

MONEX GROUP  
2021  
INTEGRATED REPORT  
マネックスグループ統合報告書



## 統合報告書2021でお伝えしたいこと

### 企業理念

**MONEXとはMONEYのYを一步進め、  
一足先の未来における人の活動を表わしています。**

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技術と、グローバルで普遍的な価値観とプロフェッショナリズムを備え、新しい時代におけるお金との付き合い方をデザインすると共に、個人の自己実現を可能にし、その生涯バランスシートを最良化することを目指します。

### 新たな理念とマネックスらしいDEI<sup>\*</sup>の考え方

私たちは創業以来、旧習にとらわれない自由な発想で、社内環境の整備やステークホルダーへの価値提供を行ってきました。社会はこれまで以上に多様な個人を包摂できるように進化し続けており、当社はその新しい時代の一翼を担うにふさわしいDEI先進企業であると自負しています。

そうした私たちの特徴は、個人へのフォーカスをより深めた新たな企業理念、分散型経済の根幹となるブロックチェーン技術の活用、そして当社のDEIに対する考え方などに表われています。詳細は下記ページでご説明しています。

※ DEI：ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

▶ P.09：CEOメッセージ ▶ P.35：私たちの競争力の源泉 DEI



マネックスグループ株式会社  
代表執行役社長CEO  
**松本 大**

### グループ事業ポートフォリオの具現化と将来の展望

2021年3月期は好業績で締めくくることができました。特に主要3セグメントがほぼ均等に収益貢献したことは、それぞれ過去の戦略が結実し、事業ポートフォリオが具現化したという意味で大変意義深いものでした。今後もさらに成長を続け、資本市場で正しく評価していただけるよう、各セグメントで将来へ向けた事業戦略を強く推進していきます。

各セグメントの概況や今後の資本戦略については、下記にてご説明しています。

▶ P.15：COO/CFOメッセージ ▶ P.25：セグメント概況 ▶ P.51：MD&A

### ビジョン先行経営とそれを支える各種機能

マネックスグループの事業は、未来を見据えた「ビジョン」の策定が起点になっています。さまざまな戦略も、多様な意見が集まる取締役会での議論を経て、執行部がリスク管理や人的リソースの資本投下を行い、ステークホルダーの皆さまへの価値提供を実現しています。当社の成長の源泉であるビジョンについて、その策定方法やそれを支える各種機能についてご説明しています。

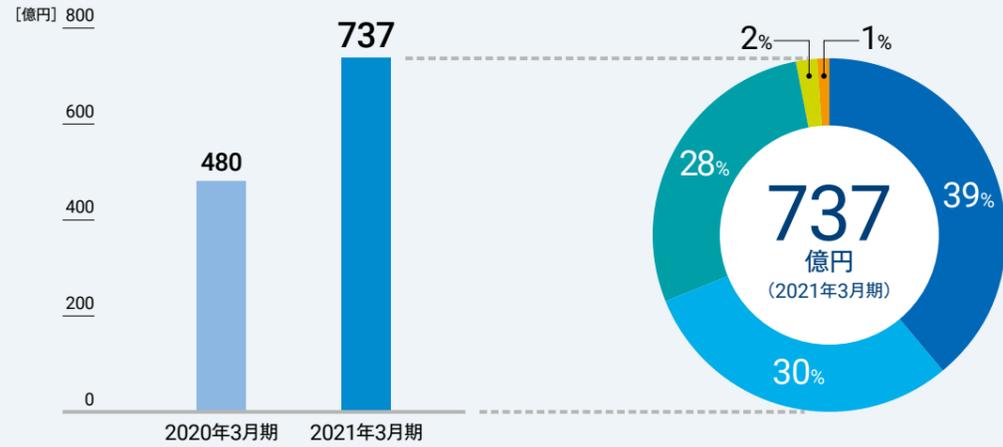
▶ P.05：沿革 | 成長の軌跡 ▶ P.07：マネックスグループの価値創造プロセス



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。

■ 日本セグメント ■ 米国セグメント ■ 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 ■ 投資事業セグメント

金融費用控除後営業収益



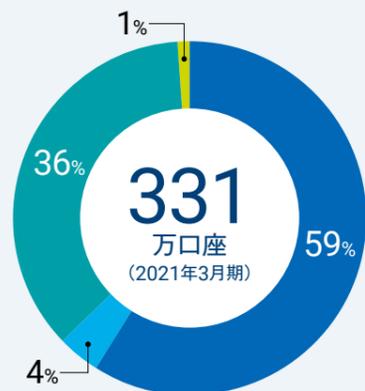
販売費及び一般管理費



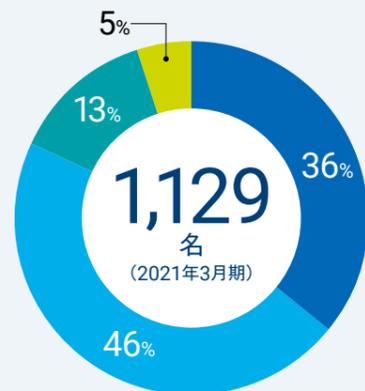
営業利益相当額



口座数



従業員数



CONTENTS

マネックスグループとは

- 01 企業理念
- 02 統合報告書2021でお伝えしたいこと
- 03 At a Glance
- 04 目次／編集方針
- 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
- 15 COO／CFOメッセージ
- 21 ESG／サステナビリティへの取り組み
- 25 セグメント概況
  - 26 日本セグメント
  - 29 米国セグメント
  - 31 クリプトアセット事業セグメント
  - 33 アジア・パシフィックセグメント
  - 34 投資事業セグメント

企業価値を支える力

- 35 私たちの競争力の源泉 DEI
- 37 ART IN THE OFFICE アートを通じた社員啓発および社会貢献活動
- 38 コーポレート・ガバナンス
  - 41 役員紹介
  - 43 取締役スキルマトリックス
  - 44 社外取締役鼎談
- 49 リスク管理体制

財務セクション

- 51 MD&A [PL編]
- 54 MD&A [BS編]
- 57 事業KPI
- 59 13年間ハイライト
- 61 株式情報
- 62 グループ各社の概要

マネックスグループ統合報告書2021 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**  
2020年4月1日～2021年3月31日  
(一部に2021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

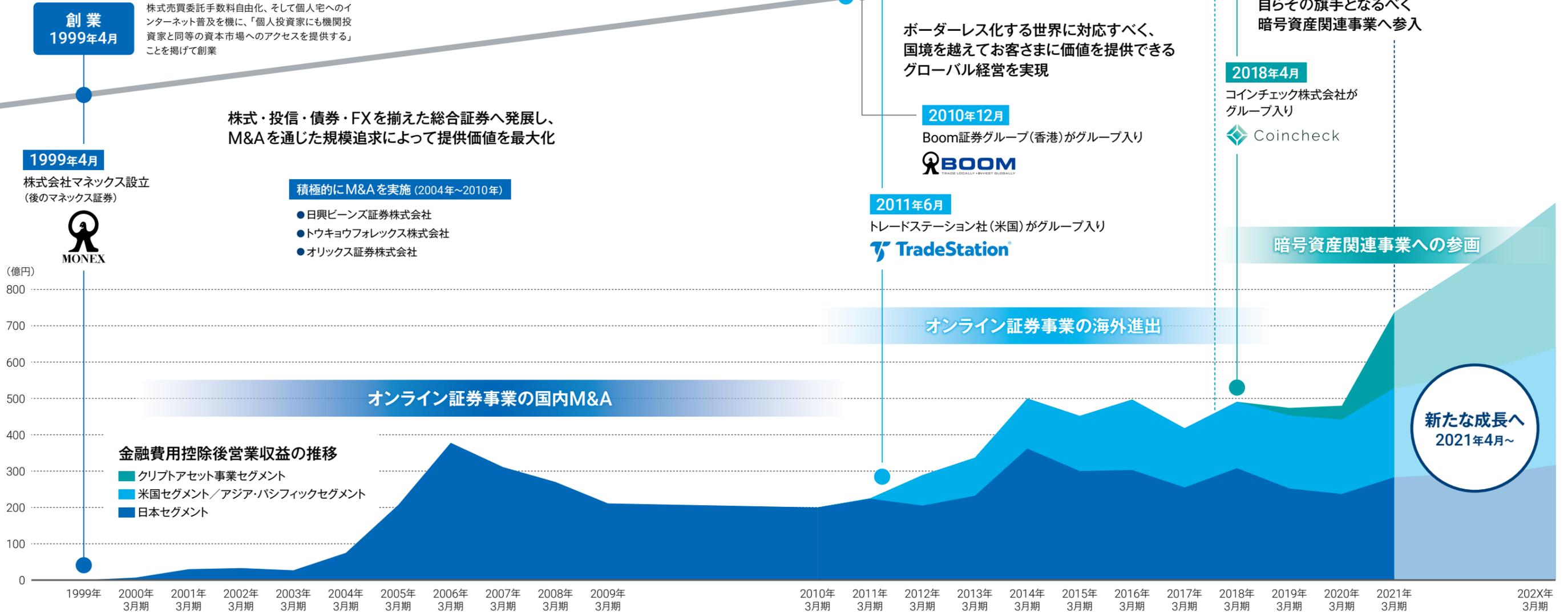
**決算に関する詳細情報**  
2021年3月期決算の詳細については、有価証券報告書をご覧ください。

WEB | 株主・投資家情報 | IRライブラリ | 有価証券報告書

# ビジョン先行経営が、マネックス成長の原動力

マネックスは、インターネットが一般に普及してまだ間もない1999年、「資本市場へのアクセス」を低コストかつ安全に提供するため、インターネット証券として創業しました。以来、国内でのM&Aを通じた規模拡大により、21世紀の日本において「個人投資家」層の拡大を強力にけん引。さらに2011年にはインターネット証券事業の海外進出、2018年には暗号資産事業への参入を行い、経営拡大と企業価値向上を図るとともに、マネックスらしい社会への企業価値の提供を進めています。

本ページでは、マネックスが策定したビジョンが企業価値向上に寄与した軌跡と、すべてのビジョンの源流となる企業理念について説明しています。



あるべき未来を描いて掲げた  
ビジョンを実現することで  
マネックスは成長を遂げました

## 創業「MONEYのYを一步進めてMONEX」

私たちの企業理念は「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」です。この理念に沿って、次世代におけるお金の付き合い方をデザインし、より多くのお客さまに価値を提供していくために、果敢なM&A戦略によって事業規模の拡大とサービスの多様化を推進。同時に金融業界の古い慣習の打破にも挑み、国内初となる革新的なサービスを数々実現してきました。

## 中長期事業戦略「グローバル・ビジョン」

金融市場がグローバルにつながっている以上、あらゆる個人投資家にもグローバルな金融市場や金融商品へのアクセスを提供すべきだという考えから「グローバル・ビジョン」を掲げ、米国、香港、豪州への事業展開を推進。いまや米国セグメントはグループの重要な事業の柱に成長し、また、グループ内の他セグメントにおける米国株サービスの競争力も大きく押し上げています。

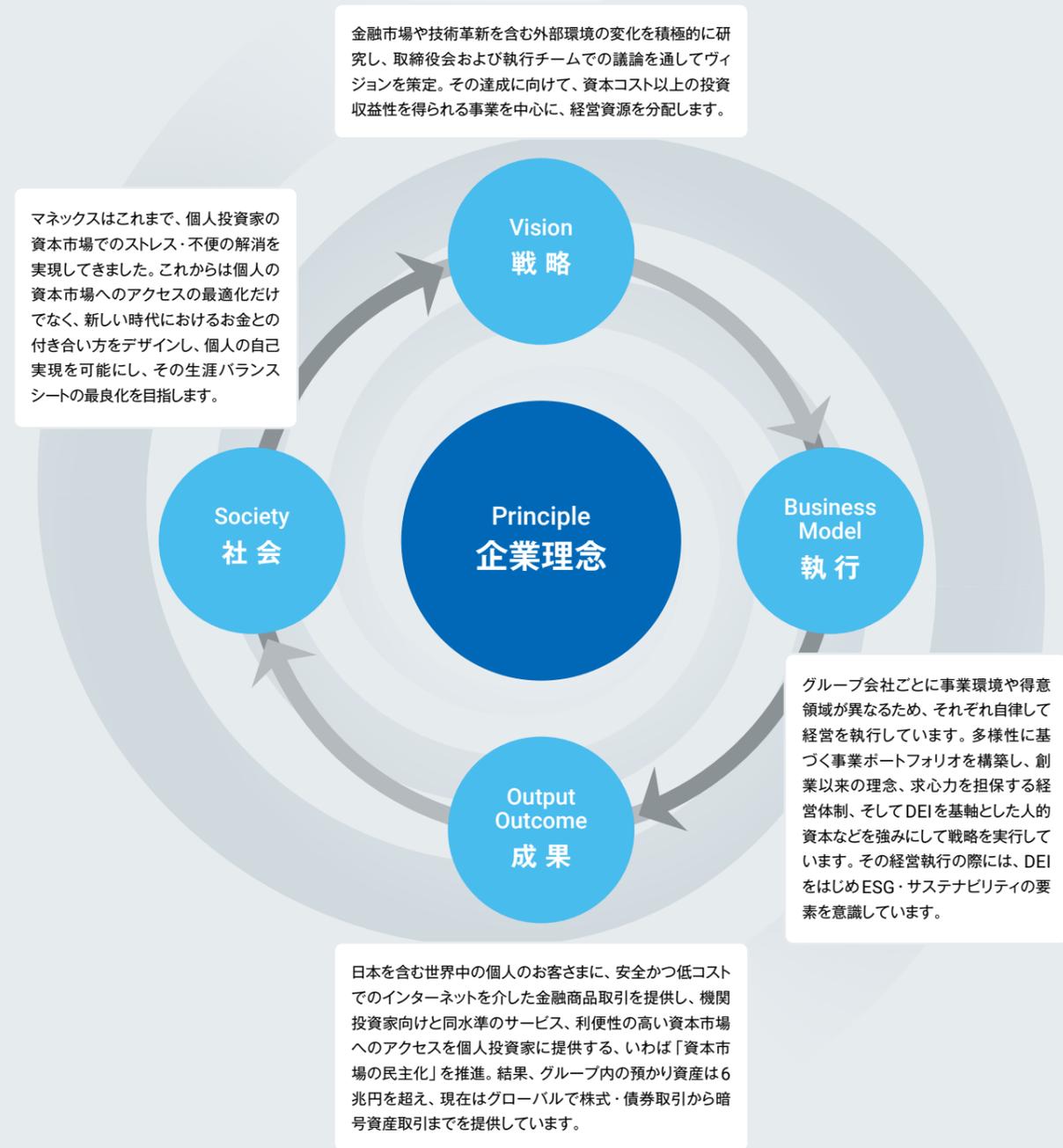
## 第二の創業

ブロックチェーンをはじめとする革新的なテクノロジーが台頭し、金融が大きく変わろうとしている時代の動きをいち早く捉え、「第二の創業」を標榜。変革する時代の当事者となるべく暗号資産関連事業への参入を果たしました。世界中のあらゆる金融取引を安全かつ低コストに実行できる社会を実現するとともに、新たなテクノロジーを活用した未来における個人の活動をサポートしています。

# ビジョンを創り出す先見性と、 それを実現する経営力や人的資本を差別化要因として、 個人の生涯バランスシート最良化を目指す

あらゆる個人のお客さまに公平な金融サービスを提供するために創業した当社は、(1)時代の先を読む先見性を発揮して「ビジョン＝戦略」を策定し、(2)インターネットやブロックチェーンなどのテクノロジー、各国の規制動向などを事業成長のキーフaktorに、(3)先進的なガバナンスを基盤とする経営力とDEI<sup>※</sup>などグローバルで普遍的な価値観およびプロフェッショナリズムを有する人的資本によって、(4)多様性あふれるグループ企業が自律的経営を行い、(5)企業理念である個人の生涯バランスシートの最良化を目指します。

※ DEI: ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン



## 価値創造プロセスにおける二つの重要ポイント

Principle  
企業理念

### 社会の構造変化を機敏に捉え、 企業理念をベースとしたビジョンを策定

マネックスは、個人投資家にも機関投資家と同等のサービスや商品を公平に提供すべく、1999年に日本のオンライン証券会社として設立されました。時代背景には、個人へのインターネット普及というテクノロジーの進歩や、株式取引委託手数料の自由化などの規制緩和があり、今日に至るまでマネックスは日本の個人投資家を強力に支援し、創業からの理念である「未来の金融を創る」ことを追求してきました。

この理念のもと、2011年には世界最先端の資本市場である米国のトレードステーショングループ、2018年には分散型社会の土台となるブロックチェーン技術や暗号資産交換業を手がけるコインチェック株式会社をグループに迎え、事業ポートフォリオを拡大してきました。こうしたM&Aは、取締役会での議論を経て、ボーダーレスな金融商品を各地域に届けるという「グローバル・ビジョン (2010年)」や、ブロックチェーン技術による資本市場の変革を見据えて発表された「第二の創業 (2017年)」など、独自に掲げたビジョンをかなえるためのものです。

そして、2021年4月、マネックスの想いとして受け継がれてきた創業理念である「未来の金融を創る」をさらに発展させ、企業理念を「個人の自己実現を可能にし、個人の生涯バランスシートを最良化する」に改訂し、金融サービスにとどまらない価値を提供していくことを宣言しました。マネックスは、この新たな理念の実現を目指し、今後も先見性のあるビジョンを策定し、それを達成するための最適な投資によって事業を拡大し、未来の社会において求められる「個人の自己実現」を支援することを目指していきます。

Vision  
戦略

Business Model  
執行

### グローバルな経営資源を活用し、 投資家のみならず世界の個人に新たな価値を提供

マネックスは、ビジョンを実現するための経営資源の配分戦略に基づいて事業投資を行い、そのポートフォリオの拡大においては、豊富な知見を有した社内のM&Aチームがトレードステーショングループやコインチェックの当社グループ入りを迅速に実現しました。M&A後には、グループ経営陣が子会社の経営陣と協力し、トレードステーショングループでは経営体制強化やリブランディング、コインチェックではセキュリティや内部管理態勢強化、および固定費の大幅な削減を実施することで、それぞれ企業価値の向上を図ってきました。

また、証券基幹システムや暗号資産取引のプラットフォームについても、全セグメントでシステム内製化を実現し、事業環境の変化に合わせた機動的なサービス提供が可能な体制としました。このようにグループで一貫した強みを持つ一方、コインチェックが持つ暗号資産・ブロックチェーンの知見や、米国市場で培ったトレードステーショングループの技術開発力、さらにマネックス証券が擁する人的・知的資本による金融市場に関する深い知見など、グループ各社がユニークな強みを持つ点もマネックスグループの企業価値向上に貢献しています。

マネックスは現在、グループ全社で、計6兆円超の預かり資産を有しており、世界中の顧客基盤に向けて、株取引から暗号資産取引までの商品提供と、マネックス・アクティビスト・ファンドなどの革新的な資本市場へのアクセス手段を提供しています。資本市場において企業の最終株主は個人であり、最終受益者である個人に対して価値を提供することこそ、社会への提供価値であり、マネックスの存在意義だと考えています。

Output Outcome  
成果

Society  
社会



マネックスグループ株式会社  
代表執行役社長CEO  
松本 大

## 多様性、公平性、ユニークな社風を強みに、 マネックスグループは成長を目指します

マネックスグループは、ユニークな社風と文化を持つ会社です。もし、企業に性格があるとすれば、私たちには独特の芯の強さがあると思っています。その芯の強さとは、他の企業と取引する際、行政と折衝する際、そしてお客さまや社員との関係において、「正しいことをする」「間違ったことはしない」という想いを貫いていることです。また、旧習にとらわれないこともマネックスグループの性格です。「いままでこうだったから」という行政や業界の考え方ややり方などに振り回されないというのが私たちの姿勢です。これは社長である私だけの想いではなく、執行チームから社員に至るまで浸透しており、そういうユニークな「マネックスらしさ」を存分に発揮して、私たちはビジョンの実現により成長を目指していきます。

### 2021年3月期はビジョンが結果につながり、事業ポートフォリオが確立した年

2021年3月期は、マネックスグループが大きな成果をもたらした一年でした。特に米国セグメントとクリプトアセット事業セグメントは、日本セグメントとともに当社グループをけん引するところまで成長を遂げています。

米国セグメントは、黒字化まで時間を要しました。その間、ステークホルダーの皆さまにはご心配をおかけしましたが、いずれ米国事業は重要になると説明し続け、ビジネスの改善を図ってきました。クリプトアセット事業についても、コインチェック社の買収という発端から賛否両論でした。

私たちは、未来の金融を見据えて、国境を越えて世界規模で金融サービスを展開する「グローバル・ビジョン」、ブロックチェーンなどの最新のテクノロジーを駆使し、暗号資産など

新たな金融をデザインする「第二の創業」、これら二つのビジョンを掲げ、確かな信念をもって取り組んできました。この2021年3月期の好業績はこうしたビジョンの成果であり、ステークホルダーの方々にも評価いただけていると思っています。

さらに、コーポレート・ガバナンスについても、2021年6月の株主総会で決議された通り、取締役会はダイバーシティがいっそう進み、当社グループ全体の経営体制に関しても、各セグメントで次世代を担う経営人材が育ってきました。これら経営のサクセッションについても、当社の持続的成長に必須かつ重要な課題として取り組んでおり、今後もさらに充実させていきます。



**TradeStation**

2012年、米国・グラスドトレードステーション社のミーティングを実施した際の一枚。現在では、マネックスグループの主要セグメントの一角を担うまでに成長した

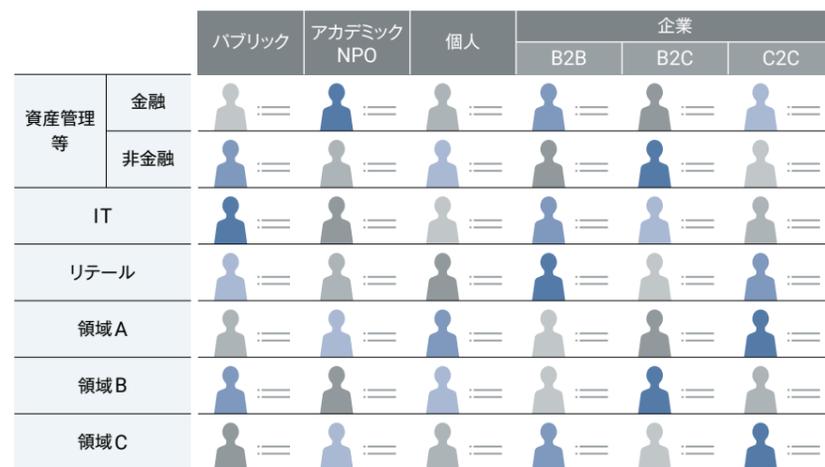
## ヴィジョンを帰納法的に生み出し、愚直に実行していく

マネックスグループは、すべてヴィジョンを先行させ、事業を進めています。トレードステーション社やコインチェック社のM&Aも、私たちが描いたヴィジョンの実現に不可欠だと判断し、取締役会でしっかり議論して実行に移しました。米国セグメントは収益化まで6年、クリプトアセット事業セグメントも3年を要しましたが、自ら描いたヴィジョンを信じ、必ず成し遂げるという強い意志をもって愚直に挑み続けることで、私たちは大きな成果を手にすることができました。

