

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
(2019年度の活動テーマ)……………02

「Trader's AI」(AIによる投資予測)サービスのご紹介……………03

PICK UP TOPICS

ー証券トレンドー
非上場株式に関する自主規制の変更について……………04

JIPs FOCUS

金融商品仲介業の動向～選択、適合、進化そして期待……………05

NEWS LINE

● ビジネスニュース

■ 証券会社関連の動向

仮想通貨 流出

仮想通貨交換業のビットポイントジャパンは、不正アクセスで仮想通貨が流出したと発表(7/12)
ーホットウォレットで管理しているリップル他複数の仮想通貨約35億円分(顧客分約25億円)が流出

仲介提携

四国銀行は、SBI証券と金融商品の仲介サービスで提携(7/11)
ー銀行のホームページを通じて証券取引口座を開設し、投資信託などの販売・国内外の株式売買を仲介する

ミャンマーVC

大和証券グループ本社は、ミャンマーでベンチャー企業に投資するファンドを立ち上げ(7/11)
ーファンドの出資総額は3,000万ドル、運用期間は12年程度を予定

定額投信 事務

みずほ信託銀行は、日本資産運用基盤グループと共同で、投信事務の一括受託を開始(7/10)
ー新興の運用会社向けに、スタートアップ時の社内体制整備やカスタディ業務などの事務を、定額で一括受託するサービスを開始

REIT高値

東証REIT指数は2,000近くまで上がり、2007年以来およそ11年半ぶりの高値更新(7/10)
ーREITの分配金利回り(加重平均)は約4%

米株手数料

楽天証券は、米国株取引の最低手数料を0.01ドルに引き下げ(7/5)

ーマネックス証券などとの手数料引き下げ競争が続く

ポイント投資

SBI証券は、Tポイントで投信購入ができるサービスを開始(7/3)

ー100円から購入できる投信購入代金の全額若しくは一部に利用

LINE証券

LINEは、野村ホールディングスと共同で設立した証券会社を今秋にサービス開始(6/27)
ー日本企業100社の株式を1株単位から売買

■ 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第百二十三条第一項第二十一号の四の規定に基づき、金融商品取引業協会の規則を指定する件(案)」に対するパブリックコメントの結果等について(7/3)

ー店頭FX取引業者に対して、金融商品取引業協会の規則に基づきストレステストの実施、経営の健全性を確保するための措置を講じること。2020年1月1日から適用

・NISA・ジュニアNISA口座の利用状況に関する調査結果の公表について(7/2)

ー以下、2019年3月末時点の状況

▶NISAは、1,282万5,011口座、買付額16兆4,865億6,671万円

▶上記の内、つみたてNISAは、127万4,188口座、買付額1,332億573万円

▶ジュニアNISAは、31万8,267口座、買付額1,303億3,372万円

・「金融分野のサイバーセキュリティレポート」の公表について(6/21)

ーデジタル化の加速的な進展、国際的な議論の進展、2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会等、金融機関を取り巻く環境変化等を踏まえ、「金融分野におけるサイバーセキュリティ強化に向けた取組方針」をアップデート(2018年10月)

ー取組方針で把握した実態や共通する課題等を取りまとめレポートとして公表(以下、証券会社等関連部分)

▶中小・地域証券会社、FX業者、PTS業者、投資運用業者等に対して実態把握を行った

・「金融商品取引法施行令の一部を改正する政令(案)」等に対するパブリックコメントの結果等について(6/21)

①株式報酬に係る開示規制の見直し

②「会計監査についての情報提供の充実に係る懇談会」報告書を踏まえた見直し

③電子開示手続等を行う場合の電子証明書の使用に関する留意事項の見直し

ー①は2019年7月1日、②・③は6月21日施行

■ お客様へのサービス向上・満足度向上に向けた取り組み(2019年度の活動テーマ)

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、毎年重点テーマを設定し、この取り組みを実行しています。今年度につきましても、昨年度の取り組み結果を評価するとともに、新たに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・継続してまいります。

