

企業名： 松井証券

レポート名： 松井証券統合報告書 2025

1. この会社が目指す姿が理解できるか（将来）

松井証券の統合報告書を読んで、私はこの会社が単なる証券会社ではなく、個人投資家の人生に長く寄り添う存在を目指していると感じた。報告書では、「お客様の豊かな人生をサポートする」という MISSION と、「個人投資家にとって価値のある金融商品・サービスを提供する」という VISION が掲げられている。これらからは、利益の追求だけでなく、顧客の資産形成や人生そのものに貢献したいという考え方が伝わってきた。

特に印象に残ったのは、松井証券が投資を「お金を増やす手段」としてだけでなく、「発見や成長の機会」として捉えている点である。私はこれまで証券会社に対して、株式や投資信託を売買するための場所というイメージを持っていた。しかし報告書では、投資を通じて新しい知識を得たり、社会や企業への理解を深めたりすることも価値として考えていることが説明されていた。この考え方は他社との差別化にもつながっていると思った。

また、将来に向けた成長戦略も比較的明確に示されていた。現在は日本株関連収益への依存度が高いものの、FX や米国株、投資信託などの事業を強化し、収益源を多様化しようとしている。近年は株式売買手数料の無料化が進んでいるため、日本株だけに依存する経営には限界があると思う。そのため、複数の事業を育てるという方針は合理的であり、将来を見据えた戦略だと感じた。

実際に報告書を見ると、日本株事業は現在でも収益の大部分を占めている一方で、FX 事業や米国株事業の成長に力を入れていることが分かる。私は、このような収益源の分散は企業の安定性向上にもつながると思う。仮に日本株市場の取引が低迷したとしても、他の事業が収益を支えることができれば、経営の安定につながるからである。

さらに、顧客に安心して利用してもらうためのシステムやサポート体制の強化にも力を入れていることが分かった。金融業界では信頼が非常に重要であるため、単に新しいサービスを増やすだけでなく、既存顧客の満足度向上を重視している点にも好感を持った。

CEO メッセージでは、話題性よりも実効性を重視して経営を行ってきたという趣旨の説明があった。近年は企業同士の大型提携や派手な新規事業が目立ったりするが、松井証券は顧客基盤や組織力の強化といった地道な取り組みを積み重ねてきたように感じる。私は、このような姿勢は短期的には目立たないかもしれないが、長期的な企業価値向上には重要だと思った。

以上から、松井証券は「投資を通じて顧客の人生を豊かにするパートナー」として成長することを目指しており、その方向性は非常に理解しやすかった。また、単なる理想論ではなく、収益源の多様化や顧客体験の向上など具体的な戦略が示されていた点も評価できると

思う。

2. この会社の競争優位性が理解できるか（現在）

私は、松井証券の競争優位性は主に「独立系企業であること」「顧客サポートの充実」「情報発信力」「強固な財務基盤」の四つにあると思った。

まず印象的だったのは、大手オンライン証券の中で唯一の独立系企業であるという点である。現在のオンライン証券業界では、楽天証券や SBI 証券など大手企業グループの傘下に入っている会社が多い。そのような中で松井証券は独立した経営を続けている。私は、このことによってグループ全体の利益よりも顧客目線のサービスを優先しやすいのではないかと感じた。

また、独立系であることは意思決定の柔軟性にもつながると思う。大規模な企業グループでは意思決定に時間がかかる場合もあるが、松井証券は比較的機動的にサービス改善や新規施策を実施できるのではないだろうか。

次に、サポート体制の充実である。オンライン証券というと、すべてをインターネット上で完結させるイメージが強い。しかし松井証券は電話サポートや相談窓口にも力を入れている。特に投資初心者や高齢者にとっては、困った時に相談できる環境があることは大きな安心材料になると思う。

私は実際に証券会社を利用した経験は多くないが、金融商品は内容が複雑であるため、サポート体制は想像以上に重要だと思う。価格だけで比較すれば手数料無料の会社が有利に見えるが、顧客は必ずしも価格だけで証券会社を選ぶわけではない。その意味で、サポート品質は競争優位性として機能しているのではないかと感じた。

また、YouTube を活用した情報発信も特徴的である。投資は難しいという印象を持つ人も多いが、動画を通じて分かりやすく情報を発信することで、新しい顧客との接点を作っている。私は、これからの時代は金融商品の性能だけでなく、「どれだけ顧客との関係を築けるか」が重要になると思う。その意味で、松井証券の情報発信力は大きな強みだと感じた。

さらに、自己資本規制比率や純資産の水準を見ると、財務基盤も安定している。金融機関に対して顧客が求めるものはまず信頼であるため、この点も重要な競争優位性だと思う。

加えて、近年は米国株や FX サービスの機能強化も進めている。例えば、米国株の取扱銘柄数の拡大やプレマーケット取引への対応など、顧客ニーズに応じたサービス改善が行われている。私は、このような継続的な改善があるからこそ、既存顧客の満足度を維持できているのではないかと考えた。

以上から、松井証券の競争優位性は単なる価格競争ではなく、顧客体験全体の質によって支えられていると感じた。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか（変化）

