



MONEX GROUP

マネックスグループ株式会社

2023 年 3 月期第 1 四半期決算 アナリスト向け説明会

2022 年 8 月 3 日

イベント概要

[企業名]	マネックスグループ株式会社
[企業 ID]	8698
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 3 月期第 1 四半期決算 アナリスト向け説明会
[決算期]	2022 年度 第 1 四半期
[日程]	2022 年 8 月 3 日
[ページ数]	38
[時間]	17:30 – 18:25 (合計：55 分、登壇：33 分、質疑応答：22 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 社長 CEO 松本 大 (以下、松本) 取締役兼代表執行役 Co-チーフ・エグゼクティブ・オフィサー兼チーフ・フ ィナンシャル・オフィサー 清明 祐子 (以下、清明)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



[アナリスト名]*	モルガン・スタンレーMUFG 証券	長坂 美亜
	SMBC 日興証券	原 貴之
	JP モルガン証券	ヘンダーソン 真秀
	UBS 証券	岡田 大毅

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



登壇

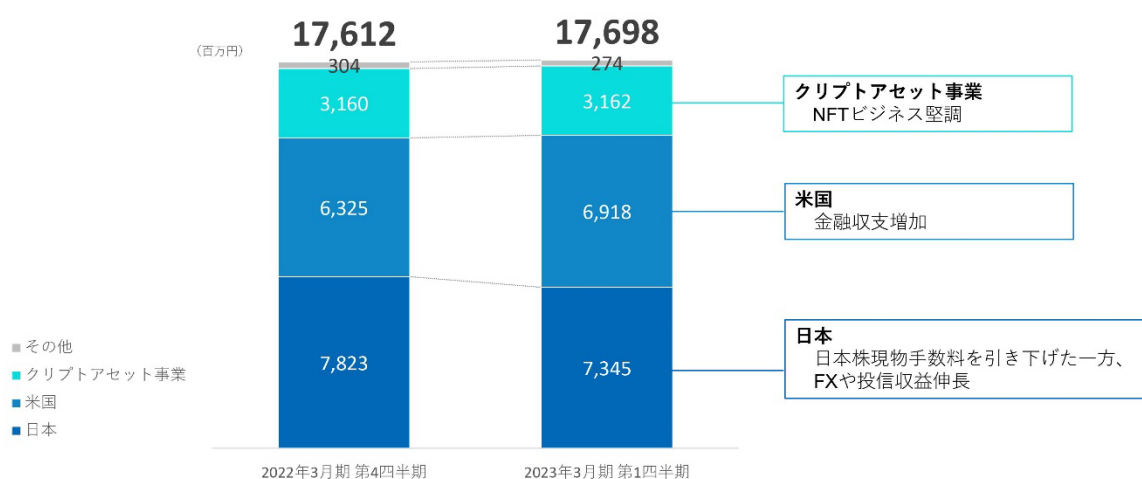
松本：それでは、これより、マネックスグループ、2023年3月期第1四半期の決算説明をさせていただきます。

全体感で言いますと、株式市場もちょっとエンストを起こしたりとか、あるいはクリプト市場もいろいろな問題が起きたりして、全体にマーケットは今ひとつなところがあったクォーターだと思うんですけども、当社としてはグローバルな事業の分散とか、そういったものが貢献しまして、あとはグローバルだけではなくて各事業の中でもいろいろなことをやって、結果として収益を確保し、前四半期比で、円貨で見ると、証券会社で言うところの純営業収益がプラスで着地するということになりました。

2023年3月期1Qハイライト（連結金融費用及び売上原価控除後営業収益）

MONEX GROUP

株式市場および暗号資産市場が低調な中、前四半期比で収益を堅持。



4

4 ページにありますように、クリプトアセット、コインチェックにおきましては、NFT ビジネスが堅調です。のちほど説明いたしますが、クリプトアセット事業セグメントにおける収益の17%程度がNFT ビジネスで、そういったことが寄与していて、世の中ではかなり暗号資産ビジネスだと大きく下げているところもありますけれども、当社はいろいろと問題になったスリーアローズとかボイジャー、セルシウスとか、そういったところに対するエクスポージャーはもちろんありませんし、NFT がしっかりやっているのでこのような収益になりました。若干の増収になっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



米国も、株価は下がったりしたのですが、しっかりとトレーダーの人がトレードをしてくれることと、これもまたのちほど詳しく説明しますが、短期金利が上昇を始めたので、それによる金融収支の改善が大きく寄与し、あと、この図では円安の効果もありまして、円貨では大きな増収になっています。

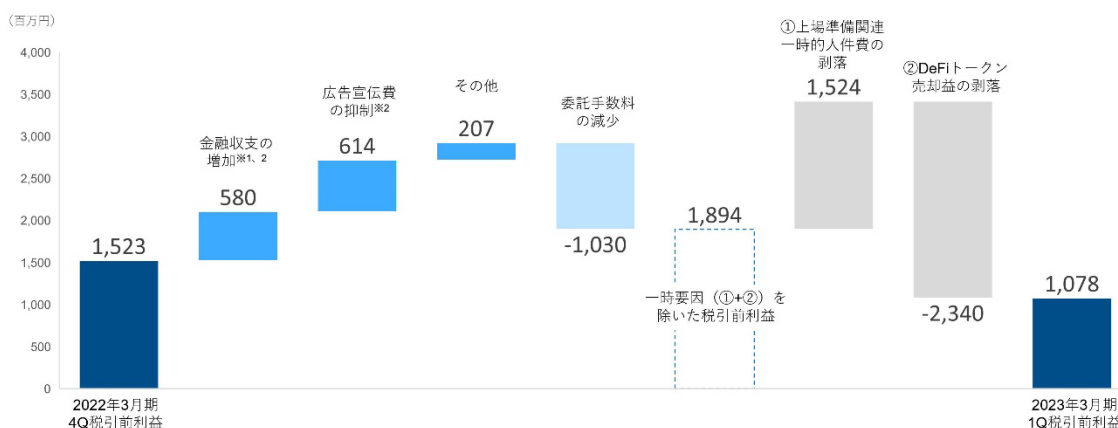
日本セグメントは、日本株の現物手数料をコンペティターに対して完全に競争できる水準にまで落としきったので、その分委託手数料は減るわけなんですけど、その代わりに FX や投信事業が好調であり、それがその委託手数料の下げを一部オフセットする形になっています。

それらの結果、ここにありますように、連結で見ますと、若干ではありますけれど、前四半期比で増収という形になっております。

2023年3月期1Qハイライト（連結税引前利益）

MONEX GROUP

積み上げてきた顧客預り金が米国金利上昇に伴う金融収支増加に寄与し、委託手数料の減少をカバー。広告宣伝費もコントロールし、実質的な利益水準を維持。



※1 金融収支に計上されている為替差益をFX・債券関連収益に振り替えており、財務会計における各科目の数値とは異なる。
 ※2 詳細：本資料P.6

5

P/L です。

これも前四半期比の数字、税引前利益になりますけれども、委託の階段チャートで分かりますように、日本セグメントにおける日本株手数料率の引き下げが大きな要因で委託手数料が減っている分、広告宣伝費をしっかりとダイナミックに抑制することと、米国金利の上昇による金融収支の増加により、これらだけで見ると、前四半期比だと税引前利益は増えた形になっています。

一方で、De-SPAC 上場に関連する一時的な人件費のぶれであるとか、あるいは前期では DeFi トークンの売却による売却益が大きくあったものがこの四半期ではないとか、そういったものの入り食

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



りを全部込みで考えますと、税前利益では前四半期からは若干減った形になってはいますが、このような利益水準を維持している形になります。

金利影響と広告宣伝費の推移

MONEX GROUP

金利影響

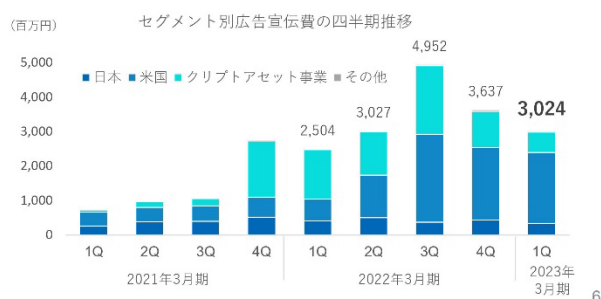
マネックス証券およびトレードステーションの米ドル建て顧客預り金の運用益は当社グループに帰属する。米国金利の上昇が続く中、今後も運用益の増加が見込まれる。

米ドルの顧客預り金	金利が1%上昇した場合の 収益増加額
日本（約9億米ドル）	約7百万米ドル/年
米国（約30億米ドル）	約30百万米ドル/年

広告宣伝費

顧客基盤拡大を企図し、積極的に広告宣伝を実施していたが、市場環境に合わせ、規模や内容をコントロール。

広告宣伝費	2022年3月期 4Q	→	2023年3月期 1Q
米国	2,099百万円 (18百万米ドル)	→	2,059百万円 (16百万米ドル)
クリプト資産事業	1,053百万円	→	591百万円



業績上の大きなトピックとしましては、まず米国の短期金利の上昇が大変大きく業績にプラスに追い風となっていると。

トレードステーションにおいては、米国の短期金利が1%上がるごとに3,000万ドルの金利収益の増加、すなわちそれはほぼ全額金融収支の増加になり、税前利益の増加になるというものが1%当たり3,000万ドル、円貨でいうと約40億円になります。

日本においても米株ビジネスとの関係で同じような効果がございまして、短期金利1%増加あたり700万ドル、ですから約9億円の金利収支の増加につながります。従って、連結で見ると、米短期金利1%上昇あたり約50億円の税前の収支の改善になると、そういうことが今起きておりまして、これが当社グループ全体にとっての大きな追い風になります。

