マネックスグループ株式会社

2021 年 3 月期　第 3 四半期決算説明会

2021 年 1 月 29 日

イベント概要

[企業名]	マネックスグループ株式会社
[企業 ID]	8698
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 3 月期　第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度　第 3 四半期
[日程]	2021 年 1 月 29 日
[ページ数]	49
[時間]	15:00 – 15:56 （合計：56 分、登壇：37 分、質疑応答：19 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 取締役会長兼代表執行役社長 CEO　松本　大　（以下、松本） 代表執行役 COO/CFO　清明　祐子　（以下、清明）

[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

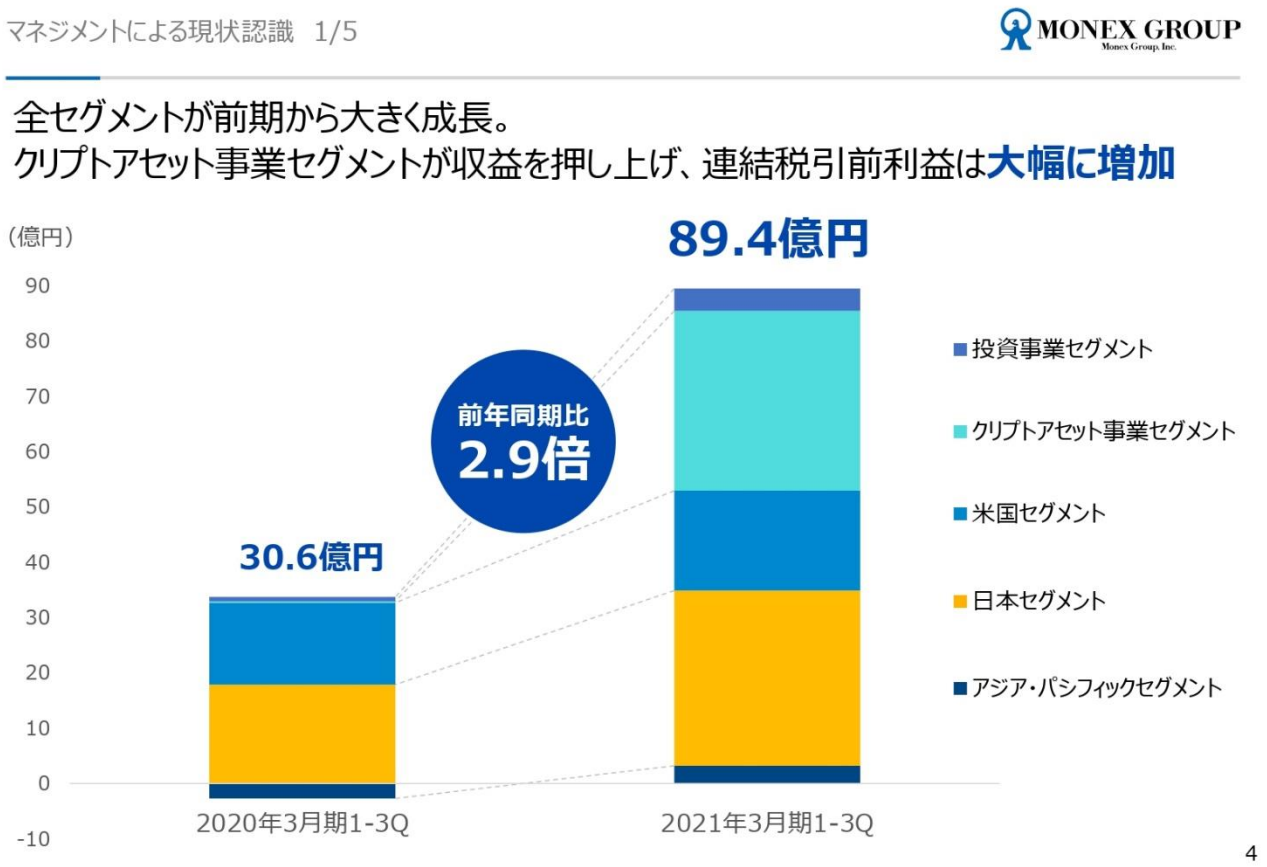
松本：それでは、マネックスグループの 2021 年 3 月期第 3 四半期の決算説明をさせていただきます。

全般に言うと、大変市場環境が日本株も米株も強くて、暗号資産も強いと。簡単に言うと、超金融緩和策、通貨がいっぱい刷られる中で、日本株も米株も一部暗号資産も上がるということが起きて、売買も増えた結果、全般に業績がよかったと言えるかと思います。

そういう金融緩和を背景に、われわれのビジネスが大変よいと。かつ、米株もトレードステーションでやっていたり、コインチェックで暗号資産をやっていたり、しっかりビジネスをいいところに張っている形になり、全般によいバランスで業績を押し上げた形になろうかと思います。

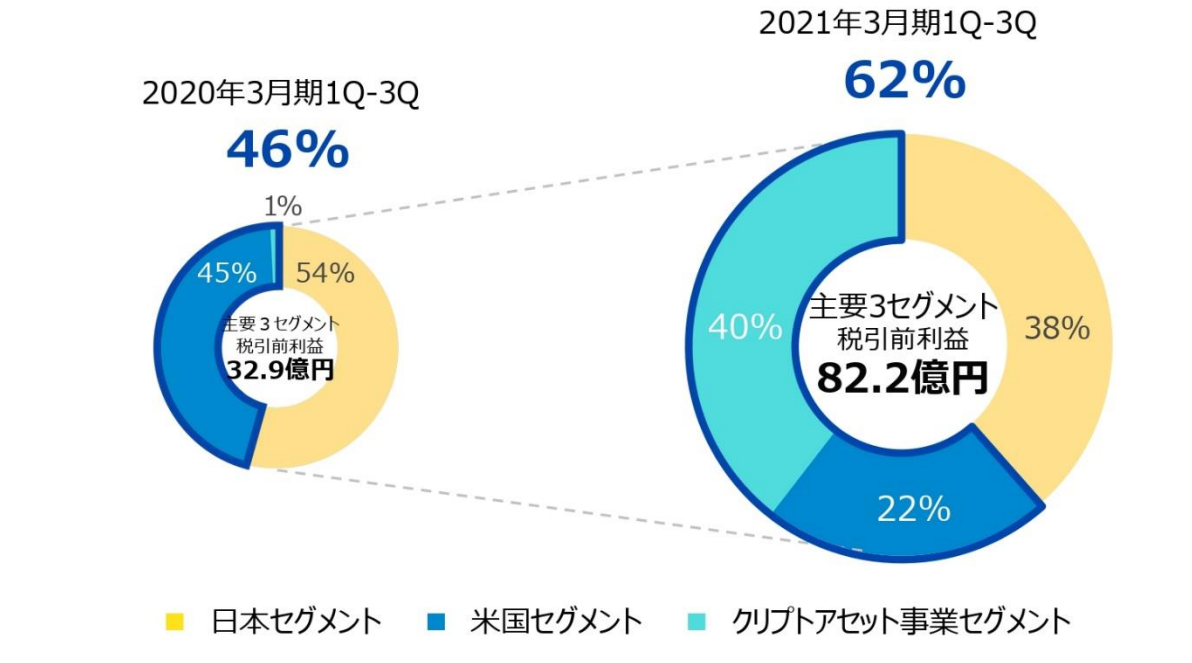
加えて、ESG とかそういった取り組みも積極的に進め、厚みも出てきておりまして、全般にとてもよい内容になったかと思います。

順番にご説明をしていきます。



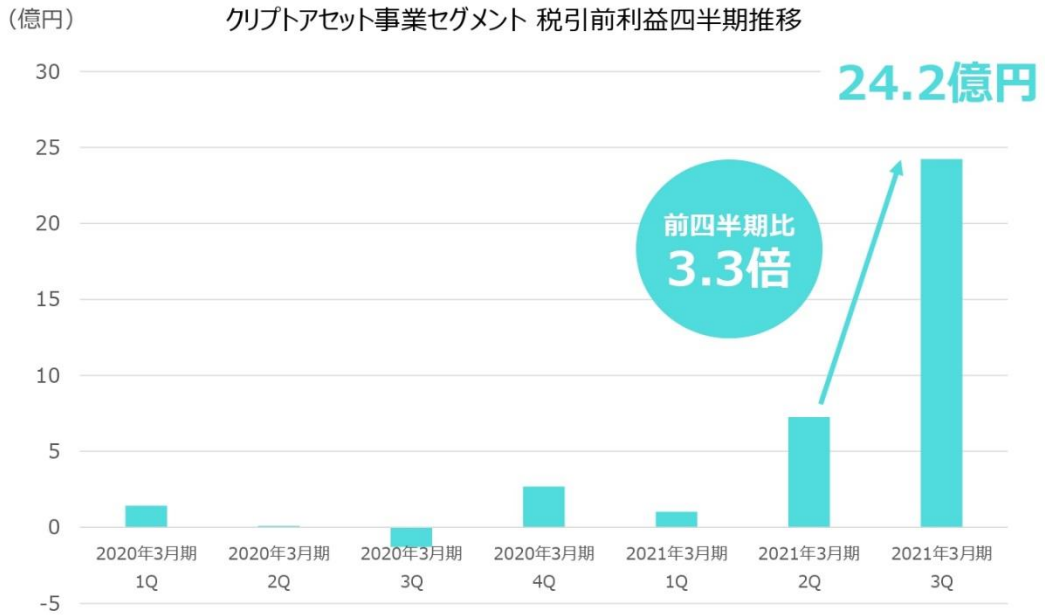
まず、4-12 月期です。

去年度の 4-12 月期と今年度の同期で見ると、税前利益が約 3 倍で 89.4 億円になりました。大きく伸びました。



中身を見ますと、特に日本、米国、クリプトの３セグメントでチャートを作りますと、３倍ぐらいに増えているわけです。けれども、その中での米国プラス、クリプトの２セグメントの割合が46%から62%に増えたということで、全体の利益は３倍ぐらいになり、かつ分散が大きく効いたことになります。

