

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

証券総合サービス「OmegaFS」と今後のコミュニケーション向上計画について ..... 02  
営業支援システム「OmegaFS/SS」新機能のご紹介（注文連携とトータルリターン） ..... 03

PICK UP TOPICS

一証券トレンドー 金融商品仲介業に係る動向について ..... 04

JIPs FOCUS

クラウドファンディングへのそれぞれの期待～新しい投資スタイルは確立するのか ..... 05

## NEWS LINE

● ビジネスニュース

### ■ 証券会社関連の動向

**CFP増員** 京都銀行は、ファイナンシャル・プランナー（CFP）の資格保有者を1,000人へ（3/13）  
— 2020年3月までの中期経営計画で、顧客へのコンサルティング機能強化を目指す

**ビットコインETF** 米証券取引委員会（SEC）は、ビットコインのETFの認可申請を拒否（3/11）  
— 不正取引を防止し、投資家の利益を保護する設計が不十分と判断

**業務提携** SBI証券は、清水銀行と金融商品のネット販売で提携（3/9）  
— SBI証券はインターネットを通じて清水銀行の顧客に投資信託や投資情報を提供する

**介護休職** 大和証券グループ本社は、社員の介護や育児を支援する制度を拡充（3/8）  
— 介護休職期間を3年に、育児を理由にした短時間勤務制度の対象も小学校6年生までに

**ロボアドバイザー** 住信SBIネット銀行は、ロボアドバイザーの取扱いを開始（2/28）  
— 口座情報をウェルスナビに即座に提供できる仕組みを使い、当日から資産運用が可能に

**人材確保** 野村證券は、本社勤務の社員を対象にした在宅勤務制度の導入や、人間ドックを受診するための特別休暇を新設（2/22）  
— 初任給を約2%上げ4期連続で給与水準を引き上げ

**TOB** 東海東京フィナンシャル・ホールディングスは、高木証券を完全子会社化へ（2/20）  
— 1株270円でTOBを実施し、取得額は約158億円。高木証券は東証2部を上場廃止となる見通し

**PTS信用取引** 日本証券業協会は、PTSの信用取引を巡る規制のあり方などについての検討会を設置（2/15）  
— 金融庁がPTSでの信用取引を解禁する方針を示したことを受けたもの

### ■ 証券関連業務に関する行政の動き

- ・日本と英国の金融規制当局が、革新的なFinTech企業を支援するための協力枠組みに関する書簡交換を発表（3/9）  
— 相手国の市場への進出を希望する、日本と英国の革新的企業を紹介する枠組みを提供。紹介を受けた当局は、規制の不確実性と市場への参入に要する時間を減少させることにより、紹介を受けた革新的企業を支援
- ・ブロックチェーン技術を活用した金融・経済取引等に関する国際的な共同研究について（3/9）  
— 金融庁において、ブロックチェーン技術の活用に関する一連のイニシアティブの一環として、各国の金融当局や民間の研究者らと連携・協働して、ブロックチェーン技術の活用可能性や課題等に係る国際的な共同研究を進めることとし、そのための準備会合を3/10開催（内容非公開）
- ・第38回金融審議会総会・第26回金融分科会合同会合を開催（3/3）  
— 以下の課題について討議
  - ▶ 日本の市場・取引所を巡る動向と今後の課題
  - ▶ FinTechや決済高度化を巡る動向と今後の課題
  - ▶ 検査・監督のあり方の見直し
- ・NISA・ジュニアNISA口座の利用状況に関する調査結果（速報値）の公表について（2/28）  
— 以下、平成28年12月末時点の状況
  - ▶ NISA 1,069万口座、買付額9兆4,756億円
  - ▶ ジュニアNISA 19万口座、買付額289億円
- ・家計の安定的な資産形成に関する有識者会議における「長期・積立・分散投資に資する投資信託に関するワーキング・グループ」スタート（2/24）  
— NISAやDC制度などの活用による家計の資産形成促進に向けた政策対応を検討へ
- ・「スチュワードシップ・コードに関する有識者検討会」（第2回）を開催（2/17）  
— 議決権行使助言会社に関するスチュワードシップ・コードの記載や機関投資家の集团的エンゲージメントなどを検討

■ 証券総合サービス「OmegaFS」と今後のコミュニケーション向上計画について

本誌No.045(2016年12月20日発行)にて報告させていただきましたとおり、弊社の証券総合サービス「OmegaFS」へのリニューアル計画は、最終フェーズとなる証券総合システム(基幹系システム)「OmegaFS/ES」のサービス開始を迎えました。

