

No.089

Aug.28
2020

JIPS DIRECT

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・金融BPOサービスのご提供について 02

PICK UP TOPICS

ー証券トレンドー 増加する原油への投資 04

JIPs FOCUS

フリンジマーケットなのか
 ～株主コミュニティ制度・プロ向け市場・地方取引所 05

NEWS LINE | ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

持株会管理 野村證券は、上場企業の従業員持ち株制度向けに新たな管理サービスの提供(8/17)

ー従業員に割り当てる譲渡制限付きの株式について、保有・売買管理のシステムを提供

ESGファンド 信金中央金庫グループは、信用金庫向けに、ESG投資の日本株ファンドを立ち上げ(8/12)

ーしんきんアセットマネジメント投信が運用し、しんきん証券が全国の信用金庫に販売

業務提携 マネックス証券は、TOB(株式公開買い付け)代理人業務に参入(8/12)

ー三田証券と業務提携し、敵対的TOBでの代理人業務にも対応

異業種提携 ソーシャルレンディングのファンズは、電通と業務提携(8/4)

ー電通が、ファンズのサービスにおいて投資家と企業とのコミュニティづくりを支援へ

ポイント投資 三井住友カードとSBI証券は、個人の資産運用で提携(7/28)

ークレジットカードのポイントを使い、投資信託を購入できるようにするほか、保有残高に応じたポイントも付与

STO提携 野村ホールディングスとSBIホールディングスは、ブロックチェーン技術を基盤とした資金調達「STO」分野で連携(7/22)

ー野村グループのSTO開発会社BOOSTRYにSBIホールディングスが10%出資へ

ラップ口座 2019年度末の契約残高は8兆7774億円で、前年度末に比べ0.6%減(7/15)

ー相場急落で時価が押し下げられたほか、一部の大手証券で解約売りが増加

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

・金融審議会「市場ワーキング・グループ」報告書の公表について(8/5)

ー以下、顧客本位の業務運営の更なる進展

▶「原則」の具体的内容の充実として、販売後のフォローアップの実施、想定顧客の公表、各業者・商品毎の共通の情報提供フォームの導入など

▶事業者の取組状況等を「原則」の項目毎に比較可能な形で公表

▶誠実公正義務や適合性原則の内容を明確化するため監督指針を改正

ー以下、超高齢社会における金融業務のあり方

▶代理人等取引のあり方、福祉関係機関等との連携強化、高齢顧客対応の好事例の集約・還元等について指針策定

▶デジタル技術を活用した個々の認知判断能力や状況に応じた制度の精緻化の研究

▶本人以外でも金融契約の有無を照会できるシステムの検討

・「令和2事務年度 証券モニタリング基本方針」について(8/4)

ー以下、業態横断的なテーマ別モニタリング事項

①新型コロナウイルス感染症の影響下における顧客対応やビジネスモデルの変化

②適合性原則の明確化を踏まえた適正な投資勧誘等に重点を置いた顧客本位の業務運営の定着状況

③サイバーセキュリティ対策の十分性やブロックチェーンを活用した証券ビジネスを含めたシステムリスク管理の対応状況

④マネー・ローンダリング対策(AML)、テロ資金供与対策(CFT)に係る内部管理態勢の定着状況

⑤内部監査の結果及び自主規制機関の監査等で指摘された事項に係る改善策及び再発防止策の取組状況

◆ 証券・金融BPOサービスのご提供について

今年度、弊社のBPOサービスではさらなる低コスト・高品質な事務アウトソーシングサービスの実現を推進します。また、同時にこれまで以上の大量処理の実現や、臨時作業増加の平準化も促進し、証券・金融業界の事務効率化や経営資源の有効活用に貢献してまいります。

■ BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)サービスとは？

企業が、中核となる事業以外の業務を外部の専門業者に委託することを言います。定型事務などの外部委託できる業務を専門業者に委託することで、経営資源を中核業務に集中させることが可能となり、同時に雇用リスクの回避や質の高いサービスの享受を実現します。

■ オフショア・ニアショアを活用した低コスト・高品質・大量処理の実現について

弊社では、今年度オフショア・ニアショアを活用し、これまで以上に低コスト・高品質・大量処理が可能なBPOサービスの提供を推進し、金融機関各社様の働き方改革や経営資源の有効活用に貢献いたします。

オフショア・ニアショアとは？

オフショアとは、海外のような遠方の場所へ業務委託することを指します。ニアショアは、例えば日本国内の地方都市など比較的近い場所へ業務を委託することを指します。

これらは、東京近郊と地方、または海外との人件費の差異から従来よりコスト削減の実現を目的として行われてきました。しかし、昨今では特にオフショア・アジア地域の技術力向上があり、技術力の高い人材を安価で確保できる方法となっています。

