



INTEGRATED REPORT 2025

マネックスグループ統合報告書



創業の想い

創業4カ月前、 設立趣意書のような短い文章に記した たった二つのこと

創業する4カ月前、私はMONEXの設立趣意書のようなものを書き、創業メンバー候補者に見せて、どういう会社を創ろうとしているのかの説明をしました。とても簡潔な、短い文章でした。そこには、いまで云う所のガバナンスについて記したことが二点ありました。一つは、会社法（当時は商法）に書かれた通りに会社運営を行うこと。不文律はなし。法律を建前でなく、忠実にその通りに実行すること。これは法の要請通りに、少数株主も大株主も同じリスク・リターンを共有していることを理解し、取締役会を意思決定機関として尊重し、特に社外取締役の存在を大きく認識することも意味していました。そしてもう一つは、自分たち創業メンバーよりも優秀な人材を喜んで自分たちよりも上位に受け入れようということ。すなわち真のメリトクラシー（能力主義）です。そしてそれは、会社は自分たちのものではなく、ステークホルダーのものであるという考えの別の表現でもあったと思います。創業前からのこれらの考え方は、いまもまったく変わっていません。



松本 大

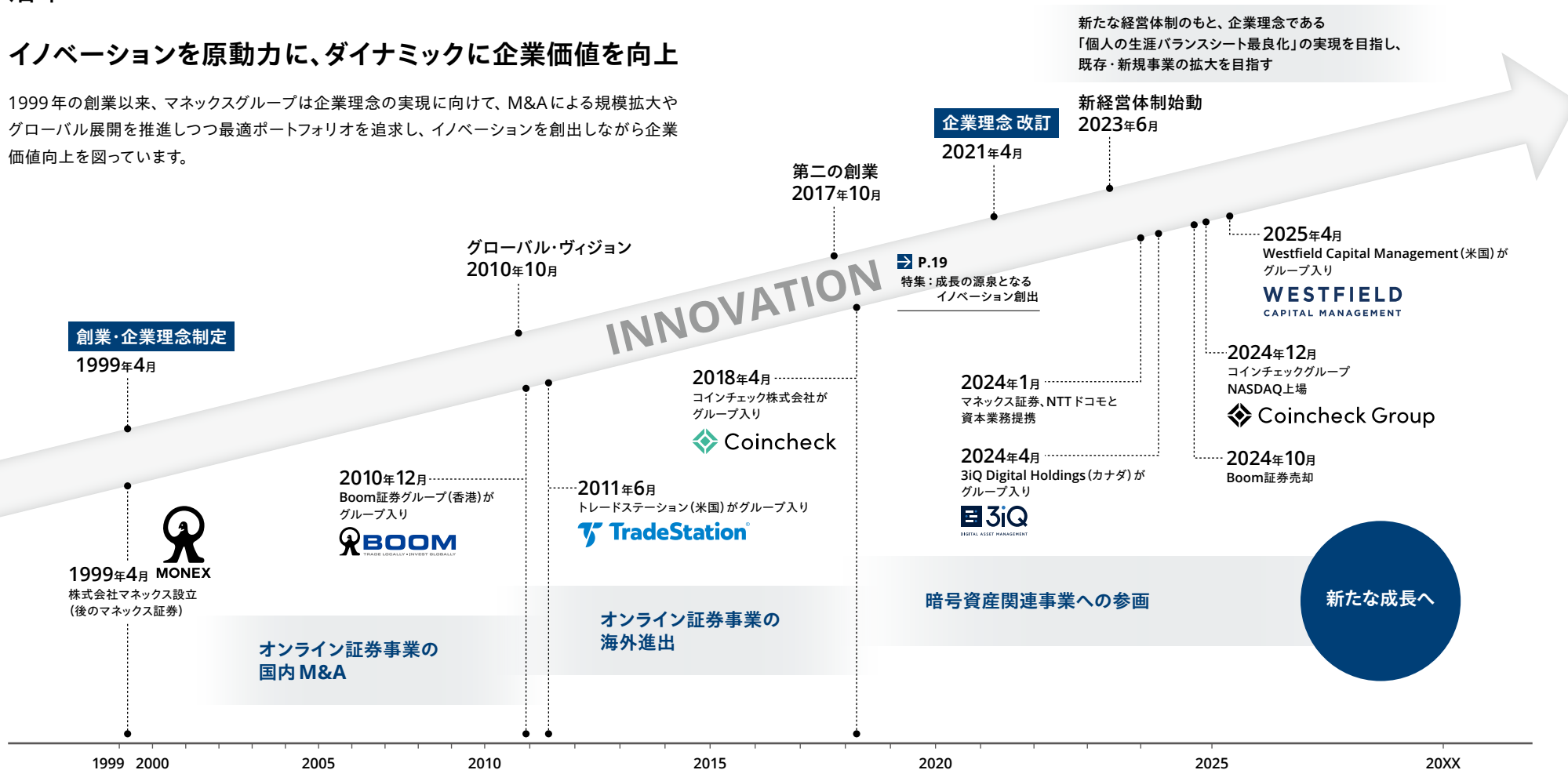
マネックスグループ株式会社
取締役会議長



沿革

イノベーションを原動力に、ダイナミックに企業価値を向上

1999年の創業以来、マネックスグループは企業理念の実現に向けて、M&Aによる規模拡大やグローバル展開を推進しつつ最適ポートフォリオを追求し、イノベーションを創出しながら企業価値向上を図っています。





マネックスグループの事業領域

事業ポートフォリオの最適化を進め、
2025年4月よりセグメントを刷新



MONEX GROUP

[TSE:8698]
持株会社（上場会社）

新セグメント

証券事業セグメント

クリプトアセット事業
セグメント

アセットマネジメント・
ウェルスマネジメント事業セグメント

投資事業
セグメント

その他

グループ会社

docomo



ドコモマネックスホールディングス
株式会社

中間持株会社（持分法適用会社）
持分51%



マネックス証券

マネックス証券株式会社
総合的な投資サービスを提供する
オンライン証券
持分51%

TradeStation

TradeStation Group, Inc.
中間持株会社
持分100%

TradeStation Securities, Inc.

アクティブトレーダーに特化
した顧客基盤を持つ米国の
オンライン証券

TradeStation Technologies, Inc.

Coincheck Group

Coincheck Group N.V.
[NASDAQ:CNCK]

中間持株会社
持分83%

Coincheck

コインチェック株式会社
暗号資産取引サービス提供
持分83%

NEXT
FINANCE
TECH

株式会社 Next Finance Tech
ステーキングサービス等の提供
持分83%

Monex Asset Management

持分100%

クオント運用に加え債券運用を強化する日本の資産運用会社

カタリスト投資顧問株式会社

持分100%

エンゲージメントを通じて日本企業に変革を促す投資助言会社

3iQ

持分66%

カナダでライセンスを有する暗号資産運用会社

WESTFIELD

持分20%

米国で中小型成長株を中心に運用する資産運用会社

Monex PB

持分55%

富裕層向けプライベートバンクサービスを提供

マネックスSP信託

持分97%

信託財産の管理・処分を行う管理型信託業を提供

MONEX
Ventures

ベンチャー
キャピタル事業
持分100%

幅広い事業領域を営む
国内外のスタートアップ
企業に投資

VILINGinc

人材開発事業
持分100%

STEAM教育や児童療
育支援システムなど能
力開発にかかわるサー
ビスを運営

Crafter

生成AI事業
持分100%

企業でのAI利用をサ
ポートする生成AIプ
ラットフォーム「Crew」
を運営

GENEX

ゲノム・健康
持分33%

ゲノムおよびヘルスケア
に関するデータプラット
フォームの企画・運営

持分：2025年3月末時点



マネックスグループの現在地

金融費用及び
売上原価控除後
営業収益
(2025年3月期)

676億円

持分法による投資損益
(2025年3月期)

19億円

会社数
(2025年3月31日現在)

グループ会社 50社

※ 連結子会社、持分法適用会社を含む

従業員数 (2025年3月31日現在)

1,484人

海外 685人

日本 799人

内訳
マネックス証券:406人
トレードステーション:637人
コインチェック:216人
その他:225人

※ マネックス証券など持分法適用会社を含む

口座数
(2025年3月期)

517万口座

コインチェック 229万口座

マネックス証券 272万口座

トレードステーション 15万口座

エンジニア従業員数割合

女性管理職数割合

マネックス証券 36%

TradeStation 42%

Coincheck 36%

18%

27%

9%

預かり資産
(2025年3月期)

11.3兆円

コインチェック 0.8兆円

マネックス証券 8.5兆円

トレードステーション 1.9兆円

TSR (2025年3月期)

5年 474%



マネックスグループの目指す姿

Corporate Philosophy

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。

Core Values

行動指針

自主性をもって事業を創造する

一人一人が、未来のあるべき姿と当社事業の成長のために自ら考え進んでいく。プロフェッショナル意識を持ち、必要な知識や技術を追求し、自らの価値を高めるよう努める。

公正であることを尊重する

多様な背景や考え方を尊重する。一人一人の能力が最大限発揮できる透明性のある公正なチームを構築することで、当社の企業価値の向上につなげるとともに、より良い社会の実現を目指す。

企業理念の実現に貢献する

私たちのステークホルダーの価値創造に貢献する。未来における人の活動において、生涯バランスシートを最良化するため、何が望まれているかを想像して、個人およびチームが短期的かつ長期的な目標に向かって邁進する。



CONTENTS

イントロダクション

- 01 創業の想い
- 02 沿革
- 03 マネックスグループの事業領域
- 04 マネックスグループの現在地
- 05 マネックスグループの目指す姿
- 06 目次/編集方針

マネジメントメッセージ

- 07 CEOメッセージ
- 12 CFOメッセージ

マネックスグループの価値創造

- 17 マネックスグループの価値創造プロセス
- 18 マネックスグループの成長戦略
- 19 特集：成長の源泉となるイノベーション創出
- 26 鼎談：イノベーションを創出する組織

価値創造を支える基盤

- 29 マテリアリティ
- 31 気候変動
- 32 リスクマネジメント
- 33 サイバーセキュリティ
- 34 主要各社の人材戦略
- 37 人権
- 38 コンプライアンス
- 39 顧客ユーザビリティ
- 40 コーポレート・ガバナンス
- 45 役員一覧

主要各社の戦略

- 47 主要各社 社長/CEOメッセージ
- 48 主要各社の取り組み

データ編

- 54 事業KPI
- 55 11年間ハイライト
- 57 株式情報
- 58 グループ各社の概要

編集方針

本報告書はIFRS財団が推奨する「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：2024年4月1日～2025年3月31日（一部に2025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：2025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



表紙のアート作品：「福来旗（フライキ）」 鬼原 美希
2025年/廃棄された大漁旗や魚網など/W10,000×H1,700 (mm)

「ART IN THE OFFICE」2025年度の受賞作品。鬼原氏は、東北地方で福来旗（フライキ）と呼ばれる大漁旗にインスピレーションを得た手織りの作品を提案。作品展示場所であるプレスルームを船のデッキに見立て、オフィスを行き交う人々の成功を祈るタペストリーを、滞在制作中にライブで織り上げました。作品の素材には、さまざまなストーリーを持つ、廃棄された大漁旗や魚網などが使用されました。作品が放つ圧倒的な存在感、また、世界中を旅し手仕事を積み重ねてきたアーティストの一貫した創作スタイルと感性が高く評価されました。

「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合う場所をつくることで、アートを通じた社会貢献および社員啓発活動の一環として実施している取り組みです。

鬼原 美希氏 プロフィール

2012年多摩美術大学大学院修士課程テキスタイルデザイン研究領域修了。日常生活で感じたことをはじめ、世界中を旅し体感してきた、各国での染織文化や織素材の多様性、現地に住まう人々や動物のあり方、そこで経験した出来事をもとに、さまざまな素材を使ってタペストリーを織っている。綴れ織る行為を「体験したことを記憶に刻み込むこと」「人と人との関わり」「作品に込める祈り」として捉え活動続ける。





CEO Message

CEOメッセージ



未来への確かな成長ストーリーを示し これから力強く実行していきます

清明 祐子

マネックスグループ株式会社
代表執行役社長CEO

マネックスグループのCEOに就任して2年が経ちました。就任から当初の3年間で注力すべきと考えたのは次の3つのトランスフォーメーションです。1) マネジメント体制のトランジション、2) 事業ポートフォリオの変革、3) ヴィジョンとブランドの進化。果断な意思決定のもと、最初の2つについては着実に想定通りの進捗を遂げることができました。その結果、次のステージに向けて、大きく成長するための確かな土台を築くことができました。その基盤の上に立ち、今年度は3つ目のトランスフォーメーションに本格的に取り組めます。すなわち、グループとして実現したい未来を再定義し、その姿をブランドの進化へとつなげていくことです。マネックスグループは、多彩な人材がイノベーション志向を持ち、多様な事業を推進する企業です。グループ全体でシナジーを生み出しながら新たな価値を社会に提供することで、これからもステークホルダーの皆さまのご期待に応え続けてまいります。



CEOメッセージ

この2年間で事業ポートフォリオを最適化
明確になった成長戦略のもとで結果を出していく企業価値を最大化させるための
トランスフォーメーションを推進

私は、CEOが果たすべき最も大きな責務は、戦略を立案・実行し、企業価値を持続的に高めていくことだと考えています。その実現において不可欠なのが、最適なキャピタル・アロケーションです。私はこれを経営の中核に据え、事業ポートフォリオの変革と成長投資領域の明確化に取り組んできました。資本コストを上回るリターンを創出できる事業ポートフォリオとキャピタル・アロケーションを実現すること。先行きの見通しが難しい不透明な時代だからこそ、成長性と健全性のバランスを取ることが重要だと考えています。この考えのもとで、祖業であるマネックス証券については、NTTドコモとの資本業務提携により新たな成長を目指す決断を下しました。一方、今後の成長戦略や資本効率を踏まえ、Monex Boom証券は売却しています。また、新しい時代を見据えた非連続的な成長機会として位置付けているクリプトアセット事業では、コインチェックグループが米国NASDAQ市場への上場を果たし、新たな挑戦を進めています。さらに、日米で個人投資家向けの証券プラットフォームを展開する当社グループにとって、「最適な

運用ポートフォリオの提案」という観点から資産運用業の強化はきわめて重要です。そのため、アセットマネジメント事業を新たな成長領域に掲げ、成長投資を積極的に推進しています。

このように、当社グループを取り巻く外部環境を踏まえつつ、各社の強みや人的リソース、成長戦略をあらためて明確にし、大胆な意思決定を重ねることでビジネストランスフォーメーションを推進してきました。同時に、創業者からの真のマネジメントランジョンもこの2年間で着実に進めてきました。挑戦を続け、成長し続ける組織であるために、次世代に向けた戦略の明確化、体制の転換、そして組織文化のアップデートが欠かせません。CEOとして3年目を迎える2025年度の最大のテーマは、マネジメントランジョン、ビジネスポートフォリオ改革に続く第3のトランスフォーメーションです。すなわち、志と未来創造を軸としたパーパス・カルチャーの再定義とヴィジョンのアップデートに取り組みます。さらに、グループシナジーを最大限に活かし、ポートフォリオ経営の進化を加速させることで、マネックスグループ全体の持続的成長にいっそう注力してまいります。



CEOメッセージ

グループ各社の強みを結集し
シナジーで新たな価値を創出し
コングロマリット・プレミアムへ事業セグメントを再編し
それぞれに明快な成長ストーリーを描く

事業ポートフォリオの最適化によって、経営資源や競争力の可視化が進み、収益性と安定性の向上に道筋がつけました。リスクを分散しながら、足元でしっかり利益を出しつつ、中長期的な成長投資を行うことができる体制が整ったのです。こうした基盤を背景に、2025年4月には大きく変化しつつあるマネックスグループの姿をより明快に示すべく、事業セグメントを再編しました。

私たちのコアである「証券事業」には、ニッチトップ戦略を貫く米国オンライン証券のトレードステーションと、日本においてアライアンス戦略を通じて資産形成改革を推進するマネックス証券が属しています。両社はそれぞれ確かな成長戦略を有しつつ、米国株サービスや投資情報分野での協業を深化させ、今後も堅実な成長が期待できます。その上で強化を続けてきたのが「アセットマネジメント事業およびウェルスマネジメント事業」です。マネックス・アセットマネジメントの運用残高、マネックスPBの預かり資産はいずれも着実に拡大しており、近年は成長投資の注力分野として、国内外のアセットマネジメント事業に積極的に資本を投下しています。個人投資家の資産増加に貢献すべくグループの運用力やポートフォリオ提案力を高める当社のアセットマネジメント事業

は、オーガニック成長とM&Aにより進化を遂げ、今後は、証券・ウェルスマネジメント業における顧客基盤と資産運用ノウハウの掛け合わせによって、さらに高度化されていくことでしょう。一方、創造的破壊の可能性を秘めた「クリプトアセット事業」も、私たちの重要な柱です。産業としてはまだ黎明期で収益のボラティリティも高いですが、ブロックチェーン技術に裏付けられた分散型金融は今後の可能性を大いに秘めています。コインチェックグループがNASDAQ上場を果たしたいま、グローバルの潮流をしっかりと捉え、グループの総力を結集して事業拡大に挑みます。さらに「投資事業」を第4のセグメントとして育成していきます。マネックスベンチャーズが展開するベンチャーキャピタル事業は、柔軟な思考と挑戦心を携え、新しい価値を創造するために可能性を追求する場としての役割を担っています。

こうして各セグメントが新しい価値を創出しながら成長し、グループ各社の基盤・強み・ノウハウを掛け合わせることで、独自のシナジーが生まれます。加えて、当社グループの企業は、固定観念に縛られることなく、自らを超えていく力を備えています。既存の金融の枠組みに縛られず、グループ一体となって、コングロマリット・プレミアムを実現する。その挑戦をこれからも続けていきます。



CEOメッセージ

次なるステージへ向け、ヴィジョンをアップデート

社会の変化、そして自社の進化に応じて
強みとユニークネスを軸に新たな体験を築いていく

マネックスグループのさらなる成長に向けて、CEOとして次に取り組むべき第3のトランスフォーメーションが「ヴィジョンとブランドの進化」です。マネックスグループはとてもユニークな存在です。創業から四半世紀、テクノロジーの勃興とともに事業を立ち上げ、M&Aでグローバルに拡大を続けてきました。伝統的金融(TradFi)をコアに据えながら、ブロックチェーンを背景とする分散型金融(DeFi)にも取り組もうとする企業は多くはありません。そのなかで、私たちは時代に合わせてヴィジョンを磨き直し、社会に新たなインパクトを届けてきました。

あらためて整理すると、マネックスグループの強みおよびユニークネスは以下の4つだと考えています。1) グローバルな視点と多様な事業で培った専門性を背景に、「変化の潮流を先読みする力」、2) 多様性を尊重した組織から生まれる、「新しい価値に挑戦する文化」、3) テクノロジーを資産として、それらを「具現化して届ける力」、4) 利便性の先にある、「暮らしや社会を豊かに進化させていくという信念」。

ブロックチェーンやAIの進展により、金融の枠組みも人々の生活も大きく変わろうとしています。既存の産業やサービスの意味さえ問われる時代に、当社が培ってきたこれらの強みに加えて、自らを創造的に破壊し、現状を超えていくことが求められています。その先にこそ、エキサイティングな未来が待っています。そのキーワードは「Beyond」だと考えています。つまり、伝統的金融(TradFi)や分散型金融(DeFi)といった枠を超え、ブランドやカルチャーを結びつけ、さらにAIをはじめとするテクノロジーを掛け合わせて新たな価値提供をしていくこと、これこそが次に私たちが目指していく成長戦略の方向性です。そして、この新たなヴィジョンを社会に共有し体現していくことで、ブランドの進化へと結実させていきます。

そのために、当社の真のグローバル化も不可欠です。すでに当社の社員数や収益の過半は海外にあります。そして、AI時代に国境は存在しません。当社はこれまで、事業展開においてもコーポレート・ガバナンスにおいても、常にグローバルスタンダードを意識してきました。今後もその姿勢を堅持し、組織づくりやマネジメントのあり方についても積極的にグローバルスタンダードを取り入れていきたいと考えています。その一環として、2025年7月

には、TradeStation GroupのCTOをGlobal Head of AI & Technologyに任命し、グループ全体でAI推進を加速させています。これまで私たちは「人」と「技術」を核に、多様な事業を創出し拡大してきました。当社では社員の3~4割をシステムエンジニアが占めており、その強みがAI活用をさらに加速させます。私たちが目指すのは、AIを単なる業務効率化の道具として捉えることではありません。お客さまとのコミュニケーションを進化させ、より高付加価値なサービスを生み出す力として位置付けています。

マネックスグループのカルチャーの根底にあるのは、挑戦心・フェアネス・新たな価値提供です。このカルチャーに刺激を与え続けるのが、M&Aを通じて新たに加わる、多彩な人材です。幅広いバックグラウンドの有能なタレントを有機的に連携させ、変化に強いグローバルチームを築いていきます。こういった絶え間ない企業文化のアップデートが、未来を切り拓く原動力になると信じています。そのなかで堅守していきたいのが、挑戦をフェアに評価し合うカルチャーです。それこそが、イノベーションの源泉であり、金融、そして人々の生活をアップデートする「Beyond」の実現につながると信じています。



CEOメッセージ

今後も果敢にトランスフォーメーションに挑み続けます

確かな思想を礎に、
トランスフォーメーションに挑み続ける

私たちはこれからもベンチャースピリッツを胸に抱き続けます。マネックスグループの原点と本質的強み（いわゆる「創業者イズム」）を形式知化し、仕組みに落とし込み、ブランドとしての企業価値を再定義するプロセスへと踏み出しています。容易な道ではありませんが、それを成し遂げられるかどうかはマネックスグループの未来を決すると強く信じています。

振り返れば、これほど絶えずトランスフォーメーションを繰り返してきた日本企業は稀だと自負しています。私たちの事業はユニークで、一見その価値を直感的に理解するのは難しいかもしれませんが、これまでの一つ一つのコーポレートアクションには明確な思想がありました。なぜマネックス証券を立ち上げたのか。なぜトレードステーションを買収したのか。そして、なぜクリプトアセット事業に参入し、いまアセットマネジメント事業に注力しているのか。そのすべてには、一人一人の自己実現を後押しする存在でありたいという「人」を中心に据えた思いと、それを「技術」を駆使していままでにない世界を届けたいという未来志向が宿っています。

