マネックスグループ株式会社

2023 年 3 月期決算　アナリスト向け説明会

2023 年 4 月 27 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 月期決算　アナリスト向け説明会
[決算期]	2023 年度　通期
[日程]	2023 年 4 月 27 日
[ページ数]	48
[時間]	18:00 – 19:02 （合計：62 分、登壇：37 分、質疑応答：25 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	1000 ㎡
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表執行役社長 CEO　　松本　大　（以下、松本） 代表執行役 Co-CEO　　清明　祐子（以下、清明）

[アナリスト名]*	SMBC 日興証券	原　貴之
	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

登壇

松本：松本です。

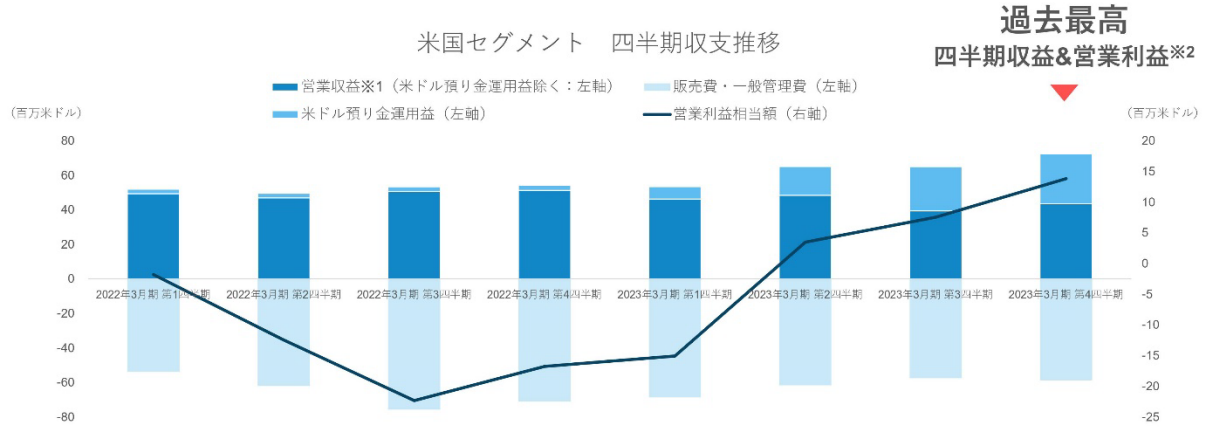
清明：清明でございます。

松本：それではマネックスグループ、23 年 3 月期決算説明会を始めさせていただきます。

私、清明の順番でまずさっとご説明申し上げて、そのあと、ご質問を承りたいと存じます。

米国セグメントは過去最高の四半期営業収益および営業利益相当額 MONEX GROUP

低金利局面では取引関連手数料が収益貢献してきた一方、金利上昇時には預り金運用益が拡大。
2023年3月期第四半期のトレードステーションは、着実な顧客基盤拡大の上に金利上昇が重なり、
過去最高となる四半期営業収益※1、営業利益※2を記録（米ドルベース）。



※1 金融費用及び売上原価控除後営業収益　※2 営業利益相当額　4

こちら、パワーポイントの資料。まずハイライトですけれども、4 ページになりますが、とにかく米国セグメントの復活が大きいと思います。

こちらは折れ線グラフが営業利益相当額になりますけれども、2 年前から 1 年前の頃は De-SPAC 上場を目指して、一般のお客様を多くとろうということでマーケティングにいっぱいお金を使って、結果として赤字になりましたと。

その De-SPAC 上場をやめて、戦略を従来得意であったアクティブトレーダー層にフォーカスし直して、コストをコントロールして得意なところにいくと。加えて米国の金利が上がることで、収益が増えてコストが減ることで、結果として収益も過去最高、四半期ベースで。それから営業利益も過去最高となりました。

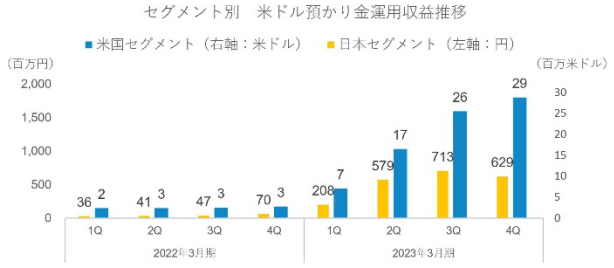
これが一番大きな、当社は安定的な日本セグメントがあり、いろいろ De-SPAC をやったりと、そういういろいろな動きがあった米国セグメントがあり、コインチェックのクリプトセグメントがあると。この三つが柱なわけですけれども、そのうちの米国がかつて足を引っ張った時期もありますけれども、今ではこのように大きな利益を生んでいるのが一番大きいハイライトだと思います。

金利影響と広告宣伝費

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顧客預り金の運用益は当社グループに帰属※1。日本セグメントの米ドル建て顧客預り金は、2023年3月末時点で約7億米ドル。米国セグメントはシリコンバレーバンク破綻後も安定的に推移し、約27億米ドル。

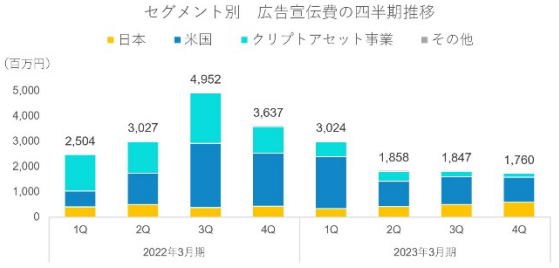


米ドル建預り金の運用益	2022年3月期（通期）	2023年3月期（通期）
米国セグメント	11百万米ドル	78百万米ドル（約7倍）
日本セグメント	194百万円	2,130百万円（約11倍）

※1　各セグメントでは米ドル建顧客預り金の一部を変動金利または固定金利にて運用。
※2　米ドルの顧客預り金運用収益は合計上、米国セグメントでは主に「金融収益（P16）」に、日本セグメントでは「金融収益（P14）」および「トレーディング損益（P14：FX/証券関連収益）」に含まれる。

広告宣伝費

2022年2Q以降、米国セグメントは戦略転換により広告宣伝費を抑制。クリプトアセット事業も顧客基盤維持を意識しつつ市場環境に合わせて大幅に削減。今後も両セグメント共に市場環境を考慮したコストコントロールに努めていく。



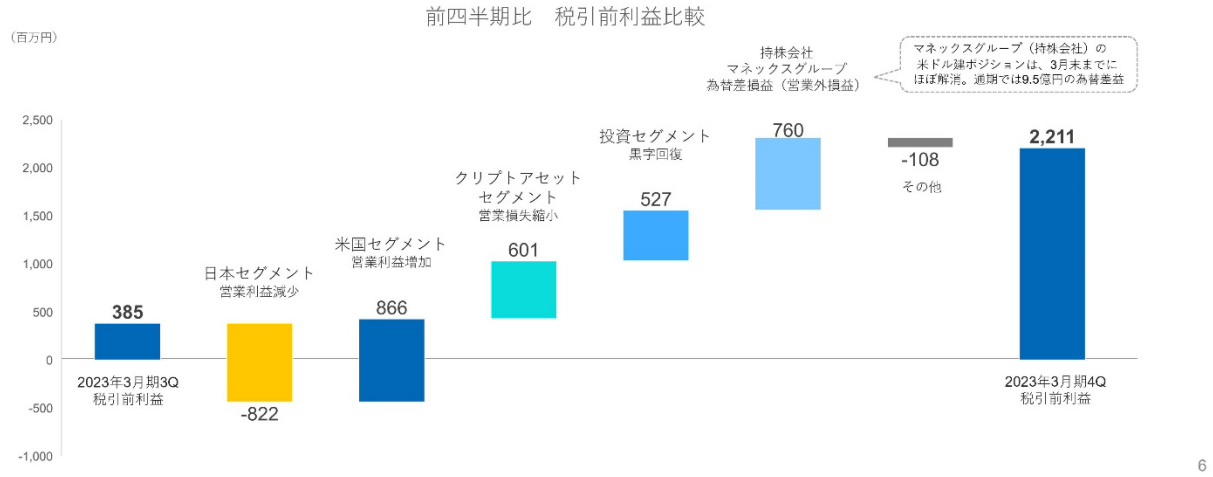
広告宣伝費	2022年3月期（通期）	2023年3月期（通期）
米国セグメント	6,509百万円（58百万米ドル）	5,148百万円（38百万米ドル）
クリプトアセットセグメント	5,745百万円	1,346百万円

5

次のページ、その背景にあるのが左にあるように、一つは米国金利上昇による運用益の上昇。これは米国だけじゃなくて、実は日本セグメント、マネックス証券のお客様で米株の取引をしている方に関しても、同じようなことが発生しております。

もう一つは右側にあるように、各セグメントでしっかりと広告宣伝費をコントロールしていること。これらがわれわれの PL のあとから押す風になっております。

四半期連結税引前利益は、米国セグメントの手数料収益や金融収支増大、クリプトアセットセグメントの暗号資産取引量回復、投資セグメントの黒字回復等により大幅増（+18億円）。



6 ページですが、四半期比較で見た税前利益の階段チャートになります。

前期が 3 億 8,500 万円から今期 22 億 1,100 万円で、18 億円以上の増加になっておりますけれども、日本セグメントが第 3 クォーターは FX がボラティリティが高くて。そこから上がる収益がお客様の取引収益が多かったんですけれども、それがなくなったことを主な理由として、日本セグメントの利益は減りましたが、米国は先ほど申し上げたように大きく利益を上げました。クリプトセグメントも IEO とか新しい収益もありまして、6 億円分の営業損失が減るかたちでのプラスへの変化が起きております。

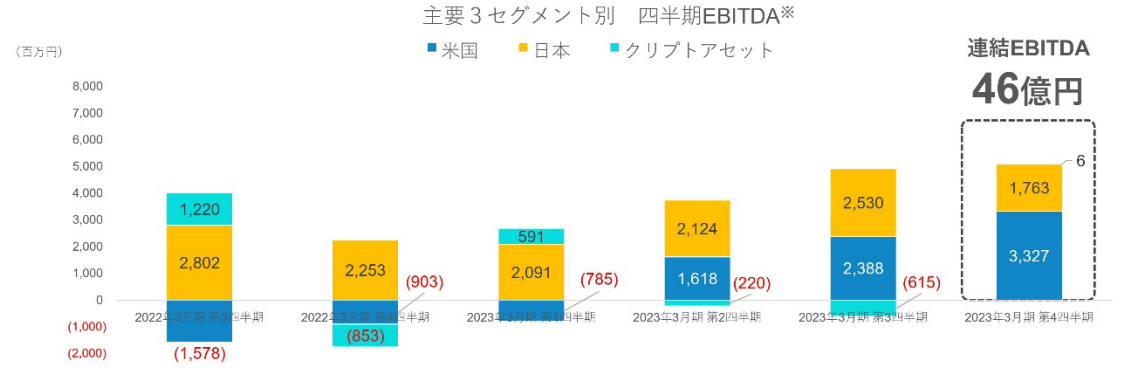
投資セグメントは、第 3 クォーターはマークダウンとかがあったものが今回なかったですし、前回申し上げた、ドルのオープンポジションがマネックスグループの中にあったもので、第 1、第 2 四半期は儲かったんだけれども、第 3 四半期で損をしたものがあって。そのポジションをしっかり閉じましたので、結果として第 3 四半期から比べるとその分の損がないことで、利益が増えたかたちになっています。

ちなみに、このマネックスグループにおける為替のオープンポジションによる損益は、通期で見ると 9 億 5,000 万円の利益となっております。このような要因から 3 億 8,500 万円の税前利益が、22 億 1,100 万円に増えたかたちになっています。

EBITDA（四半期推移）

MONEX GROUP

米国セグメントは昨年8月戦略転換以降、四半期EBITDA 33億円（通期65億円）までに回復。
日本セグメントは安定したキャッシュフローを生み出し、四半期EBITDA18億円（通期85億円）。



連結ベース	2022年3月期 第3四半期	2022年3月期 第4四半期	2023年3月期 第1四半期	2023年3月期 第2四半期	2023年3月期 第3四半期	2023年3月期 第4四半期
EBITDA※	2,531	555	1,845	3,525	3,413	4,587

※EBITDA＝営業利益相当額+減価償却費。ただし、米国セグメント単体のEBITDAについては支払利息を加算。

7

また、EBITDA で主要 3 セグメントを見ますと、この黄色い部分が日本セグメントで比較的安定しており、ここでアセマネモデル化とか、あるいはアセットマネジメントビジネスの増強とかが行われていると。

足を引っ張ったり、いろいろな経緯があったのが米国セグメントですけれども、こちらが先ほどから申し上げているように、一気に利益を増やしていると。

クリプトアセット、コインチェックは良いときは四半期で数十億円の利益を出すとか、そういう期がありましたけれども、クリプトウィンターといわれる中で厳しい状況であります。当社におきましては、あとで清明から詳しく説明がありますけれども、通期で見て 8 億円の赤字なのですが、De-SPAC 上場用の専門家コストが 11 億円ほどありますので、それを除くと 3 億円ぐらいの黒字であるし、第 4 四半期も赤字がほぼブレークイーブンに近いかたちでした。