■ オフショア・ニアショア活用のメリット



スケールメリットの享受

・ 大量処理の実現、恒常的・臨時的に発生する作業の平準化を実現



コストメリットの享受

・ 都心近郊よりも大量採用により、人件費を抑制し、安価でご提供



高品質なサービスの提供

・ 恒常的に人材を確保しており、高いサービスレベルを維持

利用例

シェアードサービスでの利用

グループ会社共有利用(人事・給与・購買・経理・精算)でのスケールメリット

各種入力・精査業務

恒常的・臨時的に発生する作業の平準化を実現

コールセンター業務

恒常的かつ高品質のオペレーターの確保

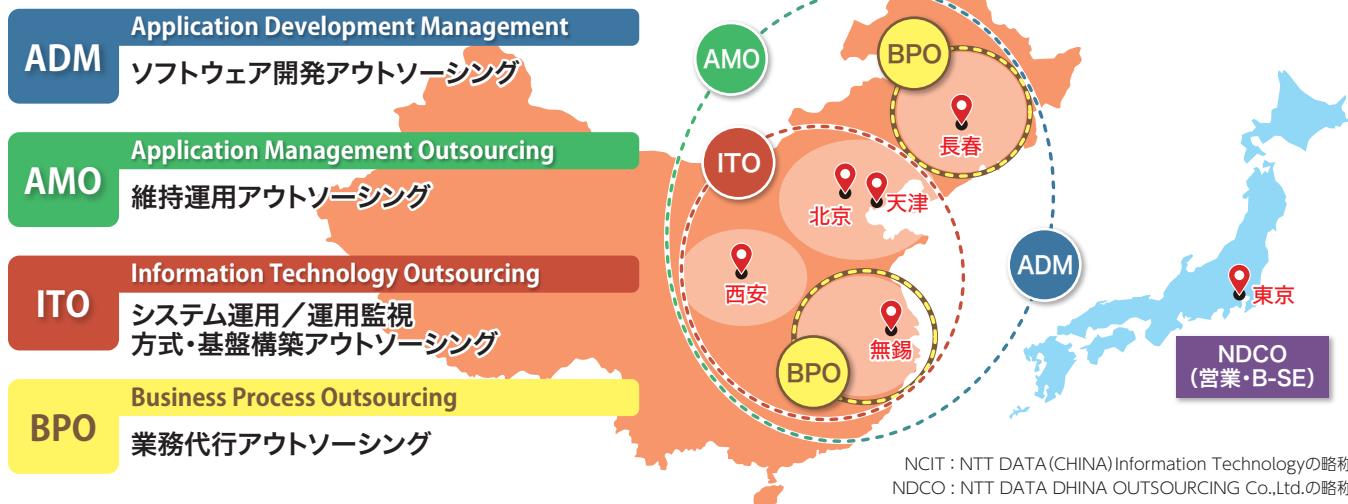
■ オフショア・ニアショア活用において考慮しなければならない点

オフショア・ニアショアは「コスト削減」「高品質の人材確保」と良い点ばかりではありません。現実的な「距離」があることに加え、一般的には、現地の管理にかかる手間や、責任者の育成、高いレベルでの情報セキュリティの確保、特にオフショアにおいては言語の違い等々、解決すべき課題が多くあります。活用にあたってはこれらの課題をいかに解決できるかが鍵になります。

弊社では、オフショア先に株式会社NTTデータの100%子会社であるNTT DATA(中国)信息技术有限公司(NCIT)を選定し、NTTデータグループのシナジー効果を発揮するとともに、上記課題を高いレベルで解決したサービスを提供いたします。NCITは、既に大手金融機関等のBPO採用実績があり、オフショアであっても信頼性の高い業務委託環境を提供しています。

