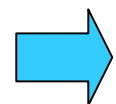




平成15年3月期 第1四半期業績発表  
会社説明会

平成14年7月18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. 新サービスについて
- IV. 経営方針

(単位:百万円、%)

	2002年3月期 第1四半期	2003年3月期 第1四半期	対前年同期比 増減
営業収益	942	811	△13.9%
(うち受入手数料)	923	793	△14.0%
販売費及び一般管理費	974	1,148	17.9%
営業損失	31	337	-
経常損失	1	334	-
四半期純損失	41	349	-

(単位:百万円、%)

	2002年3月期 第1四半期末	2003年3月期 第1四半期末	対前年同期比 増減
総資産	14,672	12,979	△11.5%
純資産	11,581	9,976	△13.9%
自己資本規制比率	1,052.2%	790.9%	-
現預金及びCP	9,570	8,207	△14.2%
リース残高	3,182	3,019	△5.1%

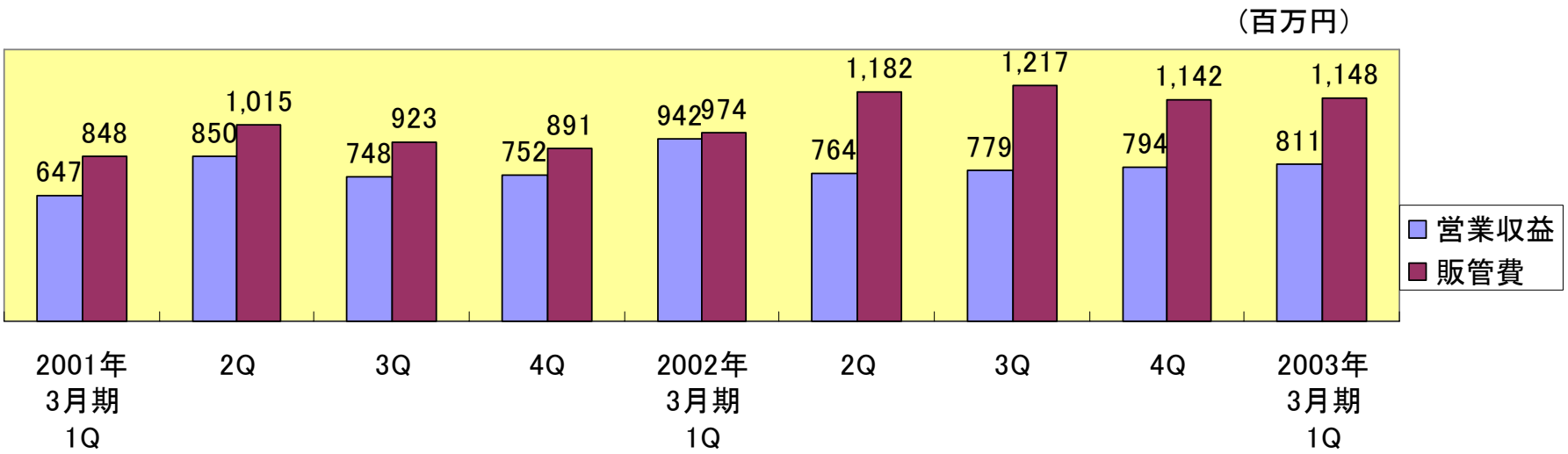
(単位:百万円、%)

	2002年3月期 第4四半期	2003年3月期 第1四半期	対前期比 増減
営業収益	794	811	2.1%
(うち受入手数料)	780	793	1.6%
販売費及び一般管理費	1,142	1,148	0.5%
営業損失	349	337	-
経常損失	348	334	-
四半期純損失	484	349	-

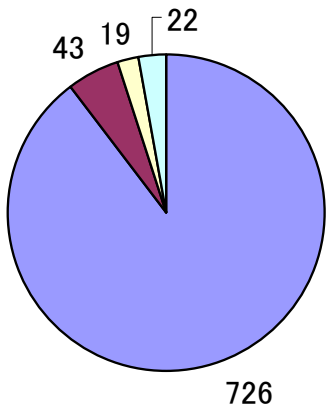
(単位:百万円、%)

	2002年3月期末	2003年3月期 第1四半期末	対前期比 増減
総資産	13,124	12,979	△1.1%
純資産	10,323	9,976	△3.4%
自己資本規制比率	860.5%	790.9%	-
現預金及びCP	8,333	8,207	△1.5%
リース残高	3,209	3,019	△5.9%

# 営業収益 VS 販売費及び一般管理費

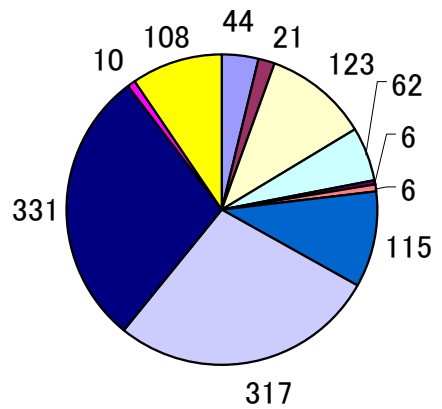


営業収益内訳  
合計:811(百万円)



■ 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  
合計:1,148(百万円)



■ 支払手数料  
■ 取引所・協会費  
■ 情報料  
■ 通信・運送費  
■ 広告宣伝費  
■ 役員報酬  
■ 従業員給料  
■ 器具備品費  
■ 事務委託費  
■ 営業権償却  
■ 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
支払手数料	変動(約定件数ベース)	146	126	32	22	34	34	42	27	44
取引所・協会費	固定	12	17	22	19	24	22	22	20	21
通信・運送費	変動(約定件数ベース)	66	76	69	59	75	79	87	66	62
情報料	変動(口座数ベース)	57	81	67	72	78	79	122	120	123
広告宣伝費	固定	23	42	23	6	16	17	17	6	6
役員報酬	固定	2	7	7	7	7	7	7	7	6
従業員給料	固定	95	107	109	103	93	143	141	139	115
器具・備品費	変動(口座数ベース)	157	200	231	250	250	285	306	327	317
事務委託費	固定(30%)	71	78	80	82	83	97	107	100	95
事務委託費	変動(約定件数20%)	47	52	53	54	56	64	71	67	63
事務委託費	変動(口座数ベース 50%)	118	130	133	136	139	162	178	167	158
事務委託費	一時費用						79	14	5	13
営業権償却	固定	10	10	10	10	10	10	10	10	10
約定件数ベース変動費	(A)	259	254	154	135	165	179	201	160	170
口座数ベース変動費	(B)	332	411	431	458	467	527	607	616	612
固定費 + 一時費用	(C)	213	261	251	227	233	377	320	290	256
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
販売費及び一般管理費合計に対する割合		95%	91%	90%	92%	88%	92%	93%	94%	91%

2. 株式委託手数料は営業収益のうち大半をしめる。

株式委託手数料	587	607	582	671	795	664	698	688	726
営業収益	647	850	748	752	942	764	779	794	811
株式委託手数料/営業収益	91%	71%	78%	89%	84%	87%	90%	87%	90%

