2009年3月期 第1四半期決算説明会



株式会社マネーパートナーズ



本資料は、株式会社マネーパートナーズの事業及び業界動向についての株式会社マネーパートナーズによる現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確実性がつきまとっています。

既に知られたもしくはいまだ知られていないリスク、不確かさその他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社マネーパートナーズは将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なるか、さらに悪いこともありえます。本資料における将来の展望に関する表明は、2008年8月12日現在において利用可能な情報に基づいて、株式会社マネーパートナーズにより2008年8月12日現在においてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。



- I. 当第1四半期の決算及び事業の概況
- Ⅱ. 当第1四半期の取組み
- Ⅲ.当社を取り巻く環境
- Ⅳ.今後の戦略及び重点課題
- V. 当社の経営目標及び株主還元について

参考資料

I. 当第1四半期の決算及び事業の概況





₩ 2009年3月期 第1四半期 連結決算ハイライト

2009年3月期 第1四半期の取組みと総括

- 業績の安定度向上への取組み
 - ·BtoC: キャンペーンによる自社顧客基盤の拡大·充実
 - ⇒キャンペーン効果の測定によるマーケティングデータの蓄積
 - BtoB: ホワイトラベル展開による他社大口顧客基盤の取込み(楽天FX)
 - ⇒当社第1号のBtoB展開のため、システム投資をはじめ、格付け取得、
 - 人員投入、契約関係など戦略的にコストをかけて推進
- 企業リスク軽減への取組み
 - 第2データセンター本格稼働によるBCP、ディザスタリカバリの確保 ⇒システムリスクのゼロ化を目指し、積極的にシステムを増強
- 顧客満足度向上への取組み
 - 商品性の向上 : 代用有価証券サービス開始とスプレッドの更なるナロー化
 - ・サービスの向上: 「HyperSpeed」の度重なるバージョンアップ
 - ⇒取引高の向上策およびアクティブユーザー確保策を継続的に実施 当社の収益源であるアクティブユーザーの維持・増加を実現し、 中期的な売上増加への布石を着実に実行

次なるステージアップへの仕込をしっかりと実行完了



■ 2009年3月期 第1四半期 連結決算ハイライト

2009年3月期 第1四半期連結決算のポイント

キャンペーン効果で口座数が大きく拡大

総口座数 57,858口座

2008/3期末比 20.6%增

預り証拠金 27,004百万円

2008/3期末比 12.2%増

外国為替顧客取引高も順調に増加

取引高

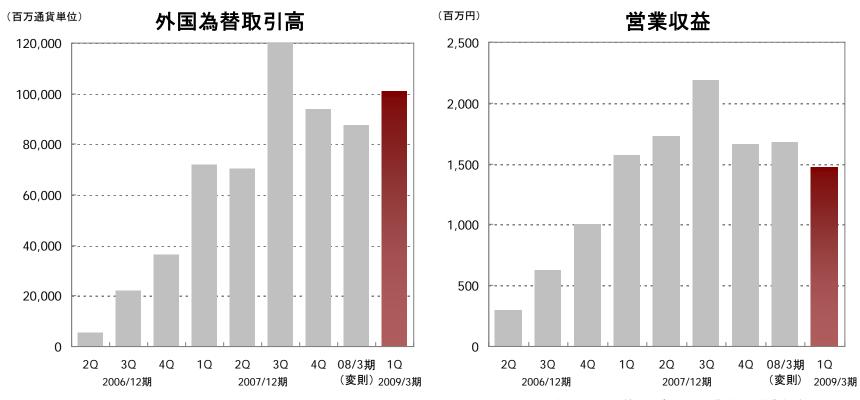
約1,009億通貨単位

2008/1-3月比 15.1%增

- 営業収益1,471百万円、経常利益393百万円に
 - スプレッド縮小による取引あたりの若干の収益率低下
 - 顧客利便性向上と信頼性強化のためのシステム関連投資増加
 - 顧客基盤拡大のためのキャンペーンによる販管費増加



取引高と営業収益



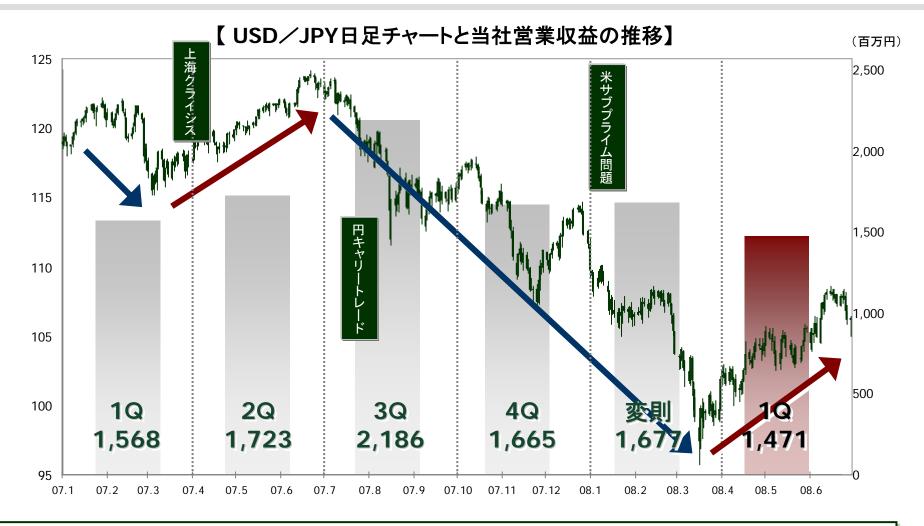
(単位=外国為替取引高:百万通貨単位、営業収益:百万円)

	06/12期 2Q	06/12期 3Q	06/12期 4Q	07/12期 1Q	07/12期 2Q	07/12期 3Q	07/12期 4Q	08/3期 (変則決算)	09/3期 1 Q
外国為替取引高	5,659	22,139	36,365	71,828	70,229	120,069	93,972	87,605	100,897
営業収益	299	624	1,003	1,568	1,723	2,186	1,665	1,677	1,471

取引高は前四半期比で15%増、営業収益はスプレッド縮小の影響から前四半期比で12%減



■ 市場環境と事業の動向



当第1四半期では為替は円安方向ヘシフトしたが、円安そのものの直接的な収益への影響は 少なく、過去と同様、為替の水準ではなく、値動きに影響を受ける収益構造となっている



■ 市場環境と事業の動向

【取引高・ドル円ボラティリティの推移】



4月~6月にかけてのボラティリティは前四半期に比べ軟調な推移になったものの、 約1万口座の顧客基盤の拡大により、前四半期を15%上回る取引高を実現

9



Money Partness 四半期業績推移

◆新経理基準による四半期業績推移(※2007年12月期及び2008年3月期は、旧経理基準の財務数値を組み替えて表示しております。)

