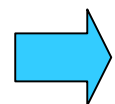




平成15年3月期 第3四半期決算発表

会社説明会

平成15年1月22日 東証アローズ



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

平成15年3月期第3四半期 業績概要

(単位:百万円、%)

	2002年3月期 第3四半期	2003年3月期 第3四半期	対前年同期比 増減
営業収益	2,486	2,061	△17.1%
純営業収益	2,486	2,053	△17.4%
販売費及び一般管理費	3,373	3,384	0.3%
営業損失	887	1,330	-
経常損失	852	1,325	-
四半期純損失	921	1,369	-

(2001年4月-12月) (2002年4月-12月)

(単位:百万円、%)

	2002年3月期末	2003年3月期 第3四半期末	対前期末比 増減
総資産	13,124	16,773	27.8%
純資産	10,323	9,040	△12.4%
自己資本規制比率	860.5%	641.5%	-
現預金及びCP	8,333	6,367	△23.6%
リース残高	3,209	2,591	△19.3%

(2002年3月末) (2002年12月末)

平成15年3月期第3四半期 業績概要

(単位:百万円、%)

	2003年3月期 第2四半期	2003年3月期 第3四半期	対前四半期比 増減
営業収益	641	608	△5.1%
純営業収益	641	601	△6.2%
販売費及び一般管理費	1,136	1,099	△3.3%
営業損失	495	497	-
経常損失	493	497	-
四半期純損失	509	509	-

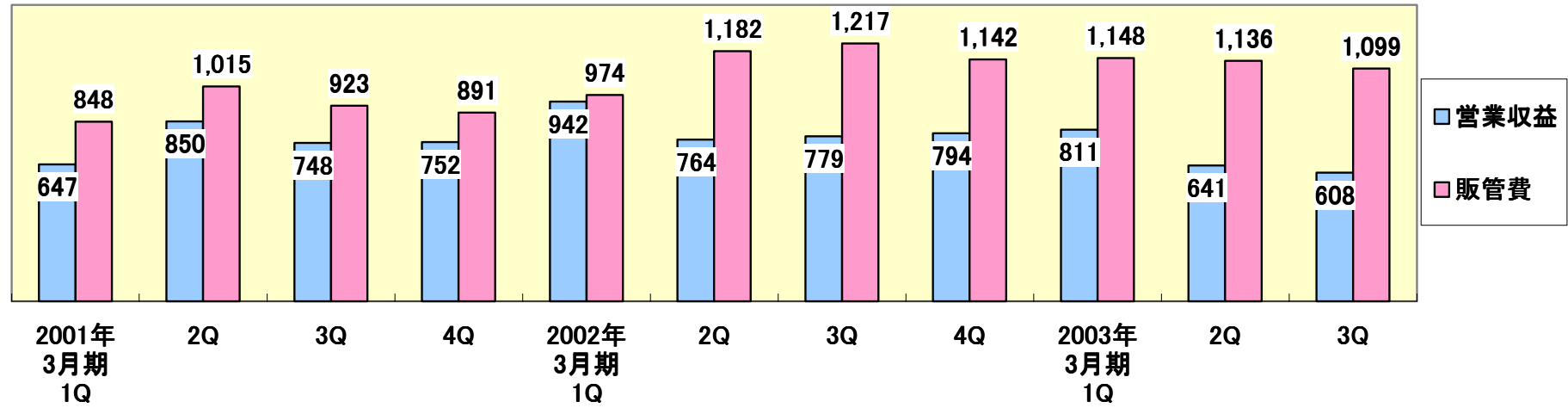
(2002年7月-9月) (2002年10月-12月)

(単位:百万円、%)

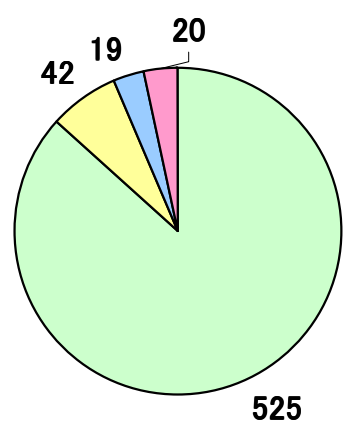
	2003年3月期 第2四半期末	2003年3月期 第3四半期末	対前四半期比 増減
総資産	11,741	16,773	42.8%
純資産	9,476	9,040	△4.6%
自己資本規制比率	742.0%	641.5%	-
現預金及びCP	6,999	6,367	△9.0%
リース残高	2,803	2,591	△7.6%

(2002年9月末) (2002年12月末)

営業収益 vs. 販売費及び一般管理費

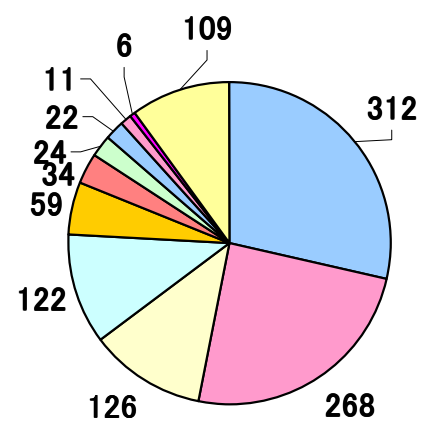


営業収益内訳
100%=608(百万円)



- 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%=1,099(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
- 支払手数料
- 取引所・協会費
- 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
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
取引所・協会費	固定	12	17	22	19	24	22	22	20	21	19	24
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
情報料	変動(口座数ベース)	57	81	67	72	78	79	122	120	123	125	126
広告宣伝費	固定	23	42	23	6	16	17	17	6	6	10	22
役員報酬	固定	2	7	7	7	7	7	7	7	6	6	6
従業員給料	固定	95	107	109	103	93	143	141	139	115	118	122
器具・備品費	変動(口座数ベース)	157	200	231	250	250	285	306	327	317	307	312
事務委託費	固定(30%)	71	78	80	82	83	97	107	100	95	92	76
事務委託費	変動(約定件数20%)	47	52	53	54	56	64	71	67	63	61	50
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
事務委託費	一時費用						79	14	5	13	0	13
営業権償却	固定	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	11
約定件数ベース変動費	(A)	259	254	154	135	165	179	201	160	170	151	145
口座数ベース変動費	(B)	332	411	431	458	467	527	607	616	612	588	566
固定費 + 一時費用	(C)	213	261	251	227	233	377	320	290	256	257	277
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
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%

2. 株式委託手数料は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
営業収益	647	850	748	752	942	764	779	794	811	641	608
株式委託手数料/営業収益(※2)	91%	71%	78%	89%	84%	87%	90%	87%	90%	86%	86%

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
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
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
(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

