

No.145

Apr.25
2025

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

証券総合サービス「OmegaFSシリーズ」と投信計理業務用
サービス「IMバック」の直結機能の提供開始 02

PICK UP TOPICS

ー証券トレンドー

増加する富裕層について
～投資家としてどの様に捉えるのか 04

JIPs FOCUS

ラップ口座の動向と投資家への情報提供強化について 05

NEWS LINE | ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

デジタル
資産**インフラ基盤のProgrmatは、農中信託銀行、
あおぞら銀行、ケネディックスの3社と資本業
務提携(4/9)**ー3社の出資を受け、機関投資家向け商品開発やス
テーブルコインの活用などで提携へ口座
乗っ取り**野村證券など5社で、サイバー犯罪集団によ
る顧客口座の乗っ取りが発生(4/6)**ー株式を勝手に売買される被害が確認され、相場操縦
行為に利用された疑いもグロース
厳格化**東証市場区分見直しのフォローアップ会議資
料でグロース市場の上場維持基準の厳格化
案が示される(4/2)**ー現行の上場10年経過後の時価総額40億円以上を
上場5年経過後の時価総額100億円以上へ変更仲介
業務提携**百十四銀行は、野村證券と金融商品仲介業務
に関し、包括提携で基本合意(3/18)**ー同行が抱える証券口座を野村證券に承継し、証券側
は高松支店を閉じるプロ向け
投信**みずほ証券は、プロ個人投資家への金融商品
販売に本格参入(3/18)**ー特定投資家向け銘柄制度(J-Ships)を利用し、プロ
個人投資家へ未公開資産の私募投信を販売銀証連携
強化**三井住友フィナンシャルグループは、大企業
向けの営業体制を再編(3/11)**ー2025年度から三井住友銀行の営業担当者約300
人がSMBC日興証券の法人業務を兼職し、融資だけ
でなく社債の発行、M&Aの支援等の営業を一体化

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

- ・立花証券株式会社に対する行政処分について(4/8)
 - ー以下の不適切な事項を確認し、業務改善命令を発令
 - ✓国内株式取引の勧誘に関し、顧客に対し虚偽の
ことを告げる行為及び重要な事項につき誤解を
生ぜしめるべき表示をする行為
 - ✓国内株式取引に係る不適切な投資勧誘行為
 - ✓過当な取引により顧客に過度な手数料を負担さ
せている状況
 - ✓内部管理態勢及び経営管理態勢が不十分な状況
- ・「NISAに関する有識者会議」(第1回)(4/3)
 - ー事務局資料で中間層を中心とする層に対して安定的な資産
形成を促す政策目標に対して、以下の検証事項が示された
 - ✓中間層を中心とする幅広い層にリーチできているか
 - ✓安定的な資産形成を促せているか
 - ✓実際に家計金融資産は増加しているか
- ・「人的資本開示に対する海外投資家の着眼点及び開
示に関する調査」報告書の公表について(4/2)
 - ー人的資本開示に関する海外投資家の着眼点および海外
における人的資本の開示事例、海外投資家等が期待す
る人的資本開示(インタビュー結果)等について体系的な
調査分析(ボストン・コンサルティング・グループに委託)
- ・令和6年金融商品取引法等改正に係る政令・内閣府令案
等に関するパブリックコメントの結果等について(3/28)
 - ー以下の規定を整備し、2025年5月1日から施行
 - ✓投資運用関係業務受託業に関する規定
 - ✓投資運用業に関する規定
 - ✓非上場有価証券特例仲介等業務に関する規定
- ・ファンドモニタリング調査(第1回)の結果概要について(3/25)
 - ーIOSCO等が各国当局に対して金融安定の観点から一
定規模以上のファンドに関するデータの徴求を要請

◆証券総合サービス「OmegaFSシリーズ」と投信計理業務用サービス「IMバック」の直結機能の提供開始

日本電子計算株式会社(NTTデータグループ、本社:東京都千代田区、代表取締役社長:茅原 英徳、以下:JIP)と、株式会社エクスネット(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:茂谷 武彦、以下:エクスネット)は、エクスネットが提供する投信計理業務用サービス「IMバック」と、JIPが提供する証券総合サービス「OmegaFSシリーズ」を直接電子的に接続する機能を提供します。

