

2009年3月期 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5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5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5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。



金融庁発表の改正内閣府令(案)について

■ 「金融商品取引業に関する内閣府令の一部を改正する内閣府令(案)」への対応状況

内閣府令改正案の骨子と当社への影響

① FX取引の区分管理の方法を金銭信託に一本化

➡ 既に、金銭信託により保全を行っており、改正案に対応するには、信託契約の一部を変更する必要が生じているものの、改定準備はほぼ完了済み

② 金融商品取引業者にFX取引に係るロスカットルールの整備・遵守を義務付け

➡ 自動ロスカット制度に加え、アセットコントロール等の当社独自のリスク管理システムを導入・厳格に運用しており、当社に影響なし

FX業者向け監督指針改正案のポイント

新たに低スプレッド取引を提供するFX業者に関して、監督上の留意事項を明確化

✓ 勧誘・説明態勢について

低スプレッド取引の提供によって、スリッページが生じ、広告等で表示するよりも高いスプレッドで取引を行うことになるおそれについて、適切な説明を行っているか。

➡ 当社は従来からスリッページ・約定拒否のない、「ディーラブルプライス」を提示しており、取引の透明性確保について取り組み済み

✓ リスク管理態勢について

①リスク管理態勢、②収益構造および取引量に照らした十分な収益性の確保、③低スプレッド取引が自社の取引量や取引内容、財務状況に与える影響の把握、④システムその他の態勢、等について適切に管理できる態勢を整備できているか。

➡ 提示スプレッド(ドル円2銭など)はインターバンクスプレッドをもとにリスクに見合った適正な利潤が得られるよう合理的に定めており、特段の対応は必要なし



証拠金倍率の規制に関するSESC建議と一部報道について

■ 外国為替証拠金取引の証拠金倍率(レバレッジ)に関する当社の考え

▼ 4/24、4/25の報道内容

高レバレッジ(数百倍もの高倍率)
商品を取り扱う業者の増加

わずかな為替変動で損失になる
可能性がある投機的取引を抑制

証拠金倍率の上限を20~30倍
前後とする方向で調整する方針

SESCの建議(抜粋)

FX取引を取り扱う金融商品取引業者に対し、
**為替変動を勘案した水準の保証金の
預託を受けることを義務付ける等、**
適切な措置を講ずる必要がある。

適切なリスク管理態勢の構築の観点からも
高レバレッジの商品を提供するFX業者について適切な
措置を講じる必要がある旨の記載はあるものの、
具体的な証拠金倍率には言及せず



- ・お客様保護の観点から、ハイレバレッジコース(最大約100倍)の利用については、リスクに対するご理解およびFX取引経験が十分にあることを条件とし、利用を許可
- ・急激な相場変動時にお客様の損失を限定するための自動ロスカット制度を採用

現状の証拠金倍率は投機的取引を助長するものではなく、
当社グループのリスク管理態勢としても適切な態勢が構築できているものと判断

I .2009年3月期の決算及び事業の概況

II .2009年3月期の取組み

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 .2009年3月期の決算及び事業の概況





2009年3月期 連結決算総括

- 口座数は大きく拡大。前年度期末から4.5万口座増加し、9.2万口座を達成
- 外国為替取引高は商品性向上やホワイトラベル効果により6,641億通貨単位と大幅拡大
- 預り証拠金は金融危機等の影響による円高などから約16億円減の224億円となったものの、外国為替取引高は順調に拡大を果たしており、筋肉質の顧客基盤形成を実現
- 営業収益は10,772百万円と大幅な増収を実現

	2007/12期 【2007/1 ~ 2008/12】	2008/3期(変則)1年換算 【2008/1 ~ 2008/3】	2009/3期 【2008/4 ~ 2009/3】	前期比
顧客口座数	41,911口座	47,948口座	92,763口座	193.5%
預り証拠金	24,737百万円	24,061百万円	22,453百万円	93.3%
外国為替取引高	356,049百万通貨単位	350,420百万通貨単位 (87,605百万通貨単位×4)	664,183百万通貨単位	189.5%
営業収益	7,143百万円	6,708百万円 (1,677百万円×4)	10,772百万円	160.6%
経常利益	4,581百万円	3,688百万円 (922百万円×4)	4,303百万円	116.7%

※2008年3月期は変則決算のため、2009年3月期との通年比較のために取引高・営業収益・経常利益に関しては1年間に換算した数値(2008年3月期×4)との対比としております。



2009年3月期 第4四半期連結決算の総括とポイント

① 口座数は順調に拡大、預り証拠金は入金キャンペーンの反動で減少。

総口座数	92,763口座	2009/3期3Q比	16.6%増
預り証拠金	22,453百万円	2009/3期3Q比	28.7%減

② 外国為替顧客取引高は前四半期を上回り最高記録を再更新。

2009/1-3月取引高 約2,023億通貨単位 2008/10-12月比 4.4%増

③ 第4四半期(2009/1-3)の営業収益は3,167百万円、
経常利益は1,197百万円と好調に推移。

- ✓ 比較的高い変動率等の市場要因等により取引高は四半期で最高に
- ✓ 顧客へのサービス向上及び競争力確保のためのスプレッド縮小等により、取引高は増加したものの、昨年10月の記録的営業収益の反動もあり、営業収益は減少となった
- ✓ 取引高増に伴い、取引高により増減する変動費は増加。販管費は前四半期とほぼ同水準となったものの、営業収益の減少に伴い減益となった

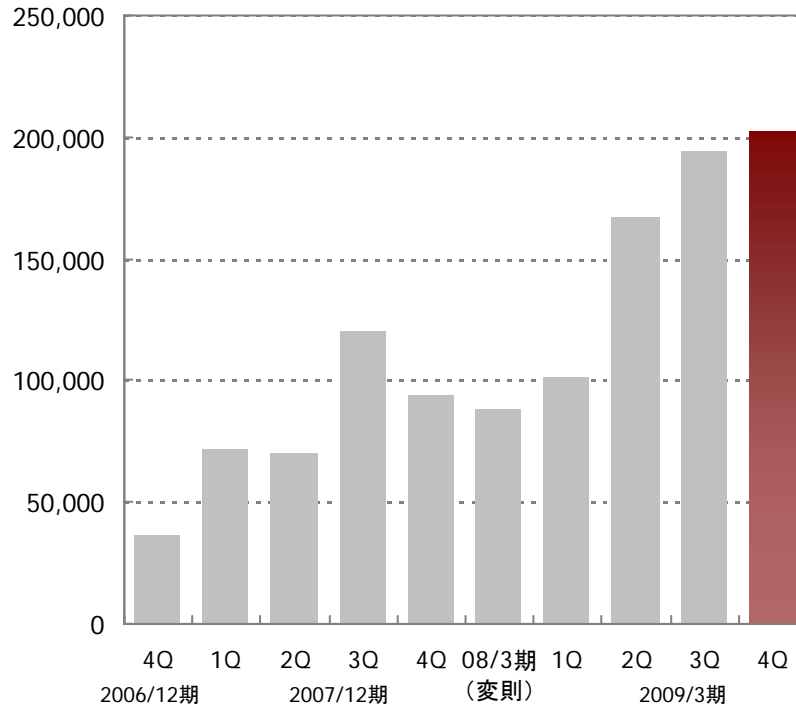


取引高と営業収益

Money Partners Group

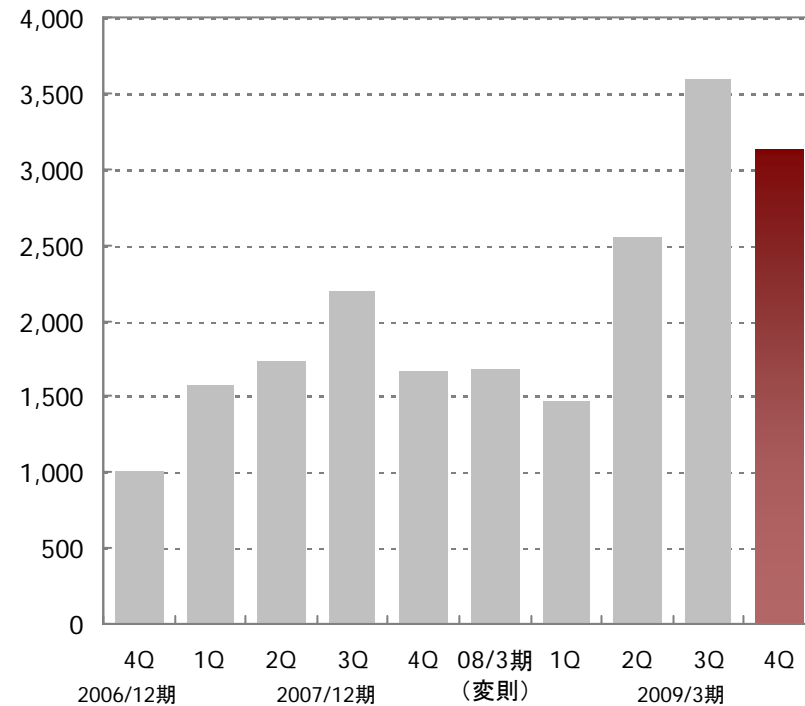
(百万通貨単位)

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)

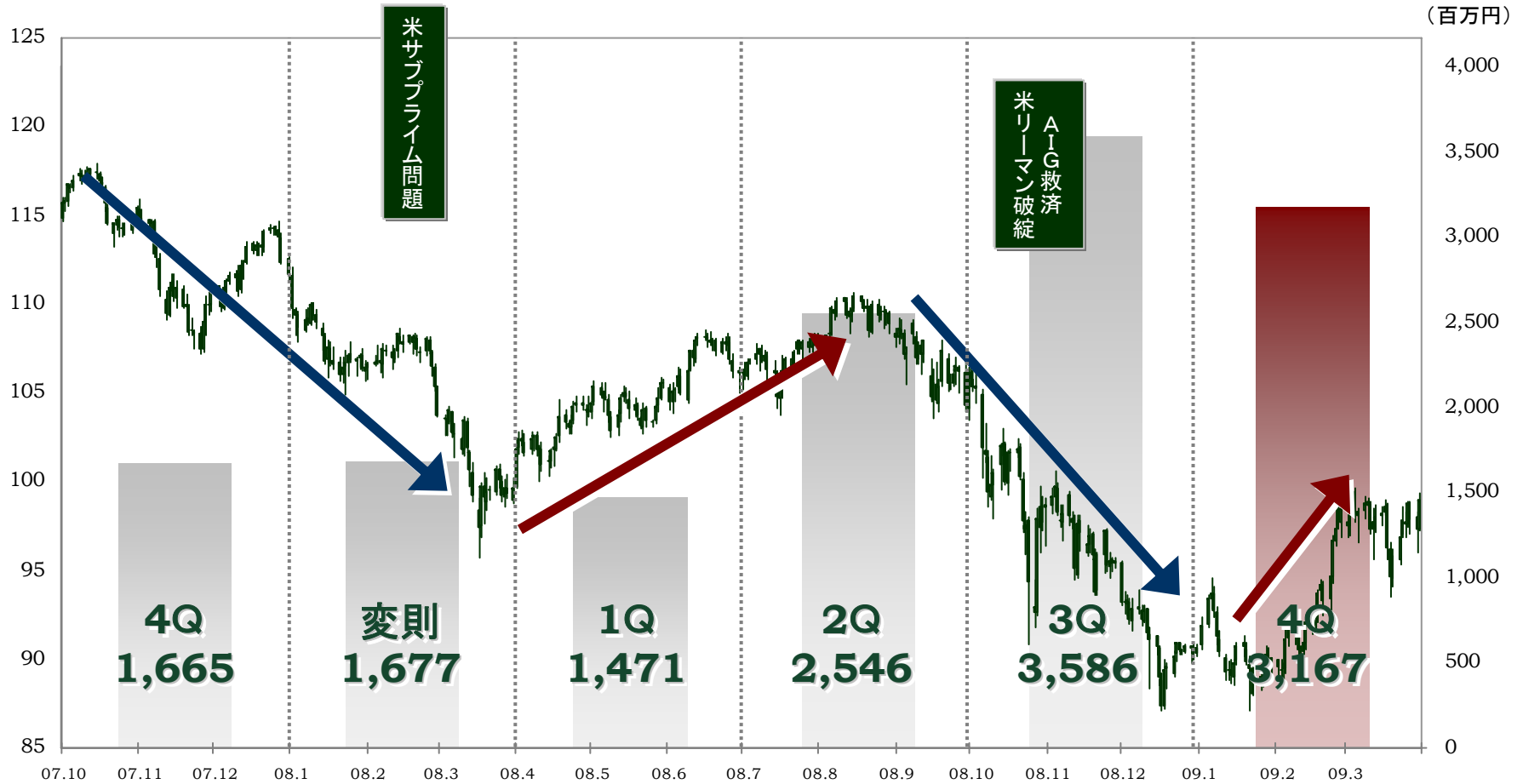
	06/12期 4Q	07/12期 1Q	07/12期 2Q	07/12期 3Q	07/12期 4Q	08/3期 (変則決算)	09/3期 1Q	09/3期 2Q	09/3期 3Q	09/3期 4Q
外国為替取引高	36,365	71,828	70,229	120,069	93,972	87,605	100,897	167,047	193,834	202,379
営業収益	1,003	1,568	1,723	2,186	1,665	1,677	1,471	2,546	3,586	3,167