今回は、2019年度の活動テーマについてご報告いたします。

2019年度の活動テーマ

1 サービス品質のさらなる向上

3 お客様向け資料・コンテンツの充実

2 ご提案活動の向上

4 お客様とのコミュニケーション強化

1 サービス品質のさらなる向上



(1) 要件定義の精度向上

開発上流工程のプロセスを改善し、これまで以上に精度の高い要件定義を実施いたします。

(2) 品質レポートのご提供

品質状況ならびに品質対策の取り組み状況をまとめたレポートを作成し、(四半期毎に)ご提供することでお客様にご安心いただけるサービスの提供を目指します。

2 ご提案活動の向上



(1) 経営課題の共有と施策のご提案

基幹システムのサービス提供に留まらず、お客様の戦略や課題を共有し、様々なソリューションやサービスをご提案・ご提供していくことで、お客様と共に課題解決を図ります。

(2) オプション機能導入によるメリット・効果の詳細説明

各種オプション機能について、導入メリットや導入効果を分析しご提案することで、お客様の運用改善や営業戦略への貢献を図ります。

3 お客様向け資料・コンテンツの充実



(1) お客様向け資料の改善

お客様にご提供・ご納品する各種システム説明資料については、お客様にとっての“分かりやすさ”に主眼を置いた作成とレビューを徹底し、資料の充実を図ります。

(2) お客様目線の標準事務マニュアルのご提供

お客様のご要望の高い業務について、お客様目線の標準事務マニュアルを作成し、ご提供いたします。これにより、新規導入時や新機能リリース時のお客様負担を軽減いたします。

(3) お客様専用サイトにおけるFAQ(よくある質問)機能の充実

お客様からお問い合わせの多かった質問等をまとめ、定期的にFAQを追加し、コンテンツの充実を図ります。

4 お客様とのコミュニケーション強化



(1) 設計担当者による個別訪問説明

新機能の開発においては、設計担当者による個別訪問説明を実施し、お客様とのコミュニケーションを強化することで、新機能導入にかかるシステムご担当者様の負担を軽減します。また、ご担当者様の視点を取り込み、使いやすさの向上を図ります。

今後も、弊社はこのようなテーマを基により良いサービス提供に努めてまいります。

■ 「Trader's AI」(AIによる投資予測)サービスのご紹介

投資情報が溢れかえり、誰でも手軽に情報を得られる時代になりました。一方で、情報を効率よく取得し、ネットの意見に振り回されず、自分なりの投資手法を確立することが課題になっています。

「Trader's AI」は、AIの強みを活かして上記の課題に対応し、個人投資家のパフォーマンスを向上させることを目的としています。「Trader's AI」は、2019年度のサービス開始を予定しています。

※「Trader's AI」(商願2019-43465)および「トレーダーズアイ」(商願2019-43466)は、商標登録出願中です。

個人投資家の悩みを解決します！

before

情報を集めて分析する時間がない…

悩み

ネットの情報に
振り回される…

考えて投資して
いるのに失敗する…

after

中立的な
分析を行います

24時間365日
働きます

投資予想を**評価**します

利用イメージ

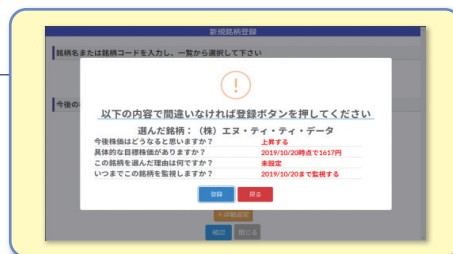
ステップ0 簡単に誰でも気軽に始められる

- ◆GoogleやTwitterなどのソーシャルアカウントを引き継いで、すぐに始められます
- ◆実際の売買は行わないため、気軽に登録できます

ステップ1 銘柄がどのように動くか予想し、登録する



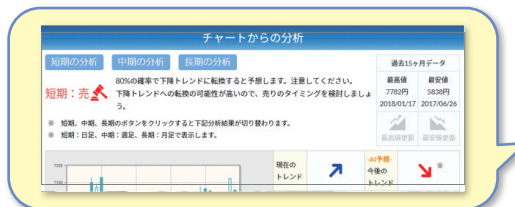
A社はチャートが強いから上がりそうだな。
登録しておこう。



ステップ2 予想と比べてどう動くか経過を観察する(AI分析・予測は毎日更新します)



