マネックスグループ株式会社

2021 年 3 月期　決算説明会

2021 年 4 月 27 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　決算説明会
[決算期]	2020 年度　通期
[日程]	2021 年 4 月 27 日
[ページ数]	56
[時間]	15:00 – 16:01 （合計：61 分、登壇：34 分、質疑応答：27 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

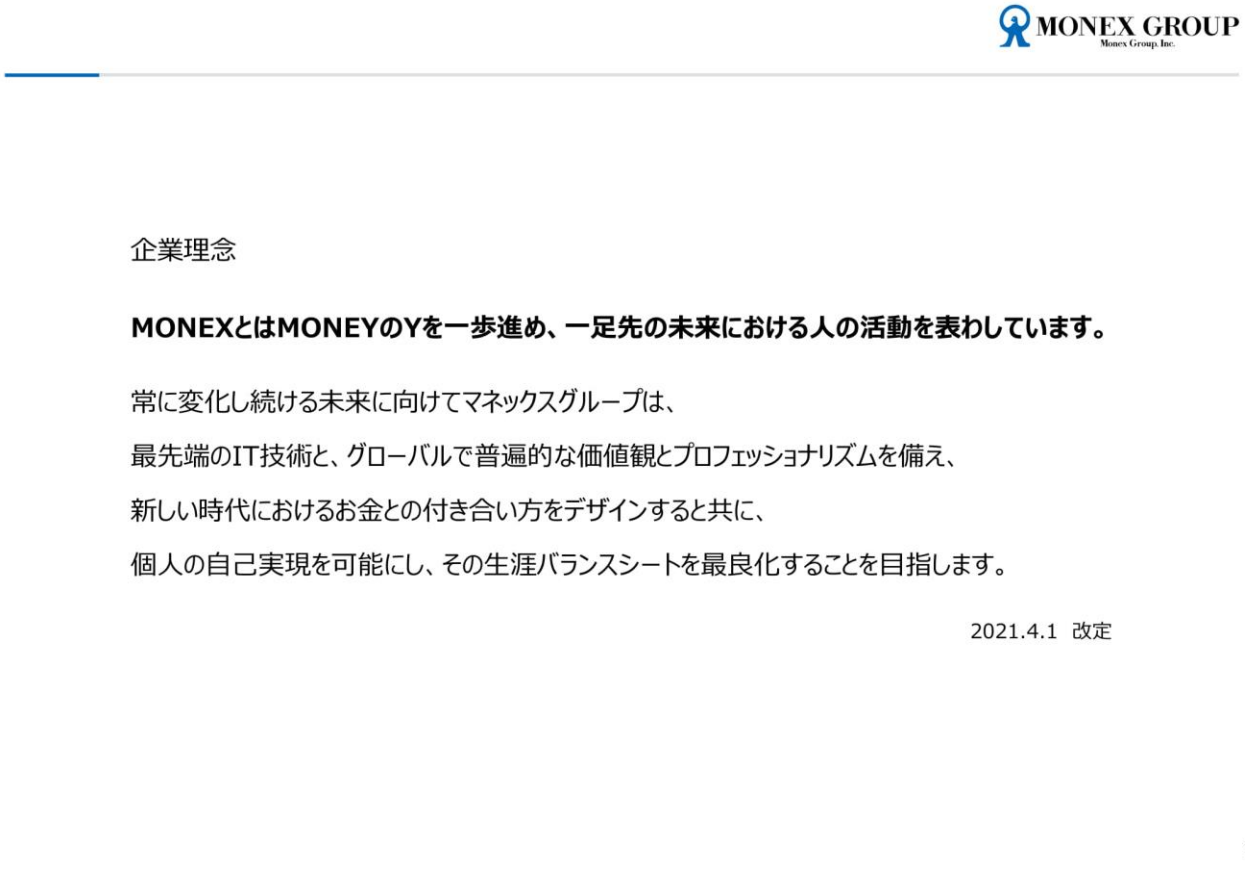
*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

松本：皆様こんにちは。それでは、マネックスグループ 2021 年 3 月期の決算発表をさせていただきます。

大変いい内容でありました。分散も効いていますし成長もありますし、たまたま今回だけがいいということではなくて、今後に向けてもかなり確信の持てる内容であり、とてもいい内容になったと考えております。

では、このファイルを使いましてご説明を申し上げます。



まず、最初に当社の企業理念。読まれた方多いかと思うのですけれども、ちょっと微妙に内容をモニュファイいたしまして。

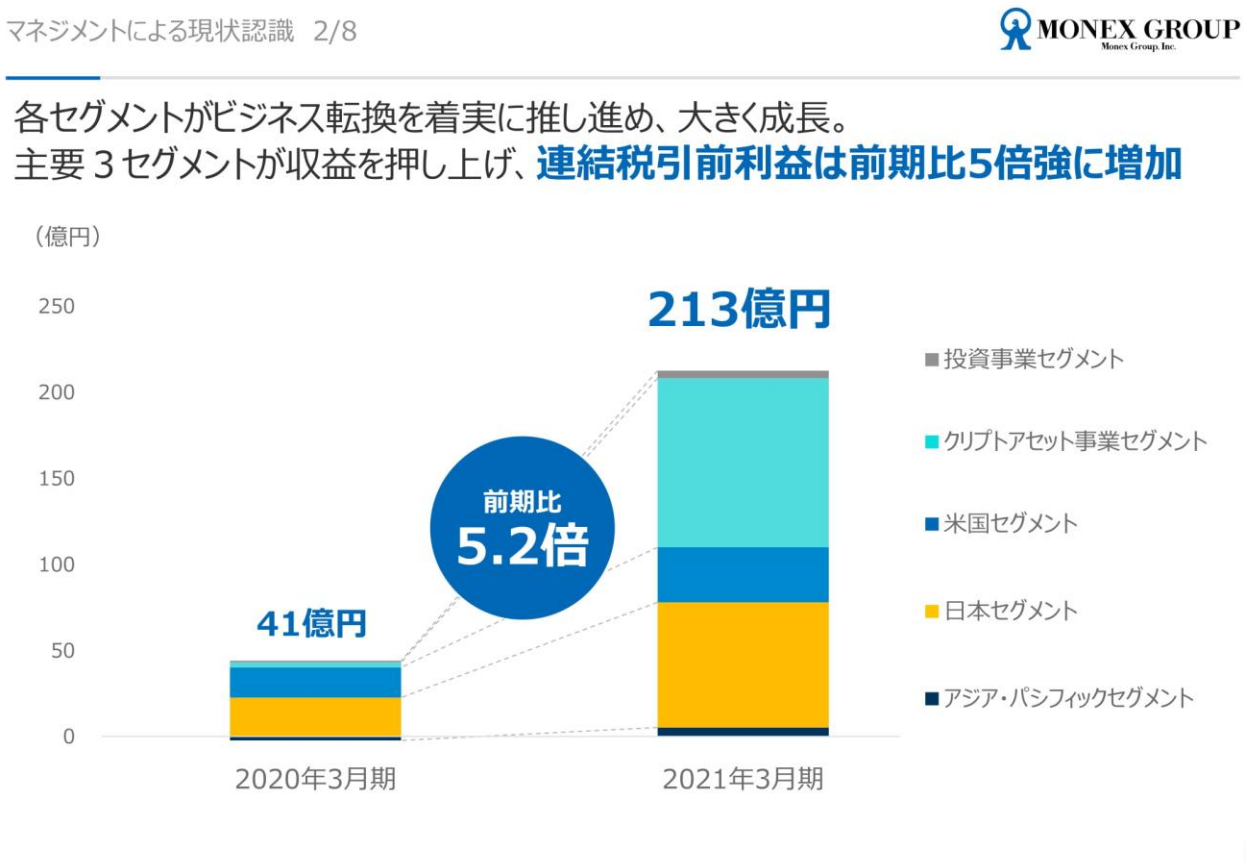
金融の先にあるお客様がやりたいことを実現することをバックアップするというか、イネーブルする、エンパワーするのが当社の本来の役割だと思うのですけれども。その中で延長線上に今のわれ

われのビジネスをちょっとずつ変えていける、広げられるあるいは進化させられるスペースがあると思っておりまして、ちょっと内容を変えております。

4 ページからご説明いたします。

グループ全体の預かり資産が 6.4 兆円になりました。

これは地銀さんの上位行と同じ水準だと思うのですが、アメリカやコインチェックとかを含めてかなり大きな金融グループになってきていると思います。



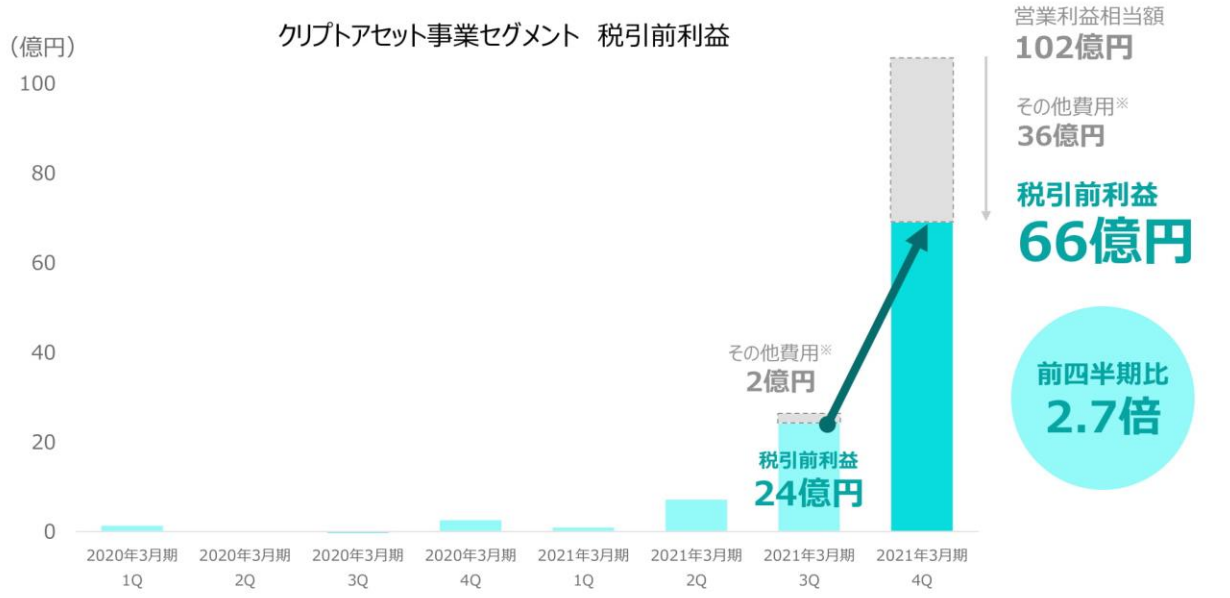
業績です。まず 5 ページ。

税前利益で、Year on Year で 5 倍以上の伸びがありまして 213 億円になりました。

その内容につきましては、これからご説明いたします。

MONEX GROUP

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



※ アーンアウト条項に関する公正価値評価額の変動に伴う費用

6

まず、コインチェック、クリプトアセット事業セグメントです。

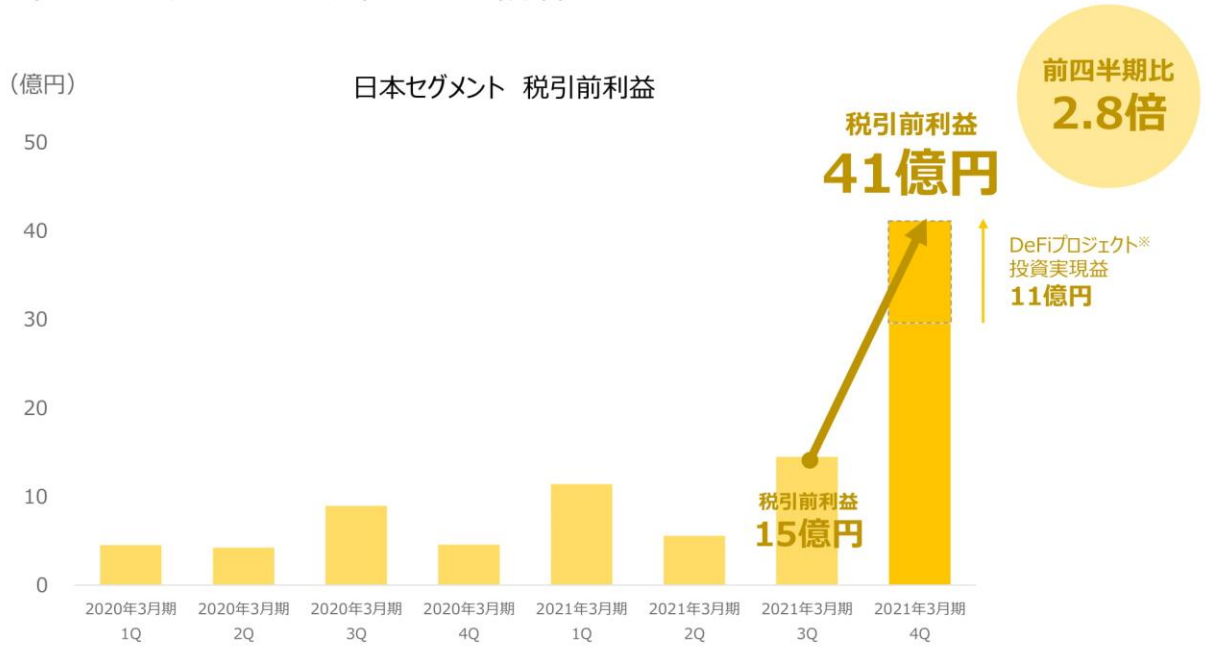
第 4 クォーターが営業利益相当額で 102 億円程度になりました。アーンアウト契約が 3 月末までございますので、それに伴うアジャストメントがございまして、36 億円費用を計上し、結果税前利益は 66 億円になっております。

このアーンアウトのアジャストメントを引いた後でも税前利益で、Quarter on Quarter で 2.7 倍になっております。

アーンアウト条項は 4 月からはもう一切ございませんので、今後はこの第 4 クォーターで 102 億円相当だった営業利益を発射台に今後の数字が作られてまいります。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

好調な米国株取引に加え、DeFiプロジェクト※への投資実現益により日本セグメントのセグメント利益は大幅増

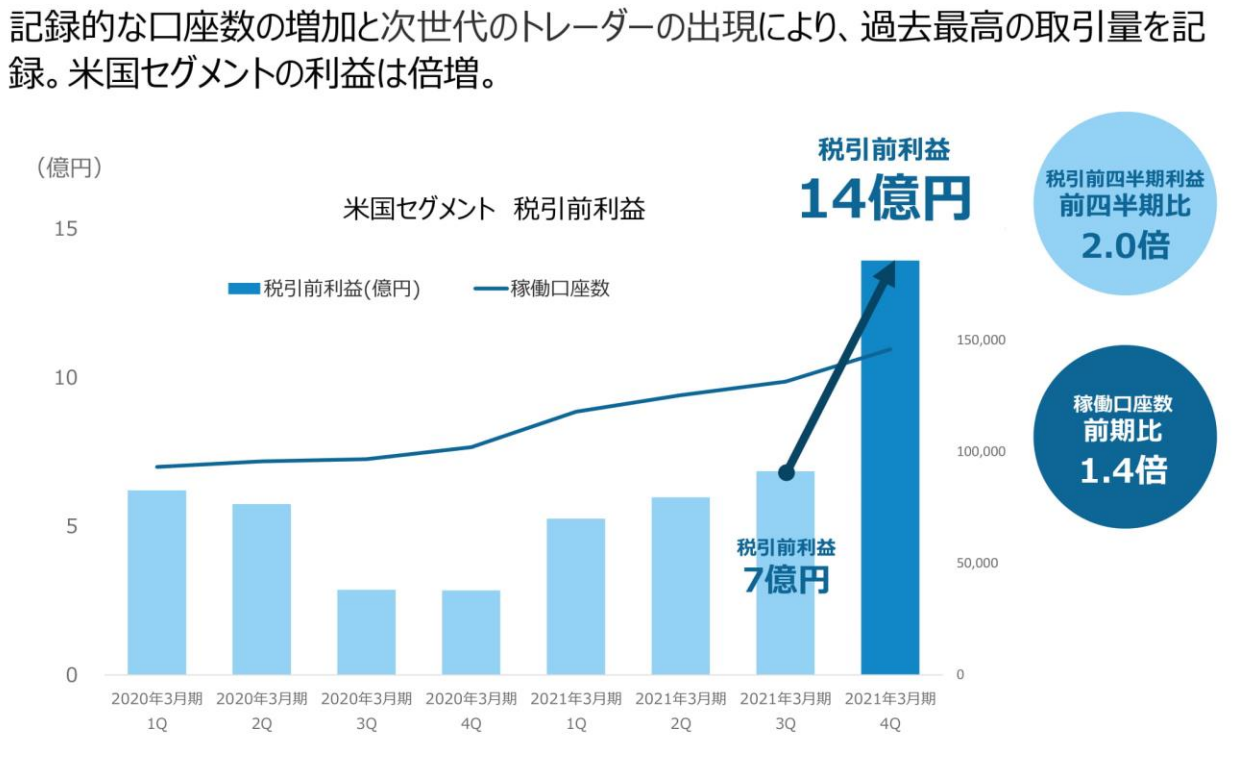


※ Decentralized finance (DeFi) = 分散型金融

7 ページは日本セグメントです。

こちらも好調でして。後ほど清明からも説明があると思いますが、DeFi プロジェクト、Decentralized finance プロジェクトに対する投資の実現益もございまして、全体で 41 億円の税前利益で、Quarter on Quarter で 2.8 倍になっております。