もともと日本は安定的で、アメリカは戦略の変更で変化がありましたけれども、今は力強く黒であって、この二つ、日米の証券ビジネスを合わせると EBITDA で四半期で 46 億円、年率だと 180 億円程度があり、その上にコールオプション的にコインチェック、クリプトアセット事業が乗っかると。そういった構造になっております。

マネックス証券、トレードステーション、コインチェックそれぞれが確固たる企業価値を有す。今後も、その価値の顕在化に努め、各戦略推進による持続的な企業価値拡大を図る。

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

MONEX	TradeStation	Coincheck
アセマネモデル推進による事業基盤強化	アクティブトレーダー層へのサービス提供	グローバル戦略を展開
投信拡大等による残高ベース収益の増加	ユーザー当たり収益の向上および金利上昇に伴う金融収支の増加	De-SPACによるNASDAQ上場を計画

※想定株式価値（SOTP）の提示は、当社を取り巻く環境に鑑み差し控える。

8

8 ページです。

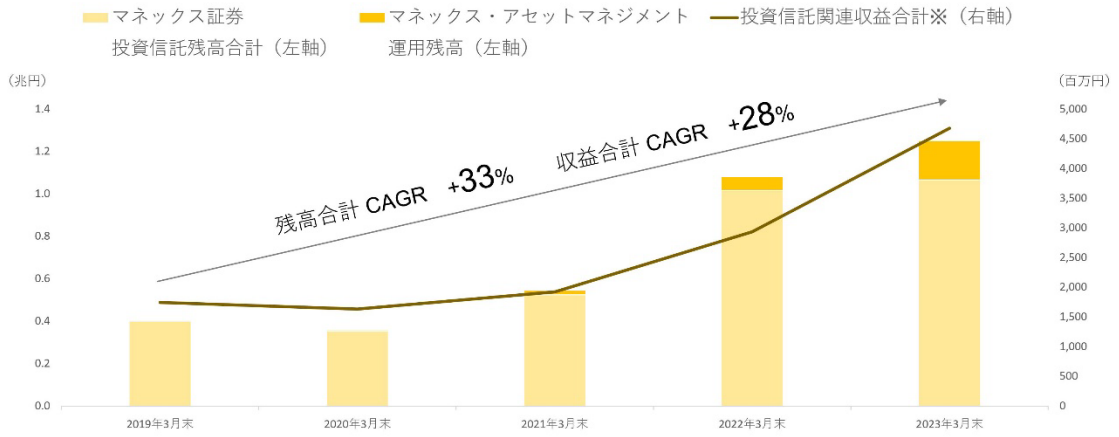
従来 SOTP のチャートもお見せしてきていたのですけれども、引き続きマネックス証券でもかなりの価値があるし、トレードステーションもかなりの価値があるし、コインチェックにもかなりの価値があると考えておりまして。

SOTP 的に考えると、今の時価総額はかなりディスカウントされていて、アップサイドが大きいと考えております。それぞれにおいてそれぞれの事業戦略があり、しっかりとそれを打っているかたちなんですけれども、今回はマーケットの変化が激しいとか、いろいろな状況がありますので、今回に関しては SOTP の数字の提示は控えさせていただきました。

「アセマネモデル」関連ビジネスの進捗（日本セグメント）

MONEX GROUP

投資信託関連収益のベースとなる預かり資産は、新生銀行からの投信保有口座移管や、自社ロボアドサービス進捗等に伴って順調に増加。これに伴って投資信託関連収益も安定的に成長。



※投信関連収益合計は、マネックス証券における代行手数料およびマネックス・アセットマネジメントの営業収益の合計。
マネックス・アセットマネジメントの運用残高のうちON COMPASS残高の一部（2023年3月末時点で約170億円）は、マネックス証券投資信託残高と重複しています。

9

アセマネモデル化を日本セグメントでは推進しております。こちらがここにありますようにマネックス証券における投信の残高、あとマネックス・アセットマネジメントの AUM を足すと、しっかりと CAGR で残高合計で 33%、収益合計 28%の伸びをしているかたちで、着々と日本セグメントはアセマネモデル化が進んでおります。

ここからは清明から、数字の分析についてお話をしたいと思います。

清明：私のほうからは、まずは第 4 四半期、1 月から 3 月までの実績と、それから簡単に年間のほうもご報告させていただければと思います。

2023年3月期 第4四半期（3ヶ月） MONEX GROUP

米国セグメントは過去最高となる営業収益および営業利益を記録。クリプトアセットセグメントではIEO関連収益がセグメント損失幅縮小に貢献。連結税引前四半期利益は**22億円**。

日本	為替相場のボラティリティ低下に伴ってFX収益が減少したものの、米ドル建預り金運用益や投信関連収益が継続的に収益貢献し、セグメント利益※は**4億円**。
米国	取引量増加による手数料収益の増加や金利上昇による顧客預り金運用益が伸長。販管費も適切にコントロールし、セグメント利益は**19億円（前四半期比+9億円）**。
クリプトアセット	暗号資産市場は前四半期比で回復基調にあり、IEO実施により収益は前四半期比で増加。広告宣伝費をさらに抑制し、セグメント損益は**△2億円**。
アジア・パシフィック	株式取引量が前四半期比で改善し、セグメント損益は**△0億円**。
投資	複数の投資先で評価益を計上し、黒字回復。セグメント利益は**2億円**。

※ 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。

11

まず、こちら 11 ページでございます。第 4 四半期のハイライトでございます。

先ほど松本からもご説明しましたとおり、米国セグメントにおきまして手数料収益の増加や、金利上昇による顧客預り金運用益の増加がございましたので、過去最高となる四半期営業収益、そして利益を記録しております。

また、クリプトアセット事業セグメントにおきましても、IEO 関連収益を計上したこと、それからさらに広告宣伝費を抑制していることがございまして、損失幅が縮小しております。

以上、それらの結果、連結税引前四半期利益は 22 億円となっております。

前四半期比（3ヶ月） 実績（連結）

MONEX GROUP

（百万円）	2023年3月期 3Q (2022年10月-12月)	2023年3月期 4Q (2023年1月-3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	18,072	19,033	+962	+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P14、16、18
販売費及び一般管理費	16,775	16,603	△171	△1%	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
うち広告宣伝費	1,847	1,760	△87	△5%	
営業利益相当額	1,297	2,430	+1,133	+87%	
その他収益費用（純額）	△912	△220	+692	-	
税引前四半期利益	385	2,211	+1,825	+474%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	687	1,458	+771	+112%	
EBITDA	3,413	4,587	+1,174	+34%	

12

全体の連結の PL でございます。

2023 年 3 月期第 4 四半期、金融費用等控除後営業収益は、前四半期比 5%増の 190 億 3,300 万円となりまして、販管費は各セグメントにおきましてコストをコントロールしておりますため、前四半期比 1%減の 166 億 300 万円となっております。

以上の結果、先ほど申し上げましたとおり税引前四半期利益は、前期比約 6 倍の 22 億 1,100 万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前四半期比 2.1 倍の 14 億 5,800 万円。それから、EBITDA は前四半期比 34%増の 45 億 8,700 万円となっております。

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 3Q	2023/3 4Q	2023/3 3Q	2023/3 4Q	2023/3 3Q	2023/3 4Q	2023/3 3Q	2023/3 4Q	2023/3 3Q	2023/3 4Q
金融費用及び売上原価控除後営業収益	8,262	7,589	8,998	過去最高 9,675	1,063	1,583	255	248	△314	209
販売費及び一般管理費	6,904	7,052	7,996	7,806	1,799	1,718	294	292	24	20
うち広告宣伝費	505	599	1,103	984	214	159	30	23	0	-
営業利益相当額	1,358	537	1,002	過去最高 1,869	△737	△136	△39	△43	△339	189
その他収益費用（純額）	△798	△132	△18	△7	△12	△16	△32	13	1	△2
税引前四半期利益	561	405	984	過去最高 1,862	△748	△152	△71	△30	△338	187
親会社の所有者に帰属する四半期利益	400	256	1,176	1,242	△576	△53	△66	△31	△244	104
EBITDA	2,530	1,763	2,388	3,327	△615	6	△7	△13	△339	189
備考	金融費用及び売上原価控除後営業収益はP14、販管費はP15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					

13

こちら 13 ページが、セグメント別のブレークダウンになります。

先ほど申し上げましたとおり、連結ですと収益サイド、5%の増収となっておりますが、ご覧いただきますとおり、けん引したのは米国セグメントとなっております。金利高の影響による運用益の増加、それから取引量の増加が影響しており、（米国セグメントでは）過去最高の営業収益でございます。

クリプトアセット事業セグメントも、市場の回復の兆しが年度末にかけてございまして、それから IEO 関連収益の計上で増収となっております。

投資事業セグメントも、投資先のアップラウンド調達に伴う評価益計上がございまして、前四半期は評価損が超過したのでマイナスになっておりましたが、当四半期、第 4 四半期は増収となっております。

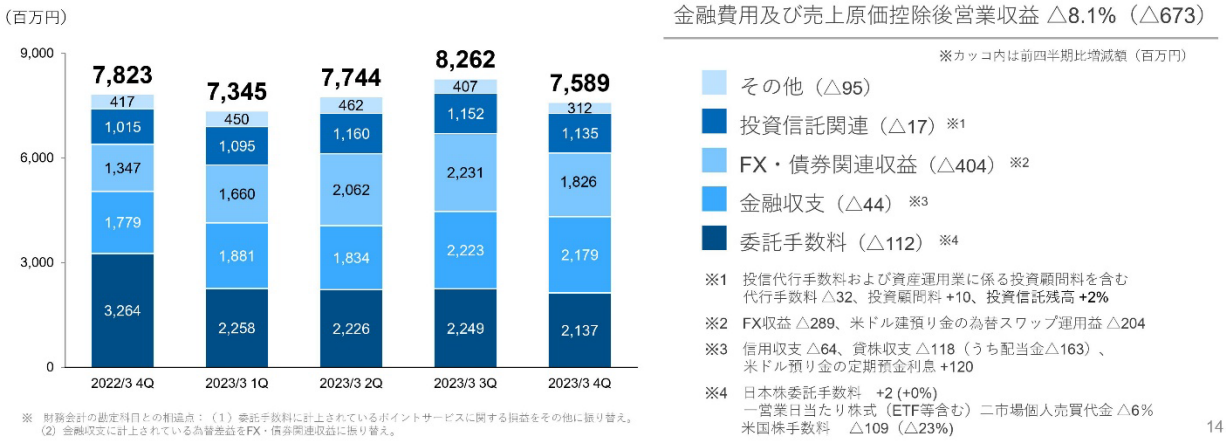
一方、日本セグメントにつきましては、米国株関連収益や FX 収益が減少したことで、減収となっております。

利益面をご覧いただきますと、米国セグメントにおきましてこちら記載のとおり、営業利益以下、全てにおいて過去最高となっております。

また、クリプトアセット事業セグメントは、De-SPAC 関連費用がなかりせば、後ほどご説明しますが、営業黒字でございまして、投資事業セグメントも黒字回復しております。

日本：米国株関連収益が減少したことに加え、為替ボラティリティの低下に伴って
FX収益は減少。投資信託の残高は着実に成長。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 5四半期推移



次に、ここから主要 3 セグメントの収益と費用を少しご説明申し上げます。

まず 14 ページ、日本セグメントでございます。

下から委託手数料でございます。こちら米国株につきましては市場の影響もありまして減少しておりますが、日本株の委託手数料につきましては前四半期とほぼ横ばいで推移したかたちです。その結果、前四半期比で見ますと 1 億 1,200 万円の減少ということで着地しております。

また、貸株収支、それから信用収支は減少しておりまして、その結果金融収支も減少。それから、FX につきましては第 3 四半期が非常にボラティリティが高い状況で非常に良かった反動で、第 4 四半期は FX 収益減少となっております。

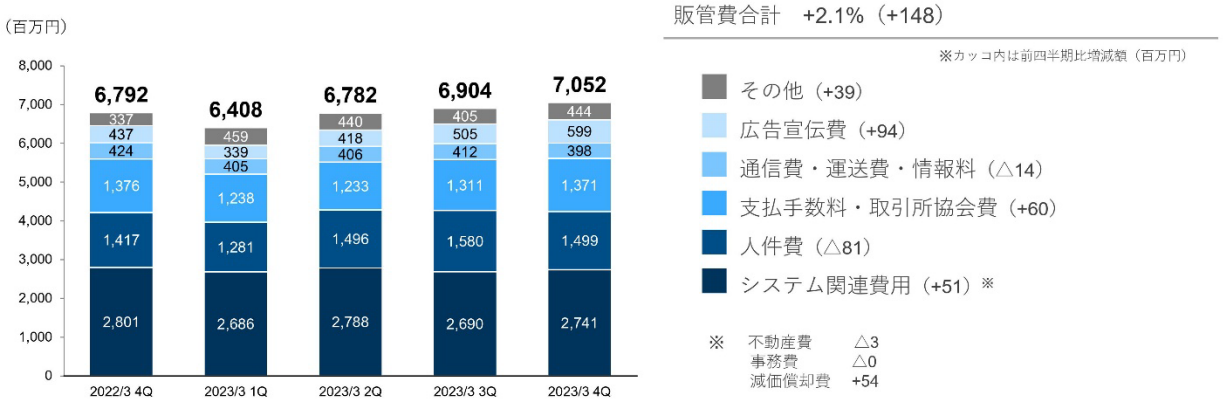
これらの結果、営業収益は前四半期比で 8%減の 75 億 8,900 万円となっております。

