

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
■ PICK UP TOPICS	金融商品仲介業の現状とビジネスモデル .....	02
	—JBISコンサルティングより—	
	事業継続計画(BCP)策定のポイント 第5回 .....	03
■ JBIS'S FOCUS	個人投資家の実像とニーズ、資産形成のあり方 .....	05

## JBIS EYE'S —ビジネスニュース—

### 証券会社関連の動向

- 【相場操縦】 証券取引等監視委員会は、2009年のヤフー株売買に絡んで米ヘッジファンドを相場操縦で摘発(12/13)  
—米SECの協力で、米ファンドのタイガー・アジア・パートナーズに6,571万円の課徴金命令
- 【FX参入】 ヤフーがサイバーエージェントからFX事業を210億円で買収へ(12/12)  
—金融事業に本格参入、サイトの知名度や集客力を生かしFX取引を拡大する計画
- 【金利競争】 松井証券が当日反対売買の信用取引金利をゼロに(12/6)  
—デイトレーダー囲い込みを狙い、ネット証券会社間の信用金利引き下げ競争が激化
- 【PTS】 第一生命や日興アセットなど大手機関投資家が利用拡大へ(12/5)  
—PTSでの取引につきTOB規制「5%ルール」の適用を除外する緩和策効果
- 【業態転換】 赤木屋証券は12月に証券業を廃業し、不動産賃貸などに業態転換(11/27)  
—今年度に入ってから証券会社の廃業・売却は10件を超える
- 【反社会排除】 証券会社各社は、口座の開設で警察庁などのデータベースに直接照会するシステムを導入(11/27)  
—マネーロンダリングに利用されることを防ぐため、年明けにも導入へ
- 【プロ向け投資運用業】 適格投資家向けの投資運用業として、エッジキャピタルが登録(11/25)  
—4月から施行した改正金融商品取引法で認められた制度で、同社が第一号
- 【新ETF】 香港H株指数の上場投信で、初のブル・ベア型が東証上場へ(11/18)  
—ブルは指数の2倍、ベアはマイナス1倍の変動

### 証券関連業務に関する行政の動き

- ・「金融商品取引業等に関する内閣府令」等改正案に対するパブリックコメントの結果等について公表(12/13)  
—AIJ投資顧問問題を受けて、次の制度を整備
  - ①第三者(国内信託銀行等)によるチェックが有効に機能する仕組み(「基準価格」や「監査報告書」が国内信託銀行に直接届く仕組みなど)
  - ②顧客(年金基金等)が問題を発見しやすくする仕組み(運用報告書等の記載内容の充実など)
  - ③投資運用業者等に対する規制・監督・検査の在り方の見直し
- 全体は2013年7月より施行、②に含まれる投資一任業者等によるチェック体制の整備は同年4月より
- ・金融審議会「投資信託・投資法人法制の見直しに関するワーキング・グループ」最終報告を公表(12/12)  
—次期通常国会で、以下の項目に関する法令の改正を目指す予定  
(投資信託の統合などのために)
  - ▶効率的な投資信託運営のための受益者書面決議制度の見直し
  - ▶同一投資信託における複数の報酬体系等の容認など
- (投資家への情報充実のために)
  - ▶運用報告書の改善等
  - ▶トータルリターン把握のための定期的通知制度の導入など
- (J-REIT拡大のために)
  - ▶資金調達・資本政策手段の多様化(ライツ・オフリングやCB発行を可能に)
  - ▶インサイダー取引規制の導入 など
- ・「金融商品取引法第二条に規定する定義に関する内閣府令及び有価証券の取引等の規制に関する内閣府令の一部を改正する内閣府令(案)」の公表について(11/30)  
—従業員持株会の会員の範囲について、曾孫会社の従業員まで拡大

金融商品仲介業の現状とビジネスモデル

2004年4月に証券仲介業として始まった制度も、2007年の金融商品取引法で金融商品取引業として定義され、既に8年以上経った。今年10月末時点で708業者であるが、最低資本金などの制約がない登録制なので、相応の知識や経験があれば個人も仲介業者として登録することが可能であり、実際に197名が登録されている。業者数の増減に関しては、ここ数年毎年100業者程度が新たに登録しているが、一方では50業者前後が廃業しているようだ。

この制度が始まった当時、証券業界内では会計士や税理士など富裕層と接点の多い士業の方々を通じて仲介ビジネスの拡大を期待するイメージが強かったが、実際はどのようなだろうか。現状は金融商品仲介業者708のうち、会計事務所が16業者、税理士が6業者、社会保険労務士が1業者にとどまっている。もっとも多いのは、証券会社や金融機関を辞めた方々がファイナンシャル・プランナー（FP）として独立して仲介ビジネスを営むパターンで、金融機関や事業会社に属さない独立系の証券仲介業者は、ほぼFPとみなしてもいいだろう。