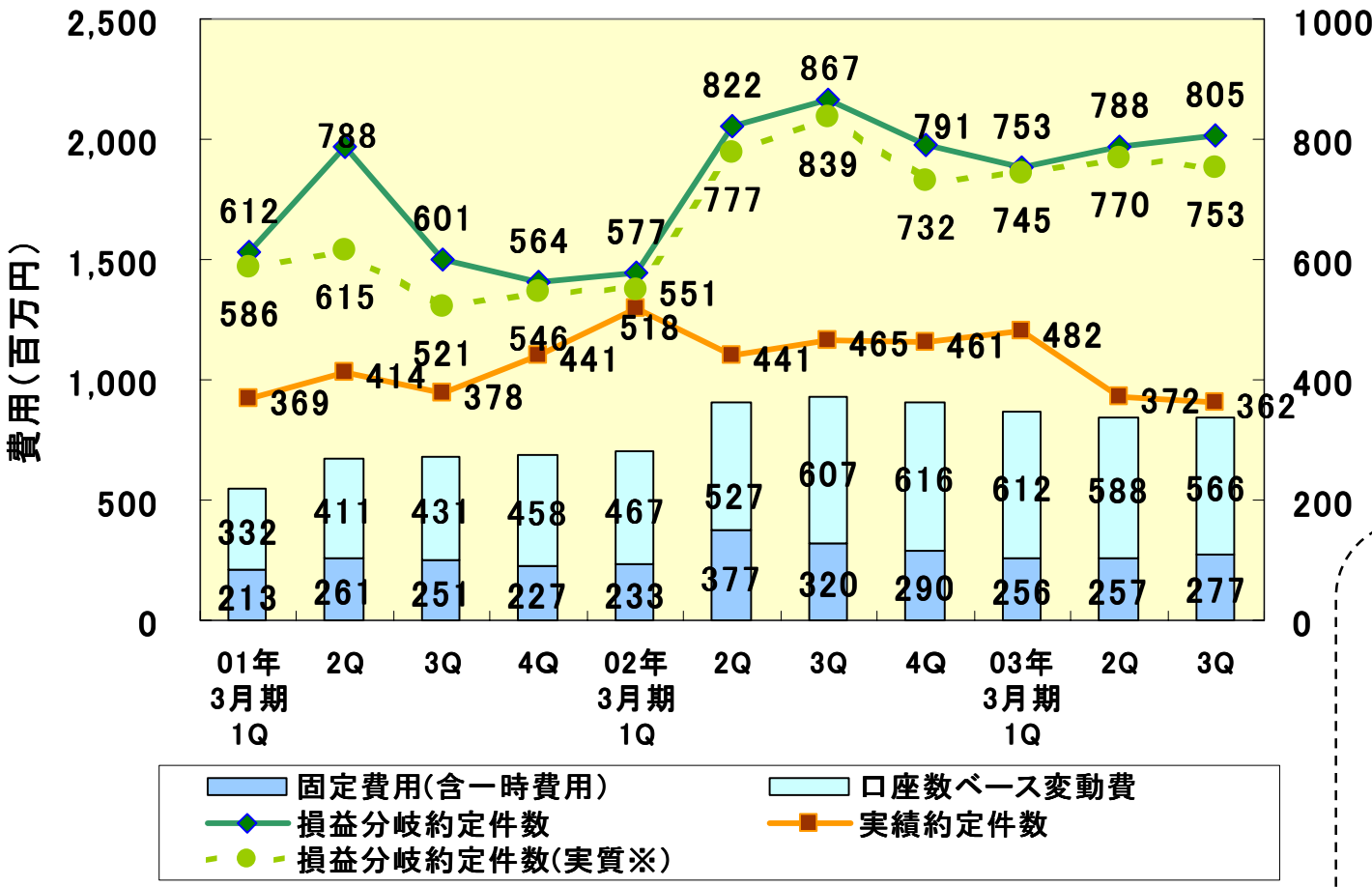
4. 固定費および口座数ベースの変動費をカバーするために必要な約定件数を算定する。

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
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

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	753
--------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

損益分岐点分析—約定件数

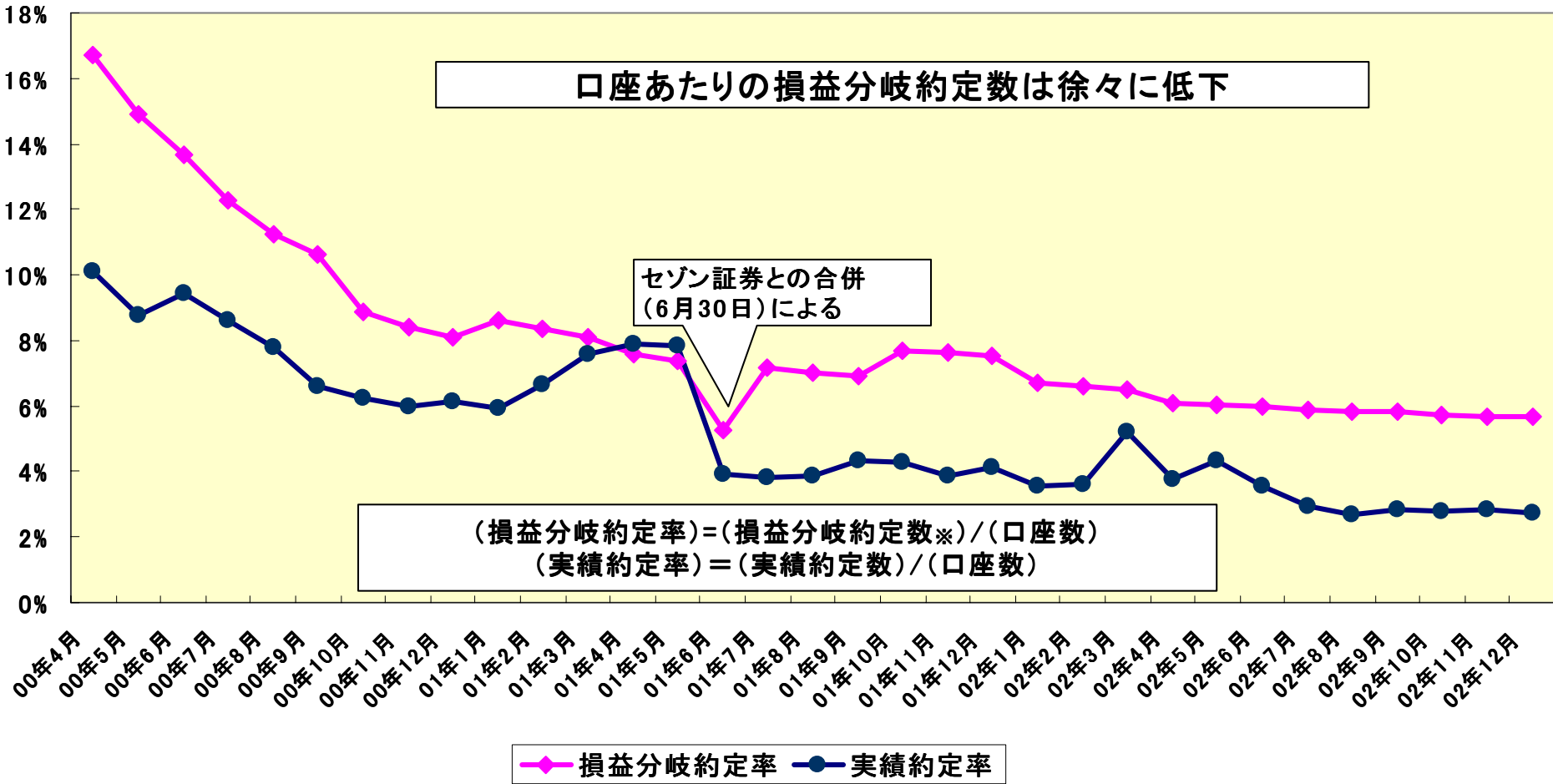


**FYE 2003/3
3Q**

信用取引・貸株サービスの開始に伴い
広告宣伝費等が
先行するものの、
事務委託費の減少
もあり実質損益分
岐点はほぼ横ばい

※①「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、
②「株式委託手数料」が営業収益に占める割合
の差異を調整して求めたもの。
来期以降株式委託業務以外の
収益拡大に伴い、その差異
は拡大する可能性がある。

