

No. 110

May.25
2022

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 お客様へのサービス向上・満足度向上に向けた

取り組み(2022年度の活動テーマ) 02

オフィシャルHP

「お客様導入事例」ページのご紹介 03

PICK UP TOPICS ー証券トレンドー
 SR(シェアホルダー・リレーションズ)
 という考え方 04

JIPs FOCUS リテール証券会社2021年度決算の動向
 ～進む提携戦略と顕在化した課題 05

NEWS LINE | ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

排出量取引所 日本取引所グループは、経済産業省と組んで
排出量取引所を設立へ(5/16)

 ー9月に専用市場を設けて実証実験を開始し、2023
 年度に本格稼働を目指す

資本提携 SBIホールディングスは、大光銀行と資本業
務提携へ(5/12)

 ー相互に株式取得する予定で、SBIホールディングス
 が出資する地方銀行は9行となる

**暗号資産
インフラ** シティグループなどの米銀大手は、暗号資産の
取引システム会社へ総額1億ドル出資(5/11)

 ー出資先の米タロスは機関投資家向けにデジタル資
 産の取引システムを開発

**ESG
投資** 農林中央金庫は、不動産ファンドにESGへの取
組状況で銘柄を選別するルールを導入(4/29)

 ー私募REITやファンドに対して、ESG認証の取得状況
 などで各銘柄を評価し、高評価は投資増へ

**デジタル
証券** みずほ信託銀行は、BOOSTRYのデジタル
証券の発行システムに参加(4/25)

 ー野村HDやSBIHDが既に出資してるデジタル証券イ
 ンフラ基盤で、信託銀行の参加は初

**プロ向け
投信** 野村証券は、ブラックストーンのプロ向け私募
REITで運用する投信を販売(4/22)

ー米国不動産で運用し、最低投資単位は5万ドル

**取得価格
誤計算** 新生銀行は、過去に販売した投資信託の取得
時の価格を誤って計算していたと発表(4/21)

 ー2013年12月までに取引を始めた約6万人が調査対
 象で、今年1月に業務提携したマネックス証券に口座
 を移管後に判明

◆ 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及び金融サー
 ビス仲介業者等に関する内閣府令の一部を改正する
 内閣府令(案)」の公表について(4/28)

 ー金融商品取引業者等による損失補填の原則禁止の例
 外(損失が事故に起因するものである場合)に関する手
 続のうち、財務局への報告に関する金額基準を、10万円
 以下から100万円以下とすること等の見直しを行うもの

 ・金融審議会「市場制度ワーキング・グループ」事務局
 資料より(4/25)

 ー以下、個人投資家関連として、顧客への情報提供の
 充実とデジタル化での検討課題

 ▶情報提供のデジタル化を進める中で、デジタルツールの特
 性を活用し「深度ある、より分かりやすい情報提供」を推進し
 ていくため、どのような取り組みが必要か。また、顧客に提供
 される情報を充実させる観点から、見直すべき点はあるか

 ▶「原則デジタル化」のあり方を検討するにあたり、①顧客
 属性(デジタル・リテラシー等)や商品類型(複雑性等)等
 には差異があること、②既存契約に関し書面交付を受け
 ている顧客の中には、契約にあたり能動的に電子提供
 に同意しなかった者も一定数存在すると考えられること

 ・「国内運用会社の運用パフォーマンスを示す代表的な
 指標(KPI)の測定と国内公募投信についての諸論点
 に関する分析」の公表について(4/22)

 ー国内運用会社の運用パフォーマンスを示す代表的
 な指標(KPI)の測定と国内公募投信についての諸論
 点に関する分析を、QUICK資産運用研究所に委託
 ー公表されたデータは、2021年末時点での、ファン
 ド分類別・運用会社別の過去5年間のリスク・リ
 ターン平均分析や報酬・コスト・経費分析等

◆ お客様へのサービス向上・満足度向上に向けた取り組み(2022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、2022年度の活動テーマについてご報告いたします。

