

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	JIPクラウドセンタ ハウジングサービスのご紹介	02
	平成24年度SIGMA社長会開催レポート	03
■ PICK UP TOPICS	ーJBISコンサルティングよりー	
	事業継続計画(BCP)策定のポイント 第4回	04
■ JBIS'S FOCUS	投資信託の販売のあり方	05

## JBIS EYE'S ービジネスニュースー

### 証券会社関連の動向

- 【地銀証券】 池田泉州ホールディングスが東海東京FGと共同出資で証券子会社設立へ(11/12)  
ー来年9月に営業開始予定、銀行店舗を利用して外債などを販売
- 【引下げ競争】 SBIや楽天が、日本株委託手数料を引き下げ競争(11/8)  
ー12月から最大2割の引き下げで、2009年以来の大幅引き下げ実施へ
- 【海外展開】 岡三証券が台湾の元富証券と株式注文の取り次ぎなどで業務提携(11/6)  
ーアジア事業を強化する戦略の一環で、アジアの証券会社との提携は5社目
- 【ラップ口座】 光証券が最低運用額を100万円に設定したラップ口座を売出し(11/5)  
ー投資顧問業の投資助言を受け、光証券が運用、成功報酬を受け取る
- 【増資インサイダー】 野村證券がエルピーダ増資インサイダー問題で証券取引等監視委員会に自主調査報告(11/2)  
ー米系ヘッジファンドの「ジャパン・アドバイザー」が関与したインサイダー取引疑惑に対して
- 【IR支援】 大証はYouTubeを活用したIR活動支援に取り組む(11/1)  
ージャスダック上場企業から動画を募集し、個人投資家に投資情報の提供を行う
- 【取引所統合】 来年1月に合併する東証と大証が統合計画を発表(10/29)  
ー13年7月に大証の現物株市場を東証が吸収、また14年1月を目処に東証のデリバティブ市場を大証に集約する

### 証券関連業務に関する行政の動き

- ・黒崎播磨株式会社に係る相場操縦に対する課徴金納付命令の決定について(11/12)  
ー黒崎播磨の株式につき、同株式の売買を誘引する目的を持って売買(平成23年7月)を行った個人投資家の行為に対して1,132万円の課徴金納付命令
- ・「金融ADR制度のフォローアップに関する有識者会議」の設置について(11/7)  
ー平成22年4月に施行された金融ADR制度の在り方等について、指定紛争解決機関の業務遂行状況等を踏まえ、検討を行う
- ・「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(11/2)  
ー平成24年12月31日までとされている適用期間を平成25年12月31日まで延長するための改正を行うもののパブリックコメント募集
- ・「金融商品取引法施行令の一部を改正する政令(案)」及び「発行者以外の者による株券等の公開買付けの開示に関する内閣府令等の一部を改正する内閣府令(案)」に対するパブリックコメントの結果等について  
ーPTS(私設取引システム)のTOB規制(5%ルール)や大量保有報告義務を適用除外とする措置について、10月末から施行
- ・空売り規制・自己株式取得に係る時限措置の延長について(10/24)  
ーリーマンショック後に導入されている以下の時限措置を、平成25年4月30日まで延長  
▶売付けの際に株の手当てがなされていない空売りの禁止  
▶発行済株式総数の原則0.25%以上の空売りポジションの証券会社を通じた取引所への報告の義務付け  
▶自社株式取得の規制緩和措置

## JIPクラウドセンタ ハウジングサービスのご紹介

JIPクラウドセンタは、地震・水害などの災害に強いロケーション・設備およびセキュリティを備え、FISC\*の基準に準拠したデータセンタとして、金融庁はじめ各種監督機関の監査基準に対応しています。また、名古屋データセンタを利用したバックアップサイトの構築など、お客様のご要望に応えるため、多様なサービスをご用意しております。独立系Sierとして長年培った技術力とノウハウ・実績を基盤とした高品質なサービスを、どうぞご利用ください。

\*FISC：財団法人 金融情報システムセンター

### ハウジングメニュー

#### ハウジング標準メニュー

- ラック：19インチラック(前面・背面扉 施錠可 鍵付)  
1/2、1/4ラックもご用意しております
- 電 源：100V/20A ×2  
(実負荷 15Aを2回路)
- 耐 震：架台による耐震
- 監 視：死活監視



