

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

導入事例のご紹介 RPAソリューション「WinActor」 ～むさし証券株式会社様～	02
---	----

PICK UP TOPICS

—証券トレンド— 地域密着型としての地銀系証券会社	04
------------------------------	----

JIPs FOCUS

これからのリテール証券会社の展望	05
------------------	----

NEWS LINE | ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

非上場株投資 野村ホールディングスは、スパークス・グループと提携し、非上場企業の投資顧問業会社を設立へ(1/14)

—一年以内に共同で投資法人を立ち上げ、私募運用から始め、将来は東証ベンチャーファンド市場での上場を目指す

プロ向け市場 七十七銀行は、東証のTOKYO PRO Marketへの上場支援を強化(1/13)

—上場審査を行うJアドバイザーのフィリップ証券、宝印刷、日本M&Aセンターの3社と業務提携

ロボアド auカブコム証券は、ロング・ショート運用戦略での個別銘柄用のロボアドを提供へ(1/12)

—顧客の運用資金やリスク許容度をもとに10種類の売買案を提示、自動売買も可能に

2要素認証 ネット証券各社が、不正な資金流出防止策として2要素認証を導入へ(1/7)

—楽天証券は昨年11月に、auカブコム証券は昨年12月に、SBI証券は3月までに、複数のパスワードや生体認証を用いたセキュリティ強化を実施

市場区分 東京証券取引所は、2022年4月に既存4市場を廃止し、新たに3市場を開設へ(12/25)

—現在の1部、2部、マザーズ、JASDAQの4市場を、プライム、スタンダード、グロースの3市場に再編

復旧対応訓練 東京証券取引所は、システム障害の再発防止策として、復旧訓練を実施へ(12/21)

—本年3月を目途に再発防止の最終報告書をまとめ、4月以降に順次訓練を始める

暗号資産 米SECがリップル社を提訴(12/21)

—米証券取引委員会が、同社が取り扱う仮想通貨XRPを有価証券とみなし、投資家保護違反で提訴

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

・IOSCOによるCOVID-19がリテール市場のコンダクトに与えた影響に関する調査報告書の公表について(12/28)

—リテール投資家に対するミスコンダクトは、無登録業者による詐欺的または略奪的な行為といった悪質な例から、登録業者による不注意によって引き起こされたミスコンダクトまで幅があることを示している。ストレス時に増加する可能性のある有害な行為の典型例としては、不適切販売、不正表示、誤解を招く開示や投資助言が挙げられる

・令和2年金融商品取引法改正に係る内閣府令・告示案の公表について(12/25)

—金融商品取引清算機関等や金融商品取引業者等が行う店頭デリバティブ取引について、取引情報蓄積機関に対するその取引に係る清算集中取引情報や非清算集中取引情報の提供頻度、提供方法等に関する規定を整備

・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(12/25)

—以下、2020年9月末時点のNISA口座の利用状況

- ▶一般NISA口座数 1,209万5,813口座
- ▶つみたてNISA口座数 274万5,490口座
- ▶一般NISA買付額 20兆2,060億6,899万円
- ▶つみたてNISA買付額 5,613億1,092万円

・第9回「金融業界における書面・押印・対面手続の見直しに向けた検討会」(12/25)

—以下、「書面・押印・対面手続の見直しに向けた論点整理」での証券業界分

▶「証券業界における書面・押印・対面手続の見直しに関するワーキング・グループ」を設置し、2020年12月15日に第2次取りまとめを公表

◆ 導入事例のご紹介 RPAソリューション「WinActor」 ～むさし証券株式会社様～

むさし証券株式会社様(以下、むさし証券様)は、2018年12月より、事務作業省力化を目的にRPAソリューション「WinActor」のご利用を開始されました。導入後2年経ち、既に定型業務を中心に自動化による多くの事務作業の効率化およびオペレーションミスや作業漏れの解消を実現されておられます。今回は、業務統括部係長 小倉様に、導入の経緯や所感、導入後の効果等についてお伺いしました。

WinActor®は、NTTアドバンステクノロジ株式会社の登録商標です。

Q1 「WinActor」の導入に至った背景、経緯についてお聞かせください

A. 従来から定型業務の自動化により事務作業の効率化およびオペレーションミスや作業漏れの解消の実現を目指していました。「WinActor」は、正式導入の前にJIPよりトライアル版のご提供があったので、まずはやってみようということになりました。トライアル期間内で扱いやすさと作業の効率化に繋がることを実感し採用に至りました。



