

第3回定時株主総会(2002年6月22日開催)質疑応答

- Q1. 招集通知2ページの販管費、一般管理費についてお尋ねする。当社は本年1月にパシフィックセンチュリープレイスに移転したことで支払賃料が増加し、損益分岐点が上がったと思われるが、これを昨年の中間決算短信では触れていたが、本総会の招集通知に書いてないのはなぜか。
- A1. 本社移転の件については、昨年10月に出した中間決算短信(7ページ8その他)で記載しています。具体的には「平成14年1月を目処に本社移転を予定しております。今期中の費用として移転費用として5百万円程度、また空調、内装等の設備投資として40百万円程度を見込んでいます。なお、移転後の賃料は月額5百万円程度の増額を見込んでおります」と記載してあります。なお、実際にかかった費用は、旧オフィスの原状回復を含めて56百万円と短信の予想と大差ない額となっております。賃料については月額5百万円の増額とはありますが、160坪弱のオフィスであり、空調等全てを含めて実額月額8百万円、年間96百万円の費用は、当社の営業収益が昨年度でも33億円あることからすると、十分に低い数字であると思えます。中間決算短信にて開示してますし、申し上げたような金額ですので、招集通知には書いておりません。
- Q2. 招集通知4ページの引受業務等の投資銀行業務についてお尋ねする。当社初の主幹事案件として話題となったソースネクストだが、上場直前の新株上場の承認取り消しについて招集通知に書いていないのはなぜか。
- A2. ソースネクストの上場中止については、本年2月15日午後10時頃に大証が正式発表し、その約10分後に当社ホームページで詳細についてご説明しました。その後も当社は数回にわたりホームページ上でどういったことが起きたのか、我々がどういったことをしているのか等について開示し、今日でも当該説明は掲載されています。当社の業績に重大な影響を与える場合には招集通知に記載をすることも考えられたでしょうが、当社の判断としては影響は軽微であり、実際その後の引受業務も順調に推移しております。したがって、招集通知には記載しませんでした。
- Q3. 当社の会計監査人のである朝日監査法人は、提携先をKPMGに変える予定であるとはいえ、アーサーアンダーセンの影響を受けていると思われるが、エンロン事件の後に監査法人の変更を検討したのか。また、今後変更する予定はあるのか。
- A3. 監査法人の変更については非公式な形でマネージメントで協議しました。朝日監査法人には数年来しっかりした形で監査をしてもらっており、問題ないと考えておりますし、今後も変更の予定はありません。
- Q4. リース解約損失費用が114百万円と大きいですが、その内容について詳細に知りたい。
- A4. まず概要を説明すると、当社は殆ど全ての資産をリースにしています。システムについても全て4~5年のリースを組んでいます。さて、陳腐化してきて現在使っていないもの、例えばあるサービスをご案内したもののそれに勝るサービスをリリースし古いものが使われないといった場合には、リース契約は残っているが、ハードウェアやソフトウェアは使われていないこととなります。そのままリース契約を残していると、毎年少額のリース費用が計上されてきますが、これは、株主の皆様に対して当社の財務上の実力・実態を表す際には望ましくなく、陳腐化したリース資産がある場合には全て償却して計上すべきと考えています。さて、114百万円の具体的内容については、約半分はトレーディングシステムにかかるものです。顧客数・取引数が増えていく中で、システムはバージョンアップをして容量や性能を上げていく必要がありますが、これに伴い古いバージョンのものが陳腐化したのが約55百万円です。残りは、セゾン証券との合併に伴い開発したソフトウェアで、合併処理が完了し不要となったもので約45百万円となっております。
- Q5. リース解約費用に関しては、セゾン証券関係は来期にはなくなるから良いとしても、陳腐化に伴う損失については、結構大きな金額が生じる可能性があり、契約の際には十分選別して欲しい。
- A5. システムについては、システム会社・ベンダーとも協議しており、当社として将来にわたり陳腐化のリスクを経済的になるべく抑えられるようにしていきたいと考えています。
- Q6. セゾン証券との合併について、完全子会社化してその後平成13年6月に合併したが、なぜ2段階としたのか。
- A6. 昨年4月1日付でセゾン証券の株主に対して当社株式を割り当てる株式交換を実施しました。こうして事実上の合併が済んだ上で、2社が同じ経営を出来るよう松本も当社取締役の工藤もセゾン証券の取締役を兼任し、経営陣を統合しました。その後、3ヶ月かけてシステム統合が可能かを確認し、6月末日に合併しました。100%株式交換は、米国流にいうとmerger(合併)です。株式交換をせずに経営陣を別々にしたまま2つの違う会社として話し合いを進めていき、ある日突然合併という形をとることで、システムや経営執行上のリスクがあつてはいけないので、まず株式交換を行ったものです。
- Q7. セゾン証券との合併に際して営業権償却はあつたのか。税法上も適格なのか。
- A7. 営業権償却は計上しておりません。これは、そもそも株式交換をする際の交換比率等の計算がしっかりしており、最終的に合併し資産を受け入れる段階で、元々の見込みと同じであつた結果、営業権は発生しなかつたものです。税法上も適格な合併です。