単位:百万円

		2007	/12期	2008/3期	2009/3期	前四半期	
	1Q (1月~3月)	2Q (4月 ~ 6月)	3Q (7月 ~ 9月)	4Q (10月~12月)	変則決算 (1月~3月)	1Q (4月~6月)	(08/3期) 対比増減
営業収益	1,568	1,723	2,186	1,665	1,678	1,471	-12.3%
受入手数料	1	0	1	0	1	1	-2.8%
	1,550	1,702	2,158	1,640	1,649	1,445	-12.4%
金融収益	16	20	26	24	27	24	-12.3%
 その他の営業収益	-	-	-	-	-	1	-
金融費用	0	0	0	0	0	0	3.0%
純営業収益	1,567	1,722	2,186	1,664	1,677	1,470	-12.3%
販売費•一般管理費	487	564	726	689	754	1,076	42.7%
営業利益	1,080	1,159	1,459	976	922	393	-57.3%
	1,079	1,098	1,430	972	922	393	-57.4%
税金等調整前四半期純利益	1,079	1,095	1,430	927	922	392	-57.4%
 四半期純利益 	665	710	880	594	585	287	-50.9%
営業収益経常利益率	68.8%	63.7%	65.5%	58.4%	55.0%	26.9%	-

- 1. 2009/3期第1Qは、スプレッド縮小の影響により、対前四半期比で営業収益12.2%減
- 2. 経常利益は顧客基盤拡大策の実施に加え、ホワイトラベル展開および自社システムへの 継続的な投資等により販売費・一般管理費が増加し、393百万円にとどまる



Money Partness 四半期販管費

◆新経理基準による販管費

単位:百万円

	2009/3期	
	1Q (4月 ~ 6月)	旧経理基準との対応について
取引関係費	346	広告宣伝費、支払手数料、電算機費の一部(支払手数料関係)、 その他の一部(通信・運送費等)
人件費	216	人件費、その他の一部(顧問料等)
	266	電算機費の一部(データセンター関係、器具備品関係)、その他 の一部(地代家賃等)
事務費	133	電算機費の一部(業務委託関係)、その他の一部(業務委託費 等)
減価償却費	62	変更なし
	27	その他の一部(租税公課)
 貸倒引当金繰入れ	1	当期より発生
	22	その他の一部(会議費、人材採用費等)
販売費·一般管理費合計	1,076	

- 1. 旧広告宣伝費及び旧支払手数料は、取引関係費に集計。
- 2. 旧電算機費は、データセンター関係及び器具備品(ソフトウェアを含む)関係は不動産関係費に、 支払手数料関係は取引関係費に、業務委託関係は事務委託費にそれぞれ集計。



■ 四半期販管費推移(ご参考)

◆旧経理基準による販管費推移

単位:百万円

		2007,	/12期	2008/3期	2009/3期	前四半期	
	1Q (1月 ~ 3月)	2Q (4月 ~ 6月)	3Q (7月 ~ 9月)	4Q (10月~12月)	変則決算 (1月~3月)	1Q (4月 ~ 6月)	(08/3期) 対比増減
人件費	136	156	175	199	188	214	13.9%
広告宣伝費 広告宣伝費	67	76	145	49	53	169	214.3%
電算機費	115	133	171	164	184	281	52.7%
減価償却費	3	5	13	21	33	62	84.3%
支払手数料	53	72	82	63	67	98	46.8%
その他	110	119	138	190	226	250	10.5%
販売費·一般管理費合計	487	564	726	689	754	1,076	42.7%

(※2009年3月期第1Qは、旧経理基準の財務数値に組み替えて表示しております。)

- 1. 電算機費は、第2データセンターの本格稼働やシステム保守対象の拡大により、減価償却費は、 前期以来のシステム投資の実施によりそれぞれ増加し、前四半期比125百万円増加。
- 2. 広告宣伝費は、口座開設キャンペーンの実施等により増加し、前四半期比115百万円増加。
- 3. その他、取引高増加等に伴い支払手数料が増加。

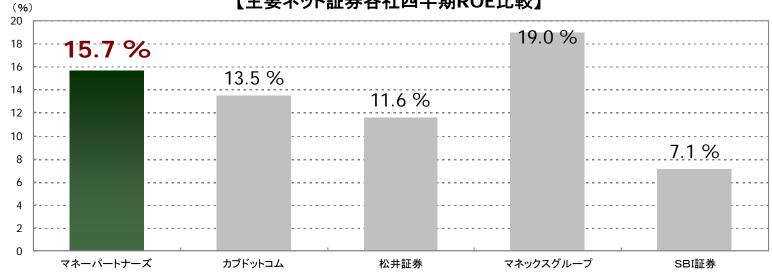


主要経営指標推移

単位:%、百万円

		2007,	2008/3期	2009/3期		
	1Q (1月~3月)	2Q (4月 ~ 6月)	3Q (7月 ~ 9月)	4Q (10月~12月)	変則決算 (1月~3月)	1Q (4月 ~ 6月)
ROE(自己資本利益率)※	140.3%	70.4%	56.1%	33.8%	32.1%	15.7%
 〔参考〕自己資本	2,230	5,839	6,724	7,035	7,226	7,376
=====================================	68.8%	63.7%	65.5%	58.4%	55.0%	26.9%

【主要ネット証券各社四半期ROE比較】



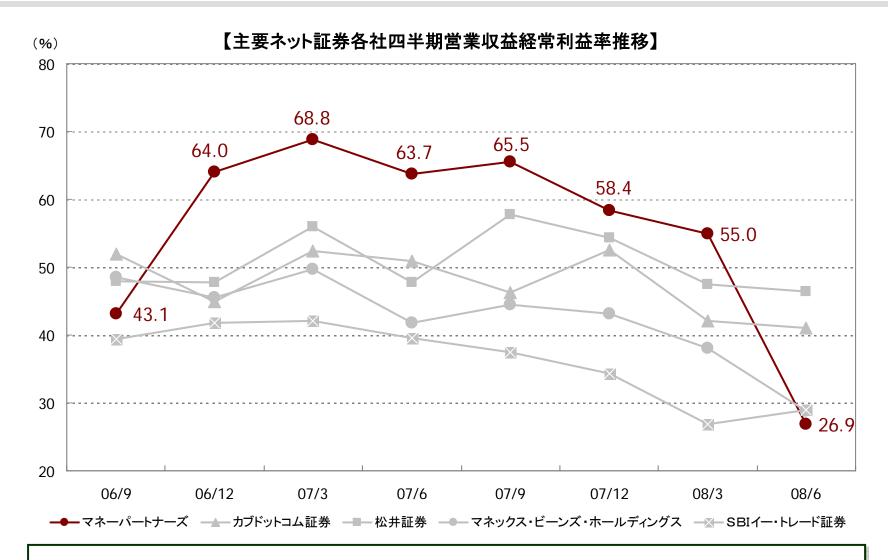
※:四半期ROEにつきましては、下記計算式により年換算して算出しております。 ROE(年換算)=(四半期純利益×4)÷((四半期期首自己資本+四半期期末自己資本)÷2)×100

