マネックスグループ株式会社

2023 年 3 月期第 2 四半期決算　アナリスト向け説明会

2022 年 10 月 28 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 2 四半期決算　アナリスト向け説明会
[決算期]	2022 年度　第 2 四半期
[日程]	2022 年 10 月 28 日
[ページ数]	38
[時間]	17:30 - 18:19 （合計：49 分、登壇：31 分、質疑応答：18 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	500 ㎡
[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-CEO 兼 CFO　清明　祐子（以下、清明）
[アナリスト名]*	三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券　辻野　菜摘 モルガン・スタンレーMUFG 証券　長坂　美亜 UBS 証券　岡田　大毅 SMBC 日興証券　原　貴之

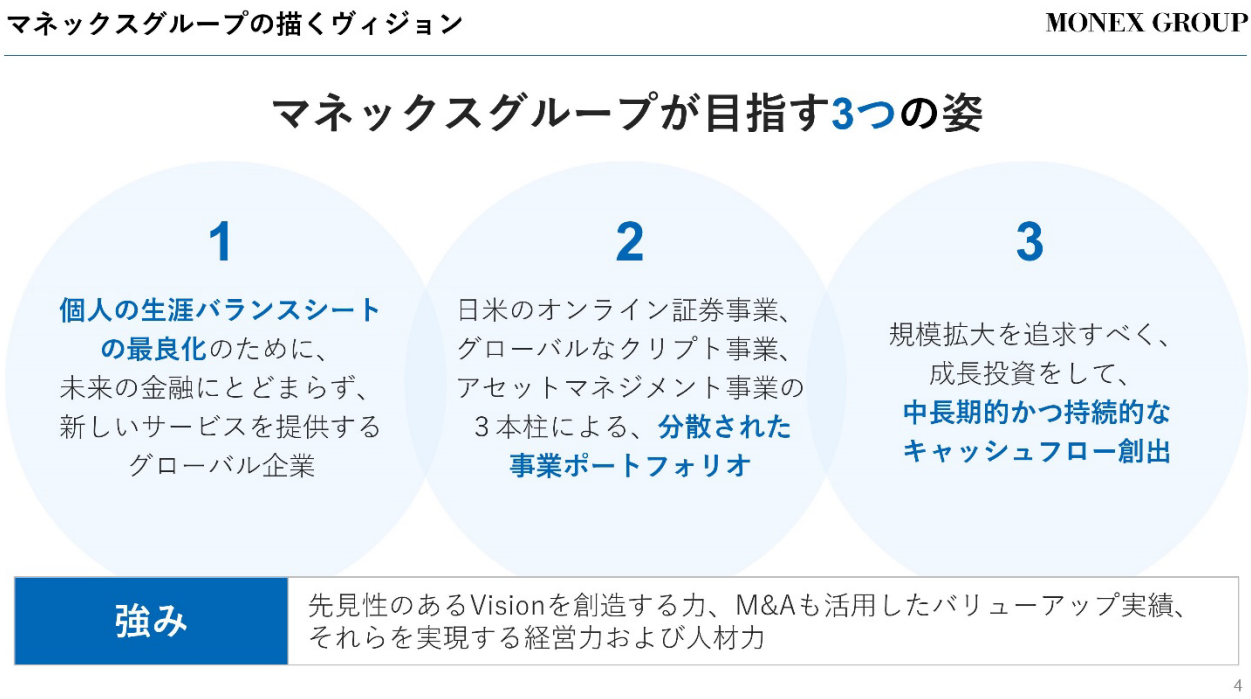
*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

松本：本日はありがとうございます。マネックスグループの 23 年 3 月期第 2 四半期の決算説明会になります。

全体でいうと事業ポートフォリオの分散がうまく効いておりまして、リスクオンのとき仮想通貨が儲かり、リスクオフのときには米国金利で儲かり、為替が動いてもそれで為替の収益も上がるし、当社グループ全体のこのレベニューの中身とか、あるいはバランスシートを見ても、ドル建てのものが半分までいかない、3 分の 1 から半分の間、40%とかですね。あるので、為替もそういうのもプラスに働いたりとか、いろいろと事業ポートフォリオの分散が当社グループにおいて効いていると、そういった印象が強い結果になっております。

それでは最初、私の方から一番冒頭の概要をお話しして、そのあと、清明から細かいところをお話するというような順番で進めていきたいと思います。



当社の目指す三つの姿というのは、生涯バランスシートの最良化、分散された事業ポートフォリオ、そういうものを作りながら持続的なキャッシュフローをちゃんと産んでいくんだと。それを実現するために M&A とかも使いながら、ビジョンを描き、M&A を行い、それを実現する、そういう人材の経営、経営力があってやっているというところは変わっておりません。

ハイライト

MONEX GROUP

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

各主要子会社の注力分野

日本	米国	クリプトアセット事業
MONEX	TradeStation	Coincheck
アセマネモデル推進による事業基盤強化	収支の大幅な改善	グローバル戦略を展開
新規口座獲得、収益多様化	金融収支増加と広告宣伝費の抑制	De-SPACによるNASDAQ上場を計画

5

今期のハイライトです。

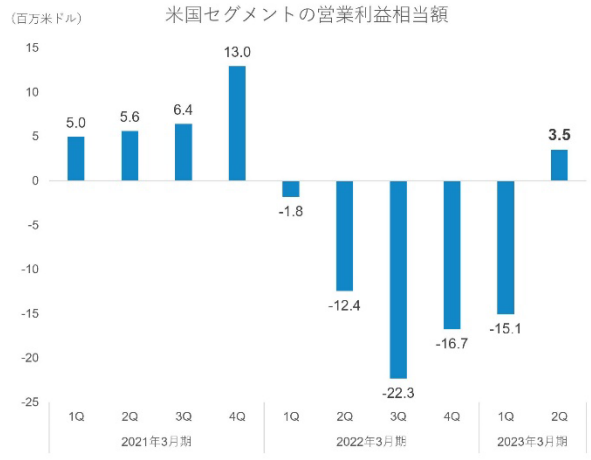
日本においてはアセマネモデルのアセマネモデル化の進捗が進んでいると。TradeStation、アメリカにおいては先だってのマーケティング戦略の転換によって広宣費の大幅な削減が、抑制が行われて、一方で金利の上昇がプラスに働き、その風を受けているといった形になっておりまして、収支が大きく大幅に改善しています。

Coincheck はマーケットはいまいちぱっとしませんけれども、引き続き De-SPAC によるアメリカ NASDAQ 市場への上場の準備を進めております。

ハイライト - 米国セグメント

MONEX GROUP

営業利益ベースで、前四半期比18.6百万米ドル改善し、当四半期で黒字回復。



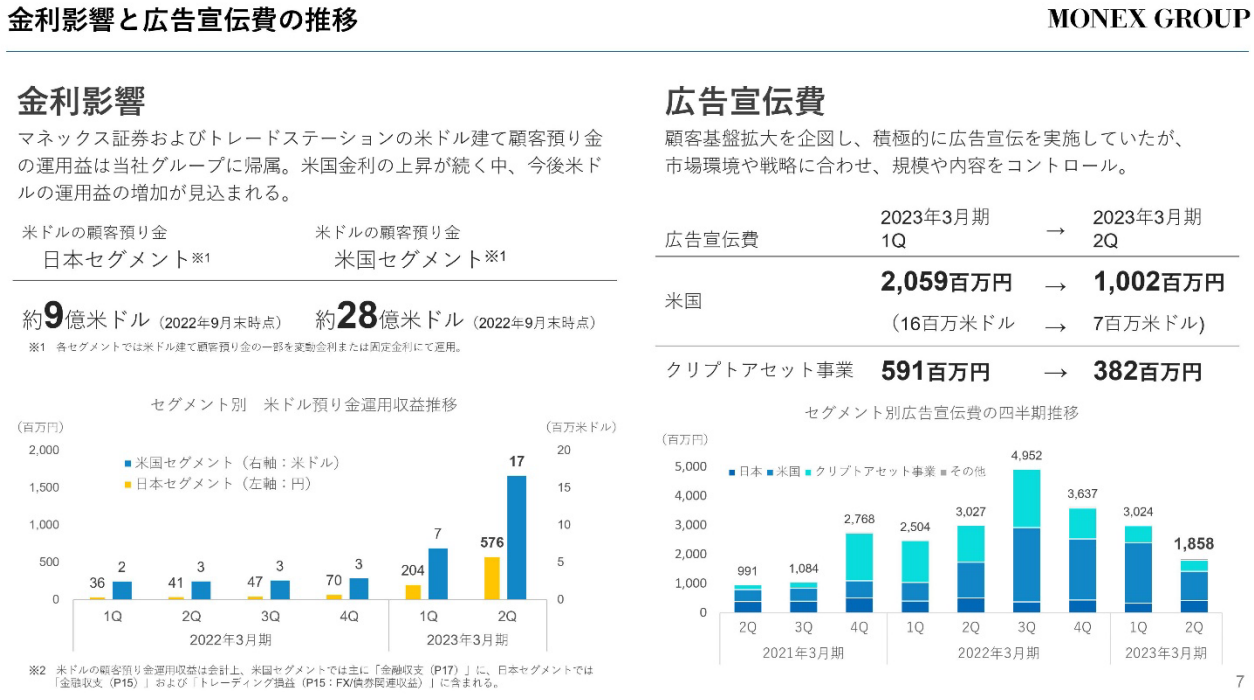
- 米国金利の上昇により、顧客の預り金から得られる金利収益※は前四半期比**9.7百万**米ドル増加。
- アクティブトレーダー獲得に注力する戦略転換により、広告宣伝費を前四半期比**8.9百万**米ドル削減。API連携による口座獲得は継続。
- 戦略転換に伴い、8月に約100名の人員を削減。当四半期に**2.1百万**米ドルの退職金を計上。
- オプションおよび先物取引が好調で、委託手数料は前四半期比**1.1百万**米ドル増加。

※ 顧客の預り金を運用した利息収益。本資料中以下同様。

6

ハイライトとしては、やはりアメリカが、このグラフでわかりますように、営業利益で黒字化、黒転、黒に戻りまして、金利の上昇によるものが 970 万ドル。先ほど申し上げたマーケティングの見直しによる費用の抑制が 890 万ドルで、全体で 1,860 万ドルの収支改善になっています。

今の為替で言うと、26 億とか 27 億円とかになると思います。足元で見ると、大幅にこのように営業利益が改善している状況であります。



今申し上げたように、金利収益と広宣費の抑制が大変大きな目玉になるクォーターです。このページ左側は金利収益、米国金利による収益。これは TradeStation の方で 28 億ドルのカスタマーキャッシュと呼ばれるものがありまして、それについて発生する金利が基本的にわれわれのものになると、金利収入が。

