

目次

■ JBIS EYE'S	証券会社関連の動向	01
	証券関連業務に関する行政の動き	01
■ JBIS ONLINE	リテールバンキングシステムのご紹介	02
	BCP(事業継続計画)に向けて ~下期社内障害訓練実施報告	03
■ PICK UP TOPICS	=証券業界トレンド= 通貨選択型投資信託の販売規制強化について	04
■ JBIS'S FOCUS	リテール証券会社の変化と進化の可能性について	05

## JBIS EYE'S — ビジネスニュース —

### 証券会社関連の動向

- 【上場企業数】 国内の証券取引所に上場する企業が2011年に3,593社に減少(1/12)  
—上場子会社の完全子会社化やMBOなどで年間53社が上場廃止へ
- 【証券仲介強化】 ふくおかFG傘下の前田証券が3月末までに福岡銀行の主要店舗や親和銀行、熊本ファミリー銀行の本店で仲介業務強化へ(1/10)  
—4月1日付で福岡銀行の完全子会社化となり「ふくおか証券」に社名変更予定
- 【大和証券】 地銀40行程度とビジネスマッチングで3月末までに提携へ(1/6)  
—地方の中堅・中小企業へ取引先を紹介、地銀のアジア進出も支援
- 【SMBC日興】 今秋を目処にシンガポールに拠点を開設へ(1/6)  
—政府系ファンドなどに日本株販売強化と日本企業の現地でのM&A支援を行う予定
- 【国債売買仲介】 セントラル東短証券が長期国債の売買仲介をスタート(1/4)  
—増加する海外投資家の日本国債売買の受け皿を狙う
- 【野村証券】 日本企業として初めて中国の未公開株投資ファンドに出資(1/4)  
—上海のQFLP(適格外国人有限責任組合)認可を得て最大で1億ドルを直接投資
- 【二段階TOB】 ユニゾン・キャピタルが旭テック(5606)を国内初の二段階TOBで買収(12/28)  
—1月に大株主から約3分の2を買い付け、2月以降に一般株主からより高い価格で買い取る予定

### 証券関連業務に関する行政の動き

- ・「金融商品債務引受業の対象取引から除かれる取引及び貸借を指定する件の一部を改正する件(案)」の公表について(12/27)  
—外国清算機関で清算されるCDS取引や金利スワップ取引を追加して指定
- ・「店頭デリバティブ市場規制にかかる検討会」における議論の取りまとめ」について(12/26)  
—CDS取引や金利スワップ取引を対象に主に以下を検討
  - ▶店頭デリバティブ市場における電子取引基盤の利用
  - ▶清算集中制度及び取引情報の保存報告制度の具体化
- ・証券決済リスク削減に向けた市場関係者の取り組みの進捗状況について(12/19)  
—国債取引については以下の進捗
  - ▶決済期間の短縮について平成24年4月23日から移行するT+2化の実施状況のフォローアップを行った後、平成29年以降速やかに実現させることを目標
  - ▶フェイル慣行の定着状況について現段階では追加的な見直しの必要がないことを確認
  - ▶清算機関の利用拡大について、信託銀行は平成26年前半を目処に運用有価証券信託でのJGBCCへの参加を実現する
- 貸株取引については平成26年1月の実施を目処にシステム対応を行うこととしている
- ・UBS証券会社東京支店に対する行政処分について(12/16)  
—ユーロ円TIBOR等に係る不適切な行為に対して、金利デリバティブ取引に対する業務停止命令など
- ・シティグループ証券株式会社に対する行政処分について(12/16)  
—ユーロ円TIBOR等に係る不適切な行為、報告徴取命令に対する対応の不備、上級管理職による外務員登録外の外務行為に対する業務停止命令など

