

8628 松井証券

和里田 聰 (ワリタ アキラ)

松井証券株式会社 常務取締役

「プレミアム空売りサービス」の利便性向上のため、新たな施策を検討中

◆決算の概況

2015年3月期第1四半期の業績は、営業収益が75億円(前年同期比43%減)、経常利益は47億円(同51%減)、四半期純利益は29億円(同50%減)と減収減益となった。前期第1四半期がアベノミクス相場により好決算となったことで、当第1四半期の経常利益は前年同期比で半減した。なお、営業収益に対する経常利益率は63%と、引き続き高水準を維持している。

当第1四半期の株式委託売買代金は7.9兆円(前年同期比41%減)となった。そのため、委託手数料は42億円(同56%減)となった。4月と5月の売買はやや低迷していたが、6月は回復し、7月も推計で前月並みの3.2兆円程度となる見通しである。したがって、6月以降は四半期で見ると9兆円から10兆円という水準であり、直前四半期の9.1兆円をやや超える水準まで売買が回復している。

今年3月末から一日信用取引における新サービスとして、「プレミアム空売りサービス」を導入した。同サービスでは、ネット証券では松井証券でしか取り扱いがない銘柄の空売りを可能としている。顧客からは追加的な貸株料という形でプレミアム空売り料をいただき、当第1四半期において金融収益として2.3億円計上している。このペースが続けば年間では10億円程度となる見込みだ。それほど大きい金額ではないが、始めたばかりのサービスとしては手ごたえを充分感じている。今後サービスの拡充を図っていくことで、収益を伸ばしていきたいと考えている。

当第1四半期の信用取引買残高は、直前四半期の2,800億円から2,600億円に減少した。当第1四半期の金融収支は28億円と直前四半期と同水準であったが、これは先ほどのプレミアム空売り料2.3億円が含まれたからである。

当第1四半期の販管費は26億円で、直前四半期から2億円減少した。この要因は、広告宣伝費の減少、減価償却費の減少、貸倒引当金の戻し入れの3点である。減価償却費の減少については、5年前に実施したアウトソーシング先からのシステム買い受けに係る投資が、5年の償却満期を迎えて、減価償却費に計上する必要がなくなったことによるものである。年間では2億円程度減少する予定である。貸倒引当金は、75百万円の戻し入れを行った。これは過去の立替金および貸付金について、回収状況を踏まえて、個別に引当金を見直したことによるものである。

◆業務の状況

昨年5月が特別な状況であったことを除くと、当社の月間株式委託売買代金は概ね3兆円、取引人数は毎月14万人程度で推移している。今年1月から5月にかけて、売買はやや低迷していたが、5月中旬からの株価の上昇が主な要因として6月以降、徐々に回復している。信用取引買残高に対する評価損益率は、昨年12月の損益がプラスマイナスゼロの状況から大きく悪化し、4月にマイナス15%近くまで悪化した。現在はマイナス5%程度に収まってきており、顧客の取引余力が回復し、比較的アクティブな状況にある。

当社顧客の今年1月から6月までの実現損益をみると、155億円の實現損となった。しかし、昨年1月から12月にかけて、当社の顧客は合計1,900億円の實現益を得ているため、昨年の実現益と合わせると大幅なプラスであり、顧客全体のポートフォリオは引き続き健全な状況である。評価益も増えており、顧客からの預かり資産額は6月末で2兆円と、2013年12月末と同水準まで増加している。

株価が上がると顧客の出金が増える傾向がある。株式以外の資産を購入するといったような理由であり、口座を閉鎖するような状況ではない。証券口座以外で銀行口座に寝ている資金も考えると、相当の余力があると推測される。

個人株式委託売買代金に占める当社のシェアは、当第1四半期については直前四半期と変わらず13%であった。シェア拡大の原動力となっている一日信用取引自体が、それほど伸びなかったことが要因と考えている。7月22日に呼値の縮小(フェーズ2)が実施されたが、今年1月のフェーズ1以降にみられた拡大を今後期待したい。

◆最近の取組み

2013年1月からデイトレード限定の一日信用取引の取り扱いを開始し、信用取引シェアは急拡大した。売買代金も着実に増えており、今年6月は一日信用取引の売買代金が1.6兆円と過去最高を更新した。今年3月から開始した「プレミアム空売りサービス」は、他社において空売り不可能な銘柄を当社だけが取り扱っているため、他社でデイトレードを行っている個人投資家にも関心を持っていただいている。取引人数は着実に増加しているが、現状1日1,000人程度であり、さらなる顧客獲得の余地があると考えている。

現在、システム制御上、銘柄毎の建玉上限が一律100単元に設定されているため、株価によっては1注文当たりの上限金額が小さい銘柄も存在する。これを8月から9月に向けて、大口の顧客が取引できるような仕様に変えることで、他社からさらにデイトレーダーを奪いたいと考えている。

現状、プレミアム空売りの対象銘柄の買いに対する売りの比率は20%程度しかないが、ソフトバンクなどデイトレーダーに好まれる銘柄では、売りの比率が80%にも達する。この比率を高めることで、売買の拡大および収益の拡大を充分見込めると考えている。当第1四半期のプレミアム空売り料は2.3億円だったが、足元の6月は単月で1億円となった。売り比率が20%から40%に高まるだけでも倍の2億円の収益が見込める。今後は、建玉上限の引き上げや、貸株在庫を増やすための施策を進めていく。

当社のNISA口座の稼働率は51.3%と、オンライン証券の中では高水準である。買付金額の上位銘柄をみると、配当利回りの高い銘柄が好まれている。ただし、利用者の大半は既存顧客であり、新規顧客は少ない。

(平成26年7月25日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://www.matsui.co.jp/ir/ja/finance/set.html>