これ実は日本セグメント、マネックス証券でも似たようなことが起きておりまして、9 億ドル。900 ミリオンドルぐらいですかね。9 億ドルのやっぱりカスタマーキャッシュのようなものがありまして、このそれぞれ日本 9 億ドル、アメリカ 28 億ドルに対する金利収入が、われわれのものになると。

下にその実額は書かれております。これは当然平残というか、で表しておりますので、今のアメリカの金利が今、最近では一番高いわけですから、足元が。しかもこれから上がっていくということは、この先はここに書いてあるものよりもさらに強くなっていくであろうと言えるわけで、これが大変大きいと。

広宣費は、右にありますように、TradeStation における方針の転換により、クォーターオンクォーターで 16 百万ドルから 7 百万ドルへの減少で、円貨で言うと約 10 億円の広宣費の減少になっています。

Coincheck の方でも同様に、マーケットの状況に合わせて広宣費を削減しておりまして、この二つによって、金利収入は米国と日本セグメント。広宣費の圧縮は米国とクリプトセグメントと。ここらへんが大きな営業利益全体、営業利益とか EBITDA 等の、大きな改善のドライバーになっております。

コインチェックグループ（CCG）※1は、上場に向けた手続きを推進中。

- 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。また、固定費を低く抑え、広告宣伝費は市況に合わせて機動的に投下。
- CCGは、THCPとの協働により、グローバルな投資家へのエクスポージャーを獲得し、米国の資本市場にアクセスし、成長戦略を実現するためにグローバルな人材を採用することで、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

8

Coincheck の方は、中間持ち株会社であるオランダの Coincheck グループ、CCG を米国 NASDAQ に上場する SPAC と合併させて上場させるという計画は着々と進んでおります。

こちらはバイデン大統領が 3 月 8 日にエグゼクティブオーダーを出して、それに応える形で 9 月中に各政府部からホワイトハウスに対してデジタル通貨の国家戦略についての投信が行われて、その中でデジタル通貨、クリプト暗号資産等は重要なイノベーションであると、米国がしかもそこでリーディングポジションを取るべきであると。

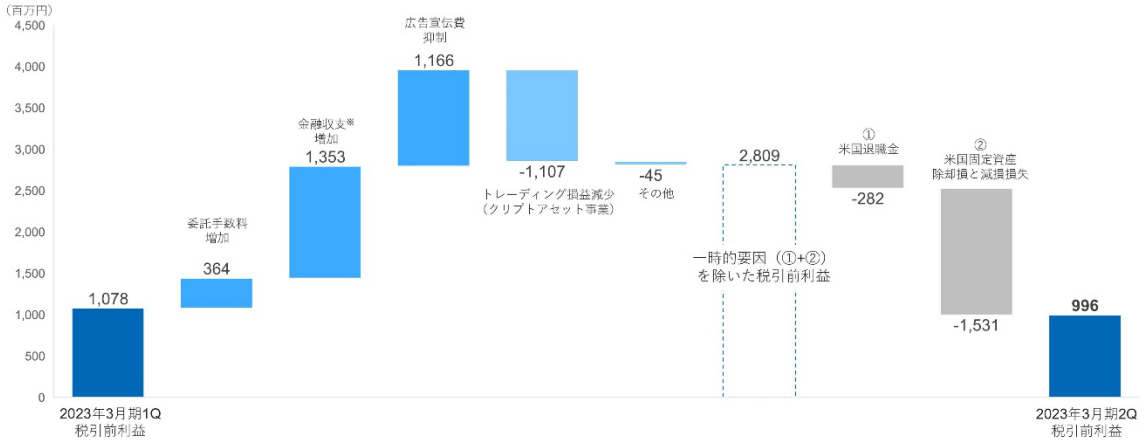
ただし、ユーザー保護とかはやらなければいけないと。そういった答申が出たわけです。それを受けて、若干 Climate も変わっておりまして、SEC の姿勢とかも若干緩和しているようにも見えておりまして、その中でしっかりとこの De-SPAC 上場は計画を進めているところでございます。

そうすることで今後、アメリカに NASDAQ に上場させて、Coincheck 日本をもとにして、その上にある Coincheck グループがグローバル展開をすると。そういった方針に変わりはございません。

2023年3月期2Qハイライト（連結税引前利益）

MONEX GROUP

金融収支の増加がクリプトアセット事業のトレーディング損益の減少を補うなど、
事業ポートフォリオの分散化の効果を享受。また、米国セグメントでの一時的な費用を除くと、
広告宣伝費の抑制により大幅増益。



※　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。

9

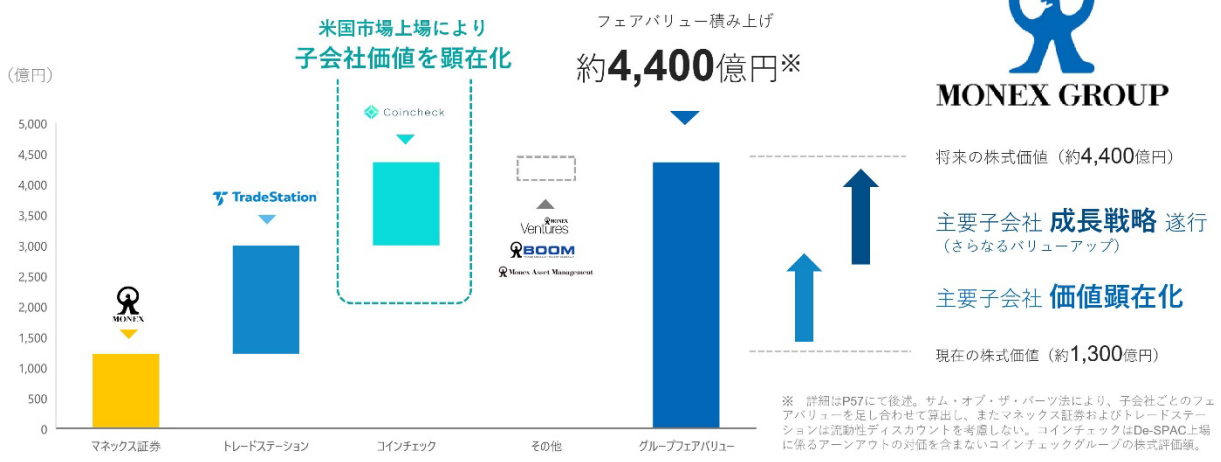
税前利益で見ますと、第 1 四半期、第 2 四半期のどちらも約 10 億円になるんです。一番右から一つ手前に、このアメリカにおける方針転換での除却費がありますが、この方針転換に伴いマーケティング費用が大幅に削減されています。これが約 15 億円ございまして、これがなかりせば税前利益も第 1 四半期に比べて 15 億円ぐらい良かったというような形になります。

当然、これは一過性のコストでありますから、これからの期については、この部分の影響はなくなる形になろうかと思います。

マネックスグループのフェアバリュー

MONEX GROUP

子会社の価値を顕在化し、各社における成長戦略を着実に遂行することで、
グループの株式価値向上を目指す。



※　詳細はP57にて後述。サム・オブ・ザ・パーツ法により、子会社ごとのフェアバリューを足し合わせて算出し、またマネックス証券およびトレードステーションは流動性ディスカウントを考慮しない。コインチェックはDe-SPAC上場に係るアーンアウトの対価を含まないコインチェックグループの株式評価額。

10

当社全体の株式価値については、ここに書いてあるような SOTP で、イメージを持っておりまして、どのような計算をしたかはこのプレゼンテーションの一番後ろの方、最後から 2 ページぐらい手前に、どのような前提で計算されているかが書かれておりますので、ご参考にされてください。

当社としてはフェアバリューと、ここには書いております。そこにマネックスグループ 8698 の株価が収斂していくように、いろいろな形で、様々な形で取り組んでいきたいと考えております。

それでは、ここからは清明から業績についてご説明を申し上げます。

業績ハイライト－2023年3月期第2四半期（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**10億円**。

日本	マーケティング強化により現物売買代金シェアおよび新規口座開設数が上昇傾向。FX収益や米ドル預り金運用益が増加し、セグメント利益※は**23億円**。
米国	収支改善施策により**営業利益4億円**（前四半期比+24億円）。戦略転換により、固定資産除却損や減損損失などの一時費用を計上し、セグメント損益は**△11億円**。
クリプトアセット	暗号資産市場の低迷が続き取引量が低調に推移した結果、セグメント損益は**△4億円**。
アジア・パシフィック	低調な市況の影響で株式取引量が減少し、セグメント損益は**△0.6億円**。
投資	複数の投資先で評価益を計上し、セグメント利益は**2億円**。マネックスベンチャーズは東京都が公募するソーシャルインパクト投資ファンドの運営事業者に選定。

※ 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。 12

清明：マネックスグループの清明でございます。私からは、2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績についてご説明申し上げます。

まず、業績のハイライトでございます。

当四半期は株式市場も、暗号資産市場も低調でございましたが、米国の金利上昇によりまして、日米セグメントにおきまして、米ドル預かり金運用益の増加。それから、日本セグメントにおきまして為替のボラティリティ上昇に伴う FX 収益の増加。こちらが連結利益に寄与いたしまして、税引前四半期利益は 10 億円となっております。

主要 3 セグメントに関しましては、日本は引き続き安定的に推移しておりまして、セグメント利益 23 億円。米国は先ほど松本からもご説明しました通り、戦略転換が奏功しまして、営業利益で黒字回復しております。

クリプトアセット事業につきましては、市場低迷の影響でセグメント損失となっていることが当四半期のハイライトになっております。

前四半期比（3ヶ月） 実績（連結）

MONEX GROUP

（百万円）	2023年3月期 1Q (2022年4月-6月)	**2023年3月期 2Q (2022年7月-9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	17,698	**18,513**	+814	+5%	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P15、17、19
販売費及び一般管理費	17,883	**17,226**	△657	△4%	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P16、18、20
うち広告宣伝費	3,024	**1,858**	△1,166	△39%	
営業利益相当額	△185	**1,286**	+1,471	-	
その他収益費用（純額）	1,263	**△291**	△1,553	-	
税引前四半期利益	1,078	**996**	△82	△8%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	952	**295**	△657	△69%	
EBITDA ※	1,845	**3,525**	+1,679	+91%	

