No.135
Jun.25
2024

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
SaaSが拓く証券ビジネスの未来 …… 02
PICK UP TOPICS
ー証券トレンドー
増加するコールド・コーリング（詐欺的な投資勧誘）について …… 04
JIPs FOCUS
リテール証券会社の2024年3月期決算動向について …… 05

NEWS LINE ｜ ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

連携強化　マネックス証券は、NTTドコモのクレジットカードによる投信積立購入サービスを提供（6/6）

―7月から毎月１０万円を上限とし、最大1.1%分のポイントを還元

新サービス　松井証券は、東証上場全銘柄の信用取引残高の推計値を、取引当日に確認できるサービスを開始へ（6/6）

―JPX総研が提供する売買内訳データから算出し、自社アプリ内で提供

資産運用特区　政府は、東京・大阪・福岡・札幌の4都市を「金融・資産運用特区」に指定（6/4）

―対象地域に特別な規制緩和や支援策を認めることで、国内外から新たな投資を引き寄せる

個人向け社債　JR西日本は、個人向け社債を初めて発行（6/3）

―1口10万円で1年債を5億円発行し、ポイントや優待割引券を付与。みずほ証券が引受け、楽天証券で販売

プロ向け市場　福岡証券取引所は、プロ投資家向けの新市場（FPM）を12月16日に開設すると発表（5/29）

―本則市場と新興市場Q-Boardに続く新たな市場でスタートアップなどの上場を後押し

ステーブルコイン　GMOインターネットグループと野村ホールディングスなどは、ステーブルコインを流通させる仕組みづくりに向け基本合意（5/27）

―ステーブルコイン関連のサービス提供や事業化を模索

サウジETF　SBIホールディングスは、サウジアラビア株を組み込んだETFの東証上場に向け、現地の企業と業務提携（5/22）

―SBI傘下の資産運用会社を通じて特定の投資対象を定めた上でETFを組成へ

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

・コーポレートガバナンス改革の実践に向けたアクション・プログラム2024公表について（6/7）
―主な今後の取組みについては以下のとおり。
✓スチュワードシップ・コード の見直しや遵守状況を検証
✓取締役会の実効性向上に向けた取組みの実践例などを共有
✓収益性と成長性を意識した経営の「見える化」
✓グローバル投資家の期待に応える企業群をリスト化
✓政策保有株式の合理性を検証　など

・「金融・資産運用特区実現パッケージ」の公表について（6/4）
―特区に対する主な国の支援策としては以下のとおり。
✓開業などに関する行政手続の英語対応
✓スタートアップへ投資する外国人投資家向け在留資格の創設
✓外国人銀行口座の開設支援　など

・「金融商品取引法第二条に規定する定義に関する内閣府令」等の改正（案）の公表について（5/28）
―持株会・持投資口会については、集団投資スキーム持分やインサイダー取引規制等の適用除外となるが、以下の項目を緩和
✓一回当たりの拠出金額の引き上げ
✓関係会社の定義のうち形式基準を影響力基準に変更
✓拡大持株会の範囲に関係会社の役員を追加
✓持投資口会の範囲に特定関係法人の子会社の役員・従業員を追加

・金融審議会「市場制度ワーキング・グループ」（5/24）
―プロダクトガバナンスに関するヒアリングと検討
―株式決済期間の短縮（T+1化）
―投資型クラウドファンディングの勧誘方法の見直しや株主を一元化するスキームを活用
―銀証ファイアウォール規制の見直し

◆ SaaSが拓く証券ビジネスの未来

日経ビジネス電子版に、株式会社証券ジャパン取締役社長綿川様と弊社前取締役　シニアアドバイザー野村、証券事業部長須藤の対談記事を掲載しています。

今回の対談にて、弊社が提供するシステムとBPOサービスを活用し、証券ジャパン様がペーパーレス化、業務の標準化と効率化を推進してきた事例や、中堅中小の金融機関におけるDX推進のポイントなどをご紹介いただいています。ぜひご覧ください。

対談記事概要

- デジタル化、ペーパーレス化において大切な長期的な視点
- DX推進におけるトップのリーダーシップ
- 証券業界のDXを加速するうえで重要なこと
- 両社の今後の展望・戦略

記事の閲覧はこちら

掲載媒体：日経ビジネス電子版スペシャルサイト
掲 載 日：2024年6月24日(月)
掲載URL： https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/24/jip/