私たちが掲げるヴィジョンは、外部からのプレッシャーによって策定されたものではなく、すべて社内ですら生み出してきたものです。例えば、コインチェック社のM&Aにつながった「第二の創業」は、2016年に実施した新事業創出のための「マネックスゼロ」というプロジェクトから生まれました。私自身がかなりの時間を費やし、若手社員とともに数カ月間、さまざまな分野の専門家の方々と直に接して知見の吸収を図りました。計100人に話を伺う目標を立て、金融／不動産／コンシューマー／ITなどの業界軸と、レギュレーター／アカデミア／投資家／ユーザー／経営者といった所属組織軸で10×10のマトリックスを作成し、その100マスで最も話を聞かすべき人を設定してヒアリングを重ねました。例えばCTスキャンのようなもので、360度からの画像をすべて統合すると、中心に何があるかが判ります。私たちも10×10の100面から、これからの社会の動向を見通し、次の一手を考えて描いたものが、「第二の創業」なのです。

ヴィジョンというのは演繹的に定めるのが一般的ですが、私たちの場合は帰納法をベースにしています。グローバルなネットワークも活用しながら社会の先進事例を収集し、世の中がいまどのように動いているのかを詳細に把握、分析し、そこから目指すべき方向を帰納法的に導き出し、多様な知恵を持つ取締役や執行チームと議論を重ねてヴィジョンを立ててきました。創業期からマネックスグループはこのスタイルを貫いており、その思想や行動は次の世代にも継承されています。

私たちが掲げるヴィジョンは今日においても根源的なものであり、「グローバル・ヴィジョン」も「第二の創業」も、いまなお重要な道標です。2022年3月期以降に向けても、引き続き、グローバルでの事業展開を強化していくとともに、ブロックチェーンを活用した暗号資産事業の拡大に取り組んでいきます。加えて、日本における「アセマモデル」、すなわちお客さまの資産を増やすことを明確な事業目標とするビジネスモデルも確立していきます。日本セグメント、米国セグメント、クリプトアセット事業セグメントの3領域にこそ注力するとともに、近い将来、「グローバル・ヴィジョン」「第二の創業」に次ぐヴィジョンを掲げ、グループに新たな成長をもたらしていく考えです。



「マネックスゼロ」プロジェクトの取材先候補者一覧のイメージ。業界軸と所属組織軸のマトリックスを作成した上で、各セクションにキーパーソンを特定し、ヒアリングを実施。帰納法的なアプローチから当社の次なる事業創造に関して研究を行った

## 今後目指すのは「個人の生涯バランスシートの最良化」

2021年、マネックスグループは自らのパーパスをあらためて問い直し、新たな企業理念として、「個人の自己実現を可能にし、その生涯バランスシートを最良化する」ことを掲げました。私たちの事業の重要な使命は、お客さまの資産を守り、かつ増やすことです。もちろん足元の資産形成も大切なことですが、例えば100万円を300万円にすることだけがお客さまの最終目標ではありません。300万円を増やすことをお手伝いするのはもちろん、その先の300万円でお客さまが実現したいことを、私たちはもっと意識すべきではないかと考えています。単にお金を増やす方法だけを提案するのではなく、その300万円でお客さまが実現したいことをイメージして資産運用をお手伝いする方が、収益だけでなく社会的貢献としての私たちの仕事の意義を実感できるはずですが、例えば、あるお客さまが300万円に資産を増やしてマイカーを購入したいとお考えなら、保有資産100万円の時点であっても300万円の自動車を運転できるサービスを私たちが提供してもいいと思います。

今回、「個人の生涯バランスシートの最良化」を掲げるにあたって、それを強く意識したエピソードがあります。いまから3年ほど前、都内のホテルで開催したマネックス証券のお客さま感謝デーにおいて、終了後、ロビーにご高齢の女性のお客さまが一人残られ、私を探して話かけてきました。その方から、ご自身の人生を記した自費出版の本をいただいたのですが、自分がこれまで生きてきた証を残したいと、マネックス証券で運用したお金でこの本を作られたとのことで、その場で「あり

がとうございます」と直々にお礼の言葉をいただきました。その本の冒頭には、私の名前が感謝の言葉とともに掲載されており、それを目にしたときはこれこそが、私たちの事業の本来の目的ではないかと、本当に仕事冥利に尽きる想いでした。そうした経験もあって、「個人の生涯バランスシートの最良化」は潜在的にお客さまに望まれているサービスだと感じていました。こうしたテーマを俯瞰して取り組んでいる企業はまだ世の中に見当たらず、ぜひ実現したいと奮い立っています。

「個人の生涯バランスシートの最良化」は、実はお客さまが成人する前から始まり、仕事をリタイアした後も続いています。それらをすべて含めて、個人の自己実現を応援していきたいです。そのために金融商品取引事業が果たせる役割は非常に大きいと考えます。お金を増やして自己実現することもできれば、お金を借りて自己実現することもできます。私たちの祖業である金融商品取引事業は、個人の生涯バランスシートを最良化する上でとても重要なビジネスモデルであり、それに加えて私たちが提供したい価値を次々と創り出していくことで、社会におけるマネックスグループの存在意義はさらに大きくなると思っています。

現在、「個人の自己実現を可能にし、その生涯バランスシートを最良化する」ための事業開発を進めています。私たちがこれまで掲げたヴィジョンである「グローバル・ヴィジョン」も「第二の創業」も、当初は否定的な声もあったものの、最終的には結果を出しました。このたびの取り組みも必ず結果を出せると信じています。



未来を想像し、個人の生涯バランスシートを最良化する

## 分散型社会への潮流は、大きなオポチュニティになる

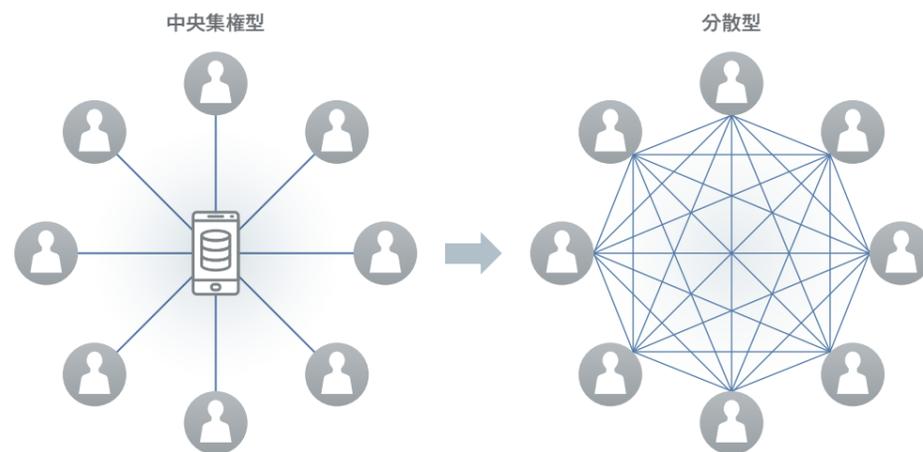
マネックスグループの成長の新たな原動力であるクリプトアセット事業も、まだまだ進化の余地を大に残しています。昨今、金融の世界では、ブロックチェーンやそれによってもたらされる DeFi (Decentralized Finance: 分散型金融) にいっそう注目が集まっています。DeFi は中央集権型ではない仕組みであり、価値観です。いま世界的に Sovereignty (国家主権) が疑問視されており、米国や日本においても、今回のコロナ禍によって Sovereignty が崩れ始め、一方で DeFi という国家とは違うステージで人々の拠り所となるネットワークが出来上がりつつあります。

創業以来、私たちが手がけてきた証券ブローカー業は、証券取引所というきわめて中央集権的な場にお客さまをつなぐビジネスモデルでしたが、今後の分散型の世界観の中でそれは廃れていく可能性があります。取引だけではなく、権威も分散していく時代が訪れようとしています。そうした動きを加速しているのがブロックチェーンであり、時代が向かう先もブロックチェーンが創り出していくといっても過言ではありません。世界の枠組みを大きく変える可能性すら秘めています。

ブロックチェーンは、言い換えれば、世界最強のタイムスタンプ付データベースを構築できる技術です。それをベースにした暗号資産は、とてつもない価値を生み出すことができます。例えば昨今の世界的な紛争も、ある超大国から資金が流れ、それが巡り巡って別の超大国から武器を購入することに充て

られている可能性も否めません。そうした状況に対しても、ブロックチェーンを使ってプログラムされた暗号資産なら、武器を購入できないマネーとして流通させることができます。いま世界は混乱していますが、これまで一超大国が担ってきた役割を今度は別の超大国が担うという旧来の枠組みではなく、分散的な仕組みで世界の秩序を安定させるという、そうした新しい社会を実現できる可能性は大いにあるでしょう。そこにブロックチェーンや暗号資産が深く関わっていくことになるのです。そしてマネックスグループは、創業より掲げたビジョンを実践していく中で、ブロックチェーンや暗号資産に関する豊富な知見を獲得し、それらを操るテクノロジーにも長けています。

私たちは、これから大きく変化するとされる世界の中で生き残り、成長していかなければなりません。それはリスク (不確実性) でもありますが、オポチュニティ (収益機会) でもあります。冒頭申し上げた通り、マネックスグループは過去にとらわれない企業体です。世界全体の枠組みが変わり始めていることは、リスクではなくオポチュニティの方が大きいと私は捉えています。マネックスグループは創業以来 DEI (ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン) を取り入れた企業理念を掲げて人材や技術などの資源を蓄積してきたからこそ、そのオポチュニティから大きな利益を生み出せるだけの資産が揃っていると自負しています。



### DeFi (分散型金融) の概念

左図が示しているのが従来型の金融システムで、利用者の取引には常に銀行などの仲介者が存在した。中央集権型といわれるのはそのためである  
DeFiでは、利用者は直接取引することが可能で、その取引のすべての内容がブロックチェーン上に記録される。仲介者はいないので、分散型といわれる

## 本業の得意分野で、サステナブルな社会の実現に貢献することが企業価値向上につながる

未来に向けてサステナブル (持続可能) な社会の実現に貢献していくことも、マネックスグループの使命の一つだと認識しています。その前提としてマネックスグループ自身がサステナブルでなければならず、持続可能な企業であるために、創業以来の社内の規範的な考え方である DEI をいっそう進めていくことが重要です。さらに、多様性、公平性、そしてあらゆる人を取り残さない包摂性という DEI の本質を、当社グループ全体に再認識させることで、社外に向けても DEI を常に意識した発言や行動を示し、社会に良い影響を与えていきたいと考えています。

また、本業の推進が社会貢献にもなる事業分野にも注力します。例えば、個人投資家向けエンゲージメントファンドである「マネックス・アクティビスト・ファンド (MAF)」はその最たる例

です。これは、長年にわたって証券業に携わってきた私のキャリアの集大成ともいえる取り組みであり、MAF が成功を収めれば日本の資本市場は良い方向に進み、投資を行うすべての人にメリットをもたらす、サステナブルな経済活動に資すると信じています。さらに、これから挑もうとしている「個人の自己実現を可能にし、その生涯バランスシートを最良化する」ことも、私たちの得意分野の延長線上での、収益につながる社会貢献です。ESG における環境分野に関してもインパクトファンド事業を手がけ始めており、創業以来追究してきた金融の力で、社会課題の解決にも貢献し、それがお客さまの支持を得ることで企業価値向上を実現したいと考えています。

## より社会に貢献し、ステークホルダーの満足度を高めるために、規模拡大による成長を追求

マネックスグループの経営のステージは、変化のタイミングを迎えています。グループ子会社内では、マネックス証券は歴史が長く、そろそろモデルチェンジも必要となってきました。これまでは私が帰納法的にビジョンを生み出し、いろいろな事業や組織を創り出してグループを整えてきました。ただし、これからの社会としっかりコミュニケーションしていくためには、経営のあり方も変容させていく必要があり、その準備を進めています。取締役構成についても、取締役に40代の清明祐子が、社外取締役に30代の山田尚史が新たに選任されました。私たちのビジネスの相手は社会全般です。社会には多様な属性の方がいます。お客さまとの間に意識やニーズのギャップを生じさせないためには、当社グループ自体がビジネスの相手と同じ属性のリーダーシップ構成にすべきです。それこそがまさにマネックスの DEI なのです。私たちは、DEI を基軸に、あるべき体制を常に考えながら、未来に臨んでいきます。

そして、これからマネックスグループが社会により貢献していくためには、規模拡大による成長が必要だと考えています。規模を狙いすぎると、正しい理念をもって長く事業を営むことができなくなるケースも生じがちですが、一方、正しい理念をもって着実に事業を営んでも、ある程度の規模がなけれ

ば社会に影響を与えることはできません。これまで私たちが正しいと信じるビジョンを、愚直な取り組みで結実させ、会社としての核は確立できたものと思います。これからは、規模拡大による成長を追求し、マネックスグループの社会における存在感をいっそう高めるとともに、当社グループ自体の持続性 (サステナビリティ) や強靭性 (レジリエンス) を強めていきたいと考えています。



## マネックスグループが永続的に発展するための 経営基盤を作ることが、私の最大の使命です

マネックスグループはいま、次のステージに大きく踏み出そうとしています。私たちが掲げたビジョンに基づく事業戦略が奏功し、グループとしての顧客基盤や収益基盤がいつそう強化され、さらなる成長への態勢が整いつつあります。マネックスグループの真価が発揮されるのは、まさにこれからです。「マネックスらしさ」を継承しつつ、この勢いを次代に向けてさらに加速させていくことが、COO/CFOを務める私の大きな責務だと捉えています。今後もさまざまな観点から経営を支え、マネックスグループがサステナブルに発展し続ける「100年企業」になるための基盤づくりに、いつそう力を尽くしていきます。

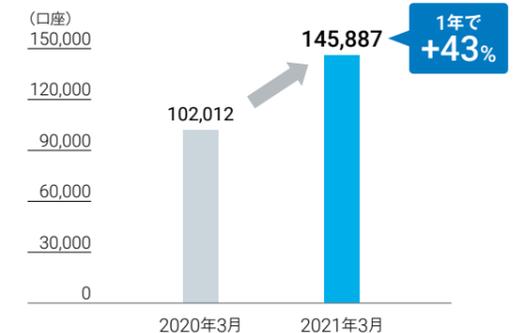
### コロナ禍を経て、証券ビジネスの成長可能性をあらためて認識

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染拡大が世界経済に大きな影響を及ぼす中、マネックスグループの業績はきわめて好調に推移し、過去最高の利益を上げることができました。昨今のコロナ禍を経て、私は証券ビジネスの成長可能性をあらためて認識しています。日本では「貯蓄から投資」がなかなか進まず、投資人口が頭打ちになっている感がありました。しかし、コロナ禍が契機となって人生観や職業観が見直され、将来のために「お金」のことをしっかりと考えようという投資家が増え、私たちの事業にとってプラスに働きました。

それ以上に驚いたのが米国セグメントです。米国では日本と違って投資がすでに生活の一部となっており、市場が成熟しているにもかかわらず、口座数も顧客資産も大きく伸びました。米国セグメントを担うトレードステーションは、これまでアクティブトレーダーを中心とするニッチな投資家層に向けてビジネスを展開し、裾野の広いカジュアルな投資家層になかなかリーチできずにいました。ですが、株式取引手数料の無料化などの外部環境の変化に対応しながら自社も経営変革を行い、リブランディングなどのさまざまな施策を展開。その結果、ニッチ層に加えてカジュアル層の顧客も広く獲得することができ、想定外の成果がもたらされました。この実績が示すように証券ビジネスは、世界的にもまだまだ成長の余地が大きく残されていると強く感じています。

また、日本・米国・クリプト資産事業の主要3セグメントがバランス良く成長し、ポートフォリオ経営を強力に推進できる体制になったこともグループに大きなメリットもたらしています。例えば、クリプト資産事業セグメントの核となるコインチェックの顧客層は30代以下が6割であり、一方、日本セグメントをけん引するマネックス証券の顧客層は40代～50代が中心です。セグメント間の連携を深め、コインチェックの顧客層に証券投資に触れてもらえるきっかけを提供したり、マネックス証券の顧客層に暗号資産による運用を提案することで、グループ全体の顧客基盤をさらに拡大できると考えています。

トレードステーションの口座推移



▶ P.29: セグメント概況 | 米国セグメント

マネックスグループ株式会社  
代表執行役COO兼CFO

清明 祐子

## ビジョンありきのM&Aが、大きなシナジーを生み出す

今回、過去最高益を上げることができたのは、これまで推進してきたM&Aをはじめとする事業戦略が奏功した結果です。トレードステーションもコインチェックもM&Aによってグループ化を図りましたが、いまこうして成功を収めているのは、M&Aにしてもその後のPMI※にしても、当社の戦略があくまでビジョンありきだからです。

買収先に入り込んで強引に変革し、短期的にシナジーを出そうとするのではなく、その企業特有のカルチャーなどを大切にしつつ、さらに伸ばせる場所をサポートしていくのが私たちのM&Aです。ビジョンを共有し、長期的な視点で「一緒に新たな価値を創り出し、一緒に成長していきたい」という合意

を持って協業していく。経済的な合理性だけでは、M&Aは成功しません。企業にはそれぞれ個性や文化があり、互いの長所短所を尊重することが何よりも重要だと考えています。

マネックスグループはこうしたビジョンに基づく経営を貫いてきましたが、それが経営成績として表れてくるまでには一定の時間を要します。そんな中、2021年3月期はグループで過去最高益という実績が上がったことで、ようやく私たちの取り組みが結実してきたのではないかと考えています。

※ PMI：ポスト・マージャー・インテグレーション

📌 P.05：沿革 | 成長の軌跡

## 理念を実現するためには、常識に反することにも挑む

理念を重んじ、ビジョンの実現にひたすら力を注ぐマネックスグループは、客観的に見ても特異な企業だと思います。例えば、マネックス証券におけるシステム内製化も、それを象徴する取り組みです。世の中のアウトソーシング化の流れに反して、私たちは巨額の投資を行い、金融機関ではきわめて異例であるシステムの内製化を決断しました。

私たちは「お客さま一人一人に寄り添い、一人一人の人生をより良くしたい」という想いを抱いています。ネット証券を営む私たちは、それをシステムによって実現しなければなら

せん。技術革新が加速する中、その手段であるシステムがフレキシブルでなければ、お客さまのニーズにとても対応できない。システムを内製化しなくても短期的には問題はなかったでしょうし、CEOの松本が自分の現役の間だけ企業が存続すればいいという考えであれば、おそらく実行しなかったと思います。しかし、理念を中長期的に実現するためには避けて通れない道だと判断し、あえて挑んだのです。

ゼロからの基幹システムの立ち上げは苦勞の連続でした。開発期間中は新たな商品サービスのリリースが制約されるため、お客さまの期待に応えられず悔しい思いもしました。2017年にカットオーバーし、ようやくお客さま一人一人の声に応えていくことのできる仕組みが構築され、それがいま推進している「アセマネモデル」につながっています。アセマネモデルもこれから本番であり、向こう3年間で現物と信用を合わせた日本株委託手数料の収益を現状の3~4割から、さまざまな取り組みにより2割程度に抑え、他の収益を高めることで手数料収入に依存しない構造にしたいと考えています。



## 内製化されたシステムとIT人材が強み

私たちの判断はすべて、その目的が理念に沿っているか、ビジョンの実現につながっているのかを、しっかり考え抜いてなされています。マネックス証券が開発提供している取引ツールもそうです。お客さまからは大変好評をいただいておりますが、その多くは無料で提供しています。こうしたツールを活用してお客さまに上手に投資していただくことでお客さまの資産が増え、また、お客さま自身の投資体験も楽しいものとなるため長くお取引を続けていただけると考えるからです。

将来、日本の証券業界においても手数料での差別化が図れなくなったとき、自前のシステムやツールを持っていることは私たちの大きな強みになります。また、このシステムやツール

を、確かな理念のもとで進化させる力を持つ人材を多数抱えており、これも他社にはない私たちの武器だと思っています。



システム内製化と高いスキルを持つ人材の両輪で、サービスの開発や改善がスピーディに実践可能となる

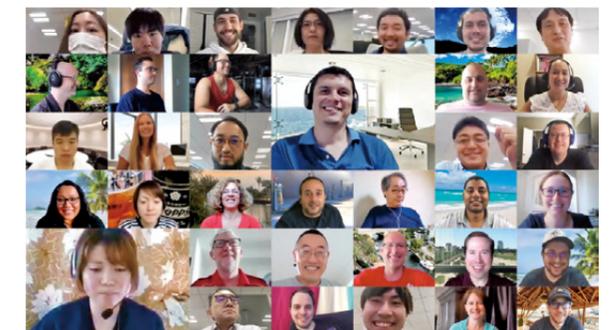
## 多様な人材が能力を発揮するチームで、次の時代を担う

グループの将来を見据えて、次代の体制構築も進めています。これまでCEOの松本の強力なリーダーシップのもとで成長を遂げてきましたが、いまはグループ内に多様なリーダーを生み出しているタイミングであり、私もその一人です。1999年に創業したマネックスは2005年から新卒採用を開始し、すでに役員に就任しているプロパー社員もいます。一方、私のように外部から専門性を持って参画しているメンバーも多く、両者がミックスされた状態です。これからは、特定の間が企業を動かしていくのではなく、できるだけ多様な価値観やスキルセットを持つ人材が集い、自らの強みとマネックスを掛け合わせると何ができるのかを一人一人が考え、周囲とコミュニケーションしながら実行できるチームで、次の時代を担っていきたく考えています。

多様性の中から新たな価値を創り出していくためには、全員が同じゴールに向かうことが不可欠です。その指針として、マネックスグループには確かな理念があります。「未来の新しいお金とのつきあい方をデザインする」「個人の生涯バランスシートを最良化する」という理念を誰もが意識し、そこにつながるものにこそ経営リソースを投下していきたいという文化です。その上で今後いっそう大切なのは、自ら声を発すること。これまではCEOの松本のリーダーシップに大きく依存してい

ましたが、そこから脱却し、個々の社員が意見を発信して尊重しあい、成長を志向する組織を作っていきたいと考えています。

マネックスグループのCOOとしての私の最も重要な使命は、将来の経営基盤を作ることであり、次の世代を担う経営者を育てていくことだと捉えています。5年後10年後、このマネックスグループをさらに大きく発展させたいという想いしかありません。次にCOOを託される人材も、ぜひそうした想いをもって経営にあたってほしい。それを積み重ねていくことで、マネックスグループを永続的に発展していく「100年企業」にしたい。それが私自身の描く大きなビジョンです。



多様な人材集団であることが、マネックスグループの大きな特徴の一つとなっている

## キャッシュフローの創造と適切な経営管理

続いてCFOとして、マネックスグループの財務戦略についてお話しします。成長のためには投資が必要ですが、その評価については常に厳密に実施しています。M&Aも一つの投資であり、トレードステーションもグループ入りからしばらく赤字でしたが、その間、定期的に投資の評価をしながら経営体制の強化やリブランディングなどの改革を進め、それが奏功して米国セグメントはいま大きく伸びています。アジア・パシフィックセグメントも、投下資本を回収できる仕組みがきちんと設けられ、機能しているかどうかを検証してきました。