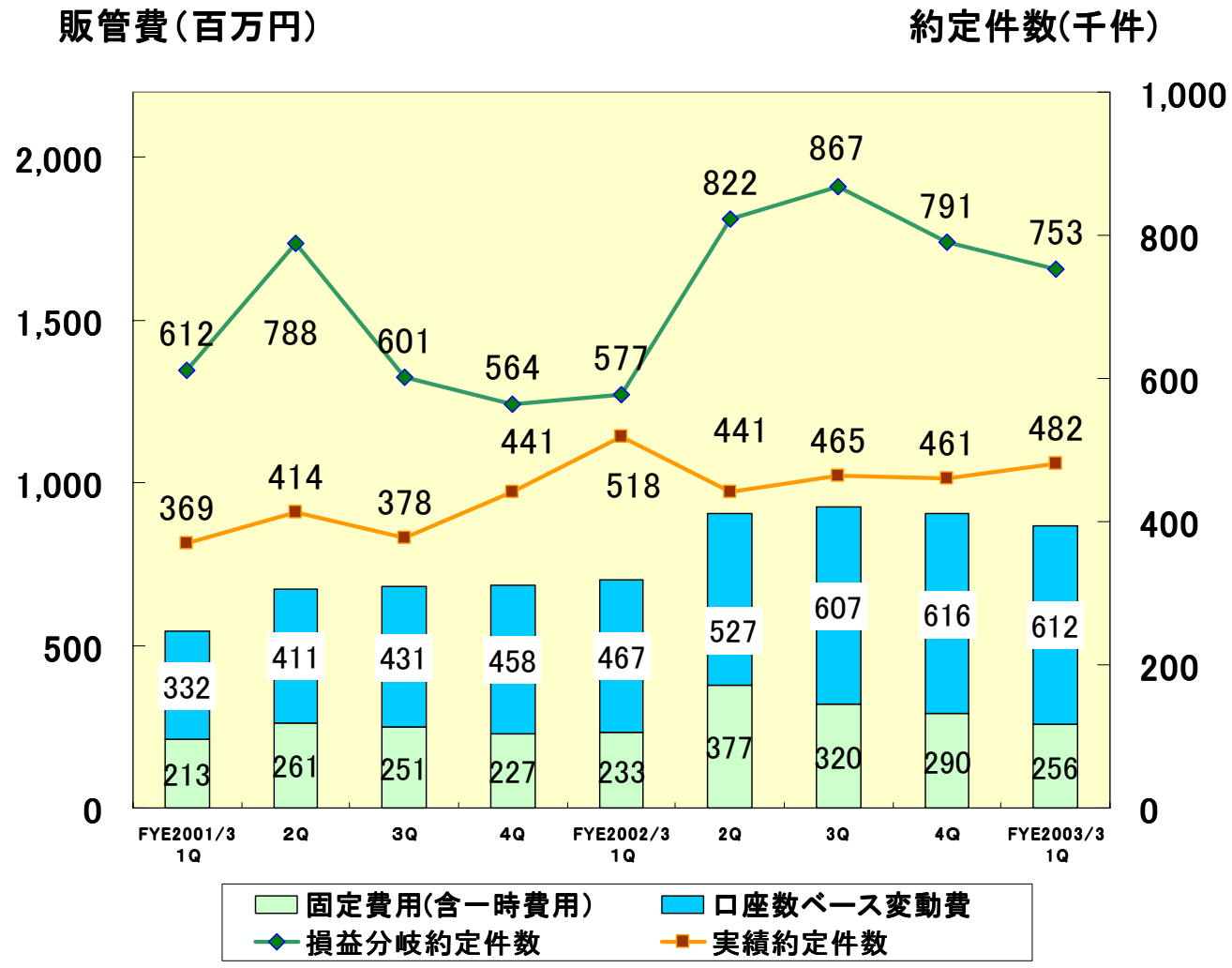
3. 一約定あたりの変動費とそれ以外を算定する。

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
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
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
(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

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)	612	788	601	564	577	822	867	791	753
一月あたり損益分岐点概算 (千件)	204	263	200	188	195	274	289	264	251

# 損益分岐点分析—約定件数

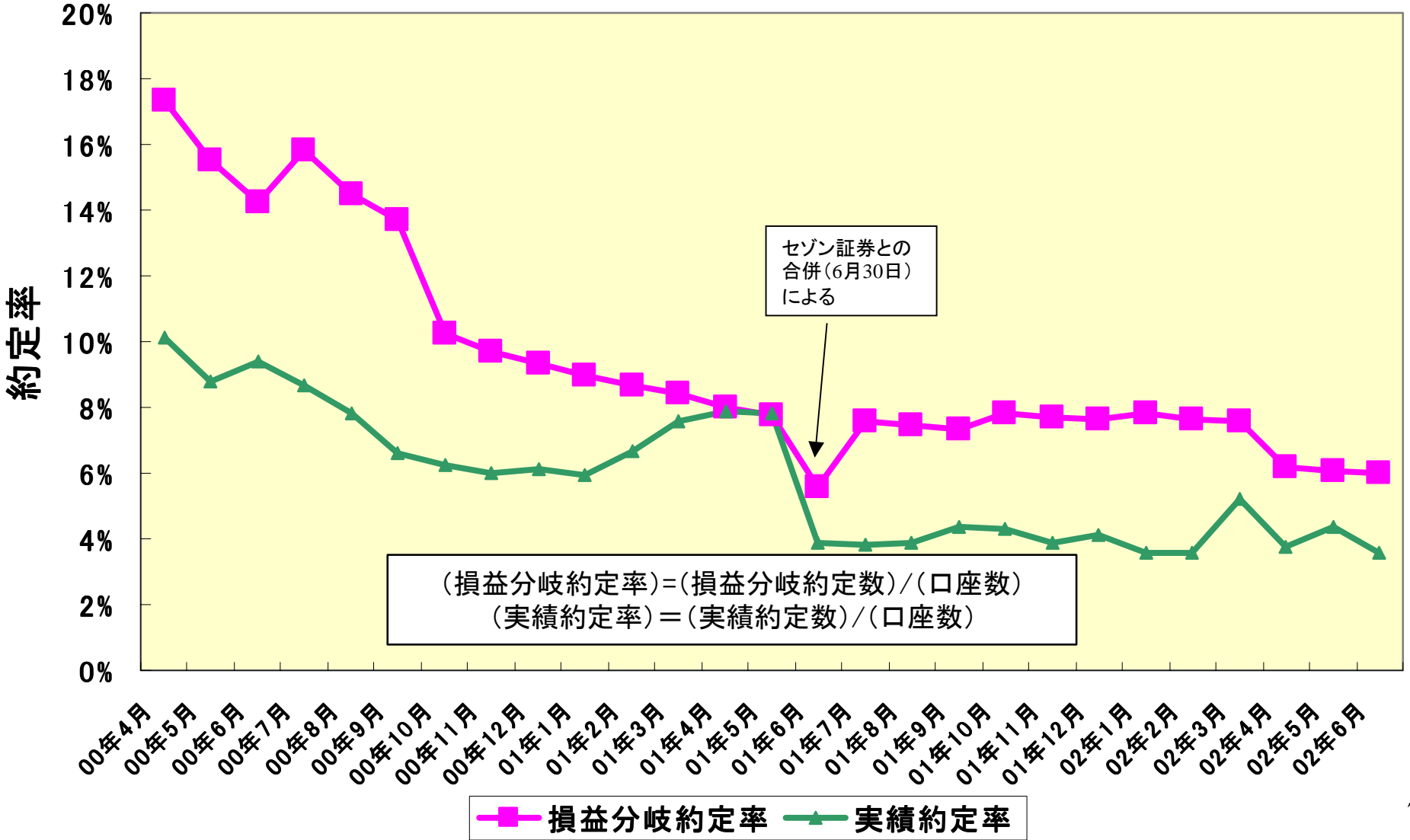


**FYE 2002/3**  
 2Qに集中的に投資することにより、主なインフラは整う

**FYE 2003/3 1Q**

- 固定費：  
人件費削減もあり低めに推移
- 口座数ベース変動費：  
口座数増加にもかかわらず、安定推移（リース償却の影響もあり器具備品費が減少）
- 約定件数ベース変動費：  
電子交付導入の影響もあり低めに推移