これにより、投信直販を手掛ける投信委託会社に対し、よりリーズナブルで使い勝手の良い、投信直販プラットフォームの新たな選択肢を提供します。



投信委託会社は、「OmegaFSシリーズ」が提供する投信直販・窓販取引システムと投信計理システム「IMバック」が提供するデータ接続機能を利用することで、設定・解約のデータや基準価額・分配金のデータをシームレスに接続することが可能になります。これらは投信直販の業務を実施する投信委託会社の業務効率化に寄与します。

JIPは、OmegaFSシリーズの強みである柔軟性を活かし、投信直販・窓販取引において長年に渡り利用されてきたビジネスロジックを利用いただくことを通じて、資産運用業への新興運用会社の参入障壁を下げ、またファンド運営コストを低減することで、資産運用業界に貢献して参ります。

IMバックについて

IMバックは、エックスネットが提供する有価証券管理システム(XNETサービス)のうち、投信計理業務の機能を提供するサービスです。基準価額算出業務だけでなく、運用報告書等のディスクロージャー関連業務も含めた機能を提供しています。

OmegaFSシリーズについて

「OmegaFSシリーズ」は、証券基幹系システムの「OmegaFS/ES」、投信直販・窓販取引システムの「OmegaFS/Bits」、インターネット・携帯端末を利用した証券取引システム「OmegaFS/NET2」をはじめとし、システムサービスから業務支援や、BPOサービスまで総合証券に必要なサービスを提供します。情報系システム「J-BOX2」、営業支援システム「OmegaFS/SS2」などのオプションサービスも備えたトータルソリューションです。

※「OmegaFS」は日本国内における日本電子計算株式会社の登録商標です。

※その他の商品名、会社名、団体名は、各社の商標または登録商標です。

■本件に関するお問い合わせ先

報道関係のお問い合わせ先

日本電子計算株式会社
経営企画本部 事業戦略部
コーポレートブランディング担当
笠原 TEL:03-5210-0136

製品・サービスに関するお問い合わせ先

日本電子計算株式会社
証券事業部 証券営業統括部
ソリューション営業担当
多原 TEL:03-5210-0155

■日本電子計算株式会社について

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

所在地：東京都千代田区九段南一丁目3番1号

代表者：代表取締役社長 茅原英徳

資本金：24億6千万円

主な事業内容：証券、金融、地方自治体、一般事業法人、大学、教育などの各分野において、システム構築、ソフトウェア販売、情報処理業務の他、それらに関するBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)を含めた総合的なITサービスを提供しています。

◆ 増加する富裕層について～投資家としての様に捉えるのか

日本の富裕層について、2025年2月に野村総合研究所が純金融資産1億円以上の世帯数が165万、純金融資産総額が469兆円との推計値(2023年)を公表した。同社の推計では、過去10年では世帯数が6割強、純金融資産が9割強増加している。これは、内外株式市場の堅調さや大都市圏を中心にした地価の上昇、高齢化の進展に伴う資産相続の増加、一部の上場企業における役職員に対する株式報酬制度浸透の影響、夫婦ともに高収入であるパワーカップルの増加、などの要因がある。2024年も株価や地価の上昇基調が続いたことで、富裕層は更に増加している可能性が高い。

社会通念上の富裕層については特に明確な定義がある訳ではない。富裕層の定義には、金融資産以外にも一定額以上の家賃収入などがある不動産の保有や、年収基準(例えば世帯収入3千万円以上)を使うこともあるが、これは富裕層に対する課税や社会保障制度における負担など社会的責任の議論で使われるケースだ。金融機関においては、投資可能な金融資産保有者としてターゲティングしやすいとの理由で金融資産から負債を引いた純金融資産を使うが、現状ではこの定義が一般的にも広く使われている。

また富裕層の一部に対して、金融商品取引法では本人の申出を前提にプロ投資家(個人の適格機関投資家、特定投資家、適格投資家)として定義しており、下表に示すように資産基準がベースになっている。特に特定投資家制度については2022年7月から個人の要件が弾力化され、資産基準では投資性金融資産か純資産1億円以上のいずれかとなっている。なお、超富裕層で保有有価証券残高が10億円以上あり届出を行った者は、個人でも適格機関投資家として取り扱われるが、2025年3月で235名存在する。