※ 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。

13

こちらが、当四半期の連結 PL、前四半期との比較でございます。

こちらは営業収益、金融費用及び売上原価等、控除後の営業収益でございますが、前四半期比 5%増の 185 億 1,300 万円となりました。米国セグメントにおきまして、金融収支や委託手数料が増加したことが主な要因となっております。

販管費につきましては、米国セグメントとクリプトアセット事業セグメントにおきまして広告宣伝費をコントロールしていることに伴いまして、前四半期比 4%減の 172 億 2,600 万円となっております。

なお、米国セグメントにおきまして、アクティブトレーダーにより一層フォーカスをすると、していこうという戦略転換したことに伴いまして、一部の固定資産を除却処理および減損処理しておりまして、約 15 億円がその他の費用に計上しております。

その結果、税引前四半期利益は前四半期比 8%減の 9 億 9,600 万円、一番下、一方 EBITDA につきましては、前四半期比 91%増の 35 億 2,500 万円となりました。

前四半期比（3ヶ月） 実績（セグメント別）

MONEX GROUP

（百万円）	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	
	2023/3 1Q	**2023/3 2Q**	2023/3 1Q	**2023/3 2Q**	2023/3 1Q	**2023/3 2Q**	2023/3 1Q	**2023/3 2Q**	2023/3 1Q	**2023/3 2Q**
金融費用及び売上原価控除後営業収益	7,345	**7,744**	6,918	**8,912**	3,162	**1,563**	287	**263**	166	**248**
販売費及び一般管理費	6,408	**6,782**	8,866	**8,508**	2,682	**1,890**	299	**320**	25	**21**
うち広告宣伝費	339	**418**	2,059	**1,002**	591	**382**	42	**62**	-	**-**
営業利益相当額	937	**962**	△1,948	**404**	479	**△328**	△13	**△56**	141	**227**
その他収益費用（純額）	1,560	**1,356**	△25	**△1,505**	△64	**△63**	11	**1**	△0	**△0**
税引前四半期利益	2,497	**2,318**	△1,972	**△1,101**	415	**△391**	△1	**△56**	141	**227**
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,725	**1,572**	△1,255	**△1,162**	268	**△207**	△9	**△54**	226	**148**
EBITDA	2,091	**2,124**	△785	**1,618**	591	**△220**	17	**△21**	141	**227**
備考	金融費用及び売上原価控除後営業収益はP15、販管費はP16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P17、販管費はP18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P19、販管費はP20に増減分析を記載					

14

14 ページ、セグメント別の内訳でございます。

左側、日本セグメントは、株式市場は厳しかったものの、FX 収益の増加、それから米ドル預かり金の運用の収益の増加。こちらによりまして増収で着地しておりまして、利益面につきましては営業利益ベースで増益となっております。

米国セグメントも、米国金利上昇に伴い金融収支が大幅に増加したことによりまして、増収となっております。

それから米国セグメント広告宣伝費、上から 3 段目になります。こちらを大幅に抑制しております。その結果、6 四半期ぶりに営業黒字を回復しております。

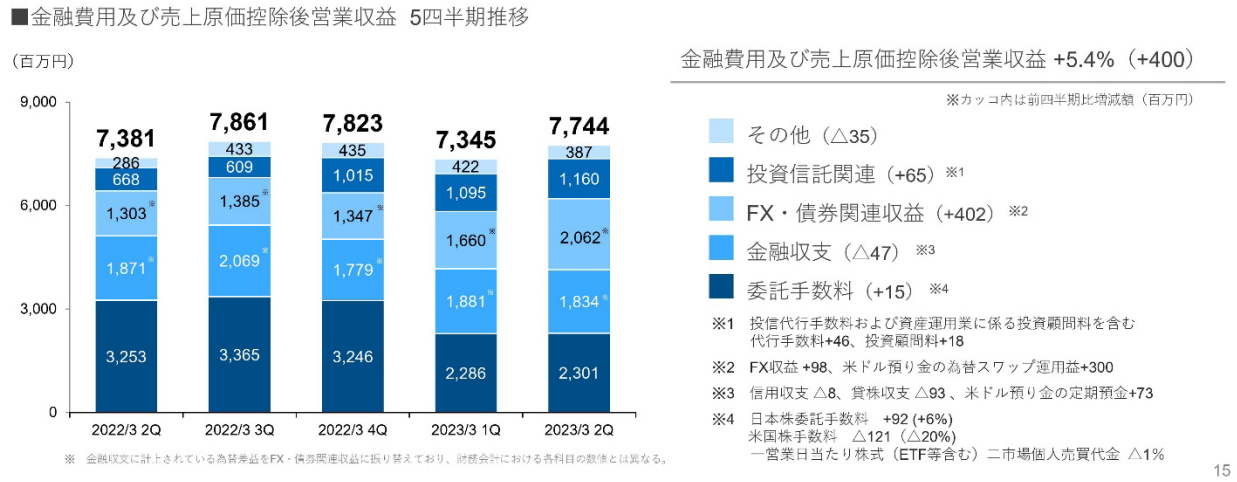
なお、先ほど申し上げました一過性の費用 15 億円につきましては、その他の費用に入っております。EBITDA、米国セグメント、ご覧いただきますと大幅に EBITDA が増加している形になります。

一方、クリプトアセット事業セグメントは、暗号資産市場が低迷しておりまして、市況に合わせて広告宣伝費も大きく抑制はしておるのですが、減収減益となっております。

アジアパシフィックセグメントは、マーケティングをやや強化したものの、株式市場の低迷の影響が大きく、前四半期比で減収減益となっております。

一方、投資事業セグメントにつきましては、複数の投資先のアップラウンド調達があったことから、評価益をいくつか計上しておりますので、増収増益となっております。

日本：米ドル預り金運用益およびFX収益が増加し、収益は日本株現物手数料改定前の水準に。投資信託関連収益も順調に成長。



15 ページ以降で、主要 3 セグメントの収益と費用をご説明申し上げます。

まず、日本セグメントでございます。

全体では前四半期比 5%。約 5%増の 77 億 4,400 万円となっております。日本株、米国株ともに株式市場が低調だったなか、委託手数料、グラフの一番下でございます。委託手数料は健闘いたしまして、全四半期比でもプラス 1,500 万円で着地しております。

また、米国金利上昇によりまして、米ドル預かり金の為替スワップ等による運用益が増加しております。また、為替相場が大きく変動していることにより FX 収益も増加したことから、上から 3 段目の FX 債権関連収益、こちらが大きく増収となっております。

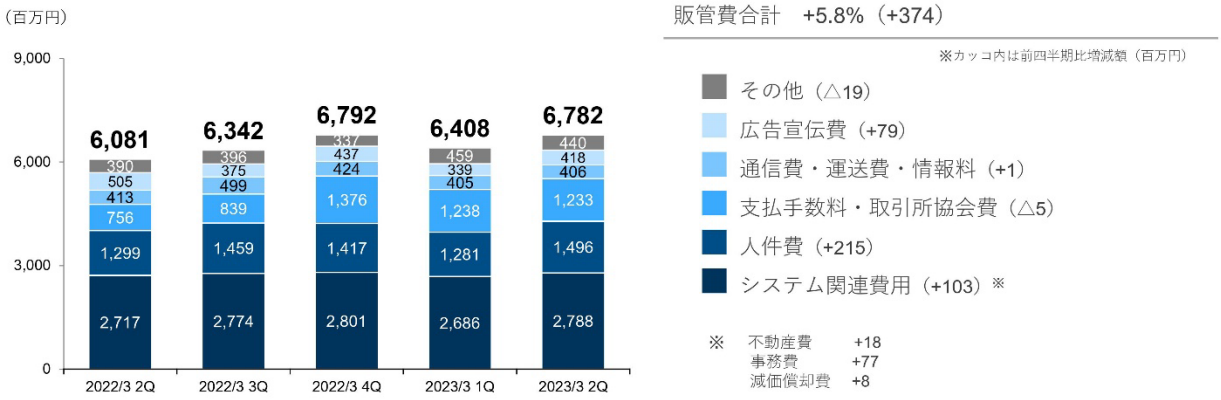
さらに、3 年ほど前から推進しておりますアセマネモデルに伴いまして、投資信託関連収益は引き続き順調に成長している形です。

前四半期比（3ヶ月） 費用増減分析

MONEX GROUP

日本：全体的に費用は適切にコントロール。

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



16

次に、16 ページ、日本の費用でございます。

日本セグメント前四半期比、全体では約 6%増の 67 億 8,200 万円となりました。

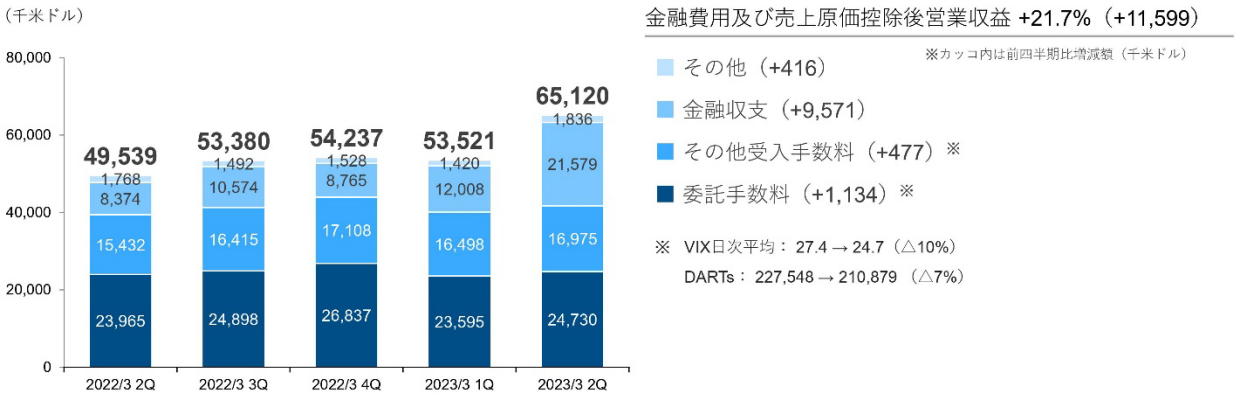
人員増加によりまして人件費は増加しているものの、それ以外の費用につきましては適切にコントロール、全体的に費用はコントロールできていると考えております。

前四半期比（3ヶ月） 収益増減分析（米ドル建て）

MONEX GROUP

米国：米国金利上昇で金融収支が大幅に増加。また、オプションと先物取引が好調で委託手数料およびその他受入手数料も増加。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 5四半期推移