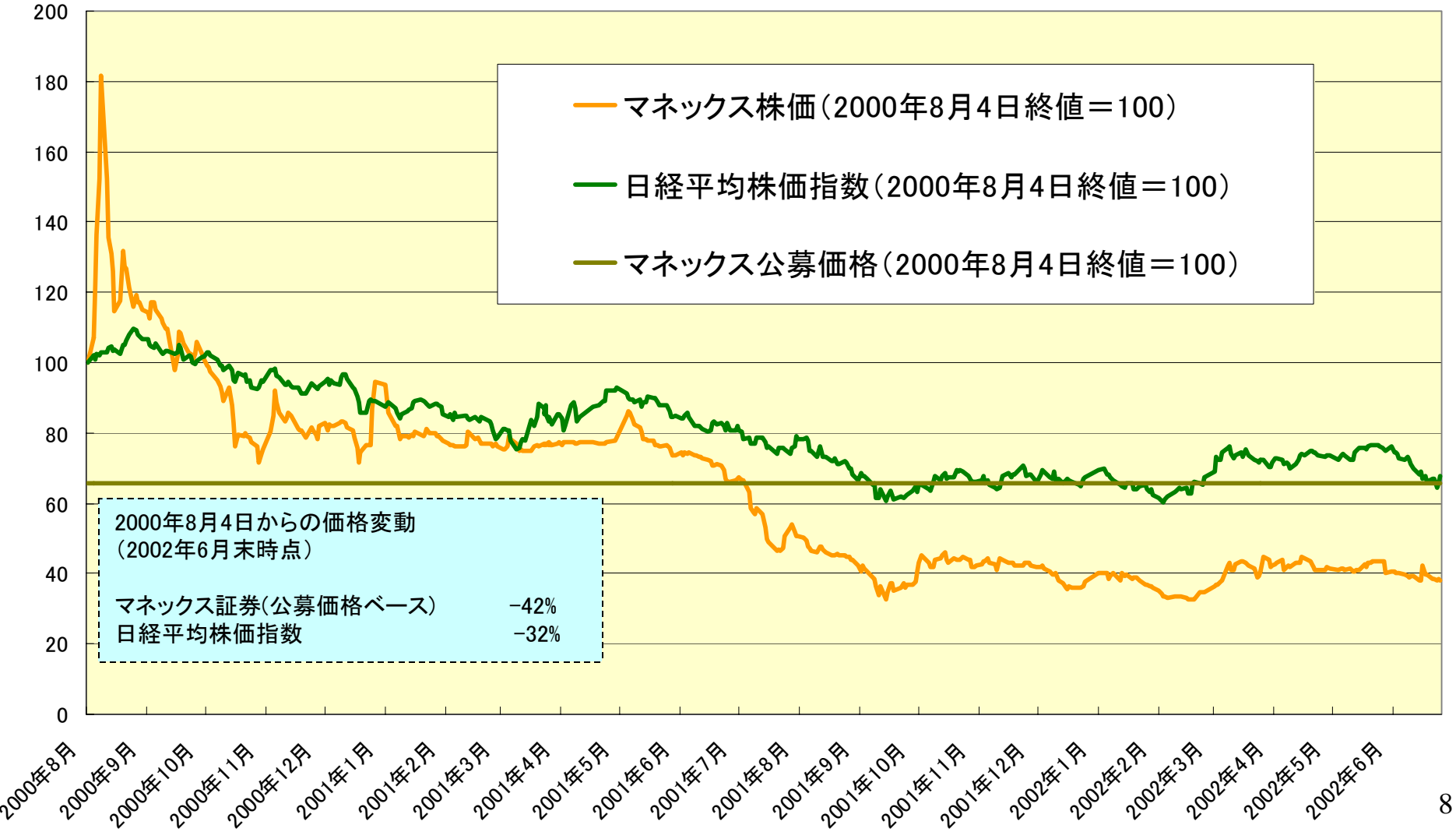
損益分岐約定率と実績約定率





# 株価の推移

## マネックス株価v.s.日経平均株価指数 (2000年8月4日基準)



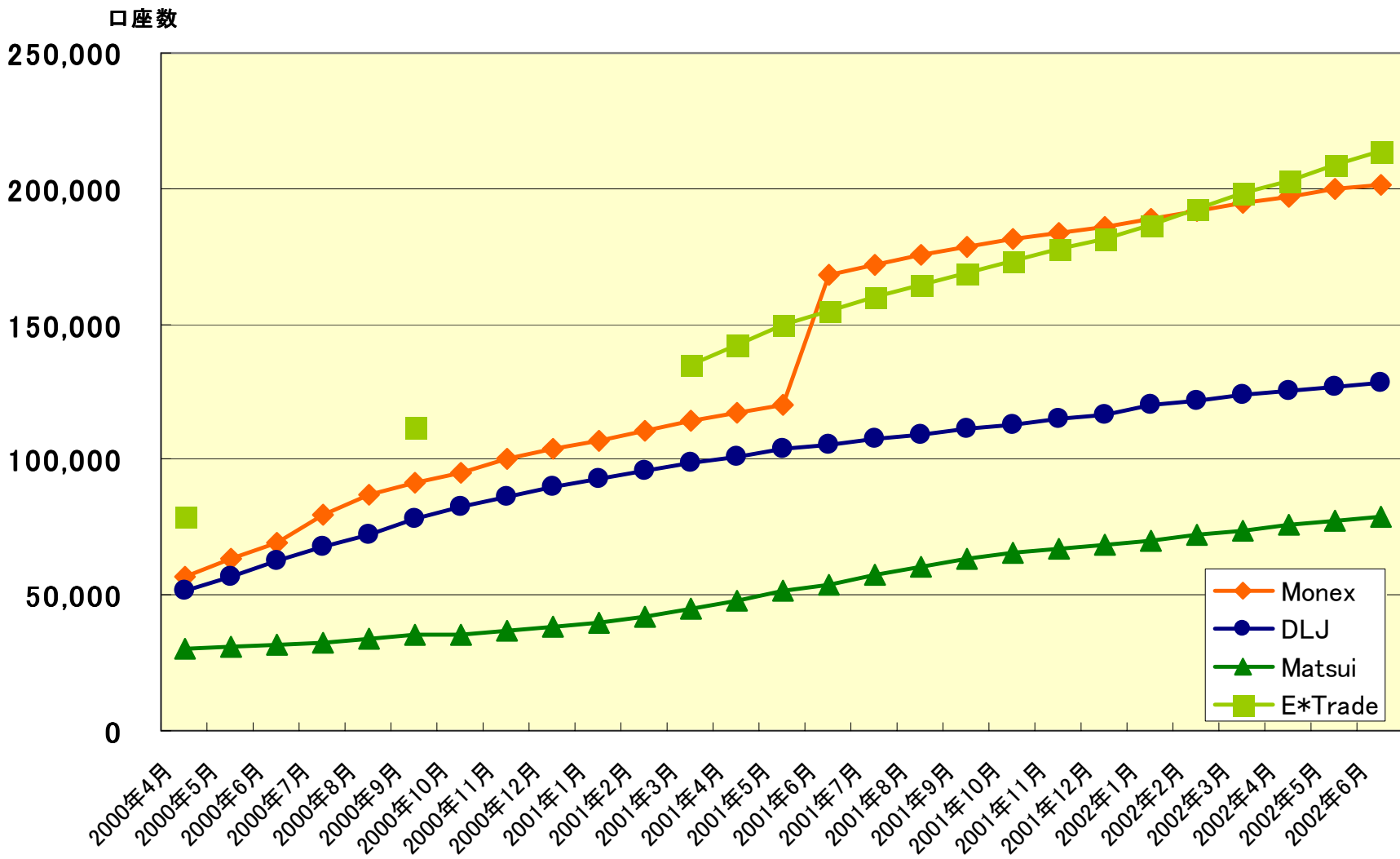
I.財務情報

 II.株式委託以外の事業の概要

III.新サービスについて

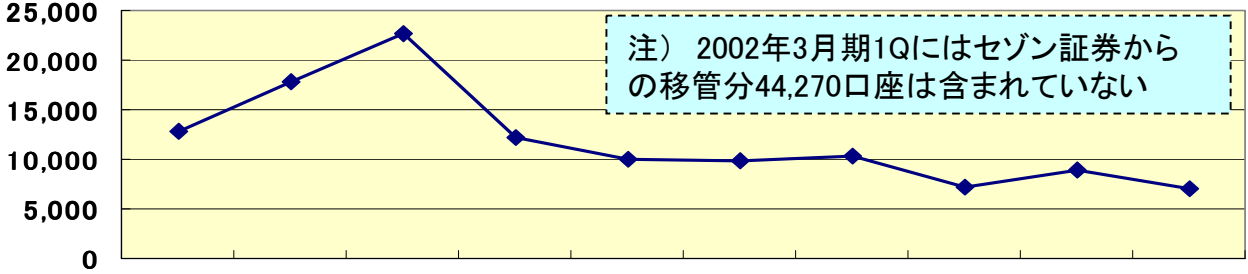
IV.経営方針