また、右にありましたように、広告宣伝費、グラフで見ると一番よく分かるのですが、大変ダイナミックにコントロールをしております、米国ならびにクリプト、コインチェックにおいて大きく広宣費のコントロールをしております、これを今後も続けていく予定です。

この広宣費のコントロール、これは去年一気にDe-SPAC上場というテーマの中で大きくアクセルを踏んだわけなんですけれども、それをしっかりとダイナミックにコントロールすることと、この金利の追い風によって、今後の業績をしっかりコントロールしていきたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



トレードステーションがQuantum FinTech Acquisition Corporationとの
統合契約の解約を決定。

- 契約上、2022年8月1日以前に統合が完了しなかった場合にはいずれの当事者も契約を解約可能。
- トレードステーションはQuantum FinTechに対し、統合契約を即時解約する旨を2022年8月2日に通知。
- 足元の経済や様々なマーケットの状況が近いうちに改善するとは見込めないことを含む複数の状況に基づき、この統合による上場の追求を継続しないことをトレードステーションが決定。
- Quantum FinTechはTradeStation Groupには本件統合契約を解約する権利がないと主張していますが、同社の主張には根拠も正当性もないものと判断しています。

7

今朝ほどプレスリリースを朝一番で出しましたけれども、トレードステーションが取り組んでいましたNYSE上場のSPACの合併による、いわゆるDe-SPAC上場に関しましては、8月1日にdrop dateが到来し、そこまでに統合、合併が完了していなかった場合には、当事者いずれも解約することができるという形になっておりまして、それに従って統合契約を解約いたしました。

今後は、今回ここに書いてある通りの内容だったんですけれども、いろいろな選択肢という、先ほど申し上げたような金利がかなり追い風であるとか、マーケティングの費用をしっかりとコントロールするとか、そういったことをしながらいろいろな選択肢をしっかりと睨んでいきたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

トレードステーションは、今期中に税前利益黒字回復を目指す。

- トレードステーションは、過去 1 年間の積極的な投資の成果を踏まえ、マーケティング戦略を見直し、より効率的に口座を獲得するためのコスト削減に着手。
- 従来から強みとしてきたアクティブトレーダー市場の口座獲得・維持を優先し、より収益性を重視した成長戦略へとシフト開始。
- 積極的な成長戦略を開始する前の2021年3月期、2020年3月期、2019年3月期は黒字であり、今期中の税前黒字回復を目指す。

8

業績については、この 8 ページにありますように、この 1 年間、De-SPAC 上場に向けてマーケティング費を大きく使ってきたわけなんですけど、それによって学んだことも多くあります。

特に今は、トップラインよりもボトムラインに対する注目が株式市場でも強くなっておりということも考えて、しっかりとこのマーケティング費の使い方をコントロールし、加えて、特にわれわれが得意とするアクティブトレーダーに対するアクセスというかアピールを強くして、先ほど申し上げましたようにマーケティング費をコントロールする、得意であるアクティブトレーダーへのアピールを強くする、そして金利が追い風となると。

そういったことを含めて、もともとこの De-SPAC 上場に向けたプロジェクトを始める前は、トレードステーションは黒字だったわけですが、その状態になるべく早く戻すということで今期中の税前黒字を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

コインチェックグループ（CCG）※1は、上場準備手続きを推進中。

- ・ ナスダックに上場しているThunder Bridge Capital Partners IV, Inc.（THCP）と合併し、CCGは2022年内のナスダック上場を目指す。
（BCA契約※2は米国東部標準時 2023年7月2日まで有効）
- ・ コインチェックは、暗号資産取引所に加え、NFTやメタバースやWeb3等にまで事業分野を拡大しながら固定費は低く抑え広告宣伝費を市況に合わせてコントロールし、市場が低調な中でも黒字確保。
- ・ THCPと協働し、世界最大の資本市場を有する米国において資本を確保した上で、世界から人材を採用し、グローバル戦略を実現し、暗号資産事業の拡大を目指す。

※1 コインチェックの持株会社を新設。
※2 Business Combination Agreementの詳細： https://www.monexgroup.jp/jp/news_release/irnews/auto_20220309503074/pdfFile.pdf

9

一方、コインチェックに関しましては、オランダに作りましたコインチェックグループと、ナスダック上場のSPACとの合併によるDe-SPAC上場は引き続きしっかりと取り組んでまいります。

のちほど詳しく説明しますが、コインチェックは暗号資産のトレーディングプラットフォームだけではなく、NFT、メタバース、Web3等にも力を入れており、しっかり事業が分散されて、変なエクスポージャーもないですし、加えて広告費をダイナミックコントロールすると。

いろいろこの業界の中ではP/L的にも厳しい会社も多いですけども、コインチェックとしてはしっかりとした利益を出しておりまして、そのような形で会社をしっかり経営しながら、われわれとしてはやはりこのNFT、メタバース、Web3、暗号資産、ブロックチェーン、こういったものはグローバルなビジネスであるので、コインチェックグループをナスダックに上場させて、世界から人材を採用してグローバルな戦略を展開していくと、そういった方向に変わりはありません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当社グループ全体の株式価値は各子会社の株式価値の総計と考える。
(SOTP サム・オブ・ザ・パーツ法)

各子会社の企業価値を向上させ、それを当社グループの株式価値に
反映させるべく、各子会社における成長戦略・収益戦略の実施を継続。

10

連結の当社全体の企業価値、株式価値につきましては、サム・オブ・ザ・パーツで考えるのが妥当
であると引き続き考えておりまして、各子会社の価値をまず上げて、それをしっかり説明して、と
きによって見える化を進めることで、しっかりとマネックスグループの株式価値に反映させていく
と、そういった方針には変更はございません。

マネックスグループが目指す3つの姿

1

**個人の生涯バランスシート
の最良化**のために、
未来の金融にとどまらず、
新しいサービスを提供する
グローバル企業

2

日米のオンライン証券事業、
グローバルなクリプト事業、
アセットマネジメント事業
の3本柱による、**分散され
た事業ポートフォリオ**

3

規模拡大を追求すべく、
成長投資をして、
**中長期的かつ持続的な
キャッシュフロー創出**

強み

先見性のあるVisionを創造する力、M&Aも活用したバリューアップ実績、
それらを実現する経営力および人材力

11

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

当社が目指す三つの姿は、これは前回から書いていることとございます。生涯バランスシートを最良化するとかそういう会社としてのパーパスをしっかりと持った上で分散事業ポートフォリオを作り、しっかりとキャッシュフローを見ながら成長させていくと、そういったことを今後もしてまいります。

では、ここからは、清明から数字について説明をさせていただきます。

業績ハイライト－2023年3月期第1四半期（3ヶ月）

MONEX GROUP

株式市場および暗号資産市場が低調の中、連結税引前四半期利益は**11億円**。

日本

日本株現物手数料改定後、新規口座獲得に向けた営業体制を整備。足元では現物手数料シェアが回復基調。収益は日本株委託手数料以外が順調に成長し、セグメント利益※は**25億円**。

米国

金利上昇に伴い金融収支が増加した一方、マーケティング投資で、セグメント損益は**△20億円**。尚、前四半期比で円ベースでは減益だが、米ドルベースではほぼ同水準。

クリプトアセット

暗号資産市場が低迷した中でもNFT関連収益が伸長。広告宣伝費も抑制したことで、セグメント利益は**4億円**。（De-SPACに係る費用約5.6億円を計上後。）

アジア・パシフィック

市場の影響で株式取引量が減少し、セグメント損益は**△1百万円**。

投資

複数の投資先で評価益を計上し、セグメント利益は**1億円**。

※ セグメント利益/セグメント損益＝税引前利益/損益。本資料中以下同様。

13

清明：Co-CEO 兼 CFO の清明でございます。私からは業績につきましてご説明申し上げます。

まず 13 ページ、こちらは 4-6 月期第 1 クォーターの利益のハイライトでございます。

全体的にマーケットは低調だったのですが、税引前四半期利益は 11 億円となっております。セグメント別で見ますと、日本は日本株の現物手数料を改定して、その分の影響はあったのですが、日本株委託手数料以外の収益が順調に成長しておりまして、セグメント利益 25 億円。

アメリカにつきましては、金融収支が増加しているのですけれども、まだ先行投資分があるということもございまして、セグメント損失 20 億円。

クリプトアセットにつきましては、暗号資産市場が低迷しているのですが、NFT ビジネスが成長してきております。また、広告宣伝費も、この第 1 四半期は抑制しておりますので、セグメント利益 4 億円。なおクリプトアセット事業セグメントにつきましては、この期に De-SPAC 上場に係る

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



費用 5 億 6,000 万円を計上しておりますので、これがなかりせばセグメント利益 10 億円ほどだったということになります。

アジア・パシフィックは、マーケットの影響で若干のセグメント損失、投資ビジネスにつきましては、評価益をいくつか計上しておりまして、セグメント利益 1 億円となっております。

前年同期比（3ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP

	2022年3月期 (2021年4月-2021年6月)	2023年3月期 (2022年4月-2022年6月)	増減額	増減率(%)	参照先
金融費用及び売上原価 控除後営業収益	26,069	17,698	△8,370	△32%	日本、米国（米ドル）、クリプトアセット事業セグメントの分析 P 16、18、20
販売費及び一般管理費	15,148	17,883	+2,735	+18%	日本、米国（米ドル）、クリプトアセット事業セグメントの分析 P 17、19、21
うち広告宣伝費	2,504	3,024	+520	+21%	
営業利益相当額	10,920	△185	△11,105	-	
その他収益費用（純額）	187	1,263	+1,075	+574%	
税引前四半期利益	11,107	1,078	△10,030	△90%	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	7,260	952	△6,308	△87%	
E B I T D A ※	13,014	1,845	△11,169	△86%	