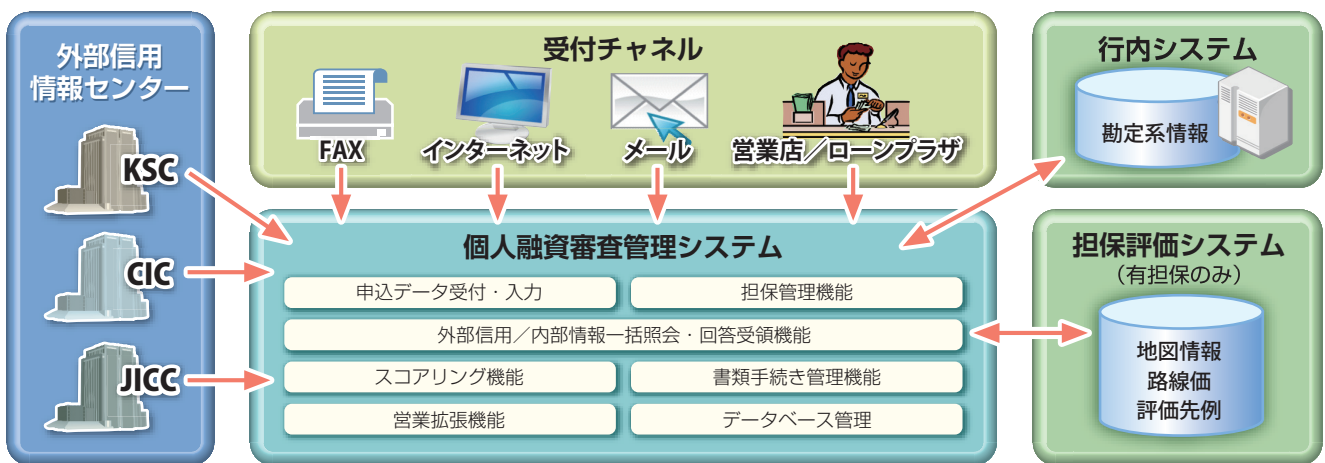
リテールバンキングシステムのご紹介

個人融資審査管理システム(地方銀行導入実績No.1)と保証・求償債権管理システムにより、個人融資業務の入口から出口【受付⇒審査⇒保証⇒求償】までの業務範囲をカバーし、業務連続性とデータベースの一元管理を実現します。

◆個人融資審査管理システム

特徴

- スコアリングモデル活用による融資判断基準の統一化
- 信用評価業務への機能フォローだけでなく、書類の徴求手続き管理もサポート
- 申込・融資情報のデータ蓄積を元に、CSVダウンロード・Web型EUC機能によるデータ分析・検証を支援



※KSC 一般社団法人 全国銀行個人信用情報センター / CIC (株)シーアイシー(CREDIT INFORMATION CENTER CORP.) / JICC (株)日本信用情報機構

◆保証・求償債権管理システム

特徴

- 保証料の条件変更時履歴保持を含めた適正管理を実現
- 条件変更時返戻／追徴内容根拠の明確化が可能
- 蓄積されたデータを基に、CSVダウンロード・Web型EUC機能によるデータ分析・検証を支援

オプション

- 自己査定「一括・個別」モジュール(貸倒引当金算出業務のサポート)
- 延滞管理(オートコール)システムとの連携機能
- データ移行時における保証料検証サポート



●詳しくは担当営業、または下記までお問合せください。

※お問い合わせ先 日本電子計算株式会社 | 証券金融営業本部 金融営業部 TEL:03-5690-2874

BCP(事業継続計画)に向けて ～下期社内障害訓練実施報告

弊社では、会員様のBCP(事業継続計画)に向けたサービスの一環として、万が一の事態に備え、JIP社内における障害訓練のリハーサル(以下社内障害訓練)を実施いたしました。社内障害訓練の目的は、想定シナリオに沿って一連の訓練を実施し、シナリオの実効性を確認するとともに発生した課題に対して対策を行うものです。以下社内障害訓練の概要並びに検出された課題・対応策等についてご報告させていただきます。

なお、今回実施した社内障害訓練シナリオに準じた会員様参加障害訓練の実施を本年3月に予定しております。趣旨をご理解の上、ご協力の程よろしくお願い申し上げます。

◆ 障害訓練の概要

【実施日】 2011年12月11日(日)

