

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

AI型営業員支援サービスとの連携ソリューションのご紹介…………… 02

「OmegaFS」インフラ基盤とサービスの変遷について…………… 03

PICK UP TOPICS

ー証券トレンドー

ハイブリット銀証連携か～野村証券と山陰合同銀行の取り組み…………… 04

JIPs FOCUS

フィナンシャル・ジェロントロジー（金融老年学）の活用の意義

～高齢者に対する投資サービスの在り方…………… 05

## NEWS LINE

● ビジネスニュース

### ■ 証券会社関連の動向

**祝日取引** 日本取引所グループは、デリバティブの祝日取引に関する検討を開始（10/15）  
ー証券会社との専門会議を設置し、祝日取引の実務上の課題を検討へ

**スピンオフ  
上場** コシダカホールディングス（東証1部）は、スピンオフ税制を利用して本体とは資本を切り離れた子会社上場へ（10/10）  
ー本体から切り出すのは、フィットネス事業を展開する子会社のカーブスホールディングスで、2020年3月まで現株主に子会社株式を割り当てる

**金融事業提携** ZホールディングスとSBIホールディングスは、金融事業で包括提携（10/10）  
ー証券、FX取引、銀行の3分野で商品やサービスを相互活用し、ヤフーのIDでSBIグループの金融サービスを利用可能に

**地銀系証券** 大垣共立銀行の証券子会社OKB証券が営業開始へ（10/7）  
ー同行の支店など118店を通じて金融商品を提供する

**事業承継  
ファンド** SBIホールディングス傘下のSBI地域事業承継投資が主導し、事業承継ファンドを設立（10/1）  
ー東邦、常陽、名古屋、福岡中央、みずほ信託の各行と大和証券グループ本社も出資し当初100億円、最終的には1,000億円規模のファンドを目指す

**新業界団体** 証券各社が、新しい資金調達手段として期待されるSTO（セキュリティトークン・オフリング）実施のための「日本STO協会」を設立（10/1）  
ーSBIの北尾会長が代表理事となり、野村、大和の他、大手ネット証券各社も参加し、STO実施に向けた自主規制案を2020年3月までに取りまとめ、自主規制団体としての認定を目指す

### ■ 証券関連業務に関する行政の動き

・IOSCOによる金融のリテラシーに関するコアコンピテンシーのフレームワークの公表について（10/7）

ー以下、7つの分野に基づく投資家のコンピテンシーを身に着けることを推奨

1. 投資に関する幅広い土台となる原則について
2. 商品の構造と手数料、様々な投資商品の潜在的なリスクといった重要な特徴について
3. 投資商品、金融サービス提供者、投資商品を売買するプラットフォームを選択する際に必要なコンピテンシーについて
4. 投資の監視及び管理に必要なコンピテンシーについて
5. 苦情や救済手続きのような投資家の権利と責任、及び投資家保護処置について
6. 投資決定をする際に投資家に影響を与えうる感情または認知バイアスについて
7. 投資詐欺の共通の特徴、及び詐欺の被害者にならないためのコンピテンシーについて

・金融審議会「市場構造専門グループ」で市場区分問題に関する議論再開（10/2）

ー地方企業や新興企業からのヒアリングを実施

・「金融業界横断的なサイバーセキュリティ演習（Delta Wall IV）」について（10/2）

ー2020年東京オリパラ大会に向けた、大規模インシデントの発生に備え、10月3日～11日の7日間で約120の金融機関が演習に参加

・「金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針」の一部改正（案）の公表について（9/30）

ー特定資産以外の資産を投資対象の一部とする投資信託等の組成や販売についての留意事項を定めるもの

ー例えば、暗号資産への投資については、投機を助長しているとの指摘もあり、当庁としては、このような資産に投資する投資信託等の組成・販売には慎重に対応すべきと考える

・「有価証券報告書等の審査業務等におけるAI等利用の検討」実証実験の結果の概要について（9/27）

ー20社の協力による実証実験内容を公表

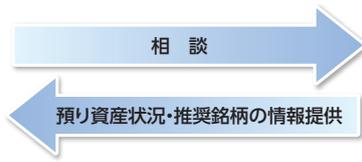
■ AI型営業員支援サービスとの連携ソリューションのご紹介

弊社は、本誌No.068(2018年11月発行)でご案内したとおり、株式会社ミンカブ・ジインフォノイド(以下、ミンカブ社)が提供するAI型営業員支援サービス「Sales-Cue」と、弊社の「OmegaFSシリーズ」を連携し、営業活動をアシストする機能の実現に向けて準備を進めております。(2020年度内のサービス開始予定)

今回は、連携によりご提供可能となる主なアシスト機能をご紹介します。

AI分析により、投資家毎の推奨分類と推奨銘柄を自動ピックアップ

**【対面営業をアシスト】** ミンカブ社が提供するAI型営業員支援サービス「Sales-Cue」との連携により、推奨銘柄分析結果や各種マーケット情報等を提供し、対面の営業活動をアシストします。

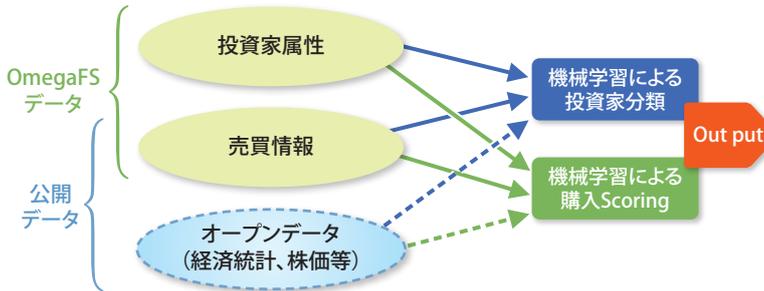


- ◆対面営業時の顧客向け  
“投資状況分析提供の即時性”を高め、顧客取引の向上を支援
- ◆AIの活用による株式推奨モデル提供  
“使いながら成長”