# 顧客開設口座数

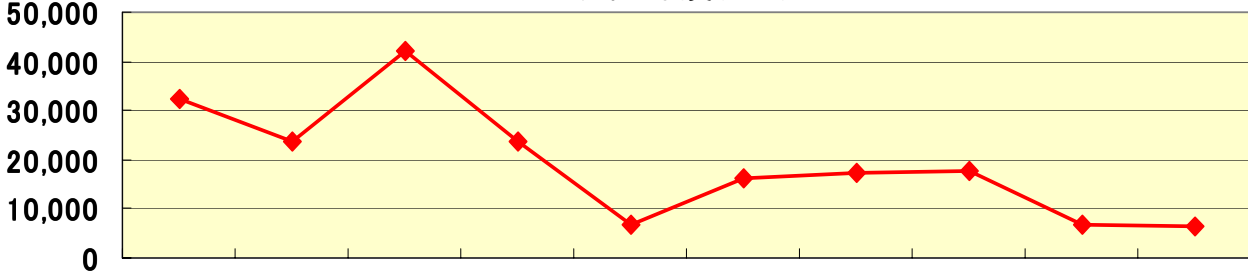


# 顧客獲得費用

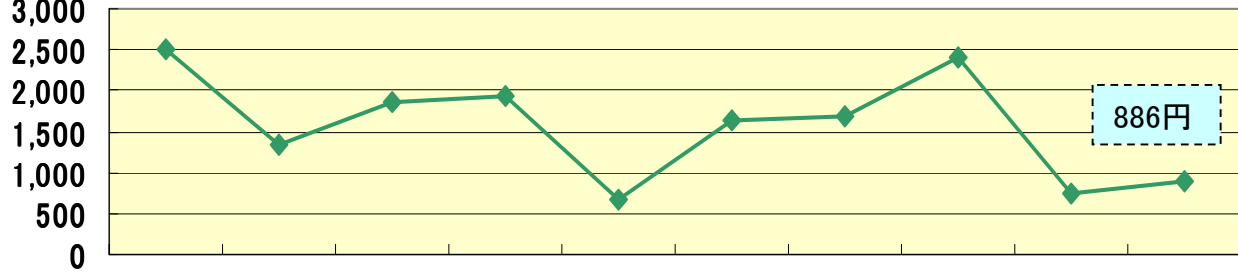
獲得顧客口座数



広告宣伝費(千円)



1口座当たりの広告宣伝費(円)



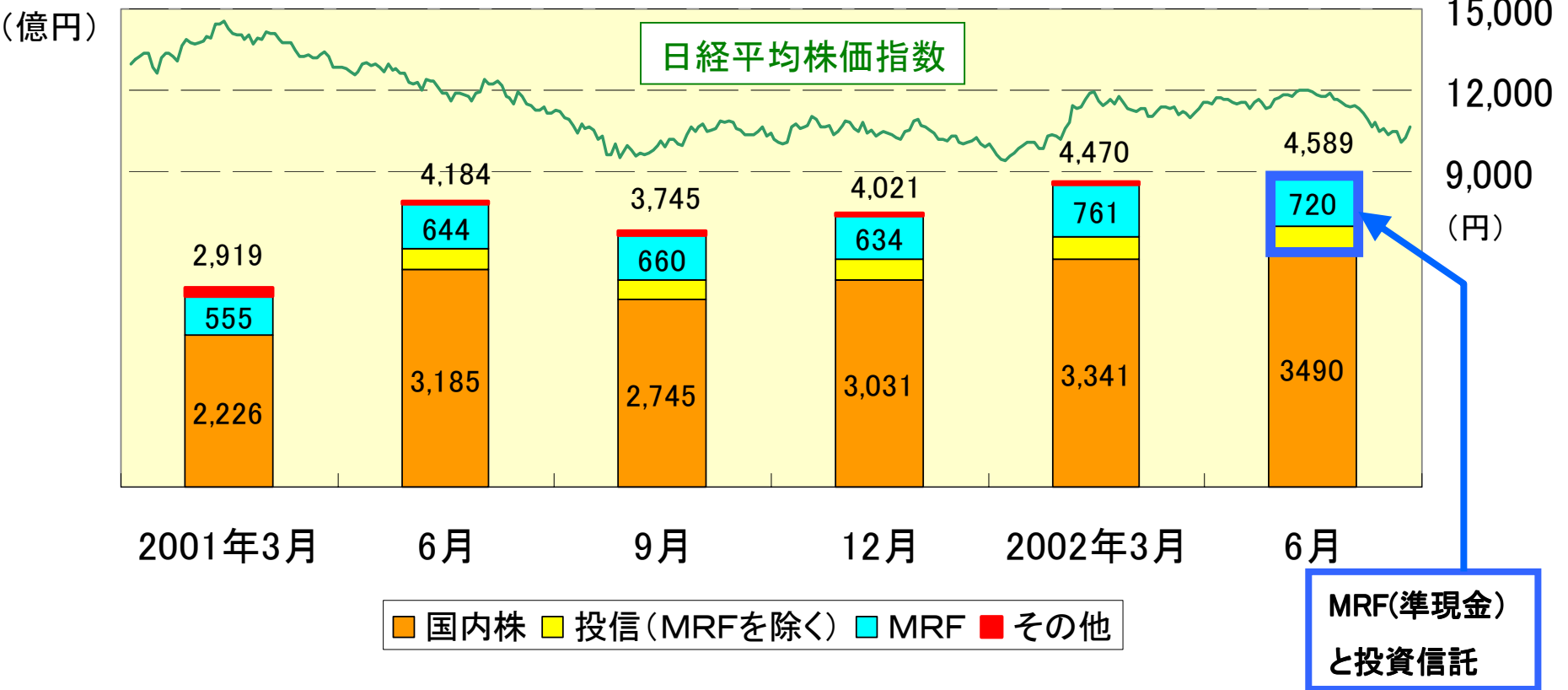
オンライン証券の主要コスト:  
 (1)システムコスト  
 (2)情報コスト  
 (3)顧客獲得コスト

