



MONEX GROUP

マネックスグループ株式会社

2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2021 年 10 月 29 日

イベント概要

[企業名]	マネックスグループ株式会社		
[企業 ID]	8698		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期		
[日程]	2021 年 10 月 29 日		
[ページ数]	53		
[時間]	16:15 – 17:16 (合計：61 分、登壇：44 分、質疑応答：17 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	2 名		
	取締役会長兼代表執行役社長 CEO	松本 大	(以下、松本)
	代表執行役 COO/CFO	清明 祐子	(以下、清明)

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

*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@scriptsasia.com



登壇

松本：本日はマネックスグループの 2022 年 3 月期第 2 四半期決算発表にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

まず、私から概要をお話しして、そのあと、CFO 兼 COO の清明から数字の部分、もう少し詳しくお話しさせていただいて、もう 1 回、私が引き取って、ビジネスの点について少し付言した後に、質疑応答にまいりたいと思います。

全体、ちょっとオーバービューで申し上げますと、連結で収益も利益もかなり大きく伸びました。昨年度の上半期に比べて、大きく収益も利益も伸びておりまして、大きな成長の波動に入っている、そんな感じでございまして、そこをしっかりと今後も伸ばしていきたいと考えております。

1-1 時代認識



**マネックスグループは
時代の一步先を行くビジョンを打ちだし、
事業を創造する。**

**一方、経済や主権の在り方、
人々の価値観にいたるまで、多様化が進み、
世界やビジネスは
中央集権型から分散型に移行しつつある。**

**そのような時代背景の下、
マネックスグループは求心力・統制力を維持しつつ、
自主独立型の企業価値創造グループを
目指していく。**



4

それでは私から、まず説明を申し上げます。

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@scriptsasia.com



まず、こちら、新しく入れたページで時代認識ですけれども、私どもはもともと「グローバルヴィジョン」であるとか、「第二の創業」という、まずヴィジョンを出して、その中でトレードステーションの買収とか、コインチェックの買収というものを行い、その二つのビジネスが今、大変大きくなっていると。ヴィジョンを出してから、それで事業をつくっていくことをやってまいりました。

このヴィジョンの中で新しく始める、あるいは買収するビジネスが大変重要ですが、一方で、世の中の価値観とか、いろいろなものが中央集権型から分散型、DeFi などがいい例だと思うんですけれども。

移行していく中で、子会社の管理とか育て方に関しましても、完全な、がちがちなかたちでやるのではなくて、それぞれの子会社の自主独立性をしっかりと伸ばしながら、ただし、このマネックスグループがちゃんとしたヴィジョンを打ち出し、この求心力をもって、しっかりと子会社のバリューアップもやり、全体として大きいヴィジョンを実現し、株主の方への価値を創造していくと。

そういったかたちの企業体の在り方というのが、これから当社に合っていると考えておりまして、そういった方向にシフトしていこうと考えております。

1-2 マネックスグループとは何か



各子会社の成長戦略を推し進め、規模を追求し、企業理念を実現する。

マネックスグループ



グループを支える4つのコアコンピタンス：
多様性の尊重／テクノロジーの活用／イノベーションの追求／グローバルな展開

5

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



当社は、日本とアメリカのオンライン証券業務、コインチェック、そして、その他の投資業務等があるグループなわけですが、

これらを今申し上げたように、マネックスグループという会社を中心にしっかり束ねて伸ばしていくということをやっておりますが、その上で、下にありますように多様性の尊重、テクノロジーの活用、イノベーションの追求、グローバルな展開というのが、当社グループ全般に貫かれる共通した価値観であり、コンピタンスであり、そういったものをキーワードに意識しながら、しっかりと、このグループのバリューアップをしていきたいと考えています。

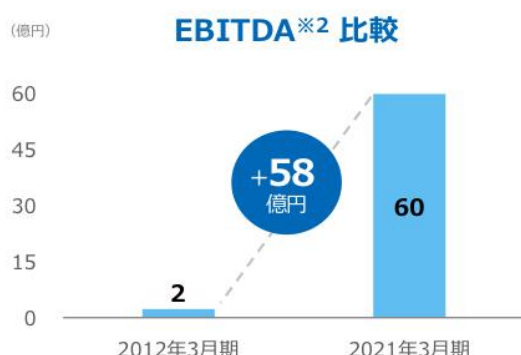
2 グループ子会社のバリューアップ



「グローバルビジョン」と「第二の創業」の下で、各子会社の大幅なバリューアップを実現。

TradeStation Group (2011年-)

- EBITDAマージン：2021年3月期 26%
- PMI※1アクション：マネジメントチームの強化、リブランディング、暗号資産関連事業支援等
- グループシナジー：日本セグメントのシステム内製化、米国株サービスの強化の支援



※1 ポスト・マージャー・インテグレーション：買収後のグループ企業価値向上に向けた経営統合と諸施策。

※2 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。

コインチェック (2018年-)

- EBITDAマージン：2021年3月期 68%
- PMI※1アクション：内部管理態勢及びセキュリティ強化、暗号資産交換業者登録、固定費大幅削減等



6

実際に事業投資をしてきたものが、このトレードステーションとコインチェックですけれども、トレードステーションは2011年に買収し、それからEBITDAがほぼフラットだったものが、今は60億円程度のEBITDAの会社になりました。

また、コインチェックは2018年に買収した会社になりましたけれども、こちらも当初、マイナス26億円が今、プラス141億円ですから、差し引き166億円のEBITDAを押し上げたんですけれども、これら、われわれがビジョンの中でグループ内に迎え入れ、われわれの求心力

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



とか、いろいろな経営力で、しっかりと会社を育ててバリューアップして、こういった結果を出しているところであります。

3-1 トレードステーションの成長戦略（米国セグメント）



トレードステーションでは、ブランド刷新や手数料戦略、商品・サービスラインナップの拡大など、数年間取り組んで来たビジネス戦略の転換が奏功し、顧客基盤の拡大を実現。米国投資家人口が再拡大する現況を背景に、さらなる顧客基盤拡大戦略をとる。



※ 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。

7

アメリカに関してはトレードステーションが、このグラフで分かりますように、特にこの2年ほど、順調に伸びているのですけれども。

これは2〜3年前に、それまでスーパーアクティブトレーダーに特化したような会社だったんですけれども、ロビンフッドみたいなものも出てきたし、もっと、より普通の顧客層にリーチしていこうということで、ロゴも変えてブランディングも変え、サービスと商品内容も変え、マーケティングのやり方も大きく変えて、ということで成長をドライブしてまいりました。

手数料が下がるとか金利が下がるとか、いろいろな逆風もあったんですけれども、その結果、このグラフで分かるように、大きく顧客基盤を伸ばしておりまして、かなり緻密なデジタルマーケティングとか、そういうことをやっておるんですが、これはしっかりとお金を入れれば、それだけ顧客基盤を伸ばすことができるという、方法論がしっかり確立してきました。

一方で、今、アメリカは株価も史上最高値で、ミーム株とか、ロビンフッドとか、いろいろありますけれども、そういう流れの中で、投資家層が再拡大しておって、環境が再拡大しており、かつ当

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



社、トレードステーションにおいては大きく成長するためのマーケティングの手法等も、方法論も確立したということ。

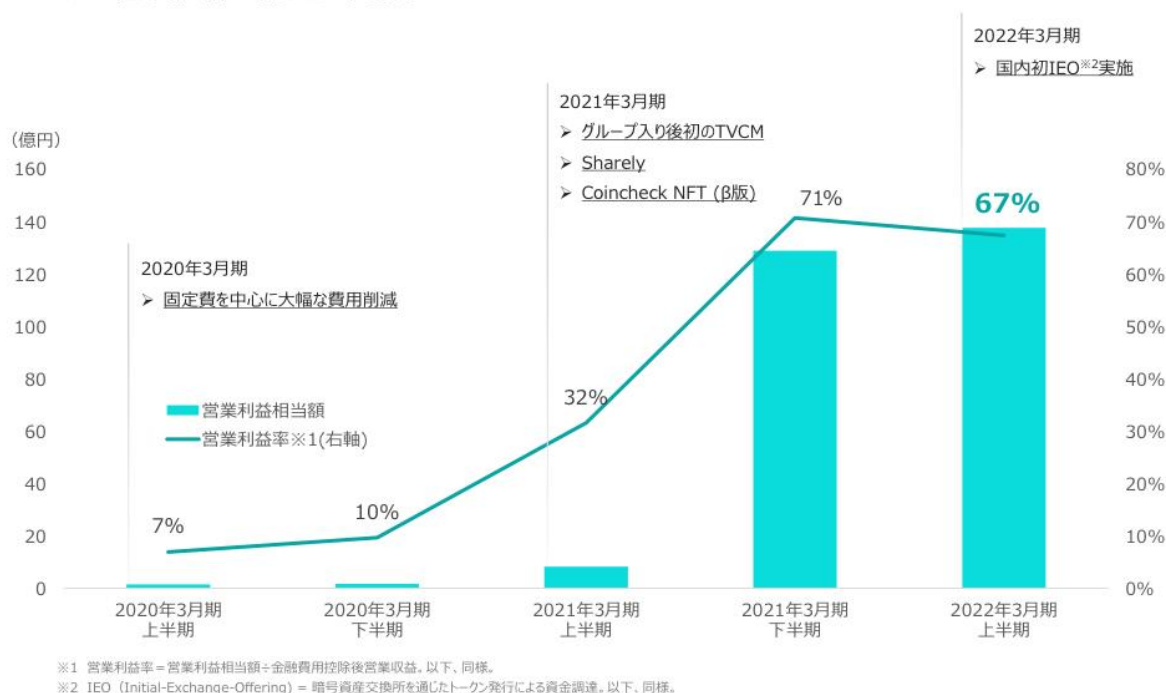
では、ここでギアチェンジして、しっかりと成長投資をし、成長に向けたマーケティング支出をして、一気に成長させようと、今がそういうするべきときであると、われわれは考えて、そのようなことを大体、今年の春ぐらいから始めています。

その結果、後で清明から説明がありますけれども、トレードステーションに関しては、先行投資、先行支出が立って、PL を大きく押し下げているのですけれども、それは、ここにあるように、今申し上げたように、大きな成長ができるという確信の下、その成長プランを実施している結果でございます。

3-2 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）



コインチェックは、暗号資産取引を基盤に、NFTやIEOなどの新事業を拡大し、「デジタル経済圏」の創造を目指す。



8

コインチェックは、ここにあるように、かなり利益が大きく伸びている状況でありますけれども。

一方で、これは基本的には仮想通貨のトレーディング、お客様のトレーディングなわけですが、NFTとか、IEOとか、そういった新しいものもどんどん投入、事業を拡大し、ビジネスの幅を増やしております。

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



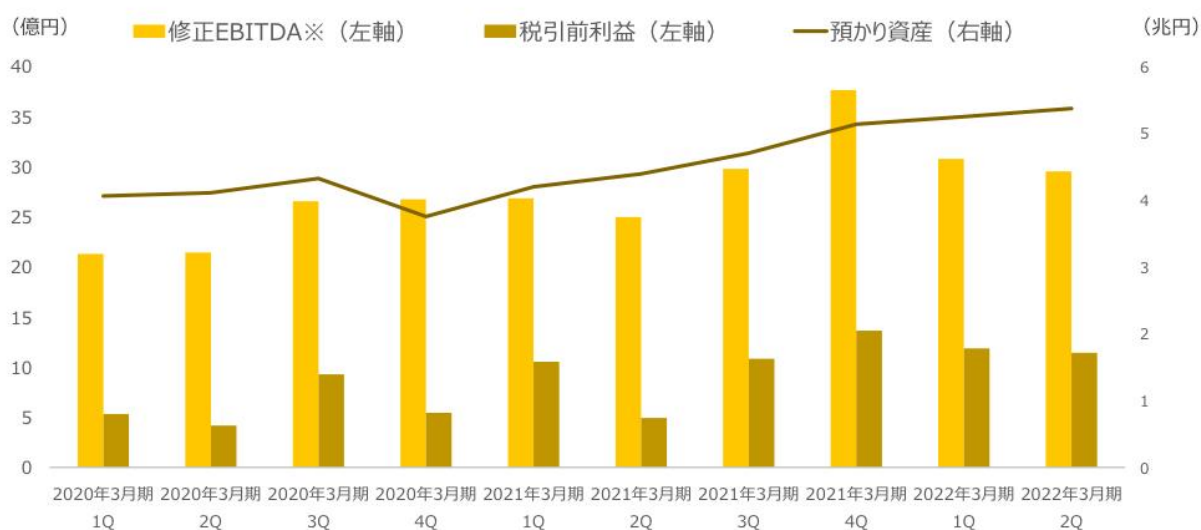
Sharely とか、幅を増やしながらも大きく成長し、その結果、高い約 70%の高い OP マージンを実現しているところであります

3-3 マネックス証券の成長戦略（日本セグメント）



マネックス証券は、日本のオンライン証券会社として安定したキャッシュフローを創出。預かり資産を中心とした事業基盤も拡大し、「アセマネモデル」を更に推進。

マネックス証券単体の広義の営業キャッシュフローと預かり資産推移



※修正EBITDA = マネックス証券の単体EBITDA + 経営指導料。マネックス証券は親会社マネックスグループに業績に応じた経営指導料を支払うため。

9

一方、マネックス証券、日本セグメントについては、これは過去 3 年ぐらいのグラフです。

修正 EBITDA、これは EBITDA に当社グループでは主な子会社から、マネックスグループは経営指導料というかたちで吸い上げをしているんですけれども、それを足し戻さないと、子会社の本当の実力が分からないわけですが。

