

MATSUI

松井証券

統合報告書 2026

投資をまじめに、
おもしろく。

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。

見出し

松井証券が描く未来

- 1 ブランドステートメント
- 2 経営の基本方針
- 3 行動指針
- 4 CEO メッセージ

松井証券の今

- 9 価値創造の軌跡
- 10 At a glance
- 11 価値創造プロセス
- 12 経営戦略

松井証券の成長戦略

- 15 戦略部門・事業部門・営業部門
役員鼎談
- 24 CAIOメッセージ
- 25 CFOメッセージ

松井証券のサステナビリティ

- 27 サステナビリティ基本方針
- 28 マテリアリティ
- 29 社会の健全な発展
- 30 投資・資産形成の支援

松井証券の人的資本

- 33 人的資本
- 34 CHRO メッセージ
- 36 役職員のウェルビーイングと
ダイバーシティ
- 42 インナーブランディング
プロジェクト対談

松井証券の経営体制

- 44 事業成長を支える経営体制
- 48 役員一覧
- 50 社外取締役座談会
- 56 CISO メッセージ

コーポレートデータ

- 59 財務・非財務データ
- 60 株式情報／会社情報

報告対象範囲

松井証券株式会社

報告対象期間

2025年4月1日～2026年3月31日

※対象期間以前・以後の情報も
含んでいます。

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。

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ください。

経営の基本方針

コーポレートスローガン

投資をまじめに、 おもしろく。

企業理念 —MISSION—

お客様の豊かな人生をサポートする。

企業目標 —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。

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すべての人々

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

キャラクター

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

お客様

企業
(松井証券)

役職員
(松井証券)

行動指針 —VALUES—



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めざします。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。

CEOメッセージ

投資に能動的に取り組む個人投資家へフォーカスする
ポジショニングと、収益源の多様化への取り組みが好業績に結実
確かな手応えを胸に、新規事業の探索と事業の多角化を
通じてさらなる成長を追求してまいります

代表取締役 社長執行役員

和里田 聡

収益源の多様化が、3期連続の増収増益に結実

2026年3月期ならびに2027年3月期第2四半期までの経営環境を振り返りますと、地政学的リスクの高まりや米国トランプ政権の関税政策など、先行き不透明な状況が継続したものの、日本および米国の証券市場は活況を呈しました。とりわけ日本においては、デフレからインフレへの移行や、新NISAなどによる個人投資家の投資意欲の高まり、さらには政治環境の安定と政策の予見可能性の向上が、投資家マインドを大きく改善させました。こうした市場の活況は当社の事業運営にとって追い風となり、口座開設数は順調に伸び、お客様の売買も活発化しました。

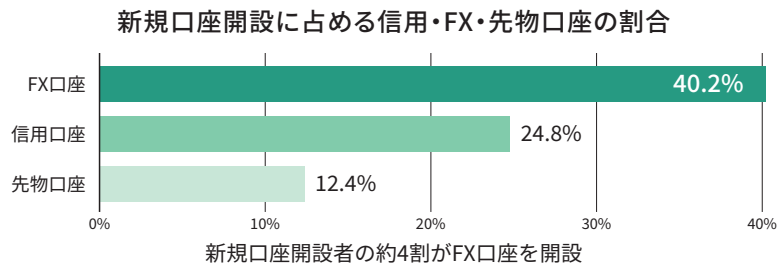
2026年3月期の業績は、3期連続の増収増益を達成し、2027年3月期の第2四半期も好調を維持しております。この好業績は、市場環境の追い風もさることながら、長年にわたり積み重ねてきた収益源の多様化の取り組みが進んだ結果だと考えています。

私が社長に就任する前の2010年代の終わりまで、松井証券は日本株事業にリソースを集中する、いわゆる一本足打法の経営を継続してきました。ある意味、デフレ時代に適合した、選択と集中を体現するビジネスモデルでした。しかし、昨今のインフレが定着した環境では、より成長を志向する事業領域の拡大が期待されていると思います。同時に、2023年に国内主要オンライン証券2社が国内株式の売買手数料の無料化に踏み切ったことは、日本株の委託手数料に依存する収益構造の転換を促すものでした。新たな成長のかたちを求める時代の転換期において、私たちは成長投資を通じて事業領域を拡大し、収益源の多様化に取り組むことが不可欠と考え、商品・サービスの拡充をはじめとした、さまざまな施策を推進してきました。それらの取り組みが、ここ数年の成長基盤の確立、そして好業績につながったと考えています。

CEOメッセージ

投資に能動的に取り組む個人投資家をコアターゲットに、 独自路線を貫く

当社のコアなお客様は、投資に能動的に取り組む個人投資家です。ほかの主要オンライン証券4社がマスリテール層の獲得に重点を置いている一方で、私たちは独自のポジショニングを貫いています。特定の企業グループに属さない独立系だからこそ、顧客基盤の量的拡大競争に流されることなく、独自の戦略に基づいた経営判断ができることは当社の大きな強みです。ターゲットを絞って付加価値の高いサービスを提供する、その選択が正しかったことは、当社の業績が証左になっていると受け止めています。また、当社では毎月の新規口座開設数に占める信用取引、先物・オプション、FX口座の割合が大きく、これは投資に能動的に取り組む個人投資家から高く支持されていることに加え、当社の独自のポジショニングが正しく認識されていることを意味します。



私たちがフォーカスしている「投資に能動的に取り組むお客様」は、「投資を通じて豊かな人生を送りたい」と考えているお客様と言えるでしょう。投資活動のなかに学びや気づきを見出し、自身の成長を実感したい。投資で得られた知見をキャリア形成に役立てたい。投資を通じて社会とのつながりを再確認したい。そんな想い(インサイト)にこそ、投資本来の意義があると考えています。松井証券は、こうしたインサイトに寄り添い、かつては業界の常識であったプロダクトアウトの発想ではなく、マーケットインの姿勢を堅持し、ターゲットのお客様に深く向き合うことを、何よりも大切にしています。

例えば、当社にとってボリュームゾーンである50代以上の年輩のお客様のなかには、基本的にはインターネットで自己完結するものの、コールセンターによるサポートを期待されている方

が少なくありません。そのインサイトを踏まえ、ネットだけでなく、電話がつながりやすい、気軽に相談できるといった価値を提供しています。

ブランドを経営と事業運営の基軸、価値創造の源泉として

ブランドは松井証券の経営と事業運営のゆるがぬ基軸であり、価値創造の源泉です。オンライン証券各社が提供するすべてのサービス、機能、手数料などを比較検討して口座の開設先を決定するお客様は決して多くありません。個人投資家の多くは、経営理念、ターゲット層、提供価値、サービスなどの集約的表現であるブランドイメージをもとに、オンライン証券会社を選んでいと考えています。



当社は2022年にブランドリニューアルを実施し、同時にブランドの社内浸透を図るインナーブランディングの取り組みもスタートしました。ブランド戦略を実効性あるものにするうえで特に大切なことは、社員一人ひとりがブランドの構成要素と背景にある理念を正しく理解し、日々の業務において実践・体現していくことです。一方、社外に対しては、ブランドの提供価値をわかりやすい言葉で発信しなければお客様の心には届きません。その点で、私たちが掲げた「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は、証券会社としては非常にユニークでありながら、当社の提供価値をわかりやすく言い表したものと自負しています。このスローガンは、当社の2つの提供価値を示しています。一つは、誠実な経営姿勢と金融機関としての信頼。もう一つは、投資を知的エンターテインメントと捉える独自の視点と、投資をおもしろくするアイデアの提供です。この2つの提供価値こそが、松井証券というブランドの核と言えます。

新たな成長に向けて 投資情報メディアの収益化と、新規事業への挑戦

さらなる成長に向けては、松井証券のブランドを堅持しながら、多様な事業領域を通じて、収益そのものと提供価値を大きくしていくことが必要と考えています。日本株事業で培った収益基

CEOメッセージ

盤を土台としながら、FXやCFD、米国株といったプロダクトの多様化を進めるとともに、オンライン証券ビジネスとは別軸の新規事業領域の探索・事業の多角化にも挑戦していく。こうした事業の広がりこそが、当社の中長期的な成長を牽引していくと確信しています。

事業の多角化の代表例が、投資情報メディアの収益化です。松井証券のYouTube公式チャンネルの登録者数は2026年8月に100万人を超え、投資に特化した情報メディアとしては国内最大級のプラットフォームに成長しております。今後も、その規模は着実に拡大していくとみえますが、当社事業への効果は、口座開設数の増加というかたちですでに顕在化しています。今後は、この投資情報メディアを単なる集客チャネルにとどめず、それ自体が収益を生み出す事業へと育てていきたいと考えています。

例えば、2026年4月には、上場企業のプレミアムIR動画の制作・配信サービスの提供を開始しました。企業から対価をいただき、オンライン証券会社ならではの専門性と、総再生回数業界No.1の運営ノウハウを活かして、上場企業の認知度向上や株主数の増加に向けた取り組みをサポートしています。

また、7月に資本業務提携を締結したファイブスター投信投資顧問株式会社（以下、ファイブスター）とも新たな取り組みを開始しており、同社のファンドの紹介、運用哲学や市場観をYouTubeで発信しています。このような取り組みを通じて、当社の投資情報メディアが運用会社の資産運用残高の増加に貢献することで、資産運用領域における新たな価値創造の可能性を切り拓いていきたいと考えております。



動画配信を開始した当初において、投資情報メディアの運営はコストセンターであり、費用対効果の議論は常にあったものの、「将来的には、粘着性の強いファンを生み出し、強力な顧客との接点になる」と信じ、継続してきました。登録者数が100万人を超えた今、この投資情報メディアはブランドの浸透だけでなく、新たな価値を生む可能性が出てきました。

経済社会の不連続な変化を、 新たな事業機会の獲得につなげていく

中長期的な成長を確かなものにするため、M&Aや資本提携によるインオーガニックな成長機会の獲得にも、積極的に資金を投入していきます。その一例が、2025年11月に実施した株式会社エージェントIGホールディングス（以下、エージェントIGH）との資本業務提携です。同社は損保代理店業界では唯一の上場企業です。松井証券は同社の発行済株式総数の27%を保有する、筆頭株主となりました。

振り返ると、当社は、金融自由化やインターネット革命といった、経済社会の在り方が根底から変わる「不連続な変化」をうまく捉えることで飛躍的な成長を実現してきました。今、損害保険業界もまた、規制強化や代理店の整理・統合という大きな変化の只中にあり、そこには大きなビジネスチャンスがあるとみえています。

エージェントIGHは、業界再編の担い手として、ほかの代理店のM&Aを積極的に進めていますが、当社は筆頭株主として同社の成長を資本面から支えていく考えです。損害保険の保険代理店事業は、契約が続く限り安定した収益が積み上がるストック型のビジネスです。市場環境によって業績が変動しやすいフロー型の証券業を主軸とする当社にとって、こうした安定的なストック収益をいかに取り込んでいくかは、今後の成長を考えるうえで重要なテーマだと考えています。

ここで強調したいのは、この資本業務提携が、私たち自身が「不連続な変化」を成長に変えてきたという実体験から導いた経営判断だという点です。投資情報メディアも同じですが、変化の兆しをいち早く捉え、それを新たな収益の柱へと育てていく——この機動力と柔軟な発想こそが、松井証券の強みであり、持続的な成長を支える差別化のファクターだと考えています。

差別化のカギは人、 ブランドの理念を実践・体現する人材の育成に注力する

オンライン証券各社が取り扱う金融商品は、ほぼ同一です。そのなかで差別化を生み出すのはサービスであり、その担い手である「人」こそが、当社の競争力の源泉です。とりわけ独立

CEOメッセージ

系で従業員数が200人程度の当社では、社員一人ひとりの力が、そのまま会社の成長に直結します。だからこそ、人を大切に作る温かい風土を守りながら社員の力を最大限に引き出すことを、企業価値の最大化に向けた最重要のテーマと位置づけています。

当社が掲げている「多様性のある自律的な組織の実現」という人材戦略の基軸も、やはりブランドにあります。そもそも企業経営とは、目標を設定し、現状のギャップを可視化し、それを埋める戦略を実行し、結果を検証する——その繰り返しにほかなりません。このサイクルを再現性あるものにするのが、社長である私の役割です。さらにこのサイクルを実効性あるものにするには、社員一人ひとりがブランドを理解し、自律的に考え行動することが欠かせません。過去7年間、社員のエンゲージメントスコアは着実に上昇してきました。これは、社員の当社ブランドやポジショニングへの理解が深まり、当事者意識を持って働く自律的な企業文化が根づいてきた証だと受け止めています。

こうした変化は、採用の現場にも表れています。ブランドリニューアルを実施した2022年以降、YouTubeの動画コンテンツや当社のWEBサイトを通じて松井証券の経営理念やブランドに共感し、入社を志望する学生・社会人が増えています。

そして、社員の成長を支えるのが、部長・課長クラスの管理職です。当社の管理職において最も重要な役割は、業務を管理することだけではなく、組織をつくること、すなわち人材を育てることにあります。人事評価においても、アカウンタビリティを基準とする公正な行動評価制度に基づき、成果と課題について上司と部下がしっかりと議論します。そうした納得感のある対話の積み重ねが、社員の成長意欲を引き出していきます。一人ひとりが成長し、その力を存分に発揮できる組織であり続けること。それこそが、松井証券の持続的な成長を支える、最も確かな基盤だと考えています。

執行サイドと社外取締役の緊密な連携のもと、ガバナンスの実効性向上に注力

松井証券は、企業価値の最大化を図るためには透明かつ健全な経営体制の確立が不可欠だと考え、従前よりコーポレート・ガバナンスの強化に取り組んでいます。2026年改訂版のコーポレートガバナンス・コードにおいては、「積極的なリスクテイク」、「現預金の活用」、「取締役会の機能強化」など、形式から実質化に向けて複数の強化が求められていますが、そも

そも当社は、今回の改訂内容に先んじて対応してきました。

「リスクテイク」に関しては、2020年以降、より成長を志向した経営に舵を切り、商品・サービスの拡充や投資情報メディアの立ち上げなど新たな取り組みにリソースを積極的に投入しています。毎年のIT関連投資額でいえば、2019年以前の3倍以上に増加しています。こうした挑戦には当然リスクが伴いますが、適切なリスクテイクなくして成長はありません。だからこそ、社外取締役からも、リスクを伴う執行サイドの意思決定に関して、さまざまな助言や提言をいただき、リスクテイクについて適切に後押ししていただいております。

現預金の活用についても、自社の株主資本コストが8%であることを明示したうえで、中長期的に株主資本コストを上回るROEを目標としており、過度な資本蓄積を行わず、積極的な株主還元を継続しています。

取締役会の機能強化に関しては、社長の私や取締役会事務局である戦略部門の担当役員が取締役会の議題の充実に努めております。取締役会の議論の土台となる「事業に関連する報告事項」を広範囲に、かつできる限り多く盛り込むようにしています。また取締役会では、意思決定の精度を高めるために多様な視点からの意見や照会があるべきだと考え、議長である私が自由闊達に議論できる雰囲気維持に努めるのはもちろんのこと、議論を活性化させるために、社外取締役への事前説明の機会を設け、担当の執行役員が直接説明をしております。そのほか、社内研修やワークショップへの参加など、松井証券をより深く理解してもらうための機会の提供にも努めています。なお、取締役を務める創業家の松井道太郎氏は、業務執行には関与しておらず、所有と経営は完全に分離しています。そのうえで、創業家が発行済株式の58%を保有する状況に鑑み、取締役会の過半数を社外取締役で構成することにより、ガバナンスの実効性を高めています。

サプライズのない透明性の高い開示を原則に、株主・投資家対応を促進

最後に、松井証券の株主・投資家対応についてご説明します。まず、株主対応（SR）に関しては、毎年、大手機関投資家との個別面談を通じて、現在の経営状況をご説明し、議決権行使結果に関する意見交換などを行っています。今後はガバナンスの透明性を訴求するために、社外取締役も面談に参加し、対話のさらなる深化を図っていく方針です。

CEOメッセージ

また、より広範な投資家層を対象とするIRについては、ポジティブ・ネガティブを問わず不要なインパクトを与えかねないサプライズを避け、「透明性の高い開示」を原則としています。決算説明会にとどまらず、毎月の業績開示や個別面談を通じて、今後もこの原則を徹底していきます。当社の業績は市況に大きな影響を受けることから、業績予想も開示しておりませんし、中期経営計画も策定していません。だからこそ、平時からの継続的で透明性の高い対話が、株主・投資家の皆様との信頼関係を支える基盤になると考えています。

海外投資家との面談にも注力しています。2025年度はニューヨーク・ロンドン・香港・シンガポールの4都市を訪問し、現地のファンドマネジャーやアナリストと面談しました。個別面談についても投資家からの依頼が増えており対応しています。面談では、手数料無料化の動きに追随せず、投資情報メディアの活用や、投資に能動的な個人投資家に特化した独自のポジショニングを競争優位の基盤としていることを具体的なデータを交えてお伝えし、当社の独自性について理解と共感を得られていると感じております。

こうした対話は、決して一方通行ではありません。面談を通じていただいたご意見やご指摘は取締役会で共有し、事業戦略や資本政策の検討に活かしています。皆様の声に真摯に耳を傾け、経営に反映させていく——この双方向の対話の積み重ねこそが、当社の持続的な成長につながると確信しています。

すべてのステークホルダーから信頼され、期待される企業をめざして

2020年6月に社長に就任してから6年余りが経過しました。相場環境という追い風もありましたが、組織改革とブランドリニューアルを進め、商品・サービスのラインアップも拡充し、収益源も多様化し、営業収益や利益の面でも事業規模拡大という結果となりました。組織としても、事業としても、成長に向けた体制が整ったように感じています。

最近、資本市場でも経営の現場でもAIが話題です。「最もAIドリブンな会社にする」と宣言されている会社も多くあります。当社も、CAIO（チーフAIオフィサー）を任命し、全社横断のプロジェクトチームを立ち上げ、全社的な取り組みを推進しています。目的としては、①社員の生産性向上や業務効率化に活かすこと、②お客様への付加価値提供につなげることの2つになります。

ところでAIが進展しても変わらないのは、当社がターゲットとする顧客層とそのインサイト

です。今後、投資をAIに任せる時代が来るかもしれません。一方で、我々のコアのお客様は、「自分自身で判断したい、投資戦略を考えたい」という方が多いので、当社のポジショニングは、AI全盛の時代においても独自性があるとみています。投資は老後に向けた資産形成という課題だけではなく、学びと成長につながる体験・趣味であるという認識のもと、投資を知的エンターテインメントと定義すること自体に事業としての可能性があると感じており、AI時代でもこれまでの方針を貫きたいと思います。

市場環境は良好な状態で推移し、経営成績は好調を維持しています。私は松井証券らしい人的資本経営、松井証券ならではのお客様起点の経営を継続し、提供価値の継続的な拡大をめざします。そしてお客様、株主・投資家の皆様、事業パートナー、そして社員一人ひとりまで、あらゆるステークホルダーの信頼と期待にお応えする企業を創造していきます。皆様には引き続き松井証券に対する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。

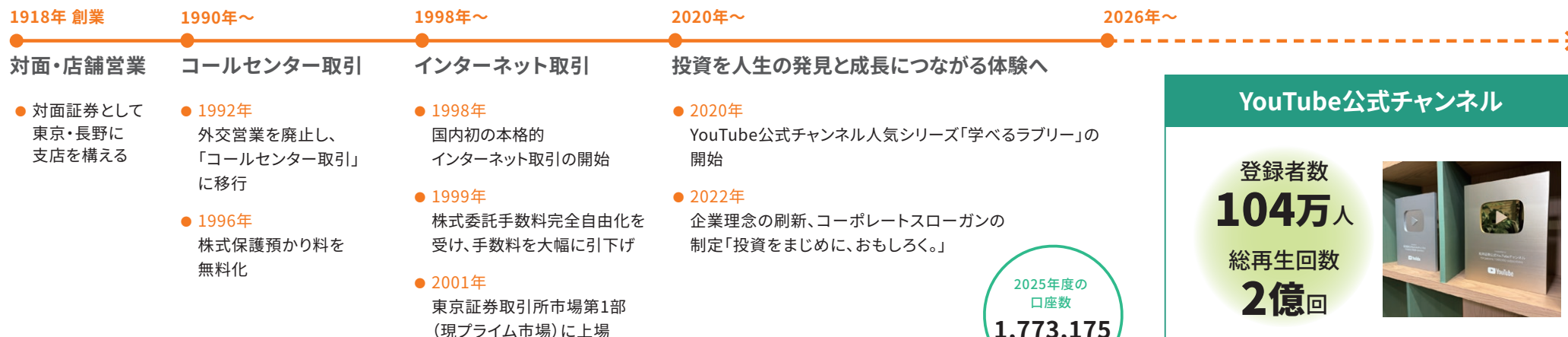
松井証券は、創業100年の歴史のなかで、対面証券会社からオンライン証券会社へと変化を遂げました。これからも松井証券は変わりゆく時代とともに変化していきます。

しかし、時代がいかになろうとも、「豊かな人生」を願うお客様の気持ちに添えていく、この想いは変わることはありません。

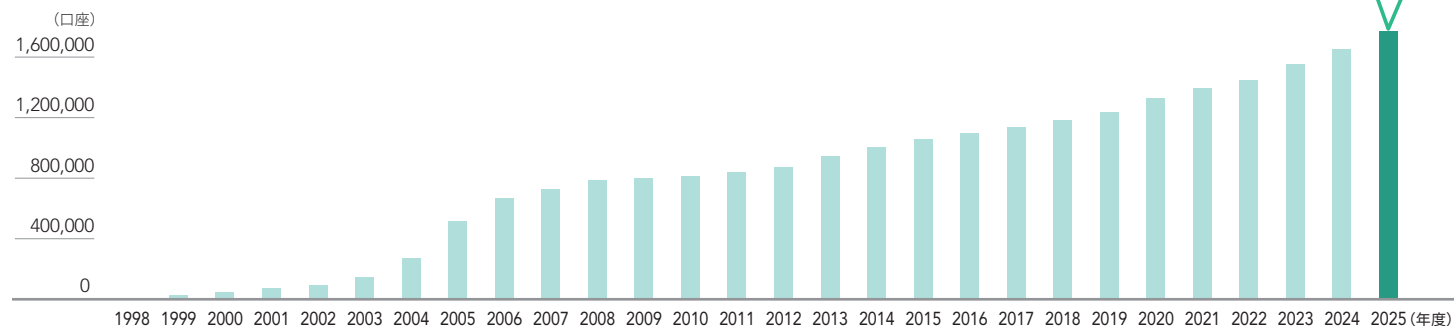
今後も松井証券は、投資体験を通じて、お客様一人ひとりの人生が豊かになるために、全力でサポートすることをお約束します。