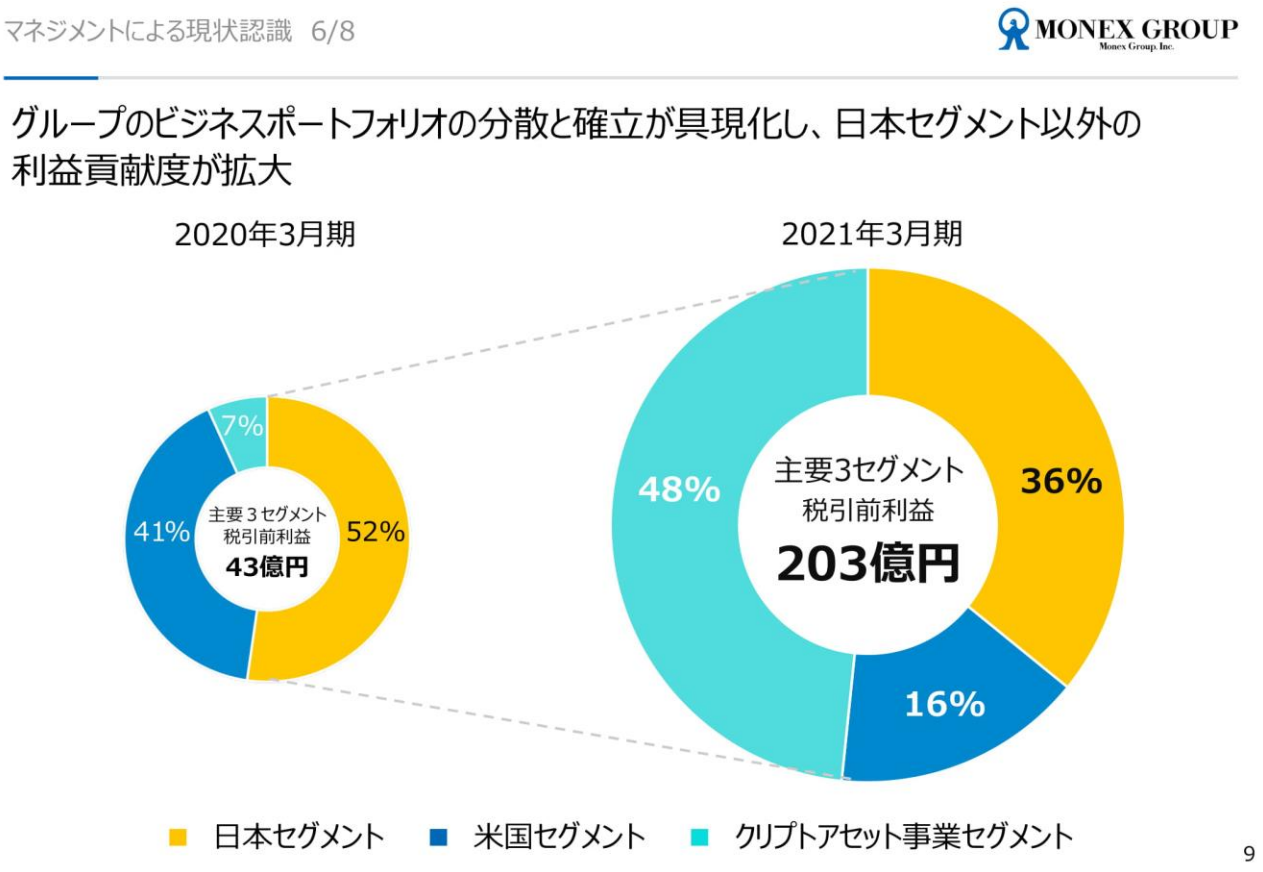
サポート
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally



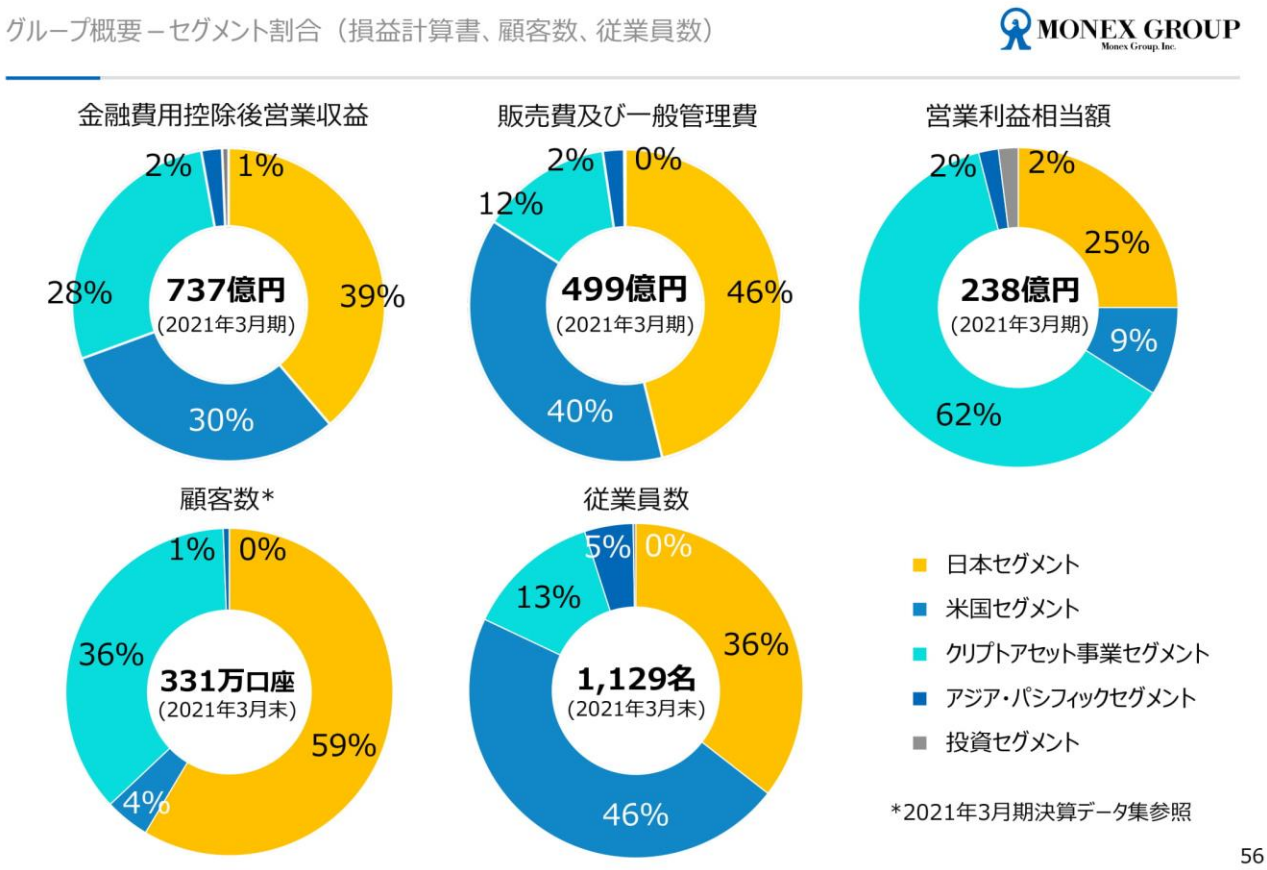
アメリカは税前利益で 14 億円。Quarter on Quarter で 2 倍。後ろの折れ線グラフで分かるように稼働口座数も着実に伸びております。

年間の EBITDA で 60 億円弱、ちょっと後で出てきますので、そのときにしっかり見たいと思いますけれども、その程度だと思うのですけれども、かなりしっかりとしたビジネスに育っております。

後半で詳しく説明しますが、手数料のゼロ化、金利がゼロという二つの大きな荒波を超えた上でこのようなことになっているので、極めてプロミッシングであると思っております。



以上の結果、主要 3 セグメントでみると、利益全体が増えると同時に主要 3 セグメントの利益に占める日本のセグメントの割合が 52%から 36%に下がったということで、大変分散がよく効いてきたといえると思います。



ちなみにちょっと飛ばしますけれども、後ろの Appendix の一番前にグラフを入れたのですけれども 56 ページ。

こちらで見ると 5 セグメントすべて入っているのですけれども、営業収益、販管費、営業利益相当額、顧客数、従業員数とあります。でこぼこがあるのですが、日本、アメリカ、コインチェックを中心にかなり当社グループの営業基盤、営業収益が 737 億円もあるのですけど、営業利益相当額が 238 億あるわけですけれども、かなり分散されたかたちになってることがお分かりいただけると思います。

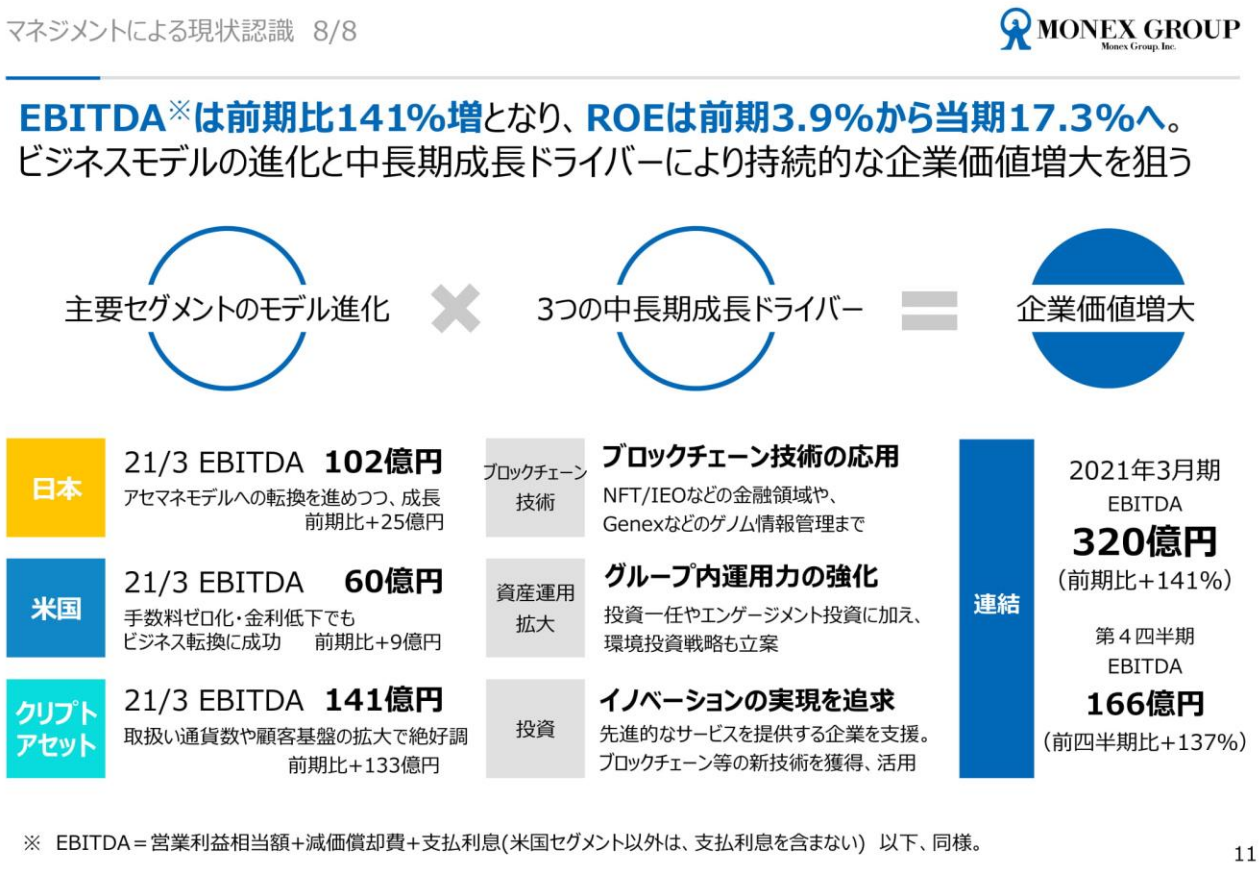
すいません、ぐるぐる動かしちゃって申し訳ございません。

当社におきましては 1999 年創業でございます。11 年前に「グローバル・ヴィジョン」を打ち上げまして、その上でトレードステーションを探して買収しました。

3 年前に「第二の創業」ということで、ブロックチェーンをしっかりビジネスに取り込んでいくのを打ち上げたあと、数カ月してコインチェックと出会いコインチェックをグループ入りさせるということで。

最初にまずビジョンがあり、それに先行して打ち上げられたビジョンを埋めるかたちでビジネスを買収等で足して、しっかりとトップラインも伸ばしてきたかたちになります。

このグラフの左に創業期の 10 年があるわけなのですけれども、その結果、連結の営業収益で 737 億円にまでなりました。



グループ全体です。

右にありますように、今期の EBITDA は 320 億円で前期比 2.4 倍。

左にありますように日本、米国、クリプトで 102 億円、60 億円、141 億円という EBITDA になっておりまして、かなりバランスのいい、三つのエンジンが全部フル点火という状況になっています。

加えてブロックチェーンを、さっきの DeFi プロジェクトもそうですけれども、ブロックチェーン技術をしっかり活用したり、イノベーションを追求したり、あるいはマネックス・アクティビスト・ファンドなど運用力の強化をしてアセマネモデルへの転換を進める。

好調なしっかりとした基盤のあるビジネスと新しい取り組みを掛け合わせて、さらに企業価値の拡大を追及していきたいと。

ROE が今期は 17.3%で、一応合格点を超える成績を残したのではないかと思っております。
EBITDA は Quarter on Quarter でも 2.4 倍ぐらいになっています。

業績ハイライト－2021年3月期（12ヶ月）1/4

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

オンラインサービス需要・資産運用需要の高まりを背景に、**連結税引前利益は前期比5.2倍の213億円**となり、**顧客基盤も大幅に拡大**

日本	アセマネモデルを推進し、預かり資産は5兆円を突破。米国株サービスが着実に成長し、セグメント利益※は**73億円**
米国	手数料無料プランの導入やマクロ環境の好転により、新規口座数、顧客資産、取引量はいずれも過去最高を更新。セグメント利益は**32億円**
クリプトアセット	暗号資産市場の活況により、セグメント利益は**99億円**(前期比+96億円)。アーンアウト条項が終了し、2021年4月からは利益がフルに寄与
アジア・パシフィック	香港市場の取引量増加により全四半期で安定的に利益を計上し、セグメント利益は**5億円**
投資	MV1号投資事業有限責任組合は投資フェーズが概ね終了。ファンド設立来初となる保有株式売却も達成し、セグメント利益は**4億円**

