

投資をまじめに、おもしろく。

MATSUI

松井証券

統合報告書

2023

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。

VALUE | 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 こたわり

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。

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

イントロダクション

- 1 経営理念
- 2 ブランドステートメント

価値創造

- 3 一目でわかる松井証券
- 4 価値創造の軌跡
- 5 トップメッセージ
- 13 価値創造プロセス
- 14 事業戦略
- 17 CFOメッセージ

価値創造の基盤

- 19 サステナビリティ基本方針

環境

- 21 環境

報告対象範囲

松井証券株式会社

報告対象期間

2022年4月1日～2023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。

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。

社会

- 22 社会の健全な発展 ～貯蓄から投資へ～
- 23 投資・資産形成の支援 ～投資家のサポート～
- 24 顧客本位の業務運営
- 26 情報セキュリティ
- 27 人的資本

ガバナンス

- 31 コーポレート・ガバナンス
- 34 社外取締役メッセージ
- 36 役員一覧
- 38 リスクマネジメント
- 39 コンプライアンス

コーポレートデータ

- 40 財務・非財務データ
- 41 株式情報
- 42 会社情報

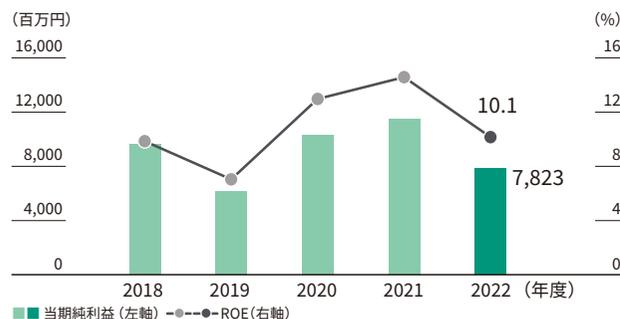
将来見通しに関する注意事項

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。

一目でわかる松井証券

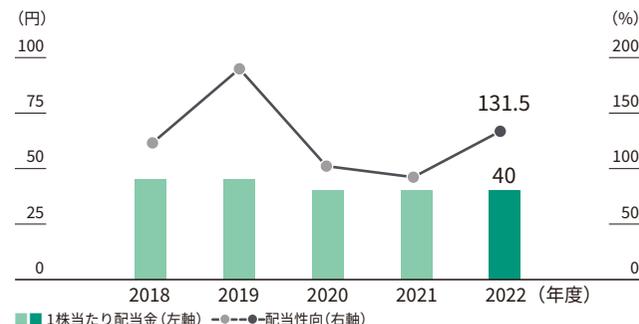
当社はオンラインベースの株式ブローキング事業を主たる事業とし、FX事業、投資信託事業といったその他事業にも注力しています。「お客様の豊かな人生をサポートする。」という企業理念のもと、個人投資家にとって価値のある金融商品・サービスを提供していきます。

当期純利益／ROE



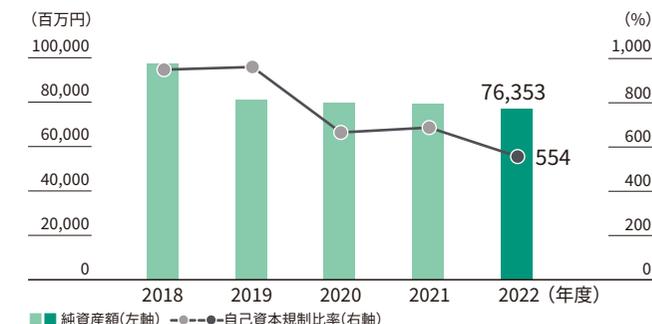
当社は、中長期的に株主資本コスト(資本資産評価モデルを参考に現状8%と想定)を上回るROEを達成することを目標としています。2022年度のROEは10.1%となりました。

1株当たり配当金／配当性向



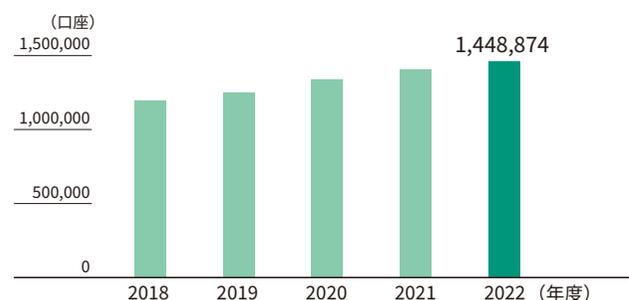
配当政策として、各年度8%以上の純資産配当率(DOE)を実現すること、あわせて各年度の配当性向については60%以上とすることを目標としています。

純資産額／自己資本規制比率



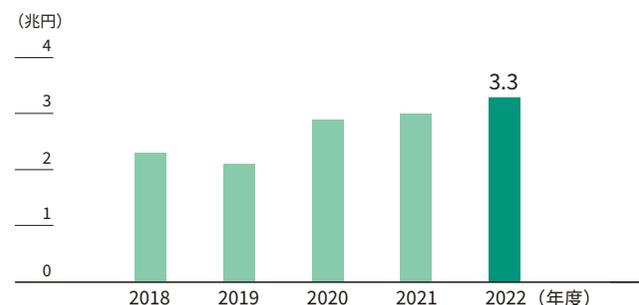
金融商品取引業者は自己資本規制比率が120%を下回ることはないように法令で定められています。当社の自己資本規制比率は、2022年度末現在、十分な水準を維持しています。

口座数



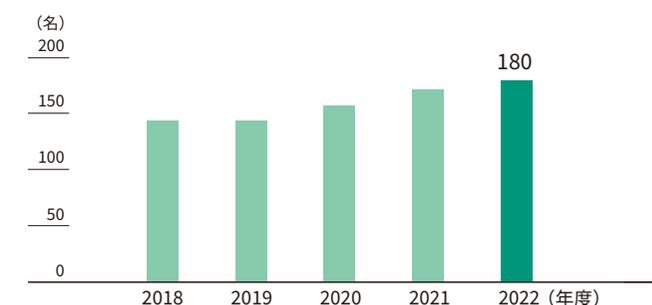
個人の株式委託売買代金に占めるオンライン証券会社顧客の比率は年々上昇を続け、現在では9割を超えている状況です。対面証券会社からオンライン証券会社への顧客の流入に伴い、当社の口座数も継続的に増加し、2022年度は144万口座以上を達成しました。

預かり資産



対面証券会社から顧客の流入が続く中、預かり資産も増加しています。当社の預かり資産は2022年度末時点で3.3兆円まで積み上がっています。

従業員数



ビジネス拡充に伴い、継続的な新卒採用に加え、組織に必要な人材確保のために中途採用も行っています。2022年度末の従業員数は180名です。

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。



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～ 金融ビッグバン 「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、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。

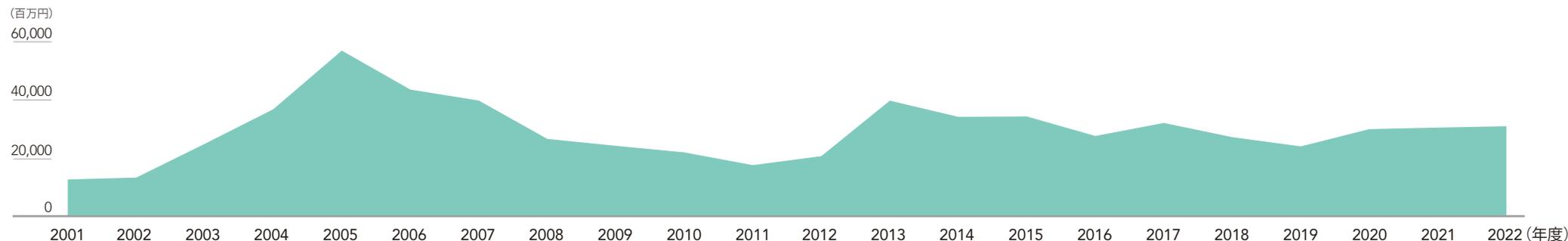


2020～ 企業理念の刷新

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となりました。こうした環境の中、当社はオンライン証券会社の一つとして、これからもお客様にさまざまな価値を提供していきます。2020年に刷新した「お客様の豊かな人生をサポートする。」という企業理念のもと、投資を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ような体験にしたいという想いから、「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を定め、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。



営業収益の推移



トップメッセージ

投資をまじめに、おもしろく。
新たなコーポレートスローガンを掲げ、
持続的成長とサステナビリティへの取り組みを加速し、
証券ビジネスの新たな地平を切り拓きます



代表取締役社長
和里田 聡

ステークホルダーの皆様との絆をより確かなものに

1918年、東京・日本橋に松井房吉商店として創業した当社は、1931年に法人組織に改組、2000年に現商号・松井証券株式会社に変更し、今日に至っています。1998年に国内初の本格的インターネット取引を開始して以降は、オンライン証券会社として業容を拡大し、2001年には業界で初めて東京証券取引所市場第一部（現 プライム市場）に上場を果たしました。個人投資家を対象とした株式ブローキング事業をはじめ、先物・オプション、引き受け・公募・売り出し、投資信託、FX（外国為替証拠金取引）など、幅広い金融商品・サービスを展開しています。「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）に掲げ、優位性のある顧客体験価値の提供に努めています。

我が国のオンライン証券業界は今、歴史的な変動期を迎えています。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90%を超え、対面営業の証券会社からオンライン証券会社への株式資産の流入は現在も継続しています。一方、国内大手オンライン証券会社2社が株式売買委託手数料の無料化を実施するなど、オンライン証券のビジネスモデルならびに収益構造の変革が業界共通のテーマとして顕在化しています。さらに、環境と社会のサステナビリティへの貢献やDX（デジタルトランスフォーメーション）を駆使した事業と業務の効率化、実効性のあるガバナンスの構築とダイバーシティの推進など、取り組むべき経営課題が山積しています。

さまざまな課題に対してどのように対処し、オンライン証券の次代のビジョンをどのように描いていくか。私たちはその取り組みの前提条件として、ステークホルダーの皆様との共創が必須だと考えています。松井証券はこれまで、お客様、株主様、お取引先、市場関係者、地域社会、従業員など多くのステークホルダーに支えられて事業を展開し、着実な成長を実現してきました。当社がさらなる飛躍を遂げるには、ステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを深化させ、協調関係の一層の緊密化を図ることが欠かせません。

こうした認識を踏まえ、このたび、当社として初となる「統合報告書」を発行しました。事業運営の根幹となる価値創造プロセスに加え、事業環境認識、経営方針と中長期の経営戦略、サステナビリティへの取り組みなど、松井証券の今とこれからの率直かつ網羅的に解説、ご紹介していきます。本報告書がステークホルダーの皆様が当社への理解を深めていただく一助となることを願っています。

トップメッセージ

受け継がれる中興の祖・松井道夫のDNA

1990年代後半、前社長の松井道夫は、インターネット取引に本格参入し、当時は伝統的な地場証券会社であった松井証券を日本の金融界を支える先進的なオンライン証券会社へと押し上げました。現在、大手オンライン証券会社といわれるのは当社、株式会社SBI証券、楽天証券株式会社、マネックス証券株式会社、auカブコム証券株式会社の5社ですが、当社以外は、オンライン証券会社として新設された会社です。なぜ、当社だけが対面証券会社からオンライン証券会社に転換するという、ビジネスモデルのDX化が達成できたか。その理由こそが、今後も継承すべき当社の2つの価値観であると考えています。一つは、お客様への価値提供を最優先とする、顧客本位の経営スタイルを徹底したことです。個人投資家向けに金融商品・サービスを提供する金融機関は一般的に、お客様が解決したい課題を理解し提案しようというよりも、提供者目線になりがちです。それは、生活必需品や消費財など日常生活に密着したビジネスとは異なり、事業者とおお客様の情報格差、金融商品に対する知識や理解の差が極めて大きいことに起因していると考えます。もう一つは、環境の変化に先んじて対応したことです。証券取引におけるインターネットの可能性に着目し、事業環境が劇的に変化することを見越して、自らの事業を変革させました。今後も、お客様への価値提供を最優先とする顧客本位の経営スタイルや旧来のビジネス手法にとらわれない革新的な事業運営は、松井証券のDNAとして、組織の中で継承すべく、2022年のブランド・リニューアルにあわせて整理した行動指針に盛り込んでいます。

松井道夫の経営戦略は、いたってシンプルでした。収益性の高い日本株のブローキング事業に特化し、そこに経営資源を集中していくというものです。その背景には、松井道夫の業界と市場の将来に対する、揺るぎない信念と展望がありました。「貯蓄から投資へ」の流れが進めば、個人投資家の新規参入が加速し、投資の裾野が広がっていく。そこで当社が主要オンライン証券会社としてのプレゼンスを維持できれば、マーケットの成長とともに自社も着実に成長していくはずだ。そう確信した松井道夫は、「大正七年創業以来、昔も今も個人のお客様とともに」というスローガンを掲げました。そして、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、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、当社の基本的な提供価値として定めて、その確立に力を注ぎ、主要オンライン証券会社としての地歩を固めていきました。

「松井道夫の松井証券」から「自分たちの松井証券」へ

当時の松井道夫は、創業家一族出身者であることに加え、それまでの実績を踏まえ、業界やメディアからも「松井証券の中興の祖」「カリスマ経営者」などと評され、社内では絶対的な存在となっていました。そのような状況でしたから、私が5代目として2020年に社長に就任した際には当然、大きな変更が必要になります。私は、松井道夫が築いてきた企業風土と価値観を堅持するとともに、次代に継承していくことを自分の使命と受け止めました。同時に、過去の成功体験に慢心することなく、事業環境の変化に応じて経営体制ならびに事業戦略の刷新を行うことも、当社が引き続き堅調な発展を遂げていくために不可欠の取り組みだと考え、まずは組織改革を実行しました。

組織改革の狙いは、わかりやすく表現するならば、「松井道夫の松井証券」から、「自分たちの松井証券」への転換です。役職員全員が「自分たちの松井証券」だと感じられる、属人性を排した、自律的で再現性のある組織と風土を確立することが目的でした。具体的には、経営方針や経営目標を全社に示したうえで、各部門が関与して経営計画を策定する仕