予想通りだけど、
AIは下降トレンドに入りそうだと
分析しているな。



ステップ3 新たな観点を身に着けてステップ1に戻り、予想精度を高める



下降トレンドへの転換予想は参考になったな。
ニュースも見逃してたので拾ってくれてよかった。

登録日	銘柄名	登録時の株価	最新の株価	あなたの予想	AIによる今後の株価予測
2019/07/17	【株】エヌ・ティ・ティ・データ	2,175円	2,175円 (登録時から-0.27%)	2020/01/13時点で 2,410円	→
2020/01/13	【株】エヌ・ティ・ティ・データ	2,175円	2,175円 (登録時から-0.27%)	2020/01/13時点で 2,410円	→
2019/07/17	【株】エヌ・ティ・ティ・データ	2,175円	2,175円 (登録時から-0.27%)	2020/01/13時点で 2,410円	→
2020/01/13	【株】エヌ・ティ・ティ・データ	2,175円	2,175円 (登録時から-0.27%)	2020/01/13時点で 2,410円	→

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:03-5210-0155

【名古屋】TEL:052-735-6233

■ 非上場株式に関する自主規制の変更について

証券会社が非上場株式（一般的な呼称では未公開株）の勧誘を行うことは原則禁止されている。しかし、新規・成長企業等へのリスクマネー供給や地域経済への貢献を行うために、「株主コミュニティ」や「株式投資型クラウドファンディング」では相応の制約を前提に、部分的に認められているのが現状だ。

これら「株主コミュニティ」の地方における活用や、事業承継問題に関しての株式のまとまった売買に証券会社として関与する目的で、日本証券業協会では非上場株式取引に係る2つの自主規制ルールを改正を行う(8月施行)。

1. 株主コミュニティに関する規則

部分的な利用となっている現状を改善するため、株主コミュニティ非参加者への情報提供やコミュニティ参加勧誘の在り方を変える。変更内容は次のとおり。

- (1) 株主コミュニティ銘柄の情報は、銘柄名・URL・株主優待情報の公表だけだったが、投資家からの情報提供依頼で、公衆の縦覧に供されている情報、ウェブサイトに掲載されている情報、約定価格情報等も提供可能になる
- (2) 株主コミュニティへの参加を勧誘することが禁止されていたため、投資家からの株主コミュニティ参加の申し出を待つしかなかったが、役職員や株主への参加勧誘を行うことが認められた
- (3) 株主コミュニティの組成は、上場廃止直後の銘柄が禁止されていたが、この規定を削除する

2. 店頭有価証券に関する規則

事業承継の円滑な実施という社会的課題に対応するために規則を改正し、事業承継に係る非上場株式の取引に関与することを可能とする。具体的には、経営権の移転等を目的とした店頭有価証券の取引に関する制度を新設する。その内容は次のとおり。

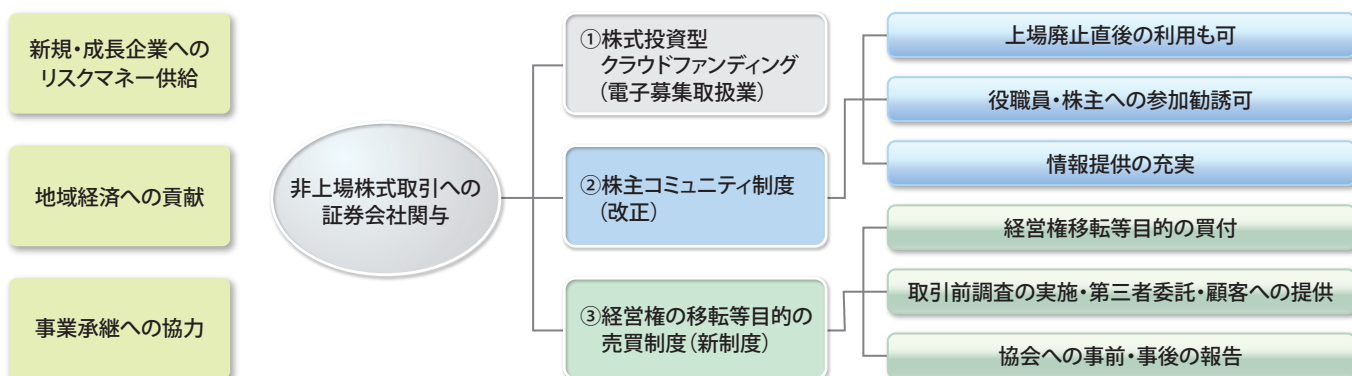
- (1) 経営権の移転等を目的とした店頭有価証券の売買等に関する投資勧誘を解禁する。具体的には次のよ