今号では、「OmegaFS」のコンセプトと、今後のお客様とのコミュニケーション向上計画について報告いたします。

証券総合サービス「OmegaFS」



Open and mission-critical environments with growing architecture for the Future of Securities company

「OmegaFS」は、30年以上にわたり運用実績のある「SIGMA」シリーズの後継システムとしてリニューアルいたしました。

日本電子計算がこれまで培ってきた証券総合システムのノウハウを集約し、

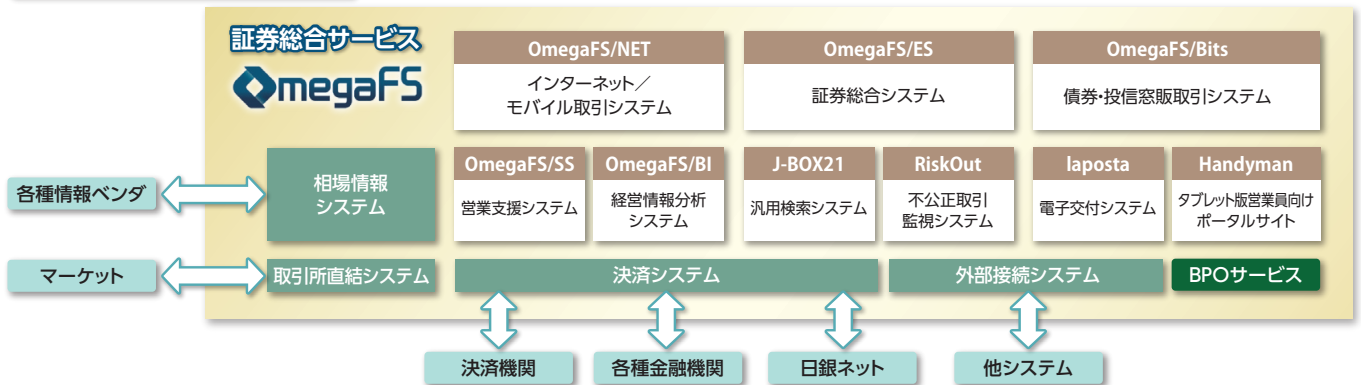
- 未来の証券ビジネスを支えるシステムとしての「安定性と拡張性を有した高品質」
- 長年の実績と高い独自技術による「先進性と革新性」

を兼ね備えた究極のシステムとして、今後も進化してまいります。

OmegaFS/ES.Bits ログイン画面



OmegaFSサービス構成図



お客様とのコミュニケーション向上計画

「OmegaFS」へのリニューアルに伴い、2017年度以降、これまで「SIGMA21会」として開催してきたユーザ会は「OmegaFS会」に、「SIGMA21 CLUB」として運営してきたユーザ様専用サイトは「OmegaFS CLUB」に名称変更いたします。

今後も名称変更にとどまらず、お客様とのコミュニケーション向上につながるよう新たな取組みを行ってまいります。

| コミュニケーション | 名称           | 今後の取組み  |
|-----------|--------------|---|
| ユーザ会      | OmegaFS会     | <ul style="list-style-type: none"> <li>● これまでの制度概要セミナーに加え、業界のトレンド情報をご提供</li> <li>● デモンストレーションや効果説明を交えたソリューションのご紹介</li> <li>● アンケート等により、ユーザ様が希望するコンテンツを検討</li> </ul> |
| ユーザ様専用サイト | OmegaFS CLUB | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ユーザ様からのご意見をもとに、操作性向上や機能拡張を検討</li> </ul>  |

■ 営業支援システム「OmegaFS/SS」新機能のご紹介(注文連携とトータルリターン)

2015年10月サービス提供を開始しました営業支援システム「OmegaFS/SS」のオプションサービスに、新たな機能を加え2017年3月より提供を開始いたしました。その中より、営業員の利便性向上と事務作業の軽減につながる機能についてご紹介いたします。

point 1  
👉

- ▶ 株式注文(取消、訂正を含む)からの業務日誌自動作成により取引時間中の営業員の負担を軽減
1. OmegaFS/ES株式注文画面からの入力を営業支援システムに連携
  2. 業務日誌一時保存として自動作成
  3. 営業員の空き時間に、補足入力を行うことで業務日誌が完成

連携イメージ

OmegaFS/ES  
株式注文  
注文訂正  
取消

OmegaFS/SS  
業務日誌 自動作成

業務日誌一時保存  
業務日誌登録

業務日誌検索

注文、注文訂正、  
注文取消毎に  
業務日誌を自動作成!

