



MONEX GROUP

マネックスグループ株式会社

2027 年 3 月期第 1 四半期決算 アナリスト向け説明会

2026 年 8 月 6 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]	2027 年 3 月期第 1 四半期決算 アナリスト向け説明会		
[決算期]	2027 年度 第 1 四半期		
[日程]	2026 年 8 月 6 日		
[ページ数]	37		
[時間]	18:05– 18:50 (合計：45 分、登壇：31 分、質疑応答：14 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]	1 名		
	取締役 兼 代表執行役社長 CEO	清明	祐子（以下、清明）
[アナリスト名]*	SMBC 日興証券	原	貴之
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	長坂	美亜

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、
SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

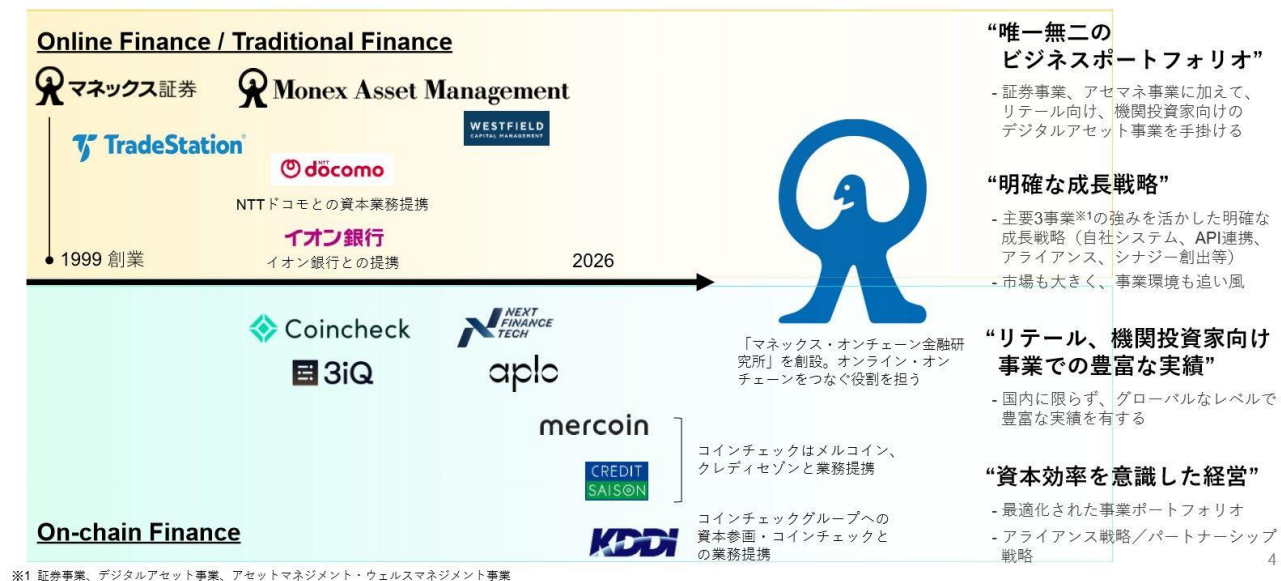
登壇

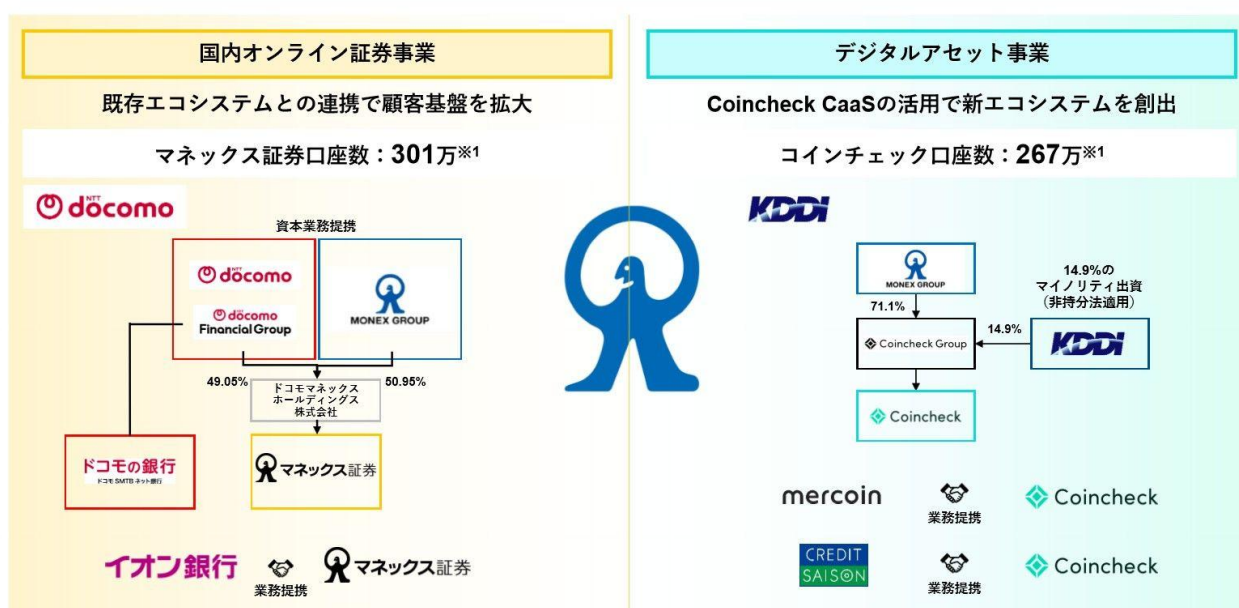
清明：皆さん、こんばんは。マネックスグループの清明でございます。夏休みシーズンにお集まりいただき、ご視聴いただきましてありがとうございます。いつものように、2027年3月期第1四半期の決算説明をアナリストの皆様、投資家の皆様にさせていただければと思います。どうぞよろしくお願い致します。

Monex Groupのユニークさ

MONEX GROUP

事業は証券からアセマネ、デジタルアセットへ。顧客は個人からグローバルな機関投資家へ。





5

決算のハイライトに入る前に、今回から少し、私達は何者なのという2枚の追加資料を作って載せております。皆様ご案内のところだとは思いますが、昨日マネックスオンチェーン金融研究所を創設しました、というアナウンスもさせていただいているので、改めてどんなことを考えてきたのかというものも併せて、それと私達のユニークネス、どういうふうに認識しているのかというのをご説明したくこの4ページ目、それから次の5ページ目を作ってまいりました。

私ども1999年にマネックス証券を立ち上げたところからスタートしておりますが、証券事業をグローバル化しそしてアセットマネジメント事業にも入ってきました。伝統的金融のところでビジネスの領域を広げるとともにグローバル化を図ってまいりましたが、それと同時にオンチェーンファイナンスという領域で今記載しております、暗号資産交換業者Coincheckを買収することで暗号資産交換業、これはブロックチェーンがインフラを変えていくであろうということを見据えてCoincheckの買収、それから3iQという暗号資産運用会社の買収、ネクストファイナンステック、これはステーキング会社の買収、こういったかたちで伝統的金融を拡張していくとともにブロックチェーンをベースとするオンチェーン金融、こちらにも参入してきたという経緯があります。

私どもインターネットテクノロジーを活用して、技術を持ってビジネスを作り、そしてグローバル化するというのをやってきました。インターネットから始まり、そして今はオンチェーン、ブロックチェーンということで、このようなかたちで技術とともにインフラレイヤーを変えていこう、そこに携わっていこうということで、マネックスグループ持株会社として、様々なM&Aをやってきたわけなのですけれども、現在ご案内のとおり、特にアメリカにおいて、オンチェーン金融プロ

ックチェーン上に、金融インフラを載せていこうという動きがかなり加速していると理解をしています。

そういった中、私どもマネックスグループの傘下には、伝統的金融の証券事業、それから資産運用業があるとともに、このオンチェーン金融と言われる暗号資産業それから暗号資産に携わる資産運用業、こういったものがございまして、これらを融合していくところをまさに自分たちがグループ内でしっかりと研究をし、実装していこうという発想で、昨日マネックスオンチェーン金融研究所を立ち上げますということをご案内させていただいております。

私どもとしては、ビジネスポートフォリオが比較的ユニークで、それがグローバルに広がっているということと、それぞれが明確な成長戦略を持っておりさらにシナジーを発揮できるというグループ連携が期待できるということ、そして何よりも顧客ベースも広がってきたという実績がございします。

最初、マネックス証券、リテール証券で始まったところから資産運用業に入らる中で、今は機関投資家の皆様にもサービスを提供させていただいているとともに、ブロックチェーンベースのビジネスにおいても、最初はリテール向けの暗号資産交換所の Coincheck を買収するところから始まりましたが、3iQ は機関投資家様のデジタルアセット運用に携わっております。

この後もし説明申し上げますが、今回新たに 3iQ でブータンのビットコインの準備資産を運用することとも発表させていただいております。

このようなかたちでリテール中心だったのが、機関投資家向けにもサービスを提供できるようなポートフォリオを築いてまいりました。これら一つ一つの、ポートフォリオの一つ一つの会社が集まることで、唯一無二のビジネスポートフォリオを構築していると思いますし、そしてそれぞれがしっかりと資本効率、資本コストを意識しながら、しっかりとシナジーを出していくことによって、コングロマリットプレミアムを今後、このオンチェーン金融の中で、このオンチェーン金融にシフトしていく中で出していこうということで、今ビジネスをそれぞれの会社それから融合するかたちでやっております。

リテール戦略につきましては、NTT ドコモさんの名前が挙がったり、KDDI さんの名前が挙がったりということで少し混乱するというようなお声を特に海外投資家の皆様からいただくので、5 ページに、このようなかたちで伝統的金融である証券業は NTT ドコモさんやイオン銀行さんと組ませていただいている、デジタルアセットにつきましては Coincheck CaaS、Crypto as a Service の活用で新たなエコシステムを創出しようと。そのパートナーとして KDDI さんやメルコインさんやクレディセゾンさんと組ませていただいているという、こんなかたちでデジタルアセットといわゆる

伝統的／トラディショナルアセットで別のかたちでエコシステムをデジタルアセットの方は新たなパートナーと新たにエコシステムを作っていこうと。

伝統的アセットの方は元々ある NTT ドコモさん、あるいはイオン銀行さんのようなエコシステムを活用させていただくことで、広くご利用いただくということで、それぞれ API を通じたアライアンス戦略を伝統的金融の証券業とブロックチェーン金融のデジタルアセットの方で展開している。

これが私達のリテール戦略であって、このマネックスグループが間を繋ぐかたちでこの伝統的金融とブロックチェーン金融の架け橋になっていきたいと考えております。

こういったかたちでリテール戦略と、それから法人戦略の方につきましては、機関投資家戦略の方は後ほどご説明しますが、デジタルアセット事業の方で機関投資家ビジネス、今後、日本において期待ができるのではないかと考えておりますので、これを今深掘りしているという状況でございます。

2027年3月期 第1四半期ハイライト

MONEX GROUP

2027年3月期の コミットメント

1. 成長戦略の追求と利益成長
2. 成長領域への投資
3. 資本コストおよび株価をより一層意識した経営
4. シナジー実現によるコングロマリット・プレミアムの可視化

決算ハイライト (連結)

- 金融費用及び売上原価控除後営業収益：**167億円** (QoQ Δ 12%、YoY +5%)
- 親会社の所有者に帰属する当期純利益：**19億円** (QoQ Δ 34%、YoY +4%)
- 調整後EBITDA：**37億円** (QoQ +15%、YoY +6%)