私たちはこれからも確かな思想を礎に、果敢にトランスフォーメーションに挑み続けます。そして、その挑戦が切り拓くマネックスグループの未来に、どうぞご期待ください。

ROEを中核指標に据え、投資家の方が理解しやすい
開示を心がけ、株価を意識した経営を実践する

私は、企業価値を高める上でROEはきわめて重要な指標であると考えています。当社では、連結利益の持続的成長をROE向上の原動力と位置づけ、適切なリスクテイクによりリターンを高め、ポートフォリオ経営の進化を図っていきます。

ROEを向上させるには、収益性の向上、資本効率の最適化、そして持続可能な成長戦略の実行が不可欠です。前述の通り、証券事業セグメント、アセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業セグメント、クリプトアセット事業セグメントの各事業セグメントがそれぞれ特徴のある戦略で収益成長を目指すとともに、事業間のシナジーを創出し、コングロマリット・プレミアムを実現させます。さらに、株価を意識した経営を推進するなかで、投資収益性の重要性について、グループ会社の経営陣とも対話しています。

結果として、ROEが向上することで、中長期的に持続可能な企業価値向上と株価の上昇を目指します。

事業領域が広く、先進性も高いため、投資家の皆さまにとってビジネスモデルを理解し難い点があるかと思います。できるだけわかりやすく、そして誠実な開示を意識することで、透明性の高い経営を維持し、ステークホルダーの信頼を深めていきます。当社のユニークネスに満ちたビジネスモデルや成長戦略を理解いただけるように、今後も努力してまいります。





CFO Message

CFOメッセージ

マネックスグループは、ここ数年事業ポートフォリオの最適化を進めており、2025年4月には事業セグメントを刷新し、未来に向けた戦略がいっそう明確になりました。特にアセットマネジメント事業、クリプトアセット事業での成長投資を果敢に繰り広げていくとともに、グループシナジーを追求して新たな収益を創出していきます。今後も資本効率を意識した経営を推進し、ターゲットであるROE15%を目指します。

成長投資とグループシナジーによって ROE15%達成を目指します

大八木 崇史

マネックスグループ株式会社
取締役兼執行役CFO





CFOメッセージ

2025年3月期の総括

米国証券事業とクリプトアセット事業が伸長
マネックス証券もNTTドコモとの連携で成長フェーズへ

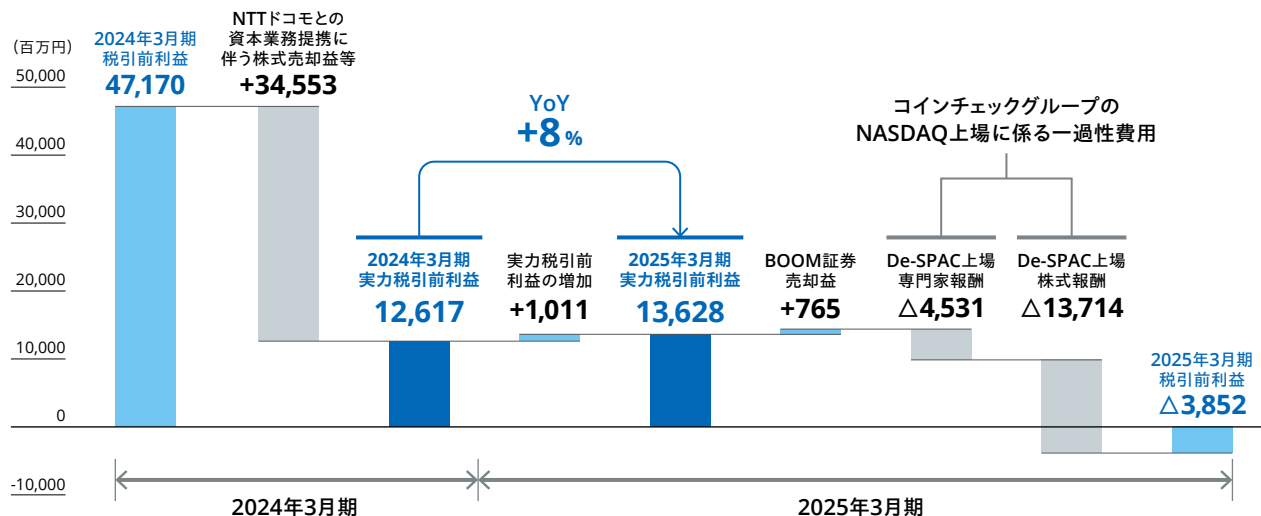
マネックスグループの2025年3月期は、コインチェックグループのNASDAQ上場に係る一過性費用が発生し、企業としての実力値が見えにくい決算となりました。しかしながら、米国の証券事業は堅調に推移して年間で過去最高収益を記録し、マネックス証券もNTTドコモとの資本業務提携効果もあり、増収増益となりました。クリプトアセット事業も大幅な増収を果たし、実力値ベースでは堅調な決算だったといえます。米国の証券事業を担うトレードステーションが好調だった要因は、アクティブトレーダーにフォーカスしたニッチトップ戦略が功を奏した結果といえます。マーケット環境にかかわらずさまざまな手法を駆使しトレードする投資家の行動は、安定した収益をもたらします。また、高金利環境下で金融収支も堅調に推移しました。マネックス証券は、2024年1月にNTTドコモとの資本業務提携で非連結化され、持分法適用会社になりましたが、NTTドコモとの連携を進めることで、口座数と預かり資産が拡大しました。これにより投資信託残高も伸び、増収増益の好決算となり、今後の連携でいっそうの成長が期待できます。

クリプトアセット事業は暗号資産の価格上昇によりコインチェックの顧客取引が活発化したことが主な要因で増収となりました。また、顧客取引に依存する収益構造を質的に変化させることにも

取り組んでいます。顧客から預かった暗号資産から収益を得られるステーキング・サービス※を2025年1月より開始しました。

※ Proof of Stakeを採用しているブロックチェーンにおいて、チェーンの維持に貢献する見返りとして報酬を獲得すること

連結税引前利益の推移





CFOメッセージ

最適ポートフォリオ構築を進め、業績の安定化と成長領域への投資を進める

事業ポートフォリオの最適化に伴って
事業セグメントも刷新

2025年3月期までは、地域と事業内容が混在した、ややわかりづらいセグメント分類でしたが、事業ポートフォリオの最適化に併せて、2026年3月期より証券事業、クリプトアセット事業、アセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業、投資事業というビジネス領域ごとにセグメントを刷新しました。これにより、当社グループの業績への理解がしやすくなったと考えています。

安定的収益源である米国証券事業を営む
トレードステーション、NTTドコモとの
連携を推進するマネックス証券

好調を維持している米国のトレードステーションは、今後も安定した収益源として期待できます。米国市場では短期金利低下が予想されていますが、それによる収益への負の影響を打ち返し、成長を加速するための施策に取り組んでいます。米国の経験を積んだ個人トレーダーのお客さまは、取引するアセットクラスとしてオプ

ションを活用されるため、さまざまなオプションを組み合わせたトレードで収益を追求するトレーダーの方々が使いやすいよう、UIにさらに磨きをかけています。併せて、法人のお客さまをさらに獲得するための営業も強化しています。こうして顧客層を拡大していくとともに、事業エリアも拡大するべく欧州のマーケットへも再参入します。すでに子会社であるトレードステーション・ヨーロッパを現地で立ち上げ、近々ライセンスを取得して2026年からビジネスを開始していく予定です。かつてトレードステーションは英国の拠点から欧州大陸のお客さまをカバーして事業を行っていた経緯があり、当時現地で築いたネットワークも活かして市場を開拓していきます。

同じく証券事業セグメントに所属するマネックス証券は、「アセマネモデル戦略」を推進しており、顧客資産増加に合わせて収益が拡大するストック収益の強化に注力しています。NTTドコモとの連携により顧客基盤が拡大され、いっそうの成長戦略を推進できます。2025年7月からは「かんたん資産運用」というNTTドコモのd払いアプリ上での連携が始まりました。1億人近い顧客基盤を持つNTTドコモのユーザーは、投資ビギナー層を中心に開拓余地があります。このように成長戦略を推進することで、収益拡大を図るチャンスがあります。

クリプトアセット事業セグメントは、
成長戦略の要であるM&Aを推進

クリプトアセット事業は、主に中間持株会社であるコインチェックグループと日本の暗号資産交換業者であるコインチェックからなります。

コインチェックグループでは、グローバルにM&Aを推進することで事業を拡大していきます。2025年4月には、ステーキング・サービスを提供するブロックチェーンインフラ企業の株式会社Next Finance Techを買収し、9月には、機関投資家向けにサービスを提供する暗号資産プライムブローカーであるフランスのAplo SASの株式取得に関する契約締結を発表しました。

一方、コインチェックでは、国内市場における圧倒的な顧客基盤、優れたUI、豊富な商品ラインナップ、API連携などを活かして事業を拡大しています。2025年8月には、株式会社メルコインとの業務提携契約を発表しましたが、今後はアライアンス戦略にも注力していきます。

また、コインチェックにおいては、ビットコイン等の暗号資産価格の変動に左右されにくい収益源を増やしていくことも重要だと



CFOメッセージ

考えています。現在のコインチェックの収益は、販売所における顧客の暗号資産取引から発生するスプレッド収益が主であり、変動が小さくありません。今後安定的に利益を計上していくためにも、コインチェックでは、ステーキングや、事業法人・機関投資家向けのカストディサービスから得られる安定的な収入の拡大にも注力しています。

成長投資によってアセットマネジメントを 長期分散投資の観点から成長させていく

アセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業は成長領域と位置づけ、資本効率を考慮しつつ、成長投資を推進しています。2024年4月にカナダの暗号資産運用会社の3iQを買収し、2025年9月には出資比率を引き上げました。2025年4月には米国の成長株、特に中小型株の運用で安定的に素晴らしい実績を上げているWestfield Capital Managementへの出資を実行しました。日本においては、金融機関の債権運用ニーズを的確に捉えて預かり資産を急速に伸ばしているマネックス・アセットマネジメント、日本株アクティブ運用で国内最高の運用成績を上げたマネックス・アクティビスト・ファンドを助言するカタリスト投資顧問を擁していますが、これらに海外の運用会社の買収や出資を加えることに

よって、アセットマネジメント事業を安定的に成長させるためのコアは築き上げられたと思っています。

私はアセットマネジメント事業を長期分散投資の観点で捉えており、長期的に成長するアセットクラスを運用対象とするアセットマネジメント事業をグループに抱えるべきだと考えています。今後は長期的に成長が見込まれる国や地域、例えばインドや東南アジアの資産を組み込んでいくことも検討しています。知見のない新たな市場への事業展開は、現地の事業者とアライアンスを組んで進めていくのが現実的です。まずはローカルのアセットマネジメント企業にマイノリティーで出資するなどから始め、さまざまなノウハウを取得し、有望な買収案件が現れれば果敢にM&Aを実行していく。そうしたアクションを向こう3年から5年で起こしていく考えです。

新たな成長領域であるウェルスマネジメントは 従来と異なるモデルでお客様のニーズに応える

アセットマネジメントと併せて、ウェルスマネジメントにも注力していきます。プロダクトを組成するアセットマネジメント事業と、ディストリビューションチャネルを持つウェルスマネジメント事業があり、セグメントを両輪でしっかりと動かしていくことが理想です。現在のマネックスグループにおいて、グループ会社が持つ運用資



産を拡販していく上では、やはり日本のお客さまがカギになります。オンライン証券では個人のお客さまに自ら投資商品を選んでいただくブル型の事業モデルが中心ですが、富裕層のお客さまには専門家のアドバイスを求める方も多いことから、こうしたニーズに応えていく事業モデルも確立しなければなりません。そのためにはグループとして、営業力や提案力をさらに強化する必要がありますと考えています。



CFOメッセージ

グループシナジーの追求とROE15%達成に向けて

グループシナジーによる収益創出の機会は大
グローバルで連携して確実に実行していく

このようにセグメントごとに確かな成長戦略が描かれつつありますが、今後の大きな課題はグループシナジーを発揮して新たな収益を生み出していくことです。例えば証券事業では、日米の協業によるマネックス証券での米国株の執行のほか、今後は貸株ビジネスにも大きな商機があります。これまでマネックス証券では米国貸株を提供していませんでしたが、このシナジーはかなりの規模になるとしており、今後システム開発に取り組み、早期のサービス開始を目指しています。

アセットマネジメント／ウェルスマネジメントにおいては、国内のグループ会社であるマネックス証券やマネックスPBが抱えるお客さまに対して、マネックス・アセットマネジメントと協力しつつ、3iQやWestfieldの商品を提供していくシナジーが期待できます。逆に、日本のマネックス・アクティビスト・ファンドに海外の投資家をさらに呼び込む上で、Westfieldが築いた顧客ネットワークも参考にしていきます。

さらに、グループシナジーを発揮する上での重要なテーマがAI

です。AIの活用は米国のトレードステーションがかなり進んでおり、グループ全体でノウハウを共有し、業務の効率化やお客さまへのサービス向上に本格的に取り組んでいます。

ROEを意識した投資を規律をもって実行
結果を出して市場からの評価を高めていく

ROE15%は、各セグメントが成長戦略をきちんと実行すれば、おのずと達成できると考えています。マネックス証券は、NTTドコモとの協業で顧客基盤を飛躍的に拡大させていきます。コインチェックは、収益の分散を図りつつ暗号資産取引のマーケットシェアを拡大し、国内で圧倒的な地位を築き上げていきます。日本でNo.1であることはきわめて重要であり、これにより海外から評価を集め、事業価値を向上させる原動力になると考えています。トレードステーションは、すでに安定収益が見込める事業を確立してROEは15%を超えており、さらに上を目指していきます。アセットマネジメントも安定的な収益を上げられるビジネスとなりつつあり、レバレッジをかけることを含めて、資本政策も工夫しながら利益を向上させていきます。

また、IRコミュニケーションにもいっそう力を入れていきます。今回、セグメントを刷新したことで、それぞれの成長ストーリーが明確になり、これらを足し合わせていくことでマネックスグループの価値を把握しやすくなったと思っています。各成長ストーリーを確実に具現化し、結果を出していく。それが何よりも株価に有効であり、実績の数字で示していくよりほかはないと考えています。

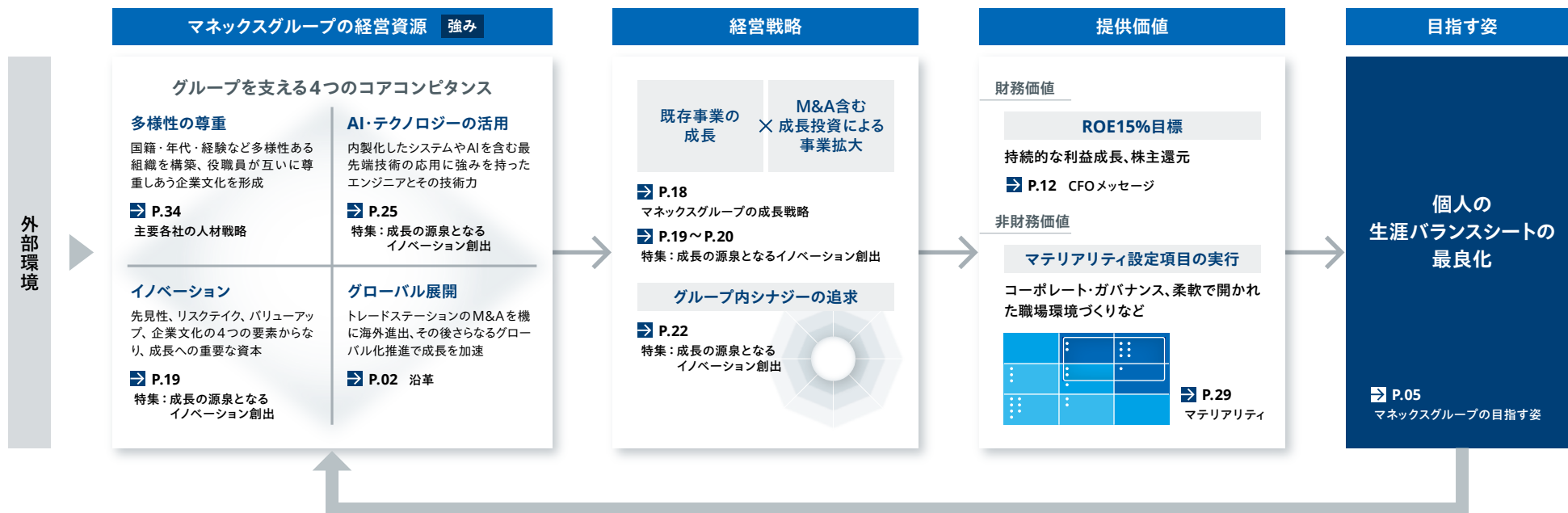
その指標としてROE15%という目標を設けていますが、これを達成するために適切にレバレッジも駆使したいと考えており、こうした私たちの姿勢もマーケットにきちんとお伝えして理解いただきたいと思っています。レバレッジをかけるためには収益が安定していなければなりません、問題なく実行できる体質になってきました。これからの1~2年でAIを駆使しながら業務の効率化も大胆に進め、サービスのローンチのスピードも格段に上げていきます。こうしてマネックスグループの未来に向けた成長戦略を、着実に実行していく所存です。



マネックスグループの価値創造プロセス

イノベーション創出による価値提供を通して理念を実現

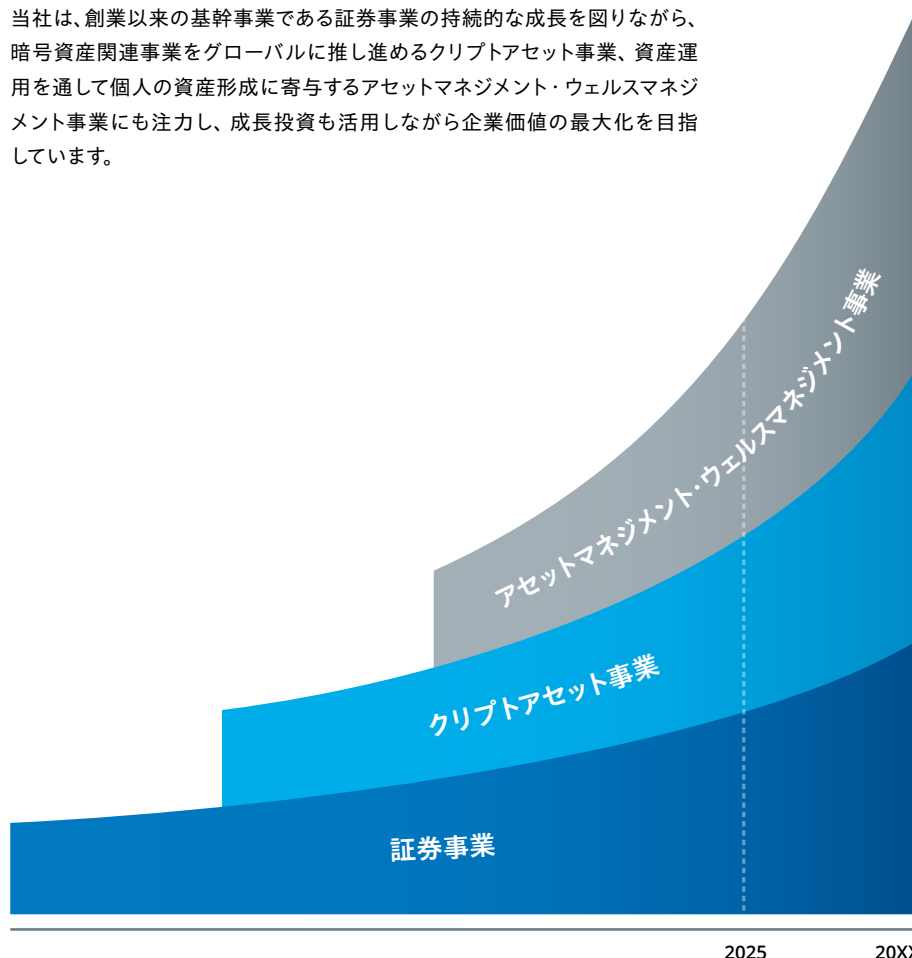
マネックスグループは、創業以来培ってきた多様性を尊重する文化のもと、最新のテクノロジーを自在に活用し、グローバルなスケールでイノベーションを追求することで、企業理念の実現を目指しています。その手段となる事業戦略・ビジネスモデルを絶えず進化させながら、マネックスグループだからこそ創出できる価値を広く社会に提供し、目指す姿を実現していきます。





マネックスグループの成長戦略

当社は、創業以来の基幹事業である証券事業の持続的な成長を図りながら、暗号資産関連事業をグローバルに推し進めるクリプトアセット事業、資産運用を通して個人の資産形成に寄与するアセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業にも注力し、成長投資も活用しながら企業価値の最大化を目指しています。



2025

20XX

主要なグループ会社

成長戦略

Monex Asset Management

- ON COMPASSなどの投資一任型資産運用サービス、マネックス・アクティビスト・ファンドおよび機関投資家向け私募ファンドの運用によるAUM※1の拡大

カタリスト投資顧問株式会社

- マネックス・アクティビスト・ファンドの運用助言。徹底した個別企業の分析、ボトムアップアプローチによる銘柄選定、ポートフォリオの構築、エンゲージメント

3iQ

- デジタルアセット運用会社としてのイノベーションをリード
- QMAP※2などの特徴ある商品展開により、世界の暗号資産運用ニーズをさらに取り込み

WESTFIELD

- 米国の中小型/成長株における高い運用ノウハウを活用したAUMの拡大
- 日本における販売チャネルの拡大

Monex PB

- 富裕層のお客さまに向けたプライベートバンキングサービスの提供

Coincheck Group

- NASDAQ 株式を活用したクリプト関連事業/企業のグローバルなM&A

Coincheck

- 日本国内における顧客基盤の拡大
- API等を活かした事業法人との連携や機関投資家向けサービスの拡大

マネックス証券

- アセマネモデルの推進
- NTTドコモ、イオン銀行等とのアライアンス推進

TradeStation

- アクティブトレーダー向けの洗練されたツールの開発・提供
- サードパーティーとのAPI連携およびセールスチーム強化による顧客基盤の拡大

※1 Assets Under Management、運用資産残高 ※2 3iQの投資プラットフォーム「QMAP」(3iQ Managed Account Platform)

