

各位

マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社
代表取締役社長CEO 松本 大
(コード番号8698 東証第一部)

(訂正) 平成18年3月期 決算発表 会社説明会資料の一部訂正について

平成18年4月26日に開示いたしました「平成18年3月期 決算発表 会社説明会資料」の記載に一部誤りがありましたので下記のとおり訂正いたします。

記

(1) 17ページ 戦略的なコストマネジメント 販売費及び一般管理費のコントロール

イー・トレード証券の連結の各数値について

		(訂正前)	(訂正後)
純営業収益	2006年3月期2Q	11,312百万円	12,425百万円
	2006年3月期3Q	14,312百万円	15,711百万円
販売費及び一般管理費	2006年3月期2Q	4,950百万円	5,856百万円
	2006年3月期3Q	6,059百万円	7,029百万円
経常利益	2006年3月期2Q	6,362百万円	6,565百万円
	2006年3月期3Q	8,165百万円	8,594百万円
システム関連費	2006年3月期2Q	2,474百万円	2,649百万円
	2006年3月期3Q	2,893百万円	3,086百万円

なお、イー・トレード証券の連結の数値にはE*trade Korea Co., Ltd.の数値を含みます。

(2) 28ページ 経営体制の拡充～3つの機軸～ III. 関連会社経営

(訂正前)	マネックス・オルタナティブ・インベストメンツの新社長	→	<u>水田 茂</u>
(訂正後)	マネックス・オルタナティブ・インベストメンツの新社長	→	<u>水田 茂夫</u>

以上

【お問合せ先】

マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社
CEO室 コーポレート・コミュニケーションズ 金井・上田 電話03-6212-3750

MBH

マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社

平成18年3月期 決算発表

会社説明会

平成18年4月26日

この資料に掲載されている事項のうち、過去の実績・事実でないものは、将来の業績に関する見通しが含まれています。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績に関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「予測」、「予想」、「可能性」やその類義語を用いたものに限定されるものではありません。口頭もしくは書面による見通し情報は、広く一般に開示される他の媒体にも度々含まれる可能性があります。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断にもとづいています。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、これら業績見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願いします。また、あらたな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常に当社が将来の見通しを見直すとは限りません。実際の業績に影響を与えるリスクや不確実な要素には、以下のようなものが含まれます。(1) 当社の顧客獲得や顧客基盤を継続的に維持する能力(2) 当社が事業において収益を計上する能力(3) 日本国内における株式委託業務に対する需要の変化(4) 当社が事業継続するために必要なシステムを維持または拡充する能力(5) 当社が主要株主とよい関係を維持できる能力 などです。ただし、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。リスクや不確実な要素には、将来の出来事から発生する重要かつ予測不可能な影響も含まれます。また、掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤り等に関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。また、この資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

目次

I. 業績概要

(ページ)

3. 要約
4. 業績概要: 2005年3月期(12ヶ月) vs. 2006年3月期(12ヶ月)
5. 業績概要: 2005年3月期 第4四半期(3ヶ月)
vs. 2006年3月期 第4四半期(3ヶ月)
6. 業績概要: 2006年3月期 第3四半期(3ヶ月)
vs. 2006年3月期 第4四半期(3ヶ月)
7. 業績概要: 四半期別ハイライト
8. 業績概要: 費用及び収益性分析
9. 比較分析: 預り資産あたり分析
10. <参考>個人投資家の株式取引動向

II. 経営モデルと今後の事業展開

(ページ)

12. ミッション・ステートメント
13. 環境の認識とポジショニング
14. 具体的な施策
15. 投資教育
16. 収益構造の現在と未来
17. 戦略的なコストマネジメント
18. 株式委託ビジネス
19. システム増強の取り組みとBCP(事業継続計画)
20. 引受ビジネス
21. 債券・FXビジネス
22. 投資信託ビジネス
23. 新しい資産運用サービスへの取り組み
24. 顧客基盤拡大策
25. フルラインサービスの実現
26. コーポレートガバナンス
27. 株主の皆様へ
28. 経営体制の拡充
29. グループ会社

➡ **I .業績概要**

II .経営モデルと今後の事業展開

要約

1. 営業収益、経常利益、純利益は過去最高を実現

- ✓ 営業収益 39,223百万円（前期比 約1.8倍）
- ✓ 経常利益 24,938百万円（前期比 約2.7倍）
- ✓ 純利益 13,617百万円（前期比 約1.9倍）

2. 収益基盤の多層化が確実に進捗

- ✓ 投資信託(MRFを除く)の預り資産が1,000億円を突破
- ✓ IPOビジネスにおける主幹事案件をさらに2件獲得(本年度累計3件)

3. 次世代のビジネスに向けた施策を実施

- ✓ 将来的にお客様にアルゴリズム運用を提供するための企画・運営会社
トレード・サイエンス社を共同出資により設立(2006年4月3日)
- ✓ 投資銀行本部内に中国資本市場室を創設

業績概要： 2005年3月期（12ヶ月） vs. 2006年3月期（12ヶ月）

（単位：百万円、％）

	2005年3月期 (2004年4月～2005年3月)	2006年3月期 (2005年4月～2006年3月)	前年同期比 増減
営業収益	21,716	39,223	+80.6%
純営業収益	20,690	37,811	+82.7%
販売費及び一般管理費	11,424	12,636	+10.6%
営業利益	9,266	25,174	+171.7%
経常利益	9,180	24,938	+171.7%
純利益	7,079	13,617	+92.3%

（単位：百万円、％）

	2005年3月期末 (2005年3月31日)	2006年3月期末 (2006年3月31日)	前年同期末比 増減
総資産	232,091	430,299	+85.4%
純資産	29,811	41,588	+39.5%
現金・預金	26,004	47,059	+81.0%
マネックス証券自己資本規制比率	※ 470.6%	431.4%	-

※旧マネックス証券と日興ビーンズ証券の「控除後自己資本」、「リスク相当額」をそれぞれ単純合算した比率

●2005年3月期第2四半期以降の数値はMBH連結、それ以外の数値は旧マネックス証券と日興ビーンズ証券の単純合算の数値です。（以下全てのページ同様）

業績概要： 2005年3月期 第4四半期(3ヶ月) vs. 2006年3月期 第4四半期(3ヶ月)

(単位:百万円、%)

	2005年3月期第4四半期 (2005年1月～3月)	2006年3月期第4四半期 (2006年1月～3月)	前年同期比 増減
営業収益	6,533	11,995	+83.6%
純営業収益	6,340	11,686	+84.3%
販売費及び一般管理費	3,004	3,662	+21.9%
営業利益	3,336	8,024	+140.5%
経常利益	3,322	8,021	+141.5%
純利益	1,784	4,475	+150.7%

(単位:百万円、%)

	2005年3月期末 (2005年3月31日)	2006年3月期末 (2006年3月31日)	前年同期末比 増減
総資産	232,091	430,299	+85.4%
純資産	29,811	41,588	+39.5%
現金・預金	26,004	47,059	+81.0%
マネックス証券自己資本規制比率	470.6%	431.4%	-

業績概要： 2006年3月期 第3四半期(3ヶ月) vs. 2006年3月期 第4四半期(3ヶ月)

(単位:百万円、%)

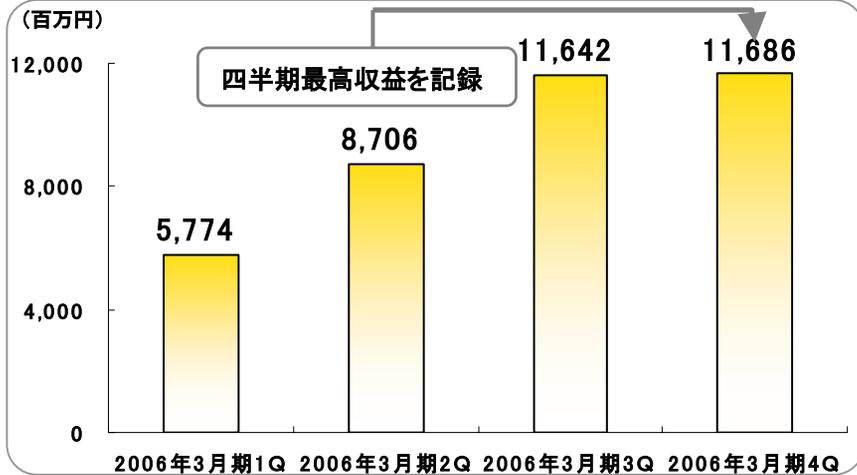
	2006年3月期第3四半期 (2005年10月～12月)	2006年3月期第4四半期 (2006年1月～3月)	前四半期比 増減
営業収益	12,031	11,995	-0.3%
純営業収益	11,642	11,686	0.4%
販売費及び一般管理費	3,323	3,662	+10.2%
営業利益	8,319	8,024	-3.5%
経常利益	8,323	8,021	-3.6%
純利益	4,717	4,475	-5.1%

(単位:百万円、%)

