



MONEX GROUP

マネックスグループ株式会社

2022 年 3 月期決算説明会

2022 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]	2022 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 4 月 27 日		
[ページ数]	42		
[時間]	18:00 – 19:02 (合計：62 分、登壇：37 分、質疑応答：25 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		
	社長 CEO	松本 大	(以下、松本)
	代表執行役 Co-CEO/CFO	清明 祐子	(以下、清明)

サポート

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

[アナリスト名]*	SMBC 日興証券	原 貴之
	JP モルガン証券	ヘンダーソン 真秀

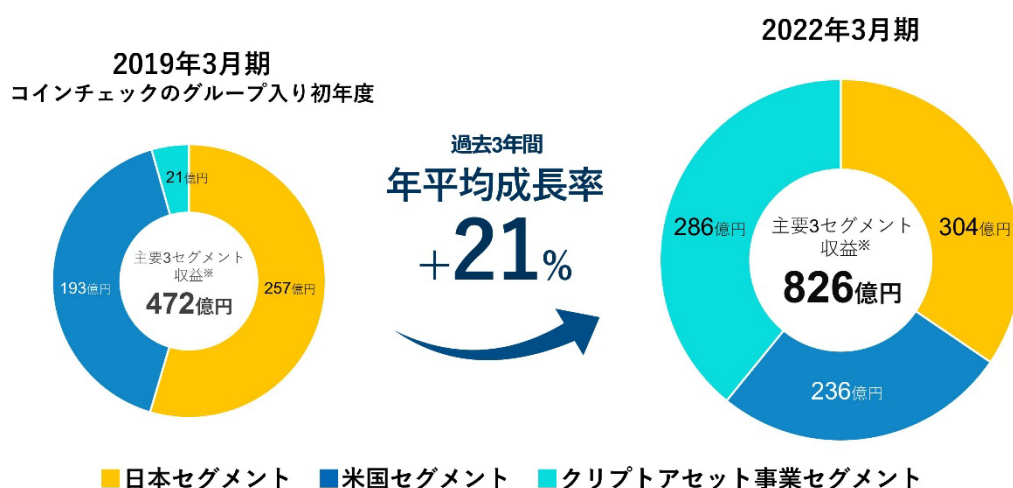
*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

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



過去最高収益。 クリプトアセット事業開始以来、主要セグメントは順調に成長。



※ 収益 = 金融費用及び売上原価控除後営業収益

4

松本： 本日はお集まりいただきましてありがとうございます。マネックスグループ 2020 年 3 月期の決算発表になります。まず最初に、私のほうからハイライトをご説明して、そのあと Co-CEO 兼 CFO の清明のほうから業績についてご案内をいたします。

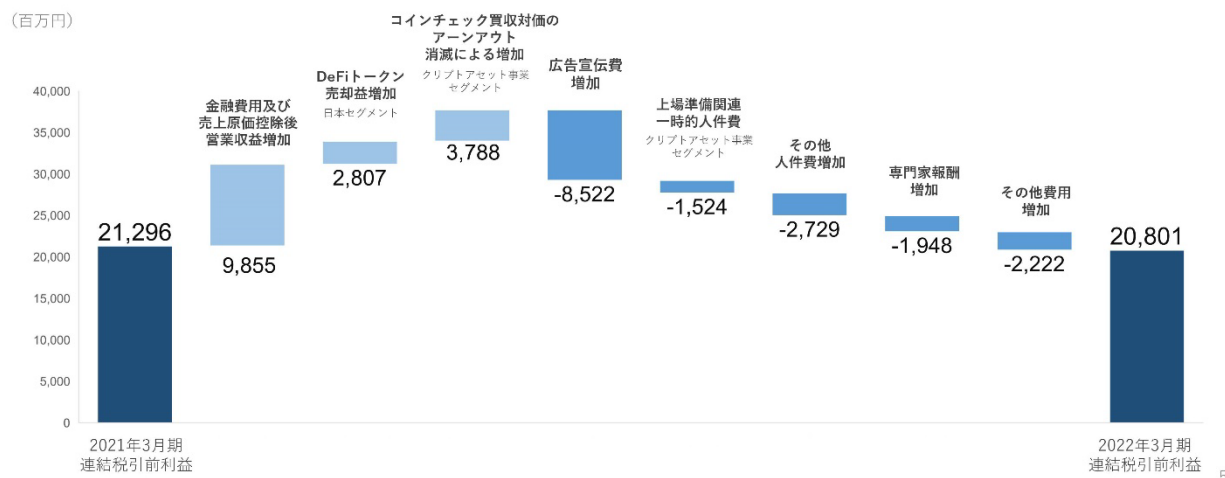
まず、4 ページになります。こちらは当社 5 セグメント、日本、アメリカ、クリプト、コインチェックのほかに、投資と、アジア・パシフィックとあるのですが、主なセグメントとしてはこの三つ。日本、アメリカ、クリプト事業になります。

この 3 セグメントの収益が 3 年間 472 億円で、今期が 826 億円ということで、3 年間の年平均成長率 CAGR で 21% という形で、順調に伸びております。また、右の絵図で分かりますように、この収益の分布もほぼ 3 分の 1 ずつという形で、かなりバランスのいい形で伸びている状況であります。

サポート

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

さらなる成長を目指した積極的な**広告宣伝**や**人員強化**を実施した他、De-SPAC上場関連の一時費用を計上するも、連結税引前利益は前期同水準。



今回の決算ですけれども、税前利益で見てほぼ前年度と同じ数字になっています。前年度が212億円、本年度が208億円ということで、税前利益でほぼ同じという形になっています。

中身を見ますと、収益が大きく伸びる一方で、右側のこの階段チャートの左三つが収益の伸びで、右が減ったほうなのですけれども、まず、広告宣伝費が前年度に比べて85億円余計に使っています。実際140億円程度の広宣費を使っているのですけれども、前年比で85億円余計に使っています。

これは、トレードステーション、コインチェックそれぞれ、NYSE、NASDAQに上場するSPACと合併させて、コインチェックの場合にはコインチェックグループという持ち株会社を作った上で、それをNASDAQに上場しているSPACと合併させて、それぞれをニューヨークに上場させようという考えの下で、意識的に余計に使った広告宣伝費が連結で見て85億円余計にあります。

また、このいわゆるDe-SPAC上場、SPACとのマージャーによる上場をする上で、コインチェックにおきましては、資本の整理、従来発行していたオプションをキャンセルして、その代わりに一時的な人件費を払うとか、そういった形でDe-SPAC上場をするために資本の整理を行いまして、それに伴うワンタイムの費用が15億円。

サポート

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

また、その右二つずれたところに専門家報酬の増加額が約 20 億円ありますけれども、これもトレードステーション、コインチェックそれぞれの De-SPAC 上場に向けた準備をするための会計士費用とか、弁護士費用が約 20 億円かかっています。

ですから、主な子会社 2 社をニューヨークに上場させていこうという意思の中で使われた広告費と、資本整理のための人件費増加と、あと、専門家報酬の増加という、この後者二つは一時的な費用で、これらが 85 億、15 億、20 億ということで、合わせて 120 億円、余計にお金を使っています。この 120 億円を使っても、税前利益で、連結で前年度と同じ約 210 億円内外と、そういった形になっております。

これは、会社全体は前のページにもあるように、収益が大きく伸びている中で、一昨年、去年とかですと、トップライン伸ばしていればいいではないかという感じが、特にアメリカでは強くあって。ただ、この数カ月、一気にボトムラインを重視するような動きもある中で、当社としては大きく成長させていこうということがグループの方針であり、実際に大きくトップラインも伸びているのですけれども、一時費用というか、それに伴うための成長投資は、このボトムラインの税前利益を減らさない程度にした形になっております。

この 120 億円の意識的に使った費用増加がなかったりすれば、税前利益で言うと 300、取らぬ狸の皮算用的になりますけれども、税前利益でいうと 1.5 倍ぐらいの水準になっていると。そういった年度になっております。

マネックスグループの描くヴィジョン

MONEX GROUP

マネックスグループが目指す3つの姿

1

**個人の生涯バランスシート
の最良化**のために、
未来の金融にとどまらず、
新しいサービスを提供する
グローバル企業

2

日米のオンライン証券事業、
グローバルなクリプト事業、
アセットマネジメント事業
の3本柱による、**分散され
た事業ポートフォリオ**

3

日米のオンライン証券事業、
クリプト事業における
先行投資を断行し、規模拡大
を追求。**中長期的かつ持続的
なキャッシュフロー創出**

強み

先見性のあるVisionを創造する力、M&Aも活用したバリューアップ実績、それらを実現する経営力および人材力

6

サポート

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



マネックスグループはここにありますが、三つの目標がございまして、一つは、伝統的な金融にこだわらず、金融の目的というものが個人の生活を、ウェルビーイングを良くすることだと。個人の生涯バランスシートを良くするというのがわれわれのコーポレートミッションであると。1年前からそういうふうになんとなく若干モディファイして考えております。

その中で、事業ポートフォリオとしては、日米のオンライン証券事業と、グローバルクリプト事業と、あとアセマネ化というものに力を入れたわけですが、アセットマネジメント事業の3本柱という、分散された事業ポートフォリオを持っています。

成長を追求している中で、費用が、先行投資があつて、結果として数字、ボトムラインが伴わないという会社もあつたりしますが、そうではなくて、そういう先行投資をしているけれども、しっかりとキャッシュフロー生んで、利益も出していると。そういったことをしながら会社を大きくしていこうという目標を持ってもらう。

この三つがマネックスグループの大きな柱となっています。

われわれはアメリカの事業も、2010年にグローバルビジョンというものを打ち出した上で、2011年にトレードステーションを買収し、ブロックチェーン、暗号資産に関しましても、2017年に第2の創業という形で公にブロックチェーン、暗号資産がキャピタルマーケットをどんどん変えていくし、それをしっかり取り込んでいくのだということを、ビジョンを作つて公に発表したあとに、2018年にコインチェックの買収ということを行つておりました。

まずビジョンを作り、次にM&Aも使ってそういったビジネスを作り、それをしかもバリューアップすると。これから説明しますが、そういったことをしてまいりました。そういったビジョンを作りM&Aもし、バリューアップすることを実現する経営力と人材力がマネックスグループの力であると考えています。

サポート

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



グループの多様な経営資源を活用し、トレードステーションとコインチェックは大幅成長。

	年度比較	バリュエーション※1	口座数	預かり資産	営業収益※2
 2011年6月 グループ入り	2012年3月期	2011年公開買付時 411百万米ドル	4.9万口座※4	25億米ドル※4	135百万米ドル
	2022年3月期	De-SPAC株式評価額※1 約 13 億米ドル+EO※3	23 万口座※5	120 億米ドル	209 百万米ドル
 2018年4月 グループ入り	2019年3月期	2018年株式交換時 36億円+EO (38億円) ※3	83万口座※6	1,522億円※6	21億円
	2022年3月期	De-SPAC株式評価額※1 約 1,500 億円+EO※3	162 万口座	4,810 億円	286 億円

※1 バリュエーションはDe-SPAC上場計画におけるBusiness Combination Agreement時点における株式評価額を参照。契約において合意された1株あたり10米ドルを基準とした株式価値。円貨125円/米ドル換算。
 ※2 営業収益＝金融費用控除後営業収益。 ※3 アーンアウト (Earn-Out)。 ※4 2011年6月末データ。 ※5 2022年3月期 3月末の口座数は、2021年12月20日から開始された「口座開設時にBTC10米ドル相当をプレゼント」するマーケティングプロモーションによって開設された後、2022年3月末時点までで継続していない約43,600口座を含む (2022年3月期第3四半期：約4,950口座、2022年3月期第4四半期：約38,600口座)。 ※6 2018年3月末時点

7

バリューアップに関しては、これはトレードステーション 11 年間、コインチェックは 4 年間の道のりになりますけれども、バリュエーションで 411 ミリオンが 1,300 ミリオン相当、プラスアーンアウト。コインチェックは 36 億円プラス 38 億円のアーンアウトが、1,500 億円プラスアーンアウト、それ相当の、という評価を得ており、大きく株式価値も増やし、あるいは口座数、預かり資産、営業収益それぞれ何倍にも増やしてきました。