うな場合

- ・ 買付者が議決権の過半数を取得する目的をもって
 - ・ 買付者若しくは買付者が指名するものが、発行会社の代表者に就任する目的をもって
- (2) 投資勧誘を行う場合、以下の事項について発行会社の同意が必要
 - ・ 投資勧誘の対象となる顧客の属性等
 - ・ 顧客が発行会社に関する調査を希望する場合、取引前調査の実施に協力すること
 - ・ 取引前調査の概要を顧客に提供すること
 - (3) 投資勧誘を行う場合、以下の事項について顧客説明が必要となる
 - ・ 経営権の移転等の見込があることを確認できない限り、売買等を行えないこと
 - ・ 顧客が希望する場合、取引前調査が可能で、第三者に調査を委託することも可能なこと
 - ・ 顧客が自ら取引前調査を行う場合、調査結果を証券会社や他の顧客に提供することに同意すること
 - (4) 経営権の移転等が実施されない場合は売買を行わないこと。また、事前・事後に日本証券業協会への報告を行うこと

これら2つの自主規制ルール改正により証券会社が関与できる非上場株式の一般の投資家との取引は、①株式投資型クラウドファンディング②株主コミュニティ制度③経営権移転目的の売買制度の3つとなる。ただし、①②は新規・成長企業へのリスクマネー供給、③は事業承継を目的としており、それぞれ制度上の繋がりはない。また、これらの制度がリスクマネー供給や地域貢献の目的で利用されるためには、地方証券会社にとってのメリットや負担の明確化が必要であり、非上場株式取引に関する今後の更なる証券業界の議論に期待したい。

非上場株式取引制度の改正



■ 金融商品仲介業の動向 ～ 選択、適合、進化そして期待

■ 再び注目される金融商品仲介業

■ 銀行・証券会社にとっての金融商品仲介業

■ 独立系金融商品仲介業者の実態

■ 金融商品仲介業の課題、期待、可能性

■ 再び注目される金融商品仲介業

証券会社の厳しい経営環境が続いているが、市場のボラティリティの低下や米中貿易問題の長期化による先行き不透明感の強まりだけではなく、顧客の高齢化問題や顧客本位の業務運営による資産管理型営業へのシフトが遅れているようだ。そのような構造的問題を抱える業界環境にあり、金融仲介業が再び注目を集めている。

金融商品仲介業は、証券市場の改革促進として2004年4月に投資家の市場アクセスの充実を図るため証券仲介業制度として始まり、2007年9月の金融商品取引法施行により改められた。現状は、左下表のとおり専業の889業者と金融機関で金融商品仲介業を行うものに分かれる。仲介業の基本的な構造は、証券会社を取り扱う金融商品を顧客に仲介するが、顧客は金融商品の仲介先の証券会社に口座を開設し、仲介業者の注文取り次ぎにより金融商品の購入・解約・売買等を行う。仲介業者は、顧客への金融商品取引の対価として、証券会社より手数料を受け取る。なお、証券会社は仲介業者向けの金融商品を限定している。また、投資家に対して販売責任を負うため、仲介業者のコンプライアンス管理を行うこととなる。

金融商品仲介業で注目されている一つに、独立系業者の在り方がある。元来のビジネスモデルは、ファイナンシャル・プランナーが顧客のライフプランニングに合わせて、保険商品や金融商品の販売を行うもので、証券会社の外務員と異なり、証券会社独自の商品販売戦略に左右されない。また、顧客のニーズに合った金融商品の仕入れルートとして、複数の仲介先証券会社を確保するというのが仲介業者としての理想的な在り方だった。右下表は、

独立系仲介業者の仲介先として利用業者数の多い証券会社の上位20社で、複数の仲介先がある仲介業者は全体の3割弱に留まる。証券会社が顧客本位の業務運営を求められる時代にあり、この独立系業者の在り方が、行政ニーズとマッチしているとされ、最近の金融審議会市場ワーキンググループ(2019年4月)では改めて投資家視点での役割が取り上げられている。

もう一つ注目されるのは、スマホ時代を想定した金融サービスの検討がある。銀行代理業者・金融商品仲介業者・保険募集人など、複数業種かつ多数の金融機関が提供する多種多様な商品・サービスを、ワンストップで提供する金融プラットフォーム出現の可能性についての議論(金融審議会、金融制度スタディ・グループ)である。これは機能別に仲介業務の登録が分かれている現行について、統合されたオンライン金融サービスが実行された場合、現行の行政から見た機能や投資家保護などの監視の在り方などを見直す必要があるかどうか、金融サービスが多様化する中で、画一的な規制を金融プラットフォームに適用していくのが望ましいのか、などが議論されている。