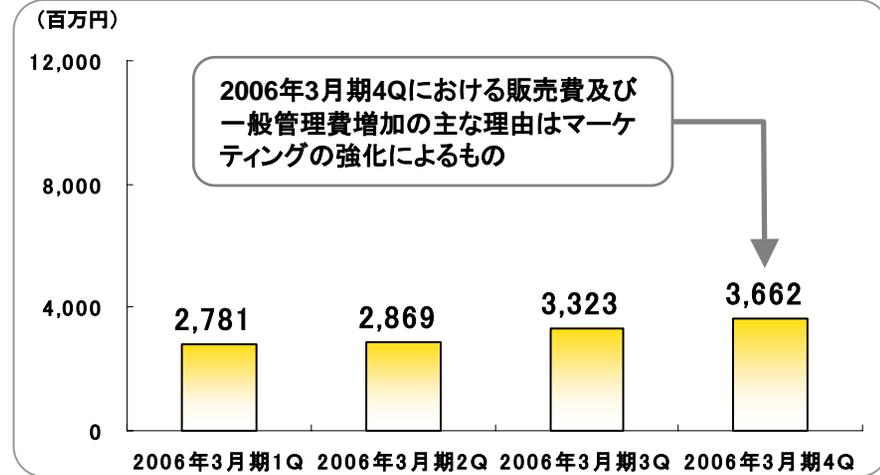
	2006年3月期第3四半期末 (2005年12月31日)	2006年3月期末 (2006年3月31日)	前四半期末比 増減
総資産	388,272	430,269	+10.8%
純資産	37,086	41,588	+12.1%
現金・預金	29,709	47,059	+58.4%
マネックス証券自己資本規制比率	395.7%	431.4%	-

業績概要： 四半期別ハイライト

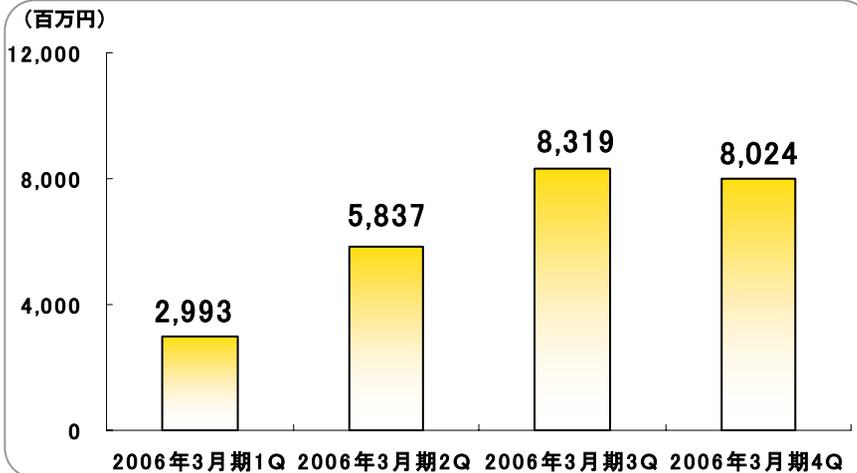
純営業収益



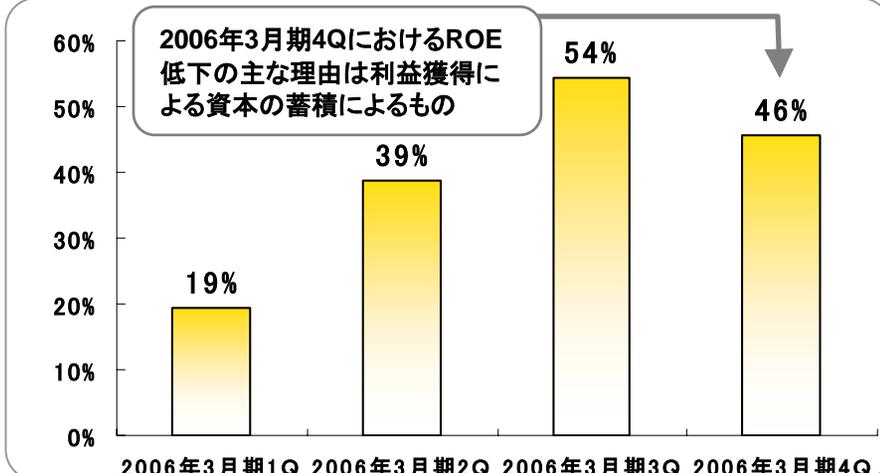
販売費及び一般管理費



営業利益

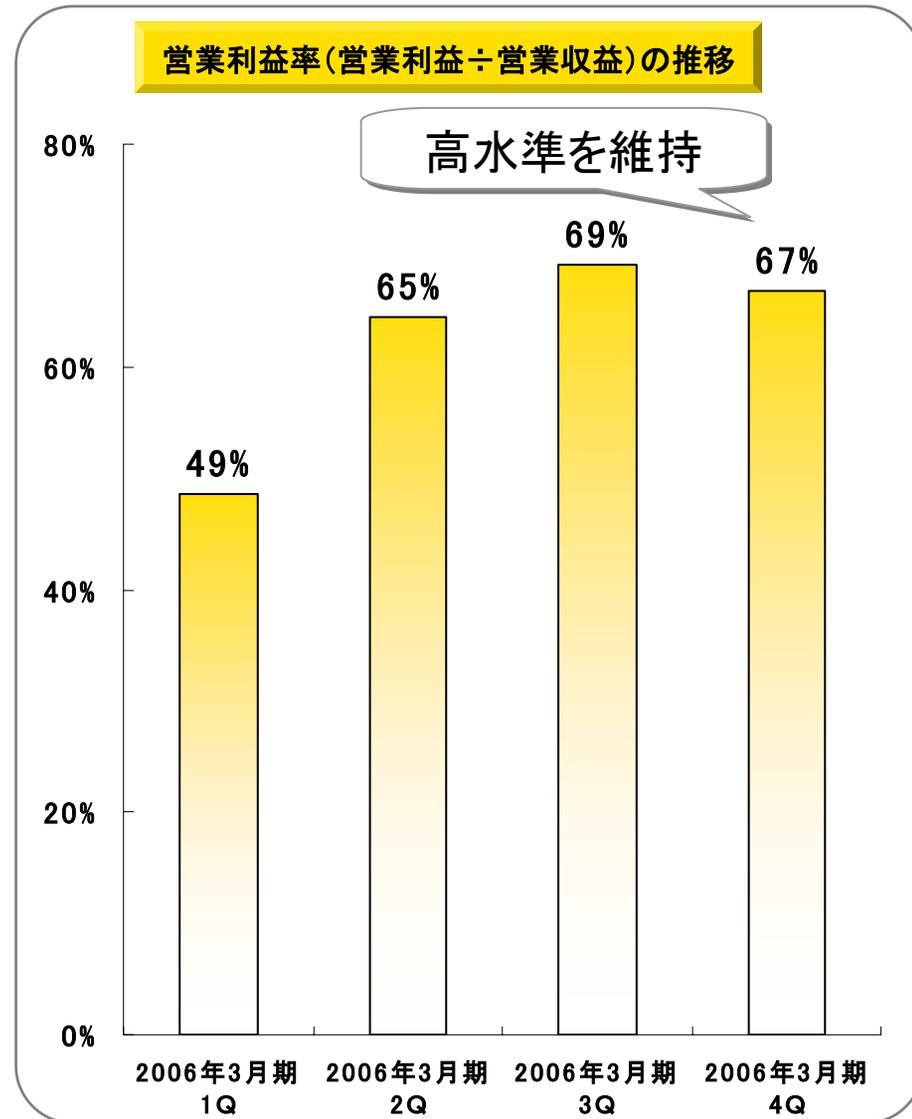
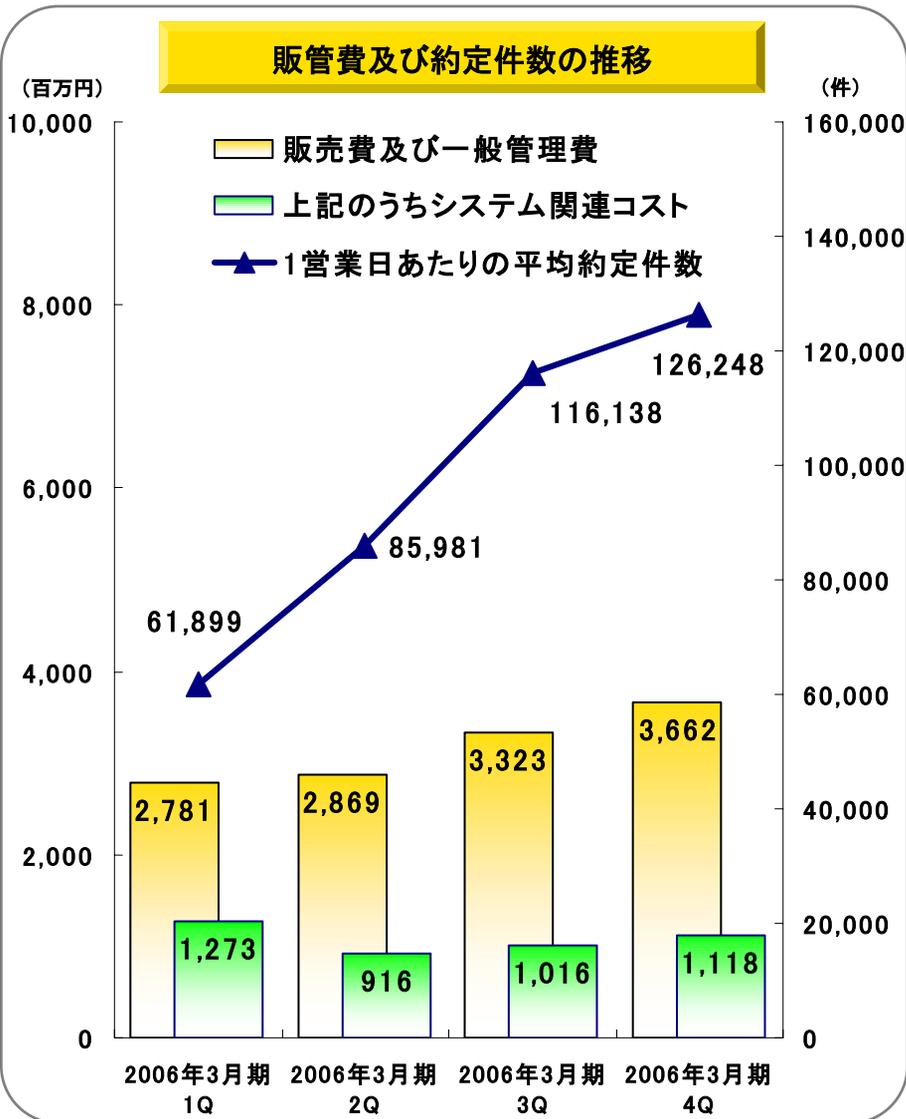