このようにビジョンがあり、M&A もやり、バリューアップをすると。そういったことをやっている会社になります。

サポート

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

米国にて拡大する個人投資家層獲得のための投資資金を調達すべく、
トレードステーショングループは2022年内にNYSE上場を目指す。



概要※3

- トレードステーションの買収子会社と、ニューヨーク証券取引所（NYSE）に上場しているQuantum FinTech社（特別買収目的会社、SPAC。“QFTA”）が合併し、トレードステーションは2022年にNYSE上場企業（ティッカーシンボル：TRDE）となることを目指す。
- 株式償還を見込まない場合、信託されている QFTAの保有現金額 201 百万米ドル（2021年6月末時点）から本取引にかかる費用を控除した金額がトレードステーションにおける資産として増加。
- PIPE投資家から125百万米ドルの資金調達を予定。うち50百万米ドルはマネックスグループが出資。

成長戦略

- 大規模なマーケティング施策によって顧客獲得を強化。

※1 QFTA株主による、De-SPAC上場とクロージング前の償還がないものと仮定した場合。 ※2 役員インセンティブ報酬の影響を除く。
※3 インセンティブ報酬を除き、1株当たり10米ドル、クロージング後の未帰還金がないことを前提としており、ワラントによる最高額の報酬は含まれていない。また、エクイティ・プランや報酬も含まれていない。償還請求のない一級株主に発行された750,000株を含む、株主償還がないと仮定。また、行われていないアーンアウト株式の償還は前提としていない。
マネックスグループのロックアップ条件：株式の3分の1は12ヵ月後または特約的な株価が12.50ドルになる時点、3分の1は24ヵ月後または特約的な株価が15.00ドルになる時点、3分の1は36ヵ月後または特約的な株価が17.50ドルになる時点のいずれか早い方まで。マネックスグループがQFTAで取得した株式にはロックアップは適用されない。
スポンサーのロックアップ：12ヵ月後または特約的な株価が12.50ドルになる時点のいずれか早い方まで。ロックアップの対価は、選択許可されている譲渡人の前例とする。譲渡前例とは、確定された価格（またはそれ以上）が連続する30取引日のうち20日間、最終販売価格として報告されている状態のことを意味する。引継ぎについては、Merger agreementを参照。

8

コインチェックの成長戦略（クリプトアセット事業セグメント）

米国を始めとして急速に暗号資産市場が拡大する中、暗号資産事業をさらに伸ばすべく、
コインチェックグループ(CCG)を新設し、2022年内のナスダックでの上場を目指す。



概要

- コインチェックの持株会社となる、CCGを新設。
- 特別買収目的会社（SPAC）であり、NASDAQに上場しているThunder Bridge Capital Partners IV, Inc. (THCP) と合併し、CCGはNASDAQ上場（ティッカーシンボル：CNCK）を目指す。
- 信託されている THCPの現在の保有現金額 237 百万米ドル（2021年9月末時点）から、本取引にかかる費用を控除した金額がCCGの資産として増加。
- THCPのGary SimansonがCEO、当社CEO松本が取締役会長を務める。

成長戦略

- コインチェックは成長をさらに加速させ、顧客獲得を促進し、デジタル資産ソリューションを革新し、顧客や金融機関に世界の暗号経済へのアクセスをより深く提供することを可能にする。

※ 上図における株式の持分比率は、THCPとの合併のクロージング時点のものであり、米THCP株主による保有株式についての償還請求、THCPによる新たな投資家からの追加資金調達及びアーンアウトやワラント行使による希薄化などは考慮していない。

9

トレードステーションとコインチェックグループの SPAC マージャーによる上場につきましては、この2ページに書いておりますけれども、現在、粛々とそのプロセスを進めているところです。カレンダーで今年以内に、トレードステーショングループ、コインチェックグループをそれぞれNYSEとNASDAQに上場をさせる方向というか、それを粛々と進めているところであります。

サポート

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



長期的な事業の拡大を見据えた先行投資を断行し、
各主要子会社がそれぞれの成長戦略を遂行

日本	米国	クリプトアセット事業
 新規口座獲得獲得による 事業基盤強化 日本株取引手数料引下げ	 資本を調達し 口座獲得を推進 De-SPAC上場による NYSE上場計画を発表	 グローバル戦略を展開 De-SPAC上場による NASDAQ上場計画を発表

10

マネックスはこの三つ、日本、米国、クリプトという大きな事業の柱があるわけですが、日本におきましては、いろいろな連携も含めて、新生銀行さんとの連携とかもありましたけれども、とにかく口座を増やして、事業基盤を大きくし、3月には手数料の大幅値下げも行い、しっかりとその顧客基盤を大きくしていき、アセマネモデル化を進めていくと。

アメリカは、アメリカで資本調達して、マーケティングを強化して、今ちゃんと進んでいますけれども、とにかく営業地盤を大きくしていく。クリプト、コインチェックについては、このコインチェックグループを作り、NASDAQに上場させる形でグローバル展開をしていくと。

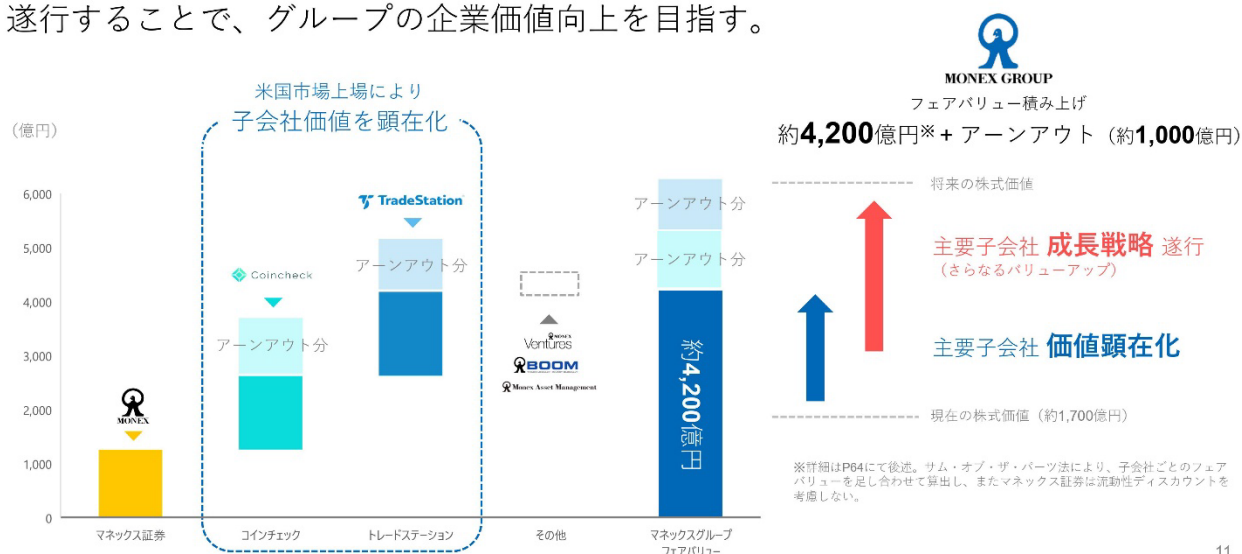
やはり、このクリプト、デジタル資産、ペイメント等いろいろありますけれども、やはり日本の規制と税制では限界がある中で、コインチェック自体は日本でしっかりやっていますけれども、海外展開をしっかりやり、いずれ日本も規制が変わったときに、その海外で得たノウハウとかビジネスをすぐに日本持ってこられるようにしようと。

そういう、日本は今までやってきた延長線上で基盤を大きくしていく。アメリカはDe-SPAC上場による資本調達でマーケティングのアクセルを吹つかして大きくする。コインチェック、クリプトはグローバルに展開すると。そういったそれぞれの成長戦略を今、実施しているところであります。

サポート

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

De-SPAC上場により主要子会社の価値を顕在化し、各社における成長戦略を着実に遂行することで、グループの企業価値向上を目指す。



11

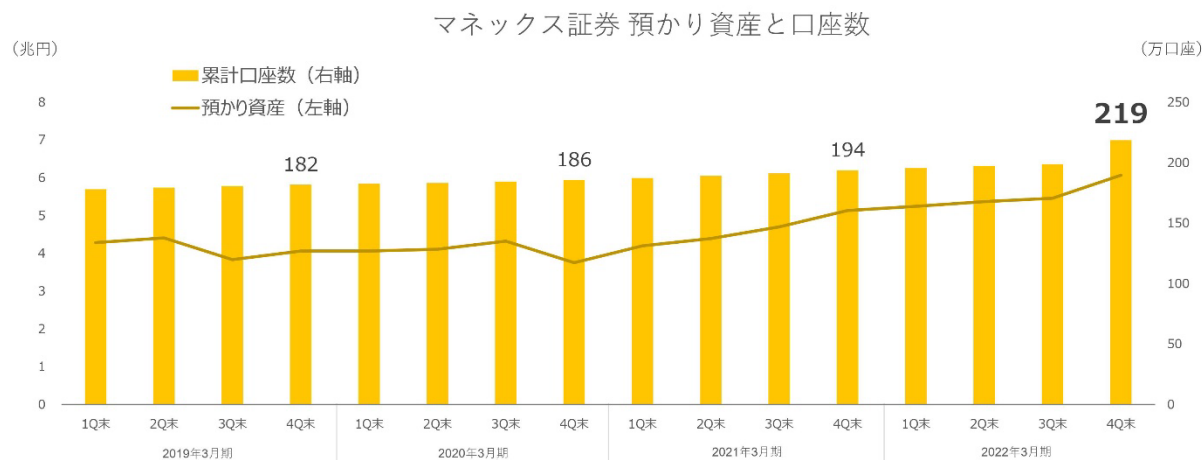
マネックスグループの株式価値について、前回もしくは前々回ぐらいから SOTP の考え方を示しております。マネックス証券のバリューに対してコインチェック、トレードステーションの価値というものがあり、これはコングロマリット・ディスカウントがあるだろうということで、それをそれぞれニューヨークに上場させていくことで、まずは、主要子会社の株式価値を顕在化すると。

そうすることで、4,200 億円と書いてある、これは今得ているコインチェックグループ、トレードステーショングループの SPAC から得ている評価額を足し込んだ形になりますけれども、マネックス証券の価値に、そのような時価総額を目指せると考えていて。さらに、この De-SPAC 上場による成長資本の調達と、かたやグローバル化やアメリカでの大きな成長をしていくことで、アーンアウト分も獲得していき、さらに大きく株式価値を伸ばしていきたいと考えています。

サポート

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

日本株現物取引手数料の引き下げを実施。
 今後はサービス優位性を活かした新規口座獲得および預かり資産増加を目指す。

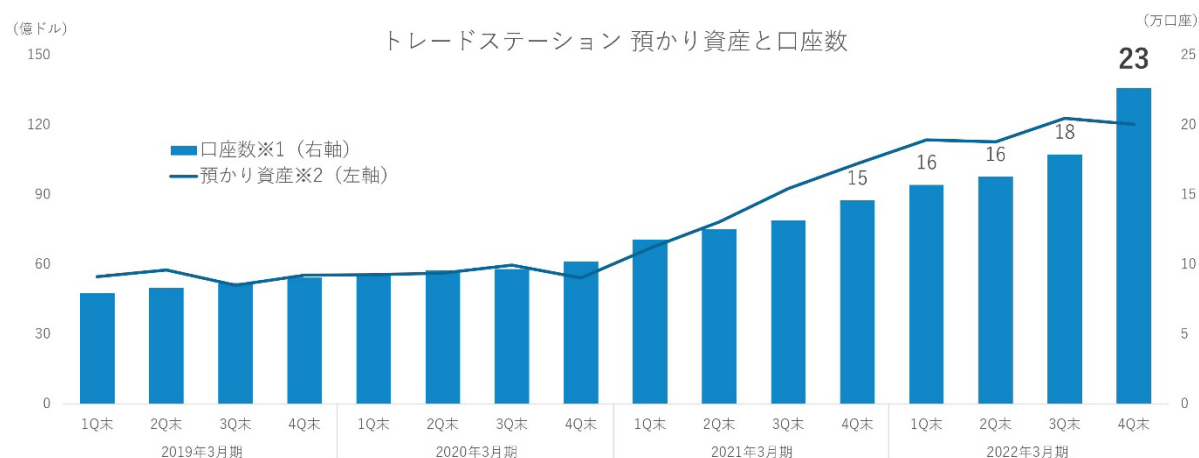


12

トレードステーションの成長戦略（米国セグメント）

MONEX GROUP

引き続きマーケティングと商品・サービス強化に注力し、
 新規口座獲得および預かり資産増加を目指す。



※1 2022年3月期 3月末の口座数は、2021年12月20日から開始された「口座開設時にBTC10米ドル相当をプレゼント」するマーケティングプロモーションによって開設された後、2022年3月末時点までで稼働していない約43,600口座を含む（2022年3月期第3四半期：約4,950口座、2022年3月期第4四半期：約38,600口座）。 ※2 預かり資産にはマネックス証券およびアジア・パシフィックセグメントの米国株式残高と一部預け金が含まれる。