そのFPとしての証券仲介業の実態について、日本FP協会が2011年9月～10月にかけて実施した調査（CFP若しくはAFP資格者の内、FP業務で収入のあった981名を対象とした質問紙郵送法：有効回答率

33.9%）では、次のようなことが明らかになっている。

■ 個人ベースの前年（2010年）の年収について ■

平均は305万円だが、かなり年収分布が偏っている。100万円未満が52%と半数を超えているが、100万～300万円未満が18%、300万～500万未満が9%、500万～1,000万円未満が12%、1,000万円以上が6%となっている。

■ 顧問契約をしている顧客数について ■

金融商品仲介業者の3分の2は顧客と顧問契約をしている先があるとしている。その平均値は、個人顧客で18.3人、法人顧客で5.8社だが、全体の約6割は個人顧客が10名以下、法人顧客が3社以下となっている。

■ 個人のFP業務による収入源について ■

相談料や提案書作成、会費を含む顧問料などが収入全体の55.4%、金融商品販売に伴う手数料が32.9%、その他収入が11.7%となっている。

リーマンショック後の投資環境は厳しい状態が続いているが、証券会社のみならず金融商品仲介業もその影響を大きく受けている。現在、成功していると見られる仲介業者のビジネスモデルは、ライフ・プランニングを通じて保険商品や投資信託などの販売を積み上げ、年間の安定収益を確保していくというのが一つのモデルのようだ。

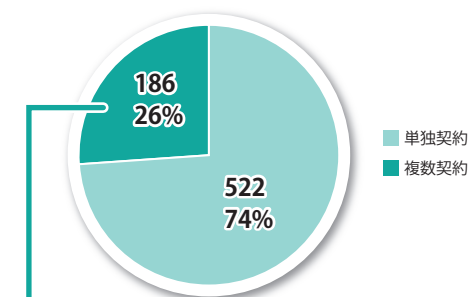
証券会社別契約仲介業者数

(2012年10月末時点)

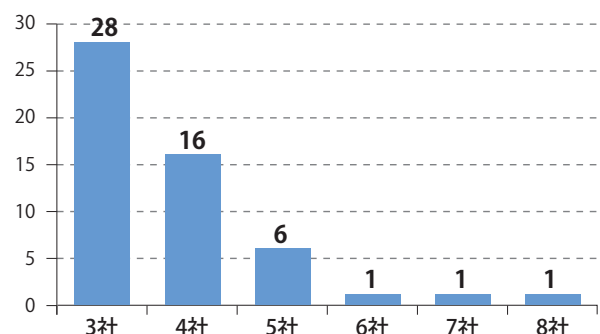
証券会社名	仲介業者数
株式会社SBI証券	198
エース証券株式会社	193
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	101
PWM日本証券株式会社	84
SMB C日興証券株式会社	66
高木証券株式会社	61
日産センチュリー証券株式会社	40
スーパーファンド証券株式会社	36
ひびき証券株式会社	35
株式会社証券ジャパン	29
楽天証券株式会社	26
藍澤証券株式会社	25
트레이ダーズ証券株式会社	11
リーディング証券株式会社	10

※その他31社は、1～9業者  
 ※金融庁資料より作成  
 ※トレーダーズ証券株式会社は有価証券取引事業をIS証券株式会社へ譲渡を合意(12月)

契約形態



3社以上契約している53業者の内訳



一方、金融商品の販売や売買の取次ぎを受託する証券会社の方は、仲介業ビジネスの展開が幾つかのパターンに分かれつつある。

## ■ 証券会社と金融機関の協同による展開 ■

最も分かりやすいのは、銀行系証券会社による親銀行での仲介ビジネス展開だろう。メガバンク系の証券会社統合や再編も固まってきたので、今後銀行店頭での(証券)仲介業ビジネスが拡大していくことが予想される。一部には、共同店舗展開という事業戦略もあるようだが、施設費用などを考えれば仲介ビジネスでの展開の方がコストと効果の面で優位と考えられるだろう。

また、地方銀行が証券子会社を設立し、銀行支店網を活用して仲介ビジネスを展開しようとする動きが目立ってきた。地銀本体での投資信託販売強化とともに、金融サービスの一環として証券業務に取り込むことが、上位地銀での課題となっている。

## ■ 自社のインフラを活用した展開 ■

投資のグローバル化や多様化の進展で取扱う金融商品が増加しており、かつそのインフラコストも増加している。上位ネット証券会社においては、これらのインフラを効率的に活用することが求められており、他証券会社との共同利用の模索や、仲介業でのインフラ活用を目指して仲介ビジネスを強化する動きが強まっている。

## ■ 営業ネットワーク整備としての展開 ■

最近では中堅以下の証券会社が、自社の営業網拡

充の方法として証券仲介ビジネスに注力することが目立ってきている。これは、支店網の整備より仲介業者のネットワーク化の方が自己資本の負担や管理コストが安価に済むとの考えに基づいている。

