

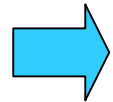


平成15年3月期 決算発表

会社説明会

平成15年4月21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

II .株式委託以外の事業の概要

III .経営モデルと今後の展開

(単位:百万円、%)

	2002年3月期	2003年3月期	対前期比 増減
営業収益	3,281	2,766	△15.7%
純営業収益	3,280	2,712	△17.3%
販売費及び一般管理費	4,516	4,477	△0.9%
営業損失	1,236	1,765	-
経常損失	1,200	1,758	-
当期純損失	1,406	2,046	-

(01年4月-02年3月) (02年4月-03年3月)

(単位:百万円、%)

	2002年3月期末	2003年3月期末	対前期末比 増減
総資産	13,124	23,919	82.2%
純資産	10,323	8,363	△19.0%
自己資本規制比率	860.5%	565.3%	-
現預金及びCP	8,333	7,391	△11.3%
リース残高	3,209	2,460	△23.3%

(単位:百万円、%)

	2003年3月期 第3四半期	2003年3月期 第4四半期	対前四半期比 増減
営業収益	608	705	15.9%
純営業収益	601	658	9.6%
販売費及び一般管理費	1,099	1,093	△0.5%
営業損失	497	434	-
経常損失	497	432	-
四半期純損失	509	677	-

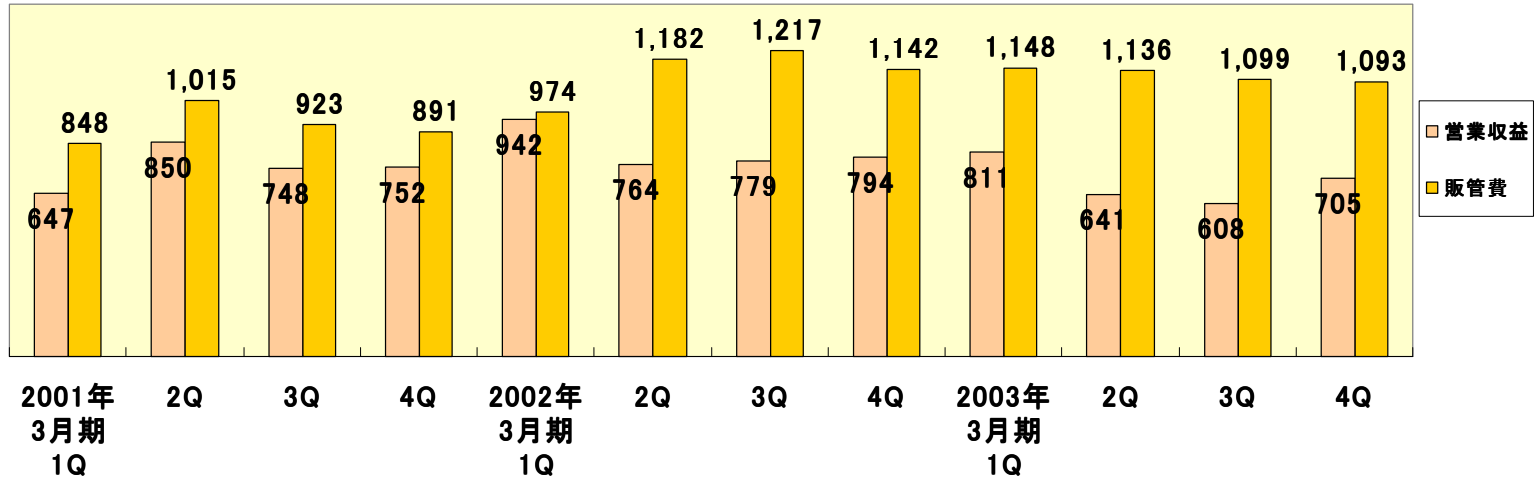
(2002年10月-12月) (2003年1月-3月)

(単位:百万円、%)

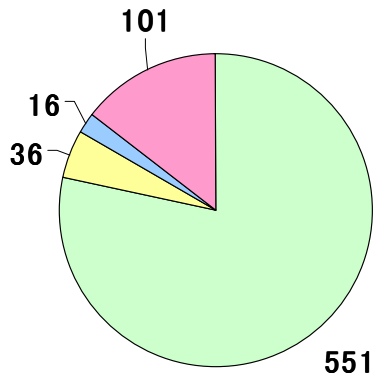
	2003年3月期 第3四半期末	2003年3月期 第4四半期末	対前四半期比 増減
総資産	16,773	23,919	42.6%
純資産	9,040	8,363	△7.5%
自己資本規制比率	645.3%	565.3%	-
現預金及びCP	6,367	7,391	16.1%
リース残高	2,591	2,460	△5.0%

営業収益 vs. 販売費及び一般管理費

(百万円)

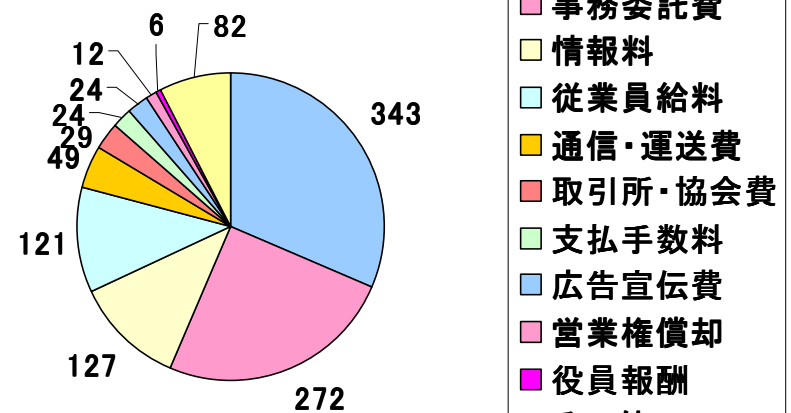


営業収益内訳
100%=705(百万円)



■ 株式等委託 ■ 投資信託 ■ 株式引受等 ■ その他

販売費及び一般管理費内訳
100%=1,093(百万円)



- 器具備品費
- 事務委託費
- 情報料
- 従業員給料
- 通信・運送費
- 取引所・協会費
- 支払手数料
- 広告宣伝費
- 営業権償却
- 役員報酬
- その他

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 2001.3				FYE 2002.3				FYE 2003.3			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
支払手数料	変動(約定件数ベース)	146	126	32	22	34	34	42	27	44	36	34	24
取引所・協会費	固定	12	17	22	19	24	22	22	20	21	19	24	29
通信・運送費	変動(約定件数ベース)	66	76	69	59	75	79	87	66	62	53	59	49
情報料	変動(口座数ベース)	57	81	67	72	78	79	122	120	123	125	126	127
広告宣伝費	固定	23	42	23	6	16	17	17	6	6	10	22	24
役員報酬	固定	2	7	7	7	7	7	7	7	6	6	6	6
従業員給料	固定	95	107	109	103	93	143	141	139	115	118	122	121
器具・備品費	変動(口座数ベース)	157	200	231	250	250	285	306	327	317	307	312	343
事務委託費	固定(30%)	71	78	80	82	83	97	107	100	95	92	76	74
事務委託費	変動(約定件数20%)	47	52	53	54	56	64	71	67	63	61	50	49
事務委託費	変動(口座数ベース 50%)	118	130	133	136	139	162	178	167	158	154	127	124
事務委託費	一時費用						79	14	5	13	0	13	23
営業権償却	固定	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	11	12
約定件数ベース変動費	(A)	259	254	154	135	165	179	201	160	170	151	145	123
口座数ベース変動費	(B)	332	411	431	458	467	527	607	616	612	588	566	595
固定費 + 一時費用	(C)	213	261	251	227	233	377	320	290	256	257	277	292
主な販売費及び一般管理費合計		803	926	835	820	865	1,085	1,129	1,066	1,039	997	989	1,011
販売費及び一般管理費合計に対する割合(※1)		95%	91%	90%	92%	88%	92%	93%	94%	91%	88%	90%	92%