トップメッセージ

組みをつくり、一体感を持って、各部門が課題・目標に取り組む業務運営に変更したこと。さらには、事業への参画意識、当事者意識を高めるために、経営トップから部門長への権限委譲を進め、部門長や従業員が自ら考え行動していくことを強く促し、あわせて人事評価制度も変更しました。また、健全な経営と事業運営の基盤である、コーポレート・ガバナンスの実効性向上とコンプライアンス体制の強化にも努めてきました。特に、松井道夫が経営の第一線を退いた後の企業統治を引き続き実効性のあるものとするためには、ガバナンスの新たな仕組みの構築・導入が不可欠と捉え、指名報酬委員会の設置や監査等委員会設置会社への移行を実行しました。

「自分たちの松井証券」の総仕上げとなるブランド・リニューアル

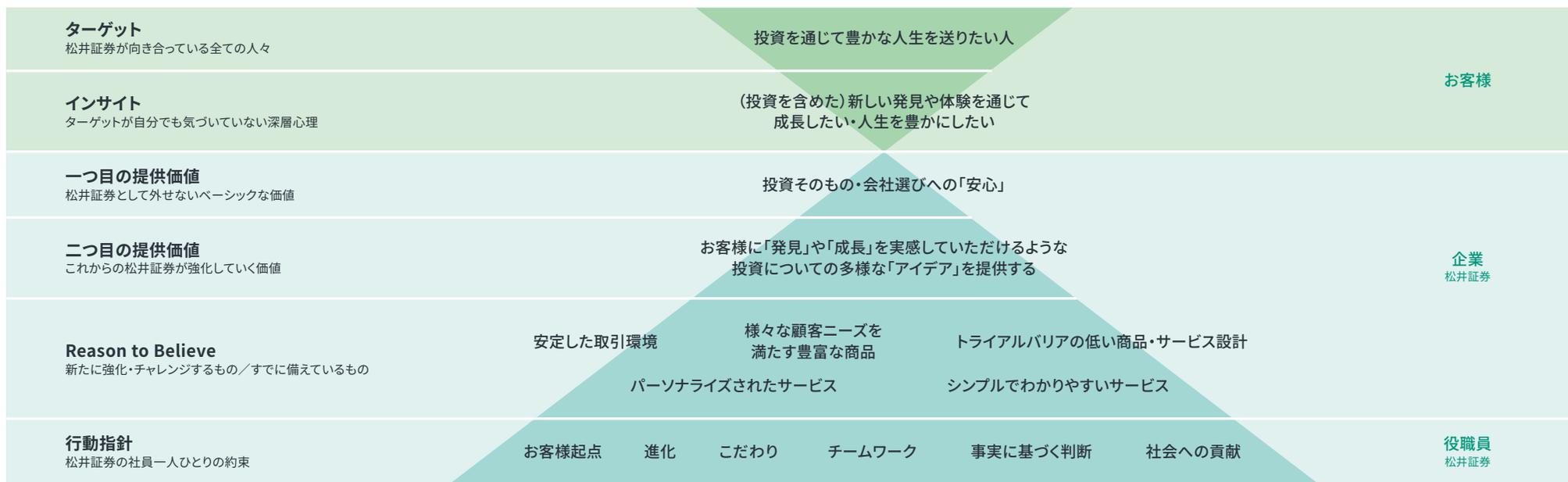
当社では従前より、定期的に認知度調査を実施しており、松井証券に対しては「オンラ

イン証券会社というより対面証券会社」という印象をお持ちの方が多く存在していました。とりわけ20～40代の若年層においてその印象が強い傾向にあり、私たちが伝えたいブランドイメージとの間で、大きなギャップが生じていることがわかっていました。このギャップを解消し、世の中に伝えたい松井証券のブランドイメージを言語化し発信することが必要であるとの認識に加えて、全従業員が「自分たちの松井証券」を実感し、その一員として職務を全うしていくためにも、新しい松井証券ブランドをしっかりと定義し、従業員全員で共有していくことが大切であると考え、2022年12月にコーポレートブランドのリニューアルを実施しました。

ブランド・リニューアルにおいては、企業理念、企業目標を実現するために必要な要素を定義した「ブランド・エクイティ・ピラミッド[※]」を決定し、それを踏まえてコーポレートス

[※]松井証券ブランドの構成要素をより詳細に、構造的に整理し、ブランドのぶれない軸となるもの。

ブランド・エクイティ・ピラミッド



トップメッセージ

ローガンやロゴを変更しました。従来の「投資そのもの、および証券会社選びの安心感」という基本的な提供価値はそのままに、投資をより身近なものにしたい、そして、投資を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思いから、投資に関する「多様なアイデアの提供」を松井証券の新しい提供価値として設定。それを体現するべく、「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を新たに決めました。

投資を知的エンターテインメントに

そもそも投資に対しては、「難しい」「わかりにくい」といったイメージが強く、多くの消費者が取り組む際に、高い心理的障壁があると思います。また、いわゆる「老後2,000万円問題」のように、老後の生活資金の準備が必要であるという理由で投資を促されても、現時点の生活では特段の不都合はないため喫緊の課題という認識にはなりにくく、実際に踏み込む方は限られているのが現状だと思われま。政府が20年以上、「貯蓄から投資へ」というスローガンを掲げてきたものの、個人の金融資産に占める株式や投資信託の割合がほとんど増えていないということは、そのアプローチが効果をあげていない証左です。

消費者の行動変容を起こすには、アプローチを変えるべきだと考えます。何より、一般消費者の心理的障壁を取り除くことが最優先であり、老後の生活不安をあおるのではなく、投資を趣味のようなものとして捉え、楽しむことから始めていただくのがよいと思っています。金融商品への投資は、知的な「エンターテインメント」という側面があり、また、さまざまな知識や情報を集めて、パフォーマンスに結びつけていく「知的な総合格闘技」とも言えます。個人投資家の方々に投資している理由を尋ねると、「楽しいから」と答える方が多くいらっしゃいます。確かに、投資を始めると、投資成績に影響を与える「経済や景気の動向」「市場の動向」「企業業績」「国際情勢」「要人の発言」などに関心を持つきっかけになります。金融商品への投資が学びの機会となり、視野が広がり、楽しくなるという面もあります。以前、当社主催のセミナーにいらした方が、「60歳を過ぎてから株式投資を始め、それをきっかけに世界が広がり、毎日が楽しくて仕方がない」とうれしそうに話されていたことがありました。投資した結果、利益があればベストですが、利益が小さくても発見や学びになるし、楽しい体験になっているのだと思います。投資を通じて、充実した豊かな人生を感じていらっしゃる。そうした意

味で、趣味への取り組みに近い面もあるのではないかと考えています。

オンライン証券会社のみならず、金融機関にはお客様の信頼に応える堅実な経営が求められます。一方で、投資がより一般化していくためには、投資すること自体が楽しくなければなりません。当社は「金融機関としての信頼性」と「知的エンターテインメント性」を両立した事業展開を推進することで、投資の新たな可能性を切り拓いていきたい、そうした強い決意をコーポレートスローガンの文言に込めています。当社の企業理念「お客様の豊かな人生をサポートする。」、および企業目標「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。」とコーポレートスローガンを紐づけたことで、あらためて自分たちの日々の活動を律する不動の座標軸になったのではないかと感じています。組織改革とブランド・リニューアルの取り組みを通じて、当社の進むべき方向性はより確かなものとなり、組織と従業員の一体感も一段と高まりました。これからの数年間は、この取り組みの成果を土台に、企業理念、企業目標の事業における具現化に取り組んでいくステージだと考えています。

コーポレートスローガンを具現化する3つの基本戦略

当社における経営戦略とは、当社が目指す将来目標と現在値とのギャップ、言い換えれば目標達成のための課題を埋めるものです。つまり、当社にとって課題と戦略は表裏一体のものであり、経営課題への対応を図ることがそのまま当社の成長を牽引する戦略・施策となります。現在は、MISSION、VISION、コーポレートスローガンを形にするための具体的な取り組みとして、①商品・サービスのラインアップ拡充、②継続的なサービスクオリティの向上、③顧客とのコミュニケーションの充実——これら3つの戦略（課題）に全力を注いでいきます。

「商品・サービスのラインアップ拡充」については、お客様に選ばれるオンライン証券会社になるために、個人投資家の多様なニーズに応える金融商品・サービスの開発と提案に積極的に取り組んでいます。年齢・志向・資産状況などが異なる、さまざまな個人投資家のニーズに的確に対応していくことが欠かせません。当社の新規口座開設者の4割以上が30代以下であることを考えると、金融商品・サービスを多様化することによって投資への入り口をより大きく広げることも重要ですし、何より、お客様がどの証券会社を利用

トップメッセージ



するか検討する際の「非選択理由」をなくす必要があります。このような認識に基づき、オンライン証券会社として標準的な金融商品・サービスの提供はもとより、不足しているものを追加し、ラインアップのさらなる充実を図りました。この3年間に実現したものとしては、米国株サービス、日本株のクロス取引や短期信用などの信用取引サービスの強化、IPO取扱案件数の拡大などです。特に、当社が重点領域と位置づける米国株では、2022年2月にサービスを開始して以降、取扱銘柄数の拡充に努め、また取引通貨を米ドル・日本円から選択できる外貨決済サービスを開始するなど、米国株ブローキング業務において必須のサービスの強化を図っています。なお、米国株の取引銘柄は約3,000銘柄(2023年8月時点)となりました。当社はまた、個人投資家に人気の高いIPO銘柄の引き受けに注力しているほか、投信ビジネスにおいても残高増・顧客増に向けた取り組みを継続しています。2022年度におけるIPOの取扱件数はオンライン証券会社のうち第3位となり、業界第2位ポジションが射程に入ってきました。

「継続的なサービスクオリティの向上」については、優位性のある顧客体験(UX)を提供する観点で重要です。会社によって取り扱う金融商品に大きな違いがないオンライン証券

業界においては、サービスの充実度や取引・情報ツールの利便性は、お客様が当社を価値の高い証券会社と認識し、利用し続けていただくには重要なポイントとなります。主要な取り組みの一つであるFX事業については、競合他社と同等水準のサービススペックに引き上げたうえで、コンセプトや顧客ターゲットを改め、ブランド自体をリニューアルしたほか、FX事業独自のマーケティングも展開し、顧客数、売買代金、建玉残高が伸長、事業規模を大きく拡大させています。2022年度の事業収益は20億円に達し、収益源の多様化にも寄与し始めています。取引・情報ツールの利便性向上については、2022年7月に、新たな投資情報ツール「マーケットラボ」の提供を開始しました。以前は、多様な情報は提供しているものの、サイト単位で情報が点在しており、横断的な分析が行いにくい状況にありました。そこで、既存ツールの情報を一元的に管理・分析できる新たな情報サイトとし、マーケット情報から銘柄情報、四季報まで種々の情報を集約し、企業分析と投資判断に最適なツールになっています。加えて、スムーズに注文連携できる快適な取引環境も実現しています。そのほか、当社は引き続き「松井証券 日本株アプリ」の機能強化をはじめとしたサービス品質向上の取り組みを継続し、取引環境の一層の高度化を進めていく方針です。

「顧客とのコミュニケーションの充実」については、投資に役立つ幅広い情報の提供を通じて、お客様との関係を緊密化することが顧客体験価値(UX)の拡大につながるとの基本認識に立脚し、コミュニケーションの深化を図る多様な取り組みを展開しています。2022年度は、新たなコーポレートブランドと連動したWEBサイトのデザイン刷新や、投資情報動画メディア「マネーサテライト」による資産運用をサポートする情報の提供、「株の取引相談窓口」の相談員を2倍に拡充するなど、さまざまな施策を実施しました。

2023年度に入ってから、FX事業においては、24時間売買可能なりpeat型自動売買機能の提供によりサービスレベルを強化したほか、「松井証券 日本株アプリ」と高機能トレーディングツール「ネットストック・ハイスピード」の同時利用を可能にして取引環境の改善を実現しました。また、対面とオンラインそれぞれのメリットを兼ね備えた“相談できるオンライン証券会社”を目指して、コールセンターやチャット、サポート動画、YouTubeチャンネルなど多彩な媒体を活用しつつ、コンサルティング機能の強化を進めています。当社は今後も、お客様一人ひとりのニーズや投資スタンスに寄り添いながら、適切な資産運用と投資判断に寄与する多角的な情報発信に努め、顧客体験価値の最大化を追求し

トップメッセージ

ていきます。

そのほか、新規顧客の獲得強化という観点で最も重要な要素である信頼性・認知度の向上を目指し、他社にはないマーケティングの取り組みを行っています。例えば、投資の初心者向けに投資に興味を持っていただける情報を当社のYouTubeチャンネルを通じて発信し、投資初心者の投資に対する心理的障壁を取り除くことに努めています。一般の方には難しいと思われる、投資や資産形成にかかる知識や情報を“お笑い”で翻訳する目的で、お笑い芸人のマチカルラブリーが出演する動画「マチカルラブリーと学ぶ『資産運用！学べるラブリー』」が人気のコンテンツとなっており、当社のYouTubeチャンネル登録者数は20万人を超え、この動画をきっかけに、投資に興味を持ち、松井証券を知る方が増えています。

日本株の手数料無料化に対する当社のスタンス

国内大手オンライン証券会社2社が日本株の株式売買委託手数料を無料にしました。これに対する当社の基本的方針は、全面的な無料化には追随せず、その分を商品ラインアップの拡充やサービスクオリティの向上など、お客様への付加価値提供に利用していく考えです。対価をいただかない事業は、サステナブルではないと考えるからです。ただし、競争戦略上、必要な場合には、一部の金融商品・サービスについては手数料を無料にする場合もあります。実際に、2024年1月から開始する新「NISA（少額投資非課税制度）」について、日本株・投信・米国株の「3商品手数料完全無料」という新たなプランを打ち出しています。新「NISA」の投資枠は、年間360万円、総額1,800万円もあり、ほとんどのお客様には、完全無料でサービスを提供できると思います。新「NISA」開始というビッグイベントをきっかけに投資を検討している多くの個人投資家に対して、当社の手数料体系を足がかりに、「新NISAなら松井証券」のイメージを醸成していきたいと思います。

