

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

株式会社マネーパートナーズグループ (8732)

開催日：2022年12月20日（火）

説明者：代表取締役社長 福島 秀治 氏

経営管理部長 宇留野 真澄 氏

1. 当社事業について

- ・ 当社は 2005 年に外国為替取引業を開始し、2007 年に旧大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」に上場しました。2012 年に東京証券取引所市場第二部に上場、2013 年に東京証券取引所市場第一部へ指定変更し、2022 年に FX 専業会社で唯一、東京証券取引所プライム市場に移行しました。
- ・ 当社の一丁目一番地の施策は、スプレッド縮小施策である売買同値のサービスです。当社はお客さまが外貨を売れるレートと、お客さまが外貨を買えるレートを提供しています。売れるレートと買えるレートには差があります。お客さまがドルを売れるレートと、同じ瞬間にお客さまがドルを買えるレートとの差をスプレッドといいます。「パートナーズ FX nano」は、取引高条件はありますが、5 通貨でスプレッドが 0.0 銭、つまり売りと買いが同値というサービスを提供しています。
- ・ 私、代表取締役社長の福島は、銀行間取引「インターバンク取引」に 40 年間携わっていますが、売買同値のレートを見ることはまれです。実際に経験したのは 3~4 回です。売買同値のことを「インターバンク市場」ではユア・チョイスと呼びます。あなたのお望みのまま売るなり、買うなり、どちらでもお好きなようにという意味です。ユア・チョイスを超える好条件はありません。
- ・ 当社は 2021 年 5 月に売買同値サービスを、「米ドル/円」の 1 通貨だけで、3 時間限定で始め、2022 年 11 月からは 5 通貨でほぼ 24 時間にわたり、取引条件はありますが売買同値サービスを実行するに至りました。この 1 年半の間に、豊富なデータの蓄積やさまざまなカバーの手法の研究・実験を繰り返しながら、試行錯誤の上、現実化したものです。
- ・ 2006 年 7 月に、当社は業界に先駆けて FX 手数料ゼロを実施しました。その後、ほとんどの FX 業者は当社に追随しました。この度、新たに売買同値サービスを打ち出しましたが、このサービスに追随できる FX 業者は現れていません。当社のお客さまが支払うコストは、FX 手数料ゼロと合わせ、今回の売買同値サービスで完全にゼロになりました。売買同値サービスでの収益は、当初の想定内に収まっています。
- ・ コストがゼロになったことで可能になったことは、想定どおりの損切り、中間顧客層の活性化、業界淘汰（とうた）への対応の 3 つです。
- ・ 第 1 に損切りについてご説明します。想定どおりに損切りができないことが、プロとアマの差といわれています。アマチュアの皆さんがなかなか損切りできない理由の 1 つに、

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

売買の差、つまりスプレッドという負担があるといわれています。ドルを買って駄目なら売ればいいのです。売ったことが間違っていたら買い戻せばいい。ご自身が間違ったと気づくまでの時間の相場変動分だけが、その時の損失・収益になります。根拠のない相場観や、自分だけは大丈夫という一方的な考えから脱して、早いうちに損切りをして、次の相場の流れに乗る展開が可能になりました。相場を「象」に例えることがあります。誰も将来の相場は分かりませんので、目隠しして「象」にタッチするようなことです。一回だけ「象」にタッチした人は、その尻尾を捕まえて、「象」とは棒のようなものだと感じました。また別の人は、「象」の足だけをタッチして、「象」とは丸太のようなものだと感じました。ユア・チョイスではコストがない分、何回も何回も「象」にタッチすることができます。「象」とは鼻が長くて、耳が大きくて、足は丸太のようで、尻尾は棒のようなものと感じることができます。何回も何回もタッチして、はじめて収益チャンスが見えてくる可能性があります。たった一、二回タッチしても「象」は分かりません。たとえ収益化できたとしてもビギナーズラックです。思い込みや過剰な自信から遠ざかり、出来る限り相場と向き合うことが収益チャンスに近づく方法であり、同時に、それは損失から遠ざかる方法でもあります。