金融機関としての信頼性 …… 投資の知的エンターテインメント性 ……

投資をまじめに、
おもしろく。



顧客基盤の拡大



YouTube公式チャンネル

登録者数
104万人
総再生回数
2億回

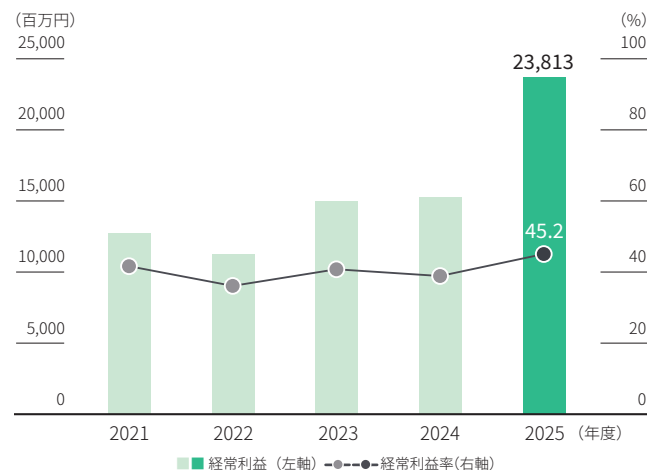


人気の「学べるラブリー」シリーズ

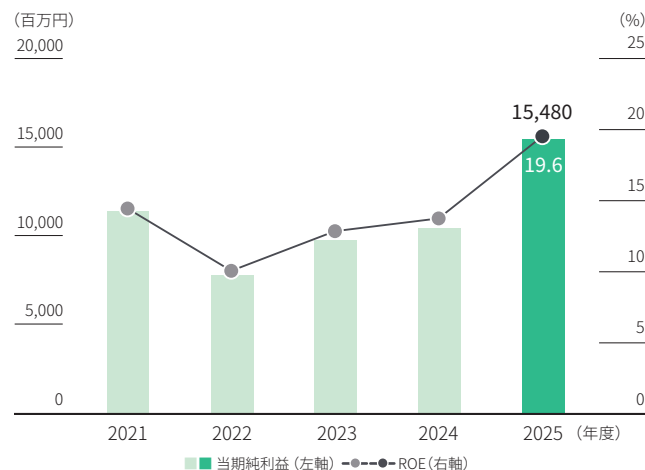
At a glance

特徴① 収益性と資本効率

経常利益／経常利益率

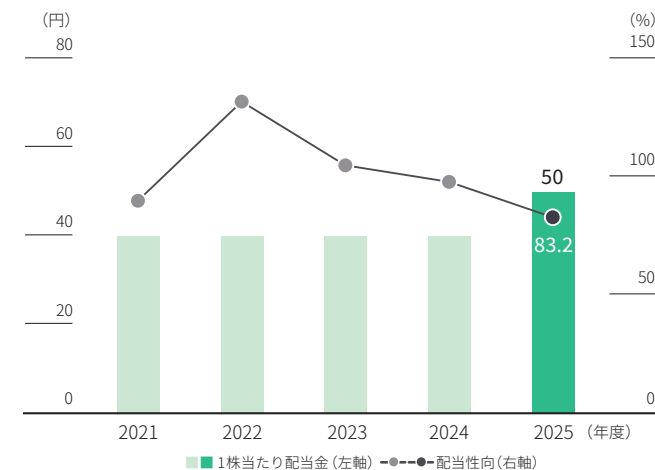


当期純利益／ROE



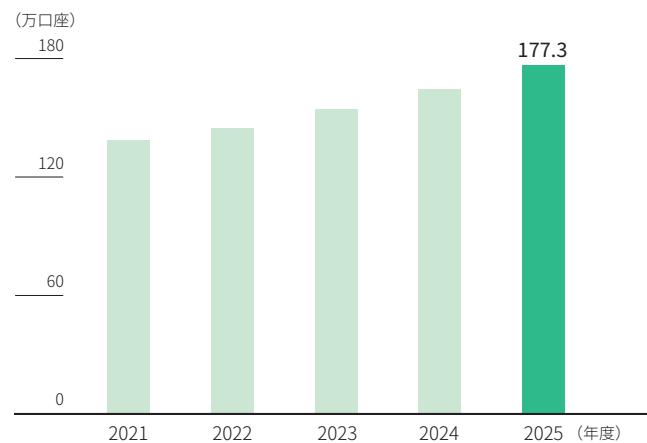
特徴② 株主還元

1株当たり配当金／配当性向



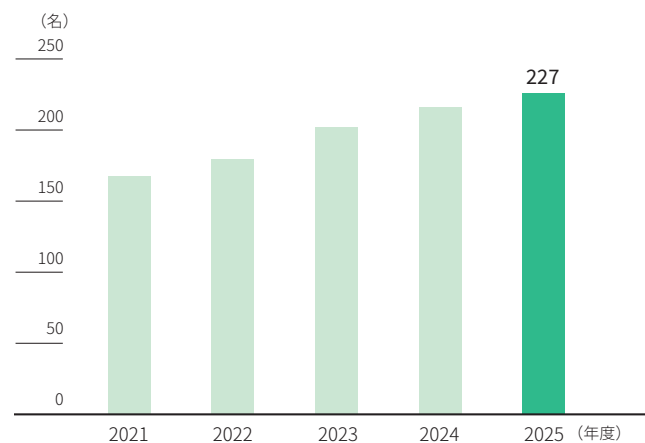
特徴③ 顧客基盤

口座数

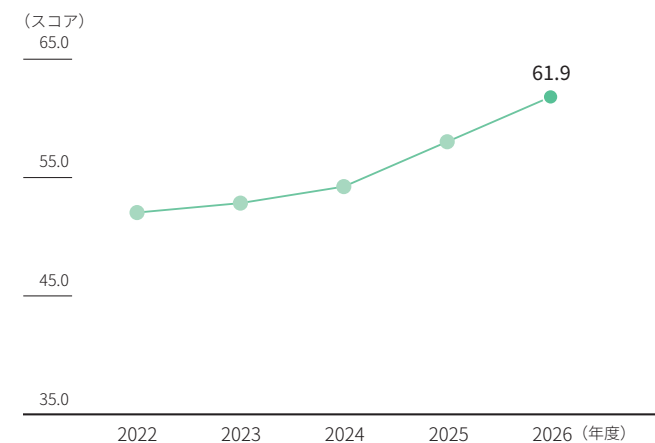


特徴④ お客様起点で価値を生み出す人材

従業員数



社員エンゲージメントスコア



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: 823億円
- 自己資本規制比率: 308%
- 信用格付 (R&I): A-

人的資本

- 従業員数: 227名
- 派遣社員: 232名
- うちオペレーター数: 204名
- 離職率: 7.2%

知的資本

- お客様起点で先進的なサービス開発力
- 動画コンテンツ企画力

社会・関係資本

- 口座数: 177万
- 預かり資産残高: 5.4兆円
- 大手オンライン証券としての認知度
- YouTube公式チャンネル登録者数 104万人

※YouTube公式チャンネル登録者数は2026年9月時点、その他は2026年3月末時点

Business Activity

各種サービス

日本株 FX 米国株 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

2025年度実績
● 配当性向: 83.2%
● 年間配当: 50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

お客様の豊かな人生の実現



経営戦略

経営の基本方針

当社は、企業目標を達成するための経営目標、そして経営目標を達成するための経営戦略を次のとおり定めています。

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めざす
- 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

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」

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」

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」

中長期的な成長機会の
創出に向けた
新規事業の探索・事業の
多角化

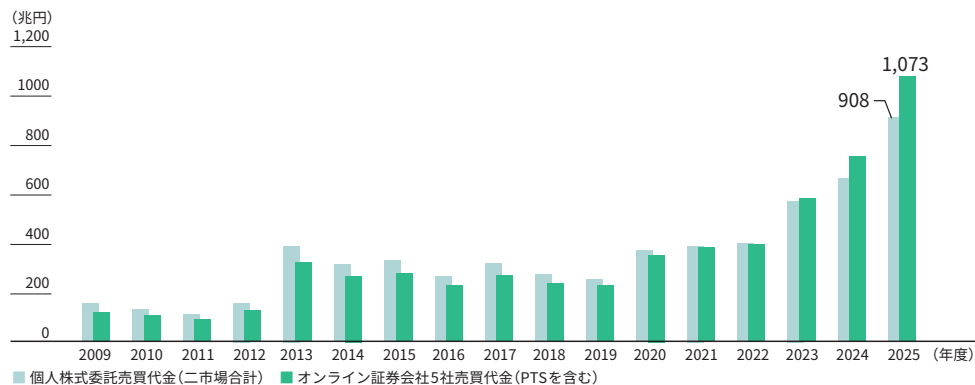
これらの事業・サービスの提供を
支えるための基盤となる
「多様性のある自律的な
組織の実現」

経営戦略

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、個人によるインターネット取引は拡大を続け、東証・名証二市場の個人の株式等委託売買代金は908兆円、全体に占める割合は約25%となっています。加えて、PTSを加えたオンライン証券5社の売買代金は1,073兆円に達しています。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の推移



外部・内部環境を踏まえた当社の特徴

強み

- 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
- ブランドを軸とした独自の戦略ポジショニング

弱み

- グループ企業からの顧客獲得
- 収益源の多様化

機会

- NISAやインフレによる資産価値の減少を背景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、債券など）
- 物価の上昇とそれを受けた企業の賃上げ
- 資本コストや株価を意識した経営の加速と、成長投資・事業拡大
- AIの利用促進による社会構造の変化（生産性向上・新たな価値提供）

脅威

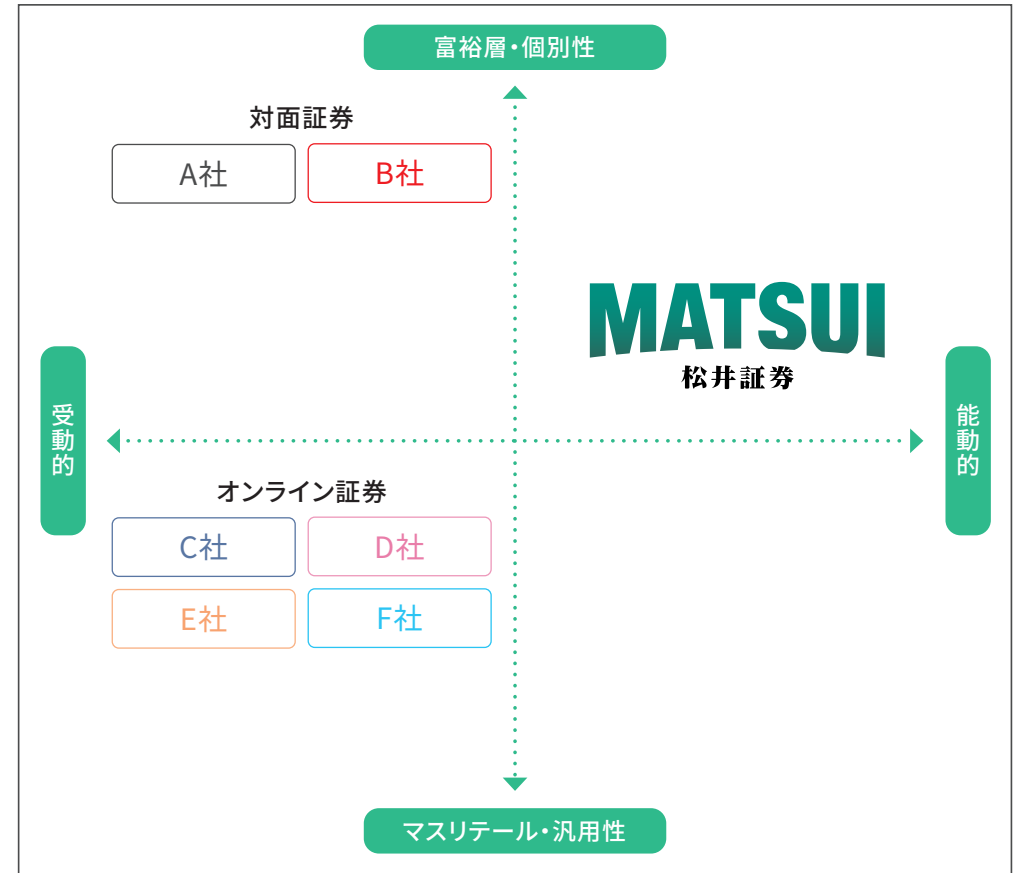
- 競合他社によるグループ経済圏を基盤とした事業拡大
- 競合他社による株式売買委託手数料の完全無料化
- プラットフォーマー（通信・決済・交通系）による金融事業強化
- セキュリティリスクの拡大・規制強化

経営戦略

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、三菱UFJeスマート証券、マネックス証券）によって占められているほか、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、暗号資産関連事業等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。そのようななかで、当社以外のオンライン証券会社は、いずれも1,000万人以上の顧客基盤を持つコングロマリットの傘下企業であり、グループ各社の顧客基盤と経営資源を相互に活用して事業の拡大、規模の拡大をめざしていると推測されます。これは、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めざすものと考えられます。一方で、当社は大手オンライン証券5社では唯一の独立系企業であり、投資を楽しみ、投資に能動的に取り組んでいるお客様をコアのターゲット顧客として事業を推進しています。コアのターゲット顧客を効率的に獲得すること、そしてそのようなお客様のニーズを充足する商品やサービスに注力することが、競合他社との差別化を図り、業界における独自のポジショニングを確立し、プレゼンスを高めていくための唯一の方法だと考えています。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、収益源の多様化が業界共通のテーマとして顕在化し、その結果として、オンライン証券会社各社のビジネスモデル、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。

当社が考える証券業界の戦略ポジショニングマップ



横軸：お客様の投資に対する姿勢

縦軸：お客様の属性（資産や好み）

戦略部門・事業部門・営業部門役員鼎談



戦略部門・事業部門・営業部門 各部門のトップリーダーが語る 松井証券のブランド戦略と未来への 成長ストーリー

(左から)

常務執行役員 営業部門担当

(投資メディア、顧客サポート、リレーション・マネジメント)

田中 豪

常務執行役員 戦略部門担当 兼 事業部門担当

柴田 誠史

執行役員 マーケティング部長

増田 雄亮

価格ではなく価値で選ばれる 唯一の独立系が選んだ戦い方

柴田 松井証券の強みは何かと問われれば、私は「ブランド」だと答えます。オンライン証券大手5社のうち当社を除く4社は、いずれも1,000万人以上の顧客基盤を持つ企業グループに属し、規模を武器に競争を展開しています。国内株式の手数料無料化でマスリテールを取り込み、口座数を最大化し、グループ内でのクロスセルや金融収益で利益を補う——そうした競合の戦略は追わず、唯一の独立系である当社はブランドで戦うことを選択しました。「投資に能動的に取り組むお客様」をターゲットに定め、ブランド価値を凝縮したのがコーポレートスローガン「投資をまじめに、おもしろく。」です。そのブランドを全社員で体現すべく、インナーブランディングを地道に積み重ねてきました。社員一人ひとりがブランドを自らの発想の起点とし、新しいアイデアが次々と生ま

れる——それが今や松井証券の成長の原動力となっています。

増田 大手2社が手数料無料化に踏み切ったとき、お客様が離反するのではないか、新規口座開設が激減するのではないかと、相当な危機感を抱きました。しかし、柴田さんの言うとおり、「ブランド」こそが当社の強みだと、今ではゆるぎなく確信しています。ブランドの思想は、当社サービスの一つひとつに宿っています。その一例が、FXです。「100円から取引できるFX取引／FX自動売買」というコンセプトは、取引のハードルをできる限り低く設計するという思想をまさに体現しています。

田中 私も大局的には柴田さんと同じ認識です。実際にセミナーなどでお客様とお話すると、「老後のために仕方なく投資をする」というより、明らかに投資そのものを楽しんでいる方が多いんですね。和里田さんも含め、私たちはそうしたお客様の姿を現場で見えてきました。そうした実際のお客様像から、「投資をまじめに、おもしろく。」というブランドの方向性も生まれてきたのだと思います。

増田 このブランドを軸にした発想は、サービス開発のみならず、認知度向上の取り組みにも貫か

戦略部門・事業部門・営業部門役員鼎談

れています。当社は現在、オンライン証券業界で第3位の認知度を維持していますが、俳優の広瀬アリス氏を起用したCMはその取り組みの代表例です。「親しみやすい」「プロフェッショナル」「好奇心豊か」といったイメージを持つ同氏を通じて、「金融機関としての安心感」と「投資をおもしろくするアイデアの提供」という当社のブランドを、幅広い個人投資家の皆様にお伝えしています。また、プロeスポーツチーム「FENNEL」とのスポンサー契約も、ワクワクする投資体験を届けるという当社のブランドと親和性が高く、認知度向上や顧客基盤の拡大につながる取り組みです。いずれも単発の施策ではなく、ブランドの世界観を軸に生まれています。

田中 CMもスポンサー契約も、一本の筋が通っている。私にはそう映ります。この一貫性が当社への共感を生み、能動的なお客様とのつながりは着実に広がっていると実感しています。



増田 その手応えは、数字にも表れています。注目すべきは、新規口座開設者に占める信用取引、先物・オプション、FX口座の同時開設率の高さです。複数の商品口座を開設時に同時に申し込むお客様が多いという事実は、当社を選ぶお客様が最初から「投資に能動的に取り組もう」という意識の高い方であることを示しています。「量の拡大」と「質の維持」を両立できているのは、ブランドを基軸にした顧客獲得戦略の成果だと考えています。

柴田 その成果を踏まえ、現在は相互に連動する4つのテーマに注力しています。第1に「ブランディング」——認知度をさらに強化し、金融機関としての信頼性を高めること。第2に「顧客創造」——当社のブランド価値やサービスに共感し、能動的に取引していただけるお客様を増やすこと。第3に「収益源の多様化」——日本株サービスからの収益依存からの脱却を図り、FX・CFD、米国株を新たな収益の柱として育てること。第4に「新規事業の探索・事業の多角化」——オンライン証券にとどまらない成長機会を幅広く追求すること。ブランドを軸に顧客を獲得し、多様なサービスで収益を生み出し、新たな事業でさらなる成長をめざす——この好循環を回し続けることが、私たちの描く成長の姿です。

YouTube公式チャンネル登録者数が100万人を突破 顧客創造・収益創出を牽引するプラットフォームへ

田中 柴田さんから話しいただいた顧客獲得を支える大きな接点の一つが、「投資をおもしろくするアイデア」を動画というかたちで届け続けてきたYouTube公式チャンネルです。2026年8月に登録者数100万人を突破し、9月には総再生回数が2億回に達しました。証券会社が運営する投資情報メディアとして、業界最大の規模に成長しています。この数字は個人投資家の皆様に支持いただいている証である一方、多くの方の投資判断に影響を与えているという「責任の重さ」をあらためて感じています。規模が大きくなったからこそ、情報の正確さと質に対する姿勢を一層厳しく問い直し続けています。

増田 100万人という数字は、私たちマーケティングの観点からも大きな転換点だと感じています。今や、YouTube公式チャンネルをきっかけに口座を開設するお客様が着実に増えています。

田中 この投資情報メディアを築くうえで、何よりも大切にしてきたのは、「わかりやすさの徹底」です。長年にわたり個人投資家の皆様と向き合ってきた当社は、お客様がどこでつまずき、何に悩んでいるのかを誰よりも深く理解しています。その悩みや疑問の本質を突き止め、いかに噛み砕いて正確にお伝えするかにこだわり抜いています。長年の協業によって制作会社の投資リテラシーも向上し、他社には真似のできないコンテンツ制作のノウハウが当社に蓄積されています。タレントや芸人の起用も、話題づくりのためではなく、難しい投資の話をもっと楽しく届けるためであり、あくまで主軸は「わかりやすさ」です。

柴田 最初から収益化を考えて始めたわけではないんですね。

田中 はい。とにかく良いコンテンツをつくって、投資を知り、楽しんでもらう。その結果として、YouTubeで松井証券を初めて知り、口座を開設してくださる方が増えてきた。まさにお客様起点で取り組んだ結果、顧客獲得にもつながったということだと思います。

増田 わかりやすいコンテンツでファンを育てるこの取り組みは、当社の顧客獲得を支える土台となっています。競合他社は、グループ内に巨大な広告チャネルを持っていますが、独立系の当社は、自ら広告費を投じてお客様にアプローチするほかありません。だからこそ、ターゲットを明確に定め、露出するメディアも厳選しています。インフルエンサーとの関係性もその一環です。YouTubeをきっかけに当社を知ったインフルエンサーが、実際に当社のサービスを利用し、その良さを実感

戦略部門・事業部門・営業部門役員鼎談

することで、自然な紹介が生まれ、個人投資家の皆様が信頼し、口座を開設してくださる——そうした好循環が生まれています。

柴田 そのYouTube公式チャンネルは、今や投資情報メディアの枠を超え、各部門を束ねるハブになっています。2024年に開始した「東証売買内訳データ」サービスはその好例です。売買の手口や需給を分析できるこのデータは投資アイデアの一つとして活用できる一方、どう読み解き、どう投資に結びつけるかの説明が難しいという課題がありました。その課題を解決したのが動画です。具体的な活用法を紹介することで、お客様の投資行動に結びついていく。この経験から、商品・サービスを企画する段階から、動画メディアを通じてお客様の共感を喚起するフェーズまでを視野に入れた設計という新しいアプローチが生まれ、当社のサービス開発プロセスを進化させています。

