

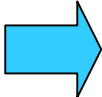


平成16年3月期 中間決算発表

会社説明会

平成15年10月17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、これら業績見通しにのみ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。

- 
- I .財務情報および事業の概要
 - II .経営モデルと今後の展開

業績概要 2003年3月期 中間期 vs. 2004年3月期 中間期

(単位:百万円、%)

	2003年3月期 中間期	2004年3月期 中間期	対前年同期比 増減
営業収益	1,452	3,181	119.0%
純営業収益	1,452	3,050	110.0%
販売費及び一般管理費	2,285	2,281	△0.2%
営業利益	△ 833	768	-
経常利益	△ 828	773	-
中間純利益	△ 859	706	-

(02年4月-02年9月) (03年4月-03年9月)

(単位:百万円、%)

	2003年3月期 中間期末	2004年3月期 中間期末	対前年同期末比 増減
総資産	11,741	45,180	284.8%
純資産	9,476	9,090	△4.1%
自己資本規制比率	742.0%	501.3%	-
現預金及びCP	6,999	5,894	△15.8%
リース残高	2,803	2,139	△23.7%

業績概要 2004年3月期 第1四半期 vs. 2004年3月期 第2四半期

マネックス証券株式会社

(単位:百万円、%)

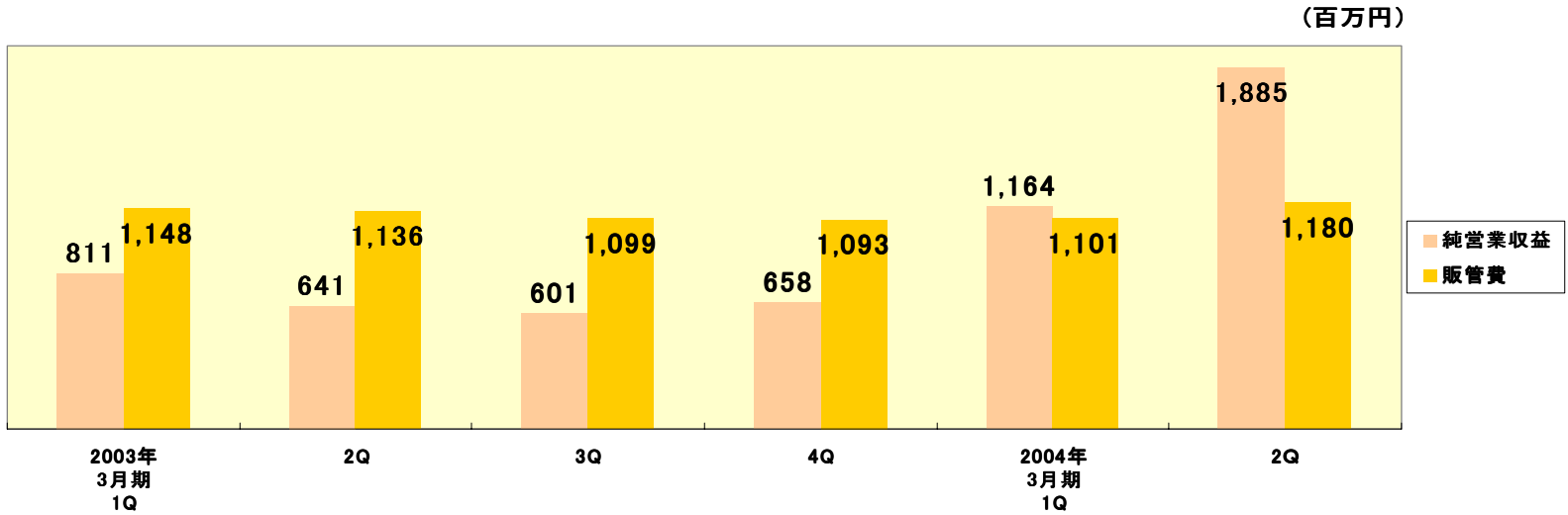
	2004年3月期 第1四半期	2004年3月期 第2四半期	対前四半期比 増減
営業収益	1,252	1,929	54.0%
純営業収益	1,164	1,885	62.0%
販売費及び一般管理費	1,101	1,180	7.2%
営業利益	63	705	1,019.4%
経常利益	66	706	962.1%
四半期純利益	37	668	1,676.2%

(03年4月-03年6月) (03年7月-03年9月)

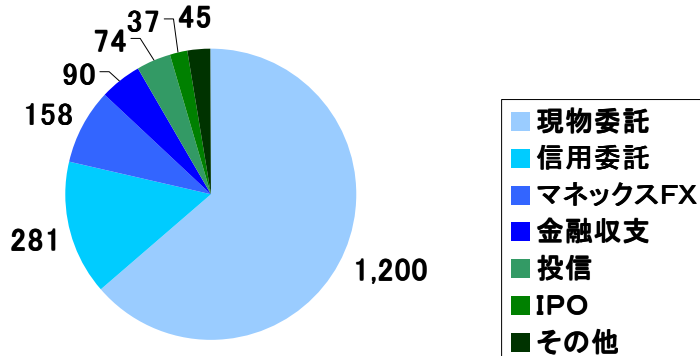
(単位:百万円、%)

	2004年3月期 第1四半期末	2004年3月期 第2四半期末	対前四半期比 増減
総資産	30,936	45,180	46.0%
純資産	8,404	9,090	8.2%
自己資本規制比率	543.8%	501.3%	-
現預金及びCP	8,480	5,894	△30.5%
リース残高	2,339	2,139	△8.5%

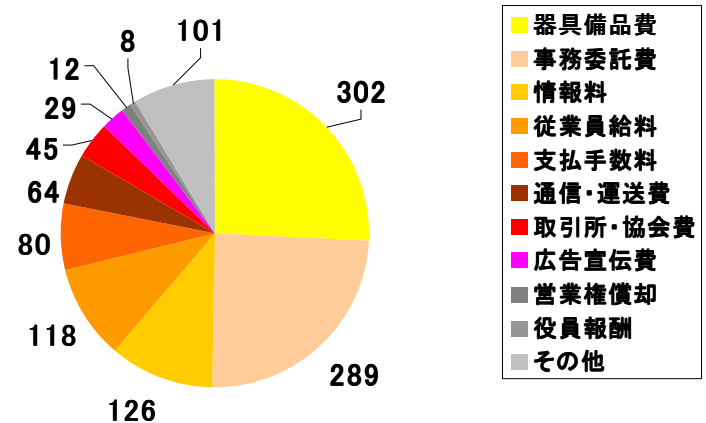
純営業収益 vs. 販売費及び一般管理費



純営業収益内訳
100%=1,885(百万円)



販売費及び一般管理費内訳
100%=1,180(百万円)



損益分岐点分析スプレッドシート

1. 主な販売費及び一般管理費を、変動費(約定件数ベース、口座数ベース)と固定費に分ける。事務委託費は、一時費用を除いた上で三種類に分ける。

(単位: 百万円)

主な販売費及び一般管理費	変動費/固定費	FYE 2003.3				FYE 2004.3	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
支払手数料	変動(約定件数ベース)	44	36	34	24	53	80
取引所・協会費	固定	21	19	24	29	34	45
通信・運送費	変動(約定件数ベース)	62	53	59	49	48	64
情報料	変動(口座数ベース)	123	125	126	127	123	126
広告宣伝費	固定	6	10	22	24	28	29
役員報酬	固定	6	6	6	6	6	8
従業員給料	固定	115	118	122	121	129	118
器具・備品費	変動(口座数ベース)	317	307	312	343	301	302
事務委託費	固定(30%)	95	92	76	74	77	86
事務委託費	変動(約定件数20%)	63	61	50	49	51	57
事務委託費	変動(口座数ベース 50%)	158	154	127	124	128	144
事務委託費	一時費用	13	0	13	23	6	0
営業権償却	固定	10	10	11	12	12	12
約定件数ベース変動費	(A)	170	151	145	123	153	203
口座数ベース変動費	(B)	612	588	566	595	554	573
固定費 + 一時費用	(C)	256	257	277	292	294	301
主な販売費及び一般管理費合計		1,039	997	989	1,011	1,001	1,079
販売費及び一般管理費合計に対する割合(※1)		91%	88%	90%	92%	90%	91%

2. 委託手数料は純営業収益のうち大半を占める。

委託手数料	726	551	525	551	908	1,481
純営業収益	811	641	601	658	1,164	1,885
委託手数料/純営業収益(※2)	90%	86%	87%	83%	78%	79%

3. 一約定あたりの変動費とそれ以外を算定する。

各四半期約定件数 (1日あたりの約定件数*営業日)(千件) (D)	482	372	362	415	642	1,004
一約定あたりの委託手数料(円)	1,508	1,481	1,448	1,326	1,414	1,474
一約定あたりの約定件数ベース変動費 (A)/(D) (円)	354	408	400	298	238	202
(一約定あたり委託手数料) - (一約定あたり約定件数ベース変動費) (円)	1,154	1,073	1,048	1,028	1,176	1,272

