

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

お客様へのサービス向上・満足度向上に向けた取り組み…………… 02  
NTTデータグループ 金融ITソリューションのご紹介…………… 03

PICK UP TOPICS

—証券トレンド—  
HFT(高頻度取引)規制の動向～欧州から米国へ…………… 04

JIPs FOCUS

リテール証券会社2013年度決算の動向  
それぞれの新しい動きが目指すもの…………… 05

## NEWS LINE

● ビジネスニュース

### ■ 証券会社関連の動向

**物価連動債** 2015年1月より個人向け販売が解禁へ(5/14)  
—財務省が、物価変動に応じて元本がかわる物価連動国債の保有を個人投資家に認めることを決定

**ヘルスケア・リート** 投資信託協会がリート向け指針を作成(5/12)  
—ヘルスケア・リートの上場開始を控え、投資信託協会は、高齢者施設への安定投資を求める

**コールセンター強化** 楽天がコールセンター機能を強化へ(5/7)  
—取引増加に備え、5億円を投じて東京と福岡のコールセンターシステムを刷新

**個人向け社債** ソフトバンクが個人向け社債を今年度7,000億円発行へ(5/1)  
—一手元資金を積み上げてM&Aなど成長投資への機動性を高めるのが狙い

**地銀版 銀証連携** 千葉銀行が証券子会社の営業所を併設した店舗(4/25)  
—ちばぎん証券を持つ強みを生かし、企業経営者などの富裕層の取り込みを狙う

**業務提携** 大和証券が株式調査など手がける英国調査会社と業務提携(4/23)  
—英バーンスタイン社から欧州株の調査情報を日本の機関投資家へ提供

**ストックオプション** 2013年度の権利行使が7年ぶりの高水準(4/22)  
—役社員がストックオプションの権利行使した上場企業数は1,683社で、前年度に比べ倍増

**ミャンマー取引所** 日本取引所グループと大和証券は、ミャンマーで設立準備中の証券取引所に出資(4/18)  
—同国政府と共同で、6月にも取引所の運営会社を設立し売買システムの導入や証券会社を育成する。金融庁も証券監視当局の設立に協力

### ■ 証券関連業務に関する行政の動き

・適格機関投資家等特例業務の見直しに係る政令・内閣府令案等の公表について(5/14)

—適格機関投資家等特例業務を行う者がファンドの販売等を行うことができる投資家の範囲を、適格機関投資家及び金融商品取引業者等、ファンドの運用者及びその役員・使用人・親会社、上場会社、資本金が5千万円を超える株式会社、外国法人、投資性金融資産を1億円以上保有かつ証券口座開設後1年経過した個人等にする改正を8月1日より施行

・FP・証券営業員等の方々に対するNISA利用者の意識等に関するアンケート調査の実施について(5/7)

—金融庁は、ファイナンシャル・プランナーや証券営業員等の方々に対するNISA利用者の意識等についてのWebアンケート調査を5月中旬に実施

・「店頭デリバティブ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等(案)」の公表について(5/2)

—清算集中義務の対象者を、各月末日における店頭デリバティブ取引に係る想定元本の合計額の平均額が3,000億円以上の金商業者へ拡大

—清算集中義務の対象商品に、ユーロ円TIBOR3か月物(年限5年以内)、ユーロ円TIBOR6か月物(年限10年以内)を追加

—上記を本年7月1日より施行予定

・平成25年金融商品取引法等改正(1年半以内施行)等に係る政令・内閣府令案等の公表について(4/25)

—投資信託及び投資法人に関する法律における新投資口予約権に係る制度の創設及び自己投資口の取得禁止の緩和を踏まえ、必要な事項を定める

—損失補てん禁止の例外措置の投資信託としてMRF(マネー・リザーブ・ファンド)と定める など

## ■ お客様へのサービス向上・満足度向上に向けた取り組み

弊社では、「お客様へのサービス向上・満足度向上に向けた取り組み」として、毎年テーマを設定し実施しています。今年度につきましても、お客様から寄せられた声やサービス運用における課題等を整理し、取り組みを実施・継続して参ります。

今号では、今年度の取り組みテーマについて報告させていただきます。

### 1 重大障害発生時の抑止と障害発生時の対応力向上

#### ◆ 重大障害発生時の抑止

開発プロセスの改善をはかり、個々の開発案件の品質を向上させることにより、プログラム作成時における不備を防止し、重大障害の発生抑止に努めます。また、企画から保守までの対応力も向上させ、共同利用型(ASP)サービス全体の品質向上もはかります。

