

2009年3月期 第3四半期決算説明会



Money Partners Group

株式会社マネーパートナーズグループ

2009年2月13日



本資料は、株式会社マネーパートナーズグループ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グループによる現在の予定、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っています。既に知られたもしくはは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グループ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、2009年2月13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グループにより2009年2月13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3四半期の決算及び事業の概況

II . 当第3四半期の取組み

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3四半期の決算及び事業の概況





2009年3月期 第3四半期連結決算の総括とポイント

① 口座数は順調に拡大、預り証拠金は大幅な円高により微増。

| | | | |
|-------|-----------|------------|--------|
| 総口座数 | 79,569口座 | 2009/3期2Q比 | 21.5%増 |
| 預り証拠金 | 31,478百万円 | 2009/3期2Q比 | 14.6%増 |

② 外国為替顧客取引高は大きく増加。創業以来最高記録を更新。

2008/10-12月取引高 約1,938億通貨単位 2008/7-9月比 16.0%増

③ 第3四半期(2008/10-12)の営業収益は3,586百万円、
経常利益は1,659百万円と四半期単位では過去最高を更新。
(2008/4-12は営業収益7,604百万円、経常利益3,106百万円)

- ✓ 外国為替証拠金取引のホワイトラベル提供や市場要因により取引高が大幅に増加し営業収益増加
- ✓ 各種キャンペーンを中心とした積極的な新規顧客獲得活動を継続
- ✓ 新たな顧客層へのアプローチのためにヤフー株式会社と業務委託契約を締結
- ✓ 取引高増加に伴う変動費の増加や顧客基盤拡大のための費用が増加

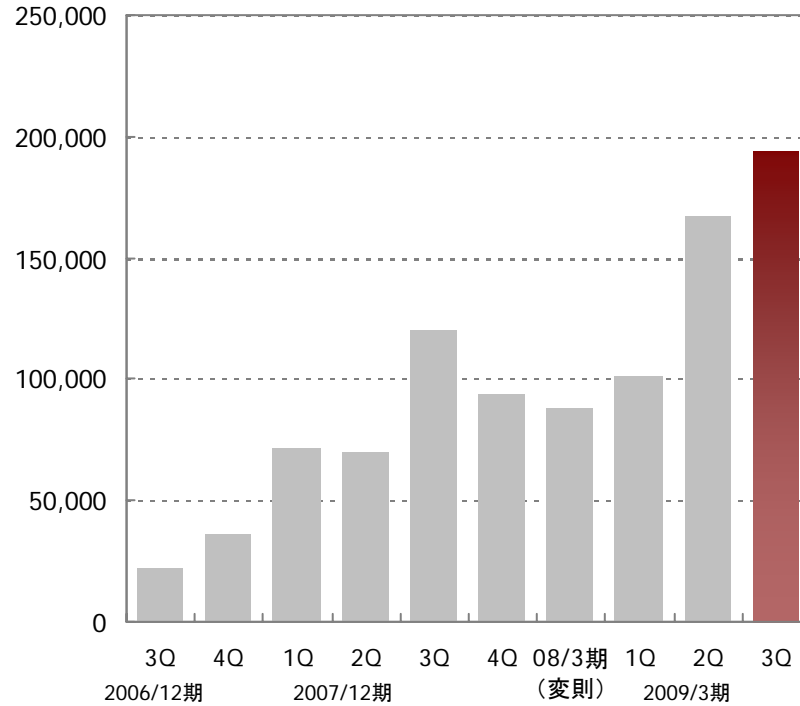


Money Partners Group

取引高と営業収益

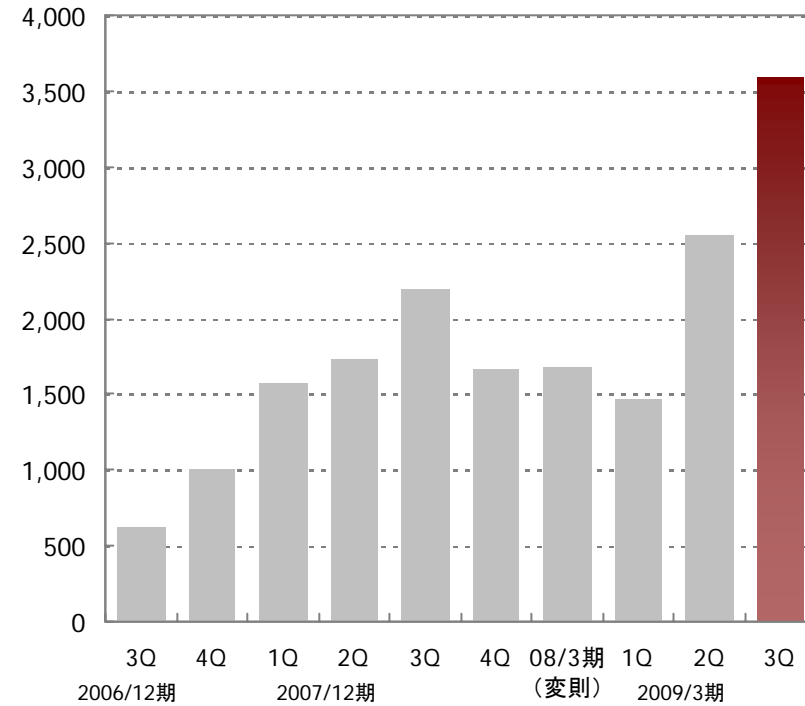
(百万通貨単位)

外国為替取引高



(百万円)

営業収益

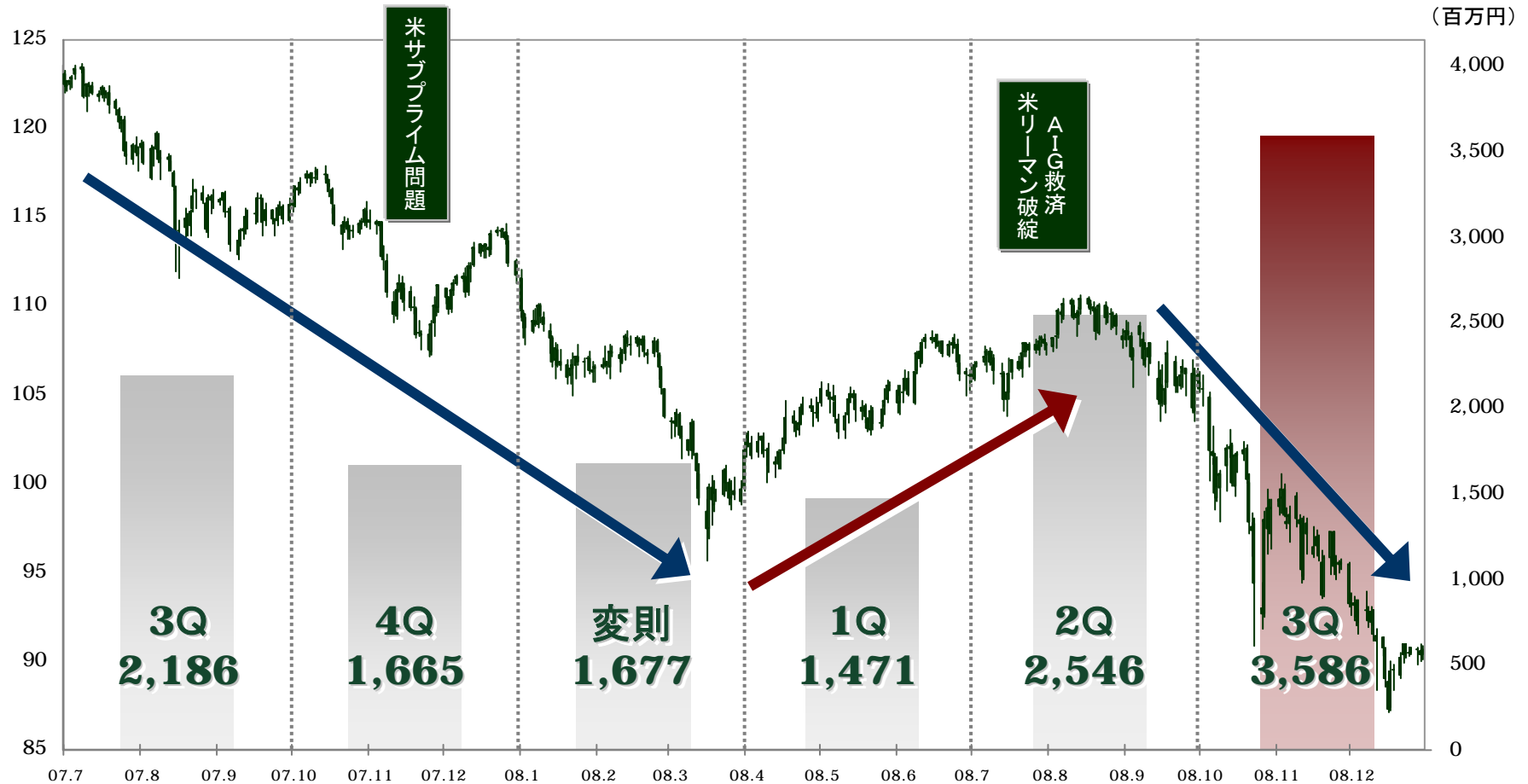


(単位＝外国為替取引高:百万通貨単位、営業収益:百万円)

| | 06/12期 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 1Q | 09/3期 2Q | 09/3期 3Q |
|---------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|-------------|-------------|-------------|
| 外国為替取引高 | 36,365 | 71,828 | 70,229 | 120,069 | 93,972 | 87,605 | 100,897 | 167,047 | 193,834 |
| 営業収益 | 1,003 | 1,568 | 1,723 | 2,186 | 1,665 | 1,677 | 1,471 | 2,546 | 3,586 |

