

第4回定時株主総会 質疑応答

- Q1 招集通知6ページに記載の「会社が対処すべき課題」についての質問であるが、株主からみると、1)51億円の累損を一掃すること、2)早期に配当を行うこと、3)株式公開を維持すること、が最大の課題であると思うが、如何か。
- A1 当社が対処すべき課題が、早期黒字化、累損を無くし、配当を株主の方に還元していくというのはおっしゃるとおりで、最も重要なことと考えています。ここには、そうした大前提を実現するために、具体的にどのような施策を打つべきかを書いているものであるとご理解ください。
- Q2 当社の収益予測について伺いたい。どの位の手数料が入ればペイするのか。株式市場は水物だから分からないということは理解しているが、一日の平均売買代金がどの程度になれば当社にどの程度の収益が出るかは試算していると思う。また、第4期の市場売買代金に対する当社のシェアは何%か。
- A2 細かい損益分岐等については、今まで各四半期ごとの業績発表及びその直後に行う会社説明会で詳しくご案内してまいりました。具体的な数字については、株主懇談会にて、もしご質問があれば詳しくご案内申し上げます。
まず、経費については、営業報告にてご説明した販売費及び一般管理費の今までの推移のグラフをご覧くださいと分かりますが、第3期と第4期は40数億円で安定しています。一方、収入については、今まで株式の委託売買手数料が多くを占めていた営業収益が、第4期は27億66百万円でした。今まで会社説明会等でも説明してまいりましたが、株式の委託売買のみでブレイク・イーブンに持っていかうとすると、第4期の数字の1.5倍程度の株式売買委託手数料が必要ということになります。しかし実際には、信用取引や貸株サービスを始めて金融収支が増えていること、また、当期の内容ではありませんが為替取引や債券といった他のビジネスの収益源も増やしていることで、こうしたところからも収益が増えていくと考えています。当社のシェアについては、東証における個人の売買高の中では、大体3%程度で推移しており、これは現状では殆どぶれていません。
- Q3 ソニーの関連会社やその社員からの株式の受注や手数料収入は全体の何%程度かを分析しているか。働きかけは行っているのか。のコンセプトについて伺いたい。想定している新規事業とは本業をサポートするような性質のものかあるいは単独で収益をあげていくものか。
- A3 ソニー株式会社及び関連会社の取引は全体の比率で見ただけだと表れない程度のもので、これは当社は個人のための金融機関ということで作られており、基本的に法人取引は扱っていないためです。個人については、職域等のデータはありますが、個人別に、どの会社に働いている方からの収入がどれだけあるかの分析はしておらず、ソニーの社員からの手数料がどれだけあるかは当方では認識しておりません。
- Q4 株主としてはソニーが大株主であるということが投資するにあたってはインパクトになっている。当然ソニーに関連する社員の方、個人の方へのアプローチがあると考えている。トップセールスにしても何にしても、商売なのだから、そういうことが行われるべきである。ソニー関連への働きかけをしていただきたい。現在51億円の累損を負っている訳である。ソニーの役員会議にでも出て説明していただけないか。社長としてそのような主張をする責任があるのではないか。
- A4 当社と関係のある企業群に対しては、当然職域営業をしております。ただし、最終的には個人がお客様であるので、個人が所属する会社としてデータを作ることが必ずしも適正ではないと考えてデータを取っていないだけです。今後とも黒字化を目指して、職域営業も含めて努力してまいりますので、ご理解いただければと存じます。
- Q5 大株主のソニーが今後も当社を応援し続けてくれるのか。ソニーは当社の株式を持ち続ける意義があるのか。ソニーのグループ戦略の中で当社がどのような位置づけとなっているのか。
- A5 ソニーは現在当社の株式の約30%を有している筆頭株主です。ソニーと当社の関係は大変良好で、ソニーより非常勤の取締役も2名来ていただいています。ソニーが当社をどう位置づけているかは、ひとえにソニーの問題であり、私の口から申し上げるようなことではないですが、筆頭株主であるソニーに対して今後更に良好な関係を築いていくのは当社にとって大変重要なことであり、この点しっかり対応してまいりたいと考えています。

