



第3四半期決算説明資料
～平成15年3月期～

kabu.com

カブドットコム証券株式会社

平成15年1月21日





第一部: 第3四半期決算内容

- 今期に入り3四半期連続黒字達成
- 第3四半期は過去最高の収益達成
- 取引/口座ともに増加も販管費は減少
- 信用取引評価率に見る顧客損益優位性



第3四半期の決算概要



信用取引の寄与により営業収益は前年同期比75%増加、
四半期ベースでの最高益達成 ~ 経常利益は110百万円の黒字 ~

(単位:百万円)

	平成14年3月期 第3四半期 (4月-12月累計)	平成15年3月期 第3四半期 (4月-12月累計)	前年同期比 増減率
営業収益	1,203	2,105	75%
受入手数料	1,206	1,696	41%
金融収益	0	411	74071%
金融費用	0	344	N/A
純営業収益	1,203	1,761	46%
販管費	1,878	1,638	-13%
営業利益	-675	122	N/A
経常利益	-681	110	N/A
税引前利益	-1,363	76	N/A
(参考) 3市場個人委託 1日あたり約定金額	195,582	226,733	16%



四半期ごとの決算概要/整理



市況低迷にも係わらず3四半期連続の黒字達成
 ~業績は伸び基調で第1Q+第2Qより第3Q単独の経常利益が上



(単位:百万円)

	第1四半期 (4月-6月)	第2四半期 (7月-9月)	第3四半期 (10月-12月)	第1 四半期比	第2 四半期比
営業収益	682	665	758	111%	114%
受入手数料	595	521	579	97%	111%
金融収益	88	145	178	202%	123%
金融費用	73	120	150	205%	125%
純営業収益	609	545	607	100%	111%
販管費	557	535	545	98%	102%
営業利益	51	9	61	119%	682%
経常利益	43	7	60	139%	774%
税引前利益	28	4	43	151%	882%



第3四半期の販管費状況

➡ システム関連の不動産関係費及び減価償却費は増加したものの、他項目の合理化効果により販管費全体では前年同期比13%の減少

(単位:百万円)

	平成14年3月期 第3四半期 (4月-12月累計)	平成15年3月期 第3四半期 (4月-12月累計)	前年同期比 増減率
販売管理費合計	1,878	1,638	-13%
取引関係費	835	666	-20%
広告宣伝費	298	98	-67%
その他	537	567	6%
人件費	316	241	-24%
不動産関係費	366	389	6%
事務費	207	184	-11%
租税公課	38	17	-56%
減価償却費	103	124	20%
その他販管費	10	15	45%

四半期ごとの販管費推移状況

口座数増加、増収基調にも係わらず、販管費はほぼ一定水準で推移



(単位:百万円)

	第1四半期 (4月-6月)	第2四半期 (7月-9月)	第3四半期 (10月-12月)	第1 四半期比	第2 四半期比
販売管理費合計	557	535	545	98%	102%
取引関係費	224	214	227	101%	106%
広告宣伝費	33	30	35	106%	117%
その他	191	184	192	101%	104%
人件費	89	78	73	83%	94%
不動産関係費	131	127	130	99%	103%
事務費	65	60	58	89%	95%
租税公課	5	5	6	122%	104%
減価償却費	38	40	44	115%	110%
その他販管費	3	7	4	139%	55%

