

No.115

Oct.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

対面営業向けスマートフォンアプリケーションのご紹介	02
「FIT2022 金融国際情報技術展」出展のご案内	03

PICK UP TOPICS

—証券トレンド—

コミットメント型自己株式取得について ～ 新株予約権等を活用した自己株式のまとまった取得手法	04
---	----

JIPs FOCUS

見直される仕組債販売 ～ 強まる行政の監視と投資家リスク・リターンのバランス問題	05
---	----

NEWS LINE | ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

ハッキング被害 暗号資産大手のバイナンスから約830億円相当のトークンが不正流出(10/7)

—トークンを移送するためのツール「ブリッジ」がハッキング攻撃され、トークンのBNBが流出

資本業務提携 みずほ証券と楽天証券ホールディングスが資本業務提携(10/7)

—みずほ証券が楽天証券株の約2割を800億円で買い取り、11月1日に持ち分法適用会社とする予定

取引情報変更 大阪取引所は、主要なデリバティブ取引情報について、公表方法を見直す(10/5)

—売りと買いの取引別から、2022年度内を目途に売買高に合算して数値公表へ

IPO減少 2022年4～9月の新規株式公開は前年同期比4割減の37社(10/5)

—調達総額は約300億円の6割減、1社平均では約8億円の3割減

経営統合 SBI証券は、スマートフォン専門のSBIネオモバイル証券と2023年3月13日付で経営統合(9/26)

—SBI証券が存続会社になり、SBIネオモバイル証券の顧客を引き継ぐ

違法情報共有 SMBC日興証券が、顧客に同意なく三井住友銀行から法人情報を得ていたことが判明(9/23)

—同社の相場操縦事件に関する証券取引等監視委員会の立ち入り検査で明らかになり、親会社の三井住友フィナンシャルグループにも行政処分勧告

排出量取引実証 東京証券取引所は、国内の排出量取引制度の整備に向けた実証実験を開始(9/22)

—日立製作所や関西電力、東京都水道局など145の企業や自治体が参加

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

・MBOの実施に伴い設立される新会社(SPC)について(10/7)
—上場会社の経営陣によるMBOにおいて、MBOを容易に推測させるような名称等でのSPCの事前設立に関して注意喚起

・SMBC日興証券株式会社及び株式会社三井住友フィナンシャルグループに対する行政処分等について(10/7)

—以下、SMBC日興証券に対する行政処分

▶「ブロックオファー」取引に関連する新規の勧誘・受託・取引に関する業務を令和4年10月7日から令和5年1月6日まで停止

▶上記に関して内部管理態勢の強化などの業務改善命令

▶銀証ファイアーウォール規制違反事案に係る業務改善命令 等

・第50回金融審議会総会・第38回金融分科会合同会合 議事次第(9/30)

—以下、諮問事項

▶我が国の家計の安定的な資産形成を実現するため、顧客本位の業務運営、金融経済教育等について、幅広く検討を行うこと

▶スタートアップや事業承継・再生企業等への円滑な資金供給を促すため、事業全体を担保に金融機関から成長資金等を調達できる制度について検討を行うこと

・金融審議会「顧客本位タスクフォース」(第1回)議事次第(9/26)

—以下、タスクフォースにおける検討事項

▶顧客本位の業務運営に係る進捗について

▶家計による安定的な資産形成を促していくために、金融リテラシーの向上に向けてどのような取組みを行うべきか。各団体によって推進されている取組みをどのように評価するか

◆ 対面営業向けスマートフォンアプリケーションのご紹介

弊社では、DX技術やFinTechを活用した新ソリューションのサービス創造を進めています。
 今回ご紹介するサービスは、JIPのお客様である金融商品取引業者の皆様とも連携した研究開発の中から
 生まれたサービスです。お客様の新たな「営業の形」をご提案します。

1. サービスの概要

現状、証券会社様と投資家様間のコミュニケーション手段は主に電話か対面の形で行われており、電話だけでは情報が伝わりにくい、アポイントのタイミングが合わない等の課題を抱えています。

そこで、本サービスでは投資家様向けに担当営業員と直接コミュニケーションが可能なスマホアプリを提供し、新たなコミュニケーションチャネルの提供だけでなく、お客様サービスを向上させる様々な情報を配信することにより、投資家様と証券会社様の新しい関係性を生み出します。