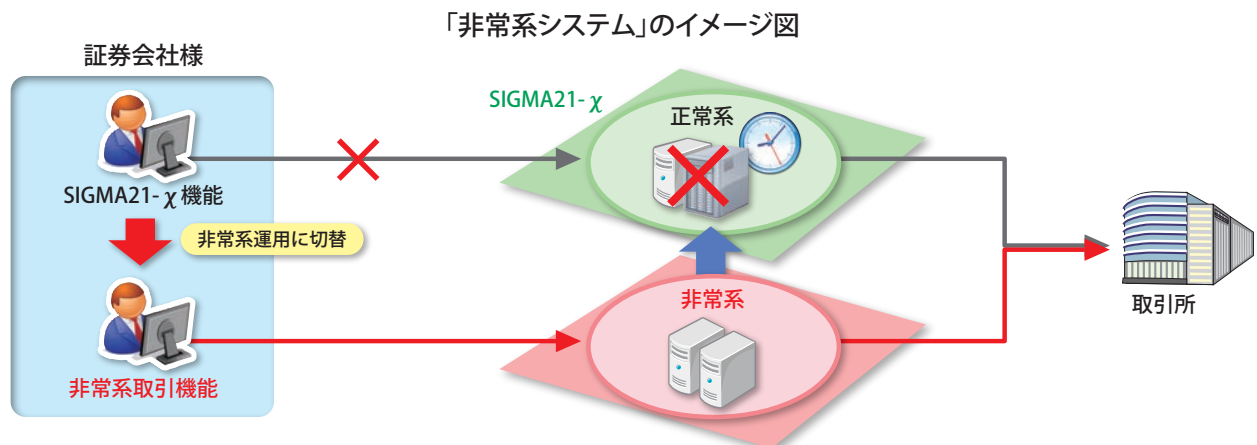
#### ◆ 障害対応のスピードアップ

不測の事態に備え、お客様参加型の障害訓練だけでなく、弊社内における訓練を実施します。また、対応マニュアルの見直しや、各種ツールの更新等も行ない、復旧対応のスピードアップをはかります。

#### ◆ 重大障害時の代替サービス提供

不測の事態が発生し、SIGMA21- $\chi$ のサービス開始が大幅に遅延する場合においても、最低限の発注処理を可能とする代替手段「非常系システム」の構築実現を推進してまいります。

本機能は今年度内の実現を目指しており、詳細につきましては別途ご案内させていただきます。



### 2 お客様に有益な情報の提供

#### ◆ 弊社サービスにおけるロードマップの提示

SIGMA21- $\chi$ ならびにe-SIGMA21において、対応を予定している制度案件のほか、お客様からの要望が強く、且つ導入による改善効果が高いと思われる案件について開発計画を策定し、「ロードマップ」としてお客様にご提示いたします。

#### ◆ パッケージソリューション提案の実施

NTTデータグループ各社の製品群を中心に、お客様に有益なパッケージソリューション等をご提案して参ります。

### 3 お客様にわかりやすい資料の作成

#### ◆ ユーザ会資料の改善

ユーザ会として開催しておりますSIGMA21会およびe-SIGMA21会における各種説明資料について、お客様の業務に対する影響度等の「わかりやすさ」を重視した内容への改善をはかってまいります。

#### ◆ 個別開発案件における要件確認資料の整備

お客様のご要望による個別機能の開発案件をお請けする際に、要件をご確認いただく資料について、社内レビューの精度の向上をはかり、認識の齟齬による要件漏れを防止いたします。

■ NTTデータグループ 金融ITソリューションのご紹介

今号はNTTデータのサービスからワークフローソリューションについてご紹介いたします。

◆ ワークフローシステム (OpenCube®Workflow) のご紹介

皆様の会社では、社内書類の決裁にあたり回覧の都度、4人も5人もが捺印していませんか。回覧時には担当者の会議不在や支店間への郵送など無駄な時間やコストを要しているのではないのでしょうか。また、業務処理の変更にともない回覧者に変更が生じ、その結果、決済不備など内部統制上の心配があるのではないのでしょうか。これらを解決するひとつの回答がワークフローシステムです。

