

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	SIGMA21-χ BCPオプションサービス追加機能 (会員様サイト被災時のサービス)	02
	調査集計ソリューションのご紹介 (ASSUM®・WordMiner®)	03
■ PICK UP TOPICS	ーJBISコンサルティングよりー データ活用のススメ(2)	04
■ JBIS'S FOCUS	リテール証券平成24年3月期決算の動向:投資の多様化、そして協働と競争	05

JBIS EYE'S — ビジネスニュース —

証券会社関連の動向

- 【外貨預金】 大和証券は傘下のネット銀行で外貨預金を準備(5/10)
ー2014年度まで6,000億円を目標とするが、3月末で1.4兆円の預金残高も5兆円まで拡大予想
- 【投信】 4月の株式投信の新規設定額は5,353億円と2年ぶりの高水準に(5/8)
ー既存ファンドも米国・新興国投資中心に3,949億円の資金流入超過
- 【証券兼務】 みずほコーポレート銀行は、みずほ証券の社員を兼ねる法人営業担当者を増強(5/7)
ー従来の3倍以上となる170人体制で融資のほかには社債発行やM&A強化を図る
- 【運用参入】 安藤証券が6月に投信子会社を設立へ(5/2)
ー個人向けに海外資産で運用するファンドを6月から順次設定予定
- 【リスク資産買入】 日銀による追加緩和策としてリスク資産の買入れも増やす(4/27)
ー日本株指数ETFは2,000億円、J-REITは100億円をそれぞれ増額して、買入れ枠は1.6兆円と1,200億円に
- 【REIT】 ケネディクス・レジデンシャル投資法人(KDR)がJ-REIT市場に新規上場(4/26)
ー不動産市場の低迷でREITの上場が途切れていたが4年半ぶり
- 【大証】 ダウジョーンズ工業株平均株価を対象とした先物取引を5月28日から取引開始(4/24)
ー大証とCMEグループの業務提携の一環としてスタート、今後も共同プロジェクトやプロモーション活動を続ける予定

証券関連業務に関する行政の動き

- ・株式会社ゲオ役員からの情報受領者による内部者取引に対する課徴金納付命令の決定について(5/13)
ー同社が行うTOBの事実を事前に知り、買い付けた行為に対して100万円の課徴金納付命令
- ・金融商品取引法施行令等の一部を改正する政令について公表(5/11)
ー店頭デリバティブ取引等(主要CDSや金利スワップ取引など対象)に関する清算機関の利用義務付け、取引情報保存・報告制度の創設を本年11月1日から施行
- ・株式会社東京年金経済研究所に対する警告書の発出について(4/27)
ーAIJ問題に関連し複数の年金基金との間で締結した投資顧問契約に基づき、有価証券等の価値に関し助言を行う等、無登録で投資助言・代理業を行っていた行為に対して
- ・空売り規制・自己株式取得に係る時限措置の延長に関する内閣府令・告示の公布について(4/27)
ー金融危機後導入されていた以下の措置を本年10月末まで延長
 - ✓ Naked Short Sellingの禁止
 - ✓ 一定規模以上の空売りポジションの保有者に対する証券会社を通じた取引所への報告の義務付け
取引所による当該情報の公表
 - ✓ 市場からの自己株取得に関する制限の停止措置
- ・「金融サービス利用者相談室」における相談等の受付状況等[本年1月から3月分](4/27)
ー投資商品に関する相談等は、一般的な照会・質問に関する件数が増加したことから4,076件(前期比+268件)
- ・SMBCH興証券株式会社に対する行政処分について(4/20)
ー法人関係情報に関する管理について不正取引の防止を図るために必要かつ適切な措置を講じていない業務運営状況及び法令違反行為を含む不適切な勧誘行為に対して業務改善命令

SIGMA21-χ BCPオプションサービス追加機能(会員様サイト被災時のサービス)

BCPオプションサービスは、4月21日に会員様参加による切替テストを実施し、計画どおり5月21日にサービスを開始いたしました。弊社では、BCPオプションサービスを、会員様にとってより効果的なサービスにするため、新たな機能として「会員様サイト被災時のサービス」を7月に開始する予定です。この追加機能により、会員様のサイトが被災した場合でも、SIGMA21-χの利用を継続いただくことが可能となります。

◆ BCPオプションサービスのサービスイメージ

① 弊社メインサイト被災時のサービス(5月21日サービス開始済)

- ・クラウドセンタ東京(メインサイト)とクラウドセンタ名古屋の間でデータを準リアルタイムで同期
- ・クラウドセンタ東京が被災した場合は、クラウドセンタ名古屋に接続(インターネットVPN)し、SIGMA21-χの利用を継続