暗号資産市場活況に伴い、クリプトアセット事業セグメントの利益は大幅に増加

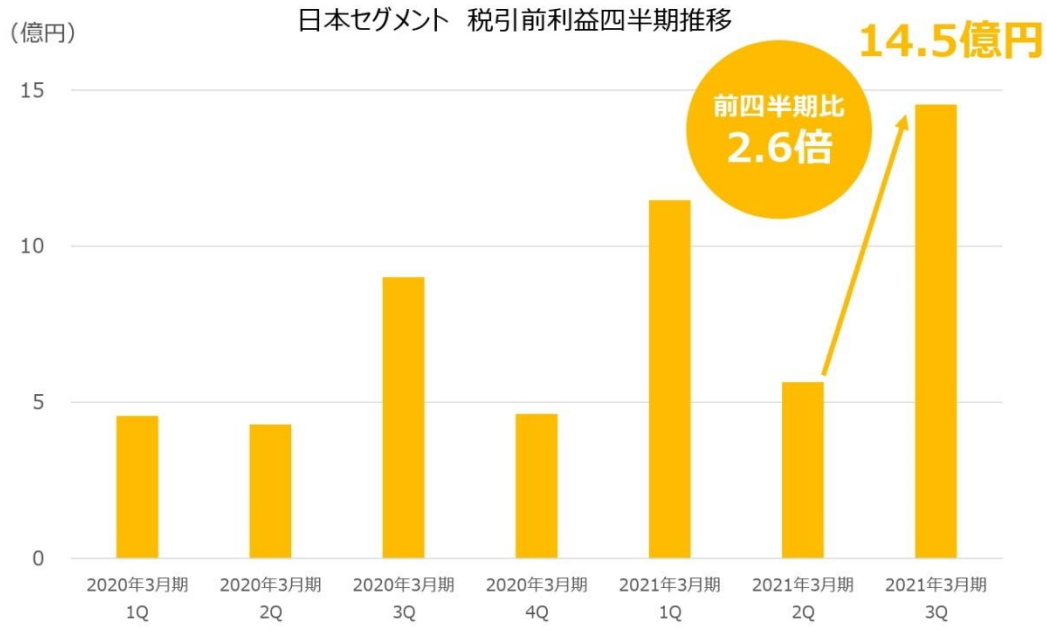


6

2Q-3Q 比で見ると、一番大きいジャンプをしたのがクリプト、コインチェックになります。

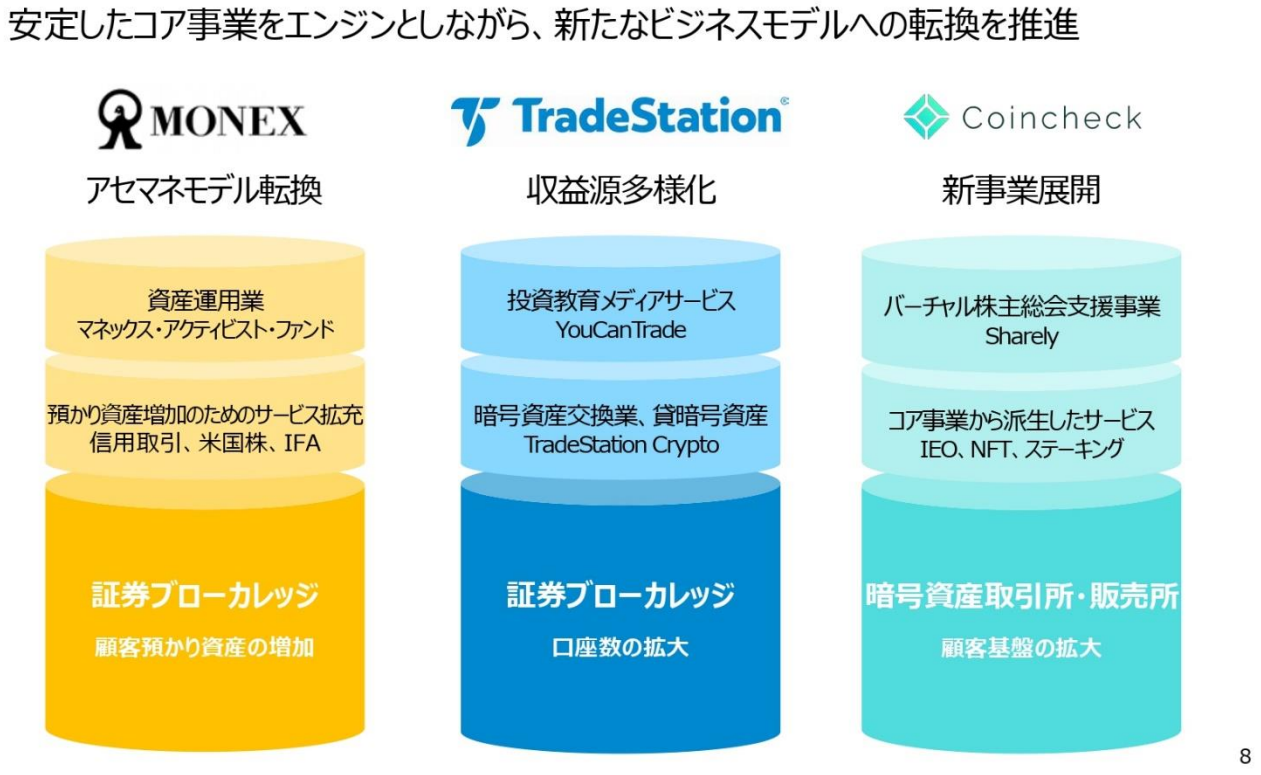
今期の第 2 四半期-第 3 四半期比で税前利益が 3.3 倍で 24 億 2,000 万円になりました。

日本株市場の活況と好調な米国株サービスを受け、日本セグメントの利益も大幅増



7

一方、日本セグメントは 2Q、3Q 比で 2.6 倍。コインチェックも随分伸びたのですけれども、マネックス証券も同じような伸び率で利益を伸ばし、14 億 5,000 万円という利益になっております。



この 8 ページのチャートにありますように、従来から言っているように、日本、アメリカ、クリプトで、それぞれブローカレッジ事業、暗号資産と販売所というメインのビジネスがございます。その上にそれぞれのセグメントでアセマネモデル転換を進めたり、収益源の多様化を進めたり、バーチャル株主総会の支援事業とか、ノンファンジブルトークンとか、それぞれそういった新しい事業を足していくと。

下のコアのビジネスをしっかりコストを管理し強くして伸ばすとともに、その上に新しい事業を足すことを主要 3 セグメントでやってきており、それが実現してきております。

業績ハイライト－2021年3月期第3四半期（3ヶ月）1/4

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

日本およびクリプトアセット事業セグメントが躍進し、**連結税引前利益47.9億円**
連結EBITDA*は2014年3月期１Q以来最高となる70億円を達成

日本	他社比優位にある米国株サービスの順調な成長に加え、日本株式市場の活況も追い風となり、セグメント利益は**14.5億円**
米国	取引手数料無料プランの導入と新型コロナによる生活スタイルの変化により投資への関心が高まり、口座数と取引量が増加。収益源の多様化も順調に推し進め、セグメント利益は**6.8億円**
クリプトアセット	金融緩和を背景とする暗号資産市場の活性化に加え、継続した費用抑制により、セグメント利益は**24.2億円**とグループ入り後**最高益を大幅に更新**
アジア・パシフィック	中国経済回復や米国株取引の伸長に伴い、香港を拠点とするBoom証券の取引量は高水準で推移。セグメント利益**1.1億円**
投資	2019年1月のMV1号ファンド設立以降初となる保有株式売却を達成し、実現益約1億円を計上。その他評価益を含むセグメント利益は**1.3億円**

*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。

9

9 ページです。

この 3 カ月のハイライトで言いますと、3 カ月の 10-12 月期の税前利益が 47 億 9,000 万円、営業利益相当だとちょうど 50 億円になります。EBITDA でこの 3 カ月で 70 億円。ですから、年間で 300 億円弱の EBITDA のランレートで現在進んでおります。

◆金融費用控除後営業収益および親会社の所有者に帰属する四半期利益の推移

◆金融費用控除後営業収益およびセグメント利益の推移

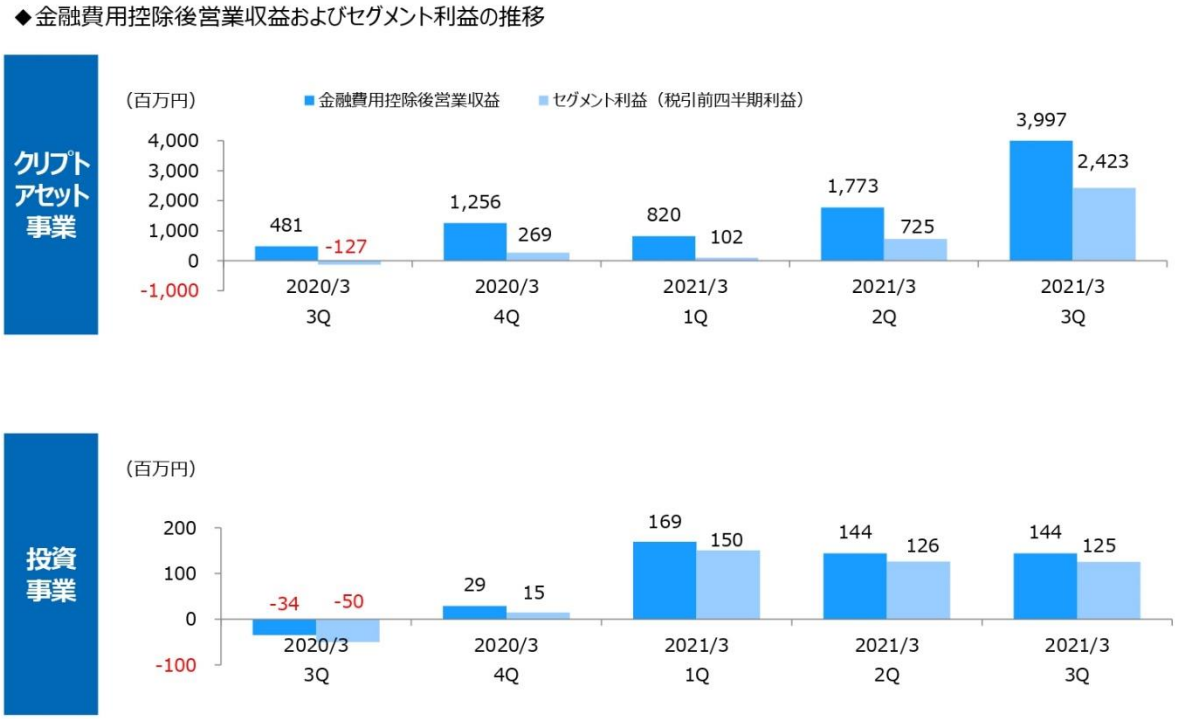
◆金融費用及び売上原価控除後営業収益およびセグメント利益の推移

◆金融費用控除後営業収益およびセグメント利益の推移

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375

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



12

中身は書いてありますけれども、日本とクリプトは概ね説明したのに近いかと思います。

米国は取引手数料無料化とか金利がなくなったとか、そういう中でも口座が大変強く増えておりまして、取引量も増えており、結果としてこのような手数料ゼロ化プラス金利がなくなるという向かい風の中でも、しっかりした利益を上げております。

コインチェックの利益、四半期で 24 億 2,000 万円はグループ入り後、最高益になっております。

ではこの後、COO 兼 CFO の清明から、もう少し数字の詳しいところについて説明をさせていただきます。

前年同期比（9ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

（単位：百万円）

	2020年3月期 3Q (2019年4月-12月)	2021年3月期 3Q (2020年4月-12月)	増減額	増減率	参照先
金融費用控除後営業収益	34,434	43,932	+9,498	+28%	日本、米国（米ドル）、クリプトアセット事業セグメントの分析 P 16、18、20
販売費及び一般管理費	31,383	34,676	+3,293	+10%	日本、米国（米ドル）、クリプトアセット事業セグメントの分析 P 17、19、21
営業利益相当額	3,051	9,257	+6,205	+203%	
その他収益費用（純額）	13	△313	△326	－	内訳：決算説明資料データ集 P19 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	3,064	8,944	+5,880	+192%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	2,252	6,548	+4,295	+191%	
EBITDA	9,098	15,355	+6,257	+69%	

14

清明：マネックスグループ代表執行役 COO 兼 CFO の清明でございます。

私からは連結業績についてご説明申し上げます。

まず、当期 9 カ月累積の業績について、ご説明させていただきます。

第 3 四半期の金融費用控除後の営業利益でございますが、前年同期比 28%増の 439 億 3,200 万円となりました。これは先ほど松本からもありましたとおり、クリプトアセット事業で暗号資産の市場が非常に活況だったこと。それから、株式市場も好調だったことを背景としまして、日本、米国、アジア・パシフィックの 3 セグメントにおける受入手数料が増加したことが要因となっております。

一方、販管費につきましては営業収益の伸びと比べ費用の増加を抑制できたことから、前年同期比 10%増の 346 億 7,600 万円となっております。この結果、税引前四半期利益でございますが、こちらは前年同期比 192%増の 89 億 4,400 万円。親会社の所有者に帰属する四半期利益、こちらは前年同期比 191%増の 65 億 4,800 万円となりました。

（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 3Q	2021/3 3Q	2020/3 3Q	2021/3 3Q	2020/3 3Q	2021/3 3Q	2020/3 3Q	2021/3 3Q	2020/3 3Q	2021/3 3Q
金融費用及び売上原価控除後営業収益	17,521	20,555	14,435	16,078	357	1,076	2,556	6,589	119	457
販売費及び一般管理費	15,808	17,636	12,926	14,273	645	796	2,515	3,124	40	55
営業利益相当額	1,713	2,919	1,509	1,805	△288	280	41	3,465	79	402
その他収益費用（純額）	75	247	△29	2	17	41	△17	△215	△0	△0
税引前四半期利益	1,788	3,166	1,480	1,807	△272	321	24	3,251	79	402
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,247	2,090	1,251	1,335	△240	261	△18	2,673	47	193
EBITDA	5,404	6,857	3,870	3,887	△199	367	438	3,736	79	402
備考	金融費用控除後営業収益はP16、販管費はP17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P18、販管費はP19に増減分析を記載				金融費用控除後営業収益はP20、販管費はP21に増減分析を記載			

