

平成15年3月期決算発表会社説明会質疑応答

Q1 日本の証券市場がどうしていきべきかについて展望を伺いたい。

A1 証券会社は仲介業者としての役割があるが、まず顧客からの信頼を得なくてはならないと認識している。このために、徹底したディスクロージャーを行うこと、顧客の視点に立つ顧客サービスを充実することが重要と考えている。当社は信用取引については他社に比べて出遅れたという事実はあるが、顧客保護の観点から考えると信用取引は時期尚早という判断もあった。

現在の証券市場における最大の問題は企業にあると考えている。株式の法人所有や株式の持合の問題もあり、持合先など少数株主を視野にいれた経営になりがちである。こういった状況では日本の企業はマーケットでなかなか信頼を得ることが難しいのではないかと。日本の株価は、GDP比で低い状況にある。

当社では今後もコーポレートガバナンス、ディスクロージャーをしっかりとしていきたい。また、構造改革による直接金融へのシフトを前提とした経営をしている場合には、必ずしも結果がついてこないことがあるので、柔軟な対応をしたい。

Q2 今後、積極的に落とせるコストは何か？

A2 平成15年3月期には、事務委託費が減少し、器具備品費が上昇した。既に手は打たれており、今後削減が見込まれるものについては、情報料、システム関連コストである。システム関連コストについては単価の引き下げも含めた見直しを行っている。またハードウェアの技術革新等により場所を取らなくなり、ラック代といったコストを下げることも可能である。ただし、約定数の増加があった場合は変動する恐れはあるが、全体的な削減の効果はある。

Q3 戦略事業部についてのコンセプトについて伺いたい。想定している新規事業とは本業をサポートするような性質のものかあるいは単独で収益をあげていくものか。

A3 あくまでも独立した内容である。検討評価中の案件についての具体的な内容は現状申し上げられないが、将来当社の収益に貢献する可能性があるものと思われる。

Q4 朝のテレビ番組に出演しているが、その意図と影響について教えてほしい。

A4 フジテレビ「めざまし新聞for BIZ」(午前4:30から5:25、毎週月曜日～金曜日)の毎週月曜日に(社長)本人が生出演している。他の曜日は社員が電話で前日のニュースについてコメントしている。このようにマーケットに近いところで、お客様向けの情報提供するノウハウを積むことができる。現在視聴率が1～2%と聞いており、当初放送予定期間中の評判がよければ、よい時間帯に移動する可能性もあると考えており、現在は体力的にはきついがそのための投資だと思っている。地上波において、毎日会社のコメントを発信できることは貴重で、広報効果も高いとみている。

Q5 信用取引の買建残、売建残はどの程度あるか。信用口座約4,000のうち、信用取引の経験者はどれくらいか。また今後の信用取引の約定件数、信用口座数をどの程度まで増やしていきたいか。また、ロング・ショートモデルの取引は、顧客がどれだけ興味をもって、取引に結びついているか。

A5 信用取引の買建残は3月末の約定ベースで約92億円。売建残は約18億円。当社の信用取引の顧客は信用初心者が多いと理解している。株式委託約定件数全体に占める信用取引の割合は50～60%程度に抑えたい。信用取引口座数は、1～2万口座を目標としたい。ロング・ショートモデルについては、興味をもっている顧客が多いものの利用方法がわからないといった質問が多い。勉強会を行うことによって顧客にノウハウ還元することができる。また勉強会に参加した人の取引が活発になることも検知しており、今後も勉強会を続ける。また地方での勉強会も検討中である。

以上