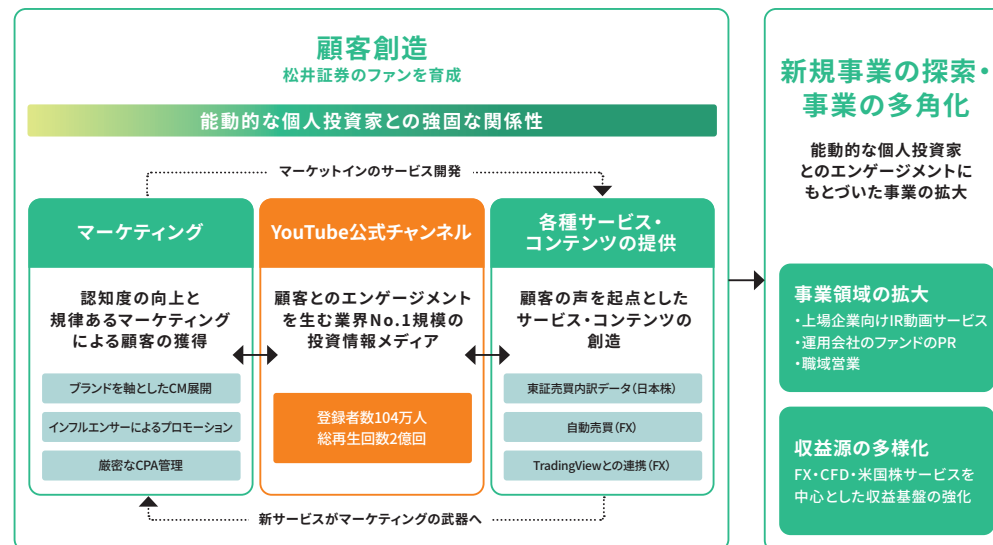


田中 そして、収益化を意図して始めたわけではないYouTubeが、収益を生み始めています。2026年4月より上場企業向けのIR支援として、有料の動画制作・配信サービスを開始しました。ご利用いただいた企業から「個人投資家からの問い合わせが増えた」「株式の出来高が上がった」という声が届いており、当社メディアの発信力が上場企業のIRの課題解決に貢献できると手応えを感じています。さらに、2026年7月にファイブスターと資本業務提携を締結し、当社のメディア力とファイブスターの運用力を掛

け合わせることで、同社の運用資産残高を伸ばす新たな挑戦も開始しています。将来的には、YouTubeの視聴者である個人投資家の皆様とともに投資信託をつくる構想も描いています。

増田 私が今、メディアの次の成長の舞台として注目しているのが職域（企業を通じた従業員向けの金融教育）です。従業員の金融リテラシー向上に力を入れる企業が急速に増えています。長年、個人投資家にわかりやすく投資の魅力を伝えてきた当社のコンテンツ資産は、職域という新たなフィールドでも力を発揮すると考えています。

ブランドを源泉とする顧客創造と事業拡大



収益源の多様化が着実に進展

FX・米国株のさらなる成長と、新領域への投資拡大

柴田 現在、成長ドライバーと位置づけ、注力しているのがFXと米国株です。2026年3月期のFXトレーディング収益は前年比55%増の58億円、直近の2026年7月の取引金額は業界7位(過去最高)となりました。現在はCFDサービスの準備を進めており、2026年度中の開始を予定しています。株式売買委託手数料、金融収益に次ぐ第3の収益の柱として、2030年3月期のトレーディング収益100億円を目標に、業界トップクラスへの成長を追求しています。米国株においては2026年3月期に黒字化を達成しました。現在は、2026年12月開始予定の23時間取引に対応するため、取引ツールの開発・改善に集中して取り組んでいます。AIや半導体といったグローバルテーマが相場を動かす時代、日本株と米国株を横断して投資機会を捉えたいという個人投資家の需要は今後さらに高まります。その需要に応えるべく、日本株と米国株をシームレスに取引できる環境を整え、中長期的に米国株における事業収益を40億円規模にすることをめざしています。

戦略部門・事業部門・営業部門役員鼎談

増田 そのFXと米国株の成長の背景には、部門横断の実行力があり、インナーブランディングの積み重ねが、この連携を可能にしたと実感しています。営業・事業部門のメンバーが定期的に集まり、施策の評価から次の打ち手までを素早く決断する「FX定例会」「米国株定例会」が、意思決定を現場に直結させています。FXにおけるコアタイム制（取引が活発な時間帯に業界最狭水準のスプレッドを提示する仕組み）の導入も、定例会の議論から生まれたものです。動画メディアやインフルエンサーマーケティングなどを通じて、着実に築いてきた認知と共感に、この訴求力が加わったことで、FXの新規顧客獲得は業界トップ水準へと一気に加速しました。スペースX社のIPOという大きな機会に際しては、営業・IT・事業の各部門が一体となって準備を進め、上場当日から取引できる体制を整えました。当社ならではの一体感と、チームワークの良さが存分に発揮された事例です。注力領域にリソースを集中できる機動力こそ、少数精鋭の松井証券ならではの強みだと考えています。

田中 定例会の議論は、私たち投資メディアと顧客サポートの取り組みにもつながっています。FXは短期売買が中心で、米国雇用統計の発表や日銀の金融政策決定会合のタイミングで相場が瞬間的に動きます。こうした重要指標の発表に合わせたライブ配信など、よりタイムリーな情報発信に取り組んでいます。米国株については専用の相談窓口を設けています。米国株の個別銘柄相談に対応しているオンライン証券会社は、現在のところ松井証券だけです。銘柄選定から具体的な取引方法まで、専門のオペレーターがお客様一人ひとりと真摯に向き合います。オペレーターとアナリストの継続的な勉強会を通じ、相談品質の向上にも努めています。きめ細かく、丁寧なサポートもまた、松井証券ならではの強みだと考えています。

柴田 その機動力を、新しい事業領域への投資にも発揮していきます。2025年のエーエージェントIGHとの資本業務提携は、損害保険代理店業界の再編という変化のなかに成長機会を見出した判断です。一方、ファイブスターとの提携は、当社の動画メディアの発信力を資産運用領域へと展開するものです。外部環境の変化を捉える投資と、自社の強みを活かす投資——この両輪で事業領域の拡大を進めています。2026年度は部門横断の新規事業ワーキンググループを発足させ、この両輪からさらなる事業機会を具体的に検討していきます。

すべては顧客の声から始まる 応え続けることで、ファンへとつなげる

田中 私がいつも意識しているのは、すべての起点はお客様の声だということです。日々の相談対応のなかで見えてくるお客様の本音——何に迷い、何を求めているか——その情報こそが当社のサービス開発の起点になっています。いただいたご要望のすべてをかなえることはできません。しかし、その声を経営陣に正確に届け、優先度を見極めながら一つひとつ実現につなげる。それがサポート部門の最も重要な役割だと考えています。今後、AIを活用することで定型的な問い合わせへの対応速度は大幅に上がり、オペレーターは投資判断に直結する深い相談など、人間にしかできない対話に集中できます。問い合わせへの対応は、単なる問題解決ではありません。一つの相談が投資に前向きになるきっかけになることもあれば、長期的な信頼関係の起点になることもある。この深い対話の積み重ねこそが、松井証券のサポートの本質です。技術がどれだけ進化しようとも、私たちはお客様と真剣に向き合い続けていきます。

増田 田中さんの「お客様の声から始まる」という姿勢は、マーケティングの根底とも共通しています。私たちが大切にしているのは「プロモーションではなく、ファンづくりを」という考え方です。優れたサービスとわかりやすいコンテンツで当社の価値を正しく理解いただき、お客様と緊密な信頼関係を築く。その先に、ファンから支持されるオンリーワンの証券会社があると信じています。

柴田 田中さんのサポートの話も、増田さんのファンづくりの話も、突き詰めると同じ一点に行き着きます。市場やお客様の声から出発し、そこに最適なサービスを届けるというマーケットインの発想。その発想は、私たちのサービス開発そのものです。グループの論理ではなく、お客様だけを見てサービスをつくり続けられる——独立系であることの意味は、ここにあります。この発想を貫き続けることが、価値で選ばれ続けるための、私の答えです。



ブランディング・顧客獲得

当社は、テレビCMやeスポーツチームへの協賛で認知度を高めるとともに、投資に能動的に取り組むお客様に焦点を当てたマーケティングで、質を伴う顧客基盤の拡大を実現しています。

テレビCM

認知度向上の中核を担うテレビCMには、当社の情緒的価値でもある自然体で親しみやすい魅力を持つ俳優の広瀬アリスさんを起用しており、投資を日常のなかの身近で前向きな行動として感じていただくことをめざしています。

eスポーツチームへの協賛

若年層に人気のプロeスポーツチーム「FENNEL」と、オンライン証券業界で初めてスポンサー契約を締結しました。成長を続けるeスポーツ界を応援しながら、若年層への訴求・顧客基盤の拡大につなげています。



広瀬アリスさんを起用したCM



FENNELへの協賛

ブランドを軸とした顧客獲得

YouTubeを起点とした顧客獲得や当社に共感するインフルエンサーとのタイアップなど、ブランドを軸とした取り組みを通じて、独立系ながら新規口座の獲得は増加傾向にあります。また、FX・信用取引・先物口座の開設率も高水準にあり、投資に能動的な顧客基盤の拡大を実現しています。



インフルエンサーとのタイアップ

投資情報メディア

投資の「おもしろさ」を伝えるYouTubeチャンネルは、業界No.1の個人投資家向け投資情報メディアへと成長しています。投資に能動的な個人投資家との強固なエンゲージメントを基盤に、当社は情報提供や顧客獲得にとどまらず、メディアの新たな活用へと、次のステージを歩み始めています。

チャンネル登録者・総再生回数(2026年9月時点)

社名	登録者数	総再生回数
松井証券公式YouTubeチャンネル	104万人	2.0億回
楽天(トウシル)	49万人	1.1億回
SBI(ビジネスドライブ!)	116万人	4,100万回
松井証券マーケットナビ	18万人	3,100万回
マネックス(マネックスオンデマンド)	14万人	2,300万回
三菱UFJ eスマート(投資情報専門チャンネル)	8万人	500万回

IR動画サービスの取り組み(上場企業向けIR動画制作・配信サービス)

2026年4月に上場企業向けのIR動画制作・配信サービスを開始しました。業界No.1のYouTubeチャンネルで培ったノウハウと証券会社ならではの信頼性を活かし、企画から配信までを一貫して支援することで、投資情報メディアを起点とした新たな収益機会の創出につなげています。



導入事例: ミーク株式会社

資産運用領域での取り組み

2026年7月にアクティブ投信に強みを持つファイブスターと資本業務提携を締結しました。同社のファンドマネージャーが運用哲学や市場観をYouTube等で発信し、お客様の能動的な資産運用を支援するとともに、同社の認知度の向上を通じて運用資産残高の拡大にも貢献することで、当社のメディアが資産運用という領域でも新たな価値を生み出しています。



ファイブスターとの取り組み

日本株サービスの取り組み

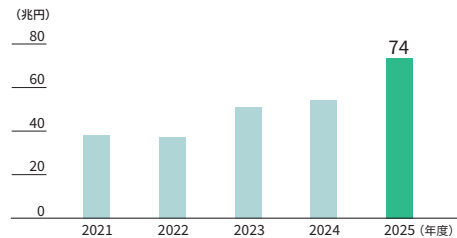
松井証券 MATSUI 日本株

日本株サービス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。スマートフォンアプリやPC向け取引ツール、投資情報ツール「マーケットラボ」など、取引スタイルに合わせた多彩なツールを揃えており、使いやすさを追求したスマートフォンアプリは、平均4.4と高い評価をいただいています。

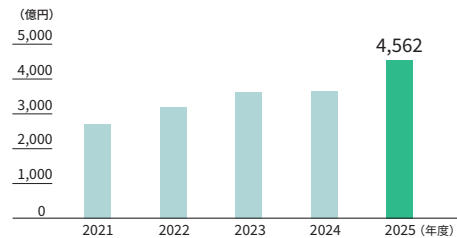
また、2024年に業界初の取り組み※として提供を開始した「東証売買内訳データ」は、東証上場銘柄の日ごとの売買代金・出来高の内訳を「現物／信用新規／信用返済／空売り（機関投資家）」の区分で閲覧でき、日本株アプリをはじめ、様々なツールで銘柄の分析が可能です。

こうした取り組みに加え、国内株式市場の活況を背景に個人投資家の取引が拡大したことから、2025年度の株式売買代金、信用取引残高は大幅に増加しています。

株式売買代金



信用取引残高



※当社調べ、オンライン証券大手5社(当社、SBI証券、auカブコム証券、マネックス証券、楽天証券)と比較、2024年5月14日時点

2025年度以降の取り組み

個人投資家に人気のIPO（新規公開株）についても注力しています。ベンチャーキャピタルとの連携を強化して引受件数の向上に努め、IPO銘柄の取り扱い数は、継続して上位を維持しています。

IPOの引受件数ランキング

順位	社名	引受件数	参入率
1	SBI	52	96.3%
2	松井	37	68.5%
2	楽天	37	68.5%
4	マネックス	30	55.6%
5	岡三	29	53.7%

投資家の期待に応えるIPO

IPOは個人投資家の関心が非常に高く、新規口座開設のきっかけにもなる重要なサービスです。発行会社や関係各所との信頼関係の積み重ね、2025年度のIPO銘柄の取り扱い数は業界第2位となりました。今後も一社でも多くの魅力的な銘柄をお客様にお届けし、投資に能動的に取り組むお客様の期待に応えます。



リレーション・
マネジメント部長
峠田 栄治

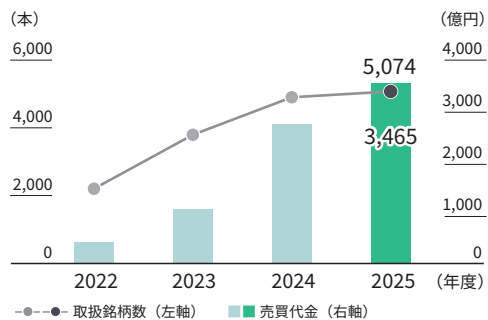
米国株サービスの取り組み

松井証券 MATSUI 米国株

米国株サービスは2022年2月の開始以来、機能・サービスの充実に取り組んできました。2023年度には信用取引と新NISAでの取り扱いを開始し、為替手数料を無料化、新NISAでは売買手数料も無料としました。取扱銘柄は業界最多水準の約5,000銘柄以上に達し※、「株の取引相談窓口」には米国株専用窓口を開設しています。

2025年7月からは、米国株のプレマーケット取引を開始し、日本時間17時（夏時間）からの取引が可能となりました。シカゴ・オプション取引所（Cboe）上場銘柄の取り扱いも始めたほか、各種キャンペーンを通じて取引の選択肢を拡充しました。投資情報ツール「マーケットラボ米国株」の提供も開始し、お客様の投資判断を強力にサポートしています。こうした継続的な機能・サービスの充実に向けた取り組みを通じて、2026年3月期に黒字化を達成しました。

売買代金



個人投資家に人気の銘柄を対象としたキャンペーン

※ 当社調べ、オンライン証券大手5社（当社、SBI証券、楽天証券、マネックス証券、三菱UFJ eスマート証券）と比較、2026年9月現在

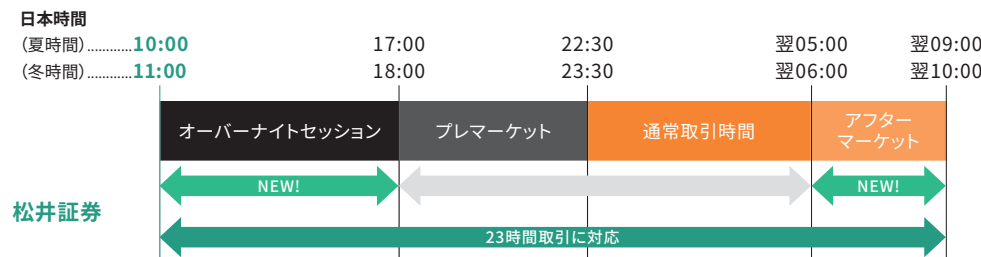
2025年度以降の取り組み

米国株サービスでは、お客様の投資機会の拡大に向けて、取引環境と分析ツールの両面から継続的にサービスを拡充しています。

当社は業界に先駆けてプレマーケット取引を開始しましたが、2026年12月には、米国主要取引所の取引時間延長にあわせ、取引時間を現行の12時間から23時間へと拡大する予定です。これにより日本時間の日中にも取引が可能となり、これまで日本株を中心に取引されてきたお客様にとっても投資の選択肢が大きく広がります。

また、「マーケットラボ米国株」についても、お客様のご要望をもとに四半期業績（累積）の表示追加や指標データの見直しなどの機能改善を重ね、取引しやすい環境を整えています。

2026年12月6日以降の米国株取引時間（予定）



世界の成長を、日本の投資家へ

米国市場には、世界の成長を牽引する魅力的な企業が多く存在します。新NISAを契機に高まった米国株への関心は、2026年6月のスペースX上場や今後上場を控える生成AI関連企業の大型IPOへの期待を背景に、さらに高まりを見せています。2026年12月の取引時間23時間化により日本時間の日中にも取引が可能となるなか、日米両株式を取引しやすいプラットフォームを追求することで、お客様の投資機会を最大化できる取引環境を実現していきます。



事業開発部長
牟禮 儀貞

FXサービスの取り組み



当社はFXサービスを成長ドライバーの要として位置付け、収益源の多様化に取り組んでいます。2019年のサービスリニューアル以降、口座数・売買代金・建玉残高は増加しており、事業規模も順調に拡大、2021年3月期と2026年3月期のFX収益を比較すると、約6倍の規模にまで成長しています。

商品性

1通貨単位・100円から取引ができるだけでなく、自動売買機能や業界最狭水準のスプレッド設定など、投資初心者からアクティブな経験者まで、さまざまなお客様にご利用いただける商品設計に取り組んでいます。

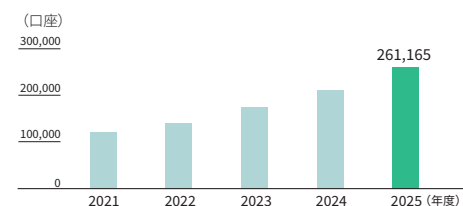
新規口座獲得

アフィリエイト広告を中心に新規口座獲得のプロモーションを実施しています。2024年度からはFX専用口座を導入し、新規口座数も増加しています。

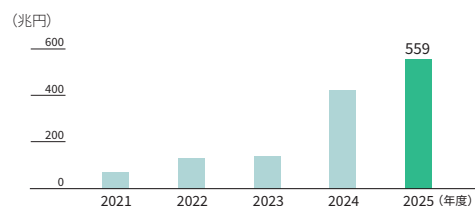
ディーリング戦略

当社はディーリングを行ううえで、アルゴリズムを用いて自社のポジションを調整し、収益力の向上をめざしています。

FX口座数



FX売買代金



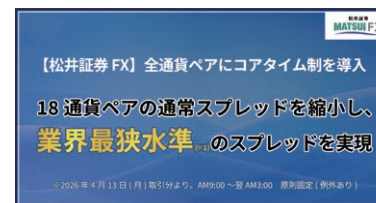
2025年度以降の取り組み

FXサービスでは、初心者から上級者まで幅広いお客様に、より取引しやすい環境を提供するための取り組みを継続しています。

コスト面では、4月にコアタイム制の導入と18通貨ペアの通常スプレッドの縮小を実現し、7月には縮小スプレッドの引き下げを27通貨ペアで恒久化するなど、コスト面のメリットを継続的に提供しています。

機能面では、2025年12月に世界で1億人以上が利用する分析ツール「TradingView」と連携し、松井証券FXの全32通貨ペアの実際のレートを用いた高度なテクニカル分析の提供を実現しました。

これらの取り組みを通じて、初心者が安心して取引できる環境と、上級者が求める高度な機能の両立を図り、FXビジネスのさらなる成長をめざします。



コアタイム制の導入



縮小スプレッド引き下げ恒久化

スプレッドと収益性を両立する

金融市場部は、お客様の注文の相手方としてポジションを引き受け、そのリスクを機動的に管理しながら収益を生み出す、FXサービスの根幹を支える存在です。

業界最狭水準のスプレッドを提供するために、日々変化するマーケットの動向を的確に捉えてディーリング戦略を常に最適化させることで、リスクを適切にコントロールしています。

狭いスプレッドの提供によってお客様の快適な取引をサポートするとともに、FXによる収益を確保し、松井証券の企業価値向上に貢献していきます。



金融市場部長
森 龍二

投資信託サービスの取り組み

松井証券 MATSUI 投信

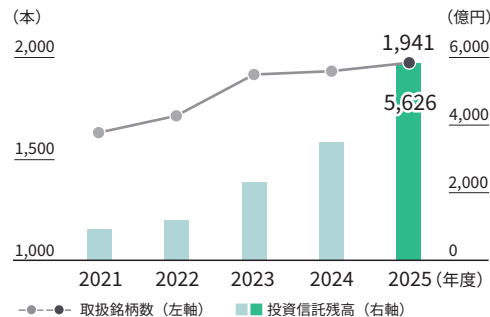
投資信託サービスでは、継続的にサービスの拡充および預かり資産残高の拡大に取り組んでいます。株式会社ジェーシービーとの協業を通じた「クレカ積立」や「最大1%貯まる投信残高ポイントサービス」を通じて各種ポイントを還元しています。また「MATSUI Bank」※を通じたスイープ入金機能によりシームレスな連携を実現しています。

2025年度以降の取り組み

2026年7月に、多くのお客様から要望の寄せられていた投資信託の分配金コース変更に対応しました。

また、運用会社とのタイアップにより、「最大1%貯まる投信残高ポイントサービス」のポイント還元率の増量キャンペーンを実施しました。さまざまなアクティブファンドを対象とすることで、お客様の投資の選択肢を広げる取り組みを実施しています。

