

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

リテール証券における家族サポート証券口座の導入の意義 02

PICK UP TOPICS

—証券トレンド—
「実質株主」把握への動向について 04

JIPs FOCUS

リテール証券会社の2025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

口座
乗っ取り

大手証券10社と日本証券業協会は、フィッシング詐欺等による証券口座への不正アクセスによる被害について対応方針を共同表明(5/2)

—約款等の定めに関わらず、一定の被害補償を行う方針

不正会計
疑惑

2024年10月上場のオルツが、売上高過大計上疑惑で第三者委員会設置(4/25)

—利用実態のない有料サービスについて売上高計上の可能性があり、決算発表も延期へ

AI短期
売買

トレードワークスの子会社は、個人投資家向けにAI活用の投資助言システムを開発(4/25)

—FX取引や暗号資産取引で開始し、将来的には日米株式の信用取引にも拡大する予定

投資金額
引下げ

東京証券取引所は、「少額投資の在り方に関する勉強会報告書」を公表(4/24)

—アクションプランとして投資単位の金額が10万円程度になるよう、上場会社に引下げを要請

グロース
市場改革

東京証券取引所は、グロース市場の上場維持基準を厳格化へ(4/22)

—10年経過後40億円以上から5年経過後100億円以上に変更へ

自民
議連

自民党の資産運用立国議員連盟は、資産運用立国2.0に向けた提言を公表(4/23)

—資産運用立国実現プラン2.0の策定、こども支援NISAやプラチナNISAなどの施策案

買収

野村ホールディングスは、マッコーリー・グループ(豪)から欧米資産運用子会社を買収(4/22)

—運用資産約1,800億ドルの運用会社を18億ドルで買収し、米国での運用ビジネスを強化

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

・「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」の改正(案)等の公表について(4/12)

—「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」の改正(案)

✓役員・従業員持株会に関する範囲拡大

✓関係会社の役員・従業員持株会に関する範囲の明確化

—「有価証券の取引等の規制に関する内閣府令」の改正(案)

✓子会社株式の現物配当に関する空売り規制の適用除外

✓持株会に関する改正など

—「上場株式の議決権の代理行使の勧誘に関する内閣府令」の改正(案)

✓電子提供措置がとられている場合について、委任状参考書類の記載省略、委任状および同参考書類の写しの提出除外に関する明確化

・安定的な資産形成に向けた顧客対応に関する要請(4/11)

—金融業界各団体に対して、米国の関税措置により世界の金融・資本市場に不安定な動きが見られる為、個人投資家からの照会や相談に丁寧に対応するよう以下を要請

✓個人投資家への丁寧な対応として、情報発信・積極的なアプローチや相談態勢の整備

✓NISA口座を通じた取引に関する状況把握の為、金融庁に協力すること

・「暗号資産に関連する制度のあり方等の検証」ディスカッション・ペーパーの公表について(4/10)