② 会員様サイト被災時のサービス*

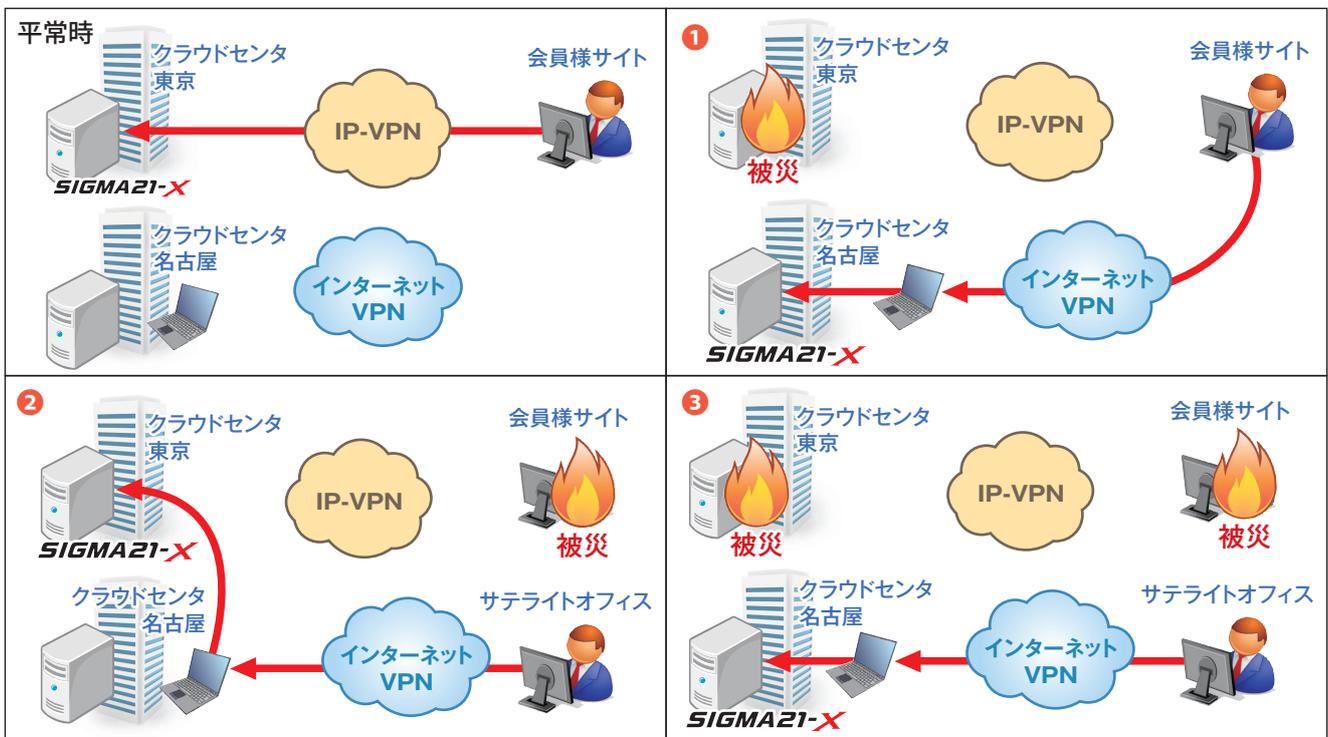
- ・会員様のサイトが被災した場合、クラウドセンタ名古屋に接続(インターネットVPN)し、SIGMA21-χの利用を継続
- ・この場合、取引所接続等の機能も利用が可能

③ 弊社メインサイト・会員様サイト同時被災時のサービス*

- ・弊社のメインサイトと会員様のサイトが同時被災した場合でも、クラウドセンタ名古屋に接続(インターネットVPN)し、SIGMA21-χの利用を継続

※②および③が新たに追加予定の機能です。(既にBCPオプションサービスにご契約いただいている会員様には、追加料金は発生いたしません。)

◆ システムイメージ



当機能は、有料オプションサービスとなります。詳しくは担当営業、または下記までお問い合わせください。

※お問い合わせ先

日本電子計算株式会社

証券第1・第2営業部

TEL:03-3630-7427

証券名古屋営業部

TEL:052-735-6233

調査集計ソリューションのご紹介 (ASSUM®・WordMiner®)

昨今では、証券業界においても、質の高いサービスを継続的に向上させるため、「お客様満足度調査」「社員満足度調査」等の取り組みが重要視されています。当社では1970年にアンケート調査・社会調査に特化した情報処理業務を開始して以来、40年以上の受託処理実績がございます。自社開発のアンケート集計ソフト「ASSUM®」、テキスト型データ解析ソフト「WordMiner®」を始めとした多変量解析ソフトや、集計業務に特化した120以上のデータ処理モジュールを活用し、大量データの高速処理と正確な集計結果のご提供を実現いたします。

調査全体を幅広くサポートします。 集計業務を中核に、郵送調査などの実査(発送、回収、パンチ入力)を実施しています。また、調査票設計の支援、データ解析、レポート作成支援も実施しています。