KPIハイライト

- マネックス証券：**7月に300万口座突破**。6月末：口座数**299万口座** (QoQ +2%)、預り資産**12.1兆円** (QoQ +12%)
- トレードステーション：アクティブトレーダー**1.8万人** (QoQ +2%)
- コインチェック：**262万口座** (QoQ +2%) ※6月の月間口座開設数が過去最高を記録 (**7.8万口座**)
- アセットマネジメント事業：AUM※1 **2.4兆円** (QoQ +15%)
- 主要グループ会社※2の顧客預かり資産：**14.1兆円** (QoQ +11%、YoY +25%)

※1 Asset Under Management = 運用残高の略。本ページ以降、すべて同様
※2 マネックス証券、トレードステーション、コインチェック

6

そんな中、第1四半期の決算ハイライトでございますが、コミットメントはこれまでご説明している通りでございます。

決算の数字のハイライトといたしまして、まず純営業収益は167億円ということでQoQでは減収というかたちになっておりますが、YoYではプラス5%の増収、それから親会社の所有者に帰属す

る当期利益は19億円の着地。QoQ ネガティブのYoYではプラスです。調整後 EBITDA は37億円ということでQoQでは15%の増益になっております。

また、それぞれの事業子会社でKPI追いかけている数字、そのKPIについてもハイライトで、今年度からこのように書かせていただいております。マネックス証券は今、NTTドコモさん、それからドコモフィナンシャルグループが立ち上がり、ドコモ金融エコシステムというものをその傘下の企業で作ろうとしているわけなのですが、そういった意味では非常に口座数、追いかけていっています。それから預かり資産が非常に重要なKPIになっておりますが、7月によりやく300万口座を達成することができました。NTTドコモさんとの連携の成果が表れております。

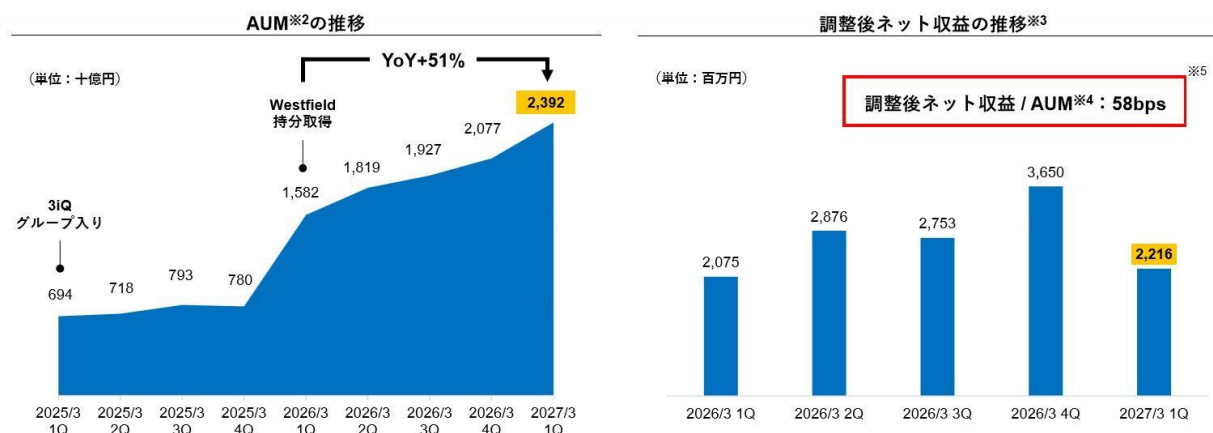
預かり資産も12兆円を超えてきております。トレードステーションはアクティブトレーダーにフォーカスするという戦略を今、しておりますけれども、そのアクティブトレーダーの数が1.8万人ということで絶対数値自体はそんなに大きくないのですが、安定的に成長していると言えると思っております。

また、日本の暗号資産交換業者のCoincheck、こちらにつきましては262万口座が現在ありますけれども、口座数の伸びは結構勢いが良く、それはなぜかという Coincheck CaaS、Crypto as a Service がうまくいっているということなのです。そんなこともありまして、6月の月間口座開設数が過去最高を記録し7.8万口座と、これは大きくメルカリさん、メルコインさんからの業務提携による口座の流入があったということなのですが、引き続きこのCaaSを通じて、デジタルアセット分野でのリテール顧客基盤の拡大に従事してまいりたいと思っております。

アセットマネジメント事業の成長

MONEX GROUP

アセットマネジメント事業^{※1}のAUMは順調に成長。AUMに対する収益率は相応の水準を維持。



※1 ビジネスモデルとしてのアセットマネジメント事業の説明のため3IQ Digital Holdings Inc.を含む
※2 当社グループの経済的持分を考慮した数値であり四半期末数値を表示。AUMにはWestfield Capital Management Company, L.P.のAUMを含む
※3 調整後ネット収益は各運用会社のファンドから受領する手数料控除後の収益に当社の持分を考慮した数値で表示
※4 AUMの計算には各会社の各四半期における平均残高の数値を使用
※5 AUMに対する収益率の計算には直近4四半期の数字の平均を使用

7

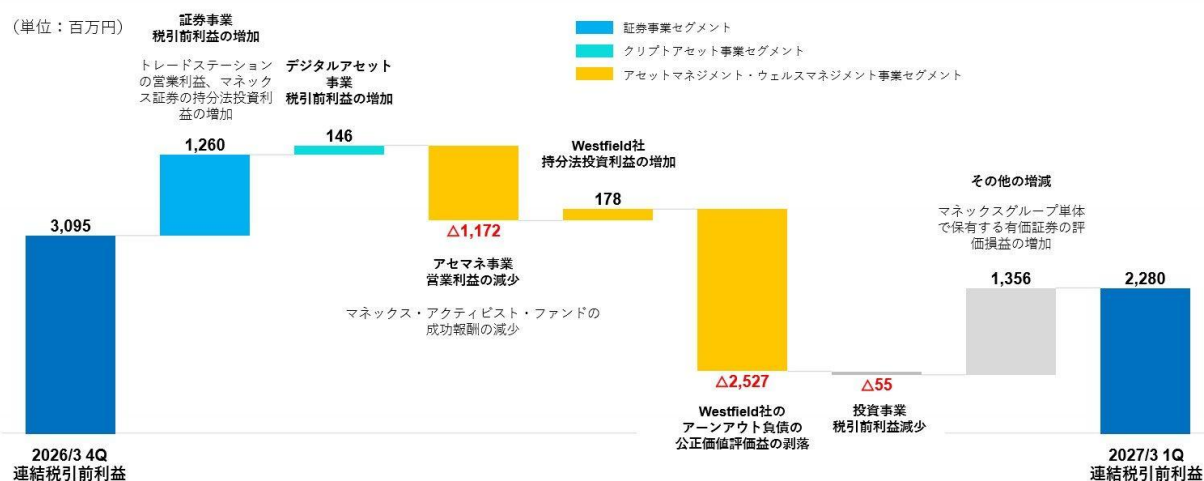
アセットマネジメント事業も順調に成長しておりまして、アセットマネジメント事業全体の AUM は 2.4 兆円と QoQ で 15% プラス、それから主要グループ会社、これはマネックス証券、トレードステーション証券、そして Coincheck のお客様の預かり資産が 14 兆円を突破しておりまして、こちらも成長しております。

決算で言いますと全体的には第 1 四半期でクリプトが今期からデジタルアセット事業セグメントと読み替えることにしましたが、デジタルアセット事業がちょっとまだマーケットが戻りきっていないというのもありまして、しんどかったと。一方で、証券事業と資産運用業、アセットマネジメント事業が堅調に推移してそちらが引っ張ったかたちで 19 億円の当期利益ということになっております。

成長していると申し上げましたアセットマネジメント事業でございますけれども、AUM は足元 2.4 兆円でございます。YoY で言いますと 51% の成長、こちらはこの 1 年間、Westfield の持ち分を取得して以降、コーポレートストラクチャー上での M&A はやっておりませんので、現在あるマネックス・アセットマネジメント、カタリスト投資顧問、そしてこれ 3iQ もアセットマネジメント事業としては入れておりますけれども、3iQ、Westfield の 4 社での AUM がこのようなかたちで伸びてきております。

それから調整後ネット収益/AUM につきましても、前四半期、4Q はマネックス・アクティビスト・ファンドの成功報酬がかなり計上されております。この 1Q は 4、5 月のマーケットがいまいちだったところもありまして、成功報酬の計上が 4Q と比べると大きく減少したのですが、それでも収益/AUM につきましては 58bps と相応の水準、収益性を維持できているのではないかと考えております。成功報酬を除くこの残高がしっかりとマーケット起因だけではなくて、ちゃんとインフローとして残高が入ってきているということで事業基盤としてはしっかり成長しているのがアセットマネジメント事業だと理解しております。

アセットマネジメント事業でMAF※1の成功報酬が減少した他、Westfield社のアーンアウト負債の公正価値評価益が剥落したが、証券事業が業績を牽引。連結税引前利益は23億円。



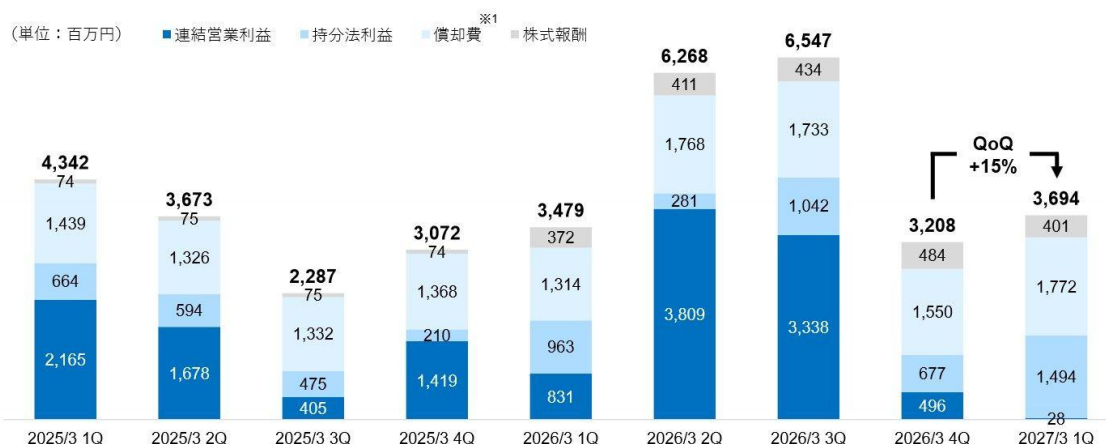
8

税引前利益の前四半期との増減でございますけれども、先ほどもちらっと申し上げました証券事業はかなり前四半期から大きく成長しております。

これはトレードステーションもそうですし、マネックス証券の貢献も大きかったです。それからデジタルアセット事業、こちらも4Qと比べると若干増益だったということ。アセットマネジメント事業につきましては、マネックス・アクティビスト・ファンドの成功報酬の減少の影響があって、実力ベースは増えているのですが、成功報酬の部分が剥落しているため、減少したかたちで見えております。

何より大きいのはWestfield社の負債の公正価値評価益というのを4Qに立てていたものが、Westfieldについて後ほどご説明しますが、AUMかなり伸ばしております。その結果、アーンアウト、私達が将来的に、契約しているアーンアウト、後払いの分を支払う可能性が高いので、出てきているというところもありまして、今四半期につきましては、この評価益の計上がなかったので、それが剥落しておりまして減少。一方で、マネックスグループが投資をしている一部の有価証券で評価益があったりして、それが増加したことで、結果的に税引前利益は23億円の着地というかたちです。

当四半期は、連結営業利益が減少したものの、マネックス証券やWestfieldの持分法利益が伸長。償却費、株式報酬費用を考慮した調整後EBITDAは37億円（QoQ +15%）。



※1「償却費＝減価償却費＋持分法適用会社にかかる租税可能無形資産の償却費相当額」

9

EBITDA、こちらにつきましの連結営業利益は減少していて濃い青になります。しかしながら、マネックス証券やWestfieldの持分法利益が大きく上昇して増加しているもの、こういったことからEBITDAも稼ぐ力につきましてもQoQ+15%で増益となりました。

