

松井道夫 (マツイ ミチオ)

松井証券株式会社社長



流通市場に続く発行市場でのイノベーションが テーマ

◆第3四半期は大幅な増収増益

2005年3月期第3四半期(4~12月)の業績は、営業収益269億円(前年同期比59%増)、経常利益164億円(同84%増)、当期純利益92億円(同98%増)となり、第3四半期の時点で、前期1年分の収益・利益を上回る結果になった。売買代金と信用残高がいずれも大きく増加し、それによって得られる委託手数料と金融収益が増えたことにより営業収益が前年同期の1.6倍となる一方、販管費は同28%増にとどまったのが要因である。

受入手数は196億円(同43%増)で、株式委託売買代金14.9兆円(同63%増)と対比すると増加率に差があるが、これは日計り片道手数料無料化などの影響により、手数料率が以前の0.14%から0.12%に低下したためである。また、引受・売出し手数料は2億4000万円であった。

営業収益のもう一つの柱である金融収支は55億円(同2.4倍)となった。金融収支額は販管費の63%に当たり、コストの6割以上を金融収支で賄っていることになる。他のオンライン証券の比率は2~3割で、この差が他社に比べ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。

販管費が88億円と前年同期比28%増となったのは、売買代金や約定件数に比例して増加する取引関係費と事務費の増加が主因である。また、第2四半期に比べ第3四半期の事務費が増加したが、これは12月にタンス株券の特定口座受入期限があったことが挙げられる。期限である12月にかけて口座開設や株券の入庫が急増し、事務費が一時的に増加した。

オンライン証券各社と当社の決算を比較すると、営業収益と経常利益のいずれも当社がトップである。経常利益率は当社の61%に対して他社は30~40%台だが、これは手数料率の差が主な理由であると考えている。また、当社の経常利益は上場証券会社中、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第4位となった。

◆特定口座絡みで株券入庫額急増

リテール証券業界の状況を見ると、当第3四半期の個人株式売買代金は、第2四半期とほぼ同水準の32兆円であった。また、個人株式保有額は日経平均の値下がりを受け、77兆円に減少した。

第3四半期の当社売買代金は、第2四半期比9%減の4.1兆円、シェアはほぼ横ばいの14%となった。第3四半期の預かり資産純増額は月平均266億円となり、特に12月にはタンス株券の特定口座受入期限があったことから株券の持ち込みが急増し、月間株券入庫額が328億円と単月では最高となった。中でも「株券ゆうパック」サービスによる入庫額の増加が際立っており、12月に108億円と、平常月の入庫額約30億円の3倍以上となった。その結果、当社の預かり資産は1兆1,349億円と過去最高となった。

なお、第3四半期の平均株式委託手数料率は0.12%、回転率は第2四半期から若干減少し、1.50回であった。

個人株式売買代金に占める当社のシェアは、イー・トレードや楽天に比べて相対的に低下した。これは、顧客層の違い、第2四半期の口座増加数の違いが主因と考えている。

当社の顧客は銀行、鉄鋼などの「大型株」を好む傾向にあり、他社は「新興市場銘柄」等の値動きのある銘柄が当社より好まれている。当四半期は、個別に値動きのある銘柄の売買は活発だったが、大型株は値動きが鈍かった。そのため当社の顧客は積極的に投資を行うことができず、売買代金に結び付かなかった。また、第2四半期の口座増加数の伸びが他社に比べ鈍化したため、新規口座開設者による売買代金の増加が他社に比べ弱かった。しかし、第3四半期は過去最高であった12月の1万3,150口座を筆頭に、口座増加数が大きく伸びたため、今後、その影響が出てくるものと期待している。

ちなみに、12月の口座開設者の55%を40歳以上の年齢層が占めた。タンス株券の特定口座受入期限である12月に口座数が急増したのは当社のみであることから、中高年層に知名度の高い当社に口座開設が集中したものと思う。その意味では、ペイオフが全面解禁となる4月以降、金融資産を多く保有している中高年層がペイオフ対策として証券会社に口座を開設する際、当社を選択する可能性が高いと考えられ、今後も継続的な口

