

マネックスグループ  
**NTTドコモとの資本業務提携  
説明資料**

2023年10月4日



## 企業理念

**MONEX とは MONEY の Y を一歩進め、  
一足先の未来における人の活動を表わしています。**

常に変化し続ける未来に向けてマネックスグループは、  
最先端の IT 技術と、グローバルで普遍的な価値観とプロフェッショナリズムを備え、  
新しい時代におけるお金との付き合い方をデザインすると共に、  
個人の自己実現を可能にし、その生涯バランスシートを最良化することを目指します。

2021.4.1 改定

• ブランドステートメント	p.2
• 目次	p.3
I. ハイライト	p.4~p.5
II. 本資本業務提携の概要	p.6~p.11
III. 事業ポートフォリオと成長戦略	p.12~p.15
IV. 資本政策	p.16~p.17
ディスクレーマー	p.18

本資料は、当社及び当社グループの企業情報等の提供のために作成されたものであり、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。本資料は、当社グループの業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望にも言及しております。これらの将来展望に関する言及の中には、様々なリスクや不確実性が内在しております。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来展望に関する言及に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

# I. ハイライト

NTTドコモとの資本業務提携を通じ、マネックス証券はお客様に最も選ばれる次世代の資産形成サービスを創り出し、またマネックスグループは、連結子会社の再編という決断を通じて、次の成長を目指す上で最適な事業構造へと転換を推し進めていく