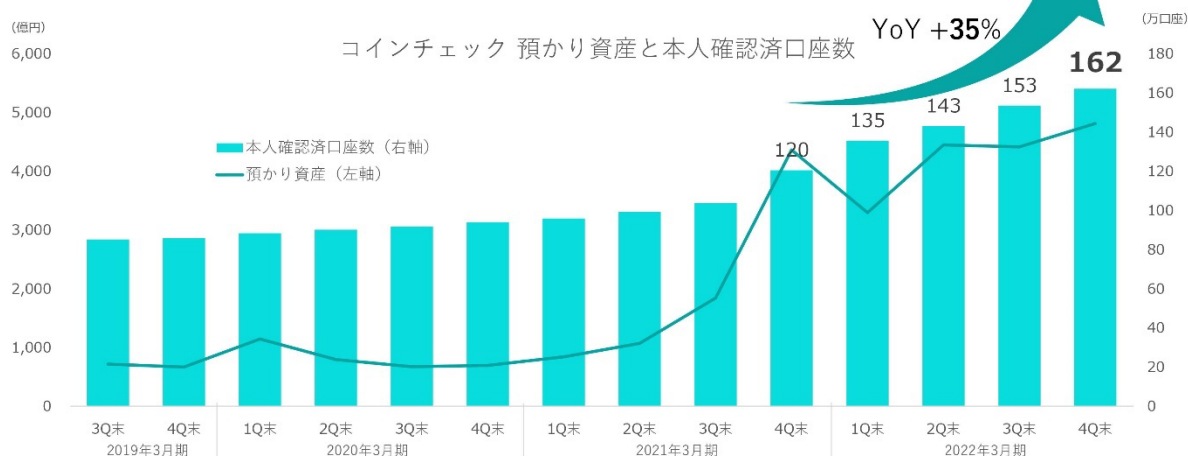
13

サポート

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



長期目線でのさらなる収益基盤拡大のため新規口座獲得に注力。
国内のリーディングポジションを堅持。



14

日本、アメリカ、クリプトについては、それぞれこのグラフにありますように、預かり資産と口座数が順調に伸びておりまして、しっかりと主要3セグメントがちゃんと伸びていく中で、さらに今アクセルを吹かそうという状況でございます。

それでは、このあとは清明のほうから業績についてご案内を申し上げます。

業績ハイライト－2022年3月期（12ヶ月）

MONEX GROUP

各セグメントが成長を続け、営業収益※1は過去最高を記録。
中長期的な成長のための先行投資を断行するも、連結税引前利益は**208億円**。

日本	投資信託、信用金利などのストック収益や、米国株収益が継続的に伸長。預かり資産も着実に増加し、セグメント利益※2は 120億円 。
米国	新規口座獲得のための広告宣伝費65億円をかけ、積極的なマーケティング投資を実施。セグメント損益は△ 56億円 。
クリプトアセット	当期収益はグループ入り後過去最高の286億円。中長期での収益基盤拡大を見据え、新規顧客獲得のための広告宣伝費57億円をかけ、セグメント利益は 139億円 。
アジア・パシフィック	低調なマーケット環境の中でも、セグメント利益は黒字を確保し、 2億円 。
投資	複数の投資先においてEXITに成功し、トラックレコードを順調に積み上げ。2021年4月に設立したMV2号ファンドも投資件数を順調に増やし、セグメント利益は 4億円 。

※1 金融費用及び売上原価控除後営業収益。 ※2 セグメント利益/セグメント損益＝税引前利益/損益。本資料中以下同様。

16

サポート

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

清明：皆様、こんにちは。マネックスグループ Co-CEO 兼 CFO の清明でございます。私のほうからは連結業績についてご説明申し上げます。

まず、業績のハイライト。これ年間のハイライトでございますけれども、こちらに記載のとおり、各セグメントが成長を続け、先ほど松本からお話しましたが、営業収益は過去最高を記録していて、一方で、中長期的な成長のための先行投資をしているのですが、それでも前期並みの税引前利益 208 億円を計上しております。

後ほど詳しくご説明しますが、日本は安定していて 120 億円のセグメント利益。アメリカは広告宣伝費 65 億円をかけた中で、セグメント損失 56 億円。クリプトアセットセグメントにつきましては、広告宣伝費 57 億円かけているのですが、それでもなおセグメント利益は 139 億円。アジア・パシフィックと投資セグメントは黒字を維持しております。

前年同期比（12ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP

	2021年3月期 (2020年4月-2021年3月)	2022年3月期 (2021年4月-2022年3月)	増減額	増減率(%)	参照先
金融費用及び売上原価 控除後営業収益	73,695	過去最高 83,549	+9,855	+13%	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 19、21、23
販売費及び一般管理費	49,861	68,601	+18,739	+38%	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 20、22、24
うち広告宣伝費	5,598	14,121	+8,522	+152%	
営業利益相当額	23,833	14,949	△8,884	△37%	
その他収益費用（純額）	△2,537	5,852	+8,390	-	
税引前利益	21,296	20,801	△495	△2%	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	14,354	13,017	△1,337	△9%	
E B I T D A ※	31,982	23,367	△8,615	△27%	

※ 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。

17

こちらが全体の数字でございます。金融費用控除後の営業収益。こちら先ほど来から申し上げておりますとおり、前期比 13% 増の 835 億 4,900 万円で過去最高となっております。

一方、販管費は、これもご説明しておりますが、中長期的な成長のための積極的なマーケティングを実施していることで、こちら販管費の下に内訳で、うち広告宣伝費というのを上から 3 行目に載せておりますけれども、広宣費のみで前期から 85 億円多く投下しております。広告宣伝費のみで 141 億円を費やしております。

サポート

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



それから、その成長のための人員強化ということで、人件費も増えておりまして、販管費が前期比38%の増加となっております。また、その他の費用収益のところでは、日本セグメントにおきまして、DeFi プロジェクトのトークン売却益、約 40 億が入っております。これらの結果、税引前利益は昨年度から 2%減の 208 億 100 万円という形になっております。

前年同期比（12ヶ月）実績（セグメント別）

MONEX GROUP

	日本		米国		クリプトアセット 事業		アジア・ パシフィック		投資事業	
	2021/3	2022/3	2021/3	2022/3	2021/3	2022/3	2021/3	2022/3	2021/3	2022/3
金融費用及び売上原価 控除後営業収益	29,099	30,438	22,958	23,579	20,822	28,621	1,604	1,222	509	465
販売費及び一般管理費	24,136	25,250	19,771	29,587	7,129	14,909	1,145	1,083	71	89
うち広告宣伝費	1,570	1,725	1,849	6,509	2,055	5,745	135	163	0	1
営業利益相当額	4,962	5,188	3,187	△6,008	13,693	13,712	459	139	438	376
その他収益費用（純額）	2,313	6,777	13	451	△3,825	157	59	32	△0	△0
税引前利益	7,276	11,965	3,200	△5,557	9,868	13,870	519	171	438	376
親会社の所有者に帰属する 当期利益	4,754	8,000	2,523	△5,024	6,469	9,707	417	131	193	227
E B I T D A	10,197	10,294	5,997	△2,364	14,061	14,313	576	246	438	376
備 考	金融費用及び売上原価控除後営業収益はP19、販管費はP20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P21、販管費はP22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P23、販管費はP24に増減分析を記載					

18

セグメント別に分けたものが、18 ページでございます。営業収益が日本、米国、クリプトアセット事業で増収となっております。こちら、日本円での数字ですので、米国も増収という形になっておりますが、これ、円安の影響も受けておりまして、米国ドルベースでは減収、円ベースでは増収となっております。

増収幅が最も大きいのはクリプトアセット事業セグメント。こちら、前年度と比べまして暗号資産市場が活況だったため、トレーディング損益が多くなっております。米国セグメントは、申し上げておりますとおり、成長のための先行投資をしておりますため、年度におきましてセグメント損失という形になります。

サポート

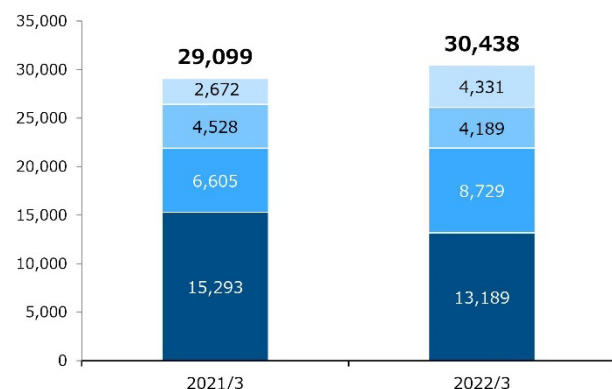
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



日本：信用収支や投信代行手数料等のストック収益の増加が
国内株式取引減少による日本株委託手数料の減収をカバーし、約5%増収。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 前年同期比較

(百万円)



金融費用及び売上原価控除後営業収益 +4.6% (+1,339)

■ その他 (+1,660) ※1

■ FX・債券関連収益 (△339) ※2

■ 金融収支 (+2,123) ※3

■ 委託手数料 (△2,105) ※4

※1 投信代行手数料 +753、暗号資産CFD関連収益 +351
マネックス・アクティビスト・ファンド関連 +200

※2 新生銀行からの口座移管およびIFA/PB事業による債券収益の増加 +541
2022/3期は米ドル建て貸付金等の為替変動分を以下の科目で両建て計上
FX・債券関連収益: △1,139百万円、金融収支: +1,049百万円

※3 信用収支の増加 +1,414 (+33%)
信用残高 マネックス証券残 (平残) +22%

※4 日本株委託手数料 △2,212 (△18%)
米国株手数料 +118 (+4%)

1 営業日当たり株式 (ETF等含む) 2 市場個人売買代金 +7%

19

少し、年度の決算の主要3セグメントにつきまして、収益費用を見ていきたいと思いますが、まず日本セグメントの収益でございます。こちら、委託手数料は前年同期比減収となったものの、信用取引をはじめとする金融収支や、投資信託の代行手数料と、ストック収益が増加したことから、委託手数料を除く収益ですと25%の増収という形になっております。

なお、委託手数料減収となっておりますが、米国株は堅調に推移しておりまして、日本株のほう振るわなかったという形です。また、この注釈2、米2ですね。右下にございますとおり、グループ会社間の米ドル建ての貸付や、グループ会社間の為替の取引がございまして、勘定科目の入り繰りで約11億円がFX3債権関連収益でマイナス、一方、金融収支でプラスという形で、両建てで計上されております。以上の結果、営業収益全体では前年同期比で4.6%増の304億3,800万円となっております。

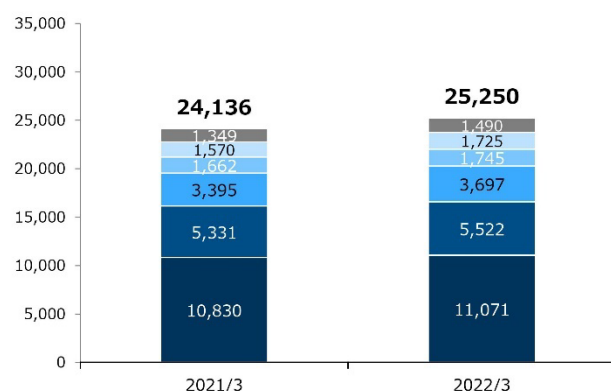
サポート

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

日本：米国株サービス強化や新生銀行からの移管口座の稼働により、システム関連費用及び支払手数料が増加。

■販売費及び一般管理費 前年同期比較

(百万円)



販管費合計 +4.6% (+1,113)

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他 (+141)
- 広告宣伝費 (+154)
- 通信費・運送費・情報料 (+83)
- 支払手数料・取引所協会費 (+302) ※1
- 人件費 (+192)
- システム関連費用 (+241) ※2