Q8. 総会開催日である本日の8日前に当社に電話をして附属明細書を請求したが、今朝まで附属明細書が届いていない。それについての報告を社長は受けているのか。申込書類、印鑑、身分証明書類等の規程があり、時間がかかっていたため、「総会に間に合わなくなりそうだ」と言ったところ、申込書を電子メールで送ってくれたりしたものの、「間に合わなくとも仕方がない」と言われた。8日間もあったのだから配慮があってもよかったのではないか。また、金曜日に電話で請求をしたところ、最初に電話に出た方は「附属明細書といったものは作っていない」との回答で、結局「担当者が不在」とされたところだが、その後担当者から連絡がきたのは土日をばさんで月曜日の夕方であった。こうした体制に問題はないか。

A8. 本件についてはしっかりと報告を受けています。

本件は商法上の規定もあり、決められた手続きを踏む必要がありました。こうした手続きをしっかりとやりませんと、他の株主様との公平性等の観点からも、株主の方全体の利益が守られないこともあるためです。他方、総会に間に合わせたいという気持ちは我々にもありまして、申込書を電子メールで送る等の最善の努力をし、最終的に本日の2日前である6月20日に申込書を受け取った後、同日の夕方に当社より速達で附属明細書を送りしております。総会当日である今日までに届くことを希望していましたが、そのような事情でございました。また、電話対応についてですが、若い会社で足らないところがあったとは思いますが、今後、そういった点についても株主様のご期待に添えるよう体制を整えて参ります。

Q9. 招集通知7ページ下方にある今後の戦略のうち「具体的には」と書かれてあるところについて、御社のやりたい方向はわかるが、どういう風に利益と結びつくのかが分らない。累積損失がで30億円となっているが、どうやって黒字にもっていくのか。そのためのプラン、ビジネスモデルを説明して欲しい。

A9. 詳しくは総会の後の株主懇談会で資料等も使って説明します。今までの証券会社はアクティブに取引するデイトレーダーや富裕層を対象としてきました。当社はオンライン証券の利点を活かしてコストを抑え、あまり取引をしない方や資産が大きい方も含め、大勢のお客様に安価なサービスを提供したいと考えています。当社では、構造変化によりこうした個人投資家が増えていくであろうと考えており、そのようなお客様の受け皿となる証券会社を目指しています。IT技術の発展により営業の費用を極端に下げられるので、お客様がそれ程頻繁に取引をしなくても利益が上がっていくというビジネスモデルを当社は目指しています。単にトレーディングの為のインフラではなく、生活の中でも使えるインフラを提供していこう、イメージとしては純粋な証券会社ではなく銀行や郵便局に似たようなサービスも提供していこう、と考えています。しかし、構造変化が未だ起こらず、市況も悪く売買高も低迷している中で、当社は未だ赤字の段階です。こうした中で数日前に信用取引の開始を決定しました。当社としては上記のビジネスモデルを固く信じておりますが、構造変化が起きるまでの間であっても黒字化したいとの観点もあり、信用取引を開始する等の施策を打っていきます。

近々、構造変化が起ると信じておりますが、実際に構造変化が起き、銀行預金から株式等へ資金がシフトしてきた時には、他の競合会社は生活口座的なインフラの提供をしていないので、当社は他社に勝る競争力があり、一気に他社を引き離して成長していけると考えています。

