投資をまじめに、おもしろく。

MATSUI
松井証券

統合報告書 2024

コーポレートスローガン

投資をまじめに、おもしろく。

MISSION | 企業理念

お客様の豊かな人生をサポートする。

VISION | 企業目標

個人投資家にとって価値のある
金融商品・サービスを提供する。

ブランド・エクイティ・ピラミッド

ターゲット
松井証券が向き合っている全ての人々

投資を通じて豊かな人生を送りたい人

インサイト
ターゲットが自分でも気づいていない深層心理

(投資を含めた)新しい発見や体験を通じて
成長したい・人生を豊かにしたい

提供価値①
松井証券として外せないベーシックな価値

投資そのもの・会社選びへの「安心」

提供価値②
これからの松井証券が強化していく価値

お客様に「発見」や「成長」を実感していただけるような
投資についての多様な「アイデア」を提供する

Reason to Believe
すでに備えているもの/新たに強化・チャレンジするもの

安定した取引環境
様々な顧客ニーズを満たす豊富な商品
トライアルバリアの低い商品・サービス設計
パーソナライズされたサービス
シンプルでわかりやすいサービス

情緒的価値
松井証券のイメージ

プロフェッショナル　親しみやすい　好奇心豊か

行動指針
松井証券の社員一人ひとりの約束

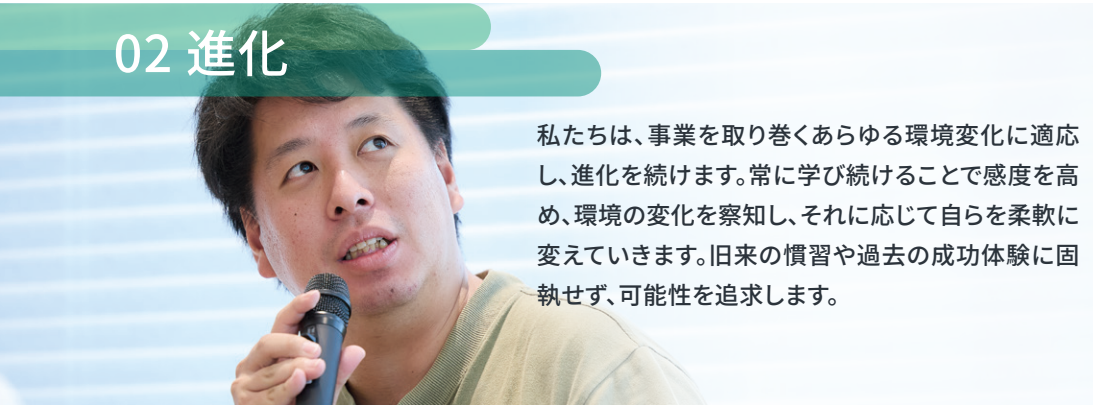
お客様起点　進化　こだわり　チームワーク　事実に基づく判断　社会への貢献

VALUES　行動指針

01 お客様起点

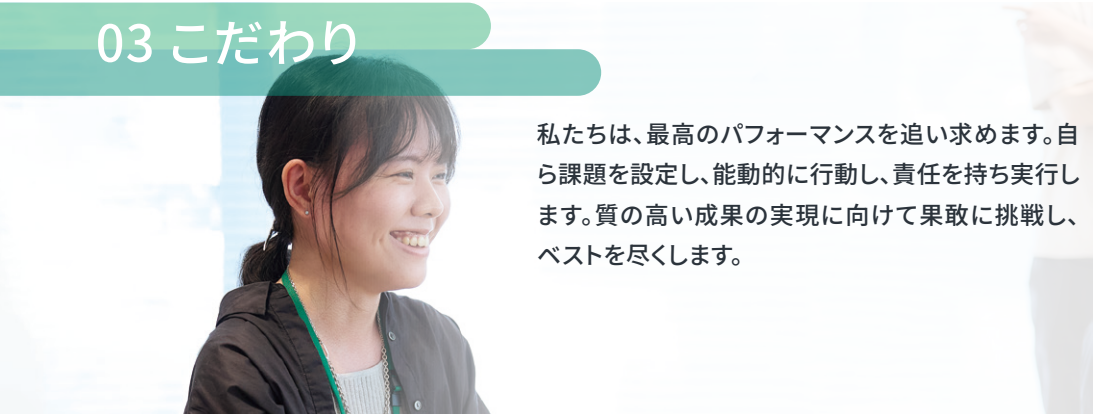
私たちは、「お客様は誰なのか？」、「そのお客様にとってどんな価値があるのか？」という問いを常に思考と行動の中心に置きます。お客様の理解が最も重要であり、お客様の声に意識を向け、お客様が抱えている真の課題を探し出し、解決します。

02 進化



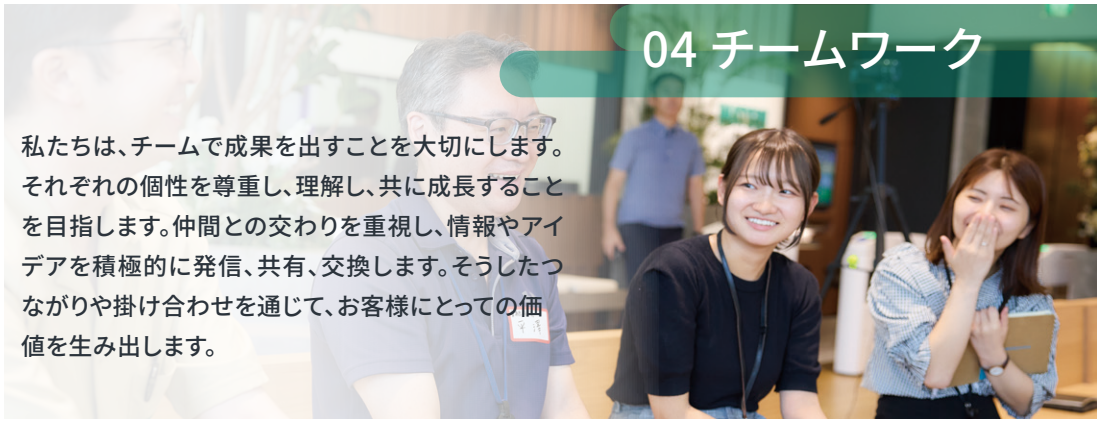
私たちは、事業を取り巻くあらゆる環境変化に適応し、進化を続けます。常に学び続けることで感度を高め、環境の変化を察知し、それに応じて自らを柔軟に変えていきます。旧来の慣習や過去の成功体験に固執せず、可能性を追求します。

03 こだわり



私たちは、最高のパフォーマンスを追い求めます。自ら課題を設定し、能動的に行動し、責任を持ち実行します。質の高い成果の実現に向けて果敢に挑戦し、ベストを尽くします。

04 チームワーク

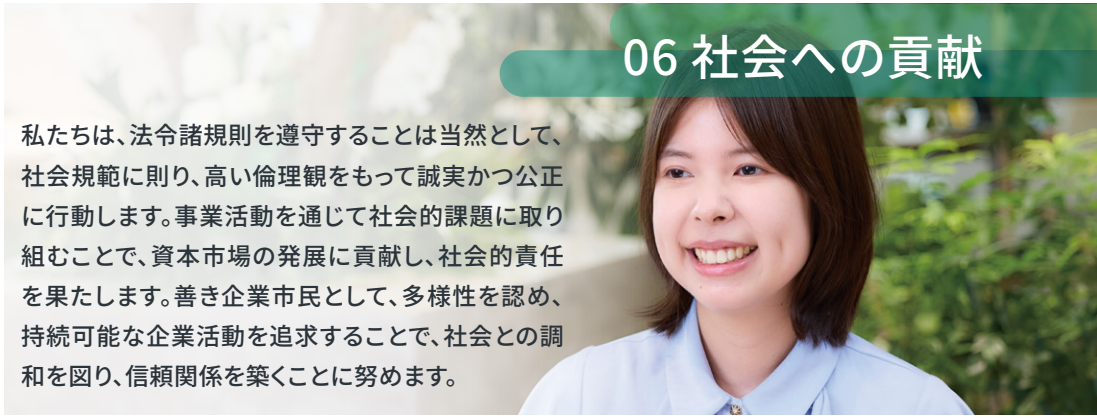


私たちは、チームで成果を出すことを大切にします。それぞれの個性を尊重し、理解し、共に成長することを目指します。仲間との交わりを重視し、情報やアイデアを積極的に発信、共有、交換します。そうしたつながりや掛け合わせを通じて、お客様にとっての価値を生み出します。

05 事実に基づく判断

私たちは、事実に基づき議論し、判断します。客観性を重視することで、建設的な議論を促進し、意思決定の質を高めます。リソースを最大限に活用するために、優先順位を定め、迅速に実行します。

06 社会への貢献



私たちは、法令諸規則を遵守することは当然として、社会規範に則り、高い倫理観をもって誠実かつ公正に行動します。事業活動を通じて社会的課題に取り組むことで、資本市場の発展に貢献し、社会的責任を果たします。善き企業市民として、多様性を認め、持続可能な企業活動を追求することで、社会との調和を図り、信頼関係を築くことに努めます。

ブランドステートメント

投資をまじめに、おもしろく。

MATSUI

松井証券

松井証券は伝えていきます。投資の楽しさと可能性を。
新しい発見を通して、
人生を豊かにしてくれるものだということを。

松井証券は近づけます。あなたと投資との心の距離を。
「わかりにくい」を、「わかりやすい」へ。
「ちょっと怖い」を、「やってみたい」へ。

だから、投資と「まじめに」向き合うことは決して忘れずに。
投資を「おもしろく」するアイデアを、次々と。

投資をもっと身近に、もっと魅力的なものへ。
私たちの挑戦は、これからです。

投資をまじめに、おもしろく。

目次

価値観と軌跡
1 経営理念と
ブランド・エクイティ・ピラミッド
2 行動指針
3 ブランドステートメント
4 価値創造の軌跡
5 At a glance

成長ストーリー
6 トップメッセージ

価値創造
11 価値創造プロセス
12 経営戦略
16 CFOメッセージ

サステナビリティ
18 サステナビリティ基本方針
19 マテリアリティ
20 社会の健全な発展
21 投資・資産形成の支援
24 人的資本
25 CHROメッセージ
31 事業成長を支える経営体制
37 社外取締役メッセージ

コーポレートデータ
43 財務・非財務データ
44 株式情報
45 会社情報

報告対象範囲

松井証券株式会社

報告対象期間

2023年4月1日～2024年3月31日
※一部、対象期間以前・以後の情報も含んでいます。

将来見通しに関する注意事項

本報告書における業績予測などの将来に関する記述は、制作時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性、その他の要因が内包されています。したがって、さまざまな要因の変化により、実際の業績は、見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

編集方針

本報告書は、株主・投資家の方々をはじめとするステークホルダーの皆様を対象に、当社の中長期的な成長性や価値創造について、より一層の理解を深めていただき、新たな対話の機会を生み出すことを目的に発行しています。本報告書の制作にあたっては、IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」を参照しました。

価値創造の軌跡

お客様にとっての「豊かな人生」とは何か。それは、経済的に豊かな人生、社会とつながりがある人生、知識を学び成長する人生など、その価値観はお客様一人ひとりで異なります。
松井証券は、創業100年の歴史の中で、対面証券会社からオンライン証券会社へと変化を遂げました。これからも松井証券は変わりゆく時代とともに変化していきます。
しかし、時代がいかに変わろうとも、「豊かな人生」を願うお客様の気持ちに応えていく、この想いは変わることはありません。
今後も松井証券は、投資体験を通じて、お客様一人ひとりの人生が豊かになるために、全力でサポートすることをお約束します。

対面・店舗営業 → コールセンター取引 → インターネット取引 → 投資を人生の発見と成長につながる体験へ

1918 創業

松井証券は、1918年に松井房吉が立ち上げました。戦後の復興期は、東京・長野に支店を構える対面営業の証券会社を営んでいました。

1990〜 外交営業の廃止

外交営業を廃止し、電話で売買注文を受ける「コールセンター取引」に移行したのが1992年のことでした。外交営業としては一般的な個別銘柄の推奨を取りやめ、公開された客観的情報や、当時は証券会社でしか見ることができなかった株の需給状況を示す板情報をお客様にお伝えしたうえで、お客様の注文を執行することだけに注力しました。販売営業員がお客様を訪問して株式取引の注文を受けることが一般的だった当時としては画期的な変化でした。

1998〜 インターネット取引開始
1999〜 株式売買委託手数料の完全自由化

1998年5月、日本初の本格的なインターネット株取引サービスを開始しました。松井証券はオンライン証券会社に転換し、新たなスタートを切りました。その翌年の1999年10月、金融制度改革「金融ビッグバン」の目玉として、「株式売買委託手数料の完全自由化」が始まりました。インターネット革命と規制緩和が同時に進行し、松井証券の急成長のきっかけとなりました。

2001〜 上場

インターネット取引の開始から3年後の2001年8月、東京証券取引所市場第1部（現 プライム市場）に上場しました。上場により、金融機関としての安心感につながる強固な財務基盤を確立し、その後のビジネスの安定的な成長を支える基盤となりました。

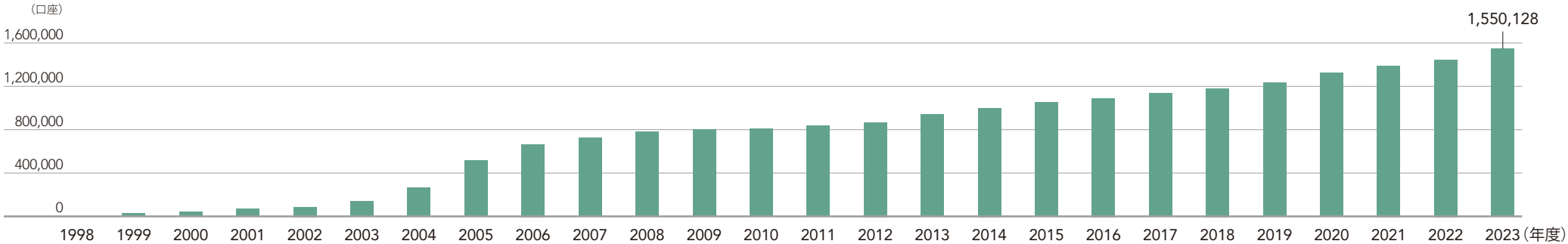
創業からの歴史を刻んだ記念品

2020〜 企業理念の刷新

創業から100年余りが経過し、現在では金融商品はインターネット取引が当たり前のものとなりました。当社は主要なオンライン証券会社の一つとして、お客様に価値を提供する会社であり続けたいと考えています。私たちが提供する1つ目の価値は、強固な財務基盤や安定した取引システムの提供、お客様に寄り添ったサポート体制など、金融機関としてお客様からの信頼に応えること、堅実な企業活動を維持し、発展させていくことによる、「投資そのもの、および証券会社選びの安心感」です。
2つ目は、投資自体が楽しくより身近で魅力的なものに、そしてお客様の人生における発見と成長につながる知的好奇心がわくような体験にしたいという想いから、投資についての多様な「アイデアの提供」です。そして、「投資をまじめに、おもしろく。」というコーポレートスローガンに込めた私たちの想いを実現するため、投資に真摯に向き合いながら、投資が楽しくなるようなアイデアあふれる金融商品・サービスの提供を目指していきます。

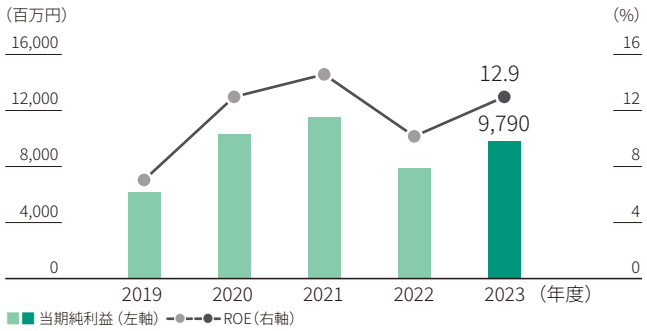
CREDO CARD

口座数の推移

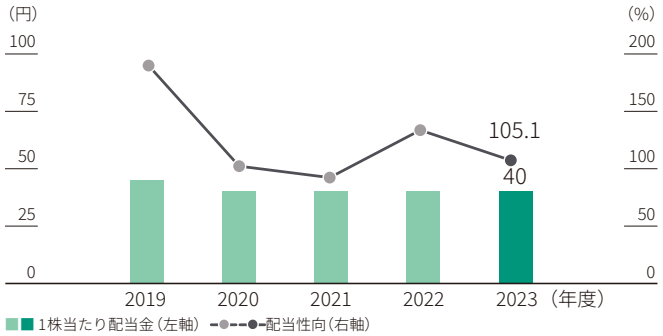


At a glance

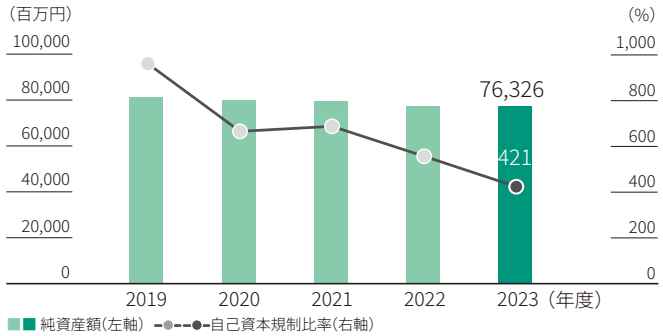
当期純利益／ROE



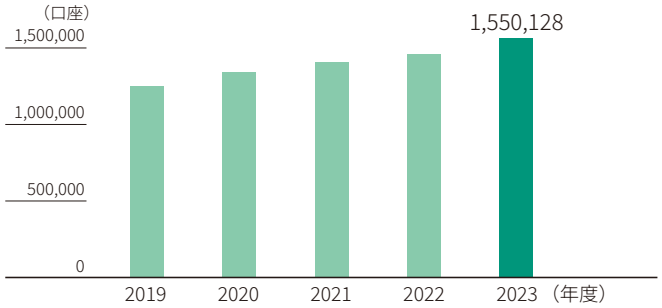
1株当たり配当金／配当性向



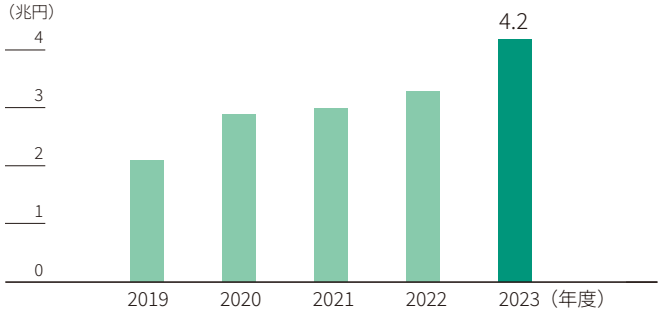
純資産額／自己資本規制比率



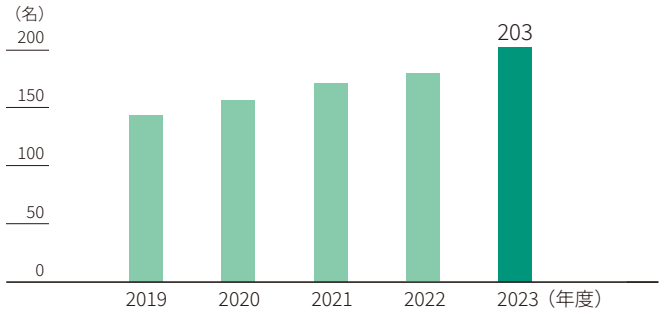
口座数



預かり資産



従業員数



トップメッセージ

「投資をまじめに、おもしろく。」
金融機関としての信頼性を高める一方で、
投資の持つ知的エンターテインメント性に焦点をあて、
金融・資本市場のさらなる発展を
リードしてまいります。