| No | 日付         | 時刻          | 見込客コード | 顧客名 | 方法  | 場所 | 目的   | 商品区分 | コメント | 感触 | 相手 |
|----|------------|-------------|--------|-----|-----|----|------|------|------|----|----|
| 1  | 2016/01/01 | 12:00~12:30 | JIP顧客  | 未設定 | 未設定 | 受注 | 国内株式 | 注文   | 注文   |    | 本人 |
| 2  | 2016/01/01 | 12:30~12:30 | JIP顧客  | 未設定 | 未設定 | 受注 | 国内株式 | 注文   | 注文   |    | 本人 |

point 2  
👉

- ▶ トータルリターン明細を営業支援システムの画面から照会
1. 日々のトータルリターンの状況を表示
  2. お客様との会話をよりスピーディーに

【預り明細照会画面】

【トータルリターン明細照会画面】

| 区分 | 2017/04/01 | 2017/04/04 | 2017/04/08 | 2017/04/16 | 2017/04/17/08 |
|----|------------|------------|------------|------------|---------------|
| 外債 | -1,268,486 | -1,268,486 | -1,268,486 | -1,268,486 | -1,268,486    |
| 債券 |            |            |            |            |               |
| 合計 |            |            |            |            |               |

当サービスにつきましては、担当営業または下記までお問い合わせください。

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

金融商品仲介業に係る動向について

金融商品仲介業は、投資家の市場アクセスの充実を図るため2004年4月に証券仲介業制度として開始した。これは「証券市場の改革促進プログラム」の一環として、誰もが投資しやすい市場の整備を目的に、ファイナンシャル・プランナーなどの活用を想定した制度だったが、2007年9月の金融商品取引法（以下、金商法）施行から現在の名称となっている。本年1月末時点の金融商品仲介業者の登録状況は855業者あり、最近では年100社程度が新たに登録しているが、一方では70～80業者が取消しを行っている。金融商品仲介業務の展開については、主に次の3つのパターンがある。

①金融機関の金融商品仲介業務

金融機関は、金商法上では登録金融機関として債券や投信の販売を取扱うことができるが、仲介元の商品仕入機能に頼っているため外国債券や比較的高い投信を個人に販売する場合、大手証券会社や外国証券会社の仲介業として、個人へ金融商品を提供する形態が定着してきた。

②証券会社の販売網として

中堅証券会社や対面の販売網を持たない大手ネット証券会社等が、ファイナンシャル・プランナーや税理士・保険代理店、個人などを仲介業者として自社の販売網に取込もうとするものだが、実際に販売力のある仲介業者は独立性が高く、複数の証券会社の仲介業者になるケースが目立っている。仲介業者からみた証券会社選択のポイントは、商品・サービスの品揃え、専用システム提供コストと手数料分配率、営業支援などだが、当初この戦略を推進していた大手証券会社は、全社的営業推進の難しさから販売網整備としての仲介業戦略から撤退している。

また、大手ネット証券会社の仲介業戦略も最近分かれてきており、SBI証券は今までのIFA（独立系金融アドバイザー）のネットワーク化から、傘下の仲介業SBIマネープラザで大規模（3,000人程度）に金融アドバイザーを増やしていく計画に切り替えたようだ。楽天証券はIFAの自社ネットワーク強化のため、仲介業者に対する支援を強化し

ている。

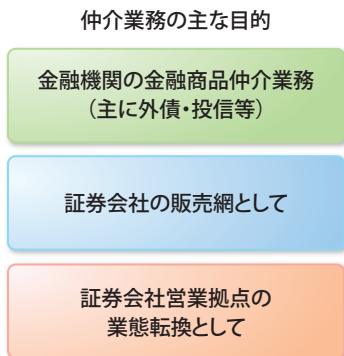
③証券会社営業拠点の業態転換として

中堅証券会社にとっての仲介業戦略は、上記の販売網の構築目的がある一方、自らの仲介業への業態転換や営業拠点の再編策としての目的がある。これは、証券会社としての自己資本規制から解放されると共に、他社システムや販売インフラを利用することができるメリットがあるが、営業員の帰属性や営業推進が低下する可能性もある。なお、FPL証券のように販売力のある仲介業者の中から証券会社を目指す動きも出始めている。