#### 主なオプションメニュー

- 構築：プライベートクラウド・ディザスタリカバリ
- 運用：バックアップサービス・24時間365日運用サービス
- BPO：大量プリントサービス・データエントリ・OCR入力
- 監視：リソース・プロセス・メッセージ等の監視  
その他オプションサービス多数あり

### 安心・安全

#### 総合監視センタ

- 24時間 365日の有人によるサーバ機  
運転状況を監視

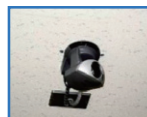


#### 防災センタ

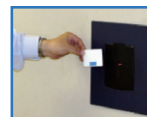
- ビル管理システムで温度・湿度・電圧・電力等を統合監視

#### 監視・セキュリティ

- 屋内外に監視カメラを配備、入退室管理は金属探知器・  
ICカード・顔認証システムにより監視
- 災害時に備え衛星電話を配備



監視カメラ



ICカード



顔認証システム



衛星電話

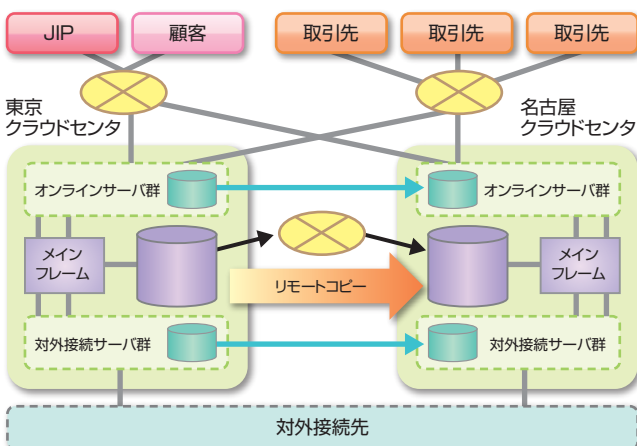
### 実績

証券・金融分野 官庁・自治体分野 一般企業・教育分野の各分野で約1,000台

### センタ利用事例(金融機関)

#### 【バックアップサイト】

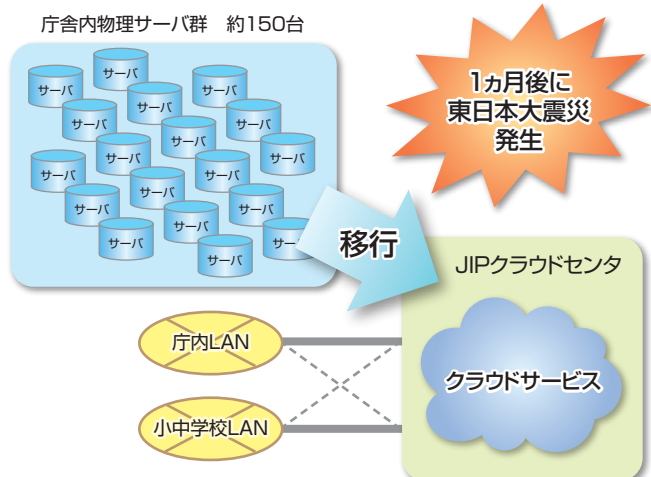
オープン系サーバとメインフレームのハイブリッドシステムを東京・名古屋センタを利用しバックアップサイトを構築  
長期的な計画でパターンを網羅し、切替訓練を年2回実施



### センタ利用事例(公共機関)

#### 【クラウドサービス】

庁舎内にあった約150台のサーバをクラウドサービスに移行  
東日本大震災1ヶ月前にスタートし被害を免れた



※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  
証券名古屋営業部

TEL:03-3630-7427  
TEL:052-735-6233



平成24年度SIGMA社長会開催レポート

平成24年10月10日に今年度のSIGMA社長会を開催いたしました。日頃お世話になっておりますSIGMA会員のお客様が一堂に会される場で私どもの一年間の活動報告ができますことを、大変有難く思っております。皆様の忌憚りの無いご意見を直接賜ることができたこと、また会員様同士で活発に情報交換をされる様子が見られましたことは、このSIGMA社長会ならではのと思えます。ご多忙なところ貴重なお時間をいただいたのも私どもへの期待の現われと、今後益々お客様のビジネスに貢献していく決意を新たにいたしました。本当にありがとうございました。