※セグメント利益（損失）＝税引前利益（損失）。本資料中、以下同じ

12

これは Year on Year の分析なのですけれども、またあとで詳しく清明から説明がありますので割愛しますけれども。

例えば、日本はアセマネモデルを推進してきているとか。アメリカもゼロ手数料を超えて、それを逆に取り込むようなかたちでビジネスを伸ばし。クリプトがあり。あるいは投資事業、アジアパシフィックも、全部各セグメント、日本セグメントを除いて過去最高益。連結でも過去最高益。

日本セグメントだけ、例外的に設けた 2006 年がギリギリもうちょっとだけ今年より多いのですけれども、それを除けば過去最高益で絶好調であります。

アジアパシフィックも同様に好調であり。投資セグメントもしっかりと結果が出ている状況でございます。

業績ハイライト－2021年3月期第4四半期（3ヶ月）1/4

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

主要３セグメントが全て大幅増益となり、**連結税引前利益は前四半期比2.6倍の124億円。連結EBITDAは166億円**

日本	取引増に伴う収益増に加え、DeFiプロジェクトへの投資実現益11億円も計上し、セグメント利益は**41億円**
米国	他社からの顧客流入による顧客基盤拡大に加え、暗号資産事業からの収益も増加し、セグメント利益は**14億円**
クリプトアセット	暗号資産の取引活況により、セグメント利益は前四半期比約３倍の**66億円**（アーンアウト条項に係る費用36億円計上前の営業利益相当額は102億円）
アジア・パシフィック	口座数の伸びや米国株の市場取引活況に伴う取引量の大幅な増加により、セグメント利益は**2億円**
投資	MV1号投資事業有限責任組合は投資フェーズを概ね終了し、今後投資先支援と投資資金の回収、および2号ファンドの設立準備を進める

16

Quarter on Quarter で見ると 16 ページなのですけれども。

Quarter on Quarter で 2 倍以上の成績になっておりまして。ここに書いてありますようにおおむねいろいろな、単にマクロ的な環境の中で追い風の中で儲けているだけではなくて、先ほどグループ全体でも「グローバル・ヴィジョン」を打ち上げてそれを作る、「第二の創業」を打ち上げてそれを実現するということをやっています。

ここに書いてある DeFi プロジェクトに関わったり、あるいは米国でも暗号資産事業にも参入するとか、いろいろなかたちで単にマクロ環境の中だけで結果を出しているのではなくて、積極的にアクションを起こして結果を作っている状況でございます。

では、ここから先は清明から業績についてご案内を申し上げます。

前年同期比（12ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

（単位：百万円）

	2020年3月期 (2019年4月～2020年3月)	2021年3月期 (2020年4月～2021年3月)	増減額	増減率	参照先
金融費用控除後営業収益	47,990	73,695	+25,705	+54%	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 23、25、27
販売費及び一般管理費	42,835	49,861	+7,027	+16%	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
営業利益相当額	5,155	23,833	+18,678	+362%	
その他収益費用（純額）	△1,025	△2,537	△1,513	-	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）
税引前利益	4,131	21,296	+17,165	+416%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,011	14,354	+11,344	+377%	
EBITDA	13,277	31,982	+18,705	+141%	

21

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、連結業績につきましてご説明申し上げます。

まず年度の業績につきましてご説明させていただきます。決算説明資料 21 ページでございます。

2021 年 3 月期の金融費用控除後の営業収益につきまして、前期比 54%増の 736 億 9,500 万円となりました。これはクリプトアセット事業で暗号資産市場が非常に活況だったため、トレーディング収益が大幅に増えたことや、オンラインサービス需要やあるいは資産運用需要が高ま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。

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ため、全体としては 16%増にとどまっております。

その結果、税引前利益は前期比 416%増の 212 億 9,600 万円。親会社の所有者に帰属する当期利益は前期比 377%増の 143 億 5,400 万円。EBITDA は前期比 141%増の 319 億 8,200 万円と過去最高の利益水準となりました。

前年同期比（12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	2021/3	2020/3	2021/3	2020/3	2021/3	2020/3	2021/3	2020/3	2021/3
金融費用及び売上原価控除後営業収益	24,342	29,099	19,887	22,958	634	1,604	3,812	20,822	148	509
販売費及び一般管理費	21,671	24,136	17,877	19,771	898	1,145	3,502	7,129	54	71
営業利益相当額	2,671	4,962	2,010	3,187	△263	459	310	13,693	94	438
その他収益費用（純額）	△420	2,313	△246	13	33	59	△17	△3,825	△0	△0
税引前利益	2,251	7,276	1,763	3,200	△230	519	293	9,868	94	438
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,569	4,754	1,418	2,523	△208	417	224	6,469	47	193
EBITDA	7,680	10,197	5,140	5,997	△144	576	800	14,061	94	438
備考	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				金融費用及び売上原価控除後営業収益はP27、販管費はP28に増減分析を記載			

22

以上をセグメント別に分けたものが、22 ページになります。

前期と比較しますと、すべてのセグメントにつきまして増収増益となっております。中でもクリプトアセット事業セグメントの増収増益幅が大きくなっております。

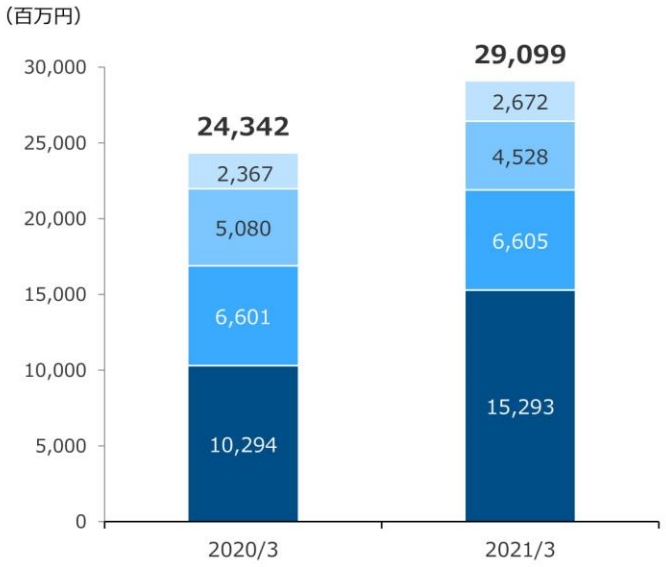
中ほどのその他の費用につきまして、日本セグメントにおきましては、DeFi プロジェクトへの R&D 投資に関わる暗号資産売却益約 11 億円が、それからクリプトアセット事業セグメントにおきましては、条件付対価に係る公正価値評価損、こちらアーンアウト費用が年間で約 38 億円計上されております。

前年同期比（12ヶ月） 収益増減分析

MONEX GROUP

日本：金利環境および市場環境の影響を受けてFX収益および貸株収支が減少するも、日本株および米国株の取引は年間を通して活況に推移。前期比19.5%の増収

■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
+19.5%（+4,756）

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他（+305）※1
- FX・債券関連収益（△551）
- 金融収支（+4）※2
- 委託手数料（+4,999）※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 信用収益 +495（+10%）
信用残高 マネックス証券残（平残） +12%

※3 株式（ETF等含む）2市場個人売買代金 +41%
米国株手数料 794 → 2,737（+245%）

23

次に、各セグメントの年度業績につきまして、簡単にご説明申し上げます。23 ページです。

まず、日本セグメントでございます。

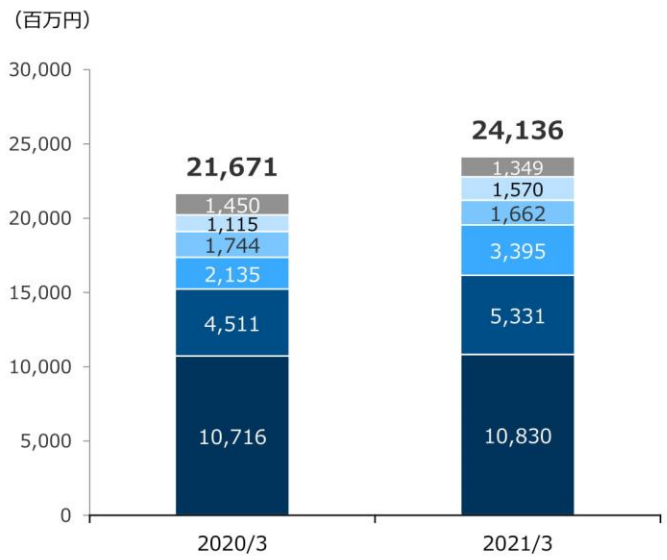
米国株取引が大きく成長したことや、年間を通して株式市場が活況だったことから、委託手数料が前期比で 49%増加いたしました。

FX・債権関連収益は減少いたしましたが、営業収益全体では 19.5%増の 291 億円となりました。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

日本：取引増に伴う支払手数料および業績連動賞与、ならびに広告宣伝費などの変動費の増加があるも、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 +11.4%（+2,465）

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他（△100）
- 広告宣伝費（+456）※1
- 通信費・運送費・情報料（△83）
- 支払手数料・取引所協会費（+1,259）
- 人件費（+819）
- システム関連費用（+114）※2

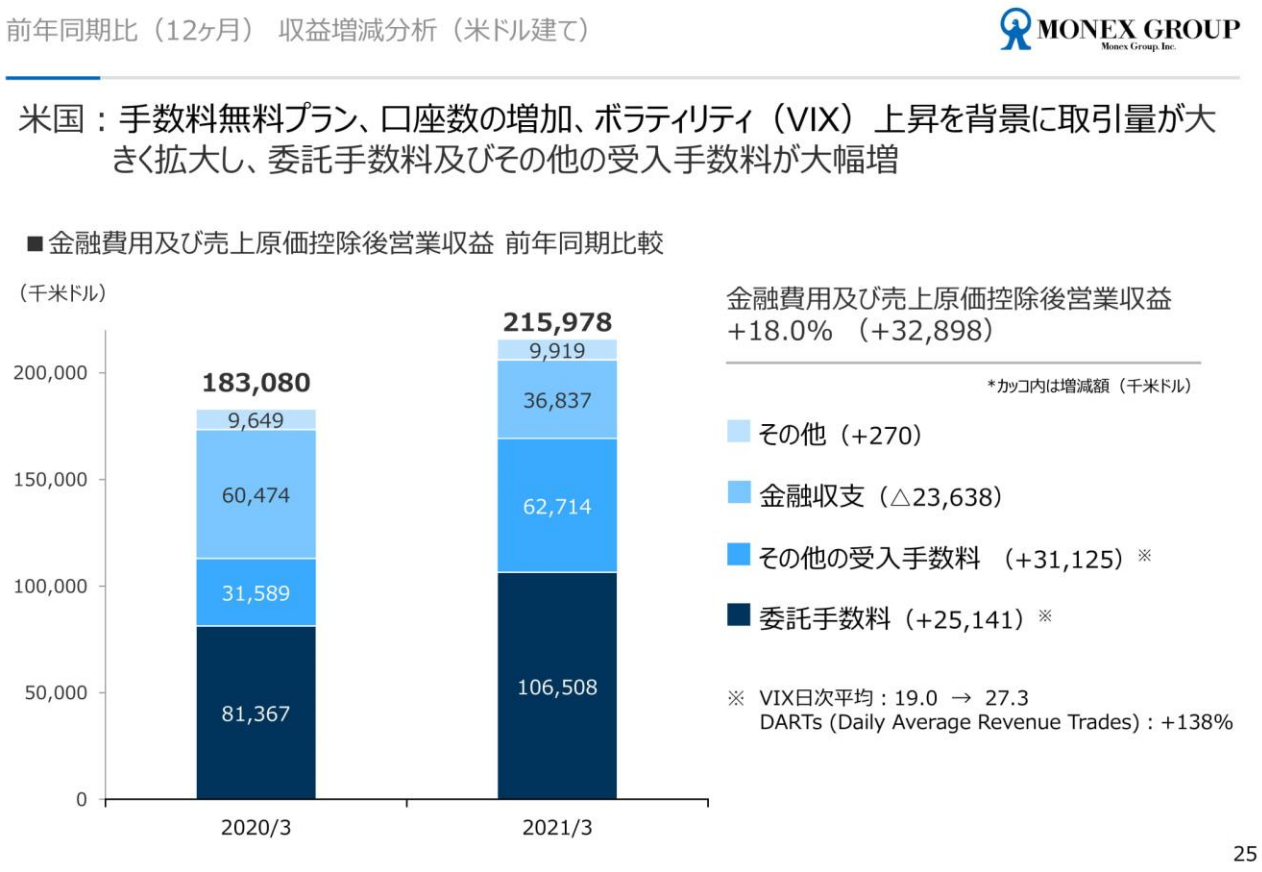
※1 新規口座開設数 +83%

※2 事務費 +13
不動産費 △125
減価償却費 +226

24

次に、販管費につきまして。

取引量増加に伴う変動費や人件費を中心に増加しましたが、費用の伸びの 19.5%と比較しますと、販管費の増加幅は 11.4%と抑えられております。



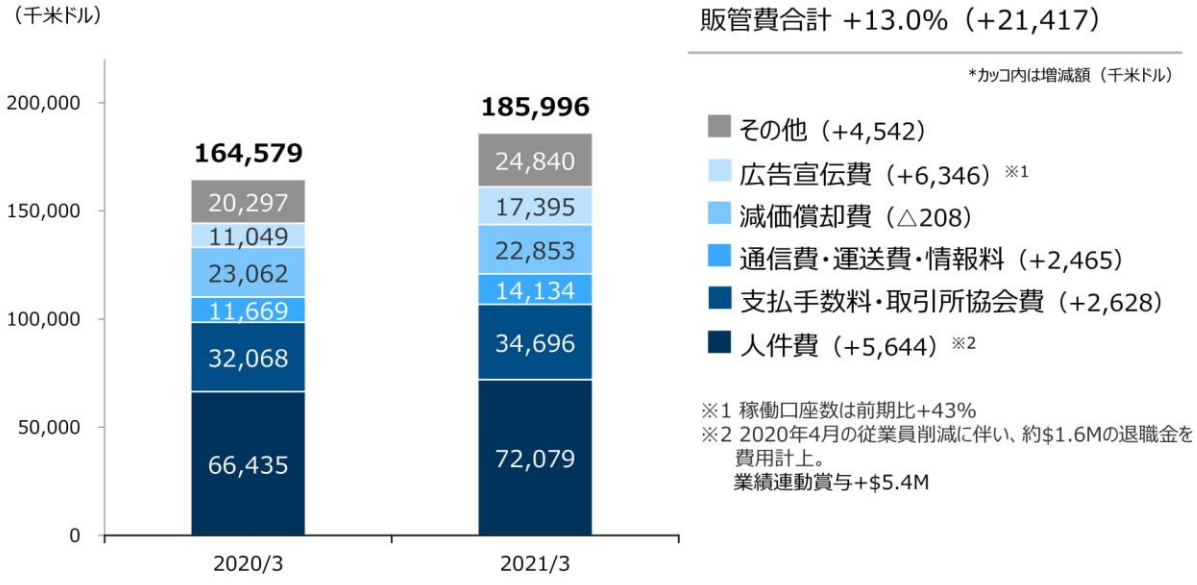
続きまして、米国セグメントの年間業績です。

前期比で見ますと、市場金利が低下したために金融収支は 39%減少しておりますが、手数料無料プラン等による口座数の増加やボラティリティの上昇を背景に取引量が拡大した結果、委託手数料とその他の受入手数料が大きく伸びまして、営業収益全体では 18%増の 2 億 1,598 万ドルとなっております。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