業務統括部
係長 小倉様

Q2 導入効果についてお聞かせください

A. 現在、主に「OmegaFS/ES」へのデータ入力作業や「OmegaFS/ES」でのデータの確認、帳票の作成を行う処理に利用しております。以前は全て手作業で行っていましたが、「WinActor」を導入し、一部処理が自動になったことから、対象の業務に要していた作業時間を1か月あたり約96%(約100時間)削減を実現することができました。削減した作業分の時間を他の作業に使えるというのは、社員皆にとっても喜ばしいことだと思います。



本社ビル

Q3 導入事例で印象に残っていることがあればお聞かせください

A. 最近の事例で最も効果を実感したケースとしては、社内組織変更に伴う1万件ほどの部店や担当者の変更を「WinActor」を終日使用し対応できたことが挙げられます。このケースでは、従前通りの手作業で行っていたら、複数人で入力しても数日費やしてしまうレベルの事務量でした。人手の作業の場合、時間を拘束されてしまい他の作業に影響を及ぼしてしまいますが、機械は独立して動いてくれるので本当に助かりました。

Q4 これから導入を考えている会社へのアドバイスをお願いいたします

A. 「WinActor」はプログラムができなくても扱うことができ、とても使いやすいので経験がない方もすぐに慣れると思います。そのため、システム関連部署以外への展開もしやすいかと思われます。弊社も他の部署への展開を開始し、少しずつではありますが、更なる効果を実感し始めています。
さらに、「WinActor」は他のプログラムとも連携できるので、細かい作業にも柔軟に対応できます。今後は、AIや統計等と組み合わせて、より効率化できることはないかと考えております。

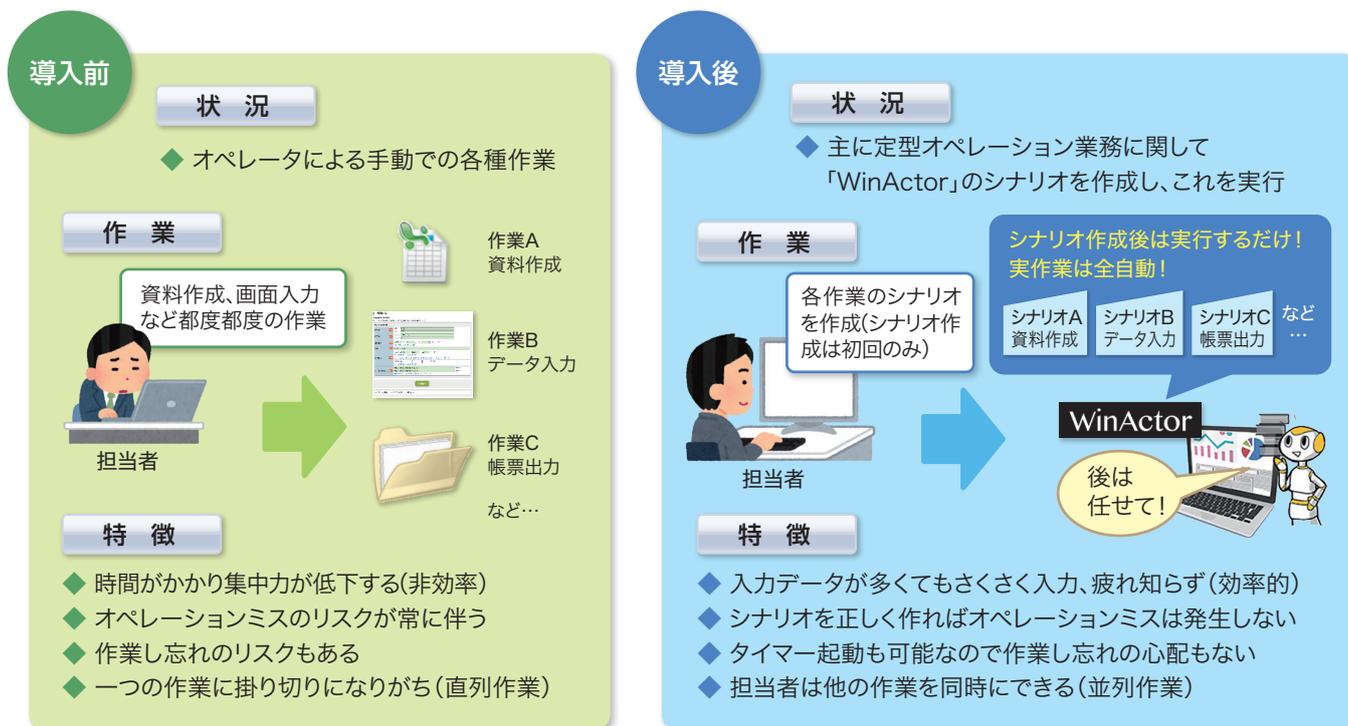
Q5 今後、JIPやJIPのサービスに期待することがあればお聞かせください

A. 現在の急激な時代の進化に合わせて、ITをフル活用し、お客様のため、会社のために新しいサービスを生み出せないか、今後JIPと一緒に考えていければと思っております。

むさし証券様、取材にご協力いただき、ありがとうございました。

■ 導入事例概要(RPAソリューションの活用)

