

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

JPX日経インデックス400 先物取引対応について…………… 02
平成26年度SIGMA社長会開催レポート…………… 03

PICK UP TOPICS

—証券トレンド— 強まる資産管理型営業への取り組み…………… 04

JIPs FOCUS

ネット証券と個人投資家のネット利用
～ ネット証券の戦略から見える次の展開は…………… 05

NEWS LINE

● ビジネスニュース

■ 証券会社関連の動向

投信資金 流入増

10月の株式投信への資金流入(設定額から解約額を差し引いた純増分)は1兆586億円に拡大(11/14)
— 本年1月(1兆3,063億円)以来の高水準で、過去1年間の流入額は6.2兆円へ

上海・香港 相互取引

内藤証券が、日本の証券会社第1号で中国・上海株の取り扱いを開始(11/15)
— 他に、楽天証券、東洋証券、東海東京証券、藍沢証券が参入を予定。大手は未定

証券子会社

山陰合同銀行が、来年1月をめどに証券子会社を設立へ(11/13)
— 来年10月に開業を目指し、島根・鳥取に4店舗を開業。富裕層の運用ニーズを取り込む

営業人材活用

大和証券に続き野村証券も70歳までの営業職雇用制度を導入(11/11)
— SMBC日興証券は、配偶者の転勤や介護などで退職した元女性職員の再雇用制度を創設

上場CFD

東京金融取引所は、日産センチュリー証券を「くりっく株365」のマーケットメーカーに指定(11/5)
— 今まで値付けを行っていた大和証券とドイツ証券に次いで、3社体制へ

地銀・信託 連合

横浜銀行と三井住友信託銀行は、投資信託など個人向け金融商品を運用する共同出資会社を設立(10/29)
— 2015年度中に営業を開始、運用する投信を横浜銀行の顧客に販売予定

証券会社上場

今村証券は、年内にもジャスダック市場に上場へ(10/24)
— 調達資金はシステム開発投資などに充てる予定

■ 証券関連業務に関する行政の動き

- ・コーポレートガバナンス・コードの基本的な考え方に係るたき台(一部)案を公表(11/12)
 - 株主の権利の尊重と平等性の確保(6原則)
 - 株主以外のステークホルダーとの円滑な共同(4原則)
 - 適切な情報開示と透明性の確保(2原則)
 - 取締役会等の責務(4原則)
 - 株主との対話(2原則)
- ・「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(期間:平成26年7月1日～同年9月30日)について(10/31)
 - 投資商品等に関する相談等の受付件数は、前期の実績とほぼ同水準(2,744件→2,656件)
 - 商品別では、上場株式に関するものが467件(18%)、債券等に関するものが256件(10%)、FXに関するものが235件(9%)、ファンドに関するものが204件(8%)、投資信託に関するものが178件(7%)等
- ・「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」等の改正案の公表について(10/27)
 - 「買付け等の通知書」における押印の不要化
 - 公開買付け届出書における譲渡予定先の記載の簡略化
 - 株券等所有割合の計算における重複計上に係る見直し
 - 大量保有報告書等の提出者が個人である場合の一部住所・年齢情報の不要化
- ・業務説明会における説明資料の公表について(10/23)
 - 各地方において実施した、金融庁及び財務局等幹部による企業経営者等、経営支援の担い手及び地域金融機関に対する説明会資料の公表
- ・「企業内容等の開示に関する内閣府令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(10/23)
 - 上場会社における女性役員の比率などの有価証券報告書等への記載に関するもの

■ JPX日経インデックス400 先物取引対応について

JPX日経インデックス400先物取引(以下、JPX日経400先物)は、2014年1月6日から公表が始まりました株価指数『JPX日経インデックス400』を対象にした新しい先物取引です。(2014年11月25日(火)開始)
今号では、JPX日経400先物の商品性比較およびSIGMA21システムの対応についてご紹介します。

