



2002年3月期 中間決算発表

会社説明会

2001年10月17日 東証アローズ

I. 中間期財務概要と分析

II. ビジネスモデルと戦略

I . 中間期財務概要と分析

(単位：百万円)

	2001年3月期 中間期	2002年3月期 中間期	前年同期比 増減率
営業収益	1,497	1,707	+14.0%
(うち受入手数料)	1,472	1,679	+14.0%
営業費用	1,863	2,156	+15.7%
営業損失	365	449	-
経常損失	474	416	-
中間期純損失	500	468	-

注) 中間期の損益計算書には、セゾン証券での損益は加算されていない。

(単位：百万円)

総資産	12,038	13,553	+12.6%
株主資本	10,197	11,152	+9.4%
自己資本規制比率	1,437.4%	1,044.2%	-

注) セゾン証券の子会社化・合併では、営業権償却は発生せず、資本組入れ額が1,764百万円であった。
2001年9月末における手元流動性資金合計は9,168百万円であった。

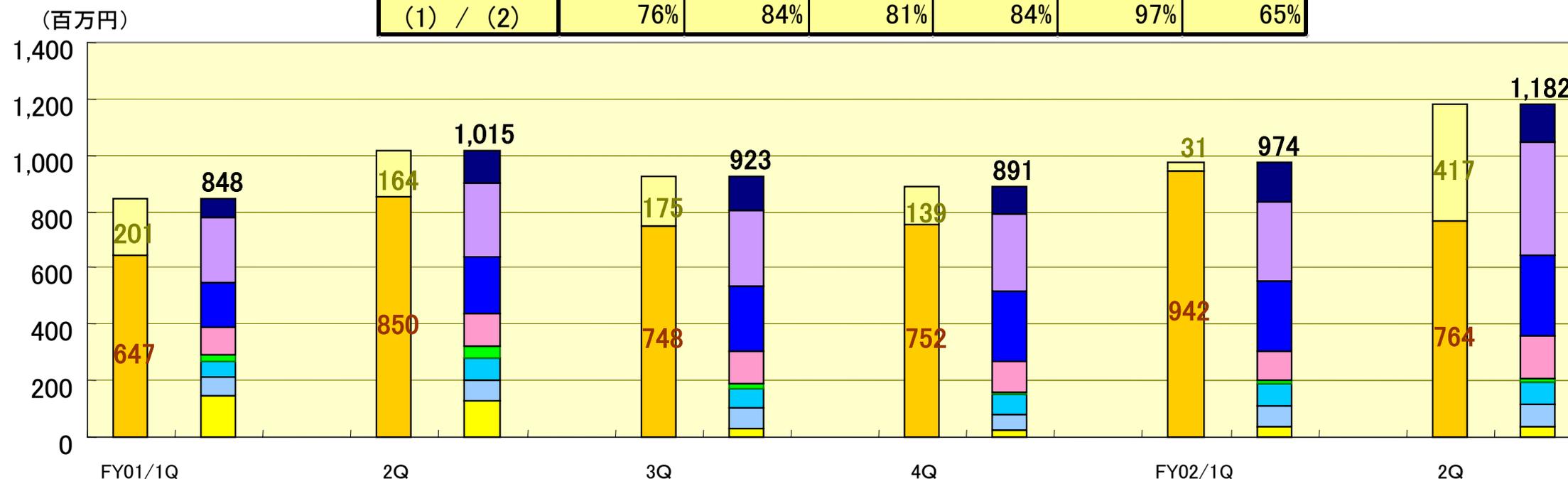
(単位：百万円)

	2001年3月期 第2四半期	2002年3月期 第2四半期	前年同期比 増減率
営業収益	850	764	-10.1%
(うち受入手数料)	835	756	-9.5%
営業費用	1,015	1,182	+16.5%
営業損失	164	417	-
経常損失	230	414	-
四半期純損失	243	427	-

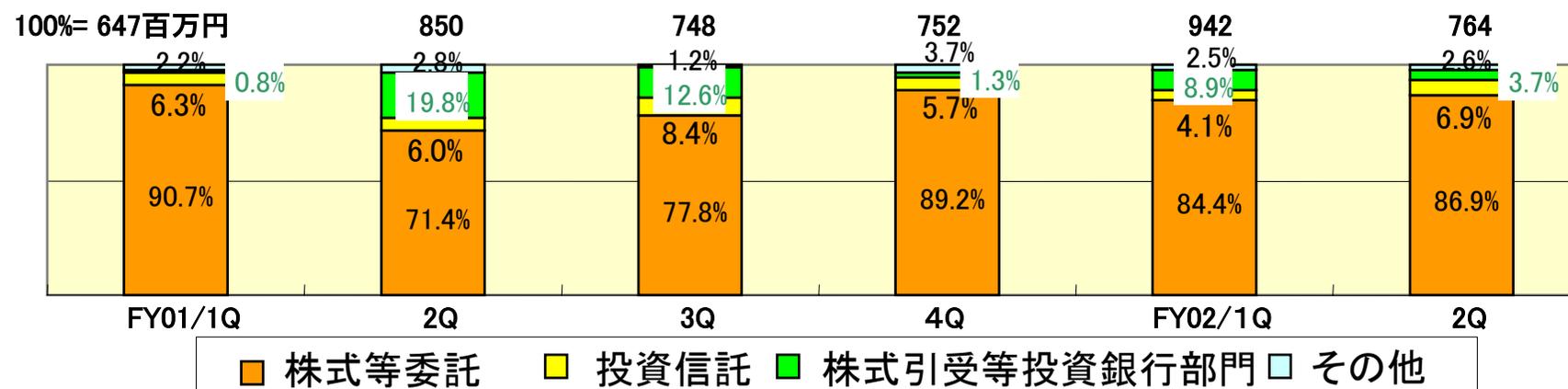
営業収益 V.S. 販売費及び一般管理費

単位:百万円

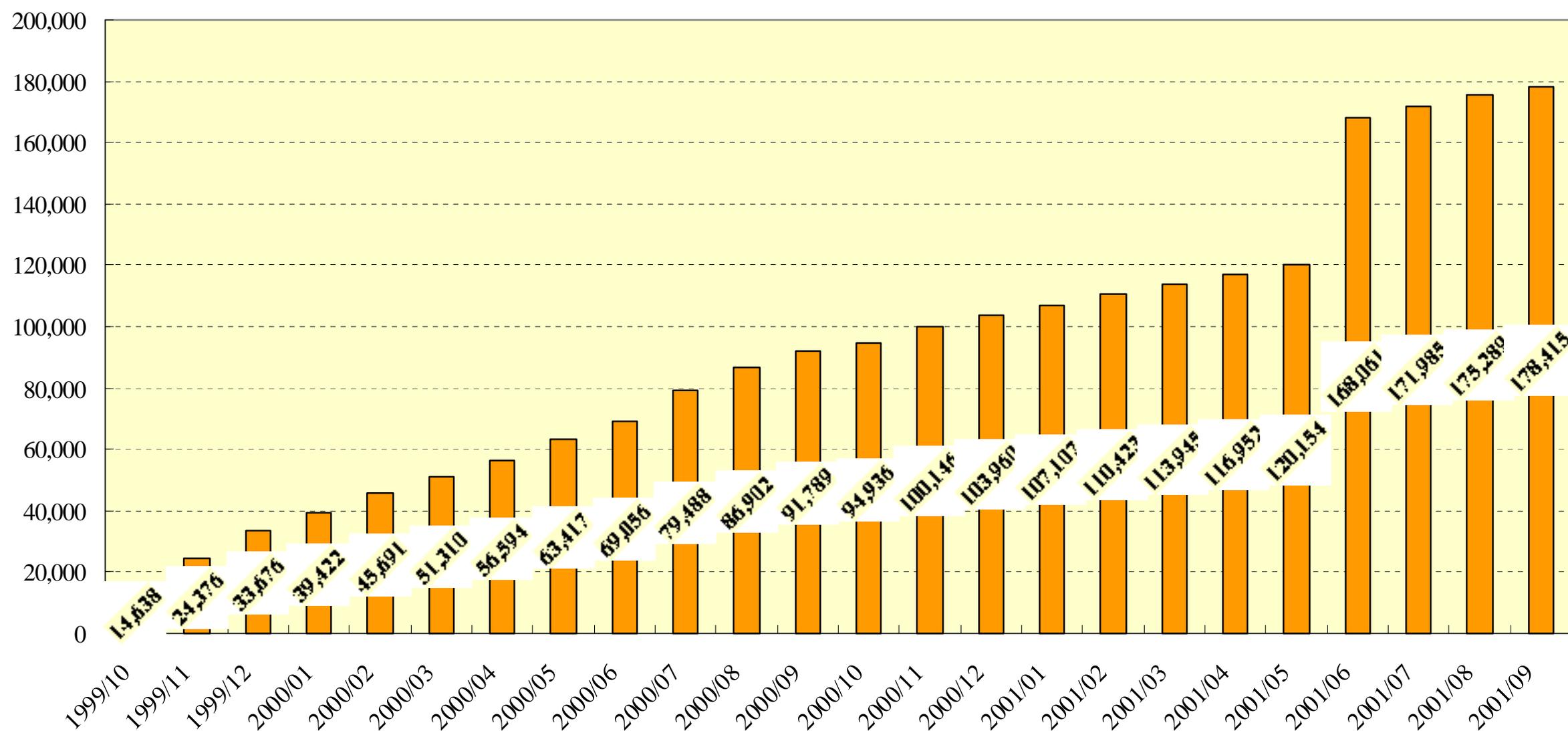
	2001年3月期				2002年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
営業収益(1)	647	850	748	752	942	764
販管費(2)	848	1,015	923	891	974	1,182
(1) / (2)	76%	84%	81%	84%	97%	65%