◆開催レポート

会は、SIGMA社長会会長 むさし証券株式会社 小高社長のご挨拶から始まりました。

今年は初の試みとして、講師の五代目 一龍齋 貞花 氏をお招きしました。人気の戦国武将シリーズより「戦国武将に学ぶ生き残り戦略について」というテーマでご講演いただきました。



むさし証券(株)  
小高社長



五代目 一龍齋 貞花 氏



代表取締役会長  
福山



代表取締役社長  
重木



取締役  
空



講師のご紹介

五代目 一龍齋 貞花 (ごだいめ いちりゆうさい ていか) 氏

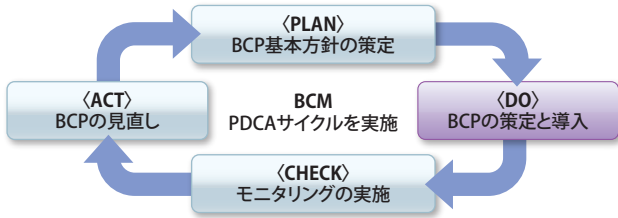
講演師/講演協会常任理事/日本演芸家連合 理事長  
東京成徳大学 客員教授  
保護司

■ 略 歴

- 1968年 29歳の時サラリーマンより転身
- 1976年 五代目一龍齋貞花を襲名し真打
- 1990年 愛知県知事ボランティア賞受賞
- 1998年 中日ドラゴンズOB会より永年ファン感謝状  
中日ドラゴンズ球団外広報
- 2004年 法務省「瀬戸山賞」受賞 (更正保護)  
長岡市米百俵財団より感謝状
- 2006年 更正保護法人東京保護観察協会より功労賞  
毎年チャリティー寄席「花の会」主催

事業継続計画 (BCP: Business Continuity Plan) 策定のポイント 第4回

BCPの策定と導入 (No.043より続き)



1. BCPの策定

ここでは、例をあげてBCPを策定(記述)する手順を簡単にご紹介します。記述をしながらも調整や新たな検討を行う場面が出てきます。

(1) 章立ての作成

前回ご紹介した基本方針をもとにし、読みやすさの観点などから章立てを作成します。表1はBCPの主な記述項目の例です。社内に散らばっているBCP関連文書(手順書、マニュアル等)を集約することと、読みやすいように記述項目の順序を工夫したものです。

表1 BCPの記述項目例

記述項目(大項目)	記述項目(項目)
I. BCPの定義	1. 目的・適用範囲
	2. 対象とするリスク
	3. 体制と役割
II. 被害を回避、軽減するための事前対策	(同左)
III. リスク発生時の対応手順	1. 初期動作
	2. 関係者間の連絡方法と連絡内容
	3. 被害の調査と復旧見通しの判断方法と基準
	4. 代替運用への切替発動方法と基準
	5. 復旧に向けた作業手順
IV. リスク発生時の対応に向けた平常時の準備	(同左)
V. BCPの維持管理	1. 維持管理の担当と役割
	2. 維持管理手順
VI. 教育・訓練	教育・訓練計画
VII. BCPに関連するドキュメント一覧	(同左)

(2) 基本方針の埋め込み

最初は箇条書きで書いてみましょう。体制、役割などは図や表で表現すると見やすくなります。上記の例では、主に「I~IV」あたりが一部を残しながら埋められるのではないのでしょうか。(基本方針で記述項目も検討されていれば、この例よりもっと埋め込みやすいと思います。)

(3) 残った記述と記述項目間の調整

ここでは次の観点から調整や追記を行っていきます。

- ① (2)で記述した内容を実際に行おうとした場合に不足している情報があれば追記します(例えば、誰かの指示を受けて行う作業であるなら、「いつ、誰の指示で行う」を追記するとか、その誰かが不在の場合には「代わりに誰の指示を受ける」とか、この作業を実施する場合には平常時からこういった準備がある等)。

