

NEWS LINE

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

JIPs LINER

導入事例のご紹介 (Jcubic、Info-SIGMA、Iaposta)
＝岡地証券 様＝…………… 02
Jcubic、Info-SIGMA、Iaposta のご紹介…………… 03

PICK UP TOPICS

－証券トレンド－ 不正取引について…………… 04

JIPs FOCUS

NISAへのそれぞれの期待…………… 05

NEWS LINE

● ビジネスニュース

■ 証券会社関連の動向

高齢者勧誘 投信など的高齢者勧誘で、証券業協会が新たなルール(9/13)
— 75歳以上の勧誘では、役職者の事前承認と面談録音、80歳以上では勧誘の翌日以降の受注受付

ツイッター ツイッター(米)が株式公開へ(9/13)
— 米証券取引委員会(SEC)に上場申請書類を提出、主幹事はゴールドマン・サックス、時価総額150億ドル相当か

投信分配金 1月～8月までの投資信託の分配金引上げは359本で昨年の3.4倍(9/12)
— 運用成績改善と、譲渡益の優遇措置終了で

取引所FX 東京金融取引所は10月1日から「くりっく365」の取引振興策を実施(9/4)
— FX会社が取引所に納める参加料をなくすことで、一部に顧客手数料を無料化するFX会社も

リスク資産買入れ 日銀が実施しているリスク資産買入れで、J-REITは8月ゼロに(8/30)
— 年内の残高見通し1,400億円に対し、残枠が10億円を切り始めたので、慎重姿勢か

業務提携 いちよし証券が、英マーキュリー証券と業務提携(8/28)
— いちよし経済研究所が作成する日本の中小型株の調査レポートを、欧州の機関投資家に提供

米PTS合併 BATSグローバル・マーケットと、ダイレクト・エッジが合併へ(8/27)
— 米国での売買高は、ナスダックを抜きNYSEユーロネクストに次いで第2位へ

誤発注中国 8月16日の上海市場で、中国大手の光大証券が約3,700億円の買い注文を誤発注(8/16)
— 誤発注の公表せず一部反対売買等を行ったことで、同社はインサイダー取引処分へ

■ 証券関連業務に関する行政の動き

・ 情報伝達・取引推奨規制に関し、Q&Aを公表(9/12)
— インサイダー取引規制強化に伴い、情報伝達・取引推奨者が対象となったが、企業活動に関する事例で規制行為を明確化

・ 金融審議会総会報告 最近の金融行政の動向について(9/9)
— 産業の新陳代謝促進
▶ 資金調達の多様化(クラウド・ファンディング等)
▶ 個人保証制度の見直し
▶ コーポレートガバナンスの強化

— 立地競争力の更なる強化
▶ 金融・資本市場の活性化策検討
— 海外市場獲得のための戦略的取組み
▶ アジアの金融インフラ整備支援

・ 平成24年度有価証券報告書レビューの実施結果について(9/6)
— 以下の重点テーマに着目して審査
▶ 無形固定資産(のれんの計上額を含む)の評価
▶ 投資有価証券(ファンドに対する投資を含む)の評価
▶ 関連当事者取引(役員に対する貸付を含む)

・ 平成25事務年度金融商品取引業者等向け監督方針とポイント(9/6)

- 以下が監督重点分野
- ① 市場仲介機能の適切な発揮に向けた内部管理態勢の整備の検証
 - ② 成長資金の供給拡大への貢献の促進
 - ③ NISAの導入に向けた販売態勢等の検証
 - ④ 顧客情報・法人関係情報の管理の徹底
 - ⑤ 証券取引の不正利用の防止
 - ⑥ 指標金利への不適切な働きかけ等の防止
- リスク管理については
- ① 証券会社グループ全体の統合的なリスク管理
 - ② 中小証券会社(国内・外資系)、投資運用会社等の経営リスクへの備え 等

■ 導入事例のご紹介 (Jcubic、Info-SIGMA、laposta) = 岡地証券様 =

岡地証券様は、本年7月よりJcubic(営業員支援システム)の運用を開始されました。また、Info-SIGMA(投資家向けインターネット照会サービス)、laposta(電子交付サービス)の採用も決定し、試行運用を開始されています。今回は、導入推進の中心になっていただいた岡地専務取締役様に、導入に至った経緯等をご紹介します。

Q. JcubicならびにInfo-SIGMA、lapostaに、岡地証券様のビジネスにどのような「効果」を期待されていますか？

Jcubicは、営業員と顧客との折衝状況がほぼリアルタイムで本部あるいはトップが把握し、顧客のニーズをスピーディーにつかむことができることから、商品戦略に役立てたいと考えています。また、営業員が自身のパソコンで顧客情報を見ることができますので、検索機能を使った効率的な営業活動を期待しています。

