

松井道夫 (マツイ ミチオ)

松井証券株式会社社長



営業収益・経常利益共に半期ベースで 過去最高を達成

◆2005年3月期中間決算の概要

当中間期の決算は、営業収益189億円（前年同期比88%増）、経常利益119億円（同140%増）、当期純利益67億円（同169%増）と半期ベースで過去最高の業績となった。

この増収増益の要因は、売買代金と信用残高が共に大きく増加したため、委託手数料と金融収益が伸び、営業収益が約2倍に膨らんだことである。一方で、販管費の伸びが前年同期比30%程度にとどまったため、経常利益は営業収益の伸びを上回る増加率となった。

営業収益の主な内訳は、受入手数料141億円（前年同期比70%増）、金融収益48億円（同170%増）となっている。また、委託手数料は売買代金の増加に伴い前年同期比71%増の133億円となった。それ以外の手数料として、引受手数料は引受件数が大幅に増加したことにより、約2億円となった。

さらに、金融収支は37億円（同207%増）となった。一方で、販管費合計は58億円（同30%増）にとどまっている。つまり、コストの6割以上を金融収支だけで賅っていることになる。これが、当社が他社に比べて高い収益率となっている要因の一つであり、当社の強みであると認識している。

◆業界トップの高い経常利益率

当社の最近3四半期の営業収益経常利益率は62~63%で推移しており、オンライン証券業界の平均が40%前後の中、トップとなっている。この利益率の差は、先程の金融収益に加え、コスト構造の違いといった要素もあるが、当社がオンライン証券の中では相対的に高い手数料率を維持していることが最大の要因である。この手数料率を維持できる背景には、昨年7月から開始した無期限信用取引のように、新サービスを他社に先駆けて導入していくというサービス開発力による優位性があるためと考えている。

また、経常利益が当中間期は100億円を突破したが、この数字は上場証券21社中、野村ホールディングス、大和証券グループ本社、日興コーディアルグループに次ぐ4位となった。さらに営業収益経常利益率では、上場証券会社の中でもトップである。今後も、売買におけるシェアもさることながら、収益性を第一義的に考えて事業展開を図っていく方針である。

◆業界動向について

リテール株式取引市場の状況として、この第2四半期の個人株式売買代金は約32兆円（第1四半期比約30%減）で、6四半期ぶりの減少となった。そのうち当社の実績は約4兆5,000億円（第1四半期比約30%減）、シェアは約15%である。

ちなみに第2四半期の平均手数料率は0.12%、月間株式売買回転率は1.71回転となった。

また、第2四半期の当社預かり資産額の純増額は月間平均約250億円（うち現金約121億円、株券約129億円）と、第1四半期の月間平均約266億円（うち現金約154億円、株券約112億円）に引き続き高い水準で推移しており、第3四半期もこの傾向は継続するものと考えている。ただこの期間の日経平均株価が1割ほど下落しているため、本年9月末の当社預かり資産額は1兆31億円と同6月末に比べて若干減少している。

第2四半期のリテール株式売買代金シェアは、野村、大和、日興の大手3社合計が約16%であったのに対し、当社は1社で15%を占めている。

オンライン証券各社の売買代金シェアは引き続き高水準で推移している。この第2四半期には、個人株式委託売買代金のうちオンライン証券主要6社で68%を占め、そのうち当社は15%で第2位のシェアを占めている。今後のシェア拡大に向けては、口座獲得が非常に重要なポイントであり、そのための取り組みについて強化していきたいと考えている。

当初、個人投資家のオンライン売買代金は今期200兆円に上るとみていたが、このところの相場の低迷により150兆円程度あるいはそれ以下にとどまるものと予想している。しかし当中間期のオンライン売買代金は約

66兆円であったことから、前期の約82兆円を大きく上回することは確実である。

個人投資家の売買代金に占めるオンライン比率は、当中間期84%にまで急速に高まってきている一方で、オンライン証券の預かり資産は、第1四半期でおよそ5兆円と微増にとどまっている。投資家がオフラインからオンラインに移ると回転率が上昇する傾向があり、預かり資産の増加はそれ以上の売買代金の増加をもたらすと予想されるため、オフラインからオンラインへの預かり資産の流れをいかに加速させるかがポイントだと考えている。

オンライン証券6社の口座増加数は、第1四半期約15万口座（前年同期約4万口座）、第2四半期約13万口座（同約6万口座）と前期の倍以上のペースで推移している。しかし、第2四半期は相場環境があまり良くなかったため、新規口座開設顧客の積極的な売買にはまだつながっていない。しかし、いったん相場が活況となれば、これらの投資家が一齐に取引を開始する可能性が非常に高いと考えられることから、今はマグマが充満している状態であると認識している。当社としては、マグマが噴出したときに備え、システムの対応等を進めるとともに、着実に口座数および預かり資産を増やすための施策を打っていきたいと考えている。

◆ペイオフ解禁と団塊世代の取り込みが鍵

当社は今後も「リテール株式ブローキング業務」に特化し、経営資源を集中する方針である。それは、今後この業務の成長性が極めて高いと認識しているためである。理由として、来年4月のペイオフ解禁と団塊世代のリタイアに伴う資金増が挙げられる。まず、ペイオフ解禁により株式投資に注目が集まると考えられる。さらに、当社の顧客属性を見ると50歳代が最も多いことから、団塊世代はオンライン取引に意欲的であることが想定され、この世代の資金が株式に向かう際、オンライン取引が選択される可能性は高い。よって、今後はこれまで以上に団塊世代の顧客層を取り込んでいきたいと考えている。

その布石として、2004年5月から銀行窓口での証券口座開設受付に関する業務提携を開始しており、更に全国の銀行・信金へと提携先を拡大していく考えである。最初に業務提携を行った「りそなグループ4銀行」とは提携後、半年間が経過しているが、現時点では期待どおりの結果は出していない。その理由としては、法律上の規制により、銀行側が勧誘できないという点が大きい。しかし、本年12月からは金融機関への証券仲介業が解禁され、勧誘行為も認められるようになる。そうすると、これまで以上にいろいろな提携の選択肢が考えられるため、今後の展開を期待している。

◆今後の展開のポイント

手数料が自由化となっちはや5年、業界の地図はある程度固まってきたようである。

団塊世代のリタイアは、実質的には既に始まっているが、この流れは今後更に加速していく。そのような中、この団塊世代の顧客をどのように獲得していくかが当社の経営戦略において一番の課題である。さらに来年のペイオフ解禁は、日本人がポートフォリオを見直す最初のきっかけとなることは間違いない。この二つの流れが重なるときに、どのような戦略を立て、対応していくかが大きなポイントであると考えている。

また、証券仲介業の解禁も注目すべき点である。現在、銀行窓口における証券口座開設受付の提携先拡大に向けて交渉を進めているが、金融機関の証券仲介業が解禁される12月以降は更に業務提携先が拡大する見通しである。

今後、手数料が低い他社に負けないよう採算性を維持した上で、イニシアチブを取っていくためには、新サービスをいかに素早く出していけるか等、知恵の勝負であると考えている。

(平成16年11月8日・東京)