米国：顧客獲得と新規事業の強化のため広告宣伝費が増加。業績好調に伴い、業績連動賞与による人件費が増加

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



26

米国セグメントの販管費でございます。

広告宣伝費が増加しておりますのは、活況な市場環境を背景に機動的なマーケティング施策を講じたためでございます。

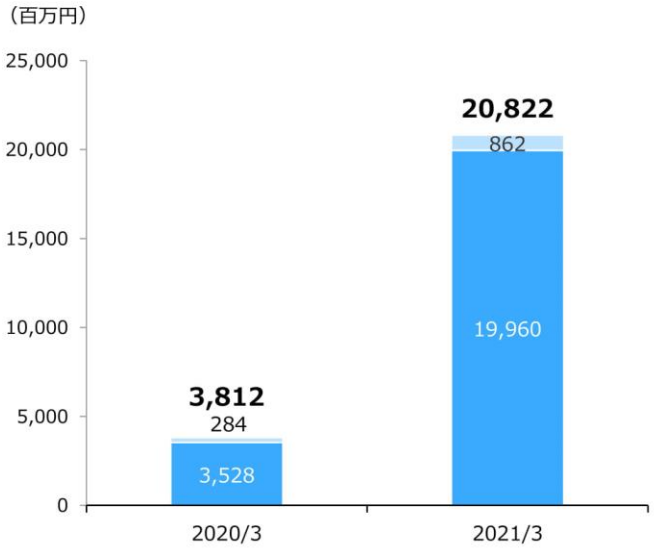
また、業績好調に伴いまして変動費が増加しており、全体としては前期比 13%増となっております。

前年同期比（12ヶ月） 収益増減分析

MONEX GROUP

クリプト：市場活況と口座数の増加に伴い、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、営業収益は前期比約5.5倍の増収

■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
+446.2%（+17,010）

*カッコ内は増減額（百万円）

その他（+578）

トレーディング損益（+16,431）

27

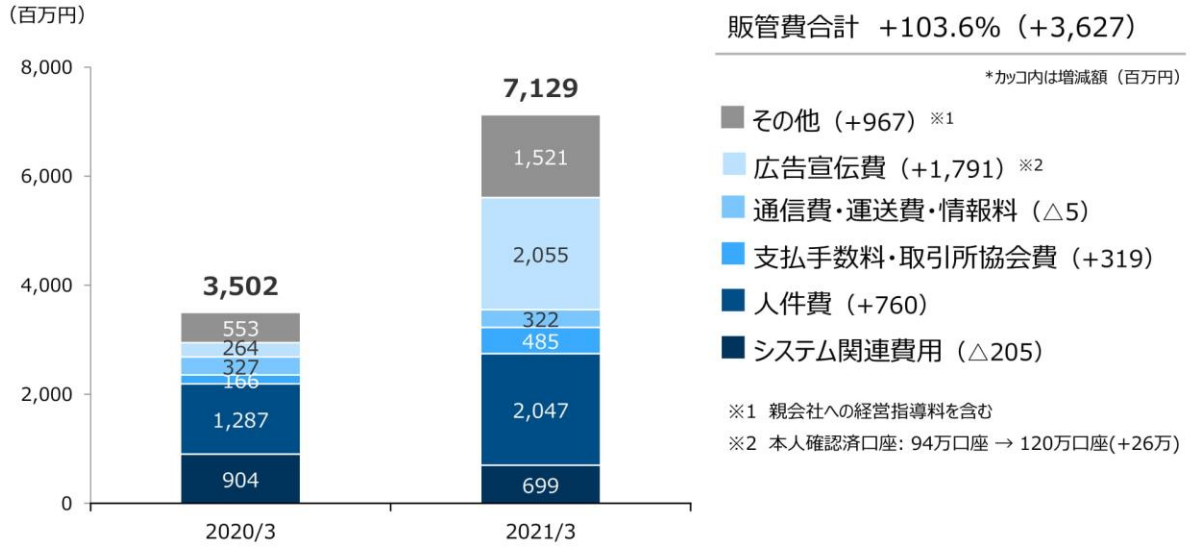
次に 27 ページ、クリプトアセット事業セグメントでございます。

暗号資産市場が非常に活況だったため、営業収益は前期比 170 億円増の 208 億円となっております。オルトコインの収益増加が営業収益の伸びに大きく寄与しております。

MONEX GROUP

クリプト：暗号資産市場の活況を受け第4四半期にテレビCMを開始。機動的なマーケティング施策により広告宣伝費が増加。業績連動賞与の増加で人件費が増加

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



28

クリプトアセット事業セグメントの販管費につきまして。

暗号資産市場の活況を受けてテレビ CM を活用したことで、広告宣伝費が増加いたしました。

また収益増に伴い変動費が増えたものの、こちらのセグメントは変動費の割合が低い費用構造でありまして、また固定費も低位に抑えられていることから、収益が前期比 446%増加した中、費用は 104%の増加に抑えられております。

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 3Q (2020年10月-12月)	2021年3月期 4Q (2021年1月-3月)	増減額	増減率	参照先
金融費用控除後営業収益	16,826	29,762	+12,936	+77%	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 31、33、35
販売費及び一般管理費	11,825	15,186	+3,361	+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 32、34、36
営業利益相当額	5,002	14,576	+9,575	+191%	
その他収益費用（純額）	△210	△2,224	△2,015	-	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	4,792	12,352	+7,560	+158%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	3,629	7,806	+4,178	+115%	
EBITDA	7,009	16,627	+9,618	+137%	

29

それでは、29 ページ以降で前四半期 10 月から 12 月との比較をご説明申し上げます。

金融費用控除後の営業収益につきましては、前四半期比 77%増の 297 億 6,200 円でございました。

親会社の所有者に帰属する四半期利益は、115%増の 78 億 600 万円になっております。

また、EBITDA は 137%増の 166 億 2,700 万円となっております。

四半期でみましても過去最高の四半期の業績となっております。

（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 3Q	2021/3 4Q	2021/3 3Q	2021/3 4Q	2021/3 3Q	2021/3 4Q	2021/3 3Q	2021/3 4Q	2021/3 3Q	2021/3 4Q
金融費用及び売上原価控除後営業収益	7,231	8,544	5,406	6,880	359	528	3,997	14,233	144	52
販売費及び一般管理費	5,992	6,501	4,734	5,498	261	349	1,348	4,005	19	16
営業利益相当額	1,239	2,043	672	1,382	98	179	2,648	10,227	126	36
その他収益費用（純額）	215	2,066	12	11	7	19	△225	△3,611	△0	△0
税引前四半期利益	1,454	4,109	685	1,393	105	198	2,423	6,617	125	36
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,007	2,665	498	1,189	85	156	1,984	3,797	55	1
EBITDA	2,533	3,340	1,362	2,110	127	209	2,733	10,325	126	36
備考	金融費用及び売上原価控除後 営業収益はP31、販管費はP32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P33、販管費はP34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P35、販管費はP36に増減分析を記載			

30

30 ページは、セグメント別の四半期業績の内訳となります。

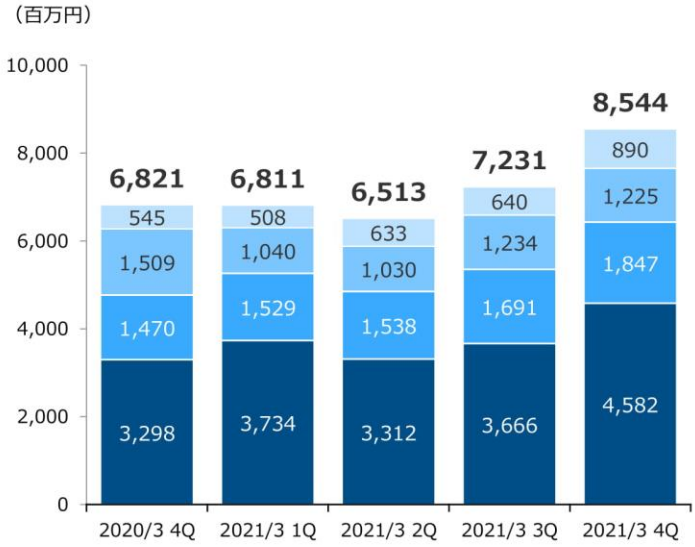
投資セグメントを除く 4 セグメントで、前年同期比増収増益となっております。特にクリプトアセット事業セグメントの伸びが顕著でございます。

また、すべてのセグメントにおきまして 5 四半期連続で黒字となっております。

MONEX GROUP

日本：株式市場活況に伴い、日本株と米国株の手数料収入が大幅に増加。委託手数料に占める米国株手数料の割合は、過去最高の23%に成長

■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
+18.2%（+1,313）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（+250）※1
- FX・債券関連収益（△9）
- 金融収支（+156）※2
- 委託手数料（+916）※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　信用収益　+100　（+7%）
　　信用残高　マネックス証券残（平残）　+11%

※3　2市場個人売買代金(株式・ETF等)　+22%
　　マネックス証券売買代金　+27%
　　米国株委託手数料　711 → 1,047　(+47%)

31

それでは、主要 3 セグメントの収益費用をもう少し詳しくご説明申し上げます。

31 ページ、日本セグメントです。

日本セグメントの営業収益は、前四半期比 18.2%増の 85 億円となりました。

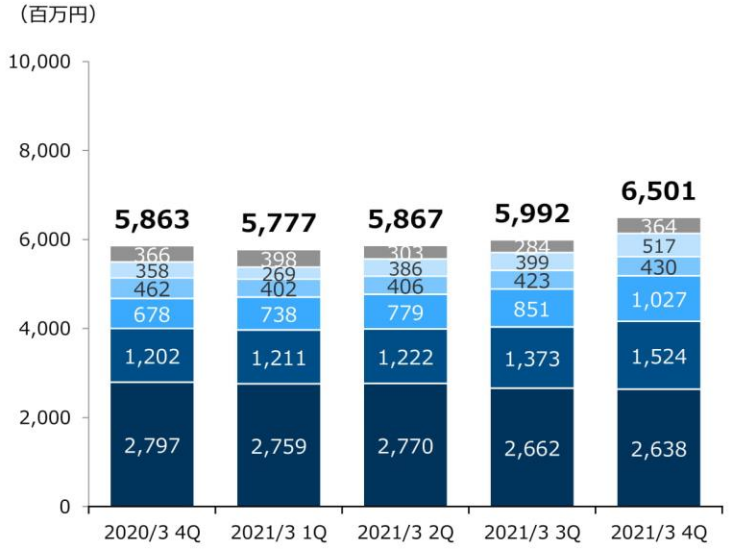
増収の主要因は国内株式の個人売買代金が増加したこと、それから米国株取引が成長したことでございまして、委託手数料が 25%増加しております。

なお、この委託手数料全体に占める米国株手数料の割合は過去最高の 23%となっております。

MONEX GROUP

日本： 新規口座開設数増加に伴う広告宣伝費や、業績連動賞与が増加するも、システム関連費用を中心とした固定的費用は抑制

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



販管費合計 +8.5%（+509）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（+81）
- 広告宣伝費（+118）※1
- 通信費・運送費・情報料（+7）
- 支払手数料・取引所協会費（+176）※2
- 人件費（+152）
- システム関連費用（△24）

※1 新規口座開設者数 +31%
※2 日本株支払手数料 +19
外国株支払手数料 +130

32

日本セグメントの費用でございます。

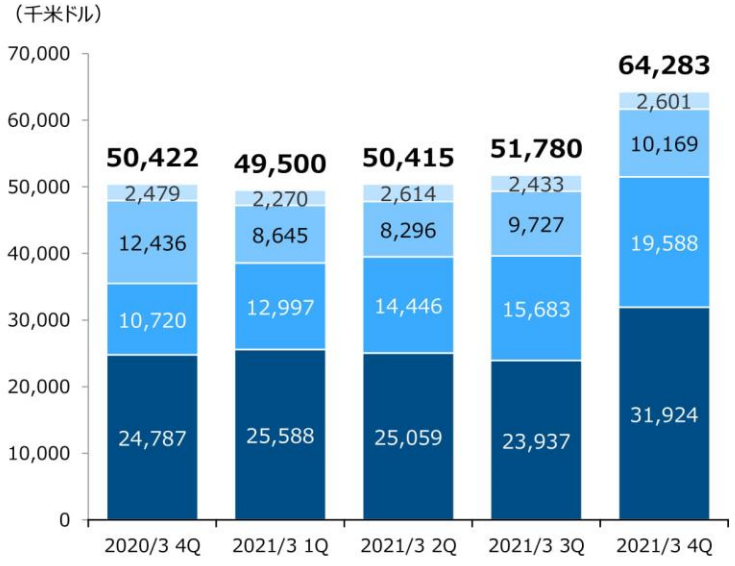
前四半期比 8.5%の 65 億円となりました。

株式市場活況に伴いまして変動費や広告宣伝費が増加いたしましたが、システム関連費用と固定費は抑制されております。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

米国：ボラティリティ(VIX)低下の中でも取引量が増加し、委託手数料およびその他の受入手数料が増加。暗号資産事業の収益も伸長

■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
+24.1%（+12,503）

*カッコ内は前四半期比増減額（千米ドル）

- その他（+168）
- 金融収支（+442）
- その他の受入手数料 （+3,905）※
- 委託手数料（+7,987）※

※ VIX日次平均： 25.6 → 23.2
DARTs +16%

33

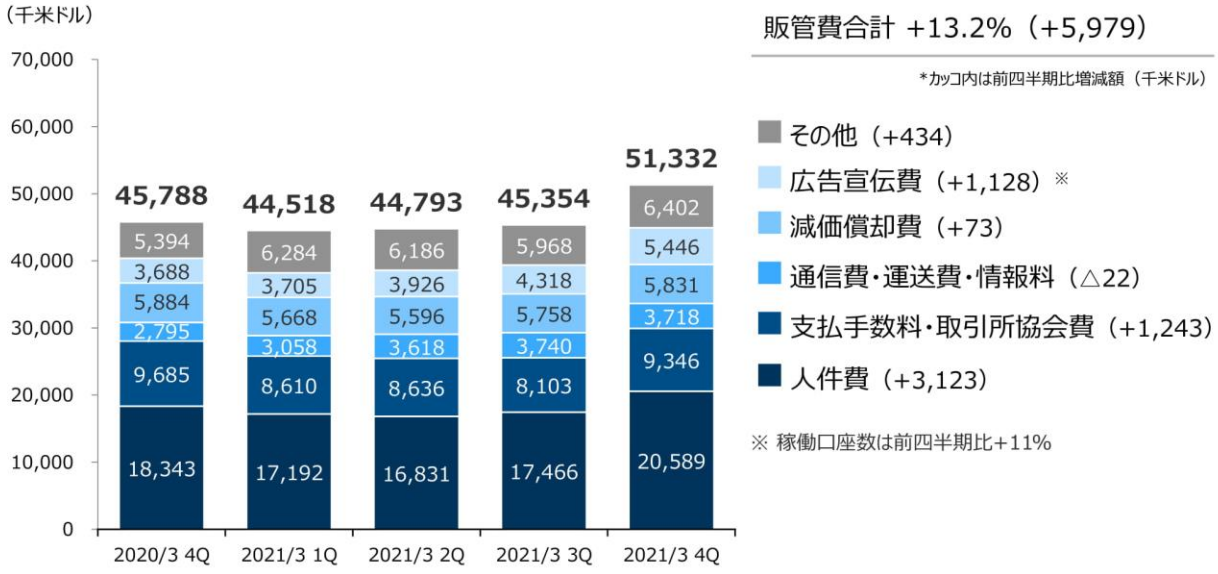
次に 33 ページ、米国セグメントでございます。

営業収益は前四半期比 24.1%増の 6,428 万ドルになりました。

手数料無料プラン等により口座数や取引数量が増加し、株式取引やオプション取引などの委託手数料、それから Payment for order flow などの、その他の受入手数料が大きく増加した四半期でございました。

米国：業績好調に伴い変動費は増加するも、収益の伸びに比べ費用は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