2. 営業員と投資家様を直通で繋ぐ新たなコミュニケーションプラットフォーム

本サービスでは、証券営業の現場に特化したチャット機能をご提供し、証券営業に新しいコミュニケーションチャネルの追加を実現します。

顧客サービスの充実・営業活動効率化実現

●証券営業定形文で効率的な営業実現

お客様とのコミュニケーションで、営業担当がよく使う文言を呼び出せるため、お客様との「いつものご連絡」を、いつでも、効率的に行なえます。これにより、より多くのお客様とのコミュニケーション時間を創出します。

●画像配信でさらに“わかりやすい”商品説明

お客様への説明に必要な資料データ等を画像として配信することも可能です。

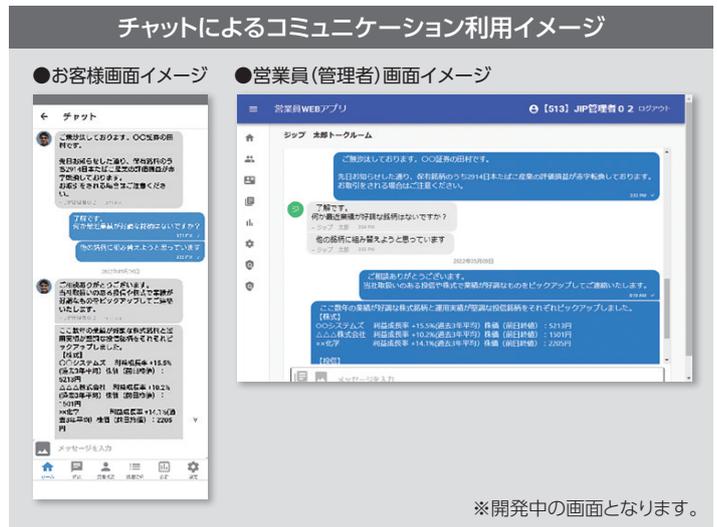
文字だけでは伝わりにくい内容を画像提供し、お客様サービスの向上を実現します。

●コンプライアンス強化も同時に実現

金融商品取引業者様が利用するコミュニケーションツールにおいて、便利さも重要ですが、忘れてはならないのがコンプライアンス機能です。

本サービスでは、NGワードの検知、送信前の自動アラート等、事前の違反ガード機能はもちろん、コンプライアンス担当者や内部管理責任者向けにお客様との会話内容を一覽で検査・確認できる機能等、証券営業に必要とされるコンプライアンス強化機能を備えています。

また、チャットのコミュニケーションは全てが文字で記録に残るため、従来の「通録確認」の負担もありません。



3. お客様サービス向上に繋がる次世代情報配信ツール・シミュレーションツールのご提供

本サービスは、新たなコミュニケーションチャネルを生み出すだけでなく、お客様へのサービス向上を実現する情報提供ツールとしてもご活用いただけます。

●お客様の潜在的な興味を可視化し、ご提案機会の創造(市況ニュース配信機能)

ニュース配信*から、お客様のニュース閲覧状況やリアクション取得することが可能です。

営業員はこれまで見えていなかったお客様の潜在的な興味傾向を分析し、新たなご提案機会の創出につながります。

*各種ニュースは株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド 社提供の情報を利用する予定です。

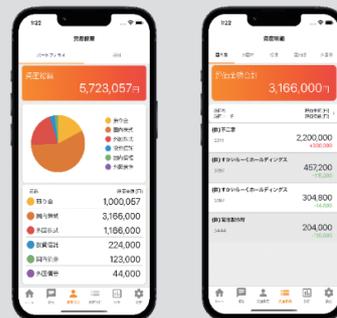
お客様の潜在的な興味の把握

ニュースやお知らせの配信・閲覧状況から分析



※開発中の画面となります。

お客様資産照会



●お客様資産照会・お取引照会

お客様の注文・約定状況や、ご自身のポートフォリオをいつでも・どこでもご覧いただけます。同一アプリ内でコミュニケーションツールをご提供していますので、資産照会から営業員へのご相談までの導線が最短となり、お客様が「相談しやすい」アプリケーションとなっています。