2022年度の
活動テーマ

- 1 サービス品質の向上
- 2 営業部門におけるご提案活動の向上
- 3 開発部門におけるお客様とのコミュニケーション向上
- 4 お客様サポート体制の向上

1 サービス品質の向上



(1) 品質改善活動の実効性評価・定期レポート情報の充実

継続的に実施している品質改善活動の取り組み状況や、取り組みによる効果を含め定期レポートの内容・頻度をさらに充実させてまいります。

これにより、取り組みの実効性を評価いただくとともに、お客様に今まで以上に安心してご利用いただけるサービスを実現してまいります。

2 営業部門におけるご提案活動の向上



(1) コロナ禍に適したお客様とのコミュニケーションの促進と業界動向を踏まえた情報のご提供

コロナ禍においても、お客様の状況に応じた形でコミュニケーションを充実させるとともに、業界の動向を踏まえた情報を継続的にご提供してまいります。

(2) 価値を実感いただけるソリューションのご提案

お客様に価値を実感いただける様々なソリューションやサービスについて、皆様のニーズや業界動向を踏まえてご提案いたします。

3 開発部門におけるお客様とのコミュニケーション向上



(1) 上流工程におけるコミュニケーション向上

開発上流工程において、設計担当者によるお客様訪問を実施し、お客様の課題・ニーズに即したソリューションのご提案やシステム開発を目指します。

(2) 開発案件のご説明

各種開発案件については、設計担当者による直接のご説明を実施し、充実したコミュニケーションを行うことで、お客様のご希望やニーズに沿ったサービスのご提供を目指します。

4 お客様サポート体制の向上



(1) お客様サポート体制の向上

運用マニュアルの改善とともに、お客様サポート体制の向上をはかります。

お客様からのお問い合わせに対して迅速なご回答が実現できるようレスポンス向上を目指し、充実したサポート体制を整えてまいります。

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。

◆ オフィシャルHP「お客様導入事例」ページのご紹介

本誌No.099号(2021年6月)にてお知らせいたしましたとおり、弊社では昨年にオフィシャルHPを全面リニューアルしています。今回は、お客様よりご好評いただいている「お客様導入事例」のページをご紹介します。本ページの情報を参考に自社に当てはめて、ソリューション導入やサービス利用をご検討されるお客様も増えております。お客様における事務効率化の施策検討や新サービス立ち上げの参考にさせていただきたく、是非一度ご覧ください。

「お客様導入事例」ページ

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

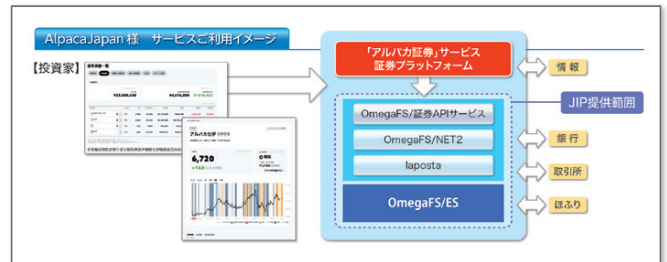
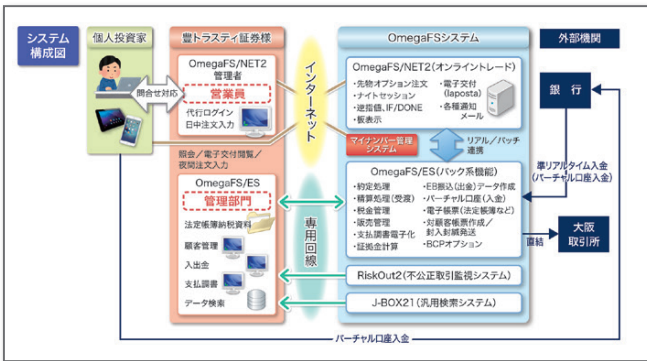


掲載内容

- ・「OmegaFS/ES」をはじめとするOmegaFSシリーズのソリューション導入事例
- ・RPAソリューション「WinActor」の活用事例
- ・口座開設ペーパーレス等のソリューション導入事例
- ・他業種様からの基幹システム導入事例 など

各金融商品取引業者様において、弊社提供のソリューションがどのようにご利用されているのか、簡潔に図も用いてご紹介しています。各社様における導入イメージを掴みやすい構成となっています。

■各サービスのご利用イメージを掲載



● 導入事例 AlpacaJapan様より

● 導入事例 豊トラスティ証券様より

各ソリューションの導入にあたり、各社ご担当者様より、導入までの背景やプロセス、導入後の効果についてインタビューを掲載しています。実際の各社ご担当者様から、どのようなご評価をいただいているのかをご覧ください。

■各社ご担当者様のインタビューを掲載

のため「OmegaFS/Bits」を導入していたため、移行リスクを最小限に抑えることを考え、「OmegaFS/ES」を導入することを決定しました。

また、JIPは他の証券ベンダーより、コストメリットがあるのも選択の理由です。当社においては、将来的に株式やREITの取扱いを行う可能性もありますが、「OmegaFS/ES」であれば、即対応可能であることも魅力の一つです。

● 導入事例 しんきん証券様より

● 導入事例 木村証券様より

これまで、営業員がお客様のもとへ口座開設申請書一式を直接持参して手続きを行うケースが多い状況でした。多岐にわたる書類の持参漏れや、書類が折れ曲がった等でご迷惑をおかけするケースもありました。また、お礼状が多く、複写式の書類だと筆圧が弱い方もおり、2枚目以降が薄く書き直さなければならないケースもありました。その名、住所などの情報を何枚も記入したかなければならない場面もあり、お客様から手続きに関する苦言を多かったです。