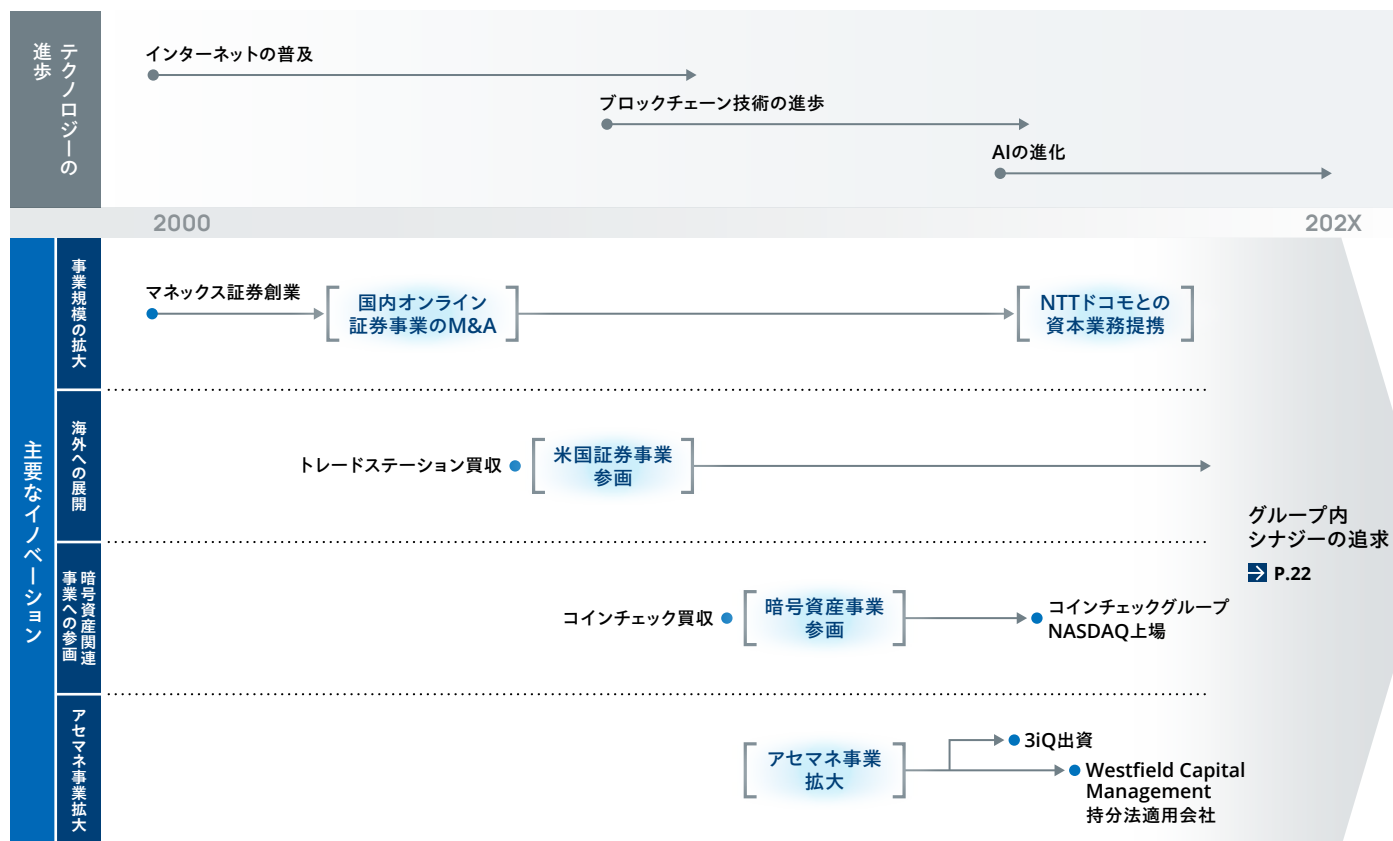


特集：成長の源泉となるイノベーション創出

イノベーションはマネックスグループの生命線であり、経営において何よりも重視しています。M&Aやグループ間シナジー、AI・テクノロジーの活用や挑戦志向の文化醸成によって、イノベーションを創出し続けています。

外部環境の変化に呼応した M&Aや資本業務提携を推進し、 バリューアップを実行

マネックスグループはこれまで、テクノロジーの進化を的確に捉え、企業理念実現のために必要な資本を持つパートナーとのM&Aや資本業務提携を果敢に実行することで、大きく成長を遂げてきました。その対象は国内のみならずグローバルに及んでおり、マネックスグループが持つさまざまな知見を共有してバリューアップを図ることで、社会に新たな価値をもたらすイノベーションを起こしています。今後もマネックスグループらしいM&Aや資本業務提携を推進し、そこから生じる化学反応をイノベーション創出につなげていきます。





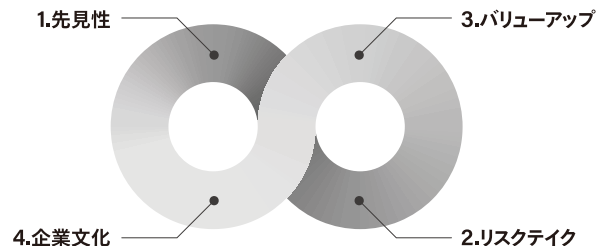
特集：成長の源泉となるイノベーション創出

すべてのM&A・資本業務提携にある明確な狙い

イノベーションを創出する4つの要素

マネックスグループはイノベーションを追求していく上で、4つの要素を重視しています。社会の変化をいち早くつかむ「先見性」。適切にリスクを測り、機を見て迅速な意思決定ができる「リスクテイク」。イノベーションの成果を最大化する「バリューアップ」。そして、イノベーション追求への姿勢が浸透した「企業文化」です。それぞれの要素は成長を続けるための重要な資本となっており、M&A・資本業務提携もこの4つの要素から実行しています。マネックスグループにとって大切なこれらの資本をさらに強化していくことで、今後も持続的なイノベーションを実現していきます。

Innovation



docomo × マネックス証券

NTTドコモとの連携でさらなる成長を

マネックス証券が新たな成長のステージに移行するための大胆な戦略が、NTTドコモとの資本業務提携です。NTTドコモが持つ顧客基盤へアクセスし、投資ビギナー層を取り込みながら同社が形成する経済圏を活用して新たな収益を得るとともに、グループ全体の価値向上につなげています。



TradeStation®

証券事業のグローバル化を推進

米国トレードステーションを買収し、オンライン証券業のグローバル化を推進。この数年間、トレードステーションはアクティブトレーダーを主なターゲットとして顧客獲得を進め、顧客満足度を高めるとともに、安定的な収益基盤を確立しました。今後もAPI連携や営業力の強化を進め、さらに強固な顧客基盤の構築を進めます。



Coincheck Group Coincheck

暗号資産事業への参入を機敏に決断

暗号資産の未来に大きな可能性を見出し、2018年にコインチェックをグループに迎え入れました。以降、着実に業績を拡大させ、日本の暗号資産交換業のリーディングポジションを築いています。次なるステージとして、中間持株会社であるコインチェックグループがNASDAQに上場し、業容拡大を推進しています。



3iQ WESTFIELD

アセットマネジメントでの新たな価値創出

次なる成長領域であるアセットマネジメントの強化に向けて、カナダの暗号資産運用会社である3iQの買収および中小型の成長株の資産運用に定評のある米国Westfieldへ出資をそれぞれ行いました。いずれも特色ある強みを持つ企業であり、今後マネックスグループのなかで新たな収益を創出していきます。



特集：成長の源泉となるイノベーション創出

M&A先から見た「マネックス流PMI」とは

グループに入った企業と理念と長期的な目標を共有し、ともに価値向上を目指します。
相手のマネジメントスタイルやカルチャーを尊重するマネックス流PMIによって、イノベーション創出を促しています。

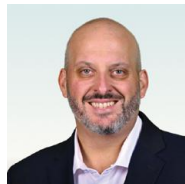
3iQ Digital Holdings Inc.

2024年4月グループ入り

マネックスグループとの連携で
資産運用会社として大きく進化

Pascal St-Jean

3iQ Digital Holdings Inc.
取締役社長CEO



マネックスグループへの参画を機に、3iQは主要な機関投資家から選ばれる資産運用会社へと成長を遂げています。マネックスグループの強力な支援により、銀行や資産運用会社、さらには政府系ファンドなどの主要機関からの当社への信頼が大きく向上しました。このパートナーシップにより、ヘッジファンドやサブアドバイザーサービスに注力することができ、デジタル資産分野での成長をいっそう加速させています。さらに、今年はSolanaとXRPのETFを成功裏に立ち上げ、激しい競争環境を乗り越えて、カナダ市場でリーダーとしての地位を確立しました。これらの成果は、当社の専門知識とマネックスグループの戦略的な市場参入支援が相まって実現したものです。

コインチェック株式会社

2018年4月グループ入り

グループの知見を活用しつつ
挑戦的な風土を維持して成長

竹ヶ原 圭吾

コインチェック株式会社
常務執行役員CFO 経営戦略本部長



グループ参画以降、マネックスグループが培ってきた金融事業の知見を活用し、内部管理体制の強化と収益基盤の安定化に取り組んできました。暗号資産業界は環境変化のスピードが速く、舵取りが難しいビジネスですが、私たちは着実に口座数と預かり資産を伸ばし、事業規模を拡大しています。これは、マネックスグループがコインチェックのマネジメントを尊重し、自由に挑戦し続けるカルチャーを維持できたからだと考えています。そして2024年末には、グループと一体となって準備を進めてきたコインチェックグループのNASDAQ上場が実現しました。日本の暗号資産交換業者として初の事例であり、今後の事業戦略を加速させるための重要なマイルストーンとなっています。

TradeStation Group, Inc.

2011年6月グループ入り

グループ革新のリーダーを担い
技術水準を引き上げていく

John Bartleman

TradeStation Group, Inc.
取締役社長CEO



2011年にグループ入りして以来、トレードステーションは成長と革新のフェーズに突入しました。グループに対しても影響を与え続け、日本のお客さまがトレードステーションのプラットフォームを活用して米国市場にシームレスにアクセスできる環境を構築するなど、シナジーを発揮して数々の成果を上げてきました。現在もマネックスグループを前進させる力となり続けており、単に米国株式のブローカー業務にとどまらず、革新のリーダーとしての役割も担っています。トレードステーションを洗練されたアクティブトレーダーに選ばれるプラットフォームに進化させたツール、モデル、ワークフロー、さらにはAIに関する高度な知見も共有しながら、グループの技術水準を引き上げています。

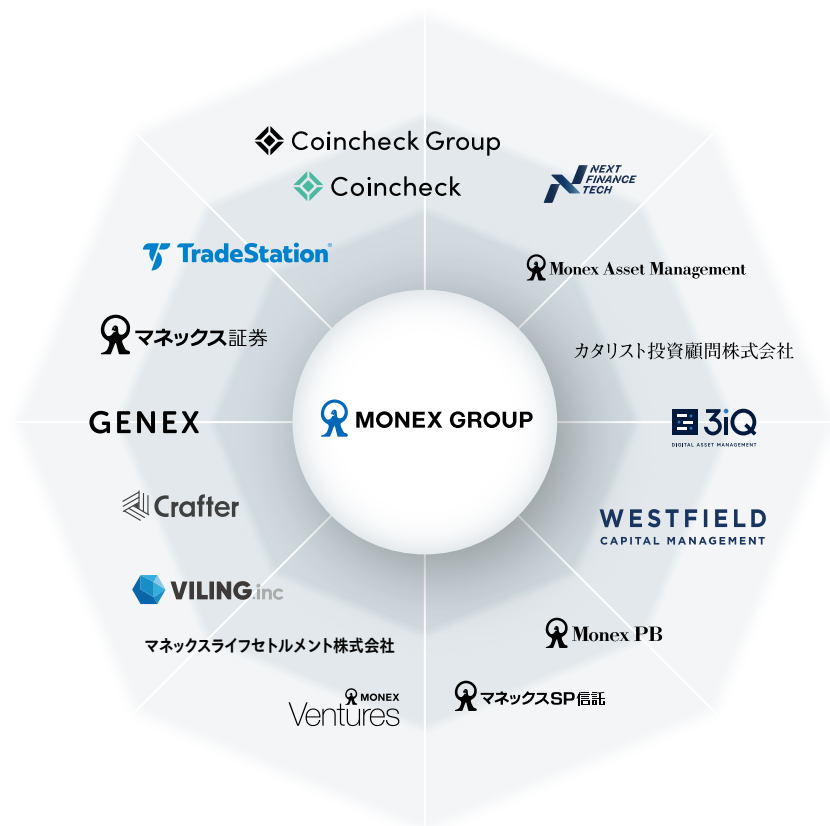


特集：成長の源泉となるイノベーション創出

グループ各社が有機的に結合し、シナジー効果を発揮

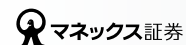
グループ各社の連携を推進し、シナジーを発揮させる取り組みを進めています。

M&Aでマネックスグループに入り、バリューアップされたグループ会社は、セグメントを超えたシナジー効果を創出し、それぞれの価値となっています。

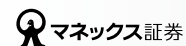


該当グループ会社

創出された/今後創出されるプロダクト・サービス



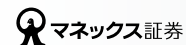
- マネックス証券における米国サービス
- ・トレードステーション社の開発した米国株取引専用ツール活用
- ・米国株信用取引サービス、時間外取引サービスの拡充
- ・投資情報サービス「MONEX/INSIGHT」
- ・米株貸株サービスでの機能拡充



- ・マネックスポイントと暗号資産の交換プログラム
- ・マネックス証券の暗号資産関連店頭デリバティブ取引サービスでの連携
- ・マーケティングチームの連携



Westfieldによる日本顧客向け商品開発



Westfieldのプロダクトをマネックス証券の顧客へ販売



Next Finance Techのステーキングサービスのインフラを提供



特集：成長の源泉となるイノベーション創出

イノベーションを生む人材・組織風土の醸成へ

イノベーションを起こすための基盤として、国籍や性別、年齢や役職に関係なく、多様な考えや個性を持ったすべての人材を尊重し合う組織風土を醸成し、また、自由な発想でイノベーションにつながるアクションを促していく仕掛けも社内には施しています。



イノベティブな取り組みをグループを挙げて盛大に表彰

革新的なアイデアでイノベティブな取り組みを行った個人やグループを称える社内表彰制度として、グローバルのすべてのグループ会社の社員を対象とした“IDEI AWARD”を2005年から毎年開催しています。このアワードは、マネックスグループの創業にも関わり、かつて社外取締役を務めた故・出井伸之氏への感謝と尊敬の思いから設けられたものであり、挑戦することが奨励される企業風土を形成する一助となっています。

過去、アワードに輝いた取り組みのなかには、圧倒的な人気を誇る日本株・米国株の銘柄分析ツール「マネックス銘柄スカウター」や認知症になったときに本人に代わり国内株式を家族が処分できる信託サービス「たくす株（日経ヴェリタス賞受賞）」を生み出したチームもあります。



マネックス銘柄スカウター企画チーム



たくす株プロジェクトチーム

マネックスゼロ室の狙い



一足先の未来に必要とされる新規事業を創出

万代 惇史

マネックスグループ株式会社
執行役員マネックスゼロ室長

マネックスゼロ室では、一足先の未来において必要とされる新規事業を創出するため、社会やテクノロジーの動向調査に加え、自社での新規事業企画や社外スタートアップとの情報交換を行っています。

今年度は、ブロックチェーン/web3領域においてスタートアップ各社とのつながりをいっそう深め、コインチェックグループによるNext Finance Tech社の買収やマイナウォレット社への出資につながりました。また、高齢化が進む日本における個人のバランスシート最良化に資するサービスとして、新たにマネックスライフセトルメント株式会社を設立して「マネックスの保険買取」を開始。国内上場企業グループ初となる1件目の生命保険買取を3月に実現して、新聞や全国テレビ放送でも取り上げられました。

マネックスゼロ室の主な調査研究テーマ

- 世界秩序の分散化・不安定化と、分散型の価値レイヤー（ブロックチェーン）の台頭
- 高齢化や人口減少に伴う既存の国内経済の縮小・統廃合と、日本のグローバル化の加速
- インフラやデータセンター等のオルタナティブ投資の増加
- AIやIoTの普及に伴うUI/UXや経済活動、人の生活の変化



特集：成長の源泉となるイノベーション創出

建設的対話を通じ、日本企業に眠る可能性を引き出す

マネックスグループの歴史は、「資本市場の民主化」に挑み続けてきた足跡でもあります。企業理念を実現する上できわめて重要な資本市場の民主化に向けても、個人投資家を受益者とするマネックス・アクティビスト・ファンド(MAF)を通じて、大きなイノベーションを起こそうとしています。

個人投資家と考える「日本の未来」

マネックス・アクティビスト・ファンド(MAF)が目指すところ

カタリスト投資顧問株式会社 × Monex Asset Management

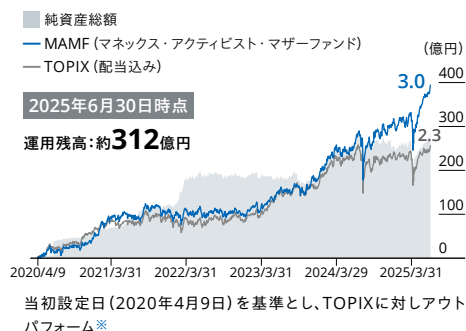
個人投資家の熱気のなかで開催された「第1回マネックス・アクティビスト・フォーラム2019」

企業へのエンゲージメントを通じた長期的な企業価値向上を実現

資本市場における個人投資家の復権を掲げ、個人投資家の声を企業の変革と価値向上につなげていくために、マネックスグループの創業者である松本大が2020年に立ち上げたのが「マネックス・アクティビスト・ファンド(MAF)」です。世界でも珍しい個人投資家向けのアクティビスト・ファンドであり、変革期を迎える日本企業にフォーカスし、最終的な株主である個人投資家の声を吸い上げ、エンゲージメント(対話)によって投資先の経営判断に積極的に関与、企業が持つ潜在的な企業価値を創出します。

カタリスト投資顧問株式会社による企業調査・投資助言・エンゲージメントとマネックス・アセットマネジメント株式会社によるファンドの運用。その両輪による過去5年間における運用実績は、市場平均を上回るパフォーマンスを示し、MAFは市場からも注目される存在となっています。今後も個人投資家とともに、日本の上場企業の変革、ひいては日本の未来を創造することに挑んでいきます。

MAMFとTOPIXのパフォーマンス比較 および純資産総額推移



※ MAMFのベビーファンドであるMAFは、TOPIXをベンチマーク設定しておらず、参考として掲載

上場企業へのエンゲージメントを通じて私たちが実現したいこと



企業に経営改善を促すことで
日本の未来を築いていく

平野 太郎

カタリスト投資顧問株式会社
代表取締役社長
チーフ・ポートフォリオ・マネージャー

企業改革は決して容易ではありません。経営者は株主や従業員、顧客や取引先など多様なステークホルダーの声に耳を傾け、最適な意思決定を担っています。だからこそ、資本を効率的に活かすことを求める株式市場の視点を経営に取り入れることが必要だと考えています。その視点は、健全な新陳代謝と持続的な成長を導く羅針盤であり、経営に改善や革新を促すとともに、企業の活力の源泉となるからです。私たちは上場企業との対話(エンゲージメント)を進め、この姿勢を経営に根づかせることで企業が着実に発展し、社会に新たな価値を生み出す後押しをしていきます。これは、日本経済が資本市場に求めるガバナンス改革の核心です。経営が進歩すれば企業価値は高まり、その成果は投資家へのリターンとなり、社会全体へと還元されます。これからも、投資家の皆さまとともに「日本の未来」を築いていきたいと思っています。



特集：成長の源泉となるイノベーション創出

AIでイノベーション創出を加速させる

イノベーションの創出にテクノロジーはもはや不可欠です。なかでもAIの進化はすさまじく、AIが企業の競争力に直結する時代が訪れています。マネックスグループは、今後の成長のカギを握るAIをいち早く全社に展開し、イノベーション創出を加速させるエンジンとするべく、さまざまな取り組みを推進しています。

米国発 マネックスグループをAIで変革

AI×金融の最前線へ

マネックスグループにおいて、AIの導入が最も進んでいるのが米国トレードステーションです。同社のCTOを務めるMichael Fischを、新たにマネックスグループのHead of AI & Technologyのポジションに配置し、先進的な知見をグループ全体に展開してAIの活用推進を図っています。



Michael Fisch
TradeStation Group, Inc.
Global Head of AI & Technology

2014年4月、TradeStation Group, Inc.にCDO(最高開発責任者)として入社。2016年4月にCTO(最高技術責任者)就任、2016年4月よりTradeStation Technologies, Inc.の社長を兼務。2025年7月より現職。

トレードステーションでの革新の成果を マネックスグループ全体に波及させます

トレードステーションはいま、マネックスグループの企業理念に基づき、最先端のAIによってさらなる進化に挑んでいます。

AIを企業経営の深部に組み込み、より革新的な商品やサービスを開発・提供するとともに、お客さまとのコミュニケーションやコンプライアンスの品質も向上させています。例えば、高度な機械学習や生成AI、それらを活用したロボアドバイザー技術によって、お客さまの投資目標やリスクプロファイルにリアルタイムで対応する、オーダーメイドの投資ガイダンスと自動ポートフォリオ管理を実現するソリューションの開発も進めています。一方で、革新することが逆にお客さまからの信頼を損なわないよう、AIガバナンスやデータプライバシー、規制遵守においても最高水準を維持することに努めています。

また、トレードステーションでは、AIによる社内の業務革新も強力に推し進めています。AIを活用してワークフローを最適化し、意思決定を強化し、開発プロセスを改善することで、AI駆動型のイノベティブな職場の構築を目指しています。体系化された

サポートによって全部門でAIに対する成熟度向上を図り、AI導入によるパフォーマンスを的確に評価するためのインフラを構築しているほか、AI支援型の開発ツールを活用してエンジニアリング能力も変革しています。



2025年7月、マネックスグループ本社(東京)でAI活用事例をグループ社員にプレゼンテーションするMichael Fisch

そしてこれからは、トレードステーションにおけるAI活用の成果をマネックスグループ全体で共有し、企業の競争力を格段に高めていくとともに、新たなイノベーションを引き起こす契機をグループ内につくっていきます。Head of AI & TechnologyとしてグループのAI活用を推進し、あらゆる職場がAIを活用して業務を革新し、よりイノベティブな仕事ができる環境を整え、そこからAIによって新たな金融体験をお客さまに提供するツールやサービスが次々と生み出されていく。そんな企業体へとマネックスグループを進化させていきたいと考えています。



鼎談 イノベーションを創出する組織

失敗を恐れずに挑戦し 多様性を追求する文化から イノベーションは生まれる

マネックスグループの成長の源泉であるイノベーションの創出に向けて、組織のカルチャーはどうあるべきなのか。そして、イノベーションを次々と起こしていくためには、どのような仕掛けがこれから必要なのか。マネックスグループの戦略や事業にそれぞれ異なる立場で関わる3名が、現状の課題を踏まえつつ、今後の可能性について語ります。



