

No.147

Jun.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

「OmegaFSシリーズ」と「Securitize PF」の
相互連携サービスの提供を開始..... 02

PICK UP TOPICS

ー証券トレンドー

金融商品仲介業の現状について ～保険代理店の進出も拡大..... 04

JIPs FOCUS

グロース市場の在り方について
～上場維持基準の厳格化と成長戦略情報開示強化へ..... 05

NEWS LINE | ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

デジタル証券アプリ ケネディクスは不動産デジタル証券を一元管理できるアプリを提供(6/9)

ー複数の証券会社が販売した同社発行の不動産デジタル証券を一元管理

暗号資産増資 ANAPホールディングス(3189)はビットコイン建て増資を発表(6/9)

ー暗号資産投資会社等への第三者割当て払込はビットコイン、その他MSワラントの有利発行もある為、7月の臨時株主総会で決議予定

社債需要水増し調査 日本証券業協会は、社債等の需要調査や販売状況を調査(6/9)

ー投資家需要に基づく適正な発行条件決定や販売状況を確認

インフラ提供 日本資産運用基盤は、資産運用会社向けにETFの開発などに必要な機能を提供(6/5)

ーホワイトレーベル事業として、新規運用会社の参入や多様な商品展開が容易に

顔認証 ELEMENTS(5246)は、証券会社向けに口座乗っ取り対策のサービスを開始(6/6)

ー利用するスマートフォンやパソコンの登録と、顔認証などの生体認証や暗証番号によって本人確認

協働強化 三井住友フィナンシャルグループとSBIホールディングスは、個人に資産運用の助言を行う共同出資会社を設立へ(6/4)

ー三井住友FGの個人向け金融サービスOliveで個人の資産形成に合った運用助言を行う

強制捜査 証券取引等監視委員会はアイ・アールジャパン(6035)を強制調査(5/22)

ー公表前のIR情報に関わるインサイダー取引疑義

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

・「FinTech実証実験ハブ」支援決定案件(6/6)

ートークンを用いて、金融機関等による本人確認が行われたことが示されているアドレスを保有する顧客等に対する取引価格提供ならびにマネー・ローンダリング・テロ資金供与に関するリスク低減措置等を検証
ー大手金融機関等により令和7年6月から9月まで実証実験を実施予定

・インターネット取引サービスへの不正アクセス・不正取引による被害が急増(6/5)

ー1月から5月までの不正アクセス・不正取引の状況
✓不正取引が発生した証券会社数 16社
✓不正アクセス件数 10,422件
✓不正取引件数 5,958件
✓上記売買金額 約52百億円

・金融審議会「サステナビリティ情報の開示と保証のあり方に関するワーキング・グループ」(第7回)(6/5)

ーサステナビリティ開示基準及び保証制度に係るロードマップ案

✓プライム市場の上場企業に対し、SSBJ基準に準拠して有価証券報告書を作成することを義務付け
✓適用時期は、企業規模に応じて3段階に設定

・「スタートアップ企業等への成長資金供給等に関する懇談会」についてー日本証券業協会(5/23)

ー論点と対応の方向性①

A案:証券会社等が関与する資金調達額の目標値として2027年度に「現状のIPOによる資金調達額と同等額(1,800億円)」を目指す

B案:スタートアップへの投資額を2022年度からの5年で10倍となる2,500億円を2027年度目標として設定

「OmegaFSシリーズ」と「Securitize PF」の 相互連携サービスの提供を開始。 サービス利用第一号として、スターツ証券における 不動産セキュリティ・トークン管理に活用。

日本電子計算株式会社(NTTデータグループ、以下:JIP)及びSecuritize Japan株式会社(以下:Securitize)は、JIPが提供する証券総合サービス「OmegaFSシリーズ※1」と、Securitizeが開発・提供するセキュリティ・トークンの発行・ライフサイクル管理プラットフォームである「Securitizeプラットフォーム※2」(以下「Securitize PF」)を相互連携させ、金融商品取引事業者向けにサービス提供を開始したことをお知らせします。これによりOmegaFSの既存または今後利用する証券会社などの事業者は、セキュリティ・トークン案件を、より簡便かつ経済的に取り組むことが可能になります。

