

2018年3月期 決算説明会要旨

決算の状況

2018年3月期の業績は、営業収益が322億円(前年同期比16%増)、経常利益は186億円(同24%増)、当期純利益は129億円(同21%増)で2桁の増収増益となった。

純営業収益の内訳を見ると、株式等委託手数料が171億円と、前期比12%の増加となった。これは、現物取引売買代金が増加し、手数料が原則無料の一日信用取引の割合が低下したことで、株式等委託手数料率が前期の4.6bpから4.9bpへ上昇したことが要因である。また、金融収支については、信用取引平均残高が増加したことにより103億円(同12%増)となった。トレーディング損益は、第1四半期にFXのカバーモデルを変更したことにより12億円を計上した。FX全体の収益としては7.5億円となり、前期の3.1億円から2倍超の増加となった。

販管費は119億円(前年同期比3%増)となった。大きな変動はないが、内訳では事務費と減価償却費が増加した。事務費は、FXのカバーモデル変更および2016年11月の投信ビジネス開始に伴う増加であり、減価償却費は、投信ビジネスに関するシステム投資の償却を開始したことによる増加である。その他、取引関係費と人件費がやや増加しているが、取引関係費は株式売買代金の増加に伴う取引所・協会費の増加、人件費は賞与引当金の増加と役員増加による役員報酬増が要因である。一方、貸倒引当金については、前期は個別銘柄の株価急落に伴い一部の信用取引顧客に不足金が発生したことから5億円を計上したが、当期は、2月のVIXショックによる引当金の繰入れが0.7億円程度あったものの、引当金の繰入れ率の見直しを行った結果、最終的には0.3億円の戻入れとなった。ちなみに、話題になったVIXインバースETNにかかる立替金は約0.3億円程度であった。

四半期毎の業績推移を見ると、第4四半期は営業収益が89億円(直前四半期比2%増)、経常利益が54億円(同5%増)であった。純営業収益の内訳を見ると、株式等委託手数料は、売買代金の減少に伴い47億円(同3%減)となった一方、金融収支は、信用取引平均残高の増加に伴い28億円(同6%増)となった。また、販管費は30億円(同1%減)であった。貸倒引当金の戻入のほか、広告宣伝費が第3四半期に「投信工房」のプロモーションを行ったことによる一時的な増加の反動により22%減少した。

株主への利益還元について、2018年3月期については1株当たり27円の期末配当を予定している。中間配当(1株当たり17円)と合わせると、年間予定配当額は44円となる。当期の1株当たり純利益50円に対する配当性向は88%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「DOE8%以上」であり、配当額はこの方針に基づいて決定した。また、当社は株主資本コスト8%を上回るROEの達成を目標としているが、当期のROEは13%となり、目標を達成した。当期はROE、DOE、配当性向の全てで前期を上回る結果となった。

業務の状況

第4四半期の株式等売買代金は直前四半期と同水準の9.4兆円となった。当期の売買代金は、前期と比べて上期は低調に推移したが、下期は比較的良好な市場環境の下で改善し、業績も回復した。当社における信用取引買残高についても、17年度は下期にかけて積み上がり、3月末時点で3,000億円を超えた。これはアベノミクス相場が始まった2013年以降では比較的高い水準である。

当社顧客の信用取引買残高に対する評価損益率を見ると、2月のVIXショックを受けて-9%程度となっており、3月以降は売買代金が低迷している状況にある。ただ、2017年において当社の顧客は年間840億円の実現益が出ており、2016年の実現損420億円をカバーしている。また、顧客の預かり資産の状況を見ても、3月末時点で2.5兆円を上回っており、顧客の買い余力は十分にあると考えている。

最近の取組み

株式ビジネスの取組みとして、3月からジャパンネクストPTSへの注文の取次ぎを開始し、夜間取引の取扱いを開始した。また、5月中旬からは立会外クロス取引を活用した価格改善サービスを開始する予定であり、当社のマッチングシステム(いわゆるダーク・プール)において機関投資家と当社顧客の注文を付け合わせ、東証立会市場より有利な価格で約定する機会を提供する。ダーク・プールを利用した株式注文の執行コスト削減は、機関投資家の間では当たり前に行われているが、そのメリットは個人投資家も同様に享受すべきものであると考える。東証立会市場と比較して有利な価格での取引が実現すれば、個人投資家の獲得競争で唯一の差別化要素であった手数料に加えて、注文執行における価格改善効果が新たなテーマになると考えている。ただ、現時点で個人投資家の認知度は低い状況にあることから、利用促進のため、注文発注時にはデフォルトで同サービスが選択されるようにする予定である。また、ダーク・プールで約定した場合には、約定毎に価格改善幅を開示し、取引の透明性を担保するほか、定期的にサービス全体の価格改善効果の分析結果を公表し、価格改善サービスの認知拡大・利用促進を図っていく。

投資信託については、着実に残高を積み上げている状況であり、顧客数・残高の拡大に向けて、ターゲットを大きく2つに分けて取組みを進めている。1つは資産形成を目指す現役世代である。当社のロボアドバイザー「投信工房」を利用し、ポートフォリオで投信を購入する顧客の残高は30代・40代が中心となっている。第4四半期には、つみたてNISA、iDeCoの取扱いを開始したが、今後も長期・分散・積立をテーマに現役世代に向けたサービスの拡充を図る。もう1つは、リタイア世代である。彼らはアクティブ型ファンドを単品購入する傾向にあり、単品購入による残高の50%以上を60歳以上の顧客が占めている。こうした顧客層に対しては、アクティブ投信のラインナップ拡充や、コールセンターでのサポート拡充で対応していく。

FXビジネスについては、昨年のカバーモデル変更により収益性は改善したが、顧客数、売買代金の増加のためにはサービスレベルの改善が必要である。今後、フロントシステムの刷新やプロモーションの強化により、より一層売買の増加・収益の向上を図っていきたい。

以上

本資料に記載されている事項は、説明会開催時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがあります。なお、本資料で使用するデータおよび表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。本資料は将来の予測等に関する情報を含む場合がありますが、これらの情報はあくまで当社の予測であり、その時々状況により、変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも、当社は本資料を改訂する義務を負いかねますのでご了承ください。

大正7年創業以来、昔も今も個人のお客様とともに



証券コード：8628