現場はこのような課題が完全に無くなりました。タブレットを使い申込手続きを行うので、本人確認書類も事前にコピーをお願いする必要も無くなり、カメラ機能を用いてその場で情報を取り込むことができるようになり、結果、人為的なミスが無くなり、また、お客様が手続きに時間をかけることなくスムーズに完了させることができる業は大きかったと考えています。

ご、営業部門からは「簡単に便利」という感想が挙がっています。入会後のようなケースがあった「ありました。」「相違手続きのため、すぐにその場でタブレットを受け付けていることができるとです。これは、サービス導入の第一歩のチャンスをつかみ取る良い事例だと思います。

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. JIPの営業担当者から「WinActor」をご紹介いただきました。検討するにあたり、デモ動画を見ていただき「OmegaFS/Bits」への入力作業、新規顧客、口座開設数の増加などに即対応可能と判断しました。加えて、コストパフォーマンスも高いと考え導入に至りました。

Q2 どのような業務へ適用されているのかお聞かせください。また、その効果についてお聞かせください。

A. 当社の業務全般に及んでいます。それこそ証券業務部から営業統括部、財務部、商品統括部、情報システム部まで利用が広がっています。主な業務は、「OmegaFS/Bits」への入力業務(口座開設、NISA開設、顧客属性変更)や、営業計数の報告メールを毎朝自動実行しており、合計約30業務のシナリオを適用しています。また、業務上の入力ミスや作業忘れが防止でき、利用対象者が並列で業務をこなせるのが大きな効果です。

● 導入事例 PWM日本証券様より



1. PWM日本証券株式会社様 RPAソリューション「WinActor」導入事例のご紹介(2022年4月)

RPAソリューション「WinActor」を利用することで、約30業務の定型業務を自動化し、入力ミスや作業漏れの防止、時間の効率化を実現されました。掲載先URL: <https://www.jip.co.jp/case/pwmnihon/>



2. 豊トラスティ証券株式会社様 「OmegaFS/ES」、「OmegaFS/NET2」導入事例のご紹介(2022年3月)

大阪取引所先物取引サービスを開始することから、2022年1月より証券総合システム「OmegaFS/ES」およびインターネット/モバイル取引システム「OmegaFS/NET2」を導入いただきました。掲載先URL: <https://www.jip.co.jp/case/yutakatorasuthi/>



◆ SR(シェアホルダー・リレーションズ)という考え方

IR(インベスター・リレーションズ)は、上場企業が株主や投資家向けに経営状態や財務状況、業績概況、今後の見通しなどを情報提供していく活動を指しているが、最近では株主とのコミュニケーションや関係構築を指すSR(シェアホルダー・リレーションズ)が注目されている。かつてSRと言えば、海外のアクティビストに上場企業としてどう会話していくのか議論された時もあったが、長期に投資する株主の考え方を経営に活かしていこうとファンックのようにSR部を取って設置する一部の上場企業もあった。最近、SRが再び注目されている背景としては、次のような上場企業を取り巻く環境の変化がある。

上場企業として求められる株主との関係の在り方について、プライム市場ではコーポレートガバナンス・コード(以下、CGコード)等への対応がより強く求められていることがある。2015年6月から適用開始されたCGコードの基本原則1では、株主の権利行使のための環境整備・平等性の確保が求められているが、2021年6月再改定では少なくとも機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームを利用可能とすることが加えられている。また、基本原則5では株主総会の場以外においても、株主との間で建設的な対話を行うべきとされており、CGコード再改定では経営戦略や経営計画の策定・公表において取締役会で決定された事業ポートフォリオに関する基本的な方針や事業の見直しの状況について分かりやすく示すべきと補充原則が加えられた。

もう一つは、株主総会の開催がインターネット上で完結するバーチャルオンリーの株主総会が可能となり、株主との継続的な会話の必要性が増していることが挙げられる。今までの商法においては、原則的にリアルで株主総会を行う必要があり、その他にインターネットで議決権行使を行う出席型と、同じくインターネット上で傍聴のみ可能な参加型のハイブリット株主総会が可能だった。しかし、2021年6月に施行された「産業競争力強