Info-SIGMAについては、長い間、対面営業でもネット取引同様に投資家が何時でも何処でもお預かりしている資産の状況を見る事が出来るサービスの必要性を感じており、待ちに待ったサービスでした。ぜひとも、多数の投資家にご利用いただきたいと思っています。

そのInfo-SIGMAの有効性を高める意味でも、lapostaにも期待しています。今までのように取引状況を紙ベースで保管するよりも、電子媒体で閲覧・保存した方が投資家にとっての利便性ははるかに高いと思います。



専務取締役 営業本部長
岡地 泰彦様

Q. Jcubicは運用開始されたところですが、経営の視点から実際にご利用いただいた感想をお聞かせください。

本部の管理職が顧客情報を把握しやすくなりましたし、コンプライアンス部門も有効に利用しています。営業活動の状況だけでなく、各支店長が営業員に指導している内容も把握でき、本部からの確かなアドバイスがしやすくなりました。日々の活動においても、営業情報に関する会話が増えてきたと実感しています。

Q. 対面営業を主とする証券会社では、投資家にインターネットサービスを提供されているところはおく少数ですが、抵抗感のようなものはありませんでしたか？

導入を検討する際に、サービスの提供をきっかけにネット取引に移行されるリスクを危惧する意見は多くありました。しかし、対面営業の顧客である投資家も、今後、世代交代とともにインターネットの利用が浸透するのは避けられません。むしろ、もうそういう時代が到来していると思います。遅かれ早かれ対面営業でもインターネットサービスを提供せざるを得なくなると考え、いち早く導入した方が得策と当社は判断しました。

Q. 今後、JcubicならびにInfo-SIGMA、lapostaをどのように活用していきたいですか？

Jcubicについては、マネジメント主導で運用を開始しましたが、今後は現場主導でもアイデアを広げていながら活用していきたいと思っています。

また、Info-SIGMA、lapostaについては、当社における重要な顧客サービスの1つと位置づけ、積極的に利便性を訴え、一人でも多くの投資家にご利用いただきたいと思っています。その結果、他社との差別化としての効果にも期待しています。

Q. 長年、日本電子計算 (JIP) のサービスをご利用いただきありがとうございます。今後のJIPへの期待や要望等をお聞かせください。

JIP社には多くのサービスを提供いただいておりますが、長く利用していく中で、当社内の担当交代等も発生し、各サービスの機能を上手く利用しきれなくなって宝の持ち腐れ状態になりがちです。ぜひとも継続的に、研修やサンプル等を使ってアドバイスをしていただきたいと思っています。

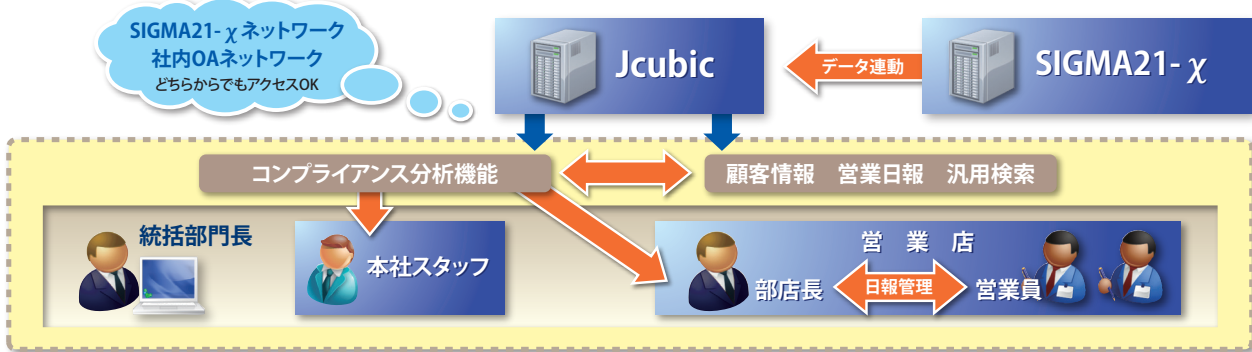
また、当社も単にお願いするだけでなく、JIP社のサービス向上のため、ユーザ証券会社としての意見等を提供し、互いに繁栄していきたいと思っています。



