マネックスグループ株式会社

2021 年 3 月期　第 2 四半期決算説明会

2020 年 10 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　第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度　第 2 四半期
[日程]	2020 年 10 月 27 日
[ページ数]	40
[時間]	15:00 – 15:49 （合計：49 分、登壇：37 分、質疑応答：12 分）
[開催場所]	100-0004　東京都千代田区大手町 1-7-2　大手町サンケイプラザ 3F
[会場面積]	
[出席人数]	100 名
[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

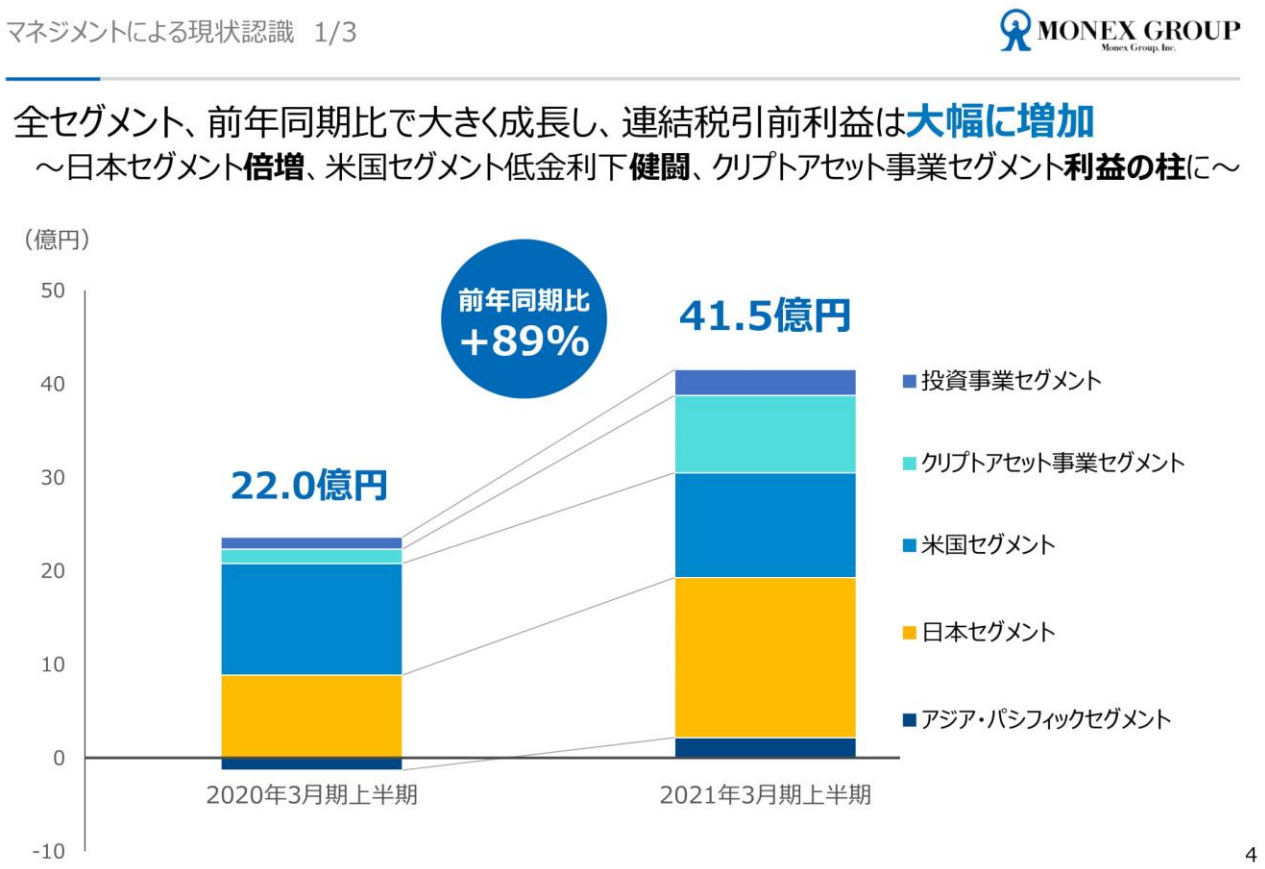
登壇

松本：それでは、お時間になりましたので、マネックスグループ株式会社の 2021 年 3 月期、第 2 四半期の決算発表をさせていただきます。

今日は、こちらの会場とオンラインを併せた形で行わせていただきます。よろしくお願いします。

まず私から概要をお話しして、その後、勝屋 CFO から中身の数字の説明等をし、最後にまた私からビジネスの状況についてお話をさせていただきます。

全般で言うと、大変グループ全体のビジネスの分散化が進み、かつ、それが目に見える形になってきたと言える決算だと考えております。



こちら 4 ページを見ていただくと分かるんですけれども、これは前年同期比。昨年度の上半期と今年度上半期を比べて、税前利益が 89%増えているということなんですが。中身を見ると、日本セ

グメント、米国セグメント、コインチェック、クリプトアセットですね、三つが大きな利益を上げて、三本柱となって機能しています。

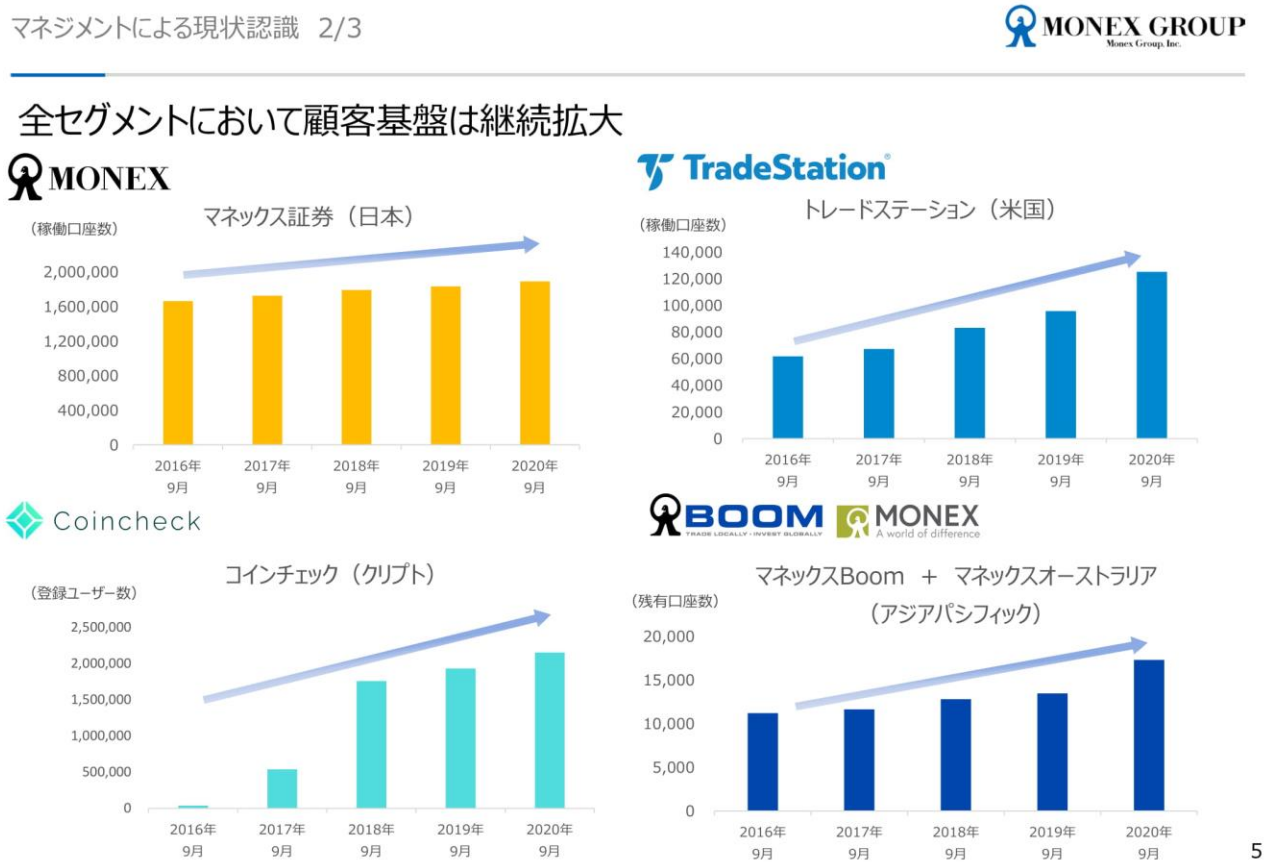
当社は、どうしても日本におけるオンライン証券会社というイメージで語られる、あるいは分析されることが多いのですけれども。これを見ていただくと分かるように、名実ともに日本におけるオンライン証券ビジネスはあくまでも一部であり、アメリカにおける証券ビジネスとクリプトビジネスが、他にアジア・パシフィックと投資セグメントもありますけれども、特にこの日、米、クリプトの三つが交ざった企業であることがお分かりいただけると思います。

約 10 年前にグローバルビジョンを掲げて海外に進出。その以前から香港のビジネスはあったんですけれども、当時アメリカに上場していた TradeStation をテンダー・オファーで買収しました。また 3 年前に第 2 の創業を掲げ、具体的にはブロックチェーンと仮想通貨をビジネスに取り込んでいくのだということを標榜いたしました。

その結果、今日の時点においては、この日本に加えて、この二つが大きな利益の柱となっていることをよく見ていただけると幸いです。

日本セグメントは、ちなみに税前利益ですと前年同期比で約倍になり。米国はちょうど去年の今頃、手数料のゼロ化を進め。かつ、金利がゼロになっていったわけですけれども。そのような中でも、ここにあるようにしっかりとした利益を確保していると。

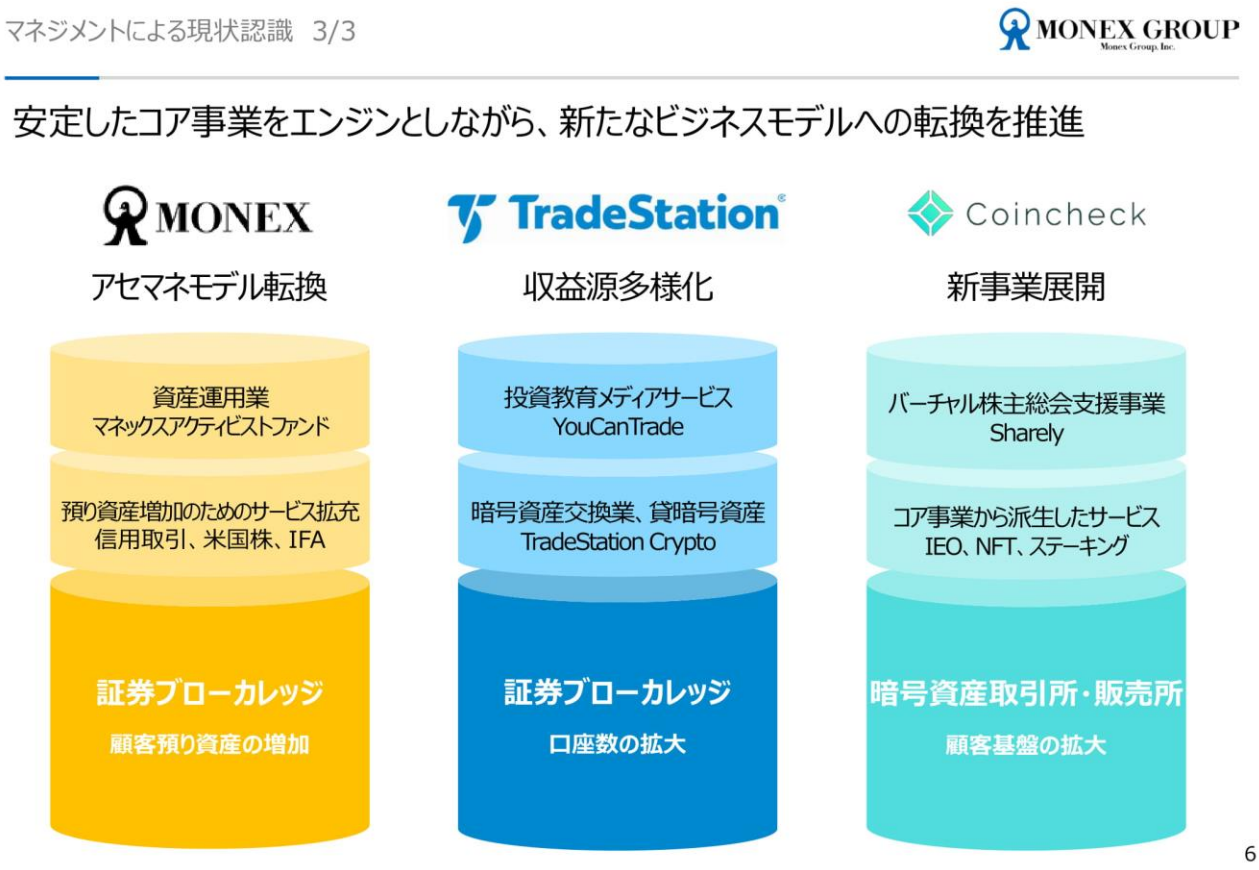
またコインチェックは、さまざまな波を越えて、ここにあるように利益の柱一つの、ちゃんとした柱になるまで成長したという形になっております。