34

米国セグメントの費用に関しましては 34 ページ。

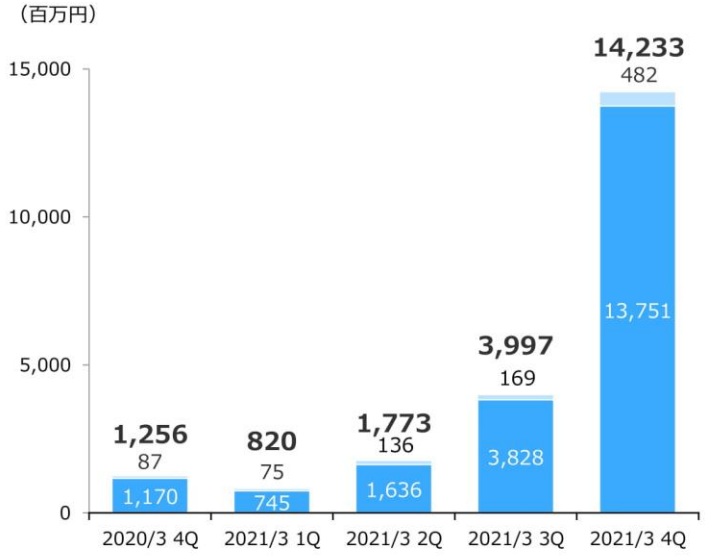
前四半期比 13.2%増の 5,133 万ドルとなっております。

これは暗号資産事業等の新規事業強化により広告宣伝費と人件費が増加したことが主要因となっておりますが、費用は適切にコントロールされております。

MONEX GROUP

クリプト：市場活況とテレビCM等のマーケティング施策により口座数が大幅に増加。販売所売買代金は前四半期比3倍となり、大幅増収

■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
+256.1%（+10,236）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（+313）
- トレーディング損益（+9,923）※

※ 販売所売買代金の前四半期比較

	販売所売買代金
2021/3 3Q	**935億円**
2021/3 4Q	**2,935億円**

35

最後に、クリプトアセットセグメント事業です。35 ページでございます。

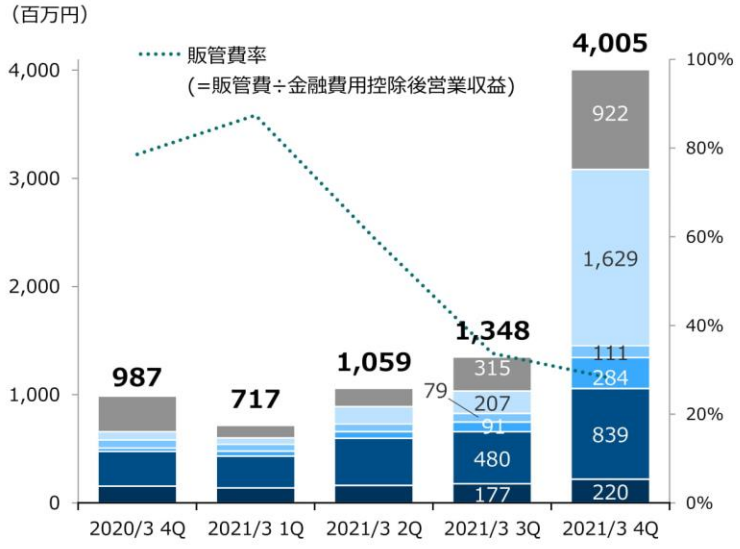
営業収益は前四半期比 256.1%増の 142 億円と大幅増収となっております。

テレビ CM の効果もありまして口座数が大きく伸びたこと、それからオルトコインを含めた暗号資産市場が全体的に非常に活況だったことから、コインチェックの販売所売買代金も大幅に増加し、トレーディング収益が 99 億円増加したかたちとなっております。

MONEX GROUP

クリプト：暗号資産市場の活況を受けテレビCMを開始するなど、機動的なマーケティング施策により広告宣伝費は大幅に増加。新規口座申し込みの増加による人員の増強や業績連動賞与が増え人件費が増加

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



販管費合計 +197.1%（+2,657）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（+607）※1
- 広告宣伝費（+1,423）※2
- 通信費・運送費・情報料（+32）
- 支払手数料・取引所協会費（+194）
- 人件費（+359）
- システム関連費用（+43）

※1 親会社への経営指導料を含む

※2 本人確認済口座: 104万口座 → 120万口座(+17万)

※2020/3 4Q～2021/3 2Qの詳細な数字は、データ集をご参照ください。

36

クリプトアセット事業のセグメントの費用につきまして。

当四半期は暗号資産市場が活況だったことを受け、機動的なマーケティング施策を実施したことにより、広告宣伝費が前四半期比で約 14 億円増加しております。

また、新規口座の申し込みの増加に対応するための人員増強や、それから業績連動賞与の増加により人件費も増加しておりますが、販管費率で見てみますと前四半期約 34%から当四半期販管費率約 28%に減少しておりまして、営業収益が大きく伸びた一方で費用の増加は限定的であったことから、大幅に増益となった四半期でございました。

以上、連結業績につきましてご説明申し上げました。

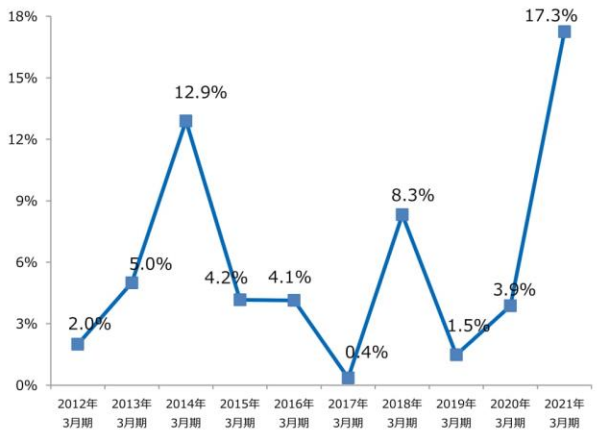
株主還元について

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

総還元性向(※1)は「複数年度で75%」を目指す

◆総還元額（※2）と総還元性向の推移

◆株主資本利益率（ROE）推移

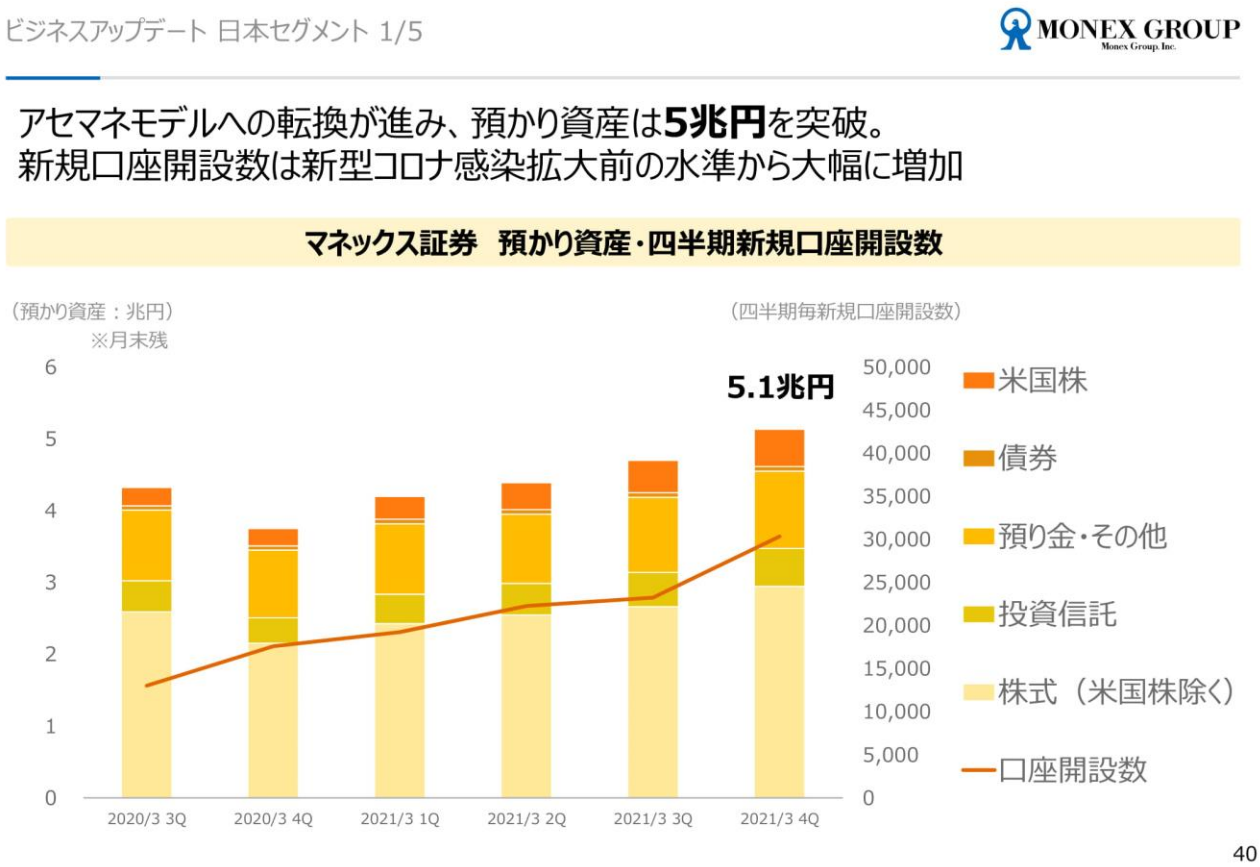


※1 総還元性向＝（配当支払総額（※3）＋自己株式取得総額（※4））÷親会社の所有者に帰属する当期利益
※2 総還元額＝配当支払総額＋自己株式取得総額
※3 1株当たり配当金は、P61「配当の実績」にて詳細を記載
※4 自己株式取得総額：2011年6月 31億円、2013年5月 55億円、2015年7-8月 12億円、2016年5-6月 10億円、2017年5月 10億円、2018年2-3月 30億円、2018年8月 20億円、2019年7月-8月 34億円

38

松本：各ビジネスの話をする前にこちらをちょっと見ていただきたいのですが、38 ページ。

ROE は、今期 17.3%で高いリターンを達成することができましたことをご説明しておきます。



ビジネスアップデートですけれども、かいつまんでご案内して Q&A に移りたいと思います。

まず 40 ページ、日本ビジネスです。

預かり資産ですが、マネックス証券預かり資産 5 兆円を超えました。

グラフの左から 2 本目がコロナショックで一旦落ちたかたちですけれども、そのあと順調に口座を増やしマーケットも回復ということで、5 兆円を超える預かり資産になっております。

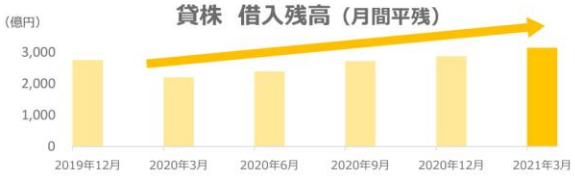
MONEX GROUP

投資信託や貸株サービス展開が奏功し、ストック残高は順調に拡大

ストック型ビジネスと預かり残高

貸株サービス

- 2020年11月より信用取引口座の代用有価証券も対象。借入残高は前年同期比+900億円の約3,100億円に



投資信託

- 毎日つみたてサービスの利用拡大により、月間積立金額は約49億円に到達し、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最終契約書」を締結
- 新生銀行グループ内の一部顧客預かり資産をマネックス証券へ移管し、マネックス証券が当該顧客口座の管理と取引の執行を担う。現在、2022年1月からの新体制でのサービス提供開始を見据え協業中
- 上記枠組みの横展開含め、新たな証券業の業態を模索。アセマネモデルへの転換をさらに進めて行く
- 新生銀行グループのカード会社アプラスと提携カード「マネックスカード」を 5月より受付開始予定。同カードでは、利用に応じ「マネックスポイント」が付与される。投資信託の積立とそれに伴うポイント付与・利用についても共同で開発・提供予定

41

41 ページです。

貸株も順調に増えており。また投資信託も、つみたてサービスが順調に増えている。どちらも新しいサービスの投入により、しっかりと基盤が大きくなっているということになります。

プラットフォームビジネスは、新生銀行グループさん向けのシステムとバックオフィスの請負のようなサービスですけれども、着々と準備を進めているところであります。

また、アプラスさんと提携カードなのですけれども、画期的なサービスをくっつけましたマネックスカードの発表などもさせていただいております。

MONEX GROUP

米国株の手数料収益は、委託手数料収益全体のうち**2割強**にまで成長

顧客資産の増加に資するサービス展開

米国株

- **米国株および米ドル預かり資産**は、前期末比**+113%**。約定件数・取引口座数も着実に成長し、委託手数料に占める**米国株手数料割合**は当四半期**23%**に到達
- 米国株取引ユーザーの多くは口座開設1年以内の新規顧客。口座開設時アンケートでも米国株サービスを理由とした開設が最も多く、新規口座獲得に貢献

投資教育事業

- 顧客資産の増加および金融リテラシー向上に資するサービスとして、有料投資講座「マネユニ・アカデミー」を開講。第一弾として、グローバル分散ポートフォリオを習得するための「米国株コース」をオンラインで提供開始

IFA

- 「プレミアムIFA」のコンセプトのもと、**預かり資産残高は83億円**に成長。顧客ニーズに沿った商品提供を行い、日本株および米国株の残高増を目指す

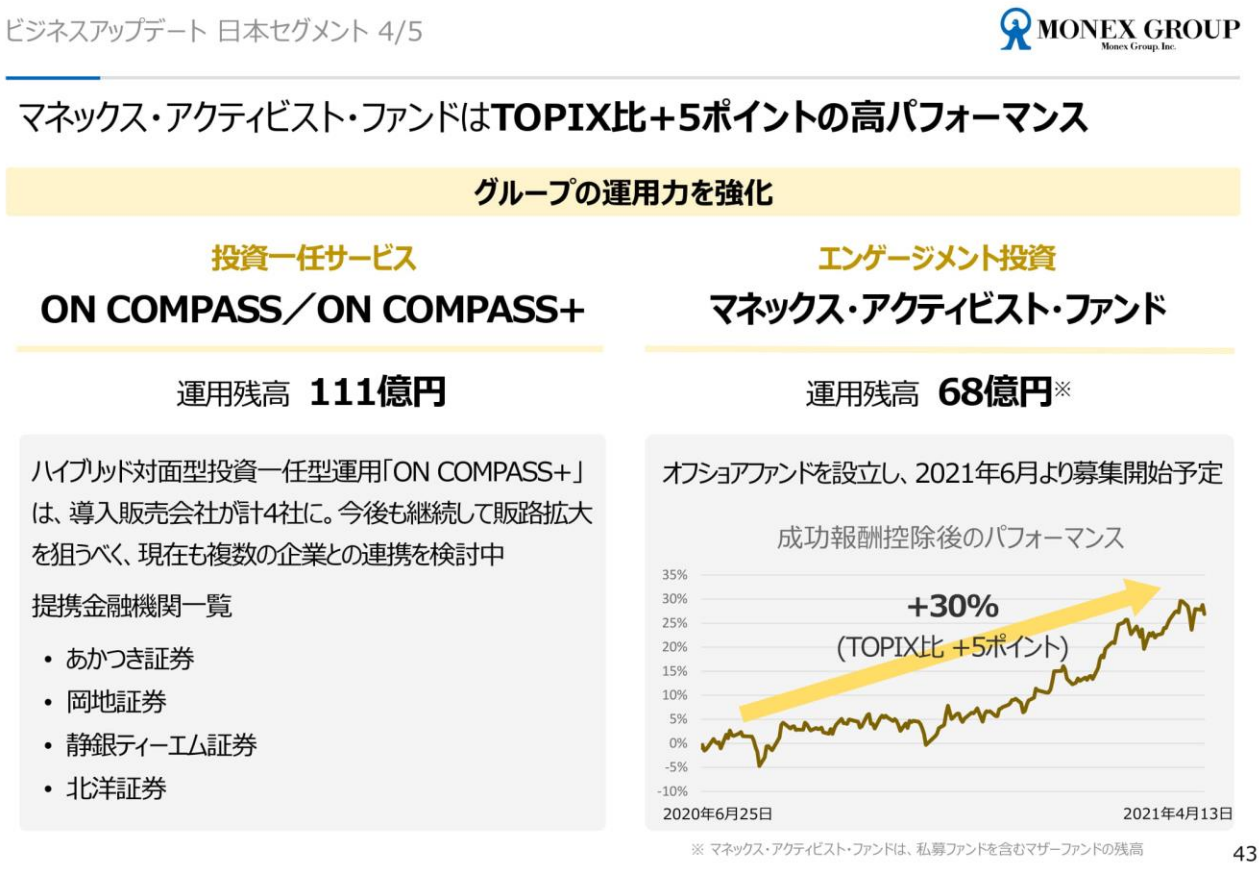
ferci

- コミュニティ機能がついた若年層向け投資アプリ。単元未満株へのアクセスを提供しており、コロナ禍における若年層/投資未経験者の資産運用需要を捉え、新規口座を獲得中。ferci経由口座開設者のうち7割は、初めての証券口座としてマネックス証券を開設