資本政策

MONEX GROUP

資本コストおよび株価を意識した経営のもと、2024年1月に株主還元方針を明確化。今後も規律ある運営を行っていく。

資本政策（2024年10月28日発表）

1. ROE目標は15%
2. 成長投資を促進し、持続的な利益成長を追求
3. 株主還元に関する基本方針は維持（P.38参照）

当社は、成長領域への投資や事業基盤の強化を適正かつ積極的に推進しつつ、ROE15%を目指します。また、株主の皆様への利益還元をバランスよく実施することで、企業価値の持続的拡大とTSR※1の向上を目指します。なお、2025年3月期および2026年3月期の直近2会計年度における株主資本総還元率※2は18.3%となっています。

※1 TSR (Total Shareholder Return (株主総利回り)) = (キャピタルゲイン (株価) + 配当) ÷ 投資額
 ※2 株主資本総還元率 = (配当金 + 自己株式取得の総額) ÷ 株主資本にて算出

10

資本政策は変わらずということでございます。

【連結】前四半期比（3ヶ月）実績

MONEX GROUP

(単位：百万円)	2026年3月期 4Q (2026年1月-3月)	2027年3月期 1Q (2026年4月-6月)	増減額	増減率（%）
金融費用及び売上原価控除後営業収益	18,900	16,685	△2,215	△12%
販売費及び一般管理費	18,403	16,657	△1,746	△9%
営業利益相当額	496	28	△469	△94%
その他収益費用（純額）	2,599 ^{※1}	2,252	△347	△13%
持分法による投資損益	677	1,494	+816	+121%
税引前四半期利益	3,095	2,280	△815	△26%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	2,902	1,922	△980	△34%

※1 Westfield Capital Managementのアーンアウト負債の公正価値評価益2,527百万円を含む

13

数字のほうですけれども、今四半期、純営業収益は 167 億円ということで、こちら 12%の QoQ で減収になっております。親会社の所有者に帰属する四半期利益、こちらにつきましても 34%の減益になっております。

【事業セグメント別】前四半期比（3ヶ月）実績

MONEX GROUP

(単位：百万円)	証券事業		デジタルアセット事業		アセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業		投資事業	
	2026/3 4Q	2027/3 1Q	2026/3 4Q	2027/3 1Q	2026/3 4Q	2027/3 1Q	2026/3 4Q	2027/3 1Q
金融費用及び売上原価控除後営業収益	12,047	11,773	3,362	2,901	2,917	1,464	△72	△132
販売費及び一般管理費	10,784	9,895	4,756 ^{※1}	4,274 ^{※1}	1,530	1,250	25	26
営業利益相当額	1,263	1,878	△1,394	△1,373	1,387	214	△97	△158
その他収益費用（純額）	443	1,088	40 ^{※2}	164 ^{※2}	2,709 ^{※3}	440	△13	△8
持分法による投資損益	455	1,094	△17	△24	257	436	△13	△8
税引前四半期利益	1,706	2,966	△1,355	△1,209	4,095	654	△110	△166
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,511	2,504	△1,033	△982	3,727	518	△81	△115
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P20、販管費はP21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P23、販管費はP24に増減分析を記載							

※1 コインチェックグループの役員等へのRSU（譲渡制限付株式ユニット）の付与を含む（2026年3月期4Q：384百万円、2027年3月期1Q：331百万円）

※2 コインチェックグループの株価変動に伴うワラント債務の公正価値の変動による評価損益を含む（2026年3月期4Q：評価損152百万円、2027年3月期1Q：評価損50百万円）

※3 Westfield Capital Managementのアーンアウト負債の公正価値評価益2,527百万円を含む

14

セグメント別でご説明申し上げますと、証券事業、これはトップラインで見ますと、やはりデジタルアセット事業セグメント、昔のクリプトアセット事業セグメント、こちらの減収と、収益で言い

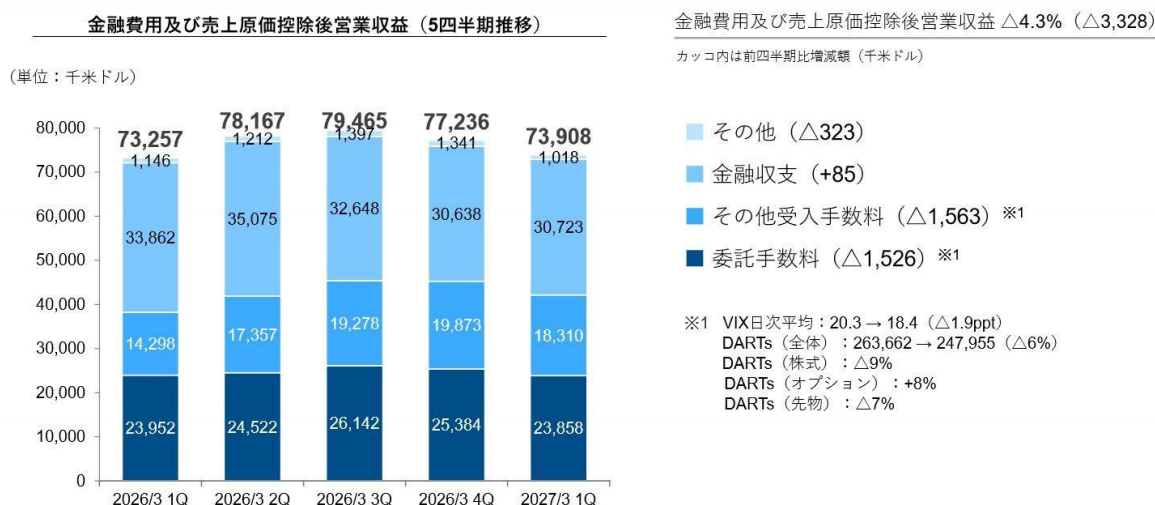
ますと、アセットマネジメント事業の成功報酬が剥落している部分が結構効いてきたかなと思っています。

一方で持分法による投資損益、こちら証券で言いますと、元々4億5,500万円というのが、前四半期だったものが、当四半期これマネックス証券の数字ですけれども、11億円ほど。また、アセットマネジメント事業につきましては、持分法利益 Westfield ですけれども、前四半期2億6,000万だったのが4億3,600万ということで、ここが成長しているというかたちでございます。

【証券事業】前四半期比（3ヶ月）収益増減分析（米ドル建て）

MONEX GROUP

株式・先物取引の減少により手数料収益が減少するも、顧客預り金残高が安定的に推移しており、金融収支は増加。



15

主要3セグメントの収益とコストをいつものように少し説明申し上げますと、まず証券セグメントの前四半期比の収益でございます。こちらは全てトレードステーションの数字です。従ってドルベースの計上になっております。

こちら前四半期と比べますと、6月は非常にマーケットが盛り上がったのですけれども4、5月がマーケットとしてはちょっと厳しい状態だったということもありまして、株式と先物の取引が減少したことから、手数料収益が減収になっております。

一方で、金融収支につきましては、結局金利が変わらなかったということもありまして、あとお客様の預かり金の残高が安定的に推移しておりますので、金融収支は若干増加というかたちで4.3%減収のざっくりと7,400万ドルというのが収益になりました。

【証券事業】前四半期比（3ヶ月）費用増減分析（米ドル建て）

MONEX GROUP

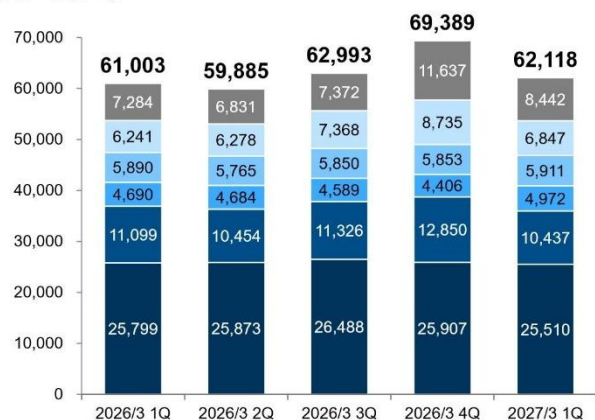
当四半期では、前四半期に計上した一部顧客の先物オプション取引における証拠金不足に伴う費用※1が剥落。広告宣伝費も予定通り抑制。

販売費及び一般管理費（5四半期推移）

販管費合計 △10.5%（△7,270）

カッコ内は前四半期比増減額（千米ドル）

（単位：千米ドル）



- その他（△3,195）※1
- 広告宣伝費（△1,888）
- 減価償却費（+58）
- 通信費・運送費・情報料（+566）
- 支払手数料・取引所協会費（△2,413）
- 人件費（△397）

※1 一部顧客の先物オプション取引における証拠金不足に伴う費用：△4,069千米ドル

16

一方コストのほうは大きく減少しております。大きな要因としましては、前四半期で、先物オプションのゴールドの取引で一部のお客様が4.1 ミリオンドルの損をしたということもありまして、これをコスト計上したものが、当四半期はそういったお客様のロスというものがないので、その他のコストが大きく下がりました。そういったことから、コストとしては販管費としては10.5%減少しており、6,200 万ドルになっております。

【証券事業】前四半期比（3ヶ月）収益増減分析（持分法適用会社－マネックス証券）

MONEX GROUP

当四半期は、金融収支、FX・債券関連収益が業績を牽引。金融収支においては、信用残高が増加したことで、信用収支が増加。

純営業収益の5四半期推移（JGAAPベース）

純営業収益 +10.1%（+1,184）

カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

（単位：百万円）



- その他（△183）
- 投資信託関連（+148）※1
- FX・債券関連収益（+305）※2
- 金融収支（+757）※3
- 委託手数料（+157）※4

※1 投資信託残高（月末平残）：2.63兆円 → 3.77兆円

※2 FX収益：+18、債券関連収益：+204、米ドル顧客預り金運用益：+62

※3 信用収支：+531、貸株収支：+218（配当金：+214）、顧客分別金運用：+151

※4 日本株委託手数料：+52、米国株委託手数料+74

17

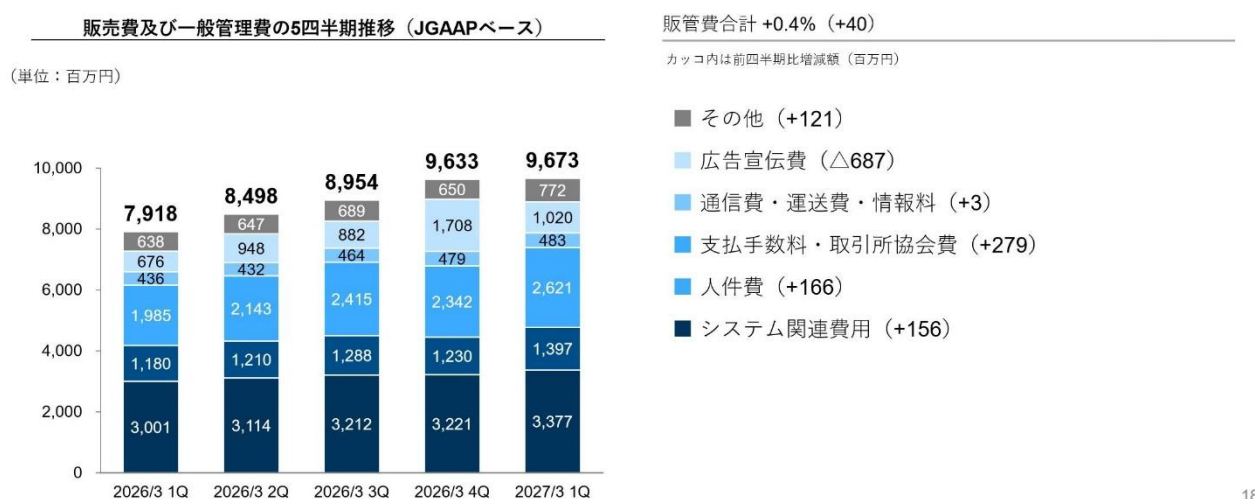
そして、マネックス証券、JGAAP100%の収益でございます。こちら5四半期の収益を棒グラフで表現しておりますけれども、このように右肩上がりということでございます。とりわけどの商品がというのもなく全体的に増加しているというかたちです。