スプレッドの縮小施策等により、取引高は前四半期比4.4%増となったが、若干の減収となった



市場環境と事業の動向

【 USD／JPY日足チャートと当社営業収益の推移】



日本の景気減速懸念や第3Qまでの円高局面の反動もあり、当第4四半期は、円安方向に進展
 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

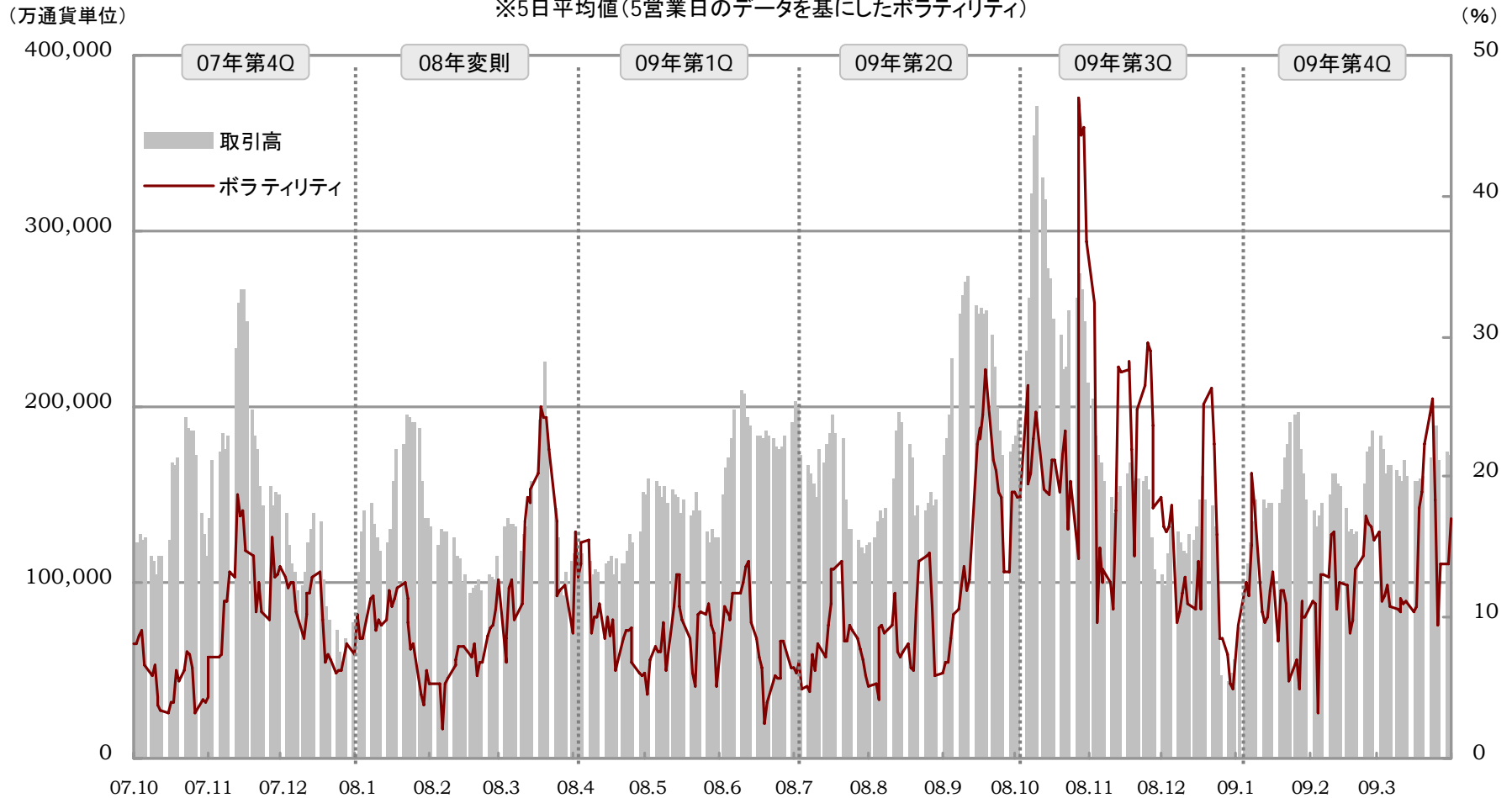


市場環境と事業の動向

Money Partners Group

【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)



2008年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も順調に推移



四半期業績推移

Money Partners Group

◆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
	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)	4Q (1月~3月)	
営業収益	2,186	1,665	1,677	1,471	2,546	3,586	3,167	△11.7%
受入手数料	1	0	1	1	0	1	0	△56.6%
トレーディング損益	2,158	1,640	1,649	1,445	2,511	3,570	3,096	△13.3%
金融収益	26	24	27	24	30	12	7	△40.6%
その他の売上高	-	-	-	1	3	2	63	2,153.0%
金融費用	0	0	0	0	0	0	0	△14.8%
売上原価							39	—
純営業収益	2,186	1,664	1,677	1,470	2,545	3,585	3,126	△12.8%
販売費・一般管理費	726	689	754	1,076	1,468	1,924	1,926	0.1%
営業利益	1,459	976	922	393	1,076	1,661	1,200	△27.8%
経常利益	1,430	972	922	393	1,053	1,659	1,197	△27.8%
税金等調整前四半期純利益	1,430	927	922	392	1,046	1,659	1,195	△28.0%
四半期純利益	880	594	585	287	663	1,024	826	△19.4%
営業収益経常利益率	65.5%	58.4%	55.0%	26.9%	41.4%	46.3%	37.8%	

1. 2009/3期第4Qは、顧客へのサービス向上及び競争力確保のためのスプレッド縮小等により、取引量は増加したものの、対前四半期では減収減益となった。
2. 販売費・一般管理費は、大型システムインフラ増強の一巡等に伴いほぼ横這いに



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)	4Q (1月~3月)	
取引関係費	346	635	1,083	1,092	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	255	人件費、その他の一部(顧問料等)
不動産関係費	266	262	261	275	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	171	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	100	変更なし
租税公課	27	33	7	13	その他の一部(租税公課)
貸倒引当金繰入れ	1	5	0	△2	第1四半期より発生
その他	22	16	21	19	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	1,926	

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
	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)	4Q (1月~3月)	
人件費	175	199	188	214	232	249	245	△1.6%
広告宣伝費	145	49	53	169	187	438	292	△33.5%
電算機費	171	164	184	281	364	334	337	1.0%
減価償却費	13	21	33	62	76	96	100	4.7%
支払手数料	82	63	67	98	389	561	728	29.9%
その他	138	190	226	250	218	245	222	△9.2%
販売費・一般管理費合計	726	689	754	1,076	1,468	1,924	1,926	0.1%

(※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. キャンペーン費用の減少等により、広告宣伝費は前四半期比146百万円減少。
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167百万円増加。
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と同水準。

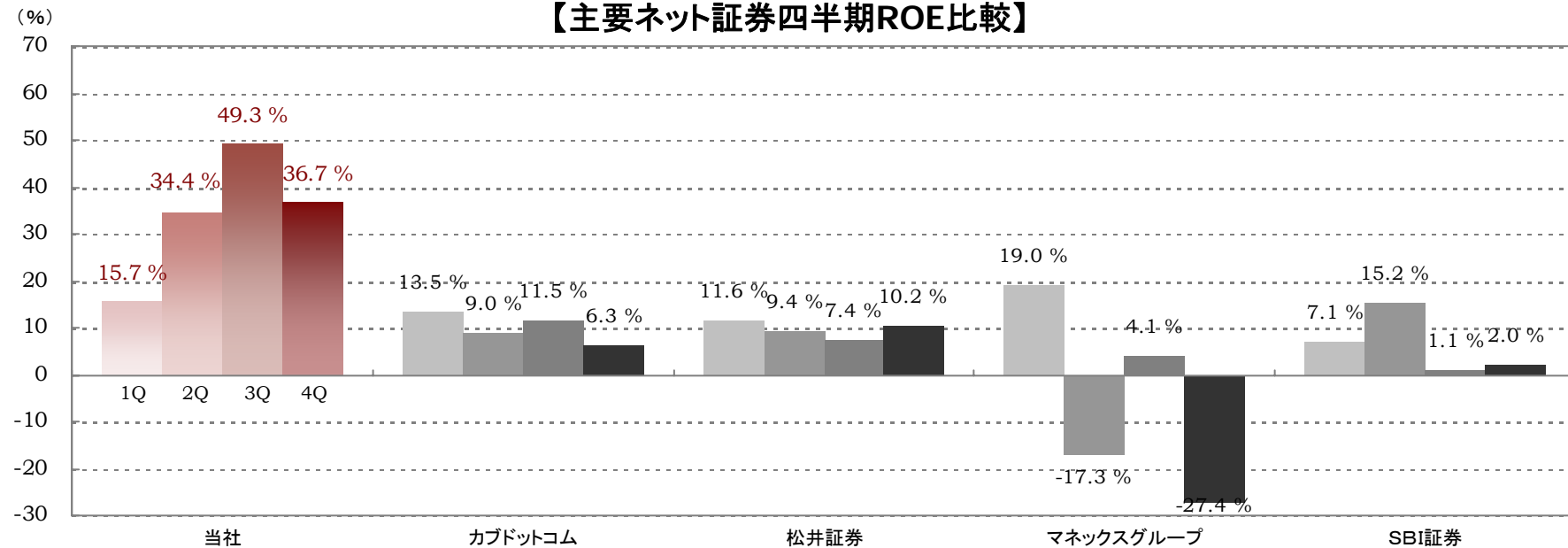


主要経営指標推移

単位:百万円

	2007/12期		2008/3期	2009/3期			
	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)	4Q (1月~3月)
ROE(自己資本利益率)※	56.1%	33.8%	32.1%	15.7%	34.4%	49.3%	36.7%
[参考]自己資本	6,724	7,035	7,226	7,376	8,045	8,584	9,433
営業収益経常利益率	65.5%	58.4%	55.0%	26.9%	41.4%	46.3%	37.8%

