MONEX GROUP

マネックスグループ株式会社

2021 年 3 月期　第 1 四半期決算説明会

2020 年 7 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
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 3 月期　第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度　第 1 四半期
[日程]	2020 年 7 月 29 日
[ページ数]	42
[時間]	15:00 – 15:48 （合計：48 分、登壇：36 分、質疑応答：12 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） 常務執行役 CFO　勝屋　敏彦　（以下、勝屋）
[アナリスト名]*	SMBC 日興証券株式会社　原　貴之

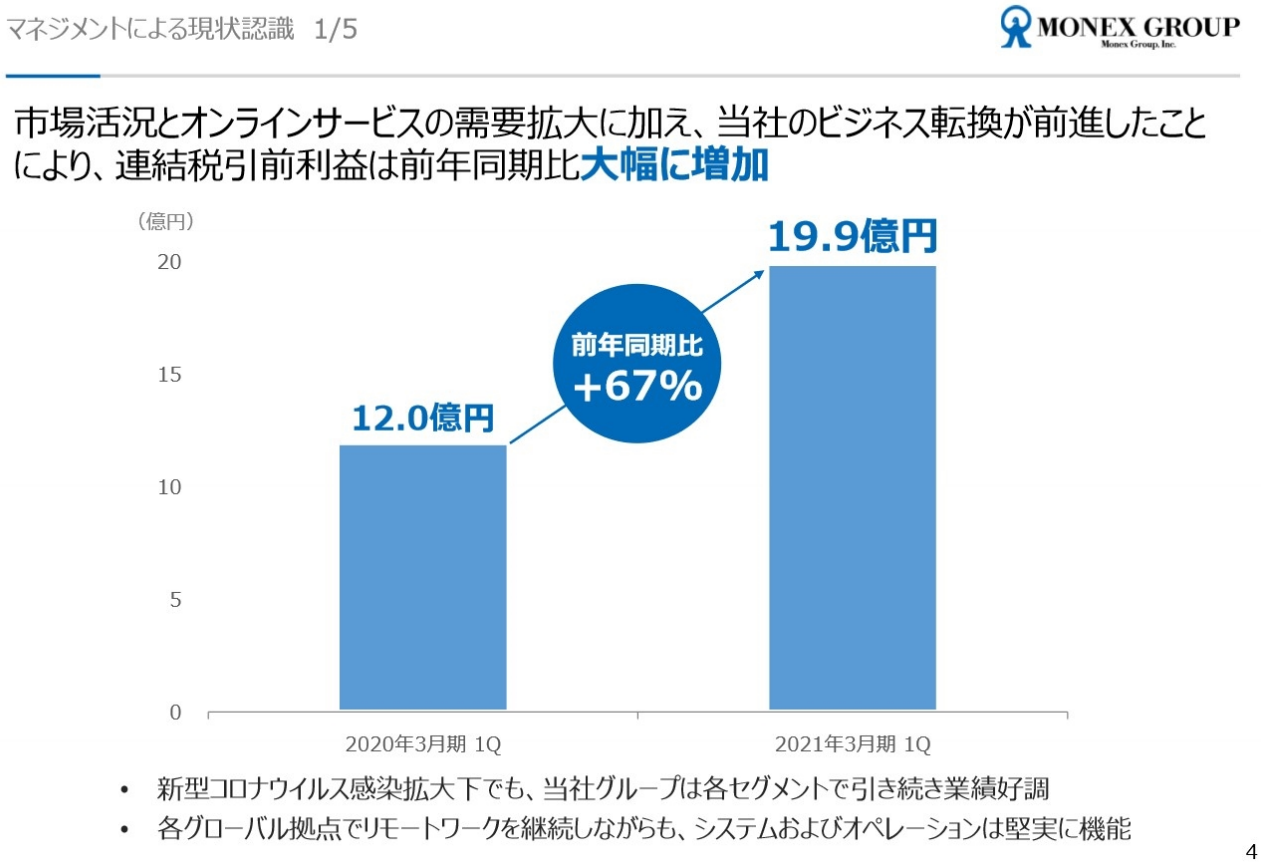
*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

松本：それではお時間ですので、マネックスグループ株式会社、2021 年 3 月期、第 1 四半期の決算説明をさせていただきます。

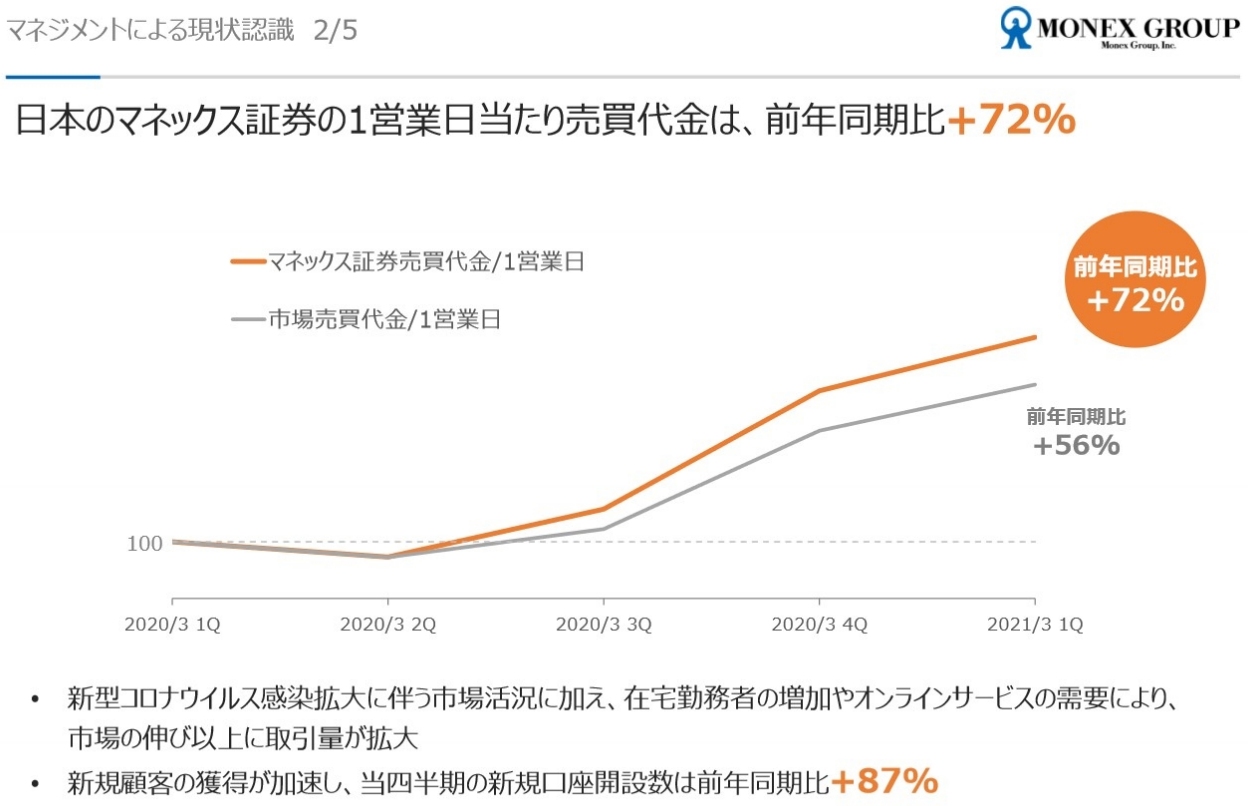
全般に大変良い内容だと思っておりまして、足元の業績も好調でありますし、未来に向けたさまざまな施策もしっかり打てていると考えております。

冒頭、少々私から説明した後、CFO の勝屋からファイナンシャルについて詳しく説明をしてもらい、最後に、また私から今後の展望等を含めて簡単にお話をさせていただきたいと思います。その後、質疑応答に入りたいと思います。



まず、4 ページになりますけれども、税前利益で見ると前年同期比は連結で 67%プラスということで、大変良い内容となりました。日本セグメントだけで見ても、ほぼ同じような伸び率になっております。非日本も日本も同様に好調という状況でありまして、全てのセグメントで黒字になっております。

また、リモートワークがしっかりできておりまして、全般に、お客様もリモートワークが多く、相場にも動意があるということで追い風が吹いていて、かつオペレーション的にも当社グループとしてはしっかり今のコロナ状況に対応ができていると考えております。

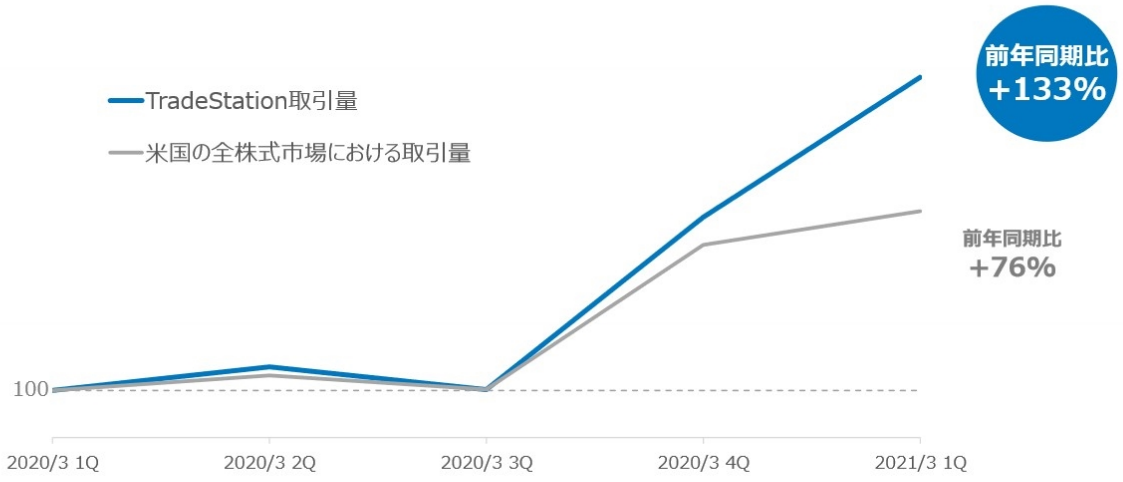


日本セグメントを見ますと、前年同期比で市場売買代金プラス 56%のところ、マネックス証券の売買代金はプラス 72%、口座開設数はプラス 87%で、市場をアウトパフォームした形で売買が成立しております。