1. JPX日経400先物の商品性比較

原指数	JPX日経400先物	日経225先物(参考)	日経225ミニ先物(参考)
対象指数	22	18	19
取引時間	9:00~15:15/16:30~3:00	9:00~15:15/16:30~3:00	9:00~15:15/16:30~3:00
限月取引の数	(1)四半期限月(最長1年3ヵ月) 3・6・9・12月:直近の5限月	(1)四半期限月(最長5年) 6・12月限:直近の10限月 3・9月限:直近の3限月	(1)四半期限月(最長5年) 6・12月限:直近の10限月 3・9月限:直近の3限月 (2)その他の限月(最長5ヵ月) 直近の3限月
取引単位	100円	1000円	100円
呼値の刻み	5pts(500円)	10円(10000円)	5円(500円)
注文種類	指値・成行・最良指値		
値幅制限	あり		
最終決済	SQ値による差金決済		
立会外取引	有	有	有
呼値の刻み	1pts(100円)	1円(1000円)	1円(100円)

2. SIGMA21-χ システム対応について

(1)システム対応内容

① 発注業務

JPX日経400先物について、既存の日経225先物などと同様に取引所への発注を可能とします。
※特定取引口座、手数料率、注文受付時刻についても既存の日経225先物と同様の登録情報を参照します。

② 各種管理業務

- ・JPX日経400先物を各種画面にて照会可能とします。(注文約定照会画面、建玉照会画面など)
- ・約定入力/取消、SQ処理なども既存の商品同様に行えるよう対応します。
- ・売・買戻しの帳票、データ(CSV)にJPX日経400先物を集計可能とします。

③ 各種帳票作成機能

- ・既存の商品と同様に各種管理帳票へ出力します。
- ・投資部門別売買内容報告書、投資部門別建玉内容報告書、場勘照合についても取引所より発表されている内容に準拠します。

※投資部門別売買内容報告書、投資部門別建玉内容報告書に関しては平成26年11月25日(火)よりJPX日経400先物の項目を追加、日経300先物の項目が削除された新フォーマットの状態で作成致します。

(2)スケジュール

2014年11月25日(火)より、サービス提供を開始いたします。

3. e-SIGMA21 システム対応について

e-SIGMA21のシステム対応については、2015年3月を予定しております。

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 証券営業統括部

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

■ 平成26年度SIGMA社長会開催レポート

平成26年10月14日に今年度のSIGMA社長会を開催いたしました。前日の深夜まで猛烈な勢いで日本列島を縦断した台風19号の影響が心配されましたが、当日は台風一過の晴天に恵まれ爽やかな一日となりました。

今年度は野村新事業部長の下、初めての試みとして、新サービスのデモンストレーションを実施いたしました。休憩時間中という短い時間ではありましたが、SIGMA会員の皆様にJIPが取り組んでいる新サービスについていち早くご覧になっていただける良い機会であったと思っております。

デモンストレーションは大盛況



SIGMA社長会会長 むさし証券(株) 小高社長



野村新事業部長



重木社長



福山会長

今年度の講演は、現在日本政府が日本再興戦略の柱としております「女性の活躍推進」に焦点を当てたものにいたしました。世界No.2セールスウーマンになられたご経験を持つ和田裕美先生を迎え、「女性の活躍できる職場 女性セールスの育て方」と題しましてご講演いただきました。



和田 裕美 先生



女性とは…

- ・ 永遠にコミュニケーションを求めている
- ・ 自分をきちんと見て欲しいという欲求が強い

3倍褒める 3倍笑う

聞き上手になる

平等に尊重する

笑顔と笑顔Keep

こんなことでモチベーションUP!