ROE(株主資本利益率)



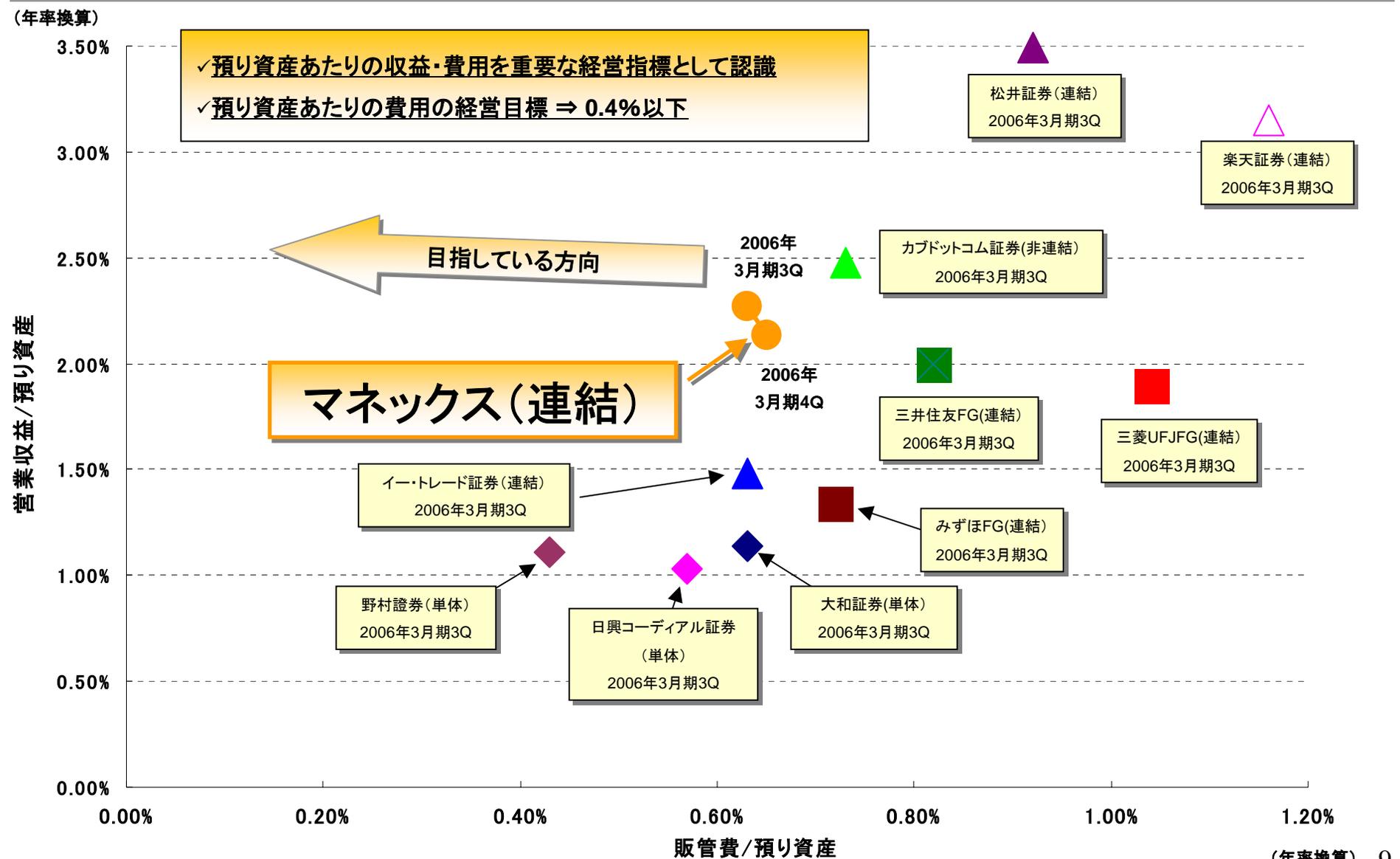
$$ROE = (\text{四半期純利益} \times 4) \div ((\text{期首株主資本} + \text{期末株主資本}) \div 2)$$

業績概要： 費用及び収益性分析 【コスト抑制による高い営業利益率を確保】



システム関連コスト=不動産関連費+事務費+減価償却費

比較分析： 預り資産あたり分析 【主要金融機関との比較】



<参考> 個人投資家の株式取引動向

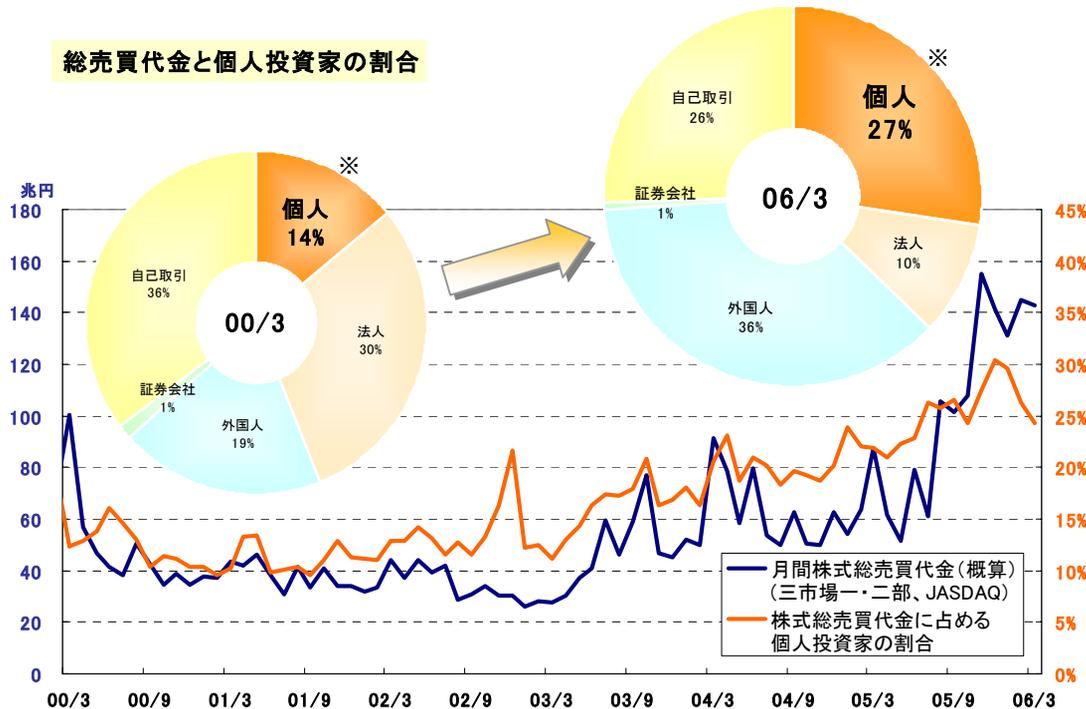
個人投資家の株式取引

近年、株式売買代金の増加とともに、総株式売買代金に占める個人投資家の割合も着実に増加しており、2005年9月の市場取引における割合は約30%に達した。

2005年以降から、個人投資家のインターネット経由で取引している割合は80%を超えて推移しており、インターネット取引は主流となっている。

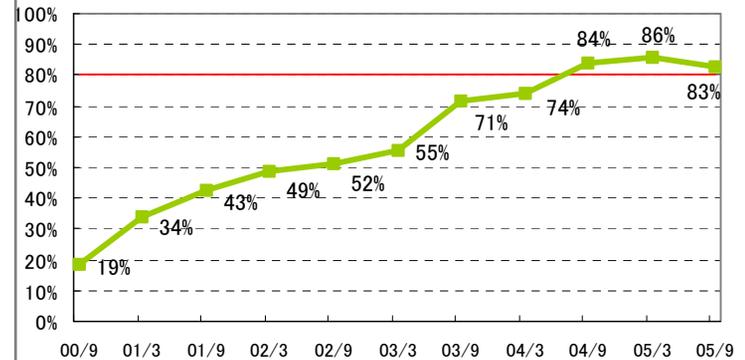
米国と比較すると、日本の「現金・預金比率」は依然高く、今後、投資への関心の高まりとともに、個人資産が証券市場に流入することが予想される。