実際に記述した内容を実行しようとした際に必要になる条件や準備、補足を追記していきます。ちなみに、BCPでは必要な関係者とコミュニケーションを取りながら対策を実施できるかどうかが一番大切になります。この観点で見直すのが良いでしょう。

- ② 記述項目間で整合性がとれているか確認・調整します(例えば、例の「I-1.目的・適用範囲」を他の記述との関係で修正する等です。)
- ③ 書けないで残っていた記述について、他の記述項目の内容を踏まえて記述します。

ちなみに、最初は書くべきだと思って作った記述項目でも不要になる場合もあるので(他で記述済みになったとか)、書けない場合は削除してすっきりさせましょう。

BCPは、まず必要最低限の内容を記述し、机上での読み合わせや、リスクシナリオ(こういう災害がいつ発生して、こんな被害がでている)による訓練をおして内容を充実させていく方法が良いでしょう。ここが一番重要なポイントです。

- ④ 関連するドキュメント類(復旧手順書やマニュアル類)の一覧を作成し、それらの参照方法などを記述します。
- ⑤ 「V.BCPの維持管理」、「VI.教育・訓練」の記述を行います。

ここまでで、関係者、作業の内容、必要なドキュメント類がはっきりし「誰が、どのようにして維持管理してのが適切か」が分かるようになるので、BCPの維持管理(維持管理担当者、方法、タイミング等)を記述します。また、教育・訓練については年間計画を検討して記述します。

年間計画には「誰が、いつ、どこで、どのような目的で、誰に、何を、どのようにして行うのか」を記述しておくが良いでしょう。教育・訓練の結果でBCPを見直すことになるので、BCPの維持管理のタイミングと合わせておく必要があります。これらは、別の文書で作成・管理されるケースもありますが、BCPとの関連付けやメンテナンスの容易性を考慮すると、できればBCP内の記述項目としておいたほうが、後々、便利であると思います。

- ⑥ 最後に記述に携わったメンバ(できれば第三者も入れて)で机上の読み合わせをします。

ゆっくりと声に出し読みながら、イメージを膨らませて実行できる内容であるか確認してください。間違いなく、多くの修正が発生するはず。しっかり修正しましょう。(次回に続く)



投資信託の販売のあり方

- ◆ “貯蓄から投資へ”の主役としての投資信託の現状
- ◆ 投資家は何を知るべきか
- ◆ 投資信託の販売上の問題点とその変化
- ◆ 個人投資家拡大へ、それぞれの戦略

◆ “貯蓄から投資へ”の主役としての投資信託の現状

金融ビッグバン後の“貯蓄から投資へ”政策において、金融商品の中心にあったのは投資信託(ファンド)だろう。普通の個人が直接投資できないものや資本規制のある新興国への投資も、ファンドのかたちになれば投資単位を小口化できるので、まず政策的に投資信託の販売チャネルの拡大が図られた。1998年12月の銀行など金融機関による投資信託の窓販解禁、2005年10月の郵便局での販売開始、そして2004年4月にスタートした証券仲介業(現金融商品仲介業)、いずれも個人が投資信託に触れる機会を増やした。また、2001年10月に始まった確定拠出年金制度(日本版401K)も、退職後の資金準備のために投資信託を活用した投資が期待されていた。

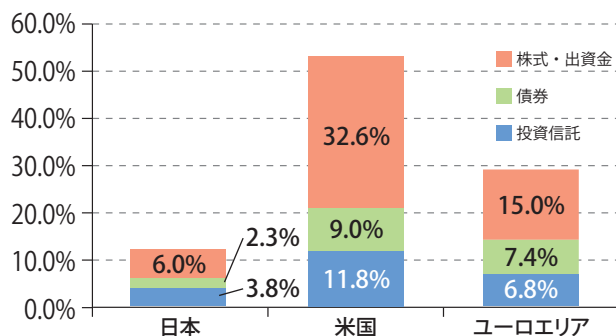
一方、証券会社の事業戦略として、手数料が自由化された株式取引から投信販売に営業の軸足を移す動きが大手から始まり、今では中堅証券まで投信販売中心の営業体制が広まっている。