M&A以外の事業投資やシステム投資についても、絶えず見直しを図っています。過去、国内のアクティブトレーダー向けのサービスである日本株取引ツール「トレードステーション」を終了しましたが、それも採算や将来性を考えての決断です。私たちは、本来株主に還元すべき利益の中から投資をさせてもらっていると考えています。そのリターンは常に注視しており、ここ数年はリターンに見合わないサービスからの撤退も果敢に実行しています。

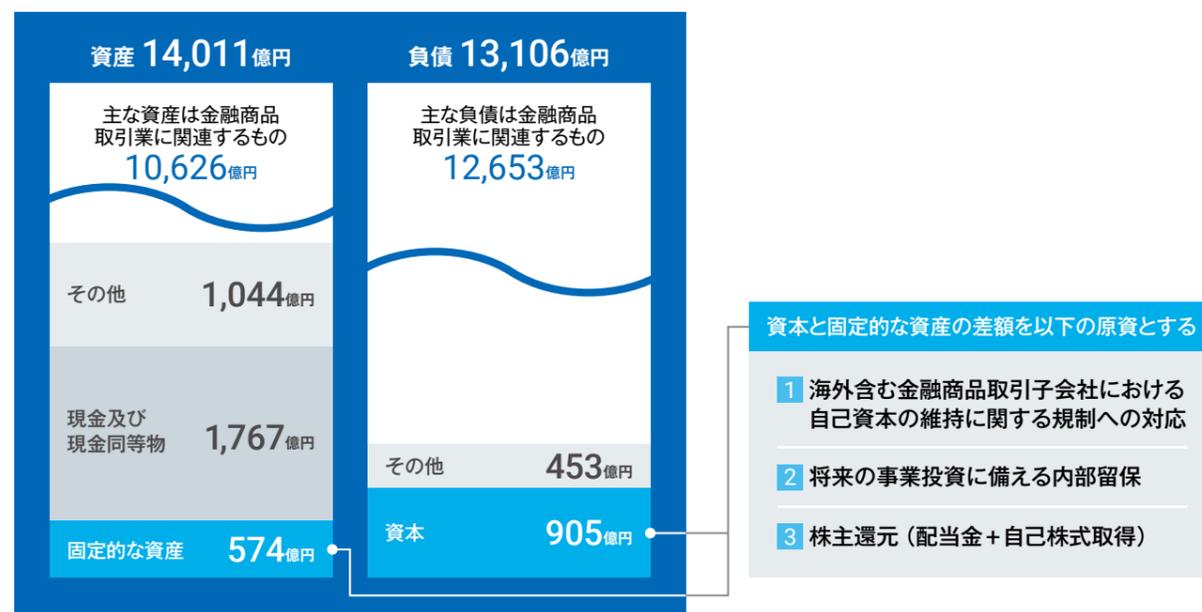
また、マネックスグループの主要子会社が営む金融商品取引業等においては、お客さまからお預かりした預り金等を負債に計上し、それらを分別保管する預託金を資産計上するなど、資産と負債の多くは両建てで計上されています。このため

資本に対する負債の比率が高く見えますが、実質的な純有利子負債（ネットデット）はきわめて少ないといえます。実質的なキャッシュフローの大半はこれまでマネックス証券が生み出してきましたが、昨年度はトレードステーションやコインチェックも業績が良好で、子会社がそれぞれしっかりとキャッシュを生み、親会社のマネックスグループに還元することができました。その資本アロケーションを考えることが、CFOとしての私の役割です。

さらに重要なのは、リスクの管理を的確に行うことです。どんなに収益性が高い事業であろうと、想定外の事態が起こり、資本が毀損することは大いにあります。どのビジネスにどれほどのリスクがあるのかを踏まえ、キャッシュの内部留保を考えながら経営にあたっています。日本セグメントだけであればリスク量を計るのは容易でしたが、それぞれリスクの異なるクリプトアセットメント事業や米国、アジア・パシフィックの事業が急拡大しており、今後はキャッシュフローに加えリスクマネジメントを重視すべきだと考えています。

- ▶ P.49：リスク管理体制
- ▶ P.51：MD&A [PL編]
- ▶ P.54：MD&A [BS編]

### 財務戦略および資本政策（数値は2021年3月末現在）



## 未来への成長投資と株主還元へのバランスの良い資本アロケーション

マネックスグループは創業以来、株主との対話を大切にしてきました。還元についてはさまざまな株主からのご意見を耳を傾け、成長をうたいながら可能な限りの還元を行ってきました。

私たちは、未来に向けて絶えず成長し続けたいと望んでいます。企業は人材から成り立っていますが、人材というのは自らに投資して能力を高め、リスクを取ってチャレンジしなければ成長しません。その集合体である企業も同様であり、しっかりと自らに投資して成長していきたい。昨年度はグループとして十分に利益を上げ、投資の成果が目に見える形になってきたのではないかと考えています。まだまだ成長を図りたいため投資は継続していきますが、一方でマネックスグループを支えてくださる投資家の方々にもきちんと還元したいと考えており、両方をバランス良く実行していきます。

内部留保も一定の規模が必要だという認識です。今後、私たちはブロックチェーンなどのテクノロジーを駆使してデジタル経済圏を創出し、その中で自らの企業価値をいっそう高めていきたいと考えています。一方、こうした新しいビジネスに取り組む上では必ずリスクが存在します。そこに備える一定の内部留保がなければ、投資家の方々にご迷惑をかけてしまうことになりかねません。そこでリスク量に見合った分を内部留保しながら、その上で生じたキャッシュは未来を創る投資と、これまで支えていただいている株主に還元したいと考えています。最近の市場では安定配当への期待が大きくなっていることも考慮しつつ、株主の方々との対話を通じて、配当を継続的かつ安定的に増やしていく考えです。

加えて、ROEについても10%以上を継続したいと考えています。ROEは高ければいいというものではありませんが、ROEを向上させなければ新たな成長投資はできません。ROEが高ければ十分な還元も可能になり、私たちの方針を投資家の方々にもご理解いただけたと思っています。

ビジネスの進捗や収益性の管理は、それぞれの事業会社において、事業の特徴や外部環境に合わせて実施しています。重要な意思決定にはマネックスグループが持株会社として関与しますが、グループのCFOとしてはそれをしっかり把握し、全体的な資本アロケーションが適切か、リスクを取りすぎているかをしっかりと検証しています。また、COOとしては各事業会社の経営リソースがきちんと充足しているかどうかも絶

えずチェックしています。こうしてCFOとCOOの観点からも、マネックスグループが未来に向けて成長し続けることのできる、強固な基盤づくりを進めていきたいと考えています。

- ▶ P.51：MD&A [PL編]
- ▶ P.54：MD&A [BS編]



# ESG／サステナビリティへの取り組み

Environment Social Governance

## 企業理念の具現化を追求し、サステナブルな社会の実現に貢献

マネックスグループは、持続的な企業価値向上のための社内のフレームワークであると同時に、あらゆるステークホルダーとの共通言語として、ESG／サステナビリティを捉えています。企業理念である「個人の自己実現や生涯バランスシートの最良化」の実現とESG／サステナビリティの推進を通して、マネックスグループは持続可能な社会の発展に寄与しています。

## 企業理念にひもづくマテリアリティを本業の中で取り組み、持続可能な社会の実現と企業価値向上を目指す

マネックスグループは、経済環境や市場環境に影響を受けやすい業態であることから、中長期経営計画の代わりに明確な企業理念およびビジョンを掲げることで、各事業セグメントが独立した運営を行いつつ、グループ内で社会の将来のあるべき姿を追求するという経営体制を採用しています。

2021年4月には「個人の自己実現を可能にし、その生涯バランスシートを最良化すること」を新たな企業理念に掲げ、多種多様な個人を包摂する社会の創造と、新しい時代におけるお金との付き合い方のより良いデザインや個人の自己実現のサポートを当社グループの新たな理念として標榜いたしました。

マネックスグループが定めるマテリアリティ・マトリックスは、当社がこの企業理念の実現に向けて持続的に成長し、かつその前提となる持続可能な社会を具現化していくための重要課題を特定したものです。このうち最も重要な9項目については、推進責任者として執行役を任命し、取締役会へ半期に一度の進捗報告を行うことで、ESG／サステナビリティを本業の中で推進しています。また、2021年6月には、持続可能な社会の実現に対する当社取締役のコミットメントを示す「MONEX サステナビリティ・ステートメント」を発表し、さらに社内で部署横断組織「ESG／サステナビリティ推進タスクフォース」も組成するなど、持続可能な社会の構築と発展に貢献するためのより良い企業体制をグループ内で継続的に追求しています。

### 「ESG／サステナビリティ推進タスクフォース」の狙い

#### 未来志向、多様性、包摂性を重んじながらマネックスが果たすべきESG／サステナビリティを推進

私はこれまで10年ほど機関投資家としてESGに関わってきましたが、最近、企業へのESGに対する期待が大きく変化し、その動きは非常にダイナミックであると感じています。背景には、持続可能な社会に向けた転換の世界的潮流や、コロナ危機による社会の価値観の変化があります。企業はそれに感度高く適応すると同時に、自社の理念の追求を通じてステークホルダーに持続的に価値を提供できる仕組みを整えることが、ますます重要になると考えます。そうした中「ESG／サステナビリティ推進タスクフォース」は、企業理念を切りどころとして、ESG／サステナビリティに関する活動をリードするために設置されたグループ横断的な組織です。我々は未来志向、多様性、包摂性を重んじながら、情報収集と社内共有、経営陣へのサステナブル経営に関する示唆の提供、執行役、執行役員との連携などを積極的に行っています。

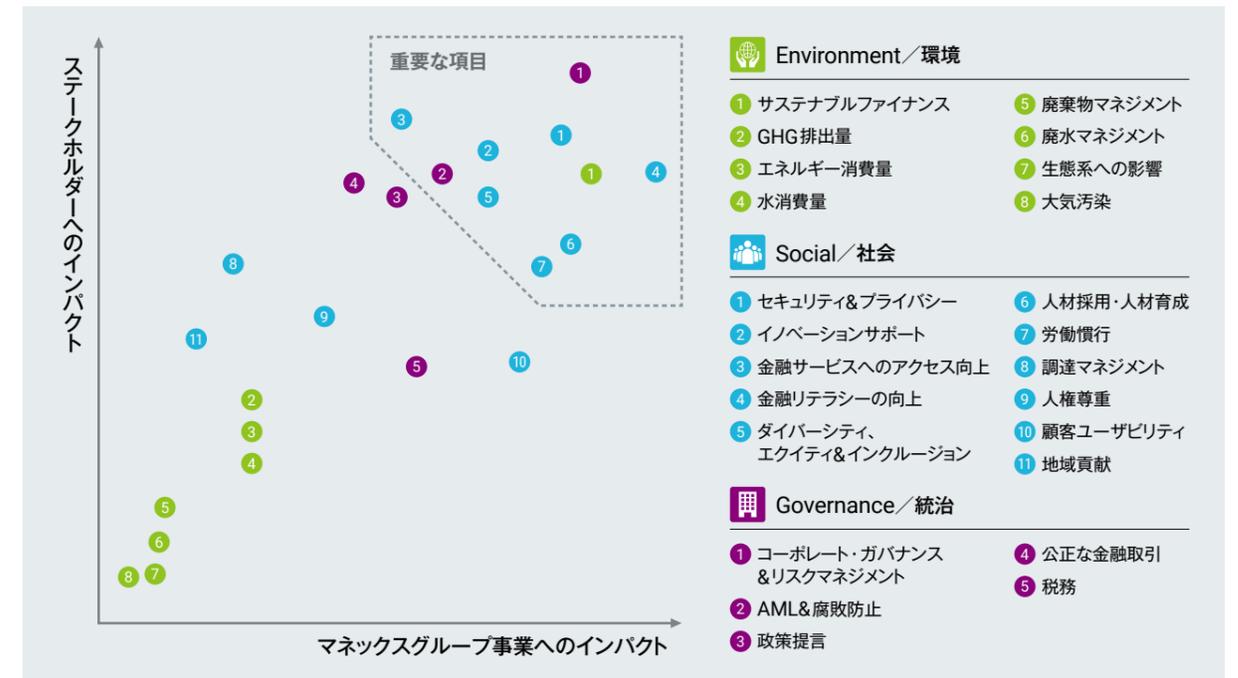


カタリスト投資顧問株式会社  
取締役副社長COO  
ESG／サステナビリティ推進  
タスクフォースリーダー  
小野塚 恵美

### 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すため、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インパクトについての重要度を横軸とした「マテリアリティ・マトリックス」(以下、マトリックス)を策定しています。

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。なお、この1年での社会においてサステナブルファイナンスの重要性が増したことを受け、2021年4月に「サステナブルファイナンス」を重要項目として追加しました。



### 執行役主導で取り組む「重要な項目における事業活動」

当社グループが本業の中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
コーポレート・ガバナンス	CEO
リスクマネジメント	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、エクイティ&インクルージョン	人事担当執行役
コンプライアンス (AML&腐敗防止)	CAO・法務担当執行役
サステナブルファイナンス	日本セグメント担当執行役

## ESG／サステナビリティへの取り組み

## Governance

## コーポレート・ガバナンス

## 取締役会のダイバーシティをさらに深化し、サステナビリティ・ステートメントも策定

コーポレートガバナンス・コードにおいても期待されている、取締役会の実効性のさらなる向上を図っています。少数株主の代表でもある社外取締役からの意見を積極的に聞き、取締役会運営の改善を絶えず進めています。また、取締役会で取締役のCredentials（資質）に関する議論を活発に行い、候補者選定に活かした結果、2021年6月の当社取締役選任において、女性や世代に関するダイバーシティの深化を実現しました。さらに、取締役会での報告と議論を踏まえ、「MONEX サステナビリティ・ステートメント」を策定。各取締役がコミットすることで、改訂コーポレートガバナンス・コードで資本市場から要請されている、取締役会でのESG／サステナビリティの重要性認識を有していることを社内外に宣言しました。

WEB ESG情報 | マネックスグループのESG

## Social

## イノベーションサポート

## 個人向けエンゲージメントファンドやIEOなど業界に先駆けて新たなサービスを続々と実現

当社グループが描く社会の実現、および新たな顧客層獲得を目的としたイノベーションの創出に努めています。世界でも珍しい個人向けエンゲージメントファンドの「マネックス・アクティビスト・ファンド（愛称：日本の未来）」は、個人投資家に企業変革への参画機会を提供するべく設計されたものであり、2021年6月に公募設定から1周年を迎え、純資産総額は約100億円にまで成長しました。

コインチェックでは、新型コロナウイルス感染症拡大を背景とするバーチャル株主総会支援事業「Sharely」を他社に先駆けてスタートし、国内での導入件数を拡大。また、2021年7月にはIEO（Initial Exchange Offering）も成功させ、国内初となるIEO事例として約10億円の資金調達を実現しました。ブロックチェーン産業のさらなる発展に向けた重要な一歩を、当社グループの資産を活用して後押ししています。

Sharely

WEB Sharely | バーチャル株主総会支援サービス  
https://sharely.app/

## Social

## 金融リテラシーの向上

## 「マネユニ・アカデミー」の開講をはじめ幅広い年齢層の方々に向けて投資教育を展開

金融投資を取り入れた資産運用の重要性の高まりを受け、当社グループのお客さまに限らず、幅広い年齢層の方々へ向け、金融教育をテーマにした講座や書籍の出版を実施し、ニーズに即した学びの機会を提供しています。2021年3月には、教科書と動画を併用し、オンライン上で米国株投資の基礎を包括的に学ぶことのできる「マネユニ・アカデミー」を開講しました。また、当社グループの従業員に対し、さまざまなテーマ（サステナブルファイナンス、企業価値分析等）の研修を定期的に行い、金融分野に関する世の中の動向や知見を共有することで、金融サービス提供者としての質の向上に努めています。



マネックス証券主催、日経WOMAN協賛セミナー  
「2019年、お金の磨き方」(2019年1月)

## Social

## 金融サービスへのアクセス向上

## 少額取引層の取引環境の改善を図り、若年層に向けては投資SNSアプリも提供

個人投資家の金融アクセス向上と、当社顧客基盤の拡大を目指し、商品・サービスを改善しています。マネックス証券では、少額から株式投資を始めることができる株式ミニ投資の提供（2010年に「ワン株（単元未満株）」にリニューアル）を創業間もなく開始し、2021年7月には単元未満株の買付手数料無料化を実施しました。同施策後の取引口座数は増加傾向にあり、少額取引層の取引環境の改善につながっています。また、2019年にはスマートフォンを頻繁に利用する若年層向けに投資SNSアプリ「ferci」をローンチし、直感的な操作と少ないタップ数で国内株式を1株から取引できる環境を提供することで、若年層のファースト口座（投資家が初めて開設する証券口座）の獲得を目指しています。



## 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株から取引を完結できるアプリ



## Social

## セキュリティ&amp;プライバシー

## グループセキュリティ会議を開催しワールドワイドでセキュリティ施策を共有

当社グループでは、ワールドワイドの各拠点で実施しているセキュリティ施策をグループ間で共有する「グループセキュリティ会議」を開催しています。金融商品取引業および暗号資産取引業における各種システムに対するユーザー認証強化や不正アクセス防止強化などについて、各社の最高情報セキュリティ責任者も含めた意見交換会で現在の状況を検証し、各拠点でのセキュリティ担当者間で情報共有を図っています。

また、フリーアドレスや在宅勤務におけるセキュリティ強化などにより、ワークプレイスの変化に対しても、セキュリティレベルを落とすことなく業務を遂行できる体制を構築し、生産性の向上に努めています。

## Governance

## リスクマネジメント

## グループのRCMやVaRを絶えず注視暗号資産取引のリスクも常に把握できる体制に

当社グループが保有するリスクの定性的および定量的な識別・分析・評価のため、グループリスクコントロールマトリックス（RCM）、グループバリュアットリスク（VaR）を毎月更新し、リスク管理体制に関する整備状況や運用状況を把握しています。なお、グループ全体のリスクにおいて重大な存在となっている暗号資産取引のウォレット残高を日々把握するとともに、グループVaRによりリスク量も計算しています。

▶ P.49: リスク管理体制

## Governance

## コンプライアンス（AML・腐敗防止）

ガバナンス、汚職・腐敗防止、AML<sup>※</sup>に関する研修を国内・海外の全拠点で定期的に実施

マネー・ロンダリングおよびテロ資金供与（以下、AML）に対して健全な金融システムを維持していくため、グループポリシーを策定し、コーポレートサイトに情報開示しています。また、当社グループの日本拠点においては、定期的にAMLに関する研修を行うとともに、汚職・腐敗防止を目的とした社内研修も実施しています。海外子会社においても、ガバナンス、贈収賄防止、AMLに関する研修を定期的に開催しています。当社グループは、金融商品取引業だけでなく暗号資産交換業、投資事業などを日本、米国、アジアパシフィックにおいて展開しているため、当社会議体および当社への定期的報告において重要な法改正などに関する情報を共有し、各国の法令の状況および国内法との差異を把握する体制をとっています。

※ AML: Anti-money laundering

WEB ESG情報 | 企業倫理・コンプライアンス

## Social

## 人材採用・人材育成／労働慣行

## 人材の能力を最大限に発揮させるための評価制度や報酬制度、教育制度を整備

多様な価値観を尊重し、各々の人材が能力を最大限に発揮できる就労環境を柔軟に整備しています。経験、スキル、適性およびポテンシャルに応じて人材を採用し、早期に当社の企業理念や企業文化を体得して、活動できるよう育成の強化を図るとともに、適材適所の配置を実施しています。今後は、各人の企業価値への貢献度に基づいた公平な業績評価制度と報酬制度を設計し、組織を動かす原動力となる人材の質を高め、その層を厚くするための教育制度を改善することで、生産性を最大化する取り組みをいっそう強化していきます。

WEB ESG情報 | 人材戦略・働き方・DEI | 労働慣行・安全衛生

## Social

## ダイバーシティ、エクイティ&amp;インクルージョン

## 「The Valuable 500」への参加表明など多様な人材が活躍できる環境づくりに注力

お互いを尊重し、自分らしく活躍できるよう、ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン（DEI）に関する活動を推進しています。日本拠点の全従業員を対象にしたDEI研修を実施するとともに、障がい者の活躍推進に取り組む世界的な運動「The Valuable 500」への参加を表明。高齢者や障がい者に対するウェブアクセシビリティの考え方を取り込んだお客さま用のウェブ画面の設計にも力を入れています。さらに、日本セグメントでは産休後の復帰率100%を達成しているほか、ジェンダーエクイティ（公平性）推進の一環として平均年俸男女比の開示をするなど、多様な人材の確保のためにさまざまな取り組みを進めています。

WEB ESG情報 | 人材戦略・働き方・DEI | DEI

▶ P.35: 私たちの競争力の源泉 DEI

## Environment

## サステナブルファイナンス

## インパクト投資などを通じて金融業で環境・社会のサステナビリティ向上へ貢献

2021年度から新たなマテリアリティとして加わったサステナブルファイナンス（SF）は、サステナブル投資（ESG、インパクト投資）と、持続可能な環境・社会に貢献する金融全般（グリーンボンドなど）を含みます。マネックス証券では、SF部を設置して関連ビジネスを推進するとともに、全社に向けた金融業と環境・社会の持続可能性をテーマにした研修を通じて、その重要性の理解を促しています。また、マネックス・アセットマネジメントではSDGsとも親和性の高い「マネックス・アクティビスト・ファンド（愛称：日本の未来）」の設定・運用を開始しました。これらを契機に、持続可能な経済と社会の実現に向けて、グループ全体で本業を通じてESG／サステナビリティ活動を加速させていきます。



## 日本セグメント

### セグメント概要

### 個人投資家に先進的な商品・サービスを提供 また、資産運用の分野にも注力を

日本セグメントは、オンライン証券業を営むマネックス証券を中心として、創業以来、機関投資家向けと同水準の投資環境を個人投資家にもたらすことを目標に、先進的で幅広い金融商品・サービスと投資教育を提供してきました。2021年3月末時点で、マネックス証券は190万口座、預かり資産は5兆円に達しており、顧客層については中長期での資産形成を志向する方が多いことが特徴です。米国株サービスにも強みを持ち、グループ会社のトレードステーションとの連携により、時間外取引や豊富な注文方法を提供しています。独自の分析ツールや専任の外国株コンサルタントによるセミナーなど、投資情報の提供にも力を入れており、日本の個人投資家のお客さまが、日本株と同様に米国株を取引できる環境を整えています。

また、オンライン証券業のほかに、資産運用会社のマネックス・アセットマネジメントや投資助言会社のカタリスト投資顧問などを有し、資産運用の分野にも力を入れています。



マネックス証券株式会社  
代表取締役社長  
清明 祐子

# SEGMENT INFORMATION

### セグメント概況

- 26 日本セグメント
- 33 アジア・パシフィックセグメント
- 29 米国セグメント
- 34 投資事業セグメント
- 31 クリプトアセット事業セグメント

