

# 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 中間決算業績発表

### 会社説明会

平成17年10月24日 東証アローズ

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

## 業績概要

### 【業績概要】

(ページ)

3. 2005年3月期 中間期 vs. 2006年3月期 中間期
4. 2005年3月期 下半期 vs. 2006年3月期 上半期
5. 2006年3月期 第1四半期 vs. 2006年3月期 第2四半期
6. 四半期別ハイライト
7. プロカレッジビジネスとその他ビジネスにおける収益分析
8. 費用及び収益性分析

### 【比較分析】

(ページ)

9. 営業利益率 及び 総資産純営業収益率 (主要オンライン証券)
10. 預り資産あたり分析 (主要金融機関)
11. 株主構成

## 経営モデルと今後の事業展開

(ページ)

13. ミッション・ステートメント
14. 収益構造の現在と未来
15. ストラテジー
16. 継続的な取り組み
17. 株式委託ビジネス
18. 引受ビジネス
19. 投資信託ビジネス
20. オルタナティブ投資
21. FX・債券ビジネス
22. 投資教育
23. 提携事業
24. フルラインサービスの実現
25. 新たな試み
26. 今後の展開



# .業績概要

.経営モデルと今後の事業展開

## 業績概要： 2005年3月期 中間期 vs. 2006年3月期 中間期

(単位:百万円、%)

	2005年3月期中間期 (2004年4月～9月)	2006年3月期中間期 (2005年4月～9月)	前年同期比 増減
営 業 収 益	10,295	15,196	47.6%
純 営 業 収 益	9,752	14,481	48.5%
販売費及び一般管理費	5,698	5,650	0.8%
営 業 利 益	4,054	8,830	117.8%
経 常 利 益	3,983	8,593	115.7%
純 利 益	4,280	4,425	3.4%

(単位:百万円、%)

	2005年3月期中間期末 (2004年9月30日)	2006年3月期中間期末 (2005年9月30日)	前年同期末比 増減
総 資 産	197,755	287,114	45.2%
純 資 産	26,959	32,360	20.0%
現 金 ・ 預 金	38,566	14,706	61.9%
証券子会社自己資本規制比率	531.2%	450.5%	-

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。  
自己資本規制比率は2006年3月期第1四半期以降はマネックス・ビーンズ証券、それ以外の数値は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て計算した比率です。(以下全てのページ同様)

## 業績概要： 2005年3月期 下半期 vs. 2006年3月期 上半期

(単位:百万円、%)

	2005年3月期下半期 (2004年10月～2005年3月)	2006年3月期上半期 (2005年4月～9月)	前年下半期比 増減
営 業 収 益	11,420	15,196	33.1%
純 営 業 収 益	10,937	14,481	32.4%
販売費及び一般管理費	5,726	5,650	1.3%
営 業 利 益	5,211	8,830	69.4%
経 常 利 益	5,196	8,593	65.4%
純 利 益	2,799	4,425	58.1%

(単位:百万円、%)

	2005年3月期下半期末 (2005年3月31日)	2006年3月期上半期末 (2005年9月30日)	前年下半期末比 増減
総 資 産	232,091	287,114	23.7%
純 資 産	29,811	32,360	8.5%
現 金 ・ 預 金	26,004	14,706	43.4%
証券子会社自己資本規制比率	470.6%	450.5%	-

## 業績概要： 2006年3月期 第1四半期 vs. 2006年3月期 第2四半期

(単位:百万円、%)

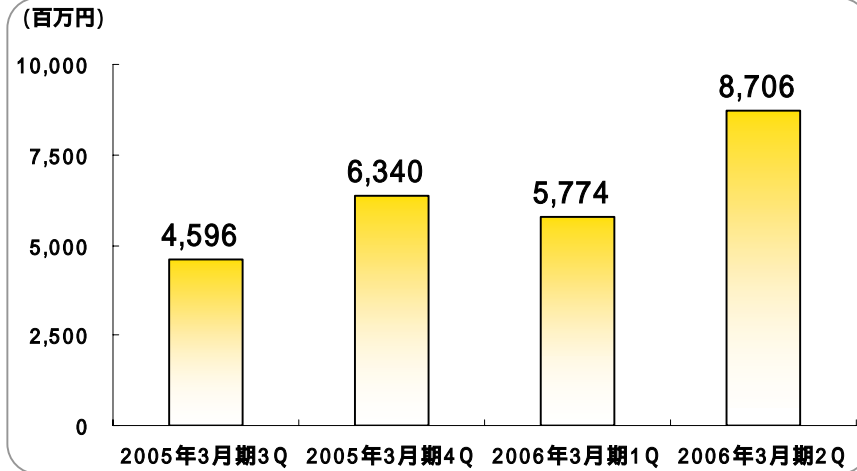
	2006年3月期第1四半期 (2005年4月～6月)	2006年3月期第2四半期 (2005年7月～9月)	前四半期比 増減
営業収益	6,151	9,045	47.1%
純営業収益	5,774	8,706	50.8%
販売費及び一般管理費	2,781	2,869	3.2%
営業利益	2,993	5,837	95.0%
経常利益	2,998	5,594	86.5%
純利益	1,433	2,991	108.6%

(単位:百万円、%)

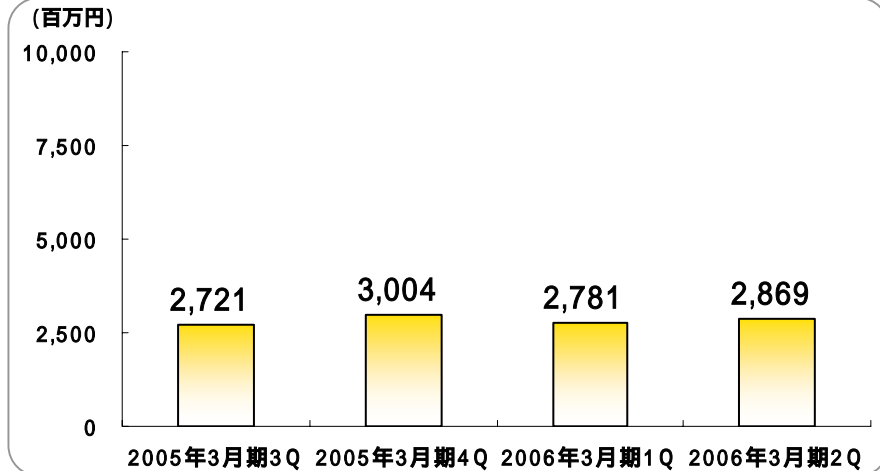
	2006年3月期第1四半期末 (2005年6月30日)	2006年3月期第2四半期末 (2005年9月30日)	前四半期末比 増減
総資産	240,523	287,114	19.4%
純資産	29,420	32,360	10.0%
現金・預金	26,784	14,706	45.1%
証券子会社自己資本規制比率	451.6%	450.5%	-