手数料は、お客様が証券会社を選ぶうえで重要な要素であることは間違いありませんが、必ずしも、お客様から選ばれるための努力は手数料だけではないと思っています。お客様の大事な金融資産を預かるのだから、信用・信頼は最も重要ですし、購入したい商品が揃っていることや取引ツールが使いやすいことも重要です。さらに、投資情報が豊富にあることや、実際の投資に至るガイダンス、取引のサポートが充実していることもプラ

スに働きます。キャンペーン、プロモーションなどのお得情報もあるとなおよいですが、1つに絞ることはできません。ここで挙げているすべてが顧客体験価値であり、顧客から選ばれるために重要な要素になります。それら商品・サービスのクオリティを磨くことで、お客様から選ばれると信じています。

松井証券の課題認識とマテリアリティ

当社が今後も健全かつ継続的な発展を実現していくうえで、適時・的確な成長戦略の遂行と並んで、環境・経済・社会、そして当社自身のサステナビリティを確保するための取り組みを軽視することはできません。当社は企業の社会的責任（CSR）を果たすことが企業価値向上の基本条件であると捉え、持続的な経済社会と企業の創造に力を注いできました。2022年11月には、サステナビリティ会計基準審議会（SASB）スタンダードや持続可能な開発目標（SDGs）などの国際的なガイドラインを参照しつつ、当社の事業や企業文化に関連性の高い課題を特定し、4つのマテリアリティとして開示しました。

マテリアリティの抽出過程においては、お客様や株主様、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するとともに、経済社会の発展と当社の中長期的な成長の双方に関与するテーマを慎重に洗い出し、取締役会において周到な議論を重ねました。その結果、特定したマテリアリティは、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の4項目です。

近年、少子高齢化の進行や健康寿命の延伸を背景に、自助努力による資産形成の重要性が社会に浸透し、投資に対する人々の関心がより高まってきました。こうした社会的なトレンドを受けて、政府も「個人型確定拠出年金制度（iDeCo）」や「積立NISA」などの政策を通じて個人の資産運用を本格的に後押ししており、その担い手である証券会社の果たすべき責務がこれまで以上に注目されるようになっていきます。

個人投資家の投資や資産形成をサポートすることを使命とする当社は、さまざまな金融商品・サービスの提供とわかりやすい情報発信を通じてお客様の資産運用をサポートすることはもとより、金融市場へのアクセサビリティの向上や証券市場の公正性を高める取り組みに注力し、マテリアリティとして掲げた「社会の健全な発展」に貢献するとともに

トップメッセージ

に、個人投資家の「投資・資産形成の支援」を継続していきます。

経営基盤の強化に向けた取り組みとしては、女性の活躍支援を含む多様な人材の採用・定着・育成に努めると同時に、豊富なキャリアや高度な専門性を有した人材の育成、働きがいのある職場環境づくりなどのさまざまな施策を推進し、「役職員のウェルビーイングとダイバーシティ」を促進していきます。

当社はこれまで、透明性ある経営体制の確立を目標に、社外取締役の牽制機能や助言機能を活かした実効性のあるガバナンスの構築と、機動的な事業運営を支える迅速かつ適切な意思決定システムの形成に力を注いできました。今後も「事業成長を支える経営体制」をさらに高度化するため、コーポレート・ガバナンスの一層の充実に取り組んでいきます。加えて、業界をリードする大手オンライン証券会社としての信用を獲得・維持し、公正で透明性ある証券市場の形成に貢献するため、事業活動のあらゆる側面において法令遵守を徹底するとともに、重層的なコンプライアンス体制のもとで不公正取引の防止に努めていきます。また、オンライン証券会社の生命線である取引システムの安定性と情報セキュリティを堅持するため、システム障害やサイバー攻撃、自然災害、情報漏洩などへの備えを徹底し、システムの堅牢化と安定的な稼働を実現しています。

株主価値の最大化に向けて 資本コストを意識した経営を推進

昨今、日本の経済界では、資本コストや資本収益性、市場評価の動静を意識した経営が強く求められるようになってきました。2023年3月には、東京証券取引所が上場企業に対して「資本コストや株主価値を意識した経営の実現に向けた対応について」や「株主との対話の推進と開示について」などを内容とする要請を行いました。金融庁も上場企業における資本効率の改善とPBR（株価純資産倍率）1倍割れの是正を盛り込んだ行動計画を公表し、事実上、コーポレート・ガバナンス改革において東京証券取引所と歩調を合わせることを明らかにしています。

当社は、資本の効率的な活用が重要な経営テーマと位置づけられるようになる以前から、資本コストを意識した経営を志向してきました。同時に、資本の効率性、すなわち経営

資源の有効活用度を示すROE（自己資本当期純利益率）を株主価値の創出に関わる最重要の指標に位置づけてきました。2017年には、自社の株主資本コストを8%に設定したうえで、それを中長期的に上回るROEの達成（正のエクイティスプレッド）を経営目標に定めています。2001年の上場以来、当社は証券各社の中でも最高水準のROEを維持し、直近5年間のROEの平均値は10.9%となっています。

株主への利益還元については、過度な資本蓄積に傾注することなく、株主資本コスト相当分を現金配当として還元するという考えに則り、2018年9月、配当性向60%以上かつDOE（純資産配当率）8%以上を目指していくことを基本方針として打ち出しました。業績の動向、内部留保の充実、株主価値の向上などを総合的に勘案した妥当性のある利益配分を継続し、株主の皆様の日頃のご支援に応えていきます。

こうした当社の経営姿勢や利益還元策は株主・投資家の皆様や市場関係者から高く評価され、当社の株価は過去数年、多少の変動を挟みつつも、おおむね堅調に推移しています。当社株価は794円、PBRは2.78倍、PER（株価収益率）は21.6倍（2023年6月30日時点）と、国内証券業界では相対的に高い水準に位置しており、株主・投資家の皆様から一定の信認をいただいているものと理解しています。

ステークホルダーから信任され続けるための 4つのポイント

当社の今後を展望すると、当社が株主・投資家をはじめ、さまざまなステークホルダーの皆様から引き続き信任いただくためのポイントは、①収益性の高い事業への選択と集中、②財務の健全性と適正な資本構成、③成長投資と株主還元のバランス、④タイムリーで適切・透明な情報開示の4点だと考えています。

「収益性の高い事業への選択と集中」については、新型コロナウイルス感染症の流行を契機としてインターネット取引への期待が高まっている現在の市場トレンドを踏まえ、引き続きインターネットベースのビジネスモデルに経営資源を集中していく方針です。商品領域としては、収益の柱である株式ブローキング事業において事業基盤の盤石化を図ると同時に、次代の収益源として期待されるFX・米国株の強化と新規顧客の獲得を基軸とした顧客基盤の拡充に積極的に取り組んでいきます。

トップメッセージ

「財務の健全性と適正な資本構成」については、内部留保の充実、資金調達における安全性の確保、継続的なコスト削減の取り組み、業績に応じた適切な株主還元の実施などにより財務の健全性を担保する一方、信用取引ビジネスを支える最適な自己資本水準の維持に注力しています。

「成長投資と株主還元のバランス」については、ROEの持続的向上を図るという観点から、当社の将来の収益に寄与する設備投資、人材投資、マーケティング投資を実行しつつ、高水準の配当性向を維持し、株主価値の極大化を目指していきます。設備投資においては、新たな金融商品・サービスの市場投入に伴う取引システムの強化や仕様変更を中心に適切な資金配分を行い、投資効果の早期の顕在化を図っていく方針です。

「タイムリーで適切・透明な情報開示」については、お客様や株主・投資家の皆様、市場関係者など多様なステークホルダーとの信頼関係が当社の価値創造プロセスの基盤であるとの認識のもと、アカウンタビリティに配慮した速やかで適切な情報提供に努め、当社の取り組みに対する理解と共感を喚起していきます。また、当社事業が証券市場の動向、政府の金融政策、景気の変動、為替や金利などの外部環境に大きく影響されるビジネスモデルであることを踏まえ、広く経済社会に関する情報・ニュースも発信していく考えです。

お客様の豊かな人生をサポートする企業を目指して

現在の国内株式市場は、新型コロナウイルス感染症の収束に伴う経済活動の復調と、日本銀行の金融緩和維持を受けて、総じて堅調に推移しています。また、2022年12月に公表された「令和5年度税制改正の大綱」に「NISA」の恒久化が盛り込まれるなど、個人投資家の資産運用をめぐる環境も徐々に良化してきました。

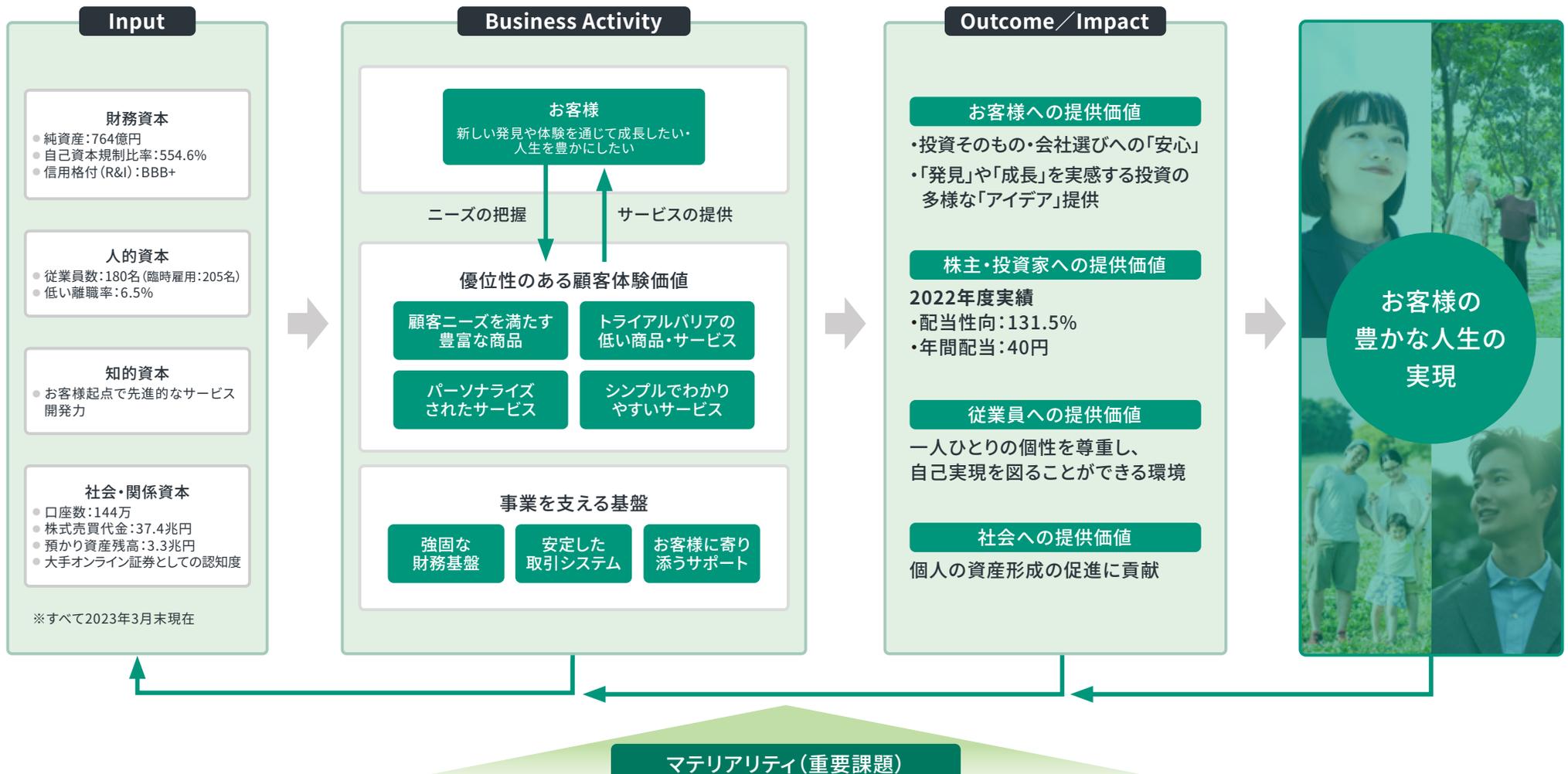
こうした情勢の中、当社は2022年12月にコーポレートブランドをリニューアルし、「投資をまじめに、おもしろく。」を新たなコーポレートスローガンに制定しました。創業以来、培ってきた投資に関わる知見とノウハウを活かしつつ、投資にまじめに向き合い、同時に投資を楽しくおもしろいものにする多彩なアイデアを提案することで、お客様の人生における発見と成長に貢献していきたいという私たちの想いをこのスローガンに託しました。

コロナ禍を経て、インターネットを通じたコミュニケーションの有効性が広く認識されるようになり、当社のビジネスモデルが持つ優位性も一段と鮮明化してきました。ウクライナ紛争の長期化に伴う地政学的リスクの高まりや世界的なインフレの進行、金融・証券市場におけるボラティリティの拡大、DXによる経済・産業の変革など、当社の経営環境は今後も不確実な状況で推移すると思われます。当社は「お客様の豊かな人生をサポートする。」という企業理念を堅持しながら、社会と当社の持続的な発展を追求し、すべてのステークホルダーから信頼され、期待される企業を創造してまいります。ステークホルダーの皆様には、今後とも変わらぬ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。
VALUE	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



- 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

事業戦略

事業概要

当社は、オンラインベースの株式ブローキング事業を主たる事業として注力しています。オンライン証券業界における売買代金シェアを維持・拡大するため、顧客満足度の向上に資する付加価値の高い金融商品・サービスの開発・提供に取り組み、顧客基盤の強化を図ります。また、株式ブローキング事業は、株式市況と業績との連動性が高い状況にあります。長期的な事業環境の変化に対応するためには、業容の広がりが不可欠となっており、事業構造の見直しを積極的に進め、FX事業、投資信託事業を強化し、収益の多様化を図っていきます。

