



INTEGRATED REPORT 2020

マネックスグループ統合報告書



MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

For Creative Minds

「お金の未来」にとって、もっとも重要なもの。それは、創造性です。

もしかしたらあなたは、「知識やデータ、情報では？」と思うかもしれません。

しかし、私たちは、それだけでは不十分であると考えます。

本当に大切なのは、それらを持つことではなく、

どのように生かし、どのように強みに変えていくのかを、

自分なりにイメージし、しっかりと考えてみることだからです。

たとえば、いま、金融業界は、ブロックチェーンやAIなどテクノロジーの追い風を受けて、可能性が大きく広がってきています。

そんな変化の時期だからこそ、従来の枠組みを超えた新しい発想や、

1つの物事にさまざまな視点を持つ柔軟性が物を言うのです。

もちろん、それは、利用者である皆さんだけの話ではありません。

私たちマネックスの社員ひとりひとりにも求められるのです。

だから私たちは、創造性を携えて、さらに時代をリードする形へとマネックスを前進させます。

創造性豊かな個人が求められるものをつねに先取りしながら、

あらゆる技術と知見を駆使して一歩先ゆくサービスをご提供し、

第二の創業を、より強く、より速く、推し進めていきます。

高い意識で「お金の未来」に向き合い、

もっともっと刺激しあえるパートナーシップへ。

創っていくのは、私たちマネックスグループと、

マネックスを選んでいただける皆さんです。



CONTENTS

マネックスグループとは

- 01 VISION
- 02 企業理念／目次／編集方針
- 03 At a Glance
- 05 沿革 | 成長の軌跡
- 07 マネックスグループの
価値創造プロセス

企業価値の向上

- 09 CEOメッセージ
- 19 コラム
- 20 COOメッセージ
- 25 コラム
- 26 セグメント概況

企業価値を支える力

- 39 ESGマネジメント
- 41 コーポレート・ガバナンス
- 52 リスク管理
- 54 ART IN THE OFFICE

財務セクション

- 55 CFOメッセージ
- 59 13年間ハイライト
- 61 事業KPI
- 63 財務情報
- 65 株式情報
- 66 グループ各社の概要

企業理念

MONEXとはMONEYのYを一步進め、 一足先の未来の金融を表わしています。

常に変化し続ける未来に向けて、マネックスグループは、
最先端のIT技術、世界標準の金融知識を備え、
新しい時代におけるお金との付き合い方をデザインし、
更には新しい時代の金融を再定義し、
全ての個人の投資・経済活動をサポートすることを目指します。

マネックスグループ統合報告書 2020 編集方針

本報告書は国際統合報告評議会 (IIRC) の国際統合報告フレームワークや、経済産業省の価値協創ガイダンスを意識しつつ当社の考え方にに基づき、作成しました。当社グループのユニークなビジネスモデルと経営戦略を解説し、読者にマネックスグループの全体像をつかんでいただけるように構成しました。

対象期間

2019年4月1日～2020年3月31日
(一部に2020年4月以降の活動内容等を含みます)

対象組織

マネックスグループ株式会社およびグループ会社

決算に関する詳細情報

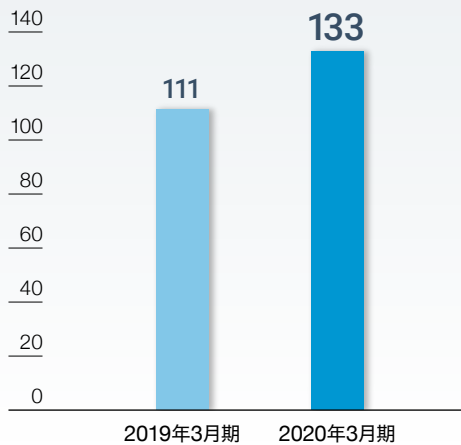
2020年3月期決算の詳細については、有価証券報告書をご覧ください。
https://www.monexgroup.jp/jp/investor/ir_library/financial_report.html

At a Glance

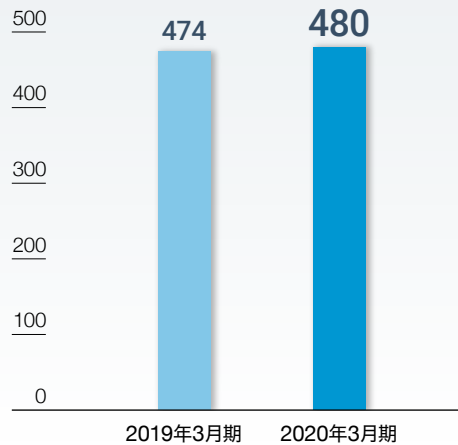
マネックスグループは、グローバルで展開するオンライン証券業や、暗号資産交換業、ベンチャー投資事業を有しています。安定した収益基盤を持つ日本、米国のオンライン証券事業に加え、新たな価値創造を実現する技術力を備えた日本の暗号資産交換業は、当社グループの主要セグメントであり、アジア・パシフィックの事業や投資事業も含めた多様性のある事業ポートフォリオは、私たちが目指す「未来の金融の創造」に向けた重要なアセットです。

主な財務・非財務情報

EBITDA [億円]

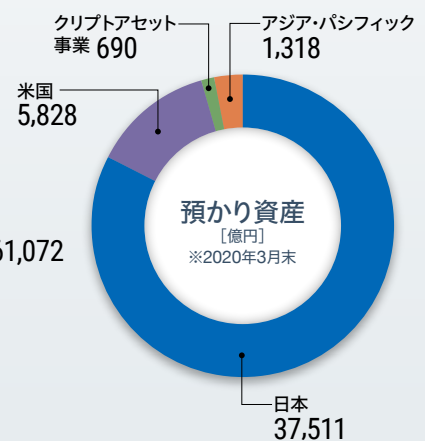
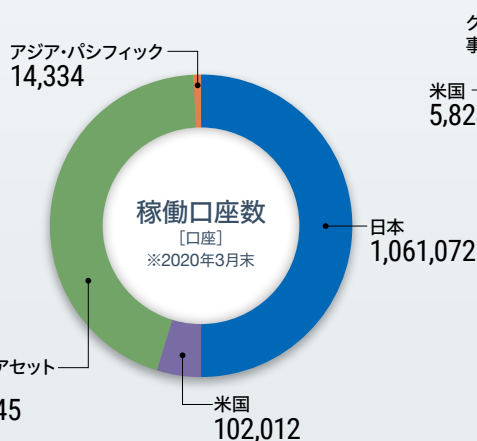
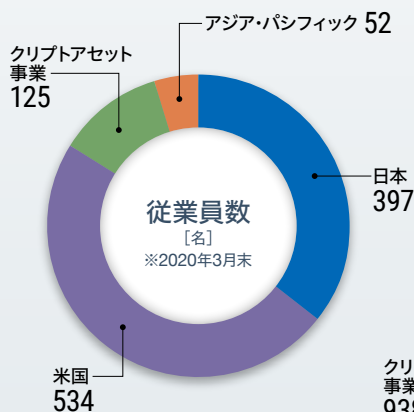


売上(金融費用控除後営業収益) [億円]



セグメント別売上(金融費用控除後営業収益) [億円]

■ 日本セグメント	243
■ 米国セグメント	199
■ クリプトアセット事業セグメント	38
■ アジア・パシフィックセグメント	6
■ 投資事業セグメント	1

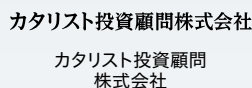


セグメント情報

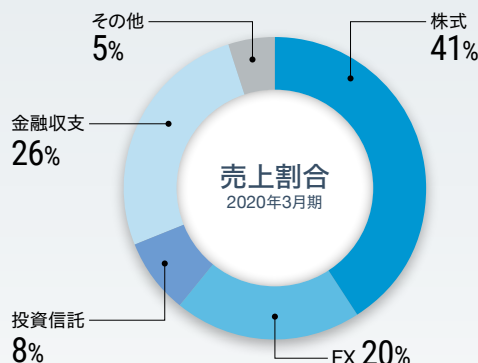
日本セグメント

主要な事業 日本における金融商品取引業

1999年に創業したマネックス証券は、いまや日本の個人投資家の売買代金の9割を占める5大オンライン証券のうちの1社です。今後はコア事業であるブローカー事業の強化とともに、グループの先陣を切ってアセマモデル事業への転換を目指します。



▶ P.29 | セグメント概況:日本セグメント



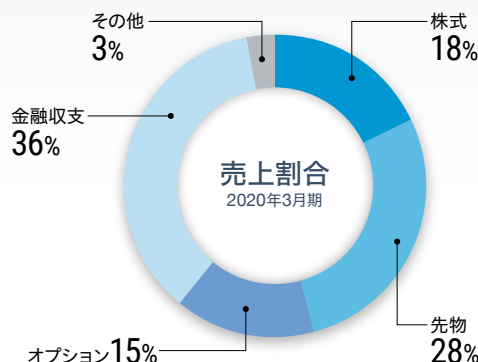
米国セグメント

主要な事業 米国における金融商品取引業

1982年にトレーディングシステム会社として創業したトレードステーション社は、その後オンライン証券業に移行し、2011年に当社グループに参画しました。同社が開発する高度な取引システムは、アクティブトレーダー層から大きな支持を受けています。



▶ P.31 | セグメント概況:米国セグメント



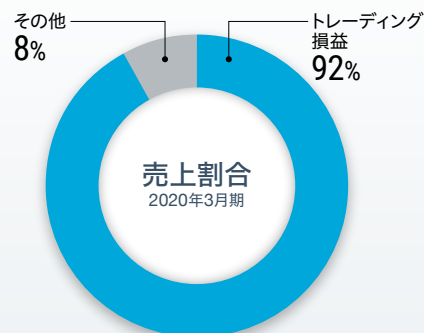
クリプトアセット事業セグメント

主要な事業 日本における暗号資産交換業

2018年にグループ入りしたコインチェックは、暗号資産交換業者として若年層を中心に国内約100万人のお客さまにサービスを提供しています。日本の交換業者で取扱暗号資産数はNo.1であり、柔軟な開発体制や直感的なUI/UXに強みを持っています。



▶ P.35 | セグメント概況:クリプトアセット事業セグメント



アジア・パシフィックセグメント

主要な事業 香港、豪州における金融商品取引業

2010年にグループ入りした香港のマネックスBoom証券は、12市場の株式を扱うオンライン証券業を展開しています。2018年に新設の豪州のマネックスオーストラリア証券は、マネックスBoom証券の基幹システムを利用し、低コストでサービスを提供しています。



▶ P.34 | セグメント概況:アジア・パシフィックセグメント

投資事業セグメント

主要な事業 有価証券等の投資事業

3つの投資事業体によるベンチャー投資を主業とし、直近は特にMV1号投資事業有限責任組合での積極的な投資および投資先支援に加えて、新たに2号ファンドの新設を予定しています。



MV1号投資事業
有限責任組合

▶ P.38 | セグメント概況:投資事業セグメント

金融の未来を創り続けてきたマネックス

マネックスグループは1999年4月の設立より、企業理念に賛同する同業他社のM&Aを積極的に推進し、国内の枠を超えてアメリカやアジアにも進出し、日本のインターネット企業としては珍しいグローバルな事業展開を進めてきました。その結果、当社グループ全体のお客さまからの預かり資産はいまや5兆円に迫る規模になっています。これこそM&Aと有機的な成長によって築き上げた、私たちのかけがえのない財産です。そしてこれからは、グローバルのお客さまからお預かりした資産をさらに増やすために、従来のビジネスモデルの枠を超えた新たな商品・サービスを提供していきます。今後も、私たちはブランドステートメントである「For Creative Minds」を掲げ、よりいっそう「未来の金融」を創り続けていきます。

1999年4月
株式会社マネックス設立
(後のマネックス証券)

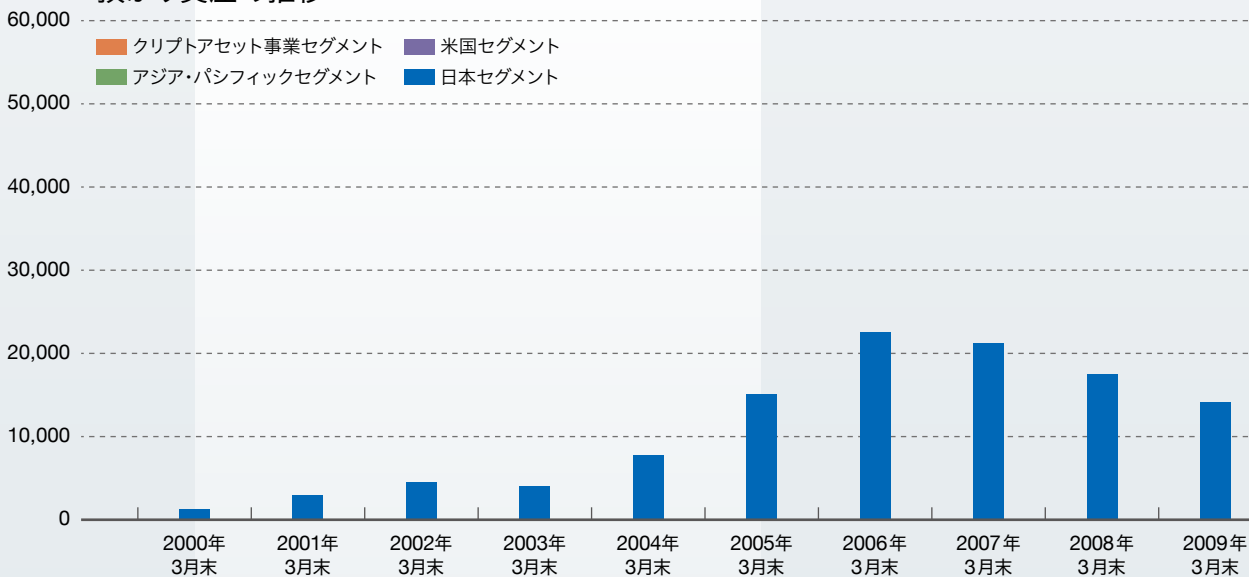


2004年8月
日興ビーンズ証券株式会社と経営統合
(後にマネックス証券と合併)
マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社設立
(後のマネックスグループ)

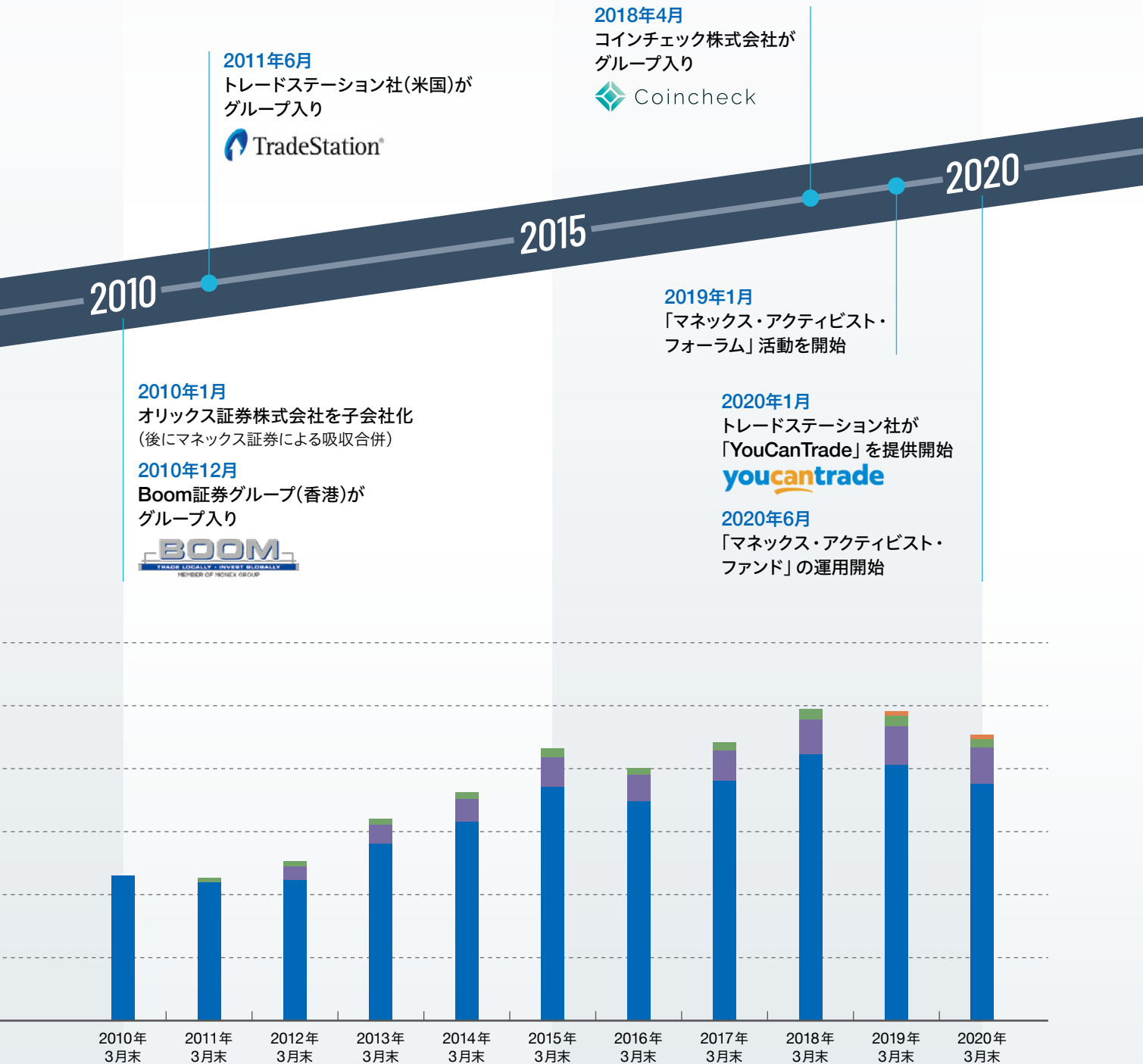
2005

2008年4月
トウキョウフォレックス株式会社を
子会社化
(後にマネックス証券による吸収合併)

(億円) 預かり資産の推移



日本におけるM&A拡大



グローバル展開 第二の創業

マネックスグループの価値創造プロセス

ビジネストランスフォームを通じて 新たな企業価値を創出

「未来の金融を創る」という企業理念を実現するため、私たちが活かすべき資産であり、差別化要因となるのは、創業以来、マネックスの理念に共感して資金をお預けいただいているお客さま、積極的なM&Aと有機的な成長により築いてきたグローバルな事業基盤、そしてダイバーシティを基軸とし、自由かつ創造性重視の社風を慕って集まってきた多様な人材です。



私たちはさまざまな事業環境の変化に対応し、これらの資産、すなわち「マネックスらしさ」を経営資源として、変化するお客さまのニーズを把握して機動的なサービスを提供するとともに、潜在的なニーズを顕在化させてお客さまに新たな価値を提供すべく、グローバルスタンダードを意識した透明性のあるコーポレート・ガバナンスを基盤としたビジネスモデルを推進し、企業価値の向上を目指します。

なお、マネックスのビジネスモデルは不変のものではなく、社会の変化に合わせて果敢に変革しています。私たちは、常にマネックスらしいビジネスモデルを推進することで、グローバルの個人のお客さまの資産増加に貢献し、個人投資家の地位向上を図って資本市場を活性化していきたいと考えています。こうしたチャレンジが社会に価値を提供し、ひいては、私たちの企業価値向上につながるものと確信しています。

ビジネスモデル

ビジネストラansフォーム

事業環境の変化、それに伴うお客さまのニーズの変化に対応し、グループ全体でビジネスモデルの変革を推進

ブローカー
モデル

アセマネ
モデル

日本セグメントが先導役となり、フロー型の収益モデルからストック型へ転換

- ▶ P.11~P.12/P.15/P.17~P.18 CEOメッセージ
- ▶ P.21 COOメッセージ
- ▶ P.26~P.38 セグメント概況

OUTPUT

グループ総口座数

408万口座
(アプリダウンロードユーザー数含む/
2020年6月末現在)

グループ 総預かり資産

5.2兆円
(2020年6月末現在)

総還元性向

84%
(創業からの累計)

ROE

3.9%
(2020年3月期)

OUTCOME

お客さまの資産増大と
資本市場の活性化を
目指す

お客さまの
資産を増加

個人投資家の
さらなる地位向上

個人投資家の復権による資本市場の活性化を目指し、マネックスグループは変わります

新型コロナウイルス感染症が世界的に拡大し、先行きがたいへん不透明な時代です。こうした時代だからこそ、経済の血脈である資本市場の重要性を認識すべきです。私たちは中長期視点で、資本市場そして企業セクターの活性化のために、本来の資本市場の主権者である個人投資家の力を結集し、個人投資家が価値を得られるようにしなければなりません。そのために、私たちは自らのビジネスモデルを変えていきます。その取り組みが社会に価値を提供し、ひいてはマネックスグループの企業価値向上につながる、そうした好循環を創り上げていきます。

マネックスグループ株式会社
代表執行役社長CEO

松本 大



外部環境が激変した2020年3月期

コロナ禍による生活パターンの変化に対応できる 当社ビジネスの強靭さを再確認

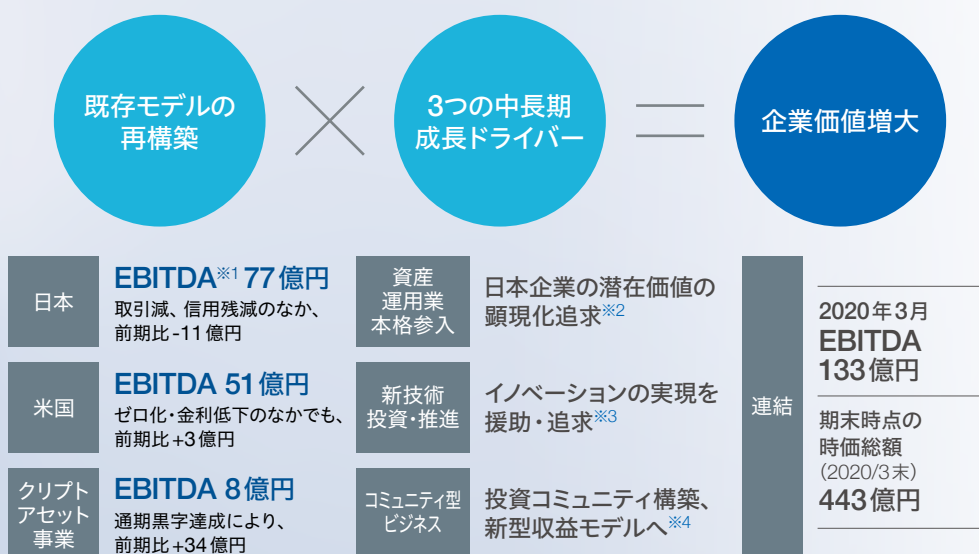
2020年3月期は激動の1年となりました。2019年9月には、米国のオンライン証券業界で手数料無料化の流れが起こり、フロー収益依存からストック収益拡大へのビジネスモデルの転換が、より喫緊の経営課題であると判断しました。まずは、米国セグメントのトレードステーション社で手数料無料プランのサービスを導入し、日本セグメントでもストック収益強化の取り組みを図ってきました。

2020年に入ると、新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大が起こりました。世界中の人々の生活パターンが大きく変化し、在宅勤務や巣ごもり生活への移行により、証券市場は株式のボラティリティ（変動率）が上がり、日本、アメリカ、香港でオンライン証券経由の取引額の増加をもたらしたことで、ブローカーモデルとしてのフロー収益が増えました。また、クリプトアセット事業の構造改革による費用削減効果も寄与したことで、マネックスグループの利益は大きく改善しました。

私たちは自社の評価について、EBITDAを強く意識しています。なぜなら、当社はシステムを内製化し、R&D投資として新しい商品やサービスの開発を積極的に進め、さらにM&Aも厭わない戦略を志向しているため投資先行となるケースが多く、減価償却費を考慮したキャッシュフローを増加させることを目指しているためです。決算上の利益だけでなく、EBITDAについても前期比19%増となりました。

今後、アフターコロナ／ウィズコロナの社会で、おそらく世の中はダイナミックに変化していくと思われます。お客さまや社会のニーズも大きく変化するでしょう。私たちマネックスグループはこの変化をイノベーションへの好機と捉え、例えば、コインチェックがオンライン株主総会サービス（※）に参入するなど、現状のビジネスモデルに安住することなく、中長期的な視野をもってお客さまのニーズをつかむ新たなビジネスを実現していきます。

※ > P.35 | セグメント概況：クリプトアセット事業セグメント



※1 EBITDA：2020年3月期営業利益相当額+減価償却費+支払利息（米国セグメント以外の当社の数値は、支払利息を含まず）

※2 アクティビスト・ファンドにより個人投資家の投資リターンと企業セクターの成長を追求

※3 先進的・革新的なサービスを提供する企業へ投資。ブロックチェーン等の新技術を獲得、活用

※4 投資コミュニティに教育等の収益源を組み込んだエコシステムを構築、新たな顧客層を獲得

なぜ私たちはビジネスモデルを転換するのか

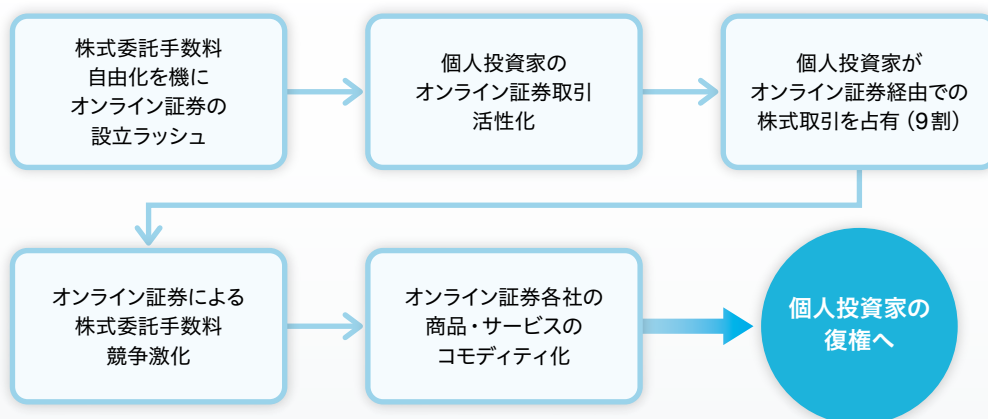
お客さまの期待は、 資産を増やすための金融サービスへ

ビジネスモデルの転換を決断するに至った、私たちの認識は次の通りです。証券業界において、対面型証券会社を中心だった時代、私たちマネックスは個人投資家が証券市場へアクセスしやすくなるためのイノベーションとして、オンライン証券ビジネスを興しました。それから20年、同業他社の参入もあり市場は拡大していくなかで、オンライン証券を通じてお客さまが証券取引を行うのは当たり前になりました。その結果、オンライン証券各社の競争は、手数料引き下げを中心とした同質化競争や、提供する商品・サービスのコモディティ化を招きました。一方、我が国の社会に目を転じれば、コロナ禍による経済不安のみならず、超高齢社会の到来による老後資金の不足や公的年金への不安等を背景に、資産を増やす金融サービスへの期待は大きく高まっています。