※ EBITDA = 営業利益相当額 + 減価償却費 + 支払利息（米国セグメント以外は、支払利息を含まない）以下、同様。

14

次に、14 ページで、前年同期比の数字を見てまいりたいと思います。

まず第 1 クォーターの金融費用等控除後の営業収益、こちらは前年同期比で見ますと 32%減の 176 億 9,800 万円となっております。減収の主な要因は、前年同期比で見ますと、クリプトアセット事業セグメントにおいて暗号資産市場が大きく落ち込んでいることからトレーディング損益が大きく減少したこと、これが主な要因となっております。

販管費につきましては、米国セグメントにおきまして、ここ 1 年、中長期的な成長のための先行投資を積極的に行っておりますので、広告宣伝費が増えていたり、あとは人件費も増えていること、それから De-SPAC 上場関連の一過性の費用、専門家報酬も、前年四半期と比べて当四半期は計上しておりますので、18%増となっております。

その他の収益のところは、日本セグメントにおきまして、為替差益約 11 億円が含まれております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



以上の結果、税前三半期利益は 10 億 7,800 万円、また最後、EBITDA は 18 億 4,500 万円となっております。

前四半期比（3ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP

	2022年3月期 4Q (2022年1月-3月)	2023年3月期 1Q (2022年4月-6月)	増減額	増減率(%)	参照先
金融費用及び売上原価 控除後営業収益	17,612	17,698	+86	+0%	日本、米国（米ドル）、クリプト資産事業セグメントの分析P 24、26、28
販売費及び一般管理費	19,293	17,883	△1,410	△7%	日本、米国（米ドル）、クリプト資産事業セグメントの分析P 25、27、29
うち広告宣伝費	3,637	3,024	△614	△17%	
営業利益相当額	△1,681	△185	+1,496	-	
その他収益費用（純額）	3,204	1,263	△1,941	△61%	
税引前四半期利益	1,523	1,078	△445	△29%	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	556	952	+397	+71%	
E B I T D A	555	1,845	+1,290	+232%	

22

次に、前四半期との比較なので、22 ページまで飛んでいただきます。

こちらは前四半期との比較で見ますと、収益は若干プラスという形になっております。一方で、販管費は 7%削減できております。内訳といたしましては、広告宣伝費を抑制していることが主な要因となっております。

以上の結果から、親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前四半期比で見ますと 71%増の 9 億 5,200 万円、EBITDA につきましては、前四半期比で見ますと 3.3 倍という形で着地しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



前年同期比（3ヶ月）実績（セグメント別）

MONEX GROUP

	日本		米国		クリプトアセット 事業		アジア・ パシフィック		投資事業	
	2022/3 1Q	2023/3 1Q	2022/3 1Q	2023/3 1Q	2022/3 1Q	2023/3 1Q	2022/3 1Q	2023/3 1Q	2022/3 1Q	2023/3 1Q
金融費用及び売上原価 控除後営業収益	7,373	7,345	5,728	6,918	12,739	3,162	323	287	101	166
販売費及び一般管理費	6,036	6,408	5,925	8,866	3,752	2,682	248	299	25	25
うち広告宣伝費	407	339	631	2,059	1,441	591	29	42	-	-
営業利益相当額	1,337	937	△197	△1,948	8,987	479	74	△13	76	141
その他収益費用（純額）	802	1,560	12	△25	9	△64	12	11	△0	△0
税引前四半期利益	2,139	2,497	△185	△1,972	8,996	415	86	△1	76	141
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,374	1,725	△350	△1,255	6,148	268	69	△9	23	226
E B I T D A	2,653	2,091	602	△785	9,083	591	102	17	76	141
備考	金融費用及び売上原価控除後営業収益はP16、販管費はP17に増減分析を記載		金融費用及び売上原価控除後営業収益はP18、販管費はP19に増減分析を記載		金融費用及び売上原価控除後営業収益はP20、販管費はP21に増減分析を記載					

15

次のページ、セグメント別でご覧いただきますと、株式市場も暗号資産市場もいずれも厳しい環境だったのですが、どのセグメントでご覧いただきましても、営業収益自体は堅持できた形となっております。

なお、米国セグメントにつきましては、円安の影響を受けておりまして、円ベースで増収、米ドルベースですとやや減収という形になっております。

費用面ですけれども、3段目に広告宣伝費がございますけれども、こちらは米国セグメント、クリプトアセットセグメントいずれも、市況を踏まえまして広告宣伝費をコントロールしておりますので、抑制できております。

また、クリプトアセット事業セグメントにつきまして、販管費のところで、前四半期につきましては De-SPAC 関連の一過性の人件費がございましたが、こちらがなくなっていること、一方で、先ほど申し上げましたが、5.6 億円の専門家報酬もあったのですけれども、販管費全体としては大幅に減少した形で黒字回復となっております。

サポート

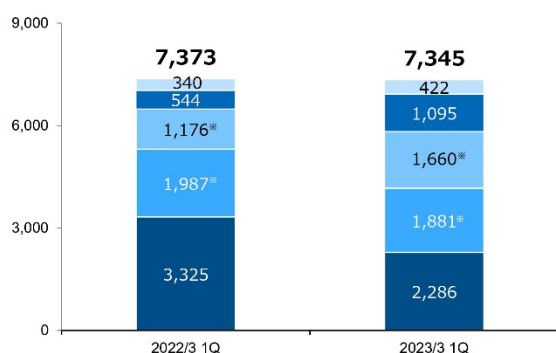
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



日本：好調なFX収益や、投資信託関連収益の増加が日本株現物手数料改定による日本株委託手数料減収を軽減し、収益はほぼ横ばい。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 前年同期比較

(百万円)



※金融収支に計上されている為替差益をFX・債券関連収益に振り替えており、財務会計における各科目の数値とは異なる。

金融費用及び売上原価控除後営業収益 △0.4% (△28)

※カッコ内は増減額 (百万円)

- その他 (+81)
- 投資信託関連 (+551) ※1
- FX・債券関連収益 (+484) ※2
- 金融収支 (△106) ※3
- 委託手数料 (△1,038) ※4

- ※1 投信代行手数料および資産運用業に係る投資顧問料
投信代行手数料+460、投資顧問料+91
- ※2 FX収益+321、米ドル預かり金の為替スワップ運用益+149
- ※3 信用収支 △98、貸株収支△62
- ※4 日本株委託手数料 △1,081 (△40%)
米国株手数料 △52 (△8%)
1 営業日当たり株式 (ETF等含む) 2市場個人売買代金 +7%

16

次に、主要3セグメントにつきまして、収益・費用を少しご説明申し上げます。

まず日本の収益でございますが、前四半期で見ますと約6%減の73億4,500万円となっております。日本株の現物手数料の引き下げの影響、ならびにこの期は米国株も難しいマーケットだったということもありまして、米国株取引の低下、この影響から委託手数料は減少となっております。

一方で、FX収益、こちらは為替相場が大きく変動したことによりまして増加しているほか、これまで進めてきておりますアセマネモデルの推進に伴いまして、投資信託関連収益が増加しております、委託手数料の減収インパクトを軽減できた形となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

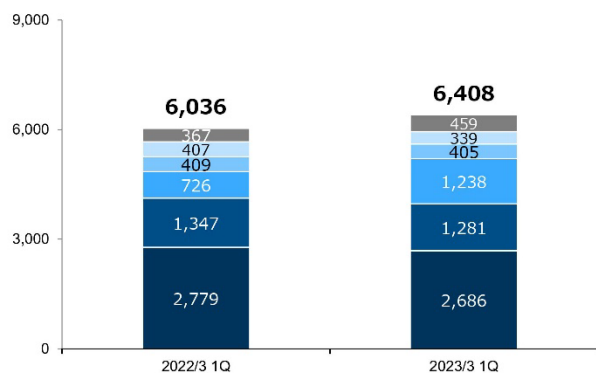
前年同期比（3ヶ月）費用増減分析

MONEX GROUP

日本：新生銀行からの移管口座の稼働により支払手数料が増加するも、システム投資をコントロールし、減価償却費は減少。

■販売費及び一般管理費 前年同期比較

(百万円)



販管費合計 +6.2% (+372)

※カッコ内は増減額 (百万円)

- その他 (+92)
- 広告宣伝費 (△68)
- 通信費・運送費・情報料 (△4)
- 支払手数料・取引所協会費 (+512) ※1
- 人件費 (△66)
- システム関連費用 (△94) ※2

※1 新生銀行からの口座移管およびIFA/PB事業による支払手数料の増加 +416

※2 不動産費 +119
事務費 △50
減価償却費 △162

17

費用につきまして、日本は、費用はコントロールできておりまして、システム関連費用なども含め、適切にコントロールしているという形になっております。

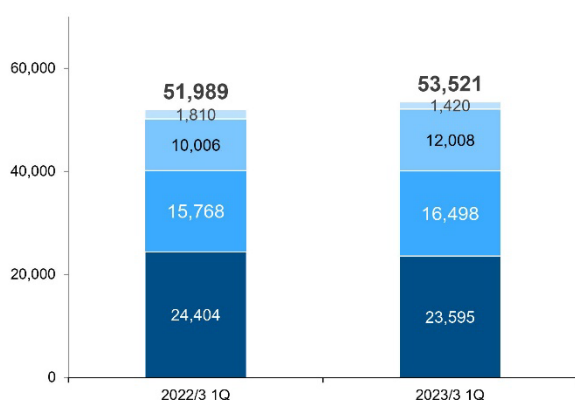
前年同期比（3ヶ月）収益増減分析（米ドル建て）

MONEX GROUP

米国：金利上昇で金融収支が増加し、委託手数料とその他の収益の減収分をカバー。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 前年同期比較

(千米ドル)



金融費用及び売上原価控除後営業収益 +2.9% (+1,533)