Q6 ソニーの中で、4年間も赤字を垂れ流し続けているような会社からは資本を引き上げてしまえ」という話にはならないのか。

A6 一株主であるソニーがどのように考えているか、あるいは今後考えていくかは、私からは申し上げられない内容です。しかし、そうであるからこそ、ソニーに当社の価値を理解、評価していただかなければなりません。これは他の皆様を含めた株主全員について当てはまりますが、株主の方に評価されなければならないというは大変重要な命題であり、かつ筆頭株主であるソニーの存在は大きいと考えております。引き続きしっかりと対応してまいりますので、ご理解をいただければと思います。

Q7 最近、為替保証金取引など収益の多様化を図られており大変結構だが、プチ野村証券になったり松井証券の後追いをするだけでは駄目である。マネックスがマネックスであり続けるための今後の戦略を聞かせていただきたい。

A7 総会後の懇談会にて当社の今後のビジネスプラン等についてのプレゼンテーションを用意しているので、そちらでご説明いたします。

Q8 招集通知2~3ページを見ると、開設口座数は増えているが、これが必ずしも注文件数や約定件数に繋がっていない。もちろん日経平均が下落しているなど相場環境の影響が大きいのだろうが、休眠口座がどの程度あるのか、休眠口座への対策を考えているのか。

A8 休眠口座の割合ですが、何ををもって休眠かという定義によっても数字は変わってきますが、一般的な考えで申し上げますと当社で約半数あると思われます。
当社においてはIT技術を使って、なるべくコスト構造を口座当りで発生するのではなく、取引当りで発生するように変えようという努力をしています。これはまだ計画の途中ですが、当社においては休眠口座を維持するコストは、さほど大きくない状態になっています。
休眠口座を活性化することは大変重要です。なぜならば、新規に口座を獲得するコストと、休眠口座を起すコストは、後者の方がはるかに低いと考えているからです。いろいろなご案内、メールやダイレクトメールを出すなどして、休眠口座の活性化に努めております。

Q9 信用取引口座については、当社の20万口座のうち4000口座とのことだが、この比率は同業他社比どうなのか。信用口座を拡大することが当社の当初の理念からして本当にプラスになるのか、今後も信用口座を拡大していく方針なのか。

A9 信用口座の割合は全体の約2%ですが、この数字は他の信用取引を先行して始めたオンライン証券との比較でみるとまだまだかなり低いです。当社としてはこれを広げる余地があると考えていますが、そのためには、携帯電話で信用取引ができるようにするなどサービスをより充実させることが必要で、第5期でこうした施策をうっていきたいと考えています。
信用取引と当社の理念との整合性ですが、元々当社が信用取引の開始を躊躇していたのは、情報量や売買単位の点からして、個人投資家にとって信用取引は時期尚早ではないかとの判断をしていたためです。しかしながら、情報がより流通し、単元株制度により取引単位が小さくなってきた等、全体の環境として個人投資家が信用取引を行うことが、プロとの比較において、あまり不利でない条件でできるようになってきました。そのような中で、平成14年6月に当社のお客様にアンケート調査を行ったところ、信用取引を望む声が多かったことから、信用取引を始めました。したがって、信用取引が当社の理念との齟齬があるとは考えておらず、適切なタイミングで適切なサービスを出して行くべきであると考えており、信用取引については今後もサービスの充実にも努めてまいります。
また、信用取引は当社の収益に対する影響が大きいことから、収益の観点からも重要なものです。

Q10 株式売買委託手数料が、相場が悪いことから低迷している。収益源の多様化を図るために、個人向け国債の販売開始、コンサルティング業務で13百万円を計上、信用取引や貸株サービスに伴う金融収益で90百万円を計上、といったことをしているが、国債販売は平成15年2月、信用取引も平成14年12月、貸株サービスは平成15年1月開始である。こうした多様化した収益源を通年化すると、当社の第5期以降の全体の収益の改善に大きく影響していくのか。