私は、松井証券の競争優位性には一定の持続性があると思う。しかし、それを維持するた

めには継続的な努力が必要だとも感じた。

まず、ブランドや顧客からの信頼は短期間で作れるものではない。松井証券は 100 年以上の歴史を持ち、長年にわたって個人投資家向けサービスを提供してきた。そのため、信頼という面では大きな強みを持っていると思う。また、「投資をまじめに、おもしろく。」というメッセージも分かりやすく、企業としての方向性が明確である。

私は、金融サービスにおいてブランドの価値は非常に大きいと思う。なぜなら顧客は自分の資産を預けるため、単に便利なサービスだけではなく、安心感や信頼感を重視するからである。その点で、長年積み上げてきたブランドは簡単には失われなないと感じた。

一方で、オンライン証券業界を取り巻く環境は大きく変化している。特に手数料無料化は大きな課題である。以前は株式売買手数料が主要な収益源だったが、現在ではその収益モデルが成り立ちにくくなっている。そのため、FX や米国株など新たな事業を成長させることが今後さらに重要になると思う。

私は、この点において松井証券は比較的早い段階から対応を進めていたと感じた。実際に FX 事業は成長を続けており、米国株サービスも強化されている。将来の変化を見据えて新しい収益源を育成していることは評価できると思う。

また、サイバーセキュリティへの対応も重要な課題だと感じた。金融サービスはすべてオンライン上で提供されるため、一度でも大規模な情報漏えいやシステム障害が発生すると顧客の信頼を失う可能性がある。信頼が競争優位の源泉であるからこそ、今後も継続的な投資が必要だと思う。

さらに、若年層の顧客獲得も重要なテーマである。新 NISA の開始によって投資に興味を持つ若者は増えているが、競争相手も多い。その中で松井証券がどのように若い世代との接点を増やしていくかが、将来の成長を左右するのではないかと感じた。

私は、YouTube や SNS を活用した情報発信はその解決策の一つになると思う。若年層は従来型の広告よりも動画コンテンツを通じて情報収集を行う傾向があるためである。

総合的に見ると、現在の強みは簡単には失われなないと思う。しかし、環境変化への対応を続けられるかどうか競争優位性の持続性を決めると考える。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

私は、松井証券であれば人的資本の価値向上を実現できる可能性が高いと思った。

その理由の一つは、社員の主体性を重視する企業文化である。報告書を読むと、社員一人ひとりが当事者意識を持ち、自ら考えて行動することが求められていることが分かる。私は、与えられた仕事だけをこなす環境よりも、自分で考えて挑戦できる環境の方が成長につながると思うため、この点に魅力を感じた。

また、松井証券は変化への対応を重視している企業である。近年も米国株事業や FX 事業を拡大しており、新しいサービスの開発にも積極的である。このような環境では、金融知識だけでなく企画力や課題解決能力も身につくのではないかと考えた。

さらに、従業員数が比較的少ないため、一人ひとりに任される仕事の幅も広いと考えられる。私は就職活動を進める中で、若いうちから裁量権を持てる環境に魅力を感じている。その点で松井証券は成長機会の多い会社ではないかと思う。

また、報告書ではチームワークを重視する企業文化についても説明されていた。金融業界というと個人プレーの印象を持っていたが、実際には多くの部署が連携してサービスを作り上げていることが分かった。私は、このような環境で働くことでコミュニケーション能力や協働力も高められるのではないかと思った。

もちろん、その分だけ高い責任や成果も求められるだろう。しかし、自分自身の成長を考えると、そのような環境の方が人的資本の価値向上につながるのではないかと感じた。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

私が最も良いと感じた点は、経営陣の考え方や会社の方向性が分かりやすく説明されていたことである。特に CEO メッセージは内容が充実しており、現在の経営環境や今後の戦略について具体的に述べられていた。そのため、企業がどのような課題意識を持っているのか理解しやすかった。

また、企業理念から事業戦略まで一貫したストーリーが構築されている点も良かったと思う。「投資をまじめに、おもしろく。」というメッセージが報告書全体を通じて伝わっており、企業としての個性が感じられた。

さらに、価値創造プロセスが図表を用いて整理されていたため、どのような経営資源を活用して価値を生み出しているのか理解しやすかった。統合報告書を読む機会は多くないが、その中でも比較的読みやすい部類に入ると感じた。

私は特に、事業ごとの説明が充実していた点を評価したい。日本株、FX、米国株、投資信託などの各事業について、それぞれの戦略や取り組み内容が具体的に記載されていた。そのため、単なる業績報告ではなく、将来の成長可能性についても理解しやすかった。

一方で、改善の余地もあると思う。まず、競合他社との比較情報がもう少しあると良いと感じた。松井証券の強みは説明されているが、それが業界内でどの程度優れているのかは分かりにくい部分があった。

また、人的資本やサステナビリティへの取り組みについても、成果を示す具体的な数値がさらに充実していると説得力が増すと思う。取り組み内容だけでなく、その結果どのような成果が生まれたのかも知りたいと感じた。

さらに、リスク要因についての説明ももう少し詳しくしてほしいと思った。例えば、生成 AI の普及やフィンテック企業の参入によって証券業界がどのような影響を受けるのかについても興味を持った。

全体としては、企業の方向性や強みを理解しやすい優れた統合報告書だったと思う。特に顧客との長期的な関係を重視する姿勢が印象的であり、今後の成長にも期待を持つことができた。また、統合報告書として企業価値創造のプロセスを分かりやすく説明していた点も

高く評価できると思う。