1. ご利用イメージ



2. 導入までの流れ

- (1) 日本電子計算へご連絡ください
- (2) トライアル版でのご利用(有料)のご案内をいたします
- (3) ご利用端末の確認(環境チェックシートでのヒアリング)を行います
- (4) 実務研修(費用は上記(2)に含まれます)を行います
- (5) まずは2か月間トライアル版にてご利用いただけます
- (6) トライアル期間終了後、本契約(注文書の授受)を行います
- (7) 正式版としてご利用スタートとなります(その後は1年ごとのご契約の更新が一例です)

3. 導入効果

- (1) データ入力や入力後の確認作業などの時間の削減、作業自体の効率化(特に定型作業や大量のデータ入力の際に大きな効果を発揮)
- (2) 自動化によるオペレーションミスの防止
- (3) タイマー起動を活用することによる作業漏れの防止
- (4) 「WinActor」実行中、担当者は他の作業を行うことが可能(人員の有効活用)
- (5) 一度シナリオを作成してしまえば、後は使い続けることが可能
また、作業内容に変更が発生した場合でもシナリオを編集することによって継続的使用が可能

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:052-951-4302

◆ 地域密着型としての地銀系証券会社

地銀系証券会社は、2001年7月に営業を開始した静岡ティーエム証券から、2019年6月の十六TT証券まで含めて25社(ごうぎん証券は2020年10月末に営業終了)となる。その設立経緯は、以下の3つのタイプに分かれる。

- ① 地方証券会社を買収し100%子会社化したもので、25社中9社が該当。受入手数料の半数以上を株式売買に関する委託手数料が占める。
- ② 地方銀行がリテール証券会社として新設したもので同じく9社ある。投資信託や外国債・仕組債販売に注力しており、受入手数料の半数以上は募集手数料が占め、外国債・仕組債販売に伴うトレーディング収益も多いのが特徴となっている。
- ③ 東海東京フィナンシャルホールディングスが、地方銀行と合併でリテール証券会社を運営するもので、東海東京証券の旧支店を中核に営業エリアに拠点を展開していくケースが多い。

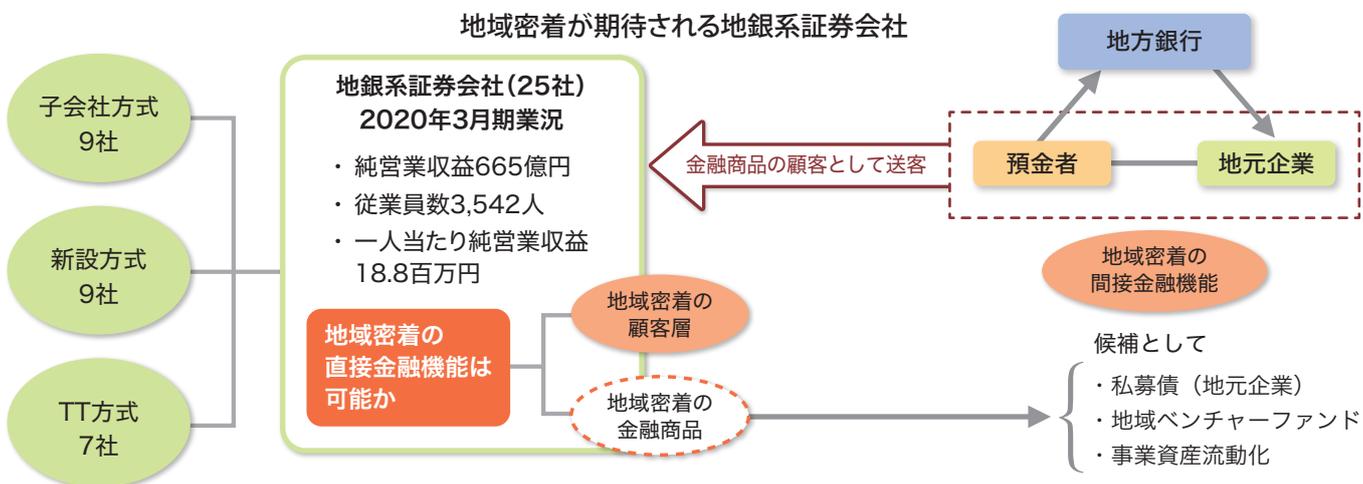
この地銀系証券会社を見直した時、今後の成長を想定すると地域密着型としての役割強化が考えられる。親会社の地方銀行は、政策的にも地域密着の間接金融機能の強化が求められているが、証券子会社においても地域密着型直接金融機能(顧客のリスクマネーが地元企業・事業に供給されること)が整備され、地方銀行グループとして地域密着の金融機能を整えていくことが望ましい。但し地銀系証券会社の現状においては、顧客層の地域密着の部分のみが先行して進んでいる。例えば、証券子会社の業務拡大のために、親銀行の預金者・取引先などの顧客の紹介が継続的に行われている。一方、親銀行においても投資信託や外国債などの販売は行われており、投資リスクを基準に取扱商品が振り分けられ、親銀行と証券子会社の相互の送客が進められている。