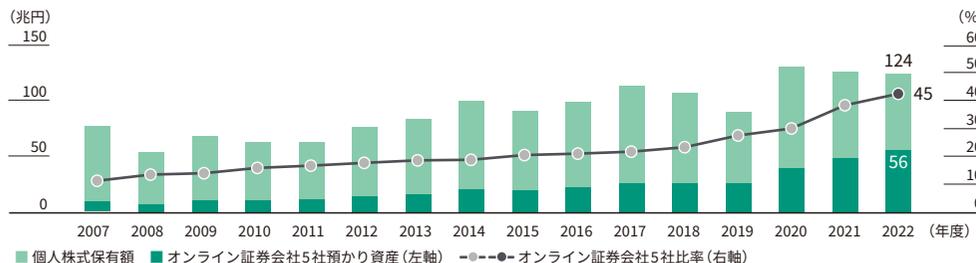
個人株式取引市場の概況

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はまだ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株式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



個人株式保有額（ストック）の推移



事業環境分析

オンライン証券業界においては、主要5社(当社、株式会社SBI証券、楽天証券株式会社、マネックス証券株式会社、auカブコム証券株式会社)による寡占状態が続いており、各社のシェアとその順位に大きな変動はありません。また、業界における取引手数料は最低水準にまで低下しており、取引手数料の引き下げ競争は落ちついていました。しかし、2019年に米国において株式売買委託手数料の無料化が実施されたことを受けて、株式売買委託手数料の一部無料化や無料としている取引の対象拡大、若年層向けの手数料の無料化などの動きが広がりました。ただし、日本では部分的な手数料の引き下げにとどまっており、主要各社の市場シェアへの影響も限定的でした。しかしながら、先般、株式売買委託手数料の完全無料化を実施するオンライン証券会社が出現し、今後の競合各社の事業に影響を及ぼすものと考えられます。

Strengths (強み)	Weaknesses (課題)
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> グループ企業からの顧客獲得 収益の多様化
Opportunities (機会)	Threats (脅威)
<ul style="list-style-type: none"> 「貯蓄から投資へ」の推進による投資家の裾野拡大 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質上げ 	<ul style="list-style-type: none"> 欧米における利上げ 金融緩和策見直しの可能性 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

事業戦略

中長期的な当社の経営戦略

当社は、経営資源をオンラインベースの事業に集中し、事業のDX化を推進することで効率的なオペレーション体制を維持しています。また、大手オンライン証券会社としてのブランド・認知度、およびそれに基づく信頼性やお得感のあるわかりやすい手数料体系、シンプルで使い勝手を追求した取引ツール、店舗を有しないオペレーションの特殊性を踏まえて構築された充実のサポート体制などを背景として、お客様からの安定した支持を受けていると考えています。コロナ禍を経て変

化した生活様式においてもオンライン中心のコミュニケーションが広がっており、オンラインベースの事業については、そのオペレーションの効率性のみならず、事業としての優位性は高まっていると認識しています。この傾向は今後も加速化するものと考え、オンラインベースのビジネスモデルに集中する方針を堅持し、そのサービスを磨いていく方針です。以上を踏まえ、具体的には次の主要課題について取り組んでいきます。

主要な課題と取り組み

ブランド・認知度の向上

長期的な顧客層の維持・拡大のためには認知度は重要であり、継続的に当社のブランド・認知度の向上に取り組んでいきます。

2022年度の取り組み

- ・コーポレートブランドをリニューアル、スローガン「投資をまじめに、おもしろく。」を策定
- ・「まじめさ・親しみやすさ」と「おもしろさ・明るさ」を兼ね備えたイメージキャラクターをテレビCMに起用

サービスクオリティの向上

オンライン証券各社が提供する金融商品自体に、大きな差はありません。お客様にとって価値の高い証券会社と感じられるように、利便性が高い取引ツールやサービスの拡充など、サービスクオリティの向上に取り組んでいきます。

2022年度の取り組み

- ・投資情報ツール「マーケットラボ」を導入
- ・「松井証券 日本株アプリ」の継続的な機能拡充

金融商品・サービスのラインアップ拡充

競争環境が激しいオンライン証券業界において、多様なお客様に選ばれるため、非選択理由をなくし、個人投資家のさまざまなニーズを満たす金融商品・サービスのラインアップの拡充に取り組んでいきます。

2022年度の取り組み

- ・「松井証券 米国株サービス」において、業界最安水準の手数料を設定

お客様とのコミュニケーションの充実

お客様の投資や資産形成に役立つ有益な投資情報の提供を強化するとともに、電話サポート、AIチャットなど、お客様とのコミュニケーション・チャンネルを充実することで、顧客体験価値の向上に取り組んでいきます。

2022年度の取り組み

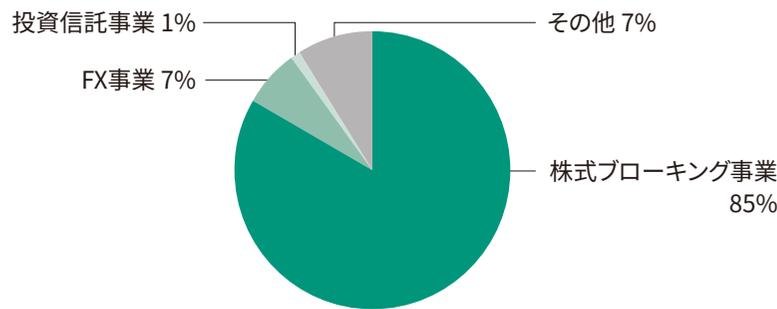
- ・新たなコーポレートブランドを軸にWEBサイトのデザインを刷新
- ・「株の取引相談窓口」の相談員を2倍に拡充

事業戦略

収益構造の多様化

当社の主たる収益源である株式ブローキング事業は、取引頻度が高い一部の顧客に依存しており、その結果、株式市況と業績との連動性が高い状況にあります。長期的な事業環境の変化に対応するためには業容の広がりが不可欠となっており、事業構造の見直しを積極的に進める方針です。具体的には、FX事業、米国株事業、投資信託事業を強化し、収益の多様化を図ります。また、当社にはない技術やノウハウを必要とする事業については、外部企業との提携を推進していきます。

当社の純営業収益内訳 (2022年度)



収益構造多様化の取り組み

FX事業

日本株の付随サービスとして取り扱っていたFX事業を再編し、専門の組織を立ち上げ、事業改革を推進した結果、顧客数・売買代金・建玉残高が伸長し、事業規模が拡大しています。2022年度の事業収益は20億円に達し、コア事業である株式ブローキング事業を補うほど収益源の多様化に寄与しています。全取引通貨ペアで業界最狭水準のスプレッド設定や最低取引単位を1通貨単位とするなど競争力のあるサービスを提供した結果、前年度比で2倍の取引規模に拡大しています。

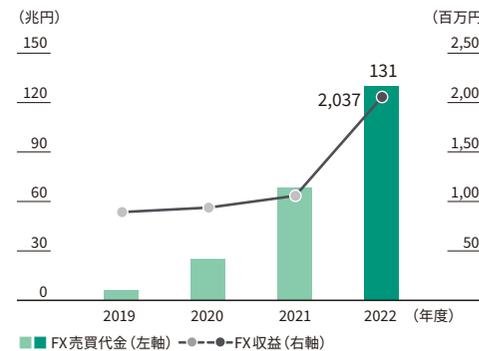
米国株事業

2022年2月にサービスを開始し、業界最安水準の手数料を実現しました。また、取扱銘柄数の拡充や外貨決済サービスを開始するなど、機能・サービスの充実に取り組んでいます。今後は、信用取引の導入をはじめとしたラインアップの拡充とクオリティ向上の取り組みを通じて、顧客数・売買代金を拡大し、新たな収益源に育てていきます。

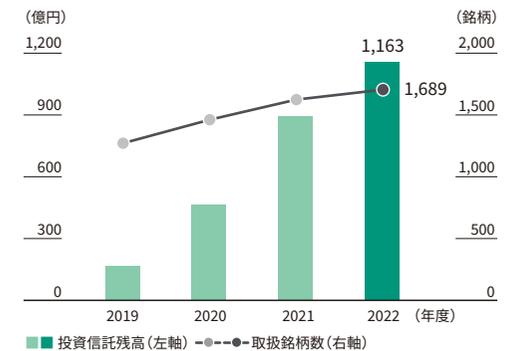
投資信託事業

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。2022年度においては、プロモーションを継続的に展開するほか、取扱銘柄を拡充しました。投資信託事業への取り組みは、将来的なアセットサービス拡大に向けた布石と考えており、上記の取り組みの結果、預かり資産残高が1,000億円を超える規模に拡大しました。

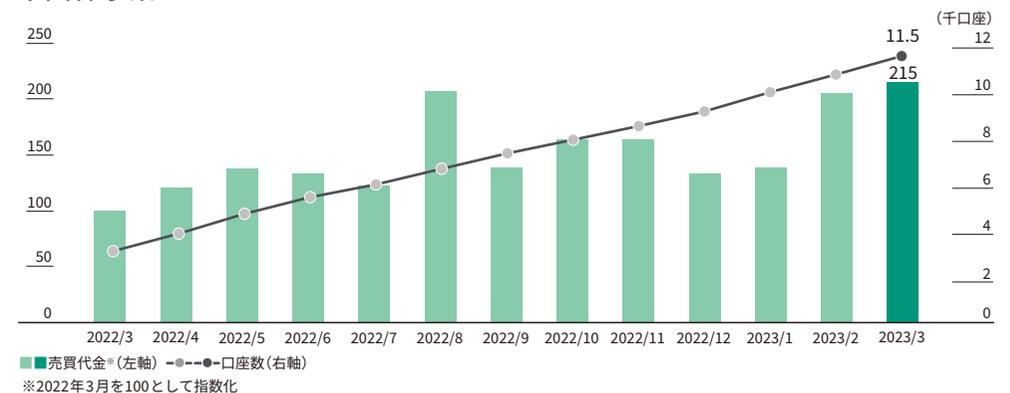
FX事業



投資信託事業



米国株事業



※2022年3月を100として指数化

CFOメッセージ



安定した財務基盤を強みに 市場におけるプレゼンスを高めてまいります

常務取締役
コーポレート部門担当役員

鵜澤 慎一

2022年度の経営成績について

はじめに2022年度の業績を振り返りますと、当社がここ数年進めてきた収益源の多角化が奏功して、軟調な事業環境の中で純営業収益や営業利益の減少幅を最小限にとどめることができました。株式売買委託手数料や金融収支の減少分を好調なFXが補っている現在の収益状況は、当社の事業戦略が一定の効果を発揮していることの表れだと受け止めています。

一方、今後の持続的成長に向けて対処すべき課題も顕在化してきました。当社は過去、事業の選択と集中を積極的に進め、株式ブローキング事業に経営資源を集中していました。その取り組みによりコストの削減と効率的な事業運営体制の構築には成功しましたが、幅広いニーズに対応する多角的な商品ラインアップの形成が遅れた点は否定できません。収益基盤の一層の安定化に向けて、金融商品・サービスの充実と多様化を図ることが早急に取り組むべき課題だと認識しています。

足元および中長期の経営環境に対する認識

当社を取り巻く経営環境は、地政学的リスクの増大、インフレの進行などを背景に不確実性の高まりが見られる一方で、改善につながる変化も見られます。円安の進行などを背景に、個人投資家のリスク資産への投資意欲が高まりつつあることに加え、個人投資家の資産形成を後押しする制度の整備や、コロナ禍を契機とするインターネットを利用したコミュニケーションの拡大が、オンライン証券である当社の事業展開にとって追い風となっています。加えて、我が国の経済において、資本コストを意識した経営やPBR1倍割れの是正に向けた取り組みが強く求められるようになるなど、株式価値の向上をうながす動きも進んでいます。

競合環境については、当社はオンライン証券で売買代金シェア第3位の地位を確保しており、金融機関としての信用を担保していくためにも、そのプレゼンスを維持し続けることが大事だと考えています。先般、大手証券会社が株式売買委託手数料無料化に踏み切りました。当社も、NISAにおける日本株、米国株、投資信託の手数料を無料にするとともに、投資信託のポイントサービスを拡充するなど、投資の垣根を下げる取り組みをしております。株式売買委託手数料の全面的な無料化には追従しない方針ですが、その分、個人投資家にご満足いただけるサービスクオリティの維持が重要になると考えております。当社はこれまで、低コスト・高効率の事業構造を進化させ、高い収益率を維持してきました。安定した財務基盤を強みに、FXや米国株など成長性の高い商品分野を含む多角的なポートフォリオを構築し、個人投資家の多様なニーズに応えていくこと、それが高収益体質を堅持し、他社との差別化を図るための最善策だと信じています。

財務に関する基本方針と株主還元に対する考え方

当社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、株主様への利益還元の3つの財務課題の調和を図っていくことです。

資本水準に関しては、株主資本コスト8%を上回るROEを中長期的に達成していくことを目標に、資本効率を重視した経営を推進しています。2022年度のROEは10.1%と、設定した数値目標を達成することができました。一方、証券会社として健全な資本水準を維持することも重要ですが、その指標である自己資本比率に関しては、2022年度末時点で554%と高い水準を維持しております。引き続き、健全な財務規律のもと、円滑な事業運営を支える最適な資本水準を維持していく考えです。また、資金調達については、現状は資本水準や信用取引水準を踏まえ、コールマネーを含む短期借入金を中心ですが、引き続き調達の機動性と安定性の確保に

CFOメッセージ

努めてまいります。

成長投資については、リスクとリターンバランスに留意しつつ実効性のある投資を行うことが当社の中長期的な成長に不可欠との認識に立ち、事業の進化と拡充のために積極的に資金を投入していく方針です。システム基盤の維持や制度変更に対応する投資に加えて、新商品・新サービスの導入に伴うソフトウェアの改修・構築、お客様の取引環境の整備・改善、セキュリティの強化など、システム関連を中心に積極的な設備投資を実行していきます。2022年度は約38億円の設備投資を実行し、2023年度には過去最大規模となる約48億円のシステム投資を計画しています。また、IPO案件獲得などに資するベンチャーキャピタル投資、サービスおよび業務基盤の強化のための外部リソースの活用、人的資本の強化にも資金を振り向けていく計画です。

株主還元については、業績動向と内部留保の充実を考慮した適切な利益還元策を実施することを基本方針としており、具体的には、配当性向60%以上かつ純資産配当率(DOE)8%以上を目安とした還元を行っております。戦略投資を通じた着実な利益成長を実現することと相まって、資本市場における適正な企業評価を獲得し、株主様のご期待にお応えしていきます。