投資信託



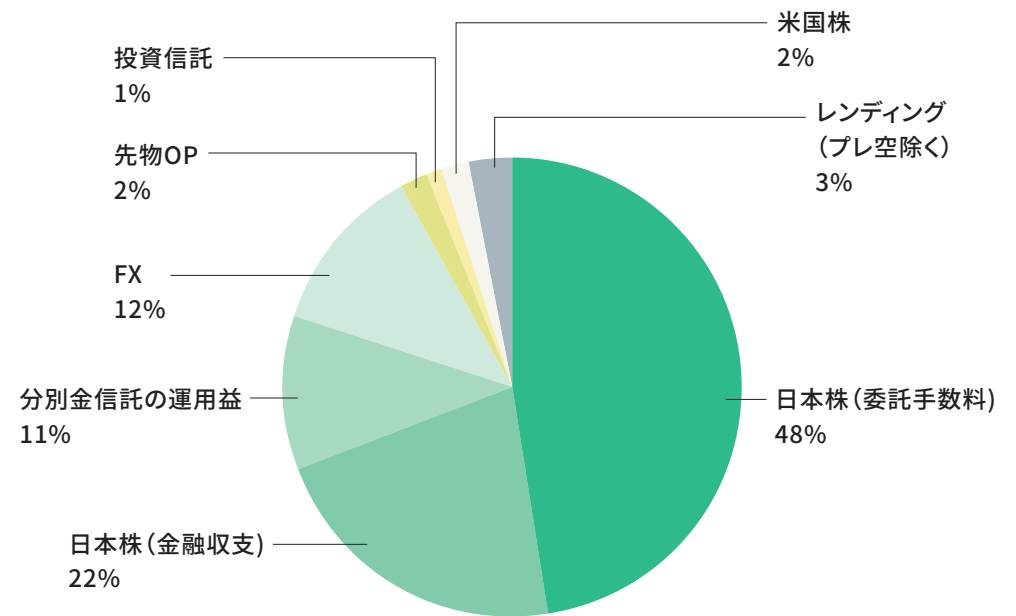
ファイブスターとの取り組み

※ 松井証券はドコモSMTBネット銀行を所属銀行とする銀行代理業を行っています。

事業ポートフォリオ

当社は、経営資源をオンラインベースの事業に集中する戦略をとっており、個人投資家向けの日本株サービスによる収入が純営業収益全体の約7割を占めています。一方で、FX・米国株をはじめとする商品・サービスの強化を通じて、収益源の多様化が着実に進んでいます。今後も、新規事業領域の探索や事業の多角化を通じて、収益源の多様化をより一層積極的に進めています。

純営業収益の構成比率(2025年度)



CAIOメッセージ

AIと人の力を掛け合わせ、 松井証券ならではの新たな価値を生み出す

私は2009年に松井証券に入社後、サービス企画やシステム導入に携わり、IT推進部長などを経て、2026年4月にCAIOに就任しました。もともとAIやITを専門に学んでいたわけではなく、さまざまな業務を経験するなかで、より効率的で質の高い仕事のあり方を追い求めるうちに、ITに深く関わるようになり、現在につながっています。

AIは、企業価値を左右する重要な経営課題

生成AIは、いまや世界を変えるゲームチェンジャーだと捉えています。これまでも業務を効率化するツールはありましたが、生成AIはレベルがまったく異なり、仕事の仕方そのものを変えてしまうほどのインパクトを持っています。世界規模でAIが産業の中心になりつつあるなか、当社にとっても、AIを使いこなせるかどうかは、企業価値そのものを左右する重要な経営課題だと認識しています。特に約200名という少数精鋭で事業を運営する当社にとって、一人ひとりが発揮できる力をAIでいかに引き上げるかは競争力を左右する鍵であると考えています。

全社を挙げて、AI活用を積極的に推進する

こうした認識のもと、当社は社内のAI活用を、全社を挙げて積極的に推進しています。その一つが、当社の文化に合わせたAIツールの自社開発です。既製サービスをそのまま使わないのは、金融機関としてセキュリティを確保しながら、社員が本当に使いたいと思えるものを柔軟につくりたいからです。どんな社員でも使えるよう、当社の文化や実務に合わせてカスタマイズし、自社のPowerPointテンプレートに沿ったスライド生成など、すぐに活用できる機能も取り入れています。

さらに、全部署からメンバーを集めたAI推進プロジェクトも立ち上げました。MVV (MISSION、VISION、VALUES) の実現に向けてAIを活用し、生産性の向上、ひいてはお客様への提供価値の向上につなげることが目的です。活動開始から2年を経て「浸透」から本格的な「活用」のフェーズへ移りつつあります。将来的には業務を代替するエージェント機能の導入も予定しており、空いた時間を社員がより付加価値の高い仕事に充てる、そうした働き方の変革をめざしています。

こうした活用を支えているのが、AIに関するガバナンスの整備です。特に金融機関である私たちには正確性や信頼性が欠かせません。経済産業省や総務省の「AI事業者ガイドライン」を参考



に、2025年1月に「生成AI利用ガイド」を策定し、システム面でも不適切な利用を防ぐガードレール機能を組み込むなど、社員が安心して使える環境を整えています。リスクを正しく理解しているからこそ、大胆な活用にも踏み出せるのです。

AIと人の強みを掛け合わせ、新たな価値を生み出す

お客様対応についても積極的にAIを活用しています。その取り組みの一つが、顧客サポート部と連携して進めた対話型AIエージェントを活用したチャットボットの導入です。現場の課題意識を起点に、複数のベンダーを比較検討したうえで導入した結果、お客様の疑問の解決率は、従来のチャットボットの約2倍になりました。音声AIなど、今後さらに活用の幅は広がると考えています。

一方で、当社の強みである丁寧なサポートは、人だからこそ生み出せる価値です。AIにできることはAIに任せて業務を効率化し、そうして生まれた時間で人にしかできない仕事に集中する。そうすることで、人の強みや良さを最大限に引き出し、提供価値をさらに高められると考えています。私がめざすのは、AIによって働き方が変わったと社員一人ひとりが実感でき、お客様にも松井証券全体の価値が高まったと感じていただける状態です。今後もセキュリティと利便性のバランスを考慮しながら、AIと人それぞれの強みを掛け合わせ、社員にもお客様にも「価値が高まった」と実感してもらえるサービスや働き方をつくっていきたいと考えています。

CFOメッセージ



取締役 専務執行役員
コーポレート部門担当

鵜澤 慎一

ブランド認知活動やインフラへの先行投資が 2026年3月期の好業績に結実

2026年3月期の連結業績は、営業収益ならびに各段階利益のすべてにおいて前期を大幅に上回り、良好な数値で着地しました。収益の柱である国内株式の売買委託手数料、金融収支、FXトレーディング損益が、いずれも大きく伸長しており、これまでの収益源の多様化の流れが定着したことを示す決算でもあります。信用取引の平均残高は前期とほぼ同水準でしたが、利上げに伴い、預かり金や受入保証金の分別金信託の運用益が増加し、増収に貢献しました。信用取引残高は期末にかけて急伸しており、2027年3月期は高水準からのスタートとなったため、足元の金融収支は極めて堅調に推移しています。FXも、トレーディング益が前期比で55%増加するなど、これまでの拡大基調をしっかりと維持しています。

確かに、株式市場の活況をはじめ、市場環境の好転による恩恵は少なからずありました。し

規律ある財務を守りながら、 成長投資を積極的に進める 機動的な資本政策を通じて、松井証券の持続的な 成長を牽引してまいります

かし、この好業績を支えたのは、当社が長年にわたり注力してきたブランド認知活動だと捉えています。お客様が投資を始めようと決意した時、松井証券がまず思い浮かぶ会社になっています。新規口座開設数は着実に伸びており、そうして広がった顧客基盤が活発な取引につながり、当期の好業績を下支えしたと考えています。

そして、もう一つ見逃せないのが、インフラへの先行投資です。当社はこれまで、取引が急増しても遅延・停止しない「余裕を持たせた堅牢なシステム」や、高い応答率を誇る「つながるコールセンター」など、取引インフラの高度化に継続的に資金を投じてきました。こうした先行投資があったからこそ、外部環境の追い風を取りこぼすことなく収益へと結びつけられた。私はそう認識しています。

将来の成長の観点から、コストの合理性をモニタリング

私は、企業がお金を使うことのすべては投資だと考えています。人的資本への支出は、BSに計上されないだけで、実質的には投資そのものです。新規口座開設に関わるマーケティング費用も、会計上はPLとして処理されますが、実際には、顧客口座は会社の資産でもあり、ブランドも将来にわたり収益を生み出し続ける重要な資産です。だからこそ、支出を「費用か、投資か」で区別するのではなく、「それが将来の収益として回収できるか」という視点で捉えることが重要です。

こうした考えは、当社のコスト管理の根幹にもなっています。証券ビジネスは市場環境に大きく影響を受けるため、当社は中期経営計画を策定していません。一方で、収益が市況に大きく依存することから、コスト水準の確認を目的とした形で翌期の予算を策定しています。多くの企業が予算を「制約」として用いるのとは異なり、当社では、事業環境の変化や戦略の見直しを機動的に実行するための「モノサシ」として活用しています。その合理性について説明責任を果たせるのであれば、予算を超える投資や支出も、柔軟に実施していく。ひと言で言えば、予算の管理はするが、縛られないということです。

そのうえで、コストの増加そのものを問題視するのではなく、投じたコストが適正な利益を伴って回収できているかを厳格にモニタリングしています。

CFOメッセージ

単一セグメントとして経営と事業の全体最適をめざす

セグメントを設定していないことも、当社の事業運営における大きな特徴です。投資家やアナリストの皆様からは、日本株、FX、米国株といったサービス別の資本配分について開示を求められることもあります。しかし当社は、あえて単一セグメントとして経営しています。

その理由は、当社のあらゆるサービスが、日本株を中心に有機的につながっているからです。当社の各種サービスの拡張においては、日本株の基幹システムを基盤としており、マーケティング面や管理面からも、事業を切り分けて個別に最適化することは、かえって経営の全体最適という目的から逸脱してしまいます。現時点においては、会社全体を一つの事業として捉えることこそが、松井証券の成長にとって最も合理的だと考えています。

ROE8%をハードルレート(下限値)に、高い資本収益性を維持

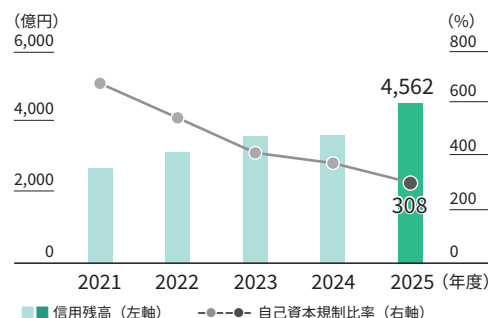
資本収益性については、ROEを最重要指標に位置づけています。証券会社は一般的に、信用取引貸付金等の規模が市況で変わるために、調達資金(負債)の規模も市況に応じて大きく変動するBS構造を持っています。当社の収益をWACC(加重平均資本コスト)やROA(総資産利益率)で測ると、負債の変動によって資本効率の評価に歪みが生じてしまいます。そのため、株主から託された純資産に対するリターンを示す、全社的なROEを重要指標に据えています。

株主資本コストは、CAPM(資本資産評価モデル)を参考に、8%と想定しています。2026年3月期のROEは19.6%であり、8%は実際のROE水準から乖離しています。そのうえで8%としているのは、市況変動に伴う高いボラティリティを考慮し、外部環境がどう変化しても8%以上は確保したいという考えです。すなわち8%は、每期達成すべき絶対的な下限値、ハードルレートと位置づけています。

適正な資本水準・戦略的投資・株主利益還元の調和による企業価値の拡大

当社の資本政策は、健全性と効率性を両立する適正な資本水準の維持、将来の成長に資する戦略的投資、そして株主の期待に応える利益還元——この3つの財務命題を調和させ、企業価値の拡大を追求することを主軸としています。

信用残高と自己資本規制比率



適正な資本水準については、当社はわずか4年前においてさえ600%を超える自己資本規制比率を維持していました。近年は積極的な投資を行うなかでもあえて100%に近い配当性向を維持することで、自然に下落する状況を受け入れた結果、期末では300%強の水準となりました。信用取引残高の急増といったリスクを念頭に、通常は200%台の水準を維持する方針ですが戦略的投資のための資本は確保しています。なお、法令で求められる水準は120%であり、200%台は一般的で、通常は安全な水準です。私たちはこの資本を慎重にコントロールしながら、企業価値の向上に資するM&Aや資本業務提携を機動的に実行していきます。規律を保ちながら、成長の機会を逃さない。それが当社の資本配分の基本的な考え方です。

株主利益還元策も見直しました。2027年3月期より、従来の「配当性向60%以上、DOE8%以上」を改め、「配当性向70%以上」を基本方針としています。慎重な資本水準のコントロールが求められる環境ではありますが、従来の基準は、実績に比較して低い水準であったことから、積極的な株主還元の姿勢を示すために、あえて引き上げを行うとともに、指標を配当性向に一本化しました。

「金利のある世界」のCFOとして、攻めの財務戦略を推進する

今後の事業環境は、おおむね堅調に推移するとみています。ウクライナや中東に見られるような地政学的リスクの高まりは事実ですが、そうしたリスクはすでに世界情勢の前提として定着してしまっており、影響は限定的でしょう。むしろ、円安やインフレの進行は、個人投資家の株式投資への意欲を後押しすると認識しています。

さらに、日本経済は「金利のある世界」へと完全に移行しました。信用取引貸付金原資の安定的かつ低コストでの調達、そして分別金信託の安全かつ効率的な運用。この二つの巧拙が会社の収益に直結する時代が到来しています。

デフレ下では、コスト抑制が第一命題であり、守りの財務運営が求められました。しかし、お金の価値が目減りするインフレ下では、お金を使わないこと自体がリスクとなります。将来のために、いかに合理的にお金を動かすか。CFOには、攻めの財務戦略を推進する責務があります。もっとも、攻めとは、やみくもにリスクを取るものではありません。健全な財務規律を保ちながら、成長の機会には果敢に資本を投じる。私は今後も、この規律ある攻めの姿勢で財務資本政策と成長投資を推進し、松井証券の持続的な成長をリードしていきます。



サステナビリティ基本方針

基本的な考え方

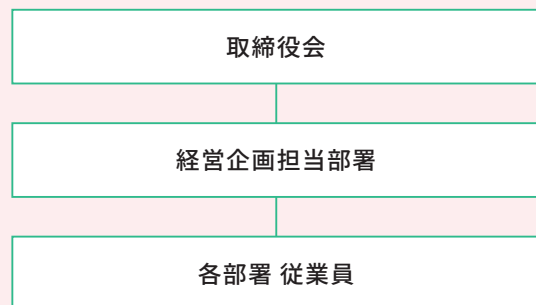
当社は、「お客様の豊かな人生をサポートする。」ことを企業理念（MISSION）とし、「個人投資家にとって価値のある金融商品・サービスを提供する。」ことを企業目標（VISION）としています。企業理念、企業目標を実現するには、株主をはじめとするすべてのステークホルダーとの協働が必要不可欠であると認識しています。また、当社は役職員の行動指針として(1)「お客様起点」、(2)「進化」、(3)「こだわり」、(4)「チームワーク」、(5)「事実に基づく判断」、(6)「社会への貢献」を定めており、ステークホルダーとの協働を実現するための基盤となっています。これらを踏まえた当社のサステナビリティに関する考え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

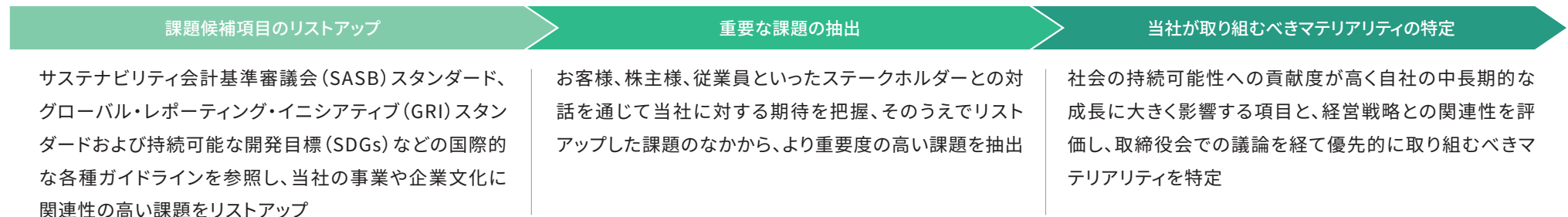
2025年度末現在、当社は「役職員のウェルビーイングとダイバーシティ」に関する指標および目標を設定しています。詳細はP.36～41を参照ください。

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.28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



マテリアリティー一覧

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

トライアルバリアの低い商品・サービス

当社は、日本株・FX・米国株・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。

松井証券

MATSUI 日本株

1日の約定代金50万円以下は手数料無料
25歳以下は約定代金に関わらず手数料無料

NISAの売買手数料が無料

松井証券

MATSUI 米国株

1株から世界的有名企業に投資
米ドル⇄円の為替手数料が無料

NISAの売買手数料が無料

松井証券

MATSUI FX

100円から取引可能
誰でも簡単に始められる自動売買

松井証券

MATSUI 投信

ポイント還元も充実のクレカ積立
ロボアドバイザーが資産形成をサポート

NISAの売買手数料が無料

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、厳格な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。また、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にわかりやすく、WEBサイト上に表示します。それに加え、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・推奨等は行っておりません。

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。取扱商品のなかでも、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にわかりやすい説明となるよう努めます。なお、投資信託のなか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、当社において金融商品の組成も行っておりません。加えて、投資信託の組成会社との相互の情報連携を通じて、お客様に適した商品を提供できるよう努めます。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

① 投資情報ツール「マーケットラボ」(日本株・米国株)

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。最新の株価やニュース、企業情報、売買動向、業績予想等、多くのデータを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、スムーズに取引することができます。2025年度は、日本株アプリで人気の東証売買内訳データが閲覧できるようになりました。2025年7月からは、米国株に特化した「マーケットラボ米国株」の提供を開始し、キーワード検索を拡充するなど、継続して機能を改善しています。

② 初心者にも上級者にも応えるFX

松井証券のFXは、取扱全通貨ペアを1通貨単位(約100円)から取引でき、手数料も無料です。また、業界最狭水準のスプレッドを提供しており、初心者の方も安心してお取引いただけます。取引ツールも充実しており、シンプルで使いやすい専用アプリに加え、世界で1億人以上が利用する「TradingView」と連携し、当社FXのレートを用いた高度なチャート分析を通じ、上級者の多様な取引戦略にも対応しています。

③ 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、商品ごとにアプリ一つで完結できます。



【マーケットラボ】
東証売買内訳データ



【FX】TradingViewとの連携

VOICE | 社員インタビュー(サービス開発)

お客様の声を起点に、投資をもっとおもしろくする取引環境をつくる

私は事業開発部で、主にFXを担当し、取引ツールやアプリへの新機能追加、UI/UX向上などのサービス改善に携わっています。担当するうえで大切にしているのは、常にお客様起点で考えることです。コールセンターに寄せられるお客様の声を確認し、単にご要望の数を追うのではなく、初心者の方から経験豊富なトレーダーの方まで、すべてのお客様にとって「最高の取引環境とは何か」をチームで徹底的に議論し、FXサービスの改善につなげています。

その取り組みの一つが、2025年に開始した高機能チャート分析ツール「TradingView(トレーディングビュー)」との連携です。相場分析に秀で、世界中の投資家から絶大な支持を誇る同ツール上で当社のFXレートを表示できれば、お客様に新たな価値を創出できると考え、プロジェクトが始まりました。既存のお客様には、より高度で「おもしろい」相場分析の機能を提供するとともに、これまで接点のなかったTradingViewユーザーには松井証券を知っていただく絶好の機会になっています。

プロジェクトは決して平坦なものではなく、海外の開発担当者と言葉や文化の壁を越えて仕様を一つひとつ丁寧にすり合わせる地道な作業などの難しさもありましたが、関係者と粘り強く調整を重ねてサービスを形にできた経験は、私にとって大きな財産になりました。

スムーズに取引できる環境という「まじめ」な部分を追求するのはもちろんのこと、その先にある「投資のおもしろさ」を提供するためには、投資そのものを楽しんでいただける体験を創出できるかが重要だと考えています。これからもお客様の声を起点に、新しいアイデアを商品・サービスにつなげ、一人でも多くの方に投資の持つ奥深さと楽しさを届けていきたいと思っています。



事業開発部
深町 留衣

投資・資産形成の支援

わかりやすい情報提供

① YouTubeチャンネル

投資の「おもしろさ」を伝える動画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するなど、投資を始めたばかりの方でも投資情報を楽しく学べるコンテンツが人気を博し、公式チャンネルの登録者数は100万人を突破、再生回数は2億回を超え、業界No.1規模の投資情報メディアとなっています。

2021年に開設した「松井証券マーケットナビ」も、鮮度の高い情報発信が好評をいただいており、登録者数は18万人を突破しました。松井証券というブランドを知っていただくだけでなく、投資を楽しむきっかけづくりとして、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
チャンネル

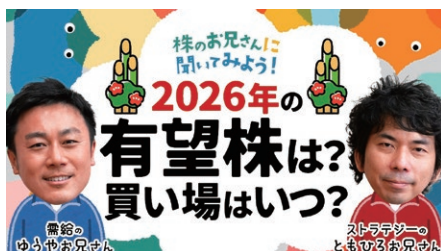
登録者数 **104万人**
総再生回数 **2億回**



MATSUI SUMMIT

松井証券
マーケットナビ

登録者数 **18万人**
総再生回数 **3,100万回**



株のお兄さんに聞いてみよう

※登録者数、再生回数は2026年9月時点

② 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、FX、米国株、投資信託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。動画と記事コンテンツを用意することで、お客様の多様な情報収集ニーズに対応しています。

VOICE | 社員インタビュー（動画コンテンツ制作）

「わかる」と「おもしろい」を両立 知的好奇心を刺激するコンテンツ制作

私は投資メディア部で、YouTubeやマネーサテライトの動画コンテンツを制作、プロデュースしています。企画の立ち上げから収録、編集、配信、その後の訴求まで一貫して携わっています。前職でも番組制作に従事してきましたが、松井証券では、番組をゼロから立ち上げることができ、投資のおもしろさを多くの方に伝えられることにやりがいを感じています。