マネジメントによる現状認識　3/5

MONEX GROUP

米国トレードステーショングループの取引量（DARTs）は、前年同期比+133%



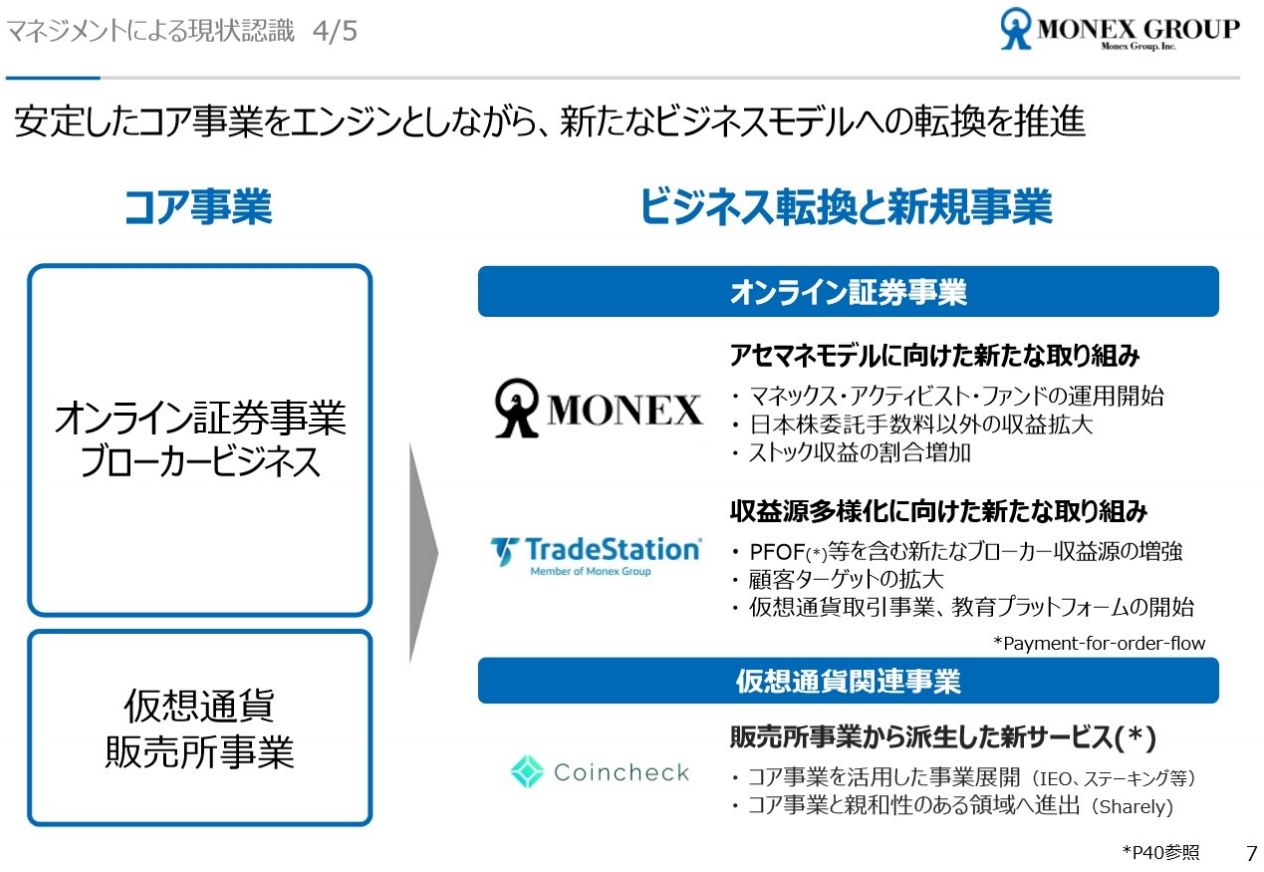
- 在宅勤務者が増加し、手数料無料プランにより稼働口座も伸長したことに加え、顧客１人当たりの取引量が増加したため、トレードステーショングループは市場の伸び以上に取引量が拡大
- 当四半期の新規口座開設数は前年同期比+223%

6

また、次のページ、アメリカにおきましても、前年同期比で市場における取引量がプラス 76%のところ、TradeStation においては DARTs、取引量が前年同期比プラス 133%で、絶好調であります。

また、新規口座開設数も前年同期比プラス 223%で、日米共に取引量も口座開設数も、かなり今のこの状況の追い風を受けて、加えてさまざまな施策が効いているのですけれども、良い形で伸びていることが見て取れます。

後ほどご説明いたしますが、日本セグメントにおいては対コンペティター、競合社相手での売買代金のシェアも増えておりますので、対マーケットでも、対競合相手でも伸びていることが分かります。



7 ページ。このようにコア事業が大変力強く推移している中で、右側にありますように、それぞれコア以外の新しいビジネス転換に力を入れております。

日本におきましては、マネックス・アクティビスト・ファンドの運用を軸に、アセマネモデルへの転換を強く推進をしております。

TradeStation におきましても、通常、お客様からいただく売買手数料以外の収益を増やすという形で、教育プラットフォーム事業であるとか、あるいは仮想通貨事業もかなり力強く成長してきておりまして、そういった形で収益の多様化が進んでいます。

コインチェックにおきましても、コア事業がしっかりとコストとリスクがコントロールされて成り立っている中で、加えて、後で説明いたしますが、ステーキングとか IEO とか、バーチャル株主総会支援事業である Sharely 等が立ち上がりつつあります。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

第1四半期も相場活況は続き、各セグメントのビジネス転換も前進

日本

アセマネモデルへの転換に向け、「マネックス・アクティビスト・ファンド」は6月末時点で42億円の運用額となり、好調なスタート。信用残高を中心とした顧客残高も順調に推移し、新規事業である暗号資産CFDもサービス開始

米国

新規口座開設数は過去最高値を記録し、手数料無料プランと継続的な高ボラティリティで取引が増加し、取引付随収益が大幅に増加。
仮想通貨取引、仮想通貨貸付、YouCanTradeによる収益源の多様化への取り組みを推進中

クリプトアセット

市場のボラティリティが低い中でも、着実に利用者・利用頻度を拡大。
アプリダウンロード数および取扱通貨数において国内No.1。
新規通貨取扱いも積極的に行い、バーチャル株主総会の事業化も推進中

8

8 ページになります。主要セグメントのハイライトでありますけれども、日本はアセマネモデルへの転換を進めておりまして、アクティビスト・ファンドの運用が開始し、その他信用取引等も順調に残高が増えております。あと、証券会社として初の暗号資産 CFD のサービスも始めました。

米国は、口座開設数も過去最高であり、手数料は無料化を進めているのですが、その結果、取引量の増大が強烈に伸びており、お客様からの手数料収入は減るのですけれども、取引所にオーダーを送付して、見合いで入ってくる Payment-for-order-flow と呼ばれる付随収益が大幅に増加しておりまして、全般に、この手数料を下げているのだけれども手数料収入が増えているという、そういった状況になっております。

仮想通貨ビジネスも順調に伸びておりまして、YouCanTrade、教育プラットフォームの収益化にも取り組んでおります。

コインチェック、クリプトアセットビジネスは、取引通貨数等、国内 No.1 ということですけれども、先ほど申し上げたように、コア事業が安定している中で、それ以外の事業についても推進をしているところであります。

業績ハイライト－2021年3月期第1四半期（3ヶ月）1/4

MONEX GROUP

2四半期連続で全セグメントがセグメント利益を計上し、連結税引前利益は**19.9**億円

日本	前四半期に続く相場活況により、取引量が大幅に増加し、セグメント利益は**11.5億円**と大幅増
米国	新型コロナウイルス感染拡大により市場ボラティリティは継続的に高水準で推移し、さらに手数料無料プランと記録的な新規口座開設による取引量の増加により手数料収益が増加。セグメント利益は**5.3億円**と好調
クリプトアセット	前期の固定費削減により、市場ボラティリティが低い中でも、セグメント利益は**1.0億円**と黒字確保
アジア・パシフィック	口座数の伸びや市場取引活況に伴う取引量大幅増加により、セグメント利益は**0.7億円**と好調
投資	MV1号投資事業有限責任組合は累計47件投資。投資先の評価益により、セグメント利益は**1.5億円**と好調

9

9 ページは、この第 1 四半期の数字のハイライトです。これはこの後、勝屋 CFO から詳しく説明がありますが、それぞれのセグメント、日本は利益大幅増、米国も好調、クリプトアセットも黒字確保、アジア・パシフィックも好調、投資セグメントも好調な利益という形で、全体全て 5 セグメント黒字であり、かつ数字的にも良い数字になっていると考えております。

では、ここから先は勝屋 CFO から説明をさせていただきます。

勝屋：CFO の勝屋でございます。私からは業績についてご説明差し上げます。

前年同期比（3ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP

（単位：百万円）

	2020年3月期 1Q (2019年4月-6月)	2021年3月期 1Q (2020年4月-6月)	増減額	増減率	参照先
金融費用控除後営業収益	11,881	13,208	+1,328	+11%	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	10,666	11,264	+598	+6%	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	1,215	1,944	+729	+60%	
その他収益費用（純額）	△19	47	+66	-	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	1,196	1,991	+796	+67%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	849	1,425	+576	+68%	
EBITDA*	3,177	3,969	+792	+25%	

*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。

14

こちらの 9 ページにハイライトが記載されておりますけれども、14 ページ以下に具体的な数値がございますので、そちらでご説明させていただきたいと思います。

今回、まず第 1 四半期の業績については、前年同期比でご説明を差し上げた後に、前クォーター、1 月-3 月と比較して詳細にご説明差し上げたいと思います。

それでは、14 ページにまいります。第 1 四半期につきましては、前年同期比で営業収益が 11%増の 132 億 800 万円になりました。これは、日本、米国、アジア・パシフィックの 3 セグメントで、株式市場の取引量が非常に増えまして、そちらを背景に増収になったことを主因としております。

一方で、クリプトアセット事業に関しましては、仮想通貨市場の取引量が減りましたので、減収とはなっております。

販管費につきましては、クリプトアセット事業のほうで減少しましたが、日米両セグメントで増収に伴って変動費が増えたため、全体としては 6%増えて、112 億 6,400 万円となりました。

その結果、税引前利益については、前期比 67%増の 19 億 9,100 万円。

それから、親会社の所有者に帰属する四半期利益につきましては、68%増の 14 億 2,500 万円になりました。

前年同期比（3ヶ月）実績（セグメント別）

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

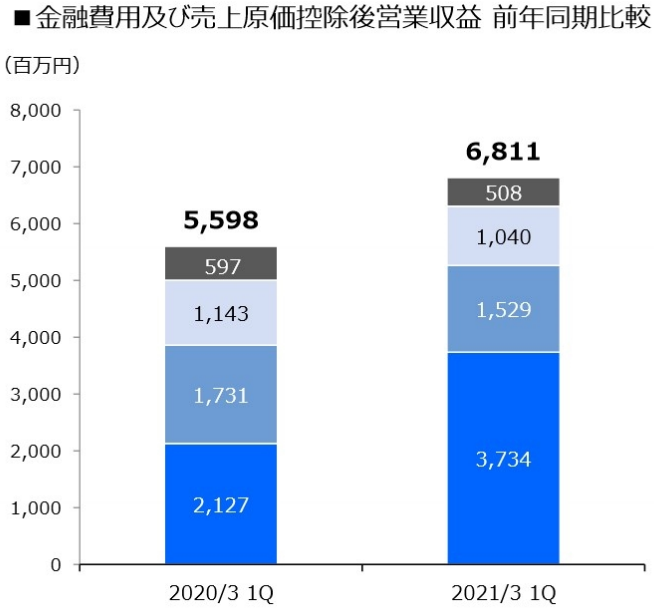
（単位：百万円）

	日本		米国		アジア・パシフィック		クリプトアセット事業		投資事業	
	2020/3 1Q	2021/3 1Q	2020/3 1Q	2021/3 1Q	2020/3 1Q	2021/3 1Q	2020/3 1Q	2021/3 1Q	2020/3 1Q	2021/3 1Q
金融費用及び売上原価控除後営業収益	5,598	6,811	4,996	5,326	195	324	1,274	820	12	169
販売費及び一般管理費	5,194	5,777	4,364	4,790	212	264	1,127	717	14	19
営業利益相当額	404	1,034	633	536	△16	60	147	103	△2	151
その他収益費用（純額）	53	113	△13	△11	3	6	△5	△1	△0	△0
税引前四半期利益	457	1,147	620	525	△13	66	142	102	△2	150
親会社の所有者に帰属する四半期利益	313	747	464	428	△16	51	99	111	△4	88
EBITDA	1,576	2,327	1,414	1,250	13	90	299	195	△2	151
備考	金融費用及び売上原価控除後 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				金融費用及び売上原価控除後 営業収益はP20、販管費はP21に増減分析を記載			

15

こちらの結果をセグメント別に記載したものが 15 ページになります。前年同期と比べますと、収益面ではクリプトアセット事業を除く全てのセグメントで増収となり、利益面では米国を除く全てのセグメントで増益となりました。そして、全てのセグメントについて、この四半期は黒字となっております。

日本：日本株取引のシェア上昇。米国株手数料も増加、委託手数料全体の1割以上に



金融費用及び売上原価控除後営業収益
+21.7%（+1,213）

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他（△89）
- FX・債券関連収益（△103）
- 金融収支（△203） ※1
- 委託手数料（+1,607） ※2, 3