ブレイクダウン分析

➡ 簡便法により当社の1日あたりブレイクダウン約定数を計算
 ~ 昨年同期の1万超から6千強まで低下 ~

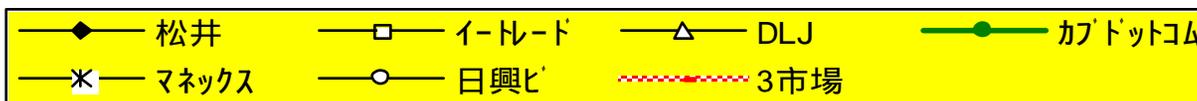
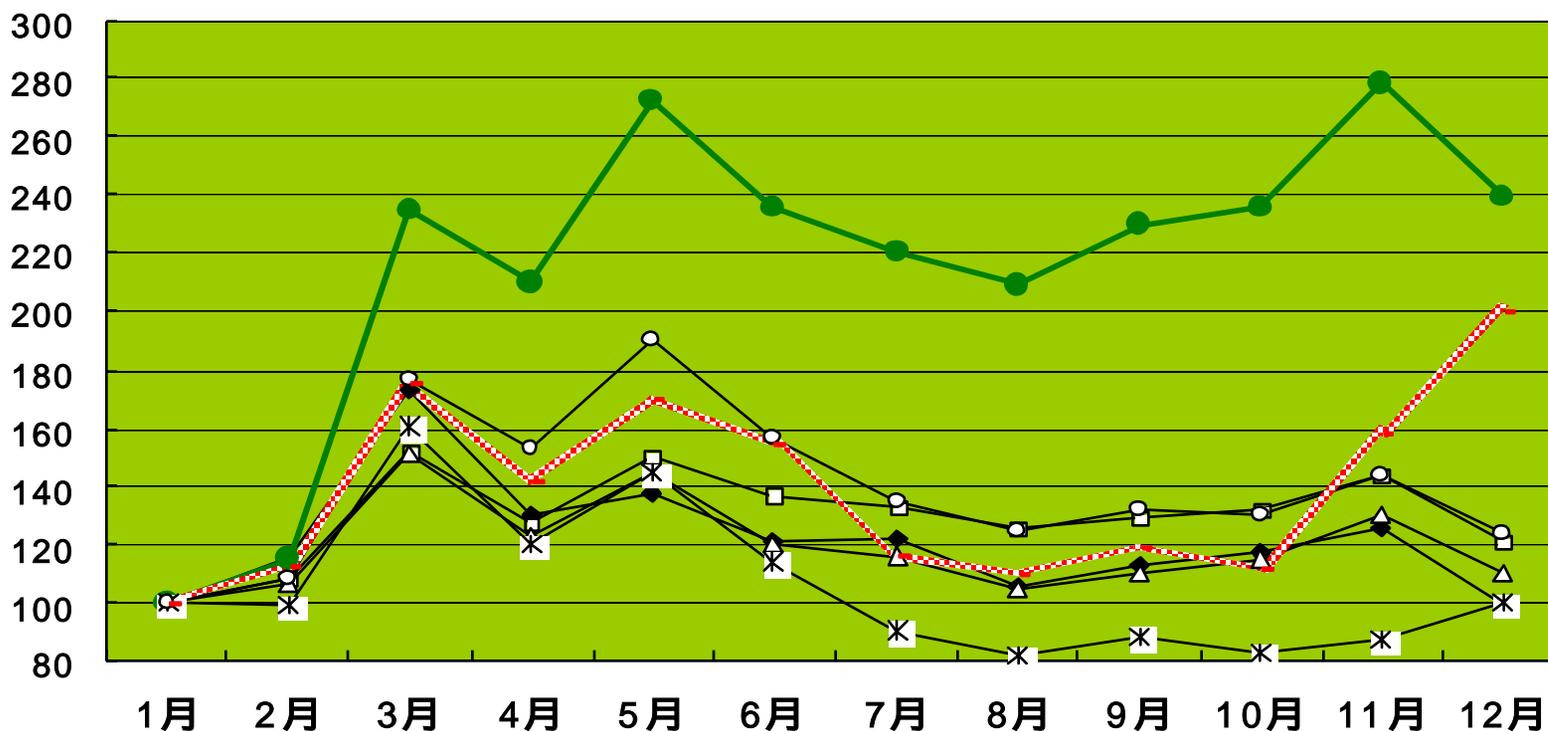