制作で大切にしているのは、自分自身がしっかりと理解できる内容にしてから届けることです。金融や投資の話は専門的になりやすく、専門家の言葉をそのまま伝えるだけでは多くの方に届きません。だからこそ、自分が視聴者に近い感覚を持つフィルターとなり、「自分でも理解できるか」「もっと知りたいと思えるか」を意識しながら構成を考えています。

その一つが、2026年にスタートした「MATSUI SUMMIT」です。専門家同士の対話をコンセプトにした前身番組「MATSUI DIALOG」で大きな反響があったことを受け、対話から複数人による議論へと発展させた番組を制作しました。投資家や政治家、専門家、起業家など異なる立場の方々が、日本の産業や未来について議論します。本番組で意識しているのは、一つの答えを示すことではなく、視聴者自身が一緒に未来を考え、そこから投資をするためのヒントを見つけていただくことです。事前の打ち合わせなしで白熱した議論から生み出される投資のアイデアは、よりリアルで、より知的好奇心を喚起するものとなり、多くのお客様に視聴いただきました。

コーポレートスローガン「投資をまじめに、おもしろく。」を体現するには、わかりやすさだけでなく、もっと知りたいと思える知的エンターテインメント性が欠かせません。これからも既存の型を踏襲するのではなく、自分なりに工夫を重ねながら、個人投資家の皆様に、投資をより身近に、そしてよりおもしろく感じていただけるコンテンツ制作に取り組んでいきます。



投資メディア部
堂本 恭平

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、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取引いただけるサービスの提供に努めています。各種お取引やサービス全般、パソコンのトラブルや操作方法をはじめ、早朝・深夜帯（7時～24時まで）もお客様をサポートする「米国株サポート」「FXサポート」、対話型AIエージェントによる柔軟な対話でスムーズな問題解決に導く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も高評価を獲得しています。

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おり、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います。



「HDI格付けベンチマーク」
2025年【証券業界】2部門で15年連続最高評価「三つ星」獲得



2026年度JCSI（日本版顧客満足度指数）調査
「証券業種」顧客満足第1位を獲得

VOICE | 社員インタビュー（コールセンター）

AIと人の力を活かし、お客様に寄り添うサポートを進化させる

私は顧客サポート部で、FAQやチャットボット、会員向けメッセージなど、お客様の取引をサポートする企画や改善に携わっています。コールセンターには日々、お客様の困りごとやご意見が寄せられます。そうしたお客様の声を社内に発信し、各部署に共有するなど、サービスや取引サイトの開発・改善につなげています。

その重要性をあらためて感じたのが、ログイン時のパスキー登録への対応です。安全性は高い一方、「設定方法がわからない」といったお問い合わせが数多く寄せられました。私たちはオペレーターを機動的に増員し、専用ダイヤルの開設に加え、投資メディア部とも連携し、動画によるサポートも強化しました。コールセンターに寄せられた声を共有し、お客様がまずくポイントを分かりやすく伝える動画を迅速に作成できたことは、当社のチームワークが活きた結果だと感じています。

また、2026年3月には生成AIを搭載したAIチャットボットを導入し、現在も継続的に回答精度の向上に取り組んでいます。サービス内容や取引ルールなど、共通するお問い合わせにはAIチャットがお答えすることで、お客様の悩みを素早く解決できるようにしています。一方、お客様ごとに異なる口座状況の確認やご不安を抱えるお客様には人による寄り添った対応をする、という役割分担を明確にしています。AIは人の代替ではなく、必要な情報に早くたどり着くためのものです。私たちの提供したい価値は、人とAIの共創により、お客様に寄り添い、投資をサポートすることです。

これからも、AIやテクノロジーによるスピードと、人だからこそできる専門的な対応や丁寧なサポートを組み合わせ、お客様が困った時にいつでも安心して相談できるサポート体制の構築に努めていきます。



顧客サポート部
浅井 亜希子

人的資本

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、「社員一人ひとり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めざします。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

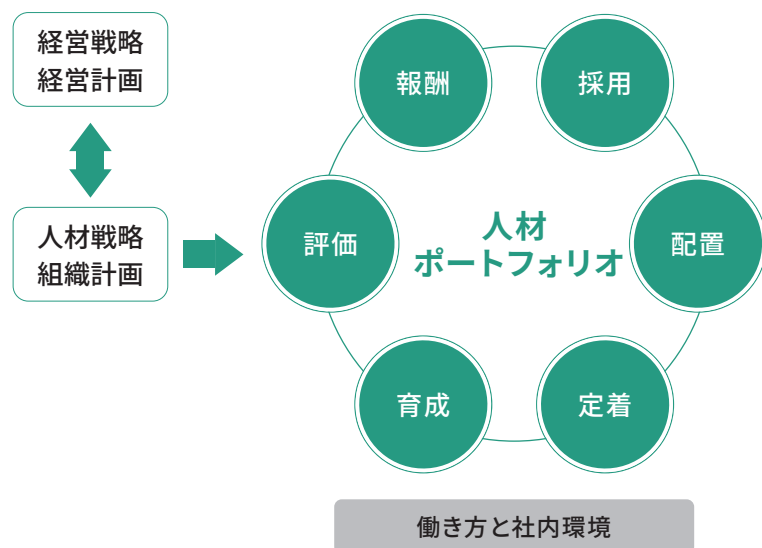
松井証券の一員であることの誇りを胸に。私たちは6つの行動指針を大切にします。

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



採用

- 経営計画に沿ったリソースプラン
- MVV (MISSION、VISION、VALUES) に沿った人材の採用

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

- リスキリング制度、ワークショップ
- 360°フィードバック
- 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
- 5営業日連続休暇、男性育休の奨励
- ファミリーサポート休暇、休業サポート手当
- エンゲージメントサーベイとアクション

CHROメッセージ

ブランドを体現する「松井証券らしい人材」の育成を通じて、中長期的な企業価値の向上をめざします

人的資本が生み出す高い付加価値

当社は、「多様性のある自律的な組織の実現」を経営戦略に掲げています。多様性の面では、新卒と中途の割合がおよそ半々、女性社員が全体の35%を占め、女性管理職比率は20%と増加傾向です。年齢構成も偏りが少なく、バランスのとれた組織です。異業種から入社する社員が増え、バックグラウンドのバラエティも豊かになってきました。さまざまな経歴や価値観を持つ人材が集うからこそ、多様なアイデアが生まれます。同質性の高い組織からは、そうした創造は望めません。多様性のある組織が、お客様のニーズに合致した商品・サービスにつながっていると考えています。

私たちは、組織目標として、「社員一人ひとりが当事者意識を持ち、自律的に学習・成長する組織になる」を掲げ、採用・配置・定着・育成・評価・報酬の6領域で取り組みを進めています。

ここ数年は、目標を実現するためのフレームワークを一つずつ再構築してきました。代表的なものが「職位制度」と「アカウントビリティ」です。職位制度では、ラインの管理職と専門的なスキルを追求するプロ職とで合計7つの職位を設け、社員が自らキャリアパスを描けると同時に個性や能力を発揮できるようにしています。アカウントビリティは、職位ごとに期待される役割や行動様式を「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つの観点で言語化したもので、評価基準になっています。評価は、相対評価ではなく絶対評価を用い、業務の直接的成果だけでなくアカウントビリティに基づいた行動評価も重視することで、誰もが長期的かつ全体最適な視点で活躍・成長できるようにしています。

採用では、2022年にコーポレートブランドをリニューアルし、社内外での浸透を図ってきたことで、「投資をまじめに、おもしろく。」のコーポレートスローガンに象徴される当社のブランドに共感する人材が集まっています。一人ひとりがブランドを体現することで、収益源の多様化のドライバーの一つであるFXサービスは大きく伸長し、YouTube公式チャンネルは登録者数が100



執行役員 人事総務部門担当

今井 崇人

万人超、総再生回数は業界最多になりました。コールセンターも長年にわたり高い評価を受けています。人的資本への投資が、結果として経営目標である付加価値の高いサービス提供、ひいては企業価値向上につながっていると考えています。

経営と現場が一体となって学び、成長し合う場づくり

当社は7年前からエンゲージメントサーベイを導入し、その調査から抽出された課題を解決しています。昨年までは、「自社の事業優位性」や「自社の事業の成長性や将来性」の項目についてのスコアが相対的に低く、弱みになっていると認識していました。その理由としては、これらの項目に係る背景を含めた理解が不足していること、要するに経営からの発信が不足しているという仮説をたてました。そこで昨年、当社の事業戦略や競合の状況、顧客の詳細な属性・動向、株主や投資家の評価・期待などを経営から現場に伝え、私たちは10年後にどうありたいかを社員同士でディスカッションする経営・現場一体でのビジネスワークショップを企画しました。

初めに管理職や中堅社員を対象に、当時戦略部門を担当していた私が講師となって実施し

CHROメッセージ

たところ、参加者から「戦略の背景や優位性、将来性への納得感が高まった」との声に加え、「当社の強みは意思決定の速さ」、「これからもお客様起点で風通しの良い組織を続けていきたい」などの意見も多く出され、松井証券の組織的な強みを再認識することができました。

当社はブランドリニューアル以来、社員がブランドへの理解を深め自分事にしていくためのアクションとしてインナーブランディングプロジェクトを推進しており、私はプロジェクトのオーナーを務めています。参加者の声を聞いて、この取り組みはインナーブランディングそのものでもあると考え、ワークショップをプロジェクトの活動に発展させて全社員に拡大しました。プロジェクトの共同オーナーを務めるほかの役員も講師に加わり、9か月・計12回にわたってワークショップを実施しました。

この全役職員での取り組みにより、2026年6月に実施したエンゲージメントサーベイでは自社の事業に関する弱みは解消され、スコアは過去最高になりました。ビジネスワークショップは今後も実施することとしています。

現場でも学びの場を広げています。当社はリスクリング制度を体系的に整備していますが、特に効果を実感しているのが内製型の集合研修プログラムです。これは、専門知識を持つ各部の社員が自ら講師となり、担当領域の知見を全社に共有するものです。教わる側だけでなく、教える側の社員にとっても学びとなり、相乗効果が生まれていることから、若手・ベテラン・中途など幅広く社内で評価されており、目標としている「自律的に学習・成長する組織」に直結する活動であると考えています。

当社は、ブランドのなかで、お客様に提供する価値の一つとして「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提供」を掲げています。こうした学びの場が役職員にとって発見や成長になり、最終的にはお客様への価値提供につながると信じて、取り組みを続けていきます。

好奇心豊かに、変化を起こして進化する —— これからの松井証券に求められる人材像

当社は今年、経営戦略に「中長期的な成長機会の創出に向けた新規事業の探索・事業の多角化」を加えました。エージェントIGHやファイブスターとの資本業務提携はその取り組みの一例で、インフレという外部環境の変化に応じて自らを成長志向に変えていく松井証券らしい動

きだと考えています。

会社が成長を志向するには、私たち役職員もマインドセットを転換する必要があります。今まで以上に、従来の延長線ではない領域への関心を高め、探求する姿勢が大事になります。

今年は、インナーブランディングプロジェクトメンバーの発案で「オープンセッション」を開催することにしました。これは、社員が日頃思い描いている新しい考え方やアイデアを全社に向けて発表し、会社をより良くしていくことをめざすもので、当社では初めての企画です。

このほかにも、会社から社員に変化の機会を積極的に提供できればと考えています。当社は社員が多様な経験を積むことを重視しており、新卒社員は入社後10年間で2～3つの部署をジョブローテーションします。そうすることで会社を俯瞰的に見る力がつき、部分最適でなく全体最適を意識した行動につながるものと考えています。この過程で、同じところにとどまらず変わることが成長のきっかけの一つになる、と感じる社員が増えれば、松井証券としての変化への適応力もさらに高まると考えています。3月には管理職がパネリストとして登壇するキャリア座談会を開催しました。異動や転職を経験した管理職たちが、自らのキャリアを振り返り、変化があったからこそ得られた成長実感を語り、それを傾きながら真剣に聞く参加者の姿が印象的でした。

当社は、ブランドのなかで松井証券のイメージ(情緒的価値)の一つとして「好奇心豊か」を掲げています。自ら変化を起こして成長・進化するにはさまざまなことに好奇心を持って広くアンテナを張ることから始まります。私たちがこれを体現することがブランド価値をさらに高めるものと考えています。

当社には高い専門性と成長への意欲を兼ね備えた人材が数多く在籍しています。私はCHROとして、一人ひとりが個性と能力を十分に発揮してブランドを体現できるよう、組織目標の実現に向けて全力で取り組みます。



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、「社員一人ひとり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めざしています。

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

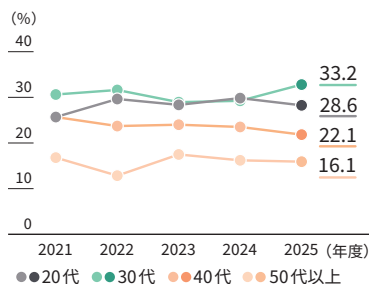
年代別構成

2025年度平均年齢は37.3歳、20代・30代社員が全体の62%

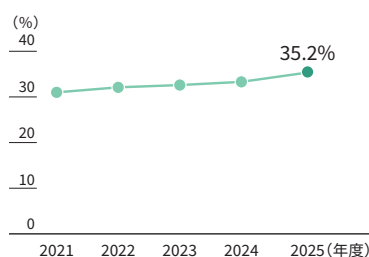
女性社員比率

2025年度は35.2%、2027年度中期目標の35%を達成

社員年代構成



女性社員比率



VOICE | 採用活動対談

採用への当事者意識が未来の組織をつくる

鈴山 私は人事総務部で、新卒・中途採用から内定者オンボーディング、新人研修まで一貫して担当しています。入社前から入社後まで継続して関わることで、その人自身を深く理解し、安心して能力を発揮できるよう支援するのが人事総務部の役割です。採用には、人事だけでなく各部署の社員にも積極的に参加してもらっており、MVV (MISSION、VISION、VALUES) という共通言語を軸に求める人物像や各選考で見るポイントをすり合わせています。一緒に働く仲間を自分たちで探すことは、社員一人ひとりが組織づくりに当事者意識を持つことにもつながっていると思います。

諸遊 私は現場の面接官として新卒・中途採用の選考に何度も関わってきました。個人の経験そのものに優劣はなく、その経験を本人がどう捉え、自分の言葉で語れるかに耳を傾けています。自分自身を出し切ってもらい、私たちもその人をしっかり理解できたと思えるような面接にすることが理想です。面接官は松井証券の魅力を伝える「発信役」としての役割もあり、素の姿で出し惜しみなくお話しすることを意識しています。松井証券で働く人の雰囲気や、入社後のキャリアを具体的にイメージしてもらえればありがたいです。

鈴山 採用は、選び、選ばれる場だと思っています。お互いを可能な限り知り、不安なく、安心して入社の日を迎えてもらいたいです。新卒採用では実際の仕事を体験する内定者向けのインターンシップを毎年行うなど、内定後も、入社後の活躍を見据えた育成や継続的なフォローに力を入れています。採用育成の一つひとつのプロセスを大事にしながら、一人ひとりが活躍できる組織づくりをめざしていきます。



人事総務部
鈴山 雅子

リスク管理部
諸遊 史哉

役職員のウェルビーイングとダイバーシティ

定着

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ようにす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。入社前には定期面談や先輩社員との座談会などを通じて当社ビジネスの理解促進と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関する研修、各部署の紹介や交流など、社員間の交流の機会を設けています。

また、メンバーシップ型組織に基づき、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年程度の間に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を設けています。専門的なスキルを備えた人材を確保するため、職位制度に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。

このほか、キャリアを考える座談会を開催するなど、自らの中長期的なキャリア形成や部下のキャリア形成支援につなげています。

成果指標

離職率

2025年度は7.2%、5年平均では5.4%

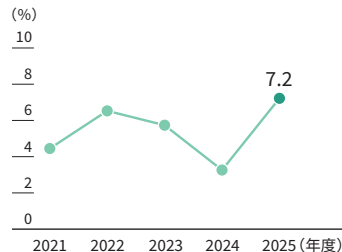
新卒3年目離職率

2025年度は8%、若手社員が定着する環境が整備されている

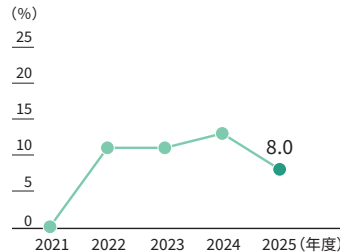
女性社員管理職比率

2025年度は19.6%、2027年度中期目標の15.0%を達成

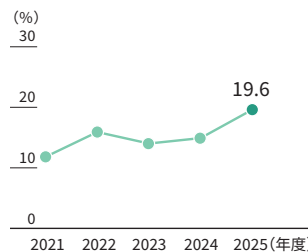
離職率



新卒3年目離職率



女性社員管理職比率



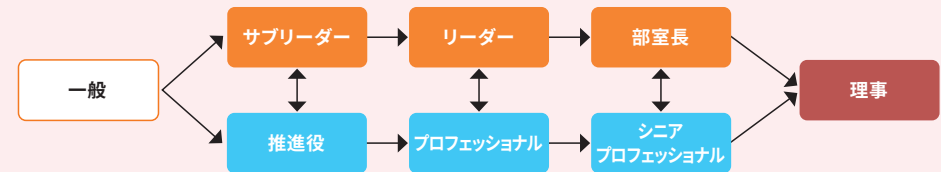
Topics

キャリアも自ら考え、形成していく

当社の役職の種類は多様であり、役職のなかでのグレードもあります。大きく2つに分かれ、部署やメンバーのマネジメントを中心に行う管理職と卓越した知見と経験を活かし、チームを巻き込みながらプロジェクトなどを推進するプロフェッショナル職があります。自身の経験や志向をもとに、上司との対話やワークショップなどを通じて自律的なキャリア形成を支援しています。

これらの取り組みや支援の結果、サブリーダーから推進役、また、プロフェッショナル職から管理職に職位を転換した事例が出てきており、社員が自らキャリアパスを描き、個性や能力を発揮しています。

松井証券の職位一覧とキャリアパス



キャリア座談会の様子



役職員のウェルビーイングとダイバーシティ

VOICE | キャリアインタビュー

経験をつなぎ、変化を楽しみながら自分らしいキャリアを切り拓く

さまざまな経験でつながっていくキャリア

大山 私は1994年から証券業界で営業などを経験し、その後約10年間独立した後、2022年に松井証券に入社しました。現在はマーケットアナリストとして、複雑なマーケット情報を個人投資家の方にわかりやすく、正確に、早く、そして楽しく伝える仕事をしています。以前はリサーチの経験がありませんでしたが、自分のなかでは非連続なキャリアだとは思っていません。営業で培ったマーケットを見る目や、お客様が何を知りたいのかを考える視点など、これまでの経験の延長線上に今の仕事があると思っています。

楠田 その「経験がつながっている」という感覚は、私にもあります。私はコールセンター、マーケティング、事業開発などを経て、現在は人事総務部に所属しています。業務内容は大きく変わっていますが、振り返ると、これまでやってきたことがすべて現在の仕事に活かしています。例えば、コールセンターでお客様のお問い合わせに応える仕事をしてきた経験は、今、目の前にいる社員をどう支えるかを考えることにもつながっていますし、人事総務の仕事にもマーケティングの視点が必要になる場面があります。

岡 私は新卒入社後、マーケティング部で3年間、日本株のプロモーションなどを担当し、2026年8月に事業開発部に異動しました。入社した頃からジョブローテーションの制度は知っていて、いろいろな部署を経験できることを楽しみにしていました。初めてとなる今回の異動も自分から希望したものです。まだ異動したばかりですが、周囲にもさまざまな部署を経験してきた人がいて、それぞれの経験を持ち寄って仕事をしていることが新鮮です。

チャレンジできる環境で自身の価値を高めていく

大山 私は、人がまだやっていないことや、需要があるところに飛び込むことで、自分自身の価値も高められると考えています。米国株や動画を使った情報提供も、自分にとっては新しい領域でした。でも、「やったことがないからやらない」ではなく、「おもしろそうだからやってみる」。その積み重ねで現在のキャリアができています。現在はシニアプロフェッショナルとして、自分の専門性を発揮するだけでなく、松井証券ならではの価値をどう生み出すかを考えることも役割だと思っています。

岡 私もマーケティング部では、若手のうちから新機能のプロモーションや大きなイベント、セミナーの運営などを任せてもらいました。自分で最初から考え、最後まで担当し、お客様の反応や

(中央) 投資メディア部
シニアプロフェッショナル
大山 季之

(左) 人事総務部
リーダー
楠田 奈緒

(右) 事業開発部
新卒入社4年目
岡 真理子



成果まで見ることができた経験は、すごく楽しかったですし、自身の成長にもつながりました。「まずやってみて」と任せてもらいつつ、困った時には上司や先輩が支えてくれたので、安心して挑戦できたのだと思います。

楠田 挑戦するタイミングは人によって違っていいと思います。私は仕事と子育てとの両立など、その時々状況に合わせてキャリアを見直してきました。子育てが落ち着いて少し余裕ができたタイミングでは「仕事でもう一段階チャレンジしてみたい」と思い、まずはプロフェッショナル職を選び、その道に進むことができました。当時は管理職になるイメージが湧きませんでした。プロフェッショナルとして仕事をするなかで、チームに貢献する新たな役割として管理職を意識するようになりました。次の挑戦として、自分自身が頑張るだけでなく、周囲がより力を発揮できる環境づくりに貢献したいと考えています。

松井証券で切り拓くキャリア

岡 私は、周囲に仕事を任せてもらった経験があるからこそ、将来は自分も後輩に挑戦する機会をつくれるようなリーダーになりたいと思っています。任せるだけでなく、必要な時にはしっかり支えられる、これまで自分がお世話になった上司や先輩のような存在になりたいです。