2016年12月末時点の金融商品仲介業者の外務員数は、法人が3,104名、個人が327名の合計3,431名だが、これは証券会社の外務員数89,942名の3.8%にしか過ぎない。また、ファイナンシャル・プランナー有資格者数19.4万人の1.7%である。今後NISAやiDeCoなどによる個人投資家の拡大を考えた時、個人に対する投資アドバイスのチャンネル拡大として仲介業者の増加が望ましいが、証券会社や金融機関などのアドバイザーやファイナンシャル・プランナー資格者などからの参入の可能性がある。そのためには、仲介業者の成功事例と独立支援・持続的なサポートが必要だが、これらを全て仲介元に頼ると、結局仲介元の証券会社などのコストが増加し、大手証券会社の戦略のように自社内の営業網整備として社内に組み込まれていくこととなる。当初の政策期待のように独立性の高い仲介業者を育成するためには、金融商品仲介業務への参入バーを低くしたり、業界団体による独立支援を行うような動きがあっても良いように思われる。

また、仲介業者が顧客のニーズに応え易くなるためには、債券や海外投資の代替手段としてETFの多様化なども役立つ可能性があるが、よりETF取引への仲介業者のアクセスを容易にする体制やシステムが提供されれば、個人投資家に提供される投資アドバイスの幅も拡大し、仲介業務の質の向上に繋がっていくと考える。

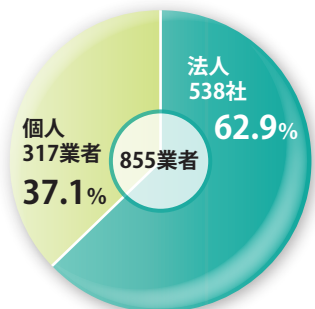
金融商品仲介業の概要



主な証券会社の仲介業者数 ※重複あり

|                   | 2014年8月 | 2017年1月 |
|-------------------|---------|---------|
| エース証券             | 311     | 382     |
| SBI証券             | 193     | 171     |
| 三菱UFJモルガン・スタンレー証券 | 98      | 87      |
| PWM日本証券           | 79      | 86      |
| 高木証券              | 74      | 42      |
| SMBBC日興証券         | 65      | 0       |
| 楽天証券              | 42      | 63      |
| 証券ジャパン            | 42      | 44      |
| あかつき証券            | 40      | 52      |

金融商品仲介業者数



※本年1月末時点、金融庁資料より

■ クラウドファンディングへのそれぞれの期待 ～ 新しい投資スタイルは確立するのか

■ 拡大するクラウドファンディングの期待

■ 投資型クラウドファンディングの現状

■ 投資手段としてみた場合の課題と可能性

■ クラウドファンディングは投資の何を変えるのか

■ 拡大するクラウドファンディングの期待

Web上での情報提供により不特定多数から資金を集めるクラウドファンディング(Crowdfunding)が拡大している。そもそもクラウドファンディングは群衆(crowd)と資金調達(funding)を組み合わせた造語で、インターネットの利用拡大で個人に情報を拡散し易くなっていることを利用しており、米国において約20年ほど前からアーティストがレコーディング費用や映画の製作費用集めで利用し始めたのが原型とされている。

クラウドファンディングが投資資金の調達手段として注目されるようになったのは、米国オバマ政権下の2012年4月に成立したJOBS法(Jumpstart Our Business Startups Act)により、中小企業が100万ドル以下のクラウドファンディングを行う要件を大幅に緩和したことが契機だ。実際の施行は、クラウドファンディング仲介者を監督する米SECルールの整備に時間が掛かったため、2016年5月の開始となった。日本においてもアベノミクスの成長戦略(日本再興戦略2013年6月)で、新規・成長企業へのリスク資金供給としてクラウドファンディングの制度整備がうたわれ、金商法等の関連法制度が改正され、関連業界団体による自主規制ルール制定を経て、2015年5月より「投資型」クラウドファンディング制度が開始している。

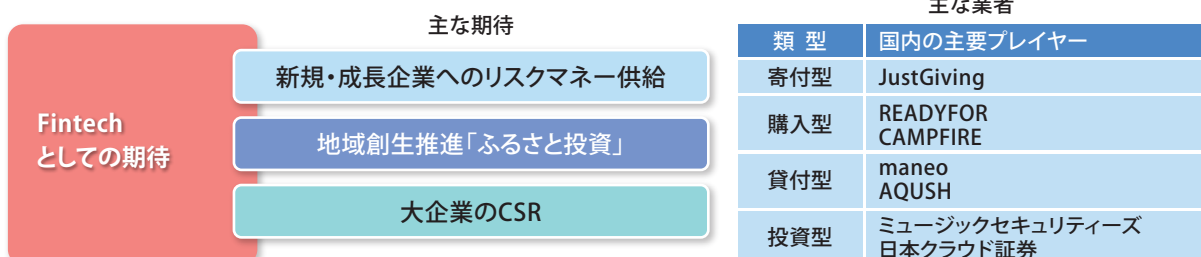
一方、投資目的とは異なる形のクラウドファンディングが注目されるようになったのは、東日本大震災(2011年3月)での被災企業を支援する目的で、2011年にミュージックセキュリティーズ株式会社がいち早く復興支援ファンドを募集した影響が大きい。その後、クラウドファンディングを利用して地元企業の商品や事業を応援していこうとの動きが広まり、現在同社は地方公共団体30社、地域金融機関69社(同社資料より)と提携している。他のクラウドファン