Q10. 信用取引はしないの方針を変えたのは、会社の大きな方向転換と考えて良いのか。

A10. 当社の基本的ビジネスモデルは一切変わっていません。

信用取引の取扱い開始は、重要な営業方針ですので、取締役会で議論し、決定後速やかに発表したものです。

信用取引の開始を決定した理由は3点あります。1点目は、これまで信用取引は当社として「やらない」ではなく「時期尚早」と申し上げてきたところですが、個人は情報などで機関投資家や証券会社のディーラーとの比較で不利になりえます。しかし商法改正による単元株制度の導入で投資単位が小さくなる傾向があり、小さくなると、資本力は小さくとも1つの株式のリスクとの関係であり無理せずともその銘柄を売買することができるようになりました。また、インターネットの普及に加え、コーポレートガバナンスの考え方が変わってきたことで、株価に影響を与える情報がホームページ等に従来よりも前倒しで発表されるようになってきており、かつてと比べて、プロと個人との情報格差が、まだあるとは思いますが、減ってきた、という状況変化があります。2点目はお客様のニーズに応えていかねばならないということがあります。今月実施したアンケート調査では約4000名のお客様から回答をいただきましたが、92%の方が信用取引をやったことがないという中で、38%の方がマネックスが信用取引を始めたならやりたいとご回答下さいました。この高い数字は驚きでしたが、資本、情報の格差が小さくなり、他社において信用取引が行われ日本でも馴染みが出てきたという中で、当社のお客様にも強いニーズがあるということで、当社としても対応するべきであると考えました。なお、アンケート時に同時に答えて頂いた回答で、信用取引の仕組みをよく理解をしている人は15%しかいないということでしたので、当社では信用取引のリスクや投資理論を分かり易く説明しながらやっていきたいと思っています。3点目は株主様の利益のために、構造変化が起きない中であっても、何かしらの経営上の微調整が必要ということです。今後もこうした微調整は必要と考えています。

Q11. 当社の現在の従業員は44名であり、人数を抑えていると思っていたが、1・2・3期と従業員が増えている。黒字化しなければ普通はリストラということかと思うが、この人件費を含めた費用についての考え方をお聞きしたい。また、早く配当金を払って欲しい。

A11. 現在従業員は44名となっています。当社は成長段階にある会社なので従業員は増えています。元々少ない

人数で始まり、必要な人員に向かっていったので人数が増えています。この人数については、例えば預かり資産で計算すると、4470億円を44名で割ると、一人あたり約100億円です。細かいデータはみいてませんが、これは日本だけでなく、世界中のどの証券会社と比しても大幅に差をつけて1位と考えています。このように現状の従業員数は低く抑えられていると考えています。

また、当社のその他の経費水準についても、かなり低く抑えられています。営業収益と経費の差が赤字、黒字となる訳で、結果としては当社は収益がついてきていない中で費用が伸びているので、使い過ぎではないかというご批判は真摯に受け止めたいと思いますが、一方、オンライン証券は装置産業であり、それなりの投資をしないと構造変化等が起こったときに受け皿となれず、黒字体質化ができないのは良くありません。構造変化はいつ起こるか分らず、時間軸はずれる可能性があります。そのような状況下で、システム開発費、人件費、広告宣伝費の3つ費用を考えると、人件費についても、従業員は早めに採用して先行投資しても、良い人であれば構造変化が起きる前でもいろいろ働きようがあり、リスクが低いものです。一方、宣伝広告費は構造変化が起きる半年前にやっても無駄遣いとなる可能性があります。こうした考えから広告宣伝費は抑えています。システム開発費、人件費については必要なものはしっかり投資等していきたいと考えています。ただし、引続き経費はできるだけ大きくしていかないように、株主の価値を高めるため、しっかり配慮します。

Q12. 招集通知3ページの顧客開設口座数をみると、昨年一挙に1.5倍になったが一日あたりの約定件数は大して増えていない。当社の収入の大宗を占める株式委託手数料を増やすには約定件数を増やせば良いと思うが、どう考えているか。顧客が売買したくなるような施策を出して欲しい。

A12. 損益の観点からは、1日当りの約定件数が増えることの影響が大きく、それにより黒字化していくこととなります。そのような文脈の中で、お客様のニーズもあり、信用取引を始めることとしました。