取引高は前四半期比で16.0%増、営業収益は取引高の増加により前四半期比で40.9%増

【 USD／JPY日足チャートと当社営業収益の推移】



当第2四半期の国際的金融不安増大の影響が第3四半期も継続し円高が一層進展。当社の収益は、過去と同様に為替の水準や方向ではなく、値動きに大きく影響を受けた。

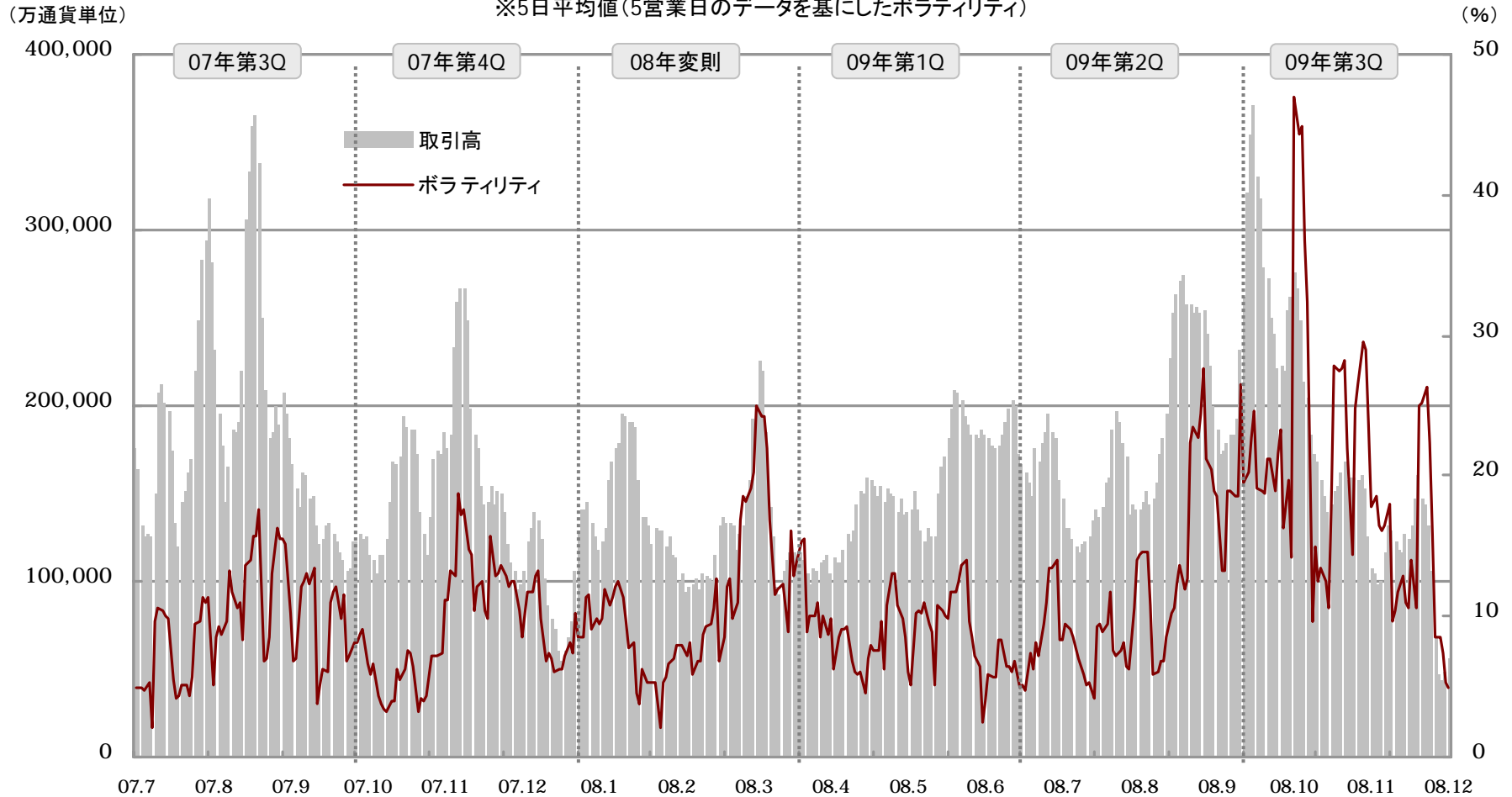


Money Partners Group

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】

※5日平均値(5営業日のデータを基にしたボラティリティ)



10月には国際的金融不安がピークに達しボラティリティも急激に上昇、その後も比較的高い水準が継続。加えて新規顧客の増加等顧客基盤の拡大もあり取引高は前四半期を16.0%上回った。



Money Partners Group

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 対比増減 |
|--------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|
| | 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) | 2Q (7月~9月) | 3Q (10月~12月) | |
| 営業収益 | 1,723 | 2,186 | 1,665 | 1,678 | 1,471 | 2,546 | 3,586 | 40.9% |
| 受入手数料 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 92.7% |
| トレーディング損益 | 1,702 | 2,158 | 1,640 | 1,649 | 1,445 | 2,511 | 3,570 | 42.2% |
| 金融収益 | 20 | 26 | 24 | 27 | 24 | 30 | 12 | -59.5% |
| その他の営業収益 | - | - | - | - | 1 | 3 | 2 | -27.8% |
| 金融費用 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2.9% |
| 純営業収益 | 1,722 | 2,186 | 1,664 | 1,677 | 1,470 | 2,545 | 3,585 | 40.9% |
| 販売費・一般管理費 | 564 | 726 | 689 | 754 | 1,076 | 1,468 | 1,924 | 31.0% |
| 営業利益 | 1,159 | 1,459 | 976 | 922 | 393 | 1,076 | 1,661 | 54.3% |
| 経常利益 | 1,098 | 1,430 | 972 | 922 | 393 | 1,053 | 1,659 | 57.6% |
| 税金等調整前四半期純利益 | 1,095 | 1,430 | 927 | 922 | 392 | 1,046 | 1,659 | 58.6% |
| 四半期純利益 | 710 | 880 | 594 | 585 | 287 | 663 | 1,024 | 54.5% |
| 営業収益経常利益率 | 63.7% | 65.5% | 58.4% | 55.0% | 26.9% | 41.4% | 46.3% | |

1. 2009/3期第3Qは、取引高の増加により、対前四半期比で営業収益40.9%増。
2. 販売費・一般管理費は、顧客基盤拡大策の実施や取引高の増加に伴う費用が増加したが、大型のシステムインフラ増強の一巡等に伴い固定費部分はほぼ横這いに。



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 | | | 旧経理基準との対応について |
|-------------|---------------|---------------|-----------------|--|
| | 1Q (4月～6月) | 2Q (7月～9月) | 3Q (10月～12月) | |
| 取引関係費 | 346 | 635 | 1,083 | 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 | 230 | 263 | 人件費、その他の一部(顧問料等) |
| 不動産関係費 | 266 | 262 | 261 | 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 | 209 | 190 | 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 | 76 | 96 | 変更なし |
| 租税公課 | 27 | 33 | 7 | その他の一部(租税公課) |
| 貸倒引当金繰入れ | 1 | 5 | 0 | 第1四半期より発生 |
| その他 | 22 | 16 | 21 | 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 | 1,468 | 1,924 | |

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 対比増減 |
|-------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------|-----------------|--------------|
| | 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) | 2Q (7月~9月) | 3Q (10月~12月) | |
| 人件費 | 156 | 175 | 199 | 188 | 214 | 232 | 249 | 7.3% |
| 広告宣伝費 | 76 | 145 | 49 | 53 | 169 | 187 | 438 | 134.3% |
| 電算機費 | 133 | 171 | 164 | 184 | 281 | 364 | 334 | △8.3% |
| 減価償却費 | 5 | 13 | 21 | 33 | 62 | 76 | 96 | 26.1% |
| 支払手数料 | 72 | 82 | 63 | 67 | 98 | 389 | 561 | 43.9% |
| その他 | 119 | 138 | 190 | 226 | 250 | 218 | 245 | 12.0% |
| 販売費・一般管理費合計 | 564 | 726 | 689 | 754 | 1,076 | 1,468 | 1,924 | 31.0% |

(※2009年3月期第1Q~3Q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. FX業界における競争の激化等に対応するため新規顧客獲得等に注力した結果、広告宣伝費が前四半期比251百万円増加。
2. 外国為替取引高の増加に伴いホワイトラベル提供関係費用等の変動費が増加し、支払手数料が前四半期比171百万円増加。
3. 大型のシステムインフラ増強が一巡したこと等に伴い、電算機費は前四半期比30百万円減少。



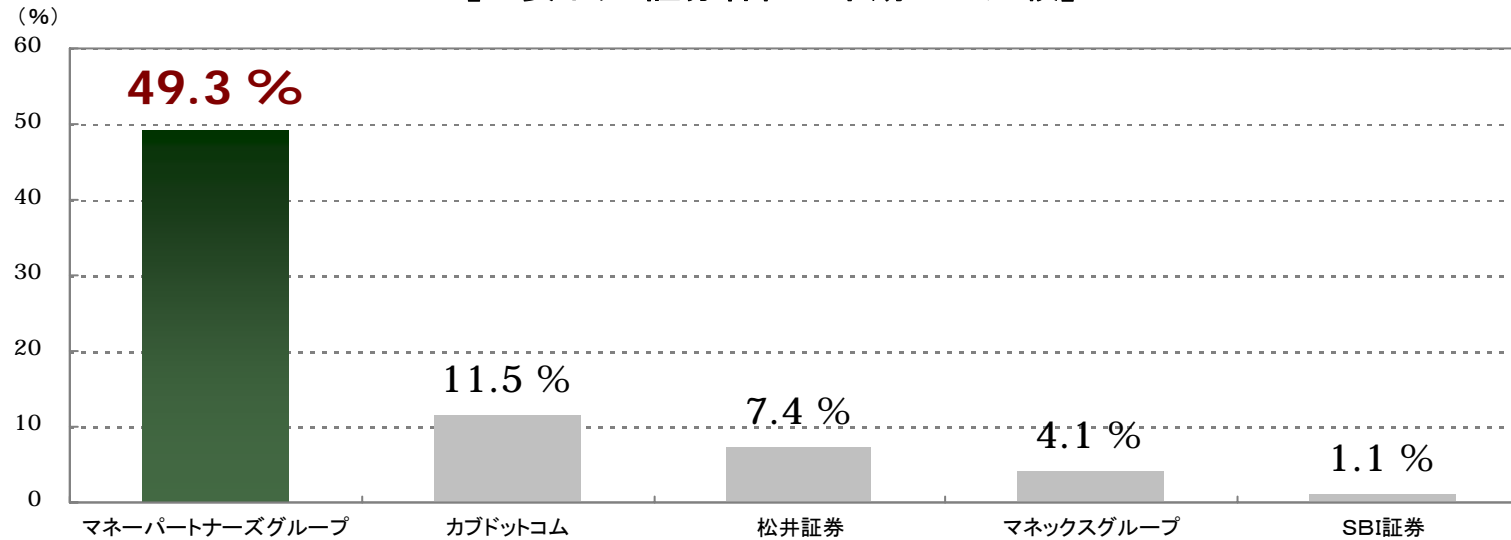
Money Partners Group

主要経営指標推移

単位:百万円

| | 2007/12期 | | | 2008/3期 | 2009/3期 | | |
|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------|-----------------|
| | 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) | 2Q (7月~9月) | 3Q (10月~12月) |
| ROE(自己資本利益率)※ | 70.4% | 56.1% | 33.8% | 32.1% | 15.7% | 34.4% | 49.3% |
| [参考]自己資本 | 5,839 | 6,724 | 7,035 | 7,226 | 7,376 | 8,045 | 8,584 |
| 営業収益経常利益率 | 63.7% | 65.5% | 58.4% | 55.0% | 26.9% | 41.4% | 46.3% |