販売チャネルも増加し、証券会社や銀行などの販売会社も投信販売に積極的に取り組んでいるので、10年前に比べると投資信託残高も大きく増えた。しかし、個人金融資産に占める比率は欧米に大きく見劣りするし、最近の投資信託残高全体は、資金流入より市況などでの影響による増減が大きくなっている。つまり、投資信託の販売者にとっては手数料収入が期待できる投資信託の重要度は増しているが、買い手である個人にとって、自分の資金を置く場所としての投資信託はそれなりの水準にしか留まっていない。今後、“貯蓄か

ら投資”政策が更に推進されていくのならば投資信託はその中心にあり続けるだろうが、より多くの個人が利用していくためには何が必要だろうか。まず投資信託の販売のあり方から見直してみたい。

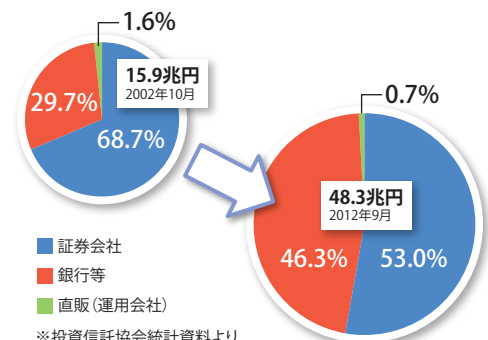
日本の公募投資信託に関しては、ファンドの組成と販売において製販の分業体制が成り立っていると言われている。例えば、運用会社による投資家への直接販売が1%未満(公募の株式投信ベース)ということもあり、投資信託を購入する個人層のニーズの把握は殆ど証券会社などの営業現場で行われ、この投資家ニーズに応える形で運用会社が新たなファンドを組成している。また、新ファンドの販売時には、販売会社の営業員向け勉強会や販売会社における投資家向けセミナーの講師役を運用会社が引き受けるなど、ファンドの組成時、販売時において販売会社と運用会社の相互依存的な役割の分担が行われている。この分業体制の大きなメリットとして、投資家ニーズの変化に対応したファンドを供給しやすいことが挙げられる。今や公募株式投信残高の7割を占める毎月分配型のファンドもこのような組成経緯で増加していったし、高分配のファンドも販売現場での強いニーズによるものだった。一方、デメリットの方は、投資テーマが時の話題を先取りする形で取り込まれるので、少しテーマの古いものは新しいファンドに乗り換えられやすいということが挙げられる。その結果、公募株式投信の数が4,000を超える一方、投資残高がファンドの採算分岐点(年間信託報酬)とみられる30億円に満たないものが、全体の8割を超えている。

家計におけるリスク資産



※日銀資金循環統計図表 9月公表より  
日本と米国は、2012年6月末 / ユーロエリアは 2012年3月末

公募株式投信販売チャネル別純資産



※投資信託協会統計資料より

◆ 投資信託の販売上の問題点とその変化

一般の個人に広く投資信託を保有してもらうため、その販売において以下のような取組みがされている。

■ 個人の状況に合わせた販売を行っているか：  
適合性の原則

従来の証券取引法から「顧客の知識、経験及び財産の状況に照らして不適當な勧誘行為を行ってはならない」とする適合性の原則はあったが、2007年9月末に施行された金融商品取引法においては、これに加えて「金融商品取引契約を締結する目的」（投資の目的）に照らして適切性を判断することとされている。またこの原則に合わせて、当該顧客がその金融商品取引契約を理解するための説明義務も課せられている。

■ 投資信託の内容を解りやすく：  
目論見書の平易化・簡素化

従来の投資信託目論見書は、次のような指摘をされていた。（金融審議会、2008年ディスクロージャー・ワーキンググループ）

- ①分量が非常に多い
- ②全体的に専門用語が多く、表現が分かりづらい
- ③全体の構成が複雑で、どこに何が書かれているか分からない
- ④重複が多いなどから、投資を行う（ファンドを選ぶ）に当たって、的確に情報を見つけにくい