代表取締役社長
和里田 聰

社員一人ひとりが主体的に考え、行動する
自律的な組織文化の醸成に注力

2020年6月に先代の松井道夫氏から経営のバトンを引き継いで4年あまりが経過しました。松井道夫氏はある意味、絶対的なリーダーであり、社員は従順に社長の指示に従って動くようなところがありました。そのようなカリスマ経営から脱却し、社員一人ひとりが自律的に考え行動する自由闊達な企業文化を醸成することは、松井証券が中長期の成長を追求していくうえで、軽視できない経営テーマでした。社長就任以降、私は社員の潜在的な能力を引き出し、それを組織の力へと昇華させていくことを目標に松井証券の組織運営にあたってきました。企業の経営は社長一人で行うものではありません。すべての社員がそれぞれの個性と適性、そして専門性を活かしながら自律的に行動し、日々の業務に専心していくことが、組織のレバレッジを高めていくための基礎条件です。そうすることで、社員全員の力で個人の総和以上の成果を出すことができるものと思います。その中でのトップマネジメントの役割は、社員に対して会社のビジョンと成長シナリオを的確に発信・共有するとともに、社員が活躍できる環境を提供すること、そして戦略・施策の実効性を高めていくことであると強く意識しています。

投資の新たな可能性を切り拓く強い決意を
新たなコーポレートスローガンに託して

過去4年間の取り組みの中で特に強調したいのは、コーポレートブランドをリニューアルし、「松井証券がどのようなお客様に対して、どのような価値を提供するのか」という、松井証券が目指す企業像を発信したことです。2022年11月、当社は、松井証券ブランドの構成要素を構造的に整理した「ブランド・エクイティ・ピラミッド」を決定し、それを踏まえて、新しいコーポレートスローガンとロゴを定めました。「投資をまじめに、おもしろく。」という新たなコーポレートスローガンには、投資と「まじめに」向き合うことは決して忘れず、さらに投資を「おもしろく」するアイデアを提供することで、投資をより身近なものに、そして、人生における発見と成長につながるような体験にしたいという想いを込めています。「貯蓄から投資へ」という、お題目だけで課題や目的が曖昧なアプローチではなく、多くの個人投資家の方々が感じている「投資の知的

トップメッセージ

エンターテインメント性」に焦点をあてるアプローチです。次のステージでは、スローガンに託した私たちの想いを具体的な施策として展開することによって、事業活動のあらゆる領域において具現化することが目標となります。

「投資の知的エンターテインメント性」を表す特徴的な取り組みとしては、当社の公式YouTubeチャンネルにおけるタレントを起用した「投資や資産形成にかかる知識や情報」の動画コンテンツがあります。当社のYouTubeチャンネルの登録者数は36万人を超えており、再生数が100万回を超える人気の動画コンテンツも多くあり、金融機関のメディアとしては最大規模になっています。この動画をきっかけに、松井証券を知り、投資に興味を持ち、口座を開設した方が増えています。

2023年5月、役職員の行動変容を目的とするインナーブランディングプロジェクトがスタート

社長就任以前から、私は資本市場との対話の深化にも力を注いできました。2001年の上場以来、当社の活動を見守ってくださったアナリストや機関投資家の皆様とIR面談を通じてより緊密な関係を築くことができましたし、そこで得られた気づきが、2023年に当社として初めての統合報告書を刊行する契機ともなりました。当社独自の価値創造プロセスやブランド・エクイティ・ピラミッドに関して多くの方々から賛同の声をいただいたことは、当社のブランド浸透に向けた取り組みがステークホルダーの皆様の期待に沿ったものであることの、一つの証だと受け止めています。

ブランド再構築の取り組みは、人的資本の拡充にも寄与しています。2023年には、ブランドメッセージを基軸に新卒・中途の採用サイトをリニューアルしました。実際の採用活動においても、当社のブランドに共感したと語る内定者や志望者が増えてきたことに確かな手応えを感じています。社内向けには、本年5月にインナーブランディングプロジェクトの一環でワークショップを開催しています。役職員の松井証券ブランドに対する理解を深め、日々の業務における行動変容を促すことが目的で、少人数の30人程度でのワークショップを7回開催し、全社員が参加しています。会社幹部だけでなく、現場の社員に「投資をまじめに、おもしろく。」というコーポレートスローガンが納得感を持って受け入れられ、社員自身が、日々の業務やサービスの中でブランドを体現していくことにより、社会全体に浸透し、多くのお客様から松井証券ブランドが認知されていくものと信じています。

2023年秋、国内主要オンライン証券の2社が国内株式の売買手数料を無料化しました。証券・金融だけでなく幅広い事業を手がけるグループの傘下にある当該2社にとっては、手数料の無料化によって多数の顧客を囲い込むことは、グループ全体の利益を最大化するという観点で、妥当かつ有効な戦略だと言えるでしょう。しかし、独立系のオンライン証券である松井証券が無料化の動きに追随することは、いたずらに収益性を低下させ、経営の効率性を損なうことにつながり、サステナブルではないと考えます。

また、彼らは、より広い顧客層を対象として、ロングテールで収益をあげるモデルを追求していくものと考えます。一方で、当社のコアのお客様は、能動的に投資や資産運用に取り組まれている個人投資家の方々で、そのような層のニーズを満たすような商品・サービスを重視するポジショニングです。偶然とはいえ、リブランディングの取り組みと他社における手数料無料化を受けた対応がほぼ重なったことは、当社のポジショニングと重点的に取り組む分野や方向性をより明確化するためのタイムリーな機会となりました。

トップメッセージ

新規資金の流入が続くオンライン証券業界――2023年度は増収増益の好業績を達成

2023年度の業績は、営業収益をはじめ、営業利益、経常利益、当期純利益の各指標において前年度を上回る良好な数字を残すことができました。国内市場が活況を呈し、当社のお客様のアクティビティが活発であったことから、株式売買の手数料収入や信用取引の金利収入が伸長しました。また、近年、当社が注力してきたFXビジネスも好調を維持し、増収増益の決算に大きく貢献しています。

我が国のオンライン証券業界はいま歴史的な追い風が吹いています。日本銀行がマイナス金利政策を解除したことを契機にデフレ脱却の期待が高まり、企業収益の回復傾向が顕著になったこと、東京証券取引所の要請に応えるかたちで、各企業において「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」が本格化したこと、2024年1月に新NISAの運用が始まり、個人投資家の資産運用に対する姿勢が積極化したことなど、さまざまな事象が資本市場の活性化を牽引しています。また、円安の進行を背景にインバウンド需要が拡大していることに加え、外国人投資家の日本株に対する関心が高まっていることも、日本の証券市場の動向にポジティブな影響を与えています。こうした良好な市場環境を背景に、個人投資家の「最初の窓口」であるオンライン証券には新規資金の流入が続いています。

また、競合の2社による手数料無料化がありますが、現時点では、当社収益での影響は極めて限定的です。当社は確実に新規のお客様を獲得できていますし、ビジネスの土台はこれまでどおり盤石な状態を保持しています。

松井証券の中長期戦略――収益基盤の多角化とサービス品質の向上に経営資源を集中投入

松井証券は数年来、中長期の成長を見据えた経営戦略の遂行に経営資源を積極的に投入してきました。中長期戦略の中心命題は収益源の多角化です。競合2社の手数料無料化が、オンライン証券の日本株ビジネスにネガティブな影響を与える可能性を完全に否定することはできません。当社は松井道夫氏の時代に日本株に特化した事業ポートフォリオを確立し、その進化を図ることで事業の効率性を高めてきました。しかし、手数料無料化に加えて、投資家の資産運用ニーズが多様化し、経済・金融のグローバル化が進展する中で、日本株に集中した事業ポートフォリオを継続することは、適切な判断ではないと考えています。こうした認識に立ち、当社はFXや米国株を中心に商品・サービスの多角化を図り、収益基盤を強化していきます。

多角的な事業ポートフォリオの構築と並行して、サービス品質の向上にも継続的に取り組んでいます。その取り組みの一つがコールセンターの機能強化です。オンライン証券のコアなお客様には、インターネットやスマホのツールを利用して自己解決することが難しい年輩のお客様が多くいらっしゃいます。そうしたお客様に松井証券ならではの体験価値をご提供するためには、「人を介したサービス」を拡充し、総合的な利便性の向上を図ることが欠かせません。当社は今後も、そのようなお客様に寄り添い、そのご期待に応えるため、コールセンターで対応するオペレーターの増強やコンサルティング機能の拡充に努めていきます。手数料無料をきっかけに他社に株式を移管されようとしたお客様が、移管先のコールセンターに電話がつながらず、口座移管をあきらめて、継続して当社を利用されている事例が多くあります。同時に、スマートフォンを介した取引が一般化しつつある現状を踏まえて、スマホアプリのUI（ユーザーインターフェイス）およびUX（ユーザーエクスペリエンス）の向上を図ってまいります。このように、＜ネット＋ひと＞を基軸とする新しいオンライン証券ビジネスの創造に邁進していきます。

成長力の源泉は充実した人的資本　人材の育成とDXを通じて事業推進体制の高度化を図る

当社は独自の経営戦略のもとで継続的な成長を達成してきましたが、企業価値の一層の拡大に向けて対処していくべき経営課題も少なくありません。その筆頭は、多様性のある自律的な組織を形成していくことであり、組織力の源泉である人材の育成と活躍支援を加速していくことです。松井証券は従業員200名ほどの小さな企業体で、メンバーシップ型の組織であることから、これまでは新卒者を中心に採用活動を行ってきました。社会

トップメッセージ

人経験のない新卒者を主体に採用・育成を行うメリットは、経営層から中堅社員に、中堅社員から若手社員に松井証券の組織文化や伝統的な規範を継承しやすいことです。オンライン証券のビジネスにおいては、スーパー営業マンのような存在はなく、事業運営の基盤はネット証券サービスという仕組み（システム）そのものであり、社員がそれぞれの立場でシステムの高度化に努めることが重要となります。その際に会社全体として最大限の成果を出すためには、部署をまたいだ社内の密な連携が必要不可欠です。当社では、チームワークを重視しており、行動指針の一つとしています。その結果として、仲間を大切にする企業風土を育み、業界の中でも格段に低い離職率に結実していると考えます。

一方、事業ポートフォリオの拡大やDXの進展に伴い、当社においても特定の分野に精通した専門的な人材が必要になってきました。例えば24時間稼働するFXのトレーディングや、投資情報の発信には、独自のスキルやノウハウが求められる即戦力が必要になります。また、新卒者を中心とした採用活動を進めていく中で、人材の多様性が失われ、組織の均一性が高まってきたことも否定できない事実です。社員が主体的に考え、自律的に行動する機動的な組織を創出するためには、ダイバーシティの拡大と、社員の個性と適性を尊重する働きやすい職場環境の構築が不可欠です。こうした認識に基づき、ここ数年においては、豊かな知見とスキルを持ったキャリア人材の中途採用にも積極的に取り組んでいます。松井証券本来のチームワーク重視の企業文化にキャリア人材の知見や視点を融合させることで、社員一人ひとりが当事者意識を持ち、自律的に学習・成長する組織の実現を目指しています。また、社員本人の希望を考慮したジョブローテーションを実施することにより、社員の活躍と成長をしっかりとサポートしています。

もう一つの重要課題はDXの取り組みをさらに加速していくことです。オンライン証券のビジネスは、伝統的な証券業のビジネスモデルをDX化したものであり、デジタル技術に立脚したビジネスですが、いまだ人海戦術で対応している業務分野が残存しており、さらなるDX化を進める余地があります。現在は、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の導入を通じて業務の効率化を図り、省力化によって生じた人的な余力をサービス品質の向上など人にしかできない領域に振り向けることで、事業推進体制の一層の高度化を図っておりますが、今後においては、AIを利用してオペレーションの進化をさらに進めていきたいと考えています。

ステークホルダーの信頼と期待に応える適切な財務・資本政策と、サプライズのない情報発信

先ほども申し上げたとおり、我が国の企業社会でも「資本コストや株価を意識した経営」の重要性が広く認識されるようになっています。当社は、2017年以降、株主資本コストを8%に設定し、資本コストを上回るROE（自己資本当期純利益率）の達成を中長期的な経営目標に位置づけ、対外的にも明示してきました。行き過ぎた資本蓄積がROEの低下を招くことを踏まえ、実効性ある成長投資の実行と株主還元の充実を通じて、資本水準の最適化を図っています。

また、いわゆる「PBR1倍割れ問題」が注目されている中で、松井証券は2.8倍前後の高いPBR（株価純資産倍率）を維持していますが、これは、自己資本水準の適正化、戦略的な成長投資、株主への利益還元――という3つの財務命題を主軸に置く当社の資本政策が資本市場から高く評価されていることの例証の一つだと受け止めています。

当社が投資家やアナリストから高い評価を得ている理由としては、シンプルな事業モデルであること、また時宜を捉えたIR活動も挙げることができるでしょう。一般的に、証券業は市況変動の影響を受けやすい、ボラティリティの高い事業分野だと考えられており、業績予想も開示しておりません。そこで、当社の事業の状態を把握する際に重要な項目については、毎日、または毎月開示しており、外部からでも業績の予測が容易であると思います。また、想定外のイベントが少ないことも、当社が市場関係者から信頼される要因になっていると思われます。

IR活動を進めていくうえで最も大切なことは、サプライズを可能な限り排除することだと考えています。ネガティブ・ポジティブを問わず、サプライズはボラティリティを高め、投資家やアナリストの企業評価に影響を及ぼします。業績にしろ株価にしろ、ボラティリティはリスクそのもの。IRの真の目的はボラティリティを抑制し、企業による企業評価と市場関係者の企業評価のギャップを埋めることであると強く意識しています。私はこれからも効率性重視の経営を実践するとともに、その進捗と成果を迅速かつ正確に発信することによって、透明性の高い企業であり続けたいと思います。

トップメッセージ

強固なガバナンス体制のもと、消費者論理に基づく経営を継続し、経済社会のサステナビリティに貢献

2015年に国連総会で「持続可能な開発目標（SDGs）」が採択されて以降、自然環境と経済社会のサステナビリティに貢献することが、企業の基本的使命の一つと考えられるようになってきました。松井証券は株式・投資信託の売買やFXのビジネスを通じて、資本市場および為替市場の流動性と公正性、投資家の金融市場へのアクセシビリティ向上に寄与しています。また、さまざまな商品・サービスの提供を通じて個人投資家の資産形成を支援しています。その意味で、当社のビジネス自体が、持続可能な社会の構築を目指す社会的な活動と言えるかもしれません。私たちは今後も消費者論理に基づく経営を徹底し、お客様に投資の楽しさを実感していただくことによって、個人投資家の金融リテラシーの向上と証券・金融市場の健全な発展に貢献していきたいと考えています。

経営体制の高度化も、松井証券が将来にわたって存続し、お客様、株主の皆様、地域社会、当社社員など、さまざまなステークホルダーに当社独自の価値を提供していくための必須の取り組みです。社員の人権と個性を尊重する企業風土の醸成、専門性と人間性を兼ね備えた人材の育成、ガバナンス体制およびリスク管理体制の高度化など、多彩な取り組みを通じて、社内体制をさらに強化していく方針です。中でもダイバーシティに関しては、2020年に外資系金融機関でのキャリアを重ねてきた芳賀真名子氏が人事総務担当の取締役に就任したことにより、社員の採用をはじめ、当社活動の様々な領域において、女性の視点や外部の視点を反映した施策実行が可能になりました。これからも性別・年齢・バックグラウンドにとらわれない適切な人事政策を推進することで、成長の原動力である人的資本のさらなる拡充を図っていきます。

ガバナンスについては、創業家出身の松井道夫氏が経営から退いたこともあり、所有と経営の分離が明確となり、職務執行の透明性・公正性は十分に担保されているものと自負しています。モニタリングは機能しており、少数株主利益の最大化、もしくは保護を行うための仕組みがあるものの、創業家が発行済株式の58%を保有している状態であるため、大株主の意向に沿った経営判断が行われているのではないかという疑いを持たれる可能性は残っています。欧米では、取締役の過半数を社外取締役にすることが一般的であり、日本においてもそれを求める海外投資家の声が大きくなりつつあることは認識しています。ガバナンスの実効性を名実ともに高めていく目的で、取締役の構成については、現状維持を必ずしも是とせずに、引き続き適切な在り様を検討していきたいと思います。