- ・ 第2に中間顧客層の活性化についてご説明します。当社は上位20%のお客さまが全体の70%の出来高を占めています。ほかのFX業者も同様な比率だと思います。上位20%の方々は、FXのセミプロもしくは大変なお金持ちの方です。当社の売買同値サービスをきっかけに、中間顧客層に積極的に参加していただき、限られた証拠金を基に収益を得る、もしくは損失を最小限にとどめることができる当社独自のFX市場を体験し、エンジョイしていただけるものと考えています。
- ・ 当社はドルが上がる・ドルが下がるなどの相場観をお教えすることはできません。しかし、FX市場でもうけられる環境をできるだけ整備・充実させて、個人投資家にご提供することは可能です。そのことに注力し、日本のFX市場の裾野拡大に協力することが当社の使命であると考えています。
- ・ 引き続き大口顧客を重視するとともに、限られた証拠金の中で為替収益を狙う中間顧客層を掘り起こし、厚みを増し、活性化させることで、バランスの取れた顧客構成に近づくことができると思います。
- ・ 第3に業界淘汰への対応についてご説明します。私が金融機関に勤務していた80年代は、都市銀行13行、興長銀行が3行で、明らかにオーバーバンキングの状況でした。現在はメガバンク3行体制になっています。FX業者は現在50社弱あります。明らかに「オーバーFX業者」状態です。今後は10社前後に収れんする可能性があります。大資本の会社、取引高の大きい会社、有名な会社はその10社に入るでしょう。特徴ある会社、存在感のある会社にもその可能性があります。生き残りの10社に入るために、当社には得意技、飛び道具、金看板が必要です。その1つが売買同値サービスです。このサービスをてこに当社の特徴ある存在感を際立たせていきます。

-
- ・ 営業の本質とは、すべからくお客さまへの「喜ばせ合戦」の結果であると考えています。現在の FX 業者は、商品性、約定条件、環境、信頼性などを駆使して、日常的にお客さまに「喜ばせ合戦」をしながら切磋琢磨している状況です。「喜ばせ合戦」の結果による営業収益の変化が株価に影響するものと考えています。2 年前の大赤字を考えれば、まだ病み上がりの当社ではありますが、本業である FX でお客さまの「喜ばせ合戦」に勝ち抜き、生き残れる FX 業者の 1 つに必ずなれると思います。

2. 当社の収益構造および特徴

- ・ 主力事業である FX 取引の取引高と外国為替相場のボラティリティの間には相関性があります。基本的にボラティリティが高まるにつれ FX 取引が活発になり、取引高も大きくなります。つまり、相場が動くと言取引高が増える傾向があります。取引高の増加は営業収益を構成するトレーディング損益へのプラス影響となります。今年（2022 年）2 月下旬のロシアのウクライナ侵攻以降、ボラティリティは非常に高い水準が続いています。FX の市場規模も一般社団法人金融先物取引業協会が公表している店頭外国為替証拠金取引の概況によりますと、今年の 9 月に、日本の個人による FX 取引のドル/円の月間取引金額が単月で 1,000 兆円を超えるに至りました。
- ・ 当社グループは、お客さまにインターネットを通じて FX 取引を提供しています。そのためシステムの維持費、人件費、事務所の賃料などの固定費が発生します。一方、変動費の割合は相対的に小さく、損益分岐点を越えた後の営業収益の増加に比例して利益が大きくなる構造になっています。営業収益を増加させるための施策、固定費を減少させる取り組みや、不採算事業の見直しを積極的に行ってきました。コスト削減については引き続き注力し、より一層筋肉質な会社を目指します。