2. 株式委託手数料は純営業収益のうち大半を占める。

株式委託手数料	587	607	582	671	795	664	698	688	726	551	525	551
純営業収益	647	850	748	752	942	764	779	794	811	641	601	658
株式委託手数料/純営業収益(※2)	91%	71%	78%	89%	84%	87%	90%	87%	90%	86%	87%	83%

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)	369	414	378	441	518	441	465	461	482	372	362	415
一約定あたりの委託手数料(円)	1,591	1,466	1,540	1,522	1,531	1,506	1,501	1,493	1,508	1,481	1,448	1,326
一約定あたりの約定件数ベース変動費(A)/(D) (円)	702	614	407	307	317	406	432	347	354	408	400	298
(一約定あたりの委託手数料) - (一約定あたり約定件数ベース変動費) (円)	889	853	1,132	1,215	1,214	1,100	1,069	1,146	1,154	1,073	1,048	1,028

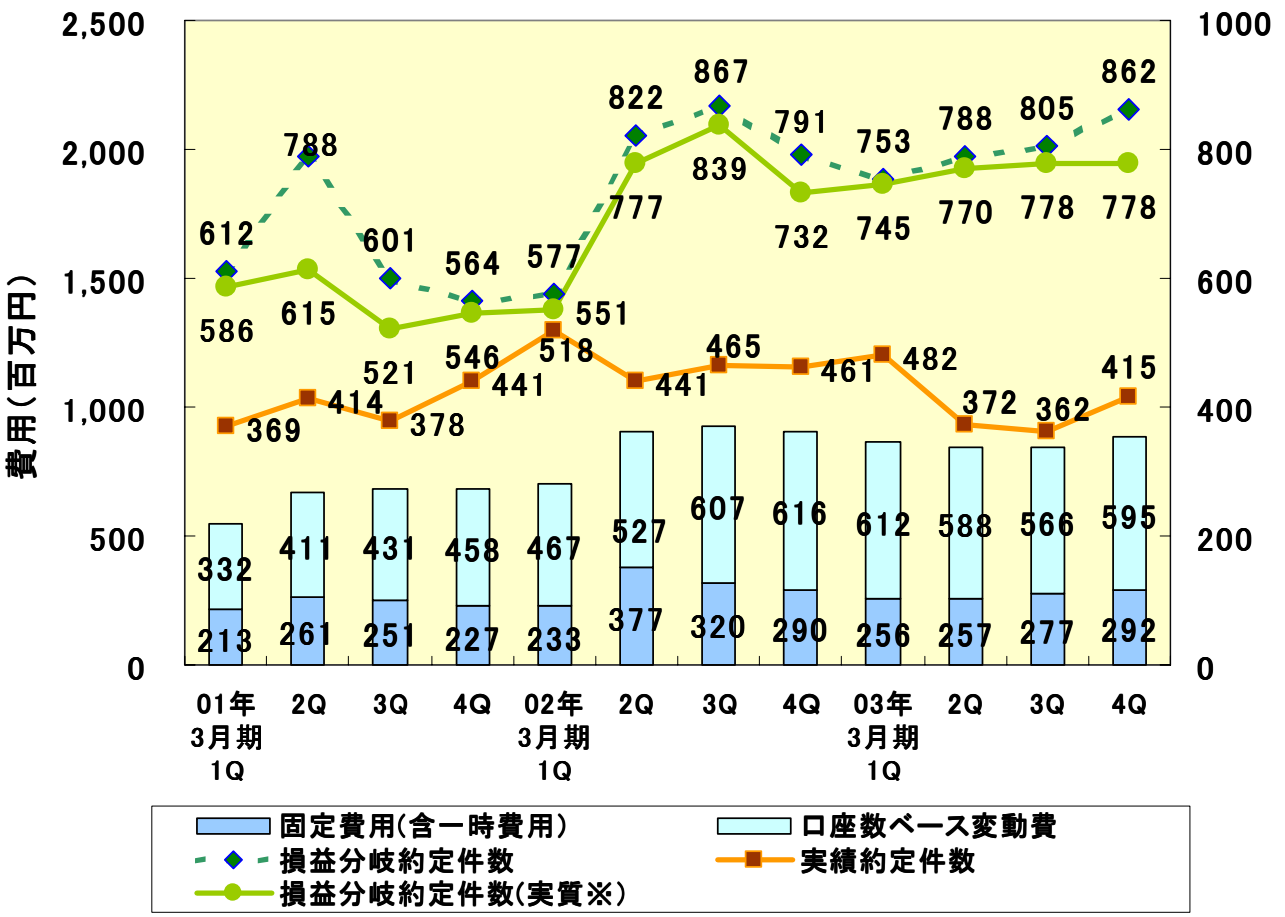
4. 固定費および口座数ベースの変動費をカバーするために必要な約定件数を算定する。

各四半期損益分岐点概算 (千件) (E)	612	788	601	564	577	822	867	791	753	788	805	862
一月あたり損益分岐点概算 (千件)	204	263	200	188	195	274	289	264	251	262	268	287

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)	586	615	521	546	551	777	839	732	745	770	778	778
--------------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