海外においても、投資可能な資産額に基づいて富裕層を分類する金融業界の考え方が浸透しているが、Fidelity

は、投資可能な非退職資産が100万ドルから500万ドルの個人を高額純資産保有者、500万ドルを超える投資可能な資産を持つ投資家を超高額純資産保有者と区分している。また、海外金融当局も個人のプロ投資家定義の資産基準を概ね100万ドル以上としている。

かつての富裕層は大規模な土地保有者や法人オーナーのイメージが強かったが、現在は大企業や一部のスタートアップ企業の役員、それに大量の暗号資産保有者にまで及んでおり、また相続などの影響もあって若年層においても増加し、富裕層の多様化が進んでいる。

富裕層に対する国の期待の一つとして、税負担を通じて社内保障制度を支えることがあるが、“1億円の壁”と言われるように所得が1億円を超えると所得税率が実質的に下がる状況にある。これに対して、2025年から「ミニマムタックス」制度が導入され、年間合計所得が30億円以上または金融所得が10億円以上の個人については、所得税率が22.5%を下回らないように調整される仕組みとなった。

金融業界にとっても富裕層ビジネスは今後の事業戦略上で最重要課題となっており、特に対面営業部門においては富裕層向け営業を強化している。営業資源を効率よく投入する為に、富裕層の階層化も行われており、純金融資産5億円以上を超富裕層として社内外でチームアップして支援体制を敷くところも出始めている。また、富裕層になる可能性のある投資家を準富裕層やアッパーマス層として、退職資金の運用や相続、若年富裕層予備軍向けセミナーやイベントなども実施されている。

そのうえで、多様化する富裕層に対して資産運用について深く関わっていくことが重要となるが、その基本要素として対顧客コミュニケーションと目標として定めた運用実績の達成が重要になるだろう。

金融商品取引法におけるプロ投資家(個人)の金融資産

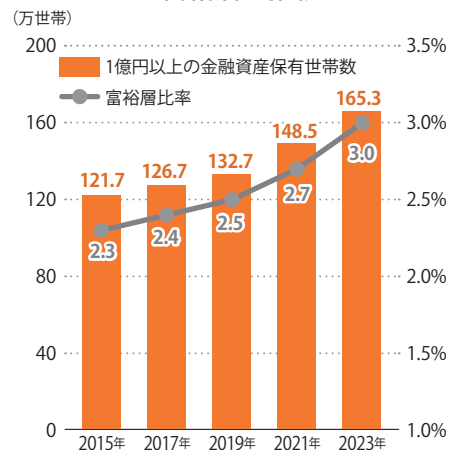
	適格機関投資家	特定投資家	適格投資家
主な規制緩和	開示義務を免除	行為規制を緩和	適格投資家向け投資運用業の対象
資産基準	保有有価証券残高10億円以上	純資産・投資性金融資産3億円以上	投資性金融資産1億円以上

上記の場合は年平均取引頻度4回/月以上、**投資性金融資産か純資産1億円以上若しくは年収1千万円以上の場合**は、特定の資格や職業

欧米のプロ投資家制度(開示義務を緩和)

	米 国	欧 州	シンガポール
制度名称	Accredited investor	Qualified investor	Accredited Investor
資産基準	100万ドル以上の純資産	50万ユーロ以上の金融資産	200万シンガポールドル以上の金融資産
年収要件	20万ドル	—	30万シンガポールドル以上

富裕層の推移



※NRI公表資料より作成

◆ ラップ口座の動向と投資家への情報提供強化について

■ ラップ口座の現状と課題について

■ ファンドラップに関する情報強化

■ 運用会社や販売会社の状況

■ ラップ口座増加がもたらす変化について

■ ラップ口座の現状と課題について

ラップ口座は個人投資家の資産運用手段として重要性が増しており、富裕層ビジネスを強化する証券会社や銀行などにおいても、事業戦略の一つとしてラップ関連業務を強化するところが増加している。ラップ口座の定義は投資家が運用会社と投資一任契約を締結するものであるが、富裕層向けSMA、ファンドラップ、投資一任型ロボアドに大別される。当初はSMAから始まったラップ口座ではあるが、開始から20年以上経過した現在、ラップ口座と言えば多くの人がファンドラップを思い浮かべるようになった。ファンドラップについては本誌125号(2023年8月)でも取り上げているが、改めてファンドラップを中心にラップ口座について現状を見直したい。