■ Sales-Cue (推奨銘柄分析)

■ AIによる株式推奨モデル

投資家属性、売買情報、オープンデータより、AI(機械学習)による投資家毎の推奨分類と推奨銘柄を自動ピックアップ



| 投資家No  | 推奨分類   | 推奨銘柄 | 購入Score |
|--------|--------|------|---------|
| 123456 | 大型建設   | XXX組 | 100     |
| 278932 | 小型情報通信 | 〇〇通信 | 68      |
| 325252 | 大型銀行   | 〇〇銀行 | 87      |
| 324355 | 小型機械   | 〇〇工業 | 54      |
| ...    | ...    | ...  | ...     |

推奨銘柄に関する購入確率をスコア表示

■ Sales-Cue (顧客・マーケット情報)

投資信託

| No | 銘柄コード | 銘柄名     | 市場        | 保有額     | 前日比           | 保有金額       | 取得価格     | 取得日        | 取得単価               | 購入日        | 評価額                | 入力方法 | 選択 |
|----|-------|---------|-----------|---------|---------------|------------|----------|------------|--------------------|------------|--------------------|------|----|
| 1  | 1321  | 野村日経平均  | 米国ETF     | 22,440円 | -300 (-1.31%) | 2,244,000円 | 100,000円 | 2019/09/12 | 243,500円 (21.56%)  | 2019/09/12 | 243,500円 (21.56%)  | 〇購入力 | ☑  |
| 2  | 1327  | E&S Y商品 | 米国ETF・ETN | 3,120円  | 752 (4.0%)    | 312,000円   | 100,000円 | 2019/09/12 | 111,500円 (35.74%)  | 2019/09/12 | 111,500円 (35.74%)  | 〇購入力 | ☑  |
| 3  | 1328  | 日経225   | 米国ETF     | 17,980円 | 400 (-2.2%)   | 1,798,000円 | 100,000円 | 2019/09/12 | 299,500円 (16.66%)  | 2019/09/12 | 299,500円 (16.66%)  | 〇購入力 | ☑  |
| 4  | 1368  | 大証PFD   | 米国ETF     | 3,440円  | 350 (10.5%)   | 344,000円   | 100,000円 | 2019/09/12 | 111,500円 (32.11%)  | 2019/09/12 | 111,500円 (32.11%)  | 〇購入力 | ☑  |
| 5  | 1426  | 大証日経イン  | 米国ETF     | 6,600円  | 600 (9.1%)    | 660,000円   | 100,000円 | 2019/09/12 | 299,500円 (45.52%)  | 2019/09/12 | 299,500円 (45.52%)  | 〇購入力 | ☑  |
| 6  | 1427  | 大証TPIイン | 米国ETF     | 7,440円  | 400 (5.4%)    | 744,000円   | 100,000円 | 2019/09/12 | 111,500円 (14.99%)  | 2019/09/12 | 111,500円 (14.99%)  | 〇購入力 | ☑  |
| 7  | 1621  | 野村日経    | 米国ETF     | 21,000円 | 400 (1.9%)    | 2,100,000円 | 100,000円 | 2019/09/12 | 299,500円 (14.26%)  | 2019/09/12 | 299,500円 (14.26%)  | 〇購入力 | ☑  |
| 8  | 2009  | 朝日HD    | 米国ETF     | 7,500円  | 700 (9.3%)    | 750,000円   | 100,000円 | 2019/09/12 | 299,500円 (39.93%)  | 2019/09/12 | 299,500円 (39.93%)  | 〇購入力 | ☑  |
| 9  | 6874  | 協信      | 米国ETF     | 2,260円  | 120 (5.3%)    | 226,000円   | 100,000円 | 2019/09/12 | 299,500円 (132.52%) | 2019/09/12 | 299,500円 (132.52%) | 〇購入力 | ☑  |

投資信託

| No | ファンド名                             | 保有額(単位)      | 前日比 | 保有金額       | 取得価格     | 取得日      | 取得単価     | 購入日               | 評価額              | 入力方法 | 選択 |
|----|-----------------------------------|--------------|-----|------------|----------|----------|----------|-------------------|------------------|------|----|
| 1  | ひまふたス                             | 36,312円(100) | -86 | 997円       | 122,123円 | 2700     | 6円       | 2019/09/07        | 3,200円 (322.50%) | 〇購入力 | ☑  |
| 2  | 東急東上・グローバル・ヘルスケア株式EITオープン (第1期)   | 13,184円(100) | 210 | 2,838,800円 | 18,000円  | 21,810円  | 303,000円 | 363,200円 (11.77%) | 〇購入力             | ☑    |    |
| 3  | 東急東上・グローバル・ヘルスケア株式EITオープン (毎月決算型) | 11,438円(100) | 146 | 3,431,400円 | 3,000円   | 3,067.0円 | 3,067.0円 | 771,600円 (22.31%) | 〇購入力             | ☑    |    |