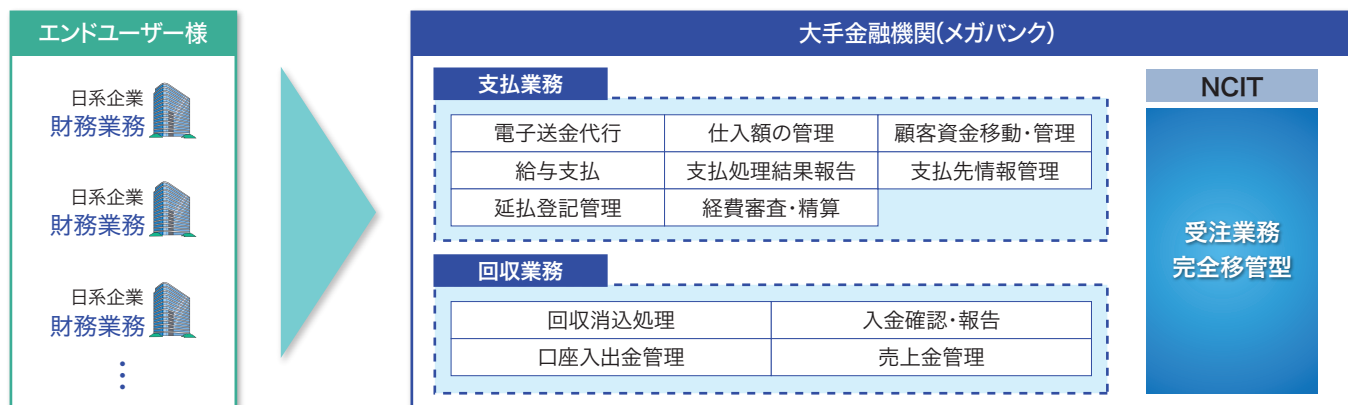
■ オフショア先 NTT DATA(中国)信息技术有限公司(NCIT)のご紹介

日本向けのアウトソーシングサービスを、中国5拠点で展開。金融・保険・製造・流通・自動車・小売など幅広い分野のAP開発・保守、基盤構築を担当。グループ内外の間接業務を中心にBPO事業も展開しています。



■ NCIT における大手金融機関(メガバンク)のオフショア活用実績例

中国で起業する日系企業に向けた社内財務業務をアウトソーシングサービスを提供することにより、大手銀行のお客満足度を向上しただけでなく、多様なBPOサービスを提供しています。



■ 日本電子計算株式会社 証券分野向け BPO サービスのオフショア活用例

弊社が提供している証券分野向けBPOサービスにおける、オフショア活用例は「顧客徴求書類の精査サービス」「スポット業務サービス」等が挙げられます。その他ご提供サービスのオフショア活用についてもお客様ニーズに合わせてご相談させていただきますので、下記お問い合わせ先までご連絡ください。

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
- 約款・契約締結前書類管理

スポット業務サービス

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

● ご相談、お問い合わせ先

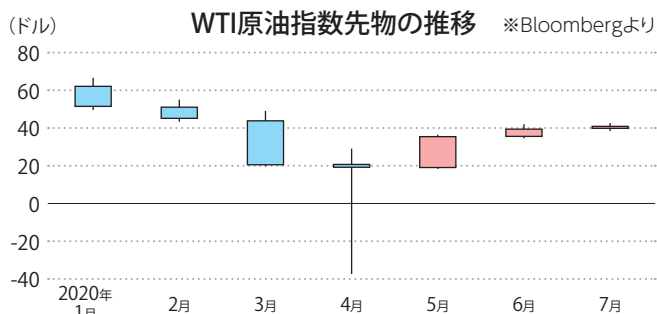


日本電子計算株式会社
BPO事業部 BPOサービス統括部

<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

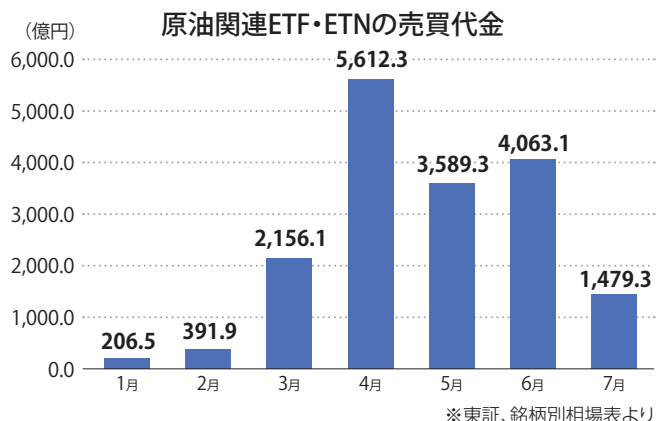
◆ 増加する原油への投資

産油国による減産調整の失敗に加え、新型コロナウイルスの影響による世界的な経済活動の低下もあり、原油価格は4月に歴史的な下落を演じた。原油価格の代表的指数の一つであるWTI原油先物指数(West Texas Intermediate: テキサス地域などの原油を指す)が、史上初めてマイナス価格を付け投資家や市場関係者を驚かせた。マイナス価格そのものは、先物買い方の決済が先物の売却か原油の引き取りしかないため、5月物の最終決済日の前日4月20日に買い方の投げ売りでマイナス価格を付けた。もう一つの代表的原油先物指数である北海ブレント原油先物は、米国・イランの関係悪化が伝えられた1月に70ドル台から8割近く下落し、同日15ドルを付けた。(下図)