楠田 そういう若手がいることは、会社にとっても心強いですね。松井証券では、プロフェッショナル職と管理職、どちらか一方を選んだら終わりではありません。自分の志向やライフステージに応じて役割を変えていくこともできます。ジョブローテーションも含め、いろいろな仕事を経験することで自分の適性を知り、できることや可能性を広げられる。キャリアについてもさまざまな事例を目にすることで、「こんな道もあるんだ」と、自分自身のキャリアを柔軟に考えられるのではないのでしょうか。

大山 証券業界は商品・サービスが似通いやすいからこそ、「他社と同じことをしていて本当に選んでもらえるのか」という視点が大切です。それはキャリアも同じで、現状維持ではなく、自分なりに新しいことに踏み出していく必要があると思います。これまでの経験を活かしながら、「他と同じでいいのか」と問い続け、新しい価値をつくる。一人ひとりがそうやって自分の可能性を広げていくことが、結果として松井証券らしい独自性や、会社自身が変わり続ける力にもつながっていくのだと思います。

役職員のウェルビーイングとダイバーシティ

専門性の高い人材の育成

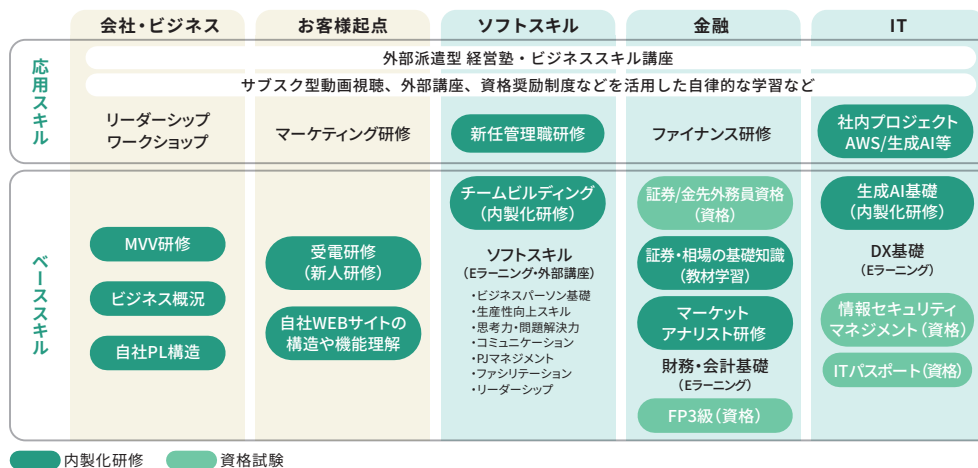
変化の激しいビジネス環境でも長期にわたって活躍できる人材を育成するため、全社横断の研修・リスクリング制度を策定しています。新入社員が年次ごとに取得すべきスキルを明確にし、中堅社員に対しても研修を体系化して推奨、時間と費用面で会社が十分なサポートを行っています。2025年度は一人当たりの年間研修時間が25時間、研修費用は15万円となりました。

「自律的に学習・成長する組織」を意識したサブスク型動画ツールを導入して社員がいつでも学べる環境を整備しているほか、社員自ら講師となり、担当領域の知見を全社に展開する内製型の集合研修プログラムを構築しており、受講者の満足度はいずれも85%を超えています。

加えて、テーマ別に受講が可能な外部研修への参加や、社員自らめざす組織について考え、意見を交換するワークショップの開催を通じて、人材育成に取り組んでいます。このほか、社員同士がお互いを高め合うことを目的とした360°フィードバック制度や、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。

リスクリング制度の全体像

体系化した制度をもとに、本人が自律的に受講計画を考え、上司との面談によってフィードバックを受けながらスキル向上に向けた計画を立てています。



Topics リスリング制度の内製化プログラム

多様なバックグラウンドを持つ社員が、当社ビジネスに直結するベーススキルを習得できるように、さまざまな部署の社員が講師を務めています。複数の部署、そして若手からベテランまで幅広い層の社員が参加しており、「自律的に学習・成長する組織」を体現する取り組みの一つです。

研修名	概要	満足度
ビジネス概況 戦略企画部	自社を取り巻く市場環境、それに対する当社戦略、取り組み状況を学び、当社ビジネスの土台を理解する	100%
生成AI基礎 IT推進部	社内に公開しているツールの活用方法の説明を通じて、生成AIの基礎知識を習得し、実践につなげる	93%
マーケットアナリスト研修 投資メディア部	多角的な視点で相場動向を学び、「売買」の根拠となる要素を当社アナリストが解説する	87%
自社WEBサイト 投資メディア部	オンライン証券の「顔」となる当社WEBサイトの仕組みについて学び、WEBを切り口としたお客様起点を理解する	96%
自社PL構造 財務部	自社の損益計算書をもとにビジネスと財務状況の結びつきを学び、事業の全体像を理解する	100%



役職員のウェルビーイングとダイバーシティ

評価・報酬

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。社員の評価は全執行役員で構成する人事委員会において横断的に実施することで公正性を確保しています。

また、当社は「競争力のある報酬体系の維持と追求」を基本方針とし、定期昇給やベアありきではなく、社会経済や労働市場などの内外の状況を踏まえ、毎年報酬体系を見直しています。社員の報酬は評価と連動しており、公正な評価に基づき翌年度の報酬を決定しています。

働きがいのある職場環境づくり

社員同士の交流を支援し、会話が弾みアイデアが生まれる組織となるよう、社内に多目的のコミュニケーションスペースを設けており、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、時差出勤や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。

少子高齢化の課題を踏まえた本人家族の通院時などに有給休暇を別途取得することができる「ファミリーサポート休暇」と育児休業や産前産後休業などをカバーする社員に対して手当を支給する「休業サポート手当」を導入し、安心・協力して働ける職場環境を整備しています。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。

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、金融リテラシーを促進するための研修プログラムや資格奨励金制度などを整え、社員のフィナンシャル・ウェルネスを支援しています。2025年度は従業員持ち株会奨励金の補助率を引き上げるなど、支援を拡充しました。

社員エンゲージメント

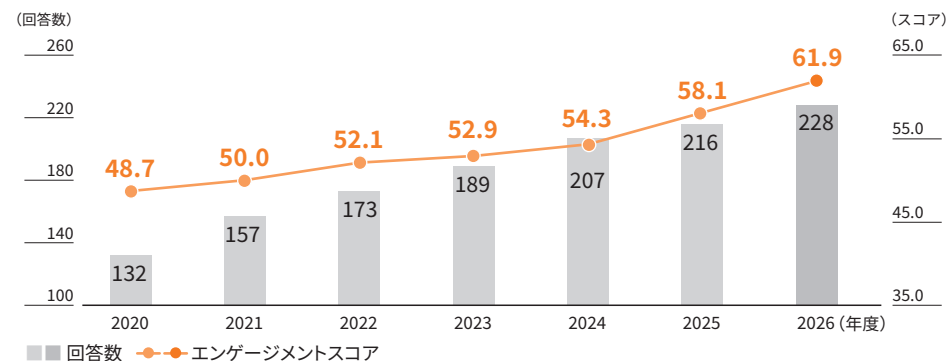
「社員一人ひとりが当事者意識を持ち、自律的に学習・成長する組織になる」という組織目標の達成には、社員一人ひとりのエンゲージメントが重要です。当社ではエンゲージメントを「会社の理念、方針、目標に共感し、社員が自ら意欲的に仕事に取り組み、仲間や会社に深い思い入れをもつこと」と定義し、毎年エンゲージメントサーベイを実施しています。初めてのサーベイを行った2019年度以来、スコアは毎年上昇しています。インナーブランディング活動による全社員参加型ワークショップなどを通じて企業理念や企業目標、事業環境や将来性の理解が浸透しています。また、サーベイの結果をもとに各部が自律的に課題を検討し、施策を継続的に行うことで社員のオーナーシップも醸成されています。こうした取り組みが、さまざまなバックグラウンドを持つ社員が増加するなかでエンゲージメントスコアが上昇し続ける要因になっています。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制度や施策の導入を進めていきます。

成果指標

エンゲージメントスコアの向上

2026年度は61.9
サーベイ開始以降、社員数とスコアは連続して上昇

エンゲージメントスコア



役職員のウェルビーイングとダイバーシティ

VOICE | エンゲージメント向上に向けた部署別の取り組み

一人ひとりの声を起点に、自分たちでより良い組織をつくる

平岩 コンプライアンス部のメンバーのバックグラウンドはさまざまです。若手からベテランまで幅広い世代が在籍しており男女比は半々。新卒からコンプライアンス一筋の方もいれば、さまざまな部署を経験してきた方も、他業種から中途入社した方もいます。松永さんも私も中途入社で、コンプライアンス部に来るまでは異なる分野で金融・証券の経験を積んできました。こうした多様性があることで、それぞれの経験を活かした多角的な視点が生まれるのが、私たちの強みだと感じています。

松永 コンプライアンスの業務でも、多様な経験は強みになります。例えば、新しい営業施策を開始するとき、法令に照らして「できない」という結論を出すのは簡単ですが、それでは意味がありません。私たちは、会社の経営戦略や事業・営業部門が実現したいことを理解し、「どうすればできるか」をビジネスの視点も持って考え抜く「攻めのコンプライアンス」を大切にしています。これは、さまざまな経験をしてきたメンバーがいるからこそ、実現できるものと考えています。

平岩 エンゲージメント向上の取り組みを始める前のサーベイの結果では、ナレッジ・ノウハウの共有や意思疎通などが部署の課題として表れていました。これらの課題に対処するため、部内の若手からベテランまで、幅広い人材で構成されるプロジェクトチームを結成しました。まずは、一人ひとりが何を感じているのかを知るためにアンケートを行いました。すると、「ほかのチームがどんな業務をしているのかわからない」「気軽に業務の話ができる場がほしい」といった声が多く出てきました。プロジェクトメンバーで協議を重ねた結果、月1回の部全体ミーティングとラウンドテーブルを新たに開始することとしました。各チームの仕事内容や最近の動きを共有したり、チーム対抗のワークなどを通じて、コミュニケーションの活性化と相互理解を深める場としました。ミーティングの企画やファシリテーターはメンバーが持ち回りで担うなど、社員一人ひとりがオーナーシップを持って運営しています。

部全体ミーティングを通じて他チームの業務を知ったことで、チームを超えて相談する機会も増えています。人と業務を知ることが、仕事の進めやすさやコミュニケーションのとりやすさにもつながっていると思います。

松永 こうした取り組みを通じてメンバーの意識にも変化が見られました。当初のアンケートでは「あれが良くない」「こうしてほしい」と、会社や周囲に改善を求める意見も多く見られまし

たが、直近行ったアンケートでは、「自分が部署の課題に対してどう関与できるか」という声が多く上がりました。してほしいことを他者に求めるだけでなく、「自分たち自身で職場をより良くしていく」という考え方が芽生えてきたように感じます。

平岩 直近のエンゲージメントサーベイでは、当初の弱みとして抽出されていたナレッジ・ノウハウの共有や、意思疎通といった項目は改善され、部署の課題からは外れました。アンケートでも「自分ごと化」というキーワードが目立つようになり、メンバー一人ひとりの意識が着実に変わってきていると感じます。

松永 私たちは、エンゲージメントスコアを上げること自体をゴールにはしていません。サーベイはあくまで課題を見つけるための起点です。私たちが職場を良くしたいのも、その先にお客様がいるからです。多様な人材がそれぞれの力を発揮できる自律的な組織になることが、「どうすればできるか」を考え抜く力となり、事業部門や営業部門の考えに寄り添って会社の成長を支え、お客様への価値につながっていくと考えています。今後も一人ひとりの声に耳を傾け、地道に改善を続けていきます。

コンプライアンス部
平岩 龍太コンプライアンス部
松永 亜弓

インナーブランディングプロジェクト対談

ブランドを「知る」から「体現する」へ、 社員の手で次の一歩を

ブランドが日常業務の共通言語へ

長沼 私は昨年、インナーブランディングプロジェクトの事務局に参加しました。活動が続けるなかで実感しているのは、「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やブランドへの意識が、日常業務のなかに徐々に浸透してきたことです。各部署からの情報発信も以前より活発になっただけでなく、内容を見てみると、それぞれの取り組みとブランドへの考え方が結びついて、社員のブランドへの納得感が高まってきているように感じます。

瀬戸口 私は2023年のプロジェクト開始時から活動に参加しています。活動当初は、ベテラン社員も新人も「インナーブランディングって何だろう」と少し戸惑っているような雰囲気がありました。今では部内で「次はインナーブランディングで何をやるの?」と聞かれたり、社内に掲示したポスターを見て「これもインナーブランディングの取り組み?」と声をかけられたりします。ブランドが普段の会話のなかで自然に話題にのぼるようになり、特別なものではなく、いつも身近にあるものになってきたと感じています。

ビジネスワークショップや経営陣との対話が、 視野を広げ、ブランドの意識につながる

瀬戸口 昨年に実施したビジネスワークショップも、会社やブランドへの理解を深める大きな機会になりました。競合他社の状況や、それを踏まえた当社の独立系としての戦略、さらには



株主を含むさまざまなステークホルダーからの評価について、役員から直接講義を受けました。その後は、さまざまな部署から集まったメンバーで今後の松井証券について話し合い、最後は役員に「10年後の松井証券をどうしたいか」というテーマで直接プレゼンを行いました。役員へのプレゼンは緊張しましたが、フィードバックをもらうだけでなく、役員の想いのこもった考えを直接聞くことができて、当社の経営に関して、これまで以上に関心を持つようになりました。また、チームでの議論では、普段の業務だけではなかなか知ることのできない他部署の考え方に触れ、理解が深まったことは大きかったですね。ワークショップでは知識の吸収だけでなく、チームワークやお客様起点など、さまざまな視点でブランドについて考えることができ、あらためて自分と会社とのつながりを考えるきっかけにもなりました。

長沼 インナーブランディング活動の一つである経営陣と社員のランチ会にも、共通する点が

インナーブランディングプロジェクト対談

あります。会社が今後取り組もうとしている施策について、少人数で役員本人から直接話を聞けるだけでなく、普段あまり関わりのない役員の考え方や、その役員が管掌する部署についても知ることができます。参加すると、会社や自分の部署を少し違う角度から見られるようになるという感想がとて多く寄せられます。役員から社員へ一方的に話す場でもなく、社員の仕事や普段感じていることについて役員側から質問されることもあり、インタラクティブに話せる貴重な機会になっています。

人と人とのつながりを、日々の仕事にも活かしていく

長沼 今年度は、経営陣とのランチ会に加え、社員同士の交流を深めるランチ会も企画しています。風通しの良い会社とはいえ、普段接点のない部署や年次の違う社員とは、話すきっかけがなかなかありません。特に近年は中途入社も増えています。まずは「顔が見える関係」をつくり、声をかける心理的なハードルを下げたい。私自身、財務部から他部署に問い合わせる際、聞ける人が一人いるだけでとても心強く、活動で生まれたつながりが日々の仕事にも活きていると感じます。

瀬戸口 私も中途入社ですぐにインナーブランディング活動に参加したことで、他部署や同年代とのつながりが広がりました。例えば廊下で少し話せる人がいるだけでも心強く、今では「この社内申請はどこに出せばよい?」といった、気軽な相談を受けることが増えました。私が所属する情報発信チームの取り組みでは、社内報のようなポスターを作成・掲示しています。ポスター(右図)の内容や掲示場所を工夫し、各部署の取り組み等を知ってもらう活動を進めています。また、事務局だけでなく各部署から自然に情報が発信され、部署間のつながりを感じられる状態をめざしています。



「浸透」の先へ、社員自身がブランドを形にする

瀬戸口 今年度は、社員自身がブランドを実現・実感する新しい施策を予定しています。一つは、全社員から会社を良くするアイデアを募り、社員投票で選ばれたものを発表する「オープンセッション」。もう一つは、「爆上げ銘柄を探そう」をテーマに、社員自身が投資判断を実践し、数カ月後に結果を振り返る「マーケット・顧客理解ワークショップ」です。お客様がどんな気持ちで相場と向き合っているのかを実感し、普段お客様と接する機会の少ない社員にもお客様起点を考えてもらう狙いで企画しました。

こうした活動を重ねながら私が最終的にめざしたいのは、判断に迷った時に「松井証券のMVV(MISSION、VISION、VALUES)はこうだから」と自然に立ち返れる状態です。ブランドを知っているだけでなく、自分の判断の軸として身につけている、そして行動ができること。情報発信を通じて、社員が日常業務のなかで自然にMVVを意識・体現できる環境をつくっていききたいと思います。

長沼 ブランドは、社員一人ひとりの日々の仕事や行動の積み重ねによって、少しずつ醸成されていくものだと考えています。だからこそ事務局としては、社員が「まず参加してみよう」「自分も何かやってみよう」と思えるきっかけや場所を用意し続けることが重要だと考えています。ランチ会やオープンセッションも、そのための一歩です。自由に意見を言い合える一方で、その根底にはMVVやコーポレートスローガンという共通の価値観がある。そんな状態をめざし、ブランドの「浸透」から「体現」への歩みを後押ししていききたいと思います。

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

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。

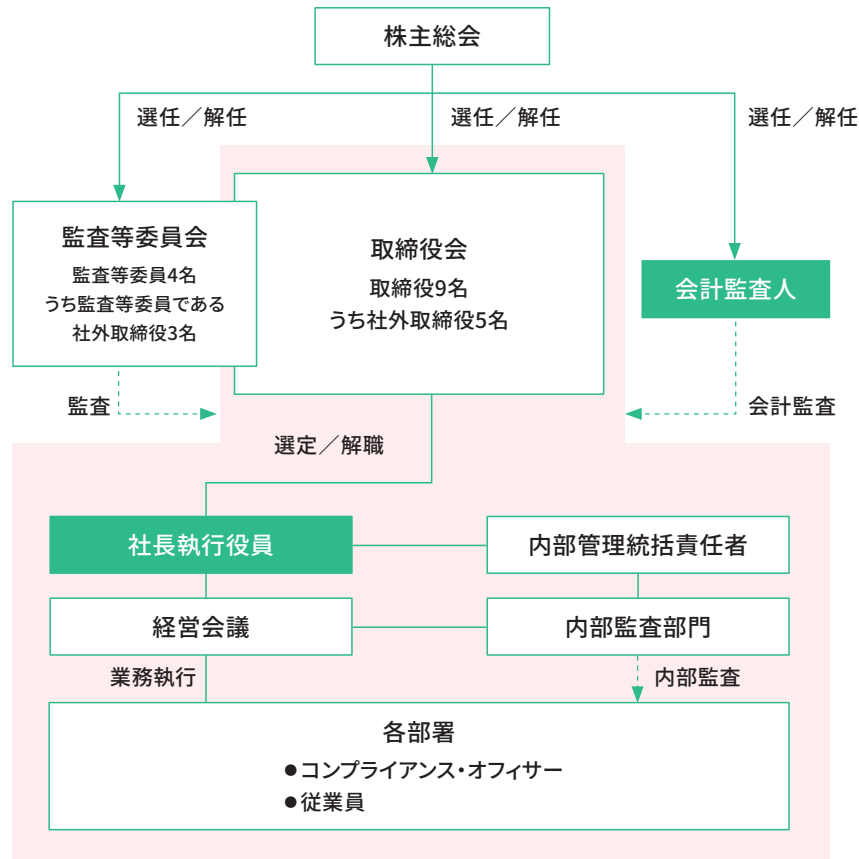
コーポレート・ガバナンス体制強化の変遷

当社は、取締役会が経営の意思決定および監督を行っています。あわせて執行役員制度を導入しています。取締役会の意思決定に基づき、執行役員によって構成される経営会議が業務執行の全般的統制を担う仕組みとすることで、経営の監督機能の有効性の確保と、経営環境の変化に対して迅速、柔軟かつ確に対応しています。経営監視の点においては、取締役の過半数を社外取締役としており、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。

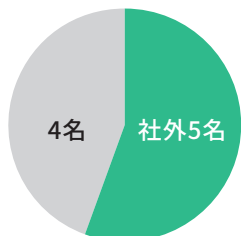
(年度)		2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
仕組み・制度の整備	機関設計	監査役会設置会社			監査等委員会設置会社				
	任意の委員会設置	指名報酬委員会							
	取締役会の実効性評価	2020年度より開始							
取締役会の構成	取締役会人数	9名	11名	14名	15名			9名	
	うち社外取締役人数	2名	3名	6名		5名			
	うち女性取締役人数	1名				2名			

事業成長を支える経営体制

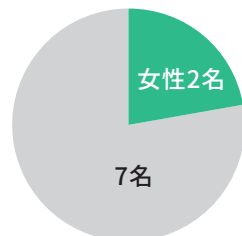
体制図（2026年8月現在）



社外取締役比率（56%）



女性取締役比率（22%）



2025年度の討議内容		
取締役会	開催回数 18回 議長 代表取締役社長執行役員 和里田 聡	- 経営戦略の方向性の決定 - 事業計画の作成 - 経営状況の監視等
経営会議	開催回数 49回 構成員 代表取締役社長執行役員 和里田 聡 取締役専務執行役員 鵜澤 慎一 他、執行役員	- 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 5回 議長 筆頭社外取締役 小貫 聡 構成員 代表取締役社長執行役員 和里田 聡 社外取締役 堀 俊明	- 取締役、執行役員の選任案の原案 - 取締役、執行役員の基本報酬の内容等
監査等委員会	開催回数 7回 構成員 取締役 高橋 武文 社外取締役 川西 拓人 社外取締役 小駒 望 社外取締役 塩見 めぐみ	- 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

※議長・構成員は2026年6月29日以降の体制を記載

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。

2024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

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。2023年度の評価で課題として認識した「取締役会の役割・構成に関する議論の深化」について取り組みを進め、2024年度は過半数の社外取締役で構成する取締役会に変更し、コーポレート・ガバナンスを強化しました。一方、取締役会の役割と構成について、より一層議論を深め取り組みを進める必要性を確認しました。

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

基本報酬（70%）	株式報酬（30%）
固定報酬（100%）	

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を行い、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	ストック オプション	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役（監査等委員および社外取締役を除く。）	234	156	78	78	9
監査等委員 （社外取締役を除く。）	23	23	—	—	1
社外役員	57	57	—	—	6

事業成長を支える経営体制

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持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。