【主要ネット証券各社四半期ROE比較】



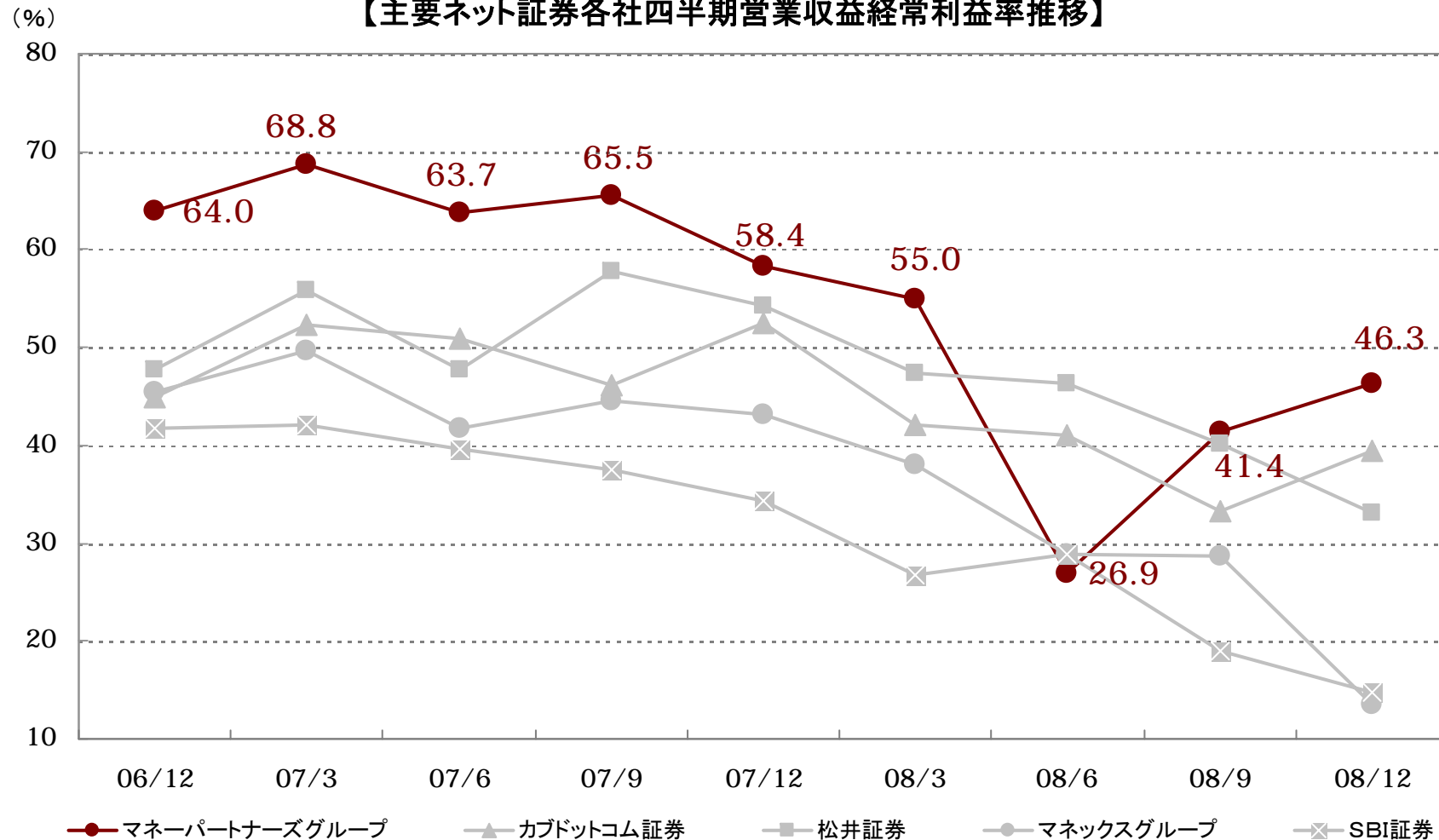
※: 四半期ROEにつきましては、下記計算式により年換算して算出しております。

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。

営業収益の増加に伴いROEは向上し、株式市況低迷の影響を受けたネット証券各社を大きく上回る

【主要ネット証券各社四半期営業収益経常利益率推移】



営業収益経常利益率は、取引高増による営業収益増加により上昇

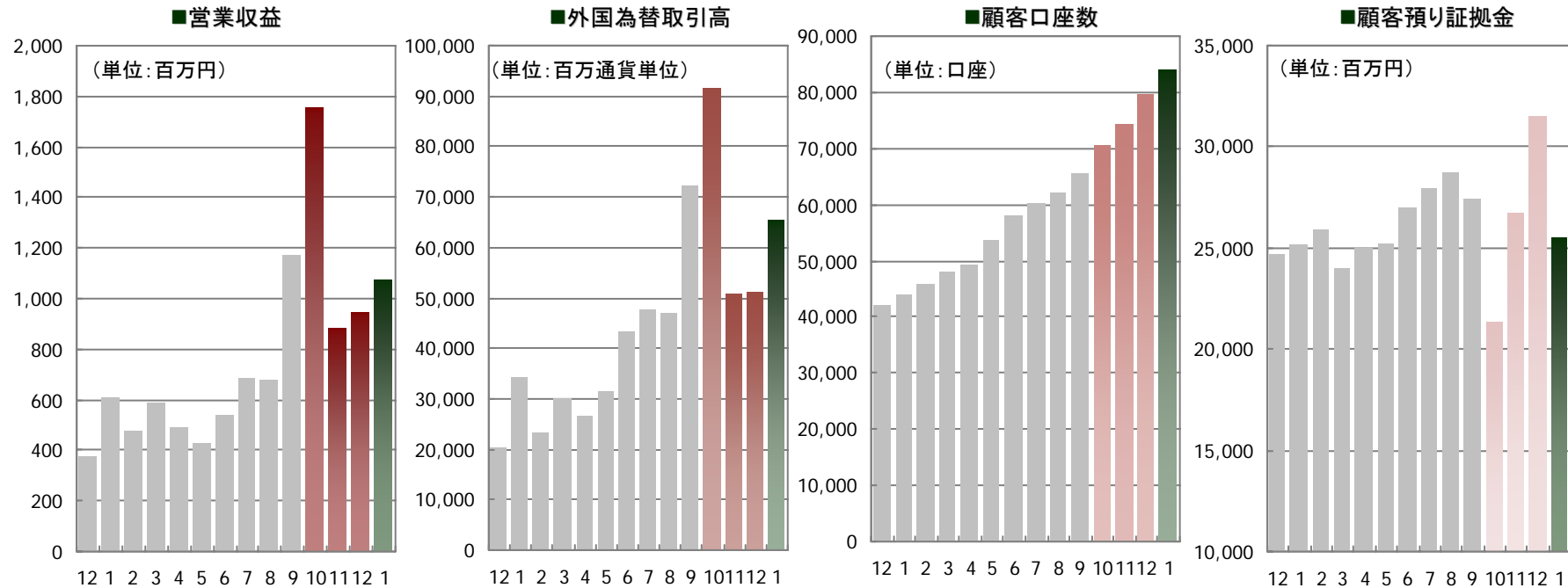


業績指標推移

Money Partners Group

| | 12月 | 08/1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 営業収益(百万円) | 377 | 608 | 477 | 591 | 494 | 431 | 544 | 690 | 682 | 1,173 | 1,756 | 885 | 945 | 1,073 |
| 取引高(百万通貨単位) | 20,056 | 34,255 | 23,269 | 30,080 | 26,516 | 31,238 | 43,143 | 47,888 | 47,080 | 72,079 | 91,750 | 50,920 | 51,162 | 65,379 |
| 顧客口座数(口座) | 41,911 | 43,967 | 45,731 | 47,948 | 49,092 | 53,559 | 57,858 | 60,183 | 62,190 | 65,463 | 70,603 | 74,337 | 79,569 | 84,100 |
| 顧客預り証拠金(百万円) | 24,737 | 25,123 | 25,942 | 24,061 | 25,009 | 25,209 | 27,004 | 27,953 | 28,739 | 27,463 | 21,324 | 26,729 | 31,478 | 25,519 |

※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3四半期の取組み





2009年3月期第3四半期の主な取り組み

システム関連の取り組み

- ◆ 基幹システムを疎結合化し、更なるシステム安定性を実現

顧客向けサービス関連の取り組み

- ◆ 代用有価証券サービス売却手数料無料キャンペーンを延長
- ◆ 「パートナーズFX」「パートナーズFXモバイル」「パートナーズFX nano」の各取引システムのバージョンアップ

顧客基盤拡大に向けての取り組み

- ◆ 継続的な口座拡大キャンペーン実施による顧客基盤の拡大
- ◆ 『パートナーズ FX nano』及び『XFX』リリースによる顧客層の拡大

BtoBビジネスに関する取り組み

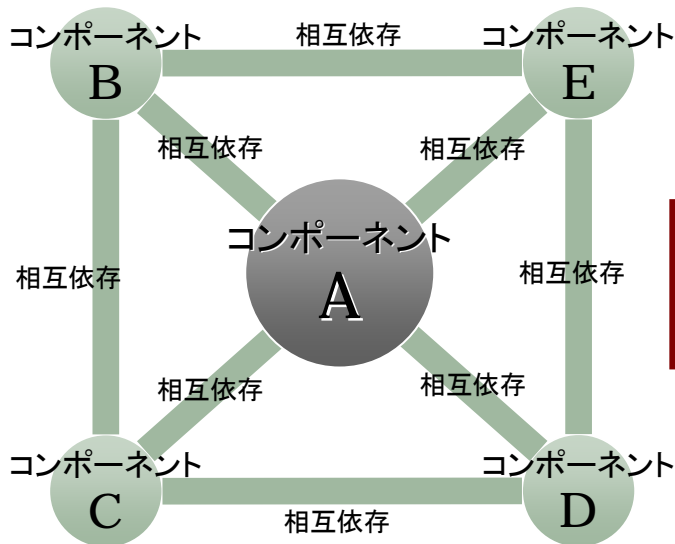
- ◆ ヤフー株式会社との業務委託契約締結



システム関連の取組み

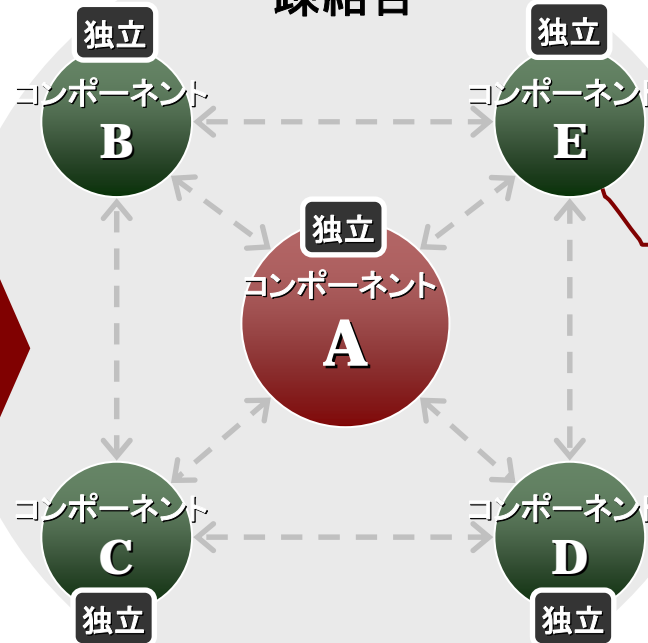
◆ 基幹システムを疎結合化し、更なるシステム安定性を実現

＜従来のシステム＞
—密結合—



➢ それぞれが複雑に影響しあっているため
1つのコンポーネントが異常をきたすと
他のコンポーネントも影響を受ける構造

＜新基幹システム＞
—疎結合—



メリット

1. 高い保守性
不具合箇所特定と修正が容易でシステム全体への影響が少ない
2. 柔軟な拡張性
機能拡張や仕様の変更に対応可能
3. 効率のよい再利用性
コンポーネントの使いまわしがきくため、開発効率が向上