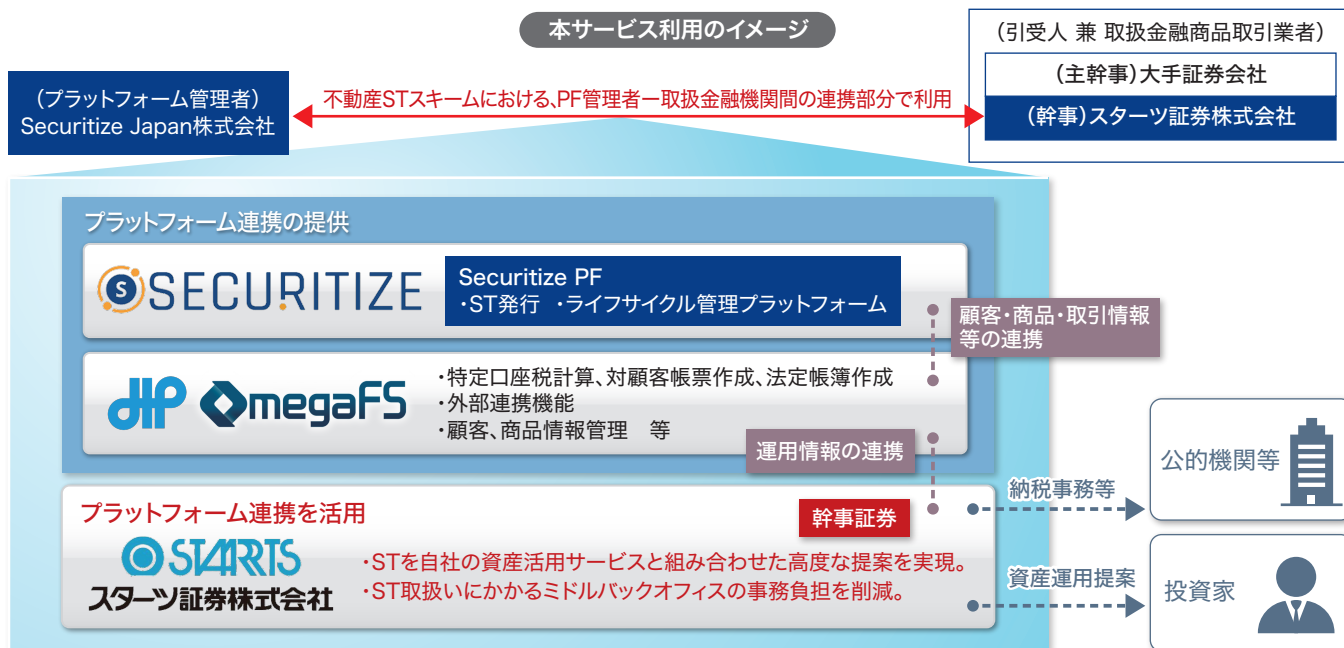
今回の連携サービスを利用したセキュリティ・トークンの第一弾として、スターツ証券株式会社(以下:スターツ証券)は、先般発表されたスターツ・アセット・トークン～両国・千鳥町～(譲渡制限付)の顧客管理を開始しました。これにより、スターツ証券が展開する「金融から不動産まで」を一貫して支援する資産活用サービスに、不動産セキュリティ・トークン(以下:ST)をシームレスに組み込むことが可能となり、投資家に対して不動産STのメリットを活かした総合的な資産運用提案を提供できるようになります。



金融商品取引業者は、プラットフォーム連携した「OmegaFSシリーズ」と「Securitize PF」を活用することで、STの特性を活かした投資提案と、ミドル・バックオフィス業務の効率化を実現します。本プラットフォーム連携は、2025年4月18日に発表した『NTTデータとSecuritize Japan、デジタル証券プラットフォームサービスを開始※3』における、「Securitize PFをベースとしたうえで、機能補完を目的としたNTTデータのアセットを組み合わせることで複数のサービス群を提供する」活動の一環でもあります。

本プラットフォーム連携では、ブロックチェーン技術を活用したSTプラットフォームと、金融商品取引業者の基幹システムとの間で、商品情報・取引情報・顧客情報などが相互に連携されます。これにより、従来課題とされていた事務処理の負荷が大幅に軽減され、ST案件を含めた幅広い商品の投資家への提案が可能となります。

