

マネックスグループ株式会社

2020年3月期 第2四半期決算説明会

2019年10月28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2四半期決算説明会

[決算期] 2019 年度 第 2 四半期

[日程] 2019年10月28日

[ページ数] 39

[時間] 15:00 - 16:03

(合計:63分、登壇:38分、質疑応答:25分)

「開催場所] 100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目8番1号

丸の内トラストタワーN 館 11 階 Room1

[**会場面積**] 148 ㎡

[出席人数] 40 名

[登壇者] 2 名

代表取締役社長 CEO 松本 大(以下、松本)

執行役 CFO 蓮尾 聡(以下、蓮尾)

[アナリスト名]* SMBC 日興証券株式会社 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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

松本: それでは、マネックスグループの 2020 年 3 月期第 2 四半期の決算発表説明会をさせていただきます。最初に私から簡単にご説明をした上で、その後、CFO の蓮尾から数字についてご説明をし、さらに私からビジネスの概況についてご案内申し上げます。

一言で申し上げますと、数字自体はそんなに大きな変化をしていないのですけれども、環境的には、 特に日本において今後、かなり厳しくなっていく可能性が十分にあると考えておりまして。我が社、 特に日本における構造改革を大変強く今、進めているところであります。

アメリカは既に、10 月の頭に手数料のゼロ化ということが行われて、大きな変化が起きていますが、当社グループ、トレードステーションとしては打つべき手を今までも打ってきたし、今回もそういう準備をしていたので、他社の手数料ゼロ化にもすぐに追随することができて、対応ができており、今後のビジネスについてもしっかりとした見込みがあります。

コインチェック、クリプトビジネスに関しましてはしっかりコスト構造を下げた結果、ほぼブレークイーブンになっておりまして。その結果、風が吹けばこれは短期的に相場が戻るとか、あるいはレギュレーションが発展的な解消をするとか、あるいは新しいサービスが何か始まって、それがトラクションを得るとか。いろいろな意味で短中長期的に、何か起こればしっかりと利益を上げることができる。ですから、コストがほとんどないコールオプションをつくったようなかたちになっており、こちらもあまり心配しておりません。

アメリカはいろいろな激しい状況がありますが、しっかりと手が打てているので、あまり心配もしていないし、クリプトに関しましては、これも環境は厳しいですけれどもブレークイーブンまで戻してあるので、コールオプションとなっていると。

大きな問題は日本であり、この日本のビジネス、環境も良くないし、良くなくなっていくと見える し、しっかりとマネックス証券の構造改革が必要だと考えています。



米国は株式委託手数料ゼロ時代に突入し、 日・米セグメントでは**預かり資産に対するサービス**をより強化

手数彩	辞名	贴	4	
	- 兄兄 -	ha.	· V	

- ゼロ手数料時代 -

主要サービス	トランザクションサービス	預かり資産に対するサービス				
ユーザー体験	安価で多様な金融商品の取引機能	資産を増加させる付加価値 (運用・アドバイス等)				
成長ドライバー	取引量 マーケットシェア	顧客基盤 預かり資産				
主な収入	委託手数料	資産運用手数料 アドバイザリーフィー				
収益体質	取引量に連動した フロー収益	資産運用による ストック収益				

4

お手元の資料で 4 ページになりますけれども、こちらが今、われわれが考えている日米ともにでありますけれども、我がグループの主要なビジネスであるオンラインブローカレッジ事業に関しましては、取引ベースのビジネスであったものを預かり資産ベース、アセットベースのものに変えていかなければいけない。

先ほどから言っているように、アメリカにおいてはそれが既に進みつつあるんですけれども、日本がこれは国的にも業界的にも、当社としても遅れているので、しっかりと強い決意を持って進めていかなければいけないと考えています。

今までオンライン証券が提供してきたユーザー体験は、安価で多様な金融商品が取引できること。 要はお客様に金融商品を取引できるツールを渡して、それを使ってもらったら手数料をもらうと。 そういったサービスだったわけなんですけれども、そうではなくてお客様の預かり資産を増やすよ うな、これは運用であるとか運用アドバイスであるとか、そういったものを提供して、その付加価 値に対するキックバックというか手数料をいただく。そういったかたちに転換していかなければい けないと考えています。 成長ドライバーも今まで重要であったのは取引量、ボリュームとマーケットシェアだったわけです けれども、これも今後はそうではなくて顧客基盤、預かり資産の大きさが重要になってくる。主な 収入も委託手数料の依存度を減らし、資産運用手数料とかアドバイザリーフィーにどんどん向けて、 シフトしていくと。

10月の頭の第2のメーデー、アメリカにおいて主要オンライン証券が手数料をゼロにしたときに、 大きく株価がアメリカのオンライン証券会社、下がりましたけれども、Charles Schwab はほぼも との状況、もとのレベルにまで既に株価が戻りました。

これは Charles Schwab においては手数料への依存度が低く、Charles Schwab が束ねて案内させている IFA を通して、いろいろなお客様の資産を運用していて。その運用資産が Charles Schwab が運用する ETF、投信が大層を占めており、そこの資産運用手数料が大変大きいから、このようなシフトにも強いということで、Charles Schwab は株価も戻っていますけれども。そのようなかたちにわれわれの収入もシフトしていかなければいけない。

収益体質は当たり前ですけども、フロー収益からストック収益に変わっていくと。これはゼロ手数料に変わるのがアメリカは変わったわけなんですけれども、オンライン証券に関しては。日本においてはペイメント・フォー・オーダーフローもないし、あるいはアドバイスに対する対価というものも、なかなか日本のお客様は払わないし。

アメリカは額面の取引手数料をゼロにしても、ほかに得られるものがいっぱいあります。取引上から得るものとか、お客様から得られるものが。日本ではそれがないので、手数料のゼロ化はそんな簡単ではないと思いますけれども、それでもなお、このトレンドは明らかであると思うので、対応していかなければいけないと。

加えていうと、AIの進歩というものがある中で、公開情報を分析して株価の行方を考える。その中で価格発見機能があり、株価の推移があり、その中で投資とかトレーディングをやることは AI が今後急速に発達し、AI が公開情報は瞬時に読み込んで消化し、価格発見プロセスというものを一瞬で終わらせてしまう時代というものが来るとも思われて。

そうすると、アナリストの方の仕事って少し厳しくなると思うんですけれども、もしそういうことになると、今までのような証券会社のモデルというものは、なかなか成り立たなくなるのではないかと。要は波のようにいろいろな思惑があって株価が推移していく中で、トレーディングであったり、あるいはパーセプションとリアリティのギャップの中で投資というものが今まであったと思うんですけれども。それが AI の進歩によって、どんどんそのアルファがなくなっていく時代もあると考えられて。

そのような中でも、われわれがお客様の資産を増やしていけるようなサービスを提供していかなけ れば、われわれは生き残ることができないと考えておりまして、強い決意と覚悟をもって、この構 造改革に取り組んでまいりたいと。取り組みつつあるところであります。

マネジメントによる現状認識 2/2



米国

米国ネット証券の株式・ETF、OP取引手数料無料化を受け、トレードス テーションはウェブ・モバイルでの取引手数料がゼロの新手数料プラン 「TSao」をリリース。商品やサービス・教育コンテンツの差別化に加え、ゲー ミフィケーションやコミュニティ事業を新たに展開し、金利低下の厳しい環境 を乗り越えるための収益多角化を目指す

