

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

相続事務サービスのご紹介(BPOサービス)…………… 02

PICK UP TOPICS

「横断的」金融サービス仲介業について…………… 04

JIPs FOCUS

ネット手数料ゼロ時代のリテール証券の在り方
～新たな証券ビジネスモデルの可能性…………… 05

NEWS LINE

● ビジネスニュース

■ 証券会社関連の動向

制限措置 東京証券取引所は、裁定取引に対する制限を実施(3/13)

—発動は「VIXショック」の2018年2月6日以来

投資教育 GMOクリック証券は、中高生向けに投資教育用のスマートフォンアプリを提供(3/12)

—投資アプリ開発のFinatextと連携し、クイズ形式でポイント付与するアプリを開発

仲介支援 大和証券は、信金中央金庫と金融商品仲介業務に関する基本合意書を締結(3/10)

—大和証券は金融商品仲介業務の参入を目指す信用金庫に対し、体制整備や金融商品の提供などをサポート

トークン発行 不動産情報サイト大手のLIFULLは、米セキュリティと組み、地方空き家改装費調達のトークン発行へ(3/10)

—地方創生目的で、空き家を宿泊施設やカフェに改装し、その利用権をトークン購入者へ

取引資格緩和 東京証券取引所は、上場商品を直接取引するための資格要件を緩和へ(3/8)

—フィンテック企業の取引コスト削減を目的として、若年層の投資拡大へ繋げる

資本参加 大和証券グループ本社は、米国のETF運用会社グローバルXに資本参加する(3/3)

—投資テーマ型ETFの開発ノウハウを共有し、日本向けの商品やサービス開発に繋げる

保険販売資格 生命保険業界が約30年ぶりに「外貨建保険販売資格試験」を創設へ(2/28)

—生命保険協会が参考テキストを今春から配布し、10月から試験開始

■ 証券関連業務に関する行政の動き

・LIBOR利用状況調査結果の概要及び求められる今後の主な対応の公表について(3/13)

—LIBOR参照契約の残高は、5通貨計で、運用が約164兆円、調達が約35兆円、デリバティブの想定元本が約6,300兆円であった。この内、満期が2021年末を越えるものは、運用が約97兆円(全体の約60%)、調達が約17兆円(約50%)、デリバティブの想定元本が約3,200兆円(約50%)

—対応状況は、要更新システムの洗出し等、初期段階で検討が必要な項目では相応の進捗がみられるが、全体としてみると作業中や未着手の回答割合が高い項目が多かった

—LIBORからの移行には包括的な対応が求められることから、経営陣の主体的かつ積極的な関与の下、具体的な対応準備を進める必要

・ブロックチェーンに関する新しい国際ネットワーク(Block chain Governance Initiative Network : BGIN)の設立について(3/10)

—以下3点が、当面の活動目標

1. オープンかつグローバルで中立的なマルチステークホルダー間の対話形成
2. 各ステークホルダーの多様な視点を踏まえた共通な言語と理解の醸成
3. オープンソース型のアプローチに基づいた信頼できる文書とコードの不断の策定を通じた学術的基盤の構築

・バイナリーオプション取引に関する注意喚起(2/28)

—友人やSNSを通じて「儲かる」と勧誘され、バイナリーオプション取引の分析ツールが入ったUSBなど高額な情報商材を購入し、勧められた海外無登録業者と取引したところ、多額の損失が発生

—バイナリーオプションは、専門知識や高度なリスク管理が求められる難しい金融取引

—無登録業者との取引には注意

■ 相続事務サービスのご紹介 (BPOサービス)

弊社のBPOサービスは、国内外の証券会社様を中心に証券関連事務を受託し、50年以上の実績を生かして、専門性の高いサービスを提供しています。今号では、BPOサービスの全体概要と相続事務サービスについてご紹介します。

■ BPOサービスのご紹介

●証券会社様のニーズに沿ったサービスを承っております

証券分野向けBPOサービスメニュー

ビジネスオペレーションサービス

- ほふり*の口座振替入力
 - 加入者情報振替等入力
 - お客様専用業務端末入力
- *証券保管振替機構

保管サービス

- 帳票仕分け、ファイリング
- 法定帳票類の保管
- 閲覧対応
- 有価証券の保管

目論見書・運用報告書等の管理サービス

- 営業用書類の保管・管理
- 宛名印刷・封入・発送
- 電子目論見書の収集管理

顧客徴求書類の精査サービス

- 口座開設書精査、入力
- 本人確認精査
- **相続事務代行**
- 約款・契約締結前書類管理

書類電子化サービス

- 重要書類の電子化
- 保管管理・廃棄
- 文書管理システム提案

スポット業務サービス

- データ照合、入力代行
- 帳票類の発送
- 郵便物の整理
- マイナンバー発送・収集

◆BPOサービスの実績

業種	会社数	サービス内容
証券会社	85社	証券バック・ミドル事務、郵便物整理、保管事務、相続事務
銀行・信託銀行	15社	証券バック事務、書類電子化、郵便物整理
投信会社	12社	投信バック事務、書類電子化、保管事務
フィンテック系	5社	口座開設事務等