17

17 ページ、米国セグメントの収益でございます。

米国の金利上昇に伴いまして、金融収益が米ドルベースで 80%増と大幅に増加しております。上から 2 段目になります。

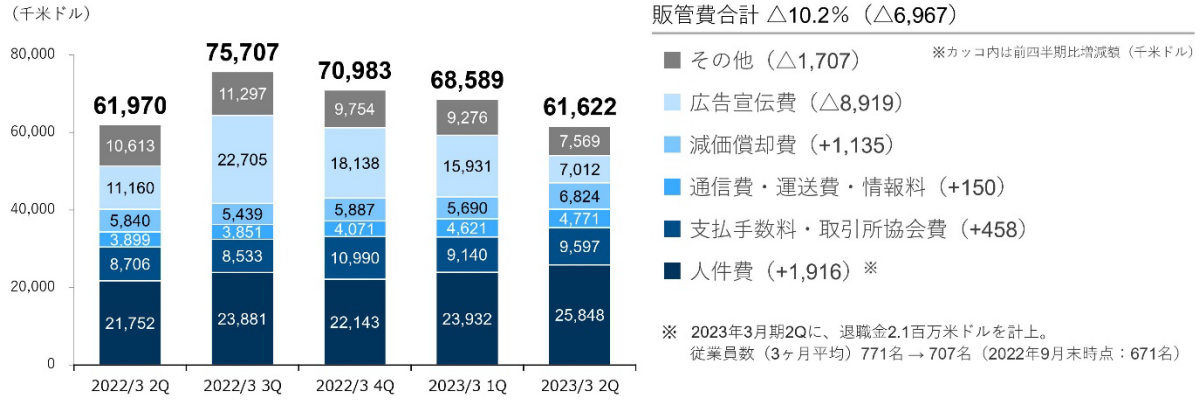
また、ボラティリティはこの当四半期、前四半期と比較しまして、VIX、下落はしているのですが、また、かつ下げ相場で株式取引量は減少したものの、TradeStation のコアのお客様でありますアクティブトレーダーによる先物取引やオプション取引は増加したことから、委託手数料、およびその他の受け入れ手数料、いずれも増加になっております。

これらの結果、営業収益全体では約 22%増の 6,512 万ドルとなっております。

前四半期比（3ヶ月） 費用増減分析（米ドル建て） MONEX GROUP

米国：市場環境への対応および戦略転換に伴い、広告宣伝費を大幅に抑制。
また、人員削減を実施し、退職金を計上。

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



18

米国の費用でございます。

先ほど申し上げました通り、戦略の変更、それから市場環境への対応によりまして、広告宣伝費を大幅に抑制いたしました。また、先だってのこの戦略転換に伴いまして、2022 年 8 月には約 100 名の人員を削減しております。この人員削減に伴う退職金が、これも一過性の退職金になり、210 万ドルが人件費の中に含まれております。

これらの結果、販管費全体では前四半期比約 10%減の 6,162 万ドルとなっております。

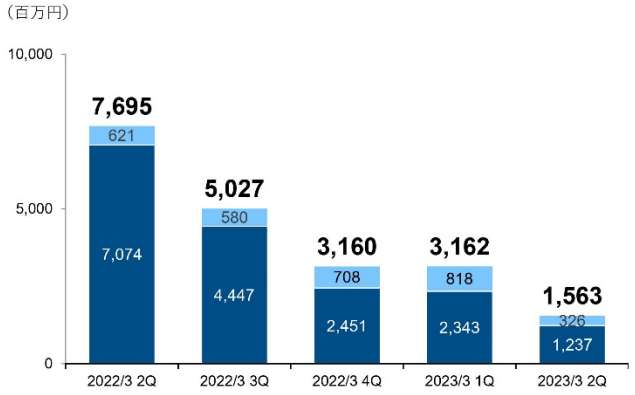
以上の結果、営業利益が黒字という形になりました。

前四半期比（3ヶ月） 収益増減分析

MONEX GROUP

クリプト：暗号資産市場低迷により取引量が減少したため、トレーディング損益が減少し、収益全体も減収。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 5四半期推移



金融費用及び売上原価控除後営業収益 △50.6%（△1,599）

※カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（△492）
- トレーディング損益（△1,107）※

※

販売所売買代金	
2023年3月期 1Q	640億円
2023年3月期 2Q	352億円

19

クリプトセグメントでございますが、こちらは収益です。19 ページでございます。

暗号資産市場および暗号資産の価格自体も低迷していたことで、取引量および取引金額が減少いたしましたことから、トレーディング損益は大幅に減収となっております。また、NFT 市場も当四半期低調だったため、その他の収益も減少しております。

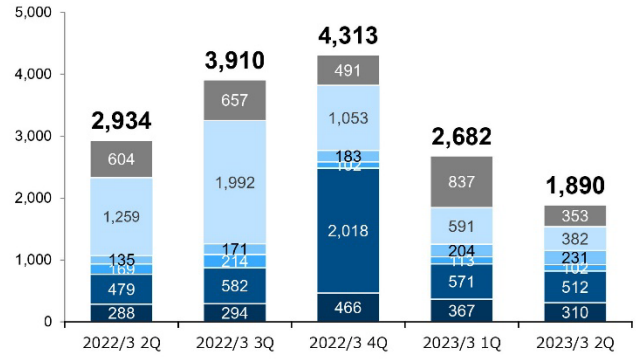
以上の結果、営業収益は前四半期比 51%減の 15 億 6,300 万円となっております。

前四半期比（3ヶ月） 費用増減分析

MONEX GROUP

クリプト：市況に合わせて広告宣伝費を適切にコントロールしたため販管費全体が減少。

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



販管費合計 △29.5%（△792）

※カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（△484）※
- 広告宣伝費（△209）
- 通信費・運送費・情報料（+28）
- 支払手数料（△11）
- 人件費（△59）
- システム関連費用（△57）

※ De-SPACに係る専門家報酬：560 → 167

20

クリプトアセット事業セグメントの費用でございます。

低調な市況に合わせて、広告宣伝費を前期よりもさらに削減いたしました。35%ほどを削減いたしております。そういった形で適切にコストをコントロールしております。

また、De-SPAC 上場関連の専門家報酬が当四半期は減少しておりまして、販管費全体では前四半期比約30%減の 18 億 9,000 万円に抑制できました。しかしながら、収益の落ち込みの影響が大きく、営業赤字になっております。

前年同期比（6ヶ月）実績（セグメント別） MONEX GROUP

（百万円）	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 2Q	**2023/3 2Q**	2022/3 2Q	**2023/3 2Q**	2022/3 2Q	**2023/3 2Q**	2022/3 2Q	**2023/3 2Q**	2022/3 2Q	**2023/3 2Q**
金融費用及び売上原価控除後営業収益	14,754	**15,089**	11,192	**15,830**	20,434	**4,724**	644	**550**	168	**414**
販売費及び一般管理費	12,116	**13,190**	12,760	**17,374**	6,686	**4,572**	511	**619**	43	**46**
うち広告宣伝費	913	**757**	1,862	**3,061**	2,700	**973**	65	**104**	-	**-**
営業利益相当額	2,637	**1,899**	△1,567	**△1,544**	13,748	**152**	132	**△69**	125	**368**
その他収益費用（純額）	3,204	**2,916**	△119	**△1,529**	79	**△127**	36	**12**	△0	**△0**
税引前四半期利益	5,842	**4,815**	△1,687	**△3,073**	13,826	**25**	168	**△57**	125	**368**
親会社の所有者に帰属する四半期利益	3,832	**3,297**	△1,503	**△2,417**	9,489	**60**	137	**△64**	77	**374**
EBITDA	5,240	**4,215**	117	**833**	13,945	**371**	186	**△4**	125	**368**
備考	金融費用及び売上原価控除後営業収益はP23、販管費はP24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P25、販管費はP26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P27、販管費はP28に増減分析を記載					

22

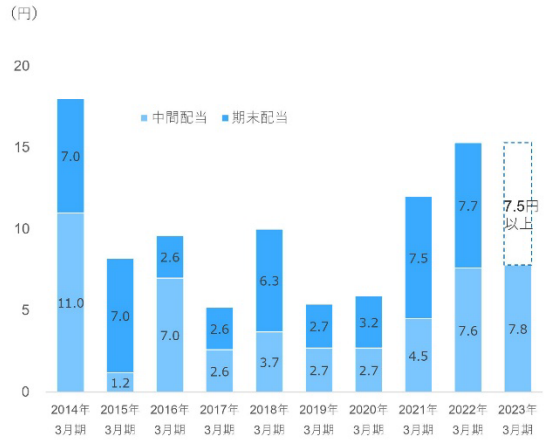
6 カ月の比較につきましては割愛させていただきたいと思いますが、セグメントで見ますとご覧いただきます通り、やはり真ん中のクリプトアセット事業セグメント、当期に入りまして市場が厳しいこともありまして、こちらの減収減益幅が大きいという形になります。

株主還元実績

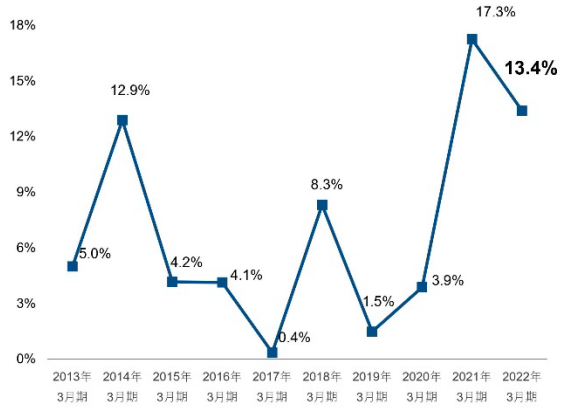
MONEX GROUP

還元方針：成長投資を進めつつも、安定的な配当と機動的な自社株買いを実施。

■一株当たり配当額の実績



■株主資本利益率（ROE）推移



※株主還元総額の内訳は、P51「株主還元の方針と実績」にて詳細を記載

29

最後に、株主還元でございます。

今日同日発表させていただいておりますが、中間配当は 7.8 円と、一株当たり 7.8 円とさせていただきます。こちらは、還元方針に基づきまして 7.8 円で発表させていただきました。