【実施時間】 8:50~11:50

【目的】 会員様参加による障害訓練を実施する前に弊社内でリハーサルを行い、シナリオの実効性を確認するとともに、発生した課題について対策を行う

【想定シナリオ】 SIGMA21-χ夜間バッチ処理で障害が発生し、翌日のオンラインサービス開始が大幅に遅延したため朝の一括発注が9時を超えると判断した場合を想定する。その際、会員様と事前確認した内容により一括発注実行または停止、および対象データの会員様への提供を行い、SIGMA21-χ復旧後に想定される会員様作業を確認する。

- ① 夜間バッチ処理障害により、SIGMA21-χサービスの開始遅延が発生
- ② 一括注文データを抽出し、会員様への送付作業(社内で送受確認)を実施
- ③ 会員様ごとの一括発注停止設定実施
- ④ 一括発注を停止していない会員様の一括発注実施
- ⑤ 一括発注の停止設定を行った会員様の注文が発注されないことを確認
- ⑥ 一括発注の停止設定を行っていない会員様の注文が発注されたことを確認
- ⑦ 一括発注停止をした注文について、SIGMA21-χ復旧後、注文の状態を確認し「約定入力」「(注文)失効→出来約定」入力を実施

◆ 主な確認事項とその結果、および課題・対応策

主な確認事項	結果	課題	対応策	
一括発注手順	SIGMA21-χ一括発注について会員様ごとに一括発注を制御できること、およびその手順を確認	問題なし		
会員様提出用ファイルの作成	SIGMA21-χで受け付けた一括注文データより、会員様提出用ファイル(EXCEL)作成を確認	問題なし		
会員様運用	会員様側作業について計画通りに運用(SIGMA21-χへの[約定]、[失効→出来約定]入力)できること	問題なし		
予定時間内での作業	① 会員様提出用ファイル(EXCEL)送付に要する時間(一括注文データ(EXCEL)作成から圧縮、パスワード設定、メール送信までの所要時間)	1) 一括注文データ(EXCEL)作成2~3分程度 2) サービスデスクにおける一括注文データ(EXCEL)圧縮→パスワード設定→メール送信 1社当たり5分程度	実障害発生時の必要要員数の確定	社内訓練の実績から、全会員様データ作成要員数を見積もり、その人数で問題ないかを会員様参加訓練時に確認する
	② 会員様ごと一括発注停止設定に要する時間	5分程度(事前確認結果をもとに、一括発注停止設定処理に要した時間)	実障害発生時における一括発注停止設定のリミット時間(開局何分前に一括発注停止設定作業を開始すれば間に合うか)の決定	社内訓練の実績から、リミット時間を決定し、その時間で問題ないかを会員様参加訓練時に確認する
	③ 会員様作業時間	出来約定入力の際、該当注文を先に失効登録しておく必要があるが、注文数が大量の場合、失効登録が困難となることが想定される	注文失効登録作業の負担軽減策を検討	会員様参加訓練および実障害発生時において自動失効取込(アップロード)が可能となるよう対応を検討する

通貨選択型投資信託の販売規制強化について

投信協会が昨年8月に実施したアンケート調査によると、個人投資家が投資信託を購入する契機は、「証券会社や銀行等の人から勧められて」が63.5%で、知人からのクチコミ20.7%、新聞や雑誌8.3%、商品広告7.9%、インターネットからの選択7.5%など、投資家自らの選択を大きく上回っている。投信販売における対面販売チャンネルの重要性が確認されたわけだが、毎年行う同アンケート調査からみて、今回は若干この傾向が強まっている。(過去2年間は58%台)

一方、個人投資家が抱く販売員への不満では「説明が多すぎてポイントが理解できなかった」をトップに上げている方々が48.3%であったが、反対に「商品の魅力の説明がしなかった」も41.4%に達していて、販売現場での販売員の説明に対して個人投資家が感じていることは両極に分かれている。現在の売れ筋である通貨選択型の投資信託は、高配当を狙う代わりに新興国などの高金利通貨への投資リスクと投資対象となる株式や外国債券・海外REITなどのリスクを重ねるので、投資魅力以外にリスクを説明しようとするとしても長くなるということだろうか。