5

5 ページ。わが社グループの成長を見るのに一番手っ取り早い簡単な指標と思われる顧客基盤で見ると、日、米、アジア・パシフィックそしてコインチェック、全てにおいて顧客基盤は順調に伸びております。

日本だけ規模が大きいことと、日本であるということで伸びが他のセグメントに比べると若干弱いんですけれども、しっかりとした成長をしております。



6 ページは、主要 3 セグメントにおける、各セグメントのビジネスの中身がどのようにトランスフォーメーションであるとか、あるいは多様化、分散化が進めているかを表しております。

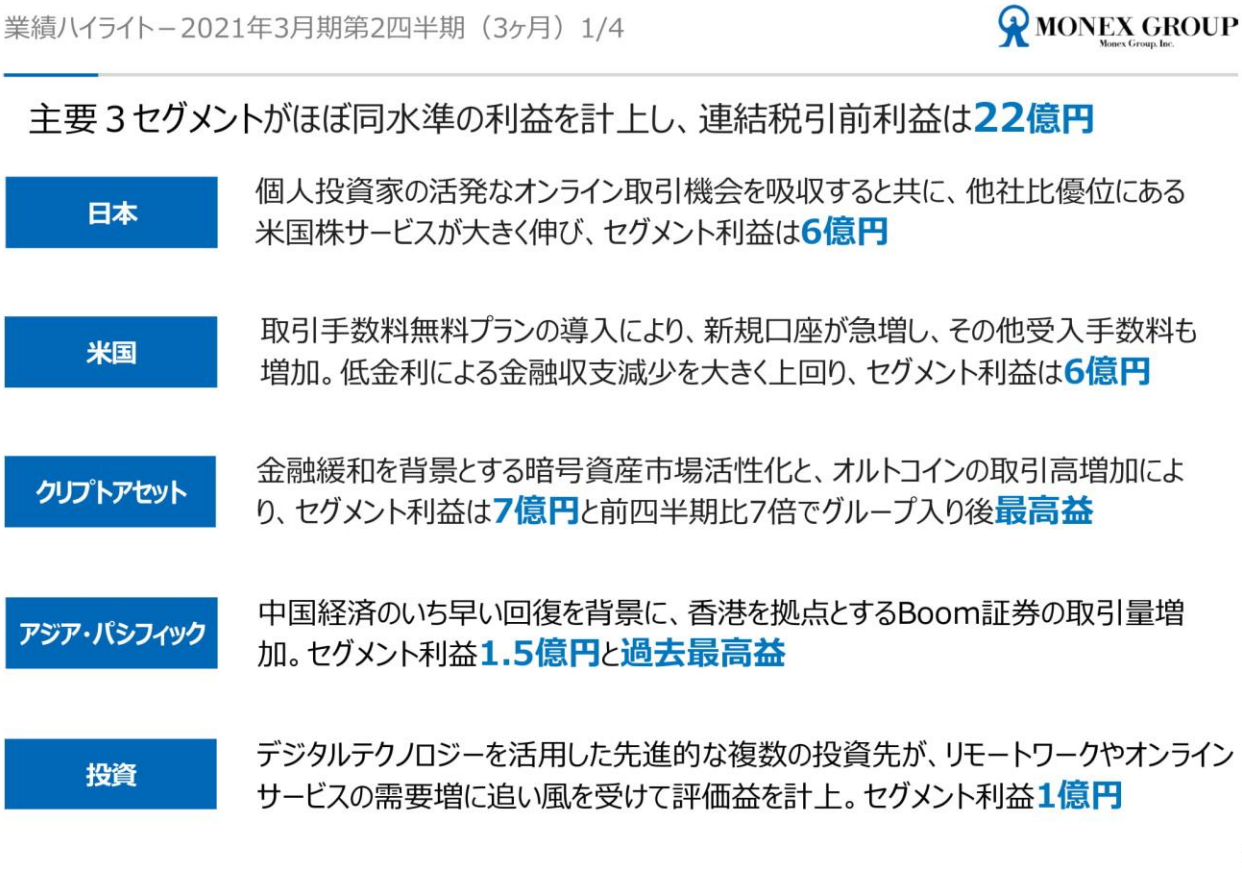
進んでいます。

ですから、当社はもともと日本のオンライン証券会社でしたが、まず会社として、マネックスグループという上場会社として事業ポートフォリオを日本のオンライン証券だけではなくて、海外のブローカレッジそして仮想通貨に伸ばしていき。その伸ばした、この広げたそれぞれのセグメントで、またトランスフォーメーションとか収益の分散を図っている形になります。

マネックス証券ではアセマネモデル化を今は進めておりまして。

TradeStation では、先ほど申し上げたように金利もゼロ、手数料もゼロ化が進む中でも利益が出るように、しっかりとモデル変換をしておりまして。

またコインチェックにおいては、仮想通貨の売買という一本足打法から離れて、バーチャル株主総会の支援事業である Sharely であるとか、あるいはゲームの世界に大変近い NFT のマーケットプレイスを開始するとか、そのようなことを行っております。



7 ページ。

この第 2 四半期 3 カ月で見ますと、税前利益が 22 億円で。日、米、クリプトが 6 億円、6 億円、7 億円と。AP が 1.5 億円。投資が 1 億円となっていますが、内容は後で勝屋から、もう少し詳しく説明があると思います。

では、ここで私から勝屋にバトンタッチしまして、各セグメントの中身等の話をしてもらいます。

前年同期比（6ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP

（単位：百万円）

	2020年3月期 2Q (2019年4月-9月)	2021年3月期 2Q (2020年4月-9月)	増減額	増減率	参照先
金融費用控除後営業収益	23,277	27,106	+3,829	+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 14、16、18
販売費及び一般管理費	21,112	22,851	+1,739	+8%	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 15、17、19
営業利益相当額	2,165	4,255	+2,090	+97%	
その他収益費用（純額）	30	△103	△133	-	内訳：決算説明資料データ集 P18 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	2,195	4,152	+1,957	+89%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,679	2,919	+1,240	+74%	
EBITDA *	6,212	8,346	+2,134	+34%	

*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。

12

勝屋：CFO の勝屋でございます。私からは、業績の数値についてご説明させていただきたいと思います。

第 2 四半期の業績につきまして上半期、前年同期比でご説明した後、詳しくは前四半期比でご説明させていただきたいと思います。

まず第 2 四半期の金融費用控除後の営業収益につきましては、前年同期比 16%増の 271 億 600 万円となりました。これは日本、アメリカ、アジア・パシフィックの 3 セグメントにおきまして株式市場が非常に活況であったこと。こちらを背景としまして、受入手数料が増加しました。

またクリプトアセット事業、仮想通貨ですが、こちらも市場が非常に活発だったので、トレーディング収益が増えたと。こういったことを背景とするものでございます。

販管費については、日米の両セグメントにおきまして販管費の中で変動費が増えましたので、全体としては 8%増加しております。

結果、税引前の利益につきましては、前年同期比 89%増の 41 億 5,200 万円。親会社の所有者に帰属する四半期利益につきましては、前年同期比 74%増の 29 億 1,900 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 2Q	2021/3 2Q	2020/3 2Q	2021/3 2Q	2020/3 2Q	2021/3 2Q	2020/3 2Q	2021/3 2Q	2020/3 2Q	2021/3 2Q
金融費用及び売上原価控除後営業収益	11,227	13,324	9,921	10,672	292	718	2,075	2,592	154	313
販売費及び一般管理費	10,442	11,644	8,699	9,539	437	535	1,932	1,775	25	37
営業利益相当額	785	1,680	1,221	1,133	△145	182	143	817	129	276
その他収益費用（純額）	101	32	△28	△11	12	34	9	11	△0	△0
税引前四半期利益	886	1,712	1,194	1,122	△133	216	152	828	129	276
親会社の所有者に帰属する四半期利益	624	1,082	1,008	836	△119	176	120	689	80	137
EBITDA	3,236	4,324	2,794	2,525	△86	240	448	1,003	129	276
備考	金融費用及び売上原価控除後 営業収益はP14、販管費はP15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			

13

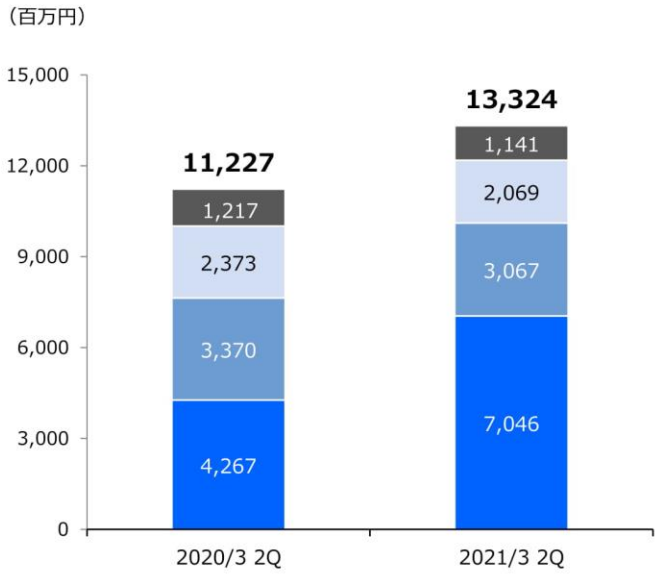
こちらをセグメント別に分けたものが 13 ページになります。

前年同期と比べますと、収益面では全てのセグメントについて増収となりました。

また利益については、米国セグメントで税前利益で若干減っておりますけれども、他のセグメントにつきましては増益となりました。

日本：市場取引量及び各種施策の成果により、日本株取引量シェアが信用取引を中心に増加し、委託手数料が前年同期比65%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
+18.7%（+2,096）

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他（△75）
- FX・債券関連収益（△304）
- 金融収支（△303） ※1
- 委託手数料（+2,779） ※2

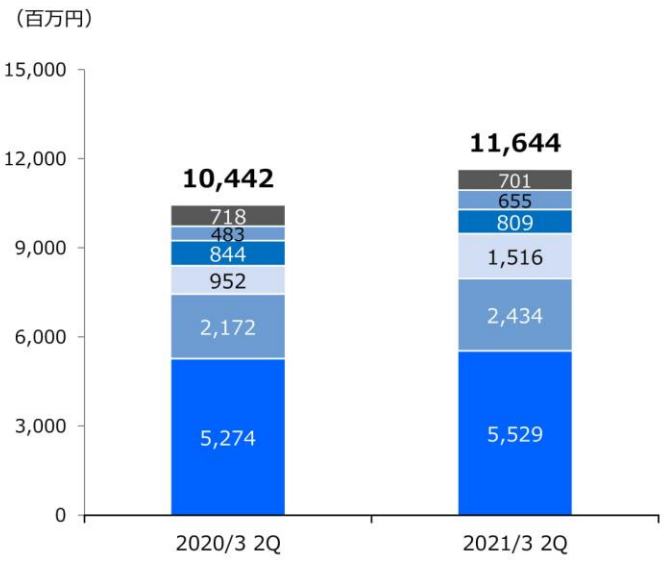
※1 信用金利収支 +61（+13%）
信用残高 マネックス証券残（平残） +6%

※2 株式（ETF等含む）2市場個人売買代金 +52%
マネックス証券シェア 5.09% → 5.40%（+6%）
現物シェア 6.83% → 6.93%（+1%）
信用シェア 4.29% → 4.65%（+8%）