これまで、オンライン証券は、市場に関する情報と取引ツールを提供してお客さまに自由に取引していただき、その取引量に応じた手数料から収益を得るブローカーモデルで成り立っていました。しかし、個人投資家の投資対象である日本株が低迷しているなか、ブローカーモデルだけでは資産を増やしたいと考えるお客さまの期待には応えられません。お客さまの期待に応え、また私たちも成長を遂げていくためには、ブローカーモデル依存から脱却するビジネスモデル変革が必要不可欠なのです。

私たちは創業以来、個人投資家の取引をどうすれば増やすことができるのかに注力して事業を進めてきました。しかし、個人投資家の取引を増やすことは、資本市場の民主化を実現するというマネックス設立時の思いを完全に満たすものではありませんでした。私たちが目指すべきは、お客さまが資産形成をする中で、何を証券会社に求めているのかを把握し、そのニーズに対する金融商品・サービスを提供することであり、その実現のために何ができるのかを考え抜くことが重要だとあらためて強く認識しています。

ネット証券と個人投資家の20年



「アセマネモデル」の推進とは

すべてのセグメントで「結果」にコミットする ビジネスモデルに変えていく

近年の外部環境の変化に対応し、多くの個人のお客さまにご支持いただくため、マネックス証券、マネックス・アセットマネジメント、カタリスト投資顧問を柱とする日本セグメントが全社に先駆けて、ビジネスモデルの変革を行っていきます。変革の旗印として私たちが掲げるのが、お客さまのアセット（資産）をマネージ（管理運用）していく「アセマネモデル」の推進です。取引手数料や運用報酬控除後にお客さまの資産が増えることを明確な事業目標とし、その目標達成を当社グループの差別化要因、そして社会における存在意義にしたいと考えています。

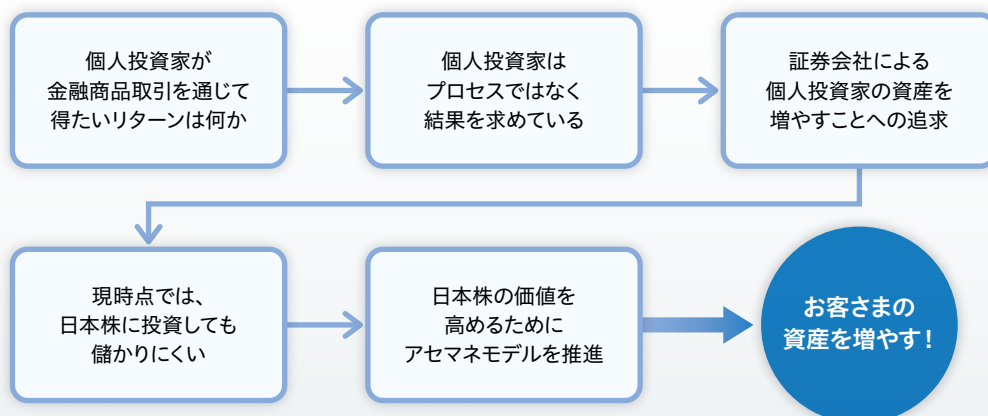
通常、アセットマネジメントモデルとは、投資顧問などの運用機関が収益を生むプロセスとしてのビジネスモデルを指しますが、私たちはあえて、これらとは一線を画した「アセマネモデル」を推進していきます（※1）。

日本セグメントだけではなく、当社グループ全体でコアビジネスの強化および収益源の多様化など、ビジネスモデルの変革を進めていきます。米国セグメントにおいては、2019年秋のオンライン証券業界における委託手数料無料プランの導入、大手証券会社同士のM&Aなど、オンライン証券業界の収益構造や業界地図が大きく変化しています。こうした劇的な環境変化のもと、トレードステーション社では、手数料の減少や米国金融市場の金利低下による減収分を補うため、トレーディング・コミュニティサービス「YouCanTrade」および仮想通貨関連サービス「TradeStation Crypto」の提供開始により顧客層や収益源の多様化を進めています。クリプトアセット事業セグメントについても、暗号資産の取り扱い数を増やして取引量拡大を目指すとともに、ステーキングサービス（※2）や貸仮想通貨サービス（※2）などのストック収益型のサービスを増やしていきます。

いずれのセグメントにおいても、これまで私たちマネックスは、お客さまにより早く、より手軽に取引していただくという「プロセス」を価値提供の柱としてきました。結果、株式売買における利便性は提供できたものの、長らく続く証券市場の低迷もあって、他社との際立った差別化はできず、ひいてはお客さまの期待に十分に答えられていませんでした。アセマネモデルを含めた、私たちの新たなビジネスモデルは、「結果」、すなわちお客さまに儲けていただくことにコミットしていくこととなります。金融機関として「結果」を出すのがたいへんなのは重々承知していますが、グループ全社を挙げてビジネスモデルの変革を実現し、必ず成し遂げていきます。

※1 [▶ P.20 | COOメッセージ](#) ※2 [▶ P.35 | セグメント概況：クリプトアセット事業セグメント](#)

新たなビジネスモデルへの変革



アセマネモデルのシンボル「マネックス・アクティビスト・ファンド」を旗揚げ 個人投資家に主権を取り戻し、 資本市場の活性化に貢献する仕組みを創る

しかし、コアビジネスの強化だけでは、長らく低迷した日本の株式市場の低評価を覆すことは困難です。お客さまの資産を増やすには、いままで行ったことのない、証券市場への取り組みが必要です。

そこで、新たにアセマネモデル推進の旗印として立ち上げたのが、2020年6月に公募を開始した、日本企業へのエンゲージメント投資を行う「マネックス・アクティビスト・ファンド 愛称：日本の未来」(以下、MAF)です。アクティビストというと、資本市場の株主至上主義を掲げた対話とともに、株主提案やプロキシファイト(株主の議決権行使における委任状争奪戦)を武器に、ともしれば投資先企業とバッティングして富を取奪し、成長力を削ぐというイメージがあると思います。私たちが取り組むMAFでは、そうしたアプローチとは一線を画し、日本の個人投資家と運命共同体であるエコシステムのなかで企業を後押しし、結果として企業価値の向上を促し、その恩恵を企業と一緒に享受していくことを目指します。

MAF立ち上げの核となった思想は「資本市場での個人投資家の復権」であり、これは創業以来、私たちが抱き続けている想いです。資本市場に大きな影響を及ぼすプレイヤーは資本市場のプロフェッショナルである機関投資家ですが、その資金はもともと個人が拠出したものであり、実質的なリスクは個人が抱えています。併せて必要な情報などを個人が得る仕組みが不十分だったこともあり、仲介者たる機関投資家が資本市場の実質的な主役として投資活動を行っていました。しかし、インターネットの活用によって仲介者の既得権益が縮小し、本来の株主かつリスクを取る立場の個人が直接情報を得て、投資を行うことが可能になりました。この20年来、私たちはオンライン証券事業を通じ、個人投資家が機関投資家と同じ投資行動ができるよう働きかけることに努め、資本市場へのアクセス面では利便性の向上を達成することができたと自負しています。しかし、まだ果たせていないのが、個人投資家の声を直接発行体企業につなげて、その企業を変えていくプロセスとなりえるプラットフォームの構築です。それを叶えるべく2019年1月から「マネックス・アクティビスト・フォーラム」を開始し、同年5月に実施したセミナーではたいへん多くの個人投資家の参加者からの大反響により意を強くするとともに、さらに踏み込んで個人投資家に主権を取り戻し、資本市場をより良く変える仕組みづくりを本格化する決意をしました。



第1回マネックス・アクティビスト・フォーラム

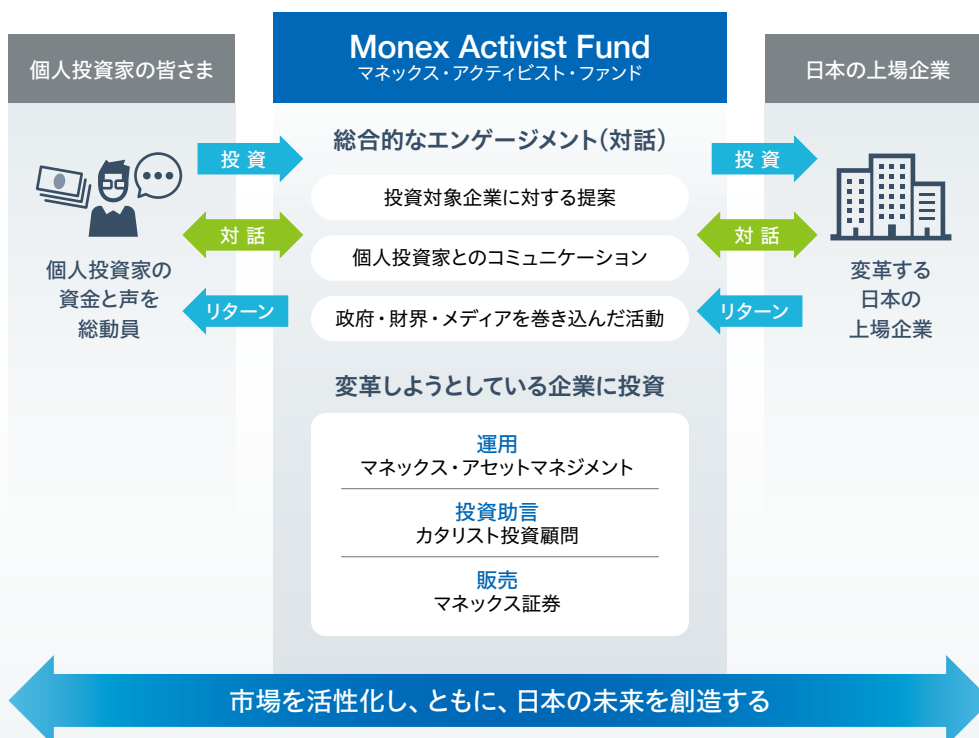
個人投資家の力を結集して、資本市場の民主化を目指す取り組み「第1回マネックス・アクティビスト・フォーラム」を2019年5月に開催。ネット配信を含め約1,000名の参加者を集め、日本の個人投資家がいかに資本市場に参加していくべきか熱い議論が交わされました。

その象徴的な取り組みが、マネックス証券、マネックス・アセットマネジメント、カタリスト投資顧問、この3社が三位一体となって開始したMAFです。世界最大の債権国である日本こそもっと投資のリターンを得るべきであり、それが日本の国民にとっても日本の企業にとってもプラスになると考えています。加えて、資本市場におけるAI（人工知能）の進化も、MAFの誕生に深く関わっています。これまでは、市場に開示された情報から企業価値を判断し、株価を分析して投資するのがアクティブ型運用の典型的な投資活動でした。しかしAIの出現とコンピューターのスペックの著しい向上により、情報が出た瞬間にマーケットでの適正価格発見が即座に行われるとともに、フェアディスクロージャーの進展により、伝統的なボトムアップリサーチによるアクティブ型運用ではアルファ（個別株式固有の付加価値）を確保するのが難しくなっています。したがって、投資家が大きなリターンを得るためには、開示情報分析に依存せず、企業とのエンゲージメント活動により投資先の企業価値向上に関与することでパフォーマンスを上げるアクティビスト型投資の重要性がますます高まっています。

MAFの運用において中核的役割を果たす、投資助言会社のカタリスト投資顧問には、グローバルな資本市場で専門家として生き抜いてきた百戦錬磨の多様なメンバーが、パイオニアの気概を持って参加しています。投資先とのエンゲージメントにおいては、私自身がコミットしていきます。34年間資本市場に関わる仕事に携わり、うち22年間上場企業の経営を担ってきた経験をもとに、投資先の経営者と企業価値向上への想いを共有することで、投資家と企業の双方にとって利益になる長期的な視点に立った企業の成長を促すような投資助言とエンゲージメントを行っていきます。

また、個人投資家の地位向上にこだわってきたマネックスらしさを活かすべく、個人投資家の声を収集して発行体企業につなぐプラットフォームづくりも進めており、目指すべき資本市場での個人投資家の復権に拍車をかけていきます。

日本の資本市場を変革するためのマネックス・アクティビスト・ファンド



なぜ私たちはビジネスモデルを変革できるのか①

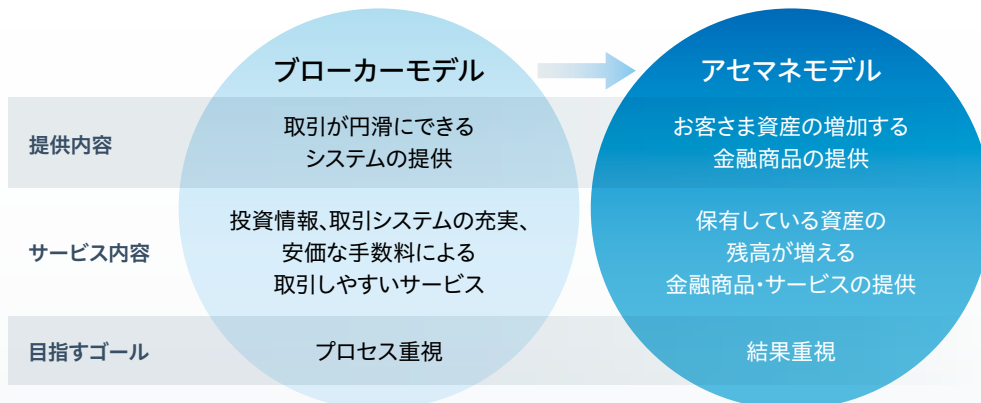
マネックス・アクティビスト・ファンドを通じて
改めて認識した私たちの強み

私たちが立ち上げたMAFの成算、そしてMAFも含めたビジネスモデル変革成功の可能性、これらの答えは私たちの強みにあると考えます。その要因の一つが、MAFの販売会社でもあるマネックス証券のお客さまです。20年超にわたる当社の歴史とともに歩んでくださり、現在その預かり資産は4兆円を超える規模となっています。例えば、ファンドの公募開始よりMAFに投資して下さった個人投資家の多くは、マネックス証券創業時から3年ぐらいいまでに口座開設した人が突出しています。創業当時、私たちの思想に共感しマネックスを選んでいただいたお客さまが、今回また同様にMAFにもご参画いただいていると推測しています。当社グループのお客さまは、日本の社会や資本市場に対して想いのある方が多く、それはMAFを成功させる大きな要因であるとともに、私たちのアセマネモデル変革にとって強力なサポーターになると考えています。

二つ目の要因は、創業時からの私と社員全員の企業理念を実現していく想いです。私たちは、日本の資本市場をより良くしたいと、これまで単元株制度の実現や選択的ディスクロージャーの禁止など、さまざまな形で日本の資本市場の改善・改革に関わってきました。政府当局や取引所の方々にもMAFの取り組みを応援していただいている手ごたえを持っていますが、それも過去20数年間、私たちが資本市場の主体は個人であるという信念に基づき、個人の代弁者として行動を起こしてきたからであると自負しています。

一方、MAFを成功させる、そしてアセマネモデルへの変革を成功させるためには、新規のお客さまを含め、より多くの皆さまから投資をしていただかなければなりません。日本の資本市場を変えるためには規模が必要だからです。真の資本市場改革を実行していくために、私たちの想いや実際のエンゲージメント活動をわかりやすく丁寧に説明して、お客さまとその理念を共有し、正しく活動していきたいと考えています。

マネックスグループが実現するビジネストラנסフォーム



なぜ私たちはビジネスモデルを変革できるのか②

充実した執行チームと強力な取締役会のもと、多様性のある人材が活躍するマネックスグループ

ビジネスモデルの変革を成功させ、持続的に成長していくためには、コーポレート・ガバナンス体制を充実させることが必要不可欠です。コーポレート・ガバナンスは、近年重視されてきた取締役会の実効性向上と併せて、代表執行役CEOを含めた執行役メンバーが構成する執行チームの強化も重要です。

まず、執行部門の体制についてはこの2年で大幅に性能が上がり、CEOだけに頼らない強力な執行役チームが形成されつつあります。執行役への大幅な権限移譲も進み、マネックスの強みである多様な価値観を取り入れながら素早い経営判断ができるようになりました。

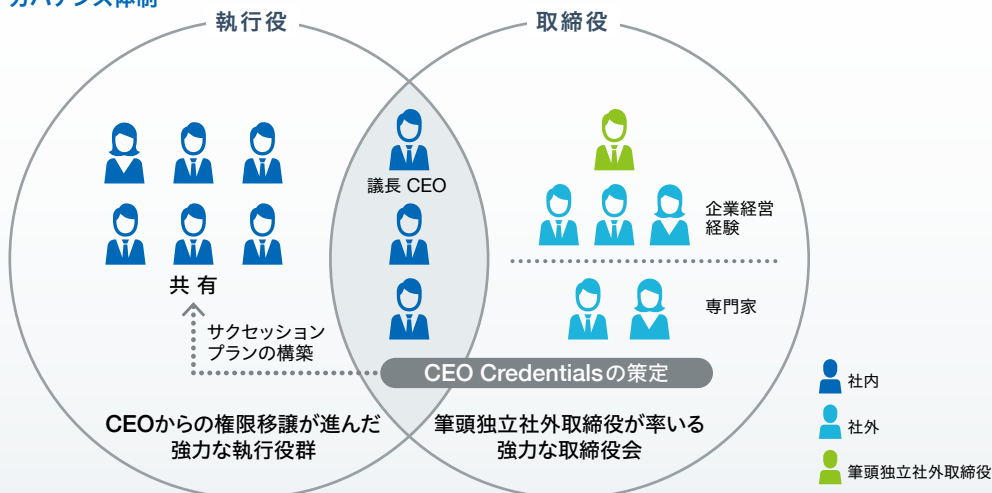
執行に対して牽制を行う取締役会は、2013年6月に委員会設置会社（現：指名委員会等設置会社）に移行し、取締役9名中、過半数の6名が社外取締役、うち4名は企業経営の経験を有しています。監督・牽制のための専門的知識を持った弁護士や会計士の取締役の任命とともに、意識的に経営者型の人材を増やし、リスクコントロールとともに、成長機会を得るための推進力も持ち合わせた、攻守にバランスの取れた取締役会のメンバー構成としています（※1）。加えて、日本ではあまり例のない筆頭独立社外取締役を任命しており、CEOにも毅然として意見を述べ、社外取締役間での議論の活発化を図ることで、社外取締役全員が少数株主の代表としての任務を果たすことができています。

コーポレート・ガバナンスにおけるサクセッションプランについては、「見える化」することが大切であり、CEOの私が何を考えて経営しているのかを執行役のメンバーが知る必要があると考えています。その考えを共通言語とするため、CEOに必要な資質を日本語と英語で明記した「CEO Credentials」を定めています。このCredentialsは定期的に取締役会で議論して更新しており、全社グループの取締役、執行役、監査役、執行役員の間で、次世代経営人材にとって必要な資質の概念を共有しています。

こうしたコーポレート・ガバナンス体制のもと、多様な価値観を認め合う、多様性のある人材が活躍しています（※2）。変革の時代にこそ、こうした社員によるマネックスらしさのマイนด์発揮が成功への道筋をつけてくれると確信しています。

※1 ▶ P.47～P.48 | 取締役・執行役の選任理由 ※2 ▶ P.23 | COOメッセージ

ガバナンス体制



当社の企業価値をさらに高めることへのコミット アセマネモデルやMAFを通じて マネックスグループの企業価値向上につなげる

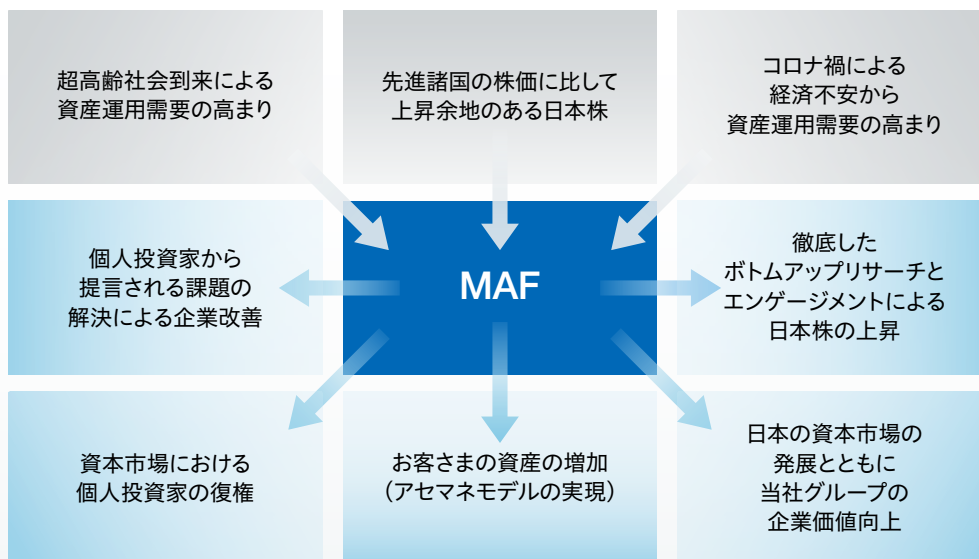
「啐啄同時」(そったくどうじ)という言葉が禅の世界にあると聞きます。卵から雛(ひな)がかえる時に、「啐」とは雛が殻を割ろうとして内側からつつくことであり、「啄」とは親鳥が殻を割るために外からつつくことです。それらが同時に起きると、雛はうまく外の世界に踏み出せる、という意味です。雛が準備できていないのに親鳥が外からつついても、雛だけが中からつついてもうまくいきません。企業経営も同じではないでしょうか。経営者や企業が変化しようとしている時に外部から手助けできることが、エンゲージメント投資の理想です。私たちマネックスグループは、この活動を当社グループだけのものではなく、社会的なムーブメントにしていきたいと願っています。

企業の最終株主(beneficiary owner)を分析していくと、自然人か財団に行きつきます。即ち、上場企業の実質的な株主は、基本的には個人です。この個人とマーケットをつなぐことに、マネックスは創業以来取り組んできました。今後はさらに、個人と上場企業をつなぐことが、私たちの重要な使命の一つであると捉えています。

個人投資家が日本の企業価値の向上や成長に関心を持ち、経営に対して意見を述べ、企業の業績向上に寄与することでそのリターンを得る、すなわち、最終株主である個人を、投資先企業へと向かう投資資金の流れ(インベストメント・チェーン)のなかで重要な一部として位置づけ、日本の資本市場におけるインベストメント・チェーン全体の機能向上のために尽力していきます。

そして、これらの活動の成果は、MAFの収益向上を実現し、お客さまの資産形成につながるだけでなく、私たちマネックスグループの企業価値向上につながります。MAFの企画、運用、販売のプロセスを通じ、ファンド規模拡大が収益に直結するとともに、そうしたファンド運営や運用専門家のノウハウの横展開、共有による当社グループ全体の運用力の強化や、アセマネモデルに必要な

MAFの外部環境と波及効果



マインドセットの転換は、非財務情報でもある人的資本や知的資本の強化につながります。強化された人的資本や知的資本は、私たちマネックスのビジネスモデルの変革に役立ち、中長期的には企業業績の向上、社会への価値提供の増加、そして自社の企業価値の向上という好循環をもたらすと確信しています。

資本市場における個人投資家の復権を実現し、資本市場の活性化の一助となるべく、私たちマネックスグループは全社を挙げて、社会のニーズの変化に対応したビジネスモデルの変革、MAFをシンボルとしたアセマネモデルの推進、これらを他社に先んじて立ち上げ、お客さまの期待に応えることで、社会に価値を提供し、持続的成長による企業価値向上を実現します。



多角的な視点を持つ運用チームが 投資先企業へ積極的なエンゲージメントを行います

アクティビズム2.0を行います

従来のアクティビストは、配当や自社株買いなどについて、「株主」の「短期的」な利益追求に偏る傾向があり、ときには企業が中長期的に企業価値を損なうような要望を行い、批判を浴びるケースもありました。しかし、私たちは投資先企業の「あらゆるステークホルダー」を考慮した上で、「中長期的な企業価値向上」を目指したアクティビズム2.0（エンゲージメント）を行っています。

現在、日本には、激動する経営環境のなか、競争力向上を目指し、変革すべき企業がたくさんあります。私たちはそのような企業に対し、運用チームメンバー内の多角的な視点を集約し、個人投資家の声を吸い上げながら、企業へ積極的なエンゲージメント（対話）や提案をしていきます。

マネックス・
アセットマネジメント
株式会社



マネックス証券
株式会社

カタリスト投資顧問
株式会社

“個人投資家と日本の企業の未来を触発する” をモットーに

私自身、過去20年間、グローバル運用の投資家として、また、経営コンサルタントとして、日本企業の経営と向き合ってきました。松本の「アクティビズム2.0」に対する想いは熱く、その声掛けに共感したメンバーが集まったマネックス・アクティビスト・ファンドは、ヘッジファンド出身者や経営コンサルタント、ESGスペシャリストなど、さまざまなプロフェッショナルが所属しています。近年のコーポレート・ガバナンス改革により、日本市場は新たな段階に入り、かつ、この数年でかなり前進しました。しかし、まだまだ企業価値を向上させる余地はあります。そこに着目した海外のアクティビスト活動も増加する中で、日本企業も変化は待たなしです。そこで私たちは“個人投資家と日本の企業の未来を触発する”ということをもっと掲げ、企業価値を中長期的に高めるための投資と対話を積極的に行っていきます。個人投資家の皆さまとともにアクティビズム2.0をムーブメントとして推進し、日本の資本市場に新たな時代を築きたいと思っています。



カタリスト投資顧問株式会社
代表取締役社長

平野 太郎

社会の変化に適したビジネスモデルの転換を実行 個人投資家が資本市場の主役となるための マネックスを再構築



マネックスグループはいま大きな変革の時を迎えています。その推進役となるのが日本セグメントであり、社会の変化に対応してブローカーモデル主体からアセマネモデル主体へのビジネスモデルの転換を図っています。さらに変革の原動力として日本セグメントを先導するマネックス証券では、「私たちのマネックス」を掲げ、社員一人ひとりが主役となったボトムアップのアプローチでのサービス開発により、資本市場の主役である個人投資家に成功体験を提供していきます。

マネックスグループ株式会社
代表執行役COO
清明 祐子

日本セグメントがリードし、 マネックスらしいアセマネモデルを推進

日本セグメントの中核であるマネックス証券は、創業以来、一歩先の未来の金融を提供するという経営理念のもと、個人投資家の取引利便性を追求した数々のサービスを打ち出してお客様の裾野を広げてきました。2020年3月末現在で総口座数190万、稼働口座数106万、預かり資産4兆円の規模に至っており、こうした個人投資家の皆さまからのご支持こそが当社グループの財産であり強みであると考えています。

一方、昨年からの米国発の株式委託手数料無料化の流れもあり、日本のオンライン証券業界における手数料競争の激化の懸念が高まってきています。その状況を受けて、今後は、株式取引の媒介としてのブローカー業務からの収益に依存する事業モデルではなく、お客様からの預かり資産に対してサービスを提供することで収益を得るモデルへの転換を図らなければ、いずれ成長が止まるという強い危機感を持っています。そこで、当社グループでは、お客様の資産を増やすことで私たちが収益を得て成長を継続していく「アセマネモデル」を掲げ、日本セグメントから推進していきます。アセマネモデルの推進は、当社グループが20年以上培ってきたブローカービジネスを捨てる、ということではなく、お客様のニーズをしっかりと汲み取り、お客様のための資産運用や資産形成に役立つサービスを提供することで、お客様自身の利益の享受につなげること、これがマネックスのアセマネモデルです。