今回、NTTデータが展開する製品「OpenCube®Workflow」をご紹介いたします。

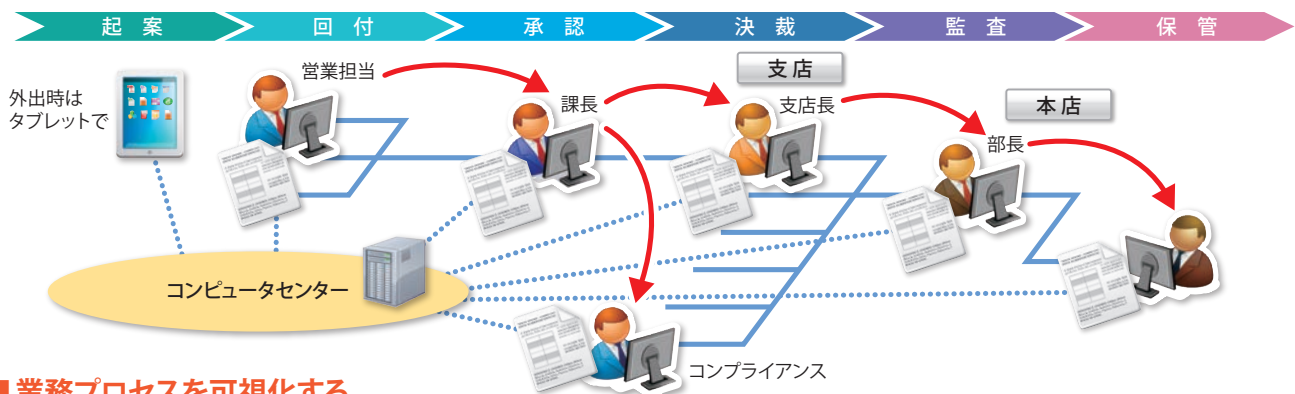
■ ワークフローシステムとは

ワークフローシステムは、電子決済システムとも呼ばれ、多数の企業で採用されています。企業、部門内の業務プロセスについて、書類の起案から回覧など承認プロセスを電子的に実現する統合システムです。

電子化された書類をパソコンやスマートフォン・タブレット端末を利用して承認、回覧することで、円滑で迅速な場所を選ばない事務処理を可能としています。電子書類のため、システムディスク上に保管することから保管スペースの大幅な削減や、回覧書類の放置・滞留・紛失を防げます。

また、あらかじめ定められた承認プロセスを系統的に促すため、社内の内部統制を確実なものとし、ルールの逸脱や改竄を抑止することができます。電子書類はシステムからキーワードによる検索ができ、短時間で抽出することができます。社内監査や当局の検査において、これまでのように書類(紙)の準備や事前検証に多くの時間を要することがなくなります。

これまでシステムでカバーできていなかった様々な書類や業務プロセスを統制管理することが可能になります。



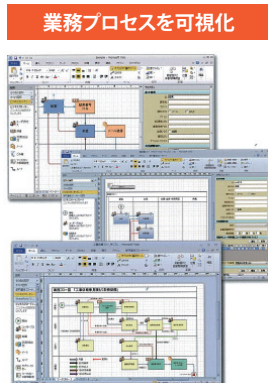
■ 業務プロセスを可視化する

地域金融機関による高齢顧客への金融商品の勧誘・販売では、面談から勧誘、販売において、ご家族の同意など適切な勧誘・販売手続きが求められています。「OpenCube®Workflow」の導入は勧誘・販売プロセスを可視化し、これまでの煩雑な紙

書類の管理を短時間で処理することを可能とし、事務コストの削減に寄与します。

また、メールシステム、BIツールなどと連携することで一体的な企業活動を支援します。

OpenCube®Workflow for SharePoint



ポータル画面例

■ HFT(高頻度取引)規制の動向～欧州から米国へ

HFT(High Frequency Trade=高頻度取引)を規制しようとする動きが、欧州や米国で強まっている。リーマンショック後、デリバティブや自己投資などに対する一連の金融規制強化が進んでいるが、HFTに対しても規制を強めていこうとする流れが出来ている。欧州議会は、4月にEU金融商品市場指令(MiFID)の改正を承認し、次のようなHFT規制が施行されている。

- ① マーケットメーカーによる毎営業日一定時間の流動性提供やトレーディングアルゴリズムに対する検査の義務付け
- ② 証券の値動きの単位を過度に小さく設定することを防止する基準を定める
- ③ 監督当局によるトレーディングアルゴリズムの検査・承認の義務付け
- ④ 価格変動が一定のレベルを超えた場合に取引停止の義務付け

