マネックスグループ株式会社

2020 年 3 月期　第 3 四半期決算説明会

2020 年 1 月 31 日

イベント概要

[企業名]	マネックスグループ株式会社
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2020 年 3 月期　第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2019 年度　第 3 四半期
[日程]	2020 年 1 月 31 日
[ページ数]	40
[時間]	14:30 – 15:27 （合計：57 分、登壇：45 分、質疑応答：12 分）
[開催場所]	100-0004　東京都千代田区大手町 1-7-2　大手町サンケイプラザ 311-312 室
[会場面積]	226 ㎡
[出席人数]	50 名
[登壇者]	2 名 代表執行役社長 CEO　松本　大　（以下、松本） 常務執行役 CFO　勝屋　敏彦（以下、勝屋）
[アナリスト名]*	SMBC 日興証券　原　貴之

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

松本：それでは、時間になりましたので始めさせていただきます。マネックスグループ、2020 年 3 月期第 3 四半期の決算説明会になります。

冒頭、私から方向性などをお話しさせていただいた後、CFO の勝屋から四半期の業績についてお話をし、その後、また私からビジネスの状況、今後等についてお話しさせていただきます。

全般で言いますと、この 10～12 月期は、前の期等に比べて、特に大きな、極めて大きな出来事があった期ではありませんでした。ただ、全般で言うと日本セグメントが思ったよりもいい結果になり、結果で言うと、あまり全体の連結では大きな差はないような形になっています。

一方で、グループ各社の中での構造転換、これは 3 カ月前のこの説明会においても、例えば日本セグメントにおいてブローカーモデルからアセマネモデルへ転換していくのだと、そういったお話をさせていただいたと思うんですけれども、それに似たようなグループ全体でのビジネスモデルの転換につきましては、しっかりと方向性が見えて、そのアクションプランもあり、それに向けて手が打たれてきた、そういった四半期になろうかと思います。

では、それについて簡単にご説明いたします。

マネジメントによる現状認識

MONEX GROUP

変化する環境の中で、各セグメントが新たなビジネスモデルの構築を推進

日本	ブローカーモデルから、手数料・運用報酬控除後でのお客様資産の増加を目的とするアセマネモデルへの転換を企図。カタリスト投資顧問を皮切りに資産運用・資産形成のサポートビジネスを強化
米国	教育プラットフォーム導入等の新規増収施策により手数料無料化の減収インパクトを補いつつ、中期的な収益の成長と多角化を目指す
クリプトアセット	市場停滞に備えた費用削減を実施。市場回復時には利益増大のアップサイドを狙っていく

3

まず最初に、こちらは 3 ページになりますけれども、日本におきましては、このブローカーモデルからアセマネモデルへの転換を推進しておりまして。これはどういうことかというと、アメリカではオンライン証券においては手数料のゼロ化が一気に、この四半期、10 月以降進んだわけですけれども、日本においては、手数料が仮にゼロになっても、お客様はそれをトレーディングをして、資産が増えないのだったら意味がない。手数料がゼロでも資産が減ってしまうのなら全く意味がないわけであり、手数料や運用報酬等を払ってでも、ネットで見て、お客様の資産がちゃんと増えていくことが、お客様の願いでもあるし、当社の企業目的、当社がしっかりコミットをしていくべきことだと考えております。

われわれの中の定義としては、手数料や運用報酬控除後でのお客様資産が増えることを目的としてビジネスを展開していく、これが、すなわちブローカーモデルからアセマネモデルへの転換であると考えております。

その中で、いろいろなことを、運用、サービス、運用アドバイスの提供の強化であるとか、さまざまな運用資産の提供等のサービスを強化していくわけなんですけれども。その中で旗振り役として、このカタリスト投資顧問がありまして、これは先般、2 週間ほど前に発表させていただきました。

当社グループの中にカタリスト投資顧問というエンゲージメントファンド、アクティビズムを含むエンゲージメントファンドを推進していく運用部隊をつくりはじめており、私もとても強く、深くそれに関わって、日本の個人のお客様のお金を使って、日本の企業に対して長い視点に立ったエンゲージメントを行っていきます。

そういったものを行い、そういうエンゲージメントを個別の企業にしっかり注目していくことの啓発活動を個人投資家、あるいはこのエンゲージメントコーポレートガバナンス改革の意味を広く、発行体だけではなくて、財界から政府、ひいてはメディアまで広く語っていく形で、このブローカーモデルからアセマネモデルへの転換を、旗を振って推進していこうと取り組んでいるところであります。

米国におきましては、ゼロ手数料化が進んでいるわけですけれども、それの中で、同時に従来TradeStationは投資教育、投資教育というと、日本では本を書くとか、売るとか、そんなイメージがありますけれども、アメリカにおきましては、どちらかというと自動車の教習所とか、オープンカレッジ、コミュニティーカレッジに近いような、そんなイメージなんですけれども。もっとヘビーに、深い形でトレーディングとか投資についてしっかりとお客様に教えて、ちゃんと教習所とかコミュニティーカレッジと同じような月謝をいただくような、そういうモデルがアメリカでは確立していて、当社グループの中でも確立しています。

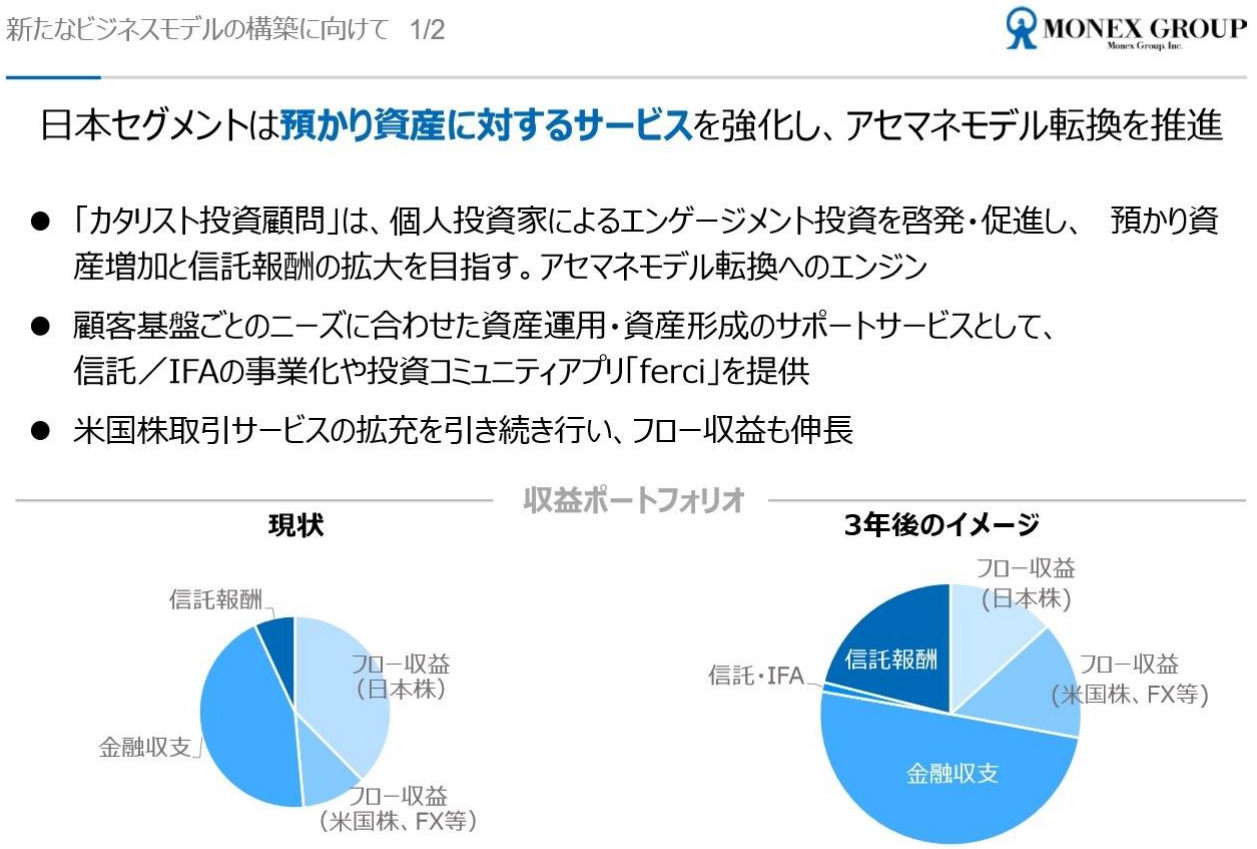
それを、さらに強化して、投資家の皆様のコミュニティーをつくり、アイデアをシェアしたりするものを付け加えて、従来どおりの投資教育も強化して、そうすることで教育に伴うフィーもいただけると同時に、お客様が当社に長く残ることになり、かつそういう形でより良いトレーディング運用、プラスの成績が残せるので、長く残って、しかも取引をちゃんとしてくれると。なので、本業でも手数料等がしっかり入るモデルなんですけれども。

それは従来からやっていることなんですが、手数料ゼロ化が進む中で、さらにそれを強化しております。具体的なアクションが、このクォーターでも取られております。YouCanTradeというサービスのリリース等がありますが、後ほどご案内申し上げます。

クリプトアセット事業。コインチェックにおきましては、仮想通貨相場が極めて静かである中で、われわれがやったのは、しっかりとコストを下げることで、ほぼブレークイーブンにすると。ほぼブレークイーブンにすることにより、ちょっとでも風が吹いて仮想通貨市場が活況になれば大きく利益を上げることができるし、あるいは長めに考えると、ブロックチェーンを使ったデータベースに絡むさまざまなサービスであるとか、あるいはブロックチェーンを使った、いろいろなセトルメ

ントのサービスであるとか、そういったものをしっかりとつくっていくことで、いずれそういった部分でも収益をあげていくことができるだろうと考えています。

また、これも後ほどお話ししますけれども、短期的でも仮想通貨のトレーディングだけではなくて、ステーキングサービスという、お客様が仮想通貨を持っているだけでインカムが得られるような、そういったトレーディングだけではなくて、もう少しアセマネモデル的なビジネスへの転換も図っておりまして。いずれにせよ、しっかりとコストを下げたことで、短期的にも長期的にも風が吹いたり、環境が変わってくると儲けることができると、そういった形に構造転換を、こちらは既に果たしております。