- 基本コンテンツ
- ▶概況(株価指数、為替、金利他)
  - ▶国内株式(銘柄情報、IPO他)
  - ▶ニュース(市況、経済、為替他)
  - ▶ETF関連(ETF/ETN/REIT一覧)
  - ▶投資信託(銘柄情報)
  - ▶米国株式(銘柄情報)
  - ▶経済指標カレンダー
- オリジナルコンテンツ
- ▶テーマ、ビジュアル決算
  - ▶株価分析 (依存先・非依存先情報)
  - ▶組入ファンド情報

【株価分析(アナリストコンセンサス)】

1,413

アナリストコンセンサス

買値

保有状況

国内債券 0%

国内株式 59.8%

国際債券 0%

国際株式 0%

国内リート 0%

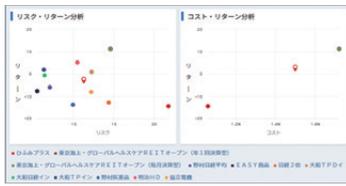
その他 0.12%

保有金額合計 122,204,599円

評価額合計 2,540,000円

元金総額合計 1,329円

【リスク・リターン分析】



【ポートフォリオ分析】



※タブレット端末へも対応

■ 「OmegaFS」インフラ基盤とサービスの変遷について

「OmegaFS」は、従来の物理環境からの仮想化(2012年)、オープン化(2016年)を経て、大量データ、多様なサービスに対応するための進化を続けています。今回はその一部をご紹介します。

◆ 「OmegaFS」インフラ基盤の変遷

ホストコンピュータやUNIX等の専用ハードウェア構成を無くし、Windows、Linux等のPCサーバのみの構成へ移行することで、一般的なハードウェアやクラウド環境上で稼働させることが可能になりました。API対応により外部システムとの親和性も高くなっています。



◆ お客様専用環境のご提供

オープン化により、従来コスト面で難しかった証券会社様ごとのシングルテナント(専用)環境の構築が可能となりました。個別に環境をご用意することで、お客様の事業戦略に合わせたカスタマイズや開発期間の短縮が可能となり、サービスの差別化や独自化に寄与します。

「本番環境」、「UAT環境」、「ネット環境」等、目的やご予算に合わせた構成にて対応可能です。



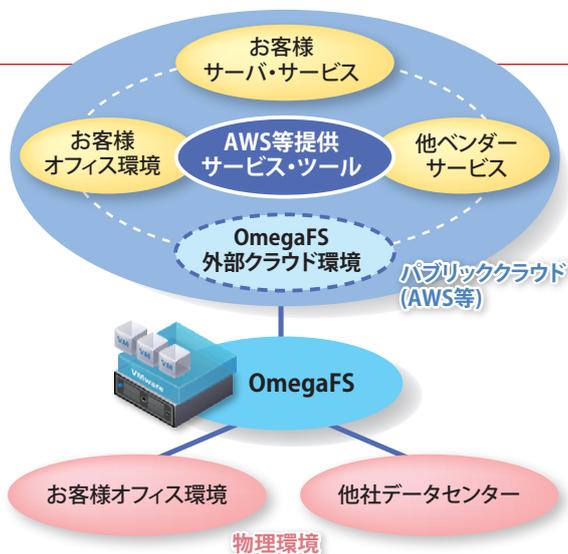
◆ 「OmegaFS」とパブリッククラウドの連携

近年、Amazon Web Service (AWS)に代表されるパブリッククラウドの活用が盛んです。

弊社では、開発環境や新規サービスの検証環境として利用を促進しており、将来的には本番環境としての活用も視野に入れています。

お客様環境においても、パブリッククラウドを活用される事例が増えており、ネットワーク接続を中心に「OmegaFS」との相互連携を進めています。

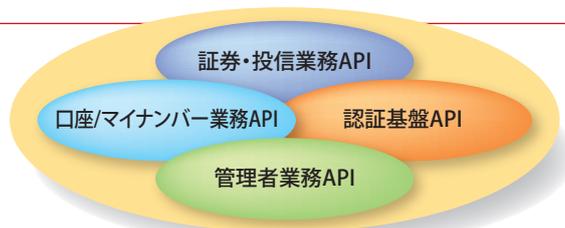
AWSでは各種コンピューティングリソースやネットワーク共通基盤等、今後のデジタルトランスフォーメーション(DX)の要となるサービスやツールが多数提供されており、今後も「OmegaFS」サービス向上のための研究や活用を進めます。



◆ API機能の強化

弊社は、証券業界の先駆けとして、証券システム、投信システムのWeb API環境を構築・提供してきました。

今後は、口座開設システム、マイナンバーシステムへの適用によるサービス拡充に加え、認証基盤や管理者業務としての活用も計画しており、より魅力的な社会基盤となることを目指しています。



■ハイブリット銀証連携か～野村証券と山陰合同銀行の取り組み

今年に入ってから証券会社と地方銀行の提携が進んでいる。8月に山陰合同銀行と野村ホールディングスは、「金融商品仲介業務における包括的業務提携に関する基本合意書締結について」という共同記者発表文を公表した。基本合意の内容は次のとおり。