社会からも、お客様からも、なくてはならないマネックスへ。



- アセットマネジメントビジネスの更なる強化を中心に投資を加速
- グループ全体の事業ポートフォリオを増強

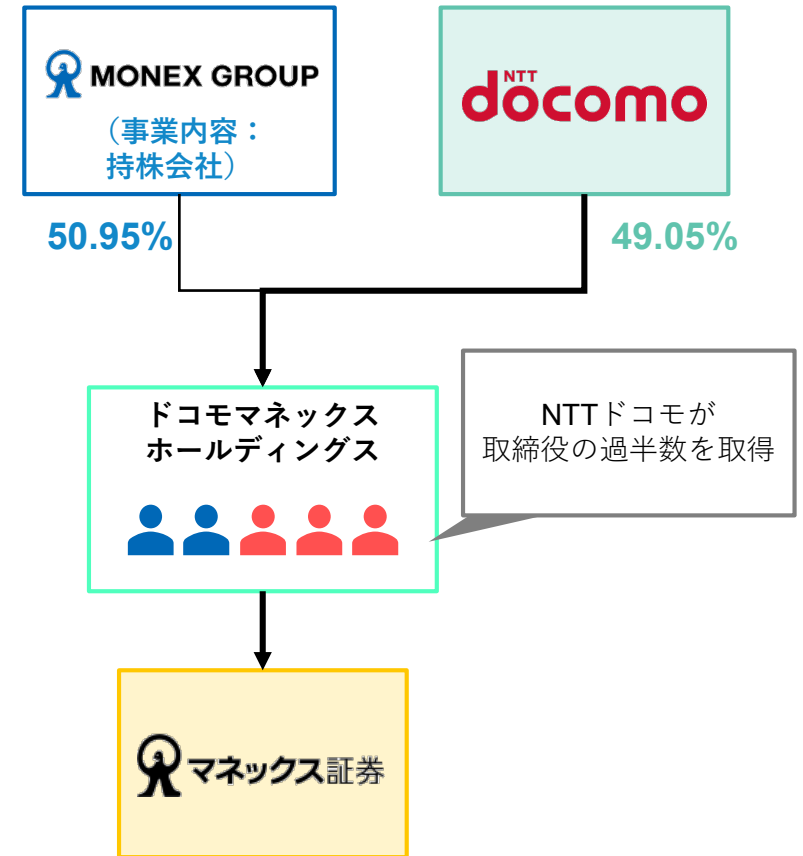


- NTTドコモの有するdポイント経済圏、保有データを活用
- 事業拡大・新たなビジネスモデル、非連続的な成長

## **II. 本資本業務提携の概要**

マネックス証券は従前の理念・ブランドはそのままにNTTドコモの連結子会社となり、今後も中長期的な成長に向けて当社・NTTドコモが協働で支援していく体制に

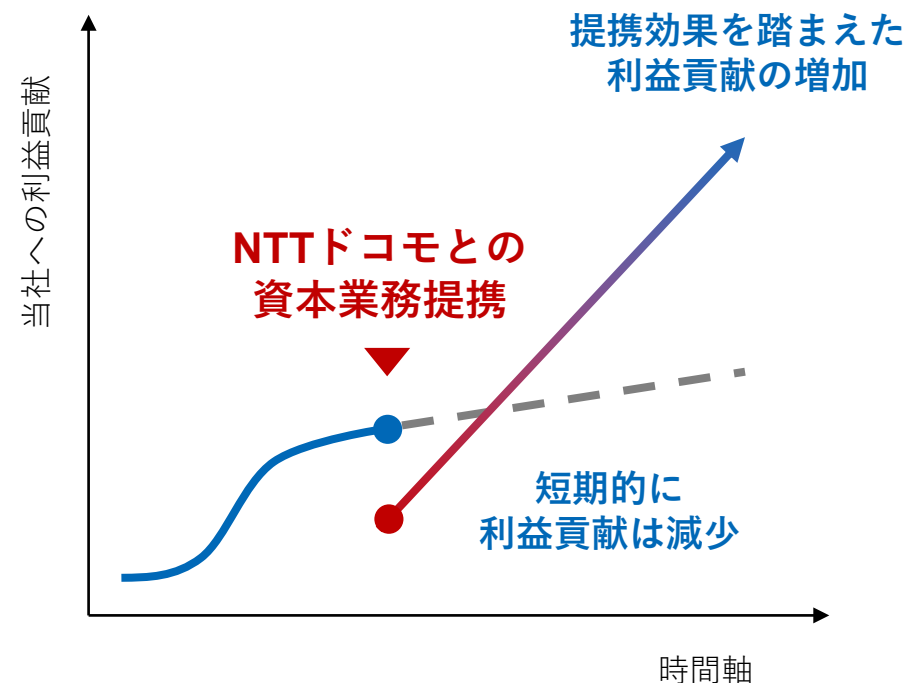
- 当社及びNTTドコモにて、協力してドコモマネックスホールディングス※（中間持株会社）を運営
- ドコモマネックスホールディングスの議決権所有は当社が約51%、NTTドコモが約49%  
但し、実質支配力基準に基づき中間持株会社及びマネックス証券のいずれもNTTドコモの連結子会社となり、当社においては持分法適用会社に
- マネックス証券の社名・ブランド理念は維持  
ドコモマネックスホールディングスの取締役会長には松本大  
マネックス証券の社長は引き続き清明祐子
- 2024年1月4日クロージング（予定）



持分減少によりマネックス証券の連結当期利益\*への貢献は短期的に軽減されるものの、提携を通じて中長期的な利益拡大機会を獲得。マネックスグループの成長戦略も推進し、企業価値増大を目指す

1 取引条件	中間持株会社の 株式価値 (100%)	約970億円
	株式譲渡価額 (48.0%)	約466億円
	NTTドコモによる 中間持株会社への増資額	約20億円
2 資金使途	<ul style="list-style-type: none"> <li>還元方針の大幅な見直し (P17参照)</li> <li>アセットマネジメントビジネスを含む成長投資</li> </ul>	
	3 収益 インパクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式売却益 (連結ベース、税金・税効果考慮前)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>持分法の適用による評価益</li> </ul>		精査中

マネックス証券による連結当期利益への影響  
(イメージ)