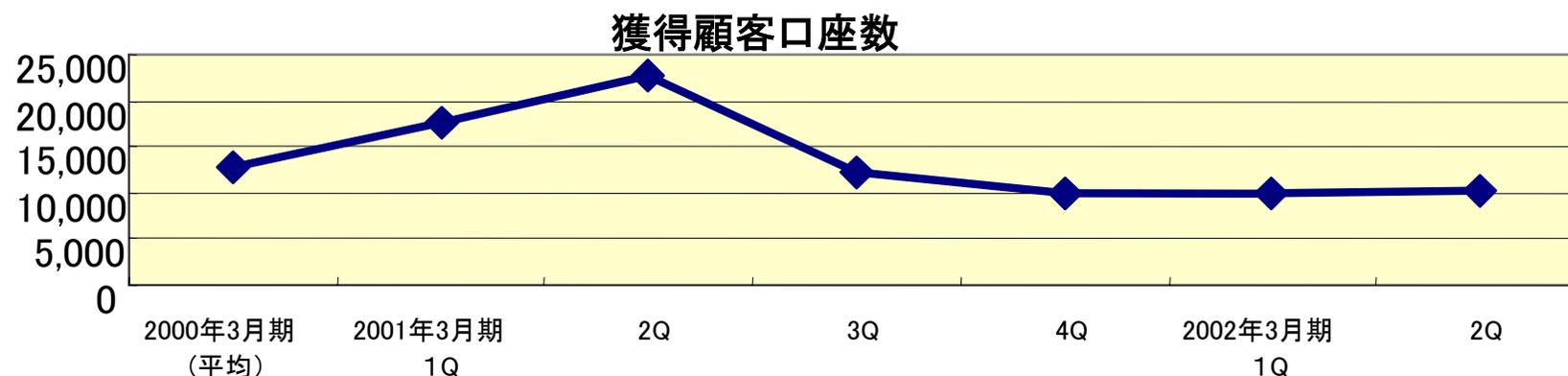


収入の内訳

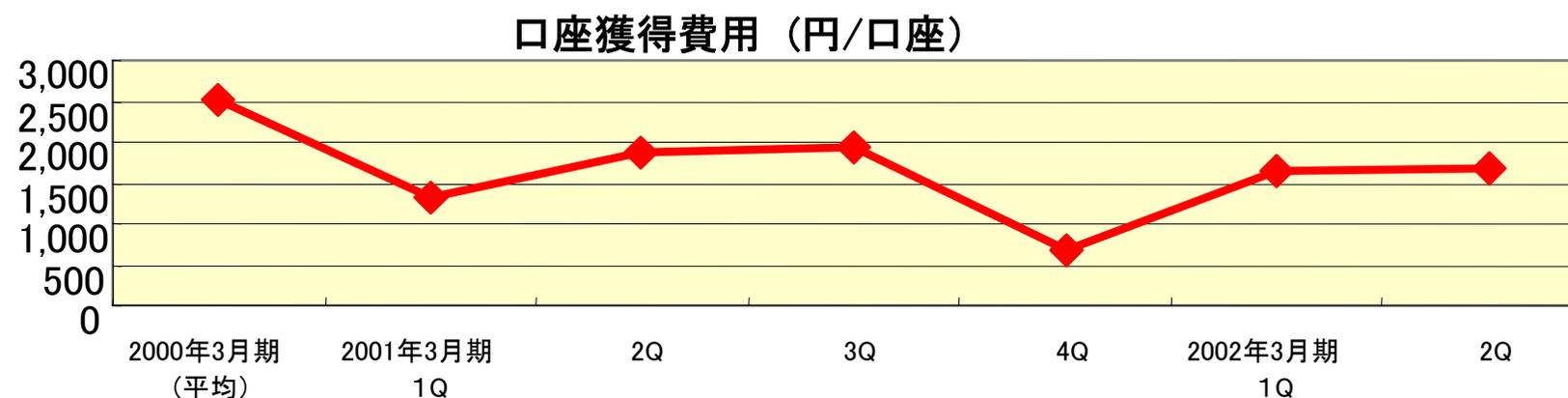
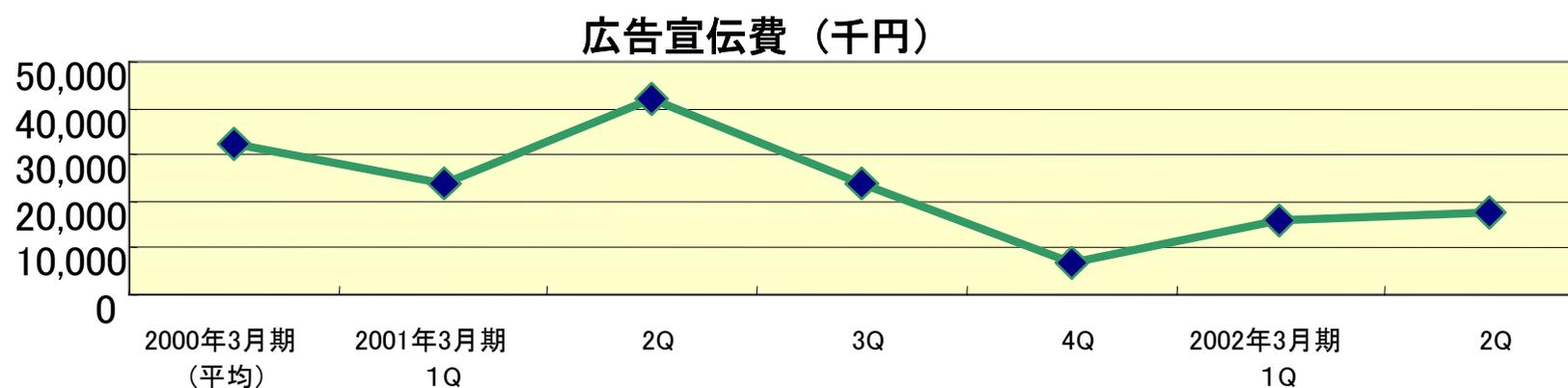


顧客開設口座数





2002年3月期1Q
にはセゾン証券
からの移管分
44,270口座は
含まれていない



- 開業以来広告費は安定的に低く抑えられている
- 他社に比べて圧倒的に低い口座獲得費

→低いコストで圧倒的な口座数を獲得していく

損益分岐分析スプレッドシート

1. 主な販売費・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。

注) 今回より情報料は通信運送費ではなく別項目にしている。事務委託費は、一時費用を除いた上で三種類に分ける。
事務委託費の分類方法は前回までの口座数ベース50:約定件数ベース50とは異なり、より現実的な分析となっている。

(単位:百万円)

主な販売費・一般管理費	変動費/固定費	H13.3				H14.3		修正後
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	一時費用(人件費および事務委託費)91百万円を修正
支払手数料	変動(約定件数ベース)	146	126	32	22	34	34	34
取引所・協会費	固定	12	17	22	19	24	22	22
通信・運送費	変動(約定件数ベース)	66	76	69	59	75	79	79
情報料	変動(口座数ベース)	57	81	67	72	78	79	79
広告宣伝費	固定	23	42	23	6	16	17	17
役員報酬	固定	2	7	7	7	7	7	7
従業員給料	固定	95	107	109	103	93	143	131
器具・備品費	変動(口座数ベース)	157	200	231	250	250	285	285
事務委託費	固定(30%)	71	78	80	82	83	97	97
事務委託費	変動(約定件数ベース 20%)	47	52	53	54	56	64	64
事務委託費	変動(口座数ベース 50%)	118	130	133	136	139	162	162
事務委託費	一時費用						79	0
営業権償却	固定	10	10	10	10	10	10	10
約定件数ベース変動費	(A)	259	254	154	135	165	179	179
口座数ベース変動費	(B)	332	411	431	458	467	527	527
固定費(+一時費用)	(C)	213	261	251	227	233	377	286
主な販売費・一般管理費合計		803	926	835	820	865	1,085	993
販売費・一般管理費合計に対する割合		95%	91%	90%	92%	88%	92%	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	664
営業収益	647	850	748	752	942	764	764
株式委託手数料/営業収益	91%	71%	78%	89%	84%	87%	87%

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	519	441	441
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	1,506
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	406
(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	1,100

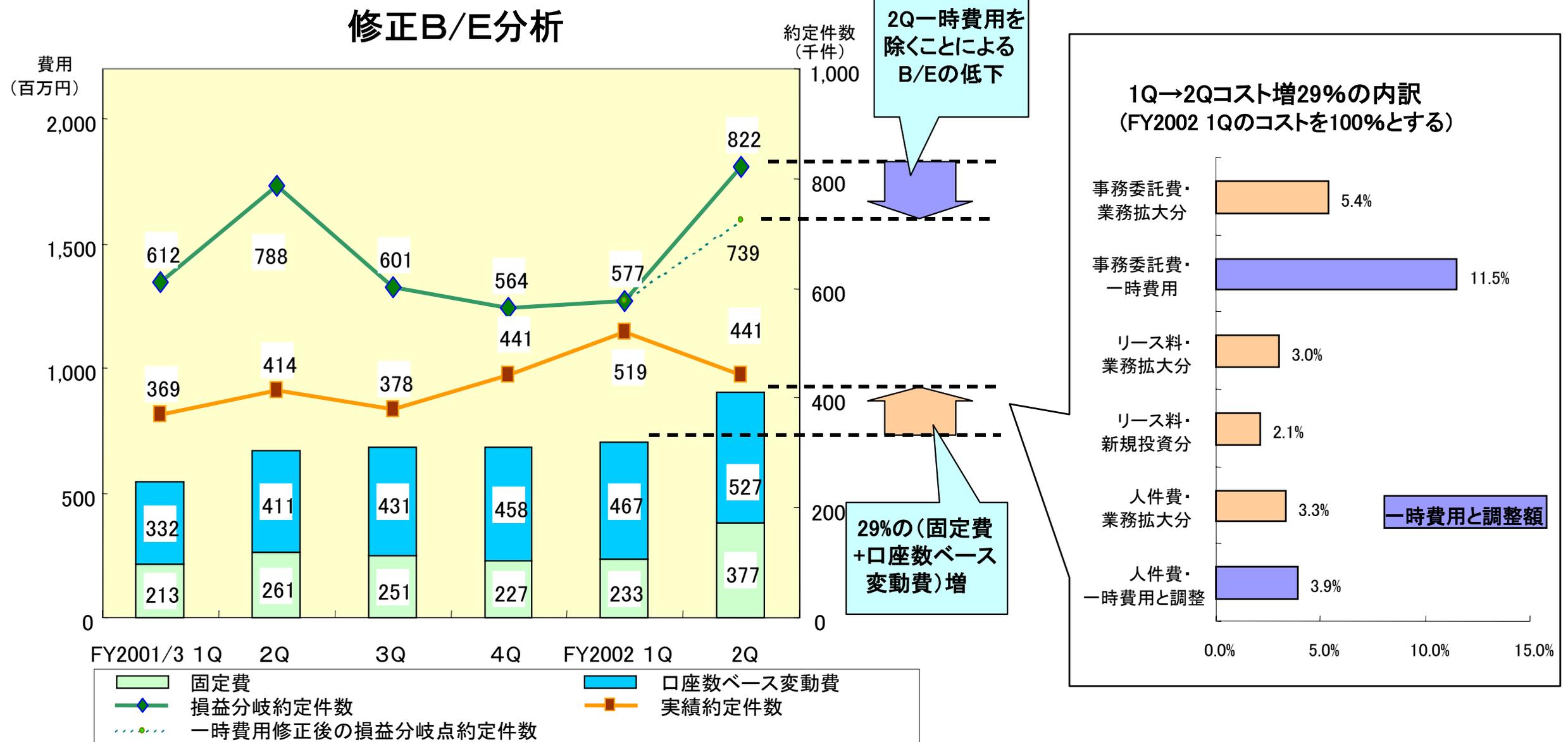
4. 固定費および口座数ベースの変動費をカバーするために必要な約定件数を算定する。

各四半期損益分岐点概算(千件)	612	788	601	564	577	822	739
一月あたり損益分岐点概算(千件)	204	263	200	188	195	274	246