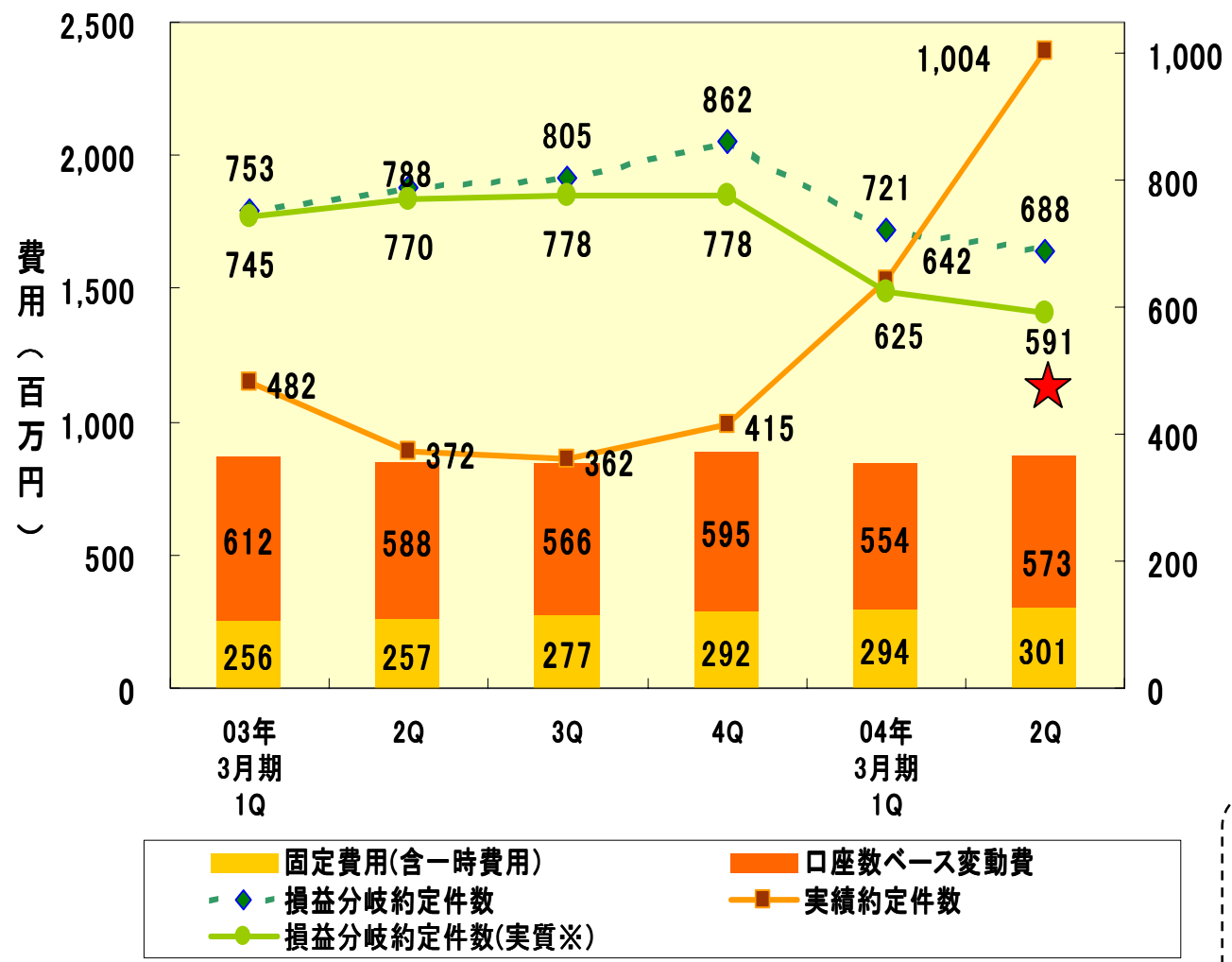
4. 固定費および口座数ベースの変動費をカバーするために必要な約定件数を算定する。

各四半期損益分岐点概算 (千件)(E)	753	788	805	862	721	688
一月あたり損益分岐点概算 (千件)	251	262	268	287	240	229

5. 「主な販売費および一般管理費」の販管費全体に占める割合と「株式委託手数料」の純営業収益に占める割合で調整した実質損益分岐点を算定する。

各四半期実質損益分岐点概算 (千件) (E) × (※2)/(※1)	745	770	778	778	625	591
------------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----

損益分岐点分析—約定件数



2004年3月期 第2四半期

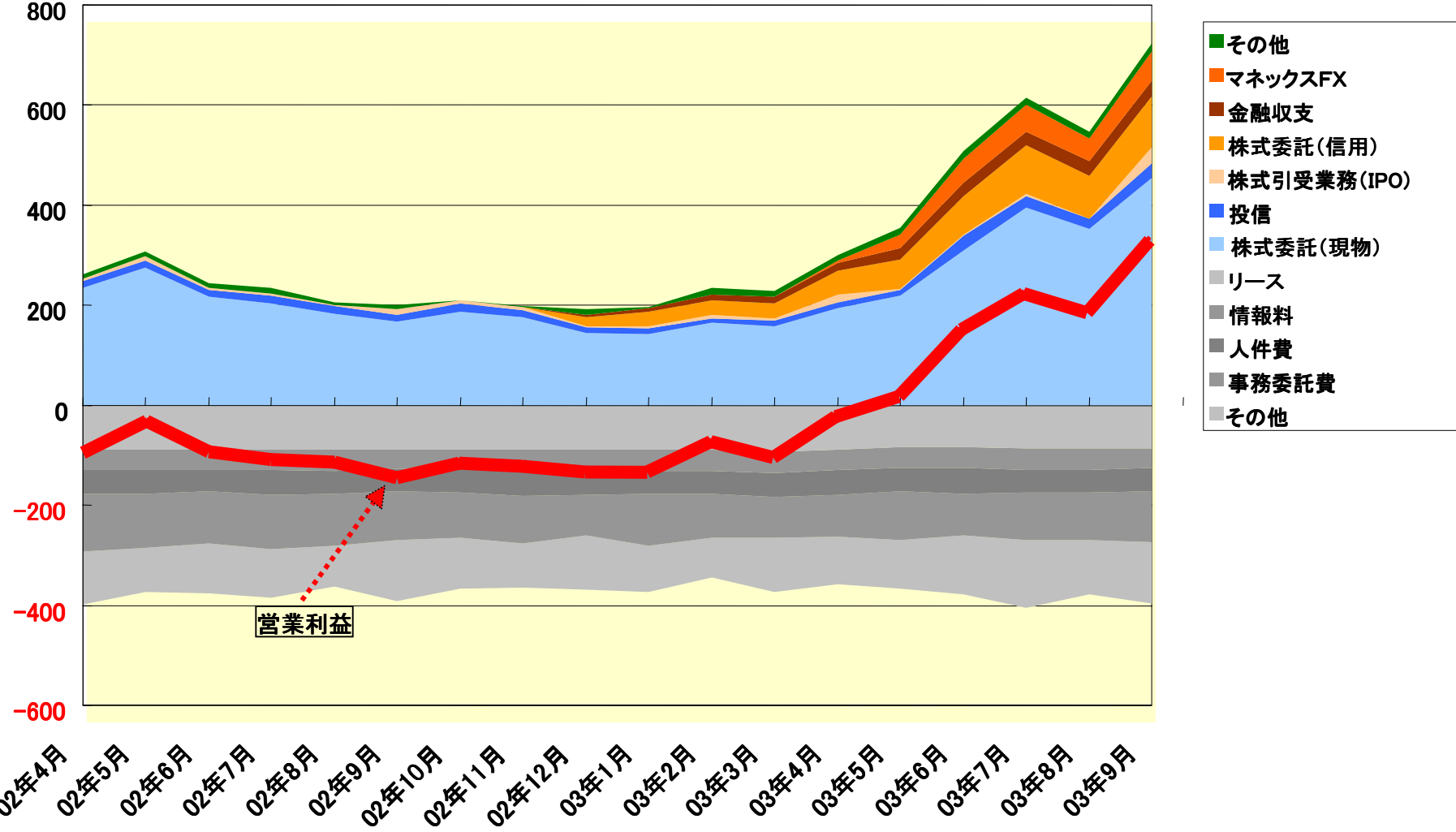
- 市況の回復により、約定件数が引続き大幅に増加。
- コスト削減努力により、固定性の費用は抑制。
- 金融収支、マネックスFXなどからの収益が増加し、全体に占める株式委託手数料の割合が低下。その結果損益分岐点も低下。
- 下記※印注の方法で損益分岐点を計算したが、株式委託手数料以外の収益の絶対額が大きくなってきたため、実際の損益分岐点は更に低い。

(左図中★印が実際の損益分岐点の参考地点)