現状の課題は、顧客層の地域密着は進むものの、販売する金融商品の地域密着が進展しないことが挙げら

れる。直接金融を担うリスクマネーの仲介者として証券会社を捉えた場合、投資家のリスクマネーを地元企業の資金需要に供給するような役割について、各社は未だ試行段階にあるようだが、地方銀行の子会社としての強みを活かせば幾つかの可能性が見える。金融行政上も地域密着の取り組みを求められている親銀行においては、既に地元の新興企業へのベンチャー投資(地域ベンチャーファンド)や、地元企業への私募債投資を行っているが、これらを証券子会社において顧客に仲介するような機能を整えていくと、地域密着型の証券会社としての役割を一層強めることが可能になる。また、地方銀行が進めている地元企業の事業承継においても、株主コミュニティなどを利用した未公開株式の売買や、事業資産の流動化案件として証券子会社が関与していくと、銀行・証券が一体として地域密着型の金融・投資機能をグループとして進めることができる。

従前より地方銀行グループは、地元企業にリスクマネー供給を支援する方法として、大手証券などに新規株式公開(IPO)希望の地元企業を紹介する市場誘導業務を行ってきたが、最近では七十七銀行のように東証のプロマーケットの複数の審査会社に紹介する体制を整えたところもある。地銀系証券会社でもIPO主幹業務を試みる動きもあったが今のところハードルは高いようだ。収益性を考えた地域密着の金融商品供給を考えた時、地元企業の未公開株式や私募債、事業資産を流動化した私募ファンドなどを顧客に取り次ぐことが地銀系証券会社として現実的な戦略となるが、各自主規制ルールに沿った審査機能の態勢整備が必要となってくる。各案件の財務基盤と収益性を確認し、成長力と事業リスクを計ることが大切で、各商品のデューデリジェンスに対応する多機能的審査が必要となるが、そのためには、地方銀行のグループ戦略として体制を整えていくことが望ましい。

地域密着が期待される地銀系証券会社



◆ これからのリテール証券会社の展望

■ 顧客層別リテール証券業務の現状

■ 個人の投資に関わる主要課題とリテール証券会社の業務テーマ

■ 最近の個人の投資環境とリテール証券会社の対応

■ ビジネスモデルとしての成長の可能性

■ 顧客層別リテール証券業務の現状

新型コロナ禍で日本経済も大きなダメージを受けた中でも、2020年の株式市場は31年ぶりの高値で取引を終え、金などの商品市況や暗号資産も高値を更新した。この上昇トレンドを支えているのは、個人投資家だと言われている。確かに、過去1年で個人投資家数は増加(2020年度上期の大手ネット証券だけで100万口座以上)しており、彼等の投資を支えているのがリテール証券会社だが、証券業に対する株価の市場評価などを見ても、現状ではあまり高いものではない。この市場環境と市場評価の中にある、これからのリテール証券会社の展望について見直してみた。

リテール証券会社とは、個人投資家を顧客とする証券会社であり、現状の全体像を下図に示した。証券会社は、金融商品取引法(以下、金商法。2007年9月施行)により第一種金融商品取引業(以下、第一種金商業)となった。個人投資家などに対して、広く情報が行きわたる有価証券(継続開示対象など)や店頭デリバティブを取り扱うものとされたため、同じ定義の中にFX業者も含まれた。また、改正金商法により2020年5月より、暗号資産の証拠金取引なども金商法上の店頭デリバティブとされたので、同じく第一種金商業の登録が必要となっている。なお、現状での一般的なリテール証券会社の概念は、下図の大手証券からスマホ証券までだが、FX業者の中には証券会社の商号を使用している業者もあり、将来的には第一種金商業の登録を受けた暗号資産交換業者が証券会社を名乗ることがあるかもしれない。