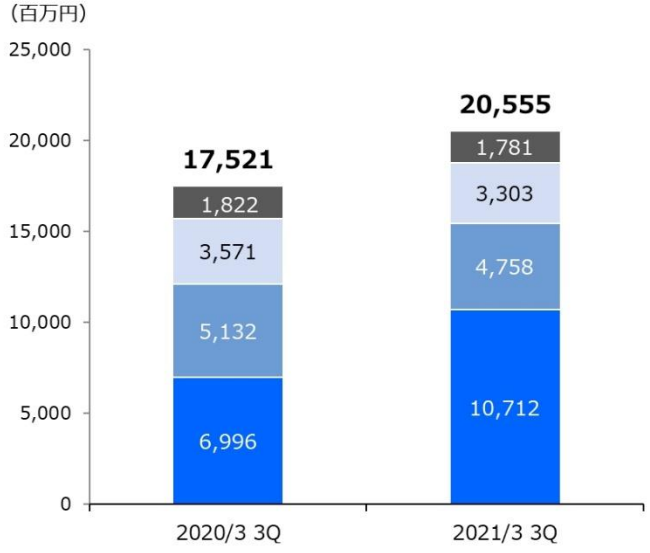
15

以上をセグメント別に分けたものが 15 ページにございます。

前年同期と比較しますと、全てのセグメントにおきまして増収増益となっております。

日本：日本株取引シェアの拡大と米国株サービスの成長に加え、市場の活況も追い風となり委託手数料は前年同期比53%増

■金融費用控除後営業収益 前年同期比較



金融費用控除後営業収益
+17.3%（+3,034）

*カッコ内は増減額（百万円）

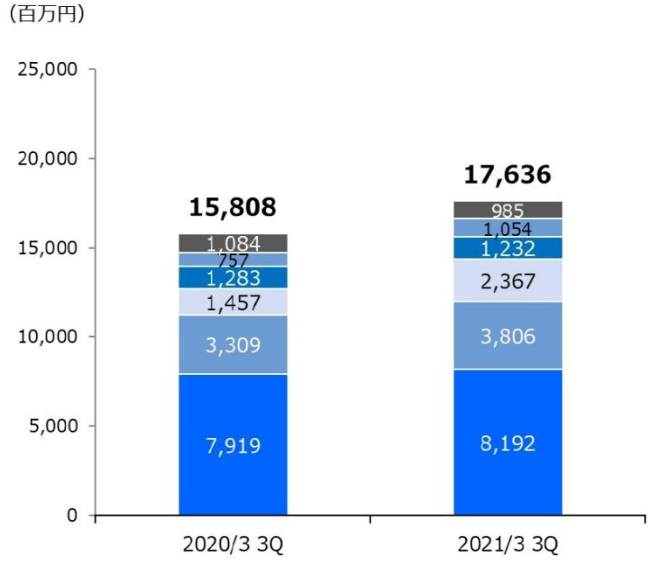
- その他（△41）
- FX・債券関連収益（△267）
- 金融収支（△373） ※1
- 委託手数料（+3,715） ※2

※1 信用金利収支 +223（+7%）
信用残高 マネックス証券残（平残） +8%
貸株収支 △509（△26%）

※2 株式（ETF等含む）2市場個人売買代金 +47%
マネックス証券シェア 5.19% → 5.27%（+8bpt）
現物シェア 6.74% → 6.78%（+4bpt）
信用シェア 4.42% → 4.50%（+8bpt）
米国株手数料 451 → 1,690（+275%）

日本：取引量の増加に伴う変動費および新規事業開始に伴う人件費等が増加するも、収益の増加幅に対する費用の増加幅は限定的

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



販管費合計 +11.6%（+1,828）

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他（△99）
- 広告宣伝費（+297）
- 通信費・運送費・情報料（△51）
- 支払手数料・取引所協会費（+910）
- 人件費（+498）
- システム関連費用（+273）※

※ 不動産費 △20
事務費 +47
減価償却費 +246

サポート
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

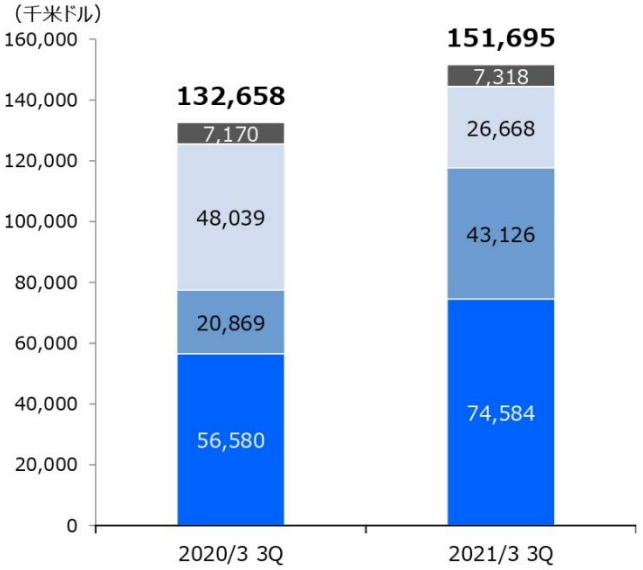
日本セグメントは、日本株の取引シェアが伸びましたこと、それから米国株が好調なことを背景としまして、委託手数料が大きく伸び、前年同期比 17%の増収となっております。

前年同期比（9ヶ月） 収益増減分析（米ドル建て）

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

米国：手数料無料プラン、口座数の増加、VIX上昇を背景に取引量が大幅に増加し、委託手数料及びその他の受入手数料が大幅増

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 前年同期比較



金融費用及び売上原価控除後営業収益
+14.4% （+19,037）

*カッコ内は増減額（千米ドル）

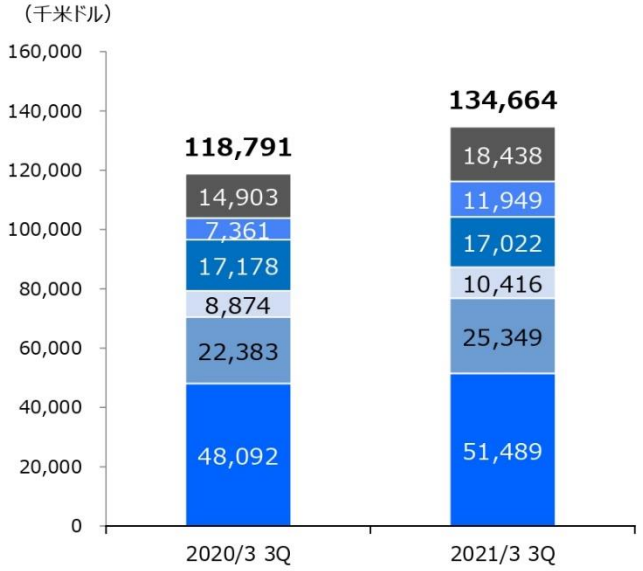
- その他（+148）
- 金融収支（△21,371）
- その他の受入手数料 （+22,257）※
- 委託手数料（+18,003）※

※ VIX日次平均：15.0 → 28.6
DARTs +161%

18

米国：TradeStation CryptoやYouCanTrade等の新規事業強化のため、広告宣伝費が増加。取引量の大幅な増加に伴い、支払手数料も増加

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



販管費合計 +13.4%（+15,873）

*カッコ内は増減額（千米ドル）

- その他（+3,535）
- 広告宣伝費（+4,588）
- 減価償却費（△155）
- 通信費・運送費・情報料（+1,541）
- 支払手数料・取引所協会費（+2,967）
- 人件費（+3,397）※

※ 2020年4月の従業員削減に伴い、約$1.6Mの退職金を費用計上
業績連動賞与+$3.1M

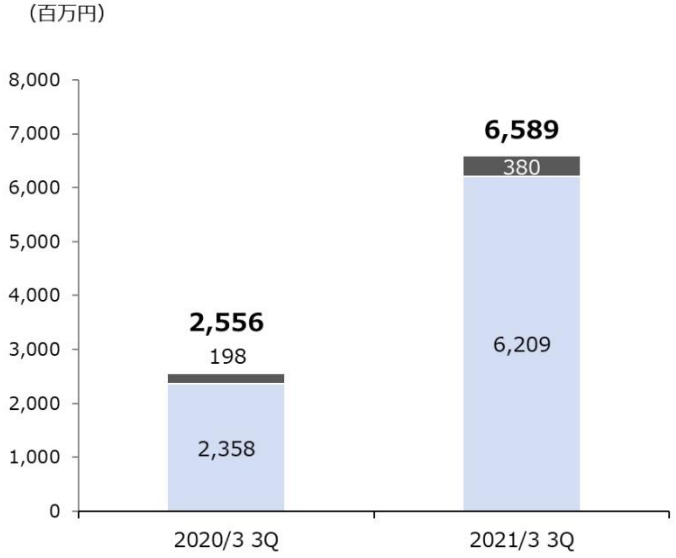
19

米国セグメントにつきましては、金利低下の影響で金融収支が前期比ほぼ半減という形になったのですが、株式市場が活況なことを背景に委託手数料及びその他の受入手数料が大きく伸びた結果、全体では 11.4%の増収となりました。

アジア・パシフィックセグメントも香港の株式市場が大変活況だったことから、前年同期比増収増益となっております。

クリプト：暗号資産市場の活況に伴い、Coincheckの販売所取引量が大きく増加。特にオルトコイン取引が活況になり、トレーディング収益は163%増加

■金融費用控除後営業収益 前年同期比較



金融費用控除後営業収益
+157.8%（+4,033）

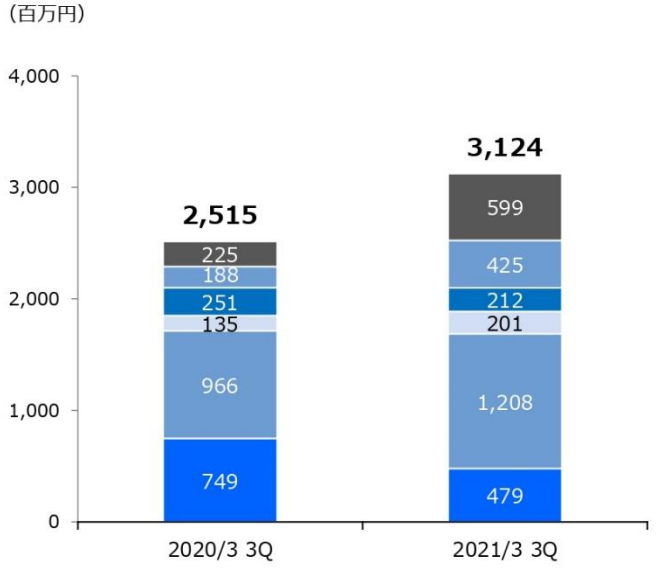
*カッコ内は増減額（百万円）

- その他（+183）
- トレーディング損益（+3,850）※

※ 国内BTC取引金額（現物）（DMMビットコイン除く）
【9か月合計】
2019/4-12月 87,687億円
2020/4-12月 104,321億円（+19%）
参照元：Bitcoin日本語情報サイト
「日本の月間取引高(BTC)」
(https://jpbitcoin.com/market/volume)

クリプト：費用に占める変動費の割合が低いため、収益の増加に対する費用の増加は限定的

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



販管費合計 +24.2%（+609）

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他（+374）※
- 広告宣伝費（+237）
- 通信費・運送費・情報料（△40）
- 支払手数料・取引所協会費（+66）
- 人件費（+242）
- システム関連費用（△270）

※ 親会社への経営指導料を含む

サポート
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

クリプトアセット事業セグメントでございますが、ビットコイン及びオルトコインの取引ボリュームが大きく増加した結果、大幅な増収増益となっております。なお、このクリプトアセット事業につきましては、費用に占める変動費の割合が低く、営業利益率が非常に高くなっている次第でございます。

最後に、投資事業セグメントでございますが、投資先の評価益それから 3Q で売却益を計上していることから、税引前四半期利益が約 4 億円になっております。

前四半期比（3ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

（単位：百万円）

	2021年3月期 2Q (2020年7月-9月)	2021年3月期 3Q (2020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	13,898	16,826	+2,929	+21%	日本、米国（米ドル）、クリプトアセット事業セグメントの分析 P 24、26、28
販売費及び一般管理費	11,587	11,825	+238	+2%	日本、米国（米ドル）、クリプトアセット事業セグメントの分析 P 25、27、29
営業利益相当額	2,311	5,002	+2,691	+116%	
その他収益費用（純額）	△150	△210	△60	-	内訳：決算説明資料データ集 P19 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	2,161	4,792	+2,631	+122%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,494	3,629	+2,135	+143%	
EBITDA	4,377	7,009	+2,632	+60%	

22

それでは、22 ページ以降で当四半期の数字を前四半期との比較でご説明申し上げます。

当四半期の数字でございますけれども、金融費用控除後の営業収益につきましては、前四半期比 21%増の 168 億 2,600 万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は、143%増の 36 億 2,900 万円となりました。また、当四半期の EBITDA は 70 億飛び 900 万円となっております。

（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	
	2021/3 2Q	2021/3 3Q	2021/3 2Q	2021/3 3Q	2021/3 2Q	2021/3 3Q	2021/3 2Q	2021/3 3Q	2021/3 2Q	2021/3 3Q
金融費用及び売上原価控除後営業収益	6,513	7,231	5,346	5,406	394	359	1,773	3,997	144	144
販売費及び一般管理費	5,867	5,992	4,749	4,734	272	261	1,059	1,348	18	19
営業利益相当額	646	1,239	597	672	122	98	714	2,648	126	126
その他収益費用（純額）	△81	215	0	12	27	7	12	△225	0	△0
税引前四半期利益	565	1,454	597	685	149	105	725	2,423	126	125
親会社の所有者に帰属する四半期利益	335	1,007	408	498	125	85	578	1,984	49	55
EBITDA	1,997	2,533	1,275	1,362	151	127	807	2,733	126	126
備考	金融費用控除後営業収益はP24、販管費はＰ25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P26、販管費はP27に増減分析を記載				金融費用控除後営業収益はP28、販管費はP29に増減分析を記載			