HFTの市場取引に占める割合は欧州では3割程度とされているが、5割を超える米国においても米司法省や米証券監視委員会(SEC)による実態調査の動きが強まっている。かつての店頭デリバティブ(金融危機で問題となったCDS)やヘッジファンド、そしてHFTと、金融当局がその取引実態を把握しにくいといった問題点が指摘されていた。米SECへのHFTの取引状況報告システムは昨年後半から稼働しており、取引への影響分析は今後の課題となっているようだ。マスコミの一部から、HFT業者などが情報伝達スピードの格差を利用して、他の投資家の売買注文執行前に有利に取引を先行し、利ザヤを稼いでいるのではないかと指摘がされたり、IPOの準備をしていたHFT専門業者の資料から、裁定取引において4年間で1日しか負けていない実態が明らかになったりしたことから一般の疑念を生み、当局の調査が行われIPOそのものが延期される事態となっている。とはいうものの、HFTが市場での流動性向上に寄与していることは市場関係者の多くが認めるどころであり、現在の米国での規制議論は、

市場仲介者によるHFTのアルゴリズムに対するチェックを強化するという方向のようだ。ただし、HFTと相性が良いとされるモメンタム株(値動きの大きなITやバイオ関連株など)の最近の下落について、米国でのこのようなHFTへの規制強化の動きが影響しているとの指摘もある。

一方、日本においてもHFTの比率は上昇しており、昨年後半から取引の4割(売買代金ベース)を超えるようになり、3月には40%台半ばまで比率を高めている。この間、取引に占める個人の比率は低下しており、昨年全般3割近くまで回復していた取引シェアも、最近は2割程度まで低下している。個人トレーダー層は、次のような注文状況の動きについて、HFTへの疑念を抱いている。

「HFTが行われているような主力株の取引において、個人トレーダーは注文板を見て発注するが、その注文がすぐ取り消されることが多く、結果として高く買ったり、安く売られる。」

このようなことが現実には、以下のようなことが前提となる。

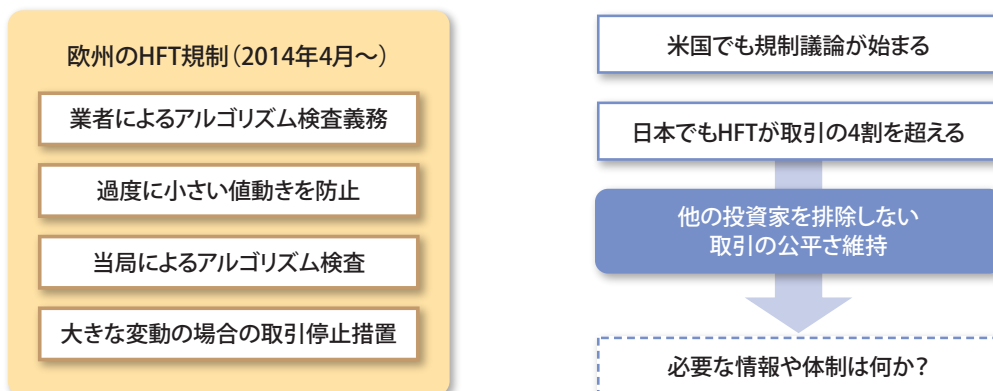
〈個人投資家が、希望する売買の反対側に注文があることを確認して注文発注した場合〉

- i：個人投資家の売買注文が注文板に乗る
- ii：売買の反対側の注文に合わせて売買執行される

HFTにより、iの注文を確認した後、iからiiへの中で該当する反対の注文が取り消されたり、個人のiの注文に先んじて売買執行することが可能であれば、個人トレーダーの懸念が現実となる可能性もある。このような疑念が、個人トレーダー層を主力株売買から遠ざけ、値動きの良い中小型株に向かわせていると指摘する一部の市場関係者もいる。

HFTが日本市場でも流動性の向上に寄与していることに間違いはないが、他の投資家の取引を排除することがないように、誰がどのように取引ルールを遵守すべきなのか、多くの投資家が理解できる平易に整理された議論が俟たれる。

HFT規制の動向



■ リテール証券会社2013年度決算の動向:それぞれの新しい動きが指すもの

■ 2013年度決算の特徴

■ それぞれの取り組み

■ リテール営業を取り巻く環境

■ 次の成長のための新しいトレンドは何か

■ 2013年度決算の特徴

アベノミクス2年目の追い風と欧米市場の堅調さに支えられて、2013年度のリテール証券会社の収益は大幅に拡大した。主要なリテール証券会社20社の純営業収益は合計で約2.1兆円と、前年度に比べ25%強の増加となり、2年連続で2割以上の増収となっている。アベノミクス相場の恩恵を最も受けたのは日本株取引で、株式委託手数料は前年比106%増の約5,600億円となり収益全体の26%(前年度は16%)にまで拡大している。また投資信託

関連の収益も、募集手数料が9%増加、残高報酬分が11%増加し、全体の3分の1強(前年までは4割前後)とリテール証券収益の中核となっている状況に変わりはない。

各社のトレーディング収益に関しては、対面営業主体の証券会社では外債販売と米株投資の増加、ネット専業証券会社では店頭FXの増加がそれぞれのトレーディング収益増に繋がっている。