このような一般の想定を超える原油価格の大きな変動を受け、原油関連投資に対して個人投資家が動意を示している。下図は、東京証券取引所(以下、東証)に上場されている原油関連のETF・ETN5銘柄の売買代金推移である。ETF・ETNは、指数に連動するように設計された金融商品だが上場商品であるため、取引所の値幅制限の対象となり、指数の値動きが激しいほど市場価格と基準価格の乖離が大きくなる。

このため、東証は「原油関連のETF及びETNに関する留意事項」として、二度に渡り投資家に取引リスク等に関する注意喚起を呼び掛けている。また、野村證券からもNEXT NOTES 日経・TOCOM 原油ダブル・プル ETN(発行者が野村グループの欧州子会社)などの投資に対



して、5月の連休を控えた4月27日に次の注意を促した。

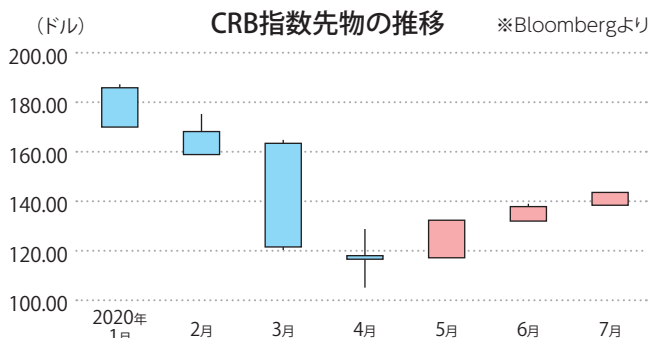
- ①対象指数がWTIではなく日経・東商取原油指数であること
- ②対象指数がゼロになった場合、ETNもゼロで早期償還される可能性があること
- ③市場価格と基準価格が大きく乖離する可能性があること 等

原油価格に影響を与える要因は、大概是商品である以上需給関係だが、需要に関しては世界的な経済の動向、供給に関しては生産や在庫に関するものが大きい。今後、市場関係者が注目すべき点は以下のとおり。(7月20日公表、石油天然ガス・金属鉱物資源機構レポート「1バレル当たり40ドル近辺の比較的限られた範囲で変動する原油価格」より)

- ・ 新型コロナウイルス感染再拡大に伴う個人の外出規制及び経済活動制限に関する動向
- ・ 米国等による景気刺激策検討の動き
- ・ OPECプラス産油国の減産遵守状況
- ・ 米国での石油坑井掘削装置稼働数
- ・ 原油生産及び原油在庫の状況
- ・ 香港での国家安全維持法等を巡る米国と中国等の対立先鋭化での両国等による貿易上の制限強化
- ・ イランやリビア等の動向 等

他の商品市況では、銅価格が6,600ドル台を超え2年ぶりの高値(7月中旬)となり、金価格も史上最高値を更新し2,000ドルを超えた。今後、新型コロナウイルスで縮小した世界経済全体が、どのような回復をしていくのか注目される中、企業の業績に先だって商品市況が動意を示している。(下図は代表的な国際商品指数)

原油価格の大変動が個人を始めとする投資家の商品投資に関する呼び水となった感があるが、今後もETF・ETNの上場商品、先物取引、CFD取引などで商品に係る投資が増加していくものと予想される。個人投資家の投資目的や許容できるリスクに応じた市場仲介者の役割(適正な勧誘や投資助言)は、リテール証券業務において一層重要となっていくだろう。



◆ フリンジマーケットなのか ～ 株主コミュニティ制度・プロ向け市場・地方取引所

■ 市場構造見直しの中での
フリンジマーケットの在り方

■ 株主コミュニティとプロ向け市場の
現状の役割と課題

■ 地方取引所の現状と課題

■ 日本市場の中でどのように繋がっていくべきか

■ 市場構造見直しの中でのフリンジマーケットの在り方

日本の株式市場の在り方について、2019年に東京証券取引所(以下、東証)及び金融審議会において市場構造の問題と改善策として議論が行われ、今年2月に東証より「新市場区分の概要等について」が公表された。現在の市場第1部・市場第2部・JQスタンダード・JQグロース・マザーズが、2022年4月を目途にプライム市場・スタンダード市場・グロース市場の新たな市場区分へ変更し、現在上場している銘柄も新市場区分へ移行するスケジュールも併せて示された。(新型コロナウイルス禍の影響で一部遅延する可能性あり)この市場区分の見直しの目的は、上場企業の持続的成長と中長期的な企業価値向上を支え、国内外の多様な投資者からより高い支持を得られる現物市場を提供することとされているが、日本市場全体が拡大していくためには、市場の裾野が大きい方が良い。この市場の裾野(フリンジマーケット)の現状を見直すとともに、フリンジマーケットとしての課題とその可能性について考えたい。