4 ページは、日本セグメントの今後のイメージでありますけれども、下のグラフにありますように、現状から 3 年後へのイメージで、大きく変わるのが日本株のフロー収益のシェアが減り、一方で信託報酬、あとは米国株等のフロー収益が増えるといった形になります。

これは、やはり手数料が下がるのはアメリカのようなスピードと規模では行かないと思いますけれども、当社としても、先ほど申し上げたように当社がコミットしていくのは、手数料や報酬を引いた後でのネットでのお客様の資産が増えることを実現していくことでありますけれども、サービス

が同じであれば手数料は低いほうがいいに決まっていますから。それはネットでのお客様の資産が増えやすいので、そういった中で他社が今後手数料を下げるようなことがあれば、われわれもしっかりと競争力を保てるように、その範囲でちゃんと追従をしていくことを考えており、日本株のフロー収益のシェアは下がっていくだろうと考えています。

一方で、米株は引き続き配当も高いし、しっかりと上がり続けている中で、資産を増やしていく、形成していっていただく上でも重要なビジネスであるので、当社はアメリカに子会社がありますが、このサービスは大変強いので、米株はしっかり伸ばしていきます。

そして、カタリスト投資顧問をしっかり立ち上げていく中で、当社グループの中での信託報酬の増加も見込めますし。また、マネックス証券でしっかりと投資信託の残高を今よりも大きく伸ばしていくことにより、その投資信託に伴う信託報酬のキックバックという形で、証券会社からいっていただきますけれども、それも増やすことで、このように右に移っていくように、主に信託報酬の増加と米株ビジネスの増強。あとは、チャートが大きくなっていく上で同じシェアを持っていることは金融収支も信用取引の残高を増やすとか、そういうのがあるわけですけれども、バランスよく収益を増やしていきたいと考えています。このようなビジネスプランが既に書かれていて、それの実行に入っております。

新たなビジネスモデルの構築に向けて 2/2

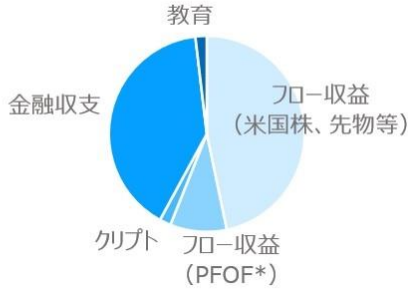
MONEX GROUP

米国セグメントは**新たなトレーディング体験**をレバレッジに、増収と収益分散を企図

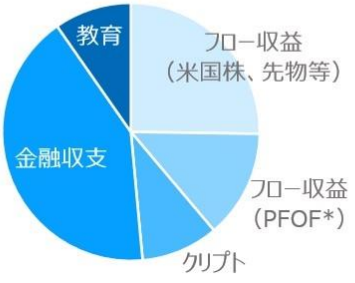
- 来年度拡大予定のトレーディングコミュニティ「YouCanTrade」は、教育・ゲーム等による新たな収益源を構築し、既存ブローカレッジ収益の増加にも寄与
- 新ゼロ手数料プランの導入を含む新規施策により、アクティブトレーダー層だけでなくカジュアルトレーダー層にまで顧客基盤を拡大し、預かり資産および金融収支を増大
- 新しい資産クラスとしてクリプトアセットビジネスを開始し、収益を多角化

収益ポートフォリオ

現状



3年後のイメージ



※Payment-for-order-flow

5

5 ページが米国のイメージ。現状から 3 年後という中で、こちらもパイチャート自体が大きくなるわけなんですけれども、米国株のフロー収益の部分が若干減っていき、それに比してクリプトビジネスと教育の収入が増えていく。あとは Payment-for-order-flow などのその他フロー収益が増えるイメージで、こちらもビジネスプランがしっかり書かれて、実行に入っています。

YouCanTrade は、後ほどお話ししますが、この 10〜12 月期の四半期で言いますと、手数料ゼロ化に伴う収益のギブアップよりも、二つ目のパラグラフですね、非稼働口座に対するツール利用手数料を引き上げるとか、Payment-for-order-flow の料率の変化等で収入が増えておりまして。手元のフロー収益の減り方は、そういったもので、今既にオフセットしているんですが、今後さらにゼロ手数料化が進む中では、フロー収益が減ってまいりますけれども、それに対しては教育コミュニティーをしっかりと広げていくことでカバーがしていけると考えております。

加えて、クリプトアセットのビジネス。こちらは去年の 11 月にローンチしておりますけれども、そういったもので収益を増やしていくようなプランを立てております。こちら、詳しくはまた後ほど私のほうからご案内を申し上げます。

それでは、次に勝屋 CFO から、実際の業績について話をさせていただきます。

業績ハイライト－2020年3月期第3四半期（3ヶ月）1/4

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

日本	市場の伸び以上に取引量が増加し、セグメント利益*は9億円に大幅増
米国	金利低下およびゼロ手数料プラン導入の影響により、セグメント利益は3億円に減少
クリプトアセット	継続的に固定費削減を進めてきているものの、市場取引量減少が長期化している影響を受け、セグメント損失*を計上
アジア・パシフィック	マネックスBoom証券にて、マージンローンの未引当分1.1億円を追加引当（2Q引当分と合わせ全額引当済）。セグメント損失は1億円
投資	MV1号投資事業有限責任組合は順調に投資を実施し、当四半期末までに26件投資。当四半期では投資先の評価損を計上

*セグメント利益（損失） =税引前利益（損失）。本資料中、以下同じ

6

勝屋：CFO の勝屋でございます。連結業績についてご説明させていただきます。

こちらのページに第 3 四半期、3 カ月間の業績のハイライトが書いてございますが、まずは当期 9 カ月間の累積の業績について、前期同期間との比較をした上でご説明させていただいた後、3 カ月の業績については後ほどご説明させていただきたいと考えております。

前年同期比（9ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP

単位：百万円	2019年3月期 3Q (2018年4月～2018年12月)	2020年3月期 3Q (2019年4月～2019年12月)	増減額	増減率	参照先
金融費用控除後営業収益	36,400	34,434	△1,966	△5%	日本セグメントの分析：P 13 米国セグメントの分析（米ドル）：P 15 クリプトアセット事業セグメントの分析：P 17
販売費及び一般管理費	33,400	31,383	△2,017	△6%	日本セグメントの分析：P 14 米国セグメントの分析（米ドル）：P 16 クリプトアセット事業セグメントの分析：P 18
営業利益相当額	3,000	3,051	51	2%	
その他収益費用（純額）	222	13	△209	△94%	内訳：決算説明資料データ集 P20 連結業績四半期推移（その他収益・その他費用）
税引前四半期利益	3,223	3,064	△158	△5%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	2,696	2,252	△444	△16%	
EBITDA *	9,243	9,098	△145	△2%	

*EBITDA＝営業利益相当額+減価償却費+支払利息(米国セグメント以外は、支払利息を含まない) 以下、同様。

11

11 ページ目です。こちらに 9 カ月間の業績が書いてございます。2020 年 3 月期、第 3 四半期累積で見てみますと、全体としては減収減益の結果になりました。金融費用控除後の営業収益は前年同期比 5%マイナスの 344 億 3,400 万円。親会社の所有者に帰属する四半期利益は前年同期比 16%マイナスの 22 億 5,200 万円となりました。

収益力を示す EBITDA は前年同期比 2%マイナスの 90 億 9,800 万円であります。なお、四半期の利益、前年同期比で減少割合が多いのは、前期におきまして過年度に計上していた損失が税務上損金算入され、法人所得税が少なかったため大きく出ていますので、今期減り方が大きいというものでございます。

前年同期比（9ヶ月）実績（セグメント別）

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

単位：百万円	日本		米国		アジア・パシフィック		クリプトアセット事業		投資事業	
	2019/3 3Q	2020/3 3Q	2019/3 3Q	2020/3 3Q	2019/3 3Q	2020/3 3Q	2019/3 3Q	2020/3 3Q	2019/3 3Q	2020/3 3Q
金融費用及び売上原価控除後営業収益	20,092	17,521	14,353	14,435	599	357	1,775	2,556	325	119
販売費及び一般管理費	17,315	15,808	13,019	12,926	654	645	3,393	2,515	7	40
営業利益相当額	2,777	1,713	1,334	1,509	△55	△288	△1,618	41	318	79
その他収益費用（純額）	157	75	△106	△29	11	17	446	△17	△10	△0
税引前四半期利益	2,934	1,788	1,229	1,480	△44	△272	△1,172	24	308	79
親会社の所有者に帰属する四半期利益	2,423	1,247	911	1,251	△54	△240	△837	△18	279	47
EBITDA	7,348	5,404	3,358	3,870	△2	△199	△1,561	438	318	79
備考	金融費用及び売上原価控除後営業収益はP13、販管費はＰ14に増減分析を記載		金融費用及び売上原価控除後営業収益はP15、販管費はP16に増減分析を記載				金融費用及び売上原価控除後営業収益はP17、販管費はP18に増減分析を記載			

12

12 ページにはセグメント別に分けたものが記載してございます。前年同期比で見てみますと、米国とクリプトアセット事業、こちらが増収増益。残りのセグメントが減収減益となっておりまして、利益貢献度で見てみますと、日本とアメリカの両セグメントがほぼ同じぐらいのレベルという結果でございます。

日本セグメントにつきましては、前年同期比で見てみますと、株式市場における個人売買代金が低調だったことを背景に減収となった一方、減価償却費の減少を主な理由としまして、販売管理費も低下しています。

また、米国セグメントにつきましては、前年同期比では金融収支が増加しておりまして、これを主因に増収増益となっております。

そして、クリプトアセット事業、こちらは昨年１月に仮想通貨交換業の登録を取得しましたけれども、結果、当期については全てのサービスがフルに寄与したこと、また、大幅にコストをカットしてきたことで増収増益になってございます。

前四半期比（3ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

単位：百万円	2020年3月期 2Q (2019年7月-9月)	2020年3月期 3Q (2019年10月-12月)	増減額	増減率	参照先
金融費用控除後営業収益	11,397	11,157	△240	△2%	日本セグメントの分析：P21 米国セグメントの分析（米ドル）：P23 クリプトアセットセグメントの分析：P25
販売費及び一般管理費	10,446	10,270	△176	△2%	日本セグメントの分析：P22 米国セグメントの分析（米ドル）：P24 クリプトアセットセグメントの分析：P26
営業利益相当額	950	886	△64	△7%	
その他収益費用（純額）	50	△17	△67	-	内訳：決算説明資料データ集 P20 連結業績四半期推移（その他収益・その他費用）
税引前四半期利益	1,000	869	△131	△13%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	830	573	△257	△31%	
EBITDA	3,035	2,886	△149	△5%	