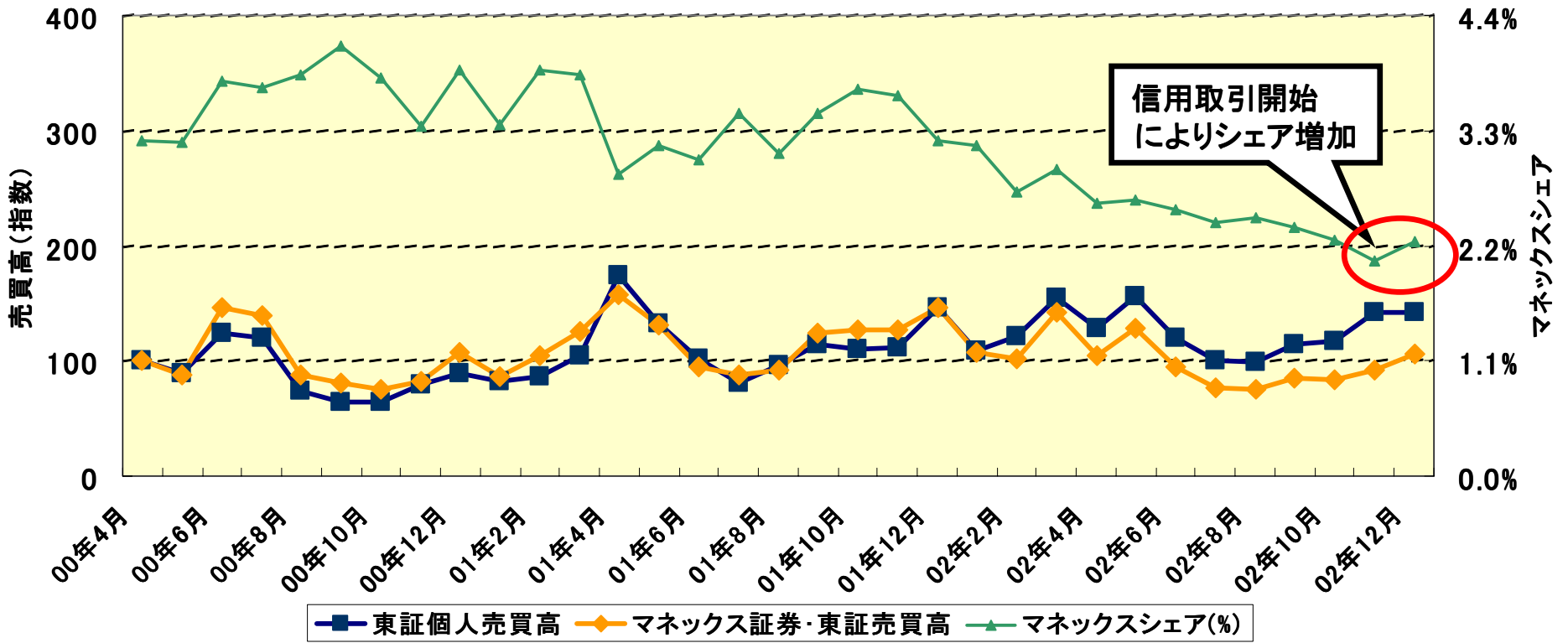
損益分岐点分析一約定率



※損益分岐約定数は実質損益分岐約定数(損益分岐点分析スプレッドシート参照)を用いた

東証個人売買高 vs. マネックス売買高

東証個人売買高vs.マネックス売買高(2000年4月=100として指数化)と東証シェア



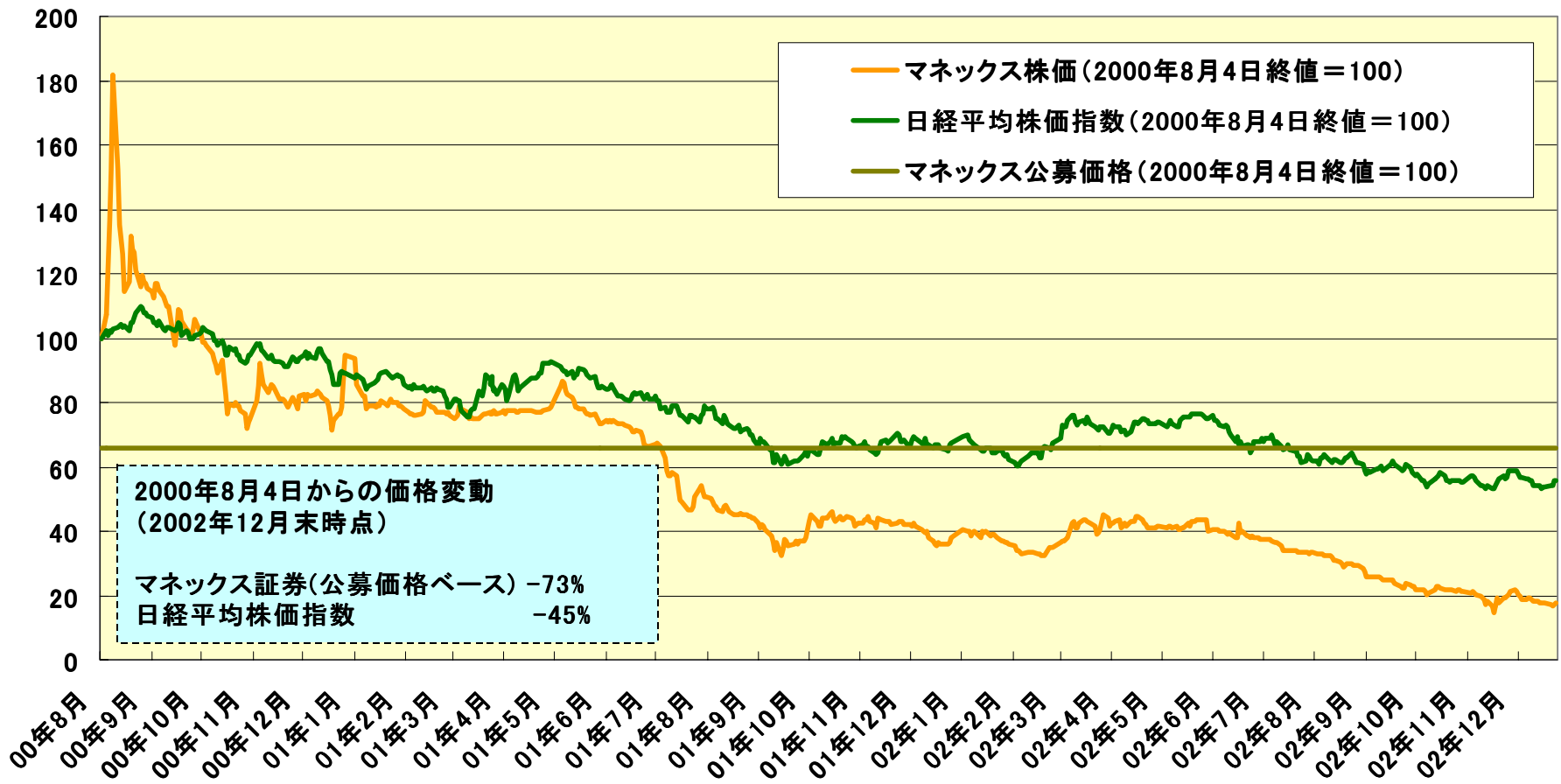
【ネット取引に占める現物取引・信用取引売買高の割合】

	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
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

株価の推移

マネックス株価 vs. 日経平均株価指数 (2000年8月4日基準)