現状では、マネックス証券の取引量や預かり資産の比重は50代以上の方に多くを依存しています。会社が持続的に成長していくためには、若い世代のお客様比率を高めていく必要があります。投資にエントリーしやすい積み立て型の投資信託などの金融商品を訴求しながら、長期的な収益を積み上げていきます。その一方で、短期的な収益の積み上げも必要であるため、すでに取引いただいているお客様に向けて、信用取引や貸株サービスなどのストック型商品の充実を図り、市場の変動に過度に依存しない収益の割合を増やし、当社にとって安定的な収益構造の構築を進めていく予定です。

収益モデルの転換

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

▶ 日本セグメントの収益ロジックツリーはP.30を参照

MAFや信託サービス、米国株取引など、 お客さまのポートフォリオ充実により収益を拡大

ストック型商品としては、積み立て型商品の投資信託を中核として考えています。6月より募集を開始した「マネックス・アクティビスト・ファンド (MAF)」はまさに革新的な商品です。これまでの投資信託とは異なる積極的なプロモーションを行い、マネックス証券とお付き合いのないお客さまにもアプローチしていくことで、国内のアクティビスト・ファンドに対するイメージを変え、我々の理念への共感を喚起していきます。

また、超高齢社会を迎えてニーズが高まると判断し、信託サービスの提供を開始しました。お客さまのニーズに合わせたオンラインのサービスを提供するために、昨年、信託会社を買収し、マネックスSP信託として再スタートしました。信託サービスはこれまで大手の金融機関による富裕層を対象としたサービスが主なビジネス領域でしたが、オンラインのアプローチにより、幅広いお客さま層に信託サービスをご利用いただくことを目指しています。

なお、ブローカーモデルの戦略的サービスであったアクティブトレーダー向けのツール日本株取引ツール「トレードステーション」(トレステ)は、2020年8月にサービス終了しました。ユーザーの皆さまからご好評いただいていたが、非常に高度なツールであり、ユーザー様が限られており、収益に対してコストが見合わないため終了を決定しました。現在、トレステの一部機能については継続的にご利用いただけるようにするため証券基幹システムや内製化投資情報システムの拡充を図っており、ユーザーの皆さまには引き続きマネックス証券でお取引を行っていただきたいと思っています。

お客さまの投資ポートフォリオの選択肢を広げるための戦略的な位置づけとして、米国株取引もさらに伸ばしていきます。米国株取引はフロー型商品に区分されますが、成長し続ける米国市場への投資としては、ストック型商品であると捉えています。米国株をポートフォリオ構成として資産に組み入れていただくことは、資産形成上大きなメリットがあると思います。その促進のため、昨年米国株取引の最低手数料を5ドルからゼロに引き下げました。2021年3月期第1四半期の約定件数は、前年同四半期比367%増と大幅に伸びており、重要な商品に成長してきています。

多様な顧客層にアプローチするマネックス証券のサービス

	顧客層				
	資産形成層	トレーダー層	若年層	富裕層	高齢層
主なサービス	MAF	米国株	ferci	IFA	WEB相続
サービス手段	オンライン	オンライン(スマホ)	オンライン(スマホ)	対面	オンライン
サービス内容	日本株のエンゲージメント投資	取扱銘柄数3,600超 競争力のある手数料	投資SNS型コミュニティをもつスマホ特化型日本株取引ツール	中立の独立金融アドバイザーによる資産運用サポート	相続手続きの代行
外部環境に対する施策(社会課題)	個人の声を企業に伝える仕組み 日本株の潜在的価値の顕在化	上昇し続ける米国株市場へのリーチ(資産形成の選択肢の提供)	投資未経験層に対するサービス提供(金融アクセスの向上)	オフラインによる金融取引の提供(高齢層へのアプローチを含む)	超高齢社会で増加する相続手続きの支援

「私たちのマネックス」を掲げ、 社員の力を結集して、企業理念を具現化する

私は2019年4月にマネックス証券の社長に就いてから、社内外に「私たちのマネックス」というメッセージを掲げてきました。企業はサステナビリティが重要だと考えています。創業から20年が経ち、マネックスは4人でスタートした組織から、グローバルで1,000人規模の企業に成長しています。これからは、誰か一人が引っ張っていくのではなく、いまこそ、従業員一人ひとりの視座を高めて、ビジネスを実行するタイミングだと思います。マネックスグループの最大の強みは人材です。個人投資家の皆さまに一步先の未来の金融を提供し、個人の生活を豊かにしようという、その企業理念に共感した人材があらゆるところから集まり、そうした多様性をもつ社員がみな、同じ目標に向かって進んでいる。これは組織として非常に強いと思います。理念を実現するために何をすべきか、一人ひとりが考えて実行するポテンシャルを十分持っているという手ごたえが私にはあります。その力を活かすべく、トップダウンだけではなくボトムアップでの事業を推進していくことで、企業の成長につなげられるよう、社員のポテンシャルをうまく引き出していくことが私の役割であると思っています。

すでに若手社員が立ち上げを主導して成果を出しているサービスも数々あります。例えば、経営課題である金融アクセスの向上、すなわち、個人が金融市場にアクセスする機会を増やす施策の一つとしての、若年層向けのスマホ・アプリferci（フェルシー）（※1）です。このユーザーは20代が多く、投資初心者の投資行動の心理的ハードルを下げることに大いに寄与しています。ferciは、経営層からのアイデアをもとに、若手層中心のタスクフォース・メンバーがシステム開発を結実させ、実績を上げているサービスです。ほかにも、若手のアイデアからサービス提供を実現した、銘柄スカウターという銘柄分析ツール、LGBTの皆さま向けのパートナー口座、および株価情報をVRで見るアプリ（※2）や、音声で株式の発注ができる機能を開発するなど、若手主導による新たな取り組みは数多く、若年層の顧客開拓への寄与が期待できます。

また、収益源の多様化のために、現場の一社員の熱意をもとに導入されたIFAサービスも開始します。これまでのオンラインによるブローカー業務関連のサービス提供から、良質なIFA業者のみと契約による「プレミアムIFA」というサービスコンセプトで競合他社との差別化を図り、これまで接触の機会がなかった富裕層、準富裕層という新たな顧客層の開拓を図っていきます。オンライン証券のコア顧客層とは異なる投資家層への拡大を図り、お客さまの資産形成に寄与できるサービスを続々と出していきます。

※1 [▶ P.25 | コラム:「私たちのマネックス」へ](#) ※2 [▶ P.25 | コラム:「私たちのマネックス」へ](#)



マネックス証券八戸オフィスの若手スタッフとともに



IT部門の有志が発表した「アイデアソン」での審査風景

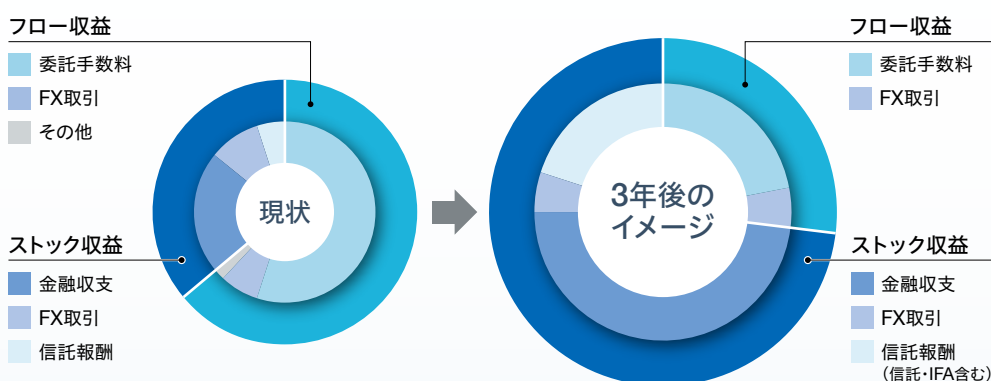
個人投資家の「成功体験」の実現により 社会に価値を提供し、自社の価値も向上していく

今期の目標は、「マネックスは変わった」と世の中の人々にわかってもらうことです。オンライン証券業界全体も、お客さまの高齢化が徐々に進んでいますが、マネックスがアセマネモデルを推進することで、20代、30代で積み立て投資をされるお客さまが増え、マネックスの将来の成長基盤が構築できていることを実績として残します。例えば、注力していく投資信託積立の残高や利用者が増えることで将来の顧客ベースが見えてくることを望んでいます。

中長期的には、当社収益におけるフロー収益とストック収益の比率を変えていきます。現在は6割がフロー、4割がストックですが、3年後には、フロー収益は現状の金額を維持しつつ、信用金利や貸株金利、投資信託からの信託報酬などのストック収益を伸ばして、フロー収益とストック収益の割合を3:7にもっていきたいです。信用取引や貸株サービスなどは残高の積み上がりや収益の増加につながるため、今期はお客さまの預かり資産残高を注視していきます。数字にこだわり、実績を上げていくことで、2年後、3年後には、収益構造が大きな変化を示していきます。

アセマネモデルの推進には、個人投資家の皆さまに「成功体験」を提供することが大切だと考えています。約1,900兆円ある日本の個人金融資産は、いまだその半分が現預金です。なぜ「貯蓄から投資へ」が進展しないのかといえば、成功体験がないからです。米国と違って日本には投資の文化がなく、成功体験がないまま「失われた20年」を費やしてしまいました。そうしたなか、私たちマネックスはMAFを一つの旗印として成功体験を提供していこうとしています。個人投資家の立場で投資先企業とエンゲージメントして企業価値を高め、それが株価上昇につながり、その運用成果をMAFに参画しているステークホルダー全員が享受していく、個人投資家自ら、アクティブに働きかけて成功することがとても大切だと考えます。預かり資産が運用により増加することで、お客さまも気持ちよく手数料を払っていただけるようなビジネスモデルに転換していきます。そうした好循環のもとで、私たちマネックスもお客さまの資産を増加するWin-Winのアセマネモデルをぜひ実現することで、社会に価値を提供し、私たちの企業価値も高めていきます。

日本セグメントのアセマネモデル推進による収益割合イメージ



若年層の顧客開拓を目的に まったく新しいタイプの投資アプリを開発

私たちの証券企画室はマネックス証券に新設された部署で、新しい金融サービスの企画開発を担当しています。その成果の一つが「ferci」という若年層向けのスマホ投資アプリです。若年層の顧客開拓という経営課題に応えるべく、若いメンバーが中心となって開発しました。従来の証券会社のアプリの延長にあるUI/UXではなく、若年層が普段慣れ親しんでいるアプリのような操作性を持つ、まったく新しいタイプの投資アプリです。

私自身、MONEXの名前の由来でもある「"MONEY"のYを一步進めて"MONEX"」「一足先の未来の金融を創る」という理念に大いに魅力を感じて新卒入社しました。今後も、従来の金融の枠を超えて、世の中に広くスケールする新しい金融サービスを創り出していきたいと思えます。



「ferci」はスマートフォンでの利用に特化したデザインで、誰でも簡単に使える直感的な操作性が特徴です。注文方法や価格の入力など、面倒な操作は必要なく、1株から株式を購入できます。



「ferci」はSNS機能を持つアプリです。気になっている銘柄、分析、ニュース、相場、勉強方法など他のユーザーのコメントから情報を得たり、互いに意見を交換することができます。

マネックス証券株式会社
証券企画室長
万代 博史



ferci (フェルシー)

若年層がなじみやすい直感的なUIを搭載し、SNSのコミュニティ機能も備え、クチコミなどを参考にしながらスマホ上で1株から取引を完了できるアプリ。



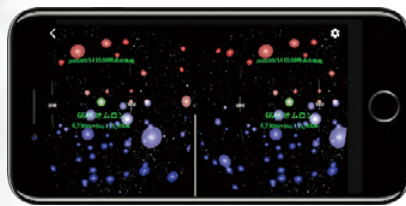
社内アイデアソンで優勝し、 当社初のVRアプリをリリース

私は昨年、システム開発部で開催されたアイデアソン（システム改善やサービス開発のアイデアを競うイベント）で「VR株価情報アプリ（Marketarium）」を発表しました。このアプリは、VRを使って株価の動きを図形でダイナミックに表現するものであり、投資家が単なる文字や数字である株価情報を直感的に理解できる表現方法を提案しています。結果、新たな技術を既存サービスと連携させる発想が評価され、優勝することができました。その後、このアイデアは私自身が開発をリードし、2020年3月にアプリとしてリリースをしています。

これからも、私と同世代の若い人たちが楽しく投資できるサービスを開発し、投資を通じて社会と関わることで、たとえ少額からでも自らの生活が豊かになる体験を社会に広めていければと考えています。



マネックス証券株式会社
システム開発部
田中 妙佳



アプリを起動してVRゴーグルを覗き込むと、360°広がる宇宙空間のなかに、星のような赤や青の球体が浮かんでいるのが見えます。この星の一つ一つが、株の銘柄を表しています。

星の位置は前日からの株価の動きと取引量の増減によって変わります。例えば、株価が上がっていれば高く、下がっていれば低く見えます。また、取引量が増えていれば大きく、減っていれば小さく見えます。



Marketarium (マーケットリウム)

株価情報をVRで直感的に理解できるiPhoneアプリ。各銘柄を宇宙空間での「星」に見立て、その動きで株価の上下や売買高を把握するシステム。





マネックスグループとは

企業価値の向上

企業価値を支える力

財務セクション

セグメント概況



マネックスグループは「日本」「米国」「アジア・パシフィック」「クリプト資産事業」「投資事業」の5つのセグメントから成るユニークな企業です。それぞれのセグメントにおいて確かなビジョンのもと、多様な叡智を結集してさらなる成長を図っています。



セグメント概況

強み、弱み/課題、対応策、価値創造

5つのセグメントにおける 現状認識と目標設定

セグメント	日本	米国
主な事業会社		
強み	<ul style="list-style-type: none"> ●1口座当たり預かり資産が同業他社比で高位 ●創業時から資本市場の民主化に尽力、個人投資家の取引利便性向上に注力 ●短期取引から中長期分散投資向け金融商品を揃える幅広いサービスラインナップ ●お客さまのニーズに柔軟に応えられる内製化システム 	<ul style="list-style-type: none"> ●相場活況時にも安定的に稼働する内製化したマルチアセット対応の取引プラットフォームによる取引優位性の提供 ●コア顧客層であるアクティブトレーダー層に加え、カジュアルトレーダー層へも取引満足度を高めることのできるサービスラインナップ ●将来のアクティブトレーダー層を養成する投資教育
弱み/課題	<ul style="list-style-type: none"> ●株式委託手数料依存度が高い収益体質、委託手数料値下げの競争激化による収益力低下懸念 ●若年層の割合が低い顧客分布により長期の成長基盤が脆弱 ●先進諸国の株価に比して低迷している日本株への投資によりお客さまの資産が増加しない 	<ul style="list-style-type: none"> ●相場変動に伴う取引量から発生する委託手数料と金利依存の資金運用収支への収益割合が高く、市場の影響が大きい収益基盤 ●手数料無料化と金利低下による減収影響をカバーする新たな収益源の獲得（多様化策）
対応策	<ul style="list-style-type: none"> ●従来のブローカーモデルからアセマネモデルへの転換による収益力の向上 ●米国株取引アプリの成功事例をもとにスマホサービスの充実を図り、若年層を獲得 ●「マネックス・アクティビスト・ファンド」によりお客さまの資産を増加 	<ul style="list-style-type: none"> ●収益源の多様化を目的としたさまざまな収益の確保 <ul style="list-style-type: none"> ・手数料無料プランの提供により、稼働口座数や取引量を拡大させることで、取引に連動する収益を確保する ・新しい資産クラスであるクリプトアセットビジネスの開始により、金利収入で収益向上 ・投資教育メディアおよびトレーディングコミュニティサービス「YouCanTrade」によるサブスクリプション収益の獲得
価値創造	<ul style="list-style-type: none"> ●アセマネモデル推進により、資産運用手数料、運用報酬を控除したベースのお客さまの資産増加を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ●手数料無料プラン、仮想通貨、「YouCanTrade」による投資教育と投資コミュニティのサービス提供により、取引初心者層からカジュアルトレーダーまでの新たな顧客層を獲得し、取引の活性化とお客さまの資産の増加を目指す

マネックスグループの特徴は、日本、米国、香港、豪州というグローバルな事業基盤をもち、かつ、オンライン証券業、アセットマネジメント事業、ベンチャー投資事業、そして暗号資産交換業といった、多様性のある事業を展開していることです。これらは5つの事業セグメントに分けられ、それぞれ商品やサービス提供の対象となる顧客層の年齢や取引経験などの属性は異なります。また、各事業セグメントによって、事業環境や市場特性にも違いがあります。当社グループでは、事業セグメントごとに強みや弱み/課題を認識し、これらを踏まえて、課題への対応策やお客さまの価値創造に向けた目標を設定しています。

アジア・パシフィック	クリプトアセット事業	投資事業
		
<ul style="list-style-type: none"> ● マルチカレンシー、マルチマーケットによる豊富な投資選択肢 ● 香港、豪州拠点で同一プラットフォームの提供による低コストでのサービス提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● アプリダウンロード数No.1、暗号資産取扱通貨数No.1である暗号資産取引のファースト口座として、投資未経験者でも簡単な暗号資産取引が可能なUI/UX ● 資産管理業務も含めた暗号資産取引のシステム内製化を実現する開発体制による機動的なサービス提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● 創業間もないタイミングでの投資検討に際し、事業の潜在的成長性を見抜き、独自の経営支援（経営者とのメンタリングや事業アドバイス）を実施することで、投資先企業のバリューアップを数々実現。こうした実績により、さらに多くの投資機会を獲得する投資活動のポジティブサイクルを構築
<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客数の少なさ ● 株式委託手数料依存度が高い収益体質とストック収益の割合が低いために収益が取引ボリュームに依存 	<ul style="list-style-type: none"> ● 暗号資産の取引量や価格変動により収益が左右されやすい ● 資産残高が多いお客さまやトレーダー層の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ● 投資先のバリューアップを実現する独自の経営支援が属人的で仕組み化されておらず、運営体制の強化が急務
<ul style="list-style-type: none"> ● 香港拠点で実施している中国系投資家に対するマーケティング手法と、豪州拠点で保有しているデジタルマーケティング手法の長所を相互活用 	<ul style="list-style-type: none"> ● ストック収益のサービス拡充、マネックス証券の「暗号資産CFD」との連携等によるさらなる新規口座獲得 ● 新たなサービス領域の開発による新たな顧客層の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ● 投資案件のソーシング、投資判断、投資先管理から資金回収までの一連の投資実務のノウハウを仕組み化し、組織的な事業運営体制の構築を図る
<ul style="list-style-type: none"> ● 香港、豪州拠点の長所の相互活用による新規顧客層の発掘と既存の顧客層への新たなUXによる取引機会の提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● エンジニアの技術力を生かし優れたUI/UXのサービスを提供することにより、個人投資家や社会に向けた新しい価値交換の実現 	<ul style="list-style-type: none"> ● 複数の旗艦ファンドを継続的に組成、運営することで安定的な財務基盤を確保するとともに、継続して投資リターンを獲得することで、より大きな収益を実現し、株主還元への貢献を目指す

日本セグメント

日本市場の主役たる個人投資家に成功体験を提供し続けることがマネックスの成長戦略



概況

オンライン証券、資産運用サービス、投資助言業、この3つのシナジー※で日本の株式市場に新たな流れを

日本セグメントは今後の成長基盤を構築する準備が整いました。オンライン証券業のマネックス証券、資産運用サービスを提供するマネックス・アセットマネジメント、投資助言を主とするカタリスト投資顧問の3社です。創業時から資本市場の民主化の達成のために個人投資家の取引利便性を高めるためのサービスを提供してきたマネックス証券。オンラインによる資産運用サービス「ON COMPASS」と対面サポートを組み込んだ「ON COMPASS+」を提供し、さらに私たちが目指すアセマネモデルの中核商品となる「マネックス・アクティビスト・ファンド (MAF)」の組成・運用を手がけるマネックス・アセットマネジメント。そして、個人投資家の資金によるエンゲージメント投資で日本企業の価値向上を図るカタリスト投資顧問。この3社のシナジーによって日本の資本市場の主役たる個人投資家に成功体験を提供し、当社のさらなる成長につなげたいと考えています。

※ P.14 | CEOメッセージ



マネックス証券株式会社
代表取締役社長
清明 祐子

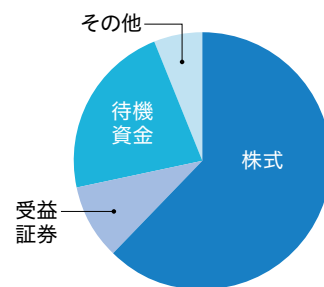
マネックス証券のお客さまの特長

アセマネモデルに適した顧客特性

マネックス証券の主な顧客層は、比較的資金を保有する中高年層です。預かり資産に占める待機資金の割合は高く、また、一口座当たりの預かり資産は同業他社比で高位であるため、資産運用のために準備しているお客さまの資産規模が大きいことが特長です。預かり資産の内訳は、日本株の残高が全体の6割、待機資金である現金・MRFの残高が全体の2割であるため、個別株投資や待機資金から今後のMAFなどの投信への投資余地は十分にあると見込んでおり、顧客分析上でもアセマネモデルの推進により成長の余地があると考えています。

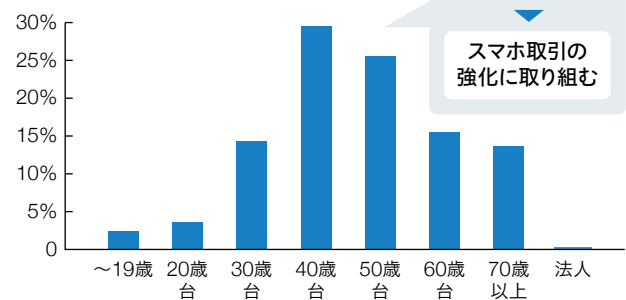
一方で、他社比で低い割合の若年層の顧客層獲得は今後の課題であり、証券取引システムのスマホ画面や操作性を強化していきます。銘柄スカウターや投資情報はスマホ最適化を実施済みです。また「ferci」および「暗号資産CFD」は、スマホに特化した取引画面を搭載しており、特に若年層ユーザーのSNS経由の評価が高いサービスであるため、これらのサービスを軸にして、他の商品のスマホ化を進展させ、将来の成長基盤に対する準備をしていきます。

預かり資産割合

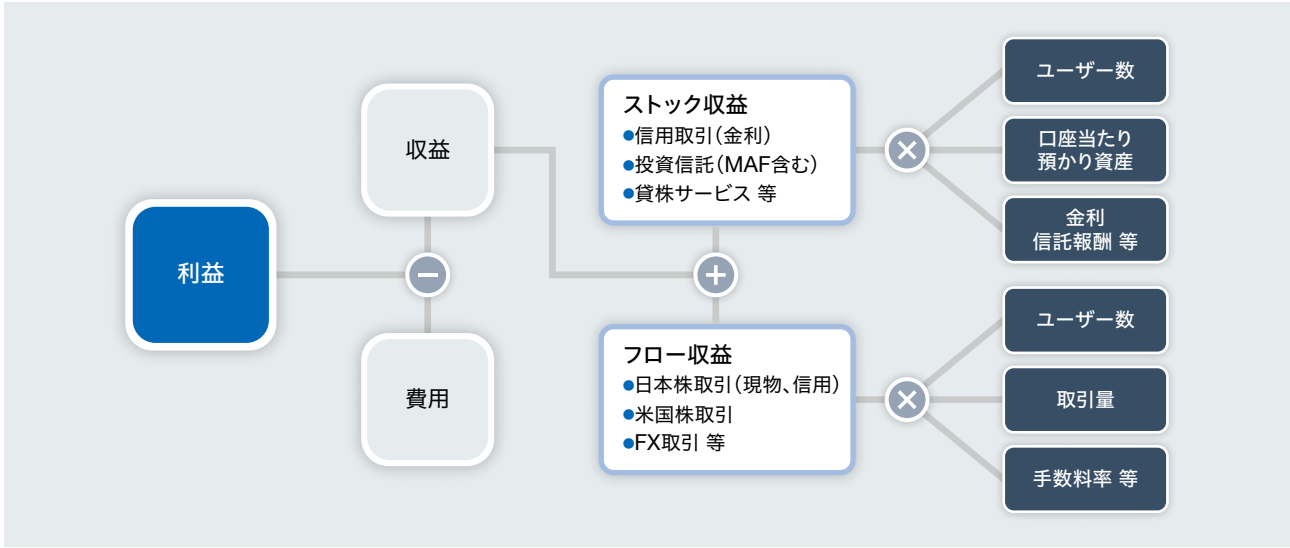


預かり資産の
6割が日本株の残高
2割が待機資金
↓
MAF、その他の
投信への投資余地

年代別口座数割合



若年層の割合の
低さが課題
↓
スマホ取引の
強化に取り組む



「ストック収益」の増加のためのKPI管理

アセマネモデルでは、従来のブローカーモデルであるフロー収益に加えて、ストック収益の増加を追求していくため、これまで以上に投資信託、信用取引、貸株サービスの残高が収益に大きな影響を与えることとなります。アセマネモデル進捗のKPI管理として、上記の各収益に加えて、信用残高、貸株残高、投信残高(MAFの残高含む)およびIFA残高の予算実績数値を定点観測しながら、各種サービスのユーザー数、一口座当たりの残高を増やす施策を着実に進めていきます。

信用取引は、ETF、REIT等の取引手数料の無料化や、「ワンデイ信用」および「スペシャル空売り」の取引手数料の無料化など

の一般信用取引サービスの拡充が奏功しており、取引シェアが上昇しています。今後は、取引シェアの増加を残高の増加につなげ、信用取引の金利収入の増加を図っていきます。

また、貸株サービスは、株式保有期間中にお客さまが当社に株式を貸出すことで金利が付される、頻繁にお取引されない中長期の資産形成層のお客さまにこそご利用いただきたいサービスです。現状では、信用取引をご利用のお客さまなどにサービス利用の制約があるため、取引が可能となるシステム改良を現在着手しており、今後のユーザー数および残高の増加を進めます。

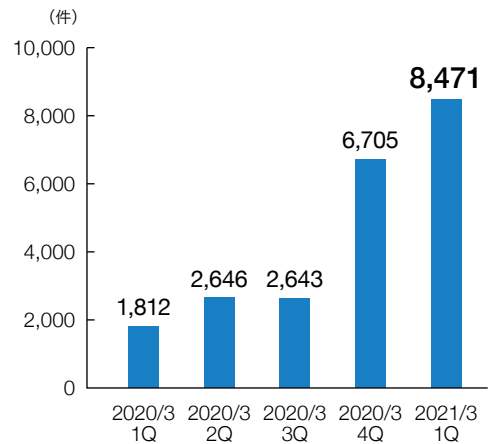
グループ連携におけるフロー収益の取り組み

マネックス証券の外国株取引は、グループ会社である米国のトレードステーション社と香港のマネックス Boom 証券のグループ連携により、高品質な外国株サービスを実現しています。