- ・ 売れる営業 相手に『自分は偉い』と思わせて決断させる
- ・ 現場が主役 「あなたが主役、だから責任を持って」
- ・ 「やらされている」から「やっている」に変える
- ・ 陽転思考 プラスを検索する脳の仕組みを作る



■ 強まる資産管理型営業への取り組み

顧客志向の資産管理型営業の強化が今再び証券業界で唱えられている。投資信託や外国債券などの短期乗換えに対する批判が強まったり、個人投資家のライフサイクルに応じた投資サービスの提供が政策的にも求められてきたことなどを背景に、大手証券などが顧客の資産純増を目指す個人営業の強化に取り組んでいる。この資産管理型営業の中核になるのが、ラップ口座やSMA (Separately Managed Account) など投資一任口座への資金導入だが、今期に入ってからこの運用資産が大きく増加している。ラップ口座でみると、本年9月末で大手3社と三井住友信託の残高が2.1兆円を超え、3月末から約6割増えた。また、野村証券では7~9月期に投資一任口座への資金導入が、純増で2,426億円と前四半期の倍以上の増加となっている。

資産管理型営業は、20年以上前から米国証券会社の対面営業でのビジネス・モデルとして取り組まれていた。ネット証券会社の台頭もあって、株式や投資信託などの金融商品の販売に伴う手数料に頼ることから脱却し、顧客からの預り資産に応じた手数料体系に変えることで、顧客の利益と証券会社の収入を同じベクトルの上で考えようとする動きだった。この中には、顧客が運用で利益を上げた際、一定比率の報酬を受け取る成功報酬手数料なども含まれている。(例えば、基本手数料を顧客資産の2%とし、成功報酬部分は20%の手数料率などが一つの基準)

これらは米国においてフィー型マネジメントアカウントと言われるが、個人投資家の口座に占める割合が最近10数年で倍増(リーマンショック後も順調に増加)し、約3割に達したといわれている(NRIアメリカ調べ)。

米国における資産管理型営業の基本プロセスは次のようなものだ。(実際の営業プロセス詳細は各社によって異なるが、骨子となるのは以下の事項)

- ① 資産運用のための目標の設定
- ② 上記の目標を達成するための運用方針・資金計画などを具体化するシナリオの策定
- ③ ラップ口座やSMAを利用した投資の実行手段の提案および投資残高連動手数料などの契約と投資の実行

④ 定期的なレビュー(目標の進捗確認、目標の追加や修正、リバランス)

主要なリテール証券であるAmeripriseやCharles Schwabなどでは、この顧客資産に連動する管理手数料や助言手数料など資産管理型営業に伴うマネジメントアカウント関連の収益が全体の3割超を占めている。営業現場ではアドバイザー達にとって、このマネジメントアカウント業務のインセンティブが大きく、資産管理型への顧客誘導も一般的だ。また、上記の資産管理型営業プロセスでの多くの時間が目標の設定やその修正などに費やされている。それだけリテール営業における顧客への助言的要素が強く、アドバイザーには顧客の目標設定のためのコミュニケーション能力が求められている。

一方、日本の証券会社における資産管理型営業も、既に金融ビッグバンの株式委託手数料自由化後に取り入れられているが、主に2つの流れがあった。一つめは、投資信託の預り残高を増やすことでファンドの信託報酬の運用会社からのキックバック分の増加を目指すものだったが、これは証券会社にとっての安定収益の確保といった面もあった。二つめは、ラップ口座などの投資一任契約の獲得を目指すもので、一任する条件などある程度契約の自由度が高いものがSMA、投資対象商品などを限定したものをラップ口座と呼んでいる。これらの投資一任契約は、当初は富裕層向けのサービスであったが、最近では投資対象を投資信託に限定したファンドラップ口座の開発で、口座開設時の資産基準を引き下げており、退職層などの準富裕層ビジネスとして取り組む証券会社も増えている。なお、これらの投資一任契約の取り扱いにあたっては、証券会社として投資助言・代理業の登録が必要だが、第一種金融商品取引業279社のうち、この登録を行っているのは64社と全体の2割強に過ぎない(本年9月末)。

今後、対面営業の証券会社が米国のように資産管理型営業への取り組みを強めていく可能性が強いが、そうになると店頭での顧客との一層のコミュニケーションが重要となってくる。今回は、その資産管理型営業への実像等について取り上げたい。