\*親会社の所有者に帰属する当期利益



新NISA導入などで成長期待の高まるネット証券業界において、国内最大級のプラットフォームと提携

## ネット証券業界を取り巻くマーケット環境

### 新NISA

- 「貯蓄から投資へ」の流れは加速。  
特にマス層・アッパーマス層の投資活動が活発化する見通し

### 日本株委託手数料無料化

- 日本株売買手数料の無料化・低下という背景において、  
日本株売買手数料収益へ依存しない収益構造が肝要

### 戦略アライアンス

- アライアンスによる送客・サービスの高度化を企図とした  
インオーガニック戦略が成長の鍵に

## マネックス証券としての非連続的な成長を実現

### 現在

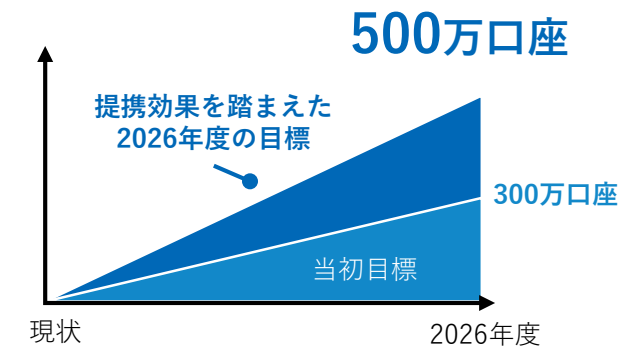
- お客さま資産のコスト等控除後の価値増加という経営方針
- 創業来25年にわたり育まれた理念と商品・サービス基盤