ディング業者も、地方公共団体と提携して地元企業専用のクラウドファンディング・サイトを立ち上げる動きも増えている。また、内閣府の取組みでは「ふるさと投資」として、地方公共団体や地域金融機関が地元企業への資金供給にクラウドファンディングを利用することを支援(地方創生推進交付金等)している。なお、「ふるさと投資」の定義は、「地域資源の活用やブランド化など、地方創生等の地域活性化に資する取組みを支える様々な事業に対するクラウドファンディング等の手法を用いた小口投資であって、地域の自治体や地域づくり団体の活動と調和が図られたもの」である。

また、大企業においても専用クラウドファンディング・サイトの開設が目立っており、全日空では新たなものづくり支援を目的に専用サイト「WonderFLY」を立ち上げ、朝日新聞社ではプロジェクト支援を目的に「A-port」を運営している。これらは、クラウドファンディングを通じて事業やプロジェクトを支援する環を広げていこうとするもので、企業の社会的責任や企業文化を意識したものだろう。これらのクラウドファンディングは、「購入型」や「寄付型」と言われるが、「投資型」と異なり業法上の規制は現在のところ受けない。

クラウドファンディングの取扱実績(2016年8月、矢野経済研究所調べ)は、2015年度は総額363億円であり、その内訳は「寄付型」が1億円、「購入型」が32億円、「投資型」のうちファンド形態のものが6億円、株式形態のものはゼロ、「貸付型」が322億円となっている。2016年度は総額で477億円が見込まれている。なお、これらの「貸付型」と「投資型」については、投資を目的とする点では同じであることから「投資型」として総称することが一般的である。

クラウドファンディングへの期待と主な業者



■ 投資型クラウドファンディングの現状

投資型クラウドファンディング(少額電子募集)について、金商法上ではインターネットを利用して自社Web上で有価証券(金商法上の開示制度の適用除外有価証券及び未上場有価証券)の募集を行う行為を電子募集取扱業務(法29条の2第1項6号)として定義している。その内、特に少額(総額1億円未満、1投資家50万円以下)で募集を行う専門者を少額電子募集取扱業として、株式等の取扱いを第一種、ファンドの取扱いを第二種として、それぞれの金融商品取引業界団体による自主規制によって態勢整備を求めている。

新規・成長企業へのリスクマネー供給の増加のために、クラウドファンディングの実行者としての少額電子募集取扱業者が参入し易いよう最低資本金基準(第一種1,000万円、第二種500万円)を下げるなどの規制緩和がされているが、特に第一種は自己資本規制の対象外とし、投資家保護基金への参入義務や主要株主規制・兼業規制もない。

投資型クラウドファンディングの現状について見ると、第一種少額電子募集取扱業での実績は未だないが、2016年10月に日本クラウドキャピタル(資本金1.1億円)が最初の第一種少額電子募集取扱業者として登録された。現在は、株式投資型クラウドファンディング・サイトの「FUNDINNO」の運営を開始したところだ(2月末時点では投資家登録が先行)。