それを足し戻した修正 EBITDA で見ると、左側の黄色いグラフになりますけれども、大体クォーターで 25 億から 30 億ぐらいの修正 EBITDA を稼いでいる会社で、ですから、年間で 100 億円ちょっとの修正 EBITDA を安定的に稼いでいる会社になります。

こちらはアメリカ、トレードステーションとかコインチェックのようなかたちの成長のイメージではないのなんですけれども、安定した、しっかりとした営業キャッシュフローの上に、アセマネモデル化を推進することで、安定した大きなビジネスにしていきたい、いけると考えています。

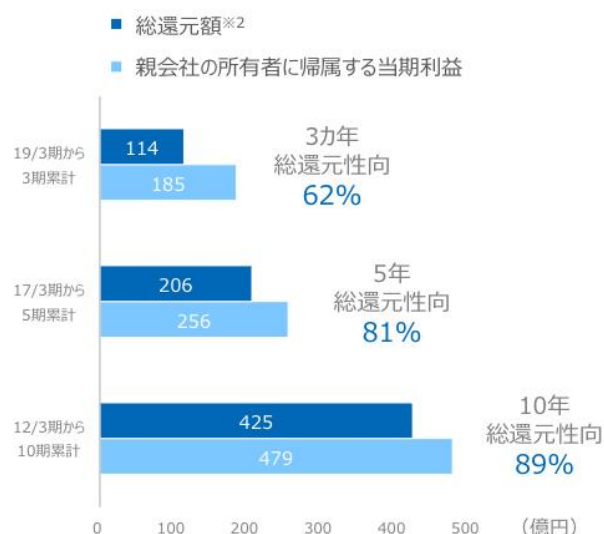
サポート

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@scriptsasia.com



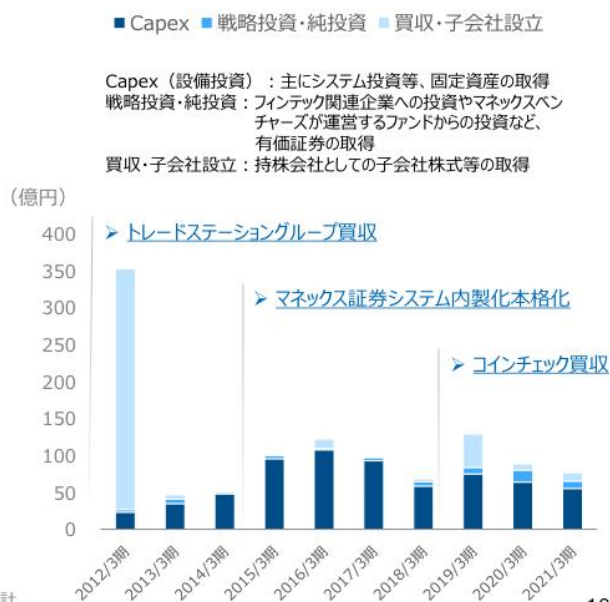
従来、株主還元を重視。長期的成長に資する事業投資も機動的に実施。

2021年3月期時点の累計総還元性向※1



※1 総還元性向 = (配当支払総額 + 自己株式取得総額) ÷ 親会社に帰属する当期利益
 ※2 総還元額 = 2021年3月期までに実施した配当支払総額および自己株式取得総額の合計

グループにおける投資実績



10

今回、株主還元方針についての変更を決議し、発表させていただきました。

過去は、この左にありますように、過去3年、5年、10年で見ますと、当期利益に対して配当と自社株買いで、ざっくり80%ぐらいの還元をしてまいりました。

一方で、右にありますように、Capexが大体年間で50億円ぐらいあって、そのほかに、いいヴィジョンがあって、ヴィジョンの中で、いいチャンスがあると、しっかり事業投資もするというところで、ぼんぼんとトレードステーションとか、コインチェックの買収とかがあると。これが右側にあるのが、ですから実際のキャッシュアウトというか、Capexと事業投資等の支出になります。

これを見ていただくと分かるんですけども、なんでこれだけ還元しているのに、これだけ投資できるんだろうかと、数字が合わなく、これだけだと見えてしまうんですけども。

かつてのためていた利益を切り崩しながら、こういう投資をしてきたわけなんです、トレードステーションならびにコインチェックを買収して新しい事業を始めて、そのあとの成長が著しいということで、海外の株主などを中心に、マネックスグループは買収とか事業投資をして、それを伸ばすのが上手であると。

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

だから、ちゃんとしっかりやってくれと。そのほうが、株主にとってリターンが大きいという、そういう声を強く、多く受けるようになりまして、その中で、この全体をよく見渡した上で、株主還元方針の変更を決めさせていただきました。

4-2 今後の株主還元方針



次なる成長に向けて利益の再投資を重視しつつ、半期7.5円以上の安定配当と機動的な自社株買いによる還元を行う。2021年9月末基準の配当金額は1株当たり7.6円。

■ キャッシュフローの流れ



■ 株主還元方針の変更

変更前（2022年3月期 1Qまで）	変更後（2022年3月期 2Q以降）
当社は、成長企業として必要な投資資金を留保しつつ業績連動型の株主還元を実施することを基本方針とし、複数年度にわたる総還元性向は75%を目途といたします。 このうち配当はDOE（株主資本配当率）2%（年率）を下限とし、株主還元は、配当の支払いもしくは経営判断に基づき機動的な自己株式取得により実施します。	当社は、成長領域への投資や事業基盤の強化を適正かつ積極的に推進しつつ、株主の皆様への利益還元をバランスよく実施することと、更なる企業価値の持続的拡大を目指すことを基本方針とします。 このうち株主利益還元は、1株あたりの配当金を半期7.5円以上として安定的な配当を行うとともに、経営判断に基づき機動的に自己株式取得を行う方針です。また、TSR※の向上を目指していきます。

※Total Shareholder Return (TSR : 株主総利回り) = (キャピタルゲイン + 配当支払総額) ÷ 投資額

11

具体的に、当社としては、株主の方に貢献するためには成長投資がすごく重要であると。

ただ、一方で安定的な配当を望んでいる株主の方も多いことも、もちろん承知しておりますし、ROEを高めていくためには、分母を規律をもって小さくしていくことも大切でありますから、ここにあるように、安定的に半期7.5円以上の、ですから通期で15円以上の配当を行うとともに、一方で成長投資をしっかりやっていきますというかたちに還元方針を変更させていただきました。

ちなみに今回、この上半期基準の配当は7.5円以上ということですがけれども、7.6円の配当を支払わせていただくことといたしました。

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



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



◆株主資本利益率（ROE）推移



※ 株主還元総額の内訳は、P58「株主還元の実績」にて詳細を記載

12

次のページにありますように、左が配当の歴史ですけれども、今回、上半期 7.6 円、下半期も 7.5 円以上ということですから、こうやって見ると、かなりいい水準の配当を払い、今後も安定的に払っていくと。

すみません、先ほど言い逃しましたのが、そうした上で、機動的にマーケットの状況とか、いろいろなことを見て、経営の判断で機動的に自社株買いを行っていくというふうに考えております。

配当については、ここに書いてあるように、年間 15 円以上であり、しっかり成長投資をして、タイム・トゥ・タイム、機動的に自社株買いをし、11 ページの右下に書いてありますけれども、当社としては TSR の向上を目指していく。Total Shareholder Return。

ですから、配当額と株価の上昇、この二つを足したものが、ちゃんと高くなっていくような、そういう経営というものを強く意識していきたいと考えております。

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

2022年3月期の連結EBITDAは、**半期200億円を達成**。下半期も米国セグメントの成長投資を続けながら、グループ全体で長期的な企業価値向上を目指す。



連結EBITDA ハイライト 203億円（前年同期比2.4倍）

日本セグメント：52億円（+9億円）

- 日本株委託手数料以外の収益が増加

米国セグメント：1億円（-24億円）

- 積極的な広告宣伝費投下と成長のための人材採用

クリプトアセット事業セグメント：139億円（+129億円）

- 市場活況と圧倒的な顧客獲得力

アジア・パシフィックセグメント：2億円（-1億円）

- 香港市場は横ばい推移

投資事業セグメント：1億円（-2億円）

- 新ファンドの投資フェーズが進行中

13

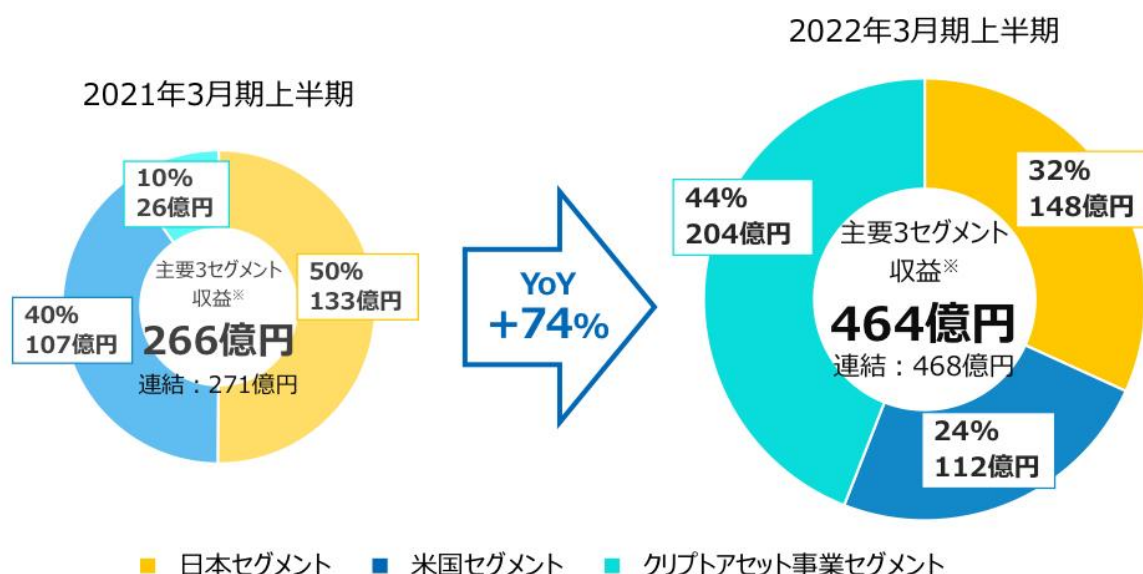
清明に細かいところを話してもらう前に、ごく簡単に、この上半期のハイライトで言いますと、前期の上半期に比べて2.4倍、200億円以上、EBITDAが増えておりまして、その内訳が右にあるんですけども。

先ほど申し上げたように、米国は意識的に成長投資をしておりますので、その結果、PLが、今は一回、押し下げていますけれども、クリプトアセットを中心に好調であり、全体のEBITDAは大きく伸びているというかたちになっております。

サポート

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

2022年3月期上半期の主要3セグメント収益は前年同期比**+74%**と大幅に増加。
 地域・事業特性の異なる各セグメントが着実に成長し、バランスの良い収益構成を実現。



※ 収益 = 金融費用及び売上原価控除後営業収益

14

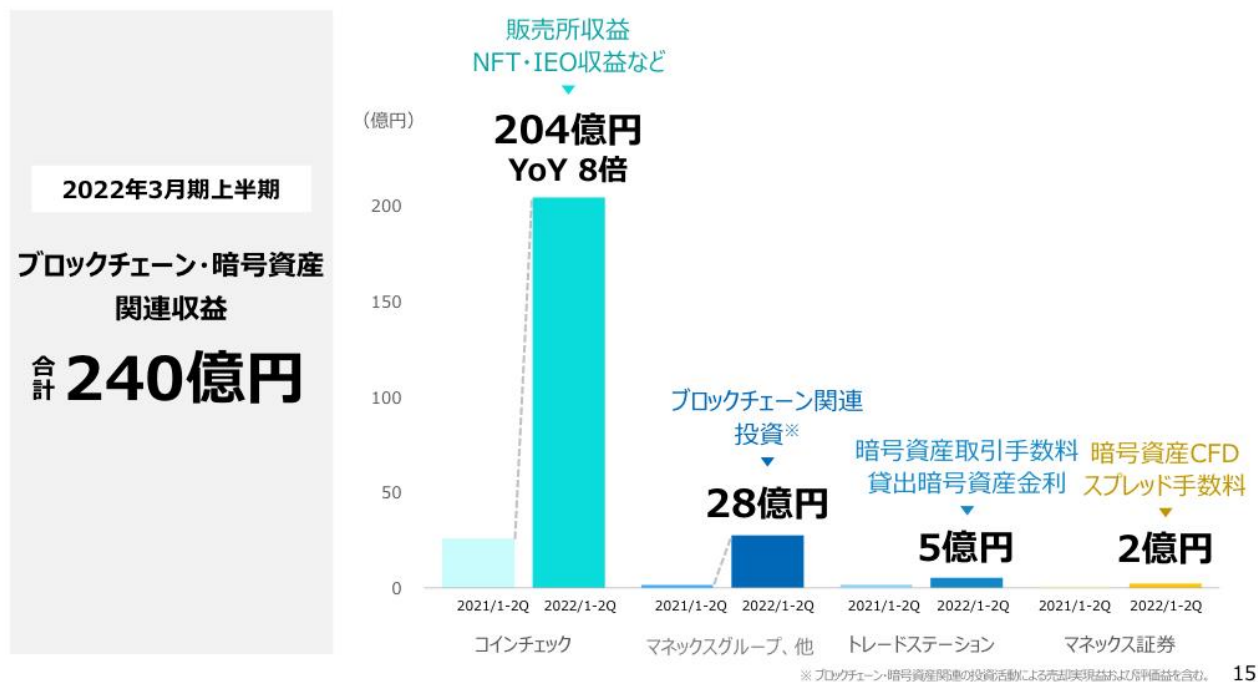
また収益、トップラインで見ますと、14 ページにあるように、去年の上半期と今年の上半期で比べると、主要 3 セグメントの収益トップラインが 266 億円から 464 億円ということで、1.74 倍になっているんです。