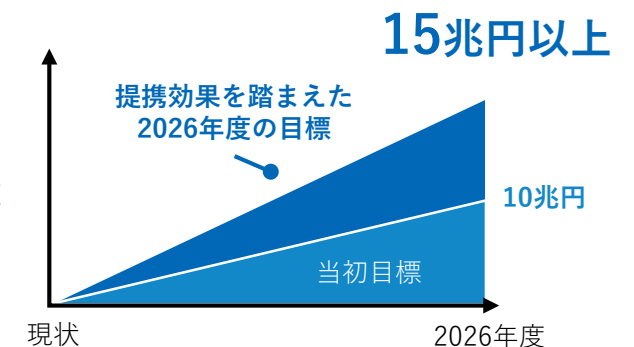
### 提携

- dポイント経済圏・アッパーマス層を中心とした顧客基盤
- 優秀なエンジニア陣を含む国内随一の事業基盤

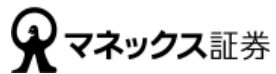
### 口座数



### 預かり資産残高



さらにひとりひとりのお客様に寄り添う金融サービスへ



## 具体的な取り組み



### ネット証券としての プレゼンス

- 高い知名度・ブランド
- 金融イノベーション

### 多様なニーズを満たす 商品・サービス

- 新NISA、国内株、外国株等の多様な商品ラインナップ
- 資産管理ツール、取引アプリ等豊富なサポートツール

### 充実した投資情報・ 教育コンテンツ

- 充実した投資情報や、優良な教育コンテンツを展開

### 1 初めての方にも手軽で簡単な資産形成サービスの提供

新NISAへの需要の高まりを促え  
本格投資の入り口となる手軽で簡単なサービスを提供



### 2 投資情報・教育サービス

更なる手数料単価の向上に向けて  
顧客を育成



### 3 次世代金融商品

マネックスGr/ドコモGrとの連携により  
先進的な金融商品（ST<sup>1</sup>等）を開発・販売



いつでも投資のアドバイスが受けられる

### 4 AIによるお客さまサポート



個人ごとに最適なタイミングで最適なサービスを提供する

### 5 金融CRM

### dポイント会員基盤

- ロイヤリティプログラムとしてdポイント（9,600万人）を活用
- dカード決済やd払いアプリとの密な連携

### デジタル・ リアル顧客接点

- ドコモのデジタルメディアやドコモショップを活用

### 豊富で多様な顧客データ

- ライフスタイル/イベントを促えた、顧客ニーズの可視化とマーケティング展開

金融サービスへのアクセシビリティ改善 / パーソナライゼーションを同時に推進

## 実施を企図している業務提携の内容



dアカウント連携、  
dポイントの付与・利用、  
d払い・dカード等の決済手段の  
マネックス証券への導入



次世代金融商品  
(セキュリティトークン等) の  
開発・販売に係る検討



d払いアプリとシームレスに連携する  
手軽・簡単に使える投資サービスの提供



生成AIを利用した  
AIによるお客さまサポートの導入



投資情報・教育サービスの提供



個人ごとの最適なタイミングで  
最適なサービスを提供する金融CRMの提供

## **III. 事業ポートフォリオと成長戦略**

マネックス証券、トレードステーション、コインチェックそれぞれが確固たる企業価値を有す。  
第4の柱としてアセットマネジメントビジネス等を強化し、更なる企業価値拡大を目指す



