

2017年3月期 決算説明会要旨

決算の状況

2017年3月期の業績は、営業収益が277億円(前期比19%減)、経常利益は150億円(同31%減)、当期純利益は107億円(同28%減)で減収減益となった。当期純利益の減少幅が経常利益の減少幅より小さくなっているのは、法人実効税率の引き下げに伴い、法人税額が減少したことによるものである。

純営業収益の内訳を見ると、株式等委託手数料が152億円と、前期比19%の減少となった。これは株式売買代金の減少および株式委託手数料率の低下によるものである。手数料率については、手数料が原則無料の一日信用取引の割合が前期の51%から57%に上昇したことで、前期の4.8bpから4.4bpへ低下している。また、金融収支については前期比18%減少し、92億円となった。これは、信用取引平均残高が前期比21%減少したことによるものである。一方、プレミアム空売りサービスにおける収益は前期の7億円から8.4億円に増加しており、金融収支率は前期の3.7%から3.8%へやや改善している。

販管費は116億円(前期比3%増)となった。大きな変動はないが、当期のポイントとしては、投資信託の取扱開始およびウェブサイトの全面リニューアル実施に伴い、事務費が増加していること、また、投資信託の取扱開始に伴いシステム投資額が増加したため、減価償却費がやや増加したことである。システム投資については、每期10億~15億円程度行っているが、当期は24億円実施した。来期も当期と同程度の投資を予定しているため、来期の減価償却費についても当期の水準から年間1億円程度増加する見込みである。

四半期毎の業績推移を見ると、第4四半期は、営業収益が70億円、経常利益が38億円と、第3四半期とほぼ同水準となった。当期の経常利益の推移を見ると、第1四半期が41億円、第2四半期は33億円と、第2四半期が一番厳しい状況であったが、トランプ相場の影響を受けて第3四半期以降は持ち直す格好となった。

第4四半期の販管費は29億円(直前四半期比3%増)となった。貸倒引当金繰入りに約2億円のマイナスを計上しているが、これは貸倒引当金の戻入があったわけではなく、当期に発生した債権の貸倒れが決定したため、貸倒損失として会計処理を行うため、貸倒引当金繰入れからその他の販管費に振り替えたものである。

2017年3月期の配当については、1株当たり20円の期末配当を予定している。中間配当(1株当たり13円)と合わせると、年間予定配当額は33円となる。当期の1株当たり利益42円に対する配当性向は79%である。これは前期同様の水準であり、当社の配当性向の基本方針である「60%以上100%以下」を基準に決定した。また、DOEは9%となり、引き続き高い水準を維持している。

業務の状況

第4四半期の株式売買代金は直前四半期と同水準の8.4兆円となった。アベノミクス相場以降、月間平均売買代金は3兆円程度で推移しているが、第4四半期もこれに近い水準となった。第3四半期はトランプ相場で現物取引を中心に売買が増加し、一日信用取引の割合は低下したが、第4四半期は先行き不透明な相場環境を受けて株価が伸び悩んだことから、一日信用取引顧客が一定の売買を手掛ける一方で、現物取引がメインの個人投資家にとって手掛けづらい相場となった。

3月末の信用取引買残高は、12月末の1,900億円から2,370億円まで増加した。第4四半期は株価が伸び悩んだが、下落局面で個人投資家が買い進める動きが見られた。ただし、3月後半以降の株価下落を受けて、損切りできず評価損が悪化した顧客が増えており、健全な残高の積み上がりとは言えない。信用取引買残高全体に対する評価損益率を見ると、トランプ相場以降はマイナス5%前後で推移していたが、4月21日時点ではマイナス8.8%、新興市場についてはマイナス13.2%となっている。

当社顧客の実現損益の状況を見ると、2016年の年間合計は430億円の実現損となった。アベノミクス相場開始以来、年間の実現損益が初めてマイナスとなったが、2017年は3月までで再び実現益となっている。4月は21日時点で25億円の実現損となっているが、アベノミクス相場以降の実現損益を合計すると引き続きプラスであり、顧客の資金的な余裕はまだまだあると考える。顧客の預かり資産推移を見ると、引き続き2兆円を超えており、現金比率も高い水準である。個人投資家は取引が活性化するタイミングをうかがっているものとする。

最近の取り組み

昨年11月より投資信託の取り扱いを開始し、あわせてロボアドバイザーによるポートフォリオ提案サービス「投信工房」をリリースした。利用顧客の年代別比率を見ると、30代、40代が中心となっている。長期的な国際分散投資をサポートするサービスであることから、積立で投資している顧客が多く、利用顧客数の比率を見ると79%が積立投資を利用している。「投信工房」は対面証券会社のファンドラップに対抗するサービスとして導入したが、現時点の投信残高は十数億円程度であり、残高の積み上がりには時間がかかると考える。また、対面ラップの利用顧客は高齢者層が中心となっているが、ロボアドバイザーの利用顧客は30代、40代が中心である。対面ラップに対するアンチテーゼというものの、なかなか高齢者層にリーチできていない。やはり、ロボアドバイザーだけでは投資初心者にとって分かりにくく、質問の意図やリスクそのものに対する理解が十分に追いついていないのが現状である。こうした課題は当社だけのものではないが、何かしらの工夫や改善を行う必要がある。今後、顧客への認知拡大、利便性向上に向けた施策を進めていく。また、取扱銘柄の拡充として、4月より低コストのアクティブ型投資信託を31本追加した。ポートフォリオの提案サービスとあわせて、投資信託単品での銘柄拡充にも取り組んでいく。

FXビジネスについては、5月半ばよりカバーモデルの変更を予定している。従来、ブローキング・モデルを採用し、セントラル短資FXに顧客の注文をフルカバーする方針を採ってき

た。今後は、カバーコストを削減し収益性の改善を図るため、カバー先を拡充し、自己ポジションを持ちながら当社が直接インターバンク市場へアクセスしてカバー取引を行うトレーディング・モデルへ転換する。これにより、売買代金が同程度と仮定した場合でも、収益性が2倍から3倍に改善することを見込んでいる。また、顧客向けサービスの拡充として、フィンテックベンチャーである AlpacaJapan と提携し、AI 技術を活用した FX 向け情報ツールの提供を予定している。

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。

大正7年創業以来、昔も今も個人のお客様とともに

 **松井証券**

<http://www.matsui.co.jp/>