金融庁はこの通貨選択型投信を念頭において、証券会社などの投資信託販売態勢の強化を行う予定である。その内容は次の様なものとなっている。

◇顧客に合った商品を販売するのは当然の事だが、その為に顧客の投資意向をちゃんとヒアリングして顧客カードを整備することが定められている。今度、この内容について顧客と共有=つまり記載内容について顧客の了承を受ける必要がある。

◇例えば顧客カードで元本の安全性を重視すると記載されていた場合、通貨選択型投信の販売は管理職による承認制とし、当該顧客に関してリスクの高い投信に対する販売管理を行う必要がある。

◇何か市場インパクトのある重大な事象が発生した場合、顧客が正しく判断できるように情報を集め伝えるなどサポートすることが求められる。

◇また投信の運用会社(運用を指図する投資信託委託会社)も上記の様な緊急時の対応には責任があり、証券会社などに運用状況等についての情報を提供することが求められる。

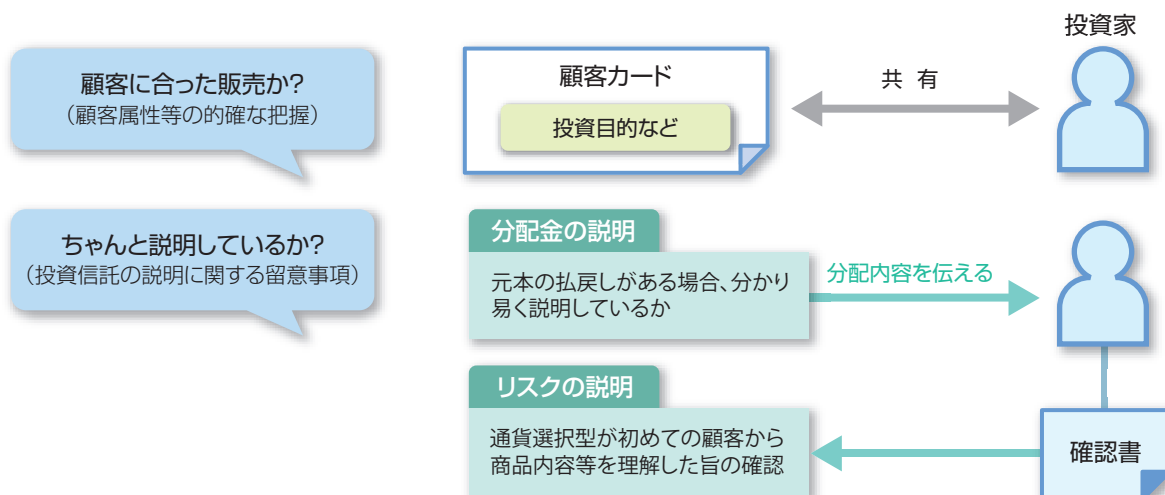
◇顧客には事前にADR制度(裁判外紛争解決手続)があることを説明しておく必要がある。

◇販売員の勧誘については次のことが求められる。  
 ・分配金について元本の一部が支払われる可能性があることを分かり易く説明すること  
 ・通貨選択型投信では商品やリスク特性を理解した旨の確認書を顧客から受け入れること

これらの通貨選択型を主な対象として投資信託の販売規制は、1月10日までパブリックコメントが募集され、その後実施が予定されている。投資信託の販売現場での販売員の説明や顧客対応は、益々長くなりそうだ。

今や証券会社の収益の中心になっている投資信託販売は強化していくのが共通した営業課題となっているので、今後の証券会社での投信販売については、上記の様な対面営業現場での対応を整備していくことと共に、投信販売におけるインターネットやコールセンター活用を強化していくことになるのではないだろうか。