リテール証券会社を大きく分けると、対面営業主体

とネット専業に分類されるが、最近は対面営業においても一部業務をインターネット利用で処理したり、ネット専業証券が証券仲介業者や他の証券会社・登録金融機関において対面営業での自社の金融商品販売ルートを拡張させるような動きもある。また、銀行などは登録金融機関として、比較的リスクの低い投資信託や債券販売を個人向けに行っている。

リテール証券業務における投資目的別投資家層、投資対象、投資手段を下図のとおり分類して示した。投資対象の外国為替・暗号資産を除いて、投資手段のiDeCoまでフルラインでほぼカバーしているのが大手証券・準大手証券と大手ネット証券の一部である。メガバンク系及び地銀系証券は、iDeCoやつみたてNISAなど少額継続投資は親銀行が主体的に取り扱っている。対面営業主体の中堅証券や地場・地方証券では、株式(国内・外国)・外国債券・仕組債等が主な投資対象となっており、投資家層としては資産運用層が中核となっている。個人トレーダー層は、主にネット証券を利用しているが、トレーディング対象は日本株以外に外国株やETF、更にFX取引も活発に行っている。現時点では、株式などのトレーディング層とFX取引を行う個人は客層が異なるようだが、ネット証券の一部では、FX取引主体となっているところもある。暗号資産の証拠金取引などは、FX取引との類似性もあり、リテール証券業務の一角となる可能性があるが、暗号資産の管理や決済方法が通常の資金や有価証券の決済と異なるため、現時点では暗号資産交換業の専業者による取引となっている。

リテール証券会社の全体像



■ 個人の投資に関わる主要課題とリテール証券会社の業務テーマ

個人の投資に関わる最近の金融行政上の主要課題と、それに伴うリテール証券会社としての業務テーマについては以下のように整理される。

顧客本位の業務運営に関する原則の強化

2017年3月に策定・公表された同原則に対して、2020年8月に一層の進展を目的に金融審議会で議論されたものが報告書(以下、2020年8月報告書)として示された。強化事項としては、商品提案力向上とフォローアップ、金融商品組成における想定顧客の公表、分かり易い情報提供が金商業者等に求められている。そのため、リテール証券会社としても今後は重要情報シートにおいてこれらの対応をする必要がある。また、顧客の利益を最大化するためKPIの公表が行政より促されているが、一般的な投資商品として投資信託の販売手数料や信託報酬に引下げの圧力が掛かっている。なお、投資信託の販売では最近、ネット証券を利用して購入する個人投資家が増えていることや、投資信託を組成する資産運用会社によるネットでの直販も出始めており、全体的に投資家コストは低下傾向となっている。

高齢化社会への対応(その1)

高齢者向け運用サービスの強化

高齢化社会が進む中、金融審議会では2019年6月に「高齢社会における資産形成・管理」(以下、2019年6月報告書)として報告書が取りまとめられた。超高齢化社会を睨んだ個人の資産形成の在り方と共に、高齢者の資産運用・管理についても、可能な範囲で資産寿命を長くすることや、資産継承の在り方、高齢者の資産運用・管理を支援する仕組みなどの検討点などが示された。また、高齢者向け金融サービスの知見としてフィナンシャル・ジェロントロ

ジー(金融老年学)も提唱され、高齢者の投資資産に関しても同様のことが求められている。また、2020年8月報告書においては、顧客本位の業務運営に関する原則の強化の一環として、高齢顧客への投資勧誘について、慎重な勧誘・販売態勢を確保し、丁寧なフォローアップを必要としている。なお、一部リテール証券会社では、高齢富裕層向けの営業体制を強化しているところもあり、資産全般への関与を強めたり、事業継承を想定した動きも出始めている。

高齢化社会への対応(その2)