※1 信用金利収支の減少 △16（△2%）
信用残高 マネックス証券残（平残） +3%
※売残高（買残より金利が低い）が増加し、金利が減少

※2 株式（ETF等含む）2市場個人売買代金 +56%
日本株委託手数料 +64%
マネックス証券シェア 5.09%→5.63%

※3 米国株手数料 152 → 425（+179%）

16

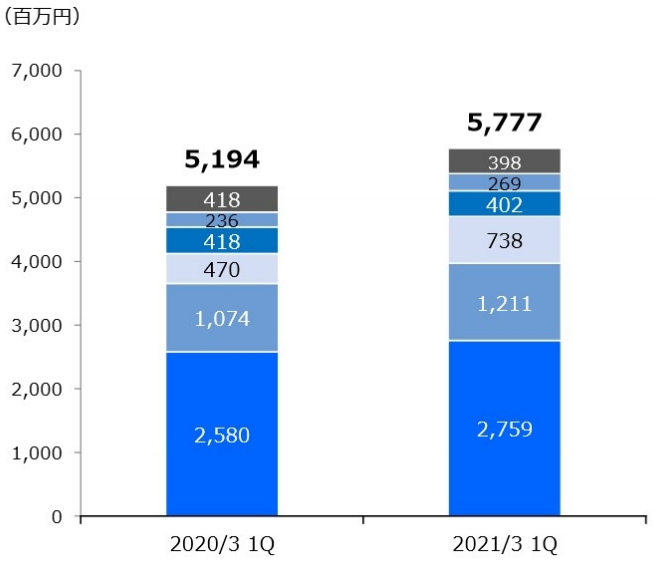
それぞれのセグメントについて簡単に申し上げると、日本につきましては前年同期比で見ますと、株式市場の売買代金が伸びましたけれども、それ以上に委託手数料が増えました。

一方で金融収支と FX、債券関連収益は減少しました。結果、営業収益全体では 21.7%増加しております。

MONEX GROUP

日本：取引量増に伴い変動費増加。信用取引強化を目的とした新規システム投資により、減価償却費増加

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



販管費合計 +11.2%（+583）

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他（△20）
- 広告宣伝費（+33）
- 通信費・運送費・情報料（△16）
- 支払手数料・取引所協会費（+268）
- 人件費（+138）
- システム関連費用（+179）※

※	不動産費	+28
	事務費	+30
	減価償却費	+121

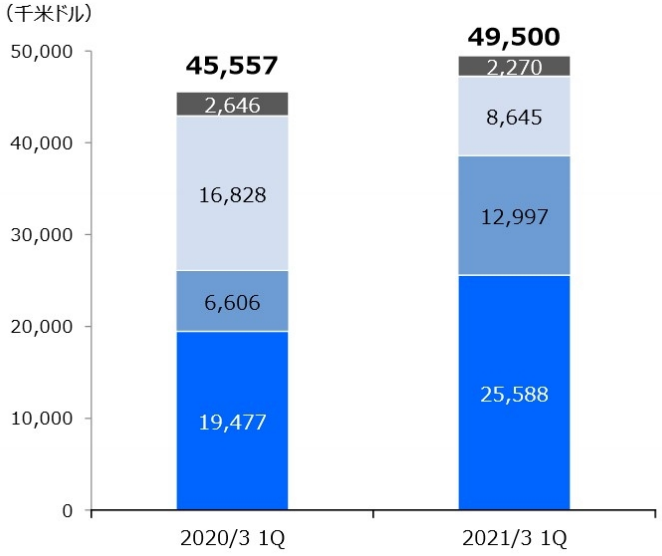
（新規投資：一般信用売り、SOR信用、他）

17

販管費につきましても、変動費、減価償却費を中心に増えまして、11.2%増えております。

米国：手数料無料プラン及びサイトリニューアルにより稼働口座数が増加。さらに、VIX上昇を背景に取引量が増加し、委託手数料及びその他受入手数料が大幅増加。金利低下による金融収支の減少をカバーし増益に

■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
+8.7% （+3,943）

*カッコ内は増減額（千米ドル）

- その他（△376）
- 金融収支（△8,183）
- その他の受入手数料 （+6,392）※
- 委託手数料（+6,111）※

※ VIX日次平均：15.2→34.5
DARTS：前年同期比+133%

18

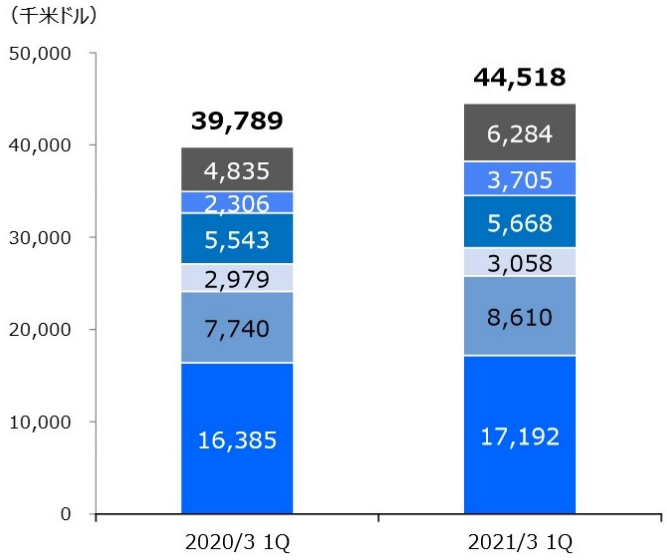
米国につきましては、前年同期比では、まず市場金利が低下しましたので、金融収支が減少しましたけれども、市場は活況が続いておりまして、そちらを背景に委託手数料ですとか、先ほどご説明した、その他の受入手数料、こちらが大きく伸びまして、結果、営業収益全体で 8.7%増加しております。

前年同期比（3ヶ月） 費用増減分析（米ドル建て）

MONEX GROUP

米国：サイトリニューアルや、TradeStation CryptoやYouCanTrade等の新規事業のサービス開始により、広告宣伝費が増加。取引量の増加に伴い、支払手数料が増加。なお、人件費は従業員削減による退職金の支払により一時的に増加。

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



販管費合計 +11.9%（+4,729）

*カッコ内は増減額（千米ドル）

- その他（+1,449）
- 広告宣伝費（+1,399）
- 減価償却費（+125 ）
- 通信費・運送費・情報料（+79）
- 支払手数料・取引所協会費（+870）
- 人件費（+808）※

※ 4月の従業員削減に伴い、約$1.6Mの退職金を費用計上

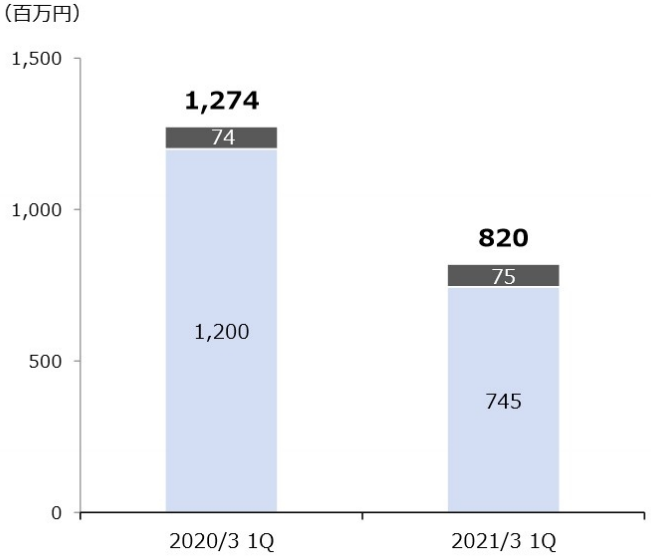
19

販管費についても、変動費、減価償却費を中心に 11.9%増加いたしました。

アジア・パシフィックセグメントについても、前年同期比で見ますと、香港市場等、取引量が非常に増えまして、営業収益が 58.8%増加。販管費も変動費を中心に 24.4%増加しております。

クリプト：市場取引量減少および仮想通貨価格推移の値幅が縮小したことに伴い、トレーディング損益が減少

■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
△35.6%（△454）

*カッコ内は増減額（百万円）

■ その他（+1）

■ トレーディング損益（△455）※

※ 国内BTC取引金額（現物）（DMMビットコイン除く）

【3か月合計】
2019/4-6月　34,394億円
2020/4-6月　29,257億円（-15%）

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)

20

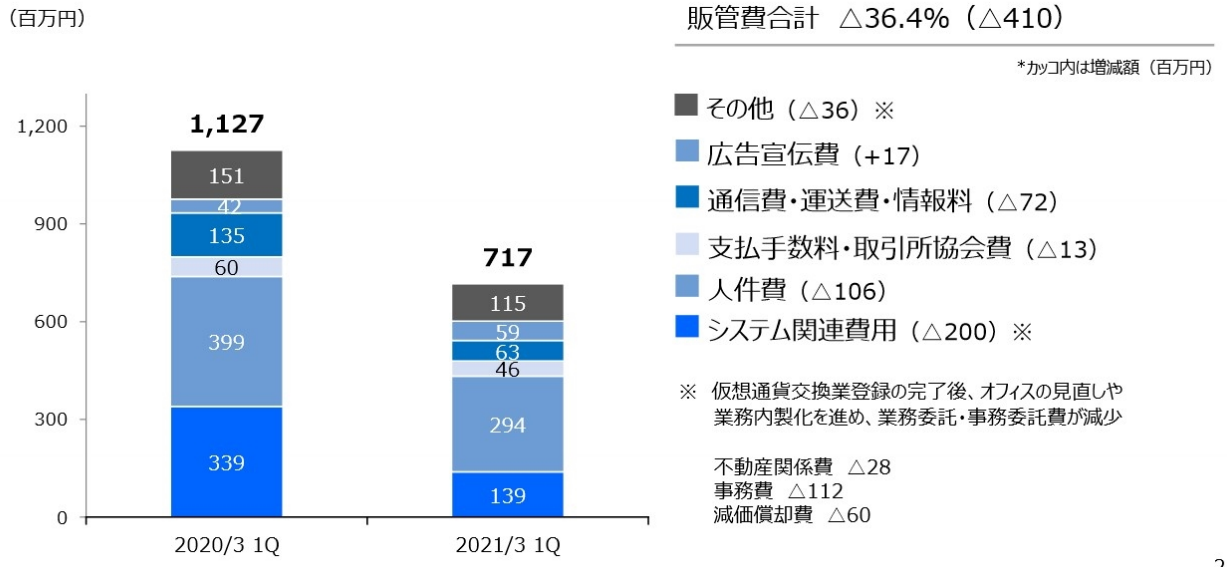
一方で、クリプトアセット事業に関しましては、仮想通貨の取引量が市場全体で減少しましたので、営業収益が 35.6%減少しました。

前年同期比（3ヶ月） 費用増減分析

MONEX GROUP

クリプト：前期上期に実施した費用の構造改革によるコスト削減が寄与し、固定費を中心に費用が大幅に減少

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



21

ただ、販管費も人件費、業務委託費を中心に減らしまして 36.4%減少しております。

投資事業のセグメントにつきましては、保有している有価証券のうち、評価額が上昇したものがございまして、結果 1 億 5,700 万円増収となっております。

そして、前年同期は若干赤字でありましたけれども、今期は 8,800 万円の黒字を確保しております。

（単位：百万円）

	2020年3月期 4Q (2020年1月-3月)	2021年3月期 1Q (2020年4月-6月)	増減額	増減率	参照先
金融費用控除後営業収益	13,556	13,208	△348	△3%	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	11,452	11,264	△188	△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	2,104	1,944	△160	△8%	
その他収益費用（純額）	△1,037	47	1,085	-	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	1,066	1,991	925	87%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	758	1,425	667	88%	
EBITDA	4,179	3,969	△211	△5%	

22

では、次に 22 ページに飛びまして、前四半期、1 月-3 月と比べたご説明を差し上げます。

まず、営業収益ですけれども、こちら 3%減少の 132 億 800 万円となりました。親会社の所有者に帰属する四半期利益については 88%増加して、14 億 2,500 万円となりました。

こちらは、非常に急増しておりますけれども、前四半期で固定資産の減損ですとか、有価証券の評価減で 10 億円ほど、その他の費用を計上した結果、少なかったので、今期については非常に増えているという結果になっております。

（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	
	2020/3 4Q	2021/3 1Q	2020/3 4Q	2021/3 1Q	2020/3 4Q	2021/3 1Q	2020/3 4Q	2021/3 1Q	2020/3 4Q	2021/3 1Q
金融費用及び売上原価控除後営業収益	6,821	6,811	5,451	5,326	278	324	1,256	820	29	169
販売費及び一般管理費	5,863	5,777	4,951	4,790	253	264	987	717	14	19
営業利益相当額	958	1,034	501	536	25	60	269	103	15	151
その他収益費用（純額）	△495	113	△217	△11	16	6	△0	△1	0	△0
税引前四半期利益	463	1,147	284	525	41	66	269	102	15	150
親会社の所有者に帰属する四半期利益	322	747	167	428	32	51	242	111	△0	88
EBITDA	2,276	2,327	1,270	1,250	54	90	362	195	15	151
備考	金融費用及び売上原価控除後 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				金融費用及び売上原価控除後 営業収益はP28、販管費はP29に増減分析を記載			