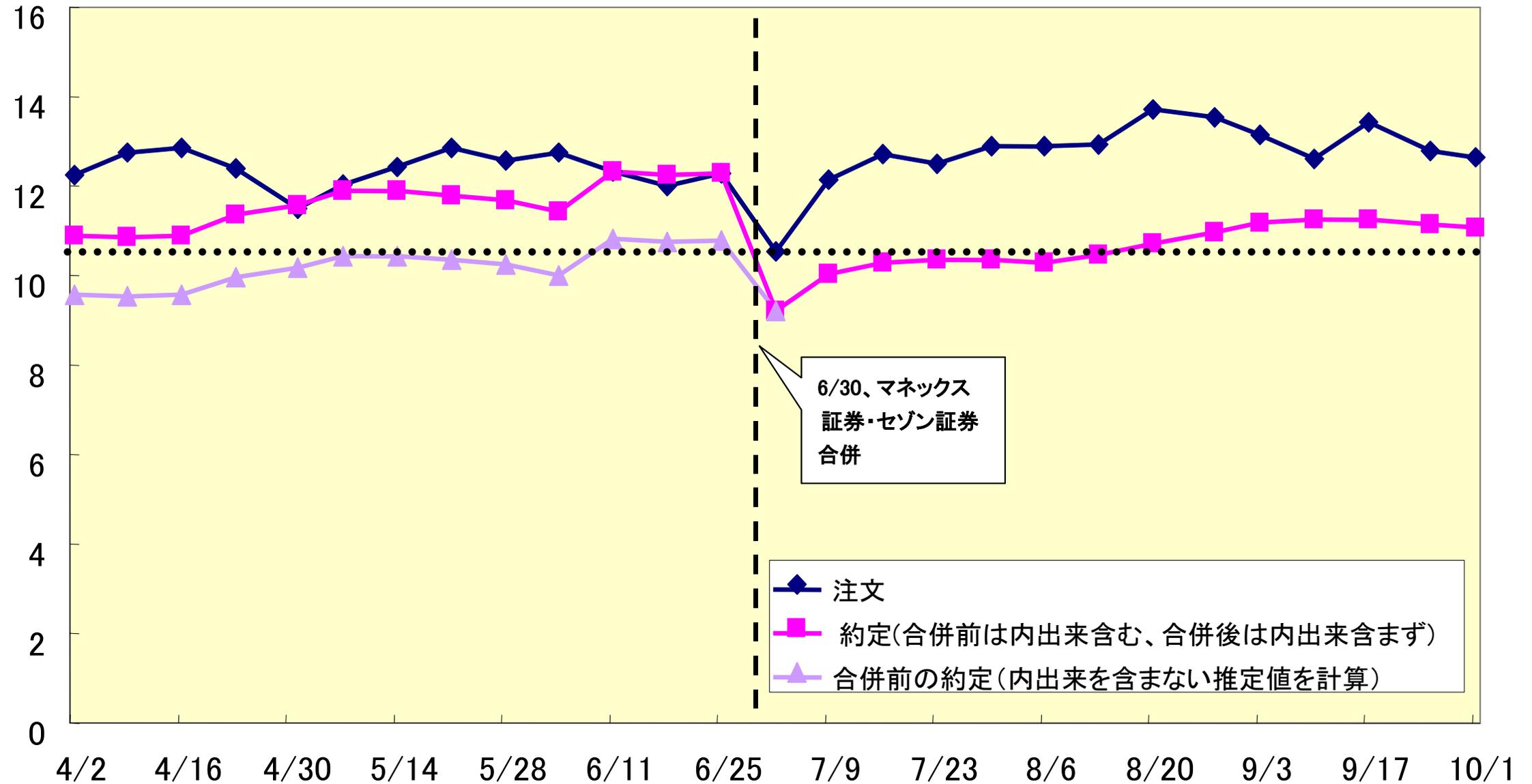
修正 B/E 分析 — 約定件数

新サービス等に対する集中投資のため、一時費用および固定コストの上昇を容認

(インフラ: アカウント・アグリゲーション、ATM(郵貯・セゾン接続を含む)、キャッシュ・マネージメント・アカウント、iモード以外の携帯端末、L・Tモード対応、商品: ミニ株、サービス: 第2次情報プラットフォーム、カードde自動つみたて、など)

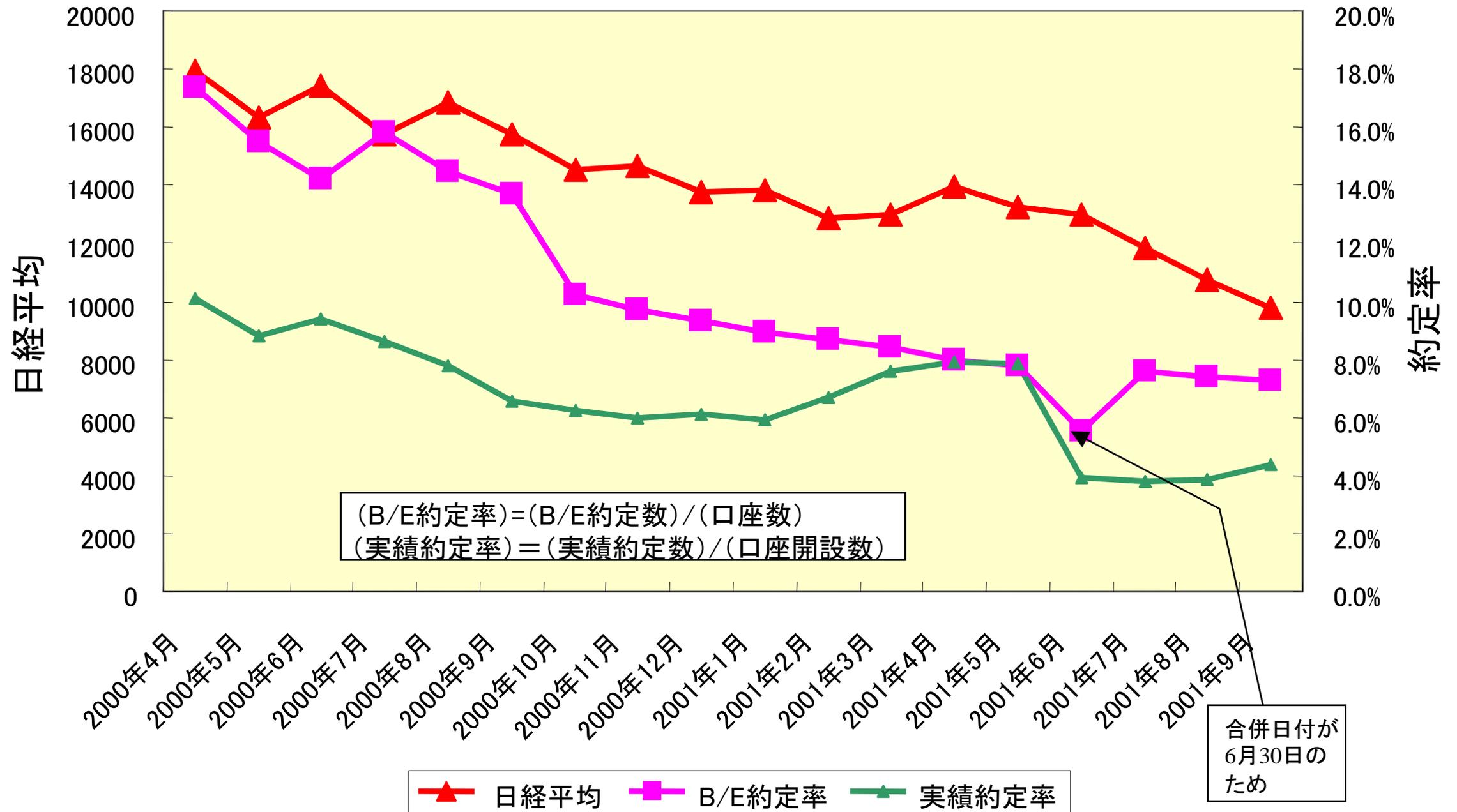


株式注文・約定におけるセゾン証券からの顧客の占める割合(%:週平均)

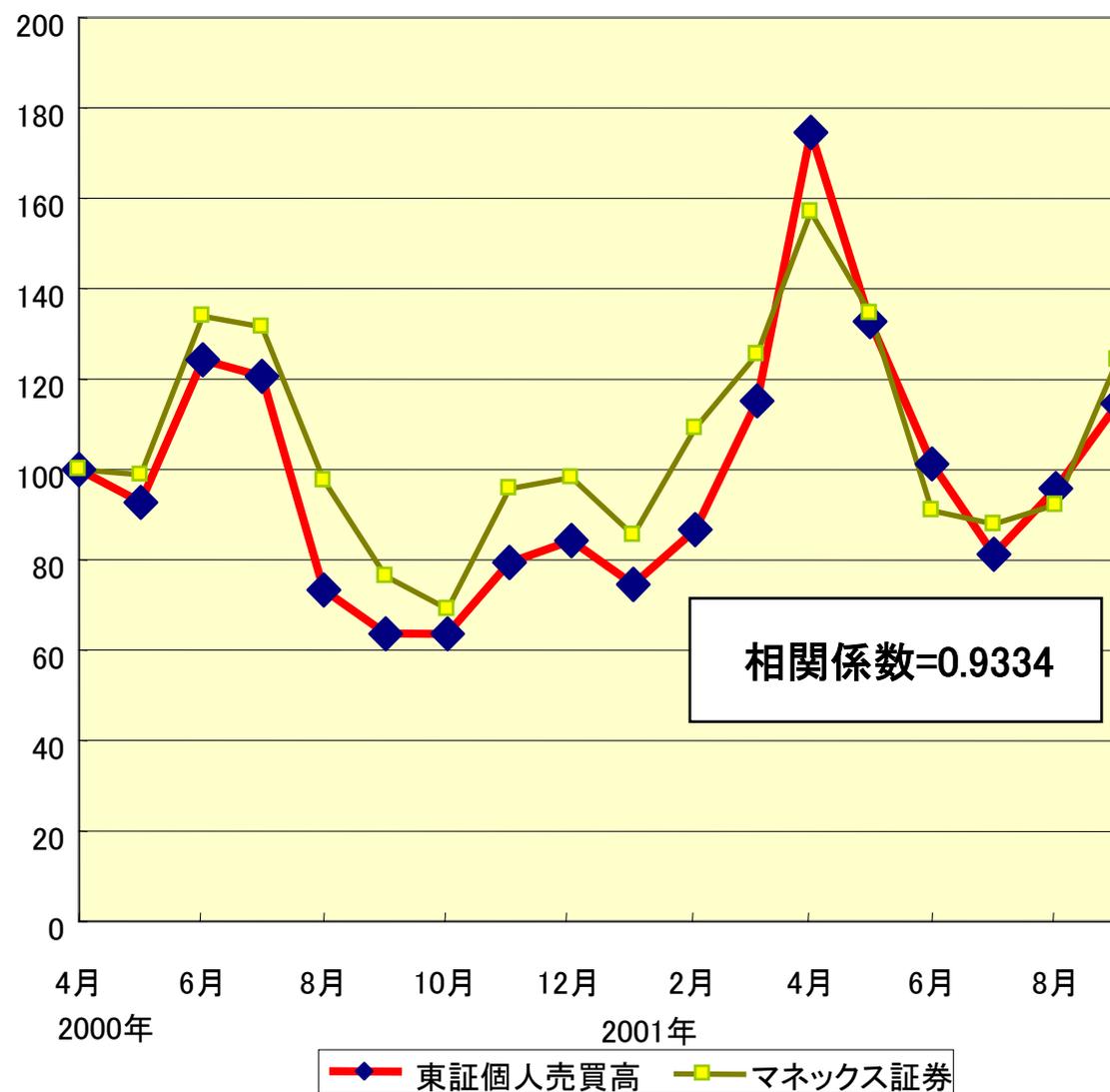


*合併前の割合は2社の合計を全体として求めた

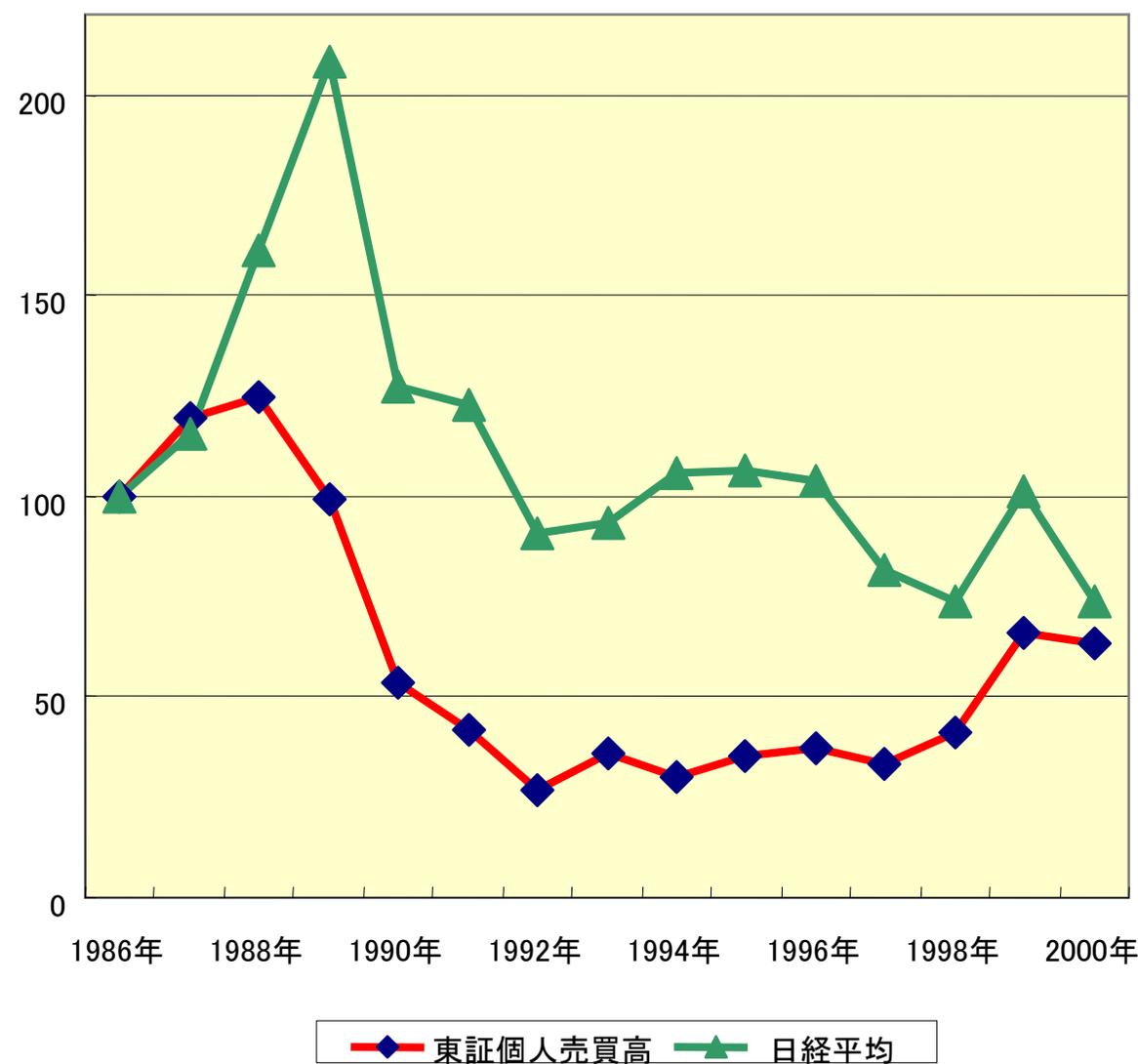
B/E約定率と日経平均株価



東証個人売買高とマネックス売買高(指数) (2000年4月=100とする)