◆BPOサービスのメリット



多種多様なサービス

業務プロセス全体の再設計はもとより単体業務から複合的なサービスまでサービス内容を最適に組み合わせ柔軟なサービス提供が可能です。



お客様第一のサービス

コア業務に注力できる環境をご提供します。

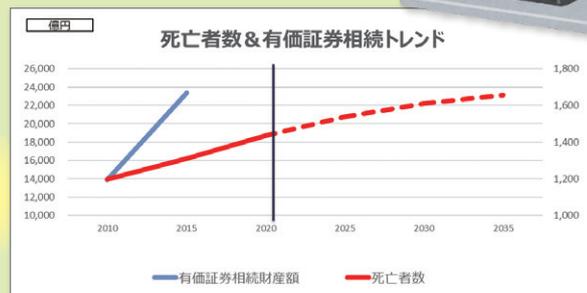
■ 相続事務サービスのご紹介

相続業務でお困りではありませんか…??

- お客様への説明や手続きに時間をとられ、営業活動に支障が出てしまう
- 知識を習得することが難しく、説明が上手く出来ない
- 不備が発生すると時間がかかってしまう
- 営業・営業事務・本店間で調整が多い



**相続事案は今後確実に増加
数年後には現在の1.3倍に…**



※国税庁資料より

ご利用
頂くことで…

相続に関する事務処理の大幅削減に

★相続事務サービスをご利用頂くことで、様々なメリットが期待できます★

- 突発的な作業負荷の軽減となります
- お客様の度重なる連絡負担が軽減され、イメージアップになります
- 相続情報を見る化(進捗共有)することができます

営業員の
事務負担軽減

安心して営業活動に専念できる!!