本サービス利用のイメージ



JIPは、1962年の設立以来、証券分野における総合システム「OmegaFSシリーズ」や、総合行政サービス「Wiz LIFE」などを通じて豊富な実績を築いてきました。さらに、銀行、大学、教育分野などにおいても、ITシステムや関連サービスを幅広く提供しています。今回、長年にわたり証券業界で培ってきたビジネスロジックと、外部サービスとの柔軟な連携機能を活かし、本プラットフォーム連携の構築を実現しました。今後も、OmegaFSシリーズの柔軟性を強みに、金融・証券業界におけるサービスの高度化や事務コストの削減を支援し、業界全体の発展に貢献していきます。

Securitize※4は、国内外における多数のSTのプラットフォーム提供実績を持つ、STO領域におけるグローバルリーダーです。今回、高い市場シェアを誇るJIPの証券パッケージへの接続を実現し、より多くの金融機関や投資家に、Securitizeの

STOソリューションを提供できるようになりました。Securitizeは、今後も進化を続けるプラットフォーム機能、グローバル市場における先進的な実績及びノウハウを活用し、新たな投資体験の創出と資本市場の近代化に寄与していきます。

スターツ証券を含むスターツグループは、建設・不動産事業を中心に幅広く事業を展開する総合生活文化企業です。スターツグループでは、平成10年(1998年)の「資産の流動化に関する法律」の施行以降、四半世紀に渡り様々な不動産証券化事業に取り組んできており、この度スターツ・アセット・トークン～両国・千鳥町～(譲渡制限付)を組成しました※5。

本ST組成においては、スターツ証券株式会社が幹事として引受人・取扱金融商品取引業者を務め、本ST取扱プラットフォームを活用し顧客管理を行います。

※1 「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。

※2 詳細はSecuritizeが公開する以下のサイトをご参照ください。 <https://www.securitize.co.jp/>

※3 以下の報道発表をご参照ください。 <https://www.nttdata.com/global/ja/news/release/2025/041800/>

※4 親会社であるSecuritize, Inc. 及びグループ会社の実績を含みます。

※5 以下の報道発表をご参照ください。 <https://www.starts.co.jp/news/press/2025/6325/>

※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 渋谷 TEL:03-5210-0136

Securitize Japan株式会社

お問い合わせフォーム

<https://www.securitize.co.jp/about-us/contact-us>

スターツ証券株式会社

総務人事部広報課 井阪 TEL:03-3686-2515

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 岡田 TEL:03-5210-0155

Securitize Japan株式会社

お問い合わせフォーム

<https://www.securitize.co.jp/about-us/contact-us>

スターツ証券株式会社

証券事業部 櫻井 TEL:03-3686-2511

◆ 金融商品仲介業の現状について ～ 保険代理店の進出も拡大

対面営業中心の中堅リテール証券会社の2024年度決算は概ね1桁の減収が多かった中、1割前後の増収となったのはアイザワ証券とあかつき証券で、その主な要因は両社とも所属金融商品仲介業者の拡大により個人の投資資金導入増加に繋がった事による。

その金融商品仲介業の現状を見直すと、2025年4月末現在の登録業者数は695業者（法人673、個人22）で、2019年5月の889業者（法人579、個人310）から、個人の大幅な減少が目立っている。現在残っている個人の業者についてみると、殆どが自己の対面営業拠点を持たない外資系ファンドを扱う証券会社に所属している。また、ひろぎんライフパートナーズ（2024年6月）やJR九州保険コンサルティング（2025年3月）など大企業グループ内の保険代理店（保険募集人）の登録が目立つようになってきた。

2024年以降では82業者が新規登録しており、その内36社（44%）は保険代理店となっている。前述の企業グループ内保険代理店のケース以外にも、提供するサービスとして不動産関連業務が4社、相続などの税務コンサルが4社、企業向けに社員への投資教育やWEBサービスを提供する企業もあり、仲介業者の多様化が進んでいる。

この時期は、新NISA制度も始まり資産形成の為に投資といった概念が定着してきており、保険代理店が得意とするライフプランニングの中で投資を考える個人が増えてきた影響で、保険代理店の登録が多かった。また、仲介業務を委託する証券会社側から見ると、営業現場でのFA（ファイナンシャル・アドバイザー）資格者も多く、保険代理店としてのコンプライアンス体制もある程度期待できるなどのメリットもあった。