投資信託関連収益につきましては残高が単純に増えていて、もちろんマーケットの影響も受けておりますけれども、お客様が増えていて、投資の積立から投資を始められるというお客様が順調に成長しているので投資信託関連収益も増えていきますし、FX や債券関連収益もそれから金融収支、こちら信用の残高が伸びていたり、あるいはお客様の顧客分別金の運用ルールを少し変えたりとかして金融収支も伸びており。

そして委託手数料、こちらにつきましてもマーケット、特に6月ですけれども、ボラティリティも高く、偏りはあったもののマーケットの動きが良かったので、委託手数料は日米ともに増えたというかたちでございます。

【証券事業】前四半期比（3ヶ月）費用増減分析（持分法適用会社－マネックス証券） MONEX GROUP

営業収益の増加に対して、販管費の増加は限定的。広告宣伝費も予定通り抑制し（前四半期は顧客獲得に最適な時期であり計画的に投下）、費用全体を適切にコントロール。



18

販管費につきましては横ばいというかたちでしょうか。広告宣伝費、こちら前四半期比マイナスになっているのは、前四半期は計画的に、お客様のNISAが始まる1月ということもあったので、前四半期は計画的に投下していたものを、当四半期は平常に戻しているので広告宣伝費が減少しております。販管費は若干のプラスでしたということでございます。



19

そういったことからトレードステーションの営業利益は19億円と、前四半期と比べると成長しています。元々12億円だったのが19億円に成長し、それにマネックス証券の持分法利益約11億円を足し合わせまして、法人税等を払うとこのセグメントとしての利益は25億円ということで、この証券事業セグメントが全体を大きく牽引したというかたちになります。

【デジタルアセット事業】 前四半期比（3ヶ月） 収益増減分析

販売所売買代金の減少により、トレーディング損益が減少。また、暗号資産価格の下落により、資産運用収益、ステーキング収支が減少。



※1 グループ内組織再編により、3Q社がアセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業セグメントからデジタルアセット事業セグメントに移動したため、2026年3月期3Q以前の数字を適正化しております。

20

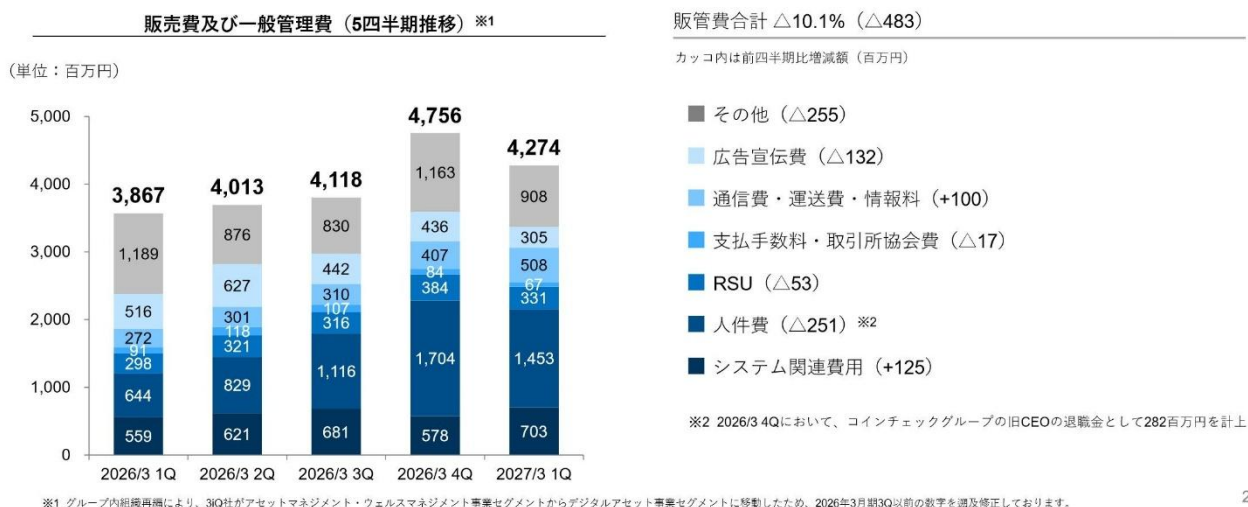
デジタルアセット事業セグメント、以前のクリプトアセット事業セグメントでございます。主な事業会社としては Coincheck になりますけれども、Coincheck で販売所売買代金が減少しておりますため、これはマーケットでプライスもあまり上がってこなかったのと、それに伴って売買高も前四半期比減少したということもございましたので、販売所売買代金が減少してトレーディング損益が若干 2 億 6,000 万ほど減少しております。

資産運用収益、これは 3iQ が今デジタルアセット事業セグメントに入っておりますので、資産運用収益とステーキング収支、こちらが減少しているのは暗号資産のプライスが下落したことによりまして、運用残高もそれに応じて下落しますし、あるいはステーキングもイーサリアムの残高が、ETH のプライスダウンで残高がバリューとしては落ちてくるのでそれに伴いまして、PL 収支につきましても減少したというかたちでございます。この二つの資産運用収益とステーキング収支は暗号資産のプライスの影響を受けているというかたちです。

【デジタルアセット事業】前四半期比（3ヶ月）費用増減分析

MONEX GROUP

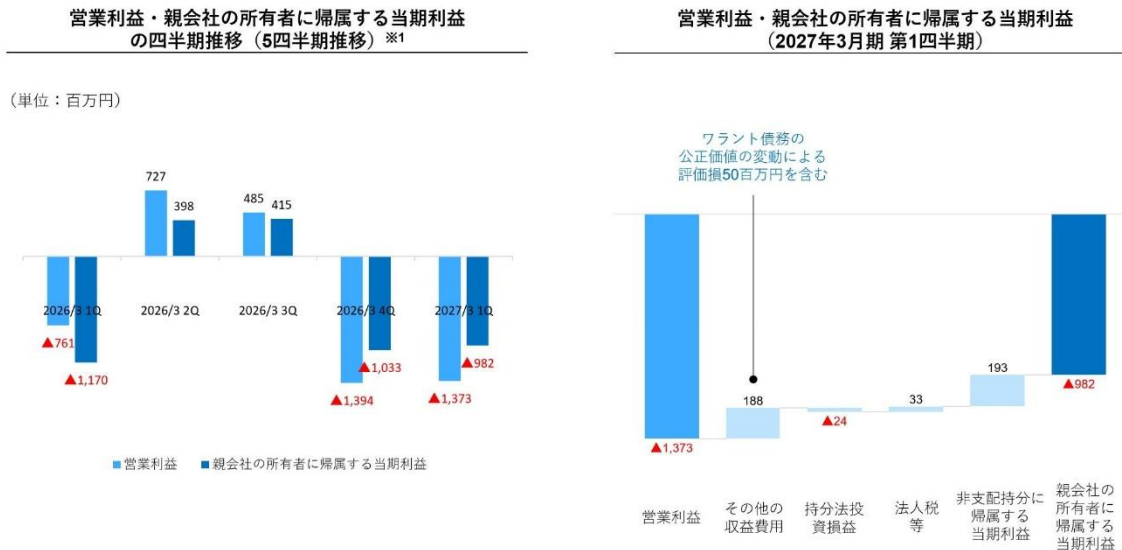
コインチェックグループ単体での専門家報酬の減少や人件費の減少により、販管費は減少。



一方で販管費につきましては、前四半期と比べると減少はしております。特に人件費のところでございますが 43 億円ということで、そのようなかたちで人件費、RSU あたりが減少したというかたちではございますが、M&A 等もございますので、絶対額としての人件費は人数が増えたということもありまして、昨年と比べると倍以上になってしまっています。やはりこのデジタルアセット事業につきましては、皆様ご案内の通り、日本において法制度が変わっていくという過程にあります。

【デジタルアセット事業】
営業利益・親会社の所有者に帰属する当期利益の四半期推移

MONEX GROUP



※1 グループ内組織再編により、3IQ社がアセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業セグメントからデジタルアセット事業セグメントに移動したため、2026年3月期3Q以前の数字を遡及修正しております。

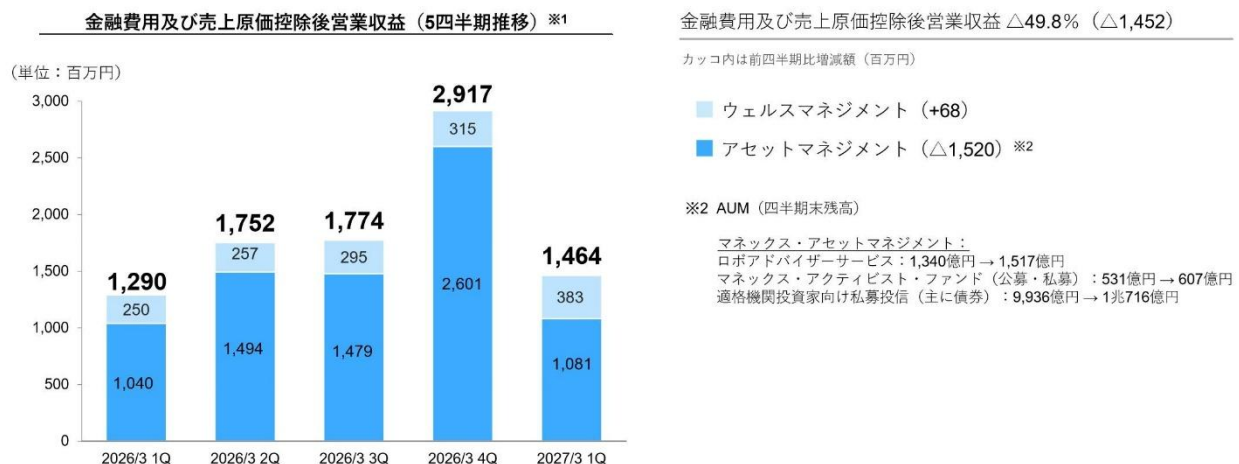
22

その後、暗号資産交換業もそうですし、そもそものマーケットも盛り上がっていくだろうと思っておりますので、伸ばしていくということをしっかり頑張っていきたいと思っています。

【アセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業】
前四半期比（3ヶ月）収益増減分析

MONEX GROUP

マネックス・アクティビスト・ファンドの成功報酬が前四半期比で減少するも、各取扱商品のAUMも着実に成長。ウェルスマネジメント事業も堅調に推移。



※1 グループ内組織再編により、3IQ社がアセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業セグメントからデジタルアセット事業セグメントに移動したため、2026年3月期3Q以前の数字を遡及修正しております。

23

アセットマネジメント事業につきまして、前四半期比で減収となっておりますのは、マネックス・アクティビスト・ファンドの成功報酬が減少したという、この一言に尽きるかなと思っております。

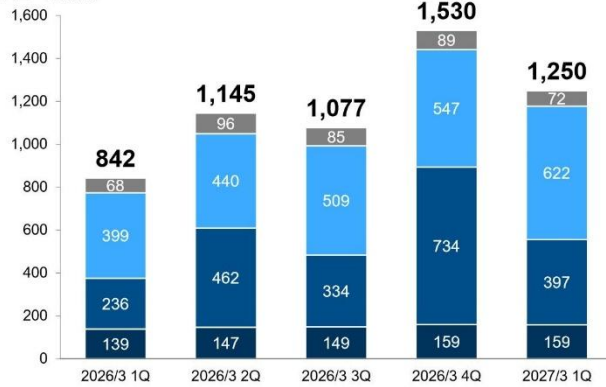
【アセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業】
前四半期比（3ヶ月）費用増減分析