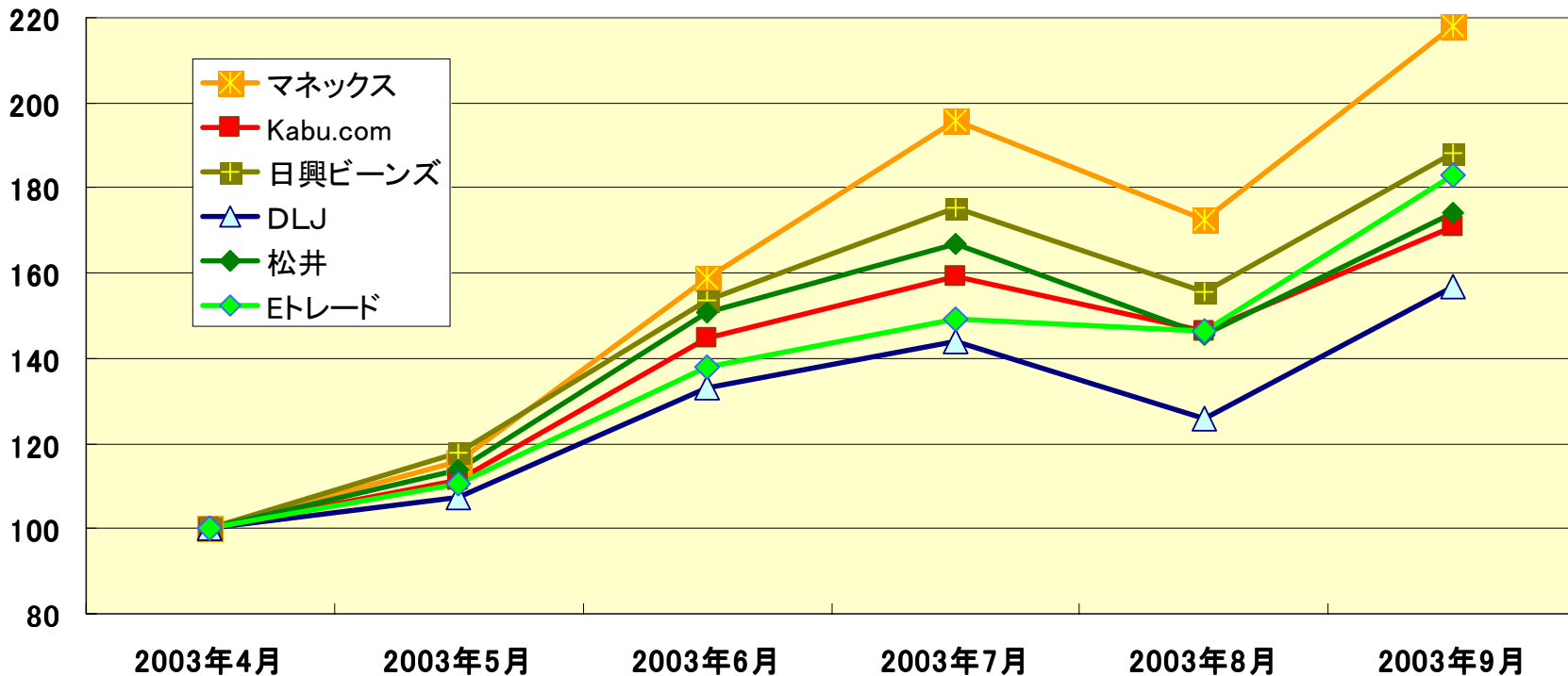
※「主な販売費および一般管理費」が販管費全体に占める割合と、「株式委託手数料」が純営業収益(金融費用を差し引く)に占める割合の差異を調整して求めたもの

純営業収益・販売費及び一般管理費の多層化

単位:百万円



約定件数推移(指数 2003年4月 = 100)



出所： 各社IR資料

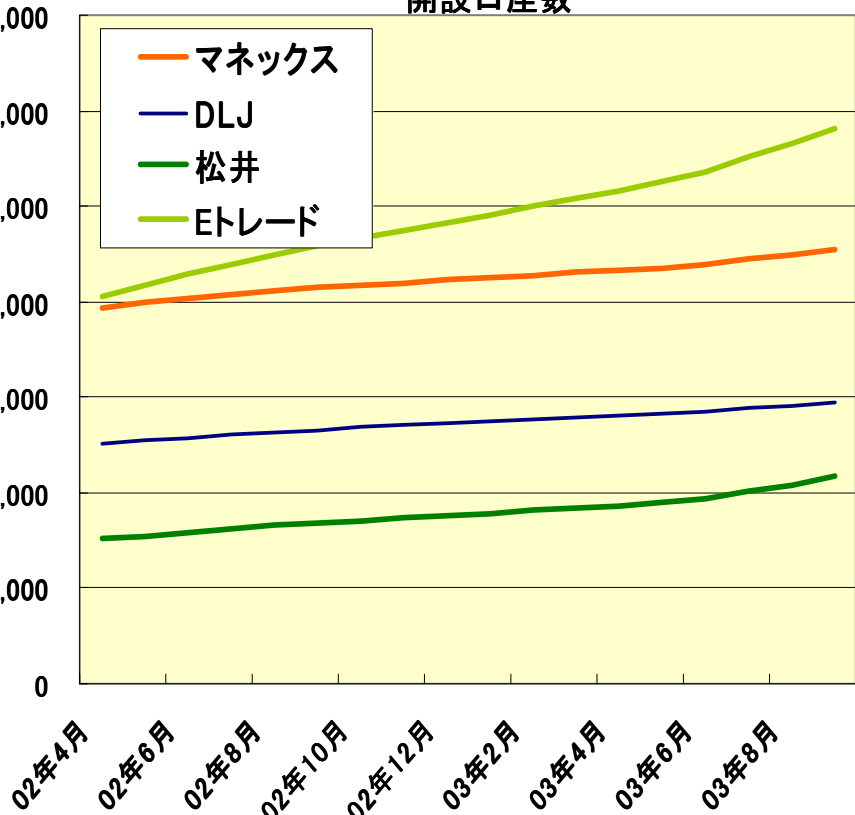
■ 当中間期における約定件数伸び率は当社が圧倒的に他社を凌ぐ

考えられる理由:

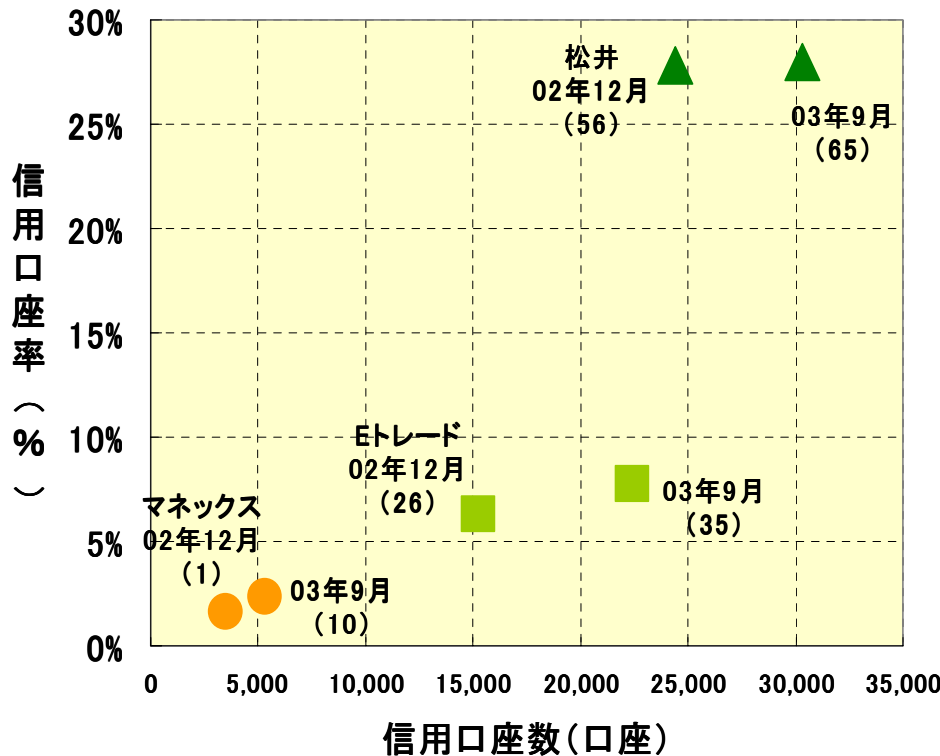
- ①顧客層の違い—市場回復期には、現物顧客の方が約定の伸びるポテンシャルが大きい可能性
- ②システムの安定—活況の中での安定したサービス提供により、他社から顧客がスライドした可能性

