

平成23年6月24日

各位

会社名 マネックスグループ株式会社
代表者名 代表取締役会長兼社長CEO 松本 大
コード番号 8698(東証第一部)

平成23年6月25日開催の第7回定時株主総会終了後に実施する株主説明会の資料です。

以上

将来の見通しに関する記述について

本資料には、当社が属する業界および当社についての、現時点における予想、仮定、見込に基づく将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、様々なリスクおよび不確実性の影響を受けます。一般的に、かかる将来見通しに関する記述は、「かもしれない」、「あろう」、「思われる」、「見込まれる」、「想定する」、「予定する」またはその他類似する文言により識別されます。これらの記述は、他の将来見通しに関する記述をさらに前提とする当社の財務状況、業績に関する見込みを含み、戦略を示し、将来予測に関し記述されます。当社の経営成績は、これらの将来見通しに関する記述に含まれるものとは大きく異なる結果を引き起こす可能性のあるリスク、不確実性その他の事情に影響されます。

マネックスグループ株式会社

株主説明会

マネックスグループ株式会社
代表取締役会長兼社長CEO
松本 大(まつもと・おおき)

目次

1. **トレードステーション社買収前の課題と戦略**
2. 環境認識とグローバル・ビジョン
3. **トレードステーション社買収と買収後の新戦略**

(従来からの)当社グループが取り組むべき課題

- 国内の株式市況に左右されにくい安定した収益基盤の構築
- 新規顧客、ならびに競合他社からの更なる顧客獲得の推進
- 日本以外の成長国での事業展開による収益機会の拡大
- システム関連費用を中心とした固定費を削減・抑制し、
低コスト率の収益構造を完成