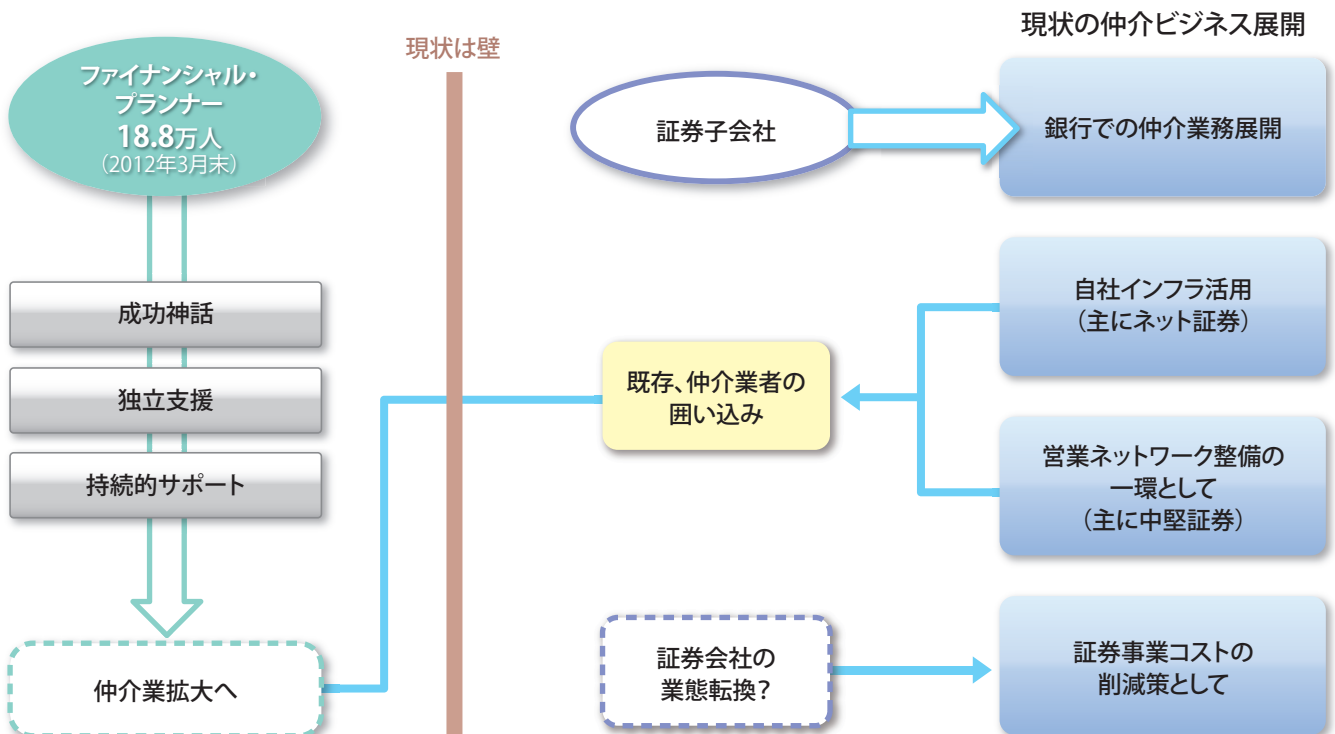
## ■ 証券会社の事業コスト削減策としての展開 ■

一部の証券会社で見られる動きだが、自社の営業部門を仲介業者に業態転換させ、経常費用の削減と助言型営業強化の両立を目指す動きだ。これを極論すると、証券会社から仲介業へ業務転換してしまえば自己資本規制比率の制約もなく維持費用も安くなるが、問題はどの証券会社の仲介を行うかということに絞られる。

現在、証券会社による仲介業者網拡大の動きが再び強まっているようだ。業績が好調な仲介業者は複数の証券会社からプロポーズを受けている。仲介業者は証券会社の専属代理店ではないので、複数の証券会社との契約も可能だ。結果として仲介業務を展開する複数の証券会社間で、一部の仲介者に対する手数料比率の競争が起き始めている。

一方、仲介業者の殆どはファイナンシャル・プランナー(FP)だが、18.8万人もいるFPの中で仲介業者数は僅か700程度に過ぎない。金融機関や証券社内にいる彼らのごく一部でも独立するなら、仲介ビジネスの大きな発展が望める。そのためには、次の施策が必要だろう。

- ・ 金融商品仲介ビジネスの成功神話
- ・ FPのための仲介業者としての独立支援
- ・ 持続的サポート体制



事業継続計画 (BCP: Business Continuity Plan) 策定のポイント 第5回

BCPの策定と導入 (No.044より続き)