- ①山陰合同銀行は野村証券の金融商品仲介業者となり、両社は個人投資分野における業務提携を強化
- ②現在ある山陰合同銀行の投信窓販等の顧客口座と、ごうぎん証券の顧客口座に関する権利義務を、野村証券が吸収分割の方法で承継するため、両社の顧客口座は野村証券内の金融商品仲介業者扱い口座となる
- ③ごうぎん証券の社員は、山陰合同銀行行員として顧客の資産運用を担当
- ④野村証券松江支店の個人顧客及び一部を除く法人顧客の口座を、野村証券内の山陰合同銀行がサポートする金融商品仲介業者扱いの口座に移行
- ⑤野村証券は社員を山陰合同銀行に出向させ、同行の金融商品仲介業務に従事させるとともに、共同で商品・サービスやコンサルティング機能を提供

これにより両社は島根・鳥取両県において、山陰合同銀行の充実した店舗網・顧客からの信用・人材を活用し、野村証券の資産運用に係わる専門性・多様な商品やサービス・投資情報や取引システムを利用することで、顧客の利便性・サービスレベル・満足度を向上させていくことを目指すとしている。今後のスケジュールとしては、年内に最終合意を行い、2020年度上期に上記の提携による新体制（ごうぎん証券は、2020年度上期中に解散予定）を開始するとしている。

これまで地方銀行と証券会社の業務提携というと、例えば東海東京証券の地方支店を中核にして同社が地方銀行と組み、合弁の証券会社を設立し連携していく方式

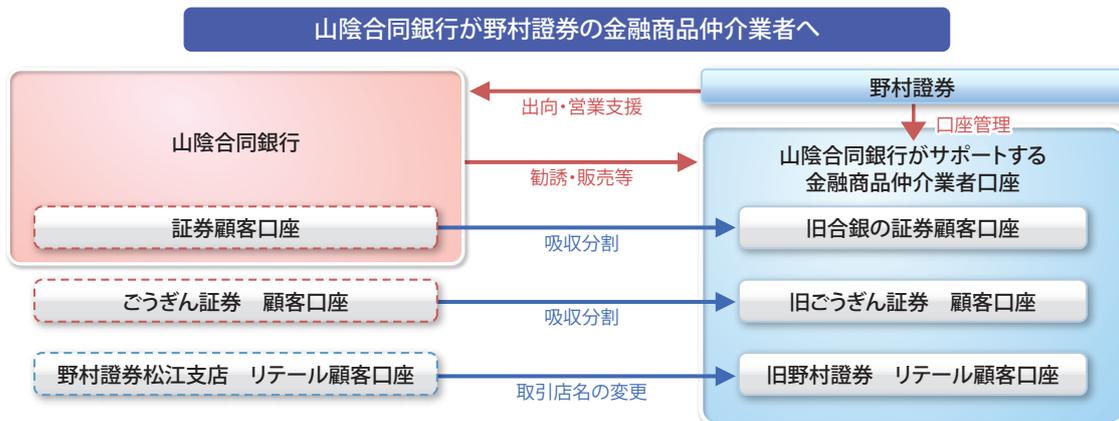
か、あるいは子会社証券を持たない地方銀行が、ネット証券大手の金融商品仲介業者となることで、商品供給やシステムインフラの提供を受けるケースが多かった。今回の野村証券と山陰合同銀行の提携スキームは、両方の方式を合体させたような新たな連携スキームともいえる。

この方式のメリットを、まず野村証券側から見てみると、同社はリストラ策の一環として、6月に東京・大阪・名古屋3圏25店の統合を発表している。地方銀行に支店のリテール顧客資産及びリテール営業人員を移行させることで、一層のコスト削減を図ることができる。また、支店から移行される顧客資産も、金融商品仲介業者口座として同社内で管理を継続することになるが、加えて銀行や証券子会社から顧客資産が同社に移行されるので、顧客資産は大きく増加することが予想される。

山陰合同銀行側のメリットとしては、この提携で取引システムや事務などのインフラコスト負担が軽減され、地元での営業活動に専念できるようになる。子会社のごうぎん証券は2015年2月に新設され、前期の純営業収益は9.3億円で前々期比▲45%の減収となっていた。また、同社の主な顧客資産としては、外国債645億円、投資信託318億口、国内債128億円となっている。野村証券松江支店と銀行・証券子会社の預り資産の合計は3,000億～4,000億円規模との推測もあるが、移行完了後はこの顧客資産に対して山陰合同銀行が営業を行い、野村証券が管理することとなる。

今後、同様のスキームが他の地方でも利用されていく可能性があるが、ある程度収益を上げていた証券子会社（ごうぎん証券の前期従業員1人当たり純営業収益は16.2百万円）を持つ地方銀行が、個人の資産運用業務でも収益性を重視し始めたことは注目される。また今後、地方金融機関と証券会社の連携が一層進んでいく可能性も高い。