ラップ口座全体は下のグラフに示した様に大きく成長している。2024年12月末の口座数は176万口座、契約資産金額で21兆5,323億円となっており、過去2年間では口座数が17.8%、金額は52.8%それぞれ増加している。ただし、昨年後半以降、野村証券や大和証券などの大手におけるファンドラップの販売額が減少していることが指摘されており、投信協会の推計によるとファンドラップ向け投信市場の規模は、昨年末からの2か月では僅かながら減少している。

ラップ口座は、個人投資家にとって資産運用及び資産形成の為に注目度の高い運用手段に成長してきており、かつ金融商品の販売会社や運用会社にとっても安定収益が期待できる。その為、運用と販売で分業が可

能なファンドラップについては証券会社や金融機関の販売取扱いが拡がり、個人の認知度が高まっているが、販売サイドを中心にいくつか課題も指摘されている。

◇付加価値の明確化・手数料の透明性向上:ラップ口座ならではの付加価値として、個別の運用計画やゴールの目標達成に向けたサポートなど、単なるポートフォリオ運用と異なる点を明確化し、サービスの対価としての手数料を提示すること

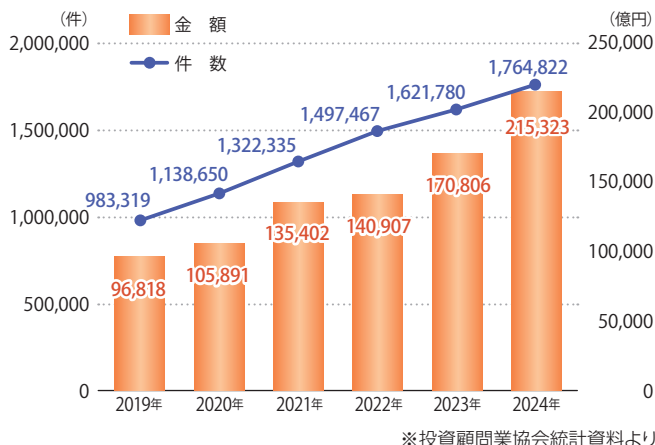
◇顧客への情報提供強化:契約締結前交付書面や重要情報シート・目論見書などを利用して、ファンドラップのメリット・デメリット、コスト構造などを顧客に丁寧に説明し、商品に対する理解を深めること

◇顧客との長期的な関係構築:短期的な運用目標に偏らず、顧客のライフプランに合わせた長期的な視点のサポートを提供することで、顧客との信頼関係を構築し、長期的な資産形成を支援すること

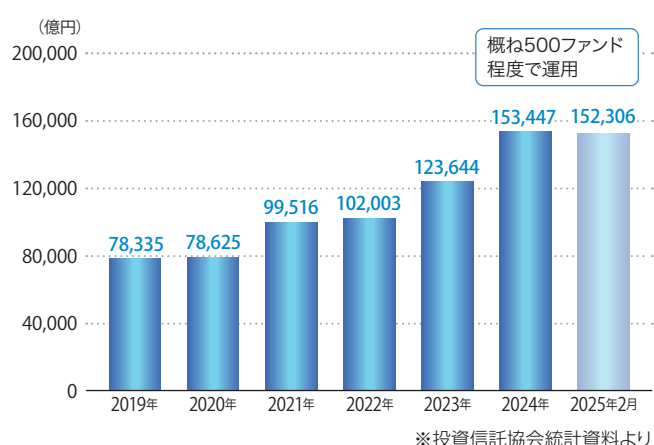
◇利益相反の排除:グループ内の商品に偏らない顧客本位の運用・販売を徹底するためのガバナンス体制を強化する必要があること

◇テクノロジーの活用:オンラインプラットフォームやロボットアドバイザーの機能を充実させるためにAI活用や関連業務のDXを進めることが必要で、より低コストで機動的なサービスを提供することで、資産形成層に至るまでの新たな顧客層開拓につながる可能性が高いこと