岡地証券様 本店

■ Jcubicのご紹介

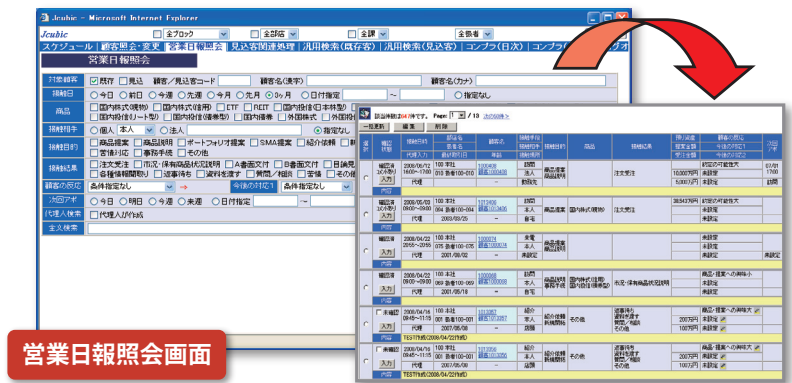
Jcubicは、証券総合システムSIGMA21-χと連動した営業員支援システムです。投資家様情報(既存客・見込客)を一元的に管理し、「顧客情報」「営業日報」「汎用検索」に「コンプライアンス管理」機能を加え、多面的に分析することで営業活動を効率的なものとしします。CRM/SFAシステムを活用することで、営業活動を強力にサポートいたします。



◆ Jcubicの特徴

- ▶ 短期間・低コストでの導入が可能
営業支援・顧客管理テンプレートが構築済み
- ▶ ブラウザ利用のため専用クライアントソフトが不要
- ▶ マウス中心の簡単操作
- ▶ 日々の営業活動をデータベース化
汎用検索機能によるデータ分析で効率的な営業活動を推進
- ▶ 顧客カードの電子管理により過去履歴も一発検索
- ▶ コンプライアンスチェック
日次での取引金額、顧客属性との商品の適合性チェック
月次での回転率、実現/評価損益など

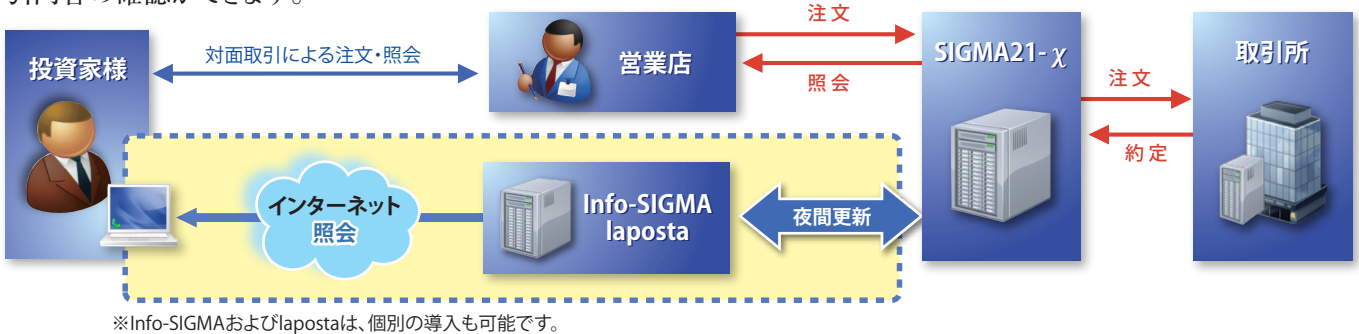
◆ 画面サンプル



■ Info-SIGMA、lapostaのご紹介

Info-SIGMAをご導入いただくことにより、投資家様自身が、インターネットを通じて前日現在の預り資産・建玉・特定口座状況・取引履歴などを照会することが可能となります。

また、同時にlaposta(電子交付サービス)もご導入いただくと、取引報告書・取引残高報告書などの各種報告書類(顧客帳票)も同様にインターネットを通じて電子交付(PDFファイル)が可能となり、投資家様はスピーディーかつ確実にお取引内容の確認ができます。



※Info-SIGMAおよびlapostaは、個別の導入も可能です。

当サービスは有料オプションとなります。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 証券事業部 証券営業部

【東京】TEL:03-3630-7427
【名古屋】TEL:052-735-6233

■ 不正取引について

証券取引等監視委員会 (SESC) によると、不正取引は以下の4つに類型される。

- ① インサイダー取引=株価に影響を及ぼす重要事実に関する情報を、公表前に入手し売買を行うこと
- ② 虚偽記載=有価証券報告書などの法定開示書類の記載内容が虚偽であったり、必要な開示書類の不提出も含む
- ③ 相場操縦行為=対当売買、買い上がり買付け、みせ玉、そのほか他人に取引を誘因する目的で行う行為
- ④ 不正ファイナンス=架空増資、水増し増資、現物出資などを利用した偽計 (他人に誤解を生じさせる詐欺的ないし不正な策略、手段をいう)