23

23 ページは、セグメント別の当四半期の内訳が記載されております。

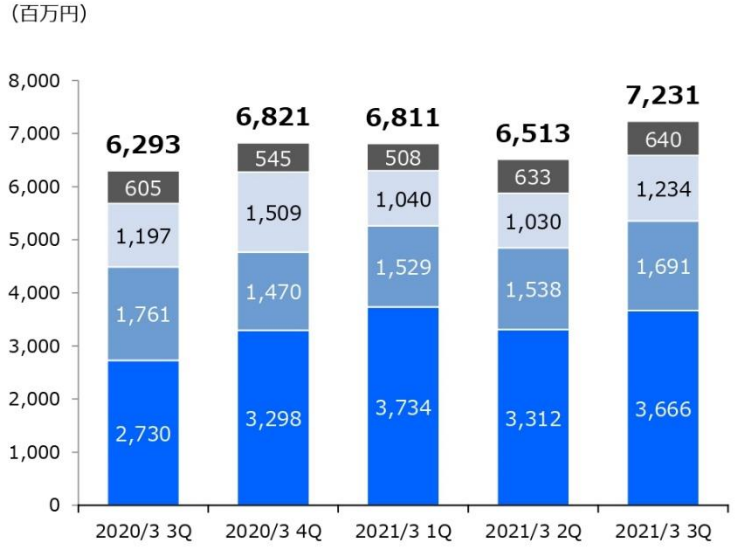
税引前利益ベースで比較しますと、前四半期比で日本、米国、それからクリプトアセット事業セグメントが増収増益となっております。

アジア・パシフィックセグメントは、前四半期比で見ますと減収減益となっておりますけれども、全セグメントについて 4 四半期連続で黒字となっております。

MONEX GROUP

日本：株式市場の活況に伴い、日本株と米国株の手数料収入が増加。委託手数料に占める米国株手数料の割合は、過去最高の19%に

■金融費用控除後営業収益　5四半期推移



金融費用控除後営業収益
+11.0%（+718）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（+7）※1
- FX・債券関連収益（+204）
- 金融収支（+153）※2
- 委託手数料（+354）※3

※1　マネックス・アクティビスト・ファンドに関する投資顧問料含む

※2　信用金利収支　+75（+7%）
信用残高　マネックス証券残（平残）　+4%
貸株収支　+75（+17%）

※3　2市場個人売買代金(株式・ETF等)　+6%
マネックス証券売買代金　+3%
米国株委託手数料　555 → 711 (+28%)

24

主要なセグメントにつきまして、もう少し詳しく見ていきたいと思います。

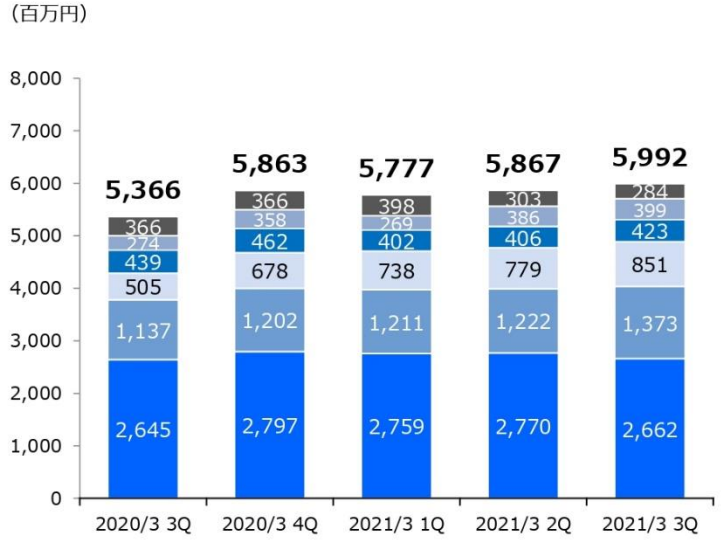
まず、日本セグメントでございます。

24 ページでございますが、日本セグメントの営業収益は、前四半期比 11%増の 72 億 3,100 万円となりました。増収の主要因は、日本株市場の個人売買代金が増加したこと、それから米国株取引が大きく成長したことで委託手数料が 10.7%増加しております。なお、委託手数料に占める米国株手数料の割合は過去最高の 19%になっております。

MONEX GROUP

日本：データセンターの移設・統合により減価償却費及び事務委託費が約1.6億円減少。市場活況に伴い変動費は増加

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



販管費合計 +2.1%（+125）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（△20）
- 広告宣伝費（+13）※1
- 通信費・運送費・情報料（+17）
- 支払手数料・取引所協会費（+72）※2
- 人件費（+150）
- システム関連費用（△108）※3

※1 新規口座開設者数 +4%

※2 日本株支払手数料 +6
外国株支払手数料 +48

※3 データセンター移設に伴う費用 △157

25

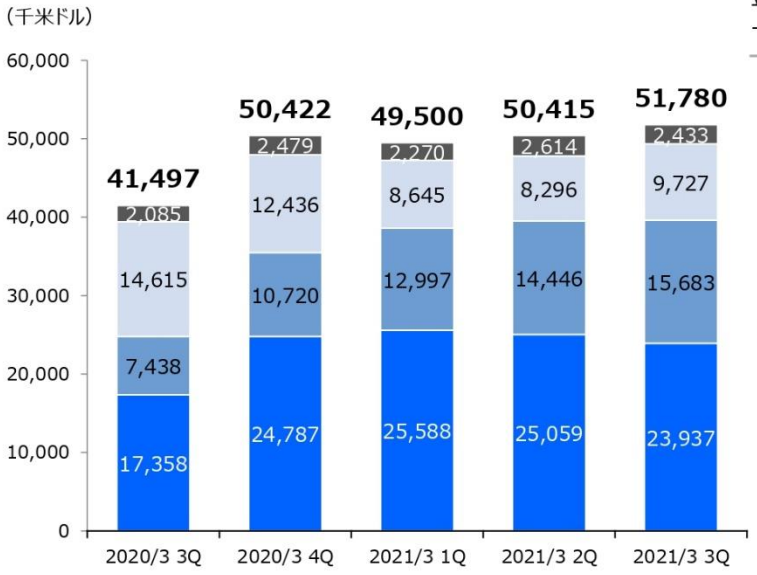
費用でございますが、費用は前四半期比 2.1%増の 59 億 9,200 万円となりました。

株式市場活況に伴い変動費が増加しましたが、マネックス証券においてシステム内製化の一環といたしまして、データセンターを統合したことに伴い、システム関連費用が減少し足元コスト構造の改善が図られております。

MONEX GROUP

米国：貸株や暗号資産貸出が好調で、金融収支は前四半期比+17%増。委託手数料無料プランにより株式・オプションの取引が拡大し、その他の受入手数料が増加

■金融費用及び売上原価控除後営業収益　5四半期推移



金融費用及び売上原価控除後営業収益
+2.7%（+1,365）

*カッコ内は前四半期比増減額（千米ドル）

- その他（△181）
- 金融収支（+1,431）
- その他の受入手数料 （+1,237）※
- 委託手数料（△1,122） ※

※ VIX日次平均： 25.8 → 25.6
DARTs +9%

26

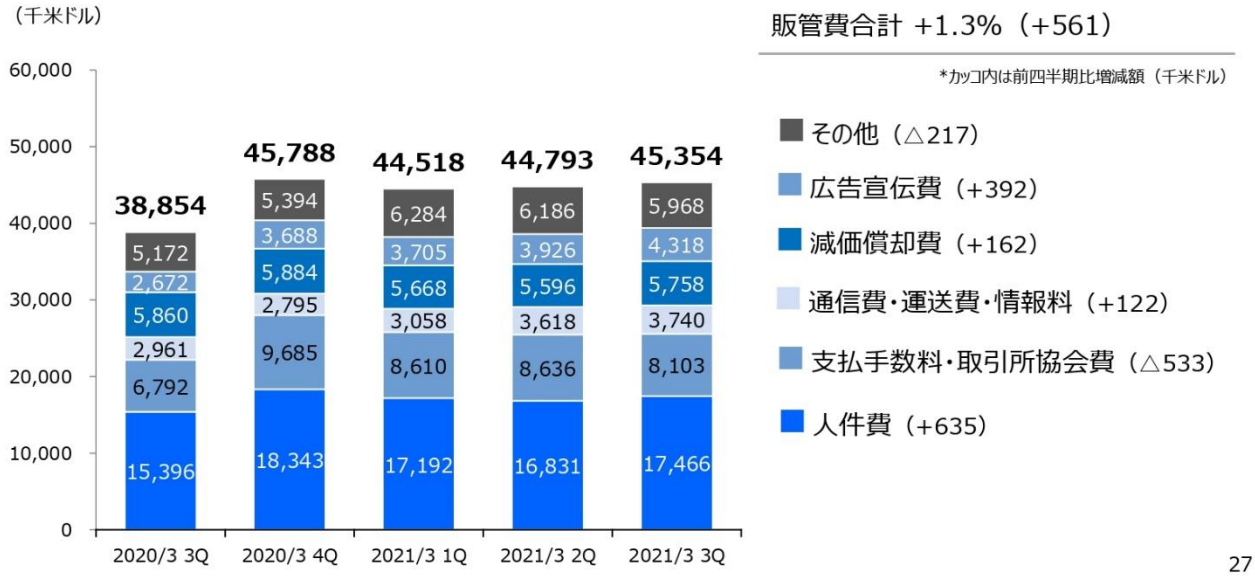
次に、米国セグメントございます。

米国セグメントにつきましては、米ドル建てで記載をしております。営業収益は前四半期比で2.7%増の 5,178 万ドルになりました。先物取引の減少によりまして委託手数料は減少しておるのですけれども、手数料無料プランにより口座数や取引数量が増加したことから、また、それらによってペイメント・フォー・オーダーフローという収入が増えたことから、その他の受入手数料が増加し委託手数料の減収をその他の受入手数料が補った形となっております。

また、超低金利が続く中ではございますが、貸株や暗号資産貸出、これらの事業が好調でございまして、金融収支が 17%増加しております。その結果、全体では増収になっております。

米国：収益源多様化に向けた新規事業の強化により広告宣伝費と人件費は増加するも、販管費合計は前四半期比ほぼ横ばい

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



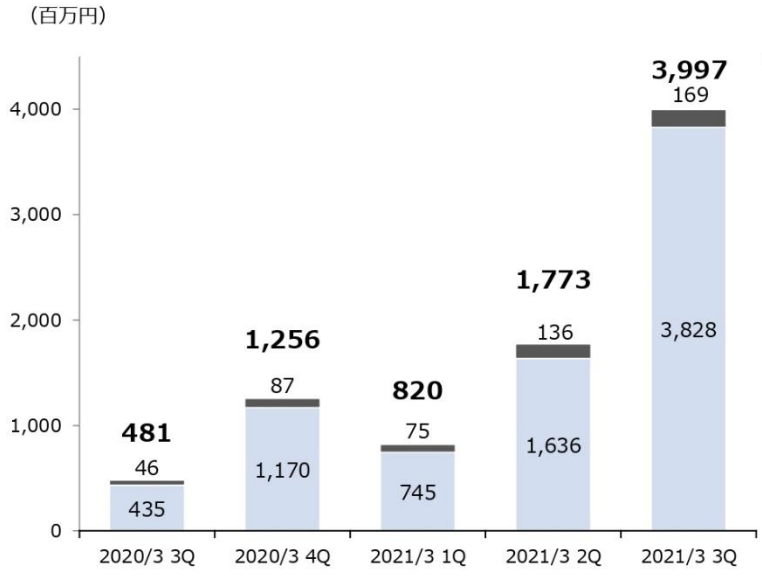
27

費用ですけれども、米国セグメントの費用は前四半期比 1.3%増の 4,535 万 4,000 ドルとなっております。収益源の多角化に向けて、今、米国セグメントでは新規事業の強化を図っておりまして、こちらに伴う広告宣伝費及び人件費が増加したことが主な要因となっております。