リテール証券会社主要20社の2014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(リテール)	5,119	28.6%	1,267	144.5%	1,614	-0.1%	561	12.8%	62,014	13.6%	15,956	7.3%
大和(リテール)	2,530	37.2%	765	121.7%	514	17.0%	349	13.6%	24,282	31.7%	14,692	33.0%
SMBC日興	3,279	19.3%	436	134.4%	620	-3.9%	293	24.1%	29,713	13.4%	30,759	28.8%
三菱UFJモルスタ	3,129	42.0%	440	98.1%	618	32.3%	535	14.0%				
みずほ(リテール)	1,321								13,840	39.9%	9,570	195.3%
岡三	999	29.6%	278	90.6%	254	17.7%	155	28.4%	7,895	19.5%	2,513	8.9%
東海東京	886	34.5%	256	160.4%	210	6.8%	48	11.0%	7,344	7%	2,475	43%
SBI	699	72.7%	321	86.0%	37	99.9%	29	33.0%				
SMBCフレンド	575	-3.2%	193	80.1%	104	-23.2%	37	13.3%				
楽天	445	89.9%	225	75.7%	22	107.9%	16	60.0%	3,380	85.7%		
マネックス	407	32.3%	197	105.0%					1,810	92.1%	501	99.6%
松井	387	94.5%	238	105.1%	5	396.5%						
いちよし	251	38.2%	92	75.0%	78	10.9%	43	17.4%	3,165	-0.5%	32	253.4%
岩井コスモ	233	35.6%	111	75.0%	28	-14.6%	19	10.1%				
丸三	230	31.0%	81	74.1%	82	14.8%	45	13.1%	10,265	46.0%	343	-2.7%
カブコム	212	86.0%	95	97.0%	3	71.0%	5	23.9%				
藍澤	159	41.4%	91	90.5%	14	68.7%	8	37.0%	6,381	88.3%	64	-69.0%
東洋	158	24.3%	67	72.1%	36	38.1%	16	14.2%	1,493	53.1%	110	-72.2%
水戸	157	12.1%	68	28.7%	38	14.5%	20	32.9%	5,112	29.5%	48	0.8%
極東	133	10.3%	15	117.5%	8	-0.8%	4	-12.2%	1,077	45.2	481	13.1%

大手3社	ネット系
銀行系	中堅

●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。  
 ●投信販売額は、原則株式投信・外国投信の販売額。青色の数値はMMFなども含まれた投信全体の数値。  
 ●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。

主な金融商品の販売動向では、好調な市場環境に支えられて株式投信の販売が3~4割増加するところが多かった。特に大手ネット証券会社での販売額は8~9割増加しており、NISA開始などの影響も大きかったと見られる。また外債の販売に関しては、大手や銀行系証券会社では大きく販売額を伸ばすところが多く、特にみずほ証券(リテール)では約1兆円と前期の3倍となっており、SMBC

日興証券では年間販売額が約3兆円と野村証券や大和証券の倍の金額を販売した。一方、中堅以下では前期の半数以下の外債販売額に留まるところも目立ち、一部は米国株式等に注力したようだ。

顧客の預り資産に関しては、概ね各社とも前年度比5~10%程度増加しており、NISAでの新規顧客口座の獲得競争もあって顧客数の増加が続いている。

■ リテール営業を取り巻く環境

2013年度のリテール証券会社を取り巻く環境は、以下のような状況だった。

【市場環境】(日本取引所決算資料より)

アベノミクス効果によって、日本の株式市場は取引が大きく拡大している。

《現物市場：売買金額》

- ・東証1・2部合計 = 661兆1,746億円(前年度比79.0%増)
- ・マザーズ = 32兆7,745億円(前年度比465.2%増)
- ・JASDAQ = 28兆931億円(前年度比277.3%増)

《デリバティブ市場：取引枚数》

- ・日経平均株価先物・日経225mini(miniは10分の1に換算) = 5,355万枚(前年度比42.8%増)

【公募株式投信の全体像】(投資信託協会統計資料より)

期末における公募株式投信の純資産総額は、65.6兆円となって2012年度末比9.3%増加した。2013年度における公募株式投信の設定額が37.3兆円、同解約額が31.3兆円、償還額が0.3兆円となっており、差引き5.7兆円の新規資金が流入したことになる(運用損は564億円相当)。なお月別の流出入をみると、譲渡益課税の軽減税