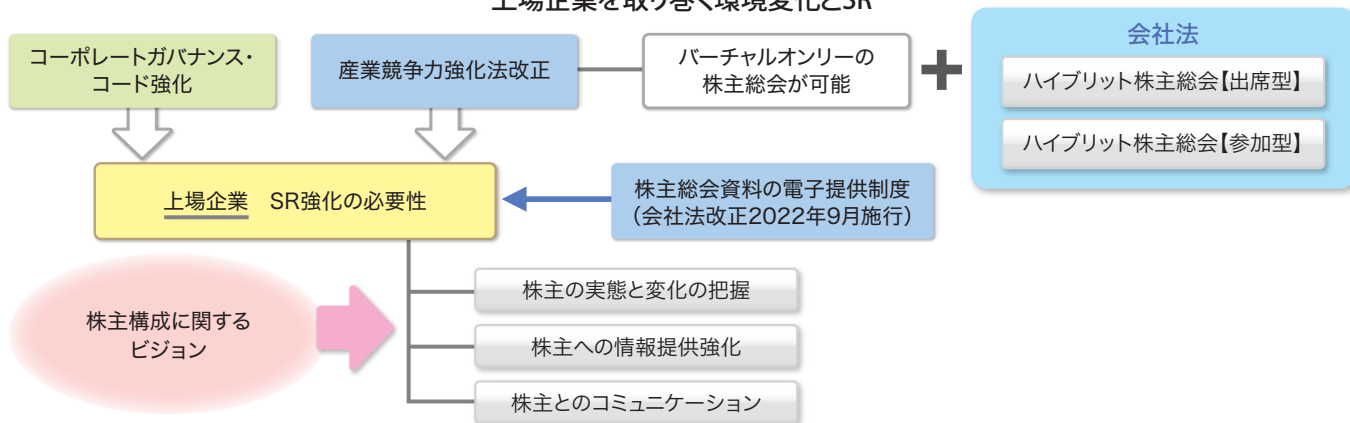
化法等の一部を改正する等の法律」により、株主総会において特に物理的な会場を設けずに、株主がインターネット等の手段で出席するバーチャルオンリーの株主総会が可能となっている。また、この制度導入のメリットとして、①遠隔地の株主を含む多くの株主が出席しやすい、②物理的な会場の確保が不要で運営コストの低減を図れる、③株主や取締役等が一堂に会する必要がなく感染症等のリスクの低減を図れることが挙げられている。

コーポレートガバナンス強化や株主総会等のデジタル化対応などを受けて、上場企業は株主との関係をどう作っていくのかが重要な課題となっており、IRを一步進めてSRへの対応強化を迫られている。そのためには、企業は株主の動向を把握する必要があるが、発行済株式総数の5%以上を保有する大量保有株主の売買動向や、各株主の継続保有動向、機関投資家や海外投資家など実質株主の把握など、株主の実態と変化を把握することがSR強化の前提になっている。次に株主への情報発信として、事業報告書以外に会社の状況を定期的に知らせる株主通信やアニュアルレポートなどの株主への情報発信を充実させることで株主提案などに備え、加えてネット利用の説明会など株主とのコミュニケーションを強化することなどもSR戦略の核になっている。

このような流れを受けて、IR助言会社や信託銀行、上場会社の情報開示支援会社などが、企業のSR活動を支援するサービスを強化し始めている。実務的支援の内容としては、Webを利用した株主への情報発信・コミュニケーション・アンケート調査や英文対応、株主総会の運営及びコンテンツ作成の支援、企業の目的に合った株主優待制度の設計などが行われている。

今後、上場企業はIRに加えSR対応強化が必要になってきているが、そのためには企業自らの目的に沿って理想とする株主構成に関するビジョンを描くことも資本市場の参加者として求められていることだろう。

上場企業を取り巻く環境変化とSR



◆ リテール証券会社2021年度決算の動向 ～ 進む提携戦略と顕在化した課題

■ 2021年度決算の特徴

■ リテール営業を取り巻く環境

■ リテール証券会社の動向

■ 進む業務提携と課題

■ 2021年度決算の特徴

2021年度のリテール証券会社決算は、第3四半期までは比較的好調に推移したものの、第4四半期には大きく落ち込んだ。

決算内容を見ると、純営業収益が合計1兆5,853億円となり、全体では前年度とほぼ変わらずとなった。株式委託手数料は、手数料引下げ競争が落ち着いた一部大手ネット証券では米国株取引などで増加したものの、概ね前年度に比べ1～2割程度減少した。一方、投信募集手数料は全体で1割程度減少したものの、信託報酬は2割以上の増収となった。

市況概況については、期初29,441円で始まった日経平均株価は、1年延期された東京オリンピックが開

催される中、新型コロナの感染拡大で軟調に推移したが、米国株高を背景に9月中旬に30,795円まで上昇した。個人の投資活動も米国株を中心に取引が拡大し、投資信託などの募集も比較的好調に推移した。1月以降は米国の金融引き締め姿勢が強まる中、ロシアのウクライナ侵攻を受け投資家に警戒感が広まり、3月には24,681円まで下落、期末は27,821円で取引を終え、この間の個人投資活動も縮小していた。なお、米国金利上昇により日米金利差が拡大し、ドル円相場は近年のレンジ相場の上限115円を2月下旬に突破し、3月以降はドル円が上昇ピッチを早め、4月末には20年振りの130円と円安基調が続いている。