損益分岐点分析—約定件数



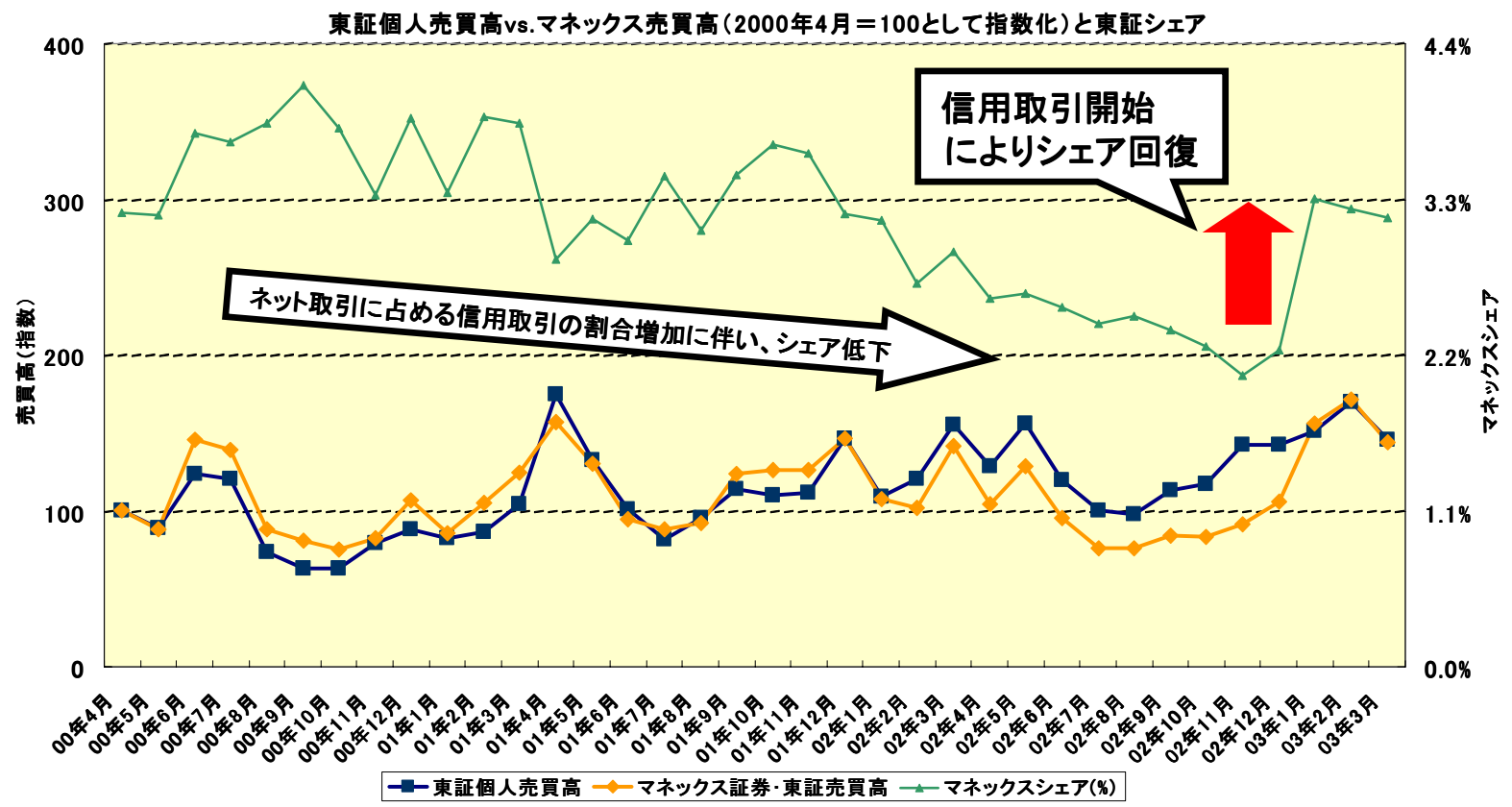
FYE2003/3 4Q

- 信用取引の開始に伴い、リース費用は増加するものの、全体での販管費の増加は限定的。
- 株式委託業務以外の収益も増加しており、実質損益分岐点は変化なし。
- 信用取引開始もあり約定件数は回復傾向。

※「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。

委託手数料以外の純営業収益、特に金融収支(金融収益-金融費用)の増加に伴い、その差異は拡大する。

東証個人売買高 vs. マネックス売買高



【ネット取引に占める現物取引-信用取引売買高の割合】

	00年4月-9月	00年10月-01年3月	01年4月-9月	01年10月-02年3月	02年4月-9月	02年10月-03年3月
信用取引	21%	29%	36%	43%	49%	?
現物取引	79	71%	64%	57%	51%	?