このような行政からみた注目とは別に、金融商品仲介業は既存の金融機関において、グループ内や親密な証券会社から金融商品・投資サービスの供給を受ける機能として取り組まれており、既存の証券会社では、営業拠点の効率化や営業網拡張目的などで仲介業戦略が進められている。つまり証券ビジネスの多様化の中で、金融商品仲介業も多様な使われ方をしている実情がある。

独立系仲介業者の仲介先証券上位20社(2019年5月末)

2019年5月末		順位	仲介先証券会社	仲介業者数	順位	仲介先証券会社	仲介業者数
	独立系仲介業者数	1	エース証券	409	11	リーディング証券	18
個人	310	2	SBI証券	147	12	エアーズシー証券	17
法人	579	3	楽天証券	96	13	FPL証券	12
総計	889	4	PWM日本証券	92	14	ニュース証券	12
		5	三菱UFJモルガン・スタンレー証券	80	15	ウェルスナビ	11
		6	あかつき証券	55	16	日産証券	11
		7	証券ジャパン	40	17	Teneo Partners	9
		8	高木証券	35	18	マディソン証券	7
		9	スーパーファンド・ジャパン	28	19	IS証券	5
		10	藍澤證券	21	20	キャピタル・パートナーズ証券	4

※預り資産が多い仲介業者は、
複数の仲介先があるケースが多い

※預り資産が多い仲介業者は、複数の仲介先があるケースが多い

※金融庁、金融商品仲介業一覧より作成

■ 独立系金融商品仲介業者の実態

注目される独立系金融商品仲介業者の実態について見てみる。(預り資産の多い10社を抽出した金融庁調査より)

10社の概要は下表のとおり、各社で大きな差があるのが現状だ。金融商品を提供する仲介先の証券会社については、6社が複数社と契約している。また、収益の状況については、2017年度の10社合計で52.9億円と過去3年間で倍増しており、内訳は金融商品仲介収益が86.5%、保険販売収益が9.6%となっている。支出については、約6割強が人件費(役員報酬を含む)で、その他オフィス賃料や広告宣伝費が主な支出項目となっている。業況は、次のとおり(2018年12月末)。

● 預り資産

右下グラフのとおり3,364億円まで増加している。内訳は各社まちまちで、預り資産のほとんどが投資信託である仲介業者が2社ある。一方、2割未満も2社となっているが、投資信託は全体の4割程度だ。その資産内容では、ラップ口座が2社増加、外国債券が8社増加している。日本株の取り扱いが8社と預り資産全体の4分の1程度となっている。

● 年代別預り資産

50代までは投資信託・外国債券の保有で過半を占める一方、60代以降では株式の保有割合が高い。また投資信託の平均保有期間の推移を見ると、2017年度における10社の中央値は5.7年と主要行等の2.4年、地域銀行の2.5年及び主要証券の2.4年に比べると長期となっている。これは顧客と長く付き合うことを前提とした仲介業者の営業姿勢が反映している。ただし、各社別に見ると、平均保有期間は2年未満から10年以上までまちまちである。

● 顧客数(口座ベース)の推移

各年代で偏りなく増加しており、50代以下の資産形成層が7割弱となっている。各社の顧客年齢構成では、60代以降の顧客が過半を占める業者がある一方、顧客の多くが50代までの資産形成層というように、業者の状況は様々となっている。

● 所属外務員

預り資産の多い10社(2017年度及び同期末)

調査項目	合 計	最 大	最 小
預り資産残高(円)	約3,400億	約1,000億	約150億
手数料等収入(円)	約53億	約20億	約1.5億
顧客数(口座)	約31,500	約8,000	約80
所属外務員数(人)	337	約140	10以下

※金融庁、金融審議会事務局資料より

337人と増加しているが、その契約形態は主として固定給の正社員が約3割、歩合給の業務委託社員が約7割となっている。正社員のための仲介業者は4社ある。また、所属外務員の前職をみると、全体の6割強が証券会社の出身で、保険や銀行、その他業種からの転職者も一定数存在している。