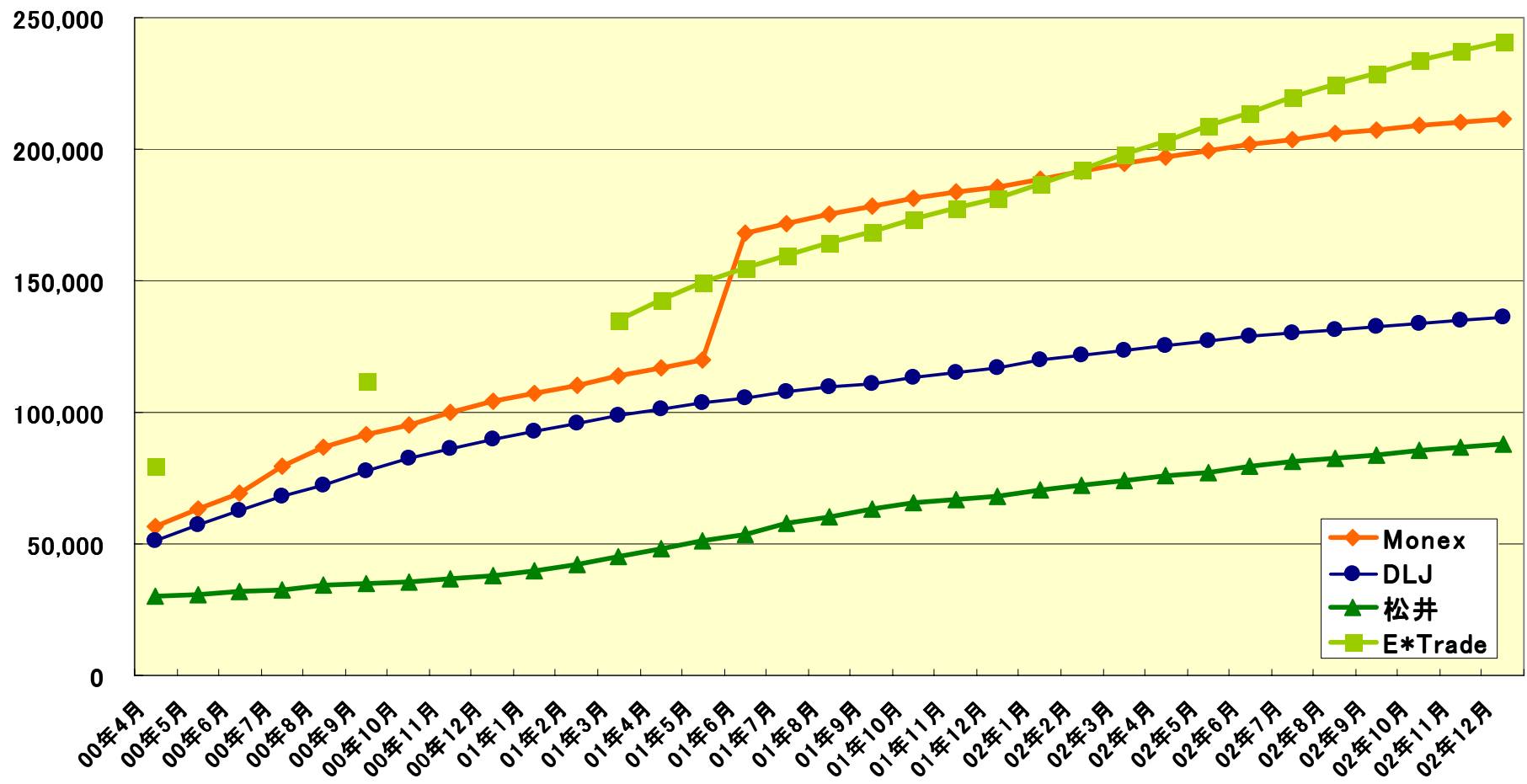


I .財務情報

 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

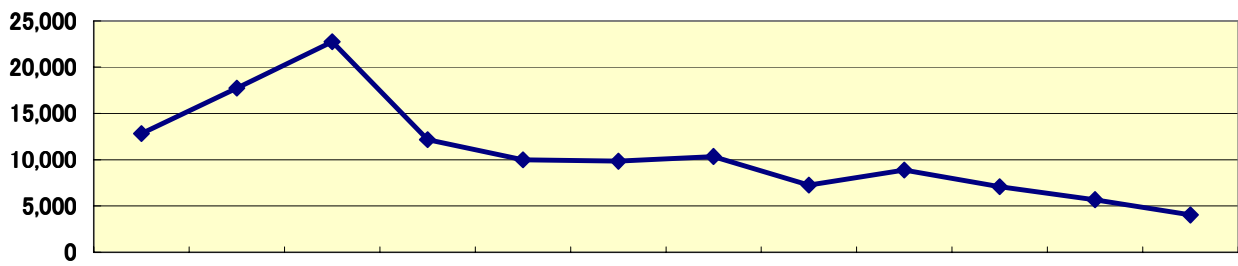
顧客開設口座数



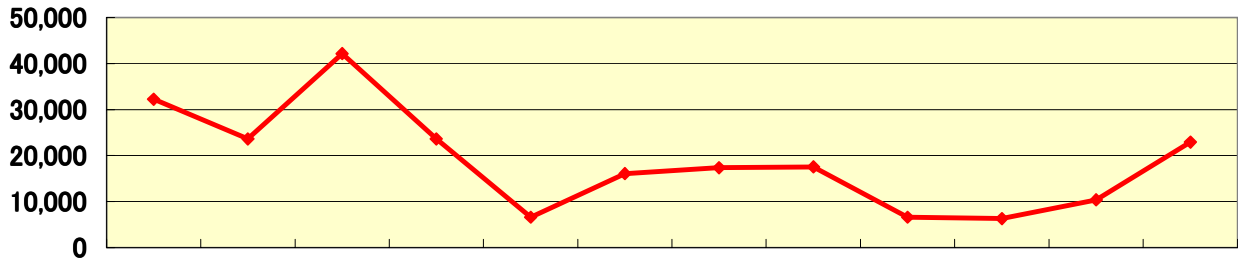
出所:各社IR資料

顧客獲得費用

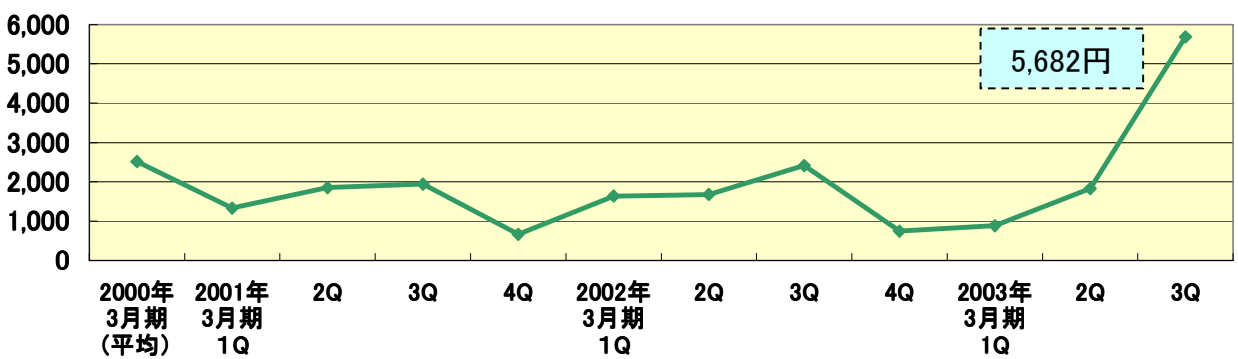
獲得顧客口座数



広告宣伝費 (千円)



口座獲得費用 (円)