(従来からの)国内ビジネスの戦略

1) 株式売買手数料値下げによる顧客基盤の拡大

注目度の高い少額取引部分を改定することによる、より広い投資家層へのマーケティング強化、及び既存口座の売買活性化

2) FX取引のマーケティング強化によるシェア拡大

3) 投資信託商品ラインナップ拡充、オンライン証券4社による「資産倍増プロジェクト」の立上げ、「専用ファンド」組成

4) 人民元建て商品など独自性の高い投資商品の強化

5) 次世代システム構築による固定費の削減

(従来からの)中国ビジネスの戦略

1) 香港のBOOM証券グループの業容拡大

信用枠供与による取引拡大

新規顧客獲得のためのマーケティング展開

2) 中国本土の証券ビジネス設立に向けた更なる活動

オンライン証券唯一の中国本土における駐在員事務所

目次

1. **トレードステーション社買収前の課題と戦略**
2. **環境認識とグローバル・ビジョン**
3. **トレードステーション社買収と買収後の新戦略**

現在の事業環境

■国内個人投資家のインターネットによる株式売買代金

2006年3月期273兆円 → 2011年3月期128兆円に減少※

■中国・香港における株式市場の成長

売買代金：上海＞東証、香港市場は資本調達額世界トップに

■日本市場におけるオンライン証券ビジネスの成長鈍化

⇒日本国内オンライン証券ビジネス単独のみに留まらない、
グループ内の異なる経営資源を活かしたシナジー創出
の必要性

※出所：日本証券業協会「インターネット取引に関する調査結果」

想定される環境変化への対応

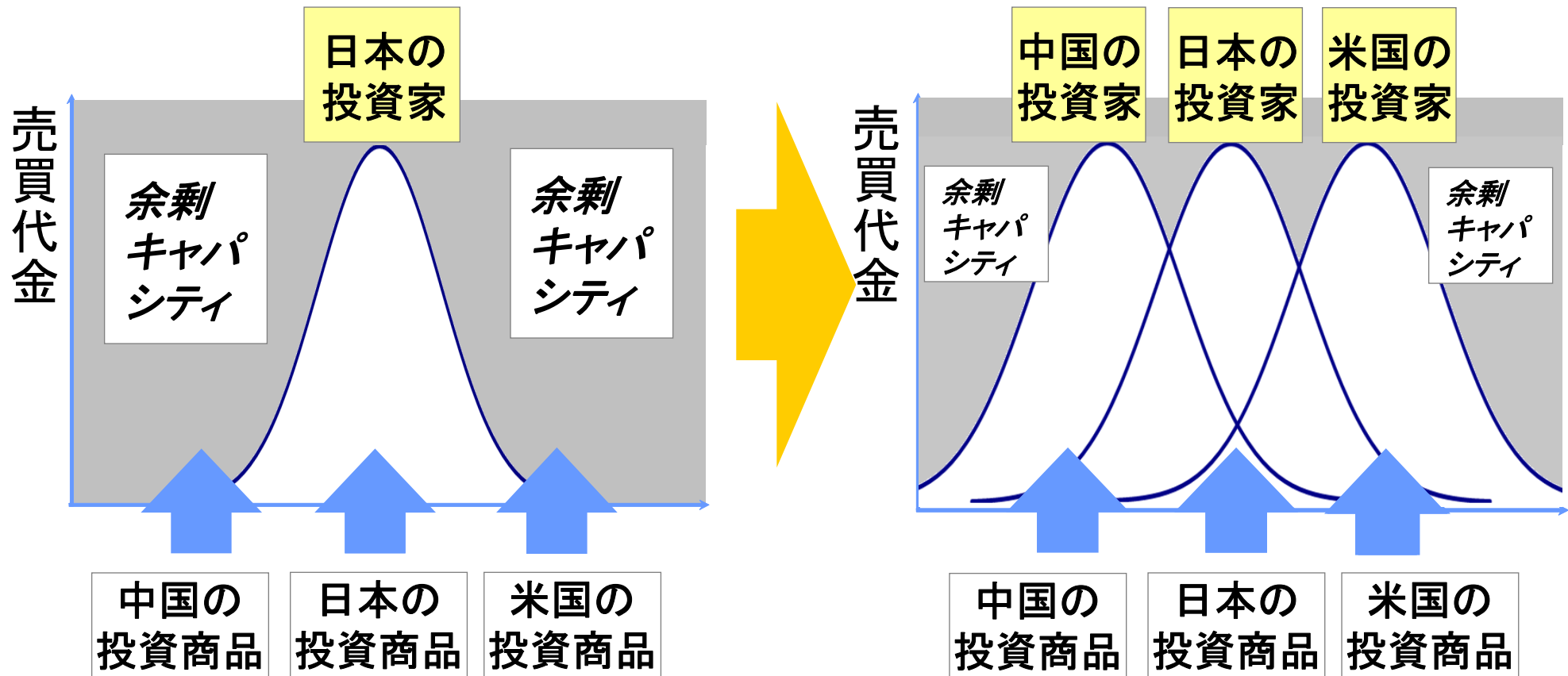
- 金融テクノロジーのグローバル化・共通パッケージ化の加速
- 証券取引所の国境を越えた合従連衡の更なる加速
証券取引のグローバル・24時間化への対応の必要性
- 顧客ニーズの更なる多様化・グローバル化
競争力維持、コンプライアンス対応のためのコスト増大

⇒低コストで安定的な収益構造を可能にするビジネスモデルの更なる追求:

- ・マネックスグループの新事業戦略“グローバル・ビジョン”にもとづく新しい事業ポートフォリオの構築
- ・トレードステーション社の買収による経営資源の獲得

グローバル・ビジョン

《ローカル・マーケット・バイアスへの対応》



目次

1. **トレードステーション社買収前の課題と戦略**
2. **環境認識とグローバル・ビジョン**
3. **トレードステーション社買収と買収後の新戦略**

トレードステーション社とは

- 米国NASDAQに上場していたオンライン証券6社の1社
- 自社の技術開発力による定評ある取引プラットフォーム
 - ⇒ Dow Jones発行「Barron's」誌で高い技術力が評価され、オンライン証券総合1位を獲得(2011年)
 - ⇒ 高収益のアクティブ顧客が集まる差別化された事業モデル
- 純営業収益129百万米ドル、現金同等物約100百万米ドル強(2010年12月期)



- 同社株式をTOBで取得し、2011年6月に完全子会社化
 - ・ 新たな収益基盤の確保
 - ・ 同社の技術力をグループ全体に応用し展開
 - ・ 共有プラットフォームによるグループ全体の固定費削減
 - ・ グローバル経営執行体制の構築

