

松井道夫 (マツイ ミチオ)

松井証券株式会社社長



◆ 新手数料体系の導入によりシェア奪回を図る

◆ 2004年3月期第3四半期決算の概況

第3四半期(4~12月)の業績は、営業収益169億円(前年同期比64%増)、経常利益89億円(同219%増)、当期純利益46億円(同292%増)と大幅な増収増益となり、いずれも過去最高の水準となった。特に経常利益は10~12月で39億円となり、この3カ月で昨年度1年分の経常利益(35億円)を上回った。増収増益の最大の要因は、10月にネットストック月間売買代金が1兆8,556億円、信用買い残高が2,332億円(10月22日)とそれまでの最高記録を更新するなど、収益面である受入手数料、金融収支が共に前年同期に比べ大幅に増加したためである。また費用の方も、前期に計上した旧システムの早期償却に伴う減価償却費(10億22百万円)が当期はなく、販管費も微増にとどまったことが増益に寄与した。この結果、第3四半期の年換算ROEは18.1%となり、大手3社(5~8%)を大きく上回り、資本効率性の面で圧倒した。

収益面を詳しく見ると、受入手数料が137億円(前年同期比74%増)となった。株式委託売買代金が前期4.3兆円から当期9.2兆円と約2.1倍となったが、平均手数料率は前期0.16%から当期0.14%に下がったため、結果として前年同期比74%の増加となった。また、今期の引受件数はオンライン証券の中でトップとなった。そのため引受・売出手数料は1億5百万円(前期13百万円)と増加した。また、外国為替保証金取引の売買代金も増加したことにより、その他手数料も41%増加した。

当社のもう一つの収益の柱である金融収支は、22億円(前期比48%増)と増加した。期中平均買い残高が前期963億円から当期1,378億円、売り残高が同215億円から270億円へとそれぞれ増加したためである。ちなみに、10~12月の金融収支は11億円で、販管費(24億円)の約半分を賅った形となり、当社の利益に大きく貢献している。なお、この金融収支のアドバンテージは、今後の当社の事業展開において重要なファクターになると考えている。

費用面である販管費は68億円(前年同期比4%増)となった。前期に旧システムを早期償却した要因を除けば23%増となるが、受入手数料の増加(同74%増)に比べれば小幅増にとどまっている。当社の販管費は、大まかに区分すると取引関係費と事務費が変動費で、残りが固定費である。10~12月で見ると、売買代金が7~9月比10%ほど増加する中で、事務費は同2%減少している。これは主にボリュームディスカウント効果によるものである。

◆ リテール株式取引市場の状況

フローの面である個人株式委託売買代金は10~12月は約31兆円(7~9月比8%増)となった。これは、ITバブル時(2000年1~3月)に匹敵する高水準である。また総売買代金に占める個人の比率も22%と1999年10~12月の26%に次ぐ水準であった。一方、ストックの面である個人株式保有額は2003年9月末は68兆円(6月末対比14%増)であった。同じ時期の日経平均株価が13%の上昇であったため、資産価値の上昇が主な要因だったと考えられる。その中で当社の実績は、売買代金は10~12月で3.8兆円(7~9月比10%増)と四半期ベースでは過去最高となった。個人株式売買代金に占める当社のシェアもここ1年ほどは13%台の高水準で推移している。預かり資産額(ストック)は12月末で7,102億円(9月末比11%増)と過去最高となった。なお、10~12月の預かり資産の月間平均純増額は150億円(現金76億円、株券74億円)で、特に10月は183億円と過去最高となった。

10~12月の手数料率は0.13%(2001年度~2002年度は0.16%)と低下した。2003年4月に手数料体系を変更したこと、売買代金が急増したことなどがその要因である。なお、10~12月の月間売買回転率は2.23回で7~9月(2.36回)に次ぐ高水準であった。

当社のシェアを大手3社と比較すると、4四半期連続で上回った。特に10~12月は大手3社がシェアを落としたこともあり、その差は拡大した(当社13%、大手3社8~10%)。個人投資家のオフラインからオンラインへの流れが続いているため、今後、この格差は徐々に広がっていくものと思われる。