氏名・役職	指名報酬	監査等委員	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・IS	財務会計 企業金融	法務 コンプライアンス	サステナビリティ	
和里田 聡 代表取締役 社長執行役員	○		●	●	●		●			取締役会出席状況:100% 在任:20年 所有株数:72,800
鵜澤 慎一 取締役 専務執行役員 コーポレート部門担当			●	●		●	●			取締役会出席状況:100% 在任:20年 所有株数:124,470
松井 道太郎 取締役			●	●						取締役会出席状況:100% 在任:6年 所有株数:0
小貫 聡 筆頭社外取締役	◎		●	●	●				●	取締役会出席状況:100% 在任:6年 所有株数:0
堀 俊明 社外取締役	○		●	●	●	●			●	取締役会出席状況:100% 在任:4年 所有株数:0
高橋 武文 取締役(常勤監査等委員)		○	●	●				●		取締役会出席状況:100% 在任:3年 所有株数:1,500
川西 拓人 社外取締役(監査等委員長)		◎	●	●				●	●	取締役会出席状況:100% 在任:2年 所有株数:0
小駒 望 社外取締役(監査等委員)		○	●	●			●	●	●	取締役会出席状況:100% 在任:3年 所有株数:0
塩見 めぐみ 社外取締役(監査等委員)		○	●				●		●	取締役会出席状況:100% 在任:1年 所有株数:0

※◎は委員長

※出席状況は2025年度、所有株数は2026年3月31日時点の情報

役員一覧 (2026年8月1日現在)



和里田 聡

代表取締役
社長執行役員

1994年 04月 P&Gファーマー・イースト・インク
(現P&Gジャパン) 入社
1998年 01月 リーマン・ブラザーズ証券会社入社
1999年 09月 UBS証券会社入社
2006年 04月 当社入社
2006年 05月 当社IR室長
2006年 06月 当社取締役就任IR室長
兼 事業法人担当役員
2011年 05月 当社常務取締役就任社長室長
兼 営業推進部長(営業開発部、
RTGS事業部、顧客サポート部管理)
2017年 06月 当社常務取締役営業推進部担当役員
兼 顧客サポート部担当役員
(営業開発部管理)
2019年 04月 当社専務取締役就任営業推進部
担当役員 兼 顧客サポート部担当役員
2020年 06月 当社代表取締役社長就任
2025年 06月 当社代表取締役社長執行役員(現任)

証券業界において長年の経験があり、個人向け業務、コーポレートファイナンス、資本財務戦略の策定等の投資銀行業務を含む証券事業全般について豊富な見識を有しています。当社に入社以降は、営業部門の担当役員として、マーケティング戦略、新規事業戦略、広報戦略を立案・遂行し、経営管理・IRを統括するなど、会社経営の重要な部分を担ってまいりました。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います。今後も、当社の持続的な成長と企業価値の向上に貢献すると判断しています。



高橋 武文

取締役(常勤監査等委員)

2000年 04月 当社入社
2006年 05月 当社コンプライアンス室担当課長
2019年 04月 当社内部監査室長
2023年 06月 当社取締役(監査等委員) 就任(現任)

当社のコンプライアンス、内部監査、検査対応等の分野において長年の経験を有し、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。2019年4月からは内部監査室長として、2023年6月からは常勤の監査等委員として、当社の監査体制の強化に取り組んでまいりました。これまで培った知識と経験を活かし、監査・監督等の職務を今後も適切に遂行できると判断しています。



鵜澤 慎一

取締役 専務執行役員
コーポレート部門担当

1996年 04月 新王子製紙株式会社入社
2001年 08月 当社入社
2004年 05月 当社財務部長
2006年 06月 当社取締役就任財務部長
兼 危機管理担当役員
2012年 04月 当社取締役財務部長
2020年 06月 当社常務取締役就任財務部長
2020年 08月 当社常務取締役コーポレート部門
担当役員
2024年 06月 当社専務取締役就任コーポレート
部門担当役員
2025年 06月 当社取締役専務執行役員
コーポレート部門担当(現任)

長年に渡り当社の財務部門を牽引し、財務および会計に関する豊富な経験と見識を有しています。また、証券決済業務の豊富な経験を有するほか、与信管理体制の構築および強化を担ってまいりました。加えて、オンライン証券において重要なシステムリスク管理について、その体制の構築および強化を牽引するなど、当社の経営を適切に遂行するための豊富な経験と見識を有しています。引き続き当社の企業価値向上に適任と判断しています。



松井 道太郎

取締役

2013年 04月 株式会社QUICK入社
2018年 04月 当社入社
2018年 06月 当社コンプライアンス部
2019年 01月 当社社長直轄プロジェクト担当
2020年 06月 当社取締役就任
2020年 08月 当社取締役戦略部門担当役員
2022年 06月 当社取締役戦略部門担当役員
兼 戦略企画部長
2023年 04月 当社取締役(現任)

当社に入社後、社長直轄プロジェクトのプロジェクトリーダーとして、「新しい松井証券」を創るための全社的な意識改革を主導し、2020年度から2022年度の期間において、戦略部門の担当役員として、当社の経営企画・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、当社の成長戦略に貢献すると判断しています。

執行役員一覧

代表取締役 社長執行役員

和里田 聡

取締役 専務執行役員 コーポレート部門担当

鵜澤 慎一

専務執行役員 IT部門担当

佐藤 邦彦

常務執行役員 戦略部門担当 兼 事業部門担当

柴田 誠史

常務執行役員 営業部門担当(投資メディア・
顧客サポート・リレーション・マネジメント)

田中 豪

執行役員 法務・コンプライアンス部門担当

雑賀 基夫

執行役員 人事総務部門担当

今井 崇人

執行役員 事業部門担当(事業開発)

鶴田 亮

執行役員 マーケティング部長

増田 雄亮

WEBサイト <https://www.matsui.co.jp/company/sustainability/governance/corp-governance/>

役員一覧（2026年8月1日現在）



1978年 04月 株式会社日本興業銀行入行
2002年 04月 米国みずほ証券副社長就任
2003年 07月 みずほ証券株式会社市場営業
グループ総括部長
2006年 03月 同社執行役員市場営業グループ長
2009年 04月 株式会社DIAMアセットマネジメント
常務取締役就任
2011年 04月 興和不動産投資顧問株式会社
取締役副社長就任
2013年 06月 同社代表取締役社長就任
2018年 04月 興和不動産ファシリティーズ株式会社
監査役就任
2020年 06月 当社社外取締役就任（現任）

小貫 聡

筆頭社外取締役

証券業界および運用業界において経営職を歴任し、投資顧問会社の代表取締役を務めるなど企業経営者としての経験もあり、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。これらの経験・見識に基づく客観的な視点から、当社の経営の監督および経営全般の助言をしていただくこと、また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けると判断しています。



2003年 10月 弁護士登録
弁護士法人御堂筋法律事務所入所
2008年 01月 金融庁検査局（金融証券検査官、
専門検査官）
2012年 01月 弁護士法人御堂筋法律事務所パートナー
2015年 06月 株式会社FIS社外取締役
2015年 07月 のぞみ総合法律事務所入所
2016年 07月 のぞみ総合法律事務所パートナー（現任）
2018年 07月 楽天インシュアランスホールディングス
株式会社社外監査役（現任）
2019年 09月 株式会社スカラ社外監査役
2020年 06月 株式会社アイコーポレーション
社外取締役
2021年 09月 株式会社スカラ社外取締役（現任）
2024年 06月 当社社外取締役（監査等委員）就任（現任）
2024年 08月 フレックスグループ株式会社
社外取締役（現任）

川西 拓人

社外取締役（監査等委員長）

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、非上場会社の金融機関の社外取締役および社外監査役としての経験を有しています。当社の経営の重要事項の決定や業務執行の適法性及び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行っていただけると判断しています。



1978年 04月 タカラスタンダード株式会社入社
1987年 05月 株式会社QUICK入社
2004年 03月 同社取締役就任営業本部長
2009年 03月 同社常務取締役就任営業本部長
2012年 03月 同社専務取締役就任
2016年 03月 同社取締役副社長就任
2019年 03月 同社顧問就任
2022年 06月 当社社外取締役就任（現任）

堀 俊明

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。これらの経験・見識に基づく客観的な視点から、当社の経営の監督および経営全般の助言をしていただくこと、また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けると判断しています。



2007年 04月 新日本監査法人入所
2008年 04月 バレスキャピタル株式会社入社
2010年 11月 小駒望公認会計士事務所設立
（現在に至る）
2016年 06月 ユナイテッド株式会社社外監査役（現任）
2018年 06月 株式会社FIS社外監査役（現任）
2019年 11月 株式会社ストライク社外取締役
2023年 06月 当社社外取締役（監査等委員）就任（現任）
2026年 04月 株式会社ストライクグループ社外取締役
（現任）

小駒 望

社外取締役（監査等委員）

公認会計士としての豊富な経験と財務および会計の専門的な知識を有しています。また、上場会社の社外取締役、社外監査役、非上場の金融機関の監査役としての経験を有しています。なお、同氏は社外取締役又は社外監査役となること以外の方法で会社経営に関与したことはありませんが、当社の経営の重要事項の決定や業務執行の適法性及び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けると判断しています。



1995年 04月 P&Gファー・イースト・インク
（現 P&Gジャパン）入社
1999年 04月 同社紙製品事業部
ファイナンスマネージャー
2004年 04月 同社ペットフード事業部
ファイナンスマネージャー
2008年 04月 同社ウエラ事業部
（サロンプロフェッショナル）
カントリーファイナンスマネージャー
2013年 04月 グラクソ・スミスクライン株式会社入社
同社ジェネラルケア事業部
ファイナンスマネージャー
2017年 08月 マーサージャパン株式会社入社
2018年 07月 同社取締役就任 財務管理部部長（現任）
マーサー・インベストメンツ株式会社
取締役就任（現任）
2025年 06月 当社社外取締役（監査等委員）就任（現任）

塩見 めぐみ

社外取締役（監査等委員）

長年にわたり外資系の日用品・製薬メーカーでの要職を経験し、現在は、外資系コンサルティング企業の日本法人で財務担当の取締役を務めており、経営管理・財務・会計・内部監査での豊富な経験と知識を有しています。また、女性役員としてDiversity&Inclusion活動にも積極的にに関わり、貢献してきました。当社の経営の重要事項の決定や業務執行の適法性及び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と、経営目標である多様性のある自律的な組織作りへの助言をしていただけると判断しています。

社外取締役座談会



開かれた組織風土と
充実した人的資本を基盤に
コーポレート・ガバナンスの
実効性向上に取り組み
松井証券の中長期的な成長を支えていく

(左から)

社外取締役

堀 俊明

社外取締役(監査等委員)

小駒 望

社外取締役(監査等委員)

塩見 めぐみ

社外取締役(監査等委員長)

川西 拓人

筆頭社外取締役

小貫 聡

取締役会の構成変更により、一段と強固になった 松井証券のガバナンス体制

小貫 松井証券では2025年6月、執行役員制度を導入するとともに、取締役の過半数を社外取締役が占める新たな体制をスタートさせました。また、それに先立って4月に、任意の指名報酬委員会の委員長が代表取締役から筆頭社外取締役である私に交代しています。こうした体制変更により、当社のガバナンスの実効性は一段と向上しました。他方、当社の社内取締役や執行役員は長期にわたって在任している人が多く、私たち社外取締役には社内取締役に伍する業界リテラシーを持つ努力が求められています。そこで現在は、3カ月に1回程度、社外取締役会を開催し、経営課題に対する認識や理解の共有を図っています。この結果、2025年6月に就任した塩見さんをはじめ、就任から時間のたっていない役員も含め社外取締役全員が、取締役会でより自由に発言できるようになり、当社の取締役会の活発化、ガバナンス強化につながっています。

塩見 当社の社外取締役に就任してまだ1年余りですが、就任時には、社内取締役や執行役員からオンライン証券の業界動向、松井証券のポジショニングについて詳細なオンボーディング面談を実施していただき、取締役会に上程される議案の内容をより深く理解できるようになりました。これまで私は一貫して外資系企業でキャリアを重ねてきました。そうした外資系や異業種での経験、ワーキングマザーとしての経験を持つ私に期待されているのは、多様な視点で松井証券の意思決定に関して助言・監督を行うことだと認識しています。当社にはオープンでフラットな組織風土があり、金融業界での経験がない私にも発言の機会が十分に与えられていることに感謝しつつ日々の職務に励んでいます。

川西 2026年7月、約5年ぶりにコーポレートガバナンス・コードが改訂され、形式的な体制整備にとどまらず、企業価値向上に向けた実質的なガバナンスが問われています。当社の社外取締役は、それぞれが異なるバックグラウンドやスキルを持っていますが、各人が執行サイドに自身の見解を伝えるにとどまらず、社外取締役間で充実した議論を尽くすことがより重要になっ

社外取締役座談会

ていると考えています。この点、当社では、筆頭社外取締役がファシリテーションする社外取締役会が定期的に開催され、闊達な意見交換が行われています。このような意見交換を通じて、社外取締役の意見が共通している点や、逆に見解が異なる点が確認でき、執行サイドとの議論をより深められていると考えています。

小貫 事前説明の方法が変更されたことも、取締役会の実効性向上に寄与しています。以前は、戦略企画部長が取りまとめて情報提供する形式でしたが、現在は各議題について担当役員が直接説明するという形式に変わりました。私たち社外取締役は経営会議に出席していませんが、担当役員から詳細な説明を受けることで、各事案に対する理解が深まり、取締役会での議論の質も確実に高まったと思います。



5年先、10年先を見据えて

取締役会が議論すべき中長期の経営課題

川西 ガバナンスの実効性向上に向けた動きは皆さんからご説明いただきましたので、私は、今後の課題とを感じる点を一つ申し上げたいと思います。取締役会では、成長投資や新規事業など、次のリスクをどう取るかという点が活発に議論されていますが、その時間軸についてです。証券市場から大きな影響を受ける業種であり、長期的な予測が立てにくいという点はあるでしょう。しかし、例えば10年先にどういう会社になりたいか、そのために今何をすべきかを議論することは、戦略や施策の有効性を高めるうえで無駄なことではないはずです。

また、現在、市場環境は良好ですが、経営環境が厳しくなった時、収益を維持できるかも課題です。当社は将来を見越して、FX、米国株、投資顧問業、保険代理業などに経営資源を投入していますが、実際に環境が悪化した際、こうした戦略・施策が有効に働くかどうかについて、より議論を深めておく必要があると考えています。

堀 フロンティアAIに関する最新情報や、それに伴うリスクに対する内容についても、執行サイドから適時適切に連携を受けています。サイバー攻撃の手口が巧妙化するなか、情報セキュリティを盤石なものとしていくことは、お客様に安心・安全に取引いただくための必須命題です。また、これからの世界では、いかなる業界においても、AIと経営は不可分であるでしょう。当社がAIをどのように事業に活用していくか、AIの脅威に対してどのように対応するか、そしてそれ

をお客様への価値提供にどのようにつなげていくか、それらの点について、私たちはこれからもより議論を深め、AIを企業価値向上につなげていきたいと考えています。

社外取締役の使命は、経営陣がリスクをコントロールし、説明責任を果たせる環境をつくること

川西 松井証券は日本株のブローキングビジネスを主たる収益源として発展を続けてきましたが、近時はFXや米国株などの新規分野に注力し、なかでもFXは主力事業に準じる存在となっています。さらに、2025年11月にエーエージェントIGHと、2026年7月にファイブスターと資本業務提携を締結し、保険代理業ならびに資産運用業の領域で新たな価値創造に向けた取り組みを開始しました。

取締役会の役割の一つは、経営陣が適切にリスクテイクできる環境を整備することです。社外取締役としては、経営陣がどのようなリスクを取ろうとしているのか、会社として取るリスクをどう評価し、低減し、改善のプロセスを回しているのかをモニタリングし、議論することが重要です。また、このようなリスクコントロールのプロセスについて、経営陣が説明責任を果たせるよう、取締役会での議論を深めることも、社外取締役の役割だと考えています。

小駒 当社はもともと、リスクの認識・評価・管理が経営判断のプロセスに組み込まれており、リスクが顕在化した場合の影響や損失の範囲を十分に議論し、許容可能な範囲にコントロールできるかどうかを見極めることを重視しています。昨今のエーエージェントIGHやファイブスターとの資本業務提携等のインオーガニックな成長機会の探索についても、リスクを適切に評価し、許容範囲を見極めながら意思決定を行う体制が整っており、見ていて非常に安心感があります。



小貫 当社は投資に対して厳しい「バリュエーション（投資価値評価）規律」を持っています。和里田さんが外資系証券のファイナンスのキャリアを有することもあり、買収や資本提携のバリュエーションに対する目線が極めて厳格で資本効率に見合わない案件は取締役会の上程前段階で見送られています。経営トップによる高いファイナンス規律があるからこそ、ガバナンスの監督側としても非常に心強く、また信頼して意思決定にコミットできています。

社外取締役座談会

フォーカスを絞った顧客基盤、スリムなコスト体質、 理念体系を実践する社員の存在を競争優位の源泉として

小貫 松井証券の強みは、投資に能動的に取り組む個人投資家にフォーカスしつつスリムなコスト体質を堅持していることです。また当社は2022年にブランドリニューアルを実施し、ブランドの社内浸透を図るインナーブランディングの取り組みを徹底してきました。

この結果、ブランドが当社の価値創造の源泉だという理念を社員が強く共有するようになり、これがまた当社の強みとして加わったと思います。

小駒 当社では、コーポレートスローガン、MVV (MISSION、VISION、VALUES) がわかりやすい言葉で体系化され、お客様にどのような価値を提供するのか、そして会社の成長のために何をすべきかを社員一人ひとりが深く理解して、日々の業務のなかで実践しています。それは競合他社と一線を画す松井証券ならではの個性であり、差別化と競争優位の源泉です。

川西 小駒さんが指摘されたように、松井証券では、企業文化、人的資本、知的財産などの非財務資本が持続的成長を支える基盤として機能しているように思われます。例えば、人的資本に関して言うと、社員1人あたりの研修費用が業界トップ水準であり、研修の内容も非常に充実しています。私自身も、社内のマーケティング研修に参加し、社員の皆さんとのグループディスカッションも行いましたが、参加者の熱量の大きさを感じました。毎年行われている社員のエンゲージメント調査のスコアも、ここ数年、着実に向上しています。



塩見 私も全社員を対象としたビジネスワークショップに参加しました。このワークショップは、エンゲージメントサーベイで課題として挙がった「将来性・事業内容への不安」を解消する目的で開催されたものです。普段は役員の皆さんとの対話がメインですので、社員の皆さんからの声は非常に興味深く、有意義な体験となりました。特に、ワークショップでは、役員が直接ビジネス状況や将来像を丁寧に説明し、それに対して若い社員も積極的に発言していたことが印象に残っています。

堀 社員一人ひとりが体現する理念は、私たちが提供するサービスにも息づいています。松井証券は、投資に能動的に取り組むお客様をメインターゲットに、独自の地位を築いてきました。近年はNISAの普及も追い風となり、知的好奇心からさまざまな投資にトライするお客様が、着

実に増えていると感じます。こうしたなか、2026年7月には、アクティブファンドの運用に強みを持つファイブスターと資本業務提携を結びました。インデックス投資にとどまらず、より投資に能動的に向き合いたいと考えているお客様に向けて、同社の運用哲学を、当社の投資情報メディアで「知的エンターテインメント」として発信していく。優れた運用と、それをまじめに、おもしろく伝えるメディア。この2つの掛け合わせが、より多くのお客様に新たな価値を届けることができるはずです。そしてこれもまた、「投資をまじめに、おもしろく。」というブランドを事業のかたちで体現する取り組みだと言えるでしょう。

性別・年齢を問わず、すべての社員が意欲と自律性を持って 働くことができる会社へ

塩見 ダイバーシティに関しては、取締役と執行役員、合わせて16名のうち、女性は小駒さんと私の2名です。私は長く外資系企業で働いてきましたが、ロールモデルとなる女性の上司や先輩がいたことで、ずいぶんと励まされました。松井証券は女性を大切にする風土・文化が醸成されていますが、管理職に占める女性の割合は直近でも約20%にとどまっています。女性社員のモチベーションや定着率を高めるためにも、執行役員や管理職にもっと積極的に女性を登用することも必要だと考えています。

小駒 私も同様の課題感を持っています。当社はこれまでも、組織と人材のダイバーシティに前向きに取り組んできましたが、幹部候補となる中堅層における女性人材は今後さらに厚みを増していく余地があり、女性の社内取締役や執行役員が今後増えていくには、一定の時間を要すると考えています。当社は経営戦略の一つとして、「多様性のある自律的な組織の実現」を掲げており、中長期的な成長には、まさにMVVの理解を軸とした多様性が必要です。性別や年齢等を問わず、すべての社員が意欲と自律性を持って働くことができる会社へ、中長期の取り組みを継続することが大事だと思います。

松井証券のベストチームを維持、強化していきます

堀 多様性のある組織づくりを中心とした人的資本の拡充や、次期経営人材の育成は、優先的に取り組むべき経営テーマだと考えます。指名報酬委員会は小貫さん、和里田さん、私の3名で構成されていますが、2025年には、小貫さんと私が執行サイドの役員と意見交換を行う個別面

社外取締役座談会



談をスタートさせました。普段、接することの少ない執行役員と良好な関係を築くための機会であると同時に、執行役員の皆さんの専門性・スキル、職責に対する考え方、将来ビジョン、自身のキャリアプランなどを確認し、サクセッションプランの策定に活かす大切な場となっています。サクセッションプランは中長期的視点で策定・運用すべきものであり、具体的なタイムラインに沿って、経営人材の育成計画を策定・推進しています。

小貫 私は現執行部は経験も豊富で有能な“ベストチーム”で、企業価値の最大化をステークホルダーの皆様届けられると確信しています。和里田さんが55歳、社内取締役や執行役員も30代から50代前半という比較的若い執行部ですから、大企業のように世代交代を過度に意識する必要はありません。ただこの“ベストチーム”をさらに強化し、持続可能なものとすべく、若い人材の登用を進めながら将来のサクセッションを万全なものにしたいと思います。