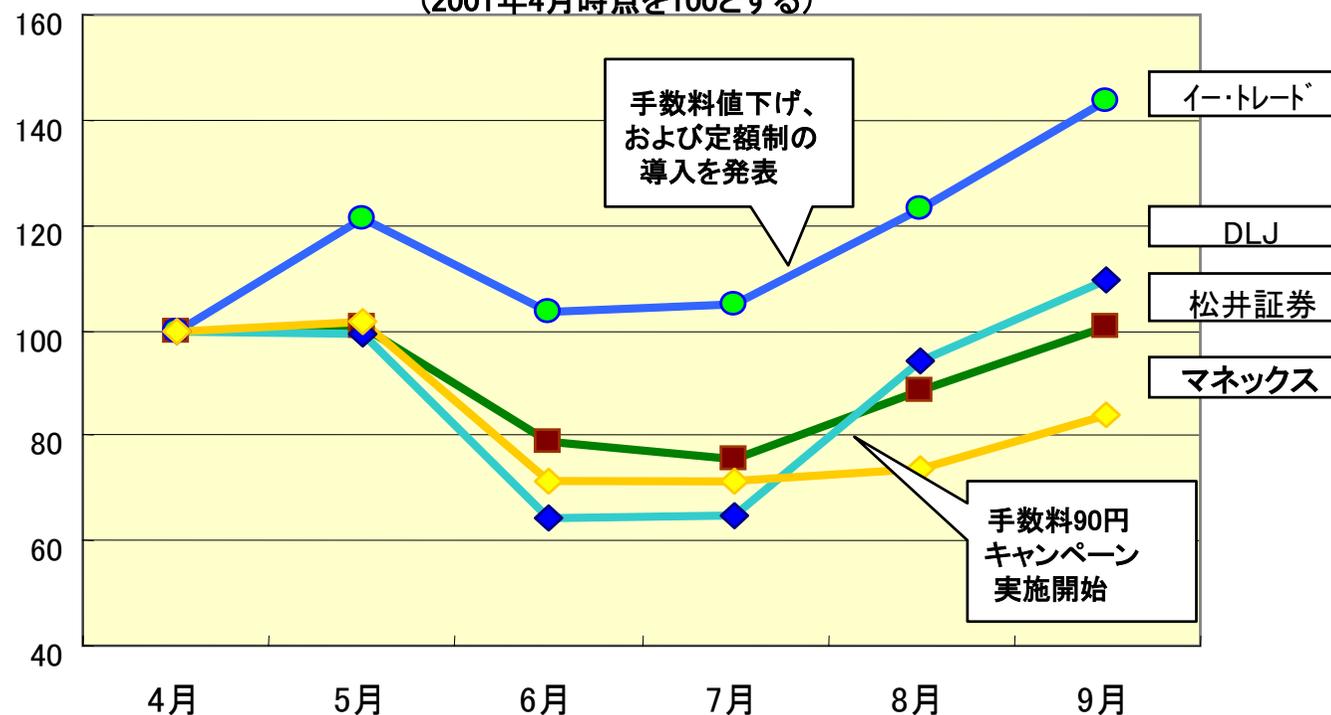


東証個人売買高と日経平均株価比較(指数) (1986年=100とする)

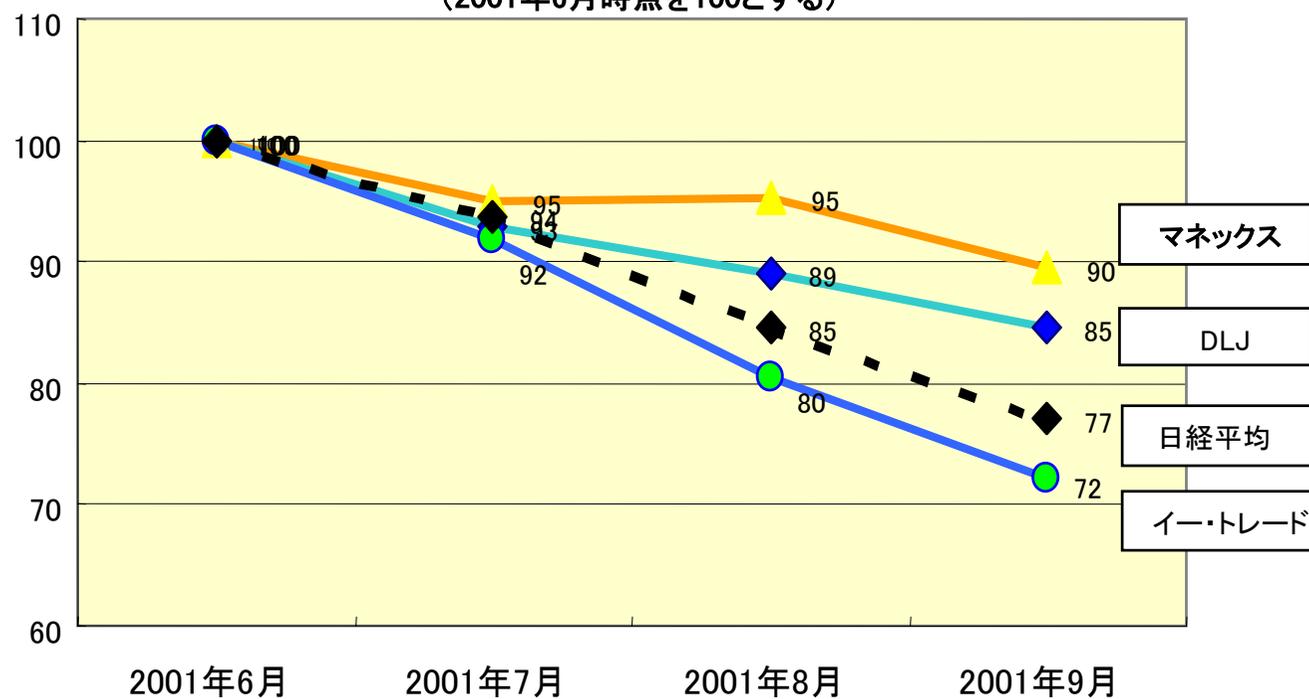


注) 日経平均は各年12月末のものを用いた

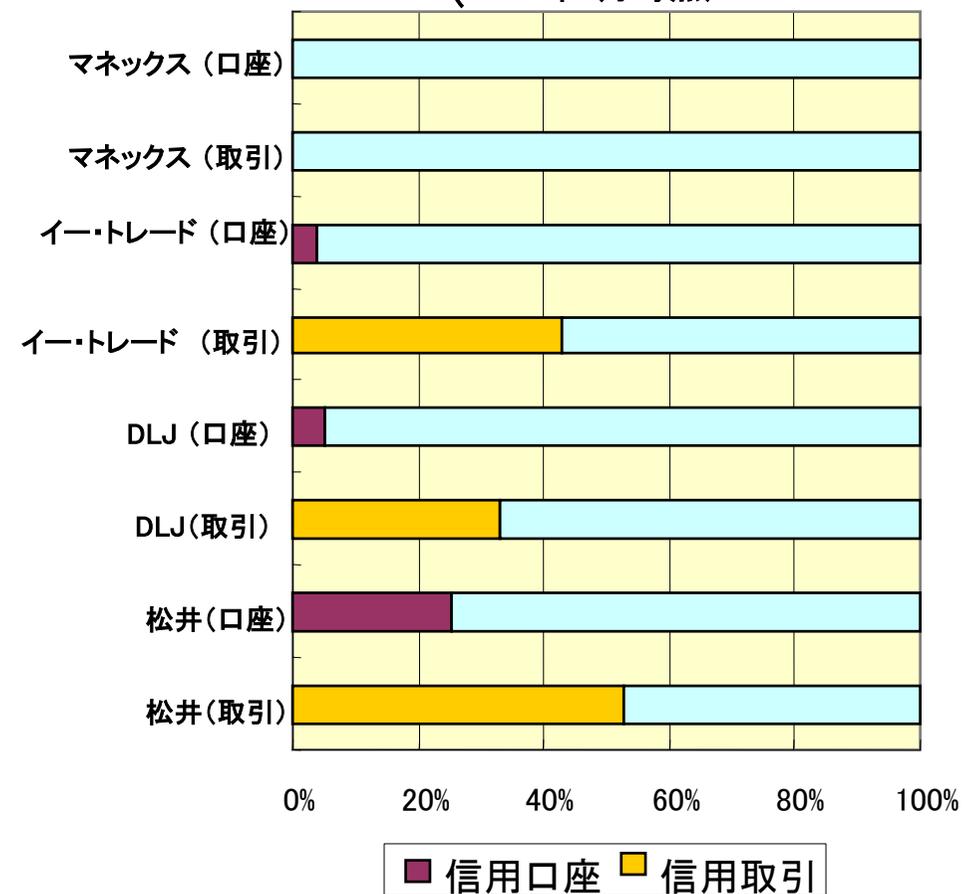
約定件数の推移
(2001年4月時点を100とする)



預かり資産の推移
(2001年6月時点を100とする)



信用口座・取引に対する依存度
(2001年6月時点)