19

それでは、3 カ月のほうですけれども、19 ページに飛びます。第 3 四半期、3 カ月の業績でございますけれども、前四半期と比べますと金融費用控除後の営業収益が 2%マイナスの 111 億 5,700 万円。親会社の所有者に帰属する四半期利益は 31%マイナスの 5 億 7,300 万円という業績でございました。

前四半期比（3ヶ月）実績（セグメント別）

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

単位：百万円	日本		米国		アジア・パシフィック		クリプトアセット事業		投資事業	
	2020/3 2Q	2020/3 3Q	2020/3 2Q	2020/3 3Q	2020/3 2Q	2020/3 3Q	2020/3 2Q	2020/3 3Q	2020/3 2Q	2020/3 3Q
金融費用及び売上原価控除後営業収益	5,629	6,293	4,925	4,514	96	65	801	481	142	△34
販売費及び一般管理費	5,248	5,366	4,336	4,227	225	208	805	583	11	15
営業利益相当額	381	927	589	287	△129	△143	△4	△102	131	△50
その他収益費用（純額）	48	△26	△15	△2	9	4	13	△25	△0	△0
税引前四半期利益	429	901	574	286	△119	△139	9	△127	131	△50
親会社の所有者に帰属する四半期利益	311	623	544	243	△103	△121	21	△138	83	△32
EBITDA	1,660	2,168	1,380	1,077	△99	△113	149	△10	131	△50
備考	金融費用及び売上原価控除後 営業収益はP21、販管費はP22に増減分析を記載		金融費用及び売上原価控除後 営業収益はP23、販管費はP24に増減分析を記載				金融費用及び売上原価控除後 営業収益はP25、販管費はP26に増減分析を記載			

20

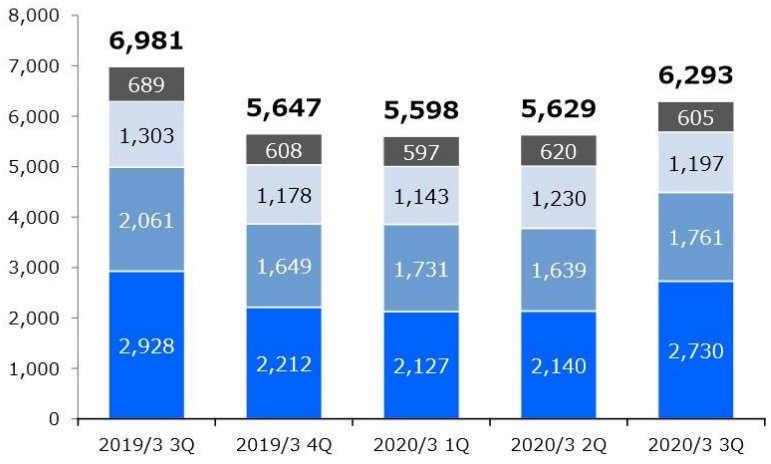
20 ページには、先ほどと同じようにセグメント別の内訳を記載しておりますけれども、前四半期との比較におきましては、日本のセグメントが増収増益、残りのセグメントが減収減益となっておりまして、利益貢献度で見てみますと日本セグメントが 6 億 2,300 万円と、一番利益を出しております。

一方、クリプトアセット事業と投資事業につきましては、赤字になっておりまして、クリプトアセットにつきましては市場取引量の減少がセカンドクォーター以降長期化していること。それから、投資事業につきましては、投資先の数社について評価替えをしたことを原因に赤字になっております。

日本：市場の伸び率以上に当社取引量が増加、委託手数料も増加

■金融費用及び売上原価控除後営業収益　5四半期推移

（百万円）



金融費用及び売上原価控除後営業収益
+11.8%（+664）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（△14）
- FX・債券関連収益（△33）
- 金融収支（+122）
- 委託手数料（+590）※

※ 2市場個人売買代金(株式・ETF等) +12%
マネックスポイント引当金戻し入れ +252

21

それでは、主要なセグメントにつきまして、21 ページ目以降でご説明させていただきたいと思います。

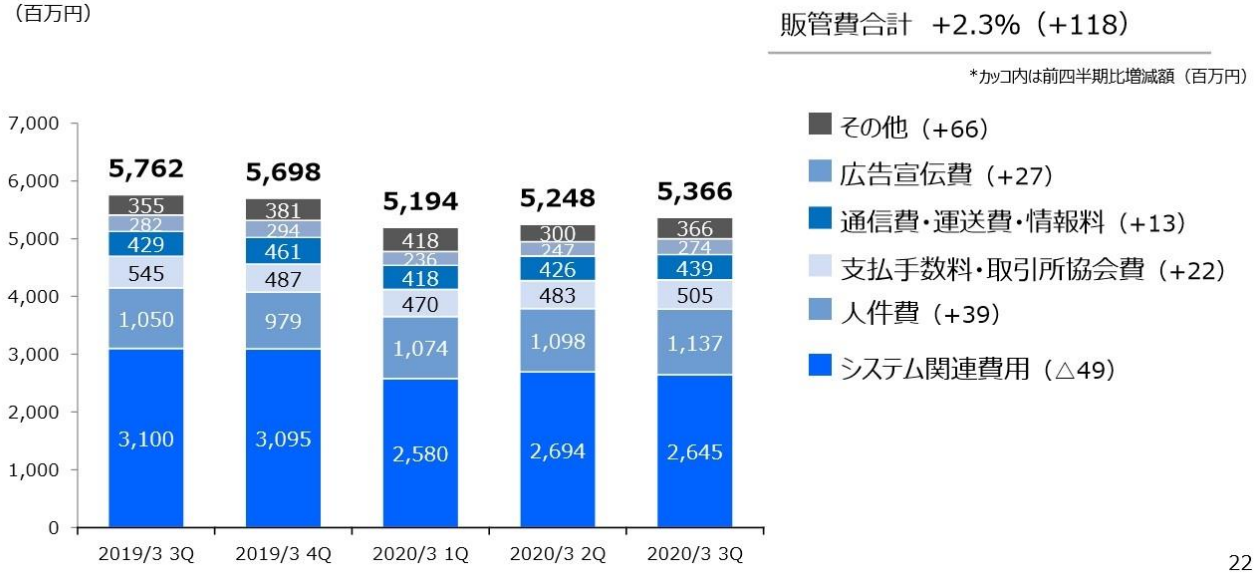
日本の収益です。前四半期比で 11.8%、6 億 6,400 万円増加の 62 億 9,300 万円となりました。増収の主な要因としましては、株式市場の個人売買代金が前四半期比 12%増えたという、非常に良い環境にあったことに加えまして、マネックスポイントの引当金を見直した結果、2 億 5,200 万円の戻し入れがあったことによりまして、委託手数料が 5 億 9,000 万円増加したことがございます。

また、金融収支につきましても、受取配当金の増加があったことで、1 億 2,200 万円増えております。

なお、昨年 12 月から投資信託の販売手数料と、ETF、REIT を対象とした信用取引手数料の実質無料化をしておりますけれども、減収の影響は第 3 四半期につきましては 2,000 万円程度でございまして、通期では 1 億円程度と見込んでおります。

日本：取引量増に伴い変動費は増加するも、全体として費用の伸びを抑制

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



22

次に 22 ページ、日本の費用でございますけれども、前四半期比で 2.3%、1 億 1,800 万円の増加、53 億 6,600 万円となりました。これは増収に伴って変動費が微増したものでございます。

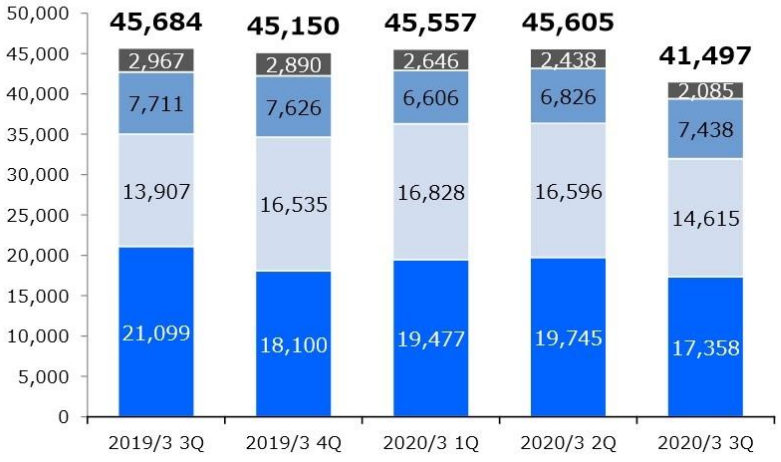
システム関連費用、こちらにつきましては、グラフを見てお分かりのとおり、前期の第 3 四半期と比べて低下しております。これは前期の第 3 四半期に一部の資産につきまして減損処理を実施し、当期からの償却期間の見直しをした結果でございます。例えば前期の第 3 四半期と比べると、4 億 5,000 万円ぐらい減っている形でございます。

MONEX GROUP

米国：その他の受入手数料増を図るも、VIX低下およびゼロ手数料プラン (TSGo/Select) の影響による委託手数料減、金利の低下による金融収支減をカバーできず