両社提携のイメージ図



※2019年8月、両社発表資料より作成

■ フィナンシャル・ジェロントロジー(金融老年学)の活用の意義 ~ 高齢者に対する投資サービスの在り方

■ フィナンシャル・ジェロントロジーとは何か

■ 高齢者向け金融サービスへの取り組み

■ フィナンシャル・ジェロントロジーの背景

■ 高齢者社会の進展は投資の何を変えるのか

■ フィナンシャル・ジェロントロジーとは何か

高齢社会における金融サービスの在り方に関して、昨年10月から金融審議会で議論されているが、個人のライフサイクルと投資との関係については、現役時代の投資による老後資産の形成、退職時前後の資産の在り方、長寿化している高齢者の資産活用・管理の3段階に分けて議論が進んでる。この中で、高齢者資産に関しては、フィナンシャル・ジェロントロジー(金融老年学)の知見を利用していくべきとの金融行政の考え方が示されており、高齢者投資家保護、高齢者側に立ってアドバイス等ができる担い手、成年後見人による資産管理などが論点として挙げられている。

このフィナンシャル・ジェロントロジーとは何かということだが、加齢によって生じる諸問題について、医学・心理学や社会学などの様々な視点から捉える「ジェロントロジー(老年学)」と「ファイナンス(金融)」に関する研究が融合した、学際的な研究分野とされている。

この1年間でフィナンシャル・ジェロントロジーという言葉が金融関係者の間で目立ち始め、今年4月には、慶應義塾大学「フィナンシャル・ジェロントロジー研究センター」が中心となり、大手証券会社やメガバンク・信託銀行など金融関係者が参加する形で、一般社団法人日本金融ジェロントロジー協会が設立された。この協会の設立趣旨は“長寿高齢化という社会問題に対して、関連する知識・情報を広く金融業界に普及させることで、社会全体の利益に貢献していく”である。実務的には高齢者側に立ってアドバイス等ができる担い手育成のために、金融機関担当者に向けた研修および各種の情報提供、より良い金融サービス等の提供に向けたディスカッション、資格認定

(予定)を行っていくとしている。

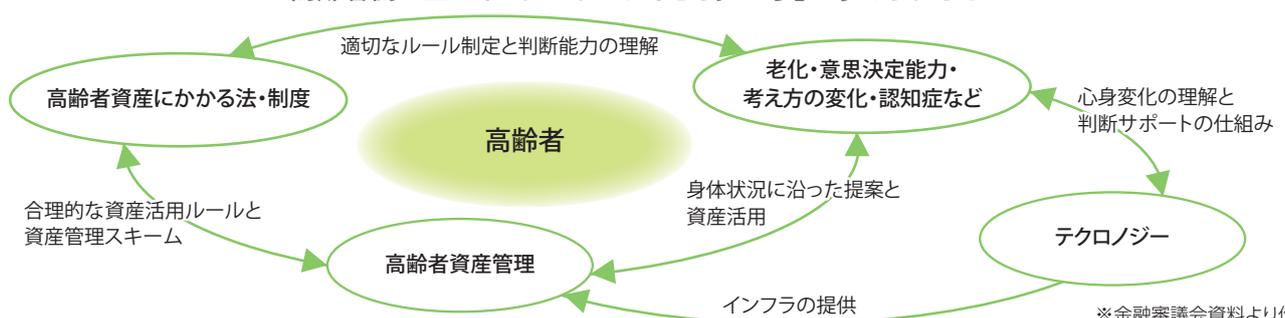
この協会の主要メンバーである慶應義塾大学の駒村教授は、金融審議会においてフィナンシャル・ジェロントロジーの見地から高齢者の投資行動について、次の特徴を示している。(2018年10月、金融審議会資料より)

1. 表現の仕方によって決定が左右されたり、これまでの経験に依存した判断をする
2. わかりやすい情報とシンプルな選択を好む
3. 意思決定を延長する傾向が強く、また選択しなかったことへの後悔を感じない
4. 肯定的な感情的出来事や情報を記憶し、ネガティブな情報を忘れる、あるいは注目しない傾向がある
5. 時間軸について、将来を展望するという視点ではなく、過去を振り返るという視点に立つ

以上のことに加えて、金融商品・サービスを提供する者は、老化や認知症など的高齢者自身の身体・知能に係わる状況を理解してサービスを提供することが望まれている。下図は、「高齢者側に立ってアドバイスができる担い手」に求められるもののイメージである。その他に、成年後見制度や家族信託など法制度や高齢者を支える社会保障制度への理解も必要とされている。

また、これらを支えるテクノロジーとしては生体認証や多様な方法を利用した見守りサービス・高齢者金融資産の異常検知方法などが、金融機関やフィンテック企業において検討されている。高齢者資産管理を誰がどのようにサポートしていくかは、本人・家族・金融サービス提供者を含めて重要なことだろう。

「高齢者側に立ってアドバイスができる担い手」に求められるもの



■ フィナンシャル・ジェロントロジーの背景

フィナンシャル・ジェロントロジーの知見が必要とされる背景として、超高齢化社会の進展・個人金融資産の高齢化・高齢者の認知機能の問題などが挙げられるが、その状況は次のようなものだ。(金融審議会市場ワーキンググループ各種資料より抜粋)

○ 高齢化の進展

日本人の平均寿命が年々伸びており、2017年には男性81.1歳、女性87.3歳となっている。また、現在60歳の人々が95歳まで生きる可能性は25%といった試算もあり、これだと夫婦どちらかが95歳まで生きる確率は50%となる。また、健康寿命については男性72.1歳、女性74.7歳となっており平均寿命との差は10年程度ある。家族形態についても、前世紀は親子と祖父母を含めた3世代世帯が多かったが、核家族化の進展や未婚率の上昇などで、65歳以上のいる世帯での家族構成では夫婦2人が32.5%、単独が26.4%に上昇している(2017年)。また、認知症については2025年に700万人に達する(65歳以上の5人に1人)と推計されている。