●資産形成シミュレーション・金融学習コンテンツ配信

お客様のライフプランをはじめとした各種シミュレーション・投資学習コンテンツ*をご提供します。従来のご提案に留まらず、お客様の金融知識や投資意識を向上させることで、お客様本位の金融サービス提供に繋がります。また、ご提案時の話題作りとしてもご利用いただけます。

*シミュレーション・各種コンテンツはNTTデータエービック社のサービスを利用する予定です。

4. 今後について

本サービスは、現在、証券会社様に実際にプロトタイプ版をご利用いただきながらサービスの実現性検証・さらなるブラッシュアップを実施しています。「営業の現場」を支える方々からのご意見を参考に、さらなる機能の拡張や営業活動に寄り添った改善を行っています。こうした取り組みの中でよりよい営業の形をご提案し、新しいサービスの検討を続けてまいります。

◆「FIT2022 金融国際情報技術展」出展のご案内

弊社は、本年も「FIT2022 金融国際情報技術展」に出展いたします。

今回ご紹介した「対面営業向けスマートフォンアプリケーション」を実際にご覧いただけますので、是非お越しくださいますようお願い申し上げます。

金融界の明日がみえる
日本最大の
金融ITフェア
FIT2022
Financial Information Technology 2022
金融国際情報技術展

2022.11/10(木).11(金)
10:00～18:00(両日とも)

■開催概要

日時：2022年11月10日(木)・11日(金) 10:00～18:00(両日)
場所：〒100-0005 東京都千代田区丸の内3丁目5番1号
東京国際フォーラム ホールE・ホールB5・ホールB7・ホールD5・
ホールD7・ガラス棟

主催：日本金融通信社(ニッキン)

参加費：無料

公式サイト：https://fit-tokyo.nikken.co.jp/

展示会および各種ソリューションにつきましては、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

弊社オフィシャルHPのイベント・セミナーにも掲載しています。https://www.jip.co.jp/event/fit2022/



◆ コミットメント型自己株式取得について ～ 新株予約権等を活用した自己株式のまとまった取得手法

株式市場は、ロシアによるウクライナ侵攻や連邦準備制度理事会(FRB)による米国政策金利引き上げによって、内外とも調整局面に入っているが、日本の上場会社による自己株式取得の動きは活発だ。1月から8月までの上場会社の自己株式取得枠の設定は既に7兆円を超えており、過去最高だった2019年の年間8兆円を上回るペースで推移している。この環境下で、新たな自己株式の市場買付における取得手法が実施されたので紹介したい。

東証プライム市場上場のジョイフル本田(東証コード3191。以下、ジョイフル)は、2022年8月3日に25億円の自己株式取得をコミットメント型自己株式取得(Fully Committed Share Repurchase。以下、FCSR)で実施することを公表した。FCSRのスキーム概要は次のとおり。

- ①6月6日に自己株式取得枠を取締役会決議。取得金額25億円、上限250万株、取得方法市場買付、期間6月21日～12月20日。
- ②FCSRでは、ToSTNeT-3を利用した事前公表型の自己株式取得で一度にまとまった株数を取得するが、まず一般株主の売却応募が優先され、次に野村證券が貸株市場から調達した株数を企業が取得する。ジョイフルの場合は、8月4日実施で8月3日の終値である1,561円で25億円相当の1,601,500株を買付けたが、そのうち株主応募分が10万株、野村證券売却分が1,501,500株となっている。
- ③野村證券が売却した新株予約権を、野村證券のグループ会社である野村キャピタル・インベストメント(以下、NCI)に対して発行し、同時に無償取得契約もNCIと提携する。これは、後日、ジョイフルとNCIが行う調整取引において、株価が自己株式買付価格より上がっていた場合は、新株予約権行使によりジョイフルが新株をNCIに発行し、逆に下がっていた場合はジョイフルがNCIより無償で自社株式を取得す

る契約となっている。

- ④上記調整取引の目的は、野村證券が貸株市場等を介して借り入れた上で売り応募した株数について、後日、自己株式を市場における当該企業の株式の平均株価(以下、調整株価)で取得したと仮定した場合の取得株式数とその差額を清算するという、米国において広く活用されているASR(Accelerated Share Repurchase)という手法を日本の法令・ルール等に適合させたものとされる。
- ⑤調整取引は、野村證券が市場から当該株式を調達し貸株市場への返済が終了した時点もしくは、新株予約権の行使期日までのどちらか早い日となっている。なお、野村證券とNCIの間には、当該スキームに関して当該株式を受け渡す契約はあるものと推測される。ジョイフルの場合は、1,561円×1,501,500株≒23.4億円分が、調整株価で計算されて調整取引が実施されることとなる。