【主要ネット証券四半期ROE比較】

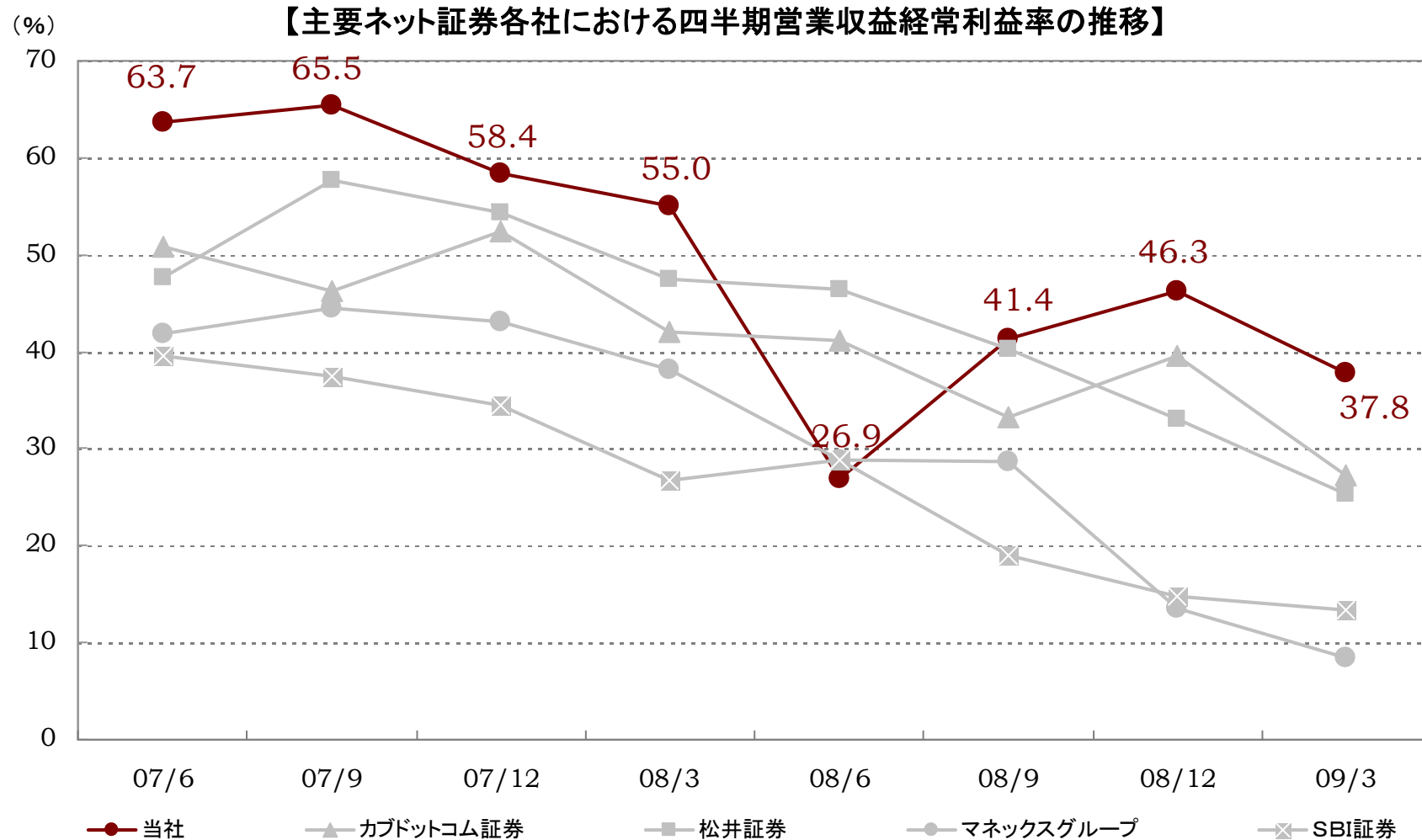


※:四半期ROEにつきましては、下記計算式により年換算して算出しております。

ROE(年換算)=(四半期純利益×4)÷((四半期期初自己資本+四半期末自己資本)÷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。

記録的為替変動があった第3Qを別にして、ROEは依然高い水準で順調に推移



変動費の増加に伴い、営業収益経常利益率は若干低下

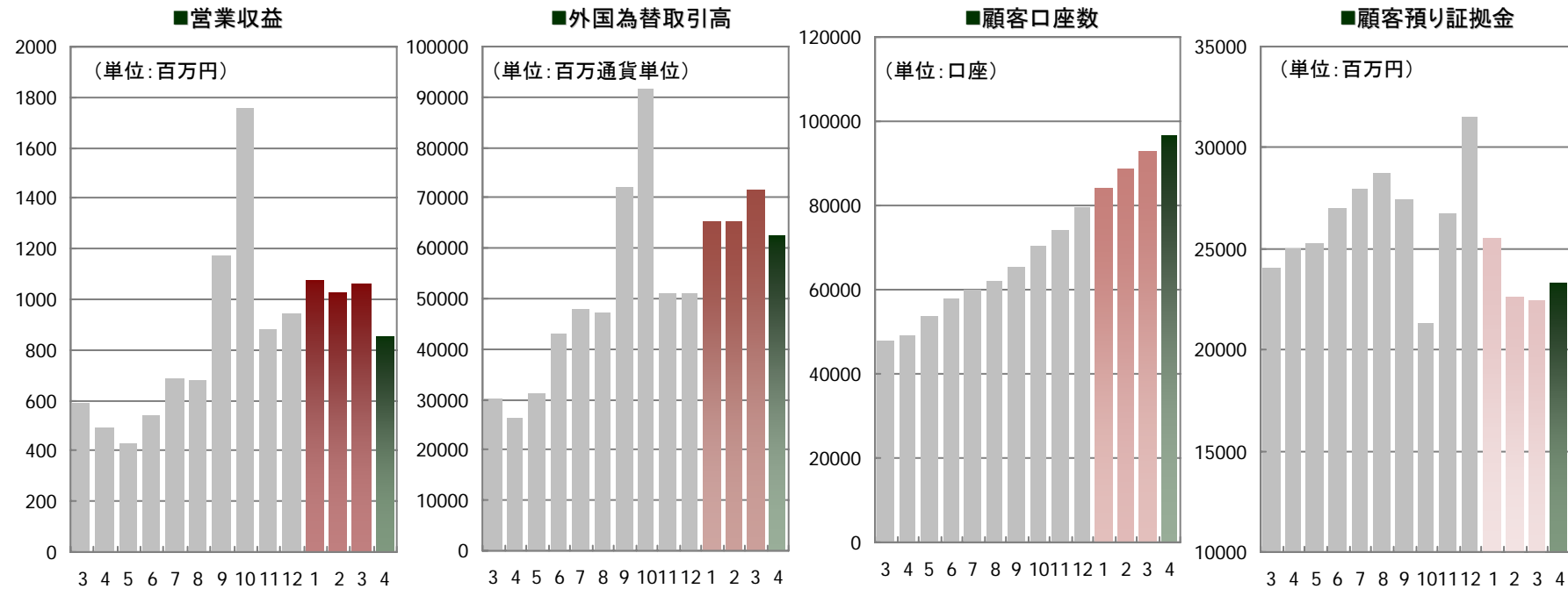


業績指標推移

Money Partners Group

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
営業収益(百万円)	591	494	431	544	690	682	1,173	1,756	885	945	1,073	1,029	1,024	851
取引高(百万通貨単位)	30,080	26,516	31,238	43,143	47,888	47,080	72,079	91,750	50,920	51,162	65,379	65,376	71,623	62,545
顧客口座数(口座)	47,948	49,092	53,559	57,858	60,183	62,190	65,463	70,603	74,337	79,569	84,100	88,675	92,763	96,660
顧客預り証拠金(百万円)	24,061	25,009	25,209	27,004	27,953	28,739	27,463	21,324	26,729	31,478	25,519	22,605	22,453	23,369

※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は着実に拡大

Ⅱ .2009年3月期の取組み





2009年3月期および第4四半期の主な取組み

システム関連の取組み

- ◆ 第2データセンターの本格運用開始と、第1データセンターの能力強化
- ◆ 基幹システム疎結合化によるシステム安定性の強化
- ◆ データベースのRAC化による耐障害性強化とロードバランサーのリプレイスによる負荷分散化

顧客向けサービス関連の取組み

- ◆ 継続的な取引ツールのバージョンアップ
「ハイパースピード」「パートナーズFXモバイル」「パートナーズFX webツール」「XFX」
- ◆ スプレッドのナロー化や建玉必要証拠金の一部引き下げ等の商品性の強化
- ◆ 代用有価証券サービスの充実やお客様専用振込口座の開設、指標アラートメール、MPボードなどユーザーオリエンテッドな新サービスを展開
- ◆ カバー先金融機関のシティバンク エヌ・エイ追加による更なるプライス提供力強化

顧客基盤拡大に向けての取組み

- ◆ 費用対効果を重視した効率的な口座獲得キャンペーンの展開
- ◆ 代用有価証券サービスの本格展開
- ◆ 『パートナーズ FX nano』及び『XFX』リリースによる顧客層の拡大
- ◆ DSソフト『マネパ1000万人のFXトレーニング』によるマーケティング準備