一方、保険代理店側の事情としては、損害保険業界における保険金不正請求事案や保険料調整行為事案などを踏まえ、顧客本位の業務運営や健全な競争環境

を求められている。2024年12月には金融審議会において「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」報告書（案）が示された。代理店ではない保険仲立人（比較的自由に保険商品を仲介できる保険ブローカー）の活用や保険契約者等への過度な便宜供与の禁止など代理店としても競争環境が厳しくなることが予想されており、また、企業グループ内の大規模な代理店に対しては適切な比較推奨販売の確保など顧客サイドの視点が求められている。その為、保険代理店としても個人へのライフプランニングにおける金融商品の仲介業務は、金融サービスの多様化や収益機会を求める自然の流れだった。

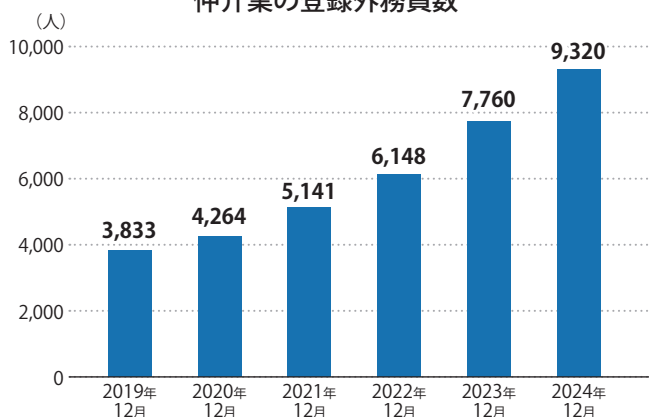
金融商品仲介業者の2024年12月末の登録外務員数は9,320人で、証券会社全体（85,820人）の約10.8%を占め2016年12月末の3.3%（3,019人）から大きく増加しており、対面営業チャネルの一つとなった。この間、地方証券会社による金融商品仲介業への業態転換や、大手証券会社の営業員が独立してIFAとなった例もある。

顧客本位の業務運営原則の深化を業界で議論している際には、特に独立性が強いIFAに対して顧客に密着した営業を行うことが評価された時期もあって、現在もその期待値は大きいものがある。特に投資後のサポートや顧客との継続的コミュニケーションに関しては評価が相対的に高い。

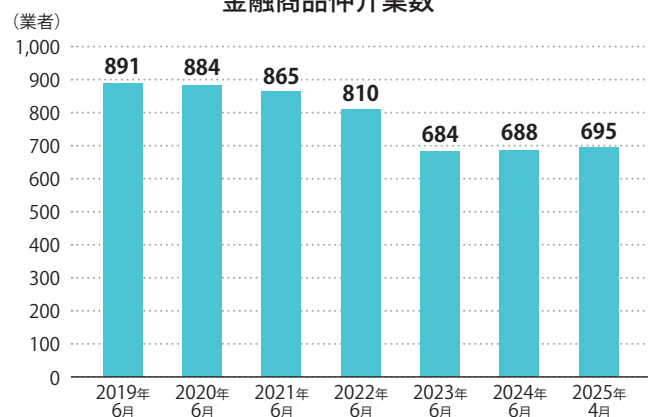
しかし、独立性が強い為の問題も顕在化しており、例えば販売の仕方が問題になった仕組債や外貨建て一時払い保険商品に関して、証券業協会や生保協会などのガイドラインはあるものの、仲介業や代理店における実効性に関しては課題を残しているのが現状だろう。

一方、金融商品や保険商品を一括して取り扱う者の助言は、確定拠出年金（iDeCoを含む）や長期のゴールを目指す個人投資においてその必要性が増しており、存在感が増した金融商品仲介業者の次の進化が期待されている。

仲介業の登録外務員数



金融商品仲介業数



◆ グロース市場の在り方について ～ 上場維持基準の厳格化と成長戦略情報開示強化へ

■ 市場区分見直しのフォローアップと成長市場としてのグロース市場

■ グロース市場上場会社が求められること

■ 予想される変化と課題について

■ 市場や証券会社の役割について

■ 市場区分見直しのフォローアップと成長市場としてのグロース市場

東京証券取引所(東証)は、2022年4月から市場区分をプライム、スタンダード、グロースの3つに分け、各市場のコンセプトに合わせて上場会社への働きかけを強化している。同年7月からフォローアップ会議が始まり本年4月で22回目の開催となっている。なかでも2023年3月にプライム及びスタンダードの上場会社に対して行った「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けたお願い」は、株主還元や自社株取得の増加に見られるように大きな影響があった。