3. 連結決算の概況

- ・ 2021 年 3 月期は、本業の不振に加え、連結子会社であった暗号資産交換業のコイネージ株式会社の営業開始に伴い減価償却費や人件費が増加し、連結営業利益ベースで赤字になりました。
- ・ コイネージ株式会社はビットコインの現物販売所を運営する会社でした。2020 年 10 月 13 日に、福島が当社の代表取締役社長に就任し、2021 年 1 月 29 日に当該連結子会社の事業撤退を決定、同年 3 月末をもって当社を解散し、暗号資産交換業も廃業になりました。2021 年 3 月期には事業撤退損として 6 億 4,100 万円の特別損失を計上し、その結果、親会社株主に帰属する当期純利益がマイナス 10 億 5,000 万円となり、2021 年 3 月期の期末配当を無配とするに至りました。
- ・ この決定により、当該連結子会社の 2021 年 3 月期における営業損失約 7 億円が、2022 年 3 月期以降は減少することとなり、当社のコスト構造は大きく改善しました。
- ・ 2022 年 3 月期は、FX を軸とした店頭デリバティブ取引への選択と集中を経営方針の第

一に掲げ、全社を挙げてのコスト削減や不採算事業の改善・見直しを推進しました。また、マーケティング施策を一層強化することで、既存のお客様に一層のご利用をいただくとともに、新たなお客さまの獲得につなげ、収益力の向上を目指しました。

- その結果、2021年3月期からのV字回復を果たし、2022年3月期は連結営業利益が9億5,600万円、連結経常利益が9億9,700万円となりました。なお、当社は毎年の株主総会において、取締役に対する短期業績連動報酬を議案としてご承認いただいています。その支給総額の計算方法は当社グループの連結経常利益から10億円を引いた金額を基礎として、その2%を支給総額とすることになっています。2022年3月期は連結経常利益が9億9,700万円でしたから、短期業績連動報酬を実施する一歩手前の水準まで来ました。
- 2023年3月期の4月～9月末までの第2四半期連結累計期間における営業収益は27億7,200万円で前年同期比9.5%増、経常利益は5億8,000万円で前年同期比34.5%増となりました。今期も引き続きFXを軸とした店頭デリバティブ取引への選択と集中を経営方針として、一層の業績向上に努めます。
- 外国為替取引高は相場の動きと相関性があります。2023年3月期はボラティリティが非常に高い状況が継続しており、2023年3月期第2四半期の外国為替取引高は、同期の第1四半期に比べると減少しているものの、総じて以前よりも高い水準で推移しています。2023年3月期第2四半期の営業収益は、営業施策をはじめとした取り組み等により、同期の第1四半期とほぼ同水準になりました。経常利益は将来のコスト削減を目的とした基幹システムのクラウド化に向けた費用などの営業費用の増加によって、第1四半期に比べ9.6%の減少となりました。
- 2023年3月期第3四半期のマーケティングコストは、既存のお客様への商品訴求はもとより、新規顧客獲得に注力し、企業認知度向上を図る施策を継続することから同期の第2四半期と同水準を見込んでいます。
- 当社グループは金融商品取引業を営んでおり、当社グループの業績は相場の動向やマーケットの環境、並びに国内外の経済環境等からの影響を大きく受けます。そのため予測が困難であり、業績予想の開示は行っていません。その代替として、営業収益および業績に大きく影響を与える外国為替取引高や顧客口座数等の営業指標を月次概況として開示しています。当社のホームページに記載がありますのでご覧いただければと思います。また、業績に大きく影響を与える販売費・一般管理費の動向については、決算の補足説明資料においてご説明しています。

4. 当社の経営目標および株主還元について

- 当社は自己資本利益率（ROE）と営業収益経常利益率を重要な経営指標と位置づけています。直近の2023年3月期第2四半期はROEが5.7%、営業収益経常利益率が19.9%でした。