※上記の図はシステムイメージとなります

分散化による強固な耐障害性と非常に柔軟なメンテナンス性を合わせ持つ、高性能基幹システムを構築

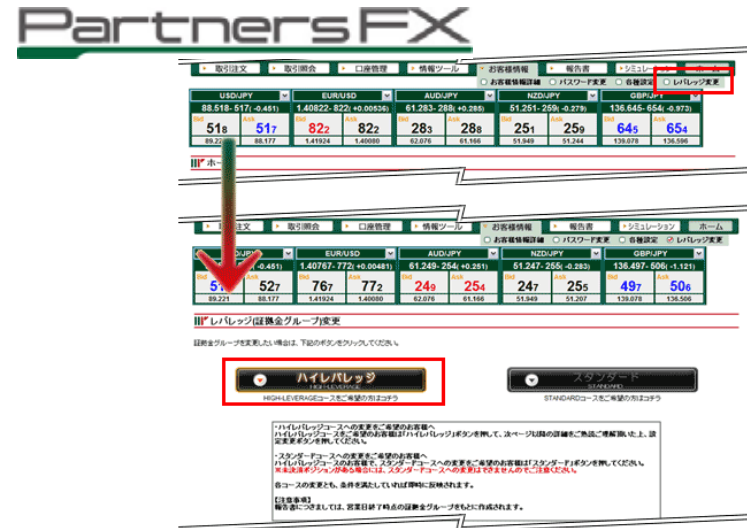
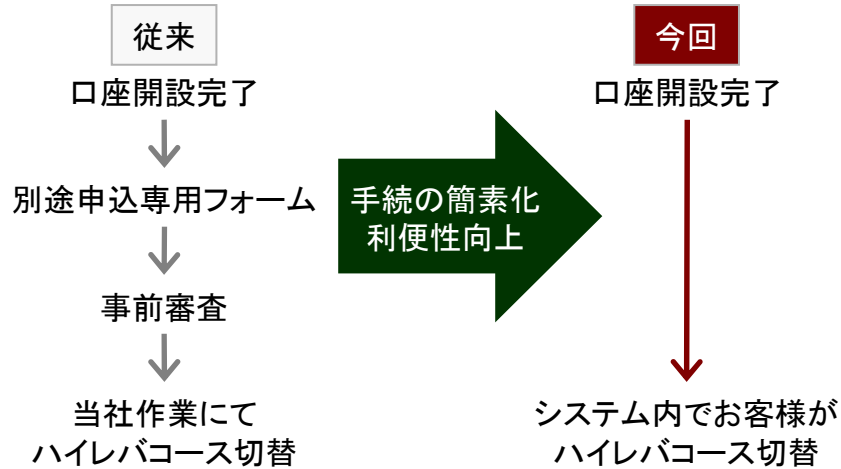


Money Partners Group

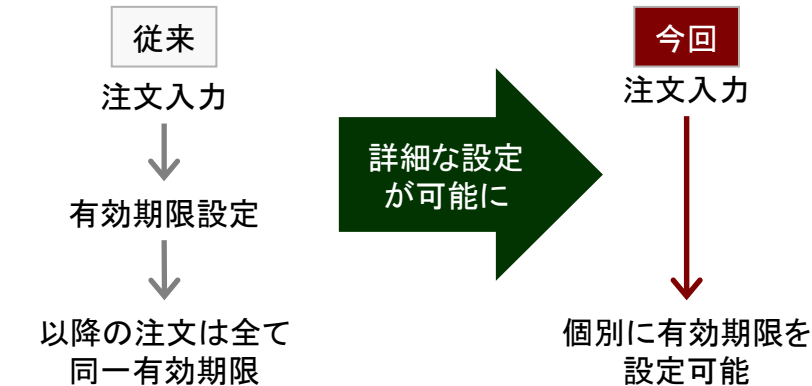
顧客向けサービス関連の取組み

◆「パートナーズFX」のバージョンアップ

レバレッジコース変更の迅速化



複合注文の有効期限個別設定 (IF-DONE,IF-OCOなど)





Money Partners Group

顧客基盤拡大に向けての取組み

◆ 継続的なキャンペーン実施による顧客基盤の拡大

【10月～12月のキャンペーン実施状況と顧客口座数推移】

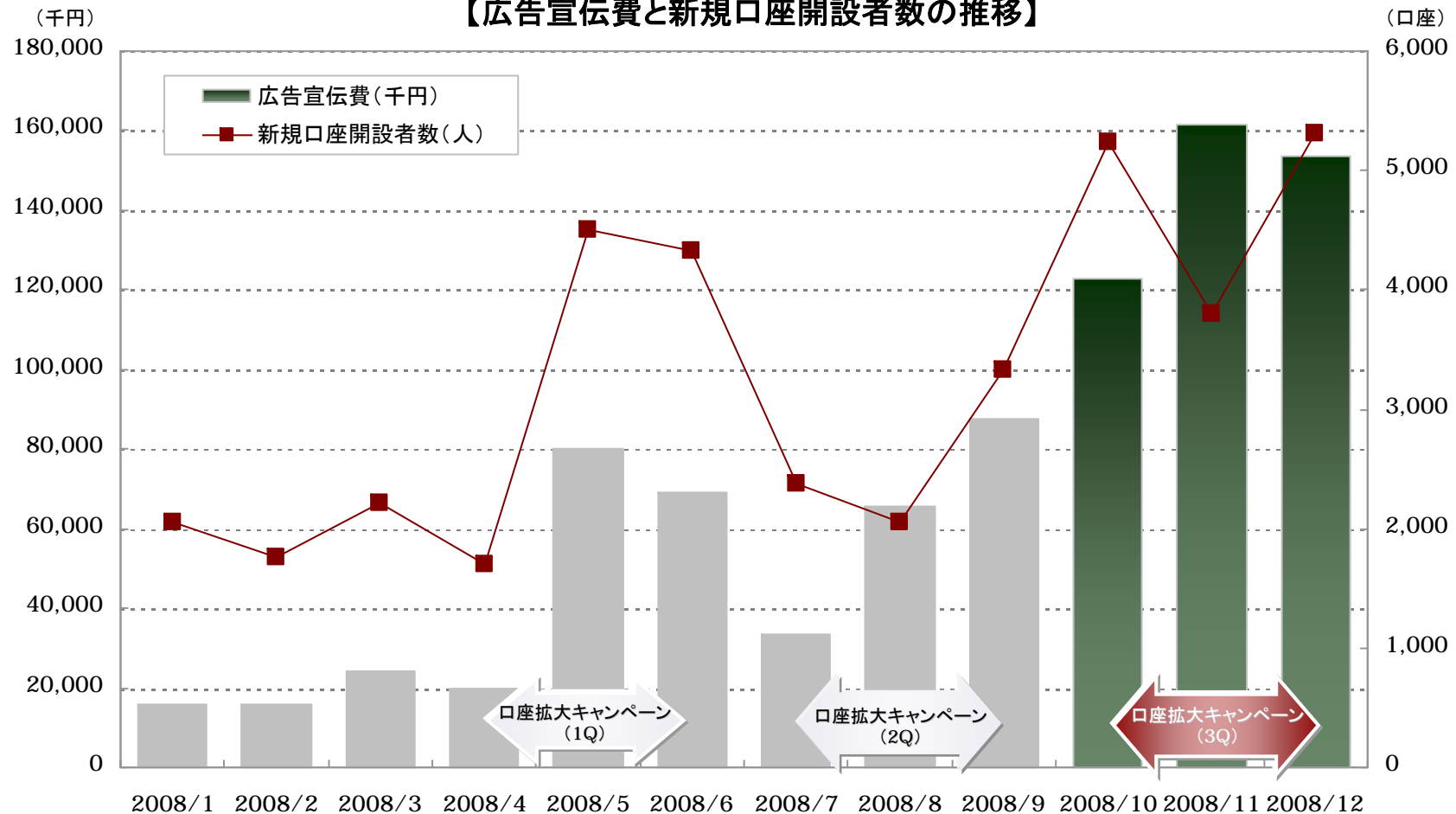


新規ユーザー獲得を狙った口座拡大キャンペーンを効果的に実施

顧客基盤拡大に向けての取組み(ご参考)

◆ 継続的なキャンペーン実施による顧客基盤の拡大

【広告宣伝費と新規口座開設者数の推移】



広告宣伝を効率的に行うことにより、順調に顧客を獲得



Money Partners Group

顧客基盤拡大に向けての取組み

◆ 2008年10月6日に『パートナーズ FX nano』及び『XFX』をリリース

PartnersFX nano

- 最小取引単位は**100通貨単位**から。
建玉必要証拠金は**100円**から。

～少額から実感のあるトレードが可能。
デモトレードにはないリアルな体験が得られる
- 取引手数料も口座管理費も**無料**。

～ミニ株などの手数料が割高になる小規模取引と異なり、
手数料無料を維持。「初心者に優しいFX」を実現
- ポジションは日毎に決済。スワップポイントにとらわれない
取引が可能
- 取扱い通貨ペアは主要クロス円通貨ペアの**8通貨ペア**
(USD/JPY、AUD/JPY、EUR/JPY、他)

