

九鬼 祐一郎 (クキ ユウイチロウ)

松井証券株式会社専務



2006年3月期中間期の 営業収益経常利益率は6割を超える

◆営業収益・経常利益・当期純利益が半期ベースで過去最高

2006年3月期中間期の業績は、連結ベースで営業収益が225億円（前年同期比19%増）、経常利益が140億円（同18%増）、当期純利益が78億円（同16%増）と、営業収益・経常利益・当期純利益ともに、半期ベースで過去最高の数字となった。増収・増益の要因は、第2四半期での株式市場の活況により、売買代金が大きく増加したことにある。加えて信用取引残高が半期を通じて4,000億円を超える高い水準で推移し、金融収益が前年同期比31%増と大きく増加したことも寄与した。

当中間期の受入手数料は162億円（同15%増）である。第1四半期での段階では前年同期比16%減だったが、第2四半期は市場が活況を呈したことで、当社も過去最高の売買代金となり、結果として当中間期全体で見ると前年同期比で増加に転じた。なお、収益のもう一つの柱である金融収支は49億円（同33%増）となった。これは期中の平均信用取引買い残高が前年同期3,104億円から当中間期3,808億円と23%増加し、売り残高も前年同期289億円から当中間期426億円と、47%という大幅な増加になったためである。

販管費は70億円（同21%増）となった。増加の要因は取引関係費が21億円（同24%増）、事務費が32億円（同22%増）となったことである。取引関係費が増加したのは、口座数に比例して発生する株価情報の提供費用と、取引所に支払う従量ベースで発生する費用の二つが増加したことが主な要因である。事務費の増加は、売買代金が増加することで、システムをアウトソースしているCSKシステムズ（旧：日本フィッツ）に支払う費用が増加したためである。しかし、四半期ベースで見ると、第2四半期の受入手数料が直前四半期比42%増という伸びを示した一方で、販管費は6%増という低い伸びに抑えることができた。これは、販管費の多くを占める取引関係費や事務費は売買代金や約定件数の増加によって確かに増えたものの、その伸びが直前四半期比で大体1割程度だったためである。特に事務費に関しては、当社のビジネスモデルであるボリュームディスカウント効果が働いたためと考えている。なお、第2四半期は人件費が23%減となったが、これは当社が年俸制の給与体系を採用しており、ボーナスの時期が含まれる第1四半期と第3四半期に若干厚めに給与を支払うという構造になっているためである。また貸倒引当金は、信用取引残高が増加したため一般引当て分が15百万円増加している。なお、一般引当ての計算に用いている貸倒実績率は0.04%で変わりはない。

オンライン証券会社の中間決算を比較すると、営業収益はイトレードが241億円、当社が225億円だが、経常利益はイトレードの109億円に対して、当社は140億円とオンライン証券トップの数字を維持している。さらに営業収益経常利益率は、当社が唯一60%を超える62%という数字であり、イトレードの45%に大きく差を付けている。こうした利益率の差の要因は、手数料率と金融収支のコストカバー率にあると考えている。まず、当社の手数料率は0.11%と、他社に比べて多少高めの状態を維持している。他社は、イトレード、楽天が約0.05%と当社の約半分であり、カブドットコムが0.09%、マネックスビーンズが0.10%という水準になっている。現在他社の多くは手数料の引下げ競争を行っているため、今後当社との手数料率の差は更に出てくると考えている。また、当社は信用取引にも注力しており、金融収支のコストカバー率は当中間期で約7割となった。他社のコストカバー率は3割から4割なので、当社の突出したコストカバー率は、今後も利益を上げていく上で、強い武器になると考えている。

オンライン証券を含めた全証券会社の中間決算は、株式市場の活況によって全体として前年同期比で増収増益という傾向にある。その中で、当社は経常利益のランキングでは5位だが、営業収益経常利益率の62%は全証券会社においても唯一6割を超えた数字となっている。現在ボリュームディスカウントの交渉をCSKシステムズと行っている。そのため、第3四半期には間に合わなかったとしても、第4四半期にはボリュームディスカウントの効果が更に発揮され、営業収益経常利益率はなお高まるものと考えている。