FYE 2003/3 3Q

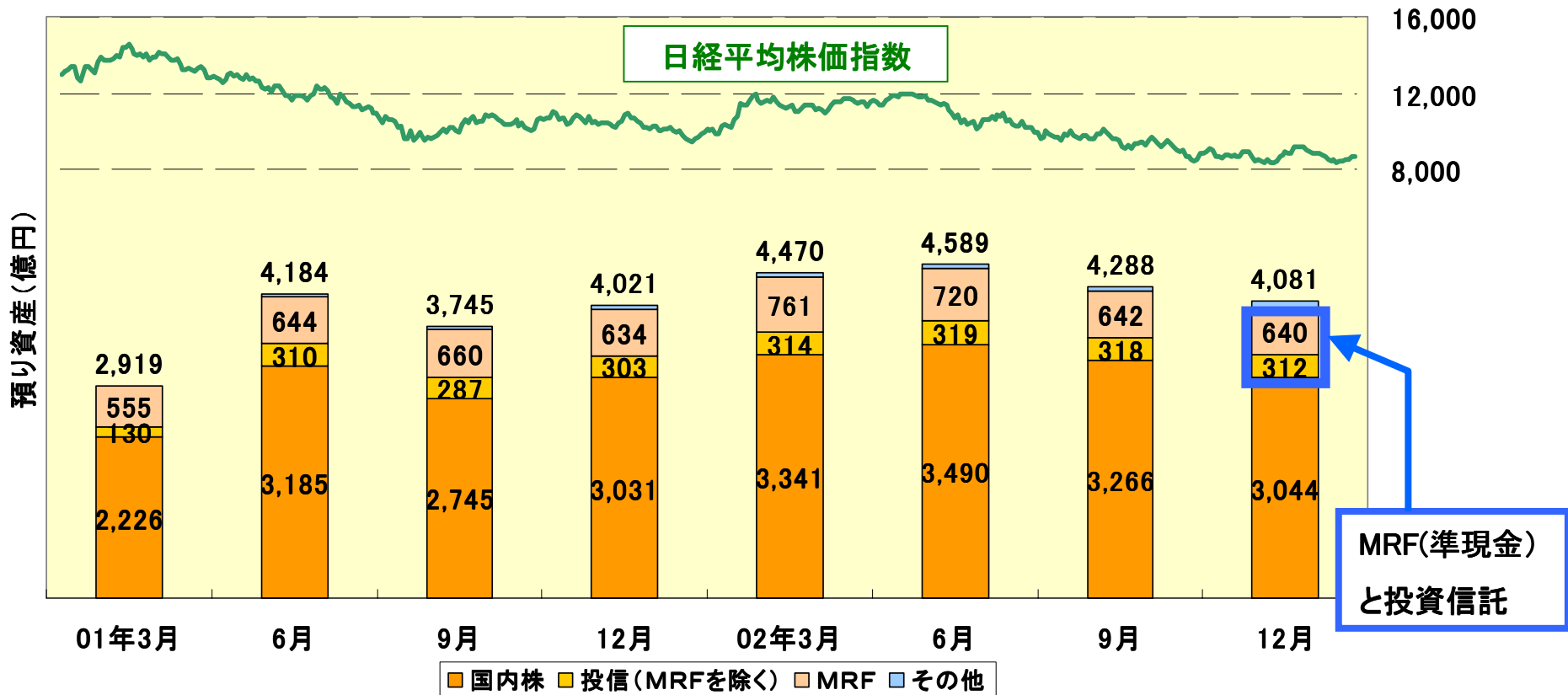
・獲得口座数は株式相場の低迷も影響し減少傾向にあり、今後の施策が必要

・信用取引・貸株サービスの開始のため短期的に広告宣伝費は上昇しているが依然として比較的低い水準にある

※広告宣伝費22百万円の内訳
 新聞広告 10百万円
 雑誌広告 4百万円
 その他セミナー等 8百万円

・その結果口座獲得費用は一時的に上昇したが、口座獲得費用を低く抑える基本方針に変更はなし

顧客預かり資産の推移



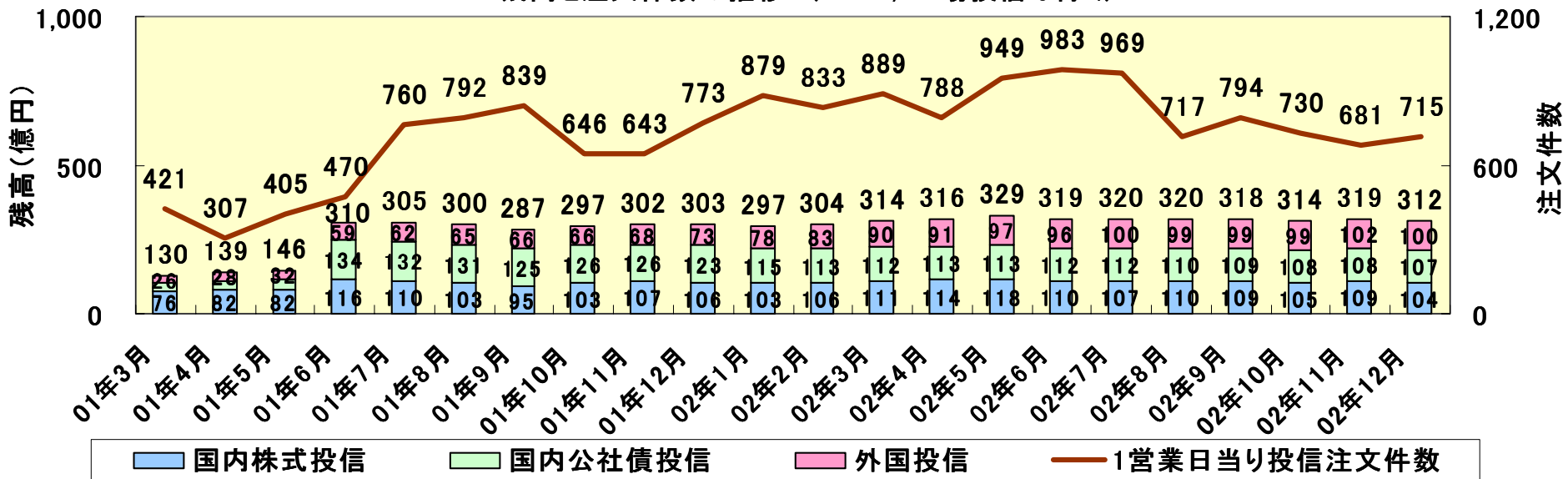
■ 2002年12月末現在のMRF残高: 640億円

■ 営業開始日(1999年10月1日)より2002年12月末まで9営業日を除いて顧客からの入金が出金を上回る

■ 2002年9月末→12月末 日経平均株価指数:-10.8%、マネックス顧客預かり資産:-6.0%

投資信託業務の現況

残高と注文件数の推移 (MRF, 上場投信は除く)



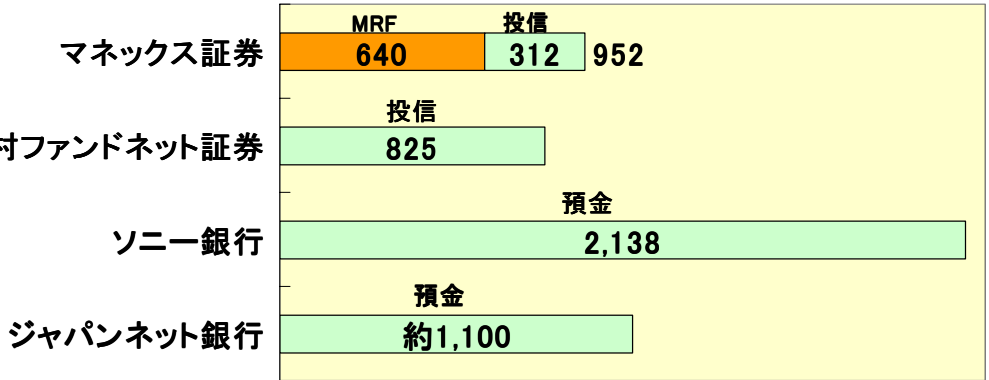
2002年12月末時点実績	件数	月額
投信定額積立	3,134	60百万円
カードde自動つみたて	5,757	143百万円

-参考-

2002年9月末時点実績	件数	月額
投信定額積立	3,154	61百万円
カードde自動つみたて	5,952	123百万円

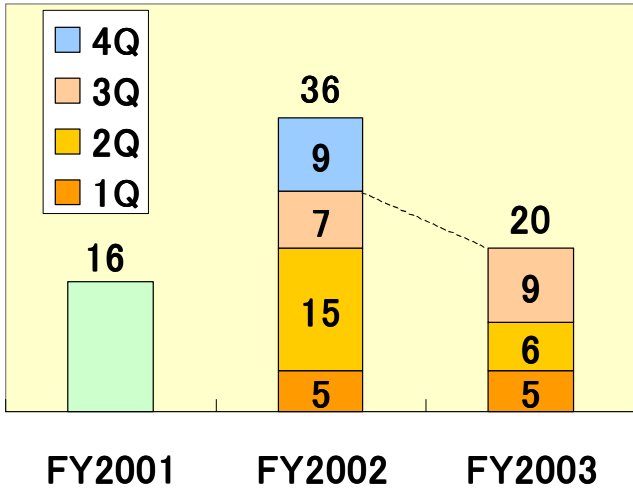
預金・MRF残高と投資信託残高(億円)

2002年12月末現在

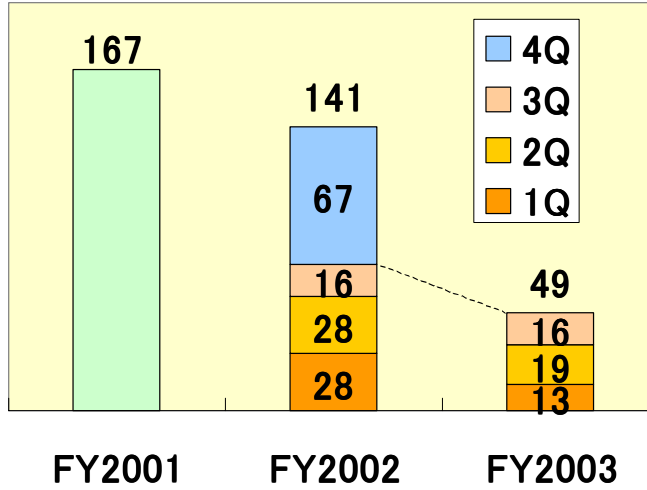


引受業務の現況

引受件数



引受手数料(百万円)