製品・サービス

- ASSUM (アッサム)®**
 - 自社開発のアンケート集計システムによって、高品質でスピーディな集計を可能としています。幅広いチェック機能を有し、あらゆるパターンのデータ加工が可能です。
- WordMiner (ワードマイナー)®**
 - 自社開発のテキスト型データ解析ソフトによって、自由回答分析を可能としています。選択肢型設問や回答者の属性情報を併用しながら、定性情報の中に深く入り込み、その全体像はもちろん、構造的な特徴や関連を明らかにできます。
- データエントリー**
 - アンケートに特化した入力専用マシンを多数保有し、ベテランのオペレータがスピーディに入力します。
- セキュリティサービス**
 - 調査票・データ・個人情報などを、専用の保管庫にてお預かりします。
 - 弊社配送部門にて調査票・データの受領、納品を行います。
- コンタクトサービス**
 - 問い合わせ窓口・電話督促・アウトバウンドサービスをご提供しております。
- 多変量解析サービス**
 - 基本統計量・主成分分析、因子分析、回帰分析、分散分析、数量化Ⅰ類・Ⅱ類・Ⅲ類(コレスポネンス分析)

過去の実績

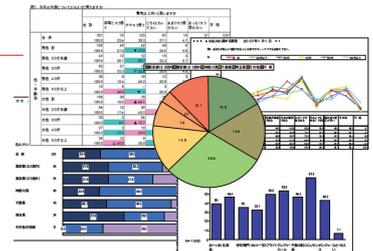
- 顧客満足度調査
- 従業員意識調査
- 経営実態調査
- 多面評価(360度評価)
- 店舗評価調査
- 商品調査
- 住民意識調査
- 自由回答分析

集計・分析ソフトのご紹介

ASSUM® 販売実績：約500顧客、1,500ライセンス

データの入力、クロス集計、およびグラフ作成の基本的な機能のほか、データのチェックや加工などの機能を用意

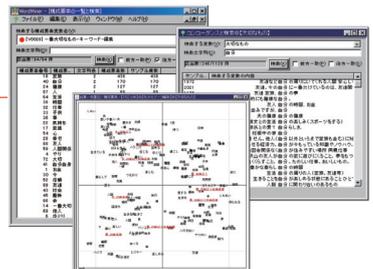
ASSUM (アッサム)® で扱えるデータ件数は最大9,999,999件、質問数は3,000項目で、大規模な調査にも対応可能です。また、作成した集計表はエクセルやワードへ直接コピーすることができ、報告書の作成などにご利用いただけます。初めて集計を行う方から、エキスパートの方まであらゆるニーズにこたえる集計ソフトです。



WordMiner® 販売実績：約550顧客、1,100ライセンス

選択肢型設問や回答者の属性情報を併用しながら、定性情報の中に深く入り込み、構造的な特徴や関連を明らかに

WordMiner (ワードマイナー)® は、複雑な日本語を一台のパソコン上でさまざまに解析することを実現します。高いコストパフォーマンスも魅力です。消費者や生活などに熱心に耳を傾ける企業、大学、研究機関、さらに行政などの期待にお応えします。



※詳しくは、左記の各証券営業部までお問い合わせください。

データ活用のススメ(2)