資産管理型営業の基本プロセス



アドバイザーと個人投資家のコミュニケーションが一層重要になる

■ ネット証券と個人投資家のネット利用 ~ ネット証券の戦略から見える次の展開は

■ 大手ネット証券の現状と基本戦略

■ 個人投資家のインターネット利用とその可能性

■ 証券会社のインターネット利用とネット証券の課題

■ 新しいビジネスモデルは生まれるか

■ 大手ネット証券の現状と基本戦略

金融ビックバンによる手数料自由化(1999年10月)と、ICTの進化により、証券業界で最もメリットを享受したのはネット証券会社(以降、ネット証券)だった。現状では個人の株式委託注文の約8割を占め、また個人の保有する株式の2割を大手ネット証券で預かるようになってきている。

まず、大手ネット証券の現状について触れたい。高度成長期は終わって、収益性を高める取り組みや、FX取引や外国株取引など他の事業分野の強化、金融や他の企業との提携など、次の成長を模索している段階のようで、そのため、各社が最近取り組んでいる戦略も異なって見える。とはいっても、ネット証券の収益の源泉が、個人投資家のネット取引にあることには変わりはない。全体的な株式委託手数料の引き下げ競争は一段落したが、頻繁に売買や大口取引に対して、手数料や信用取引の金利を大きく引き下げるなど顧客層を絞った取り組みが続いており、GMOクリック証券とマネックス証券が対照的だ。また、松井証券ではデイトレーダー層に的を絞った『一日信用取引』や『プレミアム空売り』で大きく取引シェアを伸ばしたが、最近是一段落している。SBI証券やカブドットコム証券のように、取引スピードの上昇やリアルタイムでの時価の資産情報提供などデイトレーダー向け取引機能改善も続いている。

次に、大手ネット証券を取り巻く環境とその基本戦略について触れたい。最近の取引制度の変更・今後の個人の金融所得課税の一体化への対応・個人投資のグロー

バル化など、システムや取引に伴うコストは経常的に増加していく可能性が強い。そのため、グループ戦略や提携戦略などが重要になっているが、各社の目指すものも異なってきている。SBI証券は、証券業務を中心にグループ内で総合的なネット金融業を目指す基本戦略だが、そのため、新しい金融ビジネスを試みる傾向が強い。SNSを利用した株式取引も、その一環だろう。同じようにグループ戦略を重視する楽天証券は、eコマースを中心とするグループ戦略が全面に立ち、独自の証券戦略が見えにくかったが、新しい投資家層を取り込むための試みが始まったようだ。松井証券は、個人トレーダー層をターゲットとしているが、現状は日本株中心なので、次の成長分野を探すために他社・他業種との提携が待たれる。GMOクリック証券は、ネットインフラやネット広告を中心としたGMOインターネットのグループ企業だが、そのグループ内からの効果は少し分かり難い。ただし、FX取引が強みなのは事実で、低コスト化でシェアを取った株式取引との相乗効果が今後期待される。カブドットコム証券は、三菱UFJグループとの提携で、信用力・市場情報・金融決済機能等でメリットを受けているが、同社が一段の飛躍をするための成長戦略が描けるかは銀行・証券会社双方の課題でもある。マネックス証券は、今まで大手企業との提携戦略が目立っていたが、現状は一段落しているようで、米国拠点の再編と中国での業務拡大に取り組んでいる。

大手ネット証券の最近の業況

※各社決算発表資料より作成

ネット証券	東証個人委託取引金額に占める各社シェア(7月~9月)	2014年度上期決算数値				最近の主な取り組み
		株式委託手数料	金融収支	為替トレーディング益	純営業収益に占める為替トレーディング益の比率	
SBI	36.0%	129億円	112億円	35億円	10.7%	株式取引におけるLINEの利用(9月)
楽天	15.7%	85億円	62億円	25億円	12.7%	外国株式の特定口座対応(12月予定)
松井	12.8%	92億円	58億円	3億円	1.9%	『プレミアム空売り』対応強化
GMOクリック	10.3%	12億円	8億円	74億円	76.2%	英国でのFX取引事業開始(11月)
カブドットコム	9.0%	42億円	40億円	4億円	4.2%	ホームページ大幅改定し情報発信機能強化(11月)
マネックス	5.9%	71億円	33億円	12億円	9.0%	海外事業の再編と強化(9月)