※1 新生銀行からの口座移管およびIFA/PB事業による債券支払手数料の増加 +436

※2 不動産費 +301
事務費 +68
減価償却費 △128

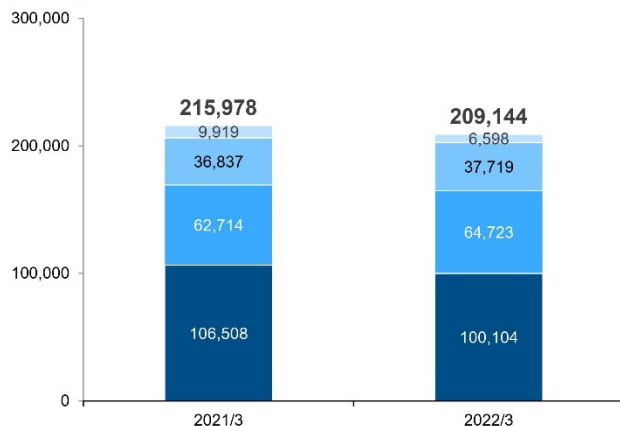
20

日本の費用が 20 ページでございますが、こちら主に新生銀行からの口座移管が 1 月 4 日に完了しておりまして、その移管口座の稼働により支払い手数料が増加したほか、米国株サービスの増強によりまして、システム関連費用が増加した結果、販管費は 4.6% 増の 252 億 5,000 万円となっております。

米国：VIXが前年同期比26%減少した中、その他受入手数料と金融収支が増加し、委託手数料とその他の収益の減収分をカバー。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 前年同期比較

(千米ドル)



金融費用及び売上原価控除後営業収益 △3.2% (△6,834)

*カッコ内は増減額（千米ドル）

- その他 (△3,322)
- 金融収支 (+882)
- その他受入手数料 (+2,009) ※
- 委託手数料 (△6,403) ※

※ VIX日次平均：27.3 → 20.2 (△26%)

DARTs：229,826 → 217,405 (△5%)

21

サポート

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

米国セグメントの年度でございます。こちら右下に記載のとおり、ボラティリティ、VIX が大きく年間で見たときに低下しておりますが、にもかかわらず、取引量、DARTs です。こちらの減少幅は 5%にとどまっております。

こちらの VIX、ボラティリティの低下に伴って、株式や先物の取引量は減少したものの、積極的なマーケティングを米国セグメントやっております結果、口座数が堅調に伸びているため、それらの口座の稼働でオプション取引や暗号資産取引が増えておりまして、それらが株式や先物の減少をカバーした形で取引量の減少幅を抑えることができております。その結果、株式および先物取引の委託手数料が減少しているものの、オプション取引の増加によって、その他受入手数料が増加という形になっております。

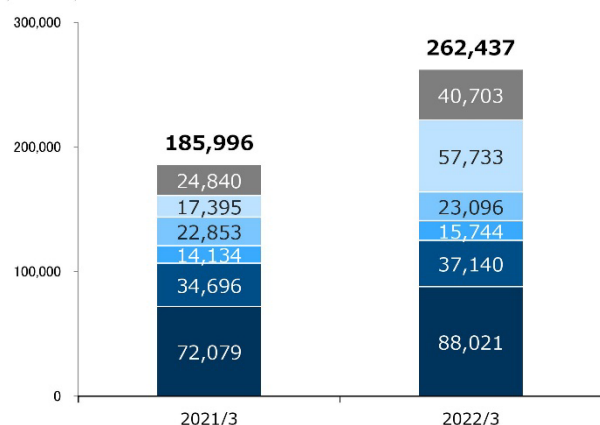
また、金融収支は、貸株が好調だったことによりまして 88 万ドル増加し、営業収益全体では 3.2% 減の 2 億 914 万ドルとなりました。

前年同期比（12ヶ月） 費用増減分析（米ドル建て）

MONEX GROUP

米国：新規口座獲得と商品・サービスの強化のための先行投資を断行し、人件費と広告宣伝費が大幅に増加。

■販売費及び一般管理費 前年同期比較
(千米ドル)



販管費合計 +41.1% (+76,440)

*カッコ内は増減額 (千米ドル)

- その他 (+15,863) ※1
- 広告宣伝費 (+40,338) ※2
- 減価償却費 (+243)
- 通信費・運送費・情報料 (+1,610)
- 支払手数料・取引所協会費 (+2,444)
- 人件費 (+15,942) ※3

※1 専門家報酬 +11百万米ドル

※2 総口座数：+8.1万口座 (2021年3月末 vs 2022年3月末純増数)

※3 従業員+224名 (2021年3月末 vs 2022年3月末)

22

米国の費用でございますが、こちら新規口座獲得をさらに加速すべくマーケティングを積極的に実施しておりまして、ご覧のとおり広告宣伝費が 4,000 万ドル増加しているほか、サービス強化のための人員を増加している結果、人件費も増加しております。また、当期は米国での De-SPAC 上場準備のための専門家報酬をその他で計上しているため、全体として前年同期比 41.1%の増加となっております。

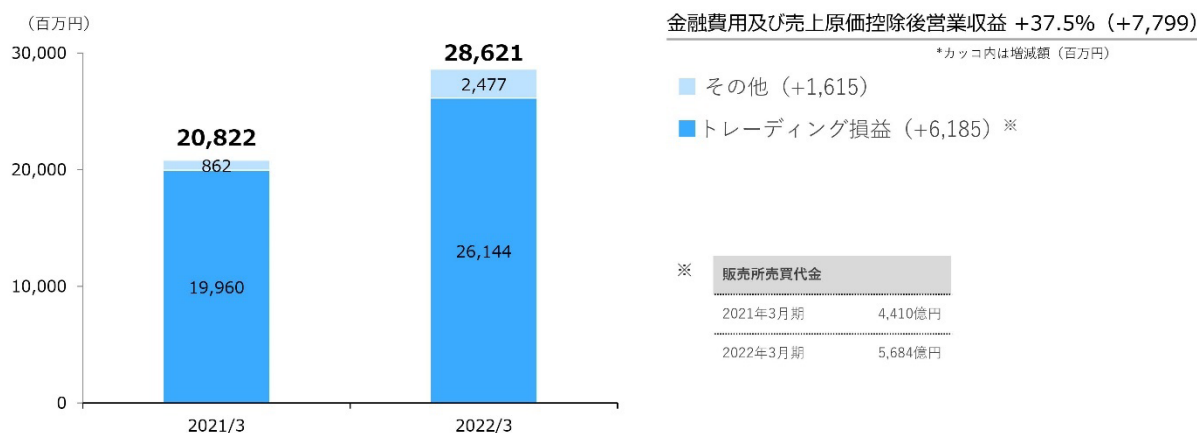
サポート

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



クリプト：口座数の増加により売買代金が伸長しトレーディング損益が増加。
NFTなどの新規ビジネス本格化により、その他収益も増加。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 前年同期比較

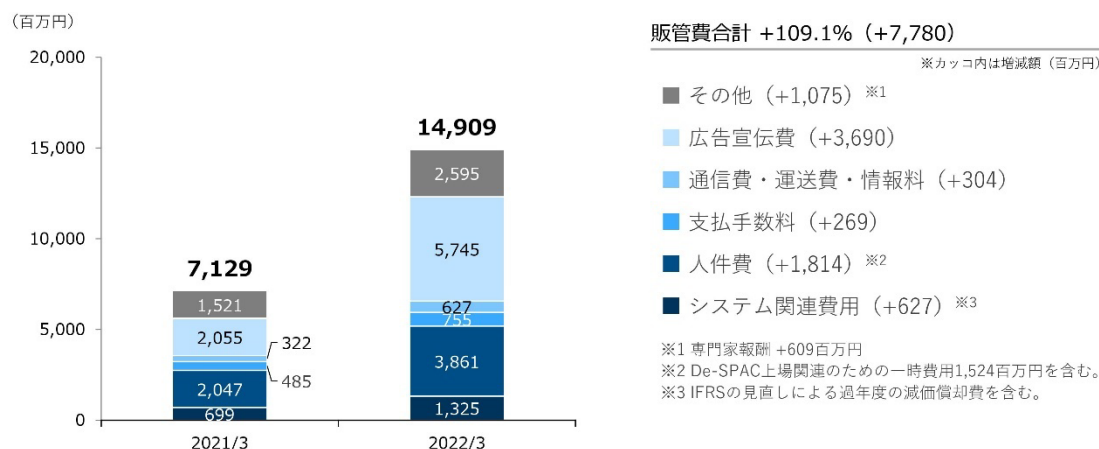


23

クリプトセグメントの年度でございます。こちら前年同期比で、特に上期、暗号資産の市場が活況であったことで、販売所取引の大ボリュームが増加したことや、テレビCM等の効果で口座数が増加しておりまして、これに伴い営業収益は前年同期比 37.5%増の 286 億 2,100 万円となっており、これが過去最高の数字となっております。また、その他にございますけれども、NFT や国内初の IEO といった新規事業の収益も順調に伸びております。

クリプト：認知度向上・新規口座獲得のためにTVCMなどを活用した
積極的なマーケティングの実施により、広告宣伝費が大幅に増加。

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



24

サポート

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

クリプトセグメントの費用でございます。こちらにも認知度向上や新規口座獲得を目的としたテレビCMや、ウェブ広告と積極的なマーケティングを実施していることで、広告宣伝費が約37億円増加しております。そのほか、De-SPAC上場準備にかかる一過性の人件費、約15億円。こちらを第4四半期に計上しております。販売費は149億900万円となっております。

業績ハイライト－2022年3月期第4四半期（3ヶ月）

MONEX GROUP

主要セグメントでさらなる成長を目指した先行投資を推進。
子会社のDe-SPAC上場の準備を進め、連結税引前四半期利益は**15億円**。

日本

新生銀行からの口座移管が完了。
DeFiトークンの売却益を計上し、セグメント利益は**42億円**。

米国

新規口座獲得のため、広告宣伝費21億円をかけマーケティング投資を実施。新規口座獲得数は維持しながらも広告宣伝費を抑制。セグメント損益は前四半期から改善し**△18億円**。

クリプトアセット

相場により減収となるも、さらなる成長を目指してNASDAQへの上場計画を発表。
De-SPAC上場関連の一時的な人件費15億円を計上し、セグメント損益は**△11億円**。

アジア・ パシフィック

株式取引が減少するも黒字を確保し、セグメント利益は**1百万円**。

投資

投資先の東証マザーズ上場（現：グロース市場）に伴う売却評価益などを計上し、
セグメント利益は**2億円**。

25

次に、3カ月、第4四半期の数字につきましてご説明申し上げます。こちらがサマリーになりますけれども、引き続き当期は主要セグメントでさらなる成長を目指した先行投資を推進しております。また、子会社のDe-SPAC上場の準備も進めておりまして、それらの結果、税引前利益は15億円となっております。

日本につきましては、この第4クォーターでDeFiトークンの売却益を計上しておりまして、セグメント利益42億円。

米国は引き続き、広告宣伝費21億円をかけましてマイナスの18億円になっているのですが、前四半期からはセグメント損益としては改善しているという形になります。

クリプトアセットセグメントにつきましても、引き続き成長を目指しておりますが、当期につきましては先ほども申し上げましたDe-SPAC上場関連の一時的な一過性の人件費、15億円を計上しておりますため、セグメント損失は11億円となっております。

アジア・パシフィックならびに投資セグメントは若干ですが黒字で終わっております。

サポート

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



前四半期比（3ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP

	2022年3月期 3Q (2021年10月-12月)	2022年3月期 4Q (2022年1月-3月)	増減額	増減率(%)	参照先
金融費用及び売上原価 控除後営業収益	19,138	17,612	△1,526	△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 28、30、32
販売費及び一般管理費	18,638	19,293	+655	+4%	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 29、31、33
うち広告宣伝費	4,952	3,637	△1,315	△27%	
営業利益相当額	500	△1,681	△2,181	-	
その他収益費用（純額）	509	3,204	+2,694	+529%	
税引前四半期利益	1,010	1,523	+513	+51%	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	435	556	+120	+28%	
E B I T D A	2,531	555	△1,976	△78%	

26

こちらが全体の数字になっております。連結ベースで見ますと、減収増益という形になっております。金融費用控除後、営業収益は前四半期比 8%減の 176 億 1,200 万円。一方で、親会社の所有者に帰属する四半期利益は、こちら 28%増の 5 億 5600 万円となっております。