BtoBビジネスに関する取組み

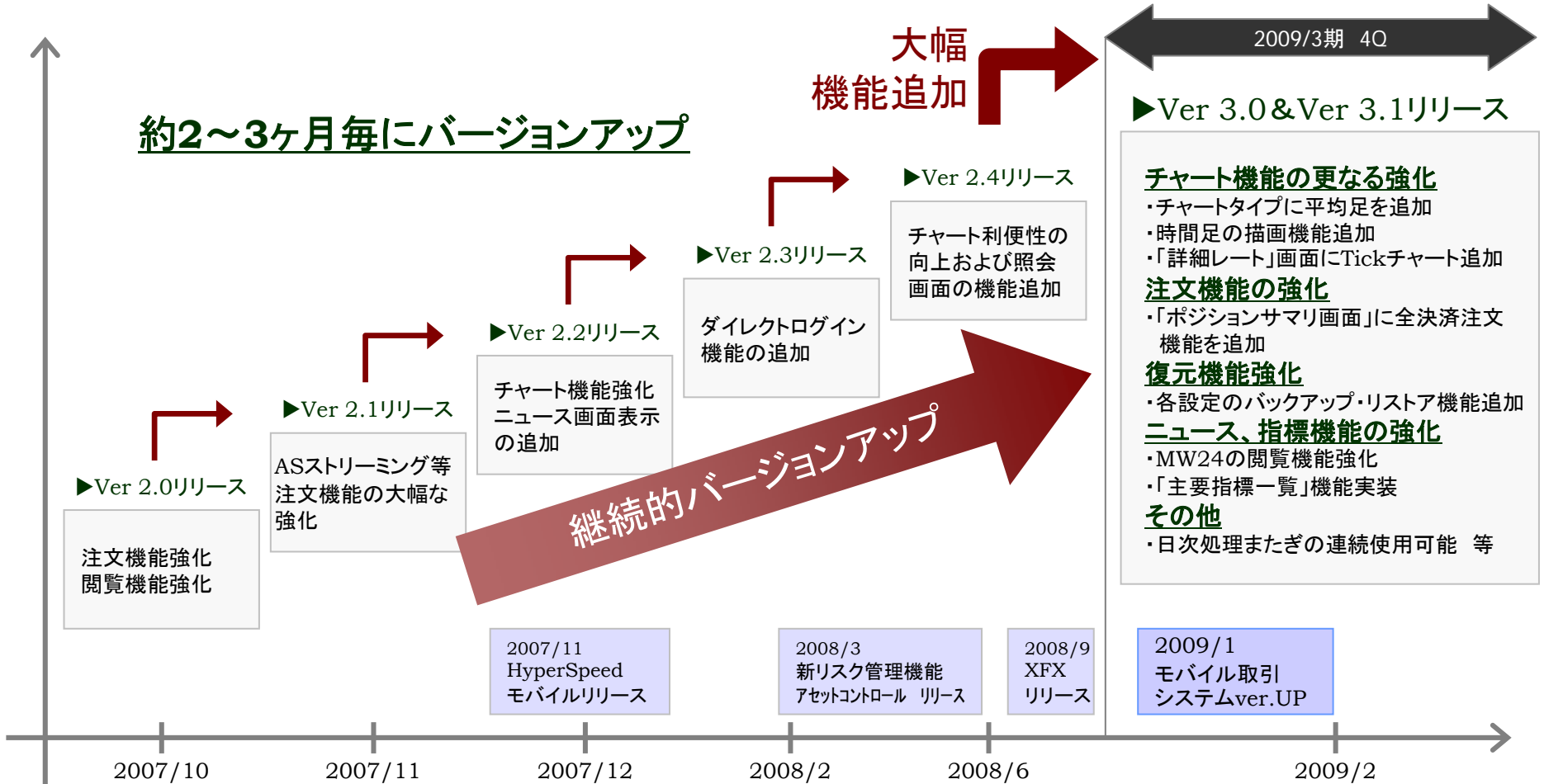
- ◆ 楽天証券向けホワイトラベルサービス開始およびその安定稼働の実現
- ◆ 大証FX(仮称)のシステム導入に関する業務コンサルティング
- ◆ ヤフー株式会社との業務委託ビジネスの展開



Money Partners Group

顧客向けサービス関連の取組み(第4四半期)

◆ 取引ツール『HYPER SPEED』を大幅バージョンアップ



常にユーザーのニーズを汲み取り、使いやすさ、取引のしやすさを追求



Money Partners Group

顧客向けサービス関連の取組み(第4四半期)

◆ 新サービス「指標アラートメール」開始

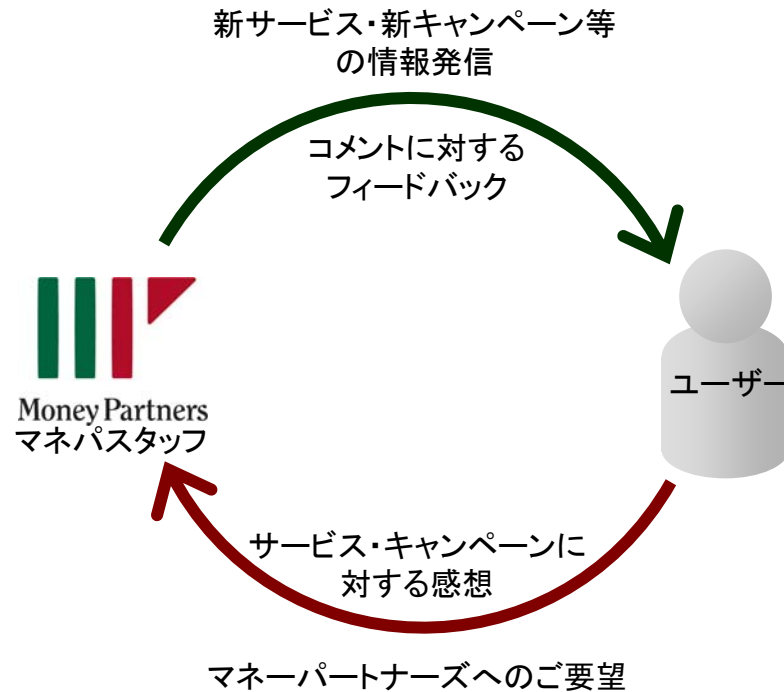


配信方法・内容の個別設定が可能

- コース指定
- 時間帯指定
- 国別指定
- 通知内容指定

重要経済指標の発表を逃さずフォローできる
仕組みをユーザーに提供し、利便性を向上

◆ インタラクティブコンテンツ「MPボード」の開始



「コメント欄」の設置により、
お客様との双方向のコミュニケーションを実現



Money Partners Group

顧客基盤拡大に向けての取組み(第4四半期)

◆ 口座開設キャンペーンとキャッシュバックキャンペーンを継続的に実施 【1月～3月のキャンペーン実施状況と顧客口座数推移】



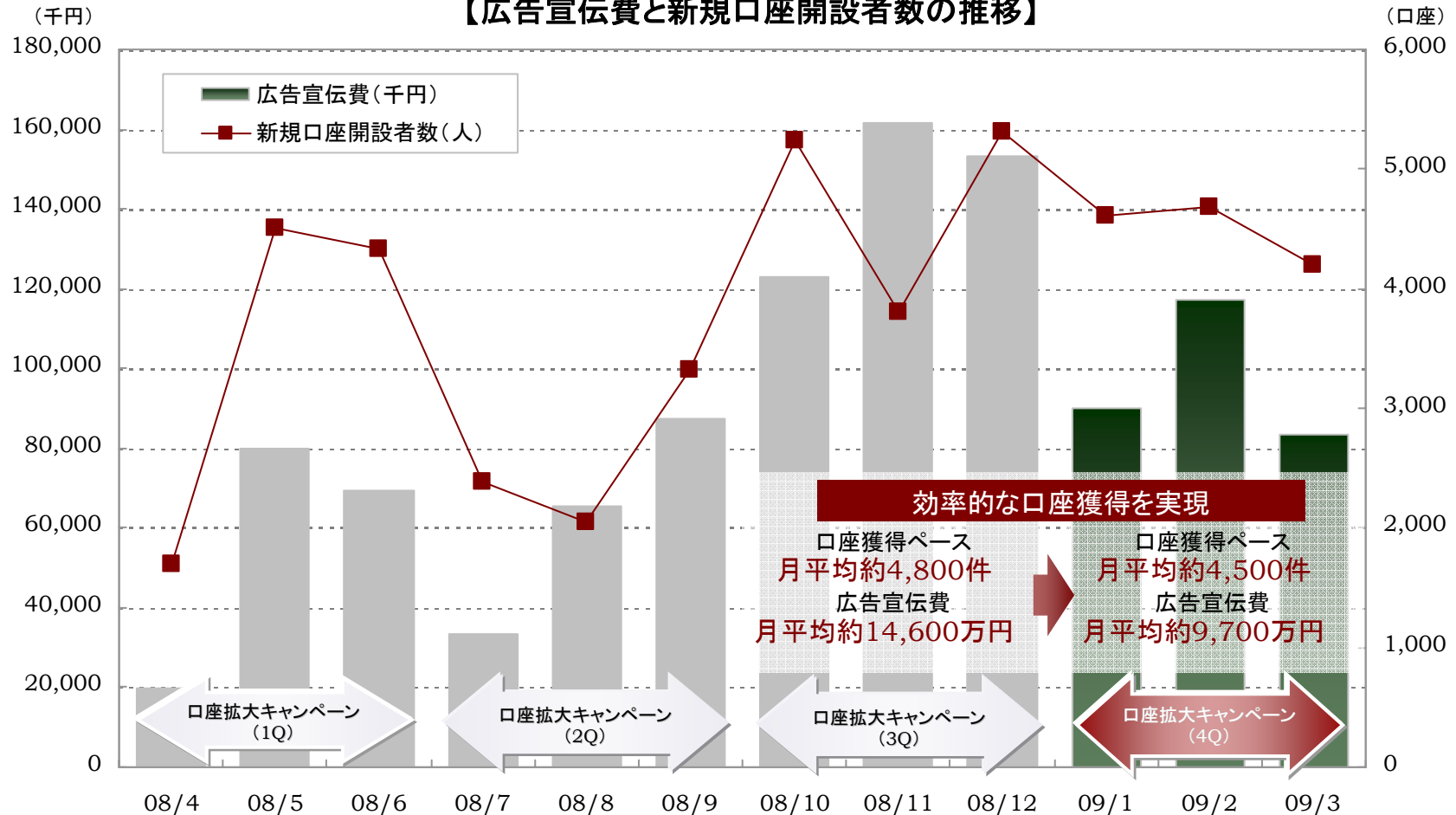
継続的なキャンペーン施策により、マネパの認知度や信頼性は着実に向上
新規口座開設の増加や取引量拡大等に寄与