※カッコ内は増減額 (千米ドル)

- その他 (△390)
- 金融収支 (+2,002)
- その他の受入手数料 (+730) ※
- 委託手数料 (△809) ※

※ VIX日次平均：18.0 → 27.4 (+52%)

DARTs：214,533 → 227,548 (+6%)

18

次のページ、米国の収益になりますけれども、こちらは第1四半期、厳しいマーケット状況だったということもありまして、株式、先物、オプションと全体的に取引量が減少した結果、委託手数料およびその他の受入手数料、こちらが減少しておる形です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



一方で、米国の金利上昇に伴いまして、顧客預り金の運用に伴う金融収支が大きく増加した結果、金融収支は前四半期で見ますと 324 万ドル増加した形になっております。

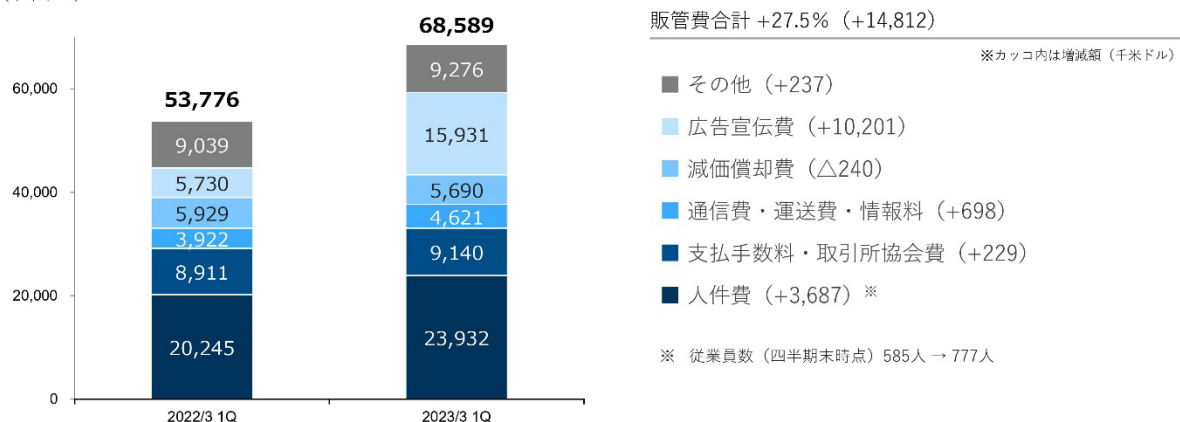
以上の結果、営業収益全体では若干の減収という形になっております。

前年同期比（3ヶ月）費用増減分析（米ドル建て）

MONEX GROUP

米国：販管費は主に広告宣伝費の増加により大幅に増加したが、マーケティング実績と経済状況の悪化を踏まえ、広告宣伝費削減を開始。

■販売費及理費 前年同期比較
(千米ドル)



19

次に米国の費用ですが、前四半期比で見ますと、約 3%減の 6,859 万ドルとなっております。市況に鑑みましてマーケティング政策を見直しておるため、広告宣伝費は前四半期と比べても抑制した形となっております。

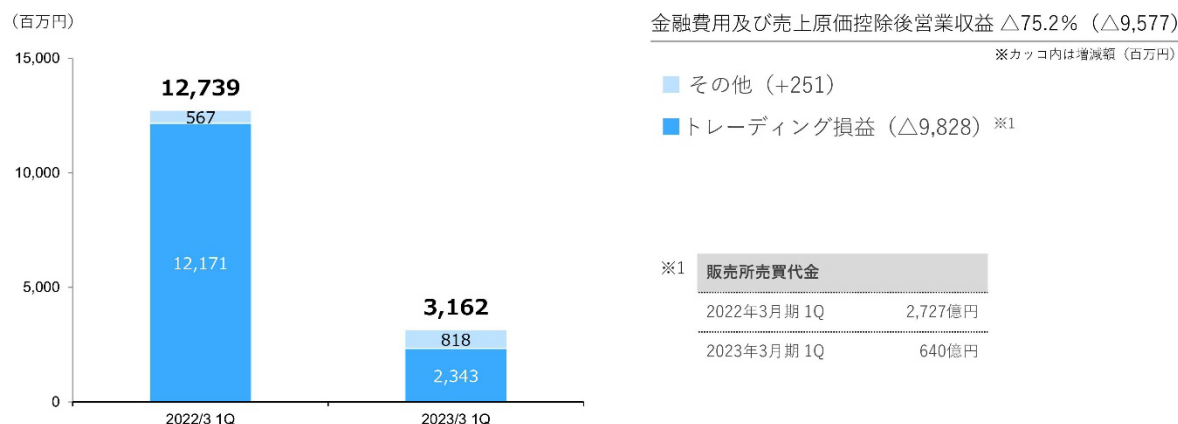
なお、このマーケティングにつきましては、今後も見直しを継続いたしまして、収益性や効率性を意識するような形で運用してまいる所存でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

クリプト：暗号資産市場での取引量減少に伴いトレーディング損益は大幅に減少。
一方、NFTのビジネス拡大により、その他収益は増加。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 前年同期比較



20

最後、クリプトアセット事業セグメントでございます。

こちらは、収益の方は暗号資産市場の相場が続いた結果、トレーディング損益はやや減少した形となっております。

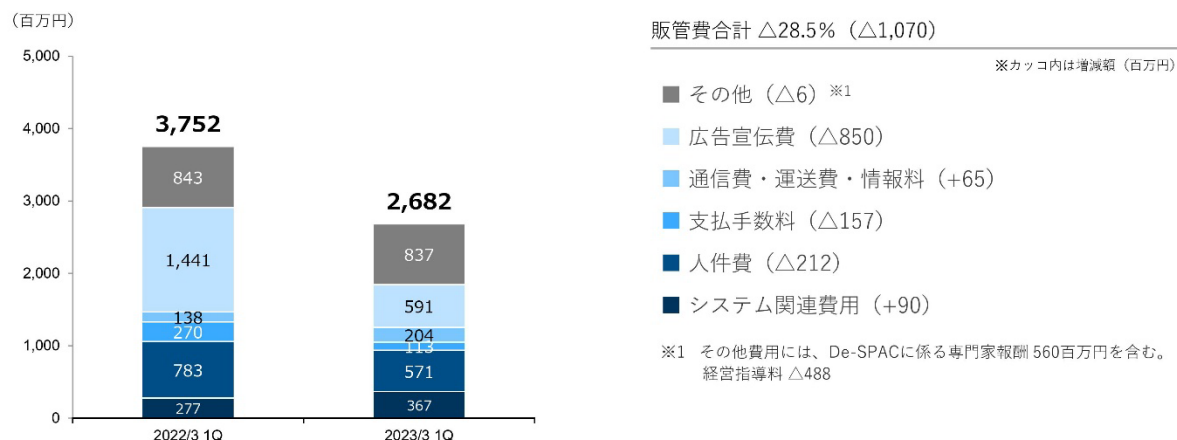
一方、その他に含まれますけれども、NFT 収益が増加しておりまして、営業収益といたしましては横ばいという形、31 億 6,200 万円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

クリプト：市況に合わせて広告宣伝費を60%抑制し、販管費全体は減少。

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



21

クリプトアセット事業セグメントの費用でございますが、こちらは低調な市況に合わせて、広告宣伝費を約半分に抑制しております。

また、この四半期は、De-SPAC 上場関連の専門家報酬、先ほども申し上げましたが、5.6 億円がその他のところに含まれております。それから、前四半期にございました一過性の人件費も剥落しておることから、結果として販管費全体では 38%減という形で 26 億 8,200 万円。こういったことでしっかりと黒字を維持できているという形になります。

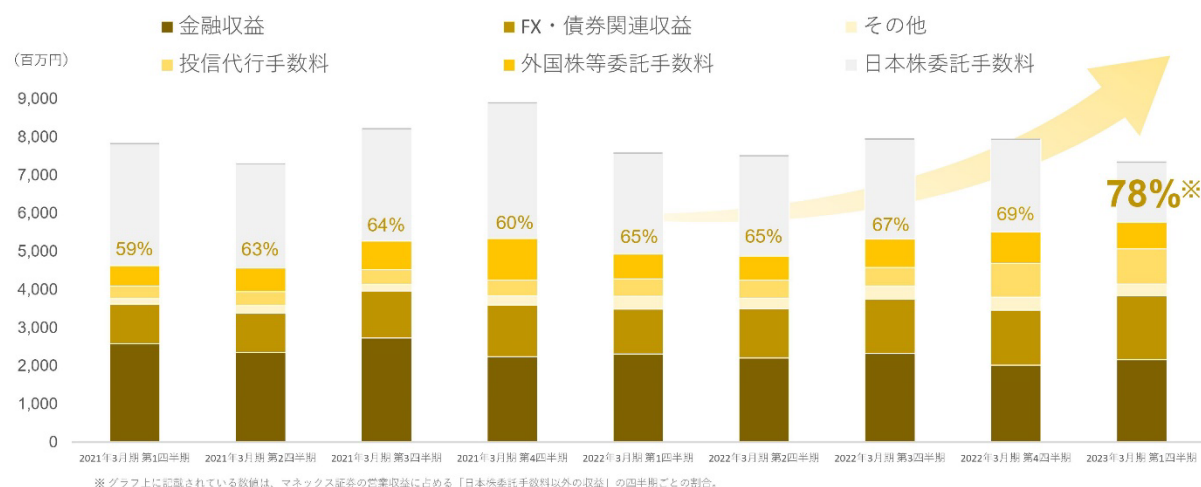
以上、連結業績につきましてご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