MONEX GROUP

マネックス・アクティビスト・ファンドの成功報酬の減少に伴う業績連動報酬の減少により、人件費は減少。

販売費及び一般管理費（5四半期推移）※1

（単位：百万円）



販管費合計△18.3%（△280）

カッコ内は前四半期比増減額（百万円）

- その他 (△17)
- 支払手数料・取引所協会費 (+75)
- 人件費 (△338)
- システム関連費用 (+0)

※1 グループ内組織再編により、3IQ社がアセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業セグメントからデジタルアセット事業セグメントに移動したため、2026年3月期3Q以前の数字を適正化しております。

24

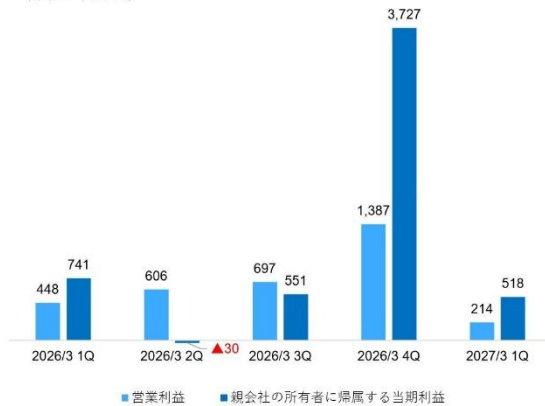
コストにつきましてもそういった成功報酬の減少に伴いまして、業績連動報酬の減少がありましたということで人件費が減少しております。

【アセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業】
営業利益・親会社の所有者に帰属する当期利益の四半期推移

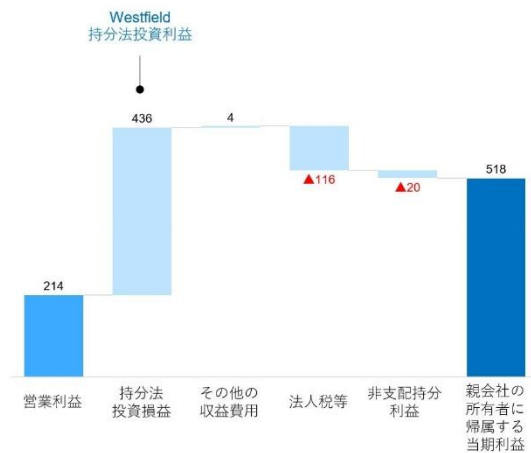
MONEX GROUP

営業利益・親会社の所有者に帰属する当期利益
の四半期推移（5四半期推移）※1

（単位：百万円）



営業利益・親会社の所有者に帰属する当期利益
（2027年3月期 第1四半期）



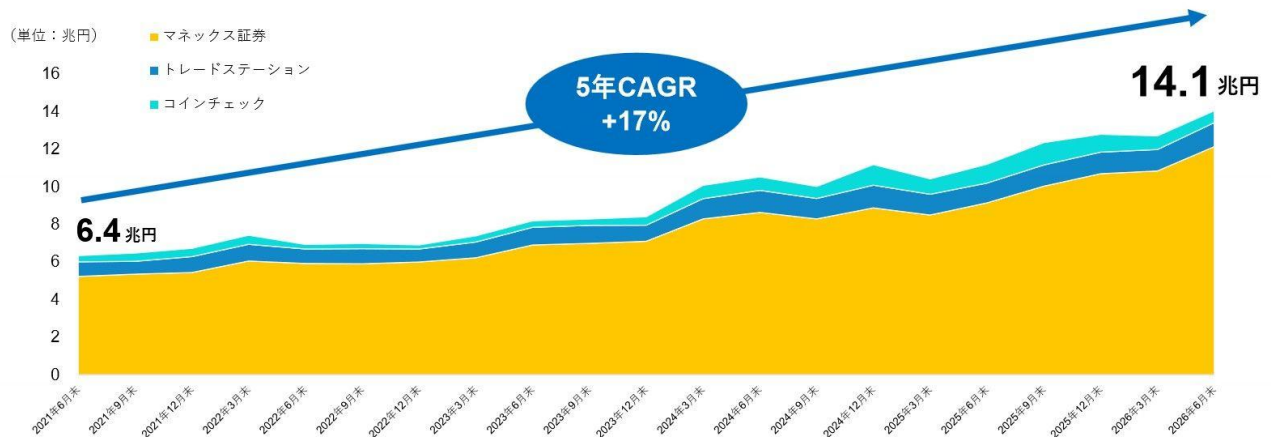
※1 グループ内組織再編により、3IQ社がアセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業セグメントからデジタルアセット事業セグメントに移動したため、2026年3月期3Q以前の数字を適正化しております。

25

このような結果、アセットマネジメント事業、ウェルスマネジメント事業セグメントの利益は5億1,800万円でした。

主要グループ会社の顧客預かり資産は、2026年6月末時点で約14.1兆円。グループ全体の事業基盤は着実に拡大。

主要グループ会社の顧客預かり資産の推移※1



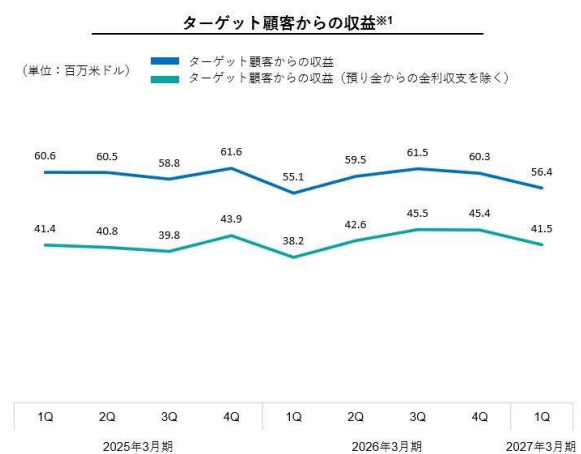
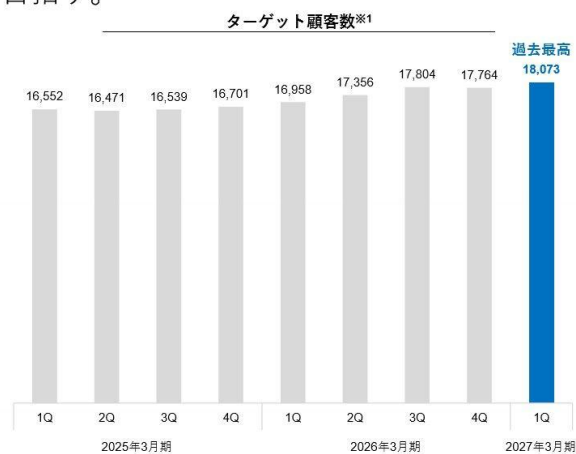
※1 トレードステーションに預け入れているマネックス証券顧客保有の米ドル現金および米ドル建て資産の重複を控除。

41

前年同期比はちょっと飛ばします。株主還元も飛ばしまして、ビジネスアップデート、冒頭申し上げましたが主要3社の預かり資産は14兆円ということで5年のCAGRで見ますと+17%です。

【証券事業】トレードステーション 1/5

トレードステーションは、アクティブトレーダーに特化したビジネスを展開。ターゲット顧客の取引活動や顧客価値を重視し、エンゲージメントの深さや顧客あたりの収益の最大化を目指す。



※1 過去12か月のいずれかの月で、「預かり資産200,000米ドル以上」または「10万株以上の株式取引」または「500回以上のオプション取引」または「500回以上の先物取引」または「月間500米ドル以上の収益（金利収支を除く）」をもたらしたアクティブトレーダー顧客。

42

トレードステーション、戦略はスーパーアクティブトレーダー、プロあるいはセミプロのお客様にフォーカスしております。そのターゲットのお客様は1万8,000人ということで小さいながらも過去最高ということで記載をさせていただいております。

なお、記載していないんですけれども、6月の中旬あたりにアメリカにおきまして、パターンデイトレードの規制が緩和されるということがございました。その結果、どちらかというと小さいお客様、そんなに大きなお金を動かすお客様ではなくて、小さいお客様が今後ターゲット、私達のターゲット顧客に育っていくであろうと思っております。お客様の取引ボリュームも増えています。

インパクトについては、6月の中旬ぐらいからその規制緩和が始まったのであまりここでは出てきてないんですけれども、私どもとしてはそういったお客様が将来のアクティブトレーダーに育っていくと思っておりますので、しっかりその小さいお客様の取引ボリュームが増えているということも今後ウォッチしていきたいと思っております。

【証券事業】トレードステーション 2/5

MONEX GROUP

マーケティング戦略の強化により、ターゲット顧客数の増加と、顧客あたりの収益の最大化を図る。



※1 SEO: Search Engine Optimization; AEO: Answer Engine Optimization; GEO: Generative Engine Optimization の略。

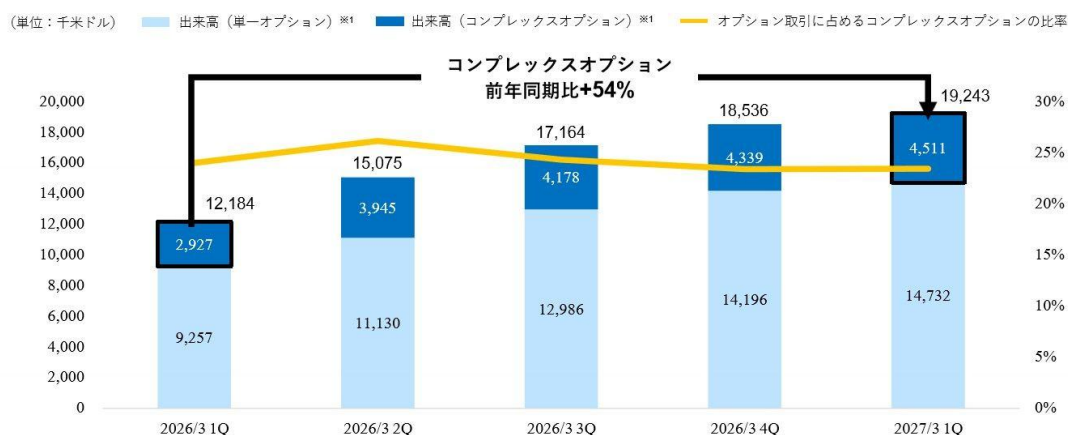
43

そのようなかたちでこのターゲットカスタマーをどのようにスケールさせていくかというのが、今のトレードステーションの最大の課題になっておりまして、そういった観点でマーケティング戦略を見直したり強化したりということでファネル自体も、この後でご説明しますが、ヨーロッパにオフィスを出すなどしております。

そのターゲット顧客をより効率的に獲得していく、そしてLTVが高いお客様を獲得していくということについてマーケティング戦略を見直すことによって、先ほどのページのターゲット顧客数をスケールをさせていくということに取り組んでまいりたいと思っております。

トレードステーションでは、オプション取引を強化しており、サードパーティーとの連携により顧客基盤を拡大。収益性の高いコンプレックスオプションの出来高は順調に増加。

コンプレックスオプションの成長



44

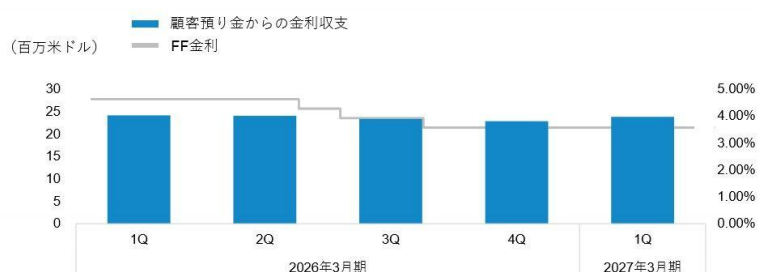
現在トレードステーションでは、複雑な取引をされる、コンプレックスオプションを利用されるお客様が増えており、そのコンプレックスオプションのボリュームも順調に成長しております。