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】



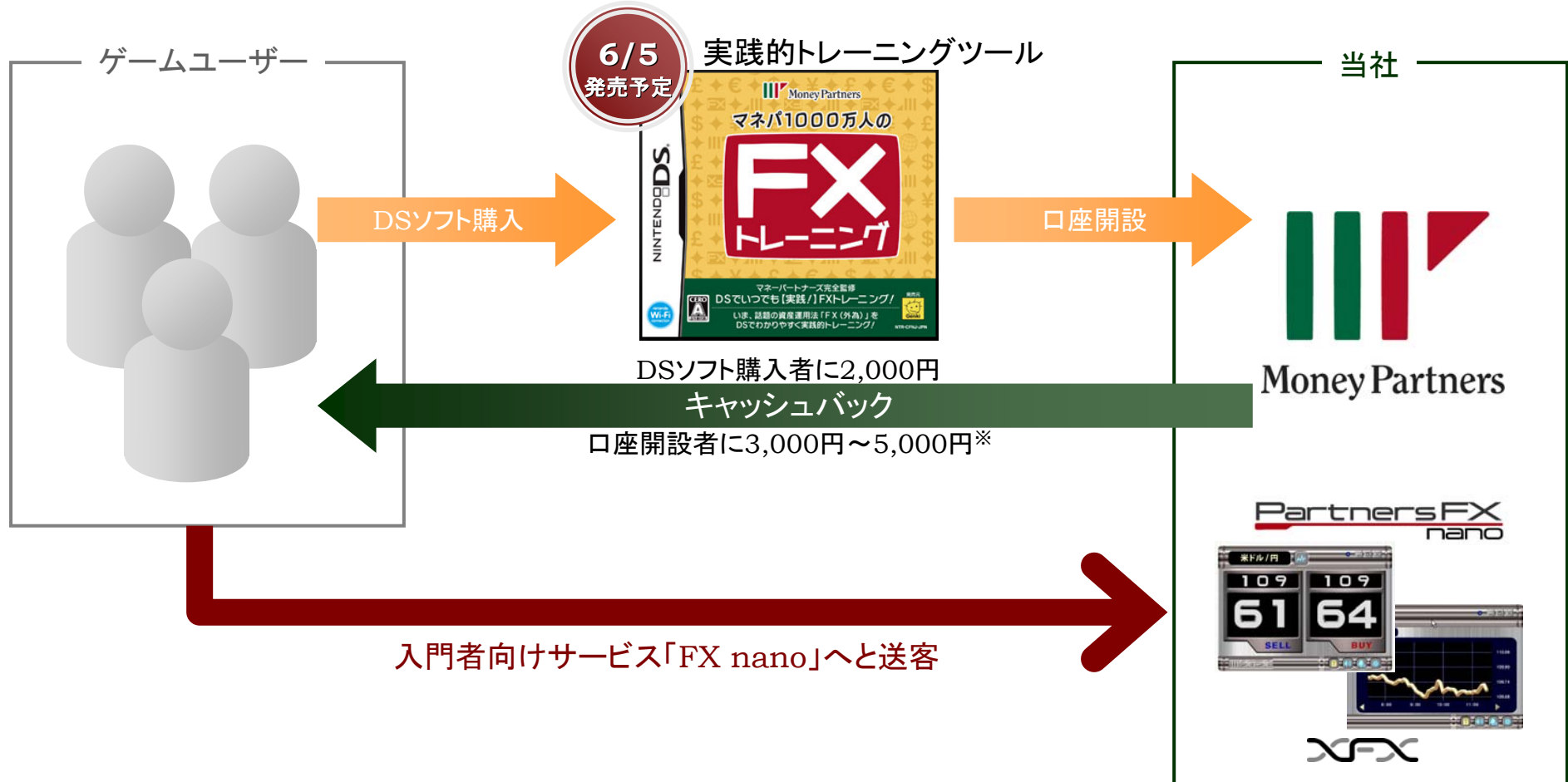
キャンペーンの費用対効果は向上し、口座獲得数は安定的に高い水準で推移



Money Partners Group

顧客基盤拡大に向けての取組み(第4四半期)

◆ DSソフト『マネパ1000万人のFXトレーニング』と口座開設を組み合わせたマーケティング



DSソフトをドアノックツールとして、ビギナー層向けマーケティングを展開

Ⅲ. 当社を取り巻く環境

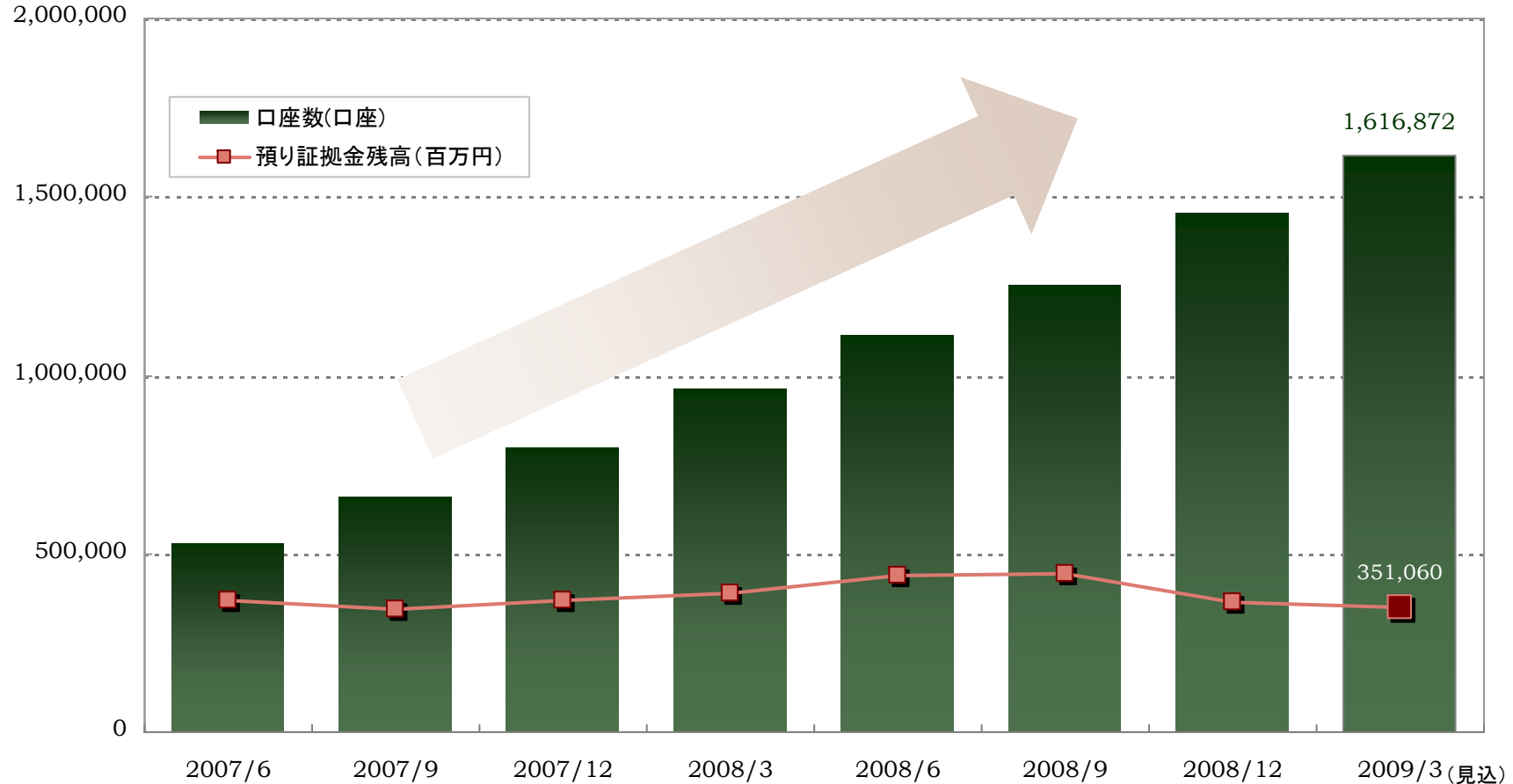




Money Partners Group

外為証拠金取引を巡る市場環境

FX市場は順調に推移



(口座数は2008年3月時点の口座数上位21社の合計、預り証拠金残高は2008年3月時点の証拠金残高上位16社の合計 各社ホームページ等公表データより当社作成)