前号に引き続き「データ活用のススメ(2)」を掲載いたします。

今号では、データ資産の管理状況(システム・業務等)に応じた整備(業務改善・システム導入等)方法について、前号でご紹介した「図1」のSTEP別に解説していきます。

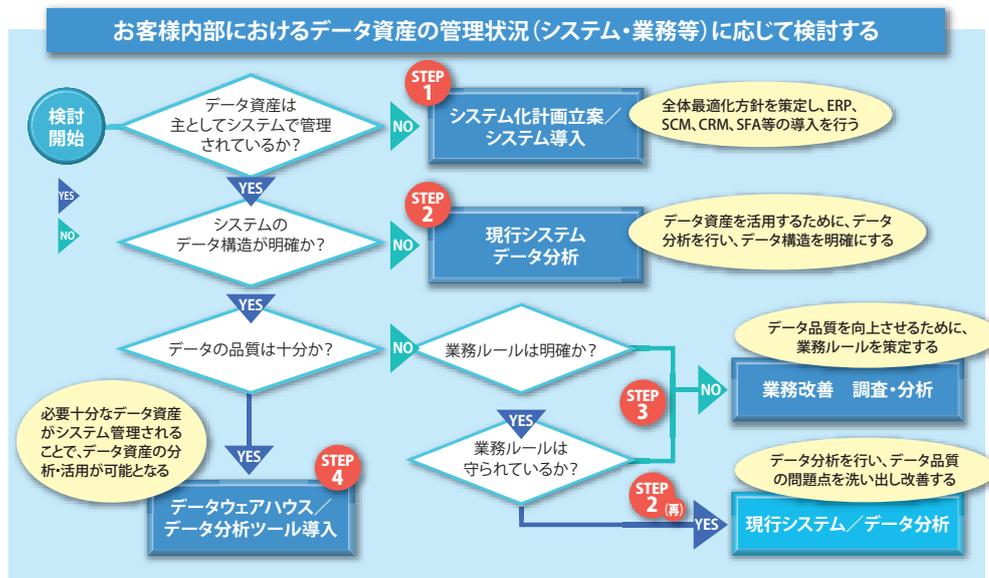


図1 データ資産管理状況に応じた整備手順

〈STEP 1：システム化計画立案／システム導入〉

データ資産を有効活用するためには、それが主としてシステムで管理されているかどうか重要なポイントとなります。システムで管理されていない場合は、まず初めに「システム化計画立案／システム導入」を行う必要があります。経営戦略を実現するための情報システム戦略に基づいて全体最適化方針を策定し、業務とシステム両方の側面から管理・運用方法を策定します。

〈STEP 2：現行システムデータ分析〉

データ資産がどのような構造でシステム管理されているのかがわからないと、それを活用することはできません。データ構造が明確になっていない場合は「現行システムデータ分析」を行う必要があります。データ資産の構造や発生単位等の分析を行いながら、活用に必要なデータの洗い出しを行います。

〈STEP 3：業務改善調査・分析〉

データ資産がどのような構造でシステム管理されているか明確になっていても、そのデータ自体が信頼できるものでなければ分析用データとして活用することはできません。システムで高品質のデータを管理するためには、その登録ルールを明確にする必要があります。業務ルールが不明確であるということが考えられる場合は「業務改善調査・分析」を行う必要があります。業務全体を把握した上で、業務に即したシステムへの登録方法を検討することが重要です。

〈STEP 4：データウェアハウス／データ分析ツール導入〉

システムで管理されているデータ資産の品質が十分に

ある場合は「データウェアハウス／データ分析ツール導入」を行うことができます。データ資産の構造が明確なので、経営戦略に必要なデータを収集・分析することが可能となり、データ資産を活用することができます。

上記のSTEP4までを実施すれば、データ資産を分析・活用できる環境が整うことになります。しかし、システムの導入が完了しただけでは十分とは言えません。システム導入後も継続的にデータ資産の登録・更新を行っていかなければ、データ資産は劣化し、最新ではない不正確な情報になってしまうため、**基幹システム・個別システム等を業務ルールに従って日々更新・管理することが重要**です。

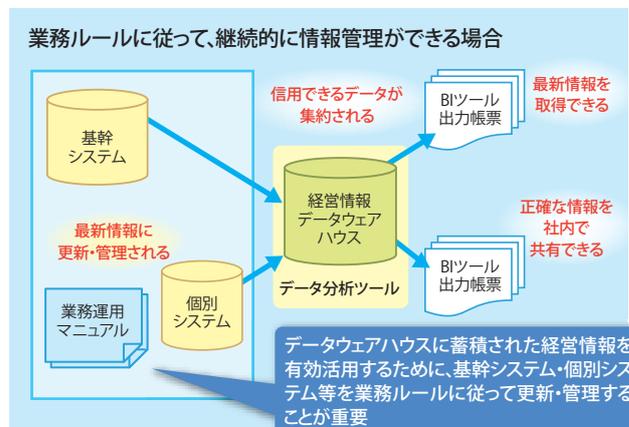


図2 データ資産の継続更新・管理の必要性

次回掲載予定の「データ活用のススメ(3)」では、「図1」の各STEPでのコンサルティングの進め方について説明します。

リテール証券平成24年3月期決算の動向：投資の多様化、そして協働と競争

- ◆ 平成24年3月期決算の特徴
- ◆ それぞれの変化の兆し
- ◆ リテール営業を取り巻く環境の変化
- ◆ 協働と競争への取り組みと課題

◆ 平成24年3月期決算の特徴

平成24年3月期は投資家にとって変動の大きな1年であった。大震災や欧州債務危機など、個人投資家にとっては資産が減少するような厳しい環境だったが、その厳しさはリテール証券会社の経営にも直結している。まず株式委託手数料はネット証券以外で概ね2~3割のマイナスと、市場取引の減少以上の減り方となっている。つまり個人の日本株取引縮小傾向が止まったとは言いきれない。また大手や銀行系証券会社においては大規模なリストラ(ホールセール部門中心)が行われるなど、決算発表内容から受けるイメージはどちらかというところの姿勢が強調されており、業界の先行きに明るさを感じさせない。ただし、投資環境悪化にもかかわらず各社のリテール部門の顧客資産残高は2%程度増加しているため、個人の投資資金は流入している。

