



発注システムの充実：システムの継続的な向上に注力

◆2007年3月期中間連結決算の概要

営業収益は216億25百万円（前年同期比4%減）と減収、経常利益は112億7百万円（同20%減）、中間（当期）純利益は65億82百万円（同16%減）といずれも減益となった。

純営業収益は201億54百万円（前年同期比4%減）である。営業収益のうち、受入手数料は135億13百万円（前年同期比17%減）と減少、一方、金融収益は信用取引が比較的高水準にあったため81億88百万円（同30%増）と増加した。

金融収益から金融費用を差し引いた金融収支は67億17百万円（同37%増）と増加、金融収支のコストカバー率は74%（前年同期70%）と改善した。一方、営業収益経常利益率は52%（同62%）と悪化した。

売買代金は13兆7,000億円（前年同期比14%増）と増加したものの、同業他社が前年同期比で50~60%増加する中では伸び悩んでいる。委託手数料率は、4月から実施した新手数料体系の導入などで前年同期の12bpから8.5bpまで低下した。委託手数料率の低下を売買代金の増加で吸収しきれなかったため、減収となった。

トレーディング損益は77百万円のマイナスとなったが、主な理由は7月に発生したシステム障害処理を行ったためである。ただし、本件についてはアウトソース先から損害賠償金94百万円を得ているので、最終利益に影響はない。

販管費は90億92百万円（同29%増）となった。基本的には顧客基盤拡大に伴うコスト増に伴うものである。顧客に提供している情報サービス費用、4月からの手数料体系改定に伴う広告宣伝費など取引関係費の増加（26億74百万円、前年同期比29%増）、さらにはシステム増強に伴う事務費の増加（44億3百万円、同40%増）が主因である。

◆当社業務の状況

当社の株式委託売買代金は上期13兆7,000億円（前年同期比14%増）となった。業界内のシェアは、このところ10%で落ち着いており、2004年度と比較すると低下しているが、下げ止まったのではないかと考えている。

個人信用取引売買代金は、上期8兆8,000億円（同12%増）で、業界内のシェアは12%である。なお、無期限信用取引の手数料無料化措置を9月に発表したが、この間現物を含めた売買代金のシェアは、10%程度であり大きく変わっていない。

次に、無期限信用取引の手数料無料化措置の効果についてであるが、信用口座数純増（9月2119口座増）シェアが26%と増加した。一方で、無期限信用取引の売買代金比率が増加した結果、株式委託手数料率は7.3bpに低下した。

さらに9月末無期限信用買残高は1,593億円（8月末1,467億円）とわずかではあるが増加、信用買残高に占める一般比率は37%と増加した。この要因については、顧客の中で短期売買の方が制度から一般に流れている、あるいは他社などからニューマネーが入っている、などが考えられるが、現時点ではっきりしていない。

◆当中間期および今後の取り組み

当中間期は、4月に株式、先物・オプションの手数料体系を改定、7月に「日経225mini」の取り扱いを開始、9月に無期限信用取引の手数料無料化を実施した。

10月には携帯電話向けトレーディングツール「ハイスピードα」を導入した。今後については、11月に当社WEBサイトのリニューアル、会員サイトのセキュリティ強化、トリガメールの機能拡充等を、12月に口座開設に必要な期間を短縮、国内取引所の外国証券の取り扱い開始を予定している。

さらに来春には逆指値などの条件付注文の導入、即時決済取引のPTS開設による夜間取引への参加等、新規・既存顧客向けサービスの向上、拡充に向けてスケジュールどおり粛々と進めているところである。

なお、コールセンターについては、オペレータ300人体制に向けてオフィスを移転した。ただ、現状では売買代金が細っており、問い合わせもそれほど多くないため、300人体制を構築する時期については、今後の取引状況、問い合わせ件数の状況を勘案しながら決定していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

PTSは売買審査の問題など重要項目が考えられるが、人材手当てはどうなっているのか。

前回説明会でご案内した内容で、東証の協力を仰ぎながら進めている。

今後資金調達面で金利上昇が予想されるが、CPなど資金調達の戦略について伺いたい。

資金調達多様化の方向は変わらないが、その時々で状況で判断していきたい。現時点では無期限信用取引が急増するなど資金が逼迫する状況にはない。

費用について変動費部分と固定費部分に分けて伺いたい。

販管費のうちウエートの大きい項目は取引関係費と事務費である。事務費についてはほとんどが取引システムを委託しているCSKへの支払いであるが、現在では約定件数が一定水準を超え、ボリュームディスカウントが最大に発揮されている状況にある。取引量の増加に伴うコストの増加はほとんどないので、金額は固定化しつつある。

全体として口座が伸び悩んでいる中で、経費効率は低下の方向にあるが、例えば口座抹消、課金体系など根本的なコスト見直し策があれば、伺いたい。

インターネット専業証券は経費効率のよい顧客を求めて激しく競争しているが、平均的な顧客の属性は必ずしもよくなっているとはいえない。現在このような厳しい環境の中で、きめ細かな対応を考えているところである。例えば大口顧客の優遇、効率のよいアカウントへの優遇などのシステム対応を徐々に図っている。

取扱商品についてであるが、株式以外に今後投資信託、為替などを扱う計画はあるのか伺いたい。

株式、特に先物については、当社が大きな業界シェアを確保している。商品の多角化、特に他社が注力している投信、債券については考えていないわけではない。しかし、導入時期については世の中の変化、将来の布石などを配慮しつつ慎重に考えたい。

4月実施の手数料改定措置にかかわらず、この半年シェアは横ばいに推移しているが、トータルシェア回復・向上のための施策についてコメントしていただきたい。

4月の手数料改定の目標の一つであった新規顧客の確保については一定の評価ができると思う。ただ、4月以降マーケットの状況がよくないため、個人売買代金が減少、口座は開いたが動いていない、という状況にあり、当社のシェアが増加しない要因となっている。

今後については口座獲得に引き続き注力していく。ただ、昨年以降、1人当たり金融資産、同売買代金などから見て、顧客の質が低下していることも事実である。このような状況の中では、単純な価格競争によるシェアアップは困難な状況にある。

(平成18年11月6日・東京)