2. BCPの導入

策定したBCPの運用を開始するために、必要な環境整備や資源を手配し、教育・訓練を行います。

(1) BCPに記述されている対策を実行するために必要になる資源の手配

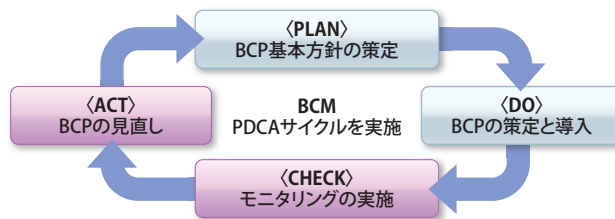
例えば、基幹システムが停止した場合に切替えるバックアップシステムを手配するとか、仕入先から仕入れができなくなることを想定し、新たな仕入先を確保しておくとか、要員が手配できなくなることを想定し、代替要員を確保し教育しておくなどです。資源の手配には費用がかかりますので、基本方針策

定段階で、経営者にその必要性を十分に説明し、予算の承認を得ておく必要があります。

(2) 教育・訓練の実施

BCP、運用者(社員、関係先など)、必要な環境、必要な資源がそろったところで、教育・訓練を行います。教育は主にBCPの必要性を運用者に理解してもらい、危機意識の醸成と積極的な訓練参加の動機付けを目的に行います。訓練はBCPで記述された対策等が実際に行えるかの検証と、いざという時の実効性を高める(対応手順を理解し、間違えないように実行でき、目標復旧時間内に事業を再開できる。)ために実施します。

BCPのモニタリングと見直し



1. BCPのモニタリング

「BCPとBCMの概要」でも少しふれましたが、BCPのモニタリングの目的は、いざという時にBCPが有効に機能するように、その内容が現状にあった状態に維持できているか、教育や訓練は十分かを監視・評価することにあります。

表2にモニタリング項目の例をあげてみました。これらの項目をモニタリングし、必要な場合には、BCPや教育・訓練計画を見直します。

(次回に続く)

表2 モニタリング項目の例

モニタリングの目的	モニタリング項目(例)	
I. BCPの内容の維持	外部環境の変化の内容	・対象とするリスクに関する変化の内容 ・法制の変化の内容 ・取引先等、関係先の変化の内容 など
	内部環境の変化の内容	・事業構造の変化の内容 ・組織の変化の内容 ・経営資源の変化の内容 など
	教育結果の評価内容	IIと同じ
	訓練結果の評価内容	IIIと同じ
	実際に起こった緊急事態対応の評価内容	・緊急事態対応時のミスとその内容 ・緊急事態対応後の反省会の内容 など
II. 関係者の危機意識の醸成と積極的な訓練参加の動機付け(教育)	教育結果の評価内容	・セミナーなどでの理解度の確認結果 ・ヒアリングやアンケートでの意識調査結果 ・訓練などへの取組み姿勢の評価結果 など
III. BCPの実効性の向上(訓練)	訓練結果の評価内容	・目標復旧時間の達成度の評価結果 ・訓練で発生するミスとその内容 ・想定外への適応度の評価結果 など

個人投資家の実像とニーズ、資産形成のあり方

- ◆ 個人投資家の実像
- ◆ ニーズの活用
- ◆ 個人投資家のニーズ
- ◆ 資産形成のあり方として検討されているものと実現に必要な環境

◆ 個人投資家の実像

リーマンショック後の厳しい市況環境にあつて、個人投資家層が拡大しているというイメージはあまりない。確かに日銀の資金循環統計を見ても、個人(家計)の金融資産における債券保有は過去2年間減少を続けているし、投資信託も昨年の夏あたりから減少している。しかし、株式の保有を見てみると、証券保管振替機構(ほふり)の加入者口座数は10月末で1,690万口座となっており、過去2年間で22万口座2.6%と僅かながらも増加している。また、ネット証券会社や銀行などでも若年層の投資信託の積立は増えている。その個人投資家の実像はどのような状況なのだろうか。各種個人投資家向け調査などから見直してみたい。

まず、個人投資家の全体像を見るのに、いったい日本の個人投資家はどの位いるのかという推計から始めてみたい。確定しているのはほふりの加入者数なので、これを個人の株主数とみなした場合、「株式保有者は投資家全体の73.4%」という証券業協会の調査数値があるので、それを基に逆算すると個人投資家数は約2,300万人ということになる。この数値は、日本の総人口の約18%(20歳以上の人口の22%)に相当する。

