

2010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



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、2010年2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グループにより2010年2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。



Money Partners Group

信託保全先の変更について

- 当社信託保全先スキームにおける信託保全先を変更し、2行体制へと移行

変更前 (2010年1月28日まで)



改正内閣府令に完全適合し、将来的な顧客の増加、取引の増加に耐えうるより完成度の高い信託保全スキームに変更

変更後 (2010年1月29日から)

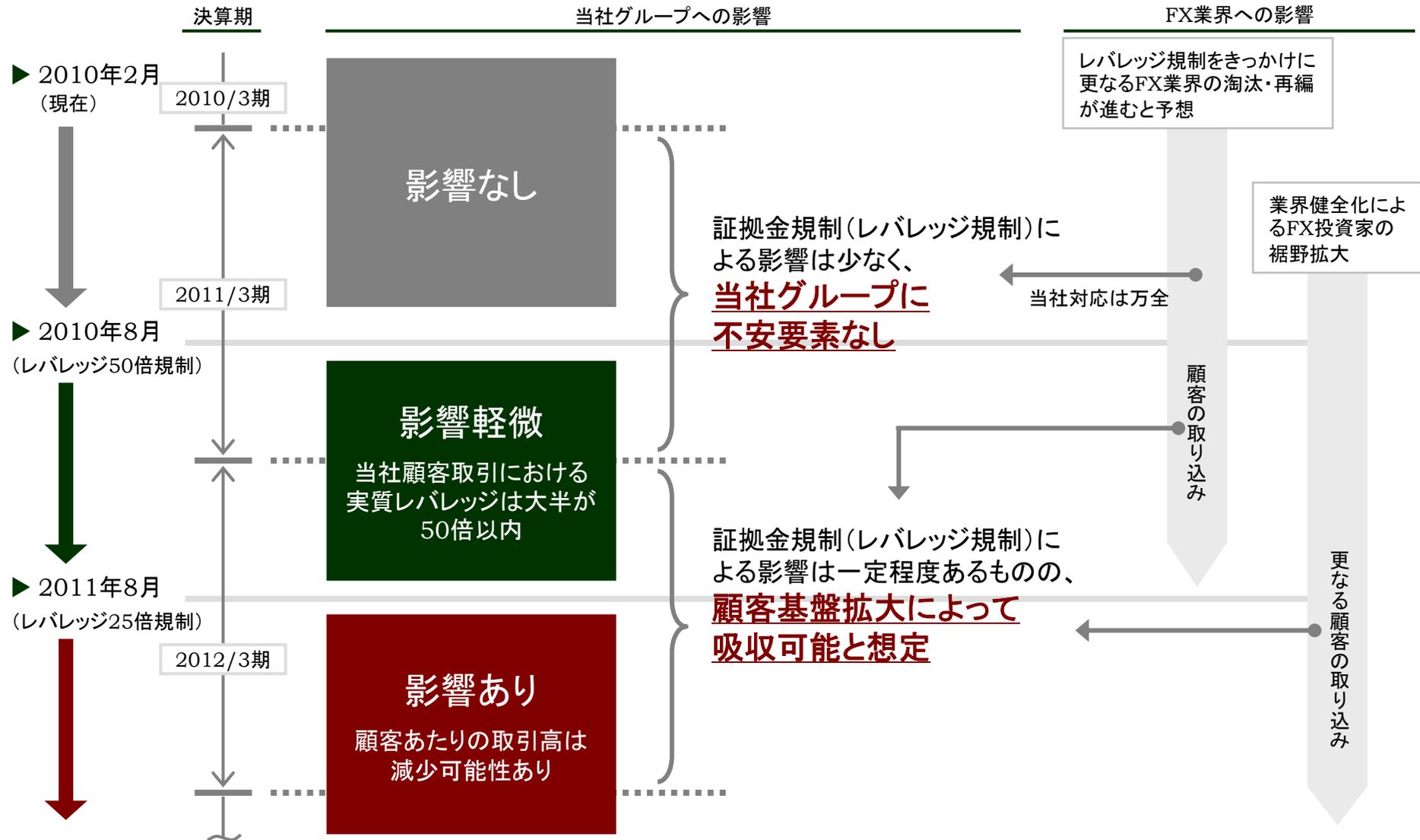


(※)顧客から預託を受けた金銭または保証金に実現損益、評価損益、スワップ損益、約定済みの注文に係る未払い手数料を加減算した額(従来と同様)



証拠金規制への当社グループの対応

■ 証拠金規制(レバレッジ規制)の当社グループへの影響と対応



I .2010年3月期第3四半期の決算及び事業の概況

II .2010年3月期第3四半期の取組み

III .今後の戦略及び重点課題

IV .当社の経営目標及び株主還元について

参考資料

I .2010年3月期第3四半期の決算及び事業の概況





2010年3月期第3四半期 連結決算の総括とポイント

① 口座数は順調に増加。預り証拠金は買建玉減少の影響で255億円に減少。

総口座数	123,278口座	2010/3期2Q比	8.8%増
預り証拠金	25,557百万円	2010/3期2Q比	6.4%減

② 外国為替取引高は223,243百万通貨単位と前四半期比で大幅増加。

2009/10-12月取引高 約2,232億通貨単位 2009/7-9月比 21.3%増

③ 第3四半期(2009/10-12)の営業収益は2,404百万円、
経常利益は295百万円となった。

- ✓ ボラティリティは総じて低位で推移したものの、ドル/円の取引高が大幅に増加した影響等により、取引高全体としては前四半期比21.1%の増加となった
- ✓ 相対的に収益性の低い通貨ペアであるドル/円の取引高の割合が高い水準となったこと等から、取引高当たりの収益性が低下し、前四半期比で約0.1億の微増にとどまった
- ✓ 前四半期に比べ取引高に連動する変動費や広告宣伝費が増加したため、その他経費はほぼ横ばいとなったものの販管費は約1.8億円の増加、経常利益ベースでは約1.8億円の減収となった

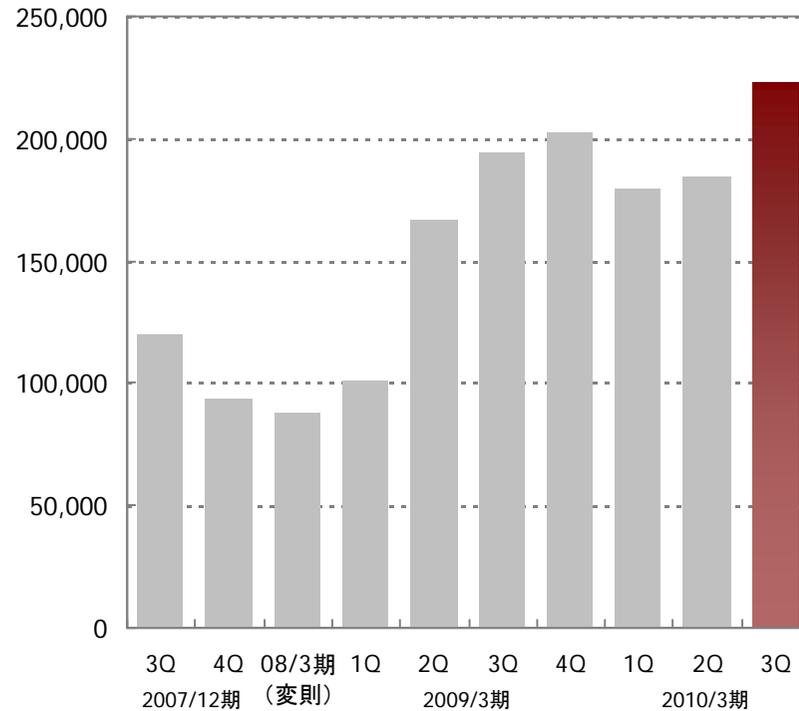


取引高と営業収益

Money Partners Group

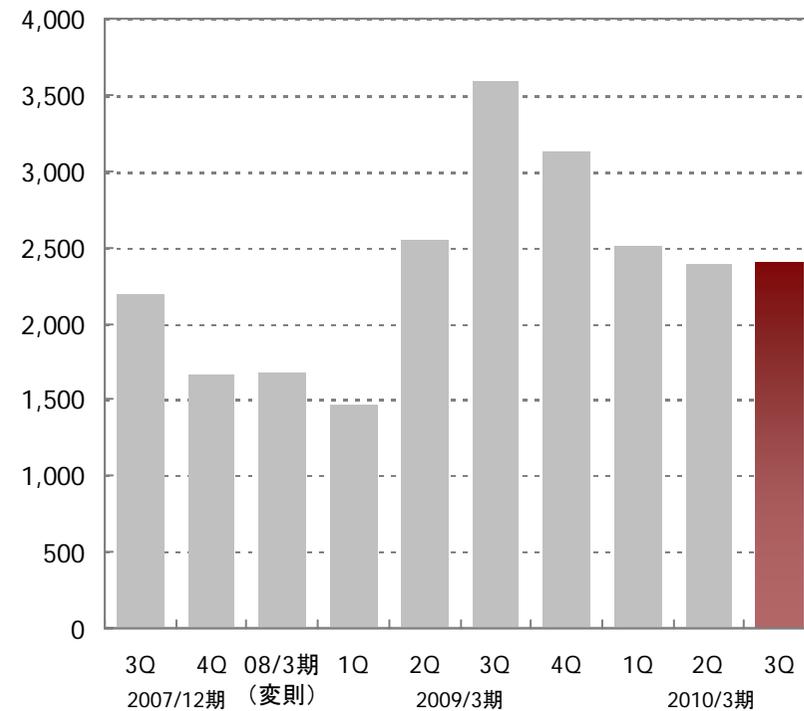
(百万通貨単位)

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)

	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	10/3期 1Q	10/3期 2Q	10/3期 3Q
外国為替取引高	120,069	93,972	87,605	100,897	167,047	193,834	202,379	179,617	184,039	223,243
営業収益	2,186	1,665	1,677	1,471	2,546	3,586	3,167	2,509	2,394	2,404