-
- ・ 配当については、配当性向を親会社株主に帰属する当期純利益の30%をめどとしつつも、財務状況や事業環境等を総合的に勘案して決定しており、配当機会は中間と期末の年2回としています。2022年3月期は中間、期末とも1株当たり3.75円、通期で7.5円の配当を実施しています。2023年3月期の中間配当は前期の中間配当と同額の3.75円でした。

5. プライム市場の選択および計画書取り組み進捗について

- ・ 2022年4月に行われた東証の市場区分の見直しに関して、当社は、2021年12月にプライム市場を選択する申請書を提出しました。ただし、2021年6月末の移行期準備において、プライム市場の上場基準のうち流通株式時価総額の基準のみ満たしていない状況となっています。当該上場維持基準を満たすために必要とされる計画期間を2026年3月期までとし、数値目標としてROE8%以上、営業収益経常利益率20%、親会社株主に帰属する当期純利益14億円、株価554円をターゲットにしています。
- ・ 当社は上場維持基準への適合に向けて、計画書に掲げる各種取り組みを通じて当社グループの企業価値を向上させ、株式市場から認知され適切な評価を得ることでプライム市場における上場維持基準を安定的に充足する流通株式時価総額を実現することを基本方針としています。そのため、①業績の向上、②コーポレートガバナンスの充実、③株主還元の実施、④経営基盤の強化、⑤人材の育成強化、⑥サステナビリティへの取り組みに注力しています。本日は①業績の向上と②コーポレートガバナンスの充実についてご説明します。
- ・ 業績の向上に向けて、取引をされるお客さまの稼働口座数を増加させ、収益を拡大していくことが最も重要であると考えています。そのためには、既存のお客さまに一層のお取引をいただくことはもちろん、新規のお客さまを獲得することも重要です。月次の新規獲得口座数を純増ベースで2,000件以上、稼働口座数を2021年9月を100とした指数で180以上とすることを達成目標に置いています。その進捗は、2023年3月期第2四半期で月次の新規獲得口座数の平均が841件、稼働口座数は2021年9月を100とした指数で108になっています。現在は達成目標の途上にありますが、引き続き業績の向上にまい進していきます。
- ・ コーポレートガバナンスの充実への取り組みとして、2022年6月の第18回定時株主総会において独立社外取締役3名を新たに選任し、一層のガバナンスの充実を図っています。独立社外取締役からは、取締役会での審議をはじめ、経営に関してそれぞれの専門性に基づくアドバイスをいただいております。また、2022年2月に指名報酬委員会を設置し、取締役の指名、報酬等に関する手続きの公正性、透明性、客観性を強化し、ステークホルダーへの説明責任を果たすとともに、コーポレートガバナンスの充実を図っています。
- ・ 当社グループは金融商品取引業を営んでおり、相場の動向やマーケットの環境、並びに

国内外の経済環境等からの影響を大きく受けます。そのため、予測が困難であることから業績予想の開示は行っていません。また、中期経営計画についても現在は開示を行っていませんが、プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書は、当社グループがプライム市場の上場維持基準の適合に向け取り組んでいる内容であるとともに、中期的な経営計画に代わる位置づけのものであると認識しています。計画に基づき、企業価値の向上に努め、少しでも早くプライム市場の上場維持基準に適合できるよう、全社を挙げて取り組んでいきます。

6. 質疑応答

Q1. 御社が競合他社として特に意識されている会社はどこですか。また、他社と比べた御社の優位性は何でしょうか。

A1. FX 業者は約 50 社弱あります。その全てが競争相手だと思います。特に大資本の会社、取引高の大きい会社、有名な会社を意識しています。当社の施策の一丁目一番地である売買同値サービスをもって中間層の掘り起こしに当たりたいと考えています。