前四半期比（3ヶ月）実績（セグメント別）

MONEX GROUP

	日本		米国		クリプトアセット 事業		アジア・ パシフィック		投資事業	
	2022/3 3Q	2022/3 4Q	2022/3 3Q	2022/3 4Q	2022/3 3Q	2022/3 4Q	2022/3 3Q	2022/3 4Q	2022/3 3Q	2022/3 4Q
金融費用及び売上原価 控除後営業収益	7,861	7,823	6,062	6,325	5,027	3,160	296	282	74	223
販売費及び一般管理費	6,342	6,792	8,565	8,262	3,910	4,313	273	299	25	21
うち広告宣伝費	375	437	2,548	2,099	1,992	1,053	42	56	1	-
営業利益相当額	1,519	1,031	△2,503	△1,938	1,118	△1,153	23	△17	49	202
その他収益費用（純額）	446	3,127	382	188	△2	81	△22	18	△0	0
税引前四半期利益	1,965	4,158	△2,121	△1,750	1,116	△1,072	2	1	48	202
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,292	2,876	△1,641	△1,880	762	△544	△10	4	33	117
E B I T D A	2,802	2,253	△1,578	△903	1,220	△853	50	10	49	202
備 考	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		金融費用及び売上原価控除後営業収益はP30、販管費はP31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P32、販管費はP33に増減分析を記載					

27

サポート

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



セグメント別に見ましたのがこちらの 27 ページでございます。収益側で減収となっている主な要因は、クリプトアセット事業セグメントでございます。真ん中ですね。暗号資産マーケットが落ち着いていることから前四半期比で減収となっております。

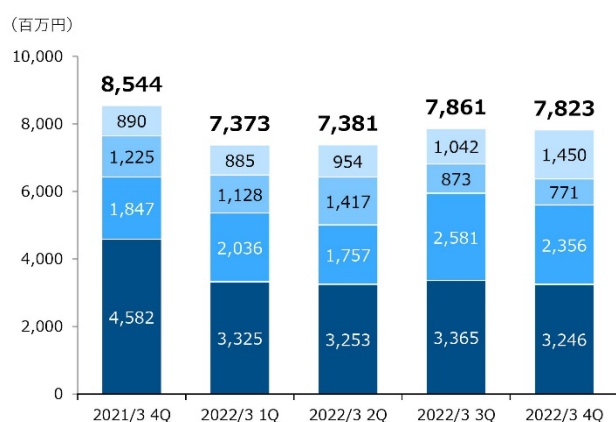
なお当期、日本セグメントのその他収益というところで、DeFi プロジェクトのトークン売却益を約 23 億円計上しているため、日本セグメントの税引前四半期利益は大きく増加しております。

前四半期比（3ヶ月）収益増減分析

MONEX GROUP

日本：新生銀行からの口座移管により投信代行手数料が増加。
米国株サービスによる収益も順調に拡大。

■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 $\Delta 0.5\%$ ($\Delta 38$)

- *カッコ内は前四半期比増減額 (百万円)
- その他 (+408) ※1
 - FX・債券関連収益 ($\Delta 102$) ※2
 - 金融収支 ($\Delta 225$) ※3
 - 委託手数料 ($\Delta 119$) ※4
- ※1 投信代行手数料 +385、マネックス・アクティビスト・ファンド関連 +22
 ※2 新生銀行からの口座移管およびIFA/PB事業による債券収益の増加 +117
 米ドル建て貸付金等の為替変動分を以下の科目で同建て計上
 FX・債券関連収益:3Q $\Delta 546$ 百万円 4Q $\Delta 673$ 百万円、
 金融収支:3Q +521百万円 4Q +630百万円
 ※3 信用収支の増減 $\Delta 184$ ($\Delta 12\%$)
 信用残高 マネックス証券残 (平残) $\Delta 7\%$
 ※4 日本株委託手数料 $\Delta 198$ ($\Delta 8\%$)
 米国株手数料 +52 (+7%)
 1 営業日当たり株式 (ETF等含む) 2 市場個人売買代金 +10%

28

主要 3 セグメントにつきまして、少し収益費用を見ていきます。

こちら日本の 3 カ月の収益でございます。日本におきましては、2022 年 1 月 4 日に新生銀行からの口座移管が完了しております。全体としては、収益では 78 億 2,300 万円。こちら、前四半期並みの数字となっております。委託手数料は、米国株の委託手数料が増加しているのですが、日本株が減少しておりまして、全体として減少となっております。

また、信用収支や貸株収支も減少しておりまして、そのため金融収支が減少しておりますが、先ほど申し上げました新生銀行からの口座移管が完了しておりまして、それらの口座の稼働がございましたため、投信代行手数料が増加した結果、その他が増収となっております。

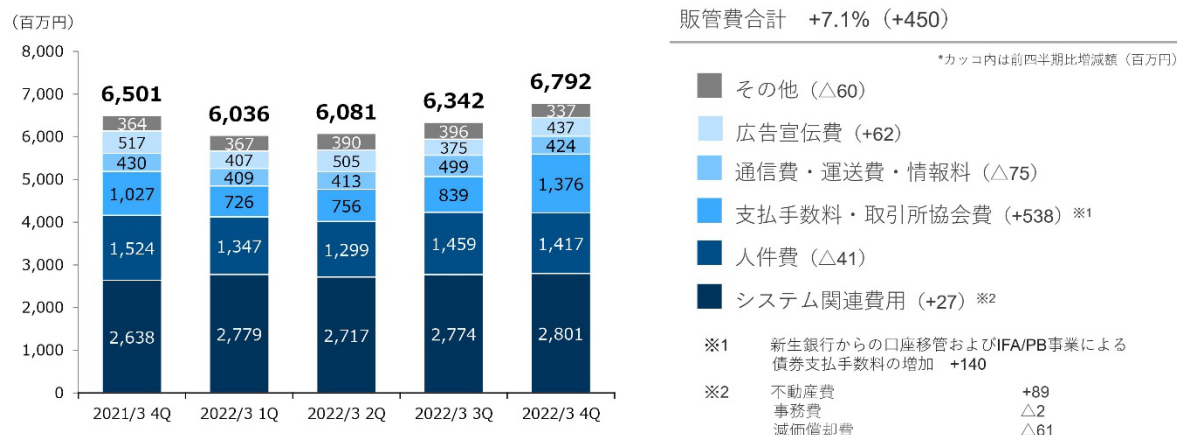
サポート

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



日本：新生銀行からの口座移管に伴う取引量増加に応じて支払手数料が増加。
口座開設数増加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

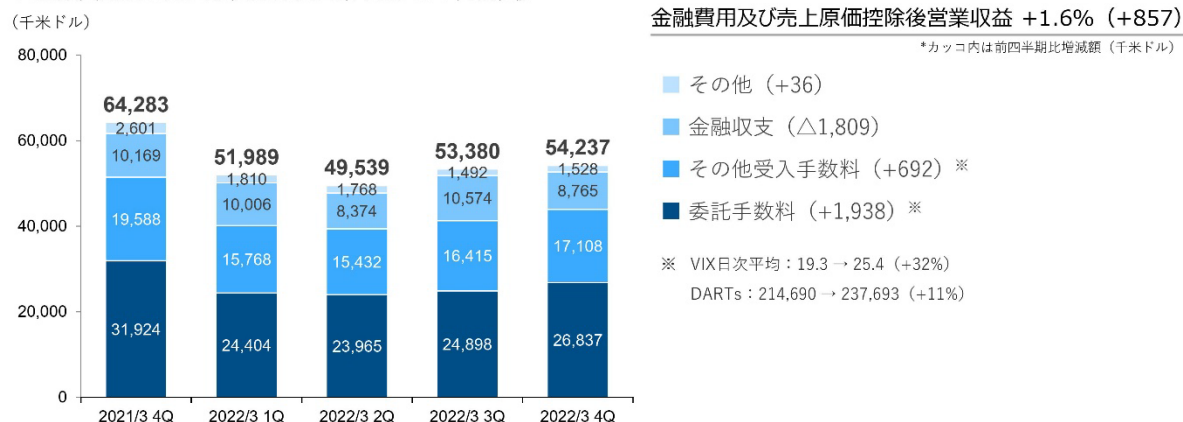


29

次に、日本の3カ月の費用でございますけれども、こちらは7.1%増の、全体で67億9,200万円となっております。こちらはその新生銀行からの口座移管等に伴いまして取引量が増加したため、支払い手数料が増えていることと、口座開設増加に伴いまして、広告宣伝費も増えたという形になっております。

米国：先物委託手数料とその他受入手数料が増加し、
貸株収支の減少による金融収支の減少をカバー。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 5四半期推移



30

サポート

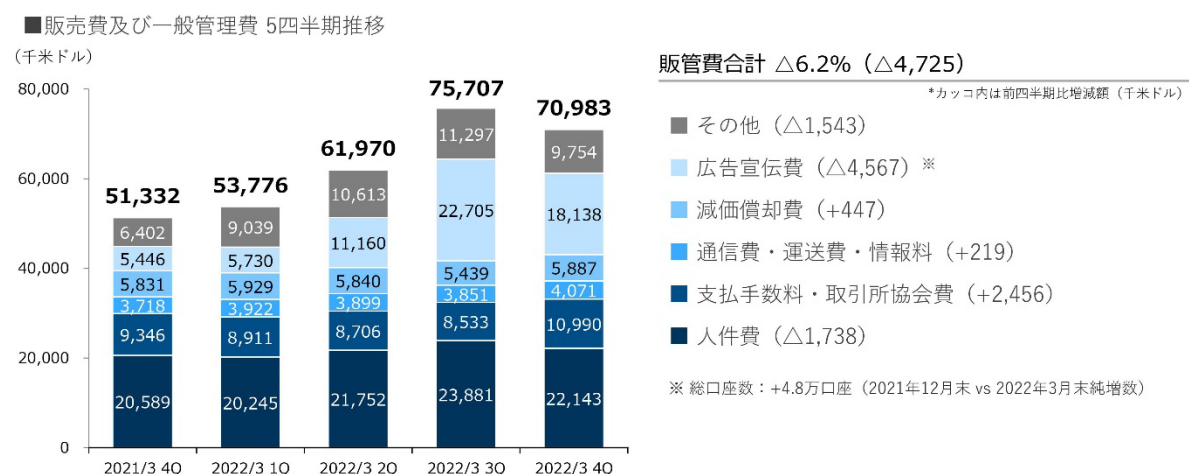
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

米国セグメントの第4四半期でございます。こちら前四半期比で見ますと、これドルベースですけれども、1.6%増の5,424万ドルとなっております。右下にございますとおり、ボラティリティ、VIXが上昇したことや、口座数の増加によりまして、株式、先物、それからオプションの取引量が増加した結果、委託手数料並びにその他の受け入れ手数料、ともに増加しております。一方、貸株取引および暗号資産貸出取引が第2四半期並みとなったため、金融収支は前四半期比で減少となっております。

前四半期比（3ヶ月）費用増減分析（米ドル建て）

MONEX GROUP

米国：マーケティング施策の見直しで広告宣伝費が大幅に減少し、また、人員の配置の見直しにより人件費が減少したことで、販管費合計が減少。



31

米国の費用でございます。こちら引き続き積極的にマーケティングはしておりますけれども、マーケティング施策を見直したことで広告宣伝費は減少しております。一方で、取引は増加しておりますため、支払い手数料が増加している形にはなっております。また、人件費につきまして、こちら人員配置の見直しや業績連動賞与の減少等によりまして減少したという形になります。

こちら、グラフをご覧くださいますとずっと右肩上がりで費用上がってきたのですが、この第4四半期で費用は削減しているという形になります。

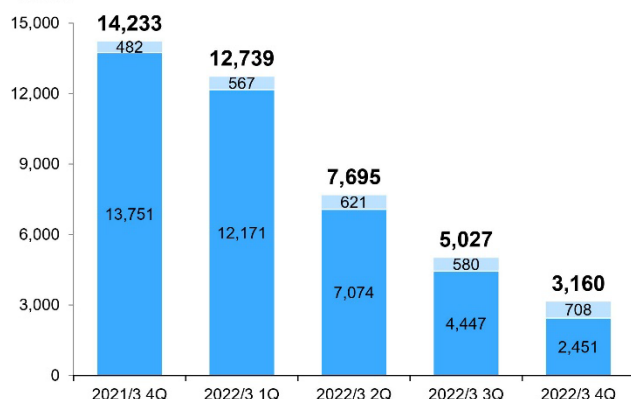
サポート

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



クリプト：風相場により取引量が減少し、トレーディング損益が大幅に減少。
一方、NFT等の新規事業による収益は増収。

■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 $\Delta 37.2\%$ ($\Delta 1,868$)

*カッコ内は前四半期比増減額 (百万円)