リテール証券会社主要20社の2022年3月期決算概要

	純営業収益		株式委託手数料		投信募集手数料		信託報酬		投信販売額		外債販売額		顧客資産残高	
	億円	増減(%)	億円	増減(%)	億円	増減(%)	億円	増減(%)	億円	増減(%)	億円	増減(%)	兆円	増減(%)
野村(リテール)	3,279	-11.1%	674	-27.2%	435	-36.4%	1,093	22.8%	21,970	-25.9%	7,518	3.2%	122.1	-3.6%
SMBC日興(リテール)	2,156	-2.8%	421	-13.9%	423	-12.1%	702	22.5%	23,184	-12.5%	26,122	20.4%	69.8	-0.4%
大和(リテール)	1,889	11.4%	576	-1.2%	206	11.0%	247	21.7%	15,915	26.9%	11,011	9.6%	75.1	-0.3%
※三菱UFJモルスタ	2,581	5.7%	211	-9.7%	243	25.8%	225	12.0%	15,175	26.9%	14,230	-6.0%	42.9	1.9%
みずほ(国内営業)	1,640	-0.3%	257	-9.3%	385	-6.3%	313	31.3%	13,860	-7.2%	9,700	16.3%	46.5	-3.7%
楽天☆	845	12.2%	349	22.1%	13	10.8%	76	90.0%					16.4	40.8%
東海東京	613	7.8%	105	-23.7%	64	-1.4%	45	24.0%	4,423	10.7%	792	89.3%	3.1	4.7%
岡三(単体)	536	8.4%	124	-25.9%	94	51.2%	62	17.9%	3,298	48.6%	2,214	23.7%	5.6	8.6%
GMOフィナンシャル☆	444	20.6%	16.51	-20.5%										
マネックス	304	4.5%	132	-13.8%			28	37.7%					6.1	18.1%
松井	294	2.7%	166	-6.6%	0	—			776	82.2%			3.0	3.4%
岩井コスモ	205	-9.5%	48	-10.7%	16	6.9%	27	23.2%					1.9	0.5%
丸三	186	-2.5%	63	-21.9%	50	6.3%	65	16.2%	1,797	7.9%	0	—	2.17	-1.5%
いちよし	195	7.2%	53	-11.8%	37	10.0%	85	28.2%					1.95	-1.9%
auカブコム	176	7.1%	57	6.5%									2.7	3.1%
藍澤	156	-4.3%	55	-29.2%	17	106.6%	28	68.9%					1.4	1.4%
水戸	136	-10.9%	54	-30.2%	29	-4.0%	36	22.3%	1,131	-2.7%			1.0	-3.6%
東洋	108	-8.9%	31	-14.3%	32	-5.3%	21	22.3%	1,143	-4.1%				
極東	64	-27.5%	11	-1.9%	6	47.2%	2	20.4%	738	7.6%				
今村	45	-9.2%	15	-32.8%	2	38.1%	1	54.0%					0.24	3.7%

大手3社	ネット系
銀行系	準大手・中堅

●野村、SMBC日興、大和、みずほはリテール営業部門の数値。それ以外は、単体もしくは連結の数字
 ●投信販売額は、原則株式投信・外国投信の販売額
 ※SBIは、発表予定を5月27日に延長のため含まず。但し、営業利益が過去最高になることを表明(2022/4/28)
 ※三菱UFJモルスタは国内法人部門を含む ※プランクは非公開
 ☆楽天とGMOは、12月決算だが、第1四半期を新旧調整して数値を3月期決算に調整

※引用元:各社決算資料より

■ リテール営業を取り巻く環境

2021年度のリテール証券会社を取り巻く環境は、以下のような状況だった。

【市場環境】(日本取引所決算より)

現物市場取引は前年度比7.9%増加したが、デリバティブ市場(長期国債先物を含む)は7.6%減少した。

《現物市場:売買金額》

- ・ 東証1・2部合計 = 780兆2,879億円
(前年度比11.6%増加)
- ・ マザーズ、JASDAQ = 53兆36億円
(前年度比21.8%減少)
- ・ ETF・ETN・REIT = 83兆5,840億円
(前年度比3.7%減少)

《デリバティブ市場:取引枚数》

- ・ 日経225・日経225mini = 4,268万枚
(前年度比12.6%減少)
- ・ TOPIX先物 = 2,349万枚 (前年度比5.9%減少)

【公募株式投信の全体像】(投資信託協会統計資料より)