処理スピードUP

顧客満足向上

サポート業務範囲は、
順次拡張中です

BPOサービスでは、証券会社様の相続業務をご支援しています

● BPOサービスでは、相続業務に関するトータルサポートを行っております ●

ポイント
1

書類発送から
精査までおまかせ

相続書類の発送から精査完了までの
事務手続きを行います

ポイント
2

コールセンター
業務も可

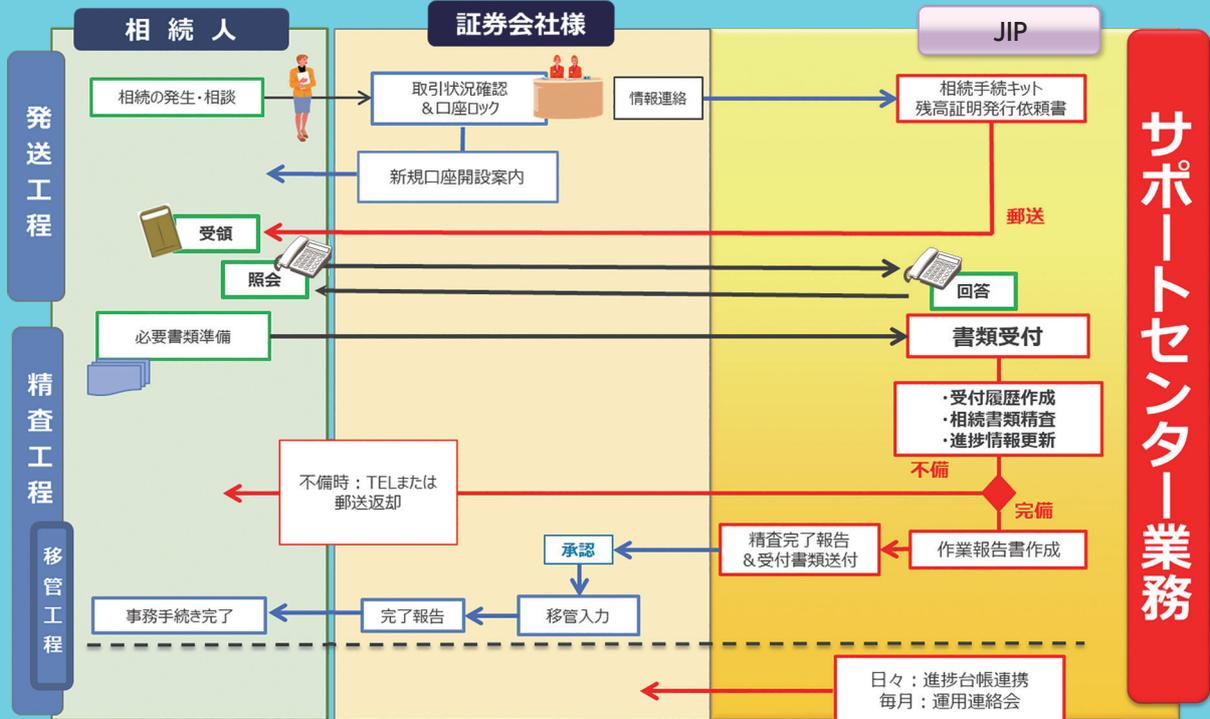
専用コールセンターで相続人様から
のお問い合わせに対応します

ポイント
3

不備の場合も
最後まで対応

書類に不備があった場合にも、書類
完備までご対応いたします

〈業務フロー(例)〉



証券会社様の独自のスキームに合わせて、柔軟に対応することも可能です

●ご相談、お問合せ先



日本電子計算株式会社
BPO事業部 BPOサービス統括部

<https://www.jip.co.jp/>

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号 TEL: 03-3249-0289

■ 「横断的」金融サービス仲介業について

1月下旬に、自社のプラットフォームを使って複数分野の金融商品・サービスを個人に提供する金融サービス仲介業が2021年度にも創設されることが報じられた。

これは、昨年12月に金融審議会決済法制及び金融サービス仲介法制に関するワーキング・グループから公表された内容を受けたものである。同時期に公表された政府未来投資会議(首相官邸)での「新たな成長戦略実行計画策定に関する中間報告(案)」においても、ECサイトなど個人のインターネット利用の増加を想定して、「一度登録さえすれば、銀行・証券・保険の全ての分野の商品・サービスを扱えるようにする」、「金融機関が仲介業者に対する指導・監督義務や賠償責任を課されない新たな仲介業を設ける規制緩和を行う金融サービス仲介法制の整備」を検討し、この関連法案が3月に国会に提出された。

新制度は、金融商品販売法を改称して「金融サービスの提供に関する法律」とし、「金融サービス仲介業」制度を創設するものだが、今までの業法別に分かれていた仲介業とは別に横断的な法制度となっている。この目的としては、スマートフォンの普及などICTの進展を背景にして、個人が様々なサービスの中から自分に適した金融サービスを選択し易くする。一方、対面を中心とする現行の業態別仲介制度も存続させる。

現行の仲介業制度では業態別(銀行代理業、金融商品仲介業、保険募集人)に登録が必要だったが、新たな金融サービス仲介業では一つの登録で銀行・証券・保険のサービスを仲介することが可能で所属金融機関も必要ない。しかし、その分、自らが仲介者としての態勢整備を行う必要がある。また、取扱可能なサービスが制限されたり利用者財産(サービス購入代金など)を受け入れることは禁止される。資本金規制はないが、利用者保護のために保証金を業務規模に合わせて供託する義務を負っている。その他の業務概要は以下のとおり。

● 金融機関との関係と兼業

特定の金融機関への所属を求めず、業務上のパート

ナーとして金融機関と連携・協働する関係となる。なお、既存の仲介業制度はそのままで、顧客にとってはどの立場で仲介しているのか誤認しないよう、原則新旧仲介業の兼業は禁じられる。

● 業務範囲

銀行・証券・保険分野の金融サービスのうち、仲介にあたって高度な説明を要しないと考えられるものを媒介する。なお、顧客は仲介業者サイトなどで多くの金融サービスを顧客が比較検討できることが望まれており、銀行サービスの場合、協同組織金融機関や貸金業者への仲介も行えるようにする。