- その他 (+128)
- トレーディング損益 ($\Delta 1,996$) ※

※

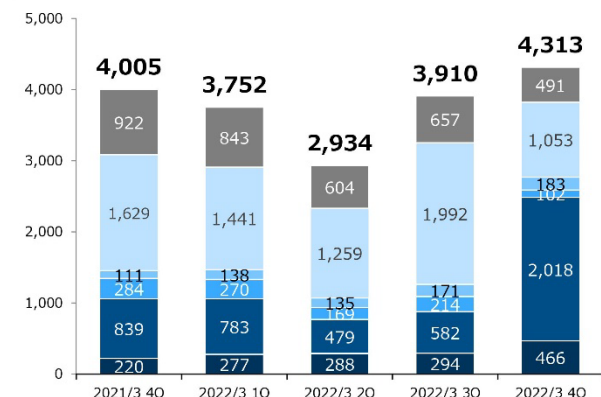
販売所売買代金	
2022年3月期3Q	1,147億円
2022年3月期4Q	666億円

32

それから、クリプトアセット事業セグメントでございますけれども、こちら暗号資産販売所の取引量が第4四半期落ち着いたことによりまして、営業収益は前四半期比 37.2%減の 31 億 6,000 万円となりました。一方、NFT 等の新規事業により、トレーディング損益以外の収益、その他のところ、こちらは順調に増えております。

クリプト：De-SPAC上場関連のための一時費用を計上し、人件費が増加。
市況に合わせ広告宣伝費は抑制。

■販売費及び一般管理費 5四半期推移
(百万円)



販管費合計 $+10.3\%$ (+403)

*カッコ内は前四半期比増減額 (百万円)

- その他 ($\Delta 166$)
- 広告宣伝費 ($\Delta 939$)
- 通信費・運送費・情報料 (+11)
- 支払手数料 ($\Delta 113$)
- 人件費 (+1,437) ※1
- システム関連費用 (+172) ※2

※1 De-SPAC上場関連のための一時費用1,524百万円を含む。

※2 IFRSの見直しによる過年度の減価償却費を含む。

33

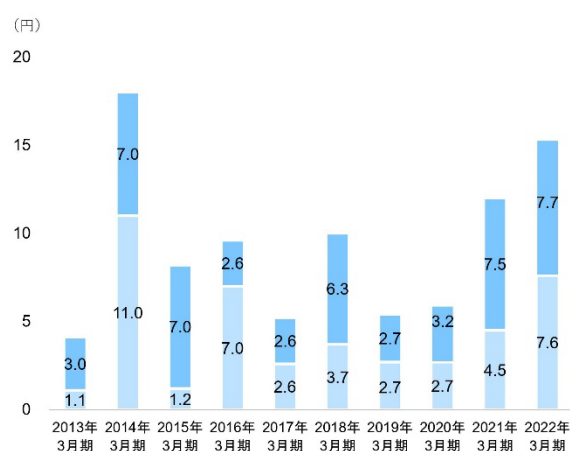
クリプトアセット事業セグメントの費用でございますが、こちら低調な市況に合わせまして、広告宣伝費を抑制いたしました。グラフでもご覧いただけるとおりでございます。一方、De-SPAC 上場準備のための一過性、一時的な人件費を当期に約 15 億円計上しておりまして、その結果、前四半期比、費用全体で 10.3%増の 43 億 1,300 万円となっております。この人件費、一時的な費用を除く固定費は引き続き低い水準で維持できております。

株主還元実績

MONEX GROUP

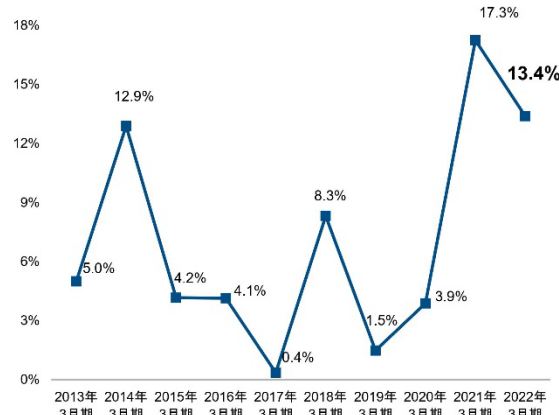
還元方針：成長投資を進めつつも、安定的な配当と機動的な自社株買いを実施。

■1株当たり配当額の実績



※株主還元総額の内訳は、P35「株主還元の方針と実績」にて詳細を記載

■株主資本利益率（ROE）推移



34

これらを踏まえまして、本日合わせて発表させていただいておりますけれども、株主還元という形で、期末配当 7.7 円で発表させていただいております。年間で見ますと 15.3 円という形でご案内させていただきました。

以上、私のほうから数字につきましてご案内申し上げます。

サポート

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



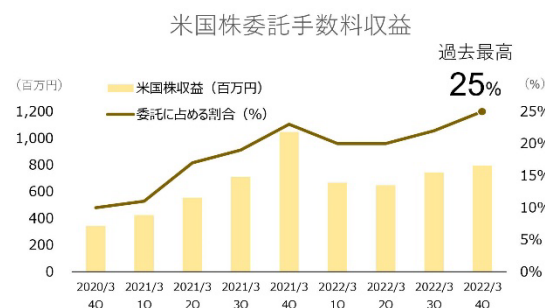
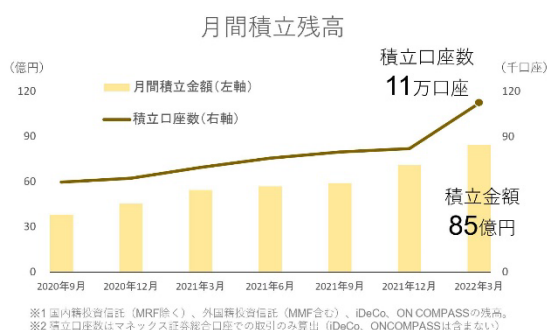
マネックスカード提供開始により投信積立口座が増加。米国株収益も好調に推移。

投資信託

- 投信残高※1 1兆円を突破
- 月間積立金額※1 +54%増（前期末比）
- 積立口座数※2 +61%増（前期末比）

米国株取引

- 豊富な取扱銘柄数と迅速な銘柄追加、時間外取引、豊富な注文機能
- 定期買付サービスも提供し、取引ユニークユーザー数も順調に成長



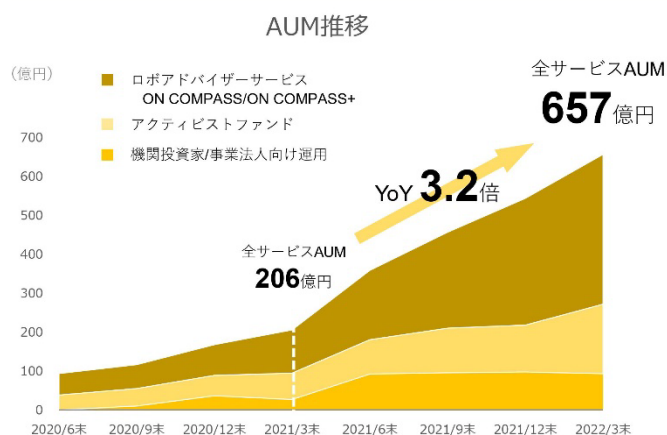
39

松本：さて、それでは、皆様向けにはあまりこのビジネスアップデート、どうでしょう。質問にお答えする形のほうがいいかと思うので、ちょっと割愛していきたいと思うのですけれども。

日本セグメントで言うと、この39ページにあるように、まず、投信残高が1兆円を突破したということ。積立投信が月額85億円になっている。あと、株式委託売買手数料に占める米株手数料の割合が、25%までなったというところがトピックかなと思います。

アセットマネジメント事業を大きなポテンシャルを持つ成長領域と位置付ける。

ロボアドバイザーサービスの運用総額（AUM）は、前期末比 約3.5倍の急成長



うちロボアドバイザーサービスAUM
384億円（YoY 3.5倍）

ロボアドバイザーサービス
「ON COMPASSシリーズ」の優位性

- 独自のアルゴリズムによる運用
- ゴールベースアプローチ
- ライフスタイルに合わせた長期運用
- 低コスト
- 金融機関との提携モデル

40

サポート

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

あと、マネックスアセットマネジメントの、これ、マネックスアクティビストファンドと、あとロボアドバイザーサービスがあるわけですけども。ロボアドバイザーサービスのほうは特に大きくON COMPASSシリーズが伸びておりまして、1年前のAUMの予想額が206億円に対して、22年3月末は657億円ということで、Year-on-Yearで3.2倍にAUMが伸びているのが、大きな、これまた見ていただくと分かるように、SaaS的な感じでしっかりと滑らかに伸びていると。

というのが、これアセマネモデル化を進めるという中で、なるべくマネックス証券のお客様の資産を、このマネックスアセットマネジメントの運用するもので買ってもらおうとか、あるいは、いずれマネックスアセットマネジメントのほうが、運用に関するアドバイスを提供して、マネックス証券のお客様にそこでフィーをいただくような。そんなことを今後、進めていきたいと考えているわけですが、このAUMがこれだけ大きく伸びているというのは、大変心強いところだと思います。

ビジネスアップデート 米国セグメント 1/4

MONEX GROUP

総口座数は前年同期比55%増加。当四半期は先物とオプション取引が活発。

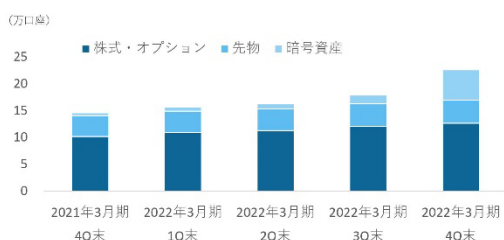
預かり資産と稼働口座数の推移

口座数※1 : 22.7万口座（前年同期比+55%）
預かり資産※2 : 120億ドル（前年同期比+16%）

DARTsとVIX

取引が足元好調で、DARTsは前四半期比+11%。

資産クラス別口座数



資産クラス別DARTsとVIXの推移



※1 2022年3月期 3月末の口座数は、2021年12月20日から開始された「口座開設時にBTC10米ドル相当をプレゼント」するマーケティングプロモーションによって開設された後、2022年3月末時点までで稼働していない約43,600口座を含む（2022年3月期第3四半期：約4,950口座、2022年3月期第4四半期：約38,600口座）。これらを除くと、2022年3月末の口座数は前年同期比24% 増2 預かり資産にはマネックス証券およびアジア・パシフィックセグメントの米岡株式投資と一部預け金が含まれる。41

アメリカにつきましては、順調に左にあるように、預かり資産とか伸びているわけなのですけども。

サポート

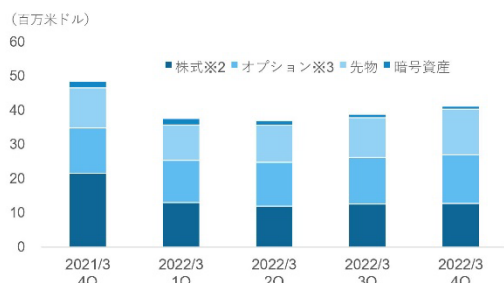
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



セルフクリアリング型の証券会社であるトレードステーションは、今後の米国における金利上昇局面で、金融収支の増収を見込む。

手数料収益の推移

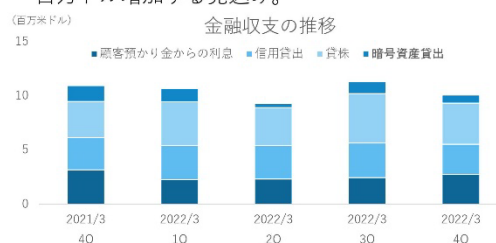
- 当四半期の手数料収益^{※1}は41.1百万米ドル。
- 手数料収益は、「ミーム株」ブーム後平常化し、前年同四半期比減少。



※1 PFOF収益（ペイメント・フォー・オーダー・フロー）を含む。 ※2 株式収益には、株式手数料収益のほかに、投資信託、顧客の株式取引に伴い受け取ったPFOFを含む。
 ※3 オプション収益には、オプション手数料収益のほかに、顧客のオプション取引に伴い受け取ったPFOFを含む。

金融収支の推移

- 顧客預かり金は前期末比+4%の29億米ドル。
- 顧客預かり金を運用した利息収益は証券会社に帰属し、金融収益として計上される。
- 2022年3月期に複数回の利上げが見込まれ、フェデラル・ファンド金利が0.25%上昇するごとに、顧客預り金からの利息収益は年換算で約7.0~7.5百万ドル増加する見込み。



42

大きなポイントとしては、42 ページの右側の記述の下半分を見ていただきたいのですが、今、アメリカの短期金利が上がり始めています。ご存知のように、

それで、フェデラル・ファンド金利が 25 ベースポイント上がるごとに、そのアメリカ証券会社、特にトレードステーションのように、デイトレードするお客様が多い場合、1 日の頭にまずその会社においてあるお金を使って売買を始めて、1 日の終わりまでにそれ、ポジションを閉じると。なので、クローズ・オブ・ビジネスからクローズ・オブ・ビジネスで見ると、お金がトレードステーションのオンバランスにお金が残っているのですけども、これを預金等で運用すると。その利息収入がトレードステーションのものになると。