松井証券のリーダーとして持続的成長と企業価値の最大化を追求する

当社が置かれている現在の状況は、決して楽観視できないものだと認識しています。すでにご説明したとおり、競合2社が手数料の無料化に踏み切ったことで、業界と事業の在り方を再検討すべきとの気運が高まってきました。こうした情勢のもとで、2社とは異なるポジショニングにある松井証券が市場における存在感を増していくためには、お客様をはじめ幅広いステークホルダーにブランドメッセージを的確に発信するともに、お客様起点のビジネスを継続し、当社に対する支持を広げていくことが不可欠です。

私は松井証券の舵取りを託された責任を常に噛みしめながら、当社の将来にわたる持続的な成長と企業価値の最大化を牽引していきたいと決意しています。ステークホルダーの皆様にはこれまで以上のご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

価値創造プロセス

MISSION	お客様の豊かな人生をサポートする。
VISION	個人投資家にとって価値のある金融商品・サービスを提供する。
VALUES	お客様起点、進化、こだわり、チームワーク、事実に基づく判断、社会への貢献

マテリアリティ（重要課題）

①社会の健全な発展　②投資・資産形成の支援　③役職員のウェルビーイングとダイバーシティ　④事業成長を支える経営体制

Input

財務資本
- 純資産：763億円
- 自己資本規制比率：421%
- 信用格付（R&I）：BBB+

人的資本
- 従業員数：203名（臨時雇用：224名）
- 離職率：5.7%

知的資本
- お客様起点で先進的なサービス開発力

社会・関係資本
- 口座数：155万
- 預かり資産残高：4.2兆円
- 大手オンライン証券としての認知度

※すべて2024年3月末現在

Business Activity

事業ドメイン

株式　FX　投資信託

お客様

新しい発見や体験を通じて成長したい・人生を豊かにしたい

ニーズの把握　サービスの提供

優位性のある顧客体験価値

- 顧客ニーズを満たす豊富な商品
- トライアルバリアの低い商品・サービス
- パーソナライズされたサービス
- シンプルでわかりやすいサービス

事業を支える基盤

強固な財務基盤　安定した取引システム　お客様に寄り添うサポート

Outcome／Impact

お客様への提供価値
- 投資そのもの・会社選びへの「安心」
- 「発見」や「成長」を実感する投資の多様な「アイデア」提供

株主・投資家への提供価値

2023年度実績
- 配当性向：105.1%
- 年間配当：40円

従業員への提供価値

一人ひとりの個性を尊重し、自己実現を図ることができる環境

社会への提供価値

個人の資産形成の促進に貢献

経営戦略

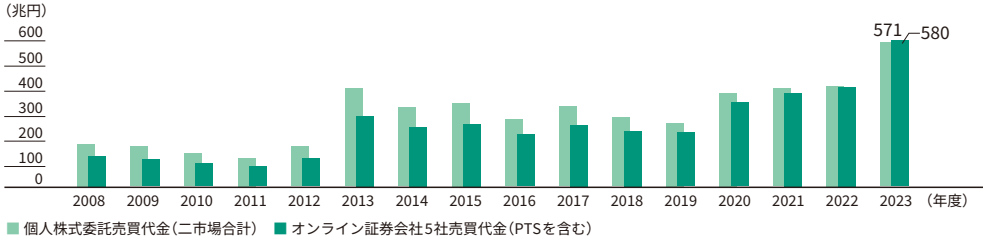
経営の基本方針

当社は、「お客様の豊かな人生をサポートする。」ことを企業理念（MISSION）とし、「個人投資家にとって価値のある金融商品・サービスを提供する。」ことを企業目標（VISION）としています。企業理念、企業目標を実現するうえでは、優位性のある顧客体験価値を提供することが何より重要だと考えています。
そこで、強固な財務基盤や安定した取引システムの提供、お客様に寄り添ったサポート体制など、金融機関としてお客様からの信頼に応えること、堅実な企業活動を維持し、発展させていくことが、「投資そのもの、および証券会社選びの安心感」につながると考え、当社の1つ目の提供価値であると定めています。加えて、投資自体が楽しくより身近で魅力的なものに、そしてお客様の人生における発見と成長につながる知的好奇心がわくような体験にしたいという思いから、投資についての多様な「アイデアの提供」を2つ目の提供価値としています。このような考えをコーポレートスローガン「投資をまじめに、おもしろく。」において示しています。

個人株式取引市場の概況

日本国内における株式のインターネット取引は1998年に始まりました。それ以降、個人の株式等委託売買代金に占めるオンライン証券会社顧客の比率は年々上昇を続け、現在では9割を超えています。一方、個人の株式保有額に占めるオンライン証券会社顧客の割合はいまだ3割程度にとどまっていますが、その比率は年々拡大しています。対面営業の証券会社からオンライン証券会社への資産の流入は継続しており、今後もオンライン証券会社を通じた個人の株式等委託売買代金の拡大余地があるものと考えます。

個人株式委託売買代金（フロー）の推移



事業環境分析

オンライン証券業界においては、個人の株式等委託売買代金は当社を含む大手オンライン証券会社5社（当社、SBI証券、楽天証券、auカブコム証券、マネックス証券）によって占められている他、各社シェアの順位にも大きな変動はなく、一定の均衡状態が続いていました。ところが、2023年にSBI証券、楽天証券の2社が株式売買委託手数料の無料化に踏みきったことにより、各社は、信用取引、FX（外国為替証拠金取引）、投資信託、ホールセール事業、資産運用業、暗号資産関連事業などへの事業拡大に注力するなど、収益源の多様化を進めています。そのような中で、プラットフォーマーとの事業および資本の関係を強化し、規模の拡大を目指す動きもあります。この動きは、顧客一人ひとりの資産規模や取引規模は小さいながらも、数多くの顧客にアプローチすることで収益をあげるという、ロングテールのビジネスモデルを目指すものです。一方で、これまでのオンライン証券会社のビジネスモデルは、口座数ベースでは幅広い顧客基盤を有しているように見えるものの、取引頻度が高い一部の顧客に利益の大半を依存している状況にあります。このように、一部競合他社の手数料無料化を契機に、収益構造の見直しが業界共通のテーマとして顕在化し、その結果として、オンライン証券のビジネスモデル、および重点的に取り組む分野の違いも鮮明化してきたものと考えます。

Strengths（強み）	Weaknesses（課題）	Opportunities（機会）	Threats（脅威）
・オンラインベースのビジネスモデル ・安定した財務基盤 ・お得感のある手数料体系 ・評価の高いカスタマーサポート ・安定した取引システム	・グループ企業からの顧客獲得 ・収益の多様化	・新NISAを起点とした資産形成への関心の高まり ・個人の投資対象の広がり（米国株、暗号資産など） ・物価の上昇とそれを受けた企業の賃上げ ・日銀による金融緩和策の見直し ・「資本コストや株価を意識した経営」の取組みの加速	・欧米における利上げの終了、経済成長の鈍化 ・日銀による金融緩和策の見直し ・業界トップ企業の事業拡大 ・競合他社による株式売買委託手数料の完全無料化

経営戦略

経営目標

1

付加価値の高いサービスを提供し、
価値に見合う適正な対価を得る

2

経営資源を有効活用し、
利益および株主価値の向上を目指す

3

株主資本コスト（現状8%）を
上回るROEを達成する

経営戦略

1）大手オンライン証券会社として
認知される「強いブランドの構築」

2）オンライン証券会社として備えるべき
金融商品・サービスの「ラインアップの充実」、
独自性を意識した「特色のあるサービスの提供」

3）優位性のある顧客体験価値を提供し続ける
「サービスクオリティの向上」

4）これらの事業・サービスの提供を支えるための基盤となる
「多様性のある自律的な組織の実現」

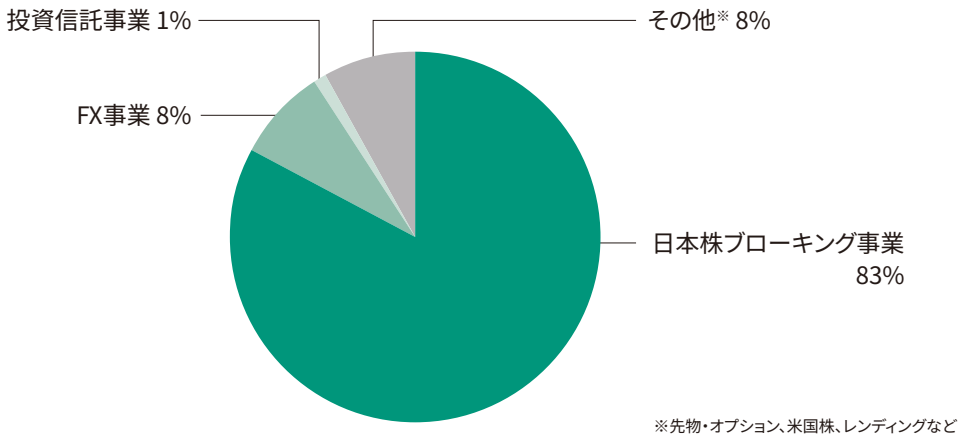
経営戦略

事業の全体像

当社は、経営資源をオンラインベースの証券取引サービスに集中する戦略をとっており、個人投資家向けの日本株ブローキング事業が当事業年度の純営業収益全体の約８割を占めています。

今後は日本株ブローキング事業を強化するとともに、FX 事業・米国株事業・投資信託事業をはじめとするオンラインベースでの商品・サービスを強化し、収益の多様化を積極的に進めていきます。

当社の純営業収益内訳（2023年度）



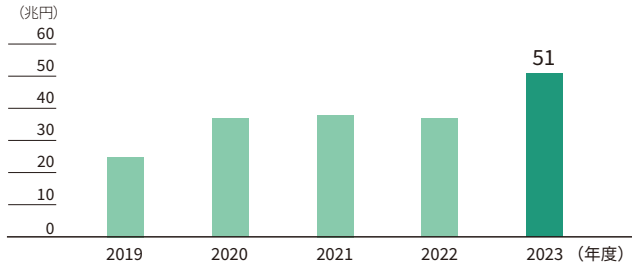
※先物・オプション、米国株、レンディングなど

日本株事業

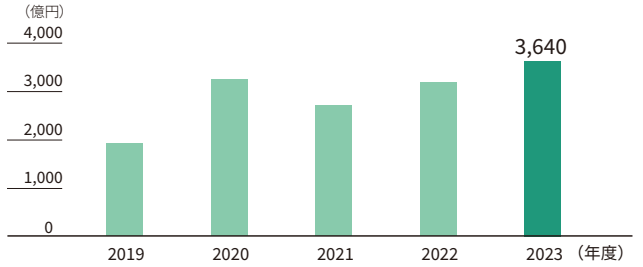
日本株ブローキング事業は当社にとって主要な事業であり、継続的に取引ツールやサービスのクオリティを向上させることで、お客様が常に快適に取引できる環境を整えています。国内の株式市場が活況だったことも重なり、株式売買代金、信用取引残高ともに前年度に比べ大きく伸長しています。

松井証券 MATSUI 日本株

株式売買代金



信用取引残高



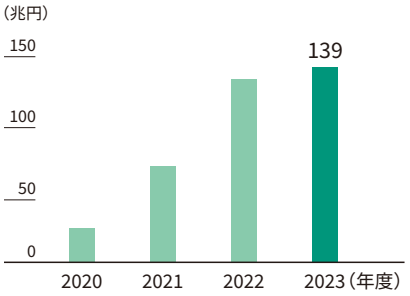
経営戦略

FX事業

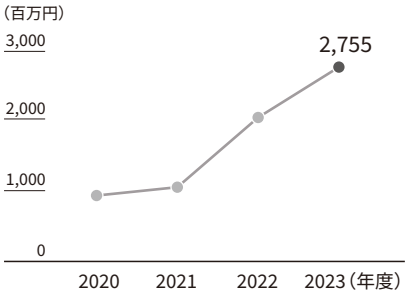
FX事業の再編以降、顧客数・売買代金・建玉残高は順調に伸長し、事業規模が拡大しています。収益源の多角化を目標に、サービスクオリティの向上に努めており、取引画面などツールのアップデートを行い、FX専用アプリの開発や自動売買機能など新たなサービスの導入を進めてきました。

2023年度は初心者の方でも安心かつ気軽に取引を始められるよう、一定のルールで24時間売買を繰り返す自動売買機能を導入しました。継続的なサービスクオリティ向上により、2023年度の事業収益は25億円を超えました。

FX売買代金



FX収益



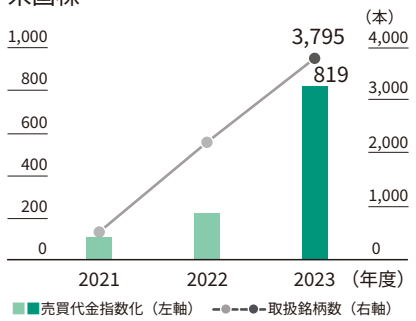
米国株事業

2022年2月にサービスを開始してから、取扱銘柄の拡充や外貨決済の導入など、さまざまな機能・サービスの充実に取り組んできました。

2023年度は信用取引と新NISAでの取り扱いを開始し、日本円と米ドルの両替にかかる為替手数料の無料化を実施しました。信用取引では業界最安水準の手数料を実現しています。新NISAでは、売買手数料を無料とし、投資を始めるハードルを下げるような取り組みを実施しました。

さらに、専門の相談員が投資判断をサポートする「株の取引相談窓口」の米国株専用窓口を開設し、お客様が快適な投資体験ができるようサポートしています。

米国株

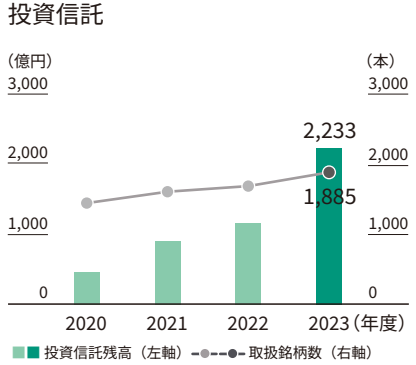


投資信託事業

投資信託事業では、継続的にサービスの拡充および預かり資産残高の拡大に取り組んでいます。

2023年度は、お客様への還元施策を見直し、「最大1%貯まる投信残高ポイントサービス」を開始しました。投資信託のすべての銘柄が対象となっており、保有残高に応じてポイントを還元しています。

投資信託



CFOメッセージ

健全な財務規律のもと
適正な資本水準を維持し、
成長戦略の実効性向上に貢献する

専務取締役
コーポレート部門担当役員
鵜澤 慎一

リスクと機会を見定めながら＜調和のとれた財務戦略＞を遂行

CFOの職責を全うするうえで私が大切にしていることは、企業経営とその根幹である財務のあらゆる領域において「調和」を保つということです。例えば、資本を考えてみても、多すぎると資本効率が低下しますが、少なすぎると経営基盤が安定しません。個別戦略の策定と遂行においても、限りある資源をどのような分野に振り向けていくかという点において、しっかりとバランスを取ることが求められます。リスクと機会を見定めながら調和のとれた財務戦略を実行し、経営陣の施策執行の基盤を支えていくことがCFOの最大の使命だと認識しています。また、企業の存在意義が、お客様のさまざまな課題に適切なソリューションを提供することであるのは言うまでもありません。今後も健全な財務基盤の構築を通じて戦略・施策の実効性を高め、お客様の価値創出に貢献してまいります。

さて、昨今の経営環境や市場動向を概観しますと、海外においては、ウクライナ戦争の長期化や不安定な中東情勢を背景に、地政学的リスクが一段と高まってきました。先進諸国においても社会の分断が顕在化し、先進国と発展途上国という従来の図式が通用しない情勢となっています。国内に目を転じると、急激な円安もあって資源・エネルギー価格が高騰する一方で、日本銀行のマイナス金利解除を契機に金利がある世界への移行が始まり、国民の将来に対する不安の一層の高まりも感じられます。日米の株式市場は活況を呈していますが、本格的なインフレ社会の到来を見据えた、資産を防衛するための投資が国民の関心事になりつつあることを実感しています。

投資はすでに一部投資家のみの行動ではなく、誰もが取り組まざるを得ない必須の命題となっています。個人投資家の資金の流入先として、当社をはじめとする大手オンライン証券の存在感がこれまで以上に高まっていくことは間違いないと言えるでしょう。

こうした状況の中で終了した2023年度は、営業収益ならびに営業利益、経常利益、当期純利益のそれぞれにおいて前年度を上回る良好な成績を残すことができました。日本株の売買代金が当社として初めて50兆円を超えたように、顧客の活発な取引により手数料収入が増え、同時に信用取引残高の拡大に伴って金融収益も増大しました。日本株以外のビジネスについても今後に向けて確かな手応えを感じています。松井証券は、個人投資家の幅広いニーズに応えるため、商品・サービスのラインアップの拡充と品質の向上に努めてきました。近年特に注力しているFXは2023年度も好調を維持し、レンディングビジネスも収益・利益の伸長に寄与しています。米国株も成長軌道に乗っています。

強調したいのは、日本株の取引が活発だったにもかかわらず、純営業収益に占める割合が前年度の85%から83%へと低下していることです。それは、日本株以外のビジネスが拡大基調をたどっている結果であり、当社の収益源の多角化に向けた取り組みが一定の成果をあげていることの証左でもあると受け止めています。

CFOメッセージ

適正資本水準、成長投資、株主還元の3命題を高次元で達成

松井証券の財務における基本方針は、適正な資本水準の維持、将来の成長に向けた投資、株主への利益還元という3つの財務課題の調和を図っていくということです。当社は過去長らく「選択と集中」の経営戦略のもと、事業の効率性向上を通じて、健全かつ安定的な財務基盤の形成に努めてきました。その結果、自己資本規制比率は非常に高い水準を維持してきましたが、近年は、各種メディアを活用した広告宣伝活動や新たな商品・サービスの積極的な展開と必要な設備投資の実施、各種ファンドへの出資など、持続的成長を見据えて積極的に資金を投入しています。また、配当性向60%以上を基本に、創出した利益の多くを株主の皆様に還元してきました。2024年3月末の自己資本規制比率は400%台前半の水準となり、十分に健全な水準ではありますが、以前より低下しています。このため、今後とも安定した財務基盤と効率的な事業運営を維持し企業価値の向上に寄与するためには、適正資本水準、成長投資、株主還元の3命題の調和に関して、より注意する必要があると考えます。