マネックス証券は日本株委託手数料以外の収益を伸ばし、収益基盤が盤石化。

マネックス証券の営業収益推移



31

松本： それでは、私から簡単にビジネスについてさっとアップデートした上で、ご質問を承りたいと思います。

まず日本セグメントです。

アセマネモデル化を進めておりまして、委託売買手数料への依存度を下げると。このグラフの数字は、日本株委託売買手数料以外のものに対する収益のパーセンテージなわけですが、足元78%まで上がっておりまして、しっかりと体質改善が進んでいる形になります。

サポート

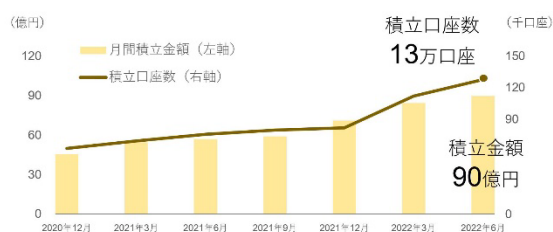
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

マネックスカード提供開始や新生銀行移管口座稼働により投信UU数が増加。

投資信託

- 投信UU数は過去1年で **+64%** と大幅増。
- クレジットカード積立が順調に拡大し、積立サービスは継続的に成長。
 - 月間積立金額※1 **+57%** (YoY)
 - 積立口座数※2 **+69%** (YoY)

月間積立残高

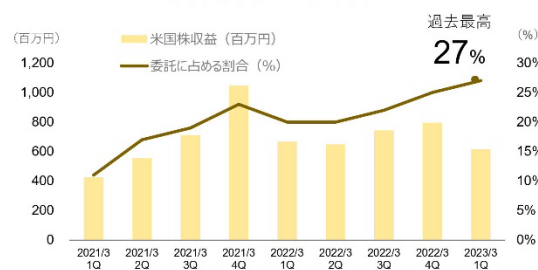


※1 国内純投資信託（MRFを除く）、外資系投資信託（MMFを含む）、iDeCo、ON COMPASSの残高。
 ※2 積立口座数はマネックス証券総合口座での取引のみ算出（iDeCo、ONCOMPASSは含まない）。

米国株取引

- 豊富な取扱銘柄数と迅速な銘柄追加、時間外取引、豊富な注文機能。
- 米ドル預かり資産および米国株残の合計は順調に増加中。

米国株委託手数料収益



32

投信は、ユニークユーザー数が年間で64%増えまして、マネックスカードでの積立であるとか、大きく拡大しておりまして、順調に伸びております。

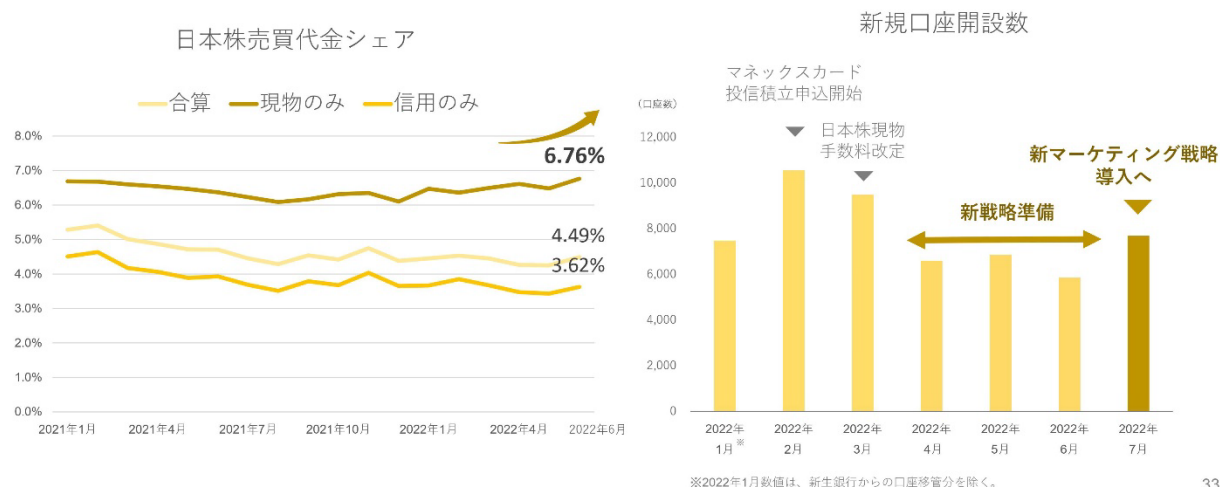
また、右側の米株ビジネスに関しましては、委託売買手数料に占める割合が27%までに増えました。もともと当社はトレードステーションをグループ内で持っていますので、通常のマーケット以外にプレマーケット、ポストマーケットでも取引ができるとか、いろいろな注文機能があるとかで優位性があるわけなんですけれども、このようにしっかりと伸びております。

その結果、米ドルの預り資産も増えた結果、先ほど申し上げたように、米国ビジネスだけではなくて、マネックス証券日本セグメントにおきましても、米国金利が1%上がると約9億円程度収支が良くなると、そういったことにも寄与しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

現物取引のシェア改善傾向。広告運用のインハウス化などの新マーケティング戦略を導入し、7月の新規口座獲得は好調な立ち上がり。

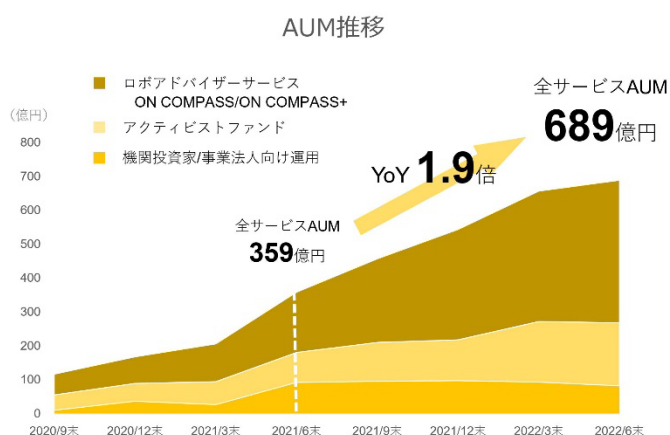


33

日本株の売買手数料をコンペティター並みにしっかりと下げきったということをして、マーケティングもデジタルマーケティングで内製化を進め、そういったことで取り組みまして、シェアも回復しつつあるとわれわれは考えております。

アセットマネジメント事業を大きなポテンシャルを持つ成長領域と位置付ける。

ロボアドバイザーサービスの運用総額 (AUM) は、YoY 約2.4倍の成長



うちロボアドバイザーサービスAUM
420億円 (YoY 2.4倍)

ロボアドバイザーサービス
「ON COMPASSシリーズ」の優位性

- ・ 独自のアルゴリズムによる運用
- ・ ゴールベースアプローチ
- ・ ライフスタイルに合わせた長期運用
- ・ 低コスト
- ・ 金融機関との提携モデル

34

アセットマネジメントビジネスにつきましては、マネックスアセットマネジメントの AUM が1年前に比べて 1.9 倍の 689 億円になりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ロボアドバイザーサービスに関しましては、1年前に比べて2.4倍になっております。こちらはON COMPASSシリーズと言いますけれども、大変運用成績も良くて、これはマネックス証券で直接オンラインで案内しているものもありますが、加えてON COMPASS+という地方提携金融機関等を通してでの広がりがしっかりと増えております。

結果、ここで見ていただくと分かりますように、とてもSaaSモデル的な伸び方で、順調な安定的な伸びをしております。

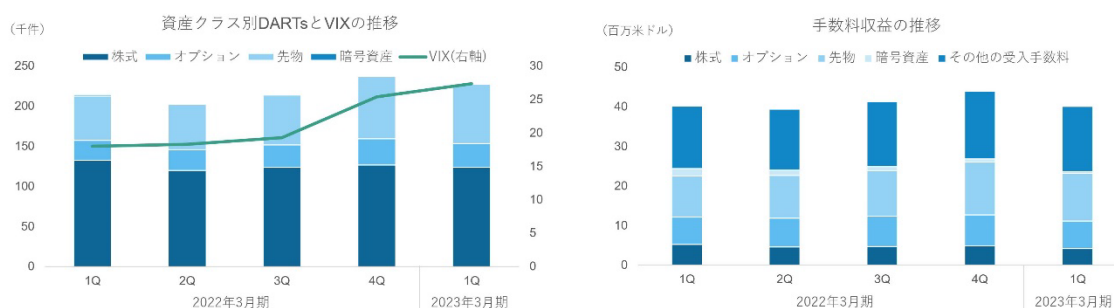
ビジネスアップデート 米国セグメント 1/2

MONEX GROUP

下げ相場の中でも、手数料収益は堅調に推移。

DARTsと手数料収益の推移

トレードステーションのアクティブトレーダーは、VIX（ボラティリティ）がある限りは活発に取引するため、下げ相場においても手数料収益を確保。



35

米国に関しましては、相場自体はぱっとしなかったりもしますが、トレードステーションのお客様はどういった相場でもトレーディングをするお客様が多いので、相場の絶対水準にあまり関係のない形でのしっかりとした収益といったものを上げることができています。

右にありますように、オプションとかも好調でして、そういった商品の充実さも含めて、あまり相場環境に左右されない収益構造といったものを作っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

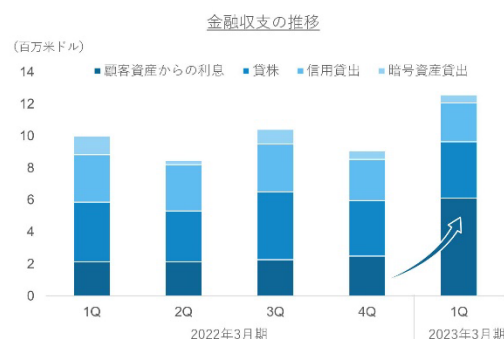


セルフクリアリング型の証券会社であるトレードステーションは、米国の金利上昇で、顧客預り金からの利息収益が大幅に増収。

金融収支の推移

1Q金融収支 **12百万米ドル**
(前年同期比+20%、前四半期比 +37%)