①のインサイダー取引に関して、昨年は増資インサイダー問題で証券界も揺れたが、その結果、インサイダー情報を伝達した業者も規制の対象となる本年度の法改正に繋がっている。また、インサイダー取引を行ったとして米国の証券会社に対するSESCの課徴金勧告も初めて行われた。②の虚偽記載については、オリンパスの事例のような巨額の損失隠し以外にも、最近は比較的少額の資産評価方法に対するものまで摘発されるようになってい

る。④の不正ファイナンスに関しては、財務内容が悪化して「箱企業」化した上場会社が大規模な第三者割当を使って行うケースが多かったが、発行済みの25%を超える第三者割当が事実上規制されたり、取引所やSESCによるファイナンス絡みの不正行為への監視が強化されている。

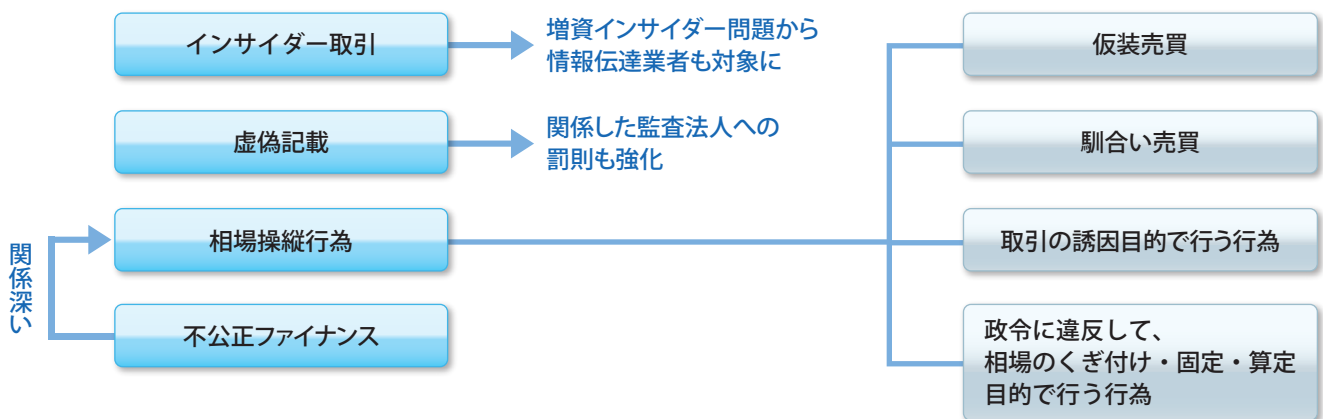
問題は③の相場操縦行為だが、最近では摘発される事案が増加している (平成24年度の課徴金勧告件数は13件、平成25年度も7月までで4件)。直近の事例では、7月末にSESCよりシンガポールのヘッジファンドのジャガーノートに対して、RISE (8836ジャスタック) 株式の売買に関する相

場操縦行為について、同行為では最高額となる4億3,113万円の課徴金納付命令が勧告された。対象となった売買行為 (買付注文のみも含む) は、以下のものであった。

- 2012年3月21日から同年4月25日までの、売買及び売買注文発注行為に対して (26営業日間)
- この期間、同社株式は32円から76円まで上昇 (期間中の高値76円、安値32円)
- ジャガーノートは「マスターファンド」「フィーダー・ファンド」名義 (いずれもケイマン籍ヘッジファンド) で売買注文を発注し、RISE株式の高値形成を図る
- 方法は次のようなもの
 - ▶ 最良買い気配値以下に大口の買い注文を発注するとともに、直前約定値段より高値に最小単位の買い注文を発注して株価を引き上げ
 - ▶ 大引け前に、大口の引成買い注文 (買い指値が出来ない場合は、大引けの成り行きで買う) を発注し、終値を引き上げる など
- 同期間中に、同社株式を1,349万株買付、1,018万株を売却。買付注文の合計は、2億4,613万株 (同社株式発行総数は、4,704万株)

相場操縦行為は、企業規模が小さく、通常は取引量が少ない銘柄で行われることが多い。ただ、時価総額の大きな銘柄において頻繁に利用されるHFT (高頻度取引) のアルゴリズムについても、その取引ルール遵守確認に関して議論があるところだ。現状は、海外ファンドなどを売買執行する証券会社にて、投資家が利用するアルゴリズムについて、相場操縦などの不正取引に関して問題がないかを確認し、コロケーションでサーバーを貸す取引所側でも、アルゴリズムのロジックなどに関して問題点の検証を行っている。