なお、他社データにつきましては、各社IR資料より当社が作成しております。

当第1四半期のROEについては、主要ネット証券各社と同水準まで低下



主要経営指標推移



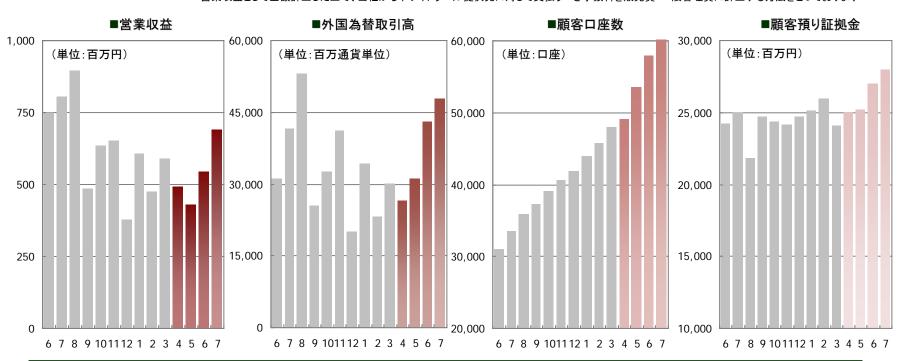
経常利益率については、顧客基盤拡大策およびシステム投資の影響で低下



業績指標推移

	7/6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	08/1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
営業収益(百万円)	750	806	895	484	636	651	377	608	477	591	494	431	544	690
取引高(百万通貨単位)	31,081	41,542	53,060	25,465	32,705	41,210	20,056	34,255	23,269	30,080	26,516	31,238	43,143	47,888
顧客口座数(口座)	31,078	33,506	35,859	37,326	39,027	40,669	41,911	43,967	45,731	47,948	49,092	53,559	57,858	60,183
顧客預り証拠金(百万円)	24,188	24,980	21,819	24,712	24,372	24,172	24,737	25,123	25,942	24,061	25,009	25,209	27,004	27,953

※営業収益、取引高、顧客預り証拠金につきましては、ホワイトラベル提供先の数値も含んでおります。またホワイトラベルによるトレーディング収益は当社の営業収益として全額計上した上で、当社からホワイトラベル提供先に対して支払うべき手数料を販売費・一般管理費に計上する方法をとっております



顧客基盤拡大策と商品性及びサービスの向上で顧客口座数と取引高が大幅に拡大

Ⅱ. 当第1四半期の取組み





■ 2009年3月期第1四半期の主な取り組み

システム関連の取組み

第2データセンターのシステム運用本格化

顧客向けサービス関連の取組み

- 全通貨ペアの提示レートについて「小数点以下桁数増加」対応
- ◆「豪ドル/円スプレッド」のナロー化
- ・継続的な『ハイパースピード』機能拡張とWebセミナー開催

顧客基盤拡大に向けての取組み

- 口座拡大のための各種キャンペーンの実施 (口座開設キャンペーン・ええもんあたりまっせキャンペーン)
- ◆ 代用有価証券サービスの本格展開

BtoBビジネスに関する取組み

- 楽天証券向けホワイトラベルサービス稼働開始
- 大証FX(仮称)のシステム導入に関する業務コンサルティング契約締結



システム関連の取組み

◆ 第2データセンターのシステム運用本格化

継続的なシステム投資によりFX業界において最高レベルのシステム環境を整備し、取引の信頼性及び安全性を確保



- 高い耐震性と高セキュリティを実現し、物理的リスクへの対策を完備
- ネットワーク、サーバをも含めて冗長化することで、BCP(事業継続計画)、DR(ディザスタ・リカバリ)の要件へ対応
- 国内最大のインターネットエクスチェンジへの直接接続で回線の高速安定化を実現し、対顧客サービスレベルを向上

第2データセンター運用本格化により、顧客が安心して取引できるシステムインフラ提供を実現



顧客向けサービス関連の取組み

◆ 全通貨ペアの提示レートについて「小数点以下桁数」を増加

6月23日よりスタート

ドル/円 (USD/JPY)

ユーロ/円 (EUR/JPY)

•

ポンド/円 (GBP/JPY)

豪ドル/円 (AUD/JPY)

NZドル/円 (NZD/JPY)

* •

カナダドル/円 (CAD/JPY)

+ •

スイスフラン/円 (CHF/JPY)

•

南アランド/円 (ZAR/JPY)

各通貨ペア提示レート 小数点以下2桁



小数点以下3桁へ

例)ドル/円の場合

107.25 - 107.27



107.255 - 107.275

対円通貨において1万通貨単位あたりの売買損益が 100円単位から10円単位での発生に

6月30日よりスタート

全対ドル通貨ペア

全対円通貨ペア

ユーロ/ドル (EUR/USD)

ポンド/ドル (GBP/USD)

各通貨ペア提示レート 小数点以下4桁



小数点以下5桁へ

例) ユーロ/ドルの場合 1.5732 - 1.5736

> Bid Ask

1.57325 - 1.57365Ask Bid

1万通貨単位あたりの売買損益が0.1ドル単位での発生に

小さな値動きでも、これまで以上に取引機会が生じ、顧客の投資環境が向上



顧客向けサービス関連の取組み

◆ 豪ドル/円 スプレッドのナロー化(※)

◆ 提示レートでの確実かつ速やかな約定を徹底

5/12 豪ドル/円スプレッド 5pipsから3pipsへ (限定キャンペーン)



5/13 豪ドル/円スプレッド 3~4pips恒常化



5/19 豪ドル/円スプレッド「3pips」ナロー化

全ての取引において約定可能な

「ディーラブルプライス」

を提示

	スプレッド (平時)	スリッページ	約定拒否
Money Partners	2銭 (ドル/円)	しない	しない
他社	0銭~1銭 (ドル/円)	することがある	することがある

- ドル/円スプレッド2銭に続き、豪ドル/円についてもスプレッド を縮小し商品性を向上
- ストリーミング注文においてスリッページや約定拒否なく、提示され たレートにて瞬時に約定
- スプレッドが狭くてもスリッページや約定拒否のあるレートを提示している他社との差別化を実現

顧客の要望に応え、更なる商品性アップにつとめることで、顧客満足度を向上



顧客向けサービス関連の取組み

◆ ハイパースピードのバーションアップを実施 ◆ 継続的にwebセミナーを開催

6/22HYPER SPEED Ver.2.4をリリース

一主な変更点

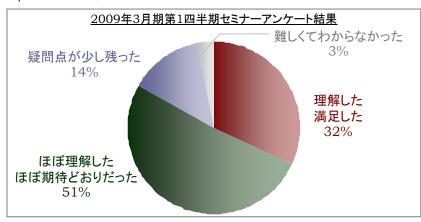
- チャートのY軸最大値・最小値の固定表示指定&目盛幅指定
- チャート上の上部および右下ボタンの配置変更
- 約定照会画面に差引損益の合計表示を追加
- テクニカル指標に「自動トレンドライン描画」を追加