## 業績概要： 四半期別ハイライト

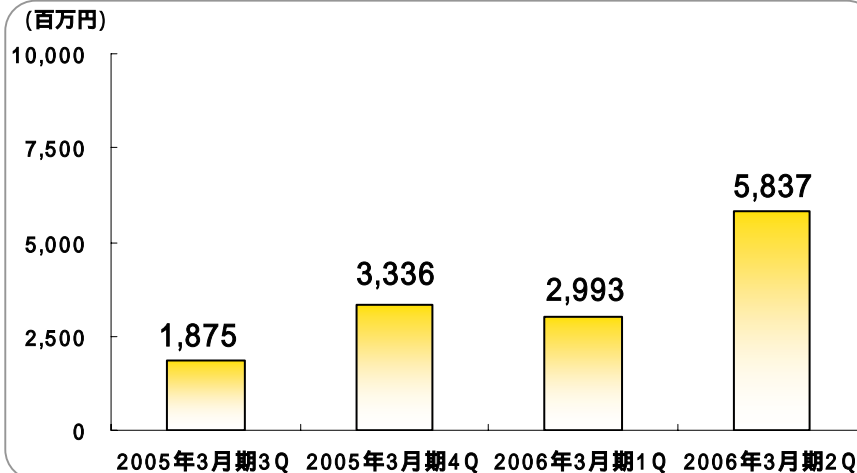
## 純営業収益



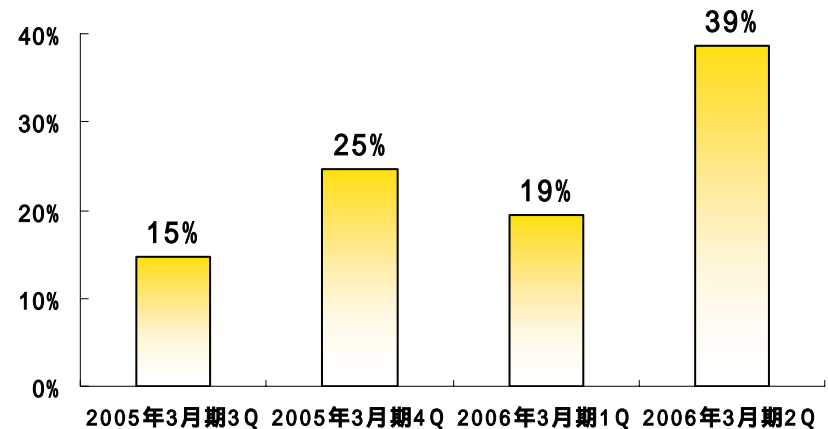
## 販売費及び一般管理費



## 営業利益



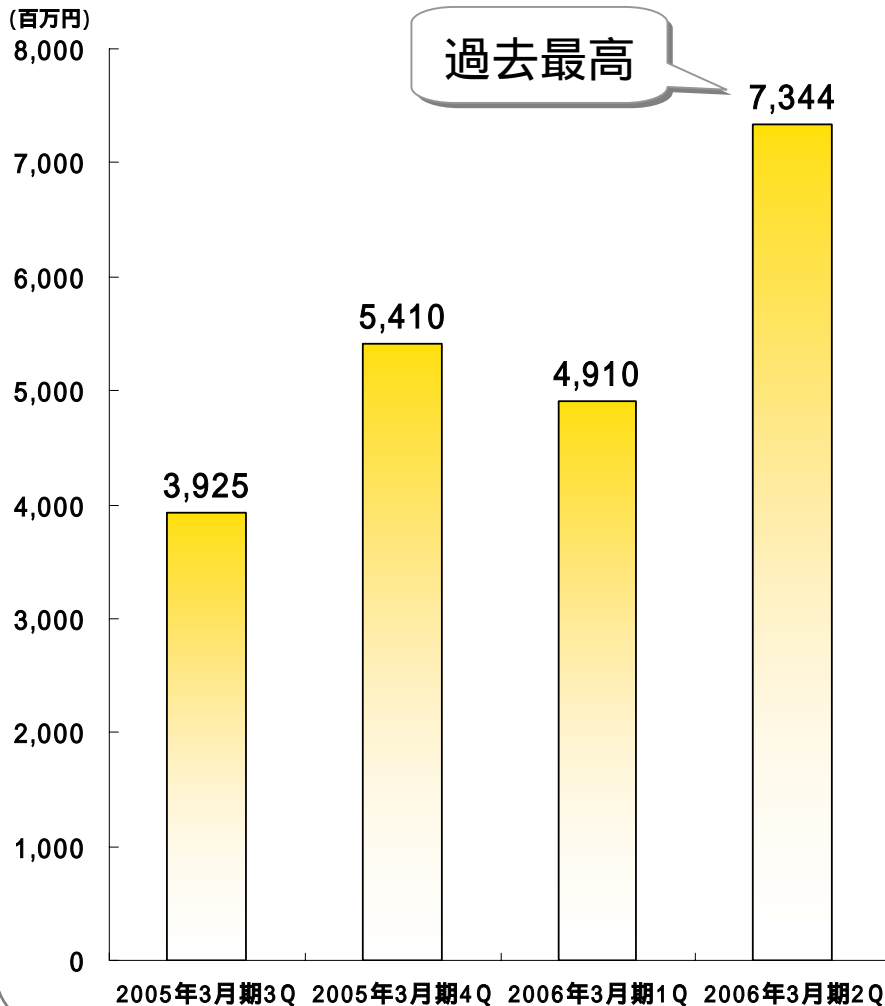
## ROE (株主資本利益率)