23

23 ページに、セグメント別の内訳を記載しております。前四半期比で見てみると、収益につきましては、日本、米国、それからクリプトついては減収しておりますけれども、アジア・パシフィックと投資が増収となり。それから、利益についてはクリプトアセット以外の全セグメントで増益となりました。

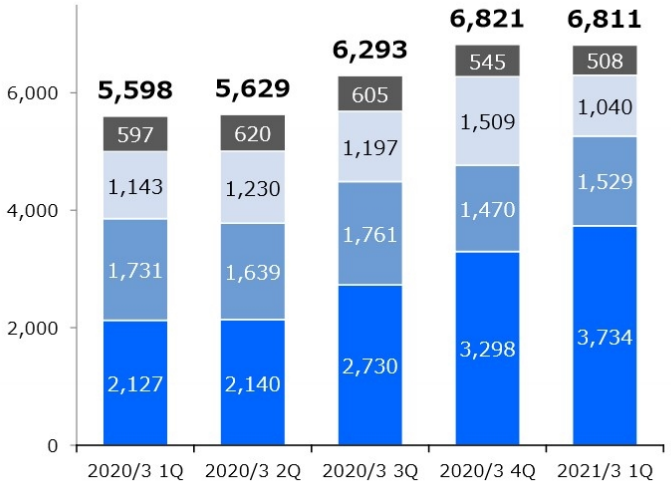
そして、前四半期も黒字でしたけれども、この四半期も黒字で、2 四半期連続で全てのセグメントで黒字を確保しております。

MONEX GROUP

日本：四半期を通して株式市場活況が続き、委託手数料が大幅増。米国株も収益増に貢献

■金融費用及び売上原価控除後営業収益　5四半期推移

（百万円）



金融費用及び売上原価控除後営業収益
△0.2%（△11）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（△37）
- FX・債券関連収益（△469）※1
- 金融収支（+59）
- 委託手数料（+436）※2

※1　FX取引量シェアは1.7%から1.9%に上昇するも、スプレッド縮小により1枚当たり収益は減少

※2　2市場個人売買代金(株式・ETF等) +11%
マネックス証券売買代金　+11%

米国株収益　343 → 425 (+82)

24

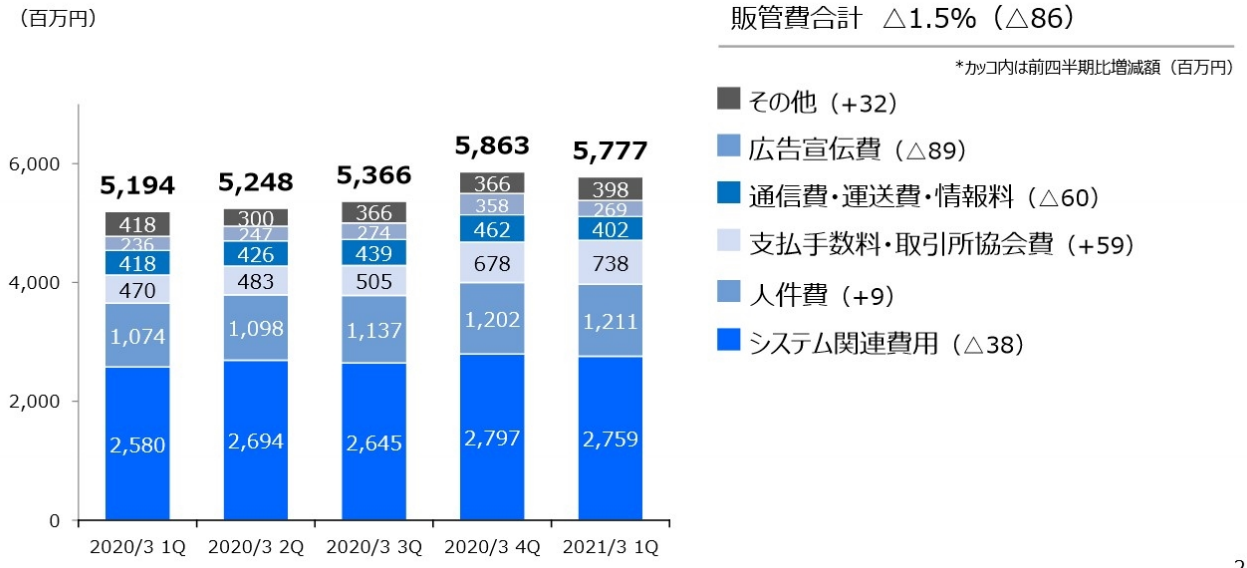
それでは、主要のセグメントについて収益、費用をご説明差し上げたいと思います。

まず、日本の収益ですけれども、前四半期比で 0.2%、1,100 万円減少しまして、68 億 1,100 万円となりました。

こちらの主な理由としましては、市場の個人売買代金が前四半期比で 11%増加した結果、委託手数料が 4 億 3,600 万円増え、それから、金融収支も 5,900 万円ほど増えたのですけれども、FX・債券関連収益がスプレッドの縮小に伴って、4 億 6,900 万円減少した結果、全体としては若干収益が減っております。

日本：取引増による変動費増があるものの、全般にコスト管理に努め、費用は微減

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



25

費用につきましては、前四半期比で 1.5%、8,600 万円減りまして、57 億 7,700 万円となりました。

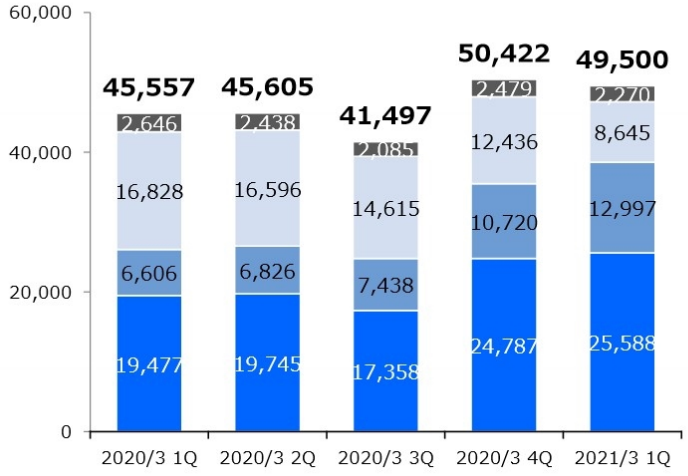
こちらは、売買取引が増えまして、それに従って支払手数料が増えたと。変動費が増えたということがございますけれども、全体としては費用をコントロールして、マイナス、微減の費用となっております。

MONEX GROUP

米国：金利低下に伴い金融収支は減少した一方、委託手数料収入は好調に推移。特に株式・オプションの取引量が増加し、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

（千米ドル）



金融費用及び売上原価控除後営業収益
△1.8%（△922）

*カッコ内は前四半期比増減額（千米ドル）

- その他（△209）
- 金融収支（△3,791）※1
- その他の受入手数料 （+2,277）※2
- 委託手数料（+801） ※2

※1 貸株収益は、前四半期比+$0.6M
※2 VIX日次平均：31.2→34.5
DARTs：前四半期比+33%

26

続いて、米国。まず、収益ですけれども、前四半期比で 1.8%、92 万 2,000 ドル減少の 4,950 万ドルとなりました。

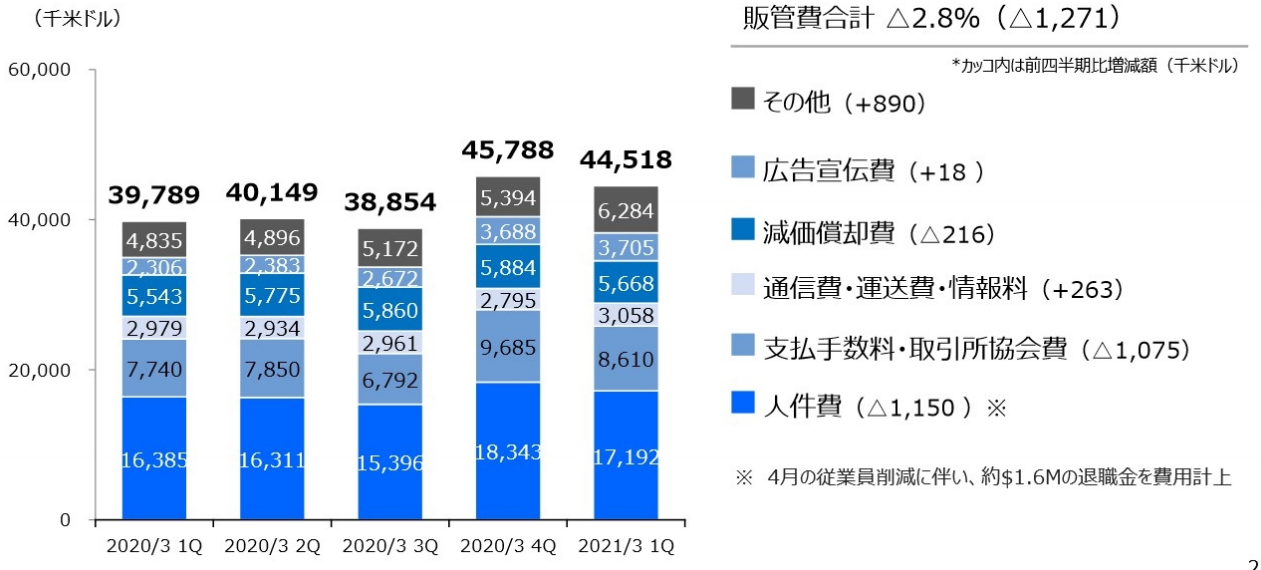
こちらは委託手数料とその他の受入手数料が非常に伸びておりますが、こちらは市場のボラティリティが大幅に増加して、取引量が増え、その結果、委託手数料が増え、また、Payment-for-order-flow などのその他の受入手数料も増えたという形になっております。

一方で、市場金利が低下しましたので、金融収支は 379 万 1,000 ドル減少しました。結果、全体としては若干の減収となっております。

MONEX GROUP

米国：支払手数料は、手数料率の低い株式・オプションの取引の増加、及び取引量増加による割引が適用され減少。従業員削減と賞与の減少に伴い、人件費も減少

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



27

次に、費用ですが、こちらは前四半期比 2.8%、127 万 1,000 ドル減少の 4,451 万 8,000 ドルとなりました。

まず、支払手数料は取引量が増えたのにもかかわらず、マイナスになっております。107 万 5,000 ドルマイナスになっております。これは、支払手数料の料率が低い株式とか、オプションが増加したため。それから、ボリュームが増えてディスカウントを受けられたということで、全体としては 107 万 5,000 ドル減少しております。

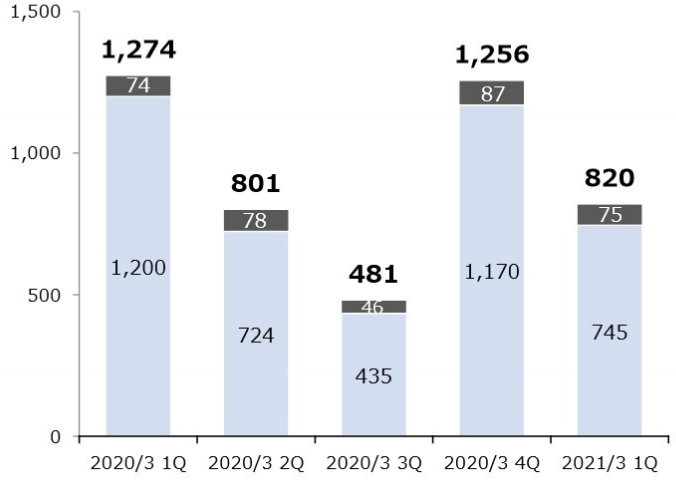
人件費も 115 万ドルほど減少しておりますけれども、これは 4 月に人員削減を行いました。結果、160 万ドルほど退職金が発生しましたけれども、給与ですとか、賞与の引当金が減少したために、全体としてはこれだけの金額が減り、今申し上げたことをトータルしますと、全体で 2.8%のマイナスになりました。