2023年3月、東証はプライム市場／スタンダード市場に上場する企業に対して、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を要請しました。しかし、当社は東証の要請以前から、8%の株主資本コストを上回るROEを中長期的に達成するとともに、当該コストに見合うDOE 8%以上の配当を実施する方針を掲げておりました。資本効率に配慮した経営の重要性を多くの企業が認識・実践することは、資本市場の活性化に寄与し、ひいては当社の事業運営の追い風ともなります。当社は引き続き、資本の有効活用を通じてさらなる成長を追求するとともに、日本企業全体の価値拡大をリードしていきます。

2023年秋より、大手オンライン証券2社の国内株式手数料が無料化されましたが、それ以前より当社はこの動きに追随しない方針を明らかにしており、現在も同様の方針を維持しております。手数料の無料化は顧客基盤の量的拡大や預かり資産の増加には寄与しますが、企業の収益向上につながるものではありません。私たちは対価に見合った価値あるサービスを提供することが、企業が持続可能な存在になるための基本条件だと考えています。そして、当社のサービスがお客様の支持を獲得するためのカギは、当社ブランド価値を高めることであり、その基盤としての人的資本の一層の拡充が必要だと考えています。

松井証券は2022年にコーポレートブランドをリニューアルし、「投資をまじめに、おもしろく。」をスローガンに定めました。ブランド・リニューアル後も、全社でブランド価値向上の取り組みを加速し、その進捗はオンライン証券の認知度調査における数値の伸長として顕在化しています。今後もブランド・エクイティ・ピラミッドのもとで、市場におけるプレゼンスの拡大と企業理念の具現化を追求していきます。

証券ビジネスを取り巻く環境が日々変化し、経済・金融市場の不確実性が高まる中、当社が適切な財務戦略を策定・実行していくためには、経済・金融状況の変化や当社の業績推移を注視しつつ、必要な資金とリソースを投下していくことが欠かせません。CFOとして、市況の変動や顧客ニーズの動向、投資をめぐる政策的枠組みの動向など、当社の事業運営に影響を与える多様な事象に機動的かつ柔軟に対応し、財務戦略の有効性を高めていきたいと考えています。

NISAの非課税枠の拡大を1つの契機として、若い世代を中心に投資に対する関心が一段と高まってきました。最新の日本証券業協会の調査によると、日本の個人株主の総数は1,500万人を超えています。そして、新たに資産運用を始めようとする投資初心者が、初めて扉を叩く先がオンライン証券であることは当社の将来にとって明るい材料となっています。当社はこれからも、様々な年代層のニーズに応える商品・サービスをしっかりと提供していきます。資本市場の効率性と流動性の担い手であることをあらためて心に刻みながら、事業ポートフォリオの最適化とサービスクオリティの一層の向上に挑戦し、より豊かな経済社会の実現に貢献していきたいと決意しています。

サステナビリティ基本方針

基本的な考え方

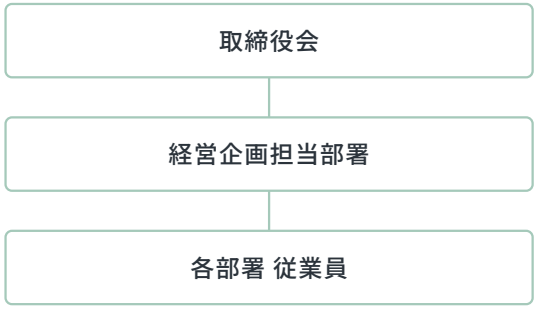
当社は、「お客様の豊かな人生をサポートする。」ことを企業理念（MISSION）とし、「個人投資家にとって価値のある金融商品・サービスを提供する。」ことを企業目標（VISION）としています。企業理念、企業目標を実現するには、株主をはじめとする全てのステークホルダーとの協働が必要不可欠であると認識しています。
また、当社は役職員の行動指針として（1）「お客様起点」、（2）「進化」、（3）「こだわり」、（4）「チームワーク」、（5）「事実に基づく判断」、（6）「社会への貢献」を定めており、ステークホルダーとの協働を実現するための基盤となっています。これらを踏まえた当社のサステナビリティに関する考え方および取り組みは次のとおりです。

ガバナンス

当社は、サステナビリティに関する重要な事項について、取締役会が監督する体制としています。取締役会は、中長期的な企業価値向上に実質的な影響を及ぼすマテリアリティ（優先的に取り組むべき重要課題）を踏まえて、個別の施策の状況を監督していますが、マテリアリティは事業環境などの変化に応じて見直しを行うこととしています。

また、経営企画担当部署がサステナビリティを推進する事務局の役割を担っています。

体制図



リスク管理

当社は、マテリアリティの特定を通じて、サステナビリティに関して当社が直面するリスクと機会の影響度合いを把握し、評価することとしています。マテリアリティの特定は、経営企画担当部署が事務局となり策定した原案をもとに、取締役会において審議を行い、その結果を受けて内容を確定しています。

指標および目標

2023年度末現在、当社は「役職員のウェルビーイングとダイバーシティ」に関する指標および目標を設定しています。詳細はP.24～P.30を参照ください。

戦略

当社は、サステナビリティを推進するための戦略として、マテリアリティを踏まえた取り組みを進めています。マテリアリティについてはP.19をご覧ください。

マテリアリティ

マテリアリティの特定プロセス

課題候補項目のリストアップ

サステナビリティ会計基準審議会（SASB）スタンダード、グローバル・レポーティング・イニシアティブ（GRI）スタンダードおよび持続可能な開発目標（SDGs）などの国際的な各種ガイドラインを参照し、当社の事業や企業文化に関連性の高い課題をリストアップ

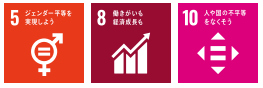
重要な課題の抽出

お客様、株主様、従業員といったステークホルダーとの対話を通じて当社に対する期待を把握、そのうえでリストアップした課題の中から、より重要度の高い課題を抽出

当社が取り組むべきマテリアリティの特定

社会の持続可能性への貢献度が高く自社の中長期的な成長に大きく影響する項目と、経営戦略との関連性を評価し、取締役会での議論を経て優先的に取り組むべきマテリアリティを特定

マテリアリティ一覧

カテゴリー	マテリアリティ		貢献するSDGs項目
ビジネス	社会の健全な発展	金融市場へのアクセシビリティ向上	
		証券市場の公正性を高める取り組み	
	投資・資産形成の支援	さまざまな金融商品・サービスの提供	
		わかりやすい情報提供	
経営基盤	役職員のウェルビーイングとダイバーシティ	多様な人材の採用・定着・育成	
		多様なキャリアや専門性の高い人材の育成	
		働きがいのある職場環境づくり	
	事業成長を支える経営体制	コーポレート・ガバナンスの充実	
		コンプライアンスの徹底	
		高度な情報セキュリティの維持	

社会の健全な発展

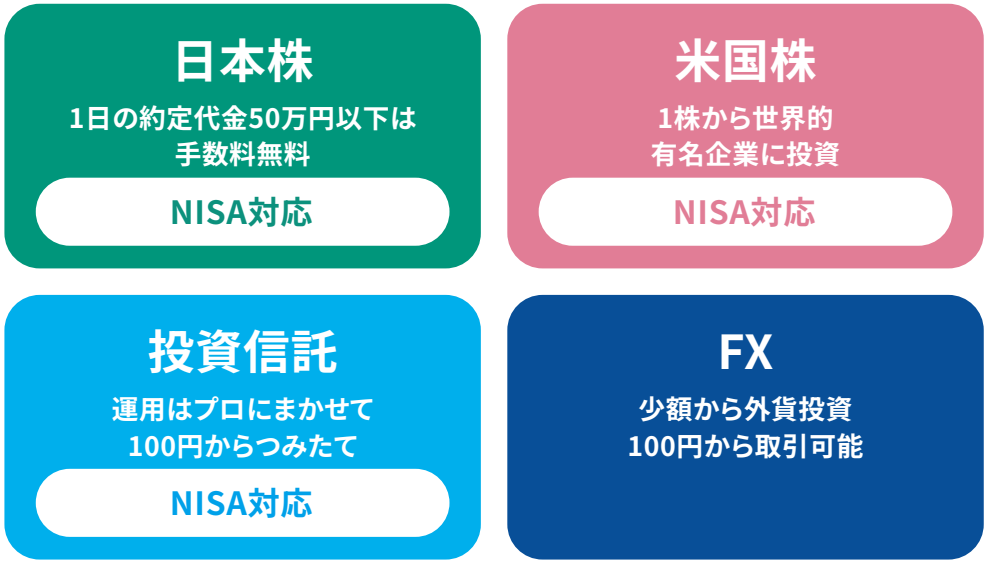
金融市場へのアクセシビリティ向上　証券市場の公正性を高める取り組み

金融市場へのアクセシビリティ向上

トライアルバリアの低い商品・サービス

当社は、日本株・米国株・FX・投資信託・先物・オプションと各種商品・サービスを取り揃えています。金融商品・サービスの多様化によって投資への入り口をより広げるとともに、取引にかかるコストを抑え、少額から投資できる数々のサービスを用意しています。

はじめて投資する方にも、株式投資とはなにか、その魅力や仕組み、気をつけたいルールや簡単Q&Aなどで、わかりやすく説明しています。



金融機関としての信頼性向上

お客様から安心して取引できる金融機関として認知されるため、強固な財務基盤や安定した取引システムの提供、金融機関としての信頼性の維持・向上に資するコンプライアンス体制の強化、お客様に寄り添ったサポート体制など、堅実な企業活動の維持・発展に努めています。なお、金融機関の認知度は当該金融機関に対する信頼性の向上に資する面があり、長期的な顧客基盤の維持・拡大のために、継続的に認知度の強化に取り組んでいます。

証券市場の公正性を高める取り組み

重要な情報のわかりやすい提供

当社は金融商品・サービスの提供にあたり、基本的な利益（リターン）や損失、リスクの内容、取引条件などお客様の投資判断において重要な情報を理解できるよう、わかりやすくWEBサイト上に表示しています。WEBサイト上の表示に加え、コールセンターで情報を提供する体制も整えています。この場合にも、お客様の金融知識、保有資産状況、投資経験および投資目的などを考慮のうえ、明確・平易であって誤解を招くことのない情報提供に努めます。なお、当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨などは行っていません。

お客様にふさわしいサービスの提供

当社は金融商品・サービスの提供にあたっては、お客様の金融知識、保有資産状況、投資経験および投資目的などを十分に把握したうえで、これらに適合する金融商品・サービスの提供に最善を尽くすこと、お客様の意向と実情に適合した投資勧誘に努めることを「投資勧誘方針」に定め実践しています。取扱商品の中でも、投資信託に関しては、WEBサイト上の情報提供が必要かつ十分でわかりやすい説明となるよう努めます。なお、投資信託の中でもその仕組みが複雑でお客様の理解が十分に得られないと判断される商品、お客様が保有するメリットを販売会社として説明できないと判断する商品は新規に採用することがないよう、基本方針を策定しています。また、当社において、そのような金融商品の組成も行っていません。そのほか、リスクの高い取引に関して取引開始基準を設けています。審査結果によっては口座開設を受け付けないことで、お客様にふさわしいサービスの提供を図ります。

お客様本位の業務運営を実現するための方針
WEBサイト https://www.matsui.co.jp/company/sustainability/social/fiduciary_duty/

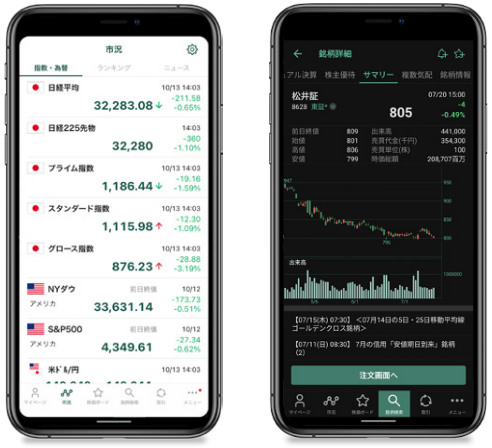
投資・資産形成の支援

さまざまな金融商品・サービスの提供　わかりやすい情報提供

さまざまな金融商品・サービスの提供

①スマートフォンアプリ

各商品に特化した7つの専用アプリを提供しています。初めての方でも気軽に始められるシンプルで操作しやすい画面デザインを用意しており、情報収集から実際の取引、資産管理まで、アプリ一つで完結できます。日本株への投資に特化した「日本株アプリ」は2021年にサービスを開始しました。リリース以来多くのお客様にご利用いただいており、アプリサイトのレビューでも高評価をいただいています。



ダウンロード数	スマートフォンアプリ評価
50万以上	4.4／5

②トレーディングツール

発注から分析までをカバーする高機能トレーディングツールです。発注画面やチャート画面を自由に組み合わせることができ、お客様だけのオリジナルな取引環境を実現できます。最短1クリックで発注できる「スピード注文」機能や登録した銘柄の値動きを一覧で確認できる「株価ボード」など、豊富な機能でお客様の快適な取引をサポートしています。

③投資情報ツール「マーケットラボ」

マーケットラボは、投資判断に役立つ情報や分析機能が集約されたツールです。最新の株価情報やニュース、会社四季報や企業情報、売買動向、業績予想、信用情報、優待情報など多くのデータを詳細に見ることができます。詳細なチャートや注文画面との連動機能もあり、取引画面との連携もスムーズです。

投資・資産形成の支援

わかりやすい情報提供

①公式YouTubeチャンネル

「投資をまじめに、おもしろく。」というコーポレートスローガンのもと、投資の「おもしろさ」を伝える動画コンテンツを多数公開しています。2020年より、お笑い芸人のマヂカルラブリーさんを起用し「資産運用！学べるラブリー」シリーズの配信を開始しました。投資や資産形成に関わる知識や情報を「お笑い」で翻訳したコンテンツを通して、当社のファンになってもらい投資を始めるきっかけづくりに取り組んでいます。投資を始めたばかりの方でも難しい投資情報を楽しく学べる内容が人気を博し、当社が運営するYouTube公式チャンネルの登録者数が35万人を突破しました。主要証券会社が運営するチャンネルでは、最大の規模となっています。松井証券というブランドを知りファンになってもらい、投資を始める入り口として、今後も人気シリーズを中心にさまざまなコンテンツを配信していきます。

公式YouTubeチャンネル
「松井証券_MatsuiSecurities」
登録者数
36.6万人

総再生回数（年間）
2,283万回

②投資情報メディア「マネーサテライト」

これから投資を始める初心者の方から投資をライフワークとして楽しんでいる方まで、幅広いお客様に向けて日本株、米国株、投資信託、FXなどの投資手法や資産運用をサポートするための投資情報、タイムリーなマーケット情報など、投資に役立つ動画コンテンツを配信しています。テキストだけでは伝わりにくい情報を、ビジュアルとともに専門家がわかりやすく解説し、お客様にとって発見や成長につながる多様なアイデアの提供に取り組んでいます。

マネーサテライト

アナリスト紹介

シニアマーケット
アナリスト
窪田 朋一郎
【解説テーマ】
・日本株銘柄分析
・国内マーケット情報

マーケットアナリスト
大山 季之
【解説テーマ】
・米国マーケット動向

マーケットアナリスト
鈴木 翔
【解説テーマ】
・為替相場
・金利動向

ファンドアナリスト
海老澤 界
【解説テーマ】
・投資信託の運用方法
・ファンド紹介

投資・資産形成の支援

③ コールセンター

当社のコールセンターでは、「お客様の豊かな人生をサポートする。」という企業理念に基づき、「お客様の期待を超える体験・価値を提供できるサポート」を目指し、豊富な相談チャネルと高いクオリティで、お客様に安心して、快適にお取引いただけるサービスの提供に努めています。投資判断をサポートする専門ダイヤル「株の取引相談窓口」をはじめ、為替変動が大きい時間帯や米国株市場の取引時間である早朝・深夜帯（24時まで）も電話と有人チャットでお客様をサポートする「米国株サポート」「FXサポート」、さまざまなご質問に24時間365日対応するAIチャットなど、お客様のニーズに合わせたサポート体制を整えています。使い勝手のよいWEBサポート、わかりやすく迅速な対応を行っている電話窓口のどちらも高い評価をいただいており、外部の評価機関から13年連続で最高評価を獲得しています。ヒューマンタッチなサポートとともにお客様がいつでも相談できる体制を整えているため、2023年度の平均受電率は、80%と高い水準を維持しています。

HDI-Japan（ヘルプデスク協会）主催「HDI格付けベンチマーク」2023年【証券業界】最高評価の「三つ星」を13年連続で獲得

④ 株の取引相談窓口

長年培ったコミュニケーション能力と幅広い投資知識を兼ね備えた専門の相談員が、お客様一人ひとりのご希望や投資のスタンスを伺ったうえで、専門的かつ客観的な情報をもとにお客様の意思決定をサポートする電話窓口です。本サービスは松井証券の口座をお持ちのお客様限定のサービスで、銘柄の探し方や売買の材料探し、取引タイミングなど、幅広い相談を受け付けています。現在は日本株と米国株の専用窓口を用意しています。プロフェッショナルのスタッフがお客様に合わせたきめ細かな手厚いサポートを行っており、毎月500件以上の相談に対応しています。

Topics 要望の実現

当社では、お客様からの声を第一に考え、常にお客様の目線でサービス開発を行うよう心がけています。当社にご要望いただいた内容に応じて、経営層や企画・開発部門と共有し、ご要望の実現に向け、商品・サービスの改善について日々検討を重ねています。2023年度も、お客様からいただいた多くのご要望をもとに、新たなサービスを開始しています。