これを受けて開示内閣府令が改正され、2010年7月以降に提出された投資信託目論見書では平易化・簡素化が図られている。なお、投資信託協会においては公募の株式投信検索機能強化の中で、この目論見書（交付目論見書）のデータベース化が整備され、一般の利用も可能となっている。

■ リスクを正確に認識させる：

■ 通貨選択型を念頭に販売時の顧客確認体制の強化

本年2月には投資信託の販売に関する監督指針の改正が金融庁により行われており、投資信託の販売者は次のような態勢整備が求められている。

- ①通貨選択型ファンドについては、投資対象資産の価格変動リスクに加えて複雑な為替変動リスクを伴う

ことから、通貨選択型ファンドへの投資経験が無い顧客への勧誘・販売時において、顧客から、商品特性・リスク特性を理解した旨の確認書を受け入れ、これを保存するなどの措置をとっているか。

- ②元本の安全性を重視するとしている顧客に対して、通貨選択型ファンドなどのリスクの高い商品を販売する場合には、管理職による承認制とするなどの慎重な販売管理を行っているか。

- ③投資信託の分配金に関して、分配金の一部又は全てが元本の一部払戻しに相当する可能性があることを、顧客に分かりやすく説明しているか。

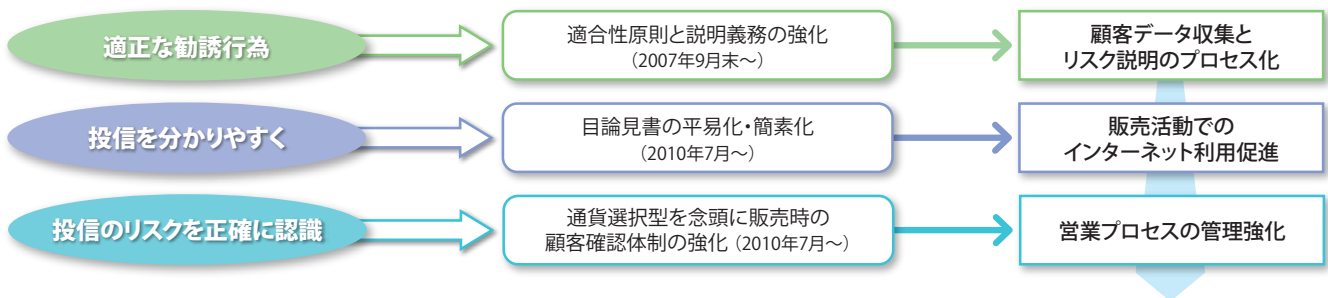
以上に加えて、本来は長期投資が目的と考えられている投資信託の短期での解約に関して問題視されたことがあり、現在は販売会社サイドの自主的なルールにより、新たな投資信託へ乗換え目的の短期の解約は勧誘しないことになっている。

なお、2011年の株式投信（追加型）の解約率は以下のようにになっている。（金融審議会資料：野村総研作成“金融自由化以降の投信マーケットの状況と今後の課題”2012年4月より）

- 全体……………40%
- 窓販（金融機関）……………27%
- 運用会社の直接販売……………5.2%
- 確定拠出年金（DC）購入分…0.6%

解約率は投資環境や投資目的によっても大きく異なるので、高いことが必ずしも問題というものではない。DCのように資産形成目的であれば、少額の資金を毎月継続的に投資するので短期的な解約は考え難いが、ある程度まとまった資金の運用であればリスクに対して敏感にならざるを得ない。昨年のように、日本の大震災や欧州債務危機の顕在化など大きな市場リスク要因が起きれば、解約率が高まることは避けられない。また資産運用である以上、先行きが不透明な場合に短期的な変動を取っていききたいという投資家サイドのニーズもあるが、基準価格が2割上昇したら早期償還を行うファンドの設計などは、これらのニーズに応えたものだ。

投資信託販売環境の変化





◆ 投資家は何を知るべきか — 金融審議会ワーキング中間論点整理より

現在、金融審議会のワーキング・グループにおいて行われている投資信託制度の見直しにおいて、一般の個人投資家を念頭に、次のような事項について改善ポイントの実現案の検討が進められている。