- ネット取引において、2000年4月～2002年9月にかけて信用取引売買高は約5.0倍、現物取引売買高は約1.4倍となっている

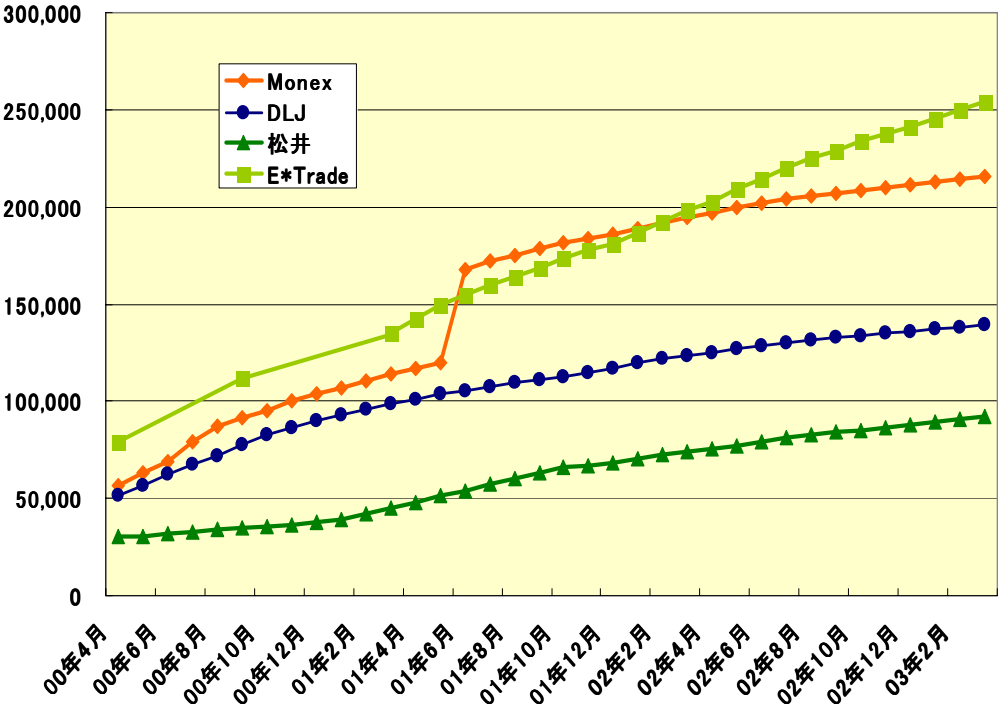
I .財務情報

 II .株式委託以外の事業の概要

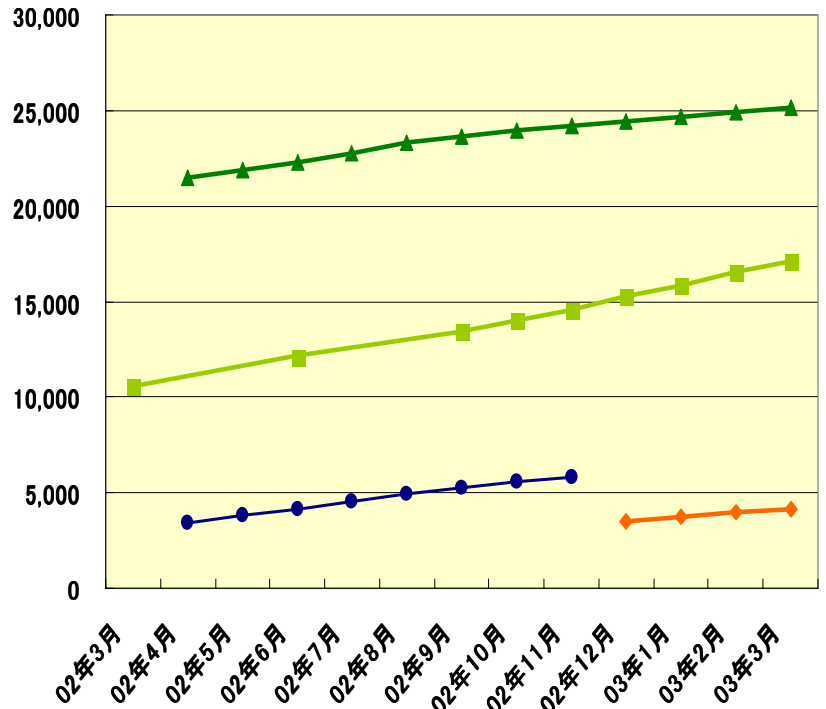
III .経営モデルと今後の展開

顧客開設口座数

開設口座数

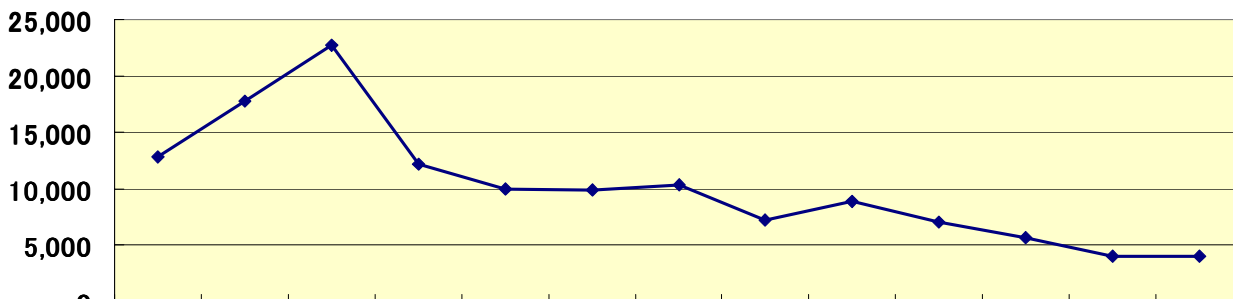


信用口座数

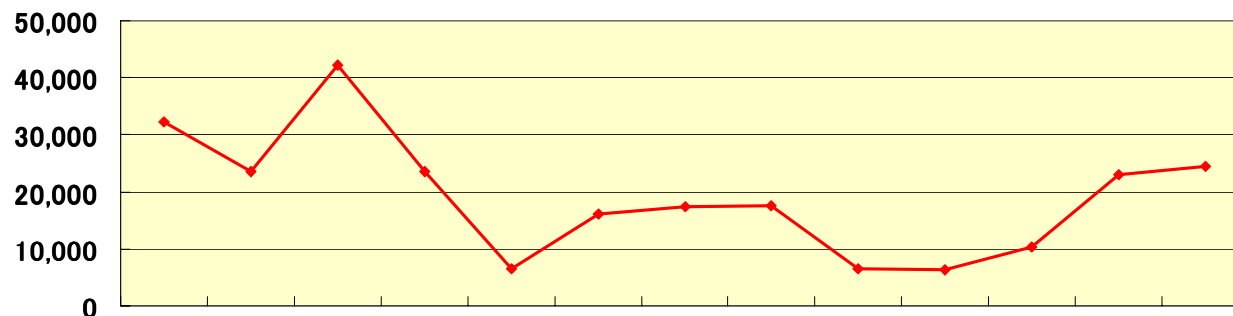


口座獲得費用

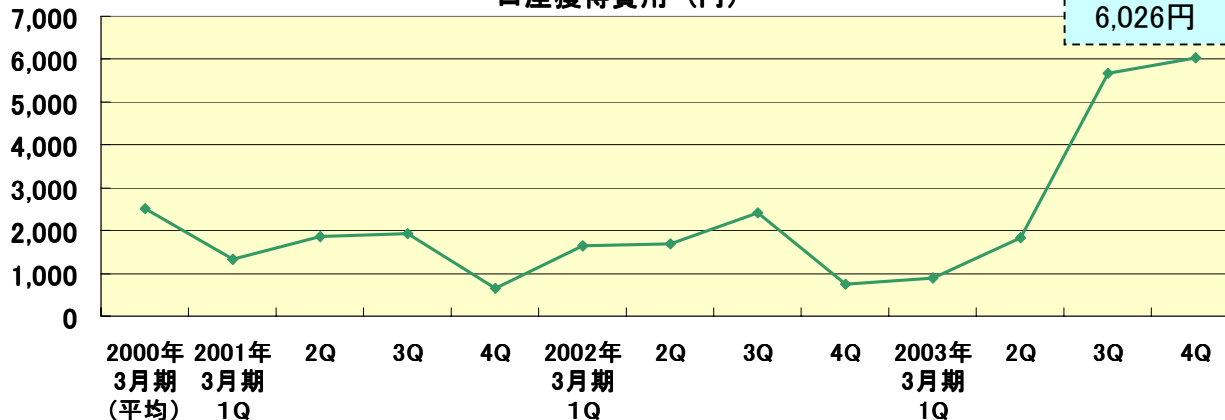
獲得顧客口座数



広告宣伝費 (千円)



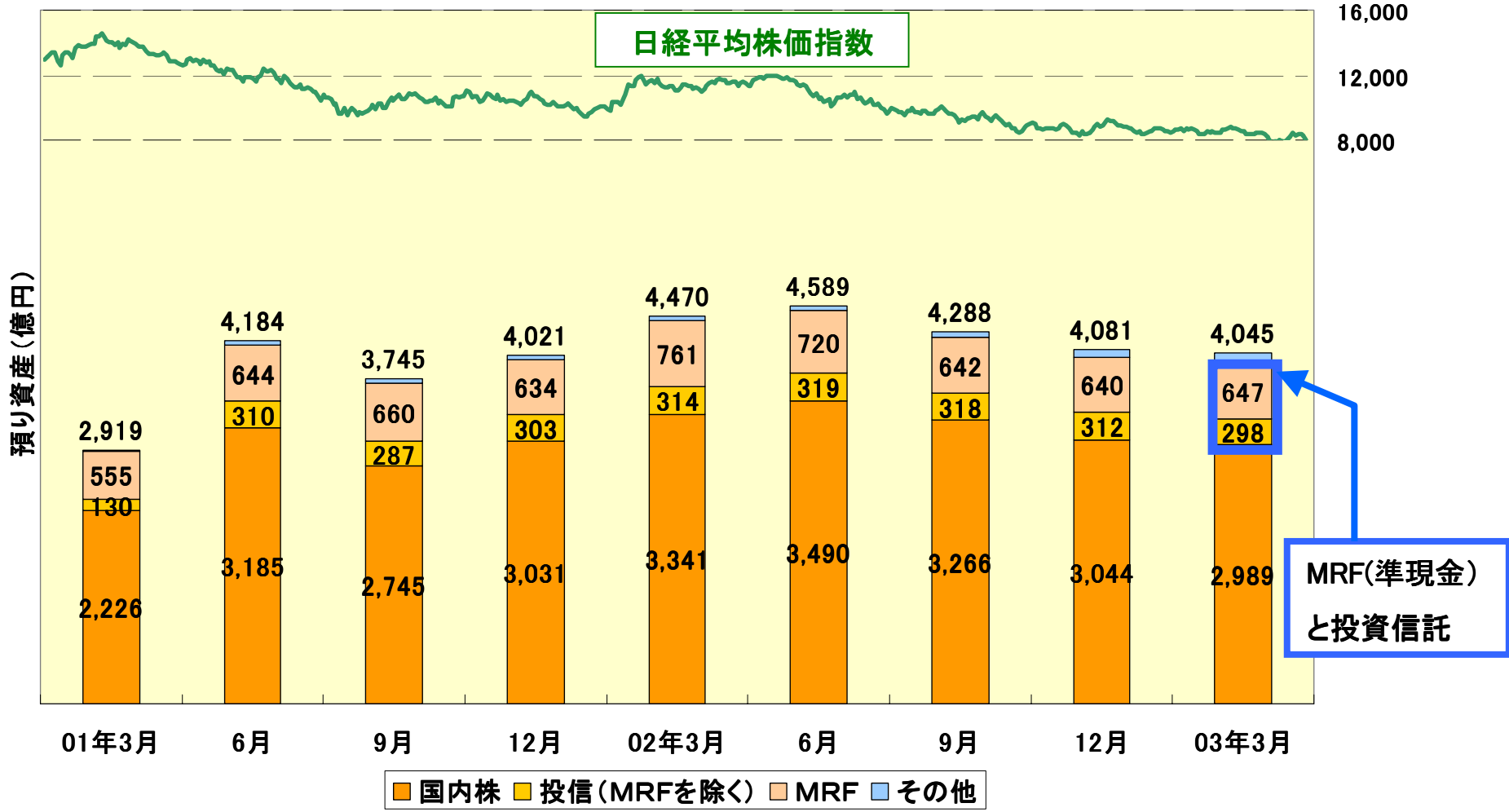
口座獲得費用 (円)



FYE 2003/3 4Q

- ・新規の顧客口座数は全般に伸び悩み。
- ・信用取引・貸株など新サービス開始に伴い、サービス周知のための広告宣伝を強化。その結果、口座獲得費用は上昇。
- ・中間決算発表時には、新規サービス告知のための広告宣伝に40百万円の増額を見込んでいたが、その範囲内となった。