山田 尚史

マネックスグループ株式会社
取締役 兼 執行役

Profile

東京大学工学部 松尾研究室出身。2021年、株式会社AppReSearch（現株式会社PKSHA Technology）を共同創業し、同社代表取締役就任。2021年6月より当社取締役、2022年4月より現職。

横倉 葵

マネックスグループ株式会社
執行役員 ブランドデザイン室長

Profile

日産自動車株式会社、株式会社ユニクロで海外市場のブランドマーケティングに複数携わり、2018年に当社に入社。その後、パルミューダ株式会社、HUMAN MADE株式会社を経て2025年4月に復帰し、現職。

松岡 剛志

コインチェック株式会社
常務執行役員CTO開発・AI本部長

Profile

新卒でヤフー株式会社に入社し、複数のプロダクト開発を手がけた後に株式会社ミクシィに転職し、取締役CTOを務める。その後、起業を経て2022年にコインチェック株式会社に参画し、2024年6月より現職。



鼎談 イノベーションを創出する組織

失敗しても怪我をしない仕組みを築き、
現状維持を打破する挑戦を促していく

松岡 私は、イノベーションを起こりやすくするためには、失敗に対して寛容であることが重要だと思っています。失敗すると失うものが多い環境では、誰も挑戦しようとはしない。

山田 おっしゃる通りで、マネックスグループでも清明CEOは「生産性」と「効率性」をキーワードに未来志向の変化を奨励しており、結果として時に失敗しながらも挑戦し続ける風土が醸成されつつあります。すべてが進歩を続けるAI時代において、現状維持はマイナスであり、常に新しいことに挑み続けなければ生き残れない。そのためにも挑戦を奨励する文化は重要だと考えています。

松岡 テクノロジーの進歩によって、挑戦することへのハードルが下がり、失敗してもダメージが少ない状況になっています。クラウドを活用すれば新しいサービスをすぐに立ち上げられますし、とりあえずテストマーケティングをして成功の可能性を早い段階から見極められる。金融に関するサービスは規制が絡むので難しい面もありますが、テクノロジーをうまく活用することでスモールスタートし、失敗しても問題ない仕組みを社内に設ければ、挑戦しようというアクションが増していくのではないのでしょうか。

横倉 私はマネックスグループのブランドデザインを担っています

が、ブランディングの観点からお話すると、一般的にブランドが強くなると、ユーザーはファンとして応援してくれる存在となり、誠実な失敗に対しては寛容になります。マネックスグループは大胆な挑戦を好むカルチャーだ、というブランドイメージが定着すると、不発のサービスなどがあつたとしても、「それが面白くてマネックスと付き合っている」と受け入れてもらいやすくなる。お客さまとそうした良い関係を築くことも、イノベーションを促進する大きな要素になると思います。

グループ内で人材を混ぜ合わせることで、
イノベーションにつながるひらめきをもたらす

山田 イノベーションというのは、いままで世の中になかった技術が出現した瞬間だけに起こるものではなく、既存の技術を組み合わせることで発生し、そこから新たな産業が興っていくケースも少なくありません。その組み合わせをひらめく力というのは誰もが秘めていて、異質なものととの出会いから発露するのではないかと考えています。

松岡 新たな出会いを広く社員に提供する上でも、グループ会社間の人材の交流をもっと活発にしたいですね。例えば、マネックスグループの新卒入社の手を数年間、米国のトレードステーションに派遣したり、あるいはクリプトアセット事業に携わせてみるなど、多様な経験をさせることで、イノベーションを起こせる

組み合わせへの気づきも得られるのではないかと。

横倉 私もそう思います。せっかくマネックスグループは多様な事業を営んでいるのですから、もっと人も混ぜ合わせると面白くなると思います。グループや国境を越えて業務を行う経験を、ひと握りの社員しかしていないとなかなか大きな変化は生まれない。企業文化にまで昇華させるには、多くの社員がその経験を共有していると、よりイノベーションが起こりやすい組織になると思いますし、自分自身も文化のミキサーとなり、貢献したいと思っています。

「異彩を放つ存在」を社内大切に育み
知的好奇心で駆動する文化を継承していく

松岡 個人的には、BtoCで破壊的イノベーションを起こすためには「通常の形に収まらない人材」も必要だと思っています。本当の起業家というのはそういう存在であり、コインチェック創業者の





鼎談 イノベーションを創出する組織

和田晃一良がまさにそうなのですが、ビジネスパーソンとしてはともかく、とんでもない熱意を持ってひたすら自分が実現したいことに邁進する。本当の起業家というのは「異彩を放つ存在」であり、そうした強烈なタレントを社内外から発掘し、ここで気持ち良く暴れさせてあげたい。

山田 その意味では、ホールディングス内に設けられた「マネックスゼロ室」はまさにそうしたタレントを受け入れています。新規事業を起こすことがミッションですが、チームを統括する私がメンバーに求めているのは、自然科学に敬意を持ち、旺盛な知的好奇心で物事にあたること。そもそもこのマネックスゼロ室は、創業者の松本大がつくった部署であり、松本は知的好奇心の塊のような人物なんですね。ビットコインなどもまだ注目される以前から、



自らサーバーを組み立てマイニングするなど前のめりに研究しており、それがコインチェックとの縁によって花開き、ここまで成長しました。そうした新領域への探求心は受け継いでいきたいと思っています。

横倉 マネックスゼロ室のカルチャーは、グループ全体で共有し、大切にしていきたいですね。私自身は金融とはまったく異なるバックグラウンドですが、マネックスグループにはそういう異質な人材を受け入れる文化があります。グループ内で多様な人材がより積極的にに関わり、いままで知らなかったことを互いに吸収し合っていくような、そんな風土になればもっとイノベーション創出に向けて活性化していくはずです。

難易度の高い金融イノベーションを 起こすための緻密なマネジメントも推進

松岡 破壊的イノベーションとともに重要なのが持続的イノベーションであり、こちらは既存の商品やサービスの価値を高めるために、やるべきことをきちんとやるしかない。クリプトアセット事業においては、新しい技術に対するアンテナを広げ、発掘したアイデアをすぐにテストし、成果が出ればそれを伸ばしていく。その網羅性や回転速度を高めていく仕組みをいっそう整えていきたいと考えています。



横倉 私はコーポレートブランディングという役割として、マネックスグループのイノベーションの目指す姿をより具体的に、より理解されやすいものとして社内外に届けていくことに貢献したいと考えています。ヴィジョンをより明確な形にして示すことで、皆が迷わずそこに突き進めるようにしたいですね。

山田 世の中に新しい価値をもたらすイノベーションにはリスクがつきものであり、特に私たちが携わる金融の世界は失敗が許されないケースが多々あります。そうした状況に躊躇することなく、かといって野放図になることなく、新しい挑戦を重ねられるように緻密にマネジメントしなければならない。それが金融のイノベーションのカギを握ると考えており、マネックスグループの取締役としてしっかりとドライブしていきたいと思っています。



マテリアリティ

当社では、「マネックスグループのマテリアリティ・マトリックス」を作成することで、事業運営のなかでの社会的課題の解決を図りつつ、グループ全体で企業理念の実現に取り組んでいます。本マトリックスでは、顧客・従業員・株主へのアンケートを通じて測定した「当社グループのステークホルダーにとっての重要度」を縦軸、そして定量・定性的な分析をもとに算出した「当社グループの事業へのインパクト」を横軸とし、各マテリアリティの取り組み優先度を特定しています。また、各マテリアリティを適切にプロットするため、外部環境や当社の状況の変化を考慮しながら、マテリアリティ項目を定期的に見直すこととしています。



※ リスクマネジメントには、気候変動リスク対応を含める

注：気候変動への対応は、現時点において、GHG排出量の直接、間接排出（Scope1, 2）に取り組んでいます。
また、当社グループの暗号資産ビジネスについては、現時点では暗号資産のマイニング事業を取り扱っておらず、省電力に努めています。

マテリアリティ・マトリックスの特定プロセス

STEP1 重要課題の整理

ESG評価機関の調査項目や、SASB、GRIガイドラインなどの枠組みを参照し、従来当社グループが掲げていた重要課題に対する優先順位を数値化しました。

STEP2 重要度の評価

縦軸：STEP1で優先順位が高いと判断された課題について、顧客、株主、従業員へアンケート（合計回答件数：約7,500件）を実施しました。
横軸：各項目の取り組みによって生じる財務的影響度（定量的分析）や、企業理念の具現化に向けた影響度（定性的分析）による数値化をもとに、評価しました。

マテリアリティ見直しアンケート
回答数（2025年春実施）

- 顧客：1,391名 ※1
- 個人株主：5,807名 ※2
- 従業員：317名 ※3

※1 コインチェック、マネックス証券、トレードステーション ※2 マネックスグループ ※3 グループ全役職員

STEP3 マテリアリティの特定

STEP2の結果をもとに、社内のサステナビリティ・タスクフォースにて議論を行い、9象限に分けたマテリアリティ・マトリックスを新たに策定しました。縦軸、横軸ともに「やや重要」「重要」「最重要」の三段階で表現しています。各象限内の項目は、重要度の数値が高いものから順に記載しており、白色の枠で囲われた取り組みをいっそう推進すべき新たな最重要項目としました。

STEP4 経営層による議論と決定

最重要項目における推進責任者と推進担当者への説明とヒアリング、また、CEOをはじめとした執行役との協議、取締役会における報告と協議を経て、決定しました。2025年は、上記プロセスをあらためて経た結果、以下の項目において更新を行いました。

- “多様性を強みに変える文化”という意図をポジティブに伝える目的で、「DEI」を「多彩力/Inclusive Talent Culture」に名称変更

MONEX サステナビリティ・ステートメント

マネックスグループは、サステナビリティへの取り組みについての考え方を「サステナビリティ・ステートメント」として定め、本ステートメントに基づき、当社取締役全員が持続可能な社会の実現への貢献にコミットいたしました。※ステートメントの全文は下記のウェブサイトに掲載しています。

[WEB](#) サステナビリティ情報 | MONEX サステナビリティ・ステートメント



マテリアリティ

最重要項目	リスク	機 会	主な取り組み	WEB
セキュリティ&プライバシー	システム障害による顧客からの信頼度低下、および瑕疵のある個人情報の取り扱いによるブランド毀損・経済的損失	先進的なガバナンス体制の構築に加え、グループ横断的なリスク管理を実施することにより、当社が抱える潜在的なリスクを管理しつつ、当社価値の事業の強みを企業価値に直接反映	パスワード管理強化策の導入、個人情報保護法改正に伴うセキュリティポリシーの改定	リンク
AML&腐敗防止	当局が規定するマネー・ローンダリング体制、ならびに外部からの過剰な接待・要請および接待を規制する体制が不十分であることによる損失		当社グループ全体のAML/CFTに関するリスクおよび遵守状況について定期的にモニタリングを実施、定期的なAML/CFT研修の実施、内部通報制度の整備その他贈賄防止のための制度の整備	リンク
コーポレート・ガバナンス	適切な執行/けん制/監督機能が履行されないことによる経営戦略の成功確率の低下		独立社外取締役が6割を占める取締役会、筆頭独立社外取締役の指名※、スキル・マトリックスと多様性を意識した取締役メンバーの選定	リンク
リスクマネジメント	リスク管理体制の不備によって、不測の事態の発生や損失を最小化できないことによる企業価値の毀損		グループVaR (Value at Risk) によるリスク量の適時把握、グループRCM (Risk Control Matrix) によるリスクの統制状況の把握	リンク
人材採用・人材育成	優秀な人材が確保できないことによる企業競争力の低下	現場との対話や育成機会の質を高める取り組みを継続的に行うとともに、高度専門人材の確保など人材への投資を積極的に行い、企業価値の持続的/飛躍的な向上につなげる	組織エンゲージメントサーベイの結果をもとにした部内議論の実施、1on1実践を踏まえた管理職研修の実施、資格取得支援制度や自律的学習の促進とOJTを介した経験学習機会、ストレッチアサインメントを意識したジョブローテーション	リンク
多彩力	さまざまな人材が持つ多彩な力の推進不足による企業価値・競争力の低下	イノベーション創出のための人材競争力の確保、採用力・ブランド価値の向上	評価軸のなかに行動指針を奨励される行動様式や能力・資質とし推進している他、継続的にDEI研修を実施	リンク
労働慣行	就労環境（働き方）が改善しないことによる離職率の増加や労働生産性の低下	柔軟な働き方の推進を通じた優秀な人材の定着	在宅勤務制度、フレックスタイム制、有給消化促進、男女育児休暇推進、地域・時間限定正社員制度の導入	リンク
人権尊重	人権侵害や苦痛による職場環境の劣化、生産性の低下の結果、レピュテーションの低下、労働力の不安定化	風通しの良い企業風土により、従業員がいきいきと働く環境が整備され、ブランド価値・競争力が向上	人権相談窓口の設置・運用（日本事業拠点）、主要子会社によるサプライチェーンの人権デューデリジェンス、研修の実施、社内向けタウンホールでの講話	リンク
イノベーション	非連続かつ革新的なサービスを提供することによる新しい顧客層の創造および収益機会の獲得	金融サービスのアクセシビリティ改善による顧客層の裾野拡大	当社グループのイノベーションについて、4つの特徴（先見性、リスクテイク、バリューアップ、企業文化）を軸に企業成長を果たしてきた事例を開示	リンク
金融サービスへのアクセス向上	顧客および事業基盤の維持・拡大機会の損失。または社会や規制当局からの要請への対応遅れによるブランド価値の毀損	金融サービスのアクセシビリティ改善による顧客層の裾野拡大	マネックス証券はアライアンス戦略を進捗させ、新たな顧客基盤を獲得。コインチェックは暗号資産交換業の顧客基盤を武器に、法人事業を拡大。トークンを用いた企業の新たな資金調達法として国内でIEO産業を確立し、実施件数では国内第1位	リンク
顧客ユーザビリティ		顧客からの意見・フィードバックを活かした新たな顧客体験の創出および満足度の向上	グループ各社でフィードバックサイクルを構築するとともに、定期的に少人数でのヒアリングセッションを実施。トレードステーションでは重要顧客と経営陣が直接対話するセッションをニューヨークで開催	リンク

※ 社外取締役・独立役員の互選により、筆頭独立社外取締役を指名

持続的成長を支える基盤

持続的な企業価値向上を目指し、資本配分から社会への価値提供までの価値創造プロセスを包括的に支える先進的な事業基盤を構築します。

一人一人の多彩力の発揮

多様な人材と働き方を受け入れる公正な就労環境を整備し、当社の最も重要な資本である「人材」のウェルビーイング向上を通じて、企業理念の実現を目指します。

個人の自己実現の具現化

主業である金融領域でのイノベーションの追求および新規顧客層の獲得に加え、「個人の自己実現を可能にし、その生涯バランスシートの最良化」という新たな企業理念に沿った事業創造を目指します。

企業理念の実現



気候変動

マネックスグループは、気候関連財務情報開示の重要性を認識し、気候関連財務情報開示タスクフォース (Task Force on Climate-related Financial Disclosures : TCFD) に賛同するとともに、国際NGO (民間非営利団体) であるCDPに対して、気候変動に関する情報を質問書への回答という形で提供し、これに基づく情報開示の拡充に取り組んでいます。

ガバナンスとリスク管理

当社グループは、サステナビリティへの本格的な取り組みを推進するにあたり、社内横断組織である「サステナビリティ・タスクフォース」を中心に、気候変動をはじめとする環境課題、イノベーションや人的資本に関する社会課題など、幅広いサステナビリティ課題について検討・審議を行っています。これらの取り組みは、定期的に取り締役会へ報告の上、承認を受け、グループ全体を巻き込んで課題解決を図るとともに、サステナビリティ情報の積極的な開示にも努めています。

戦略 (シナリオ分析)

当社グループにおけるすべての拠点と事業を対象に、気候変動によるリスクと機会の洗い出し、および事業への影響度と対応策を考察・分析しました。分析にあたっては、IPCCやIEAが公表するシナリオをもとに、産業革命期以前の世界平均気温と比較して2100年頃までに4℃上昇する「4℃シナリオ」と、カーボンニュートラルへの取り組みにより1.5℃未満に気温上昇が抑制される「1.5℃シナリオ」の2つのシナリオを設定し、2030年時点での当社グループへの影響について考察しました。

分析結果から想定される影響として、「4℃シナリオ」では、異常気象の激甚化に伴う洪水・高潮をはじめとする物理的リスクの拡大を確認しています。対して、「1.5℃シナリオ」では、再生可能エネルギーの需要拡大と普及、脱炭素化社会への移行に伴うイノベーションの創出を背景に、ESGファンド等の資本市場における気候変動に対応する需要拡大の可能性があります。その結果、企業価値の向上や働きがいの向上につながり、従業員の離職率低下に寄与し、採用コストの減少が見込まれます。一方で電力価格や炭素税等の新たな税制など、政策規制の導入に伴う企業のコスト増が想定されます。

要因	リスクの影響	4℃ シナリオ	1.5℃ シナリオ	対応策
		影響度		
異常気象の激甚化	異常気象の激甚化に伴う設備への被災および操業停止	中	小	事業継続計画の策定および、有事の対応策の事前検討
カーボンプライシングの導入	脱炭素社会への移行に向けた炭素税や排出権取引の導入による操業コストの増加	小	中	GHG排出量の削減目標の設定と再エネ導入を含めた削減に向けた取り組み
再エネ・省エネ需要の拡大によるエネルギーコストの変化	主に電力コストの増加による操業コストの増加	小	中	再エネ電力導入の検討
環境への取り組みによる離職率低下に伴う採用コストの変化	気候変動への取り組みが従業員の離職率低下に影響することによる採用コストの減少	—	中	気候変動へのグループ全社における継続的な取り組み

注) 影響度 大:1億円超、中:1千万円超1億円未満、小:1千万円未満

[WEB](#) サステナビリティ情報 | 環境 | エネルギー消費量

CDP回答および格付け

グローバルな環境課題に関するエンゲージメントの改善を目的とした、英国の国際環境NGO組織「CDP」による質問書に回答しています。2024年度は、気候変動質問書に回答し、Dスコア認定されています。

「マネックスの森」植林活動

脱炭素への取り組みとして、マネックスファイナンスが発行し、マネックス証券が販売する円建て社債の販売手数料の一部を活用し、長野県信濃町で植林を実施しました。植樹の行われない土地は土砂崩れなどの原因にもなり、将来的に利用の見込まれる樹木を植え、適切な間伐などを行いながら育てていくことはとても重要です。お客さまとともに、森を守り、貴重な水資源の確保、未来の生物多様性の維持に向けて取り組んでいます。



植林日：2024年5月24日 (金)
植林地：長野県信濃町
樹木名：カラマツ
植樹数：125本 (うち60%程度が生育の想定)
費用：298,100円 (社債販売手数料を充当)

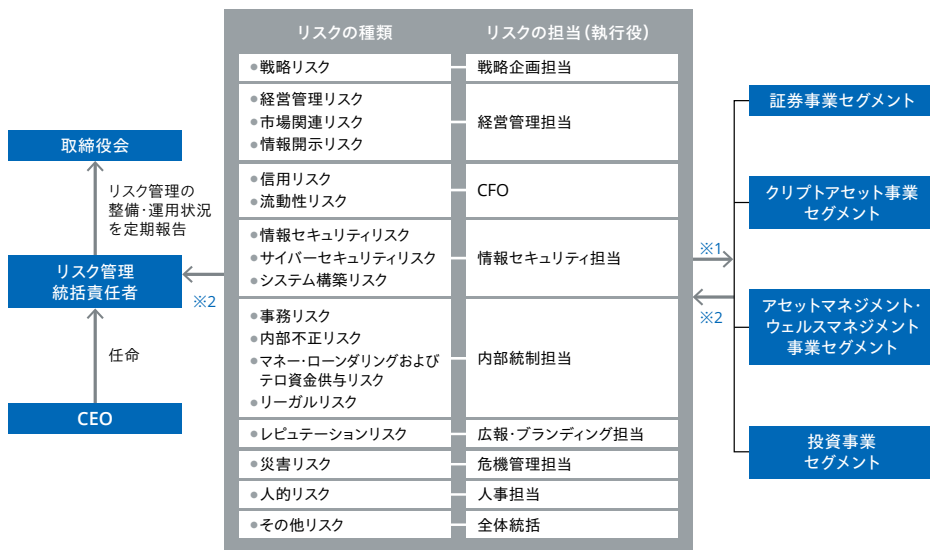


リスクマネジメント

リスク管理体制

マネックスグループは、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、当社およびグループ会社の各々のリスクに応じた適切な管理体制を整備しています。以下の体制の通り、当社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、VaR管理も含めて定期的に取締役会に報告しています。

また、取締役会はそのリスク管理体制に関する整備状況等を確認すること、さらに、内部統制システムが有効に機能するよう体制の整備および運用状況についての内部監査を実施し、取締役会はリスク管理の有効性評価をしています。



※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

リスク管理方法

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、グループ全体での保有リスク量が許容額内かを把握するため、毎月グループVaRを管理しています。市場リスクは、一定の期間内(保有期間2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を、信用およびオペレーショナルリスクは、上記に準じて発生しうる最大損失額を算出し、グループ全体のリスク量が許容額(連結株主資本から固定的な資産を控除した額の1/2)との差額を取締役に報告し、取締役が確認しています。

市場VaR

市場リスクは、株式、金利、為替、暗号資産など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として、基準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。

オペレーショナルVaR

オペレーショナルリスクは、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、コールドおよびホットウォレットごとに設定した不正送金リスク率を乗じたサイバーセキュリティリスクなどのリスク額を計算しています。

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(取引金融機関に対する預金残高や保証金および証拠金の残高に対して、各金融機関の格付け評価にひもづいたデフォルト率を乗じて計算されたリスク額)および顧客リスク(信用供与された各社の過去の貸倒れ実績に基づくデフォルト率に、該当取引の残高を乗じた計算や、過去リターン実績に基づく一日のリターンの範囲から算出されたリスク額)を計算しています。

2 グループリスクコントロールマトリックス(RCM)における定性的なリスク管理と主要な取り組み

定量的なリスク管理に加えて、網羅的に残存リスク(グループ全体の影響度×発生確率/統制)の算出、評価をしたRCMを取締役に報告して、当社グループのリスクの状況※3を定性的に管理しています。当社グループの最も重要なリスクであるサイバーセキュリティリスクは、マネックスグループ CSIRT (Computer Security Incident Response Team)を中心に、グローバルな管理体制を構築しています。一方、暗号資産取引を営むコインチェクのウォレット管理は、同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。