■ 運用報告書の改善

基本的な考え方は既に目論見書にて実施された平易化・簡素化で、記載項目を一般の個人にも解りやすく平易化・簡素化した標準様式が検討されている。また、個人投資家が扱いやすいように、最低限必要な部分のみ交付しその他は請求部分とする運用報告書の二段階化も示されている。

■ トータルリターン把握のための  
定期的通知制度の導入

投資家が把握できる総投資結果については、トータルリターンとして独自の基準で計算し、既に投資家に示している販売会社もあるが、通知制度として導入するのであれば、計算基準を同一化したりシステム対応のための準備期間も必要である。対象となるのは、制度導入後に販売された公募投資信託(外国投信も含む)が考えられており、計算式は次のものが検討されている。

$$(計算時の評価金額 + 累計受取分配額 + 累計換金金額) - 累計買付金額$$

■ 販売手数料・信託報酬等に関する説明の充実

この目的は、享受するサービス内容を投資家が理解することと、投資家のコスト意識の高まりからサービス対価の競争を促進しようとするものだ。既に、一部のネット証券では、ファンド毎投資家の購入金額に合わせて、販売会社・運用会社・受託会社の報酬割合を示す取組みが行われている。

■ 販売・勧誘時等におけるリスク等についての  
情報提供の充実

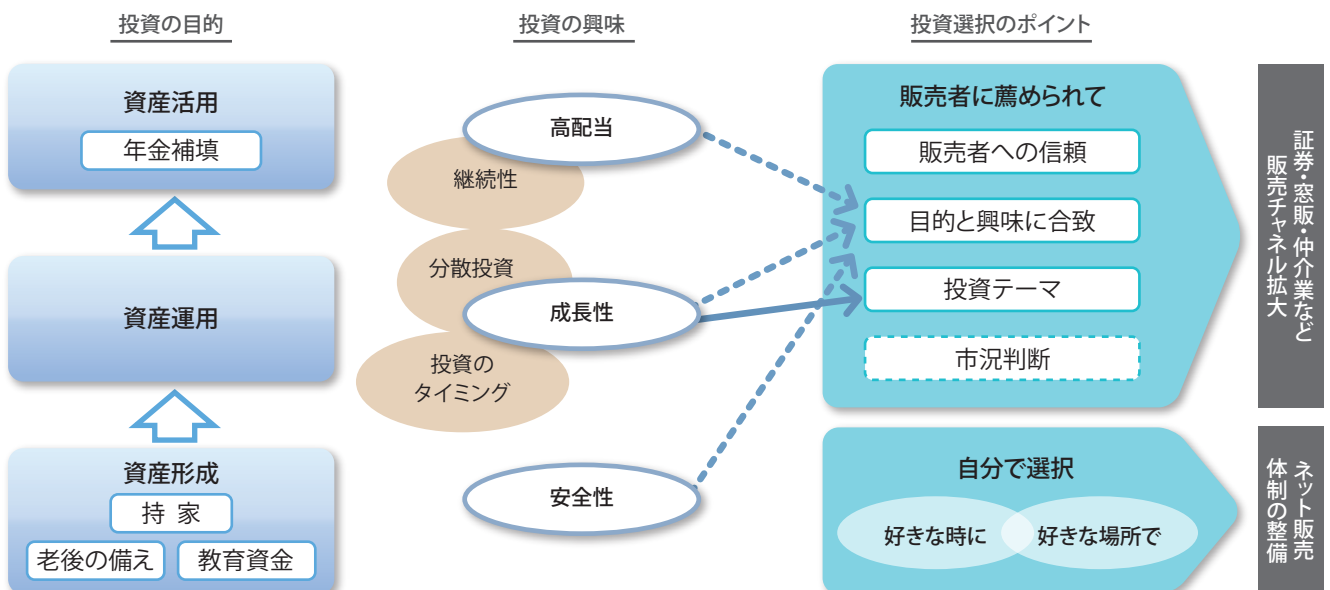
高齢者層に需要が高いとされる高分配の代表的なものに、通貨選択型ハイ・イールド債券ファンドや同新興国債券ファンドなどがあるが、これらのファンドを構成する外国投信の運用内容には、投資リターンを高めるため、投資不適格(BB+以下の格付け)債に多く投資するものもある。つまり、一般の個人には低格付債投資にともなう信用リスクが直接は分かり難い。また、選択した通貨の為替リスク、デリバティブを利用した場合のカウンターパーティーリスク(契約不履行リスク)など、これらのリスクをどのように解りやすく示すかが検討されている。その検討過程で、欧州で採用されているファンドの分配金込みの変動率(標準偏差)を7段階に分けて示す方式もワーキングでは議論されているが、一律的なリスクレベルの表示には反対論も多いようだ。