総売買代金と個人投資家の割合



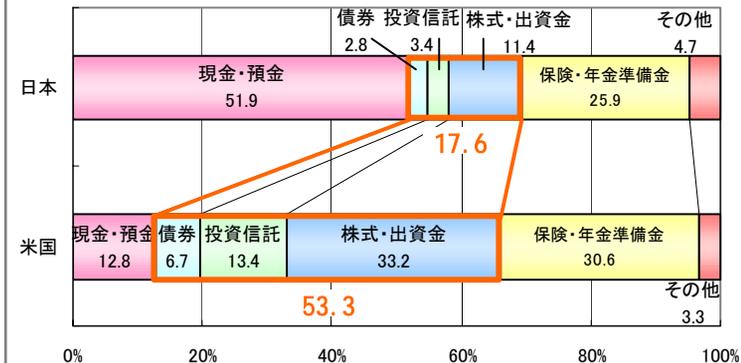
出所: 東京証券取引所 投資部門別株式売買状況 三市場一・二部(金額) 月間
JASDAQ証券取引所 投資部門別売買状況表 月次
※パイチャートは、市場取引における主体別売買シェア

個人投資家のインターネット取引の割合



出所: 東京証券取引所 投資部門別株式売買状況 三市場一・二部(金額) 月間
JASDAQ証券取引所 投資部門別売買状況表 月次
日本証券業協会 「インターネット取引に関する調査結果について」

日米の家計の資産構成 (2005年度12月末)



出所: 日本銀行調査統計局 「資金循環の日米比較:2005年4Q」

I .業績概要

➡ II .経営モデルと今後の事業展開

ミッション・ステートメント

- ◆ オンライン・トレーディングを提供するのではなく、オンラインによる個人のための総合金融サービスを提供する。
- ◆ 株式だけでなく、幅広い金融商品・サービスを提供する。
- ◆ 個別株売買や市場タイミングへの投資を能動的に行わない層へも商品・サービスを提供する。
- ◆ 自ら商品組成(Origination)できる体制を強化する。
- ◆ 預り資産当たりコストを更に低減させ、低コスト資産管理型ビジネスモデルを完成させる。
- ◆ 持株会社化により、金融機関の業際の変化にダイナミックに対応する。
- ◆ 投資教育・啓発活動を更に強化していく。

環境の認識とポジショニング

人口が減り始め右肩上がりの経済成長が鈍化する中で、わが国は構造的にも個々の価値観にも変化がおこっている。

【変化軸】

《現状》

《今後》

環境認識

◆社会構造

国、企業により老後の生活は保証

個人による資産形成が要求される

◆法制度

証券取引法
✓縦割り行政

金融商品取引法（投資サービス法）
✓金融機関の業際は急速に喪失

◆ベンチマーク

相対的なもの
✓隣の人
✓世間の平均
✓日経平均
✓円建て 等

絶対的なもの
✓自分自身
✓老後の生活に必要な金額
✓外貨建て 等

ポジショニング

◆競争優位の源泉

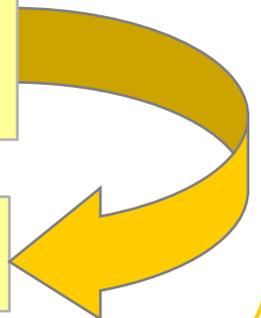
速さ、安さなどの「プロセス」
✓システム投資
✓値引き競争の激化



最終的な投資リターンという「結果」

✓運用商品、サービスの拡充
✓引受け等、商品組成力の強化
✓投資教育の充実

ディスカウント・ブローカーからプレミアム・オンライン金融サービス会社へ



具体的な施策

【2006年度予算の特徴】

◆マーケティング ⇒ 予算は純営業収益の7%

- ✓ 宣伝・広告を増やし認知度アップに注力
- ✓ イベントやセミナーの質の向上、規模の拡大

◆投資教育 ⇒ 予算は純営業収益の3%

- ✓ 創業当初より常に注力
- ✓ 「マネックス・ユニバーシティ」の本格稼働

【具体的な施策】

【フローカレッジビジネス】

◆システム安定性の維持・向上

- ✓ 動作環境の安定はオンライン証券にとっての生命線

◆トレーディングツールの新開発着手

- ✓ より便利な、より快適なツールの開発

◆手数料の見直しには慎重

- ✓ 初心者向けには投資教育等のサービス充実
- ✓ 中上級者向けには一日定額手数料や逆指値などの特殊注文、トレーディングツール提供といった高付加価値をサービス提供

【収益の多層化】

◆IPO・PO業務の拡充

- ✓ 主幹事業への更なる取り組み
- ✓ 既上場企業へのサポート

◆新たな運用商品・サービスの開発・販売

- ✓ シニア層・富裕層の取り込みによる預り資産の増加
- ✓ オルタナファンドやSMAなど新商品

◆債券関連商品の拡充

- ✓ 100通貨単位の世銀債取扱(世界初)
- ✓ マネックスオークションの開始(業界初)

◆その他独自商品・サービスの提供

- ✓ 夜間取引マネックスナイター(日本唯一)
- ✓ 貸株サービス(特定口座対応も完了。権利確定日に自動的に取引をはずす機能開始予定)

【顧客基盤の拡大】

◆お客様サポート体制の強化

- ✓ 新コールセンターへ移転
- ✓ CS推進室を設置し、お客様の声をモニタリング

◆オリエンテーションコミティーの継続開催

- ✓ お客様の声を直に聞かせていただく会(創業以来四半期に一度開催)

◆新規口座獲得

- ✓ 証券仲介等の提携戦略を実施し、顧客プラットフォームを拡大
- ✓ アフィリエイト・プログラムの活用

投資教育：すべての個人投資家へ真の投資教育を

なぜ、いま投資教育か

- 「預金者から投資家へ」急増する投資初心者の市場参加、個人の資産運用ニーズの高まり
⇒ 金融リテラシーの普及、蓄積を支える「受け皿的」存在として
- マネックスが提供する新商品・サービスを、理解、評価していただける投資家の基盤作り
- 正しい金融知識の普及に貢献し、マーケットの公正で効率的な制度設計を促す

マネックスの投資教育

【投資教育に対する取り組み】

- ・設立当初より、継続的かつ積極的に注力
- ・今後、純営業収益の3%を投資教育予算として割り当て
更に取り組み体制を強化

【勉強会・セミナー】

- ・参加者 **29,194名** 開催数 **117回**
(2005年4月以降、2006年4月26日現在)
- ・「株のがっこう 団塊世代編」など属性に合わせた勉強会を企画・運営

【メールマガジン: マネックス・メールなど】

- ・購読者数: 約42万人
金融機関としてトップクラスの購読者数

「個人投資家の投資リターンは
金融リテラシーに従属する」

マネックス・ユニバーシティ

「個人投資家のための投資教育会社」

【Eラーニング】 <マネックス・キャンパス>

2006年4月17日(月)よりサービス提供開始！(当初1,000名モニター制)