前四半期比（3ヶ月） 費用増減分析

MONEX GROUP

日本：2023年1月の米国株信用サービス開始に伴って減価償却費は増加。
また年次の大型対面セミナーも復活し、広告宣伝費増。

■販売費及び一般管理費 5四半期推移



15

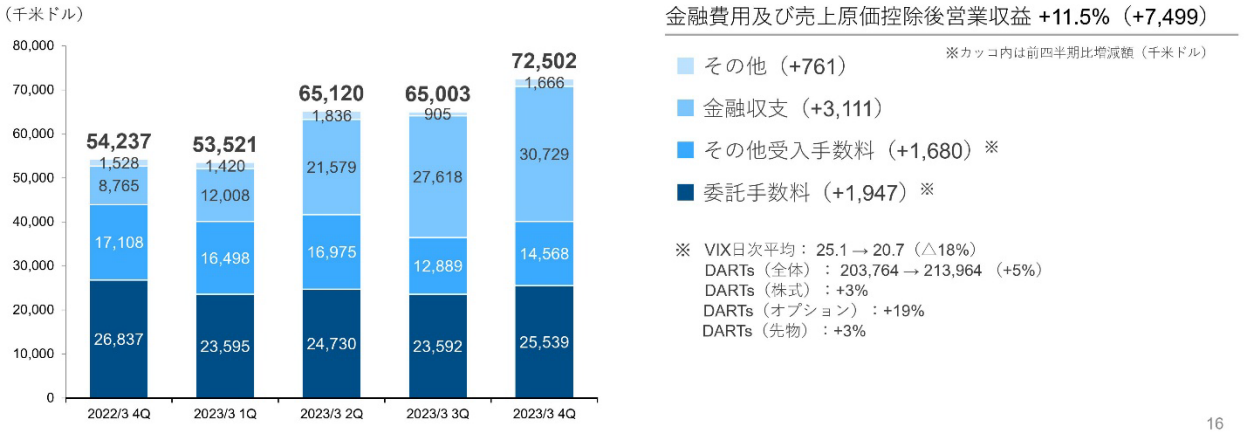
日本の費用でございます。

こちらは、前四半期比 2%増の 70 億 5,200 万円となっておりまして。こちらは 2023 年 1 月から米国株の信用取引を開始しており、そちらに伴うシステムに係る減価償却費が 1 月から発生していることもございまして、減価償却費が増加しております。

また、広告宣伝費、上から 2 段目も少し増えておりますけれども、コロナ禍で抑えていた大型のセミナーを第 4 四半期に再開させておりますため、そういった費用が増加したかたちになります。

米国：オプションを中心とした取引量拡大により手数料収益は増加。米国金利上昇の恩恵を受けた金融収支増加が継続し、四半期最高収益を記録。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 5四半期推移



次に、米国セグメントの第 4 四半期の収益でございます。

こちらはご覧いただきますとお分かりになりますとおり、大きく増収となっております。

引き続き米国金利上昇がございましたので金融収支が、こちら米ドルベースでの記載になっております。米ドルベースで 11%、310 万ドル増加しております。

またボラティリティ、VIX はこの期、右下に数字がございますけれども減少しておりますが、当期株式、オプション、先物取引、全てにおいて取引量が増加しております。トレードステーションの顧客層、アクティブトレーダー中心でございますけれども、VIX が低下している中でも取引を継続的に行っていることで、委託手数料、ならびにその他の受入手数料ともに増加したかたちになっております。

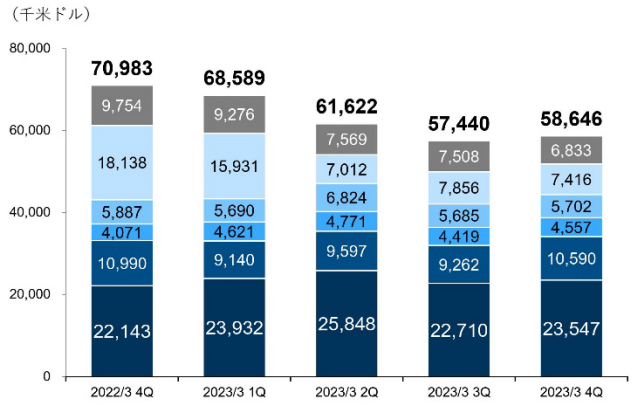
以上の結果、営業収益が 11.5%増収というかたちで着地しました。

前四半期比（3ヶ月） 費用増減分析（米ドル建て）

MONEX GROUP

米国：取引量増加により支払手数料は増加したものの、費用を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



販管費合計 +2.1%（+1,206）

※カッコ内は前四半期比増減額（千米ドル）

- その他（△675）
- 広告宣伝費（△439）
- 減価償却費（+17）
- 通信費・運送費・情報料（+138 ）
- 支払手数料・取引所協会費（+1,328）
- 人件費（+837）※

※ 季節費用（社会保険料） +494

17

米国の費用でございます。

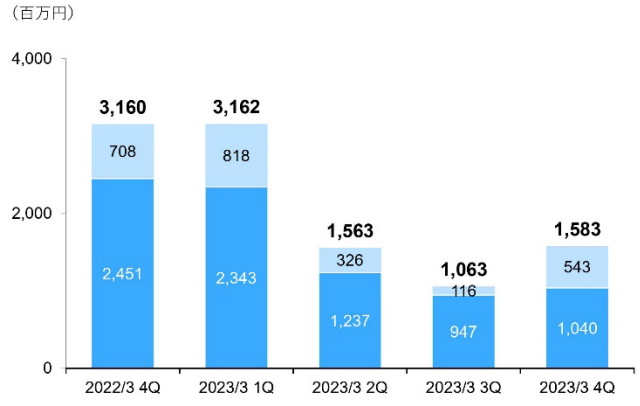
大きく増収した割に販管費の増加幅が抑えられておりまして、販管費は 2.1%増となっております。こちら取引量が増加しましたので、当然支払手数料が増加したこと、それから人件費が増加しておりますのは季節要因でございまして、これらの結果少し販管費が増加しておりますけれども、着地としては 2%増の 5,865 万ドルに抑制しております。

前四半期比（3ヶ月） 収益増減分析

MONEX GROUP

クリプト：暗号資産市場が回復基調にあり取引量が増加。
IEO第2号案件（FNCT）が収益増加に貢献。

■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 +48.9%（+520）

※カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他（+427）
- トレーディング損益（+93）※

※

販売所売買代金	
2023年3月期 3Q	276億円
2023年3月期 4Q	303億円

18

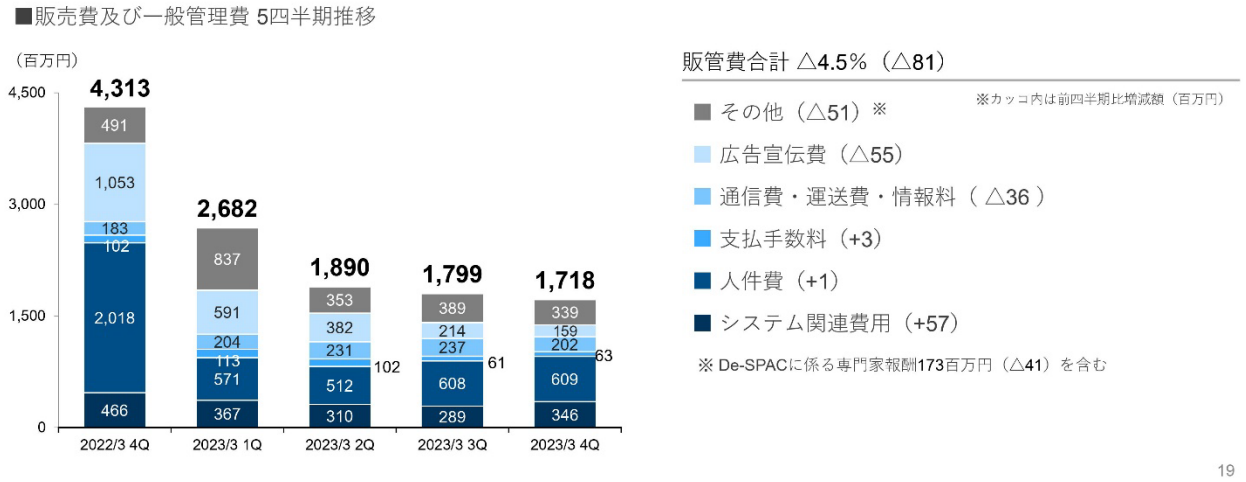
それから、クリプトアセット事業セグメントの収益でございます。

こちらは暗号資産市場、および暗号資産価格が期末に向けて回復の兆しが見られたことがございまして、取引量が増加し、トレーディング損益は増収となっております。

また、第 2 弾の IEO がございまして、こちらに係る収益が増加しておりますため、その他の収益の増加しております。その結果、営業収益は前四半期比で見ますと 48.9%増の 15 億 8,300 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：市況に合わせてさらに広告宣伝費を抑制し、販管費を削減。



一方、費用でございますが、引き続き広告宣伝費を抑制しております。さらに前四半期から 26%削減しておりまして、販管費全体では 4.5%減の 17 億 1,800 万円となりました。こちらは、その他の費用の中に De-SPAC に係る専門家費用、1 億 7,300 万円が計上されておりますので、これがなければ営業黒字だったことになります。

クリプトアセット事業セグメント、コストをできる限り抑制して、市況の回復を待っている状況ではありますけれども、そのようなかたちになっております。

2023年3月期（12ヶ月） MONEX GROUP

日本セグメントの安定的な利益創出や、米国セグメントの戦略転換に伴う業績改善施策が奏功し、暗号資産市場低迷に伴うクリプトアセット事業の減収をカバー。連結税引前利益は**47億円**。

日本	2022年3月の日本株委託手数料改定後も、残高ベースの収益をもたらす商品・サービスが安定的に伸長。好調なFX収益や米ドル預り金運用益も収益貢献し、セグメント利益は**58億円**。
米国	顧客預り金からの金利収益が大幅に増加し、営業収益は過去最高を記録。営業利益13億円と黒字化するも、第2四半期に戦略転換による一時費用を計上し、セグメント損益は**△2億円**。
クリプトアセット	暗号資産市場の低迷が続いた影響で取引量が減少。広告宣伝費を大幅に削減し、費用全体をコントロール。セグメント損益は**△9億円**。（De-SPAC関連費用は約11億円）
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**△2億円**。
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**。

20

簡単に 12 カ月をご説明申し上げます。20 ページ、サマリーになりますけれども、2023 年 3 月期の連結税引前利益は 47 億円でございました。

日本セグメントは、日本株委託手数料引下げを 2022 年 3 月、1 年前に実施しておりますので、これが減収要因ではあったのですが、FX 収益が増加したり、あるいはアセマネモデルが進捗しており、投資信託に係る収益もございましたので、セグメント利益は 58 億円でございました。

米国セグメントは、昨年 8 月の戦略転換以降、業績が大幅に回復しておりまして、過去最高の年間収益となっております。一方で利益側は、その戦略転換に伴う一時費用、約 15 億円をその他の費用で計上していることから、セグメント損失で着地しております。

また、クリプトアセット事業セグメントでございますが、大変厳しい 1 年でございました。De-SPAC 関連専門家報酬を 11 億円ほど計上しておりますので、その結果でセグメント損失 9 億円でございますから、もし De-SPAC 関連費用がなかりせば、セグメント黒字だったことになります。

前年同期比（12ヶ月）実績（連結）

MONEX GROUP

（百万円）	2022年3月期 (2021年4月-2022年3月)	2023年3月期 (2022年4月-2023年3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	83,549	73,316	△10,234	△12%	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 P23、25、27
販売費及び一般管理費	68,601	68,487	△113	△0%	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 P24、26、28
うち広告宣伝費	14,121	8,489	△5,632	△40%	
営業利益相当額	14,949	4,829	△10,120	△68%	
その他収益費用（純額）	5,852	△160	△6,012	-	
税引前利益	20,801	4,669	△16,132	△78%	
親会社の所有者に帰属する利益	13,017	3,392	△9,625	△74%	
EBITDA	23,367	13,371	△9,996	△43%	

21

こちらが、連結の数字でございます。

申し上げましたとおりですが、2023 年 3 月期、12 カ月で見ますと金融費用等控除後営業収益は、12%減の 733 億 1,600 万円となりました。こちら、暗号資産市場が大きく落ち込んだことが大きな要因となっております。

販管費は、一方で横ばいで 684 億 8,700 万円となっております。

前年同期比（12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	2023/3	2022/3	2023/3	2022/3	2023/3	2022/3	2023/3	2022/3	2023/3
金融費用及び売上原価控除後営業収益	30,438	30,940	23,579	過去最高 34,503	28,621	7,369	1,222	1,053	465	308
販売費及び一般管理費	25,250	27,145	29,587	33,176	14,909	8,090	1,083	1,205	89	91
うち広告宣伝費	1,725	1,862	6,509	5,148	5,745	1,346	163	158	1	0
営業利益相当額	5,188	3,794	△6,008	1,327	13,712	△721	139	△151	376	218
その他収益費用（純額）	6,777	1,986	451	△1,554	157	△155	32	△7	△0	△2
税引前利益	11,965	5,781	△5,557	△227	13,870	△876	171	△158	376	216
親会社の所有者に帰属する利益	8,000	3,954	△5,024	1	9,707	△568	131	△161	227	233
EBITDA	10,294	8,508	△2,364	6,548	14,313	△238	246	△25	376	218
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