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

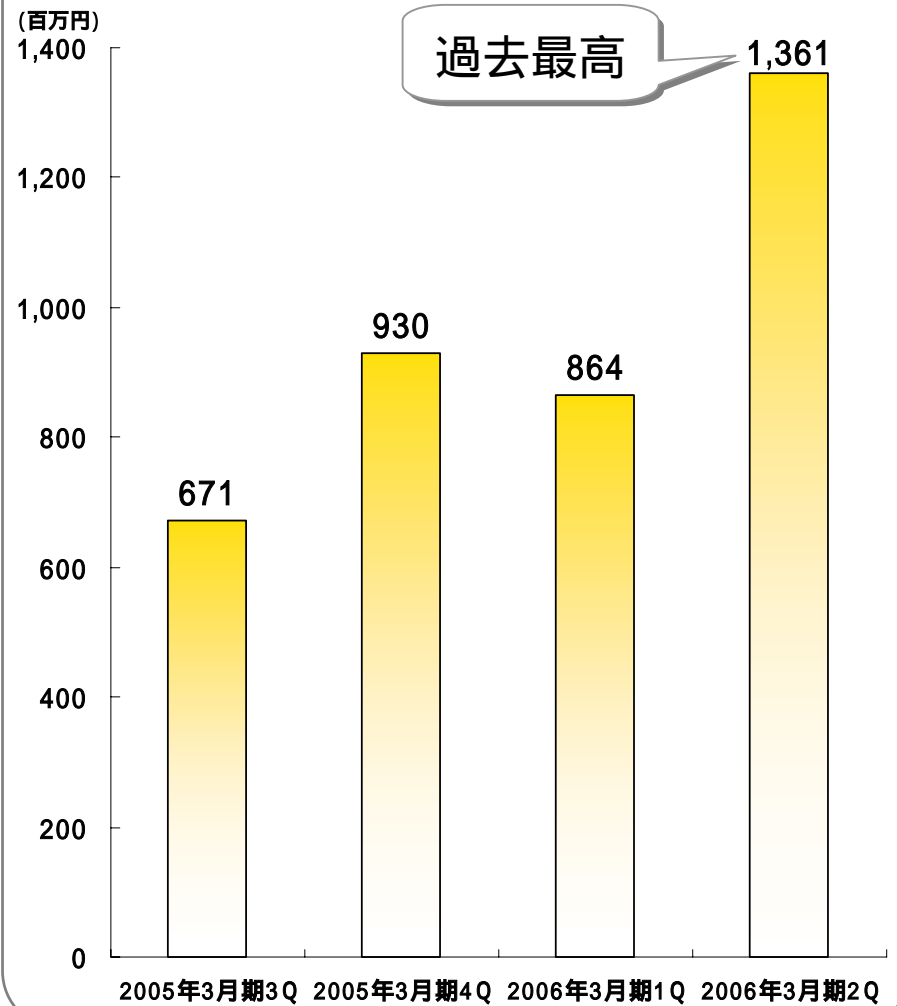
## 業績概要：ブローカレッジビジネスとその他ビジネスにおける収益分析

ブローカレッジビジネスの収益



ブローカレッジビジネスの収益 = 委託手数料 + 金融収支

その他ビジネスの収益

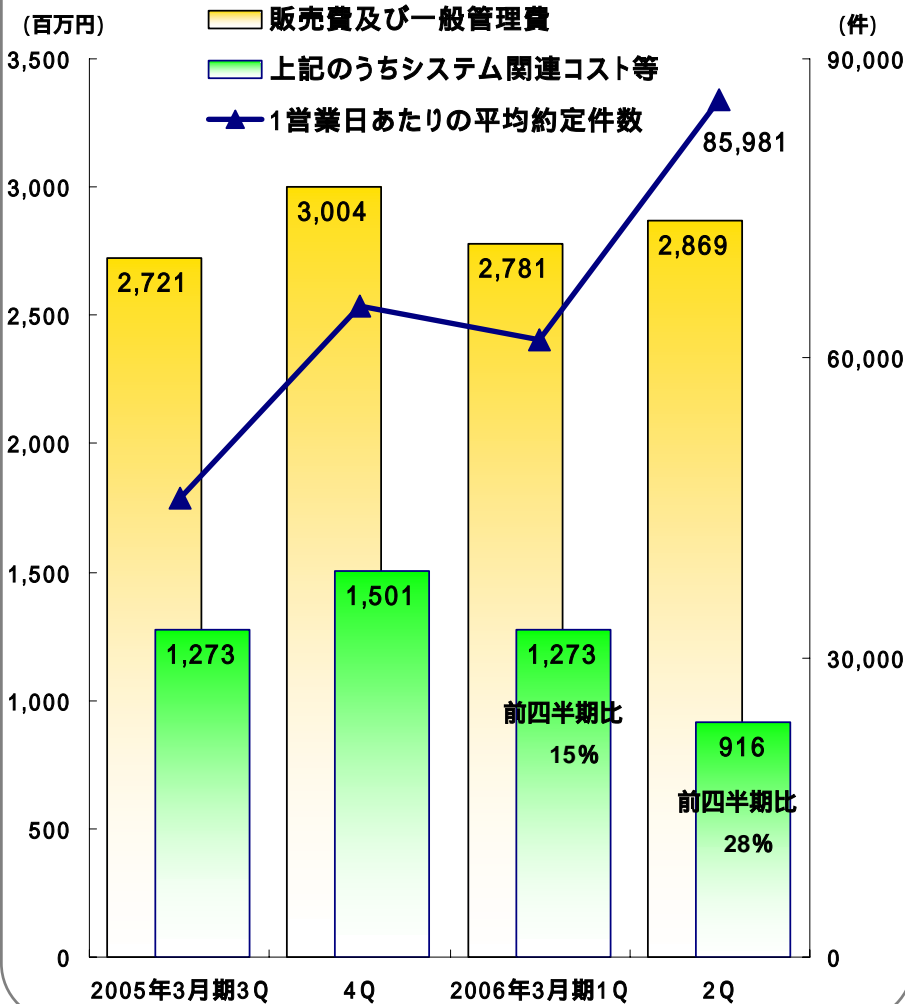


その他ビジネスの収益 = 純営業収益 - 委託手数料 - 金融収支

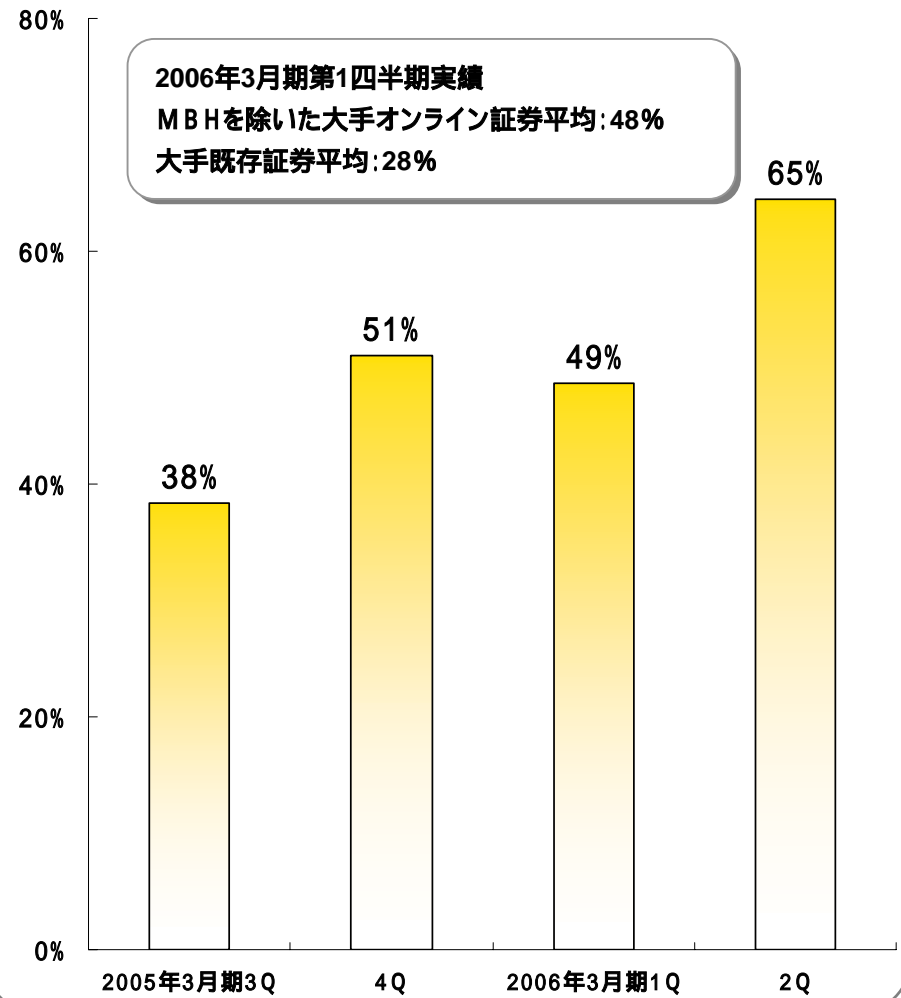


## 業績概要：費用及び収益性分析【コストの大幅削減による営業利益率の飛躍的向上】

販管費及び約定件数の推移



営業利益率(営業利益 ÷ 営業収益)の推移

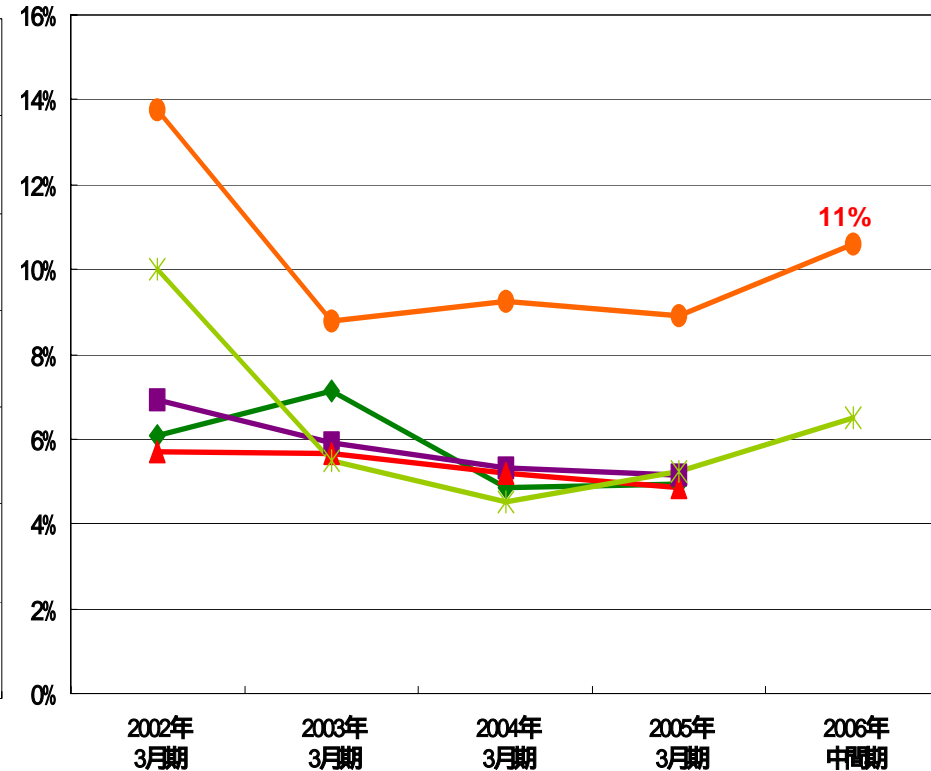
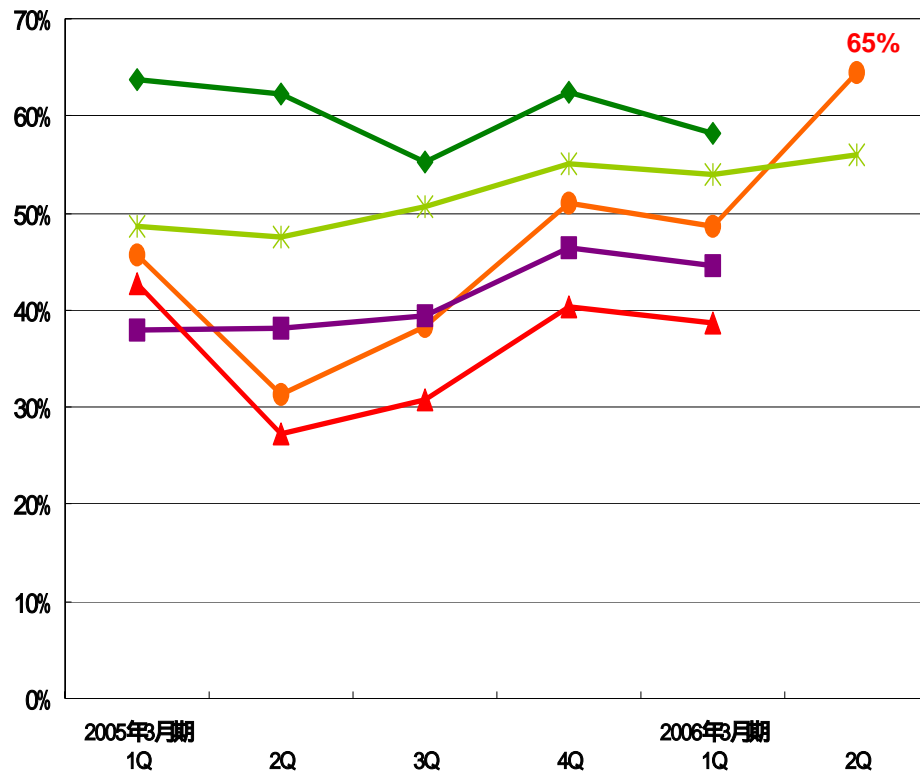


システム関連コスト等 = 不動産関連費 + 事務費 + 減価償却費