前四半期比で取引高は21.1%増となったものの、
取引高当たりの収益性の低下等により営業収益は0.4%増にとどまった

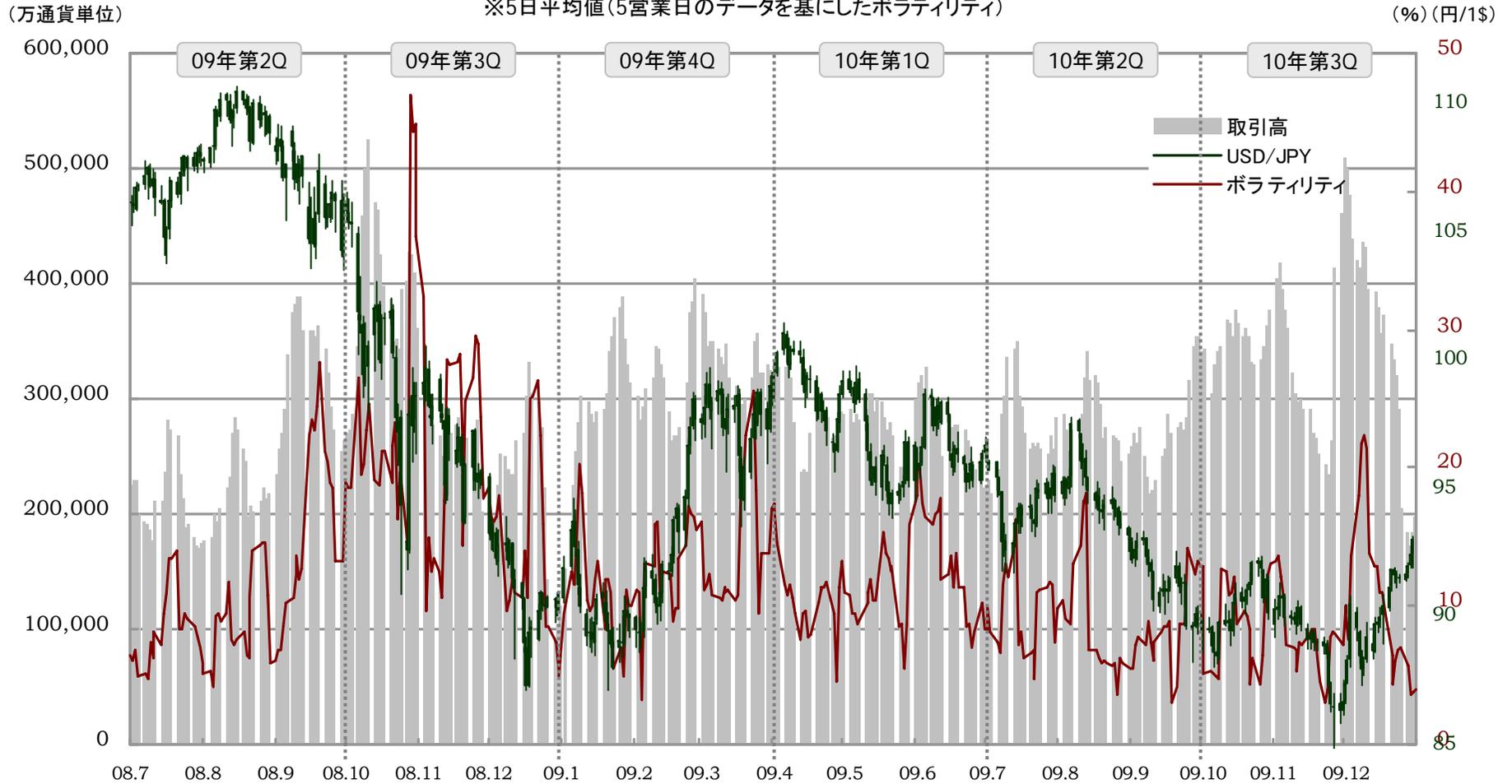


市場環境と事業の動向

Money Partners Group

【取引高・ドル円ボラティリティ・ドル円日足データの推移】

※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)