日本

既存のトランザクションサービスから生まれるフロー収益に加え、資産残高 増大に向けたサービスや預かり資産の運用サポート強化によるアセットベー スの収益創造にも注力

クリプトアセット

市場が停滞するも、計画していた費用削減を順次遂行し、損益分岐点を 低下させ、キャリーコストを最小限にしたコールオプションを構築。これにより 市場回復に伴うアップサイドを確保するとともに、新規通貨取扱および新た な事業開発も積極的に追求。また、コインチェックのユーザー獲得強化に 向けてグループ内連携も推進

5

5ページは当社グループの三つの大きな柱である、米国、日本、クリプトに関する現状認識であり ます。

米国は申し上げたように、株式、ETF、オプション取引の無料化が起きて、当社トレードステーシ ョンにおいても TSgo という、ウェブとモバイルに関しては手数料がゼロのプランを選択できるよ うにしました。ただし当社は Charles Schwab とか TD Ameritrade と違って、スーパーアクティブ トレーダーを主な強い顧客層としておるので、彼ら向けのプラットフォームと呼ばれるダウンロー ド型のツールは引き続き有料で提供する。

有料でというか、手数料は有料であり、手数料を払わない場合にはそのプラットフォームの使用料 をいただくモデルなんですけれども。その上で、そういうのはいいから、ただでウェブ・モバイル でやりたい人が、この TSgo を選択して利用すると、そういったかたちになっております。なので、 すぐに100%カニバライゼーションが起きるということではないと。

かつ、ゲーミフィケーション。ゲーム感覚でトレーディングから入り、その人たちに投資教育を行い、さらにコミュニティで束ねていく。このゲーミフィケーション会社への出資、エデュケーション会社の買収、世界最大のトレーディングコミュニティとの提携等を進めておりまして、環境はいろいろと厳しいですけれども、しっかりと準備をしてきたので、すぐに手が打てている状況になっております。

日本は、先ほど申し上げたように、トランザクションから資産、アセットベースへのビジネスの転換というものを進めていかなければいけない。これはまた後ほどご案内申し上げます。

クリプトに関しましては、これは冒頭申し上げたように、しっかりと費用削減ができてブレークイーブンになっておりますので、短期的には相場の回復。ブレークイーブンになるということはどういうことかというと、新しいサービスの開発もできるようになるということでして、中長期的にはそれをやりながら、そういったもので新しく利益を、収益を上げていったり。

あるいはおそらく今が一番仮想通貨に関するレギュレーションは、振り返ってみると多分、今が一番厳しい時間帯だと思うんですけれども。それを抜けることで発展的にビジネスが大きくなっていく中での、しっかりとしたコールオプションをつくったと考えております。なので、米国とクリプトは大きな問題は感じておらず、日本に今後課題があると考えています。



米国が5セグメント中最高益を維持。クリプトアセットは計画通り費用を削減

日本

セグメント利益*は4億円を確保。 今後は預かり資産に対するサービスにも注力

米国

顧客基盤拡大により、 当四半期のセグメント利益は5セグメント中最高益の6億円

クリプトアセット

市場停滞を受けるも、固定費削減により目標の費用水準を達成。セグメント利益は黒字

アジア・パシフィック

マネックスBoom証券にて、マージンローンの引当金1.1億円を計上。 セグメント損失*は1億円



投資先の評価益1.3億円を計上。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14件投資

*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ページ、簡単に第 2 四半期、3 カ月の内容ですけれども。日本は減収減益というかたちになりますが、4 億円のセグメント利益。米国は金利状況等ございますけれども、セグメント中最高益の 6 億円。これは後ほどお話ししますが、口座開設数も史上最高の口座開設数を記録しておりまして、順調にビジネスが拡大しています。

クリプトは先ほどから申し上げたとおりですが、セグメント利益は 1 クォーターに続いて 2 クォーター連続で黒字を達成しております。

アジア・パシフィック、Boom においてマージンローンの引当金を計上しましたが、これも後ほど ご案内しますが、香港の情勢はかなりいろいろと気になるところがありますけれども、マネックス Boom 証券においては香港への依存が低いこと、あるいは証券取引については、巷間言われている ファッション消費とかとは違って、証券ビジネスに関してはそれほど落ち込んでいない等から、安 定的な業容ではありますけれども、今回はマージンローンの引当金がございました。

投資セグメントについては、引き続き順調に投資が行われて、評価益も計上しております。

ではこの後、蓮尾から数字の分析について少々、ご案内を申し上げます。

蓮尾:CFO の蓮尾でございます。数字についてご説明を申し上げます。

サポート



単位:百万円	2 019年3 月期 2Q (2018年4月~ 2018年9月)	2020年3月期 2Q (2019年4月~ 2019年9月)	増減額	増減率	参照先
金融費用控除後営業収益	23,845	23,277	△567	△2%	日本セグメントの分析:P13 米国セグメントの分析(米ドル):P15 クリプトアセットセグメントの分析:P17
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	22,193	21,112	△1,080	△5%	日本セグメントの分析: P14 米国セグメントの分析(米ドル): P16 クリプトアセットセグメントの分析: P18
営業 利益相当額	1,652	2,165	513	31%	
その他収益費用(純額)	178	30	△147	△83%	内訳:決算説明資料データ集 P22 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	1,830	2,195	366	20%	
親会社の所有者に帰属する 四 半 期 利 益	1,745	1,679	△66	△4%	
E B I T D A *	5,794	6,212	417	7%	

^{*}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

お手元の資料 11 ページからでございますが、まず簡単に 6 カ月累積の比較で数字をご案内した後に、3 カ月の比較のほうで詳細をご説明させていただければと思います。

2020年3月期第2四半期累計で見ますと、全体では減収減益になっております。金融費用控除後の営業収益で232億円、親会社の所有者に帰属する四半期利益では16億7,900万円ということで、ボトムのラインではほぼ前年同期と同じですが、税引前の利益で見ますと今年度のほうが少し良くなっている状況でございます。



WH TTO	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	
単位:百万円	2019/3 2Q	2020/3 2Q	2019/3 2Q	2020/3 2Q	2019/3 2Q	2020/3 2Q	2019/3 2Q	2020/3 2Q	2019/3 2Q	2020/3 2Q
金融費用及び売上原価控 除 後 営 業 収 益	13,111	11,227	9,238	9,921	413	292	1,256	2,075	315	154
販売費及び一般管理費	11,553	10,442	8,632	8,699	436	437	2,244	1,932	4	25
営業 利益相当額	1,558	785	606	1,221	△23	△145	△988	143	310	129
その他収益費用(純額)	239	101	∆36	△28	7	12	140	9	18	△0
税引前四半期利益	1,798	886	570	1,194	△15	△133	△847	152	328	129
親会社の所有者に帰属する 四 半 期 利 益	1,631	624	444	1,008	△24	△119	△600	120	297	80
B I T D A	4,607	3,236	1,922	2,817	13	△86	△955	448	310	129
備考	金融費用及 価控除後営 P13、販管費 増減分析を	業収益は 動は P 14に	金融費用及 価控除後差 P15、販管 増減分析を	業収益は 費はP16に			金融費用及 価控除後差 P17、販管 増減分析を	営業収益は 費はP18に		

その中身はといいますと、こちらでございます。良くなっておりますのが米国、それからクリプトアセット事業の二つが大きく改善いたしております。米国につきましては、全セグメントの中で一番利益が出ておるセグメントになっております。米国は増収増益。クリプトアセット事業につきましては昨年の同時期は赤字でございましたが、この2四半期は黒字ということで、黒転を達成いたしております。これはまた後ほど触れますが、コスト削減等々も含めての結果でございます。

一方、日本ですけれども、こちらは数字として見ますと減収減益になっておりますが、これは主に 昨年度との比較でいいますと、個人の株式売買代金が低調であったこと。これが大きな要因ではご ざいますが、一方、販管費はこれも後ほどご説明しますが、前年から見ますと減価償却費の減少と いうことで、費用は大きく減少したかたちになってございます。