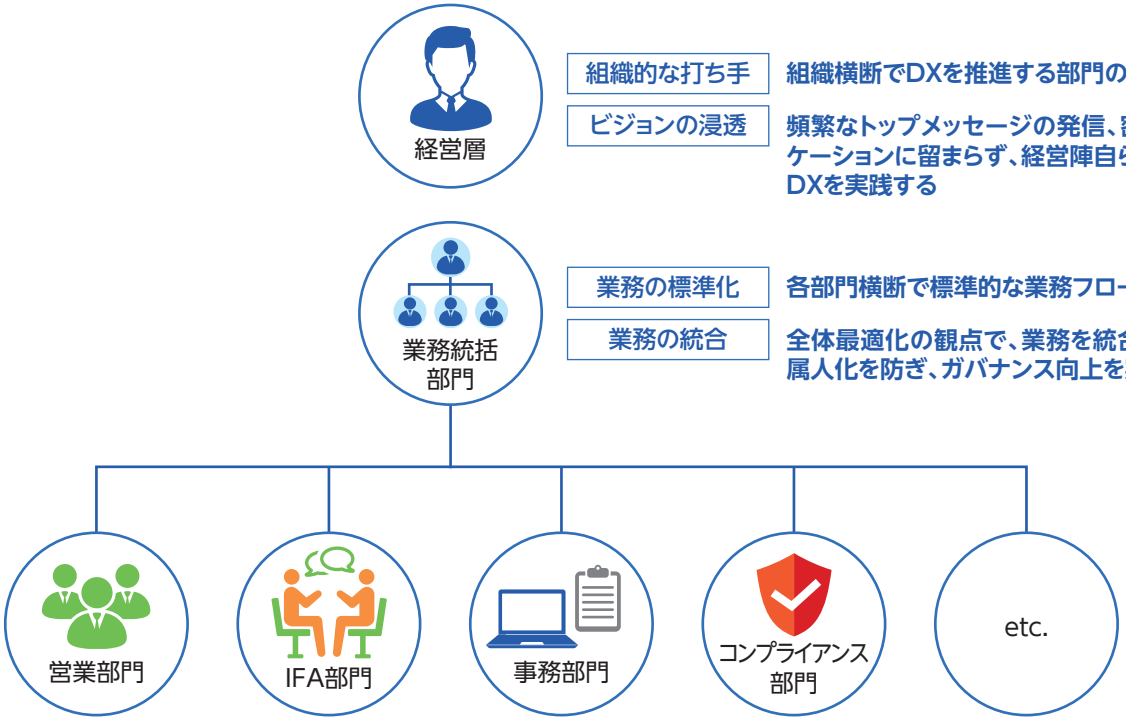
掲載記事 QRコード

日本電子計算株式会社
前取締役　シニアアドバイザー
野村 容啓

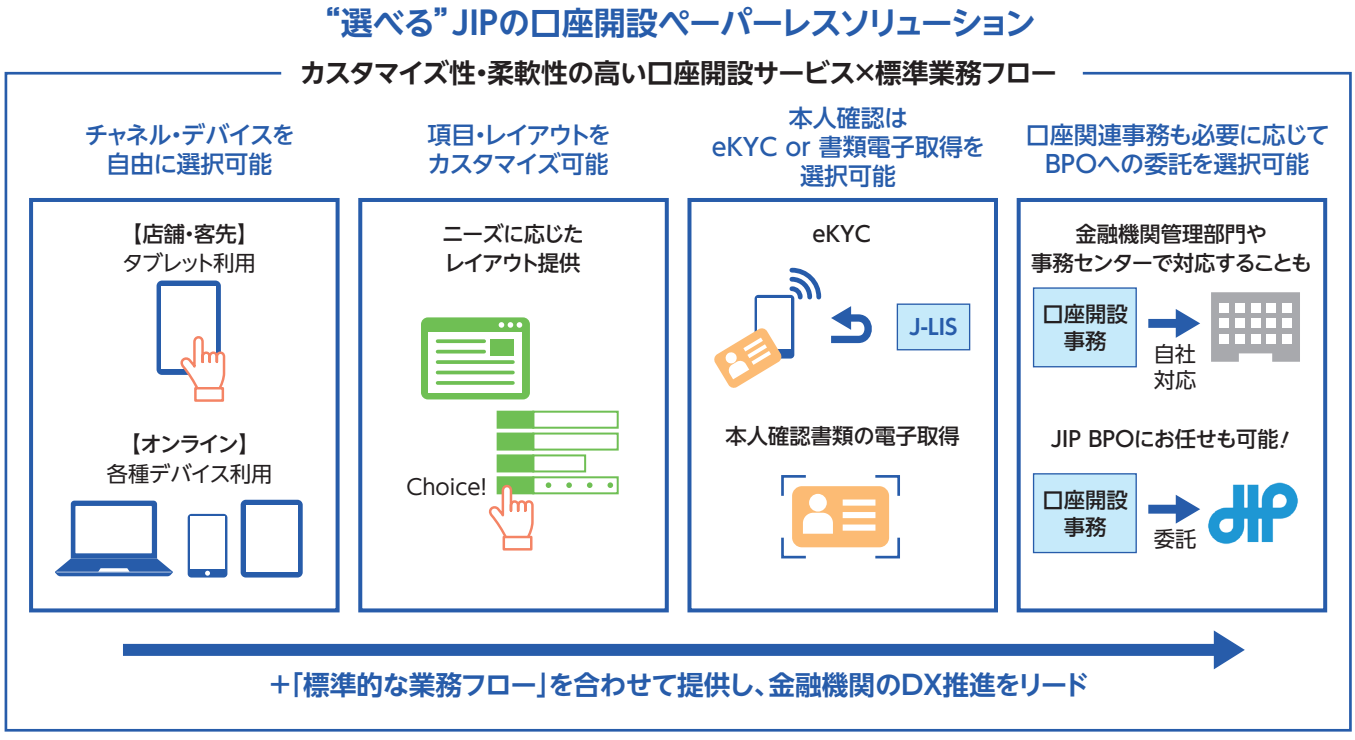
日本電子計算株式会社
執行役員　証券事業部長
須藤 孝幸

株式会社証券ジャパン
取締役社長
綿川 昌明 様

■ DX推進のポイント



■ JIPの口座開設ペーパーレスソリューションの特長



弊社OmegaFSシリーズの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
MAIL : shoken_sales@cm.jip.co.jp

◆ 増加するコールド・コーリング（詐欺的な投資勧誘）について