MONEX GROUP

クリプト：コインチェックはグループ入り後最高収益を記録。市場活況により販売所取引が大幅に増加し、トレーディング収益は前四半期比+133%

■金融費用控除後営業収益　5四半期推移



金融費用控除後営業収益
+125.5%（+2,224）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

■ その他（+33）

■ トレーディング損益（+2,191） ※

※ 国内BTC取引金額（現物）（DMMビットコイン除く）

【3か月合計】
2020/7-9月　29,927億円
2020/10-12月　45,137億円（+51%）

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

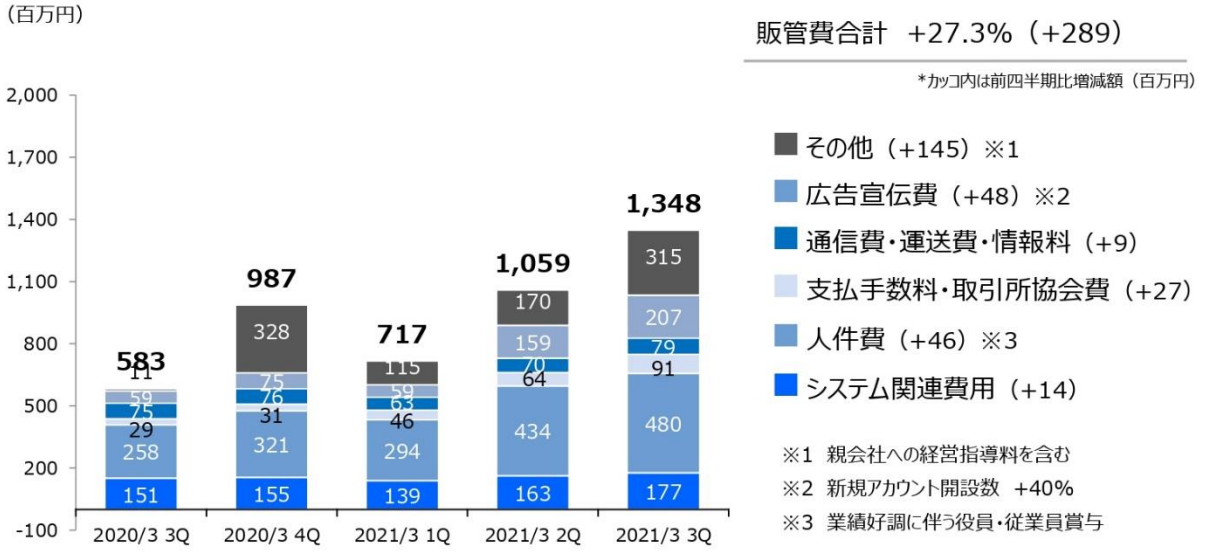
28

最後に、クリプトアセット事業セグメントでございます。

28 ページでございますが、営業収益は前四半期比 125.5%、22 億 2,400 万円増の 39 億 9,700 万円と大幅に増収となっております。オルトコインと呼ばれる暗号資産を含めまして、暗号資産市場全体が非常に活況なことがございまして、コインチェックの取引量も大幅に増加し、トレーディング収益が 21 億 9,100 万円増加している形になります。

クリプト：費用に占める変動費の割合が低いため、市場活況時においても収益の増加に対する費用の増加は限定的

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



29

最後に、クリプトアセット事業の費用につきまして、費用に占める変動費の割合がクリプトアセット事業セグメントは非常に変動費の割合が低いということから、前四半期比 27.3%増の 2 億 8,900 万円に増加幅がとどまっておりまして、合計の費用が 13 億 4,800 万円となっております。変動費の増加は、新規口座が非常に増えていることに伴う広告宣伝費の増加、それから業績好調なことを背景としまして、業績連動賞与の増加が主なものでございます。

しかしながら、営業収益が大きく伸びたことに対しまして、費用の増加が限定的であることから、大幅に増益となった四半期でございました。

以上、連結業績についてご説明申し上げました。

アセマネモデルへの転換を目指し、米国株を中心に日本株手数料以外の収益を拡大

アセマネモデルの推進

- **顧客資産の増加に資するサービス展開**と、それに伴う新たな収益構造「アセマネモデル」を追究
- **グローバル分散投資**へアクセスしやすい環境を整備し、米国株を中心にサービス提供中
- **長期資産形成**の応援を目的とし、投資信託および貸株サービスを推進
- 現物/信用取引の1日定額手数料、および信用の取引毎手数料を見直し、アセマネモデル転換に向けた一手として**手数料における競争力**も維持
- 「銘柄スカウター」等の取引ツールへの開発投資や投資教育サービスの事業化も準備中
- マネックス・アクティビスト・ファンドを中心としたグループ内の**資産運用力強化**

米国株

- **米国拠点のトレードステーションとの連携**により、新機能や注目銘柄の取扱いに関する顧客要望へのスピーディな対応、最低水準の取引手数料、時間外取引サービスや逆指値等の注文方法等、他社比大きな優位性を持つサービスを日本の個人投資家に提供
- 委託手数料に占める**米国株手数料割合**は増加を続け、**当四半期は19%**。約定件数・取引口座数は共に前年同期比で5倍以上に増加

33

松本：それでは、私からビジネスの内容にちょっと触れていきたいと思います。

まず、33 ページから、日本セグメントですけれども、アセマネモデルを進める一方で、米株がとにかく皆さんもよくご存知だと思いますけれども、大変活況であると。

右下のグラフにありますように、マネックス証券における委託売買手数料に占める米株の手数料の比率が約 2 割にまで伸びてきております。足元も順調にこの 1 月も増えている状況であります。

当社においては、取り扱い銘柄も確か一番多いですし IPO した後すぐに扱えるようにするのも早いですし、機動的にお客様の要望にもお応えしているし、プレマーケット、普通のマーケット、ポストマーケット全部使えるということで、手数料も安いですし、圧倒的なサービスを提供しているという状況です。

MONEX GROUP

ストック型収益の継続成長と、新規サービス拡大に注力

投資信託

- 毎日つみたてサービスの利用拡大により、月間積立金額は40億円に到達し、投資信託残高全体の増加を牽引

新プラットフォームビジネス

- 新生銀行、新生証券およびマネックス証券間で「金融商品仲介業務における包括的業務提携に関する基本合意書」を締結。新生銀行グループ顧客の投資信託・債券にかかる口座の管理をマネックス証券が受け持ち、両社協働で新生銀行グループのお客様の資産増加に取り組む。マネックス証券に於いてはシステムを内製化しており、その内製化システムを活用して、パートナー企業のシステム・バックオフィス業務を請け負う形の提携モデルの横展開を目指す

貸株サービス

- 代用有価証券サービスを2020年11月に開始。貸株借入残高は順調に拡大し、12月末時点で前四半期比162億円増となる約2,800億円に成長

投資教育事業

- 顧客資産の増加に資するサービスとして、有料投資教育事業を準備中。グローバル分散ポートフォリオを習得するための有料講座を近日中に発表予定

IFA

- 「プレミアムIFA」のコンセプトのもと、厳選したIFA業者 7社と契約済。優位性を持つ債券業務に加え、日本株および米国株の残高増を目指す

ferci

- コロナ以降は巣ごもり需要から口コミ投稿数が増加。20-30代、投資未経験者といった新たな顧客層へのリーチに寄与。昨年新たにウェブ版も公開

34

34 ページです。

投資信託は積立投信が 1 年前、毎月 20 億円ぐらいだったのが、40 億円ぐらいにまで増えております。後、今般発表がされました新生銀行、新生証券さんとの包括提携ですけれども、新プラットフォームビジネスと銘打っております。銀証連携という言い方もできるのですけれども、イメージとしては、マネックス証券が持っている証券取引に関するシステムと、バックオフィスとコンプライアンス体制と新商品サービスを追加する機能を新生銀行さん、新生証券さんにも使っていただくと。

イメージ的には野村総研さんとか、あるいは大和証券プラス大和証券ビジネス何とかとございますけれども、システムプラスバックオフィスの部分を請け負うようなイメージです。なぜできるかというと、当社はシステムを内製化したのでこのシステムを使うことができます。

他社さんにおいては、例えば、似たようなこともやられるけれども、システムは例えば NRI さんがやっているので、こういう請負システム・バックオフィスの請負だけあってもあまりビジネスにならない。NRI のものなので。

銀行のお客様を取りにいくような形もあろうかと思うのですが、われわれはシステムを内製化しているので、システム会社のようなビジネスをすることができて、敢えて銀行のお客さまも直接取りにいかなくてもいいという形になります。

われわれとしてはすでにあるシステムや体制を活用してもらえる。銀行さんからすると、NRI とかそういうところに出していたコストを当社に振り向けるような感じです。加えて今、例えば新生さんでお客様に提供していない商品とかサービスでうちにあるもの、あるいは今後足していくものは、新生さんがそれをお客様へ提供したいということであれば、そのまま使っていただけるということで、いわゆるウィン・ウィンの関係にあろうかと。

普通の形ですと、銀行さんとかは新しい商品、サービスを足すたびにシステム会社さんに開発を頼んで、いろいろやらなくてはいけないというのがありますけれども、その部分を大きく減らせるだろうと思います。

当社としては、今回こういう話が進められますので、他の地銀さんであるとか、あるいはプラットフォーマーと呼ばれる方々に対する横展開を追求していきたいと考えています。

あとは右にありますが、投資教育事業もアメリカトレードステーション、YouCanTrade という有料のサービスをしておりますが、それに触発された、あるいはいろいろ吸収したものがありまして、有料の投資教育事業を進めていく予定になっております。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

マネックス・アセットマネジメントによる資産運用総額は**168億円**(12月末時点)に到達。主力の投資一任運用に加え、カタリスト投資顧問から投資助言を受け※、公募ファンド「マネックス・アクティビスト・ファンド」も運用中。機関投資家向けの運用も拡大

ON COMPASS+(対面型）、ON COMPASS（非対面型）

運用残高は12月末時点で**78億円**

対面型の「ON COMPASS+」は、新規導入販売会社を2社追加し、計4社に。今後も継続して販路拡大を狙う

- あかつき証券（2019年1月）
- 岡地証券（2019年10月）
- 静銀ティーエム証券（2020年10月）
- 北洋証券（2021年1月）

マネックス・アクティビスト・ファンド

運用残高は12月末時点で**54億円****

投資助言を行う※カタリスト投資顧問会長の松本大は、当四半期も投資先企業のトップマネジメント、社外取締役や取締役、中央省庁幹部、機関投資家等とのエンゲージメントを意欲的に実施

個人投資家による上場企業への積極的なエンゲージメント促進を目的とした『第２回アクティビストフォーラム』を2月に実施予定

2020年日経優秀製品・サービス賞 日経ヴェリタス賞を受賞

機関投資家販売に向けたマーケティングを開始

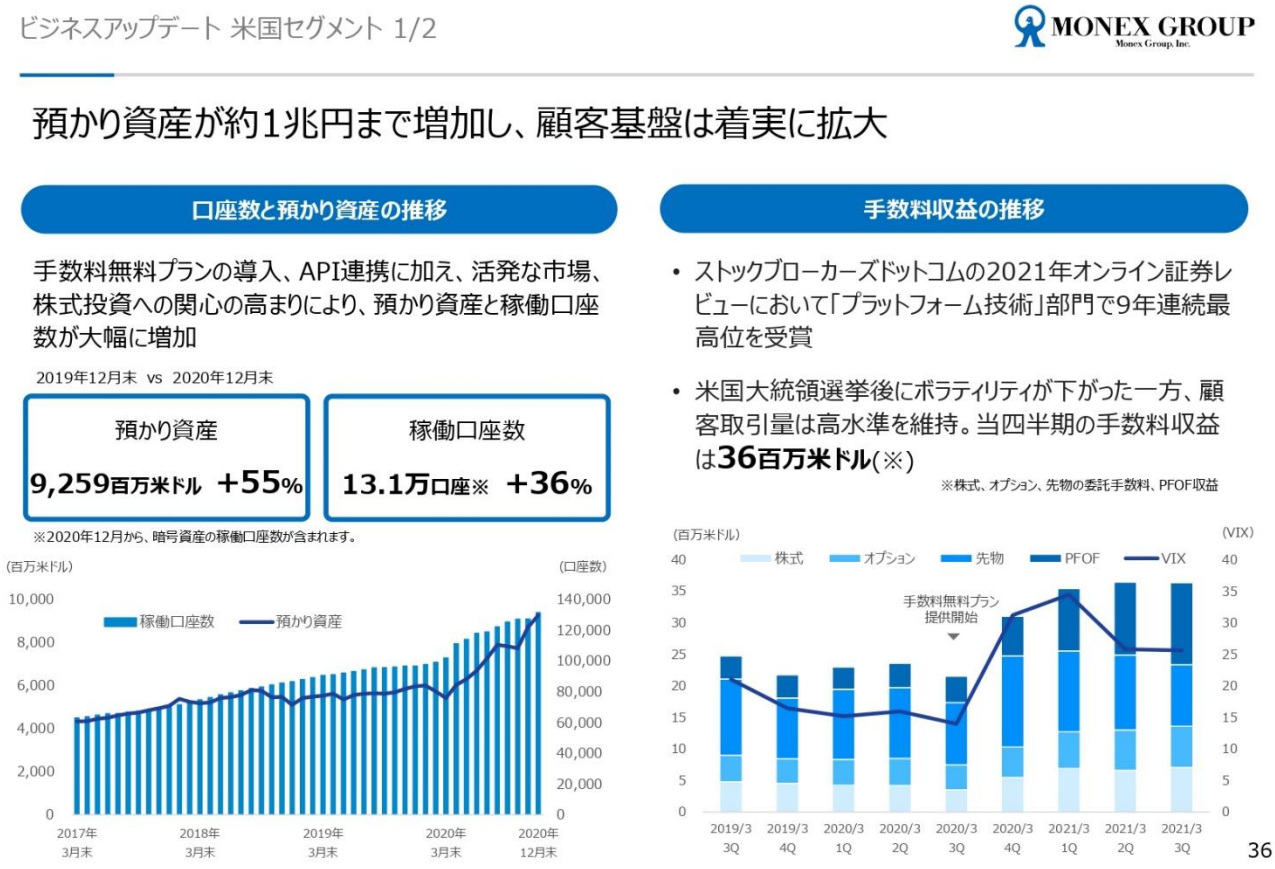
* 投資助言の対象は「マネックス・アクティビスト・マザーファンド」
** 私募ファンドを含むマザーファンドの残高