○ 個人金融資産の高齢化

個人金融資産の内、60歳以上が占める割合が1999年には47.4%(内、70歳以上は18.4%)だったが、2014年には65.7%(内、70歳以上は33.6%)、2035年推計では70.6%(内、70歳以上は39.8%)となる(総務省統計より)。

65歳時点における金融資産の平均保有状況は、夫婦世帯が2,252万円、単身男性が1,552万円、単身女性が1,506万円となっている(2014年)。なお、2035年には有価証券保有者の内、70歳以上の割合が50%となり、認知症患者の割合を最大に見積もった場合、有価証券全体の内、15%を認知症患者が保有することとなる可能性もある。

○ 高齢者資産を取り巻く環境について

高齢者資産については、寿命の延伸によって可能な限り運用を行い、取り崩していく期間をできるだけ伸ばしていくことが求められているが、60歳代の資産の3分の2近くは住宅などの不動産となっている。65歳以上夫婦2人世帯の地域区分ごとの宅地資産額の分布において、宅地資産額が

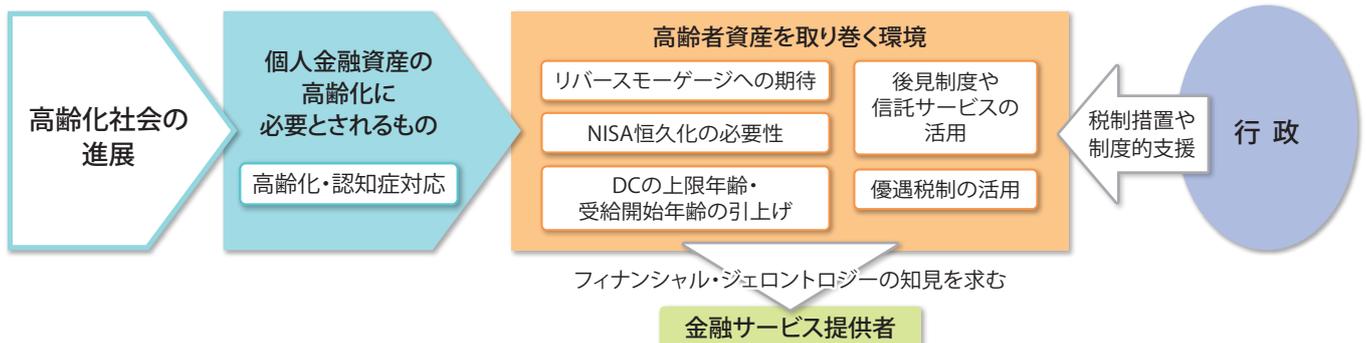
1,000万円を超える比率は、首都圏で8割以上、その他政令都市で6割以上、その他地域で5割程度となっている。この高齢者不動産資産の活用としてリバースモーゲージが期待されているが、サービスと提供する金融機関側は、不動産価格下落リスクや相続問題などから本格的な取り組みは少数派だ。また、定年延長などで高齢者の就業率も伸びており、男性の60歳代後半が54.8%、70歳代前半では34.4%が働いている(2017年)。一方、退職給付制度がある企業の全体の割合は徐々に低下しており、2018年では約80%となっている。定年退職者の退職給付額を見ると、平均1,700万円~2,000万程度と、ピーク時の1997年から約3~4割程度減少している。つまり、高齢者資産はできるだけ長く自助努力で運用することが求められるため、非課税であるNISA制度については恒久化(現状のNISAは2023年、つみたてNISAは2038年まで)する必要があり、金融庁は令和2年度税制改正において要望している。自主的な運用による老後資産形成手段として期待されている確定拠出年金(DC)制度については、現在60歳までとされている加入年齢や運用に関して、就業年齢の高齢化を睨んだ上限年齢の引上げや受給開始年齢の引上げ(75歳)の選択制なども社会保障審議会において議論されているようだ。

○ 資産の承継問題について

中小企業等の事業承継問題に対して、地域金融機関などを中心に政策的支援が進んでいるが、証券業界でも事業承継に係る未公開株の売買に関して、今年8月から自主規制を緩和しており、地方の事業承継などへの証券会社の関与が増えていくことが期待される。また、株式などの有価証券を相続する場合について、不動産など他のリスク資産に比べて相続評価額が高いとの指摘もあり、金融庁の税制改正要望でも上場株式等の相続税に係る見直しとして実質的な引下げが望まれている。

以上を踏まえて、高齢者の金融資産に係わる金融サービス提供者には、フィナンシャル・ジェロントロジーの知見が求められることとなる。

高齢者の資産について



■ 高齢者向け金融サービスへの取り組み

高齢者資産の管理・運用などに関する、証券会社などの現状の取り組みは、次のようになっている。

野村ホールディングスは、慶應義塾大学・三菱UFJ信託銀行とともに5頁目で紹介した日本金融ジェロントロジー協会を設立して、フィナンシャル・ジェロントロジーの一般社会における知識普及およびその知見を金融サービス等に応用できる人材の育成を支援するとしている。また、野村証券の営業部門では、300名のライフパートナー課において、高齢富裕層とリタイアメントそれぞれの担当を置いてカバーしているが、相続対策に加えて事業承継や不動産への対応も強化している。また、7月には事業承継に係る中小企業の株式売買を想定し、株主コミュニティ制度の運営会員としての指定を受けた。これにより、非上場企業とその株主などのステークホルダーにとって有益なサポートを提供するとしている。