本年5月初めに金融庁によるコールド・コーリングに関する投資家への注意喚起が行われた。コールド・コーリングとは、投資家に対して証券会社や投資運用会社などを装い、電話あるいはファックス・Eメールといった直接対面しない方法を使って、証券投資について詐欺的な勧誘をする行為を指している。

このコールドコールの名称由来は、特に接点のない顧客に対して電話を使ってアプローチをする営業手法を指しており、これに対して接点があったり興味を示したりする顧客へのコンタクトはウォームコールと称されている。最近は、コールド・コーリングの手法にSNSが使われることが増えており、無断で著名人を使った詐欺的投資勧誘も問題になっている。

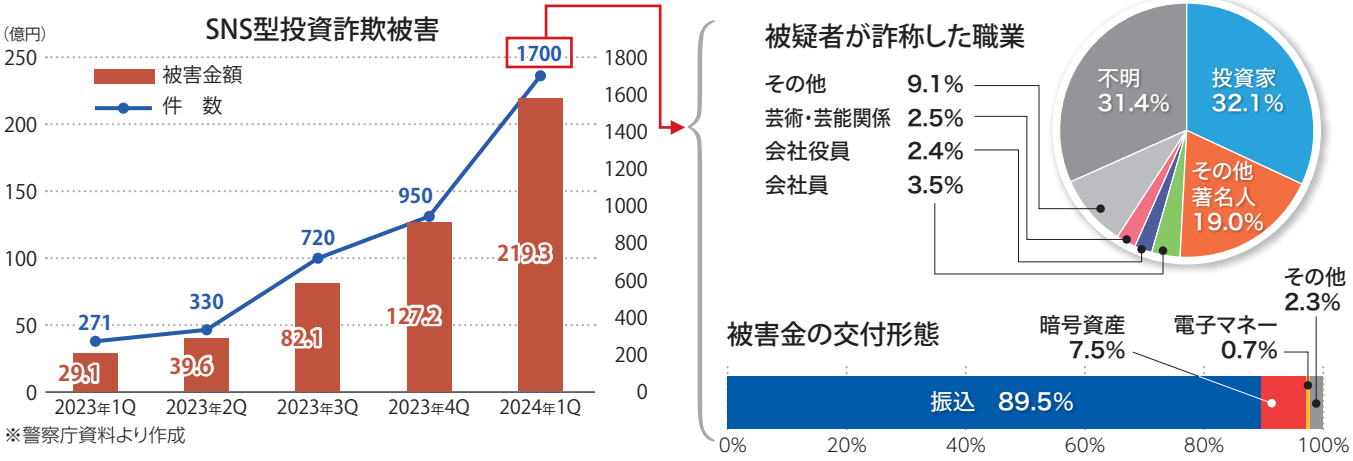
最近のコールド・コーリング被害の実態については、警察庁から5月にＳＮＳ型投資詐欺の認知・検挙状況として公表されている。概要は以下のとおり。