当社の優位性の一つは、強固な財務基盤を確立していることです。将来的に大型の投資が必要になった場合でも、自己資金で賄うことのできる十分な財務余力を保持しています。これからも資本水準、成長投資、利益還元のバランスに配慮しつつ、企業価値ならびに株主価値の向上に力を注いでいきます。

中長期的な成長戦略

私は、当社の経営姿勢とこれまでの実績に対するお客様からの信頼こそ、中長期的な成長を追求していくための最大の財産であると考えています。過去のサービスラインアップの不足は、FXの強化や米国株の取り扱い開始によりひとまず解消することができました。今後は長年をかけて培ってきた有形・無形の経営資源を活かしながら、投資初心者からコア層までさまざまなお客様のニーズに応える多彩な商品・サービスを提供し、お客様満足度の最大化を図っていきたく考えています。

その際、金融機関としては、既存のお客様のみならず広く世間に認知されていることは安心感の大きな源泉であり、大切な経営資産だと言えます。松井証券がどのような会社で、どのような価値と機能を社会に提供しているのか、その姿を的確に発信していくことも成長戦略を遂行していくうえで欠かせない取り組みだと考えます。

ステークホルダーの皆様へ

近年、環境と経済社会のサステナビリティに対する貢献や透明性あるガバナンスの構築が企業の責務として認識されるようなる中、ステークホルダーの概念が変容し、包含する対象が拡大してきました。当社では早くから、お客様や株主様だけでなく、従業員、市場関係者などを重要なステークホルダーと位置づけ、その声に真摯に向き合いながら健全な経営を展開してきました。当社の2022年度におけるPBR2.6倍は、当社の経営姿勢が市場から一定の評価と信頼をいただいていることの証だと受け止めています。今後も、金融・資本市場から評価されるよう透明性のあるディスクロージャーに努めるとともに、ステークホルダーの皆様との対話をさらに深化させ、そこから得られた知見を経営と事業に活かしていきたいと考えています。

少子高齢化が進行する中、証券ビジネスの将来性に対して懸念を抱いている人も少なくないでしょう。しかし、私は業界と当社の今後に期待を持っています。若い世代を中心に、投資を資産形成の有力な手段と捉える人が増えていきますし、金融リテラシーも急速に高まっています。投資をめぐる裾野はかつてない広がりを持ち始めています。

独自のノウハウと運営システムが求められるオンライン証券業界の参入障壁は比較的高く、手数料競争が再燃する中ではありますが、大手5社を基軸とする業界構造は当面は大きな変化なく推移するものとみています。当社は業界のリーディングカンパニーとして、増大し多様化する投資ニーズをしっかりと取り込みながら、市場におけるプレゼンスのさらなる拡大に挑戦してまいります。

ステークホルダーの皆様には引き続き、当社に対するご理解とご支援を賜りたくお願い申し上げます。



サステナビリティ基本方針

サステナビリティに関する基本的な考え方

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

当社においては、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

マテリアリティの各項目とそれに対する施策の達成状況は、必ずしも定量的に測定できるものではありません。2022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.27からP.30を参照ください。

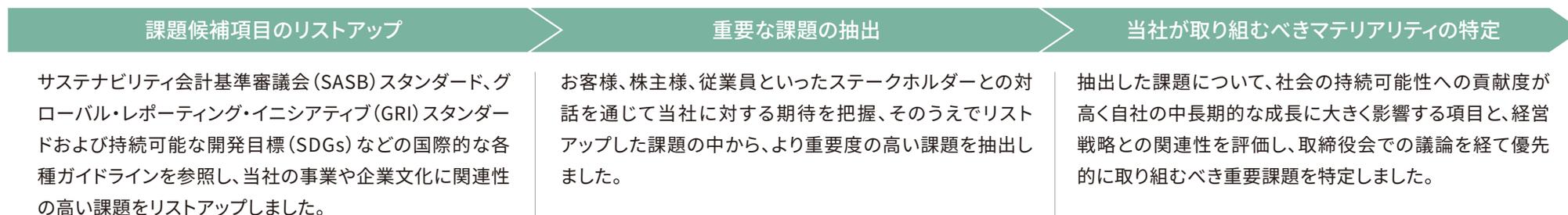
戦略

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.20をご覧ください。

サステナビリティ基本方針

マテリアリティ

マテリアリティ(重要課題)の特定プロセス



マテリアリティ一覧

カテゴリ	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	

環境

環境に関する 基本的な考え方

当社は、気候変動がさまざまな企業の経済活動に影響を及ぼし、それが金融市場を通じて、当社事業に間接的に影響する可能性があると認識しています。当社事業の特性を踏まえると、気候変動が当社事業に及ぼす直接的な影響は限定的であるとみていますが、地球環境の保全のために持続可能な開発目標（SDGs）の達成に貢献することは、善き企業市民としての責務の一つであると考えています。気候変動が当社事業に及ぼす影響について、必要なデータの収集と分析を行い、情報開示の質・量の充実を進めていきます。

体制

気候変動に係るリスクおよび収益機会については、サステナビリティ全般に関する取り組みの中で評価しています。その体制については、サステナビリティに関する基本的な考え方（P.19）をご覧ください。

エネルギー消費量

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
電力消費量 (kWh)	667,273	707,621	750,398	735,112
GHG排出量 (t-CO ₂)	331	334	349	340

※The Greenhouse Gas Protocol (GHG Protocol) の区分、Scope2の範囲で開示しています。

環境保全の取り組み

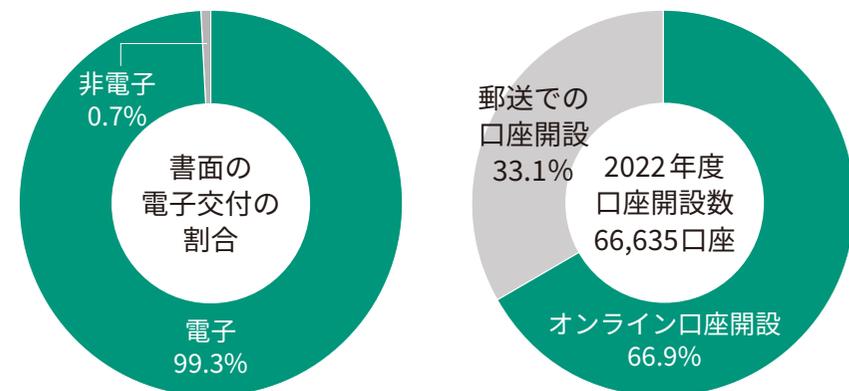
- ・ラベルレスペットボトルの導入
- ・弱冷房・弱暖房の推奨による節電
- ・天井照明のLEDへの置き換え



デジタルトランスフォーメーションの推進

当社は事業のDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進し、効率的なオペレーション体制を維持しています。

金融商品取引業者からお客様に交付が義務づけられている取引報告書や取引残高報告書などの各種書面を紙での郵送に代えてWEBサイトなどの電子的な方法により交付しています。また、口座開設も紙の書面を介さず、オンラインで完結する仕組みを整えています。本人確認のための必要書類はWEB上でアップロードでき、オンラインによる本人確認を行った方には手続きに必要な情報をメールで送付することで、より効率的でペーパーレスな手続きを実現しています。これらの取り組みにより、環境負荷の低減にも貢献しています。



社会の健全な発展 ～貯蓄から投資へ～

貯蓄から投資の背景

日本政府は、一貫して「貯蓄から投資・資産形成へ」を掲げ、「NISA」の制度を充実させ、「個人型確定拠出年金制度(iDeCo)」の制度を改善し、学校教育の場でも資産形成という視点を盛り込むなど、我が国全体として、個人の資産運用・資産形成を本格的に推し進めてきました。しかし、そのような20年間であったものの、日本の個人の株式保有残高・投信保有残高が大きく変わっていないことを踏まえると、日本における個人投資家の裾野拡大は道半ばであるのが実情です。

投資が必要な理由(社会的課題)

投資はなぜ必要なのでしょう？ ライフイベントで必要な資金や老後資金など、将来のためのお金は、「投資」の形で長い期間をかけて少しずつ増やしていくとよいといわれています。また、昨今の低金利下では、預貯金をしているだけではお金をなかなか増やせないばかりか、インフレが進むと資産価値は目減りすることになり、その対策の一つとして投資は有効です。また、「年金だけでは、老後の生活資金が2,000万円不足する」という、いわゆる「2,000万円問題」が起き、将来に備えた「資産形成」の重要性が高まりました。

投資を後回しにする理由

しかしながら、老後の生活資金として、2,000万円必要なので「投資をしないと生活に困りますよ」というアプローチでは、個人投資家の裾野拡大は進みませんでした。「将来の備えとして、投資しましょう」「老後の生活資金の準備をしましょう」と言われても、現時点の生活では特段の不都合はなく、喫緊の課題という認識にはなりにくく、「不安」を起点に促されても、能動的に投資を始める動機にならないと思います。

「2,000万円問題」などを受けて、老後の生活資金のために、自助努力による資産形成が現役時代から必要という認識が広がってはいるものの、引き続き、投資に対しては、「難しい」「わかりにくい」といったイメージは強く、多くの消費者にとってハードルが高い状況にあります。いざ、投資を始めようとしても、何に投資すればよいのか、何を買えばよいのか、わからないという投資家からの声は多くいただいています。投資を始める際は、まず、証券会社選びから始めることと思いますが、投資対象の商品を取り揃えていなければ、投資家に選ばれることもありません。そこで、当社では次のような解決策を提供しています。

当社の解決策の具体例

①さまざまな顧客ニーズを満たす多彩なサービス

当社では、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。日本株をサービスの中心に置いていましたが、現在は投資家のニーズに合わせて、FXサービスの拡充、米国株の導入、IPO(新規公開株)銘柄の拡充などを進めています。



②トライアルバリアの低い商品・サービス／シンプルでわかりやすいサービス

オンライン証券各社が提供する金融商品には大きな差がないため、より利便性が高い取引ツールやサービスにより、お客様にとって価値の高い証券会社と感じられる取り組みが重要だと考えています。当社では、投資家にわかりやすいサービスの提供や、金融商品に投資する際の手助けとなる、さまざまな情報の拡充、取引・情報ツールの利便性の向上に取り組んでいます。



ダウンロード数	スマートフォンアプリ評価
232,364	4.4

投資・資産形成の支援 ～投資家のサポート～

投資を始めて 困ったこと

投資を始めてみると、日々の情報収集や迷った時の相談相手が見つからず、投資への意欲が下がってしまうという投資家の悩みが多く寄せられます。

株に関心があっても聞けるところがない。

相談したい銘柄がたくさんあるので、ぜひ相談窓口を継続してほしい。

手数料を払ってもよいから投資相談させてほしい。

投資は、友人とも話が合わず、一人で調べきれないので本当に困っています。

当社の解決策の具体例

当社は、投資を続けるために必要なサポートを準備し、投資に伴走することが大切だと考えました。金融商品に投資する手助けとなるさまざまな情報を提供し、お客様とのコミュニケーションを充実することが顧客体験価値の向上につながると考えています。

①動画による投資の基礎知識や市況・マーケット情報の解説

投資初心者向けの基礎知識から、カリスマトレーダーやプロアナリストが解説するマーケット動向まで、さまざまな投資情報動画を平日、毎日更新しています。



②さまざまなサポートチャネル

電話や24時間受付のチャットなど充実のサポート体制や、投資初心者でもわかりやすい動画など、さまざまなチャネルで投資活動をサポートします。

チャネル	お客様のご評価
コールセンター	・担当者を指名でき安心 ・丁寧な対応がうれしい
チャット	・電話より相談しやすい ・質問が用意されていて使いやすい
サポート動画	・視聴時間がちょうどよい ・初心者でもわかりやすい

③投資相談窓口

どの銘柄を買う(売る)のか、売買タイミングはいつがよいか、投資家は最後まで迷います。そういった時に誰かに相談したいというニーズに応えるため、電話で相談を受け付ける窓口を用意し、電話を通じたヒューマンタッチな投資のサポートを提供しています。



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



当社のさらなるビジョン

当社では、お客様が一番喜ばれるのは、投資が成功した時だと考えています。そこで、成功をサポートするための投資情報を拡充しています。独自の投資情報動画配信サイト「マネーサテライト」を立ち上げ、マーケット情報、金融商品・サービスの情報、実際の投資に役立つアイデアや情報などを動画で配信しています。公式YouTubeチャンネルでは、投資初心者向けに投資に興味を持っていただけるような情報を発信しています。また、難しい金融知識を“お笑い”で翻訳する目的で、お笑い芸人のマチカルラブリーが出演する動画「マチカルラブリーと学ぶ『資産運用!学べるラブリー』」を配信しており、180万回再生を超えている動画もあるほどの人気シリーズになっています。今後、これらの投資情報に加え、投資家それぞれのニーズに沿ったきめ細かな対応を実現する「パーソナライズされたサービス」を提供し、お客様の豊かな人生の実現に向け努めていきます。

顧客本位の業務運営

お客様本位の 業務運営に関する 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。」という企業理念のもと、「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。」ことを企業目標として、事業活動を行っています。

この企業理念・企業目標に基づき、お客様本位の業務運営を実現し続けるべく方針を策定しました。本方針に係る取り組みによってお客様の信頼を獲得することは、お客様の創出、成長、満足度向上に資するものと考えます。なお、よりよい業務運営を実現するために、今後も取り組み状況を定期的に確認し、本方針を適宜見直していきます。

お客様の最善の利益の追求

当社は、1918年（大正7年）創業以来の長い歴史の中で、個人投資家の皆様とともに歩み、支えられてきました。この間、業界において主流の販売方法であった外交営業を廃止し、お客様が必要としないセールスを否定する一方、インターネット取引をいち早く導入し、個人投資家における情報格差という大きな障害を解消するとともに、株式取引の利便性を高め、個人投資家が資本市場に参入しやすい環境を創出してきました。これまで時代の変遷に応じて旧来の常識を打破し、お客様に受け入れられる新しい仕組みを構築することができたのは、高い倫理観に裏打ちされた明確な行動規範を持ち続けてきたからです。当社は、お客様の最善の利益の尊重、お客様の公正な取り扱い、利益相反の適切な管理など健全な事業活動のための規範として、6つの「行動指針」を策定・公表しています。