● 参入規制

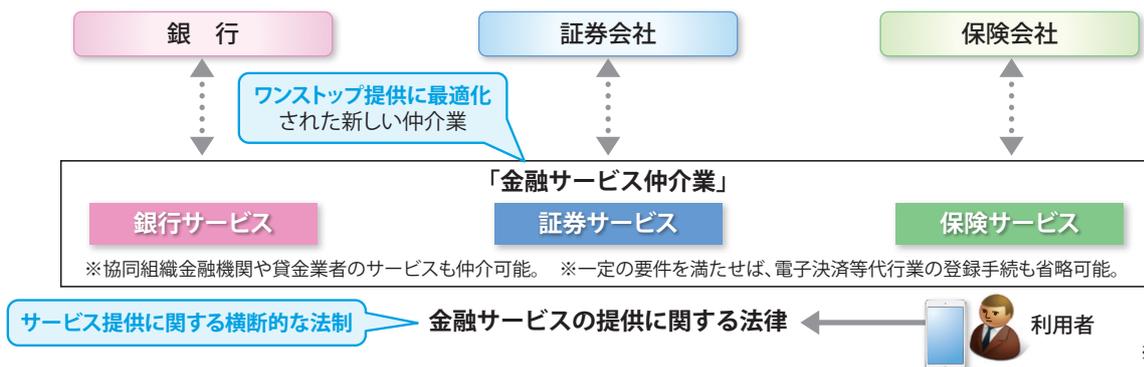
既存の仲介業と異なり所属金融機関がないため、自ら賠償責任を負う必要がある。そのため、賠償資力の確保に資するよう、事業規模(前年度の手数料額など)に応じた保証金の供託が義務付けられる。

● 行為規制

新たな仲介業者に対する行為規制のうち、名義貸しの禁止や顧客に対する説明義務、業務運営に関する体制整備義務等、仲介する金融サービスに関わらず必要と考えられる規制については共通させる。金融サービス毎の特性に応じた規制については、取り扱う金融サービスに応じて課すことで、アクティビティーベースの規制を目指す(例えば、証券サービスの場合、損失補填やインサイダー情報を利用した勧誘の禁止、フロントランニング禁止など)。中立性を評価することについては、金融機関から受け取る手数料等の開示を求めることとなる。また、顧客に対する説明義務については、書面交付や説明・情報提供に関して仲介業者が担う役割を顧客に明示する。なお、仲介業務に関する自主規制や紛争解決手続を整備する必要があることから、新たな仲介業者に係る協会を設けることも予定されている。

この新たな金融サービス仲介業に対して、既存仲介業者の今後の動向も注目されるところだ。

金融サービス仲介業の概要



■ ネット手数料ゼロ時代のリテール証券の在り方 ～ 新たな証券ビジネスモデルの可能性

■ 手数料無料化の動向とその背景

■ 証券業務におけるネット利用と新たなネット証券ビジネス

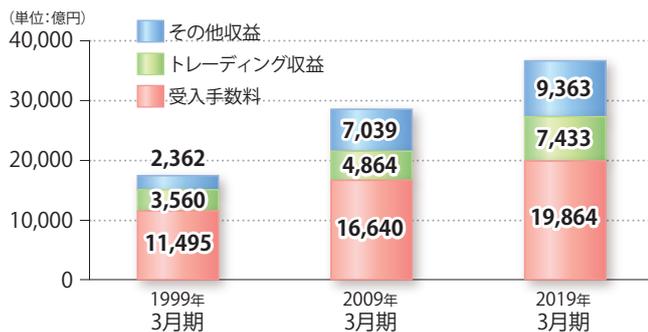
■ デジタル化時代の証券ビジネスモデルの可能性について

■ 対面営業での成長戦略の可能性

■ 手数料無料化の動向とその背景

ネット証券を中心に手数料無料化の動きが強まっている。昨年10月末にSBIホールディングスが、傘下のSBI証券において「3か年計画で現物株式も含めた全ての手数料の完全無料化を目指す」と公表。米国においても11月にチャールズ・シュワブが株式の手数料を無料にした。その後、ネット証券を中心に株式売買委託手数料を一部無料化する動きが強まり、その内の数社は信用取引の金利を引き上げる動きもあった。また、投信関係についても、一部投信のネットでの募集手数料を無料にする動きが、大手証券や金融機関の窓販、運用会社の直販でも広がっている。一方、野村証券は2月下旬にネットでの信用取引金利を3%から0.5%に引き下げ、信託報酬ゼロの海外株投信を設定する動きを見せている。

証券会社にとって収益の中核となるのは株式などの売買や投信販売などの手数料だが、20年前はその受入手数料が収益全体の3分の2を占めていた。日本証券業協会が集計した国内証券会社の営業収益の過去10年毎の推移を下図に示しており、2019年3月期には受入手数料の割合が54%まで低下している。