本年4月のフォローアップ会議においては、プライム及びスタンダード市場上場の親子上場企業に対して、その目的や状況をより投資家に分かりやすく説明することや、成長市場としてのグロース市場の在り方が検討されている。

現在、コーポレートガバナンス・コードでは、機関投資家等との会話を推進することが求められているが、機関投資家側は時価総額100億円以上の上場会社を投資基準の一つとしている。その為、グロース市場上場会社に対して、高い成長力を示して時価総額100億円以上となることを目標として取り組んでもらうというのが会議でコンセンサスとなっている。具体的取組みについて、次の検討事項が示された。

【上場前】：上場後の高い成長につながるIPOを生み出すための取組みを業界一体(取引所、証券会社等)で推進すること。

【上場後】：上場会社に対して、改めて上場時から現在

までの成長状況を分析し、成長目標・施策等をアップデートするよう働きかけを行うこと。

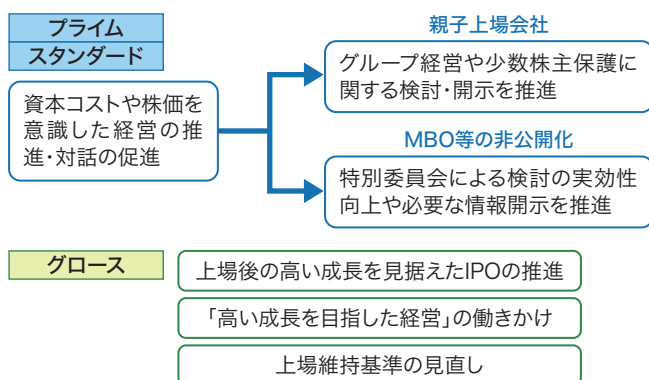
【上場5年後】：2030年以降の上場維持基準を現行の上場10年経過後の時価総額40億円以上から、上場5年経過後の時価総額100億円以上へと変更すること。また、基準を下回った上場会社はスタンダード市場への市場区分変更の対象となるよう手当てをすること。

なお、グロース市場上場615社(2025年3月末時点)の時価総額は、現行の上場維持基準に抵触する40億円未満が224社(36%)、40～100億円が198社(32%)、100億円以上が193社(32%)となっている。また、東証の調査によると国内中小型株ファンドに組み入れられた764社の内、時価総額100億円未満の上場会社は119社で16%、金額ベースでは97億円で全体の3%に留まっている。

東証調査によると国内中小型株ファンドに組み入れられた764社の内、時価総額100億円未満の上場会社は119社で16%、金額ベースでは97億円で全体の3%に留まっている。

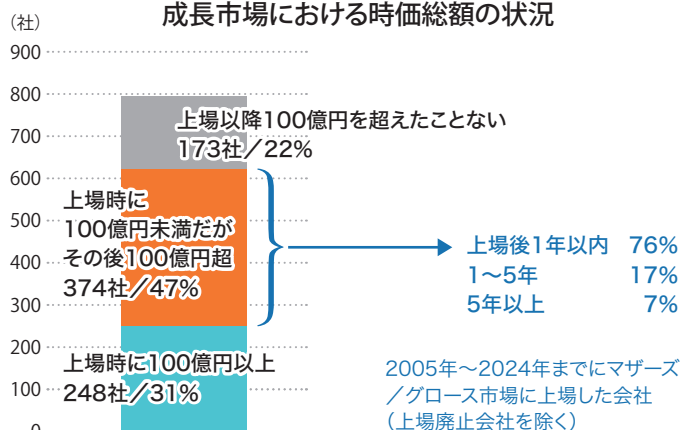
下図は2005年～2024年までにマザーズ/グロース市場に上場した会社(上場廃止会社を除く)の時価総額100億円未満だったが、5年以内に超えた上場会社の割合は93%となっている。グロース・キャピタル社が、グロース市場上場企業等の役員を対象に、2024年3月に実施した調査では、約8割が上場維持基準の引上げに賛成している。

市場区分見直しフォローアップの現状(2025年5月現在)