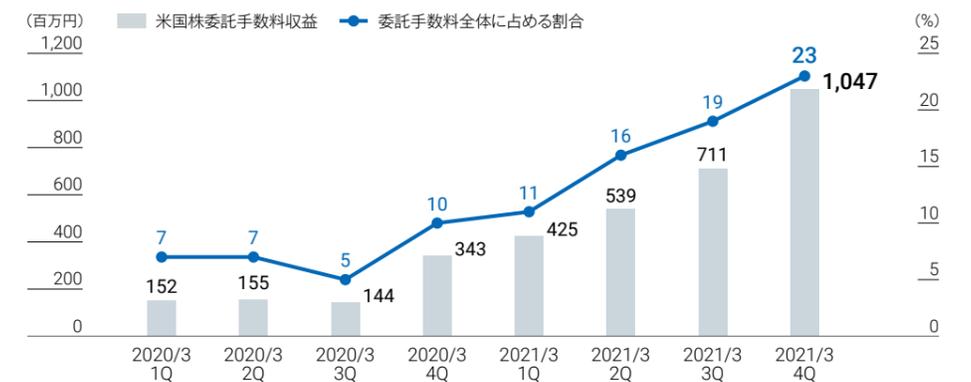
### 2021年3月期の振り返り

#### マネックス証券が強みを持つ米国株取引が急成長 毎日つみたてが好調で、アセマネモデルを着実に推進

2021年3月期は、パンデミック影響下での個人投資家の取引状況を背景に、好調にスタートしました。中でも米国株が好調であり、米国株および米ドル預かり資産は2020年3月末比で113%の伸びを示し、委託手数料全体に占める米国株手数料の割合は20%を超えました。マネックス証券は、2012年よりトレードステーションのシステムを導入した米国株取引サービスを展開しており、国内でいち早くこの領域に取り組んできたことおよび現在に至るまでのサービス改善の積み重ねが現在の実績に結びついています。日本株に加えて、上昇を続ける米国株市場へのアクセスを提供することで、分散投資によるお客さまのポートフォリオ運用に大きく貢献しています。

2020年1月より開始した「毎日つみたて」サービスやNISAの利用拡大を背景に積立口座数が伸び、また、投資一任サービスの「ON COMPASS/ON COMPASS+」や「マネックス・アクティビスト・ファンド」も残高を伸ばし、2021年3月期の1年で投資信託の残高は約1.5倍に増加しました。昨年度提唱したアセマネモデルを着実に推進した成果となり、ストック収益の増加に寄与しました。

米国株委託手数料収益と  
委託手数料全体に占める割合



## セグメント概況

### 日本セグメント

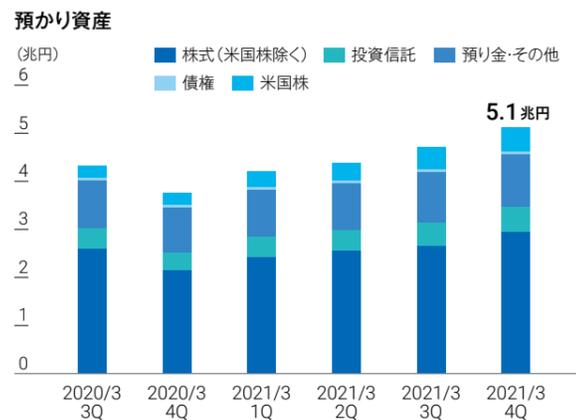
#### 今後の取り組み

#### 投資ビギナー層が気軽に株式投資を始められる環境の整備や業務提携の推進によって顧客基盤の拡大を図る

マネックス証券は、高機能な投資ツールや豊富な投資情報、外国株への対応などでサービスの質を高め、中長期で資産形成を志向する顧客層から長年にわたって支持されてきました。しかしながら、これから投資を始めるビギナー層へのリーチが弱いことが課題でした。そこで、従来の投資ツールとはまったく異なる発想で開発したのがスマホ投資アプリの「ferci (フェルシー)」で、投資家同士がSNSを通じて気軽に情報収集し、簡単な操作で株式取引を行うことができます。さらに、ferciを経由した取引の約80%が単元未満株取引であることを踏まえ、主要ネット証券\*では初となる単元未満株の買付手数料の無料化も行い、国内株式取引を少額から始められる環境の整備を進めました。今後も、新たに資産運用を検討している方がより気軽に株式投資を始められるサービスを開発し、投資ビギナー層の獲得を目指していきます。

さまざまなサービスのオンライン化が進む一方、大切な資産運用の意思決定においては信頼できる人から対面で説明を受け、相談したいというニーズは根強くあります。このようなオンラインのサービスだけでは満たすことのできないニーズにお応えし、これまでリーチできなかった潜在顧客層にアプローチするために、マネックス証券をはじめとするグループ会社は対面の営業機能を持つ他金融機関との業務提携を拡大しています。提携する金融機関にとっても、当社グループが提供する豊富な金融商品と投資情報という基盤を利用し、限りある経営資源をコンサルティング力向上にシフトすることで、これまで築いてきた顧客基盤をさらに強化することができます。

#### Reference



#### お客さまの資産を増やすことを目標とするアセマネモデルを展開し、収益基盤の強化を図る

日本社会では、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などを背景に、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。お客さまの期待に応え、また、私たちが成長を遂げていくためには、売買回数などの取引量に依存するブローカーモデルから脱却し、お客さまの資産を増やすことを目標とするアセマネモデルにビジネスモデルを変革していくことが必要不可欠であると考えています。アセマネモデルにおいては、投資信託の積立投資による投資の時間分散、日本株だけでなく米国株などを加えた投資の地域分散、リスク許容度に応じた信用取引・レバレッジ取引の活用などを組み合わせ、お客さまにとって最適なポートフォリオの構築を目指します。

収益構造の面からは、従来、日本セグメントは収益における日本株手数料への依存度が高く、市況の影響を受けやすいことが課題でした。アセマネモデルが進めば、投資信託や信用取引の残高が増加し、米国株取引も活況となるため、収益における日本株手数料の構成比率が低下し、また、市況の影響を受けにくいストック収益(残高に応じて受け取る収益)が拡大していきます。お客さまの資産を増やすことが、結果として当社グループの収益力向上につながるのです。

私たちが目指すべきは、お客さまが資産形成をする中で証券会社に求めるニーズを把握し、それにふさわしい金融商品・サービスを提供することです。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。

\* 主要ネット証券とは、auカブコム証券、SBI証券、松井証券、楽天証券、マネックス証券を指します(楽天証券は単元未満株の取引の取り扱いはございません)

当社は、より良い商品やサービスの提供によって新しい顧客を獲得することはもちろん、お客さまの資産を増やすことで当社の収益も増やすことができるビジネスモデルを目指しています。

**米国株**：グループ会社との連携で「競争力のあるサービス展開」「豊富で充実した情報発信」を実現し、新規顧客獲得や既存顧客の米国株取引の拡大を行い、残高を増やします。

**債券**：IFAビジネスの拡大に加え、他金融機関との金融商品仲介業務における包括的業務提携により残高を積み上げます。

**投資信託**：「毎日つみたて」の利用拡大や「マネックスカード」による「クレジットカードつみたて」の普及を目指します。また、「ON COMPASS/ON COMPASS+」「マネックス・アクティビスト・ファンド」による積み上げ、さらに他金融機関との金融商品仲介業務における包括的業務提携により、自社だけではリーチできていなかった層の基盤も作っていきます。

#### 資本市場での個人投資家の復権を掲げる マネックス・アクティビスト・ファンドが好調

2021年6月に「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)は、設定から1周年を迎えました。<sup>#1</sup> 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、これは当社グループの創業の精神に通じるものです。2021年2月に実施された「マネックス・アクティビスト・フォーラム」には約3,600名の方々が参加し、この約1年でMAFの純資産総額は約96億円(2021年7月26日時点)にまで積み上がりました。<sup>#2</sup> 選挙において有権者が意見を述べるのが当たり前であるように、議決権を持つ株主がきちんと企業に対して意見をいえる社会があるべき姿であり、それを実現することがアクティビズムだと考えています。私たちはMAFを通して、「日本の未来」を創っていきます。

#### ファンドの特色

- 徹底した企業分析を行い、変革期を迎える日本企業を中心に投資
- 企業とのエンゲージメント(対話)により、企業価値と株主価値向上を目指す
- マネックスグループ代表執行役社長CEOである松本大がエンゲージメント(対話)をリード

#### Reference

<sup>#1</sup> 「マネックス・アクティビスト・ファンド」コンセプト

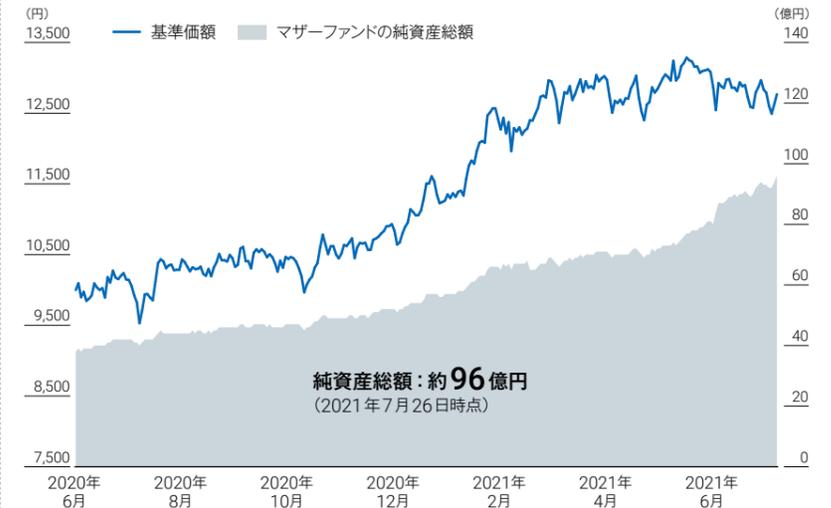
ファンドのコンセプトを紹介する30秒の動画です。



WEB マネックス・アクティビスト・ファンド <https://info.monex.co.jp/feature/activistfund/>

「マネックス・アクティビスト・ファンド」は日本経済新聞社が主催する「日経優秀製品・サービス賞2020」において、「日経ヴェリタス賞」を受賞しました。

<sup>#2</sup> マネックス・アクティビスト・ファンド 基準価額・純資産総額の推移



# 米国セグメント



## セグメント概要

### 不透明な時代においても大きく飛躍

米国フロリダ州に本拠を置くTradeStation Group (トレードステーショングループ) は、1982年にトレーディングのためのシステムを開発する企業として創業しました。2000年代初頭にはオンライン証券業に業態を変え、2011年6月より当社グループに参画しています。

トレードステーションの高い技術力はテクニカルツールと顧客サービスにより、オンライン証券業界で高く評価されています。自社開発の取引・分析プラットフォームは、個人のアクティブトレーダーや機関投資家から絶大な支持を獲得しています。2017年以降ブランディングや商品提供を刷新し、カジュアルトレーダーやミレニアル世代のトレーダー層からの支持も着実に増やしており、2021年3月末現在、稼働口座数15万、預かり資産1兆円超の良質な顧客基盤を築き上げています。さらに近年は、暗号資産事業のTradeStation Crypto (トレードステーションクリプト)、投資教育事業のYouCanTrade (ユーキャントレード) などの新規事業にも注力し、拡大する顧客基盤へのさらなる付加価値の提供と収益の多様化を図っています。



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

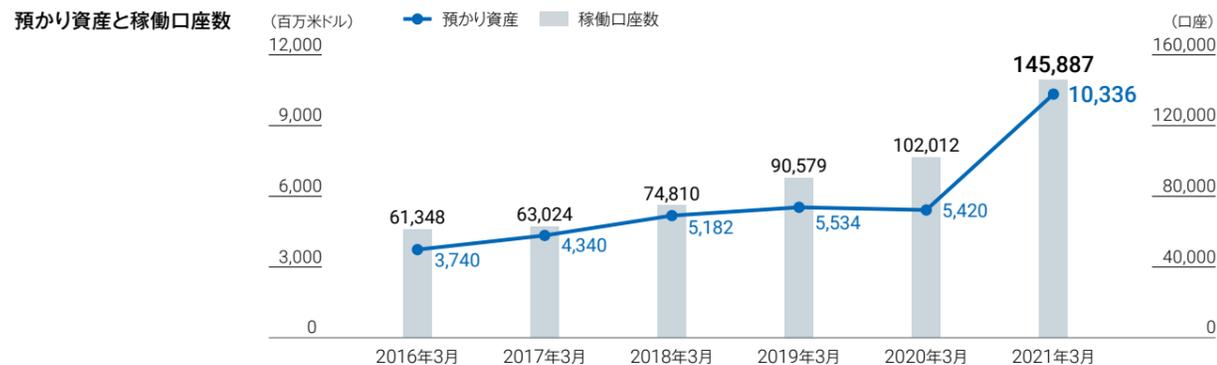
## 2021年3月期の振り返り

### パンデミック、手数料無料化、ゼロ金利の難局を乗り越え 新規口座数、預かり資産、DARTsは過去最高を記録

新型コロナウイルス感染症のパンデミックによってオンライントレードが活況を呈し、米国セグメントの業績も好調に推移する中、新規口座数や預かり資産、DARTsは過去最高を記録。口座数は前年比43%、預かり資産は91%の増加となりました。

トレードステーションのプラットフォームは、アクティブトレーダー向けの強固な基盤で相場活況時でも耐えうる性能を有しており、パンデミックで取引が著しく活況になり、競合他社がシステム障害を抱える中、大きなシステム障害を起こすことなくお客さまにサービスを提供し続けました。

さらに、暗号資産事業のトレードステーションクリプトも本格化し、デジタルアセットの取引・保有を可能にしました。さらに、新規顧客獲得のため、API連携を強化しました。2021年3月期、米国セグメントは、パンデミック、手数料無料化、ゼロ金利の難局を乗り越え、大きな成長を遂げました。



## 今後の取り組み

### 暗号資産事業や投資教育事業が 収益の多様化と成長の加速に貢献

トレードステーションのビジネスは、市場のボラティリティに依存した委託手数料と、金利に依存した資金運用収支が主な収益源であったため、市況に左右されやすいビジネスでした。しかし、2019年に暗号資産事業に参入し、新たな収益源を生み出しました。トレードステーションクリプト<sup>#1</sup>は、暗号資産の取引サービスに加えて、保有暗号資産への金利付与も行っています。米国では個人投資家だけでなく機関投資家の間でも、暗号資産投資が活発化しています。暗号資産という新しいアセットクラスを追加することで、お客さまの選択肢を増やして最適なポートフォリオを組む手助けをし、同時に自社の収益多様化を果たしています。また、引き続き投資教育事業も拡充し、YouCanTrade<sup>#2</sup>では初心者から熟練トレーダーまでを対象に質の高いコンテンツを提供しています。YouCanTradeのサービスには、コミュニティ、eラーニングコース、トレーディングコーチが含まれており、トレーディングスキルの向上を望むお客さまにダイナミックなエコシステムを提供しています。

### 成長を加速するため、 人材投入とマーケティング投資を拡大

トレードステーションは昨年、相場活況に合わせ、より多くの口座を獲得するためのマーケティング投資を拡大しました。これまでは、主にアクティブトレーダーを対象としたデジタル・パフォーマンス・マーケティング戦略に注力していましたが、今後は、顧客ターゲット層の拡大に伴い、顧客獲得を加速させるため、より広範なマーケティング戦略に積極的に投資していきます。また、お客さまへの価値提供を拡充するべく、人材投資も行っています。

この一年で顧客基盤が拡大しこれまでとはビジネス規模が変わりました。この勢いに乗り、次の段階への成長を進めるため、事業投資を行っていきます。

## Reference

### #1 TradeStation Crypto (トレードステーションクリプト)

トレードステーションクリプトは既存のオンライン仲介モデルを活用し、暗号資産取引を提供する暗号資産仲介プラットフォームです。一般的に暗号資産取引所は自己完結型の市場構造になっていますが、トレードステーションクリプトはさまざまな市場のデータフィードを統合することで複数の流動性プールを集約するというアプローチを取っています。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、お客さまにより高い可視性と優れた取引執行を提供します。ストックブローカーズドットコム<sup>2021年オンラインブローカーレビュー</sup>では、「暗号資産テクノロジー部門」で1位を受賞しました。また、トレードステーションクリプトでは、暗号通貨の残高に応じて利息を得ることができます。



### #2 YouCanTrade (ユーキャントレード)

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、本格的なトレーディングスキルをプロのコーチ陣から学ぶことが可能です。



# クリプトアセット事業セグメント



## セグメント概要

### 国内の暗号資産取引アプリのダウンロード数、取扱通貨数ともに国内No.1<sup>\*1</sup>を誇る

暗号資産交換業を営むコインチェックは、暗号資産取引アプリのダウンロード数、取扱通貨数ともに国内No.1を誇ります。2021年3月末現在、本人確認済口座数は120万を超え、その6割以上が20～30代の若年層の顧客です。また、プロダクトの開発からマーケティングまでほぼ自社内で完結しており、低コスト体質であることも大きな特長です。

コインチェックでは「新しい価値交換を、もっと身近に」をコーポレートミッションに掲げ、取引経験の有無にかかわらず誰もが簡単に、安全に暗号資産を取引できる環境を提供することを目指しサービスを提供してきました。2021年3月期からは、暗号資産だけでなく、NFT<sup>\*2</sup>も取引できるプラットフォームや、暗号資産のプライマリリスティング (IEO<sup>\*3</sup>) など、アセットクラス、プロトコルの両面において新しいサービスを展開しています。暗号資産をはじめとするデジタル資産の取り扱いや運用を通して獲得した技術的な知見やノウハウを活用することで、新たな商品・サービスの開発を進め、新しい価値交換の体験を社会に提示する水先案内人になりたいと考えています。

<sup>\*1</sup> アプリダウンロード数：2021年1月～6月、データ協力 AppTweak / 取扱通貨数：2021年3月末時点、当社調べ  
<sup>\*2</sup> Non-Fungible Token：代替不可能なトークン  
<sup>\*3</sup> Initial Exchange Offering：暗号資産交換業者がトークンの審査・売出しを行い、企業の資金調達を支援する仕組み



コインチェック株式会社  
代表取締役社長  
蓮尾 聡

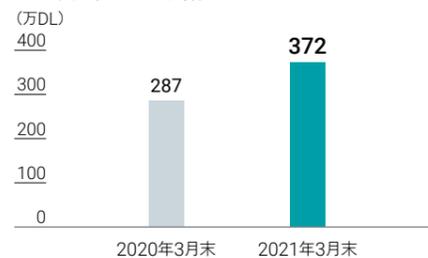
## 2021年3月期の振り返り

### 世界的に暗号資産の価値が上昇し、業績は好調 新規口座獲得のためのマーケティングにも注力

2021年3月期は、前期と比べてアプリダウンロード数は85万、本人確認済口座数は27万増加しました。背景には、新型コロナウイルス感染症のパンデミックを起因とした各国の金融規制緩和により、法定通貨への懸念が高まり、相対的に暗号資産の価値が上昇したこと、また、そうした機会を捉えてマーケティングを強化したことが挙げられます。

こうした市況の中、さらなる新規口座獲得に力を入れるべく、グループ入り後初めてTVCMを放映。2021年3月期の一年間で暗号資産も3種類新たに追加しました。結果、通期の税引前利益は、前期比で96億円の増収となりました。また、暗号資産取引事業だけでなく、バーチャル株主総会支援サービス「Sharely (シェアリー)」<sup>#1</sup>や、非代替性トークンである「NFT」<sup>#2</sup>に関する新規事業なども推進。他社に先駆けて2020年8月にNFT事業の立ち上げを表明し、2021年3月からNFTマーケットプレイス「Coincheck NFT (β版)」<sup>#3</sup>の提供を開始しました。また、「miime (ミーム)」<sup>#4</sup>を提供する株式会社メタマップスアルファ (現コインチェックテクノロジーズ株式会社) を完全子会社化し、NFTマーケットプレイス市場のさらなる開拓を図っています。

#### アプリダウンロード数



#### 本人確認済口座数

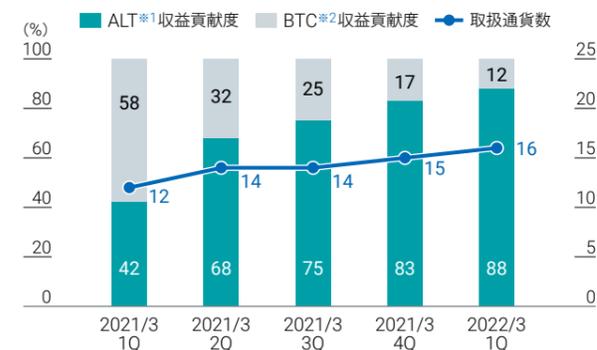


## 今後の取り組み

### 取扱通貨数と口座数をさらに増やし、暗号資産交換業ビジネスの成長を加速

アプリダウンロード数では2年連続国内No.1のCoincheckは、口座数においても国内の暗号資産交換業者No.1を目指します。TVCMで認知度を高めながら、費用対効果の高いマーケティング施策を実施することで口座数を伸ばしていきます。また、Coincheckは国内で取扱通貨数No.1であり、これは、新しい通貨を取り扱う知見やノウハウが豊富に蓄積されている証左でもあります。歴史の浅い暗号資産業界ですが、すでに数千もの暗号資産が存在しているといわれています。一方で、日本では海外事業者に比べて取扱通貨数が少ないのが現状です。今後、取扱通貨数を増やし、お客さまに多くの選択肢を提供していきます。

#### 取扱通貨数と収益貢献度の推移



<sup>\*1</sup> ALT：アルトコイン (ビットコイン以外の暗号資産の総称) <sup>\*2</sup> BTC：ビットコイン

## 新規事業を推進

### 大きな可能性を秘めたNFTやIEOなど、暗号資産市場の発展に寄与する新事業を開始

2021年3月期は、NFTやIEOなど、暗号資産交換業と親和性の高い、新しい事業をスタートしました。Coincheck NFT (β版) は、暗号資産取引サービスと一体となっており、Coincheckの120万超の本人確認済口座と4,000億円超の預かり資産を活かせる新事業です (2021年3月末現在)。現在は、ゲームで利用できるNFT等を取引できますが、今後はスポーツやアイドル、映画などの幅広い分野を取り扱っていく予定です。また、Coincheckの顧客基盤はNFT事業パートナーに対する訴求ポイントでもあり、さらに魅力的なNFTの取り扱いを増やしていくべく他社との事業連携を推進していきます。

国内初の取り組みであるIEOでは、企業・プロジェクトのトークンエコノミー形成や資金調達を支援するとともに、日本の暗号資産投資家がより安全かつ容易に有望なプロジェクトへ参加できる環境を整えることで、今後の国内暗号資産市場の発展にも貢献していきます。

バーチャル株主総会支援サービスSharelyは、コロナ禍を背景に加速したデジタル化の潮流に対応したサービスです。今後も企業の需要を捉え、暗号資産市場によらない安定的な収益源として事業を伸ばしていきます。