証券会社の収益構造を大きく変えたのが1999年10月に実施された株式売買委託手数料の完全自由化だったが、その前年5月に松井証券が国内初のネット取引サービスを開始している。その後、現在の大手ネット証券の源流となるようなネット専門の証券会社が設立され、2000年代は株式等の委託手数料(以下、委託手数料)の安さから多数の個人投資家が大手証券などからネット証券へ流れた。また、次第にネット証券間の顧客獲得競争も激しくなり、ネット取引における委託手数料は現在数ペー

シスまで低下している。

収入面から見ると、過去10年毎の国内証券会社の営業収益、委託手数料、金融収益は下表のとおりである。

(単位: 億円)

	1999年3月期	2009年3月期	2019年3月期
営業収益	1兆7,417	2兆8,543	3兆6,660
委託手数料	5,290	5,579	5,111
金融収益	2,362	6,416	8,647

ネット証券などの委託手数料引き下げ競争を支えたのは、信用取引などで顧客から得る金利だったが、直近でも委託手数料を無料にする代わりに信用取引の金利を引き上げる動きが見られる中、野村証券が逆の動きをしていることはネット証券の事業戦略上注目される。

一方、大手証券などを中心とする対面営業中心のリテール証券は、2000年代から投信販売に注力している。投信残高から得られる信託報酬を“安定収益”として期待していたが、最近では少し様相が変わりつつある。その要因としては、3年前から開始された「顧客本位の業務運営に関する原則」(以下、FD)での顧客が負担するコストの明確化と、NISAなど個人の長期投資において投資家が負担するコストに対して、政策的低下圧力がかかっていることなどの影響が挙げられる。

また、トレーディング収益に関して国内証券会社の状況を見ると、概ね収益の2割程度を占めているが、ここ20年間で株式関連中心(トレーディングや裁定取引等)からその内容が変わってきている。2007年9月施行の金融商品取引法で、FX業者が証券会社と同じ第一種金商業者とされたが、2010年代前半のネット証券間の委託手数料引き下げ競争下であり、大手ネット証券は店頭FX取引における顧客レートとそのカバー取引差額をトレーディング益として大きな収益を上げていた。ここ5年では、その他のリテール証券においても、外国債券・外国株式関連の為替収益や、仕組み債などのデリバティブ関連収益をトレーディング益として計上することが増えていた。

■ 証券業務におけるネット利用と新たなネット証券ビジネス

前頁で取り上げた背景の要因として、経済活動の様々な分野でのデジタル化と、それを利用するためのネット活用が進んでいることが大きい。投資に関しては、2003年1月に国債、2003年3月に短期社債、2006年1月に一般債(社債・地方債など)、2007年1月に投資信託、2008年1月にETF、2009年1月に上場会社の株券と、有価証券のデジタル化が進められた。デジタル化された有価証券は決済や取引方法にも影響を与えており、ICTの進展により投資関連情報を効率良く投資家に提供することも可能となっている。

まず、投資に係わるネット取引の状況については、以下のとおり(2019年9月末、日本証券業協会調査より)。

- ・ ネット取引を行っている証券会社数は、調査対象の265社の内85社(前回に比べ8社増(2019年3月末))
- ・ ネット取引の有残高口座数は1,757万口座(5年前に比べ約400万口座増(2014年3月末))
- ・ 2019年度上期(9月末まで)での証券会社の株式委託取引売買代金632兆3,923億円に占めるネット取引の売買代金は119兆461億円で、全体の18.8%(前半期は23.6%)。ネット比率は、2013年度上期の26.8%をピークに若干低下傾向
- ・ 同じく国内投信の募集は7,193億円(前半期比4.5%減)(最高額は2017年度下期の1兆1,803億円)
- ・ デイトレーダー層の売買は、金額ベースで全体の56.8%(2019年9月中旬に100回超約定のあった顧客(個人・法人)の取引)。任意回答項目ではあるが、回答する証券会社数が前回の33社から40社に大きく増えた
- ・ ネットで提供する金融商品で過去5年間で提供証券会社数が3割以上増加したものを以下に列挙。

上場株式、外国株式、普通社債、上場投資信託(ETF)、上場投資証券・指標連動証券(ETN)、不動産投資信託(REIT)、国内証券投資信託(上記を除く)、上場CFD、株券貸借・消費貸借、カバードワラント、保険商品、商品先物取引。なお、信用取引は3割未満