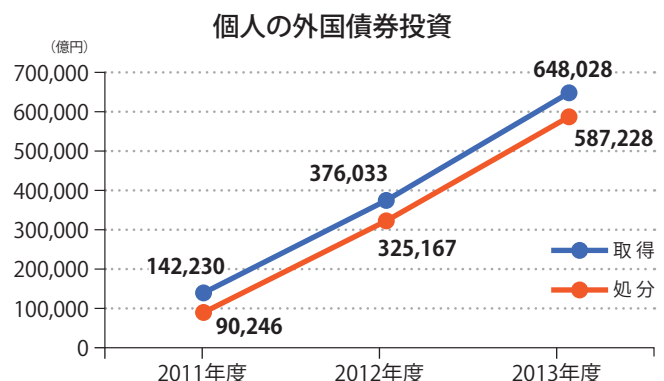
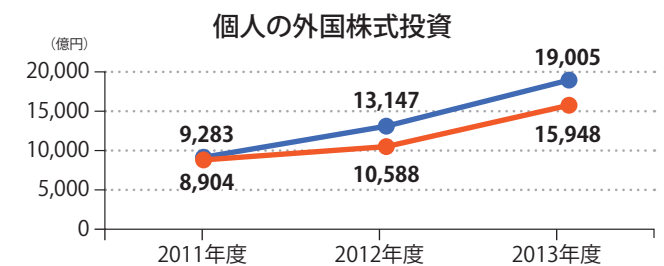
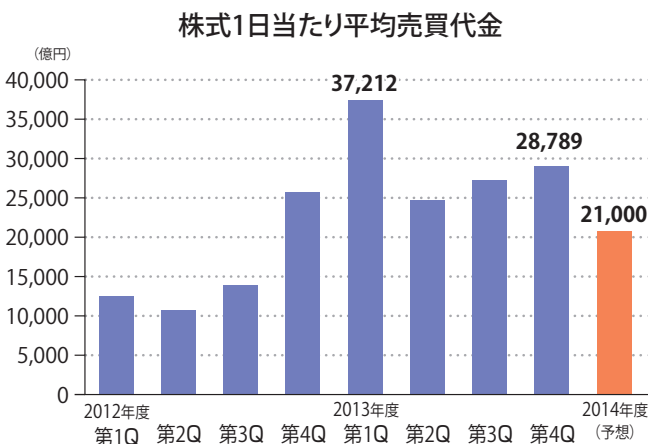
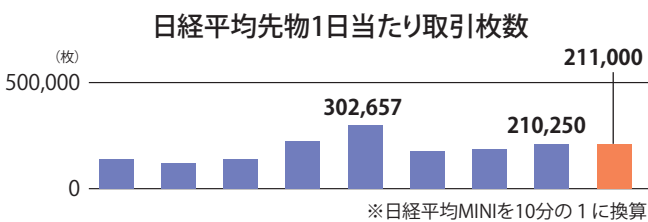
率廃止直前の2013年11月、12月は解約が多くなり、両月で約8,500億円の資金が流出した。

【外債・外国株式投資について】(財務省の国際収支統計より)

証券会社が取り扱う外貨建ての中・長期債券について、2013年度は約6.1兆円の取得超過となり前年度より2割程度増加した。なお外国債券の売買は増加しているとみられ、取得・処分の合計額が123.5兆円と前年度の76%増、前々年度の5.3倍となっている。同じく証券会社経由の外国株式投資も約2割増、約3,057億円の買い越しとなり、売買も前年度比約5割増増加した。

【個人投資家の前年度投資実績と主要通貨への選好】

野村証券が4月に実施した個人投資家サーベイによると、2013年度の個人の株式投資損益は、概ねプラスが40.9%、イーブンが40.4%、マイナスが18.7%となっており、同調査による1年前の損益状況と比べると、プラスが若干増加・マイナスが10%強減少した分、イーブンが増加している。また、通貨への個人の興味は、米ドル・豪ドルが高く、ブラジルレアルや中国元など新興国通貨への選好は減少している。



## ■ それぞれの取り組み

2013年度は、個人投資家を取り巻く環境が大きく変わった年でもあった。アベノミクス2年目の期待に加え2020年に東京でのオリンピック開催が決定したことは相場を支える主要な要因となった。また制度面での変化も多かった。2013年末の譲渡益課税の軽減措置撤廃とNISAの開始、信用取引保証金制度の改正、空売り規制の恒常化に伴うアップティック・ルールの原則廃止、高齢者販売規制の強化などが挙げられる。