- 顧客預り金を運用した利息収益は証券会社に帰属し、金融収益として計上される。
- フェデラル・ファンド金利が1%上昇するごとに、顧客預り金からの利息収益は年換算で約30百万ドル増加する見込み。



36

また、やはり金融収支の増え方が大変重要でして、第1四半期だけで1,200万ドルの金融収支がありました。冒頭で説明したように、短期金利が1%上がるごとに約3,000万ドル、邦貨で約40億円の金融収支の増加、それは、すなわち税前利益の増加につながるわけなんですけれども、そういったものがあります。

まだ今、まさに金利が上がっていているところなので、この恩恵を大きく被ると。3,000万ドルの税前収支の増加というのは、トレードステーションにおいては、OPマージンが約15%ぐらい良くなるといったことを意味しておりまして、かなり強い追い風になっております。

サポート

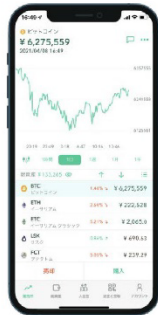
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

国内の暗号資産業界においてリーディングポジションをさらに強化。

コインチェックの強み

1. 初心者でも使いやすいUI/UX

KYC/AMLを目的とした強固なコンプライアンス



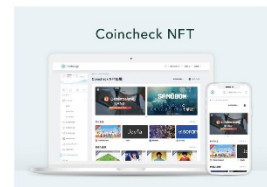
2. 顧客基盤

アプリダウンロードシェア
3年連続国内No.1※
520万DL
前年同期比+25%

本人確認済口座数
171万口座
前年同期比+26%

3. 幅広い商品・サービス

Coincheckの取引/所販売所での
取扱い通貨/トークン
17通貨



※ 対象：国内の暗号資産交換業者 データ協力：AppTweak

37

コインチェックにつきましては、引き続きダウンロードも大変多く、アプリダウンロードで国内でのシェアナンバーワンを維持しておりまして、使いやすいUXということで、引き続き強いポジションを確立しております。

マーケット環境に応じて変動費をコントロールしながら、新規口座獲得を継続。

広告宣伝費と口座獲得

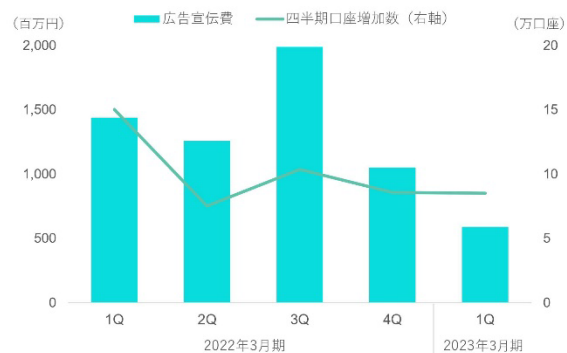
2021年1月より出稿していたTVCMを2022年3月から停止するなどマス広告を抑制するも、国内口座獲得シェア27%※1を維持。暗号資産市場が低調な中でも、ユーザー数は堅調に推移。

1Q
口座獲得数

8.5万口座
(前四半期比△1%)

1Q
広告宣伝費

591百万円
(前四半期比△44%)



※1 JVCEA1種会員32社中。2022年5月末時点。JVCEA: <https://jvcea.or.jp/about/statistics/>

38

広宣費については、この右のグラフにありますように、大変迅速、ダイナミックにコントロールをしております。去年積極的に使ったりもしたんですけど、今ぐっとこう絞ったりしております。今

サポート

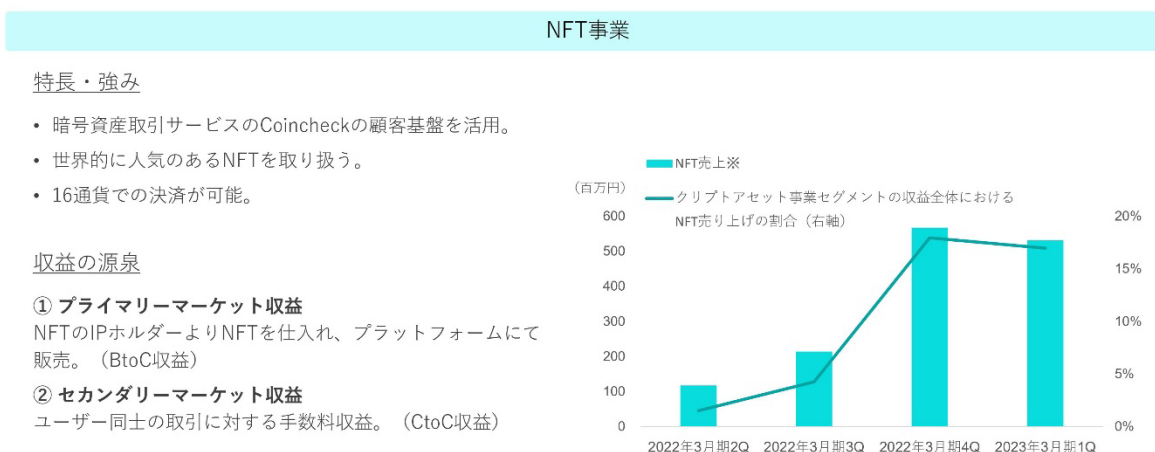
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

後もしっかりとダイナミックに広告費のコントロールを、相場環境とか市況、口座が増えるとか、そういった環境に合わせて、ROASなんて言葉もありますけれども、投下広告費当たりの当社にとっての生涯ターンについても、私どもは大変重要な指標と考えて、そういったものを意識しながらコントロールをしております。

ビジネスアップデート クリптоアセット事業セグメント 3/5

MONEX GROUP

NFT事業は堅調に成長。



※ NFT売上-売上収益-売上原価。(一部バーチャル株主総会サービス「Sharely」の収益・費用を含む。) グラフには、セカンダリーマーケット収益は含まれない。

39

NFT がコインチェックでは大変大きく伸びておりまして、このグラフにありますように、収益の17%程度にまで成長をしております。暗号資産はいろいろ、クリプトウィンターなんて言葉もありますけれども、一方で NFT は大変盛り上がっております。

今日もグッチのニュースなんかが世の中をちょっと騒がせておりましたけれども、NFT はかなり幅広くいろいろな分野で使われておりまして、そういったところでもコインチェックとしてはしっかりとビジネスを作っていけると。そうすることで、もともと暗号資産取引所なんですけれども、NFT とかそういうところも増やすことで分散化を図って、次の大きな収益の柱に育てていきたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



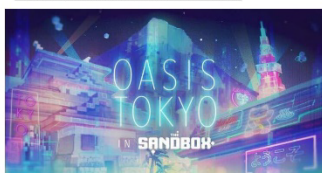
Web3を見据えたデジタル経済圏を創造・拡大。

メタバース/Web3

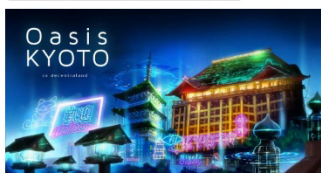
Oasis TOKYO・Oasis KYOTO・Oasis MARS

- コインチェックが保有するメタバース上の土地に「Oasis TOKYO」「Oasis KYOTO」「Oasis MARS」を制作するプロジェクトを開始。
- メタバース上での活動体験機会の提供、コミュニティ活動の活性化を目的とし、一般公開予定。
- 魅力的なクリエイターやアーティストとコラボレーションし、Coincheck NFT（β版）のユーザーを伸ばしながら、収益機会を創出していく。

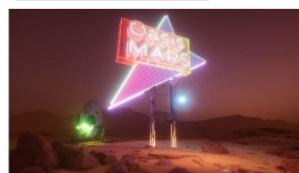
Oasis TOKYO @The Sandbox



Oasis KYOTO @Decentraland



Oasis MARS @Otherside



40

さらにメタバースも、ここにあるように三つの違うプラットフォームで、Oasis TOKYO、Oasis KYOTO、Oasis MARSを展開しておりまして、これは Web3 とか NFT とか、そういったものを実装していく空間になると。

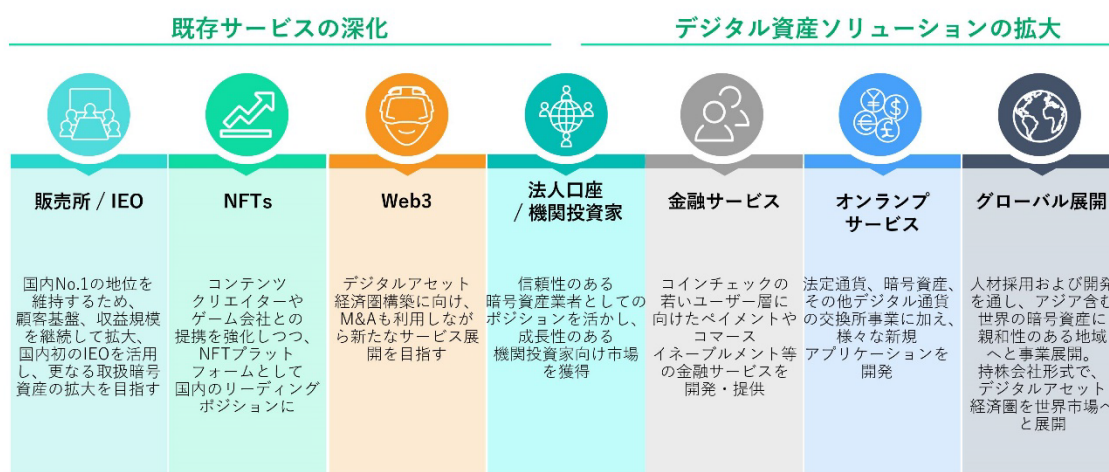
何度も私も話してきたことですが、戦後の渋谷とその沿線を開発することで東急さんとかが大きく育ったように、このメタバース上の空間、領域をわれわれがしっかり開発して、Web3 とか NFT のいろいろな技術を実装していくことでそこに経済を作り、それが総合デベロッパーとしてのわれわれの利益、収益につながっていくと。

