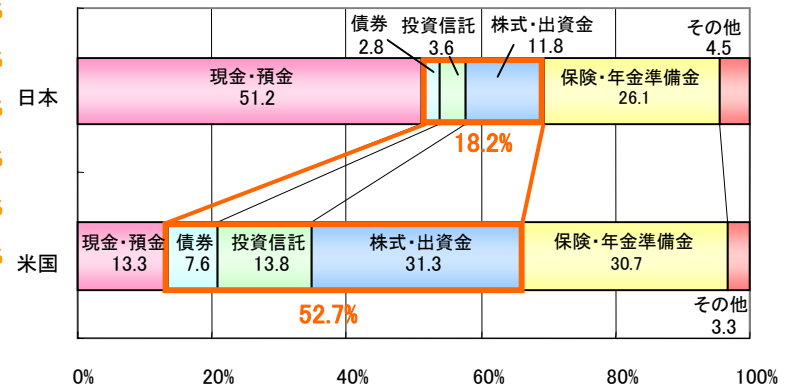
備考: 日本証券業協会「インターネット取引に関する調査結果について」、
東京証券取引所「投資部門別株式売買状況 三市場一・二部(金額) 月間」、
JASDAQ証券取引所「投資部門別売買状況表 月次、より当社にて算出

日経平均株価と個人投資家の割合の推移



備考: 東京証券取引所「投資部門別株式売買状況 三市場一・二部(金額) 月間」、
JASDAQ証券取引所「投資部門別売買状況表 月次、より当社にて算出」
※: 三市場一・二部及びJASDAQの株式総売買代金に占める個人の割合

日米の家計の資産構成(2006年3月末)



出所: 日本銀行調査統計局「資金循環の日米比較:2006年1Q」

顧客基盤の拡大策： 広告宣伝による認知度向上と提携による口座開設チャネルの拡大

2006年度、純営業収益の7%をマーケティング費用として投入予定、広告・宣伝を増加し、認知度アップを目指す

新規口座獲得に向け様々な施策を展開

様々な顧客層に幅広くリーチするとともに、認知度向上及びブランド醸成の為、様々な施策を実行

◆会社認知度向上策

・大型看板・新聞広告の掲出

金融機関としての安心感・安定感といったブランドイメージの醸成及び中・高年層への認知度向上を目的

・インターネット広告への注力

ヤフーのトップページバナー掲載をはじめ各種ネット媒体への効果的な広告掲載及びアフィリエイト、SEMを積極的に活用

・「よしもと笑券」サイトのオフィシャルスポンサーに

若年層に株式投資をより身近に感じてもらう為、吉本興業グループが立ち上げた「よしもと笑券」のオフィシャルスポンサーに

◆商品認知度向上策

・マネー誌への継続的な広告出稿

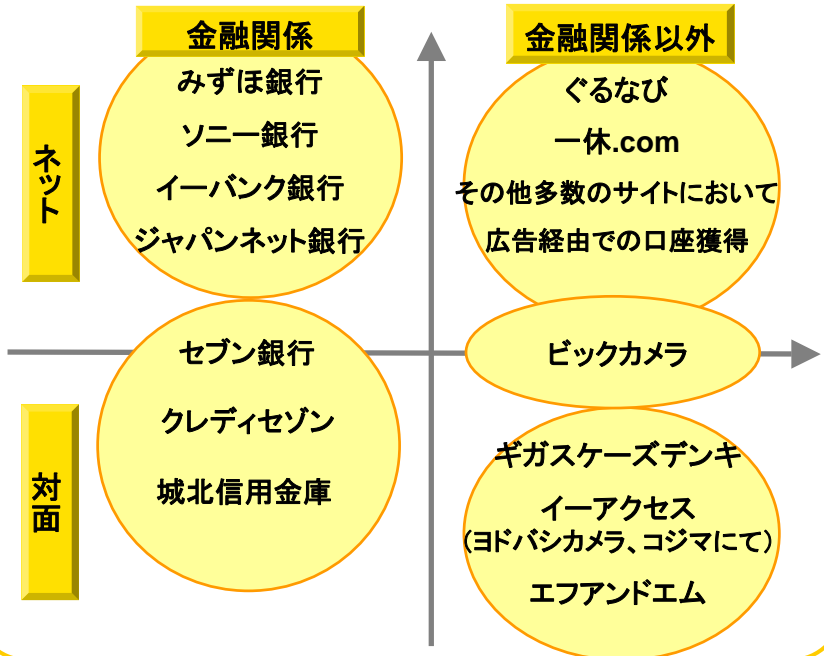
業界トップクラスのフルラインサービス、独自サービスの認知を高めると共に競合他社に比べ圧倒的優位を誇る投資教育サービスを訴求

◆アンテナショップ「マネックスラウンジ@銀座」

お客様の声を直に汲み取るアンテナショップとして活用

証券仲介・紹介提携先の拡大

- ・当社ビジネスと親和性の高い提携先との仲介・紹介提携を通じ、安定的な口座獲得及び口座の安定稼働に努める
- ・全国店舗網を持つ提携先との協働により、オフラインチャネルを拡大し、新たな顧客層へのリーチを企図する



今後の証券仲介・紹介戦略

- ・新チャネルの拡大(金融およびインターネットビジネスに関係する業界との提携)
- ・既存提携先との相互顧客紹介、共同マーケティングを行い、認知度向上、口座獲得へとつなげる

フルラインサービスの実現： 全てのお客様の満足のために

(2006年7月20日現在)

	株式関連							貸株サービス		債券		投資信託		オルタナティブ 投信		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	金利 付与	配当金 相当額 自動受取	個人向け 国債・ 海外債券	オークション 形式	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	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	○	○	○	×	◎	◎	◎	◎	◎	○	◎	○	○	◎	×	◎	○	○	○
SBI イー・トレード	○	×	○	○	×	×	×	×	×	○	×	○	○	×	○	×	○	○	○
松井	○	×	○	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	○	×	×
楽天	○	○	○	○	×	×	×	×	×	×	×	×	○	×	○	×	○	×	×
カブドットコム	○	○	×	×	×	×	×	×	×	×	×	○	○	×	×	×	×	×	×
ジョインベスト	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×

◎: 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