利益相反の適切な管理

当社は特定の企業グループに属さない独立した証券会社であり、グループ内の別会社から提供を受けた商品について、合理的な根拠がないまま他商品に優先して推奨・販売するなどの利益相反が発生する状況にありません。また、当社において金融商品の組成も行っておりません。当社においては、金融機関から商品の提供を受け、その委託販売を行っている金融商品は投資信託に限られます。その取扱商品について、お客様との利益相反を適切に管理するため、特定の投資信託運用会社の商品のみを採用することなどは行わず、また、当社収益の観点から、お客様が負担する手数料などの高い商品を優先的に採用・推奨・販売することなどはいたしません。当社は、基本方針を設けて、幅広い候補商品の中からお客様に提供すべきものを選定します。なお、当社は「利益相反管理方針」を定めており、お客様の利益を不当に害するおそれのある取引を適正に管理する体制を整備しています。

手数料等の明確化

当社は金融商品・サービスの提供にあたり、お客様が負担する手数料およびその他の費用の詳細を契約締結前交付書面、上場有価証券等書面、目論見書、WEBサイトなどに明示します。お客様が負担する手数料およびその他の費用は、当社が金融商品・サービスを提供する際に発生するコスト、およびその金融商品・サービスを提供する体制の維持にかかるコストに基づいて決定しています。具体的には、金融商品取引所に支払う取引参加料金や、各種報告書等の作成など業務運営にかかる事務コスト、コールセンターにおいてお客様対応を行うオペレーターの人件費、金融商品・サービスの維持・向上などにかかる費用、システムの開発・維持管理費用、証券会社としてのコンプライアンス体制の構築、事業会社としての社内体制の整備費用などを総合的に勘案した対価です。

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。

顧客本位の業務運営

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に、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おりません。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。

投資信託の販売にかかる基本方針

①販売手数料はいただきません

投資信託の保有期間中、お客様は信託報酬をコストとして負担しますが、販売会社である当社はその一部を事務代行手数料として受け取っています。投資信託のインターネット販売は、販売営業員を通じた対面販売と比べて事務にかかる経費を圧縮できるため、販売手数料をゼロにしています。

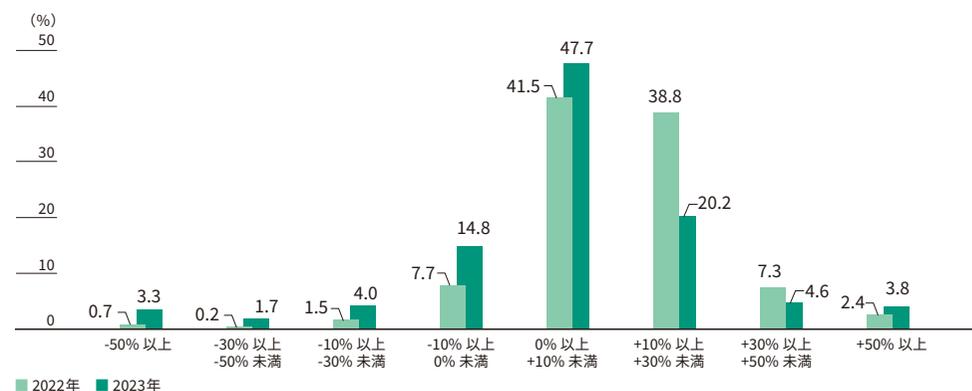
②商品の仕組みが複雑な投資信託は取り扱いませ

WEBサイト上の商品説明ではお客様の十分な理解を得ることが困難と判断する、デリバティブ運用が組み込まれている通貨選択型投資信託やカバードコール型投資信託は取り扱いませ

お客様の運用損益状況

お客様にご購入いただいた投資信託の運用損益状況を損益区分ごとに公表しています。当社で投資信託を運用されているお客様のうち、2023年3月末時点では76.3%の方が運用損益でプラスとなっています。

運用損益別顧客比率



※2023年3月末時点の投信残高に対するトータルリターンで算出。松井証券で投資信託の取り扱いを開始した、2016年11月28日以降の全期間に関して、保有している銘柄すべてを含みます。

※投資信託にはETF、上場REIT、米ドルMMF、個人型確定拠出年金制度(iDeCo)で買い付けた投資信託を含みません。

※投資信託のトータルリターン通知制度に基づく、トータルリターンを基準日時点の評価金額で除して算出した各損益率の分布。

※対象のお客様全体を100%として、それぞれの運用損益に該当する顧客数比率をグラフ化。

情報セキュリティ

高度な情報セキュリティの維持

当社は、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等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



具体的な取り組み

①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。

②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

る第三者の手にわた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。

③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。

④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。

⑤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。

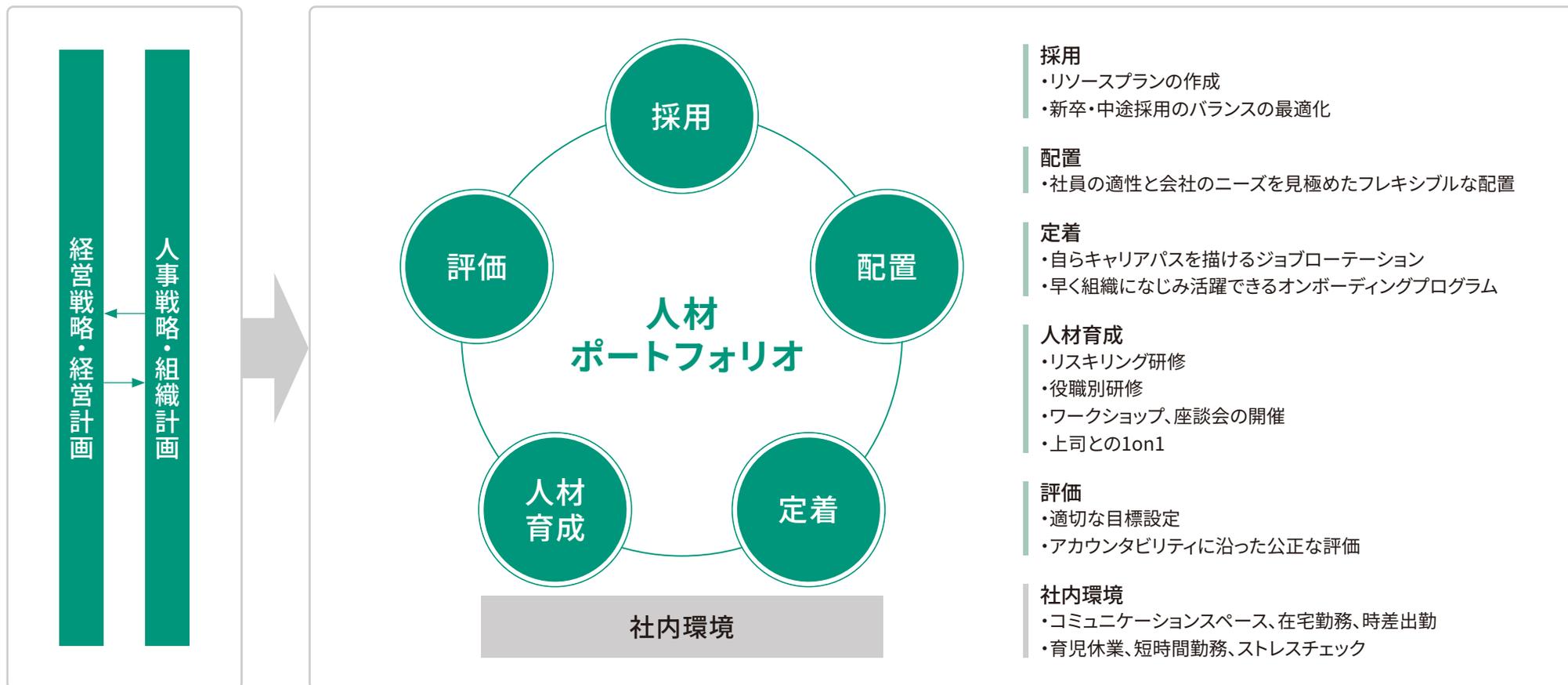
人的資本

人的資本に関する 基本的な考え方

当社は、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ています。

人材戦略



人的資本

多様な人材の採用・定着

組織における長期的な年齢構成の適正化を図るため、毎年継続的に新卒採用を実施するほか、組織に必要な人材を即戦力として確保するため、中途採用を適宜実施しています。

新卒入社、中途入社が組織になじみ、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。入社前には内定者のインターンシップ受け入れや、人事との定期面談、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るほか、新卒入社、中途入社がそれぞれにフォローアップ面談を実施しています。

これら取り組みの結果、2022年度の離職率は6.5%となり、従業員が定着しやすい職場となっています。組織や働き方の多様性と受容、ワークライフバランスの推進にも力を入れており、2022年4月に施行された女性活躍推進法に基づき、2027年度までに「女性社員の割合35%以上」「管理職に占める女性の割合15%以上」を目標に掲げました。2022年度の管理職における女性比率は15.9%となっており、目標を達成しています。

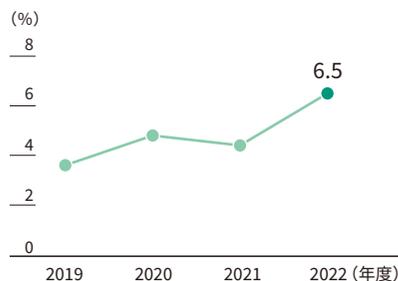
VOICE 社員インタビュー



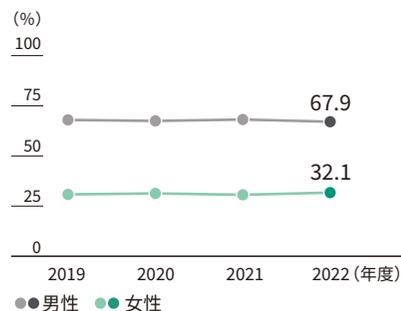
私は2019年に松井証券に中途で入社しました。中途入社と新卒入社の社員と一緒に働くうえで、バックグラウンドの違うメンバーと働けることは非常に刺激的だと感じています。事業開発部には非金融の業界で活躍して当社に中途入社した社員もいますが、規制にとらわれない柔軟な発想力があり、これまでのや

り方や考え方の枠を超えたアイデアが生まれます。多様な考え方や意見を受容し、サービスや業務の改善を検討できる環境であることは、当社の良い部分だと思います。また、当社はジョブローテーション制を導入していますので、新卒入社の社員でも経験部署がさまざま、身につけてきた知識や経験に違いがあります。そうした違いをお互いが尊敬し合うことで、良い化学反応が起こっているのだと思います。

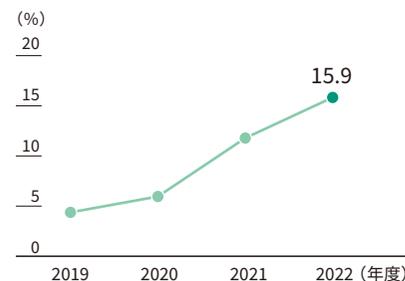
離職率



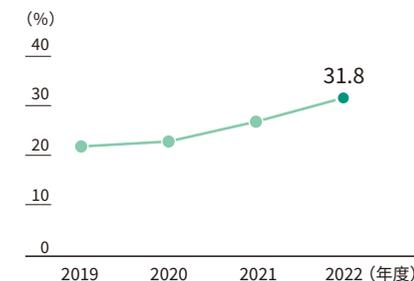
男女比率



管理職における女性比率



管理職における中途社員比率



人的資本

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、全社横断の研修・リスキリング制度を策定しています。新入社員が年次ごとに習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しています。外部研修の受講や検定受験に必要な費用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。また、多様なキャリアパスを経た人材を育成するため、新卒入社から10年程度の間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、専門的な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制度を導入しています。管理職向け研修などの役職ごとに実施する社内研修や、テーマ別に受講が可能な外部研修プログラムなどを通じて、人材育成を図るための環境整備にも取り組んでいます。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取得奨励金制度なども整えています。そのほか、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よい組織づくりに取り組んでいます。

評価

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、役職ごとのアカウントビリティを定めています。また、社員同士がお互いを高め合うことを目的に360度フィードバックの制度を導入しています。

VOICE

社員インタビュー



私は法学部出身ということもあり、もともと弁護士の仕事に興味がありました。また、女性が長く続けられるうで専門的な知識を身につけたいという思いもありました。そのため、入社8年目の頃に、働きながらロースクールに入学を決めました。勉強するうちに、民法や民事執行・民事保全法などの法令が証券会社の

業務に直結していると感じて、弁護士になれば当社で活かせるのではないかと思います。その後、弁護士資格を取得し、現在に至ります。結果的に、管理職からプロフェッショナル職に転向したのですが、特に意識して人生の舵を切ったという意識はなく、興味のあることをやっていたら今のキャリアになったという感覚です。プロフェッショナル職の役割は、専門知識や高い経験値を活かして自ら業務を遂行することだけでなく、管理職の判断に関するフォローも求められます。何か問題が生じたら、その問題をいち早く察知して情報を整理し、具体的な選択肢を提示し、管理職が判断するのに役立つアドバイスをします。そのため、管理職に非常に頼りにされる存在です。同じく重要な役割として、若手社員や中堅社員の育成が挙げられます。例えば、私はコンプライアンス部の若手社員向けに、金融商品取引法や、その他関連する法令、マネーロンダリング対策などに関する研修を行っています。

人的資本

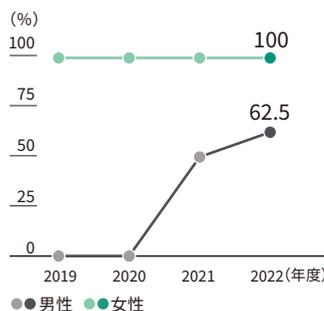
働きがいのある職場環境づくり

社内に複数の多目的スペースを設け、多くの社員が集い、たくさんのアイデアや価値が生まれる空間として活用しています。工作中的のミーティングや休憩時間、社員交流イベントなど、さまざまな用途で使用されており、社員のコミュニケーション促進に寄与しています。