—暗号資産投資を巡る喫緊の課題は以下のとおり

✓情報開示・提供の充実

✓利用者保護・無登録業者への対応

✓投資運用等に係る不適切行為への対応

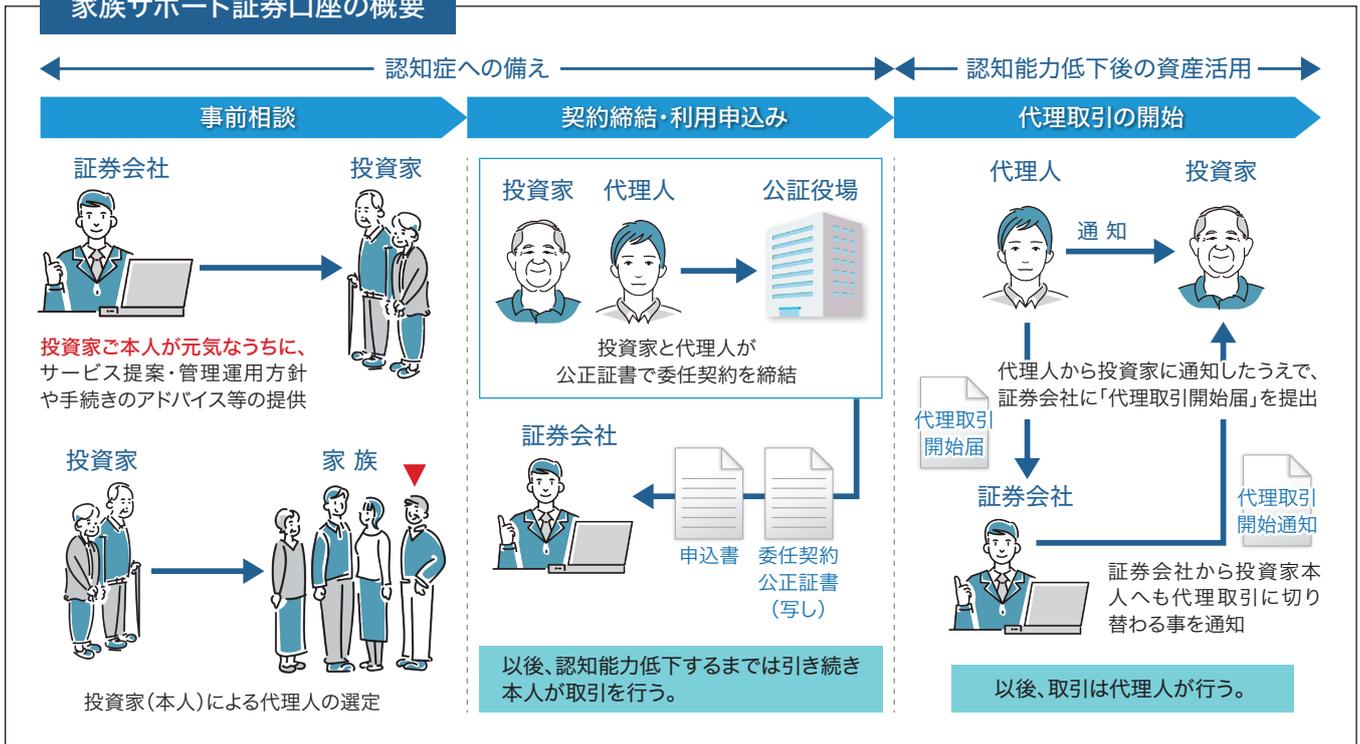
✓価格形成・取引の公正性の確保

◆ リテール証券における家族サポート証券口座の導入の意義

投資家の高齢化および認知症に備える顧客サービス

日本証券業協会は、2025年2月に「家族サポート証券口座」の制度要項を公表した。本制度は、日証協が整備したビジネススキームを活用して、投資家の認知症に備える顧客サービスを各証券会社が提供できるものだ。

家族サポート証券口座の概要



※日証協公表資料をもとに作成 <https://www.jsda.or.jp/shiryoshitsu/houkokusyo/kazokusupport.html>

現在、多くの証券会社では、投資家が認知症と診断された場合に、口座が凍結状態となり、保有する資産の活用が不可となってしまいます。成年後見人制度など既存の仕組みはあるものの、一定の費用負担は生じる。

一方で、認知症となった後、投資家の資産の活用ニーズが無くなるわけではない。例えば、老人ホームや介護施設にかかる費用、医療費、生活費など用途は様々だが、こうした資産活用ニーズに際し、「口座凍結」により本人の資産を活用できない状況が社会課題となっている。

実態として、本人の資産が活用できない以上、子ども世代が自身の資産を取り崩すケースも想像される。従って、本件は「子どもの世代の資産形成を阻害する」という観点からも課題視されるべきである。

また、多くのリテール証券においても、「顧客層の高齢化」は、以前より各企業におけるビジネス上の課題とされている。新NISAをはじめとした政策により、証券口座を持つ日本国民もこれまで以上に増えており、各社が抱える顧客が認知症となるリスクはさらに増していくだろう。

それだけでなく、子ども世代の投資家は大手ネット証券に口座を持つケースも多く、相続をきっかけに従来のリテール証券からネット証券へと資産が流出する傾向もある。家族サポート口座は、事前に資産を承継する家族とのリレーションを構築できる利点もある。目の前の課題だけでなく、中長期的な視野から、本サービスの導入を検討する必要がある。

家族サポート証券口座は、日本証券業協会がビジネススキームを整理したことで、証券会社各社の導入のハードルは低くなっている。勿論、メリットばかりではなく、“投資家と代理人が公証役場に赴き、公正証書を取得しにくい”という点で、利用手続きに投資家側の負担が伴うことにも留意が必要だ。