トレードステーション社買収のグローバル・ビジョンにおける位置づけ

トレードステーション社買収により獲得したもの
・米国No1の技術力、ブランド、技術者リソース



✓米国技術を日中展開し収益機会増大
✓グローバルなシステム内製・共有化による競争力の向上・コスト削減



中国・香港



日本



米国・欧州



技術開発力に強みを持つ金融グループとして飛躍

トレードステーション社買収後の戦略(1)

■国内ビジネスへの寄与

トレードステーション社の技術力を応用した、
アクティブ・トレーダー向けサービスの強化

- 1) 同社ノウハウを活かした取引ツールの機能改善
ならびにアクティブ・トレーダーへの訴求(短期)
- 2) 株式、先物・オプション、FXの取引ツールの導入(中期)
- 3) EasyLanguageを用いたプログラム売買・シグナル配信
(中期)

※短期(1年)、中期(2年)、長期(3-4年)

トレードステーション社買収後の戦略(2)

■ 米国ビジネスの拡大

1) トレードステーション証券のマーケティングの強化

ニッチなrule-based-trading層に留まらず、
一般的なアクティブ・トレーダー層に対し訴求(長期)

2) FX取引の収益力強化

トレードステーション顧客のFX取引によるカバー取引を
グループ内の既存のフローに統合することによる
トレーディング収益の取込み・拡大(短期)

トレードステーション社買収後の戦略(3)

■中国ビジネス展開における寄与

米国ブランド(Barron's 1位など)である

トレードステーション社の技術を応用したビジネス展開

1) 香港での取引ツールの提供

(為替ツールは短期、香港株等の株式ツールは中期)

2) 取引プラットフォームをB to B to Cで提供することで、

中国本土での新たなビジネス展開可能性(短～中期)

トレードステーション社買収後の戦略(4)

■コスト削減

(目標)

4年後をめどに固定費の20%を削減する

(具体的な内容)

- ・株式取引ツールの内製化と統廃合(中期)
- ・FX取引プラットフォームの共有(中期)
- ・情報ソースの共有と統廃合(短～中期)
- ・米国株、中国株の取次を統合など重複部分の効率化(中期)

グローバル・ビジョン戦略の推進体制

マネックスグループ株式会社

グローバル・マネジメント・コミティ(GMC)
松本、Sredni、桑島、大八木

グループ全体の戦略や
リソース配分の決定、指示を
行うGMCを、GMC室が支援

GMC室

日本・米国・中国の各拠点から構成

アジア・ステアリング・コミティ

トレードステーション・グループ(米国)

マネックス証券
マネックスFX
他グループ会社

Monex International
マネックス・ブーム証券
(商号変更予定)
他グループ会社

トレードステーション証券
トレードステーション・テクノロジー
トレードステーションFX

トレード
ステーション・
ヨーロッパ

《日本》

《中国・香港》

《米国》

《欧州》

マネックス証券 ウェブサイト
<http://www.monex.co.jp/>

マネックス・ブーム証券(香港) ウェブサイト
<http://www.boom.com/>

トレードステーション証券 ウェブサイト
<http://www.tradestation.com/>

グローバル・ビジョン戦略推進による収益基盤の強化

■新たな収益基盤の確保・地域分散による グループ全体の収益力強化

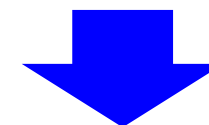
(連結イメージ)



純営業収益

225億円

(2011年3月期の当社実績)



トレードステーション社買収による
連結効果

純営業収益のプラス効果
年間で約100億円

(2010年12月期トレードステーション社実績によるイメージ)

コミットメント

■グローバル・ビジョン達成による中長期的な経営目標：

- ・共有プラットフォームの構築等により
グループ全体の固定費20%の削減を目指します
- ・トレードステーションの技術力を活用し収益機会を
増大させます
- ・営業利益率20%（現状）を40%まで高めます

一歩先の未来の技術と金融サービスを提供する

グローバルなオンライン金融機関グループを創り上げます