XFX



FXへの無関心層、逡巡層、回避層へもリーチしうる商品性による個人投資家層の拡大を図る



BtoBビジネスに関する取組み

Money Partners Group

■2008年12月3日 ヤフー株式会社との間で業務委託契約を締結

「yahoo!外為」サイトにおいて
マネーパートナーズのFX口座開設申込を直接行なうことができる紹介サービスを委託



新規口座開設



- 国内最大ポータルサイトからの紹介によるブランド価値向上
- 費用対効果の高い広告宣伝活動の展開

外国為替関連情報の提供

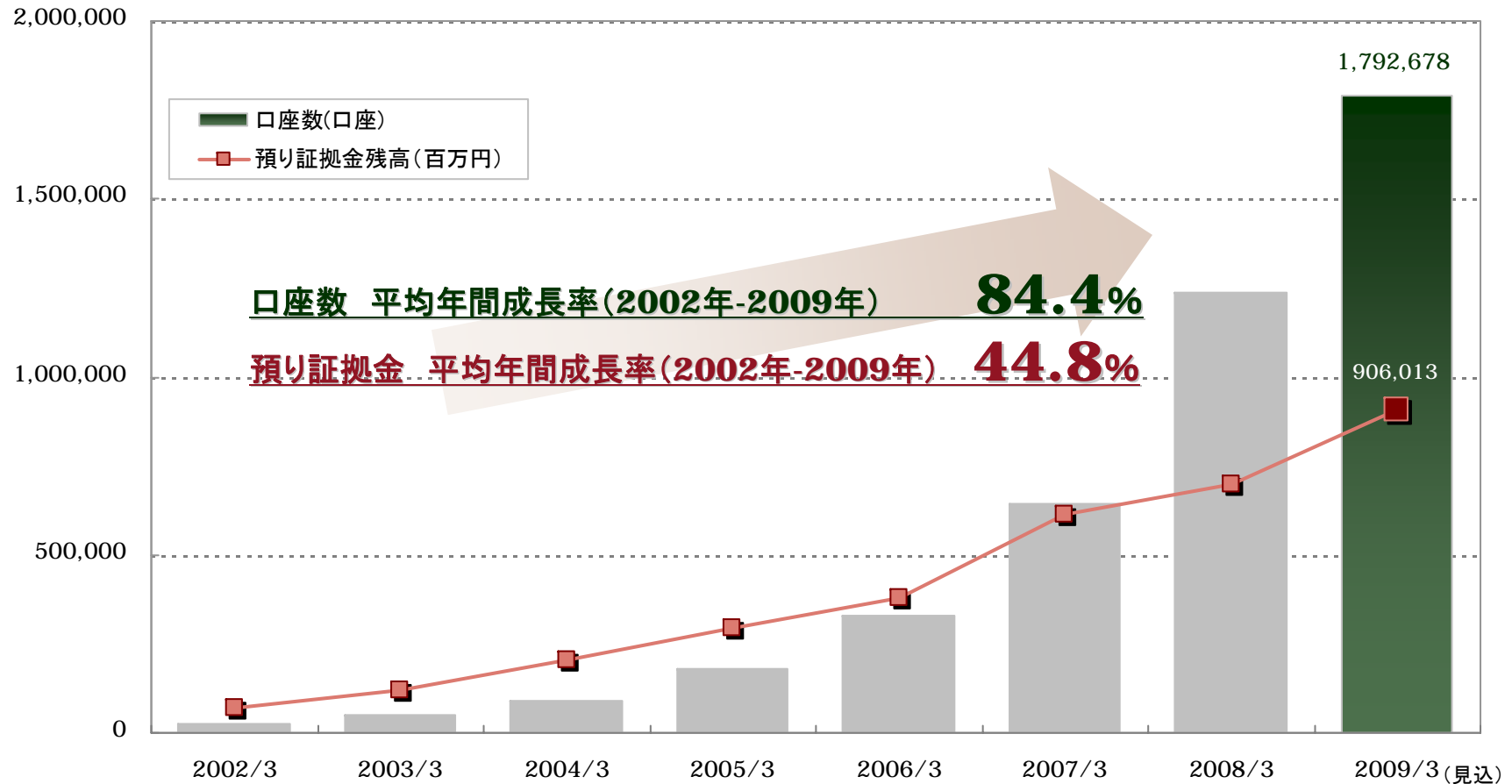


FX事業におけるBtoBビジネス展開の一環としてグループ収益基盤の拡大を図る

Ⅲ. 当社を取り巻く環境



FX市場は順調に推移



(数値は矢野経済研究所調べ)

口座数および預り証拠金も順調に増加し、引き続きFX市場は拡大の見込み

外為証拠金取引を巡る市場環境

商品性競争は頭打ちになり、安全性・信頼性がFX会社選びの重要ポイントに

- 商品性競争などの激化から廃業や倒産するFX業者が続出
- 相場急変時にシステムトラブルに陥る業者が急増

➡ 完全信託保全の有無や接続カウンターパーティ数の多さなどの安全性および、相場急変時のシステム安定稼働などの信頼性へと顧客の視点がシフト

- 金融庁が2009年にもFX業者に対し信託保全を義務づける方向へ

➡ 完全信託保全スキームを導入できないFX業者は市場から撤退することになるため、FX業界の再編が進むことが想定される



顧客資産の安全性



システムの信頼性

- ✓ 万全の信託スキーム完備
- ✓ 金融庁の臨店検査をクリア
- ✓ リスク管理システムの拡充へ注力
- ✓ 基幹システムの安定化を推進
- ✓ カウンターパーティリスクを極力排除

顧客資産の安全性とシステムの信頼性は業界トップクラスで、当社に不安要素はなし

IV. 今後の戦略及び重点課題





Money Partners Group

重点課題①マーケティング活動の強化

■ニンテンドーDS用FXシミュレーションゲームをリリース

ビギナー向けFX取引ツール
『パートナーズFXnano』&『XFX』



- 100円からはじめられるFX取引サービス
- 直感的でわかりやすいビギナー向けアプリケーション



2008年10月 リリース済

FXシミュレーションゲーム(ニンテンドーDSソフト)
『マネパ1000万人のFXトレーニング(仮)』



- 取引ツール、取引画面提供
- 市場データ、経済情報の提供
- 各種システムの監修

- 製品の開発・製造
- 製品の販売



2009年春 リリース予定!



各種
ブランディング
施策

FX取引エントリー

FX ビギナー層
1,000万人

知名度向上
啓蒙・投資教育

パートナーズFXnanoとDSソフトの組み合わせによるビギナー層向けマーケティングを強化



重点課題②FXビジネスBtoB展開の促進

Money Partners Group

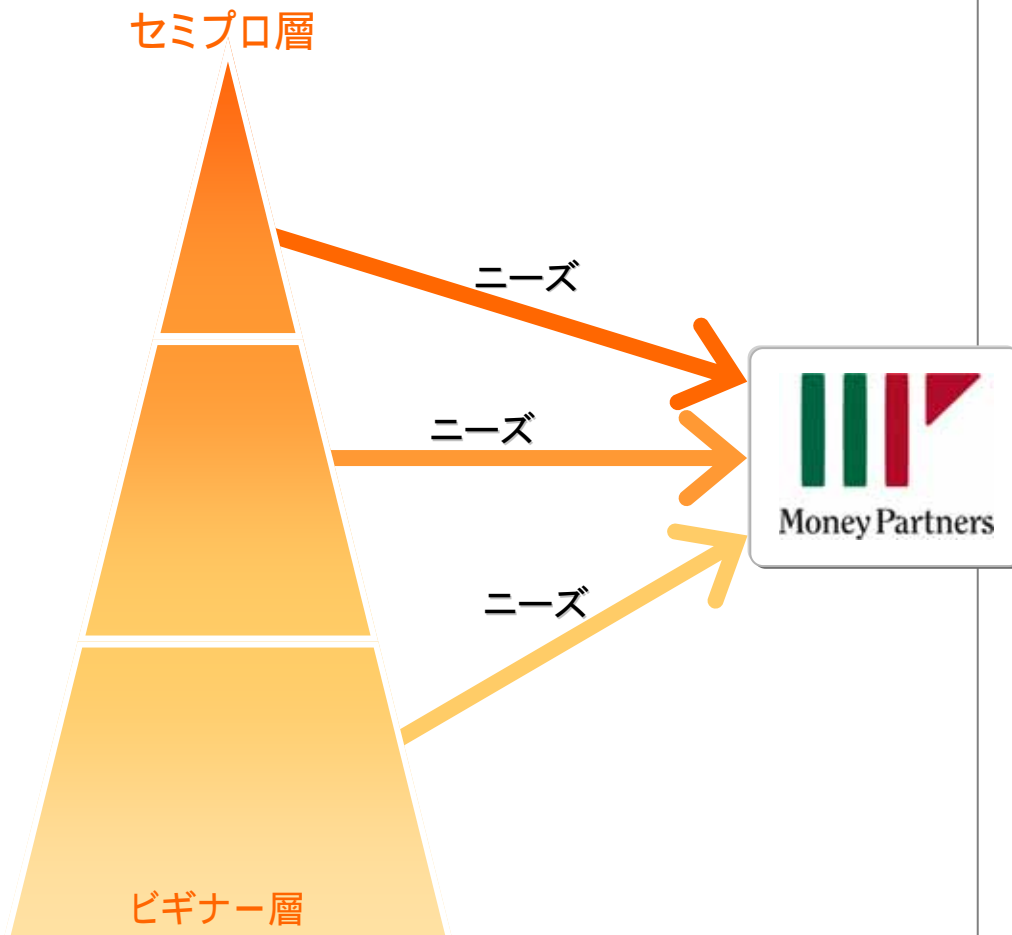
■様々な形でのFXビジネスBtoB展開を模索



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



顧客重視の機能開発・改善を継続的に実施

PartnersFX

(高性能アプリケーション)



「Hyper Speed及びHyper Speed モバイル」

PartnersFX nano

(簡易トレードツール)