大手証券等、一部の証券会社では、独自の高齢者向けサービスを展開しているところもあるが、自社で高齢者向けサービスをゼロから構築するリソースが不足している企業や、他に注力したい分野のある企業においては、有力な選択肢となるだろう。

家族サポート証券口座を活用する利点

社会課題

- ・ 認知能力低下後の資産凍結により本人、家族が必要資金を利用できない。
- ・ 家族が立替えるケースも。子ども世代の円滑な資産形成を阻害。

家族サポート口座のメリット

- ・ 認知能力低下後も、本人の資産を代理人が活用できる。
- ・ 資産管理方針によっては、積立投資を継続し長期分散投資のメリットを引き続き享受することも可能に。



証券会社のビジネス課題

- ・ 顧客層の高齢化。
- ・ 相続をきっかけとした資産の流出。
- ・ 自社で高齢者向けサービスをゼロから構築するハードルが高い。

家族サポート口座のメリット

- ・ 高齢化が進む顧客層のニーズにマッチしたサービス提供。
- ・ 資産を承継する家族と事前にリレーションを構築でき、資産流出防止に。
- ・ 日証協のスキームを活用し、スピーディーに高齢者向けサービスを展開できる。



リテール証券におけるサービス導入にかかる影響

最後に、「家族サポート証券口座」は、日本証券業協会のビジネススキームを活用し、顧客へのサービス展開ができるものの、投資家へ当該サービスを提供するまでには当然ながら一定の準備作業、体制整備や投資が必要となる。

前述のとおり社会課題や証券会社のビジネス課題解決に繋がる仕組みであるが、短期的な収益を生み出すものではない。導入を進める際には、末端の従業員までその意義が浸透するよう、経営層のコミットも求められるだろう。

現時点で考えられる、サービス導入までの一般的且つ主要なタスクを以下に抜粋する。

| No. | 項目 | 概要 |
|-----|------------|--|
| 1 | サービス概要の決定 | 自社が提供する家族サポート証券口座のサービス概要を決める。例えば、代理取引の範囲(解約・出金のみ/買付も可)等、ビジネススキームの中で各社が選択できる部分も存在する。 |
| 2 | 社内規定・約款の改訂 | 自社が提供するサービスに応じ、社内規定・約款を整備する。 |
| 3 | 対顧客書面の整備 | 投資家への説明資料やパンフレット、自社サービスを反映した委任契約書のひな形等を整備する。 |
| 4 | 事務フローの構築 | サービス運営に必要な事務運用フローを構築し、社内マニュアルを整備する。サービス利用後の相続も見据えたうえで、想定される顧客・代理人・ご家族との会話や対応等も洗い出しておきたい。 |
| 5 | 従業員教育 | 営業員ならびに事務管理部門に本サービスの意義や手続き等を教育し、投資家サービスが円滑に提供できるようにする。 |
| 6 | システム投資 | 自社の顧客分布から、家族サポート証券口座の利用規模や想定される事務負担を見積もったうえで、必要なシステム改修を行う。 |

◆ 「実質株主」把握への動向について

上場会社にとって同意なき買収行為やアクティビストの提案が増えているが、接触を求めてきた投資家が機関投資家や海外投資家の場合、株式の保有状況を即座に把握するのは難しい。また、企業価値向上の観点から機関投資家等との継続的で建設的な会話が望まれており、会社側の実質的な株式保有状況を必要に応じて確認したいというニーズは高まっている。

現状は下図に示す通りで、株主名簿上は資産管理銀行や常任代理人の名義となっており、これらの実質株主把握の為に、上場会社の半数以上が国内外の調査機関に調査依頼を行っているが、調査には相応の時間とコストがかかるだけでなく、実質株主が全て判明する訳ではない。この為、上場会社が実質株主情報を取得することが可能な制度整備が、行政や企業側から求められている。

現行の制度では、大量保有報告書により5%以上を実質的に保有した場合、報告書提出義務があるものの、5%未満の実質株主の把握や、未提出や遅延など同制度の実効性の問題もあることが指摘されている。参考となる欧米の制度概要は次のようになっている。

米国: 主に機関投資家が運用資産を報告する制度が中心で、上場株式に係る一任運用資産が1億ドル以上の機関投資家は、四半期ごとに保有銘柄の名称・株式クラス・証券識別番号・株数・市場価格を記載した保有明細をSECに提出する義務(Form13F)があり、SECのホームページ上で公開される。別途、会社側が証券会社に請求することで、情報提供に合意した実質株主情報リストを入手する制度もある。