このスキームを実施するジョイフルのメリットとしては、決議した取得金額分を一度に取得できることと、取得後に株価が下がった場合であっても、追加で自己株式が無償で取得できることなどが挙げられる。また、投資家や一般の株主にとっては、ジョイフルが確実に決議した取得金額分の自己株式取得を行うことや、まとまった金額の自己株式を一度に買うことなどが株価割安とジョイフル側が考えているサインとして受け取り易いことなどがある。

本スキームにおける野村證券の役割は、当初のToSTNeT-3での取引に合わせて貸株市場で当該株式を調達し、ジョイフルの自己株式取得に応じ、借りた株式の返済は市場で調達していくが、株価の変動リスクはNCIに付与された1円の行使価額である新株予約権と無償取得契約での調整を利用すると見られる。なお、証券会社の留意点としては、株価操縦行為への配慮や本スキーム実行のための情報管理の徹底が重要となっている。

コミットメント型自己株式取得のスキーム概要



◆ 見直される仕組債販売 ～ 強まる行政の監視と投資家リスク・リターンバランス問題

■ 仕組債販売に関する規制等の動向

■ 仕組債販売の現状

■ 仕組債の背景と課題

■ 市場仲介者としての対応について

■ 仕組債販売に関する規制等の動向

金融庁から本年8月に公表された「2022事務年度金融行政方針」において、「仕組債を取り扱う金融機関に対しては、経営陣において取り扱いを継続すべきか否かを検討しているか、継続する場合にはどのような顧客を対象にどのような説明をすれば顧客の真のニーズを踏まえた販売となるのかを検討しているかといった点についてモニタリングを行う」とされた。

これを受けて9月に入ってからメガバンクや主要地方銀行では、仕組債の新規勧誘(証券子会社への仲介を含め)を停止するような動きが広まりつつある。また、大手証券においても仕組債販売の一部停止や積極的な勧誘を自粛するような動きとなっており、勧誘基準や販売方針を見直す動きも強まっている。

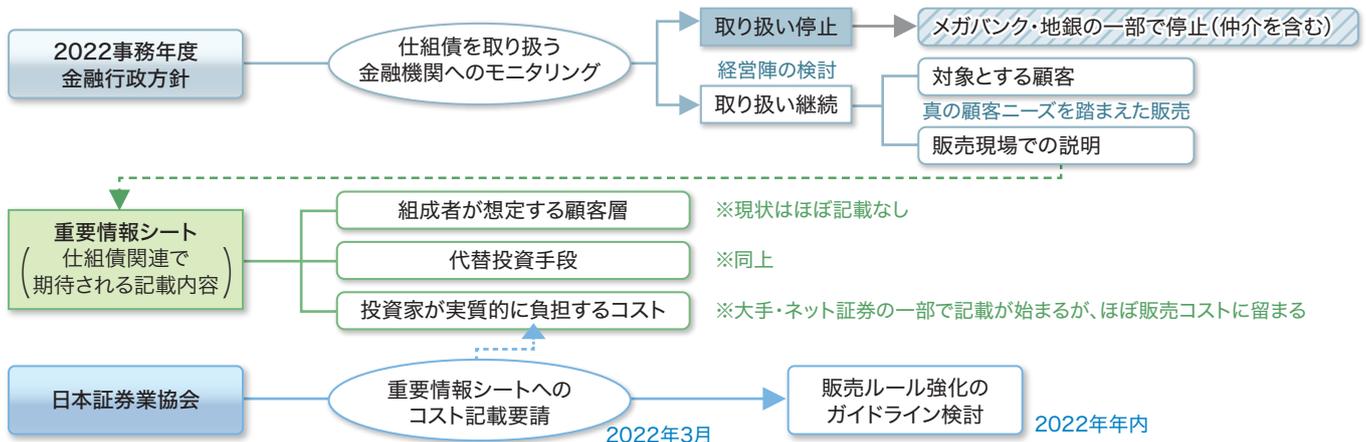
仕組債の個人投資家への販売については、顧客本位の業務運営原則の強化に関して金融審議会市場ワーキンググループでも議論されており、2020年8月に公表された報告書で導入された重要情報シートにおいても、仕組債に関する投資家への情報提供が充実することが期待された。その情報内容については、仕組債の組成者が想定する購入層、投資家の支払費用の内訳、また欧米の事例などを参考に公正価格などが想定されていた。仕組債と同様に販売方法が問題視されていた外貨建一時払い保険などについては、生命保険協会が2021年4月に「金融機関代理店における重要情報シート作成ガイドライン」を公表していたが、仕組債については重要情報シートへの記載の