連結の収益が 6 カ月間で約 468 億円ということで、年率にすると、連結の収益トップラインが 1,000 億円に迫るような水準になっておりまして、急速に伸びております。

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

ブロックチェーン・暗号資産関連事業が、成長ドライバーとして収益に貢献



15

また、その中身を見ると、マネックス証券が中心となる日本セグメントとトレードステーション、アメリカと、コインチェックが3分の1ずつではないけれども、いい感じのバランスになっており、単なる日本のオンライン証券では決してなくて、グローバルな企業であり、しかも株式、伝統的な資本市場だけではなくて、クリプトで大きなエクスポージャー、大きなビジネスを持っていて、かつ、1年間で1.7倍以上のトップラインの伸びという、大きな成長をしている。そういった会社になります。

クリプトに関しては、当社のクリプトアセット事業セグメントというものは、これはコインチェックのことを言っているんですけれども、コインチェック以外にも、グループ全体でブロックチェーン・クリプト絡みの投資等はしておりまして。

その結果、関連収益で見ると、マネックスグループやトレードステーション、マネックス証券でも、ブロックチェーン・クリプト絡みの収益が上がっておりまして、メインはコインチェックですけれども、グループ全体でコインチェックの収益に対して、さらに2割ぐらい上乗せするような、グループ全体でのブロックチェーン関連の収益も上げておりまして、成長ドライバーとして貢献しております。

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

それでは、ここからは清明 CFO 兼 COO から業績について、もうちょっと掘ってお話したいと思います。

中長期的な成長のための先行投資を推進する中、
連結税引前四半期利益は72億円を達成。

日本

投資信託や信用金利などのストック収益や、新規事業収益が増加。
DeFiプロジェクトのトークン売却益16億円含むセグメント利益※は**37億円**。

米国

成長戦略推進のため、米国での資本・資金調達を準備中。人員増強と顧客基盤
拡大のための大規模なマーケティングを実施し、セグメント損益※は△**15億円**。

クリプトアセット

暗号資産市場は1Q末時点の低迷から回復。国内初のIEOも達成し、
新規事業収益も着実に成長。セグメント利益は**48億円**。

アジア・パシフィック

中国の経済の不透明感があつた中でもビジネスは堅調で、
セグメント利益は**1億円**。

投資

MV1号ファンドの投資先が新たなEXITを果たしセグメント利益は**1億円**。
2021年4月に設立したMV2号ファンドも投資件数を順調に追加。

※ 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。

17

清明：マネックスグループの清明でございます。私からは、数字についてご説明させていただきます。

先ほど、松本から上半期のハイライトをご説明いたしましたが、このページ、17 ページは、この3 カ月間、第2 四半期のハイライトになります。

全体といたしましては、税前利益が72 億円を達成しております。セグメント別で見ますと、日本が37 億円、アメリカは、先ほど来、ご説明させていただいております、成長のための先行投資をしている結果、15 億円のセグメント損失。クリプトアセットは48 億円のセグメント利益、アジア・パシフィック、ならびに投資セグメントは1 億円ずつの利益となっております。

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

（単位：百万円）

	2021年3月期 2Q (2020年4月-9月)	2022年3月期 2Q (2021年4月-9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	27,106	46,799	+19,693	+73%	日本、米国（米ドル）、クリプトアセット事業セグメント の分析 P 23、25、27
販売費及び一般管理費	22,851	30,670	+7,819	+34%	日本、米国（米ドル）、クリプトアセット事業セグメント の分析 P 24、26、28
営業利益相当額	4,255	16,129	+11,874	+279%	
その他収益費用（純額）	△103	2,139	+2,242	-	
税引前四半期利益	4,152	18,269	+14,117	+340%	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	2,919	12,027	+9,108	+312%	
E B I T D A	8,346	20,280	+11,934	+143%	

21

次に、初めに6カ月間、上半期の数字について、もう少しご説明させていただきます。

こちらですけれども、まず2020年3月期第2四半期上半期の連結で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73%増の467億9,900万円となりました。こちらはクリプトアセット事業セグメントにおきまして、暗号資産市場が活況だったため、トレーディング損益が大幅に増えたことや、日本、および米国セグメントにおきまして、金融収支が増加したことによって増えております。

一方、販管費は34%の増加にとどまっております、その結果、税引前四半期利益は前年同期比340%増の182億6,900万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は、同じく312%増の120億2,700万円、EBITDAは143%増の202億8,000万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@scriptsasia.com

（単位：百万円）

	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 2Q	2022/3 2Q	2021/3 2Q	2022/3 2Q	2021/3 2Q	2022/3 2Q	2021/3 2Q	2022/3 2Q	2021/3 2Q	2022/3 2Q
金融費用及び売上原価 控除後営業収益	13,324	14,754	10,672	11,192	2,592	20,434	718	644	313	168
販売費及び一般管理費	11,644	12,116	9,539	12,760	1,775	6,686	535	511	37	43
営業利益相当額	1,680	2,637	1,133	△1,567	817	13,748	182	132	276	125
その他収益費用（純額）	32	3,204	△11	△119	11	79	34	36	△0	△0
税引前四半期利益	1,712	5,842	1,122	△1,687	828	13,826	216	168	276	125
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,082	3,832	836	△1,503	689	9,489	176	137	137	77
E B I T D A	4,324	5,240	2,525	117	1,003	13,945	240	186	276	125
備 考	金融費用及び売上原 価控除後 営業収益 はP23、販管費はP 24に増減分析を記載		金融費用及び売上原 価控除後 営業収益 はP25、販管費はP26 に増減分析を記載		金融費用及び売上原 価控除後 営業収益 はP27、販管費はP28 に増減分析を記載					

22

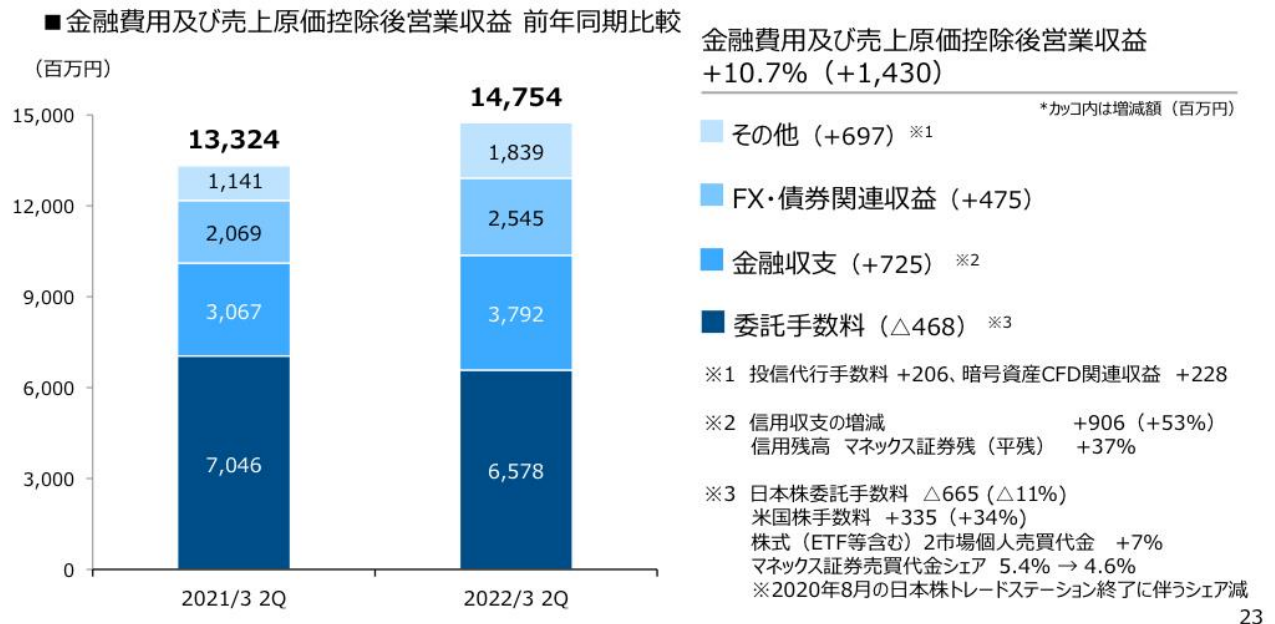
セグメント別に分けたものが、こちら、22 ページでございまして、前年同期と比較いたしますと、日本、およびクリプトアセット事業セグメントにおきまして増収増益となっており、とりわけ、クリプトアセット事業セグメントの増加幅が際立っているというかたちになります。

また、米国セグメントは成長のための先行投資をしている結果、セグメント損失となっております。

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：全体で約11%の増収。信用収支や投信代行手数料などのストック収益が伸び、米国株や暗号資産CFDなどの成長プロダクトの収益貢献も拡大。



ここから少し、主要3セグメントにつきまして、6カ月間、まず見ていきたいと思います。

まず、こちらは日本セグメントになりますが、グラフの下の濃いところからご説明申し上げますと、委託手数料ですけれども、米国株の取引は堅調だったのですが、国内株式の売買代金が減少したため、委託手数料は前年同期比で減少しています。

一方、信用残高の増加によりまして金融収支が増収、それから、昨年度より開始しております IFA ビジネスでの債券収益が増加したほか、マネックスアクティビストファンドを含む投資信託、および暗号資産 CFD の関連収益の計上によりまして、その他の収益も増加した結果、営業収益は約11%増の147億5,400万円となっております。

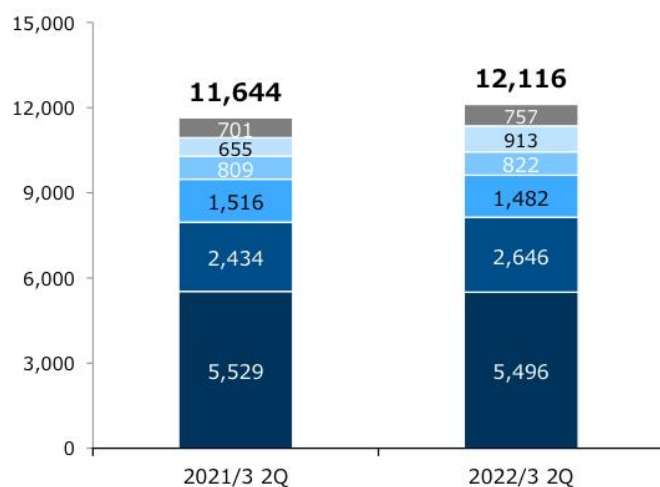
サポート

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：システム関連費用など固定的な費用を減少させ、
長期的な視点で費用構造の最適化を図る。

■販売費及び一般管理費 前年同期比較

(百万円)



販管費合計 +4.1% (+473)

*カッコ内は増減額（百万円）

- その他 (+56)
- 広告宣伝費 (+258) ※1
- 通信費・運送費・情報料 (+13)
- 支払手数料・取引所協会費 (△34)
- 人件費 (+213) ※2
- システム関連費用 (△33) ※3

- ※1 新規口座開設数 +5%
- ※2 前年同期比好調による賞与増 +182
- ※3 不動産費 +30
- 事務費 △22
- 減価償却費 △41
- 「くりっく株365」提供終了による減価償却費の減少 △35