A10 株式委託売買以外の収益源の損益等への影響については、詳しくは懇談会でお話しますが、相場環境を理由に黒字化が遅れるというのは言い訳にはならないと考えており、しっかりしたサービスを提供しつつも、いろいろな市場環境下でしっかりと収益を出していかなければならないと考えています。お客様に対して異なるリスクを持ったサービスを提供していくことが、当社にとっても異なる市場環境下においても収益を安定化させる施策になると考えており、そのような観点から新しいサービスを提供しています。こうしたサービスが今後の当社の

収益に与えるインパクトはかなり大きいと考えていますが、収益見込みについては証券会社の通例にならって公表しておりませんので、ご理解ください。

Q11 インターネット証券に休眠口座が多いということは、自分も複数のインターネット証券に口座を持っていることからよく分かる。当社としては、休眠口座を活性化するという方向性であり、口座維持手数料を有料化して整理していくということではないという理解で良いか。

A11 今日の段階においてはそのように考えております。ただし、今後環境の変化やシステムの料金体系の変更により方針が変わる可能性はあります。

Q12 会社が収益を上げるためには収入を増やすのは当然ではあるが、ブローカー業務は環境の問題も大きいことから、コストについてお尋ねしたい。販管費をみると44億円となっており、社員一人当たり1億円というのは重い。ネット証券は装置産業であるので、社員が増えるとその分コストが増えるということではないと思うが、特に事務委託費12億円、器具備品費11億円が大きい。これらの内訳について説明して欲しい。

A12 事務委託費の内訳ですが、当社は色々な業務をアウトソースとして外部に委託しており、そのうち3つが事務委託費の多くを占めています。一つ目は、当社では大和総研のバックオフィス・システムを利用しておりそのシステム利用料、二つ目は、バックオフィス業務（人的作業：主に口座開設業務）としてだいたい証券ビジネスに支払う委託料、三つ目は、システム全般の保守運用を複数の会社に委託しているコストです。細かい数字は今手許にありませんが、それぞれほぼ1/3ずつ位です。器具備品費については、主にシステムのリース料金です。当社はシステムを5年リースにかけていますが、これらの年間のコスト合計がここにあげている数字になります。

Q13 大和総研といえばJFITS等コンペティターが色々あるが、業者の入れ替えは検討したのか。

A13 物議をかもし可能性のある内容であり答えにくいのですが、経営者としてはコストパフォーマンスを考えて常に業者の入れ替えを検討することは当然の責務であると考えています。ちなみに、バックオフィス業務については、昨年の定時株主総会時には大和証券ビジネスセンターに委託していましたが、その後だいたい証券ビジネスに入れ替えております。

Q14 当期の販売管理費が27億円であれば単年度黒字になっていた訳である。同業の会社で販売管理費が20億円レベルで当期下期に黒字転換をした会社があるが、知っているか。これらの会社と当社の違いをご説明願いたい。

A14 ご案内の会社の件は当然知っていますが、当社と競合する他のオンライン証券会社が当社と同じビジネスプランを持っているとは考えておりません。当社は当社としての特異性が無ければ価値が無いと考えています。当社は他の一部のオンライン証券に比べ、システムのキャパシティや安定性等について（他社のシステムが良くないと申し上げている訳ではありませんが）当社としてのサービスの水準を維持するためにシステムにしっかりとのお金をかけているとか、当社は単にブローカー業務を行うだけではなくより広いお客様を取り込んで行こうとしていますので、例えばマネックスセゾンカードで全国のATMから入出金ができる仕組みを持っているとか、夜間取引ができるシステムがあるとか、当社でしか買えない投信を売っているとか、色々な形で違うビジネスモデルを構築しています。例えばオンライン銀行とオンライン証券では遥かにコストが違うと思いますが、それはそれぞれのビジネスドメイン、ビジネスの立ち位置によってコストが異なってくるからです。今後の経営の展開や環境の変化の中で、当社としては中長期的にみてエクイティに対するリターンが最も高いと判断して行ってきました。ただし、市場やお客様自身の要望されるものも変わってまいりますので、こうした時代の要請に応えながら、コストを低く抑えながら、対応していきたいと考えています。因みに、販管費については、50名弱の従業員に対して50億円弱ということで、1従業員あたり1億円かかっているのご指摘はそのとおりですが、同時に当社は5000億円の預かり資産があり、これは1従業員あたり100億円の預かり資産ということになります。これはおそらく日本においては最大で、機関投資家向け証券会社と比較しても大きいのです。したがって、当社のビジネスモデルはかなりレバレッジの効いたものであることから、歩留まり的な固定費が若干高くなっているものです。こうしたビジネスモデルの中でのことですが、今後さらにこのモデルをさらに精査して、株主の皆様へのリターンができるように努力してまいります。