欧州: 上場会社が株主に問い合わせる制度で、実質株主や名義株主に対してその保有状況や実質株主に関する情報について質問した場合に、その質問に対する回答を義務づけ、回答しない場合の議決権行使を制限する。

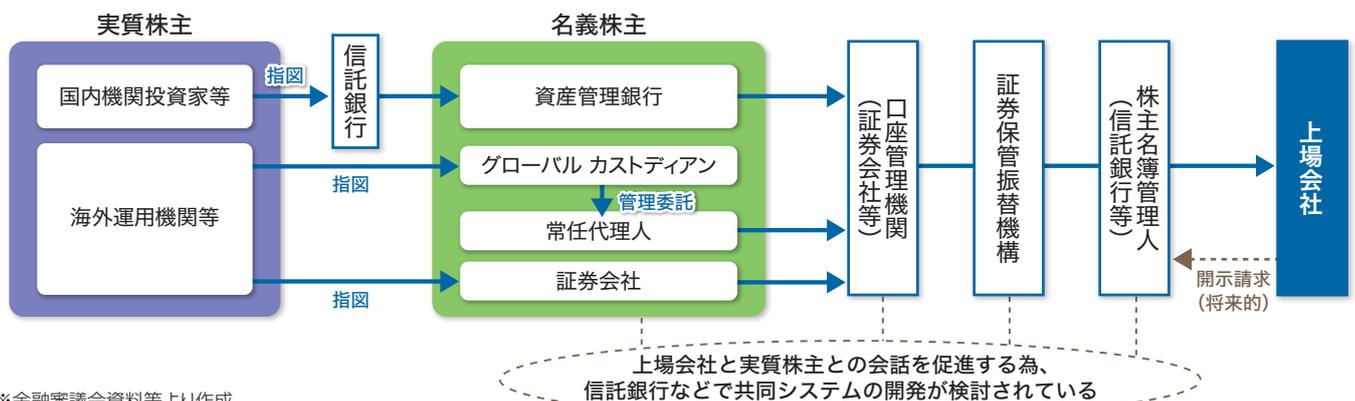
現在、実質株主把握の為の制度化について欧州型制度を参考として検討が進められている。上場会社が実質株主や名義株主に対してその保有状況や実質株主に関する情報について質問した場合には、その回答を義務付ける制度で、制度の実効性を確保する為に違反した場合は実質株主の議決権行使を停止する。その為、会社法の改正が必要になるが、経済産業省の『「稼ぐ力」の強化に向けたコーポレートガバナンス研究会』において、会社法の改正に関する報告書が作成され、2025年1月17日に公表された。これを受けて、会社法改正に向けた法制審議会の第1回会社法制部会が4月23日に開催された。また、同報告書において、実質株主が複層的に存在する場合には、上場会社の負担を軽減する為に信託銀行や証券会社などの仲介機関が最終的な実質株主の把握に協力することも検討すべきとしている。このような実質株主に係る将来的な会社法改正を踏まえて、関係者の準備が進んでいる。

例えば、機関投資家側の対応として、日本版スチュワードシップ・コード改定案(2025年3月24日金融庁公表)において、指針4-2として「機関投資家は、投資先企業との間で建設的に対話を行うために、投資先企業からの求めに応じて、自らがどの程度投資先企業の株式を保有しているかについて企業に対して説明すべきであり、投資先企業から求めがあった場合の対応方針についてあらかじめ公表すべきである。」との追加記載案が示されている。

下図は株主管理のそれぞれの役割を示すものであるが、関係者間では将来の会社側からの実質株主開示要請に応える為に、実質株主把握の為に業務フローやフォーマットの統一化が必要とされ、信託銀行が中心となって共同システムの開発検討に入ったことが伝えられている。

今後の実質株主を確認する為の制度整備は、市場関係者の業務にも大きな影響を及ぼすものと考えられる。

機関投資家や海外投資家の株主名簿管理



※金融審議会資料等より作成

◆ リテール証券会社の2025年3月期決算動向について

■ 2024年度決算の特徴

■ リテール営業を取り巻く環境

■ リテール分野から見た銀証連携など
他社協働と事業戦略について

■ リテール証券業を取り巻く環境と
収益性向上のポイント

■ 2024年度決算の特徴

2024年度は、米FRBによる金利引き下げ期待などから日経平均は7月に42,224円の史上最高値を更新したものの、日銀の利上げや米景気に対する先行き不安などから8月にパニック的な売りに押され、一時3万1千円台に急落した。その後、市場の関心はAI関連への期待と再選されたトランプ大統領の関税政策への不安などから、日米の株式市場とも比較的変動幅の大きな展開となった。一方、国内では新NISAの影響もあり個人の投資意欲が活発で、また上場会社の自社株取得枠も16.8兆円と前年比で75%増加した。