■金融費用及び売上原価控除後営業収益　5四半期推移

（千米ドル）



金融費用及び売上原価控除後営業収益
△9.0%（△4,108）

*カッコ内は前四半期比増減額（千米ドル）

- その他（△353）
- その他の受入手数料　（+613）
- 金融収支（△1,981）
- 委託手数料（△2,387）　※

※ VIX日次平均：15.9→13.9

※ DARTS QoQ：株式　△1%
オプション　+1%
先物　△14%

23

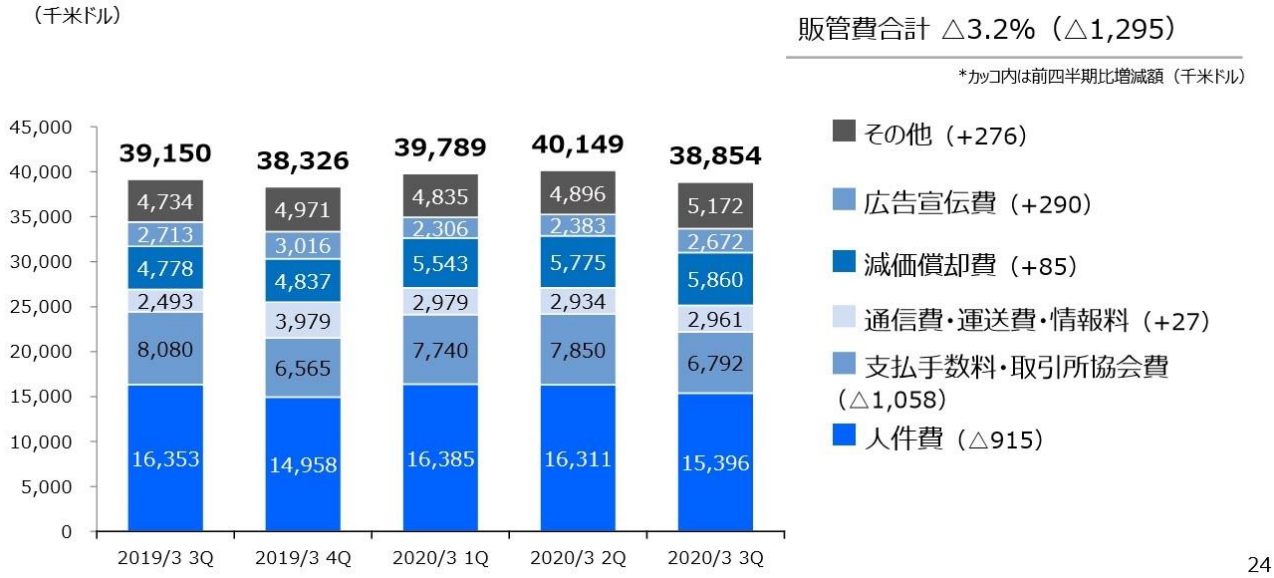
続いて 23 ページ、米国の収益でございますが、前四半期比で 9%マイナス、410 万ドル減少の 4,149 万ドルとなりました。減収の主な要因としては、市場のボラティリティーが低下し、また TS Go、TS Select と言われるようなゼロ手数料のプランを導入したこと。こちらによって委託手数料が減少したこと。また、市場金利が全般的に低下したので、金融収支が減ったことがございます。

一方で、その他の受入手数料につきましては、非稼働口座のプラットフォーム手数料を変更したり、あるいは Payment-for-order-flow といったものの手数料が増加していますので、61 万ドル増えてございます。

なお、先ほどの TS Go、TS Select の減収の影響でございますけれども、第 3 四半期は 90 万ドル程度でございまして、通期では 300 万～400 万ドルと見込んでおります。

米国：取引量の低下により、支払手数料のみならず、人件費も低減

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



24

次に 24 ページ、米国の費用ですけれども、こちらは前四半期比で 3.2%マイナス、129 万ドル減少の 3,885 万ドルになりました。

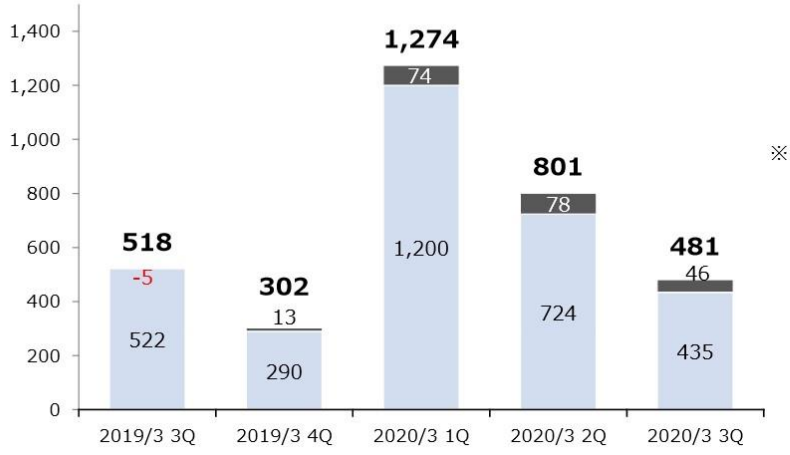
取引量が減りましたので、支払手数料も減っております。また、人件費も減っておりますけれども、一方で広告宣伝費については増えております。これは新規事業、先ほどの YouCanTrade ですとか、あるいは米国における仮想通貨取引、こちらの開始に伴って増やしております。

MONEX GROUP

クリプト：２Q以降の市場取引高減少の長期化を背景に、トレーディング損益が大幅減

■金融費用及び売上原価控除後営業収益　5四半期推移

（百万円）



金融費用及び売上原価控除後営業収益
△40.0%（△320）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

■ その他（△31）

■ トレーディング損益（△289）　※

※　国内BTC取引金額（現物）
（DMMビットコイン除く）
7-9月平均　34,761億円
10-12月平均　18,461億円（-47%）

参照元：Bitcoin日本語情報サイト
「日本の月間取引高」
(https://jpbitcoin.com/)

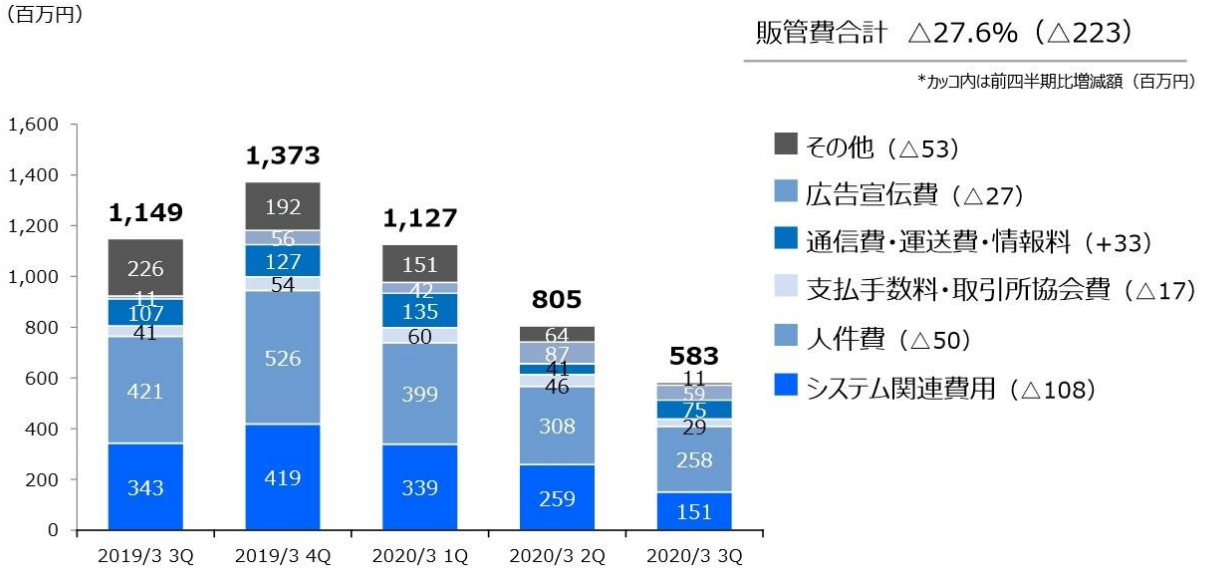
25

最後に 25 ページ、クリプトアセット事業の収益でございますが、前四半期比 40%マイナス、3 億 2,000 万円減少の 4 億 8,100 万円となりました。

仮想通貨の市場取引量につきましては、2020 年、今年に入ってだいぶ持ち直しておりますけれども、第 3 四半期につきましては、前の四半期に比べて 47%減ったことがございました。こういった逆風が吹く状況下、コインチェックにおいては新規の取り扱い通貨を増やすような形で、市場の落ち込みよりは減収幅を抑えた形になりました。

クリプト：取引高減少の長期化を受け、前四半期比で28%、前年度４Q比でも58%のコスト削減を実施

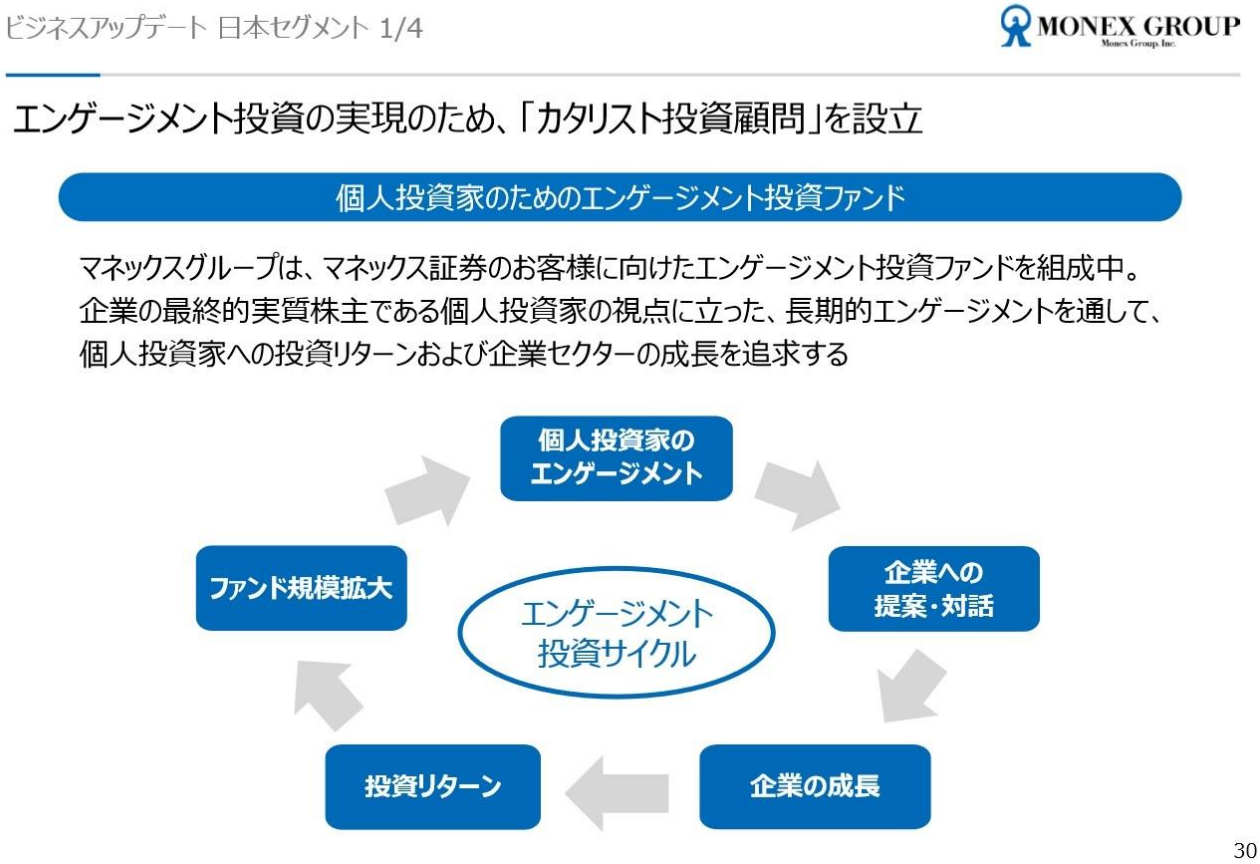
■販売費及び一般管理費 5四半期推移



26

クリプトの費用につきましては 26 ページにございますけれども、2019 年 1 月、昨年の 1 月の仮想通貨交換業の登録後、四半期連続でコストを下げてきております。前四半期比で見ても 27.6%マイナス、2 億 2,300 万円減少させ、5 億 8,300 万円となりました。主な要因としては、こちらにございますようにシステム関連費用ですとか、人件費のマイナスでございます。こういったセグメントの情報をハイライトしたものが 6 ページ、先ほどのページでございます。