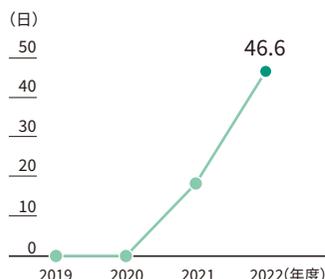
また、在宅勤務制度や時差出勤の活用、育児休業制度や短時間勤務制度の充実を図り、働きやすい職場環境づくりに努めています。全社員にリモートワーク用の端末、周辺機器を貸与し、社員が柔軟に勤務できる体制を構築しています。従業員の健康・労働環境については、ストレスチェックの実施、産業医による面談指導、がん検診の受診費用を一部負担、婦人科検診受診費用の補助などの取り組みを行っています。

そのほか、社員の自己研鑽をサポートする制度や、日常に密着したさまざまなサービスを割引された価格で利用できるサービス、社員の資産形成をサポートする企業型確定拠出年金制度など、社員のフィナンシャル・ウェルネスを支援しています。さらに、子育てサポート企業として厚生労働大臣の認定(くるみん認定)を受けるなど、社員が安心して出産・育児ができる職場環境づくりやワークライフバランスの実現に努めています。

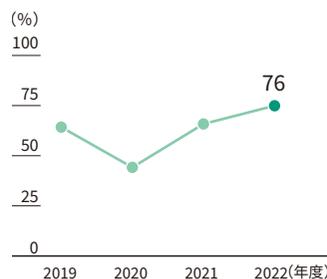
育児休業取得率



育児休暇の平均取得期間(男性)



有給休暇取得率



●男性 ●女性

※女性は平均的に長期間のため、男性のみの掲載です。

VOICE 社員インタビュー



私は2022年に育休を取得しました。もともと育児に積極的に関わりたいと考えていたため、妻の出産予定が決まってからは、早いうちから業務スケジュールを調整し、チーム内で準備しました。チームメンバーが協力的で、とても感謝しています。

私は合計2年間ほど産休と育休を取得しましたが、周囲は協力的でした。私の場合は、自分の仕事をほかの方に任せられるように人員が補充されたこともあり、安心して育休に入れました。育休期間中は人事の方と連絡をとっており、懇親会イベントに参加したこともありました。育休後の復帰も非常にスムーズでしたね。現在も短時間勤務をしていますが、在宅勤務や勤務時間帯の変更など、働き方についてこちらの希望を最大限に尊重してもらっていて感謝しています。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに対する基本的な考え方

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

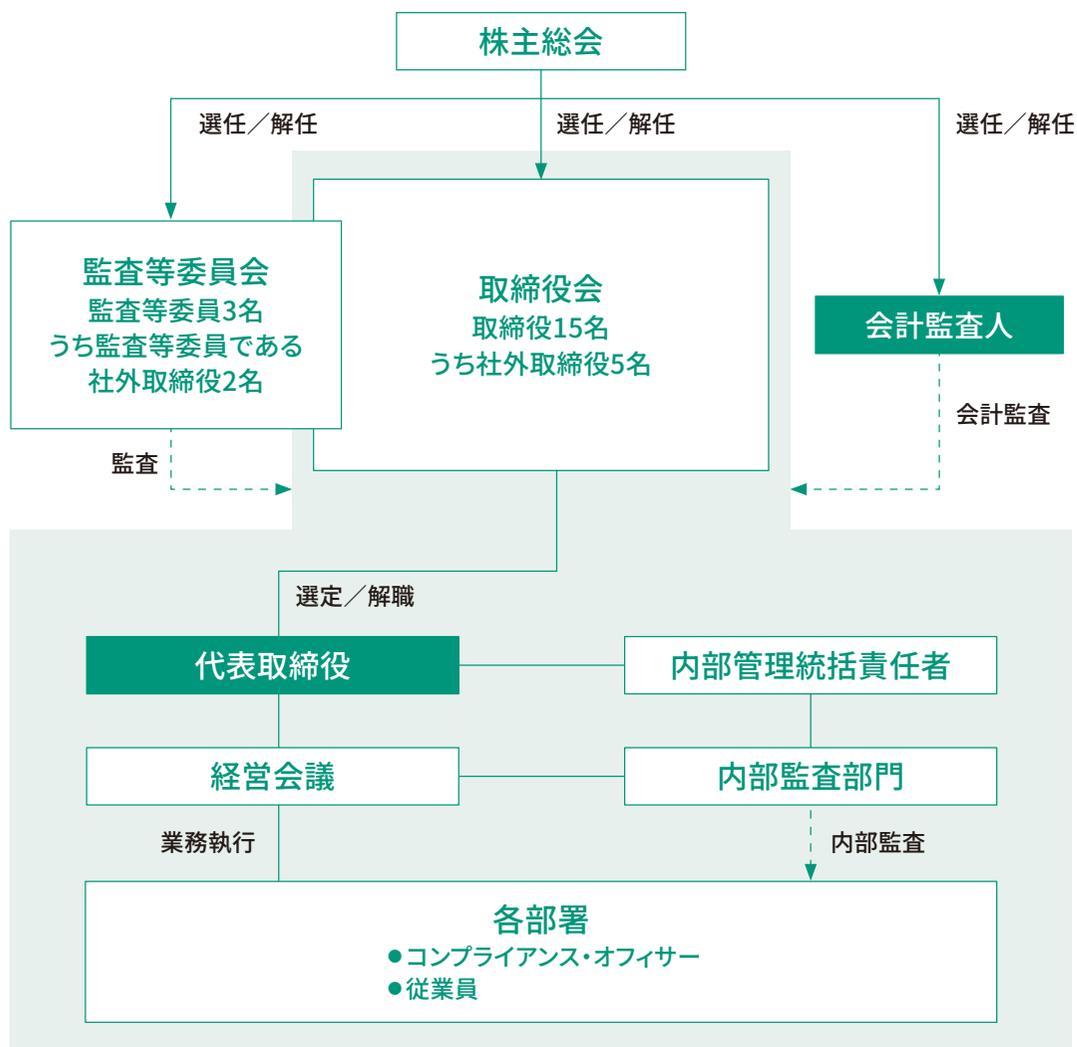
当社は、変化の激しい経営環境に適時適切に対応するには、経営判断と業務執行を一体化して運営することが望ましいと考え、高度な専門性を備えた社内取締役を中心に構成するマネジメント体制を採用しています。また、経営監視の点においては、複数の社外取締役および監

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)	2018	2019	2020	2021	2022	2023
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	10名	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	0名	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		

コーポレート・ガバナンス

体制図



取締役会

開催回数: 17回
議長: 代表取締役 和里田 聡
2022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: 50回
構成員: 代表取締役 和里田 聡
常務取締役 鶴澤 慎一
2022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: 4回
議長: 代表取締役 和里田 聡
構成員: 小貫 聡
安念 潤司
堀 俊明
2022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: 6回
構成員: 矢島 博之*
望月 恭夫*
甲斐 幹敏
*2022年度時点
2022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

コーポレート・ガバナンス

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。

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)	362 (24)	273 (24)	89 (—)	13 (4)
取締役 (監査等委員) (うち社外取締役)	34 (34)	34 (34)	— (—)	3 (3)

社外取締役メッセージ



開かれた企業風土のもと、 実効性のあるガバナンスを通じて 企業価値と株主価値の最大化を追求してまいります

社外取締役

小貫 聡

ガバナンスの高度化と効力のある経営戦略の策定・遂行に注力

私は1978年に株式会社日本興業銀行（現 株式会社みずほ銀行）に入行して金融全般の経験を積んだ後、米国みずほ証券の副社長や興和不動産投資顧問株式会社の社長を歴任しました。2020年には松井証券の取締役に就任し、現在は社外取締役の一人として、松井証券のガバナンスの高度化と実効性ある経営戦略の策定・遂行に取り組んでいます。

松井証券は、2020年に前社長（松井道夫）が退任し、現社長（和里田聡）を中心とする新

たな経営体制が発足しました。また、2021年6月には、ガバナンスのさらなる強化を目指して監査等委員会設置会社に移行しています。新体制へのサクセッションと制度設計変更の過程において、各取締役は「松井証券の上場企業としての使命は何か」という原点に立ち戻りつつ、会社の在り方と将来に対する議論を深めてきました。

取締役会において率直な意見交換が行われ、迅速かつ適正な意思決定がなされていることを松井証券のガバナンスにおける特長の一つとして強調したいと思います。なお、松井証券の取締役会は社内10名、社外5名の合計15名で構成されています。社員180名の企業規模を考えると人数的にやや多いと指摘されることもありますが、業態の特性や専門知識を持つ取締役を起用することの必要性を勘案すると、おおむね妥当な人員構成だと捉えています。

松井証券の取締役会は円滑に機能していますが、社外取締役が会社と社会にどのようなバリューを提供できるかという点については、いまだ論議の途上にあります。外国人投資家から高く評価されている日本のコーポレートガバナンス・コード、その理念を個別企業のガバナンスの中でどのように具現化していくか。社外取締役の位置づけと果たすべき役割を今一度捉え直し、日本企業が良い方向に変わりつつあることを世界に向けて発信していくことが松井証券のみならず、すべての上場企業に強く求められています。

競合他社との差別化を実現する独創の価値創造プロセス

松井証券の現在の経営状況については、私は正しい方向にあると評価しています。松井証券は業界第3位のポジションを維持できているのは、上位2社の動向に左右されることなく、独自の経営戦略を展開してきた結果だと捉えています。例えば、先般、大手オンライン証券2社が打ち出した株式売買委託手数料の無料化についても、松井証券はその動きに追従しないことを明らかにしました。松井証券のようなスケールメリットを創出しにくい規模の会社にとって、収益につながらない戦略・施策をとらないという判断は極めて妥当なものだと言えるでしょう。

もう一つ、社長と経営陣の状況判断が的確だと思うのは、中長期の展望やビジョンに過度に依拠することなく、経済社会や金融市場の変化に即応した機動的な事業運営を徹底している点です。金融の世界は日々刻々と変化を続け、1カ所にとどまることはありません。中長期の詳細な戦略・施策を立案しても、それを実行する前に変化の波が押し寄せてくる。ま

社外取締役メッセージ

た、あらかじめバジェットを設定すると、その消化や達成が優先事項となり、金融市場やお客様ニーズの変化に即応した迅速な取り組みが疎かになるおそれがあります。こうした考えにより、松井証券は中期経営計画を発表していませんし、それぞれの戦略項目に対するアセットアロケーションも実施していません。ただ、将来の成長を見据えた事業投資は不可欠ですので、個人投資家の高齢化やゲーム産業の隆盛、インフレの進行を背景とした投資への関心の高まりなど金融市場の中長期トレンドを踏まえつつ、18カ月先までの経営計画を策定しています。資金の使途としては、リブランディングやシステムの更新に加え、日本株・米国株・FXの「3本の柱」を中心とした、多角的なポートフォリオの構築に多くの経営資源を振り向けています。

松井証券は株価の水準からわかるとおり、市場からの高い評価を維持していますが、それは株主様への還元に関心を砕いてきたことの結果だと受け止めています。株主還元の拡充を重視し、利益のほとんどを配当に回してもよい姿勢で臨んでいる。これは非常に大切なことだと思います。5年後、10年後のM&Aに備えて資金を蓄積していくのは経営戦略上からも得策ではありません。M&Aを成功させた会社は世界的に見ても決して多くないし、M&Aによって企業統治が困難になるコングロマリット・デメリットを抱えている企業は逆に多いのが現状です。

企業にとって最も大切なことは、株主価値を極大化するためのプロセスを経営の中にもどくように織り込み、株価の上昇に結実させていくかということです。また、株価対策という観点に立つと、社外取締役のモニタリング機能ばかりが強調されるのも、決して望ましいことではないと考えています。アドバイザー機能をしっかりと発揮することにより、企業価値・株主価値の拡大を支えていくこと、それが社外取締役の最大の責務ではないでしょうか。

市場変化の本質を見極めながら「創意工夫」の経営を継続する

私たち松井証券の社外取締役にとって、今後の数年間は大きな緊張を強いられるものになるとみています。社内取締役に対して幅広い見地から適切な助言を行い、ガバナンスと事業運営の高度化に寄与していくことが強く求められています。既存のビジネスコアを基盤にオーガニックな成長を目指していくという松井証券の基本方針に変わりはありませんが、リスク許容度をより高め、ベンチャーキャピタル向けを含む将来投資を積極化していくことも必要です。金融市場で起きている変化の本質を見極めながら、万全のリスクマネジメントの

もとで、次の成長ステージを切り拓いていきたいと考えています。

新しい経営体制が始動してから約3年、松井証券のサクセッションは業界に先例がないほど順調に進展してきました。取締役会では活発かつ公正な議論が交わされ、重要案件の可否が決定されています。社内・社外を問わず、取締役すべてが知恵を出しあって、創意工夫のある施策の立案と実行に努めている。その基盤にあるのが、社長の誠実な経営姿勢であり、長年をかけて育ててきた公明正大な企業風土だと言えるでしょう。社長は社外取締役に対する情報提供に熱心ですし、金融業界や競合状況に関する質問にも真摯に答えてくださいます。それらによって、私たちは日本と世界の金融状況について理解を深めることができる。社長の資質と松井証券の企業文化が、社外取締役の機能強化と取締役全体の意思共有につながっていることを実感しています。

オンライン証券会社のビジネスモデルは、シンプルであるがゆえに高い耐久性を保持しています。近年は、比較的成本のかからないプル型の事業特性を有していることが、対面証券会社に対する大きなアドバンテージとして働くようになってきました。松井証券においても、こうした追い風をしっかりと捉えつつ、オーガニック成長を牽引する事業投資を継続することで、市場におけるプレゼンスのさらなる拡大を実現できるものと信じています。私はこれからも、ほかの4名の社外取締役とともに、業界と市場の動向を踏まえた効果のある助言活動を通じて、松井証券が提供する経済価値と社会価値の最大化をリードしていく決意です。