下表は、主要なリテール証券会社21社の2025年3月期ベースの決算数値であるが、純営業収益が合計1兆9,495億円となり、前年度より約8%の増加となった。株式委託手数料は約9%の減収となったものの、投信販売の増加や、ファンドラップや積立投資により投信残高が積み上がったこともあって、信託報酬が25%以上の大幅増となったことが影響している。顧客資産に関しては、ネット証券が大きく増加させたものの、対面営業では若干の減少となっており、全体としては545兆円とほぼ前年と同水準となった。

リテール証券主要21社の2025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) | 4,515 | 12.2% | 722 | -10.0% | 659 | 20.0% | 1,567 | 26.0% | 38,828 | 18.7% | | | 143.8 | -6.3% |
| 大和(リテール) | 2,296 | 11.5% | 697 | -3.6% | 241 | 37.7% | 303 | 18.4% | 17,988 | 24.0% | 8,460 | 25.9% | 90.2 | -0.9% |
| SMBC日興(リテール) | 2,127 | 15.8% | 501 | 5.5% | 304 | 18.3% | 445 | 16.2% | 19,686 | 34.1% | -004 | -23.9% | 81.0 | -2.1% |
| SBI | 2,114 | 15.7% | 298 | -18.9% | 46 | 8.2% | 565 | 58.6% | | | | | 46.8 | 7.7% |
| 三菱UFJモルスタ | 1,900 | 3.4% | 234 | -17.1% | 317 | 23.3% | 330 | 22.2% | 15,640 | 18.9% | 12,029 | -16.5% | 47.0 | 0.0% |
| みずほ(国内営業) | 1,276 | 0.0% | 311 | 0.0% | 191 | 0.0% | 321 | 0.0% | 7,440 | 0.0% | 8,050 | 0.0% | 55.4 | 0.0% |
| 楽天※ | 1,257 | 11.8% | 228 | -17.5% | 30 | 35.2% | 173 | 44.9% | | | | | 36.0 | 24.1% |
| 東海東京 | 728 | -3.2% | 137 | -14.3% | 72 | -4.9% | 70 | 21.0% | 3,988 | -8.7% | 2,058 | 23.6% | 7.9 | -2.5% |
| 岡三(単体) | 657 | -4.2% | 160 | -2.9% | 116 | -9.9% | 89 | 23.6% | 4,396 | 2.1% | 825 | -30.0% | 7.0 | -1.4% |
| GMOフィナンシャル※ | 472 | 0.2% | 14 | 34.1% | | | | | | | | | 1.3 | 20.7% |
| マネックス | 383 | 8.8% | 104 | 0.0% | | | 65 | 47.7% | | | | | 8.5 | 2.6% |
| 松井 | 371 | 5.7% | 188 | -2.6% | | | | | 2,131 | 73.7% | | | 4.2 | 0.0% |
| 岩井コスモ | 255 | 7.3% | 52 | -27.4% | 10 | 31.4% | 30 | 16.5% | | | | | 2.3 | -4.2% |
| 三菱UFJJeスマート | 201 | -2.9% | 55 | -19.7% | | | | | | | | | 3.8 | 1.6% |
| 藍澤 | 200 | 10.1% | 57 | -14.3% | 32 | 24.2% | 21 | 61.2% | | | | | 1.9 | 0.0% |
| 丸三 | 188 | 1.3% | 53 | -21.5% | 52 | 11.8% | 76 | 14.9% | 1,890 | 7.1% | 0 | — | 2.3 | -4.2% |
| いちよし | 187 | -0.2% | 43 | -19.0% | 16 | -37.4% | 117 | 20.1% | 692 | -31.6% | | | 2.2 | -2.5% |
| 水戸 | 139 | -3.9% | 49 | -12.9% | 25 | -13.4% | 50 | 24.8% | | | | | 1.4 | 30.9% |
| 東洋 | 109 | -6.7% | 36 | 9.4% | 21 | -31.7% | 27 | 20.4% | 870 | -26.6% | | | 1.3 | |
| 極東 | 79 | 3.0% | 11 | -22.9% | 12 | 39.5% | 6 | 62.1% | | | | | 0.49 | 32.0% |
| 今村 | 41 | -13.0% | 27 | -8.5% | 9 | -7.0% | 3 | 19.7% | | | | | 0.33 | -0.1% |

| | |
|------|--------|
| 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月決算のため、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