■ 顧客から変更要望・追加要望の多い機能について随時機能の 修正・新規追加を実施

2009年3月期 第1四半期に実施したwebセミナー

- マネーパートナーズへようこそ!教えますマネパの魅力 4/3 ~これで雇用統計も怖くない!?~
- 4/9 お客様からのご要望No.1テクニカルセミナー初級編パート2 ~トレンドフォロー編~
- 4/16 新年度こそ『HYPER SPEED』を使いこなそう! ~ハイスピ活用術パート1~
- 4/23 安心するのはまだ早い!?~日本は?米国は?欧州は?...~
- 5/14 あなたのトレード プチ改造~ここまで変わるFX生活~
- 5/21 一歩すすめた『HYPER SPEED』セミナー~ハイスピ活用術パート2~
- 5/28 欧州失速?米国底割れ?いずこへ向かう世界のマーケット
- 6/11 「自分にあった通貨を見つけよう」~通貨を知って自分だけのスタイルを!~
- 6/18 さらに一歩すすめた『HYPER SPEED』セミナー~ハイスピ活用術パート3~
- 6/25 FOMC直前! 武市セミナー



継続的な取引システムの改善とwebセミナーを実施し、顧客満足度を向上



顧客基盤拡大に向けての取組み

◆ 口座拡大キャンペーン実施による顧客基盤拡大

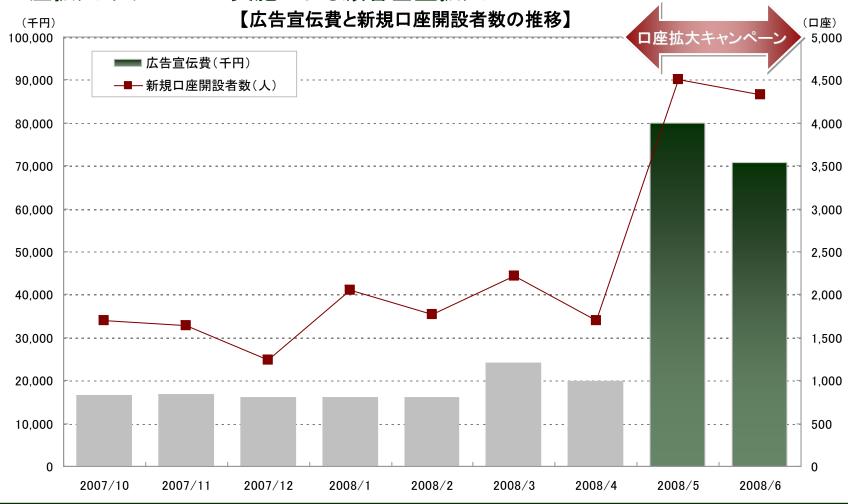
5月から6月末にかけ、各種キャンペーンを実施 【顧客口座数】 全ての投資家の皆様へ 口座開設キャンペーン (口座) 3ヶ月で 合計 5,000円 プレゼント! 60,000 約1万口座の伸び 57,858 まずはパートナーズFX口座開設完了で 3.000円 初回入金10万円以上のご入金で 2.000円 期間:2008年5月1日(年前6時10分から)~2008年6月30日(7月1日午前5時55分まで 55,000 5/30 50,000 47,948 45,000 6/30 40,000 2008/3末 2008/6末

積極的なキャンペーン展開により、当社収益の源泉である顧客口座数の拡大を実現



顧客基盤拡大に向けての取組み(ご参考)

◆ 口座拡大キャンペーン実施による顧客基盤拡大



適切な広告宣伝費の投下により、効果的に顧客を獲得



BtoBビジネスに関する取組み

◆ 楽天証券向けホワイトラベルサービスを開始 6月14日 「楽天FX」サービスイン



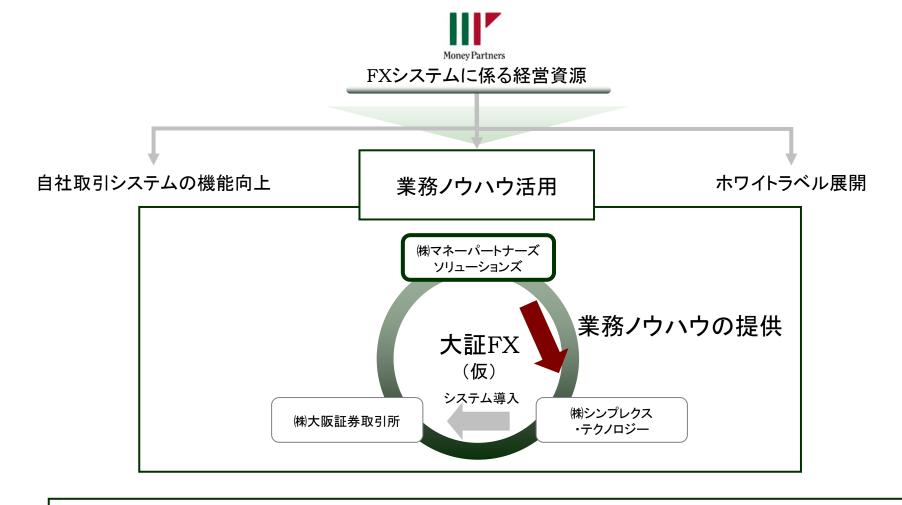


当社ホワイトラベル第1号である楽天FXのサービスを開始、安定的に稼動中



BtoBビジネスに関する取組み

◆「大証FX(仮称)」のシステム導入におけるコンサルティング契約を受注



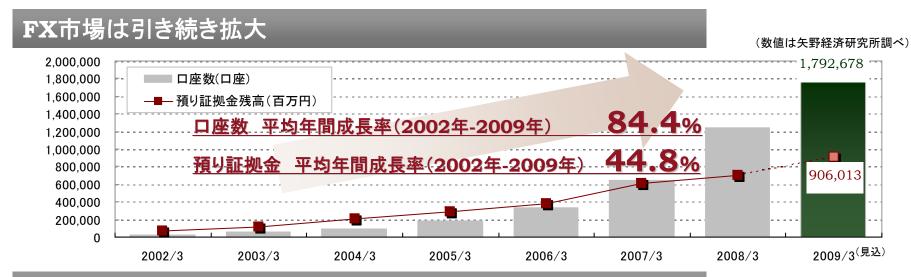
蓄積された業務ノウハウを活用し、当社グループの新たな収益機会を創出

Ⅲ.当社を取り巻く環境

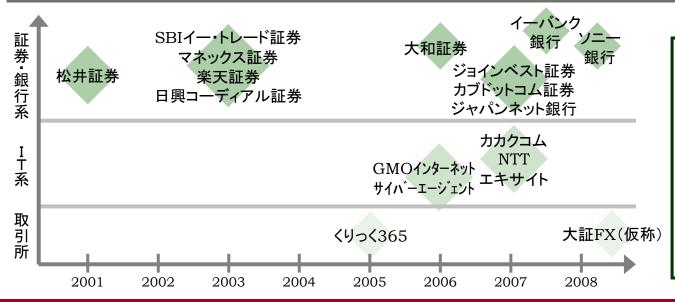




外為証拠金取引を巡る市場環境



証券会社・IT系企業に加え、取引所もFXに参入



FXへの参入が加速

- ・大手証券、ネット証券など 証券会社が続々参入。
- ・ネット銀行もFX参入へ。 ソニー銀行は5月に営業を 開始し、住信SBIネット銀 行も参入予定。
- 大証もFXビジネスを開始。(2009年3月予定)