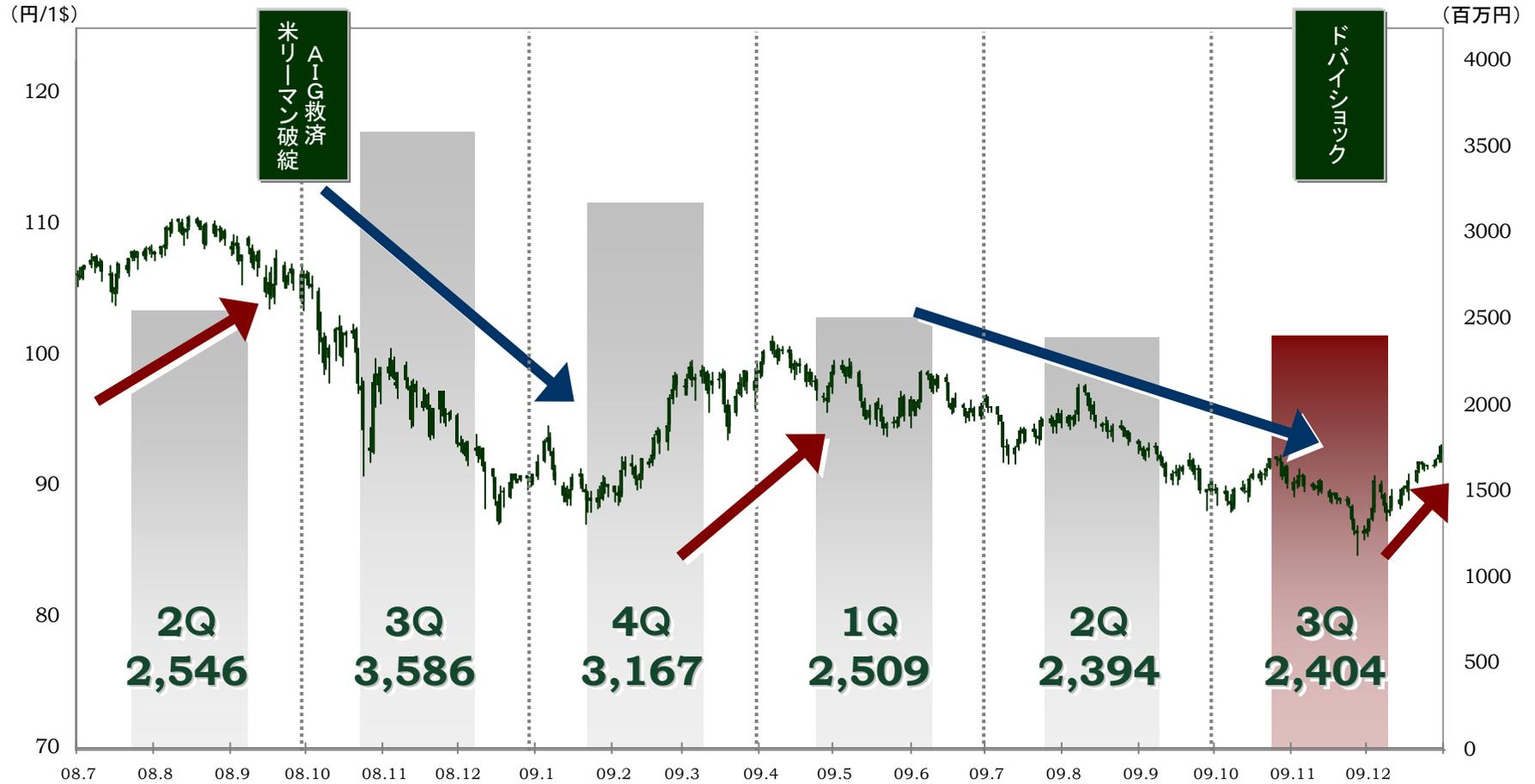


当四半期のボラティリティは、11月下旬のドバイ・ショックとその反動の影響等で一時的に高まる場面もあったが、総じて低調に推移した



市場環境と事業の動向

【 USD／JPY日足チャートと営業収益の推移】



当四半期はドル／円が約14年振りに84円台をつける等、ドル安円高傾向で推移
 ドル安円高局面では、ドル買建の取引が増加する形となった



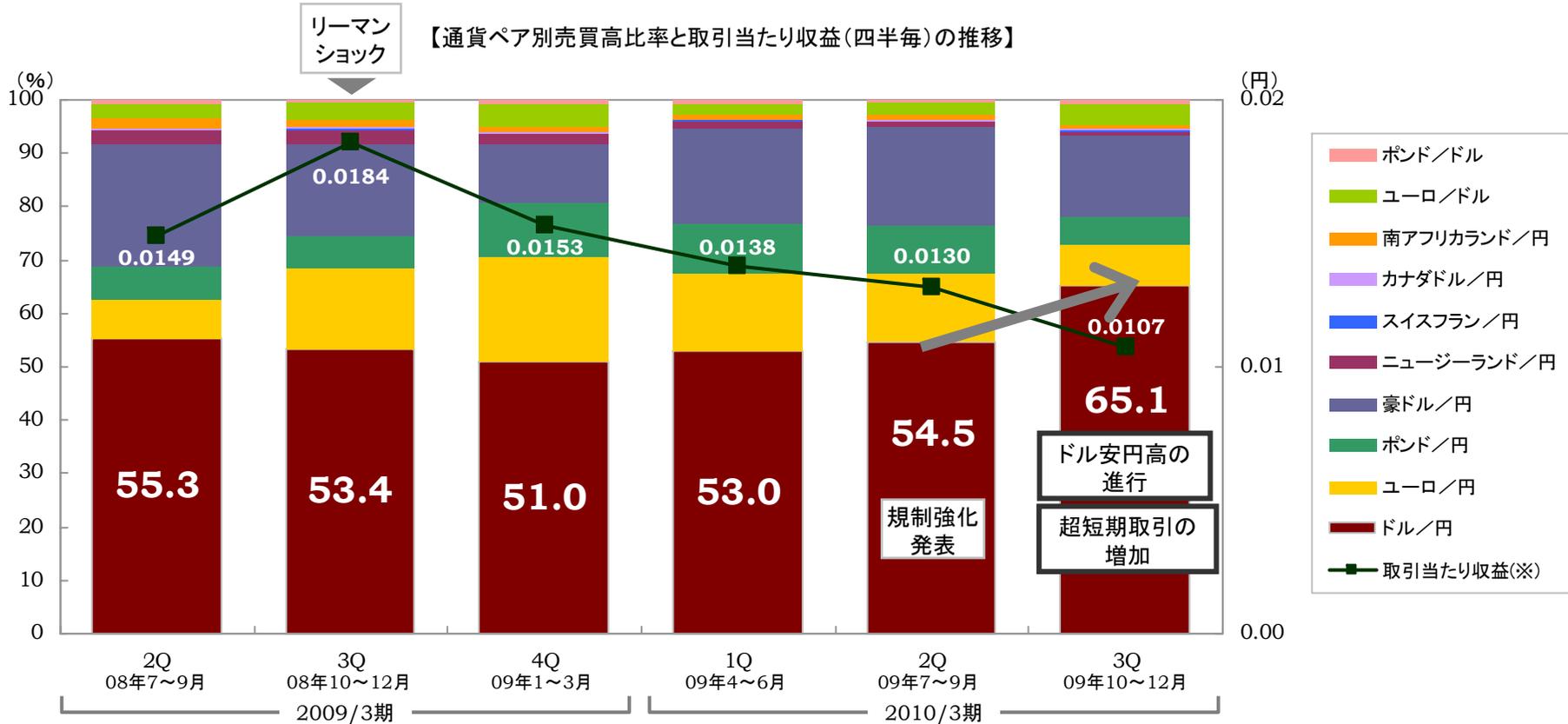
取引当たり収益性低下の要因

Money Partners Group

要因1 相対的に収益性の低い通貨ペア(米ドル/円)の割合増加

要因2 大口超短期取引の増加による大幅な取引高の増加

取引高当たりの収益性低下



今後は、顧客基盤拡大、取引高拡大を狙った柔軟な戦略と
継続的なカバーアルゴリズム強化による収益性の向上により営業収益の拡大を図る。



四半期業績推移

Money Partners Group

◆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

	2008/3期	2009/3期				2010/3期			前四半期 対比増減
	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)	1Q (4月~6月)	2Q (7月~9月)	3Q (10月~12月)	
営業収益	1,677	1,471	2,546	3,586	3,167	2,509	2,394	2,404	0.4%
受入手数料	1	1	0	1	0	0	0	0	10.9%
トレーディング損益	1,649	1,445	2,511	3,570	3,096	2,480	2,382	2,381	△0.1%
金融収益	27	24	30	12	7	3	5	4	△22.6%
その他の売上高	-	1	3	2	63	24	5	18	251.4%
金融費用	0	0	0	0	0	0	0	0	△25.7%
売上原価					39	17	3	10	246.5%
純営業収益	1,677	1,470	2,545	3,585	3,126	2,490	2,390	2,392	0.1%
販売費・一般管理費	754	1,076	1,468	1,924	1,926	1,856	1,912	2,095	9.6%
営業利益	922	393	1,076	1,661	1,200	634	477	297	△37.7%
経常利益	922	393	1,053	1,659	1,197	636	476	295	△37.9%
税金等調整前四半期純利益	922	392	1,046	1,659	1,195	636	476	295	△37.9%
四半期純利益	585	287	663	1,024	826	403	334	213	△36.1%
営業収益経常利益率	55.0%	26.9%	41.4%	46.3%	37.8%	25.4%	19.9%	12.3%	

- 2010/3期第3Qは収益性の低い通貨ペアであるドル/円の取引高の大幅な増加により、全体の取引高は増加したものの、営業収益は微増となった
- 販売費・一般管理費は、取引高に連動する変動費や広告宣伝費等の増加により前四半期比9.6%の増加となった



四半期販管費推移

Money Partners Group

◆販管費内訳の推移

単位:百万円

	2009/3期				2010/3期			前四半期 対比増減
	1Q (4月~6月)	2Q (7月~9月)	3Q (10月~12月)	4Q (1月~3月)	1Q (4月~6月)	2Q (7月~9月)	3Q (10月~12月)	
取引関係費	346	635	1,083	1,092	976	1,057	1,247	17.9%
人件費	216	230	263	255	225	244	245	0.4%
不動産関係費	266	262	261	275	276	268	256	△4.5%
事務費	133	209	190	171	202	203	210	3.6%
減価償却費	62	76	96	100	102	109	112	2.8%
租税公課	27	33	7	13	7	15	11	△24.9%
貸倒引当金繰入れ	1	5	0	△2	0	0	△0	—
その他	22	16	21	19	35	12	11	△6.4%
販売費・一般管理費合計	1,076	1,468	1,924	1,926	1,856	1,912	2,095	9.6%

(主要な費目)

広告宣伝費(※1)	169	187	438	292	309	316	347	9.6%
システム関連費用(※2)	281	364	334	337	368	369	366	△0.9%

※1 取引関係費の一部となります。 ※2 旧経理基準における電算機費に相当します。取引関係費、不動産関係費、事務費の一部となります。

1. 取引高に連動するホワイトラベル提供関係費用等の変動費の増加や今後の顧客基盤強化のための広告宣伝費の増加等により取引関係費は、前四半期比180百万円増加
2. 広告宣伝活動はアフィリエイト関連の比重を下げテレビCMをはじめとするブランド強化のための活動にシフト。費用は前四半期比30百万円の増加
3. システム関連費用(旧電算期費)は前四半期とほぼ横ばいの366百万円となった



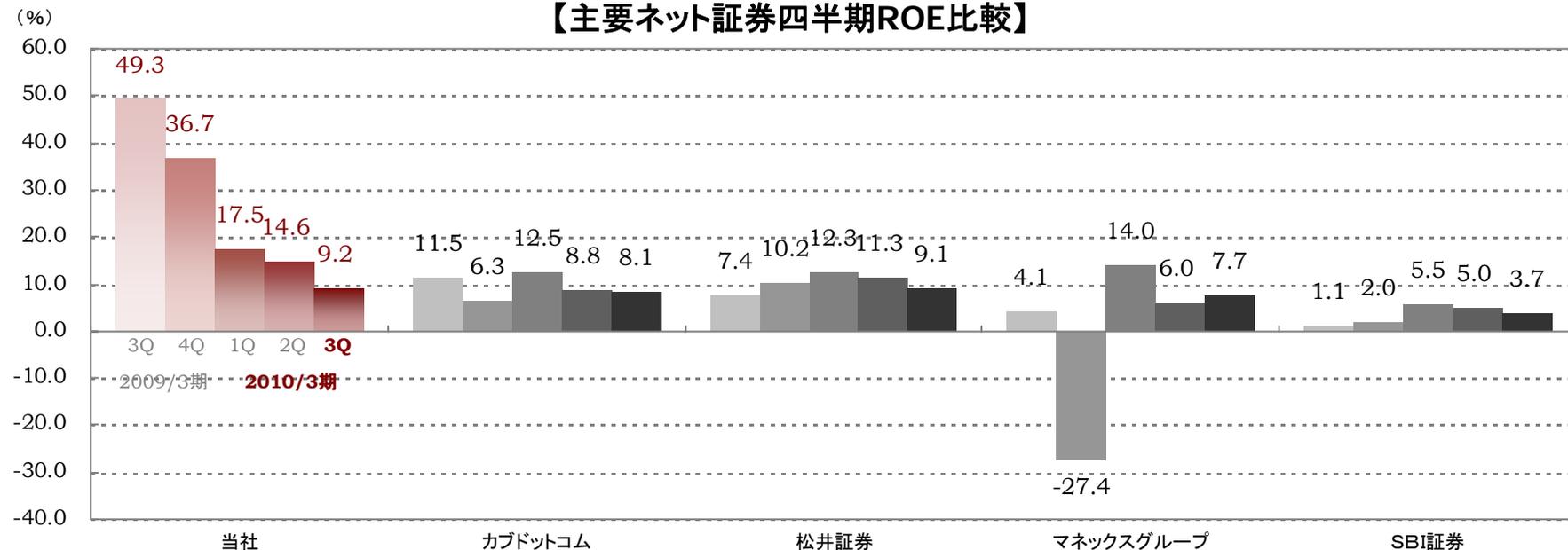
主要経営指標推移

Money Partners Group

単位:百万円

	2007/12期	2008/3期	2009/3期				2010/3期		
	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)	1Q (4月~6月)	2Q (7月~9月)	3Q (10月~12月)
ROE(自己資本利益率)※	33.8%	32.1%	15.7%	34.4%	49.3%	36.7%	17.5%	14.6%	9.2%
[参考]自己資本	7,035	7,226	7,376	8,045	8,584	9,433	8,999	9,341	9,182
営業収益経常利益率	58.4%	55.0%	26.9%	41.4%	46.3%	37.8%	25.4%	19.9%	12.3%

【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。

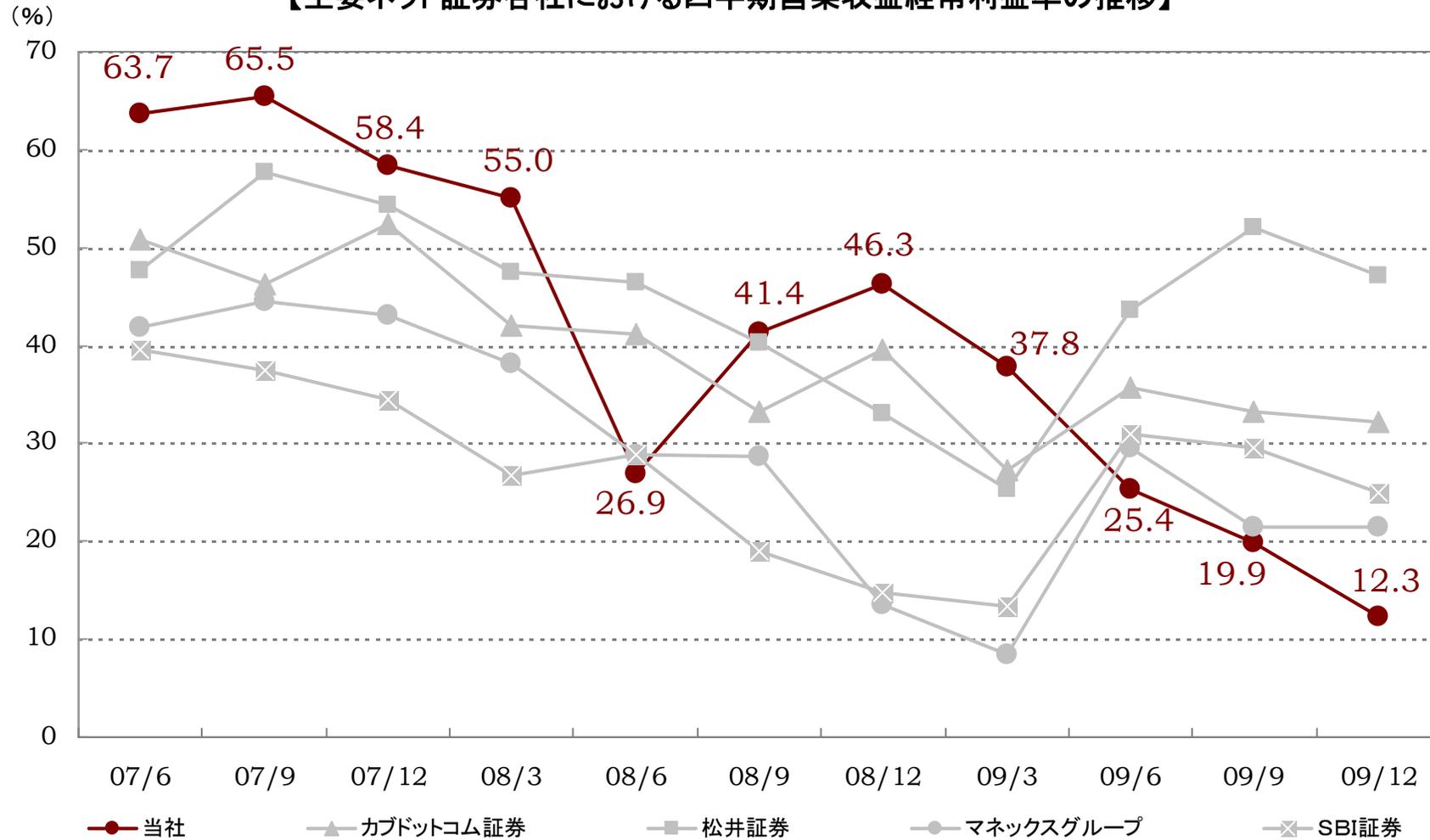
ROE(年換算) = (四半期純利益 × 4) ÷ ((四半期期初自己資本 + 四半期末自己資本) ÷ 2) × 100 なお、他社データにつきましては、各社IR資料より当社が作成しております。