次に、個人投資家の実像について同じく証券業協

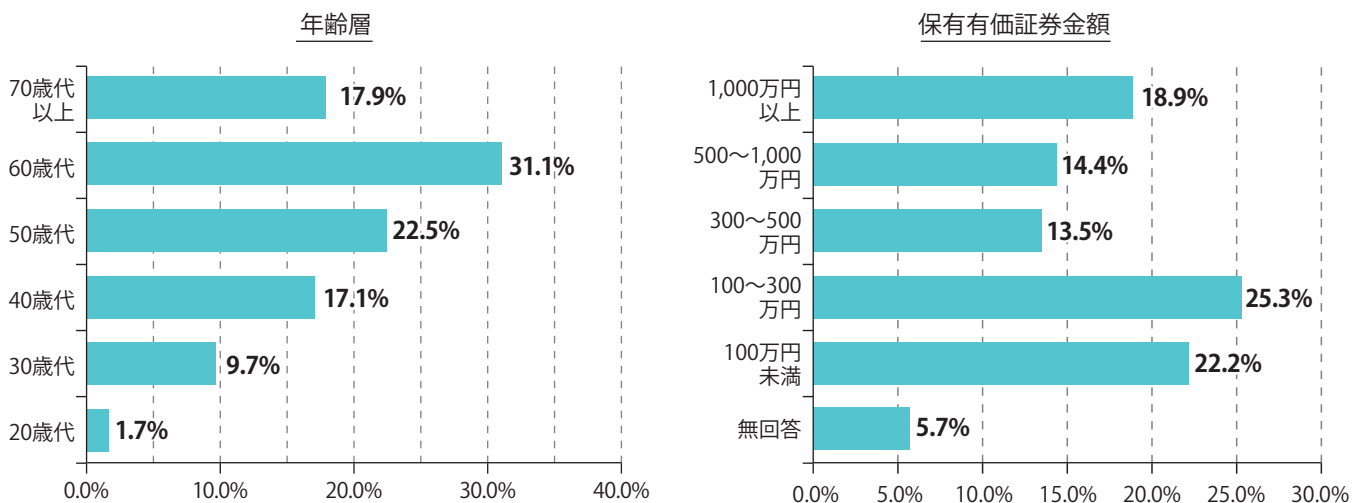
会の調査から見ると、年齢層別では約半数が60歳以上となっており、現在の個人投資家の重心が高齢層の資産運用にあることがわかる。また、保有する有価証券の金額は300万円未満が全体の半数近くを占めるが、1,000万円以上も2割近くある。投資信託協会が一般対象に実施している調査では、個人投資家の保有する金融商品の平均金額は426.3万円となっている。

商品別には、次のような個人の投資状況がわかる。

[カッコ内は次ページの参照調査番号]

- ・ 投資信託の平均購入額は、390.2万円。[②]
- ・ 平均保有ファンド数は、1.6本 [②]
- ・ ネット証券会社利用者の最近の株式売買頻度は、デイトレードを行う投資家が、全体の5.3%、月に複数回以上売買を行うものは46.9% [⑤]
- ・ 外貨投資の内訳は、外貨預金が経験者全体の65.3%、外貨建てMMFが31.1%、外債が17.4%、FX取引が15.5%、外債ファンドが10.5% [⑥]
- ・ 個人投資家の通算損益に関して、300万円以上投資した個人を対象とした調査によると、平均投資額1,775万円に対して平均損失額は525万円。商品別には、株式や投信の平均損失率が約3割 [⑦]