ご要望	2023年度に実現した内容
・FXで自動売買したい ・FXで長期的にコツコツと利益を積み上げたい	2023年4月 FX自動売買（リピート系注文機能） 提供開始
・先物・オプションをアプリで手軽に取引したい	2023年5月 「松井証券　先物OPアプリ」リリース
・米国株の銘柄選びや売買タイミングなどを個別に相談したい	2023年10月 【ネット証券業界初】投資判断の相談ができる「株の取引相談窓口(米国株)」を開設
・スイープ入金に対応してほしい ・入出金を簡潔に対応できるようにしてほしい	2023年10月 松井証券のお客様限定の銀行サービス「MATSUI Bank」を提供開始
・米国株でも信用取引ができるようにしてほしい	2023年10月 「松井証券 米国株信用取引サービス」開始
・投資信託の還元サービスをもっと強化してほしい	2023年11月 投資信託の還元サービスを刷新 「最大1%貯まる投信残高ポイントサービス」開始

人的資本

多様な人材の採用・定着・育成
多様なキャリアや専門性の高い人材の育成
働きがいのある職場環境づくり

基本的な考え方

持続的な企業価値の向上の源泉を人材と認識し、性別・年代・職歴をはじめ、多様な人材で組織づくりを推進することを基本方針としています。また、「社員一人一人が当事者意識を持ち、自律的に学習・成長する組織になる」という組織目標を掲げ、個人の成長とともに会社も成長していくことを目指します。
そのための戦略を「採用」「配置」「定着」「育成」「評価」「報酬」の6領域に分類し、経営戦略・経営計画に連動したアクションプランを策定、実行しています。

行動指針

松井証券の一員であることの誇りを胸に。
私たちは6つの行動指針を大切にします。

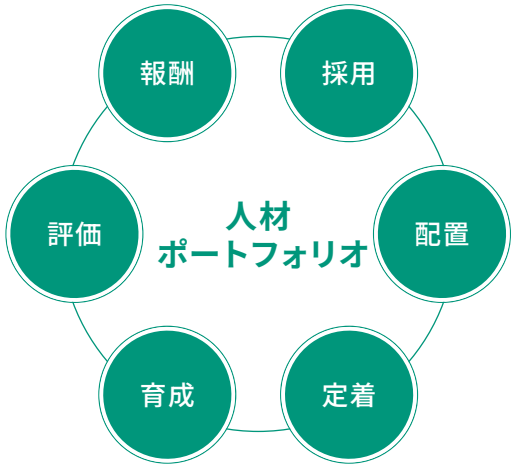
1. お客様起点
2. 進化
3. こだわり
4. チームワーク
5. 事実に基づく判断
6. 社会への貢献

マテリアリティ
役職員のウェルビーイングとダイバーシティ

- 多様な人材の採用・定着・育成
- 多様なキャリアや専門性の高い人材の育成
- 働きがいのある職場環境づくり

経営戦略
経営計画

人材戦略
組織計画



働き方と社内環境

採用
- 経営計画に沿ったリソースプラン
- 新卒・中途採用バランスの最適化

配置
- メンバーシップ型をベースとした組織構築
- 社員の適性と会社のニーズを見極めたフレキシブルな配置

定着
- 自らキャリアパスを描けるジョブローテーション
- 早く組織になじみ活躍できるオンボーディングプログラム

育成
- リスキリング研修、役職別研修
- ワークショップ、座談会の開催
- 上司との1on1ミーティング、人事とのキャリア面談

評価
- MVV(MISSION、VISION、VALUES)を意識した適切な目標設定
- アカウンタビリティに沿った公正な評価
- 未来につながる建設的なフィードバック

報酬
- 公正な評価に連動した報酬制度
- 経済的状況や他社動向を踏まえた競争力のある評価報酬体系の維持と追求

働き方と社内環境
- コミュニケーションスペース、リモートワーク
- 時差出勤、長期休暇、育児休業の奨励
- ウェルビーイング研修、ストレスチェック
- エンゲージメントサーベイとアクション

CHROメッセージ

基本はトラスト&リスペクト。
社員の自律的な行動とMVV体現の取り組みを
人事施策を通じて推進する。

取締役人事・総務部門担当役員
芳賀 真名子

松井証券の企業文化を言語化したコーポレートスローガン

私が2020年6月より取締役として人事・総務を担当して約4年が経過しました。職務の遂行にあたって特に大切にしているのは、職位やレイヤーに関係なく自身の意見を表明することができて、躊躇のない意見交換によって新しいアイディアが生まれる、そんな率直で多様性を認め合う企業文化を醸成することです。これは私が長年仕事をしてきた外資系の証券や運用会社で自然と培われた考え方かもしれません。人事は感情に左右されやすい業務領域にもなりがちですが、私はファクトベースの意思決定やデータドリブンな人事政策の策定を重視しています。RPAを活用した業務の効率化やデータ分析による人材マーケットでの競争力向上を図ることも大切だと考えています。基本はトラスト&リスペクト。今後も社員の個性や適性を尊重します。

松井証券の目指す企業像と組織風土を象徴するものが、2022年に制定した「投資をまじめに、おもしろく。」というコーポレートスローガンです。私たちは長い歴史の中で大切にしてきた誠実でお客様本位の事業運営を当社の基本的な提供価値と位置づけています。同時に、投資を知的エンターテインメントと定義し、お客様が資産運用を楽しみながら人生における新たな発見や自己の成長につなげていくお手伝いをすることを、新しい提供価値と捉えています。このスローガンには、これから先も証券会社選びの安心感と投資の楽しさという価値を提供することでお客様の豊かな人生をサポートしていくという、私たちの強い決意を託しました。

2022年にリニューアルしたコーポレートスローガン、MVV(MISSION、VISION、VALUES)は、人事に関わる戦略・施策の実行と社員の自己研鑽における基本原理となっています。これらの理念体系は、経営側のみの主導で策定したものではなく、社員の業務に取り組む姿勢や脈々と受け継がれてきた企業文化を可視化、言語化したものです。お客様のために何ができるかを真剣に考え、自身のスキルや専門性に磨きをかけていく、サービス品質への徹底したこだわり。仲間を大切にし、チーム全員の力で個人の総和以上の成果を出そうとする前向きな姿勢。個の強さがチームの強さに昇華されている点こそ、当社の人材の強みだと言えるでしょう。当社はまた、新卒・キャリアの採用活動や社員の教育研修において、MISSION・VISIONへの共感喚起に努め、「お客様起点」「進化」「こだわり」「チームワーク」「事実に基づく判断」「社会への貢献」という6つの行動指針(VALUES)を具現化する人材の採用と育成を目指しています。

組織成長力の源泉は人材、社員一人ひとりの個性やキャリアパスを尊重する

お客様を大事にする企業文化を堅持し、次の世代に継承していくことも経営の大切な責務だと考えています。松井証券は1918年の創業から今日まで、時代の潮流と経済・産業の構造変化に的確に対応しつつ、着実な成長を継続してきました。その期間、決して失うことがなかったのは、顧客起点の事業運営です。近年、日本の企業社会にも人材を最大の経営資本と捉える「人的資本経営」の考え方が浸透してきました。人事政策においても、人材の多様性や生産性、エンゲージメントなどについてKPI(重要業績評価指標)を設定し、その達成に取り組むことが

CHROメッセージ

当たり前になっています。重要なのは数値目標の達成そのものではありません。組織と人材の課題を経営全体の課題と認識し、その戦略や方針を全社集会、部長会、部会などさまざまなレイヤーで共有し浸透を図っています。経営と社員が同じ目標を共有し、共感を持って結果を追求することが、ビジョンの実現につながると考えます。

人事の仕事を遂行していくうえで、自分が女性であることを特に意識することはありません。当社では、昇進・昇級において男女の区別はなく、人材の配置や昇格に関わる判断は一律の評価基準に基づいて行われています。性別・年代・職歴などの外形的な属性ではなく、あくまで人物本位で人材を登用し、活躍を支援する公正な風土が根づいています。人事評価にあたっても、所属部門での業務遂行のみに特化せず、「アカウンタビリティ」と呼んでいる、職位ごとに期待される役割や行動様式を言語化したものが全社員の評価基準となります。このような風土と制度のもと、2020年の新組織スタート以降、女性管理職比率が順調に伸びています。女性管理職が生き生きと活躍する姿は、後進の女性たちに大きな意欲や勇気を与えているのではないでしょうか。

人材の配置や異動については可能な限り、社員の意思や希望を尊重しています。もちろん組織体である以上、すべての希望をかなえることは不可能ですが、社員のエンゲージメントを高

めるうえで、社員一人ひとりの意思を理解、尊重しつつ組織としての適材適所を見極めることはビジネスパートナーである人事担当社員の大切な役割だと考えています。特に新卒社員に対しては、さまざまな仕事を経験する中で今後のキャリアパスを自分自身で描いてほしいというメッセージを送っています。新入社員が1日も早く組織になじみ活躍できるよう、勉強会や人事面談、社長との座談会など、価値観や目標を共有するための機会を多く設けていますし、中堅層も含め、当社事業の基盤である金融・ITスキルやコミュニケーション、ファシリテーションなどのソフトスキルの習得などリスキリングの取り組みを会社としてサポートしています。上司と部下の1on1ミーティングも奨励し、会社と社員の間に意識の齟齬が生じないよう努めていますが、キャリア形成の主体が社員自身であることを忘れてはならないと思っています。また、多様な働き方が浸透しつつある世の中で、職場環境の整備も重要です。コロナ禍で社員間のコミュニケーションが希薄になりがちな時期にオフィスを増床してつくったコミュニケーションスペースは、ビジネスミーティングから社員イベントまでさまざまな目的で活用されています。当社の低い離職率は、こうした取り組みが有効に機能していることの証しかもしれません。

最近では、多くの日本企業がジョブ型の人事制度を導入していますが、採用・異動後のミスマッチへの対応や業務サイロ化などの課題もあります。私たちはこれからもメンバーシップ型組織の可能性を追求していきたいと考えています。人件費はコストではなく投資であり、人材は資源ではなく付加価値を創出するために不可欠な資本です。また、人材戦略は、当社のMVV、事業戦略と不可分に連動しています。2023年に立ち上げたインナーブランディングのプロジェクトでも、社員一人ひとりの業務が当社のMVVや価値創造プロセスとどのように関連しているのかをあらためて考えながら社員発の活発な議論を続けています。

人事政策は人事部門だけが担うものではありません。当社では経営に携わる全員が組織と人材に関わる問題意識を共有し、協調しながら意思決定を行っています。これからも、主役は社員であることを意識し、経営メンバーと緊密に連携しながら、社員が活躍できる環境を提供し、自律的に学習・成長する組織の一層の発展を目指し、松井証券らしい人的資本経営に取り組んでまいります。

役職員のウェルビーイングとダイバーシティ

多様な人材の採用・配置

当社は、性別、職歴、年代をはじめ、多様な人材でサステナブルな組織づくりを推進することを基本方針としています。また、「社員一人一人が当事者意識を持ち、自律的に学習・成長する組織になる」という組織目標を掲げ、お互いの多様な考え方を認め合い、個人の成長とともに会社も成長していくことを目指しています。

毎年継続的に新卒採用を実施するほか、外部の知見や経験を取り入れるため即戦力としての中途採用を適宜実施しています。当社の在りたい姿、MVV(MISSION、VISION、VALUES)に共感できる人材像を言語化し、経営計画と連動した採用・配置を行います。少人数体制を活かし、社員一人ひとりの希望や適性と会社のニーズを見極めたフレキシブルな人材配置を行っています。

成果指標

年代別構成	2023年度平均年齢は37.9歳、20代・30代社員が全体の58%
中途入社社員比率	2023年度は42.0%、多様性は確保
女性社員比率	2023年度は32.6%、2027年度中期目標の35%に向け上昇中

定着

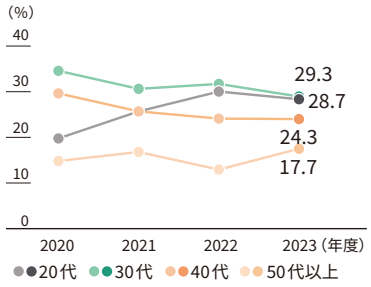
お互いの個性を尊重し、理解し、考え方や働き方の多様性を認め合う多様な人材が長期に活躍できるよう、新卒入社、中途入社の社員が組織になじみ、より早く成果を出せるためのオンボーディングサポートに取り組んでいます。入社前の新卒インターンシップ、人事とのキャリア面談や先輩社員との座談会を通じて、当社ビジネスへの理解促進や不安の解消に努めています。入社後はチームビルディングや金融業界についての研修、各部署の紹介や少人数ならではの社長とのランチ会など、部署や役職を越えた交流の場を設けています。

また、多様なキャリアパスを経た人材を育成するため、新卒から10年程度の間で複数部署での業務を経験するジョブローテーション制度や、専門的スキルを備えた人材を確保するためのプロフェッショナル職を導入しており、社員にとっても、自らのキャリアパスを自律的に考えるきっかけとなっています。

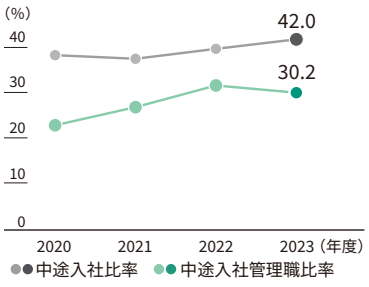
成果指標

離職率	2023年度は5.7%で低い水準を維持、20代の定着率も高い水準
中途入社社員管理職比率	2023年度は30.2%、バランスのとれた方向で推移
女性社員管理職比率	2023年度は14.0%、2027年度中期目標の15.0%の達成は目前

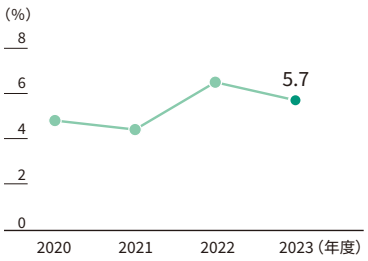
社員年代別構成



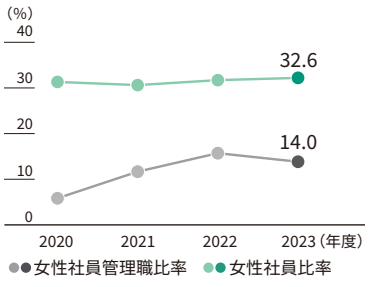
中途入社比率／中途入社管理職比率



離職率



女性社員比率／女性社員管理職比率



オンボーディングランチ会風景

役職員のウェルビーイングとダイバーシティ

多様なキャリアの構築・専門性の高い人材の育成

変化の激しいビジネス環境でも長期にわたって活躍できる人材を育成するため、IT、金融関連、ソフトスキルを中心に全社横断の研修・リスキリング制度を導入しています。

新入社員が年次ごとに習得するスキルを明確にし、中堅社員に対しても研修を体系化して推奨しています。外部研修の受講や検定受験に必要な費用や教材は会社が負担しており、時間と費用の両面で十分なサポートを行っています。デジタル人材の育成にも注力をしており、ChatGPTをはじめ生成AI分野に対する勉強会を社員自ら開催しました。このほか、社員同士がお互いを高め合うことを目的に360度フィードバック制度の導入や上司との1on1ミーティングを推奨し、気軽に相談できる風通しの良い組織づくりに取り組んでいます。

成果指標

社員1人あたりの年間研修時間	2023年度は31時間 目標は20時間	社員1人あたりの年間研修費用	2023年度は14万円 目標は10万円

VOICE 社員インタビュー

IT推進部長
小室 理

私は現在、IT推進部の部長として社内生産性の向上やITシステムの運営を手がけています。

私がIT部門を担当したのは、会社が大きく変革し、新しいミッション・ビジョンが示された20年からです。ビジョンである「個人投資家にとって価値のある金融商品・サービスを提供する。」には、オンライン証券である当社のビジネスドメインを考えると、社員のITスキルとマインドを高めることが必要だと考えていました。それを実現するための取り組みとして、社員のITスキルを高める勉強会の企画や、ITマインドを浸透させるプロジェクトチームの立ち上げを実行しました。

勉強会では、新サービスをより早くお客様に届けるためのクラウドサービスの活用方法を学んでいます。プロジェクトチームでは、お客様向けサービスのクオリティ向上に、生成AIをどう活用できるか議論しながら、プロトタイプを制作し、実証実験を繰り返しています。

社員が自律的にITスキルとマインドを身につけられるような環境を整え、価値ある金融商品・サービスを提供できる会社を目指していきたいと思います。

Topics 活躍と成長を通じて進化を続けていくためのリスキリング制度

金融×ITを軸に、ソフトスキルも含めた育成プログラムを体系化し、社員の年次や成長、描くキャリアパスに沿った研修やワークショップを選択、受講する仕組みを2023年度に導入しました。行動指針を土台とし、社員が自律的に学習・成長する組織を目指します。

社員一人一人が当事者意識を持ち自律的に学習・成長する組織

IT
- ITパスポート
- 情報セキュリティマネジメント
- G検定
- DS検定

金融／ビジネス
- 各種外務員資格
- FP3級
- 銀行業務検定
- ファイナンス研修
- マーケティング研修

ソフトスキル（コミュニケーション力、時間管理能力、思考力）
- ロジカルシンキング
- プロジェクトマネジメント
- タイムマネジメント
- タスクマネジメント
- プレゼンテーション
- メンタリング
- OJT手法
- 1on1スキル

その他
- 経営／ビジネス研修
- リーダーシップ／チームビルディング
- 新入社員／中途社員入社時研修
- ハラスメント研修／メンタルヘルス研修
- 外部ソースを利用した自己研鑽
- 1on1ミーティング
- 資格奨励制度
- AI関連の勉強会　など

行動指針
お客様起点・進化・こだわり・チームワーク・事実に基づく判断・社会への貢献

キャリアの節目で発見する成長課題

役職員のウェルビーイングとダイバーシティ

働きがいのある職場環境づくり

社内に多目的のコミュニケーションスペースを設け、ミーティングルームやカフェテリアとしての利用に加え、社内イベントの場としても活用しています。

また、リモートワーク制度、1時間ごとに有給休暇を取得できる時間休の活用、育児休業制度や短時間勤務制度の充実を図り、多様性のある働き方をサポートしています。

従業員の健康・労働環境については、全社員に対してストレスチェックテストを実施し、必要に応じて産業医による面接指導を行っています。これらの取り組みによって、従業員のウェルビーイングを高めています。