大手オンライン証券: イー・トレード証券(連結)、松井証券(連結)、楽天証券(連結)、カブドットコム証券(非連結)  
大手既存証券: 野村證券(単体)、大和証券(単体)、日興コーディアル証券(単体)

## 比較分析： 営業利益率 及び 総資産純営業収益率（主要オンライン証券）

証券子会社の合併による大幅なコスト削減により過去最高の営業利益率**65%**を達成  
 大手オンライン証券の中で最も高い総資産純営業収益率**11%**を保持



営業利益率 (営業利益 ÷ 営業収益)

総資産純営業収益率 (純営業収益 ÷ 総資産)

○ マネックス・ビーンズ(連結)   ● 松井(連結)   ■ イー・トレード(※)   ▲ 楽天(※)   \* カブドットコム(非連結)

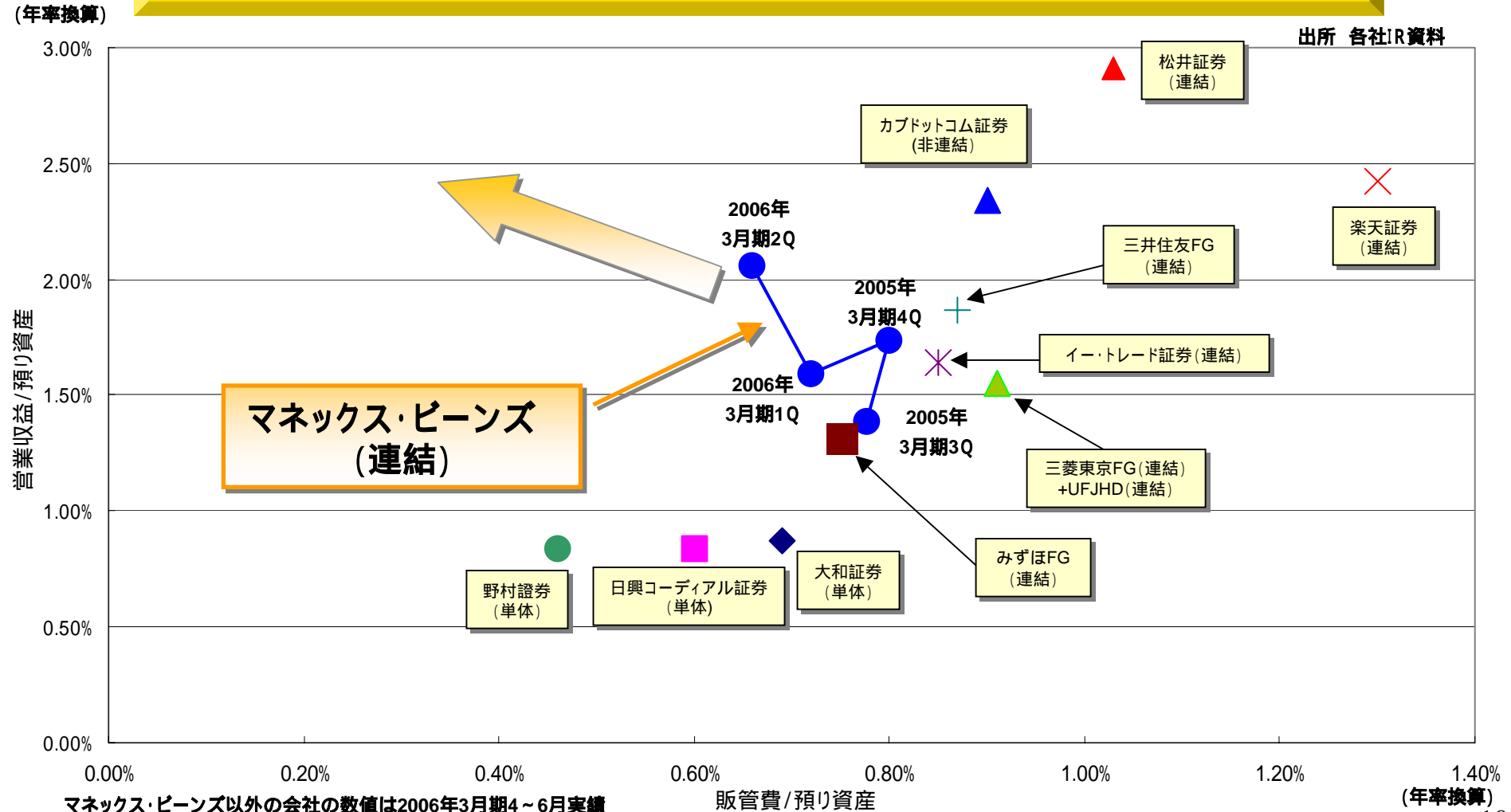
年率換算

出所 各社IR資料

イー・トレード及び楽天については、2005年3月期以前は単体、2006年3月期は連結の数値

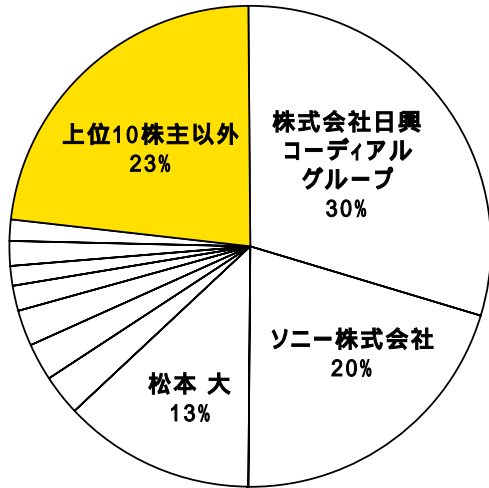
## 比較分析： 預り資産あたり分析 (主要金融機関)