24

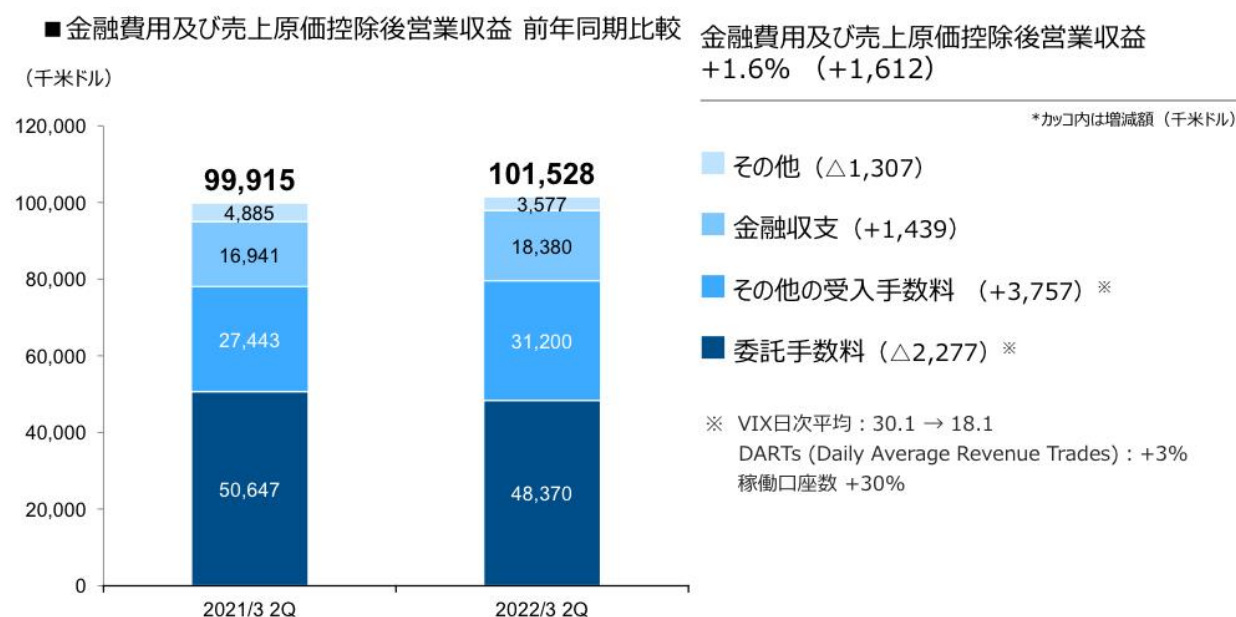
日本セグメントの上半期の費用でございますが、24 ページ。

こちらは、新規口座の開設数の増加に伴いまして、広告宣伝費が増加いたしました。ご覧いただけますとおり、システム関連費用は減少しておりまして、収益の伸びと比較いたしますと、販管費は4.1%増というかたちでとどまっております。

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

米国：市場のボラティリティ(VIX)が大きく下がる中でも稼働口座数の増加により手数料収益全体が増え、また信用取引、貸株、暗号資産貸出が好調で前年同期比増収。



25

次に、米国セグメントの上半期です。

こちら、2019年10月から、米国トレードステーションにおきましては手数料無料プランを導入しておりまして、それ以降、それまでスーパーアクティブトレーダー向け、そちら向け中心のサービスから、ミレニウム世代以下の一般投資家層に顧客基盤を広げるブランディング、それからマーケティングを強化しておりまして、その結果、口座数が前年同期比、右下に小さく書いておりますが、30%増と堅調に伸びております。

そういったことから、前年同期比でボラティリティ、VIXが大幅に低下したにもかかわらず、取引量、DARTsが増加いたしました。その結果、手数料無料プランの利用者が増えていることから、委託手数料は、一番グラフの下ですけれども、減少しているものの、取引ボリュームの増加に伴って得られる収益が増えたことから、その他の受入手数料は増加しているというかたちになります。

また、金融収支につきましては、暗号資産貸し出し、それから信用取引、また貸株、そういったものが堅調だったことに伴いまして、受取利息の増加があり、144万ドル増加しているというかたちになります。

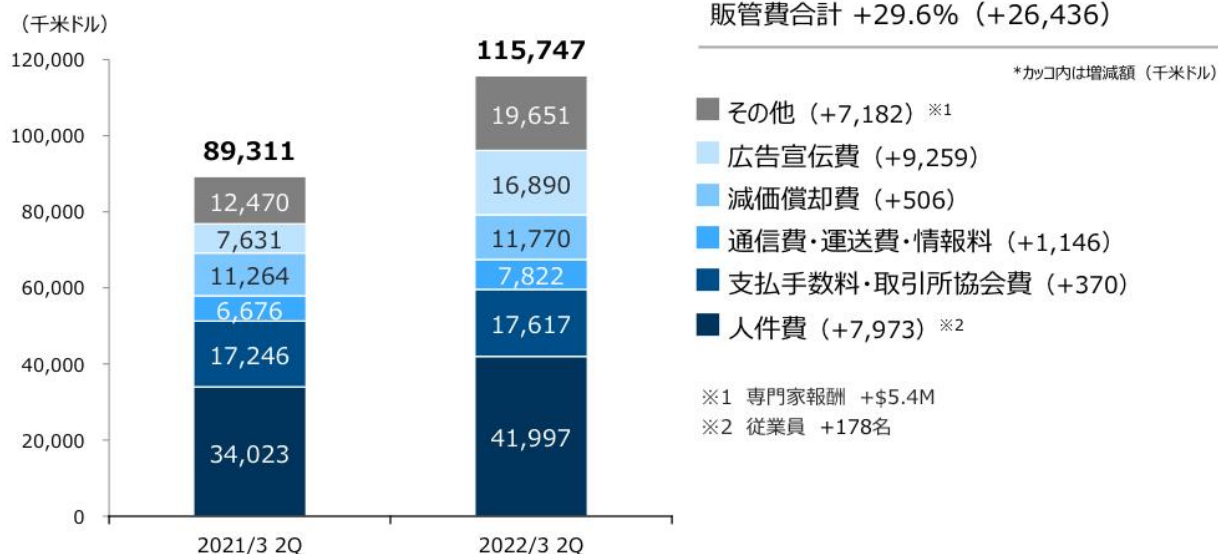
その結果、営業収益全体では1.6%増の1億153万ドルという収益になっております。

サポート

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

米国：新規口座獲得のための広告宣伝費と、サービス強化のための人件費が増加。
米国での資本・資金調達準備のため、専門家報酬が増加。

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



26

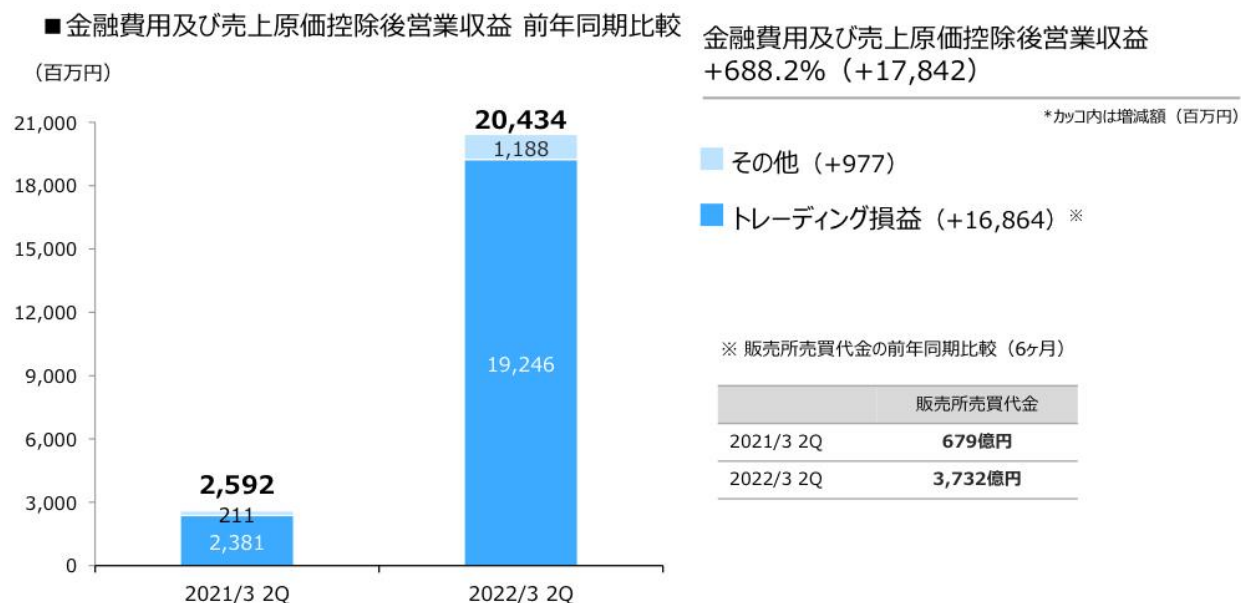
費用ですが、こちら、順調な新規口座獲得をさらに加速すべく、積極的にマーケティングを実施していることから、広告宣伝費が増加しているほか、成長の戦略の実現のために人員増強も図っておりまして、人件費が増加しております。

さらに米国におきまして、現在、資本資金調達を準備しているということから、その他の費用の中に専門家報酬も計上しているというかたちになっております。

サポート

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

クリプト：収益全体は前年同期比約8倍の増収。市場活況と取扱い暗号資産の拡充、TVCMなどによる本人確認済口座数の大幅な増加に伴い、販売所取引量が大きく増加。また、新規事業も好調な立ち上げ。



27

次に、クリプトアセット事業セグメントの上半期でございますが、27 ページ。

こちらは、暗号資産の販売所取引が引き続き、活況だったことから、また、それからテレビ CM の効果で口座数も大幅に増加しておりまして、そういったことに伴い、営業収益は前年同期比約 8 倍の 204 億 3,400 万円となっております。

なお、その他のところで計上されておりますが、NFT や IEO といった新規事業も好調な立ち上げとなっております。

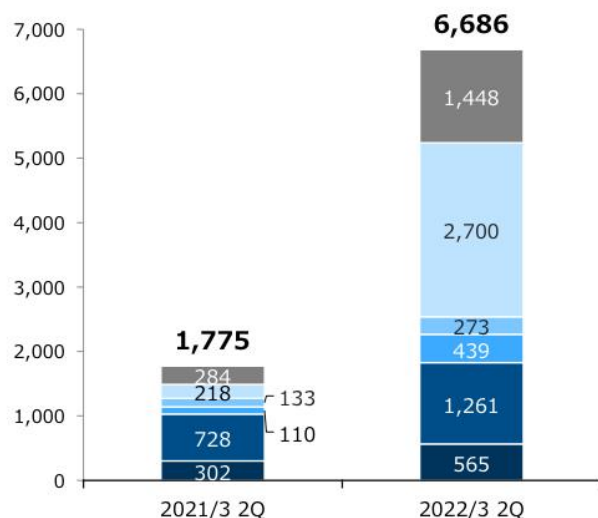
サポート

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：新規口座獲得のためTVCMやウェブ広告等積極的なマーケティングを実施し、
広告宣伝費が増加。

■販売費及び一般管理費 前年同期比較

(百万円)



販管費合計 +276.6% (+4,911)

*カッコ内は増減額 (百万円)

- その他 (+1,163) ※1
- 広告宣伝費 (+2,482) ※2
- 通信費・運送費・情報料 (+140)
- 支払手数料・取引所協会費 (+328)
- 人件費 (+534)
- システム関連費用 (+263)

※1 親会社への経営指導料を含む

※2 本人確認済み口座の四半期増加数の前年同期比較

本人確認済み口座の上半期増加数 (6ヶ月)	
2021/3 2Q	5.4万口座
2022/3 2Q	22.6万口座

28

クリプトアセット事業セグメントの上半期の販管費につきまして、こちらも新規口座獲得のためのテレビCM等、積極的なマーケティングを実施していることで、広告宣伝費は増加しておりますが、こちらのセグメント、引き続き、低い固定費で事業を運営できる体質から、販管費の増加幅は抑えられております。

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

（単位：百万円）

	2022年3月期 1Q (2021年4月-6月)	2022年3月期 2Q (2021年7月-9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	26,069	20,730	△5,338	△20%	日本、米国（米ドル）、 クリプトアセット事業セグメント の分析 P 31、33、35
販売費及び一般管理費	15,148	15,521	+373	+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 32、34、36
営業利益相当額	10,920	5,209	△5,711	△52%	
その他収益費用（純額）	187	1,952	+1,765	+943%	
税引前四半期利益	11,107	7,161	△3,946	△36%	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	7,260	4,767	△2,492	△34%	
E B I T D A	13,014	7,267	△5,747	△44%	

29

続きまして、第2四半期、こちら、この第2四半期と前四半期の4月から6月期との比較でのご説明を申し上げます。前四半期では、全体的に減収減益となっておりまして、金融費用控除後の営業収益は前四半期比20%減の207億3,000万円。親会社の所有者に帰属する四半期利益は、同じく34%減の47億6,700万円。また、EBITDAは44%減の72億6,700万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@scriptsasia.com

（単位：百万円）

	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 1Q	2022/3 2Q	2022/3 1Q	2022/3 2Q	2022/3 1Q	2022/3 2Q	2022/3 1Q	2022/3 2Q	2022/3 1Q	2022/3 2Q
金融費用及び売上原価 控除後営業収益	7,373	7,381	5,728	5,464	12,739	7,695	323	321	101	67
販売費及び一般管理費	6,036	6,081	5,925	6,835	3,752	2,934	248	263	25	18
営業利益相当額	1,337	1,300	△197	△1,371	8,987	4,761	74	58	76	49
その他収益費用（純額）	802	2,402	12	△131	9	70	12	24	△0	△0
税引前四半期利益	2,139	3,702	△185	△1,502	8,996	4,831	86	82	76	49
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,374	2,458	△350	△1,153	6,148	3,341	69	68	23	54
E B I T D A	2,653	2,587	602	△485	9,083	4,861	102	84	76	49
備 考	金融費用及び売上原 価控除後 営業収益 はP31、販管費はP 32に増減分析を記載		金融費用及び売上原 価控除後 営業収益 はP33、販管費はP34 に増減分析を記載		金融費用及び売上原 価控除後 営業収益 はP35、販管費はP36 に増減分析を記載					