座数の増加が見込まれる。

◆相乗効果のある提携を積極的に展開

当社は、コア業務であるリテール株式ブローキング業務に特化し、すべての経営資源をこれに集中させ、むやみな多角化は行わない考えである。ただし、他社とのアライアンスにより、他社の良い点と当社の強みをつなぐネットワークは積極的に構築していく。アライアンスの内容としては、引受業務、コア業務、コア周辺業務において、相乗効果を期待できる提携等を積極的に進めていく考えである。

銀行窓口での証券口座開設に関する業務提携を昨年5月、りそなグループ（4銀行）と始めたが、今後もその仕組みを地銀、信金も含め全国に広げていきたいと思っている。これまでの結果は芳しいものではないが、提携先が拡大することにより、合計口座開設数の増加を期待している。

昨年12月、中央三井信託銀行とストックオプション口座開設に関して業務提携した。当社はストックオプション業務について早くから対応を行い、既に50社程とストックオプション指定証券会社の契約を結び、開設されたストックオプション口座数は3,000口座近くになった。この状況を更に加速させるため、今回、中央三井信託銀行と業務提携を行った。提携の内容は、同行が顧客企業にストックオプション指定証券会社として当社を紹介し、これが実現してストックオプション口座が開設されると、1口座ごとに手数料を同行に支払うという内容である。

ストックオプション口座は、権利行使による株券の入庫、その売却による手数料収入等、当社にとって「質の高い」口座であるため、ストックオプション口座の獲得を積極的に行っていきたい。ストックオプションにかかわる業務は、主幹事証券が独占している状況であるが、他社に先駆けて開始したストックオプション融資サービスや、今回の中央三井信託銀行とのネットワーク構築をきっかけに、その牙城を切り崩していきたい。

ユナイテッドワールド証券と提携して中国株のインターネット取引「ネット中国株」を開始する。同証券は中国株に精通し、香港に子会社の証券会社があるため、香港証券取引所に直結できるメリットがある。

大多数の証券会社の手数料体系は、日本国内で支払う手数料と現地で支払う手数料の2本立てになっており、手数料率は合計して1~1.4%程度である。しかし、当社はこの現地手数料を支払う必要がなく、日本国内での手数料のみであるため、0.4%を切る手数料水準となり、既存証券に比べ競争力が高いというメリットがある。また、取り扱う銘柄数を限定する証券会社が多い中、当社はサービス開始当初から香港証券取引所上場のほぼすべての銘柄（約1,100銘柄）が取引できる点も強みである。

◆発行市場におけるイノベーション（革命）

当社の第3四半期の引受件数は91件（引受額64億円）で、前年同期（38件・24億円）の3倍弱となった。しかし、このまま引受件数を増やすだけでなく、発行市場そのものに風穴を開けたいと考えている。

現在、個人株式売買代金シェアは、オンライン証券6社が63%、大手3社が18%を占める。一方、IPO引受金額シェアは大手3社が61%、オンライン証券が2%と、全く逆の状況となっている。もともと大手3社が発行市場で強かったのは流通市場で圧倒的なパワーを持っていたためで、現在は流通市場と発行市場が非常にアンバランスな状態にある。

このような一部の証券会社の寡占状態にある発行市場に、新たな競争の仕組みを導入することで、イノベーションを起こし、ビジネスチャンスにつなげることを考えている。例えば、発行会社からシェアをもらう代わりに、引受販売手数料を無料とするという案がある。この例では、当社は引受シェアを取ることで、当社顧客のIPO当選確率を高めることが可能となり、新規口座の獲得が図れる。

当社の生命線は「イノベーターであること」である。当社は流通市場でイノベーションを起こしてきたという自負があるが、今年は発行市場においてイノベーションを起こしたい。

（平成17年2月4日・東京）