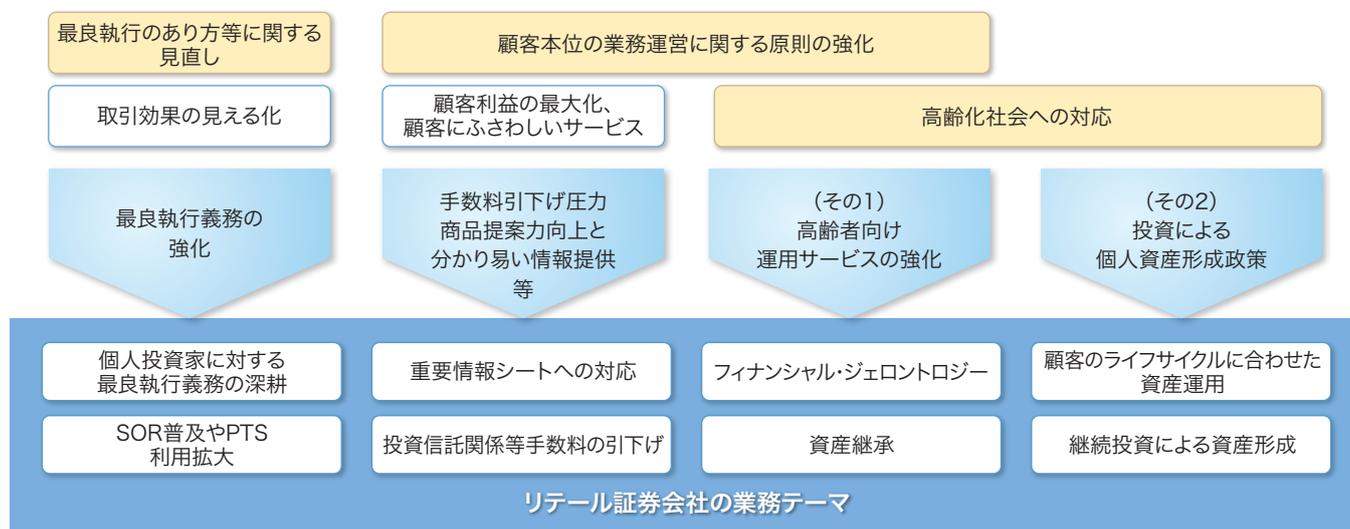
投資による個人資産形成政策

基本的には個人の投資に関する税制支援で、特定口座の源泉徴収選択口座において、金融商品取引業者等に支払う投資一任契約に関する費用を必要経費に算入できるようにする。また、iDeCOを含めた確定拠出年金では、同年の税制改正において、確定給付企業年金加入者の確定拠出年金部分の拠出限度額増額が行われている。但し、日本証券業協会などが要望している、NISA制度の恒久化や職場つみたてNISA奨励金の非課税措置、その他の利便性向上などと、確定拠出金制度の拠出限度額の全体的な拡充・簡素化などは見送られている。

最良執行のあり方等に関する見直し

2020年12月に、金融審議会において「最良執行のあり方等に関するタスクフォース」が設置され、金融商品取引業者等の最良執行方針等についての検討が始まっている。市場間競争を促進するために取引所取引の原則が見直された際に、投資家保護のために最良執行方針等に関する規制が2005年に導入されたが、SORやPTSの利用、HFT業者とのスピード格差などについて見直しが行われる。

個人の投資に関わる主要課題とリテール証券会社の業務テーマ



■ 最近の個人の投資環境とリテール証券会社の対応

個人投資家は、若年層を中心に増加している。一昨年の年金2,000万円不足問題で投資による老後資産形成が広く意識され始めたことや、ポイント投資での投資体験などで実際の投資に誘引されたことなどに加え、新型コロナ禍の影響で在宅勤務などが増加し、また個人の金融資産全体も増加している。(2020年9月末、日本銀行資金循環統計より、家計の金融資産1,901兆円、うち現預金1,034兆円で前年比4.9%増)この個人の動向に対して、リテール証券会社の対応などを投資家層別に見ていきたい。

【個人トレーダー層】

米国では小口資金にレバレッジを掛けて短期売買する若年層の個人トレーダーの動向が注目されたため、日本でもネット証券やスマホ証券で若年層の個人トレーダーが増えていると推測される。これは、スマホ証券においても株式・ETFの信用取引が比較的少額で可能になったことや、ダークプールの利用で取引手数料無料化の動きが強まっていること、日本株や株価指数に限らず外国株や金・原油などの商品など投資対象が多いCFD取引(差金決済取引)が見直されたことが挙げられる。なお、CFD取引はFX取引や暗号資産と同じ証拠金取引で、FX取引主体の業者がCFD取引にも注力した動きもあった。口座数で見るとFX取引は300万口座程度(2020年11月各社公表分より推計、ネット証券分を除く)、CFD取引が36万口座(2020年9月末、日本証券業協会)、暗号資産は稼働口座ベースで228万口座、うち証拠金取引は62万口座(2020年10月末、日本暗号資産取引業協会)となっている。

