

2019年3月期第3四半期 決算説明会要旨

決算の状況

2019年3月期第3四半期の業績は、営業収益が215億円(前年同期比8%減)、経常利益は114億円(同14%減)、純利益は79億円(同14%減)となった。

純営業収益の内訳を見ると、受入手数料が118億円と、主に株式等委託売買代金の減少に伴い前年同期比15%減少した。金融収支については、信用取引平均残高が同6%増加したことに伴い、78億円(同3%増)となった。信用取引平均残高と比べて金融収支の増加率が小さいのは、一日信用取引のプレミアム空売りサービスの収益が減少したことによるものである。トレーディング損益は10億円(同32%増)となった。

販管費は93億円(前年同期比4%増)となった。大きな変動はないが、主な増加要因は人件費の増加であり、当第3四半期に創業100周年を記念した臨時賞与の支給を行ったためである。その他、サービスの拡充に伴い、事務費・減価償却費がそれぞれ増加した。

四半期毎の業績推移を見ると、第3四半期は営業収益が71億円(直前四半期比3%増)、経常利益は35億円(同4%減)、当期純利益は24億円(同5%減)となった。純営業収益の内訳を見ると、受入手数料は株式等委託売買代金の増加により40億円(同7%増)、金融収支は信用取引平均残高の減少により24億円(同6%減)となった。トレーディング損益は3億円(同1%増)となったが、その他の科目に含まれる収支を合わせたFX全体の収益としては、2億円(同3%減)だった。また、販管費は33億円(同10%増)と増加した。上述した臨時賞与の支給に伴う人件費の増加に加え、プロモーションの強化に伴う広告宣伝費の増加が主な要因である。貸倒引当金については、立替金の回収率に応じて戻し入れを行っており、12月の株価急落による当社への影響はほとんど無い。

株主還元について、当社は配当政策の基本方針を「配当性向60%以上」かつ「DOE8%以上」としている。今期の予定配当額は当第1四半期の決算発表と同時に発表しており、1株あたり中間配当は19円、期末配当は普通配当26円と創業100周年記念配当39円を合わせた65円である。通期の普通配当は45円であり、第3四半期末の1株あたり利益を年換算した場合の配当性向は100%超となり、これは過去の実績と比較して高い水準である。

業務の状況

第3四半期の株式等売買代金は直前四半期比7%増の7.3兆円となったが、一日信用取引以外の売買代金が伸び悩み、シェアがやや低下した。信用取引買残高については、12月末時点で同6%減の2,240億円となったが、市場シェアは9%と横ばいだった。しかし、12月下旬の相場下落で信用取引を手掛ける顧客が手仕舞いを迫られたため、足元の信用取引買残高は2,000億円程度に減少している。当社は、2017年5月に信用取引の追証発生基準を引き下げたことにより、以前と比べれば信用取引残高は維持しやすくなったものの、株価の下落が続く局面では、評価損が悪化し余力が低下する傾向にある。その結果、一日信用取引以外の顧客の動きが鈍くなっていると考えられる。

当社顧客のポートフォリオの状況を見ると、信用取引買残高に対する評価損益率は-15%、新興市場における評価損益率は-17%となっている。12月25日には評価損益率がそれぞれ今年度最低の-26%、-34%となり、その水準からは改善したが、これは建玉の整理が進んだためであり、顧客の余力は回復していない。顧客の実現損益の状況を見ると、2018年は12月に350億円のマイナスと大幅な実現損となり、その結果、年間では340億円のマイナスとなった。今後、株価の水準が回復しなければ、個人の売買は活発になりづらく、信用取引残高は増えにくい状況が続くと考えられる。

投資信託については、12月末時点の残高は101億円、取扱銘柄数は670となっている。残高は直前四半期末と比較して減少したが、相場下落により評価額が減少したためであり、販売額は横ばいであった。引き続きプロモーションに注力し、顧客獲得を図る方針である。

最近の取組み

昨年5月に開始した株式取引の価格改善サービスについて、現在ダークプールでの取引は現物取引に限られているが、顧客のサービス利用を促進するため、これまで信用取引口座開設顧客に限定していたサービス対象者を、本年2月より株式取引経験1年以上かつ20歳以上の顧客に拡大する。昨年12月の実績では、立会外市場で約定した注文のうち40%で価格改善が発生し、その価格改善率は全体で3.6bps、新興市場では5bps以上となっている。本年1月より、発生した価格改善の30%を当社が価格改善報酬として徴収しているが、顧客には受け入れられていると考えている。

投資信託については、資産形成層に向け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を提供しているが、ロボアドバイザーだけでは投信を購入するのは難しいという声もあり、資産形成のきっかけとなるツールとして、将来必要なお金を試算できるライフプランシミュレーションツールの提供を開始した。また、コールセンターに「マネープランサポート」を設け、シミュレーション結果を共有しながら、専門のスタッフに相談することも可能としている。その他にも、個別投信の購入や保有銘柄の見直しを検討する顧客向けに、おすすめの銘柄を提案する新たなロボアドバイザー「投信提案ロボ」、「投信見直しロボ」の提供を開始した。

新たな取組みとしては、株式会社 Smart Trade と業務・資本提携を実施し、当社が提供する株式投資アルゴリズムのプラットフォーム「QuantX」とサービス連携を行う。当初は、当社の顧客を「QuantX」へ送客することから開始し、同サービスの利用を通じた当社顧客の取引活性化を図る。今後は、当社の顧客向け専用サービスの開発・提供等を検討している。

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。