## Reference

### #1 バーチャル株主総会支援サービス「Sharely (シェアリー)」

バーチャル株主総会 (オンライン株主総会) とは、取締役や株主らがオンラインなどつないで遠隔地から総会に参加することもできる新たな開催方式を指します。コインチェックでは、企業が滞りなく株主総会をオンライン開催でき、株主が滞りなくオンライン参加できるようにバーチャル株主総会の運営を総合的に支援。「出席型」および「参加型」、「完全バーチャル」のバーチャル株主総会にも対応可能なクラウドシステムの提供に加え、バーチャル株主総会に合わせたシナリオや運営方法の提案、当日の運営サポートなども提供しています。



WEB Sharely | バーチャル株主総会支援サービス  
<https://sharely.app/>

### #2 NFT

NFTは、Non-Fungible Token (ノンファンジブルトークン) の略称で、固有の価値を証明できるデジタルアイテムです。最近では、ブロックチェーンゲームのアイテムの交換などに用いられるのみならず、アート作品の所有権の証明や、スポーツクラブのファンコミュニティ形成の手段などとして注目を集めています。

### #3 Coincheck NFT (β版)

Coincheck NFT (β版) は国内初となる、暗号資産交換業者が運営するユーザー同士でNFTと暗号資産の交換取引ができるマーケットプレイスです。従来のNFT取引において課題とされていた、ネットワーク手数料 (Gas代) の高騰や複雑な取引方法などの課題を解決し、誰もが簡単に使えるサービスを目指しています。Coincheckの口座をお持ちの方はどなたでも、NFTの出品・購入・保管が可能であり、出品・購入にかかるネットワーク手数料は無料です。

### #4 miime (ミーム)

コインチェックテクノロジーズが運営する、NFTマーケットプレイスです。miimeは海外のユーザーも取引が可能であり、国内向けのCoincheck NFT (β版) と海外も利用できるmiimeを同時に提供することで、国内外においていち早く事業を展開できると考え、株式会社メタマップスアルファを子会社化することとしました。



## アジア・パシフィックセグメント



### セグメント概要

### アジア太平洋初の個人投資家向けオンライン証券であるマネックスBoom証券を中心に、香港・豪州・中国で事業を展開

アジア・パシフィックセグメントは、主に香港に拠点を置くマネックスBoom証券、オーストラリアを拠点とするマネックスオーストラリア証券、および中国の証券会社にオンライン証券取引の技術提供を行っているジョイントベンチャーの3社で構成されています。アジア太平洋初の個人投資家向けオンライン証券として1997年に香港で設立されたマネックスBoom証券は、世界12地域の株式市場へのアクセスと6通貨による決済が可能な利便性の高い証券サービスを提供しています。



マネックスBoom証券  
取締役COO  
Ivan Law

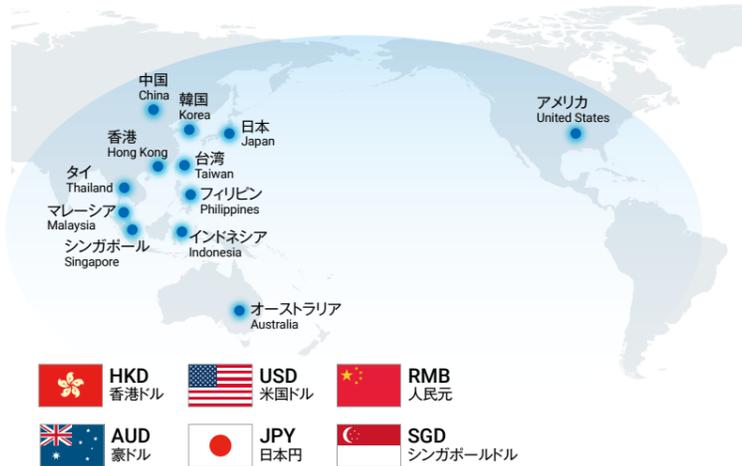
### 2021年3月期の振り返り・今後の取り組み

#### 香港市場では通期で黒字を達成。今後は中国市場も睨み、セグメント全体で継続的に利益を計上できる構造を

香港市場は、新型コロナウイルス感染症の影響に加えて中国政府による「香港国家安全維持法」の制定による混乱もありましたが、コロナ禍からの経済回復が早く、IPO市場も活況であったため、取引がぎわめて好調に推移しました。その結果、2021年3月期は通期で黒字を達成することができました。マネックスBoom証券では、香港株はもとよりグループ会社のトレードステーションに取り次ぐ米国株取引の人氣が高く、グループ間でのシナジーを生んでいます。

中核であるマネックスBoom証券は、収支が安定する規模にまで成長しているものの、2018年よりオンライン証券事業を開始したマネックスオーストラリア証券と合わせて、アジア・パシフィックセグメントとして継続的に利益を計上できる構造の構築が喫緊の課題です。中国市場への入口となる香港で証券ビジネスを営んでいる強みを活かし、リスクを考慮しながら中国の個人投資家へのアプローチも現在検討中です。さらに、マネックスBoom証券とマネックスオーストラリア証券のマーケティング手法の相互活用や共通コストの削減などを通じて、安定的に利益が上がるようにシナジーを追求していきます。

#### 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在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。

## 投資事業セグメント



### セグメント概要

### 豊富な投資実績による知見を活かし、革新的なスタートアップなどを発掘・支援

投資事業セグメントは、マネックスベンチャーズ株式会社、マネックスエジソン投資事業有限責任組合、MV1号投資事業有限責任組合、MV2号投資事業有限責任組合によって構成されています。数々の投資実績による知見を活かした投資先の発掘、ならびに有能な人材による積極的な成長支援によって独自のポジショニングやネットワークを確立してきました。一投資先への投資額は限定的でリスクは抑えながらも、シード/アーリーステージに投資し、投資先のインキュベーションも行っています。投資先ポートフォリオは多岐にわたり、FinTechやLegal Techなど、テクノロジーの活用による既存産業のDX（デジタル・トランスフォーメーション）、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、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に広がっています。



マネックスベンチャーズ株式会社  
代表取締役  
和田 誠一郎

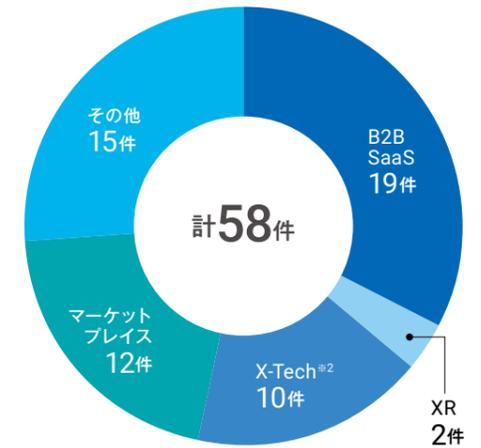
### 2021年3月期の振り返り・今後の取り組み

#### ファンド設立以来初となるEXITを達成 順調にトラックレコードを重ね、さらに収益を向上

2019年1月設立のMV1号投資事業有限責任組合（MV1号ファンド）は新規投資の組み入れを完了、2021年3月末時点で58件の投資を実行しました。将来のIPOに向けた有望投資先を数多く保有しており、コロナ禍における人々の行動変容を捉え、大きく事業進捗を実現させた投資先において、評価益を計上しました。また、2021年3月期はファンド設立以来初のEXITを達成しました。一方で、引き続きインバウンド関連銘柄においては厳しい事業環境が続いており、国内需要の取り込みを目指す事業への転換を実行するなど、当社キャピタリストによる徹底したハンズオン支援の実行により、事業の立て直しを図っています。

テクノロジーの社会実装が浸透する中で、さらなる事業拡大に向け、新たに組成する後継ファンドでは、これまで解決が難しいとされてきた大きな社会課題の解決が望まれる領域や、地方都市に所在する企業への価値提供に事業ドメインを置く企業、そして仮想空間での滞在時間の増加が想定される中で、その主役となるであろうXR※1領域などを主な投資戦略とする方針です。当社では引き続き、投資リターンを獲得と同時に、事業の発掘およびバリューアップ支援によって生み出される社会的インパクトの最大化を両立させることを目指します。

#### MV1号ファンドの投資先の事業領域



※1 XR (Extended Reality) : 画像処理技術の総称。現実世界と仮想世界の融合により新しい体験を生み出す技術領域のことを指します  
 ※2 X-Tech (クロステック) : AI、IoTなどの先進的なテクノロジーと既存の産業・ビジネスを融合して生まれた製品やサービスなどを指します

## 私たちの競争力の源泉DEI

### ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

# 創業以来、マネックスグループには DEIの考え方が根づいています

多様なお客さまに価値の高いサービスを提供し続けるためには、私たちマネックスグループ自身がダイバーシティ（多様性）を有し、そして社内でのエクイティ（公平性）・インクルージョン（包摂性）を実現することが重要です。ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン（DEI）は、私たちの競争力の源泉そのものなのです。

### DEIに取り組むことがイノベーションの創出につながり、 事業や組織にとってのリスクを減らすことになる

マネックスグループは、かねてより国籍や年齢層、価値観などが異なる多様な従業員基盤から成り立っています。そして、グローバルで普遍的な価値観に基づいた人材採用による従業員の「多様性」が価値創造の源泉の一つであると捉えています。この多様な人材の考えや意見をしっかりと「包摂」し、異なるアイデアを積極的に受け入れる企業文化であることが、イノベーションの創出につながり、また、組織が誤った方向に進むリスクを減らすことができると考えています。さらに、多様な人材が持続的に働けるよう、従業員に対して規則や形式を一律に適用するのではなく、一人一人の事情に合わせて形を変え、誰もが能力を發揮できる「公平性」のある労働環境を整備することも、重要な取り組みの一つです。

2021年4月に改訂した企業理念では、個人の自己実現を可能にし、その生涯バランスシートを最良化することを、私たちが果たすべき使命として掲げました。多様な個人のお客さまのニーズに応えていくためには、お客さまと向き合う私たち自身も多様性と公平性の考え方を柱とし、包摂性をもってこの企業理念の実現を目指さなければなりません。DEIこそが当社グループの創造性の源泉であるとの想いのもと、グループ一丸となってDEIに根差した事業を推進していきます。

### ガバナンスや事業戦略、人事などのあらゆる局面で DEIを推進し、企業価値をいっそう高めていく

DEIイニシアチブのさらなる推進に向けて、マネックスグループは2021年7月、実施体制をいっそう強化していくことを表明しました。具体的には以下の通りです。

ガバナンス体制	取締役会においてDEIを体現（世代、居住地、国籍、スキル、性別）することで、グループ全社へDEIの重要性を示します。
事業戦略	すべての顧客層に向けて公平・公正なサービスを提供することにより、新たに掲げた企業理念である個人の自己実現を可能にし、その生涯バランスシートを最良化することを目指します。
人材	多様な人材が持てる能力を最大限に發揮できるよう、就労環境を柔軟に整備するとともに、経験、スキルおよび適性に応じた採用と育成を強化し、かつ適材適所の配置を実施します。さらに、各人のアウトプットがもたらす企業価値への貢献度に基づいて公平に評価し、報酬を設計することによって、組織を動かす原動力となる人材の質と機能を高め、生産性の最大化を目指します。
DEI推進体制	海外拠点を含むグループ全体でのDEI推進を強化するために、DEIステアリンググループ（仮称）を設立します。こうした取り組みを通して、マネックスグループはDEIを原動力とした企業価値向上と持続的な成長を目指していきます。

### 社内のDEIの取り組み

マネックスグループはDEIを創造性の源泉と捉え、これまで多くの取り組みを実施してきました。直近では、障がい者の活躍推進に取り組む世界的なムーブメント「The Valuable 500」への参加をはじめ、全人口の15%を占める障がい者の生活向上啓発活動を目的としたキャンペーン「WeThe15」にも賛同しています。日本セグメントのジェンダーエクイティ（公平性）においては、平均年俸の性差は限りなく小さく（管理職平均年俸男女比：女性98%、男性100%\*）、また、産前産後休業後復帰率100%も達成しています。また、このような取り組みを通して持続可能な社会の実現に貢献すべく、当社の全取締役がサステナビリティへのコミットメントを表明した「MONEXサステナビリティ・ステートメント」や、グループの役員・社員が守るべき行動規範「マネックスグループ 人権方針」を制定。当社のDEIへのコミットメントを社内外に向けて発信し、「多様性こそ創造の源泉である」という考えを広く実践しています。

\* 平均年俸男女比は右表に記載

DEIの取り組み	年月	主な内容
就業規則の改訂	2016年4月	配偶者の概念を拡張、事実婚も慶弔金を受領可とする
統合報告書の発行開始	2016年9月	アニュアルレポートを刷新し、ESG情報を強化した統合報告書へ
くるみん認定企業	2017年11月	子育てサポート企業として認定
東京働き方改革宣言企業	2017年12月	長時間労働の削減や年次有給休暇等の取得促進に関する行動指針を作成
LGBTカップル向けパートナー口座の開始	2017年12月	法律婚でないカップルによる口座の開設
ESG推進事務局の発足	2018年10月	ESG/サステナビリティ推進タスクフォース*の前身としてスタート
東京レインボープライドの2年連続協賛	2019年5月	2018年、2019年
行動規範の改訂	2019年8月	機会均等の対象に性的指向、性自認、健康状態を追加
人権方針の制定	2019年9月	方針を明文化し、情報開示
パートナーシップ証明書の導入	2020年4月	従業員の福利厚生申請手続きの証明書類として採用
ベイギャップの開示	2020年11月	管理職平均年俸男女比：女性98%、男性100%
PRIDE指標で2年連続GOLD受賞	2020年11月	2019年、2020年（対象：マネックスグループ、マネックス証券）
The Valuable 500への参加	2021年1月	障がい者の活躍推進に取り組む
企業理念の改訂	2021年4月	個人々のウェルビーイングを高めることに寄与することを目指す
サステナビリティ・ステートメントの制定	2021年6月	持続可能な社会の実現に貢献することに取締役全員がコミット

\* P.21：ESG/サステナビリティへの取り組み

平均年俸男女比*	女性	男性
非管理職	89%	100%
管理職	98%	100%

\* 2020年7月～2021年6月の予定年俸、2020年7月末の従業員数にて算出  
【参考値】令和元年賃金構造基本統計調査（厚生労働省）  
女性74% 男性100%



WEB The Valuable 500  
https://www.thevaluable500.com/



WEB #WeThe15  
https://www.wethe15.org/

### コインチェック株式会社の社員エンゲージメント

コインチェックは、市場全体が皿相場を迎えた2018年以降、経営陣が従業員とのエンゲージメントに直接コミットする「エンゲージメント経営」を開始し、多様な専門性を持つ従業員が活躍しやすい環境づくりを本格的に開始しました。従業員と経営陣の信頼醸成を目的とした本施策は、従業員が持つコインチェックへの「期待度」や「満足度」を計測し、マネジメントとの1on1ミーティングや役職者に求められるスキルセットの再定義を促進させ、結果として数年かけて離職率の大幅な低下を実現し、コインチェックにおける競争力の源泉でもある多様な従業員の包摂（インクルージョン）に大きく貢献してきました。今後もコインチェックは、マネックスグループに参画した後の新たなガバナンス環境において、コインチェックの「新しい価値交換を、もっと身近に」というコーポレートミッションのもと、多様な人材の「DEI」をこれまで以上に重視し、企業価値向上を図っていきます。



コインチェックは、一般財団法人日本次世代企業普及機構が主催するホワイト企業アワード2021上半期にて「柔軟な働き方部門」受賞

# ART IN THE OFFICE

アートを通じた社員啓発および社会貢献活動



## 表紙のアート作品

### 「Near and Far (IN THE OFFICE)」中田 有美

2021年 / トロマット生地にインクジェットプリント、キャンバスに油彩 / サイズ可変

「マネックスで働く人々を一つの共同体人格と仮定し、顔のない肖像画として制作する」が当作品のコンセプト。中田氏いわく「社員のプライベートな写真を集め、それぞれの心の中の記憶が混ざり合ったような光景を作りたい。頭の中で日々薄れていく記憶の断片をかき集め、また壊し、見る角度を変え、別の新しい感覚を得たい」。油彩画とコラージュプリントで構成される作品は、中田氏が普段より取り組む「Near and Far」というシリーズ作品の一つでもあります。



制作風景



オンライン審査の様子

### 中田 有美氏 / Yumi Nakata

#### PROFILE

1984年奈良県生まれ。2016年京都市立芸術大学美術研究科博士課程（油画）修了。近代までに描かれた自画像をリサーチし、描き手の目線からその成立構造を分析した博士論文「不可能な自画像—不可視のわたしと世界の不可視を見るための方法」で梅原賞を受賞。主な展覧会に、『NEW JAPANESE PAINTING』（2020年、MIKIKO SATO GALLERY、ハンブルグ）、『TO SELF BUILD』（2019年、BnA Alter Museum SCG、京都）、『絵画の現在地』（2018年、札幌大通地下ギャラリー500m美術館）、NEW INCUBATION 8 伊藤 隆介×中田 有美『ジオラマとパノラマ—Diverting Realities』（2016年、京都芸術センター）などがある。京都市立芸術大学油画専攻非常勤講師。



#### 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、社員啓発活動および社会貢献活動の一環として実施している取り組みです。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。

## コーポレート・ガバナンス

企業価値を支える力

### 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。

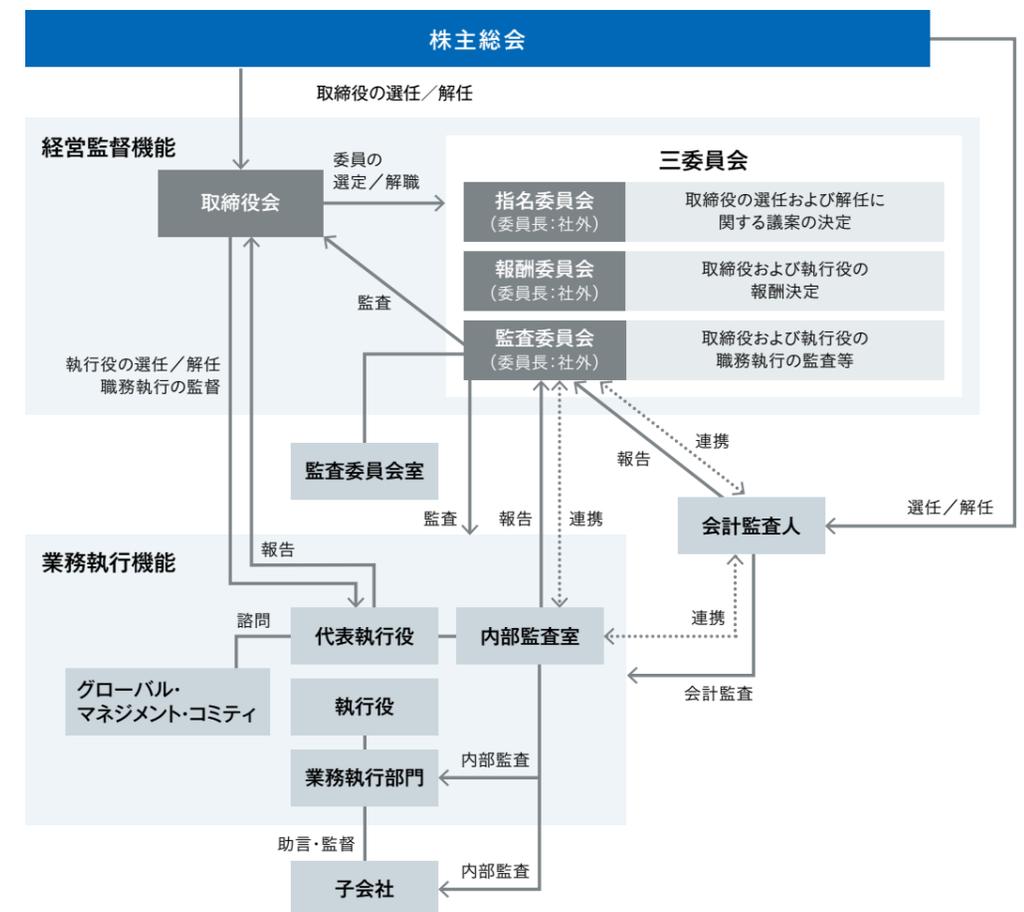
この考えに基づき、当社においては2004年の設立時より常に複数の社外取締役を選任し、また、積極的なディスクロージャー（情報開示）を推進するなど、経営執行に対するけん制を効かせ、かつバランスのとれた経営判断を実現するための体制構築に努めてきました。

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、執行と監督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いっそう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。

### 現状のコーポレート・ガバナンス体制として、指名委員会等設置会社制度を選択している理由

当社は、企業理念の実現を目指し、国際的な金融業界の激しい変化に対応して経営戦略を機動的に推進するため、グローバルな視点および必要な専門的知見を有する陣容により取締役会および業務執行部門を構成しています。これらの体制を機能させ、バランスのとれた多面的な意見を得られるよう、指名委員会等設置会社制度の採用を骨格とした、コーポレート・ガバナンスの仕組みを構築しています。指名委員会等設置会社においては、取締役会から執行役への大幅な権限委譲が認められていることから迅速な意思決定が可能である一方、社外取締役が過半数を占める「指名」「監査」「報酬」の三委員会の設置が義務づけられていること等、社外取締役の高い独立性と専門性をいっそう活用しながら取締役会による業務執行部門に対する監督機能の強化を図ることにより、より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可能と考えています。

### コーポレート・ガバナンス体制



## コーポレート・ガバナンス

### コーポレート・ガバナンス実効性の分析および評価

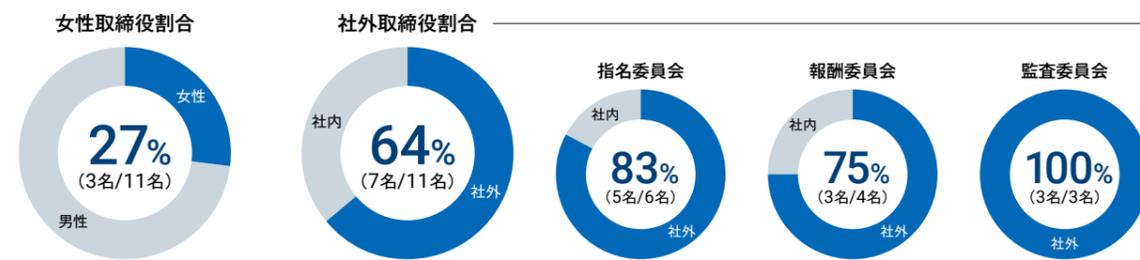
2015年度より、全取締役に対し実施する取締役会評価にかかるアンケートの集計結果をもとに取締役会および指名委員会において取締役会全体としての実効性について分析および評価を行っています。2021年6月開催の当社定時株主総会に提出した取締役選任議案の内容を決定するにあたり、2020年12月～2021年1月にかけて全取締役に対し取締役会評価にかかるアンケートを実施し、その集計結果をもとに2021年1月開催の取締役会および指名委員会で取締役会全体の実効性についての分析および評価を行いました。その結果の概要は右記の通りです。

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、各取締役の知識、経験、世代などの多様性については、若い世代、フィンテックなど金融関連の知識、暗号資産の知見などが必要との認識が共有されました。また、コーポレート・ガバナンス上、重要な問題であるサクセッションプランの観点も配慮すべきとの意見がある一方で、事業環境が激変し経営判断の難易度が高まる中、現時点で当社事業を知悉している現任取締役を大幅に入れ替えるのは時期尚早と思われるとの意見がありました。