日本市場において東証以外の市場機能を提供するものとして、証券会社が未公開株式に流通の場を提供する株主コミュニティ制度と、原則特定投資家の売買が可能な東証のプロ向け市場であるTOKYO PRO Market(以下、TPM)そして地方取引所がある。下表は、東証マザーズとこれらの上場基準等の比較をしたものである。投資家に対して、責任をもって企業の株式の売買を提供するため、対象企業が法令を遵守し事業を行っていること、企業が健全に経営されていること、事業に継続

性があることは最低限確認しなければならない事であり、加えて企業や事業の成長性や地域・社会に貢献していること、投資家に対して情報提供を行えることなども重要視される。勿論、各市場によって、各実質的審査基準をどの程度まで精査するかは深度は異なるが、取引所・証券会社において企業内容を審査し、企業の状態をモニタリングするために情報提供を求め、取引に参加する投資家に情報提供(ディスクロージャー)を行うことは基本的なプロセスである。このことは、各市場に關与する証券会社の審査機能の共通化の可能性を示しており、また企業の成長に合わせた市場選択を証券会社が示すことにも繋がる。

しかし、そうではない現状において、阻害している要因を考える場合、参考としてあげたいのがグリーンシート市場の事例である。1997年7月に未上場株式の流通性の向上を目的に開設され、2003年に一時は登録銘柄数が100近くまで増えたが、2018年3月に終了した。資金調達も全体で50億円超実施されたが、主に企業の関係者主体であった。この市場が終了した理由は、取引所の新興市場が整備されたことも挙げられるが、取引参加者の証券会社が減少し、特定の証券会社による市場制度利用に偏ったため、市場機能全体が硬直化し、企業も投資家も新規に引き付け難くなったためである。このグリーンシート市場の轍を踏まぬため、日本のフリンジマーケットが取り組むべきことは何なのかを見直したい。

東証とフリンジマーケットの上場、取扱基準概要

※赤は、概ね共通する項目

	東京証券取引所<マザーズ>	株主コミュニティ制度	プロ向け市場<Tokyo PRO Market>	地方取引所<新興市場>
数値基準	流動性や企業規模などに関するもの	なし	なし	地域性や事業の革新性で一部数値基準を緩和
実質審査基準	- 企業内容、リスク情報等の開示の適切性 - 企業経営の健全性 - 企業のコーポレート・ガバナンス及び内部管理体制の有効性 - 事業計画の合理性 - その他公益又は投資者保護の観点から東証が必要と認める事項	- 発行者、事業の実在性 - 発行者の財務状況 - 発行者の法令遵守状況 - 反社対策 - 運営会員(証券会社)と発行者の利害関係 - 投資リスク	- 東証に上場するに相応しい会社(法令順守)(財務状況)(ビジネスモデル) - 事業を公正かつ忠実に遂行 - コーポレート・ガバナンス、内部管理体制整備、機能 - 企業内容、リスク情報等の開示態勢整備 - 反社対策	- 企業内容、リスク情報等の開示の適正性 - 企業の収益性 - 企業のコーポレート・ガバナンス及び内部管理体制の有効性 - 企業経営の健全性 - その他公益又は投資者保護の観点から本所が必要と認める事項
投資規制	特になし	株主コミュニティ参加者	基本的に特定投資家	特になし

■ 株主コミュニティとプロ向け市場の現状の役割と課題

株主コミュニティ制度は、地域に根差した企業等の資金調達を支援する観点から、非上場株式の取引・換金ニーズに応えることを目的として、2015年5月に創設された。日本証券業協会の自主規制に従い株主コミュニティは個々の証券会社で運営するが、7月末時点で6社が運営者として指定されている。株主コミュニティ組成数は延べ27社（複数の証券会社利用による重複が6社）、参加者数が約3,400名、2019年度の売買金額は約6億2千万円強となっており、コミュニティ内での資金調達については、今年5月にみらい證券によってI&H株式会社の種類株式20億円が私募の形式で初めて取り扱いされた。現状では、今村証券や島大証券は、電鉄会社など地元有力企業、みらい證券は元グリーンシート銘柄などが中心で、大山日ノ丸証券は地元バス会社、みずほ証券はチッソのみ、野村證券は未だコミュニティ組成実績がない。