ROEは、営業収益経常利益率の低下に伴い、ネット証券各社と同水準まで低下



主要経営指標推移

【主要ネット証券各社における四半期営業収益経常利益率の推移】



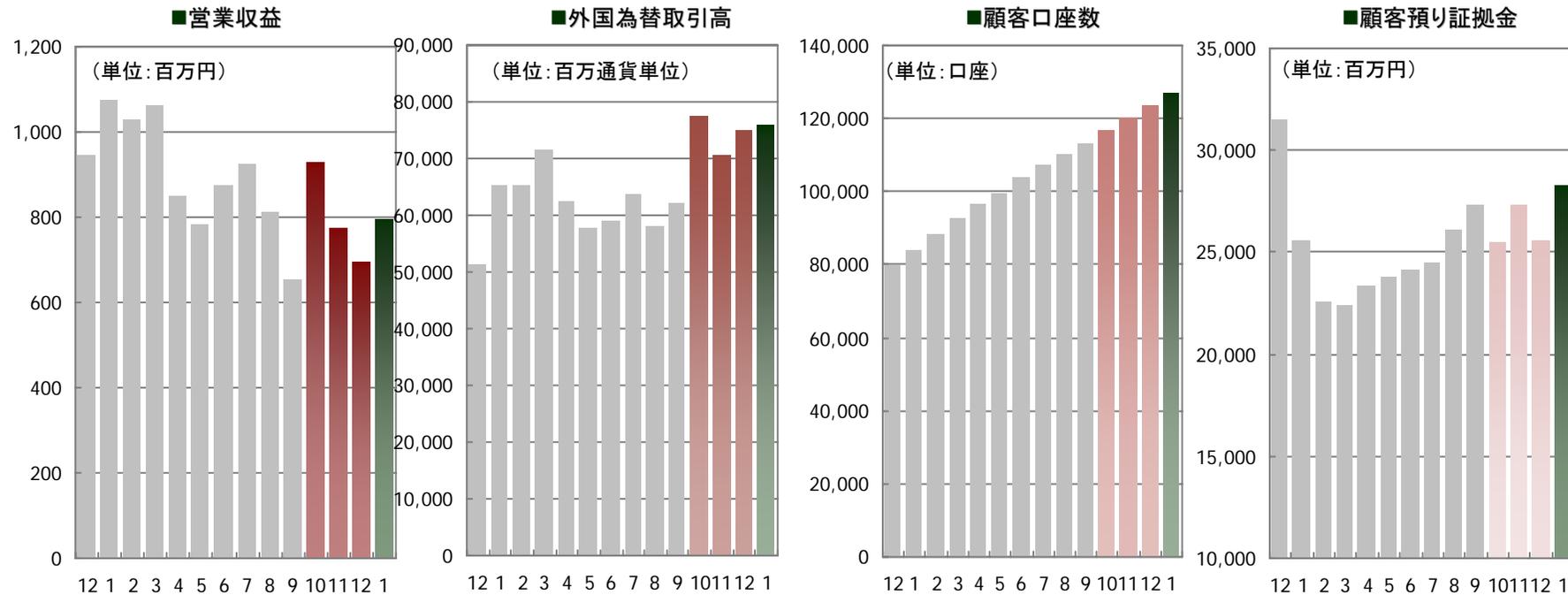


業績指標推移

Money Partners Group

	12月	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)	945	1,073	1,029	1,024	851	782	874	923	813	656	928	777	697	794
取引高(百万通貨単位)	51,162	65,379	65,376	71,623	62,545	57,906	59,165	63,775	58,187	62,076	77,652	70,481	75,109	75,878
顧客口座数(口座)	79,569	84,100	88,675	92,763	96,660	99,811	104,065	107,250	110,222	113,275	116,632	119,881	123,278	126,746
顧客預り証拠金(百万円)	31,478	25,519	22,605	22,453	23,369	23,798	24,198	24,524	26,124	27,295	25,444	27,331	25,557	28,234

※営業収益、取引高は、ホワイトラベル提供及び大証FXマーケットメイク業務に伴い発生した収益・取引を含んでおります。
顧客預り証拠金は、ホワイトラベル提供に伴う預り証拠金を含んでおります。



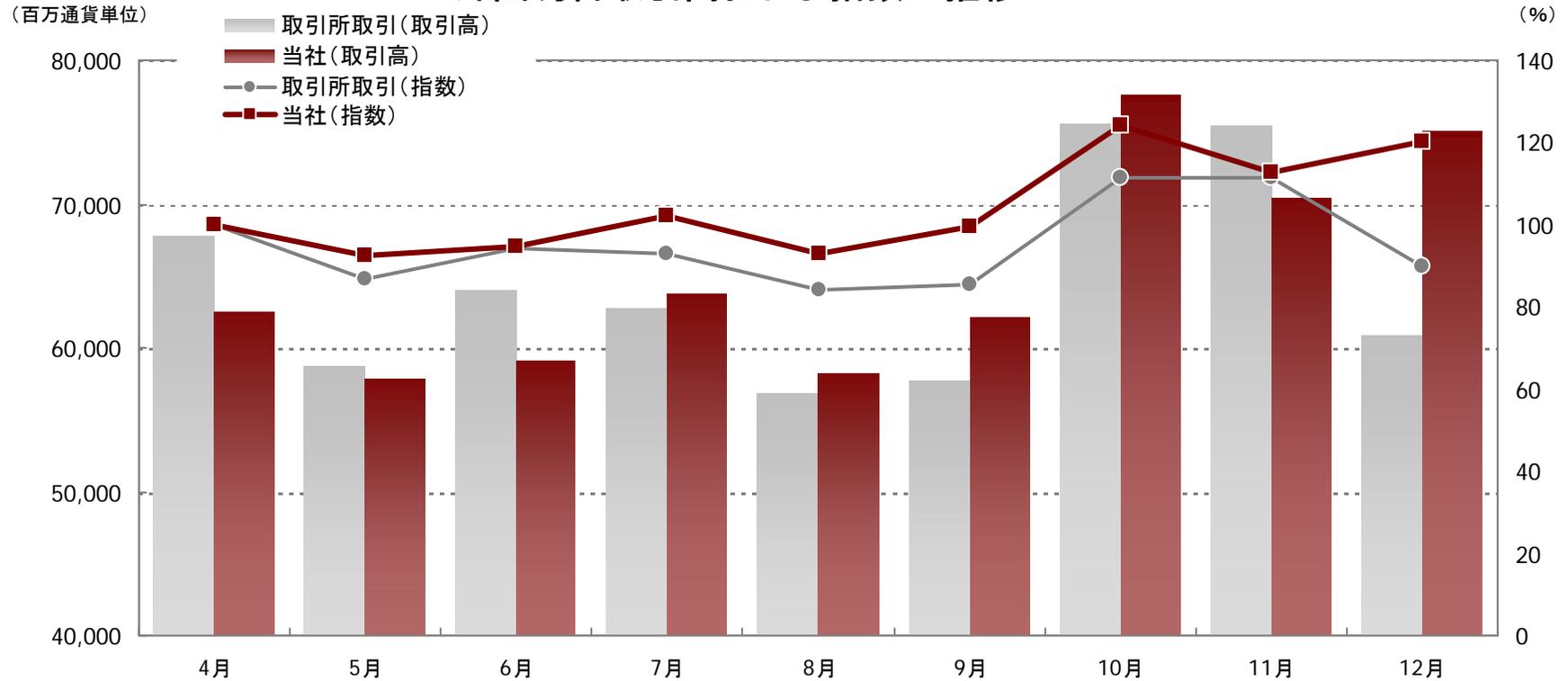
顧客基盤拡大策や商品性・サービスの向上等により、顧客口座数は順調に拡大しており取引高も堅調に推移



取引高ベンチマーク比較

Money Partners Group

外国為替取引高および指数の推移



(百万通貨単位)	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当社	67,740	58,697	63,967	62,783	56,877	57,756	75,578	70,481	75,109
取引所取引	62,545	57,906	59,165	63,775	58,187	62,076	77,652	75,450	60,934

※ホームページ等公表データより当社作成
取引高指数は2009年4月取引高を100として作成

Ⅱ.2010年3月期第3四半期の取組み





2010年3月期第3四半期の主な取組み

システム関連の取組み

- ◆ 株式の売買機能完備(フルネット化)に向けての口座対応準備
- ◆ 次世代リッチクライアント取引ツールの開発

顧客向けサービス関連の取組み

- ◆ モバイル取引ツール(Hyper SpeedモバイルNEXT)の主要3キャリア対応
最新端末(秋モデル)への対応およびドコモ版のバージョンアップ

顧客基盤拡大に向けての取組み

- ◆ 自動円転機能実装に伴うユーロ/ドル、ポンド/ドル スプレッド縮小キャンペーン展開
- ◆ アフェリエイト等、現状の主流ルート以外による口座獲得への取組み強化