◆株式ブローキング業務にすべての経営資源を集中させる

リテール株式取引市場は、個人株式委託売買代金が第1四半期の42兆円から第2四半期は70兆円となり、66

%増と大きく増加した。総売買代金に占める個人取引比率も、25%から30%と増加している。ただし個人株式保有額は83兆円とほぼ横ばいに推移しているため、多数の個人投資家が株式市場に参入しているわけではないと考えている。

当社の売買代金は第2四半期が7.2兆円であり、第1四半期の4.8兆円と比べると52%増となっている。第2四半期の月間平均売買代金は約2.4兆円で、10月も2.7兆円と引き続き高い数字で推移している。預かり資産は第2四半期末で1兆5,167億円となり、第1四半期から約2千億円増加している。なお、第2四半期の預かり資産の純増加額は月間平均で現金が62億円、株券が199億円であった。

第2四半期の手数料率は、売買代金が大きく増加したため0.11%と若干下がったが、売買回転率は1.44回から1.98回と上昇した。信用取引買い残高は第2四半期末で3,818億円だが、11月7日の段階で4,639億円、その評価益が2.694%とプラスになっているので、相場次第ではあるが、個人投資家にはまだ資金を回転させる余力があると思われる。第3四半期の売買回転率も順調に推移すると考えている。売り残高は11月7日現在で587億円なので、第2四半期末の701億円からは減少している。

当社の経営方針は今までと変わらず、あまり多角化せずにブローキングで勝負をしていこうというものである。そのため、コアとなる株式ブローキング業務を強化することにすべての経営資源を集中していきたい。ただ、先物・オプション、外国為替保証金取引等のコア周辺業務も段々と華咲き始めてきている。今では外国為替保証金取引の手数料収入は年間24億円ペースまで大きくなっており、先物・オプションの手数料も月間60百万円ペースとなっている。今後もこれらの取引は拡大を続け、収益に寄与するものと考えている。

銀行・信用金庫との口座開設申込受付に関するアライアンスは、全国の27金融機関に拡大した。7月からは口座開設の勧誘が解禁となり、りそな銀行や福島銀行を中心に銀行経由での新規口座開設が更に増えてきている。現在新規口座全体に占める金融機関窓口経由の割合は9%弱までできているので、これを10%・15%と上げていきたいと考えている。さらに、金融機関の窓口経由で口座開設した顧客の特徴と言えるのが、Web経由で口座開設した顧客よりも年齢層が高いことである。昨年5月から今年9月までの金融機関経由口座開設者の年代別新規口座数比率が、20代以下が10%、30代が23%、40代が25%、50代が23%、60代以上が19%になっているのに対し、同じ時期の新規口座全体の年代別比率は、20代以下が20%、30代が31%、40代が19%、50代が18%、60代以上が12%である。第2四半期の当社売買代金の増加は、50代・60代の顧客の取引が活発であったことが大きな要因であり、今後も団塊世代のお客様を取り込むために、口座開設申込書受付のアライアンス先を増やしていきたいと考えている。ほかに、団塊世代を更に取り込むための施策として、10月29日より携帯電話だけで口座開設から取引まで行えるサービス「携帯専用口座～パソコン御無用～」を開始した。10月29日の開始から11月7日までの約10日間で、携帯電話経由の新規口座開設の申込みが2,812件あり、そのうち1,990件が携帯電話だけ（携帯専用口座）でのサービスを希望している。現在、当社の月間新規口座開設数は約1万5,000口座であるので、その中で約2,000件は10日間という期間の中ではかなり多く、お客様の反響を実感している。これまでの携帯電話による口座開設申込みは1日約30件だが、サービスを開始してからは1日約300件と、10倍の新規口座が携帯電話で申し込まれていることになる。ほかに新しいサービスとして、売買ができる情報ツールの提供を準備している。現在は慎重にテストを行っているところで、できるだけ早い段階でお客様に提供したいと考えている。

足下の状況については、月間口座増加数が10月で1万6,321口座と過去最高を更新しており、11月も携帯専用口座をはじめ、口座開設の申込みがこれを上回るペースとなっている。さらに、信用取引口座も11月は順調なペースで増加しており、第3四半期も過去最高だった第2四半期を上回る新規口座数を獲得できている。

(平成17年11月8日・東京)