単位:百万円	2020年3月期 1Q (2019年4月-6月)	2020年3月期 2Q (2019年7月-9月)	増減額	増減率	参照先
金融 費 用 控 除 後 営 業 収 益	11,881	11,397	△484	△4%	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
坂 売 費 及 ぴ 一 般 管 理 費	10,666	10,446	△220	△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	1,215	950	△265	△22%	
その他収益費用(純額)	△19	50	69	-	内訳:決算説明資料データ集 P22 連結業績四半期推移 (その他収益・その他費 用)
说引前四半期利益	1,196	1,000	△196	△16%	
現会社の所有者に帰属する 四 半 期 利 益	849	830	△19	△2%	
E B I T D A	3,177	3,035	△142	△4%	

19

それでは19ページまで飛びまして、前四半期比、第1四半期との比較でご説明申し上げます。

全体で見ますと、こちらも減収減益ではございますが、減収幅も非常に小さく、おおむね第 1 四半期とほぼ同水準の収益が確保できた状況でございます。税引後の利益につきましても 8 億 3,000 万円ということで、前四半期と比べますと 1,900 万円、2%の減少ということで、小幅の減少に収まっております。



	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	
単位:百万円	2020/3 1Q	2020/3 2Q	2020/3 1Q	2020/3 2Q	2020/3 1Q	2020/3 2Q	2020/3 1Q	2020/3 2Q	2020/3 1Q	2020/3 2Q
金融費用及び売上原価 控 除 後 営 業 収 益	5,598	5,629	4,996	4,925	195	96	1,274	801	12	14
販売費及び一般管理費	5,194	5,248	4,364	4,336	212	225	1,127	805	14	1
営業利益相当額	404	381	633	589	△16	△129	147	△4	△2	13
その他収益費用(純額)	53	48	△13	△15	3	9	△5	13	△0	Δ
税引前四半期利益	457	429	620	574	△13	△119	142	9	△2	13
親会社の所有者に帰属する 四 半 期 利 益	313	311	464	544	△16	△103	99	21	△4	8
E B I T D A	1,576	1,660	1,425	1,392	13	△99	299	149	△2	13
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			金融費用及価控除後に はP23、販管に増減分析	営業収益 管費はP24	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					

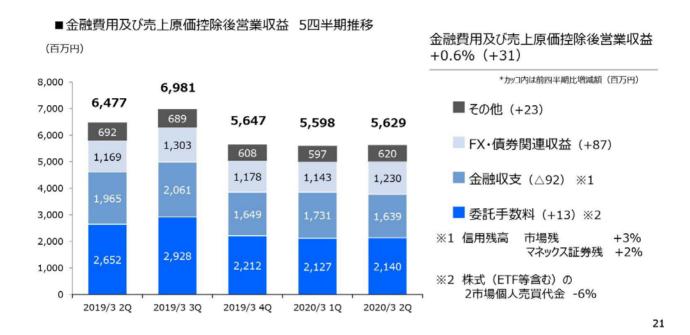
20

こちらセグメントごとですが、第1四半期に引き続きまして第2四半期も米国の利益が一番大きな数字となっておりまして、5億4,400万円と。次いで日本セグメントという状況ではございますが、一番下の EBITDA をご覧いただきますと、日本セグメントが 16億6,000万円ということで、依然として収益を稼ぐ力という意味では、日本セグメントが大きい状況になってございます。

日本は少し増収しておりますが、ボトムでは減益。アメリカは逆に収益は若干ですが減っておりますが、最終のボトムでは増益というかたち。それからクリプトアセットにつきましては、こちらは減収減益ではございますが、黒字を維持したかたちになっております。



日本:FXのスプレッド縮小により取引シェアは過去最高水準を継続

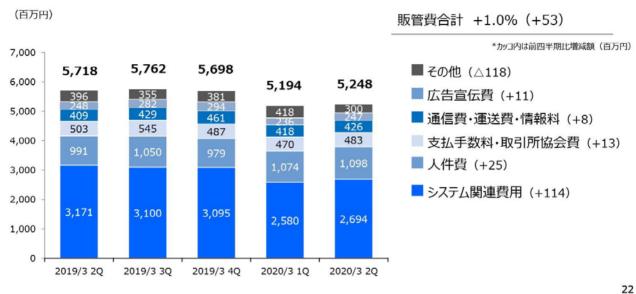


それでは、それぞれについて、収益・費用について簡単にご説明を申し上げます。まず、日本の収益ですが、こちらはご覧のとおりほぼ横ばいになっております。主には個人売買代金が減っていることのマイナス、それと営業日が増えておりますので、その分のプラスで相殺されておりますが、FX につきましてはスプレッドの縮小、これがうまくいっておりまして、収益が金融収支、9,200万円増と。その上の FX の債券関連収益、8,700 万円。こちらのプラスに寄与いたしております。



日本:前期の減損処理等により、当期の償却負担等の費用が低下



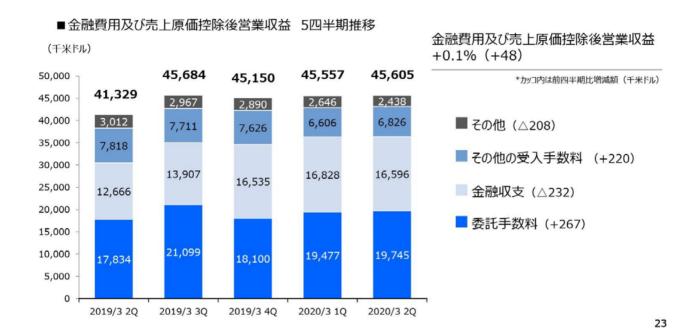


続いて日本の費用ですけれども、こちらは前四半期との比較で見ますと 1%の増ということで、あまり変化は認められませんが、前年からのトレンドでいいますと、前期に第 4 四半期の終わりのところで減損処理を行ったこと。それから今期から償却期間の見直しを行っておりますので、その結果システム関連費用が全体として下がっております。

この四半期の比較で見ますと若干増えてございますが、もともと 2020 年 3 月期、1 年間において 減価償却費は約 16 億円減少すると。これは前年に比べてですが、というご案内をしておりますが、 ほぼその数字、ガイドラインに沿ったかたちで推移いたしております。



米国:ボラティリティの上昇により、委託手数料が上昇。収益は堅調に推移



続いて米国の収益でございます。こちらは四半期比較で見ますと、これもほぼ同数、同じでございます。細かくいいますとボラティリティが多少上がって、その分、委託手数料が増えております。その他の委託手数料というのも、これも取引の増加に伴ってペイメント・フォー・オーダーフローで増えるものでございますが、こういったプラス面がございますけれども。一方で、現在、アメリカは金利が低下する局面にきておりますので、金融収支が徐々にではございますが減少いたしております。そのマイナスとさっきのプラスが相殺しまして、ほぼイーブンの結果となっております。