のなかで差別化できる要因として最も大きいと考えられる(3)を極めて低い水準に抑え、全体として低いコスト構造とすることは重要であるとする

1Qにおいても、継続的な広報戦略、クレディセゾンとの協働マーケティング等により業界水準を大幅に下回る口座獲得費用を維持

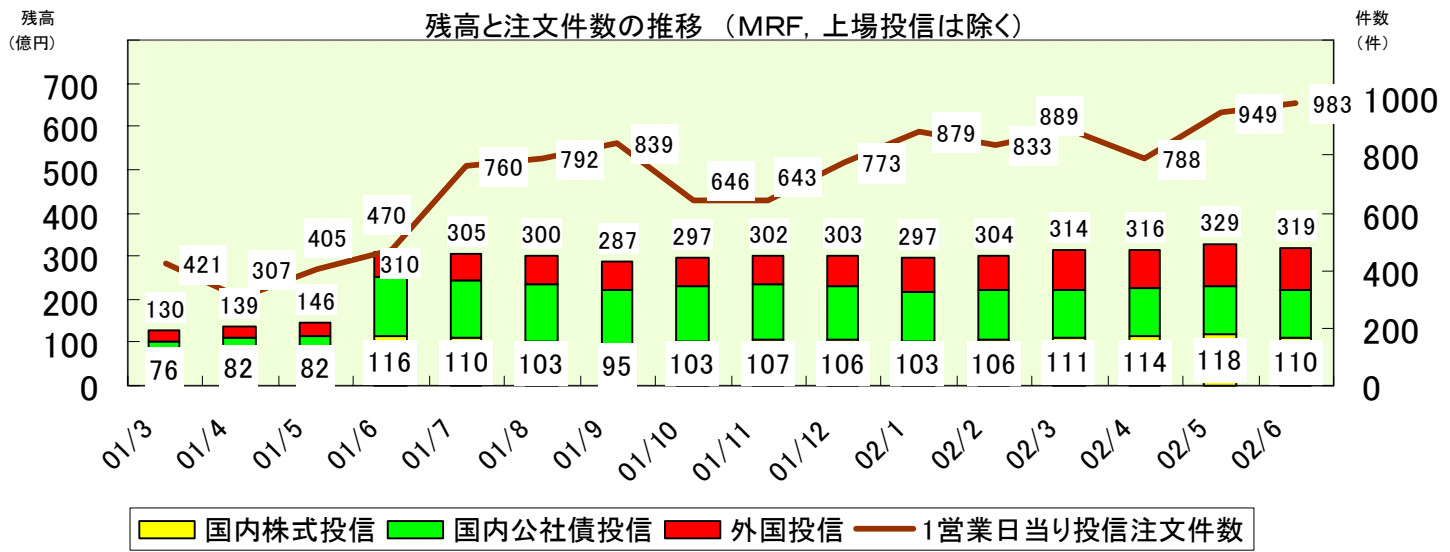
2000年 3月期 (平均)    2001年 3月期 1Q    2Q    3Q    4Q    2002年 3月期 1Q    2Q    3Q    4Q    2003年 3月期 1Q

# 顧客預かり資産の推移



- 2001年6月30日合併によるセゾン証券からの移管： 914億円 (うち国内株式 650億円)
- 2002年6月末現在のMRF残高： 720億円
- 営業開始日(1999年10月1日)より2002年6月末まで4営業日を除いて常に顧客からの入金が出金を上回る

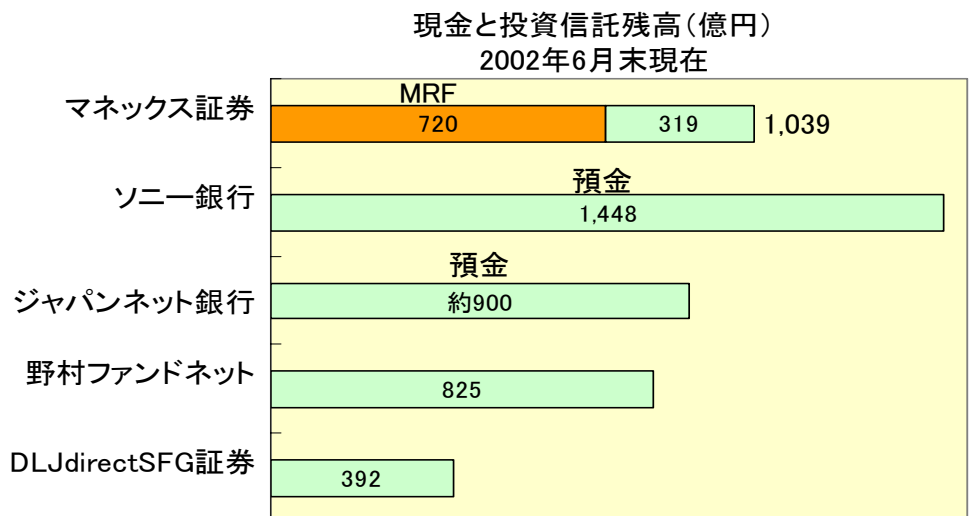
# 投資信託業務の現況



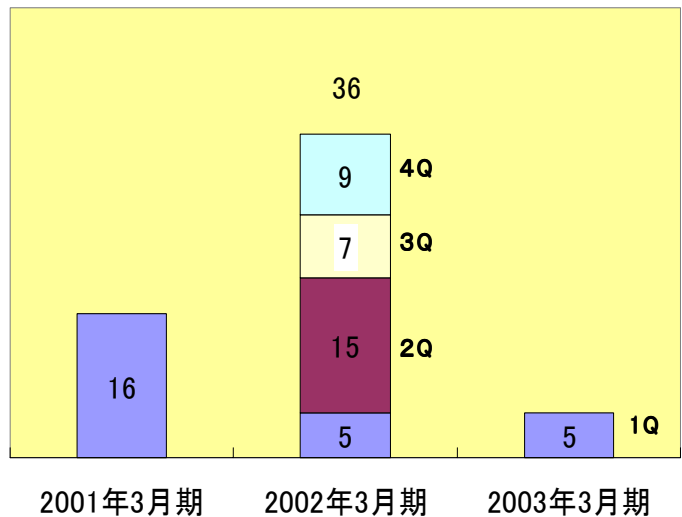
2002年6月末時点実績	件数	月額
投信定額積立	3,141	63百万円
カードde自動つみたて	5,442	115百万円

-参考-

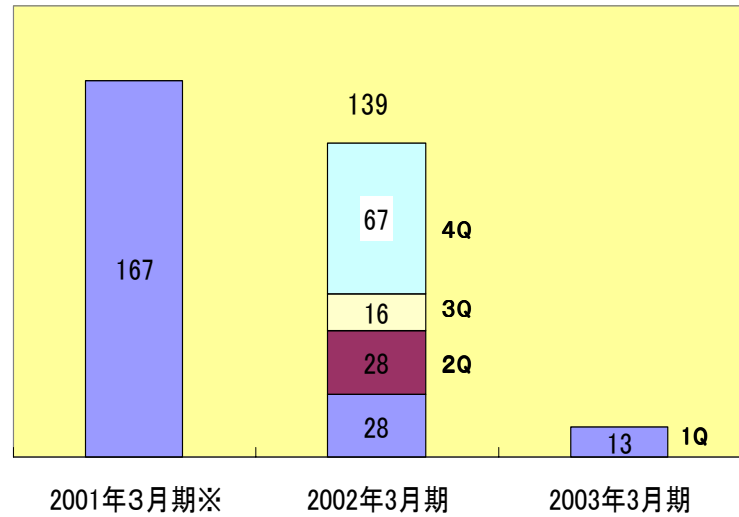
2002年3月末時点実績	件数	月額
投信定額積立	2,754	55百万円
カードde自動つみたて	4,981	93百万円



引受件数



引受手数料(百万円)



・引受案件と引受比率

- クインランド 4%
- ティー・ワイ・オー 5%
- 高千穂電気 6%
- ドーン 3%
- イーシー・ワン 2%

・引受比率

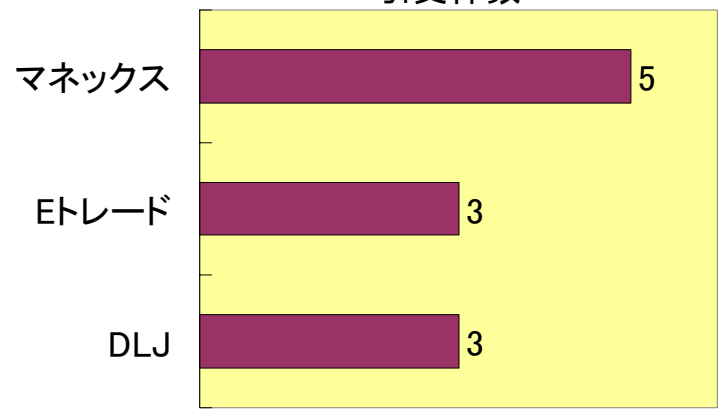
確実に上昇。当四半期  
4% (単純平均)