今の時点ではまだメタバースは大きな収益が結びつきませんが、申し上げたように、この総合デベロッパーとして大きな収益を産んでいくチャンスが大いにあると考えておりまして、この Oasis TOKYO、Oasis KYOTO、Oasis MARS などを展開しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

オーガニックグロースやM&A、他社との提携によって多くの成長機会を創出。



41

41 ページに書いてあるのは、今後のコインチェックグループの展開について、日本だけではできないことが多くありまして、オンランプ／オフランプサービスであるとか、ペイメント系のサービスとかいろいろあるので、これはグローバルに展開していくことで、人材の確保、資本の確保だけでなく、実際にあるサービスをどれだけ展開できるかという意味でも、グローバル化をしっかりと進めていきたいと考えています。

アジア・パシフィックと投資事業セグメントは、先ほど清明の方からも言及があったので、ここでは割愛いたします。

あと STEAM 教育とゲノムプラットフォーム事業、こちらも生涯バランスシートの最良化を目指すのだという当社のパーパスの中で大変重要な事業ですが、着々と今育っておりますけれども、今回は特に大きな報告事項がないので、割愛させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

当社のESG/サステナビリティに向けた取組みに対する外部評価が向上。

ESG評価向上および情報開示の充実

GPIF採用の5つの国内株対象ESG指数のうち
4つの指数にオンライン証券として初選定

- ❧ MSCI ジャパンESGセレクト・リーダーズ指数
- ❧ MSCI 日本株女性活躍指数 (WIN)
- ❧ FTSE Blossom Japan Sector Relative Index
- ❧ S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数

評価機関スコア向上

SustainalyticsのESG Risk Ratingのスコアが改善し、
業界順位は上位84%から上位34%まで上昇

マテリアリティ・マトリックスの見直し

ESG課題の影響度を定量化し、経営や社会の変化と
合わせたレビューを可能に (次ページ参照)

TCFD提言に対応

気候変動対応に関するガバナンス、リスク管理、戦
略、指標を開示

44

最後に、ESG 関連です。

これはしっかりお話をしたいのですが、もともと当社グループは、ESG はしっかり取り組んできた会社だと思っておりませんが、評価機関にしっかり認めてもらうためには説明が大変重要であると。ホームページ上での説明であるとか、そういったことをしっかり取り組んだ結果、Sustainalytics の評価で、業界順位で上から 84%タイルだったところを、上から 34%タイルまで一気に大きく上昇をしました。

また、GPIF が採用している国内株の ESG 指数が五つあるんですけれども、そのうちの四つにオンライン証券グループとして初めて選ばれる、構成銘柄に選ばれるということをこの期に一気に成し遂げまして。

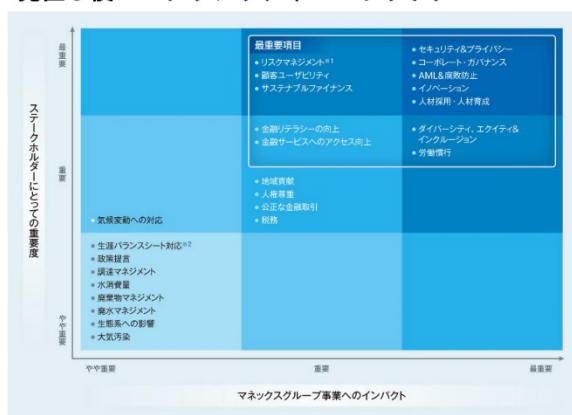
ESG はもともとしっかり取り組んでいる会社なんですけれども、ESG を意識した機関投資家のスクリーニングとかにもちゃんと耐えられる、あるいはポジティブに作用できるように、このような対外的な理解とか評価といったものを大きく大きく改善いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

当社事業の定量・定性的分析による影響度やステークホルダーへのヒアリング結果を数値化し、現状の結果を重要度として評価。

見直し後のマテリアリティ・マトリックス



「DEI」、「生涯バランスシート対応」等については、今後ステークホルダーに対するエンゲージメントや、事業規模の拡大により、重要度を高めていく。

マネックスグループESGサイト:
<https://www.monexgroup.jp/jp/esg.html>

※1 リスクマネジメントには、気候変動リスク対応を含む
 ※2 株式会社ヴァーシングによるGTEAM教育、また、シーネックス株式会社による職務ガム検査を含む
 注：気候変動への対応は、現時点において、GHG排出量の削減、気候目標（Scope1, 2）に取り組んでいます。
 また、当社グループの報告書開示システムについては、現時点では報告書のインテグレーションを担っており、省電力に努めています。

45

また、いわゆるマテリアリティ・マトリックスに関しましても、当社独自の考え方を導入してしっかりと整理をし直しまして、グループ全体としてこの課題に取り組んでいくようにしております。

以上でございまして、冒頭申し上げたように、マーケットはいろいろと難しい側面が、当然マーケットですからあるのですけれども、グローバルな事業の分散、あるいは各事業の中でのさまざまな取り組み等によって、しっかりと四半期比で増収、ボトムラインだと増益という形にしたクォーターになりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

松本 [A]：それでは、われわれからの説明はここまでにして、ご質問にお答えしていきたいと思えます。

最初に、あらかじめモルガン・スタンレーMUFG 証券の長坂様からご質問をいただいておりますので、そちらからお答えしてまいりたいと存じます。

まず一つはトレードステーションについての質問でして、「収益性を重視した成長戦略へとシフトし、当面は成長よりも利益追求の方に重点を置く方向転換をされたと理解しましたが、成長追求と利益追求のバランスをどのように考えておられるかを教えてください」ということです。

われわれは長期的な成長が一番重要だと考えておりますが、短期的には今の株式市場のさまざまな評価等を考えると、短期的には利益をしっかり追求したいと考えています。特にマーケティングの支出、spend に関しましては、マーケットとかの状況のタイミングによって大きくその効果が変わってしまうと。いわゆる ROAS、Return on Advertising Spend が、市況とか社会環境によって大きく変わってしまうので、使うべきタイミングというものがやっぱり大変重要であると。

それについて、しっかりと吟味して取り組んでいきたいと考えており、それはこの1年間でいろいろマーケティングをやってきたことでの学びでもあるんです。そういうダイナミックな調整をすることが、外から見ると成長と利益のバランスが、あるときはどちらかにシフトしているように見えるかもしれませんが、冒頭申し上げたように、長期的に成長させていくというのがとても重要であると考えているということには変わりはありません。

かつ、マーケティングに対するリターンだけではなくて、現状では株式市場での評価も考えて、利益をしっかり出していくことが大切であると短期的には意識しております。

また、「今回は上場の追求を継続しないことを決定されたとのことですが、将来に再度トライすることは戦略的なオプションとしてあるのか、トレードステーションを分離するのと内部に留めておくのと、マネックスグループ全体の事業展開を考える上で、どちらがより戦略的に効果的であるか、お考えを共有いただけますと幸いです」ということです。

上場の再度トライというのは、オプションとしては当然あると思います。もともと取り組んできました De-SPAC 上場でも、上場後、8割程度の株式をマネックスグループとして保有する予定だっ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



たわけでした、戦略的にトレードステーションを完全に分離売却するということは、現時点では考えておりません。

100%保有か、今申し上げたような 80%保有かとか、そういったレベルはあるにしても、マネックグループの中に、アメリカのしっかりとしたセルフクリアリング機能を持った証券会社を持っているというのは、事業ポートフォリオとして重要であり、有効であると考えています。

為替とか金利の動きもありますし、グループ全体の利益とかそういったことを考えると、今までの方針と同様に引き続き、グループ内に、100%か否かは別として、しっかりと大きく、ちゃんとどめておくことが重要であると考えています。

質問の 2 が暗号資産市場についてということで、「BTC は冬の時代に突入したとの意見が聞かれる一方で、Web3 の進展が継続していると考えられますと。冬の時代に突入した暗号資産市場が・・・」ということで四つご質問をいただいております。

一つ目、「(1) Web3 のアセットを裏付けとして安定化していくパラダイムシフトが起こるのか」ということなんですけれども、いわゆる仮想通貨なのか、NFT、Non-Fungible Token なのか。

どちらかであるかはちょっと別として、ブロックチェーントークンが、あるいはブロックチェーントークンの一部のブロックチェーントークンが、Web3 時代に大きな役割を担っていくということは当然だと考えられまして、それがひいては暗号資産市場全体の安定化にもある程度寄与していくだろうと考えております。

二つ目が、「(2) そういったことが起こるとすればいつ頃でしょうか」というご質問です。

これは、タイミングは誰にも分からないものなんですけれども、ただ株式市場とかいろいろな市場の歴史的な過去の、崩れてから元に戻る速さとか、それがだんだん現代において短くなってきているとか、そういうものを振り返ってみると、おそらく今回のこの暗号資産に関しても、案外早いのではないかと私は思います。ただ、それも Web3 を軸とした経済がどれだけ広がっていくかということにやっぱり左右されると思います。