42

42 ページ。

米国株がマネックス証券の全体の委託手数料収入の 23%に到達したことで、グループ内にトレードステーションがあるので、かなりアドバンテージがございまして順調に伸びております。



43 ページです。

右側にマネックス・アクティビスト・ファンドがございますけれども、マザーファンドレベルで運用残高は 70 億円に迫っておりまして。

これは 6 月のリテール向けの投資信託を始めてからのリターンなのですが、成功報酬税込 22%の成功報酬控除後で 30%のリターンで、対 TOPIX で 5%ポイント良好になっております。

元々マザーファンドの運用を始めた 4 月からだと更に成績は良くなるのですけれども、かなりエンゲージメントも具体的な結果を出したりしておりますけれども、運用全体でいい運用になっておりまして、今後さらに資産の上積みが期待できると考えております。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

再生可能エネルギー関連資産を投資対象とし、環境にポジティブな影響を与える事を目指した「マネックス・クライメート・インパクト戦略」

サステナブルファイナンス

サステナブルファイナンスの潮流

GPIFによる環境債への本格投資を皮切りに、2020年度は日本におけるESG投資の転換期が到来。金融機関はESGに投資を始めるべく資産分配を開始

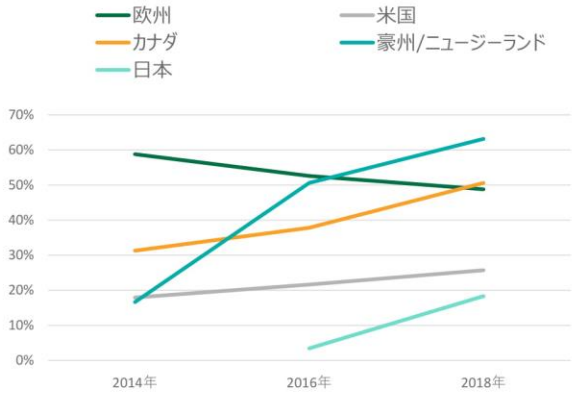
マネックス・クライメート・インパクト戦略の概要

欧州エネルギー会社との強固なリレーションを持った専門技術者が現地に駐在し、環境資産のグローバル案件への投資機会を発掘

ブロックチェーンを活用することで、運用資産の「環境貢献度」を改ざんのできない形で測定／レポーティングするシステムを開発中

MONEX Climate Impact

運用資産合計に対する
サステナブル投資の割合2014-2018（※）



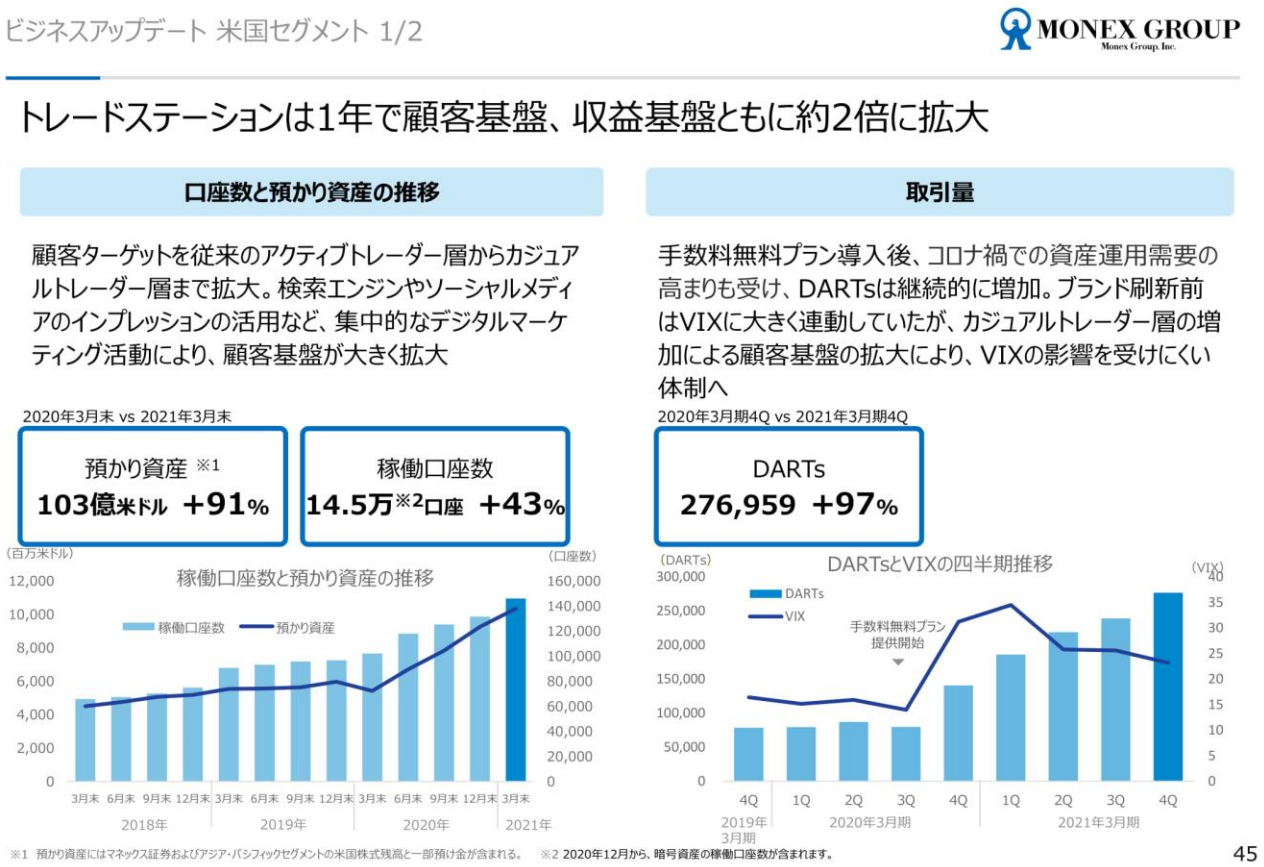
※引用: Global Sustainable Alliance
"2018 Global Sustainable Investment Review."

44

44 ページ。

1 月にマネックス証券内にサステナブルファイナンス部というものを作りました。

こちらでマネックス・クライメート・インパクト戦略を今準備しておりまして、来月ぐらいにクライメート・インパクトファンドのお話のご報告ができるようになろうかと思います。

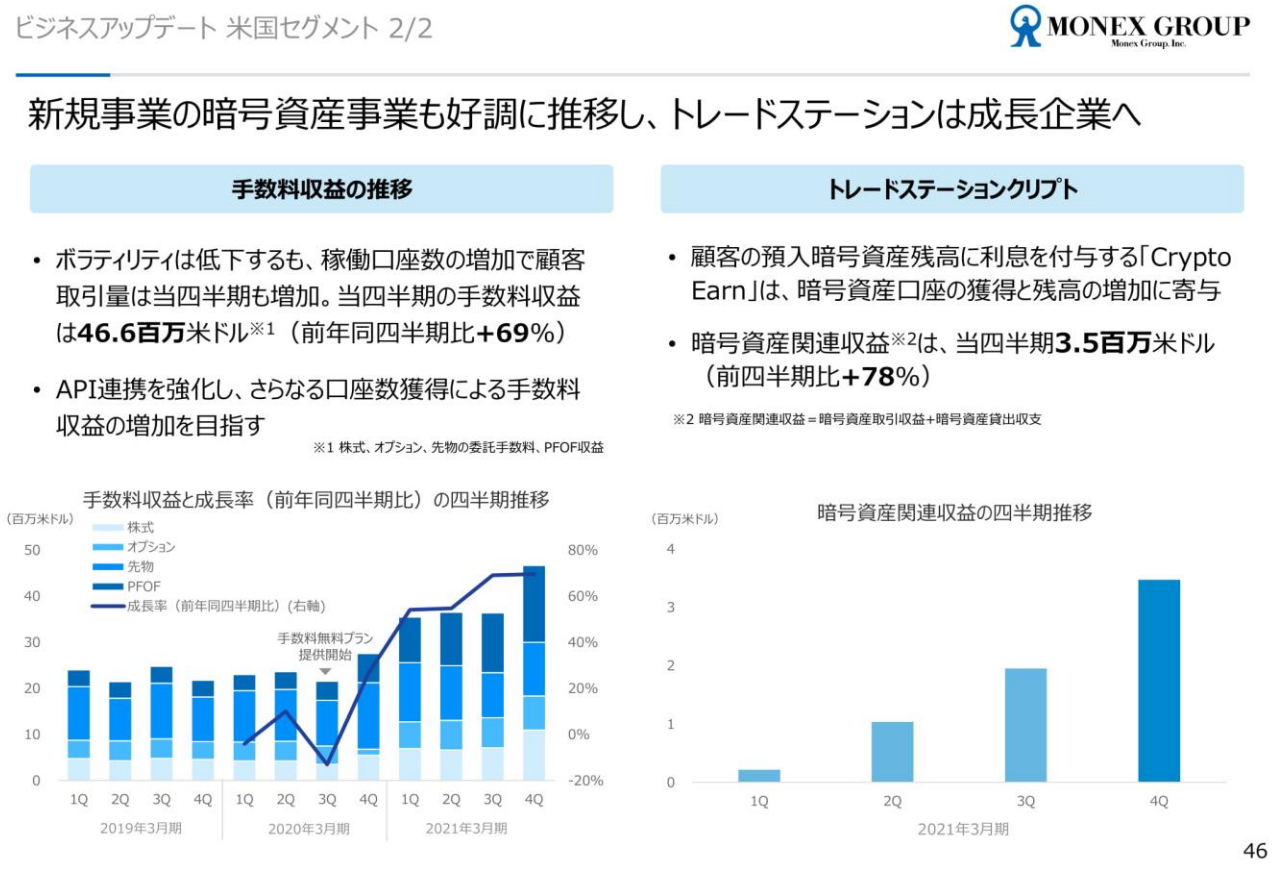


45 ページから米国です。

左にありますように、口座数、預かり資産ともに順調に伸びており、預かり資産で 1 兆円を超えております。前年比で約 2 倍になっています。

右側が特に興味深いのですけれども、折れ線グラフが VIX なのでボラティリティ。ボラティリティはだんだん下がってきて、コロナで一旦上がったものが下がってきていると。ただ DARTs、売買量は、売買件数はどんどん増えていると。

これはどういうことかというと、ゼロ手数料化をしたことと、あとマーケティング手法を変えて若い人とかより多くのお客様を上手く獲得していることで顧客基盤が大きく伸びておりまして。その結果、ボラティリティは下がっても取引量は増えるかたちになっております。

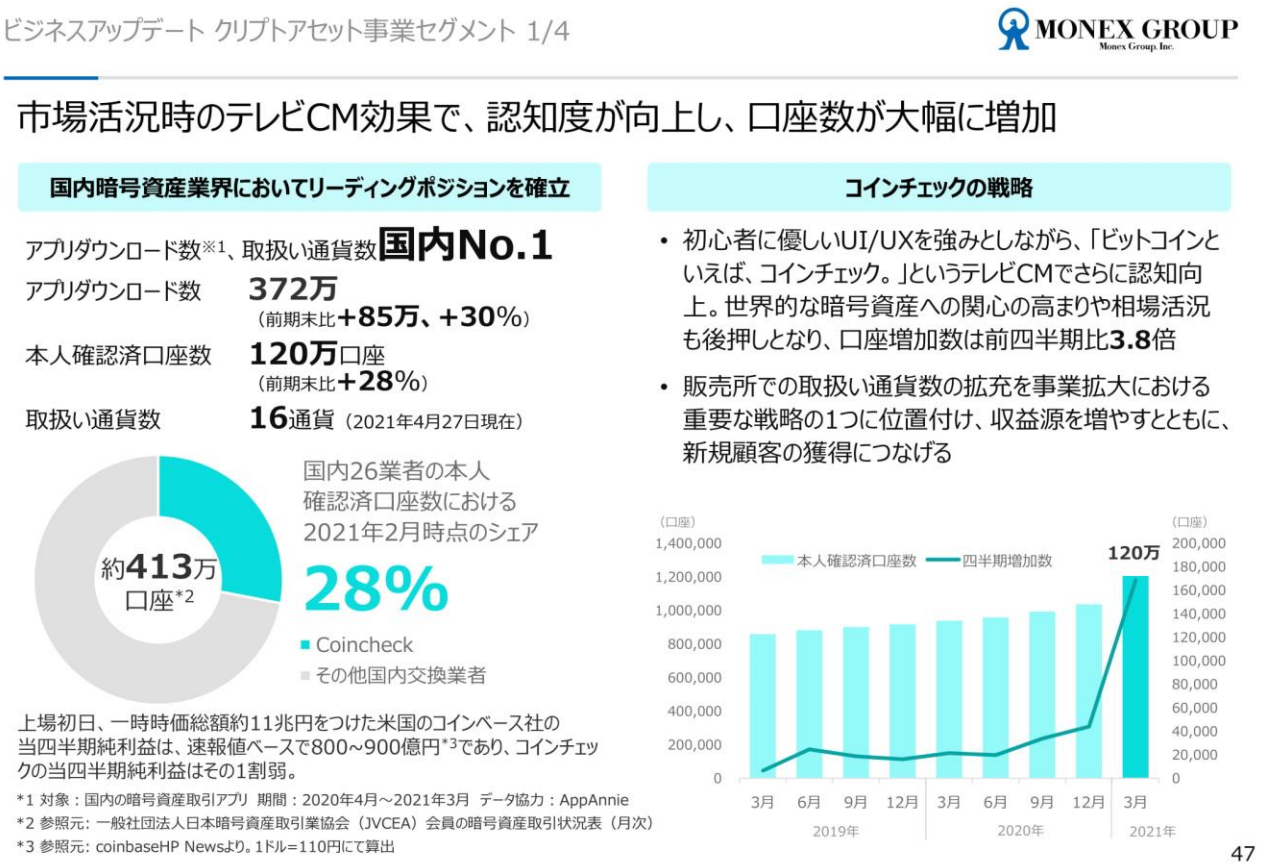


次の 46 ページ。

左のグラフが収益のブレイクダウンなのですが、これは 20 年 3 月期の第 3 クォーターにゼロ手数料が、ベルが鳴って始まったわけです。そのあと、金利はゼロになるとかいろんなことがあったのですけれども、その二つのゼロ手数料化と金利がゼロになるという大きな逆風の中で、ここにあるようにしっかりと収益を増やしてまいりました。

ゼロ手数料でも収益を増やす。金利が下がっても全体で収益が増えるというかたちで、大きな二つの試練を乗り越えての成長であるので、今後もしっかりと成長を続く自信を強めております。

また右にありますように、トレードステーションの中でも TCI、TradeStationCrypto, Inc.というかたちで暗号資産ビジネスを進めておりまして、こちらも順調に成長してきております。



47 ページから、コインチェック。

清明の話で、Year on Year のコインチェックのコストの部分で固定費がすごく低くて変動だけがあるというかたちになっているのですけれども、とにかくテレビ CM 等もあって認知度がさらに上がり、暗号資産のマーケットが熱くなるとコインチェックを想起して口座を開ける流れになっておりまして、全体で顧客基盤としてはざっくり国内ナンバーワンといえると思います。

ちなみに、アメリカでコインベースが上場いたしましたけれども、コインベースの数字を見ると同じ期間でコインベースとコインチェックを比べると、大体収益とか利益でコインチェックはコインベースの 7%から 9%ぐらいでありまして、かなりの規模になっております。

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 2/4

MONEX GROUP

相場活況と口座数の増加で、当四半期の販売所売買代金は前四半期比3倍強

Coincheckのサービス内容

自己勘定ビジネスはなく、顧客の取引量の増加が収益ドライバー。現物取引のみのサービス提供（マネックス証券ではレバレッジ取引が可能）

	取引所	販売所
取扱い通貨数	4種類	16種類
主な顧客層	投資経験者層	投資初心者層
取引画面	WEBのみ	アプリ/WEB
収益源※1	手数料およびスプレッド無し	スプレッド
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	無	無
自己勘定ビジネス	無	無