ラップ口座数と金額(年別)



ファンドラップ向け投信の市場規模(推計)



■ 運用会社や販売会社の状況

各社のラップ口座の状況については、投資顧問業協会によって契約資産状況として公表されており、2024年12月の状況は次のようになっている。

契約資産金額ベースでは報告された26社の中でSMBC日興証券が首位となり、2022年末の3位、2023年末の2位と順位を上げてきた。件数ベースではウェルスナビの首位が続いており約42万件まで増加している。なお、ウェルスナビについては過去2年間に件数を全体平均と同じ18%増加させているが、1件当たりの平均金額は62%増加させており、同期間のTOPIX上昇率47%に比べて増加率が高いことからロボアドが運用成果を上げていることが推測される。またUBSのプライベート部門は、件数が約1,500弱と少ないが契約資産が約6千億円近くあり、1件当たりが約4億円となって超富裕層ビジネスに特化している。

下表は大手業者とロボアド提供業者の直近の状況と過去2年間の変化を示したものである。ラップ口座の運用パフォーマンスを測るためには、1件当たりの平均金額増加率が一つの参考値になる。総じてロボアド提供業者の方が増加率が高いのは、ラップ口座を継続積立て投資に利用している顧客が多いことも影響している。これに対して大手業者は、ラップ口座を富裕層ビジネスの一環として行っているところが多く、投資家の運用目的によって運用パフォーマンスも一律に比較しにくいことに留意する必要がある。

ラップ口座の内、ファンドラップについては準富裕層や一般投資家を対象として取組む証券会社や金融機関が

多い。その大きな理由として、販売・運用・助言の主要機能や口座管理機能を分業化することが容易な為、各社の状況に応じて外部の機能を取り込むことで、自らは販売に注力できることがある。よって、ファンドラップの販売については証券会社や金融機関など各社の顧客戦略や提携戦略が影響する。

例えば大和証券では顧客の高齢化対策として相続コンサルタントを営業店に配置しているが、顧客が相続人を指定できるファンドラップを取扱い、資産継承を支援している。また、運用益の一部を個人の指定する団体等へ寄付するファンドラップも提供しており、個人のライフターゲットをサポートする取組みの中で、ファンドラップの多様化にも取り組んでいる。販売チャネルも対面営業だけではなく、ネット、コールセンターと広げており、他の大手証券でも同様の動きがある。

地方銀行においても独自のファンドラップの販売戦略をとるところが増えている。十六銀行は、2024年11月に年金運用で培ったノウハウのあるりそな銀行とファンドラップで提携を進め、信託代理店契約を締結した。同行は、地域住民のニーズをきめ細やかに把握し、それに合わせた商品を開発しており、10万円からスマホのアプリで始めることが出来るサービスもある。また、第四北越銀行はニッセイアセットと提携し、2025年1月よりラップ口座サービスの提供を開始した。同行はニッセイアセットの親会社である日本生命と地域のサステナビリティ推進に関するパートナーシップ協定を締結するなど、地域社会の持続的な発展に貢献する取組みも行われている。

主要各社のラップ口座状況

	2024年			2022年→2024年	
	件数	金額(億円)	1件当たりの平均金額(百万円)	1件当たり平均金額増加率	件数増加率
SMBC日興証券	233,547	48,117	20.6	38.6%	20.8%
大和証券	199,182	47,363	23.8	23.5%	28.9%
野村証券	159,121	41,633	26.2	36.7%	-3.3%
三井住友信託銀行	91,731	16,040	17.5	19.7%	22.8%
りそな銀行	91,945	8,114	8.8	18.3%	-6.7%
みずほ証券	41,515	7,777	18.7	19.5%	45.9%
三菱UFJモルスタ証券	25,492	5,607	22.0	27.1%	49.8%
ウェルスナビ	419,549	13,751	3.3	61.9%	18.0%
お金のデザイン	127,628	2,659	2.1	72.4%	-0.2%
ウェルス・スクエア	26,159	2,468	9.4	26.3%	6.8%
FOLIO	154,810	1,962	1.3	149.3%	107.9%
スマートプラス	8,498	643	7.6	334.0%	576.6%