- 2024年１月から３月末までに都道府県警察が認知したSNS型投資に係る被害発生状況等については、1,700件被害金額が約219.3億円と急増している。
- １件当たりの平均被害額については、約1,300万円であり、被害最高額については4億5,000万円となっている。
- 被害者の年齢層については、SNS型投資詐欺は男女共に50～60歳代が半数を超えている。
- 被疑者が詐称した住所は、日本国内が76.2%だが、殆どの場合、企業や組織は実在しない。また、著名人や投資家を騙るケースが約半数を占めている。
- 当初の接触ツールは、男性がLINE、フェイスブック、インスタグラムがそれぞれ2割程度を占めているが、女性の場合はインスタグラムが35.3%LINEが18.5%で、被害時の連絡ツールはLINEが全体の9割以上を占めている。
- 被害者との当初の接触手段については、バナー等の広告が約半数を占め、次いでダイレクトメッセージが17.6%、グループ招待が8.7%となっている。また被害金の交付形態では、振込が約9割、暗号資産が7.5%を占めている。
- 2024年１月から３月末までの検挙件数は5件（4名）となっている。

金融庁からの注意喚起によると、コールド・コーリングの特徴の一つに、業者の所在をつかむことが極めて困難であることが指摘されている。例えば、ホームページ上に記載された住所はおおよそ実在しておらず、直接訪問を受けないようにしている。また、海外においても日本にその所在地があるとするコールド・コーリング業者による被害が発生しており、海外当局や海外投資家から金融庁に情報が寄せられている。また、存在しない日本政府機関から登録・許認可を受けている等と主張する業者も確認されている。これに対して金融庁は、登録・許認可を受けていない業者リストと日本に存在しない政府機関のリストを定期的に公表している。

最近は特に本人には無断で著名人を使った動画による勧誘などがSNS上に広まっていることが問題になっているが、中にはAI作成による著名人画像と音声で投資勧誘を行うものもあり、当人達から広告を掲載するSNSを訴える動きも出始めた。インターネット上では、SNSを使えば誰もが情報発信者となることが出来るが、その発信内容については意見・事実・偽情報・広告の区別がつきにくいケースも多く、昨年10月より景品表示法が改正されステルスマーケティングが規制された。一方、SNSの運営者側がネット広告を簡単に出せる仕組みを整えて広告発信者の裾野が広がったことも指摘されている。

新NISAが始まったタイミングでコールド・コーリングの被害が急増していることもあって、政府は6月をめどに警察庁を中心に金融庁や消費者庁などと連携し対策プランを策定するとしている。



※警察庁資料より作成

◆ リテール証券会社の2024年3月期決算動向について

■ 2023年度決算の特徴

■ 進む大手の提携戦略とビジネスモデル変化

■ リテール営業を取り巻く環境

■ リテール証券業の実務的課題について

■ 2023年度決算の特徴

2023年度は、米国の金融政策動向が市場の注目を集め、米FRBの利上げが5月、7月も続き政策金利が5.25～5.5%と22年ぶりの高水準になった。その後のFRB会合では据え置きが続き、市場は次第に緩和政策期待へ転じていった。また日本の金融緩和政策は続き、その為にドル円は期初の132円台から期末の152円台と大きく円安が進行した。一方、生成AIの動向が市場の関心を大きく集め、半導体関連株式が買い進められる状況が世界の主要市場で続いた。

下表は、主要なリテール証券会社21社の2024年3月期ベースの決算数値だが、純営業収益が合計1兆7,994億円となり、前年度より約25%の増加となった。株式委託手数料は10月からの一部大手ネット証券による国内株式無料化の動きもあったが、全体では約35%の増収だった。一方、投資信託関係では、大手証券を中心に募集手数料が増加し、全体では4割以上の増収となり、信託報酬部分は、約15%増えた。リテール部門の顧客資産については、SBI証券・楽天証券が大きく増加したが全体としては約2割増となった。