顧客開設口座数

開設口座数



信用口座数と信用口座率

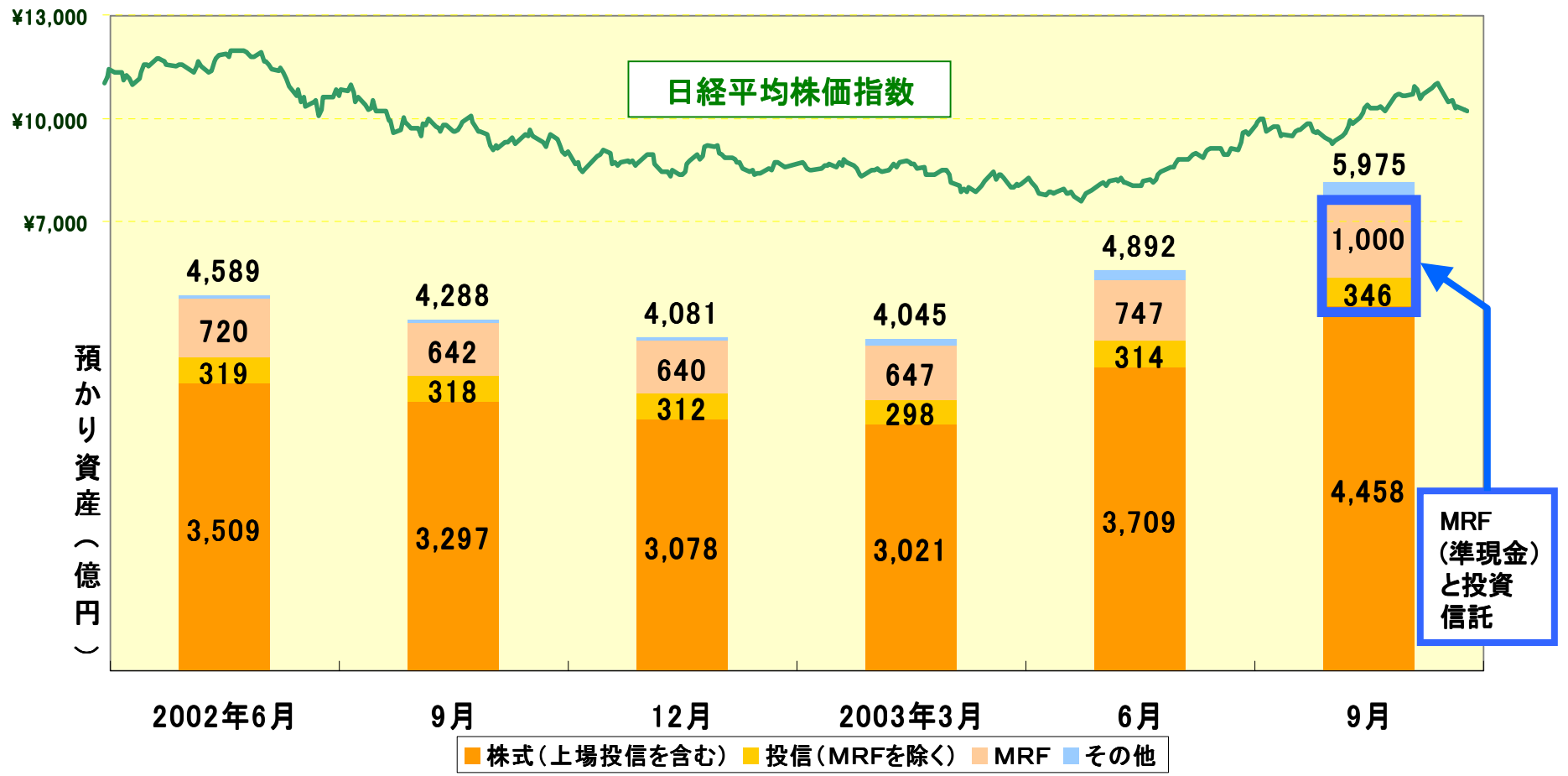


- ・図中の()は各社の信用取引開始からの月数を表す
- ・松井証券はオンライン専業となつてからの月数で表示

■ 極端に高い信用口座率を目標としていないとは言え、信用口座数の増加は課題である

出所: 各社IR資料

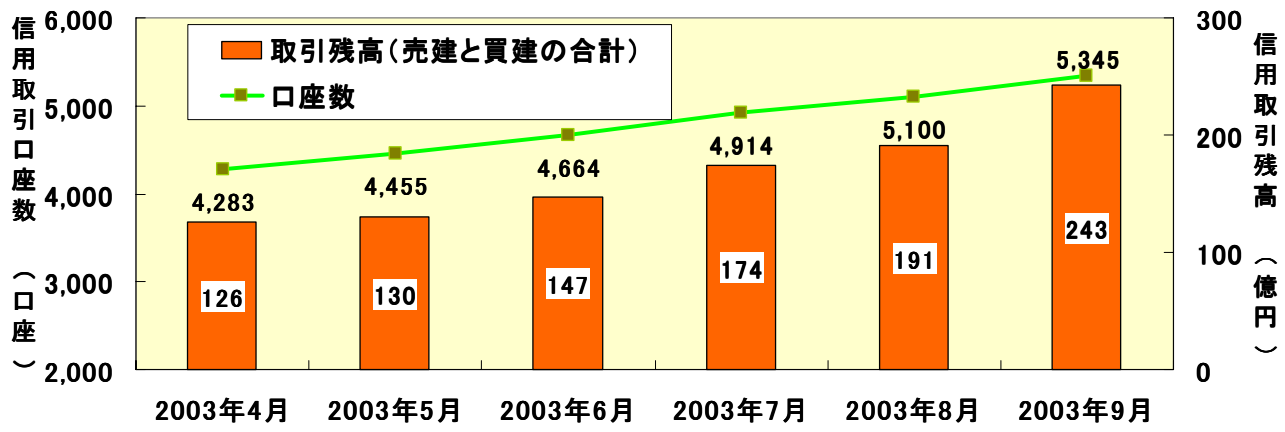
顧客預かり資産の推移



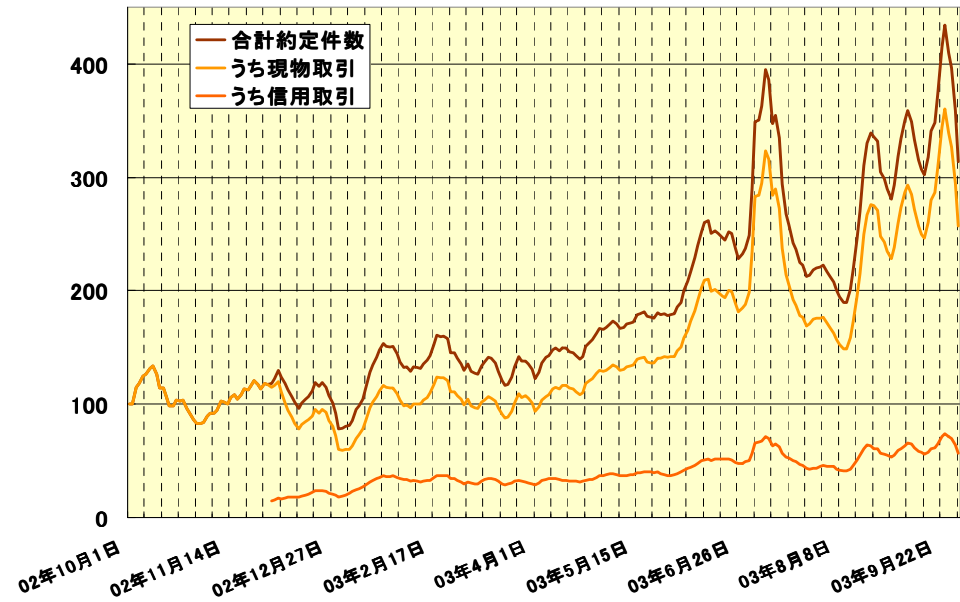
■ 2003年9月末現在のMRF残高: 1,000億円

■ 2003年6月末→2003年9月末 日経平均株価指数: + 12.5 %、マネックス顧客預かり資産: + 22.1%

信用取引口座数および信用取引残高



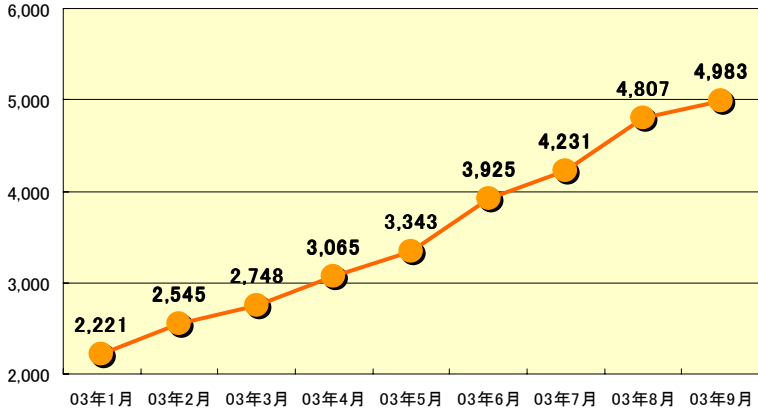
約条件数の推移(2002年10月1日=100として指数化、5営業日の移動平均)