2024年度のリテール証券を取り巻く環境は、以下の様な状況だった。

【株式市況】(JPX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14.1%増加、デリバティブ市場もJGB先物の増加もあって全体の取引単位ベースで8.4%増加(過去最高)となった。

《現物市場: 売買金額》

- ・プライム=1,235兆4,076億円(前年度比15.6%増加)
- ・スタンダード=33兆6,515億円(同、0.4%減少)
- ・グロース=32兆8,068億円(同、13.5%減少)
- ・ETF・ETN・REIT=89兆6,575億円(同、13.8%増加)

《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)
=3,890万枚(同、17.0%減少)
- ・TOPIX先物 =2,151万枚(同、20.6%減少)

【公募株式投信】(投資信託協会統計資料より)

公募株式投信の設定額は59.5兆円(前年度比25.4%増)、同解約額が40.9兆円(同、13.9%増)、償還額が0.5兆円となっており、差引き18.0兆円の新規

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、3月末の残高が14.3兆円(同、7.3%減)となった。

【外債・外国株式投資】(財務省の国際収支統計より)

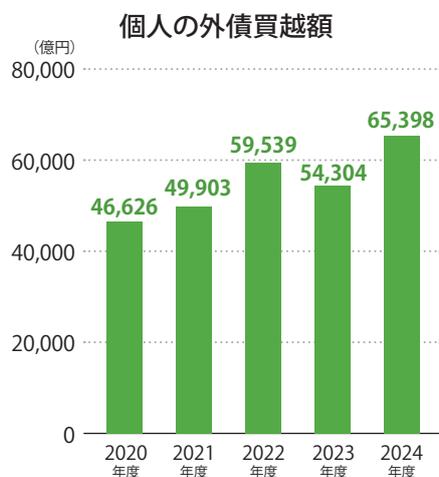
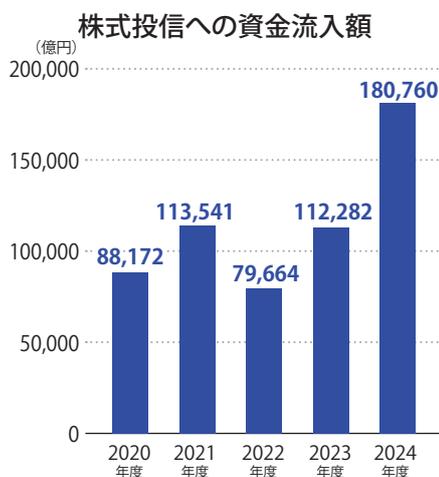
証券会社が取扱う外国債券の買越額は6.5兆円となり前年度比20.4%増と2年ぶりの増加となった。また、外国株式は、通期で8,281億円と前年度比約6倍の買い越しとなった。

【NISA】(利用状況調査)

金融庁の調査によると2024年12月末時点において、NISA口座数2,560万口座(前年比19.8%増)、年間買付額は成長投資枠12.4兆円、つみたて投資枠4.9兆円。また、証券業協会の大手10社調査によると2025年1月から3月のNISA口座開設は74万口座、買付額は成長投資枠3.9兆円、つみたて投資枠1.2兆円。

【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31社合計の稼働口座数は720万口座(内、証拠金取引稼働口座92万口座)、仮想通貨残高1兆9,023億円、証拠金残高4,227億円。



■ リテール分野から見た銀証連携など他社協働と事業戦略について

2024年度は、リテール証券会社にとって金融機関等との業務提携が深化した。これは、リテール分野において、資産管理型の営業推進、ファンドラップやオルタナティブ投資など投資手法や投資対象の多様化、業務効率化の為のDXやシステム投資の負担増加など、リソースの見直しと外部機能の利用が大手証券でも必要になってきていることが背景にある。