動きは鈍く、本年3月に日本証券業協会が証券会社に対して仕組債のコストを開示することを要請していた。

仕組債コストの重要情報シートへの具体的な記載は、4月以降大手証券やネット証券の一部で始まっているが、概ね販売者の報酬部分の記載に留まっている。これは、仕組債を外国証券など外部から仕入れて販売することを理由にしている証券会社もあるが、投資家から見た実質的な負担コストは、仕組債組成者(アレンジャー)の報酬部分と販売者の報酬部分の合算のため、販売者報酬部分のみだと投資家コストが分かり難い。そのため、欧米金融当局は公正価格の開示を求めており、投資家は購入した価格と公正価格の差額を概ねのコストと見なすことができる。なお、みずほ証券は販売者コストに加え、組成者コストも2.5%~3.5%といった幅で示している。

実質的には対象指数や株式のプットオプションを組み込んだ仕組債販売に際して、投資家へのコスト開示だけでなく、投資家の投資目的に沿った勧誘が行われているか否かということも重要で、特に退職金などの老後資金を仕組債投資に回す事例などが問題となっている。このため、日本証券業協会では年内を目途に、個人向け仕組債販売ルールを強化するためのガイドライン作成のための検討を行っている。ガイドラインでは投資初心者や退職金の運用者などを勧誘対象から外す方針が伝えられている。

仕組債販売に関する規制等の動向(2022年9月現在)



■ 仕組債販売の現状

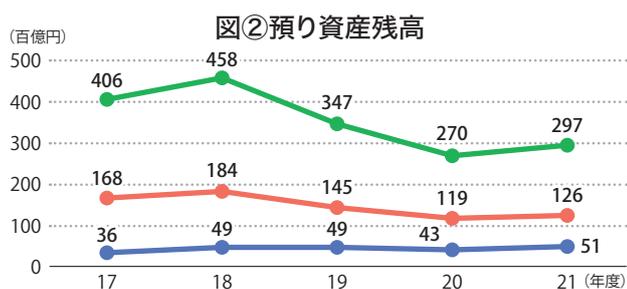
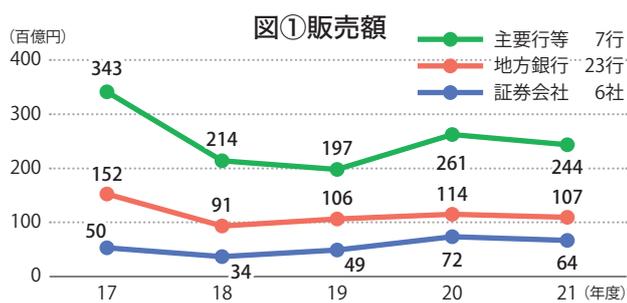
直近の仕組債販売の動向をしてみる。本年6月に金融庁より公表された「投資信託等の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果についての定量データ集」(以下、モニタリングデータ集)によると、2021年度までの5年間の仕組債の販売額と預り資産残高は、図①、②のように推移している。なお、銀行分は仲介・紹介販売額ベース、証券会社は他社からの仲介・紹介を含んでいる。販売額の傾向を見ると、全体としては2017年3月に策定された顧客本位の業務運営原則の影響もあり2017年度から2019年度にかけて大きく減少したが、新型コロナ禍の影響による個人の投資資金増加もあり2020年度には再び増加している。特に業種別で見ると、地方銀行の過去5年間での販売増加率が大きく、また残高と販売額の関係で見ると、2020年度は残高の167%以上、2021年度では同125%以上を販売しているのが目立っている。販売の内訳については、大手証券会社等においては、個別株価連動型が65%、株価指数連動型が28%、為替連動型が3%で、主要行等では個別株価連動型が47%、株価指数連動型が35%、為替連動型が3%となっている。