証券業界全体をリテール部門が支えている、そのリテール部門(証券)を個人投資家が支えるという構造はしばらく変わりそうもない。投資信託関連が収益の中核であることに変化はないが、平成24年3月期に限って言えば、投資信託以上に外債の販売に注力したSMBC日興証券の様な取り組みが債券のトレーディング収益を押し上げ、結果として他商品の減少分を補った。一方、大和証券の様に投資信託販売に再注力した証券会社も多いが、販売金額は増加しながらも投信残高に対する報酬が減少しているところも多く、増加分は投信間の乗換えが中心となったところもある。また黒字化した中堅証券は、外債も投資信託も販売量を伸ばしているが、外債販売メリットの方が大きかったようだ。

リテール証券主要20社の平成24年3月期決算概要

	純営業収益		株式委託手数料		投信募集手数料		投信残高報酬		投信販売額		外債販売額	
	億円	増減(%)	億円	増減(%)	億円	増減(%)	億円	増減(%)	億円	増減(%)	億円	増減(%)
野村	3,503	-11.3%	360	-30.3%	1,399	-17.9%	474	-2.3%	60,644	-11.2%	17,034	8.8%
大和	1,720	-3.9%	199	-24.3%	468	59.3%	293	-10.4%	20,497	43.4%	9,963	-32.6%
SMBC日興	2,288	7.0%	135	-17.7%	449	-27.0%	254	-11.0%	18,510	-22.2%	23,837	25.8%
みずほ	621	-16.9%	125	-39.3%	241	-5.1%	110	7.8%	8,645	-9.5%	3,913	62.8%
三菱UFJモルガン・スタンレー	1,701	-10.2%	161	-24.1%	330	5.4%	543	-18.5%				
東海東京	507	-0.1%	59	-23.1%	117	2.0%	45	1.8%	4,220	-18.4%	2,443	3.2%
SMBCフレンド	474	-10.6%	80	-24.5%	154	23.5%	37	-10.9%				
みずほインベ	467	-11.8%	81	-16.4%	131	3.1%	42	-1.8%	14,149	-8.6%		
岡三	594	-3.0%	88	-18.1%	171	12.8%	109	0.1%	5,700	9.7%	2,222	-12.3%
SBI	364	-9.9%	148	-11.1%	13	-20.7%	20	6.3%	1,941	3.7%	121	-16.0%
マネックス	290	28.6%	92	0.9%	3	-17.0%	6	2.0%	414	4.5%		
楽天	195	-8.8%	106	-10.7%	6	45.9%						
松井	167	-21.7%	115	-23.2%								
岩井コスモ	156	-19.7%	55	-14.2%	25	-4.7%	18	-4.3%				
丸三	143	-3.2%	31	-24.5%	56	9.8%	40	-0.2%	5,293	-6.5%	338	-10.8%
いちよし	132	9.0%	38	-8.6%	43	64.0%	38	-8.6%	4,927	39.0%	49	-56.7%
東洋	131	4.0%	31	-29.4%	20	4.9%	18	-22.8%	4,256	3.0%	636	49.4%
カブドットコム	107	-12.0%	73	-16.0%	5	-10.4%	4	1.7%	481	-5.2%		
水戸	108	2.5%	38	-18.1%	26	19.6%	14	3.4%	3,502	7.1%	59	17.2%
極東	98	25.0%	4	-36.9%	7	20.0%	2	14.3%	581	0.7%	498	9.2%

大手3社 ネット系 ● 野村、大和、みずほは、リテール営業部門の数値、それ以外は、単体もしくは連結の数値 ● 中位以下の中堅証券の投信販売額にはMMFも含まれる(可能な範囲で株式投信・外国投信の合計数値) ● マネックスの増収部分は米社買収による増加 ● 中堅証券の外債販売額は決算短信の債券等の募集額を利用 ● 5月7日公表までの各社決算短信及び決算説明資料より作成

◆リテール営業を取り巻く環境の変化

平成24年3月期のリテール証券を取り巻く環境は、以下の様な状況だった。

【市場環境】日本の株式市場での取引金額は平成23年3月期に比べ16%減少した。日経平均先物などのデリバティブも23%の減少となっている。加えて個人投資家の市場参加も東証3市場の金額ベースの委託比率で見ると2割程度まで低下して、個人投資家の日本株離れの印象が拭えていない。なお市況環境の悪化で公募増資等が過去2年間に比べ大幅に減少、自己株取得も低水準だったが後半に回復しており、市場への株式の需給という意味では3年振りに約3,400億円の吸収超過となった。

【公募株式投信の全体像】期末における公募株式投信の純資産総額は51.2兆円となって前々年度末比5.5%減少した。ただし平成24年3月期における公募株式投信の設定額が23.8兆円、同解約額が21.5兆円と償還額が0.3兆円となっており、差引き2兆円の新規資金が流入したことになる。