以上、連結業績についてご説明申し上げました。

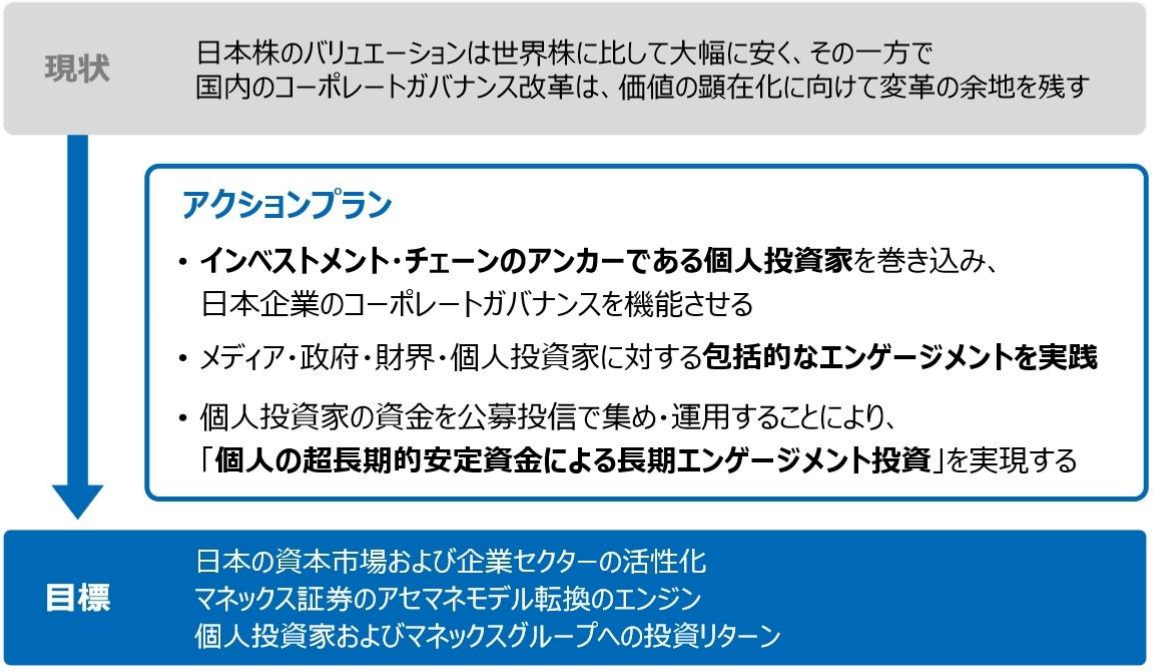


松本：続いて、30 ページまで飛んでいただきまして、こちらから各セグメントのビジネスの状況とか、そういったものをお話しします。

まず、30 ページ、31 ページはエンゲージメント投資、カタリスト投資顧問の件であります。こちらは 2 週間ほど前に発表したと先ほど申し上げましたけれども、日本株の状況に鑑みて、個人投資家も値動きばかり見ていて、企業をしっかり見ない傾向が強くなっており、それは当社のような会社のビジネスにも影響を与えるし、ひいては日本の資本市場そのものの力を弱くしていくと。

やはりちゃんと企業に対するけん制が働いて、そこに価格発見機能もあり、その結果インデックスも生まれるというのが正しい形であり、みんながみんなパッシブとか、みんながみんな値動きばかり見ているのでは株式市場として機能しなくなってしまいます。そういったことも含めて、しっかりと取り組んでいきたいと、変えていきたいと考えています。

30 ページにありますように、このエンゲージメントをしっかりカタリストがやっていくことで、まず個人投資家を巻き込んでエンゲージメントをし、個人投資家の意見も参考にしながら企業に対してエンゲージメントを行い、企業が成長し、その結果投資リターンが出て、ファンドの規模が拡大し、そしてそれがまた個人を巻き込む、こういう順回転を起こしていくことを考えております。



31

31 ページにありますように、現状において日本株はバリュエーションがあまりにも低いと。そして、日本のコーポレートガバナンス改革は随分進んだんですけれども、まだ一歩足りないところがあると。というような状況の中で、アクションプランとして、個人投資家というのはインベストメントチェーンの中で一番重要なアンカーであります。

どういうことかというと、株式会社の株主は個人か法人かファンドかであり、法人には株主がいるし、ファンドには受益者がいるし、そうやってドリルダウンしていくと、最終的な実質株主は自然人か財団に行き着きます。

この最終的な実質株主である個人が全く企業の経営とか成績に興味を持たなくて、仲介業者である機関投資家だけがそういったことに注意を払ってエンゲージメントをしても、それはインベストメントチェーンの仲介者だけが、いわゆるエンゲージメントをやる、コーポレートガバナンス改革のためのスチュワードシップを発揮することで、それはやはりどこかが抜けています。

一番大切なエッジが抜けていて、インベストメントチェーンのアンカーである、行き着く先である個人投資家がしっかりそのことについて意識を持っている中で初めて、仲介者である機関投資家等のエンゲージメント、スチュワードシップも発揮できると考えており、この個人投資家をしっかり

巻き込んでいくことを基としております。そうすることが日本のコーポレートガバナンス改革をさらに前進させると信じています。

われわれは、そのような形で個人投資家を巻き込むとともに、エンゲージメントも企業に対して行うだけではなくて、そのようなムーブメントをしっかり起こして、財界やメディアや政府にもしっかり話をしていきますし、もちろん一番大切な個人投資家にもしっかり話をしていく。

去年の冒頭からマネックス・アクティビスト・フォーラムという形で、個人投資家は全員アクティビストになれという活動をわれわれは行ってきました。その延長線上にあるのが、このカタリスト投資顧問であり、最初は個人投資家と、われわれはオンライン証券会社を旨としている会社であり、そのオンライン証券会社は個人投資家とマーケットをつなぐ仕事であると従来考えてきたんですが。それだけではなくて、個人投資家と発行体をしっかり結び付けていかなければいけないという考えが強くなり、そのファシリテーションをするフォーラムだけではなくて、自らがエンゲージメント投資をしていこうということで、このカタリスト投資顧問の設立を行いました。

ここには金融的にも一つのイノベーションがありまして、通常エンゲージメントファンドとか、アクティビストファンドというと、当然、機関投資家のお金を運用しておりますけれども、そうすると満期が通常あります。われわれは個人を相手に公募のオープンエンドの投信を考えておりまして、そうすることで、これはオンライン証券会社の投信販売を見ていただくと、一部対面証券であるようなチャーニングというか、そういったことは極めて低くて。オンライン証券会社における投資信託の販売、あるいは残高の推移は極めて安定的なものであります。そういった資金を集めることで、個人の超長期的で安定的な資金を集めて、だからこそ長期的なエンゲージメントができると。

また、運用という観点からも資金のボラティリティーが低いのは、当然運用成績にも大きくプラスになりますので、そういったことを恐らく世界で初めて追求していこうと。個人投資家のお金で、長いお金で、安定的なお金でエンゲージメントを投資するのは世界で初めてだと思われるんですが、それを行ってまいります。

そうすることで、日本の資本市場や企業セクターの活性化を基とし、日本セグメントにおけるアセマネモデルへの転換を推進し、当然、個人投資家、ひいてはマネックスグループのリターンにもつなげていくことを行ってまいります。

スケジュール的には、こちらは着々と準備は進んでおりまして、この 4～6 月期に公募投信の形でローンチをする方向で、ただ今準備を進めている状況であります。

日本の社会課題を解決すべく資産運用・資産形成サービスを順次事業化

アセマネモデルへの転換に向けた施策

マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社

- アセマネモデル転換における中核会社として、投資一任サービスのユーザビリティを来年度第1四半期に大幅改善予定
- 「MSV COMPASS+」は来年度第1四半期に2社への追加導入を予定。導入検討先も増加中

マネックスSP信託

- マネックス証券がアセットデザインサポート部を新設。マネックス証券との連携を通じ、お客様に遺産整理や財産管理等のサービスを提供していく予定

IFA（事業開始予定）

- マネックス証券はIFAサービスを来年度第1四半期に開始予定。お客様の資産増大に向けてポートフォリオアドバイス等を実施

投資初心者層向けの資産形成サポートを開始

投資初心者向けSNS型資産形成アプリ「ferci（フェルシー）」をリリース

- SNS機能を搭載した投資コミュニティアプリ。日本株取引をシンプルなUI・UXで取引することが可能
- 「ferci」は「増える選択肢」を意味し、既存の金融サービスを難解だと感じる方にも、お金が増える選択肢を提供したいという想いで開発

32

32 ページは、このアセマネモデルを追求していく中で、その他グループ内でやっているいくつかのイニシアチブでございまして。マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社は、このアセマネモデル化を進める上での中核となる会社でありまして、こちらは MSV COMPASS+という、これはハイブリッド型でネットのものと対面とをハイブリッドで進めていくものです。以前からご説明しているとおり、マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社においては、直接お客様は取らずに、B to B to C で地方金融機関等と連携しながら、地方金融機関等のお客様に対して、地方金融機関が営業とか話をしていき、その裏をわれわれが、マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社がしっかり固めていく形ですけれども、このようなビジネスをさらに進めてまいります。