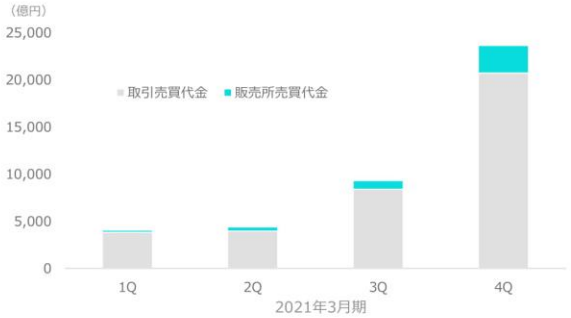
※1 スワップ手数料、借入手数料、入出金手数料、送金手数料が発生する場合がある。
※2 顧客からの注文はほぼすべてカウンターパーティーとの間でカバー取引しており、ポジションリスクは管理されている。

四半期売買代金推移

口座数の増加に伴い、2021年1月以降取引が大幅に増加。販売所の売買代金は前四半期比**3倍強増加**

当四半期取引所売買代金
2兆716億円
前四半期比**+147%**

当四半期販売所売買代金
2,935億円
前四半期比**+214%**



48

48 ページが、コインチェックのビジネスの説明なのですけれども。

要は、当社の株価を見ても、ビットコインが上がるとうちの株価が上がるみたいなところがあるのですけれども。仮想通貨が上がるとコインチェックが儲かるじゃないかという連想があるように思えるのですが、実際はそうではなくて、ポジションは基本を持っていませんので、暗号資産の売買が増えるとコインチェックは利益が増えるかたちになっております。

もちろん、暗号資産の相場が上がったほうが売買が増えるという連想から、暗号資産の値段が上がる、ビットコインが上がるとコインチェック儲かりそうだ、マネックス儲かりそうだという連想はあり得ると思うのですけれども、中身を見ると儲けは仮想通貨のレベルではなくて売買量に連動しているかたちになっております。

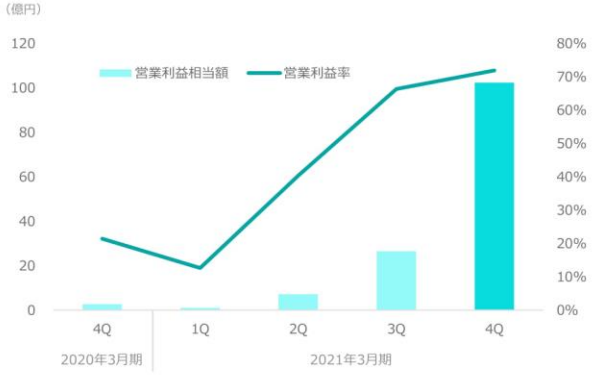
ビジネスアップデート クリプトアセット事業セグメント 3/4

MONEX GROUP

当四半期の営業利益率は72%※。新規事業も進行中

営業利益率

- 市場活況時に利益を大きく伸ばすとともに、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は72%。アーンアウト条項は当期で終了し、2021年4月からは利益全額が当社利益となる



※ 営業利益率＝営業利益相当額÷金融費用控除後営業収益

新事業 Sharely/IEO

Sharely（バーチャル株主総会支援サービス）

3月の株主総会シーズンに複数の企業で導入。6月の株主総会集中シーズンに向け営業を強化

Money Forward　UZABASE　giftee*　space

IEO（Initial Exchange Offering）

NFT市場の活況を踏まえ(NFTの)プロダクト改善が優先課題となったことを受け、IEOのリリースを延期。2021年度内の提供開始を目指す。国内初案件であることから行政とも慎重に協議中

49

営業利益。先ほど清明からも話がありました、販管費率が 28%まで下がったと。営業利益率はここにあるように 72%になっております。

あと、バーチャル株主総会支援サービス Sharely も、着実に実績を積み上げつつあるところでございます。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

国内暗号資産取引業者で初となるNFTマーケットプレイスの提供を開始。世界No.1を目指す

非代替性トークン：NFT

- NFT（Non-Fungible Token）はブロックチェーン技術を用いて、作者や所有者の情報を保証するデジタル資産。暗号資産に加え新しい「価値」として、グローバルで注目が集まっている
- コインチェックは「新しい価値交換を、もっと身近に」のコーポレートミッションのもと、いち早くNFTビジネスに参入
- 2021年2月にNFTマーケットプレイス「miime(ミーム)」を提供する株式会社メタップスアルファ(現コインチェックテクノロジーズ株式会社)を完全子会社化。加えて、同年3月にはCoincheck NFT (β版) のサービス提供も開始
- オンチェーンプラットフォームのmiime と、オフチェーンプラットフォームのCoincheck NFT (β版) それぞれの特性を生かし、NFTマーケットの活性化を図る

Coincheck NFT（β版）

- Coincheck NFT (β版) は、Coincheckに口座を持つユーザーであれば利用でき、提供開始から約1週間で利用登録者は1.2万人（2021年4月1日時点）。今後もCoincheckのユーザー基盤を活用し、NFTのユーザー基盤の拡大を目指す
- Coincheckが『The Sandbox』で保有する仮想空間上の土地（LAND）は、Coincheck NFT（β版）で販売開始後、即完売。より魅力的なNFTの取扱いを増やすべく、新しいIP事業者との提携を強化

50

50 ページが NFT なのですけれども。

オンチェーン、ノン KYC のオンチェーンの NFT サービスと、KYC したオフチェーンの NFT サービスと二つ並行して展開をしております。

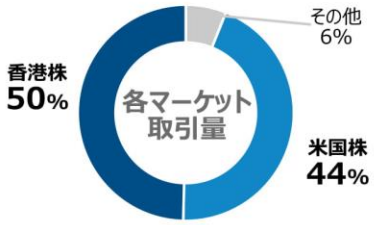
実際に、いくつも Non-Fungible Token のセールをすでにやっておりまして、特に 4 月に入ってからですけれども、それなりの実績を残してきております。

日本においては NFT となると、ほんの数社の NFT をやる会社の一つがコインチェックという認識はほぼ確立していると思われて、世界的にもコインチェックは世界的な NFT のプレイヤーとも提携をしたりしておりまして、この分野で日本、世界ともにしっかりとしたリーディングポジションを築いていきたいと考えております。

口座数の増加を背景にDARTsは前四半期比+60%となり、セグメント利益は+88%

マネックスBoom証券、マネックスオーストラリア証券

香港では春節の期間にもかかわらず口座数が伸び、取引量は前四半期比大幅に増加



杭州财悦科技有限公司（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から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14百万円

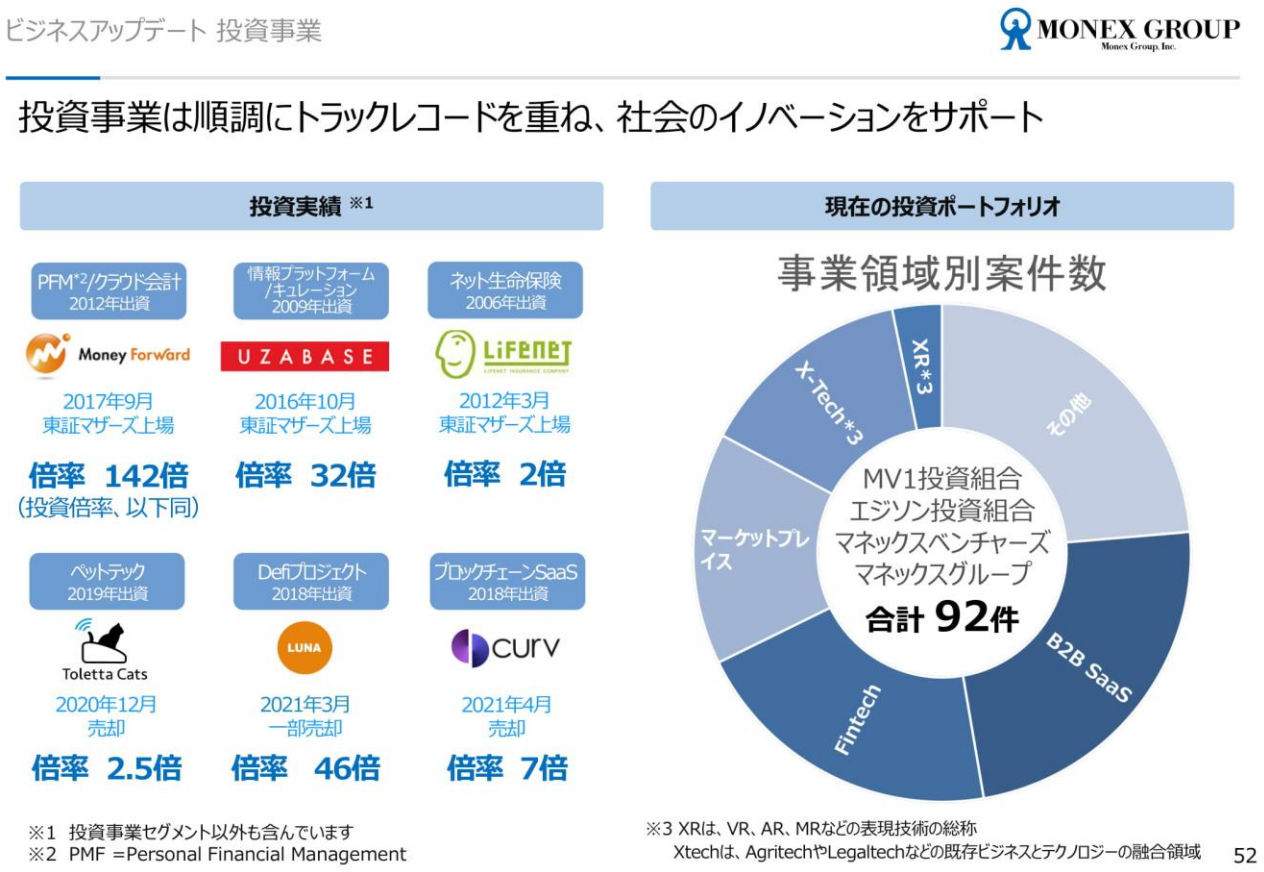
2020/3 vs 2021/3（12ヶ月）

持分法投資利益(12ヶ月)
62百万円 **+30%**

51

51 ページはアジア・パシフィックセグメントになります。

こちらも規模は小さいのですけれども、他のセグメント同様、過去最高益を記録しております。



52 ページが投資セグメントに関係する内容なのですが、左にあるようにマネックスベンチャーズもしくはマネックスグループとしていくつか投資をしてきまして、ここにある倍率の結果を残しております。

DeFi プロジェクトは 18 年に投資をして、この間、その一部を実現したのですけれども、それだけで 46 倍のリターンになっております。

この Curv はご存知の方、アメリカだと大体みんな分かるのですが、PayPal が最近買収して随分話題になりましたけれども、この Curv も 18 年に出資をしていて PayPal によってすべて買い取られたので、結果このような投資成績になっております。

右にあるように、かなり分散したポートフォリオになっております。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

本格的にESG元年として位置づけ。各担当執行役が本業の一環としてESGを推進

ESGにおける取り組み

「サステナブルファイナンス」を重要課題に指定

- 環境ファンド設立準備などを受け、マネックスグループのマテリアリティマトリクスにおけるESG項目「サステナブルファイナンス」の重要性を見直し

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

新たに環境インパクト投資戦略を推進へ

- エンゲージメント投資をテーマとするマネックス・アクティビスト・ファンドに加え、運用資産の環境貢献度も可視化してレポーティングする新たな環境投資戦略を準備中

Diversity, Equity and Inclusion

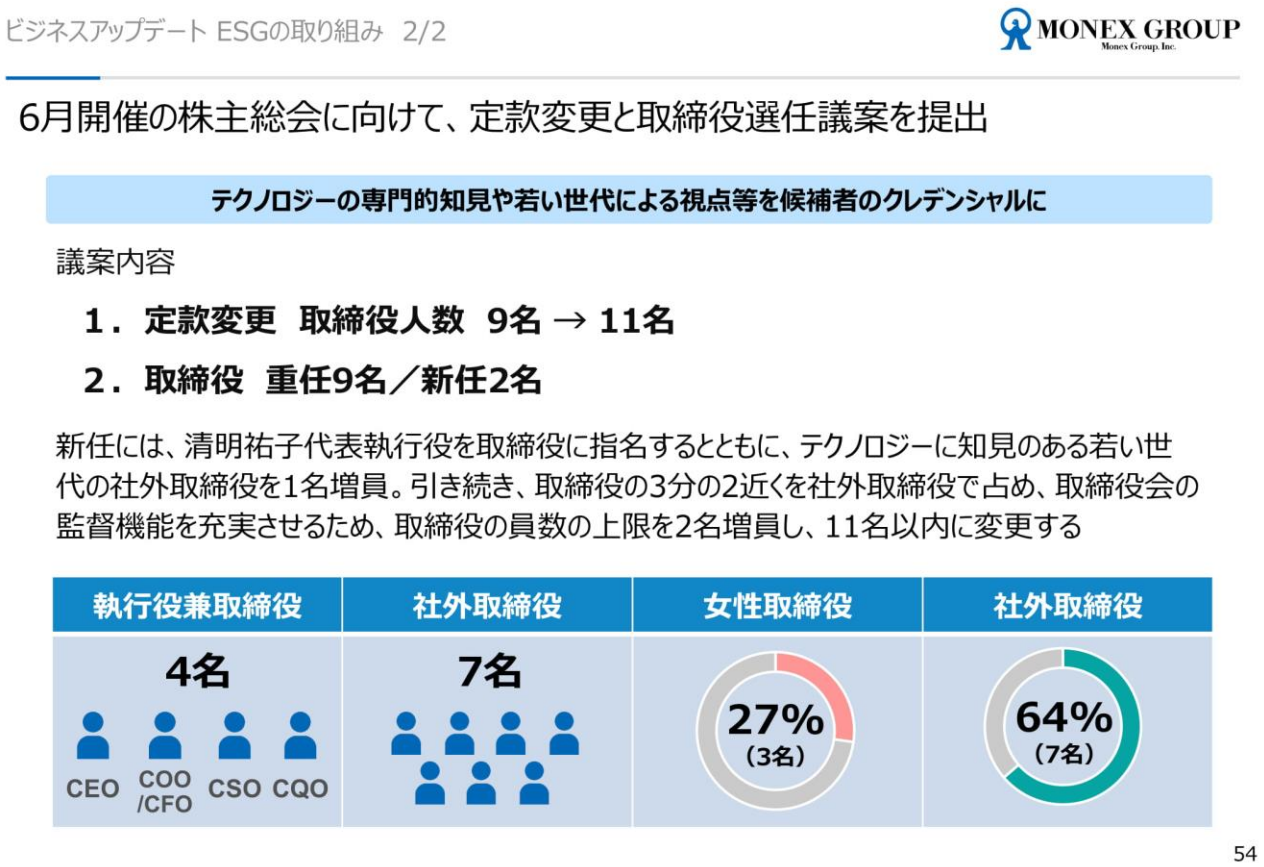
- 取締役会構成の変更を株主総会議案に上程
- 「サステナビリティ」を取締役のクレデンシャルに追加
- PRIDE指標にて2年連続「ゴールド」を受賞
- The Valuable 500に署名

53

53 ページ、ESG です。

ご注目いただきたいのは、左側のマテリアリティマトリクスにおきまして、マネックス証券でサステナブルファイナンス部を 1 月にも立ち上げたことも受けまして、本業で ESG に取り組んで行こうということで、このサステナブルファイナンスをマトリクス上、右上のところに持ち上げたかたちになっております。

その他右側にありますように、さまざまなかたちで私どもは ESG に取り組んでおるところでございます。



54 ページ。

今年の株主総会で承認を得て、取締役を 2 名一旦増やして、先ほどの清明と PKSHA Technology のファウンダーである山田尚史さん、31 歳のエンジニアですけれども、社外取締役に加えまして一旦 11 名の体制にしますが、女性比率 27%、社外比率 64%を維持しております。