当社において、信用取引約条件数は相場の影響をあまり受けずに比較的安定に推移している。

他の金融機関との差別化を図る独自のサービスとして着実に成長

契約口座数の推移



契約口座数は
5,000口座を突破
(2003年10月)

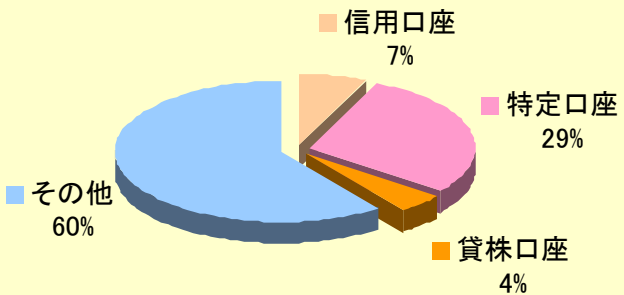
ポートフォリオは
200億円を超える
(2003年10月)

2003年4月～9月の
平均貸株金利は
年0.134%

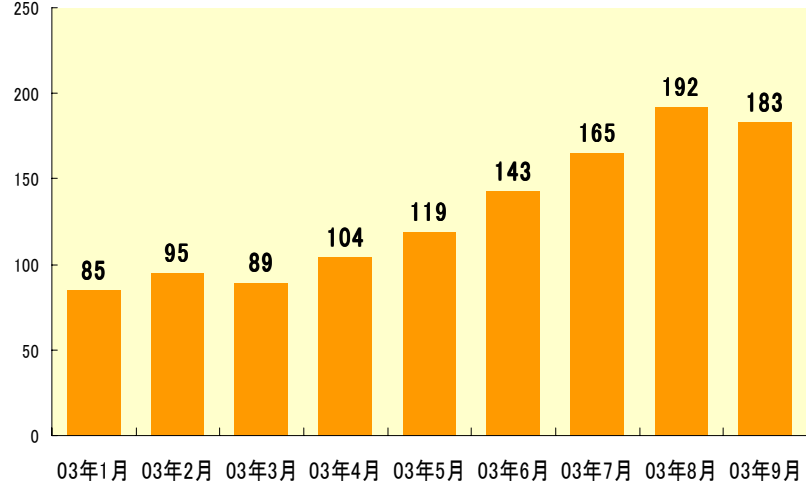
他の金融機関の
短期金利と比べても
断然有利な水準

- 株式預かり資産の4%が利用
- 貸株可能残高(信用口座、特定口座を除く)では7%が利用
- 銘柄・数量選択機能の利用を促しさらに残高を増やす

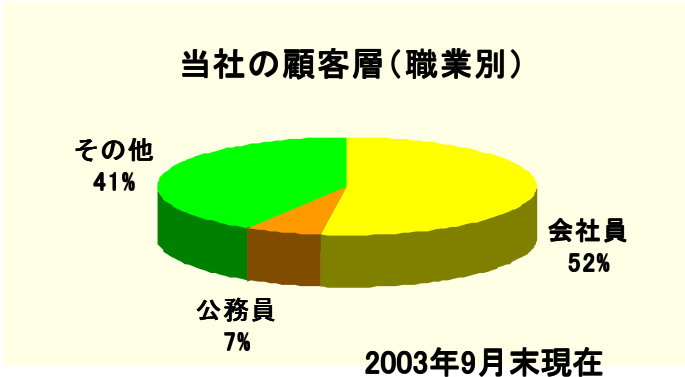
株式預かり
資産の内訳



貸株サービス残高推移(億円)



当社の顧客層にフィット、急速に重要な収益源となる



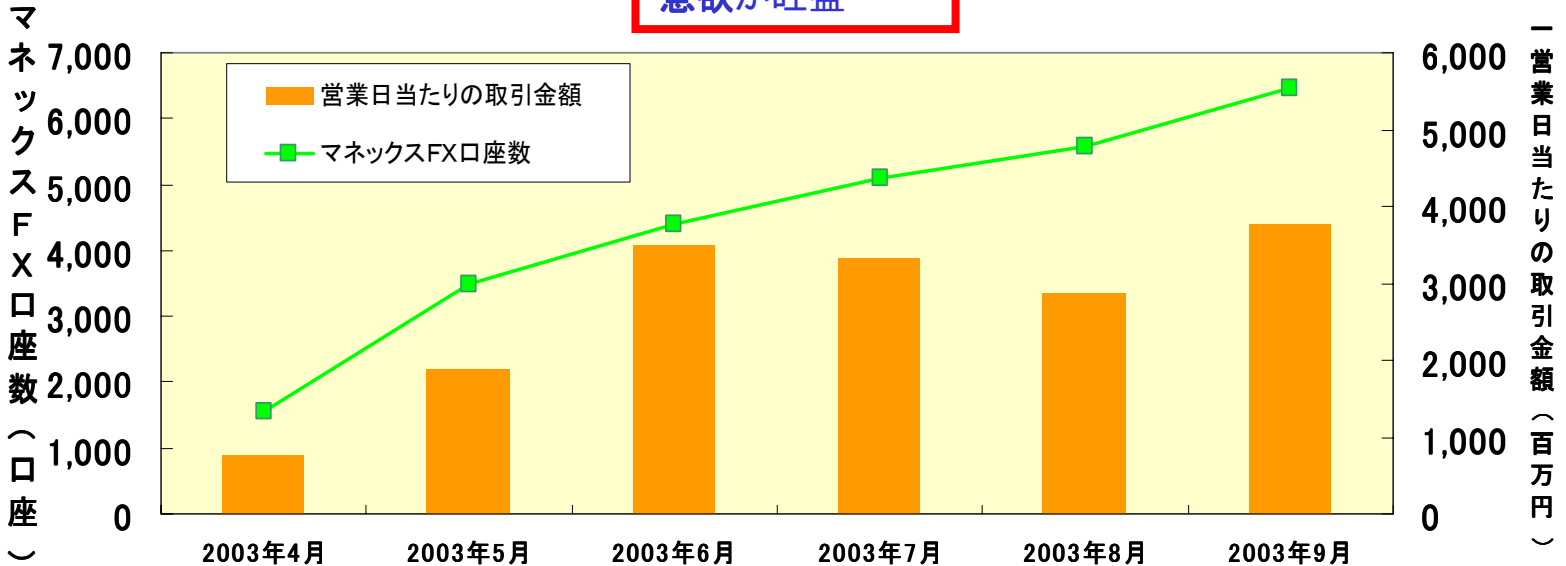
会社員・公務員
が大半を占める

↓

- 職業上、外国為替に馴染みがあり、関心が強い
- 勤務時間外である夜間の取引意欲が旺盛

—4月21日開始以来、口座数、取引金額ともに順調に推移。中間期で239百万円の収益を計上する。

—今後も株式市況の影響を受けにくい重要な収益源として位置付ける。



顧客の多様なリスク選好・ポジションに対応した商品の提供

魅力的な新商品の提供

ポジション

ロング

ショート

リスクの種類

株価

-株式投信

-ベアファンド

金利

-債券ファンド
-(外貨建債券)

-債券ベアファンド

為替

-外貨建投信

-(マネックスFX)



組合せについては
マネープランナーでアドバイス

HSBC
チャイナ
オープン

エマージング市場の潜在性に注目、
リサーチ体制・パフォーマンスを重視
したセレクション

トヨタアセット・
バンガード
海外株式
ファンド

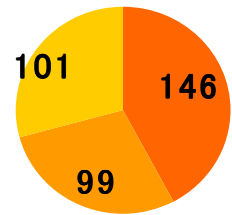
バンガードのインデックスファンドの
月次積立を実現、グローバル株式
に投資するファンド・オブ・ファンズ
型ノーロード国内投信

DKA債券
ベアオープン

国内長期債券市場全体の値動きと
逆方向に動く国内投信

2003年9月末時点の投信残高

100%=346億円



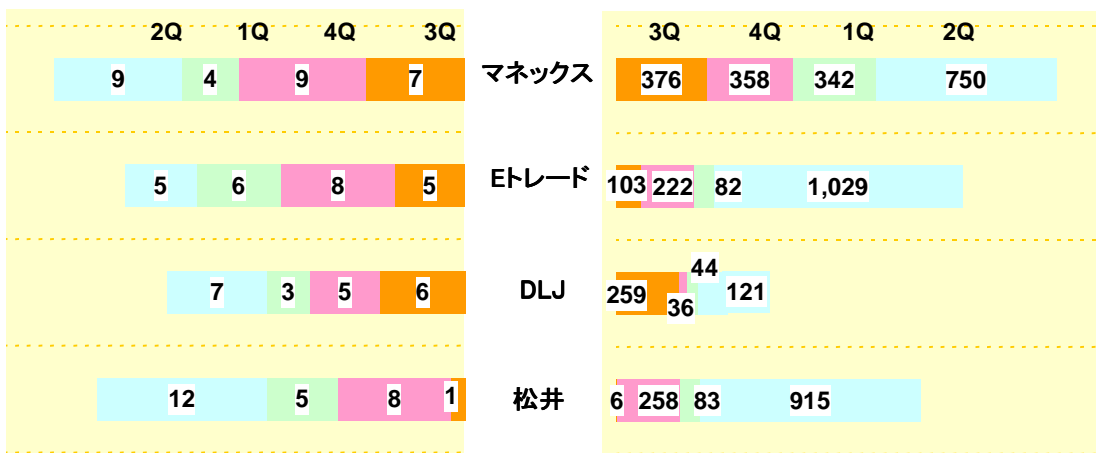
- 国内株式投信
- 国内公社債投信
- 外貨建投信

※2003年9月の1営業日当たり約定件数は、1,210件となる。(MRFを除く)