BtoBビジネスに関する取組み

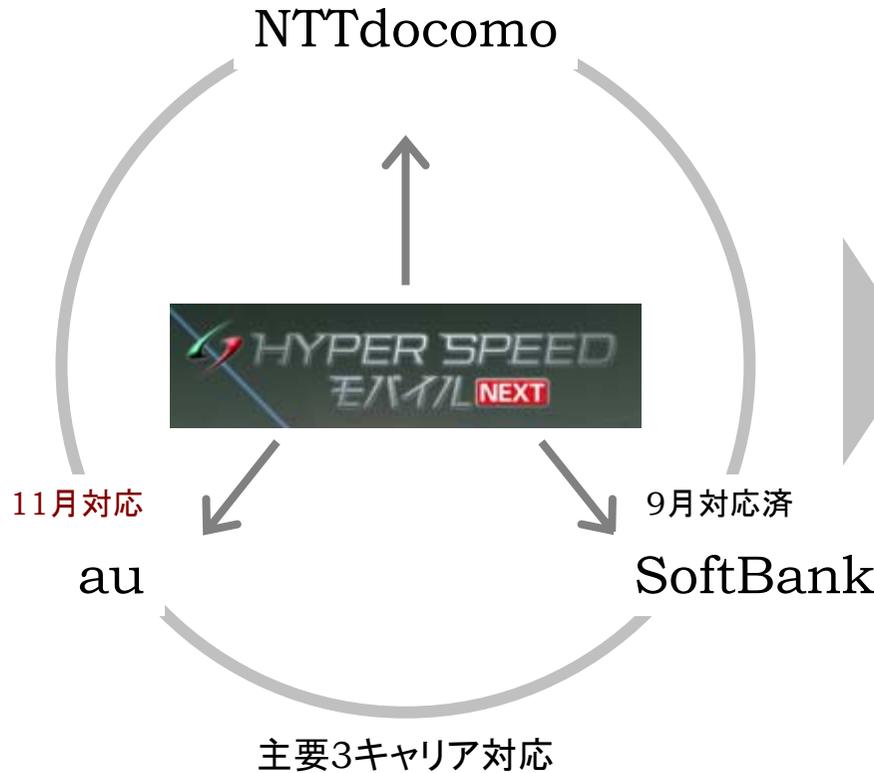
- ◆ ホワイトラベル提供やその他アライアンス実現に向けての検討・準備



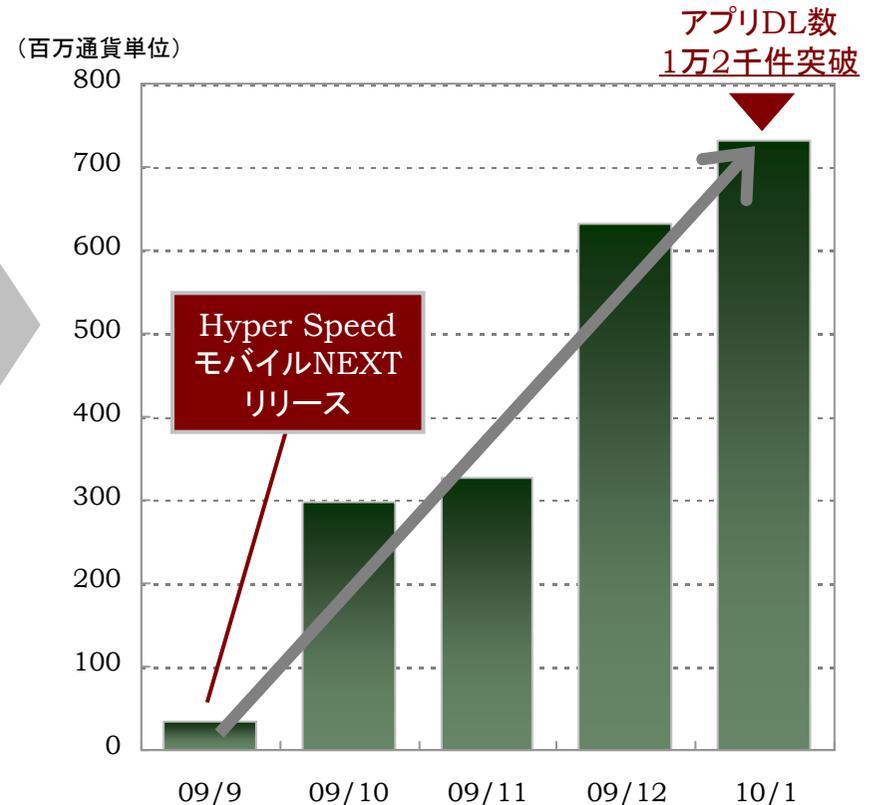
顧客向けサービス関連の取組み

Money Partners Group

◆ モバイル取引ツール(Hyper SpeedモバイルNEXT)の主要3キャリア対応完了



【Hyper SpeedモバイルNEXT 取引高の推移】



主要3キャリア対応により、モバイルからの取引環境を充実。
 多機能を誇る「Hyper SpeedモバイルNEXT」の利用促進を図ることで、
 モバイルユーザーの満足度向上と新規ユーザー取り込みを実現。



顧客基盤拡大に向けての取組み

Money Partners Group

◆ 自動円転機能実装に伴うユーロ/ドル、ポンド/ドル スプレッド縮小キャンペーン展開

通貨ペア	通常時 スプレッド	キャンペーン スプレッド	取引高・営業収益への影響
ユーロ/ドル (EUR/USD)  	4pips	➔ 2pips	相場要因等による影響はあるものの、 取引高はキャンペーン前後 で約 2倍 に増加 (7-9月 → 10-12月対比) 営業収益換算で約 3割 増加
ポンド/ドル (GBP/USD)  	7pips	➔ 5pips	



スプレッド縮小による顧客取引機会の創出を図ることで、取引拡大を実現

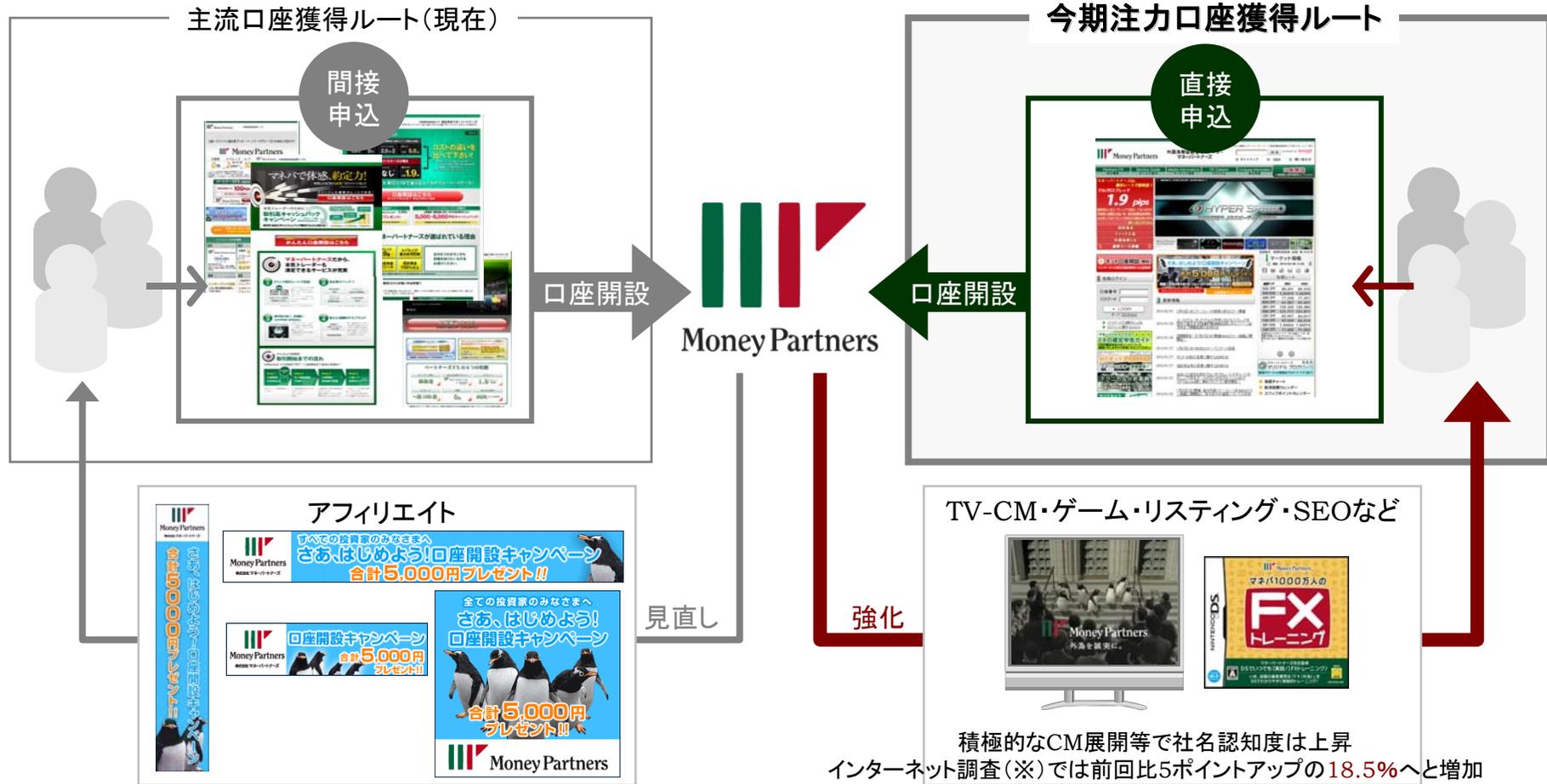
継続的キャンペーン実施によるユーザー取引の促進に加え、新たな顧客層獲得も期待



Money Partners Group

顧客基盤拡大に向けての取組み

◆ 口座獲得への取組み強化(主流ルート効率化と直接申込の強化)