経過措置の終了に伴う対応 株主・投資家への周知・注意喚起を強化

成長市場における時価総額の状況



※東証フォローアップ会議資料より作成

■ グロース市場上場会社が求められること

グロース市場の上場会社が求められることは、自社の事業について高い成長を目指していることを投資家に示すことに尽きる。その為に投資家が期待する取り組みとしては、次の様な事項がフォローアップ会議において指摘されている。

- ◇成長状況の分析・評価、成長戦略のアップデート：IPO後、現状分析を行い、成長できていない場合はビジネスモデルの見直しや、他社との提携・M&Aなどを含めて成長戦略の再構築を進めること。自社の競争優位性を踏まえ、合理的な根拠に基づくターゲットの設定や収益化タイミングの想定も点検すべき。
- ◇投資家への情報開示：成長目標やその実現に向けた取り組みについて、KPIを示し定量的・具体的に策定・開示すべき。また、採用した理由や進捗状況の継続的な開示も必要。
- ◇投資者とのコミュニケーション：高い成長の実現について投資者の確信度を高めるため、経営トップ自ら、投資者・市場とのコミュニケーションに取り組むべき。

これらを実現する為には成長戦略に関する情報開示体制を強化することが必須となる。東証が求める開示手段は、グロース市場新規上場時に公表する「事業計画及び成長可能性に関する事項」のアップデート(年1回以上)が中心であり、上場後の成長について、時価総額・株価、売上高・利益、PSR・PERのほか、顧客数、客単価などをより詳細な指標を使って分析・評価すべきとしている。また、投資家とのコミュニケーションにつ

いては、コーポレート・ガバナンスに関する報告書の「IRに関する活動状況」の欄に直近における投資者向け説明会・個別面談等の実施状況や今後の実施方針・具体的な実施予定を記載することが求められている。

また、グロース市場上場会社に対する成長状況に関する情報開示強化要請に伴う東証の支援として、取り組みの好事例の提供や経営者・実務者レベルへのセミナーの強化、機関投資家・アナリスト等との接点づくりで各社の投資家とのコミュニケーションをサポートとしている。一方で、高い成長性を投資家に示すことが不十分で時価総額が100億円以上となる可能性が低い場合には、スタンダード市場への市場区分変更、特定投資家市場であるTOKYO PRO Market(TPM)等への移行や非上場化も検討されることになる。なお、スタンダード市場は、上場維持基準は流通株式時価総額10億円以上、流通株式比率25%以上(結果として時価総額40億円以上)が求められている。

課題となるのは、時価総額40億円未満の上場会社が現時点ではグロース市場上場会社の三分の一を占めており、大規模なファイナンスやM&A、積極的な業務提携などによるビジネスモデルの変更や、機関投資家を中心とした投資家とのコミュニケーションを積極化するための体制強化が必要になることだ。加えて、これからグロース市場上場を目標とする企業は、上場後5年以内で時価総額100億円を目指すための成長戦略の策定を取引所から求められることを念頭に置く必要がある。

グロース市場上場会社が求められること



■ 予想される変化と課題について

成長市場としてのグロース市場の在り方について、東証は本年中に正式に決定して規則改正や上場会社への通知を行うことが予想されるが、この影響について考えたい。

まず、約4百社程度ある時価総額100億円未満の上場会社は、高い成長性を投資家に示す必要があり、その為に成長戦略を強化することが求められている。具体的な企業行動としては、自社事業の競争力を高める取組みへの注力は勿論、他社との事業提携やM&A戦略を視野にいたした事業戦略を検討することが増えるだろう。その結果として、セカンドファイナンス・ニーズや自社の売却も含めてM&A案件が増加することが予想される。また、企業がグロース市場上場の見直しといった資本政策の変更を検討することもあり、非上場化やスタンダード市場・TPMなどの他市場を選択する可能性も出てくる。

一方、上場維持基準の変更は新規株式公開(IPO)を目指す企業にとっても大きな影響を及ぼす。IPOを目指す企業は、今後は上場後5年以内に時価総額が100億円以上となる成長戦略を東証に示すことが求められる。よって、スモールキャップの上場が減少することが予想され、その受け皿としてTPMへの上場が増加しそうだ。最近ではIPOを指導する大手証券会社等が時価総額の小さい案件から撤退する動きが増えてきているが、企業側の選択として通常のIPOに代えてTPM上場を目指す動きは既に顕在化している。下図は、2019年からの各市場における新規上場数の推移であるが、昨年はTPMが50社となりグロース市場の上場数に近づいてきた。また本年5月26日時点で、TPMの上場企業数は142社まで増加している。但し、TPMは特定投資家向け市場で個人の既存株主は売却することは可能であるが、一般投資家は売買することができない。この様にグロース市場のプ