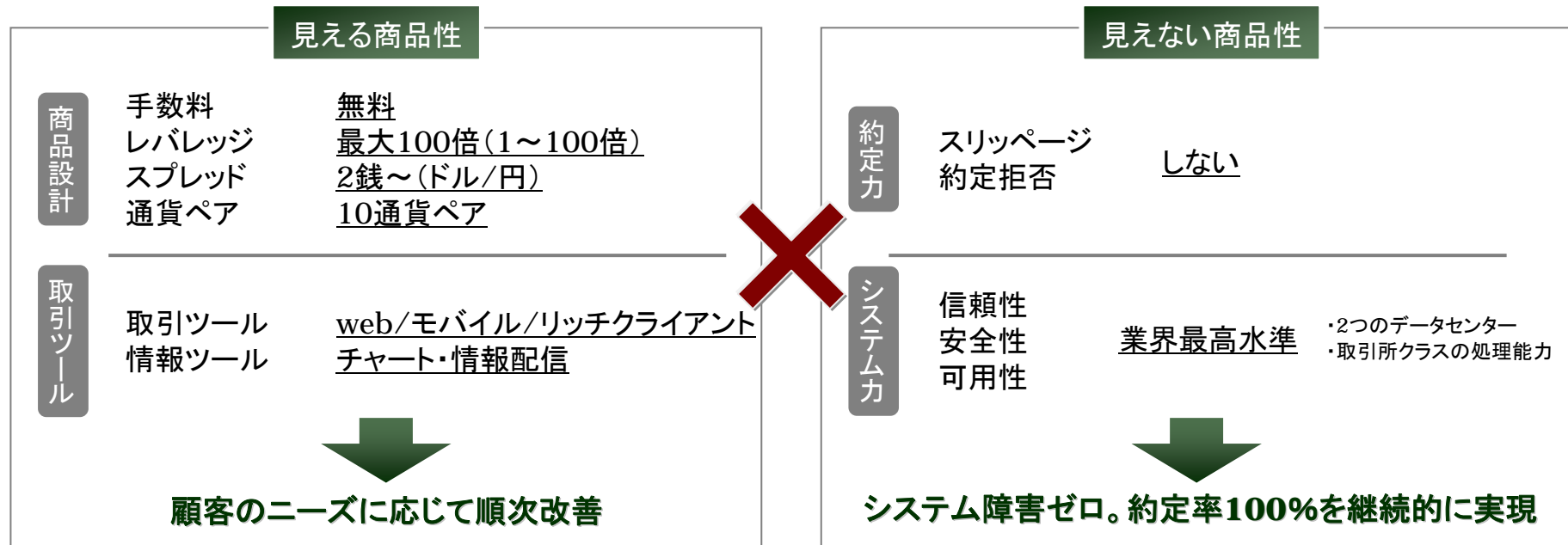
「XFX」

08年10月
投入

ユーザーの要望にあわせた更なるツール・商品開発を推進

重点課題④ 更なる商品性の向上と約定力の強化

- 顧客に提示したレートで必ず約定する「ディーラブルプライス」の提示をさらに強化

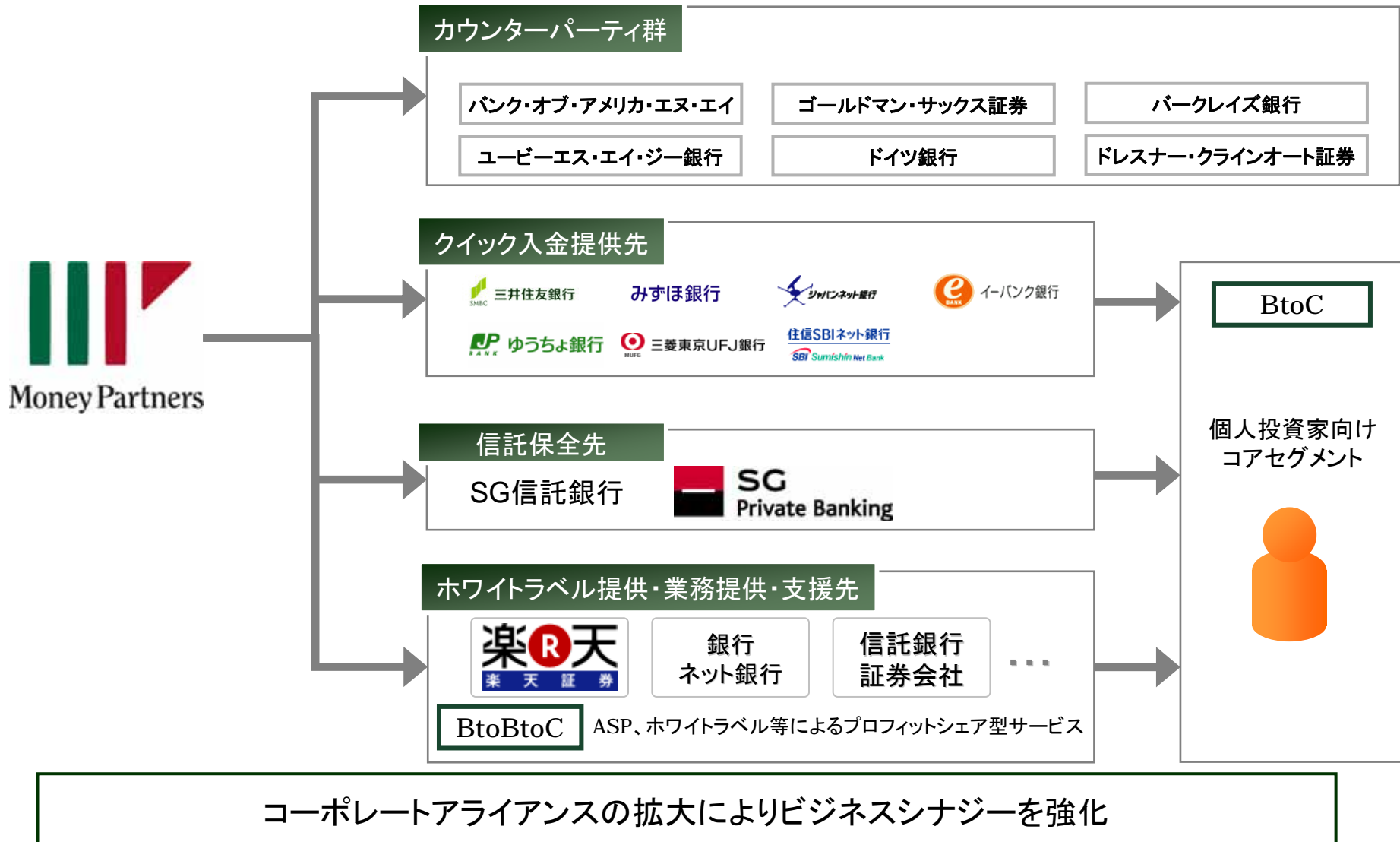


見た目のスペック以上に顧客の「安心」を重視

「約定力のマネパ」というイメージを定着させ、さらに強化する

中長期的な経営戦略～ビジネスパートナーの拡大

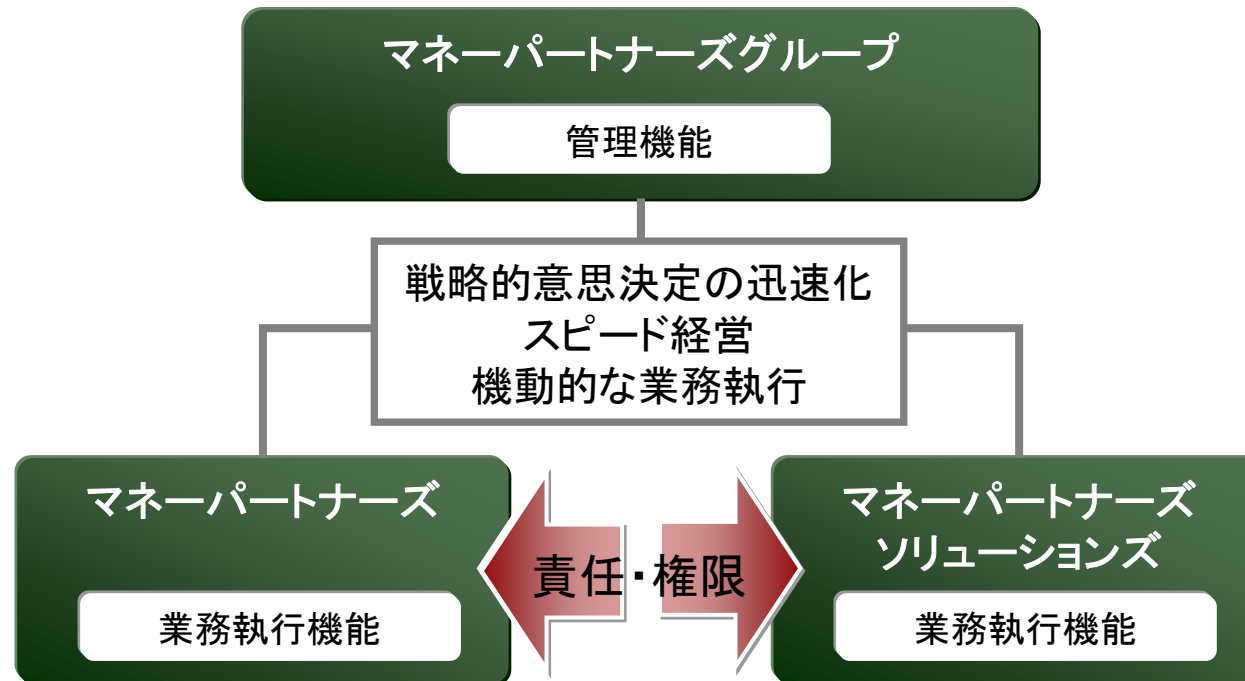
■ カウンターパーティやBtoBのビジネスパートナーを拡大



■ 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



Money Partners Group

中長期的な経営戦略～ビジネスと顧客基盤の強化・拡大

- FXビジネスの縦(新商品開発)及び横(ASP)展開による収益基盤の拡大
- 初心者層の取り込みによる顧客基盤の拡大
- OTCの特性を活かした金融デリバティブ商品の展開



個人投資家に対し、FXを軸にした、当社独自のOTC金融デリバティブ商品を展開する

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3四半期(10~12月)のROEは49.3%

- ・当期純利益の大幅な拡大によりネット証券各社を大きく超える水準へ。
- ・営業収益の増大により更に高水準のROEの達成を目指します。

※:2009年3月期第3四半期ROEにつきましては、下記計算式により算出しております。

$$ROE=(2009年3月期第3四半期純利益 \times 4) \div ((2009年3月期第3四半期期首自己資本 + 第3四半期期末自己資本) \div 2) \times 100$$