期末における公募株式投信の純資産総額は、148.9兆円となり前年度末比9.3%増加した。公募株式投信の設定額が42.8兆円(前年度比8.6%増)、同解約額

が31.2兆円(同4.3%減)、償還額が0.3兆円となっており、差引き11.3兆円の新規資金が流入したことになる(運用益は5.1兆円)。

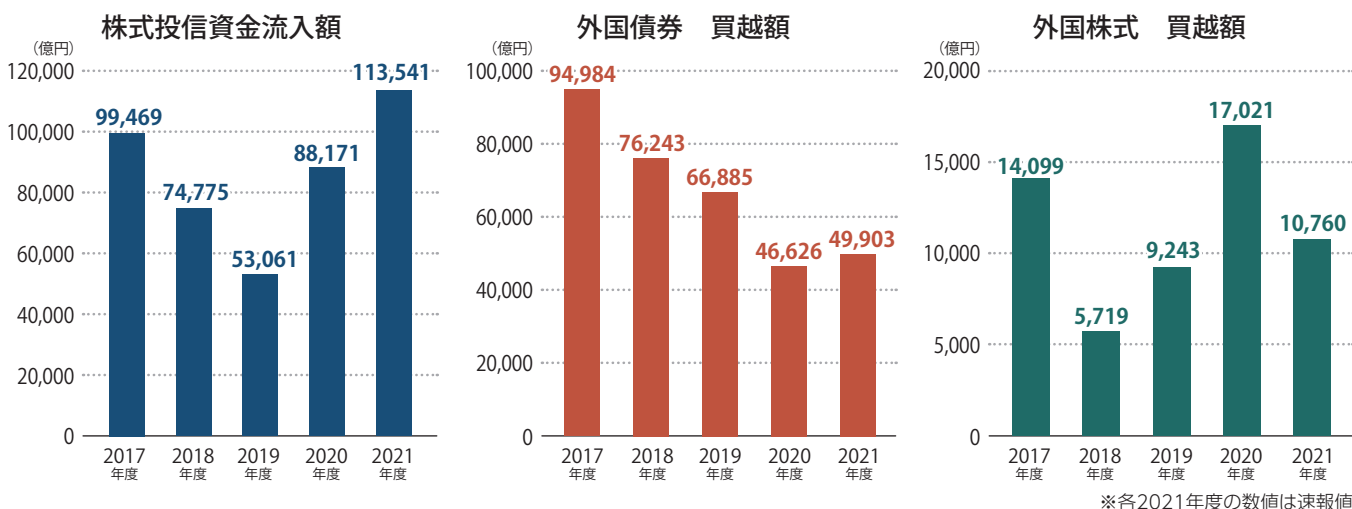
新規資金の流入規模は2015年度以来の高水準だが、運用益の規模は2020年度の7分の1となった。なお、個人の投資待機資金と言われるMRFについては、3月末には残高が13.6兆円(前年度末比4.4%減)と過去最高額だった2020年度から多少減ったが、引き続き高い水準となった。

【外債・外国株式投資について】(財務省国際収支統計より)

証券会社が取り扱う外国債券の買越額は4.9兆円となり、減少傾向に歯止めがかかり前年度比7.0%増となったが、2020年度に米国株取引の増加で大きく買い越した外国株式は1.0兆円と前年度比36.8%減と買越額が大きく縮小した。

【NISA口座】(金融庁調査より)

一般NISAは1,766万口座(前年比15.9%増)・買付額26.3兆円、うちつみたてNISAは302万口座(同71.5%増)・買付額1.5兆円となった(2021年12月末時点)。



■ リテール証券会社の動向

新型コロナ禍の影響で対面営業活動の制約が2年以上続いたリテール証券会社だが、顧客本位の業務運営原則への対応強化や顧客資産の増加を重視する取り組みは強まっている。

まず、株式取引については、日本株では個人投資家は約1.0兆円と3年ぶりの買い越し(前年度は約2.8兆円の売り越し)となり、外国株式も前年度に比べ約3分の2の水準となったものの1.0兆円の買い越しとなった。また、株式投信の販売は、リテール証券会社12社べ

ス(5頁下表で公表されている証券会社ベース)で約10兆円の販売金額となっており前年度に比べ若干減少したが、外国債券販売に関しては同じベースで約7.1兆円と若干増加した。

次に、テーマ別にリテール証券会社の動向を見てみる。

【口座数】

個人の口座数が、2019年12月では2,458万口座、2020年12月では2,638万口座、2021年12月では

2,932万口座と増加している(日本証券業協会、統計資料より)。これは、業務展開が本格化してきたスマホ証券や少額継続投資に注力するネット証券などが影響している。なお、Eコマース・金融を中心としたグループ戦略推進の中で楽天証券は、2021年12月末の口座数が714万口座と、1年間で200万口座以上増加している。この増加した新規口座の77%が投資未経験者となっている。