30

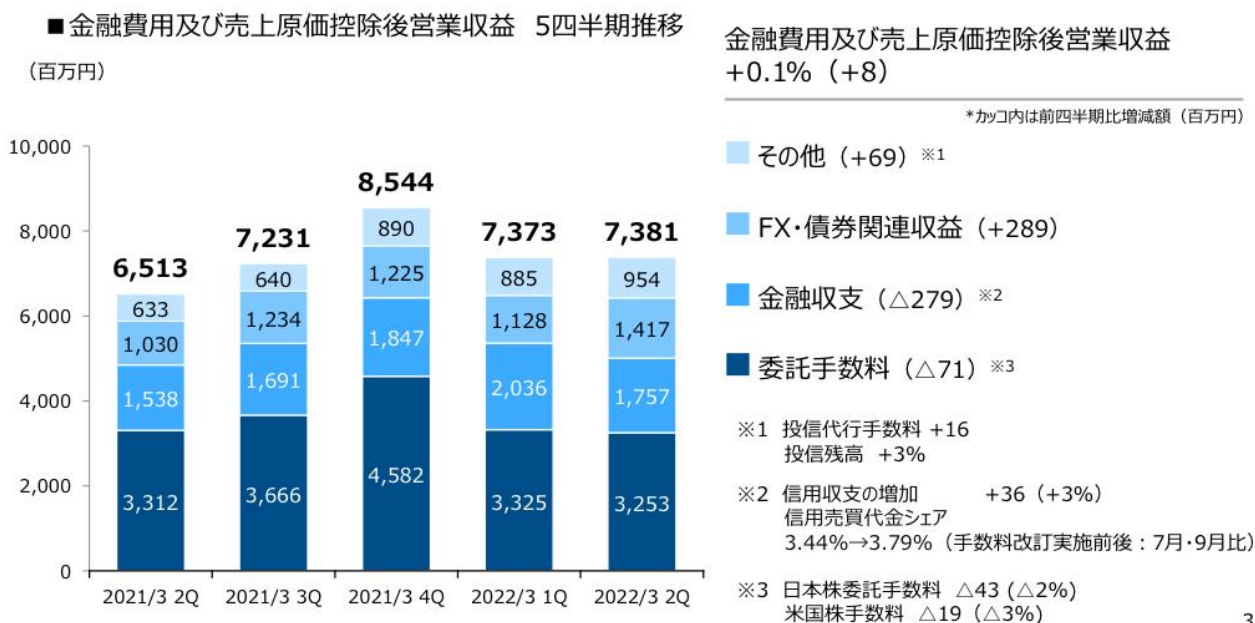
セグメント別に分けたものが、こちらでございまして、日本セグメントは若干の増収となっておりますが、その他の四つのセグメントでマーケット環境等の影響を受けまして、前四半期比では減収となっております。

こちらにおきましては、なお、日本セグメントの中ほど、その他の収益費用のところで、DeFi プロジェクトのトークン売却益、約 16 億円を計上しております。その他の利益というかたちで、計上しております。

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

日本：信用収支や投資信託などのストック収益が順調に増加。
8月の信用手数料改訂後の信用取引シェアは上昇傾向。



31

主要3セグメントも、少し見ていきますと、まず日本セグメントの収益でございますが、全体として、前四半期比、横ばいから若干増収というかたちで着地しております。

こちら、日米の株式取引が前四半期比で減少していることから、株式委託手数料が減少したとともに、貸株の収益性低下によりまして、金融収支も減収となりましたが、FX収益ならびにIFA経由の債券収益の増加や、その他にありますが、投資信託の収益の増加がカバーしたことで、全体的には0.1%増の73億8,100万円となっております。

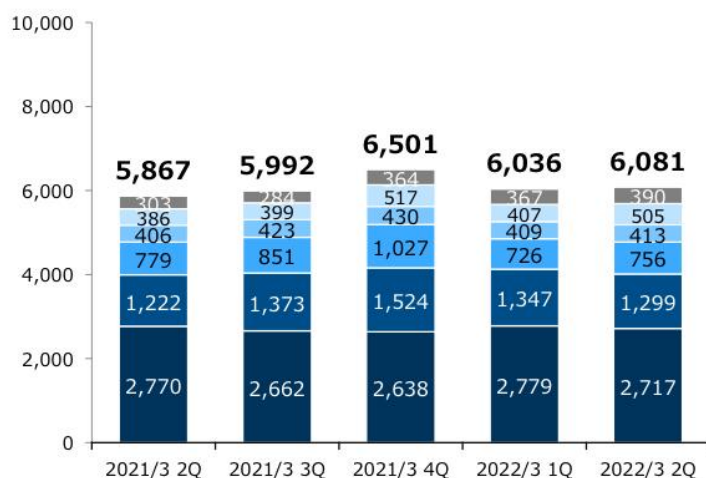
サポート

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：新規口座獲得のため広告宣伝費が増加。商品サービスの見直しによりシステム関連費用など固定的な費用を減少させ、長期的な視点で費用構造の最適化を図る。

■販売費及び一般管理費 5四半期推移

(百万円)



販管費合計 +0.7% (+45)

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他 (+23)
- 広告宣伝費 (+98)
- 通信費・運送費・情報料 (+4)
- 支払手数料・取引所協会費 (+30)
- 人件費 (△49)
- システム関連費用 (△62) ※

※ 不動産費 +21
事務費 △54
減価償却費 △29
「くりっく株365」提供終了による減価償却費の減少 △35

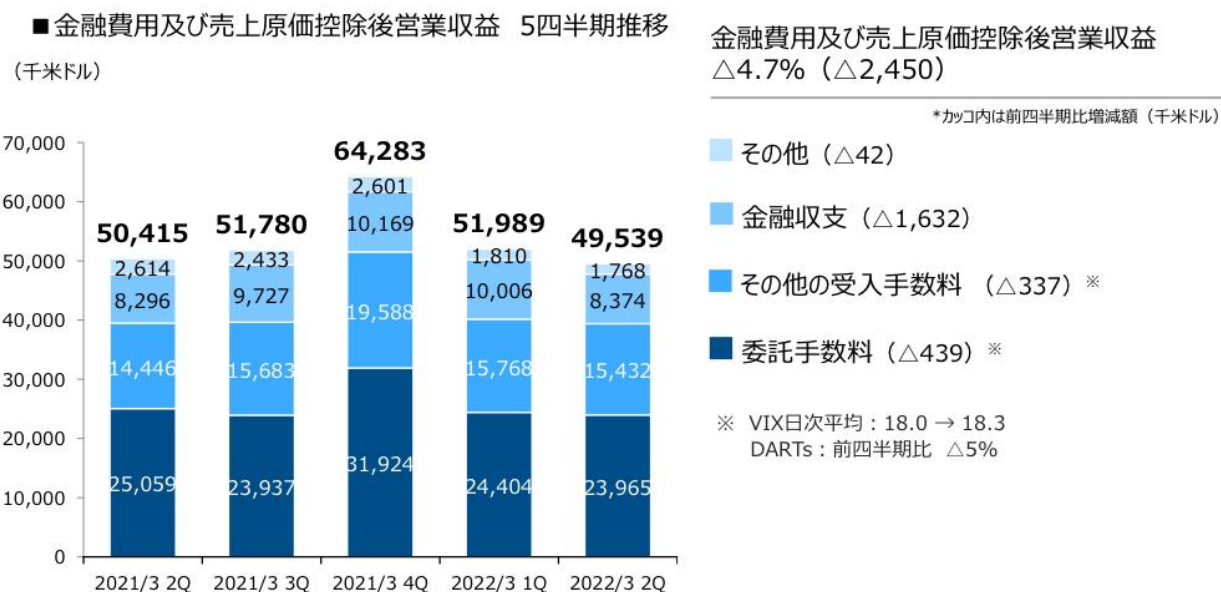
32

日本セグメントの3カ月間の費用ですが、こちら、前四半期比0.7%増の60億8,100万円となっております。新規口座獲得のための広告宣伝費が増加したものの、先ほどと同じく、システム関連費用は減少しておりまして、今後も費用構造のスリム化を図っていく所存でございます。

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@scriptsasia.com

米国：市況要因で暗号資産貸出収支が減少したことを主要因に、
収益全体は前四半期比減少。



33

米国セグメントの3カ月間の収益でございます。

こちらは、営業収益は前四半期比で4.7%減の4,953万9,000ドルになっております。ボラティリティ、VIXは横ばいだったのですが、株式、および暗号資産取引の取引量の減少に伴いまして、委託手数料および、その他の受入手数料が減少しました。

また、この当四半期におきましては、暗号資産市場が落ち着いていたことから、暗号資産貸出収益が低下したため、金融収支も減少というかたちになっております。

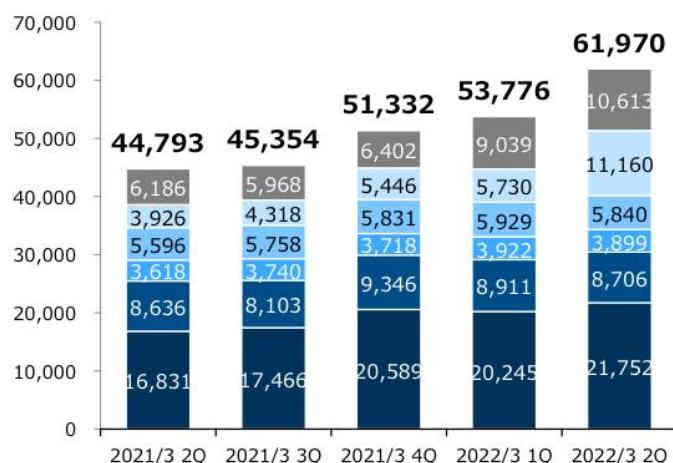
サポート

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

米国：認知度を高めるためのマーケティングを拡大し、広告宣伝費が増加。
また、商品・サービス強化のため人員を増強し、人件費が増加。

■販売費及び一般管理費 5四半期推移

（千米ドル）



販管費合計 +15.2% (+8,194)

*カッコ内は前四半期比増減額（千米ドル）

- その他 (+1,574) ※1
- 広告宣伝費 (+5,431)
- 減価償却費 (△89)
- 通信費・運送費・情報料 (△23)
- 支払手数料・取引所協会費 (△205)
- 人件費 (+1,507) ※2

※1 専門家報酬 +\$0.6M

※2 従業員 +89名

34

米国セグメントの3カ月間の費用。

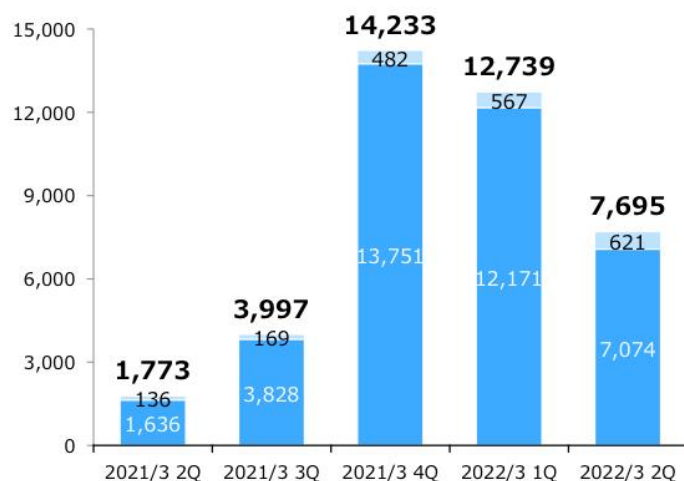
こちら先ほど来、お話ししておりますとおり、さらなる顧客基盤の拡大のため、積極的にマーケティングを実施していることから、広告宣伝費が増加しているとともに、成長戦略の実現のため、また、商品・サービス強化のため、人員も増強しているところから、人件費も増えているというかたちになっております。

サポート

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

クリプト：暗号資産市場の取引量が落ち着き、前四半期比ではトレーディング損益が減少。
新規事業によるその他収益は着実に成長中。

■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
△39.6% (△5,043)

*カッコ内は前四半期比増減額 (百万円)

■ その他 (+54)

■ トレーディング損益 (△5,097) ※

※ 販売所売買代金の前四半期比較 (百万円)

2021年4月	2021年5月	2021年6月	2022/3 1Q
143,463	85,676	27,946	257,085
2021年7月	2021年8月	2021年9月	2022/3 2Q
25,551	41,590	48,927	116,067

35

最後に、クリプトアセット事業セグメント、こちら収益でございますが、前四半期比 40%減の 76 億 9,500 万円となっておりますが、引き続き、高水準を維持できていると思っております。

また、NFT や IEO といった新規事業も、こちら、その他で計上しておりますけれども、着実に成長しております。

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

クリプト：収益の減少に伴い、業績連動賞与および経営指導料が減少し、費用全体では2割強減少。

■販売費及び一般管理費 5四半期推移
(百万円)



販管費合計 △21.8% (△818)

*カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他 (△239) ※1
- 広告宣伝費 (△181) ※2
- 通信費・運送費・情報料 (△3)
- 支払手数料・取引所協会費 (△101)
- 人件費 (△304)
- システム関連費用 (+11)

※1 親会社への経営指導料を含む

※2

本人確認済み口座の四半期増加数	
2022/3 1Q	15.0万口座
2022/3 2Q	7.5万口座

36

最後、クリプトアセット事業セグメントの費用につきまして。

こちら、等四半期も新規顧客獲得のためのマーケティング施策を実施しておりまして、広告宣伝費が増加しておりますが、この地域におきましては、マーケット環境も見ながら、しっかりと ROI の管理をし、適切なタイミングで広告宣伝をするということに努めております。