引受銘柄と引受比率

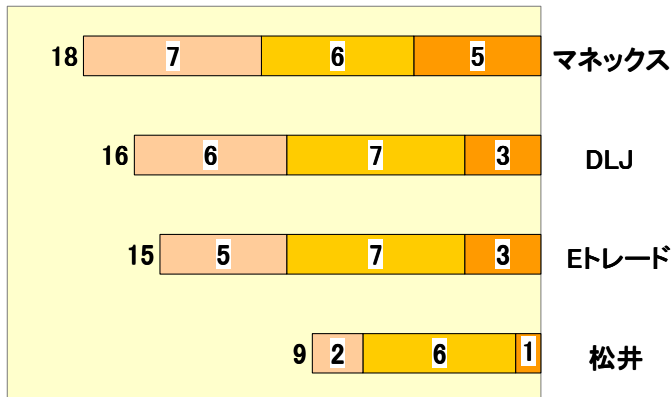
システム・テクノロジー・アイ	10.0%
フージャースコーポレーション	8.0%
マーベラスエンターテイメント	6.0%
エービーシー・マート※	4.0%
フォーサイド・ドット・コム	2.0%
トランスジェニック	2.0%
ノース	1.0%
総合警備保障	0.5%
電通※	0.1%

※既上場銘柄

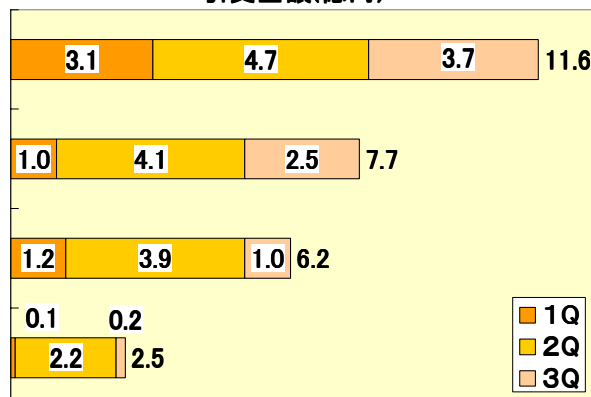
■販売のみの取扱案件による手数料は除く

■既上場株式の売出(電通、エービーシー・マート)を含む

引受件数



引受金額(億円)



■引受手数料、引受金額には オーバーアロットメント分を含む

■既上場株式の売出は除く

・IPO市場が前年同期比(4-12月)
-71%(金額ベース)、-34%(社数
ベース)となるなか、堅調に推移※

・フージャースコーポレーションでは
副幹事証券となる

・既公開会社の公募・売出取扱を
開始(電通、エービーシー・マート)

※大同生命の株式会社化に伴うIPOは
除いている

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

厳しい市場環境下でE2の増大にフォーカスする

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

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
- ・マネーシリーズの充実
- ・マネックス《セゾン》カードの普及
- ・MRFを含む積立投信等による預り資産の増大

E2戦略
 【信用取引の開始】

- ・稼働率向上による約定件数の増大
- ・下落相場での収益機会追求、個別銘柄の比較優位価値追求など新しい投資手法の提供
- 【アクティブ顧客の獲得】
- ・高稼働客にも訴求するサービス提供による約定件数の増加

費用
 【費用の継続的管理・抑制】

器具備品費、事務委託費などを中心に継続的に抑制

【貸株サービス導入】

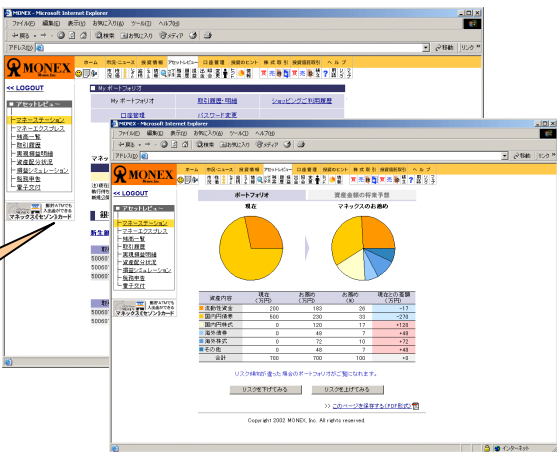
- ・市場動向への依存度が低い、預り資産による継続的な収入源の獲得
- ・顧客も貸株金利を享受
- ⇒ マネックス独自の革新的金融サービスの開発・提供
- 【個人投資家の金融リテラシー向上の場を提供】
- ・右肩上がり前提としない市場認識下での投資方法の紹介
- ・各種セミナーの継続的实施
- ・マネックスメールなどのコンテンツ充実

生活口座の機能充実に向けた投資はほぼ終わり、今後は追加費用を抑えて継続的の充実を図る

【充実の生活口座・入出金サービス】
証券総合口座引落クレジットカード
全国2万5千台の郵便ATMで入出金
各銀行からの振込・マネーエクスプレス

【マネックスのサービス】

【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



【独自の資産管理ツール】
郵便・銀行預金なども合わせて管理
“マネーステーション”
サイバーファイナンシャルプランナー
“マネープランナー”

【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、従来の預金者層に
訴求する商品の提供

2002年12月
マネーステーションに
郵便貯金追加

直接金融へのシフトの遅れ・市場の低迷が続く厳しい環境下で、
早期黒字化を達成する戦略を行う

●ターゲット顧客として、中・高稼働の顧客によりフォーカスし、これらの顧客に訴求するサービスを提供していく



①信用取引の開始

②貸株サービス等、マネックス独自の革新的な金融サービスの開発・提供

③手数料体系の見直し

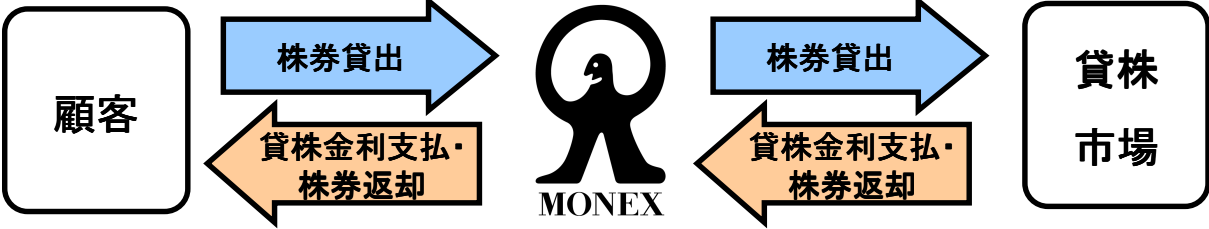
定額制の導入も含め、中・高稼働の顧客にも魅力的な料金体系を導入予定

④セミナーの開催

顧客のニーズに応え、直接取引に結びつける効果を狙う

- ・信用取引セミナー
- ・新証券税制セミナー
- ・その他

2003年1月15日サービス提供を開始。貸出先や機能をすみやかに拡大していく



■ 申込の状況

	申込口座	申込資産総額
・先行申込時 (2002年12月13日時点)	約1,660口座	約70億円
・現在 (2003年1月21日時点)	約1,940口座	約80億円