当社の戦略的商品である米国株については、取扱い銘柄数が多く、最低取引手数料は0ドルで、時間外取引や豊富な注文方法がスマホアプリで揃っている点が強みであり、また、当社チーフ・外国株コンサルタント岡元兵八郎による米国株マーケットセミナーなどの優良な投資情報の提供により、お客さまから高い評価を得ています。充実したサービスラインナップによりお客さまの認知度が向上したこと、新型コロナウイルス感染拡大による相場状況および米国株市場の株高の影響を受けたことなどにより、米国株約定件数の増加が続いており、2021年3月期第1四半期は過去最高を更新し、フロー収益の主力サービスに成長してきています。

また、7月に開始した「暗号資産CFD」は、暗号資産を対象とした差金決済取引サービスです。レバレッジ2倍を上限としたサービスにより、コインチェックユーザーに対して情報提供を行うことで、グループ内での補完関係の構築を図っていきます。

米国株約定件数(日次平均)



米国セグメント

環境変化に対応するため、収益源の多様化を推進。
新規事業も続々と開始し、持続的な成長を目指す



概況

投資教育や仮想通貨取引などの新サービスで トレーディングをもっと身近な存在に

米国セグメントにとって昨年は大きな挑戦の年でした。当社（トレードステーション社）は株式・オプション取引の手数料無料プラン「TS GO/TS SELECT」を打ち出し、新規事業として仮想通貨取引プラットフォーム「TradeStation Crypto」(※1)、教育コンテンツを提供する投資教育メディアおよびトレーディングコミュニティサービス「YouCanTrade」(※2)を開始しました。現在、当社における稼働口座数は10万口座を突破し、収益もマネックスグループ全体の約半分を占めています。「TS GO/TS SELECT」、「TradeStation Crypto」および「YouCanTrade」のサービス提供により、投資経験の浅い層や若い世代などの新たな顧客層を獲得しながら、収益源の多様化につなげています。当社が中長期的に成長するためには、次世代のトレーダーに投資への興味を促し、投資の世界にエントリーしていただくことが必要です。投資教育や投資家コミュニティなどを通して資産形成に役立つ知識やリソースを提供し、すべてのお客さまにトレーディングを身近に感じていただけるよう全力を注いでいきます。

※1 > P.32 参照 ※2 > P.33 参照



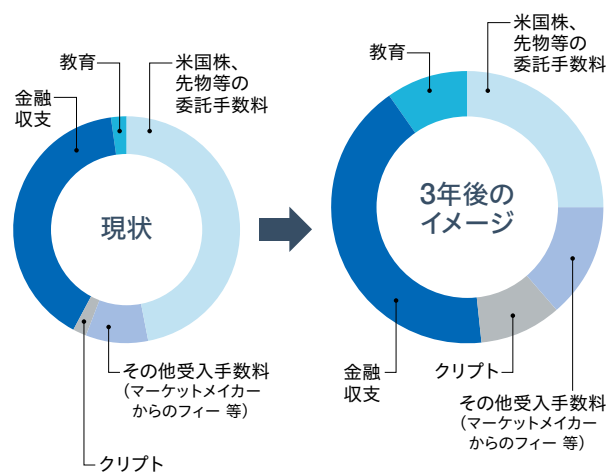
TradeStation Group, Inc.
代表取締役社長
John Bartleman

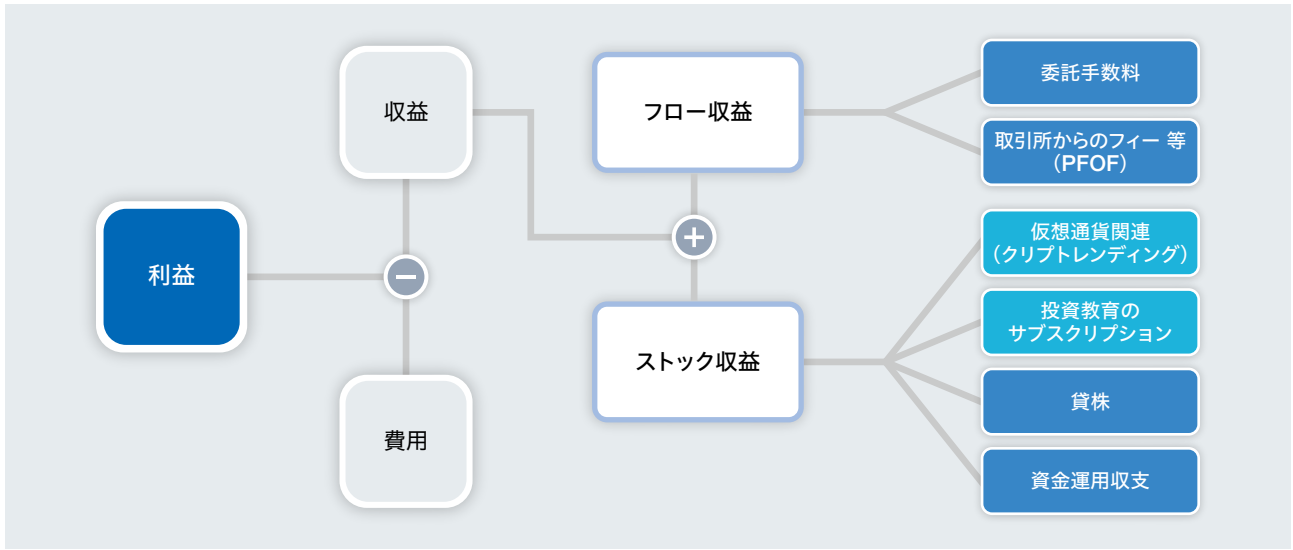
ビジネス・トランスフォーム

委託手数料や資金運用収支への過度な依存から脱却し、収益源を多様化

当社は、これまで委託手数料や資金運用収支への依存度が高い収益モデルでしたが、2019年秋に始まった手数料無料プランの提供および米国における金利低下の影響を受けて、大幅な収益モデルの改善が求められています。API（アプリケーション・プログラミング・インターフェース）を通じた外部プラットフォームを利用するユーザーの獲得施策により顧客基盤の拡大を進め、それに伴う取引量の増加によってその他受入手数料収益を確保し、さらに「TradeStation Crypto」や「YouCanTrade」等の新しいサービスによって収益源の多様化を進めます。

また、収益モデルの変換に合わせて、費用モデルについても人員ポートフォリオの見直しに着手し、2020年4月末に従業員を1割削減しました。今後も固定費を中心とした適切なコストコントロールを行い、安定した利益を計上できる事業基盤を構築します。





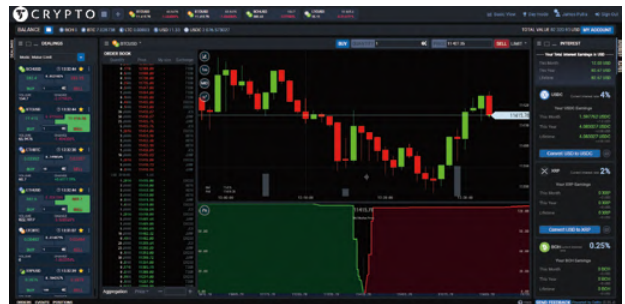
手数料無料化による取引増でフロー収益の拡大を図り、
新サービスやサブスクリプションモデルの構築でストック収益を伸ばす

フロー収益は、手数料無料プランのユーザーが増加するなか、新型コロナウイルスの感染拡大によって相場が変動した影響もあり、「TS GO/TS SELECT」経由の取引が拡大しました。その結果、取引増に連動してPFOF収益やコントラクターの収益が増えたことで、手数料無料化の減収影響は限定的です。既存顧客の手数料無料プランへの移管数は導入後半年経過した3月以降減少しており、また、手数料無料プランの実施が新規顧客の獲得につながっていることもあって、手数料無料化の影響はある程度コントロールできると考えています。

ストック収益は、投資家の運用残高から収益を生む比率を増やすことで、市場のボラティリティの影響を受けにくい収益構造を持っており、業績の安定化が進みます。ストック収益の多くを占める金融収支のうち、お客さまからの預かり金における分別金の運用から得られる資金運用収支は、米国の金利低下により、前期（2020年3月期）に比べて大幅な減収が見込まれています。減収影響をカバーする施策として、新規顧客の獲得によって預かり金を積み上げ、資金運用収支の原資を増やすとともに、「TradeStation Crypto」のサービス開始に伴い、お客さまから借り受けた仮想通貨を投資家に貸し出すことで金利を得るCtoBtoB貸仮想通貨サービス「Crypto Earn」を開始し、金融収支の増大を計画しています。また、投資コミュニティサービス「YouCanTrade」の教育コンテンツ利用からのフィー収入を獲得することで、当社におけるサブスクリプションモデルの構築を進め、ストック収益を増やします。

米国発の仮想通貨取引サービス「TradeStation Crypto」

2020年7月末現在、米国内40の州で取引が可能となった仮想通貨取引サービス。同月開始のアプリでのサービス提供により、仮想通貨取引になじみのあるミレニアル世代に向けた利便性向上にも対応している。顧客が保有する仮想通貨を投資家に貸し出すCtoBtoB貸仮想通貨サービス「Crypto Earn」を利用することで、ユーザーが仮想通貨市場での価格変動に依らない収益を獲得し、伝統的資産とは異なる新たなアセットクラスとしての資産運用サービスを提供している。



「TradeStation Crypto」は既存のオンライン仲介モデルを活用し、仮想通貨取引を提供する、初めての仮想通貨仲介プラットフォームです。一般的に仮想通貨取引所は自己完結型の市場構造となっていますが「TradeStation Crypto」は一つの取引所に限定せず、複数の流動性ソースにアクセスできる柔軟性を備えています。また、自動制御のオーダールーティング・システムを通して、お客さまにはより高い可視性と優れた取引執行を提供しています。

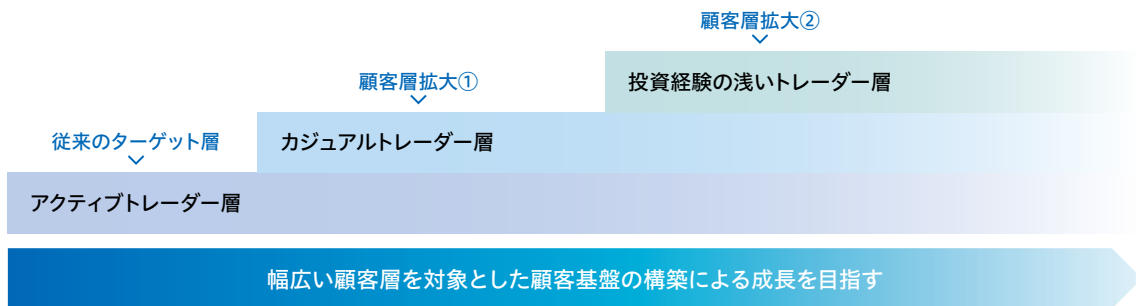
セグメント概況

米国セグメント

口座獲得施策

事業環境に合わせた変容により、 着実な成長に結びつける顧客基盤を構築

当社グループは、自社開発の優れた取引プラットフォームを強みとして、頻繁にトレーディングを行うアクティブトレーダー層から圧倒的な支持を獲得してきました。2016年夏には、これまでの硬派で重厚なイメージからカジュアルでポップなブランドへの刷新、果敢なマーケティング施策によりミレニアル層のカジュアルトレーダー層からの支持も着実に増やし、新たな顧客層にアプローチすることに成功しました。また、2019年秋からの手数料無料プラン導入においては、取引の容易さをアピールして投資未経験層へアプローチしています。さらに投資教育サービスの充実や、世界的なトレーディングコミュニティである「TradingView」との外部API連携によって取引層を拡大し、2020年4月から6月の四半期には過去最高の新規口座開設数を記録しました。当社グループは新たな顧客層の獲得により、着実に成長が図れる事業基盤を構築しています。



投資コミュニティと投資教育サービスを通じた これまでにないUXにより、新たな顧客層を獲得

投資教育メディアおよびトレーディングコミュニティサービス「YouCanTrade」は、チャンネルやコースでのトレーディング学習や、トレーダー同士がトレーディングアプローチやテクニックを共有、交流することにより、投資へのポジティブなマインドを醸成し、投資の世界を活性化させる役割を担う存在です。トレーダーのレベルに合った教育コンテンツは、損失の発生を抑えるための有益な投資情報の提供によって収益獲得の確率を高めることや、有能なコーチ陣が投資経験の浅いトレーダー層の取引への障壁を取り除くことなどから、これまで以上に取引を身近に感じることができます。また、ユーザーが投資コミュニティを通して、厳しい市場環境の局面でも支え合えるユーザーとつながることができ、投資へのモチベーションを保つ環境も整えています。当社はこれまでも、取引を重ねるアクティブトレーダーへの教育を重要な顧客獲得戦略と位置付けてきました。「YouCanTrade」の提供により、これまでのコア層とは異なる新たな顧客層の獲得に向けた基盤づくりを進め、持続的な成長を遂げていきます。

投資教育、トレーディングコミュニティのサービスを提供

「YouCanTrade」は、投資教育メディアサービスおよびトレーディングコミュニティサービスです。教育にお金をかける米国ならではのサービスであり、チャンネルやコースでのトレーディング学習を行ったり、トレーダー同士がトレーディングアプローチやテクニックを共有し、つながれる場を提供しています。システムトレードや仮想通貨取引など、さまざまなコンテンツでお客様のニーズに応じた投資教育を提供しながら、今後は強固なトレーディングコミュニティをつくり上げていきます。



アジア・パシフィックセグメント

香港と豪州でオンライン証券事業を展開
セグメント全体での黒字化に向けてさらなる成長を企図



概況

コロナ禍で稼働口座数は過去最高を更新

香港を拠点とするマネックス Boom 証券では、コロナ禍により2020年1月以降に市場ボラティリティが上昇し、同年4-6月には月間稼働口座数において過去最高を連続して更新することができました。また、アジア・パシフィックセグメントでは中国本土の証券会社とのジョイントベンチャーも運営しており、中国の証券会社に対する技術支援により安定した黒字体質を有しています。アジア・パシフィックセグメントを同じく構成するマネックスオーストラリア証券は、未だ黒字化に至っておりませんが、豪州において近年中国からの移民が増加していることを背景に、中国系の顧客の口座開設が増加しています。

マネックス Boom 証券とマネックスオーストラリア証券は証券基幹システムを共有しているため、高品質のサービスを各拠点で提供しつつも、コストの低い事業運営を実現しています。今後は、両社がマーケティング手法を共有しつつ、豪州に住む中国系の投資家を対象としたさらなる顧客拡大を進めることで、アジア・パシフィックセグメントとしての黒字化を達成することを推進していきます。また今後、アジア・パシフィックセグメントではグレーターベイエリア構想(※)の実現も見据え、経済特区への証券ビジネスの展開も視野に入れていきます。

※ 香港、深圳とその周辺都市を含む地域を国際金融、運送、貿易の三大センターとする構想

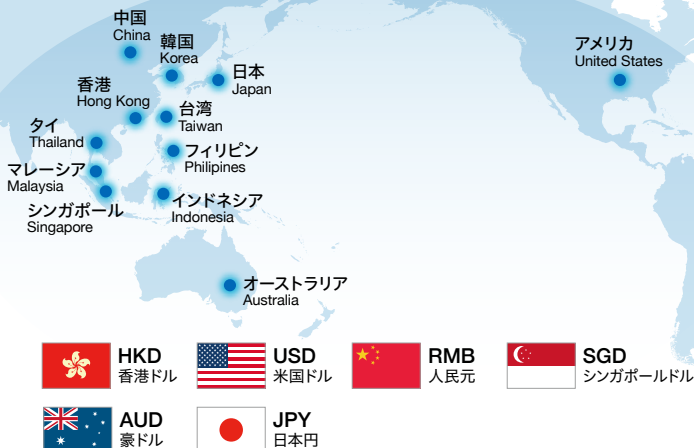


マネックス Boom 証券
取締役 COO
Ivan Law

アジア・パシフィックセグメントの特長

12市場6通貨の取引環境を、香港と豪州の両拠点で提供

12市場・6通貨に対応



マネックス Boom 証券は、アジア諸外国および日本・米国を含むグローバルな12市場への幅広いアクセスを提供しています。マネックス Boom 証券における日本株取引は、当社子会社のマネックス証券が取次を行い、そして米国株取引についても米国子会社であるトレードステーション社が取次を行うことで、グループ会社間シナジーを活用した幅広い市場アクセスを実現しています。マネックスオーストラリア証券でも、マネックス Boom 証券の基幹システムを活用することで、幅広い市場アクセスをオーストラリアの個人投資家に提供しており、今後もグループ間の連携を活用した豊富なサービスを提供していきます。

クリプトアセット事業セグメント

アプリダウンロード数は業界No.1、暗号資産通貨数は国内No.1の実力をもとに、市場をリードしていく



概況

世界初の「Liskステーキングサービス」や暗号資産の積立てサービスなどで収益安定化を

クリプトアセット事業を担うコインチェックは、日本の暗号資産業界をリードする存在です。主なお客さま層はデジタルネイティブのミレニアル世代であり、洗練されたUI/UXに定評のある「Coincheck」アプリはダウンロード数国内No.1 (※1) の 296万を突破しています (2020年6月末)。さらに人材の約4割を占めるエンジニアにより、機動的なシステム開発体制を有しており、暗号資産通貨数は国内取引所No.1の13種類 (※2) を取扱っています。

コインチェックの主な収益源は、BTCを含む13種類の暗号資産を取引できる販売所の収益であり、販売所の取引ボリュームは暗号資産市場のボラティリティなどにより増減し、収益額もその影響を受けるため、収益の安定化が課題です。そうしたなかで2020年3月期は、投資の選択肢を広げ個人投資家の暗号資産取引を促進するべく、新たな暗号資産の取扱いを追加し収益を拡大してきたことに加え、ストック収益を計上できるサービスとして世界初の「Liskステーキングサービス」や暗号資産の積立てサービス「Coincheck つみたて」の提供を開始しました。一方で、当期 (2020年3月期) は、販売費及び一般管理費 (2019年3月期比13億円減) の固定費削減を実施し、取引ボリュームが少ない期間においても利益を確保できるような体質強化も進めています。

※1 期間：2020年上半期 (データ協力：App Annie) ※2 2020年7月末時点 (コインチェック調べ)



コインチェック株式会社
代表取締役社長

蓮尾 聡

暗号資産取引サービス

収益性の高い販売所モデルと取引利便性の高いアプリでフロー収益を伸ばす

コインチェックでは、暗号資産の取引所と販売所を提供しています。主な収益源は、BTCを含む13種類を取り扱う販売所のフロー収益です。販売所サービスは、直感的で操作性の優れたUI/UXの設計により、投資経験の浅い若年層からの支持を得ているアプリに加え、取引所での取引においても利用できるブラウザ版も提供しています。

セキュリティについては、お客さまからお預かりしている暗号資産の全額をオフラインでセキュリティ強度の高いコールドウォレットで管理しており、安心して暗号資産を取引していただけるようセキュリティリスクを最小化しています。

Coincheckのサービス内容

	取引所	販売所
取引暗号資産	BTC・FCT	BTC、オルトコイン
主な顧客層	投資経験者層	資産運用未経験層
取引画面	WEB(チャート取引)	アプリ/WEB
収益源 ※1	手数料なし、スプレッドなし	価格差による収益
収益性	低	高
カバー取引 ※2	無(顧客同士の相対取引)	有
レバレッジ取引	無 ※3	無
自己取引・ヘッジ取引	無	無

※1 スワップ手数料、借入手数料、入出金手数料、送金手数料の発生可能性有

※2 注文のほとんどが取引先企業との間で反対売買をしており、ポジションリスクは管理している。

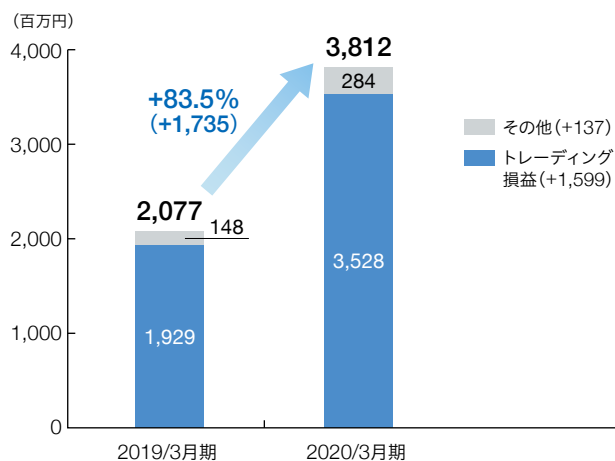
※3 2020年3月までサービス提供

サービス領域拡大による成長への取り組み

固定費を中心とした大幅なコスト削減と収益の大幅な向上により、セグメント利益を確保

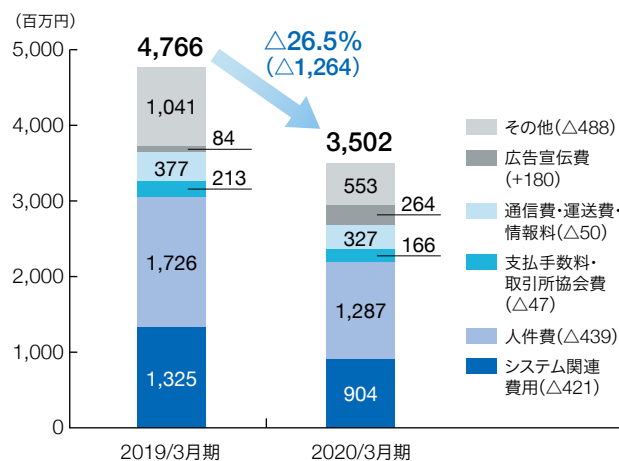
2020年3月期は、2019年1月の暗号資産交換業者登録以前に停止していた各種サービスを全面再開したこと、暗号資産の価格の上昇に伴い取引が活況になったこと、および新規の暗号資産3種類の取り扱いを開始したことにより取引が増加し、金融費用及び売上原価控除後営業収益は前期比84%増となりました。また、販売費及び一般管理費は、暗号資産交換業者登録の完了後に専門家報酬や業務委託・事務委託費、不動産関係費などの固定費を中心に前期比13億円の費用を削減し、損益分岐点の水準を大幅に低下させました。以上の結果、前期比20億円改善しセグメント利益3億円を計上しました。

金融費用及び売上原価控除後営業収益 前期比較



収益の9割を占めるトレーディング損益(フロー収益)の増加がセグメント利益に大きく貢献

販売費及び一般管理費 前期比較



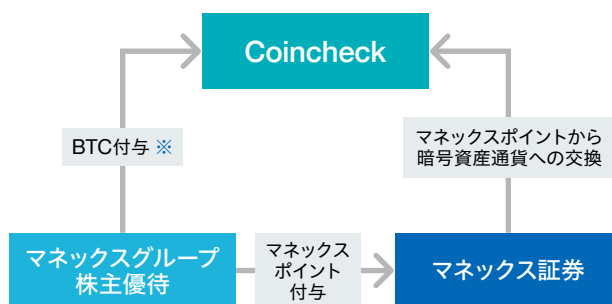
取引ボリュームが少ない期間においても利益が確保できる費用体系に

グループ連携による顧客活性化策

コインチェックと日本セグメント拠点のグループ各社間では、暗号資産取引利用者を増やすため、マネックス証券の「マネックスポイント」から暗号資産への交換や、暗号資産BTCをコインチェック口座で付与する当社株主優待制度などにより、株式取引経験のある投資家層に暗号資産取引をより身近に感じていただけるような仕組みを構築しています。

また、法改正などを受け2020年3月にCoincheckにおいてサービスを終了した暗号資産のレバレッジ取引を、2020年7月より、マネックス証券にて最大2倍のレバレッジをかけて取引いただける「暗号資産CFD」取引の提供を開始しました。マネックス証券とCoincheckは、補完関係を築くことでお客さまの幅広いニーズに対応することが可能となるため、今後もさらなる連携を進めていきます。

マネックスグループ株主優待のグループ連携体制



※ 2019年9月末、2020年3月末基準の株主に対して実施

セグメント概況

クリプトアセット事業セグメント

ストック収益拡大に向けた取り組み

収益安定化の課題を解決するため、ストック収益拡大に注力

販売所・取引所事業は、暗号資産市場のボラティリティに対する収益の依存度が他の金融資産と比べて高いため、市場変動に左右されない収益の安定化がコインチェックの経営課題です。そのため、ストック収益を計上できるサービスの拡充を進めています。これまでも、電気料金やガス料金の支払いに応じてBTCを貯められる「Coincheckでんき」「Coincheckガス」や、お客さまが保有する暗号資産を預かり、預かった期間分の利用料を暗号資産で支払う「Coincheck貸仮想通貨サービス」をはじめとして、暗号資産の可能性を追求したストック収益のサービスを提供してきました。

2020年3月期においては、暗号資産Liskを保有しながらブロックチェーンのオペレーションをサポートすることで報酬を受領することができる世界初の「Liskステーキングサービス」の取

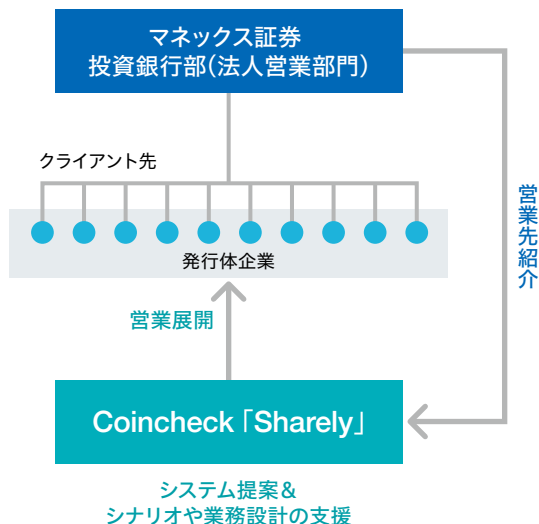
扱いを開始し、より安定した資産形成をサポートするために暗号資産の積立てサービス「Coincheckつみたて」の提供を開始しました。2021年3月期以降も「Coincheckつみたて」においてアルトコインの取扱い開始や毎日つみたてプランの設定、さらに貸仮想通貨サービスのプラン拡充など、より多くの資産形成サービスを提供することで相場変動の影響を受けにくい収益構造を構築し、収益全体に占めるストック収益の割合増加による収益の安定化を図っていきます。さらに、取引所・販売所事業のアセットを活用した新たな事業展開であるIEO (Initial Exchange Offering) 事業や、当社事業に親和性のある領域としてバーチャル株主総会支援事業「Sharely (シェアリー)」などのサービスを準備しており、収益拡大に向けた新たな取り組みを進めていきます。

バーチャル株主総会支援事業について

新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止をきっかけに、バーチャル株主総会の必要性が生じてきたなかで、コインチェックでは企業による総会開催の業務負担の軽減および遠方に在住の個人投資家の総会参加促進など、社会のニーズに機敏に対応するための新たな事業の検討を開始しました。具体的には、コインチェックのコア資産である直感的で操作性の優れたUI/UXの設計ノウハウや柔軟で迅速な開発体制を活かし、オンライン上で株主総会の出席、議決権行使および質疑応答を可能とする「バーチャル出席型」の株主総会サービス「Sharely」を2020年秋以降に提供することを目指しています。「Sharely」では、クラウドシステムに加え、株主総会のシナリオや運営サポートなども提供する予定であり、発行体企業が、総会開催のコスト・業務負担を軽減できること、株主に対する平等・公平な株主総会の運営が可能となるなどのメリットを享受できる見込みです。また、「Sharely」における個人投資家の株主総会参加促進は、当社グループにおける資本市場の活性化の一助となる、金融アクセス向上の取り組みとして社会に貢献できるものです。