米国:新規事業開発に伴うシステム投資により減価償却費は微増だが、固定費の増加を 抑制し、販管費を適切にコントロール

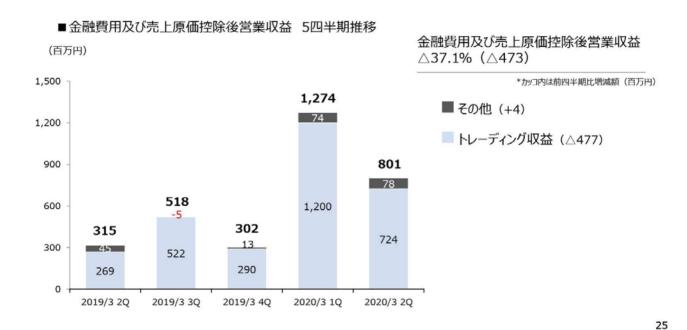
■販売費及び一般管理費 5四半期推移

(千米ドル) 販管費合計 +0.9% (+360) *カッコ内は前四半期比増減額(千米ドル) 45,000 40,149 39,789 39,150 ■ その他 (+60) 37,942 38,326 40,000 4,896 4,835 4,734 4,971 5,220 35,000 ■ 広告宣伝費 (+76) 2,383 2,713 30.000 5,543 5,775 4,778 4,700 4,837 ■ 減価償却費 (+232) 2,493 2,979 2,934 25,000 3,428 3,979 ■ 通信費・運送費・情報料 (△45) 8,080 7,740 7,850 20,000 6,511 6,565 ■ 支払手数料・取引所協会費 (+110) 15,000 10,000 ▲ 人件費 (△73) 16,353 16,385 16,311 15,335 14,958 5,000 0 2019/3 3Q 2019/3 4Q 2019/3 2Q 2020/3 1Q 2020/3 2Q 24

一方、費用でございますけれども、こちらもほぼ収益と同じぐらいの 1%増になっております。変動費、固定費ともに増えないようにコントロールして、それがうまくいっているという状況でございます。



クリプト:上げ相場が一服したため、取引量および収益は減少

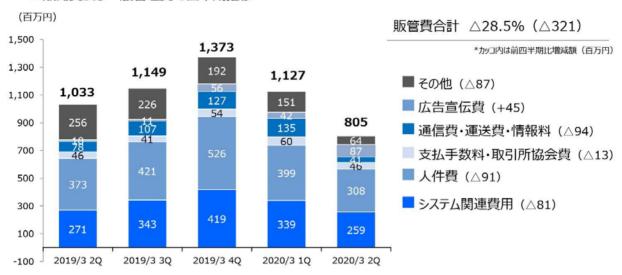


続きましてクリプトでございますが、こちらの収益につきましては、先の第1四半期につきましてはビットコインを中心として、仮想通貨の相場が非常に盛り上がったということで収益が急増いたしておりましたが、この第2四半期につきましてはそういった相場の過熱も一服したということでございまして。比較しますと37%ほどの減少になっております。



クリプト:固定費の大幅なコスト削減を実現

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



一方、費用ですけれども、こちらは販管費、主には固定費の削減ということになりますが、これは 先般ずっと申し上げてきました費用の削減という中で、オフィスを統合したり、それに伴って人件 費を削減したり、あるいは外注費を減らしたりということで、四半期で 8 億円の水準まで下げるこ とができました。これが先ほど申し上げました、クリプトセグメントにおいてはほぼゼロコストの オプションができたという、その中身でございます。

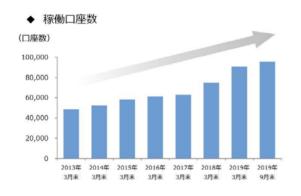
以上、簡単ではございますが、私からの説明とさせていただきます。

26



過去最高の四半期口座開設数を達成。「TSgo」により更なる新規口座獲得を狙う

- ・ ブランド刷新により、カジュアル・トレーダー/ミレニアル世代の顧客層が拡大
- ・ 新規顧客に向けた手数料無料キャンペーンにより、四半期口座開設数は過去最高を達成
- ・ 既存の手数料プランから新ゼロ手数料プラン「TSgo」への移行による減収インパクトは限定的
- ・トレーディングに関する教育、ゲーム、コミュニティ構築など、新たな事業展開を推進中





30

松本:続いて30ページ以降、ビジネスについて簡単にご説明します。30ページ、31ページは米国の状況ですが、米国は TSgo、ゼロ手数料プログラムを投入する前からブランドの刷新、その他キャンペーン等により、ミレニアルを中心に顧客数を拡大させてきており、この四半期は過去最高の口座開設数を達成しております。下のグラフにあるように、稼働口座数も預かり資産も順調に伸びております。

このトレーディングに関する教育の会社の買収、ゲーミフィケーションの会社に対する出資、大きいコミュニティとの連携等で、取引じゃなくてコミュニティがお客様であるというか、われわれのビジネスの対象であるというふうに視点を変えておりまして。これはアメリカでは Robinhood から始まって、そういった動きが活発なわけですけれども。

あるいは Charles Schwab がブローカーから始まって、今では運用手数料がすごい大きい。Fidelity や Vanguard が運用会社から始まって、今は BtoC のサービスも、ブローカレッジサービスも提供しているとか。こういう、やっぱり全部コミュニティかアセットベースのビジネスに、ブローカーモデルから移行しているのがアメリカの動きであり、その中でトレードステーションも対応をしっかりととっている状況であります。



顧客基盤の拡大により既存収益を成長させつつ、新たな展開で収益多様化を推進

- ・ 受入手数料+金融収支は前四半期比1%増。米中の貿易戦争の影響で日中のボラティリティは 上昇し、受入手数料は前四半期比約1%増加
- ・ 当四半期の資金運用収支は約14百万米ドル。下半期に追加利下げが実施されたとしても、当期資金運用収支は約51-53百万米ドルを確保できる見込み(前期は約45百万米ドル)
- ・ トレードステーションクリプト社は、仮想通貨交換サービスの限定公開(ファミリーユース)を10月より実施。11月の一般公開に向けて準備中



31 ページにつきましては、一方でアメリカの証券会社、金融収支がやはり大変大きな重要な収益の源になるんですけれども。短期金利が上がったり下がったりで、いろいろと忙しいのですが、この上に書いてあるように、おおむね似たようなレベルを達しておりまして。真ん中のパラグラフにありますように、年間で見ると去年度の金融収支が45ミリオンドル。

今年度はこの下期に FED が 25 ベーシスポイント金利をカットする、下げると見込んでも 51 から 53 ミリオンドルということで。今年の春頃の、何か金利上がっていくんじゃないのかみたいな、 あるいはそのもう少し前ですかね。去年の今頃とかのような、そういう楽観的な環境ではないので すけれども、それでもなお去年度に比べると、より多い金融収支を獲得している状況であります。

アメリカにおきましてはトレードステーションクリプトという会社がもうできていまして、仮想通貨サービスを提供する予定です。既にファミリーユース、社員向けのサービスが行われておりまして、プラットフォームというか、ツールは大変良い出来であります。これは既にきれいに動いておりまして、11月にパブリックに公開する予定で準備を進めているところでありまして。

このトレードステーションのクリプトビジネスは、コインチェックのものとは違いまして、トレードステーションがやることですので、トレードステーション自体がセミプロのようなトレーダーを

相手にしておりますけれども、このトレードステーションクリプトも若干、セミプロ向けのような サービスになるのですが。

この、手数料が下がっていく。しかしゲーミフィケーション、エデュケーション、コミュニティの 事業収益があり、かつ、このクリプトビジネスの収益というかたちで、この手数料が下がっていく ものをまかなっていくかたちで進めております。

ビジネスアップデート 日本セグメント 1/3



顧客基盤及びアセットベース収益拡大を目指す

資産形成サービスの推進

銘柄スカウター、スマートフォンに最適化

• 7度目の機能拡充、継続的に利便性を向上

投資信託サービス

マネックスポイントが貯まる投信の対象を拡大。積 立機能の強化およびUI/UX改善を図る

マネックスSP信託

• 超高齢社会の資産形成の課題を解決するため、 財産管理・継承サービスを取扱い準備

IFA (事業開始予定)