マネックス・ビーンズは預り資産あたりの営業収益及び販管費を重視  
 “高付加価値商品の提供”と“低コスト経営の実践”により継続的に改善

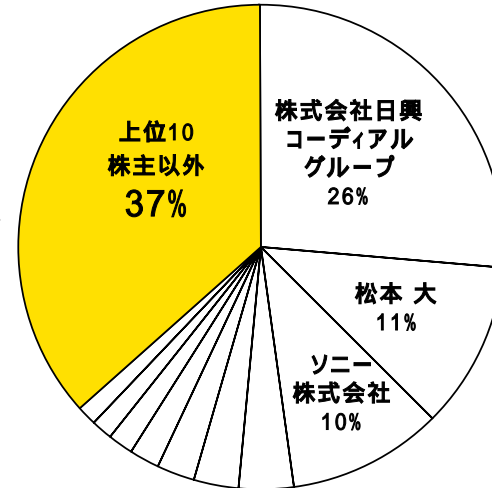


## 株主構成： オンライン大手の中で最も分散した保有状況

MBHの株主構成 (2005年3月31日時点)

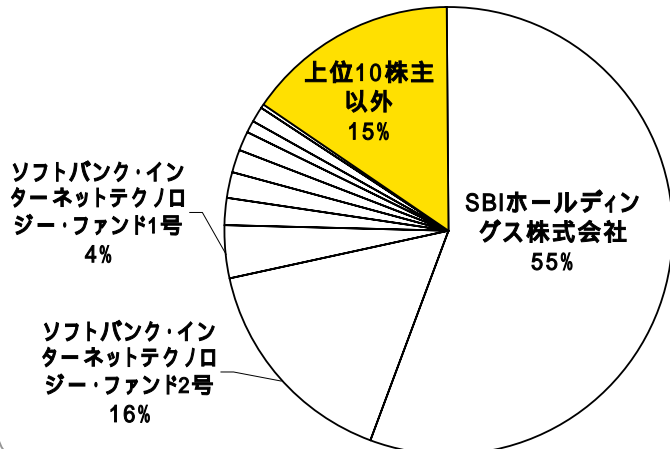


MBHの株主構成 (2005年9月30日時点)

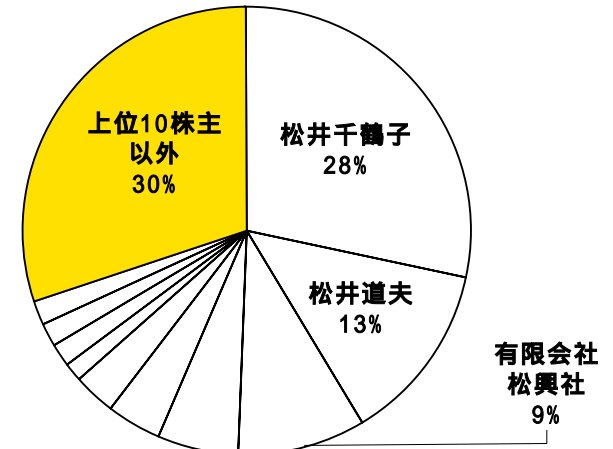


株式売出  
(2005年9月)

イー・トレード証券の株主構成 (2005年3月31日時点)



松井証券の株主構成 (2005年3月31日時点)



.業績概要



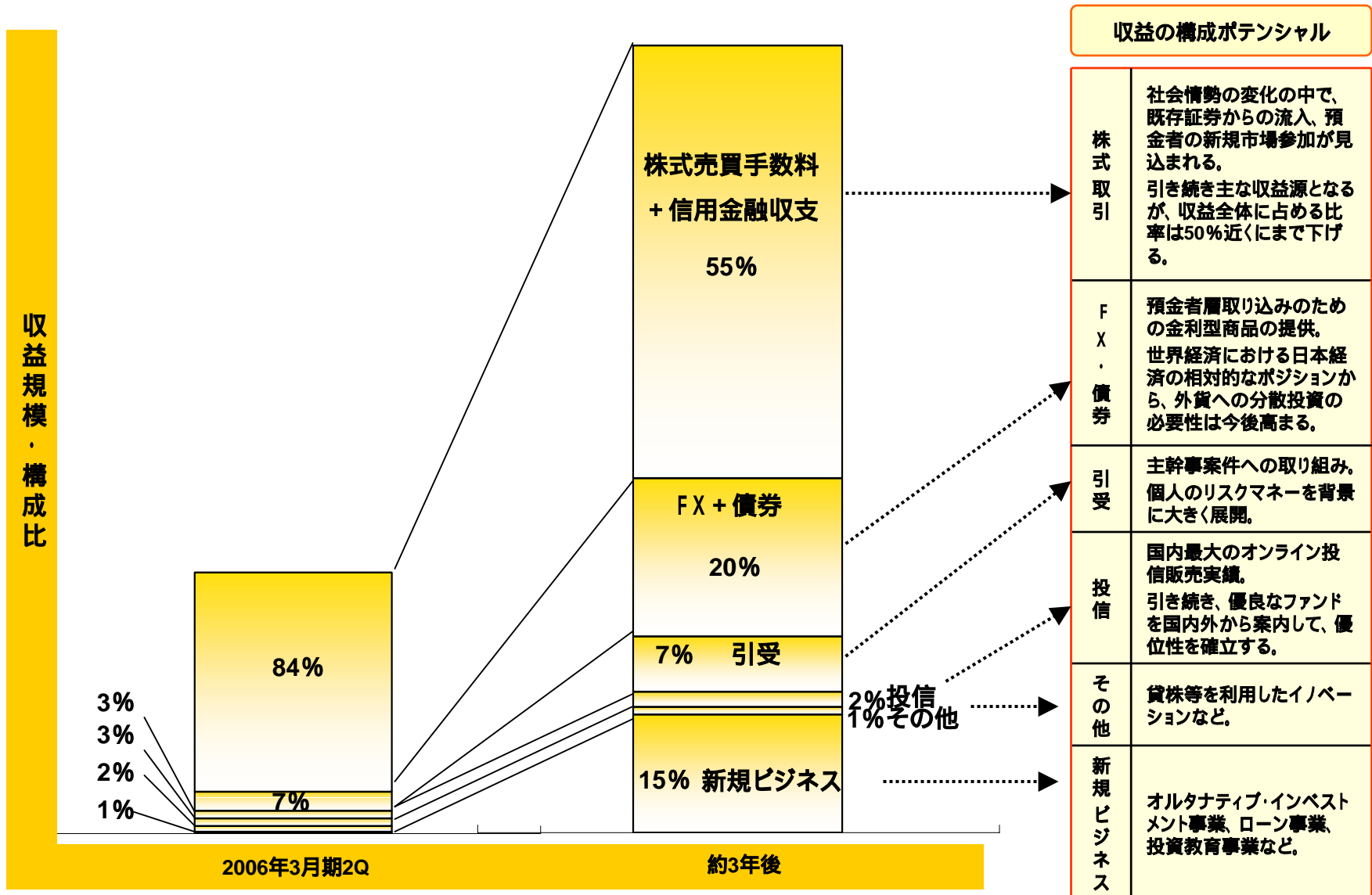
.経営モデルと今後の事業展開

## 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向け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。
- ◆ 能動的に売買判断をしない層へも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、資産管理型ビジネスモデルを完成させる。
- ◆ 持株会社により、金融機関の業際の変化にダイナミックに対応。
- ◆ 投資教育・啓発活動を更に強化していく。