・不動産投資法人(REIT)  
の販売も開始

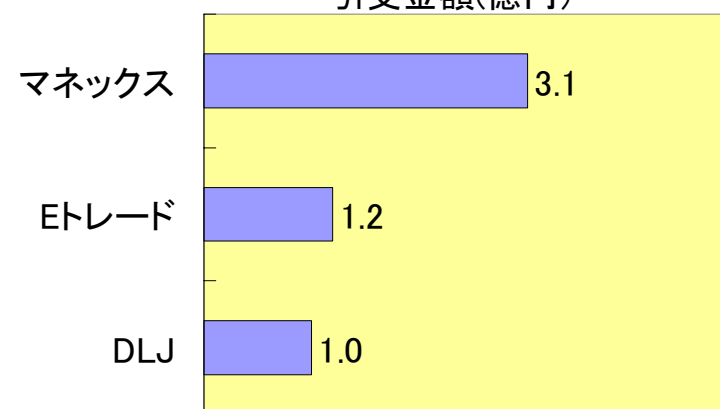
※8626(マネックス証券)などの販売のみの取扱案件による手数料は除く

他社比(2003年3月期1Q)

引受件数

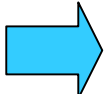


引受金額(億円)



I.財務情報

II.株式委託以外の事業の概要

 III.新サービスについて

IV.経営方針



経営上の狙い

顧客の拡大

顧客の安定

収益の改善

マネックスライター

マネーエクスプレス

アラートメール

独自投信(バンガード、ときメモ)

みずほ銀行スーパーデビットサービス

マネックススピード

アナリストレポート

マネックス株式銘柄ニュース

郵貯ぱ・る・るでの入金

市況概況

NetIPO(新規公開株式)

定額積立・カードde自動つみたて

信用取引

Lモード・Tモード対応

マネーステーション

企業IR関連サービス

ミニ株

税務申告サービス

投資信託ビジネス

現物株券の入庫

特定口座

マネックスメール

取引報告書等の電子交付

マネープランナー(ビジネスモデル特許申請中)

マネックスATM

広告

郵貯ATM・CD

《セゾン》CD/ATM

マネックス《セゾン》カード

殖やす

貯める(管理)

使う

顧客ニーズへの対応

# サービスラインアップ

## 資産管理サービス

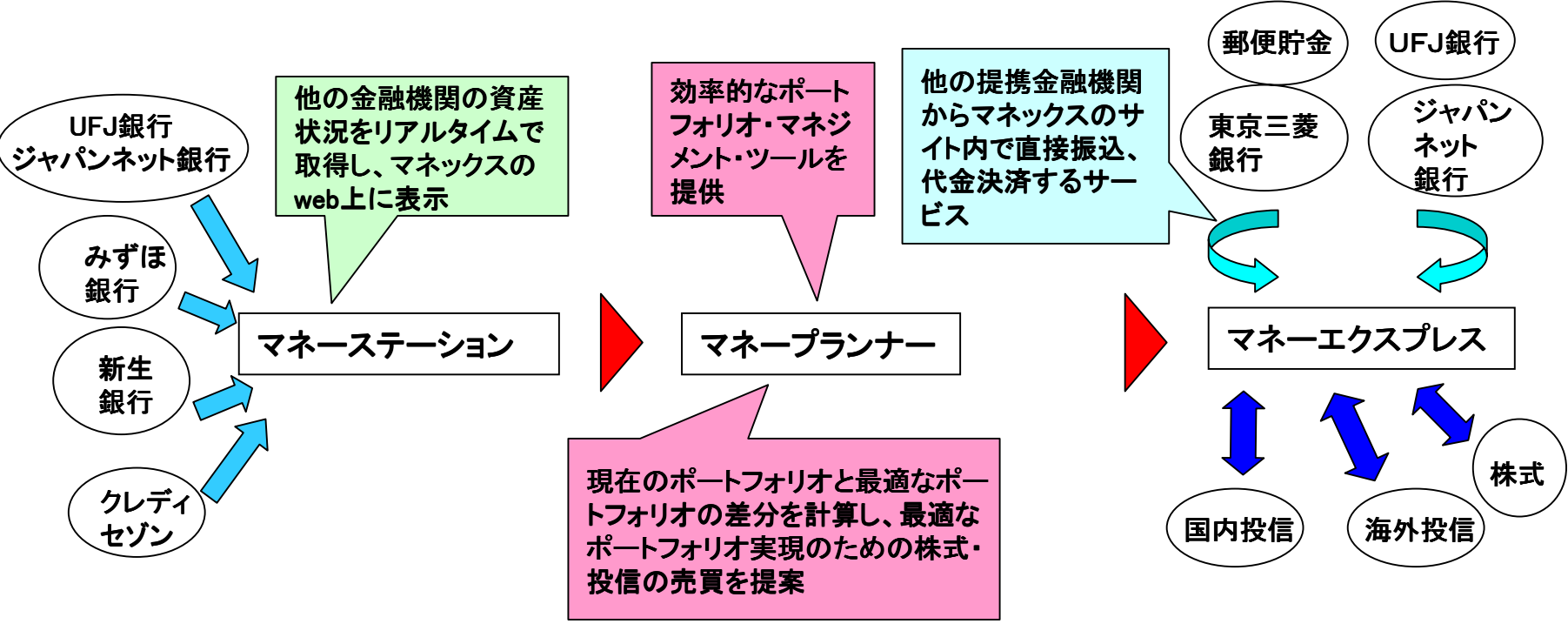
- マネーエクスプレス 提携金融機関(東京三菱銀行、UFJ銀行、ジャパンネット銀行、郵貯)から手軽で便利な即時入金
- マネーステーション アカウントアグリゲーションサービス > 新生銀行、みずほ銀行、《セゾン》カードなど複数の金融機関の口座情報を一つの画面に統合して閲覧  
7月末までにUFJ銀行、ジャパンネット銀行も接続予定
- マネープランナー マネーステーション上で表示された他の金融機関を含めた資産状況を、最適のポートフォリオと比較し、アドバイスを行う日本初の資産管理サービス
- 郵貯サービス WEB連動振替決済サービス、ぱ・る・る引き落としサービス、ATM・CDからの入出金など広く対応
- マネックス《セゾン》カード マネックスのキャッシュカードと《セゾン》VISAカードが1枚に、マネックスATMおよび全国約2万5000台の郵貯ATM・CDからの入出金、約1000台の《セゾン》CD/ATMからの出金が可能
- みずほ銀行 みずほ銀行からマネックスへの資金の移動をホームページ上からの指示でリアルタイムで資金移動、手数料も無料  
スーパーデビットサービス
- Lモード、Tモード対応 インターネット、コールセンターだけでなく、携帯電話(Iモード、Ezweb、J-Sky)、Lモード、Tモードに対応
- 税務申告 煩わしい税務申告の計算をサポートするツール
- 特定口座 新証券税制(特定口座制度)への対応