Q2. 御社が取り扱っている商品ラインナップのうち、初心者にとって分かりやすい、お薦めのサービスがあればご紹介ください。

A2. ユア・チョイスを提供しているのは「パートナーズ FX nano」という非常に少額からお取引できる商品です。具体的には 100 通貨単位からできる商品を提供しています。100 通貨単位ですから、日々のお小遣い程度で外国為替の醍醐味（だいごみ）を味わっていただけたと考えています。ぜひ初心者の方は nano から入っていただき、経験や知識が伴ってきた場合は、主力商品である FX 等、その上の商品を用意していますので、そちらのほうに移っていただくのが王道の進め方だと思います。

Q3. 2023 年 3 月期の外国為替取引高が大幅に増加していますが、御社の営業収益の伸び率は限定的です。これについてどのように分析していますか。

A3. 取引高は順調に伸びています。一方で商品によって収益率も異なっています。本日（2022 年 12 月 20 日）は円高の傾向でしたが、これまでがドルが独歩高になるような状態がありました。その中でドルを中心とした取引が増え、ドル／円の取引に集中するような状況がありました。ドル／円は最も一般的で人気のある商品です。その部分に取引高が偏ったことで、収益率の関係で取引高の増加と当社の収益の伸びが完全な比例の関係にならなかったものと分析しています。

1 取引においてどのくらい収益が出るかというのをレシオと呼んでいます。レシオが一番低いのがドル／円です。収益率が高いのは、豪ドル／円、NZ ドル／円、トルコリラ／円、ユーロ／円です。そのような通貨が動いてくると収益率が上がってきます。ただし、ドル／円は、収益率が低くとも確実に収益が出ていますのでご安心いただければと

思います。

Q4. 口座開設数の伸びが鈍化していますが、理由はありますか。

A4. 2023年3月期第2四半期は第1四半期より月次獲得口座数（純増・月平均）の伸びがやや低下しました。当社は新規獲得口座数 2,000 件以上を計画書の目標に掲げています。まだその道半ばですが、最も重要なのは、稼働口座数をいかに伸ばしていくかということです。その部分がプライム市場の計画を達成するための中核になります。それを達成するために新規のお客さまを取ることが重要であることはもちろんですが、獲得口座数だけを重視するのではなく、実際に当社の商品を選んでいただけて長く当社でお取引いただくことが重要です。そういうことを意識しながら顧客獲得しています。顧客の属性などを意識し、営業施策についてもトライアンドエラーを繰り返しながら獲得を行っています。戦略的な部分と費用対効果をきちんと考えながらお客さまの獲得に励んでいる状況が反映された結果、直近での数字の伸びが鈍化した状況になっていると理解しています。

Q5. 御社の損切りの考え方に賛成です。手数料ゼロ円でそれを支援することに感謝します。しかし、御社は何によって収益を上げているのでしょうか。

A5. 当社はほぼ 100%をインターバンクでカバーしています。10年間、FX 会社をやっていて、ありとあらゆるデータベースを蓄積しています。その中で当社は為替リスクを一切取りません。データの蓄積を基に、最適化したカバーをインターバンクで取っています。それが当社のノウハウであり強みであると思います。

Q6. 上場企業のガバナンス体制が問題視される事件が発生していますが、ガバナンスの強化について御社はどのようにお考えですか。

A6. 2021年にコーポレートガバナンス・コードが改訂され、プライム市場上場企業については一層のガバナンス体制が求められる状況になっています。ですから、コーポレートガバナンスについては非常に重要なことだと認識しています。当社のプライム市場の上場維持基準への適合の計画の中でも、コーポレートガバナンスの充実を掲げています。当社は 2022年2月に、指名報酬委員会を設置しました。よりガバナンスの充実した経営ができるように、監査等委員会の委員長（社外取締役）が指名報酬委員会の委員長になっており、社外が過半数という形で構成されています。併せて 2022年6月に、独立社外取締役3名を新たに招き、より経営に社外の方のご意見が反映され、当社が一層経営体制を強化できる状況が整いつつあります。毎年、取締役会評価も行っていますが、経営の中で社外の方のご意見も踏まえながら、強力なガバナンスが効くようになってきました。

以上