特長1 投資に必要な基礎知識を一つのカリキュラム(全6コース)として提供

<LEVEL 1: 全6コース>

「ライフプランニング」「資産設計(1・2)」

「金融入門」「株式取引」「投信・債券・為替・不動産」 ⇒ 全コース修了後、
専門科目<LEVEL2>へ

特長2 ネットラーニング社のEラーニングプラットフォームを最大限活用

100万人の受講者、高い修了率の実績を誇る
ネットラーニング社との共同開発体制

特長3 外部の有識者によるコンテンツの品質管理

個人の「資産運用」の方法から、市場参加者としての
基本的ルールである「インベスターズ・ガバナンス」まで
偏りのない、総合的知識を提供



収益構造の現在と未来： 預かり資産構成の変化を睨み収益基盤の分散を推進

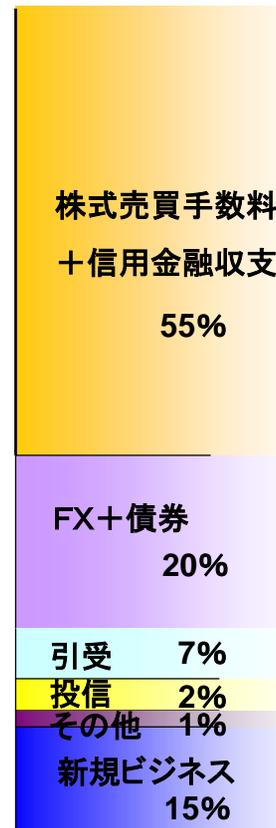
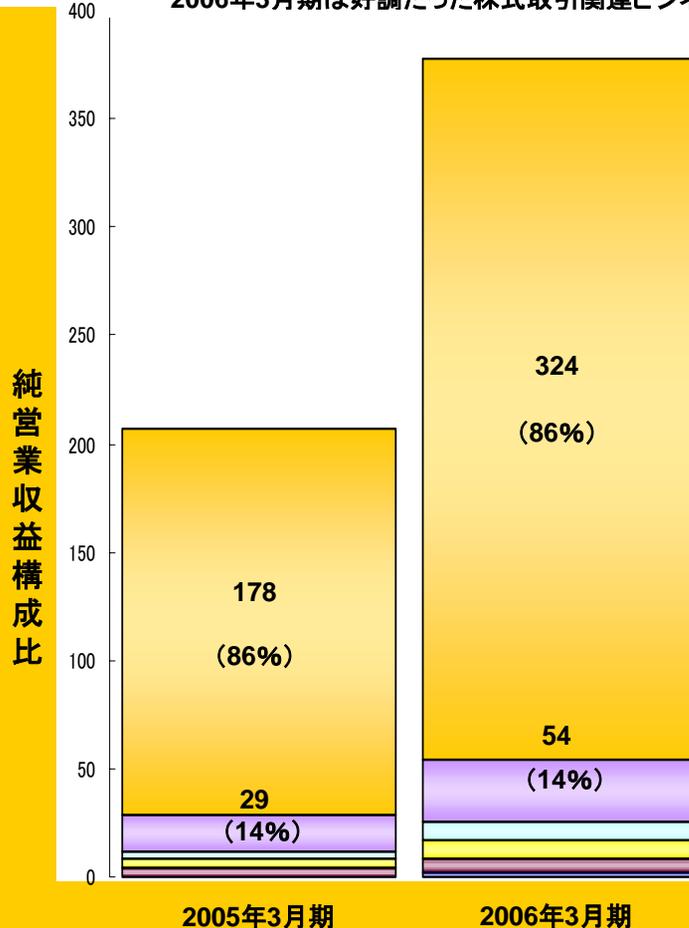
【収益構造変化の前提】

✓シニア層の資金取りこみ等
による預かり資産規模拡大

✓株式回転率の低下が予想され、
これを補う、その他ビジネスを伸展

✓収益ボラティリティ低下
✓強固な収益基盤の確立

(億円) 2006年3月期は好調だった株式取引関連ビジネスと同じ割合で、株式以外のビジネスも増加！！



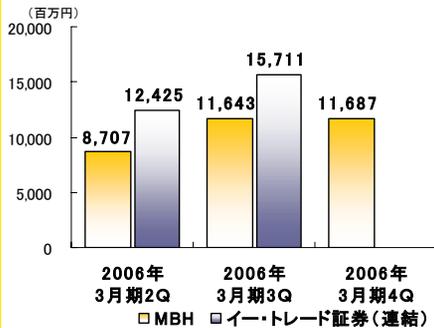
収益の構成ポテンシャル	
株式取引	既存証券からの流入、預金者の新規市場参加が見込まれる。引き続き主な収益源となるが、収益全体に占める比率は50%近くまで下げる。
FX・債券	預金者層取り込みのための金利型商品の提供。外貨への分散投資の必要性は今後高まる。
引受	主幹事案件への取り組み。個人のリスクマネーを背景に大きく展開。
投信	国内最大のオンライン投信販売実績。
その他	貸株等を利用したイノベーションなど。
新規ビジネス	オルタナティブ・インベストメント事業、投資教育事業など。

戦略的なコストマネジメント： 低コスト構造は金融機関としての競争力の源泉

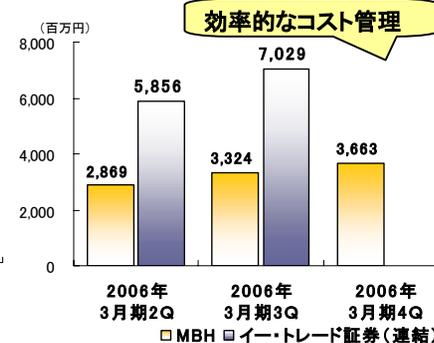
販売費及び一般管理費のコントロール

◆差別化されたサービスとコスト管理の徹底により、高収益と低コストを両立

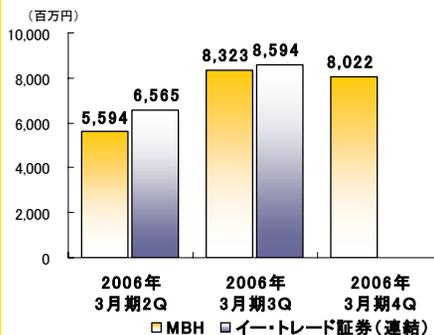
純営業収益



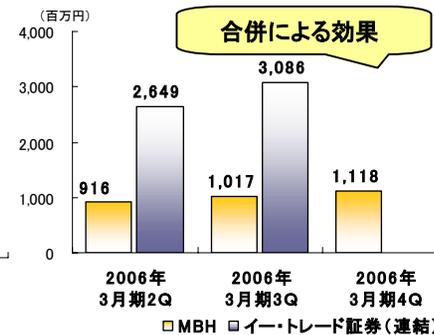
販売費及び一般管理費



経常利益



システム関連費



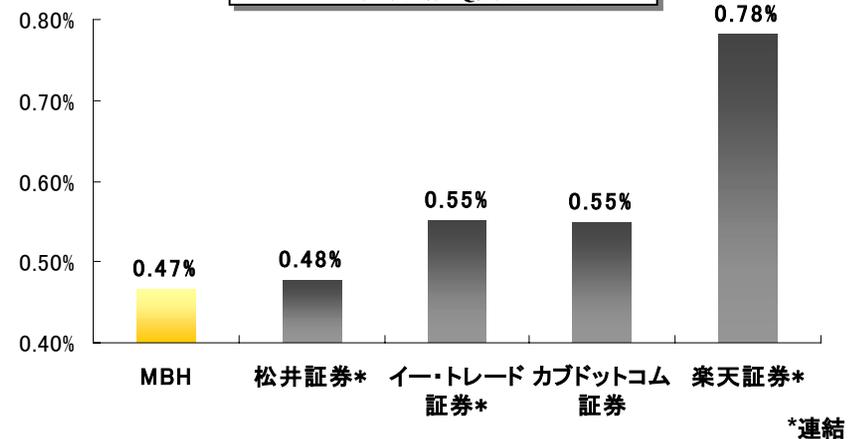
システム関連コスト=不動産関連費+事務費+減価償却費

☆低い販管費は自己資本比率算定における基礎的リスクを低減させ、自己資本規制比率の改善に寄与

金融費用のコントロール

◆貸株等を活用した効率的な運用により、調達コスト*を削減
*金融費用(貸株支払利息を除く)/期末信用建玉残高×4

2006年3月期3Q調達コスト



◆今後の資金調達

“デット・ファイナンス”を活用し、低コストで調達

- 施策1. シンジケート・ローンを組成(期間3年)
- 施策2. コマーシャル・ペーパーの発行
- 施策3. 今後社債の発行予定

⇒JCR(日本格付研究所)より“BBB+”を取得
⇒将来的には“ A ”取得を目指す

“エクイティ・ファイナンス”には消極的

⇒1株あたり利益の希薄化やROEの低下を抑止

株式委託ビジネス：最強のプラットフォームの提供を目指して

「マネックスならではの」の魅力的な商品、サービスをご提供

独自の投資情報提供、メールサービス

- ◆マネックスメール 約42万通
業界最大級の金融メールマガジン **無料**
月～土曜日まで毎日配信
- ◆マーケットメール 約5万5千通 **無料**
1日4種類のメールを配信
(朝刊、引け後速報(前引け、大引け)、夕刊)
- ◆業界No.1の投資情報の品揃え
(Quick社、CSK証券サービス社、ドリームバイザー・ドットコム社 等)

充実の取引ツール

- ★選べる各種取引ツール **無料**
 - ・マーケットボード、マーケットボードプロ
 - ・マーケットライダープレミアム、マーケットウォーカー(*)