リテール証券主要21社の2024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)	4,024	34.0%	802	57.6%	549	81.8%	1,244	15.1%	32,718	55.0%	11,643	22.6%	153.5	25.6%
大和(リテール)	2,083	26.8%	721	56.4%	175	60.6%	256	11.8%	14,501	55.5%	6,722	-9.6%	91.0	21.8%
三菱UFJモルスタ	1,837	19.8%	297	28.0%	257	38.2%	270	14.4%	13,159	6.9%	14,398	13.3%	54.2	17.8%
SBI	1,827	13.1%	368	-6.6%	42	50.0%	356	10.9%					40.0	70.5%
SMBC日興(リテール)	1,826	34.4%	464	75.1%	237	48.1%	798	15.2%	20,418	47.6%	18,201	20.8%	82.7	22.3%
みずほ(国内営業)	1,276	11.6%	311	34.6%	191	-3.5%	321	23.0%	7,440	6.1%	8,050	8.2%	55.4	22.3%
楽天※	1,125	22.6%	276	-4.1%	22	121.9%	119	28.4%					29.0	48.0%
東海東京	753	28.3%	160	58.4%	76	16.9%	58	13.7%	4,368	11.7%	1,664	25.3%	4.6	31.4%
岡三(単体)	686	34.5%	165	44.7%	129	38.7%	72	15.7%	4,307	32.2%	1,179	-45.4%	7.1	20.3%
GMOフィナンシャル※	471	3.5%	10	16.0%										
松井	352	23.9%	193	27.8%	2.7	14.1%			1,227	80.4%			4.2	
マネックス	351	13.6%	104	16.9%	2.4	152.6%	44	22.2%					8.3	33.9%
岩井コスモ	237	22.2%	73	-13.1%	8	-27.3%	25	4.2%					2.4	26.3%
カブコム	207	18.3%	69	24.5%									3.7	0.8%
いちよし	188	13.1%	53	19.4%	25	-3.0%	97	18.2%	1,848	10.5%			2.2	15.8%
丸三	185	24.8%	68	59.4%	47	10.9%	66	12.6%	1,764	16.0%	0	ー	2.4	33.3%
藍澤	181	49.0%	67	46.2%	26	38.8%	13	40.3%					1.9	26.7%
水戸	145	30.2%	57	49.1%	29	29.1%	40	18.5%					1.4	30.9%
東洋	117	44.7%	39	45.2%	32	45.5%	22	9.4%	1,187	47.2%				
極東	76	80.2%	15	53.1%	8	63.1%	4	42.6%					0.49	32.0%
今村	47	25.7%	29	103.4%	9	90.5%	0.5	98.8%					0.33	26.9%

大手３社　ネット系　銀行系　準大手・中堅

●大手、銀行系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　※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　※上記は、各社決算説明資料等より作成、空欄は会社として数値を公表していないもの

※引用元:各社決算資料より

■ リテール営業を取り巻く環境

2023年度のリテール証券を取り巻く環境については、概ね以下の様な状況であった。

【市場環境】（日本取引所決算資料より）

現物市場取引は売買代金ベースで前年度比30.2%増加、デリバティブ市場（長期国債先物を含む）も取引単位ベースで13.9%増加となった。

《現物市場：売買金額》

・プライム＝1,068兆8,326億円（前年度比33.1%増）
・スタンダード ＝33兆7,962億円（同、51.8%増）
・グロース＝37兆9,483億円（同、6.2%増）
・ETF・ETN・REIT＝78兆7,649億円（同、0.3%減）

《デリバティブ市場：取引枚数》

・日経225・日経225mini（miniは１０分の１に換算）
＝4,684万枚（同、0.5%減）
・TOPIX先物 ＝2,709万枚（同、5.9%増）

【公募株式投信の全体像】（投資信託協会統計資料より）

公募株式投信の設定額は47.4兆円（前年度比38.2%増）、同解約額が35.9兆円（同、37.8%増）、償還額が0.2兆円となっており、差引き11.2兆円の新規資金が流入した。なお、個人の投資待機資金と言われるMRFについては、2月末が15.7兆円と過去最高の残高となり、3月末の残高は15.5兆円（同、15.7%増）となった。

【外債・外国株式投資について】（財務省の国際収支統計より）

証券会社が取扱う外国債券の買越額は5.4兆円となり前年度比8.8%減と3年ぶりの減少となったが、外国株式への投資は、通期で1,269億円の買い越しと、2022年度の売り越しから転じた。

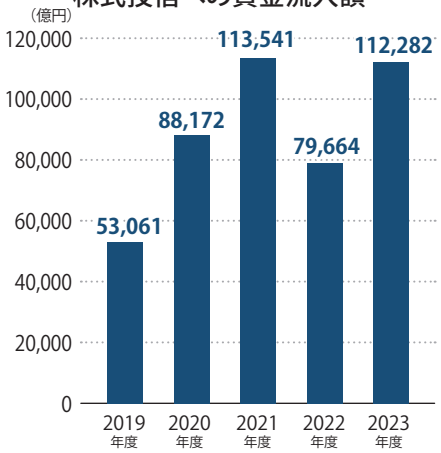
【NISA口座】（金融庁調査）

2023年12月末時点での、一般NISAは2,136万口座（前年比18.6%増）・買付額35.4兆円。また、日本証券業協会による大手10社調査によると、2024年1月から3月までの新NISA口座は170万口座、買付額は4.6兆円。