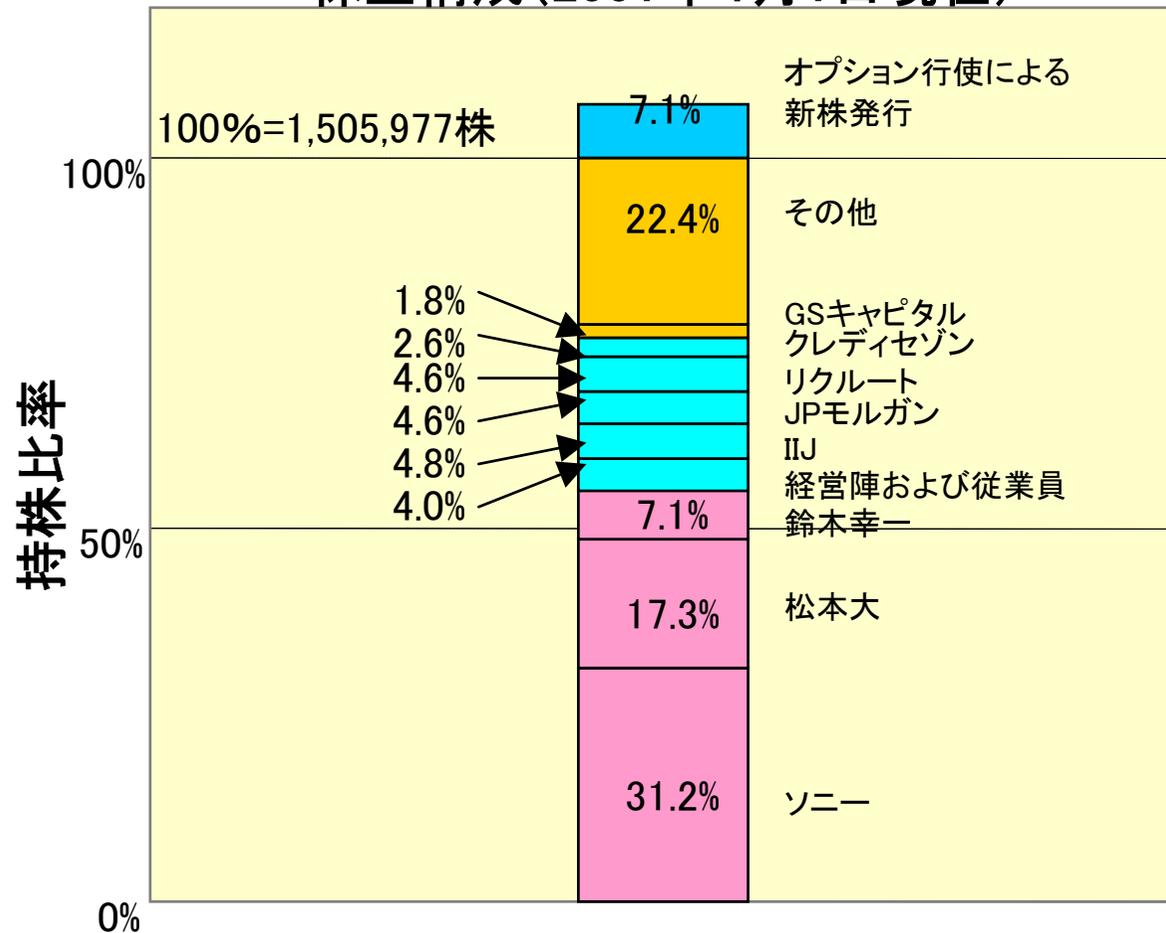


・イー・トレードの発表によると、同社の約定件数は1Q-2Q比で19%増加しているが、委託手数料は9%減少している。

・マネックスにおける預かり資産の減少は、市場の下落や他社推移に比べてかなり限定的である。

・松井証券の預かり資産推移は1Q後公表されていない。

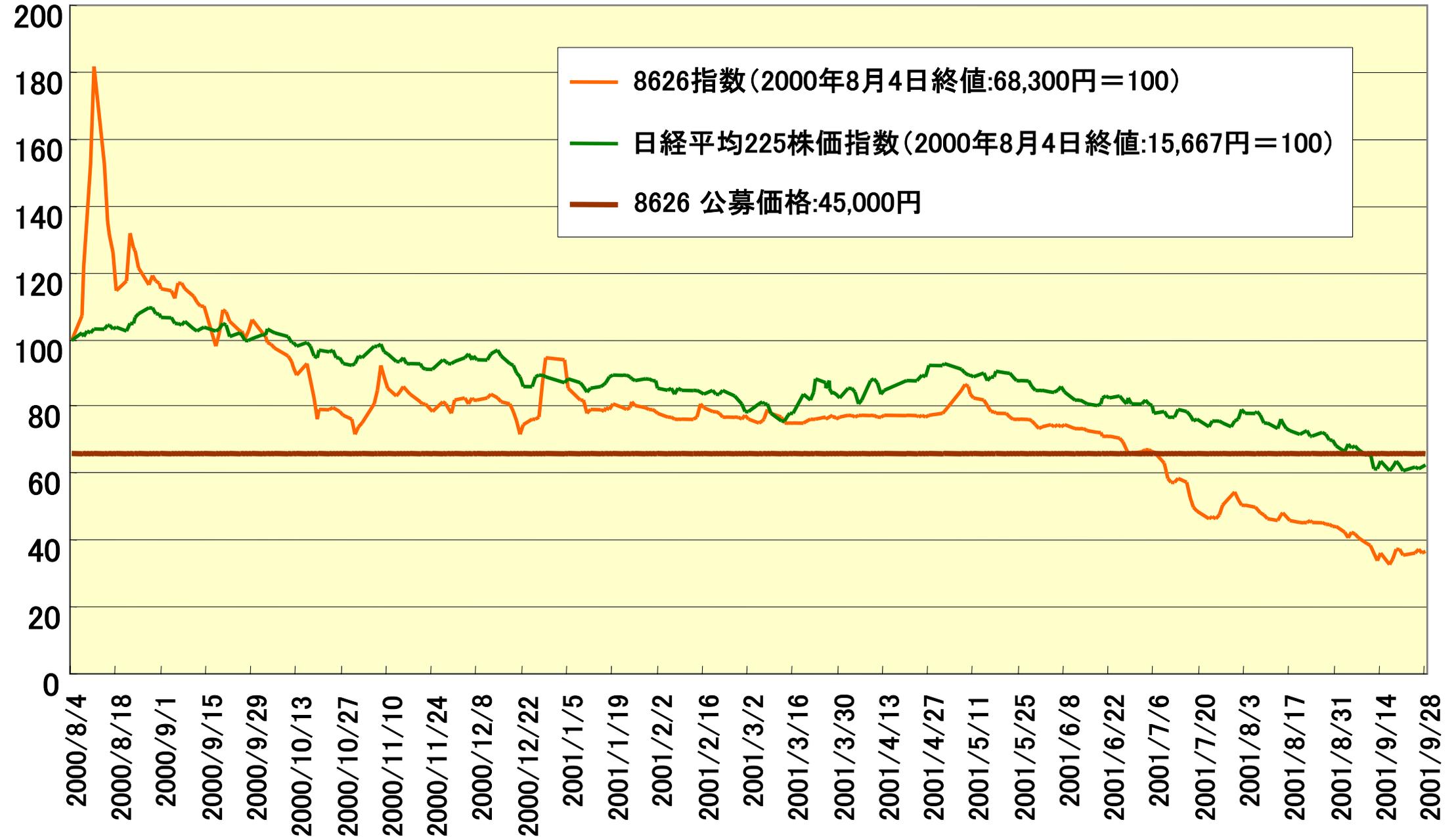
株主構成(2001年4月1日現在)



- ▶ 潜在株数計105,983株
- ▶ ファイナンシャル機関投資家
及び個人投資家 (24.2%)
- ▶ 戦略投資家 (国内11.9%、海外4.6%)
- ▶ 経営陣および従業員
(松本大を除く) (4.0%)
- ▶ ロックアップ契約 (54.5%)
上場から3年(2003年8月まで売却不可)

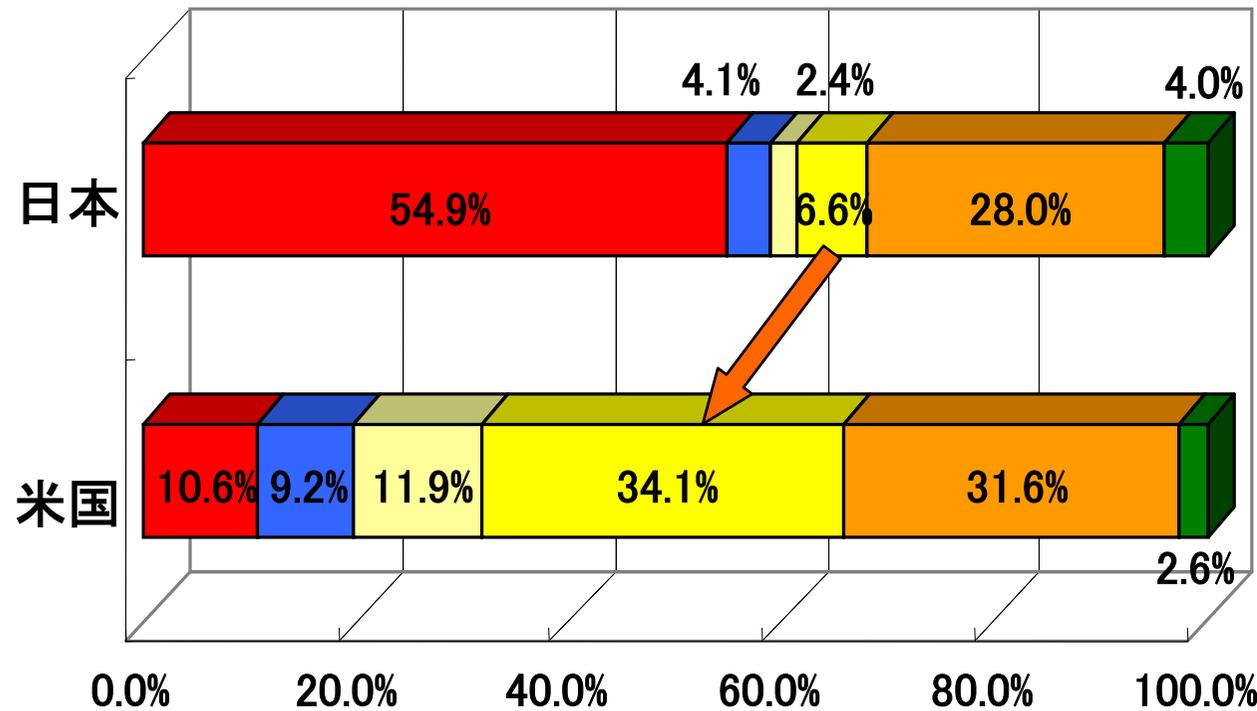
- 潜在株数=オプションの詳細
- 2001年12月より行使可 70,399株(行使価格:5,469円 ITM)
- 2002年5月より行使可 16,384株(同:39,064円 OTM)
- 2003年7月より行使可 19,200株(同:56,700円 OTM)

8626株価v.s.日経平均株価指数 (2000年8月4日基準)



Ⅱ. ビジネスモデルと戦略

家計の資産構成(2000年12月末)