資産形成推進室を設立、IFA導入準備を進める。 富裕層ならびに準富裕層へのサービス強化を図り、 預かり資産の増大および預かり資産のより良い運 用を目指す

他社との連携

API連携

内製化したシステムから生成するAPIを用いて、 マネーフォワード、Zaimとの連携により、個人投資家 の資産形成を促進

🏁 マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社

- 「MSV LIFE」は、サービスのUI/UXの改良を全面的 に実施中
- 対面サービス「MSV COMPASS+」は、10月開始の 岡地証券を含む、複数の金融機関が導入

BtoBビジネス

- 静岡銀行、荘内銀行、北都銀行、徳島銀行、香川銀 行がマネックス証券との金融商品仲介業サービスを提供
- 複数の証券会社から米国株式の取次を受託

32

32 ページから 33 ページは、日本の状況であります。アセットベースビジネスへ移行していかなき ゃいけないと。その中で投資信託に関するサービスを強化したり、あるいはマネックス SP 信託と いうものを設立しましたが、高齢者向けの信託サービスの開発を今、進めており、あるいは IFA も 出遅れましたけれども、IFA も今準備を進めており。放っておいて取引をしてもらって、手数料を もらうのではなくて、信託サービスだったり IFA からいろいろなアドバイスを提供したり等々で、 資産に対するサービスの強化をしております。

あと右側にありますように、API 連携であるとか、マネックス・セゾン・バンガードのサービスの 強化、あるいは BtoB の連携等も進めているところであります。



成長を続ける米国株とシェア拡大中のFX

米国株取引

TradeStation

- 7月初旬に米国株の最低取引手数料を撤廃
- 取引件数、取引口座数は前四半期比46%増、 34%増と好調に推移
- スマホアプリの提供は主要ネット証券*で当社のみ利用率35%到達(2019年9月)
 - * SBI証券・カブドットコム証券・松井証券・楽天証券・マネックス証券

◆ 外国株口座数

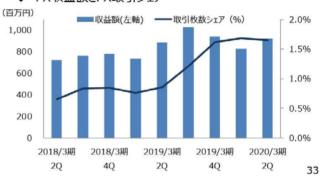


FX取引

FXPLUS マネックスFX

- 当四半期のFX市場の取引枚数シェアは、2年前と比べて約2倍の1.7%
- 2018年11月の全通貨スプレッド縮小に続き、2019年 10月にもFX PLUSのUSD/JPYスプレッドを縮小

◆ FX収益額とFX取引シェア



33 ページでご覧いただくと分かりますように、マネックス証券においては米国株と FX は順調でして、米国株もどんどん増えておりますし、FX のほうもかなり良いペースでシェアの回復を進めています。ですから、あくまでもアセットベースビジネスに移行していくのが大きな流れであり、われわれの方向性であるのですけれども、トランザクションのほうももちろん、お客様がやりたいというものはしっかり提供すべきであるし、その部分におけるサービスの競争力の強化というものはしっかり取り組んでまいります。



株式市場活性化に向けた施策を実施

アクティブトレーダーの獲得

信用取引のサービス拡充

- 一般信用売建対象銘柄を拡充。株主優待銘柄 を対象とした選定による顧客獲得
- 一般信用取引売建取引の信用取引貸株料を 主要ネット証券の最安水準に引き下げ
- PTSにおける信用取引の提供準備を進める

上場企業の価値向上活動

マネックス・アクティビスト・フォーラム

- 個人投資家に対し、アクティビスト(物言う投資家) としての適切な株主権利の理解と実行を促し、企業と のコミュニケーションを深めてもらうことで、日本株の評価 を高めることを目的とする(2019年1月より開始)
- 新会社「マネックス・アクティビズム・ジャパン・イニシアチブ株式会社(MAJI)」を設立し、「マネックス・アクティビスト・フォーラム」活動の強化および恒久化を図る。
 エンゲージメントとアクティビズムの推進を通し、日本株式市場の活性化と資本市場の発展を目指す

34

34 ページ、同じように信用取引につきましても強化しておりまして、一般信用であるとか、PTS 信用であるとか、そういったものの内容の強化あるいは準備を進めているところであります。

右側が、これはマネックス・アクティビスト・フォーラムというものを今年の初め、1月から進めてまいりました。世界的な兆候ですが、特に日本においてもインデックス投資に偏重・偏向し過ぎるきらいがあり、投資家の間で個別株に対する興味が減ってしまっている。

その結果、個々の個別株に関する価格発見プロセスが弱くなったり、あるいは個々の発行体に対する、いわゆるエンゲージメントがあまり行われずに、結果として流動性も低く、また PBR 等のマルチプルも低い状況で。これがいき過ぎると、その上にインデックスをつくっても意味がないので、個別株があって初めてインデックスがある。

インデックスにいき過ぎちゃったような状況の中で、個別株に対する興味を今一度しっかりと呼び起こそうということで、この1月からマネックス・アクティビスト・フォーラムと称して、個人投資家に対してみんなアクティビストになろうという運動をしております。内外のアクティビストファンドとも連携し、いろいろなかたちで啓蒙活動をしております。

これをさらに強めようと考えておりまして、9月の末にマネックス・アクティビズム・ジャパン・イニシアチブ、MAJIという会社を設立し、このマネックス・アクティビスト・フォーラムをさらに強く活動を強化し、恒久的にこのエンゲージメントとアクティビズムを日本において推進していこうというかたちで、このMAJIという会社を設立しました。

この会社は日本におけるエンゲージメントやアクティビズム、これは安倍内閣の下コーポレートガバナンスの強化とか、フィデューシャリー・デューティーとか、かなりしっかりと進めてきたはずなんですけれども、どうも最後の一歩が足りないと。一方で、最近の外為法の問題のように、ちょっと迷走するようなところもあり。

そういった中で、しかも一方でインデックス化が進んでいる中で、しっかりと我が国における個別のイシュアーに対するエンゲージメントの強化、コーポレートガバナンスの改善といったものを進め、それが資本市場の発展につながり、市場の流動性の上昇にもつながると考えて、これに MAJI という会社でしっかりとこのアクティビティを強化してまいります。

われわれはこの MAJI が我が国の資本市場の活性化の、あるいは適正化のキャタリストになりたいと考えておりますが、具体的な活動内容につきましてはもうちょっと、あと 2 カ月、年末ぐらいまでをめどに、また皆様にご案内する機会を持ちたいと考えております。



固定費削減により、損益分岐点の低減に成功。 今後はユーザー獲得や、新規通貨取扱をはじめとする新規施策を推進していく

収益基盤/競争優位性

- ・BTCの取引所/販売所に加え、9通貨のアルトコイン販売所を運営(合計10通貨)
- ・初心者でもつかいやすいUI/UXで、投資経験の少ない若年層にもリーチ
- ・新規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 エンジニア内製化体制を保持
- ・取り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

新サービス

- ・複数の企業とIEO (Initial Exchange Offering) ファイナンスモデルについて研究を開始
- ・ブロックチェーン・ラボでは仮想通貨交換業以外のサービス開発を目指し、複数企業と連携を検討中

35

35 ページから 3 ページはクリプト事業ですが、これはブレークイーブンまで持っていった中で、そうすると新規通貨を増やす。今、コインチェックは我が国の一番多い数の通貨を扱っているんですけれども、ここからさらに新規通貨を増やしていく余裕も生まれましたし。あるいは下にありますように IEO とか、様々な新しいサービスを開発していく余裕も生まれました。

ブレークイーブンである中で、相場自体の風が吹けばすぐにもうかる、かなりもうかる。プラス、このように新規通貨を増やす、新しいサービスを増やすことでこちらも中期的に、環境が変わってくる中で収益を上げていける。