FX業界を巡る昨今の状況

FX業者に対する臨店検査の結果、行政処分勧告が7件発生

2007年11月以降の証券取引等監視委員会によるFX業者に対する検査の結果、7社において重大な問題が発覚、 行政処分を求める勧告が行われ、その他32社に対しても、自己資本規制比率の算出やシステム管理体制の問題 が指摘された。(当社は2007年10月に検査済みであり、問題点等の指摘はございません)

FX取引を取扱う金融商品取引業者	126 社(※)
検査着手件数	73 社
勧告件数	7 社
その他問題が認められた業者の件数	32 社

[※]金融庁監督局証券課がアンケート調査対象とした業者数 それ以外は平成20年6月末現在の数字

- 自己資本規制比率を嵩上げし登録を受ける等不正又は著しく不当な行為を行い、その情状が特に重い点
- 財産の状況に照らし支払不能に陥るおそれがある点
- 顧客から預託を受けた保証金等について自己の固有財産と区分して管理していない状況が 認められる点(区分管理違反)
- 自己資本規制比率が120パーセントを下回っている状況及び純財産額が最低純財産額である5.000万円に満たない状況である点
- 区分管理違反及び自己資本規制比率について当局に虚偽の届出を行った点
- システムリスク管理体制が極めて杜撰である点
- 受託契約等の締結の勧誘を受けた顧客が当該受託契約等を締結しない旨の意思を表示したにもかかわらず、当該勧誘を継続した点

証券取引等監視委員会が掲げる留意点と当社の対応状況

SEC 留意点

ロスカットルールの適切な機能



当社 対応状況 通常の自動ロスカット機能+ アセットコントロールによるリスク 管理システムの厳格な運用 区分管理の徹底



2006年6月より、 信託保全スキームを導入し、 分別保管を徹底 法令順守意識の確立



コンプライアンス・ガイドラインの 社内徹底に加え、 モニタリング体制を充実

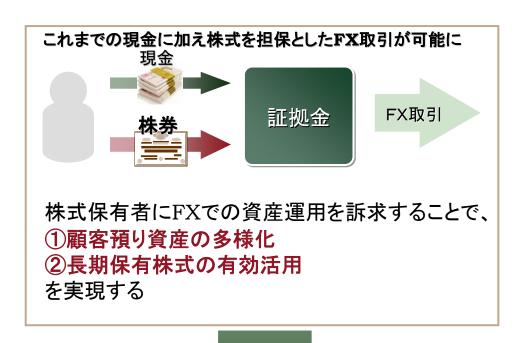
Ⅳ.今後の戦略及び重点課題





重点課題①代用有価証券によるFXビジネス強化

■代用有価証券サービスの開始により顧客利便性を拡大





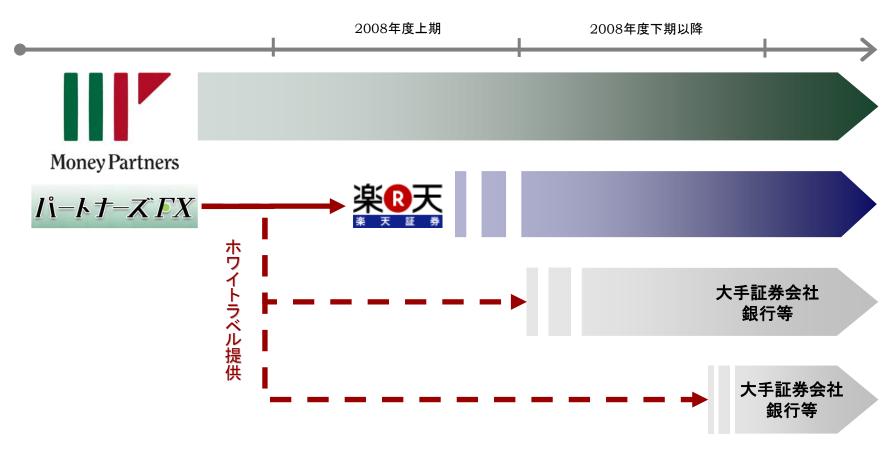
今後FX取引をベースにしつつも株式取扱い業務を徐々に拡張し、顧客利便性を追求する

投資家応援キャンペーンの継続等による代用有価証券サービス拡大を目指す カスタマーファーストを貫き個人投資家をサポート



重点課題②FXビジネスBtoB展開の促進

■当社FXシステムのホワイトラベル提供の横展開を更に強化



大手証券会社や銀行等を中心に、1年に1~2社のペースでホワイトラベルを展開する予定

当社グループの持つ経営資源を有効活用し、FX業界でのシェア拡大を図る



重点課題③顧客重視のツール開発・商品設計強化

■ビギナーからセミプロまで満足していただけるツール・商品サービスの開発

セミプロ

高い商品性

競合他社に負けない信頼できるサービス及び取引環境の提供によるセミプロ層の囲い込み

高機能な アプリケーション端末

ビギナー

ユーザビリティ重視の商品投入 によるビギナー層の開拓

> 簡易 トレードツール

・分かりやすさを重視したビギナー用 簡易トレードツールの市場投入



「Hyper Speed」



「Hyper Speedモバイル」

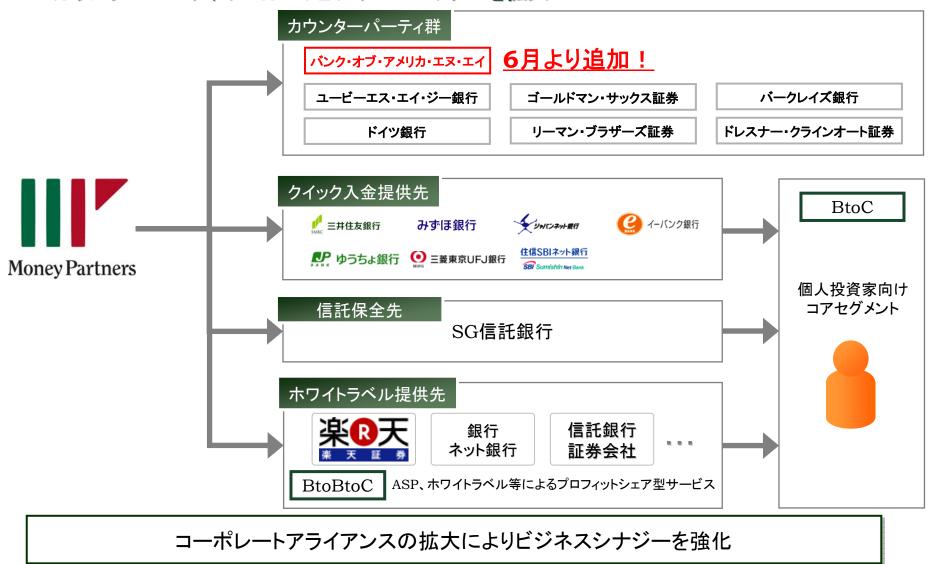
- •「Hyper Speed」、「Hyper Speedモバイル」の機能強化
- ・米ドル/円スプレッド2pipsでの提供(平時)
- •「ディーラブルプライス」(実際に約定するレート)の提示と確実な約定