■ 証券会社のインターネット利用とネット証券の課題

証券会社のホームページが最近よくリニューアルされている。ネット証券のみならず、対面営業の証券会社においてもその傾向は強まっているが、これは個人のネット利用の拡大に伴い、個人への情報発信強化の意識が証券業界でも強まっているためだろう。例えば、取扱金融商品の取引情報は勿論、セミナー情報や地域や社会に対する貢献への取り組みなどの情報発信も目立つようになってきている。

毎年、日本証券業協会が実施している証券会社のインターネット利用に関する調査から、主要な項目別の利用率を下表にまとめてみた。これによると証券会社のインターネット利用社数は、あまり変化がないように見えるが、実際は証券会社数が減少しているため全体からみた利用率は、3年前(2011年9月末)の17.6%から本年3月末は24.3%に上昇している。また内容を見直してみると、変化から次のようなことも推測される。まず、上場株式や信用取引のインターネット取扱比率が5年間で約3割程度減少しているが、この間個人の日本株取引における大手ネット証券の株式委託取引シェアは約1割程度上昇(8割)しているため、個人の日本株取引の大手ネット証券への集約が進んでいることが見て取れる。FX取引は、その取扱比率が2割以上増加しているが、ここ数年で大手ネット証券では戦略的に店頭FX取引を取り込むことを行っている。日本株の取引で預かっている株式などの有価証券をFX取引の証拠金に代用するサービスにより、個人投資家のFX取引に対して利便性を提供している。また店頭FXでの為替トレーディング収益をみると、SBI証券・楽天証券・マネックス証券ではこの比率が拡大傾向で、GMOクリック証券では収益全体でのこの部分の比率が突出している。一方、国内投資信託のネット取扱比率は2割程度減少しているが、これは投信販売の減少を意味していない。投信販売全体は大きく伸びているが、未だ対面での販売活動が中心になっているためである。大手ネット証券(SBI、楽天、カブドットコム、マネックス)での投資家の国内投信残高は増加傾向を強めているものの、それはまだ全体の2.1%(本年3月末)に過ぎない。証券会社以外でも、地方銀行やゆうちょ銀行

および一部の運用会社(直販)が投信のネット販売に注力しているため、今後、投資信託販売のインターネット利用は進むと見られる。なお、約定照会もネット利用が100%となっているが、株式取引では6割程度の利用になっている。残り4割の証券会社では、投資家の取引や預り資産管理でインターネットを利用するものの、注文取り次ぎについては店頭やコールセンターでの対応ということだ。顧客の取引・資産管理には、インターネットを利用しやすいということだろう。

最近の個人投資のグローバル化で、大手ネット証券では外国株取り次ぎや外債販売強化の動きが目立ち、米国株取引の特定口座対応なども始まっている。しかし、これは同時にネット証券の戦略上の課題になっている。例えば米国株取引において、米国に子会社ネット証券を持つマネックス証券以外は、現地証券会社へ取引注文を取り次ぐ必要があり、このシステム対応費用や取り次ぎコストなどは個人投資家に転嫁するか一部は自社負担となる。そのため、ネット証券の最大の特徴である価格優位(投資家が支払うコスト)が薄まる可能性がある。現地子会社に注文を取り次ぐマネックス証券では、現地子会社の人的コスト負担が経営課題になっていて、そのため米国事業のリストラクチャリングを行っているところだ。また、国内株取引では有効だった企業や市況などのリアルタイムな情報提供力も、海外市場に関して現状は情報ベンダー頼みだ。つまり、グローバル投資における対面営業に対する優位性が確保しにくい可能性がある中、他証券会社との競争上、海外取引インフラを拡大しているのが現状だ。そのため、海外取引のインフラを他社(対面営業の証券会社や地域金融機関など)が利用しやすいような取引プラットフォーム戦略やB2B戦略が試み始められている。また、仲介業者をネットワーク化することで、商圏を拡大し、インフラコストを軽減しようとする動きもある。