ただ、先ほど申し上げたように、レギュレーションは今が一番厳しいと私は感じておりまして、今後、それが発展的に整理されていく中でビジネスが大きくなっていくと。これら全てに対して、キャリーコストがほぼないコールオプションをつくり終えたと考えております。



コインチェックのユーザー数は、グループ間連携も活用しつつ順調に増加

登録ユーザー/本人確認済口座

アプリ 262万 ダウンロード突破

登録ユーザー数 193万

本人確認済口座数 92万

◆ 登録ユーザー数推移



ユーザー獲得施策

マネックスグループ株主優待

期間内にコインチェックの口座開設をしたマネック スグループ株主に対し、500円相当のビットコイ ンを付与

マネックス証券の会場型イベント

投資家数百名を集めるイベントにコインチェックが 出展。コインチェックにて口座開設申し込みを案 内し、株式投資家層へのリーチを拡大

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

36

36 ページ、左側はコインチェックの顧客基盤、かなりの規模でして、マネックス証券よりも大き いような、人数でいうとほぼ一緒。でもちょっと大きいような顧客基盤になります。このマネック ス証券とコインチェックの顧客基盤の連携というのが、大変重要だと考えており、興味がありまし て。

右にあるように上場会社であるマネックスグループの株主優待としてビットコインを配ったりとか、 あるいはマネックス証券の会場型のイベントにコインチェックが出展して、いろいろな説明をした りとか。あるいはマネックス証券で売買すると溜まるマネックスポイントというポイントが、ビッ トコイン、イーサリアムなどの仮想通貨に交換することができるとか。いろいろなかたちで、この 証券口座と仮想通貨口座の間のクロスセルといったものを進めようとしております。



暗号資産データベースサービス「LOOKBLOCK」をマネックスクリプトバンクがリリース



暗号資産・ブロックチェーンに関わる企業やプロダクトのニュース等を 網羅的に収録するデータベースサービスとして、法人利用者を拡 大中。今後、無償利用から有償利用へと切り替えていく



ビットコインお小遣いアプリ「Cheeese(チーズ)」がほぼ毎日、 仮想通貨を貰える機会を提供



『マネックス仮想通貨研究所』では、 ウェブメディア『Block Insight』にて暗号資産の情報発信を強化

37

37 ページはその他、仮想通貨周りの事業領域になりますけれども。詳しくは説明申し上げませんが、このブロックチェーンにかかわる様々なノウハウの蓄積と、ネットワークの構築といったものも進めているところであります。



マネックスBoom証券の香港居住ユーザーは全体の25%。政治不安の影響は限定的

マネックスBoom証券グループ(香港)

・特殊要因としてマージンローンの引当金1.1億円を 計上し、営業利益額は2017年度以降初めて赤 字。香港での政治不安の影響は限定的と認識



38 ページは香港の状況ですが、冒頭にも言ったように実際には香港への依存度は、顧客で 25%、取引で 39%ということで、香港株。案外少なくて、商いもそんなに減っていないのもありまして、今回はマージンローンの引当がありましたけれども、基本的にはビジネスは安定的に推移しています。



確立された独自のポジションにより、MV1号ファンドでの有望な投資機会を獲得

MV1号ファンドの特徴と実績

プロダクト開発段階および成長段階のスタート 特徴 アップを積極的に支援

ファンド規模 25億円 (2019年1月設立)

デジタルテクノロジーを活用した先進的、革新的

なサービスのスタートアップ14件に投資 投資実績

(9月末時点)

MV1号ファンドによる新規案件











COCKTAIL MAKE



Ad Tech



globaliD



* 投資事業セグメント以外からの出資を含む 39

39 ページはマネックスベンチャーズですけれども、引き続きブロックチェーンとか新しい技術領 域に対して投資をしておりまして。かなり当社グループのベンチャー投資はシードとかアーリース テージへの投資ということで、あとかつブロックチェーンとか最先端の技術領域に強いということ で、他のベンチャーキャピタルと比べても一定の差別化ができていると考えております。結果も今 のところ良好です。



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

PRIDE指標2019で最高評価を受賞

マネックスグループ、マネックス証券におけるLGBTの 取り組みに対して最高評価を受賞

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ほぼ 100%(37名)、男性の育児休暇取得の推奨

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

コーポレートガバナンスについて

P47に詳細を記載。

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

40

40 ページは ESG への取り組みで、左側がマテリアリティ・マトリックスをつくり開示しておりますが、右にありますように PRIDE という日本における LGBT の推進をしている団体での最高評価を受賞したりとか。あるいは人権方針を設定して開示であるとか、日本セグメントにおいては産休に入った女性社員全員が復帰しているとか、いろいろなかたちで ESG、サステナビリティ、ガバナンス等の取り組みもしております。

ガバナンスについては当社は以前から大変進んでおりまして、これは 47 ページに別途書いてありますのでご参照ください。以上であります。

冒頭申し上げたように、数字自体はあまり前期と変わらない内容なんですけれども、中身を見るとアメリカはマーケットにおいて激しい変動が起きているけれども、それに対して適切に対応ができている状況。クリプトは将来可能性があるが、まだ今は収益は出ない。けれどもブレークイーブンまでコントロールしたので、短中長期的にコールオプションをゼロコストで保持している状況。この二つはですから心配はあまりしておらず、もちろんやることはいっぱりありますけれども。

フリーダイアル

米国

日本が最大の課題であると考えており、それについては、これは課題というのは今すぐそういう状況にあるということではないんですけれども、今後日本において大きな課題に直面していくだろうと、そういう可能性が高いと考えておりまして。

その中で、取引ベースのビジネスモデルから、預かり資産に対してサービスを提供して、それに対して手数料をいただくビジネスモデルへの変換というものを、強い覚悟と認識を持って取り組んでいくこと。あとはマネックス・アクティビスト・フォーラムは、マネックス・アクティビズム・ジャパン・イニシアチブというかたちで、今後さらに強く推進していくこと。そのようなところが今回の主なポイントになろうかと思います。

質疑応答

松本: それでは、あと 20 分少々、時間がございますので。ご質問にお答えしてまいりたいと存じます。ご質問のある方は挙手を願います。今、マイクを持ってまいります。

原:SMBC 日興証券の原と申します。2点、お願いします。

1 点目が日本株のところなんですけれども、預かりへの業態転換というお話をされましたけど、これはどれくらいの時間軸でお考えになっているのでしょうかというところで。今までも投信とかロボアドとか、いろいろネット証券をやってきた中で、今後伸びるとするのであれば、プロダクトに重きを置くのか、あるいはチャネルが大事なのかとか。どの辺に重きを置いた戦略をとられるのかについて教えてください。

松本:期間的には 2~3 年で転換しないといけないと思っています。日本にはペイメント・フォー・オーダーフローもないし、お客様もなかなかアドバイスに対するフィーも払わないとか、いろいろそういうところから考えると、2~3 年でモデルを転換するのは不可能なように思えるのですけれども。逆に世の中の変化、あるいは海外のこのビジネスの変化の速度を考えると、そこから帰納法的に考えると 2~3 年でしっかりと変換しなければ、われわれは生き残っていけないと強く私は考えています。

切り口は何かというと当然、チャネルもプロダクトもありますけれども、やはり当社の強みとしては商品、プロダクトのほうだと思います。これは私も含めて当社にいる人員、あるいはコミュニティにおけるいろいろなネットワークを考えても、オリジネーションというか商品開発をする力の部分が他のオンライン証券、あるいは通常の証券会社と比べても、そこがわれわれが追求して、アドバンテージをつくれる場所だと。もちろんチャネル戦略を無視するということではありませんけれども、やはりプロダクト側の能力、キャパシティの強化が大変重要であると私は考えています。