本事業においては、グループ各社である、上場会社の発行体に対する上場支援・コンサルティング業務を営むマネックス証券の投資銀行部（法人営業部門）と連携しながら、営業活動等を行っていきます。

「Sharely」における日本拠点での協力体制



「Sharely」の3つの特長

- 参加型から出席型まで対応可能
ハイブリッド出席型にすることで、オンライン上でも議決権行使や質問を実施し、事前の投票結果から当日の投票結果の集計まで、スムーズに運営することが可能に
- シナリオ作成支援
システム提案に加え、シナリオや業務設計も併せて支援。他社事例を踏まえつつ、経済産業省の実務ガイドラインに遵守した、最適なシナリオ作成をサポート
- 既存提携業者と連携可能
証券代行業者、招集通知印刷業者など、これまで提携していた業者のサービス利用を変更することなく、当社サービスを活用することが可能

投資事業セグメント

外部資本を含んだ旗艦ファンドで投資先のバリューアップを実現



概況

新たな技術やビジネスモデルをつくり出す多様な投資領域

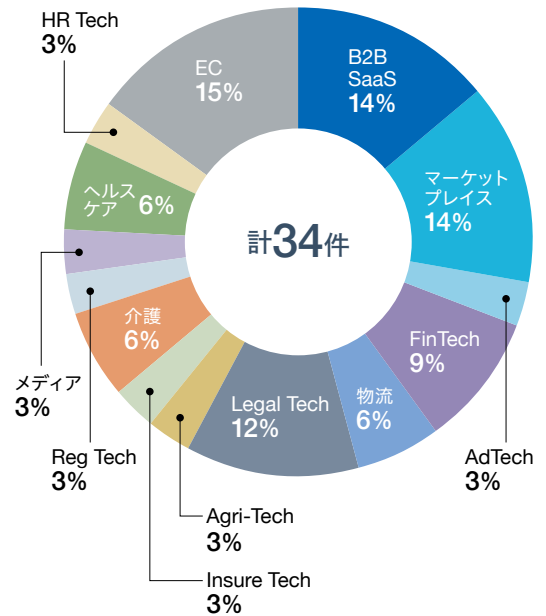
2019年1月に設立された総額26.5億円規模の旗艦ファンド「MV1号投資事業有限責任組合」は、新しい金融インフラおよびそれを前提としたアプリケーション企業、そのほか先端技術で事業を創造するテクノロジー企業に対する投資を行っています。MV1号投資事業有限責任組合は、当セグメントにおける過去のトラックレコードを活かした独自のネットワーク活用により、2020年3月末時点までに34件の投資を実行しました。

投資先ポートフォリオは多岐に亘り、これまで培ってきたネットワークを武器に、幅広い業種業界への投資機会を獲得しています。FinTechやLegal Techなどに代表される、テクノロジーの活用による既存産業のDX、今後需要の拡大が見込まれる介護関連事業やヘルスケア領域、各種取引のオンラインへの移行で持続的な成長が期待されるEC事業やオンラインマーケットプレイス事業など、多様な事業領域に投資しています。

昨今のコロナ禍においては、生活様式や労働環境の変化を捉えた事業を展開する投資先の大幅な事業進捗により、複数の投資先評価益を計上しました。一方、インバウンド関連事業については、抜本的な事業戦略の見直しやコストカットを実行し、キャッシュマネジメントの徹底を促すなど、経験豊富な当社キャピタリストが個別にサポートをすることで事業の立て直しを図っています。

また、当セグメントでは上記ファンドに加えて、当社子会社マネックスベンチャーズ社からのFintech分野を中心とした自己資金によるベンチャーへの投資、および「マネックスエジソン投資事業有限責任組合」のスタートアップ企業への出資が行われています。成長支援を通じたバリューアップにより、持分株式を売却し収益を計上しています。

MV1号ファンドの投資先の事業領域



投資先スタートアップ企業の一例



地球環境保全のための有力な再生可能エネルギーとして注目される風力発電。当セグメントが投資するLEBO ROBOTICSは、この風力発電機のメンテナンスロボットの開発や、AIを活用した点検・分析サービスを提供するスタートアップ企業です。メンテナンスのロボット化やAIによる点検・分析は、発電ロスの解消はもとより、高所での点検・修繕作業の労働安全衛生の改善、さらにメンテナンス人材不足の問題解決にもつながります。風力発電の点検・修繕市場は今後も拡大が見込まれ、成長が大いに期待されます。



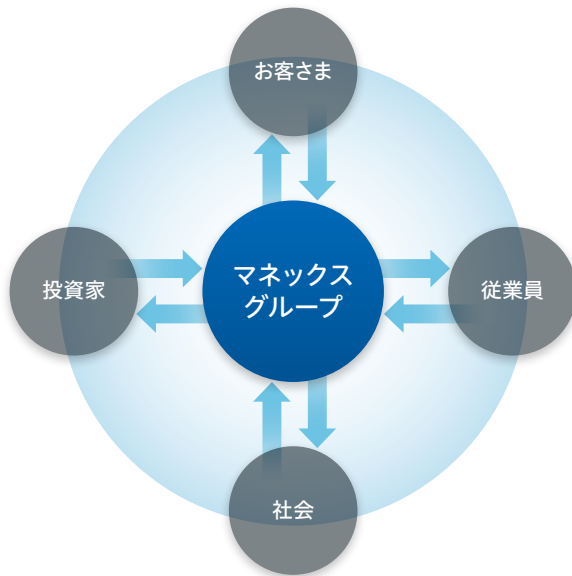
ESGマネジメント

マネックスグループは、企業理念の具現化を追求し、行動指針に基づいた事業活動を通して社会に価値を提供することで、企業価値の向上を目指しています。事業による価値創造を実現するための社内のフレームワークとして、および、あらゆるステークホルダーとの共通言語として、ESGという概念を捉えています。個人がストレスなく利用できる金融インフラを構築し、個人のニーズに合った最適な金融サービスを提供することによって、資本市場の健全な発展に貢献することこそ、当社グループの重要な社会的使命であると考えています。

マネックスグループのESGに関する考え方

企業理念に基づき、当社が中長期で取り組む事業領域に関連するESG課題を本業のなかで取り組むことで、持続的に企業価値の増大を目指す

当社のESGへの取り組み



これまで

- 当社のステークホルダーによるESG活動の関心の高まり
- 企業理念に基づく事業活動のESG要素での検証
- マテリアリティ・マトリックスでの優先順位付け
- ESG情報開示の促進

これから

- 事業活動への更なる落とし込み
- 執行役のリードによる全社の巻き込み
- ステークホルダーとの更なる関わり（開示、対話）の強化



“企業価値”の向上 (企業価値の定義と測定)

ESG推進事務局

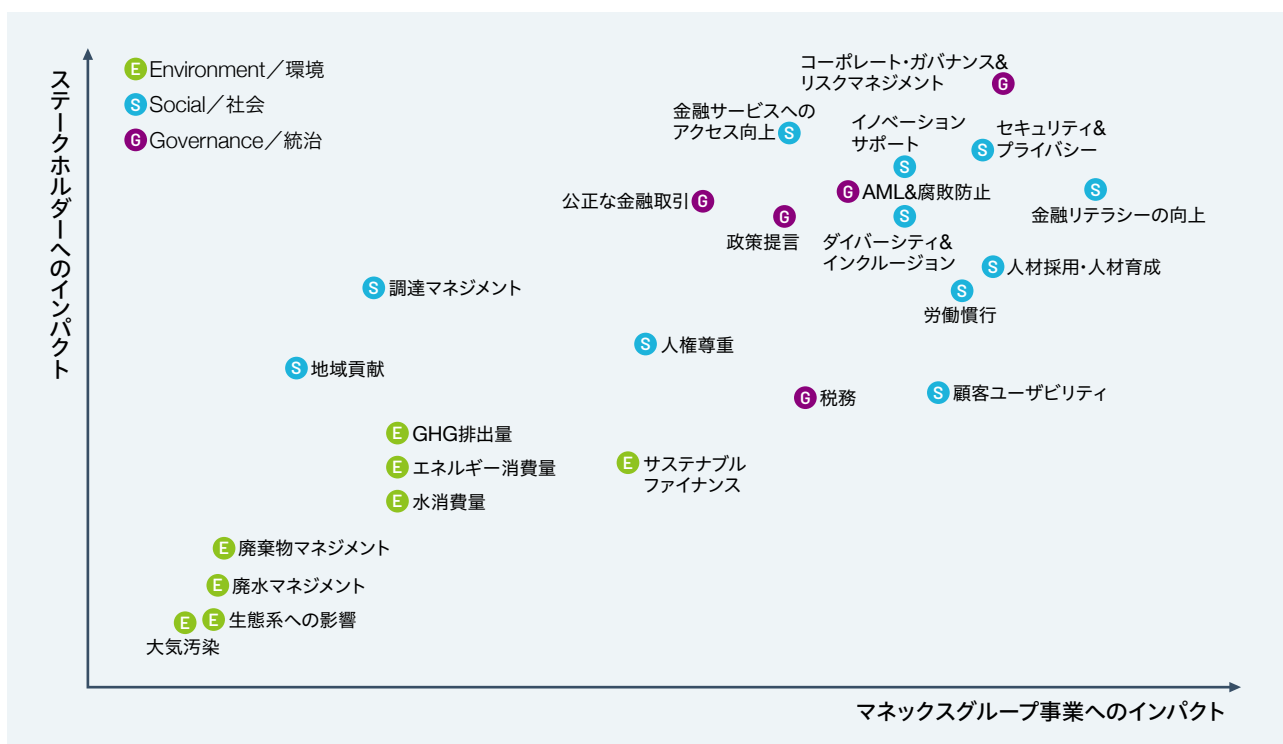
当社がESG活動に本格的に取り組むに当たり、2019年2月に発足したESG推進事務局（事務局長：執行役員社長室長）が中心となり、定期的にESG活動を当社取締役会に報告し、承認を受けながら、各種課題の取り組みとESG情報開示を推進しています。



マテリアリティ・マトリックス

当社独自の経営課題と社会課題の解決を目指し、各ステークホルダーからの当社に対する要請や意見を集約し、当社のステークホルダーにとっての重要度を縦軸に、当社の業績に与える影響についての重要度を横軸とした「マネックスグループのマテリアリティ・マトリックス」(以下、マトリックス)を策定しました。

マトリックスの設定については、各ステークホルダー(当社の株主、従業員、お客さま、取引先・サプライヤー、NGO・業界団体、政府)のニーズを踏まえて各項目を抽出し、当社の事業への影響をマッピングしたマトリックス案をESG推進事務局内で策定し、取締役会における議論を経て下記の通りとなりました。



重要な項目における事業活動への取り組み

当社グループが本業のなかで取り組むべき重要な項目は、執行役の管掌範囲において、事業課題を解決していくべきとの考えから、各執行役が各カテゴリーの推進責任者となり、目標を設定、推進しながら、各種課題に取り組んでいます。

マトリックス内の重要な項目と推進責任者

マトリックス内の重要とするカテゴリー	推進責任者
コアポレート・ガバナンス	CEO
リスクマネジメント	CFO・リスク管理統括責任者
イノベーションサポート	CEO
金融リテラシーの向上	CEO
金融サービスへのアクセス向上	COO
セキュリティ&プライバシー	情報セキュリティ担当執行役
人材採用・人材育成、労働慣行、ダイバーシティ&インクルージョン	COO
コンプライアンス (AML&腐敗防止)	CAO・法務担当執行役

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、当社グループの企業価値を持続的に向上させる上で、当社およびグループ各社において実効性の高いコーポレート・ガバナンスを実現することが重要であると考えています。

この考えに基づき、当社においては2004年の設立時より常に複数の社外取締役を選任し、また、積極的なディスクロージャー（情報開示）を推進するなど、経営執行に対する牽制を効かせ、かつバランスのとれた経営判断を実現するための体制構築に努めてきました。2013年6月には委員会設置会社（現指名委員会等設置会社）に移行し、監督と執行の分離をさらに推し進め、2014年6月以降は社外取締役が継続的に取締役会の過半数を占めるようにするなど、コーポレート・ガバナンス体制をより一層強固なものとしています。また、2015年4月より社外取締役の互選により筆頭独立社外取締役を設置しています。

コーポレート・ガバナンス実効性の分析および評価

全取締役に対し実施する取締役会評価にかかるアンケートの集計結果をもとに取締役会および指名委員会において取締役会全体としての実効性について分析および評価を行っています。2020年6月開催の当社定時株主総会に提出した取締役選任議案の内容を決定するにあたり、2019年12月下旬～2020年1月上旬にかけて全取締役に対し取締役会評価にかかるアンケートを実施し、その集計結果をもとに2020年1月開催の取締役会および指名委員会で取締役会全体の実効性についての分析・評価を行いました。その結果の概要は下記の通りです。

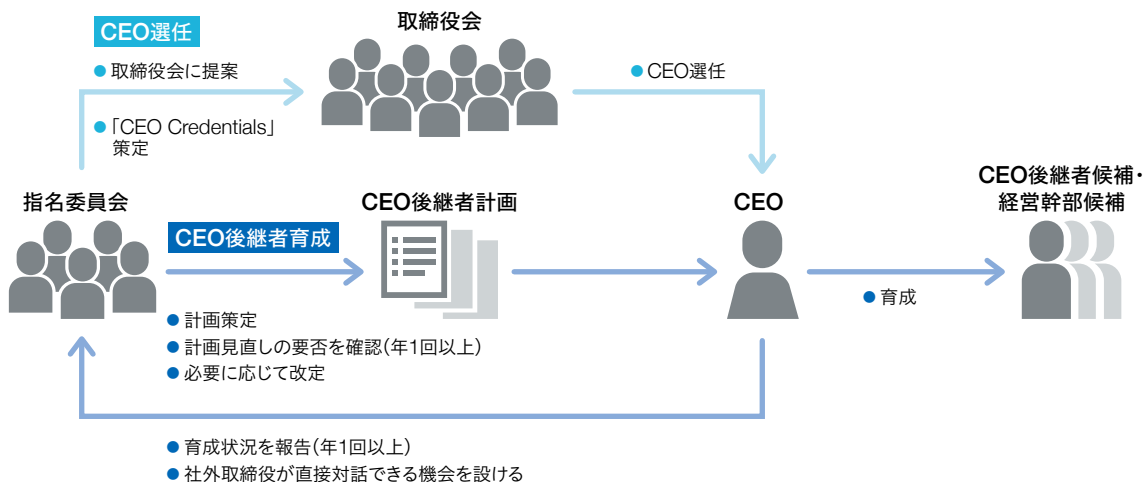
分析および評価の結果

取締役会の規模や社内外バランス（9名。うち独立社外取締役6名）にかかる問題、各委員会の構成・実効性に関する問題は認識されませんでした。一方、必要な知見・能力等については、「資産運用業界出身者」「当社の成長戦略に関する専門家」「CEO後任候補」「リスク視点を提供できる人材」「フィンテック、仮想通貨、AIに精通した人材」などの観点に基づき、取締役会メンバーの変更や追加を検討する必要性が認識されました。

サクセッションプランについて

当社グループが持続的に企業価値を高めていく上で、サクセッションプランは重要です。当社では、指名委員会が取締役や経営幹部（代表執行役および執行役）の候補の審議や、「CEO Credentials」およびCEO後継者育成計画の策定、ならびにCEOによる後継者育成状況報告を受けながら、サクセッションプランを構築しています。（当社のコーポレート・ガバナンスに関する報告書（※）〈原則4-11.取締役会の実効性確保のための前提条件〉で詳細を開示）

※ https://www.monexgroup.jp/jp/esg/governance/main/011/teaserItems1/01/linkList/0/link/CGreport_20200622.pdf



ビジネスモデルの転換期における取締役会の運営

当社は、企業理念である「最先端のIT技術、世界標準の金融知識を備え、新しい時代におけるお金との付き合い方をデザインし、さらには新しい時代の金融を再定義し、すべての個人の投資・経済活動をサポートすること」の実現を通じ、中長期的に持続可能な企業価値の向上を目指しています。

そのため、当社は創業以来、企業理念が実現可能なコーポレート・ガバナンス体制の強化を続けてきました。取締役会構成については、経営環境の変化や今後の経営ビジョンをもとに、取締役の人員数、社外取締役の割合、およびメンバー構成等を決定しています。各取締役候補者は、金融やテクノロジー業界への知見、グローバル企業やリテール業界での経営経験や専門的な実務経験といった、当社の重要領域に対する専門的知見や経験をもとに選定しています。また、当社の執行部メンバーは、これまでの実務経験、業務実績および専門的経験などの経歴、グローバルの視点、そして経営的思考などの潜在的な能力面も考慮して、指名委員会での議論を通じて決定しています。

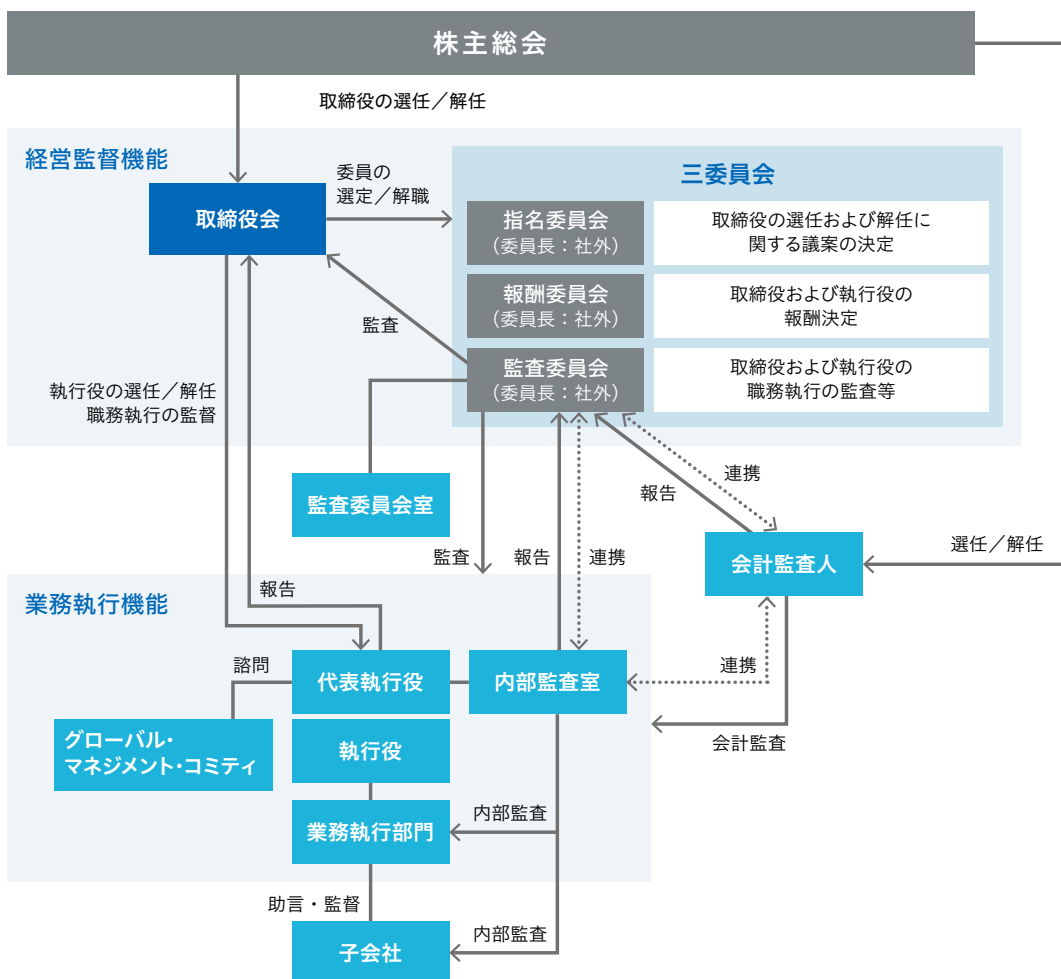
当社は、コーポレート・ガバナンスを中心に、ESGの観点を重視しながら企業価値向上に邁進していきます。

CEOが考える取締役会のあるべき姿

当社の取締役会は、社外取締役が3分の2を占めており、国内では先進的な取締役会構成となっています。通常取締役会におけるさまざまな議論に加え、CEO以外を社外取締役が占める指名委員会・報酬委員会では、サクセッションプランや経営幹部の報酬等、当社の企業価値向上において重要な意思決定を行っています。当社では、社外取締役指名において企業経営者としての経験、グローバル資本市場の知見、IT業界またはBtoCに関わる他業界の経験、そして法務、会計の専門的な知識等を重要視しており、これら社外取締役の多様な知見は、今後の経営環境においても、より迅速かつ確かな経営判断を行っていくことに資すると確信しています。



コーポレート・ガバナンス体制



コーポレート・ガバナンス

取締役および執行役の報酬制度について

当社は、経営の監督と執行の分離が高度に進んだ機関設計である指名委員会等設置会社をそのガバナンス体制として選択していることから、会社法の定めるところにより、報酬委員会が当社の取締役および執行役の報酬等の内容に係る決定に関する方針を定め、個人別の具体的な報酬等も報酬委員会において決定しています。報酬委員会は、3名の取締役（うち2名は社外取締役）により構成され、委員長は社外取締役の榎原純氏が務めています。報酬委員会は必要に応じて開催しています。

役員報酬の内訳

		基本報酬	短期インセンティブ報酬	中長期インセンティブ報酬
支給割合 (社外取締役を除く)		70%	30%	
概要		当社における取締役の兼務状況、当社における役職、グループ内子会社社員の兼務状況により、報酬委員会において予め定められた金額（月額150万円～300万円）の範囲内で個別に決定されます。	グループの単年度の利益を報酬に反映させるもので、支給額は概ね当社グループの各年度の親会社の所有者に帰属する当期利益（2020年3月期は3,011百万円）の2%を目途に報酬委員会で決定します。	基本報酬の10%以上を目安に報酬委員会で決定します。譲渡制限付株式（※1）のような一定期間譲渡が制限される株式報酬を報酬制度に組み込むことで、役員企業の企業価値向上への継続的かつ中長期でのコミットメントを強化することを企図しています。
方針		一律の固定報酬に、役職等に応じた一定の金額等を加算した金額とします。	単年度の業績向上に対するインセンティブとして、会社業績に応じて決定された役員賞与総額を各役員の職責および業績に対する貢献度等に従って配分した金額とします。	中長期の企業価値向上に対するインセンティブとして、各役員に譲渡制限付株式を割当てます。（※2）
金額	取締役を兼務する執行役	60百万円	5百万円	8百万円
	取締役を兼務しない執行役	99百万円	19百万円	43百万円
	社外取締役	74百万円	—	—

※1 いわゆる「リストラクテッド・ストック」のこと

※2 日本国外に居住する役員については譲渡制限付株式の割り当てに代え、仮想付与株式の配賦により当社株式の基準株価から算出した金額を支給

当社グループにおいては、短期インセンティブ報酬および中長期インセンティブ報酬の対象者には、当社の執行役にとどまらず、当社執行役員、子会社の取締役および執行役員も含まれます。また、個別の支給額・支給株数については、各役員の業績の遂行状況、評価対象者間の相互評価等をもとに、報酬委員会で決定します。当社グループの事業は、経済環境や相場環境の状況等によって業績が大きく変化すること、また、短期インセンティブ報酬および中長期インセンティブ報酬の対象者は、当社執行役員、子会社の取締役および執行役員も含まれることから、業績連動報酬と業績連動報酬以外の報酬等の支給割合については基本的な考え方とかが異なることがあります。

譲渡制限付株式の割当実績

割当日	2017年7月28日		2018年7月27日		2019年7月26日		2020年7月29日	
当社の取締役（※3）	4名	77,200株	2名	16,400株	2名	24,400株	2名	43,700株
当社の執行役（※4）	6名	88,400株	7名	166,100株	6名	76,100株	5名	85,100株
当社グループの執行役員等（※5）	15名	148,400株	20名	184,200株	21名	191,300株	29名	1,576,400株

※3 社外取締役は除く ※4 取締役兼務の執行役は当社の取締役に含める ※5 当社の執行役員、当社子会社の取締役および執行役員のこと

ステークホルダーとの対話

当社は、積極的なディスクロージャーおよびステークホルダーとの対話を、それぞれのステークホルダーおよび市場との関係構築のみならず、コーポレート・ガバナンスにおける社外および社内からの実質的な経営や業務執行における牽制機能であると捉えています。

投資家との対話(個人投資家・機関投資家)

株主総会

当社は、個人株主の参加の便宜を考え、定時株主総会を毎年土曜日に開催しています。当年度の株主総会は新型コロナウイルス感染症への対応として、取締役のオンラインの参加や会場のオンライン配信等を提供し、総会会場の規模を縮小して実施しました。

また、可能な限り個人株主さまからのご質問をお受けできるよう、質疑応答の際に株主さまの出席番号と株主名を問わずに質問を受けることをルールとするなど、開かれた株主総会を運営しています。

直近5か年の定時株主総会来場者数と質問数の推移 [()内はライブ配信視聴者数]

実施年月	2016年6月	2017年6月	2018年6月	2019年6月	2020年6月
来場者数	830	685	468	529	94 (84)
質問数	14	16	17	15	9
質問割合	2%	2%	4%	3%	10%

当期は来場者数に対する質問の割合が増加

個人投資家との対話

毎四半期の決算発表日に個人投資家向けオンライン決算説明会を開催し、代表執行役 CEO による説明をした上で、個人投資家の皆さまからのご意見、ご質問のほぼすべてに対して CEO 自らが応答して、個人投資家と直接対話をする機会としています。

機関投資家との対話

毎四半期の決算発表日に、日本語および英語での決算説明会を開催し、代表執行役 CEO と常務執行役 CFO が説明および質疑応答を行います。また、年2回程度の米国、欧州、アジアの機関投資家との面談により、投資家との対話を実施しています。

加えて、当社株式を保有の複数の機関投資家と、取締役会の構成や、社外取締役の在任期間の問題等、取締役会の実効性について対話を実施しています。例えば、ある機関投資家とのエンゲージメントの席上では、筆頭独立社外取締役の榎原氏のグローバル企業での社外取締役在任という経験が、当社取締役会において重要な役割を果たしており、取締役会の実効性に貢献している実態を説明しました。

お客さまとの対話

マネックス証券では、「お客様本位の業務運営に対する方針」を公表し、その遵守状況においても四半期ごとにKPIを開示(※1)することで、お客さまに業務運営が実現できているか確認していただき、同社内で「PDCA サイクル」を回すことでお客様本位の業務運営の向上を目指します。また、エンゲージメント投資を実施するMAFの特設サイト(※2)内に、個人投資家からの上場企業に対する意見を入力するフォームを設け、カタリスト投資顧問による精査、分析をすることで、エンゲージメント活動を補完する取り組みとして、個人投資家と上場企業の橋渡しを実現しています。