▶ 2009年3月期第3四半期(10~12月)の営業収益経常利益率は46.3%

- ・経常利益の拡大が寄与し、営業収益経常利益率は大幅に改善。
- ・システム関連費用等の先行投資が一巡し、更に高水準の利益率の達成を目指します。

2009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

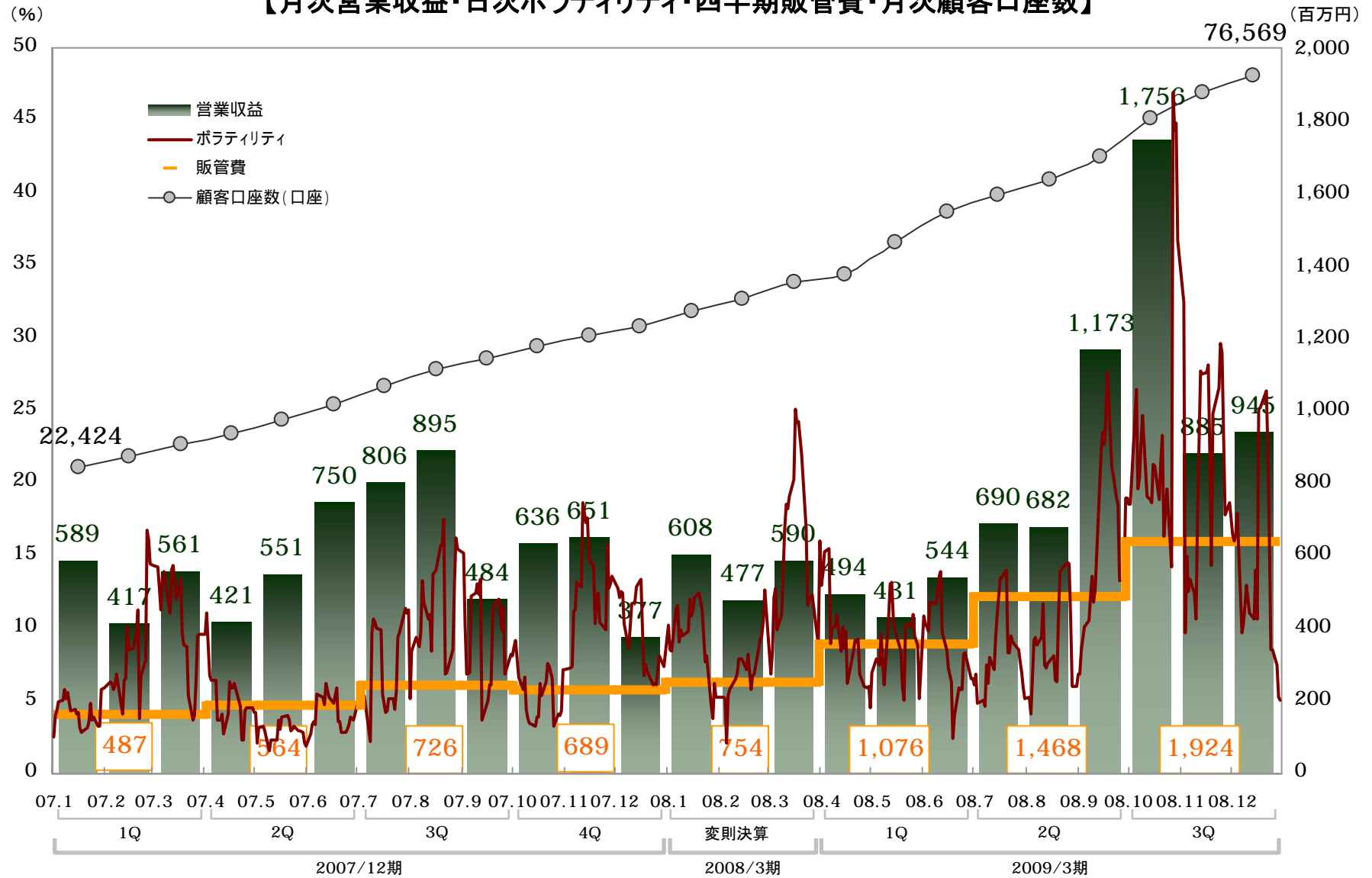
| | 2007年12月期 | | | | 2008年 3月期 (変則決算: 3ヶ月) | 2009年3月期 | | | |
|------------------|-------------|-----|-----|-----|--------------------------------|----------|-----|-------|----|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
| 当期純利益 (百万円) | 665 | 710 | 880 | 594 | 585 | 287 | 663 | 1,024 | — |
| 配当金の総額 (百万円) | 709 | | | | 146 | — | | | |
| 期末発行済株 式総数(株) | 317,490(※1) | | | | 317,760 | — | | | |
| 1株当たり 配当金 | 2,233円(※2) | | | | 460円 | — | | | |

※1 1株当たり配当金を比較可能とするため、2008年1月1日の株式分割(3分割)が2007年12月期期首に行われたと仮定して算出しております。

※2 株式分割前1株当たり配当金=2,851百万円(連結当期純利益)×25%÷105,830株(期末発行済株式数)= 6,700円

株式分割後1株当たり配当金=6,700円÷3= 2,233円 (2008年1月1日に株式分割(3分割)をしており、上記配当実績は株式分割後の1株当たり配当金額になります。)

【月次営業収益・日次ボラティリティ・四半期販管費・月次顧客口座数】



2009年3月期 第3四半期決算説明会



Money Partners Group

株式会社マネーパートナーズグループ

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



Money Partners Group

グループ概要(平成20年10月1日現在)

- 商号 株式会社マネーパートナーズグループ
- 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 (2008年10月1日現在)

- 主な事業内容 持株会社

■ 関連会社

株式会社マネーパートナーズ

加入協会: 日本証券業協会、社団法人金融先物取引業協会

登録番号: 関東財務局長(金商)第2028号

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

株式会社マネーパートナーズソリューションズ

事業内容: 1. 外国為替証拠金取引をはじめとする金融商品取引に関するコンピュータシステムの設計、開発、販売、賃貸および保守

2. 外国為替証拠金取引をはじめとする金融商品取引に関するマーケティング、企画、調査、研究およびコンサルティング



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



| 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、株式会社シンプルクス・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 | □ 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 | □ 「プライバシーマーク」認定取得 |
| 平成19年6月 | 上場 | □ 大阪証券取引所ヘラクレスに上場(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 |
| 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(JCR)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20年10月 | 持株会社化 | □ 株式会社マネーパートナーズグループに商号変更 □ 吸収分割により、全事業をマネーパートナーズ分割準備株式会社(10月1日付で株式会社マネーパートナーズに商号変更)に承継し持株会社体制へ移行 |