※3 WEB サステナビリティ情報 | ガバナンス | リスクマネジメント | リスクの定義および主要な取り組み



サイバーセキュリティ

サイバーセキュリティ対策

マネックスグループは、日々深刻化するサイバー上の脅威に対して、オンライン証券ビジネスやクリプトアセットビジネスの担い手としてサイバーセキュリティを重要課題と捉え、これまで以上に対策が必要であると認識しています。

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、米国立標準技術研究所 (NIST) SP 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。

マネックスグループの子会社では、リスクに応じた適切な情報セキュリティ対策を講じるため、リスクベース評価を行い、発見されたリスクへの対策を立案し、継続的な改善活動を行っています。また、これらの活動については年1回以上、定期的な監査を実施しています。さらに、近年のリスク環境の変化に応じて脆弱性診断やレッドチームテストを取り入れたたり、外部等からの評価を受けることでリスクマネジメント活動の信頼性を高めるなど、事業リスク最小化のために投資し、引き続き体制強化に努めます。

サイバーセキュリティ体制

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います。マネックスグループに設置したマネックスグループ CSIRT を中心に、マネックスグループ各社にも CSIRT を設置。マネックスグループ CSIRT はグループ各社の CSIRT との協力体制のもと、ガバナンスの強化を図っています。各社の CSIRT は、それぞれの業務・情報資産・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、外部連携の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。

サイバーセキュリティに対する主な取り組み

情報セキュリティおよび不正アクセスの対策

日々の情報セキュリティ対策においては、外部専門機関からのインテリジェンスを活用し、サイバーセキュリティのモニタリングなどを実施して継続的な強化に努めています。また、リスク分析を行い、被害の最小化や、被害からの早期復旧のための対策を講じています。危険な脆弱性情報の入手や、サイバー攻撃の検知といった「有事」には、CSIRT を中心に原因分析、被害の最小化、早期復旧のための対応を実施します。

また、不正アクセスや、コンピューターウイルスなどの不正プログラムに対する検知・防御の仕組みを複数導入するなど、多段階の対策(多層防御)を行っています。さらに、新しい脅威の発生に対して適時対策の見直しを行っています。

コインチェックでは、暗号資産交換業として継続的なセキュリティの強化に努めています。お客さまの暗号資産は、全額コールドウォレットで管理することで安全性を確保しています。お客さまの取引は、2段階認証によるログインとしており、暗号資産送金をモニタリングする仕組みなどで不正防止を図っています。また、NFT のセキュリティに関しては、暗号資産交換業で培ったウォレット管理技術や不正アクセス対策をもとに強化しており、お客さまに安心してマーケットプレイスをご利用いただけるよう努めています。

サイバーセキュリティ教育および関係各所との連携

「マネックスグループ情報セキュリティ基本方針」に基づき、全役職員に対して情報セキュリティに関する脅威動向や、必要な対策に関する教育を継続的に実施し、情報セキュリティリテラシーの向上に努めています。具体的には、全社員を対象としたeラーニングや訓練による対応力の把握、注意喚起などの社内活動を行い、金融庁や金融ISAC (Information Sharing and Analysis Center) などが主催する各種訓練・サイバー演習などへの参加を通じて有事への対応に備えています。

また、マネックスグループでは金融業界の情報連携組織「金融ISAC」や日本CSIRT協議会における活動、JPCERT/CC (Japan Computer Emergency Response Team/Coordination Center) 等のコンピューターセキュリティ関連団体からの情報収集等を通じ、脆弱性や各脅威等に関する情報の収集・共有体制を構築しています。



主要各社の人材戦略



MONEX GROUP



マネックス証券

人的資本戦略

成長戦略を後押しする人材戦略

マネックスグループとマネックス証券は、企業理念実現のため、従業員が互いの価値観を尊重する心理的安全性の高い就業環境の整備を進めてきました。近年、事業ポートフォリオやキャピタル・アロケーションの最適化を実現する成長戦略が明確化され、新たなトランスフォーメーションをかなえる人材戦略が必要となっています。

多彩な人材がイノベーション志向を持ち、グループ全体でシナジーを生み出しながら社会に新たな価値を提供することが求められており、非連続の成長を支える新たなトランスフォーメーションを後押しするため、人材戦略のギアチェンジが不可欠です。

これからは成長戦略に沿った人材戦略として、未来の事業推進に必要な人材をタイムリーに確保する体制を構築し、プロフェッショナル人材の育成・獲得を強化すると同時に、ステークホルダーに「選ばれる会社」になるための取り組みを加速します。

人材戦略のギアチェンジ

「プロフェッショナル人材の育成・獲得」

プロフェッショナル人材とは、「企業の未来の価値を創造し、イノベーションを起こす高機能人材」を指します。ダイナミックなイノベーションを促進するため、マネジメント、グローバル、AI・デジタルなどの資質や志向を持つ専門人材を育成する環境を整備するとともに採用チャネルを拡充します。

(1) グループ会社連携の強化

グループ会社や出資先での越境就業体験や経営参画を通じて、組織の方向性を決定し、経営資源の最適配分を行うリーダーシップや異文化でのコミュニケーションを体現する機会を創出します。人材育成の機会を多様化し、専門人材の活用機会を提供するなど、グループ会社間での連携を強化します。

(2) AI・デジタルリテラシーの強化

日常的にAIを活用し、何を変えるか、どう変わるかを“自分ごと”として考える機会を増やすことで、デジタルトランスフォーメーションを推進するAI人材の育成環境を整備します。生成AIの進化が加速するなか、AIを軸とした技術革新に取り組む体制が必要となり、米国子会社で実績のあるCTOを「Global Head of AI & Technology」に任命しました。

この体制のもと、AI活用や開発スタイルの進化を促進し、情報システムのアーキテクチャを見直します。また、各社にAI推進担当を配置し、「AIとともに働く私たち自身の変化」を経験できる体制を構築します。

人的資本の強化に関する継続的な取り組み

「選ばれる会社」

成長戦略をかなえる人材を確保するために、既存の従業員が自律的かつ意欲的に活動し、多くの人が働いてみたいと思う会社になることが必要です。そのためにはチャレンジや失敗を許容・賞賛する制度や文化があり、成長支援やキャリア機会が明確で、経営の透明性が保たれ、意思決定の自由と裁量権および柔軟な働き方が認められる心理的安全性の高い組織であることが重要です。「選ばれる会社」の要件はイノベーション創出企業に求められる要件でもあり、実現することでイノベーションを生み出す土壌が整備できると考えます。

(1) 挑戦を促す組織へ：挑戦を称賛する文化の醸成×プロセスを公正に評価する制度の設計

組織や戦略上の重要なポストの若返りや抜擢人事を積極的に行うなど挑戦を促す組織に必要な環境は徐々に整っていますが、まだまだ低水準にある挑戦する風土の醸成には継続して取り組みます。

(2) やりがいや達成感を実感する組織へ：経験学習を重視した育成環境の設計×対話を通じた評価環境の設計

対話環境に関するさまざまな取り組みを行い、成長支援やキャリア機会の提供は浸透しつつありますが、やりがい、達成感、成果承認などに課題が残るため、引き続き対話を通じた評価や育成環境の改善に取り組みます。

(3) 自分らしさを発揮して活躍できる組織へ：肯定から始めるコミュニケーションの浸透×柔軟な就業環境の設計

ワークライフバランスや職場環境への満足度は高く、柔軟な働き方を選べる就業環境は整っていますが、完全とはいえ男女の就業環境やキャリア形成に関する機会の均等に加え、多様な人材の活躍機会の拡充にも取り組みます。

「生産性の強化」

2025年度より全社員の業績目標のなかに生産性向上に関する目標を設定し、優れた成果を「*Productivity Champion*」として表彰する取り組みを開始しました。全社員が生産性向上に取り組むことで、ROE15%達成に向けた日常業務の改善や効率化を通じて多くのイノベーションが生まれる環境を整備します。

エンゲージメントサーベイの実施

2025年2月に計測した総合スコアは、前回より1ポイント改善し67となりました。良好や要改善項目に大きな変動はなく、通期で2ポイント以上の改善があった項目は、「事業やサービスへの誇り」、「キャリア機会の提供」、「職場環境への満足度」でした。2ポイント以上悪化した項目はありません。



主要各社の人材戦略



人材戦略の基本的な考え方と方針

トレードステーションでは、事業目標を達成し、長期的に企業価値を向上させるための重要なアプローチとして人材戦略を位置づけ、実行しています。主要な人事目標としては、優秀な人材にアピールする企業ブランド力の強化に加え、エンゲージメントスコアの向上、学習機会の拡充、明確なキャリア形成を提示する包括的な人材育成プログラムの実施などがあります。また、マネジメント力の向上を目的とした研修を通じて管理職の能力を高め、変化する事業環境や技術革新に対応できる従業員を育成し、人材の質と組織のパフォーマンスを強化しています。さらに、採用市場において競争力のある給与水準を維持しつつ、公平性を確保し、報酬コストを適切に管理するための給与体系の整備を行っています。

トレードステーションの人材戦略の中心には、インクルーシブで多様性を尊重する職場環境の醸成があり、その上で強固な社内コミュニケーションや上司・部下の円滑な関係を築いています。また、充実した従業員表彰制度などによって良好な組織文化を築き、従業員満足度の向上につなげています。さらに、AIをはじめとする最先端のテクノロジーを導入し、事務的な業務の効率化と負担軽減を進めることで、人事部門がより付加価値の高い施策の立案と実行に集中できる環境を整えています。当社の人事は、事業における戦略的ビジネスパートナーとして機能し、人材に関する施策を全社的な経営目標と整合させ、組織変革の推進を支援しています。このような包括的な人材戦略を通じて、競争力の強化、持続的な成長の実現、業務効率や従業員の生産性向上による株主価値の創出を目指しています。

人材育成への取り組み

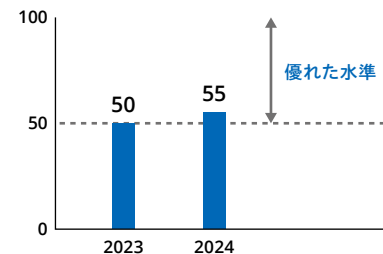
トレードステーションでは、マネジメント力の向上に重点を置いた研修施策を通じて、管理職の能力を高めることに取り組んでいます。また、従業員には一対一のコーチング機会、全社員が受講可能なリーダーシップ・人材開発プログラムを提供しています。併せて、社内の学習プラットフォームを活用し、対人スキルからテクニカルスキル、AI教育まで、幅広いテーマで学習機会を用意しています。

さらに「Employee Education Program (EEP)」を展開し、「業務運営」「プラットフォーム研修」「市場・トレーディング」の三つの柱を中心に社員教育を体系的に行っています。このプログラムは二層構造の研修体系で社員の業務理解を深め、金融サービス業界に対する洞察力を高めることを目的としています。

従業員満足度の向上

前述の通り、トレードステーションの人材戦略は社内コミュニケーションを重視しており、従業員満足度の向上に努めています。従業員の満足度を定量的に把握するために、トレードステーションでは2023年に「Employee Net Promoter Score (eNPS)」調査を導入しました。eNPSは0~100の範囲で算出され、50点以上が優れた水準とされています。初回の2023年調査ではスコア50を記録し、2024年の調査では55まで上昇しました。これは、従業員の高いエンゲージメントと満足度を反映した結果であると考えられます。2025年調査は2025年10月に全従業員を対象として実施する予定です。

Employee Net Promoter Score



AIによるイノベーション

トレードステーションの人事部門では、最先端のAI技術を活用し、社内ナレッジの集約と民主化を進めています。その一例が、AIを搭載した人事エージェント「Sage, your HR Savant」の導入です。Sageは、従業員の日常業務に組み込まれた24時間対応のインテリジェントアシスタントとして、一般的な人事関連の問い合わせを迅速に解決します。また、エンタープライズ検索および業務支援プラットフォームとしてGleanを導入し、社内規程や福利厚生の詳細、プロジェクト報告書、共有ファイルなどを即座に検索・参照できる環境を整えています。AIは当社の経営戦略の中核をなす要素であり、従業員はAIを活用して反復業務の自動化、コミュニケーションの強化、競合ベンチマーキング、プレゼンテーション資料の作成支援など、さまざまな業務革新を推進しています。



主要各社の人材戦略 Coincheck

人的資本戦略

コインチェックは、マネックスグループの人的資本方針に基づき、グループ全体の価値創造を支える人材戦略を推進しています。当社は、グループのなかでも特にweb3・暗号資産領域におけるイノベーションの担い手としての役割を担い、NASDAQ上場（2024年12月）を契機に、よりグローバルかつ持続的な成長を支える人材基盤の構築に取り組んでいます。特に2024年10月には、新たな行動指針（バリュー）として「Adapt Fast」「Think with Integrity」「Harness Risk, Act Now」を導入しました。このバリューは、上場後のグローバル市場での挑戦を見据え、変化に強い組織文化の醸成と、果敢な意思決定を可能にする環境づくりを目指しています。

今後は、中長期的な視点で「即応性」「誠実さ」「行動力」を兼ね備えた人材の育成を推進し、グローバル金融・web3市場におけるリーダー人材の輩出を目指していきます。

Adapt Fast

迅速に適応する

Think with Integrity

誠実さをもって考える

Harness Risk, Act Now

リスクを管理し、今すぐ行動する

AIリテラシーの向上・生成AI活用人材の育成

当社は、暗号資産・web3領域におけるイノベーションの加速と、業務生産性の抜本的な向上を目的として、AIリテラシーの向上と生成AI活用人材の育成にも積極的に取り組んでいます。2025年度より、全社員を対象とした生成AIリテラシー向上プログラムを開始し、以下のような段階的な施策を展開しています。

●eラーニングとワークショップによるAI活用基礎研修

外部コンサルティング会社と連携し、実務での業務削減を目的としたプログラムを導入。社員一人あたり月15時間の業務削減を目標に、DAU（Daily Active Users）60%以上の利用率を目指しています。

●実践的な業務棚卸し・プロンプト作成ワークショップ

各部門の業務特性に応じたユースケースをもとに、AI活用が有効な業務を特定し、業務改善に直結するプロンプト作成スキルを強化しています。

●初心者・応用者向けの段階別支援体制の構築

初心者向けにはテンプレートを活用した基本操作の習得を支援し、応用者向けには業務課題の解決を目指す高度な生成AI活用研修を導入しています。また、Slack相談窓口や社内アイデアソンの開催を通じ、社内でのAI活用文化の醸成を図っています。

人材リスク管理・コンプライアンス人材の育成

暗号資産事業は、金融・テクノロジー双方の規制変化が激しく、高いコンプライアンス意識とサイバーリスク対応力を持つ人材の育成が不可欠です。特にサイバーセキュリティは、暗号資産業界における「顧客資産保護」と「事業継続性」の最重要課題の一つです。当社では、以下の施策を推進しています。

●サイバーセキュリティ人材の強化

サイバーセキュリティ領域では、実務経験豊富な人材の採用を中心に体制強化を進めています。特に、暗号資産の特性を理解し、高度なセキュリティ対策を即戦力として実行できる人材の確保に注力しています。これにより、システムの堅牢性向上と攻撃リスクの最小化を図っています。

●コンプライアンス体制の強化と教育の徹底

コンプライアンス領域では、毎月の定期研修を全社員対象で実施し、最新の法規制や業界動向をタイムリーに共有しています。特に、マネー・ロンダリング対策やテロ資金供与対策に関する教育は重点的にを行い、全社員が高いリスク感度と実践力を持つ組織文化の定着を目指します。

これらの取り組みにより、事業の健全性向上やグローバル市場でも通用するリスク管理体制の構築とともに中長期的な持続的成長の実現を目指しています。

エンゲージメントの可視化

当社は、ISO30414に準拠した人的資本ダッシュボードを整備し、全社員を対象としたエンゲージメントサーベイ（Gallup社Q12+eNPS）を毎年実施しています。人的資本データの推移とサーベイ結果を連動させることで、組織の健全性を可視化し、具体的な施策につなげています。

採用強化・能力開発

web3・暗号資産領域の優秀人材の獲得に向け、専門エージェント活用、技術コミュニティへの参加、自社主催イベントを通じた採用活動を展開しています。また、自発的な学びを支える環境として、ポジティブラーニング制度（書籍購入、セミナー参加、オンライン学習補助など）を設け、社員のスキルアップを支援しています。

働きやすさ

当社は、男女ともに育児取得率100%、復職率100%を実現し、男性育児の平均取得日数123日（最長1年）という高水準を誇ります。さらに、業務の可視化やリモートワークツールを通じ、復職後の円滑なオンボーディング環境を整備。また、女性社員における管理職比率は21.2%と男性を上回り、公平なキャリア形成を促進する風土が根付いています。

私たちは「新しい価値交換を、もっと身近に」というミッションの実現に向けて、多様性を尊重する文化の醸成を重視しています。異なる背景を持つ人材が強みを活かし合いながら高いパフォーマンスを発揮できる組織づくりを進めています。



人権

基本的な考え方

マネックスグループは、人権の尊重を事業活動における重要課題として認識しており、「マネックスグループ人権方針」を2023年1月24日の取締役会で承認を得て、策定しています。また、事業を営む上で「世界人権宣言」、「ビジネスと人権に関する指導原則」、「OECD 多国籍企業ガイドライン」「子どもの権利とビジネス原則」を尊重しています。さらに、「行動規範」において、「4. 人権と多様性の尊重」を定めており、定期的に発行しグループ全社員に配布するNewsletterにて、行動規範を周知・徹底しています。

人権尊重にかかる推進体制

当社グループの人権の尊重における取り組みの進捗については、当社の取締役会が監督しており、人権尊重に関する施策の検討・推進は、担当執行役として2025年4月より前任の松本大に代わり、高崎のぞみが任命されています。2024年のマテリアリティ・マトリックスの見直しにより、サステナビリティ項目「人権尊重」が与える「マネックスグループ事業へのインパクト」が再認識されたことを受け、最重要項目として人権尊重のための取り組みを強化してきました。

人権尊重の取り組み

当社グループでは、職場のハラスメント防止として、管理職を含む全役職員を対象とするいじめ・ハラスメント研修を定期的に実施しています。ハラスメントの定義や事例、未然防止策、事案が発生したときの対応などを学ぶ機会を提供することで、セクシャル・ハラスメント、パワー・ハラスメント、妊娠・出産・育児休業・介護休業等に関するハラスメントなどを防止し、お互いを尊重し認め合い、一人一人が能力を発揮し活躍できる職場環境を整備しています。

また、多様性に富む職場において、役職員の悩みや気づきに傾聴し、安心して長期間働ける職場をつくるために、日本に事業拠点があるグループ各社（海外法人傘下の各社を除く）を対象とした「ハラスメント・人権・苦痛相談窓口」を設置しました。当該窓口においては、役職員自身だけでなく第三者（家族等）を介して相談を行うことも可能であり、苦痛などの相談が容易になるよう配慮しています。さらに相談対応者も社内外から選べる設計とすることで、より利用しやすい仕組みを整備しています。

日本に事業拠点があるグループ各社を対象としたタウンホールでは、人権問題を理解するための取り組みの

一環として、世界各地で起きている紛争や危機についても取り上げています。担当執行役からは、こうした状況において多くの一般市民が食糧難や生活基盤の崩壊といった深刻な人道的危機に直面している現実が共有されました。こうした視点を持つことで、私たちは人権をより身近で普遍的な課題として捉え、日常の業務や職場環境づくりのなかでも配慮と尊重を実践していくことの重要性を学んでいます。

さらに、社会全体で人権を重視する流れを加速させるために、サプライヤーに対する人権デューデリジェンスに取り組んでいます。人権への影響を特定、防止、軽減するための対処方法を確立するべく、サプライヤーに対するリスクの所在や影響度を分析し、当社グループの人権方針の考え方を明示して、サプライヤーとのコミュニケーションを図っています。マネックスグループ人権担当執行役およびグループ各社の経営責任者が、関係するステークホルダーと事業活動における人権問題を特定するための対話と協議を行い、その状況を取締役に報告しています。契約締結時および契約更新時にサプライヤーのリスクを分析し、対話を継続しています。

多彩力

マネックスグループは創業以来、多様なバックグラウンドを尊重し、異なる視点や経験を成長の源泉として活かしてきました。これまで若手のうちから裁量権のある業務を任せ、性別や国籍にとらわれず能力を重視して人材を登用してきた結果、女性や外国人も多く主要なポジションで活躍し、20代の管理職が誕生しています。私たちはこれまで培ってきた「Diversity, Equity & Inclusion (DEI)」の精神をさらに発展させ、新たに「多彩力」（英語名：Inclusive Talent Culture）というコンセプトを掲げました。

「多彩力」とは、一人一人の個性やバックグラウンドの違いを力に変え、組織やチームの創造性・可能性を最大限に引き出すことを意味します。マネックスグループは、多様な才能が集まり、ともに未来を切り拓いていく企業文化をこれからも育んでいきます。

社内セミナー開催：2025年2月、マネックスグループの社外取締役の羽生祥子さん（写真右から2番目）をお迎えし、「ダイバーシティはなぜ組織の成長に必要なのか」をテーマに、国籍や年齢に加えて性別の多様性が企業成長に寄与することを示すデータを交えたお話をいただきました。当社グループの主要子会社は、男性育児休業の高い取得率と長い取得日数、さらに女性の高い管理職比率の実績があるなか、今後もジェンダーを問わず公正な評価のもとで活躍できる職場環境の推進に努めていきます。





コンプライアンス

企業倫理・コンプライアンスに関する考え方

当社は、倫理的な行動を追求し、コンプライアンス体制を維持しつつ、経営・事業活動を行っていきます。当社およびグループ内各社のお客さまや事業に関係する方々から長期的に安定した信頼をいただくためにも重要であるとともに、ひいては、当社グループの企業価値を向上していくためにも、きわめて重要であると認識しているからです。このような考えに基づき、当社グループは、事業活動を展開していくにあたり、マネックスグループ行動規範に基づき、役員および従業員（当社グループの業務に従事する者のすべてを含む）が遵守すべき具体的な行動指針として「企業倫理・コンプライアンスに関する行動指針」を定め、世界中のグループ各社の役職員に示しています。

企業倫理・コンプライアンス管理体制

当社は、グループ各社において法令遵守を徹底するための体制として、倫理・コンプライアンス活動はそれぞれ管轄する専任チームが計画を策定し、それに従って活動を展開しています。グループ各社の責任者は役員が務め、グループの専任チームに連携し、専任チームの執行役がグループのCEOや取締役会に直接報告する体制が敷かれています。当社は、コンプライアンス違反や労働者の人権侵害、その他労務問題を含む、当社グループの企業価値を毀損する恐れのある行為の早期発見および未然防止を目的とした内部通報・相談制度を設置しています。