不正取引の概要



■ NISAへのそれぞれの期待

■ 金融業界の一大イベントとしてのNISA

■ 望まれる機能向上

■ 口座獲得等勧誘の留意点

■ NISAの背景

■ 金融業界の一大イベントとしてのNISA

官民一体となってNISA(少額投資非課税制度)の推進が進められている。2013年10月のNISA口座開設開始、年明けの運用開始に向け、2013年3月には全銀協や証券業協会・投信協会など金融業界全体で推進協議会(事務局:証券業協会)が立ち上がり、4月末に愛称決定、6月から人気タレントを使ったテレビCMの放映もスタートしている。また政府の広報オンラインにおいても、6月に一般の国民向けNISA専用サイトが立ち上がっており、まさに民間の金融機関が一体となり、政府の支援によって制度浸透に向けた努力が行われているところだ。このNISAの必要性は、政府サイトにおいて次の2点で説明されている。

- ① 将来への備えとなる資産づくりの促進=「金融資産ゼロ世帯(二人以上世帯)」は、平成初期には1割弱だったが、年々増加して平成24年には26%までになっている。NISA導入で、若い世代をはじめとする人々が少しでも多く、将来に向けた資産形成に取り組んでもらうことが期待される。
- ② 経済成長のために家計の金融資産を有効活用=“貯蓄から投資”政策が進められて10年以上経過しているが、その間個人の金融資産に占める株式・投信・債券などのリスク資産は合計しても10%台半ばで、欧米の先進国に比べ極端に少ない。(日銀資金循環統計によると、本年3月末の家計リスク資産比率は14.5%、米国は54.1%、ユーロ圏28.6%(欧米は昨年末の数値))

一方、各金融機関ではNISA口座獲得に向けて、営業活動が活発化している。各社によるテレビCMやネット広告など、今やNISAを目にしない日はないほどだ。口座開設の特殊性(後述)のため、当初のNISA口座獲得に営業努力が集中している。現状は、新規投資家獲得に向けた金融業界全体の一大イベント化している観もある。各業界の動向は次のようなものだ。

【証券会社】

主な証券会社のNISA口座獲得キャンペーンは下表のようなものだが、①2,000円程度の現金の提供②口座開設に必要な住民票取得代行③金券や商品など景品(抽選)の提供の3つに分かれる。

大手証券会社では、NISA口座のキャンペーンに合わせ新規の証券総合口座紹介の強化も行っている。大和証券では、法人部門においても顧客企業でNISA説明会を実施しているし、野村証券では、自社サイト上でNISA活用に関して、相続・教育資金・住宅資金・老後と目的別に動画で説明を行うなど、NISA口座及び新規顧客獲得に向けて本格的な営業活動を行っている。一方、中堅リテールや地方証券会社も同様のキャンペーンを行うところが増えてきているが、先ず自社顧客のNISA口座開設、次に新規顧客開拓のためのセミナー等の開催と、二段階の営業戦略を取るところが多い。

主な証券会社のキャンペーン(8月末時点)

		NISA口座獲得キャンペーン内容	その他新規顧客口座獲得策
現金・金券提供	野村証券	現金2,000円	
	大和証券	現金2,000円もしくは現金500円と住民票取得代行	総合口座紹介:現金3,000円
	SMBC日興証券	現金2,000円+一部株式・投信手数料ゼロ	総合口座紹介:現金3,000円
住民票取得代行	三菱UFJモルガン・スタンレー証券	合計現金2,000円	総合口座紹介:現金5,000円
	みずほ証券	抽選でサッカーユニフォーム・旅行券	
	SBI証券	抽選で景品	
抽選で景品	楽天証券	投信1,000円分+株式手数料割引・一部投信手数料ゼロ+抽選で景品	ネット証券会社では新規顧客獲得キャンペーンが恒常化(金券やポイント付与、手数料や信用取引金利割引等)
	マネックス証券	投信・米国ETF手数料ゼロ	
	カブドットコム証券	現金500円+株式手数料ゼロ	
	松井証券	株式手数料恒久ゼロ	

【銀行】

メガバンクや地方銀行とも、証券会社と同様のキャンペーンを行っているが、地方銀行の一部では、高めの金利に設定した来年1月までの定期預金を販売し、そのままNISA口座に移行可能とした商品を提供している。また、既存の投信口座顧客への制度説明に注力してる地方銀行も多いようだ。

【信託銀行】

三井住友信託が、口座開設と紹介に対して現金を提

供するキャンペーンを行っている。ただし、信託銀行としては4月から始まった非課税措置の教育資金贈与信託が好調で、信託銀行協会によると制度開始の3か月間(6月末)で約1.8万件、1,246億円(平均で1件当たり684万円:上限は1,500万円)が設定されている。7月も販売は順調で、推計で2.3万件に達した模様で信託銀行にとってのヒット商品となっている。なお、同制度は2015年12月末までだが、2015年1月からの相続税の基礎控除額が4割も引き下げられることも影響しているようだ。