既存の事業基盤

成長投資領域



アクティブトレーダー層  
へのサービス提供



NTTドコモ経済圏と連携し  
顧客基盤を大幅拡大

データ活用等の協業により  
サービスの品質もさらに向上



グローバル戦略を  
展開

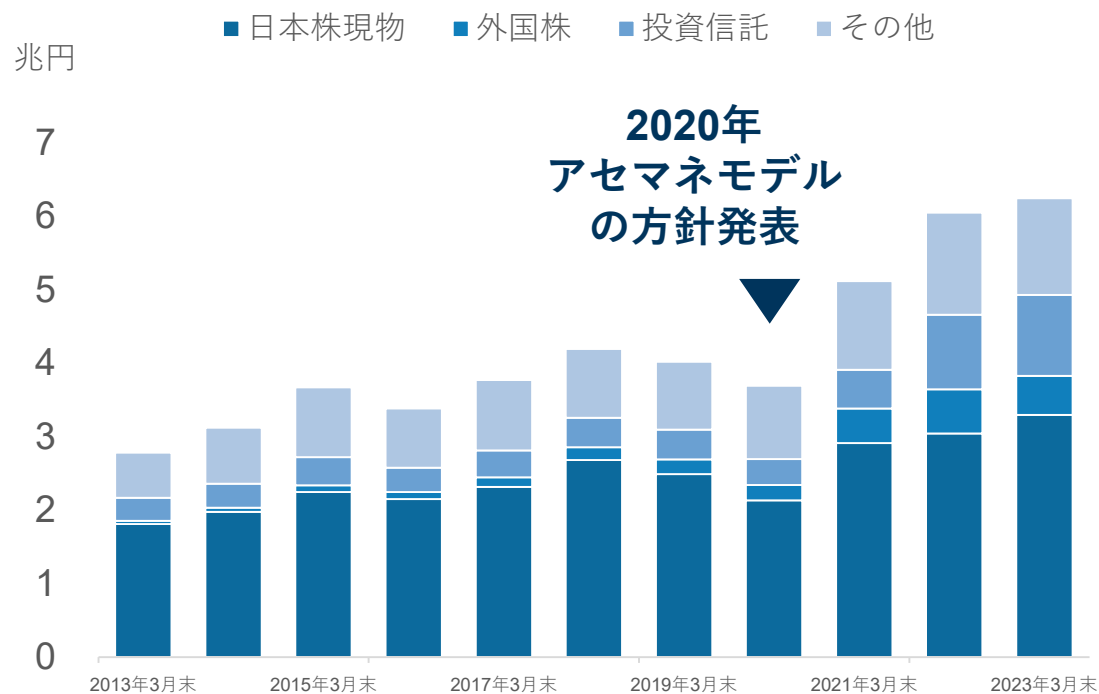
アセットマネジメント  
ビジネス等

「第4の柱」  
として注力

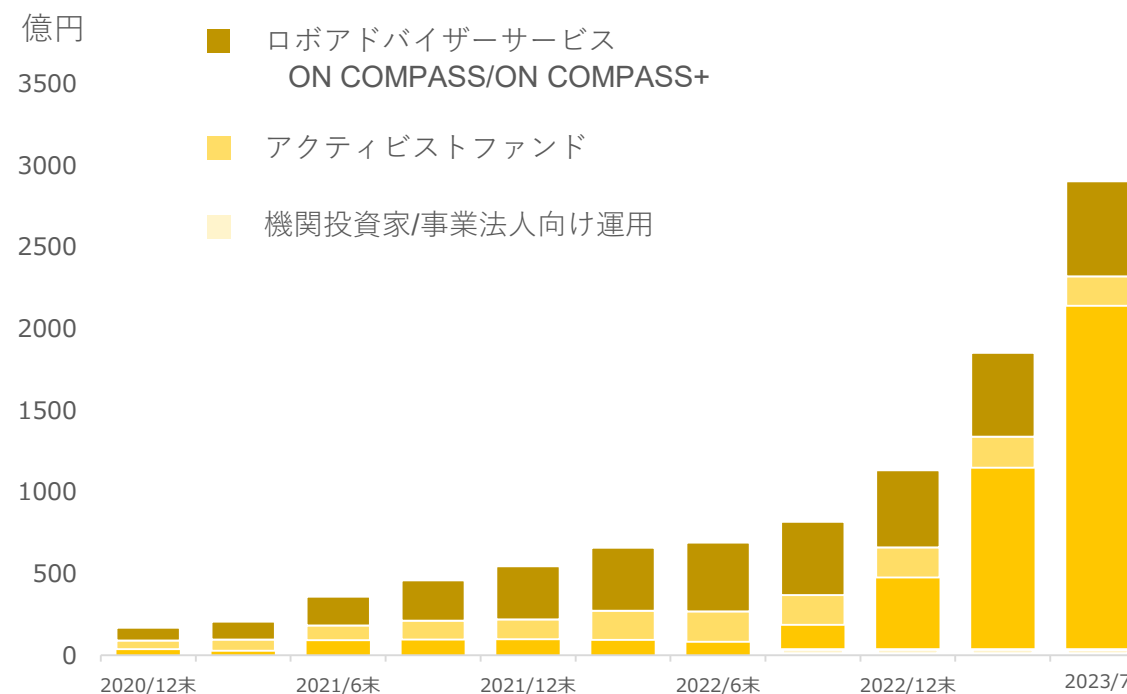
収益のボラティリティの低下或いは  
新たな価値創造に資する事業  
インオーガニック戦略も視野に