- ・ ネットで提供するサービスでは、注文・約定・残高などの照会サービスはほとんどの証券会社が提供しているが、必要書類の交付・徴求は86社中の8割強、市況・株価などの情報提供が同7割程度、投資相談への対応は同15%程度となっている

また、最近(過去3年間)新たに登録された第一種金融業者は下表に示したが、ネット専業というよりスマホ証券と分類した方が分かり易い。少額からの投資が可能であり、買付や売買などの手数料は概ね無料となっている。別途、毎月の口座管理料や運用資産に応じた報酬が投資家から支払われるビジネスモデルで、対面営業のリテール証券やネット専業証券とも異なるものだ。これら少額の投資家との取引を可能にするために、取引する金融商品を絞ったり、テーマ投資として銘柄をパッケージ化して管理している。投資家が概ねスマホで情報を見たり、投資するため、実際の投資に至るまでの投資家作業が簡略化されているが、更にAI利用を進めることで少額・多様で大量の処理にも対応可能としている。投資顧問業協会の統計数値(ラップ口座)によると、昨年12月末のスマホ証券のAI運用状況(ロボアドバイザー)については、先行するウェルスナビが17.3万口座で2,034億円を運用(1口座当たり117万円)、お金のデザインが8.1万口座で552億円を運用(1口座当たり68万円)となっている。この中には少額継続投資も含まれるため、口座当たりの投資残高が今後大きく増加してくることが予想される。

現在は、投資との結び付きがそれほど強くないが家計簿ソフトと言われるPFM(Personal Financial Management)は、マネーフォワードやMoneytree、Zaimなどが複数の銀行口座やカード決済を纏めて個人が管理し易い機能を提供している。今後、ライフプランに合わせた必要資金と予定収入・ローンなどの管理までを行うようになると、投資による老後資金の形成のための継続投資と時価評価などで個人投資でのPFM利用も進む可能性がある。

新たに設立されたネット専業証券(過去3年間)

登録年月	ネット証券会社名	主な金融商品(サービス)	株主	
2019年6月	LINE証券	国内株式、投資信託	LINE Financial 51%	野村ホールディングス 49%
2019年2月	SBIネオモバイル証券	国内株式、ひとかぶIPO、iDeCo、WealthNavi for ネオモバ	SBI証券 95%	CCCマーケティング 5%
2018年7月	tsumiki証券	※つみたてNISA対象投資信託をクレジットカード決済にて販売	丸井グループ 100%	
2017年12月	スマートプラス	STREAM(手数料0円のコミュニティ型株取引アプリ)、セゾンポケット(セゾンカード/UCカードで気軽につみたて投資が可能な証券サービス)	Finatext ホールディングス 92.75%	大和証券グループ本社 7.24%
2017年4月	FOLIO	おまかせ投資、テーマ投資	個人(役員等) 39.48%	LINE Financial 26.07%
			VC系 34%	

■ デジタル化時代の証券ビジネスモデルの可能性について

証券会社等個人への投資サービスが、今後どのように変わっていくのだろうか。現在進行しているデジタル化(DX:デジタルトランスフォーメーション)とそれに伴うフィンテックの影響が大きいことは否定しがたいが、その前にリテール証券ビジネスモデルの大まかな変遷について振り返りたい。

【金融危機以前】

ホールセール部門を備える四大証券とそれらと資本人的関係のある系列証券のグループ、独立性の強い地場・地方証券に大きく分かれていた。系列証券においては、四大証券より株式・債券等の商品供給を受けることもあった。

【株式委託手数料自由化以降】

自由化以降すでに20年以上経過しているが、前半は個人トレーダー中心に大手証券などからネット証券に株式取引を移す動きが目立ち、ネット証券の戦略として口座数と個人の取引シェア拡大を目的とした手数料引き下げ競争が起きた。後半は、ネット証券間の顧客獲得競争激化やFX取引の顧客層の取り込みが大手ネット証券中心で強まる一方、対面営業のリテール証券においては、投資信託、外国債券、保険商品、仕組み債などの商品販売戦略を順次強化していった。なお、ネット証券のビジネスモデルとしては、取引までに選択の多くを顧客に委ねるため、顧客との取引リスクを厳格に管理する必要があり、対面営業のリテール証券に比べ一般的に顧客への与信を絞り込んだものになっている。

【顧客層の拡大とFD導入以降】

NISAなど投資による個人の資産形成を目的とした政策の実行により、個人投資家のコストを下げる動きが強まっており、ネット取引においては株式取引に留まらず、継続投資に利用される投資信託の投資家コスト引き下げが目立っている。また、前頁で取り上げた新たなスマホ証券の立ち上げにより、個人の少額投資に関する部分につ