個人投資家の全体像

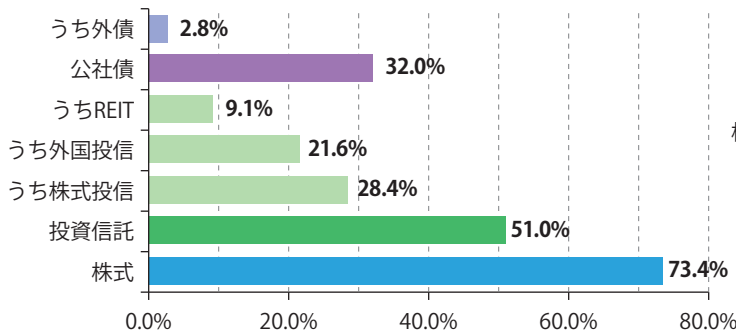


※日本証券業協会「個人投資家の証券投資に関する意識調査2012年版」より作成

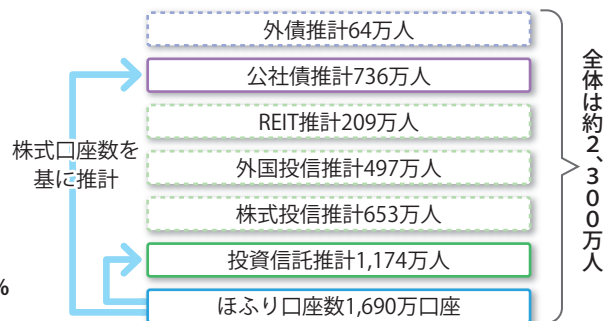
最近の主な個人投資家調査

アンケート調査名	公表元	直近の公表時期	調査頻度	調査対象(20歳以上)	調査方法	サンプル数
① 個人投資家の証券投資に関する意識調査	日本証券業協会	2012年9月19日	毎年	証券保有者	質問用紙郵送	1,050
② 投資信託に関するアンケート調査報告書	投信協会	2011年11月	毎年	一般	調査員	1,509
③ 国内個人投資家意識調査	ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント	2012年11月19日	前年に次いで2回目	金融資産3,000万円以上を保有	インターネット	1,000
④ ノムラ個人投資家サーベイ	野村証券	2012年11月16日	毎月	株式投資家	インターネット	1,000
⑤ MONEX 個人投資家サーベイ	マネックス証券	2012年11月	毎月	自社顧客	インターネット	1,083
⑥ 外貨建て金融商品に関する調査	楽天リサーチ	2011年10月21日	スポット	一般	インターネット	1,000
⑦ 投資「通算実績」調査	株式会社 富士経済 アブラハム・プライベートバンク	2012年7月25日	スポット	300万円以上を投資している個人投資家	インターネット	1,000
⑧ 個人投資家株式市場活性化アンケート	楽天・カブコム・マネックス	2012年1月31日	スポット	自社顧客	インターネット	4,232
⑨ 投資信託に関わるアンケート	SBI・楽天・カブコム・マネックス	2012年3月19日	スポット	自社顧客	インターネット	14,150
⑩ 証券税制に関わるアンケート	SBI・楽天・カブコム・マネックス	2012年6月7日	スポット	自社顧客	インターネット	21,738

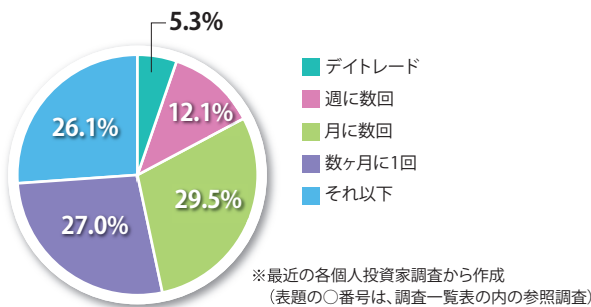
有価証券保有者の投資対象(②)



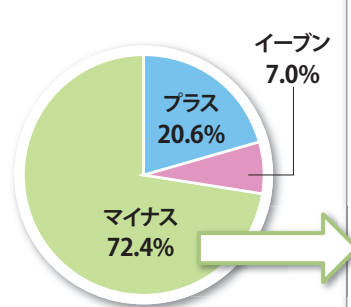
推計個人投資家数



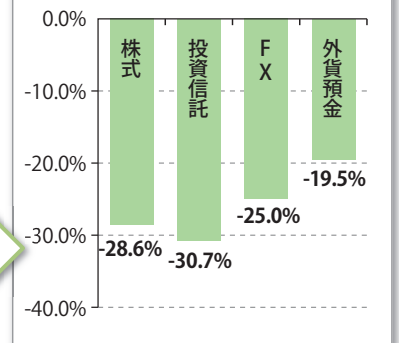
ネット証券会社利用者の売買頻度(⑤)



個人投資家の通算損益(⑦)



商品別の通算損益



◆ 個人投資家のニーズ

個人投資家を対象とした調査は、主に三つの目的があると考えられる。一つ目は、前章で示したような実態の把握、二つ目は個人投資家ニーズの把握、そして三つ目はそのニーズを政策や事業課題などで活用することだ。もちろん金融商品やサービスを提供する証券会社や金融機関にとって、個人投資家が何を求めているのかを知ることが最も重要だが、数多くある投資商品や対象の中から自ら望むものを示せる個人はそれ程多くない。そのために、定点観測のように毎月行うのが個人投資家サーベイである。

これは野村証券やマネックス証券が行っている調査方法で、3か月先の株式市場や為替相場の騰落予想をさせて指数化したり、注目する銘柄や業種、市場に影響を与える要因、金融商品別のニーズなどについてインターネットを使って調査している。この調査方法に対する評価は、集計された数値や個人が支持する銘柄そのものが重要というより、むしろ調査項目の変化やトレンドを読むことが目的となっている。最近のサーベイ(実施時期:11月上旬)では次のような投資家ニーズが読み取れる。

- ・ 注目する材料として最も多いのは国際情勢だが、前月より大きく減少し、代わりに国内政治情勢や企業業績を重視する投資家が増えた。
- ・ 通貨に関して最も投資魅力があるのは豪ドルで、ここ2年近く変化はない。中国元に関しては、ここ1年投資魅力の低下トレンドが続いている。中国株式に対しても同様の傾向が続いている。
- ・ 日本株より米国株への期待が強いが、この傾向は1年以上続いている。  
(※本稿執筆時点の12月上旬は、選挙期待もあって日本株ニーズが強いと予想されるので、次回調査はトレンドが変化する可能性がある)  
また、金融資産保有3,000万円以上という準富裕層を対象にゴールドマン・サックス・アセット・マネジメントが実施した調査では、次のような個人の意向が示されている。
- ・ 全体として円預金選好の増加など、投資家の安全志向が強まっている。
- ・ 今後1年先で最も期待できる国としてブラジルとインドが挙げられているが、昨年2位の中国への期待は減少した。
- ・ ファンド選好で最も重視されるのは分配金、次いで投資対象の成長性となっており、昨年と順位が逆転、