大和証券は、4月時点で70店舗123名だった高齢者向け専用のコンサルタント「あんしんプランナー」を今年度中に全支店(114店舗)に配置するとしている。グループでは、オリックス・リビングを完全子会社化し、有料老人ホーム・高齢者向け賃貸住宅の運営や生活支援関連サービスや介護サービスを提供する。また、グループがスポンサーとなっている日本ヘルスケアリートでは、23物件約200億円の運用を行っており、投資主優待制度として施設の体験入居や一時金・家賃の割引などがある。

みずほ証券においても、高齢顧客専門の営業員を現状の約80人から約150人に増やす計画で、原則80歳以上で一定の預り資産がある顧客に対し、ファイナンシャルプランナーや相続診断士の資格を持つ50歳以上の営業経験者を担当としている。また、みずほ信託銀行は、認知症になった場合でも自分のお金が円滑に生活費や医療費などに使われるように、認知症になる前から備えることができる「認知症サポート信託」を9月から開始し、みずほ銀行やみ

ずほ証券も、同行の信託代理店としてこれを取り扱う。

家計簿ソフトでPFM(Personal Financial Management)を提供するマネーフォワードは、子会社のフィンテック研究所において京都府立医科大学と提携し、高齢社会におけるお金の課題解決に向けた、以下の取り組みを行うと公表している(2018年12月)。

①家計資産・収支の見える化

金融機関口座の分析と、適切な形で周囲への情報共有を通じて、安心を提供すること。

②金融機関APIの活用

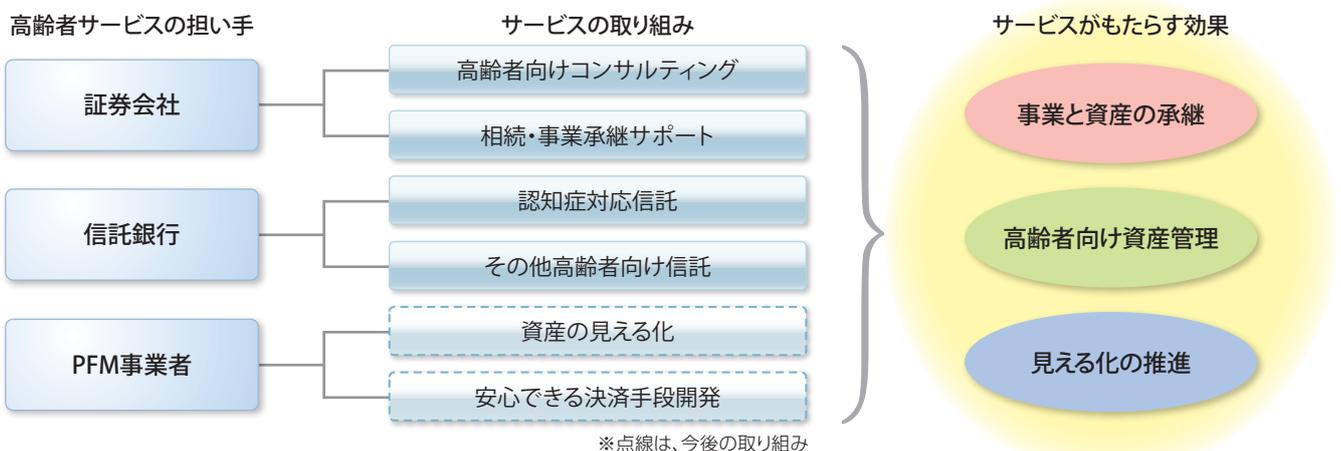
電子決済等代行業者等の第三者が情報を分析することで、本人の自己決定や生活支援の在り方に新たな付加価値をもたらすこと。

③安心できる決済手段

キャッシュレス化が進展する中で、データの見える化の恩恵を受けつつ、使い過ぎや特殊詐欺などの犯罪被害を抑止できる決済手段およびそのツールを開発すること。

一方、商品サービスの面では、投資信託の毎月分配型を見直す動きが出ており、5月から4か月連続で資金流入超過、8月末では純資産残高の上位を毎月分配型が占めている。毎月分配型については、分配金水準の維持のために元本を取り崩す可能性があることや、商品性が複雑で実質のコストや利益などが分かり難いとの批判もあり、かつ金融行政からは家計の安定的な資産形成にそぐわないとの指摘もされていた。また、顧客本位の業務運営の原則の導入も販売者側に影響していた時期もあった。しかし、高齢者の定期的な分配金に対するニーズは高いとされており、商品性や手数料・情報提供などの内容も改善される中、高齢者向けに年金の支給されない奇数月に分配金が支払われる「隔月分配型」も登場している。改めて、高齢者のキャッシュマネージメントを補助的にサポートする機能が評価され直している。