野村證券では、昨年7月に東邦銀行、今年3月に百十四銀行と包括的業務提携を行っており、地方銀行との

提携は6行となった。証券会社サイドの個人営業拠点を解消し、地方銀行に営業員を出向させるかたちで地域において投資サービスを提供する。この業務提携の在り方は、2019年12月に山陰合同銀行と開始した。現在では預り資産3.8兆円(百十四銀行を除く5行)となっている。なお、同社の対面営業部門は富裕層に特化しているが、次世代顧客(エマージング・ウェルス)の取り込みとして、従業員持株会シェア55%の強みを活かして、役員やリタイアメント層への職域営業も強化している。

大和証券においても同様の動きがあり、四国銀行に続いて昨年11月には岩手銀行と包括的提携で合意し、本年度から本格的に取り組む。同社はリテール戦略の為に社内体制やITインフラの整備、DX化の推進、営業員の評価体系の変更等を総合的に進めている。このような環境整備により、富裕層に対する総資産コンサルティングの実現を目指している。これは富裕層の資産全体に対してポートフォリオ提案を主軸に、下図の様に包括的なカバーをしてコンサルするものだ。加えて、エアボーン社(アイルランド)との合併事業では超富裕層向け航空機リースや、持分法適用会社となったあおぞら銀行とは、富裕層向け融資や信託における協働が検討されている。

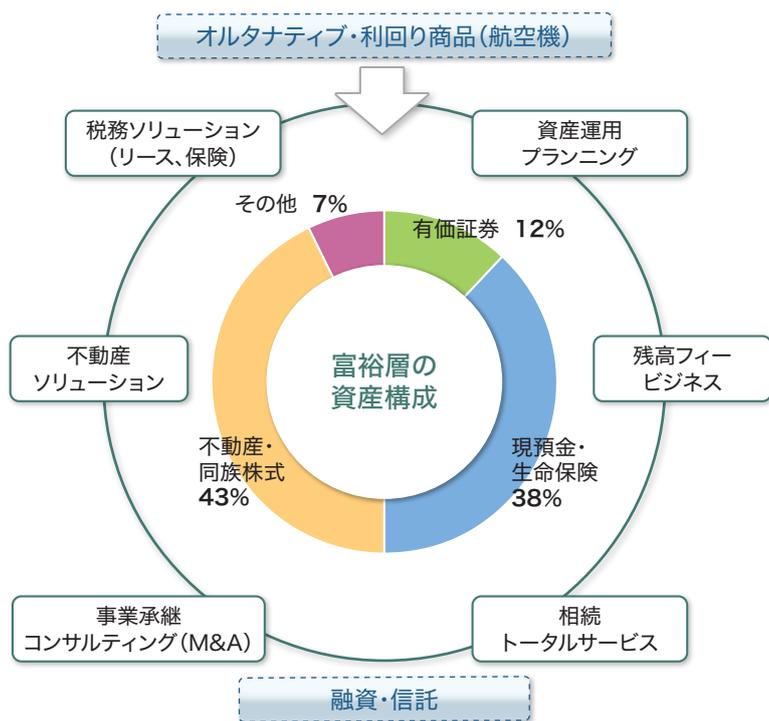
一方、ネット証券のビジネスモデルも独自の銀証連携中心に変化している。同業との競争の為に、株式の委託手数料や投資信託の販売手数料無料化を進める中、信用取引の増加による金利収入や、残高が積みあがってきた投資信託の信託報酬が収益の柱に成長してきた。また、金融機関に対しては、資本提携・取引システム

の提供を進め、対面営業への取組みも直接若しくは仲介業務を通して強化している。

SBI証券は顧客層の拡大が続いており、グループ証券会社も含めて1,400万口座を突破し投資信託残高が約17兆円まで積みあがってきている。銀証連携に関しては、グループ会社のSBI地銀ホールディングスで子会社化したSBI新生銀行のほか出資している島根銀行、福島銀行、じもとホールディングス(仙台銀行、きらやか銀行)と共同店舗やインフラ提供を行っているが、昨年10月には北陸銀行や北海道銀行と証券仲介業務で提携を公表している。