1約定あたり委託手数料は低手数料の信用取引比率の上昇により減少
 実際には金融収益等株式委託手数料以外の収益もありブレイクダウンは更に低い

	平成14年3月期 第3四半期 (4月 - 12月累計)	平成15年3月期 第3四半期 (4月 - 12月累計)
株式委託手数料(百万円)	1,143	1,618
約定件数(千件)	690	1,200
1約定あたり委託手数料	1,657	1,348
取引関係費(除く広告宣伝費)	537	568
事務費	208	184
変動性販管費(百万円)	745	752
1約定あたり変動性販管費	1,081	627
1約定限界利益 = -	576	721
固定性販管費(百万円)	1,133	887
B/E約定数(1日あたり) /	10,523	6,537

オンライン専業各社の約定金額推移に見る当社実績

➡ 平成14年1月の1日あたり約定金額を100とした指数表示



他社の数値は各社HP開示情報を基に当社計算
 「3市場」東証、大証、名証合計の個人委託金額(出所:東京証券取引所)

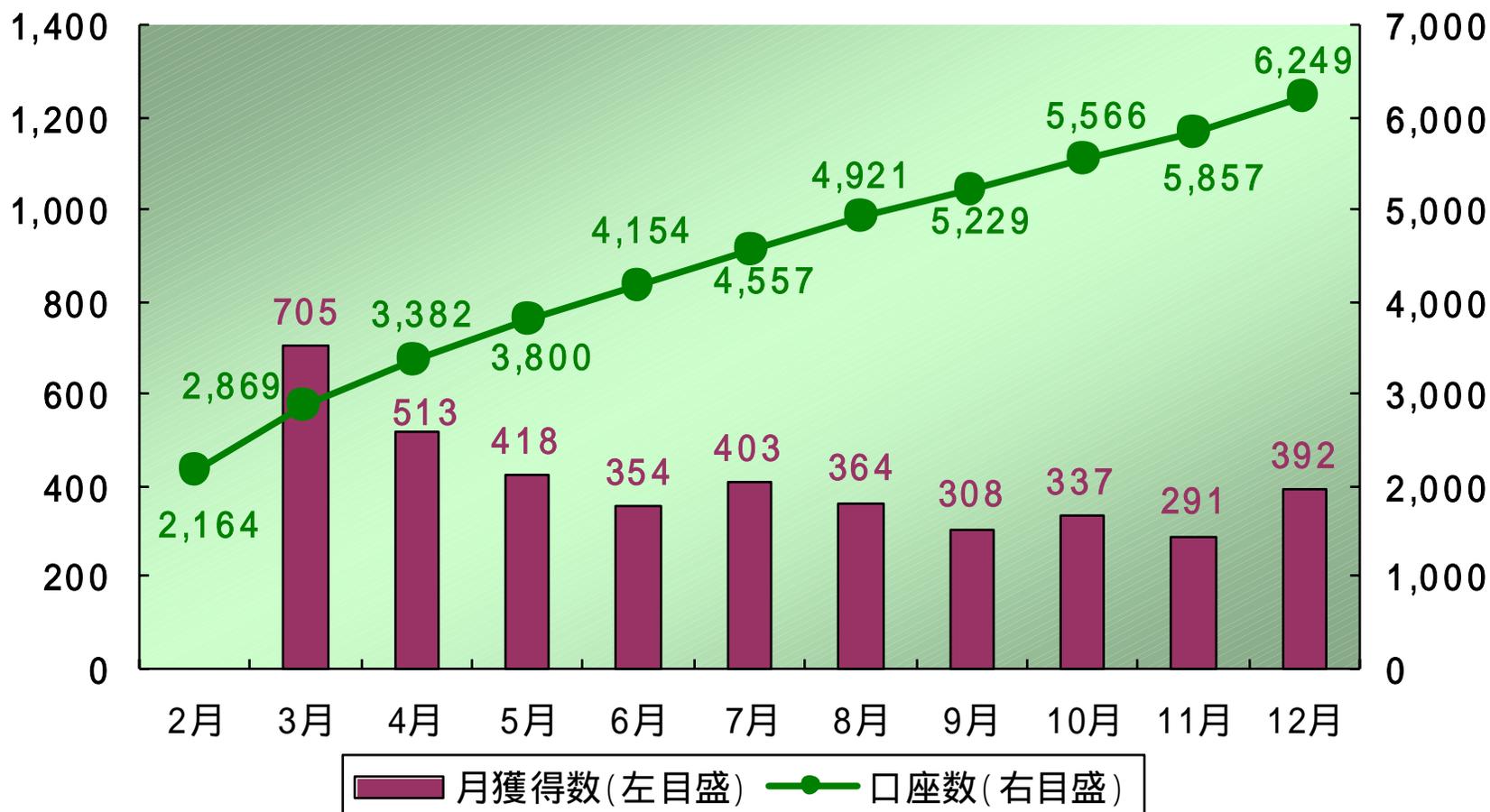


信用取引口座数増加状況に見る当社実績



毎月安定的に300口座前後の増加

～リスク管理追求型サービスは口コミで確実に浸透



信用取引約定金額推移に見る当社実績

当社及び3市場個人委託信用取引の1日あたり約定金額の推移

(単位:百万円)



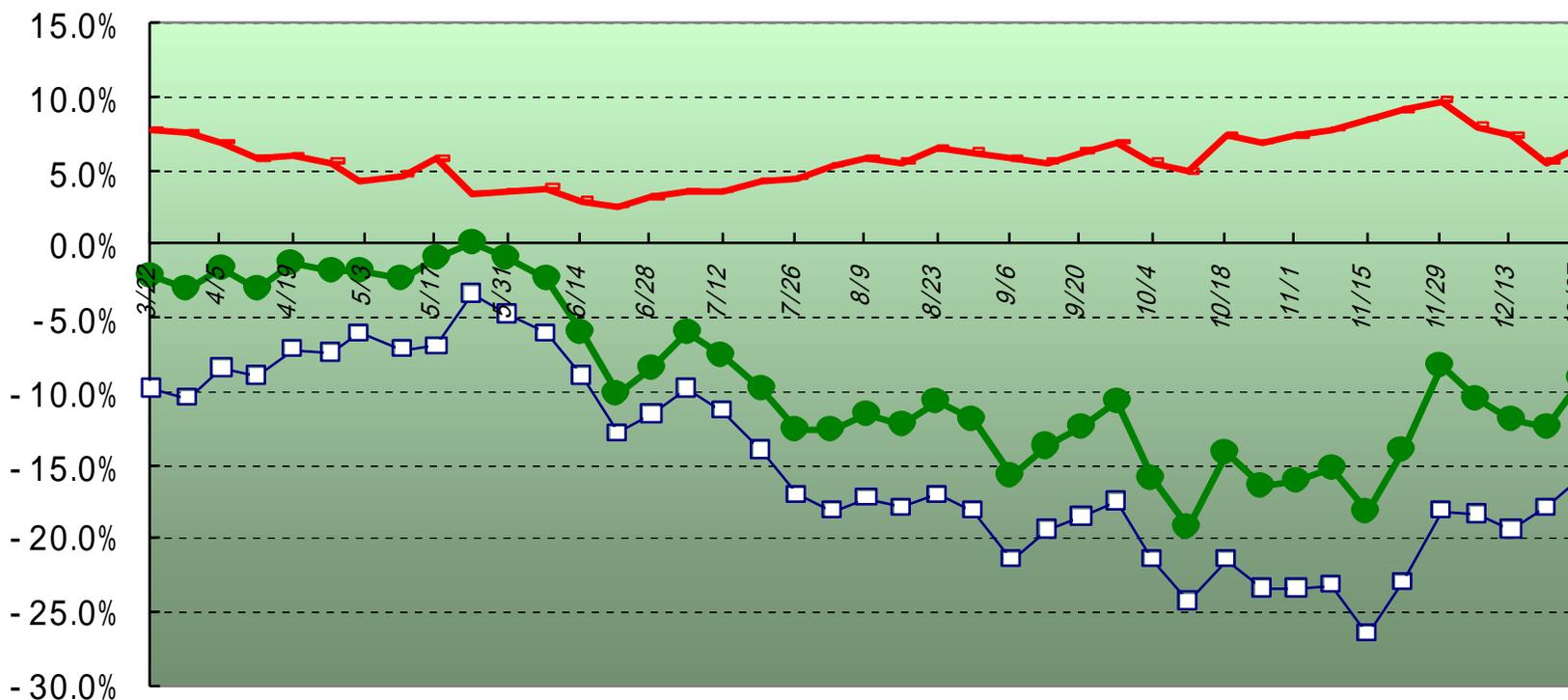
「3市場個人委託」東証、大証、名証合計の信用取引個人委託金額の合計値 (出所:東京証券取引所)