セグメント別に見ますのが、こちらでございまして。

申し上げましたとおり、アメリカにつきましては年間の収益、過去最高となっております。

真ん中のクリプトアセット事業セグメントにおいて、収益 200 億円超減収となっているのですが、米国セグメントで 110 億円ほど戻しているかたちで、減収幅を抑えたかたちになっております。

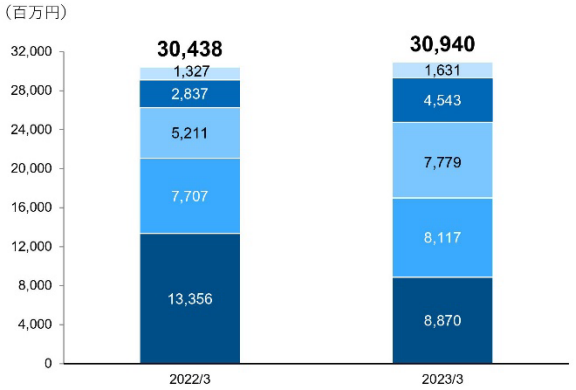
利益面では、営業利益の欄をご覧いただきますと、米国セグメントが年間を通しても大きく改善したことがお分かりいただけるかと思います。

前年同期比（12ヶ月） 収益増減分析

MONEX GROUP

日本：FX収益や米ドル預り金運用益に加え、新生銀行からの口座移管やIFA事業の拡大に伴う収益増が、日本株現物手数料改定による委託手数料減収をカバー。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 前年同期比較



※ 財務会計の勘定科目との相違点：（1）委託手数料に計上されているポイントサービスに関する損益をその他に振り替え。
（2）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。

金融費用及び売上原価控除後営業収益 +1.6%（+502）

※カッコ内は増減額（百万円）

- その他（+304）
- 投資信託関連（+1,706）※1
- FX・債券関連収益（+2,568）※2
- 金融収支（+410）※3
- 委託手数料（△4,487）※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 +1,438、投資顧問料 +252

※2 FX収益 +1,140、米ドル預り金の為替スワップ運用益 +1,353

※3 信用収支 △539、貸株収支 +250、米ドル預り金の定期預金利息 +583

※4 日本株委託手数料 △3,648 (△35%)
一営業日当たり株式（ETF等含む）二市場個人売買代金 +2%
米国株手数料 △835（△30%）

23

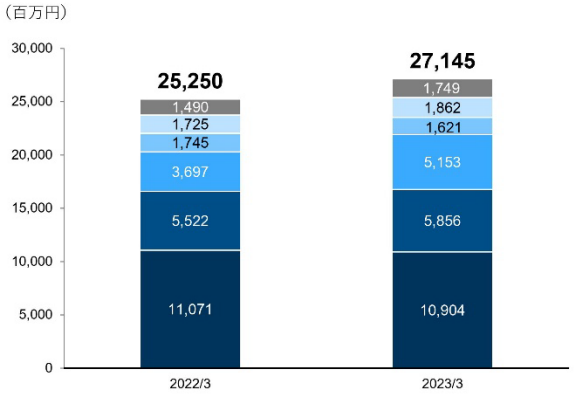
ここからはさらりとご説明しますと、日本の年間につきましてはやはり委託手数料、日本株の手数料引下げの影響がフルイヤーで効いてきておりますので、委託手数料が減っておりますが。それ以外の収益源を強化したことがございまして、売上、営業収益全体で見ますと微増というかたちで着地しております。

前年同期比（12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る収益の増加に伴って支払手数料が増加するも、システム投資含め費用は適切にコントロール。

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



販管費合計 +7.5%（+1,895）

※カッコ内は増減額（百万円）

- その他（+258）
- 広告宣伝費（+137）
- 通信費・運送費・情報料（△124）
- 支払手数料・取引所協会費（+1,456）※
- 人件費（+334）
- システム関連費用（△166）

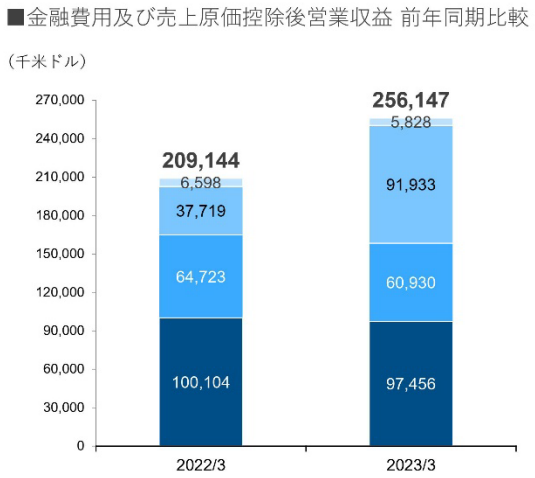
※ 新生銀行からの口座移管およびIFA/PB事業による支払手数料の増加 +1,199

24

費用、こちらは支払手数料が増えているのですが、これは新生銀行からの口座移管に伴いまして、それらの口座が稼働したことによって当然、売上も収益も増えているんですけれども、その収益に見合う支払手数料も発生しておりますため、支払手数料が増えたかたちです。

前年同期比（12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大幅に増加し、収益全体は前年同期比22.5％増加。
過去最高収益を記録。



金融費用及び売上原価控除後営業収益 +22.5％（+47,003）

※カッコ内は増減額（千米ドル）

- その他（△770）
- 金融収支（+54,214）
- その他受入手数料（△3,793）※
- 委託手数料（△2,648）※

※ VIX日次平均：20.2 → 24.5（+21%）
DARTs：217,405 → 213,993（△ 2%）
DARTs（株式）：△15%
DARTs（オプション）：+8%
DARTs（先物）：+22%

25

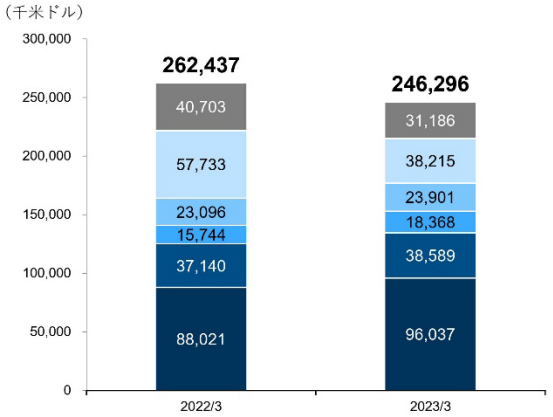
米国は、金融収益が大きく伸びたかたちです。米ドルベースで前期比、全体の収益ですと金融収益で 2.4 倍になっております。棒グラフ上から二つ目でございます。その結果、営業収益全体でも 22.5%増のかたち、2 億 5,600 万ドルで着地しております。

前年同期比（12ヶ月） 費用増減分析（米ドル建て）

MONEX GROUP

米国： 戦略転換により当期第2四半期以降は広告宣伝費や専門家報酬が大幅に減少。
2022年8月の人員削減で退職金を計上したこともあり12か月比較では人件費増。

■販売費及び一般管理費 前年同期比較



販管費合計 △6.2%（△16,141）

※カッコ内は増減額（千米ドル）

- その他（△9,517）
- 広告宣伝費（△19,518）
- 減価償却費（+805）
- 通信費・運送費・情報料（+2,623）
- 支払手数料・取引所協会費（+1,449）
- 人件費（+8,016）※

※ 2023年3月期2Qに、退職金2.1百万米ドルを計上。
従業員数（12ヶ月平均）661名 → 700名（2023年3月末時点：656名）

26

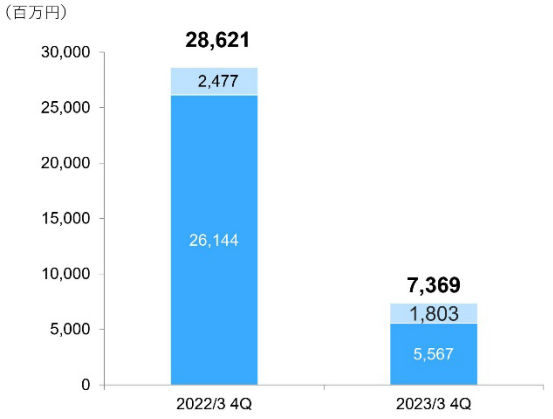
米国の費用は、一方でそのように収益が大きく伸びたのとは異なりまして、販管費はかなり抑制できております。昨年 8 月に人員を削減しておりますため、それに伴う一過性の退職金も発生しておりました。そのため人件費は増えているんですけれども、その戦略転換に伴いまして広告宣伝費は大幅に削減しておりますため、販管費合計ですと 6.2%減となります。

前年同期比（12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、トレーディング損益が大幅に減少したものの、
顧客保有暗号資産数量は前年比で増加するなど、強固な顧客基盤を有す。

■金融費用及び売上原価控除後営業収益 前年同期比較



金融費用及び売上原価控除後営業収益 △74.3%（△21,252）

※カッコ内は増減額（百万円）

- その他（△674）
- トレーディング損益（△20,578）※

※

販売所売買代金	
2022年3月期 1-4Q	5,684億円
2023年3月期 1-4Q	1,571億円

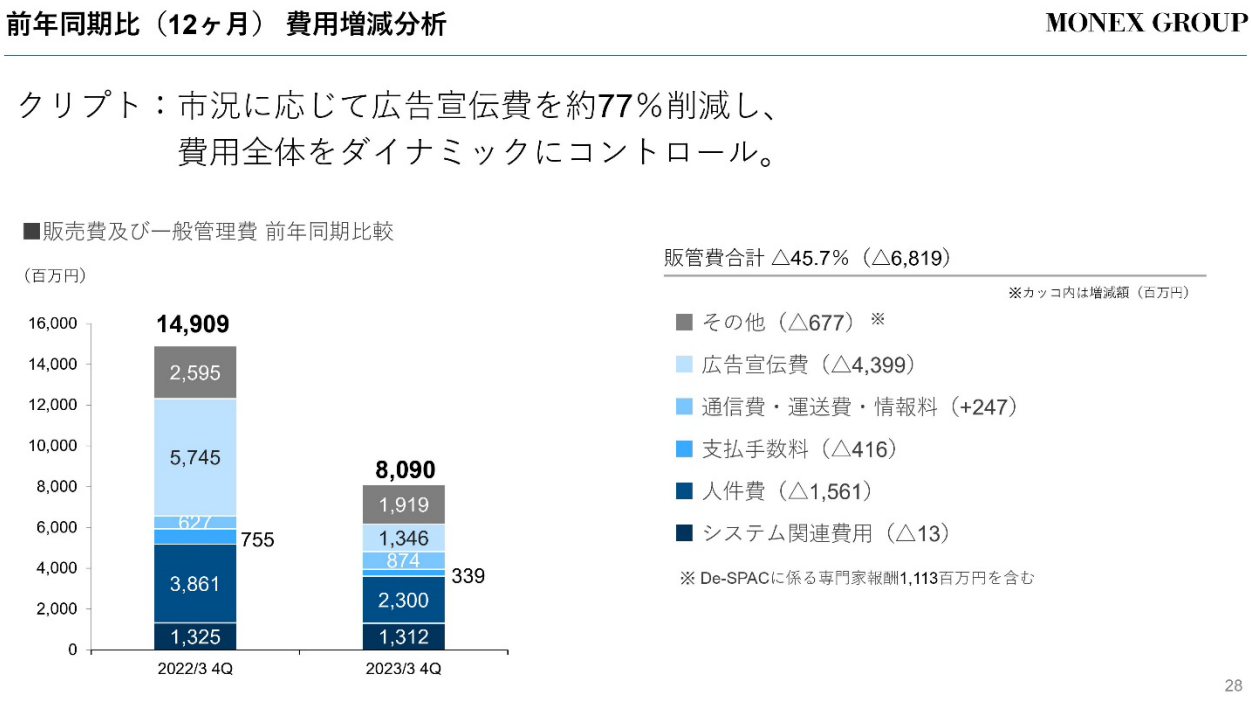
顧客保有暗号資産数量	前年度末比較
BTC	+22%
ETH	+16%
XRP	+3%

27

クリプトアセット事業セグメントは、グラフをご覧いただきますと分かるとおり、大変厳しい 1 年ではございました、市場環境の影響で。トレーディング損益が大きくマイナスになったかたちなんですね。

しかしながら、右下をご覧いただきますと、こちらお客様の保有暗号資産のコイン数、数量を 22 年 3 月末と 23 年 3 月末で比較しておりましたところ、ビットコイン、イーサリアム、リップル、これら 3 コイン、ほかもそうだと思いますけれども、少なくともこれら三つにつきましては保有数量が増加しております。

これはすなわち、価格が落ちていたりはしたんですけれども、お客様の顧客基盤、あとから松本からご説明しますが、口座もしっかりととれていますし、実際にお客様は外に出ていっているわけではなくて、コイン数は残っておりますので。市場が戻ってくるのを今、待っている状況になっております。