### 2021年6月の株主総会における新任取締役の選任

このたび、定款を一部変更して取締役人数の上限を11名とし、社内取締役として清明祐子代表執行役を、社外取締役として山田尚史氏を新たに選任しました。この取締役構成の見直しは、将来に向けた監督機能強化のためのサクセッションの一環です。2021年3月期に当社の経営ビジョンが業績として結実したことには、榎原筆頭独立社外取締役をはじめ、長期にわたって在任する取締役の卓越した見識による監督機能が大いに寄与しています。ただし、指名委員会および取締役会で議論を重ねた結果、取締役会の監督機能を今後も発展させるためには、個人への過度な依存を抑制し、監督機能

の継続性を担保しながらも適切なタイミングでローテーションを行うべきであること、次期取締役の資質の一つとして、今後の事業成長に不可欠なテクノロジーに精通していること、さらに、ダイバーシティ強化のために若い世代の登用が必要であること、以上の意見に基づき、今回の候補者選任に至りました。新任の2名においては、選任時点で清明代表執行役は43歳、山田氏は31歳であり、かつ山田氏は機械学習・深層学習を主軸としたITベンチャーを起業し、技術担当役員（CTO）として経営に携わり、また、弁理士としても豊富な実務経験を有しています。両氏の選任後の、取締役会の社外取締役割合は64%と高く、日本国内では先進的な取締役会構成と考えています。



### 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、4名の取締役（うち3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。なお、報酬委員会は必要に応じて開催しています。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については、ウェブサイトの下記ページに掲載しています。

WEB ESG情報 | コーポレート・ガバナンス | 役員

### 役員報酬の内訳（2021年3月期）

		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、グループ内子会社役員等の兼務状況により、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（2021年3月期は14,354百万円）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 <sup>※1</sup> 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。 <sup>※2</sup>
金額	取締役を兼務する執行役	59百万円	9百万円	9百万円 <sup>※3</sup>
	取締役を兼務しない執行役	97百万円	24百万円	33百万円 <sup>※3</sup>
	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

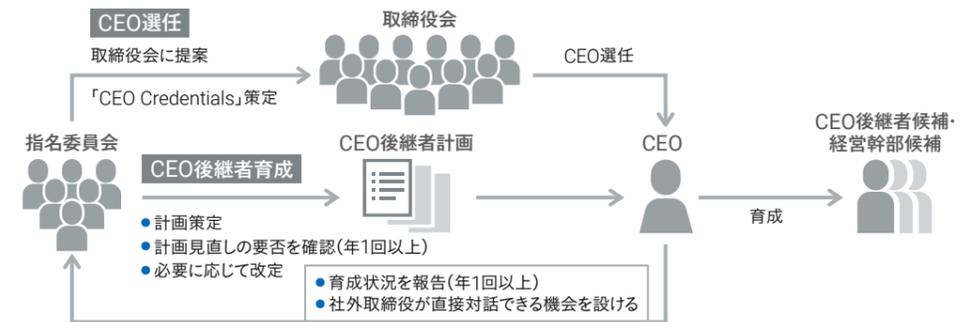
※2 日本国外に居住する役員については譲渡制限付株式の割り当てに代え、仮想通貨と株式の配賦により当社株式の基準株価から算出した金額を支給

※3 すべて非金銭報酬（譲渡制限付株式報酬）

### 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<sup>※</sup>〈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）

※ PDF コーポレート・ガバナンスに関する報告書



役員紹介 2021年9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：16年
- 所有株式数：7,556,800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



**清明 祐子** (せいめい ゆうこ)  
取締役  
代表執行役COO兼CFO

- 新任
- 所有株式数：124,900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) 代表取締役社長  
TradeStation Group, Inc.(当社100%子会社) 取締役



**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：3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  
株式会社ツクイホールディングス 取締役



**金野 志保** (このの しほ)  
独立役員  
社外取締役  
監査委員会委員

- 在任年数：3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  
株式会社LIXIL 社外取締役



**桑島 正治** (くわしま しゅうじ)  
取締役副会長  
執行役CQO

- 在任年数：12年
- 所有株式数：260,100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** (おおやぎ たかし)  
取締役  
執行役CSO

- 在任年数：10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



**山田 尚史** (やまな なおふみ)  
独立役員  
社外取締役  
指名委員会委員  
監査委員会委員

- 新任
- 所有株式数：0株

**重要な兼職状況**  
ソシデア知的財産事務所 弁理士  
株式会社BEDORE 取締役

**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	山田 尚史 (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	山田 尚史 (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	堂前 宣夫 (社外取締役・独立役員)	
委員	松本 大	



**榎原 純** (まきはら じゅん)  
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：15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：8年
- 所有株式数：90,000株

**重要な兼職状況**  
クオントムリープ株式会社 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：7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 取締役チーフエバンジェリスト  
損害保険ジャパン株式会社 社外取締役  
ウイングアーク1st株式会社 社外取締役  
セガサミーホールディングス株式会社 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  
報酬委員会委員

- 在任年数：5年
- 所有株式数：30,000株

**重要な兼職状況**  
株式会社良品計画 代表取締役社長(兼) 執行役員

執行役

役職	氏名	担当	所有株式数
代表執行役社長 CEO <sup>※1</sup>	松本 大	全体統括、マネックスゼロ担当、アセットマネジメント担当	7,556,800株
代表執行役 COO <sup>※2</sup> 兼CFO <sup>※3</sup>	清明 祐子	企画担当、経営管理担当、日本セグメント担当、投資事業担当	124,900株
執行役	兼子 公範	情報セキュリティ担当、リスク管理統括責任者	50,600株
執行役 CSO <sup>※4</sup>	大八木 崇史	米国セグメント担当	510,600株
執行役	ジョン・バートルマン	米国セグメント担当	0株
執行役 CQO <sup>※5</sup>	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	260,100株
執行役 CAO <sup>※6</sup> ジェネラルカウンセラー	岡本 雅之	内部統制担当、法務担当	13,800株
執行役	萬代 克樹	日本セグメント担当、アジア・パシフィックセグメント担当	28,500株
執行役	山中 卓也	人事担当	27,300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

取締役スキルマトリックス

氏名	経験・専門性						2021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※3	取締役会	委員会
松本 大 取締役会長	●	●		●			9回/9回	指名委員会 4回/4回 報酬委員会 6回/6回
清明 祐子 取締役※1	●	●		●		●	—	—
桑島 正治 取締役副会長	●		●	●			9回/9回	—
大八木 崇史 取締役	●			●		●	9回/9回	—
榎原 純 筆頭独立社外取締役 ※2	●			●		●	9回/9回	指名委員会 4回/4回 報酬委員会 6回/6回
出井 伸之 社外取締役		●	●	●			9回/9回	指名委員会 4回/4回 報酬委員会 6回/6回
石黒 不二代 社外取締役		●		●		●	9回/9回	指名委員会 4回/4回
堂前 宣夫 社外取締役		●	●	●			9回/9回	指名委員会 4回/4回 監査委員会 10回/10回
小泉 正明 社外取締役					●		9回/9回	監査委員会 10回/10回
金野 志保 社外取締役					●	●	9回/9回	監査委員会 10回/10回
山田 尚史 社外取締役※1			●	●		●	—	—

※1 2021年6月26日開催の定時株主総会において、新たに選任されています

※3 多様性：ジェンダー、世代、地域など

※2 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

▶ 取締役、執行役の選任理由はこちらをご覧ください

[PDF](#) コーポレート・ガバナンスに関する報告書

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一つまたは複数に対する知見、経験、適性また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名程度の規模を一つの目安とする

社外取締役鼎談



社外取締役（独立役員）  
榎原 純

マネックス取締役会の本質は  
ダイバーシティ（多様性）そのものです

社外取締役（独立役員）  
堂前 宣夫

社外取締役（独立役員）  
山田 尚史

マネックスグループの取締役会は、多様なメンバーで構成され、その過半数を社外取締役が占めています。このダイバーシティを本源的な価値とする取締役会の存在が、マネックスグループの強みでもあります。ここでは、筆頭独立社外取締役の榎原純、2016年より社外取締役を務める堂前宣夫、そして2021年に新たに社外取締役に就任した30代の山田尚史の3名が、マネックスグループの今後の取締役会のあり方について語ります。

## コーポレート・ガバナンス

## 社外取締役鼎談

— 2021年3月期の好業績について、社外取締役としてどう評価していますか



**横原** 2021年3月期は、国内外のコロナ禍の影響や、米国証券業界での株式取引手数料の無料化の流れにも関わらず、オンライン証券の良さが見直され取引が活況となり、業績拡大につながりました。また、コインチェック株式会社（以下、コインチェック）を立て直したことなど、経営執行の実力を示せたことは、大いに評価できます。同社に人材を投入して経営を改善し、暗号資産市場が伸び始めたタイミングで完全に波に乗ることができました。

**堂前** 以前は、当社グループの業績はマネックス証券株式会社（以下、マネックス証券）によるものが大半で、その周辺でいろいろ事業に手を出している印象でした。ただし、いまは各事業がバランス良く成長し、ポートフォリオ経営が軌道に乗ってきたといえます。特に全く未知であったクリプトアセット事業に、いち早く着目して投資したのは戦略として素晴らしかったと思います。かつてグローバル・ヴィジョンを掲げてトレードステーショングループを傘下に収めたのも、金融にもグローバル化が必要という判断でした。コインチェックの買収も、それ以前からテクノロジーの進化によって金融がどう変化し、人々の生活に何をもたらすのかを考えてきた結果です。事前に一つ一つしっかりと構想していたが故に、企業買収について正しい判断を下すことができました。こうした戦略的な投資が、時間を経てようやく実っています。

**山田** 当社取締役にならる前からビットコインには興味があり、コインチェックの記者会見はリアルタイムで見ました。当社がコインチェックを買収するというニュースを聞いたときは非常に驚きましたが、松本CEOは暗号資産を真剣にお客さまのポートフォリオの一つとして考えていて、だからこそ買収を決断したと思います。暗号資産の流出は大きなリスクであり、同じ過ちを繰り返せばグループ全体に無視できない影響が出るでしょう。それでもグループ入りさせて以来事故もなく、大きな業績を上げるまで成長させた経営手腕は評価されるべき点です。

— 当社は過去、企業買収を成功させ成長してきました。コインチェックの買収案件については、取締役会でどのような議論が行われ、どのような判断を下したのですか

**横原** コインチェックの件は状況が急展開し、短期間で買収を決断する必要がありました。その際、リスクだけをみれば躊躇してしまう案件でしたが、当社経営トップはリスクマネージャーとしてきわめて優秀であり、取締役が納得できる説明がなされ、取締役会も柔軟に考えることができました。流出した約500億円を自力で補償可能なキャッシュフロー創出力を持つベンチャー企業などそう存在するものではなく、実はすごいエンジンを持っている企業ではないかという結論になりました。取締役も緊急かつ機動的に集まり、非常に中身の詰まった議論が短期間で重ねられ、一カ月ほどで決断に至りました。

**堂前** 最大の課題は、セキュリティのリスクが将来的に担保できるのかということでした。その点をクリアできれば、暗号資産市場は有望であり、将来的に伸びていくと考えました。セキュリティについてはシステムとガバナンスの両面が求められますが、内部統制については、当社は金融機関として経験豊富な人材を抱えており、ガバナンスの専門家を投入することで解決可能と判断しました。システム的には、当社のグローバル・ネットワークを活用して招聘したセキュリティの専門家が安心材料になりました。現実的な発想でセキュリティを捉えることのできる、きわめて優秀な人材であり、彼らが担うのなら問題ないだろうと取締役会は最終的に決断しました。

**横原** コインチェックは技術者の塊であり、それが競争力の源泉なので、買収後、技術を持ったエンジニアたちが嫌気がさして辞めてしまったら元も子もありません。おそらく伝統的な大手の金融機関がコインチェックを買収し、厳格なマネジメントをしていたらうまくいかなかったでしょう。その点、我々はいい関係を築くことができたと思います。一方、本件については、監督官庁など社外のステークホルダーが信頼する金融機関でなければ買収できなかったとも思います。当社がそうした金融機関の一社と社会から評価されていたことも、買収が成功した要因ではないでしょうか。

**堂前** 当社は創業以来の社風として、Tシャツとジーンズのプログレッシブな世界と、スーツにネクタイのトラディショナルな世界の両方にうまく関わられる、いいポジションにあると思いますね。



— 今回、取締役会のダイバーシティ（多様性）が大きく進みましたが、候補者のCredentials（資質）についてどう考えていますか

**横原** 取締役会においてエイジ（年齢）・ダイバーシティはきわめて重要です。私自身いくつかの企業の社外取締役を務めていますが、どこも若い人材を取締役に登用するのは現実的に難しいのが実情です。しかし、取締役会メンバーが50代以上の人間ばかりだと、どうしても議論が偏ってしまいます。今回、山田さんが取締役会に入って本当に良かったと感じており、大変期待しています。

**堂前** マネックスが創り出していくのは、次の時代の金融です。次の時代を担うのは、いまの30代、40代であり、この世代が方向づけをしていかなければなりません。いま金融はどんどん変化しています。金融は基本的に情報産業であり、お金を現物で扱う時代は終わろうとしています。テクノロジーの進化によって何ができるようになるのか、それを体感的にわかる力が経営にいつそう求められます。一般にはリスクが高いと思われることでも、実はその中に潜む価値を解くことのできる人材を取締役に抱えていなければなりません。そのためにダイバーシティが必要であり、かつ、テクノロジーの領域では若さも大切です。

**山田** インターネットの出現によってさまざまな産業が変革を遂げています。それは単に情報経路が変わったということではなく、それが前提となって初めて生まれてくる概念もあります。例えば、私の専門である機械学習という技術が前提になると、ハードウェアの形状が設計段階から変わり、カメラが一つ付いているだけで、実現できることが大きく増えます。金融産業も同じだと思います。技術による最適化の余地があれば取引のあり方も大きく変化する、その先に何が現れるのか、それを探るのが取締役としての私の責務であり、新しい発想で提案をしていきたいです。

— 指名委員会等設置会社として、指名委員会におけるサクセッション・プランをどう考えていますか。また、指名・報酬・監査委員会はどのように運営されていますか

**堂前** 経営のサクセッションについても、清明代表執行役が取締役に就任するなどスムーズに進んでいます。これも昨日今日で着手した施策ではなく、以前から準備してきたものです。清明代表執行役は、自分に与えられたミッションを着実に遂

行しつつ、創業者ではないのでチームで経営に取り組んでいかなければという姿勢も言葉の端々からうかがえます。創業者の真似をするわけではなく、また、実務だけを回すのではなく、さらに次の代に継承することも自分の使命の一つだと捉えており、大変安心感があります。

**横原** 創業者からネクストメンバーへの移行は非常に難しいのですが、それができないと会社は生き残れないということを取締役会メンバーは皆、肌で感じています。創業者が退いたときの体制について、これまで何年もかけて、どのような人材が次の当社グループを背負うべきなのか、経営を一人で担うのかチームで担うのか、指名委員会、取締役会で議論を重ねてきました。清明氏を含めて優秀な人材が育ちつつありますが、今後いかに次の世代にスムーズに移行するかが大きな課題です。

当社は指名委員会等設置会社という日本においては先進的なガバナンス体制をとっていますが、私が社外取締役をしているような、欧米企業の指名・報酬・監査委員会の運営はしっかり型にはまっています。マネックスはいま、その型を作り上げているところです。率直に言って、指名・報酬委員会は松本CEOが中心になって進めており、彼にまだ頼っているのが実情であり、それが課題です。委員会運営についても、確かな考えをもって、その運用の仕組みを作り上げていかなければなりません。

**堂前** 監査委員会は、細かく深く時間をかけて運営しています。取締役会全体で議論するにはやや細かい課題、例えばセキュリティに関する課題などは監査委員会が主導して解決に動いています。重大な問題が放置されないよう、内部監査の報告や各事業会社経営からの報告について課題があれば説明を求めるなど、絶えず目を光らせて問題を潰していくことに努めています。

**山田** 私は新任として、特に監査委員会において、社内のシステムセキュリティなどについて、技術者としての知見をもとに問題がありそうなポイントを注視していきたいと考えています。



## コーポレート・ガバナンス

## 社外取締役鼎談

## — 新メンバーを迎え、取締役会を今後どのように運営していく考えですか

**横原** それは今後の会社の課題とリンクします。これから暗号資産がどう伸びていくのか、米国はどう伸びていくのか、アジアはどうするのか、最終的には日本をどう伸ばすか、ビジネスチャンスを見逃さず議論していきます。また、世代交代が進む中で、変わらず大切にすべきものは残しつつ、新しいカルチャーを醸成していくことも重要です。全体的に取締役会としては、細かいところにとらわれず、大きなところを押さえていきます。細かい質問ばかりしているとビッグピクチャーが見えなくなります。その点においても、今回新しい取締役会メンバーが加わり、違う視点が入ってくることに大変期待しています。

**堂前** 今回、当社は企業理念のスコープを拡大し、「未来の金融を創ること」から、「個人の生涯のバランスシートを最良化すること」まで事業を拡げていく、それを実現するための手段は金融以外にもあるという認識を表明しました。特に、これからは新たなテクノロジーが重要なツールになるため、未知のリスクはより大きくなります。ビジョンと実際の行動を一致させるために、どんなビジネスの種に投資して取り組むべきなのか、リスクを考慮しながらサポートしていきます。

**山田** 今後はどんなビジネスもテクノロジーが重要になり、それを担うエンジニアが大切な資産になります。当社は技術者比率が高い企業で、しかも若い人が多いです。私がいま強く意識しているのは、そうした若いエンジニアが未来に向けてどうキャリアアップできるかということで、それは日本経済の発展にも関わる重要な課題です。産業自体が若いのが故に、まだ明確なキャリアパスやロールモデルが確立されていない中、彼らに寄り添って一緒にキャリアを作っていきたいと思っています。マネックスグループが手がけるのは金融とITの融合であり、技術者の成長が当社グループの成長にもつながるので、私なりの仮説をもって取締役会で議論していきたいと考えています。

**横原** 最近、ようやくバブルのトラウマを知らない、若い世代が投資を真剣に考え始めました。一株単位投資や暗号資産など、それを後押しする環境も整いつつあります。これから「貯蓄から投資」の流れが一気に大きくなると思います。そして、いまのお客さまが何を求めているかを理解すれば、おのずと将来が見えるはずで。

**堂前** 金融や通信、電力などは資本市場でも社会インフラとして位置づけられています。しかし昨今、この社会共通資本に

対する規制が緩くなって競争が激しくなり、弱者が切り捨てられつつあります。例えばインターネットの世界では、安くサービスを提供して市場を独占した後、値上げするという企業も現れ、それはおかしいという声が上がっています。社会共通資本はやはり安心できるものであってほしい、騙さないでほしいという世の中の感情が高まる中、金融においても正直さ、誠実さが大切になってくるのではないのでしょうか。

その点、当社には正直なイメージがあると私は思います。正直な金融に取り組んでいくことで、社会全体をより良くできます。投資にしてもそうです。小手先で儲けることを考えるのではなく、腰を据えて取り組むことで、将来の生活の安心を手に入れることができます。それは当社がそもそも掲げた理念であり、時代の流れがそれを受け入れる方向に進んでいるのではないのでしょうか。

## — 取締役として、ESG/サステナビリティについてはどう考え、取り組んでいきますか

**山田** 海外のテックジャイアントはESGへの投資に非常に力を入れています。中でもカーボンニュートラルに注力しており、例えばマイクロソフトは海底にデータセンターを沈め、冷却のための電力消費を抑えるための概念実証を行っています。AWSは太陽光・風力発電所を多数建設し、Googleは消費するエネルギーの100%を再生可能エネルギーによってまかっています。システムは電力を消費するのが前提であり、その課題にきちんと対応している企業には、とても好感が持てます。

**横原** ESGに関しては、当社グループとしてはE（環境）とS（社会）をどう追求するかが難しいと考えています。Sについて、当社はLGBTQ<sup>※1</sup>を含むDEI<sup>※2</sup>を強く推進しており、この点は他社よりも先んじていると評価しています。Eについては、マイニング<sup>※3</sup>に大量の電力を要する暗号資産事業にコインチェックが市場運営者として関わっており、環境保全の観点についてどう向き合うかが大きな課題だと思います。

**堂前** EとSは社会課題として顕在化しているので、やるべきことが明確だと私は捉えています。Eについては、まだ再生可能エネルギーのコストは高いものの、それを抑える技術開発への投資を金融でサポートできれば、未来に向けて化石燃料エネルギーから置き換えることができ、それは当社が担える本質的なESG活動だと思っています。Sについては、いま個人的に社会課題だと思うのは、一強百弱の世の中になりつつあること

です。どんな人も幸福を享受できるよう、超多様性を許容するエコシステムを模索したいというのが私自身の考えでもあり、それは当社グループが新たに掲げた、個人の生涯バランスシートを最良化するというビジョンにも通じます。実現のためのアプローチは金融ではないかもしれませんが、このビジョンを追求することがそのままSにつながっていくと思います。

**山田** 私としては、マネックスグループおよびグループ各社に属する社員一人一人が、理念を掲げて活動することに誇りを持てる会社になればと思っています。また、資本市場では一株当たりの利益を最大化することが原則ですが、そこにESGの要素が考慮されることが望ましいと思います。ESGに配慮した会社に投資する方がパフォーマンスが良いポートフォリオになれば、社会や地球にとっても利益になるはずで。

## — 取締役会の機能として、モニタリングボードという側面と、ストラテジックボードという側面について、どう考えていますか

**横原** 両方とも重要であると考えます。少数株主の代表としてモニタリングすることは取締役会の重要な役割です。その際に難しいのは、執行部から上がってくる情報の是非を判断することです。上がってくる情報が歪んでいれば取締役会の判断も歪んでしまいます。見きわめるのは非常に難しいことですが、取締役会メンバーにはそれが要求されます。

ストラテジックボードにおける課題は、誰よりも会社を知っているのは経営陣であり、経営陣が主張することに対してボードはなかなか否定できないことです。そうした状況が続くと社長の権限が絶大になってしまいます。社長にアドバイスし監視できる取締役会があって初めて、リッチな戦略が生まれます。社外取締役はモニタリングとストラテジックの両方を果たすべ

きであり、そして、取締役会を真に機能させるには社外取締役が過半数を占める必要があると思います。

**堂前** 私自身も経営者として思うことですが、社外取締役からの意見をすべて受けて、その上で勇気をもって決断すること、意見を聞かずに思い込みで判断するのは、同じ意思決定でもまったく内容が異なります。企業経営においては、社外から「独善的になっていないか」と指摘してくれる人材が絶対に必要であり、当社はそういう状況になっています。取締役会の役割は、戦略的に新しい方向性を出すことよりも、第三者の価値観で意見を出すことであり、執行側もそれを望んでいるように思います。