なお、こちらのセグメントは、引き続き、低い固定費で事業運営ができる費用構造でありますことから、当四半期の営業利益率は約 62%と、引き続き、高利益率を維持しているというかたちになります。

以上、私から連結業績についてご説明申し上げました。

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

オフライン（対面）チャネルへリーチし、新たな顧客層の獲得へ。

マネックスの強みを活かして新規サービスを展開し、アセマネモデルを推進



※ 過去3事業年度の通期平均。修正EBITDAはP9注記参照

38

松本： それでは、ビジネスアップデートということで、ごく簡単に各ビジネスのハイライト的なところをご案内したいんですけども。

まず、日本セグメント。マネックス証券を中心としておりますけれども、対面チャネルをもっと強くしていこうということで、IFA事業とか、あとはウェルスマネジメント事業に力を入れております。

右にありますように、対面ビジネスのAUMも一気に、ON COMPASS+というのは対面型、ハイブリッド型のラップなんですけれども、一気に増えているところであります。

もともと、左にあるように200万口座、預り資産5.4兆円、修正EBITDA109億円という安定的なプラットフォームを持ったビジネスなんですけど、そこにいろいろなニーズから対面も力を。対面というのは完全な対面じゃないんですけども、当社が提供するウェルスマネジメント的なソリューションといったものの提供を始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

ストック収益や米国株取引など日本株委託手数料以外の収益を拡大。

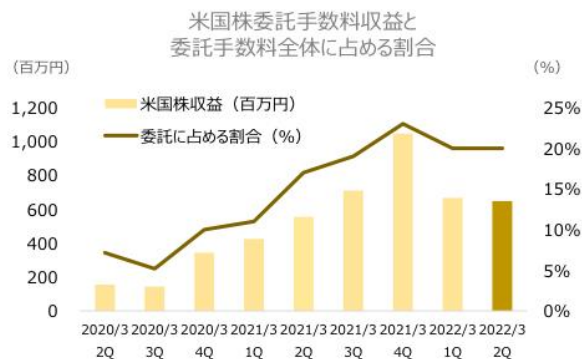
ストック収益の基盤成長

- 日本株委託手数料への依存度を下げるため、預かり資産に連動する収益体系（ストック収益）や新規事業の開発を強化。
- 既存サービスである信用取引の金利収益や、投資信託の代行手数料、または新規事業の収益化により、日本株委託手数料以外の収益合計が徐々に増加。



米国株取引

- 委託手数料全体に占める米国株手数料の割合は約20%。トレードステーションとの連携により、国内最高水準の取引環境を提供。
- 立会および時間外取引（計12時間）の提供に加え、9月中旬から新たに店頭取引も開始し、日本時間の日中（12:00-17:00）でも米国株を取引することが可能に。（全17時間取引可能）



39

また、アセマネモデル化を進める中で、ストック収益はしっかりと順調に伸びておりまして、投資信託の代行手数料であるとか、あるいは信用金利であるとか、そういったものも順調に伸びております。

また、米国株はマネックス証券における株式[音声不明瞭]手数料の20%程度を占めておりまして、他社と比べても圧倒的なサービス内容を誇っておりまして、今は24時間中17時間、米株が取引できるという、そういったことも提供しておりますけれども。

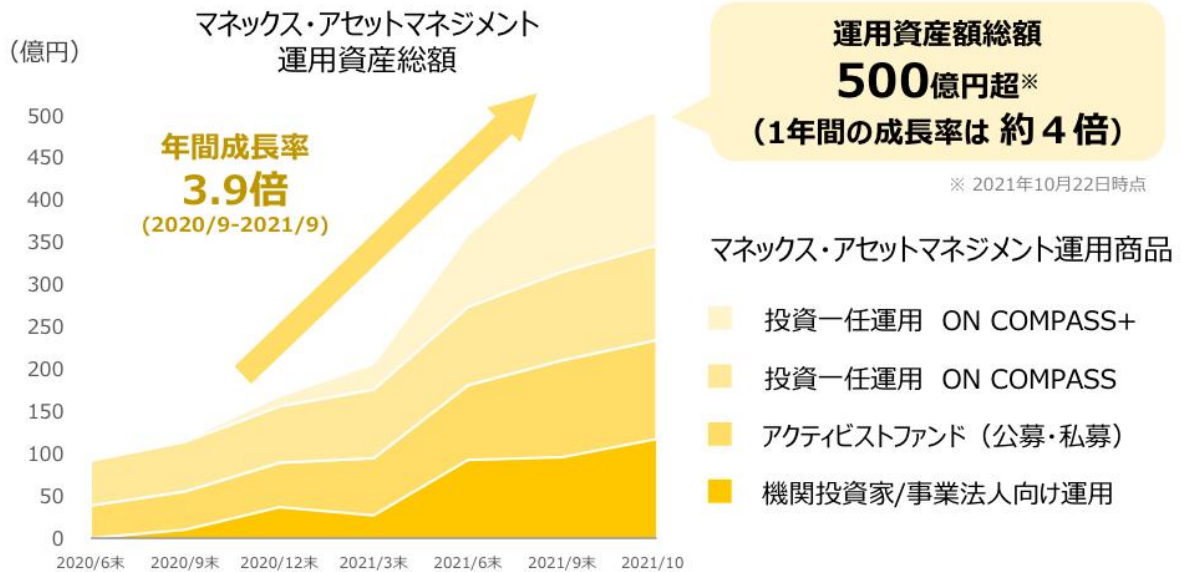
今後、さらに米国株は、たぶん重要になってくると思いますので、当社はグループ内にトレードステーション、アメリカでフルライセンスの証券会社を持っている唯一の証券会社でございますので、しっかりと、このアドバンテージを強くしていきたいと考えています。

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@scriptsasias.com

グループ内資産運用会社であるマネックス・アセットマネジメントは、運用資産総額（AUM）が1年間で約4倍に伸び、合計500億円に到達。

預かり資産が好調に拡大



40

マネックス・アセットマネジメント。

これはウェルスナビさんとかお金のデザインさんとか、そういったもののほうが目立つんですけども、マネックス・アセットマネジメントも運用資産総額が500億円を超えまして、1年前の9月の末で126億円だったので、1年間で4倍になりました。ということで、中身はラップとアクティビストファンドと機関投資家向け等の私募の扱いなんですけれども。

こういったかたちで、アセマネモデル化の核ともなるアセットマネジメントビジネスも、しっかりと大きくなっているところであります。

ウェルスナビさんなんかとの比較で見ると、まだ、ウェルスナビさんのほうが、もちろん全然大きいんですけども、このAUMも大変大きい成長でなっているんで、これも今後、注目いただければと思います。

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

マネックス・アクティビスト・ファンドの国内私募含めたAUM※は115億円。

エンゲージメント活動は更に活性化

- ・ エンゲージメント活動活性化を受け、純資産総額（AUM）は115億円に到達。
- ・ 販売網は国内オンライン証券5社での公募販売に加え、新生銀行で取扱。海外私募への投資助言も2021年8月より開始。
- ・ 株式会社 NIPPO に対する公開買付けにおける少数株主利益保護に関する意見書を公開するなど、少数株主利益の保護のための活動を推進。
- ・ 各種メディアで国内主要アクティビストとしてメディア露出が増加し、社会的な認知が向上。



※ 記載はマザーファンドのAUM

41

マネックスアクティビストファンド運用も好調でございまして、AUM も伸びています。

また、エンゲージメントの内容も、かなり深く、広く、強くやっております、いい状況です。

昨今は、エネオスさんとゴールドマンサックスさんによる NIPPO に対する TOB というものが発表されておるんですが、その値段が安すぎるんじゃないかということで、公開書簡というか、意見の公開、パブリックオピニオンを出しております、少数株主利益をしっかりと保護するために、アクティビストとして戦っていこうと考えています。

これはプライム市場が始まる中で、親子上場の廃止というものは、たぶん増えるんじゃないかと思うんですが、その際に、親が子を、例えば買い取るときの値段が低いとか、子会社の少数株主の利益がないがしろにされるということがあってはいけません。

これは日本の資本市場の発展のためにも大きなマイナスですし、何よりも投資家にとってすごくマイナスになるので、そういうことがないようにしようということで、この NIPPO の件につきましても、しっかりと意見を述べているところであります。

これは特に、海外の機関投資家とかの間では随分、注目を浴びておりまして、私どもは、カタリスト投資顧問が意見を出した後に、シルチェスター、オアシス、オービスという会社も賛同表明を、

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

シルチェスターさんが、そうやって表に出てくるのは大変珍しいと思うんですけども、そんなこともやっております。それだけ、日本における少数株主の利益保護の注目が高いということも思う次第です。

ミレニアル世代やZ世代の若年層にまで顧客層を拡大しながら、新規口座獲得に注力。

預かり資産と稼働口座数の推移

- 稼働口座数：16万口座（前年同期比+30%）
- 預かり資産※：113億ドル（前年同期比+44%）
- 広告宣伝費をかけて積極的にマーケティングを行い、顧客基盤の拡大を加速させている。



※ 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。

DARTsとVIX

- 当四半期、VIXは前年同期比-29%まで下がるも、DARTsは前年同期比-7%にとどまる。トレードステーションはVIXの影響を受けにくい体質へ。
- 若年層の顧客が増加しており、顧客に占める40歳以下の割合は、2019年3月末時点の5%から、2021年9月末時点には14%に。



42

アメリカに関しては、左にあるように、口座数、預り資産ともにとても伸びておりまして、右にあるように、顧客層を広げていくこと等により、ボラティリティが下がっても、収入は減らないというようなかたちをつくりつつあります。

先ほど、冒頭で申し上げたように、そういったかたちで新しい成長の手法というものをしっかり確立して、今後、そこでアクセルを踏んでいきたいと考えております。

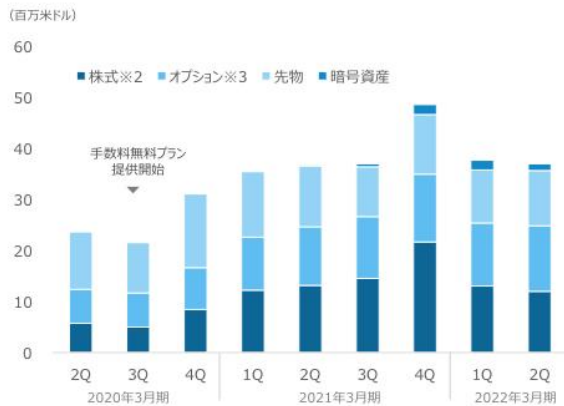
サポート

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

マルチアセット・ブローカーとして、新規顧客の獲得で手数料収益を伸ばしながら、暗号資産事業も推進。

手数料収益の推移

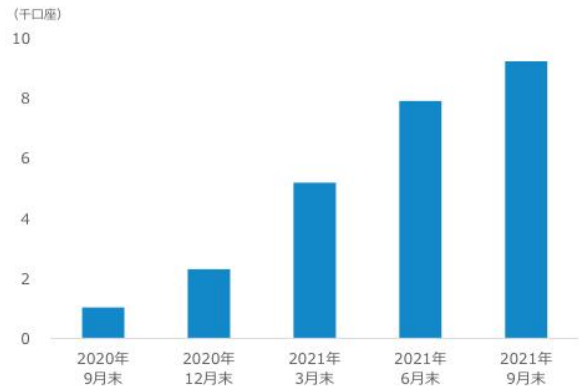
- ・ 当四半期の手数料収益※1は37百万米ドル。
- ・ 新規口座獲得で、株式とオプションの収益増加を目指す。



※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。

トレードステーションクリプト (TCI)

- ・ TCIは、新規口座と預かり暗号資産残高を獲得するため、マーケティングを実施。
- ・ 口座は順調に伸び、2021年9月末現在、トレードステーションクリプトの稼働口座数は9,000口座超。



43

こちらの手数料収益の推移を見ても、入り繰りがあるんですけども、金利がゼロになるとか、手数料がゼロになるとか、ボラティリティがそんなに上がらないとか、そういった中でも、ちゃんと収益が上がる体質になっており、右にあるように TCI、クリプトビジネスも順調に伸びております。

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

トレードステーションは、これまで培ってきた技術や事業の強みを活かし、米国投資家人口拡大を背景に、成長企業としてギアチェンジ。

トレードステーションの強み

明確な成長戦略と製品戦略

マーケティング

- ・ ブランド認知度向上とパフォーマンス・マーケティング・チャネルへの投資により、効率的なアカウント獲得の手法を確立

商品・サービスへの取り組み

- ・ ユーザーエクスペリエンスの向上
- ・ 暗号資産事業の開発
- ・ B2BおよびB2Cの機会拡大のためのAPI連携の拡大

受賞歴のあるトレーダーおよび投資家向け

商品・サービス

- ・ ストックブローカーズドットコム2021年オンライン証券レビューにて2部門で最高位受賞



顧客基盤の拡大

- ・ トレードステーションの元来の顧客であるアクティブトレーダーから一般投資家へまで顧客基盤を拡大

差別化されたポジショニング

- ・ 株式、オプション、先物、暗号の取引が可能なマルチアセット・プラットフォーム
- ・ セルフクリアリング型のオンライン証券会社
- ・ 教育とソーシャルコミュニティ
- ・ デスクトップ、ウェブ、モバイルでアクセス可能な適応性の高いテクノロジー
- ・ 高度なAPIテクノロジー