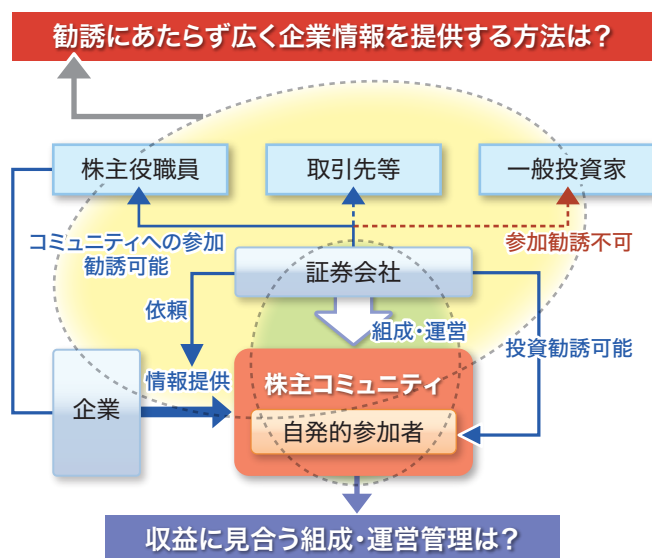
株主コミュニティは、証券会社が組成するため、他のフリンジマーケットより容易に実施できるメリットがあり、地域企業へのリスクマネー供給手段としても行政から期待されるが、最大のネックは証券会社の勧誘が株主コミュニティ内でしかできず、株主コミュニティ参加を勧誘すること自体が原則禁止されていることだ。2019年8月からは、既存株主や役員員に対しての参加勧誘が可能となったが、これを取引先など企業がよく知る者まで認めるべきとの議論が日本証券業協会で行われている。なお、現状ではネットで企業情報を公表することも勧誘とみなされる可能性があるため、一般の投資家は株主コミュニティに参加するまで企業情報に触れることができない。そのため、勧誘にあたらぬ企

業情報の提供方法や株主コミュニティプラットフォームなど証券会社がコミュニティ組成・管理コストを削減可能とする方法なども検討されるべきではないだろうか。

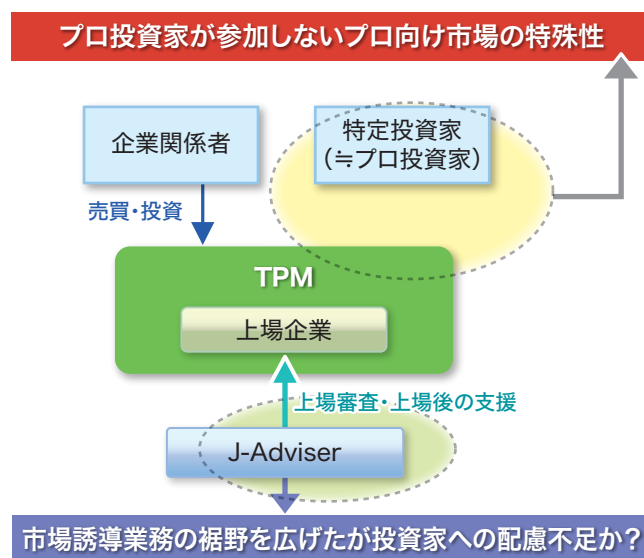
プロ向け市場は、東証がTPMとして運営しており、主に特定投資家（≡プロ投資家）による売買が可能だが、株主であれば特定投資家でない個人も売却することができる。市場の仕組みは少し特殊で、東証から承認されたJ-Adviserが上場審査を行い、TPM上場後も企業への支援を継続することが前提となっている。なお、J-Adviserについては証券会社でなくとも資本市場に精通した者が3名以上で業務を行うことが可能だが、その場合、別途売買を取引所に取次ぐ流動性プロバイダーとして、証券会社の協力が必要になる。この仕組みはTPMへの市場誘導業務を行う業者の範囲を広げたが、同時にTPMの特殊性の要因ともなっている。つまり、現状ではTPMでの売買が実質的な会社関係者などで行われているため、本来のプロ投資家の意向が株価に反映されることが少なく、プロ投資家による売買が殆どない市場となっている。