2003年9月末時点実績	件数	月額
投信定額積立	4,412	80百万円
カードde自動つみたて	5,893	126百万円

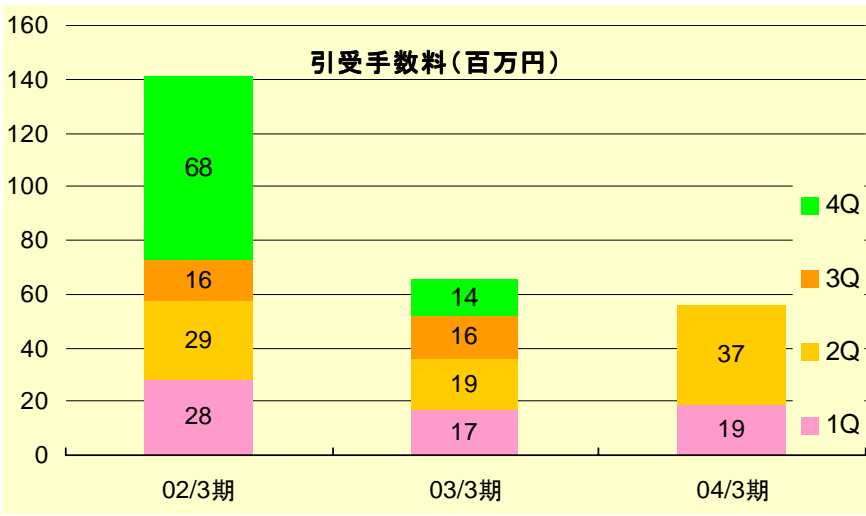
引受業務の現況

引受社数(社) 03/3期3Q~04/3期2Q 引受金額(百万円)



04/3 2Qの引受実績

社名	上場日	シェア
ドワンゴ	7/17	4.0%
アーティストハウス	8/8	1.0%
あきんどスシロー	9/18	1.0%
センチュリー・リーシング・システム	9/18	0.5%
メディビック	9/18	2.0%
マッグガーデン	9/22	1.0%
イー・アクセス	10/3	1.5%
メディネット	10/8	1.0%
アイロム	10/10	6.0%



・03/9中間期の引受手数料は、前年同期比56%増の56百万円と大幅に増加。
 ・1Qワコム(25%)、2Qアイロム(6%)、3Qカカコム(10%)の副幹事を獲得。
 ・今後も引受比率の向上を目指す方針。

■引受契約ベース

■引受契約ベース

副幹事実績一覧

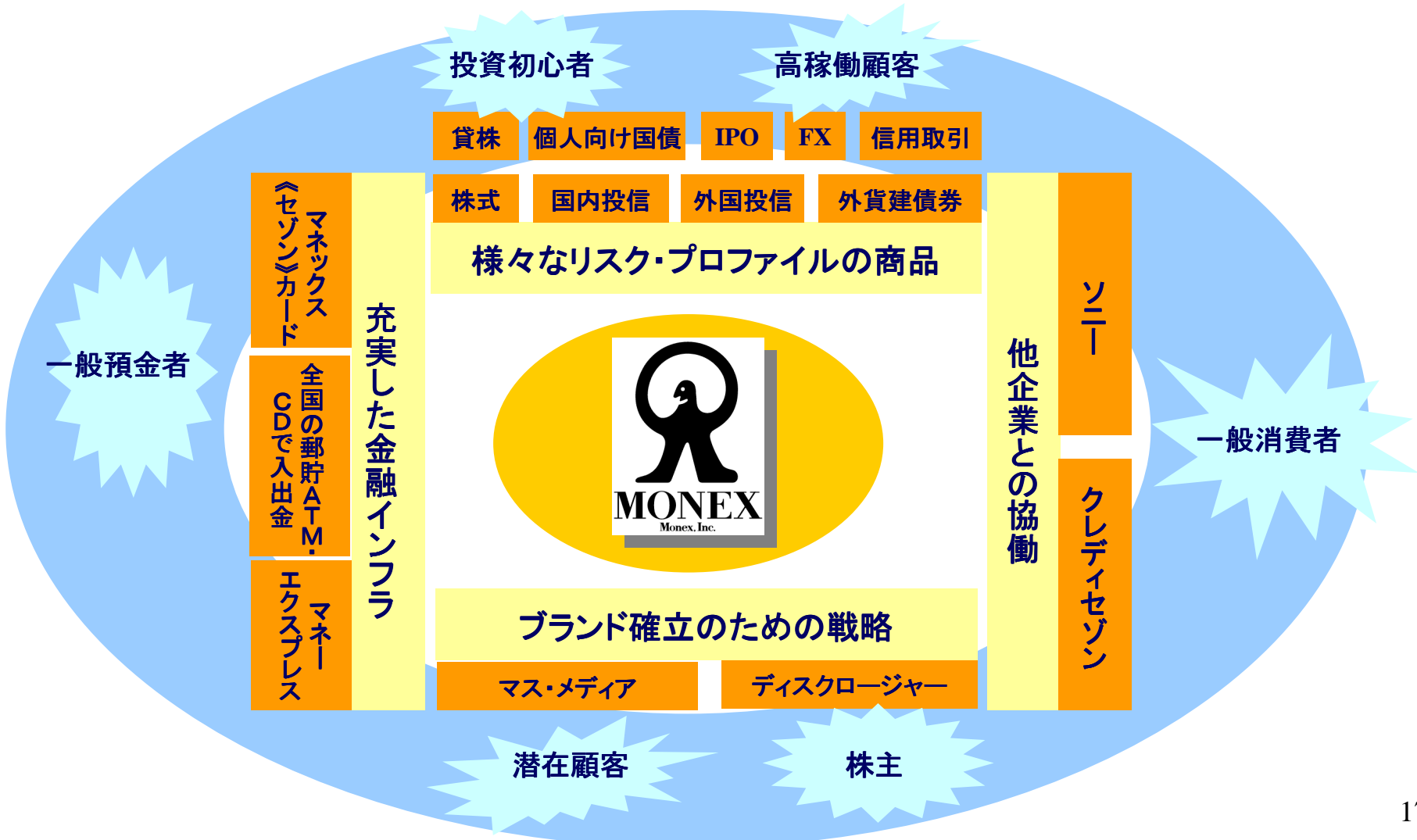
社名	上場年月	シェア
カカコム	03/10	10%
アイロム	03/10	6%
ワコム	03/4	25%
フージャースコーポレーション	02/10	8%
ジグバシステムジャパン	02/3	10%
コナミコンピュータエンタテインメントジャパン	02/2	10%
オープンループ	01/3	18%
ブイテクノロジー	00/10	6%