信用取引評価率に見る当社顧客実績



信用買い残の評価率推移

～取引開始以来、常に3市場の評価率を上回って推移～



● 当社 □ 3市場 — 較差

3市場の数値は東証HPより当社計算





第二部: 当社アドバンテージ概要

- 「リスク管理追求型」コンセプトによる会社/顧客実績
- 唯一完全自前インフラ基盤の優位性とメリット
- オンリーワン戦略の実践/実現
- 新しい投資スタイルの提供



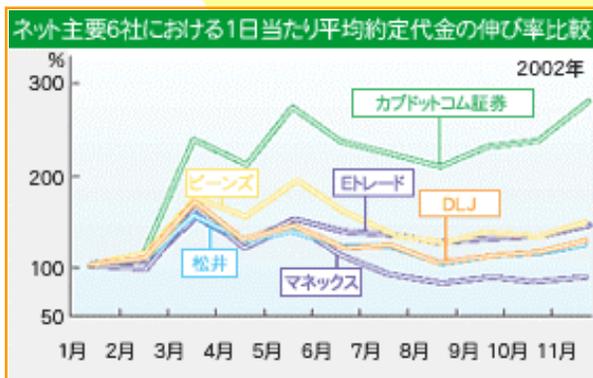
コンセプト

カブドットコム証券が提案する、「リスク管理追求型」の好影響。

83%のお客様が他社より優れていると評価、ネット証券で群を抜く約定代金の伸び率、市場平均を上回り続ける信用取引評価率。カブドットコム証券のリスク管理を追求するというコンセプトが、いま注目です!

伸び率(会社実績)

評価率(顧客実績)