★株速ポケット

世界初！携帯電話でのリアルタイム
株価自動更新サービスを無料提供
増加するモバイル取引に対応



★新トレーディングツールの開発着手

新世代のトレードを可能にする新ツールの開発に着手

(*) 現在キャンペーンにつき前々月の26日から前月の25日までに
10回以上株式取引があったお客様は当月の使用料無料

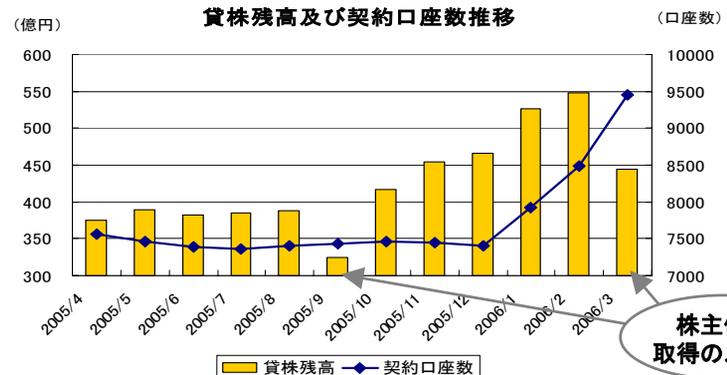


Gomez
オンライン証券
ランキング

「便利な機能・サービス」部門で**第1位**、
総合ランキングで**第2位**を獲得

独自サービスの大幅拡充

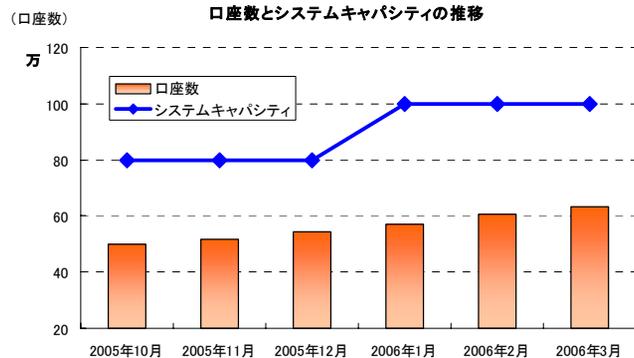
- ◆マネックスナイター 約定数、約定金額共に大幅増加
 - ・手数料ワンコイン化(一約定500円)により
約定件数 約3.2倍、約定代金 約2.8倍(2006年度vs2005年度)
 - ・割引価格で購入できる「チャンス銘柄」導入(2005年9月より)
- ◆ミニ株(株式ミニ投資)が更に便利に
 - ・銘柄数大幅追加で約600銘柄に
 - ・ミニ株(株式ミニ投資)手数料ワンコイン化(一約定につき500円)
 - ・手数料変更後 約定件数は約3倍に増加
- ◆特定口座でも貸株サービスご利用可能に
 - ・契約口座数、貸株残高共に急増
 - ・自動的に株主優待銘柄を権利確定日にお客様にお返りする機能も
今夏追加予定



株主優待
取得の為減少

システム増強の取り組みとBCP(事業継続計画)

口座数・取引件数増加を見据えたシステム増強を実施



【2005年10～12月】

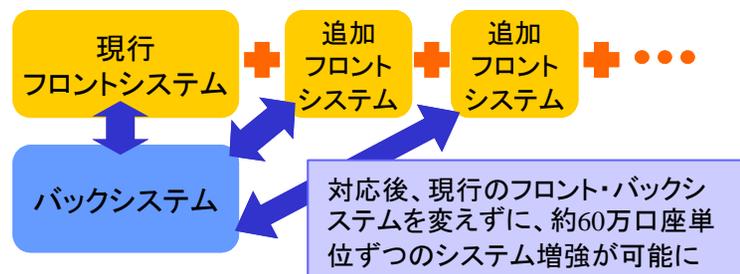
- ◆システム増強を実施 →80万口座対応

【2006年1月】

- ◆データベースサーバ バックアップCPU追加搭載
- ◆ウェブサーバ増設 →100万口座対応

⇒現在、150万口座対応を準備中 8月頃実施予定

現在準備中のシステム対応のイメージ図



BCP(事業継続計画)の策定

◆通常のデータベースに障害が生じた場合

常にもう一台がホットスタンバイとなっているため、数分で切替、通常運用が可能

◆局所的な災害(停電等)が生じた場合

自家発電により、通常運用が可能

◆大規模災害が生じた場合

<現在>

主要データは大阪のバックアップセンターにコピー・保存
緊急時にも資産状況を照会できるシステムを計画中

<今後>

首都直下地震等の大規模な災害に備え、現在、日本証券業協会を中心に証券市場・証券業界全体のBCPが検討されている

当社においても、こういった社会的な金融インフラの整備状況に合わせ、バックアップサイト等を速やかに構築できるよう計画している

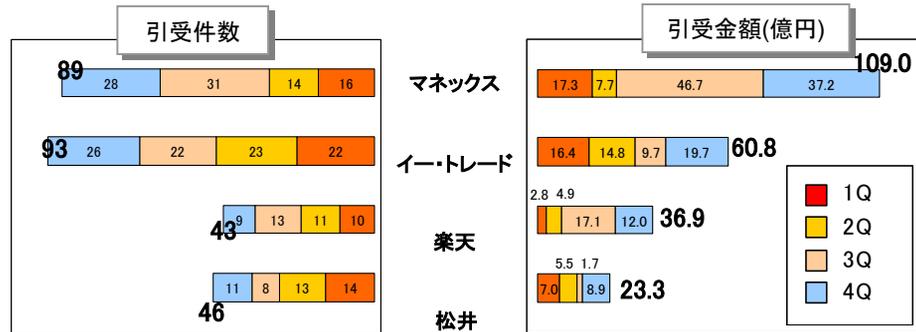
引受ビジネス： 個人投資家のリスクマネー・新規口座開設を呼び込むキラー・コンテンツ

マネックス証券の引受方針

- ★多くのインターネットユーザーに支えられたオンライン証券として、新規公開株を「すべての顧客に公平に配分する」
- ★完全前受金制によるブックビルディング、完全抽選方式によるアロケーションで、多数の優良個人株主作りを実現

引受実績の積み上げ

★IPO引受 オンライン専門証券 引受金額No.1 (109億円)



- 通期での引受参入率は52.7%を達成 (全市場169社中89社)
- マネックス証券調べ
- 引受金額にはオーバーアロットメント(OA)分を含めず
- 既上場会社ファイナンスは除く
- 件数、金額ともに引受契約日ベースでの当社集計

★POの引受でも通期オンライン専門証券 引受金額No.1 (61億円)

新たな取組み

- ★法人部による、きめ細やかな事業法人対応
 - ・主幹事担当企業、既上場企業のニーズを的確にフォローする体制
- ★中国資本市場室の創設
 - ・日本市場への上場を希望する中国未公開企業の調査並びにIPO引受審査

主幹事取扱実績

★主幹事実績 質・量ともにオンライン専門証券No.1 ～ マネックス証券の高水準な引受体制の証明 ～



- ・オンライン専門初の単独主幹事証券
- ・オンライン専門唯一にして初のマザーズ・ヘラクレス主幹事実績
- 2007年3月期は、主幹事取扱実績6社を目指す

WR Hambrecht & Co Japan

★Open IPO®の実現に向けた取組み

- ・米国WR Hambrechtが米グーグルや米モーニングスターのIPOにおいて世界に先駆けて導入したダッチオークション方式によるIPO (Open IPO®) を日本で実現すべく検討を継続
- ・IPO投資家、発行体のいずれにとってもより透明性・公平性の高い公募価格決定・配分の実現を目指す

債券・FXビジネス： 2006年は債券に本気で取り組みます

債券ビジネス

債券投資をもっと身近にするマネックスの新しいプラットフォーム

★金利上昇の兆しを受けて、今後債券への投資はこれまで以上に魅力的に
預金の代替として、また新たな分散投資の対象として債券投資の見直しを

【外債】

◆世界初、100通貨デノミ世銀債

新たな顧客層の誘引に成功

◆マネックスオークション

独自のオークションシステムで、よりお客さまのニーズにあった
世銀債の発行が可能に

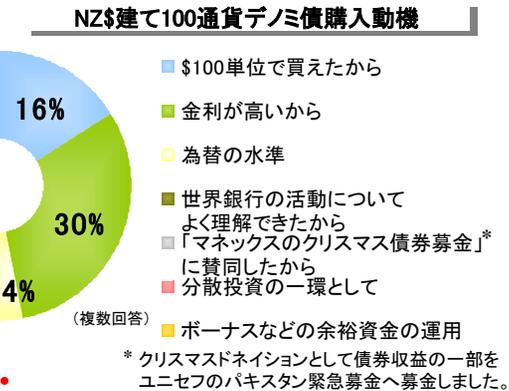
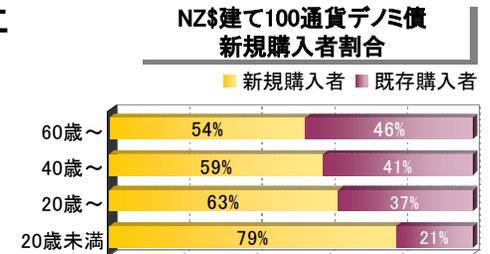
【国内債】