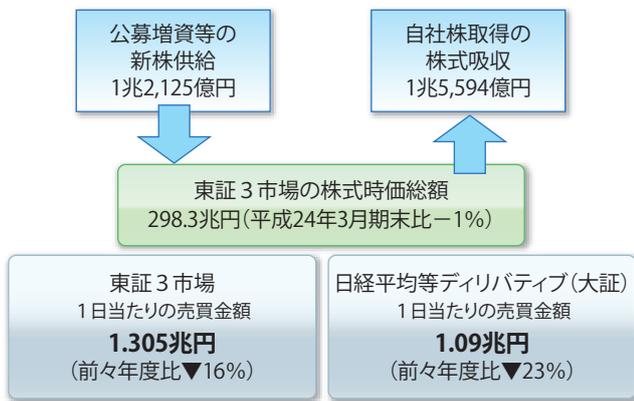
【投信販売環境の変化】一部の証券会社において、投資信託の短期間の乗換えルールに関して厳格化しようとする動きがあり、販売額の減少といった影響が見られた。また今年2月より通貨選択型を念頭に販売時の顧客確認体制の強化がなされ、顧客の投資目的の相互確認やリスクの高い商品の管理職による販売

チェックなど、店頭営業プロセスを複線的に行い記録していくことが求められている。

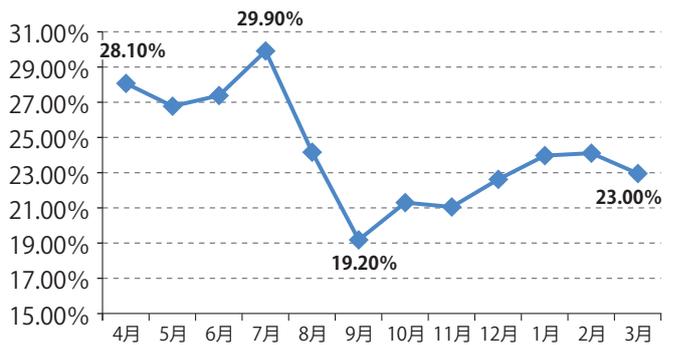
【外債投資について】証券会社が取り扱う外貨建ての中・長期債券について財務省の貿易統計によると、平成24年3月期は約5.6兆円の取得超過(2月までの数値を12か月分に引き直し)となっている。この数値は平成23年3月期に比べ5%程度減少しているが、証券会社による自己投資や中小機関投資家への売買分も含まれるので、個人への販売は実態として増えているようだ。日銀が3月後半に公表した資金循環統計によると、昨年末の個人の外貨資産の中で外債を含む外貨建対外証券は7.7兆円と一昨年末に比べ7%程度増加している。

【個人投資家の投資に関する意識】野村證券が毎月実施している個人投資家サーベイによると、個人投資家の株式投資意欲は上昇している。同4月13日公表分によると、株式に対するDI(増やしたいと回答した比率から減らしたい比率を差し引いたもの)は36.9と前月比10ポイント以上の上昇になっている。また昨年10月に楽天リサーチから公表された外貨建て金融商品に対する調査では、個人が興味のある商品の割合は、外貨預金(76.6%)が最も多く、続いてFX取引(28.3%)、外貨建てMMF(20.5%)、外国債券(16.0%)、外債ファンド(14.3%)となっている。

平成24年3月期の市場環境



個人投資家の委託比率(東証3市場金額ベース)



◆それぞれの变化の兆し

投資信託の販売力で圧倒的な強さを誇る野村證券だが、平成24年3月期は市況環境の悪化などもあってその販売額は6兆円(株式投信と外国投信)と約11%減少している。そのかわりに外債販売額が1.7兆円と約9%増加していて、年金・保険契約も累計で1.8兆円となり6%増やしている。また前下期に開始されたネット&コールは退職者など準富裕層をターゲットにしたインターネッ

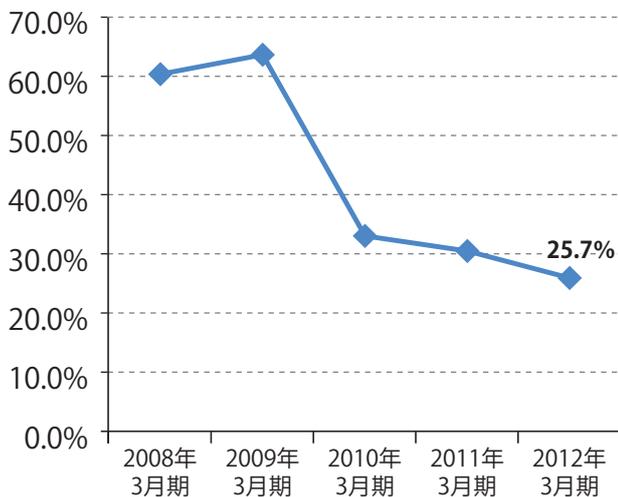
ト利用促進と充実したコールセンタ機能を併用した新サービスだが、約36万口座程度を獲得したようだ。ただし大半は既存顧客内でのサービス変更と見られる。

