

務台則夫 (ムタイ ノリオ)

松井証券株式会社代表取締役副社長



手数料改定発表後に口座開設した 顧客の売買が活発化

◆顧客基盤の拡大により前年同期比で増収増益

財務部長 鵜澤慎一

2007年3月期第1四半期の業績は、営業収益118億20百万円（前年同期比22%増）、経常利益65億7百万円（同15%増）、四半期純利益38億4百万円（同18%増）となった。前年同期との比較では、顧客基盤の拡大を背景に増収増益となったが、直前四半期との比較では、売買代金が減少したため、営業収益で35%減少、経常利益で45%減少となっている。リテール売買代金シェアは、10%となっており、直前四半期の11%から若干減少している。

当社の収益は、四分の三程度が株式の委託手数料となっているが、当四半期の委託手数料は68億75百万円（前年同期比12%増）となった。直前四半期比では44%の減少である。4月より手数料の引き下げを実施しており、結果として、売買代金比の手数料率は8.6ベースポイントとなった。直前四半期の11ベースポイントと比較して、2割強の減少である。

金融収支は35億97百万円（前年同期比51%増）となった。信用取引の買残高の水準は、多少減少しているものの比較的高い水準であったことが、金融収支の金額に表れている。対販管費で見た金融収支の比率は77%と高い水準に達している。

販管費については、取引関係費が13億68百万円（前年同期比39%増）、事務費が23億9百万円（同54%増）となっており、基本的には、前年同期比で売買代金が増加したことによる増加である。取引関係費の中では、取引所への支払いおよび顧客に提供している情報サービスの費用が増加している。事務費については、多くが当社がアウトソースしているシステム運用のための支払いフィーであり、約定件数等の増加を見越したシステムの増強により増加した。

貸倒引当金繰入はゼロとなっているが、これは信用取引の残高の減少に伴って一般引当金が減少したことや、貸付金等の形になっている顧客の信用取引決済損の回収が進んだことにより、貸倒引当金戻入が発生する結果となったことになる。

◆個人株式委託売買代金のシェアが10%に低下

IR室長 和里田 聡

東証の売買代金を見ると、直前四半期は1日平均で3兆1千億円、当四半期は2兆8千億円となっており、10%程度の減少であるが、当社の株式委託売買代金は7兆6千億円と、直前四半期比で30%近く減少している。理由としては、個人株式委託売買代金のシェアが10%となっており、個人の割合が小さくなったことが挙げられる。SBI、楽天と比較して当社の減少率が高くなっているのは、デイトレーダーの割合に起因していると考えている。マーケットが減少すると、デイトレーダーの割合が大きくなるが、当社は、これらの2社と比較して、デイトレーダーの割合が若干少ないと認識している。これが如実に表れているのが売買回転率であり、当四半期の売買回転率は1.55回と低下している。

手数料変更の影響としては、2月のアナウンスメントと同時に口座数純増シェアが増加した。5~6月には18~19%程度に落ち着いたものの、依然として、当社よりも手数料の低い楽天のシェアを上回っている。3~4月にはイトレードのシェアに接近したが、これは他社からの口座の開設が増加したことが要因であると考えている。ただし、他社からの流入は、手数料改定直後の一時的な要因であるため、今後は、この手数料引き下げを、オンライン取引の経験がない顧客の獲得につなげていきたい。今回の手数料の引き下げは、小口の顧客に対する優遇を目的としているが、引き下げ後は、当初の見込みどおり、1日300万円以下の売買代金の割合が徐々に上がってきた。手数料率についても、8.5~8.6ベースポイントで落ち着いており、当該水準についても、当初の見込みどおりである。

2006年1~6月には、合計で18万弱の口座を開設したが、これは当社の口座数の四分の一程度に当たる。こ

これらの新規に口座を開設した顧客が作り上げた売買代金が、現在、全体の構成比の中で、最も大きな割合を占めていることも、手数料変更の影響であるとみている。対オンライン証券主要5社の入出庫については、これまで出庫超だったが、当四半期には入庫超に転じている。これは、入庫が大幅に増加したというよりも、出庫が止まったためと理解している。

夜間取引（PTS）については、まず、カブドットコムが発表し、続いてイトレードと楽天等が共同で開設することをアナウンスした。当社では、ネット証券評議会5社の設立の主旨にあるとおり、流動性という観点から、PTSは東証で実施すべきであると考えている。しかしながら、現在の東証のシステムでは、1日に処理できる約定件数に制限があるため、早期にPTSを導入することは困難な状況と思われる。当社としては、東証で夜間取引が始まった場合、そこに流動性が集中するものとみており、独自にPTSを開始しても、最短で3年間の時限的なものでしかないと考えている。そのため、東証の夜間取引開始後も継続可能なものとして、他社とは決済方法の異なる即時決済のPTSを開始することとした。

◆ 質 疑 応 答 ◆

手数料の引き下げについては、今後も進んでいくのか。

手数料については、究極的にはゼロの方向に進むという考え方と、ある程度のところで止まるという考え方がある。当社としては、両方を念頭に入れているが、やみくもに手数料を下げるのがよいことかどうか、慎重に見極めなければならないと考えている。現時点では、4月に手数料を引き下げた効果を見ながら、価格以外のサービスを提供して顧客の支持を得るといった戦略を進めていく。

手数料が限りなくゼロに近づいた場合、どのように収益を上げるのか。

最も大きいのは金融収支である。金融収支によるコストカバー率は77%となっており、仮に手数料をさらに引き下げざるを得なくなっても、十分な対応力があると考えている。

ネット証券は、今後、弱肉強食という状況になるのか。

現時点で具体的な話は出ていないが、海外の状況を見ると、資本力を中心にして統合が進む可能性はあり、日本も例外ではないと考えている。

PTSの即時決済の仕組みについて教えてほしい。

まだ、詳細を発表できる段階にはないが、当社の顧客の中での勘定の付け替えになるため、他社が当社のPTSに入ってくることは難しい。

他社と比較して、どの分野に強みを持っているのか。

システムの安定性が強みである。調査機関からも高い評価を受けており、当社のコアコンピタンスであると考えているため、これを核にして、コールセンターを300名体制に拡充していく予定である。また、日経225先物では、高いシェアを誇っている。外国為替証拠金取引とともに、先物取引も収益源として育てていきたいと考えている。

(平成18年8月4日・東京)