これアメリカの証券会社全般の特徴でして。アメリカのたとえばブローカーディーラー、リテールブローカーディーラーというのは短期金利が上がると、金融収支が大幅に改善するという特性があるのですけれども、トレードステーションの場合、このフェデラル・ファンド金利が 25 ベースポイント上がるごとに、約 7 から 7.5 ミリオンドルの年換算で収益が増えたと。ほぼ収支が増えたと。

これは 9 億円ぐらい、円換算で言うんですね。25 ベースポイントごとに。今、これからフェデラル・ファンドレートは毎月 50 ベースポイント上がるのではないかと、なんて話をしているわけですが、1%上がると、年換算で 36 億円のトレードステーションの、もうほぼほぼ全てが金融収

サポート

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

支改善につながるとおれまして。若干このマーケット上、金利のおかげでというところもありますけれども、そういうビジネスなので。

この短期金利が上がると、それだけの大きな収支が増えるポテンシャルを、追い風を持っていると。トレードステーションは、そういった形になります。

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 1/4

MONEX GROUP

国内の暗号資産業界においてリーディングポジションを堅持。

コインチェックの強み

1. 初心者でも使いやすいUI/UX

KYC/AMLを目的とした強固なコンプライアンス



2. 顧客基盤

アプリダウンロードシェア
3年連続国内No.1

34.6%※1

本人確認済口座数
162万口座
前年同期比+35%

預かり資産
4,810億円
前年同期比+10%

3. 幅広い商品・サービス

Coincheckの取引所販売所での
取扱い通貨/トークン

17通貨

Coincheck NFT



※1 対象：国内の暗号資産交換業者 期間：2021年4月～2022年3月 データ協力：AppTweak

45

あと、コインチェックにつきましては、45 ページにあるように、アプリダウンロードシェアが3年連続国内ナンバーワン、34.6%。そういった強いシェアを引き続き持っております。

サポート

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



暗号資産取引だけでなく、NFTにおいても国内のリーディングポジションを獲得。

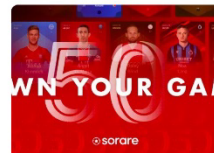
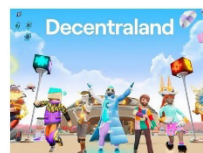
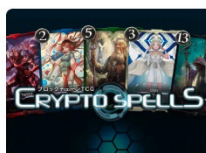
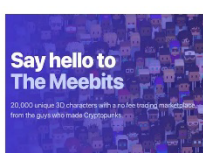
NFT

Coincheck NFT (β版)

- 当局承認を受けた暗号資産取引サービスと一体化した NFTマーケットプレイスを国内で初めて※1提供。
- 暗号資産取引サービスのCoincheckにて本人確認済口座を持つユーザーの利用が可能。
- 特定の分野に絞らずゲームやスポーツなど様々なNFTを取扱う。

miime

- オンチェーンのプラットフォームであり、海外のユーザーも取引可能。
- 当四半期は、Coincheck NFT (β版) でも人気の『The Sandbox』のメタバース上の土地「ESTATE(NFT)」を販売。



※ 国内の暗号資産交換業者において、コインチェック調べ。

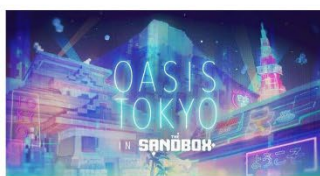
46

Web3.0を見据えたデジタル経済圏を創造・拡大。

メタバース/Web3.0

Oasis TOKYO・Oasis KYOTO

- コインチェックが保有するメタバース上の土地に2035年の近未来都市「Oasis TOKYO」「Oasis KYOTO」を制作するプロジェクトを開始。
- メタバース上での活動体験機会の提供、コミュニティ活動の活性化を目的とし、一般公開予定。
- 魅力的なクリエイターやアーティストとコラボレーションし、Coincheck NFT (β版) のユーザーを伸ばしながら、収益機会を創出していく。



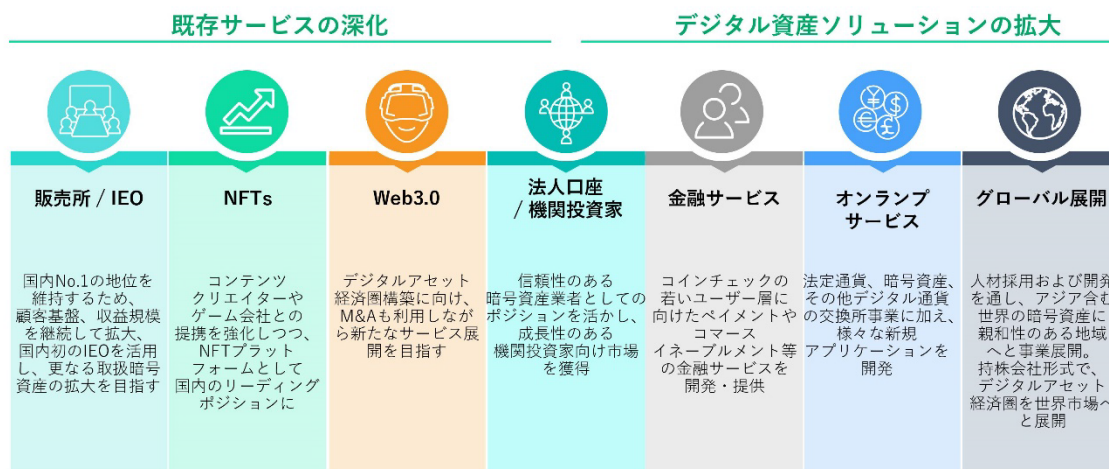
47

仮想通貨の暗号資産の売買プラットフォームのほかに、この NFT であるとか、メタバースであるとか、そういったものに力を入れておりまして、今後の大きな実りがあるビジネスに早い段階から張っているという形になります。

サポート

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

オーガニックグロースやM&A、他社との提携によって多くの成長機会を創出。



48

いずれ、その De-SPAC 上場を通じて、48 ページに書いてあるような、グローバルに、さまざまな領域に成長を伸ばしていきたいと考えています。

ESG課題に対応するポリシーの明文化、データの追加開示を推進。

ESG新規情報開示

- ・ **環境ポリシー** - 気候変動対応としての体制整備
- ・ **顧客本位の商品・サービス提供に関するポリシー** - 顧客価値向上への取組
- ・ **プライバシーポリシー** - 改正個人情報保護法に伴い見直し
- ・ **運用残高に占めるESG指数連動ファンド等の割合** - 責任投資、ESG投資

マネックスグループ ESGサイトへのリンクはこちら
URL : <https://www.monexgroup.jp/jp/esg.html>

51

こちらはちょっと割愛して先へ行きたいと思うのですけれども、51 ページに ESG の取り組みが書いてありますが、当社の方針はクリアでして。

サポート

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

まずは、もともとオンライン証券を中心とする当社のビジネスというのは、CO2 の排出であるとか、そういったものは低いという状況の会社なわけなのですけれども。まずは、その ESG のスコアを上げようという目標を会社として強くクリアにしまして、この環境ポリシーの設定、顧客本位の商品・サービス提供に関するポリシーの設定、プライバシーポリシーの設定等々、評価機関から見ちゃんとスコアが上がるようなことをばばばんと年度内に行っております。

もちろん、根源的な ESG 課題に対する取り組みというのは、当社は今、いろいろな形でダイバーシティとかもすごく進んでいる会社で、進んでおりますけれども、それ以上に、まずは今期につきましては、この外部評価機関からのスコアを上げることに強く意識を合わせて対応をいたしました。

あとは、Appendix のほうにいろいろなことを書いておりますので、こちらを見ていただければと存じます。

サポート

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



質疑応答

松本 [A]：それでは、われわれのからの一通りの説明はこれで終わりにさせていただいて、皆様からご質問を受けて、お答えしていきたいと思います。

まずは、SMBC 日興の原さんからご質問いただいているので、まずこちらからお答えしたいと思います。三つあります。一つ目、トレードステーション上場は従来、早ければ2～3月、6月末までというコミュニケーションをされていましたが、今回のプレゼン資料は22年中と見通しが下方修正も遅くなっています。スケジュールの遅れている原因は何でしょうか。

これは、アメリカの事情をよくご存知だと、アメリカではよく知られている状況なのですが、3月末にSECがSAB121という要請を出しました、要は、クリプトビジネス、暗号資産ビジネスをしている会社については、そのお客様から預かっている暗号資産について、ライアビリティとして認識してくださいという注文が3月末日に出ました。

これは背景を言うと、銀行は預金と言いますが、当然、銀行から見ると、これはライアビリティであると。証券会社においては、お客様の証券を預かっていますが、これはライアビリティではないと分別されています。というのが明らかな従来の考え方なのですが、暗号資産について、ですから、証券というよりも銀行的な把握をしてくださいという注文がSECから入ったという状況です。

これ根本的には、それって理論的にどうなのよという議論は当然あるのですが、取りあえずそれがSEC、SECというのは開示をしっかり見る機関ですから、SECの要求する開示はそうしてくれということなので、それに対応をすることを行っており、もうほぼほぼ終わったのですが、それでもう1回ファイルし直すとかそういった作業があつて。

そうこうしているうちに、22年3月期が当社グループは会計期末なのですが、国内企業が上場等をする場合には、それから45日を過ぎると22年3月期のオーディットファイナンシャルが必要であるとか、それも昔からあるルールなのですが、そういったものがあつたりするので、ずるずるとちょっとスケジュールが遅れると。

かつ、アメリカですから7月、8月は夏休みみたいな感じになるというのもあつたりして、そういったことで、主にその3月末にそのようなSECの新しい要請が出た結果、ずるっとスケジュールが延びたような形になっているのが状況でございます。

サポート

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

ですけど、それはずるっとというか、少し飛んだのですけれども、そのスケジュールの中で粛々と今進めて、前進しているところであります。

二つ目、ロビンフッドがリストラを計画するなど、相場環境に合わせてコスト削減を進める会社出てきている中、あらためてトレードステーションの今後の投資方針について教えてください。広告宣伝費の削減が見られましたが、これは 4Q 期発からの、頭から見直した結果なのか、期中から見直しをした結果なのか教えてください。

最初から 2 枚目のウォータードロップチャートでもお話したように、この SPAC 市場とかも、2 年前、1 年前はもうばりばりにトップライン重視という感じだったのが、今、De-SPAC 市場でも、いや、トップラインだけではなくてボトムラインも見せてね、みたいなふうになってきたのです。そういう、ちょうど今アメリカ株式市場ではシフトが起きているところであると。

そういった中で、先ほど申し上げたように、グループ全体では、連結でトップラインが伸びる中で、成長のために成長投資、マーケティングとか使っているけれども、利益は減らないようにしようという感じで今、納めたわけなのですが、アメリカについては、現状ではまだ、連結はそうなのですけど、アメリカだけ切り出すと、先行投資、投資が先行している形になっています。

ただ、これも丁寧に今後の将来、われわれ見通しは発表していませんが、今のやり方を続けた場合に、いつ単黒に戻るのかとか、いろいろなものはそういうのは全部計算しているわけなのですけれども、そういうこと、あとはその世の中の状況を見ながらダイナミックにコントロールをしているという状況であります。

なので、今後もそういったトレードステーション内の実績と、あとは、マーケットの見方の両方にらみながら、かなりダイナミックに、広宣費の使い方についてはコントロールを。コントロールというのは必ず下げるという意味ではなくて、いやいや、ちゃんとある期間までに成長がコストを超えて、しっかりと大きな利益を出していくような例があるならば、そっちをやったほうがいいのだということが確認できれば、広宣費は使うし、いやいや、もう少し気をつけようよというような声が強ければそれは絞るし。

そういった形でコントロールをしていきたいと考えています。一つ大きいのは、先ほど申し上げたように、短期金利が 1% 上がると、約 40 億円の金融収支が増えるという状況がトレードステーションにはあるという、そういうことがあって。ですから、それは今後の実際のアメリカでの短期金利が上がり方とかも見ながら、さまざまなものを調整していく形になると思います。

サポート

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



3 番目、1Q 以降の日本の現物手数料引き下げの影響を教えてください。また、御社の利益規模からすると大きいインパクトと考えられますが、そのような経営判断をした背景を教えてください。