信託サービスと IFA につきましても、あと数カ月でサービスが始まる予定になっておりまして、こういった形で、しっかりとお客様のさまざまなニーズに応えた体制の強化を、今は図っております。

同時に、若者向けのスマホ証券。右側にあるフェルシーというサービスも去年の終わりにリリースしておりまして、順調に口座を伸ばしております。こういった形で若い人も取り込みながら、左側にあるような信託とか、IFA とか、さまざまなニーズにも応えるようなサービスを使い、従来の単

なるブローカーモデルで情報提供をして、ツールを渡して、勝手に株式等を売買してもらうモデルからの転換を大きく進めているところであります。

ビジネスアップデート 日本セグメント 4/4

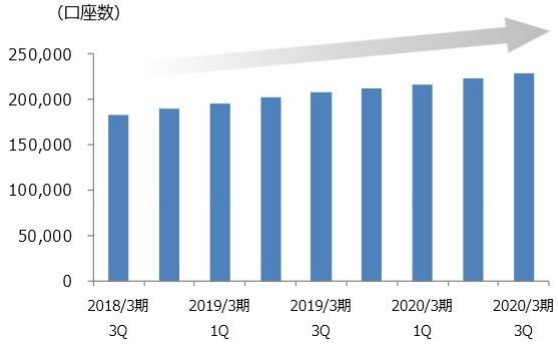
MONEX GROUP

米国株サービスの更なる拡大に加え、日本株信用取引サービスの拡充を促進

米国株取引 TradeStation

- 最低取引手数料撤廃に加え、一部ETFの買付手数料実質無料プログラムを2020年1月より開始
- 当四半期の取引件数、取引口座数は前年同期比31%増、28%増と好調に推移
- 米国株スマホアプリの提供に加え、「マネックス銘柄スカウター米国株（仮）」を2月より開始予定

◆ 外国株口座数



日本株信用取引

- 信用取引のサービス拡充を推進し、大口顧客獲得および金融収支の拡大を狙う
- 日本株トレードステーションは、大口顧客獲得により取引量が増加傾向。マネックス証券全体の売買代金のうち日次で10%を超える日もあるなど、信用取引顧客層の囲い込みにも寄与

信用取引サービスのタイムライン

2017年 11月	信用取引手数料の引き下げ
2019年 3月	一般信用「売建取引」（無期限）の取扱を開始
2019年 8月	一般信用「売建取引」（無期限）の貸株料を1.10%（年率）に引き下げ
2019年 12月	ETF・REIT等の信用取引手数料を実質無料化
2020年 2月（予定）	短期信用取引、当日信用取引の追加
2020年 4月（予定）	PTS信用取引サービスの取扱開始
2020年 夏～秋頃（予定）	代用貸株サービスの提供開始

33

33 ページは、さらに日本セグメントにおいては、米国株はご存じのように史上最高値をどんどん乗り越えていき、配当も高いですし、大変リスクリターンもいいということで、当社はグループ内にアメリカにリテールのフルライセンスの証券会社を抱えている中で、大変アドバンテージがあるわけなんですが。こちらを、順調に伸びていますが、さらに強化をしています。

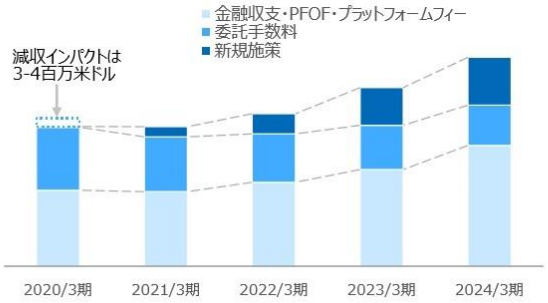
それは従来から当社だけにあるスマホアプリの提供等がありますけれども、それに加えて日本株で大変人気の銘柄スカウターの米国版の投入が、もう目の前に来ておりまして、そのような形でさらに強化をしてまいります。

また、右側、日本株については信用取引をもっと残高を増やしていくべく、さまざまなサービスの拡充、一般信用の売りであるとか、いろんなものを今は投入しておりますけれども、そういった形で、若干他社に比べて出遅れていた部分がありますが、日本株の信用取引についても強く強化しているところでございます。

新規施策による増収効果でゼロ手数料プラン「TS Go/Select」の減収を補う

- 新ゼロ手数料プラン「TS Go」「TS Select」の導入による減収インパクトは今年度累計3-4百万米ドルを見込む
- 既存サービス内の非稼働口座プラットフォームフィー変更等による短期的補完効果や、新規施策（次ページ参照）による増収効果で中期的成長を目指す
- 当四半期の資金運用収支は12百万米ドル。当期資金運用収支は約49-51百万米ドルを確保できる見込み（前期は約45百万米ドル）

TS Go/Selectの減収を補う新事業展開イメージ



資金運用収支および米国短期金利推移

34

34 ページからは米株の状況でございます。こちらが冒頭に申し上げたように TS Go、TS Select という手数料ゼロプランによって収入が減る部分がありますが、左下のグラフにありますように、この真ん中の中間色の青色の部分が委託手数料収入。下の水色が金融収支とか、あるいは Payment-for-order-flow。

アメリカにおきましては、オーダーを取引所に出すと、取引所からフィーがもらえるような形になっていまして。日本は取引所間の競争がないので Payment-for-order-flow がないんですが、アメリカでは取引所間の競争があるので、ブローカーがオーダーを回送すると、それに対して取引所がフィーを払ってくれると。それの収入であるとか、その料率を少し変えたりとか、あとは TradeStation においては、分析ツールがあまりにもいいので、TradeStation で売買はしないけれども、分析ツールだけは使っているお客様が多くいらっしゃいます。それだけ価値のあるツールであるので。

そういった人たち向けの、ですから取引をしないけれどもツールを使っている人向けのツール使用料を値上げしました。これは、どうしても使いたいから使っている人たちなので、値上げをしても使います。それによってしっかりとまた収入を増やすことができまして、そういったものを含めて、この下の水色がどんどん増えていくようなイメージというか。現状で既にそういうことが起き

ていて、一番足元では TS Go、TS Select の減収インパクトと、そういった施策によるものが、足元ではキャンセルアウトしているんですが、今後どうしても減収インパクトが大きくなる、速くなるんですけれども、それを追い掛ける形で収入が増えていくと。

加えて、一番上にある濃い青色の部分が、教育プラットフォームとか、その他の新規施策によって増やしていくと。こういった形でバランスよく、手数料収入が減る中でもバランスよく収益を増やしていけると考えております。

ビジネスアップデート 米国セグメント 2/3

MONEX GROUP

顧客層拡大に向けた新規施策を順次リリースし、新規顧客層にリーチ

- 外部トレーディングコミュニティ「Trading View」等とのAPI接続を拡大し、これまで主要顧客層であったアクティブトレーダー以外のカジュアルトレーダーや取引初心者へも顧客基盤を拡大
- TradeStation Crypto, Inc.が主要5通貨の仮想通貨取引サービスを11月に開始した
- 教育・ゲーム要素をもったトレーディングコミュニティ「YouCanTrade」は、トレードステーション独自の投資教育プラットフォームおよびトレーディングコミュニティ構築を推進し、教育収益を創造

35

35 ページは、その他なんですけれども、Trading View という世界最大のトレーダーコミュニティーがありますが、そこに対して TradeStation は API 接続をしていまして、そういったところから、しっかりと新しい収入、新しいお客様が入ってきています。

TradeStation クリプトサービスも去年の 11 月に開始しておりまして、YouCanTrade という、この投資家コミュニティーも、もともと TradeStation は力を入れてきたわけなんですが、YouCanTrade という会社を買収し、それを付け加えることで、さらに強化をしています。

その内容は、次のページにありますように、冒頭に言ったように、教育は教習所とか、コミュニティーカレッジに近い形なんですけれども、いくつかのコースがあって、かなり高い授業料を既にちゃんともらっていて。そうする中でお客様のコミュニティーができて、うまくトレード、投資ができるので、もっと当社を使い、手数料も落としてくれるし、コミュニティーで横の連携でお客様との関係ができたりして、アイデアをシェアしながらやっていくような、そんなことが行われています。

加えて、ゲーミフィケーションです。トレーディングとゲームを交ぜたようなゲームを加えたサービスだとか、いろいろな意見を交換するコミュニティーの場であるとか、そういったものも今後数カ月以内に、今既にもうプロットで動いているんですが、投入されていく形になっておりまして。

こちらは、アメリカにおいてはこのようなモデルは既に動いているし、これからももっと強くなり、収入も増やしていけると考えています。

ビジネスアップデート クリプトアセット事業セグメント 1/4

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

費用削減により損益分岐点の水準を下げ、今後の収益拡大への取組みを本格化

取組み

- 11月に国内初の仮想通貨「Stellar Lumens」を取扱開始
- 国内唯一の積立サービス「Coincheckつみたて」を11月より開始、長期的な資産形成も視野に
- 2020年1月開始の「Lisk」のステーキングサービスにより、顧客にインカムゲイン獲得手段を提供
- 大口顧客を優遇する大口OTC取引のサービスを拡充

収益基盤/競争優位性

- 10通貨のアルトコイン販売所の運営により、投資の選択肢を提供
- アプリにおける直感的なUI/UXで、投資経験の少ない若年層にもリーチ
- 新規仮想通貨取扱においては、通貨の複合的な調査および選定に加え、即時柔軟な開発に対応できる開発内製化体制を保持
- 取扱う全ての仮想通貨についてコールドウォレット管理を徹底し、リスクを最小化

37

37 ページはクリプト事業です。こちらは説明があったように損益分岐点が下がっている中で、さまざまな取り組みをしておりまして、ステーキングサービスを始めたりとか、新規通貨を一連の問題が起きて、金融庁の規制が大変厳しくなった後で、初めて新しい通貨を日本において取り扱うことを許可を得たりとか、そういった形で裾野というか、幅を広げている状況であります。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