顧客預かり資産の推移

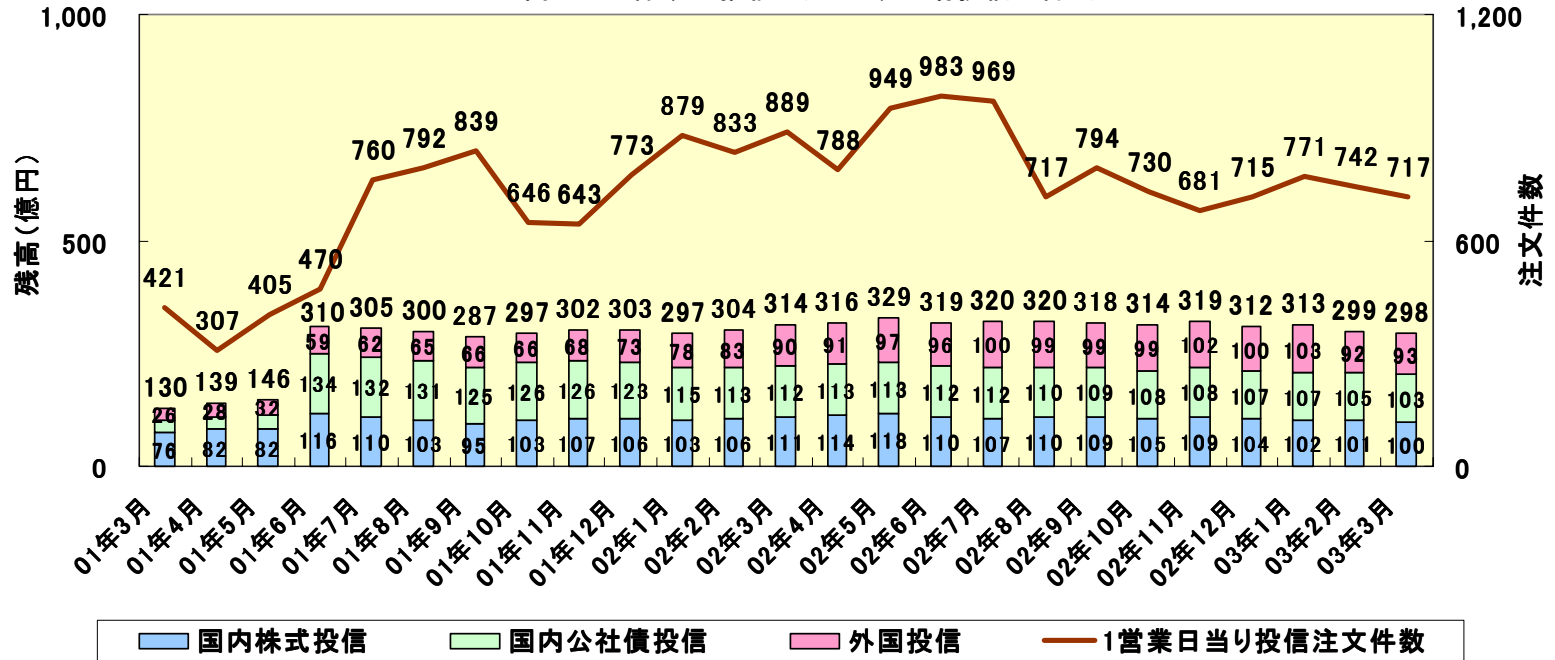


■ 2003年3月末現在のMRF残高: 647億円

■ 営業開始日(1999年10月1日)より2003年3月末まで14営業日を除いて顧客からの入金が出金を上回る

■ 2002年12月末→2003年3月末 日経平均株価指数:-7.1%、マネックス顧客預かり資産:-0.9%

残高と注文件数の推移 (MRF, 上場投信は除く)



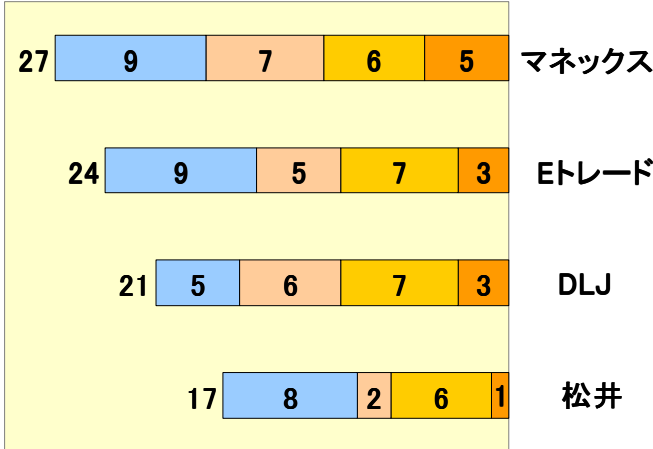
2003年3月末時点実績	件数	月額
投信定額積立	3,127	57百万円
カードde自動つみたて	5,662	117百万円

投資信託業務の今後の展開

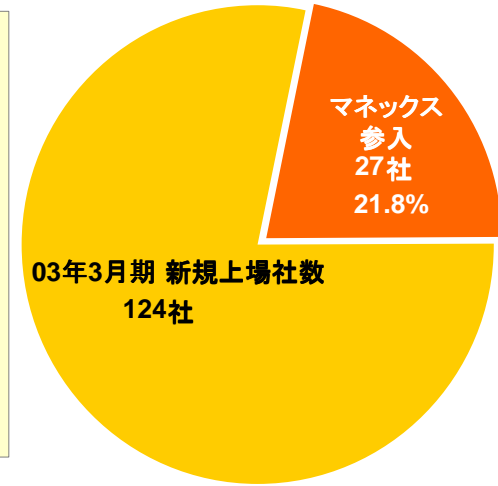
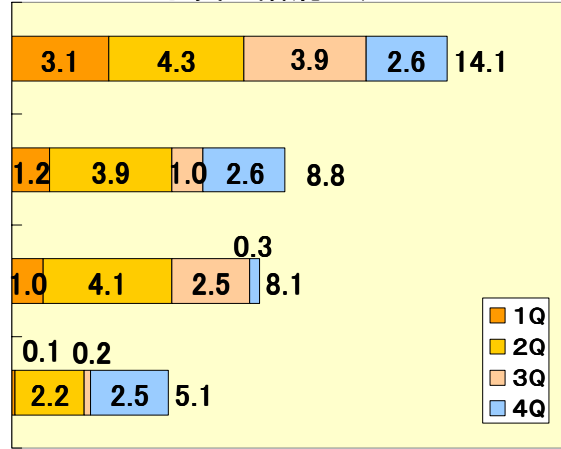
- ・「ユーロMMF」と「フィデリティ・ヨーロッパ・グロース・ファンド」の提供開始(本年3月)
- ・マネックスFXとともに主要通貨の商品を網羅
- ・顧客ニーズの高い中国株ファンドなどの検討
- ・「ゲームファンド™ ときめきメモリアル」の償還実績を踏まえ新たなコンテンツファンドの展開検討

引受業務の現況

引受件数



引受金額(億円)



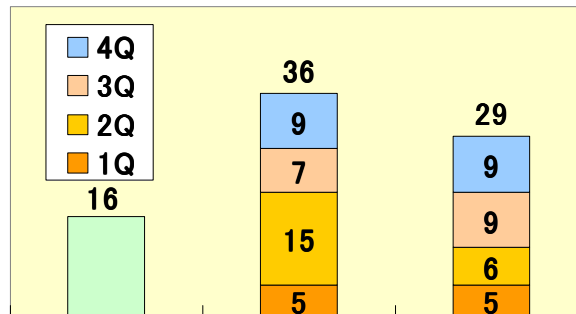
■引受手数料、引受金額はオーバーアロットメント分を含む ■既上場会社ファイナンスは除く

- 03年3月期のIPO市場は、新規公開社数が124社(前期比28.7%減)、調達額が3,186億円(65.3%減)と大幅な減少。
- マネックスの引受実績は、27社(既上場会社ファイナンス除く)と全体の21.8%に参入。(前期は20.7%)
- オンライン専業4社中で金額ベースでは約40%のシェアを確保し、引受社数・金額ともにトップシェアを維持。(引受契約日ベース)