分配金指向が強まっている。

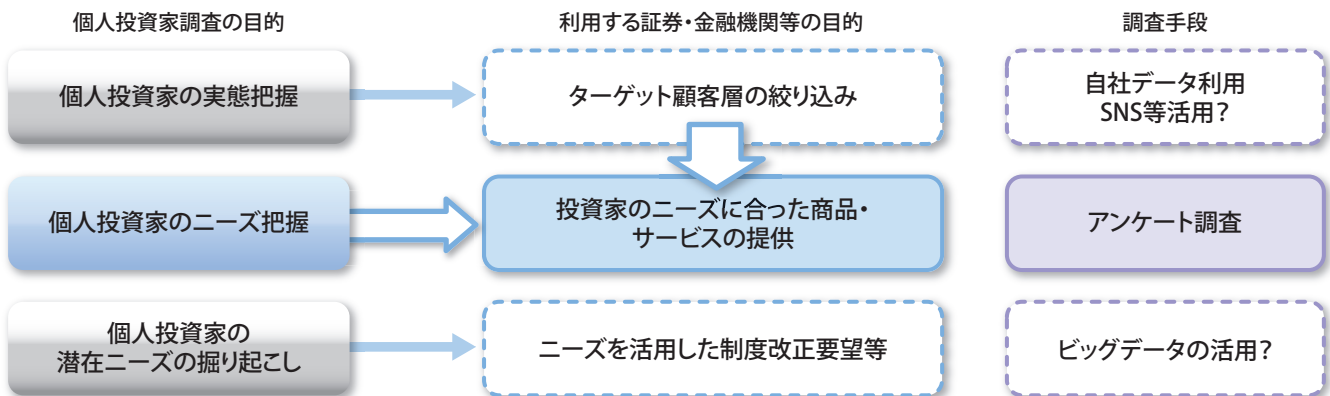
次に、調査において個人投資家の潜在的ニーズを引き出すことによって調査目的に方向性を与えようとすることもよく行われることだ。例えば個人の安全志向が強まる中、通算損益をヒアリングすれば、過去パフォーマンスが良いものに投資家の注目が集まりやすい。

また、個人のニーズを集めることで、制度や税制などの議論を進展させようとすることもよく行われる。例えば、証券業協会が毎年行う調査において、今年はこのことがスポットでの調査事項として挙げられている。

- ・ 投資に関わる譲渡益課税の軽減措置について(来年終了する軽減措置の延長ニーズを引き出すため)
- ・ 確定拠出年金制度について(公務員や主婦の加入を可能としたり、60歳前でも引き出せるような制度改正ニーズを明確化)
- ・ 教育資金確保のための税制優遇制度(あれば良いというニーズの確認)

大手ネット証券会社4社が行った証券税制に関わるアンケート(自社顧客対象)では、約8割の個人投資家が軽減措置の延長を求めた結果となったが、これを利用してネット4社は証券税制の10%軽減税率延長を求めるオンライン署名を実施し、約70万人の署名を集めている。

### 投資家ニーズの利用



### ◆ ニーズの活用

投資家のニーズに関する調査は、新たな投資に活用されなければならない。加えて、新たな投資家の獲得にも利用が望まれる。そのためには、自社がターゲットとする投資家層に的を絞った個人投資家ニーズを把握する必要がある。例えば、投資家の区分法としては年齢層・保有金融資産額などがあるが、これに対して投資の目的を重ねてニーズをマトリックス的に把握した方が実際の投資行動に近づくことができる。高齢層が全て安全志向というわけではないし、若年層の投資が必ずしも投機的ではないだろう。個人の投資において、

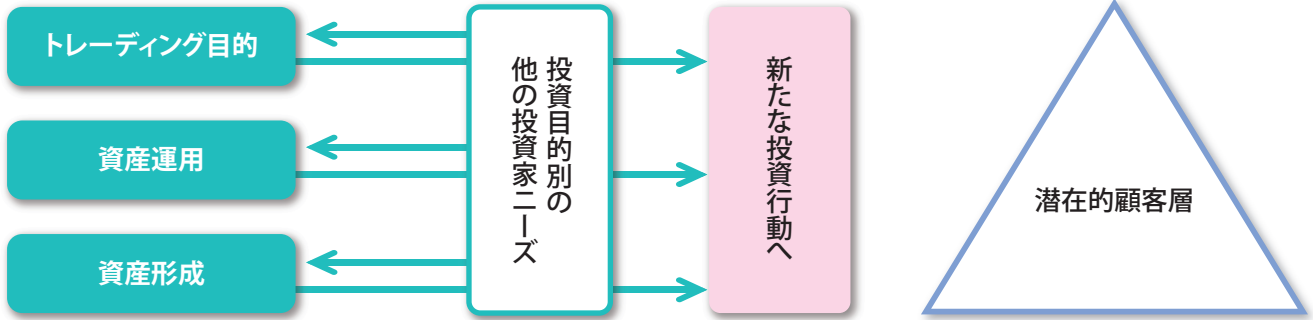
日々のトレーディングが目的である者と、資産形成のために毎月投資を行う者、資産運用として年間ベースの収益性を求める者とは、そのニーズも大きく異なる。