パートナーズFXの更なる強化・発展によりFXの一般化、裾野の拡大を目指す



Ⅲ 中長期的な経営戦略~ビジネスパートナーの拡大

カウンターパーティやBtoBのビジネスパートナーを拡大





中長期的な経営戦略~更なる業容拡大

■ 2008年10月1日に持株会社体制へ移行

持株会社化の目的

- 環境変化、競争激化に対応し、資本の効率化と経営自由度の向上
- 管理機能と業務執行機能の分離を行いコーポレート・ガバナンス体制を強化
- 各事業会社の責任と権限を明確化
- 戦略的意思決定の迅速化、スピード感のある経営、機動的な業務執行を効率的に行う



より一層の株主価値向上へ



中長期的な経営戦略~FXビジネスの強化

■ FXビジネスの横展開による収益源の多様化と収益率の更なる向上

BtoC ■個人投資家へのFX展開を更に深堀
■取引システムの見直しによる収益構造の改革

収益率
の向上

コア事業のFXビジネスを 更に強化する

FX ビジネス

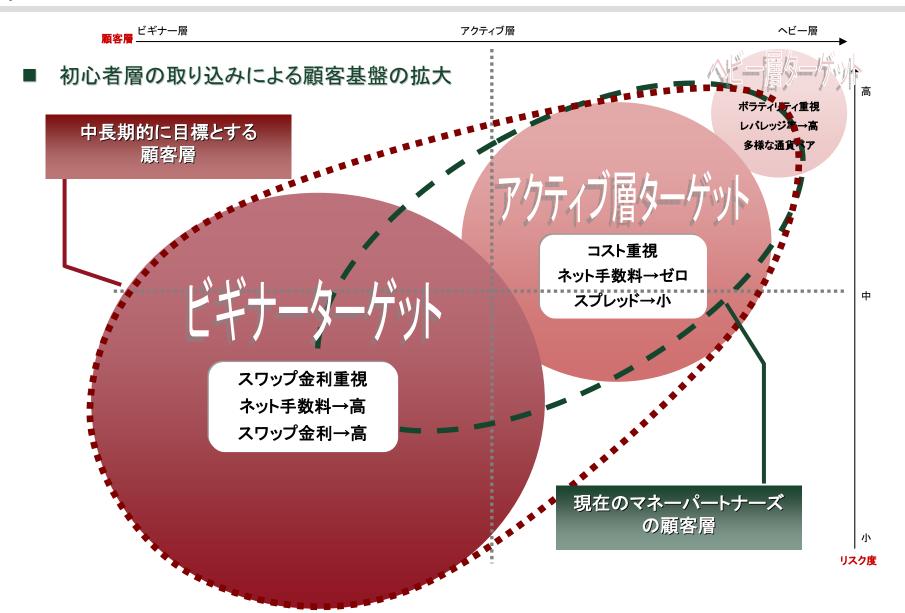
- ■証券会社・銀行などへの自社システム提供
- ■ASPビジネスの展開

収益源の多様化

BtoB



中長期的な経営戦略~顧客基盤の拡大





中長期的な経営戦略~FXに次ぐ収益の柱の確立

- 外国為替拠金取引をビジネスの基軸とし、顧客基盤と収益を拡大させ事業を展開
- 商品性の更なる向上、ツールの洗練化、取引システムの一層の安定化等を通して競争優位を確立
- OTCの特性を活かし、金融デリバティブ商品を展開し、FXに次ぐ収益の柱へ



顧客から信頼され、安心できる会社としての認知を獲得

V.当社の経営目標及び株主還元について





高水準のROEおよび営業収益経常利益率の維持

- 当社は、企業価値の最大化のため自己資本を効率的に活用することを重視しております。
- このために効率的な収益構造の実現を目指してまいります。
- 効率性を計る尺度として、自己資本利益率(ROE)及び営業収益経常利益率を 重要な経営指標として位置づけております。

2009年3月期第1四半期のROEは15.7%

- 当期純利益の絶対額が小さく、低調な数値。
- ・次の成長のための先行投資は一巡。高水準ROEの回復のため、営業収益の増大を図ります。

※:2009年3月期第1四半期ROEにつきましては、下記計算式により算出しております。 ROE=(2009年3月期第1四半期純利益×4)÷((2009年3月期第1四半期期首自己資本+第1四半期期末自己資本)÷2)×100

2009年3月期第1四半期の営業収益経常利益率は、26.9%

- ・営業収益の絶対額が小さく、低調な数値。
- ・システム関連費用等の先行を受け、外国為替取引高の更なる増加により利益率の回復を目指します。



2008年3月期の配当政策および配当金について

当社株式を長期保有していただく株主の皆様へ業績に応じて株主配当を行 うことで株主利益の最大化を目指してまいります。

配当政策

連結当期純利益の25%を 配当性向の目処とする予定

	2007年12月期 (1年間)	2008年3月期 (変則決算:3ヶ月)	2009年3月期		
配当実績	6,700円(※1)	460円(※2)	<u>—</u>		
	※1 1姓当たけ配当全=2 851百万円(連結当期純利益) x 25% - 105 830姓(期末発行落姓式数)				

上記の金額は株式分割前の1株当たり配当金額になります。2008年1月1日に株式分割(3分割)をしております。

¹株当たり配当金=585百万円(連結当期純利益)×25%÷317,760株(期末発行済株式数)

2009年3月期 第1四半期決算説明会



株式会社マネーパートナーズ

参考資料



当社の概要と沿革について 当社の事業内容、収益構造、通貨ペアと売買高比率について 当社の強みと特徴について



会社概要(平成20年3月31日現在)

■商号 株式会社マネーパートナーズ

■本社 〒106-6016 東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー16F

■代表取締役社長 奥山 泰全

■設立日 2005年6月10日

■資本金 17億4,188万円

■登録番号 関東財務局長(金商)第297号

■主な事業内容

1. 金融商品取引法に基づく外国為替証拠金取引、有価証券関連業務及びこれに付随する一切の業務

2. 外国通貨の売買、売買の媒介、取次ぎもしくは代理、その他これに付随する業務

3. 金融商品取引業及びこれに付随する業務

■関連会社

株式会社マネーパートナーズソリューションズ (100%出資子会社)





社是•企業理念

社是

DON'T STOP!