大和証券について、注力しているラップ口座獲得は平成24年3月期末で約2万件(うちSMA口座1,800件)契約金額2,530億円(うちSMA契約1,300億円)とあまり伸びていない。昨年開業したネット銀行の方は、口座

数が50万近くになり預金残高も1.4兆円を超えていて、今年度外貨預金の取り扱いも開始する予定だ。なお同社はエクイティ収益のうちの外国株式比率を公表しているが、4割近くまで上昇していてその3分の2が米国株となっており、個人投資家の米国市場への期待がうかがえる。

SMBC日興証券では、投資信託販売が22%減少した分外債販売に注力した結果、平成23年3月期比26%増の2.38兆円の販売金額となり、これが約1,000億円のトレーディング益の殆どの部分に寄与することとなった。また、インターネットでの信用取引手数料のディスカウントキャンペーンを行った結果、個人委託シェアは平成23年

投信募集手数料に対する株式委託手数料の割合 (野村証券)



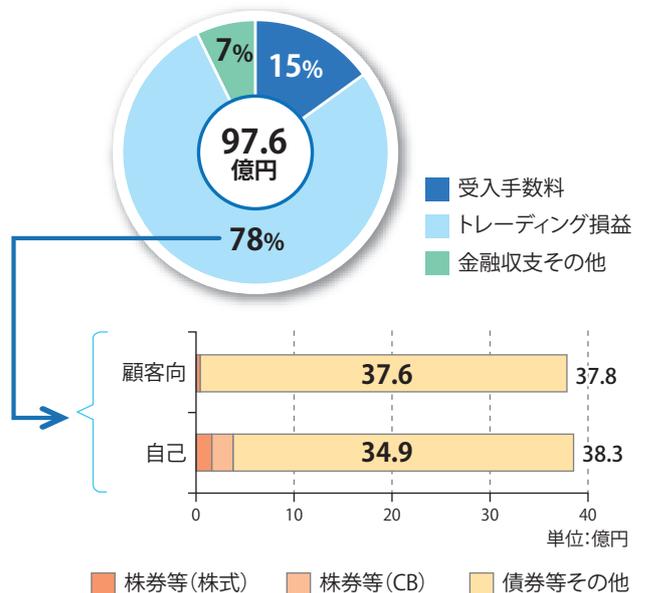
※投信の募集手数料を1とした場合の株式委託手数料の割合

大手ネット証券5社の個人株式売買代金に占める割合は、直近5年間で7割の高水準に達しているし、信用取引口座数の合計は63万口座となって、大手で公表している大和証券の5万口座(オンライン部分)を圧倒している。個人の株式取引に関してはビジネスモデルとして完成した観があるが、その主戦場の個人信用取引では大口顧客の獲得を狙って各社の手数料引下げ競争が続いている。一方SBI証券(営業収益の18%)とマネックス証券(同19.2%)が主に店頭FX取引によるトレーディング収益を拡大している。日本の金融ビックバンで生まれたネット証券も10年以上経ち次の段階の進化が期待されているが、同じオンライン取引のFX取引はカバー業者も多く取り込み易かった。一方、取引の多様化・グローバル化に合わせて海外株式や海外ETF・外国債券なども取り扱うようになり、海外取引プラットフォーム(海外金融機関)との接続も増え、それに伴う

3月期の1.68%から1.83%へ拡大したが、株式の委託手数料率は45.9bpから24.9bpへと大きく低下している。

上場証券で唯一2桁の増収増益になった極東証券は、純営業収入の78%をトレーディング収益が占める。このトレーディング収益の95%が債券等によるものだが、私募債や私募外債の特定顧客への販売が中心になっているようで、同トレーディング益の内訳で顧客向け・自己が半々としているのは、仕入れた私募債等を時期を見て転売するような自己投資もあるようだ。ちなみに決算説明資料からうかがう営業戦略は、ニッチな商品をタイミングよく対面営業で富裕層ターゲットに薦めていくということが中核となっている。