しかしご理解いただきたいのは、他の証券会社がおおむねお客様に回転売買をさせて収益を上げようという営業の方針をとってきましたが、これにより結果的にいろいろな問題が発生し、証券会社に対する不信につながったりとか、個人投資家の裾野拡大の妨げになってきたのではないかと私共は考えています。当社では、お客様の背中を押して取引の回数を無理に増やさなくても収益を増やせるビジネスモデルができれば、信頼も得られ個人投資家の裾野も広がり、当社の利益も大幅に拡大すると考えています。こうしたビジネスは営業員を使っている今までの証券会社では無理だと考えています。何故ならば、100人が1回の取引をするのと1人が100回の取引をするのでは、営業員は後者を選ぶからです。しかし、IT技術の利用により、コストはどちらの場合でも変わらないようにできますし、一口座あたりの取引が少なくともしっかり収益を上げることが可能となります。当社はそのように進めていきたいと考えています。

ただし一方で、取引の活発化を考える必要もあり、バランスを取って経営を進めたいと考えています。

Q13. 招集通知の12ページの貸借対照表の流動資産にあるトレーディング商品、信用取引資産の内容を知りたい。

A13. トレーディング商品については、当社は自己勘定部門を持っていないのですが、セゾン証券との合併によりいくつか債券を引き継いだものです。

信用取引資産に関しては、当社はミニ株についてETFを使ってヘッジをしている関係のものです。すなわち、ミニ株は、お客様の注文に対して当社は単元株でオーダーを出しますが、例えばお客様のご注文が0.2単元とすると、当社は0.8単元分のロングポジションを持つこととなります。この残り分のリスクをヘッジする為に、ETFを信用で売るということ当社では行っています。その信用取引を行う為に日証金に差し入れている担保が資産に上っているものです。

なお、ショートしたETFは貸借対照表の右側の負債の部にトレーディング商品として載っています。

Q14. キャッシュフロー計算書について招集通知に載っていないが、今後載せる予定はあるか。

A14. 商法上招集通知に記載の必要がないので、現状では掲載の予定はありません。

Q15. 当社の移転後の本社の家賃が160坪で800万円となっている。坪当り5万円であるが、私の勤務先の会社は坪当り2万5000円である。私の会社の上のフロアが丁度空いているが、そういうところへ引越しては如何か。

A15. 賃料自体は坪3万数千円であり、光熱費・管理費などを含めた全てで坪約5万円です。例えば全て込みで1万円程度節約できるような物件はあり、そうすると月額160万円、年間約200万円の節約となりますが、現在の場所は立地がよく、私は東京証券取引所や日本証券業協会に役職上行く必要がありますがその際都合が良いことや、取引先の方が来訪する等を勘案すると、当社が仮に何千坪という社屋を利用しているのであれば話は別ですが、160坪という広さのものでもあり、合理的なコストと考えています。

Q16. 役員報酬を個別開示または総額で開示できないか。

A16. 附属明細書に、当期において取締役および監査役に支払った額の記載があります。取締役の区分については、私(松本大)1名に支払われ、1200万円となっています。監査役は3名で総支給額が1775万円です。高いか低いかのコメントは控えますが、費用については十分低く抑えようとしております。

なお、引き続き赤字であることへの責任も勘案し、本年度の取締役の報酬額はさらに引下げております。

Q17. みずほ銀行合併に伴うシステム障害は、当社への影響はあったのか。また、当社はどのような危機管理を行ったのか。発生の認識から対応までの説明をして欲しい。

A17. 影響は軽微でした。お客様から当社への入金はずほコーポレート銀行を通して行われていますが、数名につき数時間の遅延がありましたが、電話対応などで済みました。したがって、みずほの件については危機にはいたりませんでした。

なお、一般的な危機管理については、当社はシステムを使ってビジネスをしているので、システム障害についての危機管理が大切だと考えております。指揮系統、バックアップシステムの立ち上げなど、基本的な部分については文章で策定しており、24時間体制で管理をしています。

Q18. 招集通知6ページの設備投資の状況を見ると、新たに1,387百万円のリース契約を締結したとあるが、14年3月末日でシステムリース残高はいくらで、それは口座数、一日当りの注文件数をどれくらいと想定して投資しているのか。