より効率的かつ効果的な顧客基盤拡大のためにブランディング広告を活用した認知度向上の取組みを行うとともに、既存主流口座獲得ルートの見直しを推進。

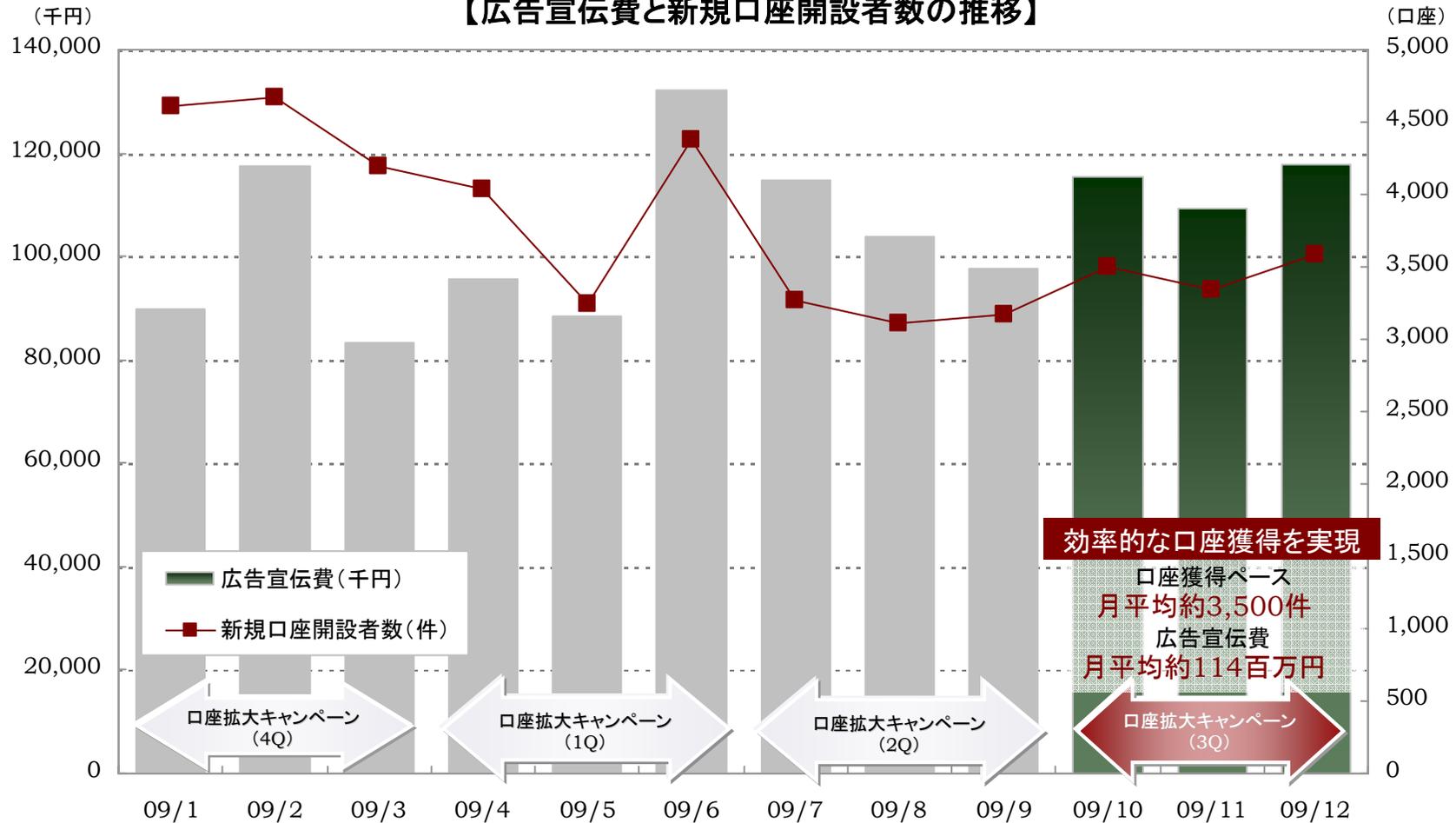
※一般FXユーザー調査結果より抜粋 調査期間:2009/10/23~2009/10/26 調査機関:ヤフーバリューインサイト(株)



顧客基盤拡大に向けての取組み(ご参考)