しかし、企業において東証上場企業としてのメリットはあり、金融機関への経営者保証が解除されたり、取引先の信認が増加している実情もある。また、情報開示は監査法人の会計監査を受け有価証券報告書を模した発行情報を取引所に開示し、取引所の適時開示制度も適用されるため、マスコミも上場企業として扱っている。7月末現在、TPM上場企業は36社あり、J-Adviserは11社（非証券会社4社）だが、単独のビジネスとして成り立っているのは、TPM上場企業を半数以上手掛けたフィリップ証券のみと推測される。

株主コミュニティの課題



TPMの課題



■ 地方取引所の現状と課題

東証と同じく地方取引所は戦後証券取引が再開されるに従い、主要都市において取引を行う証券会社の会員制組織として開設された。神戸(1967年)、広島・新潟(2000年)、京都(2001年)が東証若しくは大証に併合され、東証と大証は現物市場を2013年7月に統合し、現在は名古屋・福岡・札幌の3か所が地方取引所として運営されている。(以下、取引所名は略称。東証と大証は2001年、名証は2002年に株式会社へ組織変更)

地方証券取引所の収益構造も、基本的には上場株式等の売買を行う取引参加者から支払われる取引料、上場会社からの上場賦課金や新規上場企業の上場審査料など企業から支払われるもの、売買取引に関する情報を証券会社や情報ベンダーへ利用させることなどの収益に分かれている。例えば、名証の2019年度収益構造では、営業収益11.8億円の内訳は、取引参加料が4.7億円(全体の約40%)、上場関係収入が1.5億円(同、約13%)、情報関係収入が5億円(同、約43%)、その他0.5億円(同、4%)で構成されており、この収益構造は近年あまり変化がない。収益面では、上場株式等の取引が増加すると、取引参加料も情報関係収益も増加するが、これは投資家や証券会社に拠る処が大きく、取引所としては単独上場企業のIRに協力することに注力している。また、証券取引所の営業活動としては新規上場企業を増やすための取り組みも重要視されており、地方取引所独自の上場推進の取り組み(IPOセミナー等)を行っている。

下表に、各取引所の上場企業数を示した。名証が上場企業数291(内、単独上場67社)、取引参加者も36

社と、中京地区の経済規模を反映し、地方取引所としてある程度の存在感を示している。福証は規模的には名証の3分の1、札証は5分の1となっており、地方取引所として継続していくためには、地元経済界の支援が必須となっている。なお、福証は地元金融機関や電力会社の人的協力もあり、札証は単独上場銘柄でかつてはニトリ、現在はRIZAPなど特徴ある銘柄があるため投資家からも注目され、共同セミナー開催など東証などの協働も進めている。

東証との重複上場は、以前は東証以外でのクロス取引を実行するメリットもあったが、現在ではToSTNeT取引が改善されたり、PTSやダークプールが発達したこともあり、今では企業側の地元取引所への配慮といった面が強い。そのため、地方取引所としては特に地方性のある新興市場での単独上場に企業を誘導することを重視している。しかし、実際に企業を市場誘導(上場コンサル・上場審査サポート・新株若しくは売出しの引受け)するのは、主幹事証券会社のため、彼らに地方取引所に企業を上場させるメリットがあるかが重要となっている。

現在、市場誘導機能が整備されている証券会社は限られており、東証が示す主幹事候補証券会社一覧には17社あるが、地方取引所の地元ということでは、名証の東海東京証券・岡三証券の2社に留まる。本来の地元優先ということであれば、地方取引所や地元経済界との関係が深い地銀系証券会社の市場誘導業務に期待したいところだが、その態勢整備・強化の動向や実績は未だ目立ったものがない。

地方取引所の状況と課題

※太線矢印は、地方取引所としてのメイン施策

	上場企業数			単独上場 比率	会員 証券会社数
	本則市場 (内、単独上場)	新興市場 (内、単独上場)	合計		
名古屋 証券取引所	276社 53社	15社 14社	291社 67社	23.0%	36社
福岡 証券取引所	93社 20社	16社 5社	109社 25社	22.9%	21社
札幌 証券取引所	48社 8社	10社 8社	58社 16社	27.5%	19社



■ 日本市場の中でどのように繋がっていくべきか

株主コミュニティ・TPM・地方取引所は現状それぞれの機能を果たしているが、各関係者において継続性のあるビジネスとなることや、日本の資本市場の裾野として拡大していくためには、以下3つの繋がりが必要ではないかと考える。