いて、更にコスト引き下げ圧力が強まり、現在のネット取引での手数料無料化の動きに繋がっている。

今後の個人への投資サービスについて考えた時、証券ビジネスモデルは今のネット証券と対面営業といったものから更に分化していく可能性が高いのではないかと予測する。そのポイントとなるのは、次の事が考えられる。

<助言行為>

ネット取引と対面営業で最も異なるのは、個人の投資に関する助言的な行為(投資助言葉の範ちゅうに留まらない)だろう。対面営業の証券会社としては、今後この助言機能をどのように成功報酬型などでの収益向上に利用していくかがポイントとなる。ネット取引でもロボアドバイザーなどの機能は提供されるが、投資への助言ではなく結果であり、今後ロボアドバイザー間の実績を比較するような情報提供が行われるかもしれない。

<高齢者対応>

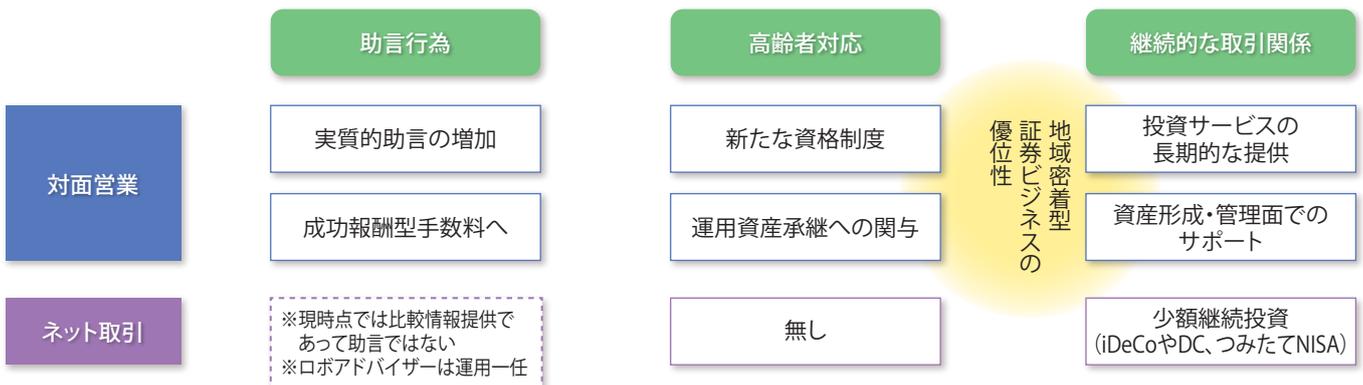
高齢者の資産運用・管理は現行外務員制度とは別の資格制度が検討されているが、多様化する高齢者の投資ニーズへの対応も求められているところで、この部分は当面は対面営業が中心となる。なお、資産承継まで証券会社として、どのように関与していくかが全体の課題でもある。

<継続的な取引関係>

最近では独立系IFA(仲介業者)の機能が見直されているが、投資家側からの評価の大きなところは継続的な取引関係(担当者ベース)を指摘する声も多い。個人から見て、長期に渡るサポートが望まれるのは資産形成と資産管理だが、対面営業では勿論ネット取引であっても、投資サービスが長期的視点で提供されることが期待されている。

以上を踏まえて、資産承継まで想定した資産管理や高齢者取引において、顧客との密着性・担当者としての継続性のある地場・地方証券や地域金融機関の助言的行為の優位性は次第に明らかになると予想する。