● 一人当たりの顧客状況

所属外務員一人当たりの手数料等収入は2,000万円程度、預り資産残高は17.5億円、顧客数は83名(10社の中央値)で、それぞれ過去5年間で増加している。所属外務員一人当たりの預り資産残高・顧客数について、営業的な目標数値を定めている業者はないが、顧客管理を丁寧に行う観点から一人当たりの顧客数の上限を設定したり、アドバイザーとして安定的な報酬を得られる外務員一人当たり資産額の目安を将来目標として掲げている業者も見られる。

一方、QUICK資産運用研究所が実施したIFA(独立系金融アドバイザー)実態調査では、次のような事項が注目される。(2018年9月、サンプル数200)

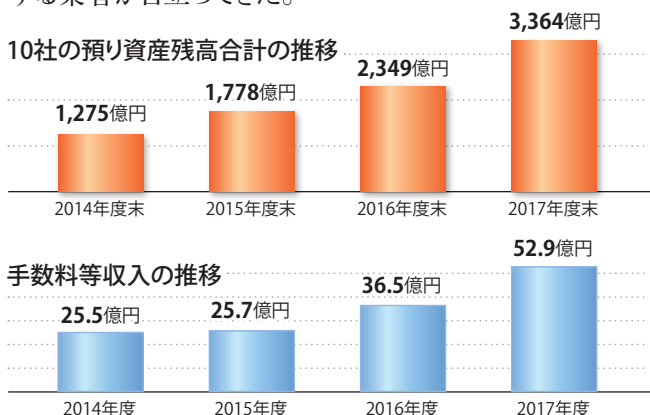
【IFA業務の主な収益源】 「証券の仲介手数料(コミッション)」36.0%、「生命保険販売業務」14.5%、「預り資産に応じた報酬(フィー)」・「コンサルティング業務(顧問料、相談料)」8.0%

【新規顧客の獲得方法】 「顧客・取引先・知人からの紹介」76.5%、「自主開催のセミナー参加者」27.5%、「自身のIFA業務以外の顧客」20.0%(複数回答)

【今後注力していきたい商品】 「投資信託」63.0%、「国内株式」31.5%、「海外株式」27.5%

【商品情報が不足している商品】 「投資信託」32.5%、「海外株式」30.0%、「海外債券・仕組債」29.5%

かつては、独立系金融商品仲介業は収益環境が厳しく、保険商品の販売に投資商品や助言料が加わるイメージだったが、預り資産の増加で投資ビジネスとしても成立する業者が目立ってきた。



■ 銀行・証券会社にとっての金融商品仲介業

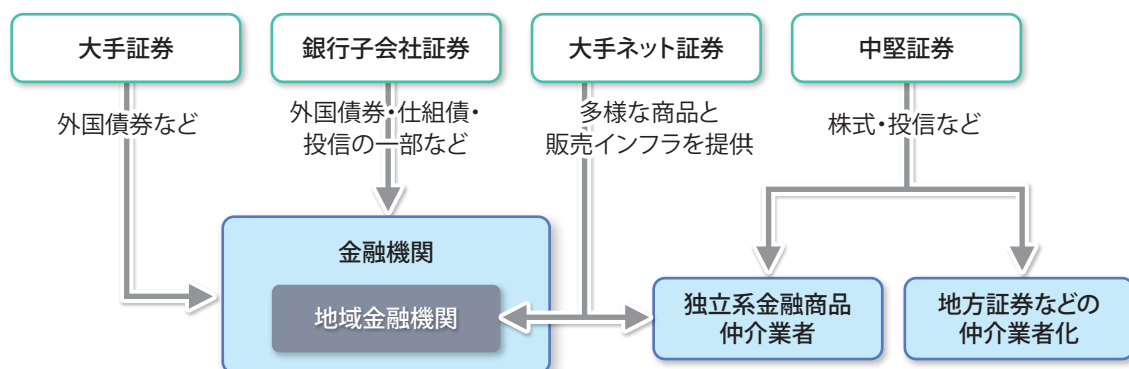
銀行や証券会社にとっての金融商品仲介業は、独立系業者から見た側面と異なる。銀行などの金融機関は、登録金融機関として投資信託や債券など金融商品の一部を販売することは可能だが、金融商品の仕入れや取り扱い・管理の問題から、証券会社等の仲介業者となることが一般化している。例えば、メガバンクの投資関連ビジネス戦略では、投資信託は自行店頭での窓口販売で扱う一方、外国債券や仕組債は証券子会社、ラップ口座は系列運用会社の金融商品仲介業務として行う体制ができあがっている。このような形態は地方銀行にも広がっており、証券子会社を有する地方銀行は、その仲介業者となり自行内の投資関連ビジネスを拡大しようとしている。また、地方銀行などの地域金融機関における外国債券販売においては、野村證券や大和証券の仲介業務として行うことも定着している。なお、証券子会社を有しない地域金融機関に対して、SBI証券や楽天証券が自社の商品供給インフラを提供する形で独自の金融商品仲介業戦略を進めている。このような動きは、銀行などの金融機関が、金融商品・サービスの供給元の仲介業者となることで、店頭での販売に特化し、商品管理など負担を軽減しようとするものだ。