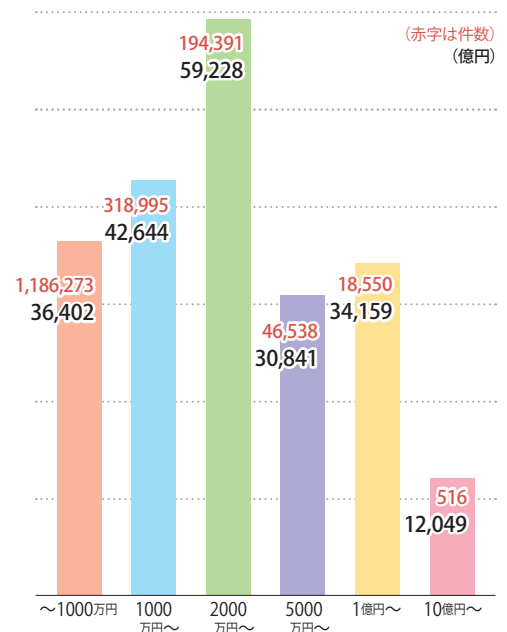
大手
ロボアド提供業者

同期間のTOPIX上昇率 47%

全体の件数増加率 18%

※投資顧問業協会 資料より作成

ラップ口座契約規模別分布状況
2024年(26社)



■ ファンドラップに関する情報強化

ファンドラップについては投資先が投資信託である為、投資信託のコストにファンドラップ自体のコストが加わるが、投資家が負担するコストに対してラップとしての運用成果が見合っているかという指摘がなされてきた。金融庁はこのような指摘を踏まえて、ファンドラップについては2024年度における「顧客本位の業務運営原則」にかかるモニタリングの要点として、他のリスク性金融商品と比較して、顧客にどのような付加価値を与える金融商品と位置づけているか等に着目して検証を進め、モニタリングを通じて重要な情報を顧客へ積極的に提供するように促していくとしている。

具体的な情報提供の強化については、2022年12月に公表された金融審議会の「顧客本位タスクフォース中間報告」では、仕組債とともにファンドラップを含む投資信託の販売に関して、以下の事項について、分かり易く伝えることをルール化すべきとされた。

- ① 顧客が支払う費用のうち販売会社が組成会社から受け取る手数料の割合及びその対価として顧客に提供するサービスの内容(第三者から受け取る報酬等も含む)
- ② 組成会社や販売委託元との関係(資本関係、人的関係又は重大な業務上の関係を有する者の商品を販売する場合)
- ③ 他の商品と比較して当該商品を販売した場合の営業員の業績評価上の取扱い