顧客預り金は安定的に推移しており、金利収益も比較的安定。

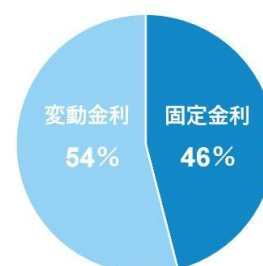
金利収支の概要

- ・顧客の米ドル預り金（1Qの各月末平均で約25億米ドル）を運用した金利収益は、金融収益として計上。
- ・今後の金利低下局面に備えて約46%を固定金利で運用しており、安定的に収益を獲得する。
- ・FF金利0.25%の変動は、年間で約2.8百万米ドルの金利収支の増減要因となる。（顧客預り金、手元資金、金利スワップ、顧客への金利支払いの影響を含む）

顧客預り金からの金利収支とFF金利推移



運用における変動金利・固定金利割合 (2026年6月末時点)

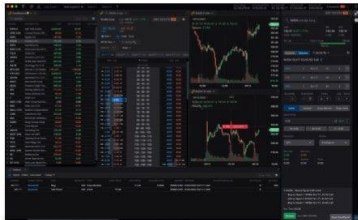


45

それからお客様の預かり金から生まれる金融収益、こちらにつきましても、金利が高止まりしているということもありまして、加えてお客様の預かり金が25億ドルで安定しているので、ずっと金融収支は安定しております。

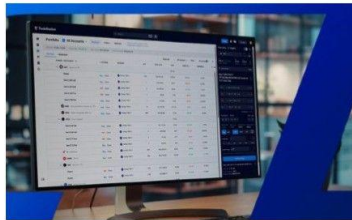
当四半期は、TITAN XやClient Hubの機能強化に加え、ヨーロッパでのサービス提供も開始。

TITAN X
- プロトレーダー向け機能の拡充 -



次世代プラットフォームである「TITAN X」の機能を継続的に拡充。当四半期は、プロ向けの高度な注文機能、オプション取引ツール、クラウド同期などの機能を追加。高付加価値な取引体験を提供し、継続して利用いただくことを目指す。

HUB Complex Options
- クロスプラットフォームの統合 -



ブラウザ版プラットフォームとTITAN X/モバイル版の機能差が縮小。ブラウザ版でも、マルチレッグ戦略に対応したオプションチェーンやGreeks/IVの表示、戦略のプリセット機能、ウォッチリストの同期やチャート分析ができるように。顧客の利用促進、取引開始までの時間短縮、クロスプラットフォームでの顧客の定着率の向上に寄与。

TradeStation Europeでのサービス開始
- グローバルに事業を拡大 -

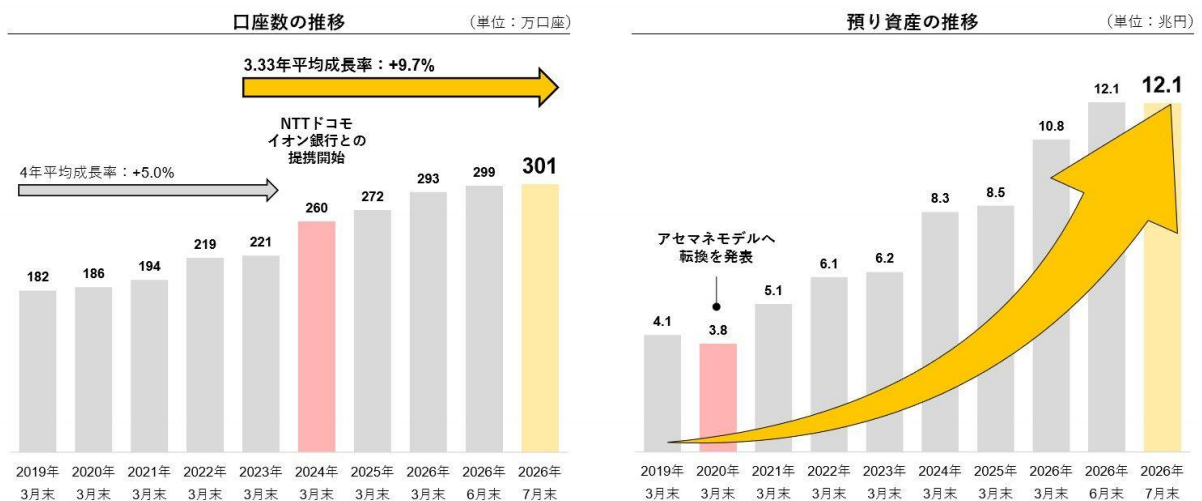


オランダでライセンスを取得。EUで、Client Hub、TS Pro、デスクトップ版・モバイル版のツールを通じて、サービスの提供を開始。

46

トレードステーション、先ほど申し上げましたアムステルダムにオフィスを構え、ライセンスを取ってオフィスをローンチしております。それ以外にも様々なツールを強化しております。

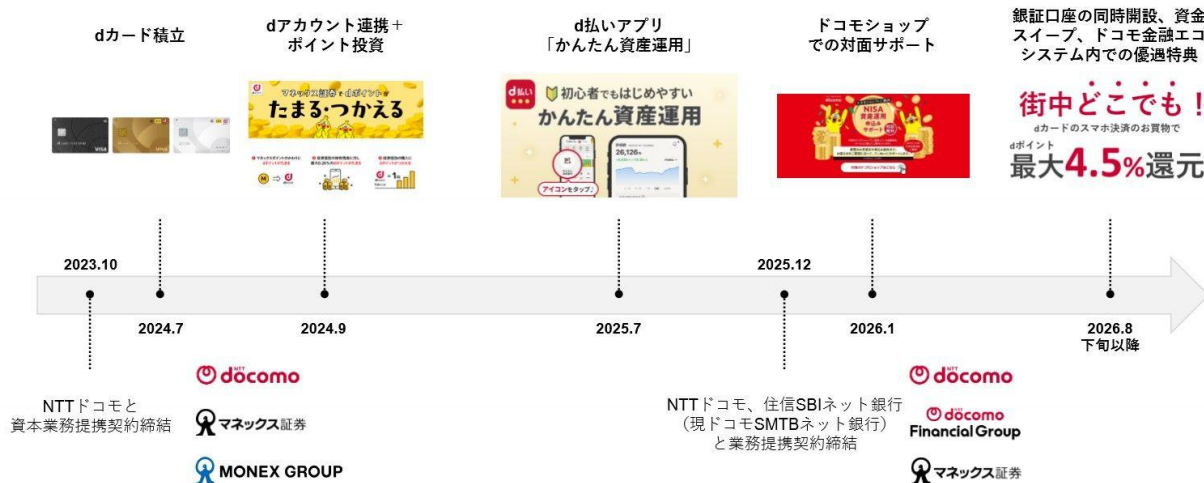
2020年のアセマネモデルへの転換、2024年1月のNTTドコモ、イオン銀行との提携開始以降、顧客数、預り資産が大きく成長。今後も、事業基盤の拡大を目指していく。



47

マネックス証券、300万口座を突破し、預り資産は12.1兆円ということで、こちら大きく2024年1月からのNTTドコモとの提携、そしてイオン銀行さんとの提携が大きく貢献しているというカタチです。

NTTドコモとの資本業務提携以降、様々な取組みを実施。2026年8月下旬以降には、銀証口座の同時開設、スイープ機能、ドコモ金融エコシステム内での優遇特典なども提供予定。

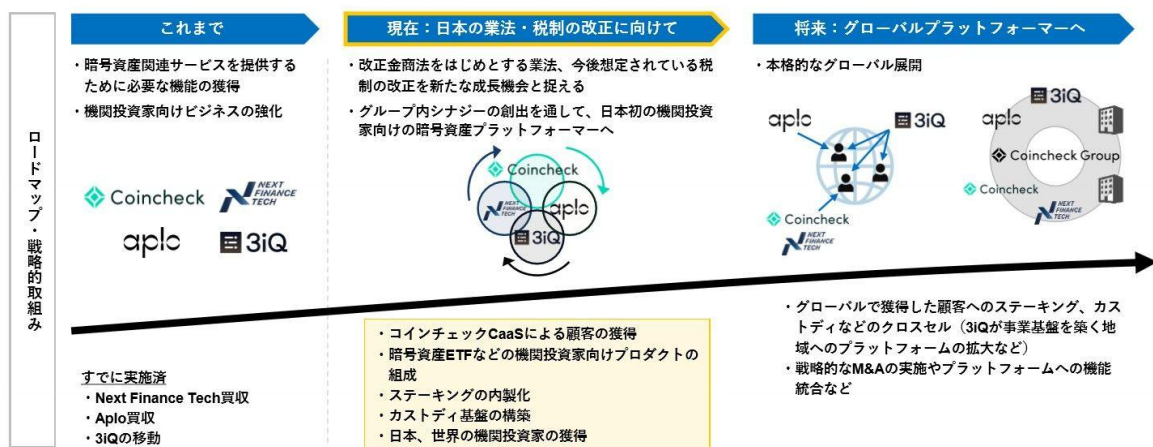


48

NTTドコモさんとの取り組み、この2年半でさまざまに計画通りやってまいりましたが、今月8月の下旬以降、今度はドコモFG傘下のドコモSMTBネット銀行との銀証連携を展開していくことで、更なる顧客基盤の拡大を図ってまいりたいと思っております。

【デジタルアセット事業】コインチェックグループの今後の方向性 ◆ Coincheck Group MONEX GROUP

コインチェックグループには、個人投資家、事業法人、機関投資家向けに暗号資産関連サービスを提供するために必要なすべての機能※1が揃う。今後は、日本として初の暗号資産プラットフォームとしての地位を確立し、事業を拡大していく。



※1 取引所、販売所、商品組成、カストディ、運用、ステーキングなどの機能。

49

デジタルアセット事業、こちら足元はこの1Q、4～6月につきましても、マーケットは低迷したままだったんですけども、私達としては明るい兆しを見ております。

ご案内の通り、日本におきまして暗号資産というものが資金決済法から金商法に変わるということが決定いたしました。この1年以内に法整備がなされて、それから税法につきましても2028年から申告分離課税になるということが決まっております。

こういった流れの中で、日本においても暗号資産ETFなんかも提供できるようになるし、あるいはアメリカのようにもっともっとトークナイゼーションが進んでいくだろうと考えております。

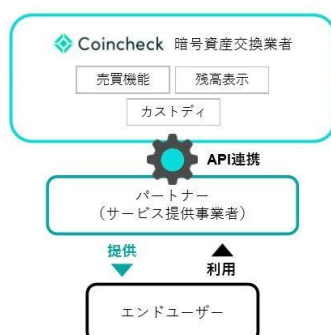
【デジタルアセット事業】コインチェック 1/2

Coincheck Group MONEX GROUP

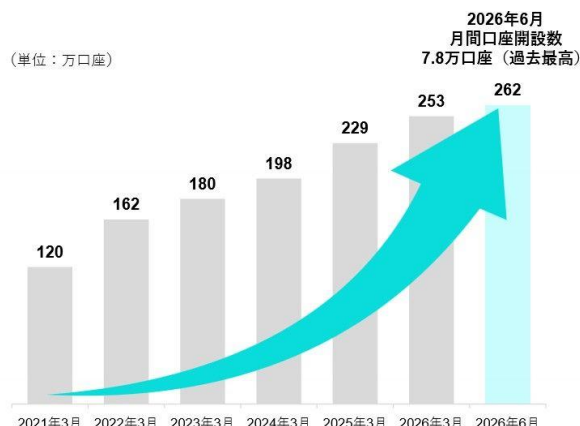
Coincheck CaaS^{※1}を利用したアライアンス戦略により、プラットフォームなどとの提携を強化していくことで、国内の市場シェアを飛躍的に向上させていく。