米国株手数料 307 → 980（+219%）

日本：取引量増に伴い変動費が増加するも、費用全体は抑制。信用取引強化、NISA等のユーザビリティ向上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 +11.5%（+1,202）

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他（△16）
- 広告宣伝費（+172）
- 通信費・運送費・情報料（△35）
- 支払手数料・取引所協会費（+564）
- 人件費（+262）
- システム関連費用（+256）※

※ 不動産費 +1
事務費 +62
減価償却費 +193
（新規投資：NISAサービス改善、一般信用売り、他）

サポート

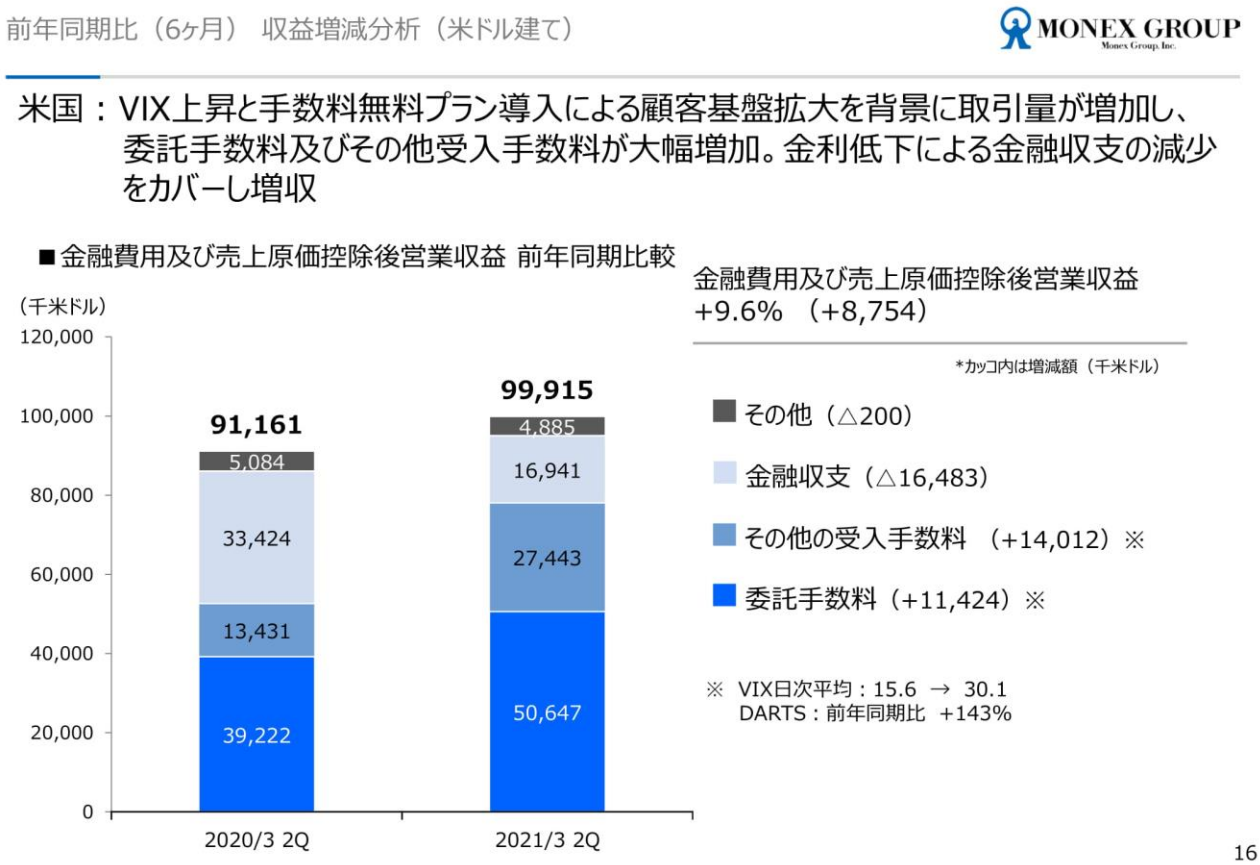
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

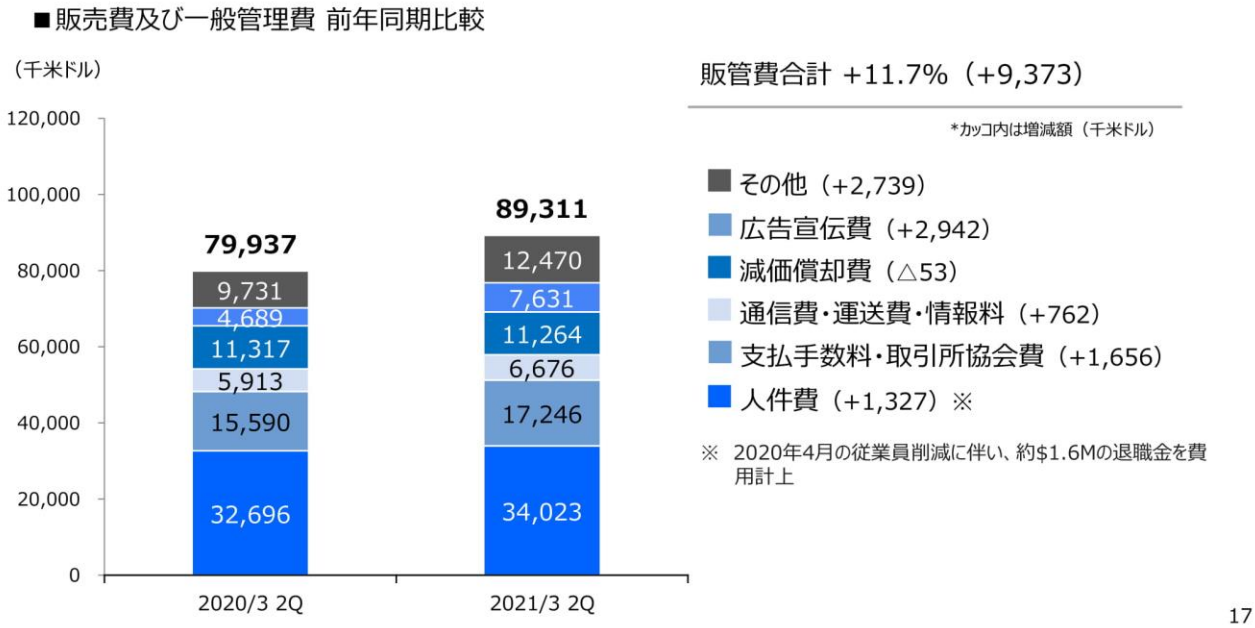
各セグメントについて簡単に申し上げます。

まず日本のセグメントですが、こちらは前年同期比で株式市場の売買代金が 1.5 倍になりました。それ以上に委託手数料が増えました。

また金融収支と FX の関連の収益は減少したという形になっておりますけれども、営業収益全体では 18.7%増加し。販管費についても変動費、減価償却費を中心に 11.5%増加いたしました。



米国：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、支払手数料も増加



17

米国のセグメント。こちらは前年同期で比べてみますと、市場が非常に活況だったことがございまして委託手数料、それからその他の受入手数料が大きく伸びました。

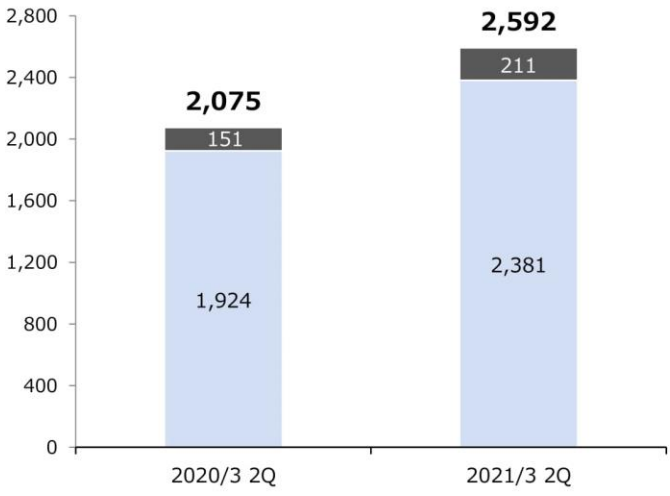
一方で、市場の金利が低下しましたので金融収支については半減しておりますけれども、先ほどの手数料が大きく伸びたので営業収益全体では 9.6%増加いたしました。これに伴って、販管費も変動費、減価償却費を中心に 11.7%増加しております。

アジア・パシフィックセグメント。こちらも香港の市場取引が非常に活発でございまして、営業収益は前年同期で比べると 2.4 倍。販管費も変動費を中心に 22.6%増加しております。

MONEX GROUP

クリプト：市場BTC取引量（※）は減少するも、Coincheckの販売所取引量は前年並みを確保。オルトコインの取引活況によりトレーディング収益は24%増加

■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
+24.9%（+517）

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他（+60）
- トレーディング損益（+457）※

※ 国内BTC取引金額（現物）（DMMビットコイン除く）

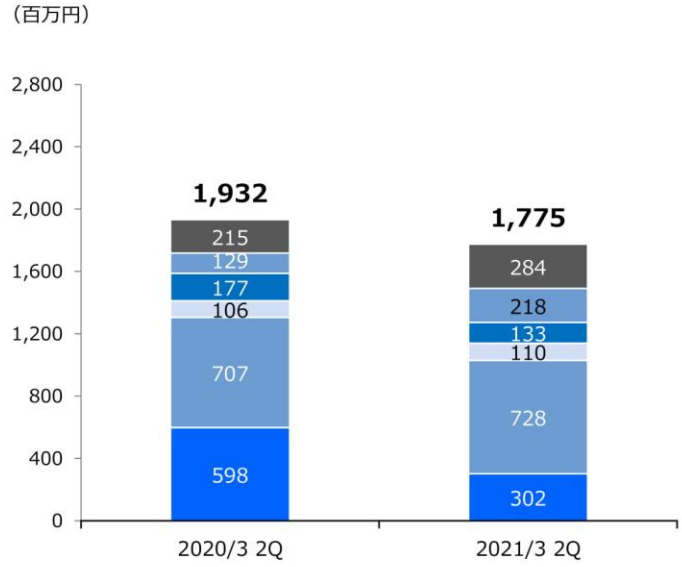
【6か月合計】
2019/4-9月 69,195億円
2020/4-9月 59,184億円（-14%）

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)

MONEX GROUP

クリプト：前期上期に実施した、システム関連費用など固定費を中心とした構造改革の効果が継続

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



販管費合計 △8.1%（△157）

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他（+70）※
- 広告宣伝費（+89）
- 通信費・運送費・情報料（△44）
- 支払手数料・取引所協会費（+4）
- 人件費（+20）
- システム関連費用（△297）※

※ 暗号資産交換業登録の完了後、オフィスの見直しや業務内製化を進め、業務委託・事務委託費が減少

不動産関係費 △54
事務費 △123
減価償却費 △119

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。こちらも仮想通貨の市場が非常に活発だったので、営業収益は24.9%増加しております。販管費も、これに伴って業績連動の賞与の引当などが増えた結果、人件費は若干増えておりますけれども、事務委託費を中心に8.1%減少しております。

投資のセグメント。こちらは保有している有価証券につきまして評価益がございましたので1億5,900万円増収となり。販管費については1,200万円の増加にとどまっております。

前四半期比（3ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP

（単位：百万円）

	2021年3月期 1Q (2020年4月-6月)	2021年3月期 2Q (2020年7月-9月)	増減額	増減率	参照先
金融費用控除後営業収益	13,208	13,898	+689	+5%	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 22、24、26
販売費及び一般管理費	11,264	11,587	+322	+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 23、25、27
営業利益相当額	1,944	2,311	+367	+19%	
その他収益費用（純額）	47	△150	△197	-	内訳：決算説明資料データ集 P18 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	1,991	2,161	+170	+9%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,425	1,494	+69	+5%	
EBITDA	3,969	4,377	+408	+10%	