## 【大手・銀行系証券会社の動向】

野村證券の第4四半期・株式投信の販売額が、前四半期比47%減少した。証券会社販売全体の減少幅7%程度を大きく上回るものだが、同社はリテール営業でのストック収益重視を打ち出しており、他社を寄せ付けぬ投信販売力を誇った同社の投信残高重視へのリテール営業戦略の転換がどこまで進むか注目されている。一方、同社は他社に先駆けてリテール営業でのSNS利用を進める体制を整えている。証券会社のSNS利用に関しては、従業員の参加問題や広告規制などへの対応が難しいとされていたが、Twitterでの情報提供の即時性、Facebookでの投資家の共感を得るためのアピール、YouTubeでの動画を使ったセミナー提供などを専門部署で一括管理している。一方、大和証券はSMA・ラップ口座などの資産管理型営業推進では一歩他社に先んじており、同契約数を4万口座（前年比7割増）契約金額を5,640億円（前年比6割強）に増加させている。また、同社の銀行子会社では外貨取扱増加に注力し、外貨預金残高では約2,100億円と前年比の約3倍まで増加し証券口座との連動サービス機能を高めている。

メガバンク系証券会社においては、銀行との協働の一層推進と前年度まで統合したリテール営業部門の融和や業務効率化などが事業戦略の中心となっていた。SMBC日興証券では、リテール部門でも役職員の兼職が始まり、リテール部門での銀行からの顧客紹介が年間約4,000件程度、銀行から証券会社への取引仲介が同約5万件となっている。

一方、SMBCフレンド証券は主要20社の中では唯一純営業収益を減じている。投信や外債の販売が2~3割減少したが前年度までの銀行からの顧客紹介ベースが鈍ったようだ。みずほ証券（リテール）については、前期に統合したみずほインベスターズ証券との店舗統合が36拠点で実施され、銀行店舗の一角に営業拠点を設けるプラネット・ブースの取り組みを改めて強化し始めた。三菱UFJモルガン・スタンレー証券に関しては、前年度に子会社化

したプライベートバンキング部門とモルガン・スタンレーや銀行などとの多角的協働推進が注目されるが、現在は協働戦略の整理と業務効率化対策が優先しているようだ。

## 【ネット証券会社のそれぞれの戦略】

取引制度の変更に対応して個人トレーダー層の取り込みに注力した松井証券に大きな成果があった。同社の株式委託売買代金シェア（個人分）は、前年度は8%程度であったが、信用取引保証金規制の緩和（2013年1月）を受けて当日中に反対売買を終えた場合手数料を無料にする「一日信用取引」や、アップティック・ルールの原則廃止（2013年11月）を受けて制度信用で扱わない市場で人気のある中小型株を1日限りで空売り可能とする「プレミアム空売りサービス」を始め、シェアを13%強まで伸ばした。ネット証券会社トップのSBI証券は口座数が290万を超え、業界全体でも野村証券（510万口座）・大和証券（360万口座）に次いで3位となっているが、その原動力は豊富な金融商品と安い国内株式手数料（2013年度2.4ベースで前期より約4割低下）だった。また、同社のFX取引も46万口座を超え、口座数では外為ドットコムを抜いて業界トップとなっている。なお、前期まで安い手数料や信用取引金利で個人トレーダー層の取り込みに成功してきたGMOクリック証券は、今期は2%程度取引シェア（売買代金ベース）を落として8.5%となっているが、FX取引では他社分のカバー取引もあり、為替トレーディング益が172億円と収益全体の85%を占めるまで増加している。また、マネックス証券は米国ネット証券子会社に注力して特定口座での米国株取引を始めたが、グループ全体の従業員数の6割を占める米国子会社のコスト負担が重荷になっているようだ。なお、同社はオリックスとの資本・業務提携を解消し、本年4月に静岡銀行との新たな業務提携によって、オリックスから静岡銀行に発行済みの19%強の株式が譲渡されている。ネット証券会社で口座数2位（160万口座）の楽天は、店頭FX取引増加で為替のトレーディング収益を51億円と前期の4倍以上に増加させたが、楽天グループ内でのプレゼンスの向上と他の金融機関との協働をどう両立させるかといった課題があるようだ。

## 【中堅それぞれの動き】

東海東京証券は、営業戦略の中京地区集中と地方金融機関との合弁事業を推進する戦略をとっている。岡三証券やいちよ証券などは、地方証券会社との資本関係を強化したりグループ内に取り込む動きを強めている。地方金融機関や地方証券会社との協働関係を強めていくことが、中堅・ネット証券会社ともに課題となっている。