費用は市況に合わせて、かなり抑制しました。特に、広告宣伝費を大幅に削減しております。このその他の費用、約 19 億円の内訳として、約 11 億円が De-SPAC 関連の専門家報酬になっておりますので、それら De-SPAC 関連費用がなければ黒字を維持できていた期になります。

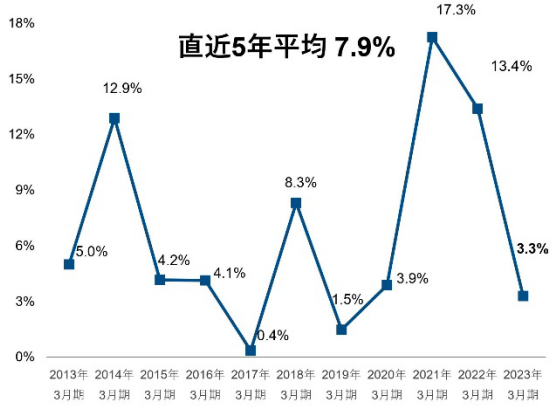
株主還元実績

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



29

最後に株主還元で、いくつかご報告させていただきます。

今日配当予想を出しておりますけれども、期末配当額につきましては 1 株当たり 7.9 円としております。先ほど松本からもありましたけれども、第 4 四半期を見ますと日米の証券事業で底堅いことが確認できておりまして、EBITDA も約 50 億円ぐらい、3 カ月間でございます。こういったことを背景に、しっかりと 7.9 円ということで増配とするかたちで出しております。

インベスターズ・ガイド

MONEX GROUP

株主還元の方針と実績

■株主還元に関する基本方針

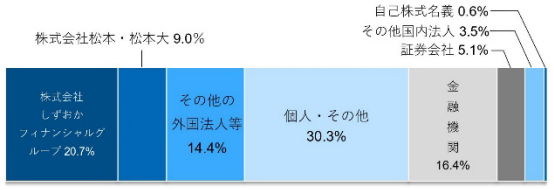
"1株あたりの配当金を半期7.5円以上として安定的な配当を行うとともに、経営判断に基づき機動的に自己株取得を行う。"

■株主還元の実績

経営環境や米国子会社を始めとする業績状況およびグループ財務基盤等の状況に鑑み、2022年11月~2023年2月にかけて自己株取得を実施。その結果、約1,100万株（約50億円分）を取得し、うち950万株を3月末に消却済。

主要株主・株式の分布状況、一株当たりの指標

■主要株主および株式分布状況（2023年3月末）



※2023年3月末基準日の株主名簿をもとに当社作成
※発行済み株式総数（2023年3月末）：257,947,100株

■一株当たり指標

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
一株当たり親会社所有者帰属持分(BPS)	297.28円	297.70円	347.67円	391.64円	388.67円
親会社所有者帰属一株当たり当期利益(EPS)	4.42円	11.59円	55.82円	50.00円	12.85円
親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)	1.5%	3.9%	17.3%	13.4%	3.3%
一株当たり配当金	5.4円	5.9円	12.0円	15.3円	15.7円

30

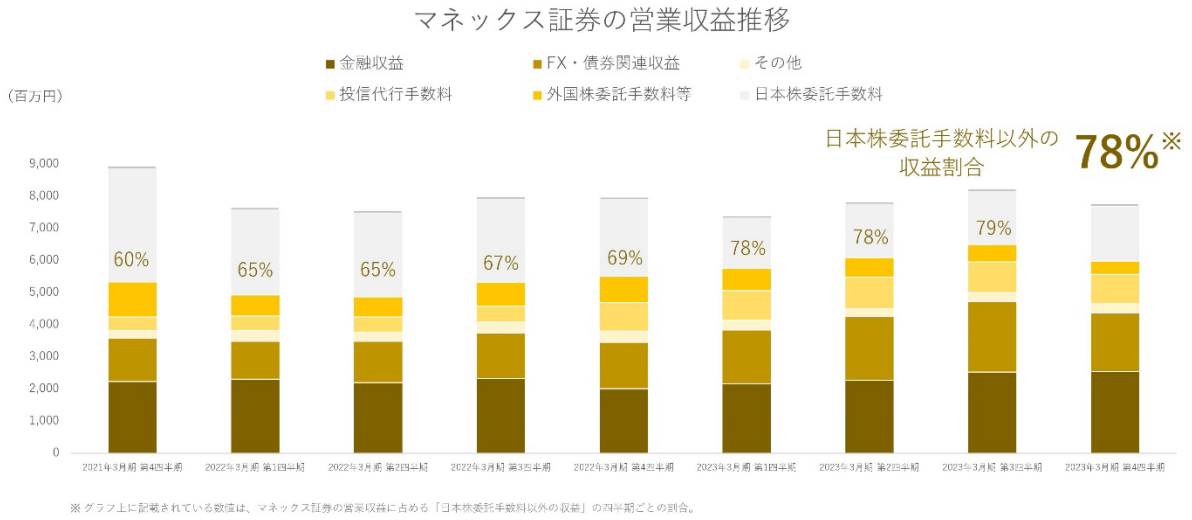
それから、次にこちら左側ですけれども、株主還元の実績として自社株買いを行ったことを記載しております。私ども、経営判断に基づき機動的に自社株買いを行う基本方針の下、昨年の 11 月から今年の 2 月末まで 50 億円、1,100 万株の自社株買いを実施いたしました。期末、3 月末に 950 万株の消却を行っております。

以上、私のほうから連結業績と株主還元についてご報告申し上げました。

松本：では、次に各セグメントのビジネスのアップデートを簡単にしたいと思います。

ビジネスアップデート 日本セグメント 1/5 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 ページから、日本セグメントです。

こちらはアセマネモデル化を進める中で、日本株委託手数料への依存をずっと減らし続けているチャートになります。

投資信託は積立サービスが拡大。米ドル預り金運用が米国株関連収益をサポート。

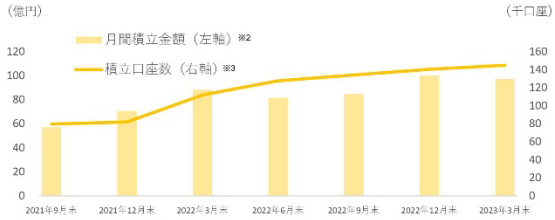
投資信託

- イオン銀行との金融商品仲介に係る業務提携を発表し、2024年1月には投資信託残高1,830億円※1をマネックス証券へ移管予定。
- 毎日つみたてサービスやクレカ積立サービス、投資信託積立残高の増加が加速。

米国株関連取引

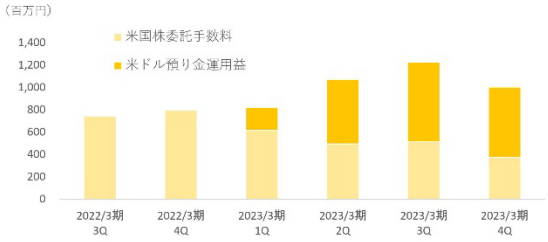
- 米国株信用取引サービスを2023年1月23日に開始。
- 米ドル預り金を為替スワップ等で運用。2022年度は金利上昇もあり難しい株式相場だったため米国株取引は減少したが、米ドル預かり金（米国株取引待機資金）は維持し、同運用益が増加。

月間積立残高



※1 2022年3月末時点。※2 国内籍投資信託（MRF除く）、外国籍投資信託（MMF含む）、iDeCo、ON COMPASS、マネックスアドバイザーの合計積立残高。
※3 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）。

米国株関連収益



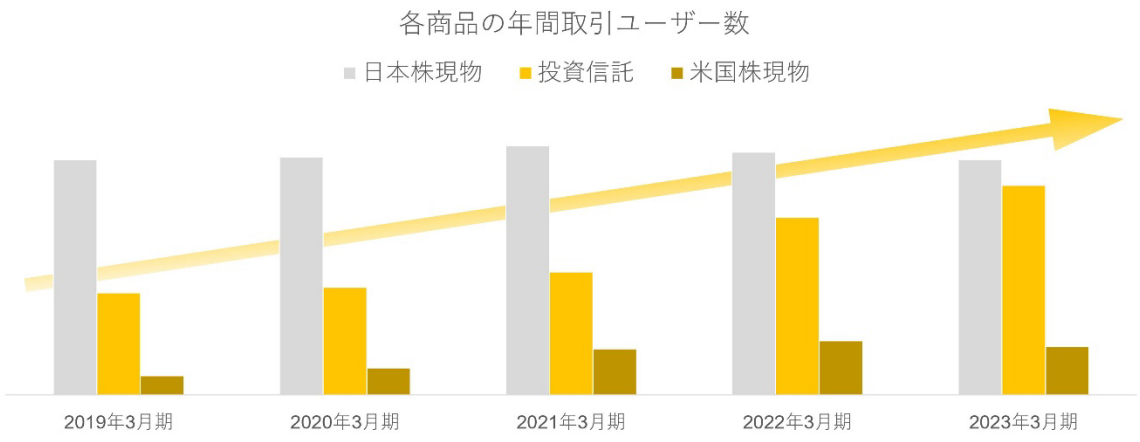
33

次ページが、投資信託の積立が順調に進んでおりまして、イオン銀行からの移管も予定されておりますし、こういったかたちで投資信託ビジネスがしっかりと伸びてきていることを表しております。

あと右のチャートが、これは米国株のビジネスなのですが、マーケットが弱かったりした中で委託手数料が減る一方で、金利が上昇して金利収入は増えたと。すなわち、金利が低くてボラティリティが高いときには手数料収入が多く、金利が上がってボラティリティが下がったりとか、あるいは株が弱いときには委託手数料は減るけれども、金利収入が増えると。そういったかたちでオフセットするような、そのような収益の構造になっています。

ビジネスアップデート 日本セグメント 3/5 MONEX GROUP

日本株取引ユーザー数は安定的に推移する中、
投信・米国株等の日本株以外の商品取引ユーザー数は着実に増加。



34

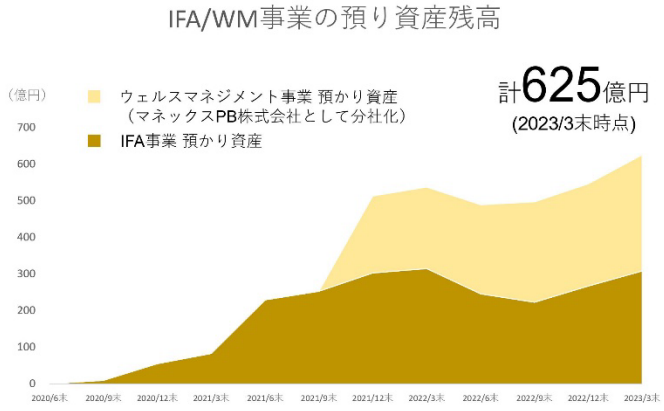
34 ページは、マネックス証券店内における各商品の取引ユーザー数なんですけれども。

ご覧いただくと分かりますように、日本株以外の投資信託などの取引ユーザー数が順調に増えておりまして。このアセマネモデル化というか、株式のお客様のディスクレッショナルな判断で売買する、そこから派生する手数料への依存度を減らそうということが、着々と進んでおります。

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）事業は順調に成長。預かり資産は約625億円に。

専業会社を設立し、WM事業をさらに強化へ



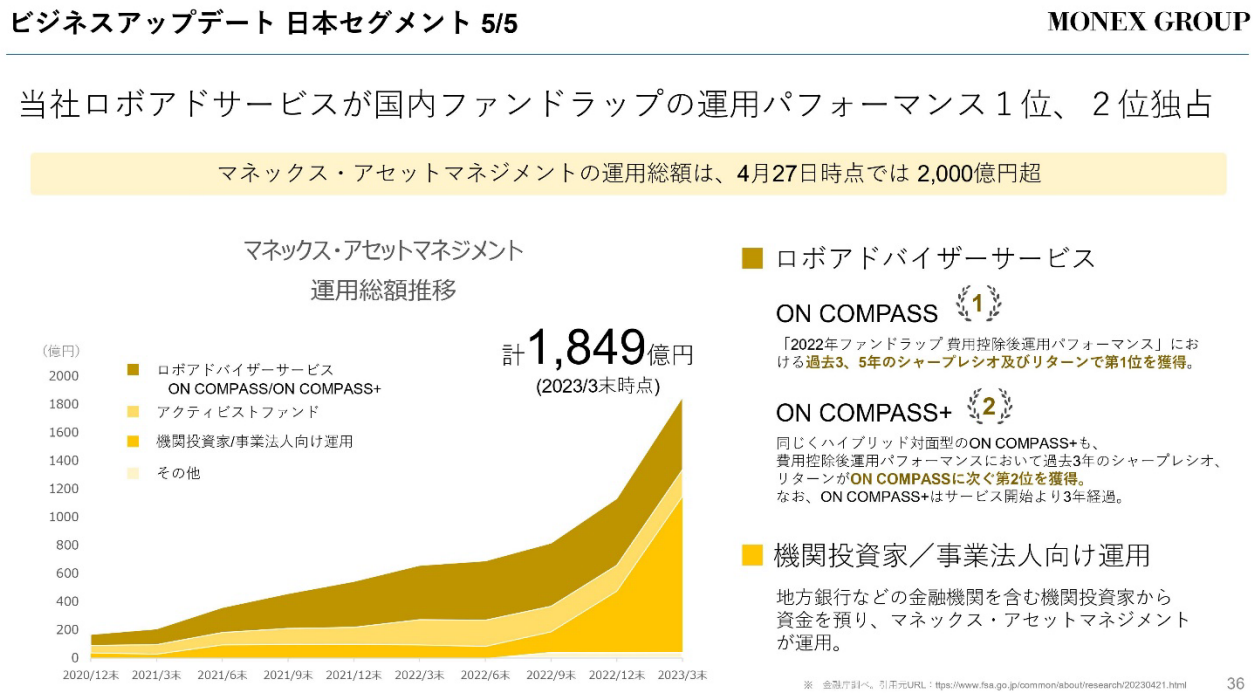
・マネックス証券では2020年にIFA事業、2021年にWM事業を開始。過去3年間で両事業の合計預かり資産は約625億円に。