コインチェックの戦略

- ・ 2026年7月15日、改正金融商品取引法が参議院本会議で可決、成立
- ・ 税制の改正も見込まれており、暗号資産の取引量は増加する見通し
- ・ コインチェックは、CaaSの活用により、顧客数を大きく拡大中



口座数の推移



※1 CaaS (Crypto as a Service) とは、API連携により、事業者が提供するサービスに暗号資産取引機能を組み込める仕組みのこと

50

そういったことから、当然に Coincheck としても引き続き Coincheck CaaS、API を通じたアライアンス戦略、こちら展開していくものの、それとあわせて新しいその運用、プレイヤーが機関投資家も含めて海外のように入ってくると考えておりますので、この分野でのステーキングやカストディといったインフラレイヤーでのビジネスを展開していくということで今準備中であります。

なので、日本というマーケットが今また新たなカタチで、暗号資産分野において新たな展開を見せていくだろうということで、我々としては日本市場にオポチュニティがあると思っています。かつ、機関投資家は今いないですけれども、ここが生まれてくるだろうという見立てのもと、我々としてはブロックチェーン金融のインフラとして活動していきたいと思っていますし、将来的にはそれを 3iQ が手がけているようにグローバルのプラットフォームになっていきたいと考えております。

アプリダウンロード数
7年連続 No.1^{※1}
2026年上半期 No.1^{※1}
累計アプリDL数849万突破



口座数シェア^{※2}



預かり資産シェア^{※2}



BTC現物
取引高シェア^{※3}



※1 国内の暗号資産取引アプリ、期間：2019年～2025年、2026年1月～2026年6月、データ協力：AppTweak
※2 JVCEA1種会員31社中、2026年6月末時点、JVCEA：https://jvcea.or.jp/statistics/information/
※3 BTC日本の月間取引高、2026年6月、Bitcoin日本語情報サイト：https://jpbitcoin.com/market/volume

51

Coincheck CaaS、現状非常に順調に成長しております。メルコインさんとの提携が6月からスタートしており、KDDIさんとの提携もしております。現在262万口座でございますけれども、アプリダウンロード数は7年半ずっと1位でございますし、口座シェア、預かり資産シェア、ビットコインの現物の取引シェアも大体20%から25%で推移しておりまして、リーディングポジションであると自負しております。ここはしっかりこのCoincheck CaaS、API連携でさらに顧客基盤を広げていきたい、新しいデジタルアセットエコシステムを作っていこうと思っております。

暗号資産を対象とする機関投資家向け運用商品の開発・運用で確固たる実績を持つ3iQが、ブータンのGelephu Mindfulness City（GMC）^{※1}との戦略的提携を発表。

3iQ×GMCの戦略的パートナーシップ



- 2025年12月、ブータン王国は、国家で保有するBTCについて、最大10,000BTCをGMCの開発支援に充てることを発表。
- 3iQは、GMCのBTC準備資産の一部の運用を受託し、且つGMCにおける人材の育成やデジタルアセット運用におけるノウハウの提供なども含めた長期的な支援を行っていく。

※1 GMCは、ブータン王国南部に位置し、マインドフルネス、持続可能性、イノベーションを理念とするグローバルな経済・金融拠点の構築を目指す特別行政区。ブータンの伝統的価値観と国際的な法制度、先進技術を融合するとともに、豊富な再生可能エネルギー資源を活用し、持続可能な経済発展を推進。

AUMおよび運用報酬率の推移



52

3iQ、こちらも展開がございました。以前、半年ぐらい前か1年ほど前に、UAE、アブダビのデジタルアセット運用を受託しましたというアナウンスをしましたが、今回、ブータンのビットコイン準備資産の一部の運用を受託するという事を先日発表しております。

このようなかたちでソブリン系のお金、機関投資家でもよりクオリティを求められるような資産の運用を任せていただけるということで、3iQとしてはこの機関投資家向けビジネス、デジタルアセット分野で唯一無二の存在だと思っております。

これと Coincheck の機能を掛け合わせることで新たなオポチュニティが生まれるであろう日本において、その機関投資家向けビジネスをやっていきたいと考えております。

【デジタルアセット事業】外部環境

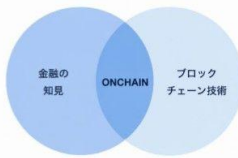
Coincheck Group **MONEX GROUP**

**日本の外部環境**

- 改正金商法が参議院本会議で可決、成立
(2026年7月15日)
- 業法の改正を前提として、税制改正に関する議論が進む
- 政府の「骨太の方針」に「オンチェーン金融の推進」が明記される
- 個人投資家のデジタルアセットの保有、運用は未だ限定的
- Digital Asset Treasury企業の台頭、機関投資家のデジタルアセット運用への関心の高まり

▶ 他方、世界では、金融商品のトークン化や、ステーブルコインの活用など、オンチェーンで完結する新しい金融サービスへの関心や重要性が急速に拡大

マネックス・オンチェーン金融研究所の創設



<https://www.monex-onchain.jp>

当社は、世界で加速する環境変化を新たな成長機会と捉え、グローバル標準となるオンチェーン金融の在り方を研究し、その社会実装を国内で推進するための組織を創立。

オンチェーン金融インフラや法制度、トークン化資産の組成・流通、ステーブルコインの活用に向けた研究などに取り組む。

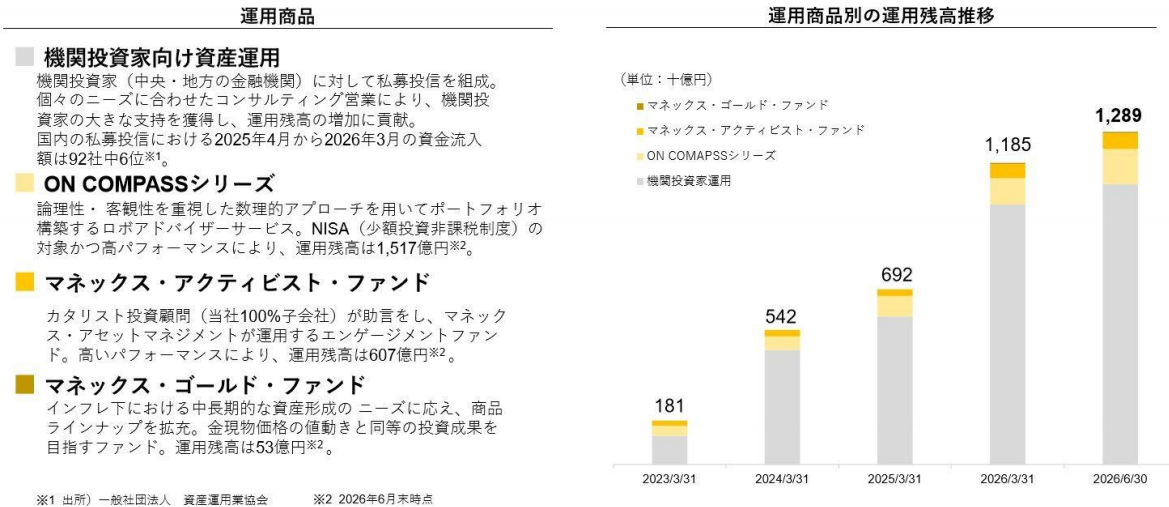
53

日本の環境につきましては左側で書いておりますし、また世界においてはもう少し先を進んでいてオンチェーン、ブロックチェーン上で金融インフラが乗っていくというような流れがかなり加速していると思っておりますので、我々としては、このマネックスオンチェーン金融研究所を創設し、ただ研究だけではなくてグループ内で実装していくビジネスとして展開していくということを考えております。

【アセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業】
マネックス・アセットマネジメント 1/2

MONEX GROUP

投資一任サービスON COMPASSシリーズのAUMは1,500億円を突破。
全体のAUMは2026年6月末時点で1.3兆円となり、今後も更なる成長を目指す。



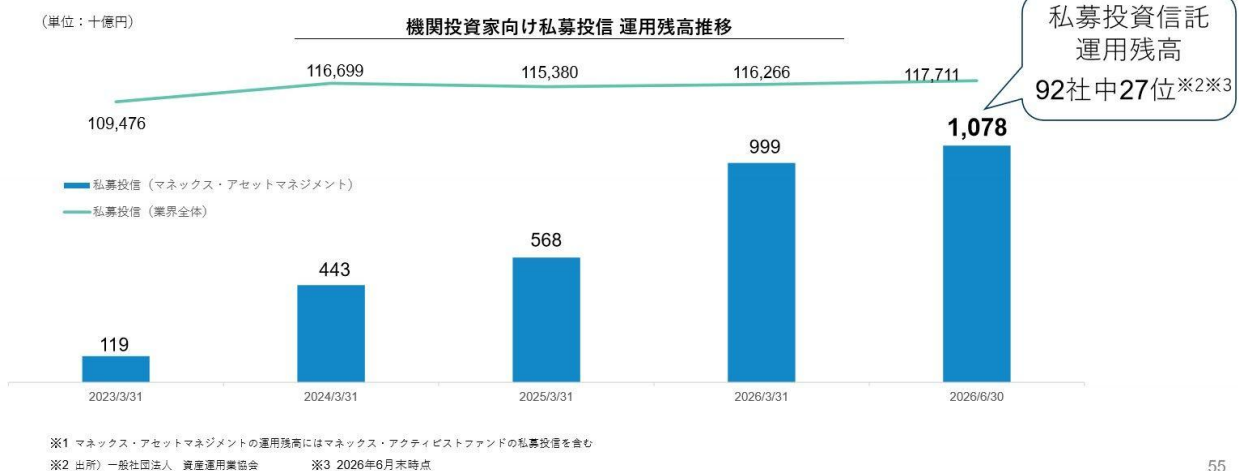
54

アセットマネジメント事業につきましては順調に成長しておりまして、とりわけ機関投資家向け私募投信の運用でマーケット全体は横ばいで推移する中、マネックス・アセットマネジメントの機関投資家向けの私募投信の運用でかなり伸びております。

【アセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業】
マネックス・アセットマネジメント 2/2

MONEX GROUP

機関投資家向け私募投信のAUM^{※1}は2026年6月末で1.1兆円。
業界全体が横ばいで推移する中、当社は継続的な成長を維持。
国内の私募投信における2025年4月から2026年3月の資金流入額は92社中6位^{※2}。



55

現在インフローでいうと 92 社中 6 位とマネックス・アクティビスト・ファンドも 4 月は 1 回ちょっと落ちたんですけども、マーケットの影響もあって 6 月また戻ってきております。

2025年4月より持分法適用会社になったWestfield Capital Management Company, L.P.の運用・助言資産残高※1とパフォーマンスは好調に推移。

Westfield Capital Management Company, L.P.の概要



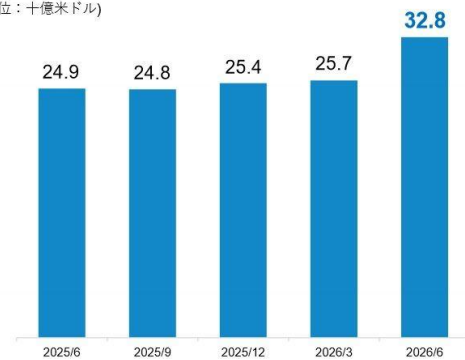
- 所在地：米国 ボストン
- 運用・助言資産残高※1：約328億米ドル（2026年6月末時点）
- 運用内容：大型株から小型株まで幅広く米国の成長株を運用
- 年間営業収益：1億米ドル超（2025年）