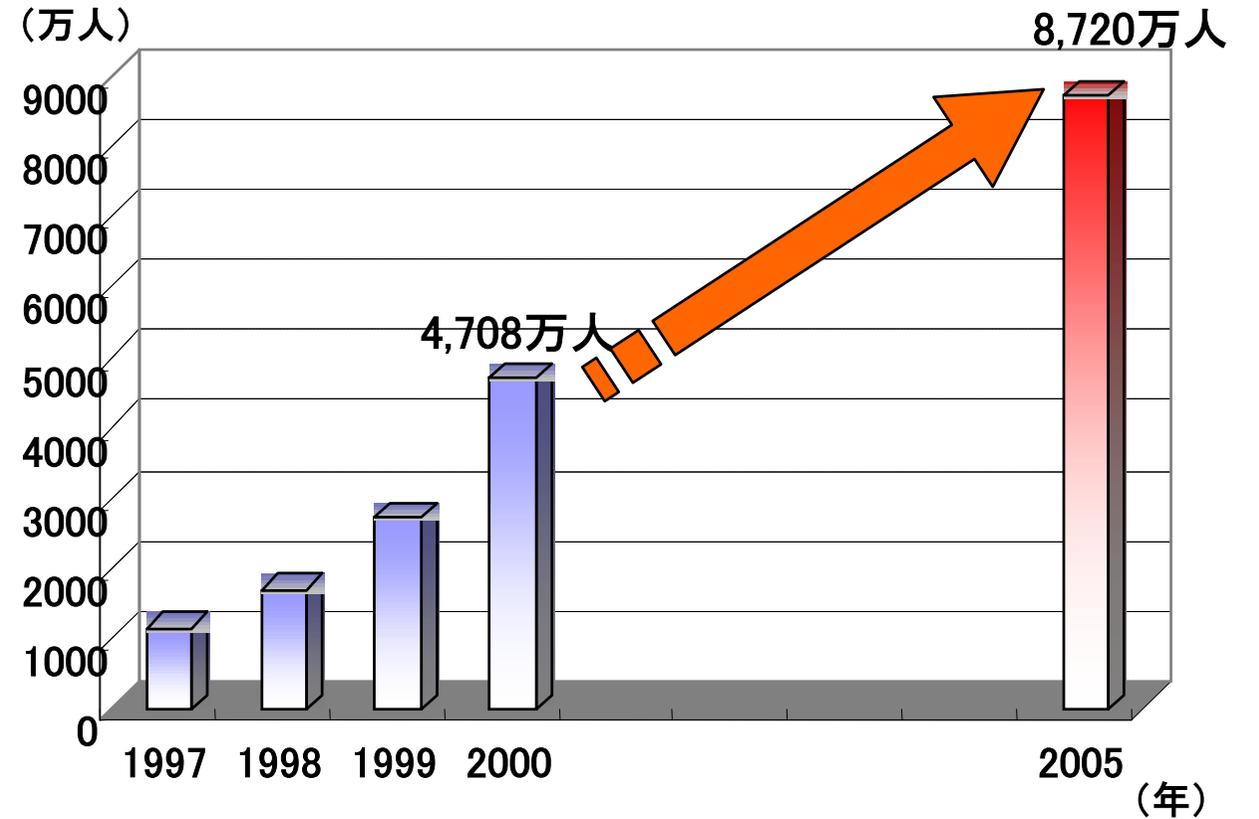


■ 現金・預金 ■ 債券 ■ 投資信託 ■ 株式・出資金 ■ 保険・年金準備金 ■ その他

出所: 資金循環の日米比較; 2000年4Q
日本銀行調査統計局 2001年3月30日

バランスシート調整の中で、アメリカ型の直接金融へのシフトが予測される。

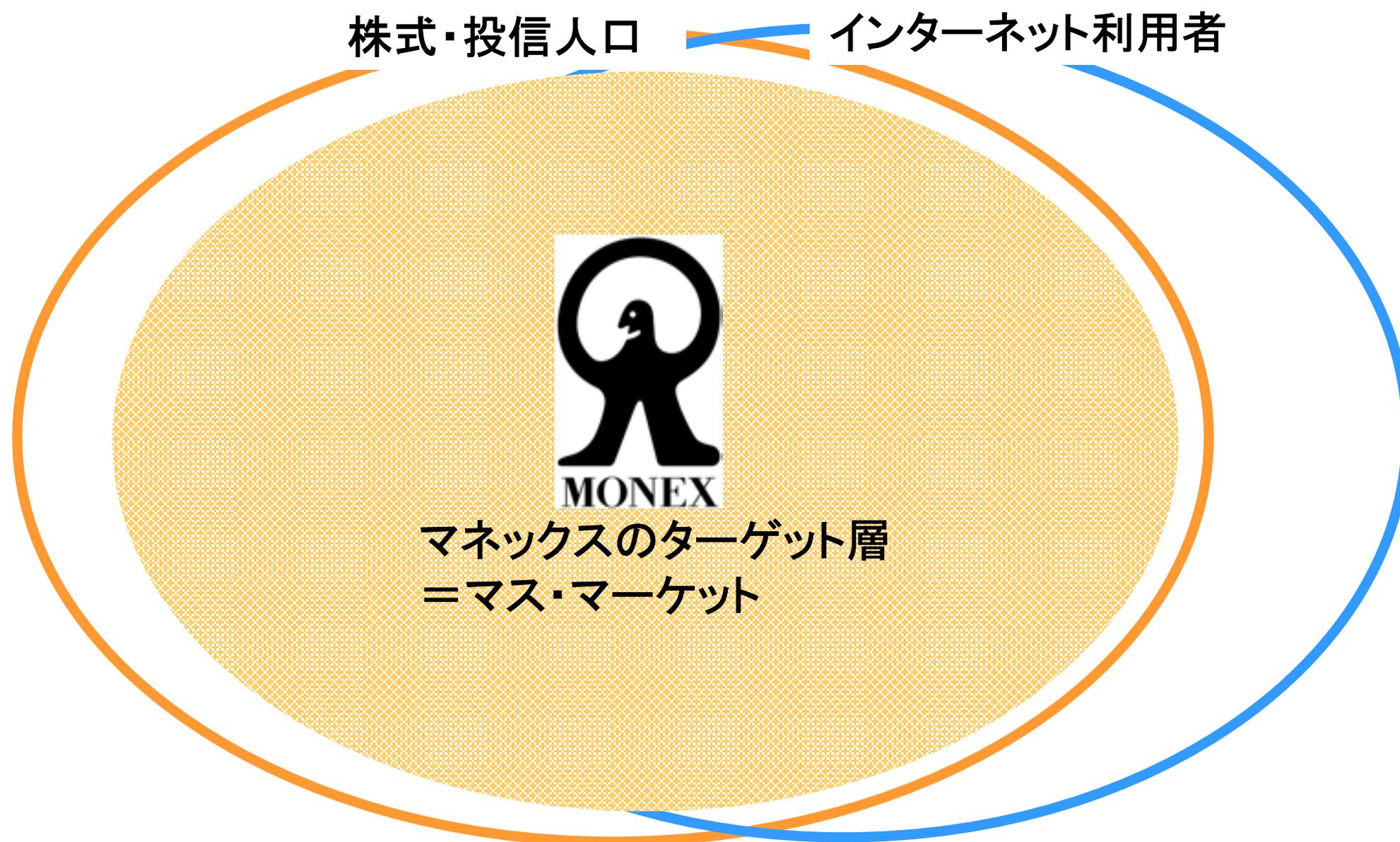
日本のインターネット利用者

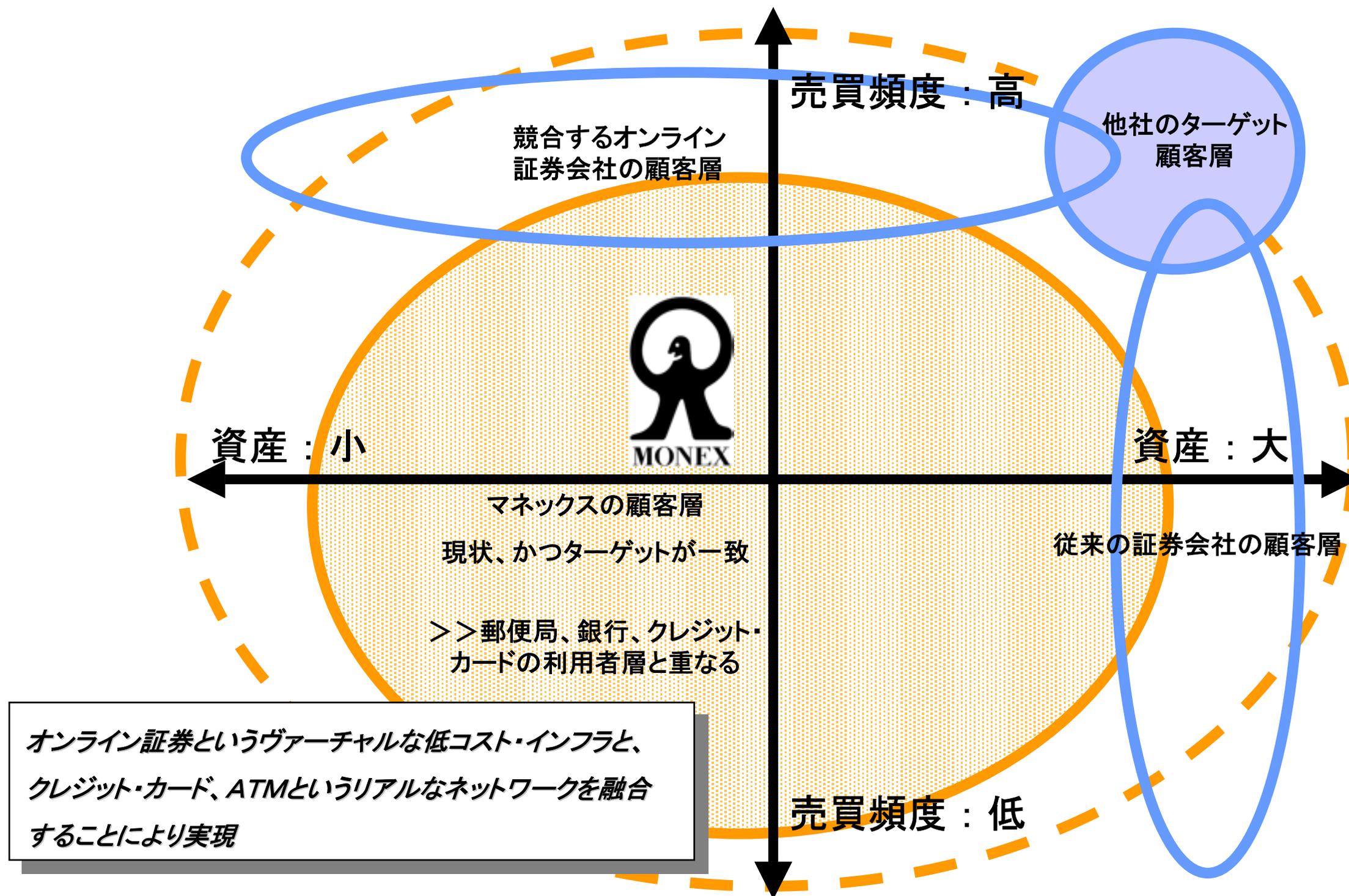


出所: 情報通信白書平成13年度(総務省)

労働可能人口が減少していく中でGDPを維持するためには、より多くの女性・健康な高齢者が労働人口となることが予測される。それは即ち、個人金融の場がオフラインからオンラインにシフトしていく蓋然性を意味する。