## 取引・投資サービス

- 株式取引 徹底したコスト管理で、個人投資家のとつても有利な料金体系、最低手数料は1000円
- ミニ株(株式ミニ投資取引) 主要200銘柄を取扱。さらに100銘柄を追加予定
- マネックスナイター(株式夜間取引) 取引時間は17:00~23:59でその日の終値1本で取引。3000銘柄以上
- NetIPO(新規公開株式) IT関連企業を中心にネット証券トップの引受件数。公平な抽選方法で、個人投資家も参加しやすく
- 投資信託(ファンド) 厳選された投資信託を提供するセレクトショップ、日本株・外国株といったカテゴリー別で初心者の方にもわかりやすい説明、マネックスでしか買えないときメモ・ファンド、バンガード等企画・販売。
- 定額積立・カードde自動つみたて 毎月の積立で長期の資産形成をサポート、「定額積立」はマネックスの口座から自動的に投資信託を買い付け。「カードde自動つみたて」は《セゾン》カードの登録金融機関から引き落としで買い付け
- 現物株券の入庫 お手元の現物株券を郵便でお送りいただき、お預かりするサービス
- 取引報告書等の電子交付 取引報告書・取引残高報告書、目論見書、運用報告書を郵送に替えて、マネックスのホームページで表示
- 信用取引 かねて要望が強かった信用取引を12月末までに開始予定

## 情報サービス

- アセットレビュー残高一覧 実現損益明細、資産配分状況がご覧いただけます
- マネックスポイント 売買委託手数料・販売手数料に応じてポイントが加算。毎年2月末時点のポイント数に応じて各種グッズの交換が可能。
- マネックスメール 日本最大の日刊市場情報マネックスのメールマガジン(2002年6月末で約16万5000部)。人気のコラム「松本大のつぶやき」等を掲載。
- アラートメール 登録銘柄が指定した株価や騰落率になるとメールでお知らせするサービス
- マネックススピード 最大50銘柄登録可能な株価自動更新サービス
- アナリストレポート J.P.モルガンの協力により機関投資家向け最新アナリストレポートを無料公開。DKA、野村アセットマネジメント、UFJパートナーズ投信からのマクロ経済レポートも提供
- 投資情報 QUICK社との提携により株式取引に必要な情報を提供、個別銘柄情報、国内外の市況、各種ランキング、株主優待、手口、各種チャート等
- 市況概況 マネックス独自の市況概況、一日6回更新
- マネックス株式銘柄ニュース マネックス独自の株式銘柄ニュース、一日2回更新
- 企業関連IRサービス ネット上での各社のIR情報の紹介、および企業説明会の開催など



- 現状のポートフォリオをアセットクラス別に自動表示
- 9つの質問に回答するだけで、資産配分について具体的に提案
- 現状と最適のポートフォリオの比較により投資信託の売買案を呈示
- 将来の資産形成に関し、シミュレーションを行い最長40年後の予想資産金額を計算

(ビジネスモデル特許申請中)

## ■新証券税制(特定口座制度)への対応

平成15年1月から上場株式等の譲渡益税が申告分離課税に一本化されるにあたり、簡易な納税を可能にする特定口座への対応および特定口座開設申込受付を年内に開始

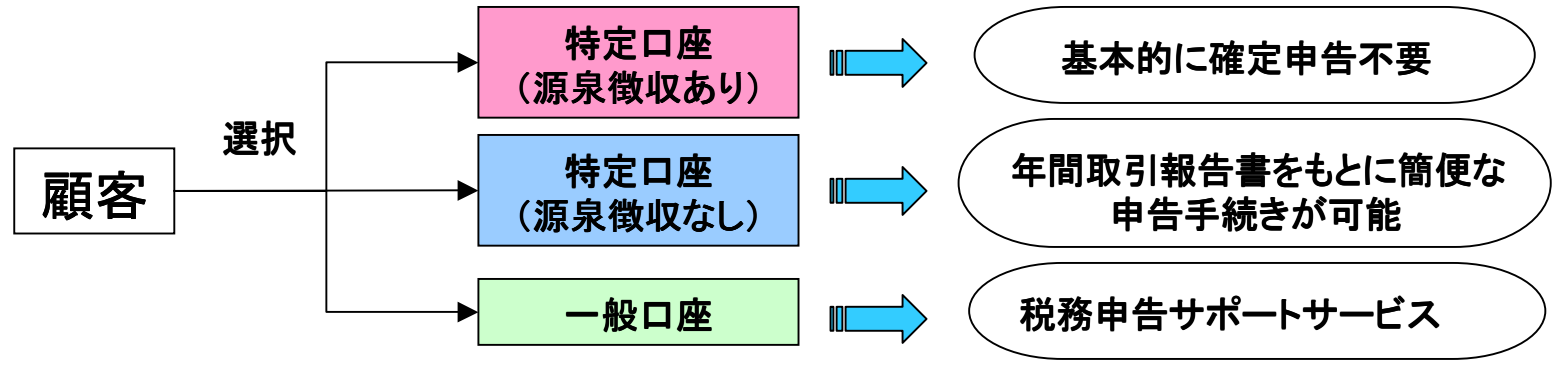
## ■税務申告に対するマネックスの対応

- ① 税務申告サポートサービス (平成13年2月サービス開始)

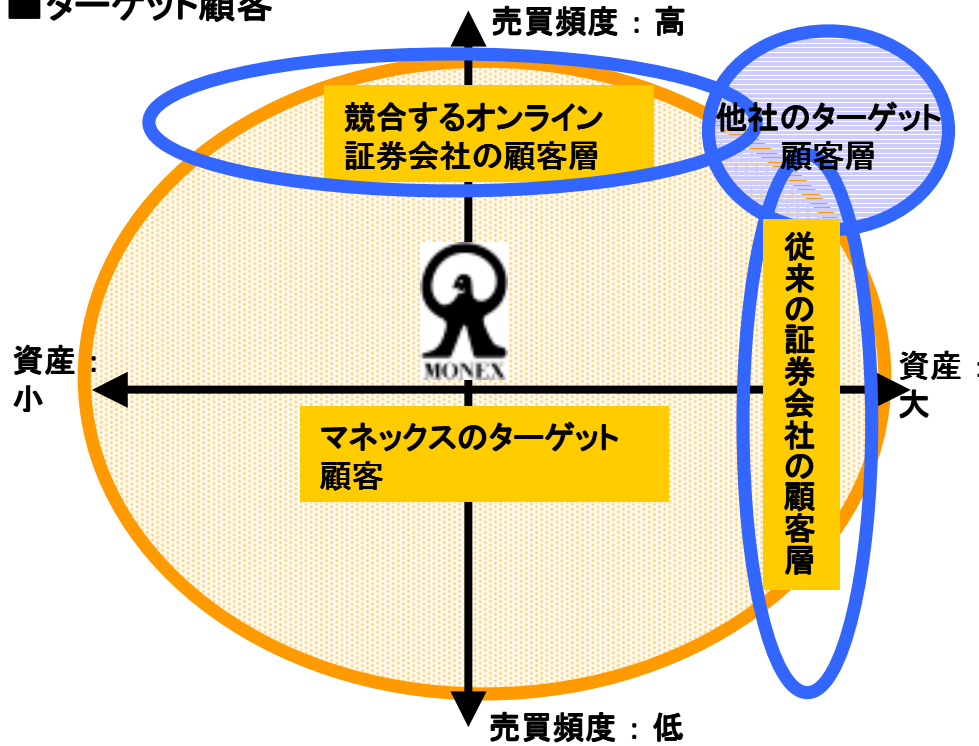
申告分離課税を選択して売却した場合に、税務申告書形式で明細が見られる

- ② 特定口座 (平成14年内に口座開設受付予定)

オンライン専門証券会社では、いち早く特定口座の導入を決定  
個人投資家の申告事務負担が飛躍的に軽減



■ターゲット顧客



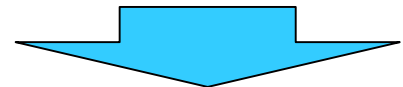
<期待される顧客層>

①既に他社で信用取引を行っている顧客(2-4%)  
他社の信用顧客のニーズにも応える充実したサービスを提供し、顧客の獲得を目指す

↓  
売買頻度の高い顧客層からの高い収益機会

②新たに信用取引を行う既存顧客(10-25%)  
信用取引のリスク・リターンを明確に示しつつサービスを提供し、顧客の育成による新市場の開拓を図る

↓  
適度な売買頻度の顧客から広い収益機会



幅広い顧客層の育成と共に  
期待利益(企業価値)の極大化を図る

【参考】マネックス顧客へのアンケート結果  
 信用取引をしたことがない 92%  
 マネックスで信用取引をしたい 38%  
 仕組みを良く理解している 15%  
 (2002年6月実施)