35

マネックスアセットマネジメントもなかなか実は好調でして、マネックス・アクティビスト・ファンドを加えると資産運用総額は 168 億円になっております。

マネックス・アクティビスト・ファンドは、12 月末で 54 億円なのですけれども、当初の目標より増え方のスピードはちょっとまだ遅いのですが、私も先頭に立って実際に経営者の方々、あるいは中央官庁のキーパーソンとしっかりとエンゲージメントをしております。実際の運用の中身はかなり高くしっかりとした体制とか、方法論とかいろんなことが確立できてきていると感じています。

実際のエンゲージメントも活発に行っており、結果がそろそろ出つつある。会社さんがアクションを取りつつある。しっかりお話しできるようになったら具体的な話をしていきたいと思うのですけれども、結果が出つつあるので結果を出して、また、それを受益者の方に説明することで注目を得て、ちょっと出足が少しゆっくりでしたけれども、これからぐんと伸ばしていけると私は自負をしております。機関投資家さんのほうにも、マーケティングも開始をしております。



アメリカです。

アメリカは、トレードステーション、買収時は 2,000 億円とか 3,000 億円、その程度の預り資産だったのですが、預り資産が約 1 兆円まで増加しました。また、この枠の中にあるように、マーケットの追い風もありますけれども、預り資産で前年比 55%増、稼働口座数で前年比 36%増ということで、API 連携とかを通しまして極めて順調に顧客基盤が拡大しています。

手数料収益もゼロ手数料の導入とか行われましたけれども、ボラティリティも高く顧客基盤も広がり、ワークフロムホームで売買活発とか、あるいは冒頭申し上げたように、超ウルトラ金融緩和の中で株価が上がっていくという中で、株式投資への注目がまた上がった等々で、取引も極めて活発でありまして、下のグラフにありますように着実に手数料収入を増やしている形になります。

ビジネスアップデート 米国セグメント 2/2

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

既存ビジネスの拡大に加え、収益源多様化に向けた新たな事業展開を推進

API連携

- パートナー企業のサービスとTradeStationの取引プラットフォームをAPI連携させることにより、双方のサービス向上に寄与。当四半期は新たに**20**パートナー(**+57%**)と連携開始。現在**55**のパートナーと連携（2020年12月末現在）

トレードステーションクリプト（TCI）

- 暗号資産市場の活況、API連携、マーケティング活動の強化により、成長が加速。TCIはストックブローカーズドットコムの2021年オンライン証券レビューにおいて、「暗号資産テクノロジー」部門で最高位を受賞
- 顧客の預入暗号資産残高に利息を付与するサービス「CryptoEarn」も好調

当四半期収益＊　**1,934千米ドル**（前四半期比**+87%**）

※収益＝暗号資産取引収益＋暗号資産貸出収益(Net)

金融収支

- 貸株事業が好調で、金融収支は前四半期比**+17%**
- 今後金利環境が改善した際に備え、基盤となる顧客預かり資産の増加に注力。当四半期の資金運用収支は**4.6百万米ドル**(前四半期比**+5%**)

YouCanTrade

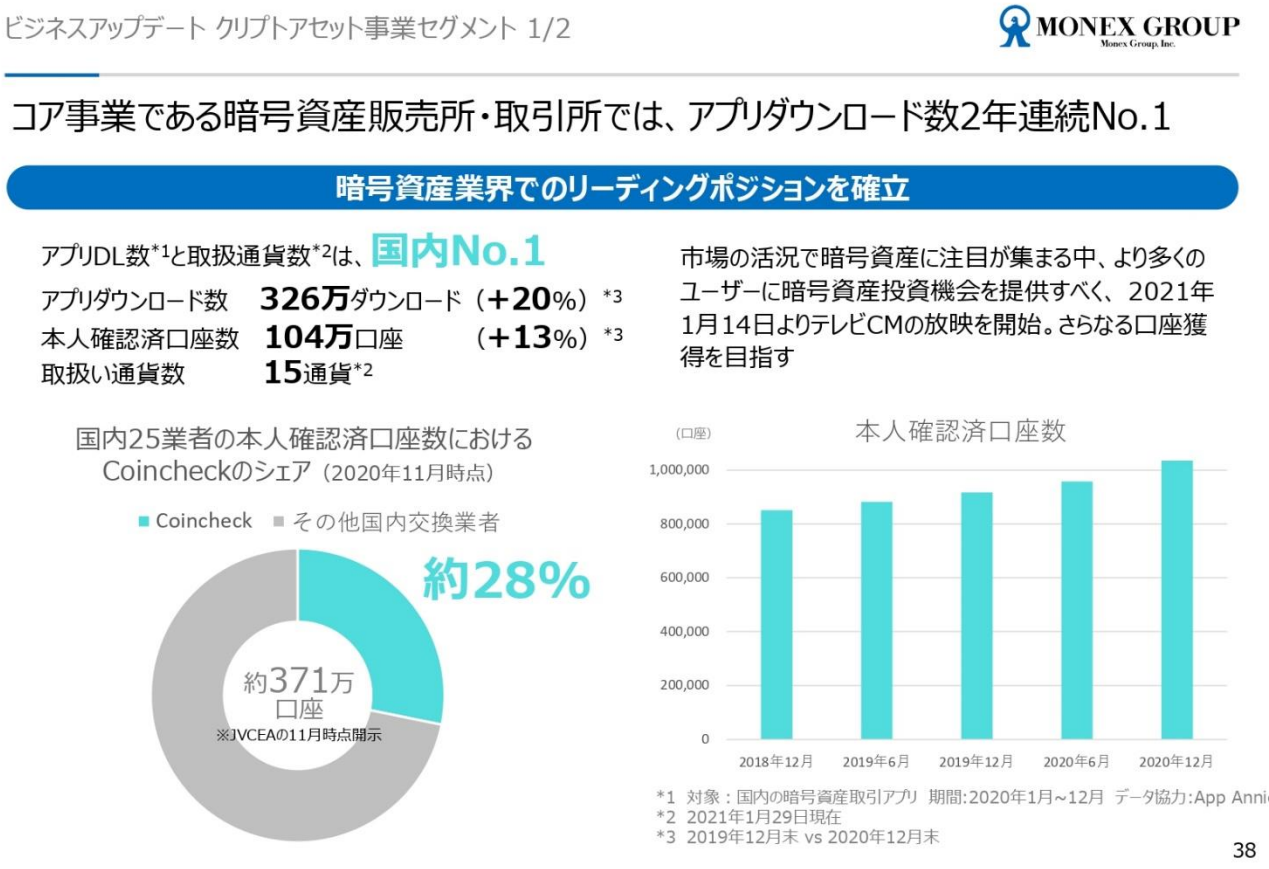
- YouCanTradeの投資教育コミュニティは、継続的なマーケティング活動、競争力のある価格策定、TradeStation顧客の流入により成長中
- 当四半期末にコミュニティの会員数は**16,000人**に到達(前四半期比**+25%**)

37

37 ページ、これも米国セグメントです。

API 連携は 55 のパートナーとつないでおりまして、今期も 20 社足したということで、どんどん増えております。

クリプトビジネス、これはアメリカのトレードステーションの下でも仮想通貨ビジネスをやっているのですが、こちらもようやく API 連携が始まったりしまして、この 3 カ月間、第 4 四半期で約 200 万ドルの収益を上げております。YouCanTrade の方も順調に会員数を増やしております。



38 ページからがクリプトアセット事業セグメント、コインチェックになります。

大体、日本で言うといろいろな数え方があるのですが、ほぼ最大業者。ビットフライヤーさんと指標によってはどっちが大きいかというのはあるのですけれども、ここにありますように、大変大きい顧客基盤を持っております。テレビ CM も 1 月 14 日から開始をしております。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

継続的な固定費抑制や新規事業の開発により、収益の安定化を目指す

固定費の抑制

市場活況時に利益を大きく伸ばすと共に、相場低迷時においても利益を確保できる体制を構築。**当四半期の営業利益率*1は約66%**

コインチェックの固定費と
変動費および営業利益率推移*

*1 営業利益率＝営業利益相当額÷金融費用控除後営業収益
*2 2020年3月期3Qは営業損失を計上

バーチャル株主総会支援サービス Sharely

- グループ各社からの営業協力により、約500社とバーチャル株主総会実施に向けた商談を行い、ニーズや知見・ノウハウを蓄積
- 株式会社ギフティが提供する「giftee for Business」とサービス連携を開始。バーチャル株主総会におけるお土産にも対応し、より良いサービスの提供が可能に

NFT(ノンファンジブルトークン)マーケットプレイス

- 先駆的な挑戦として、販売所・取引所で培った技術や体勢を活用し、新しいユーザー層への顧客基盤の拡大が見込めるNFTのマーケットプレイス事業を立ち上げ
- ブロックチェーン上のデジタル資産であるNFTの交換のサービスを、2020年度内の提供開始に向け準備中。アイテム等をNFTとして取引できる5つのゲームタイトルと連携を開始

39

39 ページ、清明から説明もありましたけれども、固定費をしっかりと押さえておりますので、極めてレバレッジの高いトップラインが増えると、マージンがぐんぐん上がるという形になっておりまして、3 カ月間平均で見ても、第 3 四半期の営業利益率が 66%になっております。

そのほかに右にありますように、バーチャル株主総会支援サービスとか、ノンファンジブルトークンというのは、ビットコインはみんなビットコインですけど、例えばゲームのトークンとかゲームのアイコンとか、ゲームのアイテムとか、1 個 1 個違うわけですね。

これを売買するというのがありまして、必要な技術は仮想通貨販売所を運営するのと同じブロックチェーンの等の技術であり、法律は資金決済法の外側にあるので、また世界的にこのノンファンジブルトークンの売買プラットフォームで、例えば仮想通貨におけるバイナンスのような、一位を決めた業者がまだないのですね。ここにしっかり当社、コインチェックは入っていこうとしている状況であります。

コインチェック株式会社は、グループ入り以降の累計純利益4.3億円を達成。アーンアウト条項に基づき、3Qに条件付対価の公正価値評価損2.2億円を計上

累計損益が黒字化

コインチェックにおける累計損益が当期3Q時点で黒字化し、累計純利益4.3億円を達成。アーンアウト条項に基づき、当該条件付対価の公正価値を約2.2億円と見積もり、2021年3月期3Qの「その他金融費用」に計上。尚、アーンアウト条項は今年度で対象期間が終了し、来期（2021年4月）からは利益の全額が当社利益へ寄与することとなる

アーンアウト条項の概要

2019年3月期から2021年3月期までのコインチェックの累計当期純利益の二分の一を上限とし、一定の事業上のリスクを控除して算出される金額を、旧株主に追加支払するもの

40

40 ページ。

覚えていらっしゃるかもしれませんが、3 年前の買収時にアーンアウトという契約に旧株主と入りました。これは 3 年前から今年の 3 月末までの 3 年間の累積当期損益がプラスになった場合には、控除できるものもあるのですけど、基本半分を旧株主に払うと。

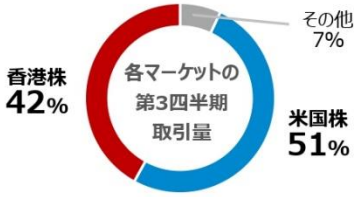
コインチェックは、前々期は大きな赤字、前期も赤字、今期は黒字になってきてこの 3Q で 3 年間の累積でプラスになりましたので、それの半分の 2.2 億円、上に書いてあります。これを旧株主に春に払うべく積み立てたような形になっています。第 4 四半期で利益は好調なのですけれども、利益はルールに則った形で、控除とかあれば控除した後で半分を足して、旧株主さんに渡すと。