仕組債は、私募及び公募の形態があり、私募は個別顧客の発注で発行されるが、公募は中堅・地方証券会社(地銀系を含む)で個人向けに販売されるものが多い。直近の仕組債販売動向を見るために、発行登録を利用した仕組債発行を本年4月から9月まで調査したものを右下図に示す。発行件数、発行総額ともに、前年同期比で大きく減っている。これは、直近半年は世界的に株式市場が調整局面にあったことや、金融機関などの仕組債販売への

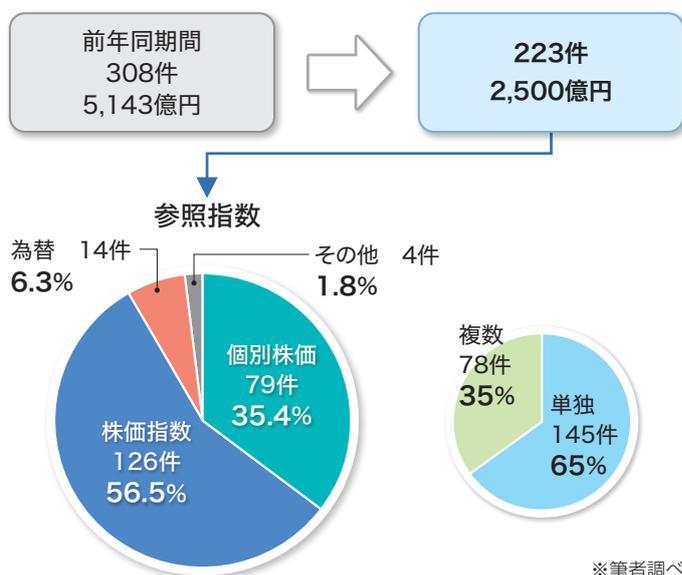
批判が高まり始めたことも影響していると思われる。なお、参照指数を見ると、株価指数関連が56.5%、個別株価関連が35.4%となっており、昨年度の大手証券や主要行の傾向とは異なっている。また、1件当たりの発行額を見ると10億円未満が約6割弱、10億円から20億円未満が約3割弱となっており、比較的少額の発行が多い。

地方銀行における仕組債販売は、子会社の証券会社への仲介・紹介により行われることが多いが、地銀系証券会社において、この仕組債販売の販売収益は、販売手数料ではなく債券トレーディング益に計上されている。これは、アレンジャーの外国証券会社などから販売報酬分を販売価格の額面より差し引いて仕組債が提供されるためだが、債券トレーディング益には外国債券販売に伴う為替差益などが含まれる場合もある。現状、地銀系証券会社では、債券トレーディング益の収益全体に与える影響が大きく、各社ディスクロージャー誌より算出した27社合計の純営業収益973億円に対して、債券トレーディング益が409億円と42%を占めている。

債券投資としての機能を見るために、本年5月に金融庁より公表された「資産運用業高度化プロセスレポート2022」(以下、レポート2022)では、2019年4月に個人向けに販売されたEB債(個別株価を参照指数としたもの)856件約674億円をサンプルとして、予定満期(債券の満期期間)と実現満期(実際に早期償還されたもの)との関係をレポートしている。予定満期2.5年以下のEB債で満期まで継続したのが2割以下で、実際の実現満期は平均0.62年となっている。つまり、ノックアウト条項が発動して早期償還されたものが相当の割合であった。



直近の公募仕組債(発行登録利用)の発行動向 (2022年4月～9月まで)



※2022年6月、金融庁「投資信託等の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果についての定量データ集」より

※筆者調べ

■ 仕組債の背景と課題

仕組債の構造は、簡略化して言うと債券に参照指数のプットオプション(売る権利)が組み込まれたもので、例えば投資額の10%程度の価値のあるプットオプションを、半分が組成するアレンジャーや販売者の収益(投資家のコスト)、残りの半分程度が投資家への利払い予定分として組成するイメージだ。