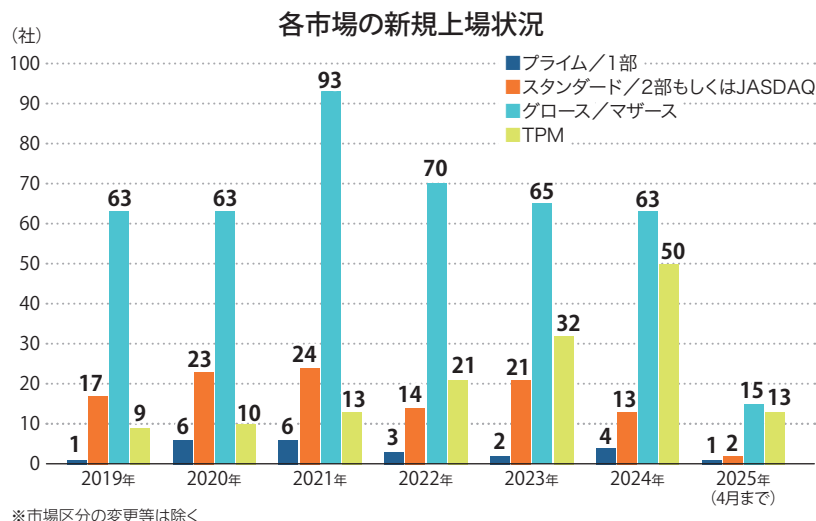
レマーケットや受け皿としてTPMへの期待が高まっているものの、TPMについては次に掲げる課題もある。

現状のTPMは特定投資家向け市場であるものの、機関投資家や個人の富裕層などの取引参加は殆どなく、TPM上場会社の関係者による取引に限られている。その為、一般市場とは異なり、流動性がなくバリュエーションと株価が乖離するケースが多い。TPMが一般市場の裾野として機能していくためには、本来の目的である機関投資家も含めた特定投資家が参加する市場となる必要がある。

グロース市場がスタートアップ(成長企業)の成長を促すためには上場会社の新陳代謝も必要であり、上場維持基準の厳格化は取引所として当然の施策だろうが、一方では上場後の成長の為のリスクマネーを調達することも重要で、東証は証券会社への支援要請を行っている。しかし、大手証券会社がスモールキャップのファイナンスに消極的なことも現実である。

現状のスタートアップへの成長資金の供給促進に向けた政策は、IPO前のスタートアップに向けたものが多く、スタートアップ投資の専門家であるVCや新興運用業者・投資信託の非上場株投資など運用専門家に頼る部分と、富裕層である個人の特定投資家に頼る部分が主なもので、その為に非上場株式の流通市場整備を行っており、今年度以降に稼働してくる。これらの施策が、グロース市場に上場しているスモールキャップのスタートアップ企業への投資に繋がってくることが望まれている。

国策としてのスタートアップ支援は、我が国が先進国の中で劣るユニコーン企業を多く創出することが目的となっているが、その為にはIPOがゴールではなく、上場後も成長を続けるスタートアップ支援のエコシステムが必要で、グロース市場におけるリスクマネー調達も重要な役割を果たす。



今後予想される市場の変化

グロース市場上場会社の成長戦略見直し

グロース市場における
ファイナンス・M&A・市場再選択の増加

グロース市場における
スモールキャップ上場の減少

スモールキャップ上場の受け皿としての
TPM上場の増加

■ 証券会社等市場関係者の役割について

スタートアップ支援として、政策的なVC投資や資産運用会社による投資増加などの取り組みが行われ、制度的には非上場株式流通市場の整備が進んでいるところであるが、成長市場としてのグロース市場の機能を強化していくためには、取引所だけではなく取引参加者・市場仲介者としての証券会社の役割が重要になってくる。

スタートアップがIPOを目指すというのは当然であるが、これを取引所の制度・規則に合わせて上場支援するのが主幹事候補証券会社で現在19社が取引所より承認されている。この業務は、上場企業としての態勢整備や取引所の上場審査に備えた指導が中心で、イベントとしては上場時のIPO株売出しへと続く。