◆ 広告宣伝費をコントロールしつつ口座拡大を実現

【広告宣伝費と新規口座開設者数の推移】



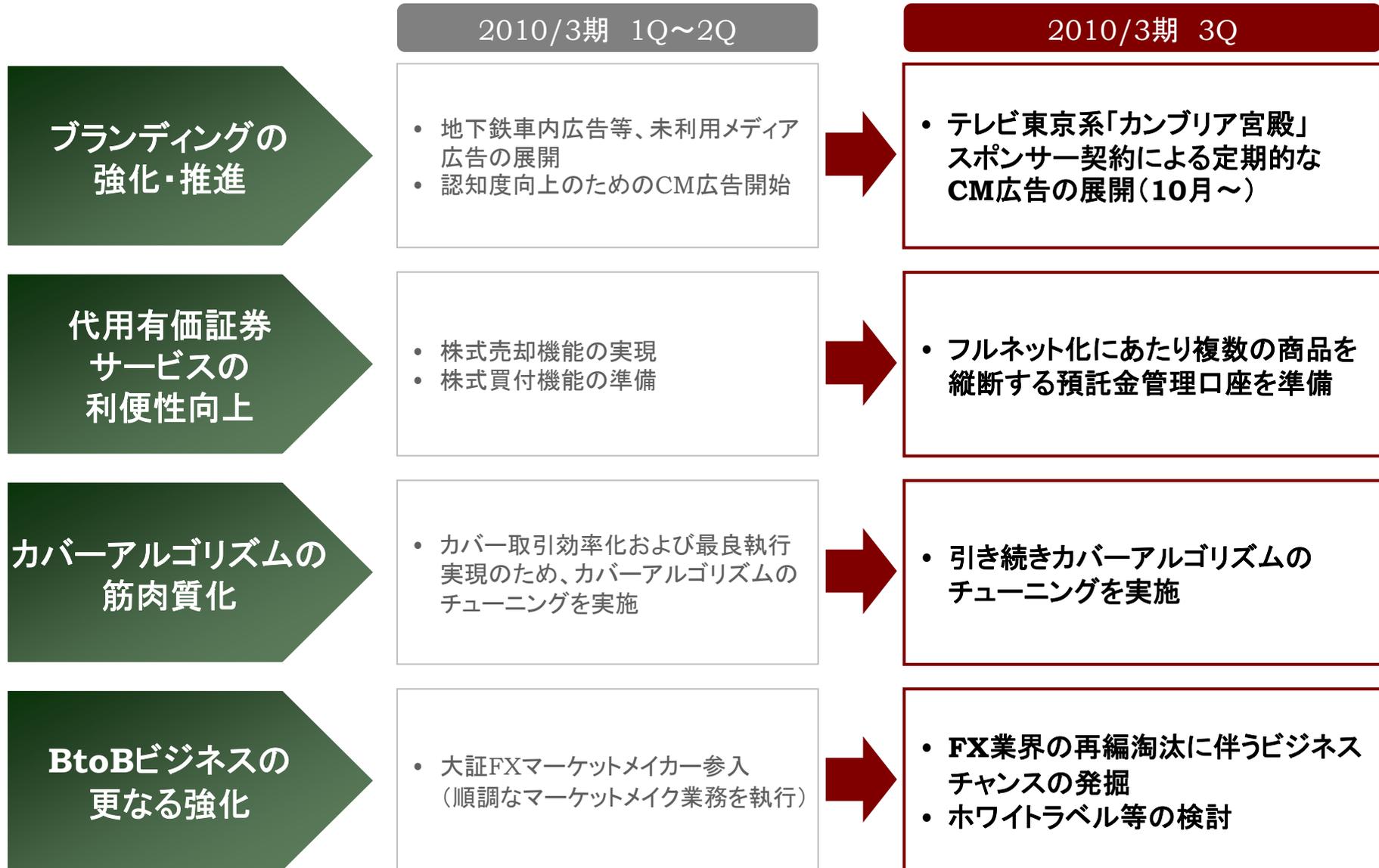
口座獲得ペースは月間平均3,500件(2010年3月期3Q)と安定的に推移

Ⅲ. 今後の戦略及び重点課題





重点課題の進捗状況

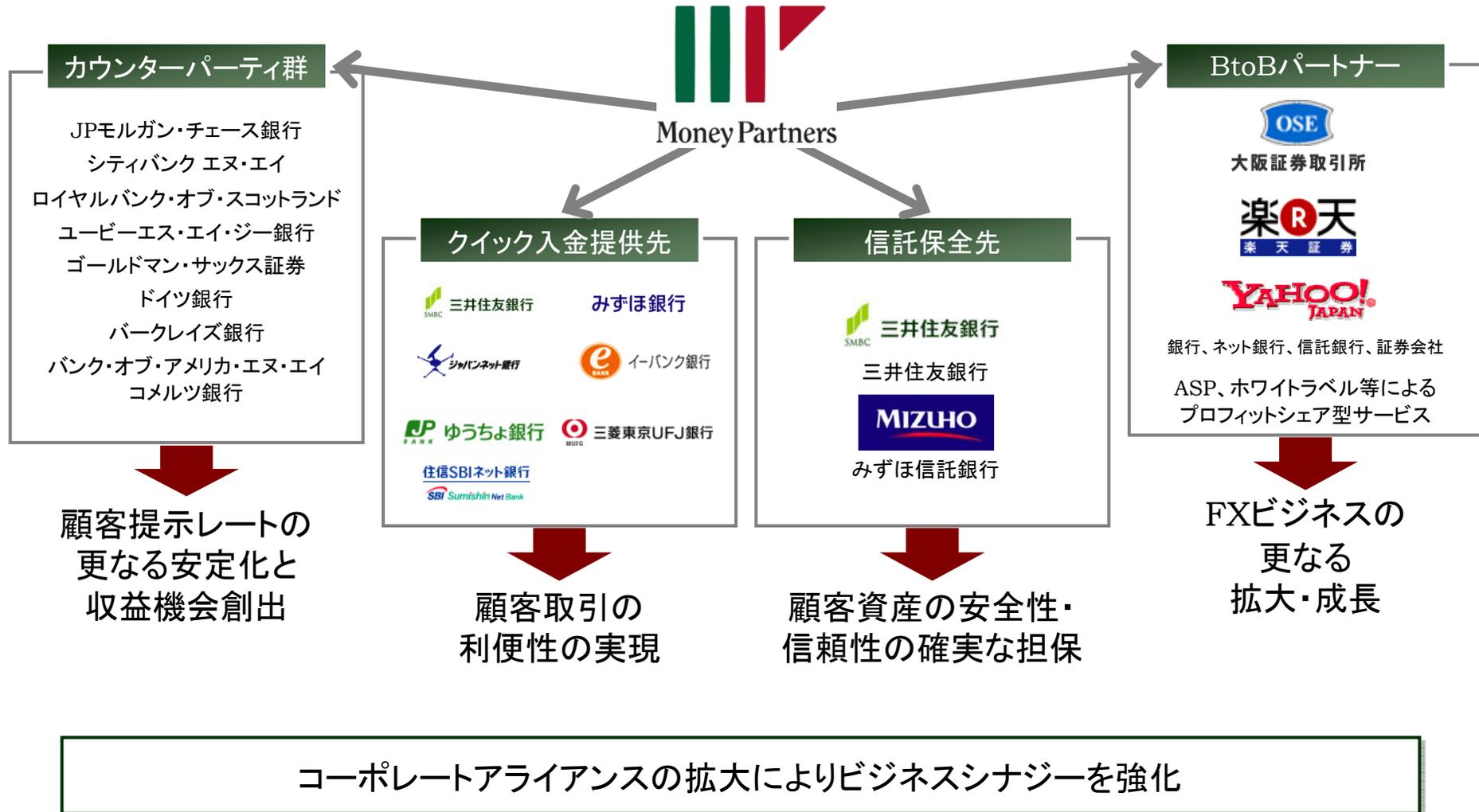




Money Partners Group

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





Money Partners Group

中長期的な経営戦略～ビジネス基盤の強化・拡大

■ BtoB展開や新規顧客の開拓を通してビジネス基盤を強化・拡大

BtoB展開の更なる強化

- ✓ 大証FX等におけるBtoBビジネス拡大
- ✓ ビジネスアライアンスおよびホワイトラベル展開の促進

新規顧客の更なる開拓

- ✓ ブランディング施策の実施によるマーケティング強化
- ✓ 露出アップによる企業認知度の向上
- ✓ 初心者層の取り込み

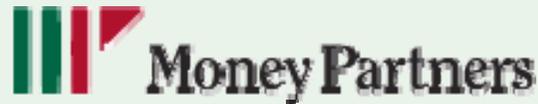
新商品・サービスの開発

- ✓ FX取引以外のデリバティブ商品の取扱い
- ✓ 海外でのサービス提供
- ✓ FXユーザーが受け入れやすい商品サービス展開

- 収益源の多様化
- 当社FXサービスのスタンダード化

- 優良顧客の増加
- アクティブユーザー化

- FXを軸にした商品ラインナップ拡充
- 実需サイドへのサービス展開



強固な収益基盤の確立

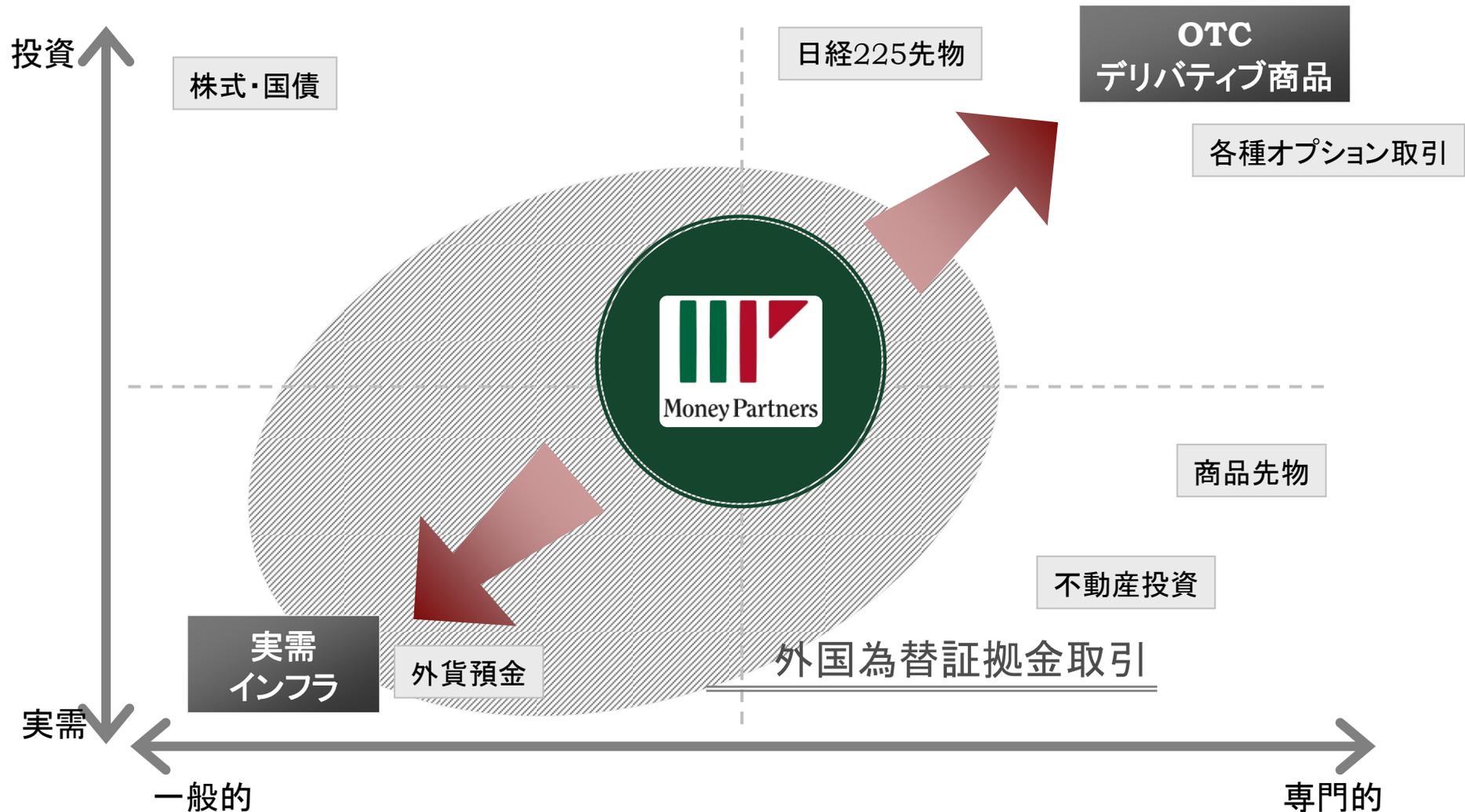
外国為替のインフラとしての存在



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



IV. 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。

▶ 2010年3月期第3四半期(2009年10～12月)のROEは9.2%

- ・前四半期比更に低下し、ネット証券各社と同水準にまで低下。
- ・営業収益の拡大及び更なる経営の効率化により、高水準のROEの達成を目指す。

※:2010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。

$$ROE = (2010年3月期第3四半期当期純利益 \times 4) \div ((2010年3月期第3四半期期首自己資本 + 第3四半期期末自己資本) \div 2) \times 100$$

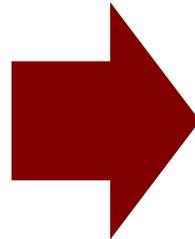
▶ 2010年3月期第3四半期(2009年10～12月)の営業収益経常利益率は12.3%

- ・取引高増加に伴う変動費等の増加に伴い、前四半期比で減少となった。
- ・カバーアルゴリズム強化等収益性の向上により、営業収益経常利益率の早期回復を目指す。

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。

	2008年 3月期 <small>(変則決算: 3ヶ月)</small>	2009年3月期				2010年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
当期純利益 (百万円)	585	287	663	1,024	826	403	334	213	
配当金の総額 (百万円)	146	848				220			
期末発行済 株式総数(株)	317,760	320,040 <small>(内、自己株式5,623)</small>				321,000 <small>(内、自己株式10,623)</small>			
1株当たり 配当金	460円	2,700円				700円			

2010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21年12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 17億81百万円

- 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

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

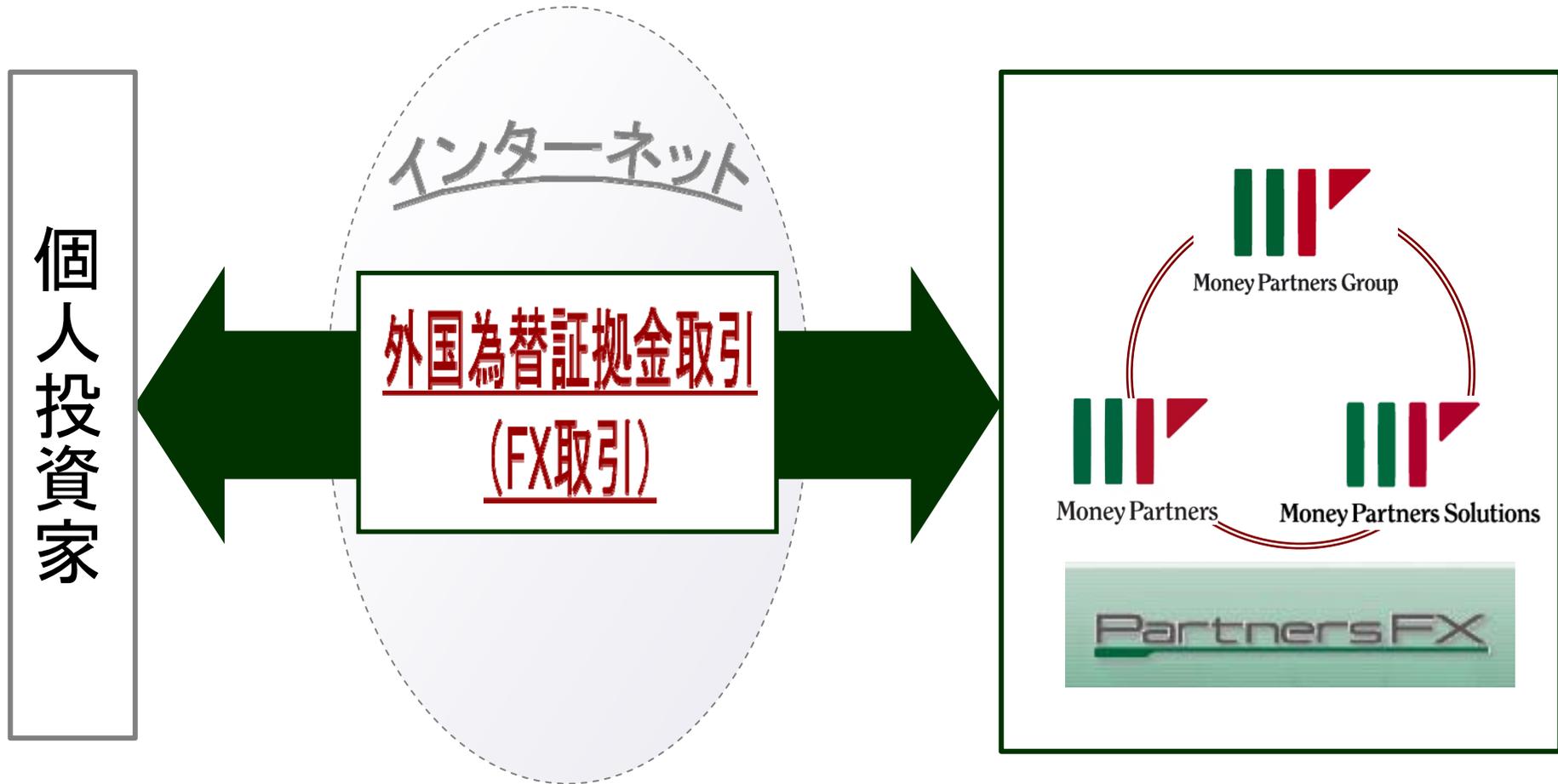


年月		事項
平成17年6月	新設分割	□ 一般投資家向けにインターネット等を通じた外国為替証拠金取引サービスを提供することを目的として、株式会社マネーパートナーズを東京都港区西麻布(資本金100,000千円)に設立し、外国為替取引事業を開始
平成17年10月	システム一新	□ インターネット取引の利便性の向上を目的として、株式会社シンプレクス・テクノロジーのトレードシステムを採用しシステムを全面的にリニューアル
平成17年11月	本社移転	□ 本社所在地を東京都港区六本木へ移転
平成18年3月	クイック入金開始	□ 金融先物取引業登録(登録番号:関東財務局長(金先)第117号) 社団法人金融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21年6月	10万口座達成・DSソフト発売	□ 顧客口座数10万口座達成 □ ニンテンドーDSソフト FXシミュレーションゲーム『マネパ1000万人のFXトレーニング』を発売
平成21年7月	テレビCM開始・大証FX参加	□ ブランド認知度向上を目的として、マネーパートナーズとして初のテレビCMを展開 □ 「大証FX」へマーケットメイカーとして参加