■ 運用資産の内容に対して

一定のリスク制限をする規制の検討

現在はファンド毎若しくは運用会社独自の基準として、運用資産に対する信用リスク(例えば同一銘柄には何%以下の投資)やデリバティブの利用規制があるが、法制度上は企業支配禁止の観点から、投資先株式の議決権の50%を超えてはならない、との規制のみがある。これを、欧州の規制などを参考にして、同一者へのエクスポージャーは純資産の一定比率以内とすることが検討されている。信用リスクの集中を回避するために投資を制限することが目的だが、検討・議論には時間がかかりそうだ。

個人投資家による投資信託の選択



◆ 個人投資家拡大へ、それぞれの戦略

投資信託の販売におけるインターネット利用は進んでいるようだ。調査機関等の推計によると、MRFやETFを除く公募投資信託販売のうちネットによる販売額は、2009年度には全体の3%程度だったが、2011年度には5%を超えてきている。特に地方銀行に限って見ると10%を超える状況にある。今年度に入っても、金融機関などではネット利用の募集手数料の割引キャンペーンなどを実施し投資家のネット利用を促しているの、ネット販売比率の上昇が続いている。これは、営業プロセスの厳格化が求められているという販売会社側の事情もあるが、目論見書の平易化などでファンドの内容が以前より分かりやすくなっていることも影響している。人数ベースの調査では、昨年9月に野村総研が実施した生活者1万人アンケートでは、全体の14%がネットを利用しており、資産形成層となる30才台に限ってみると51%に達している。

実際の大手ネット証券における投資信託販売を見てみると、取扱いファンド数が600~1,200と大量の品揃えから選択させるので、売れ筋ランキングといった旧来からの方法がメイン画面を占めるが、販売促進のための新しい取組みもなされている。資産のポートフォリオから参考ファンドを示すもの、ワンコイン(500円)などの少額の継続積立、自分年金といったテーマ性など、いずれも投資する目的・方法を明確・単純化して資産形成のための持続したファンド投資を促すものだ。

同じくネット環境を利用する販売チャネルとして、現

在約450万人が加入する確定拠出年金制度での投資信託購入がある。現在5兆円の資産の内、約2兆円弱が投資信託で運用されている。今後、主婦や公務員の制度加入などが可能になれば一段の増加が期待できるが、年金制度全体の問題なので時間がかかりそうだ。代わって最近期待が高まっているのが、日本版ISA(少額非課税投資制度)の本格導入など制度的な投資支援だ。これは、現在試験的な制度導入(3年間、合計300万円投資枠)として2014年から予定されているが、経済界や金融業界などから本格的(5年間、500万円以上)な導入要望が強い。もし本格的に導入されれば、20兆円以上の資金が投資信託購入に向かうといった試算もされている。

一方、証券会社などでの対面営業の投資信託販売がどのように変わっていくかを考えると、やはり資産運用層に的を絞った営業推進は変わらないだろう。ただし、現在求められている営業プロセスの厳格化は現場のコストを引き上げる。そのため、収益性を上げる方法として成功報酬型のラップ口座や私募ファンドの販売に注力する動きもあるだろう。販売会社としては、高い手数料の対価として現場の投資助言機能を高めるのが王道だが、公募投資信託においても投資家・販売会社・運用会社の利益が一致するような成功報酬の手数料体系が検討されれば、店頭での販売拡大に繋がるだろうし販売のあり方も変わっていく。そのことに期待したい。

投資信託購入のきっかけ