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



Foreign Exchangeの略 ⇒ FX取引

1998年外為法改正



為替取引の完全自由化

個人投資家の取引活発化



マーケットオリエンテッドな取引商品

2005年改正金先法施行



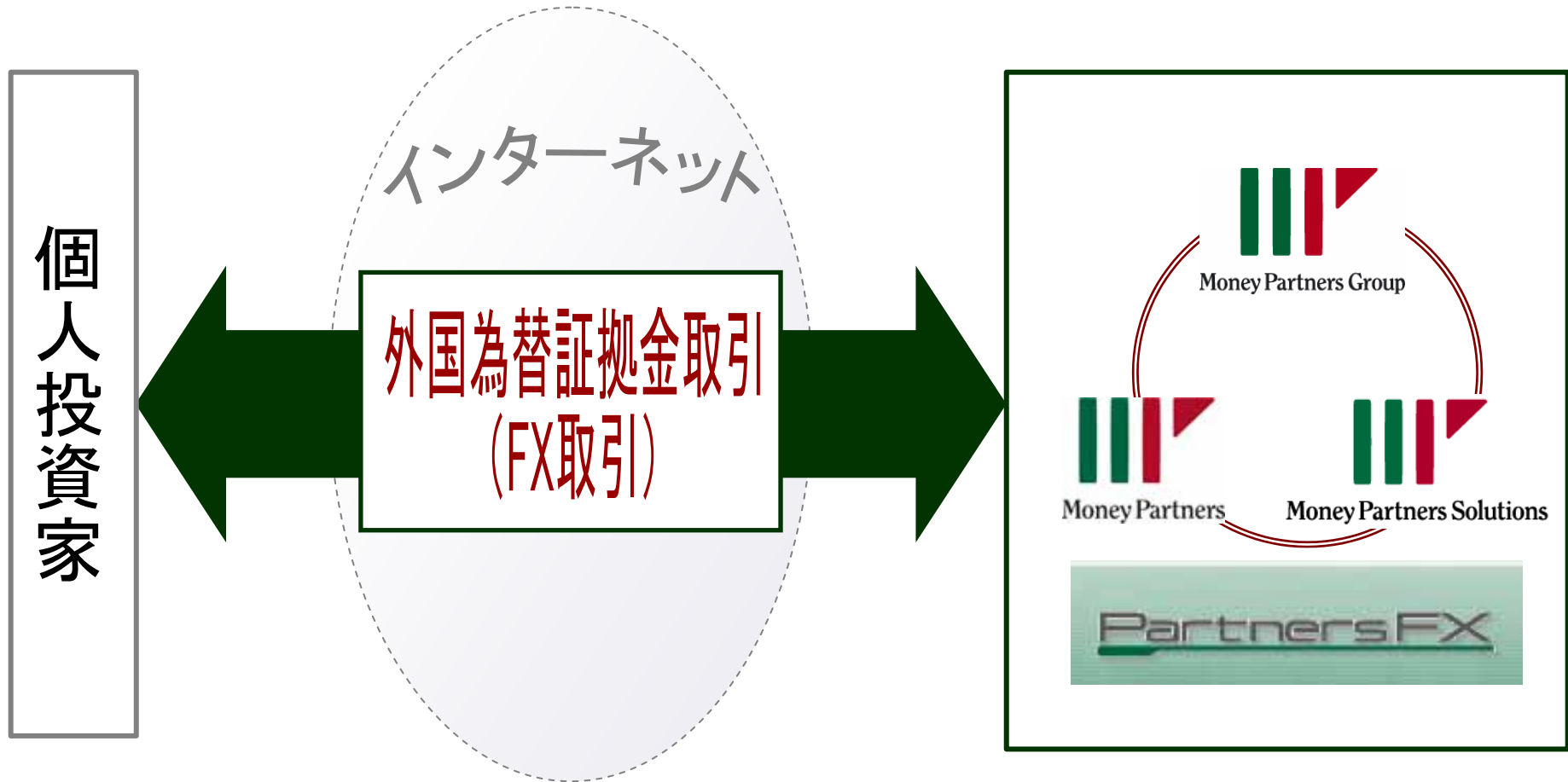
業者の乱立と淘汰（600社→100社強）

2007年9月金商法施行



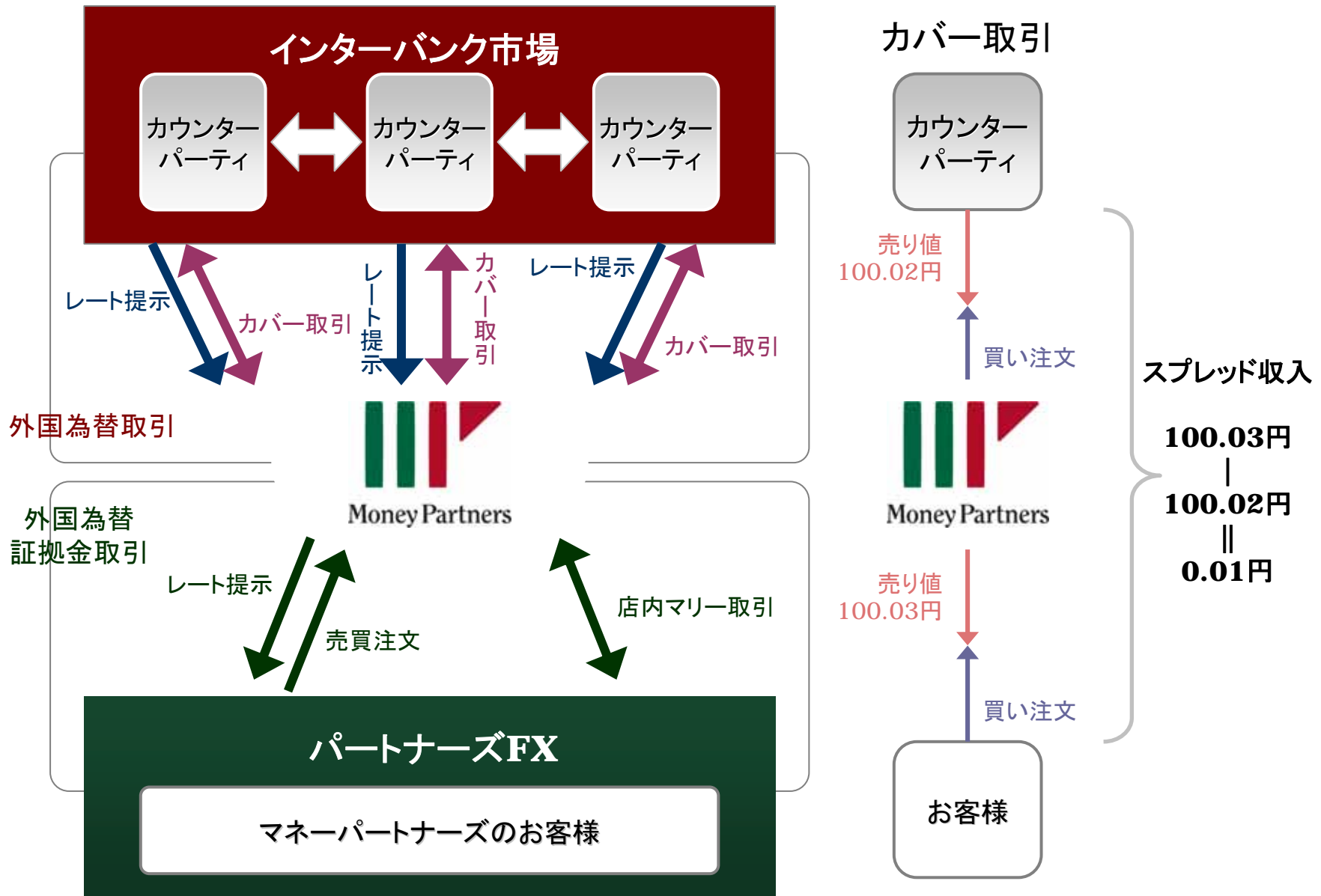
証券会社と同種扱いの金融庁管轄に
透明性や内部管理体制の更なる厳格化

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。



当社グループは、業界最高レベルの商品性を誇る個人向けFXのご提供を軸とした事業展開を行っております。
当社グループは、他の金融機関へのホワイトラベル提供(ASPビジネス)も行っております。
当社グループはFXにとどまらず、OTCデリバティブの分野において、新たな事業機会に積極的に取り組んでまいります。

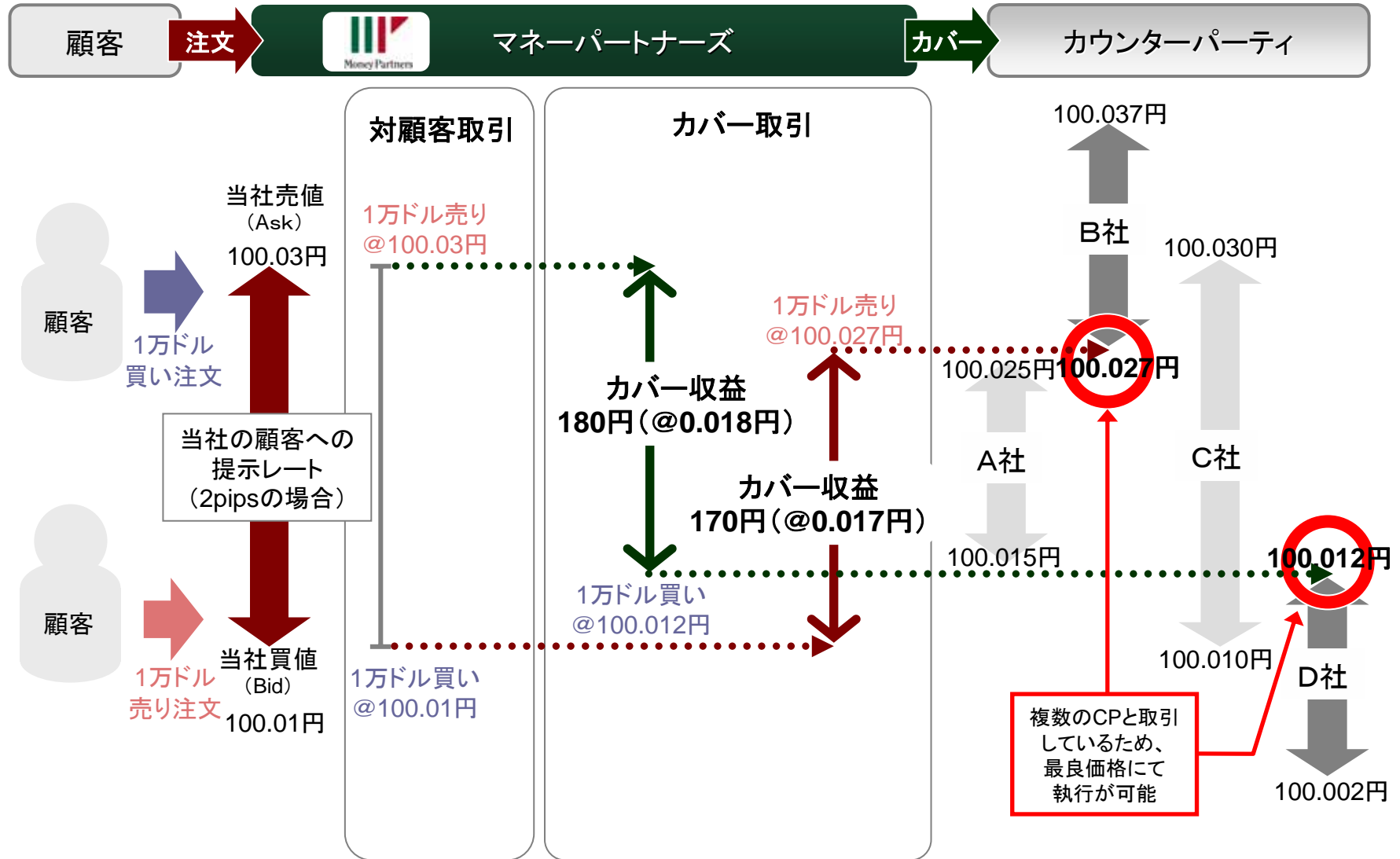
マネーパートナーズの収益構造





Money Partners Group

マネーパートナーズの収益構造



マネーパートナーズ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。

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単位での取引が可能。さらに投資家のニーズに応える形で『FXnano』を開始し、一部通貨ペアに関しては、約10000分の1となる100単位での取引を実現。

当社取扱い通貨ペア



USDJPY
米ドル円



AUDJPY
豪ドル円



EURJPY
ユーロ円



NZDJPY
NZドル円



GBPJPY
英ポンド円



ZARJPY
南アランド円



CADJPY
カナダドル円



CHFJPY
スイスフラン円

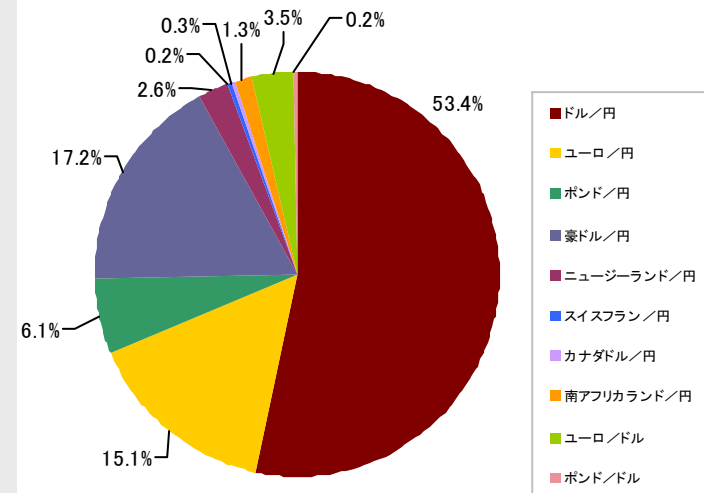


EURUSD
ユーロ米ドル



GBPUSD
英ポンド米ドル

下記グラフは当社の平成20年10月-12月度の取扱い通貨ペア別の売買高比率をあらわしたものです。



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。

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. グループ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

マネーパートナーズの特徴

- ✓ 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
- ✓ ドル/円スプレッドの2銭恒常化
- ✓ 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



Money Partners Group

マネーパートナーズのFXサービス

【パートナーズFX・パートナーズFX nano サービス比較表】

| |  |  |
|----------|--|--|
| 取引通貨ペア | 10 | 8 |
| 最商取引単位 | 10,000通貨単位 | 100通貨単位 |
| 最低必要証拠金 | USD/JPYの場合 スタンダード: 20,000円 ハイレバ: 10,000円 (ZAR/JPYは スタンダード: 10,000円 ハイレバ: 5,000円) | USD/JPYの場合 200円 (ZAR/JPYは100円) |
| 呼値(表示桁数) | 0.001円(小数点以下3桁) | 0.01円(小数点以下2桁) |
| 通常時スプレッド | USD/JPY : 2~ CAD/JPY : 8~ EUR/JPY : 4~ GBP/JPY : 8~ AUD/JPY : 3~ CHF/JPY : 8~ NZD/JPY : 8~ ZAR/JPY : 3.8~ | USD/JPY : 6~ CAD/JPY : 10~ EUR/JPY : 6~ GBP/JPY : 10~ AUD/JPY : 8~ CHF/JPY : 10~ NZD/JPY : 10~ ZAR/JPY : 8~ |
| 手数料 | 0円 | 0円 |
| 取引期限 | 定めない (無期限ロールオーバー) | 1営業日内 (NYクローズ時に終値にて自動反対売買[引成決済]) |
| スワップ | 通常ロールオーバー毎に発生 | 発生しない |
| 注文方法 | ストリーミング、指値、IfDOne etc... ※ASは希望者のみ | ASストリーミングのみ |
| 取引ツール | WEBおよびWEBモバイル ハイパースピードおよびハイスピモバイル | WEB XFX |



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のため、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4万円で、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。

パートナーズFXnanoは、取引通貨の価格の変動により、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のため、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。

取引はインターネットを通じてのみ可能で、取引手数料は新規・決済共に無料です。取引に必要な証拠金は100通貨単位あたり100円から400円で、通貨ペアごとに異なり、証拠金の約50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2028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3四半期決算説明会



Money Partners Group

株式会社マネーパートナーズグループ

2009年2月13日