・昨年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は同年11月に名古屋オフィスを開所。

・マネックス証券は、静岡銀行との顧客紹介等に関する協業を今年2月に発表。今後もWM事業やIFA事業を核に、アセマネモデルをさらに進化させていく。

35

IFA とかウェルスマネジメントビジネスは、このチャートでありますように、下の濃い色のほうが外部の IFA、上の薄い色のほうが当社グループ内の、マネックス PB 株式会社経由の預かり資産になりますけれども、順調に増えておりまして。マネックス PB のほうは去年の 11 月に、名古屋にもオフィスを開かせていただきました。



マネックス・アセットマネジメントですけれども、二つほどニュースがあります。

一つはこのチャートにあるように、3 末時点で 1,849 億円の AUM だったのですが、今足元では 2,000 億円を超えました。このマネックスグループの中のビジネス、一般的にボラティリティの高いビジネスが多い中で、アセマネビジネスはボラティリティがきわめて低く、SaaS モデル的に積み上がっていくかたちなわけですけれども、ご覧いただくと分かりますように順調にアセットを積み上げております。

加えて、右にありますけれども、これは今日プレスリリースを打っておりまして、先週の金曜日、金融庁から発表されたわが国におけるファンドラップのパフォーマンスの発表がございまして。2022 年のファンドラップ、全ての商品の費用控除後の運用パフォーマンスを見ますと、ON COMPASS、これはウェブ経由のラップ口座、ラップ運用をしている商品で、マネックス・アセットマネジメントが運用しておりますけれども、こちらが過去 3 年、過去 5 年、どちらでもシャープレシオもリターンも 1 位。

かつ、2 位の商品は他社に比べて、リターンは 2 倍以上、3 年も 5 年も。シャープレシオでも約 2 倍という、きわめて良いパフォーマンスを出しております。

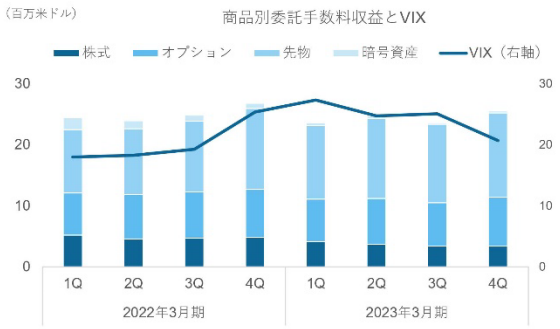
ON COMPASS+、これは地方金融機関等と連携するハイブリッドのものですけれども。こちらは運用成績がまだ 5 年なくて、3 年の部しかないんですが、3 年で見るとやはり第 2 位と、シャープレシオでもリターンでもというかたちになっておりまして。きわめて良い運用成績を残しており、そういったこともありまして、しっかりと全体の AUM も増えております。

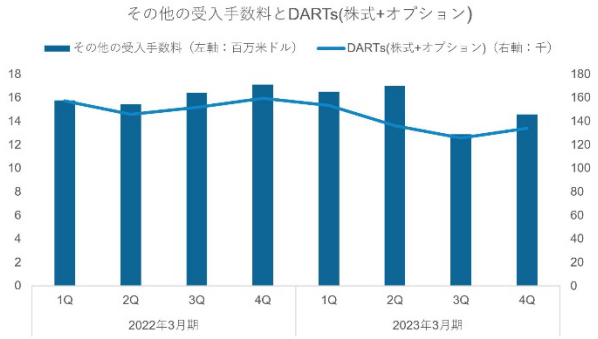
ビジネスアップデート 米国セグメント 1/4 MONEX GROUP

VIXは前四半期比で低下したものの、大口顧客による取引増もあり先物取引は堅調に推移。
株式・オプション取引も増加し、その他の受入手数料も増加。

委託手数料およびその他の受入手数料の推移

アクティブトレーダーはVIX下降局面でも積極的に取引したため、先物委託手数料は好調に推移。
株式・オプション取引件数（DARTs）の増加により、その他の受入手数料も増加。





37

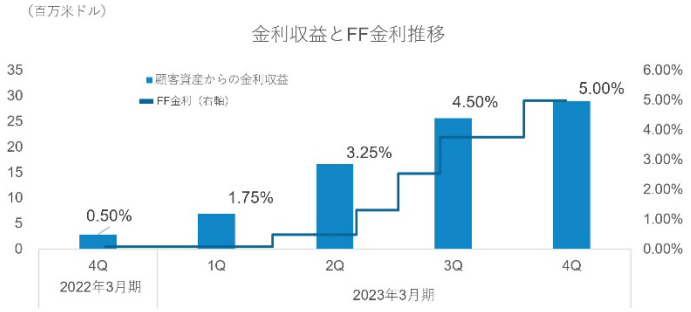
次のページから米国になります。こちらは左が VIX が下がっても手数料収入があまり変わりませんということを表しておりまして、右もこれは PFOF を中心としたその他の受入手数料も、順調に推移している。

ですから、マーケットが下がったりとか、VIX が下がるとか、そういうことがあるんですけれども、そんな中でもトレードステーションにおいては売買手数料収入も、あるいはその他受入手数料収入も順調であることが見てとれます。

米国金利が引き続き上昇し、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金利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

前四半期比 **+3.3**百万米ドル

前年同四半期比 **+26.1**百万米ドル

38

38 ページは、米国における金利収入の状況です。

足元の金利が上がってきて、今ここにあるように 4Q でも高い金利収益を誇っています。

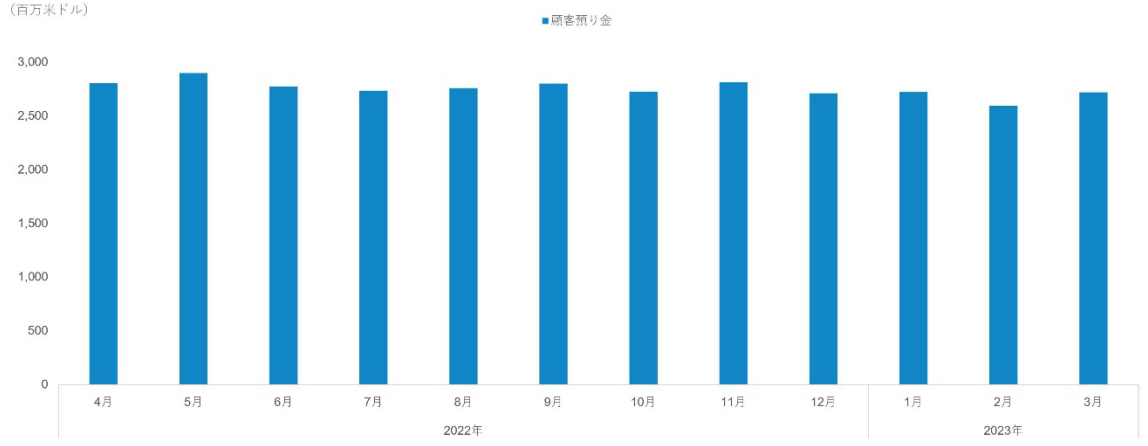
今後、FED（米中央銀行）は金利を上げ続けることはしないかもしれませんけれども、急に下げることではなかろうと考えると、この 1Q、2Q、3Q、4Q と金利が上がってきて金利収入が増えていて、ここから先は今度は一番高いところが、そのまま横になるようなかたちなので。そういうふうに考えますと、米国セグメントのこれからの期に関しましても、前のページから分かるように順調な受入手数料とともに、順調な金利収益が期待できると思われます。

ビジネスアップデート 米国セグメント 3/4

MONEX GROUP

シリコンバレーバンク破綻後においても、トレードステーションにおける顧客預り金は安定的に推移。

金利収益の原資となる顧客からの預り金は安定推移



39

39 ページ、シリコンバレーバンクの問題のあとに一部地銀で預金が半分になるとか、そういうのがありますけれども、ここで分かりますように、トレードステーションにおいては預かり資産には全く影響が出ておりません。

ビジネスアップデート 米国セグメント 4/4

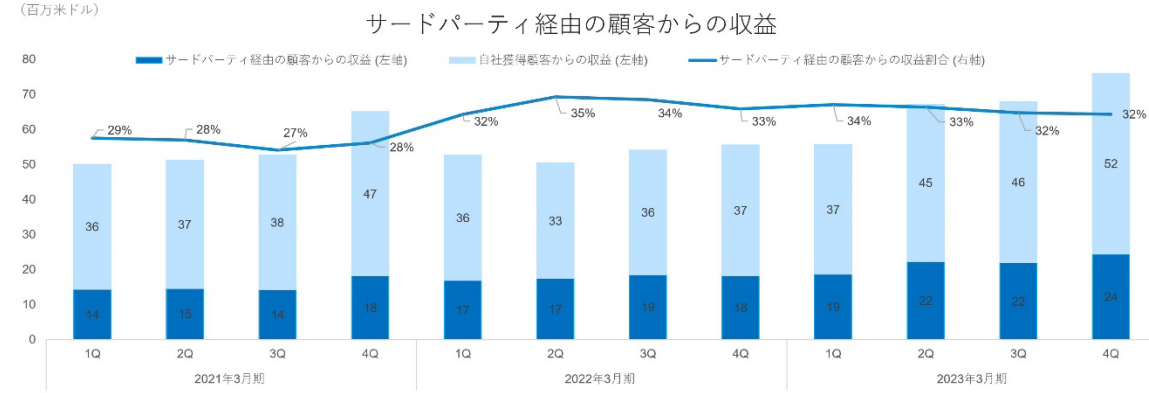
MONEX GROUP

サードパーティとの連携を図り、アクティブトレーダー層の獲得を目指す。

サードパーティ経由の顧客からの収益の推移

自社獲得顧客からの収益およびサードパーティ経由（API連携等）の顧客からの収益はともに成長し、サードパーティ経由の顧客からの収益の割合は30％程度で推移。

サードパーティ経由の顧客からの収益



40

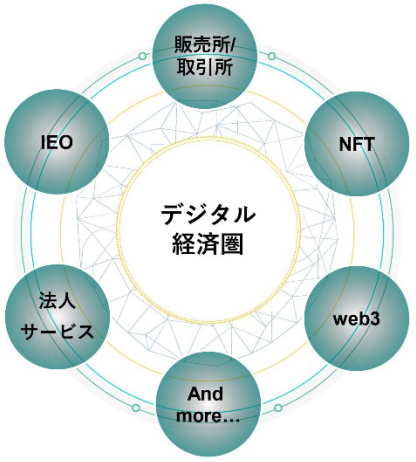
また、De-SPAC 上場を目指すときにいったん一般投資家を多くとろうとしたんですけれども、戦略を見直して De-SPAC 上場をやめて、もともと得意なアクティブトレーダー層をしっかりとっていこうと。

特に API 連携した TradingView とか、サードパーティー経由での獲得は大変重要なんですけれども、このグラフで分かりますように、しっかりと全体のアクティブトレーダーの獲得が順調に進んでいて、かつこういう API 連携によるサードパーティーからの流入も、安定的に増えております。

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 1/6 MONEX GROUP

コインチェックはデジタル経済圏の創出および中長期的な収益多様化を目指す。

デジタル経済圏の創造



Coincheck for Business

- 法人の顧客専用窓口を設置し、暗号資産やNFTの購入および売却、会計処理、IEOの検討など、法人顧客のニーズに合わせて提案を行う。

Coincheck IEO

- 2021年の国内案件第一号に続き、「フィナンシェトークン（FNCT）」の新規販売を実施。

Coincheck NFT (β版)

- 暗号資産取引サービスのCoincheckの顧客基盤を活用し、Animoca Brandsとの戦略的提携等を通じて、世界的なNFTを多く扱い、国内産業をリード。

Oasis TOKYO・Oasis KYOTO・Oasis MARS

- メタバース内にCoincheck独自のコミュニティーを建設中。クリエイターやアーティストとも連携し、収益機会を探求していく。

41

コインチェックです。仮想通貨のトレーディングはもちろん相場の回復でかなり増えるとは思いますけれども、なかなかアメリカの状況とかもあって不透明なところもある。一方でしっかり当社において 2 つ目、日本において 3 個目の IEO を成功させましたし、そういったビジネスであるとか、NFT、web3 関係。これはメタバースのこととかビジネスとか、そういうのを進めております。

また、法人サービスも始めておりまして、この仮想通貨トレーディング一本足打法にならないような、もっと広いデジタル経済圏の創出と、それによる中長期的な収益の増加と多様化に取り組んでおります。