44

44 ページにありますように、トレードステーションは、さはさりながら、アクティブトレーダーの支持も大変高く、それらのサービスとか商品をしっかりと広いお客様に提供して、本当に日本の証券会社と随分違う内容で、本当にプロに通用するプラットフォームを提供しているんですけれども。

これらをもっと多くの方に使っていただくということでギアチェンジをして、成長投資、マーケティング支出をして大きく伸ばそうと取り組んで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

成長中の暗号資産業界において、国内シェア約3割。

Coincheckの強み

Coincheck（暗号資産取引）

アプリダウンロード：**2年連続No.1**※1の**442万DL**
(前年同期比**+43%**)

本人確認済口座数：**143万口座**
(前年同期比**+44%**)

取扱い暗号資産数：**国内No.1の17通貨**



※1 国内の暗号資産取引アプリ 期間：2019年1月1日～2021年9月末、※2 国内28業者の本人確認済口座数における、Coincheckの2021年8月末時点の口座数シェア

※3 一般社団法人日本暗号資産取引業協会より（2021年8月末時点）、

※4 au カブコム証券、SBI 証券、SBIネオモバイル証券、SBIネオトレード証券、松井証券、楽天証券、マネックス証券各社の2021年6月末時点の口座数より

業界全体が成長

暗号資産交換業は業界全体が成長中。年々口座数が伸びている国内オンライン証券と比較しても、国内暗号資産口座数はまだ少なく、暗号資産業界は依然として成長余地が大きい。



45

コインチェックですけれども、アプリダウンロード、口座数等で、あるいは扱い暗号資産数でナンバーワンということで、日本でいろいろな指標を見て、日本において暗号資産ビジネスではコインチェックはナンバーワン、あるいはナンバーワンの一つとは言えると思います。

まだまだ成長すると思っております、右にありますように、国内の暗号資産口座数 500 万、主要オンライン証券口座数 1,800 万ということで、3 倍以上の、4 倍近い差があるんですけれども、トップの地位を維持しながら伸び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

新規口座獲得のため広告宣伝費を投入しながらも、営業利益率は高水準。

マーケティング施策

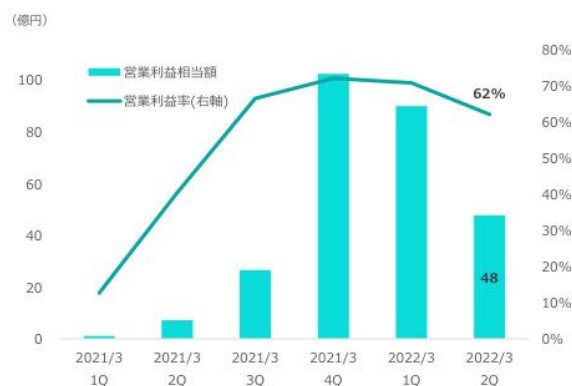
- 広告代理店に依存せず、自社内でウェブマーケティングを行うことで、広告宣伝費を大幅に抑制。
- 暗号資産市場はボラティリティが高いため、適切なタイミングでの広告宣伝を実施し、ROIを徹底管理。
- 再び暗号資産市場が活況となった今、さらにコインチェックの認知度を高め、業界での確固たるポジションを確立すべく、マーケティングを加速。
- 2021年9月より新CMを開始。さらに、TVCMの効果を高めるべく、10月上旬には渋谷駅周辺に屋外広告掲載。



(俳優・松田翔太さんを起用した新CM)

営業利益率

- 当四半期の営業利益率は**62%**。
- 固定費を抑え、システム開発やウェブマーケティングを社内ですべて完結することで、高い利益率を維持。



46

その中で、左にあるように、テレビ CM なんかも積極的に行っておりまして、松田翔太さんを起用したテレビ CM とか、そのものが渋谷駅のハチ公の裏にあったりとかするんですけども。

要は、まさにまだまだ、日本にしていると分かりにくいところもあるんですが、アメリカでは US バンクが暗号資産のカストディアンを始めるとか、あるいはビットコイン、先物 ETF が始まるとか、それで初日の売買金額が拋出部分を除くと史上最高額で 10 億ドルを超えるとか、そういう、今、まさに成長期にある、この暗号資産ビジネスというものは。

われわれとしては、そういう中で、日本という、たぶん、暗号資産コミュニティで、世界で 1 位から 3 位のどこかなんですけども、その日本におけるザ・ナンバーワンの地位をしっかりと確固たるものにしつつ、成長していこうと考えて成長投資等も行っています。そういうテレビ CM とか成長投資をしながらも、営業利益率は 60%を超えているという状況であります。

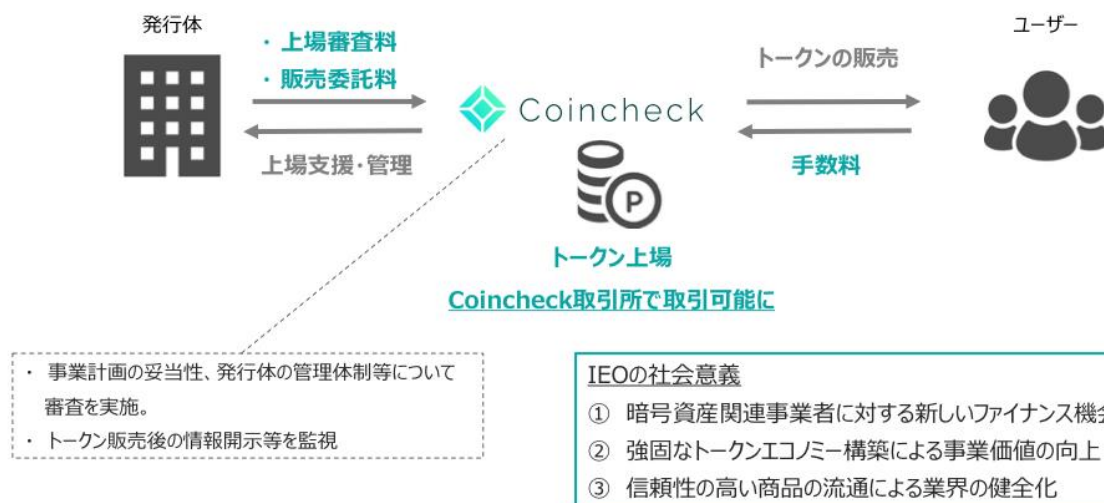
サポート

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@scriptsasias.com

国内初のIEOを達成。9億円超の調達目標額に対し申込金額は224億円を突破。

国内初、IEO

自社で発行体やトークンの審査、上場、上場後のトークンの取引所まで担う。



47

IEO も行いました。

これは、パレットトークンというものを引き受けたんですけれども、9 億円の調達額に対して 200 億円以上の円貨でのリアルな需要が積み上がりまして、[音声不明瞭]が 25 倍を超えるという状況であります。

これで、発行体が発行するトークンを審査して引き受けて、ユーザーに販売し、その結果、発行体はトークンというかたちで、新しい時代の資金調達ができると。ですから、本当に新しい時代の IPO だと思います。

それで、引き受けて販売した、このトークンをコインチェック取引所に上場するという、ある会社が上場して、引き受けて販売し、その会社が東証に上場するんじゃなくて、トークンというものをわれわれが、会社とトークンを審査し、ユーザーに販売し、しかも、そのトークンをわれわれの取引所に上場するという新しい時代における IPO のようなもののエコシステムをわれわれはつくっておりまして、本件についても大変将来が明るい。大変、あと、資本市場的な感覚でもエキサイティングなビジネスだと考えております。

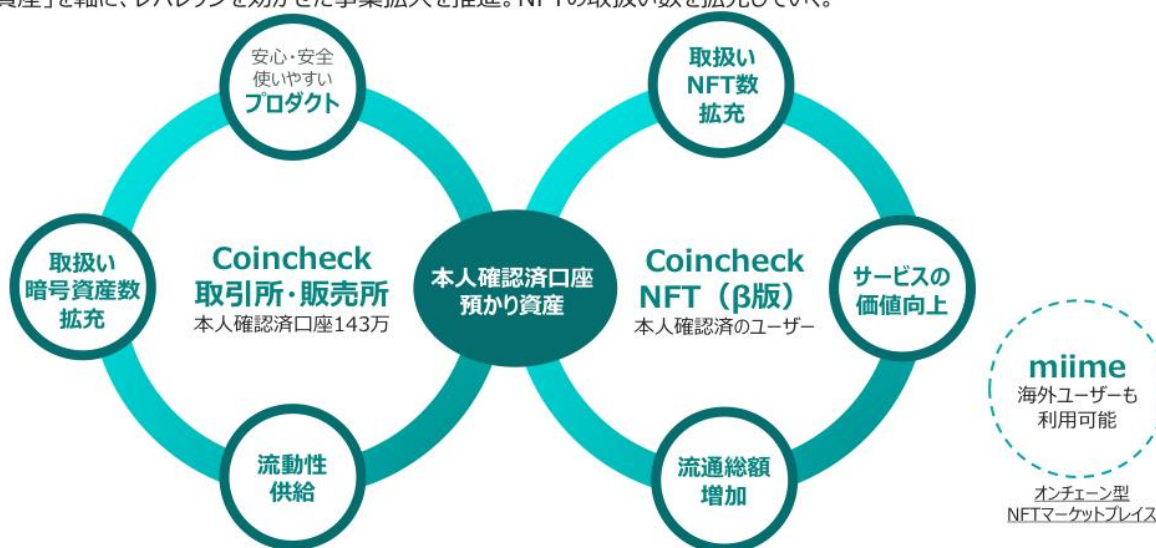
サポート

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

暗号資産取引で築いた顧客基盤、金融庁登録業者である安全性を強みに、NFT事業を拡大。

コインチェックのNFT事業

様々な企業の参入でNFT市場が拡大し、規制導入の可能性もある中、順調に拡大している「本人確認済口座」と「預かり資産」を軸に、レバレッジを効かせた事業拡大を推進。NFTの取扱い数を拡充していく。



48

NFT は今、日本も世界もすごい勢いで、いろいろな業者が出てきておりますけれども。

コインチェックは、法律上の暗号資産取引所であり、本人確認済の KYC が済んでいる口座を多く持っていて、そこで NFT も行っているという、世界的にも大変珍しい。KYC 済みのお客様で、ちゃんとそういう法律の枠組みの中にある中で、本人確認が終わっているお客様に NFT をお配りするというビジネス。

そうではない、ノン KYC のお客様のオンチェーンのミームというサービスもあるんですけども、オフチェーンで KYC 済みのお客様に NFT を提供するという、極めてリジッドな NFT ビジネスになっている。

これは世界の状況を考えると、たぶん、こういうレギュレタリーコンプライドしたかたちでの NFT というのは、すごく価値があると思われまして、これをしっかりと伸ばしていきたい。

オンチェーン、ノン KYC のミームも伸ばしていきますけれども、特徴としては、こういうオフチェーン、KYC 済みのものを伸ばしていく。

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

アジア・パシフィックセグメントは中国経済の不透明感があつた中でもビジネスは堅調。

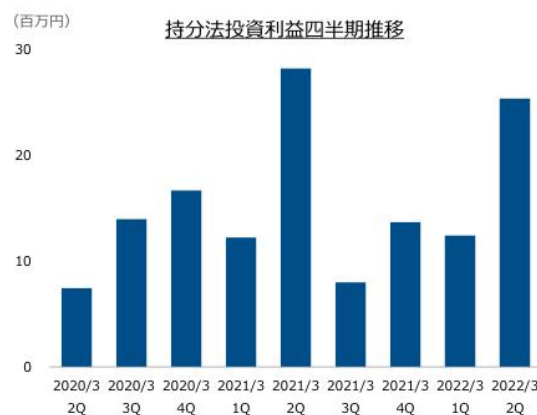
マネックスBoom証券、マネックスオーストラリア証券

残有口座数は2.2万口座（前年同期比+27%）



杭州財悦科技有限公司（中国）

当四半期持分法投資利益は前四半期から大幅に回復し、25百万円（前四半期比+104%）。



49

アジア・パシフィックセグメントは、あまり特筆すべきことはないですけれども、それなりに延びて黒字を維持しているという状況。小さいですけれども、そんな状況であります。

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@scriptsasias.com

MV1号に次いで、新たにMV2号ファンドも組成し、さらなる投資拡大へ。

ファンドの特徴と実績

MV1号ファンドは投資先支援フェーズへ

ファンド規模 26.5億円（2019年1月設立）

投資実績 4月までに58社へ投資実行し、ファンド投資フェーズが終了。既に数件EXITしており、今後は投資先支援と資金回収を強化。

新たにMV2号ファンドを設立

設立月 2021年4月

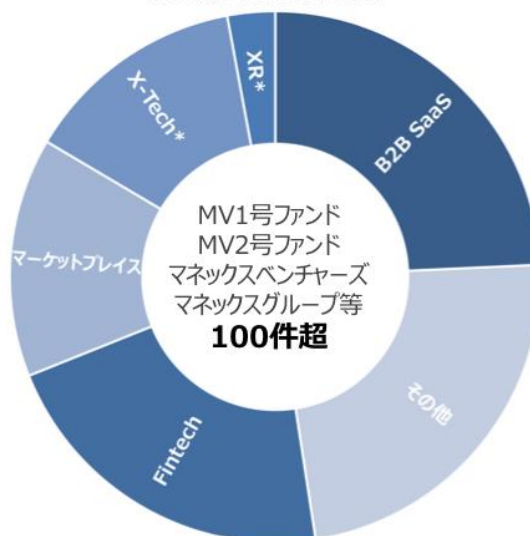
投資実績 現在スタートアップ19件に投資済。

MV2号ファンドによる新規案件例



現在の投資ポートフォリオ

事業領域別案件数



※ XRは、VR、AR、MRなどの表現技術の総称
Xtechは、AgritechやLegaltechなどの既存ビジネスとテクノロジーの融合領域 50

マネックスベンチャーズ、投資事業につきましては、MV1 は今、投資先支援と回収のフェーズで、2号ファンドも今、進めているところでして、右にありますように、かなり、やはりブロックチェーンとか新しい分野が多いんですけれども、分散した投資をしています。