上記中間報告を受けて、金融商品取引業等に関する内閣府令が改正され、契約締結前交付書面の共通記載事項において、仕組債や投資信託では上記①から③

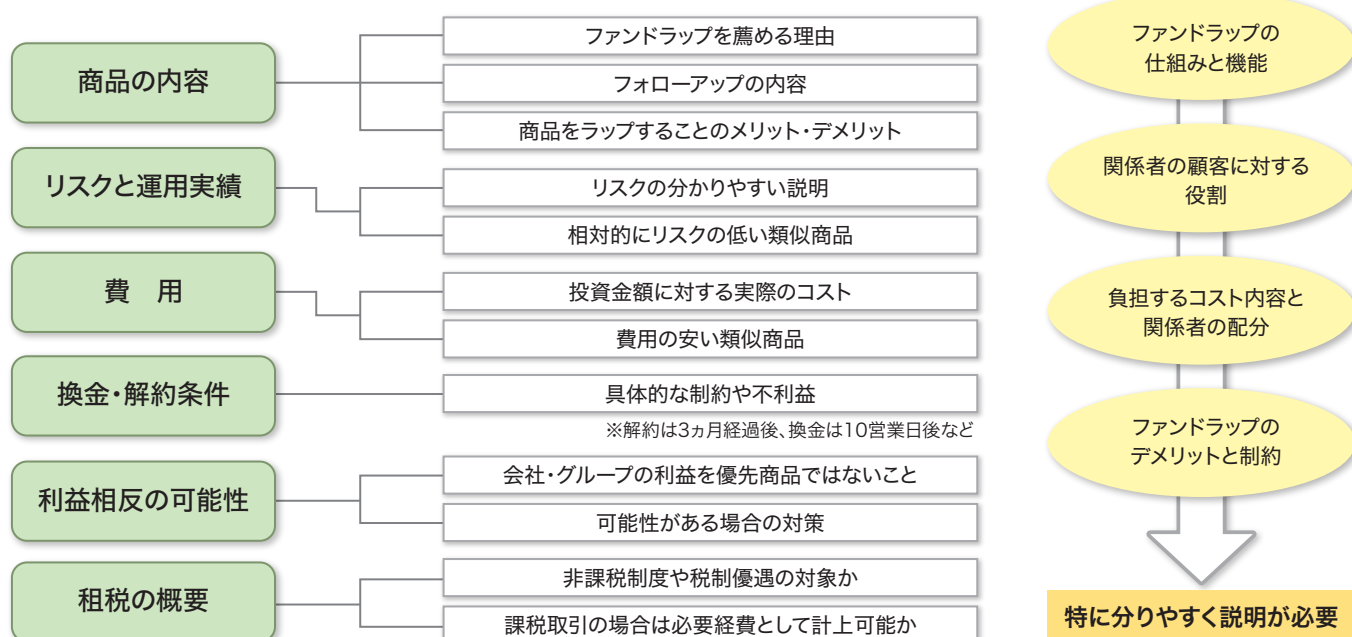
の3点が求められ、この3点を説明しないで投資一任契約の代理又は媒介を行うことが禁止行為として新たに定義された。同改正は、2025年12月1日に施行される。

以上の情報提供は、法的には契約締結前交付書面や契約締結時交付書面、商品・サービス説明書等(運用会社の目論見書を含む)で行われるが、「顧客本位の業務運営原則」に基づいて導入された重要情報シートの利用も期待されている。

ファンドラップに関する重要情報シートは、野村證券の事例では質問例も含めて概ね金融庁の個別商品編のフォーマットに近いものであるが、地方銀行との業務提携が多いりそな銀行の事例においては、その取次ぎを複数の金融機関の営業員が行うことが前提なので、記載内容に関する分かりやすさに重点が置かれている。

その内容は、運用実績(収益率)についてリスク別コースごとに標準偏差と比較して図式化し、費用についてはリスク別コースごとに資産運用サービス部分(信託報酬)とコンサルティング・管理サービス部分(投資顧問料)の料率及び運用資産金額ごとの報酬割引を示し、これらのサービスを具体的に記載している。前述の「ルール化すべき」とされた①から③の事項については、それぞれ①については、信託報酬のうち一部を受領し、また、投資一任契約を締結した場合にはりそな銀行から代理店報酬を受領すること②については、受託会社でありりそな銀行と委託会社のりそなアセットマネジメントがグループ会社であり、両社から報酬が支払われること③については、本商品の販売が他の投資商品の販売より高く評価される場合があることが記載されている。

重要情報シートの基本構成とファンドラップにおける注目ポイント



■ ラップ口座増加がもたらす変化について

ラップ口座は、個人の投資に継続的に関わる投資サービスとして販売・運用・助言機能をパッケージ化したものであるが、富裕層向けSMA、ファンドラップ、投資一任型ロボアドでは個人の投資プロセスに対する関わり方が異なる。今後、ラップ口座に関する投資ビジネスが拡大する中、運用会社や販売会社は基本的には運用パフォーマンスの向上とコスト削減が同時に求められるが、その様な環境において対面営業のファンドラップや投資一任型ロボアドでは各業務プロセスにおける分業が進む可能性が高い。

先ず証券会社や銀行など金融商品の販売会社では、個人の投資に対してゴールベースアプローチが一般化していくことが予想される。また、販売会社として手数料対価の業務が明確化される為、各投資プロセスにおける関与の仕方が手数料収入に大きく影響することとなる。その為、ラップ口座の収益性を向上させようとする場合、自社の社内資源で利用可能な部分と社外機能の活用バランスを検討することが事業戦略上で重要になる。例えば、ゴールの設定時における投資コース選択支援やリバランス時におけるアドバイスなど、投資家利益に繋がる助言行為が販売会社にとっては有望な分野だろう。なお、2023年8月施行の内閣府令の改正により、投資助言業の兼業に係る環境整備が行われたので助言機能への対応も増えている。