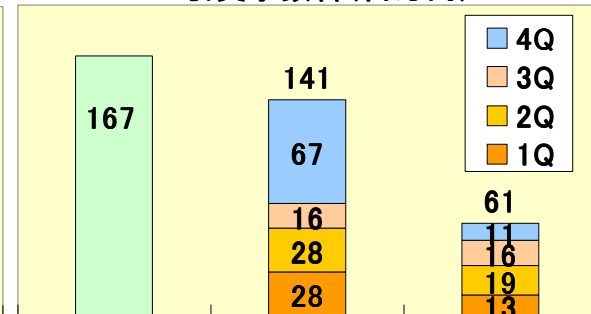
第4四半期の引受実績

社名	公開日	シェア
幻冬舎	1/30	2.00%
ワイ・アリーバ	2/4	1.00%
テレウェイヴ	2/14	4.00%
シーフォーテクノロジー	2/25	1.00%
セガトイズ	2/28	1.00%
サンジャパン	3/4	5.00%
遠藤製作所	3/12	1.00%
ひらまつ	3/13	8.00%
太陽生命	4/1	0.20%

引受件数



引受手数料(百万円)



01年3月期 02年3月期 03年3月期 01年3月期 02年3月期 03年3月期

■販売のみの取扱案件による手数料は除く ■既上場会社ファイナンス含む

出所: Tokyo IPO

I .財務情報

II .株式委託以外の事業の概要

 III .経営モデルと今後の展開

引き続き、E2の増大にフォーカスするとともに、さらに新しい収益機会を追求

$$R_e = P \times E_1 + \bar{P} \times E_2 - \text{費用}$$

期待利益
(企業価値)

直接金融へのシフトが
起こる確率

その場合
の当社の
収益

直接金融へのシフトが
起きない確率

その場合
の当社の
収益

基本方針

- ・経営モデルに基本的な変化はなし
- ・直接金融へのシフトは当初の想定より遅れており、依然厳しい市場環境にあるという認識
- ・そのような認識の下早期黒字化達成をめざしてE2を増大させる戦略を強化する

E1戦略

【生活口座としての機能充実】

- ・E1の増大に向け、継続的施策の実施
- ・アカウントアグリゲーションなど、マネーシリーズの充実
- ・マネックス《セゾン》カードの普及
- ・投資信託の品揃えの拡充
- ・個人向け国債の取扱開始

E2戦略

【信用取引の開始】

- ・約定件数の増大、金融収益増加
- ・下落相場での収益機会追求、ロング・ショートモデルの提供

【高稼働顧客の獲得】

- ・高稼働客にも訴求するサービス提供
- ・マネックススピードプラスなど情報の充実
- ・新手数料体系の導入

費用

【費用の継続的管理・抑制】

- ・システム投資の厳選および不要設備の積極的見直しにより、システム関連のランニングコストを下げるなど継続的に経費抑制

新サービスの導入

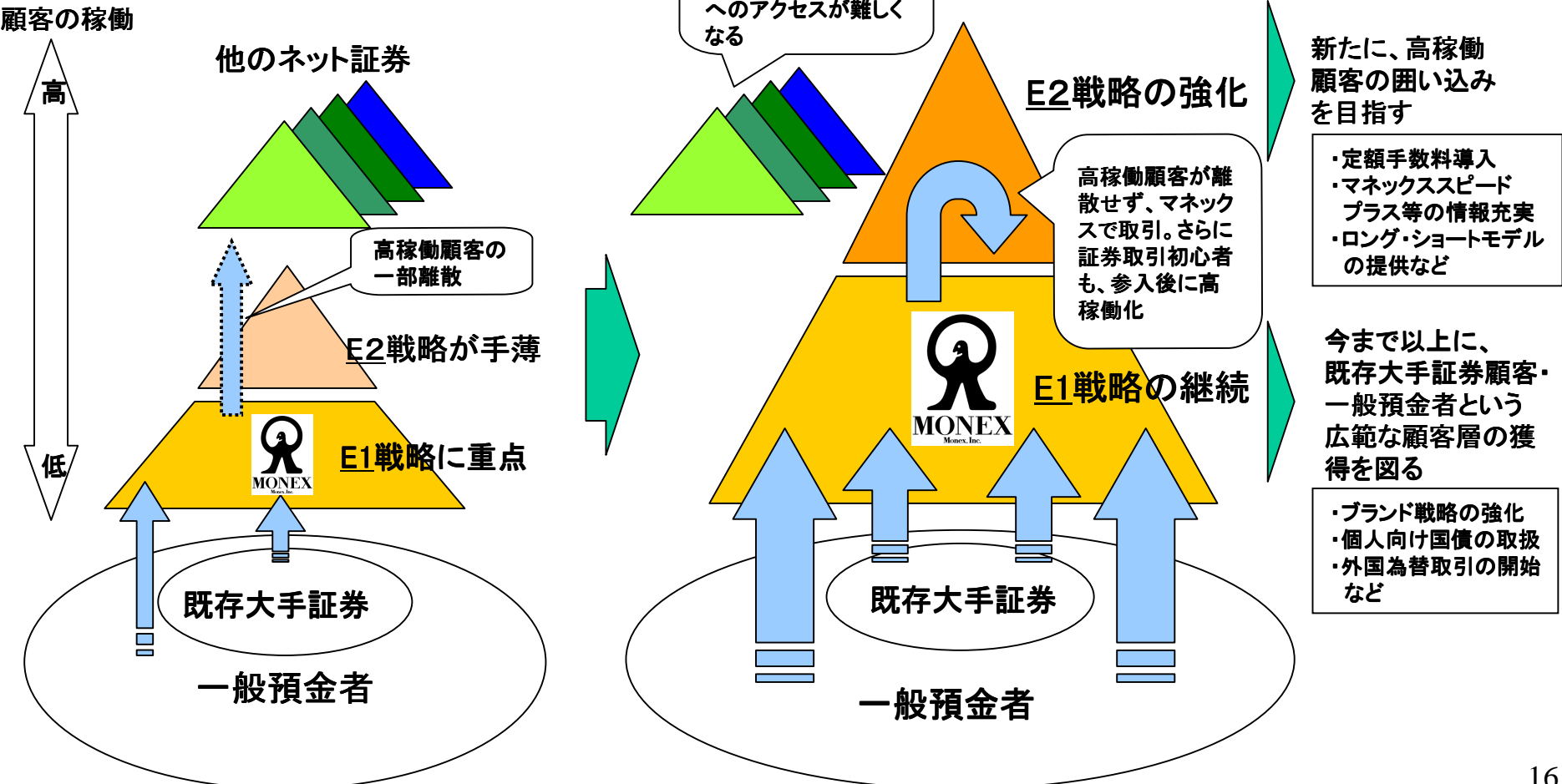
- ・貸株サービス： 預かり資産増大による継続的な収入源の獲得
- ・為替取引： 株式市場以外の新しい取引の機会を顧客に提供
- ・勉強会： 個人投資家の金融リテラシー向上のための投資方法の紹介、各種セミナーの実施等