これらが、マネックス証券のIPOのパイプラインに入ったり、あるいはマネックスグループ全体の外でのR&Dというか、そういう感じにもつながっていると思います。

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

統合報告書2021を発行。 中長期戦略として、新たな企業理念とマネックスらしいDEI※を紹介。

「個人の自己実現を可能にし、生涯バランスシートを最良化」する企業理念の実現に向けて

多様性、実効性のあるガバナンス体制

取締役の約2/3を占める独立社外取締役。
取締役会構成は、バランスのとれた経験・専門性を有する。統合報告書では、取締役会のエイジ・ダイバーシティや、実効性強化への取組みを説明。

競争力の源泉となるDEIの考え方を提示

人材における多様性、公平性、包摂性を備えた取組みが競争力の源泉と定義しており、当社グループの創業来から根付いているDEIの考え方を統合報告書内で改めて紹介。

ESG重要項目を担当執行役が推進

従来から推進してきたマテリアリティ・マトリックスの重要項目における最新の取組みを統合報告書に初めて開示。リスク管理として、グループVaRとリスクコントロールマトリックスの管理状況を説明。



「統合報告書2021」

当社ウェブサイト：
https://www.monexgroup.jp/jp/investor/ir_library/annual_report.html

※DEI = ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

51

最後に 51 ページですが、統合報告書を 1 週間ほど前に完成して出しておりますけれども、お時間ないかもしれませんが、かなりいい、濃密な内容でございまして、読んでいただくと、当社のグループの在り方が大変よく分かっていただけたと思います。

DEI とか ESG にも大変強く取り組んでおりまして、ぜひ一度、読んでいただけたらありがたく存じます。

以上でして、冒頭で申し上げたように、とにかく収益の伸びが大きくて、利益も伸びていて、しかも内容が、例えば単なる株式ブローカーでは、われわれはなくて、例えばクリプト、今まさに世界が注目する暗号資産、ブロックチェーンで世界でも有数の規模のビジネスを持っている。

あるいは、サイズはまだこれからかもしれませんが、アクティビストファンド。これだけ AI も進み、いろいろなかたちで上場株式のアルファを取るのが難しくなっているときに、やはり情報が出る前の部分でアルファをつくっていかないといけないと思うんですけれども。

それにしっかり、われわれは自分たちで取り組んでいて、それはアクティビストファンドを買ってくれる方のため、LP の方のためのリターンにもなりますし、そういったかたちで、これからの時代の、どうやってアルファを投資家の方々に提供していくのか。

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

それは、一番新しい暗号資産であったり、あるいはアクティビズムというプライベートな場所でのアルファをつくるということが大変重要だと思うんですけども、そういうことをしっかりやりながら、そういった新しい価値をお客様に提供して、全体としての株主価値も高めていくと、そういった会社だと考えておる次第であります。

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



質疑応答

松本：それでは、ここでいったん、こちらからの説明は終了させていただいて、ご質問をいただいておりますので、順次、お答えしていきたいと思います。

まず、SMBC 日興の原さんから三つご質問をいただいているんですが、一つ目が、今回、決算日程を直前に変更された理由は何でしょうか。

これは、もともと私ども、28 日発表というのを発表していたんですけれども、SBI さんは、そこに寄せていらっしゃるんで、ちょっと皆さまのことを考えても、同じ日だと、SBI さんは 200 ページぐらいの発表もされますし、大変だろうとか、いろいろそういうことを考えまして、外させていただきました。

同じ日で発表は、いろいろ交通整理的によろしくないと思って、われわれのほうで 1 日ずらさせていただきます次第であります。

2 番目。米国での資本調達準備とは、今後、グループに依存せずに経営するということでしょうか。

そういうことではないです。冒頭のここにも、実は大切なメッセージがあるんですけれども、例えばトレードステーションが今、すごく成長しています、成長投資をしていると。その成長資金を、どう調達するか。

答えは二つでして、マネックスグループが何かしらのかたちで調達するとか、それをトレードステーションに渡すか、あるいはトレードステーションがアメリカの資本市場で調達するか。残念ながら、アメリカの資本市場のほうが、はるかに懐が深くて奥行きがあり、ダイナミックで、成長というストーリーに対するバリエーションというか評価も高いわけです。

であれば、そういうところで、マネックスグループが例えば日本等で調達して、それをトレードステーションに渡すよりも、トレードステーションが世界最大のアメリカの資本市場で、これはエクイティだったりローンだったり、いろいろあると思うんですけれども、資本資金調達をしたほうが理にかなっている。

そっちのほうが、キャピタルマーケットがダイナミックに発達しているわけですから、理にかなっている。かつ、そのほうが、いろいろなかたちでトレードステーションという会社がアメリカの

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

お客さんを相手にしているわけで、アメリカ国内でいろいろな認知とか、いろいろな取引先を増やしていく上でも、それはプラスであるし、うんぬんということで。

グループから離れていくわけではなく、それが、まさにここに書いてあるような、MG グループが求心力ですけれども。

いろいろな経営支援も行うわけですが、例えば資本調達、資金調達も、なんでもかんでも親会社がやるのではなくて、下で、一番効率のいいところでやったほうがいいという考え方とか。

あとは、そもそも価値観とか、そういったものが分散型になっていくこの時代で、そういう子会社単位でのいろいろな経営というか評価というか、そういったものもつくっていくほうが、たぶんグループ全体の活力というか、出力を増やすことができるということで。

分散と集中というを使い古された言葉かもしれませんが、うまい具合に分散型の活力を使いながらも、マネックスグループというヴィジョンがある、経営力のある会社が求心力となって、それを束ねてやっていくと。そういったイメージと持っております。

三つ目、8月以降、NFT 市場が爆発的に伸びていますが、コインチェックでの収益貢献はあまり大きくないように見えます。何が課題なのでしょう。今後、どのように取り組んでいくのでしょうか。

爆発的に伸びているとはいっても、一つ言えるのは、NFT はすごく面白いと思います。NFT はすごく面白くて、当社グループのコインチェックの執行役員の天羽という者も、NFT の教科書という本を、この間、出版しまして、今、Amazon のビジネス・IT 書でベストセラー。ナンバーワンか何かですけれども。

NFT はすごく力を入れていて、貢献もしているんですが、スケーラビリティというのを考えると、NFT 市場が爆発的に伸びていますとおっしゃるんですが、ワールドワイドな NFT で、NFT を扱っている企業にとって、どれだけの利益が出ていますかというのは、なかなか調べにくいですが、それはそんな大した金額にはなっていません。

それよりも、暗号資産の売買のプラットフォーム提供のほうが、はるかに大きい収益・利益を業界にもたらしています。

というのがまずあるので、NFT が伸びているけれども、コインチェックで収益があまりないですね、それは当たり前のことであり、世界中がそうであるというのが、まず一つです。

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



さはさりながら、やはり今後、この NFT はいろいろな意味で伸びていく可能性があると思うので、それは単に売買をするというだけじゃなくて、もう少し生活が変わっていくとか、価値観が変わっていくとかいう中でも、NFT というのはすごく重要な、新しい時代の生活の中に本当に入っていくものだと思うので。

そういった意味で、ただ単にトレーディングプラットフォームとかオークションプラットフォームということではなくて、やはりコインチェックというのは、今は仮想通貨のトレーディングプラットフォームが主ですけども、われわれはペイメントであるとか、セイカツダネとか、いろいろなところでブロックチェーンを使って、新しい時代のサービスと価値を提供していこうということを言っているので、そういった意味において、NFT というのはすごく重要であると考えております。

ですから、まだまだ時間はかかると思っております。

ほかに、ご質問は。また、原さんですね。

年間、40 億円程度の安定配当を行うということですが、機動的な自己株取得とは、株価がトリガーになるのか、資本[音声不明瞭]なると、都度実施されるのか、どのようなイメージなのでしょうか。

われわれのお金の使い方は、3 通りだと思います。それは配当を払うか、事業を買うか、自分の会社の株を買うか。現金買うか、自社株買うか、他社株買うか。本当にすごく乱暴な言い方をすると。

他社株という言い方は乱暴かもしれませんが、他社とか企業とか事業を買うことにお金を使うか、自社株を買うことに使うか、あるいは配当を払うか。もちろん、あるいは Capex とか、そういう普通の成長のために必要なとか、ビジネス運営のために必要な支出もあるんですけども、そういったかたちだとか。

その中で、一定限の Capex はわれわれ、当然必要であると。それを除くと配当か事業か自社株か。配当は年間 15 円以上と決めました。そうすると、あとは自社株か事業か。どっちを買うほうが当社にとっていいか。どっちを買うほうが、当社の企業価値にプラスになるか。どっちを買うほうが、当社の株主の方にとってプラスかという判断をするわけですね。

それは、ただ単に資本が余剰しているかどうかではなくて、資本が余剰していたら、それこそ成長する事業を買うほうがいいという判断は、もう十二分にあり得ますし、仮に自社株の株価が安くても、それ以上にオポチュニスティックに買える事業があれば、そっちを買ったほうが、資本の使い

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



方としてはベターであると思いますから、単純に株価とか資本が余剰とか、そういうのがトリガーになるとは、私は考えていません。

それが先ほどご説明した、当社は今まで還元を、随分しっかりやってきたんですけれども、右にあるように、Capex もやりながら、時折大きな事業投資をして、それが、でも大きな成長に結び付いていると。例えば、ここに書いてあるトレードステーションとコインチェックと。

なので、そういうオポチュニティーをちゃんと見ながら、都度、自社株を買うのがいいのか、事業投資をするのがいいのか、どっちが当社の企業価値、ひいては当社の株主の方の持たれている株の価値の向上につながるかということを判断しながら行っていくということになると考えます。

原さんから、もう 1 個ですね。

米国はカジュアル層に向けたアプローチを積極化されていると思いますが、その観点で、チャールズ・シュワブやロビンフッドに対する強みがトレードステーションに存在するのでしょうか。

これは、日本においてもカジュアル層、例えば 1999 年 10 月 1 日に手数料が自由化されて、当社も含めてオンライン証券が参入したわけです。やりやすいということで、ばっと来たんですけれども、一気に投資家層が増えました。

ただ、ずっとカジュアルに取引されている方もいらっしゃるんですけれども、すぐに、それでは満足しなくなり、信用取引をやりたいとか、いろいろなことをやりたいというのが、どんどん増えてくるんです。それに対して、われわれはどんどんサービスを提供することで、どんどん、この業界は成長してきました。

そうすると、カジュアル層にアプローチしても、やはりそこからだんだん卒業して、どんどんヘビーになっていく方がいらっしゃるんです。そういった方々をちゃんと受け止められるプラットフォームというものが、やはりすごく大切。そうでないと、育った、いいお客さんがどんどん抜けていってしまうということになります。

その意味において、先ほどご案内したトレードステーションのサービス、商品というのは、すごく抜きんでているんです。ロビンフッドとは、全然比べものになりません。

システムの安定性も、このアナリティカルツールとか、このオファーしているサービス内容は、全然、それは軽四とフェラーリみたいな、言いすぎかもしれませんが、全然違うんです。そういうのを提供している会社、そういうのも提供できる会社なんです。それがわれわれの強み。システムが、限りなく安定しています。

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

ミーム株騒ぎのときにも、何の問題もなくずっと動き続けたのは、当社ぐらいです。ロビンフッドも止まった。大手のオンライン証券、TD アメリトレードとかも止まった。インタラクティブ・ブローカーズでさえ止まった。

だけど、トレードステーションはずっと、ちゃんと動いているというような安定性であり、こういった分析ツールとか、そういったものであり、そういったものが、やはりトレードステーションの強みであると考えています。

あと、もう1個は、トレードステーションは株も先物も全部、セルフクリアリングしています。これも、そんなところはあまりなくて、例えばロビンフッドはしていないんです。

実は、マネックス証券も全部、システムを内製化しているし、マネックス証券は米株も全部、グループ内のトレードステーションでやっているの、そういった意味ではマネックスグループ、マネックス証券、トレードステーションというのは全部、内製化されているんですけども、アメリカでもトレードステーションはクリアリングが全部、内製化されていて、これはどこもそうかという、そうではないです。限られています。

そういったことをやっているの、やはりトレードステーションというのは、そういうセルフクリアリングも全部しているし、分析ツールも強いし、システムも安定しているしというのが、やはりコンピタントであると考えております。

それでは、ほぼ時間になりましたので、これで終了させていただきますが、全般に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して、追加で何かご質問等がある場合には、社のほうまでご連絡いただければと存じます。

本日はありがとうございました。

清明：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

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。

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