■ 口座獲得等勧誘の留意点

NISA口座開設に向けた証券会社などの勧誘活動に対して、金融庁は金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針において、NISAを利用する取引勧誘に係る留意事項を新たに策定し、8月27日より適用している。その内容は次のようなものだ。

1. 顧客の金融リテラシー向上への取組み

単に法令上の適合性原則を順守するだけでなく、初めて投資を行う若年層など投資経験の浅い顧客に対して、中長期投資や分散投資の効果等の説明といった投資に関する基礎的な情報を、適切に提供しよう努めているか

2. NISAに基づく非課税口座利用に関する説明

以下の内容について、分かりやすく説明しているか

- a. 一口座の開設しか認められないこと。自社のNISA口座での取扱い金融商品の種類
- b. 年間100万円までの利用で、売却した後の再利用が出来ないこと
- c. 使わなかった非課税枠を翌年以降繰り越してできないこと
- d. NISA口座の損失については、他の特定口座や一般口座の損益と通算できないこと
- e. 投信の元本払戻金(特別分配金)は、そもそも非課税なのでNISAのメリットを享受できないこと

3. 制度設計・趣旨を踏まえた金融商品等の提供

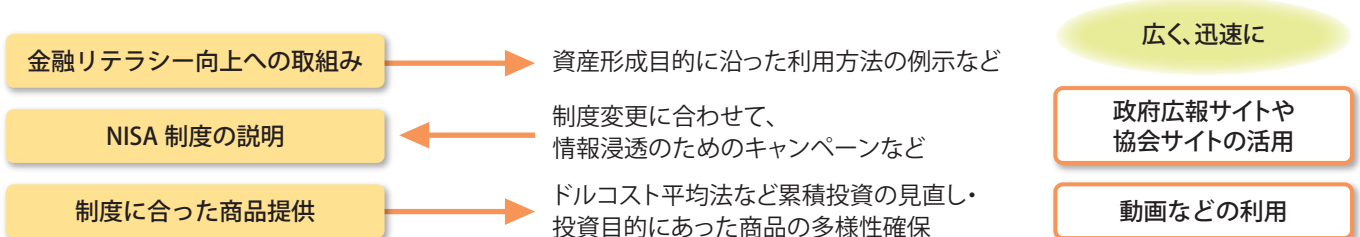
家計の中長期的な資産形成を後押しする制度として導入された趣旨を踏まえ、金融商品の提供を行っているか(例えば、定額積立サービスの提供など)

これに対して、業界横断的なNISA推進・連絡協議会では、NISA勧誘時に行う制度説明について以下の留意

事項を示している。

- ①同一の勘定設定期間において複数の金融機関等にNISA口座を開設することができない
勘定設定期間とは、2014年～2017年の4年間、2018年～2021年までの4年間、2022年～2023年の2年間を指す。現行制度では、この期間中は1金融機関しか利用できない。しかし、金融機関間の競争を促しNISA利用者の利便性の向上を図る目的で、平成26年度税制改正要望(金融庁)では、口座開設から2年目以降に金融機関の変更を可能とすることが挙げられている。
- ②NISA口座での損失は税務上ないものとされる
左記監督指針2-d以外に、上場株式などをNISA口座から特定口座・一般口座に移管する場合、及び5年経過後に新しいNISA口座に移す場合、その時点の時価が新しい取得価格となるが、当初の取得価格より低くても税務上の損失とはみなされない。
- ③非課税投資枠(年間100万円)が設定されNISA口座で一度売却するとその非課税投資枠の再利用ができない
配当や分配金を再投資すると投資枠までは非課税だが、毎月分配型などの投信はNISAを十分に利用できない可能性がある。
- ④配当等はNISA口座を開設する金融機関等経由で交付されないものは非課税とはならない
株式やETF・J-REITなどの配当は、金融機関の口座で受け取る“株式数比例配分方式”を選択するなら非課税となる。また、公募株式投信の分配金であれば、特段の手続きを経ずとも非課税の適用が受けられる。

NISA勧誘の留意事項と対応



以上を簡単に纏めると、個人の金融リテラシーに合わせてNISAの制度説明をしっかりと行い、制度の目的に合った金融商品を勧めて下さいということになる。ただし、若干難しいことは、NISAの制度が今後変わっていく

可能性もあることだろう。具体的な内容については次章で触れるが、実務的対応に関しても、今後の金融所得課税の一体化や、他の非課税取引制度の強化や変更などの影響を受ける。