MONEX GROUP

クリプト：仮想通貨価格の停滞局面に伴い、取引量が低下し、トレーディング収益が減少

■金融費用及び売上原価控除後営業収益　5四半期推移

（百万円）



金融費用及び売上原価控除後営業収益
△34.7%（△436）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

■ その他（△12）

■ トレーディング損益（△424）　※

※　国内BTC取引金額（現物）（DMMビットコイン除く）

【3か月合計】
2020/1-3月　26,516億円
2020/4-6月　29,257億円（+10%）

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、コインチェックですが、こちらについてご説明します。

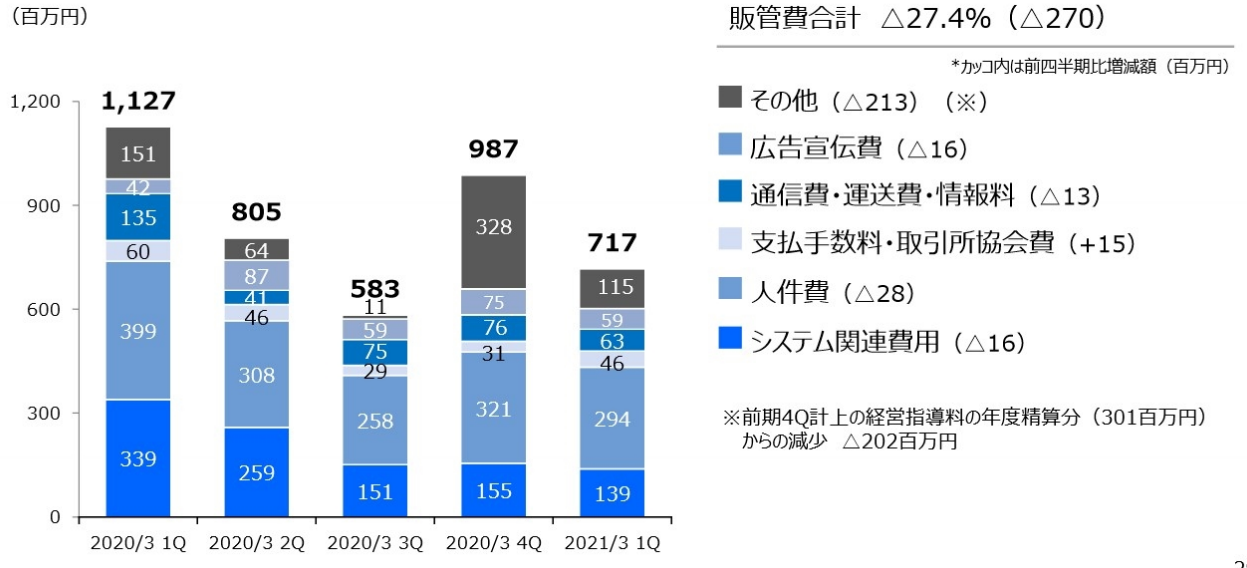
収益ですけれども、前四半期比で 34.7%、4 億 3,600 万円減少の 8 億 2,000 万円となりました。

こちらは市場の取引が、ビットコインについては活発で、増加したのですけれども、ビットコイン以外のオルトコインについては取引量が減少した結果、コインチェックについてもトレーディングの損益が 4 億 2,400 万円減ったものであります。

MONEX GROUP

クリプト：前期の固定費削減後も継続したコストコントロールを行い、費用を抑制

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



29

費用につきましては、こちらも前四半期比で 27.4%、2 億 7,000 万円減って、7 億 1,700 万円となりました。

前四半期については、こちらのグラフにございますとおり、その他の費用が非常に多くなりました。これは、前回ご説明いたしましたけれども、親会社である当社に対する経営指導料が年度の精算によって増えましたけれども、この四半期については通常水準に戻りましたので、ここが 2 億円ほど減ったということが大きいです。

それに加えて、全般的に費用を抑制した結果、全体として販管費が 27.4%減少したという結果になりました。

以上、簡単ですけれども連結の業績についてご説明申し上げました。

松本：それでは、私から後半についてお話ししたいと思います。

各セグメントの簡単なハイライトをお話ししていきたいと思います。

MONEX GROUP

日本株の委託手数料好調に加え、米国株の収益及び約定件数が過去最高を記録

日本株取引

- 市場における1営業日当たり売買代金は、前年同期比56%増であるのに対し、当社売買代金は**72%増**
- 現物/信用共に売買代金シェアが前年同期比で増加

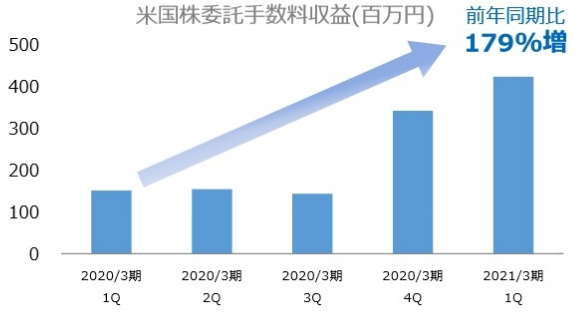
売買代金シェア	前期１Q	当期１Q	増加
現物	6.92%	7.12%	+20bpt
信用	4.26%	4.90%	+64bpt
合計	5.08%	5.64%	+56bpt

信用残高

- 諸施策により、信用残高は2020年3月(平残)から**15%増加**。今後は、代用有価証券を貸株サービスと併用できる**代用貸株サービス**等の導入を予定し、更なる信用残高の積み上げを目指す

米国株取引

- 当四半期の約定件数・取引口座数は、**前年同期比4.7倍**、**3.4倍**と大幅に成長
- 取扱銘柄数は3,700となり、**国内最多**。ユーザーからのリクエストによる新規銘柄追加も積極的に行う
- 引き続き為替手数料（買付時のみ）の無料プランを継続し、更なる約定件数の増加を目指す
- お客様の米ドル預り金運用による金利収益も獲得



33

まず 33 ページ。日本セグメントについては、この表にありますように、売買代金シェアは信用が大きく伸びたことを中心に、現物/信用共に売買代金シェアを伸ばしておりまして。対競合相手でもビジネスが伸びていることが分かります。信用残高も伸びております。

また、右側、米国株取引においては、約定件数・取引口座数で、前年同期比で 4.7 倍、3.4 倍ということで、爆発的に成長していることが分かります。これは当社、マネックス証券が TradeStation をグループ内に持つことで、米株のサービスについては圧倒的な優位性をエクスキューションにおいて持っていることと。岡元などの、これも大変パワフルな投資情報を提供するメンバーがいることなどから、米国株取引は大きく伸びている状況であります。

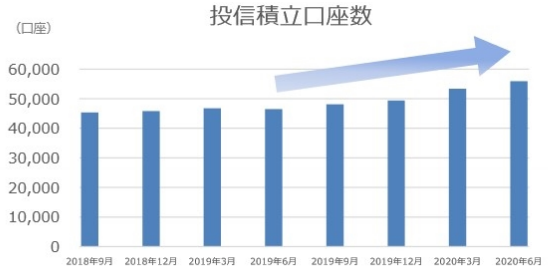
アセマネモデルへの転換と新規サービス拡大に注力

マネックス・アクティビスト・ファンド

- 投資助言会社のカタリスト投資顧問は、ボトムアップリサーチとマーケットインサイトを融合した投資手法で運用
- 6月の国内個人投資家向け当初募集は盛況であり、私募を含む6月末時点の**運用金額(AUM)は42億円**

投資信託

- 毎日つみたてサービスが1月より開始され、積立口座数が前四半期比5%増の**5.6万口座**



ferci - SNS型投資アプリ

- スマートフォン利用に慣れた層が使いやすいUXを武器に、これから投資を始める方の証券口座開設をアシスト
- Twitter投稿機能を追加し、**コミュニティ機能**を強化。ユーザー同士の意見交換も活発化

IFA

- マネックス証券にてIFAサービスを開始。**「プレミアムIFA」**というコンセプトの下、多数のIFA法人からの申込の中から、**厳選したIFAと契約**。預かり金も徐々に積み上がり、今後の拡大に向け体制整備に注力

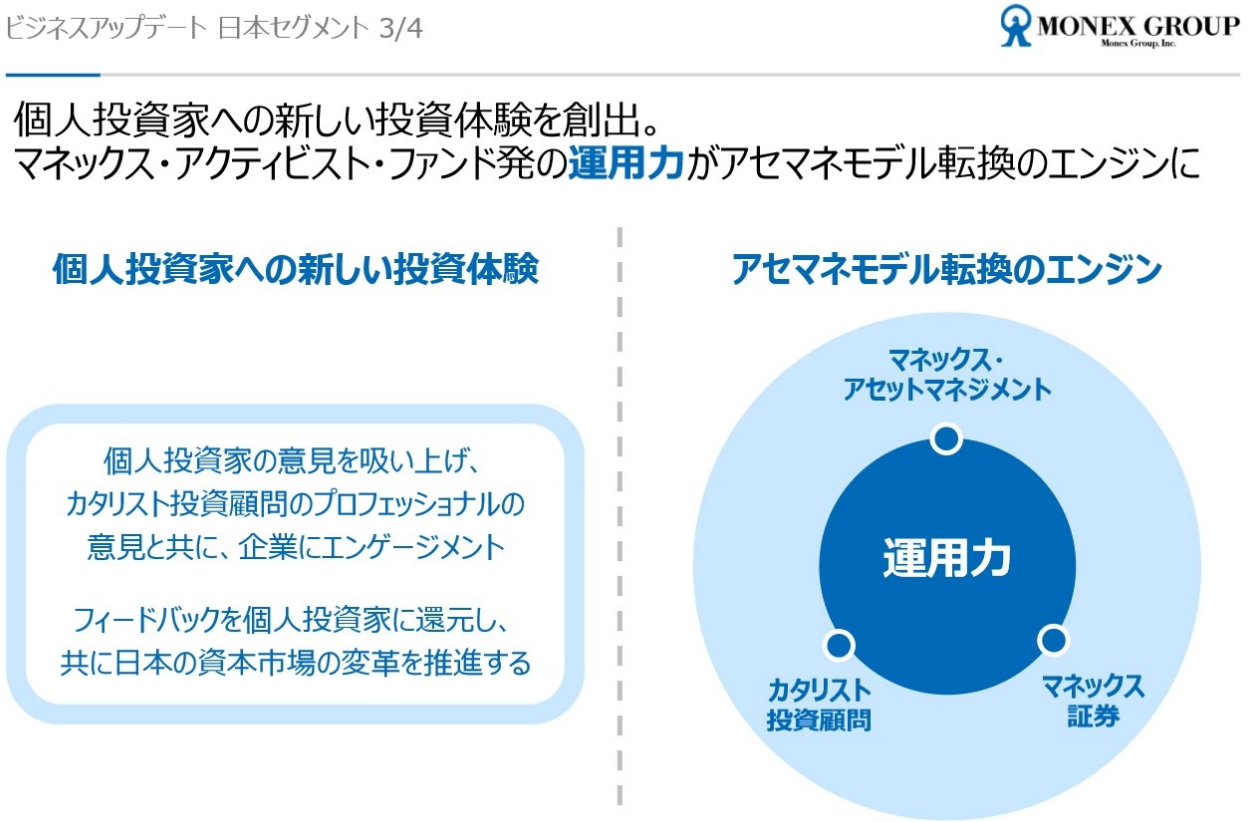
暗号資産CFD

- **主要ネット証券として初めて**、暗号資産のレバレッジ取引サービス（CFD）の取扱いを７月より開始。**コインチェックとのシナジー効果**も狙う

34

34 ページ、アセマネモデル化への転換には力を入れておりまして、この後詳しく説明いたしますが、マネックス・アクティビスト・ファンドは順調な出足をしております。投資信託のつみたても増えておりまして、あとは ferci というスマホ証券、これは Consumer-generated marketing みたいな形になっているのですけれども、そういったものも進んでおりまして。あと、IFA も後発でありますけれども、動き始めております。