アプリ提供により、取引利便性が高く収益性の高い販売所モデルで収益を伸ばす

Coincheckのサービス内容

	取引所	販売所
取引仮想通貨	BTCのみ	BTC、オルトコイン（10種類）
主な顧客層	投資経験者層	投資初心者層
取引画面	WEB(チャート取引)	アプリ/WEB
収益源*1	手数料なし、スプレッドなし	価格差による収益
収益性	低	高
カバー取引*2	無（顧客同士の相対取引）	有
レバレッジ取引	2020年3月サービス終了*3	無
自己取引、ヘッジ取引	無	無

*1 取引には上記以外に、スワップ手数料、借入手数料、入出金手数料、送金手数料が発生する可能性あり
*2 顧客からの注文はほぼすべてカウンターパーティーとの間で反対取引でカバーしており、ポジションリスクは管理している
*3 2018年1月よりレバレッジ取引の新規注文を停止中

38

それから、38 ページは、よくご質問をいただくのでまとめたのですけれども、コインチェックにおいては取引所と販売所と二つのサービスを行っておりますが、主に販売所におけるオルトコインの売買のスプレッドを主な収益源としているモデルになります。

コインチェックアプリのダウンロード数は、業界No.1＊

登録ユーザー／本人確認済口座

アプリ 274万 ダウンロード突破

登録ユーザー数	本人確認済口座数
198万	94万

登録ユーザー数推移

ユーザー獲得施策

内製化されたデジタルマーケティング体制を推進

データドリブンのマーケティングを徹底し、口座開設時の動線から取引データまでが網羅された顧客データベースの構築により、顧客動向がタイムリーに把握、分析できる体制を構築効率的な体制により、良質な顧客基盤を確保

マネックスグループ株主優待

2020年3月末までにコインチェックの口座開設、本人確認が完了の株主に500円相当のBTC付与

マネックスポイント交換

マネックス証券の「マネックスポイント」から交換した仮想通貨について、コインチェック口座で受け取ることが可能に

＊ ビットコインアプリDL数 No.1 期間:2019年1月～12月 データ協力:App Annie

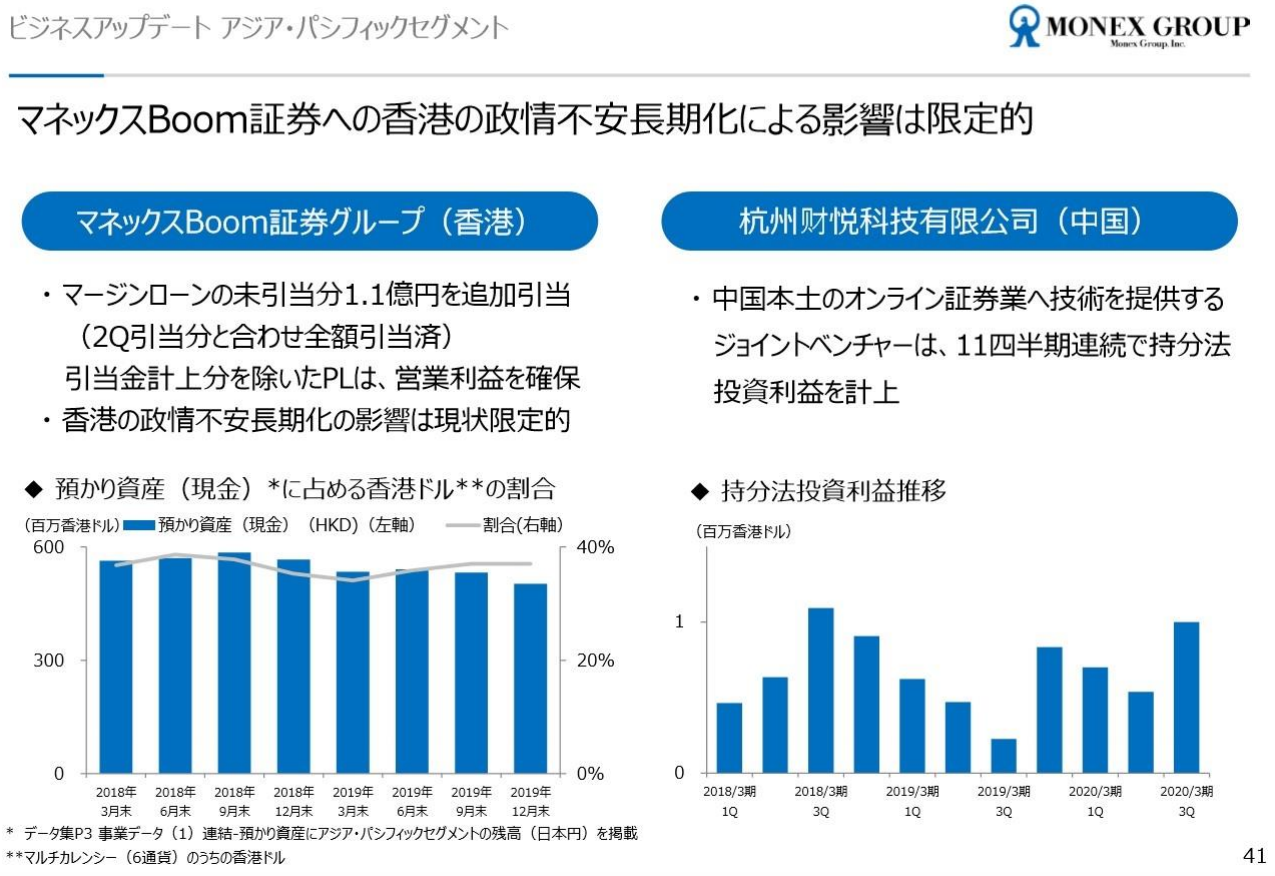
39

39 ページは、コインチェックの特徴なんですが、登録ユーザー数等では日本最大であり、左下のグラフにあるように、さらに成長が続いています。また、右上にあるように、コインチェックにおいては、マーケティングが、ネット上のマーケティングとかが全て内製化されて、エンジニアが全部いろんなことを確認し、分析して対応している。今時オンラインマーケティングをする場合には、ほとんど丸投げで外部にやってもらうような形が多い中で、コインチェックにおいては社内のエンジニアが、それぞれそういったものを真剣に細かく分析して対応することで、大変効率のいいマーケティングが進んでおります。その他、下にあるようにグループ間の連携も進めております。

40 ページは、グループ内におけるその他、ブロックチェーン絡みのイニシアチブでありますけれども、Block Insight、Cheeese は、前にもご紹介したことがあると思うんですが。LOOK BLOCK は、ブロックチェーンに関するデータベースサービスで、ブロックチェーンは、この場合は仮想通貨だけではなくて、例えばどこそこの国でブロックチェーンを使って、どこそこ航空とどこそこが、こんなお客様向けのサービスを始めているとか、そういったブロックチェーンを使って世界中のいろいろなプロジェクトについての評価を行っています。

この LOOK BLOCK に来れば、世界中のブロックチェーン、仮想通貨だけではないブロックチェーンのいろんなプロジェクトについて知ることができて、評価を知ることができると。そういった極めて網羅的なデータベースを構築しており、今週さらにバージョンアップしたもののリリースも行い、有料化を今は進めているところであります。

また、右下にあるように、現状はまだ若干ステルスでやっておりますけれども、ブロックチェーンを使ってパーソナルヘルスレコード、経産省なんかも推進しておりますけれども、個人の健康情報、これはフルゲノムも含んださまざまな健康記録を安全性の観点から、ブロックチェーンを使ってしっかりと管理する。そういった大変ポテンシャルのある事業なんですけれども、そういったサービスの構築といったものも、グループ内で現在進めているところであります。



41 ページは香港の状況ですけれども、今の香港の政情不安は現状ではビジネスにあまり影響を与えておらず、プラスであったりする面もあるんです。オンライン証券なので、家からトレーディングをしているだけなので、あとは Boom 証券は香港株だけではなくてアメリカ株も多いですから影響はないんですけれども、現状ではそういった状況であるということを話しております。

42 ページは、投資事業セグメントにおきましては、MV1 という外部資金を運用したファンドがありまして、そちらは 26 億 5,000 万円にまで増えておりまして、順調に投資が行われております。この右側にあるのは R&D 目的でのブロックチェーン系の投資先。これはファンドではなくて、マネックスグループ、もしくはマネックスベンチャーズのオンバランスで投資をしているものになります。

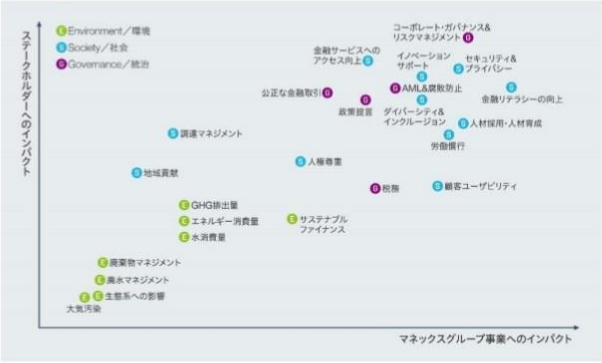
MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

資本市場の健全な発展に貢献し、当社の持続的成長につながる取り組みを進める

ステークホルダーと当社への影響度をマッピング

マテリアリティ・マトリックスを開示

- 当社独自の経営課題と社会的課題を解決するために策定し、開示*



→当社におけるESGの重要性を分析、特定

ESGにおける取り組み

コーポレートガバナンスについて

- グローバル水準のコーポレートガバナンス体制（P51参照）

リスクマネジメント体制について

- 当社が各子会社のリスクを網羅的に把握、リスクに応じた適切な管理体制を整備

包括的なサイバーセキュリティ対策

- リスクベース評価により、発見されたリスクへの対策を立案し、継続的な改善活動を実施

各ステークホルダーに向けての取り組み

- 「資本市場の民主化」実現のため、日本、米国、香港で投資教育を提供
- 行動規範、人権方針を開示*
- 日本セグメントの産前産後休業後復帰率100%、男性の育児休暇取得の推奨

*https://www.monexgroup.jp/jp/esg.html に開示

43

43 ページは ESG、マテリアリティ・マトリックスとコーポレートガバナンス等について言及しておりますので、ご参考にされてください。

投資事業セグメント　投資先一覧 1/2

MONEX GROUP

◆マネックスベンチャーズ株式会社投資先一覧

投資マーケットプレイス	EC	決済	DLT*	Prop Tech	オンラインレンディング
CROWD CREDIT（第二種金融商品取引業登録）	八面六臂 HACHIMENROPPI	SHIFT	orb	MFS	EMERADA（第一種少額電子募集取扱業者）
AI/ビッグデータ	**テーマ投資**	**B2Bロボアドバイザー**	**AI/ビッグデータ**	**民泊/インバウンド**	**SNS**
Alpaca	folio（第一種金融商品取引業登録）	trizic	SORA	zens	requpo
B2B SaaS	**マーケットプレイス**	**IoT**	**セキュリティ**	**EC**	**決済**
Afri-ync	cansell	Latona	Keychain	TANP	pocket change
ヘルスケア	**ヘルスケア**	**ドローン**			
MentalHealth Technologies	●	iROBOTICS			