1. 企業戦略の繋がりが

まず、企業の成長に合わせて資本市場が整備されているということが重要である。アベノミクスが始まり、新規・成長企業へのリスクマネー供給のために投資型クラウドファンディングが開始されたが、スタートアップから少し成長した段階ではTPMへの上場、更に成長した段階で地方取引所の新興市場でのIPO、そして時価総額がある程度大きくなった段階で東証のグロース(2022年4月以降の新市場区分)に市場変更といった新興企業の成長ストーリーがパターン化することができると、各市場の企業数は増え、それぞれの拡大は容易となる。問題は、そのような戦略を誰が企業に示していくかだろう。

2. 関係者の繋がりが

企業の情報を投資家へ伝えるため、各市場に合わせた情報開示が必要であり、財務情報では監査法人が関わるケースが多い。また、J-Adviserを含めて各市場に誘導するアドバイザーの存在も重要な機能を担っている。株主コミュニティでの証券会社、TPMにおける東証、実際に地方において新興市場を運営する地方取引所など、各市場運営に係わる関係者も企業への審査・モニタリング、投資家への情報提供という基本的な部分の原則は同じであるため、より関係者間の繋がりを深めることで各市場間の段階的利用方法が、対外的にも明確化できる可能性がある。

3. 証券会社の繋がりが

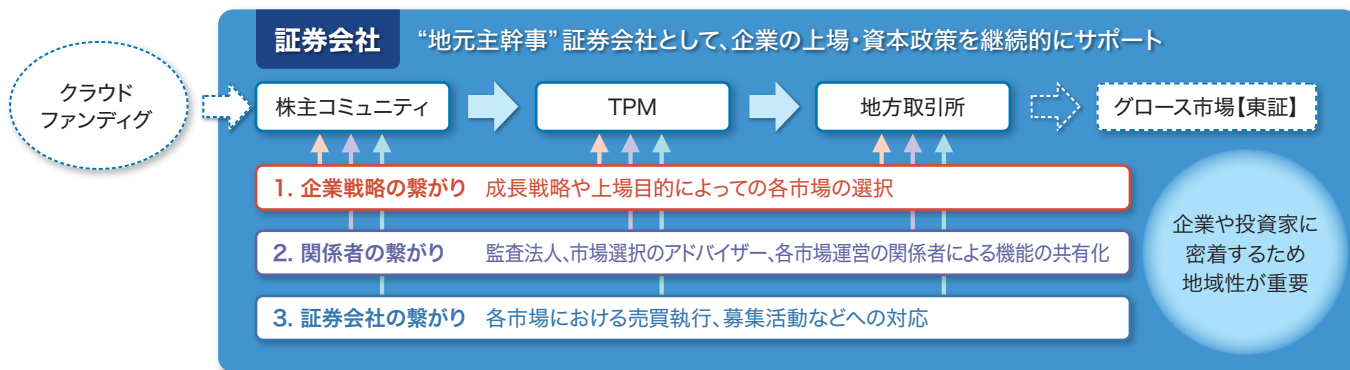
証券会社としての役割で最も重要なことは、投資家と企業を繋げることである。実務的には各市場において企業株式の売買を執行し、株主コミュニティ参加者、特定投資家、一般投資家に投資勧誘を行うことで、上記の企業戦略や各関係者を持続的に繋げていくことができる。

しかし、現状では各市場で取り扱われる企業は、各市場において孤立・分断されており、少なくとも投資家から見て、3つの繋がりが機能しているように見えないのも現実である。

では、誰が上記の繋がりを進めていくのか。それは投資家及び企業双方と繋がっている証券会社であり、フリンジマーケットにおけるこの役割を“地元主幹事”と称したい。通常、IPOや上場企業のファイナンスにおいて主幹事証券会社は、企業への営業活動、上場を含め企業の資本政策に対してアドバイスをを行う助言活動、実質的な上場審査・引受審査、アナリストや引受実務を実行する機能など複数の証券インフラが必要で、現状は大手・準大手証券等に案件が集中している。しかし、フリンジマーケットであると、各市場にそれぞれの専門機能を持った市場関係者が既にいるため、“地元主幹事”はこれらを繋げ自ら投資家や企業に密着することで、企業の資本政策に継続的にかつ深く関与していくことが可能となる。

例えば、株主コミュニティで売買を取り扱った企業をTPMに繋ぎ、その企業が地元プロ投資家から資金を集めて成長し、IPOを目指す企業に育てていくような地方での成長ストーリーが望ましい。その収益化のイメージは、各フリンジマーケットにおける売買、資金調達などの手数料・J-AdviserやIPO主幹事への紹介手数料などが考えられる。

資本市場裾野拡大のためのフリンジマーケットの繋がりについて



【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