

2003年1月22日

平成15年3月期第3四半期決算発表 会社説明会における質疑応答

Q1. E2戦略(直接金融シフトが起こらなかった場合の収益を増大させる戦略)について

Q1-1 信用取引顧客の属性はどのようなものか。

A1-1 基本的には信用取引開始までマネックスに口座を持っていた顧客であり、信用取引開始のための駆け込み口座開設は少ない。これまでの信用取引の経験でみると、最も多いのが未経験または非常に経験の少ない顧客。ついで大手証券で信用取引をやりつつ当社で現物取引を行っていた顧客、他ネット証券から移ってきた顧客の順。

Q1-2 黒字化のためには開設口座数の約10%の信用口座開設が必要になる試算となるが、そこはどうか捉えているか？

A1-2 まだ到達度としては20%、今後どこまでできるかについては楽観はしていない。しかし、一ヶ月間での到達度としては良い出来だと認識している。サービス開始を待っていた顧客の効果も大きいので、今後はペースが落ちることが想定されるがマーケティングを強化し信用口座獲得をしっかりと行っていきたい。

Q2 E1戦略(直接金融シフトが起こった場合の収益を増大させる戦略)について。直接金融シフト・構造変化が起こった場合に顧客にマネックスが選ばれやすいとするのはどのような要因によるものと捉えているか？

A2 ATM網の整備・マネックス《セゾン》カードなどの施策があるが、最も大きいのは「ブランド」と「クレディセゾンのネットワーク」と認識している。

Q3. 貸株について

Q3-1 貸株の貸出先は公表するのか。

A3-1 公表の予定はない

Q3-2 顧客は自分の預けた株券が貸し出されている相手を知ることができるか？

A3-2 貸出先を通知する予定はないが、当社が貸し出す相手先の格付け・担保の状況など当社が取るリスク等の開示は十分に行っていく。

Q4. 信用取引顧客について

Q4-1 マネックスで現物取引を行い他ネット証券で信用を行っている顧客が当初のターゲットとするならば、現状は多少のずれがあるという認識でよいのか。また、定額制手数料の導入等で他ネット証券の信用取引顧客獲得を目指すという認識でよいのか？

A4-1 当初の想定は信用取引経験がある顧客と経験がないかもしくは少ない顧客の割合は1対5ぐらいであった。現状は大体前者が2、3割、後者が7、8割という状況で当初の想定より経験者が多いが大きくはずれていないと認識している。

Q4-2 1月に入って他ネット証券からの顧客流入はふえているか？

A4-2 基本的には12月までの傾向に大きな変化はない。

Q5 ネット証券業界の再編についてどう認識しているか？

A5 業界としては装置産業であり固定費も大きく、また口座の統合等はシステム上で行う事ができ比較的で容易であるので、オンライン証券の株主からすれば統合は必要と考えるので、当然ありうる。しかし今日の状況では逆に各社の企業価値が下がっているのが難しいかもしれない。当社としてはセゾン証券合併での実績、とくに投資銀行業務面・業務面・システム面でのノウハウがあると認識している。当社のシステムは強固でキャパシティの余裕もあるので案件があれば積極的に検討したい。

Q6 直接金融シフト・構造変化の遅れで低稼働顧客層の稼働率が更に下落しているのでは？

A6 (一般顧客の動向については、東京証券取引所・日本証券業協会のデータを見るほうが正確だが)その点については非常に厳しいという認識をもっている。マーケットへの信任が揺らいでいるのではないか。そのような環境下でも当社としては黒字化を進めていくのと同時に、そうした市場を是正していくような努力が必要と考える。