個人投資家への仕組債販売が広まった背景としては、個人が投資意欲を持てるような確定利回り商品が少ないことが挙げられる。長年の超低金利政策により、個人向け国債や社債の利回りが低く、ある程度利回りがある銀行の劣後債も発行額が限られており、かつ大手証券などでの販売に限られていた。仕組債であれば信用力の高い海外の金融機関等の発行する債券に、販売者側が望む参照指数のプットオプションをアレンジャーが組み込み、数億円単位でも発行してくれるため、地方銀行や中小証券会社にまで広まっていった。

仕組債が個人に販売されるようになってから既に四半世紀近く経つが、オプション部分の構成がより複雑になったり、証券仲介業者まで含めてより広く販売されるようになってきた。そのため、以下のような課題が、金融行政上強く認識されるようになってきた。

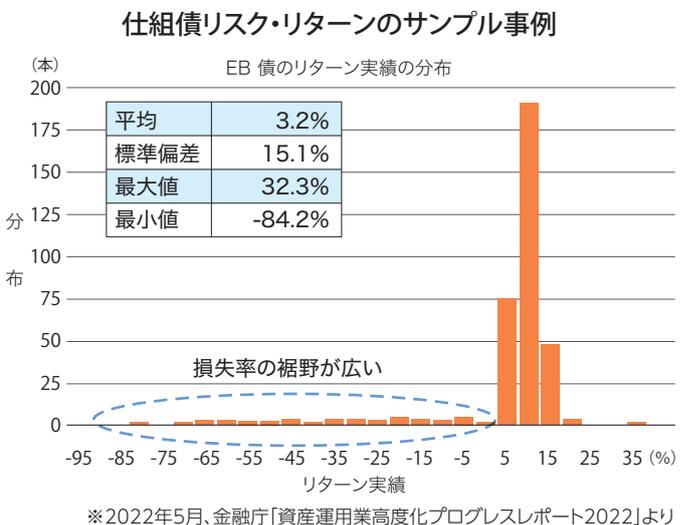
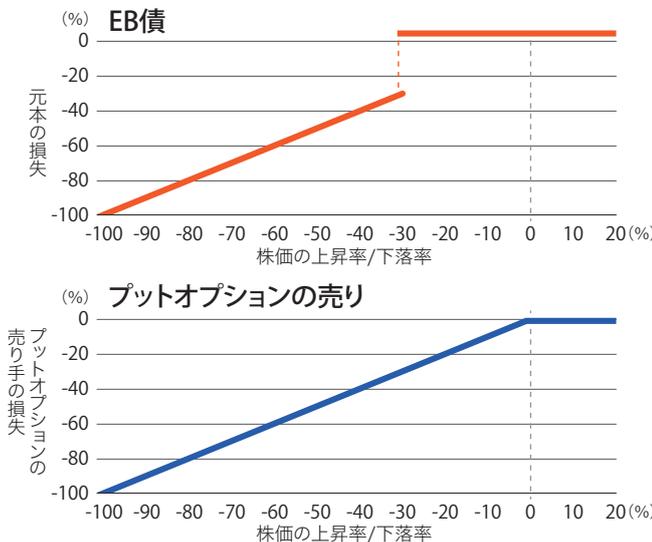
●商品性の問題

個人投資家の負うリスクとリターンが釣り合っていないのではないかと指摘が、レポート2022や9月から始まった金融審議会での顧客本位のタスクフォースにおいても指摘されている。右下図は、金融庁がサンプリングしたEB債364本のリターン実績の分布を表したものである。平均のリターンが3.2%で半数以上は10%前後に集中しているものの、損失率の裾野は広く最大-84.2%までとなっている。これは、仕組債の構成要素であるプットオプションを売却したものであることから、スキーム上

ある程度予想される結果だが、投資家が高利回りの債券投資との捉え方が強いと問題になる。もう1点は、投資家にとって自分が実質的に負担しているコストが分かり難いという問題だ。投資家が負担するコストには、販売者の報酬とアレンジャーの報酬に加えて組成コストがある。この投資家が負担するコストと受け取る利息分は、概ね売却したプットオプションから支払われる。組成者側がこの投資家コストを明確化し難い理由の一つとして、仕組債の募集期間後の発行日にオプションが取引されるスキームが多いとされているため、変動の大きなオプション価値部分が確定できないことを挙げている。