【資産運用層】

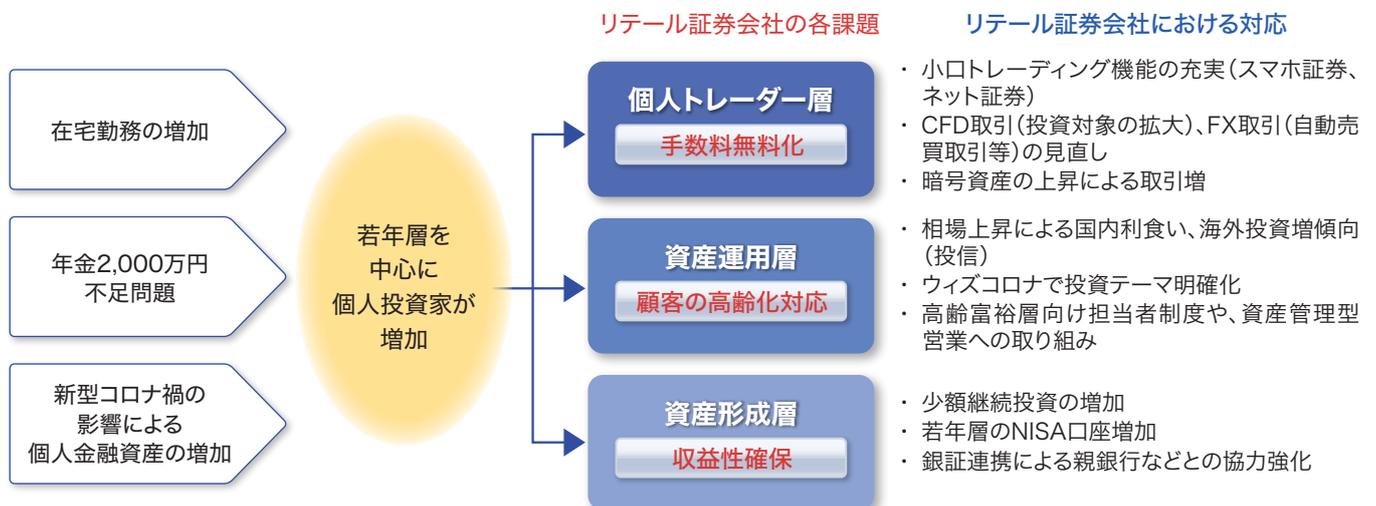
個人投資家の中核であるが、顧客の高齢化対応が課

題となっている。2019年6月報告書によると、2025年には70歳以上が保有する金融資産は全体の4割を超えると推計(2014年は33.6%)されており、大手証券などでは、高齢者専任の担当者制度が導入されている。また、この層の顧客を想定して、金融商品販売型営業からラップ口座販売に留まらず、原則取引手数料を無料化し、運用成果に応じて報酬を受ける資産管理型営業への取り組みが大手証券で始まったところだ。主力商品である最近の投資信託動向としては、米国株を中心とした海外株式ファンドへの個人の資金流入が続いている反面、日本市場が上昇した昨年11月には国内株式ファンドから資金が大きく流出した。また、ウィズコロナで投資テーマが明確になったこともあり、個人向けファンドや仕組債の組成にもウィズコロナ・アフターコロナを意識されたものが増えた。

【資産形成層】

個人の少額継続投資が若年層を中心に増えている。つみたてNISAについては、2020年9月末の時点で274万口座(前年比59%増)、買付額は5,613億円(前年比140%増)となっており、企業が奨励金を加算する職場つみたてNISAも利用されている。確定拠出年金制度(以下、DC)の加入者は、2020年11月末で930万人(うちiDeCoは178万人)。2020年3月末の運用資産残高は15.6兆円、現預金が3分の1を占め、投資信託の運用比率は47%となっている。DCは金融機関などが多く占めている運営管理機関(220社)によって管理されるが、制度の主旨としては投資による老後資金の確保のため、DC専用投資信託で運用されることが望ましく、リテール証券会社などが地元金融機関などと協働して、DC加入者に対する投資教育を行っていくことで、現預金比率が低下することが望まれる。

個人の変化とリテール証券会社の対応



■ ビジネスモデルとしての成長の可能性

個人投資家は増加傾向を強めているものの、これからのリテール証券会社の展望を考えた時、顧客利益を最優先に考える資産管理型営業への転換を進めるメインストリームは変わらない。また、負債や不動産を含めて個人資産全体を管理することができれば、資産プラットフォームとしてリテール証券業務の幅は広がる可能性もある。但し、これらは市況環境や協働相手に影響されるため、必ずしも高い収益性を保証するものではない。リテール証券会社が、再び収益性を確保し高い成長力を取り戻すためには、以下の3点が挙げられる。