2024年度の実績

- マネックスグループ人権方針違反の事案：なし
- 法令諸規則や社内方針の違反事案の件数：0件
- 「内部通報・相談窓口」への総件数：3件
- ※ グループ各社のすべての役職員が対象

腐敗・贈収賄の防止について

腐敗行為（贈収賄）の防止を目指して、当社グループの役職員を対象とした「企業倫理・コンプライアンスに関する行動指針」を規定しています。当社では、それに基づく贈答・供応に関する行動指針として、「贈答供応管理規程」を制定しています。贈収賄および腐敗行為の防止に対する姿勢を明確にするために、当社グループ

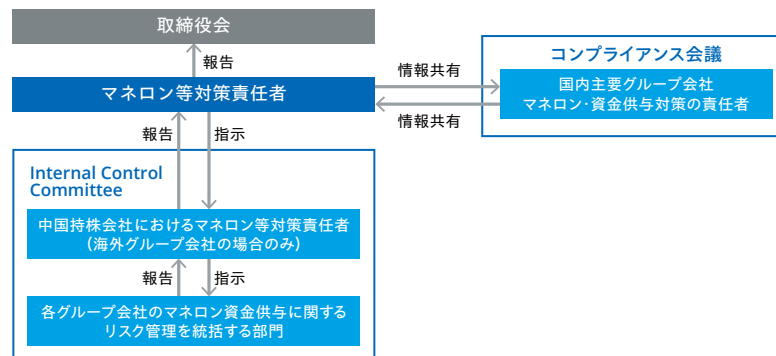
の役職員すべての行動指針となる「マネックスグループ行動規範」のなかで、贈収賄や汚職の排除に努めるなど、あらゆる腐敗行為や犯罪行為の防止と排除に取り組むことを明記しています。さらに行動規範は、当社グループ役職員全員に配布するNewsletterに掲載し、グループ全体に周知しています。

2024年度の実績

- 政治献金：なし
- 腐敗・贈収賄の防止方針違反事案の件数：なし
- 腐敗・贈収賄の防止方針違反により懲罰または解雇された従業員数：なし
- 腐敗・贈収賄に関連した罰金、課徴金、または和解金の金額：0円

マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策

当社グループでは、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与に対して健全な金融システムを維持していくために、「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関する規程」および「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関する法令等遵守方針」を策定して、グループ全体におけるマネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策を進めています。当社グループにおいては、定期的にマネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関する研修を、国内外の主要拠点をはじめ幅広く実施しています。





顧客ユーザビリティ

マネックスグループの基本方針

マネックスグループは、「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ともに、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」という企業理念のもと、個々人のウェルビーイングの向上に資するサービスの開発・提供と、お客さまの声を活かしたサービス管理を行っています。

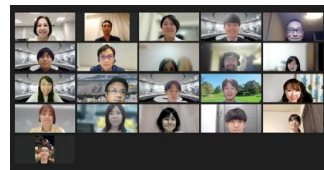
[PDF](#) 顧客本位の商品・サービス提供に関するポリシー

マネックス証券 マネックス証券の取り組み

マネックス証券では、自社サービスにおける「お客様本位の業務運営に関する方針」を策定し、顧客満足度等の重要業績評価指標（KPI）をもとにした商品・サービスの提供に努めています。また、お客さまからのフィードバックを集める仕組みを積極的につくり、その声を商品開発・提供に活用するPDCAサイクルを回すことで、経営陣が中心となってマネックス証券における顧客本位の業務運営に取り組んでいます。

2025年1月以降、証券口座の乗っ取りが増加しました。これを受け、マネックス証券はフィッシング詐欺対策を強化しています。マネックス証券では業界に先んじてログイン時に多要素認証を導入、普段と異なる環境からのログインや出金手続きが行われた際には、登録メールアドレスに通知するサービスを提供し、不正アクセスの早期発見を促してきました。2025年5月よりログイン時の多要素認証を必須化し、これにより、従来のIDとパスワードに加え、ワンタイムパスワード（SMSや認証アプリを使用）の入力を必須としました。これにより、IDやパスワードが流出した場合でも、不正ログインや不正取引、不正出金リスクを低減できると考えています。

マネックス証券では、お客さまが安心して使用いただけるよう今後もセキュリティ強化の対応を進めます。



[PDF](#) お客様本位の業務運営に関する方針

[WEB](#) お客様からのご意見・ご要望への回答

オリエンテーションコミティー

マネックス証券は、事業担当者が顧客に直接ヒアリングを行う「オリエンテーションコミティー」を創業時の1999年11月より四半期ごとに開催しています。サービス・商品に対するお客さまからのフィードバックは、その後事業部にて対応が検討され、一部のエンゲージメントについてはウェブサイトで開示しています。なお「オリエンテーションコミティー」の開催は、2024年度に通算98回に達し、2025年度には記念すべき100回目を迎えます。

TradeStation トレードステーションの取り組み

トレードステーションは、顧客を戦略の中心に据え、取引体験の継続的な改善と、優れた製品やサービスを通じて顧客を支援することに尽力しています。使いやすさは重要な焦点であり、効率化されたプラットフォーム、迅速なサポートチャネル、そしてAIツールの活用による顧客フィードバックの収集・分析を通じて支えられています。顧客は複数のチャネルを通じて体験を共有することが奨励されており、その意見はCSAT（顧客満足度）やNPS（ネットプロモータースコア）プログラムとともに、トレードステーションの製品ロードマップやサービス改善に直接反映されています。

この顧客中心のアプローチを強化するために、トレードステーションは従業員教育にも投資しています。構造化された段階的な学習プログラムを通じて、ビジネス、市場、顧客への影響について深い理解を構築し、スタッフがより賢明で迅速なサービスを提供できるようにしています。2025年には、TradeStation Securitiesは業界賞を多数受賞し、StockBrokers.comからの「Best in Class（最高クラス）」の評価や、Technical Analysis of STOCKS & COMMODITIESからの読者選出による4つの賞を獲得しました。これらの栄誉は、顧客の声に耳を傾け、それに基づいて行動し、優れた信頼性のある取引体験を提供するというトレードステーションのコミットメントを裏付けるものです。

Coincheck コインチェックの取り組み

コインチェックでは、顧客からの要望や問い合わせを広く受け付け、迅速に回答できる運営体制の構築に努めています。また、顧客からのサービス体験に関わるフィードバックを積極的に収集するべく、「ユーザーインタビュー」を週次で実施し、マーケティングチームだけでなくデザイナーやビジネスチームまでが自由に参加可能にすることで、チームの垣根を超えた顧客要望の共有・浸透を徹底しています。さらに、これらのインタビューから得られるインサイトは、マーケティングやプロダクトの事業推進担当者が率先して商品開発のプロセスに取り入れ、各サービスの改善に反映されています。



コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの特徴

資本市場がグローバルであることを前提として、グローバル・スタンダードを意識した仕組みを積極的に取り入れ、さまざまな観点からの意見を持つメンバーからなる取締役会構成を実現し、取締役会で実質的議論を活発に行うことで、コーポレート・ガバナンスの実効性を高めています。

1 先進的な仕組みである、指名委員会等設置会社制度を早期に導入

設立時より常に複数の社外取締役を選任し、2013年から指名委員会等設置会社制度を導入

2 さまざまなバックグラウンドや考え方を前提とする、取締役会メンバー構成を実現

さまざまな観点からの意見を持つメンバーからなる取締役会構成を常に意識し、議論の実効性を向上

3 グローバル的思考に基づく、コーポレート・ガバナンスのポリシーを堅持

グローバル資本市場の優れた知見を導入し、世界水準のコーポレート・ガバナンスの実現を目指す

コーポレート・ガバナンスの変遷（マネックス証券創業時から）

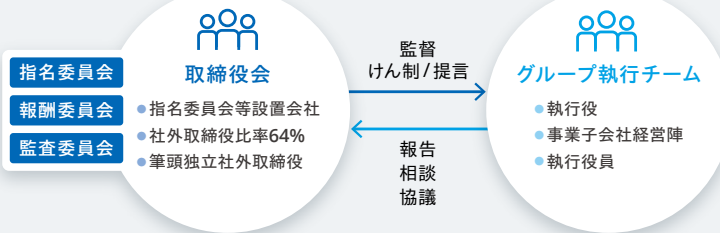
※1	2000	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
機関設計	監査役会 設置会社	指名委員会等設置会社 ※2									
取締役会の人数(名)	6	11	11	9	9	9	11	10	11	11	11
うち社外取締役の 人数(名)	3	7	6	6	6	6	7	6	7	7	7
取締役会における 社外取締役の割合(%)	50	64	55	67	67	67	64	60	64	64	64
諮問委員会・その他	アドバイザリー ボード ※3	コーポレートガバナンス・コード適用 グローバル・マネジメント・コミットィ 筆頭独立社外取締役を選定									
取締役会のダイバーシティ (外国籍、女性)(名)	1	2	2	2	2	2	3	3	4	4	4
取締役会における ダイバーシティの割合(%)	17	18	18	22	22	22	27	30	36	36	36
執行役の人数(名)	—	11	12	11	10	9	9	9	9	10	9

※1 各年、定時株主総会終了後の6月末時点での状況を示しています。

※2 2013～2014年は委員会設置会社

※3 1999～2013年、委員会設置会社への移行により廃止

コーポレート・ガバナンス
概念図



WEB サステナビリティ情報 | ガバナンス | コーポレート・ガバナンス | コーポレート・ガバナンス体制の概要

指名委員会等設置会社について

指名委員会等設置会社とは、企業統治制度（コーポレート・ガバナンス・システム）として多くの日本企業が採用している監査役会設置会社と異なり、米国の企業統治制度を参考に、取締役会の経営に関する役割から執行を分離し、経営方針等、重要な意思決定を行う「取締役会」と、実際の業務の執行を行う「執行役」の二つの機能を設置した制度です。具体的には、取締役会のなかに社外取締役が過半数を占める委員会（指名委員会、報酬委員会、監査委員会）を設置し、取締役会が経営を監督する一方、業務執行については執行役に委ね、経営執行のスピードアップと、経営判断の合理化・適正化を目指しています。当社は、グローバル・スタンダードに基づくコーポレート・ガバナンス・システムを目指し、2013年6月には委員会設置会社（現・指名委員会等設置会社）制度を採用し、現在に至っています。この制度導入により、経営執行チームへの適切な権限移譲が行われ、取締役会では、大局的かつ中長期的な経営課題ならびに経営戦略に関する議論に時間を割いています。



コーポレート・ガバナンス

筆頭独立社外取締役の設置について

東京証券取引所が定めるコーポレートガバナンス・コードの補充原則4-8②に記載されている「独立社外取締役は、例えば、互選により「筆頭独立社外取締役」を決定することなどにより、経営陣との連絡・調整や監査役または監査役会との連携に係る体制整備を図るべきである」との指針に基づき、当社は2015年より、社外取締役の互選により筆頭独立社外取締役を選定しており、2025年6月より、前任の榎原取締役役に代わり堂前取締役役に任じています。堂前取締役は、筆頭独立社外取締役としてリーダーシップを発揮し、社外取締役の意見を取りまとめ、企業価値向上と少数株主の意思反映のため、経営執行チームへ率直かつ厳しい指摘を行うことが期待されます。

新任筆頭独立社外取締役メッセージ



「トップマネジメントのサクセッション」と「事業ポートフォリオの改編」 2つの大きなトランジションをしっかりとサポートしていきます

堂前 宣夫
筆頭独立社外取締役

2025年6月の株主総会後の取締役会にて、社外取締役の互選にて、榎原取締役役の後任として、筆頭独立社外取締役を務めさせていただくこととなりました。よろしくお願い申し上げます。

現在、マネックスグループは大きなトランジションの時期にあると認識しております。一つはトップマネジメントのサクセッション、もう一つは事業ポートフォリオの改編です。

経営体制のトランジションは、数年前から開始され、今年の4月より代表執行役は清明氏一人の体制となり、松本氏が取締役会の議長となる形となりました。取締役会としては、トップマネジメントのサクセッションは、経営において最も困難の大きい取り組みと認識しております。形が整ってきたなか、しっかりとサクセッションできるよう、

取締役一人一人が、細心の注意を払い、見守り、サポートしていきたいと思います。

事業ポートフォリオの改編としては、NTTドコモとの資本業務提携、コインチェックグループのNASDAQ上場、アセットマネジメント会社への出資など、大胆な取り組みが進んでいます。マネックスグループの特徴の一つは、一歩先の未来を見据えた本質的なイノベーションと認識しております。取締役一人一人が、イノベーション推進とリスクマネジメントの両面の重要性を同等に強く認識し、事業の健全な発展に貢献していくよう、これからも迅速な意思決定に努めてまいります。

各委員会の活動

指名委員会 委員長 堂前 宣夫 取締役

当社の指名委員会は社外取締役4名、社内取締役1名の5名から構成され、堂前社外取締役が委員長を務めています。当社の経営戦略や課題に対応するために、適宜、取締役会構成を見直しています。そのため、各委員のネットワークを活かした取締役候補者のリストアップとロングリストの作成、取締役スキル・マトリックスの見直しなどを行い、毎年、株主総会に上程する取締役選任議案の内容を決定しています。

報酬委員会 委員長 榎原 純 取締役

当社の報酬委員会は社外取締役3名、社内取締役1名の4名から構成され、榎原社外取締役が委員長を務めています。当社グループの取締役、執行役、執行役員など役員や幹部社員の報酬に関し、経営執行からの評価に基づき、賞与や譲渡制限付株式報酬など個別報酬について日本と米国など国情の違いも加味しながら、内容を検討し決定しています。

監査委員会 委員長 小泉 正明 取締役

当社の監査委員会は3名全員が社外取締役から構成され、小泉社外取締役が委員長を務めています。監査委員会の監査活動としては、当社、子会社および関係会社の執行役、執行役員や監査役等との対話や会計監査人との対話を通じて、当社およびグループ会社の経営執行・管理状況のモニタリングを実施する他、当社、子会社および関係会社に適宜、現地往査を実施しています。これらの監査活動を通して、当社のコーポレート・ガバナンスの実効性を担保しています。



コーポレート・ガバナンス

取締役会議長メッセージ



正しく機能する取締役会へ 議長として誠意を持って運営します

松本 大
取締役会議長

資本市場に上場している以上、取締役会の機能はきわめて重要であり、責任は重大です。企業や経営者が欲することと、株主や社会が欲することに違いがある場合もあります。その際に、その問題を精査し、議論し、ある意味で利益の調整を行うのが取締役会です。このようなケースはやや特殊ですが、企業がステークホルダーにとって最適な行動を取るように監督するのが取締役会の機能だ、という一般的な表現は、究極的にはこのようなケースに正しく対応できることを求めています。そのような取締役会のあるべき機能の発揮を、担保し、推進し、実現するのが取締役会議長の責務だと考えています。

当社では、社外取締役の数が過半を大きく超えることは当たり前で、それに加えて、多様な社会や株主の要請を反映できるようにバランスを考えて取締役会が構成されていますが、実際の議場での発言をバランス良く引き出すことも重要です。これは議事録に、各自の発言を正確に記すことも、その実現を推進するカギだと考えています。重要な議案の採決の時には、仮にそれが明らかに過半の賛成（もしくは反対）がある場合でも、取締役一人一人に賛成か反対かの意思表示をしていただくことにしています。そうすることが、時に相反することもあり得る利益の調整という取締役会の機能を担保するために、重要だと考えています。

当社では筆頭社外取締役を置っていますが、これも、社外取締役だけで議論をする意味や必要がある時に、エグゼクティブセッションを開く責任を筆頭社外取締役に負っていただくことで、その実現を担保しようとするものです。社会と株主の要請は、日々変化していきます。その変化に当社が正しく応えられるように、取締役会が正しく機能して当社にけん制や監督を働かせるべく、議長として取締役会の運営に誠意を持って務めてまいります。

取締役会での議事内容について

当社は指名委員会等設置会社であり、取締役会規則にて取締役会の決議事項を重要な投資判断などに絞り、経営執行チームに権限を委譲することで、取締役会の回数を多くすることより、経営戦略の討議など、中身の濃い実質的かつ戦略的な議論を重視しています。また、コインチェックグループのNASDAQ上場など重要な資本政策やM&Aディールなどについては、臨時取締役会を機動的に開催し、外部アドバイザーの意見も参考にしながら、しっかりと議論を行っています。

2024年度は臨時取締役会を含め、9回の取締役会を開催しました。これらの取締役会で時間を割いて議論した議事内容のポイントは下記の通りです。

コインチェックグループのNASDAQ上場について

- グローバル上場企業となるメリット
- クリプト・アセット業界への当局や投資家など資本市場の評価
- 上場時のバリュエーション

資本政策について

- キャッシュ・フローの配分方針
- 成長投資と株主還元のバランスの考え方

NTTドコモとの資本提携後の進捗について

- 国内証券事業に関する施策の進捗
- 顧客データ分析や人材などのシナジー効果

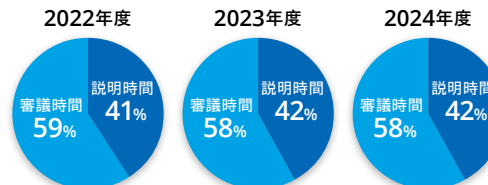
M&A案件について

- アセットマネジメント案件に関する方針
- M&Aにおける対象会社のバリュエーション
- M&Aターゲットの経営陣への評価の妥当性

その他

- 取締役スキル・マトリックスについて
- サステナビリティ・ステートメントについて
- マテリアリティ・マトリックスについて
- アジア事業戦略の見直しについて
- グループのリスクマネジメントについて

取締役会における時間配分



取締役会の時間配分に関しては、会議の場で執行部からの説明に時間を費やすより、社外取締役との討議に時間をかけるべく、事前にメールなどで情報提供することで当日の説明時間を減らし、実効性を高める努力をしています。



コーポレート・ガバナンス

取締役スキル・マトリックス

	氏 名	経験・専門性							
		資本市場	テクノロジー	上場企業経営	財務・会計	リスク管理統制	グローバル経験	事業会社	サステナビリティ推進
社内	松本 大	●	●	●		●	●		●
	清明 祐子	●		●	●	●			●
	大八木 崇史	●			●	●	●		
	山田 尚史		●	●				●	
社外	堂前 宣夫		●	●			●	●	
	榎原 純	●			●		●		
	小泉 正明				●	●			
	羽生 祥子					●		●	●
	鈴木 蘭美		●				●	●	
	下川 亮子	●			●		●	●	●
	澤野 隆之	●			●		●		

(注)「経験・専門性」の定義は以下の通りです

- 資本市場：資本市場の経験および知識
- テクノロジー：テクノロジーに関する経験および知識
- 上場企業経営：上場企業の創業者もしくは代表者経験
- 財務・会計：財務会計ならびにM&Aに関する経験および知識
- リスク管理統制：内部統制ならびにリスクマネジメントに係る経験および知識
- グローバル経験：グローバル就業経験
- 事業会社：金融以外の事業会社の経験
- サステナビリティ推進：人的資本などサステナビリティ課題に関する知識と推進経験

取締役会の実効性分析と評価

全取締役にに対し実施した取締役会評価にかかるアンケートの集計結果および取締役会事務局（取締役会室）による取締役全員との対話をもとに、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。

WEB サステナビリティ情報 | ガバナンス | コーポレート・ガバナンス | 役員 | 取締役会の実効性評価について

取締役会全体の実効性に関する分析および評価の概要

実施内容

2024年11月15日～2025年1月13日にかけて全取締役にに対し記名式にて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、当社取締役会室が全取締役への個別インタビューを行いました。これらの情報をもとに、2025年1月24日開催の取締役会および同日開催の指名委員会において、取締役会全体としての実効性等について分析および評価を行いました。

分析および評価の結果

取締役会の実効性、各委員会の構成・実効性に関する大きな問題は認識されませんでした。取締役会の規模や社内外バランス（11名。うち独立社外取締役7名）にかかる問題については、過去の取締役会や指名委員会での議論も踏まえ、取締役会の規模としては、現時点では定款上の定員11名が妥当であるとの意見が大宗を占めるとともに、社内・社外の比率については、将来的に社外取締役比率を上げるべきであるという意見もありました。また、各取締役の知識、経験、世代という観点については、当社の経営執行の監督において必要なスキルとして、アセットマネジメント分野やクリプト・アセット分野など、当社の成長戦略を効果的に監督し、適切な助言を行うための運用業界での経験やグローバル経験が、ますます重要性を増しているとの認識が共有されました。さらに、コーポレート・ガバナンス上重要な問題である、取締役会の構成および取締役のサクセッションプランの観点においては、社会情勢や事業環境が変化し、経営判断の難易度が高まるなか、変化に対応した新陳代謝や新たな視点も必要であり、その時々最適な人材に入れ替えていくことが望ましいという意見がありました。



コーポレート・ガバナンス

役員報酬について

役員報酬の基本的な考え方

指名委員会等設置会社である当社は会社法上、報酬委員会が取締役および執行役（以下、「役員」）の報酬等に関する方針を定め、個人別の具体的な報酬等につ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）により構成されています。

役員の報酬については、固定の基本報酬に加え、単年度の当社グループ業績に応じた「業績連動報酬」、そして自社の株価と連動する「譲渡制限付株式報酬制度（RS）」を導入しています。また、社外取締役を除く役員の報酬等の支給割合は、固定的な基本報酬を70%、変動的な業績連動報酬およびRSの合計を30%にそれぞれ配分することを基本的な考え方としています。[※]

今後、社外取締役を除く役員報酬については、RSを含む変動報酬割合を高めていく方針です。これにより持続的成長による企業価値向上へのコミットメントをさらに強め、株価に関して株主の皆さまと同じ意識を共有していきます。

[※] 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などから、基本報酬と業績連動報酬の支給割合については、当社の中長期的な持続可能性の観点を踏まえた報酬委員会での議論の結果、支給割合の基本的な考え方とはかい離した判断で決定することがあります。

CEOの役員報酬に関する考え方

2023年6月、当社はCEOサクセッションを実施しました。これまで20年以上にわたり創業者かつ大株主である松本大がCEOとして経営執行をけん引してきましたが、後継者として清明祐子を選定するにあたり、松本と同様に経営者としての重責を担い、株主からの負託に応えてもらうためには、グローバル企業の経営者報酬の考え方を取り入れ、当社のCEOに相応しい規模の変動報酬の手当てが必要であると報酬委員会は判断しました。そこで、2022年7月および2023年7月の2回に分けて、10年間の譲渡制限を条件とするRSを中心とした変動報酬を清明祐子に付与しました。これは清明CEOに対して、10年という長期間、持続的に企業価値を向上させる経営責任を担うことへのインセンティブを与えたものであるとともに、グローバル企業として成長していく当社としてCEO職の重責を報酬面でしっかり評価していくという考え方の表れです。