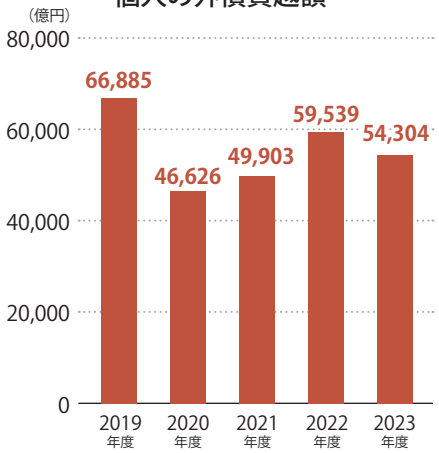
【暗号資産】（暗号資産交換業協会統計資料）

3月末時点で、交換業者32社合計の稼働口座数は590万口座（内、証拠金取引口座161万口座）、仮想通貨残高2兆7,677億円、証拠金残高3,048億円。

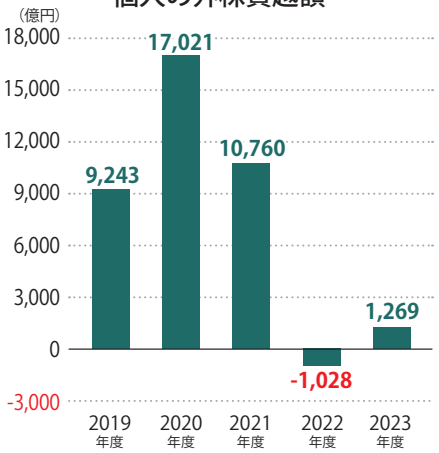
株式投信への資金流入額



個人の外債買越額



個人の外株買越額



■ 進む大手の提携戦略とビジネスモデル変化

直近1年において、リテール証券会社を中核とする提携戦略が進んでいる。昨年10月には、NTTドコモが証券業務に本格参入するためマネックス証券を子会社化し、同11月には、みずほ証券が楽天証券を持ち分法適用とする資本業務提携が行われている。また、本年5月には、大和証券グループ本社があおぞら銀行に519億円出資しており、かんぽ生命による大和アセットマネジメントへの524億円の出資も実施された。 また、2022年10月にSBI地銀ホールデングスの子会社となったSBI新生銀行とSBI証券の業務提携も進んでおり、金融商品仲介業と銀行代理業を相互に行い、SBI証券の対面営業部隊との共同店舗も銀行全店舗へ拡げている。

地域金融機関との業務提携も進み、野村證券は阿波銀行など地方銀行5行と包括的業務提携し、地元の支店及び個人顧客資産を地方銀行に移したうえで、仲介業務として金融商品を地方銀行に提供している。大和証券も同様の業務提携を四国銀行と行っている。

次にリテール証券会社のビジネスモデルについてだが、資産管理型営業の深耕が進んでいるようだ。

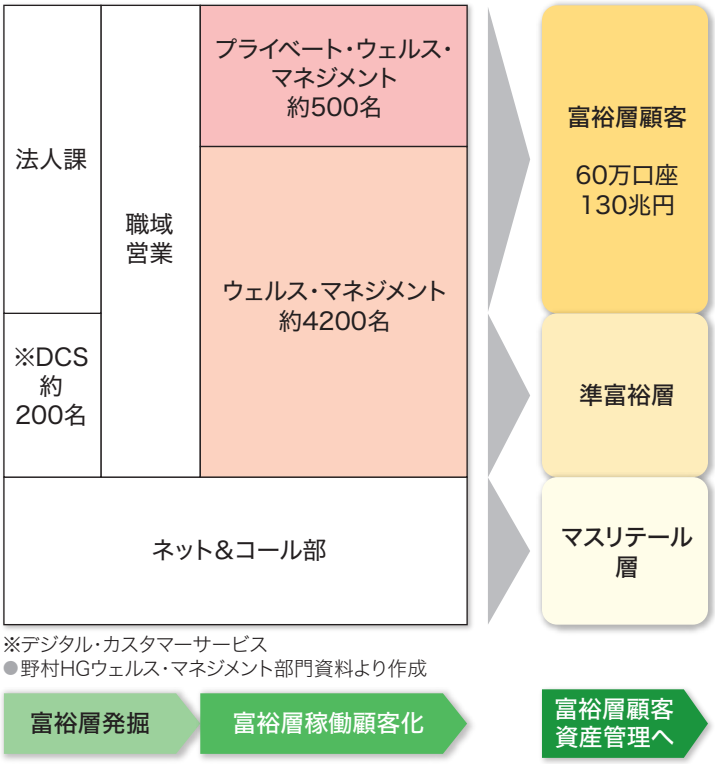
野村證券、大和証券は共に国内営業部門をウェルスマネジメント部門として、富裕層ビジネス強化を続けており、社内の人的リソースもこの部門に集中している。下図は、IR資料から作成した野村證券のリテール体制だが、今後の取組みとしては、営業員が付加価値の高い業務に集中すべく、事務処理業務、ルーティン業務の電子化を進め、顧客セグメンテーションを更に精緻化することで、富裕層顧客のアクティブ口座を増加させるとしている。また、外部データを活用して新規顧客開拓を進める。