※1 <https://info.monex.co.jp/company/fiduciary/specific-policy.html>

※2 <https://info.monex.co.jp/feature/activistfund/forum/>

従業員との対話

従業員に対して経営層の現状認識や考え方などの会社の方向性を共有する目的で、各拠点で社員が参加するミーティングを設けています。日本セグメントでは、年に一度開催の「タウンホール・ミーティング」および毎月開催の「全体会」を実施しています。当期のタウンホール・ミーティングは日本拠点の事業会社の代表者が2021年3月期の戦略を説明し、参加者からの質疑応答により、理解を深める「マネックスグループ経営方針説明会」をオンライン上で実施し、200名超の役職員と戦略を共有しました。

また、米国セグメントでは四半期ごとにオンライン上で複数の拠点間をつないだ「タウンホール・ミーティング」を実施しています。



オンラインで実施された従業員向け経営方針説明会

コーポレート・ガバナンス

役員紹介 2020年8月末現在(所有株式数は同年3月末時点)

松本 大 (まつもと おおき)

取締役会長、指名委員会委員、報酬委員会委員、代表執行役社長CEO

在任年数15年 所有株式数 7,529,200株

重要な兼職状況 マネックス証券株式会社(当社100%子会社) 取締役会長
TradeStation Group, Inc.(当社100%子会社) 取締役会長
コインチェック株式会社(当社子会社) 取締役会長
MasterCard Incorporated 社外取締役



桑島 正治 (くわしましやうじ)

取締役副会長、執行役CQO

在任年数11年 所有株式数 239,700株

重要な兼職状況 コインチェック株式会社(当社子会社) 取締役

大八木 崇史 (おおよぎ たかし)

取締役、執行役CSO

在任年数9年 所有株式数 510,600株

重要な兼職状況 TradeStation Group, Inc.(当社100%子会社) 取締役CSO



榎原 純 (まきはら じゆん)

独立役員

社外取締役、指名委員会委員、報酬委員会委員長、筆頭独立社外取締役

在任年数14年 所有株式数 20,000株

重要な兼職状況 TradeStation Group, Inc.(当社100%子会社) 取締役(実質社外)
株式会社新生銀行 社外取締役
Philip Morris International Inc. 社外取締役

出井 伸之 (いでいのぶゆき)

独立役員

社外取締役、指名委員会委員長、報酬委員会委員

在任年数7年 所有株式数 90,000株

重要な兼職状況 クオインタムリープ株式会社 代表取締役会長
フリービット株式会社 社外取締役



石黒 不二代 (いしくろ ふじよ)

独立役員

社外取締役、指名委員会委員

在任年数6年 所有株式数 10,000株

重要な兼職状況 ネットイヤーグループ株式会社 代表取締役社長CEO
株式会社ホットリンク 社外取締役
損害保険ジャパン株式会社 社外取締役

堂前 宣夫 (どうまえ のぶお) **独立役員**

社外取締役、指名委員会委員、監査委員会委員

在任年数4年 所有株式数 30,000株

重要な兼職状況 株式会社良品計画 専務取締役兼執行役員

**小泉 正明** (こいずみ まさあき) **独立役員**

社外取締役、監査委員会委員長

在任年数2年 所有株式数 0株

重要な兼職状況 小泉公認会計士事務所 公認会計士
株式会社キューソー流通システム 社外監査役
株式会社ツクイ 社外取締役

金野 志保 (こんの しほ) **独立役員**

社外取締役、監査委員会委員

在任年数2年 所有株式数 0株

重要な兼職状況 金野志保はばたき法律事務所 弁護士
株式会社新生銀行 社外監査役

**三委員会****指名委員会**

委員長	出井 伸之 (社外取締役・独立役員)
委員	石黒 不二代 (社外取締役・独立役員)
委員	堂前 宣夫 (社外取締役・独立役員)
委員	榎原 純 (社外取締役・独立役員)
委員	松本 大

監査委員会

委員長	小泉 正明 (社外取締役・独立役員)
委員	金野 志保 (社外取締役・独立役員)
委員	堂前 宣夫 (社外取締役・独立役員)

報酬委員会

委員長	榎原 純 (社外取締役・独立役員)
委員	出井 伸之 (社外取締役・独立役員)
委員	松本 大

執行役

役職	氏名	担当	所有株式数
代表執行役社長 CEO ^{※1}	松本 大	全体統括 マネックスゼロ担当 カタリスト投資顧問担当	7,529,200株
代表執行役 COO ^{※2}	清明 祐子	企画担当 日本セグメント担当 投資事業担当 人事担当	97,300株
常務執行役 CFO ^{※3}	勝屋 敏彦	経営管理担当 アジア・パシフィックセグメント担当 リスク管理統括責任者	131,300株
執行役	兼子 公範	情報セキュリティ担当	47,200株
執行役 CSO ^{※4}	大八木 崇史	米国セグメント担当	510,600株
執行役	ジョン・パートルマン	米国セグメント担当	0株
執行役 CQO ^{※5}	桑島 正治	品質管理担当 クリプトアセット事業担当 広報・ブランディング担当 危機管理担当	239,700株
執行役 CAO ^{※6} ジェネラルカウンセル	岡本 雅之	内部統制担当 法務担当	0株
執行役	萬代 克樹	日本セグメント担当	28,800株

- ※1 チーフ・エグゼクティブ・オフィサー
 ※2 チーフ・オペレーティング・オフィサー
 ※3 チーフ・フィナンシャル・オフィサー
 ※4 チーフ・ストラテジック・オフィサー
 ※5 チーフ・クオリティ・オフィサー
 ※6 チーフ・アドミニストレーティブ・オフィサー

コーポレート・ガバナンス

取締役・執行役の選任理由

氏名	選任理由
松本 大 取締役会長	1999年にマネックス証券株式会社(当時)を創業して以来、日本における新しい金融ビジネス分野である個人向けオンライン証券ビジネスの創出・確立に注力し、当社グループ事業の発展をけん引してきました。金融事業に対する深い造詣は、取締役会における有意義で実質的な議論を支える役割を果たしており、また、その高い指導力とすぐれた経営能力を活かし、当社代表執行役社長CEOとして当社グループ事業の新たな成長のためのステージである「第二の創業」の推進を担っています。
桑島 正治 取締役副会長	日本の証券業界における長年の経営経験を有し、加えて、証券事業に関わるITシステムへの深い造詣を有しています。取締役会では経営者としての豊富な経験に基づきバランスのとれた視点から積極的な発言を行う他、ITセキュリティに対する知見を活かし、当社執行役としてセキュリティ対策等に取り組んでいます。
大八木 崇史 取締役	1999年4月の株式会社マネックスの創業メンバーの1人であり、日米の金融業界における長年の経験をもとに、取締役としての責務を果たすと同時に当社執行役として戦略の立案および米国セグメント事業の運営を担っています。米国における金融業界の変化や新たな事業機会も見据えながら、取締役会において積極的な提言を行っています。
榎原 純 筆頭独立社外取締役 ※1	日米において長年投資銀行ビジネスやインターネット関連企業の育成に携わり、高度な金融知識をはじめインターネット事業および金融事業に対する深い理解を有しています。2006年6月に当社の取締役に就任以来、国内外の金融業界の状況も踏まえながら多くの提言を行っています。2015年4月に筆頭独立社外取締役に選ばれて以降は、取締役会での積極的な発言に加え、社外取締役とCEOのみが出席する会議を主催するなど、社外取締役と経営陣の円滑な意思疎通の促進に貢献しています。
出井 伸之 社外取締役	長年にわたりグローバル企業の経営を担い、また、国内外の幅広い人的ネットワークやインターネット事業への深い造詣を活かして次世代のビジネスやリーダーの創出に積極的に携わっています。2013年6月の当社取締役就任以来、国内外の新規ビジネスに関わる幅広い知識や経験を活かし、取締役会において当社経営に資する積極的な提言を行っています。
石黒 不二代 社外取締役	特にデジタルマーケティング分野の造詣が深く、また、現役の上場企業経営者として長年にわたる企業経営の経験を有しています。2014年6月の当社取締役就任以来、デジタル化が進む環境下における顧客サービスのあり方など、その知見を活かし将来も見据えた積極的な提言を取締役会で行っています。
堂前 宣夫 社外取締役	国内外においてオンラインとリアルの両側面から一般消費者向けに小売事業を展開し成長させた経験を有し、加えてグローバルな組織・業務システムや内部管理態勢の構築に関わる深い経験を有しています。2016年6月に当社の取締役に就任して以来、事業の成長機会追求とリスク管理の両面から積極的な発言を取締役会で行っています。
小泉 正明 社外取締役	公認会計士資格を有する財務会計の専門家であり、金融機関を含む企業の会計監査業務の経験や企業の上場に関わる実務に携わった長年の経験を有しています。2018年6月に当社の取締役に就任して以来、ガバナンス機能の向上につながる積極的な発言を取締役会で行っています。
金野 志保 社外取締役	弁護士資格を有する法律の専門家であり、企業の業務執行にあたった直接の経験は有していませんが、数多くの上場企業の社外役員としての経験を有し、加えて、弁護士業務を通じてコーポレート・ガバナンスに関わる深い知識を有しています。2018年6月に当社の取締役に就任して以来、経営の透明性の向上および監督機能の強化につながる積極的な発言を取締役会で行っています。
清明 祐子 代表執行役COO	当社グループの収益の柱である日本セグメントの中核事業会社、マネックス証券代表取締役社長として強いリーダーシップを発揮し、社内外から高い評価を得ています。また、当社の戦略企画担当として重要な外部関係の構築、維持に貢献しています。これらを評価し、当社の代表執行役としての資質ありと認め、引き続きその任にあたるのが適切と判断されました。
勝屋 敏彦 常務執行役CFO	マネックス証券の社長として経営実績を積み、コインチェックの社長として同社の暗号資産交換登録の実現・事業再開を実現させました。長年の金融バックグラウンド、当社におけるチーフ・オペレーティング・オフィサー、チーフ・プロジェクト・オフィサー等の多岐に亘る役職の経験に基づく知見を活かし、現在はチーフ・フィナンシャル・オフィサー(CFO)としてグループ全体の経営管理およびリスク管理を担っています。当社グループの事業環境が大きく変わる中、継続してその職責を果たすことが適切と判断されました。
兼子 公範 執行役	証券系のシステムに精通し、マネックス証券の取締役として同社の取引基幹システムの開発・運用に関し、さまざまな提言を行っています。暗号資産ビジネスが加わり、グループ全体におけるセキュリティ対策が重要となるなかで、その任にあたるのが適切と判断されました。
ジョン・パートマン 執行役	米国セグメントのTradeStationグループのトップとして、人員削減の難局に対処しながらも強いリーダーシップを発揮して経営を立て直し、黒字化基調への転換を実現しました。外部環境の激しい変化に対応し、TradeStation 事業の収益性を高めるために、引き続きその任にあたるのが適切と判断されました。
岡本 雅之 執行役	弁護士として長年の経験があり、これまでさまざまなクロスボーダーの金融取引や外国法人に対する日本の法規制に関するアドバイスを手がけています。金融子会社を複数持つホールディングカンパニーの当社において、ジェネラルカウンセルとしてグローバルに企業法務を統括するため、引き続きその任にあたるのが適切と判断されました。
萬代 克樹 執行役	当社グループの中核であるマネックス証券において、長年商品開発部門を担当し、さまざまな新商品、サービスの提供を通じて、同社の収益向上に貢献しています。ブロックチェーンやAI等テクノロジーを活用して従来の枠組みを超えた新しい金融商品を提供できる可能性が広がるなかで、革新的なサービスを提供するとともに、当社の重要戦略であるアセマネモデルへの転換を進めるため、引き続きその任にあたるのが適切と判断されました。

※1 社外取締役・独立役員との互選により、2015年4月より筆頭独立社外取締役に指名されています。

	経験・専門性					2020年3月期出席状況		
	金融業界	マーケティング	テクノロジー	経営	会計・内部統制	多様性※2	取締役会	委員会
	●	●		●			11回/11回	指名委員会 3回/3回 報酬委員会 10回/10回
	●		●	●			11回/11回	—
	●			●		●	11回/11回	—
	●			●		●	11回/11回	指名委員会 3回/3回 報酬委員会 10回/10回
		●	●	●			11回/11回	指名委員会 3回/3回 報酬委員会 10回/10回
		●		●		●	11回/11回	指名委員会 3回/3回
		●	●	●			11回/11回	指名委員会 3回/3回 監査委員会 11回/11回
					●		11回/11回	監査委員会 11回/11回
					●	●	11回/11回	監査委員会 11回/11回

※2 多様性：ジェンダー、世代、地域など

取締役候補者の指名方針

- 高い倫理観を有すること
- 次に掲げる資質要件の1つまたは複数に対する知見、経験、適性又は専門性を有すること
 - ①金融業界 ②マーケティング ③テクノロジー ④経営 ⑤会計・内部統制 ⑥多様性（ジェンダー、世代、地域など）
- 職責に対する十分な理解があること
- 取締役会およびその所属する委員会に対し積極的に貢献することに対する高い意識と時間的なコミットメントがあること

取締役会の全体構成

独立社外取締役の確保

独立社外取締役が少なくとも3分の1以上となる構成が適切

多様性の確保

取締役の経験、知識、能力が取締役会全体としてバランスのとれたものとなるよう配慮

規模

10名程度の規模を1つの目安とする



社外取締役（独立役員）
堂前 宣夫

社外取締役（独立役員）
金野 志保

企業価値向上に資するコーポレート・ガバナンスとは

マネックスグループは創業当初より、企業価値の持続的向上を目指し、グローバル・スタンダードを意識したコーポレート・ガバナンス体制の構築と強化に努めてきました。マネックスグループがビジネスモデルの変革を進めていく上では、コーポレート・ガバナンスの根幹である取締役会の実効性をさらに高める必要があります。ここでは、堂前宣夫社外取締役と金野志保社外取締役の対談により、マネックスグループの取締役会を核としたコーポレート・ガバナンスの特徴や課題についてお伝えします。

ネガティブチェックではなく 常に最善を求める前向きなガバナンス

堂前 マネックスグループの取締役会の特徴は、単なる監督機能だけにとどまっていないことです。通常、社外取締役は社内から提出された議案に対して、本当に問題がないか守りの観点から審議することが多いと思います。しかし、当社ではその議案に対して、他のオプションも含めて社外取締役がさまざまな観点から意見を出し、より良い解を追求しようとしています。ネガティブチェックではなく、前向きなガバナンスと言えるでしょう。その

議案が根本的かつ長期的に会社を良い方向に変えていくものか、目先の利益だけを追っていないかと、常に本質を見据えた議論がなされていると感じます。

金野 当社の取締役会は、社内の執行側より社外取締役の人数が多い構成ですが、それが個人的にとっても心地良く感じます。執行側が多いと、十分に説明しなくても社内取締役の賛成だけで決議できてしまいます。しかし当社の場合、納得できる説明がないと社外取締役が賛成しません。当社は指名委員会等設置会社であるため、業務上の意思決定についてはかなり執行役に権限移譲されていますが、社外取締役に対して常に丁寧な説明が行わ



れ、私たちが議案の全体像を把握した上で意思決定できます。

堂前 当社の場合、執行側の報告を受けて社外取締役が「異議はありません」と形式的に返すような、一般の企業に見られがちなやりとりはまずありません。

金野 取締役会の最中に、突然ブレインストーミングが始まることも珍しくありません。社外取締役の一人が「松本さん、〇〇の件についてどう思う?」と、事前の根回しなくCEOに会議の場でいきなり質問や提案を投げて、そこから活発な議論が起こることもたびたびあります。

堂前 こうした取締役会の文化が醸成されたのは、筆頭独立社外取締役の榎原（純）さんの存在も大きいと思います。榎原さんは松本CEOに対しても遠慮なく意見を出していますし、鋭い指摘や苦言をしてCEOや執行部門との間に緊張感が生まれることもよくあります。そうした榎原さんの姿を見て、当社の取締役会は遠慮なく発言している場だと、取締役就任早々から感じましたし、私も自分の考えを積極的に発言しています。

金野 榎原さんはそうして鋭い発言をされる一方、お人柄は温厚で、個性豊かな社外取締役を上手にまとめて代表執行役と適切なコミュニケーションを取っています。まさに「筆頭」独立社外取締役としての役割を十分に果たされていると思います。

金融業界にイノベーションを起こしてこそ マネックスグループの存在意義がある

堂前 マネックスグループはいま、創業時のようなイノベーションを再び起こすべきタイミングを迎えていると思います。当社が先鞭をつけたインターネットによる個人投資家向けの証券ビジネスは、大手数社による寡占状態となりサービスそのものがコモディティ化しました。価格競争の激化により手数料ゼロ化の可能性もあり、従来のブローカー型のビジネスモデルで成長を続けていくのが難しい状況になりつつあります。しかし、マネックスは規模を追求し、薄利多売で儲ける性格の会社ではありません。常に最先端を追求し、金融サービスにイノベーションを起こしてこそマネックスの存在意義があり、まさにいまそれが問われていると思っています。

金野 だからこそ、こうしてアセマネモデルへの転換を図っており、

取締役会でも経営戦略の重要な課題として討議しています。そして、このアセマネモデルに関しては、他社に追随されない、マネックスらしいビジネスモデルをどう創り上げるかがきわめて重要です。

堂前 アセマネモデルへの転換は、本源的な価値を持った商品やサービスを、マネックス自らが創り出すチャレンジだと捉えています。私の小売業での経験を振り返ると、これからの個人向け金融も、歴史的に勢力図が大きく塗り替えられてきた小売業と同じ道を辿るのではないかと考えています。小売業もかつては典型的なブローカー（仲立人）型ビジネスでした。自ら商品を創るわけではなく、生産者やメーカーからありものの商品を仕入れ、お客さまが選択しやすいような情報を提供し、お客さまに商品を買ってもらっていました。しかし、どの店で購入しても同じ商品ならば、当然、商品価格へのプレッシャーは強まります。いまやインターネットの普及により、巨大EC企業が発展し、流通網の発達によってネット通販の利便性が向上したことで、商品の品揃えだけでお客さまを獲得してきた単純小売業は一気に苦しくなりました。一方で、自ら価値を創り出すことの重要性に気づいた小売業は、製造小売業モデルを構築して、独自の商品を企画開発し生産し販売することで、市場で大きな存在感を示しています。金融業界もこれからそうした方向に急速に進むのではないのでしょうか。当社は、アクティビスト・ファンドのような独自性のある金融商品やサービスを通してアセマネモデルを推進し、まさに次世代の金融業としての先駆者になれると期待しています。

多様性がマネックスらしさを担保し、 多様性からイノベーションが生まれる

堂前 いま社会はコロナ禍の影響で混乱していますが、だからこそアセマネモデルを世の中に訴えていくべきです。アフターコロナには大きな不況が訪れるかもしれません。不透明な将来に備え、個人のお客さまが金融資産を蓄えていく必要が高まっているという意味でも、マネックスらしいアセマネモデルの意義と価値を世の中に伝えていくには絶好のタイミングであり、チャンスだと思います。



コーポレート・ガバナンス

■ 社外取締役対談

金野 アセマネモデルへの転換は、ESGの観点からもマネックスグループの企業価値向上につながります。お客さまの資産を増やすことを第一義に掲げたアセマネモデルを推進し、個人のお客さまの豊かな暮らしに貢献することで、社会的な責任をしっかりと果たせたいと思います。一方、アセマネモデルを推進する上では、ガバナンスにおけるリスク管理の項目についても、従来のブローカー型のビジネスモデルから意識を変えていく必要があるのではないのでしょうか。

堂前 アセマネモデルに合ったリスク管理の態勢の構築は必要です。私が委員として出席している指名委員会の席上でも、取締役の候補としてリスク視点を提供できる人材が必要であるという意見も出ました。やはり、取締役会の多様性はたいへん重要です。同質な人材ばかりだと、議論の前提が同じになるので、ロジックの検討が甘かったり、結論が同じになったりして、誤った方向に進みやすくなります。

金野 多様性がコーポレート・ガバナンスを担保するというのは私も同感です。当社は、ジェンダー、年齢、経験が異なる社外取締役が揃っており、多様性を意識したメンバー構成だと思います。執行側については、限られた時間での印象ではありますが、真面目で優秀な人材が揃っていると見ています。一方で、優秀な人が多いことでの弱みもあるはずですが、予想しえない事態に直面しても、それを乗り越えられる強さを兼ね備えた集団であることを期待しています。多様性が自然と社内でも共有されていることこそ、マネックスらしさの表れですし、そのことが事業の成功に結び付き、企業価値向上へとつながっていくと思います。

堂前 多様性のなかでも、エイジ・ダイバーシティは非常に重要です。特に若い世代の知恵をもっと活用すべきで、取締役会に30代のメンバーがいてもいいと思っています。当社が推進していくアセマネモデルは、若い世代が抱える将来の不安に応じていくものでもあり、年齢、経験、考え方などの多様性から、未来の成長に向けたイノベーションが生まれると考えています。

CEO Credentialsを通して マネックスのDNAを次代に継承

堂前 サクセッション・プランニングもコーポレート・ガバナンスにおける大きな課題です。当社はCEOとなるべき人材の要件を示した「CEO Credentials」を取締役会の議論を経て制定していますが、そこにはイノベーションを起こし続ける会社であるためにはCEOとはどんな人材であるべきかが謳われています。例えば、大企業のおペレーション能力もあつ、ベンチャー企業のマインドを持ってチームを動かせるような、かなり難度が高いと思えるスペックも要求されています。しかし、それを果たせる人材でなければ、マネックスらしさが失われてしまうのではないのでしょうか。

金野 サクセッション・プランニングの一環として、先日、若手の次世代リーダー層と面談する機会がありましたが、みな「マネックスでこんなことを実現したい」という、ある意味健全な野心を抱いていて、骨のある期待できる人材が揃っている印象を受けました。松本さんが創業以来、社内で根付かせてきたマネックスのDNAを次世代にうまく継承していくためのCEO Credentialsは、未来のマネックスを創る根幹をなすものであり、非常に重要です。

堂前 トップの交代というのは、期限を決めて計画通りに進められるものではないと思います。いつそのタイミングが訪れても対応できるよう、しかるべき人材を準備しておかなければなりません。その前提としては、トップが企業のサクセッションを本気で考えているかどうか肝要です。現CEOが、自身が退任した後も会社の永続的な発展を可能にする仕組みを作ることができるのか、そのためにCEO Credentialsがどのように活用されていくか、社外取締役として確認していきます。

金野 永続的に発展させるという観点では、長期的インセンティブの設計も考慮していくべきでしょう。報酬制度のさらなる整備も今後の課題です。

堂前 これからも取締役会で積極的に意見を発し、マネックスグループに絶え間ないイノベーションを喚起し、持続的に成長できる基盤創りに貢献したいと思っています。



リスク管理

当社に重要な影響を及ぼす可能性のある主要なリスクとその対策

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある主要なリスクとその対策については、以下の通りです。

システムリスクについて

当社グループは、主要セグメントである日本、米国、クリプトアセット事業セグメントにおいて、取引の根幹をなす基幹システムを内製開発・自社保有しておりますが、システムの不具合、処理能力不足、通信回線の障害などによりシステムの機能不全に陥った場合には、事業運営に重大な支障が生じるおそれがあります。

グローバルにビジネス展開をしている当社グループでは、深刻化するサイバーセキュリティに対する脅威からお客さまの情報や資産を守り、安心してお取引を行っていただくため、金融庁が制定している金融商品取引業者向けの監督指針や、米国国立標準技術研究所 (NIST) 800 シリーズを参照し、包括的なサイバーセキュリティ対策の強化に努めています。また、マネックスグループ全体でサイバー攻撃により発生した事象への対応、および被害を軽減させるためのグローバルな体制を構築しており、当社に設置したマネックスグループ CSIRT (Computer Security Incident Response Team) を中心に、当社グループ各社にも CSIRT を設置しています。マネックスグループ CSIRT はグループ各社の CSIRT との協力体制の下、ガバナンスの強化を行い、各社の

CSIRT は各社の業務、情報資産、そしてシステムを守る機能を果たしており、組織運営、システム対応、人的対応、外部連携、以上4つの軸でサイバーセキュリティ対策を推進しています。

災害リスクのうち新型コロナウイルス感染症の拡大について

当社グループは、新型コロナウイルス感染症の拡大および拡大後の株式市場のボラティリティ上昇による取引活況のなかにあっても、堅牢なシステムおよびオペレーションを維持しております。リモートワーク可能な業務を特定し、サービス水準を下げずに収益を確保できる体制を推進しており、2020年5月末時点で約70%の社員がリモートワークを実施していました。

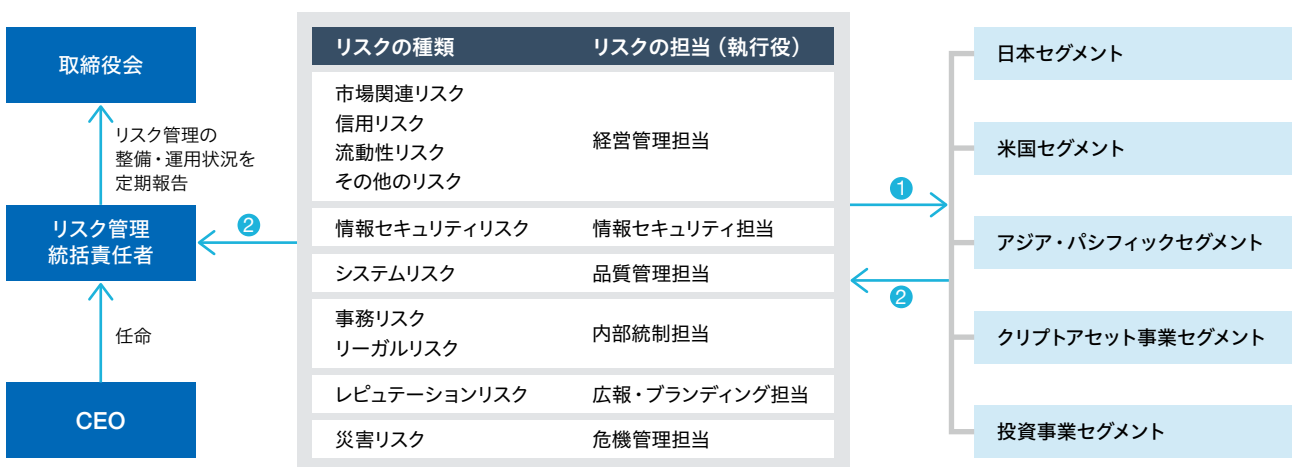
その他のリスク

株式会社静岡銀行は、当社の議決権の5%超を保有していません。現在の状況が継続する場合、当社は銀行法第16条の2第1項各号に掲げる会社以外の会社の議決権の50%超を保有することができない等の制約を受けます。

当社のリスク管理状況

リスク管理体制

当社は、経営に影響を与えるリスクを許容できる一定の範囲内にとどめることが事業目的達成に資するという考えに基づき、「統合リスク管理規程」等に定めたリスクを適切に識別、分析、評価した上で、各々のリスクに応じた適切な当社および当社グループ会社のリスクについての管理体制を整備しています。以下の体制の通り、CEOが任命するリスク管理統括責任者がリスク管理体制に関する整備状況、運用状況を把握し、定期的に取り締役に報告しています。



- ① セグメントを担当する執行役は、各リスクについて担当子会社の具体的な管理方法と管理体制を決定
- ② セグメントを担当する執行役は、リスクが発生/その蓋然性が高いと判断した場合、リスク管理統括責任者と各リスクの担当執行役に報告