＊ DLT＝ Distributed Ledger Technology

56

投資事業セグメント　投資先一覧 2/2

MONEX GROUP

◆マネックスエジソン投資事業有限責任組合投資先一覧

メディア	EC	AI/ビッグデータ	Insure Tech	EC	Ad Tech
Stockclip	anecle	cinnamon	±	aMi	PARONYM

◆MV1号投資事業有限責任組合投資先一覧

B2B SaaS	マーケットプレイス	B2B SaaS	物流	B2B Saas	EC
COCKTAIL MAKE	azoop	Alterbooth	Airporter	STUDIO	TANP
資産運用	**EC**	**マーケットプレイス**	**Ad Tech**	**B2B Saas**	**B2B SaaS**
ONE MILE PARTNERS	TRICERA	vivid garden	VRize	JLSI	ChatBook
B2B SaaS	**IoT/AI**				
REHASAKU	toletta				

57

後半、この後ろのほうでは 56 ページ、57 ページに投資事業セグメントでマネックスベンチャーズのオンバランスシート、あるいはマネックスエジソンというファンド、MV1 というファンド等で投資してきた会社の図がありますので、こちらもご参考にされてください。

以上ですけれども、冒頭申し上げたように四半期の成績としては可もなく、不可もなくという感じなのですけれども、グループ全体のトランスフォーメーション、ブローカーモデルからアセマネモデルに変えていくとか、やはり個人のお客様にとっての価値の増加をコアの方向というか、羅針盤として、しっかり事業を強化し、必要に応じて再編していくことにつきましては、この 3 カ月という短い期間でありましたけれども、強く大きく前進していると考えている次第です。

当社としては、この 2020 年、カレンダーの 2020 年以内に、外から見ても、中から見ても会社は随分変わってきたと見られるような変化を、しっかりと起こしていきたいと考えております。

それでは、説明はここまでとさせていただきます。

質疑応答

松本：ご質問を承りたいと存じます。ご質問のある方は挙手をお願いします。

原：SMBC 日興証券の原です。3 点あるので、一問一答でお願いします。

1 点目が手数料の改定の影響についてですけれども、日本で通期で 1 億円で、TradeStation で 300 万ドルから 400 万ドルとお話をいただいたんですが、これは来年度の影響、年換算としてベースで考えると、それぞれいくらぐらいと考えるのでしょうか。

松本：日本セグメントに関しては、実は現状の手数料を下げたものは若干広報的に目立ったものがあったりしますけれども、実際には、例えば投資信託の完全ノーロード化は、そもそもマネックス証券において売れている投資信託はノーロードのものがほとんどであったので、完全ノーロード化にしても失う収入は大したことがなかったとか、そんな感じです。

申し上げたように、他社動向等で変わることはあるけれども、現状において、日本セグメントにおいて手数料収入がすぐにこれから下がっていくとは考えていません。ただし、環境の変化に応じてはしっかり対応していくので、それによって変化はあり得るという感じです。

アメリカにおいては、既に手数料を下げているので、今後、来年度はそれなりに大きくなってくるとは思うんですけれども、来年度の見込みで言うと、ざっくり言って手数料収入の減少が多分来年度だと 10 ミリオンドルぐらい。もうちょっとあるかもしれないと考えています。

一方で Payment-for-order-flow の増加と、インアクティビティフィーという、売買はしないけれども、ツールを使っている人向けの使用料の値上げを既に行っていますけれども。その二つ等での戻しが 10 ミリオン弱あるので、既存のお客様との関係で減っていく、ゼロ化で減っていく手数料の 8 割方は、そういった新規事業はちょっと置いておいて、教育とか、目の前で見えているチャージできるもので取り戻すので、ほぼバランスできます。

一方で、新規の、新しく獲得するお客様から得る手数料については、まだ見えないというか、新しく来る人に関しては、恐らくゼロ手数料を選択する人が当然多いと思われるので。その人たちが、今から見ると、もともとなかったものが、増えそうだったのが増えなかっただけで終わることなのですが、ただ、もともと考えていたプランから考えると、その部分は減ります。

ただ、それに対しては教育事業を強化するとか、あとは Trading View との連携であるとか、そういう新規事業によって、その部分は埋め合わせをしていこうと、そういったことを考えていて。そういうのを大体イメージで合わせると、この 34 ページの左側のグラフにあるような形で。

アメリカにおいては若干の J カーブ効果はありますけれども、ほとんどオフセットしていけるだろうと考えています。

原：2 点目がクリプトなのですが、今回コストが結構落ちていますが、なぜ落ちたかということと、今後どうなっていくのか。今も少しマーケットも価格自体は上がってきたのかなと思いますけれども、今でも厳しい影響が続いているのかどうかと、今後何か期待できるものがあれば、お願いします。

松本：コストの部分は勝屋がお答えします。

勝屋：コストにつきましては、こちらの 26 ページにございますとおり、主に減りましたのはシステム関連費用と人件費でございます。これは昨年 1 月、登録を取るまでにいろいろとシステムの開発をしてきた部分が、登録後、追加の開発がだいぶ減ってきたような形で減ってきているということ。

それから、登録時にはかなりの数の電話を受ける派遣社員の方がいらっしゃったんですけれども、そういった人数を減らし、かつオフィスも集約しという形で、人件費も減ってきている状況でございます。

この後、どんどん減っていくのかというと、大体これぐらいなのではないかなと思っています。

それから、足元の状況ですけれども、今月に入りまして価格がビットコインだけではなく、オルトコインも上がって、かつボラティリティーも上がっているような状況でございますので、第 3 四半期に比べると、だいぶ収益的にはいい環境になってきたのかなと考えております。

松本：見ていったイメージだと、12 月がボトムです。クリプトは、コストもボトム、収益もボトム。コストは今後上がっていくという意味でボトムではないんですが、ただ、今後忙しくなってくると、雇い直さなければいけないかもしれないみたいなものはあって、そういった意味で 12 月が恐らくボトムのような感じで。でも、大体コントロールはその辺りはされていると。

収益は、今、勝屋が言ったように、ちょっと良くなってくるのではないかなとは思っています。

原：3 点目がエンゲージメントなのですが、どうスケーリングするかに興味があるんですが。御社のアセマネ系のサービス、例えばかつてアストマックスと提携していましたが、そんなに大きくな

らなかったですし、MSV のところも、今、十分に大きくなったとは言えない状況ですけれども。これは御社が取り組むことによって、どうしたら大きくなるのでしょうかというところと、お客さんのニーズはそもそもあるのでしょうか。お願いします。

松本：マネックス証券は、今、200 万人弱のお客様がいて、4 兆 3,000 億円ぐらいの預かり資産があります。もともと、われわれが創業したのは、ざっくりと 20 年前で、お客様が 0 人で、預かり資産もなく、当初の 1 年目とかのお客様の中心年齢が 35 歳。私も 35 歳。20 年たって、200 万人弱、4 兆円超になり、私は今は 56 歳ですけれども、お客様の中心年齢は 55 歳から 56 歳。要は完全に一緒に歩いてきたような感じです。ずっと大きくなっているわけですけども

20 年前は彼ら、彼女たち、35 歳のお客様は老後のお金は心配していませんでした。一方でインターネットという新しい技術が出てきたけれども、これを使って何ができるのかということに知的好奇心が大変あったと。というときに、オンライン証券ができて、家から口座が開けられて、家からいつでも売買ができると。ろくなインターネットを使ったサービスがない中で、3,000 銘柄の株の売買ができることで、ムーブメントになり、その方たちのツボにはまり、ニーズというか興味に当たり、一気に伸びたのが 20 年前の出来事です。

今、彼らは 55～56 歳になり、老後のお金の心配をするようになっています。かつ、彼らや私が大学のときにバブルのピークというか、終わりであり、社会人になったときにはバブルがはじけていったんですけれども、どこかで日本がもっと元気だったときのことを覚えていて、このままなの、日本は、という悶々たる思いがあったりして。それを何とかならないのかという思いがあると。単に株価が安い、マルチプルが低い、それだけではなくて、このままなのですかという思いがあると。

そういった人たちに対してしっかりと語りかけていき、もともと株式投資をしている人たちに対して、このエンゲージメントをしっかりすることで株のマルチプルも変わり、日本株の市場が活性化されて良くなっていき、もともとの投資とかトレーディングも良くなるのだということの他に、もっと違う幅広い、今まで株式投資をしていなかったような人であっても、このままでいいのかという思いがある人たちに対して、しっかりと問い掛けていくことでお金が動くと。

この 4 兆円の中のお金が動くだけではなくて、外からもそういう思いで、この日本の市場とか、日本のコーポレートセクターとかに対してエンゲージメントをして変えていこうと、そういった変化を起こさせるのが、われわれの、私の目的です。

そういうことをやるのは、今までこの 20 年間で行ってきた、その他の通常の投資信託であるとか、そういったサービスの販売とか、広げていくこととは全く次元の違うことであって、それが会

社としても、グループとしてブローカーモデルからアセマネモデルにトランスフォーム、転換していくのだと、変えていくのだと。会社も変わっていくし、しっかりマーケットも変えていくのだということを言っているので。

では、必ずそういうふうにできるかとは、もちろん分かりませんけれども、われわれはそれができると考えているし、しかもそのためのプランを立てていて。ただ単に声を大きくするだけではなくて、ちゃんとしたマーケティングプランも立てて、ちゃんとしたコストも投下しながら、しっかりとこの新しいムーブメントを、マーケットをつくっていこう、大きくしていこうと会社全体でも、グループ全体でも考えておりますので。きっとそのような今までとは全然違う桁での、このカタリスト投資顧問が運用するファンドを育てていくことはできるし、したいと考えています。

他にご質問はございますか。

それでは、これで終了させていただきますが、追加のご質問等がありましたら、当社の IR にご連絡をください。本日はどうもありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。