20

それでは20ページに飛びまして、前四半期4月から6月との比較を差し上げたいと思います。

金融費用控除後の営業収益につきましては、5%増加の138億9,800万円。親会社の所有者に帰属する四半期利益も5%増の14億9,400万円になりました。

（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	
	2021/3 1Q	2021/3 2Q	2021/3 1Q	2021/3 2Q	2021/3 1Q	2021/3 2Q	2021/3 1Q	2021/3 2Q	2021/3 1Q	2021/3 2Q
金融費用及び売上原価控除後営業収益	6,811	6,513	5,326	5,346	324	394	820	1,773	169	144
販売費及び一般管理費	5,777	5,867	4,790	4,749	264	272	717	1,059	19	18
営業利益相当額	1,034	646	536	597	60	122	103	714	151	126
その他収益費用（純額）	113	△81	△11	0	6	27	△1	12	△0	0
税引前四半期利益	1,147	565	525	597	66	149	102	725	150	126
親会社の所有者に帰属する四半期利益	747	335	428	408	51	125	111	578	88	49
EBITDA	2,327	1,997	1,250	1,275	90	151	195	807	151	126
備考	金融費用及び売上原価控除後 営業収益はP22、販管費はP23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			

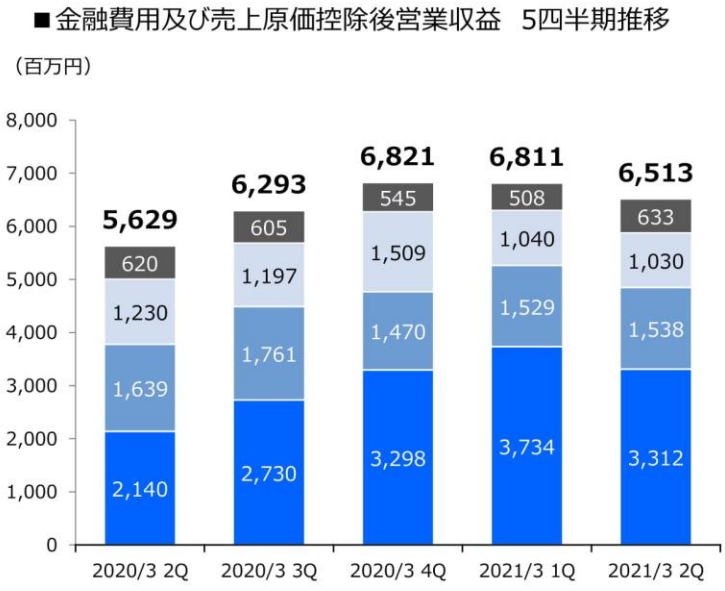
21

同じく 21 ページには、セグメント別の内訳が記載してございます。

税引前利益のベースで比べますと前四半期比で米国、アジア・パシフィック、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して。日本、投資事業のセグメントについては減収減益となっております。ただ、全セグメントについて 3 四半期連続で黒字を確保しております。

MONEX GROUP

日本：市場取引量が一服し、日本株手数料は減少するも、株価上昇により信用残高が回復し、金融収支は増加。米国株収益も貢献し、収益全体は引き続き好調



金融費用及び売上原価控除後営業収益
△4.4%（△298）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（+125）※1
- FX・債券関連収益（△10）
- 金融収支（+10）※2
- 委託手数料（△422）※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 +129（+13%）
信用残高 マネックス証券残（平残） +9%
配当金収益（季節要因） -111（-82%）

※3 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 -19%
米国株収益 425 → 555 (+131)

22

それでは、各セグメント、主要セグメントにつきまして収益、費用をもう少し詳しくご説明いたします。

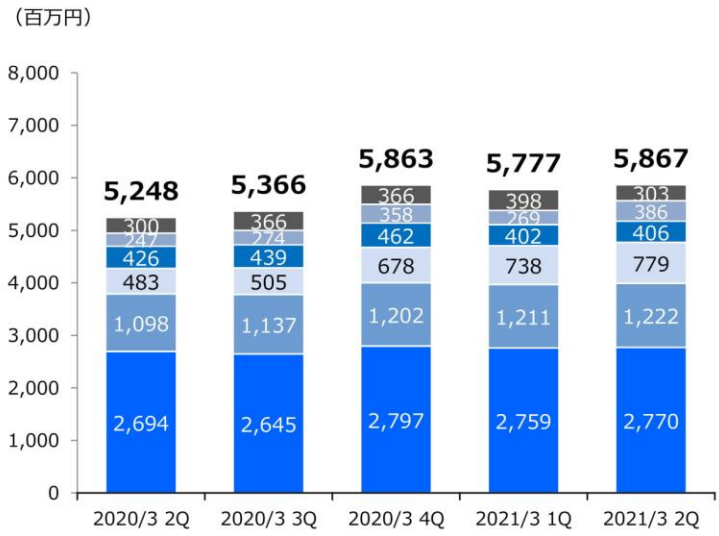
まず日本です。こちらは前四半期比 4.4%、2 億 9,800 万円減少の 65 億 1,300 万円となりました。減収の主要因といたしましては、市場の個人売買代金が前四半期に比べると 11%減ったことがございます。

ただ、米国株関連の収益は大きく増加しているという形になっていますので、委託手数料の減少は 4 億 2,200 万円になっております。

MONEX GROUP

日本：口座開設申込者数が増加したことに伴い、広告宣伝費が増加

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



販管費合計 +1.6%（+90）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（△95）
- 広告宣伝費（+117）※1
- 通信費・運送費・情報料（+4）
- 支払手数料・取引所協会費（+41）※2
- 人件費（+11）
- システム関連費用（+11）

※1 新規口座開設者数 +16%

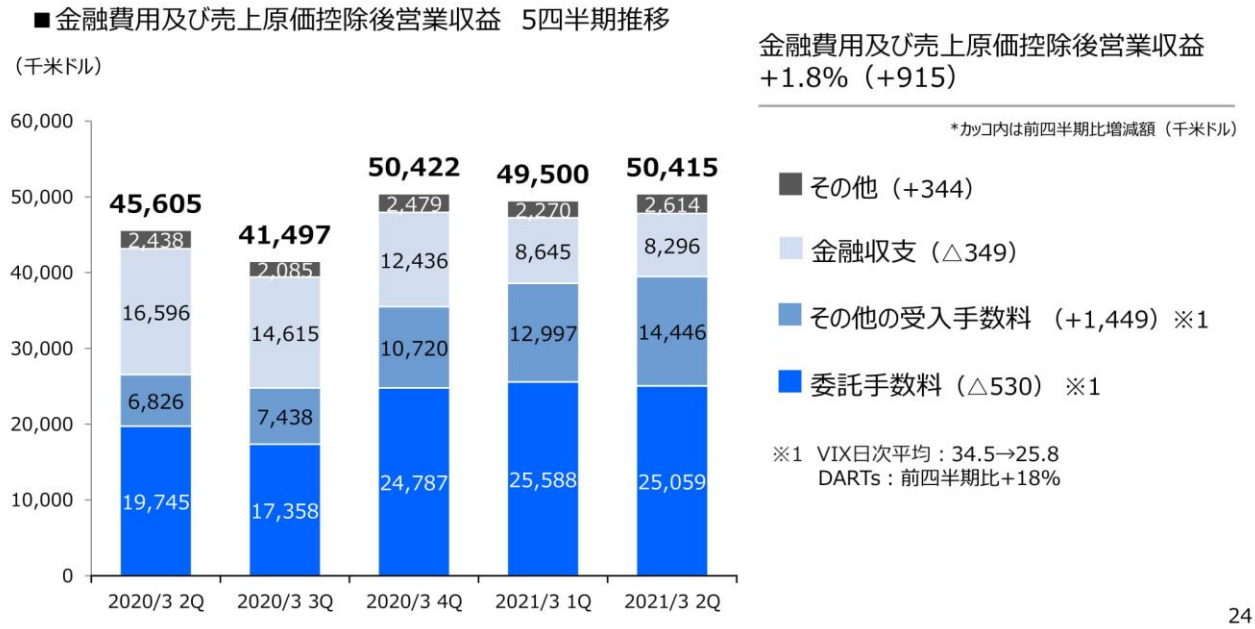
※2 日本株支払手数料 -11
外国株支払手数料 +31

23

費用。こちらは前四半期比 1.6%、9,000 万円増加の 58 億 6,700 万円となりました。

特に新規口座の開設が増えておりまして、こういった関係で広宣費が増えたことを主要因として増えております。微増ですね。

米国：VIX低下に伴い先物は取引量、委託手数料ともに減少するも、株式・オプションは委託手数料無料プランによる取引量の増加に伴い、その他の受入手数料が増加



24

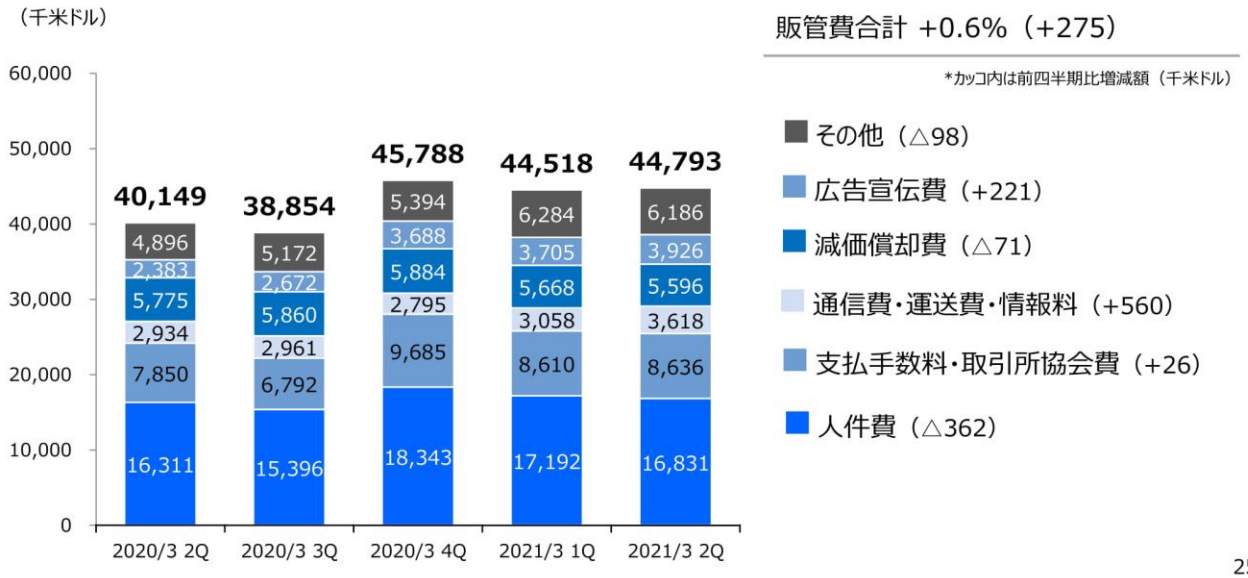
それから米国のセグメントでございます。こちらは前四半期比で 1.8%、92 万ドル増加の 5,041 万ドルになりました。

VIX などに表れているようにボラティリティが低下しましたので、委託手数料が 53 万ドル減っております。また、市場の金利が低下しましたので、金融収益が 35 万ドル減少しました。

一方で、手数料の無料プランが奏功しまして非常に取引数量が増え、DARTs と呼ばれるものですが、こちらが増えましたので、取引量が増加し、Payment for order flow など、その他の受入手数料が非常に増え 145 万ドル増えたので、減収要因を補って全体としては増収になっていると。そういう形でございます。

米国：収益源多様化に向けた新規事業等により広告宣伝費は増加するも、費用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



販管費合計 +0.6%（+275）

*カッコ内は前四半期比増減額（千米ドル）

- その他（△98）
- 広告宣伝費（+221）
- 減価償却費（△71）
- 通信費・運送費・情報料（+560）
- 支払手数料・取引所協会費（+26）
- 人件費（△362）

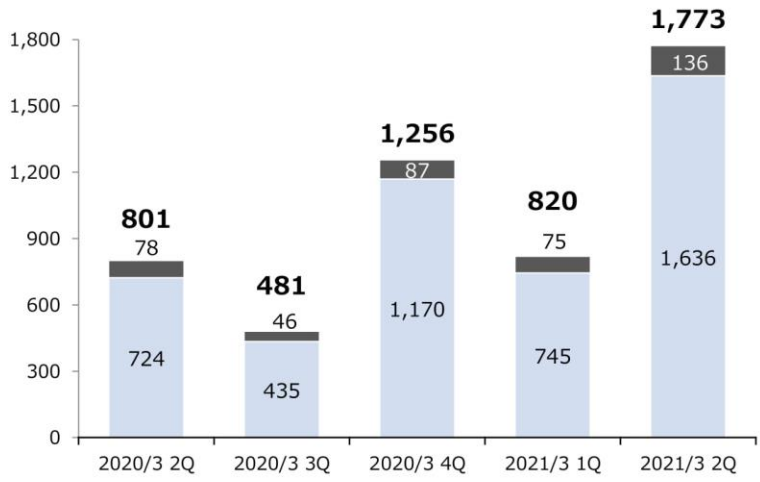
25

費用に関しましては、前四半期比 0.6%、28 万ドル増加の 4,479 万ドルとなっております。新規事業を中心に広宣費が増えたことを主要因としております。

MONEX GROUP

クリプト：グループ入り後四半期最高収益を記録。オルトコインを中心に販売所での取引量が大きく伸び、トレーディング収益は大幅増加

■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
+116.2%（+953）

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

■ その他（+61）

■ トレーディング損益（+891） ※

※ 国内BTC取引金額（現物）（DMMビットコイン除く）

【3か月合計】
2020/4-6月　29,257億円
2020/7-9月　29,927億円（+2%）

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)