(注)引受手数料は、既公開会社ファイナンス含む。
 その他データは、新規公開に伴うものに限る

I .財務情報および事業の概要

 II .経営モデルと今後の展開

あらゆる顧客層を取り込み理念を実現するための重要戦略を整え、更なる進化に備える



オールラウンド・ネット証券を目指す施策を継続して行っていく

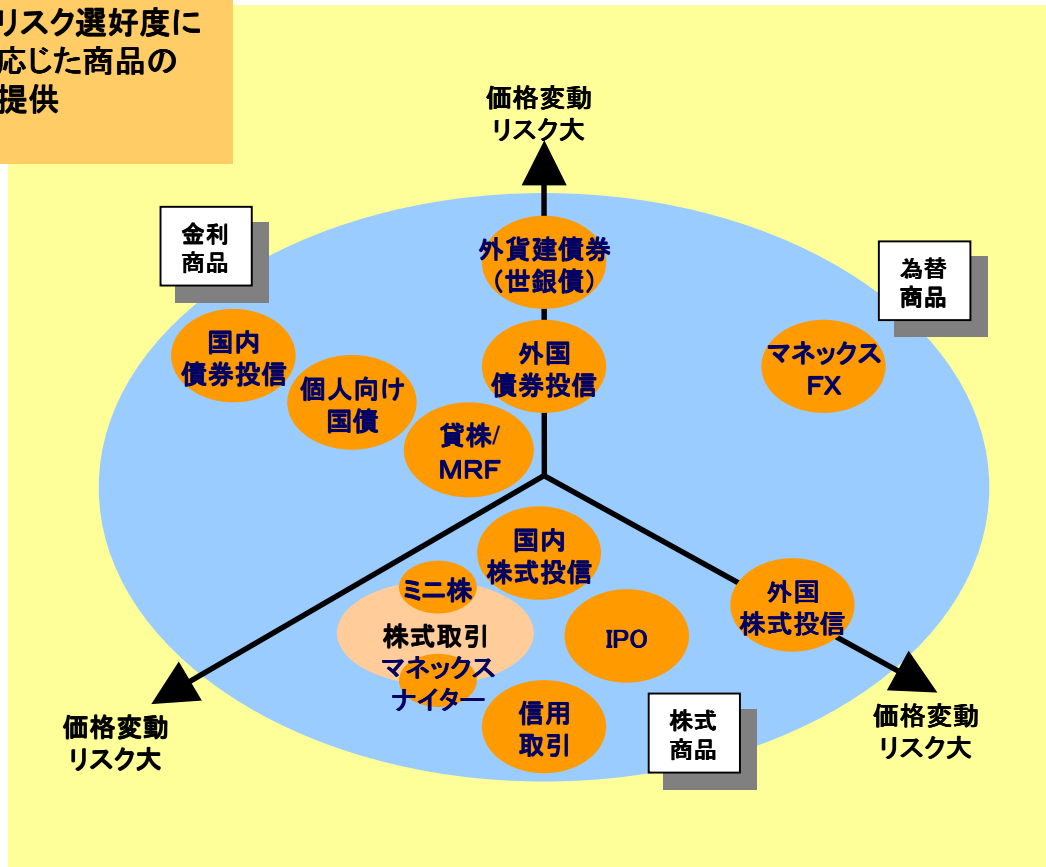
継続的施策

収益の核となる
高稼働顧客の
囲い込み

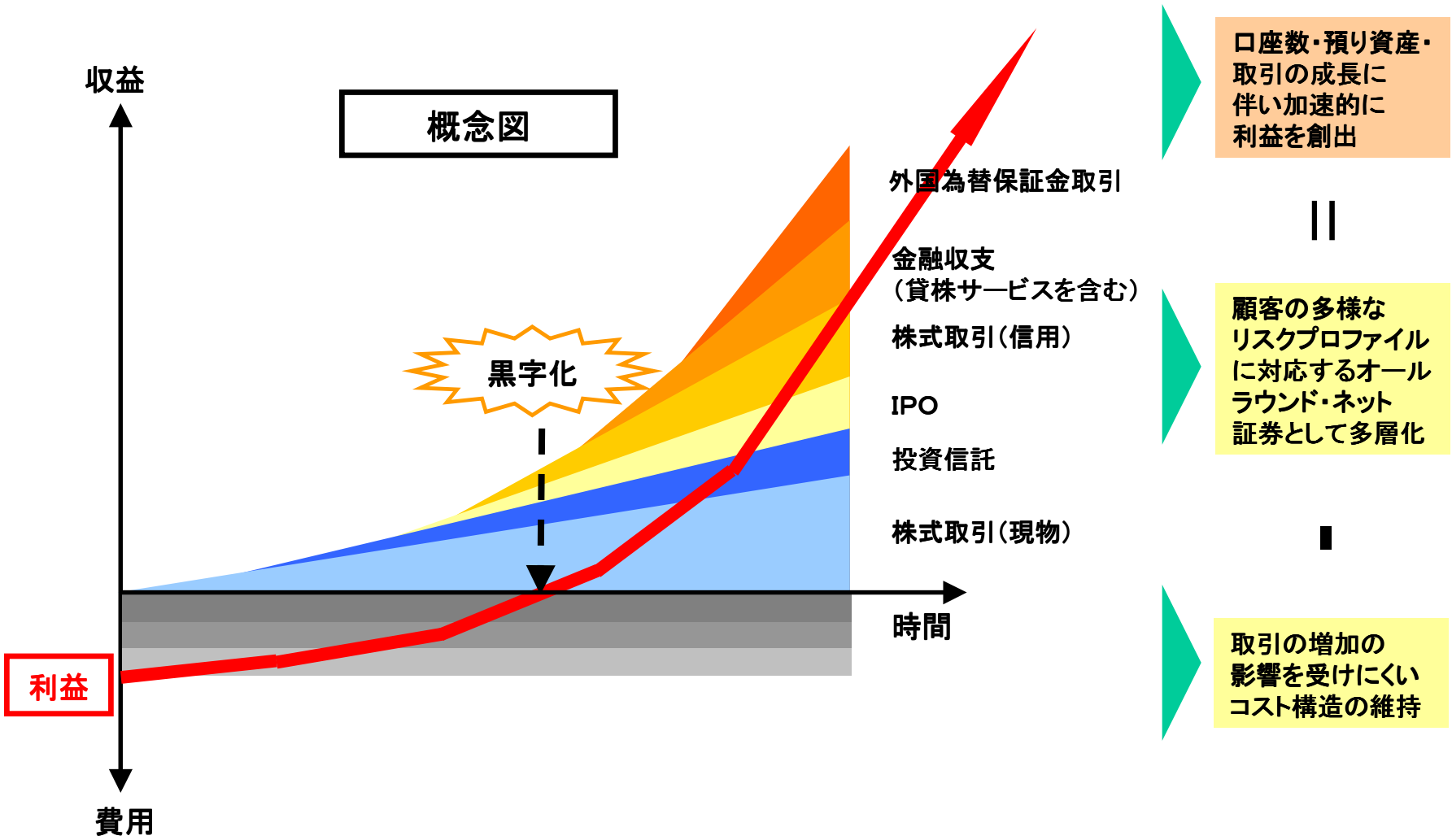


- ・定額手数料制
- ・携帯電話による信用取引
- ・情報サービスの拡充
(マネックススピードプラス/マネックストレダー/
マネックスMarket Viewer Expert/マネックスFXVoice等)
- ・ロングショートモデルなどの投資手法