マネックスはマス・マーケットをターゲットとする

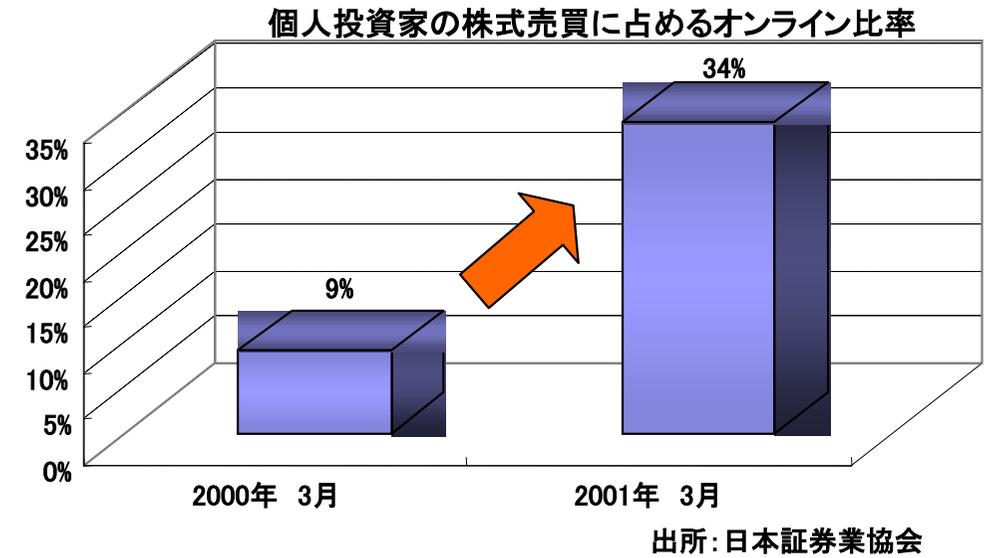




間接金融から直接金融へのシフトはまだ起きていない

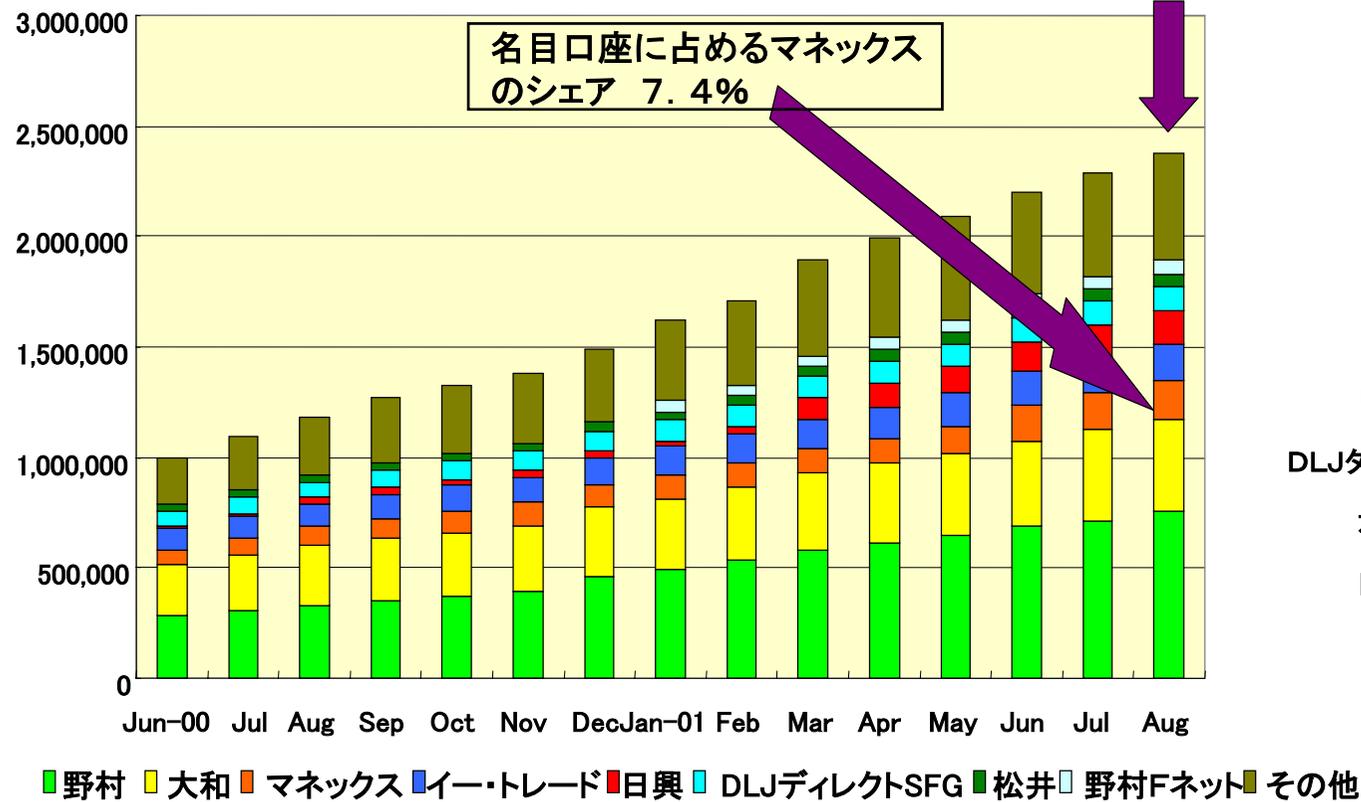


しかし、単元株、401K, 税制改革などの手は打たれている

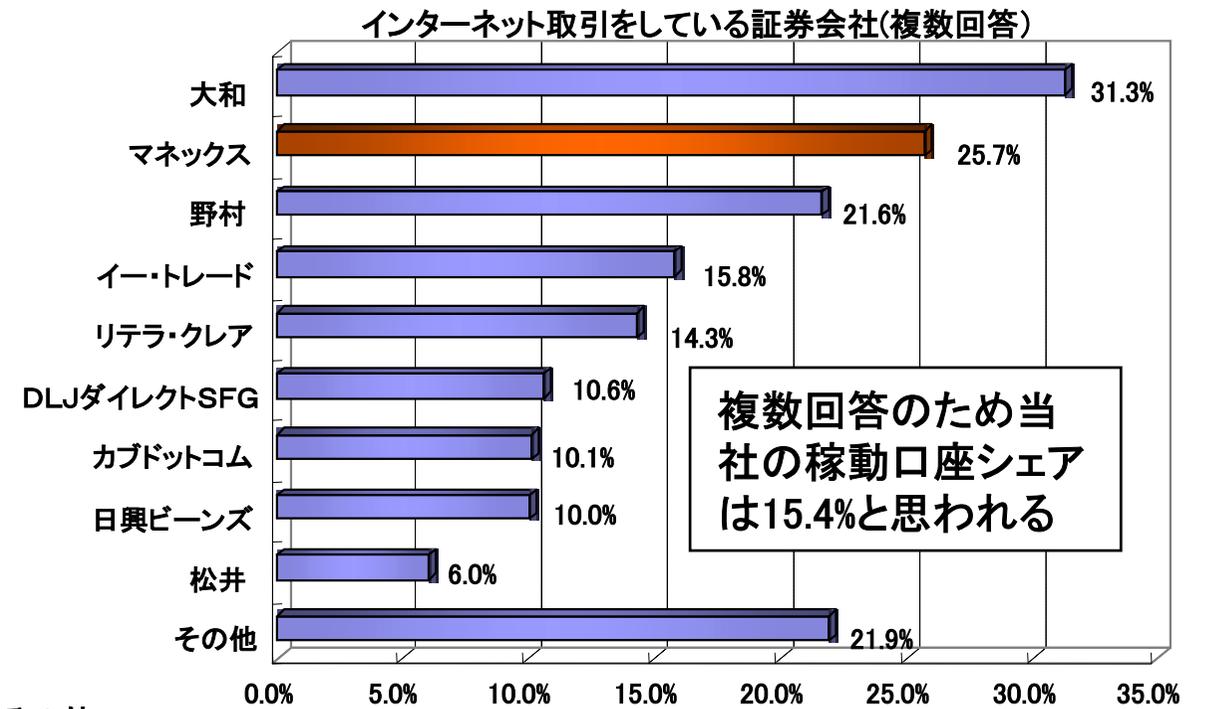


オンライン口座数推移

237万口座



出所: Bloomberg 9月調査



回答者: 8,563人中 1,143人(ネット取引経験者のみ)
出所: ネット証券の利用に関する調査(第4回)2001年9月
マイボイスコム株式会社

ビジネスモデルの前提となる変化

- 間接金融から直接金融へのシフト
- オフライン取引からオンライン取引へのシフト

新しい時代における、今までの銀行の総合口座に替わる
個人のための金融総合インフラの設計、実現する

新時代の金融インフラとしてマネックスの
目指す姿

具体策

“Asset Gatherer”



- トレーディングエンジンの提供に留まらない、
資産運用・管理のインフラの提供

“生活口座プラットフォーム”



- CMA(キャッシュ・マネージメント・アカウント)
ATMサービスなどの提供

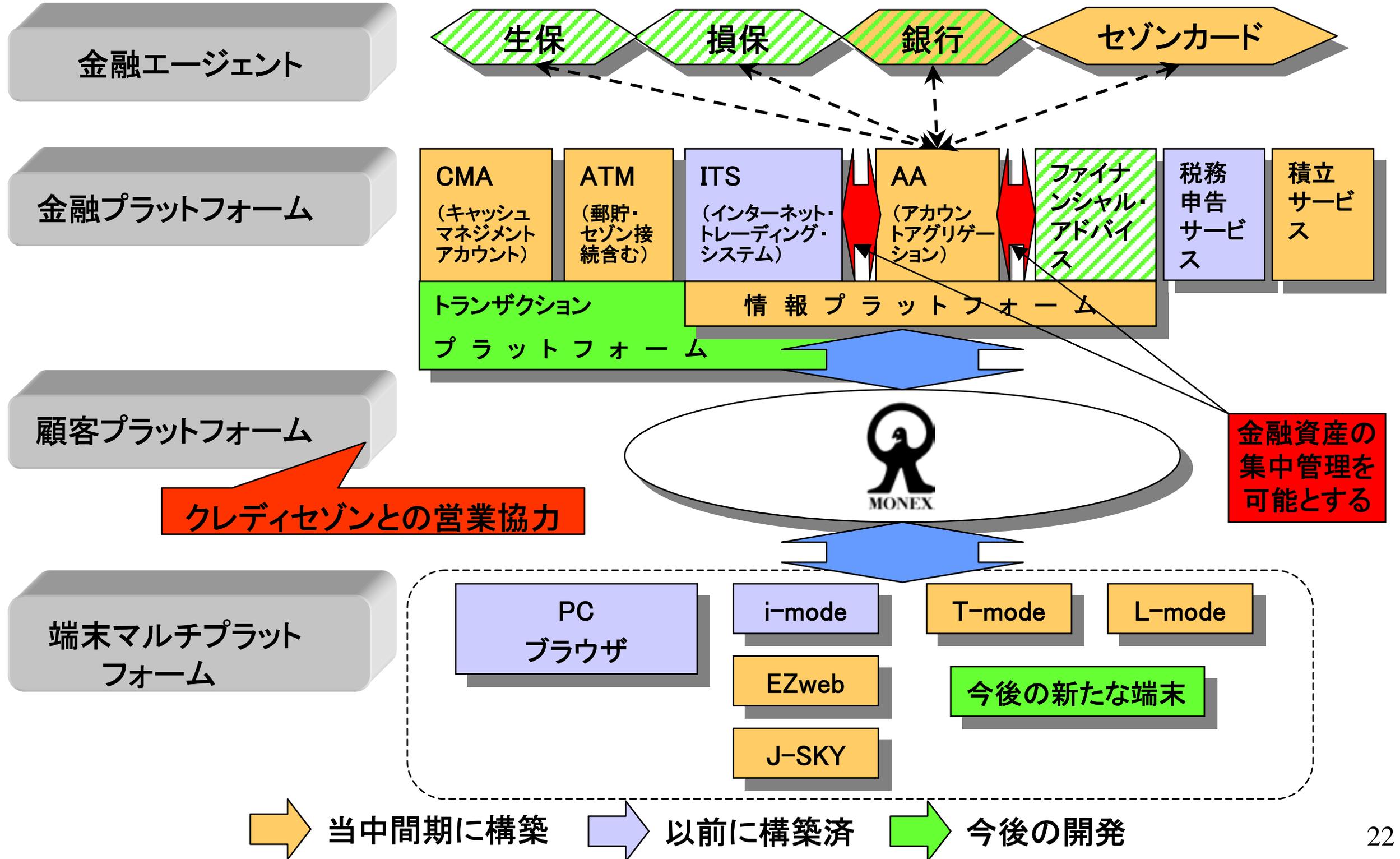
“金融エージェント”