高齢者向け金融サービスの現状



■ 高齢者社会の進展は投資の何を変えるのか

今後、フィナンシャル・ジェロントロジーで研究され理論付けられる高齢者の資産の在り方があるのかもしれない。高齢者資産への金融等の取り組みが、高齢者の投資、しいては個人の投資にどのような影響を与えるのか、現時点での変化などを踏まえて考えたい。

● 見える化への対応

金融審議会の議論において、「見える化」は高齢者の資産管理・必要支出と金融商品・サービスの高齢者ニーズ対応の2つの意味で使われている。資産・支出の見える化については、銀行預金・保険・投資商品などの金融商品だけではなく、年金・医療費・趣味や生き方に関する支出など管理していく高齢者向けキャッシュ・マネジement・サービスが望ましい。しかし、高齢者資産の見える化はこれだけではなく、保有不動産や事業資産・負債に関するもの、その他金融以外の資産・負債や諸契約などまで含めて見える化することが、高齢者資産には必要ではないだろうか。現在のキャッシュイン・キャッシュアウトだけでなく、将来予想されるもの、更に利用する予定はないか潜在的に利用が可能となるものを含めて、トータル的な「見える化」対応サービスが必要なのではないか。

● 高齢者向け金融サービスの方向性

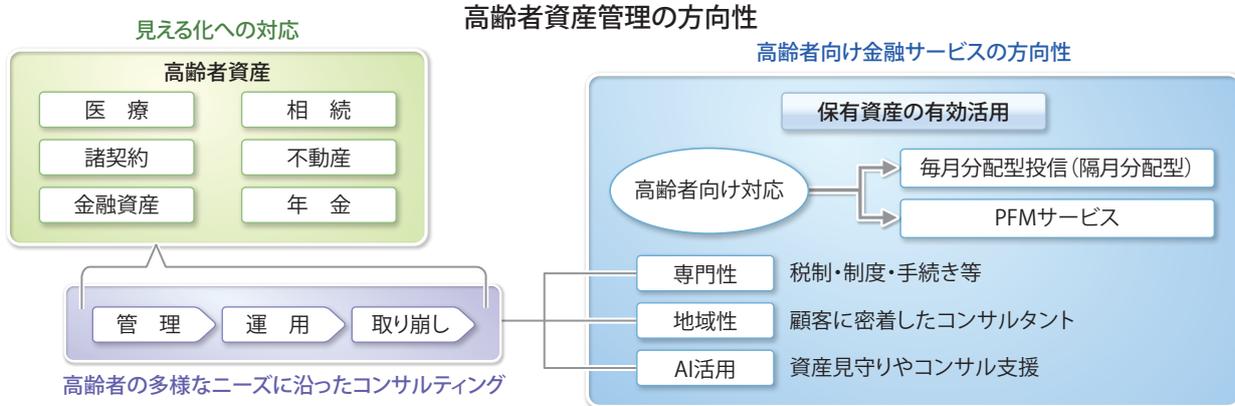
高齢者資産管理サービスは、今後投資サービスの分野でも大きなシェアを持つ可能性があるが、高齢者向けに進化が容易な投資商品としては、毎月分配型の投資信託がある。これは、高齢者個々の資金ニーズに合わせて毎月の分配金を設計し、分配金内容や資金時価について分かり易く説明していくことが可能ならば高齢者向けキャッシュ・マネジement商品として有効だろう。これに対して運用会社側の問題は、分配金・資産管理の煩雑なオペレーションだろう。一方、統合的な資産管理サービスでは信託銀行の各種信託サービスに近いが、手続きと管理面

においてであり、運用及び全体のコンサルティングを行う専門家は別途必要だ。この高齢者資産管理のコンサルティングでは、専門性・地域性・AI活用の3つに分化していくのではないかと推測する。大手証券会社においては、営業部門に高齢者向けのコンサルタントを設置しているが、今後、日本金融ジェロントロジー協会などの知見が利用されることが期待されている。また、富裕層の高齢者にとっては専門性だけではなく専属性・持続性を求める傾向が強いと思われるが、地域に根差したコンサルタントとして仲介業者や地方証券会社などが優位となる可能性もある。また、高齢者の多様なニーズを大量に処理していくには、ビッグデータやAIを活用してのプラットフォーム利用によるサービス提供が現実的ではないと思われる。その面では現在のPFM事業者や新たなフィンテック企業が対応を進めることも考えられる。これら専門性・地域性・AI活用を複合したサービスが、今後生まれていく可能性もある。

● 高齢者の多様なニーズに沿ったコンサルティング

高齢者資産で金融資産以外で最も注目されるのは保有不動産の利用で、リバースモーゲージだけでなく、流動化(小口ファンド化、小口ファンドの集積化)や賃貸物件化などが考えられるが、不動産共同事業法による小規模不動産特定共同事業や電子取扱業務(不動産クラウドファンディング)が2017年12月から可能となっており、今後高齢者不動産資産においても利用される可能性がある。また、住宅を始め高齢者が利用する設備・施設等に対して、高齢者資産を長く保たせることを目的に、保有しないで借りるというサブスクリプションが高齢者でも進むことも考えられる。

高齢者資産の見える化が進むことで、金融サービスを中心に高齢者の生活を支えるための多様な連携が進むことが考えられ、今後各種サービスを取りまとめるプラットフォーム出現の可能性が高まっている。



【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](mailto:shoken_contact@cm.jip.co.jp)

Trusted Global Innovator

NTT DATA Group

NTT DATA