【資産管理型ビジネスの進展】

2021年12月末のラップ口座の全体の契約件数は、132万件(前年同月末比16.2%増)で、運用残高は13兆8,213億円まで3割以上増加した。1件当たりの運用金額は、大手証券では20百万円となっているが、ロボアド利用のインターネット取引では1~2百万円程度となっており、こちらは積立方式での投資が多い。対面営業のラップ口座については、資産運用業高度化プログレスレポート2021(金融庁)によると投資家が負担するコストが平均2.2%と調査されているが、このコストを控除した平均シャープレシオが0.23となり、バランス型の投資信託の0.4程度に比べ劣っていることが金融審議会などの検討課題となっている。ロボアドのラップ口座については、投資家負担コストは対面営業の半分以下となっているが、情報ベンダーによる各社ロボアドの運用パフォーマンス比較などが行われるようになってきており、投資家のロボアド選択を助けている。

一方、個人投資家の預り資産残高に応じて手数料を課すレベルフィーは、野村証券が試験的に導入してお

り、2022年度は全店舗に拡げることを表明している。他の大手証券も同様の手数料体系の本格導入を検討している。これらの個人向けサービスは、営業員による投資助言が行われることが前提で、この部分は無償として整理されており、顧客資産の残高の変化に応じて手数料が課される。

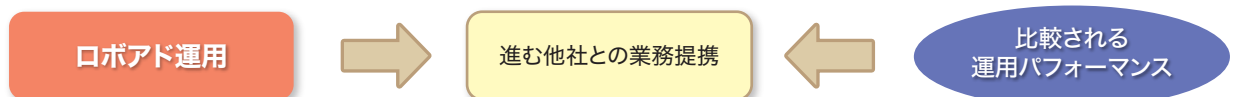
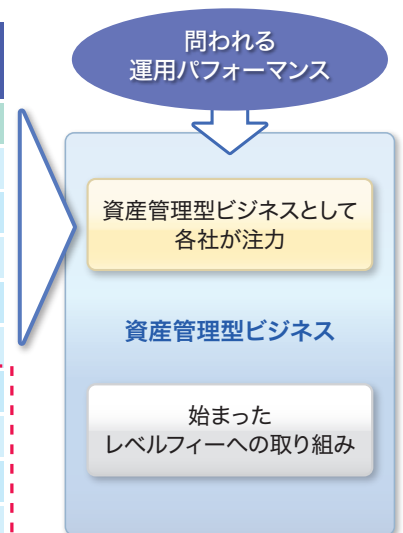
【リテール営業でのAI・DX活用】

みずほ証券は、対面営業のコンサルティング力の向上を目指し、AIを利用して営業員に係るデータを分析しコンサルティングスキルを可視化してタイプ別に分け、営業活動をモニタリングしている。また営業員を9つのタイプに分け、顧客の取引実績や好む金融商品の種類に応じて、顧客に相性のいい営業員を割り当てるサービスを今年度から始める。また、三菱UFJモルガン・スタンレー証券では、日立などとAIを使い営業員と顧客の会話のモニタリングを行い、顧客本位の業務運営の徹底に向けてコンプライアンス・リスク管理の強化のためのシステム運用を開始した。このように、AIの活用は対面での営業活動を支援する段階に入ってきたが、IFAビジネスに注力するあかつき証券では、Finatextと業務提携し、IFA子会社向けの投資一任プラットフォームサービスの利用をはじめ、IFA向け事業の拡大に向けたデジタル化に取り組み始めた。また、営業現場において顧客から書面を徴求する場面では、タブレット利用が各社で進んでおり、DXは対面営業においても確実に進展している。

ラップ口座の状況(2021年12月)

	契約件数		金額		1件当たり 金額(百万円)
	(件)	前年同月比	(億円)	前年同月比	
全体	1,322,561	116.2%	138,213	130.5%	10.45
野村	154,480	101.7%	31,795	119.6%	20.58
大和	142,736	103.5%	29,260	120.4%	20.50
SMBC日興	169,552	104.5%	26,287	121.4%	15.50
みずほ	23,292	177.6%	4,172	187.4%	17.91
三菱UFJモルスタ	11,146	315.5%	2,229	337.2%	19.99
ウェルスナビ	317,350	134.5%	6,345	192.8%	2.00
お金のデザイン	115,204	106.1%	1,208	157.7%	1.05
楽天	64,606	123.6%	1,141	140.3%	1.77
マネックス	12,622	245.7%	326	418.3%	2.58

※赤点線:ロボアド運用 ※投資顧問業協会、統計資料より作成



進む業務提携と課題

成長力のある新たなリテール証券会社のモデル確立のために、本誌No.098号(2021年5月)では顧客層の選択、商品・サービスの選択、社内資源の活用と外部機能の選択、業務デジタル化と必要情報分析の選択という段階的選択を行う考え方を示した。その外部機能の選択として、2021年度はリテール証券会社自身の業務提携が進んだ。まず、資産管理型ビジネスを進めるために、ロボアドに関わる業務提携がフィンテック企業との間で取り組まれることが増えた。また、地方銀行との個人顧客の投資活動に関する包括的支援も、野村證券と阿波銀行、大和証券と四国銀行、楽天証券と北國銀行などで行われた。野村ホールディングスでは、千葉銀行、第四北越銀行、中国銀行と富裕層向け投資助言を行う新会社設立の基本合意を締結している。

