

8628 松井証券

松井 道夫 (マツイ ミチオ)

松井証券株式会社社長

一日信用取引で更なる高付加価値サービスの提供を目指す

◆決算の概要

2014年3月期上期の業績は、営業収益222億円(前年同期比2.8倍)、経常利益157億円(同5.8倍)、純利益94億円(同5.3倍)と、大幅な増収増益となった。これは、株式市場の活況に伴い、当社の収益源である株式委託売買代金が、上期で21.8兆円と前年同期の3.3兆円から飛躍的に増加したためである。営業収益経常利益率は71%(前年同期は35%)で、半期ベースでは過去最高の水準となった。

上期の業績を四半期毎に見ると、第2四半期は、営業収益90億円(直前四半期比31%減)、経常利益60億円(同37%減)と、第1四半期と比較すると減収減益となった。これは、第2四半期の株式委託売買代金が8.5兆円(同36%減)となったことによるものであるが、それでも前々期の年間売買代金を上回る高水準である。また、信用取引の平均残高は3,021億円と第1四半期と同水準であったため、第2四半期の金融収支は27億円と、第1四半期とほぼ同額となった。

第2四半期の販管費については28億円と、第1四半期と比較して14%減少した。これは、売買に連動する取引所への支払いが減少したことによるもので、取引関係費が第1四半期比で18%減少している。また、第1四半期には、5月の株価急落に伴い一部の先物取引顧客に立替金が発生したため84百万円の貸倒引当金繰入を計上したが、第2四半期は32百万円の戻入れとなり、販管費の減少要因となった。

株式市場の活況を踏まえて、今期は創業以来初めてとなる中間配当の実施を決定した。金額については、第1四半期決算の時点で公表した1株当たり20円から、さらに10円増額して、1株当たり30円の中間配当を実施することを決定した。なお、中間配当の実施に関しては、現在配当所得に対して適用されている10%の軽減税率の措置が今年の12月末で終了し、来年から20%の税率が適用される点も考慮している。上期の1株当たり利益が36.75円だったので、上期で見ると82%の配当性向となる。

◆業務の状況

第2四半期の株式委託売買代金は8.5兆円と、第1四半期の13.3兆円と比較すると36%減少した。5月後半の株価急落以降、それまで評価益だった信用取引顧客のポートフォリオが評価損に転じ、制度信用取引および無期限信用取引の顧客の動きが、以前と比べると鈍くなっている。ただし、売買代金は前年度と比べると依然として高い水準で推移しており、10月についても今のペースでいけば月間3兆円程度の売買代金が見込まれる。

信用取引買残高に対する評価損益率を見ると、5月までは評価益、その後評価損となりマイナス10%程度で推移していたが、9月以降改善し、足下ではマイナス5%前後で推移している。一方、1月から9月までの9か月累計の実現益を見ると、現物顧客の売却益は1,000億円超、信用取引顧客の決済益は400億円程度で、合計すると1,400億円を超える実現益となっている。そのため、評価損益率がマイナス5%であっても資金余力があるため、顧客は活発に取引をしている。信用買残高も9月末時点の2,770億円から昨日時点で3,000億円弱と徐々に増加している。

9月末の預かり資産額を見ると、第2四半期の入出金・入出庫の差引合計が17億円のマイナスになった。金額としては僅かであるが、過去において差引額は常にプラスとなっていた。マイナス17億円の内訳を見ると、入出庫の差引合計金額は従来通りプラスであるが、入出金の差引合計金額がマイナスになった。既に述べたように株価の上昇に伴い、顧客が多額の利益を上げており、特に制度信用・無制限信用の大口顧客が、相場が落ち着いたため実現益を一旦銀行口座へ引き出す傾向が見られた。ただし、株価の動向によっては再び投資資金として入金してくるものと考えられる。

先物取引については、5月後半の株価急落で損失を出した顧客がいたことや、必要証拠金の掛目を上げたことなどから、第1四半期の水準と比べると低調に推移している。また、前第4四半期からCMEに上場している海外先物の取り扱いを開始したが、海外先物のうち日経225以外の指数先物や商品先物は盛り上がっていない。国内の個人投資家の関心は依然として日本株に向いている。

◆最近の取組み

今年1月から信用取引の規制緩和が実施され、デイトレードに限定した「一日信用取引」の取り扱いを開始した。サービス開始以降、売買代金および取引人数は順調に増加し、市場シェアも拡大している。月間の売買代金は足元で1兆円を超える水準で推移しているが、売買代金を新規と既存で分けて見た場合、開始当初より新規比率が上昇している。新規の定義は、一日信用取引の開始とともに口座を開設した顧客、もしくはしばらく取引を休止していたが一日信用取引をきっかけに取引を再開した顧客である。こうした新規の顧客は他社からやってきた日計り取引をメインとするデイトレーダーだと考えている。このようなデイトレーダー層を徐々に獲得することで、これまで当社には存在しなかった新たな顧客層が占める売買の割合が増加した。新規顧客と既存顧客が一日信用取引導入以降の9か月間でどのくらい利益を上げているかを見ると、平均して新規顧客はプラス、既存顧客はマイナスとなっている。当社の既存顧客の大宗は、デイトレーダーではなく、残高を翌日以降に持ち越すオーバーナイトトレーダーであり、彼らは一日信用取引の取引ルールに慣れていない。そうした既存顧客の一部が、手数料ゼロに魅力を感じて一日信用取引を始めたものの、デイトレードに不慣れであったため、結果的には利益が上がらず、撤退するケースも見られる。各社売買シェアを見ると、当社は一日信用取引開始前の7%から11%までシェアが伸びており、推移を見る限り滑り出しは順調である。ただし、デイトレーダーを他社から獲得することに成功しているといっても、市場全体の規模からすれば1割程度に過ぎず、目標には達していない。これを達成するには、手数料ゼロ・金利ゼロという魅力以外に、プラスαで高付加価値サービスを提供していく必要がある。当日に返済するという一日信用取引の仕組みだからこそできるサービスを打ち出していく。

(平成25年10月25日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

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