■ 望まれる機能向上

NISAは、英国のISA (Individual Savings Accounts) をモデルに導入する制度だが、本家英国制度との違いは、本誌47号 (2013年2月) “平成25年度税制改正で個人の投資はどう変わるか”で紹介した。1999年に導入された同制度は当初10年間の時限措置とされていたが、2006年に英政府による検証が行われ低所得者層や若年層まで普及していることが認められたため、2008年に恒久化されている。NISAも当初の予定は3年間の時限措置だったが、平成25年度税制改正において制度の維持は10年間 (非課税投資期間は5年間) に延長された。

国民の資産形成目的として望ましいのは制度の恒久化及び非課税投資期間の延長だろうが、そのためには非課税の投資制度としてNISAが国民に広く浸透することが求められている。前章で紹介した勧誘行為に関する留意事項は、通常の投資勧誘に対するものとしては厳格すぎるようにも思われるが、投資未経験層までNISA利用を促すためには必要なことなのだろう。

一方、制度目的から見て次の点について、今後の改正が期待される。

NISA口座開設の利便性向上

現行制度では、NISA開始後の10年間で口座を開設する金融機関は3度しか選べない。ただし、平成26年度の税制改正により、今後毎年金融機関の選択ができるようになる可能性がある。理想としては、各金融機関のサービスに合わせてNISA口座の移管ができることかもしれないが、それには全般的な投資税制やマイナンバー制度の進展が検討の前提になるだろう。

非課税投資枠の効率的利用

現行制度では、NISA口座で一度売却してしまうとその非課税枠は利用できなくなる。この特性に沿った

投信の商品設計も行われているが、投資対象は常に右肩上がりの成長をするわけではないので、非課税枠の再利用や未使用枠の翌年度以降への繰り越しができる方が、投資効率を上げられる。

非課税投資期間の延長

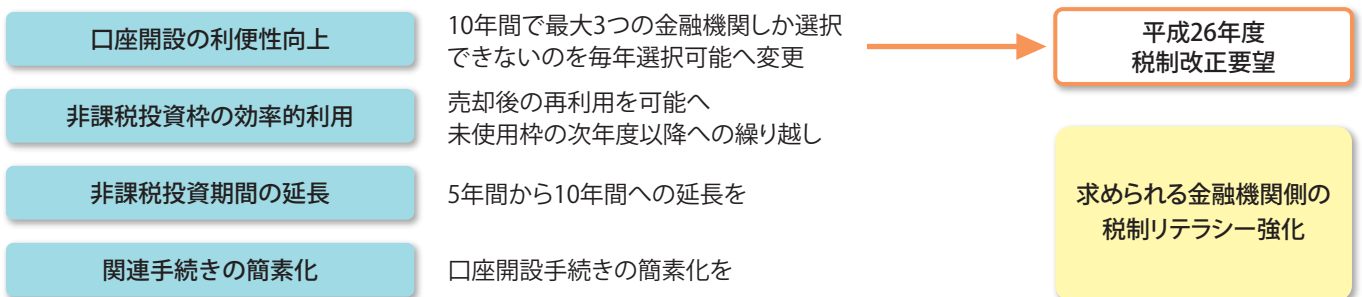
現行制度では5年間なので、累計した投資額は最大500万円に留まる。制度の目的が国民の中長期に渡る資産形成であるなら、NISA口座での投資が住宅購入や老後資金の確保ということにも利用されることが考えられる。欧州各国の非課税投資とも比較した上で、非課税投資期間が10年程度に延長されることが望ましいが、恒久化議論とセットとなると見られる。

関連手続きの簡素化

口座開設時に必要となる住民票 (指定された時期のもの) の取得代行サービスを行っている金融機関もあるが、投資家側で多様な金融機関のサービスを選択できるようにするためには、これらの手続きの簡素化が望ましい。

これらの制度上の機能向上は、今後の税制措置に影響されるが、改善を要求するためにも、国民全体にNISA利用が広まることが前提となる。各社のNISAに関する意識調査では、7月上旬時点での国民の制度に対する認識はまだ10%台半ばで、今後官民一体となった制度の浸透努力が期待される。一方、実際の口座開設営業活動はリテール証券会社が先行しているようだが、現行のNISA制度説明に加え今後の同制度の機能改善の可能性を説明しようとすれば、投資関連税制の知識が必要となる。国民の金融リテラシー向上のためにも、勧誘する側の投資関連税制に関するリテラシー向上が、同制度の機能改善につながるとも言える。

望まれる機能向上



■ NISAの背景

NISA導入の前提となったのが、上場株式等に関する譲渡益課税の軽減措置撤廃だった。この措置は11年続いたが、過去の源泉分離課税（売却代金の1.05%）や一時的非課税措置などがあったので、原則20%（復興増税分を含めると20.315%）の源泉分離1本になるのは、来年1月から初めてとなる。そのため、個人投資家にとっては保有する株式や投信の対応をどうするかが、今後年末に向けての検討課題となる。リテール証券会社にとってのビジネスチャンスとも言えるが、非課税投資でのNISA口座獲得と共に新規顧客に対する投資助言や金融サービスの提供拡大も期待できる。