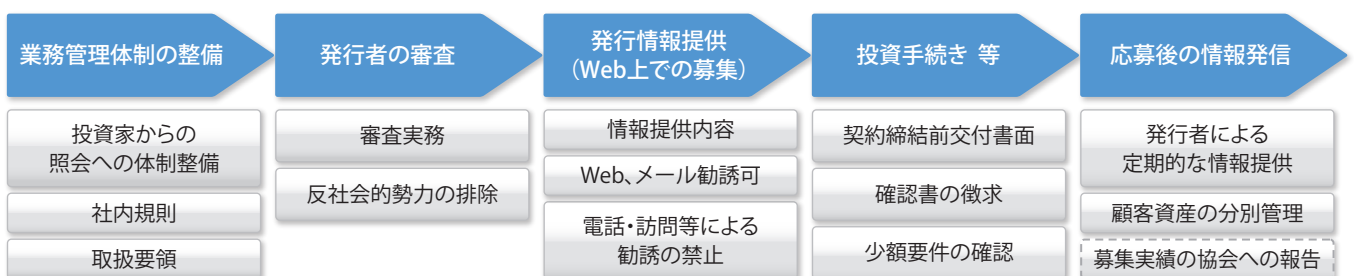
ファンド投資型クラウドファンディングに関しては、制度整備以降は第二種金融商品取引業協会の自主規制に従って、電子申込型電子募集取扱業務を行っているが、その取扱いは昨年12月まででファンド数122本、取扱金額71,264万円(制度整備以前を含めると309本、283,367万円、取扱業者数3社)となっている。なお、電子募集業務を行っているファンド業者は現在15社あるが、第二種少額電子募集取扱業者の登録は未だない。これは、新規・成長企業へのリスクマネー供給の仲介者として投資型クラウドファンディング取扱業の参入基準を通常の金融商品取引業者より引き下げたものの、少額電子募集取扱業であっても投資家保護対応やデューデリジェンス実務(下

図参照)は業界団体の自主規制ルールに従うことが求められているため、態勢整備やそのための人的コスト負担が、取引業者にとって重くなっていることが影響しているとみられる。

一方、貸付型クラウドファンディングとしてソーシャルレンディングの成長が目立っているが、これはインターネット上で資金の借り手と投資家をマッチングさせるサービスで、従来の与信審査に利用されていた個人情報その他、カード決済情報、電子商取引履歴、SNS情報などを多面的に分析することで、これまで銀行の貸付対象とならなかった層への貸付が可能となった。米国でのProsper(2005年)やLending Club(2006年)、英国でのZopa(2005年)やFunding Circle(2010年)が急成長しているが、日本でもmaneo(2007年)、AQUSH(2009年)、SBIソーシャルレンディング(2011年)などがサービスを提供している。最大手maneoの取扱実績は644億円まで積み上がり、投資家の会員数は4.2万人となっている。日本での業法上の仕組みとしては、運営主体が借り手にローンを提供し(貸金業法)、この運営主体に対して投資家から匿名組合出資(ファンド)を募集する(第二種金融商品取引業)。このため、運営主体は貸金業として第二種金融商品取引業を兼業するので、日本におけるソーシャルレンディングは行政上での投資型クラウドファンディングと区別する。

また、不動産の小口証券化スキームとしてインベスターズクラウドは、不動産特定共同事業法に基づく不動産証券化スキームを使い、不動産投資型クラウドファンディング「TATERU FUNDING」事業を2016年8月に開始している。これは、投資家が出資等を行い不動産会社等の専門家が事業主体となって実物不動産取引により運用し、収益の分配を行うものだ(ネットで募集申込が完了できる不動産特定共同事業法は、今国会で成立予定)。上記で説明したクラウドファンディングは、それぞれ業法が異なるが、いずれもインターネットを利用して不特定多数に情報提供し、投資を目的とした資金を個人から集めることでは同じである。

投資型クラウドファンディング業務のポイント



※日本証券業協会「株式投資型クラウドファンディング業務に関する規則」より作成

■ 投資手段としてみた場合の課題と可能性

投資目的のクラウドファンディングは、株式、ファンド、貸付、不動産投資と4つの類型があるが、いずれも不特定多数の個人から投資資金をWeb上で集めることに変わりない。そのため、投資家保護や情報管理・提供など取扱業者としての態勢整備が求められるが、金商法では【電子申込型電子募集取扱業務】として、以下の電子募集管理体制を求めている。

- ・電子募集に係るサーバーやネットワークの整備
- ・資金調達者の事業計画や資金用途に対して適切な審査を行うこと
- ・資金調達の目標額に達しなかった場合、若しくは超過した場合の措置を公表すること
- ・募集又は私募において、下限目標額に達しなかった場合に調達を行わないスキームでは、途中で応募資金が資金調達者に渡らない措置
- ・電子申込型電子募集取扱業務において、申込者が申込みをした日から8日間はキャンセルできることを明示
- ・資金調達者が、電子申込型電子募集取扱業務での資金を受け取った後、応募者に対して事業の状況に関する定期的な情報提供を行うことを確約させることなどの措置
- ・少額電子募集取扱業務（第一種、第二種）では、実質的な募集金額が1億円以上としない措置