これは清明さん、話しますか。

清明 [A]：すみません。隣から発言をしておりました、声だけになって恐縮なのですが、まずこの日本株の現物手数料につきましては、以前から課題認識をしておりました。2 年前、2019 年の秋にあのゼロコミッションの波がアメリカからやってくる中で、私どもはネット証券の中ではやはり高いと言われてきておりましたので、課題認識は持っておりました、少しずつ信用取引などから対応してきたというわけなのですが。

ちょうどそのころからアセマネモデルを推進していきますということをアナウンスさせていただいて、預り資産を増やしていこう、米国株や投資信託のビジネスを伸ばしていこうということでやってきておりました。この 2 年で、中で持っておりましたいわゆるロードマップ的なものがございまして、そちらもしっかりと着実に、もともと想定していた形でアセマネモデルがかなり進みましたので、今だということで経営判断をしたという形になっております。

一気にやるのか、少しずつそういう話もあるとは承知しておりますけれども、どこかのタイミングでということであるならば、今、手数料がほかより高いということで、新規口座や、あるいはシェアということで下げてきておりましたので、今ここでやろうという判断でございます。

数字の影響につきましては、ちょっとここでは控えさせていただきたいのですが、そのまま単純になくなるだけだと、小さな数字ではないと思っておりますけれども、新規口座を伸ばし、シェアを高め、米国株、それから、その他のサービスを強化することによってカバーしていきたいと思っております。

なお、マネックス証券も米国株サービスを提供していることから、いわゆる米ドルの預かり金というものが相応にございまして、こちら実金利が高くなった際のプラスの影響を受けられるということもありますので、そういったことも踏まえながら、業績インパクトを減らすというか、伸ばしていく形で考えております。

松本 [M]：はい。よろしいでしょうか。ほかにご質問ございますでしょうか。

ササキ [Q]：Bank of America のササキと申します。よろしくお願いいたします。三つ教えていただきたいのですが、まず 1 点目が De-SPAC の上場に関して、バリュエーションに関しても直近 SEC からいろいろな規制案のようなものが出てきますけれども、今、そのお示しになっているこのバリ

サポート

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



ュエーションが、今後変わる可能性があるのか、ないのか。その点について最初1点目、教えてくださいいただけますか。

松本 [A] : SEC の縛りがある中で、あまり答えられないところもあるのですが、ただ、SEC がそういう、要は何もない中で、ぽいぽいペーパーカンパニーみたいなところが、あるいはパワーポイントカンパニーなんて言いますけども、それがバラ色のプロジェクションをやるのはいかなものかということを行っている。

ところが、われわれはトレードステーションも、コインチェックもしっかりとしたビジネスとキャッシュフローと利益がもともとある会社なのですね。それについての De-SPAC 上場をしようとしているので、いわゆる今回の SEC がやってきていることは、基本われわれには関係ないと思います。

さはさりながら、トレードステーションに関しては、マーケットが、活気が少し下がっているのがある一方で、先ほど言ったように、金利収支が大幅に上がっているというのがあるので。これもたぶん行ってこいになるとか、そういうのがあって、答えをきれいな形でお答えすることはできないのですけど。

基本的にトレードステーション、コインチェックに SEC の今回のことは、直接は関係ないということと、今申し上げたように、全体のバリュエーションという観点でも、現状そういう話はしていないのですけども、特定の機関がわれわれそういう話はしないので。ただし、今そういう話を仮にバリュエーションについて考えても、われわれはそんなに大きな影響はないとは思っています。

ササキ [Q] : わかりました。二つ目、コインチェックのこの NFT のビジネスなのですから、これもし可能であれば GMV、どのぐらいになっていて、コンテンツをどういうふうに今集めてらっしゃるのか。こういったものを発行なり、取引がやられているのか。その点について教えていただいてもよろしいですか。

松本 [A] : NFT については、まだそんなに開示をしていないのですけれども、Coincheck NFT という、これは KYC 済みのお客様とオフチェーンであるものと、ミームという KYC をしていない世界中のお客様相手にオンチェーンであるものと、両方をやっております。

このメタバースを作るのと一緒に、せっせとランドを仕入れて売ったりとか、あるいは、いろいろなコレクティブを仕入れて売ったりとか、あと、今いろいろなアーティストとかクリエイターと連携をして、その発表とかも毎週のようにして、この Oasis TOKYO とか Oasis KYOTO の中でやったりもしております。

サポート

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



数字は先ほどの清明の説明の中にもあったように、その他の部分ですかね。この薄い青色の部分が主に NFT とかですが、ご覧いただくと分かるように増えていますけれども、まだまだの状況。

まだまだの状況なのですが、これは例えば、ちょっと変わったアナロジーを使わせていただくと、例えば、第二次大戦後の渋谷の土地とかもたぶん、ペンペン草も生えないようなぼろぼろのところですごく安かったのだと思うのですが、それを五島さんとかが買って、それが、そのあとといっぱい開発をして、今もう渋谷とかもうすごいわけですね、資産価値とか。

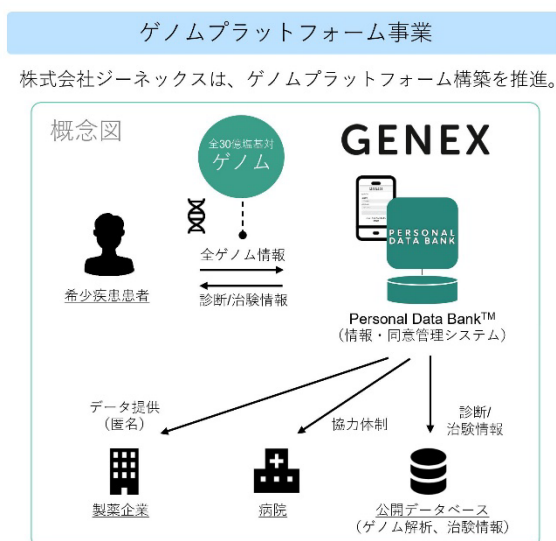
このメタバース上のランドであるとか、この NFT というものは、そのようなかつての戦後の渋谷の土地なんかと同じような雰囲気だと思われて、今はまだまだ安いし、まだまだ開発も行われていないと。ところが、今後開発が進んでいく中で、それがすごい資産になっていく、すごいビジネスになっていくと。

というような世界観われわれは持っているので、現状ではまだまだ数字的には小さいけれども、今後、大変大きく成長する可能性があると思って、NFT も、これオフチェーン、オンチェーンもメタバースもさまざまな形で力を入れていると、そういった状況であります。

ビジネスアップデート 新規事業について

MONEX GROUP

STEAM教育事業およびゲノムプラットフォーム事業を子会社化し、事業推進。



50

ササキ [Q]：分かりました。あと、最後に資料の 50 ページに新規事業としての二つ、新しいビジネスを示していただいていますけど、これはいわゆるスタートアップ投資のような、何か純投資の意味合いのものなのか、ビジネスとして御社が取り組もうと思っていられるのか、どちらなのか教えてください。

サポート

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



あともし、これビジネスとしてやるのであれば、御社にとってのこういった意味合いを持ったビジネスなのか、その点についてご説明いただいてもよろしいですか。

松本 [A]：これはスタートアップ投資ではなくて、当社のビジネスとして真剣に取り組んでいます。

これは、去年の4月1日付けでわれわれのコーポレートミッションみたいなものを書き換えまして、単にキャピタルマーケットの仕事をするだけではなくて、最終的な目標は、個人の自己実現を助ける。個人の生涯バランスシート、生涯バランスシートというのは、自由な時間が多いとか、健康であるとか、ちゃんと稼ぐ力が個人個人にあるとか、より良いお金の使い方をするとか、そういったものも含めた意味での、個人の生涯バランスシートを良くするというのがわれわれのコーポレートミッションであると。

というふうに再定義して、その中で、個人はちゃんと生涯収入を増やせる、あるいは正しいお金の使い方ができるようなロジカルな考え方等を身につけるためのSTEAM教育は大変重要であると。あるいは病気になると、時間が無駄に、時間を大変費やしてしまって、やはり生涯バランスシートが悪化するので、そういった特に難病患者の方を全ゲノム情報の分析ということを使って、より良い人生を過ごせるように助けるという、こういった二つの事業をやっております。

これは、現時点においては、PLはほとんどないような、この瞬間は両方ともちょっと赤字ですけども。STEAM教育のほうはコロナとかそういう問題がなければ黒字の事業なのですが。現時点ではどちらにしろ、すごく小さいPLなのですけれども、こちらは事業としてもちゃんと皆様にご案内していくべき規模なるような、PLの収益、利益の成長というものを考えていますし。

あと、これからWeb3とか、そういう世界観になっていく中で、当社のコアな事業である資本市場周りでお客様をしっかりとつなぎとめて、しっかりと集めて、しっかりと育てていく上でも、このような、それぞれのお客様の生涯バランスシートを良くするというサービスは大変有効であると考えている。

Web3時代というのはおそらく、ど真ん中の商材だけではないところでもお客様をしっかりと捉えていくというのは大変重要なコンセプトなのだと思うのですけれども、そういったものも担っていくビジネスになると考えて、われわれの大変重要な本業として考えております。

ササキ [M]：分かりました。どうもありがとうございます。

松本 [A]：次ですね。JP モルガンのヘンダーソンさんからご質問です。4Qに計上されたDeFi収益について教えてください。今後もDeFi収益は期待できますか。

サポート

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



これは、今から4年前に投資をした DeFi プロジェクトがありまして。そのプロジェクトに投資すると、トークンが入るわけですね。そのトークンが、その DeFi のプロジェクト自体が、すごく成功して広がっているので、トークンの値段が上がると。それを今、リグった。1年半前、1年以上前からちょっとずつリグっていったような感じなのですけれども。

われわれはブロックチェーンとか、DeFi ブロックチェーン、その周辺にはマネックスベンチャーズ、もしくは実は主にこういうブロックチェーンとか、DeFi 絡みだとマネックスグループのオンバランスシートで、4年前ぐらいからいろいろなところに投資をしています。

これは、その4年前、2017年の10月に第2の創業というビジョンを打ち上げて、そこでブロックチェーン、暗号資産、すごく重要になるのだと考えて、結果として、その数カ月後にコインチェック買収することになるわけなのですけども、その第2の創業というものを打ち上げたときから、このようなブロックチェーンとか、DeFi のプロジェクトにはいくつか投資をしています。

必ずしも日本ではないです。日本もありますけれども、どちらかというと海外のほうが多いです。当社は案外、その界隈が知られていまして、ブロックチェーンとか DeFi とか、その手の Web3 系のプロジェクトとか、スタートアップにはそれなりにかなり食い込んで投資をしている。そんなに大きい金額ではないのですけど投資していて、それが、100倍とかになったりするのでもうかるのですけれども、そんなことをやっています。

なので、今後も DeFi に限らないですけど、そういうブロックチェーン、Web3 系の投資の果実を取るということは、今後も約束はできませんけれども、Time to Time 発生するものと思われま

す。

ほかにはご質問ございますでしょうか。よろしいですかね。

われわれ、世界観としては世界が大きく変わる可能性が高いと考えていて。Web3 的な世界というか、インターネットが生まれて、リベラルなのかと思ったけども、やはり GAFA のように中央集権型のものになったりとか、あるいは、銀行という中央集権的なものがずっと力を持ってきたものが、やはりもっと Web3 という言葉に代表されますけど、もっと分散的なものになっていくと。

そういう中、それはすごいチャンスであり、われわれにとって。それで、これコインチェックの上にコインチェックグローバルを作って、NASDAQ に上場することを目指し、グローバルにそこを伸ばしていくとか、あるいはトレードステーションも、クリプトビジネスを入れて、トランザクションエンジンとして大変優秀なので、今、それを成長させていこうとか。

サポート

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



そういう、かなりマネックスグループ全体、ちゃんとトップラインとボトムラインをちゃんと見ながらも、大きく成長にかじを切り、あと、中身も大きく、より分散的なものに変えていこうと。分散的なものってもうからないこともあるのですが、分散的な方向にしながらもちゃんともうけていこうという世界観。

そういう世界観の中で、子会社も最もメイクセンスする資本市場に上場させることで、資本、人材、テクノロジーを調達していこうと。そういったような形で成長に向けて、かじを切っているグループでありますので、今後ともそういった目で見ていただければと存じます。

追加のご質問があれば、IR チームのほうにご連絡いただければお答えいたしますので、よろしくお願いいたします。本日はありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

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

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。

サポート

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