ネット証券の課題をまとめると、同業他社や金融機関との提携強化や自らを金融取引インフラ提供者とするネットワーク作りだが、本格的な経営戦略としての取り組みはこれからのようだ。

証券会社のインターネット利用

(日本証券業協会調査より)

年次	ネット利用 合計社数	証券会社のネットでの取扱比率								
		上場株式	信用取引	FX取引	国内投資	市況情報	約定照会	法定書類の 電磁的交付		
14年3月末	61	62%	44%	56%	54%	75%	100%	84%		
13年3月末	57	68%	49%	54%	56%	75%	100%	86%		
12年3月末	60	72%	53%	57%	53%	78%	100%	90%		
11年3月末	52	83%	63%	52%	65%	83%	100%	85%		
10年3月末	53	83%	62%	49%	68%	87%	98%	74%		
09年3月末	57	84%	65%	44%	67%	84%	100%	74%		

■ 個人投資家のインターネット利用とその可能性

投資信託協会が毎年行っているアンケート調査によると、インターネットを毎日利用している個人の比率は44.2%で、週一回以上の利用を含めると全体の65.1%となっている(2013年11月公表分)。スマートフォンなどの普及で、個人のインターネット利用がより容易となっているので、この比率は今後更に上昇することが予測されている。また、個人の投資行動にどう利用されているかを日本証券業協会の調査報告(2014年10月公表)から見てみると、次のような商品別の利用率となっている。(複数回答)

- ◇ 株式取引では、全体の40.4%(証券会社などの店頭 43.8%、コールセンター 7.7%)
- ◇ 投資信託の購入では、証券会社ネット取引が14.7%、銀行ネット取引が7.6%(証券会社店頭 39.3%、銀行店頭 43.4%、郵便局店頭 6.4%、確定拠出年金制度 4.1%)

次に、個人投資家の投資目的別に、インターネット利用に関して何を望んでいるのか、実際のネット証券の取り組みなどから推し測ってみたい。

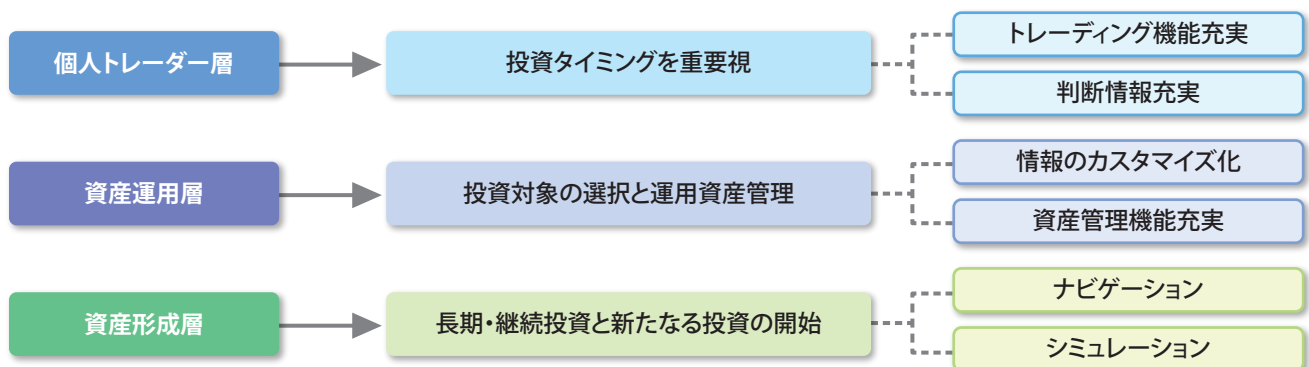
○個人トレーダー層：基本的な行動パターンは投資タイミングを重要視することだ。また、プロの投資家(ヘッジファンドなど)のトレーディング戦略・手法なども影響が大きい。そのため、インターネット利用は必須だが、自らの投資タイミングを計ること、その後の投資行動をストレスなく実行することをトレーディング・ツールに求める。例えば、取引速度は速い方が良いし、売り買いどちらからでも投資実行できる機能が好まれる。また、板情報など売買注文状況に関する一層充実した情報が求められる。最近では、株式や先物の取引においても、FX取引のように短期的なチャート上から売買発注を可能にする個人トレーダー向けの機能も充実してきたし、またスマートフォンから発注しやすいよう注文過程を短縮し、少ないタップ数で取引する機能も個人トレーダー向けだろう。なお、未だサービスとしては提供されていないが、SNS上の企業情報をビックデータ解析技術で分析