投資信託の主な販売規制強化



リテール証券の変化と進化の可能性について

- ◆ リテール証券の機能と抱える問題
- ◆ 過去取り組まれたリテール・ビジネス深耕のテーマ
- ◆ 個人投資家の姿
- ◆ 進化と変化への可能性

◆ リテール証券の機能と抱える問題

日本の証券業界を支えているのは、個人投資家を相手とするリテール証券部門である。この事は金融ビックバン以降様々な自由化やインターネット利用が進んでも、投資のグローバル化対応が拡大しても変わらない事実だった。この個人投資家との関係こそ日本の証券会社にとっての生命線であるはずだが、昨年は大震災に欧州債務危機と市況環境の悪化が続いたことから、個人投資家もリスク・オフの流れの中にあるとコメントされる業界関係者の方々が増えている。本当にそうなのだろうか。そもそも個人投資家にとって証券会社がどの様な役割を果たして、それが市場ではどの様に機能しているのか、先ず基本的な事を見直し、リテール証券として抱えている現状の問題点を見直してみたい。

証券会社である以上、金融商品の販売に係る収益が大半を占めているわけだが、投資家から見た場合リテール証券の基本的な役割は次の二つに分かれる。

① (資本市場に係る) 広義の助言者

この役割の中心となるのは投資家への助言活動=アドバイスだが、その内容は市況・商品・投資家の運用方針やライフプランに対する助言も含まれる。米国の

対面リテール証券は、その収益の6割近くを投資助言に対するアドバイザー・フィーで稼いでいるが、日本のリテールは投信や外債販売時の手数料に頼っているとよく言われる。日本の対面リテール営業現場で行われる様々な助言活動の対価として、投資家から比較的高率の手数料を受け取るというビジネスモデルがあっても良い。ただしその事を投資家に明確に示すことと、金融商品取引法上の投資助言業務との関係を明確に整理しておく必要があるだろう。

② (金融商品に係る) 売買執行機能の提供

投資家の売買ニーズを執行する為、売買執行機能を提供するのも基本的な役割になる。

一つ目は、取引所へのアクセス機能だが、ここ2年で高度化された取引所取引機能を、どの様に個人投資家まで提供していくかが課題になっている。ネット証券では、個人投資家に合った高速化・高度化対応を試みているが、そのサービス強化に合った収益モデルはまだ確立されていない。また、証券会社の海外取引所へのアクセスについても格段に向上しているものの、個人投資家が求める関連情報を十分に提供する態勢が取れるのは、まだ少数の証券会社に限られている。

投資家にとって証券会社の役割とは何か



※紫字はキーワード

二つ目は店頭取引の機能だが、外国債券やデリバティブなどが主な取引対象となり、個人投資家が保有する金融商品に対して流動性を与えたり、リスクヘッジ機能を提供することも可能となっている。この機能の前提としては、金融商品を取り扱う商品部機能が重要になるが、他社の機能を利用して売買を取り次ぐとい

た分業も同業者間で行われている。ただしこの機能は、カウンターパーティー・リスクとして個人投資家のリスクも管理する必要がある。特に1日中変動する外国為替などを投資対象とするデリバティブ取引は、原則リアルタイムの対顧客リスク管理が求められる。

## ◆ 個人投資家の姿

リテール証券にとって事業基盤となる個人投資家がどの様な状況になっているか、その概要について見直したい。

まず個人投資家はどの位いるかという、現在の数字は約2,200万人程度と推計される。(計算根拠は本欄末注記)国民の6人に1人という割合になるが、この数字は証券業界にとって決して小さいものではないものの、投資信託以外では個人投資家のプレゼンスは低下していると感じる業界関係者は多い。