次に主要オンライン証券と比較すると、10~12月は各社とも軒並み過去最高の売買代金となり、個人株式売

買代金の過半（51％）を6社で占めるようになった。当社のシェアは、2003年7月の無期限信用取引開始以来、相対的に高い水準を維持している。また、月間口座増加数は2003年7月以降、イートレードを除く他社を上回るペースで増加しており、特に10月は4,900口座と過去最高を記録した。また本年1月には新手手数料公表の効果もあって4,457口座と過去2番目の増加となっている。一方、信用取引口座は7月以降、イートレードを上回るペースで増加しており、10月には1,531口座を獲得した。これは無期限信用取引の効果と考えている。口座数の増加はシェアと密接な関係があるため、今後も稼動口座数の獲得が重要であるとの認識のもと、有効な対策を取っていく。

当社の営業収益・経常利益はオンライン証券の中でトップである。また、2003年4～12月の営業収益経常利益率は53％であり、収益の半分以上が利益という、ほかではなかなか見られない利益率となった。今後も営業収益経常利益率は売買代金が増えれば着実に上昇するものと考えている。なぜなら当社は、コストのほとんどが固定化されていることに加え、変動費である事務費もボリュームディスカウント効果があるため、基本的に売買が増えれば増えるほど利益率は高まることになるからである。これが、当社が描く「収穫逡増のビジネスモデル」である。

◆リテール信用取引市場の状況

フロー面である個人の信用取引売買代金は10～12月で13.5兆円となり、2000年1～3月以来の高水準となった（全体に占める比率は43％）。ストック面である信用取引買い残高は2兆円、売り残高は9千億円であった。その中で当社の個人信用売買代金シェアは21％、また当社の株式売買代金に占める信用取引比率は73％であった。さらに当社の2003年12月の買い残高は1,734億円（当社シェア8.9％）、売り残高は254億円（2.9％、いずれも12月末）であった。買い残高は10月末の2,300億円をピークに減少傾向にあったが、2月4日には2,260億円まで回復している。ちなみに、同日の無期限信用取引残高は660億円となり、過去最高を記録した。

◆今後の事業展開

引き続き株式ブローキング業務をコアと位置付け、コア業務とその周辺業務に特化していく。そのため、むやみな多角化を行う予定はない。今後もビジネス領域を絞り込み、全精力を注ぎ込むことで、リテール証券ビジネスの領域でナンバーワンを目指していく。そして、この目標の早期実現のために今後の基本戦略をより明確にしていく。

当社は従来、アクティブ層をメインターゲットにサービス提供することで、顧客の獲得とシェアの拡大を図ってきた。しかし、アクティブ層のニーズは多様であり、同層に幅広く、均一のサービスを提供しては必ずしも当社の重視すべき顧客の確保につながらない。そのため今後は「ある顧客」に「あるサービス」を」を戦略の基本としていく。

すなわち重点顧客を絞り込み、ピンポイントにサービスを提供することで、徹底的にターゲット顧客を獲得していくことにする。一言で言えば、攻めの姿勢に転ずるということである。今後は、ワンストップショップ型の供給者中心のビジネスモデルとは対極の姿勢でいくことをより鮮明にする。というのも、オンライン売買代金は現在の80兆円から来期は200兆円に拡大すると見込んでいるからである。今後は徹底的に攻めて、このパイの拡大分を取りに行く。

◆新手手数料体系の導入

今回の新手手数料体系の導入はその第1弾である。その内容は①日計り取引片道手数料の無料化、②少額投資の手数料無料化である。

①はデイトレーダーの増加とボラティリティの高まりを背景に増加している超アクティブ層をターゲットにした手数料である。他社のデイトレーダーを取ることで、奪われたシェアの奪回を図ることが目的である。

②は今年4月からの証券仲介業制度の開始や来年4月の預金のペイオフ解禁を控え、個人投資家の裾野拡大が予想されることから、主に株式初心者向けの手数料である。また、最近、個人株主の増加を目的に最低投資額を引き下げる企業が増加し、投資額の小口化が進んでいる。そして、この傾向は今後も加速すると思われる。今回、新たに少額投資手数料を無料とすることで、企業とともに証券会社サイドから個人株主の増加、ひいては個人投資家の裾野拡大に貢献することができればと考えている。

（平成16年2月・東京）