※ オルトコインの販売所取引高割合はP37を参照

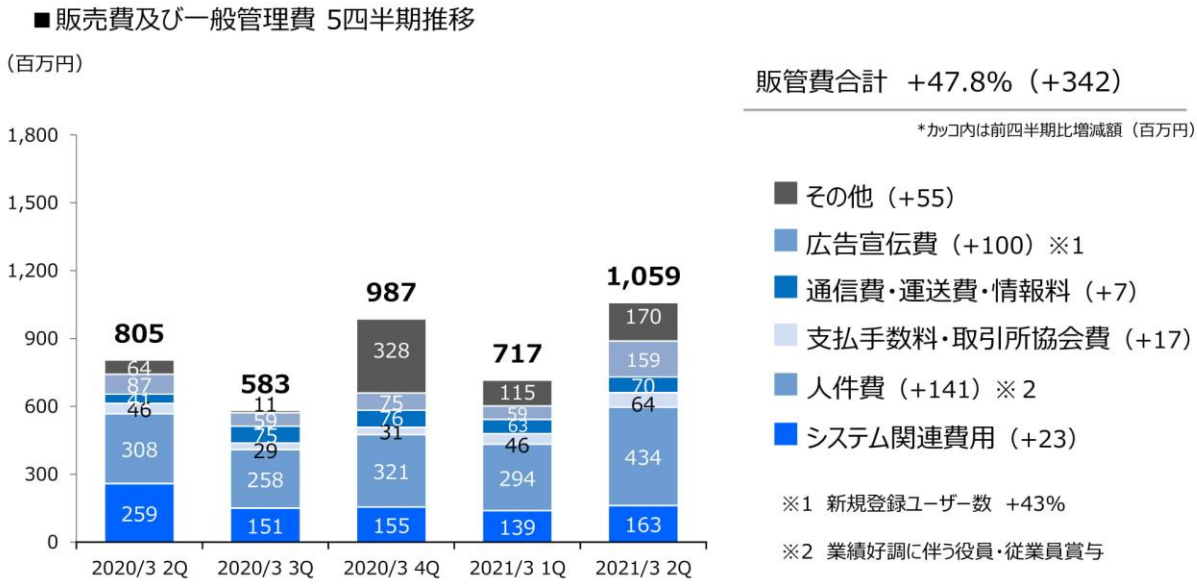
26

最後にクリプト事業、仮想通貨です。

こちらは前四半期比 116.2%、9 億 5,300 万円増加の 17 億 7,300 万円と、ほぼ倍増しております。倍増以上ですかね。

市場のビットコインの取引ボリュームは、クォーター比で見てみると 2%の増加にとどまったのですが、ビットコイン以外の仮想通貨、オルトコインと呼ばれますが、こちらの取引が非常に増えたためトレーディングの収益が 8 億 9,100 万円増加したものであります。

クリプト：新規口座開設数の急増に伴う広告宣伝費の増加と、業績連動賞与の増加



27

費用についても 47.8%、3 億 4,200 万円増加して 10 億 5,900 万円となっております。

こちらも証券と同じように、新規口座が非常に増えた関係で広宣費が増えております。それから、業績が好調ということで賞与引当、人件費が増えていることを背景に増えました。

ただ全体として営業収益が大きく伸びたので、利益としては非常に大きく伸長したというクォーターでございました。

以上、連結の業績についてご説明いたしました。

松本：では引き続き私から、ビジネスの状況について、ちょっとご説明いたします。

まず 31 ページになります。これは日本の状況なのですが。

まず、左上が信用取引のシェアが 0.5%ポイント増えたと。5.2%から 5.7%へということで、あまり大きく見えないかもしれませんが、われわれからすると、これは大変重要な変化でありまして。当社は信用取引が比較的弱いという部分がありますが、ここを強くしております。

また右側で見ると分かりますが、米国株について、米国株から上がる委託売買手数料収入が全委託売買手数料収入の 17%にまで伸びました。ざっくり言って株式委託売買ビジネスの 5 分の 1 ぐらいが米株になってきていると。当社はグループ内に TradeStation があるので、プレマーケット、ポストマーケットでの売買ができるとか、あるいはいろいろな条件付き注文が出せるとか、ぽんぽんと新しい銘柄の追加が早いとか、いろいろなアドバンテージがあるのですが。

それらと米株市場への興味の増大を背景に、順調にこのビジネスが伸びておりまして。今後も引き続きこのビジネスは他社に対しても、圧倒的に商品ラインアップでも、あるいは手数料というか根源的な競争力でもグループ内にフルラインのオンライン証券会社を持っているので、圧倒的な競争力がありますけれども、ここは引き続き大きく伸ばしていきたいと考えています。

アセマネモデルへの転換と新規サービス拡大に注力

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7%増の**6万口座**

ON COMPASS+　静岡銀行取扱い開始

- 静銀ティーエム証券株式会社で対面型投資一任サービス「しずぎんラップ（ON COMPASS＋）」の取扱いを開始。非対面型「しずぎんラップ(ON COMPASS)」に加え、対面型サービスを新たに提供することで**両社グループの連携を強化**

IFA

- 「プレミアムIFA」のコンセプトのもと、多数のIFA法人から厳選したIFA業者６社と契約済。マネックス証券のIFA事業は、**債券業務に優位性**を持ち、9月のIFA経由の債券販売高はすでにウェブ経由と同水準に

NISAサービスの改修

- NISAサービスの大幅なリニューアルを行い、総合口座からNISA口座への資金振替が不要となるなどの**利便性向上**や、投信サービスで好評の**「毎日つみたて」**の取扱い等の商品拡充を実施

ferci　SNS型投資アプリ

- ferci経由のマネックス証券の口座開設者は、**20-30代、投資未経験者がそれぞれ約7割**を占める等、マネックス証券の新たな顧客層へのリーチに寄与

32

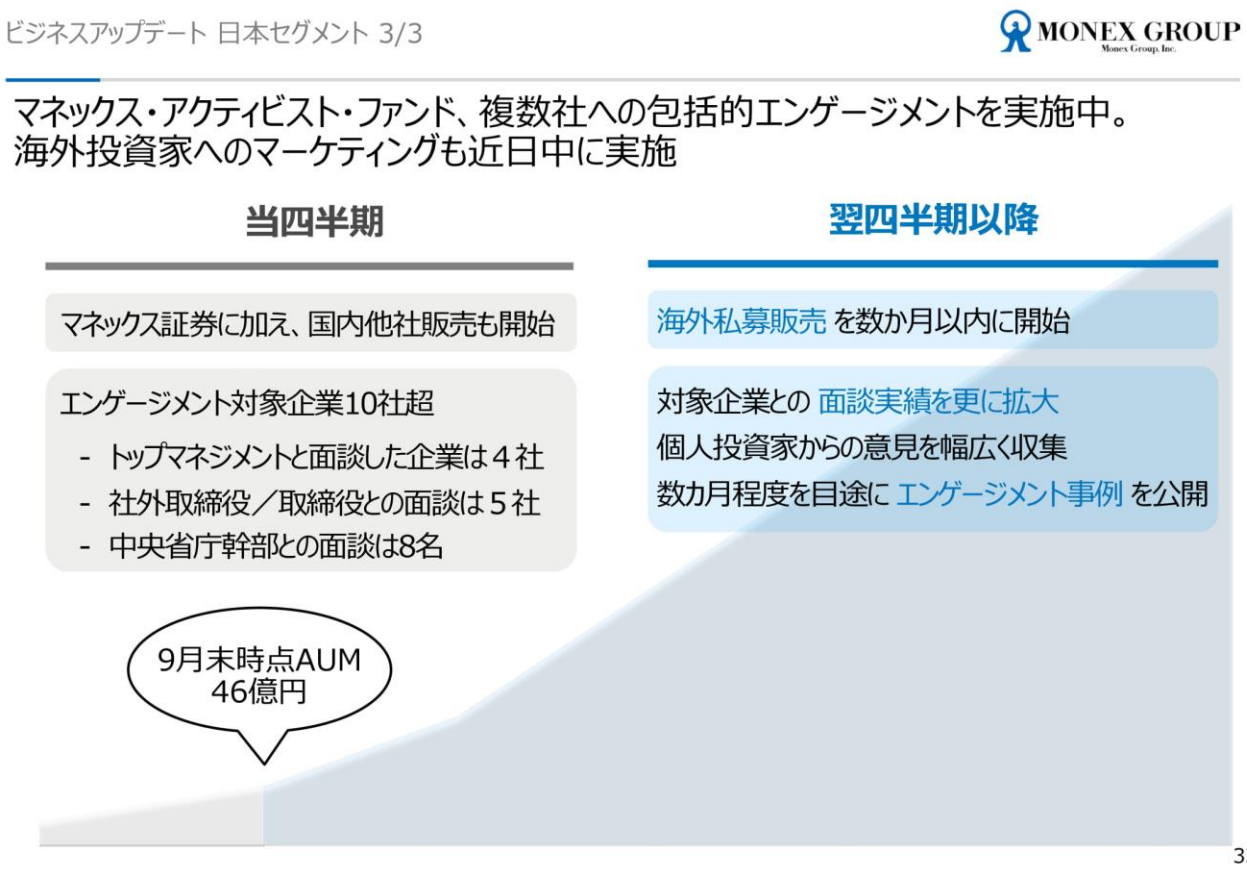
32 ページは、アセマネモデル化へ変えていきますということですけれども。

投資信託の毎日つみたてが順調に口座数も増えておりまして。あと 9 月の連休のときに NISA サービスにまつわるさまざまなシステム上の改善、改良を行いました。

またラップサービスにつきましては、昨日、静岡銀行様と当社、連名でプレスリリースを打っておりまして、静銀ティーエム証券におけるこのマネックスアセットマネジメントの ON COMPASS+というラップサービスの提供も開始をしております。

IFA も、われわれは後発ですけれどもプレミアム IFA というコンセプトで、しっかりと今伸ばしているところであります。

ferci というスマホ証券のアプリがあるのですけれども。こちらも、そこで売買を始めるお客様のほとんどが投資未経験者ということで、新しい若年層のお客様を取り込む一つのチャネルになっております。



33 ページは、マネックス・アクティビスト・ファンドです。

現在 50 億円弱の運用をしております。今年の 5 月、6 月頃から運用を始めたわけですけれども、来年の 6 月の末にマザーファンドレベルでの AUM で 600 億円を目指すという目標は変えておりません。

もちろん、この 5 月、6 月から来年の 6 月までの 1 年間 600 億円をストレートラインで見た場合に、今の 46 億円という数字は大きく下回っているのですけれども、ここに書いてありますように運用も好調でして。

あと何よりもエンゲージメントの内容が、ここに書いてありますように、トップマネジメントに私は直接会っていろいろとお話をしたりとか。あるいは、ボードメンバーとミーティングを開いて、いろいろなエンゲージメントをしたり。

あるいは、日本の企業の場合には株主よりも行政庁の話をよく聞くという傾向がある会社もあったり。あるいは、上場企業の再編等に絡んだエンゲージメントをする場合には、中央官庁がその業界の再編を、どのようなロードマップを考えているかとか。あるいは、新しい技術の日本でのこの実施について、規制緩和とかをどのように考えているか、どういうスケジュールを考えているかとか

をしっかり把握することは、質の高いエンゲージメント活動をする上では大変重要であり。そのような中央省庁幹部との面談も直接行っております。

ここに書いてある具体的な内容は申し上げられないんですけれども、シニアさと、数と、その幅の広さと深さにおいて、私自身の評価としても海外の著名なエンゲージメント・ファンド、アクティビスト・ファンドと比しても全く遜色ないどころか、それよりも優れた内容の深度と幅を持ったエンゲージメントを行っていると評価しております。

