

## 2019年3月期 決算説明会要旨

### 決算の状況

2019年3月期の業績は、営業収益が273億円(前期比15%減)、純営業収益は260億円(同15%減)、経常利益は136億円(同27%減)、当期純利益は96億円(同26%減)で減収減益となった。

純営業収益の内訳を見ると、受入手数料が150億円と、主に株式等委託売買代金の減少に伴い前期比21%減少した。金融収支については、信用取引平均残高のうち売建玉の平均残高が減少したことや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伴い、98億円(同5%減)となった。トレーディング損益は12億円(同1%増)となった。

販管費は125億円(前期比5%増)となった。主な増加要因は人件費、事務費、減価償却費の増加である。人件費は、第3四半期に創業100周年を記念した臨時賞与を支給したことによる一時的な増加であり、事務費および減価償却費は、商品・サービスの拡充に伴う増加である。

四半期毎の業績推移を見ると、第4四半期は営業収益が58億円(直前四半期比18%減)、純営業収益は55億円(同19%減)、経常利益は22億円(同37%減)、四半期純利益は17億円(同30%減)となった。純利益の減少率が経常利益より小さいが、第4四半期に特別利益として金融商品取引責任準備金戻入を1億円計上したためである。

純営業収益の内訳を見ると、株式等委託手数料が28億円と、直前四半期比19%減少した。これは、株式等委託売買代金の減少および一日信用取引の割合が上昇したことに伴う平均手数料率の低下が要因である。金融収支は信用取引平均残高の減少により20億円(同17%減)となった。販管費は33億円(同1%減)で大きな変動はないが、第3四半期に臨時賞与を支給したことにより直前四半期比で人件費が減少した一方、プロモーションの強化に伴い広告宣伝費が増加した。また、貸倒引当金繰入を計上しているが、これは創薬ベンチャー企業であるサンバイオの株価が1月末から2月初めにかけて急落したことから、一部の信用取引顧客に、決済損に伴う不足金が発生したことが要因である。ただし、株価が急落する直前より当該株式の信用建玉についてリスク管理を徹底していたことから、同業他社に比べて影響は軽微であった。

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1株あたり配当金は、中間配当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、当期の1株あたり純利益37円に対する配当性向は121%、DOEは12%となった。来期の予定配当額は、中間配当22.5円と期末配当22.5円を合わせた45円とすることを本年2月に発表しており、当期と同様の水準である。当社は中長期的に株主資本コスト8%を上回るROEを達成することを経営目標としているが、当期のROEは10%となり、引き続き目標を達成している。

## 業務の状況

第4四半期の株式等委託売買代金は直前四半期比10%減の6.5兆円となった。昨年12月の相場下落に伴い個人全体の売買代金が低調となる中、当社の一信信用取引顧客は取引を継続したことから、シェアはやや上昇した。信用取引買残高については、昨年11月末時点で2,500億円近くあったが、12月末に約2,000億円まで減少し、第4四半期においては変化があまりなかった。

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-9%、新興市場における評価損益率は-15%となっている。昨年末に評価損益率がそれぞれ当期で最低の-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、顧客の余力が回復しているとは言えない。顧客の実現損益の状況を見ると、2018年は10月から12月の3ヶ月間で500億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。年間ベースで実現損となったのは、アベノミクス相場以来2回目のことであり、顧客のポートフォリオは厳しい状況にある。

投資信託については、3月末時点の残高は121億円、取扱銘柄数は805となっている。残高は直前四半期末と比較して増加したが、相場の上昇により評価額が増加したためであり、販売額は減少した。引き続きプロモーションに注力し、残高の拡大と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、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した。3月の実績では、立会外市場で約定した注文のうち56%で価格改善が発生し、その価格改善率は全体で2.9bps、新興市場では5bps程度となっている。当社は発生した価格改善の30%を価格改善報酬として徴収しているが、ダークプールを介した約定代金が増加すれば、今後の収益源として期待できる。ダークプールにおける信用取引の取扱いについて、当初はPTSの信用取引が解禁される本年7月と同時に開始できるのではないかと考えていたが、実際には早くても来年度以降になる見通しである。

投資信託については、引き続き資産形成層を対象として、ロボアドバイザーによるポートフォリオ提案サービスの利用促進と積立投資の強化に注力する考えであり、本年1月には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。これは若年層の顧客を獲得するためのツールと考えており、獲得した顧客に対して積立投資の利用を促し、投信残高の拡大に繋がりたいと考えている。

FXビジネスについては、本年4月にサービスのリニューアルを行い、取引チャネルを刷新するとともに、取扱い通貨ペア拡大、取引通貨単位の引き下げを行った。また、レバレッジの上限を顧客が選択できるレバレッジコースを開始し、顧客が取引しやすい環境の整備を進めている。

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