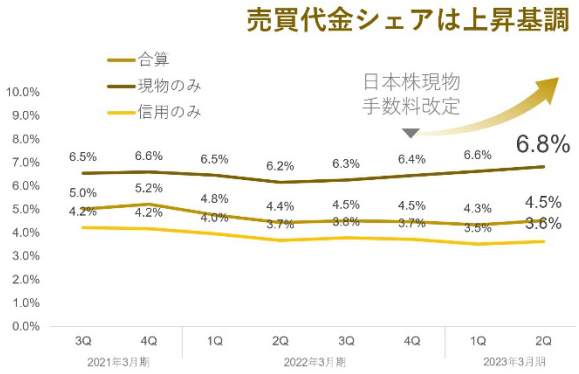
以上、私からは連結業績のご説明をさせていただきました。

ビジネスアップデート 日本セグメント 1/5

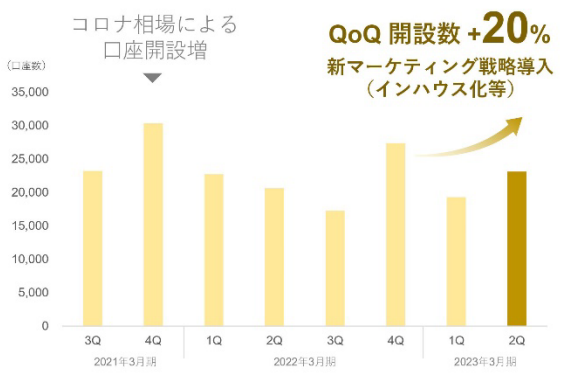
MONEX GROUP

当四半期の新規口座獲得も堅調に推移し、今後はデジタルマーケティング支援を得意とするチャットブック（当四半期にグループ入り）との連携も検討。

日本株売買代金シェア



新規口座開設数



31

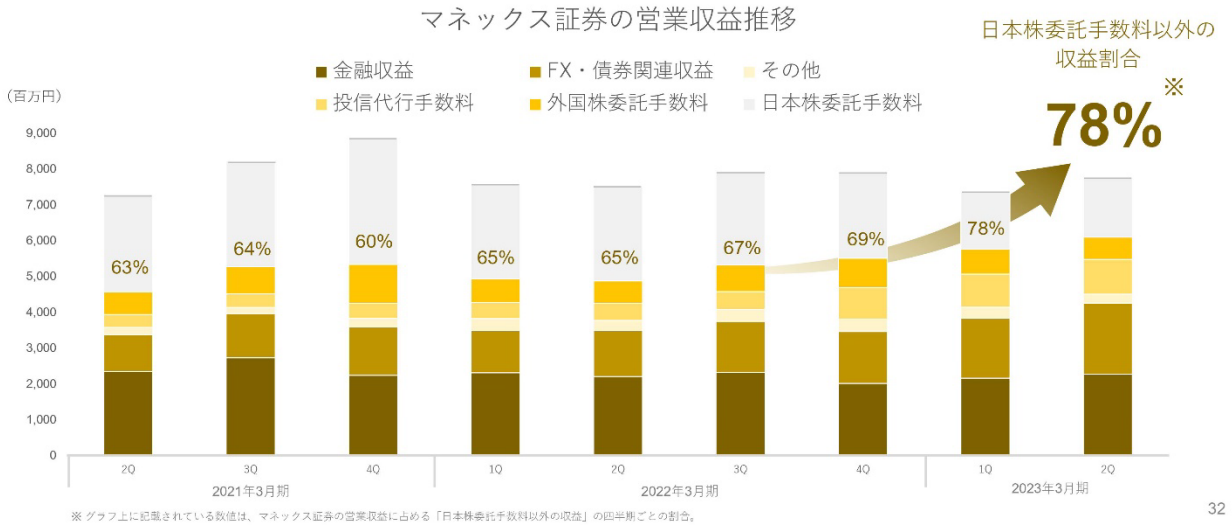
松本：それでは、私から簡単にビジネスのアップデートをして、それから質疑応答に入りたいと思います。

まず、日本セグメントでございます。

これは春に手数料を低くした、競争力のあるものにしたことと、最近買収したチャットブックと協力して、デジタルマーケティングを推し進める等で売買代金シェアも、わずかずつではありますけれども、伸びてきており、また新規口座開設数も伸びている状況でございます。

ビジネスアップデート 日本セグメント 2/5 MONEX GROUP

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、収益基盤が多様化。



32

アセマネモデルの推進ということで、日本株委託手数料への依存度を下げていこうと。このグラフにありますように、量を含みながら順調に進んでいるように見えます。

ビジネスアップデート 日本セグメント 3/5 MONEX GROUP

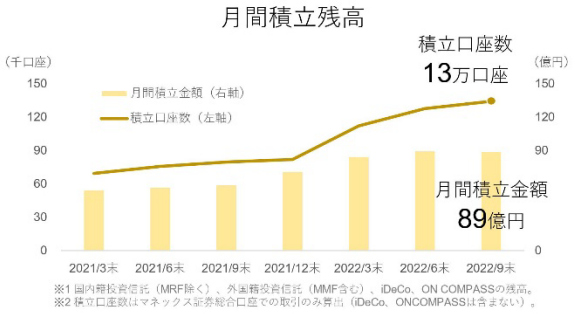
米国株の取引量は減少するも、米ドル預り金運用により米国株関連収益は増加。

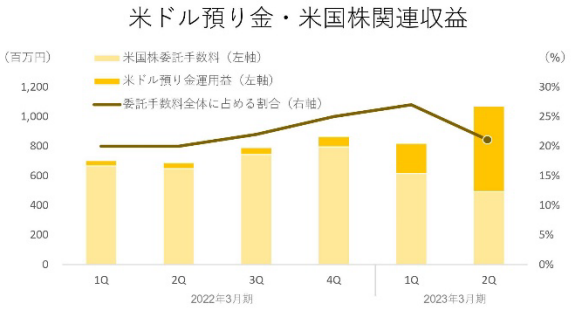
投資信託

- 投信保有者数は過去1年で +66% と大幅増。
- マネックスカード投信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 +51%（YoY）
  - 積立口座数※2 +68%（YoY）

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。米国株信用取引サービスは2023年1月開始予定。
- 米ドル預り金を為替スワップ等で運用。





33

33 ページです。

投資信託につきましては、そのアセマネモデル化を進める上で積立投信が大変重要になるわけです。これが順調に伸びておりまして、月間の積立金額でも 89 億円にまで伸びてきており、こういった積立投信をさらにさらに伸ばしていきたいと考えております。

米国株は、大変重要なわれわれのサービスでございます。マーケットの影響で売買手数料が減り、ただし、先ほど清明からも申し上げたとおり、米ドルの預かり金に対する運用による金融収支が当社に帰属することで、その部分が大きく伸びているのが見ていただけると思います。

ビジネスアップデート 日本セグメント 4/5 MONEX GROUP

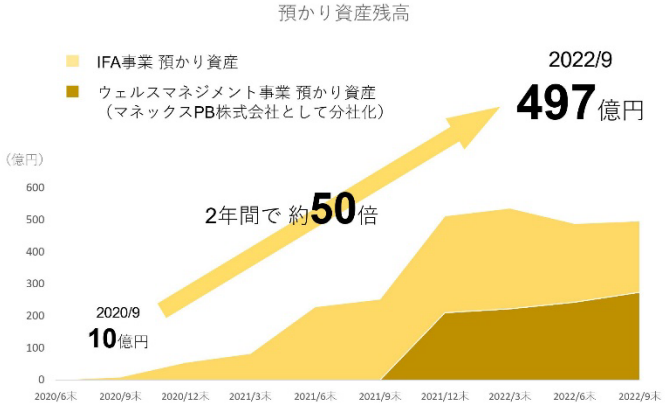
IFA/ウェルス・マネジメント（WM）事業は預かり資産約500億円に。WM事業は分社化

マネックスPB株式会社が始動

・マネックス証券では2020年にIFA事業、2021年にWM事業を開始。過去2年間で両事業の合計預かり資産は約500億円に

・10月からWM事業をマネックスPB株式会社（WM専業会社。MPB）に移管。MPBは11月に名古屋オフィスを開所予定

・静岡銀行とWM領域での協業も開始予定 。同領域における他地銀との連携も追求していく。今後はMPBやIFA事業を核に、アセマネモデルをさらに進化させていく



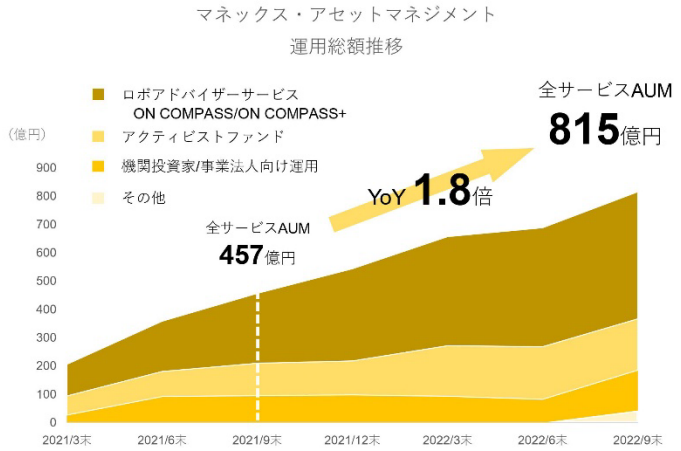
34

あと、当社はウェルス・マネジメントビジネスに大変力を入れております。マネックス証券内に PB 事業部、プライベートバンクの PB ですね、PB 事業部を去年の今頃ですか作って、10 月の頭にそれを分社化いたしました。マネックス PB 株式会社といたしました。

その MPB と外部の IFA との協力を含めまして、この富裕層向けのビジネス、ウェルス・マネジメントビジネスが、このグラフにありますように、とても順調に伸びているところでございます。

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1.8倍の成長



ロボアドバイザーサービスAUM
448億円 （YoY 1.8倍）

ロボアドバイザーサービス
「ON COMPASS」はサービス開始 6 周年

・1年以上継続した人の99.9%が損益プラス※1
・サービスを5年以上継続予定の方が93.5%※2
・約半数が運用金額100～500万円※3

*1 2022年8月17日時点。運用開始から1年以上経過かつ運用残高がある契約のうち、運用損益がプラスになっている契約割合。
*2 2022年7月末時点。終了予定が5年以上先の契約割合。
*3 2022年7月末時点の時価評価金額。

35

また、マネックスアセットマネジメント社の AUM もこの 1 年間で 2 倍弱伸びておりまして、金融機関向けの私募投信もあります。基本は個人投資家向けの ON COMPASS シリーズ、ラップアカウントですね。オンラインのものと、地方金融機関さん等を通したハイブリッドのものと合わせて、あとはマネックスアクティビストファンド等でしっかりと伸びて、大変いい伸び方をしています。