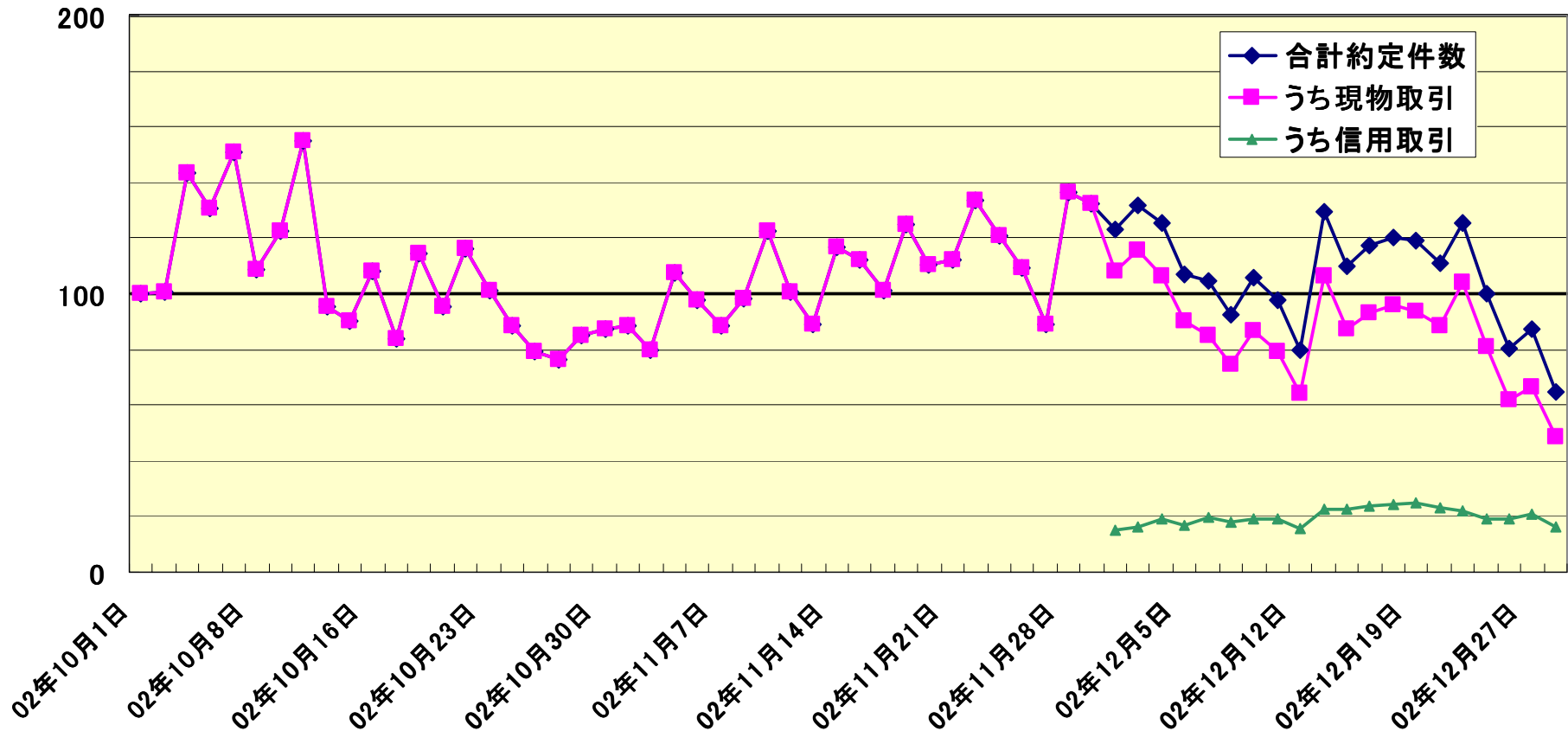
- 安全性に配慮した運用**
- ・社内ガイドラインにより貸出先を選定
 - ・現金や保証状などの担保を受領し毎日の値洗いにより見直し
 - ・社内ガイドラインにより担保金を運用
(貸株取引の性質を理解した上で運用期間にも配慮)

- 今後の展開**
- ・**貸出先の拡大:**
収益機会の拡大、貸出先リスクの分散、安定したサービスの提供をめざす
 - ・**貸出銘柄選択機能 (顧客の選択により、ポートフォリオの一部のみを貸出すことのできる機能) の追加:**
顧客の利便性向上により、顧客数の増加及びポートフォリオ拡大による更なる収益機会の増大を目指す
(来期前半予定)

信用取引の概況①ー約定件数への影響(その1)

12月2日よりサービス開始。約定件数の増加に安定的に寄与している

約定件数の推移(2002年10月1日=100として指数化)



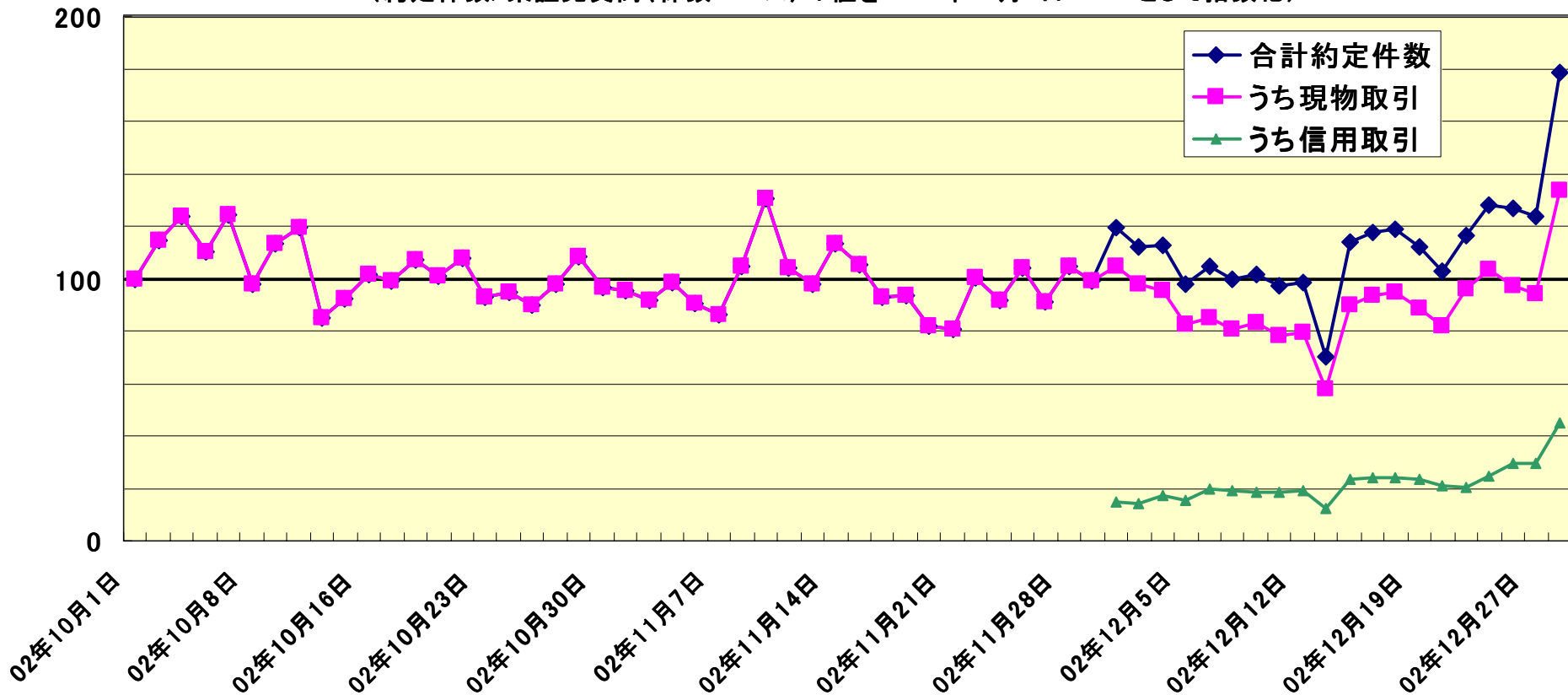
- ・開設信用口座数(2002年12月末)
- ・全約定に占める信用取引の割合(2002年12月実績)

3,484口座
 約定件数ベース: 18.0%
 約定金額ベース: 29.4%

信用取引の概況②—約定件数への影響(その2)