原:2 点目がクリプトなんですけれども、今回コストが下がりましたというところですが、これが ニューノーマルで、あとは変動費でコントロールするような世界なのか。それともまだコストが減 らせる余地があるのかというところと。

土日、仮想通貨マーケットが盛り上がっていましたけど、今いまビジネスの状況はどうなっている のかについても教えてください。

米国

松本:ニューノーマルかどうかというと、これは読みが分からないですけど。でも何となく常識的 に考えて、この辺りが取引量として底。今も実はオルトコインからビットコインにすごい集中しち ゃったとか、いろんな変化が起きているんですけれども、それでもなお全体の取引量とか収益とし て、大体底のレベルはこの辺りだろうということは確認できたような感覚なので。

この辺りが一つのニューノーマルであり、ここからは変動費。上に上がっていくときにはマーケテ ィングを増やすとか、場合によっては必要な範囲で開発とかマーケティングの要員を増やすとか、 そういう変動的な対応をしていくのだと思います。

足元はなかなか厳しいですよね。量子コンピューター、Google が何かすごいのをつくったんだと か言って、わーとか言って、暗号が破られるんじゃないかと言って暴落したら、次の日には習近平 はブロックチェーンだといったので、暴落した額をはるかに超える額戻されたりしていますけれど も。やっぱり最終的には私が見るにプレーヤーの数、仮想通貨を売買する個人とかの数が増えない と、相場は値段もボリュームも増えないんだと思うんです。

これは本当は Libra なんかが前進するとすごい大きな起爆剤になるんですけれども、今の状況を見 るとかなり逆風が強いと、アメリカにおいては。その代わりに出てきているのが、デジタル人民元。 11月11日に実施すると言われていますけれども、デジタル人民元が、これはクリプトじゃない、 CBDC。クリプト技術じゃない、Suica 型のデジタルカレンシーだと思いますけれども。

デジタル人民元は世界でも使えるように設計されているはずだし、われわれも使えるように設計さ れているはずだし、そこで使われるいろいろなウォレット技術とか、そういったものは仮想通貨と も共通するし。そういったものが出てきて、本当は Libra とかがいいんですけれども、デジタル人 民元が出るとそれに触発されて、何か仮想通貨も活気が出るとか。Libra に触発されて国としてデ ジタルカレンシーを出そうとしたのは、中国とイランと北朝鮮ですから。

そんな国だけに任せていていいのかという感じもあるので、いろいろな国とか企業が出してくると 思われて。そういうことで裾野が広がると、良くなってくるんだと思うんですよね。現状では、そ ういうものの手前にいるので。新しいニュースはそれがくるまではないので、現状はこの厳しい状 況が続く。

あと、FATF の日本へのチェックというのも、11 月ですか、行われると言われており。あとデジタ ル人民元は11月11日と言われているので、資金決済法の改正の改正資金決済法が施行されるのは 4月1日ということで、多分その辺り。11月から4月のどこか辺りで、だんだん戻してくるんじゃ ないのかなと思うんですけれども、今はその中では厳しい。ブレークイーブンをしっかりと何とか 達成する時間帯であると感じています。



ただ、この週末とか案外良かったんですけど、風が吹けば一気にもうかる構造は変わりません。

ツジノ:三菱 UFJ モルガン・スタンレーのツジノです。2 点あるんですけども。

まずは今回の 2Q は暗号通貨の価格が下げる局面があって、1Q は割と一辺倒、一方通行で上がっていた。そういうところでボリュームも戻ってブレークイーブンになって、今回少し収益は下がったんですけれど費用は下がったので、あまり大きな影響はなかったということなわけなのですが。

ということで、その今のこのトレーディング収益に入っているものの、そのトレードボリュームに対するマージンがどんな感じになっていて、それは 1Q のようなときと 2Q のようなときはどうであって、今後われわれはどう見ておけばいいのですかということ。普通の株のようにヘッジできないので、そういう状況を知りたいのが 1 点です。

松本:トレーディングボリュームの正確な数字は公表していないので、その直接のお答えは何%とか、何ベーシスポイントというのをお答えできないんですけれども。1Qと2Qのような相場つきでスプレッドが変わるかというと変わらないんです。ただし変わらないんだけれども、改善する余地はあると考えていて。まだまだ、例えばグループ内で FX ビジネスをヘッジする際のマリーさせるとか、ウェアハウスするとか、いろいろなリスク管理をしながら、かつ少しでも利益を増やしていくノウハウというか、オペレーションがあるわけですけれども。

それは必ずしも今まで、コインチェックのポジション管理でしっかりとそれはできていないんです よね。これはいろいろな技術的な問題とかもあるんですけれども、必ずしもそれはできていないの ですが、今それを進めようとしているので。それによって若干のピックアップはできると思います。

ご質問に対するお答えとしては相場環境に応じて、現状では 1Q、2Q ではスプレッドは変わっていません。今後はおそらく良くなっていくと思っています。良くなるのは特に、しかもマーケットがあまり動かないときのスプレッドというか、利益率をもっと上げることが可能であろうと考えています。ポジション管理のやり方を改善することで。

ツジノ:2 点目は、先ほど規制が暗号通貨周り、今が一番いろいろ厳しいみたいなことをおっしゃっていたんですけれども、その辺りがどういうことなのかということを教えていただきたいのと。

あと暗号通貨のデリバティブが金融商品となると、そこをやるときには証券業の免許が要るのかとか。そういうかたちになってきたときに、ほかの人たちはもっといろいろ面倒なことになってくると思うんですけれども、そういうようなことが始まると、よりもっとどんどん厳しくなるかもしれないですし。今のところ確か信用のレバレッジも FX が 25 倍だから、それでいいという感じですよね。その信用についても、ひょっとしたら今後信用のレバレッジについてももっと厳しくなる可能

性もあるんじゃないかなというのを、去年までの研究会の議論を見て私は何となく思っていたんで すけども。その辺りも含めて教えてください。

松本:レバレッジはすごい厳しくなるのが、今の見込み。FX、25 倍ですけれども、株式が 3.3 倍 ですよね、簡単に言うと、信用取引って。仮想通貨を金商法上のデリバティブにする中で同じよう な目線、FX とは違って、株式なんかと同じような水準。4 倍とか 3 倍とか 2 倍とか、せいぜいそ のようなローシングルをおそらく考えているのではなかろうかというのが、最近のちまたの話です。

コインチェックにおいては、現時点においてはレバレッジ取引は止めているので、業績に対する影 響はないです。今後始まればそれはプラスにしかならないんですけれども、巷間言われているのは、 かなり厳しくレバレッジは規制するであろうと。巷間、思われています。

仮想通貨のデリバティブは金商法で管理するという考え方なので、基本的に異種業者、証券会社が やると。証券会社のような登録をしている会社がやるという整備であると。

そこいら辺のところは全て、今の私が話をしてきた文脈で言うと既に知っていること。だからこれ からそういうふうに厳しくなるとかじゃなくて、今、既にそういう状況ということです。

ここから、ただデジタル人民元が出てきて、ザッカーバーグもかなり、あれは会員のハウスバンキ ングコミッティーですか、ぼろくそに言われていましたけれども。現状はとにかくアメリカとかで もひどい状況、特に Libra とか受けているわけですけれども。デジタル人民元が出てきたり、あと

Monetary Authority of Singapore とか、カナダ中銀がせっせ、せっせと中銀デジタル通貨の開発を 進めており、それにマーク・カーニー、Bank of England も乗っかるなんていうふうに言っており。 アメリカ独占に対して違うものをつくろうというのが中国、北朝鮮、イランみたいな人たちもやっ ているし、カナダ、シンガポール、それにイギリスも便乗みたいなかたちでも行っている中で。ス テーブルコインとか、デジタルフィアットみたいなのがくるのは、もう間違いないと思うんですよ ね。そういう流れの中で当然、そういうやるときに、それは仮想通貨の中ではどう扱うのかとか。