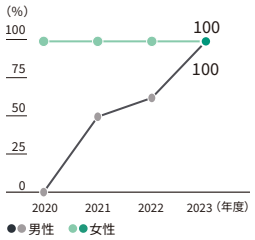
そのほか、企業型確定拠出年金制度、従業員持ち株会奨励金制度などを導入し、社員のフィナンシャル・ウェルネスを支援しています。

社員一人ひとりの成長を支援し、公平な評価を実現するため職位ごとのアカウンタビリティを定めています。アカウンタビリティとは、社員が職位ごとに期待される役割を「意識・意欲・姿勢」「業務遂行能力」「リーダーシップ・マネジメント」の3視点から定義づけたもので、当社の評価基準となっています。「働きがい」の向上には報酬も重要と考え、「競争力のある報酬体系の維持と追求」を基本方針とし、社会情勢や経済的状況を踏まえたうえで、公平な評価に連動した適正な報酬を支払うことを重視しています。

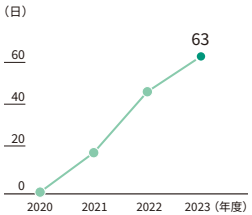
成果指標

エンゲージメントスコアの向上	2023年度は52.9 サーベイ開始以降連続してスコアは上昇
有給休暇取得率	2023年度は75.7% ※政府目標の70%を超える水準を維持
育児休業取得率	2023年度は男性・女性ともに100% ※100%取得を維持

育児休業取得率

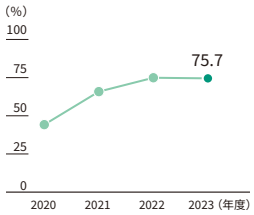


育児休業の平均取得期間（男性）



※女性は平均的に長期間のため、男性のみの掲載です。

有給休暇取得率



VOICE 社員インタビュー

学び続けることの大切さを実感

コンプライアンス部
深町 留衣

私は入社4年目で、現在はコンプライアンス部に所属しています。当社が提供しているサービスや広告などのプロモーションに関して、コンプライアンス上の問題がないかどうかを確認する業務に就いています。また、新たな経営理念の社内浸透を図るインナーブランディングプロジェクトにも参加しています。所属部署でもプロジェクトでも、上司や先輩の方々は皆さん親身になって相談に乗ってくださいますし、私の意見も尊重してくださり、本当に働きやすい環境だと感じています。

松井証券では、社員が新人研修を終えたあとも、5年後、10年後のキャリア形成に向けて学び続けることができるよう多彩な研修プログラムを用意してくれています。例えば、プロジェクトマネジメントや論理的な思考法を学ぶロジカルシンキング研修などのソフトスキル研修や、ビジネスパーソンとしての見識を高めるための講座があり、積極的に参加しています。特に、ロジカルシンキング研修は、業務上の課題と解決プロセスを可視化するための指針を与えてくれたという点で非常に有意義なものでした。

また、コンプライアンス部では各種法令に関する知識を深めるためにコンプライアンス基礎研修が行われます。私も配属時にこの研修を受講し、加えて広告審査を行うために必要となる景品表示法の研修を受講しました。

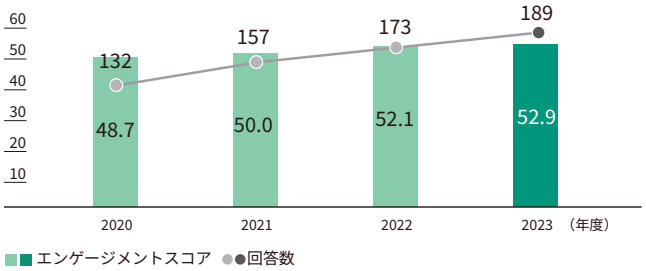
コンプライアンスは企業運営の根幹をなすものです。お客様からの信頼を維持し、社会的な評価を高めるという重要な使命を担っています。その業務を適切に遂行するためには、各種法令はもちろん、システムやマーケティングなど幅広い分野の知識とスキルが欠かせません。私は今後も、業務に必要な知識やスキルをアップデートし、コンプライアンス業務の質を高めることで松井証券の健全な発展に貢献していきたいと考えています。

役職員のウェルビーイングとダイバーシティ

Topics 従業員エンゲージメント

当社ではエンゲージメントを「会社の理念、方針、目標に共感し、社員が自ら意欲的に仕事に取り組み、仲間や会社に深い思い入れを持つこと」と定義し、毎年サーベイを実施しています。社員のエンゲージメント向上が企業価値の向上につながると考え、今後も社員発のアクションプランを取り入れた施策を実施していきます。

エンゲージメントスコア 回答率：平均97%



エンゲージメント向上に向けた取り組み

- チームワークやリーダーシップを発揮するワークショップ
- 業務知識を高めるための自主的な勉強会
- 部署横断型プロジェクトへの積極的な参加を推進
- 得意分野を活かした業務遂行を実現するためのスキルマップの作成
- ブランドを理解、浸透するための全社員参加型インナーブランディングワークショップ　など

VOICE 社員インタビュー

新スローガンの社内浸透に注力

マーケティング部
緒方 ひかり

2015年に入社し、2年目の途中からマーケティング部に籍を置いています。現在は広報ブランディングチームに所属し、広告・宣伝、イベント協賛などの幅広い活動を通じて、松井証券の認知度ならびに企業イメージの向上に取り組んでいます。証券会社のプロモーションやマーケティングの難しいところは、証券投資に対してネガティブな印象を抱いている人が少なくないこと。証券業の古いイメージを払拭したうえで、松井証券が信頼できる会社であることを訴求し、お客様の共感を喚起することが私たちの大切な役割です。

インナーブランディングプロジェクトにも立ち上げの段階から参画しています。当社は2022年12月に経営理念体系を刷新し、「投資をまじめに、おもしろく。」を新たなコーポレートスローガンに定めました。しかし、スローガンは制定して終わりというものではありません。社員一人ひとりがそこに託された価値観とビジョンを正しく理解し、日々の業務の中で体現していくことが不可欠です。

こうした課題を解決するための切り札がインナーブランディングプロジェクトです。社外・社内を対象にブランド浸透度の調査を行い、その結果をもとに、ワークショップの開催やクレドカードの配布、部署同士の交流会など、さまざまな施策を実行しています。プロジェクトの始動から1年あまりが経過し、スローガンやMVV（MISSION、VISION、VALUES）に対する理解が深まり、社員の意識変革と行動変容が進みつつあることを実感しています。これからも、すべての社員が経営理念のもとでひとつになり、共通の目標に向かって進むことのできる組織づくりに注力していきます。

事業成長を支える経営体制

高度な情報セキュリティの維持 | コーポレート・ガバナンスの充実 | コンプライアンスの徹底

高度な情報セキュリティの維持

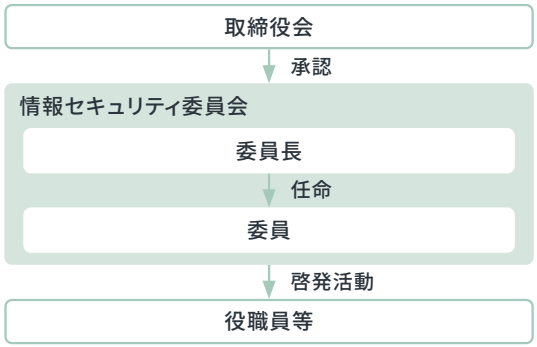
方針

当社は、お客様からの信頼に応えること、堅実な企業活動を維持し、発展させていくことが、「投資そのもの、および証券会社選びの安心感」につながると考えています。このような基本的な考え方のもと金融機関としての信頼性向上のため、お客様の口座や個人情報などが不正に使用されないよう十分なサイバーセキュリティ対策を講じ、安全にお取引できるように取り組んでいます。

体制

当社では、情報セキュリティ委員会を設置し、情報セキュリティに係る情報収集、問題点の把握、対策の提示など、情報セキュリティに関する活動を行います。取締役会の承認を受けた取締役が情報セキュリティ委員長に就任し、構成メンバーである委員を選任します。委員は各部署より1名以上を選任し、情報セキュリティ関連事項に係る部署内への啓発活動などを行います。

体制図



サイバーセキュリティ対策

近年、サイバー攻撃の高度化・巧妙化により、サイバーセキュリティの重要性は年々増しています。サイバー攻撃による被害が発生する場合にはシステムへの悪影響や情報漏洩などの可能性もあることから、サイバー攻撃からの防御は経営上の重要な課題として認識しており、当社はサイバーセキュリティ管理態勢の強化に努めています。

①通信盗聴防止策

インターネットを利用して取引する場合、お客様と当社の通信内容の盗聴や漏洩、改ざん等を防ぐために、内容を暗号化して通信を行う必要があります。そのため、当社では通信に高度な128ビットSSL暗号化通信（Secure Sockets Layer）を導入して、取引内容のセキュリティを確保しています。

②不正アクセスへの対策

当社では、お客様の個人情報を記録しているデータベースやサーバーへの外部からの侵入や攻撃に対して、堅牢なファイアウォールやアクセス監視システムなどにより防御しています。また、専門機関によるテストにより、セキュリティホールがないことを検査しています。

③不正利用への対策

悪意のある第三者による、お客様の口座の不正利用を防止するため、当社では次のような対策をとっています。お客様が当社で取引や出金などの手続きをする際は、ログインID、パスワードだけでなく取引暗証番号も確認することで、より高い安全性を確保しています。また、パスワードや取引暗証番号の再発行には慎重に対応し、仮に悪意のある第三者が本人になりすまし、パスワードや取引暗証番号の変更を求めてきても、当社では十分な本人確認を行うため、悪意のある第三者の手に渡ることはありません。ログインする際、一定回数以上誤った入力をした場合には、自動的にロックがかかり、ログインできません。一定時間以上お客様サイト内において入力がなかった場合は、自動的にログアウトするよう設定されています。お客様サイト、およびお客様サイト（クラシック）に、前回ログインした日時を表示します。ご自分以外の第三者が不正にアクセスしていないかどうかを確認できます。

事業成長を支える経営体制

④不正な出金への対策

出金先金融機関は、お客様が当社に登録している金融機関のみとなります。また、当社の口座名義人と、出金先金融機関の口座名義人が相違する場合は出金しません。

出金先金融機関（松井証券→お客様）登録・変更時の二段階認証

インターネット上から登録・変更をする際に、認証番号と取引暗証番号の二段階認証を必要としています。

出金先金融機関（松井証券→お客様）の変更ロック受付

松井証券顧客サポートへご連絡いただくことで、お客様サイト内で変更できる出金先銀行口座の変更機能にロックをかけることができます。

出金依頼時の二段階認証

出金依頼時に、取引暗証番号に加えて認証番号による二段階認証を設定できます。認証番号はお客様の登録携帯電話宛てにショートメッセージでお送りする方法と、登録電話番号に自動音声で認証番号をお伝えする方法があります。

第三者によるなりすましが疑われる口座における出金停止措置

当社ではお客様の大切な資産をお守りするため、取引やアクセス状況などを日々モニタリングしています。万が一、不正送金のおそれがある場合は、セキュリティ強化策の一環として、一時的にお客様の出金機能を停止します。

⑤登録情報の不正登録への対策

氏名、住所の登録変更を行う際は、当社よりお客様のご登録住所に郵送した登録変更書類のほかに、本人確認書類およびマイナンバー確認書類が必要です。本人確認を行ったうえで手続きしています。

⑥サイバーセキュリティ管理態勢の強化に向けた取り組み

サイバーセキュリティセルフアセスメントの対応に取り組んでいます。金融ISAC主催の「FIRE」、金融庁主催の「金融業界横断的なサイバーセキュリティ演習」（Delta Wall Ⅷ）、内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）主催の「分野横断的演習」などの演習に参加しています。また、それらの演習での結果を踏まえ、社内管理体制やコンティンジェンシープランなどの見直しを適時実施し、さらなる体制の強化に取り組んでいます 。

個人情報保護

個人情報の取り扱いに関する安全措置

個人情報などの適正な取り扱いの確保のため、関係法令等に沿って社内規程を策定しています。個人情報などの取り扱いに関する責任者を設置するとともに、個人情報などを取り扱う役職員および当該役職員が取り扱う個人情報などの範囲を明確化し、個人情報保護法や社内規程に違反する事実またはそのおそれが認められた場合の速やかな報告連絡体制を整備しています。また、個人情報などの取り扱いに関する留意事項について、役職員に適切な研修を実施し、個人情報などについての機密保持に関する事項を就業規則に規定しています。さらに、個人情報などを取り扱う区域の管理、電子媒体などを持ち運ぶ場合の漏洩などの防止、個人情報などの削除および機器、電子媒体などの廃棄などの措置を講じており、アクセス制御などにより、担当者および取り扱う個人情報データベースなどの範囲を限定しています。また、個人情報などを取り扱う情報システムを外部からの不正アクセスまたは不正ソフトウェアから保護する仕組みを導入しています。

コーポレート・ガバナンスの充実

基本的な考え方

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現するために、コーポレート・ガバナンスの充実を図る必要があると考えています。そのために、経営環境の変化に対して迅速、柔軟かつ的確に対応できる効率性の高い経営システムを整備・運用すること、経営の健全性と経営状況の透明性を維持すること、株主様をはじめとするステークホルダーとの信頼関係を維持することを基本方針としています。

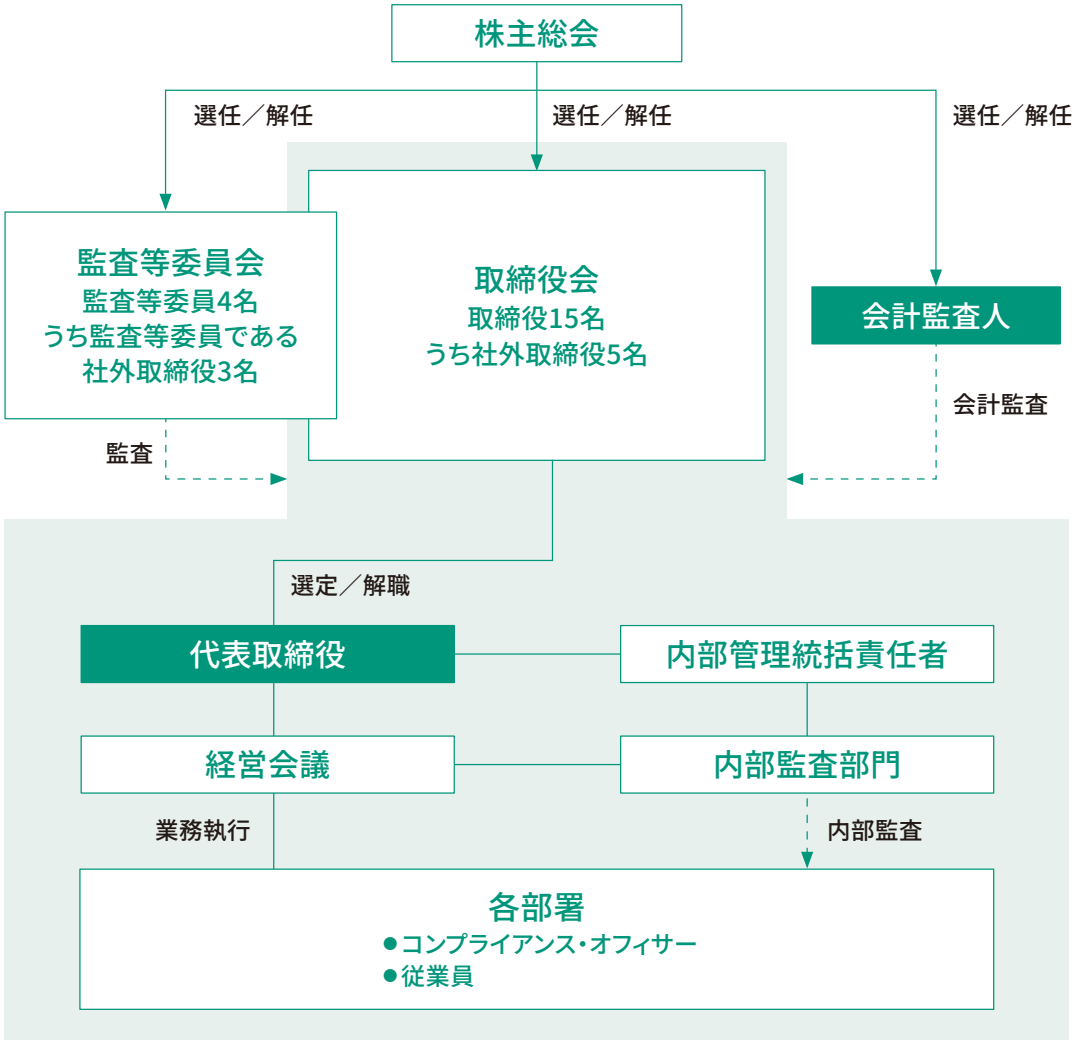
コーポレート・ガバナンス体制強化の変遷

当社は、変化の激しい経営環境に適時適切に対応するには、経営判断と業務執行を一体化して運営することが望ましいと考え、高度な専門性を備えた社内取締役を中心に構成するマネジメント体制を採用しています。また、経営監視の点においては、複数の社外取締役および監査等委員である社外取締役を選任しており、これら社外取締役における監督、監査等委員会による監査を実施することで、企業統治が十分に機能していると考えています。

（年度）	2019	2020	2021	2022	2023	2024
機関設計	監査役会設置会社		監査等委員会設置会社			
取締役会人数	9名	11名	14名	15名		
うち社外取締役人数	2名	3名	6名	5名		
うち女性取締役人数	1名			2名		
任意の委員会設置		指名報酬委員会				
取締役会の実効性評価		2020年度より開始				