特に投資としてみた場合に重要なのが、取扱業者の審査能力と投資対象に関する継続的な情報提供となるが、株式型・ファンド型については取扱業者がそれぞれの業界団体による審査項目を確認する必要がある。これは、投資対象企業の財務状況や事業計画・資金用途など通常の株式やファンドの取扱い若しくは引受審査と基本的には同じ項目だが、少額電子募集＝投資型クラウドファンディングでは取扱業者と発行者の利害関係も審査する

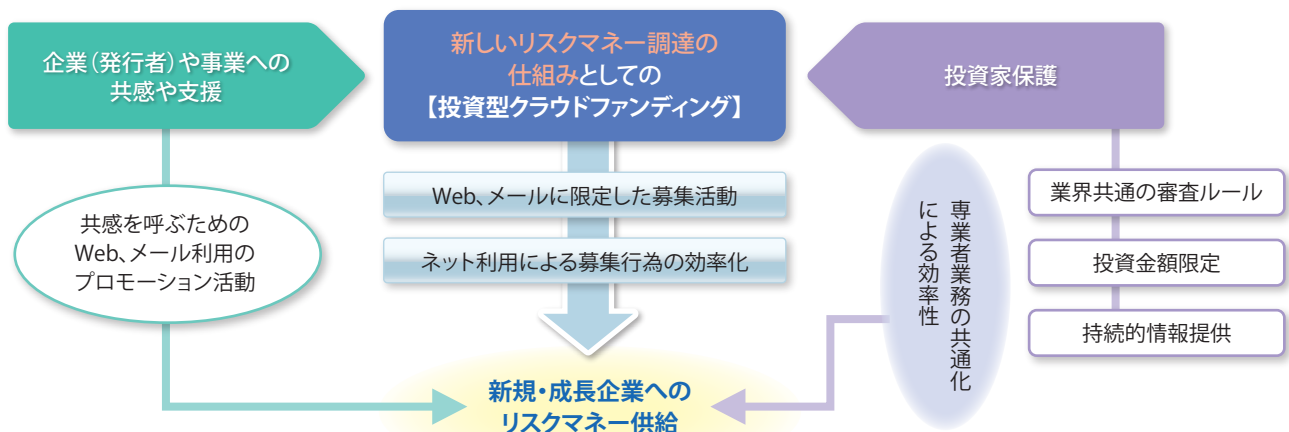
必要がある。投資家への情報提供に関しては、少額電子募集を行う場合、通常の募集に係る項目に加え、次のような情報提供も加わる。（日本証券業協会、自主規制ルールより）

- ◇当募集は投資型クラウドファンディングであり、配当や売却益の追求より発行者や事業への共感や支援を主な旨とすること 等
- ◇投資家は50万円以下の投資しかできないこと。募集照会に対して、取扱業者はWebやメールでしか回答できないこと。投資対象会社の事業の状況に対する定期的な情報提供方法 等
- ◇専業者は、自己資本規制の適用外、投資家保護基金加入義務なし、株式の預託を受けることができない旨。また、業者に発行者に利害関係がある場合はその内容 等

なお、貸付型・不動産投資型はそれぞれの取扱業者の判断により審査項目と情報提供内容が決められている。クラウドファンディングの4形態とも募集活動をインターネットに頼ることで取扱業者として効率化しているが、審査項目と情報提供の部分は人的対応が中心になるため、コストも手間も掛かっている。

一方、クラウドファンディングが投資に与える影響として、企業や事業に対する“共感”や“支援”が投資の動機に挙げられ、投資リスクを自己責任において負う個人投資家が増えれば、新たな個人投資のスタイルが確立することとなる。そのためには、クラウドファンディング取扱業者が通常の投資勧誘とは異なりネット上での共感を呼ぶためのプロモーション活動に重点を置く必要がある。また、個人投資家が負えるリスクを判断して、個々のリスク管理を行っていくことも求められる可能性が高い。

投資型クラウドファンディングの基本構造



■ クラウドファンディングは投資の何を変えるのか

今後投資型のクラウドファンディングが拡大していくと、投資の何が変わるのかを考えてみたい。

まず、投資型クラウドファンディングの利用が進むと、ネット上での金融商品の募集活動にも応じる個人投資家が増加すると予想され、通常の金融商品の募集活動の一部も広義の電子募集業務として行う専門家の出現も考えられる。つまり、今まで対面で行っていた金融商品の募集・勧誘を、インターネットを使って行う電子募集がその一部を代替する可能性があるが、これは今までのネット証券のビジネスモデルと基本的に異なっている。現在のネット証券の基本的な在り方は、顧客が株式や投信などの金融商品を選択して、売買や購入を決定し、その受注作業をネット上で行うものだが、電子募集は特定の金融商品をネット上で勧誘するものだ。