また、調査内容はネットであろうが対面だろうが実際の営業現場で個人投資家の目に触れるので、個々の投資家の目的に合わせて参考情報が見やすく、かつ分かりやすくあるべきだ。自分と同じ目的を持った他の投資家がどう考えているかというのは重要な情報だろうし、他の投資家ニーズを自分の顧客に伝えることで顧客とのコミュニケーション濃度は増していく。

一方、資産形成を目的とする新たな投資家の獲得は、低成長・低金利の日本にあって金融業界の重要な課題の一つだろう。“貯蓄から投資へ”の本来の目的も、この資産形成層の投資拡大にある。しかし、対象とする人数は多いものの、1人当たり、1回当たりの

投資金額が少なく継続投資対応となる上に、インターネット環境の整備も必要となるため、システムコストがかかる。このため、証券業界などでは政策的な支援（資産形成の為の投資制度拡大）を求めるといことになる。

投資家ニーズの活用



◆ 資産形成のあり方として検討されている施策と実現に必要な環境

今年7月、政府の成長ファイナンス会議(内閣府)において、国民金融資産の形成支援を通じた成長マネーの供給拡大という目的のため、個人の投資について以下のことが取り纏められた。基本的には、各省庁において2012年度中に方向性が示される予定となっている。

- ①確定拠出年金の普及・拡充(厚生労働省)=限度額の使い残り対策は2012年度中に検討を行い2013年度中に実施へ。主婦や公務員などの加入対象者拡大については2014年度までに結論。など
  - ②日本版ISAの所要の検討(金融庁)=譲渡益課税の軽減措置撤廃見合いで実施が予定されている現在の制度は一時的な仕組みなので、英国などの制度を参考に恒久化・拡大を目指して検討を進める。
  - ③教育資金を通じた世代間の資産移転の促進(文部科学省、金融庁)=高齢者が保有する金融資産を教育資金として有効活用できるよう、資産移転に非課税措置などインセンティブを付与する方法を米英の制度を参考に検討する。
  - ④不動産投資市場の活性化による資産デフレ脱却(金融庁、国土交通省)=J-REITの資金調達手段の多様化に関する改正法案を2013年通常国会に提出。また、高齢者が保有する不動産を若年世代へ移管し有効活用するための具体策について検討する。
- 以上のような制度が整備されれば、資産形成を目的とした新たな投資家層の創出が期待される。その受け

皿となる証券会社や金融機関にとっては、次のような対応が必要になるのではないだろうか。

- ・ 投資家のニーズに合わせた商品・サービスの提供は当然だが、投資行動に不慣れた資産形成層に対して、自らの目標設定を行いやすい情報を提供することが求められる。個人の多様なニーズに対して、情報を簡素化しながら各々のニーズに合った情報提供を行うことが重要となる。例えば、自分と同じような目的をもった投資家がどのような投資を行うかという情報は有効だろう。また、現在ネット証券会社が行っている「自分年金」というような、投資目的を明確化しそれに絞った情報発信と商品提供を行うというのも一つの方法だろう。
- ・ 有効な情報発信のためには、やはり個人投資家のニーズを把握することが重要になる。その方法としては、アンケート調査・自社顧客の投資行動分析が基本だろうが、一般の行動分析としてビッグデータの活用も考えられる。ただし、調査にはコストがかかるので、他社との共同利用を前提とした方法が進むと予想される。
- ・ 個人への情報発信とニーズ把握には、投資家とのコミュニケーションが有効な手段となる。コミュニケーションが成り立たなければ資産形成層の投資ビジネスとして効率が悪くなる。対面営業でのノウハウとネット環境利用が相乗効果を生むようなビジネスモデルの創造が期待される。

<p><b>JBIS</b> 【編集・発行】</p> <p>日本電子計算株式会社 営業統括本部 証券金融営業本部</p> <p>URL <a href="http://www.jip.co.jp/">http://www.jip.co.jp/</a> 〒135-8554 東京都江東区福住2丁目5番4号</p>	<p>【お問い合わせ・ご要望】</p> <p>TEL:03-3630-7427</p> <p>FAX:03-3630-7442</p>
---	---