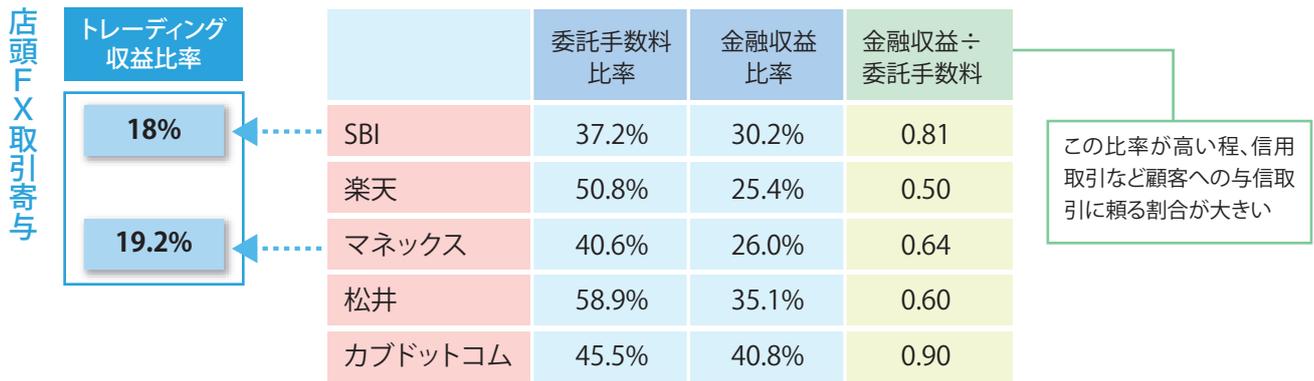
極東証券の純営業収益構成



経常コストが増加傾向にある。加えて取引所の超高速取引などの高度化にも対応するため、システムコストは増加している。つまりネット証券は市況や手数料競争以外でも収支悪化要因を抱えているとも言える。

この様な状況に対して、ネット証券大手5社の足元の戦略は分かれる。SBI証券はグループ内の金融機能が多様化するのに対してそのゲートウェイとしての役割に重点を置いているし、楽天証券はグループ内企業への相乗効果中心に考えられているが、どちらも口座数の増加を重視している姿勢は変わらない。マネックス証券は米国や中国への事業展開と業務の多様化を模索している段階である。松井証券とカブドットコム証券は株式取引機能の充実を目的としている点では同じだが、松井証券は信用取引の機能を独自に強化する方法を取り、カブドットコム証券はネットでの個人投資家の取引機能そのものを高度化しようとしている。

大手ネット証券5社の営業収益に占める株式取引関連比率



◆ 協働と競争への取り組みと課題

ネット証券でなくとも取引所の高度化、取引商品の多様化・グローバル化に対してどの様に対応していくか、選択と集中が必要になってくる。証券会社にとっては例え同業と言えども誰とどこで組み、どの部分で戦うかという戦略の選択が重要になっている。つまり“協働と競争”の重点の置き方が各社における今後の成長のポイントだ。協働に関しては原型は投信の運用会社と販売する証券会社の間で既に行われている事を思い起こせばイメージし易い。現在の日本における運用会社は、販売する証券会社に対して販売に必要な情報以外にも投資関連情報を提供するものが恒常化している。証券会社の販売支援のための説明会開催も当たり前だが、かつてこれらは証券会社内の資源で行われていた。また中堅証券以下でも外債販売が増加しているが、大手や外国証券などがこれらの商品卸元となって決済・保管機能も提供するケースが増えている。

この様な自社で揃えた商品を他社でも販売するという取り組みは、形を替えてネット証券と中小証券の間でも行われている。ひびき証券は営業部門を切り離し証券仲介業者として分離するが、そこに楽天証券が商品供給元として対応する。つまりひびき証券の営業部隊は実質的に楽天証券の商品供給ネットワークに組み込まれることとなる。今後の楽天証券の仲介業展開や仲介業としてのひびき証券の在り方が注目される。

次に取引所代替機能であるPTS(私設取引システム)においても、事実上2社への取引集約の結果、協働が進みそうだ。ジャパンネクストPTS(平成23年度売買高7兆円)は、SBI証券以外にも楽天証券・野村證券・みず

ほ証券など18社が参加しているが、今年度は自社のPTSを昨年停止した大和証券など4社の参加が予定されている。なお、PTSにおいては信用取引は出来ないが、個別株CFDのカバー業者がChi-Xでも取引を始めており、主要な銘柄の実質的な信用取引も可能となっている。

投資テーマをネット証券が選択し、それを投資イベント化して共同で同一商品を販売していこうという取り組みが試されている。既に6ファンドが取り扱われているが、ネット販売だけに投資イベント効果がどこまで持続していくか、既存の取り扱いファンドとの差別化が行われるのかといった課題もある。

一方、対面営業中心のリテール証券にとっての競争力の源泉は当然現場の営業力だが、3つ程強化すべきオーソドックスな課題がある。1つ目は営業員教育の強化である。販売商品が年金・保険まで拡がっており、単純な商品説明ではなく投資家の状況に合わせた商品選択と平易な説明が個人投資家から求められている。2つ目は新規開拓力である。特長ある営業活動を行っている極東証券の例をその決算資料から紹介すると、新規開拓件数の半数が既存顧客からの紹介が占める一方で、飛び込みも2割弱ある。3つ目は資産形成層の取込で、本来なら確定拠出年金制度や日本版ISA制度の充実・整備を待ちたいところだが、ネット証券の一部では、“じぶん年金”と言うテーマで対応の強化を始めている。

対面・ネット問わずに競争力の源泉は個人投資家との関係強化だが、それは言い古されてはいるが顧客とのコミュニケーション力そのものにあるのではないだろうか。