この今走っている四半期以降は、海外の機関投資家を中心に、機関投資家へのマーケティングも開始します。

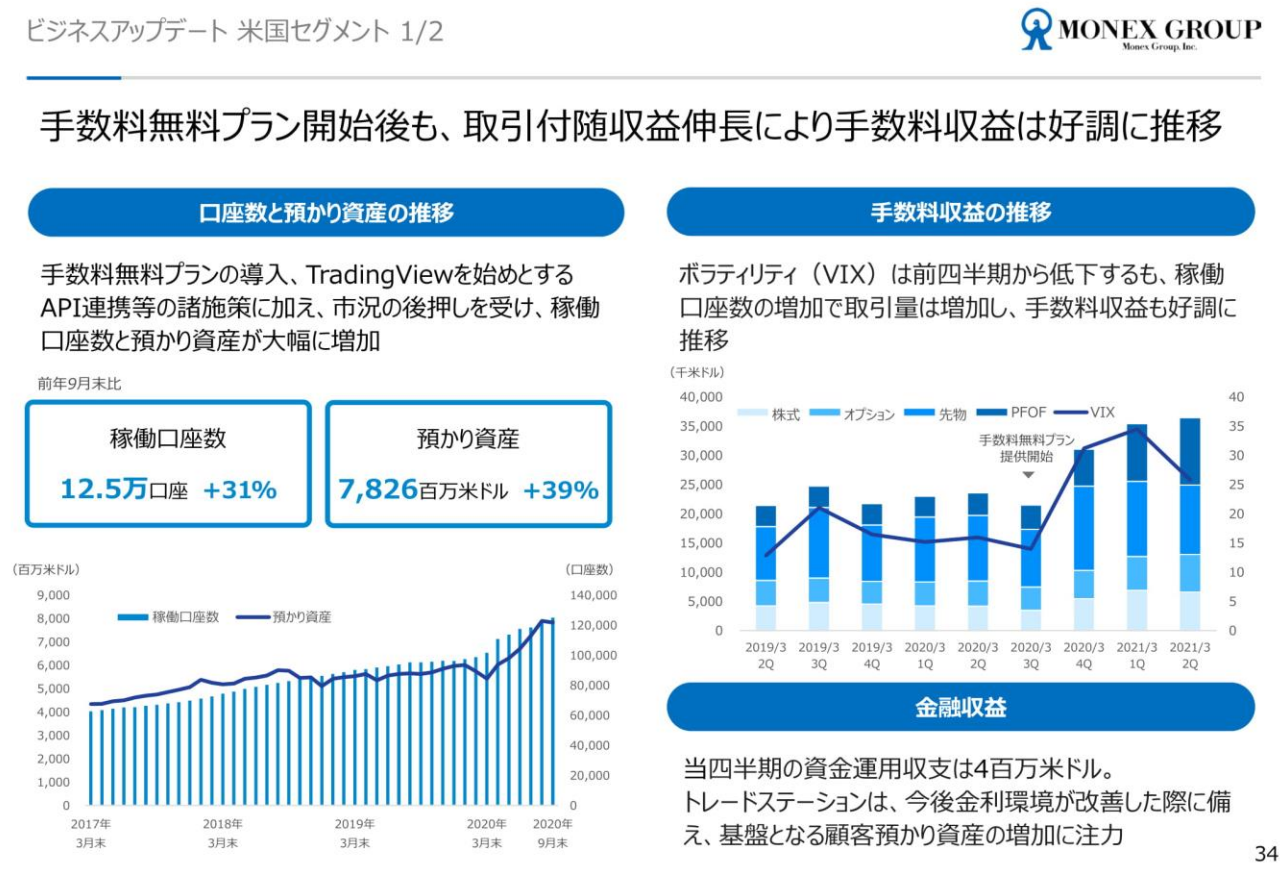
また、今申し上げたようなエンゲージメントを背景に、数カ月以内に具体的な株主提案を発行体に行い、会社がそれに対して反応をし、株価も反応をするという一連の内容を公にご案内していくということが数カ月以内に複数社できるだろうと考えております。

先ほど、取りあえず来年の 6 月末までに 600 億円という目標があり、それのストレートラインからは大きく遅れていると申し上げましたが。当社は対面の証券会社のようにノルマ等を持って営業をして積み上げていく形ではなく、プル型で、お客様が注目をして買いにきて、売れていくという形なので。ポジティブなイベントを起こすことが極めて重要であり、それを起こすためには中身のあるエンゲージメント活動とか運用が重要なわけですけれども、その部分がしっかりできていると自負しておりますので。

現状はストレートラインから遅れていますけれども、いずれこれから、そういったポジティブなサプライズというかイベントが出てきて、説明をする中で注目を浴びて、しっかりと AUM も目標に向けて伸ばしていく。目標というのは、600 億円が最終的な目標ではなくて、取りあえず最初の 1 年間の目標ですけれども、伸ばしていけると考えております。

ちなみに、このカタリスト投資顧問、アクティビスト・ファンド周りで積み上げているさまざまな運用力とかが日本セグメント全体のアセマネモデル化。アセマネモデル化というのは、従来のブローカレッジモデルが情報とツールを提供して、お客様が売買したら取引手数料をいただくというモデルから。アセマネモデルというのは、お客様の資産が増える具体的なアドバイスであるとか、そういったことを行い。あるいは、お客様の代わりに預かって運用をし。お客様の資産が増えたら、それに対してフィーをいただくよというのが、将来理想的なアセマネモデル化の完成形のようなイメージになるんですけれども。

そういった方向に進めていく上で、グループ内にしっかりとした、広い意味での運用力。アドバイスを提供するにしても、お預かりして運用するにしても広い意味での運用力の内製化、しっかりとした運用力を持っていくことは極めて重要であり。それは今、着実に進んでいるという実感があります。



34 ページからは米国セグメントになります。

左にあるように口座で見ても、預り資産で見ても、30%から 40%、1 年間で増えています。これは日本では、なかなかそういう成長は見られませんけれども、アメリカではこのブローカーという成熟したようなマーケットでも、このような成長を、少なくとも TradeStation においては実現をしております。

右側のグラフにありますように、この折れ線グラフは VIX です。ボラティリティ・インデックス、これが下がっても、この四半期全体の手数料収益は増えていると。これはさまざまな形で収益の分散化とか、モデルチェンジを行っておりまして。手数料のゼロ化も進めているんですけれども、Payment for order flow であるとかデリバティブであるとか、そういったことでしっかりと収益を

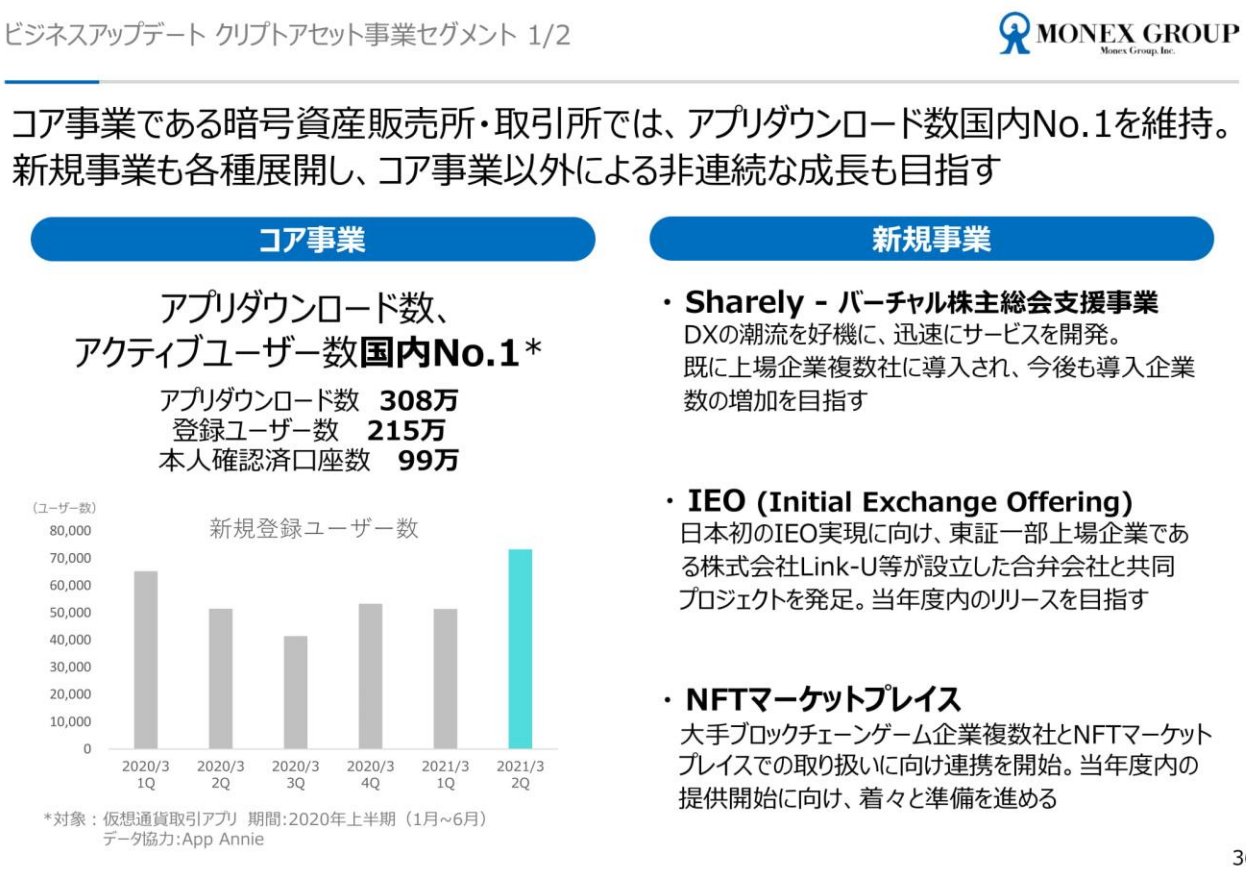
つくることで、このように、ただ単に手数料ゼロ化とか金利が低くてもやっていけるというだけではなくて、ボラティリティに対しても体制を強くしている状況です。

次に、35 ページです。その他、先ほどのページで申し上げたのは、主力であるセキュリティ・ブローカレッジ・ビジネスの内容ですけれども。

アメリカでは TradeStation Crypto、TCI において、その暗号資産の、TradingView という世界最大のトレーダーコミュニティがあるんですけれども。そことの API 接続が、証券のほうがまずできて。今般、クリプトのほうもできたので、今後 B to C の C のお客様もいっぱい入ってくると思うんですけれども。その開発がちょっと遅れた間に B to B で暗号資産のレンディングのビジネスが存在感を持って重要なプレーヤーとして今、アメリカで事業をしています。

アメリカにおいては、ニューヨーク州を除くほとんどの州で既にライセンスを取得しており。ニューヨーク州も今、ライセンスを取るべく最後の段階にある状況です。

あと、YouCanTrade というトレーダーをコミュニティ化して、しっかりと教育していく事業ならびにビジネスがございまして。こちらもしっかりと伸ばしており。You Quant It You Got It という AI を使った新しい案内のサービスも始めております。



36 ページからがコインチェックになります。

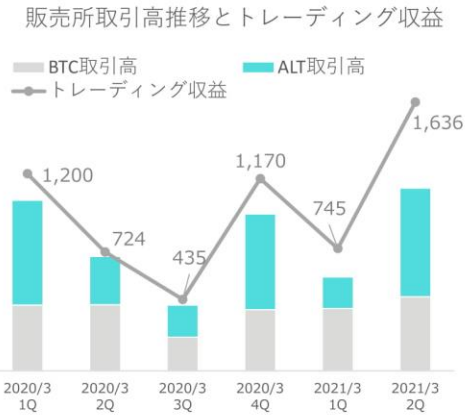
まず顧客基盤としては、ここにあるようにアプリダウンロード数、アクティブユーザー数、国内 No.1 というものをしっかり維持していて。

右側にあるように、仮想通貨の取引一本足打法ではなく。バーチャル株主総会の支援事業 Sharely であるとか、オンラインゲームと大変深い関係がある NFT のマーケットプレイスであるとか、IEO であるとか。仮想通貨トレーディング以外のビジネスをしっかりと、ブロックチェーンを使ったりして伸ばしております。