クローバック方針

健全かつ公正な経営をいっそう実行していくために、2023年4月、執行役の報酬に関して、不正時に当社への返還が可能となるクローバック方針[※]を導入しました。当方針は、まずは当社執行役を対象に導入しましたが、いずれは社外取締役を除く当社グループの取締役、執行役員、専門役員にも拡大する予定です。

[※] 当社グループにおいて、重大な会計上の誤り、不正による決算の事後修正、または重大な不正行為が行われた場合においては、それを行った執行役の業績連動賞与の一部または全部の返還、およびRSの一部または全部の没収、ならびに過去に遡及した返還要請が、報酬委員会の決定で行うことができます。

[PDF](#) 有価証券報告書 2025年3月期 P.75～76

報酬等の内訳（2025年3月期）

役員区分	報酬等の 総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			
		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	その他
取締役を兼務する 執行役	312	111	21	180 ^{※1}	—
取締役を兼務しない 執行役	154	104	35	14 ^{※1}	—
社外取締役	118	76	—	27 ^{※1}	15 ^{※2}

^{※1} すべて非金銭報酬（譲渡制限付株式報酬）

^{※2} 日本国外に居住する役員については、非金銭報酬である譲渡制限付株式の割り当てに代えて相応の金額を支給



役員一覧

2025年8月末現在（在任年数は同年6月28日時点。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、取締役会議長、
指名委員会委員

- 在任年数：20年
- 所有株式数：1,110,500株※

重要な兼職状況

TradeStation Group, Inc.（当社100%子会社）取締役
Coincheck Group N.V.（当社子会社）取締役会長
コインチェック株式会社（当社子会社）取締役
カタリスト投資顧問株式会社（当社100%子会社）取締役会長
ドコモマネックスホールディングス株式会社（当社関連会社）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、報酬委員会委員
代表執行役社長CEO

- 在任年数：4年
- 所有株式数：2,100,800株

重要な兼職状況

TradeStation Group, Inc.（当社100%子会社）取締役
ドコモマネックスホールディングス株式会社（当社関連会社）取締役
マネックス証券株式会社（当社関連会社）取締役社長執行役員



大八木 崇史（おおやぎ たかし）

取締役、執行役CFO

- 在任年数：14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）取締役会長
Coincheck Group N.V.（当社子会社）社外取締役
3iQ Digital Holdings Inc.（当社子会社）取締役会議長



山田 尚史（やまだ なおふみ）

取締役、執行役

- 在任年数：4年
- 所有株式数：44,900株

重要な兼職状況

ソシデア知的財産事務所 弁理士



堂前 宣夫（どうまえ のぶお）

社外取締役、指名委員会委員長、
報酬委員会委員、筆頭独立社外取締役

- 在任年数：9年
- 所有株式数：61,100株

筆頭独立役員

重要な兼職状況

株式会社良品計画 取締役会長



槇原 純（まきはら じゅん）

社外取締役、指名委員会委員、
報酬委員会委員長

- 在任年数：19年
- 所有株式数：20,000株

独立役員

重要な兼職状況

TradeStation Group, Inc.（当社100%子会社）取締役（実質社外）

※ 松本大氏は、松本大氏個人の資産管理会社として、株式会社松本の発行済株式の100%を保有しています。2024年3月15日付の変更報告書（大量保有報告書）にてすでに開示されている通り、松本大氏が保有している当社株式のうち約649万株が株式会社松本に移管されています。なお、2025年3月末の松本大氏の保有株数は1,110,500株、株式会社松本の保有株数は22,080,200株、両者の保有合計株数は、23,190,700株です。



役員一覧



小泉 正明 (こいずみ まさあき)

社外取締役、監査委員会委員長

- 在任年数：7年
- 所有株式数：34,500株

独立役員

重要な兼職状況

小泉公認会計士事務所 公認会計士
株式会社ファンコミュニケーションズ 社外取締役



羽生 祥子 (はぶ さちこ)

社外取締役、指名委員会委員

- 在任年数：1年
- 所有株式数：8,000株

独立役員

重要な兼職状況

株式会社羽生プロ 代表取締役社長



鈴木 蘭美 (すずき らみ)

社外取締役、指名委員会委員

- 在任年数：1年
- 所有株式数：7,500株

独立役員

重要な兼職状況

ARC Therapies 株式会社 代表取締役社長 CEO



下川 亮子 (しもかわ りょうこ)

社外取締役、監査委員会委員

- 在任年数：1年
- 所有株式数：7,500株

独立役員

重要な兼職状況

SOMPO ホールディングス株式会社 執行役員 SOMPO ウェルビーイング担当



澤野 隆之 (さわの たかゆき)

社外取締役、監査委員会委員、
報酬委員会委員

- 在任年数：新任
- 所有株式数：0株

独立役員

1986年4月大和證券株式会社（現 株式会社大和証券グループ本社）入社。2008年6月株式会社大和証券グループ本社IR室長、2011年4月大和証券キャピタル・マーケットアメリカホールディングズInc. 社長、2016年4月同社常務執行役員米州担当兼大和証券キャピタル・マーケットアメリカホールディングズInc. 会長就任。2020年4月三井住友DSアセットマネジメント株式会社代表取締役兼副社長執行役員、2024年7月日本管財ホールディングス株式会社顧問。当社は、2025年6月より取締役。

新任社外取締役メッセージ

中長期的かつ株主視点に立って
高付加価値を追求します

キャリアの大半が海外駐在で、主に日本企業IRのお手伝い、海外現地法人の管理・運営をしてまいりました。その際多彩な現地メンバーのガバナンスにはオープンな対話が必要と感じ実践してまいりました。今後はこれらの経験を踏まえ、独立社外取締役の一人として、新規・既存を問わず当社事業におけるさまざまなリスク評価や受託者責任等に関して、取締役会において執行に対し適切な監督・助言・けん制を行うことを心がけてまいります。

VUCA※と言われて久しい世の中は非連続型の成長を目指す当社には好機と考えます。中長期的かつ株主視点に立って高付加価値を追求すべく、役割を果たす所存です。

役員の経歴はウェブサイトをご覧ください [WEB](#) 会社情報 | 役員紹介

※ Volatility (変動性)、Uncertainty (不確実性)、Complexity (複雑性)、Ambiguity (曖昧性) の略



主要各社 社長/CEOメッセージ



清明 祐子

マネックス証券株式会社
取締役社長執行役員



パートナー企業との連携でシナジーを創出し、 日本の投資・資産形成の裾野を広げる

マネックス証券は、独自の「アセマネモデル」を経営方針として掲げ、品質の高い商品やサービスを通じてお客さまからお預かりした資産を増やし、その増加に応じて私たちの収益も上がるビジネスモデルを追求しています。

事業のパートナーであるNTTドコモとはアライアンス戦略を強化し、彼らの顧客基盤やプラットフォームを活用して投資未経験の顧客層をさらに開拓し、NTTドコモのサービスとの機能連携によって口座獲得と預かり資産増加を図っていきます。また、グループ内の連携も進め、クリプトアセット事業やアセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業とのシナジーによって特色あるサービスを提供し、日本における投資・資産形成の裾野の拡大と、事業基盤のいっそうの強化を目指します。



John Bartleman

TradeStation Group, Inc.
取締役社長CEO



洗練された投資家のために、 アクティブトレーディングの未来を提供する

トレードステーションは、刺激的で高度にパーソナライズされた取引体験の提供を使命に掲げています。過去1年間で、私たちはテクノロジーへの投資を加速させ、アクティブトレーダーがどのような市場環境でも機敏に取引できる直感的なワークフローを構築してきました。今後もブランドを洗練させ、再構築したクライアントハブ、よりスマートな分析機能、あるいは機関投資家向けのツールを通じて、単にトレーディングのサービスを提供するだけでなく、彼らをエンパワーするプラットフォームとして差別化を図り続けます。

私たちは、進化する投資家のニーズに合わせてイノベーションのロードマップを調整することで、新たな成長機会を創出し、より高い成果を求めるトレーダーから絶対的な信頼を獲得していきます。



Gary A. Simanson

Coincheck Group N.V.
CEO and Director



暗号資産中心の卓越したプラットフォームを構築し、 web3経済へのシームレスなアクセスを実現する

コインチェックグループのCEOとして、マネックスグループの一員であることを誇りに感じています。マネックスグループは、26年間にわたり、多様性を強みに変える企業文化と、最高水準の倫理基準を重視しつつ、長期的な株主価値の創造を使命に掲げて事業に挑み続けてきました。

コインチェックグループの使命も明確です。マネックスグループの強みと価値観をさらに発展させるとともに、米国資本市場へのアクセスを活用し、日本において卓越した暗号資産中心のプラットフォームを構築して、web3経済へのシームレスなアクセスを実現します。同時に、伝統的金融 (TradFi) と分散型金融 (DeFi) のギャップを埋めて新たな社会をもたらす、多角的なグローバル暗号資産金融サービス企業を目指していきます。



主要各社の取り組み



マネックス証券株式会社

資産形成を支援する 「アセマネモデル」を推進し、 預かり資産の積み上げと 収益構造の変革を目指す

事業概況

マネックス証券は、当社グループの祖業であり、現在は日本国内に約272万口座※を有するオンライン証券会社を営んでいます。日本株に始まり、米国株やFX、暗号資産CFDまでを幅広く取り扱い、預かり資産残高は2025年3月末時点で国内第3位の約8.5兆円、9月下旬には10兆円を突破しました。また、マネックス証券において、証券基幹システムの内製化（2017年完了）が独自の競争力の源泉であり、柔軟な開発環境とAPIを使ったパートナー企業とのアライアンス戦略が強みです。

※ 口座数は2025年3月末時点の数字

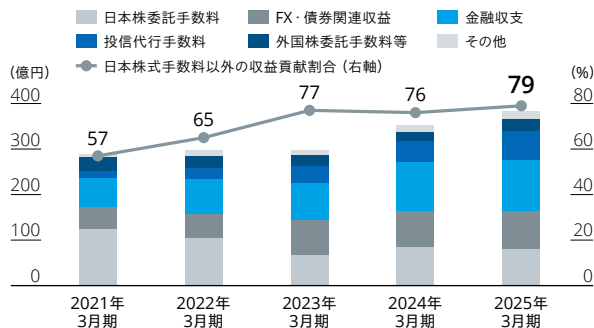
業績ハイライト

2025年3月期におけるマネックス証券の業績は、増収増益の好業績となりました。

収益においては、2024年1月から開始されたイオン銀行との金融商品仲介業務に関するサービス提供やNTTドコモのアライアンス効果により顧客基盤が拡大し、大幅な増収となりました。NTTドコモとは、dカード®を使ったクレジットカード投信積立の他、dポイント®連携で早速提携効果が発現しました。その結果、投資信託残高は1.2兆円から1.9兆円まで大幅に伸長し、投資信託関連収益が大幅な増収となりました。また、ウェルスマネジメント事業の伸長により債券関連収益も伸長しました。

費用においては、NTTドコモとの協働プロモーションにより広告宣伝費と金融商品仲介事業の拡大に伴う投信および債券関連の支払手数料が増加しました。

マネックス証券の営業収益の推移

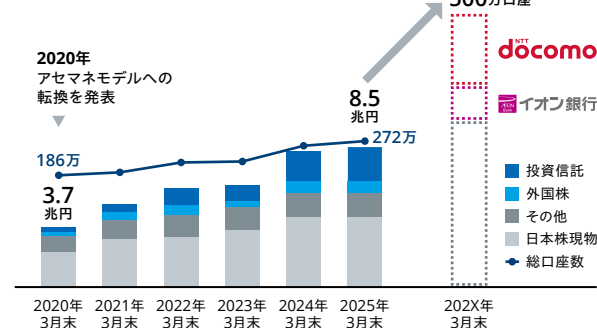


中長期戦略のポイント

マネックス証券は、2020年に発表した「アセマネモデル戦略」のもと、顧客取引量に連動した委託手数料に依存する収益モデルから、顧客資産の増加に合わせて収益が拡大するモデルへの構造転換に取り組んでいます。日本株サービスの国内競争力は維持しながらも、グループ会社のトレードステーションとの連携による米国株サービスの拡大に加え、同じくグループ内のマネックス・アセットマネジメントが運用するロボアドバイザーサービス「ON COMPASS」や「マネックス・アクティビスト・ファンド」などの投資信託商品も強化しています。また、2024年1月からNTTドコモとの資本業務提携を開始しており、NTTドコモが有する顧客基盤や経済圏を活用した成長戦略を推進します。

これらの取り組みにより、500万口座、預かり資産15兆円の目標の達成を目指します。

マネックス証券 預かり資産残高推移





主要各社の取り組み



NTTドコモとの取り組み進捗

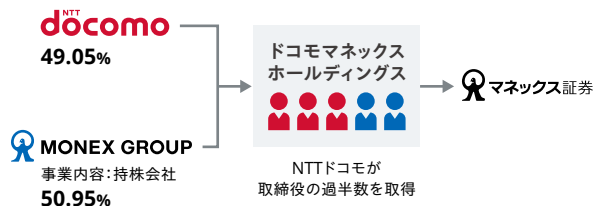
NTTドコモとの業務提携概要

マネックス証券は理念・ブランドを維持しつつNTTドコモの連結子会社となり、両社協働で中長期的な成長を支援していく体制へ

2024年1月マネックス証券とNTTドコモは、両社で中間持株会社「ドコモマネックスホールディングス」を設立し、資本業務提携を開始しました。

この提携では、NTTドコモが中間持株会社の議決権の約49%を、当社グループが約51%を保有し、共同で運営します。但しNTTドコモが取締役の過半数を取得する実質支配力基準に基づき、マネックス証券は、当社における持分法適用会社になります。なお、マネックス証券はNTTドコモの連結子会社となりますが、従来の社名や理念・ブランドは維持されます。

資本業務提携概要



NTTドコモとの提携後の取り組みと今後の展望

NTTドコモと資本業務提携後、連携を着実に推進

マネックス証券は、2024年1月のNTTドコモとの資本業務提携開始後、着実に連携は進みました。

具体的には、NTTドコモが持つ強固な顧客基盤とプラットフォームへのアクセスを可能にしました。2024年7月よりdカード®での投資信託の積立サービスを開始し、お客さまが積立額に応じたdポイント®の還元を受けられるようになりました。また、2024年9月からはdアカウント連携により、投資信託の保有残高に応じたdポイント®が付与されるようになりました。獲得したdポイント®は、投資信託の購入をはじめ、NTTドコモが提供するサービスや街でのお買い物、ネットショッピングなど、より幅広く便利に使い、お客さまの利便性を高めました。さらに2024年11月にNTTドコモが新規に発行したdカードPLATINUM®は、従来のカードよりポイントの還元率が高いこともあり、マネックス証券の口座獲得のベースが拡大しました。

今後も、顧客基盤やサービスラインナップを駆使したシナジー創出を目指し、成長戦略を推進します。

TOPIC

かんたん資産運用「d払い」アプリで提供開始

2025年7月にリリースした「かんたん資産運用」は、NTTドコモと連携した資産形成サービスです。NTTドコモが提供する「d払い」アプリから簡単に証券口座の開設や投資信託の積立申込が可能です。最短3分で口座開設ができ、100円から投資を始められるため初心者にも最適です。リスクに応じた3種類のセット商品が用意され、dポイント®も貯まる仕組みが特徴です。

「かんたん資産運用」の口座開設から資産運用までのステップ



担当者に聞く

NTTドコモが提供する「d払い」アプリ上で、マネックス証券の口座開設から投信つみたてまでを行えるサービスです。初めて資産運用をするお客さまが操作に迷わないよう、「d払い」アプリのUI/UXに沿った設計思想での提供を実現し、新規口座開設数の増加にもつながっています。



近藤 時教
マネックス証券
グロース戦略本部
本部長



主要各社の取り組み



TradeStation Group, Inc.

2025年3月期は過去最高の 営業利益を達成 今後もアクティブトレーダー に注力した戦略で、 収益基盤の強化を目指す

事業概況

トレードステーションは、2011年に当社にグループ入りした米国のオンライン証券会社です。同社は、1982年にトレーディングシステムを開発する企業として創業し、2000年代初頭にオンライン証券業に業態を変更しました。米国のオンライン証券業界では、2000年から2010年にかけて株式の委託手数料の引き下げ競争が激化し、2019年に売買手数料が無料化されるまで、企業は合従連衡を繰り返していました。こうした環境下において、同社も2023年3月期の初頭までは、幅広い顧客層の獲得を目指して事業を推進してきましたが、2022年8月に戦略を転換し、アクティブトレーダーにフォーカスして顧客を獲得する方向にシフトしました。

業績・事業ハイライト

トレードステーションの主な収益源は、取引関連手数料等収益と金融収益です。取引関連手数料等収益は、株式、先物、オプション取引に応じて顧客からいただく委託手数料と、顧客からの注文をHFT（高速・高頻度取引）業者などのマーケットメーカーに回し、その対価としてリベートを受け取るPFOF（Payment-For-Order-Flow）から構成されます。金融収益は、顧客の信用取引や貸株取引から得られる金利収益と、顧客の米ドル預り金を運用して得られる運用益から構成されます。この預り金の運用益については、米国の金利環境の影響を受けて増減します。

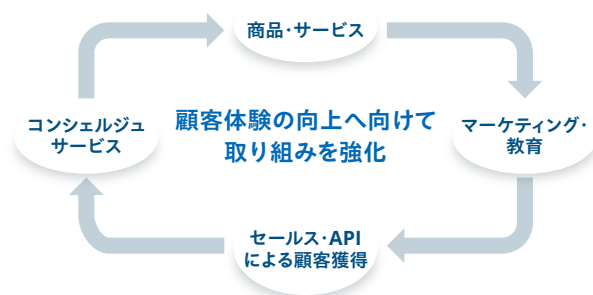
2025年3月期、トレードステーションは、過去最高となる営業収益を記録しました。米国株式市場が好調に推移したことに加えて、2022年8月に実施したアクティブトレーダーにフォーカスした戦略転換が功を奏し、取引関連手数料等収益が増加しました。また、米国で政策金利の引き下げがあったものの、顧客の米ドル預り金運用益が安定的に推移し、信用取引や貸株取引からの金利収益が増加したことで、金融収益も増加しました。さらに、費用についても適切にコントロールした結果、2025年3月期の当期利益は、当社にグループ入りして以後、最高額となりました。

中長期戦略のポイント

トレードステーションでは、アクティブトレーダーの獲得に注力しています。特に、先物やオプションなどの取引を活発に行うトレーダーの獲得に注力しており、TradingViewなどのサードパーティーとのAPI連携や、アウトバウンドセールスを強化しています。また、トレードステーションヨーロッパを新たに立ち上げ、グローバルな顧客への提供価値も高めていきます。さらに、アクティブトレーダーに評価が高く受賞歴もある商品やツール、一人一人に寄り添ったコンシェルジュサービスなどの連携による取り組み（下図）で、取引関連手数料の収益拡大を目指します。

また、米ドル預り金の運用について、高金利環境下では継続的に金利収益を享受することができますが、今後の米国の政策金利の低下局面に備えて、約50%を目処に固定金利で運用することで、安定的な収益の計上を目指しています。

トレードステーションの価値創造サイクル





主要各社の取り組み



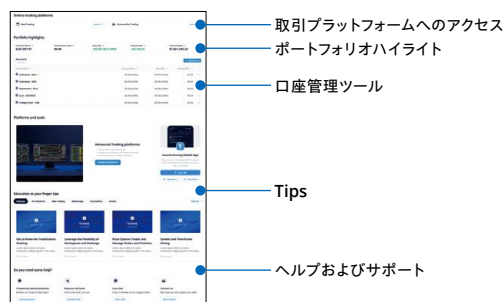
顧客の取引体験を向上させるための取り組み

取引ポータル「Hub」の導入

トレードステーションでは、顧客の取引体験を向上させるための取り組みを常に展開しており、取引ポータルである「Hub」の導入はその一つです。顧客は、Hubの画面上で取引開始に必要な口座開設申込み、口座開設、入金などの一連のプロセスを、より簡潔に、効率良く行うことができるようになりました。

また、取引開始までのオンボーディングに加えて、Hub上では、トレードステーションの取引プラットフォームへのアクセス、口座管理ツール、ティップス、ヘルプおよびサポートなどのさまざまな機能が統合されています。これによって顧客は取引プラットフォーム、ツール、サービス間をシームレスに移動できるようになり利便性が大きく向上しました。

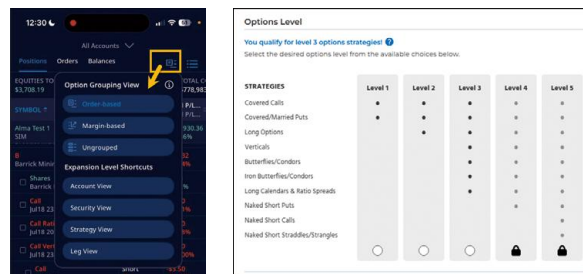
「Hub」のダッシュボード



アクティブトレーダー向けの洗練された機能・サービスの実装

トレードステーションは、アクティブトレーダーのニーズに応える、洗練された機能・サービスの実装も推し進めています。特に、最近では、アクティブトレーダーのコンプレックスオプション（複合オプション）に対するニーズから、複合オプション取引に関連する機能・サービスをリリースしました。

例えば、顧客が自身の取引経験に応じて適切なリスク量でオプション取引を開始できるよう、複合オプション取引開始までのフローの改善や、リスクテイクできる量を自身でアップグレードできる機能、また、実際の取引に際して、複数のポジションを組み合わせてスプレッドを構築・管理できる機能などをリリースしています。

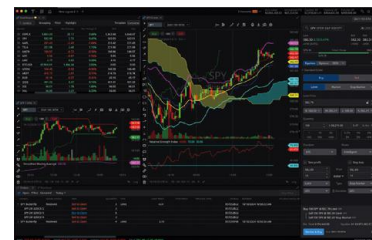


コンプレックスオプション（複合オプション）の画面サンプル。グルーピング機能（左）、取引開始までの支援の強化（右）

取引プラットフォームのアップデート

取引ポータルであるHUBの導入や、アクティブトレーダー向けの洗練された機能・サービスの実装に加えて、トレードステーションでは、現在、取引プラットフォームのアップデートにも取り組んでいます。

新たな取引プラットフォームであるTITAN Xは、最新のテクノロジーやデザインを用いて設計されており、従来のデスクトップ版やWeb版と比較して、速度、信頼性、使いやすさが大幅にアップデートされています。例えば、これまでは複数のに分かれていた取引プラットフォームが、TITAN Xによって一つに統合されたことで、運用上の複雑さが解消され、マルチモニターで取引を行う顧客向けに画面のレイアウトをカスタマイズできる機能が追加されるなど、利便性が大きく向上しています。TITAN Xは、すでにベータ版をローンチしていますが、利用した顧客の反応は大変良好であり、正式リリースに向けた準備を着々と進めています。



トレードステーションの新たな取引プラットフォームTITAN X（ベータ版）。2025年11月正式にリリース予定



主要各社の取り組み

Coincheck Group Coincheck Group N.V.