例えば、金融ビックバン後に「貯蓄から投資へ」との政策スローガンが出されてもう10年以上経つが、ここ数年の動向を振り返れば、個人の資産が投資に向かう傾向が強まっているとは言いがたい。昨年12月に公表されている日銀資金循環統計速報では、昨年9月末時点での個人金融資産は1,471兆円となっているが、その内現金・預金については56%を占め、過去2年間一貫して前年比1~2%増加している。個人金融資産全体が2006年をピークに若干の減少傾向にあることを考えれば、むしろリスク・オフの傾向が長期的に続いていると言える。リスク資産である株式・投信・債券の合計は昨年9月末で164兆円で、全体に占める割合は11.2%となっているが前年比では二桁の減少で、昨夏以降は個人もリスクを避ける傾向が強まっている。また投資のグローバル化に関しても、個人の9月末の投資残高は、外国債券・外国株式が6.1兆円、外貨建投資信託が18.7兆円となっており、外貨預金も含めた外貨建資産の比率は2007年の全体の2.9%から2.1%へ減少している。とても個人全体のグローバル投資が進んでいるとは言える状況ではない。

次に個人投資家の実像について見てみたい。日本証券業協会が毎年実施している“個人投資家の証券投資に関する意識調査”によると、個人投資家の年代別では60歳以上が半数近くを占めている。一般論で考えるとこれ等の年齢層は資産運用層と言え、ある程度纏まった資金を投資に回すことが出来る。残り半数となる50代以下は資産形成層とも言え、当然資産運用層とは投資手法が異なってくる。この異なる顧客ターゲットに対して、対面営業やネット対応という接点の持ち方以外に、リテール証券の営業戦略は明確化されているだろうか。

実際の個人投資家がとる投資行動に対して、証券会社がどの様に関与しているか、同調査から投資信託販売と株式の発注に関する2点を取り上げてみる。まず個人投資家が投資信託購入時に重視する事について、約60%弱は安定性やリスクの低さを上げ、成長性や収益の高さ・分配金頻度や実績はそれぞれ40%強となっている。この傾向は年代別にはあまり大きな違いがないが、手数料や信託報酬といった投資コストに関しては20~30代は重視する傾向が強く、それぞれ26%・20%が挙げているのに対し、資産運用層である60代以上では重視する割合が4%未満と極端に減少している。もう一つは個人投資家の株式発注手段であるが、店頭とインターネットの割合は年代別に対極を成している。全体としては47.5%が店頭での発注、インターネット利用は35.3%となっているが、資産運用層の60代以上では店頭利用が60%を超えており、単なるデジタル・ディバイドの問題だけではないと思われる。

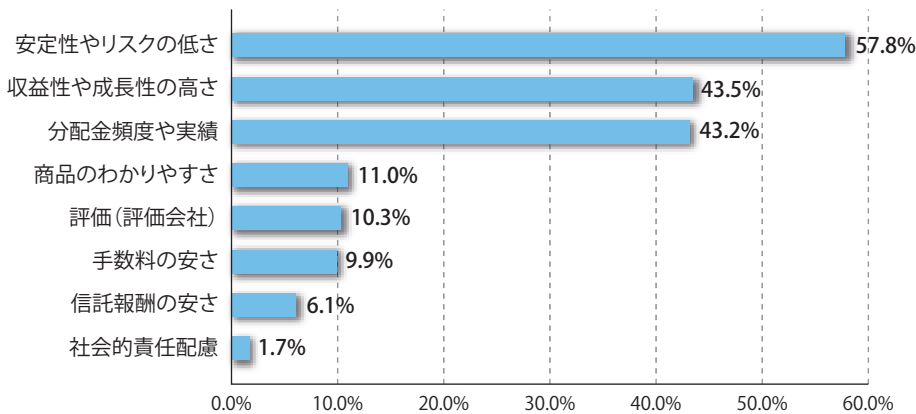
※注記=個人投資家数の推計について

- ・基本となる数字 = 昨年11月末の株主数1,667.8万人 (証券保管振替機構)
- ・個人株主数比率 = 97.3% (各取引所の株主状況集計より)
- ・1,667.8万人×97.3% = 1,622.7万人 ⇒個人株主数の推計値
- ・1,622.7万人÷72.7% (個人投資家で株式を保有する割合) = 2,232万人 ⇒個人投資家数の推計値