今後のリテール証券ビジネスモデルのポイント



■ 対面営業での成長戦略の可能性

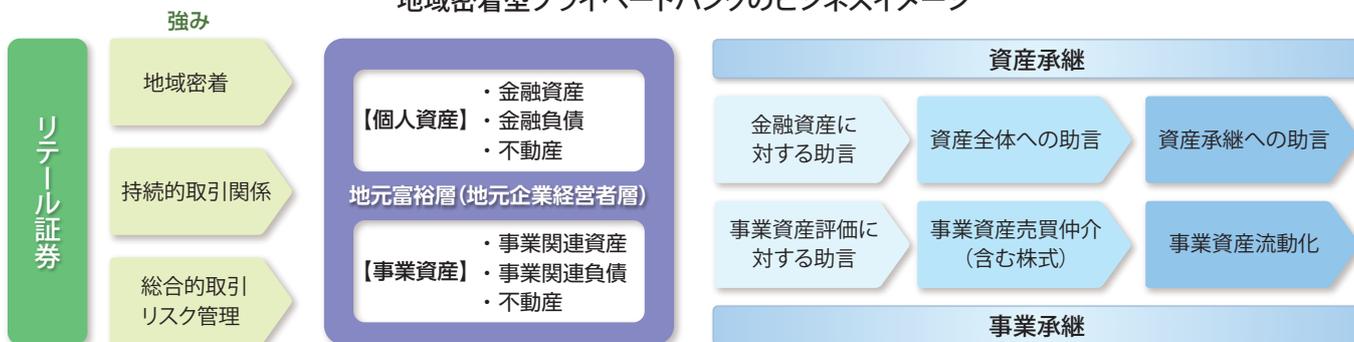
ネット証券における手数料無料化の動きが、現時点において顧客層が異なっている対面営業の証券会社へ直接影響を及ぼすことはない。しかし、現在手数料無料化を進める大手ネット証券では、金融商品の品揃えが豊富なこともあり、将来的には外国債券や仕組債まで手数料引き下げ圧力が及ぶことも想定される。その中で、敢えて現在考え得る対面営業の成長戦略を2点検討してみた。

1点目は、対面営業の強みである顧客との継続的コミュニケーションを活かした地域密着型のプライベートバンクである。事業領域を地元企業の経営者層に絞って考えると、テーマは“資産承継”と“事業承継”の2つになる。地方証券会社として、経営者や事業内容をよく知っているというような地域密着性や、長年に渡って取引している持続的取引関係を強みとして、助言活動のテコになっていく可能性もある。また、証券会社が得意とする総合的取引リスク管理についても、同じ地域密着の地域金融機関とは異なる機能を提供していくことができる。“資産承継”については、相続を前提にしたライフプランに合わせた金融資産運用助言から始まるが、リバースモーゲージが可能な不動産を含めて、個人負債まで含めた資産全体の助言へ広がると、収益性の高い地域密着型のプライベートバンクのビジネスモデルが確立する可能性がある。助言する金融資産の中に事業の株式が含まれると“事業承継”ビジネスへと繋がっていく。地方企業の事業承継に関しては、現時点では地方銀行などが注力するビジネスであるが、自主規制ルール(日本証券業協会)の見直しによって、証券会社においても事業承継を目的とする場合は当該株式を評価し、売買を仲介することが可能とされているので、この制度を有効に活用したい。更に、M&Aや事業資産売買に関与していくことも可能で、事業資産流動化まで進むと、“事業承継”のオリジネーターとしてより収益性の高いビジネスを目指すことも可能となる。

2点目は、ネットを利用した募集と対面営業での投資家への説明・助言行為を複合したハイブリット募集への取り組みだ。既に金融商品募集でのWeb・メール利用は、金商法では電子申込型電子募集取扱業務として定義されている。現在は少額のもの投資型クラウドファンディング、その他、公募投信の運用会社の直販(Web上)やファンド募集でも利用されている。また、新たなネット利用の募集として、不動産の流動化促進のために不動産特定共同事業法が改正(2017年12月施行)され、ガイドラインも整備(2019年4月)された不動産クラウドファンディングと、現在自主規制ルール整備を行っているSTO(Security Token Offering、本年6月までに制度開始予定)が有望だ。米国ではこのSTOの利用で不動産流動化を行う事業者が成長しており、日本における参入も公表している。また、不動産デベロッパーなどがこの不動産クラウドファンディングへの取り組みを進めているが、課題としてはファンドでもトークンであっても顧客管理や投資情報提供などは厳格に行っていく必要がある。証券会社が対象となる流動化の仕組みや対象不動産・運営者などの情報を投資家に伝え、投資の仲介者としてモニタリング情報を投資家に提供していく役割を担うと、不動産クラウドファンディング(含むSTO)との協働も可能となる。例えば、流動化商品の組成やネットインフラの提供は不動産クラウドファンディング事業者が行い、投資家への商品説明・情報提供は協働する証券会社の営業員が行うハイブリットモデルのイメージだ。投資する流動化資産が地域事業に関係したものであれば、証券会社にとって地域密着型営業の効果が更に高まることも考えられる。

ネット手数料ゼロ時代を迎えるにあたり、強みである地域密着・持続的取引関係・総合的取引リスク管理などを利用して、既存のリテール証券においても新たなビジネスモデルが生まれることに期待したい。

地域密着型プライベートバンクのビジネスイメージ



【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