◆個人向け国債

安定した売れ行きを維持

新たに5年満期の個人向け国債も取り扱い開始予定

☆その他社債引受などを予定、ネット「株」証券会社からネット「フルライン」証券会社へ



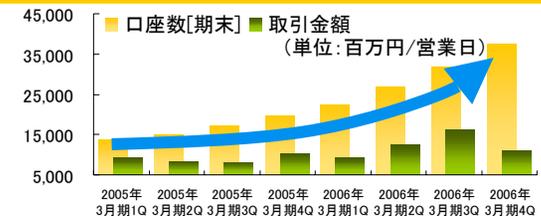
FX

◆口座数・約定数

口座数・取引金額ともにリテール最大級

◆新サービス

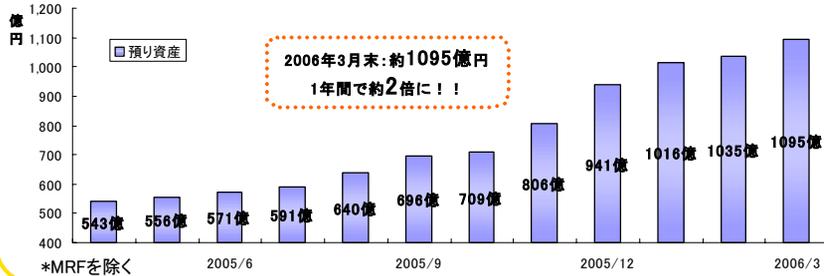
現在、新システム導入予定(通貨ペア追加を含む)



投資信託ビジネス：オンライン証券業界のフロントランナー

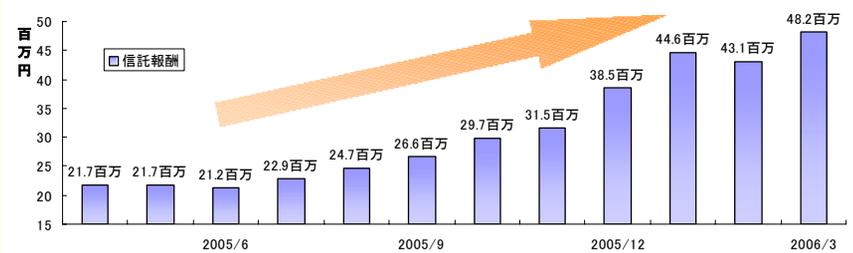
預り資産の順調な伸び

投資信託 預り資産の推移



信託報酬額(月間)が1年間で約2倍に

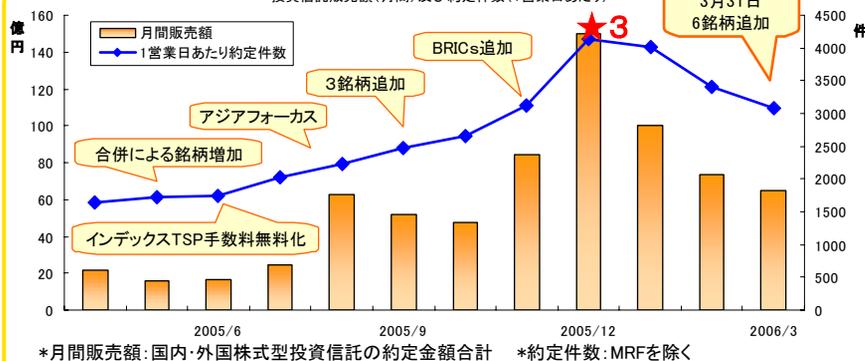
月間信託報酬額の推移



投資信託ビジネスへの継続的な取り組みにより、
マーケットに左右されにくい安定した収益源へ成長

タイムリーな商品供給による約定件数と販売額の推移

投資信託販売額(月間)及び約定件数(1営業日あたり)



1. 手数料無料化の効果もありインデックスファンドの販売額続伸
2. 人気の新興市場銘柄の取り揃えが充実

2006/3/31より、オンライン証券で唯一
HSBC ブラジル オープンの取扱開始!!

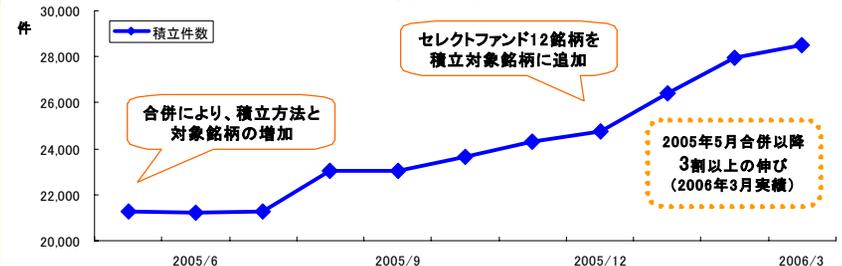


HSBCブラジルオープン
発売記念イベント
Brazilian NIGHT

- ★3. 販売手数料無料キャンペーン効果(2005年12月)
販売純増額: 約1.8倍、購入者数: 約1.6倍(前月比)

「長期投資」の浸透による積立件数の増加

積立件数の推移



★合併により、ニーズに合わせて3つの方法で積立可能に

★投資教育と連動し「資産設計」「分散投資」への理解が浸透

長期的な資産形成に取り組む顧客層が着実に増加

新しい資産運用サービスへの取り組み： 非アクティブ投資家層へ、新時代の運用商品をご提供

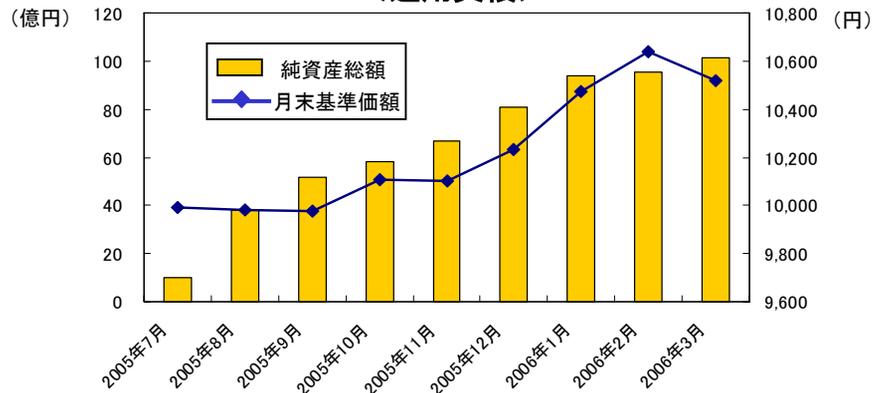
オルタナティブ投資 本格的第一弾商品

アジア ファンド・オブ・ファンズ 連動型投信

<愛称> アジア フォーカス

純資産総額 約101億円 (2006年3月31日現在)

<運用実績>



◆シャープレシオ*(月次) **2.86** (2005年3月～2006年3月)**

・リスクを抑え、絶対リターンを追及した運用戦略

⇒シニア層への戦略的商品

・市場の動向に左右されない投資成果を実現

◆今後の展開

・旗艦ファンドとしてアジアフォーカスを数百億円規模へ

・ヘッジファンド以外のオルタナティブ分野の新商品を開発中

*シャープレシオ: リスクに対してどれくらいのリターンを達成したかを示す数値
リターンを標準偏差で割ったもの

値が大きいほど低いリスクで高いリターンを上げたことを示す

** 設定前である2005年3月から7月の数値は運用シミュレーションに基づく。2006年3月分は推定値を使用
2005年8月～2006年2月分の運用成績は、成功報酬控除後の数値を使用

カブロボ/SMA

「アルゴリズム運用の企画運営会社」
トレード・サイエンス社を早稲田情報技術研究所と
共同出資で設立

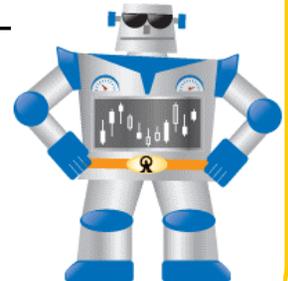
⇒アルゴリズム運用を用いた投資助言・資産運用サービスを企画・実現へ

◆新時代ツール「カブロボ」の開発

AI(人工知能)の考え方を応用したシステムトレーディング

<特徴>

- ・最先端の金融工学、ITを活用したテーラーメイド型の運用サービスを効率的に提供
- ・株式自動売買システムの活用により低コストな運用体制を実現
- ・「カブロボ・コンテスト」を通して、オープンなプログラム環境を一般に公開
知の集積をめざした開発体制



少額の資産から低コストで、
SMA・ラップ口座サービスの提供を可能にする
積極的に投資判断を行わない層へのアピール

顧客基盤の拡大策：広告宣伝による認知度向上と提携による口座開設チャネルの拡大

2006年度、純営業収益の7%をマーケティング費用として投入予定、広告・宣伝を増加し、認知度アップを目指す

新規口座獲得に向け様々な施策を展開

★証券仲介・紹介提携の拡大

当社ビジネスと親和性の高い提携先の仲介・紹介提携を通じ、安定的な口座獲得及び安定稼働に努める

★アフィリエイト、リスティング広告の拡大

ネットマーケティングに、より一層注力
費用対効果のよいマーケティングを目指す

★積極的な広告出稿 ～ 認知度アップ

- ・認知度のアップを目的に、ヤフートップページへのバナー出稿、新聞に定期的に広告掲載
- ・マネー誌に、定期的にサービス、商品を訴求する記事広告、宣伝広告を掲載
- 業界No.1のフルラインサービス、投資教育サービスを訴求