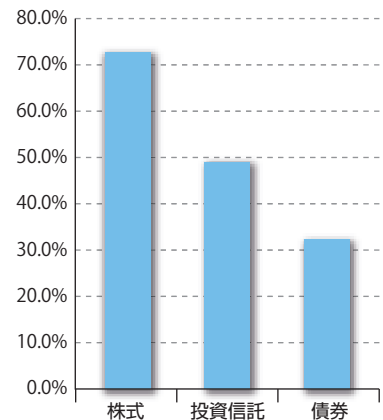
ちなみに以下も推計出来る。

- ・2,232万人×49.0% (個人投資家で投資信託を保有する割合) = 1,093万人 ⇒個人投資家で投資信託を保有する者の推計値
- ・2,232万人×32.2% (個人投資家で債券を保有する割合) = 718万人 ⇒個人投資家で債券を保有する者の推計値

投信購入時の重視点



個人投資家の証券別保有比率



◆ 取り組まれたリテール・ビジネス深耕のテーマ

ここ2~3年の間に取り組まれたリテールでの顧客層を深耕するテーマについていくつか触れておきたい。

■ 富裕層向け助言業務の強化

A社は富裕層向け投資助言ビジネスとして、専用のコンサルタントが付くSMA (Separately Management Accounts) や投信運用を中心としたラップ口座を推進してきたが、過去2年では契約件数・契約金額ともあまり伸びていない。このSMAやラップ口座を利用する場合、助言活動を投資顧問などの外部ソースに頼るか内部の人材で対応するかが営業戦略的ポイントとなっている。

■ 職域営業の強化

B社は前年度のリテール営業戦略として、対企業の従業員を組織的に取り込む職域営業の強化を上げていた。従来からの持株会・財形貯蓄への支援に加え確定拠出年金の運用商品提供を狙ったものだろうが、企業を通じて個人の資産形成に関与していく発想は良い。ただし確定年金制度は参加企業数が15,761社約407万人加入で、今後規模の拡大は

期待されるものの、制度整備や年金制度全体の影響を受けることも予想される。

■ CRMの強化

簡単に言うとCRM (Customer Relationship Management) は、顧客とのコミュニケーション強化による販売活動支援を目的とする。C社では顧客資産や顧客属性を分析して最適な投資信託を推奨するシステムをベースに対面営業の強化に取り組み、結果としては投信販売残高を伸ばした。ただしCRMはそれを利用する現場販売員の個々のコミュニケーション力に頼るところが大きいのではないだろうか。

■ 事業承継への支援・関与

大手顧客である地元企業の経営者層に対して、事業承継に係る相続対策やM&A支援などがリテール営業の窓口でも行われるようになってきているが、専門性が高いことから実際の実務は外部の専門家との協働が不可欠になっている。証券会社の助言者としてどの様な立ち位置をとるかが、案件関与へのポイントとなっているようだ。

取り組まれたリテール・ビジネス深耕テーマ



◆ 変化と進化への可能性

冒頭でリテール証券の基本的な役割について述べたが、個人投資家にとって広義の助言者という立場は今後も変わらないだろう。また投資家が支払うコスト（証券会社にとっての報酬部分）は、実質的にこの助言活動の対価として支払われる割合が増加するとも予想される。一方売買執行に関しては、参入者が増えれば投資家が支払うコストは低下する。このことはネット証券での売買委託手数料で証明されている。