次に、フィンテックとして捉えられることが多い投資型クラウドファンディングの更なる進化を考えた時、現在の取扱業者の作業プロセスの中で、人手とコストが最もかかる審査業務や投資対象のモニタリング業務の一部を、AI（人工知能）やクラウドデータを利用して比較的短期間に低コスト化していくことが可能かもしれない。勿論、審査判断は取扱業者独自のものでなければ投資ニーズと資金ニーズをマッチングさせる仲介者機能は果たせないが、審査プロセスの一部をAIが代替していくことで、仲介業務への新規参入が容易になると考えられる。また、クラウドファンディングの“共感”や“支援”を求める仕組みとしてSNSの利用が進めば、一般の金融商品における電子募集において、ネット上での勧誘行為としてSNSが活用されていく可能性もある。ただし、電子募集におけるSNS活用のための自主規制ルールは必要と考える。

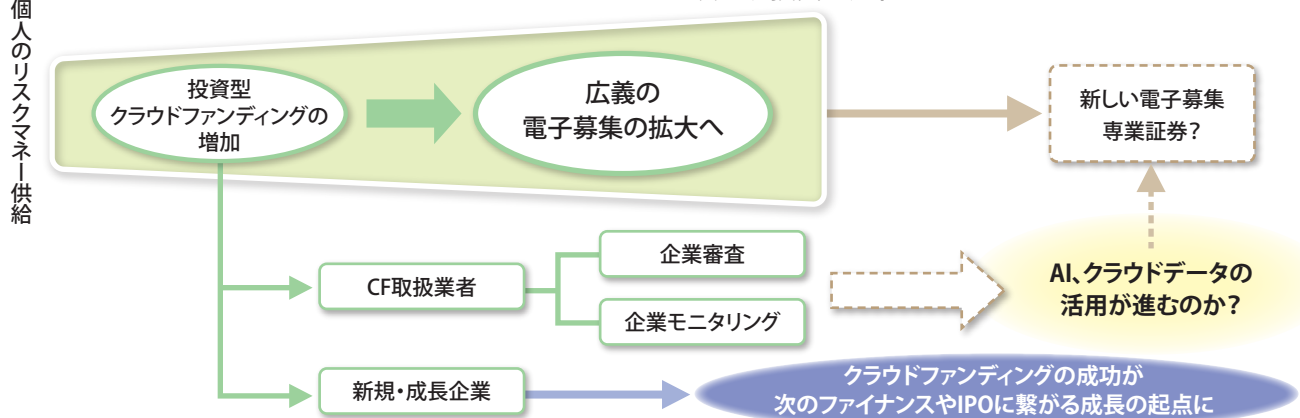
さらに、投資型に限らずクラウドファンディング全般が企

業や事業の段階的成長の起点となる可能性があることを指摘したい。これは、現時点でも行われていることだが、事業拡大や製品増産のためのリトマス試験紙的な試みとしてクラウドファンディングが使われているケースが増えている。クラウドファンディングで一定量資金が集まることを前提に、ベンチャーファンドの出資がなされたり、金融機関の融資が実行されることがある。それによって、事業の拡大計画が進み企業の成長に繋がっていく。現在は、主に購入型あるいは購入型と投資型の複合スキームで行われているが、これは投資型においても利用が進めば、企業の成長に合わせたリスクマネーの供給に個人投資家が段階的に関与していくことができる。例えば、当初投資型クラウドファンディングで企業への投資資金を集め、その効果を見極めた上で公募ファイナンスやIPO（新規株式公開）に繋げる成長ストーリーを個人投資家に示していくことができれば、証券会社等のファイナンス業務も拡大していく可能性がある。

以上のように、クラウドファンディングは企業のリスクマネー調達幅を広げると共に、個人投資家の企業ファイナンス関与を拡大し、それに伴い個人のリスクマネーを扱う証券会社の業務内容を変化させていく可能性がある。ただし、このことを俯瞰してみると、個人の投資におけるインターネット利用が進み、投資に係るサービスも分業化していく時代の大きな流れの中では当然のことかもしれない。

個人の投資に関しては、“顧客本位の業務運営”が証券会社や金融機関に求められているが、クラウドファンディングがもたらす新たな個人の投資基準である“共感”や“支援”を理解した上で、個人が負うべき投資リスクをサポートしていくことが、個人に投資サービスを提供する者の業態を進化させていくことに繋がると期待したい。

クラウドファンディングが及ぼす投資の進化



【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