止めない、止まらない。 マネーパートナーズの社是です。

企業理念

投資家の保護育成と顧客第一主義に努め、 外国為替証拠金取引市場の健全な発展に寄与する。

カスタマー ファースト イノベーション

バリューアップ

コンプライアンス



会社沿革

年月		事項	
平成17年6月	新設分割	□ 一般投資家向けにインターネット等を通じた外国為替証拠金取引サービスを提供することを目的として、株式会社マネーパートナーズを東京都港区西麻布(資本金100,000千円)に設立し、外国為替取引事業を開始	
平成17年10月	システム一新	□ インターネット取引の利便性の向上を目的として、株式会社シンプレクス・テクノロジーのトレードシステムを採用しシステム を全面的にリニューアル	
平成17年11月	本社移転	□ 本社所在地を東京都港区六本木へ移転	
平成18年3月	クイック入金開始	クイック入金開始 □ 金融先物取引業登録(登録番号:関東財務局長(金先)第117号) 社団法人金融先物取引業協会加入 □ 顧客がインターネットによって常時入金可能な「クイック入金サービス」を開始	
平成18年6月	信託保全開始	□ エス・ジー・信託銀行株式会社と業務提携し外国為替取引における顧客資産の信託保全サービスを開始	
平成18年7月	レバレッジ 25倍→50倍	□ インターネット取引手数料無料及びレバレッジ約40倍から約50倍のサービス提供を開始	
平成18年8月	8通貨→10通貨	□ 南アフリカランド/円、英ポンド/米ドルを加え取引通貨を10通貨ペアに	
平成18年9月	システム子会社設立	□ システム開発力の強化を目的として、株式会社マネーパートナーズソリューションズを100%出資子会社として設立	
平成18年11月	レバレッジ100倍 コース開始	□ レバレッジ約80倍から約100倍とする「ハイレバレッジコース」のサービス提供を開始 □ モバイル取引において複合注文機能を実装	
平成19年1月	ロゴ・HP一新	□ CI政策を実施しコーポレートマーク、コーポレートカラー、ホームページを一新 □ 証拠金定額制の導入	
平成19年6月	プライバシーマーク 取得	ロ「プライバシーマーク」認定取得〔認証番号:第A680011(01)号〕	
平成19年6月	上場	□ 大阪証券取引所へラクレスに上場(証券コード:8732)	
平成19年9月	第一種金融商品取引業 登録	□ 金融商品取引法施行に伴い第一金融商品取引業者として登録(登録番号:関東財務局長(金商)第297号)	
平成20年3月	金融商品取引業の 変更登録完了	□ 有価証券の取扱い業務開始	
平成20年4月	格付取得	□ 株式会社日本格付研究所(JRC)より新規に格付を取得(短期優先債務:J-3)	
平成20年6月	提示レート・小数点以下 3ケタ対応開始	□ 全ての対円通貨ペアの提示レート・小数点以下3ケタ対応開始	

平成18年7月よりインターネット取引手数料の完全無料化



外国為替証拠金取引

Foreign Exchangeの略 ⇒ FX取引

1998年外為法改正

個人投資家の取引活発化

2005年改正金先法施行

2007年9月金商法施行

為替取引の完全自由化

マーケットオリエンテッドな取引商品

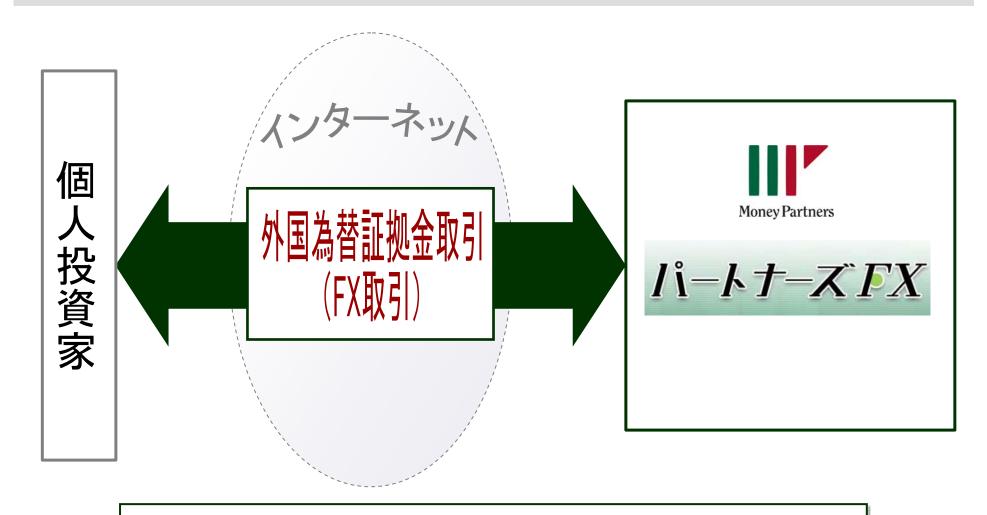
業者の乱立と淘汰 (600社→100社強)

証券会社と同種扱いの金融庁管轄に 透明性や内部管理体制の更なる厳格化

激化する競争環境の中、成否二極化の様相!! マネーパートナーズはFX専業・ネット専業の業者として 業績を拡大しています。



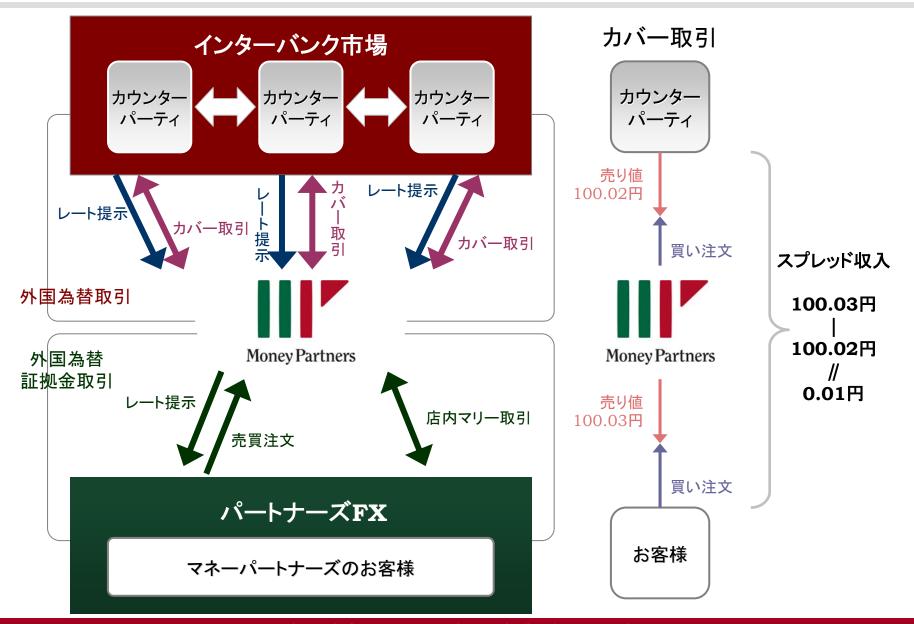
マネーパートナーズとは



当社は、外国為替証拠金取引(FX)専業の会社です 当社は、取引のほぼ全てをインターネットで行っております 当社は、FXを軸にOTCデリバティブサービスを展開していきます