新しい収益機会の追求

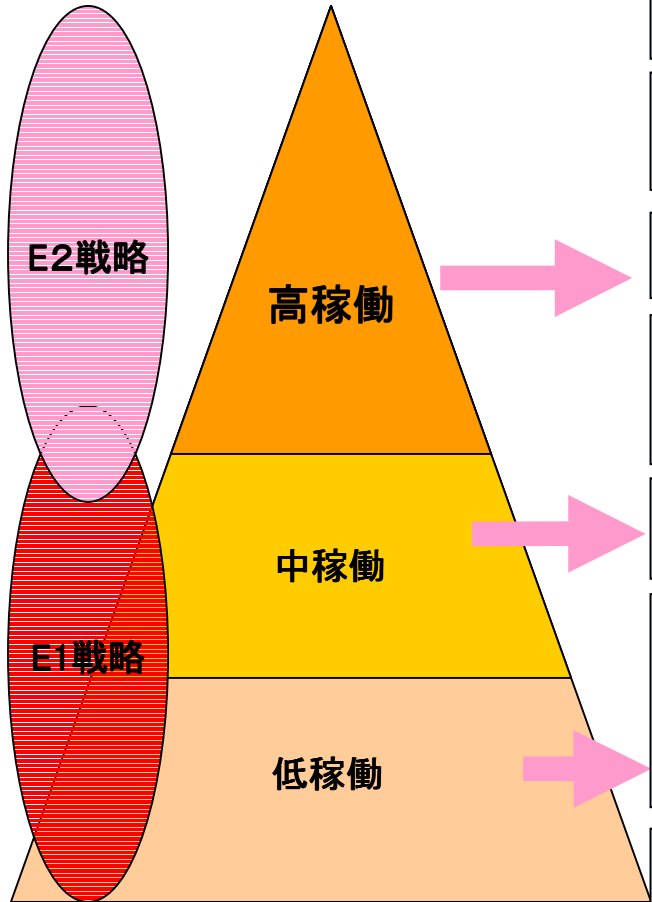
- ・株式委託事業以外の、市場の変動に左右されにくい収益機会を求めて新規投資銀行部門の事業立上げを評価する
- ・既存のリソースを最大限に活用し、評価期間の追加コストおよびリスクは最小限に抑える

成長戦略のコンセプト

引き続き広範な顧客層を獲得すると同時に、高稼働顧客の囲い込みによる収益増大を図る



多様な顧客ニーズに対応し低稼働客から高稼働客までを網羅したサービス・商品の提供



従来のサービス・商品

- 【信用取引サービス】
ストップロス注文、電子メールでの連絡、授信の担保組入れなどきめ細かいサービス
- 【プロ仕様の投資情報サービス】
JPモルガンのアナリストレポート、各種チャートなどの提供
- 【マネックスナイター(夜間取引)】
終値一本で深夜23時59分まで取引可能
- 【投資信託サービス】
・毎月の投資信託積立の決済を《セゾン》カードと証券口座から選択が可能
・分かりやすいセレクトショップ形式
- 【独自の資産管理ツール】
「マネーステーション」
「マネープランナー」
- 【マネックス《セゾン》カード】
・独自の証券総合口座引落クレジットカード
・全国の約1,000台の《セゾン》のATM/CDにて出金が可能
・全国約25,500台の郵貯ATM/CDで入出金が可能
- 【多様な入出金サービス】
・「マネーエクスプレス(リンク決済)」や「郵貯ぱ・る・る」などからの入金

新サービス・商品

- 【ロング・ショート取引ツールの提供】
ヘッジファンドやプロのトレーダーが利用する取引手法「ロング・ショートモデル」を個人向けにわかりやすく提供
- 【定額手数料の導入】
03年4月14日から2つの定額手数料コースを設定
- 【マネックススピードプラス】
株価、日中足チャート、市況ニュースなどディーリングルームの雰囲気を再現
- 【携帯取引画面の充実】
信用取引や投資情報など携帯電話からの取引の充実(本年夏ごろ)
- 【為替トレード】
・手数料は片道10銭(デイトレードは返済無料)
・2ウェイの適正レート(円ドルでスプレッド5銭)
・10万円の資金で取引開始が可能
・4つの通貨を24時間取引可能
- 【貸株サービスの拡充】
銘柄選択機能の追加(本年6月中の予定)
- 【新ファンドの取扱開始】
要望の高かったユーロMMFや、フィデリティ・ヨーロッパ・グロース・ファンドの提供
- 【個人向け変動利付国債の取扱開始】
MRF等の準現金の残高が多い当社顧客や、一般の預金者層に訴求する商品の提供

ポートフォリオを拡大させ、資金調達の効率化及び安定的な収益源を確保

1. 画期的なサービスの提供

- 顧客は保有株式を貸出すことにより貸出料として安定的な収益を受取ることが出来る
- マネックスは顧客から借りた2,000銘柄以上あるバラエティーに富んだポートフォリオから株券貸借市場に貸し出す
- 貸出先より十分な担保を受取り、資金調達の効率化を図るとともに継続的な運用益による収益源を確保

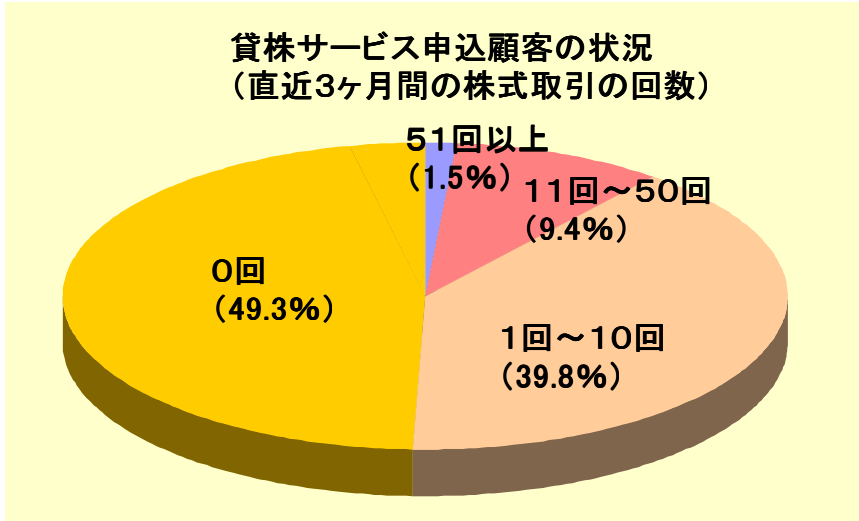
2. これからの展開

- 貸出先を追加中(現在5社と契約済)
- ポートフォリオを拡大
 - 1.銘柄選択機能(顧客が自由に銘柄・株数を選択して株券を貸出せる機能)を追加 (6月機能追加予定)
 - 2.マーケティング強化(サービスを広く一般に認知させることで、タンス株券等を取り込む)

3. 担保金の有効活用

- 社内ガイドラインにより資金の運用期間や運用対象などのリスクをコントロールする
- 資金調達コストの軽減

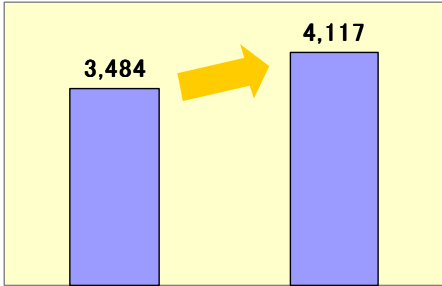
	開設口座数	顧客貸株残高
先行申込時 02年12月13日時点	1,660	約70億円
第3Q説明会時 03年1月21日時点	1,940	約80億円
現在 03年4月18日時点	2,955	約100億円



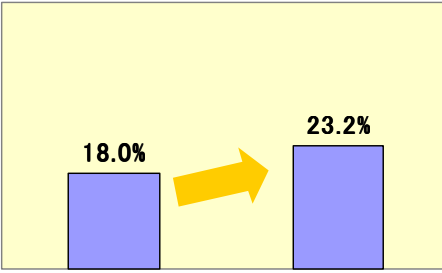
信用取引の概況

サービス開始から順調に業容を拡大。4ヶ月で約定件数全体の23%を占める

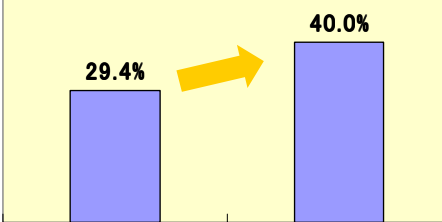
信用口座数



信用取引の全約定に占める割合 (約定件数ベース)