リスク管理

リスクの定義および主要な取り組み

当社ではリスクの種類を下表のように分類し、定期的に評価しています。また、それぞれのリスクに対する主な取り組みは以下の通りです。

リスク		リスクの定義	主要な取り組み
カテゴリ-1	カテゴリ-2 ※		
ビジネスリスク	戦略リスク	既存ビジネスの競争力低下および新規ビジネスの参入遅延などのリスク	日本セグメントはアセマネモデルへの転換、米国セグメントは収益源の多様化を図り、新たなビジネスモデルの構築を推進
	経営管理リスク	会社全体の業績やコストを管理できず、グループ全体の収益性が低下するリスク	取締役会等にセグメント毎の業績やKPIを報告
市場関連リスク	市場関連リスク	市場リスク要因の変動による保有資産（オフバランスシート資産を含む）の変動による損失のリスク	FX取引につきカバー取引に関する規定により、外国為替ポジションを適切に制御
信用リスク	信用リスク	投資先の回収リスクおよび顧客へのクレジットリスク	取引状況の日常的なモニタリングを通じポジションの偏り等のリスクを把握
流動性リスク	流動性リスク	資金繰り管理における不備等で資金確保が困難になるリスク	直接金融・間接金融の活用等、資金調達手段を多様化
情報セキュリティリスク	情報セキュリティリスク	情報資産の漏洩、毀損等により機密性、完全性等が損なわれることで損失を被るリスク	定期的モニタリング、従業員へのセキュリティ教育の継続的実施
システムリスク	サイバーセキュリティリスク	サイバー攻撃等により、重要情報漏洩、システムの不正使用、またはサービス停止をすることで損失を被るリスク	グローバルな体制を構築し、組織運営、システム対応、人的対応、外部連携の軸で対策を推進 ▶ P.52で詳細を記載
	システム構築リスク	システムダウンや誤作動およびシステムの不正使用等により顧客ならびに当社が損失を被るリスク	第三者による定期的脆弱性診断の実施。脆弱性検知時における、即時対応
事務リスク	事務リスク	従業員等のヒューマンエラーおよび清算機構やシステムベンダーなどの第三者に頼る事務リスク	新規プロジェクトや商品サービス導入時の主要事務リスクのレビューによる形式知化等の対応
リーガルリスク	マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与リスク	マネー・ローンダリング、およびテロ資金供与に利用されそうになるリスク	各グループ会社における対策の徹底、およびグローバルな報告体制構築を通じたマネー・ローンダリング対策に係る課題の把握と対応
	コンプライアンスリスク	社内外の法令・規制等の順守を怠ったために罰則・訴訟等を受けるリスクや、契約上の障害により損失を被るリスク	コンプライアンス責任者からの定期的な法令順守項目の周知徹底や、契約締結における確認フローのシステム化
レピュテーションリスク	風評リスク	マスコミ報道、風評・風説等により会社の評判が悪化することで損失を被るリスク	マスコミ関係者やPR支援会社との連携強化による、風評被害発生リスクの最小化努力
災害リスク	自然災害リスク	自然災害によるビジネス持続性リスク	当社グループの主要な拠点において災害、テロ攻撃等の発生に備えた事業継続計画の策定や、有事の対応策の事前検討 ▶ P.52で詳細を記載
その他のリスク	組織に関するリスク	組織内で発生するモラル低下などにより事業目的の達成を制限されるリスク	当社CEOが回答する社内質問会や外部弁護士への内部通報制度の設置
	情報開示リスク	不正な会計、IR情報を開示するリスク	会計士資格を有する社外取締役と会計監査人の連携などによる、不正な会計処理を未然に防止する体制の構築
	その他	カントリーリスク、政治リスク	グローバル拠点間の経営陣が出席する会議における、グローバルな経営環境などの情報共有

※ 上記のリスクカテゴリ-2に対応する残存リスク（グループ全体の影響度×発生確率/統制）を算出

ART IN THE OFFICE



表紙のアート作品

「イカリング」宮内 裕賀

2020年／キャンバス、ジェッツ、アオリイカイカ墨、コウイカ貝殻、ケンサキイカ水晶体、アラビアゴム、油彩、水彩、ハトメ／6,500mm×1,350mm

宮内氏は、アオリイカのイカ墨やイカ甲、そして水晶体とイカそのものを素材として、イカを描き、独自の生命観とスケールで作品を制作しました。作品には、命あるイカと、命をいただく食べ物となったイカの双方が海を漂うように描かれています。それぞれの存在には、境界はなく、身体の輪郭を超え、私たちが地球の生の一部であること、そして全ての生命や物事は相互に関係し合わずには生きられないことを語りかけています。



ワークショップ風景



宮内 裕賀氏 / YUKA MIYAUCHI

PROFILE

1985年、鹿児島県生まれ。タラデザイン専門学校卒業。2004年頃に近所のおじさんが釣ってきたイカ的美しさや美味しさに魅了され、以来ひたすらイカの絵を描き続けている。第22回岡本太郎現代芸術賞入選、TOKYO MIDTOWN AWARD 2019 アートコンペ準グランプリ受賞。これまでの展示に「全国いか加工業協同組合創立50周年記念式典」ホテルオークラ東京（2015年、東京）、「国際頭足類諮問委員会函館会議」函館国際ホテル（2015年、北海道）、「Cephalopod Interface in Crete」ギリシャ・クレタ水族館（2017年、ギリシャ）、個展「イカスイム」レトロフトMuseo（2018年、鹿児島）、「Street Museum」東京ミッドタウン（2020年、東京）などがある。



2020年度の審査はオンラインで実施されました

ART IN THE OFFICEとは

ART IN THE OFFICEとは、アーティストとビジネスが出会う場所をつくることで、社員啓蒙活動および社会文化活動へとつなげていく取り組みです。新進アーティストを対象に、マネックスグループのプレスルーム壁面に制作する作品案を一般公募するものであり、“アート×オフィス”というシナジーから新たな価値が生まれることを期待しています。

経営管理、財務戦略、 ESGへの取り組みにより 企業価値向上を目指します

マネックスグループ株式会社
常務執行役CFO

勝屋 敏彦



2020年3月期の業績概況

証券業界の競争環境の変化に対応し、 収益源の転換、多様化を図る

マネックスグループの2020年3月期は、上期と下期でまったく様相が異なりました。上期は米国とクリプトアセット事業セグメントが好調であった一方、日本セグメントは市場取引量の減少を背景に減収となり、連結でも若干の減収となりました。しかし、下期になると、米国のオンライン証券業界で起こった株式取引手数料をゼロとする動きに米国セグメントも追随したため同セグメントは減収となった一方、日本セグメントは市場取引量が増加に転じ増収となりました。さらに、2020年に入り、日本、米国、アジア・パシフィック3セグメントにおいて、新型コロナウイルス感染症拡大を背景に証券市場のボラティリティが高まり、特に3月以降は外出自粛の影響もあってオンライン取引が活況を呈した結果、通期連結で増収増益となりました。なお、クリプトアセット事業セグメントについては、2019年1月に暗号資産交換業者登録を達成して2020年3月期は全サービスがフルに収益寄与したこと、また固定費を中心に大幅に費用削減したことで黒字転換を果たし、グループの利益に貢献しました。

いま、オンライン証券業界は従来の株式売買委託手数料に依存した収益構造を見直すべき転換期に直面していると認識しています。収益源の転換、あるいは、収益源の多様化を進めていかなければ、持続的な成長の実現が難しくなっています。当社としては、日本セグメントにおいてブローカーモデルのアセマネモデルへの転換(※1)を進めるのと同時に、米国(※2)やクリプトアセット事業セグメント(※3)においてそれぞれ売買委託手数料やトレーディング収益以外の新たな収益源を獲得、育成し、全社の目標として掲げるROE10%を達成していきたいと考えています。

※1 ▶ P.12 | CEOメッセージ

※2 ▶ P.31 | セグメント概況：米国セグメント

※3 ▶ P.35 | セグメント概況：クリプトアセット事業セグメント

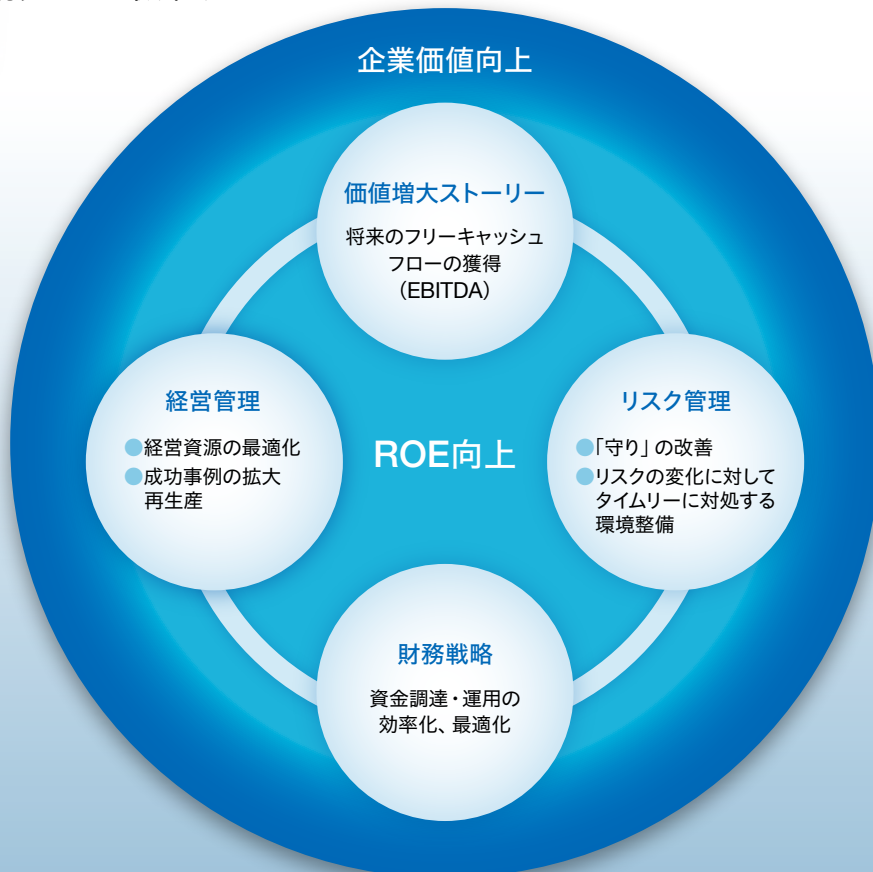
経営管理としてのCFOの考え方

将来にわたってキャッシュフローを生み出し 企業価値創造を実現していく

CFOとして私が果たすべき役割は、何よりも企業価値の向上に貢献することです。企業価値の向上とは、まずもってROE（自己資本利益率）を高めることが必要であり、そのために経営資源が適切に配分・管理できているかを常に見ています。しかしながら、目標達成の過程指標であるKPI（重要業績評価指標）をモニタリングし、目標達成に努力するだけでは十分ではありません。なぜなら、企業価値とりわけ株主価値は証券市場に参加する投資家の株式評価によって決定されるからであり、中長期視点の投資家の関心は、足元の業績はもとより、将来的にどのような安定的かつ持続的に利益を上げていくかという、将来のフリーキャッシュフローを増やしていくことだからです。したがって、利益やキャッシュフローをどのような価値増大ストーリーで生み出し、持続的成長を果たしていくのか、当社グループのビジネスの戦略のなかで、どこに注力してどのように管理するかについて、理解してもらえよう投資家に向けて発信していくこともCFOの重要な役割だと認識しています。

将来に向けて企業価値を向上させていく上で、当社グループの経営管理はまだ進化の余地があります。例えばROI（投資利益率）の管理もその一つです。証券会社のシステムはさまざまな商品、サービスにまたがっているため、投資対効果が計測しにくいのが実状です。しかし、困難だからと言ってROIを蔑ろにしていいたけではありません。ROIを計測することで振り返りが必須となり、成功ケースを拡大再生産し、失敗ケースを反省し学ぶことが将来の成長につながるからです。また、内部統制やリスク管理などの「守り」の体制についても改善の余地があり、さらに強化していく方針です。加えて資金調達や財務戦略の強化に関しても、CFOの重要なミッションとして注力しているのは言うまでもありません。

企業価値創造を実現するための取り組み



CFOメッセージ

グループの財務戦略、資本政策および評価指標

最適な財務戦略を実行し、 グループ全体の資金調達・運用を効率化

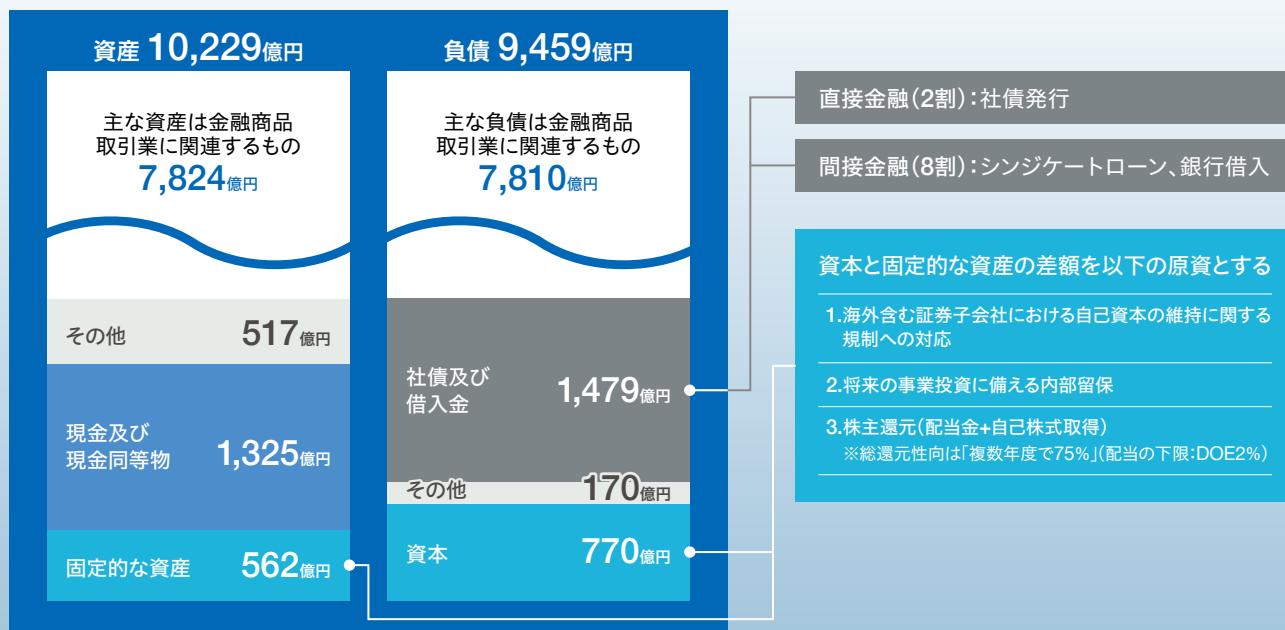
マネックスグループは2020年3月末で1兆円規模の連結B/S（バランスシート）を抱えています。そのうち資本は770億円であり、レバレッジ倍率が13倍にも及ぶと誤解されがちですが、B/Sの8割はお客さまからお預かりした預り金や受入保証金を預託金や信用取引資産で両建てしているなど、金融商品取引業に関連するものです。よって、B/Sは実質的には2割ほどです。うち固定的な資産は約560億円であり、各グループ会社の有形固定資産やグループ入りした企業ののれんや識別無形資産、ソフトウェアなどの無形資産などが含まれています。これらは長期にわたって保有するため、それに応じた資金調達が必要ですが、現状は自己資本によって賄えている状況です。借入は約1,500億円ありますが、そのうちの2割はグループのファイナンスを担う子会社の「マネックスファイナンス」が発行する社債によって直接金融で調達し、8割はシンジケートローン・銀行借入などの間接金融で調達し、M&Aなどの投資やグループ各社への融資に充てています。グループ全体での資金の調達・運用をさらに無駄なく効率化するために、今後も絶えずこの直接、間接による資金調達の割合について、見直しを図っていきたいと考えています。

当社グループの事業の特性上、工場設備など大型固定資産投資がないため、従来から配当性向が高いことも当社の特徴です。

株主還元については、インカムゲインだけではなくキャピタルゲインも考慮し、自己株式取得も含めて複数年度で75%の総還元性向を目標にする一方、DOE2%（年率）を下限に設定して、規律をもって限られた資本のなかでしっかりとリターンを生み出すことに努めています。

また、マネックスグループのP/L（損益計算書）は減価償却費の割合が大きい傾向があります。これは当社グループがオンラインによる（暗号資産通貨を含む）金融商品取引を生業としており、システム投資が恒常的に発生することに起因しています。特にマネックス証券では、2017年にシステム内製化を完了し、システム開発に要した人件費をソフトウェア資産としてB/S計上し減価償却しています。キャッシュフローの観点からでは、この人件費は支払い済みなので、減価償却分キャッシュが増えることになりませんが、P/L上では費用として計上されているため、足元のキャッシュフローを理解いただくために、決算説明会資料等では当社の企業業績指標としてEBITDA（利払い前・税引き前・減価償却前利益）をお示ししています。

財務戦略および資本政策（数値は2020年3月末現在）



持続的な成長に向けたESGへの取り組み

事業による社会課題の解決に向けて、ESGへの取り組みを強化し、企業価値を持続的に高めていく

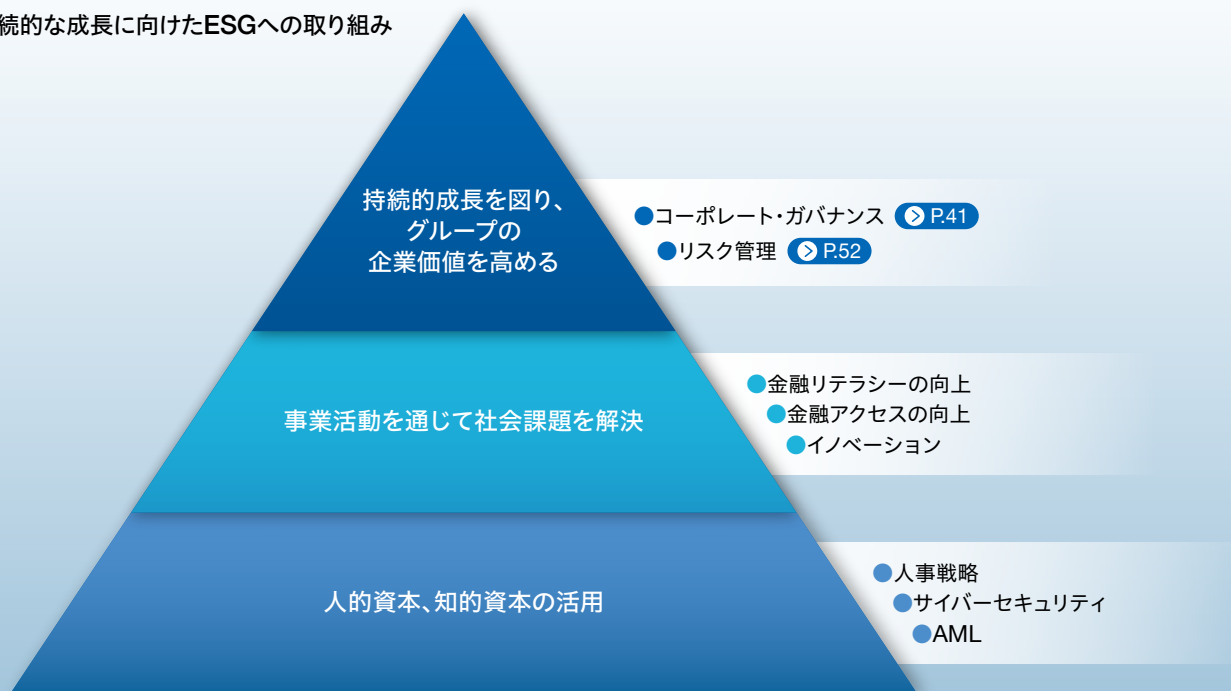
マネックスグループの企業価値を持続的に向上させるためには、短期的な財務情報だけではなく、中長期的な非財務情報をステークホルダーに説明することも重要だと考えており、ESGへの取り組みにも注力しています。これまでも当社のESGの取り組みについて開示してきましたが、今後はさらに、ESGの本源的な目標、すなわち、当社の持つ人的資本、知的資本などの経営資源を活用し、事業活動のなかで世の中が抱える社会課題の解決に取り組むことを通じて持続的な成長を図り、グループの企業価値を高めていきたいと考えています。クルマの運転にたとえるならば、ROEなどの財務諸表に反映している数値はすでに過ぎ去ったバックミラーに映る風景ですが、投資家がより重視しているのは、フロントガラスに映るこれからの道筋が持続的に伸びているか否かだからです。その道筋を明らかにするために、当社ではマテリアリティ・マトリックスを策定し、ステークホルダーへのインパクトと、当社グループ事業に与えるインパクトの両軸から、当社が注力すべき重要なテーマを絞って取り組んでいます。

注力テーマとしては、まず会社の骨格というべきコーポレート・ガバナンスとリスクマネジメントの強化を図り、次にビジネスを拡げていく観点で、金融リテラシーや金融アクセスの向上、そしてイノベーションの創出に挑み、そして事業の土台となる人事戦略や

サイバーセキュリティ、マネー・ローンダリング対策（AML）の基盤も整備していくという、三段構えになっています。CFOとしては、特にリスクマネジメントが重要な担当分野だと認識し、私自身がリスク管理統括責任者を務め、当社グループが抱えるリスクを網羅し、定点観測し、それを踏まえたアクションを起こしていく体制を整備しています。流動性や市場に関するリスクは当然のこと、システムや情報セキュリティ、リーガル、レピュテーション、さらには新型コロナウイルス感染症拡大のような災害リスクについても定期的に定点観測できるよう、すべてのグループ会社が同じフレームワークを通してモニタリングしています。さらに取締役会においても、リスクコントロールマトリックスを継続して報告しており、リスクの変化に対してタイムリーに対処する経営判断を行える環境を整え、資本コストの低減にも努めています。

あわせて、デジタルの活用による経営管理の高度化、効率化も進めていきます。AI（人工知能）やRPA（ソフトウェアロボットによる業務自動化）などのテクノロジーを導入し、人間の知恵と合わせてハイブリッドで精度の高い内部統制やリスク管理を実施し、同時にコストの削減も図っていききたいと考えています。こうした果敢な取り組みによって、当社グループの持続的な成長の可能性をさらに高めていきます。

持続的な成長に向けたESGへの取り組み



13年間ハイライト

カテゴリ	科目、項目、表示タイトル (IFRS/JGAAP)	単位	2008/3期	2009/3期	2010/3期
			JGAAP	JGAAP	JGAAP
連結	営業収益	百万円	30,497	24,812	22,499
	受入手数料	百万円	21,544	14,900	13,021
	トレーディング損益	百万円	143	1,100	3,414
	金融収益	百万円	8,576	8,611	6,007
	その他の営業収益	百万円	232	199	55
	金融費用	百万円	3,509	3,758	2,577
	金融費用控除後営業収益 / 純営業収益	百万円	26,988	21,053	19,921
	販売費及び一般管理費	百万円	13,971	15,784	15,460
	取引関係費	百万円	4,923	4,639	4,219
	人件費	百万円	2,649	2,907	3,268
	システム関連費 (※1)	百万円	5,542	6,642	6,907
	その他の販売費及び一般管理費	百万円	856	1,593	1,064
	営業利益相当額 / 営業利益	百万円	13,016	5,269	4,461
	その他の収益費用 (純額)	百万円	△ 483	△ 5,233	△ 601
	税引前利益 / 税金等調整前当期純利益	百万円	12,620	48	3,996
	当期利益 / 少数株主損益調整前当期純利益	百万円	7,218	△ 2,187	3,764
	親会社の所有者に帰属する当期利益 / 当期純利益	百万円	7,206	△ 2,144	3,776
	資産合計	百万円	335,016	235,694	374,688
	資本合計	百万円	45,554	40,066	66,310
	営業利益率	%	48.2	25.0	22.4
	「資本合計」と「固定的な資産」の差額 (※2)	百万円	34,397	32,502	50,300
	親会社所有者帰属持分当期利益率 / 自己資本利益率 (ROE)	%	15.5	-5.0	7.1
	親会社の所有者に帰属する基本的1株当たり当期利益 / 1株当たり当期純利益金額 (EPS) (※3)	円	3,080.54	△ 928.55	1,527.41
1株当たり親会社所有者帰属持分 / 1株当たり純資産額 (BPS) (※3)	円	19,664.53	17,235.10	22,139.55	
1株当たり配当額 (※3、4)	円	1,550.00	400.00	700.00	
総還元性向	%	78	—	48	
マネックス証券	自己資本規制比率 (※5)	%	429.9	400.9	386.0
TradeStation Securities, Inc.	エクセス・ネット・キャピタル (※6)	千米ドル	—	—	—
連結	従業員数	名	163	252	390
マネックスグループ (※7)	取締役数合計	名	9	9	10
	社外取締役	名	3	3	4
マネックス証券	オンラインセミナー参加者数	名	—	—	—
	オンラインセミナー開催数	回	—	—	—
日本 (※8)	女性割合	%	36	38	42
	管理職に占める女性割合	%	16	18	17
米国	女性割合	%	—	—	—
	管理職に占める女性割合	%	—	—	—
アジア・パシフィック (※9)	女性割合	%	—	—	—
	管理職に占める女性割合	%	—	—	—
クリプトアセット事業	女性割合	%	—	—	—
	管理職に占める女性割合	%	—	—	—
日経225	日経平均株価		12,525.54	8,109.53	11,089.94

※1 システム関連費：不動産関係費 + 事務費 + 減価償却費

※2 グループ各社の規制対応や事業投資および株主還元の原因

※3 2013年10月1日を効力発生日として、当社普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行いました。