顧客の多様な
リスク選好度に応じた商品の
提供

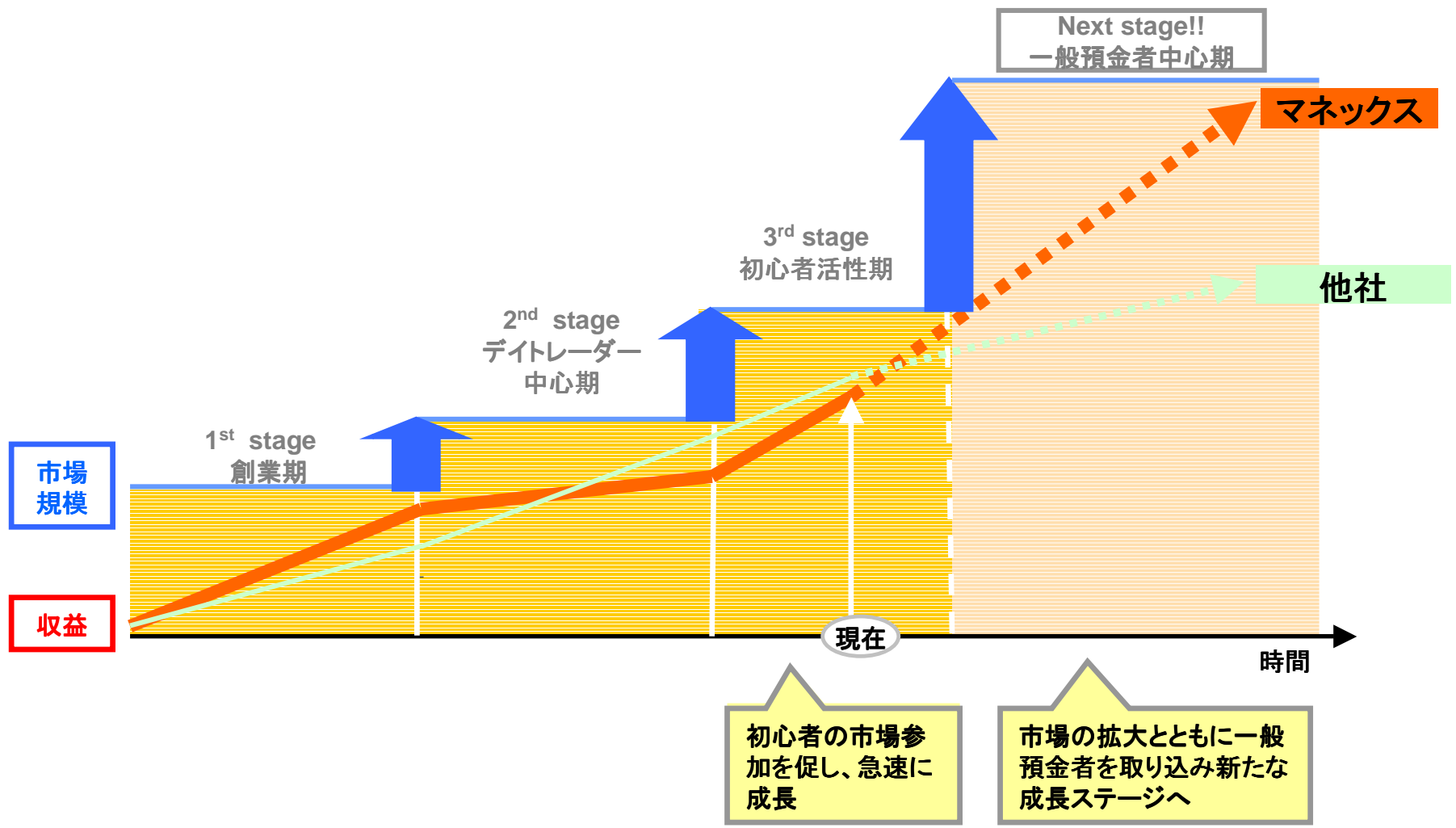


収益の多層化と低く維持されたコスト構造の両輪でレバレッジの効いた収益構造を実現

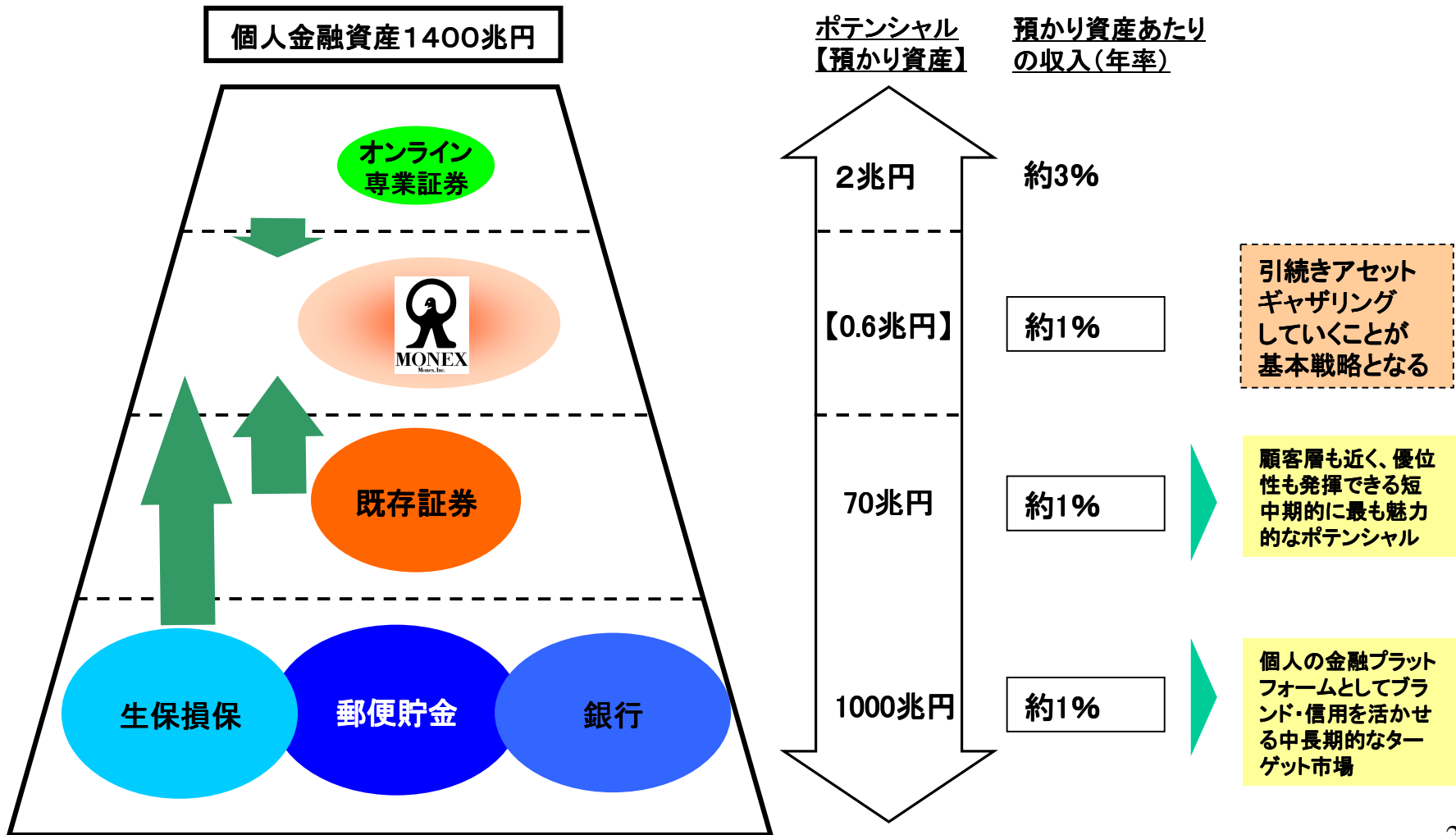


成長ステージ

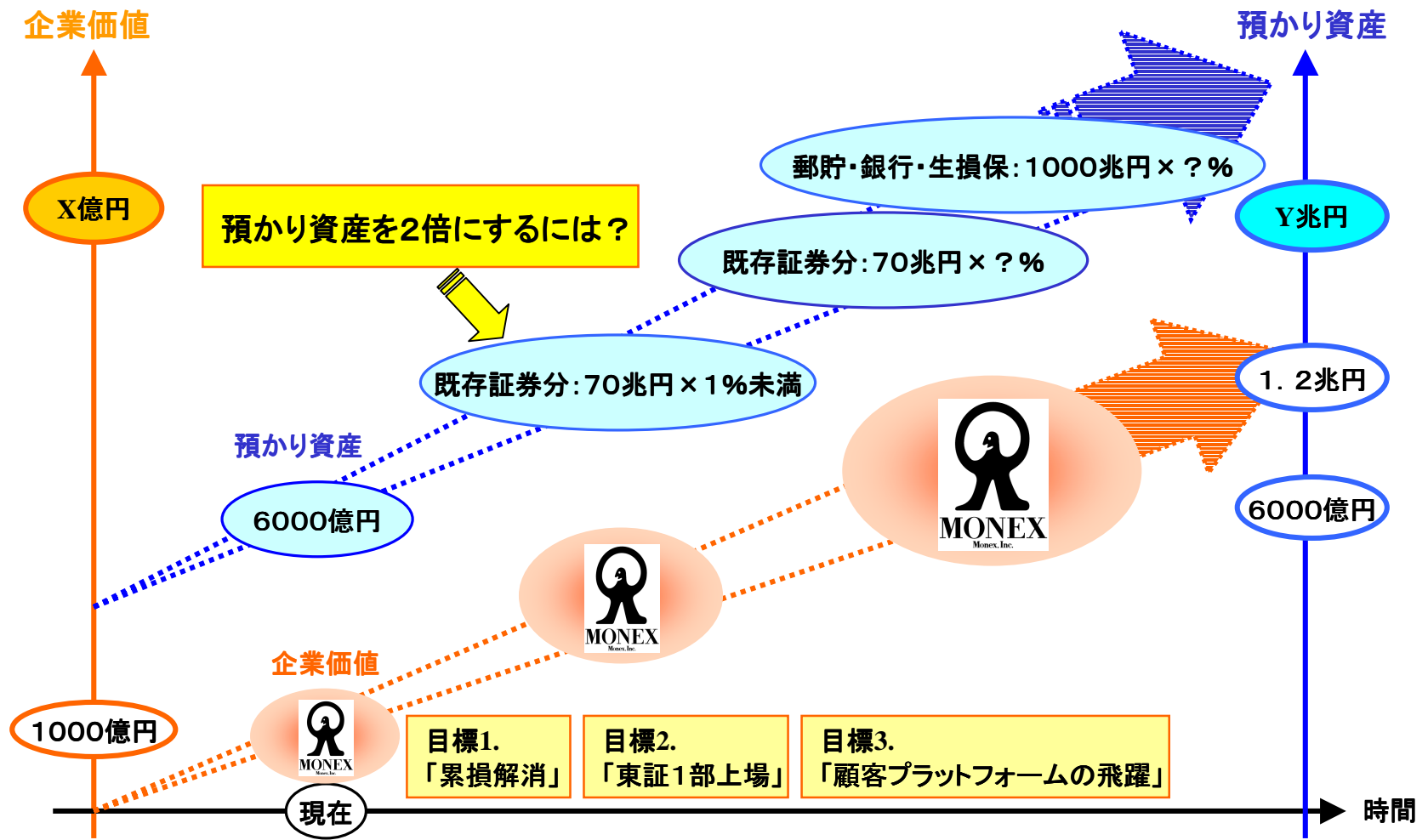
黒字体質を定着させ、市場の拡大とともに新たな成長ステージへ入る



既存の証券顧客・一般預金者など、個人金融資産のすべてを対象とする、広大な成長ポテンシャル



預かり資産の拡大が企業価値の向上の鍵





MONEX

<http://www.monex.co.jp/>