あといくつかグラフ等あるので見ていただければと思うのですけれども、全般には大変いい結果でございまして、冒頭申し上げたように業績も大変いいし、今後に向けても展望の明るい内容になっております。

また分散も効いていて。かつ、たまたまなってきたのではなくて、「グローバル・ヴィジョン」を掲げアメリカの会社を探して買収し、「第二の創業」を掲げコインチェックをグループ入りさせたというかたちで、しっかりとビジョンがあって会社を作ってきたかたちになっております。

質疑応答

松本：さて、それでは、このあと Q&A コーナーということで、チャット板のほうにですね、ご質問いただければお答えしていきたいと思います。

SMBC 日興の原さんから三つご質問いただいております。

まず一番目、クリプトアセットセグメントについて。4Q では販売所売買代金に対する収益性が上昇していますが、その要因はなんでしょうか。また、4 月以降の取引量、収益性、コストの見通しについて教えてください。

これ、ビットコインの比率が減って、オルトコインが増えている。ビットコインが減ったっていうよりもオルトコインが増えたので、販売所売買代金に占めるオルトコイン比率がちょっと増えたので、結果オルトコインのほうがビットコインよりもスプレッドが広いですから収益性が上昇したということであります。

4 月以降は、先ほど、今足元はかなり、これは前から申し上げてるように、マーケット全体のコインの売買量というものは、計測、ある程度できますので、それを見ていただければ分かる、公の情報だからいいと思うんですけれども。4 月の足元状況はかなりいいです。また、アーンアウトももうないということなので、そういったプラスの下駄を、二つぐらい大きい下駄を履いて始めますので、問題ないんじゃないのかなと思っておるんですけれども。平気ですか（笑）。

ですけれども、収益性は、率は特に変わるとは思っておりませんで。コストも、先ほどから申し上げてるように、かなり固定費を抑えたモデルになっているので、トップラインが下がると変動費も下がると。もちろんトップラインが下がれば、営業利益率も落ちて利益も減るんですけれども、かなりクッションの効いたかたちになっているので、今後についても、あといろいろな憶測とかありますけれども。

アメリカ、ちょうど、すいません、明日ちょうど、日経フォーラムで午後 1 時半からでしたっけね。最初、私とキャシー・ウッドさんの対談から始まり、あと SEC のヘスター・パースさんとか、パンテラのダン・モアヘッドさんと Galaxy Digital のマイク・ノボグラッツとかで、いろいろフォラームをやりまして明日放映されるんですけれども。

アメリカでどういうふうに暗号資産が発達してきてるかの話なんですが。とにかく、すごいちゃんとして増えてきてるんですね。なので、そういうことも考えると、急に暗号資産市場がエンスト起

こすというふうには見えないので、今後につきましても、売買量、それとマクロ環境もコインチェックの収益性とかコストの見通しについても問題ない状況であるというふうに考えております。

同じく、原さんから 2 問目。

総還元性向について、今回は 22%と低い印象があります。複数年度で 75%以上という方針ですが、過去 3 年間の総還元性向は 62%と、これを下回っています。このような経営判断を行なった背景を教えてくださいということですけれども。

今回の 22%を、ちょっと待ってください、そもそもおっしゃられている過去 3 年間の総還元性向 62%は多分間違っていて。18 年 3 月期が 100%、19 年 3 月期は 290%、20 年 3 月期が 162%ということなので大幅に上回っているんですね。原さん、どっか読み込みを、どこか違う数字を見られたんじゃないかと思うんですけれども。

こちらですね、こちらでお分かりいただけようかと思うんですけれども。だから、今回もその 291、163、22 を足して 3 で割るということなので、大幅に 75%は超えるかたちになります。だから 310、410、そうですよね、130%とか 140%ぐらいになると思うので、大幅に超えることになりますので、経営判断というか当たり前のように今回はこのようにさせていただいております。まあ、十分に。

累積で計算していますということなんですけれども。

うーん、いや、これ、ここに書いてあるのは、自社株買いも含めた総還元性向を、お約束しているのは自社株買いも含めた総還元性向で、複数年で 75%をアベレージで超えようということなんですけれども。

今表で、グラフでお見せしてますように、過去、その毎年、毎期の総還元性向が著しく高い状況が続いてきたので。で、それは株価が低かったから、われわれとして、マネジメントとして、これは株価が低すぎると。で、配当をするよりも、株を買ったほうがいいし、あまりにも株が低いので株を買おうということで、結果として総還元性向がすごい高くなったんですけれども。

今回はそれをせずに、一方で配当に対するニーズが高いということを観測しているので、配当のほうでしっかりお支払いしたんですが。全体としては、今回のような性向になっておりまして、それでも 3 年の累積の平均の総還元性向は 75%を大幅に超えているかたちになっております。

3 番目ですけれども。

仮にコインチェックが上場すると仮定した場合、親子上場の状態になると思いますが、エンゲージメント投資を推進していく立場上、そのような状態は許容できるのでしょうかということですけれども。

そうですね、コインチェックにつきましては買収当時から、その性格的に上場会社であるほうが向いているから上場を目指すということは、買収時の記者会見のときから私は申し上げております。そのコメントについては現時点でも撤回をしておりません。

親子上場の問題は当然あるので、それは私、これはあくまでも仮定の話ですけれども、もし親子上場のようなかたちになる場合には、それは東証にもいろんなルールがありますけれども、私は東証のルールは不十分だと考えておりまして、しっかりと私と私を含めたメンバーで考えて、恥ずかしくないというか問題が起きないようなやり方、仕組みとかやり方をしっかりと実現して、もしやるんだったらやることになると、もちろん思います。

投資日報社のサクラダ様。コインチェックによる取引所トークン発行についてはどのようにお考えですか。

なるほど。バイナンスはバイナンスコインっていうのがあったりしますけれども。まあ、日本の場合には、その取引所トークンというものが、そもそも上場が許されるかどうかというのは未知数だというふうに思います。日本はそもそもステーブルコインの上場も多分難しいと思われますし、取引所トークンにつきましても、ちょっとそんなに簡単ではない可能性があるというふうに考えております。

現状は、当社グループとしては、その今あるコインチェックのその品ぞろえ、サービスの中に、これは十数種類のコインがあり、あと NFT があり、あと IO とかあるわけですけれども。

それに対してもっとやらなければいけないことっていうのが、このコインも上場できないだろうかとか、いろいろそういうのがある中で、もちろんこれは単にブローカーというか買ってきて売るだけのものではなくて開発が必要なものですから、そのような中でコインチェックトークンというものを作ることにリソースを向けることが果たしてお客様のためにも、会社ひいては株主のためにもいいかというと、そうではないというふうに考えておるので、あと回しになろうかなというふうには考えております。

はい、それでは次のご質問がまだないのですけれども。どなたかご質問ございますでしょうか。

SMBC 日興の原様から。NFT の取引量はどの程度あるのでしょうか。事業拡大の上で、現状課題があれば教えてください。

現状でまだ NFT の取引量は公表していないので、数字は控えさせていただきたいと思うのですけれども。

それなりにできているんですけれども。ちゃんとした数字の利益まで上がっていますが、やっぱり Non-Fungible Token という名前のとおり、Non-Fungible、互換性がないんですよね。だから、アートとかそういうものだったりするように、どうしても互換性のないユニークなものなので数に限りがあるんですね。

だから、例えば証券取引所とサザビーズって、どう考えても証券取引所のほうが大きいわけですよね。あるいは、それはちょっと例がよくないかもしれないですね。サザビーズみたいなところと、例えば本屋さん、そのどんどんプリントしてそのいろんなもの、同じものを複製して売るという仕事と、この人が描いたこの絵ですというものを扱う仕事だと、やっぱりプリントしてどんどん作って売る仕事のほうが規模が取れると思うんですけれども。

だから逆にいうと、NFT っていうのは、どうしてもそういう規模を増やしていくのには課題があるんだと、本質的にあるんだと思います。本屋さんと古本屋さんの違いみたいなのがある。本屋さんと、そうですね、本屋さんと古文書屋さんみたいな違いがあったりするので、そこは課題かなというふうに思います。

ただし、日本においては昔、コンプガチャなんてのもありましたけど、あと仮面ライダーカードみたいなですね、そういうのがあったりとか。なんかそういうなんですかね、なんかデジタル的な、デジタルアートというか、そういうものに対するファミリアリティって高いと思いますので、そういったところと。

あと、ノン KYC のオンチェーンであると、一気に世界のお客様を相手にできるというのもあって。KYC オフチェーンのほうはコインチェックで KYC してるお客様を対象としてるんですけど。オンチェーンのほうはノン KYC で、世界中のお客様を対象にできるので、そういったかたちで量を増やしていけるだろうとは思っているんですけれども。あと、やっぱりホットなテーマであるので、かなり伸び率はあると思うんですけれども、今申し上げたような特徴からある程度の制約もあるとは思っております。

晴明：さっきの配当性向金額落としてます、3 年間。自社株買いと配当の。

松本：ちょっと、すいません、晴明さん、説明してくれますか。原さんのご質問に対して。

晴明：先ほどの総還元性向のお話なんですけれども。パーセンテージを足すのではなくて、おそらく、その 3 年間の自社株買いと配当の合計金額を分子とし。3 年間の当期利益ですね、いわゆる、

の合計額を分母として考えたときに 60%ぐらいになるんじゃないでしょうかって、そういうお話かなというふうに思っております。

当社といたしましては、過去のパーセンテージを足して年で割って、複数年で 75%を目指すということを考えておりまして。そういった意味でその方針には沿っていると考えております。

なお配当につきましては、いわゆる配当総額のニーズが結構強いというようにも考えておりますので、今後は安定的に配当を増配していけるようなかたちで運営をしていきたいなと考えております。以上でございます。

松本：はい。すいませんでした。次に、イーストベイのヨネヤ様から。

コインチェックの上場につき、静岡銀行様とどのような議論をされているのかお伺いできますでしょうか。

いや、これは答えられません。

銀行が上場している仮想通貨の取引所を持つことの制約、金融庁の見方につき、見解をお伺いできますでしょうか、といういうことなんですけれども。

これは、どういう話をしているか、してないか。もししていた場合でも、どういう話なのかとかにつきまして、すべてこの場ではお答えすることはできませんので、すいません、ご容赦ください。申し訳ございません。どうしても、セレクティブディスクロージャーになるとか、いろいろな問題がありますので、ご案内できませんのでご容赦ください。

同じく、ヨネヤ様から。

オルトコインとビットコインの現在の取引量の割合および収益の貢献の割合について。

これは発表してないですね。ただ、これも発表してなくて、これも JVCA なんかと話しながら、どういう開示をすべきかということはずっと話をしているのですけれども。

今回、元マネックスグループ CFO、今、コインチェック社長の蓮尾が JVCA の会長にもなったので、そういったディスクロージャーの部分とかも整理をしていき、こういった部分もなるべく開示できたほうがいいと思いますので、そういうより透明性の高い業界にしていくようにわれわれグループとしても取り組んでまいりたいと考えております。

ロックハンプトン、オオノ様。

今の株価水準を前提とした場合、今後の還元は配当が中心になるということでしょうか。高水準の利益が継続した場合は、株価にかかわらず自己株取得も検討されるのでしょうか。

これは決定した事実はなく、もしあれば、それをここで言うと、それは開示ルール違反になるので、一般論としてわれわれがどんなような、一般論として、例えば私がどういうふうに思うのかを一般論でさせていただくことで代えさせていただきたいと思うんですけれども。

やっぱりこの低金利の中で、過剰流動性で株価は上がり気味なんですけれども。配当に対するニーズが高いということを、いろいろな IR を株主の方、投資家の方と話してる中で感じますので、それをしっかり安定的に配当を払う必要がおそらくあるのではないかということを投資家の方と話をしていて感じるんですね。

今の株価水準を前提とした場合ということを言われてるんですけども、今の株価水準が高いとは全然私は思っておりません、安いと思っていますので。そういうふうに考えると、配当か株かっていうと、本当は株買ったほうが合理的なんじゃないかというふうには思います。

思うんですけれども、IR をしていく中で配当に対するニーズが高いということも観測しており。その中で、まず配当はある程度、今まで当社は毎回利益に応じて配当もすごい変わって、あと株価に応じて自社株買いもすごい変わるという、ある意味ダイナミックなことをやってきたんですけれども。

かなり会社のポートフォリオも大きくなり、さまざまなタイプの株主の方が増えてきているということも観測しているので。その配当も自社株買いも毎回、毎年の環境で全然違うというのではなくて、配当はある程度安定させて、安定的に上げていくようなイメージがやっぱり株主の方、ある程度の株主の方、それもかなり多めの人にとっては、そういうまずベースがあるのはいいことなんじゃないかと。

その上で、特別配であるとか自社株買いであるとかを付け足すような、その業績等に応じて、というかたちがいいのではないのかなと感じている次第であります。

ので、短く答えると、はい、さまざまな可能性を今後も環境に合わせて検討を毎回していくというかたちにはなると思います。

はい。まだお時間ちょっとあるんですけれども。ご質問ございますでしょうか。よろしいですかね。では、これで終了とさせていただきますけれども。

すいません、最後にヨネヤ様から入ったので、これを答えて終わりにしたいと思うんですが。

外部データを見ると、2〜3 月のビットコインの取引量は 1 月をピークに下がってるように見られます。足元は活況とのコメントがございましたが、4 月以降のビットコインの取引量は再度増加傾向にあるということでしょうか。

まず、2〜3 月はビットコインが下がり、オルトコインがその分増えたので収益率が上昇したみたいなかたちになっています。

4 月以降は、ビットコインに限らず、ほかのオルトコインも含めて、かなり足元は活況であると。特にコインチェックにおいては活況。これはマーケットデータとコインチェックと若干のあやはあると思うんですけれども、活況であると認識をしております。

それでは以上になります。大変いい内容であったというふうに考えており、分散もあり、浮草稼業ではなくて、ちゃんとビジョンを立てて、それを実現するようなかたちでビジネスを作ってきて。あと、いろいろな新しいサービスを投入して収益は増えていると。

アメリカにおいてはゼロ金利、ゼロ手数料を超えて業績は伸びている等々ですね。

あと、やはりクリプトに対するいろいろな不安になられる方が日本では多いと思うんですけれども、ぜひ明日の日経フォーラムを聞いていただければと思うんですけれども。

アメリカでは、本当に制度整備が進んでいて。ですからコインベースの上場なんかも可能だったわけですけれども。本当に新しいアセットクラス。

私なんかから見ると、例えばアメリカの運用者は BlackRock とかそういったところも上場株だけではなくて、ジョブズ法の中で未上場株に対する投資、あるいは SPAC の中で PIPE を使った投資とかで、その未上場株もやってるわけですね、そういった大きいアセットマネージャー。

上場株がせいぜい 5〜10％で、未上場株は 15〜20％のリターンが平均的にあるということで、そういったものも投資対象とすることで成績を上げていると。日本はそこ、遅れちゃってるんですね。

加えて今は、アメリカはあの BlackRock でさえ、暗号資産の投資を始めるんだと。ということで、Ark Invest なんかはもうすごいビットコインとか買ってるわけですよね。

また、さらに日本より先、上場株式だけの日本が、未上場株もそういう個人も買うファンドを買っているアセットマネージャーが、未上場株もやるようになっているアメリカ。さらに今度、暗号資産も買えるようにしているアメリカということで。

なんか私なんかから見ると、ゴルフそんなにやるわけでもないんですけれども、ドライバーを持ってゴルフをしている人と、アイアンだけでゴルフをしているみたいな感じがあってですね、アメリカと日本って。ずいぶん差があるように感じます。

そんなかたちで、暗号資産は日本にいるとなんとなく、なんかなんなんだろうっていうふうに見えるんですけど、アメリカだと全然見え方が違ったりするので。そういうビジネスを持っている当社ということで、ポートフォリを的にもしっかりしてるし、分散もしているし、マクロ環境だけではなくてビジネスを作ってきているし、伸びもあるということで大変いい決算内容であったと考えております。

追加のご質問等あれば、当社の IR 部門のほうにご連絡をいただければご回答いたします。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。