※4 2014年3月期は、2014年3月期の期首に当社普通株式1株につき100株の割合で株式分割が行われたと仮定して配当額を表記しています。

※5 日本の金融商品取引業者として、金融商品取引法及び金融商品取引業等に関する内閣府令に基づき定められる健全性の指標です。

2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期
JGAAP	JGAAP	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS
25,227	32,292	36,090	54,722	50,975	54,271	45,831	53,635	52,175	53,226
13,158	17,107	20,367	33,542	30,079	32,152	26,349	29,196	25,741	25,375
4,724	6,199	6,974	8,011	6,242	6,671	4,498	3,865	6,461	8,550
7,155	8,382	8,195	12,583	13,987	14,610	14,313	19,349	19,242	18,579
189	602	554	587	667	839	671	1,225	731	722
2,638	3,238	2,320	4,672	5,766	4,629	3,979	4,480	4,758	5,236
22,589	29,054	33,769	50,051	45,209	49,642	41,852	49,155	47,417	47,990
17,848	26,605	30,359	34,981	37,143	41,395	40,578	39,853	44,690	42,835
5,008	8,865	10,223	12,235	13,236	13,862	11,281	11,963	12,051	11,975
3,386	6,051	8,503	9,613	9,538	10,651	10,393	10,854	13,111	13,413
7,998	9,074	9,701	10,779	11,659	13,343	15,685	14,742	16,437	14,794
1,455	2,614	1,933	2,355	2,710	3,539	3,218	2,294	3,091	2,653
4,741	2,448	3,410	15,069	8,066	8,247	1,274	9,302	2,727	5,155
△ 1,466	204	3,588	1,825	△ 1,951	△ 3,146	△ 203	△ 671	△ 937	△ 1,025
3,268	2,585	6,998	16,895	6,115	5,100	1,071	8,631	1,790	4,131
1,995	1,485	3,907	10,356	3,494	3,516	161	6,579	1,029	2,820
1,992	1,422	3,901	10,354	3,494	3,554	298	6,730	1,181	3,011
365,730	535,663	682,193	939,270	1,055,242	888,116	936,776	973,520	1,027,849	1,022,934
71,025	72,459	79,667	80,701	86,932	86,022	81,687	80,493	80,142	77,024
21.0	8.4	10.1	30.1	17.8	16.6	3.0	18.9	5.8	10.7
55,387	33,246	38,847	35,656	32,734	26,660	22,819	26,022	26,262	20,779
2.9	2.0	5.0	12.9	4.2	4.1	0.4	8.3	1.5	3.9
647.82	467.45	1,301.73	35.76	12.15	12.46	1.06	24.33	4.42	11.59
22,154.32	24,093.09	26,583.96	280.52	302.18	302.03	290.00	298.50	297.28	297.70
500.00	200.00	410.00	18.00	8.20	9.60	5.20	10.00	5.40	5.90
77	260	31	103	68	109	827	100	291	163
483.6	396.5	459.3	394.9	422.7	335.3	297.8	310.4	340.2	384.8
—	45,729	44,721	52,163	49,074	62,441	71,782	84,379	115,554	129,057
321	845	917	992	951	971	830	853	1,093	1,108
10	9	10	11	11	11	11	9	9	9
4	5	5	6	6	7	6	6	6	6
—	48,035	70,767	120,712	187,133	253,891	173,409	112,627	129,885	155,960
—	105	98	136	187	213	191	224	193	219
39	45	50	49	47	45	44	40	39	37
18	23	23	23	22	19	19	20	21	20
—	—	30	29	31	25	24	22	22	22
—	—	16	19	24	21	18	27	21	20
—	42	44	41	50	46	44	42	45	44
—	11	15	15	14	14	14	14	15	11
—	—	—	—	—	—	—	—	19	19
—	—	—	—	—	—	—	—	0	0
9,755.10	10,083.56	12,397.91	14,827.83	19,206.99	16,758.67	17,518.52	20,960.70	21,995.69	21,890.25

※6 米国の金融事業者として、米国証券取引委員会 (SEC) や自主規制機関等が定める規則に基づき、一定額以上のネット・キャピタル (SEC規則に基づき計算される自己資本の額) の維持が必要であり、ネット・キャピタルから最低限維持すべき自己資本の額を差し引いた金額がエクセス・ネット・キャピタルとなります。

※7 各期末を基準日とする定時株主総会終了後の人数

※8 マネックスグループ、マネックス証券が対象

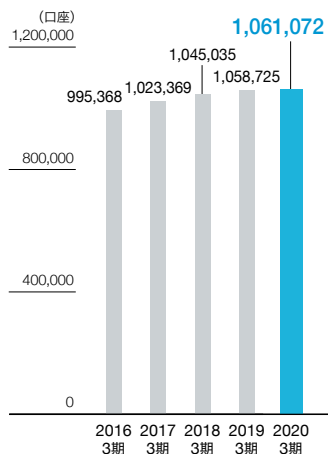
※9 マネックス Boom 証券グループが対象

事業KPI

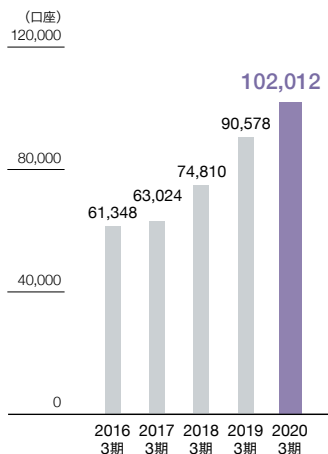
稼働口座数 / 残有口座数 / 本人確認済み口座数

稼働口座数（日本、米国）、残有口座数（アジア・パシフィック）および本人確認済み口座数（クリプトアセット事業）は、預かり資産残高や取引のある（もしくは取引ができる）顧客を表す数値であり、証券およびクリプトアセットビジネスの成長を図るための顧客基盤を示す重要な指標の一つ

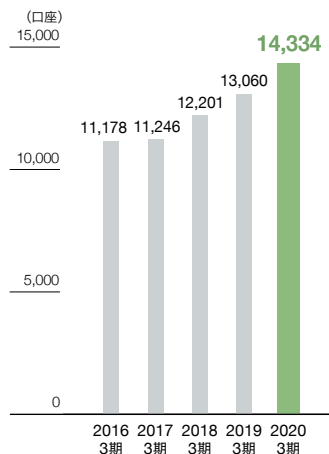
日本セグメント
稼働口座数



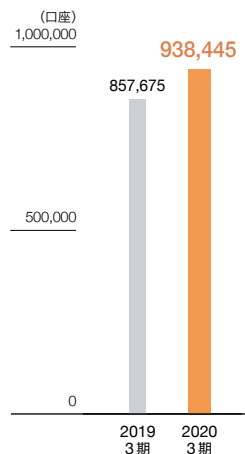
米国セグメント
稼働口座数



アジア・パシフィックセグメント
残有口座数



クリプトアセット事業セグメント
本人確認済み口座数

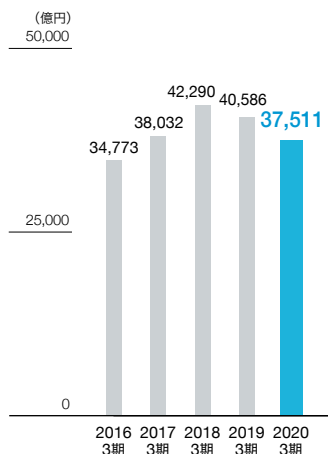


米国セグメントでは、2019年10月に株式・オプション等の取引手数料の無料プランの提供開始後口座が増加し、稼働口座数は10万口座を突破しました。アジア・パシフィックセグメントは、プロモーションの実施で口座数が増加しました。クリプトアセット事業セグメントは、本人確認済み口座の定義を変更しています。

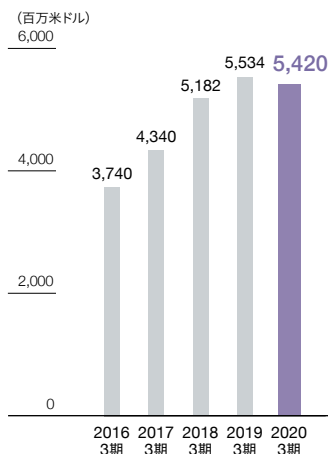
預かり資産

預かり資産は、証券およびクリプトアセットビジネスの成長を図るための顧客基盤を示す重要な指標の一つ

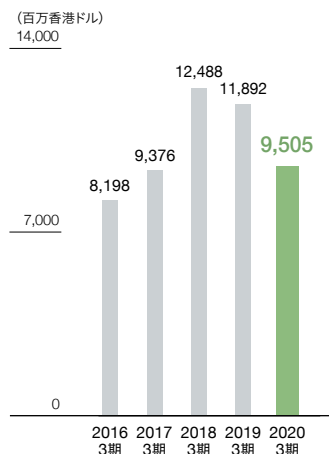
日本セグメント



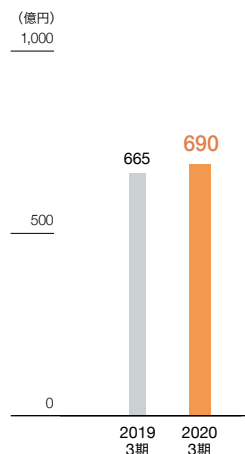
米国セグメント



アジア・パシフィックセグメント

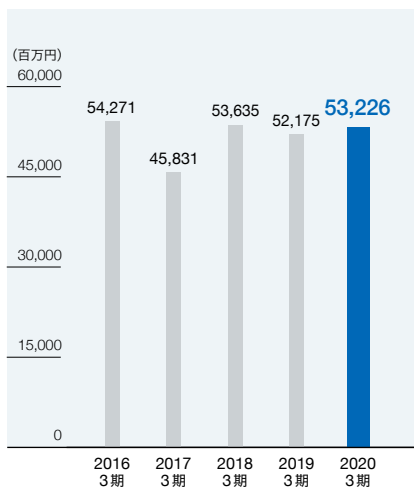


クリプトアセット事業セグメント

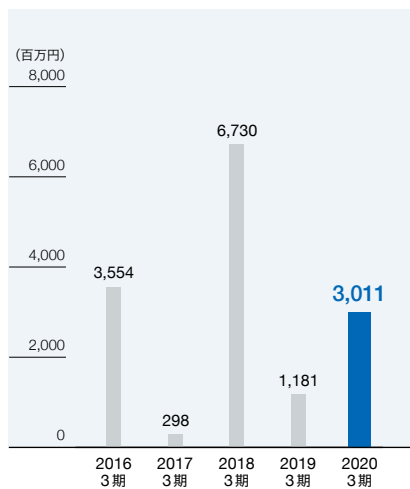


新型コロナウイルス感染症拡大による株価下落の影響を受け、日本、米国、アジア・パシフィックセグメントにおいて預かり資産は減少しました。一方、クリプトアセット事業セグメントは、顧客基盤の拡大と、暗号資産の価格の上昇を受け、預かり資産は増加しました。

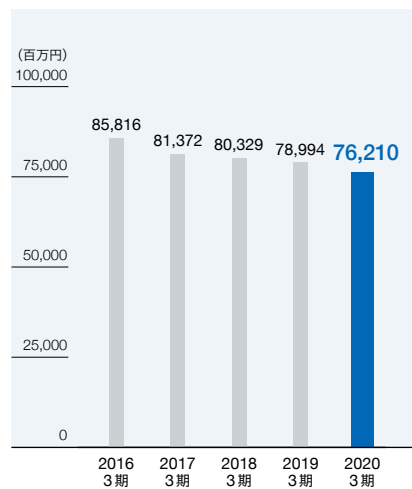
営業収益



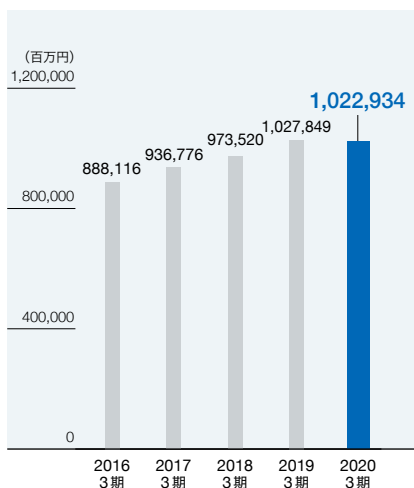
親会社の所有者に帰属する当期利益



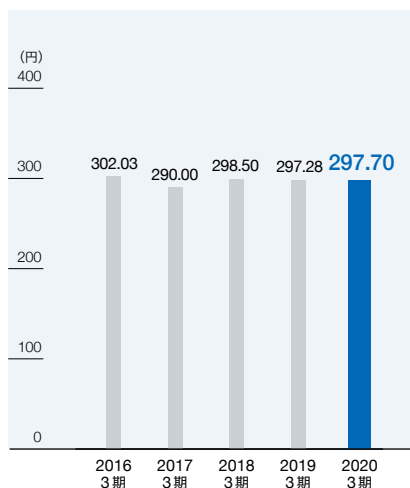
親会社の所有者に帰属する持分



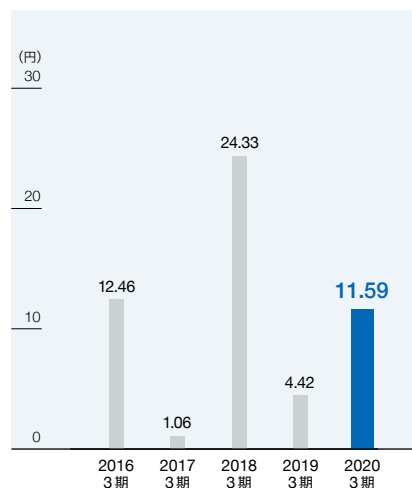
資産合計



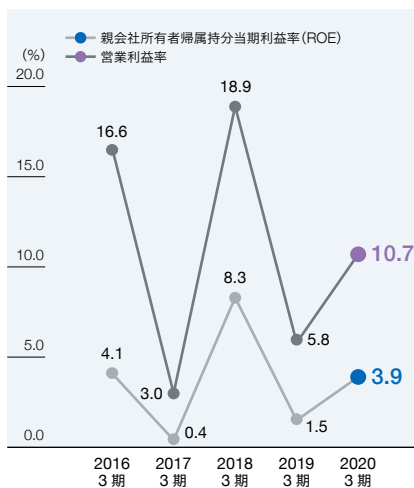
1株当たり親会社所有者帰属持分 (BPS)



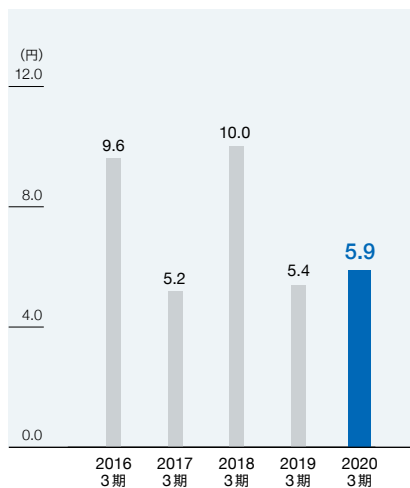
親会社の所有者に帰属する基本的1株当たり当期利益 (EPS)



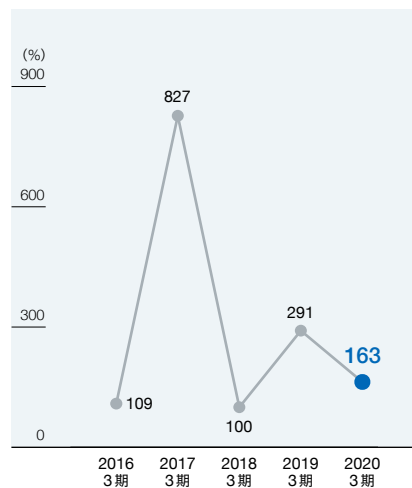
親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) / 営業利益率



1株当たり配当額



総還元性向



2020年3月期の実績と分析

市場環境

2020年3月期の日本の株式市場は、米中の貿易交渉の進展やそれに伴う世界景気の回復期待から、4月以降に鈍化していた株価が10月以降には上昇し、2020年1月に24,083円の高値を付けました。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大により日経平均株価は3月に16,552円まで下落しました。その結果、当連結会計年度における東京、名古屋二市場の株式等（株式、ETF及びREIT）の1営業日平均個人売買代金は1兆478億円となり、前連結会計年度比で6.8%減少しました。

米国の株式市場は、米中の貿易交渉の進展や金融緩和策等により年度後半にかけて徐々に持ち直し、FRBによる金融緩和や安全資産への需要が高まった影響で金利は低下傾向となりました。年度終盤、新型コロナウイルスの感染拡大により米国経済は縮小し、FRBがゼロ金利政策の発動や量的金融緩和を再開するなど経済下支えのために大規模な政策の発動が行われました。2020年2月に29,551ドルの史上最高値を付けていたNYダウ平均は3月に18,591ドルまで下落し、一方で市場のボラティリティ指数は、前連結会計年度比で15.7%上昇しました。

暗号資産市場では、40万円台だったビットコインの価格が2019年6月に一時150万円近くまで急上昇し、暗号資産の取引も活況となりました。その後、取引量が低調に推移したものの、2020年1月以降はビットコインの価格が再び110万円台まで上昇したことにより暗号資産の取引は再び活況となりました。

2019年10月、米国オンライン証券業界での「手数料無料プラン」が導入されたことをきっかけに、日本のオンライン証券業界でも手数料競争が進み、マネックス証券では年末にかけてETF/REITの信用手数料無料化や、投信販売手数料の撤廃が実施されました。

経営成績等の状況

2019年10月以降の「手数料無料プラン」導入の影響を受け、米国のトレードステーション社および日本のマネックス証券でも一部の手料を無料化し、競争力のある価格戦略を打ち出しました。2020年3月期下半期の委託手数料の減少が危惧されたものの、新型コロナウイルスの感染拡大等により取引量やボラティリティが大幅に増加したため、当社グループの各オンライン証券事業の業績は好調に推移しました。また、クリプトアセット事業セグメントのトレーディング損益増加や、日本セグメントの減価償却費減少等による販売費及び一般管理費の減少により、グループ全体で増収増益を達成しました。

日本セグメントは、当期の株式等の1営業日平均委託売買代金が前期比で減少したこと、投資信託の販売手数料の減少、および株価の低迷に伴う信用取引残高の減少により、受入手数料

と金融収支がともに減少しました。一方でFX収益の増加によりトレーディング損益が増加し、減価償却費の減少等により販売費及び一般管理費が減少しました。また、一時的要因として投資有価証券評価損3億円、固定資産の減損損失2億円を計上しました。結果、セグメント利益（税引前利益）は23億円（前期比81%増）となりました。

米国セグメントは、2019年10月以降に手数料無料プランの導入があったものの、市場のボラティリティが上昇したことにより、当期のDARTs（Daily Average Revenue Tradesの略称で、1営業日当たりの収益を伴う約定もしくは取引の件数）が前期比22.5%増となった結果、委託手数料収入の増加が金利低下や手数料無料による減収をカバーし、増収となりました。一方で、新規事業のサービス開始により、人件費および減価償却費が増加したことに加えて、一時的要因として固定資産の減損損失2億円を計上したため、セグメント利益は18億円（前期比11%減）となりました。

アジア・パシフィックセグメントでは、香港のオンライン証券事業が安定的に営業利益を計上していますが、株式の取引状況による取引増に伴う収益増をマージンローンの引当金計上が上回ったため、セグメント損失2億円（前期比2億円減）を計上しました。

クリプトアセット事業セグメントは、2018年10月からコインチェック株式会社のサービスが順次再開され、当期は通期で全サービスを提供しました。加えて、暗号資産市場の取引活況を受けた取引増に伴う増収、および固定費を中心とした抜本的な費用削減により、セグメント利益は3億円（前期比20億円増）を計上しました。

投資事業セグメントは、保有株式評価益および売却益の計上により、セグメント利益1億円を計上しました。

以上の結果、2020年3月期の親会社の所有者に帰属する当期利益は、30億円となりました。

連結業績推移（連結損益計算書の表示を組み替えたもの）

（単位：百万円）

	2019年3月期	2020年3月期	増減率	コメント
受入手数料	25,741	25,375	-1%	2020年3月期下半期は、市場活況に加え、米国でその他委託手数料が大きく増加したことにより、手数料競争の激化にもよらず受入手数料が同水準で推移
トレーディング損益	6,461	8,550	32%	2019年1月にコインチェックの暗号資産交換業者登録が完了したことにより、2020年3月期は通年でコインチェックのサービスが稼働
金融収支	14,484	13,343	-8%	米国の金利低下に加え、市場低迷で日本の信用残高が減少
その他の営業収益	731	722	-1%	—
金融費用控除後 営業収益	47,417	47,990	1%	—
販売費及び 一般管理費	44,690	42,835	-4%	コインチェックの費用削減が大幅に進み、損益分岐点の水準が低下
営業利益相当額	2,727	5,155	89%	—
その他の収益費用 (純額)	△937	△1,025	—	—
税引前利益	1,790	4,131	131%	—
法人所得税費用	761	1,310	72%	—
当期利益	1,029	2,820	174%	—
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,181	3,011	155%	—

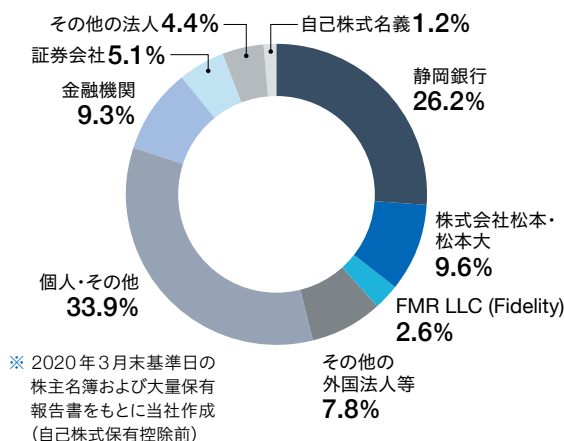
株式情報

2020年3月31日現在

株式の概要

上場市場	東京証券取引所市場第一部
証券コード	8698
銘柄	マネックスグループ株式会社
発行済株式の総数	258,998,600株
株式の売買単位	100株
株主数	51,925名
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当基準日	3月31日
中間配当基準日	9月30日
定時株主総会	毎年6月

主要株主および株式分布状況



大株主の状況

氏名または名称	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社静岡銀行	67,797	26.48
株式会社松本	17,243	6.73
松本 大	7,529	2.94
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	7,215	2.81
みずほ証券株式会社	6,143	2.39
株式会社リクルートホールディングス	5,720	2.23
株式会社クレディセゾン	3,712	1.45
工藤 恭子	3,455	1.34
ジェーピー モルガン チェース バンク 385151	3,181	1.24
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	3,042	1.18

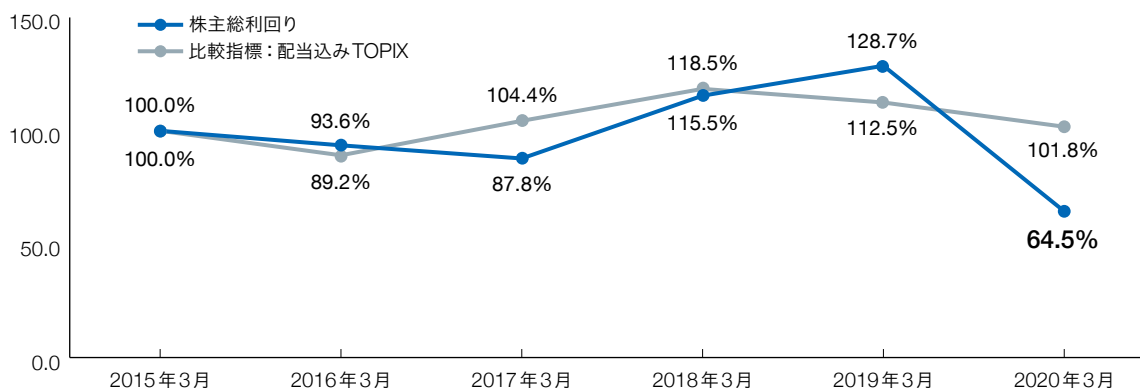
※1 持株数、持株比率は表示未満の端数を切り捨てて表示しております。

※2 持株比率は自己株式保有数 (3,000,006株) を控除して計算しております。

※3 2019年9月4日付でJPモルガン証券株式会社から提出された大量保有報告書の変更報告書により、JPモルガン・アセット・マネジメント株式会社、JPモルガン証券株式会社、ジェー・ピー・モルガン・セキュリティーズ・ピーエルシー、ジェー・ピー・モルガン・セキュリティーズ・エルエルシーが、2019年8月30日現在で、当社株式を11,558千株 (提出時における持株比率4.34%) 保有している旨の報告を受けておりますが、当社としては、当事業年度末時点における持株数が確認できませんので、上記大株主の状況には含めておりません。

※4 2019年10月23日付でエフエムアール エルエルシー (米国マサチューセッツ州所在) から提出された大量保有報告書の変更報告書により、エフエムアール エルエルシー、ナショナル ファイナンシャル サービス エルエルシーが、2019年10月15日現在で、当社株式を6,803千株 (提出時における持株比率2.55%) 保有している旨の報告を受けておりますが、当社としては、当事業年度末時点における持株数が確認できませんので、上記大株主の状況には含めておりません。

株主総利回り



グループ各社の概要

2020年8月末現在

マネックスグループ株式会社

設立 2004年8月 事業内容 金融商品取引業等を営む会社の株式の保有
代表者 松本 大 所在地 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル25階

マネックス証券株式会社

設立 1999年5月
代表者 清明 祐子
事業内容 金融商品取引業、金融商品取引業付随業務、
その他業務
所在地 東京都港区

マネックス・アセットマネジメント株式会社

設立 2015年8月
代表者 中村 友茂
事業内容 資産形成・運用サービス
所在地 東京都港区

マネックスファイナンス株式会社

設立 2017年3月
代表者 井上 明
事業内容 当社グループ事業に資する資金の調達、供給等
所在地 東京都港区

コインチェック株式会社

設立 2012年8月
代表者 蓮尾 聡
事業内容 暗号資産取引所の運営
ならびに新金融サービスの研究開発
所在地 東京都渋谷区

マネックスベンチャーズ株式会社

設立 2005年11月
代表者 和田 誠一郎
事業内容 ベンチャーキャピタル事業
所在地 東京都港区

マネックスクリプトバンク株式会社

設立 2017年12月
代表者 万代 博史
事業内容 暗号資産サービスに関する調査、研究、企画、開発
およびコンサルティング
所在地 東京都港区

マネックスSP信託株式会社

設立 2017年8月
代表者 矢田 祐基
事業内容 管理型信託業
所在地 東京都港区

カタリスト投資顧問株式会社

設立 2019年9月
代表者 平野 太郎
事業内容 投資助言業
所在地 東京都港区

TradeStation Group, Inc.

設立 2000年1月
代表者 John Bartleman
事業内容 中間持株会社(米国)
所在地 アメリカ合衆国フロリダ州

TradeStation Securities, Inc.

設立 1995年9月
代表者 Peter Korotkiy
事業内容 金融商品取引業
所在地 アメリカ合衆国フロリダ州

TradeStation Crypto, Inc.

設立 2018年6月
代表者 John Bartleman
事業内容 仮想通貨取引業
所在地 アメリカ合衆国フロリダ州

You Can Trade, Inc.

設立 2019年5月
代表者 John Bartleman
事業内容 投資教育メディアおよび
トレーディングコミュニティの運営
所在地 アメリカ合衆国フロリダ州

Monex International Limited

設立 2010年8月
代表者 岡本 啓司
事業内容 中間持株会社(香港)
所在地 中華人民共和国香港特別行政区

Monex Boom Securities (H.K.) Limited (マネックスBoom証券)

設立 1997年3月
代表者 Ivan Law
事業内容 金融商品取引業
所在地 中華人民共和国香港特別行政区

Monex Securities Australia Pty Ltd

設立 2010年2月
代表者 Alex Douglas
事業内容 金融商品取引業
所在地 オーストラリア連邦シドニー

本資料は、マネックスグループ株式会社の発行する統合報告書です。本資料は、当社についての具体的な説明を行う上で必要な事項を記載したものであり、当社グループ各社が取り扱う商品・サービス等についても記載していますが、それらの商品・サービス等を推奨し、勧誘するものではありません。

本資料には、当社が属する業界および当社についての、現時点における予想、仮定、見込に基づく将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの記述は現時点の情報に基づくものであり、実際の業績は、さまざまなリスクや不確定事項等に影響され、本資料とは異なる可能性がありますのでご了承ください。

(2020.8発行)



マネックスグループ株式会社

〒107-6025 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル25階

www.monexgroup.jp