※1 数量型の運用資産残高および非数量型の助言資産残高が含まれています。
非数量型の助言資産（Asset Under Advisement）は、2026年6月末の運用・助言資産残高328億米ドルのうち12億米ドルを占めています。

Westfield社の運用・助言資産残高の推移

顧客にサブアドバイザーや年金基金などを抱え、且つ戦略的に営業を行うことで運用・助言資産残高（末残）が拡大。

(単位：十億米ドル)



57

Westfield、預かり資産がドルベースですけれども、320 億、250 億から 25 ビリオン、26 ビリオンから 33 ビリオンドルに成長しております。

コーポレートガバナンスに関する取組み

役員報酬制度の改定 業績指標と報酬の連動性を強化し、より透明性・客観性の高い報酬設計に	株主総会に関連する定款変更 株主の利便性を高めるべく、株主総会を9月開催に
 ■ 報酬構成における業績連動報酬（変動報酬）の比率を高め、株主・投資家との価値共有を促す ペイ・フォー・パフォーマンスを徹底 ■ 従来の固定的な株式報酬から、中長期の成長を牽引する業績連動型株式報酬（パフォーマンス・シェア）へと移行 ■ ROEや相対TSR、重要課題（ミッション）の評価を組み込み、目標達成度などに応じて報酬が0～200%の範囲で変動 ■ 第三者の知見を取り入れた客観的なプロセスとマルス・クローバック条項の適用により、グローバル基準の強固な規律を確保	 ■ 議決権の基準日を6月30日、株主総会の開催時期を9月頃にし、株主が有価証券報告書を分析する時間を十分に確保することで、建設的な対話が可能に ■ インターネット上で参加、議決権を行使できるバーチャルオンリー株主総会の開催も可能にすることで、株主の参加しやすさを追求 ■ 株主総会の議長を代表執行役兼務の取締役に限定せず、全取締役の中からその時々状況に応じて最適な者を選定可能に

60

投資事業はちょっとおいておきまして、最後ガバナンスのところです。

先日6月に実施しました定時株主総会におきまして、定款変更を上程しましてこれが可決、賛成されております。総会の基準日を3月から6月にずらしします。なので、来年の株主総会は9月に開

催し、それによって有価証券報告書等もしっかりとお読みいただいた上で株主総会にお越しただけるといふかたちになります。

以上でございます。一旦ここで終わりました、少し長かったのですがご質問を受けたいと思います。よろしくお願いします。

質疑応答

清明 [M]：ご質問ありがとうございます。原さんから今のところ3問いただいております。

質問者 [Q]：Q1、クリプトアセットをデジタルアセット事業へと名称を変更した理由を教えてください。

清明 [A]：最近グローバルで見ていると、デジタルアセットという表現、クリプトというのは暗号資産みたいな感じで、デジタルアセットと呼ぶ方が結構主流になってきているのと、それから日本においても今回金商法に変わっていくという中で、暗号資産も金商法の一部としてなっていくのでデジタルアセットと名称変更したという感じで、あまり深い意味はないんですけれども、世の中デジタルアセット、トークナイゼーションも、世界でもデジタルアセットというふうに言われているのでデジタルアセットにしたという感じでございます。

質問者 [Q]：Q2、足元のボラティリティの高い市場はビジネスに対してどのような影響がでているでしょうか。顧客の投資マインドに変化はないでしょうか。

清明 [A]：ありがとうございます。まずボラティリティが高い状況におきましては、トレードステーションのお客様は、基本的に、このボラティリティがある状況では、取引は継続的に増えております。特にボラティリティが上がっているシングルストックETFとか、先日今度シングルストック先物が始まったのですが、これは1Qには入っていないですけれども、そういった中なのでボラティリティがさらに上がっていく状況かなと思っております。そういった状況、トレードステーションのお客様は特に好むので、ポジティブだと捉えています。

日本のマネックス証券につきましては、6月の偏りがすごくあった中ではありますけれども、やはり6月のあの相場においてはボラティリティがある状況においても、取引ボリューム、特に信用、当社よりも他社様の方が信用ボリュームも増えたと思いますが、結構増えました。初心者の方はその辺関係なく積立投資から始められますので、投資マインドがネガティブに働いてない、スペースXの上場もそうですし、キオクシアの話もそうですけれども、比較的注目がされていて新しくお客様が投資を始められる方の方が多い。むしろネガティブよりポジティブかなと今のところは思っています。

心配なのは為替の状態につきましてFXも、最近のボラティリティがある状況では、トレードが増えるんですけれども、アメリカ株なんかでいうと、少しドルに変えるというのが手控えられているお客様がずっと長く続いているようには思います。それでもスペースXの上場なんかで見ている

と、ちょっと入っていかうかなというような個人のお客様も増えたんじゃないかなと思っていますので、今のところはネガティブというよりポジティブなんですけれども、ちょっとボラティリティが上がってるので要注意というか、リスク管理をしっかりとしてくださいねということをご案内しているという状態です。

質問者 [Q]：三つ目、米株の取引時間の 23 時間化によってどのような影響が日米それぞれのビジネスで発生すると想定されますか。

清明 [A]：ありがとうございます。12 月 6 日予定ということでアメリカの方では進めております。遅れるかもしれませんが、それはすなわち日本時間の冬時間、スタンダードな時間というところの夜 9 時ですから、夜 9 時から翌日の夜 8 時まで 1 時間のブレイクがあるということなので、日本時間でいうと冬時間でいうと午前 11 時からスタートするというかたちになります。

日本株とアメリカ株両方とも日本時間のデイトタイムでトレードできますから、アメリカ株のボリュームが増えるのではないかなと思っていますし、我々もそれを見越して 23 時間取引、デイ 1 からサービスを開始していきたいと思っております。

アメリカにおいては、アメリカのお客さんは別にナイトタイム、そんなにあまり変わらないかなと思っているので、トレードステーションとしてはアジアとヨーロッパのオーダーを取り込みたいと思っています。ここについては、トレードステーションとしても API 連携も結構していますので、取引時間が増えるということは流動性が増えるのであれば基本的にポジティブということで、アジアやヨーロッパからの流動性が来るというのを期待していて、トレードステーションのほうでも非常にポジティブに捉えているというので、これも基本的にはもうポジティブかなと思っております。

質問者 [Q]：次に、原さんの四つ目、P8 その他の増減、14 億の内訳。

清明 [A]：ごめんなさい、内訳まではあれなのですけれども、これはマネックスグループで有価証券を普通に投資を結構しているんですよ。ブロックチェーン系の結構、会社とかあるいは LP 出資もしていたりとかするのですけれども、そういった結構いくつかある中で損も出ることもあれば評価益になることもあって。これはそういったかたちであるファンドに投資をしている部分が大きくプラスで戻ってきたというのが一番影響としては大きかったかなと思っております。

すいません、内訳まではご容赦いただければと思います。いずれにしても、ファンド投資や個別株投資、スタートアップ投資、特に海外が多いのですけれども、それらが今回は評価益で上がってきたというかたちになります。

清明 [M]：モルガン・スタンレーMUFG 証券、長坂様からのご質問です。

質問者 [Q]：一つ目、アセットマネジメント事業では M&A で順調に拡大している一方、今期は成功報酬の反動減がありました。AUM の積み上がりによる安定的なフィー収入と成功報酬の位置づけについて中長期的な利益構想をどのように考えていらっしゃいますでしょうか。

清明 [A]：ありがとうございます。成功報酬は正直、成功報酬をしっかりと上げるべくマネックス・アクティビスト・ファンドチームとしては、当然しっかりと運用するということが使命としてあるのですけれども、我々経営サイドとしては成功報酬に頼らなくても基本的には残高を増やしていつて、かつエッジの効いた、ローコストモデルではなくて、今回 58 ベーシスが収益/AUM ということで表現しておりますけれども、ここを伸ばしていくということをやっていきたいと思っています。

成功報酬はもちろん恒常的に出していきたいというのはあるものの、ちょっとマーケットの影響とともありますので、ここを期待しなくてももっと相応の運用報酬を得られるように、今この運用事業の AUM が 2.4 兆円なので、これをやはり 5 兆円、10 兆円と大きくしていくということを主眼に、今成長投資をアセットマネジメント中心に考えているということでございます。

利益構造としての理想は、半分以上はもう安定的に AUM から生まれる運用報酬にしていきたいと思っていますし、アップサイドポテンシャルとして成功報酬は見れるようにしていきたいと思っています。

質問者 [Q]：二つ目、デジタルアセット事業について。まずデジタルアセット事業では、販売所収益に加えステーキングや IEO などへの収益多様化が進んできたと理解しております。IEO について現在の案件パイプラインの厚み、案件あたりの収益規模をどのように見ておられるか可能な範囲で教えてください。

清明 [A]：IEO はこれまでも年に 1 個できるかできないかみたいな感じだったので、あんまり主力には正直おいていません。どちらかというとりカーリングなビジネスを追っていかうということなので、ステーキングの、今ですと ETH だけですけれどもそのコインを増やすか、みたいなそういう方を主要なビジネス展開としておいているというかたちでございます。

パイプラインがないわけではないのですけれども、金商法に変わっていくという中におきましては、IEO というよりかは、金融商品として ETF を扱うかとか Coincheck としてもその金商業者になって、イールド系の商品を扱うかとか、そういう方が商品ラインナップの拡大としては注目しているし注力していきたいと思っています。

質問者 [Q]：それともう1点ご質問です。金商法改正により機関投資家の参入が進むと考えていますが御社として最も期待している収益機会はカストディ、ステーキング、ETF 投資組成、プライムブローカレッジなどといった分野でしょうか。

清明 [A]：カストディは、カストディ自体だけの収益性はそんなに大きくないと思っていますが、カストディをすることによって、その先、ステーキングですとかレンディングですとかあるいは、その商品組成で結局 ETF が盛り上がるときに、誰かがカストディすることになりますので、そういったその上のレイヤーに乗ってくるプロダクトをカストディをすることによっていろいろ広がりを持てるということなので、まずはカストディをやるということはすごく重要だと思っています。

収益性や利益で考えると、カストディ自体はそこまで大きく儲かるサービスだとは思っていないです。やはりステーキング、レンディング、それから投信組成のような ETF でもいいのですけれども、上に載せる商品を作っていけるかということのほうが、我々としては収益機会としては大きく見えています。カストディは入口かなと思っています。

清明 [M]：以上でございますが、大丈夫そうでしょうか。足元、やはり皆様もデジタルアセット事業のところが親会社所有者の持分でざっくり 10 億円ぐらいマイナスだったので大丈夫という思いがあるかもしれませんが、我々としては将来の成長機会としてはまだあると思っています。

この間、証券事業とアセットマネジメント事業が想定通り成長してきておりますので、去年はちょっとマネックス・アクティビスト・ファンドの成功報酬が大きすぎたというのがあります。

今また足元マネックス・アクティビスト・ファンドも6月の相場でちょっと基準価格もご覧いただけますが、上がってきているというのもありますので、もちろん成功報酬に期待したいところはあるものの、しっかりと残高を積んでいくことで安定収益を増やしていくと。それによって ROE、今ターゲットを引き続き 15%と持っていますけれども、そこに向けて、クリプトにつきましては、デジタルアセットにつきましては、この法改正の中でいろんな動きが出てきますから、しっかり日本でのオポチュニティを捉えることで将来的には大きく成長すると期待しております。そのようなかたちでちょっと今期は進めてまいりたいなと思っております。

今回もありがとうございました。引き続きどうぞよろしくお願いいたします。もし、何かご質問などございましたら IR の方にお問い合わせいただければと思います。どうぞよろしくお願いいたします。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

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、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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。