一方、次のような課題も顕在化し始めている。

【投資助言業務との線引き】

今後、リテール証券会社において、顧客の預り資産の増減に連動するレベルフィーなどの手数料体系が広まりそうだが、営業員が行うコンサルティングやアドバイスが投資助言・代理業の助言行為なのか否かという論点がある。現時点では、野村證券などは営業員による助言行為は無償として、証券会社の付随業務としているが、大和証券は残高に連動する手数料は営業員による助言の対価として、投資助言・代理業としての兼業で整理している。また、IFAなどによる助言活動にも同様の問題がある。投資助言・代理業とした場合は、必要な態勢整備を求められ、信用取引以外の顧客への有価証券の貸付け等が禁止される。このことは、現在、金融審議会でも金融商品取引業における助言の本業化・預り

資産重視の動きを踏まえて必要な取り組みが検討されている。

【資産管理におけるデリバティブ活用】

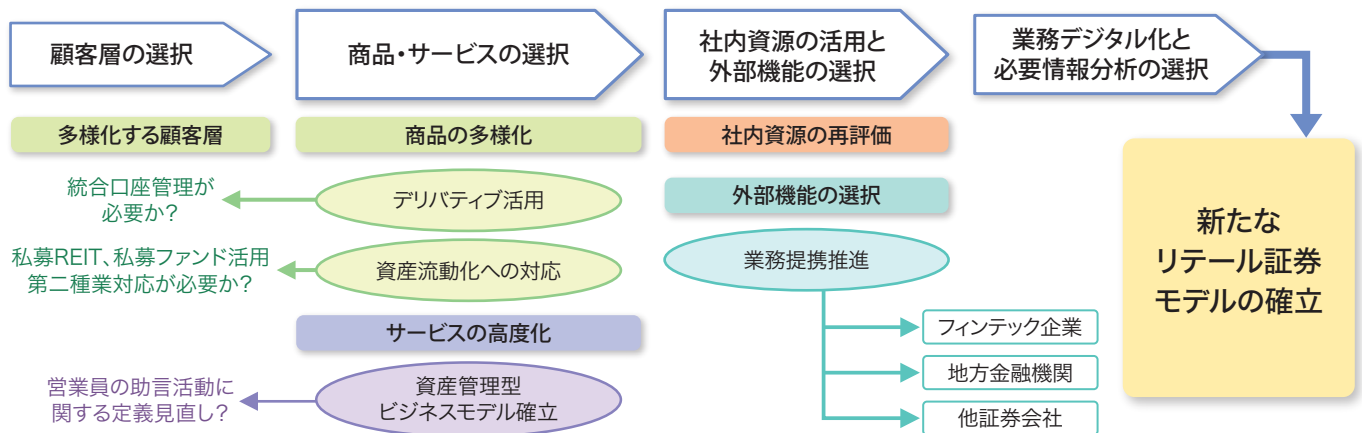
資産管理型のビジネスを進めていくにあたり、デリバティブ取引の活用も重要な要素ではないかと考える。例えば、外債投資や外国株投資において為替リスクをFX取引でリスクヘッジしていくと投資効率は向上する。デリバティブは、元来、原資産のリスクヘッジのために派生した金融商品であるため、個人投資家も機関投資家同様に資産管理でのデリバティブ利用が望まれる。そのためには、現在金融商品毎に分別し口座管理している仕組みを、資産全体が一括して閲覧・管理可能なシステムに進化していくことなどが望まれる。

【資産流動化への対応】

顧客資産のポートフォリオを考えた場合、資産流動化商品への投資は必要だが充分とは言い難く、現時点では、J-REITの募集時に関与するに留まっている。一部に、富裕層向け私募REITを販売する動きはあるが、ESG投資の観点からも、個人の生活と関係が深い地域の不動産流動化への取り組みが望まれる。また、STOやデジタル証券及びその取引所設立に向けた動きがあるものの、地域密着型投資の受け皿として私募ファンドの活用を進めるために、第二種金融商品取引業の態勢整備を進めるべきではないかと考える。

以上の課題をクリアしていくことで、リテール証券会社は顧客本位の業務運営原則を強化しながら、資産全体を管理する機能を充実させ、適格な投資助言を行い、かつ収益性の高いビジネスモデルを確立していくことが期待されている。

新たなリテール証券モデルのプロセスと現状の提携及び課題



【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を修正・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。