2002年1月を100とした比較。各社公表資料から弊社にて計算



信用取引での建て玉の損益状況を表す「信用取引評価率」で、弊社は信用取引スタート以来3市場平均を常に上回り、その較差は広がる傾向にある。

カブドットコム証券のコンセプト

リスク管理追求型

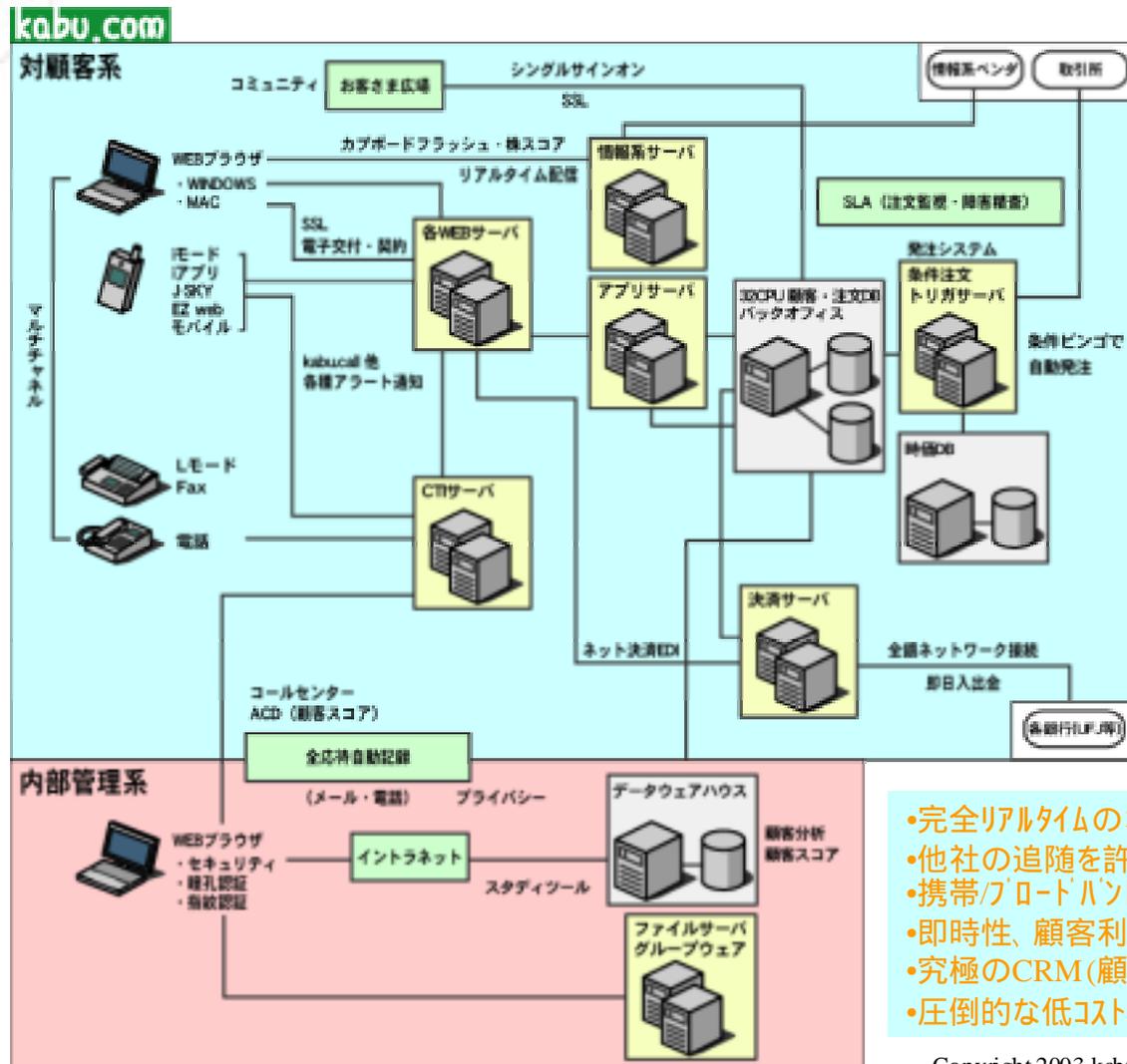
～「損をしないこと」を重要視するスタイルが「儲かること」に繋がる～

品質、技術、コスト体質(財務)



インフラ基盤の優位性

国内で唯一、勘定系含めた完全オープンシステムを内製化/実現し究極のCRMフル活用で徹底的に差別化



2002年度には32回の専門誌掲載事例および16回の講演をこなし世界的な先進事例としてMicrosoft社のVIPが来日時には必ず寄る



株主とのアライアンス関係を活かした
ショールーム型のビジネスモデル基盤

- 完全リアルタイムのオンラインサービスを24h/365dayで提供
- 他社の追随を許さないバラエティに富んだサービス
- 携帯/ブロードバンド時代に合致したサービス優位性
- 即時性、顧客利便性(自動計算)を追求した決済機能
- 究極のCRM(顧客管理)による数値化ノウハウ
- 圧倒的な低コスト構造と収支均衡モデルを実現