松井証券のさらなる成長に向けて 積極的なリスクテイクを後押しする

川西 私は2026年から監査等委員会の委員長を務めています。監査等委員は、取締役会とはもとより、社内の主要な会議体の議事録や資料を閲覧・検証しています。また、取締役会に上程されなかった事案、例えば業務上のインシデントなどについても情報提供を受けており、実効性のある監査等委員会を運営できています。内部監査部門との連携においても、単に監査結果の報告を受けるだけでなく、一歩進んで「なぜ今回の不備を事前に内部監査で検知できなかったのか」といった、監査体制の改善にまで踏み込んだ議論ができています。公正で透明性のある企業運営を礎に、リスクテイクの後押しをしていきたいと考えます。

小駒 今後、株主をはじめとするステークホルダーの期待に応えていくためには、短期的な業績だけでなく、中長期的な企業価値を着実に高めていくことが求められていると感じています。証券業界は競争環境の変化が非常に速く、これまでの成功モデルをそのまま踏襲するだけでは、持続的な成長は難しい環境になっています。そのなかで、松井証券がこれまで大切にしてきた「顧客本位」の姿勢を維持しながら、新たな成長領域への投資やブランド価値の向上につなげていくことが、今後ますます重要になると考えています。私自身、社外取締役として、ガバナ

ンスの実効性を高めるとともに、成長機会がある場面では積極的に会社を後押しすることを重要な役割の一つと捉えています。取締役会では、株主や顧客、社員など幅広いステークホルダーの視点を意識しながら議論することを心がけています。経営陣との建設的な対話を通じて、意思決定の質を高め、中長期的な成長戦略の実現を支えていくことが、社外取締役としての責務だと考えています。

塩見 松井証券では会社組織と同様、ガバナンス機関もコンパクトに設計され、効率的に運営されています。また、監査等委員会には毎週、執行役員から経営会議に上程される事案についての資料が送られてきます。内容や問題点を余裕を持ってチェックできますし、それが取締役会への準備にもなっています。取締役会、経営会議、監査等委員会、内部監査部門、指名報酬委員会、そして社外取締役会、さまざまな機関が有機的に連動しながら、松井証券のガバナンスをつくり上げていることを日々実感しています。私は就任2年目を迎えており、皆さんと異なるバックグラウンドを活かしながら職務に邁進していきたいと思っています。

堀 2026年7月のコーポレートガバナンス・コードの改訂では、社外取締役の質や役割、そしてガバナンスの実効性が、これまで以上に強く求められるようになりました。私自身、あらためてその責任の重さを認識し、いっそう緊張感を持って職務にあたりたいと考えています。そのうえで大切にしたいのが、社外取締役に就任した当初から抱えている「外の目」の視点です。その視点から、私は3つのポイントに留意しながら、当社の成長に貢献していきたいと考えています。第一に、稼ぐ力。第二に、適正な資本水準・戦略的投資・株主利益還元のバランス。そして第三に、役職員のモチベーションです。この3つを常に意識しながら、松井証券の中長期的な成長を支えていきます。

小貫 日本の経済社会は長く続いたデフレから脱却し、「金利ある世界」に移行しました。オーガニックな成長で高いROEを実現してきた松井証券は今、攻めの経営に舵を切る新たなステージに足を踏み入れたと言えます。これからは場合によってはレバレッジをかけたインオーガニックな成長投資ということも必要かもしれません。そのためにもステークホルダーの皆様との対話をさらに深化させ、当社の次の成長ステージに向けての挑戦にご理解、ご支援をいただく努力を最大限続けていきます。



事業成長を支える経営体制

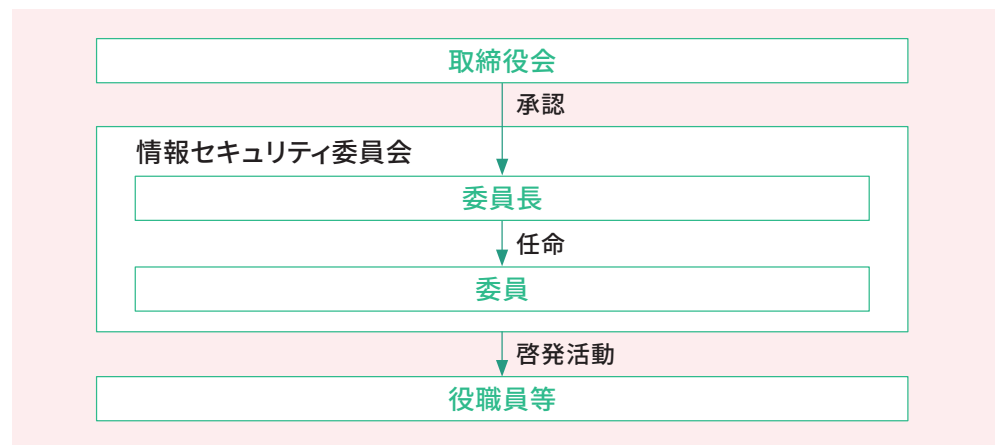
高度な情報セキュリティの維持

基本的な考え方

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っています。取締役会の承認を受けた役員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。



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えています。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。お客様サイトに前回ログインした日時を表示し、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。また、2026年6月からは、不正アクセスの拡大を防ぐことを目的に、すべての取引チャネルにおいて、ログイン時の「パスキー」(FIDO2[ファイド2] 準拠) 登録を必須化し、さらなるセキュリティの強化を図っています。

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

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)、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。

CISOメッセージ

企業価値の維持・向上を見据え、 堅牢なシステムの構築と、 情報セキュリティ意識の社内浸透に 取り組みます

専務執行役員
IT部門担当

佐藤 邦彦

万全の情報セキュリティ体制で、お客様の大切な資産を守っていく

サイバーセキュリティは、松井証券にとって最も重要な経営テーマの一つです。オンライン証券というビジネスモデルのもとで事業を展開している以上、サイバー攻撃や不正アクセスのリスクに常にさらされています。また近年は、サイバー攻撃の手口が一段と巧妙化し、情報資産に対する脅威は以前に比べ格段に大きなものとなっています。私たちはお客様から大切な資産をお預かりしており、それは情報という形で社内に蓄積・管理されています。その情報をいかに安全に守り、信頼性の高い堅牢なシステムをいかに構築・運用していくか。これは、当社の信用に直結する至上命題です。お客様に安心・安全に取引いただける環境をつくることは、松井証券の企業価値を向上させていくための最優先の経営課題だと受け止めています。そして、こうした信頼の積み重ねこそが、中長期にわたって当社が選ばれ続けるための基盤になると考えています。

どれほど強固なシステムを構築しても、それを動かし、守るのは一人ひとりの社員です。だからこそ当社は、システムの安全性向上と並行して、社員の情報セキュリティ意識の醸成に、とりわけ力を注いできました。社員一人ひとりがオンライン取引に付随するリスクを正しく認識し、日々の業務で情報管理を徹底する。こうした一人ひとりの意識と行動の積み重ねが、当社のセキュリティを根底から支えています。その実効性を高めるため、部署横断の組織として情報セキュリティ委員会を設置し、情報収集から問題把握、対応策の立案・実行までを一貫して担うとともに、情報管理に関する勉強会や研修を定期的に開催し、全社的な意識の向上を図っています。

取引の安全性と利便性を両立するパスキー認証の必須化を、全社一体で推進

近年、オンライン証券口座への不正アクセスが社会的な問題となるなか、当社は金融当局と協議を重ね、その対応を進めてきました。そして、日本証券業協会が公表したガイドラインに沿ってパスキー認証の導入を決定し、2026年6月より順次、ログイン時の登録を必須化しています。パスキー認証は、不正

アクセスやフィッシング詐欺への耐性が非常に高い認証技術です。同時に、ID・パスワードの入力や電話番号認証、SMS認証が不要となるため、お客様の利便性向上にも寄与します。

一方で、パスキーという機能を用意するだけでは、お客様の資産を守るうえで十分ではありません。お客様ご自身にその内容を正しくご理解いただき、実際にご利用いただいて、初めて意味を持ちます。

この考えのもと、各部門が連携するとともに、それぞれの強みを活かして推進しました。顧客サポート部では専用ダイヤルを設置し、電話による導入サポートを実施しました。一時的に人員を増強するなど、機動的に体制を強化しています。また、投資メディア部では、パスキー設定の手順を iPhone・Android・Windowsのデバイス別に分けた動画を制作しました。形式的な説明にとどまらず、お客様がつまづきやすいポイントを丁寧に押さえた結果、多くの方にご視聴いただいています。これは、顧客サポート・投資情報メディアという当社ならではの強みが活かした事例であると同時に、各部門が自らの果たすべきミッションを深く理解し、自律的にアクションを起こしている証左でもあると考えています。

さらに、パスキーの導入は、お客様の操作性向上やセキュリティ強化にとどまりません。これまで電話認証やSMS認証に要していたトランザクションコストが不要となるなど、当社のコスト面でのメリットも生まれています。安全性の強化、利便性の向上、そしてコストの低減。この3つの効果を同時にもたらすパスキー認証は、お客様の安心と当社の企業価値をともに高める取り組みであり、今後もその利用促進に努めていきます。

AIなどの先端テクノロジーを積極活用し、 中長期にわたる企業価値の向上につなげていく

サイバー攻撃の脅威は、今後さらに高度化・巧妙化していくことでしょう。そこで重要になるのが、AIをはじめとする先端テクノロジーの積極的な活用です。当社ではすでに、脅威の探知能力の拡充や、自律的なサイバー攻撃の抑止など、多様な領域でAIによる自動化を進めています。膨大な数が高速で押し寄せるサイバー攻撃に対して、テクノロジーを活用することで、お客様のかけがえのない資産を、先回りして守っていきます。また、こうした最先端の仕組みを真に機能させるのも、やはり人です。どれほど優れたセキュリティシステムを構築しても、安心・安全に対する高い意識を持った社員がいなければ、その機能は十分に発揮されません。情報セキュリティの高度化は、特定の部門だけの課題ではなく、全社員が参画すべきプロジェクトなのです。

堅牢な取引システムの構築という観点だけを見れば、当社の取り組みは、ほかのオンライン証券会社とさほど変わらない、という印象を持たれるかもしれませんが、当社はサイバーセキュリティを単なる守りの施策としてではなく、企業価値を高める経営戦略の一環として捉え、全社一体で展開しています。この全社的な取り組みを牽引し、お客様の信頼というゆるぎない基盤の上に、松井証券の企業価値を中長期にわたって高めていく。それが私に課された重大な使命だと認識しています。引き続き、情報セキュリティ体制の強化に努め、お客様の信頼と期待に、しっかりと応えてまいります。

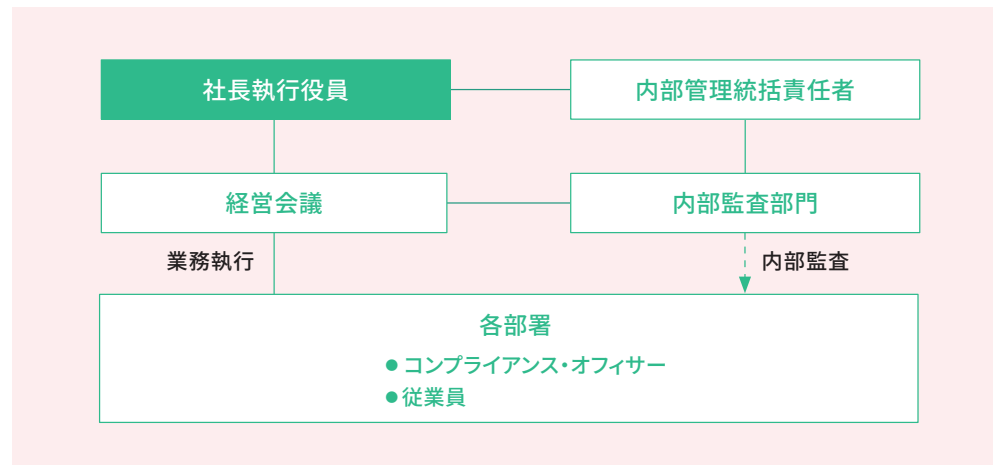
事業成長を支える経営体制

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、役員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。

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、社内規程において禁止しています。

②不正取引の未然防止

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、不正取引の未然防止の観点から、お客様に不正取引についてご理解いただくため、不正取引の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・ローンダリングおよ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。

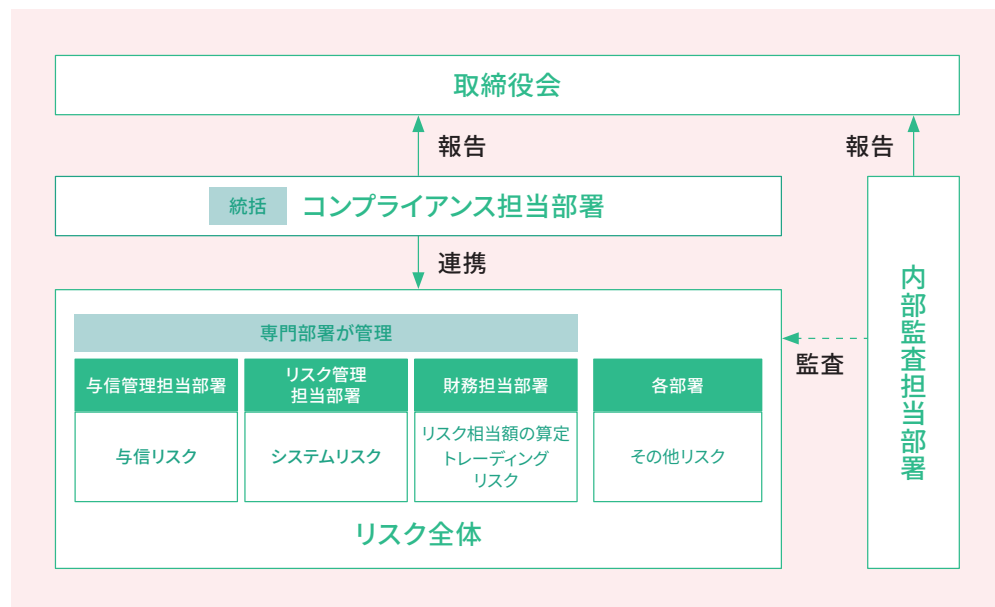
事業成長を支える経営体制

リスクマネジメント

基本的な考え方

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い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純営業収益全体の約7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ようになった場合には、当社の業績に悪影響をおよ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、そのほか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。

財務・非財務データ

11カ年サマリー

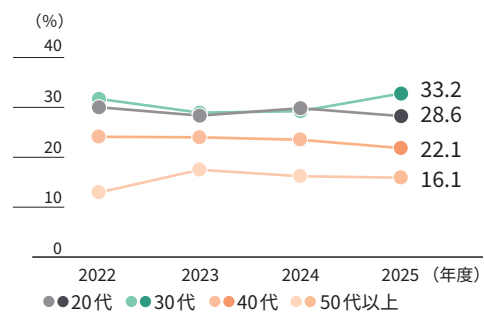
(単位:百万円)

	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	2024年度	2025年度
マーケットデータ											
株式売買代金 (兆円)	38.9	34.7	35.6	28.4	25.2	37.4	38.4	37.4	51.4	54.5	73.7
市場シェア (%)	12	13	11	10	10	10	10	9	9	8	9
株式委託手数料率 (bp)	4.9	4.4	4.8	4.7	4.7	4.5	4.1	3.7	3.5	3.2	3.2
財務データ											
営業収益	34,435	27,727	32,210	27,313	24,150	30,082	30,616	31,071	*36,801	39,204	52,660
純営業収益	33,003	26,499	30,480	25,999	22,345	28,672	29,439	28,415	35,245	37,135	49,087
受入手数料	21,742	17,253	18,968	14,986	13,490	18,557	17,454	16,067	20,390	19,969	25,963
トレーディング損益	6	3	1,201	1,214	1,120	828	876	2,345	*2,755	3,752	5,819
金融収支	11,250	9,239	10,310	9,798	7,734	9,286	11,108	10,003	*12,100	13,414	17,306
販管費	11,258	11,560	11,949	12,547	13,436	15,845	16,667	17,067	20,080	21,499	25,625
経常利益	21,833	15,044	18,632	13,592	9,016	12,919	12,791	11,253	15,054	15,292	23,813
当期純利益	14,763	10,697	12,908	9,562	6,136	10,283	11,439	7,823	9,790	10,501	15,480

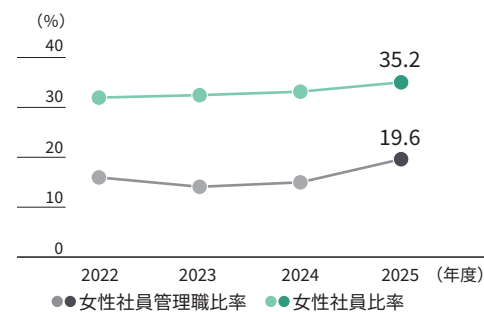
※2024年度において会計表示の変更を行っており、2023年度以降は変更後の数値を使用

非財務データ

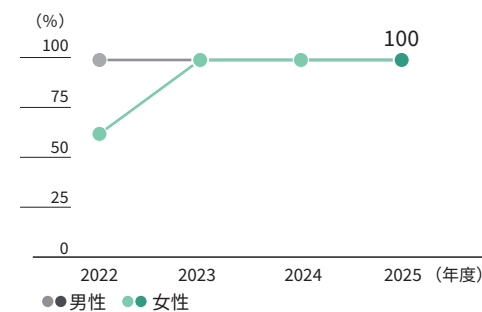
社員年代別構成



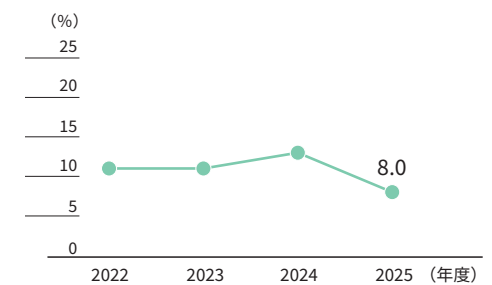
女性社員比率／女性社員管理職比率



育児休業取得率



新卒3年目離職率



株式情報／会社情報（2026年3月31日現在）

会社情報

商号	松井証券株式会社
代表者	代表取締役 社長執行役員 和里田 聡
創業	1918年5月
設立	1931年3月
資本金	11,945百万円（2026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	227名（2026年3月31日現在）
発行済株数	259,264,702株（2026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。

株式の状況

発行済株式の総数 259,264,702株（自己株式 1,669,909株を含む）

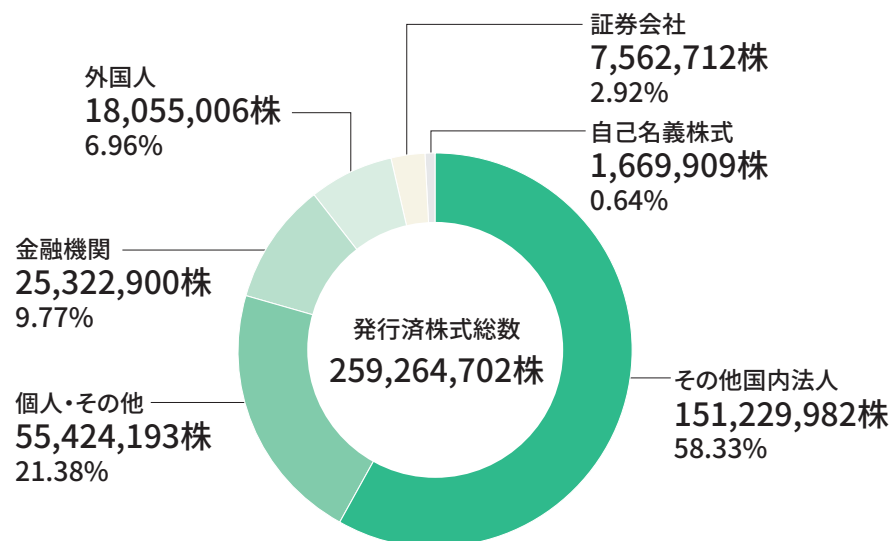
株主数 70,176名（前年度比1,533名減）

大株主の状況

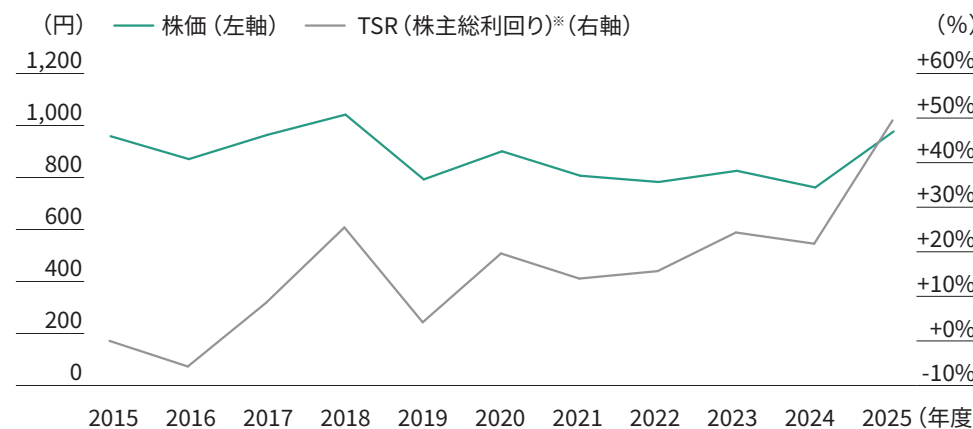
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
有限会社丸六	96,706	37.54
有限会社松興社	35,722	13.87
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	19,445	7.55
株式会社MamFive	5,862	2.28
株式会社MamOne	5,862	2.28
株式会社MamThree	5,862	2.28
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	4,801	1.86
JPモルガン証券株式会社	2,939	1.14
ステートストリート バンク アンドトラスト カンパニー 505001	1,779	0.69
ジェービーモルガンチェースバンク385781	1,480	0.57

※持株比率は、自己株式を控除して計算

所有者別株式分布状況



株価・TSRの推移



※2014年度末の株価を基準に算出

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/>