暗号資産 CFD は、先ほど申し上げたように証券会社として初めて暗号資産 CFD の取り扱いを始めました。

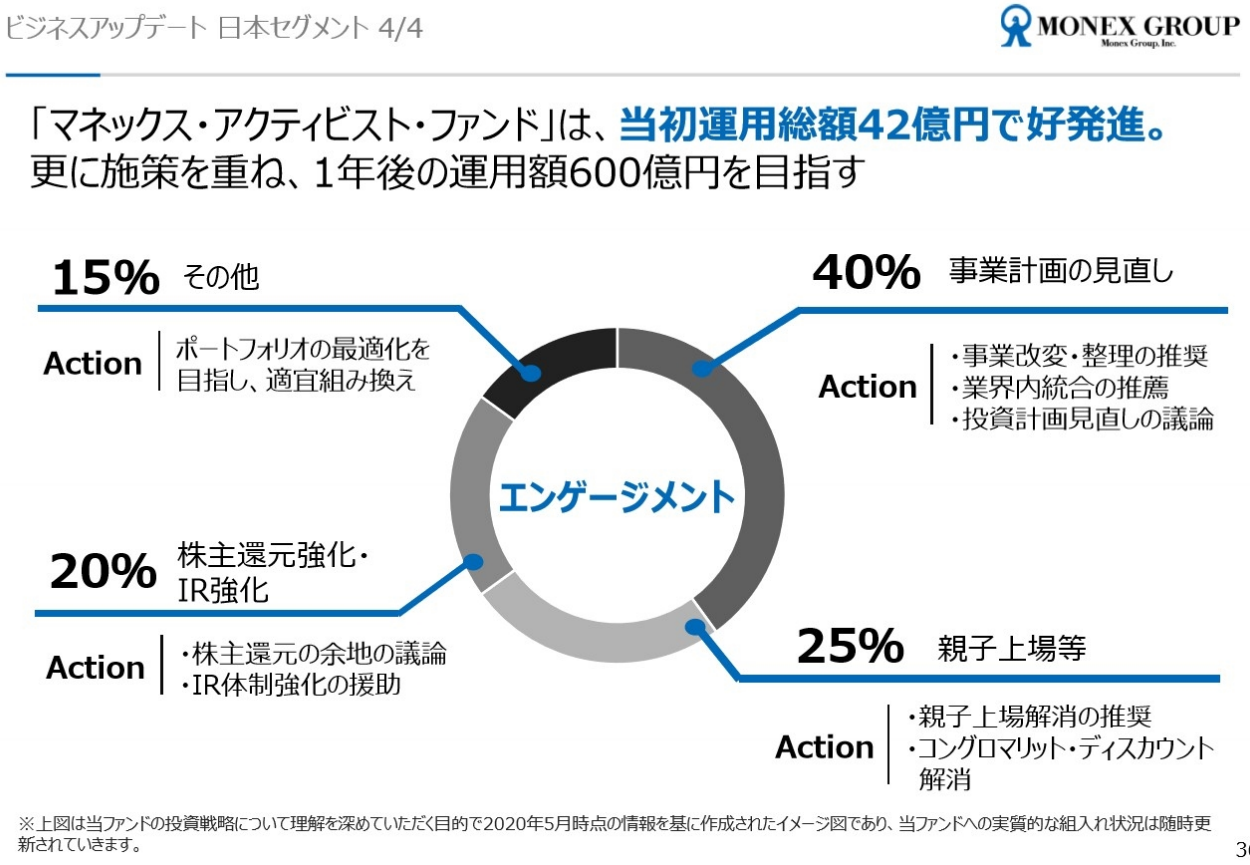


マネックス・アクティビスト・ファンドにつきましては、このグループ全体がアセマネモデル化を進めようというときに、それはどういうことかというと、お客様に対して商品と情報と取引ツールの提供をして、あとはお客様が売買するのを待っていて、売買したら手数料がもらえるという形ではなく、お客様一人一人の状況に応じた運用のアドバイスをして、その結果に対してフィーをもらうという、そういったことをしていくべきだと考えているのですけれども。

それについて、マネックス・アクティビスト・ファンドというのは請負運用というか、お客様からお金を預かって運用する形ですけれども。マネックス・アクティビスト・ファンドの運用の指示をするカタリスト投資顧問などを中心に、グループ内の運用力を高めることが、すなわちグループとして個人のお客様に対して、投資、運用の個別のアドバイスを申し上げて、それをフィーに変えていく重要なエンジンになると考えております。

また、このマネックス・アクティビスト・ファンドは、受益者の個人投資家の皆様の声を吸い上げて、それをわれわれが発行体に対してエンゲージメントをする際に、個人の方もこういうことを言っているんだ、というふうにぶつけて、それをまた個人の投資家にフィードバックをすると。どのように経営者がそれに対して返事をしたかについて、反応したかについて、フィードバックをしていくと。

ということで、個人投資家の方が単に投資信託という商品を買うのではなくて、われわれと一緒に投資という体験をすると。そういった形で、個人投資家の方を巻き込みながら、かつエンゲージメントも海外のアクティビスト・ファンド等が配当を払えと言ってくるだけではなくて、われわれが、このわが国のエコシステムの中にいる個人と一緒に、発行体に対して意見をぶつけることで、マーケット全体をよくし、わが国の中のインベストメントチェーンをしっかり活性化していく。資本市場とインベストメントチェーンを活性化していくといったことに取り組んでまいります。

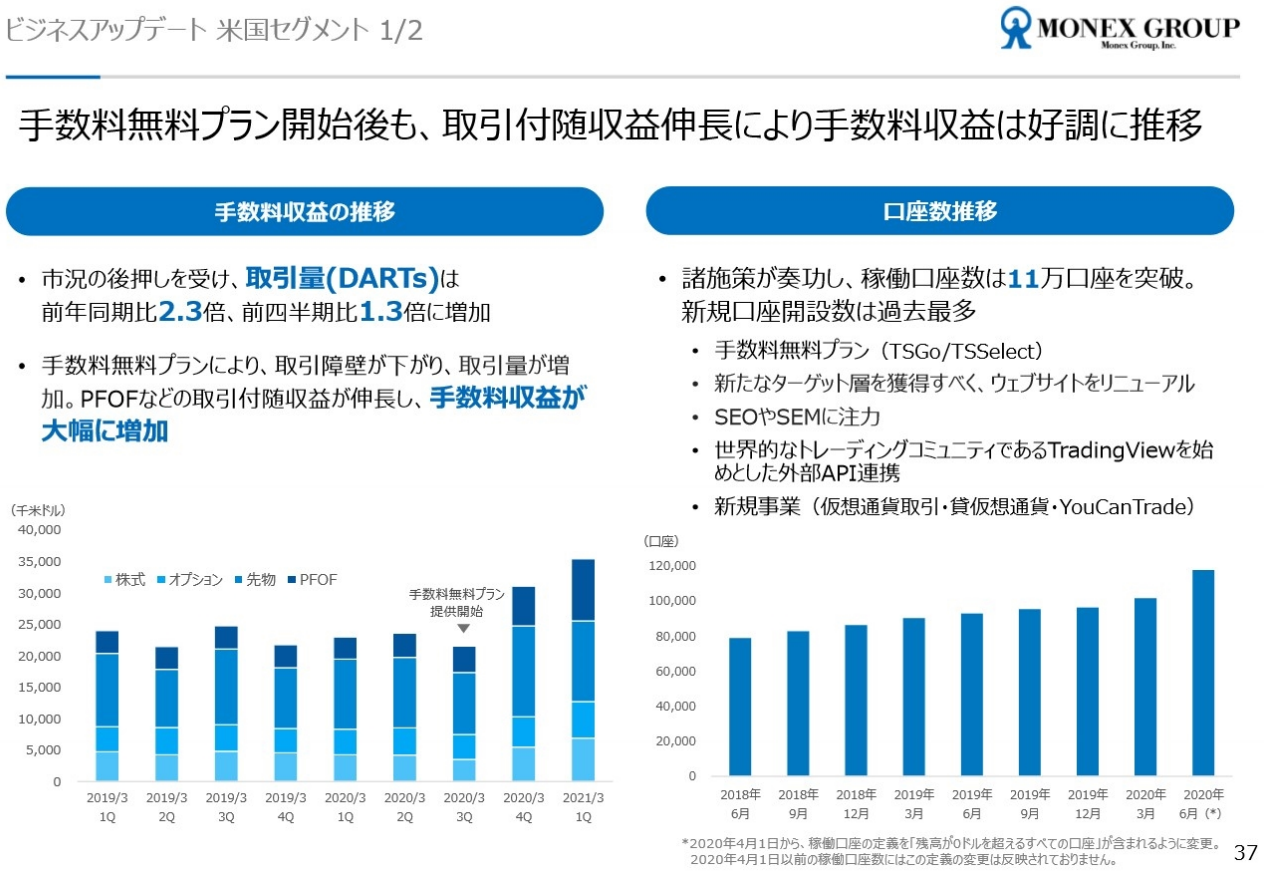


公募の募集を行いまして、30 億円を超えるような総額であり、現在運用総額 42 億円程度で運用をしておりまして、マネックス証券だけで販売を行い、一切プッシュ型の営業をしていない中で、当社の今までの歴史をひもといても、大変良い滑り出しであります。

今後、後半もしていく予定であり、あと今後、個人投資家だけではなくて、国内外の機関投資家のお金も受け入れる予定でありまして、1 年後に運用額 600 億円を目指しております。

エンゲージメントの内容は、よくある海外のアクティビスト・ファンドのような、事業を売って自社株買いしてくれとか、そういう内容というよりは、事業計画の見直しであるとか、親子上場のねじれを直していこうとか、ガバナンスをちゃんとよくしていこうとか、もっとポジティブな、投資

家と発行体と一緒に上向きのことを考えていくと。そういったエンゲージメントを目指してまいります。既に私も関わりながら、実際に企業に対してエンゲージメントを始めております。



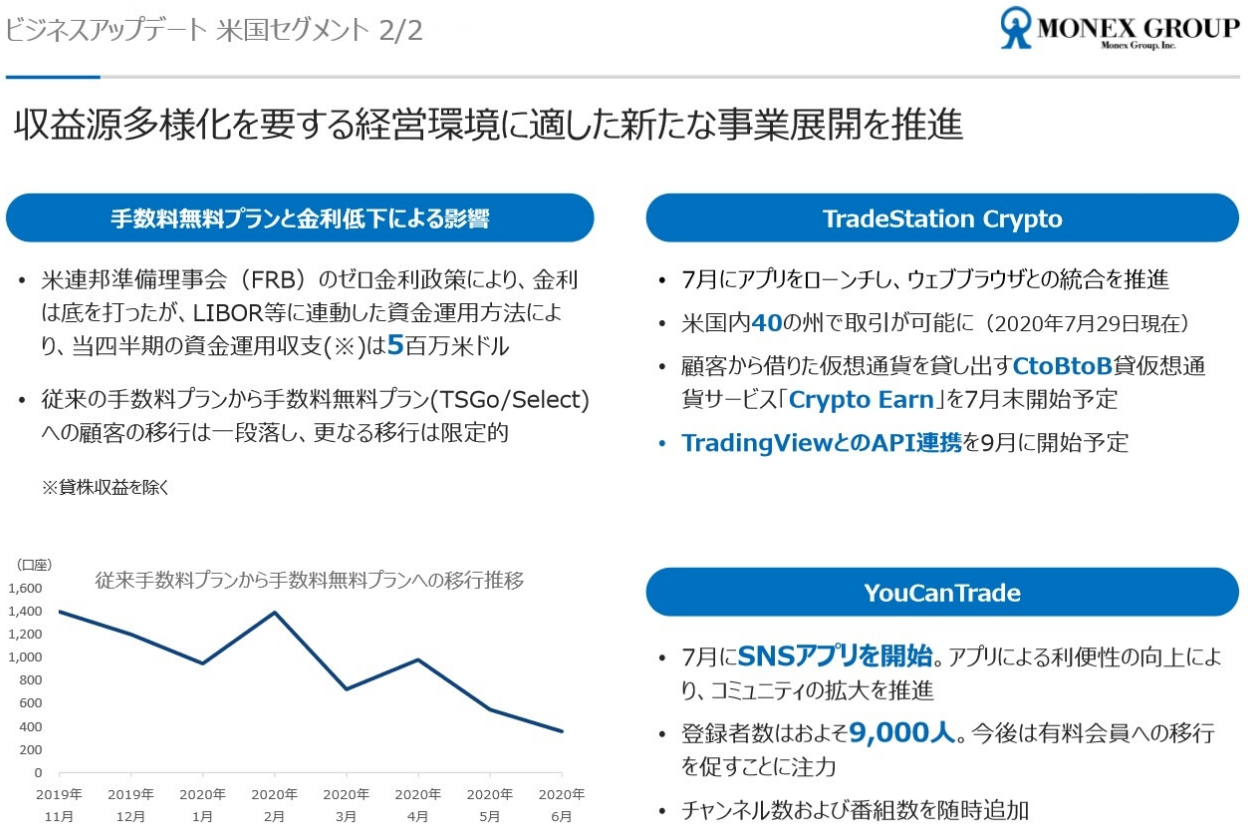
米国セグメントですが、DARTs が大きく、取引量が伸びました。このグラフにあるように手数料無料化して、それが刺激となって売買数が増えると。かつ、マーケットの影響もあって、売買数が増えると。売買ボリュームが増えて、Payment-for-order-flow、取引所からの手数料収入が大きく伸びるということで、手数料無料化を進めて、逆に手数料収入が大幅に増えるという、当初想定していたよりも随分良い形に、結果なりました。