市場変動の影響を差引くと、約定件数の現物取引から信用取引への若干のシフトが見られるが、全体としては順調に増加傾向にある

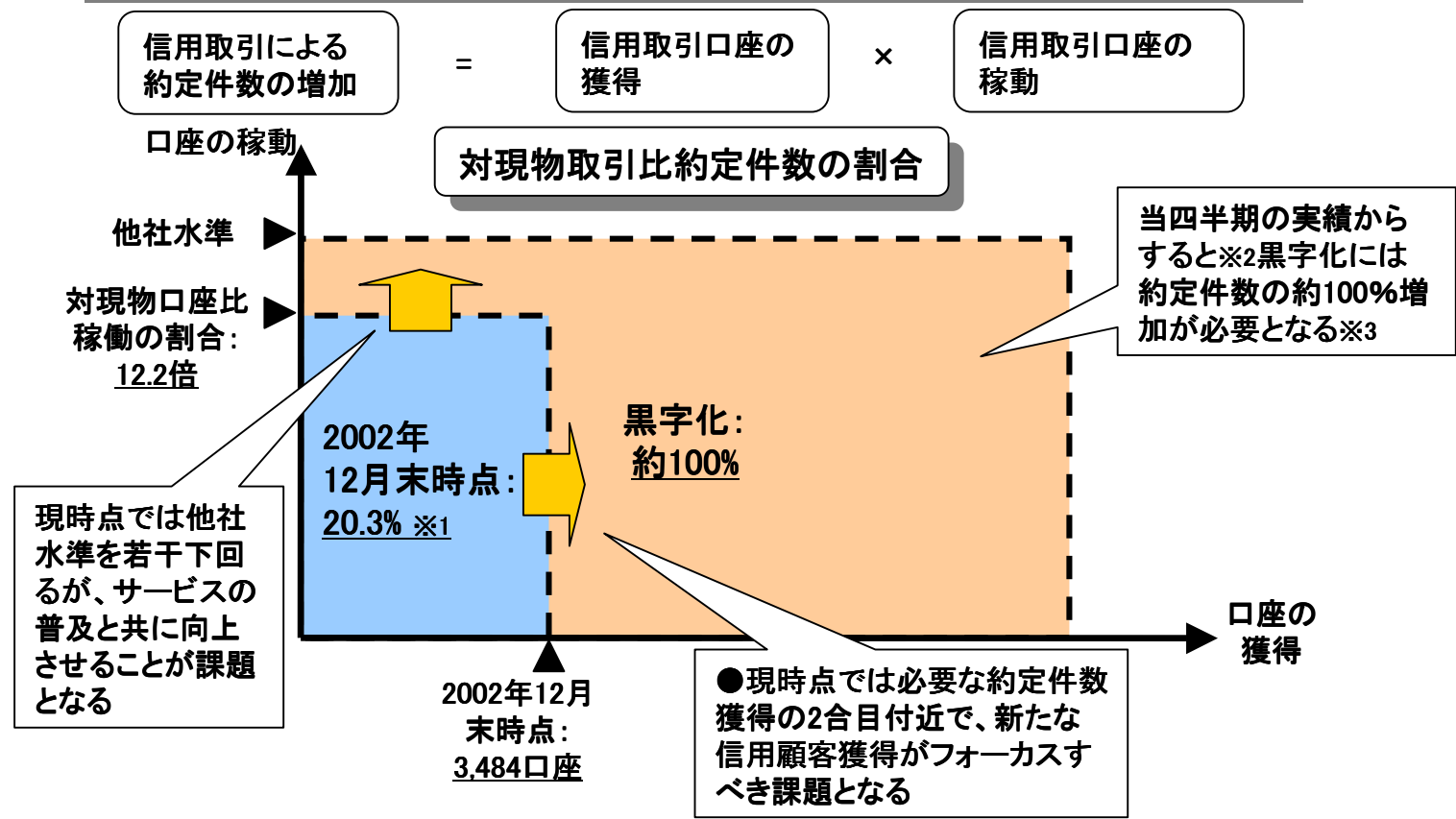
約定件数の推移
(約定件数/東証売買高(株数ベース)の値を2002年10月1日=100として指数化)



※当社の東証売買高に占めるシェアに関してはP8を参照
 ※※12月の最終営業日は東証大納会

信用取引の概況③ービジネス試算からみた到達度

サービス開始1ヶ月時点の到達度としては2合目。積極的な信用口座獲得を継続的に行っていくことが、今後フォーカスすべき課題である



※1: 2002年10月～12月の一営業日あたりの平均約定件数をもとに東証個人売買高の影響を取り除いて試算した

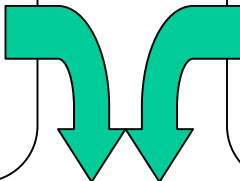
※2: 2003年3月期第3四半期における四半期ごとの損益分岐約定数と実績約定数の比率より求めた。P8参照

※3: 全ての試算において費用と株式委託業務以外の収益は一定と仮定した

新サービス開始に伴い費用が増加するも事務委託費の削減などにより口座あたりの費用は抑制されている。
今後も継続して費用の抑制を図る

【新サービス開始に伴うコストの増加】

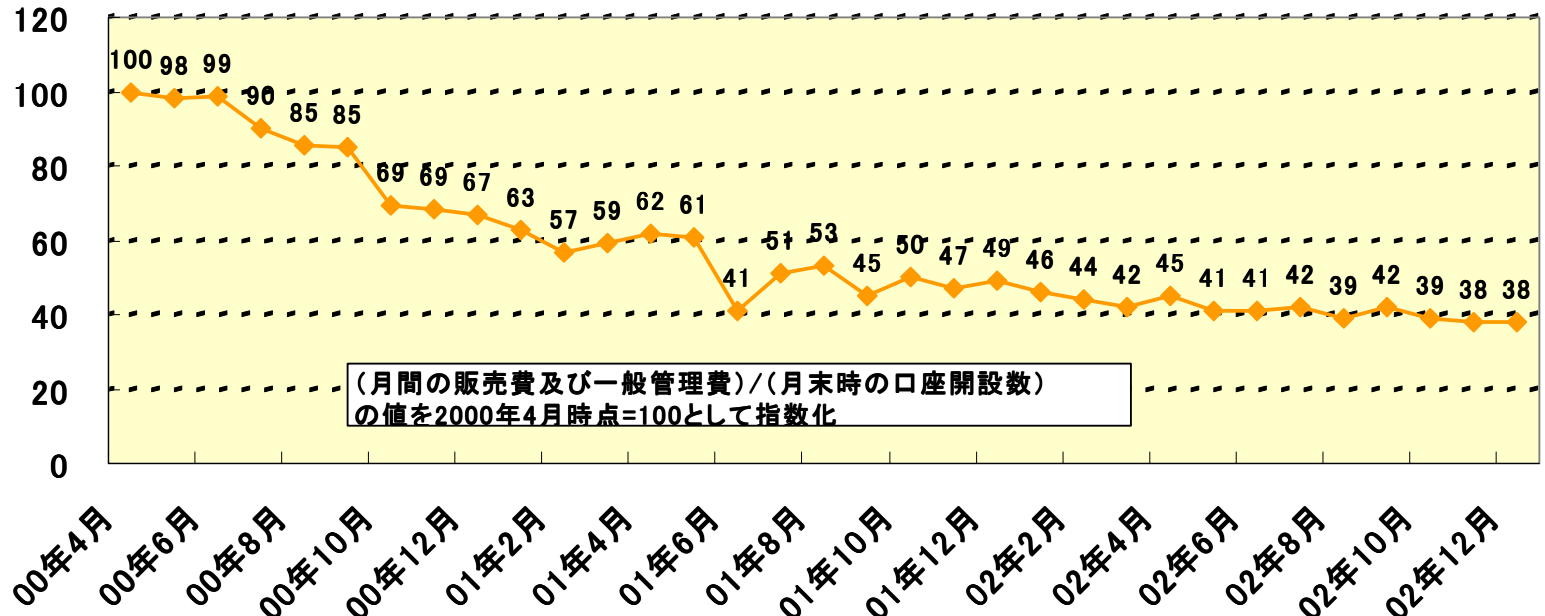
- 継続的な費用
 - ・人員の若干増加
 - ・大阪証券取引所・正取引参加者の負担金
 - ・リース料 システム投資により今後増加の予定
- 一時的費用
 - ・広告宣伝費、その他キャンペーン費用など



【継続的努力によるコスト削減】

- ・事務委託費の削減など
(2Q→3Qの比較で13.6%減少)
- ・今後も継続して費用の抑制を図る

一口座あたりの費用推移





MONEX

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