【外国為替証拠金取引に関わる法改正や規制強化と、業界およびマーケットの動き】

1998年外為法改正	▶	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として個人投資家の取引が活発化
2005年改正金先法施行	▶	乱立していたFX業者が一気に淘汰（600社→100社強へ）
2007年9月金商法施行	▶	FX業者が証券会社と同種扱いの金融庁管轄になり、透明性や内部管理体制の更なる厳格化が進展
2009年8月改正内閣府令施行	▶	預り証拠金の区分管理方法を金銭信託に一本化 FX取引に係るロスカットルール整備・遵守の義務化
2010年8月改正内閣府令施行	▶	証拠金規制が導入され、高レバレッジに対する規制が強化

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・ネット専業大手企業としてのポジションを獲得

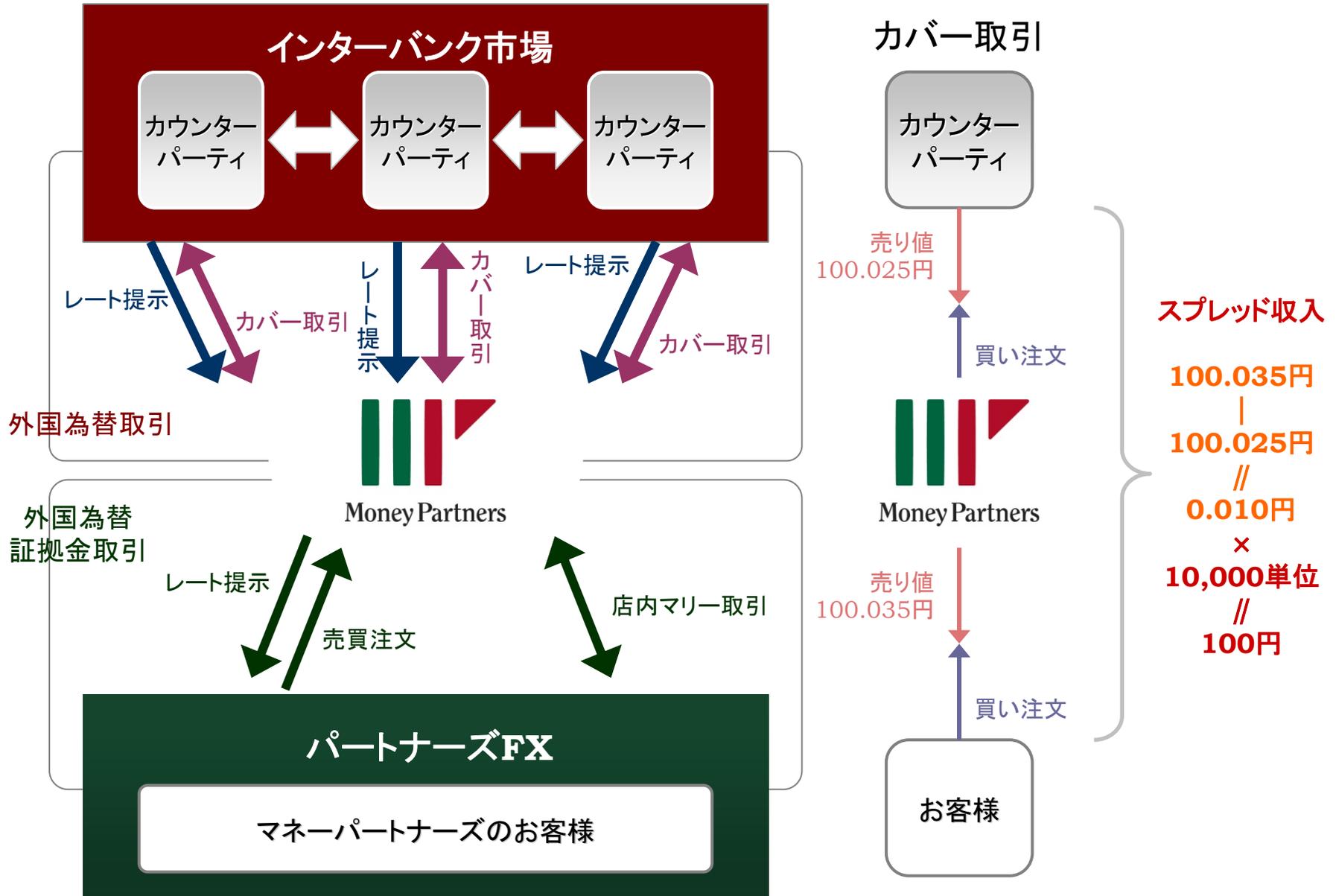


当社グループは、業界最高レベルの商品性を誇る個人向けFXのご提供を軸とした事業展開を行っております。
当社グループは、他の金融機関へのホワイトラベル提供(ASPビジネス)も行っております。
当社グループはFXにとどまらず、OTCデリバティブの分野において、新たな事業機会に積極的に取り組んでまいります。



Money Partners Group

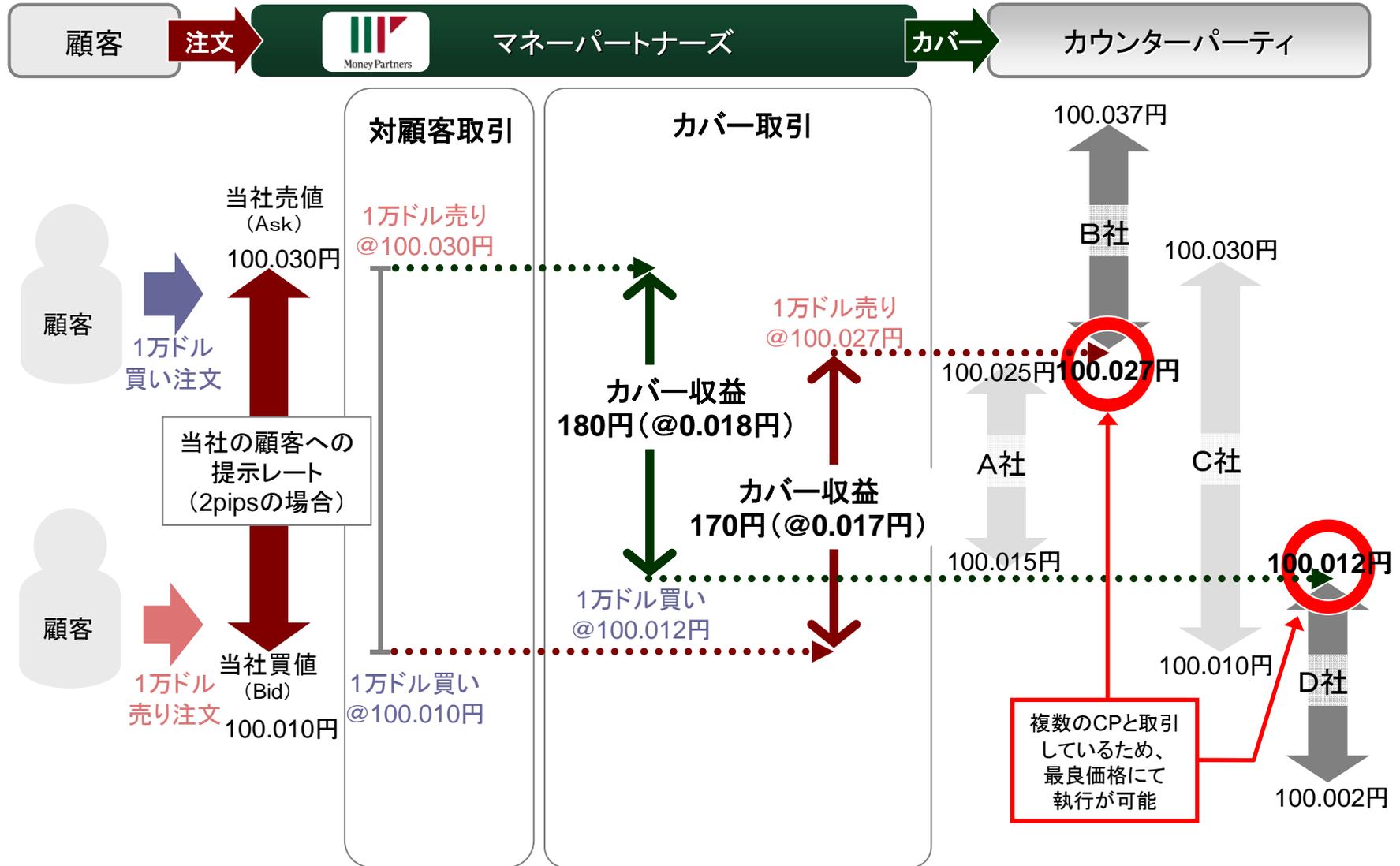
マネーパートナーズの収益構造





Money Partners Group

マネーパートナーズの収益構造





Money Partners Group

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10,000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

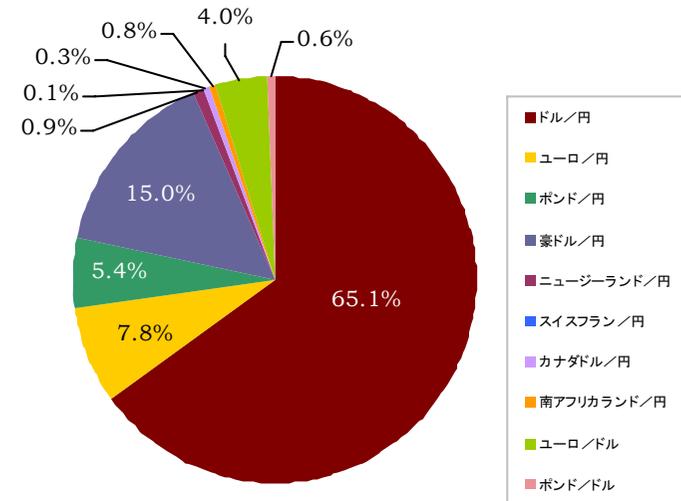


EURUSD
ユーロ米ドル



GBPUSD
英ポンド米ドル

下記グラフは当社の2009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、顧客数増加→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



Money Partners Group

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**



Money Partners

**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(事業継続計画)、DR
(ディザスタリカバリ)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/円をはじめとするスプレッドのナロー化
- ✓ ディーラブルプライス(約定可能価格)でのレート提示
- ✓ 全通貨ペアのスワップスプレッドのナロー化



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、およびパートナーズFXnano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、売付時の清算金額が買付時の清算金額を下回る可能性があるため、損失が生じ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・決済共に無料です。電話取引(パートナーズFXのみ)の場合、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銭です。

取引に必要な証拠金はパートナーズFXの場合、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。パートナーズFXnanoの場合、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

2010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