## — 投資家が期待する取締役会の実効性の向上のため、どうやって取締役会を活性化していきますか

**堂前** 他社よりも取締役会は活性化しているという印象です。議事録に載せるだけの質問をするような取締役会ではありません。質疑応答も活発で、横原取締役の質問に松本CEOが気色ばむような場面もよく見られます。

**横原** いろいろな企業の実績に参加してきましたが、社長の意向ばかりうかがう取締役会もあれば、逆に取締役会主導権が強すぎるケースもあります。その点、当社は良いバランスだと思います。松本CEOは取締役全員の意見に真剣に耳を傾けるので、こちらにもそれに応えるべく、確かな視点を持って発言することを心がけています。

また、これから取締役のターンオーバーが実施され、向こう数年間で数名の取締役が入れ替わることになるでしょう。Credential（資質）に合致した優秀な人材を常に探し、候補者としてキープしておくことが重要だと考えます。



※1 LGBTQ: レズビアン・ゲイ・バイセクシュアル・トランスジェンダー・クエスチョニング

※2 DEI: ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

※3 マイニング: 暗号資産の取引内容を承認し、取引を成立させる作業

## 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、CEOが任命するリスク管理統括責任者により、リスク管理の整備状況、運用状況（リスク管理対応状況は、以下の表の通り）を毎月の取締役会にて報告しています。

また、当社グループで保有しているリスク量を把握するため、毎月グループVaRを算出しています。グループ全体のリスクにおいて大きな存在になってきた暗号資産取引のウォレット残高を日々把握するとともに、各社の預かり資産におけるウォレットの管理方法に合わせてリスク率を設定しており、暗号資産取引サービスのリスク量も計算しています。

▶ P.50：1-3. オペレーションVaR

### 統合リスク管理規程の10のリスクに対するリスク管理対応表

統合リスク管理規程	グループRCM <sup>※1</sup> の対象	グループVaR <sup>※2</sup> の対象	リスク担当執行役
市場関連リスク	市場関連リスク	市場VaR ▶ P.50：1-1. 市場VaR	経営管理担当
信用リスク	信用リスク	信用VaR ▶ P.50：1-2. 信用VaR	
流動性リスク	流動性リスク	オペレーションVaR ▶ P.50：1-3. オペレーションVaR	
その他のリスク	戦略リスク		
	経営管理リスク		
	組織に関するリスク		
	情報開示リスク		
情報セキュリティリスク	情報セキュリティリスク		
	サイバーセキュリティリスク <sup>※3</sup>		
システムリスク	システム構築リスク		
事務リスク	事務リスク		内部統制担当
リーガルリスク <sup>※4</sup>	マネー・ロンダリングおよびテロ資金供与リスク		
	コンプライアンスリスク		
レピュテーションリスク	風評リスク	広報・ブランディング担当	
災害リスク <sup>※5</sup>	自然災害リスク	危機管理担当	

※1 Risk Control Matrix：業務プロセスにおいて、不正・ミスが発生し得るリスクと、それに対処する方策を列挙した表

※2 Value at Risk：特定のポジションを一定期間保有すると仮定した場合において、将来の価格変動に一定の確率の範囲内で予想される最大の損失額

※3 ▶ P.50：2. グループRCMにおける定性的なリスク管理とリスクの低減方法

※4 WEB ESG情報 | 企業倫理・コンプライアンス

※5 WEB ESG情報 | リスクマネジメント

## 1 グループVaRにおける定量的なリスク管理

当社グループは、グループ全体で保有するリスク量が設定された許容額に収まっているかを把握するため、毎月グループVaRを計算し、定量的に管理しています。市場リスクについては、一定の期間内（保有期間二週間）に一定の確率（信頼区間片側99%）で被りうる最大損失額、信用およびオペレーショナルリスクについては、上記に準じる最大損失額の合計がグループリスク許容額（連結株主資本から固定的な資産を控除した額の1/2）以内であることを取締役会にて報告しています。

### 1. 市場VaR

市場リスクは、株式、金利、為替、暗号資産などの当社グループが保有する資産価格の変動により、損失を被るリスクを計算するため、月末時点の各資産残高に、それぞれの金融商品等における価格変動率を乗じてリスク額を計算しています。なお、当社グループにおける金融商品取引業においては、ブローカー業務における収益の計上がほとんどであり、トレーディング目的として自己で保有することで収益計上する取引はごく一部であり、当社グループの市場リスクは限定的です。

### 2. 信用VaR

信用リスクは、各社の金融商品取引、暗号資産取引における取引先および顧客の貸倒れリスクとして、取引先リスクおよ

び顧客リスクを計算しています。取引先リスクについては、取引金融機関に対する預金残高や金融商品取引等で発生する保証金および証拠金の残高に対して、各金融機関に付与されている外部格付評価機関の格付け評価にひもづいたデフォルト率を乗じて、リスク額を計算しています。また、顧客リスクは、信用供与された各社の金融商品取引等における過去の貸倒実績に基づいて算出されたデフォルト率に、該当する取引の残高を乗じて計算したリスク額や、過去リターン実績に基づいて計算された一日のリターンの範囲をリスク額として算出しています。

### 3. オペレーションVaR

オペレーションVaRは、暗号資産取引における顧客の預かり資産であるウォレット残高に、コールドウォレット<sup>※1</sup>およびホット/ウォームウォレット<sup>※2</sup>毎に設定した不正送金リスク率を乗じてサイバーセキュリティのリスク額を計算しています。また、各セグメントの金融費用控除後営業収益に一定の率を乗じた額により、サイバーセキュリティリスク以外のリスクとして、オペレーショナルリスク額を算出しています。

※1 インターネット等の外部とのネットワークとつながっていない遮断された環境に保管されているウォレット

※2 外部とのネットワークとつながっている環境に保管されているウォレット

## 2 グループRCMにおける定性的なリスク管理とリスクの低減方法

グループVaRとしての定量的なリスク管理に加えて、定期的に残存リスク（グループ全体の影響度×発生確率/統制）の算出、評価をしたリスクコントロールマトリックスを取締役に報告して、当社グループのリスクの状況を定性的に管理しています。

当社グループがオンライン金融商品取引業のサービスを営む上で、最も重要なリスクであるサイバーセキュリティリスクにおいては、マネックスグループCSIRT（Computer Security

Incident Response Team）を中心に、各社で設置されたCSIRTとの協力体制のもと、グローバルな体制を構築<sup>※</sup>しています。一方、成長が著しい暗号資産取引を営むコインチェックおよびTradeStation Crypto Inc.のウォレット管理においては、各社が不正送金に対して適切な管理体制を構築し、リスクの低減を図っています。

※ WEB ESG情報 | サイバーセキュリティ

当社事業は「日本」、「米国」、「クリプトアセット事業」、「アジア・パシフィック」、「投資事業」の五つのセグメントで構成されています。本セクションでは、2021年3月期のPL実績に対する当社の現状認識と、今後に向けた各事業セグメントの方針をご説明しています。

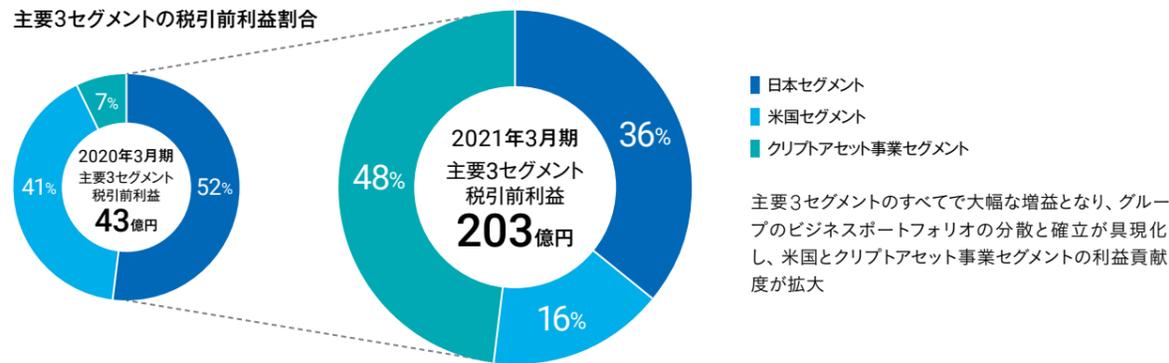
## 連結業績

多様な収益源をもつ企業体に成長し、強固な収益基盤が確立

(単位:百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	前期比
連結金融費用控除後営業収益	47,417	47,990	73,695	54%
連結販売費及び一般管理費	44,690	42,835	49,861	16%
連結税引前利益	1,790	4,131	21,296	416%
ROE	1%	4%	17%	+13pt

主要3セグメントの税引前利益割合



2021年3月期は、オンラインサービス需要・資産運用需要の高まりを背景に、日本、米国、クリプトアセットの主要3セグメントが揃って収益を押し上げ、連結金融費用控除後営業収益は前期比54%増の737億円となりました。連結税引前利益は416%増の213億円、EBITDAは141%増の320億円となり、大幅な増収増益を達成しました。ROEは前期の4%から17%に高まり、目標としている10%を上回りました。また、日本セグメント以外の利益貢献が大きくなり、ビジネスポートフォリオの

分散が進んで、収益源が多様化しました。当社グループでは、2010年からの「グローバル・ヴィジョン」によるオンライン証券業の海外展開、2018年からの「第二の創業」による暗号資産関連事業への参入という各ヴィジョンのもとに事業を拡大してきましたが、これが実を結び、収益基盤が強固なものとなりました。

2022年3月期は、主要3セグメントがそれぞれの成長戦略によりビジネスモデルをさらに進化させ、収益拡大を目指します。

## 日本セグメント

事業主体：マネックス証券 など

アセマネモデルへの転換を進めつつ、成長

(単位:百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	前期比
金融費用控除後営業収益	25,739	24,342	29,099	20%
日本株手数料	10,046	9,152	12,462	36%
米国株手数料	516	723	2,578	257%
金融収支	7,818	6,601	6,605	0%
その他	7,360	7,866	7,453	△5%
販売費及び一般管理費	23,013	21,671	24,136	11%
システム関連費用	12,460	10,716	10,830	1%
税引前利益	1,247	2,251	7,276	223%

2021年3月期の日本経済は新型コロナウイルスの感染拡大の影響で低迷しましたが、株式市場においては、企業業績がV字回復に向かうとの思惑や大規模な金融緩和による余剰マネーの流入があり、日経平均株価は大きく上昇しました。期初時点の18,000円台から2021年2月15日には30,000円の節目を回復し、期末時点では29,178円となりました。取引量も増加し、東京、名古屋2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前期比42.7%増となる1兆4,949億円となりました。

このような環境のもと、マネックス証券では日本株の取引が年間を通して活況に推移しました。加えて、米国株の手数料収益が委託手数料収益全体の2割まで伸び、投資信託や信用残高などのストック残高も増加するなど、日本株委託手数料以外の収益が成長しました。一方、金利水準の低下の影響から、貸株収支やFX収益は減少しました。また、マネックスグループが将来に向けたR&Dとして取り組んできたDeFi

## 米国セグメント

事業主体：トレードステーショングループ など

手数料ゼロ化・金利低下でもビジネス転換に成功

(単位:百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	前期比
金融費用控除後営業収益	19,338	19,887	22,958	15%
委託手数料	8,573	8,838	11,322	28%
その他受入手数料	3,441	3,431	6,666	94%
その他	7,324	7,617	4,970	△35%
販売費及び一般管理費	17,250	17,877	19,771	11%
税引前利益	1,978	1,763	3,200	81%

2021年3月期の米国経済は新型コロナウイルス感染拡大の影響で大きく落ち込みましたが、大規模な財政支出や無制限の量的金融緩和の効果により持ち直しました。株式市場においては、バイデン政権の大規模な経済対策への期待やワクチン接種の進展による感染者数のピークアウトを受け、株価が堅調に推移しました。期初時点で21,000ドル程度だったニューヨークダウ平均は、史上最高値を更新し、期末時点で32,981ドルとなりました。

活況なマーケット環境と手数料無料プランとを背景に、トレードステーションでは稼働口座数が前期末から43%、預かり資産が91%それぞれ増加し、取引量が大きく拡大しました。委託手数料及びその他の受入手数料が伸び、金融費用控除後営業収益は前期比15%増となる230億円となりました。顧客獲得と新規事業の強化のために広告宣伝費が増加しまし

プロジェクトは投資実現益11億円を計上しました。費用については、取引関係費などの変動費が増加しましたが、システム関連費用など固定的な費用の増加は限定的であったため、セグメント利益は前期比223%増の73億円と大幅な増収増益となりました。

アセマネモデルへの転換が進むと、相対的に日本株手数料の構成比率が低下して収益源が多様化し、さらには市況に影響を受けにくいストック収益の割合も高くなるため、収益構造はより強固なものとなります。2021年3月期は投資信託や信用取引の残高が増加し、米国株取引も拡大するなど、そのような成果が徐々に見えてきた一年となりました。2022年3月期も引き続きアセマネモデルへの転換を成長戦略として推進していきます。

▶ P.26: セグメント概況 | 日本セグメント

たが、集中的なデジタルマーケティングによりこれまでアプローチが手薄だったカジュアルトレーダーを新たな顧客層として開拓し、また、新規事業として暗号資産事業を順調に立ち上げることができました。これによりマーケットのボラティリティに依存しない収益体質への転換が進み、さらに中長期的な成長に向けて弾みがつきました。セグメント利益は前期比81%増の32億円となりました。

2021年3月期は顧客基盤が急速に拡大し、米国のマーケットの成長可能性をあらためて認識した一年となりました。2022年3月期もデジタルマーケティングを駆使した新規顧客の開拓に力を注ぎ、また、暗号資産事業も規模の拡大を図り、成長戦略を進めていく方針です。

▶ P.29: 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

事業主体：コインチェック

取扱通貨数や顧客基盤の拡大で絶好調

(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	前期比
金融費用控除後営業収益	2,077	3,812	20,822	446%
トレーディング収益	1,929	3,528	19,960	466%
その他	148	284	862	204%
販売費及び一般管理費	4,766	3,502	7,129	104%
その他収益費用	957	△17	△3,825	-
税引前利益	△1,732	293	9,868	3,268%

2021年3月期の暗号資産市場は、期初時点で60万円台だったビットコインの価格が期末時点には650万円台となり、大きく上昇しました。

暗号資産市場の活況が続く中、コインチェックでは新規口座数が増加し、販売所暗号資産売買代金が大きく増加しました。月間の販売所暗号資産売買代金は、2020年4月の8,495百万円から2021年2月には103,647百万円まで増加し、2021年3月は95,890百万円となりました。コインチェックは顧客の販売所における取引量の増加が収益ドライバーであることから、金融費用控除後営業収益は前期比446%増の208億円と大幅な増収となりました。顧客獲得のためのマーケティングでは、テレビCMを有効に活用しました。広告宣伝費は21億円と前期から18億円増加しましたが、アプリダウンロード数は前期末比30%増となる372万件(国内1位<sup>※1</sup>)、本人確認済口座数は28%増となる120万口座(国内シェア28%<sup>※2</sup>)となり、高い効果を得ることができました。事業規模が拡大していく中でも、固定費の水準は低く保たれ、広告宣

伝費以外の変動費も小さいことから、相場活況時に大きく利益を出せる収益・費用構造になっており、セグメント利益は前期比96億円増の99億円と、大幅な増益となりました。なお、旧株主への利益分配(アーンアウト)として条件付対価の公正価値の変動による評価損38億円を計上していますが、アーンアウトの対象期間は2021年3月期で終了し、2021年4月からは利益がフルに寄与してきます。

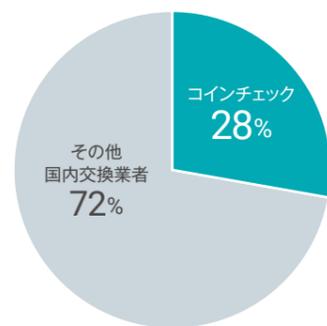
2021年3月期は、米国の機関投資家がビットコインを重要な運用資産の一つに位置付けるなど、暗号資産のマーケットが国内外で急成長しました。その中でコインチェックは20~30代の若い顧客層からの支持を集め、国内におけるリーディングカンパニーとしての地位を確立することができました。2022年3月期は、引き続きマーケットシェアを拡大するとともに、NFTやIEOなど最先端の分野でも業界をリードし、成長戦略を進めていく方針です。

📍 P.31：セグメント概況 | クリプトアセット事業セグメント

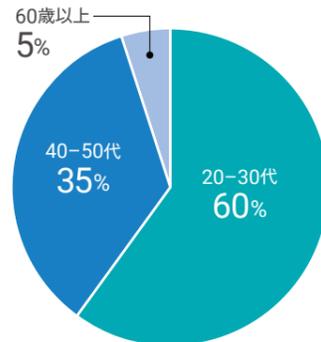
※1 対象：国内の暗号資産取引アプリ/期間：2020年4月~2021年3月/データ協力：AppAnnie

※2 国内26業者の本人確認済口座数における2021年3月時点のシェア/参照元：一般社団法人日本暗号資産取引業協会(JVCEA)会員の暗号資産取引状況表(月次)

国内26業者の本人確認済口座数における2021年6月末時点のシェア<sup>\*</sup>



本人確認済口座数の年齢分布(2021年6月末時点)



※ 参照元：一般社団法人日本暗号資産取引業協会(JVCEA)会員の暗号資産取引状況表(月次)

当社は金融商品取引業等を営む事業子会社を国内外に有することから、一般的な事業会社とは異なる特徴を持ったBS構造となっています。本セクションでは、当社の連結BSの基本的な構造や特徴、2021年3月末の財政状態に対する当社の現状認識、そして資本アロケーションの考え方を説明しています。

## 連結BSの構造と財務戦略および資本政策

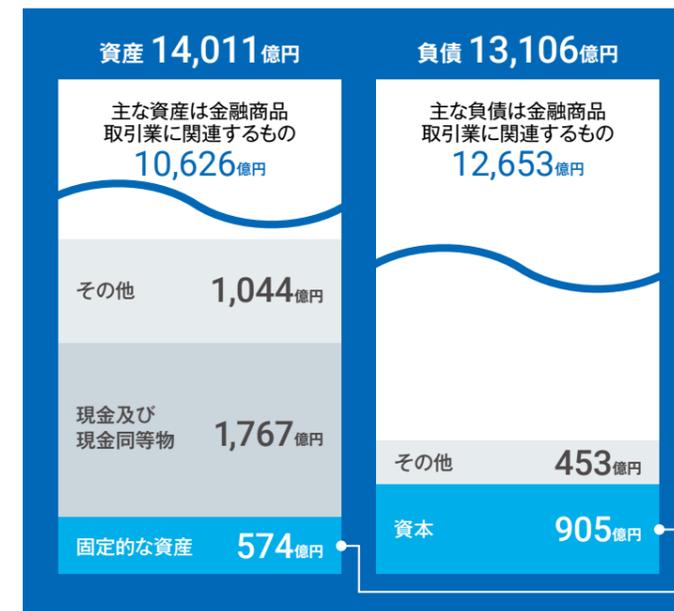
中長期の視点で事業投資と株主還元を実行

マネックスグループの連結BS(バランスシート)は2021年3月末で総資産1.4兆円の規模となっています。その約8割は金融商品取引業に関連するものです。お客さまからお預かりした預り金や受入保証金を分別保管する預託金や信用取引に関する資産で、多くは負債との両建てとなっています。残り2割が一般的な事業会社のバランスシートに該当する部分と言えますが、金融商品取引業を中心とする当社グループには、顧客保護の観点から高い財務健全性が求められます。そこで、回収に長期間を要する有形固定資産や買収した子会社ののれん・識別無形資産、ソフトウェアなどの無形資産など固定的な資産574億円については、自己資本905億円

の範囲内に収め、その上で差額の330億円を下図にある三つの資本使途の原資としています。

なお、金融商品取引業等を営む事業子会社の負債は、ほぼすべてが金融商品取引業に関するもので、運転資金や固定資産取得等には充当されません。このためこれら子会社の実質的な純有利子負債(ネットデット)はさきわめて少なく、実質的なネットデットがあるのは持株会社であるマネックスグループ株式会社のみです。マネックスグループ株式会社は、2021年3月末で有利子負債が273億円、現預金が80億円あり、ネットデットが193億円となっています。

財務戦略および資本政策(数値は2021年3月末現在)



資本と固定的な資産の差額を以下の原資とする

- 1 海外含む金融商品取引子会社における自己資本の維持に関する規制への対応
- 2 将来の事業投資に備える内部留保
- 3 株主還元(配当金+自己株式取得)

➡ 詳しくは次ページでご説明しています

**1 海外含む金融商品取引子会社における自己資本の維持に関する規制への対応**

マネックスグループの主要子会社は、日本・米国・アジアを拠点に証券取引、資産運用および暗号資産取引に関する事業を展開しており、各国の自己資本の維持に関する規制を遵守しています。規制の内容は国ごとに異なりますが、財務健全性が重要視されているのは共通しており、事業のリスクに見合った適正な資本水準および負債・資本構成の維持などが求められます。具体的には、日本における自己資本規制比率、米国におけるネット・キャピタルなどがあります。

**マネックス証券(日本)**

自己資本規制比率120%以上を維持

自己資本規制比率	2020年3月期末	2021年3月期末
	384.8%	304.1%

**TradeStation Securities, Inc. (米国)**

最低限維持すべき自己資本の額を上回るネット・キャピタルを維持

	2020年3月期末	2021年3月期末
ネット・キャピタル	133,656千米ドル	147,900千米ドル
最低限維持すべき自己資本の額	4,599千米ドル	11,400千米ドル
エクセス・ネット・キャピタル	129,057千米ドル	136,500千米ドル

**今後の方向性について**

今後は、コインチェックなどが提供する暗号資産取引においても規制の要求水準が高まっていくことが予想されます。これら規制の対象は各子会社となりますが、連結バランスシートにも規制で求められる財務健全性の考え方を採り入れ、自己資本から固定的な資産を控除した「固定化されていない自己資本の額」を十分に確保するようコントロールしています。

**2 将来の事業投資に備える内部留保**

当社グループは将来に向けたビジョンを掲げ、その実現に向けて事業投資を行っています。過去十年間では以下のような投資を行ってきましたが、昨今テクノロジーの進化がますます早くなっていく中、今後も必要な投資を適切なタイミングで実施していく必要があります。

**2011年3月期～ グローバル・ビジョンの実現**

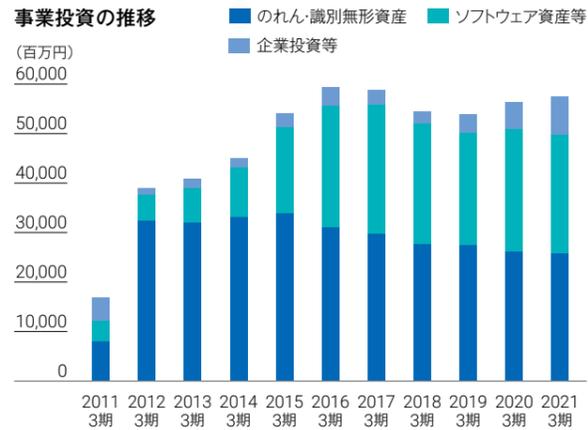
香港のBoom証券グループ、米国のトレードステーションを子会社化し、これに伴いのれん・識別無形資産が増加