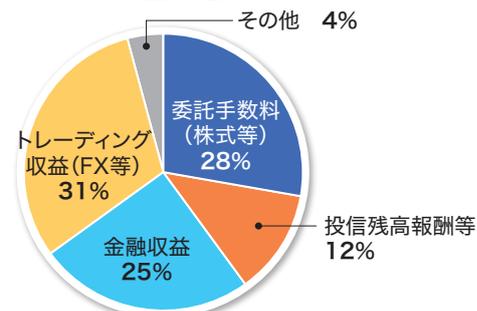
楽天証券については、資本提携したみずほ証券とは顧客の各種オンライン手続きに関して共同でシステム開発を行っており、みずほ銀行とは外貨を含めた決済連携を進めている。また、本年1月にフィデリティ証券の個人向け金融商品販売事業を吸収分割の方法で受け継いでおり、人員も承継されているので富裕層向けコールセンター業務が強化されている。

総資産コンサルティング・イメージ(大和証券)

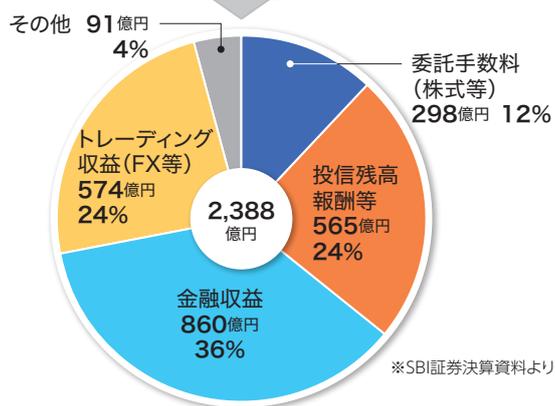


※大和証券グループ本社2024年度経営戦略の進捗状況(2024年11月)より

SBI証券の収益構造(2020年度)



SBI証券の収益構造(2024年度)



※SBI証券決算資料より

■ リテール証券業を取り巻く環境と収益性向上のポイント

今年度に入って、米国の関税政策(トランプ関税)によって企業業績の先行きに対する不透明感が増しており、加えて頻繁に発生している証券会社での口座乗取り事案が個人の投資環境に影を落としている。トランプ関税については、世界の自由貿易体制や米国への投資が不安定になる可能性が指摘されており、口座

乗取り問題については、今まで進んできたインターネット利用による個人投資の利便性を追求する動きに影響が出る可能性もある。

一方、昨今の個人の投資に関する金融行政は資産形成に主眼が置かれ、その中心になっている投資信託の運用会社等に対して、個人の負担するコスト引き下

げや運用パフォーマンス向上を目指すような政策圧力が続いている。また、実際に個人へ金融商品を販売し投資資産を預るリテール証券会社等に対しては、「顧客本位の業務運営原則」の実効性が求められ、資産形成のためのゴールに並走することが期待されている。

この様な環境下において、リテール証券会社は収益性向上の為にビジネスモデルを変える必要にせまられているが、基本的な事業戦略は、NISAやiDeCoを含むDC(確定拠出年金制度)などの資産形成への関与拡大と、不動産やローンを含む資産管理型営業の推進であることは変わらない。その為、課題となるのは個人の投資プロセスのどの部分で収益性を向上させていくかということになる。下図は、リテール証券会社の収益性向上の為に、個人の投資プロセスに合わせた情報提供をイメージしたものだ。

その情報提供は個人にとって付加価値を生むものでなければならない。よって、分析に比重がおかれたものになると考えるが、顧客の状況(ゴールや経済的環境、運用状況など)に適合させた情報提供を行うことも重要になる。提供する情報のベースは、複数の運用会社

からの市場・経済分析情報、情報ベンダーからのリアルタイムな情報、社内外のアナリスト情報などが想定されるが、これを顧客が付加価値を感じるように効率良く提供するため、セキュリティやコンプライアンスに配慮しながら情報収集・管理する必要がある。

この分野でもAI活用が進んでいるが、顧客へ提供するための最適情報の選択を行うためには、顧客の反応やコミュニケーションが重要になっているので、必ずしもシステム化した顧客への情報提供の在り方に優位性があるとは言い難く、特に富裕層を想定した資産管理型営業においては対面営業における継続的な関係づくりが重要になっている。

今後、リテール証券会社としてビジネスモデルを進化させていくためには、情報の処理や分析、顧客ごとに合わせた提供がポイントになっていくだろう。ただし、証券会社としての顧客への情報提供は、自主規制ルール等に従う必要があるため、社内で利用する情報管理と、情報の付加価値を付けるための戦略を推進するCIO(最高情報責任者)的役割は、リテール証券会社がビジネスモデルを変えていく為の重要なキーとなっている。

個人の投資プロセスに合わせた収益性向上の為の情報提供イメージ