当然、ビジネスで考えると仮想通貨ビジネスっておそらく法定通貨ではなくて、仮想通貨の売買を したときに簡単に交換できる、ファンジブルな基軸通貨みたいな。それが Libra だったり、デジタ ル人民元だったり、本当はデジタルドルとか、デジタル何とかがあるといいんですけども。こうい うのが相性の良い、ファンジブルな決済通貨があると、多分取引量が大幅に増えるんだと思うんで す。

実際に Binance という会社は、Binance の中で売買するにはパーキングできる BNB というコイン を出していて。そういうパーキングできる、値段が動かない仮想通貨があるからすごい勢いで、ビ ットコインを買ってもうかったら、いったんリグって、この BNB にしておいて、今度はこっちを やってみようとか。そうやってどんどん、どんどん取引が増えるんですよね。

そういった意味で何かそういうデジタル人民元、あるいは Libra が復活するとか、あるいはそれら に触発された動きとかでいろんなのが出てくると、おそらく仮想通貨の市場もすごい活性化するし、 規制のほうもそういったステーブルコインとかも含めて整理していかないと、税金の問題であると か、いろんなところで困るので。そうするとだんだん、もっと網羅的に、使いやすいかたちのレギ ュレーションというものが出てくるであろうと私は思っているという、そんなことですね。

ですから、おそらく 4 月以降、FATF が日本からも出ていき、改正法も施行され、政令もできて、 何かその辺りでだんだん。唯一日本って、先進国の中で仮想通貨にいまだにフェーバラブルな。ア メリカが Facebook のせいで今、すごい後ろ向きになっているわけですよね、一部。フランスとド イツが今すごい勢いで規制しようとしている。という中で、友好的なのはだから、イギリスとカナ ダと日本、シンガポールという感じなので、日本の規模を考えると本当はもっとそれを進めたほう がいいんだと思うんですけれども。ということで、ある程度の期待はしている状況です。

ほかにはございますでしょうか。

ワタナベ:大和証券のワタナベです。質問、2点お願いします。

1 点目はフィービジネスの方向性に関してなのですが、先ほどの Q&A でプロダクトに軸足を置く とご説明されたんですけれども、一方で新たに IFA 向けのプラットフォームを構築したり、他社と 連携したり、インオーガニックな何か戦略というものはないのでしょうか。それが一つ目の質問で す。

松本:IFA は今、準備を進めておりますし、先ほどちょっと口頭で申し上げましたけれども、IFA であったりあるいは BtoB であったり、いろいろなかたちでのオーガニックにいろんなチャネルを つくるのもあるし、ほかの地方の金融機関さんとの連携とか、そういったものも全部進めていきま す。

ただ、それはそれでやるんですけれども、でもそこで何を売るんですかというときに、IFAをやり、 あるいは銀行、地方金融機関との連携をした中で、そこで日本株を売ると言っても、今のような日 本株の流動性と成長性とかで、それでお客様もわれわれもそんなにもうかるんですかと思うので。 だからそこでやっぱりプロダクトが必要になってくる。

空気を売るわけではないので、チャネルを自分たちでつくったり外とつくっても、その中で売るも のが必要で。そのプロダクトにしっかり差別化できるものをつくっていくのが、私は重要だと考え ており、かつそれが他社と比べて当社グループとしてエッジというか、優位性を持ち得る領域だと 考えているので、重要だと思っているということです。

ワタナベ: ありがとうございます。2 点目は数字の確認なのですが、資料 23 ページ目、米国の委託手数料。この 2Q で 19.7 百万米ドル課せられていますが、手数料の無料化によって影響を受ける。そこにひもづけられる収益水準はどのぐらいなのかを教えてください。

松本: この今回の TSgo は、先物は入っていないんですよね。あくまでも株式と ETF とオプションであり、かつ例えばオプションも一番最初の手数料は TSgo だとゼロになるんですけれども、チケットごとのチャージがあって。何ドル足すオプションの枚数かけるいくらみたいなのがあって、そこはゼロにしていないんですけども、われわれは。あといろいろそういうのがあるので、実際にこの委託手数料の中で、仮に TSgo という手数料無料化プランに全員のお客様が移行した場合で。

これはオプトイン型なんですけど、われわれのやっている TSgo は。お客様が選択しなければそっちにいけないというかたちになっていて。かつ引き続き一番メインのバリバリのアクティブトレーディングをするもののほうはプラットフォームフィーというのもあり、手数料もあり云々ということなんですけれども。

でもいずれにしろ、この TSgo というものにみんながいっちゃった場合にどうなのかというと、年間で20百万米ドルぐらいですね。だからここに書いてある委託手数料のうちの4分の1ぐらいが、その手数料自由化プランのほうにみんなが移っちゃうと影響を受けるんだと。

なのでそういう、ここは先ほど言ったように、この日本で委託手数料っていうと、それ1個しかなくて、そこがゼロになると全部ゼロになるような感じなんですけど。アメリカの場合にはいろいろなレイヤーがあるので、無料化と言っても全部が一気に無料になるわけじゃないので、そんな感じなんですけれども。

なので最大で 20、ただしわれわれのやっているオプトインしなければいけないと。Charles Schwab とか TD Ameritrade が行った方法は、そのサービスを使っている人の該当する手数料は自動的に無料化という仕組みです。トレードステーションが行った TSgo の仕組みは自動的に無料化ではなくて、お客様が選択した場合だけ無料になると。なぜならば、スーパーアクティブトレーダー向けのプラットフォームというツールは引き続き有料であると。

これはInteractive Brokers も一緒。Interactive Brokers も一緒で、IBKR Liteっていうのを出して、 それだけ無料というやり方で。だからトレードステーションはそれと似たようなかたち。Charles Schwab、TD Ameritrade 等はそういうスーパーアクティブトレーダーを相手にしていないので、 一律ある部分は無料にしたという、そういった違いがあります。

トレードステーションの場合にはそのようにフルサービスではなくて、一部サービスだけでいいと いう人がオプトインした場合に無料になる方式であるので、最大で 20 なんですけれども、われわ れのシミュレーションだと今期の影響は、これは発表していないから、あまりあれなんですけれど も。今期の影響はせいぜい 1~2 百万米ドルぐらいしかないだろうと考えていて。今後、どのぐら いカニバライゼーションが起きるかは、しっかり観測していく必要があると。

全部いっちゃっても、年間 20。それに対してゲーミフィケーション、エデュケーション、コミュ ニティ等でかなりの部分を、それを戻すことが可能だと考えていて。かつこのゼロプランによって 顧客基盤が増えることで、付随していろいろなビジネスが増えていったり。金融収支が増えたりと かいろいろあるので、われわれは TSgo の導入をしても、おそらく US ビジネスに関してはちゃん と軟着陸。若干へこむ時期があるかもしれませんけれども、それを超えてしっかり成長していく部 分があるので。あまり心配していないといった状況です。

時間に一応なったのですけど、まだご質問ございますでしょうか。では一応、これで締めさせてい ただいて、もし追加ご質問がある場合にはお答えいたします。

厳しい環境というか、アメリカとクリプトは私は当社のビジネスとしては厳しいとは思っていなく て。ただ、日本が今後、しっかり構造改革をしていかないといけないと考えており、それについて はしっかりとした認識を持って取り組んでまいりたいと存じております。

本日はどうもありがとうございました。

[7]

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。