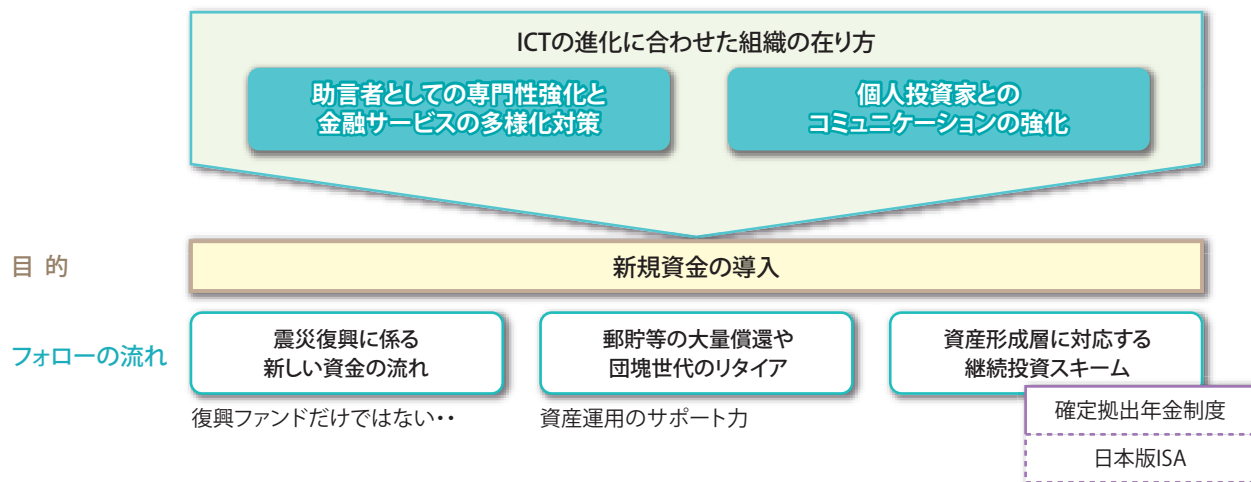
次にスマートフォンの普及に見られるように、ICT（情報通信技術）は今後益々証券ビジネスでも進展していくことが予想される。情報の伝達・投資に伴うオペレーション・金融資産の管理といったことは、効率化されて多くはネット上で提供されるようになるかも知れない。しかし投資に関する助言活動をネット上で行うことは可能だろうか。助言活動とは先ず投資家とのコミュニケーションが前提になる。ネット上で情報は伝達出来ても、投資家の反応を受けリアルにコミュニケーションする方法は、少なくとも現段階のネット証券では提供できていない。つまり投資家への個々の助言活動は対面営業の証券会社でなければ行えず、この部分にこそリテール対面営業の強みがあると考え。勿論、金融商品や金融サービスの知識が浸透した成熟した投資社会になれば、証券会社がツイッターでささやき、興味をもった投資家がユーチューブで説明を見て、その後フェイスブックで証券会社から個別の助言を受けるといったことが可能になるかも知れない。しかしその様な投資行動が、現在の日本状況からみて大勢を占めるとは

考え難い。

今年も市況環境は厳しいだろうが、リテール証券にとってはその基本となる新規の投資資金導入に関して、三つ程フォローの流れがあるよう思える。一つ目は、震災復興に関して大きな資金の流れが今後起きる可能性。二つ目は、既に始まっている郵貯の大量償還や団塊世代のリタイア本格化の資金の流れ。三つ目は、今後拡大が予想される確定拠出年金制度や日本版ISAなどを含めた資産形成の為の継続投資スキーム増加の流れである。以上三つの流れを踏まえて新規資金獲得の努力が行われれば、投資家は国民の6人に1人ではなく、2倍にも3倍にもその数を増やすだろう。そうなるこそ、貯蓄から投資への政策も日本国民の生活に密着したものになる。

最後に、リテール証券会社が進化していく為の戦略上のキーワードとして”協働”を上げたい。証券業務は多様化した分専門化も進んでいるが、ファンドや債券・デリバティブにおいて益々他社機能を利用する機会が増えるだろう。また保険やローン商品の取扱いも仲介業務として進展し、銀行系証券の一部に見られる相互仲介業方式も強化される。更に他の事業者等と証券仲介業務を通じて繋がっていくことも、業務拡大の中心的な戦術になる可能性がある。個人投資家のニーズに応える為サービスの多様化が必要で、その為他社機能を利用する協働だが、顧客と直接対応する窓口である強みがあればこそ、協働のメリットを享受しながら次の進化を果たすリテール証券であると考え。

リテール証券会社変化のポイント



JBIS

【編集・発行】

日本電子計算株式会社 BIS統括本部 BIS推進本部

URL <http://www.jip.co.jp/> 〒135-8554 東京都江東区福住2丁目5番4号

【お問い合わせ・ご要望】

TEL:03-3630-7429

FAX:03-3630-7457