国内暗号資産交換業者として、4年連続アプリダウンロードシェアNo.1。

販売所/取引所事業

アプリダウンロードシェア
4年連続国内No.1※1
累計アプリDL数 557万
前四半期末比 +2%
前年度末比 +12%

口座数
国内シェア28 %※2
180万口座
前四半期末比 +2%
前年度末比 +11%

顧客保有ビットコイン数量
2023年3月末時点
+22%
(2022年3月末比)

ビットコイン現物取引高
年間国内No.1
(2022年1-12月)

カスタマーサポート対応※3
暗号資産交換業で唯一かつ初
最高評価 三つ星獲得

取扱い通貨数※4
21通貨
(2023年1月末から+3通貨)

※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 2023年2月末時点。JVCEA1株会員33社中。JVCEA: https://jvcea.or.jp/about/statistics/
※3 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。 ※4 2023年4月27日現在

42

42 ページは、いくつかマトリックスです。

引き続きコインチェックは国内においてシェアナンバーワンの、何をもってザ・ナンバーワンかってなかなか難しいんですけれども、ナンバーワンクラスを維持しておりまして。

かつ、さっき清明の話にもありましたけれども、右上を見ていただきたいのですが、1 年前に比べてビットコインの店内保有数、お客様の保有ビットコイン枚数というんですか、ビットコイン数が22%増えています。しかも左にあるように、順調に顧客基盤を増やしておりまして、要はクリプトウィンターとかいわれますけれども、顧客基盤はより増えて強くなっており、かつそのお客様たちがビットコインの買い増しをしている。

もしくは、新しく口座を開けたお客様がビットコインを買っているということで、風さえ吹けば、このビットコイン等の価格さえ上がってくれば、顧客基盤も強固であるし、お客様もこういう中でちゃんと押し目買いをしていることが分かりますので、今後のビジネスに対する期待が分かっていただけるかと思います。

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 3/6

MONEX GROUP

法人のお客様窓口を開設。多様なニーズをとらえ、法人向けサービスの活性化を目指す。

法人向けサービス

法人顧客からの相談内容（例）

①NFT、web3、メタバース事業関連
・NFT販売代金（暗号資産）の円への交換
・法人で保有する暗号資産の管理

②マイニング事業関連
・受取用ウォレットの準備
・マイニング報酬の円への交換

③STO (Security Token Offering)
・投資家にSTO報酬として暗号資産を付与する際の手間とコストの削減

43

先ほど申し上げたように、43 ページ、法人向けのいろいろなニーズが増えておりまして、ビットコイン等だけではなくて NFT も含めて、そういった法人向けのビジネスも始めております。

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 4/6

MONEX GROUP

暗号資産交換業の優位性を土台に、収益多様化へ向けた取り組みが進捗。

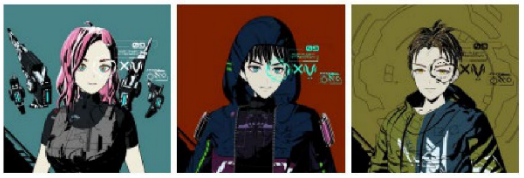
暗号資産事業-IEO

・IEO第2号案件(FNCT)実施

IEO申込総額は、受付開始から60分で調達目標金額の10億6600万円を突破し、最終的には申込倍率18.78倍となる200億円超の需要を喚起。

NFT・メタバース事業

- “2035年の近未来都市”をコンセプトに メタ バース×NFTコミュニティ「OASIS」を展開。
- コミュニティへのアクセス権をユーティリティとした独自NFT「OASISCOMMUNITY PASS NFT（OCP）」を2023年5月に発行・販売予定。
- フロントランナーとしてweb3コミュニティを形成しトークン経済圏を創出する。



44

また、IEO はファイナンス額が約 10 億円に対して、ブックビルディングが約 200 億円ということで、ビットカバーが約 20 倍という順調な、IPO と比べても似たような規模のファイナンスができ

るわけですから、今後わが国における新しい資金調達の方法として、きわめて有望であると考えております。

また、メタバースも Oasis TOKYO、Oasis KYOTO 等を中心に、あと最近本も出しまして。本屋さんへ行くと資産運用のコーナーじゃなくて、学術本みたいなところに置いてあったりもするんですけれども、メタバースに関する本もコインチェック・天羽のほうから出版したりして。全体こういったもののコミュニティのビルディングを進めています。

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 5/6 MONEX GROUP

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。

グローバルな人材や事業機会を確保するため、ナスダック上場を目指す

- ナスダックに上場しているThunder Bridge Capital Partners IV, Inc.（THCP）と合併することで、CCGはナスダック上場を目指す。
（BCA契約※2は2023年7月2日まで有効）

- CCGは、THCPとの協働により米ナスダックへ上場することで、グローバルな投資家へのエクスポージャーを獲得。グローバルな人材採用や企業買収を行う上でも、採用通貨・買収通貨として世界的に有効な米ナスダック上場株を活用することができるため、暗号資産事業のさらなる拡大を目指すことが可能に。

※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

45

コインチェックの上に、オランダにつくったコインチェックグループを、アメリカ NASDAQ に上場している SPAC と合併させて上場させる、いわゆる De-SPAC 上場のプロジェクトは引き続き進んでおります。何をもって順調というかはありますけれども、しっかりと SEC との間のやり取りを進めておりまして、引き続きわれわれはこのコインチェックグループの US NASDAQ への上場に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 クリプトアセット事業セグメント 6/6

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

販売所 / IEO
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

NFTs
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

web3
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

デジタル資産ソリューションの拡大

法人口座 / 機関投資家
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

金融サービス
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

オンランプサービス
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

グローバル展開
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

46

46 ページは、これは前からあるページですね。今後コインチェックグループで展開する内容。

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

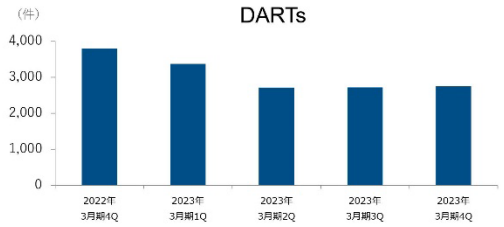
MONEX GROUP

当社関連会社が運営するソーシャルインパクト投資ファンドは、東京都等の複数の出資により、運用額計31億円で一次募集を完了。

アジア・パシフィックセグメント

マネックスオーストラリア証券
事業採算に鑑み、事業閉鎖。
顧客口座の他社移管を4月初旬に顧客通知済。

マネックスBoom証券（香港）
- 残有口座数：2.3万口座（前年同四半期比+4%）
- DARTs：2,752（前年同四半期比△28%）



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EXIT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。

・東京都、明治安田生命保険相互会社および当社による LP出資コミットにより、計31億円でファーストクローズ
・今後も運用額100億円を目指し、LP出資者を募集

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。

47

47 ページは、アジア・パシフィックに関しましては、オーストラリアのビジネスは収益性があまり大きく伸びそうもないということで今、もう閉じ始めております。

また、右側は投資セグメントですけれども、東京都を LP とした東京都に選ばれたソーシャルインパクト投資ファンド、当社 GP とやっているものなどで、しっかりと大変成績が当社のベンチャー、投資事業は良いわけですけれども、これもしっかりと育てております。

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

個人の生涯バランスシートの最良化を目指す企業理念のもと、新規事業を推進。

教育事業（STEAM教育・バイリンガル教育）

株式会社ヴィリング

STEAM教育事業

161 School 2,745 Students

株式会社ヴィリングは、STEAM教育の民間教育施設を運営。

株式会社Selan

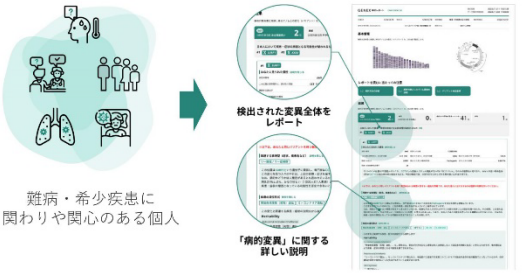
株式会社Selan（2022年11月よりグループ参画）は、バイリンガル講師による自宅英語学習サービス「お迎えシスター」を運営。

ゲノムプラットフォーム事業

ジーネックス株式会社は『全ゲノム検査』サービスを提供開始
～難病・希少疾患に不安を抱えるあなたとあなたの大切な人へ～

[好評につきキャンペーン期間延長]
記念特別価格 39,800円（税込 43,780円）で提供開始（2022年12月～）

ジーネックスの全ゲノム検査レポート



難病・希少疾患に
関わりや関心のある個人

48

「個人の生涯バランスシートの最良化を目指そう」という企業理念の中での、教育事業やゲノムプラットフォーム事業、こちらもまだ小さいですけれども、着実に育ってい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

ダイバーシティおよび人的資本の充実に取組み、サステナビリティ経営を推進。

オランダNGO法人「Equileap」が選定するGender Equality Scoreにて、当社が国内10位を獲得

GPIFが新規採用の国内株ESG指数に選定

- GPIF採用のジェンダー・ダイバーシティー指数である「Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index」に選定
- GPIFが採用する6つの国内株式ESG指数のうち5つに選定される
- 当該指数のスコア元であるEquileapによるGENDER EQUALITY SCOREで日本でTOP10入り（金融系企業では１社のみ）

行動指針*の改定

- 企業理念の改定に伴い、グループ全役職員を対象とした行動指針を見直し
- 行動規範、人権方針に続き、行動指針もグループ全役職員向けに通知し、グループ浸透を図る
- 行動指針の改定に合わせて、日本拠点**を対象とする人材育成方針、環境整備方針の改定

* https://www.monexgroup.jp/jp/company/corporate_philosophy/core_values.html
** マネックスグループ、マネックス証券を対象

49

最後になりますけれども、ESG の取り組み。GPIF が採用する六つの ESG 指数のうち、五つにわれわれは採用されておりまして。特に、ジェンダー・ダイバーシティー指数にも入っており、そのもととなっている Equileap 社による GENDER EQUALITY SCORE で、日本の企業で当社はトップ 10 入りしております。日本の企業の中で銀行、証券、保険等の金融系企業の中で、この GENDER EQUALITY SCORE のトップ 10 に入っているのは当社だけでございます。

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

取締役会のダイバーシティをさらに推進。役員報酬にクローバック条項を導入。

1．取締役候補者（重任10名／新任1名）の女性比率アップ

新任には久能祐子氏を選任。経営者・イノベーターとしての卓見、テクノロジーに関する知見、そしてグローバルな経験を有する同氏が取締役に加わることで、当社の更なる経営力強化を企図。今年度以降も取締役の3分の2近くを社外取締役が占め、取締役会の監督機能充実を目指す。

2．役員報酬制度にクローバック条項を導入し、経営執行者の不正防止を強化

執行役兼取締役	社外取締役	女性取締役	クローバック
4名 議長/会長* CEO* 執行役 執行役	64% (7名)	36% (4名)	本年4月24日に 報酬委員会決議

*2023年6月24日の定時株主総会以降 50

ガバナンスは、ボードは CEO の交代等がある中で、連続性を重視しようということで 10 名の既存ボードメンバーが重任です。一方で 1 名新任の独立社外取締役を指名しておりまして、久能祐子さんが新しく加わる予定でございます。結果、社外取締役比率が 64%、女性取締役比率が 36%になります。

また先日、クローバックに関しましても報酬委員会で決議をして、今度の総会後に支払われる RS、譲渡制限付株式とか、あるいは業績連動賞与につきまして、マネックスグループの執行役についてもクローバックを導入いたしました。

ちょっと長くなりましたけれども以上でございまして、このあと、皆様からご質問を承りたいと存じます。

質疑応答

松本 [A]：ではまず、日興の原さんから四つ、質問を受けております。

1 番、米国の顧客資産からの金融収益ですが、FF レートの上昇に比べややマイルドに見えます。これは金利収益の顧客還元が影響しているのか。

清明 [A]：固定化のほうが影響は大きいと思います。

一部、米国セグメントの預り金は 3 月末でいうと 27 億ドルなんですけれども、その数字は前四半期末比でほぼ変わっておりませんし、金利収益の顧客還元につきましてもあまり大きな金額ではなく、ほぼ変わっておりません。

以前から少し運用の固定化、これは以前もお話ししたと思いますけれども、一部しておりますので、その部分が大体デュレーション 2 年ぐらいで分散してとってきているんですけれども、その部分がありますので。その影響が FF 金利のレートの上昇の幅と比べると、その影響を受けているように考えております。

松本 [A]：現状では固定化は、かなりまだ部分的であり。

清明 [A]：部分的です、はい。

松本 [A]：今後の金利の状況を見ながらオープンのものと、ある程度固定化するものとを混ぜていくと。そういった方針になっております。

2 番目、米国とクリプトのコストマネジメント方針について、今後の考え方とのことです。

クリプトのほうは完全にマーケットに合わせたかたちで、明らかにマーケットが良いときにはある程度投入して口座をとっていくべきだと思いますし、ウィンターのときにはあまり口座をとりにいっても取引は起きませんから、完全に相場環境に合わせて調節していくかたちになります。

