

8628 松井証券

和里田 聰 (ワリタ アキラ)

松井証券株式会社 常務取締役

厳しい市場環境が続く中、次なる施策を探る

◆決算の概要

2013年(平成25年)3月期第1四半期の業績は、営業収益40億円(前年同期比8%減)、経常利益14億円(同22%減)、四半期純利益10億円(同10%減)で減収減益となった。なお、平成24年4月1日に連結子会社(松井土地建物(株))の吸収合併を行ったことにより、当第1四半期決算から単体のみの開示となる。また、吸収合併に伴い発生した抱合せ株式消滅差益(約1億円)を特別利益に計上している。

当第1四半期の株式委託売買代金は1.7兆円と、当社の主たる顧客層である個人投資家の売買代金減少に伴い、前年同期と比較して14%減少した。そのため、委託手数料は22億円(前年同期比15%減)となった。一方、信用取引平均残高は前年同期とほぼ同水準であったため、株式委託売買代金の減少が減収減益の主な要因となった。

販売費・一般管理費は24億円(前年同期比2%増)となった。販管費全体の水準は近年大きく変動していないが、当第1四半期においては、即時決済取引の新たな取り組みに伴い、一時的に広告宣伝費が増加した。今後も販管費はこれまでの水準を維持することを前提とし、システム関連費用をはじめとしたコスト削減については継続して取り組んでいく。

◆業務の状況

当第1四半期の株式委託売買代金は1.7兆円と、直前四半期と比較して29%減少した。今年に入り株価は回復傾向にあったが、4月以降、欧州債務問題の再燃や米国経済指標の悪化などを受けて世界経済の景気減速懸念が高まり、株価は軟調に推移した。そのため、当社の1日当たり売買代金は、直前四半期は400億円であったが、当第1四半期は280億円に減少した。7月に入ってからこうした厳しい状況に変化はなく、第2四半期についても同様の状況が続くものと考えられる。

信用取引買残高に対する評価損益率は、株価回復に伴い3月末には-8.0%まで改善したが、4月以降の株価下落に伴い、5月から6月にかけて-20%台まで悪化した。その後、欧州債務不安の後退から6月末にかけて評価損益率はやや持ち直したが、足元の状況は再び-20%まで悪化している。信用買残高については、今年に入り1,100億円まで減少したが、直近では1,400億円程度の水準を維持している。これには、2月から3月の株価回復時に積み上がった建玉が、その後の株価低迷により評価損を抱え込んだため、一部顧客が損切りできずに保有しているものも含まれる。売買回復のためには顧客の評価損益率が-10%程度の水準まで改善する必要があると考える。

先物取引については、昨年11月より手数料の引き下げを行ったところ、売買代金に増加が見られ、先物売買代金シェアが前第3四半期の15%から20%程度まで改善した。一方、稼働顧客数にはあまり大きな変化は見られない。今後いかに稼働顧客数を増やしていくかが課題だと考えている。

FX取引については、昨年4月に店頭FX(NetFx)のカバー先を変更したことに伴い、手数料の無料化とスプレッ

ドの縮小を実施したことで売買代金が増加した。しかし、現在は FX 取引専門業者の低スプレッド化が進んでおり、かつ、レバレッジ規制の強化も実施されたため、FX 事業全体としての盛り上がりには欠ける状況である。当社においては、FX 事業は株式取引を行っている顧客へのクロスセルという位置づけであるため、取引ツールの改善やスプレッドの条件見直しなど、サービスの向上に努めている。なお、今年から税制改正が行われ、店頭 FX と取引所 FX の税制が一本化された。そのため、価格優位性で劣る取引所 FX は現在縮小傾向にある。

◆最近の取り組み

昨年 10 月より取扱を開始した即時決済信用取引は、当初より流動性の向上が大きな課題となっていた。この状況を改善するため、4 月から価格の決定方式を見直し、約定条件を緩和する他、取引時間の拡大や呼値の刻み縮小、取扱銘柄の拡充などを行った。また、スマートフォンへの対応を行い、取引環境の改善にも努めた。

このような取り組みを行う中、7 月 10 日に、金融庁より内閣府令改正案が公表された。これまで、信用取引で取引する際、同一保証金では日計り取引できなかったものが、改正後は同一保証金で 1 日に何度でも売買できることになる。つまり、この改正は、主に日計り取引(デイトレード)を行う個人投資家がメリットを受けることになる。これはもともと即時決済信用取引のメリットとして、当社独自で始めたことであったが、改正後は信用取引を取り扱う全ての証券会社が、取引所立会取引で行うことが可能となる。したがって、今回の改正案は即時決済信用取引と全く同じ効果を生み出すことになるため、当社のサービスについて、今後どのような形で提供していくのか検討を開始した状況である。いずれにしても、当社の差別化戦略の方向性としては、単なる手数料の引き下げではなく、即時決済取引のような他社が手掛けない付加価値のあるサービスを提示していくことには変わりはない。

(平成 24 年 7 月 27 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

(<http://www.matsui.co.jp/ir/ja/finance/set.html>)