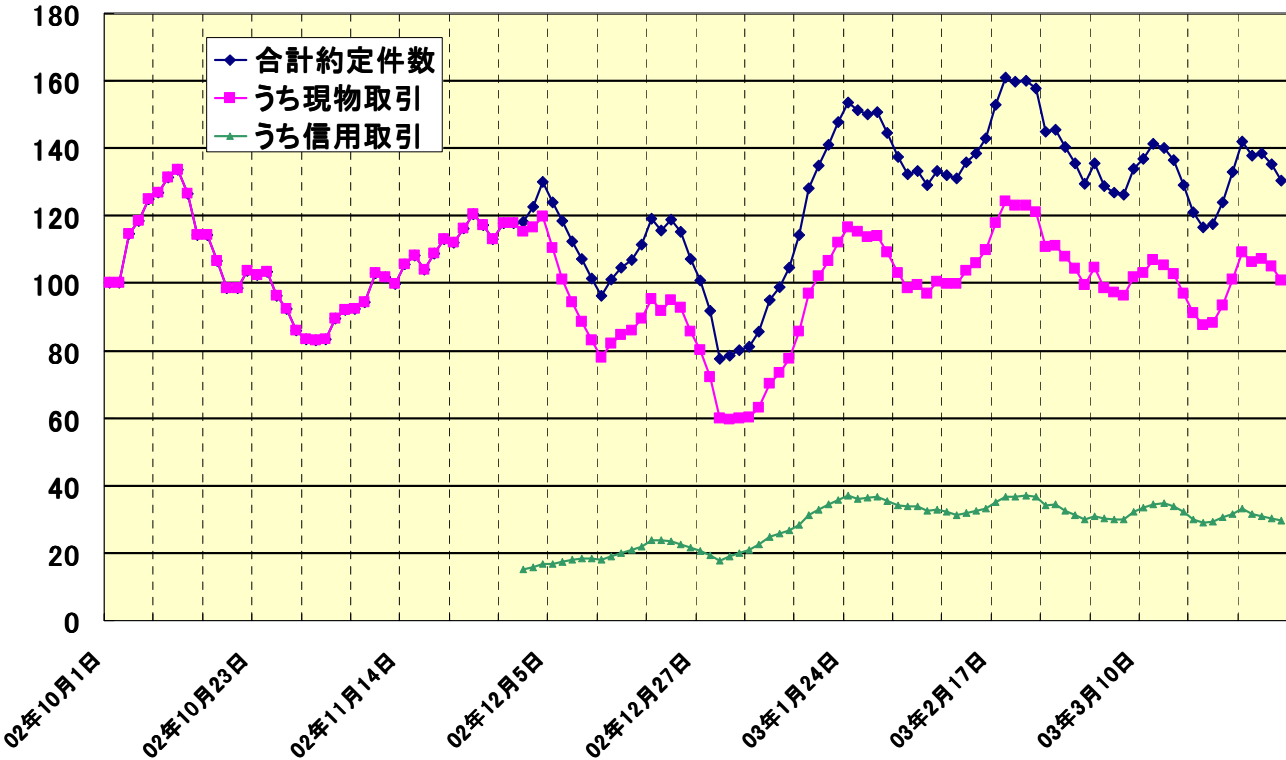


信用取引の全約定に占める割合 (売買代金ベース)



2002年12月末 2003年3月末

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



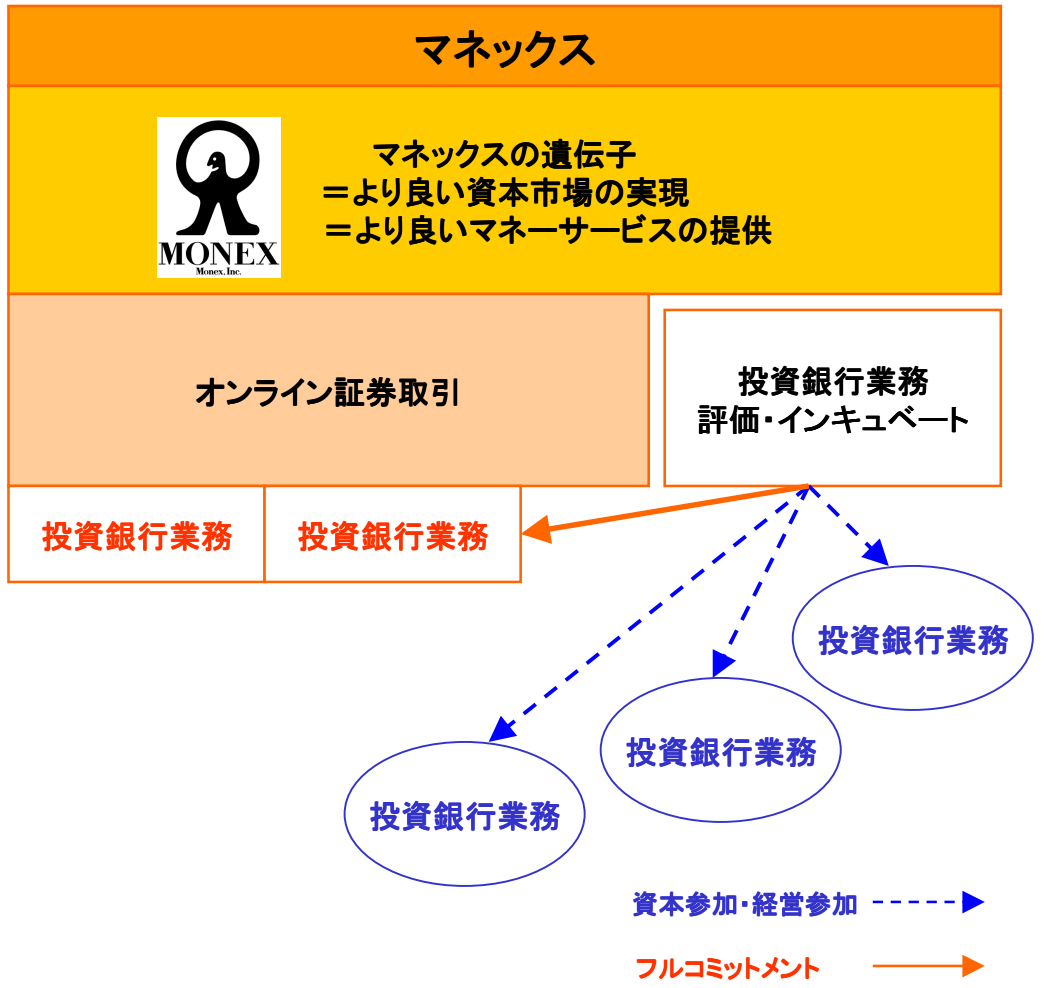
隠れた企業価値の顕在化・市況に影響されにくい収益源の確保

目的

1. 収益基盤の多様化
2. 経営資源の有効活用
3. 魅力的な新サービスの開発・実現

内容

1. 投資銀行業務案件の評価
2. 案件のインキュベート
3. フルコミットまたは資本・経営参加
4. 現時点で4件の評価中
5. 検討期間中の追加コストおよびリスクは最小限に抑える



現状認識:

未だ抜本的解決から遠い不良債権問題によるデフレ傾向の継続、戦争やテロなどの世界情勢による信用の収縮、北朝鮮問題などの地政学的リスクによる不透明感、政治の混乱による問題解決の遅さなどの理由から、株式市場の低迷は更に続き、構造改革も当面起きない可能性がある。そのような前提の中で早期黒字化を達成し、かつ経営基盤を強化し、企業価値を高めていかなければならない。

経営重点課題:

1. 収益の拡大 信用取引の拡大、投資手法の案内などにより約定件数を増大
2. 収益源の多様化(株式市場の影響を受けにくい収益源の追求)
 貸株サービスの拡大、為替取引の導入、戦略事業部の立ち上げ
3. 財務体質の強化 システム関連を中心にした経費削減、貸株サービスの効果
4. 信用・信頼の確立 顧客サービスの充実、ディスクロージャーの徹底、広報活動



MONEX

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