証券会社にとっての金融商品仲介業も、各社の事業戦略によって幾つかのパターンに分かれる。制度開始初期においては、保険の代理店を想定して証券代理店のイメージが強く、そのため、税理士法人や保険代理店などを営業拠点化しようといった動きや、歩合外務員を取り込む方法として仲介事業が大手証券でも展開された。しかし、その後は大手証券においては個人営業部門全体での営業推進戦略上の問題から、3社とも事実上個人分野での仲介業ビジネスから撤退している。主な理由は、個別金融商品の推進に仲介業部門が利用し難く、この部門の管理コストと期待収益のバランスがとれなかったこと

などが挙げられ、IFAは専属の営業員として社内に取り込んでいる。また、中堅証券会社における取り組みは2分しており、仲介業を営業拠点展開として行う積極派と、営業部店のコスト削減目的や廃業などの受け皿として仲介業化を行うリストラ利用派があり、概ね中堅証券（地方証券を含む）内での営業シェア確保が優先しているようだ。その他に、独立系金融商品仲介業者への投資信託など金融商品供給を目的としたPWM日本証券などは、独自の仲介業展開を行っており業容拡大は続いている。金融機関の金融商品仲介ビジネスで取り上げた大手ネット証券2社については、提供可能な金融商品が多いことや決済・報告などのインフラも整っているため、独立系業者においても高い仲介先シェアとなっている。その内、SBI証券は子会社マネープラザの仲介先に対して、対面営業をサポートすることも行っている。

銀行や証券会社からみた金融商品仲介業が、金融商品販売チャネルの拡大といった制度当初の目的だけでなく、今や対面では証券会社や銀行のみならず郵便局での金融商品の取り扱いも行われている。ネットではスマホ対応も進んでいるため、その役割は十分果たしているように思われる。しかし、銀行も証券会社も顧客本位の業務運営を求められている現状では、顧客の高齢化にも対応しなければならないため、担当者が変わらずに、ライフプランや相続にも対応することができる独立系金融商品仲介業者の必要性が高まっている。ただし、成功し始めている独立系金融商品仲介業者はまだ限られており、営業戦力についてもその外務員数は昨年12月末で3,765人（個人事業者を含む）に過ぎない。これは、証券会社76,480人の4.9%だが、米国のように独立系アドバイザーが個人の投資に影響を与えるようになるには、まだ時間がかかりそうだ。

銀行・証券会社からみた仲介業



■ 金融商品仲介業の課題、期待、可能性

金融行政の期待値が増している金融商品仲介業の今後の成長のために、更に以下のような取り組みが必要ではないだろうか。

1点目は、独立系業者の増加が望まれること。現時点で成功している独立系業者は、大手金融機関などで個人向け投資業務を経験し、その問題認識を持って独立しているケースが多い。一方、大手証券や金融機関などでは店舗等個人部門のリストラが進んでる。このリストラの受け皿の一つとして、独立系金融商品仲介業の起業支援のようなことがあっても良い。また今後、高齢者向け金融サービス体制が強化されることが予想されるが、大手証券や大手金融機関内で、一般の営業員と評価体系が大きく異なる高齢者向け投資サービス営業者を同一組織内に設置するより、独自の営業管理が可能な独立系業者を支援したり協働する方が、高齢者向けサービスへのソフトランディングを早期に行い易いのではないだろうか。

なお、現時点で独立系業者が認識している経営課題には次のようなものがある。(金融審議会資料より)