口座数は順調に増加し、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

証券取引等監視委員会の建議と金融庁監督指針に対する当社の状況

区分管理の方法の
見直しについて

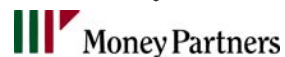
SESCの建議

保証金の管理方法を
金銭信託に限る等の
措置が必要

▼金融庁のFX業者監督指針▼

区分管理方法
金銭信託一本

に伴い監督上の留意事項等を明確化



顧客預り証拠金の
完全信託を導入済み

自動ロスカット
について

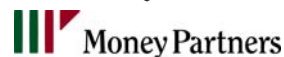
SESCの建議

ロスカットルールの
制定を義務付ける等
の措置が必要

▼金融庁のFX業者監督指針▼

ロスカットルールの
整備・遵守義務付

に伴い勧誘・説明態勢やリスク管理態勢に
関する監督上の留意事項等を明確化



自動ロスカットを
厳格に運用中

登録申請時の徴求書類等
の見直しについて

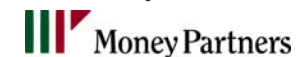
SESCの建議

申請書類記載内容が
虚偽でないことを裏付
ける措置が必要

▼金融庁のFX業者監督指針▼

登録拒否要件等の該
確認のための疎明資料

の提出を求める旨を明確化



臨店検査において
指摘事項なし

既に、実現・導入済みであり、若干の修正は必要となるものの、特段の対応の必要性はなし

IV. 今後の戦略及び重点課題





Money Partners Group

重点課題①ブランディングの強化・推進

- 今まで使っていなかった新しいメディアを活用したブランディング強化施策を推進

Money Partners 安心・信頼

ゲーム

DSソフト「マネパ1000万人のFXトレーニング」

マス広告

テレビCM等の展開による認知度向上

インターネット

大手ポータルサイトからの露出アップ

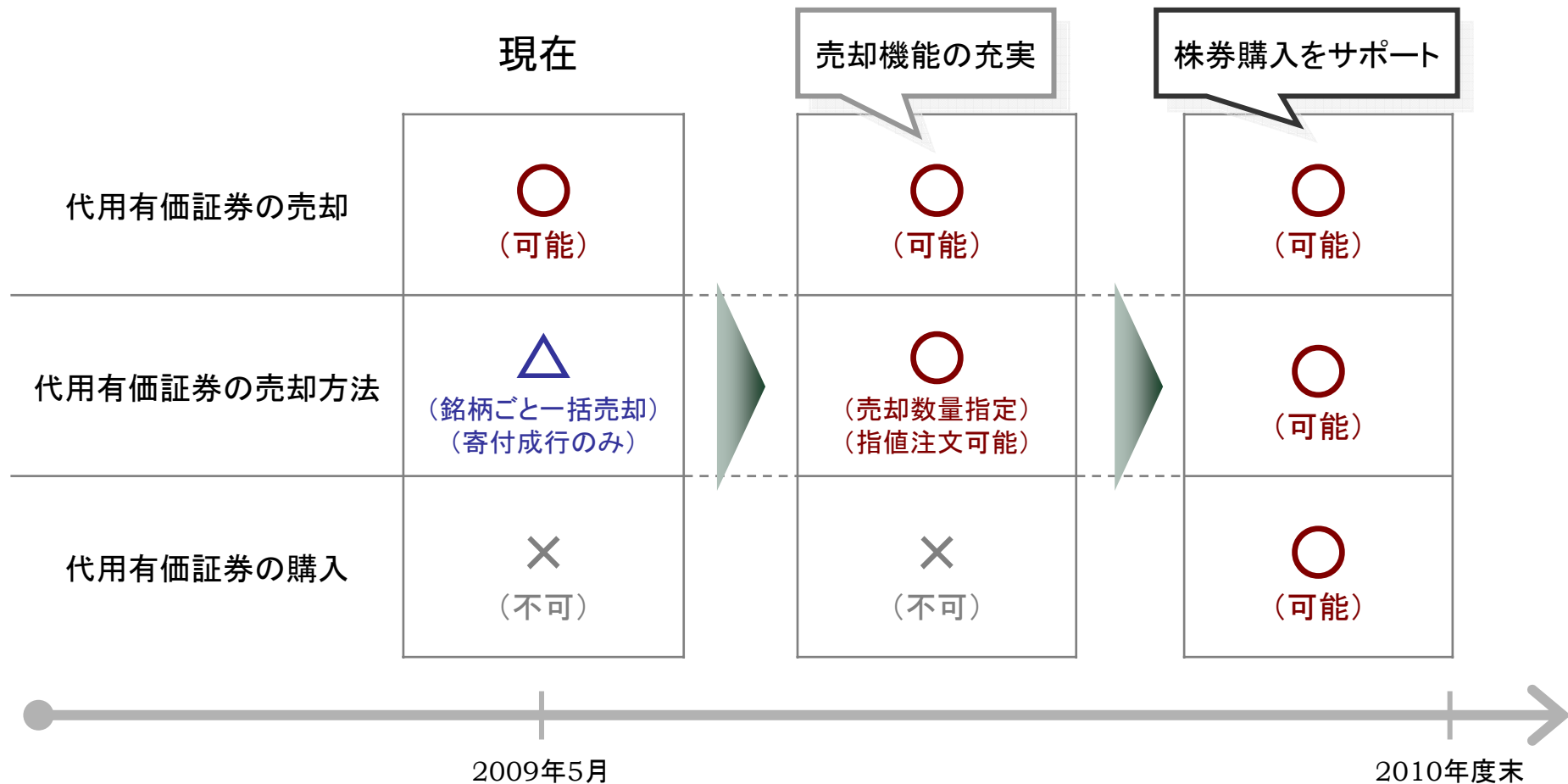
マネパブランドの訴求



どのFX会社よりも、誠実でしっかりしている会社と見てもらえるようなブランド確立を目指す

重点課題②代用有価証券サービスの利便性向上

- 年度内を目処に、代用有価証券サービスについてインターネットからの利用を充実させる



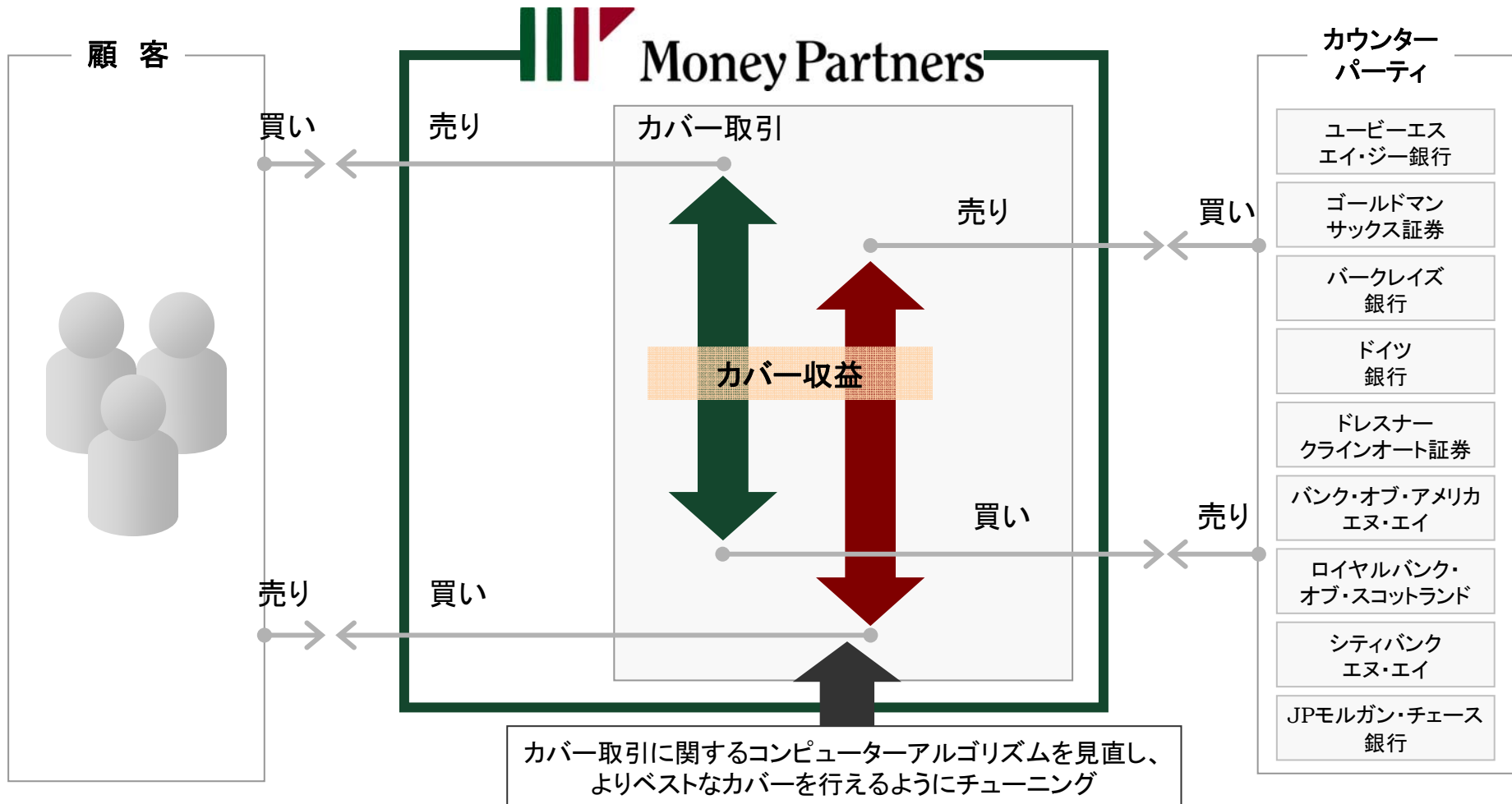
当社FXサービスの利便性向上を目的とし、株式決済のフルネット化を目指す



Money Partners Group

重点課題③カバーアルゴリズムの筋肉質化

- カバーアルゴリズムを継続的に見直し、効率化を追求する



カバー取引の効率化によって、さらなる収益力の向上を図る



Money Partners Group

重点課題④BtoBビジネスの更なる強化

- 様々な形でのFXビジネスBtoB展開を模索



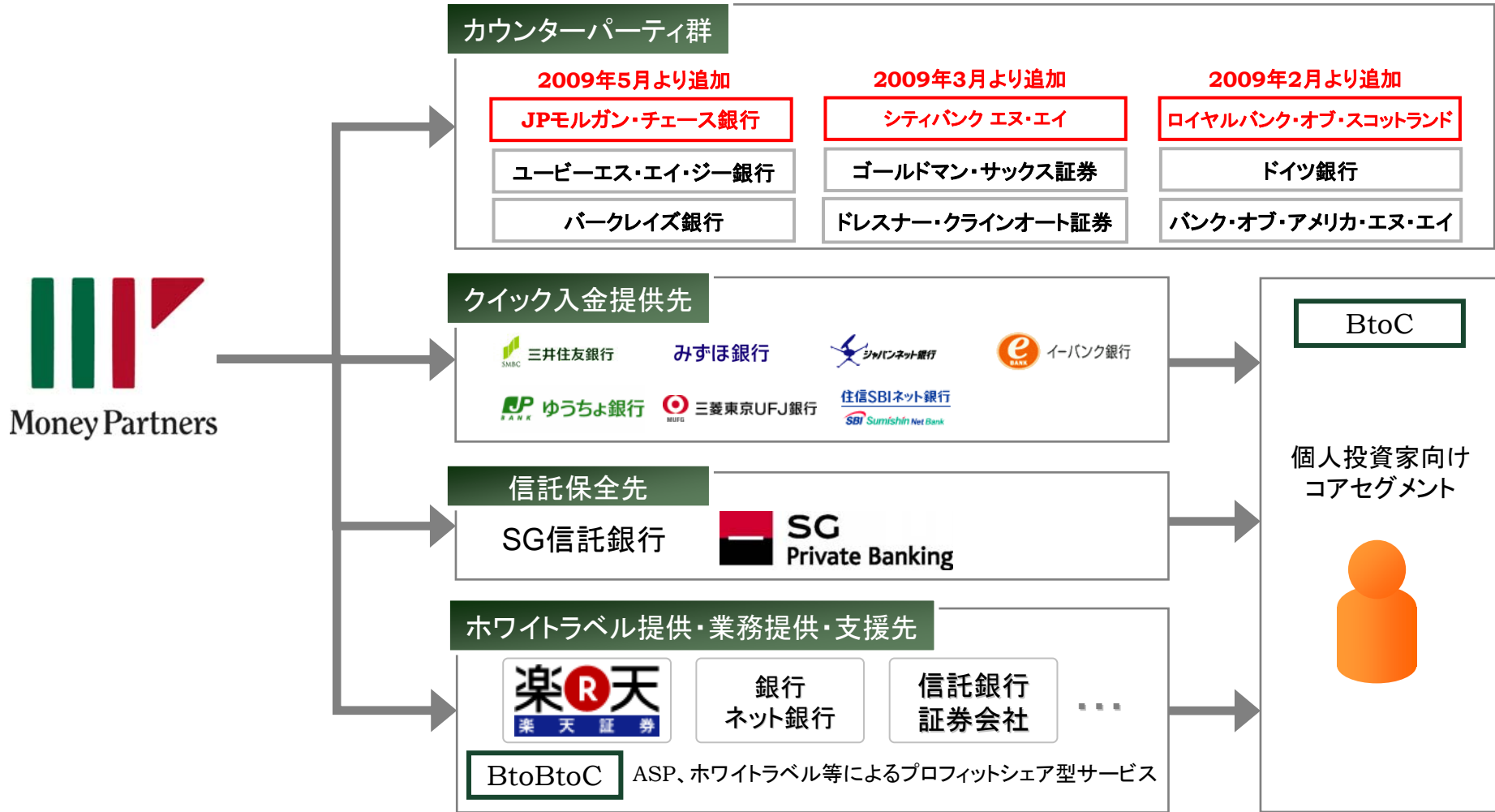
当社グループの持つ経営資源を有効活用し、FX業界でのシェア拡大を図る



Money Partners Group

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



コーポレートアライアンスの拡大によりビジネスシナジーを強化



Money Partners Group

中長期的な経営戦略～ビジネス基盤の強化・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の特性を活かした新ビジネスの展開