コインチェックグループのNASDAQ上場の狙い

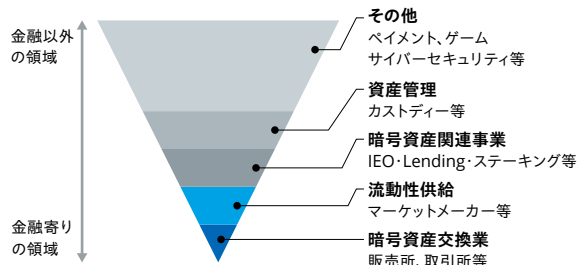
NASDAQ上場の背景・目的

グローバルでのクリプトアセット事業拡大を加速

マネックスグループは、グローバルな金融商品および最先端のサービスを個人に提供するべく、事業ポートフォリオを国内外のオンライン証券だけでなく、ブロックチェーン・暗号資産領域へと拡大してきました。その中核となるコインチェックは、最新テクノロジーである暗号資産やブロックチェーンから生まれる「新しい価値交換」を身近に感じられるように、暗号資産を活用したサービスを提供しています。

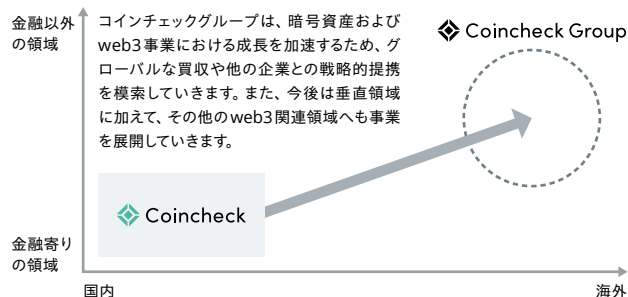
そうしたなか、ブロックチェーン・暗号資産関連の社会・経済は、今後も世界中のさまざまな領域で拡大することが予想されるため、グローバルでの事業拡大を推進することが肝要

コインチェックグループの今後の展望



であると判断しました。そのために、コインチェックの持株会社となるコインチェックグループを設立し、米国のSPACであるThunder Bridge Capital Partners IV, Inc.との統合によって米国の株式市場であるNASDAQへの上場を目指し、2024年12月11日に所定の手続きが完了して上場を果たしました。

コインチェックグループは、NASDAQ上場企業としての信頼性と成長の加速を背景に、グローバルな人材採用、企業買収、資本業務提携などの戦略的な取り組みを推進し、暗号資産およびweb3分野における事業拡大に積極的に取り組んでいきます。次世代の金融・テクノロジーの可能性を最大限に引き出し、透明で包摂的な新しい経済の基盤を築くことで、より良い社会の実現を目指します。



コインチェックグループNASDAQ上場への想い



グローバルビジネスで勝つための必要条件、それはグローバルなルールで闘うこと

松本 大

マネックスグループ株式会社 取締役会議長
Coincheck Group N.V. 取締役会長

クリプト・web3ビジネスは、グローバルなビジネスです。株式であればカストディアン、証券取引所、システムで使われるプロトコル、さまざまな規制、すべてが各国によって異なりますが、クリプト・web3では、最後のB2Cに関わる規制以外は、ほとんど世界共通です。この意味において、クリプト・web3ビジネスはグローバルです。グローバルビジネスで闘っていくにはどうしなければいけないか？ 答えは明白です。グローバルなルールで闘うことです。このビジネスでは、人材を獲得するにも、企業を買収するにも、グローバルな標準的手法では、米NASDAQ上場の株式を利用することが求められます。日本の野球選手がなぜ米大リーグでも活躍できるか。それは日本の野球のルールが、大リーグと同じだからです。同じ考えは、マネックスグループでも実践してきました。創業当初から取締役会の過半を社外取締役にし、早期に指名委員会設置会社に移行し、IFRSも導入しました。グローバルルールに則ればすなわちグローバルに勝てるわけではありませんが、勝つための必要条件だと考えています。



主要各社の取り組み



コインチェック株式会社

国内最大級の顧客基盤をベースにさらなる成長へ

国内の暗号資産交換業における 圧倒的な顧客基盤を土台に、 法人向けのサービスにも注力し 収益源の多様化を推進

事業概況

暗号資産業界は、ビットコインの誕生以来急速に成長し、暗号資産取引所や販売所の数が増加しています。他方、2022年の大手暗号資産取引所FTXグループの破綻などの影響で、世界中で暗号資産の規制に向けた動きが強まっています。また、2024年1月には米国でビットコインETFが承認されました。そうした状況のなか、コインチェックは、金融庁および自主規制機関による規制のもと、日本における暗号資産交換業者のリーディングカンパニーとして国内最大級の顧客基盤を築き上げています。2025年3月末時点で本人確認済み口座数は229万口座、アプリダウンロードシェアは6年連続国内で第1位を記録しています。

業績・事業ハイライト

コインチェックの主な収益は、顧客の暗号資産取引から発生するスプレッド収益（トレーディング損益）です。2025年3月期は、暗号資産価格が上昇し、販売所売買代金は前期比37%増の3,375億円となり営業収益が増加しました。販売費および一般管理費については、上半期にTVCMを実施したため広告宣伝費は前期比で増加しましたが、費用全体は適切にコントロールしています。

今後は、適切に費用をコントロールしながら暗号資産交換業の顧客基盤を拡大させ、強固な顧客基盤を土台に、預かり資産から収益が得られるステーキングサービスや、web3ビジネスを支援する法人向けサービスも推進し、収益源の多様化を進めていきます。

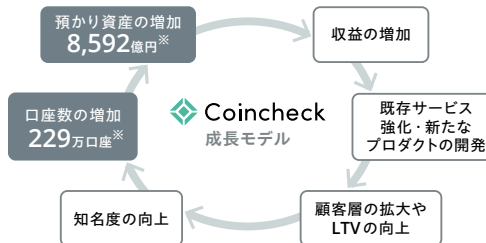
中長期戦略のポイント

コインチェックは、内製化したマーケティング体制によって市場環境に応じた口座獲得を機動的に実施し、国内最大級の顧客基盤をさらに強化していきます。引き続き、個人向け暗号資産取引サービス「Coincheck」、事業法人および機関投資家向けサービス「Coincheck Prime」、そして事業会社のweb3ビジネスを支援するサービス「Coincheck Partners」の3つの事業ブランドを展開し、サービスの高度化と多様化を進めています。また、2025年8月に株式会社メルコインと、「メルカリ[※]」の暗号資産取引サービスで「Coincheck」の口座開設および暗号資産取引が可能になる業務提携契約を締結。これを機にアライアンス戦略にも注力し、国内市場のシェアの飛躍的な拡大も目指します。

※ 株式会社メルカリが運用するフリマアプリ

コインチェックの強みと戦略ストーリー

コインチェックの盤石な顧客基盤が成長の源泉



※ 2025年3月末時点

3つの事業ブランド

主要なサービス・プロダクト

BtoC 個人向け暗号資産取引サービス	● 販売所 ● 取引所 ● ステーキング
Coincheck	
BtoB 事業法人および機関投資家向け暗号資産サービス	● 大口 OTC ● アセットロック ● カストディサービス
Coincheck Prime	
BtoBtoC 事業会社のweb3ビジネスを支援するサービス	● IEO ● NFT ● OnRamp
Coincheck Partners	

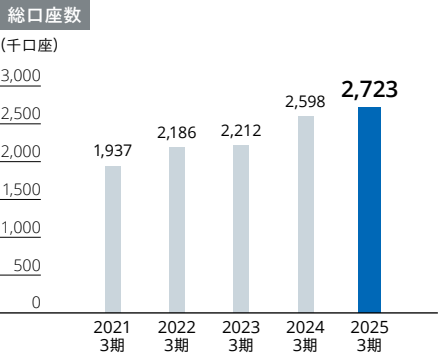


事業KPI

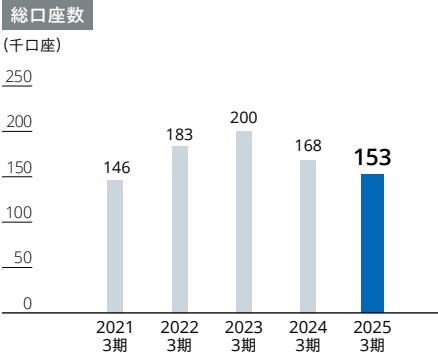
総口座数 / 本人確認済み口座数

総口座数（マネックス証券、トレードステーション）および本人確認済み口座数（コインチェック）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です。

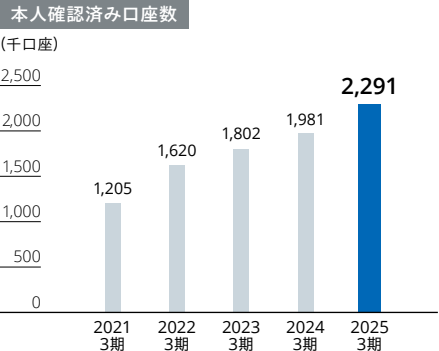
マネックス証券



トレードステーション



コインチェック

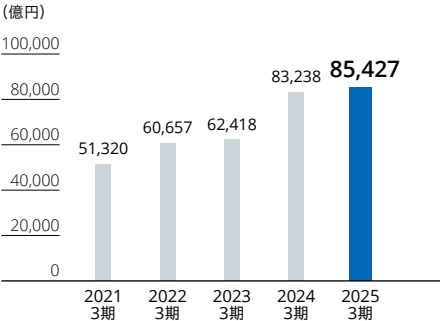


マネックス証券は、イオン銀行の投資信託口座を2024年1月に受け入れ、かつ同月にはNTTドコモとの資本業務提携も開始しました。トレードステーションは、口座当たり収益の向上を企図した非稼働口座に対するフィーチャージを開始した結果、非稼働口座の整理を行いながら、収益貢献の高い顧客層に集中して価値提供できる環境を構築しています。コインチェックは、6年連続のアプリダウンロード数第1位を記録し、国内暗号資産交換業者のリーディングポジションを堅持しています。

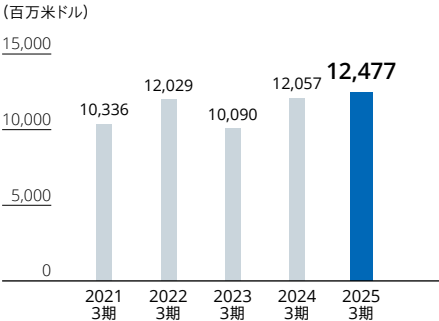
預かり資産

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

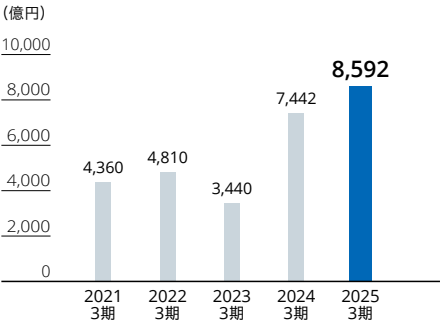
マネックス証券



トレードステーション



コインチェック



マネックス証券の預かり資産は、パートナー企業との連携や相場影響に伴い、大きく増加しました。トレードステーションでは、活発に取引を行うアクティブトレーダー層の資産増を受けて過去最高水準となりました。コインチェックでは、活況な暗号資産市場、暗号資産価格の上昇等の影響を背景に、顧客取引および顧客資産が増加しています。



11年間ハイライト

カテゴリ	科目、項目、表示タイトル	単位	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
			IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS
連結	営業収益	百万円	50,975	54,271	45,831	53,635	52,175	53,226	77,905	88,783	79,304	87,680	74,522
	受入手数料	百万円	30,079	32,152	26,349	29,196	25,741	25,375	36,864	37,361	36,953	37,763	32,455
	トレーディング損益	百万円	6,242	6,671	4,498	3,865	6,461	8,550	24,504	30,477	10,788	13,193	11,854
	金融収益	百万円	13,987	14,610	14,313	19,349	19,242	18,579	15,394	18,886	29,413	34,746	26,172
	売上収益	百万円	—	—	—	—	—	—	—	950	960	253	27
	その他の営業収益	百万円	667	839	671	1,225	731	722	1,144	1,109	1,190	1,725	4,014
	金融費用	百万円	5,766	4,629	3,979	4,480	4,758	5,236	4,211	5,183	5,778	7,797	6,906
	金融費用及び売上原価控除後営業収益/純営業収益	百万円	45,209	49,642	41,852	49,155	47,417	47,990	73,695	83,549	73,316	79,756	67,592
	販売費及び一般管理費	百万円	37,143	41,395	40,578	39,853	44,690	42,835	49,861	68,601	68,487	67,606	61,924
	取引関係費	百万円	13,236	13,862	11,281	11,963	12,051	11,975	15,986	26,742	24,262	22,780	18,948
	人件費	百万円	9,538	10,651	10,393	10,854	13,111	13,413	15,614	19,866	21,727	23,120	22,926
	システム関連費※1	百万円	11,659	13,343	15,685	14,742	16,437	14,794	15,039	16,441	17,193	16,178	9,694
	その他の販売費及び一般管理費	百万円	2,710	3,539	3,218	2,294	3,091	2,653	3,222	5,551	5,305	5,528	10,355
	営業利益相当額/営業利益	百万円	8,066	8,247	1,274	9,302	2,727	5,155	23,833	14,949	4,829	12,149	5,668
	その他の収益費用(純額)	百万円	△1,951	△3,146	△203	△671	△937	△1,025	△2,537	5,852	△160	35,201	△9,520
	税引前利益/税金等調整前当期純利益	百万円	6,115	5,100	1,071	8,631	1,790	4,131	21,296	20,801	4,669	47,170	△3,852
	当期利益/少数株主損益調整前当期純利益	百万円	3,494	3,516	161	6,579	1,029	2,820	14,385	13,032	3,324	31,475	△7,197
	親会社の所有者に帰属する当期利益/当期純利益	百万円	3,494	3,554	298	6,730	1,181	3,011	14,354	13,017	3,392	31,293	△5,067
	資産合計	百万円	1,055,242	888,116	936,776	973,520	1,027,849	1,022,934	1,401,130	1,607,761	1,504,110	761,642	709,641
	資本合計	百万円	86,932	86,022	81,687	80,493	80,142	77,024	90,524	106,018	100,754	133,123	126,254
	営業利益率	%	17.8	16.6	3.0	18.9	5.8	10.7	32.3	17.9	6.6	13.9	7.6
	「資本合計」と「固定的な資産」の差額※2	百万円	30,887	23,934	20,133	23,819	22,840	15,777	25,824	43,033	35,346	37,432	26,928

※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、および当社株主還元のための原資。固定的な資産とは、有形固定資産、無形固定資産、持分法投資、有価証券投資レベル3（非上場株式等）の合計です。



11年間ハイライト

カテゴリ	科目、項目、表示タイトル	単位	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
			IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS
連結	親会社所有者帰属持分当期利益率 / 自己資本利益率 (ROE)	%	4.2	4.1	0.4	8.3	1.5	3.9	17.3	13.4	3.3	27.1	△4.0
	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	12.15	12.46	1.06	24.33	4.42	11.59	55.82	50.00	12.85	121.67	△19.79
	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	302.18	302.03	290.00	298.50	297.28	297.70	347.67	391.64	388.67	426.18	389.87
	1株当たり配当額 ※3	円	8.20	9.60	5.20	10.00	5.40	5.90	12.00	15.30	15.70	23.00	40.30
	総還元性向	%	68	109	827	100	291	163	22	31	269	269	—
マネックス証券	自己資本規制比率 ※4	%	422.7	335.3	297.8	310.4	340.6	384.8	304.1	327.8	325.5	310.6	296.0
TradeStation Securities, Inc.	エクセス・ネット・キャピタル ※5	千米ドル	49,074	62,441	71,782	84,379	115,554	129,057	136,500	132,700	157,000	204,600	202,955
連結	従業員数	名	951	971	830	853	1,093	1,108	1,129	1,480	1,491	1,052	1,078
マネックスグループ ※6	取締役数合計	名	11	11	11	9	9	9	11	11	11	11	11
	社外取締役	名	6	7	6	6	6	6	7	7	7	7	7
マネックス証券	女性割合	%	33	34	34	35	38	35	35	37	37	38	37
	女性管理職割合	%	20	25	22	18	22	20	35	28	27	23	18
トレードステーション	女性割合	%	31	25	24	22	22	22	25	25	24	24	25
	女性管理職割合	%	24	21	18	27	21	20	27	25	25	26	27
コインチェック	女性割合	%	—	—	—	—	19	19	22	19	24	20	20
	女性管理職割合	%	—	—	—	—	0	0	0	13	12	—	9

※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 日本の金融商品取引業者として、金融商品取引法およ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。

※5 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。

※6 各期末を基準日とする定時株主総会終了後の人数

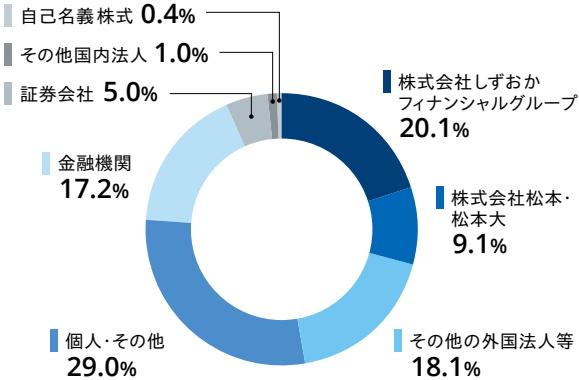


株式情報 2025年3月31日現在

株式の概要

上場市場	東京証券取引所 プライム市場
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	253,647,100株
株式の売買単位	100株
株主数	90,095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



※ 2025年3月末基準日の株主名簿および大量保有報告書をもとに当社作成（自己株式保有控除前）

大株主の状況

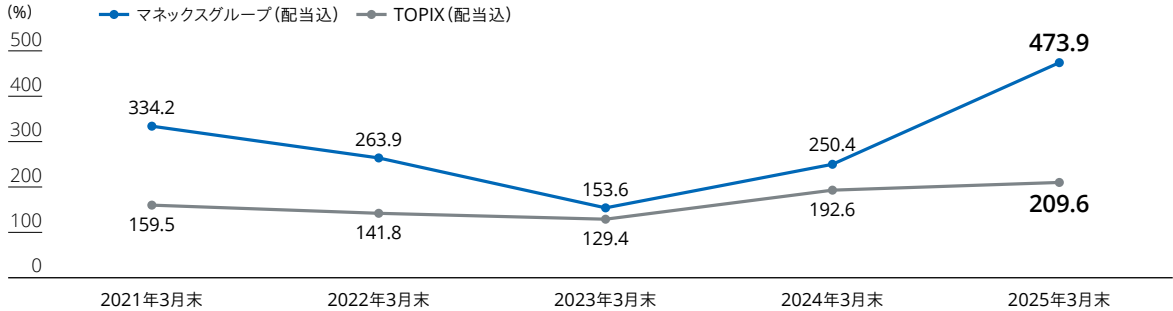
氏名または名称	持株数(千株)	持株比率 (%)
株式会社しずおかフィナンシャルグループ	51,091	20.21
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	28,992	11.47
株式会社松本	22,080	8.73
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	10,055	3.97
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	3,937	1.55
工藤 恭子	3,455	1.36
ゴールドマン・サックス証券株式会社 BNYM	3,227	1.27
THE BANK OF NEW YORK, TREATY JASDEC ACCOUNT	2,698	1.06
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	2,638	1.04
JP MORGAN CHASE BANK 385781	2,502	0.99

※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 (953,104株) を控除して計算しております。

※3 株式会社松本は、当社の代表執行役会長 松本大氏個人が発行済株式の100%を所有する資産管理会社です。2024年3月15日付の変更報告書 (大量保有報告書) にてすでに開示されている通り、松本大氏が保有している当社株式のうち約649万株が株式会社松本に移管されています。

TSR (5カ年ベース) の推移



※ 上図の株主総利回りは、各期ごとに、それぞれ5期前の最終日時点終値価格を起点として計算しています。



グループ各社の概要 2025年9月末現在

マネックスグループ株式会社	
設立	2004年8月
代表者	清明 祐子
事業内容	金融商品取引業等を営む会社の株式の保有
所在地	東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル25階

証券事業セグメント

ドコモマネックスホールディングス株式会社

設立	2023年12月
代表者	江藤 俊弘
事業内容	中間持株会社
所在地	東京都千代田区

マネックス証券株式会社

設立	1999年5月
代表者	田原 務、相川 浩
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

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

クリプトアセット事業セグメント

Coincheck Group N.V.

設立	2022年2月
代表者	松本 大
事業内容	暗号資産/web3事業のさらなる拡大を目指す企業群の持株会社
所在地	オランダ王国アムステルダム

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

アセットマネジメント・ウェルスマネジメント事業セグメント

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	足立 哲
事業内容	資産形成・運用サービス
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

3iQ Digital Holdings Inc.

設立	2021年6月
代表者	Pascal St-Jean
事業内容	暗号資産等の運用等を営む会社の株式の保有
所在地	カナダオンタリオ州

Westfield Capital Management Company, L.P.

設立	1989年4月
代表者	Will Muggia
事業内容	投資顧問業
所在地	アメリカ合衆国マサチューセッツ州ボストン

マネックスPB株式会社

設立	2021年7月
代表者	桑島 正治
事業内容	富裕層のお客さま向けプライベートバンキング業務
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	徳永 玲
事業内容	管理型信託業
所在地	東京都港区

投資事業セグメント

マネックスベンチャーズ株式会社

設立	2005年11月
代表者	万代 博史
事業内容	ベンチャーキャピタル事業
所在地	東京都港区

その他

株式会社ヴィリング

設立	2012年10月
代表者	中村 一彰
事業内容	人材開発事業
所在地	東京都杉並区

株式会社クラフター

設立	2016年9月
代表者	小島 舞子
事業内容	マーケティング SaaS「CraftChat」の開発・運用
所在地	東京都港区

ジーネックス株式会社

設立	2019年8月
代表者	八木 研
事業内容	ゲノムおよび医療・ヘルスケアデータの安全な管理と利活用に関するサービスを提供
所在地	東京都港区

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、これらの商品・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。

(2025.10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