●販売の問題

タスクフォースでは、仕組債が投資家の投資目的に沿って販売されているか否かが問題となっている。金融庁の相談室やFINMAC等に寄せられた苦情・相談では、老後資金のため安定した商品をお願いしたところ「安全性の高いもの」として仕組債を強く勧められたケースや、早期償還となり元本が戻ってきた際、同じ銘柄の仕組債を「ノックインは確率的に低い」等と勧誘されたがノックインしたケースなどがあり、苦情・相談件数が2019年の672件から減ってはいるものの2021年でも341件ある。昨今は株式市場が調整局面にあり、投資家が問題視する事例が増える可能性が高い。主な販売の問題も2点あり、1点は同じ参照指数の仕組債で早期償還(ノックアウト)したものを連続して販売するケースで、この場合、投資家の利益は投資額の数%だが、販売者の報酬は倍増する。つまり投資家はコストを倍支払って投資リスクを負っていることになる。もう1点は、販売者(仲介業者を含む)がコストとリターンの関係を個人投資家にも分かり易く説明できているか否かが疑問視されることがある。



■ 市場仲介者としての対応について

仕組債は本来、投資家ニーズに合わせたオプションをアレンジャーがアレンジし債券に組み込んでいる。投資家としてはオプションの個別管理をする必要がないので、オプションパッケージの金融商品と見なされる。実際、顧客オーダーの私募で発行される仕組債では、オプション取引に必要な証拠金管理が必要なく、かつ高利回りの運用益を狙うパッケージ商品としての利便性を活用している投資家層も存在する。

しかし、問題は投資家ニーズではなく販売者ニーズで組成された仕組債が、投資家の投資目的や投資ニーズに合っているか否かが金融審議会等で強く指摘されている点で、これを顧客本位の業務運営原則強化の中でどう取り扱っていくのか、市場仲介者である証券会社が問われていることだ。

証券会社は、登録金融機関などと異なり個人投資家向けにオプションを含めたデリバティブ商品も取り扱っているが、仕組債販売に関して、次のような対応が求められているのではないかと考える。

◇オプション組込商品としての販売対応

現在の仕組債販売の現場では、日本証券業協会の自主規制ルールに従った情報開示モデルが説明書や目論見書に使われている。参照指数の動きをパターン化し、償還結果をケース分けしたり、参照指数を含め仕組債を構成する要素の過去実績やリスクが示されている。しかし、これだけだと負担するコスト・リスクと期待するリターンとの関係が投資家にとって理解し難い。また、最近はデジタルクーポンや複数の参照指数で組み込まれるデリバティブ要素が複雑化している。販売者としては、個人投資家に対して組み込まれているオプションの時価情報を含めた説明をした上で、過去の推移や今後

の予測を示すことが望ましいのではないだろうか。そのためには、仕組債組成のバックヤードを整理して個人に説明する必要があり、投資家が実質的に負担するコストは、その中で示されることになる。

◇仕組債販売後のメンテナンス

個人投資家への仕組債販売において、販売後のメンテナンスは重要だ。できれば想定される時価情報を示すことが望ましいが、参照指数に使った投資対象のオプション価格が、どのような推移になっているのかを示すことは可能だ。また、投資家が当初想定した投資シナリオと異なった投資環境となっている場合、投資家が望むのであれば保有する仕組債のリスクを抑えるようなデリバティブ取引などを利用した代替投資手段を提案することも販売者としてのメンテナンス機能を示すことになる。

◇資産ポートフォリオ全体からみた投資助言

元々オプションを含めデリバティブ商品は、株式や債券などの投資資産のリスクヘッジのための派生した金融商品なので、仕組債も投資家の資産全体の中でその効果を考えるべきで、販売者も資産ポートフォリオの中で提案や助言を行えば顧客ニーズに沿うことができる。現在、一部のリテール証券会社では金融商品販売型のビジネスモデルから資産管理型ビジネスへの転換を模索しているが、仕組債販売に関してはデリバティブ取引の知見を持った営業員の助言が望まれる。

個人投資家に対する仕組債販売が広まった背景は、比較的少額でも投資家ニーズに合わせて組成できる販売者側の要因も大きい。市場仲介者である証券会社が組成に関与することが可能な商品としては、コール型のEB債(他社株転換可能債)などもあり、顧客ニーズに沿った金融商品としての供給が望まれる。

証券会社の仕組債販売で求められる対応