# 信用取引開始に伴うインパクトの試算

(2003年3月期第1四半期)

	マネックス証券	DLJ ディレクトSFG証券		
平均口座数	199,370	129,526		
一営業日あたり平均株式注文件数	27,536	27,283		
一営業日あたり平均株式約定件数	7,758 (9,077)※1	16,176	うち現物取引	10,199
			うち信用取引	5,977
一口座平均年間約定件数※2	9.5 (11.2)※1	現物取引		19.3
		信用取引		161.5※3

※ 数字は全て四半期中の平均値を用いた。平均口座数は4、5、6各月末の平均値。

※ DLJディレクトSFG証券の数字はすべてHPによるもので、国内株式の数字を用いた。

※1 ( )内はDLJディレクトSFG証券同様に内出来を含んだ値。当社における実績比(内出来含まず:内出来含=1:1.17)を用いて試算

※2 年間245営業日と仮定

※3 (社)金融財政事情研究会「日本におけるオンライン証券取引の実情」(第9回実態調査報告書)における、2002年3月末の信用口座率7.0% (8,600/123,558)を用いて試算

## ■約定件数へのインパクト

	一人あたり年間 約定件数	開設口座の1%の顧客が取引を 行った際の約定数増加率※3	増加割合(仮定)	全体の約定 件数増加率
①DLJディレクト証券の信用顧客と 同頻度の取引顧客を行う顧客	161.5※1	14.5%	DLJディレクトSFG証券 の信用口座率の半分:3.5%	51%
②新たに当社で信用取引をはじめ、 適度な頻度で取引を行う顧客	36※2	3.2%	当社顧客アンケートの関 心あり回答の半分:19%	61%

※1 頁上段分析※3参照

※2 月間の一口座あたり平均約定件数を3件(含内出来)と仮定

※3 (平均口座数) × 1% × (一人あたり年間約定件数) ÷ 245日 ÷ (一営業日あたり平均株式約定件数) により試算

I.財務情報

II.株式委託以外の事業の概要

III.新サービスについて

 IV.経営方針

**利益モデル:  $R_e = P E_1 + \bar{P} E_2 - \text{費用}$** 

$R_e$ : マネックスの期待利益(企業価値)

$P$ : わが国における構造変化/証券市場改革/直接金融へのシフトが起こる確率

$\bar{P}$ : 上記変化やシフトが起こらない確率 ( $P + \bar{P} = 1$ )

$E_1$ : 上記変化やシフトが起こる場合の収益

$E_2$ : 上記変化やシフトが起こらない場合の収益

$P$ : “直接金融シフト”の時期は近い

$E_1$ :  $E_1$ 極大化のための準備は整っている

$PE_1$ の極大化により、他社との差別化を図り  
中長期的にはクリティカルマスを取り込んだ  
“新しいメジャーな金融機関” へ



### 強固な財務体質：(2000年8月に上場するなどの資本政策によるもの)

- 十分な流動性が確保： 借入はなく、82億円の手元流動性
- 充実した自己資本： 99億円の純資産
- 今後の業務遂行に十分な自己資本規制比率： 790 %

### ブランディング：

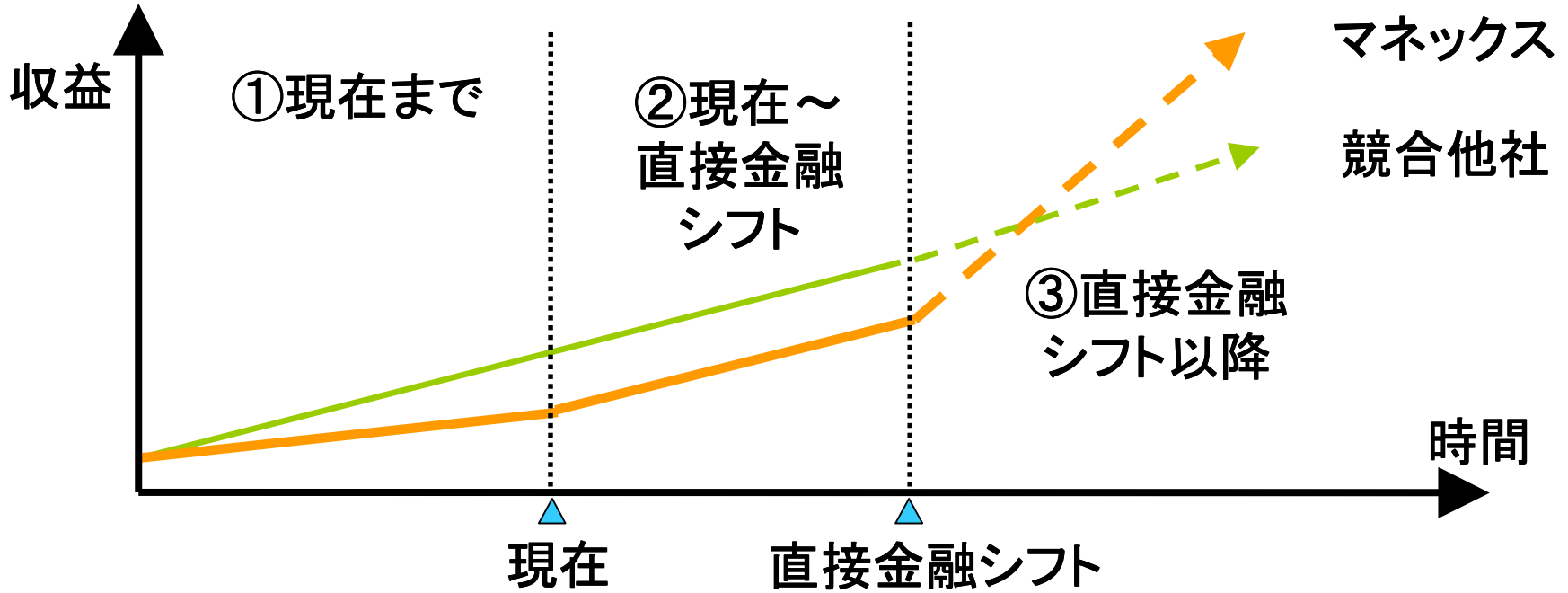
- 意義： 金融やベンチャービジネスにとって会社への信頼・確立されたブランドは最大の武器
- 確立方法： 理念に沿ったサービスの提供、ソニーやクレディセゾン等の大株主によるブランディングサポートおよび広報戦略の成功
- 効果： 低い顧客獲得費用、顧客のロイヤルティ、預かり資産の安定増大等

## 基本経営方針の前提

日本におけるコーポレート・ガバナンスの確立、ペイオフ解禁、  
日本版401kの普及、年金財政破綻、バランスシート調整などを契機とする  
自己責任型・直接金融型個人資産管理への移行がビジネスモデルの前提

## 経営方針の微調整

然しながら間接金融から直接金融への移行がなかなか起きないという認識の下、  
直接金融シフトまでの事業リスクを縮小しつつ、積極的な経営を継続し、  
当該期間における期待収益の向上を目指す



- ・ブランドの確立
- ・資本市場における信頼の獲得
- ・20万を超える顧客ベースの獲得、
- ・生活口座機能の充実により  $E_1$  の極大化を追求

- ・獲得した経営資源をもとに  $E_1$  を極大化
- ・ $E_2$  の向上も目指し、充実した財務基盤により、直接金融移行開始まで積極的な経営を継続

・直接金融シフトをむかえ、極大化させた  $E_1$  により、競合他社に対し圧倒的な収益の拡大を達成する



**MONEY**

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