この ON COMPASS につきましては、この右に書いてありますように、サービス開始 6 周年です。1 年以上継続した人の 99.9%が損益でプラスであるとか、このような形で運用の中身も、サービスだけではなくて運用の中身もしっかりしておりまして、順調に伸びております。

これらウェルス・マネジメントビジネスとアセットマネジメントビジネスをしっかり伸ばしていくことが、アセマネモデル化を進める上でも大変重要であるので、そこをしっかり取り組んでいるところでございます。

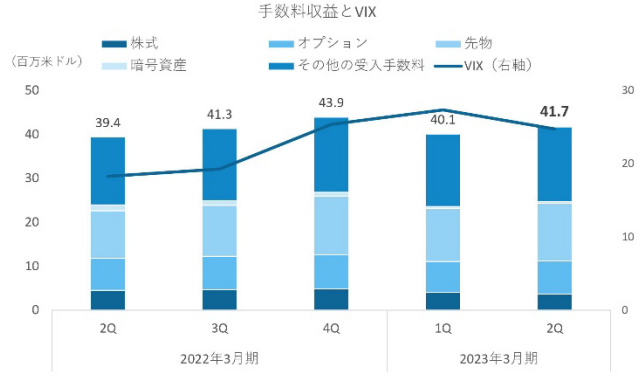
ビジネスアップデート 米国セグメント 1/3

MONEX GROUP

下げ相場の中でも、手数料収益は堅調に推移。

手数料収益とVIX（ボラティリティ）の推移

下げ相場で株式の手数料収益は減少した一方、オプションや先物の手数料収益が増加。



手数料収益

QoQ **+4%**

YoY **+6%**

36

米国につきましてはサラっといきます。

VIX に関係なくしっかりと売買が出て、特にオプションとか先物が好調で伸びていること。

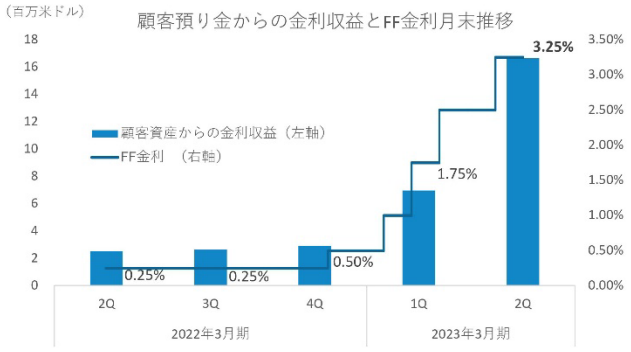
ビジネスアップデート 米国セグメント 2/3

MONEX GROUP

米国金利が上昇し、顧客預り金からの金利収益が大幅に増加。

顧客預り金からの金利収益の推移

トレードステーションにおいて、顧客の米ドル預り金を運用した利息収益は自社に帰属し、金融収益として計上される。2022年10月より、現金残高が10万米ドル以上ある顧客には、金利収益の一部を還元。



顧客預り金からの金利収益

QoQ **+9.7**百万米ドル

YoY **+14.1**百万米ドル

37

あるいは、37 ページ、フェデラル・ファンド・レートが階段状に上がってきています。この上がっている過程で、今、一番右にあるような金利収益がございまして、今この次の期は、この金利がボトムであり、そこからさらに上がるかもしれないということでありますから、金利収益が引き続き好調であろうことがわかろうかと思います。

ビジネスアップデート 米国セグメント 3/3

MONEX GROUP

トレードステーションのミッションは、トレーダーにとって最高な体験を創造すること。アクティブトレーダーにサービスを提供してきた長い歴史を活かし、洗練されたアクティブトレーダーや投資家のためのオンラインブローカーとなることを目指す。

中長期戦略

アクティブトレーダーに集中した戦略により、
収益性の向上を目指す。

- 洗練されたアクティブトレーダーや投資家をターゲットにした
  セールス＆マーケティング戦略
- 質の高い、世界最高水準のカスタマー・エクスペリエンスの提供
- トレードステーションの強力なトレーディングツール、
  分析ツールの活用と発展
- 強固なAPI技術を活用し、サードパーティの革新的な
  取引・分析ソリューションへのアクセスを提供

戦略的な差別化要因

1. レピュテーション
2. マルチアセットクラスの提供
3. 分析/カスタマイズ
4. 取引の質
5. 競争力のある価格設定
6. 顧客サービス
7. 教育

38

転換後の TradeStation の戦略です。

38 ページに書いてありますように、しっかりと洗練されたトレーダーに対する良いサービスの提供。それが、もともと TradeStation が強かったわけですけれども、そこにしっかりと戻る、われわれが一番強いところに戻る。そこをさらに大きくしていくと中長期的に考えると当然、収益を多く生み出す口座を、お客様を増やしていくことは大変重要です。

一時期拡大戦略をしたわけですが、この局面においては、得意なアクティブトレーダーのところをしっかりと強くすることで、しっかりとした PL を出すようにしたい。一旦そこをしっかりと立て直して、ちゃんとした利益をマーケットにも見せながら、その上にまた API 連携とかいろいろございますので、顧客基盤を強く大きくしていきたいと考えております。

ビジネスアップデート クリプトアセット事業セグメント 1/5

MONEX GROUP

暗号資産相場が低迷する中でも、ユーザーの獲得は堅調で国内シェアを維持。

国内No.1

コインチェックは高い信頼性で、国内No.1のポジションを堅持。

- アプリダウンロードシェア 3年連続国内No.1※1
  累計アプリDL数 533万DL（前四半期から+13.3万DL）
- 口座数 国内シェア27%※2
  175万口座（前四半期から+4.4万口座）
- 取扱い通貨数
  18通貨（前四半期から1通貨追加）
- ビットコイン現物取引高（2022年7-8月）
  2カ月※3連続国内No.1
- カスタマーサポート対応※4 暗号資産交換業で唯一かつ初 最高評価 三つ星獲得

※1 国内の暗号資産交換業者 期間：2019年~2022年 データ協力：AppTweak ※2 2022年8月末時点。JVCEA1種会員33社中。JVCEA: https://jvcea.or.jp/about/statistics/
※3 https://jpbitcoin.com/market/volume の「日本の月間取引高」によると、2022年9月のビットコイン現物取引高においてもコインチェックは国内No.1（3カ月継続）。
※4 HDI-Japanが主催するHDI格付けベンチマークの「クオリティ格付け（メール窓口）」において。

39

Coincheck につきましては、このページにありますように、何をもってナンバーワンというか難しいんです。こいいういろいろなものを見ると日本でナンバーワンであると、ナンバーワンのポジションであると言えると思います。

ビジネスアップデート クリプトアセット事業セグメント 2/5

MONEX GROUP

NFT市場は逆風にもかかわらず、当四半期のNFT事業収益は1.6億円。

NFT事業

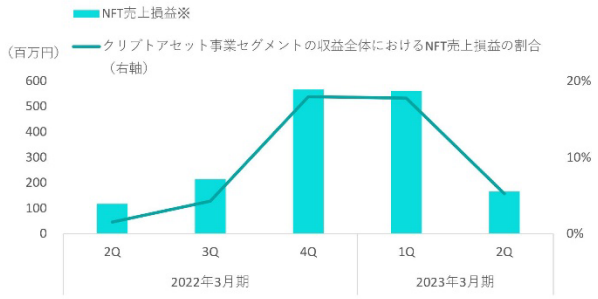
Coincheck NFT (β版)

- 暗号資産取引サービスのCoincheckの顧客基盤を活用。
- 世界的に人気のあるNFTを取り扱う。e.g.)『The Sandbox』の土地「LAND」、『Otherside』の土地「Otherdeed」
- 17通貨での決済が可能。

収益の源泉

① プライマリーマーケット収益
NFTのIPホルダーよりNFTを仕入れ、プラットフォームにて販売。（BtoC収益）

② セカンダリーマーケット収益
ユーザー同士の取引に対する手数料収益。（CtoC収益）



※ NFT売上損益＝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。

40

NFT につきましては、昨日の日経新聞さんの記事とかでも 90 数%下がっているとか、いろいろあります。取引量等が、Coincheck におきましては、ここに書いてありますように、世の中がすごい勢いで下がっているなかで、当然 Coincheck の NFT ビジネスも小さくなったんですけれども、それでも下がり方は他社、世の中に比べると限定的であるという形になっております。

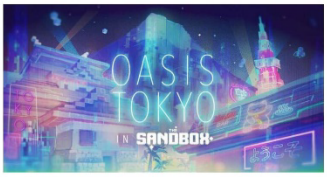
Web3を見据えたデジタル経済圏を創造・拡大。

メタバース/Web3

Oasis TOKYO・Oasis KYOTO・Oasis MARS

- 「Oasis TOKYO」クリエイティブディレクターに小橋賢児氏が就任。
- 「Oasis KYOTO」を9月にプレオープン。
- Animoca Brandsとの戦略的パートナーシップを強化。Animoca Brands がIP（Intellectual Property）やコンテンツ開発の役割を、コインチェックが日本市場におけるディストリビューターとコミュニティ創出の役割を担う。
- 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。e.g.) 独自NFTの販売、メタバース上の土地のテナント料、等

Oasis TOKYO @The Sandbox



Oasis KYOTO @Decentraland

Oasis MARS @Otherside

41

また、メタバースであるとか、Web3 にも力を入れております。Oasis TOKYO、KYOTO、MARS といったものをしっかり今進めておりまして、世界的にも大変強い Animoca Brands としっかりとタッグを組んでおります。そこでみんなが欲しいような大変価値のある、プレシャスな NFT をわれわれが仕入れて、その Animoca Brands の NFT を Coincheck が仕入れて、日本では Coincheck が売るとか、そういう立場、立ち位置関係をしっかりと強めております。

こういった形で、今、現時点におきましては、メタバース、Web3 というものは、すぐにお金になるわけではないですけれども、投資金額は限定的であるし、われわれにとっての投資金額は限定的であるし、一方でこれは、前から申し上げているように、戦後の渋谷駅前みたいなものなので、そこをしっかりと安いときに入って、その街を作っていくことでいろいろな形の収益を上げていくことができる。東急さんみたいな話ですね。そういうことをわれわれは目指しております。

ビジネスアップデート クリプトアセット事業セグメント 4/5

MONEX GROUP

Coincheck Labsを通じ、Web3を牽引する暗号資産・NFT関連スタートアップを支援。

Coincheck Labs

Coincheck Labs

暗号資産ネイティブ・NFTネイティブなプロダクトの起業家、スタートアップ、コミュニティを支援し、日本のブロックチェーン・WEB3エコシステムの成長を支援。Layer1と呼ばれるブロックチェーンの基幹領域からアプリケーション領域までのプロダクトを対象に「スタートアップ支援」「調査」「投資」の3つを提供。

出資実績

STAKE TECHNOLOGIES PTE. LTD.