もちろん、アメリカは金利が下がったので、その分はどうしても桁が外れるというのがあるのですけれども、全体のこの手数料無料化に対する対応としては、うまくというか、うまい以上にうまく対応ができていると考えております。

右側にありますように、口座数も順調に推移しておりまして、これは手数料無料化が効いているのですけれども。あとは、いろいろな Web の仕組みの改善であるとか、かなり手を加えておりまして、そういったことが功を奏しております。

仮想通貨につきましても、これは後ほど話しましょうか、そのような形で進んでおります。

また、世界最大のトレーディングコミュニティである、TradingView とオンライン証券で初めて API 接続を進め、TradingView から大きくお客様が流入しているという、そういった外部との接続を進めているところであります。



38 ページです。左のグラフは手数料無料プランへの移行の推移ですけれども、大体ファーストショックはもう超えたかなという感じであります。あと、金利の影響も、フェド・ファンドレートはもうゼロまで下がりましたので、われわれはいろいろな形での運用をしているので、資金運用収支は確保しているのですけれども、これ以上大きく下がることはないであろうと。

ということで、手数料無料化の影響も、金利低下の影響も、どちらも厳しいところは超えた、あるいは超えつつあると考えていて。その中でのこの業績であるので、将来は明るいと考えています。

右側、TradeStation Crypto は、米国内 40 の州で、もう取引が可能になっております。あとは、貸仮想通貨、ですからコインレンディングというビジネスに大きく出ておりまして、そのような中で、しっかりと TradeStation としてのクリプト事業も収益を上げております。

また、先ほど申し上げた、TradingView とも、今度、クリプトのほうでも 9 月には API 連携をする予定であります。

教育プラットフォームの YouCanTrade は順調に拡大をしておりまして、もう 1 万人ぐらいになってきているのですけれども、今後有料会員への移行を促進していきたいと考えております。

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 1/3

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

費用対効果の高いマーケティング施策によりサービス利用者は順調に拡大

国内No.1のコア事業

アプリダウンロード数、
アクティブユーザー数**国内No.1***

アプリダウンロード数	**296万**
登録ユーザー数	**208万**
本人確認済口座数	**96万**

取扱通貨数**国内No.1****
13通貨（1Q新規取扱通貨1種類を含む）

当四半期の取組み

- **Coincheck貸仮想通貨サービスの拡充**
  新プラン「180日間（年率4.0%）」の追加や最低貸付量を1万円相当の仮想通貨に引き下げを実施
- **Coincheckつみたてのサービス拡充**
  新たにアルトコイン11種類の取扱いを開始
- **マネックスグループ株主優待のBTC(*)付与**
  株主優待によるコインチェック新規登録者数は前回実施時 (2019年11月)から大幅に増加

*対象：仮想通貨取引アプリ 期間:2020年上半期（1月~6月） データ協力:App Annie
**2020年7月29日時点

＊BTC = ビットコイン 39

コインチェック、クリプト事業につきましては、左側にありますように、アプリ数、ユーザー数、取扱通貨数等で国内 No.1 の地位を維持しております。右側で、貸仮想通貨サービスを拡充したり、つみたてを拡充したり、あるいはマネックスグループとの連携、株主優待での BTC 付与とか、そういったことをやっておりまして、コア事業をしっかり抑えながら、その他も増やしていると。

MONEX GROUP

コア事業の収益強化に加え、新事業領域への進出も推進し、成長を加速

コア事業

取引所・販売所事業

Coincheck

- ✓ 取扱い仮想通貨数の拡充
- ✓ ユーザーニーズに基づいたUI/UXの改善
- ✓ 顧客層拡大のためのサービス開発
- ✓ グループ間連携の推進
- ✓ 費用対効果の高いマーケティング施策の実施

コア事業を活用した事業展開

仮想通貨関連事業
（ステーキング、貸仮想通貨サービス等）
- ✓ 新たなサービスの開発
- ✓ 顧客基盤拡大のためのプロモーションを実施

IEO事業（※）
- ✓ 2020年度内の本格始動を目指し検討中

コア事業と親和性のある新事業展開

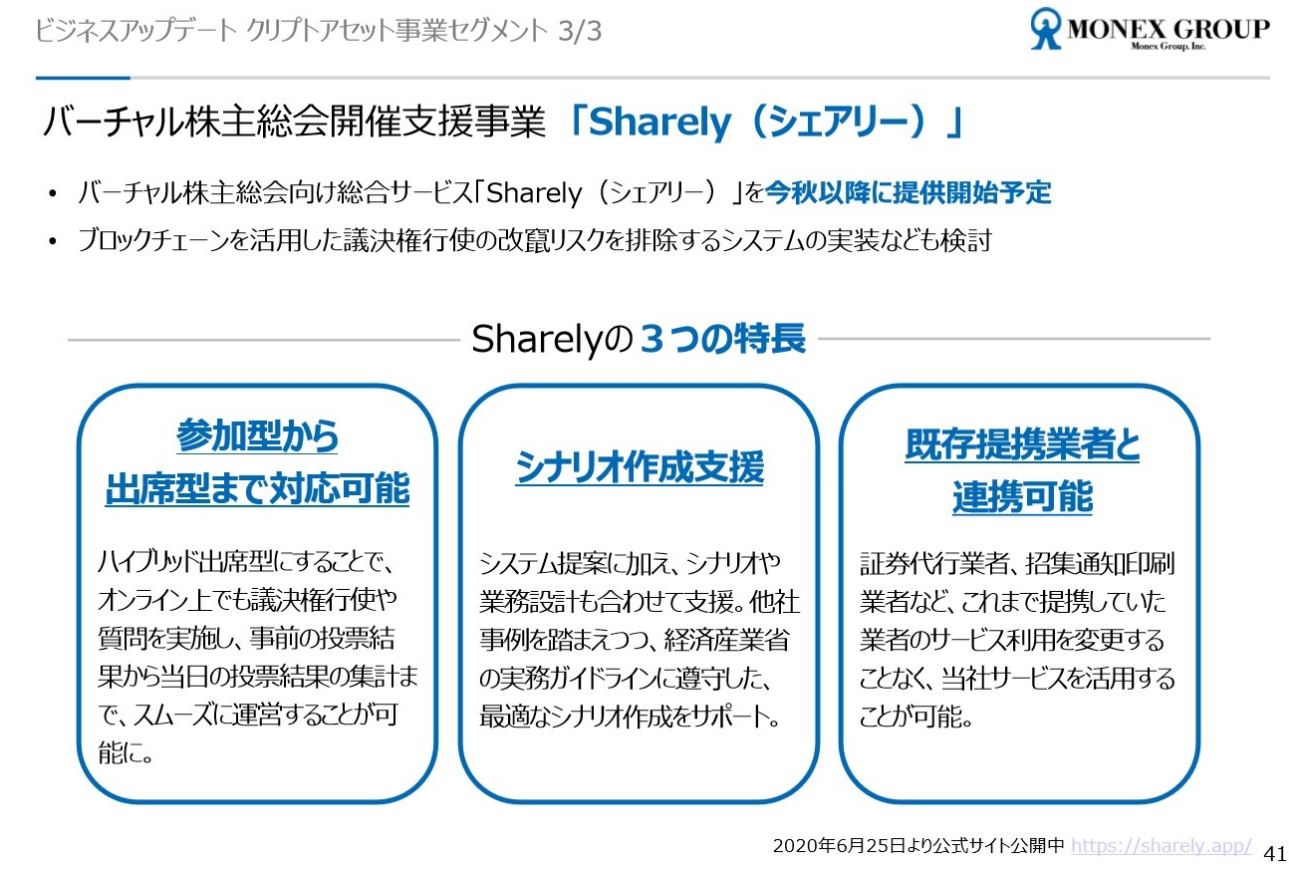
ブロックチェーンを活用した
バーチャル株主総会開催支援事業
- ✓ 2020年秋以降のサービス開始に向け準備中
  （詳細は次ページ）

（※）ユーティリティ・トークンによる資金調達支援事業 40

次のページに書いてありますように、コア事業はしっかりとした内部管理体制ができて、リスクとコスト両方を下げて、その上で、国内でも数少ない新規通貨を追加できる体力とノウハウと、金融庁との会話、コミュニケーションもしっかり取れる数少ない会社であって。

そういった形でコア事業がしっかりしている中で、その貸コインである貸仮想通貨サービスとか、あるいはステーキングという仮想通貨に特有な金利的な収入を上げることができるサービスであるとか、IEO 事業等に、だんだん周辺の、仮想通貨のトレーディング以外の部分も強くしてきているところであります。

また、コインチェック創業者チームの社会に必要な課題解決ニーズがあるときに、そこにアプリを提供して、それを解決することに大変長けている能力があり、それを活用とした、このコロナ禍の状況の中でのバーチャル株主総会の支援事業、Sharely といったものを現在進めているところであります。



これは次ページにありますけれども、上場企業、非上場企業を相手に、ブロックチェーンを活用した議決権行使の管理等をするサービスです。これは日本でいうところの参加型に限らず、出席型まで対応ができるとか。あとは、従来いろいろな他の業者がサービスを提供してきたシナリオ作成の支援であるとか、そういったことも行い、現状のエコシステムと共存しながら、ただ、あらゆる企業、大型の一部上場企業から、非上場のベンチャー企業まで、さまざまなニーズに応えられる可能性があると考えておりまして、この Sharely というサービスを、今、始めるべく準備を進めているところであります。

ビジネスアップデート クリプトアセット関連事業

MONEX GROUP

ブロックチェーン活用事例を集め、社外発信及び社内事業とのシナジー効果も目指す

LOOKBLOCK

- **LOOKBLOCK**

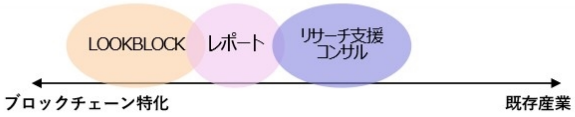
ブロックチェーン、暗号資産に特化したデータベースサービス。4月からはデータベースに加え、個別レポートも閲覧可能に

- **Blockchain Data Book 2020**

日本国内のブロックチェーンビジネスに関する最新動向を体系的に収録した有料レポート(全730ページ)を6月30日に販売開始

- **リサーチ支援・コンサルティング（今後）**

LOOKBLOCKの開発で蓄積された知見を外部向けに提供予定。ブロックチェーンと既存産業の接続領域に注力していく



暗号資産/ブロックチェーン関連

- **BLOCK INSIGHT**

ブロックチェーンや暗号資産に関する最新動向を業界に精通した社内の執筆陣が提供するオウンドメディア

- **Cheeese**

ニュースを読んだり、アンケートに答えて、ビットコインがもらえるアプリ

- **GENEX**

全ゲノムやその他、医療・ヘルスケア情報を保存、管理するプラットフォームサービスの開発に着手予定。創薬や医療・ヘルスケア関連サービスへの展開を図る。パートナー候補企業との協議もスタート。将来はプラットフォームにブロックチェーンを活用する

42

42 ページは、マネックスグループ、MG の中においてのブロックチェーン系のイニシアチブであります。ここにあるように、複数のプロジェクトが進んでおりまして、ブロックチェーンのコンサルビジネス、あるいはブロックチェーンを使ったゲノムの管理、スーパーシティ法案であるとか、コロナ期のいろいろな社会課題がある中で、ブロックチェーンにできることはいろいろあると思っております。