事業成長を支える経営体制

体制図



取締役会

開催回数：17回
議長：　代表取締役　和里田 聰

2023年度の討議内容
・経営戦略の方向性の決定
・事業計画の作成
・経営状況の監視

経営会議

開催回数：52回
構成員：　代表取締役　和里田 聰
　　常務取締役　鵜澤 慎一

2023年度の討議内容
・経営に関する重要事項
・業務執行の全般的統制

指名報酬委員会

開催回数：3回
議長：　代表取締役　和里田 聰
構成員：　小貫 聡
　　安念 潤司
　　堀 俊明

2023年度の討議内容
・取締役の選解任案の原案
・取締役の基本報酬の内容

監査等委員会

開催回数：8回
構成員：　高橋 武文
　　甲斐 幹敏
　　小駒 望

2023年度の討議内容
・オンライン証券取引の特性等に対応した監査方針・監査計画の策定
・内部通報制度の運用状況の確認
・決算、配当等の審議
・会計監査人の報酬の承認の決定

※2023年度体制

事業成長を支える経営体制

取締役会の実効性評価

当社取締役会は、さらなる経営機能強化のため、取締役会の実効性に関する分析・評価を行い、それらを踏まえPDCAサイクルを機能させることで、取締役会の実効性向上に取り組んでいます。

2021年度の評価プロセス・結果

評価方法・プロセス

当社取締役会は、全取締役に対してアンケートを実施し、取締役会の実効性に関する評価、課題について結果を取りまとめ、共通する課題を抽出しました。それらを踏まえ、当社取締役会における議論を経て、取締役会の実効性に関する分析・評価を行いました。

評価項目

- 取締役会の役割、プロセス、構成
- 経営戦略、リスク管理に対する取締役会の関わり
- 取締役会の運営（議題設定、審議時間、事前準備、サポート体制）
- 委員会の役割、運営（役割、メンバー構成、開催頻度、討議内容）
- ステークホルダーとの関わり
- 自己評価
- 分析、評価結果

分析・評価結果

取締役会の実効性に大きな問題がないことを確認しました。一方、取締役会の構成、指名報酬委員会の役割、経営戦略について、より一層認識の共有を図る必要性を確認しました。当社取締役会は上記の結果を踏まえ、取締役会の実効性向上に向けて取り組んでいきます。

スキルマトリックス

当社は、取締役会が備えるべき資質・知見を定めており、個別の取締役の選任においては、取締役会が備えるべき資質・知見を満たす構成となる人材を選任しています。

社内取締役については、担当分野において高度な専門性を有するのみならず、経営環境の変化に対して迅速、柔軟かつ的確に対応できる効率性の高い経営システムを推進していくにふさわしい人材を指名しています。監査等委員でない社外取締役については、経営陣や特定の利害関係者の利益に偏ることなく、客観的な立場から独立性をもって経営を監視することが可能で、かつ幅広い見識を持った人材を指名しています。監査等委員である取締役については、経営陣や特定の利害関係者の利益に偏ることなく、会社が社会において果たすべき役割および責任を認識し、かつ幅広い見識を持った人材を指名しています。

取締役会が備えるべき資質・知見

企業経営	法務コンプライアンス
金融業界	財務会計・企業金融
マーケティング	人事労務
IT・DX・情報セキュリティ	

事業成長を支える経営体制

役員報酬

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針は、社内取締役については個別の取締役の役位・役割および業績を踏まえた報酬（基本報酬と株式報酬型ストックオプションから構成する）とする一方、社外取締役（監査等委員である取締役を除く）については、独立性を確保するため株式報酬型ストックオプションを付与せず、基本報酬のみとすることを基本的な考え方とします。

役員報酬制度の概要

当社では、社内取締役の報酬等の支給割合について、基本報酬70%、株式報酬型ストックオプション30%を基本的な考え方としますが、当社の主たる事業の業績は、経済環境や相場環境の状況等によって、大きく左右されることから、支給割合については基本的な考え方と乖離することがあります。

報酬構成比率

役員報酬の決定プロセス

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く）の基本報酬は、月例の固定報酬とし、個別の取締役の役位・役割および業績を踏まえて決定します。各事業年度の取締役の基本報酬については、その決定を代表取締役、社外取締役（監査等委員である取締役を除く）全員で構成される指名報酬委員会に委ねる決議を取締役会で行い、株主総会決議の定める総額の範囲で、指名報酬委員会が決定します。

取締役の報酬等の総額等

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）		対象となる役員の員数（名）
		固定報酬	非金銭報酬等	
取締役（監査等委員を除く）（うち社外取締役）	382（25）	278（25）	103（－）	12（3）
取締役（監査等委員）（うち社外取締役）	37（21）	37（21）	－（－）	5（4）

社外取締役メッセージ

ガバナンス強化の取り組みを加速し、実効性ある成長戦略の策定と執行をサポートする

社外取締役
小貫 聡

社外取締役の使命はステークホルダーの期待に応えていくこと

私は1978年に日本興業銀行（現 みずほフィナンシャルグループ）に入行し、みずほ証券の執行役員市場営業グループ長、DIAMアセットマネジメントの常務取締役、興和不動産投資顧問の代表取締役社長などを歴任したあと、2020年に松井証券の社外取締役に就任しました。社外取締役の職務を遂行する上で、特に留意しているのは、ガバナンスの強化を通じて、株主様やお客様、そして社会の期待に応えていくことです。そのためにはまず、経営に対する監視機能や助言機能を存分に発揮し、執行サイドの信頼を得ることが大切だと考えています。

松井証券はこれまで堅実な経営を継続し、着実な発展を続けてきましたが、その半面、過去の成功体験を重んじ、冒険を回避する傾向があることも否定できません。そうした安定志向を打破し、執行サイドにもっと積極的にリスクを取り、新たな領域に挑戦するよう促す役割も、当社の社外取締役には期待されていると感じます。引き続き、社外取締役の責任の重さを噛みしめながら、ガバナンスの効いた経営の実現に貢献していきます。

スローガンの理念をすべての事業領域で具現化するために

松井証券のガバナンスはしっかり機能していると評価していますが、その背景には先代社長の英断がありました。30年近く経営を指揮してきた松井道夫氏は2020年に社長を退任し、取締役に残ることはありませんでした。松井前社長が経営陣に残留すれば、その意思が新社長の経営判断に影響を及ぼすことは避けられません。松井前社長の決断は、新体制が次世代の松井証券を創造していくための土台となりました。

2020年に代表取締役社長に就任した和里田聰氏は、社員の思いを汲み上げながらブランドの再構築に注力、2022年に新たなコーポレートスローガン「投資をまじめに、おもしろく。」を定め、社会に向けて発信しました。このスローガンには、投資を知的エンターテインメントと捉え、人生における発見と成長につながる体験にしていくという、和里田社長の、そして社員の決意が込められています。

先述したとおり、松井証券のガバナンスは2020年の社長交代を機に大きく変化しました。2021年度には監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行しましたし、取締役会では中長期の成長戦略はもとより、足下の施策執行についても、よりきめ細かい議論が行われるようになりました。また、社外取締役に対する情報の提供・共有も徹底しており、取締役会の議案に係る詳細な事前説明や和里田社長と社外取締役との1on1ミーティングが、私たちが当社の経営と事業をより深く理解するための助けになっています。また、当社の取締役会で議論される事案の数は、他の日本企業と比較して多いと感じていますが、それもまた現在の経営陣がガバナンスを重視していることの一つの表れと言えるかもしれません。

社外取締役メッセージ

3つの財務命題を高次元で並立

経営戦略の策定・遂行とガバナンスは一体のもので、切り離して考えることはできません。社外取締役を含め、すべての取締役が自社の将来ビジョンと事業展開について真剣に考え、討論し、経営戦略の実効性を高めていく、それがガバナンスの重要な機能だと考えています。例えば、大手オンライン証券が打ち出した手数料無料化に当社は追随しません。手数料に見合う、あるいは手数料を超える価値を提供することが、お客様と当社の双方の利益にかなうものだという当社経営陣の認識を反映したものです。また、風通しが良い社内風土や仲間を大切にする企業文化、メンバーシップに基づいた人材活用も、戦略・施策の有効性を高めるうえで大きな役割を果たしています。

近年、我が国において、「資本コストや株価を意識した経営」の重要性が広く認識・共有されるようになっています。松井証券は東証から要請が発せられる以前から、資本効率を重視した経営と事業運営を実践し、資本構成、成長投資、株主還元という3つの命題を高次元で並立させてきました。配当性向60%以上、DOE 8%以上を目安に収益の多くを株主の皆様に還元してきました。しかし、ただやみくもに高いROEを追求してきたわけではありません。大切なことは、将来を見据えた事業へ適切に投資し、システムの高度化と商品・サービスの品質向上を図り、お客様への提供価値を高めていくことです。

松井証券の事業構造、収益構造は非常にシンプルです。子会社を有していませんし、展開するビジネスも証券およびその周辺事業に限定されています。戦略・施策の策定と実行におけるリスク管理は比較的容易であり、ビジネス進捗状況を見れば収益も容易に予測できます。様々な事業を展開する企業と比較するとノイズが少ないということです。このようなシンプルな事業形態を活かしながら、FXや米国株のビジネスを拡充し、個人投資家の幅広い資産運用ニーズに応えていくことが大切だと考えています。

次世代の松井証券を担う人材――指名報酬委員会の一員として

松井前社長から和里田社長へのサクセッションは、先に述べたように非常にうまくいったと評価しています。松井証券の経営陣は、40代から50代前半が中心で非常に若く、今すぐにサクセッションが必要な状況にはありません。しかしながら、社会に価値を提供し続ける会社であるためには、今の内から、10年、20年先の松井証券をどのような人材が率いていくべきかという議論が必要だと考えています。指名報酬委員会では、CEOをはじめとする次世代の経営陣に関して、資質・知見といったスキル面だけでなく、求める人物像についても議論しています。会社を率いる強いリーダーシップを発揮できるだけでなく、金融市場の変化を見極めながら時流にあう方針を打ち出せるような人材が、次の世代の経営者を担えるように議論を先導していきたいと思います。

今後への抱負――ブランド価値の最大化を目指して

日本経済は30年以上にわたって停滞を余儀なくされてきました。S&P500は過去20年間で5倍以上に成長しましたが、日本のTOPIXは、2.5倍ほどの成長に留まっています。今でこそ、株式市場の活況に加え、マイナス金利政策の解除もあって、インフレ経済への本格移行が期待されています。しかしながら、少子高齢化が進行する中、その行方は依然として不透明です。その一方で、新NISAを契機に、資産形成、資産防衛への意欲が高まり、オンライン証券への投資資金の流入が続いています。私たちは健全かつ安定的な事業運営を継続し、お客様の期待に応えていかなければなりません。

松井証券は、取締役会、監査等委員会、そして指名報酬委員会の適切な運営に注力し、経営における透明性と公正性の一層の向上に努めています。また、資産運用に係るさまざまな情報発信を通じて個人投資家の金融リテラシーの向上に寄与するとともに、認知度の向上を目指す取り組みを加速し、松井証券のブランド価値の拡大を図っています。私はこれからも社外取締役として、お客様、株主様、ビジネスパートナー、地域社会、当社社員など、幅広いステークホルダーの意思を経営と事業に反映させながら、当社の持続的な成長をリードしていきます。そして、豊かな社会価値の創出を通じて、金融・資本市場のさらなる発展と持続可能な社会の形成に貢献してまいります。

事業成長を支える経営体制

役員一覧（2024年8月1日現在）

氏名・役職		選任理由	保有する専門性と経験							関連情報※
			企業経営	金融業界	マーケティング	IT・DX・情報セキュリティ	財務・会計企業・金融	法務・コンプライアンス	人事・労務	
和里田 聰 代表取締役社長		証券業界における長年の経験、個人向け業務を含む証券事業全般の豊富な見識を有しています。2020年度からは代表取締役社長として当社の経営全般を牽引しており、今後も当社の持続的な成長と企業価値の向上へのさらなる貢献を期待し、選任しています。	●	●	●		●			取締役会出席状況：100% 在任：18年 所有株数：42,700 指名報酬委員長
鵜澤 慎一 専務取締役 コーポレート部門担当役員		長年にわたり当社の財務部門を牽引し、財務、会計、証券決済業務の見識を有するほか、与信管理体制・システムリスク管理体制の構築・強化など、当社の経営を適切に遂行するための豊富な経験があり、当社の企業価値向上に適任と判断しています。	●	●		●	●			取締役会出席状況：100% 在任：18年 所有株数：83,470
佐藤 邦彦 常務取締役 IT部門担当役員		オンライン取引の黎明期より当社の取引システムの開発・運用に主導的な立場で関わり、長年IT部門を牽引してきました。証券システムおよびインターネット取引全般に精通しており、その経験と見識が、オンライン証券である当社において必要不可欠と判断しています。	●	●		●				取締役会出席状況：100% 在任：18年 所有株数：25,940
柴田 誠史 常務取締役事業部門担当役員 兼 IT部門担当役員（IT戦略担当）		当社のシステム・営業開発部門において長年の経験を有し、さまざまな新規事業やサービスを先駆的に立案・実現してきたほか、DXの推進による業務変革を主導してきました。今後も当社のイノベーションを牽引し、成長戦略の立案・遂行に貢献すると判断しています。	●	●		●			●	取締役会出席状況：100% 在任：7年 所有株数：19,337
雑賀 基夫 取締役 法務・コンプライアンス部門担当役員		大阪証券取引所での経験により、証券業に関する法令等に精通し、専門的な見識を有しています。長年、当社の重要課題の一つであるコンプライアンス体制の強化を担っており、引き続き当社のコンプライアンスの強化に適任であると判断しています。	●	●				●		取締役会出席状況：100% 在任：8年 所有株数：6,000
芳賀 真名子 取締役人事・総務部門担当役員		証券・投資信託業界において長年の経験があり、財務、ビジネス企画、業務プロセス構築、人材育成などの豊富な見識を有しています。2020年度から人事・総務部門を牽引しており、今後も社員と組織の成長を促し、新たな価値創造の原動力となることを期待しています。	●	●			●		●	取締役会出席状況：100% 在任：5年 所有株数：9,400
田中 豪 取締役営業部門担当役員 （マーケティング・投資メディア担当）		証券業界における長年の経験と豊富な見識を有し、コンプライアンス、顧客サポート、マーケティングなどの分野で手腕を発揮してきました。2020年度からは取締役として営業部門を牽引しており、引き続き当社の成長戦略を立案・遂行できるものと判断しています。	●	●	●			●		取締役会出席状況：100% 在任：4年 所有株数：0
今井 崇人 取締役営業部門担当役員 （顧客サポート・事業法人担当） 兼 戦略部門担当役員 兼 戦略企画部長		証券業界において長年の経験と豊富な見識を有し、証券システム運用、顧客サポート、マーケティングなどの営業・システム部門で手腕を発揮してきました。経営企画・管理業務を統括した経験も有し、当社の成長戦略を立案・遂行することを期待しています。	●	●	●	●			●	取締役会出席状況：100% 在任：2年 所有株数：2,423
松井 道太郎 取締役		社長直轄プロジェクトのリーダーとして、全社的な意識改革を主導し、2020年度からは経営企画・管理を統括してきました。今後も創業家の代表者として、長期的な視点を持ちながら会社経営全般に関わり、当社の成長戦略の立案・遂行に貢献すると判断しています。	●	●						取締役会出席状況：100% 在任：4年 所有株数：5,262,400

各役員の略歴については、こちらをご覧ください。
https://www.matsui.co.jp/company/information/officer/profile/

※出席状況は2023年度、所有株数は2024年6月17日時点の情報です。

事業成長を支える経営体制

役員一覧（2024年8月1日現在）

氏名・役職		選任理由	保有する専門性と経験							関連情報※
			企業経営	金融業界	マーケティング	IT・DX・情報セキュリティ	財務・会計企業・金融	法務・コンプライアンス	人事・労務	
小貫 聡 取締役（社外取締役）		証券業界・運用業界において経営職を歴任し、金融業界全般に関する幅広い知見や金融機関経営の豊富な経験を有しています。客観的な視点で、経営の監督・助言、指名報酬委員会の一員として業務執行の適切な評価と監督を行っていただくことを期待しています。	●	●	●					取締役会出席状況：100% 在任：4年 所有株数：0 指名報酬委員
堀 俊明 取締役（社外取締役）		金融情報サービス業において取締役副社長の経験を有し、企業経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しています。金融業界全般に関する幅広い知見や、マーケティング・ITの領域でも豊富な経験があります。	●	●	●	●				取締役会出席状況：94% 在任：2年 所有株数：0 指名報酬委員
高橋 武文 取締役（常勤監査等委員）		証券業に関する法令等に精通し、コンプライアンス、内部監査、検査対応などの分野で長年の経験と専門的な見識を有しています。2019年度からは、内部監査室長として、監査体制の強化に取り組んだ経験から、今後も監査体制の強化には適任であると判断しています。	●	●				●		取締役会出席状況：100% 監査等委員会出席状況：100% 在任：1年 所有株数：1,500
甲斐 幹敏 取締役（監査等委員）		上場企業の監査役および日本監査役協会の理事としての経験を有し、監査業務に関して高い見識を有しています。当社の経営の重要事項の決定や業務執行の適法性・妥当性を監査する監査等委員として、独立した公正な監査をしていただくことを期待しています。	●		●			●		取締役会出席状況：100% 監査等委員会出席状況：100% 在任：3年 所有株数：11,198
小駒 望 取締役（監査等委員）		財務・会計の専門的な知識、公認会計士、上場会社の社外取締役、社外監査役などの豊富な経験を有しています。経営の重要事項の決定や業務執行の適法性・妥当性を監査する監査等委員として、独立した公正な監査をしていただくことを期待しています。	●				●	●		取締役会出席状況：100% 監査等委員会出席状況：100% 在任：1年 所有株数：0
川西 拓人 取締役(監査等委員)		弁護士として、企業法務および金融機関のコンプライアンス、規制対応に関する豊富な経験と専門的な知識を有しています。また、金融庁検査局の検査官、上場会社の社外取締役などの経験を有しています。経営の重要事項の決定や業務執行の適法性や妥当性を監査する監査等委員として、独立した公正な監査をしていただくことを期待しています。	●	●				●		取締役会出席状況：– 監査等委員会出席状況：– 在任：新任 所有株数：0

各役員の略歴については、こちらをご覧ください。
https://www.matsui.co.jp/company/information/officer/profile/