サービスの優位性

便利 リスクを限定して投資利益を追求

Multi-channel operation = **新しい投資ライフスタイルの提案**

Usability

- 投資情報(カブボードフラッシュ/約定確率/株スコア等)
- 条件注文(逆指値/W指値/±指値/Uターン・リレー)
- 資産管理(税制支援/ゆうゆう決済/電子契約・交付)
- サポート(コールミーバック/お客様広場/あんしん株券入庫)

- FAX情報もOne to One(残高照会/お気に入り銘柄時価一覧)
- タイミングを見て自動通知による各種アラート機能など客観性提供



- i-mode/J-sky/Ezweb総てが公式メニューで携帯に強い
- i-modeはiアプリ対応で大手証券の一角を崩すほどに



差別化(オンリーワン)戦略の実現

カブドットコムならではのらしさに...



- 完全24時間オンラインサービス基盤を実現
- 国内初TRUSTe認証取得はじめ万全セキュリティ



- 現物株式でも非完全前受制 = リアルポジションベースの高度与信管理/カバリ
- 足りない金額のみをUFJ/郵貯/三井住友/みずほ/スルガ/大垣共立/ジャパンネットから自動引き落とし
- EDI(UFJ)、eペイメント(東京三菱)、ネット振込(ジャパンネット)による即時入金および全銀ネット直結の即時出金

コスト体質の優位性

オンライン専門のビジネスモデル

本来は...

- 取引増加に伴いスケールメリットが出る
- 制度変更など変化に対しフレキシブル
- システム基盤(=営業マンの替り)で勝負

競合他社では

現実には...

- 事務委託先への支払額が高みがち
- 制度変更の度にシステム投資額増加
- 価格や広告/イメージで勝負

当社のコスト体質優位性は

勘定系バックオフィスシステム含めた総てのシステム基盤をフルオープンで自社運営する国内で唯一の証券会社

- 競争力/コストパフォーマンスの高いハードウェア(PC)やOS等ミドルウェア機能を活かせ
- 開業までは時間/労力も相応にかかるがサービスイン後は低コストかつ柔軟な対応およびオリジナリティを付与可能
- 徹底的に差別化を図り、あくまでもサービス品質/技術力および財務体質で勝負する

リスク管理追求型の経営モデル(=客観性重視&数値主義)は役職員全員へ浸透

~全役職員がCRMデータベースを駆使し客観的視点で業務推進し常にロスカットする姿勢を実践

- 取引量/口座数が増加するほどに販管費単価は減少
- ブレークイブ(収支均衡)約定数10,000件未満は当社だけ
- 手数料単価が下がってもブレークイブ約定数下がる

	平成 14年3月期 第3四半期 (4月 - 12月 累計)	平成 15年3月期 第3四半期 (4月 - 12月 累計)
株式委託手数料(百万円)	1,143	1,618
約定件数(千件)	690	1,200
1約定あたり委託手数料	1,657	1,348
取引関係費(除く広告宣伝費)	537	568
事務費	208	184
変動性販管費(百万円)	745	752
1約定あたり変動性販管費	1,081	627
1約定限界利益	= - 576	721
固定性販管費(百万円)	1,133	887
B/E約定数(1日あたり)	/ 10,523	6,537