日本発のパブリックブロックチェーンAstar Networkを開発。Web3の基盤を目指し、異なるブロックチェーンの相互接続をするPolkadotエコシステムの第一弾パラチェーンオークションにおいて接続先の1つに選ばれ、世界3番目にPolkadotに接続された。

42

Web3 はやっぱり大変重要でして、この Web3 のエコシステムを Coincheck、マネックスグループ Coincheck が中心となって作っていこうと考えております。Coincheck Labs を通していろいろな形での Layer1 とか、そういった部分に対しても投資であるとか、メンタリングであるとか、いろいろな形でこのエコシステムを作っていくことを引っ張っているところでございます。

ビジネスアップデート クリプトアセット事業セグメント 5/5

MONEX GROUP

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。

既存サービスの深化				デジタル資産ソリューションの拡大		
販売所 / IEO	**NFTs**	**Web3**	**法人口座 / 機関投資家**	**金融サービス**	**オンランプサービス**	**グローバル展開**
国内No.1の地位を維持するため、顧客基盤、収益規模を継続して拡大、国内初のIEOを活用し、更なる取扱暗号資産の拡大を目指す	コンテンツクリエイターやゲーム会社との提携を強化しつつ、NFTプラットフォームとして国内のリーディングポジションに	デジタルアセット経済圏構築に向け、M&Aも利用しながら新たなサービス展開を目指す	信頼性のある暗号資産業者としてのポジションを活かし、成長性のある機関投資家向け市場を獲得	コインチェックの若いユーザー層に向けたペイメントやコマースイネーブルメント等の金融サービスを開発・提供	法定通貨、暗号資産、その他デジタル通貨の交換所事業に加え、様々な新規アプリケーションを開発	人材採用および開発を通し、アジア含む世界の暗号資産に親和性のある地域へと事業展開。持株会社形式で、デジタルアセット経済圏を世界市場へと展開

43

43 ページ、これは Coincheck の上に Coincheck グループを作り、NASDAQ に上場させて、何をしていくんですかと。グローバルに Coincheck は日本のビジネス、Coincheck グローバルはオランダの会社であり、そ

のもとにグローバルに展開していく。そのなかには、ここにあるように、オンランプサービスであるとか、Web3 のものであるとか、いろいろな新しいエコシステムをしっかりと作っていくと。

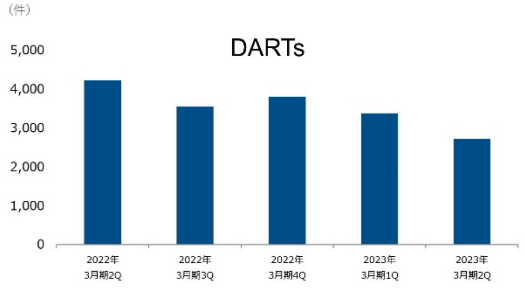
その仮想通貨トレーディングから、Coincheck は始まってるわけです。それを土台に、Coincheck グループを作り、アメリカに NASDAQ に上場し、NASDAQ 上場株というカレンシーを持って、それで才能を採用し、いろいろなビジネスをときに買収も含めて作って、グローバルな仮想通貨トレーディングに限らない、新しいクリプト、ブロックチェーン、Web3 というキーワードで作られる新しいエコシステムをグローバルに作って、新しいそういう領域でグローバルにビジネスを作り運営し、利益を上げていこうというのが、われわれのプランでございます。

ビジネスアップデート アジア・パシフィックセグメント/投資セグメント MONEX GROUP

投資事業セグメントでは、マネックスベンチャーズが東京都公募のソーシャルインパクト投資ファンドの事業運営者に選定された。

アジア・パシフィックセグメント

- 残有口座数：2.3万口座（前年同期比+5%）
- DARTs：2,717（前年同期比△36%）



投資事業セグメント

ソーシャルインパクト投資ファンド（2023年）

マネックスベンチャーズは2022年9月、複数のEXT実績および積極的な投資先支援実績が評価され、東京都が推進する『国際金融都市・東京』構想2.0における「ソーシャルインパクト投資ファンド」の運営事業者に選出。

・当年度中に東京都は最大10億円を出資予定
・当社からも出資を検討中

アフリカのFinTech企業向けファンド（2023-24年）

2023~24年に向けてアフリカでのFinTechスタートアップ向け投資ファンドをローンチ予定。今後、現地VCと連携を開始し、ケニア・南アフリカ・ナイジェリア・エジプト等での投資先選定を予定。

44

アジア・パシフィックはあまり申し上げることがないです。投資事業セグメントマネックスベンチャーズは、引き続き順調に育っておりまして、このプレゼンテーションの最後の方にもポートフォリオ企業のご紹介とかございます。

9 月には東京都が公募をしていた「国際金融都市・東京」構想 2.0 における「ソーシャルインパクト投資ファンド」の GP を公募していたわけです。それのコンテストというか、それに勝ちまして、マネックスベンチャーズがもう 1 社さんと共同パートナーという形で、そういった形で提案をしたんですが、東京都のこのソーシャルインパクト投資ファンドの GP に選ばれてございます。

ビジネスアップデート 新規事業について（日本セグメント）

MONEX GROUP

STEAM教育事業およびゲノムプラットフォーム事業を子会社化し、事業推進。

STEAM教育事業

株式会社ヴィリングはSTEAM教育の民間教育施設を運営。

STEAM教育事業

STEMON

151School

発達支援事業

すてむON ぽっくす

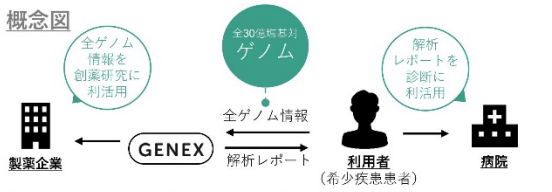
150School

11月には新たに「小学生ロボコン」の地方大会を主催予定。

ゲノムプラットフォーム事業

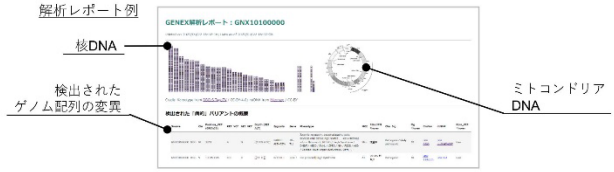
株式会社ジーネックスは、ゲノムプラットフォーム構築を推進。
希少疾患患者向けに全ゲノム検査サービスを提供開始（10月～）。

概念図



全ゲノム検査サービス（対象疾患：ミトコンドリア病）

解析レポート例



引用元: Karyotype from DBCLS TogoTV / CC-BY-4.0; mtDNA from Mitomap / CC-BY

45

STEAM 教育とゲノム、全ゲノムを使ったヘルスケアサービス、これもそんなにお金をかけずに今進めておりまして、STEAM 教育の方はすくすくと育てているんですけれども、またしっかりと、ご報告ができるタイミングがあろうと思います。

GENEX、ゲノムプラットフォーム事業の方は、現在ミトコンドリア病の患者様向けに、実証事業として 1 万円で全ゲノム検査ができるというものを始めたんです。Within a few months、数カ月以内に、どんな個人の方でも全ゲノムの検査ができるというものを、安価な形でサービスを提供を始めたいと考えておるところでございます。

ビジネスアップデート ESG/サステナビリティの取組み

MONEX GROUP

認知症に備える信託サービスを提供。人材戦略を刷新し、統合報告書2022に開示。

金融アクセス向上の取組みおよび人材戦略の情報開示の充実

認知症に備えるサービスを拡充

・不動産や預金の資産凍結問題に対応する家族信託サービス「つむぎ」取扱いを開始
→株式のみを対象とした「たくす株」に加え、『高齢化と金融包摂』の課題に取組む

・認知症や相続に備える株式管理サービス「たくす株」が『グッドデザイン賞』を受賞
→認知症発症後に資産凍結される社会課題を解決する株式信託サービスを証券業界で初めて提供

たくす株　つむぎ

統合報告書を発行し、人材戦略を新たに開示

・グループの人材戦略および日本セグメントの人材戦略／人的資本の強化を開示
→人材開発・育成、働き方、DEIの項目別に展開済の施策および今後取り組むべき課題を記載

・刷新したマテリアリティ・マトリックスを基に価値創造ストーリーを構築
→刷新の過程で最重要項目のリスクと機会を整理

46

ESG、当社の ESG スコアリングは、去年の夏頃から今年の春にかけて大幅に改善したわけですけど、引き続きそれを進めております。統合報告書でのいろいろな対応とかを進めつつ、実際の本業の中でもマネックス SP 信託とマネックス証券の協力によって、「たすく株」とか「つむぎ」という株式投資をやられている方が将来認知症になったときに備えたサービスといった、大変ニーズの高いサービスも開発して提供をしているところでございます。

今日、まずはここまでで、説明を終えさせていただきまして、この後は皆様からいただいているご質問にお答えしたいと思います。

松本 [A]：では、チャットの方で既にご質問いただいているので、そちらからまずはご説明をしていきたいと思います。

まず、辻野さんからの質問です。

こちらは、ほとんどというか、ほぼ全部、トレーディング量が減ったことでございます。基本的に仮想通貨についてはポジションを取っておりません。ごくわずか NFT の方は仕入れて売るという、先ほど申し上げたように、Animoca Brands のものを仕入れて売るとかですね。

仕入れて売るということをしているので、在庫があればマーク to マーケットが発生するわけですけれども、極めて小さい額でございまして、ご質問にお答えすると、もうほぼ全てが、トレーディングアクティビティが減ったため。ポジションマネジメントの要因はほぼないと申し上げられます。

次は、長坂様からのご質問です。

TradeStation、収益性重視の戦略に転換し、今期中に税前黒字回復を目指す旨公表済みだけれども、今回の数字で営業利益以下で発生した一時費用 15 億円の、なかりせば目標達成が可能だったと見受けられると。下期に向けた収益性向上に向けた手応えを教えてほしい。