※出席状況は2023年度、所有株数は2024年6月17日時点の情報です。

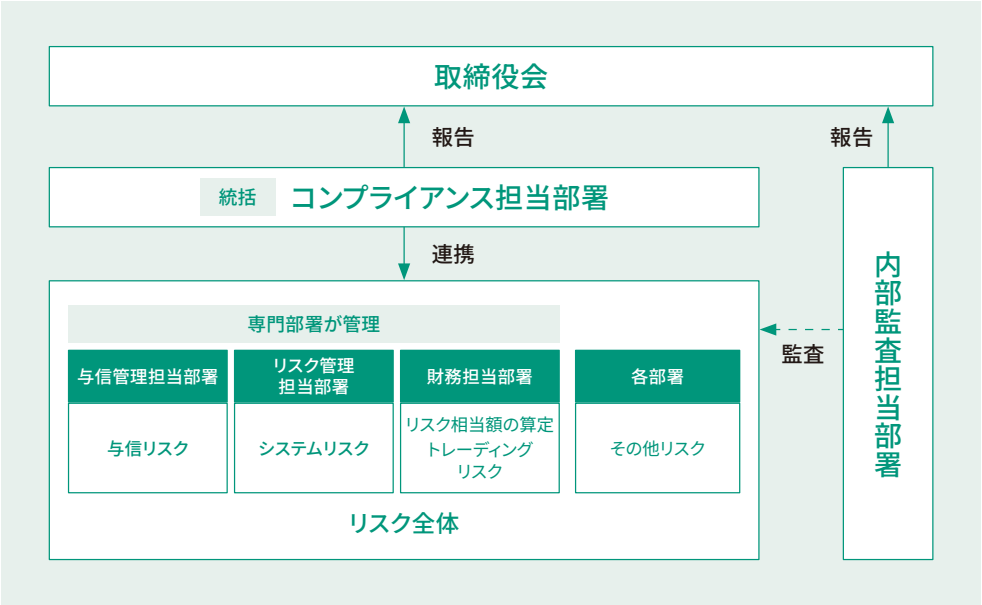
事業成長を支える経営体制

リスクマネジメント

方針

当社では取締役会が事業上のリスクを把握し、適切に管理・監督することが経営目標の達成に資すると考えています。この前提のもと、リスク管理業務については、コンプライアンス担当部署が当社の抱えるリスク全体の管理業務を統括し、各担当部署と連携のうえで、リスクについて効率的な管理を行うほか、個別案件の与信管理については、与信管理担当部署、システムリスク管理についてはリスク管理担当部署が専門に対応しています。なお、金融商品に係る市場リスク、信用リスクに関しては、財務担当部署が金融商品取引法に基づきそのリスク相当額および自己資本規制比率の算定を行定量的に把握しているほか、トレーディング業務に関しては、トレーディング担当部署から独立している同担当部署が定量的な管理を行うとともに、内部管理統括責任者に必要な報告を行っています。内部監査担当部署は、会社全体のリスクの状況を評価して、毎年、内部監査計画を作成しており、取締役会への報告を行っています。取締役会のメンバーは社内各担当部署の報告に加え、内部監査結果の報告を受けることにより、会社全体のリスクの管理状況を監督しています。

体制



主要なリスク

分類	要旨
事業ポートフォリオリスク	当社の主要な収益源は、株式売買委託手数料収入および信用取引顧客への資金や有価証券の貸付け等から得られる金利および貸株料収入等であり、特に日本株関連の収入が営業収益全体の約8割を占めています。競争環境の変化によって、当社の株式等委託売買代金および信用取引残高が減少する場合、あるいは手数料や金利・貸株料水準を引き下げることになった場合には、当社の業績に悪影響を及ぼす可能性があります。
与信リスク	当社が収益の柱としている信用取引においては、お客様への信用供与が発生するため、市況の変動によってはお客様の信用リスクが顕在化する可能性があります。すなわち、お客様が信用取引等で損失を被った場合、または担保となっている代用有価証券の価値が下落した場合、お客様が預託する担保価値が十分なものでなくなり、お客様への信用取引貸付金を十分に回収できない可能性があります。
システムリスク	当社が利用しているシステムは、想定されるさまざまなリスクへの対策を講じていますが、想定を大幅に上回る注文が集中した場合や、その他の要因によりシステムに被害または停止等の影響が生じる場合には、お客様からの注文を適切に処理することができなくなる可能性があります。また、当社は、外部委託先を含む関係者のシステムへの接続について、業務内容に応じた権限付与および利用状況のモニタリングを行っていますが、それが十分または適切でなく、システムの不正利用等を防げなかった場合には、顧客情報の漏洩等が発生する可能性があります。
サイバーセキュリティリスク	当社は、サイバー攻撃に対するシステムの防御に努めていますが、それが十分または適切でなく、サイバー攻撃による被害が発生する場合には、システムの機能不全や顧客情報の漏洩等が発生する可能性があります。

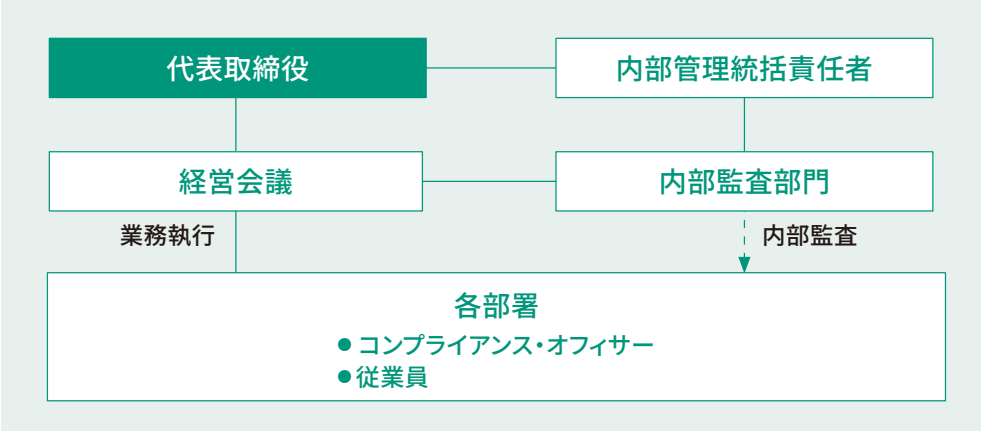
事業成長を支える経営体制

コンプライアンスの徹底

基本的な考え方

当社はマテリアリティの一つにコンプライアンスの徹底を定めており、取締役および従業員が法令諸規則等を確実に遵守することができるよう、コンプライアンスマニュアルを策定するほか、金融商品取引業者として適正かつ効率的な業務運営を行うべく、社内規程等を整備しています。また、各営業単位には営業責任者および内部管理責任者を配置し、各営業単位における法令遵守を徹底しています。

コンプライアンス体制



取り組み

①内部通報制度

当社は、日本証券業協会が委託する第三者機関を通報先とする内部通報制度を導入しており、第三者機関への通報があった場合は、監査等委員会および内部監査担当部署の担当者が報告を受ける体制としています。また、社内の違法行為等について、内部監査担当部署の担当者に直接通報する窓口を設けています。これらについては、社内規程に明確に定め、社内イントラネットへの掲載などにより、従業員に周知しています。なお、内部通報者に対する不利益な取り扱いは、社内規程において禁止しています。

②不公正取引の未然防止

当社ではお客様の取引について、金融商品取引法に規定する不公正取引に該当しないかどうか、継続的に審査を行っています。審査の結果、法令違反の疑いがある場合には、お客様に速やかに連絡して注意喚起などを行っています。注意喚起等を行ってもなお取引に改善がみられない場合や、取引が極めて悪質な場合などにおいては、法令諸規則の要請に従い、お客様のお取引を停止・制限しています。また、不公正取引の未然防止の観点から、お客様に不公正取引についてご理解いただくため、不公正取引のQ&Aを作成しています。

③マネー・ロンダリングおよびテロ資金供与防止への取り組み

当社では、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止が経営上の重要課題であることを認識し、当社および役職員がマネー・ローンダリングおよびテロ資金供与に関与することや巻き込まれることを防止するよう努めています。そのため、犯罪による収益の移転防止に関する法律などの各種法令や金融庁の「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関するガイドライン」等に基づき、内部規程等を策定し、態勢整備を行っています。

財務・非財務データ

11カ年サマリー

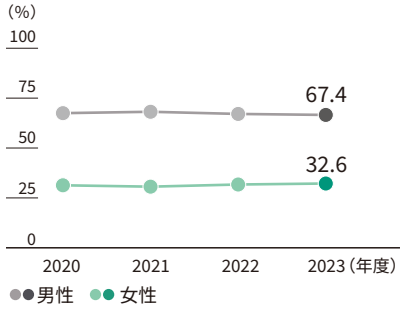
(単位:百万円)

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
マーケットデータ											
株式売買代金 (兆円)	40.6	36.8	38.9	34.7	35.6	28.4	25.2	37.4	38.4	37.4	51.4
市場シェア (%)	12	11	13	13	11	11	10	10	9	10	8
株式委託手数料率 (bp)	4.9	5.3	4.4	4.6	5.0	4.3	4.7	4.6	3.9	3.4	3.7
財務データ											
営業収益	39,883	34,306	34,435	27,727	32,210	27,313	24,150	30,082	30,616	31,071	※36,801
純営業収益	38,738	32,893	33,003	26,499	30,480	25,999	22,345	28,672	29,439	28,415	35,245
受入手数料	27,349	21,167	21,742	17,253	18,968	14,986	13,490	18,557	17,454	16,067	20,390
委託手数料	26,180	20,025	20,414	16,260	18,250	14,285	12,850	17,812	16,639	15,157	19,368
(株式・ETF)	23,867	18,022	18,898	15,249	17,144	13,260	11,803	16,787	15,618	14,001	18,303
その他受入手数料	1,164	1,139	1,278	979	698	652	593	681	738	857	952
トレーディング損益	11	8	6	3	1,201	1,214	1,120	828	876	2,345	※2,755
金融収支	11,373	11,713	11,250	9,239	10,310	9,798	7,734	9,286	11,108	10,003	※12,100
販管費	11,648	10,806	11,258	11,560	11,949	12,547	13,436	15,845	16,667	17,067	20,080
経常利益	27,175	22,202	21,833	15,044	18,632	13,592	9,016	12,919	12,791	11,253	15,054
当期純利益	16,300	15,571	14,763	10,697	12,908	9,562	6,136	10,283	11,439	7,823	9,790
総資産	688,353	817,183	663,425	770,716	836,318	695,993	708,314	961,791	879,394	976,026	1,172,667
純資産	85,365	90,029	92,718	94,820	98,751	96,579	80,285	79,213	78,719	76,353	76,326
ROE (%)	19.6	17.8	16.2	11.4	13.4	9.8	7.0	12.9	14.5	10.1	12.9
配当性向 (総還元) (%)	78.8	66.0	78.3	79.2	87.5	120.8	188.4	100.0	89.9	131.5	105.1
自己資本規制比率 (%)	771	843	1,035	1,035	871	947	959	663	685	554	421

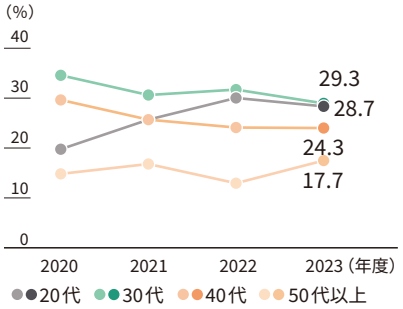
※2025年3月期において会計表示の変更を行っており、2023年度は変更後の数値を用いております。

非財務データ

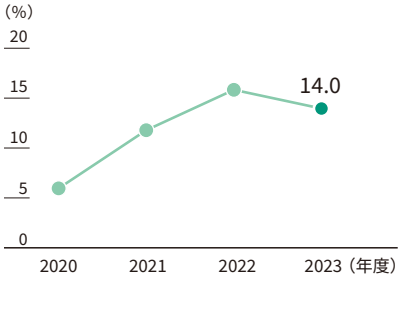
男女比率



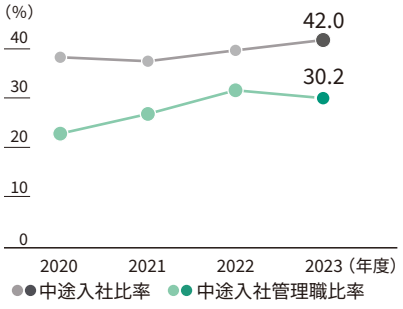
社員年代別構成



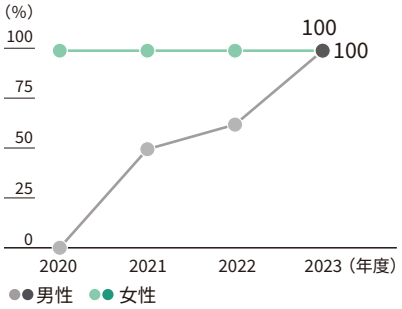
管理職における女性比率



中途入社比率/中途入社管理職比率



育児休業取得率



株式情報（2024年3月31日現在）

株式の状況

発行済株式の総数　259,264,702株（自己株式 1,970,709株を含む）

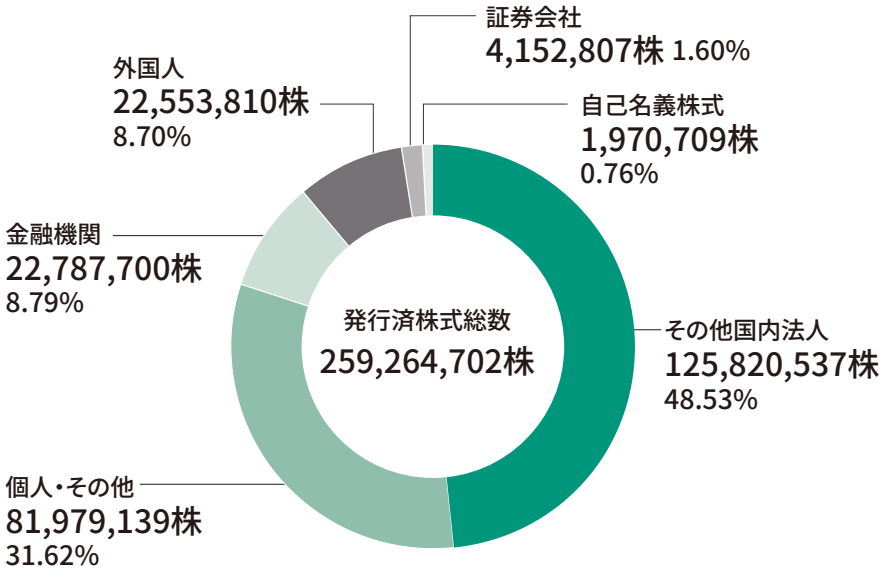
株主数　68,152名（前年度比15,312名増）

大株主の状況

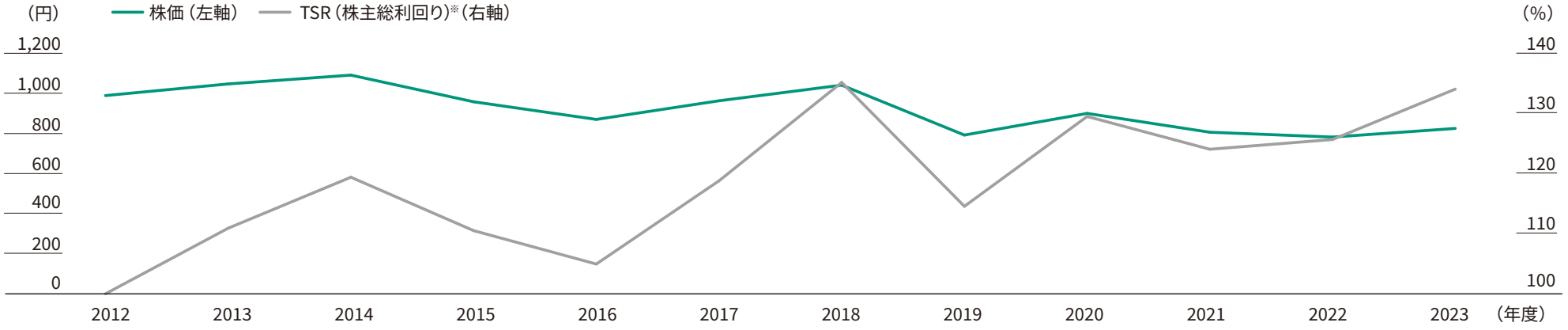
株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
有限会社丸六	86,812	33.74
有限会社松興社	35,722	13.88
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	17,947	6.98
松井千鶴子	5,321	2.07
松井道太郎	5,262	2.05
三木千明	5,262	2.05
松井佑馬	5,262	2.05
松井道夫	4,545	1.77
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	3,675	1.43
ジェイピー ジェイピーエムエスイー ルクス バークレイズ キャピタル セキュリティーズ リミテッド エクコル	1,968	0.76

※持株比率は、自己株式を控除して計算しています。

所有者別株式分布状況



株価・TSRの推移



※2012年度末の株価を基準に算出

会社情報

会社概要

商号	松井証券株式会社
代表者	代表取締役社長　和里田 聰
創業	1918年5月
設立	1931年3月
資本金	11,945百万円（2024年3月31日現在）
本社所在地	東京都千代田区麹町一丁目4番地
従業員数	203名（2024年3月31日現在）
発行済株数	259,264,702株（2024年3月31日現在）
1単元の株式数（取引単位）	100株
取得会員 正取引参加者権	東京証券取引所総合取引参加者、大阪取引所取引参加者、名古屋証券取引所総合取引参加者、福岡証券取引所特定正会員、札幌証券取引所特定正会員
事業内容	金融商品取引法に基づく金融商品取引業[登録番号 関東財務局長（金商）第164号]
加入協会	日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会
系列	独立系　※他企業との系列関係は一切ありません。

投資をまじめに、おもしろく。

MATSUI

松井証券

松井証券株式会社

〒102-0083　東京都千代田区麹町1丁目4番地

TEL：03-5216-0606（代表）

https://www.matsui.co.jp/company/