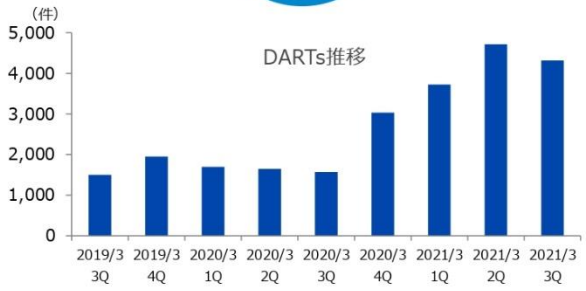
ただ、これは第 4 四半期末、今年度末までの話でして、4 月 1 日からは全ての利益はコインチェックって実は 100%子会社じゃなくて、99%とか基本 100%でそれがすべてこのマネックスグループに帰属する形になります。

アジア・パシフィックセグメントの業績は堅調に推移

マネックスBoom証券、マネックスオーストラリア証券

香港市場の新型コロナウイルスからの経済回復、IPO市場の活況、米国株取引の人気拡大を背景に、取引件数は引き続き高水準を維持



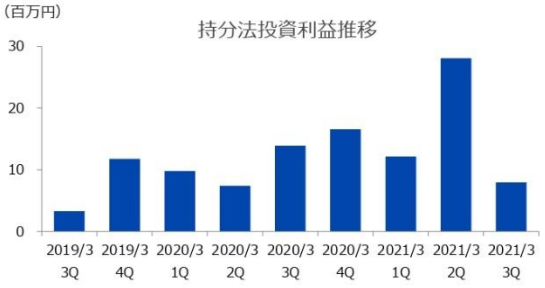


杭州財悦科技有限公司（中国）

中国本土で本国証券会社に技術支援をしているジョイントベンチャー。新型コロナウイルス回復後の市場の一服から口座開設は鈍化。当四半期持分法投資利益は8百万円

2020/3 1-3Q vs 2021/3 1-3Q（9ヶ月）

持分法投資利益(9ヶ月)
48百万円 **+55**%



41

アジア・パシフィックは、中国経済の立ち上がりがいいということで、ここに書いてありますように、好調に推移しております。

米国株は 51%で、傾向として日本もそうですけれども、とにかく世界中の個人投資家の米国株に対する興味の増え方はすごく顕著だと思います。

当社グループはアメリカにトレードステーションがあるので、その意味では大変心強いというか、いろんな形で他社よりもよいサービスを提供できるので、よい形になっています。

中国本土でのジョイントベンチャー、Cherry ですけれども、こちらはあまり大きくないのですけど利益を出し続けております。

ビジネスアップデート 投資事業セグメント

MONEX GROUP

ファンド設立以来初となるEXITを達成し、当四半期のセグメント利益は1.3億円

MV1号ファンドの特徴と実績

特徴	プロダクト開発段階および成長段階のスタートアップを積極的に支援
ファンド規模	26.5億円（2019年1月設立）
投資実績	デジタルテクノロジーを活用した先進的、革新的なサービスを提供するスタートアップ56件に投資（2020年12月末時点）

MV1号ファンドによる新規案件例

VR

介護

B2B SaaS

音声コンテンツ

ゲーム

ファンド投資先初のEXITを達成

MV1が最大出資VCとして、ビジネスモデルの改変をリードするなど積極的なハンズオン支援を実行した『株式会社トレッタキャッツ』において、EXIT機会の創出に成功。投資資金の回収及びリターンの獲得を達成し、当社持分における売却益は約1億円。その他投資先においても評価益を計上し、当四半期における合計セグメント利益は1.3億円を達成

＜EXIT企業＞

投資先企業名	株式会社トレッタキャッツ
IRR	206%

42

マネックスベンチャーです。

これも清明から話がありましたが、しっかりと EXIT ができていい、もともとこの MV1 というファンド、またその前にバランスシートを使って投資をしていた時代もあり、すべて成績が、IRR とかめちゃくちゃいいのですけれども、この外からのお金を受けている MV1 でもしっかりとした運用成績を残しております。

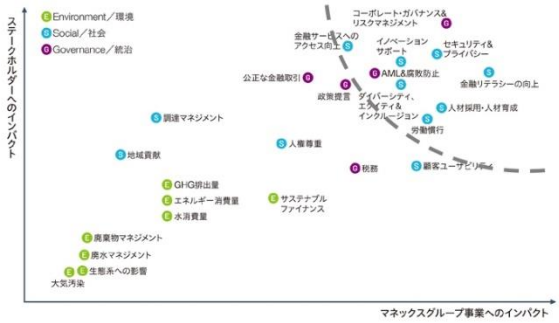
MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

本格的にESG元年として位置づけ。執行役自ら、事業推進の一環としてESGでの取り組みを推進。環境(E)や社会(S)について、新たな取り組みを開始。

ESGにおける取り組み

マネックスのESGに関する考え方

- 企業理念に基づき、当社が中長期で取り組む事業領域に関連するESG課題を本業のなかで取り組むことで、持続的に企業価値の増大を目指す



マテリアリティ・マトリックスを設定

- マテリアリティ・マトリックスの中で、対処すべき重要なESG課題（左下図の点線内）を特定

担当執行役が業務としてESG活動を推進

- 本業のなかで取り組むべき重要な項目について、執行役の管掌範囲において、事業課題を解決していくべきとの考えから、各執行役が各カテゴリーの推進責任者となり、目標を設定し、推進。定期的な取締役会への報告も実施

環境、社会に対する取り組みを強化

- 環境、ダイバーシティ、エクイティ＆インクルージョン（DEI）に関する取り組みを実施 （次ページ以降参照）

43

43 ページ以降が ESG です。

2021 年日本 ESG 元年とかも言われていますけれども、当社においてもこの半年ぐらいですか、ESG の取り組みを一気に高くしました。右下にありますように、DEI、ダイバーシティ、エクイティ＆インクルージョンにしっかり取り組んだり、あるいはその上にあるように、ちゃんと各テーマについて担当執行役を充てがって、ESG に取り組んでおります。

ビジネスアップデート ESGの取り組み 2/4

MONEX GROUP

ESG課題を本業の中で解決するため、ESG金融事業を開始

マネックス証券、サステナブルファイナンス部を発足。ESGファンド設立準備を開始

本業としてESG金融事業を開始

日本政府は昨年11月のG20にて、2050年までに温室効果ガス排出を実質ゼロにする「カーボン・ニュートラル」の実現を国際公約として宣言。このような中、マネックスグループは、社会そして多様な投資家の急速に膨らむ期待に応えるべく、リソースを結集し問題と向き合い、先進的なサステナブルファイナンスを通じて「地球へのソリューション」に大きく貢献、先導していくことを目指す。

当社は、ESG課題である環境問題等への解決に貢献するため、ESG金融事業サービスに参入。マネックス証券は、サステナブルファイナンス部を発足し、環境インパクトファンドを設立することで、投資家の金融商品調達におけるESG課題に関するニーズの高まりに対応

環境インパクトファンドを設立予定、投資先環境データ収集・報告も可能に

グローバルな再生可能エネルギーに焦点を当てる環境インパクトファンドであり、ブロックチェーンなど新たな技術の導入による、投資先のCO2計測など、環境インパクト計測に基づくレポーティング機能の実装も準備。2021年3月を目途に設立予定。グリーンテック・スタートアップへの投資も視野に入れる

マテリアリティ該当項目： E サステナブルファイナンス　金融サービスへのアクセス向上 S

44

このような社会的組織の存在としての会社として、ESG を推進するというほかに、証券業、本業の中でも ESG を進めていこうということで、44 ページにあるように、数日前に発表しましたが、マネックス証券の中にサステナブルファイナンス部を作り、ESG 金融事業に本格参入をしました。

ソーシングの部分はクレディ・アグリコルからの者を中心に 5 名、経験のあるプロを 5 名連れてきまして、しっかりとしたリニューアブル・エナジー等のサステナブルファイナンス、ESG 金融、インパクトファンドを作りますと。

その作ったインパクトファンドを日本の機関投資家に売っていくわけなのですけれども、機関投資家においては、グリーンボンドとかインパクトファンドを買ったのだけれども、本当に環境改善に貢献したのかよく分からないと。あるいはグリーンウォッシングという言葉もありますが、本当に貢献しているのだろうかという声をよく聞きます。

それに対応するために、例えば欧州に風力発電とか作ったらそこにセンサーをつけてしっかり状況を把握し、レポーティングを日本の機関投資家さんにいながらにして PC とかで確認できるような飛躍的によいレポーティングを提供しようと。

改ざんできないようにブロックチェーンとかも使いまして、プロを連れてきてしっかりとソーシング、デベロップメントをすると同時に、当社グループにもあるブロックチェーンとかの技術を Fin Tech の経験を使って、飛躍的によいレポーティング、本当に貢献していることがリアルタイムで分かるレポーティングをつけて、ビジネス自体としては後発参入になりますけれども、内容のよいものを出して、しっかりと取り組んでいきたいと考えています。

ビジネスアップデート ESGの取り組み 3/4

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンを実現、多様な人材の活躍を推進

ジェンダーへのエクイテイ（公平性）

ジェンダー間評価について公平性を意識

・日本拠点（マネックスグループ、マネックス証券）の男女間賃金の公平性は日本の平均*より高いと認識

平均年棒男女比	女性	男性
非管理職	89%	100%
管理職	98%	100%

注）2020年7月-2021年6月の予定年俸、2020年7月末の従業員数にて算出

*令和元年賃金構造基本統計調査（厚生労働省）
女性74%/男性100%

・性差を考慮しない賃金制度により多様な人材を獲得し、DEI＝ダイバーシティ（多様性）、エクイティ（公平性）＆インクルージョン（包摂性）を実現

障がい者の活躍推進の国際的活動に参加

「The Valuable 500」に参加表明

- 障がい者の活躍推進に取り組む、ダボス会議発の国際的活動「The Valuable 500」に参加
- 常に未来の金融を志向しデザインし続けるために、「障がい者」を含めた“DEI”を創造性の源泉としてとらえ、多様な人材がお互いを尊重し、活躍できる取り組みを推進
- 当活動の考えが当社の企業理念、およびSDGsの「Leave no one behind」と共通している点から参加を決定
- 本活動について、取締役会でもESG議題の一つとして議論

マテリアリティ該当項目： S ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン　金融サービスへのアクセス向上 S

45

DEI に関しましては左にありますように、マネックスグループ、マネックス証券でのジェンダーペイについては非管理職、管理職で女性が 0.89 もしくは 0.98 でおそらく日本の会社だとかなり高い数字になっております。

また、ダボス会議発の The Valuable 500 という、障がい者の活躍推進のイニシアチブがありまして、障がい者のお客様に対するサービスをどうするか、障がい者の方の雇用をどうするかということが中心になります。これにも署名をしましてしっかりと取り組んでまいります。

MONEX GROUP

ヘルスケアテック企業「ジーネックス」へ、複数の上場企業と共同出資

新技術を活用したイノベーションをサポートし、社会貢献を目指す

事業概要 GENEX

ジーネックスは、ブロックチェーンを活用したヘルスケア関連データプラットフォームの構築を通し、患者自身が創薬開発やヘルスケア関連サービスの開発による対価を獲得できるサステナブルな健康社会実現を企図。同プラットフォームを通して集積した全ゲノム情報を含むヘルスケア関連のビッグデータを分析することによって得られた知見を製薬会社等に提供し、創薬シーズや診断バイオマーカーの発見に資することで得られた対価を**データ提供者に還元する仕組みを構築し、新たな健康社会エコシステムの実現化**を目指す。第三者割当増資により、新たに科研製薬を株主に迎え、すでに株主でありヘルスケア及び創薬業界におけるリーディングカンパニーであるスギ薬局、およびブロックチェーン技術に関する知見を有する当社の三社株主。**CFO募集中**

マテリアリティ該当項目： イノベーションサポート S

グループ内のブロックチェーン関連事事業例：Cheeese cheeese

ニュースを読んだり、アンケートに答えることで、ビットコインがもらえるアプリ。ネットショッピング前にCheeeseを経由することでビットコインがもらえる「ショッピング」機能に提携店舗を多数追加。暗号資産の裾野拡大を推進

46

今日プレスリリースいたしましたが、ジーネックスというブロックチェーンを使って難病患者のスニップではなくて全ゲノムを集めて、それをデータセットとしてブロックチェーンで情報管理をして製薬会社に渡し、製薬会社がそれで新薬を作り、できた新薬からリターンを元々データを出してくれた難病患者に還元するという。世界中どこでも難病患者の方って国から補助されないと、国からサポートされないと治療ができないという状況なのですけど、自らの大変貴重なデータを提供することでリターンが戻ってきて、自助、自分のデータで自分の治療に充てることができると。