高品質サービスを実現する組織力

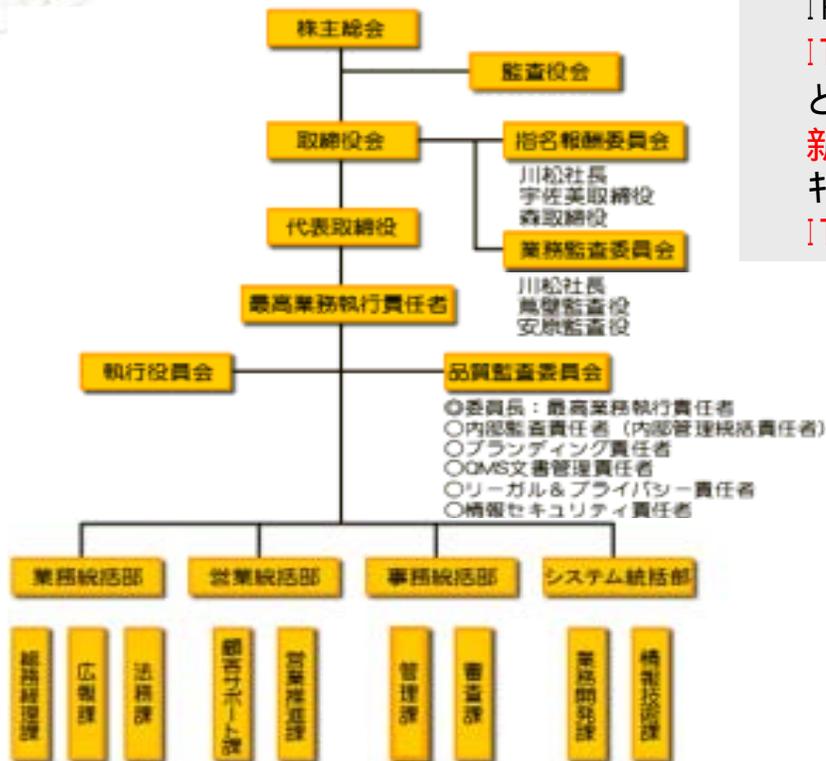
kabu.com



- UFJ銀行
- UFJつばき証券
- UFJ総研



- 伊藤忠商事
- CTC(伊藤忠テクノサイエンス)
- ファミリーマート



IR体制(他社には無いユニークな次世代型の若いマネジ層)
 IT基盤の駆使(ネットワークを活用したITガバナンスの実践)
 どこよりも魅力的な株主構成と社外取締役
 新商法対応(機能的な委員会設置)
 キメ細かい数値化ノウハウを活かした実践的開示情報
 ITを駆使した全く新たなスタイルの企業ブランド確立



平成14年度「ITマネジメント賞」

(社)日本オフィスオートメーション協会

第41回電話対応コンテスト地区大会「優秀賞」

(財)日本電信電話ユーザー協会

SLA

(Service Level Agreement, 品質保証制度)

- システム障害時補償
- 顧客対応サービス保証
- 事務処理サービス保証

- 一般職員数 37名(男25/女12) 他常勤役員2名、派遣2名
- 平均年齢 33.62歳(男34.4/女32.0)
- 外務員資格 内部管理責任者(34/37名)
1種(34/37名)、2種(37/37名)
- 営業統括部 11/11名(全員内部管理責任者資格者)



ニュース一覧



第3Q	第4Q	来期
<ul style="list-style-type: none"> ・(10/8)約定確率/スパーチャート ・(10/25)浦和レッス'キャンペーン ・(10/28)信用ルール変更(33%化等) ・(11/5)SLA(システム障害保証)導入 ・(11/11)新社長 & 品質監査委員会設置 ・(11/20)ワンショット手数料 & 出合3W化 ・(11/27) ± 指値 ・(11/28)J-sky 拡充(信用/条件注文等) ・(12/2) 信用三次対応 & アンケート結果発表 ・(12/6)UFJ銀行連携(オートログイン) ・(12/9)ジャパンネット銀行ゆうゆう決済フル対応 ・(12/12)Cワラ拡充(BNPパリバ/新情報系) ・(12/13)だいこう窓口14拠点現物入庫受入 		<ul style="list-style-type: none"> ・会員HP全面リニューアル ・新商法対応/株式公開 ・新条件注文 ・UFJアライアンス強化 ・新決済
	<ul style="list-style-type: none"> ・(12/16)全報告書に電子透かし付電子証明書 ・(12/26)x-box等キャンペーン ・(12/27)確定申告支援ツール優待販売 ・(1/8)ITマネジメント賞受賞 ・(1/9)指数オプション取扱発表(OP革命) ・(1/16)REIT無料キャンペーン ・(x)他社口座/残高移管 ・(x)新与信管理サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・新商品取扱 <p>More...</p> 