一方、国民側のNISAに関する認識については野村アセットマネジメントが7月に行った調査（インターネット調査対象4万人）が8月に公表されていて、次のような状況が伝えられている。

- NISAに関する認識率は40%、利用意向は15%＝3月調査の22%／9%よりそれぞれ拡大したが、官民挙げてのCMなどの浸透策や、金融機関の口座開設勧誘が活発化しているため、今後も相当上昇すると見られる。
- 投資を検討している商品については、投信の活用が71%（うち投信のみが48%、株式投資との併用が23%）、株式投資が27%となっている＝制度目的が中長期投資であることと、投資商品の売却後の再利用ができないことが影響している。
- 投資意向額は、5年間で352万円＝初年度投資額は平均が78万円で、年齢が上がるにしたがって額が100万円に近くなっている。これは認知率の傾向と同じで、今後若年層に認知が広まることで、投資額の平均が下がると見られる。

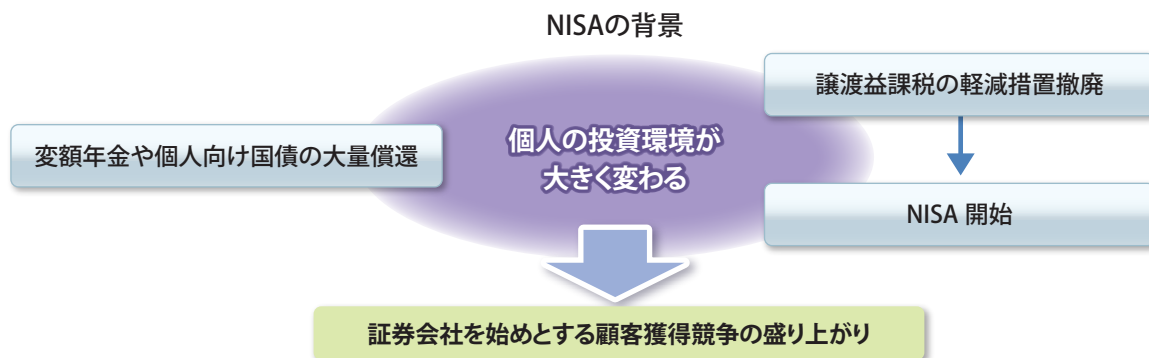
以上から今後のNISAによる投資規模を推計してみると、利用者数950万人（20歳以上の利用意向者の6割が利用すると仮定）×250万円（投資意向額の7割を投資す

ると仮定）＝約23.7兆円となり、政府目標の25兆円（日本再生戦略での2020年までの数値）に近づく。

その他に、次のような個人の投資環境の好転を指摘する業界関係者も増えている。

- ・ 現在、残高が19兆円強ある変額年金保険の一括受取（契約より10年後）が始まり、来年以降毎年2兆円程度の償還が予想されている
- ・ 2014年は5兆円を超える個人向け国債の大量償還が予定されている（2、5、8、11月の各月は1兆円を超える）

つまり個人にとっての投資環境が大きく変化する時期を迎えようとしているが、各金融機関によるNISA口座獲得競争が証券会社の新規顧客獲得競争を触発することとなり、徐々に業界全体が新規顧客開拓で盛り上がっている。今までは、業界内の顧客獲得と言えば、大手や中堅のリテール証券会社からネット証券会社への移動を想定したものや、若しくはネット証券会社間の競争で、手数料や信用取引金利引き下げなどの方法が中心となりがちだった。しかし、今後の新規顧客獲得のための営業努力は、NISAを含めた非課税投資制度の利用、金融所得一体課税への対応など、制度面の助言や投資家に合わせたサービスの提供を行うフィナンシャル・アドバイザー的機能の比重が増していくよう思われる。勿論、これらの新規顧客開拓を効率的に行うのにインターネットの利用は欠かせないが、複雑と言われるNISA制度の説明、投資関連税制へのサポートなどは、コールセンターや対面営業と組み合わせていくのが現実的なのではないだろうか。大手金融機関内では自社内（若しくは自社グループ内）でこのような体制を整備し始めているが、中堅証券会社や地方金融機関などは、政府や協会からの情報発信を利用し他社と機能を分担したり共有することで、若年層まで含めた新規顧客開拓を効率的に行うことも可能だろうし、そのための新しい営業モデルを期待したい。



【編集・発行】 日本電子計算株式会社 証券事業部

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:03-3630-7427 FAX:03-3630-7442

Global IT Innovator **NTT DATA**
NTT DATA Group