これも ESGs にあたるわけなのですけれども、かつわれわれの技術の優位性を使うわけです。そのような事業も温めてやってきたのですけれども、今般、科研製薬さんの出資も得まして、スギ薬局さんと合わせて、東証一部上場企業グループ 3 社で支える形でこの事業を進めております。CFO も募集中でございます。

そんな感じでして、グループ全体、冒頭申し上げたように環境のよさっていうのはあると思います。超ウルトラ金融緩和とかです。ただ、それだけではなくて、やっぱりしっかりとしたアメリカであるとか、クリプトというしっかりとした事業ドメインにわれわれが入ってきた。グローバルビジョンとか、第 2 の創業というビジョンのもとで、ちゃんとしたビジネスドメインに入ってきて、そこに帆を張り、そこに風が吹いて大きく会社が前進しているという形だと思います。

この営業利益等の伸びで見ましても、同業他社って当社の場合には厳密にはないのですけれども、松井さんであるとか、規模で言えば SBI さんのほうがもちろん大きいですけれども、等々と比べても営業利益の伸びであると 9 カ月 9 カ月で見ても、3 カ月 3 カ月で見ても、当社のほうが遥かに大きく伸びているような状況で、全般によい形かなと思います。加えて ESG にもしっかり取り組んでいくことになりました。

大変よい決算でした。プラス今後に向けても大変、希望というかしっかり展望の見える内容であったと考えております。

質疑応答

松本：それでは、チャットのほうでご質問をいただいていますので、順番にお答えしていきたいと存じます。

まず、SMBC 日興証券の原様からいただいておりまして、新生銀行との提携について、提携の経緯と収支インパクトを教えてください。今後も同じような提携に期待できるのかについても、ということですけれども。

提携の経緯は、われわれは内製化したシステムがあるので、例えば NRI とか NKSOL さんと同じように、そのシステムを使ってほしいという思いがあり、銀行さんはシステム会社に払うのはずいぶん高いし、何か付け加えるたびにとてもお金がかかるし大変なので、何とかならないかというのがあって。両側にそういう課題があった中で、1 年ほど前から自然発生的に話をしてきたという経緯であります。

収支のインパクトは、特定口座のお客様とかのこともあり、リリース等にもあるように、実際のビジネスが始まるのは来年の 1 月 1 日を現状では計画しておるので、それまでは特に収支インパクトというのは出ないと思うんですけれども。

発表されているとおり、預かり資産で 5,000 億円の規模の話をしており、マネックス証券の預かり資産が 4 兆 7,000 億とかですから、10%ぐらいの規模であると。

ただ、当然、われわれがフロントでビジネスをやるのではなくて、われわれはバックでビジネスをするということなので、システム会社さんのように。利益率は、マネックス証券が普通に持っている預かり資産と同じような利益率かというと、そうでは当然ないですよね。そうじゃないと新生さんが儲かりませんので。なので、そういう枠組みの中で想像をしていただければと思います。これは、隠しているわけでもなくて、まだ詰めるところもあるので正確には分かりませんが。

ただ、今後も同じような提携に期待できるのかというご質問もありますけれども、これでほかの地域金融機関、ほかの地銀さんであるとか、あるいは地銀プラス子会社証券であるとか、あるいは新仲介のルールを使うプラットフォーマーさんとかにもこのパッケージを提供することができるので、横展開が可能だと思うんですよね。

そうすると、また利益率というか、どんどん上がっていくので、新生さんだけさっき言ったような枠組みの中で考えていただきたいんですが、さらに横展開をして収益を上げていきたいと。

もう１個は、やはりわれわれのビジネスはボラティリティが高いんですね、収益のぶれが。ただ、システム的なビジネスってすごくボラティリティが低いので、当社全体の収益、利益のボラティリティを下げる効果もあると思います。

同じく原様から。コインチェックについて。収益をビットコインとオルトコインに分けると、どのような内訳になりますか。

これは月によってもずいぶん違うんですけど、相場によっても。ざっくりビットコインが４分の１で、オルトが４分の３ぐらいと思っていただくと、概ね合っているかと思います。

テレビ CM を再開していますが、顧客の獲得状況や今後のコストの考え方。顧客獲得状況は、これはどちらかというと、相場とかによってやっぱり来るんですよ、お客様って。CM したから来るというものでもないというのがあって、盛り上がると来るという感じなんですね。

ただ、CM はブランディングにはすごく大切で、CM だから来るわけじゃないんですけど、CM によって名前を覚えていただいて、盛り上がったときに他社じゃなくてうちに来る。そういう使い方なので、かなり間接的になります。

獲得状況は当然大変よくて、コロナの状況でいろいろ大勢には、皆さん、金融機関さんは同じだと思うんですけれども、本人確認書類とかがあるので家でできるものでもなかったりして、口座開設がですね。どうしても制限があって、口座開設申込みのほうが口座開設キャパよりも上という状況が続いちゃっています。

ただ、これは今ちょうど増強しておりまして、はっきり覚えていないんですが、今日の時点か、来週か、近々か、どれかは忘れましたけれども、キャパどおり。口座開設申込みとちょうど同じぐらいのキャパを持つように今なったか、なりつつあるとかそんな感じであります。

今後のコスト。コストは、とにかく固定費がすごく強く管理されているというのが特徴でして、こちらですね。39 ページ。この濃いめの青が固定費で、これがとにかくほとんど動かないと。あとは変動費というかたちで、[音声不明瞭]もすごくレバレッジが効いた形になるんですけれども。このやり方は続けていきたいと、基本考えています。

というのは、やっぱりまだまだ未成熟なビジネスというかマーケットでもあるので、どこで急に静かになるかも分からないので、固定費は上げたくないと。ただ、変動費部分は、ときにそういう CM に使ったりとか、いろんな形で対応をしていきたいと思っていますけれども、固定費はどうしても業容が増えてきて上がっていきますけれども、慎重に考えたいと思っております。

同じく原様。マネックス証券について。データセンター関連で固定費が下がっていますが、今後のコストの見通しを教えてください。

清明：減価償却費が下がっていきますね。開発をしないと。

松本：すみません、今清明に聞いたんですけれども、カットオーバーしたわけですよね、4 年前ですかね。で、内製したものに。その後、追加投資をしないと減価償却がどんどん減っていって、固定費が下がっていくんですね。

ただ、新システムで行くために、しばらく新しいサービスの投入を止める期間があるので、それを新システムに行った後にわーっと急いで作ったので、新システムに行った後、最初は投資がちょっとどうしても増えて、減価償却費が減っていかなかったと。

ところが、そういう時期を超えたので、ようやく今さーっと落ち始める時期であり、これからあと 2〜3 年それが続く。

清明：そうですね。将来は、30〜35 ぐらい見ました。

松本：今いくらなの。

清明：50 ぐらい。

松本：今 50 億円の減価償却費が 30 億円とかそこらへんまで下がっていくような、今後の開発のやり方にそれは乗ってくるんですけれども、こうやって下がっていくようにして、結果として内製化してちゃんと減価償却費、固定費が減るという方向に今しっかり進んでいると。そういった形であります。

今いただいているご質問には全部お答えしたのですけれども、ほかにご質問はございますでしょうか。

イーストベイのヨネヤ様。コインチェックについて。4Q、来期の広告宣伝費の金額の目線について、ご教示ください。

これは、本当に収益次第という感じであります。あらかじめ大きな予算を立てるというふうには考えておりません。ただ、収益は本当にすごくぶれるのと、あと、上に行くときもすごいんですね。この 2Q と 3Q の比較、あと 3Q の中も 10、11、12 月で増えてきたんだということを帰納法的に想像していただくと、12 月が大体どんな状況だったのかというのは、たぶんある程度推測が可能なんじゃないかと思うんですけれども。そのときの状況と、世の中の 1 月の、少なくとも最初の半

月間の仮想通過市場の状況とかを考えると、大体イメージは推計はできるんじゃないかと思うんですが。

そういう形で収益、利益がわーっと増えるときに、今のうちにちゃんとブランディングで知名度を刷り込むのにCMを使おうとか、そういう形なので、広告宣伝費とかですね。だから、あくまでもわっと収入が増えたら、その中である程度使うという考え方でありますので、広告宣伝費等の目線があるということはないです。あくまでも、収益との関係の中で使っていきたいと思っています。

同じくヨネヤ様ですが、コインチェックについて。1月の出来高は、外部データでは12月を超える水準で推移していると思いますが、どのように推移しているかご教示いただけますでしょうか、ということですけれども。

39ページのこの2Q、3Qのグラフがございます。固定費と変動費があります。2Q、3Qは、もちろんその中に実は6カ月あるわけですけれども。これらから外部データでの売買量とかを考えていただいて、その売買量にある程度リンクする形で変動費が当然発生しているわけであって、サーバ使用料とかいろいろなものが。

そういうふうに考えると、概ねのモデルは固定費はこのくらいで、売買量に対してこれだけの変動費が出て、今までの収益と売買量から逆算して、大体平均スプレッドみたいなものもおわかりいただけると思うので。あと、先ほどビットコインとその他で大体25%対75%ぐらいということを申し上げたので、それらから逆算されると、大体テレビCMとかそういうのを打たなければ、どのようなボリュームだとどういう利益になるかというのは、モデルはたぶん逆算で作れると思います。

もちろん、それが正しいとは言えないんですけれども、概ねこのグラフを見ていただくとわかりますように、1、2、3Qを見ると、このグラフを見る限り、4Qも外部データと併せると大体想像していただけるのではないかと思う次第です。

ほかにご質問はございますでしょうか。いただきました。またヨネヤ様ですね。買収時にFY2018年3月期の業績を開示されていましたが、当時と収益性に変化はございますでしょうか。収益構造が変化していれば。

それは変化していると思いますね。われわれが関わって、体制とかがずいぶん強化するところは強化し、使わないところは使わないようにしたりしたので。だから、無駄なコストは下げて、ただ、必要な体制は作ったという形なので、ある程度の変化があると思います。

なので、私も質問されてもあまりしっかりそらで比較ができないですが、今お見せしている、先ほど申し上げたように1Q、2Q、3Qの固定費、変動費、外部データによる売買量、ビットコイン対

その他、25 対 75 から逆算されると、大体収益構造というのは概ねご想像いただけるのではないかと思います。

そんなところですかね。あと数分ありますけれども。

とてもいい感じだと思います。で、コインチェックがどのくらいの価値があるかというのは、敢えてアメリカの例とかを引っ張ってこなくても、今まさにご質問いただいているようなことから推測して、大体どういうキャッシュフローというか、どういうバリューがあるかというのはおわかりいただけるのではないかと思われます。

あと、私の感覚としては、従来トレードステーションの価値というのがあまりしっかり認識されていないように思われるのですけれども、トレードステーションも 1 兆円の預かり資産があり、このように。マーケットの追い風もあるけれども、預かり資産、口座数もきわめて順調に伸びていて、ちゃんとした利益を出している、ということのトレードステーションの価値。

マネックス証券の価値というのは、大体皆さん見当がつきやすいんじゃないかと思うんですけれども、それらを合わせた価値というのはいくらぐらいなのかとか、あるいはこの第 3 四半期の EBITDA が 3 カ月で 70 億円ということ等から、当社の企業価値とかそういったものについて考えていただければと思います。

ヨネヤ様からもう 1 問ご質問をいただきました。コインチェック買収時には将来的なコインチェックの IPO についてもコメントされていたと思いますが、現時点ではどのようにお考えでしょうか。

これはおっしゃるとおりで、3 年前の 4 月ですか、大きな記者会見を開いたときに、これは金融庁の方とかいろんな方がいらっしゃって見ているところで、私はクリアにコインチェックは将来 IPO を考えたいと。コインチェックのビジネスは銀行に似ていると。ちなみに、アメリカは暗号資産のビジネスは銀行にやらせる、もしくはやるならば銀行免許、もしくは銀行的免許を取れという方向に動いているので、その考え方は正しかったと思うんですけど。

銀行的な、少なくとも資本とかの意味では銀行的なものが望ましいビジネスであるので、パーマネントキャピタルを得るべきだし、外部の牽制を得るべきだから、上場フォーマットが合うと。なので、コインチェックは将来上場を目指すということを、全国の前で、当局の前でしっかりと話しました。そういう資本にすべきだという考え方は私は変わっていませんし、したがってその方針の変更もしておりません、現時点では。

では、大体時間もいい時間になってきたんですけれども、大変いい決算だと思います。今お話ししていたように、内容をよく見ていただくと、かなりバリューがあると私は思っているんですけれども、ぜひしっかりと分析していただければありがたく存じます。

アンケートもありますので、ぜひアンケートにお答えいただきたいのと、あと追加でご質問等がございましたら、当社のほうにお電話等をいただければしっかりとご案内いたします。

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。