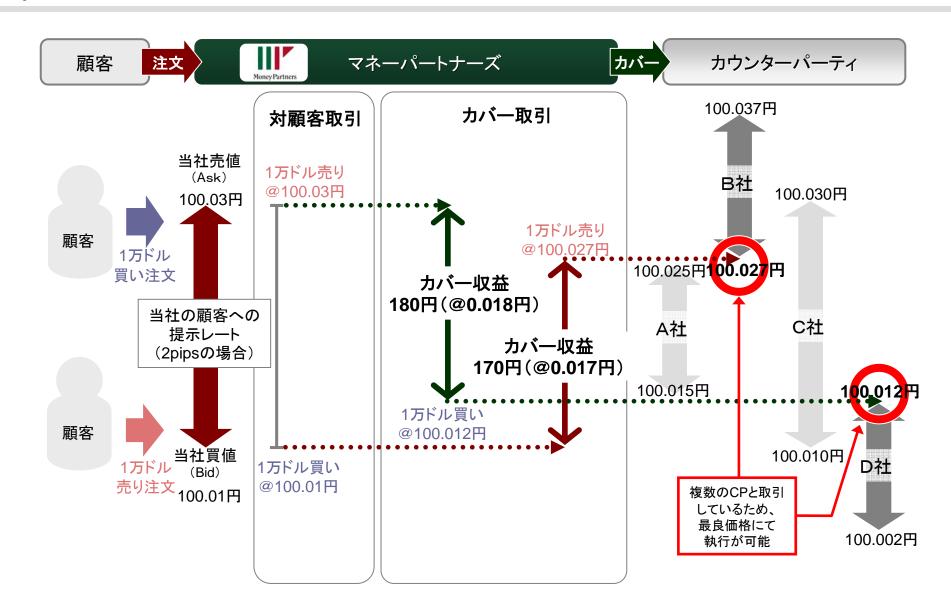


当社の収益構造





当社の収益構造

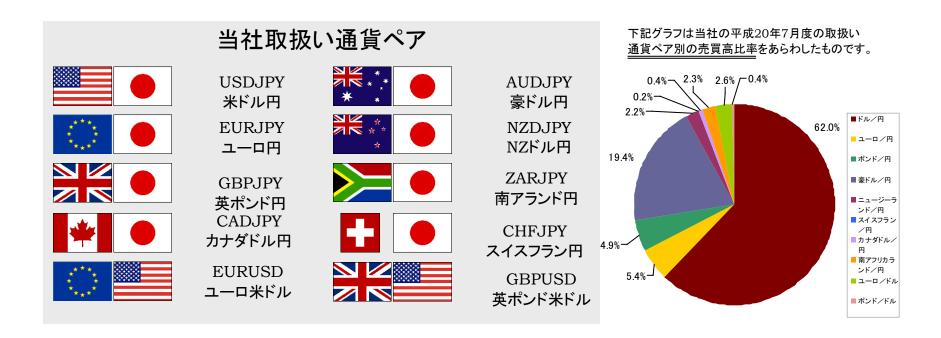




当社の取扱い通貨ペアと売買高比率

米ドルやユーロといった主要通貨をはじめ、高金利通貨として人気を集めるオーストラリアドル・ ニュージーランドドルなどを取扱っています。

投資家のニーズに合わせ、各通貨ペアとも、インターバンク市場での取引単位の約100分の1となる10,000単位での取引を実現



今後もお客様のニーズに合わせて取扱い通貨を増やしていく予定です。



当社の強み

1. トランザクション型ビジネスモデル構築による高収益性

- 手数料や会員費に頼らないトランザクションに依拠した収益構造
- 業界に先駆けて導入したインターネット取引手数料無料化や、スプレッドのナロー化、 顧客ニーズを取り入れた取引システム開発など、ユーザーの満足度を徹底的に追求
- 常に顧客の利便性を追求した施策を打つことにより、顧客増加→取引量の増加の 好循環を実現

2. アクティブユーザーをコアにした顧客基盤

- インターネット取引に注力することによりデイトレードやスイングトレードを行うアクティブ層の 取り込みと定着化に成功
- ■ビギナー層の取り込み ⇒ アクティブ化への教育・啓蒙 ⇒ アクティブ層の拡大を行うことで、 収益貢献度の高い顧客基盤を実現

3. 子会社を通じたシステムの内製化

■ 100%出資のシステム子会社を保有することで、柔軟・迅速な対応が求められるネット企業においてシステム設計・開発、自社所有、システム保守・運用に関する優位性を確保



当社の特徴

- ✓ 顧客の資産管理をサポートする新リスク管理システムの導入 (3重のリスク管理によるリスクを限定した取引)
- ✓ リッチクライアント型トレードシステム「Hyper Speed」利便性 向上のためのバージョンアップ
- ✓ モバイル取引への対応「Hyper Speedモバイル」 ※当社取引高に占める割合 ウェブ35%、アプリ45%、モバイル20%

ユーザビリティを 第一に考えた システム&ツール開発



FX業界における トップクラスの システムインフラ

顧客重視の姿勢から 生み出される 高い商品性

- ネット証券水準のデータベースサーバ・アプリケーション ✓ ドル/円スプレッドの2銭恒常化 サーバ、Webサーバを保有
- ✓ 第1、第2データセンターにてBCP、DRの要件にも対応
- ✓ ディーラブルプライス(約定可能価格)でのスプレッド提示
- ✓ 全通貨ペアのスワップスプレッドのナロー化



当社取扱い商品に係るリスクおよび手数料等について

パートナーズFX は、取引通貨の価格またはスワップポイントの変動、およびスワップポイントは支払いとなる場合があることにより、売り付けた際の清算金額が買い付けた際の清算金額を下回る可能性があるため、損失が生じることとなるおそれがあります。また、証拠金の額以上の投資が可能なため、その損失の額が証拠金の額を上回ることとなるおそれがあります。

取引手数料はインターネット取引の場合、新規・決済共に無料(電話取引の場合は10万通貨単位未満の取引では1通貨単位あたり片道20銭、10万通貨単位以上の取引では1通貨単位あたり片道10銭)。取引に必要な証拠金は1万通貨単位あたり1万円(ハイレバレッジコースの場合5千円)から5万円で、通貨ペアごとに異なり、証拠金の約50倍(ハイレバレッジコースは約100倍)までの取引が可能です。各通貨の売付価格と買付価格とには差額(スプレッド)があります。

国内上場有価証券の売買等に当たっては、約定代金の1.05%の手数料(最低手数料は525円、消費税込み)をいただきます。国内上場有価証券等は、株式相場、金利水準、為替相場、不動産相場、商品相場等の価格の変動等および有価証券の発行者等の信用状況(財務・経営状況を含む)の悪化等それらに関する外部評価の変化等を直接の原因として損失が生ずるおそれ(元本欠損リスク)があります。

取引開始にあたっては契約締結前書面を熟読、ご理解いただいた上で、ご自身の判断にてお願い致します。

〈商号〉株式会社マネーパートナーズ(金融商品取引業者)

〈登録番号〉関東財務局長(金商)第297号

〈加入協会〉日本証券業協会 社団法人金融先物取引業協会

2009年3月期 第1四半期決算説明会



株式会社マネーパートナーズ