米国のほうも基本、同じようなかたちになると思うので。ただし基本、今はアクティブトレーダー層へのリフォーカスをしたので、つまりは一般的な広告宣伝等で一般のお客様をとりにいく方針をとっていないので、いずれにしろ米国のほうは相場環境は変わっても、そんなに急にいっぱいマーケティングにアクセルを踏む考えではないと思います。なので、コストのほうはしっかりとマネジメントができると思います。

3 番、クリプトアセットは回復途上かと思いますが、赤字の状況での上場は期待できるのでしょうか。

先ほどから申し上げているように、専門家報酬を抜くと黒字なんですけれども、あとは大体業容で考えると、例えばコインベースの何パーセントぐらいの業容とか、そういったものがあるかとかはしっかり考えることができますし。

いずれにしろ、「このビジネスは過去いくらもうかったかでいくらの値段が付く」というものではなくて、「これからどういうビジネスを展開して利益をつくっていけるから、こういう値段になる」というものであると考えています。

もちろんクリプトウィンターとか、そういったものはコインチェックグループが上場する際の株価とかに影響は出ますけれども、過去じゃなくて未来に対するプライシングでもともとやっているので、その影響は業種の中で考えると比較的限定的なほうではないかと思いますので。赤字であっても上場はもちろん問題なくできると思いますし、そもそも今足元の状況を見ると、もう 1 回黒字に戻っていくのも近いとわれわれは考えております。

4 問目、アクティビストファンドや ON COMPASS など、個人向けの AUM は思ったよりも増えていないように見え、アセマネモデルの転換が当初予定より進んでいないようにも見えますが、その要因はどこにあるのでしょうか。

ご存じのように、わが国における投資信託の個人の販売状況は、釈迦に説法ですけれども、大変、今不調であるのがあります。要は相場環境とかさまざまな環境の中で、株式に限りませんけれども、投資信託の販売が全国的に不調です。そういう時合の中で、この個人の ON COMPASS やアクティビストファンドの伸びが、ちょっと悪いのはあると思います。

アクティビストファンドに関してはもう一つあることとして、ちょうど今ハイウォーター・マークの辺りにあるので、どうしても個人の方だとハイウォーター・マーク辺りまでくると利食いというか、やれやれの売りがいったん出るのが、今までのわれわれの経験からも観察されておりまして。そこをいったん突き抜けるとまた伸びると思うんですけれども、今そこを突き抜けようとしているところで、ちょっとカーブがかかっている部分もあると思っており、全体でいうとアセマネモデルの転換は順調に進んでいると。積立投信とかもどんどん増えておりますし、そのように考えております。

次の御質問は UBS の岡田様から。米国事業、PFOF の規制の現状をどう見ているか。また、トレードステーションへの潜在的な業績影響をどう考えているかとのことです。

アメリカの今の状況を考えると、何かレギュレーションとか法律とかが変わるといっても、3 年はかかりますかね、今のアメリカの政治状況とかを考えると。PFOF についての SEC からの改革案は過去何年間も、毎年のように出てきているわけですが、全てなしになりましたと。またもう 1 回出てきたという状況。

今後、これがパブリックオピニオンとかいろんなプロセスがあり、さらに政治も巻き込んだ民主党、共和党の政治、下院も巻き込んだかたちの議論になるので、かなり時間がかかるとは、当たり前ですけれども考えています。

その中で当社として、ですから対応がまだどういう方向にいくかが見えないのと、もし PFOF に対して逆向きのことが起きるかどうかというと、ペイメント・フォー・オーダーフローがあるからきわめて低い手数料でも、個人投資家に対してサービスができるメリットが大変大きいのが現状です。

なので、単に PFOF をなくそうという SEC の考え方は、きわめて片目で見ているような絵であって、それについて今後パブコメとか下院での議論とかで出てくると思いますから。おそらく PFOF の規制は私は進まないと思いますけれども、仮に進むとしても何年もかかることなので、それにしっかりと対応していく時間はあると思っています。

次の御質問も同じく UBS、岡田様。**日本事業、新年度の費用見通し。特に広宣費、減価償却費の見通しについてですね。**

清明 [A]：日本事業は主に広宣費や減価償却費となりますと、ほぼほぼマネックス証券でございますので、マネックス証券というかたちでお答えしますと。

費用はもちろん広告宣伝費は変動費でございますので、その辺り、ある程度コントロールはできるかなと思っております。それ以外は人件費や減価償却費、システム関連コストは基本的に固定費でございます。これより大きく増えることは全く想定しておりませんけれども、逆に大きく何か削減する余地があるかといわれると、なかなか固定費の部分はそこまで大きくないかなと思います。

なお、この収益なんですけれども、例えば昨年度を見てみますと金利が上昇局面にある中で、株式市場は非常に難しい相場となりました。株式取引はやはり減ってしまったのですが、一方でそういう局面って FX、為替相場が非常に動いたので、FX 収益が増えたり、あるいは米株の取引のための待機資金の米ドルの運用益が増えたり、なんらかの動きがあると私どものサービスポートフォリオでいいますと、何かが駄目でも何かがカバーすることが分かったのが、まさに昨年度でございます

ので。一概に、一つの方向に振れたから全てが駄目になるものでもないかなとは分析しております。

ただ、費用につきましては、広告宣伝費はコントロールできますし、一方でコントロールし過ぎて新規口座をとれなくなってしまうようでは、あまり長期的な目線では意味がないので。その辺り、バランスかなと考えております。

松本 [A]：ほかにはご質問、ございますでしょうか。何かご質問あったら、追加でお願いいたします。

原さんから追加の御質問をいただきました。米国では VIX が低下している一方で、オプションは特に好調でありますが、何が貢献しているのでしょうか。0DTE のようなものが良いのでしょうか。

オプションビジネスに関しては、一つはシュワブがオプションズハウスを買い、TD アメリトレードが thinkorswim を買収し、というのが数年前にあったわけですけれども。オプションに強いところをジャイアントが買収したと。

ただ、そのあとジャイアントが買収し、thinkorswim とかオプションズハウスはオプションに特化しているので、すごい geeky だけれども大変オプショントレーダーに喜ばれることをやっていたんですけれども、大手に買収されたあとにそういうパッションというか、それがやはりなくなっちゃったように見えるんですね。それで比較的にそこのサービスが劣化していく中で、お客様がトレードステーションのほうにきたとか、そういったものがあります。

そういったお客様に対してさまざまな、トレードステーションの場合には分析ツールが大変優れていますので、そういったものを提供していることで、オプションが好調なんですけれども。

松本 [A]：0DTE は超短期オプションですかね。超短期オプションは、確かにトレードステーションの中に大口のお客様がいらっしゃいますので。大口のお客様は大変プロフェッショナリーにそういうものの取引に慣れているので、超短期オプションも使うというのはありました。

でも、それだけに限らず、要はオプションの取引をする方に必要な商品とかサービスを提供しているので、他社が若干比較的キャッチアップできていないところもあり、結果としてオプションが好調であるといえると思います。

清明 [A]：あと VIX との相関でいいますと、オプションはそこまで高くなくて。やはり先物や株式と VIX の相関が高いということなので、あまり VIX かかわらずオプション取引は維持されている

のと、サードパーティー経由のところでも、オプション取引は増えているんじゃないかなと思っております。

松本 [Q]：同じく原さんから御質問いただきました。同業他社との競争環境の認識について、日米クリプトでそれぞれ教えてください。

まず日本から。

清明 [A]：日本につきましては今、口座数等々で見ますと、これはおそらく SBI さんや楽天さんと比べてということだと思いますけれども、これは以前からお話ししているとおり、私どもは手数料というよりかはサービスの付加価値でということで、独自のツールを提供していたりとか、そういったかたちで差別化を図っております。

内製化システムも持っているので、例えばイオン銀行さんとの提携みたいな話は、私どもならではかなと思っておりますので。そういったかたちで今、2024 年からの新 NISA もあって、貯蓄から投資へというのが本格的に後押しされていますので。そういった銀行とも連携するようなかたちで、既に投資に興味を持ってくださっているお客様以外のところにも、しっかりサービスを提供していけるようにしていきたいなとは思っております。

松本 [A]：アメリカについては先ほども申し上げたように、シュワブとか TD アメリトレードと全然違うドメインを、われわれは再度フォーカスしてねらっていまして。先ほどいったようにオプションのお客様も彼らから流れてきていて、それが先ほどのオプションが好調であるというのは、サービスを提供している以外に流入してくる部分もあるんですけれども。

あるいは、API 連携しているサードパーティーでもオプションアルファとか、そういったところからもお客様をとったりとか。ですから、トレードステーションの競争環境としては、インタラクティブ・ブローカーズとかが、やはり競争相手になると考えます。

対インタラクティブ・ブローカーズだと、規模は彼らのほうが全然大きいですけれども、やはりフロントエンドの分析ツールがトレードステーションは大変優れているので、そういったところで戦っていく。

ですから、アメリカに関してはかなりフォーカスした分野での戦いをしていると考えていて。2 年前の戦略に比べて、競争相手が少ないところに戻ってきたというかたちになります。

クリプトは日本の中は競争相手って少ないわけですけれども、海外でいうと今日本は大変エルドラドっていい過ぎですけれども、規制がクリアであると。規制がないわけじゃなくて規制があるんですけれども、あることの内容がクリアであると。アメリカはなんかよく分からないと。どの暗号資

産がセキュリティ（有価証券）なのかどうなのかも、まだけりがつかないとか。という中で、グローバルにいうと日本でビジネスをしているのは、大変有利だと思います。

国内の競争環境はほとんど寡占、数社、3 社ぐらいで日本のクリプト、仮想通貨トレーディングのビジネスは戦っているような状況だと思うんですけれども、そこは引き続き頑張って戦っていくと。

コインチェックに特徴的なのは、メタバースとか IEO とか、IEO も日本で行える三つの IEO のうち二つコインチェックがやっており、しかも成功した二つはどちらも私たちコインチェックがやっているということで、そういう IEO をしたりとか、メタバースをやったりとか、法人ビジネスを始めるとか。そういうのは、他のコンペティターにはあまりない取り組みであるので、そういったところでしっかり差別化していきたいと考えています。

匿名の方から新たなご質問が届きました。クリプトの広告宣伝費規模を市況次第で決定することをご説明いただきましたが、どのような状況であれば再度マーケティング予算を拡大するかたちになりますでしょうか。

株式でも忙しくなってくると、ボリュームって 2 倍とか 3 倍になるわけですけれども、マネックス証券の店頭でも。コインチェックだと、忙しくなると 20 倍とかになっちゃうんですね。ほんの 1 週間とか 2 週間で。

そういうのが続くとわれわれが信じるに至った場合には、それはマーケティング費用を投下します。一過性のものだと慌てて薪をくべ始めても、宣伝が始まったときにはもう盛り上がりが終わっちゃっているとお金は使い損になってしまうので。

ですから、そういう盛り上がりがある程度、持続するようなかたちで、それはすなわちアメリカにおいて、いろいろなセキュリティかどうかのけりがつくかとか、その手のこと、あるいは CBDC であるとか何かしらのかたちで、中期的にこの暗号資産市場の活気がある程度期待できるときには、しっかりとマーケティングに投下しようと思います。

われわれは日本においてナンバーワンという地位を譲る気はないので、ウィンターのときにお金を使う気はありませんけれども、良くなってくればナンバーワンの地位をしっかりと維持するために、広宣費は投下することになると思います。

追加の御質問です。Quarter on Quarter でクリプト市況は好転したと思いますが、クリプト事業のトレーディング損益は Quarter on Quarter、横ばいとお見受けします。その背景について。

清明 [A]：これは 3 月末に向けて市況というか、ビットコイン価格が回復してきていますので、例えば決算説明会資料でいいますと 18 ページ、QonQ で見ると右下に販売上の売買代金でいうとそこまで、ビットコインの価格ほどは戻り切っていないところがございますので、少し遅れてくるというか、そういったかたちですかね。

松本 [A]：もともとエクイティでもクリプトでも、どちらも日本の個人投資家は、アメリカの個人投資家に比べると反応が遅いのはあるんですよね。両方とも、エクイティもクリプトも。今回、特にクリプトは反応が遅かったので、ちょっと遅れて 3 月ぐらいからきたので。

清明 [A]：そうですね、3 末ぐらいにかけてビットコインの価格が戻ってきて、四半期で見るとそこまで、売買代金まで跳ねていないところです。

松本 [A]：なので、もともとの相場がそうだということと、しかも個人投資家の反応にちょっとラグがあったので、こういうかたちになっております。

ほかにご質問ございますでしょうか。よろしいですか。追加でご質問ございましたら、当社の IR までご連絡いただければご回答申し上げますので、よろしくお願いします。

冒頭から申し上げたように、米国の PL の復活が大変大きくて、今後も良い業績が米国は期待できること。日米の証券事業を合わせた EBITDA が年間で 200 億円弱というところにありまして、これが安定的に推移すると思われること。アセマネモデル化は順調に進んでいて、マネックス・アセットマネジメントの AUM もしっかりと増えておるし、パフォーマンス成績もきわめて良いこと。

そこに加えてコインチェックが NASDAQ 上場に引き続き取り組んでおり、かつ市況次第ではクリプトビジネスが大きく伸びる可能性があると、そういったコールオプションを持っていると。そんなふうに当社としてはビジネスポートフォリオを考えております。

それでは、また何かご質問があったらご連絡ください。今日は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。