

2021年3月期第1四半期 決算説明会要旨

決算の状況

2021年3月期第1四半期の業績は、営業収益が72億円(直前四半期比6%増、前年同期比29%増)、経常利益は30億円(同15%増、52%増)、四半期純利益は21億円(同21%増、53%増)と、直前四半期比および前年同期比ともに増収増益となった。これは、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、相場環境が大きく動いたことで顧客の取引が活発化し、株式売買代金が増加したためである。

純営業収益の内訳を見ると、委託手数料のうち、株式・ETFの手数料が42億円と、株式等委託売買代金の増加に伴い、直前四半期比19%増加した。金融収支については、信用取引平均残高がやや減少したことから、19億円(同5%減)となった。トレーディング損益は2億円(同22%減)となった。

販管費は39億円(直前四半期比2%増)となった。広告宣伝費は、直前四半期にプロモーションを強化した反動で減少した一方、人件費や事務費がそれぞれ増加した。人件費は、退任した取締役のストックオプション費用を一括計上したことによるもので、一時的な増加である。事務費は、サービス拡充と社内業務の改善に伴う事務委託費の増加によるものである。

なお、第1四半期決算発表とあわせて、投資有価証券の売却益発生に関するお知らせを発表した。これは、保有資産の有効活用という観点から保有する投資有価証券の一部を売却したものであるが、これによる売却益9億97百万円は、第2四半期決算において、特別利益に計上する予定である。

業務の状況

第1四半期の株式等委託売買代金は、直前四半期比23%増の9.3兆円となった。個人の取引意欲は引き続き旺盛で、市場全体に占める個人の売買代金比率は、直前四半期の18%から22%まで上昇した。当社において活発に取引されていた銘柄としては、4月までは1570や1357といったレバ型ETFの他、ソフトバンク、任天堂、ファーストリテイリングといった大型株が上位に並んだ。5月に入ると、アンジェスをはじめ、新興市場銘柄の取引も活発となった。

信用取引買残高については、3月末時点で1,500億円台まで減少したが、その後徐々に積み上がり、6月末時点では2,000億円まで回復した。当社顧客のポートフォリオの状況を見ると、信用取引買残高に対する評価損益率は、3月半ばに全体で-30%まで悪化したが、その後株価の上昇に伴い、6月上旬には-4%近くまで改善した。足元の状況を見ると、-10%程度で推移しており、顧客のポートフォリオの状況が良好であるとは言えない。なお、実現損益の状況を見ると、第1四半期は現物、信用ともにプラスとなり、合計で150億円の実現益となった。

新規口座開設数については、3月に大きく増加し、1月2月の水準と比べて3倍超となる14,000口座の開設があった。4月以降も引き続き好調で、月間約1万口座の水準で口座開設数が伸びている。なお、メディア等で、若年層の口座開設が増えているとあるが、当社においては、口座開設数は増加しているものの、新規顧客の年代別構成に大きな変化は見られない。

最近の取組み

個人投資家の取引活性化に向けた取組みとして、4月にアクティビスト追跡ツールの提供を開始した。これは、アクティビストを含む大口投資家の取引動向を提供する投資情報ツールである。サービスの機能的な面では、他社との差別化が難しくなっており、いかに有益な投資アイデアを個人投資家に提供できるかが、今後より重要性を増してくる。今後も、情報提供のコンテンツ拡充をはじめ、投資情報の充実に取り組んでいく。また、預かり資産からの収益拡大に向けた取組みとして、貸株サービスの強化に取り組んでいる。昨年12月にはサービスの拡充を行い、信用取引の担保にしている株式(代用有価証券)の貸付を可能とした。また、顧客の株式保有状況に応じて、獲得できる貸株料を顧客の取引画面内に表示する機能を追加したことで、既存顧客におけるサービスの認知度が向上した。このような取組みの結果、貸株口座数および貸株残高は順調に増加している。

投信ビジネスについては、4月から投信毎月現金還元サービスを開始した。これは、信託報酬の一部を現金で還元するサービスであるが、対面型の証券会社を中心に、他社から顧客獲得を図るものである。また、第1四半期においては、投資初心者に向けた取組みとして、結婚情報メディア『マイナビウエディング』と連携し、コンテンツの配信を開始した。これまでもライフイベントを切り口としたプロモーションの強化を行う中で、異業種と連携し、資産形成をはじめのきっかけを提供してきたが、今後も、資産形成層を対象としたプロモーションの強化を継続し、認知度向上および投信残高の拡大に繋げていく。

FXビジネスについては、7月27日よりスプレッドの縮小を行った。他社比で劣位しているサービススペックを見直す施策の第一弾であるが、まだ他社に対して競争力のあるスプレッドを提示できてはいない。今後も段階的にスプレッドの縮小を実施していく考えであり、今年度中には、他社と同レベルの水準、米ドル/円0.2銭までスプレッドを縮小する予定である。なお、スプレッド縮小による収益の減少をできる限り抑えつつ、取引規模拡大に向けて新規顧客の獲得を図るため、プロモーションの強化を実施していく。

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。