Q15 広告宣伝費に代わる広告効果として、本を出したり、テレビに出るのは評価しているが、一つお願いがある。テレビで松本さんが理路整然と話をされると、「ああそうなのだ」という気持ちになるので、視聴者がそう思ったときに、「株をするならマネックス」と言うなど、社長は商売人であって良いのではないかと思う。宜しく願いたい。

A15 ありがとうございます。努めてまいります。

Q16 経費の中で多くを占めるシステム関連の経費について、今期の予想と今後の方針を教えてください。数字は蓋を開けてみないと分からないということか。具体的なシステム投資の割合や金額について、例えば3年後までなど出せないか。

A16 コストに関して、予想の数値は現状では出しておりません。ただし、システム会社との間では昨年度よりかなりタフな交渉をしており、経費削減の努力に関しては継続的に行ってまいります。

一つ付け加えると、計画については、状況がどんどん変わっており、通常であれば新しいテクノロジーに乗り換える方がかえってコストが下がっていくという考え方がある一方、ITバブルがはじけた後の傾向として、今あるシステム資産をなるべく長い間使ってコスト削減をしてPLを良くしようという動きもあります。今後の当社の業績や技術の推移等を見つつ、弾力的に判断してまいりたいと考えています。

システムの計画は常に3年位先をみて考えています。これは、例えば新しいシステムを作るためには、準備期間を含めて1年かかり、さらに作り始める前に要件定義や業者選定等で半年～1年はかかるためです。場当たり的に動いている訳ではありません。市場環境やシステム業界の変化等により、弾力的に対応していかなければならないということです。

今後のシステムコストについては、必ずしもシステムという切り分けでは語りきれないこともあり得ると思われます。例えば一部の証券会社が行われているように、ASPという形でシステムとその運用を纏めて委託してしまうという形で、システム費用としてではなく、事務委託費として上げるという考え方もあり、一概に細かいシステムの部分だけがどうなるかは申し上げにくいです。いずれにしても今後もコストの削減には努めてまいります。例えば市場が回復して売買件数が極端に伸びてくる場合に、同じシステムコストで充実したサービスを提供できるかというそうではないですし、かなり環境から影響を受けることになります。予想の数値についてこの場でお話することは、所謂selective disclosure、限定的な開示となるため、できかねます。

Q17 51億円の赤字をいつまでに消すかに関心がある。商売柄、景気に左右されるのは分かるが、会社を運営している以上は目的や計画が無いとやれないのはご存知のとおりで、発表されていないだけだとは思いますが、株主としては腹の内をいくらかでもお聞かせ願いたい。

A17 私は経営者であると同時に、当社の第2位の大株主ですので、1日も早く黒字化し、安定した黒字体質を確立し、累損を解消することについては、株主の皆様や経営陣の誰にも劣らない気持ちで努めています。会社としては、社員一丸となって皆様のご期待に応えられるように、必死に業務を行っており、必ず皆様のご期待に応えたいと考えています。

中期計画は社内にはあり、全て月次単位でもありますが、これは非開示情報ですので、発表することはできません。ご了解ください。

以上