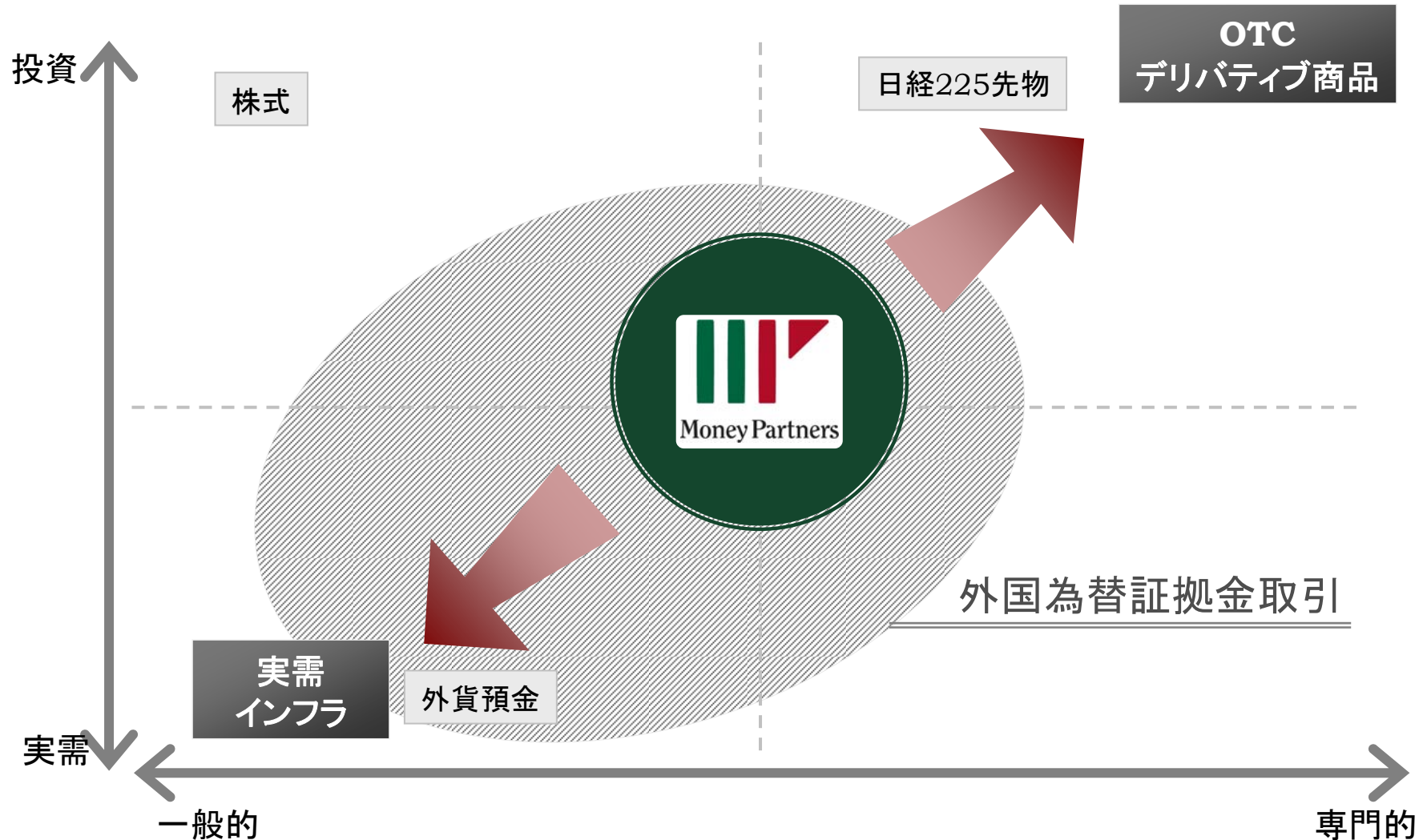
顧客基盤と収益力をさらに強化し、ビジネスの拡大を図る



Money Partners Group

中長期的な経営戦略～目指すべきポジション

- 外国為替における実需インフラを目指す
- 新たなOTCデリバティブ商品の模索による収益源の創出を目指す



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(2008年4月～2009年3月)のROEは33.6%

- ・厳しい環境下でも順調に当期純利益を計上、ネット証券各社を超える水準へ。
- ・営業収益の拡大及び更なる経営の効率化により、更に高水準のROEの達成を目指す。

※:2009年3月期ROEにつきましては、下記計算式により算出しております。
$$ROE = (2009年3月期当期純利益) \div ((2009年3月期期首自己資本 + 期末自己資本) \div 2) \times 100$$

▶ 2009年3月期(2008年4月～2009年3月)の営業収益経常利益率は40.0%

- ・適切な収益構造の構築を図ることで、高水準の営業収益経常利益率を維持。
- ・システム関連費用等の先行投資が一巡し、利益率の維持・向上に寄与。



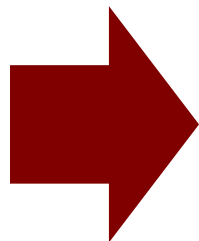
株主還元について

利益配分に関する基本方針を変更し、利益還元の充実を決定

旧利益還元方針(2008/3期まで)

配当性向: 連結当期純利益の25%を目処

配当機会: 期末のみ(年1回)



新利益還元方針(2009/3期以降)

配当性向: 連結当期純利益の30%を目処

配当機会: 中間および期末(年2回)

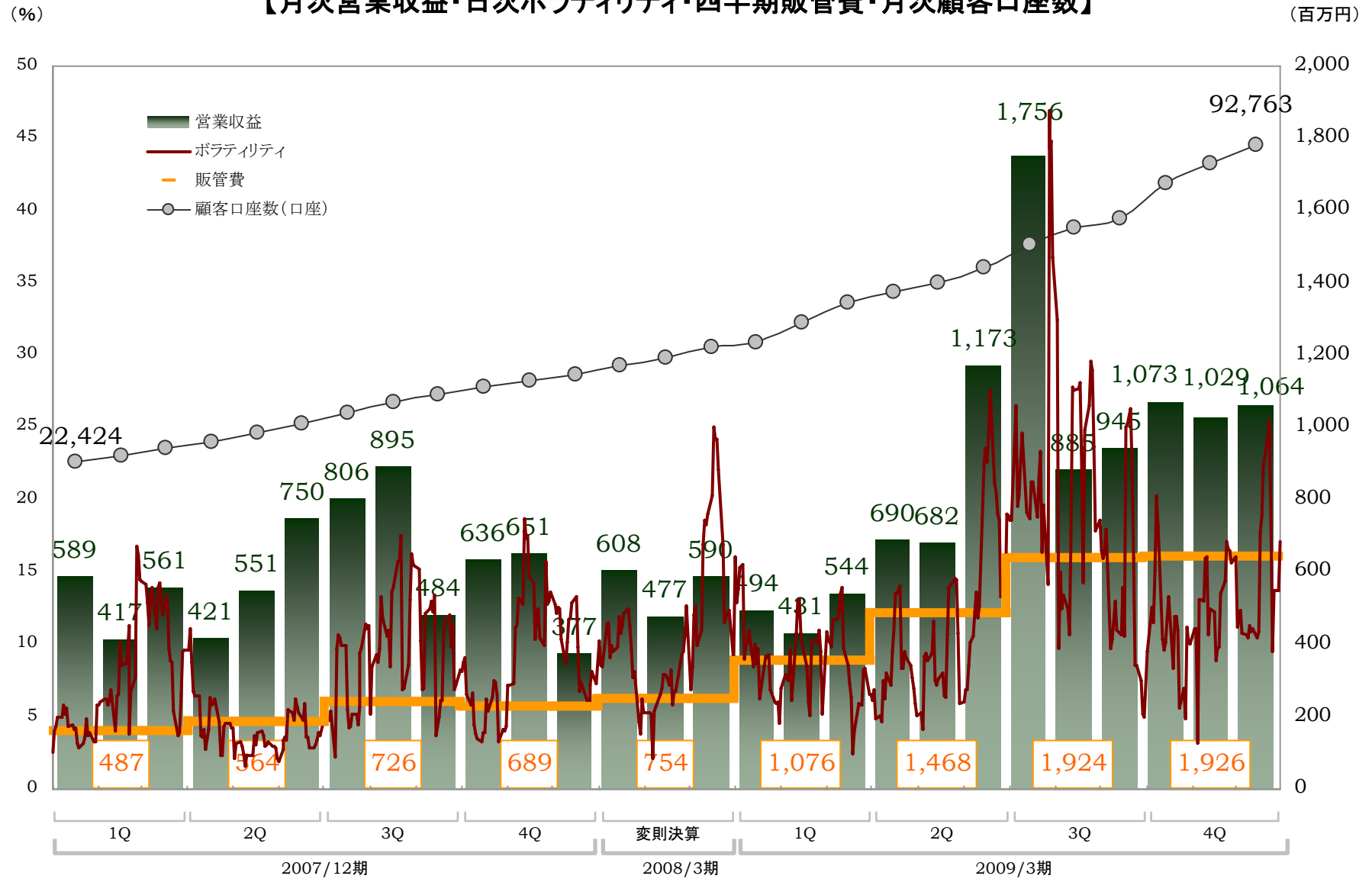
当社株式を長期保有していただいている株主の皆様に対し、配当性向の引き上げによる利益還元の強化と、年2回の配当実施による利益還元機会の充実を図り、株主利益の最大化を目指してまいります。

	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	826
配当金の総額 (百万円)	709				146	848			
期末発行済株 式総数(株)	317,490(※1)				317,760	320,040(内、自己株式5,623)			
1株当たり 配当金	2,233円(※2)				460円	2,700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 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21年3月31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 17億68百万円 (2009年3月31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	□ 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