一方、上場前のスタートアップに対する成長投資の為の制度として個人の特定投資家が中心となるJ-Ships制度や特定投資家私募、非上場株式への流動性付与を中心した非上場株式PTS、株主コミュニティ制度が整備された。いずれも証券会社が売買機能を提供するものであるが、上場後のセカンドファイナンスは証券会社が募集活動を行うことが前提となる。

スタートアップ成長支援のエコシステムとしては、上場前・IPO時・上場後のそれぞれで証券会社による成長支援が継続的に取組まれることが望まれる。しかし、現状はIPOを支える公開引受部門・審査部門、非上場株式の流通を担当する部門、特定投資家をサポートする部門が、証券会社内において縦割り組織になっている企業を継続的に支援する体制とは言い難い。スタートアップ支援は、制度上の機能整備から、制度や市場を

使っていく市場仲介者の証券会社による実効性のある対応が求められる段階になっている。この為に証券会社が取組むべきことは2つある。

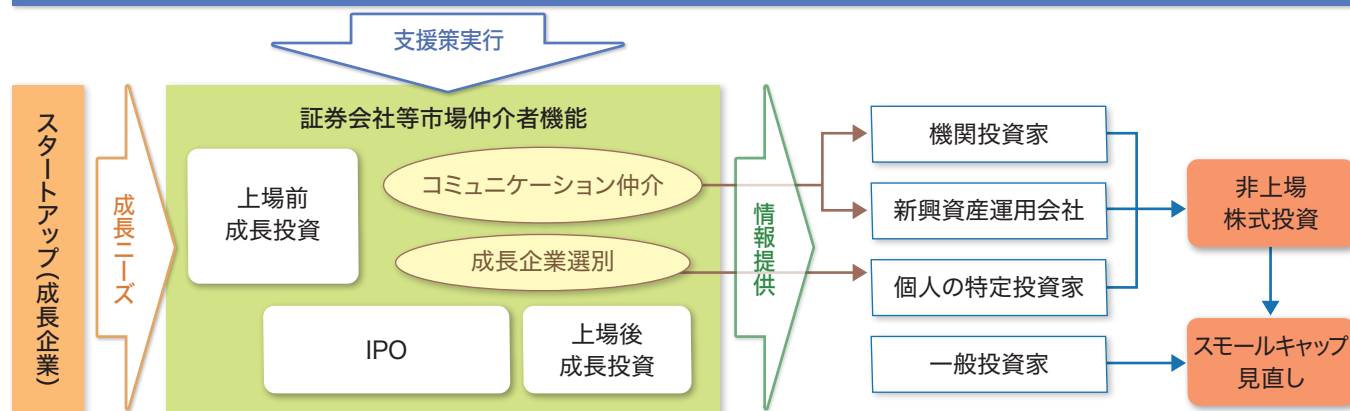
まずはスタートアップに対する資本政策関与を強めることで、これは上場前・後の成長段階に合わせて資金調達・株主構成・インセンティブプランを適時提案し、その実行を支援していくことだろう。特に上場前においては、現在整備されつつある非上場株式流通市場機能を活用することが望ましく、その中核になるのは個人の特定投資家の参加と、新興資産運用会社も含めた機関投資家と成長企業の接点作りであると考ええる。

次にグロース市場の状況と上場会社の現状について詳細な分析を行い、投資家が期待する成長ストーリーを企業に伝え、投資家には企業の成長戦略とその評価を伝えることで、上場後の企業と投資家のコミュニケーションを仲介することだ。この情報仲介により、証券会社はファイナンス、M&A、業務提携、大規模な投資などの証券ビジネスに繋がっていくことが期待できる。なお、グロース市場上場会社の成長分析については、JPX総研が提供する情報プラットフォームにおいて、開示情報や財務情報分析と市場評価の関連性を示したものが提供されることが望ましい。

以上の成長企業に密着して支援する取り組みが、大手証券会社のみならず中堅・地方証券会社においてもリスクマネー供給のエコシステムの一部として機能することで、グロース市場改革とともに証券会社としてのビジネスモデルを変えていくことを期待したい。

グロース市場改革で期待される市場仲介者機能

スタートアップの成長をサポートする政策・制度整備及びその支援策(行政・取引所・自主規制団体)



【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