1. 個人投資家の需要予測

自社が想定する顧客の投資需要を予測する機能を整備することで、自社が取り扱う投資商品のオリジネーション機能を強化することができる。例えば、自社の顧客層を想定し需要予測を行うことで、最適スキーム(毎月分配型もしくは無分配型)や投資対象(米国株もしくは新興国株)を選別し、最適ファンドを選択することが容易になる。また、需要予測に基づいて仕組債や資産流動化商品を、主体的に関与しながら組成することも可能になる。この個人投資家の需要予測機能を強めることで、営業現場における成約率が高まり、また投資商品のオリジネーション強化により、金融商品の販売手数料以外で商品組成に関係する収益を確保することも可能となる。

2. 社内資源の有効活用

社内資源活用の一つは人材である。例えば、DCを進める運営管理機関としての地元金融機関などが、加入者の投資商品選択を支援するために、リテール証券会社の営業員がその投資教育を行う協働などが考えら

れる。また、資産流動化や不動産クラウドファンディングを試みる地元不動産会社から見ると、証券会社の顧客管理機能は模範となっている。投資家の立場に立ったリスク管理や商品審査機能も重要な機能なため、リテール証券会社として彼等との協働が進むと、人的資源が新たな収益を生むことになる。

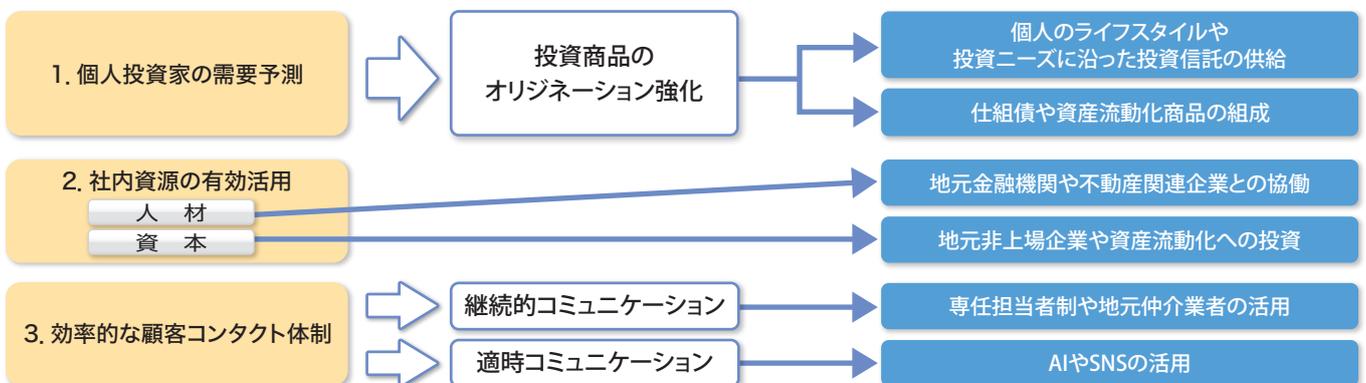
もう一つは資本の活用である。自社保有の不動産の流動化や保有上場株式の有効活用が考えられる。特に保有するJPX株式などの活用により、地元非上場企業への投資や地元事業資産の流動化案件への投資が進むと、将来の顧客へのオリジネーションを発揮した商品供給が可能ともなる。

3. 効率的な顧客コンタクト体制

既に高齢者や富裕層を想定した専任担当者制は一部で始まっているが、今後はリテール証券会社全般においても、継続的にコミュニケーションの構築が一層進む可能性がある。顧客側のニーズも強いが、ライフサイクルに合わせて資産管理型の営業に移行していくためには必然的な動きと考える。なお、地方・地銀系証券会社などでは社内の人的資源を補強するために、地元仲介業者との提携が進む動きも出始めるかもしれない。また、適時コミュニケーションとして、市況や資産状況などのAIやSNSの活用も進むだろう。この2つのコミュニケーションで効率的な顧客コンタクト体制を整備することで、対顧客資産の収益性を上げることも可能となる。

以上のことから、今後リテール証券会社において高い成長性を確保するためのキーファクターとなることを期待している。

リテール証券会社における今後の成長ポイントと業務対応



【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

●掲載される情報は日本電子計算(株)(以下JIP)が信頼できると判断した情報源を基にJIPが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性について、JIPは保証を行っておらず、また、いかなる責任を持つものでもありません。●本資料に記載された内容は、資料作成時点において作成されたものであり、予告なく変更する場合があります。●本文およびデータ等の著作権を含む知的財産権はJIPに帰属し、事前にJIPへの書面による承諾を得ることなく本資料および複製物に修正・加工することは固く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは固く禁じられています。●JIPが提供する証券・金融業界情報、市場情報は、あくまで情報提供を目的としたものです。以上の点をご了承の上、ご利用ください。