取引を活性化し収益の基盤を更に拡大すべく、今後も新規通貨の追加に注力

収益構造

収益の柱であるトレーディング収益は、全取扱通貨の取引高合計と相関しており、また活況時はオルトコインが収益を大きく牽引



新規取扱通貨の重要性

取扱通貨を幅広く持つことで、相場の収益機会を享受できる体制を継続強化

取扱通貨数は**国内No.1**となる14種類を提供

当四半期の新規取扱通貨：BAT、IOST

2020年に追加した3通貨のうち2種類は国内の販売所として初の取り扱い（QTUM、IOST）

今後も取り扱い新規通貨数の拡充に注力

37

37 ページ。主力の仮想通貨売買におきましては、左のグラフにありますように、ビットコインとオルトコインの合わせた取引額の増減と、当社におけるトレーディング収益が高く相関する形になっておりまして。

翻って言いますと、オルトコインが大変重要であると、ビジネスモデルの中で、ビットコインだけではなくて。そのオルトコインは今、扱い数は国内 No.1 ですけれども、ここを新しい通貨をしっかりと認可させていく自主規制団体、金融庁等からしっかりと認めてもらっていくことが大変重要なことになります。

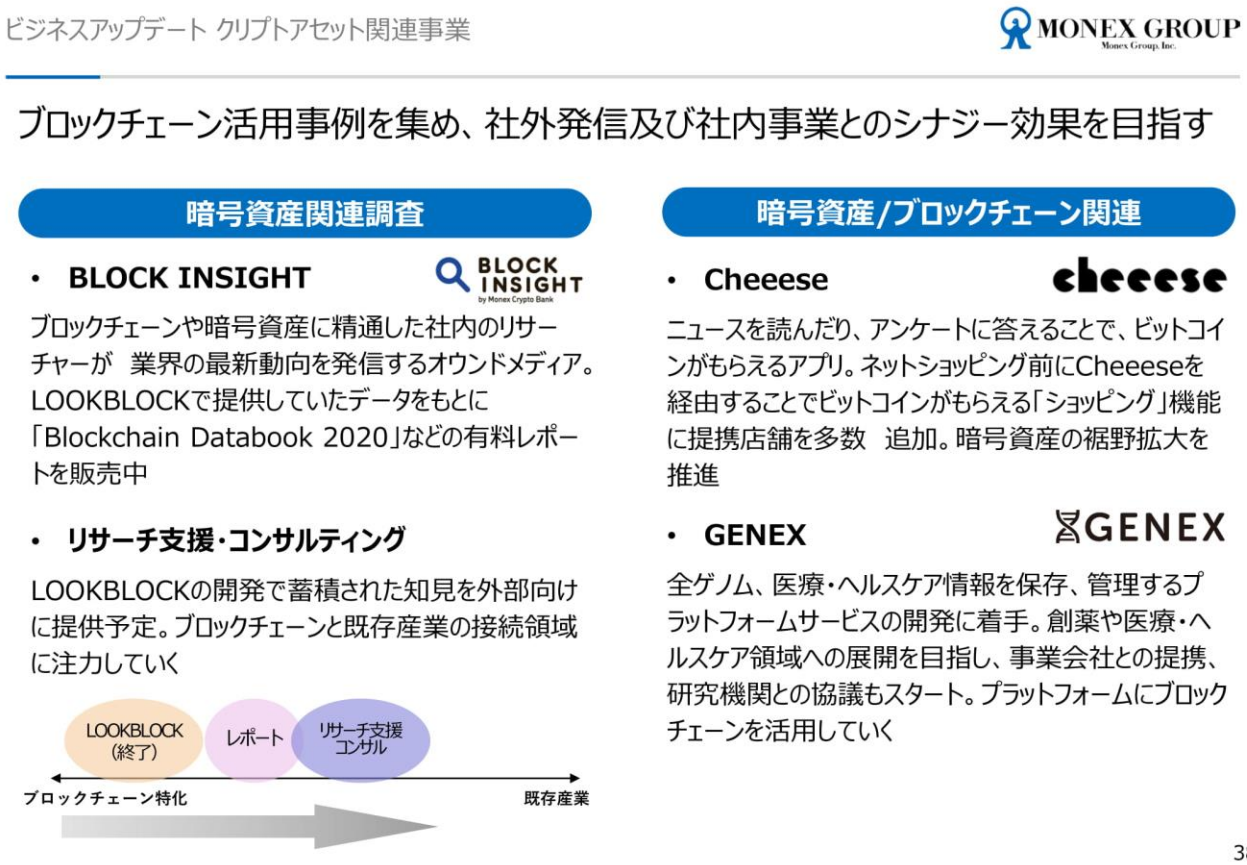
そこにはそれなりの技術力とか、さまざまな企業としての力が必要ですけれども、この四半期でも 2 通貨の追加をしており順調に進んでおります。

コインチェックビジネスはいろいろありましたけれども、現時点においてはフルライセンスであり。しかも新規通貨を追加できる体力、技術力、体制があり。かつ、しっかりとした利益を出す形になっていて。加えてバーチャル株主総会等の新しい事業も始めているということで。

他社等がなかなか収益化が難しいとか。あるいは行政との関係でも、なかなか先へ行けないという会社がほとんどである中で、当社コインチェックにおいては、きれいな形で利益を上げながら、しかも前向きに新しい事業を足していけると。そういった状況にあり。

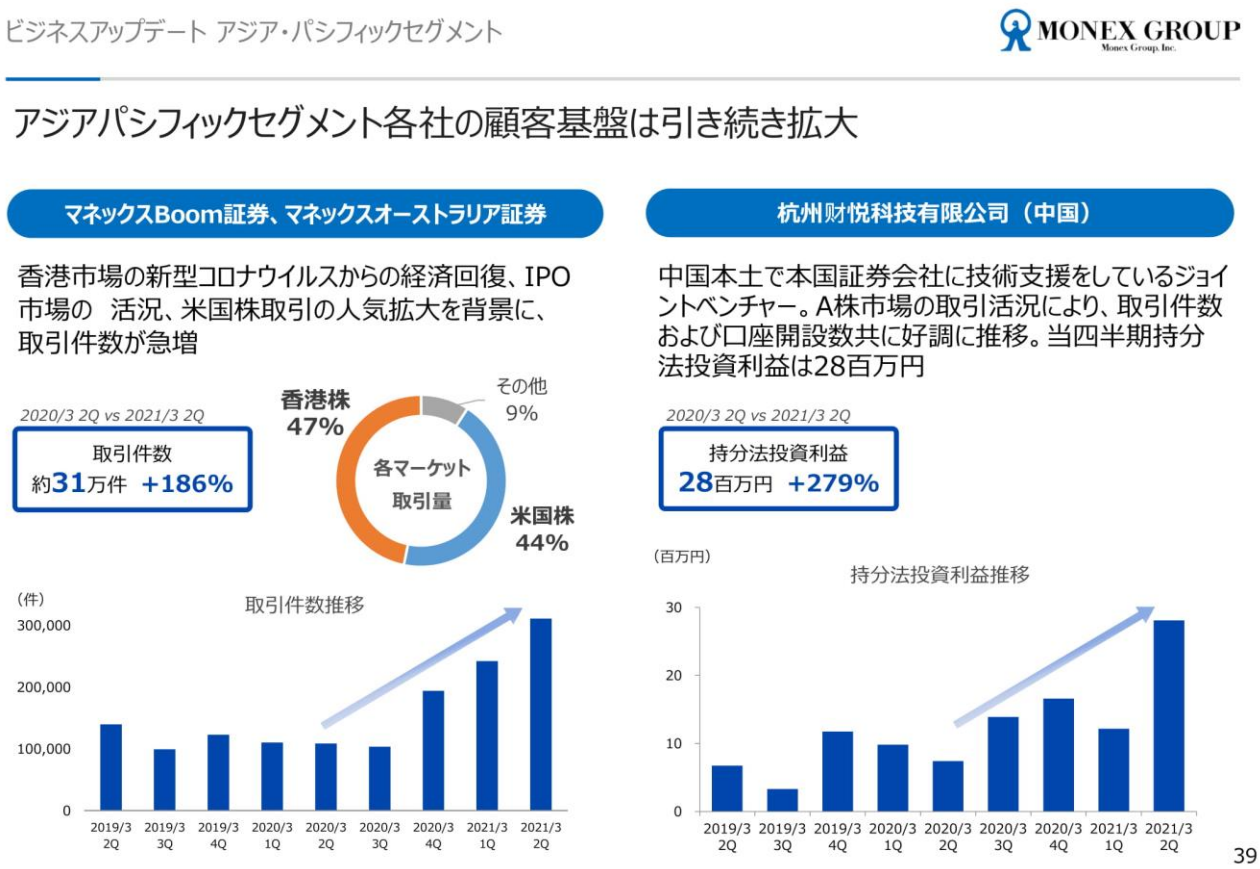
昨今の PayPal であるとか、いろいろな会社がビットコインを買っているとか。今朝のニュースでも Grayscale が、また、すごい額のビットコインを買っていると。それはすなわち裏側でエンダウンメントとか、いろいろな企業とか年金とかがビットコインファンドを買っているから、Grayscale は大量にビットコインを買うわけですけれども。

あと CBDC が日本でも真剣に、日銀が来年からもう実証実験を始めることを公表していて。明らかに仮想通貨を取り巻く環境が、日本も含めて世界的に前方向に進んでいるという中で、その追い風を大きくしっかりと受け止められる企業、コインチェックというものが完成しているということで。大変グループ全体にとっても今後重要な利益の柱になると。今日の段階でも利益の柱ですけれども、さらに重要であると考えています。



38 ページは、それ以外にブロックチェーン絡みでやっているリサーチであるとか、あるいはブロックチェーンを使って全ゲノム情報を管理し、製薬とかに使ってもらうようなことをやろうとしているスタートアップである GENEX という会社等々。

いろいろなグループとしての R&D というか、ブロックチェーンを使った新しい領域へのトライというか、そういったこともしております。



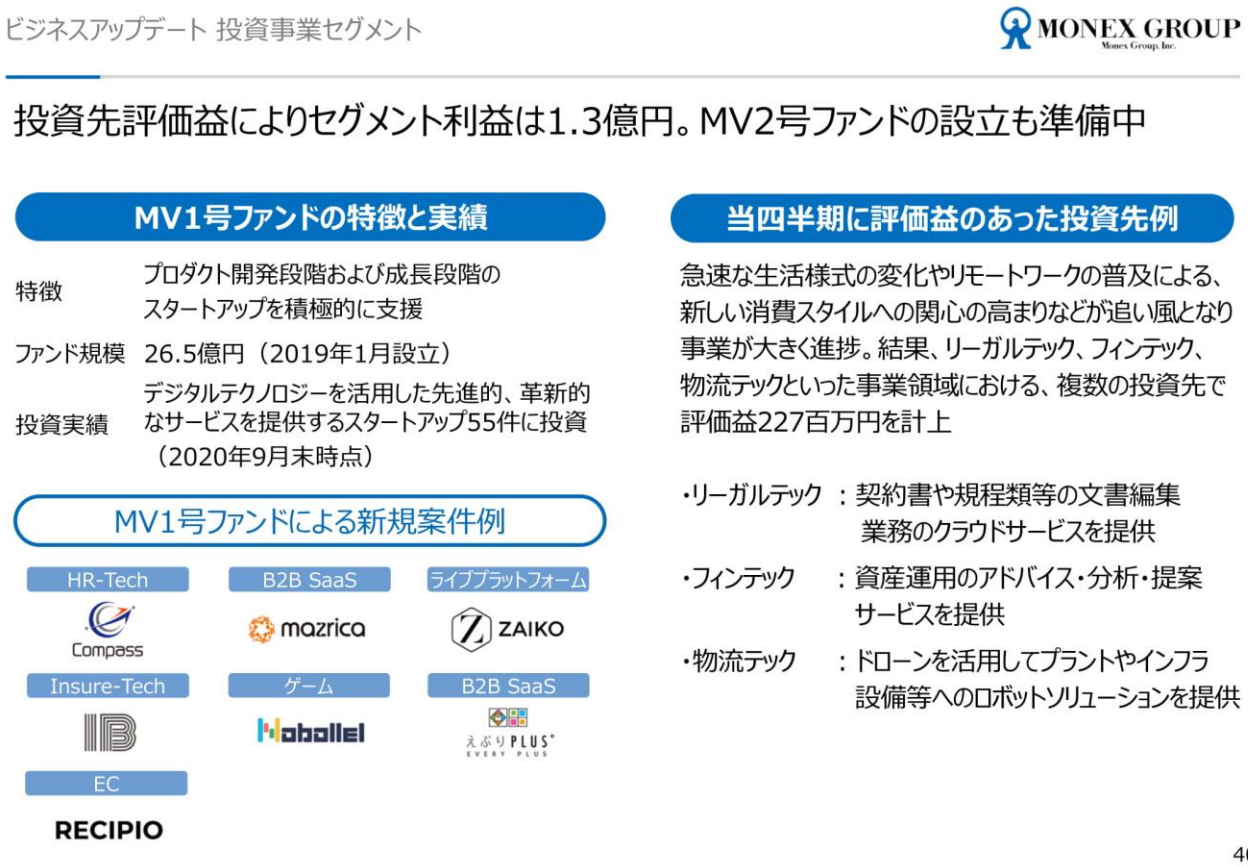
39 ページは、アジア・パシフィックセグメントです。

それほど大きいビジネスではないのですが、香港、オーストラリアも、中国のジョイントベンチャーも、さはさりながら、このグラフで見ても分かるように大きな成長をしております。