一方、ネット証券のビジネスモデル変遷を下図に示した。例として前期のSBI証券の収益構造を見ると最も多いのが金融収益で、営業収益全体の32.5%を占める。その３分の２が信用取引によるものだ。次いでトレーディング収益が全体の27.7%で、店頭ＦＸ取引関連と外債販売関係がそれぞれ半数を占めている。株式の委託手数料は18.1%だが、無料化の動きは、今後米国株取引関連にも広がっていく可能性が高く、更に縮小していくことが予想されている。投資信託の信託報酬やM&Aなどのアドバイザリー報酬等のその他手数料は17.5%だが、今後は拡大していく可能性がある。

他の大手ネット証券も同様の傾向で、金融収益やトレーディング収益の占める割合が増加している。今後もこの傾向を持続していくためには、信用取引顧客数および取引件数・数量を増加させることや、店頭FXのシェアアップ、外国債券販売増加の為の施策が必要になってくる。

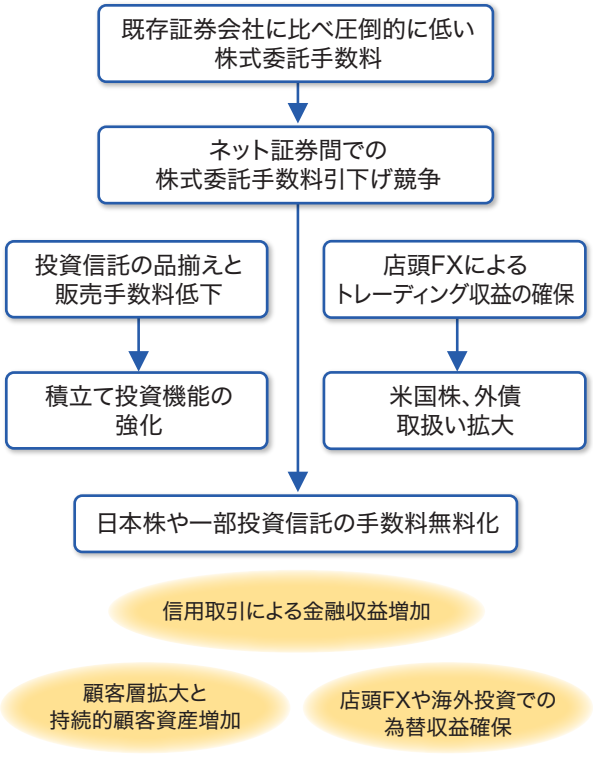
なお、最近のSBI証券や楽天証券では、仲介業務を使った対面営業による投資助言サービスへの取り組みが目立ち始めている。これは今までとは異なる付加価値創出を期待しており、それぞれSBI新生銀行やみずほ証券、そして緊密化した地域金融機関と協働を進めている。

野村證券のリテール体制



※デジタル・カスタマーサービス
●野村HGウェルス・マネジメント部門資料より作成

ネット証券のビジネスモデル変遷（概要）



■ リテール証券業の実務的課題について

リテール証券業にとって、顧客本位の業務運営原則の強化を求められる中で、資産管理型ビジネスモデル確立とオリジネーションが発揮できる金融商品・サービスによる収益性確保が将来設計として重要なことは変わらないが、実務的課題として以下の３つが考えられる。

先ず資産管理型営業の進め方について、SMA（Separately Managed Account）やファンドラップ、レベルフィーなどの使い分けによる個人顧客の囲い込み戦略が、大手証券会社の課題になっている。例えば、野村證券の場合、投資一任契約（SMAとランドラップの合計）の契約金額は、2024年3月期では4,715億円で前

期に比べ11%減となっている。前章で取り上げた投資顧問業協会の統計においても、同社のラップ口座数は16.1万口座と若干だが前年同月比で減少している。また、レベルフィーについては明確な数値の公表はないが、商品別に手数料率やその適用となる条件が異なっており、個人からみて分かり難い。