# 収益構造の現在と未来： 収益ポテンシャルの厚みを増し更に拡大



## ストラテジー：成長のネクストステージへ

1999年

2004年

2005年

・10月 株式売買委託手数料完全自由化

・4月 証券仲介業制度スタート  
・12月 銀行への証券仲介業解禁

・2月 フジテレビ・ライブドア騒動  
・4月 ベイオフ解禁  
・10月 郵政民営化法案可決

ネクストステージへ

### 【金融ビジネスの状況の変化】

- ・業際の垣根の低下
- ・金融ビジネスのアンバンドリング化
- ・コストの低下
- ・人材の流動性の向上

### 【社会構造の変化】

- ・貯蓄から投資へ
- ・新しい価値観・会社に対する受容度の向上

### 創業期

- ・オンライン証券のパイオニア
- ・「個人のため」  
「資本市場の民主化」  
という理念を掲げ、創業

### 現在

- ・オンライン証券大手として地位を確立
- ・低コスト・高利益体質の確立
- ・2005年9月21日  
東証一部上場
- ・IPO、オルタナティブ投資、外国為替など  
幅広い分野に業務を展開

金融再編の主役となるべく、証券に限らず積極的に新たな分野への参入、新たな分野の創造に挑む

単なる株式ブローカー業務を行うだけでなく、「個人にとって最良の金融サービスを提供すること、最高の金融機関であること」の実現を目指し、実現に必要な提携・M & A・新規会社設立等に関して、積極的に挑戦する

「個人のために」、「インターネットを利用して」の2点については堅持する

金融再編を実現する人材募集中！！



## 継続的な取り組み：個人のお客様のために

### コスト

#### 【手数料】

- ・アクティブ層向けで業界最安値  
一般向けで業界最安値 +0.05%

#### 【マーケットスプレッド】

- ・株式の呼値幅：約0.22% (市場平均)
- ・システムの安定性、高速性が保持されず一つ違う呼値幅で  
約定した場合、投資金額の約0.22%相当を損失する可能性  
がある

#### 【機会】

- ・逆指値、リレー注文などの高機能注文がないと  
トレード機会を失う可能性がある

【株価が3,000円超30,000円以下の場合】

4,100円 4,110円 4,120円

呼値幅 = 10円刻み

株価上昇局面において  
1,000株を成行で買った  
としたら...

10円 × 1,000株 = 10,000円の損失！

### お客様が“一番儲かる”総合金融機関へ

#### ・コスト

コストは手数料のみを指すのではなく、これら3要素を  
足したものがお客様にとっての最終的なコストであり、  
その最終的なコストが業界最低であること

#### ・アクセス

日本株に限らず、多様なマーケットとトッププレイヤーへの  
より多くのアクセスを個人投資家に提供すること

#### ・リテラシー

最終的に最も重要であるリテラシー向上を通じて、  
継続的・永久的にお客様の資産形成に貢献すること

### アクセス

#### 【市場・商品】

- ・中国株、インド株投信、バンガード投信、商品先物、外国為替、  
夜間取引など多種多様な市場・商品とのアクセスを提供

#### 【特別な人材・才能】

- ・オルタナティブ投資などを通して、世界中の優秀な人材、  
才能に対するアクセスを提供

### リテラシー

- ・投資啓蒙出版物、勉強会・セミナー、メール、Webなど
- ・投資理論・ノウハウを提供
- ・マネックス・ユニバーシティの設立(後述p.25参照)

お客様が儲かる為に更なる低コスト・多アクセス  
・高リテラシーの実現を目指す

これらを実現することにより、個人のお客様が  
マネックス・ビーンズで取引すると“一番儲かる”  
と満足頂ける総合金融機関となることを目指す

# 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

## 手数料

### ・ボリュームディスカウント

アクティブ顧客の手数料率平均：0.04%～0.05%

## 独自性

### ・マネックスナイター(夜間取引)

国内唯一の個人向け私設取引システム

2001年1月のサービス開始以来安定稼働

「ワンコインナイター」手数料一約定につき500円(税込)

### ・株式ミニ投資(ミニ株)

通常の1/10単位で取引可能、小口投資家をサポート

## 取引機能

### ・マーケットライダープレミアム

1000銘柄まで登録

情報画面からのダイレクト注文、

逆指値など12パターンの多彩な注文方法

## 顧客サポート

### ・コールセンター、電子メールによる対応

### ・Web画面の継続的改善

## 最新・最良のプラットフォーム提供

### 【安定して速いシステム】

・マーケットスプレッド(呼値幅)0.22%を逃さない

### 【新商品・サービス】

マネックスナイターチャンス 2005年9月スタート!

個人投資家の投資機会拡大へ。

「マネックスナイターチャンス」 **新登場!**

マネックスナイターで取り扱う特定の銘柄(チャンス銘柄)について当日の取引所の終値から上下7%の範囲内で当社が決定した価格で売買できる、当社独自のサービス。  
ナイター価格より翌日始値が上回った回数：79回中、54回(2005/10/20時点)

### 「株速ポケット(仮称)」2005年12月、開始へ!

au携帯画面からリアルタイム自動更新で情報提供

今後も最新・最良の取引機能をいち早く取り入れる

世界初!

### フレームモード

お客様が使いやすいウェブ作りを目指し、お客様ごとに独自のメニューカスタマイズが可能なサービス「フレームモード」の提供開始

(旧マネックスのお客様のご要望の多かった、旧マネックスに似た画面モード)



# 引受ビジネス： 継続的に主幹事案件を獲得し、引受シェア向上

## 先進性

- ・オンライン証券で初めて引受ビジネスに参入
- ・高い専門性と経験を有した人材の確保

## 実績

- ・新規公開引受参入率： 43% (2005年9月末現在)
- ・ブックビルディングにおける低い平均キャンセル率：  
3.65%
- ・オンライン証券初の主幹事獲得



ドリームバイザー・ドット・コム  
2005年6月7日東証マザーズ上場  
マネックス・ビーンズ証券で72%の引受

## 連携

- ・日興コーディアルグループ → 引受参入率上昇
- ・みずほ証券

## 投資銀行本部の強化

### 体制の強化

投資銀行業務における大手証券の役員経験者の参加

### 主幹事案件を継続的に獲得

引受比率を向上、収益拡大と新規個人顧客の獲得を目指す

### 引受販売実績

	IPO	PO	合計
平成12(2000)年度	52	0	52
平成13(2001)年度	60	0	60
平成14(2002)年度	44	2	46
平成15(2003)年度	48	1	49
平成16(2004)年度	73	19	92
平成17(2005)年度	32	6	38 (上半期)
合計	309	28	337

\*平成16年度以前に関しては、マネックス証券と日興ビーンズ証券の合計(重複分は除く)