し、投資判断に役立てようとする試みも行われている。

○資産運用層：現在の個人投資家の大部分に当たるが、基本的な行動パターンは投資対象の選択と運用資産管理だ。この層のインターネット利用は、運用資産管理が中心になっており、投資信託や公社債の購入手段としての利用は未だ少数派だ。ある程度まとまった資金の投資判断に、第三者の意見を重視する傾向が強いという個人行動の特徴はあるものの、投資信託に関しては情報量が多く、ネット上で個人のニーズに合った提供がされていないことと、公社債に関する情報は逆に少ないことが影響していると見られる。例えば、投資信託の目論見書は簡素化・平易化されて随分見やすくなったが、ネット上で他商品と比較検討するためには情報量が多すぎ一般の個人が対応しにくい。第三者の意見や情報のカスタマイズを重要視する個人にとって、SNSなどの活用が今後のインターネット利用を促す可能性もある。

○資産形成層：政策的に、この投資家層に求められていることは、長期・継続投資と新たな投資の開始である。そのために、証券会社などがインターネットを利用して出来ることは、実際の投資行動へのナビゲーションと、投資による資産形成のシミュレーションだろう。現在、ネット証券から提供されている投資情報は、資産形成層には多すぎるため、個人のニーズに合った情報提供方法が必要だ。また、今後のNISAの利用を始める人々の間では、資産形成を目的とした毎月定額継続投資が増えることが予想される。証券会社や金融機関がこれに効率良く対応するためには、インターネットの利用が必須となる。また、主婦や公務員まで利用拡大が検討されている確定拠出型年金制度でも、同様にネット利用は増えることが考えられる。なお、確定拠出年金制度への参加後の運用指図や投資残高確認等については、60歳までの長期・継続投資としてインターネット利用が中心となる。

個人投資家のインターネット利用



■ 新しいビジネスモデルは生まれるか

まずネット証券の進化から考えてみると、主要な顧客である個人トレーダー層へ充実したトレーディング機能や商品を提供していくという戦略の本流は変わらないだろう。そのために装備した取引インフラを有効に活用していく目的で、今後、同業他社や金融機関などの業務提携などの動きが強まることが予測される。また、個人トレーダー層が急増する訳ではないので、新たな投資家層獲得も課題となっている。

一方、インターネットを活用した投資ビジネスでは次のような事が伸びていくのではないかと推測される。

◎ **金融資産の総合的な管理**： 今後、金融所得課税の一体化が進むので現在の特定口座の守備範囲や機能は拡大していくものと予想される。通年での損益管理や預金金利所得の把握など、金融資産全般に対して個人が管理していくニーズは高まっていく。また、金融資産の総合的な管理が進めば、金融資産全体のリスク管理意識が強まる可能性があり、現在の資産運用層中心に自らの金融資産に対する新たなリスク管理(リスクヘッジ)のためのデリバティブ取引需要が生じていくことも考えられる。例えば、外国債券や外国株式の投資資産に対して、FX取引を利用して為替リスクをヘッジするようなヘッジ取引などだ。

