

8628 松井証券

松井 道夫 (マツイ ミチオ)

松井証券株式会社 代表取締役社長

2016年11月に投資信託の取扱いを開始予定 圧倒的に低い資産運用コストを実現する

◆決算の状況

2017年3月期上期の業績は、営業収益が137億円(前年同期比26%減)、経常利益は74億円(同40%減)、純利益は51億円(同41%減)と減収減益となった。これは、昨夏以降の株式市場の低迷を受け、当社の収益源である株式売買代金が17.8兆円と前年同期比12%減少したこと、および信用取引平均残高が同28%減少したことによるものである。

上期の業績を四半期毎に見ると、第2四半期の営業収益は63億円(直前四半期比16%減)、経常利益は33億円(同19%減)、純利益は23億円(同19%減)となった。株式売買代金が直前四半期比で7%減少し、信用取引平均残高は10%減少した。売買代金では手数料が原則無料の一日信用取引の割合が上昇したことから、株式委託手数料率が第1四半期の4.3bpから第2四半期は3.9bpに低下しており、売買代金の減少に加え手数料率の低下に伴い、受入手料は16%の減少となった。また、金融収支は信用取引平均残高の減少に加え、第1四半期に好調であった一日信用取引におけるプレミアム空売りサービスの収益が以前の水準に戻ったことにより、直前四半期比で18%減少した。

第2四半期の販管費は27億円(直前四半期比14%減)となった。これは、第1四半期において、東証マザーズ市場に上場しているアキュセラ・インクの株価が急落したことから一部の信用取引顧客に不足金が発生し、これに関して4億40百万円の貸倒引当金繰入れを計上したが、第2四半期は70百万円に減少したことが主な要因である。

株主への利益還元については、9月に発表した配当予想のとおり、1株当たり13円の間配当を実施することを決定した。上期の配当性向は65%、DOEは7%である。当社の配当政策の基本方針は、「配当性向60%以上100%以下」かつ「DOE(純資産配当率)7%以上」としており、今回もこの方針に基づいて決定した。

◆業務の状況

第2四半期の株式売買代金は8.6兆円と、直前四半期比で7%減少した。月間の売買代金推移を見ると、7月は3.3兆円、8月は2.8兆円、9月は2.5兆円と徐々に落ち込んでいる。7月はポケモンGOの配信開始に伴う任天堂株式の売買活況、8月もその影響を背景に売買はそれなりにあったが、7月8月の売買の内訳を見ると、任天堂の売買が全体の2割近くを占めており、それがなければ9月の売買とそれほど変わらなかった。10月の売買代金は約2.3兆円の予想で、9月をさらに下回る水準である。一日信用取引を除くと1兆円を割り込んでおり、これはアベノミクス相場がちょうど始まる頃、信用取引の規制緩和開始前の2012年12月の売買と同水準であり、3年前の状況に戻っている。

信用取引買残高に対する評価損益率を見ると、年明け以降の株価下落で一時マイナス25%まで悪化したものの、株価の回復と顧客のポジション整理に伴い、評価損益率は足元でマイナス8%程度となっている。ただし、信用買残高は2,000億円を下回る状況が続いており、残高は積み上がっていない。

当社顧客の実現損益の状況を見ると、2016年1月から9月の合計で550億円の実現損となっている。このままでは、2013年以降初めて年間の実現損益がマイナスとなる状況だが、10月は若干プラスである。アベノミクス相場以降の実現損益を合計すると引き続きプラスであり、また、預かり資産についても2兆円程度を維持している。現金残高比率は全体の約20%、金額で約4,000億円であり、顧客の投資余力という意味ではまだ悪くない状況と言える。

◆最近の取組み

10月28日にWEBサイトの全面リニューアルを実施した。当社は、ネットストックのサービス開始以来、WEBサイトの全面的な改修は実施してこなかった。11月に投資信託の取扱いを開始することにあわせ、サイトのリニューアルを行うことにより、新規顧客獲得に向けた取組みを強化する。リニューアルの概要は、まずデザイン・コンテンツを刷新し、使いやすく探しやすい設計になるよう見直しを行った。また、スマートフォンやタブレット端末といった各種デバイスに合った画面が表示されるようにレスポンシブデザインを導入した。投資情報に関しては、マーケット情報・ニュースを集約して利便性を向上させ、新たに投資信託の銘柄情報を追加するなど、情報提供を拡充していく。

本年11月に、投資信託の取扱いを開始する。あわせて、対面証券等のファンドラップに対抗するため、独自開発のロボアドバイザーによるポートフォリオ提案サービスを提供する予定である。サービスにおける1つ目のポイントは、圧倒的に低い資産運用コストを実現することである。グローバルかつ幅広い資産クラスの低コスト投資信託を用意し、ロボアドバイザーが顧客毎の診断結果を踏まえて最適な分散投資ポートフォリオを提案する。2つ目のポイントは、幅広い顧客層に向けた長期的な分散投資を支援することである。少額からの積立投資によって、これから資産形成を始める若年層をターゲットとするだけでなく、カスタマイズ機能を用意して金融リテラシーが高い層にもアプローチしていく。

(平成28年10月31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/company/ir/finance/summary/>