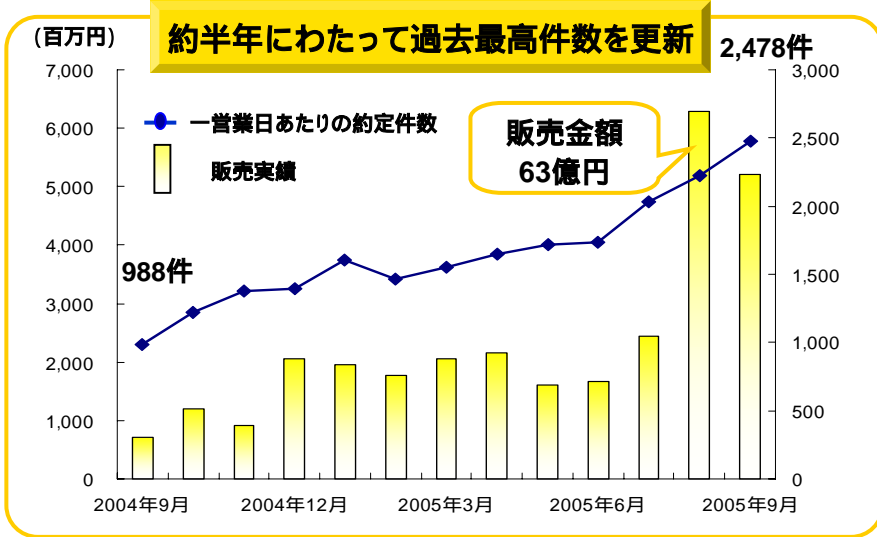
\*平成17年度に関しては、上半期の合計

## 新しい試み

### WR Hambrecht & Co Japan, Inc.

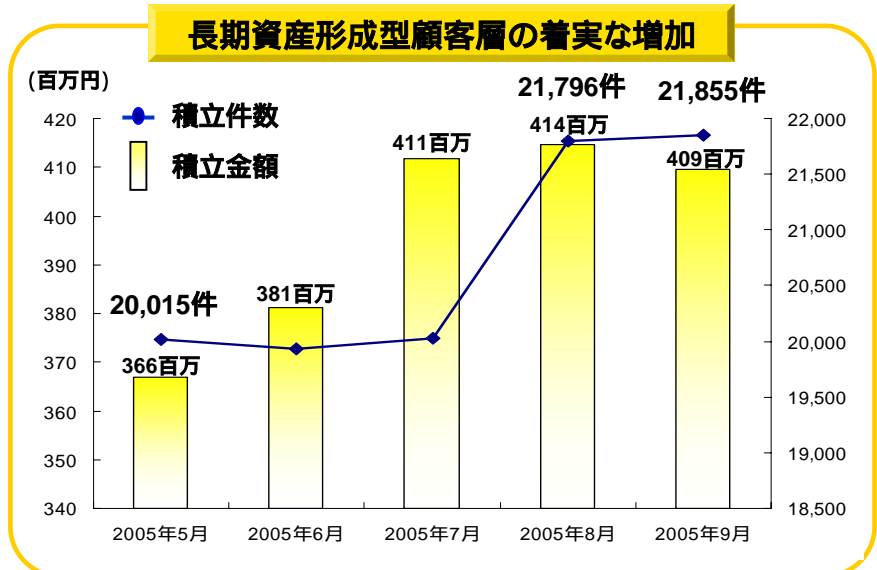
(ダブリュー アール ハンブレクト ジャパン) 設立(2005年9月21日)  
米グーグルや米モーニングスターのIPOですでに実施されているOpenIPO®の日本での導入を検討

# 投資信託ビジネス： 厳選されたファンド、オンライン証券業界のフロントランナー



\* 約定件数: MRF除く

\* 販売実績: 国内・外国株式型投資信託の受渡金額合計 (公社債投信等は除く)



## 合併効果

旧日興ビーンズ顧客の購入動向

$$\frac{\text{旧マネックスのみ取扱銘柄の購入金額}}{\text{購入金額合計}} = \text{約45\%}$$

(2005年5月～8月)

➔ 旧マネックス独自のセレクトファンドへのニーズが高く、販売金額増加を牽引

## 充実した商品ラインナップ

取扱いファンド総数 **約140本** (2005年9月末現在)

魅力ある投資信託を提供

- **バンガード・インデックスファンド** (2000年8月販売開始)  
世界最大のミューチュアルファンド(MMF除く)運用会社、バンガード・グループが販売するファンドの日本唯一の販売会社
- **ザ・ファンド@マネックス** (愛称) (2000年7月販売開始)  
日本初のオンライン証券専用ファンド  
過去3年間の累積収益率 98.9% (2005年10月14日現在)

販売ランキング (2005年9月実績)

1. アジア FOF 連動型投信 (アジア フォーカス)
2. HSBCインドオープン
3. 日経225ノーロードオープン
4. トヨタアセット・バンガード海外株式ファンド
5. 日興ビーンズ日本株ファンド

注) 国内債券型(MRF含む)、外貨建てMMFおよびマネーポートフォリオは含めておりません。

➔ 今後も優良ファンドを厳選し、継続的に提供

# オルタナティブ投資： 最高水準のオルタナティブ商品を個人投資家に提供

## 本格的商品第一弾

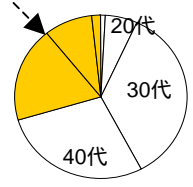
アジア ファンド・オブ・ファンズ 連動型投信  
 <愛称> アジア フォーカス  
 (2005年7月販売開始)

- ・購入金額合計 約57億円 (2005年10月20日現在)
- ・第一線のエキスパート(日本はマネックス・オルタナティブ・インベストメンツ(MAI)、アジアはフルトン)がファンドマネジャーを厳選し、テーラーメイド型のオリジナル商品を実現
- ・全国規模で勉強会、ファンド説明会を開催
  - 東京・大阪・福岡・静岡・名古屋 他
  - 2005年3月以来8回、延べ参加者数

約3,500名  
 (2005年10月20日現在)

- ・50代以上の購入比率が高い  
 預貯金に代わる新しい投資対象として団塊世代に選ばれている

約30% (50代以上)



世代別購入者比率

➡ 団塊世代に対する戦略的商品に

## パイロットファンド

マネックス ファンド・オブ・ファンズI (2004年11月設定)  
 <投資対象>  
 ヘッジファンド、プライベートエクイティ、ベンチャーキャピタルファンド

## ゲートキーパー機能の強化・拡充 (MAI)

旗艦ファンドとしてアジア フォーカスを100億円規模のファンドへ

その他のオルタナティブ投資ファンド、再生ファンド、ベンチャーキャピタルを年間2本ペースで開発目標

### 情報提供機能の強化

- ・マネックス<オルタナティブ>メールの刷新・充実
- 現在の購読者数： 約1万5千人(2005年10月20日現在)

- ・ファンド説明会の継続的实施、全国展開

## オルタナティブ投資

実績ある投資のソムリエが、おいしい投資先だけ、選び抜きました。



# FX・債券ビジネス：国内リテールのトップランナーになるために

外国為替保証金取引 (FX)

為替、金利に馴染みのある顧客層を中心に口座数増加

・口座数 27,025 (2005年9月末現在)  
(年間増加率 約80%)

定評ある商品・サービス

- ・1000通貨単位からの小口取引
- ・総合口座からウェブ上で簡単に口座開設、保証金振替
- ・24時間取引可能

外貨への分散投資ニーズの高まり



最新、最良のサービス水準を目指して

新しいプラットフォーム導入によるサービス向上を検討

- ・通貨ペアの追加 (現在8通貨ペア)
- ・情報ツールの機能強化
- ・手数料による差別化も視野に



他社サービスと比較して、最も競争力のある地位を確保

債券

個人向け国債

- ・第1回発行分から取り扱い
- ・女性層に高い人気
- ・池袋西武セゾンカウンターにて販売も受付

世銀債(豪ドル建て)等

- ・有利な為替手数料
- ・30代のお客様が中心

低金利・ペイオフによる金利型商品市場の拡大

国内債券

取扱商品の多様化

- ・新たな形の債券を検討中
- ・販売ターゲットを絞り、顧客のキャッシュフローに合わせた商品の開発へ

外国債券

既発債の販売  
チャンネルのシステム化

- ・従来電話注文のみの買付をインターネット上でも受付可能に
- ・価格決定について新方式導入を検討

債券引受ビジネスの立ち上げ

## 投資教育：お客様の資産形成に貢献

### 【メールマガジン】

- ・マネックスメール他、購読者総数 約36万人
- 金融機関発行のメールマガジンとしてトップクラス

### 【オフライン勉強会 / セミナー】

- ・外部講師を招いて多彩なテーマのセミナー実施
- ・2005年5月の合併以降、
- 全国で 44回 実施 月2,500人ペースの動員数
- オンライン証券随一の動員数

### 【DVD・書籍の販売】

- ・DVD販売実績：約7,500枚
- ・書籍「内藤忍の資産設計塾」
- 「内藤忍のお金持ちになる投資成功ノート」等

### 【マネックス ラウンジ@銀座】

- ・2005年7月開店以来
- ほぼ毎日ミニセミナーを開催
- ・開店来の総来店数
- 約4,500人 (2005年10月19日現在)