**2013年3月期～ 証券基幹システムの内製化**

マネックス証券におけるソフトウェアへの投資が増加

**2018年3月期～ 第二の創業の推進**

コインチェックを子会社化。また、ブロックチェーンなど次世代テクノロジーを持つ有力なスタートアップ企業への投資を加速



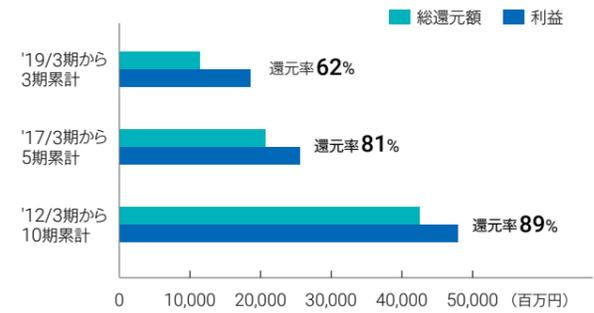
**3 株主還元(配当金+自己株式取得)**

株主還元については、成長企業として必要な投資資金を留保しつつ業績連動型の株主還元を実施することを基本方針とし、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としてきた一方、DOE2%(年率)を下限としてきました。マーケットの状況によって利益水準が大きく変動した場合にも柔軟に対応できるよう、複数年度が何年かは決めていませんでしたが、実績としては、過去3期累計で62%、5期累計で81%、10期累計で89%となっており、方針に則った株主還元を実施することができていると考えています。

**複数年度を5年とした場合**

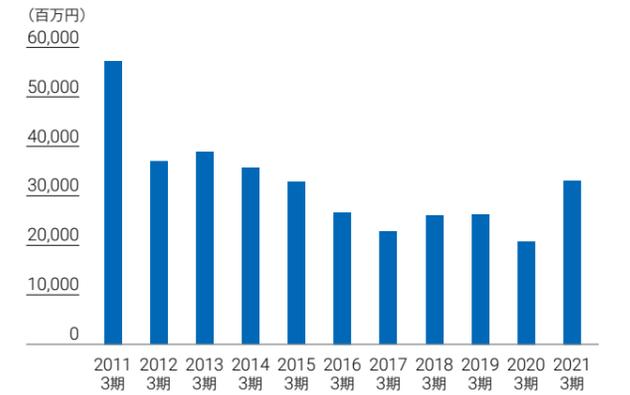
$$= \frac{\text{直近5期の配当支払額の累計} + \text{直近5期の自社株買い額の累計}}{\text{直近5期の親会社の所有者に帰属する当期利益の累計}} \times 100$$

**複数年度の総還元性向**



この十年は積極的な事業投資と株主還元を行ってきました。その結果として、財務健全性の目安となる資本合計から固定的な資産を控除した差額が徐々に減少してきましたが、2021年3月期はこれまでの投資が利益として実を結び、差額が増加に転じました。今後も財務健全性に配慮しつつ、投資と還元を行っていきます。

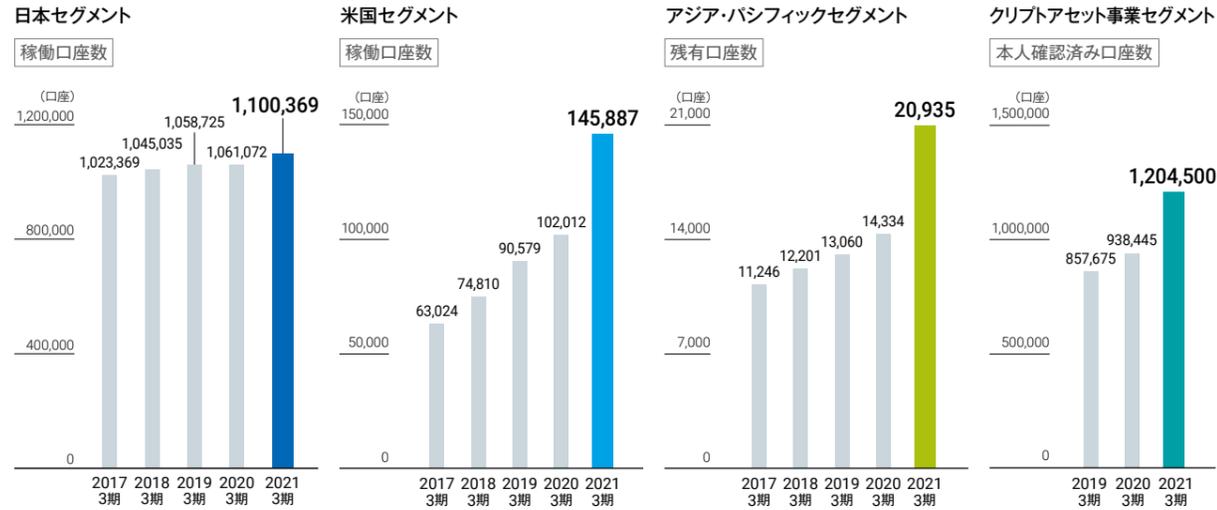
**資本合計と固定的な資産の差額**



負債については、社債及び借入金が約2,500億円あります。そのうち15%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、残り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ています。資金使途は主に信用取引などの金融商品取引業に関するもので、他にはM&Aや企業投資等にも充当しています。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。

稼働口座数／残有口座数／本人確認済み口座数

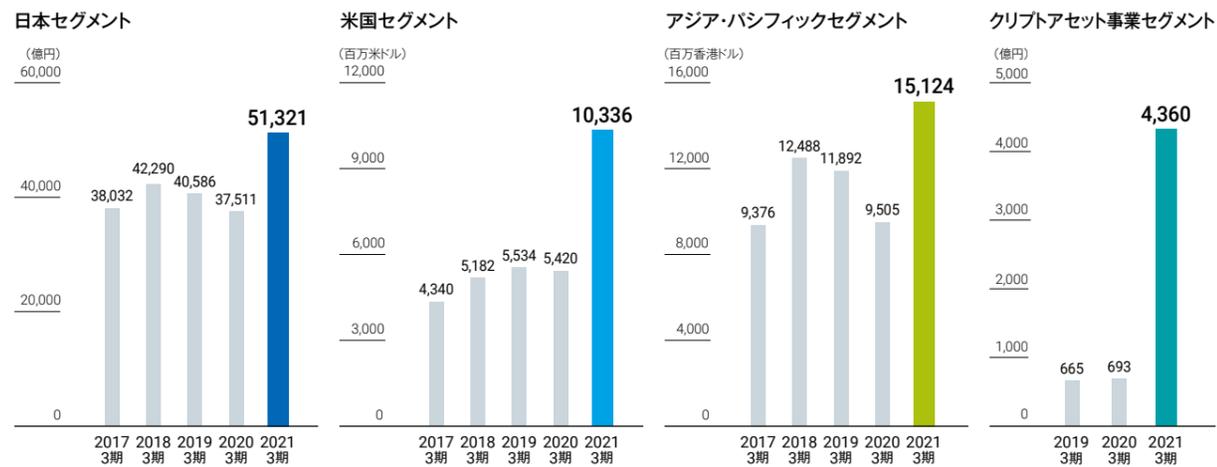
稼働口座数（日本、米国）、残有口座数（アジア・パシフィック）および本人確認済み口座数（クリプトアセット事業）は、預かり資産残高や取引のある（もしくは取引ができる）顧客を表す数値であり、証券およびクリプトアセットビジネスの成長を図るための顧客基盤を示す重要な指標の一つ



新型コロナウイルス感染拡大を背景に、オンラインでの資産運用に対する需要が高まり、当社の日本／米国／アジア・パシフィックの各セグメントの口座数が大きく伸長しました。特に米国は前期末比約1.5倍に成長し、来期も積極的なマーケティングを実施する予定です。また、クリプトアセット事業セグメントは2021年1月からテレビCMを開始し、国内最大規模の暗号資産交換業の顧客基盤をさらに拡大しています。

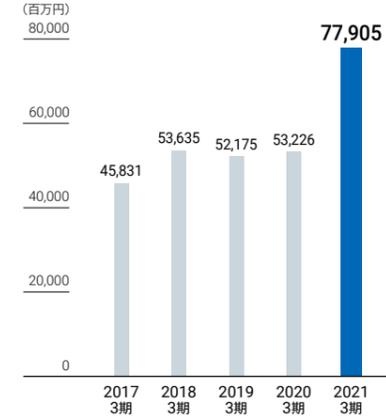
預かり資産

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

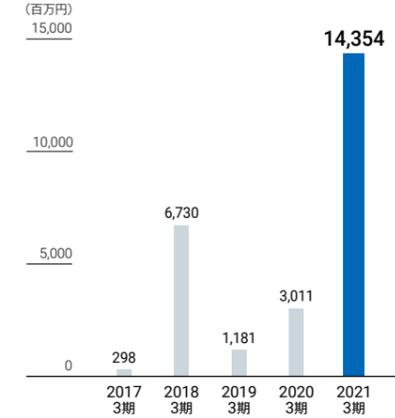


当社グループの新規口座獲得施策が奏功し、世界経済が回復の兆しを示した結果、グループの全セグメントで預かり資産が増加しました。日本セグメントは「アセマネモデル」へのビジネスモデル転換に向け、IFA等の新規事業が預かり資産増加に貢献しました。クリプトアセット事業セグメントも顧客基盤の拡大や新規通貨の取り扱い開始により、暗号資産の価格の上昇を享受し、預かり資産を増加させました。

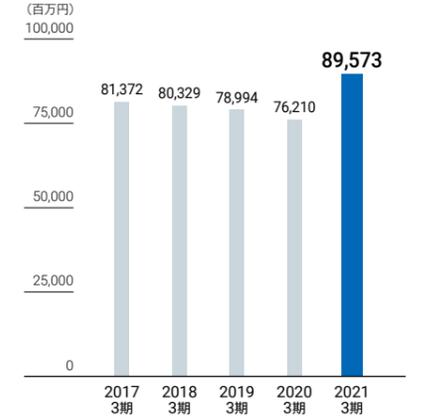
営業収益



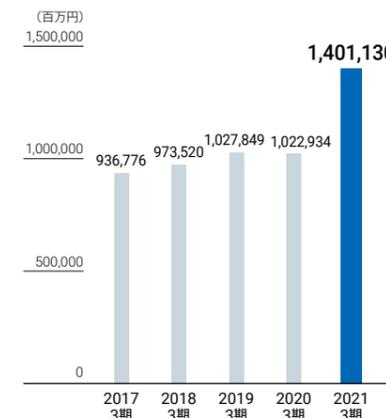
親会社の所有者に帰属する当期利益



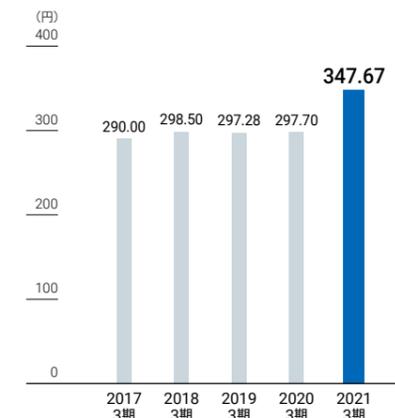
親会社の所有者に帰属する持分



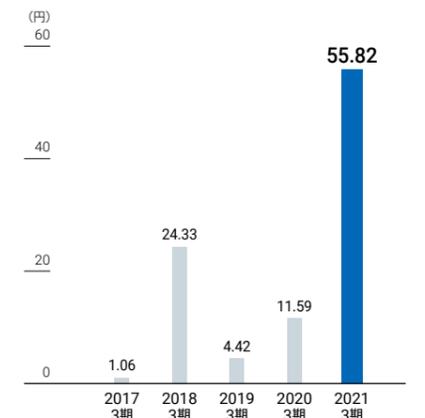
資産合計



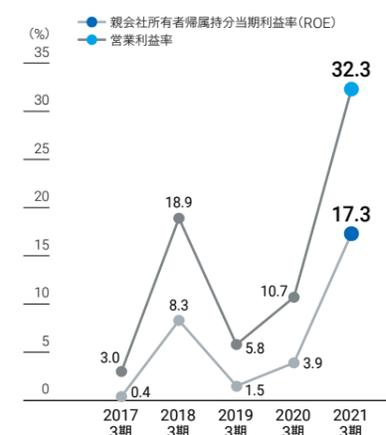
1株当たり親会社所有者帰属持分 (BPS)



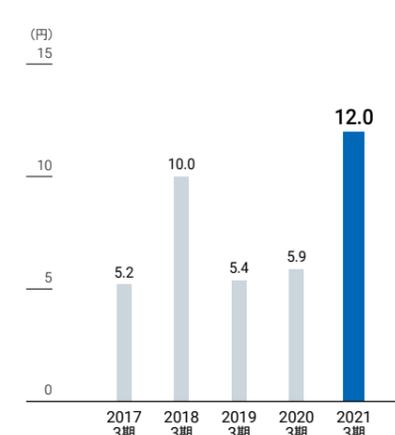
親会社の所有者に帰属する基本的1株当たり当期利益 (EPS)



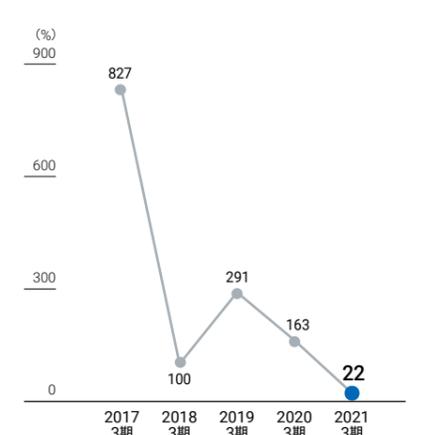
親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE)／営業利益率



1株当たり配当額



総還元性向



カテゴリ	科目、項目、表示タイトル (IFRS/JGAAP)	単位	2009/3期	2010/3期	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	2021/3期
			JGAAP	JGAAP	JGAAP	JGAAP	IFRS								
連結	営業収益	百万円	24,812	22,499	25,227	32,292	36,090	54,722	50,975	54,271	45,831	53,635	52,175	53,226	<b>77,905</b>
	受入手数料	百万円	14,900	13,021	13,158	17,107	20,367	33,542	30,079	32,152	26,349	29,196	25,741	25,375	<b>36,864</b>
	トレーニング損益	百万円	1,100	3,414	4,724	6,199	6,974	8,011	6,242	6,671	4,498	3,865	6,461	8,550	<b>24,504</b>
	金融収益	百万円	8,611	6,007	7,155	8,382	8,195	12,583	13,987	14,610	14,313	19,349	19,242	18,579	<b>15,394</b>
	その他の営業収益	百万円	199	55	189	602	554	587	667	839	671	1,225	731	722	<b>1,144</b>
	金融費用	百万円	3,758	2,577	2,638	3,238	2,320	4,672	5,766	4,629	3,979	4,480	4,758	5,236	<b>4,211</b>
	金融費用控除後営業収益 / 純営業収益	百万円	21,053	19,921	22,589	29,054	33,769	50,051	45,209	49,642	41,852	49,155	47,417	47,990	<b>73,695</b>
	販売費及び一般管理費	百万円	15,784	15,460	17,848	26,605	30,359	34,981	37,143	41,395	40,578	39,853	44,690	42,835	<b>49,861</b>
	取引関係費	百万円	4,639	4,219	5,008	8,865	10,223	12,235	13,236	13,862	11,281	11,963	12,051	11,975	<b>15,986</b>
	人件費	百万円	2,907	3,268	3,386	6,051	8,503	9,613	9,538	10,651	10,393	10,854	13,111	13,413	<b>15,614</b>
	システム関連費※1	百万円	6,642	6,907	7,998	9,074	9,701	10,779	11,659	13,343	15,685	14,742	16,437	14,794	<b>15,039</b>
	その他の販売費及び一般管理費	百万円	1,593	1,064	1,455	2,614	1,933	2,355	2,710	3,539	3,218	2,294	3,091	2,653	<b>3,222</b>
	営業利益相当額 / 営業利益	百万円	5,269	4,461	4,741	2,448	3,410	15,069	8,066	8,247	1,274	9,302	2,727	5,155	<b>23,833</b>
	その他の収益費用 (純額)	百万円	△ 5,233	△ 601	△ 1,466	204	3,588	1,825	△ 1,951	△ 3,146	△ 203	△ 671	△ 937	△ 1,025	<b>△ 2,537</b>
	税引前利益 / 税金等調整前当期純利益	百万円	48	3,996	3,268	2,585	6,998	16,895	6,115	5,100	1,071	8,631	1,790	4,131	<b>21,296</b>
	当期利益 / 少数株主損益調整前当期純利益	百万円	△ 2,187	3,764	1,995	1,485	3,907	10,356	3,494	3,516	161	6,579	1,029	2,820	<b>14,385</b>
	親会社の所有者に帰属する当期利益 / 当期純利益	百万円	△ 2,144	3,776	1,992	1,422	3,901	10,354	3,494	3,554	298	6,730	1,181	3,011	<b>14,354</b>
	資産合計	百万円	235,694	374,688	365,730	535,663	682,193	939,270	1,055,242	888,116	936,776	973,520	1,027,849	1,022,934	<b>1,401,130</b>
	資本合計	百万円	40,066	66,310	71,025	72,459	79,667	80,701	86,932	86,022	81,687	80,493	80,142	77,024	<b>90,524</b>
	営業利益率	%	25.0	22.4	21.0	8.4	10.1	30.1	17.8	16.6	3.0	18.9	5.8	10.7	<b>32.3</b>
	「資本合計」と「固定的な資産」の差額※2	百万円	32,502	50,300	55,387	33,246	38,847	35,656	32,734	26,660	22,819	26,022	26,262	20,779	<b>33,091</b>
	親会社所有者帰属持分当期利益率 / 自己資本利益率 (ROE)	%	-5.0	7.1	2.9	2.0	5.0	12.9	4.2	4.1	0.4	8.3	1.5	3.9	<b>17.3</b>
	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	△ 928.55	1,527.41	647.82	467.45	1,301.73	35.76	12.15	12.46	1.06	24.33	4.42	11.59	<b>55.82</b>
	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	17,235.10	22,139.55	22,154.32	24,093.09	26,583.96	280.52	302.18	302.03	290.00	298.50	297.28	297.70	<b>347.67</b>
	1株当たり配当額※3, 4	円	400.00	700.00	500.00	200.00	410.00	18.00	8.20	9.60	5.20	10.00	5.40	5.90	<b>12.00</b>
	総還元性向	%	—	48	77	260	31	103	68	109	827	100	291	163	<b>22</b>
マネックス証券	自己資本規制比率※5	%	400.9	386.0	483.6	396.5	459.3	394.9	422.7	335.3	297.8	310.4	340.6	384.8	<b>304.1</b>
TradeStation Securities, Inc.	エクセス・ネット・キャピタル※6	千米ドル	—	—	—	45,729	44,721	52,163	49,074	62,441	71,782	84,379	115,554	129,057	<b>136,500</b>
連結	従業員数	名	252	390	321	845	917	992	951	971	830	853	1,093	1,108	<b>1,129</b>
マネックスグループ※7	取締役数合計	名	9	10	10	9	10	11	11	11	11	9	9	9	<b>11</b>
	社外取締役	名	3	4	4	5	5	6	6	7	6	6	6	6	<b>7</b>
日本※8	女性割合	%	38	42	39	45	50	49	47	45	44	40	39	37	<b>37</b>
	管理職に占める女性割合	%	18	17	18	23	23	23	22	19	19	20	21	20	<b>28</b>
米国	女性割合	%	—	—	—	—	30	29	31	25	24	22	22	22	<b>25</b>
	管理職に占める女性割合	%	—	—	—	—	16	19	24	21	18	27	21	20	<b>27</b>
アジア・パシフィック※9	女性割合	%	—	—	—	42	44	41	50	46	44	42	45	44	<b>40</b>
	管理職に占める女性割合	%	—	—	—	11	15	15	14	14	14	14	15	11	<b>9</b>
クリプトアセット事業	女性割合	%	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19	19	<b>22</b>
	管理職に占める女性割合	%	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0	0	<b>0</b>
日経225	日経平均株価		8,109.53	11,089.94	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	<b>24,459.20</b>

※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。

※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

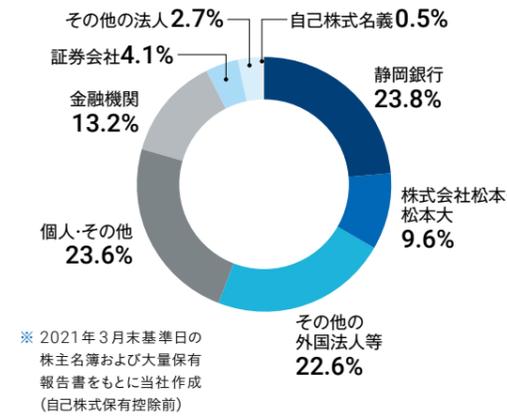
※8 マネックスグループ、マネックス証券が対象

※9 マネックスBoom証券グループが対象

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	52,607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

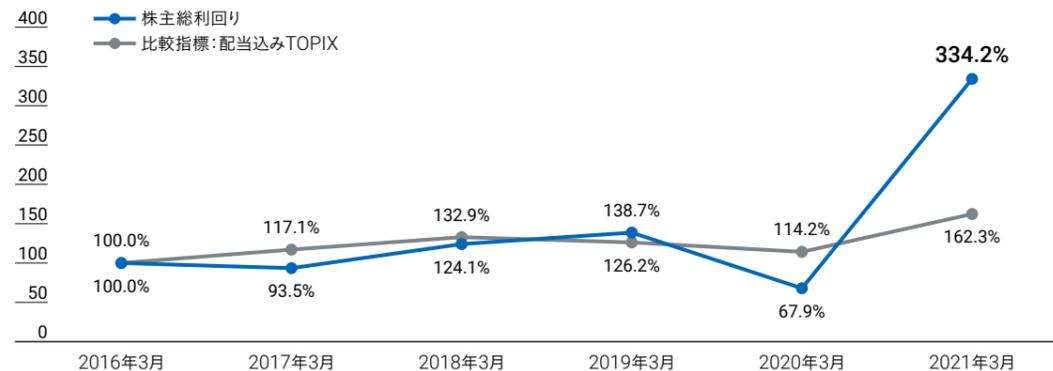


大株主の状況

氏名または名称	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社静岡銀行	61,536	23.88
株式会社松本	17,243	6.69
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニーレギュラーアカウント	14,450	5.60
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	9,973	3.87
松本 大	7,556	2.93
ザバンク オブ ニューヨーク トリーティー ジヤスデツク アカウント	5,842	2.26
上田八木短資株式会社	5,839	2.26
株式会社リクルートホールディングス	5,720	2.22
MSCO CUSTOMER SECURITIES	3,788	1.47
RBC IST 15 PCT LENDING ACCOUNT - CLIENT ACCOUNT	3,743	1.45

※1 持株数、持株比率は表示未達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(1,359,365株)を控除して計算しております。  
 ※3 2021年4月7日付で野村證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、野村證券株式会社、ノムラ インターナショナル ビーエルシー、ノムラ セキュリティーズ インターナショナル、野村アセットマネジメント株式会社が、2021年3月31日現在で、当社株式を17,421千株(提出時における持株比率6.76%)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(TSR: Total Shareholder Return)



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 暗号資産取引業  
 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。