役員一覧(2023年6月25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 聡 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:17年 所有株数:33,700 指名報酬委員
鵜澤 慎一 常務取締役 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:17年 所有株数:68,570
佐藤 邦彦 取締役IT部門担当役員 兼 システム部長	 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に関わり、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:17年 所有株数:25,940
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:7年 所有株数:6,100
柴田 誠史 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:6年 所有株数:4,137
芳賀 真名子 取締役人事・総務部門担当役員 兼 人事総務部長	 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:4年 所有株数:5,000
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:3年 所有株数:0
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:3年 所有株数:5,262,400
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:1年 所有株数:2,423

※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/>

役員一覧

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:3年 所有株数:0 指名報酬委員
安念 潤司 取締役 (社外取締役)	 多くの大学の法学部教授および弁護士としての経験を有し、法律に関する高い見識を有しています。引き続き当社の経営を客観的な立場で独立性を持って監視し、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:94% 在任:9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:100% 在任:1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、検査対応等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:— 監査等委員会出席状況:— 新任 所有株数:1,400
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:94% 監査等委員会出席状況:100% 在任:2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、社外監査役等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:— 監査等委員会出席状況:— 新任 所有株数:0

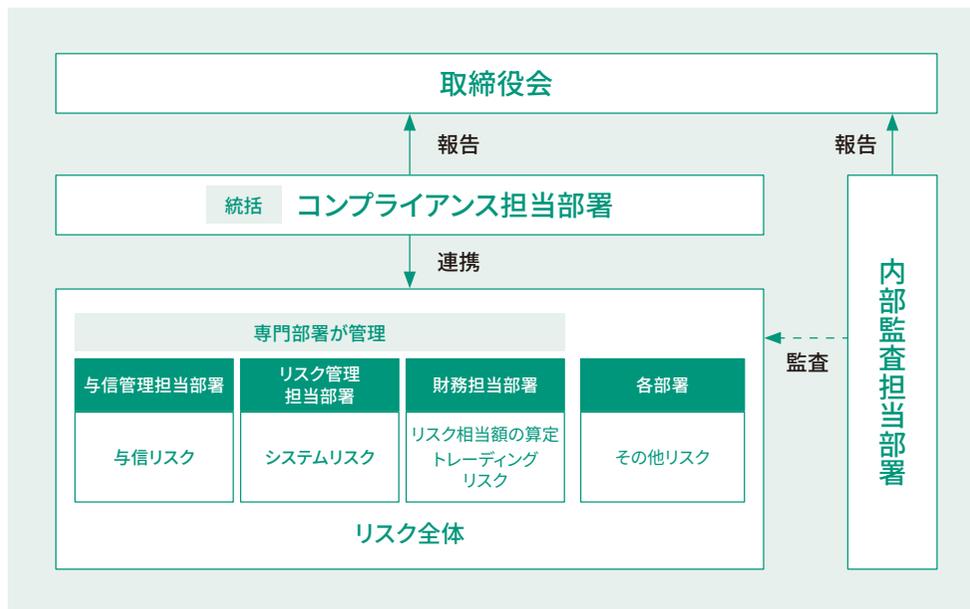
※各役員の略歴については、こちらをご覧ください。
<https://www.matsui.co.jp/company/information/officer/profile/>

リスクマネジメント

リスクマネジメントに関する基本的な考え方

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。

リスク管理体制



主要なリスク

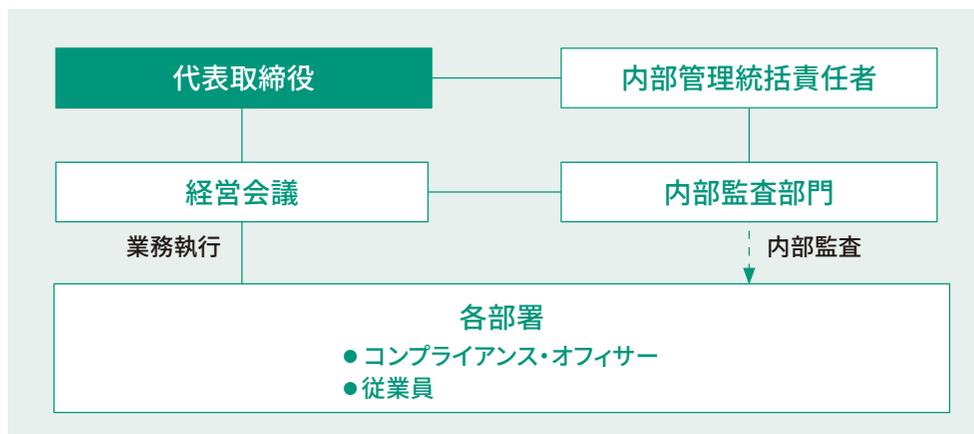
分類	要旨
事業ポートフォリオリスク	当社の主要な収益源は、株式売買委託手数料収入および信用取引顧客への資金や有価証券の貸付け等から得られる金利および貸株料収入等であり、特に日本株関連の収入が営業収益全体の約8割を占めています。競争環境の変化によって、当社の株式等委託売買代金および信用取引残高が減少する場合、あるいは手数料や金利・貸株料水準を引き下げることになった場合には、当社の業績に悪影響を及ぼす可能性があります。
与信リスク	当社が収益の柱としている信用取引においては、お客様への信用供与が発生するため、市況の変動によってはお客様の信用リスクが顕在化する可能性があります。すなわち、お客様が信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。

コンプライアンス

コンプライアンスに関する基本的な考え方

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



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、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等により、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。

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等を行っています。注意喚起等を行ってもなお取引に改善が見られない場合や、取引が極めて悪質な場合等においては、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。

マネー・ロー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

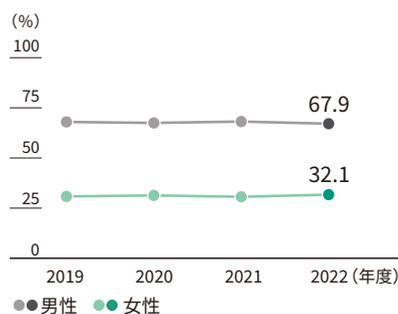
11年サマリー

(単位:百万円)

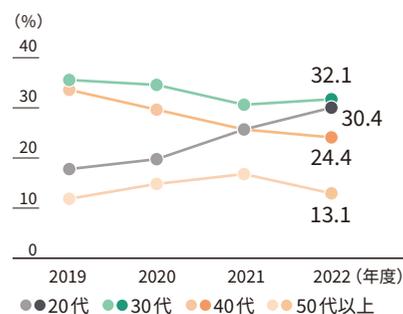
	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
マーケットデータ											
株式売買代金(兆円)	12.8	40.6	36.8	38.9	34.7	35.6	28.4	25.2	37.4	38.4	37.4
市場シェア(%)	9	12	11	13	13	11	11	10	10	9	10
株式委託手数料率(bp)	7.8	4.9	5.3	4.4	4.6	5.0	4.3	4.7	4.6	3.9	3.4
財務データ											
営業収益	20,799	39,883	34,306	34,435	27,727	32,210	27,313	24,150	30,082	30,616	31,071
純営業収益	19,915	38,738	32,893	33,003	26,499	30,480	25,999	22,345	28,672	29,439	28,415
受入手数料	14,165	27,349	21,167	21,742	17,253	18,968	14,986	13,490	18,557	17,454	16,067
委託手数料	13,072	26,180	20,025	20,414	16,260	18,250	14,285	12,850	17,812	16,639	15,157
(株式・ETF)	11,635	23,867	18,022	18,898	15,249	17,144	13,260	11,803	16,787	15,618	14,001
その他受入手数料	1,088	1,164	1,139	1,278	979	698	652	593	681	738	857
トレーディング損益	△26	11	8	6	3	1,201	1,214	1,120	828	876	2,345
金融収支	5,770	11,373	11,713	11,250	9,239	10,310	9,798	7,734	9,286	11,108	10,003
販管費	9,719	11,648	10,806	11,258	11,560	11,949	12,547	13,436	15,845	16,667	17,067
経常利益	10,245	27,175	22,202	21,833	15,044	18,632	13,592	9,016	12,919	12,791	11,253
当期純利益	6,427	16,300	15,571	14,763	10,697	12,908	9,562	6,136	10,283	11,439	7,823
総資産	610,804	688,353	817,183	663,425	770,716	836,318	695,993	708,314	961,791	879,394	976,026
純資産	80,841	85,365	90,029	92,718	94,820	98,751	96,579	80,285	79,213	78,719	76,353
ROE(%)	8.2	19.6	17.8	16.2	11.4	13.4	9.8	7.0	12.9	14.5	10.1
配当性向(総還元)(%)	79.9	78.8	66.0	78.3	79.2	87.5	120.8	188.4	100.0	89.9	131.5
自己資本規制比率(%)	846	771	843	1,035	1,035	871	947	959	663	685	554

非財務データ

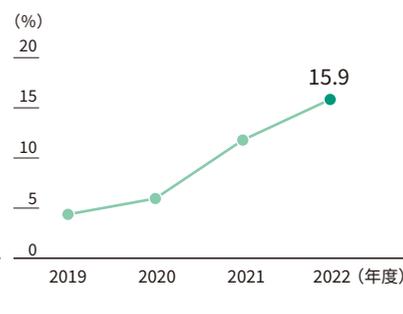
男女比率



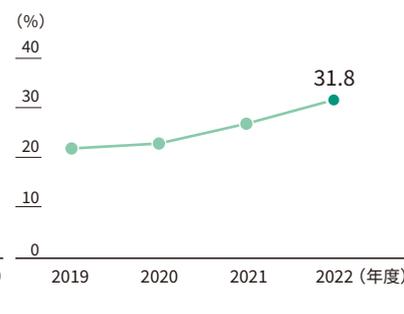
年代構成



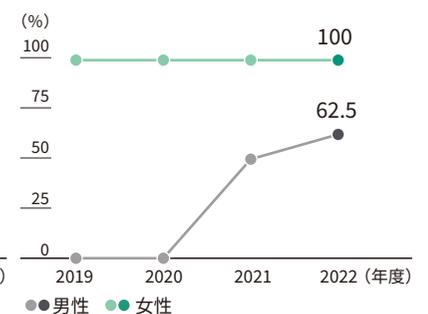
管理職における女性比率



管理職における中途社員比率



育児休業取得率



株式情報 (2023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 2,059,846株を含む)

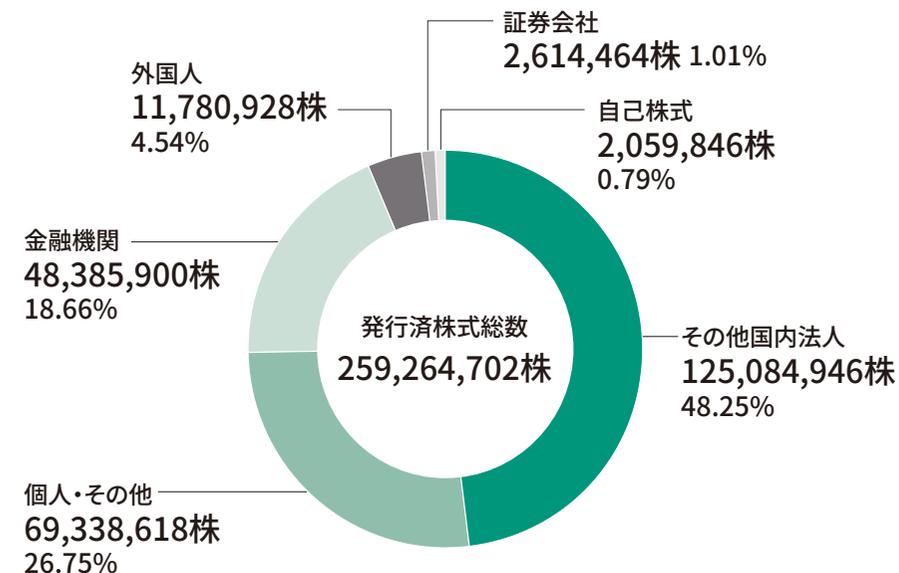
株主数 **52,840名** (前期末比 1,164名増)

大株主の状況

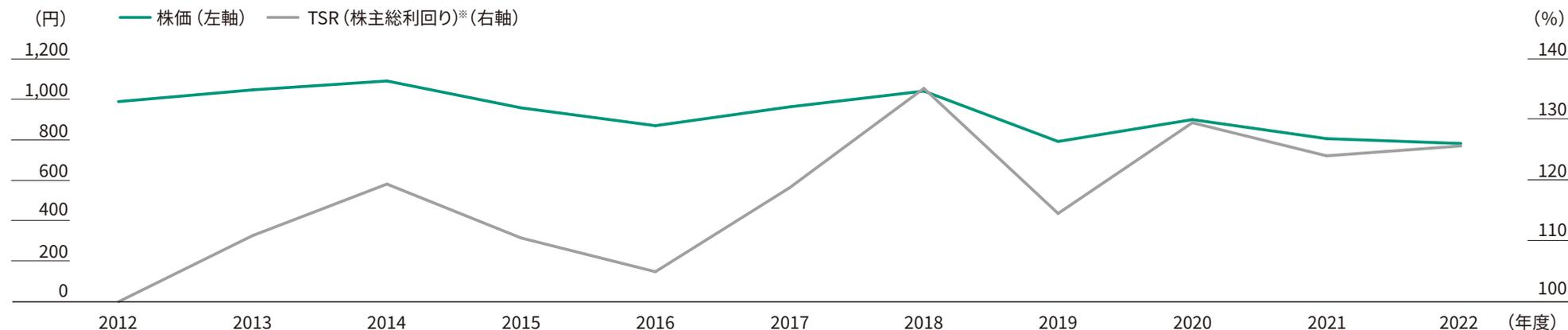
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
有限会社丸六	86,812	33.75
有限会社松興社	35,722	13.89
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	33,725	13.11
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	12,395	4.82
松井千鶴子	5,321	2.07
松井道太郎	5,262	2.05
三木千明	5,262	2.05
松井佑馬	5,262	2.05
松井道夫	4,545	1.77
ステートストリートバンクウエストクライアントトリーティー505234	1,619	0.63

※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 聡
創業	1918年5月
設立	1931年3月
資本金	11,945百万円(2023年3月31日現在)
本社所在地	東京都千代田区麴町一丁目4番地
従業員数	180名(2023年3月31日現在)
発行済株数	259,264,702株(2023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/>