国策の転換による  
個人の資産設計  
ニーズの高まり

急増する  
投資初心者層の  
市場参加

お客様の投資リテラシー向上のために

提携先を含む他金融機関へ投資教育コンテンツ提供を検討

証券仲介提携先を通じて投資教育の普及  
- 新規口座開設増加へ相乗効果も期待

オフライン店舗の積極的活用  
- マネックス ラウンジ@銀座のアンテナショップとしての機能強化

他業態、大手事業会社との提携  
- 資産設計をテーマとしたコラボレーション企画(書籍、ブログ等)の立ち上げ

マネックス・ユニバーシティの設立

「個人投資家の最終リターンは  
金融リテラシーに帰属する」

## 提携事業：顧客プラットフォームの拡大へ

### 第一段階：大規模ネットワーク 全国規模の金融機関との提携

#### 証券仲介

【クレディセゾン】2004年12月開始

- ・約1,700万のカード会員数、さらにUCカード会員800万人
- 西武百貨店池袋店につづき、2005年10月より
- 筑波西武セゾンカウンターオープン

【みずほ銀行】2005年7月開始

- ・約2,600万口座を有するメガバンク
- 今後証券総合取引口座の即日開設等のサービスを
- 導入予定

#### 証券口座紹介・取次

【セブン銀行】2005年4月開始

- ・1万台強のATMを保有するネット銀行

【ジャパンネット銀行】2005年6月開始

- ・約113万口座を有するネット銀行

### 第二段階：きめ細やかなネットワーク 地域金融機関及び一般事業会社との提携本格化

#### 証券口座紹介・取次

【城北信用金庫】2005年10月開始

- ・城北信用金庫全店舗(119店舗(内34有人出張所))
- にて、一斉にサービスを開始

【ソフマップ】2005年9月開始

- ・国内最大級のデジタルリテラー

【ぐるなび】2005年9月開始

- ・ぐるなび会員約350万人を有するグルメ情報サイト

【イーアクセス】2005年9月開始

- ・ヨドバシカメラマルチメディアAkiba店にて
- 口座開設資料請求サービス開始

### ATM提携によるネットワークの確保

【セブン銀行】

全国10,000台以上のATMより入出金無料！

【郵貯】

全国約25,000台の郵貯ATMより入出金可能  
入金手数料無料！

【クレディセゾン】

全国700台以上の(セゾン)CD・ATMにて出金可能



## 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

(2005年9月30日現在)

	株式関連							貸株サービス		債券	投資信託		オルタナティブ投資		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・単元未満株	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	中国株投資 インド株投資	非分散投資型	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	ららく口座開設ゆうパックサービス
マネックス・ビーンズ				×															
イトレード		×			×	×		×	×		×			×				×	×
松井		×		×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×		×	×		
楽天					×	×	×	×	×	×	×			×		×	×	×	×
カブドットコム			×	×	×	×		×	×	×			×	×	×	×	×	×	×

:マネックス・ビーンズ証券のみ提供中 ○:提供中 ×:提供無し

出所:各社IR資料等

## 新たな試み

### 1. マーケティングの強化： 認知度向上に全力投球、過去最大の広告宣伝費を下半期に集中投下

- ・証券子会社名の変更： 2005年12月3日「マネックス証券」へ 認知度向上のため、覚えやすく、短い社名へ変更
- ・マーケティング予算(2006年3月期下半期)の大幅増加： 上半期実績比 3倍以上

### 2. マネックス・ビジネス・インキュベーション株式会社の設立

設立 : 2005年11月(予定)  
 資本金: 1億円  
 代表者: 松本 大  
 概要 : MBHグループの今後の事業展開に資する  
 新規ビジネスの発見・育成

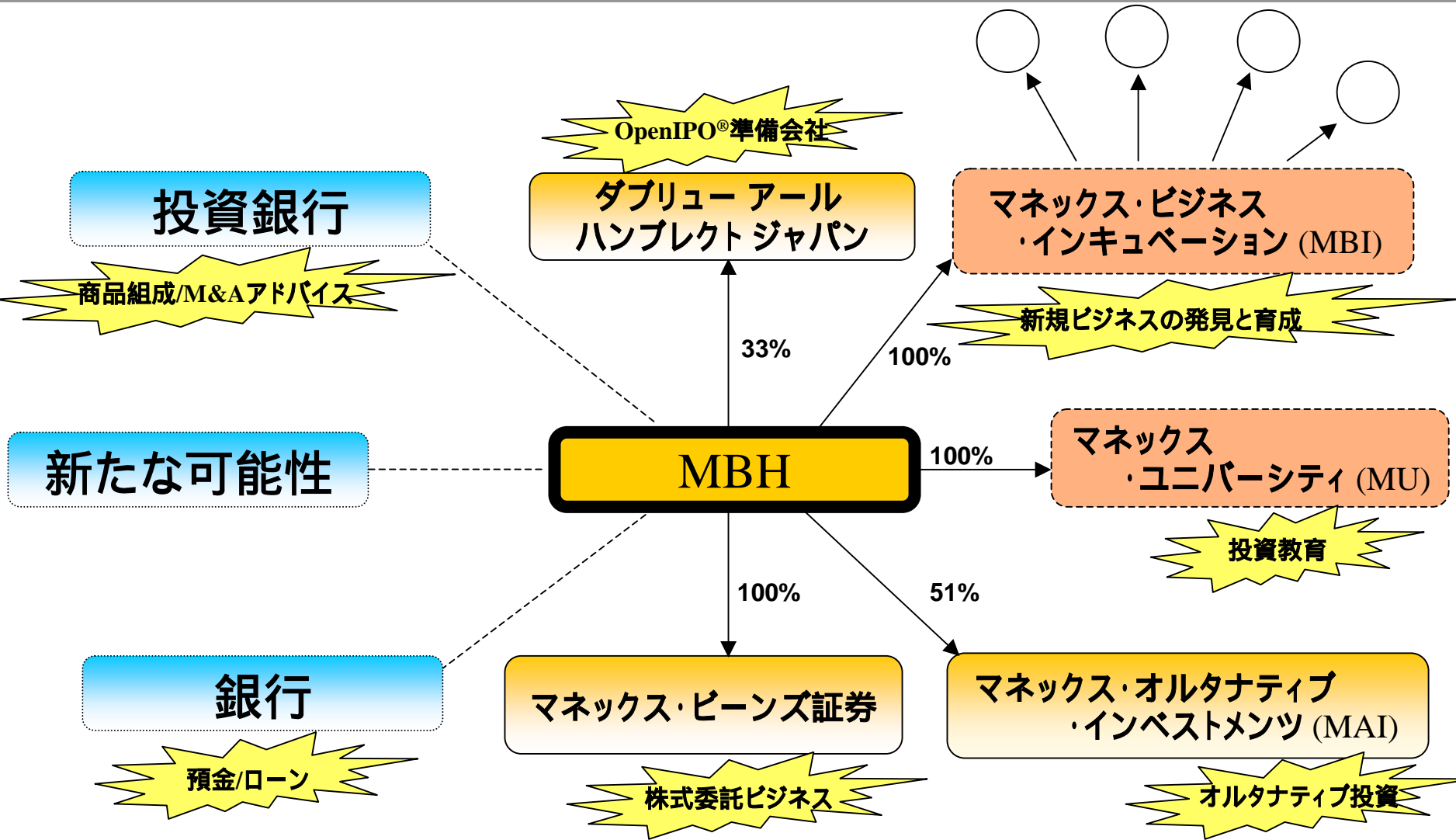
- ・急激に変化する時代の流れを先取りする  
 新たなビジネスモデルの発見と育成に  
 積極的に関与
- ・対象ビジネスはあくまでも「個人向け金融  
 サービス」をよりよくするものに限定

### 3. 株式会社マネックス・ユニバーシティの設立

設立 : 2005年12月(予定)  
 資本金: 4,000万円  
 代表者: 内藤 忍  
 概要 : 個人投資家の中長期資産設計に資する  
 投資教育コンテンツ・イベントの企画・提供等

- 「投資家の絶対的リターンは金融リテラシーに  
 帰属する」  
 という信念のもと個人投資家の投資啓蒙に  
 創業時より力を入れてきた努力の会社組織化

# 今後の展開： 低コスト・高利益体質の確立から、金融再編の核へ



# **MBH**

**Monex Beans Holdings, Inc.**

**未来の話をしよう。**