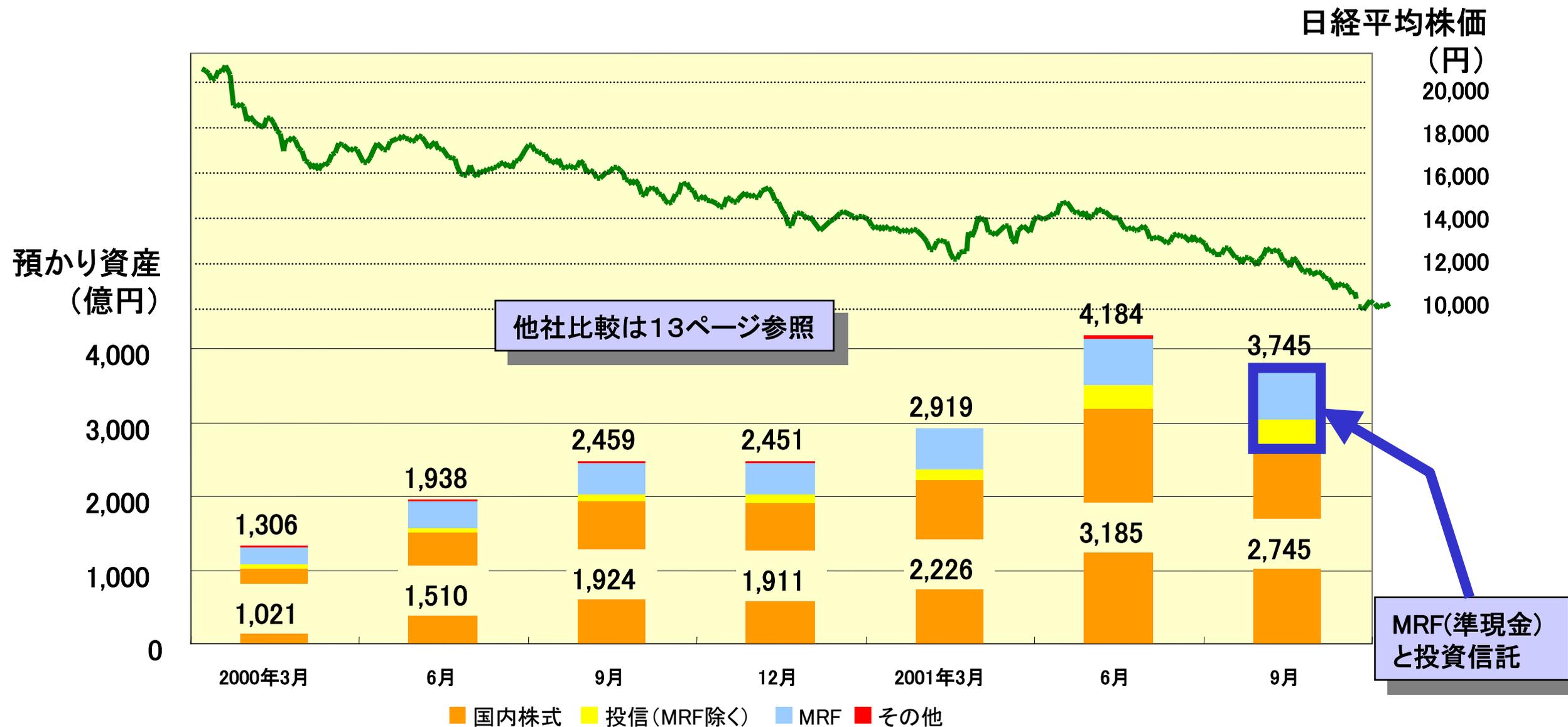


- アカウント・アグリゲーションツールの提供

- 構造改革を契機とするパラダイムシフト
- 税制改革を契機とする個人金融口座の集約化

ビジネスモデルを実現するためのインフラ

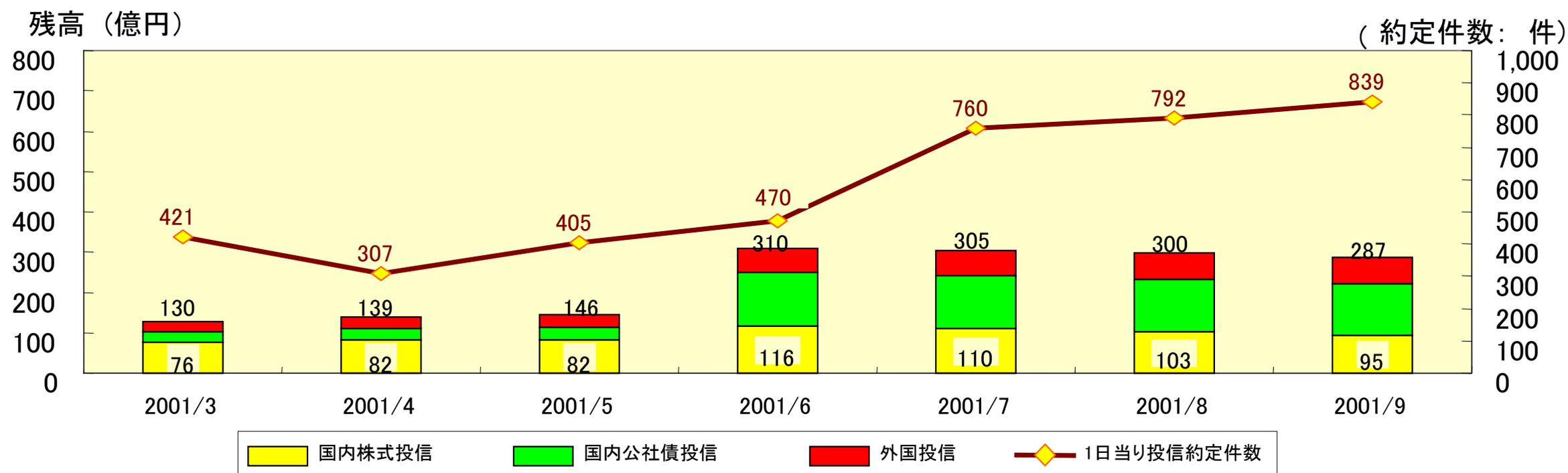




- ・6月30日合併時にセゾン証券からの移管分： 914億円 (うち国内株式 650億円)
- ・2001年9月末のMRF： 660億円
- ・営業開始日より2001年9月末まで1営業日を除いて常に顧客からの入金が出金を上回る

Asset Gatherer — 投資信託残高、約定数、及び積立とMRF(準現金)

マネックス証券株式会社



		7月	8月	9月
投信定額積立	件数 (件)	1,685	1,956	2,147
MRFから直接引落し	月額 (百万円)	33	38	41
カードde自動つみたて	件数 (件)	4,134	4,761	4,720
銀行口座から引落し	月額 (百万円)	113	96	89

	マネックス証券	野村ファンドネット証券	ジャパンネット銀行
時期	(2001年9月末)	(2001年8月末)	(2001年9月24日)
口座数	178,415口座	60,000口座	387,000口座
投信預かり残高	287億円	710億円	—
預金(MRF)残高	660億円(MRF)	—	635億円 (ネット銀行最大)

出典: ニッキン

出典: 日経産業新聞

基本戦略：

・注文率が低くても利益が出るように、低いコストで圧倒的な数の口座を獲得していく

➡ しかしながら情報サービスについては、IT技術の進歩による低価格化とパートナーとの提携により、最もアクティブなトレーダーをも満足させる内容の構築を実現

● マネックススピード

➡ リアルタイム株価自動更新サービス

● 第2次情報プラットフォーム

➡ 日中足チャート・相対チャート・各種オシレーターなどの充実したチャート群 / 国内・海外市況 / 各種ランキング / 銘柄スクリーニング / データベース化され、検索可能な15,000本の日経企業ニュース

● Quickリサーチネット

➡ 1000銘柄超の最新レポート等を掲載 / クイックコンセンサス(各銘柄に対する証券会社等の判断をQUICKの基準に置き換え平均値を算出したもの) / キーワード検索も可能

● JPモルガン リサーチレポート

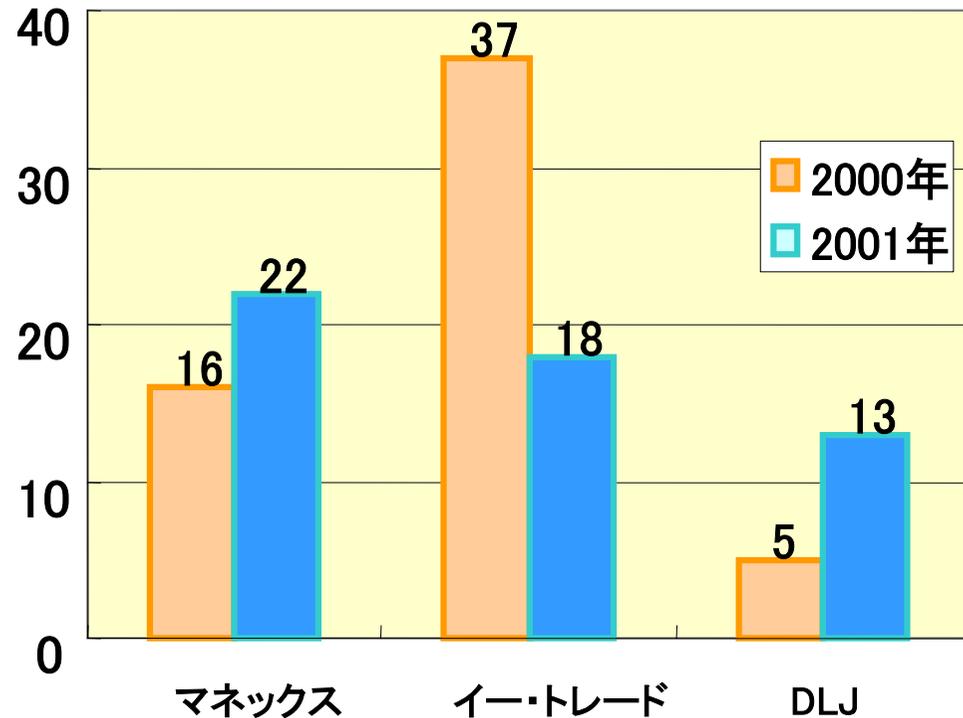
➡ 機関投資家向けのアナリストレポートを無編集で提供
6月に開始してからの4ヶ月間で、既に約700種類(1300本)を提供

オンライン証券界におけるNo. 1の実績を更に強化していく

(具体施策)

- 投信定額積立および「カードde自動つみたて」強化・促進
- 401Kビジネスへの参入を検討
- 販売手数料のノーロード化
 - ・10/15より3ファンド(合計残高:基準価額ベースで18.7億円)の手数料を無料化
 - ・マネックスの理念に一致
 - ・中長期的収益増を見込む
- 米国バンガード社との関係の強化

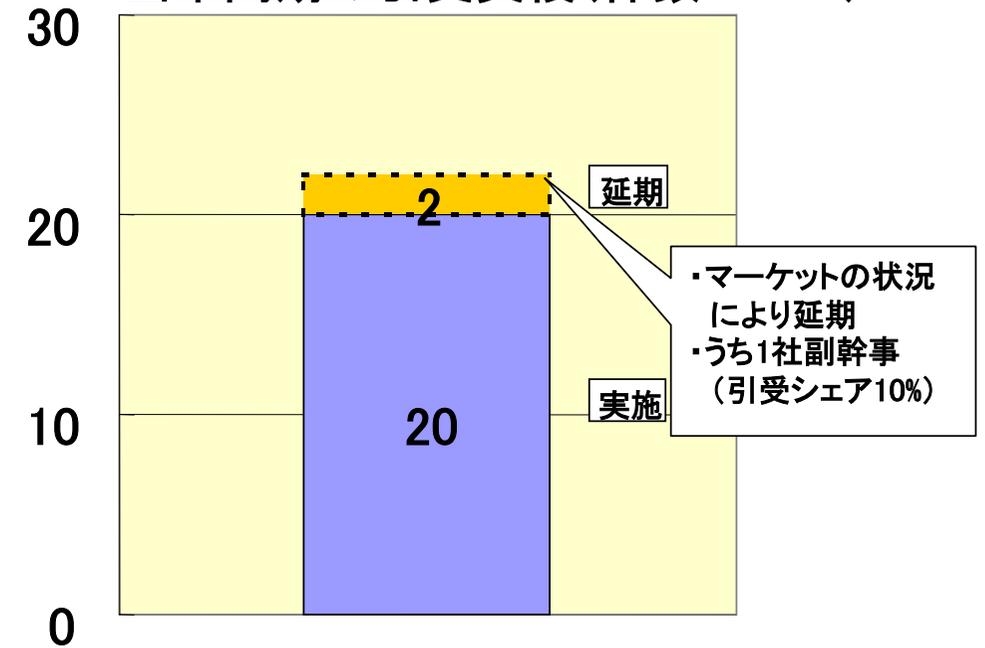
IPO取扱社数



東京IPO幹事ランク

マネックス 2位
 イー・トレード 5位
 DLJ 6位

当中間期の引受実績(件数ベース)



資料: www.tokyoipo.com

注①: IPO取扱社数に関しては2001年10月4日分までを含む

注②: 東京IPO幹事ランクは東京IPO社が2001年1月30日に発表した
 幹事別人気ランキング調査

低コストを維持しつつ、収益をあげていくことが今期以降の課題
 → 件数を増やすことよりも、引受シェアを上げることにより利益増大を目指す

パートナー企業との協働により効果的に戦略を実現

ビジネス上のもっとも重要なパートナー:

●クレディセゾン

約1300万人のカードホルダー(対人口比約10%、世帯浸透率約24%)

毎月約600万人に月次請求書を郵送

→CMA、ATMネットワークの実現、及び強力なマーケティングプラットフォーム

●JPモルガン

世界有数の投資銀行

→参入障壁の高いリサーチ部門の事実上のアウトソースに成功

●バンガード

世界最大のインデックスファンド、及び確定拠出年金運用会社

→投信ビジネス全般、特に401Kビジネスに関するノウハウとブランド



MONEY

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