3 番目、「(3) そのときの暗号資産市場のトレード状況。」

これは、かつてはビットコインだけがばっといっぱい取引されるとか、そういうのがあったわけなんですけれども、そういうふうに少ない種類のトークンに多くの取引が集中するのではなくて、やっぱり Web3 の中で、NFT か暗号資産かが Web3 経済を動かしていくための重要な鍵として動くわけですが、それ自体がすごく分散されているわけです。Web3 というものが大変分散した概念があるので。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そうすると、取引されるトークンの種類も分散され、多くのトークンが取引されると。だから少ないトークンに取引が多く集中するのではなくて、数多くのトークンに取引が分散するという、まさに分散化が進むのではないかと考えています。であるからこそ、当社グループとしては、NFT にしっかり力を入れていくことが重要だと考えています。

4 番目、「（４）機関投資家のような顧客へのさらなる裾野の拡大は期待できるか。」

これは、暗号資産に関する機関投資家の参入というのは、日本は大変大変遅れているわけなので、であるからこそ日本においては、この機関投資家への裾野の拡大というのは、大変大きな拡大の余地があるであろうと考えています。

続きまして、SMBC 日興証券の原様からのご質問です。

一つ目、「De-SPAC 上場について。今回の解消に関連して、追加的に費用が発生することはないでしょうか。また、理由として、経済やマーケットの状況が近いうちに改善するとは見込めないとありますが、コインチェックグループの De-SPAC 上場にも影響はないのでしょうか」ということです。

まずトレードステーションの De-SPAC 上場に関しては、当社は IFRS を会計基準規則として使っており、さまざまな専門家報酬等も全て会計処理されております。また、プレスリリースにも書いたように、今回のことが業績に影響を与えるとは考えておりませんので、業績上も会計上も、今回のことで何か追加的に、何か特別な数字の変化が起きるとか、そういうことは考えておりません。

また、コインチェックグループの De-SPAC 上場については、先ほどスライドの中で説明したように、今後も積極的に取り組んでまいりますし、今回のこととコインチェックグループの De-SPAC 上場は関係がない、影響がないと考えています。

二つ目、「米国の税前黒字化について。金利上昇による金融収支改善とコストの見直しに分けると、それぞれどの程度の折り込みになるでしょうか」ということです。

金融収支の増え方とコストの削減は、だいたい同じぐらいの影響があると考えています。どちらかというと金融収支の方が大きいかもしれませんが、そんなにすごい差があるわけではなくて、あと金利の上がり方はフォワードカーブ状のように上がることも限らないし、あるいはそれほど上がらないかもしれないし、もっと上がるかもしれないし、等々あるので一概には言えないと思います。なので、ざっくり言うと、だいたい同じような規模の影響があると考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それから三つ目、「SOTP の試算値を開示していませんが、何か理由があるんでしょうか。コインベースの株価が大幅に下落していますが、現在のグループ企業価値はいくらぐらいだと考えていますか」ということです。

今回 SOTP の試算値を開示していないのは、ちょうど本当、昨日の今日のような感じでトレードステーションの方の De-SPAC についての契約の解約をしたので、今回に関しては、数値を出すというのは控えさせていただきました。

けれども、先ほど申し上げたように、トレードステーションもいろいろな金利が上がってくるとかそういった効果もありますし、コインチェックの方はしっかりとした分散したビジネスが作れている等があります。あと、円安の効果も大きくあったりするので、全体で言うと 1 クォーター前にご案内した SOTP の全体の数字、4,200 億と書いてあったと思うんですけども、全体の数字で考えると、それよりちょっと少ないけれどもあんまり変わらないのではないかとわれわれは考えております。

JP モルガン証券のヘンダーソン様からのご質問です。

「トレードステーションの戦略の変更や利益重視の経営により、配当政策の変更を検討されますでしょうか。加えて、足元の株価を踏まえて、自社株買いの可能性について考えを教えてください」ということです。

還元方針は変わりません。既に発表している 7.5 円以上でちゃんと増やしていきたいという配当政策の変更はありません。そこでも述べてきたように、当社は事業投資が得意な会社であるから、しっかりとその成長とか新しい事業への投資を行っていくと。そういった考え方にも、全体の利益を株主様と成長への投資とどういうふうに使分けるといふ方針にも変化はありません。

自社株買いにつきましては、常に環境を考えて、そのときそのときの判断で行ってまいりたいと考えております。

次に、UBS 証券の岡田様からのご質問です。

一つ目「日本事業について。日本株売買代金シェアの反転増加の継続性への手応えはありますか。どのような属性の顧客が、シェア増加の要因と分析されていますか。あともう一つ、米国株信用取引の第 2 四半期以降の収益貢献期待はいかがでしょうか。」

これは清明から答えさせていただきます。

清明 [A]：ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

日本株のシェアのところは、6月終わりの方にかけて上がってきているなという手応えがあって、7月も、今日開示させていただきましたけれども、口座開設数も、マーケティング戦略を新しくした結果もあって、その成果もあって、口座も増えておりますし、手応えとしては感じているところでございます。

もちろんマーケットの要因もございいますので、この先もしっかりとモニタリングしていかなくはいけないのですが、まず口座を増やして稼働していただくということで、そのあたりの手応えは今感じているところでございます。

属性については、もともとマネックス証券は少し中長期のお客様が多くて、信用取引のお客様が他社様と比べて少ないということがございます。なので、今まず、これまでのようなお客様のパイをまず増やして、そこから信用取引のお客様も増やしていきたいと思っておりますので、足元すぐに何か属性が変わっていくというよりは、まずは新しく今までのお客様の層で新しく増やしていきたいと思っております。

それから米国株の信用取引なんですけど、年内にサービスをローンチさせていただきます、ということで発表しております。年内というのも9月なのか12月なのか10月なのかによって違いますが、2Qでは、今のマーケットの環境も踏まえたと、そこまで大きくはないのかなとは思っております。いずれにしても、サービス開始のタイミングにつきましては、目処が立ったところでご案内をさせていただきますので、そのあたりから2Qへの影響も含めて見えてくるのではないかと思います。

松本 [A] : 同じく UBS 証券岡田様からの二つ目の質問でして、「De-SPAC 上場に関して。トレードステーションとコインチェックグループの上場戦略が異なるのはどのような理由が大きいのでしょうか。資金調達必要性、米国マーケットアクセスの重要性、規制上の差異など」ということです。

これは端的にトレードステーションの De-SPAC 上場に関しては、8月1日でいわゆる drop date、その日までに合併ができなかったら、当事者は双方ともその契約を解約することができるという期日が8月1日に到来しました。コインチェックグループの場合には、来年の7月までそういう期日は到来しません。それが単に一番大きい理由であります。あとはリリースに書いてある通りのことになります。

コインチェックに関しては、グローバルに見ても大変稀有なアセットだと思いますし、時期的にも十分余裕がありますし、あとグローバルに行くということの重要性も大きくありますし、これもプレゼンテーション資料に書いてある通り、重要な戦略として、今後も取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それから JP モルガンのヘンダーソン様から追加のご質問で、「トレードステーションの De-SPAC 上場の解消に関連して、QFTA が訴訟を起こすリスク、法的費用が出るリスクはあるのか」というご質問です。

これは直接にはコメントは控えさせていただきますが、今朝発表をしたプレスリリースの中に、Quantum FinTech はトレードステーショングループには本件統合契約を解約する権利がないと主張していますが、同社の主張には根拠も正当性もないものと判断していますと書いております。

加えて、その後に今後の見通しとして、トレードステーショングループによる本件統合契約の解約が、当社の 2023 年 3 月期の連結業績に与える影響は軽微であると判断しておりますと書いておりますので、その通りなので、その通りに解釈していただければと存じます。

さて、いただいているご質問は、今たぶん全部お答えしたと思うのですけれども、他にご質問ございますでしょうか。

よろしいですか。

では、ないようですので、最後に一言ずつ、まず清明から何か一言ありますか。

清明 [M]：今日は、今回のトレードステーションのことのご質問をいただくかなと思っておったんですが、この De-SPAC 上場云々に関わらず、いわゆるファンダメンタルズは変わってないと思っております。トレードステーショングループがグループにあることで、例えば先ほどのマネックス証券の米国株サービスなんかの強化もできております。

そういった形で企業の価値としては何かが変わったというものではなく、今後につきましては、もちろん成長を追求しつつ、しっかりと収益性も見ながら運営していくということに努めてまいりたいと思います。株価の方もそれが反映されるようにしっかりと説明を尽くしていきたいなと思っておりますし、事業運営の方もしっかりとコスト管理もしながらやっていきたいと考えております。

松本 [M]：冒頭申し上げたように、事業のグローバル分散。事業ポートフォリオのグローバル、グローバルだったり、米株、日本株、クリプトがあるというドメインの分散、クリプトの中でも仮想通貨取引 1 本足打法ではなくて NFT があるとか、あと日本では金利なんて全く関係ないですけど、アメリカの大きなビジネスを持っているので、米国の金利上昇が大きくプラスに働くとか。で、日本では一気にアセマネモデルを推進すると。

グループ全体で事業ポートフォリオを、単に分散すればいいと思っているわけではなくて、ちゃんといろいろなことが起きたときに、うまくそれら分散が機能して、全体の収益と利益を作るように考えて分散を図っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



かつ、やはり成長がとにかく大切だと思いますのでそれぞれクリプトでも NFT とか Web3 という成長に力を入れ、米国もいろいろそういうタイミングの調整とかありますけれども、引き続きしっかり成長を目指してまいります。日本はアセマネモデル化で大きく舵を切りながら、あるところでは痛みも出しながら、それでもしっかりと事業モデルを転換して、安定的な成長を作っていこうということをやっております。

それをしっかりと説明して株価につなげていかなければいけないと考えておりますが、われわれとしては、全体の内容としては、しっかりと取り組みができていると考えておる次第です。

では、時間になりましたのでこれで終了としますが、追加のご質問があれば、IR のほうにご質問いただければお答えしてまいります。

本日はどうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、ならびに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