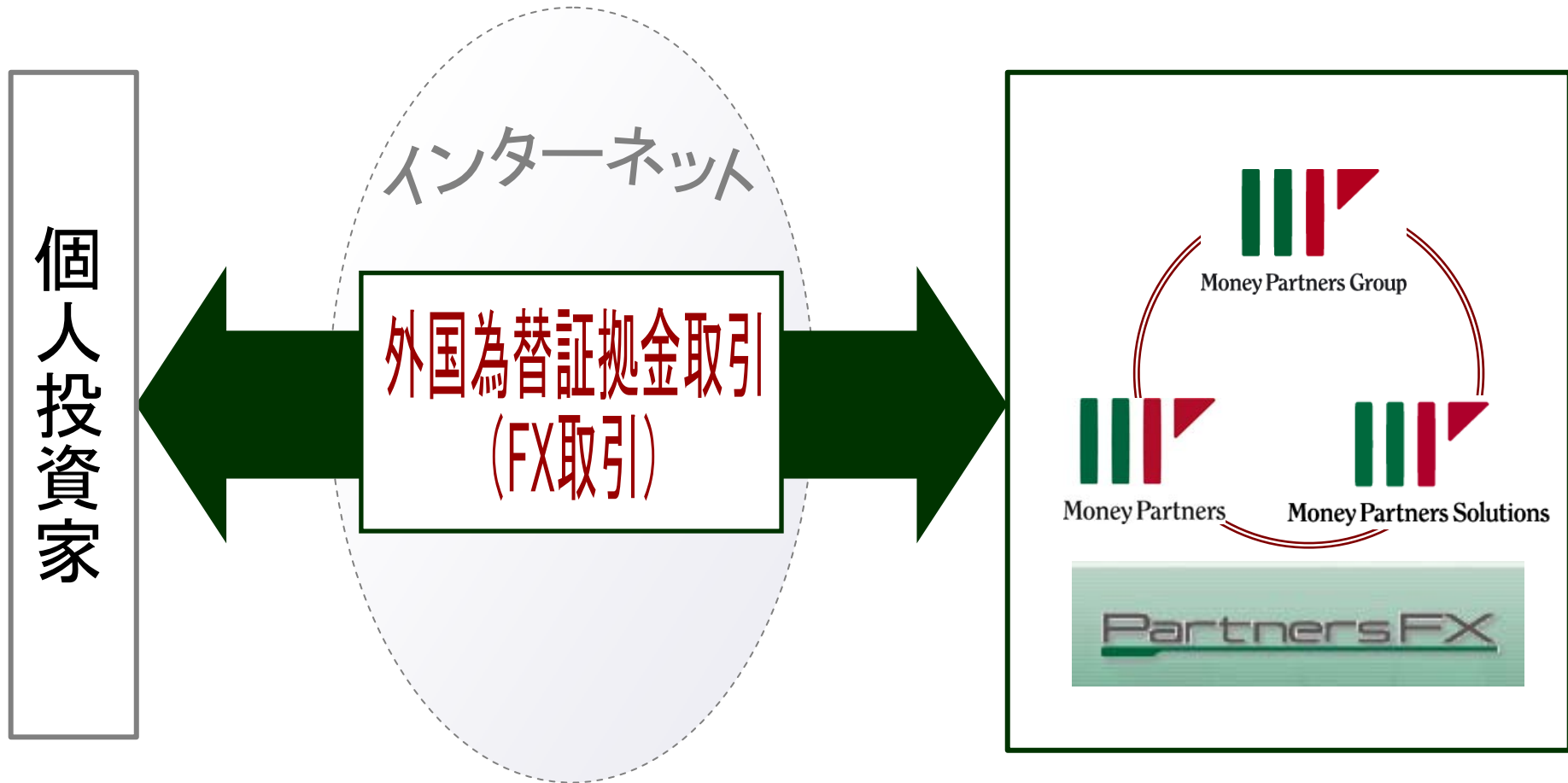
業者の乱立と淘汰（600社→100社強）

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。

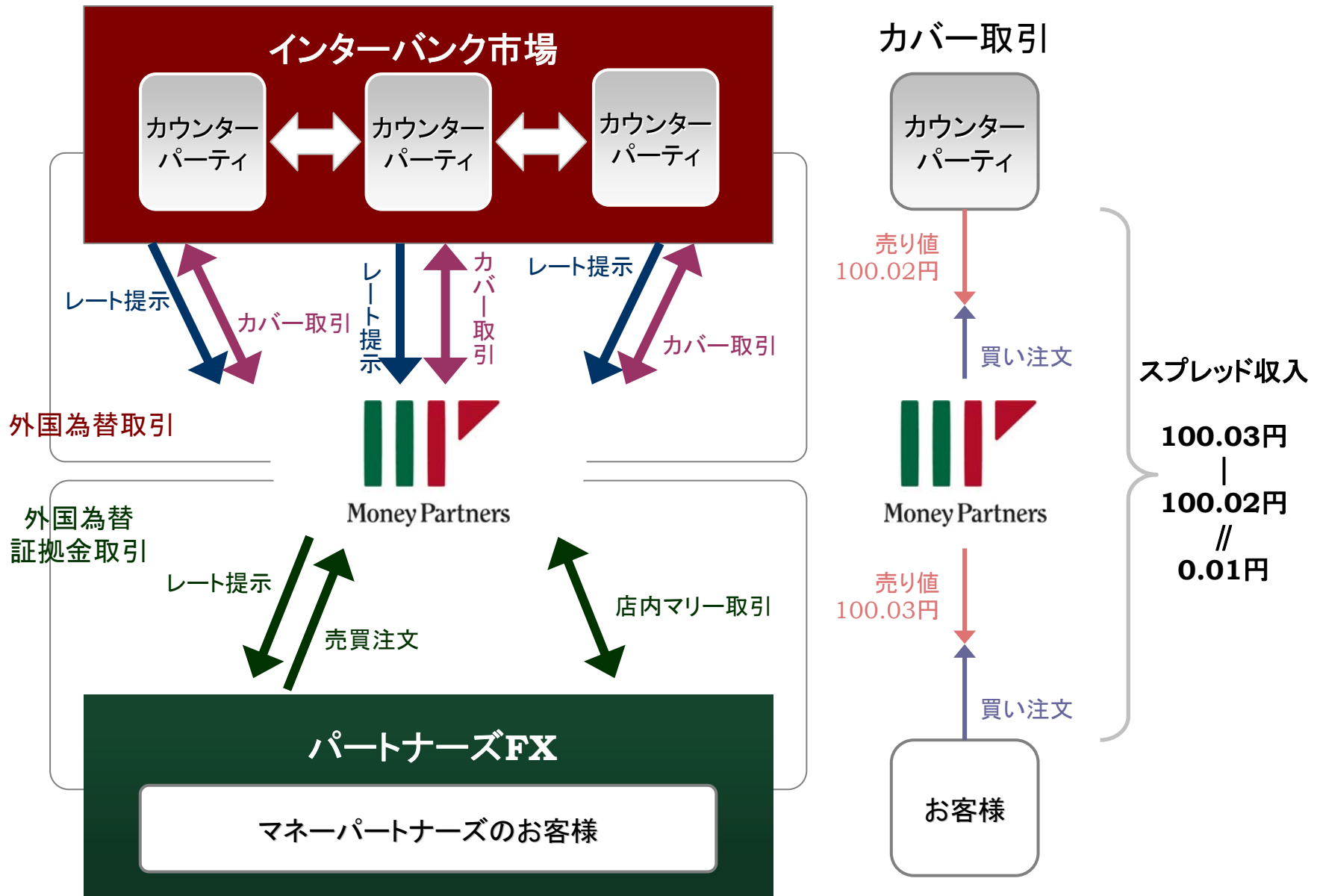


当社グループは、業界最高レベルの商品性を誇る個人向けFXのご提供を軸とした事業展開を行っております。
当社グループは、他の金融機関へのホワイトラベル提供(ASPビジネス)も行っております。
当社グループはFXにとどまらず、OTCデリバティブの分野において、新たな事業機会に積極的に取り組んでまいります。



Money Partners Group

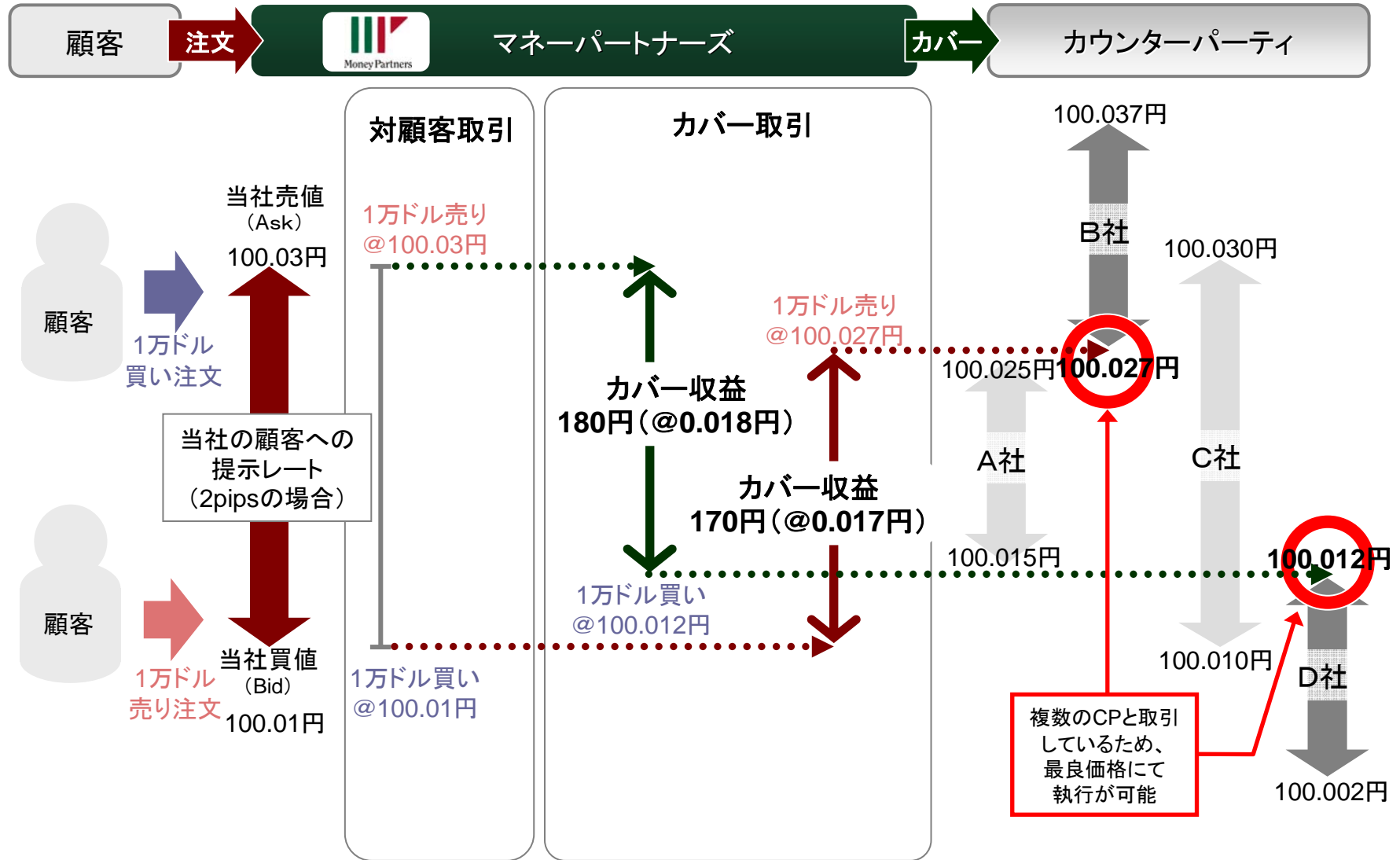
マネーパートナーズの収益構造





Money Partners Group

マネーパートナーズの収益構造

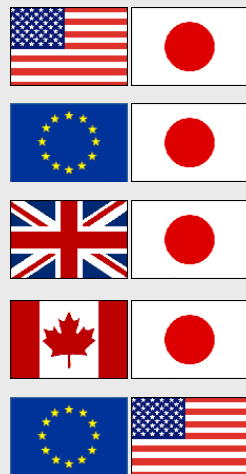


マネーパートナーズの取扱い通貨ペアと売買高比率

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



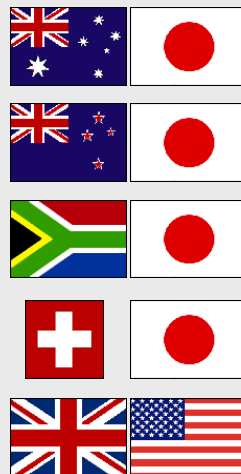
USDJPY
米ドル円

EURJPY
ユーロ円

GBPJPY
英ポンド円

CADJPY
カナダドル円

EURUSD
ユーロ米ドル



AUDJPY
豪ドル円

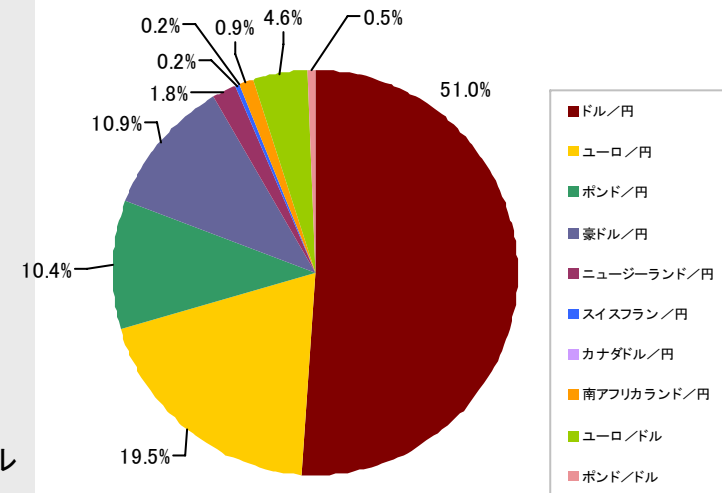
NZDJPY
NZドル円

ZARJPY
南アランド円

CHFJPY
スイスフラン円

GBPUSD
英ポンド米ドル

下記グラフは当社の2009年1月-3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**

- ✓ 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

**顧客重視の姿勢から
生み出される
高い商品性**

- ✓ 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】

	PartnersFX	PartnersFX nano
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 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5月13日