★口座開設申込フローの全面見直し

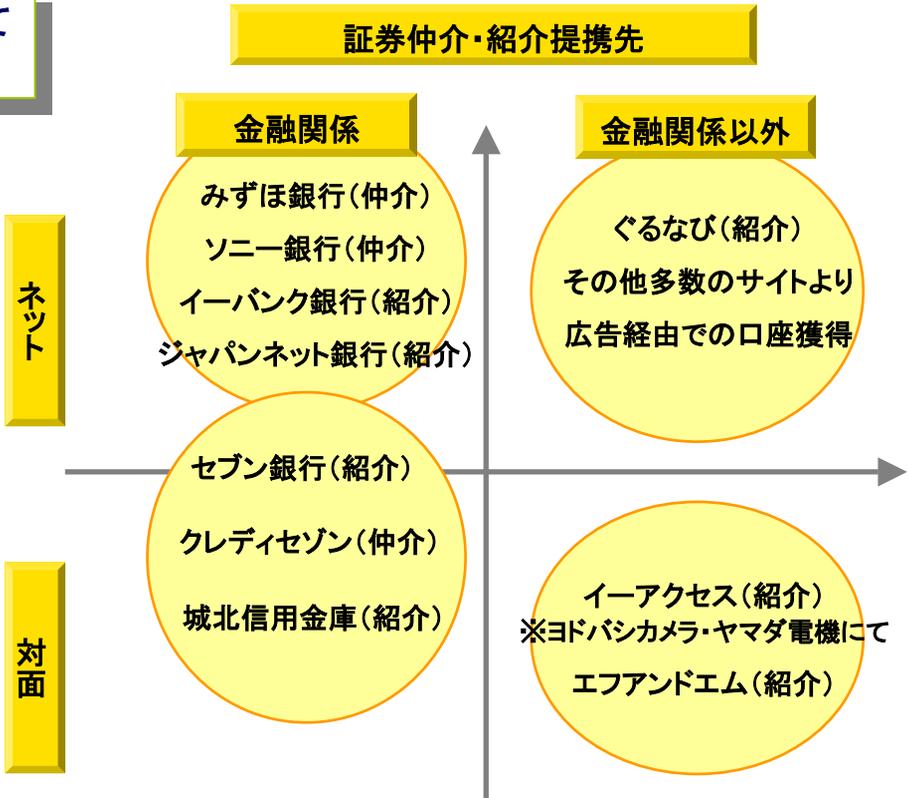
口座開設率向上を目指し新たな申込フローをリリース

★口座開設キャンペーンの実施

口座開設を検討中のお客様向けに各種キャンペーンを実施

★マネックスラウンジ@銀座

ネット取引を始めたばかりの方や団塊の世代向けのアンテナショップを開設



【今後の証券仲介・紹介戦略】

- ・新チャネルの拡大(金融およびインターネットビジネスに関係する業界との提携)
- ・既存提携先との相互顧客紹介、共同マーケティングを行い、口座獲得へとつなげる

フルラインサービスの実現： 全てのお客様の満足のために

(2006年4月26日現在)

	株式関連							貸株サービス		債券	投資信託		オルタナティブ 投信		その他			
	一般 信用	逆指値	中国 株式	米国 株式	夜間 取引 PTS	夜間 取引PTS 特別売 買	ミニ株	金利 付与	配当金 相当額 自動受 取	個人向け 国債・ 海外債 券	積立 プログラ ム	中国株 投信 インド株 投信	分散 投資型	非分散 投資型	商品 先物	為替 保証金 取引	ATM 入出金	カード代金 証券口座 引落し
マネックス	○	○	○	×	◎	◎	◎	◎	◎	○	○	○	◎	×	◎	○	○	○
イー・トレード	○	×	○	○	×	×	×	×	×	○	○	○	×	○	×	○	○	○
松井	○	×	○	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	○	×	×
楽天	○	○	○	○	×	×	×	×	×	×	×	○	×	○	×	○	×	×
カブドットコム	○	○	×	×	×	×	×	×	×	×	○	○	×	×	×	×	×	×

◎: マネックス証券のみ提供中 ○: 提供中 ×: 提供無し 出所: 各社IR資料等

コーポレートガバナンス： ビジネスモデル上も、業務上も、様々なリスク管理の徹底を目指す

当社における内部統制の状況

★内部監査アクティビティ

- ・株主にとっての「リスク控除後のリターン」を高めるための中核機能
- ・独立した内部監査部門がコンプライアンスやリスク管理等に関する内部統制の有効性を検証

★経営者による内部統制の評価

- ・2006年5月の会社法施行を待たずに、3月に開催された取締役会において内部統制システム構築に関する基本方針を決定

★子会社・関連会社のシームレスな 管理体制を確立

危機管理体制の充実

★外部弁護士と連携

- ・久保利英明弁護士(日比谷パーク法律事務所代表)に内部統制の構築・強化と対外的なリスク対応に関するアドバイザー業務を委嘱

★内部相談・通報制度の整備

- ・役職員が直接、社外弁護士に相談・通報する仕組みを構築

★各経営リスクの計量的な把握・対応

★BCP(事業継続計画)の策定

- ・システム障害発生時における対応を取りまとめ
- ・お客さまへの説明方針等まで含めた詳細なプラン

バランスのとれた
経営判断

積極的なディスクロージャーにより、外部からの牽制を促進

★システム障害時における開示基準

- ・具体的な数値の設定
(3分間、1,000口座への影響)
- ・内容・原因・対処につきトップページで公表
- ・恣意性を排除した開示姿勢

★社外役員による牽制並びに アドバイザー ボードの開催

★マネックスメール「松本大のつぶやき」

- ・経営者による現状認識や考え方を継続開示・表明

★財務情報の定型化による分かりやすい開示

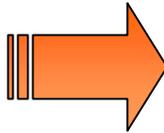
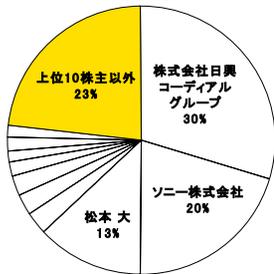
- ・月次ベースの営業収益・純営業収益の開示を継続

株主の皆様へ

分散された株主構成

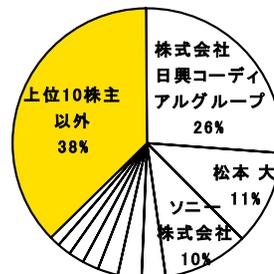
【2005年3月31日時点】

株主数 38,124名



【2006年3月31日時点】

株主数 48,930名



配当

◆2006年3月期の期末配当金

1,500円(予定) ← (2005年3月期 500円の3倍)
 ※MBHの主な収益は子会社マネックス証券からの配当

◆具体的な配当性向

証券子会社の1期前の利益 × 50%の配当をめざす

適正な情報開示

◆業界屈指のクリアなディスクロージャー

- ✓口座数等週次・月次概況
- ✓営業収益および純営業収益の月次開示
- ✓経常利益の月次開示も検討中
- ✓アニュアル・レポート日本語・英語の作成

◆IR情報の充実

- ✓IRウェブサイトの改定

新たな試み

◆個人の皆様へ

- ✓個人投資家向けの企業研究会を実施
- ✓2006年6月の株主総会にてインターネットによる議決権行使を実施予定

◆機関投資家の皆様へ

- ✓機関投資家の皆様が参加しやすいテレフォン・カンファレンスを決算発表同日に国内・海外向けに開催

数値目標

✓自己資本規制比率 300%以上
 (現在 400%)

✓A格付の獲得
 (現在 BBB+)

✓配当性向 50%
 (現在 25.6%)

✓ROE 40% 以上
 (2006年3月期第4四半期 46%)

経営体制の拡充～3つの機軸～

I. 取締役会の拡張

◆金融ビジネスの専門家である2名の社外取締役を招き、
プレミアム総合金融サービス会社を目指す体制へ

【非常勤】

新任(社外)	川本 裕子	早稲田大学大学院 教授
新任(社外)	榎原 純	ネオテニー 会長
(社外)	橋谷 義典	ソニー ブランドマネジメント部統括部長
新任	桑島 正治	日興システムソリューションズ 会長

【常勤】

	松本 大	代表取締役社長CEO
	工藤 恭子	代表取締役副社長
	中村 友茂	代表取締役常務
	河相 董	取締役
新任	中島 努	取締役

(新任取締役は定時株主総会承認後)

アドバイス
+
牽制機能

II. 新アドバイザリーボード

◆多次元の視点からのアドバイスを受ける
諮問機関の実現
(経済、消費、社会、トレンド、次世代IT技術など)

出井 伸之 (議長・新任)	ソニー 最高顧問
伊藤 元重	東京大学経済学部大学院 教授
岩田 彰一郎	アスクル 代表取締役社長
大宅 映子	ジャーナリスト・評論家
成毛 眞 (新任)	インスパイア 代表取締役社長
	(50音順・新任メンバーは6月以降)

III. 関連会社経営

◆より専門性の高い関連会社経営の強化→世界トップクラス資産運用会社のマネジメント経験者の登用

マネックス・オルタナティブ・インベストメンツの新社長 → 水田 茂夫

元野村ブラックロック・アセット・マネジメント(株)代表取締役社長

グループ会社

MBH

マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社

※数字は出資比率