- ・ 預り資産残高に基づく手数料サービスに向けた社内システムや人材の対応
- ・ 資産形成のみならず、保険や不動産等を含めた顧客資産の包括的アドバイスの質的向上
- ・ 顧客の高齢化に対処するためのカウンセリング力の強化等

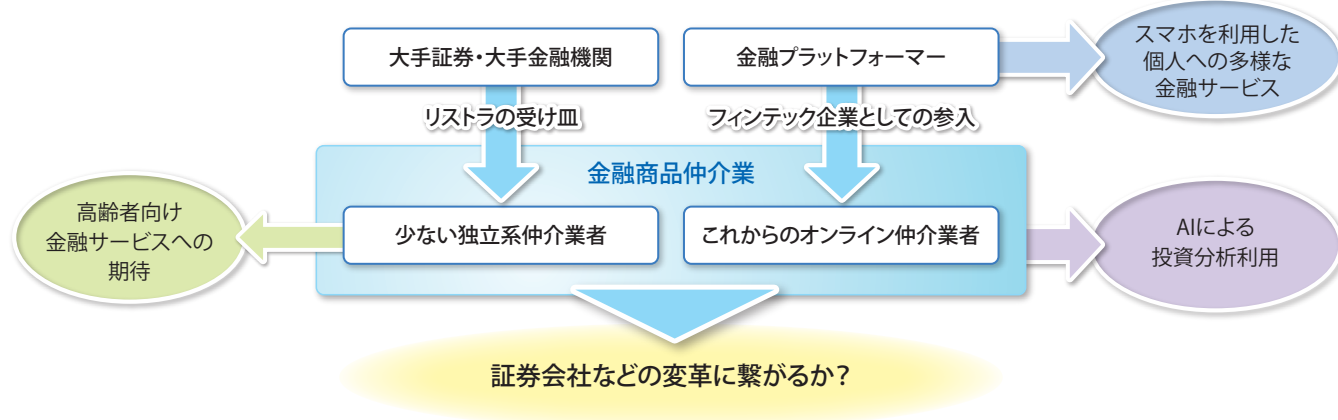
2点目は、今後予想される金融プラットフォームの事業展開における金融仲介サービス多様化への取り組みだ。現在、金融審議会では議論が進んでいる横断的金融規制の検討では、一つのプラットフォームの中で投資・決済・保険・旅行商品やショッピングが情報提供される場合、スマホを使って投資家の少ない指示で、投資商品を含め

たオンライン取引が可能となる。規制の在り方については、送金サービスで検討されたような少額のケースと通常のオンライン投資における規制上の区分があっても良い。現在は、Web上で投資の取り次ぎを行う場合、少額でも積立投資でも大きな金額の投資でも、同じ金融商品仲介業の登録を求められるが、投資家の目的や金額によって投資仲介するサービスに対する規制も柔軟であって良いように思われる。これら金融プラットフォームにフィンテック企業の参入が期待されるが、これに適した金融商品の卸元である金融商品取引業者側も多様な商品・サービスが必要となることも予想される。

また、金融商品仲介業でもAIの活用が進むことが期待される。独立系業者においては、顧客の多様なニーズに応えるために、大量の投資関連情報から個別の顧客ニーズに適した情報を選択・分析することを早急に行うことが必要ではないかと考えるが、これにAI投資アナリストのような機能が提供されると独立系業者の生産性も向上する。現在のロボアドバイザーの進化の中で、独立系業者向けのAIサービスが生まれる可能性もある。今後事業展開が予想される金融プラットフォームにおいてもAI投資アナリストは活躍するかもしれない。

金融商品の販売に直接関与する仲介業者の変革は、商品の卸元である金融商品取引業者の変革をも促すことにもなる。金融商品取引業においても現在の第一種、第二種、投資運用業、投資助言・代理の4つの行政上の区分で良いのかということもあり、実際に相当の兼業が進んでいる現状と各業態の中でもビジネスの多様化が進みつつあることが証券会社を始めとする金融商品取引業の進化に繋がること期待したい。

金融商品仲介業の課題と期待



【編集・発行】日本電子計算株式会社 証券事業部

URL <https://www.jip.co.jp/> 〒102-8235 東京都千代田区九段南1丁目3番1号

【お問い合わせ・ご要望】TEL:03-5210-0153 FAX:03-5210-0221

E-mail shoken_contact@cm.jip.co.jp

Trusted Global Innovator

NTT DATA Group

NTT DATA