次に投資家の変化については、販売会社からのゴールベースアプローチによって、運用期間の長期化や投資目的の多様化が進むとみられる。また、自己資産のポートフォリオという考え方が浸透して、リスク評価やパフォーマ

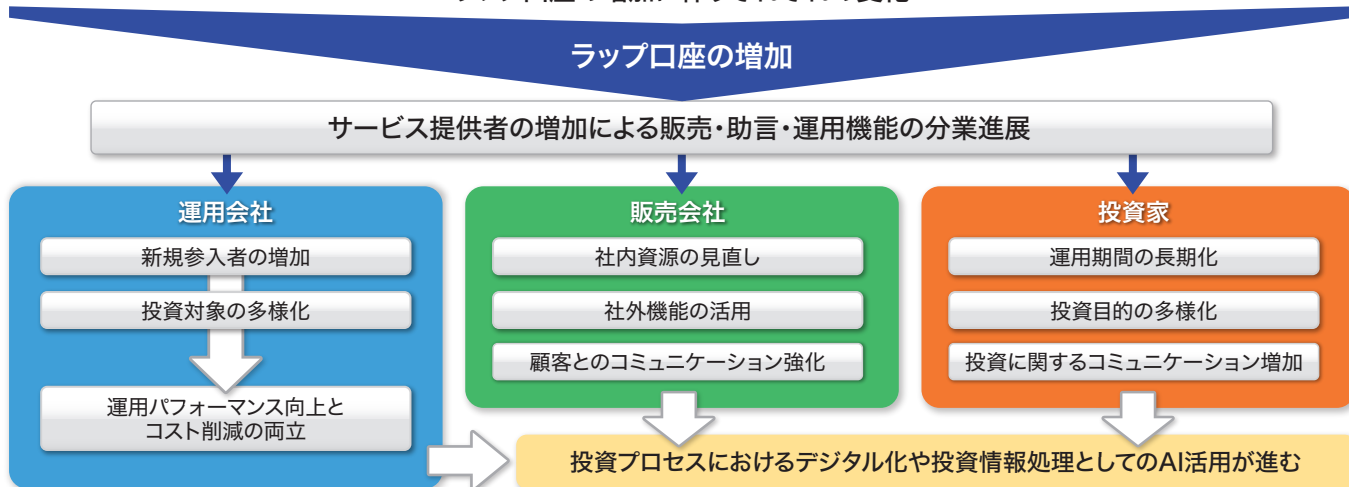
ンス、リバランスによる見直しといったことを資産全体に対して使う投資家層が増えていくことも考えられる。プル型のサービスである投資一任型ロボアドについては、SNSにおける評判や比較サイトの利用が進む可能性もある。

資産運用立国実現プランの中核にある運用会社については、日本版EMPにより新興運用会社支援が行われているので、競争環境が厳しくなることによる運用力の向上が期待されている。また、新規参入を促す施策として令和6年度の金商法改正により投資運用業者からミドル・バックオフィス業務(法令遵守、計理等)を受託する事業者の任意の登録制度が創設され、業務を委託する投資運用業者の登録要件(人的構成)も緩和される。

投資の世界は情報で成り立っているが、個人投資家と販売会社、運用会社の情報格差は未だに大きく、その為、顧客本位の業務運営原則では顧客への分かりやすい情報伝達が重要視されている。また社会全体においてSNSの活用が広まっているが、ラップ口座においても各社のレビューや説明を評価する投資家層が増えていくことも予想される。一方、評価基準が明確でないランキングサイトも目立っている。特に、投資一任型ロボアドについては資産形成に関わるが増えており、ステルスマーケティング対策も必要かもしれない。

ラップ口座増加は、運用会社や販売会社が個人投資家の運用プロセスに関わる部分が増えることにもつながるが、投資家との継続的コミュニケーションが最重要となる。その為に、販売会社においては各社の社内体制に応じた投資情報処理と情報伝達の在り方を見直すが必要になっている。

ラップ口座の増加に伴うそれぞれの変化



【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