■ 次の成長のための新しいトレンドは何か

リテール証券会社が次の成長を目指して行っている取り組みには、次の4つのトレンドがある。

【新規顧客開拓の強化】

NISA開始を契機に業界全体で新規顧客獲得の取り組みが強化されている。既にNISA口座開設数は500万口座を超えているが、年内800万台後半まで伸びる可能性(野村総研2月推計)があるとされており、政府目標の1,500万口座(2020年)に向けて各社口座獲得競争が強まっている。当初の既存顧客へのアプローチから現在は新規投資家層の取り込みを狙ったキャンペーンが目立ってきていて、証券会社では新たに投資を始める個人への対策として、継続投資サービスの機能を改めて見直している。一方、企業を通じた継続投資ともいえる確定拠出年金制度は、加入者数が482万人(2月末)となっており、今後適格年金制度から移行する企業が増加する見込みで加入者数の拡大が期待されている。ただし、企業側からは投資に不慣れな社員への投資教育や金融情報の不足が指摘されている。このような状況から証券会社の一部では、企業を通して役職員個人の投資活動に関与していこうとする「職域営業」の強化をリテール営業戦略とするところが目立ち始めてきた。

【自らの商品供給】

個人向け国債の大量償還を受けて、個人の社債投資ニーズが高まっている。既に大手や銀行系証券会社では、自社(正確には持株会社、以下同様)若しくはグループ内金融機関の社債(劣後債を含む)を販売しているが、この動きが大手ネット証券会社でも広がっている。SBI証券やマネックス証券が自社社債のネット販売を継続的に実施しており、外貨建ての自社社債の販売まで拡大した。以上は、投資適格といわれるBBB格付け以上の社債であることが前提だったが、あかつき証券は無格付けの自社

社債販売を継続的に実施している。なお、一部地方証券会社では地域金融機関の債権流動化商品の販売を試み始めており、今後の動向が注目される。

【ストック収益拡大への取り組み】

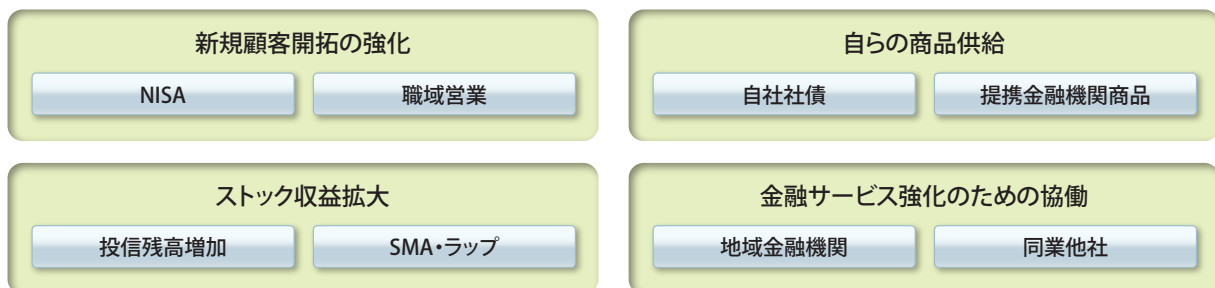
ストック収益とは顧客資産の管理に伴う収益を指し、代表的なものは投資信託の残高に応じて運用会社から支払われる信託報酬のペイバック部分である。証券会社では以前から安定的収益として、投資信託の残高を増加させることでこの部分の収益を増加させる取り組みを行っている。最近はこれに加えて、顧客資産の増加により成功報酬の手数料収入が期待できるSMAやラップ口座など、投資一任契約口座の増加を目指す動きが強まっており、中堅証券会社ではラップ口座などの最低預け入れ額基準を引き下げるような動きが目立っている。

【自社を起点にした金融サービス強化のための協働】

証券会社にとって最も望ましい顧客管理のあり方は、自社を起点に顧客の投資活動が行われることで、自社を顧客が利用する金融サービスのプラットフォームとして利用してもらうことだ。例えば、証券会社は資金決済機能を持たないが、大手やネット大手証券会社では、子会社やグループ内の金融機関の決済機能とのリンクを行っている。地方証券会社などでも、地域金融機関と組むことで、NISAなどでの継続投資自動引き落としサービスなど、資金決済機能を充実しはじめている。

大手やメガバンク系証券会社のように、自社内で全ての金融サービスに対応しようとするのも一つのあり方だろうが、リテール証券会社にとって最も重要なことは投資家個人との関係維持だろう。中堅・地方証券会社などが、多様化する個人投資家の特定層との関係づくりで特化し、他の必要な機能は他社との協働の形を作っていくことも、また重要なリテール証券会社の戦略となるだろう。

次の成長に向けた新しいトレンド



【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