マネックス証券はアセマネモデル標榜後の3年間で預かり資産が大幅増  
アセットマネジメントビジネスも好調に推移し、運用残高を拡大

マネックス証券  
年度末残高推移（商品別）



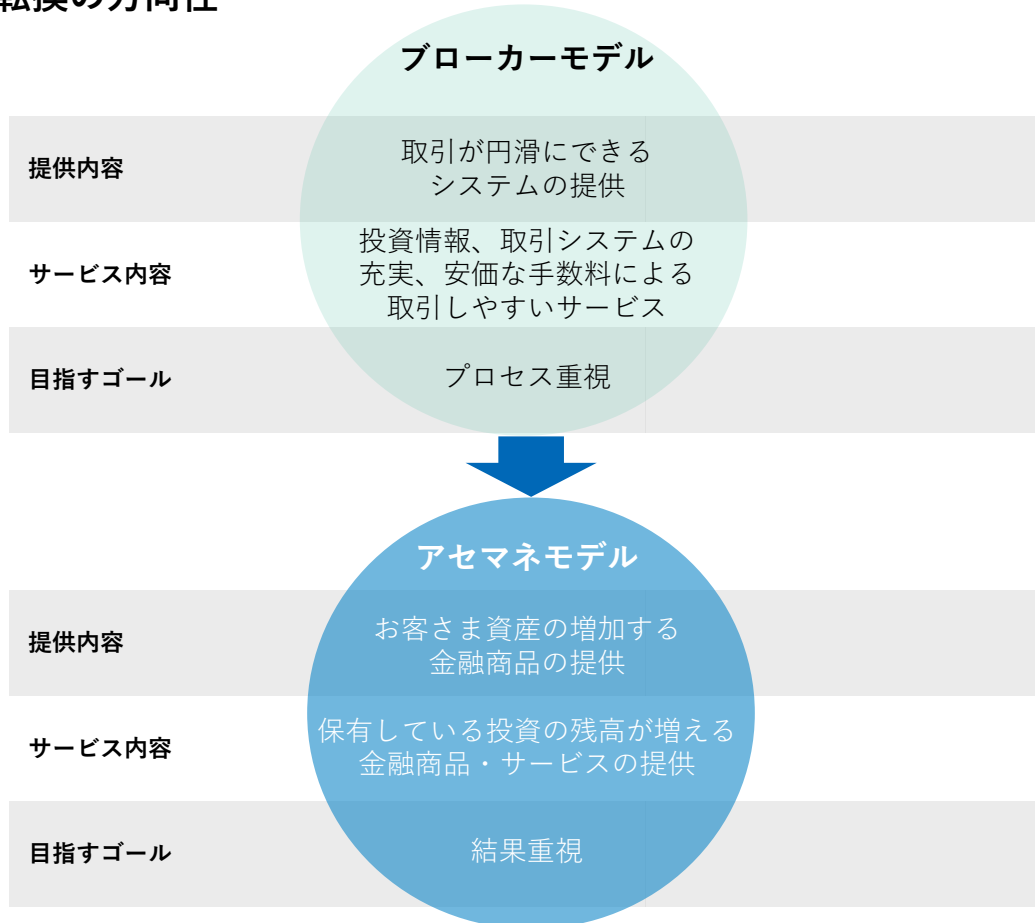
マネックス・アセットマネジメント  
運用総額推移



お客様の資産を増加させるアセマネモデルの推進により、  
収益ボラティリティ低下と安定的な成長が見込める事業構造へ

モデルの転換（トランスフォーム）

● 転換の方向性



● 収益構造についての基本的な考え方

	従来	これから
	ブローカーモデル	アセマネモデル
収益源	株式取引売買代金	投資信託残高 信用取引残高 貸株残高
収益科目	委託手数料	信託報酬 金融収益
収益計上	短期的・不安定	長期的・安定
特徴	市場の変動により取引増となり収益が増加	残高が増加することで収益が増加

## **IV. 資本政策**



株主還元方針を以下の通り変更。安定した配当を継続しながらも、成長戦略を推進

資金の使途について

- 還元方針における1株当たり配当金の下限を年15円から年30円へと2倍に引き上げ
- また、経営判断に基づき機動的に自己株式取得を行ってゆく
- さらにアセットマネジメントビジネス等の領域へ成長投資を推進
- これによりアセマネモデルの推進と業績拡大を図り、中長期での非連続な利益成長を企図
- なお、年間当期利益\*1の50%が配当総額を超過した場合、当期利益の50%を下限とした配当金を支払う\*2
- 上記の安定配当および成長投資を通じて、引き続きTSR（Total Shareholder Return）向上を目指す

変更前（現行）

1株当たり  
配当金の下限  
年間**15**円

機動的な  
自己株式取得



変更後（2024年1月4日効力発生予定）

1株当たり  
配当金の下限  
年間**30**円

1株当たり当期利益\*1の50%が  
左記を上回った場合、  
1株当たり当期利益の  
**50%**を配当金の下限とする\*2

機動的な  
自己株式取得

\*1 親会社の所有者に帰属する当期利益 \*2 1株当たりの当期利益の計算にあたり、本件株式譲渡にかかる利益は、その計算から除きます。

- 本資料は、当社及び当社グループの企業情報等の提供のために作成されたものであり、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。
- 本資料は、当社グループの業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望にも言及しております。これらの将来展望に関する言及の中には、様々なリスクや不確実性が内在しております。
- 既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来展望に関する言及に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。