◎ **投資家とのコミュニケーションでの利用**： 対面営業であっても、今後投資家とのコミュニケーションで、インターネット利用が増える。例えば、上記の金融資産管理・市況情報などは、営業部員と投資家の会話では必須だろうし、商品勧誘においても利用が増えるだろう。また、金融業界での課題とはなっているが、SNSを利用することで、より個人のニーズを把握しやすくなるので、今後証券業界での利用も進むと考える。また、ネット証券における現状は個人が自ら選択していく情報提供の在り方だが、今後の新しい投資家層獲得のために、コミュニケーション型の情報発信・情報収集の在り方を模索する動きもある。例えば、YouTubeなどの動

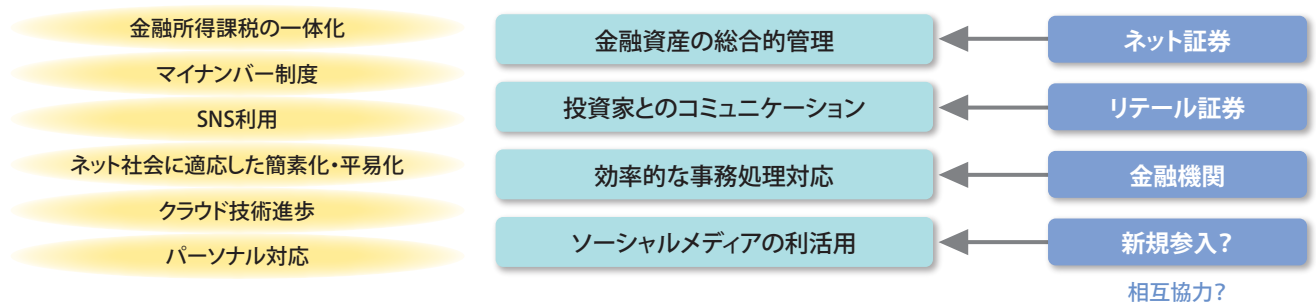
画サイトの活用や金融機関などのセミナー共催など、個人投資家との接点を増やそうとしている。

◎ **効率的な事務処理対応への利用**： 現在、制度整備が強化され順調に口座数も増加しているNISAだが、口座開設に伴う作業の非効率さを指摘する声は多い。今後、マイナンバー制度の利用開始や金融所得課税の一体化が進んでいけば、官民一体となった課税対応等に伴うネット利用が進む可能性もある。また、現在のネット証券における口座開設や更新時におけるインターネット上での確認作業においても、各種商品別に分かれている場合が多く、総合的に利用しようとする投資家の負担感が非常に大きい。取引に伴う必要書類などの統合や簡素化が今後望まれる。対面営業でも営業員の負担減に繋がり、その分商品説明や投資家とのコミュニケーション増にも繋がることなので、インターネットを利用した取り組みに自主規制機関が動かれることに期待したい。

◎ **ソーシャルメディアの普及とその利活用**： 企業はマーケティングコミュニケーション活動においてTwitterやFacebookをはじめソーシャルメディアを積極的に利活用し始めている。例えば某ネット証券では、まだサービスとしては確立を見ていないが、ソーシャルメディアで取り上げられた企業情報を分析することで株価への影響や企業業績予測に役立てようとする取り組みが行われている。今後はビッグデータ分析ツールの進展とあいまってネット上に溢れる様々な情報を分析し、個人投資家が望む情報を適格に効率良く提供するサービスなどに期待が寄せられている。

以上が、今後インターネット上で展開する可能性のあるビジネスだが、それがネット証券のビジネスとして進化していくのか、それとも既存の証券会社や金融機関が取り組んでいくのか、または新しいビジネスとして業界外からの参入があるのか、インターネット利用の進化として今後の動向が注目される。

インターネット活用の新たな投資関連ビジネス



【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