A18. リース残については、決算短信の22ページにリース物件の期末残高相当額として31億2289万5千円と記載し、開示しています。

次にシステムがどの程度の口座数、約定件数を想定しているかについてですが、日々大きなブレがあるのは口座数ではなく注文数ですので、システムはこちらに留意して作っています。すなわち、口座数は合併等は別として毎月2500~3000件等とただらかに増えるので問題ありませんが、注文件数は現在の当社で日によって少ないときで2万件から多いときで4万件にもなるなど、急に2倍に増えるといった暴力的なブレをします。注文数が急に増えた時にきちんと動かないと、一番買いたい時や売りたい時に動かないこととなり、ユーザーにご迷惑をかけてしまうので、常にかなり余裕をもって設計しています。具体的には、ピーク時掛ける1.2~1.4というバッファをもって、過去の取引が一番多く増えた時から数十%増えてもシステム上問題がないように設計しています。一方、技術の革新があり新たな投資をしなくともそのような注文数に耐えられるとか、ネット証券は装置産業であり規模のメリットが働くため、お客様の数や注文数に対し1対1の関係でシステム投資をしていなくても良いといったこともあり、今後ともできるだけ効率の良いシステムを構築していきたいと考えています。

Q19. 信用取引についてなぜ今始めるのか。昨年セゾン証券を合併したときには信用をやらないと言って信用客を逃がしており、それから1年もたたないのにこれを修正するのでは、ポリシーがないと見られ、会社の信用を落とすのではないのか。

A19. 昨年は単元株も始まっていなかったですし、情報にかかる環境も違っていたという環境の変化があります。また、ニーズという観点からもセゾン証券の場合はそれ程多くなかったということもあります。私としては正しい判断と考えられることをしているとは思っていますが、1年前及び今回の判断が最も正しかったかどうかは分かりません。しかしながら、ユーザーの信頼、株主の信頼、マーケットの信頼を勝ち取れるように、今後も判断をしていきたいと考えています。

Q20. 今までの質疑応答を聞いていても黒字化は難しいと感じている。招集通知の3ページにあるように口座数は8万件増えているが、利益を上げるための内容は落ちている。証券会社である以上、顧客が売買しない限り利益は上がらない。利益を追求するためのサービスを徹底するべきである。今回現物取引に加え信用取引を始めるとのことだが、例えば日計りでの乗換については取扱っていない。会社としてはサービスはできるだけ提供し、そこから顧客が選ぶ訳で、会社が「ポリシーに反する」等でサービスを狭める必要はなく、そのようなことをするのは営業面でマイナスになるのではないのか。また、取引方法について、日計りでの乗換は考えていないのか。

A20. ご意見は率直に受け止めて考えていきます。

一方で、他の証券会社と同じことをするだけで競争していくのか、違うサービスをしてその結果として新しい顧客層を開拓していくのかがあると思いますが、今までは後者に力を入れてきました。これは足元の収益ではよくないかもしれませんが、将来構造変化が起きれば他社よりも大きく伸びられると考えています。そうは言っても構造変化がすぐには起きないかもしれないので、信用取引の開始等、足元の利益にも手当てをしていきます。株主懇談会でも詳しく説明しようと思っていますが、会社の価値は足元の利益だけではなく、今後どうやって利益を上げていくのかといった仕組み等にもよっているものです。足元だけを考えすぎると、将来の期待利益を失ってしまうと思います。他の証券会社と当社の単年度の成績と時価総額を比べると色々な分析が可能かと思いますが、必ずしも足元の黒字赤字の水準だけでは会社の価値は決まらず、中長期的なビジネスモデルも必要だと思えます。ただ、ご指摘の観点も大変重要ですので、経営の中でしっかりと考えながら判断して参ります。

なお、乗換を含めサービスの内容については、株主様、ユーザーのご意見を聞きながら、アンケート調査等やりながら対応して参りたいと思えます。

Q21. 黒字化の年次の目処は。

A21. 黒字化のタイミングについては決算短信等でも発表していません。当社のみならず、また日本だけではなく、一般的に証券会社は、市況の影響が大きいので数字を伴った収益予想を公表しておりません。ただ、なるべく早く黒字にいたしたく、それも恒常的に黒字が出せる黒字体質にすることが大切であると思っています。

Q22. 取締役、監査役の責任免除は定款変更ではなく、基本的には善意かつ重過失がないという狭い免責であり

件数も少ないと思うので、案件がある都度総会を開くやりの方が良いのではないかと。

- A22. 取締役及び監査役の責任の上限を決めるのは今回の商法改正によって可能となりました。それには2通りの方法があり、ご指摘のように都度総会で決するものと、この案が通った場合のように軽微な過失で会社に損失が起きた時に、取締役会の決議、監査役全員の同意、公告を必要として免除するものがあります。その場合も総議決権の100分の3以上の反対があれば免除できません。当社としては後者の方法が、より機動的に経営ができると考えて、お諮りするものです。