それらについて、コインチェックだけでなくて、グループとしてもいろいろな形の対応ができるようにしているところであります。

相場活況により、各社の取引件数および口座開設数が大幅に増加

マネックスBoom証券グループ（香港）

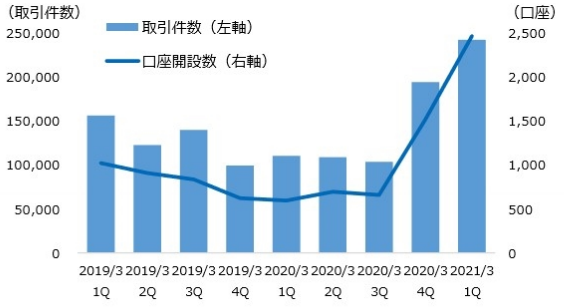
- 取引件数　25%増（前四半期比、以下同）
- 口座開設数　62%増

→ 相場活況と在宅勤務者の増加に伴い、取引件数および口座開設数共に好調に推移

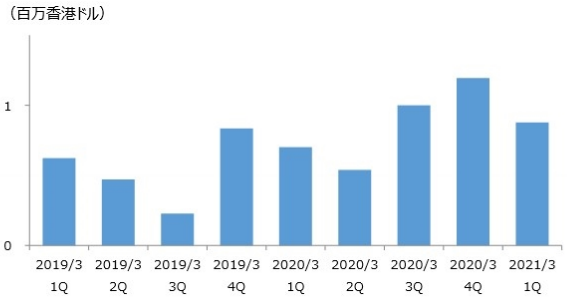
杭州财悦科技有限公司（中国）

- A株市場の取引活況により、取引件数および口座開設数共に好調に推移。中国本土のオンライン証券業へ技術を提供するジョイントベンチャーは、13四半期連続で持分法投資利益を計上

◆ 取引件数および口座開設数推移



◆ 持分法投資利益推移



43

アジア・パシフィックは、左下のグラフにありますように、取引件数、口座開設数共に大きく伸びておりまして、良い感じであります。

香港の問題は、いろいろと悩ましいところもありますけれども、Greater Bay Area という形で、深セン、上海等を合わせて、大きな経済圏になっていくという流れがあり、その中に、この Boom 証券も乗って、今の成長の流れをしっかりと大きくしていきたいと考えています。

中国のジョイントベンチャーである Cherry につきましては、右にあるように、引き続き黒字を確保しております。

44 ページは、マネックスベンチャーによる投資事業になります。これは左、MV1 という LP の方からお金を集めて運用しているものと、その他に、右側はグループとしての R&D、外出し R&D 的に投資しているものと両方あります。

どちらも投資成績は絶好調でありまして、それを受けて、この MV1 の次になる MV2、マネックスベンチャー2 号ファンドにつきましても、LP からのファンドレイズを、恐らく夏から秋以降やっていくことになろうと思います。

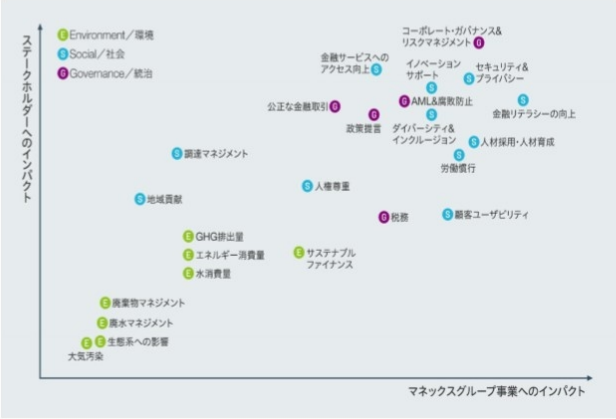
MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

企業理念に基づき、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

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*



ESGにおける取り組み

コーポレートガバナンス

- グローバル水準のコーポレートガバナンス体制（P.50参照）

リスクマネジメント体制

- グループワイドのリスク評価を網羅的に把握するための管理体制を整備

包括的なサイバーセキュリティ対策

- リスクベース評価により、発見されたリスクへの対策を立案し、継続的に改善活動中

各ステークホルダーに向けての取り組み

- 当社取締役向けESG研修、および日本拠点の従業員向けにESG説明会を開催。従業員向けはオンライン説明会として実施し、約200名が参加
- グループワイドの行動規範、人権方針を策定*

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

45

45 ページが ESG に対する取り組みでありますけれども。マテリアリティ・マトリックスをしっかり開示し、それぞれのテーマにわれわれは取り組んでおります。右下にあるように、取締役会、あるいは社員向けにも ESG の研修等を行い、しっかりと力を入れております。

全体の業績が、今回は全てのセグメントが黒字で、かなり良い内容。EBITDA でも、このクォーターで約 40 億円ということで、年間で 160 億円相当の EBITDA、ランレートで走っておりまして、かなり足元業績が良いわけなのですけれども。税前利益で見ても、前年同期比で 67%プラスと。

ということの一方で、未来に向かってしっかり ESG に取り組んで、さらにわれわれの業績、会社の内容をしっかりとご説明をしていくことと、今後継続的に業績をよくしていくためにも、この非財務の部分もしっかりと取り組んで、今と未来と両方についてしっかりとした結果を残していく、そういった体制の強化を進めているところであります。

以上でありまして、あといくつかこのプレゼンテーションパッケージの中には参考情報がございますので、ご参考にされてください。

全体で足元の業績はかなり良くて、加えて、未来に向けてもしっかり手を打てており、ESG 等の取り組み等も進んでおりまして、バランスも良いですし。各拠点における大きな課題も、しっかり乗り越えた、もしくは乗り越えつつあると考えている内容となっております。

質疑応答

松本：それでは、皆様からのご質問にお答えしていきたいと思います。

まず、SMBC 日興証券の原様から。1 番、クリプトの新サービスが貢献する時間軸と規模をどのように考えればよいでしょうか。

新サービスは複数あって、例えばステーキングや貸仮想通貨は既に起きているのですけれども。規模的には、全体がいきなり、新しい事業が理由で業績が大きく伸びるというよりは、こういったステーキングとか、貸仮想通貨とかをしっかり伸ばしていくことで、相場が悪いときでも赤字にならないようなベースをつくった上で、相場が良ければ、ガーンと黒字が乗るというような、そういった部分が大きいかと思います。

IEO については、今年度内の本格始動を目指しているのですけれども、それがどれだけ大きなビジネスになるかは若干未知数。これは、それを利用する企業がどれだけ多くて、どれだけ大きいかにもよるし、さまざまな今後新しい規制がつくられる可能性もあったりするので、若干不透明であり、オプショナルに加わっていくものだと思います。

Sharely、バーチャル株主総会ビジネスはかなりポテンシャルがあると思います。ただ、数字的には、先ほど言ったステーキングとか貸仮想通貨と同じような始まりだと思うのですけれども、実は上場企業に限らないし、お客様の数はポテンシャルには大変多いのと。

また、そういった形でいろいろな企業と関係をつくっていく中で、その後のインベストメント・バンキング・サービス、マネックス証券の投資銀行部の仕事につながっていったりとか、あるいはこういった企業様をいろいろプラットフォームに載せていくことで、ブロックチェーンを利用した新しいサービスがそういった企業群とできるかもしれないという意味においては、未知なのですけれども、大変大きなポテンシャルが、この Sharely の先にはあり得ると考えています。

コインチェックの創業者である和田もそこを見ているというか、可能性を感じていて、われわれもそれを応援しているという状況であります。

同じく、原様から 2 点目。米国セグメントは、既存顧客の手数料無料プランへの移行が一巡したとありますが、既存顧客の解約率、稼働率、収益貢献などに変化はないでしょうか。現在の利益水準は維持可能でしょうか。

このグラフにあるように、移行は一巡しました。一巡したけれども、これからもぽろぽろ起きていくと思うのですけれども。既存顧客の解約率は、いろいろな AI も使って、どういう状況になると、それから数カ月後に解約するのかみたいなものの研究が随分進んでおりまして、既存顧客の解約率は随分コントロールされております。また、稼働率も落ちていなくて、今は収益貢献には変化はないです。

ただ、長い目で見ると、やはり中年層以上のアクティブトレーダーが多いので、いずれ、10 年後とか、15 年後には、それだけだとだんだんボディーブローになってしまう。だんだんアクティビティが低下してくるだろうとは思われ、それに対して無料プラン、YouCanTrade、新しいアプリとかで、新しいカジュアルトレーダーを最近多く取り込んでおって、この人たちがだんだん成長してくると考えております。

それから、現在の利益水準は維持可能かということについては、金利低下の悪影響が、今の第 1 クォーターの数字が、完全にボトムかというと、そうではないかもしれないというのがちょっとあって。要するに、フェド・ファンドレートよりもちょっと上乗せされた運用を実現しているのですけれども、そこら辺のスプレッドがもう少し縮まるリスクはあると思っております。

なので、現在の利益水準は、来年度とかを見ていくと維持可能であるけれども、今年度のこの後については可能なのか、この利益水準を維持するのか、もうちょっとそういう金利等の影響からディップする可能性があるかというと、マーケット次第かなと感じております。

3 番目、6 月の役員異動について。コインチェックの役員がグループ執行役員から外れていますが、この意図は何でしょうかということなのですけれども。

コインチェックは個性のある会社なんですね。もともとコインチェックを買収し、グループ入りしたときから、いろいろなところで私は説明をしてきましたけれども、コインチェックは若い会社であり、個性があって、その個性をうまく育てていきたいと私は言ってきました。

私は、野バラになりたいなんて表現を使ったこともあるのですけれども、マネックスグループという野バラの茎に、きれいなバラを。バラって刺すんですね。きれいなバラを育てるときには、下がちゃんと太い野バラの茎で栄養を吸い上げて、それをきれいなバラに栄養を届けたりするのですけれども、彼らの個性をうまく伸ばしていくというのがわれわれのイメージです。

当初は内部管理体制の強化であるとか、ライセンスをしっかり金融庁からいただくとか、FATF 対応であるとか、いろいろとやらなければならないところがある中で、グループとしての管理を大変強くしました。これは社会の期待でもあったと思います。

それで、コインチェックが今申し上げたようなさまざまな課題を乗り越えて。ここからさらに次のステージで伸ばしていこうというときに、彼らの個性をなるべく花を咲かせていこうという考えで、マネックスグループとコインチェックの常勤の役員の兼務を解くという形で、彼らにより独立した会社のような意識を強く持ってもらって、しっかりと P/L を作り、事業を伸ばしていくと。

引き続き、私は取締役会長で、マネックスグループの副会長執行役の桑島がコインチェック担当の執行役であり、ほぼ 100%の株主でありますし、ちゃんとした管理をしてまいりますけれども、彼らのいいところを伸ばすという意図から、このような役員体制を意図的に敷いております。

すみません、先ほど香港の話のときに、GBA、Greater Bay Area で深センや上海などと一緒にという表現を私は使ったのですけど、正しくは、上海は Greater Bay Area には入らないと。深センと一緒になって、それプラス上海が外にあるという形でしたので、一応訂正させていただきます。

原さんからのご質問にはお答えしましたけれども、他にご質問はございますでしょうか。チャットで、今、受け付けておりますので、ご質問いただければと存じますが、いかがでしょうか。

かなり、そんなに悪くないというか、いい結果だったと思っております。前年同期比で見ても大きい伸びであるし、各セグメントもバランスよく利益を出しておりますし、EBITDA でも年間 160 億円ペースであるし、等々ということなのですけれども。

ご質問は他はよろしいでしょうか。きょうは発表の後、株価が少し下がりまして、大変残念な思いを私はしているのですけれども。バランスで考えて、あと、課題に対する取り組み、将来に対しての手が打てている、今のコロナ問題をしっかりと対応をして、足元の業績もいい。ESG の取り込みも強化して、中長期的に考えた企業価値の成長にもしっかりとした手を打っているということで、われわれとしては大変いい内容であったと考えております。

追加のご質問等があれば、この後でも社のほうに、IR もしくは広報にご質問いただければお答えをしてまいりたいと存じます。

今回、またコロナの問題があって、こういったリモートになりまして残念なのですけれども、引き続きよろしくお願いします。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。