おっしゃる通りでして、15 億円がなかりせば、税前利益で 20 億円ぐらいだったということです。金利収入の方はずっとこの 3 カ月間 3.25%だったわけではないから、次四半期以降の発射台は高くなるわけですよね。もちろん平残額が減ることもありえます。減るというのはどういうことがあるかというと、お客様がお金のパーキングではなくて株を買いに行くためにお金を使うと、そのカスタマーキャッシュ量が減るわけですけど、そうすると金利収入も減るわけで、そういったものはありますけれども、金利自体はそういうことがありうるけれども、逆もあるわけです。

金利はまだ下がることはないと思いますから。発射台が高くなっていると、しかももっと上がるかもしれないと。マーケティング構成比等は今やっているのがほぼ通常運行のレベルで、人の整理はもう終わっていますし、そう考えると下期については営業利益に限らず、税前利益全てのラインにおいて、しっかりと利益を出していくことには大変強い手応えがございます。

今後、収益性向上では、やっぱりアクティブトレーダー層をさらに取り込んでいくことが大変重要であるので、引き続き、オプションとか先物が好調なので、その辺りのお客様を他社から。特にシュワブさんとか TD アメリトレードさんとか、どうしても先物オプションの部分のサービスが、フォーカスがそうじゃない方に行っているので逆にアクティブトレーダー向けの部分を若干弱くなっているところをしっかり、お客様とってくるのが重要ではないかと考えています。

清明 [A]：補足一つだけさせていただきますと、人件費につきましても 8 月に 100 名ほど削減をしておりまして、それに関わる退職金、第 2 クォーターで 2.1 ミリオン計上しておりますが、これも今後は発生しませんというのと、削減を 8 月にしておりますので、もう少し人件費のベースというのはあの下がっているかなと思っております。

一方で、預かり金。お客様の預かり金の運用のところにつきましては、37 ページに記載の通り、10 月から一部、多くをお預け入れをいただいているお客様に関しましては、金利収益を一部還元することがございます。先ほど松本が申し上げました通り、金利上昇を全部享受している。これまで段々で、階段上で上がってきておりますので、このへんも踏まえますとお客様に一部返すものの、まだ金利上昇分を全て取り込んでいるわけではないということで担っているかなと思っております。

松本 [A]：長坂様から次のご質問です。

NFT ビジネスにおいて様々なプロジェクトを展開しているけれども、この価値はどのように評価しているかと。事業環境が厳しい中で投資を継続していくのか、あるいは、現在の事業環境は投資機会として好機であると考えているのか、ということです。

先ほどちょっと先回りしてお答えしたような形になっているかもしれません。われわれの NFT ビジネスまわり、NFT とかメタバースとか、その投資金額は限定的です。

一方で、私たちは今は好機であると考えております。Animoca Brands も今、すごい。10 億ドル規模のファンドを今、レイズを始めたと聞いていますし。やっぱり、もちろん一方で、いろいろなところで、クリプト関係で昨日も一つ、マイニングの会社が利払いできないなんて発表があったとか、いろいろあります。そういうことが一方で起きている。

そこで、よくあるそのバランスシート調整みたいなのが起きているわけですね。でも一方で、目ざといところは今がチャンスだというので Web3、NFT。Web3、NFT、メタバースってほぼ同義に近いと思うんです。Web3 を動かすためのプロトコールが NFT であり、それの場がメタバースであるみたいな、そんな感じだと思うんです。この部分はすごいチャンスがあると。値段もこなれたし、これから先ほどエグゼクティブオーダーに対する方針の話もしました。これからチャンスであると考えているプレイヤーはいっぱいいるんですね。

われわれも同じように考えていてただし、われわれ上場企業であるし、しっかりと投資方法、投資を丁寧に考えて、投資金額をコントロールして、そこにちゃんと張っていこうということを今やっているのが Oasis TOKYO 、KYOTO、MARS であり、様々な NFT ものの仕入れと販売とかそういった形になっております。

それから、原様から 3 問ほど来ております。

米国で発生している構造改革費用は具体的にどのような要因なのか、ということです。

これは、アクティブトレーダーじゃないお客様向けを多く取ろうとして、いろいろな、アクティブトレーダーじゃない普通のお客様、案外、初心者なんですね。そういった方々をとっていこうという部分についてのいろいろな開発があったわけです。それを一旦止めたので、そこでの償却が発生したということなので。そういう費用については、もう一過性のものであるので、今後の税前黒字化のコミットについては、先ほどももう既に申し上げたように、しっかりと実現できると考えております。

2 問目、短期金利の上昇に伴って、顧客の預かり金そのものに減少インパクトは生じないのでしょうか。リスクを取らなくても金利収益を投資家が享受できる市場環境かと思います。

アメリカにおいては例えばチャールズ・シュワブとか、インタラクティブブローカーズとかの数日前とかに、先週とかに出ている決算発表を見ると、金利収益がもうすごいわけですよね。

彼らの金利収益の比率というものは全体の収益に占める、TradeStation よりも遥かに大きいという感じなんですね。アメリカにおいてはそんな感じで、金利が上がればブローカーは儲かるというのがもう常識であります。

で、顧客の預かり金が減る要因というのは、他に行って預金して金利を稼ごうではなく、なぜならばこれはアクティブトレーダーの皆様なので、アクティブトレーダーの人は年間で 3%儲けようなんて思ってないんですね。だから、預かり金を減らして、銀行へ持って行っても、今は年間で 3%もつかないですかね。ヘッドファンドが 3.25%だから 2.5%とか、そんなものだと思うんですけど、そんなの狙ってないんですね。

彼らは、トレーディングで儲けてやると思っているわけなので、金利のために預かり金を抜いて銀行とかに持っていくってことは普通しないです。その代わり、先ほど申し上げたように、今がチャンスだ、この株を

買うんだということで預かり金を使って株を買いに行く。そういった形で預かり金が減少することはあります。

ただ、われわれの今までの経験でいうと、トレーダーの方っていうのは必ずある程度パーキングするんですね、キャッシュを。その、いいところで買わなければいけないので、常にパンパンにポジションを取らないで、常にこう買付余力を持ちながら、トレーディングをしていくというのが、日米通した、われわれの経験であるので、そう考えると、先ほど申し上げたように、預かり金減ることはあり得て、すぐ買い場が来れば多分減るとは思うんです。でもそれは限定的であると考えています。

逆に、買い場だと思えば、もっと買おうと思ってお金を持ってくるので、外からですね。それの一部分がやっぱりパーキングされるので、そういうふうに考えると、そんなには減らないんじゃないのかとか、増えるんじゃないのかなと思います。

問いの 3 番です。Coincheck 赤字となっており、現在の市場環境で高い期待を市場が織り込むことは難しいように見えますが、当初想定しているスケジュールでの SPAC 上場は可能なのでしょうか。市場の回復を待つという選択肢があるのでしょうか。

これは未来のこと。未来って近未来です。なんとも言えませんけれども。

通常の IPO と違うのは、SPAC 上場というのは、マージャーですから、SPAC との。SEC 審査さえ終われば、上場することはもう可能なわけですね。IPO と違って。そういった意味では、われわれがデストニーというか、上場のタイミング等、いろんなものをコントロールできるというのがやっぱり SPAC 上場の一つのいいとこだと思うんです。

その場合にいくらで出すのかっていうのがあるわけです。そこについては、そのときの市場環境を見ながら、背伸びをし過ぎて出すと株価が下がるとかっていうのもあるし、それはいろいろな環境を見ながら調整というのはありうると思います。

そのときに、われわれは早く Coincheck Group を NASDAQ 上場会社にし、NASDAQ 上場株というユニバーサル・ランゲージ、ユニバーサル・カレンシーを持って、それで人材を取り、いろいろな会社を買収したりして、グローバルに展開していこうと考えていると。

で、そのためには、 NASDAQ に上場した方がいいんですね。そのときに例えば、市場環境でもうちょっと待った方が値段良くなるかもしれないというときにどうするか。待つのか、出るのか。

それは、われわれが判断するわけですけれども、そのときになってみないとわからないとしか言いようがないです。

重要なのは、その前に申し上げたように、そういうデストニーを自分たちで管理できると。IPO と違って。というところが大きな違いであると思います。だから、われわれの戦略に沿った形で、上場のタイミングを決めていきたいと考えております。SEC がちゃんと審査が終わればですね。

岡田様から。

マネックス証券、売買代金シェア上昇の継続性への手応えは。競争環境が厳しい中でシェアを獲得できている理由をもう少しご説明ください。

清明 [A]：まず株式手数料を 3 月に引き下げたわけなのですが、それがまだまだ認知度は低いかなと思っております。長きにわたって、マネックス証券は手数料が高いという印象を個人のお客様持ちだったり、アフィリエイトサイトでもずっとそういった形でございましたので、株式取引を考えるときに、ほか様っていうのが、これまで長く続いておりましたので。これからさらに、株式手数料は同じですと。ツールいろいろ、ユ

ニークなツールでありますことをしっかりと浸透させていくことでシェアを上げていけるんじゃないかと思っております。

これまでも、マネックス証券、ツールはすごくよく使っているんだけれども取引になると手数料のこと気になって他社で、というお客様もいらっしゃったのも認識しておりますので、そういったお客様にしっかりと、ツールも使っていただいて、メガスカウターとかですね。使っていただいて、取引もしていただくことを地道に継続して、しっかりとご案内していきたいと思っております。

サービスは遜色ないですし、むしろユニークなサービスを出せているかなと思っております。

松本 [A]：岡田様からもう 1 問、Coincheck について。JVCA による上場前審査撤廃など、規制緩和が報道されていますが、御社への影響は見られているか。

現時点では、ないです。実際に他社がいろいろとこの報道前も、他社が新しい通貨の取り扱いを増やしていることで、Coincheck と他社の間のその通貨数における、Coincheck のアドバンテージというのは減ってきているわけですけれども、実際のビジネスでの影響というのはもう、ほとんどというか、なかなか比べにくいというのはあるんですけども、ほとんど見られないと。

ただ、今後はどうかっていうのはまた別なんですけど、それもわれわれも対応を今進めておりますので、ですから全体でいうと、このような規制緩和がもし行われるならば、それは業界全体、Coincheck を含めた業界全体にとってプラスであって、特に何か Coincheck にネガティブな影響があることはないと思います。

さて、いただいているご質問は、今のところ以上です。他にご質問はございますでしょうか。

よろしいですかね。そしたら、他にももしご質問があれば、当社の IR の方にご連絡いただければ。今日も 10 時から海外投資家向けのコールもあるので、みんなおりますので、もし何か追加ありましたらご連絡をください。

それでは、以上でございます。ありがとうございました。

清明 [M]：ありがとうございました。

［了］

脚注
1. 音声が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

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、並びに、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。