香港につきましては、SBI さんとかは香港事業を基本閉じて、大阪における金融何とか構想にシフトしていくような報道記事を読んだりしましたけれども。

われわれは、香港は Alibaba みたいな大型の米国上場中国企業が香港にも今後上場していくという方向も聞いておりますし。中国政府は香港市場を大変大切に育てていくだろうということも明らかであるし。香港からメインランド・チャイナの個人に対する営業がますますやりやすくなってきていることを含めると、このマネックス Boom 証券を通して香港を含むチャイナの成長にビジネス

としては、当然リスクをちゃんとコントロールしながらですけれども、エクスポージャーを持っていくという方向を考えております。成長があるので。



40 ページは、投資セグメントです。

コロナが始まり、投資セグメントはどうなるのだろうという不安の声も一時期は聞かれたんですけれども。実際には、当社マネックスベンチャーズが投資している先は、主にデジタル技術とか、あるいは新しい価値観、生活様式の中でのスタートアップが多くなりますので。このコロナとかリモートワークの状況は結果として追い風になっており、アップラウンドのファイナンスが行われている会社が多くあり。結果としてマネックスベンチャーズのファンド等でも評価益が出ている形になっております。

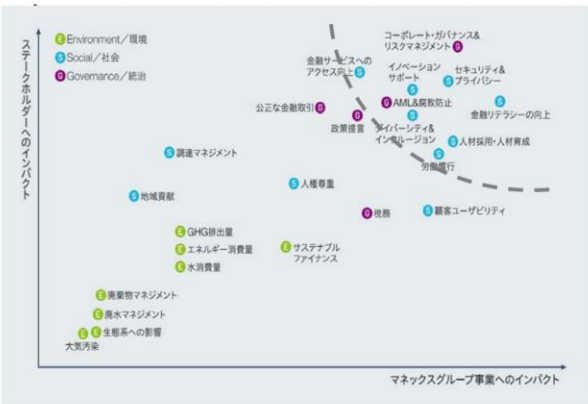
MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

ESGマテリアリティの７つの項目について、それぞれ活動推進責任者として執行役を任命。各担当執行役が職責としてESG活動改善を推進

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

- 開示*したマテリアリティ・マトリックスの内、対処すべき重要なESG課題（以下点線内）を特定



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

ESGにおける取り組み

担当執行役が業務としてESG活動改善を推進

- 執行役がESG課題を推進し、取締役会に報告

今四半期での取り組みの具体例

- ダイバーシティの施策強化のため、LGBT研修を実施
- 福利厚生申請手続きに、Famieeが発行する「パートナーシップ証明書」を導入
- 投資初心者向けに社会課題解決に取り組む企業を応援する「＃ため活」PR企画を開始
- コロナ禍に在宅勤務を可能として、多様な働き方を推進
- 企業倫理・コンプライアンス行動指針を改訂・開示*し、海外含む、当社グループ全社に適用
- サステナブルな財政実現のため、個人投資家向け永久債発行を政府に提言

41

41 ページ、ESG です。

右に書いてあるように、さまざまな取り組みをしております。これからも、今日は申し上げられませんけれども、今走っている期も含めて、ESG については目に見える形での取り組みであるとか、開示であるとかしていきたいと考えておりまして。会社全体として強い意識を持って取り組んでいるところであります。

以上になりますけれども。冒頭申し上げたように、グループとしては 10 年前にグローバルビジョンを掲げ、日本だけではなくて海外に出ていくと。3 年前に第 2 の創業でブロックチェーン、仮想通貨技術を取り込んでいくことをうたってまいりました。

それに合わせた形でグループ全体が、日本のオンライン証券だけではなくてアメリカ、アジア・パシフィックのオンライン証券事業、あるいは仮想通貨事業といったものにしっかりと広がり。しかもそれが収益、利益の点でグループ全体を、本当に名実ともに 3 本の柱として支えるようなところにまで具体的に実現をしていると。

かつ、それぞれの主要 3 セグメントの中でも、ビジネストランスフォーメーションであるとか、あるいは収益の分散化を進めていると、そういった状況でありまして。マネックスグループという

と、どうしても日本のオンライン証券というカテゴリーに入りやすいんですけれども。各社各様の発展をしておりまして。当社においては明らかに、見ていただけると分かりますように、日本のオンライン証券ビジネスはあくまでも一部であるという形で分散の効いた上場事業ポートフォリオになっていると考えております。

以上でございます。

質疑応答

松本：それでは、ご質問をお受けしたいと思います。

会場でご質問がある方。まず、原さん、お願いします。

原：SMBC 日興証券、原です。2 問お願いします。

1 点目が、還元と投資の考え方なんですけど。R&I が 21 日に御社グループについて、トリプル B マイナスに格下げを行っています。その中で言われていたことが、ダブルレバレッジ比率が 100%を上回っていると。あと、総還元性向が高いことが問題視されていたように見えるのですが。この格付けを踏まえ、今後の還元であるとか、投資の在り方がどうなっていくのかについて教えてください。

プラスアルファで、上期の配当性向、4 割程度になりますけれども、複数年度の総還元 75%の整合性はどう考えればいいでしょうか。お願いします。

松本：前半については、総還元性向 75%を大幅に上回る還元を今までしてきたんですね、結果として。その中で 75%程度に、お約束したとおりにするということと、利益をそれでためていく。もう 1 個は、そのダブルレバレッジの議論は、さまざまなテクニカルな方法で解消することも実は可能であって、しっかり投資余力とか、投資自体はダブルレバレッジの問題からは直接関わらない形にもできます。そういった形で投資余力を持ち、投資も必要に応じてしながら、かつ総還元性向 75%を維持して行っていき、全体として、あと申し上げたようなテクニカルな、いろいろな改善方法も取り組みながらダブルレバレッジは解消していきたいと考えています。

二つ目のご質問については、今回の配当性向は 40%ですけれども、それは下期も同じような利益であった場合には、今までの数年が 75%をはるかに超えていたので、複数年次で 75%とうたっているので、今年の総還元性向は 75 よりも低くてもいいのだという考え方もあるのですが、現状ではそういうふうには考えておらず。過去はたまたま多く出てしまったけれども、少なくとも毎年 75%は出していきたいと、私は現時点では考えています。

ということはどういうことかというと、下期において大きい増配になるか、あるいは同じような配当をするのであれば自社株買いの余力が大きく残って、それを適切なタイミングで行うか、そのような形になると考えています。

原：2 点目ですが、日本株についてでありまして、22 ページを拝見しております。今回のマネックス証券の売買代金がマイナス 19%なのですが、やや減り方が他社よりも大きい気がするのですけれども。マーケット全体から見ても大きい気がするんですが、その要因がなぜかということと。

あと新手数料を導入されるということで、この影響が P/L 上どう出てくるのかについて教えてください。

松本：一つ目、もし間違っていたら、後ろに清明がいるので訂正してもらいますけれども。TradeStation というプラットフォーム、日本株版 TradeStation というものをやめました。これは今われわれが使っている基幹システム、GALAXY というんですけれども、それの性能がかなり上がってきており。TradeStation プラットフォームだと IPO に参加できないとか、いろいろそういう問題もあるので、GALAXY の機能アップで、そちらに収束させていこうということで、TradeStation のサービスをやめました。

これが TradeStation のほうは、スーパーアクティブ・トレーダー向けで、極端に低い手数料とかのパッケージを提供していたので、そこにそれなりの取引ボリュームがあったんですけれども、それをウエーブというか、放棄というか、それが大きく落ちたので、結果として当社の前期比で見ると落ちているという形。

ですから、収入とかでそういうふうに大きく落ちているわけではなくて、この売買代金でそういうふうに大きく落ちたという形になっていると。

二つ目のご質問。手数料は、ほんの数%の影響だと計算をしておるんですけれども。ただ、一方で、米株が例えば今はすごい勢いで伸びているとか、そういったこともあり。あるいは信用取引も、先ほど申し上げたように前期比で 0.5%ポイント、シェアでいうと 10%ぐらい。5.2%が 5.7%に増えるとか、そういう新しいサービスを提供することで他のサービスも増えているので。この手数料を下げると、ほんの数%の影響はあると考えているんですけれども、それをすぐに埋めていくような成長があると考えているので。全体のビジネス、P/L 等には大きな影響は出てこないと思います。

原：ありがとうございました。

松本：ツジノさんから、追加のご質問が先ほどいただいているようなんですが。まず 37 ページのグラフについては、細かい数字は公表していないので、理由もチャットに書かせていただきましたが、ご容赦ください。

暗号通貨の口座数は多いですが、稼働口座はどれぐらいでしょうか。

なるほど。アプリの本人確認が 99 万で、実際の稼働口座は。これも公表していないんですけれども、ただ、稼働しているけれども本人確認がまだできていない口座もある。

話者：それはないです。

松本：本人確認のうち、もともとある口座で売買をするために本人確認が行われたものと、最近新しく開けた口座だと本人確認が必要であるから行われたものと両方混ざっていると思うんですけど。でも、そんなにここから大幅に、いわゆるノミナルな口座数から、だーんと稼働が減るというほど大きくは減らないのではないかと思うんです。具体的な数字は公表しておりません。申し訳ありません。

これら全て、今自主規制団体とかとの中でも、何をどういうふうに、どういうルールで開示、公表しようかという議論があるんですが、なかなか進まないのは上場会社グループが当社ぐらいだったりするので、なかなかその議論が進まないんですけれども。

だんだん当社においては、もうこのコインチェックのビジネスは大変重要なプロパティであるので。そこの投資家、マネックスグループの株主の方、投資家に対する情報提供として、もう少し粒度を下げて、粒度を小さくして、ちゃんと見えるようにしていかなければいけないと思います。ご要望は分かりましたので、もう少し取り組んでまいりたいと思います。

他にご質問はございますでしょうか。

われわれは、かなりマーケットというか外部環境の追い風を受けています。他の一部の業種とか業態、会社とは違って日本、アメリカ、クリプト、全てで、今の状況は主に大きく分けて二つ。

一つは、超金融緩和、超量的金融緩和による株式とか仮想通貨がフラフラ上がっていく状況。あと、リモートワーク等でオンライン上で売買する時間が増えているという二つ。この二つの掛け算がマネックス証券、TradeStation、コインチェック、ひいてはマネックスベンチャーズのビジネスにも、アジア・パシフィックもプラスになるので、追い風が吹いていることは明らかです。

しかし、しっかりとその追い風を受け止めなければいけない中で、例えばコインチェックにおいては、それが大きく帆を広げて受け止められるような体制になっているとか。あるいは、アメリカも金利とか手数料の下落に対するトランスフォーメーションがほぼもうできたという形になっていて。

一方で、日本においてはアセマネモデル化を進めることが、前から申し上げているように大変重要なミッションであり。それはマネックス・アクティビスト・ファンドが一つ切り込み隊長みたいな

ものなんですけれども、そこが、申し上げたように人材とかノウハウの蓄積、あるいは開発では大変いい形で今は動いていることをお伝えしたいと思います。

ご質問がないようであればこれで終わらせていただいて、追加のご質問があれば当社にご連絡いただければ、ご案内申し上げます。

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。