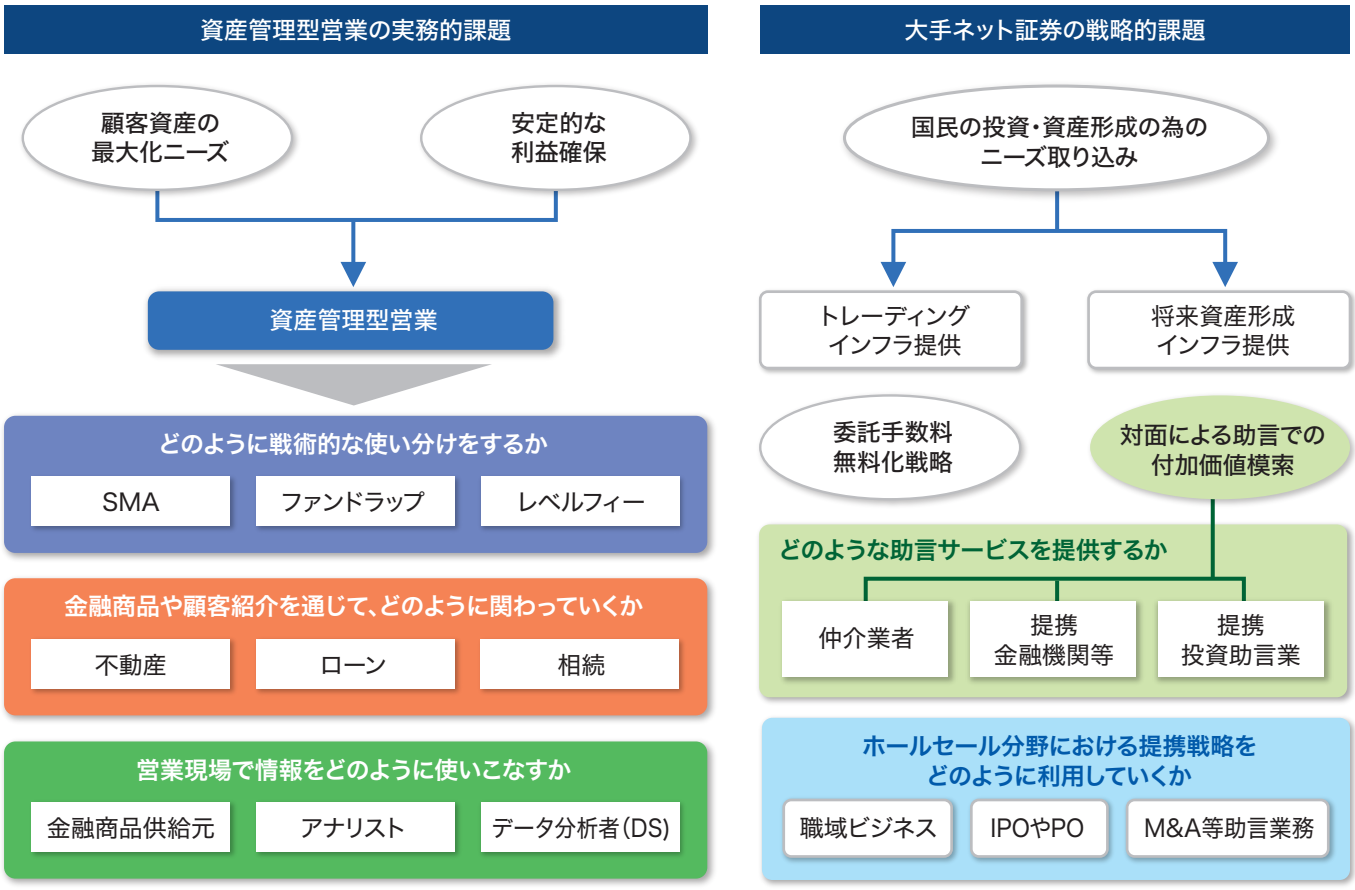
次に、顧客の利益最大化と営業収益拡大の両立という課題だ。その為には高い収益性や顧客資産全体の囲い込みが必要で、大手証券の営業部門においては、不動産やローンなどに関する金融商品・サービスの提供や相続への関与を今後の富裕層ビジネスにおける戦略的取組みとして掲げている。一方で野村證券を例に商品戦略の現状について見てみると、リテール部門の前期純営業収益は34%増となったが、その内容は投信販売額が55%、投信販売手数料も81%と大幅に増加しており、投資信託の販売に強い同社のリテール営業スタイルに戻ったようにも見える。最近の事業戦略説明においてもリテール部門で目立ったのは富裕層開拓・深耕への傾倒であるが、資産管理型営業でどのようにリテール部門の収益性を向上させていくかといった個別の戦術が見えにくい。

また、もう一つの課題は、販売する金融商品の供給元やアナリスト、社内外のデータ分析等から得られる情報をどの様に営業現場で使いこなし、サービスの付加価値を高めていくかということだ。現在は、資本市場における情報提供の透明性や即時性が向上し、ひと昔前の情報非対称性を使った市場仲介モデルが成り立たない。その為、営業現場においては、顧客ニーズに合わせた情報提供が効率よく行われることが重要になっている。

一方、大手ネット証券で取組みが始まった対面による投資助言については、大手証券とは異なる助言サービスを、IFAや提携金融機関等と、それぞれ提携戦略をどのように進めるかということが課題となっていくだろう。

いずれにしても、顧客に合わせて情報提供を有効に行う為には、営業現場におけるＡＩ活用などリテール証券業のイノベーションが望まれるところだ。

リテール証券業における課題について



【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

●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・表示したものですが、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。