

No.149

Aug.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

証券業界への新規参入を支援する
JIPのソリューション 02

PICK UP TOPICS ー証券トレンドー

地方証券取引所の役割
ー独自の戦略と東証市場改革の影響 04

JIPs FOCUS

中堅・地方証券会社の法人ビジネス ー地域社会との密接な
関係をビジネスモデル転換へどの様に活かすか 05

NEWS LINE | ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

手数料無料化 GMOクリック証券は、日本株の売買手数料を9月から無料化(8/5)

ー加えて、投資信託の販売手数料も一部を無料に

ESG市債 みずほ証券は、名古屋市の市債「グリーン/ネイチャーボンド」の発行を支援(8/4)

ー名古屋市が9月に発行を予定する国内初のネイチャーボンドで、発行スキームや外部評価を支援

オルツ上場廃止 2024年10月にグロース市場に上場したオルツが8月末で上場廃止へ(7/30)

ー上場申請時の財務諸表において、過去3年間の売上高の大部分を循環取引で架空計上

証券子会社 東邦銀行は、子会社のとうほう証券を解散・清算する方針を公表(7/31)

ー今後は、野村證券との包括業務提携を軸に資産形成・運用ビジネスの拡大へ

税制改正要望 日本暗号資産等取引業協会と日本暗号資産ビジネス協会は、共同で税制改正要望書を金融庁に提出(7/30)

ー暗号資産取引で生じた所得への課税方式を、申告分離課税で20%の税率とすることなど

AI運用提案 大和証券グループ本社は、AI活用で日本マイクロソフトと連携(7/30)

ーCRMデータをAIが読み込むことで、最適な運用提案を営業担当者に示す

プロ向け市場 札幌証券取引所は、スタートアップ向け市場の創設を検討(7/29)

ー東証、福証に続くプロ向け市場で、年内の開設を目指す方針

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

・金融審議会「暗号資産制度に関するワーキング・グループ」(第1回)(7/30)

ー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

・金融・資産運用特区について(7/24)

ー「金融・資産運用特区実現パッケージ」記載の施策の進捗状況について公表(2025年6月末)

- ✓ 国等の取組の進捗状況: 運用面での地域限定措置など
- ✓ 北海道・札幌市の取組の進捗状況: ESG債上場市場「北海道プロボンドマーケット」の開設検討など

✓ 東京都の取組の進捗状況: 成長産業・企業の進出に対する税財政面での支援など

✓ 大阪府・大阪市の取組の進捗状況: 資金の提供者と投資対象先を結び付けるための各種支援など

✓ 福岡県・福岡市の取組の進捗状況: 地方証券取引所の活性化に向けた方策など

・証券決済期間の短縮化(T+1化)に係る検討状況について(7/15)

ー2024年秋より「T+1化に関する勉強会」にて重ねてきた議論の中間整理を公表

・金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針」等の一部改正(案)の公表について(7/15)

ー不正アクセス・不正取引の被害が多発したことを踏まえ、インターネット取引における認証方法や不正防止策を強化するために、所要の改正を行う

証券業界への新規参入を支援するJIPのソリューション

多様な業種・業態に対応する柔軟な証券総合システム



証券業界にて、新しくビジネスを立ち上げる企業を支援



◆ 証券業界の地殻変動と新たなプレイヤーの台頭

近年、金融教育の必修化や新NISA制度の定着により、「投資のすそ野の拡がり」や「投資人口の拡大」が着実に進行しています。これに伴い、証券業界は従来の枠組みにとらわれない新たなプレイヤーの参入を迎えつつあります。

特に注目すべきは、Web3.0、AI、ビッグデータ、API連携といった先端技術の活用によって、証券ビジネスのスキームそのものが変革されている点です。こうした技術革新は、異業種からのデジタル証券参入や新興FinTech企業の台頭を後押しし、証券業界の構造に変化を与えています。

◆ JIPの強み：多様なプレイヤーに対応する柔軟な証券ソリューション

JIPは、証券・金融業界における豊富な実績と確かな技術力を活かし、新たに証券ビジネスへの参入を目指す企業の皆さまに向けて、最適なソリューションをご提供しています。

当社のサービスは、多様なビジネススキームに柔軟に対応できる構成、スピーディな導入プロセス、そしてAPI連携をはじめとする外部サービスとの高い接続性といった点で高くご評価いただいております。実際に、多くの企業様がJIPのソリューションを自社のビジネスモデルに組み込み、新たな証券サービスの創出にご活用いただいております。

● 主な事例

「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、スタート証券における不動産セキュリティ・トークン管理に活用。

#デジタル証券 #STO #不動産業 #外部連携

<https://www.jip.co.jp/news/20250618/>

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。

#投信委託会社 #直販 #外部連携 #柔軟性

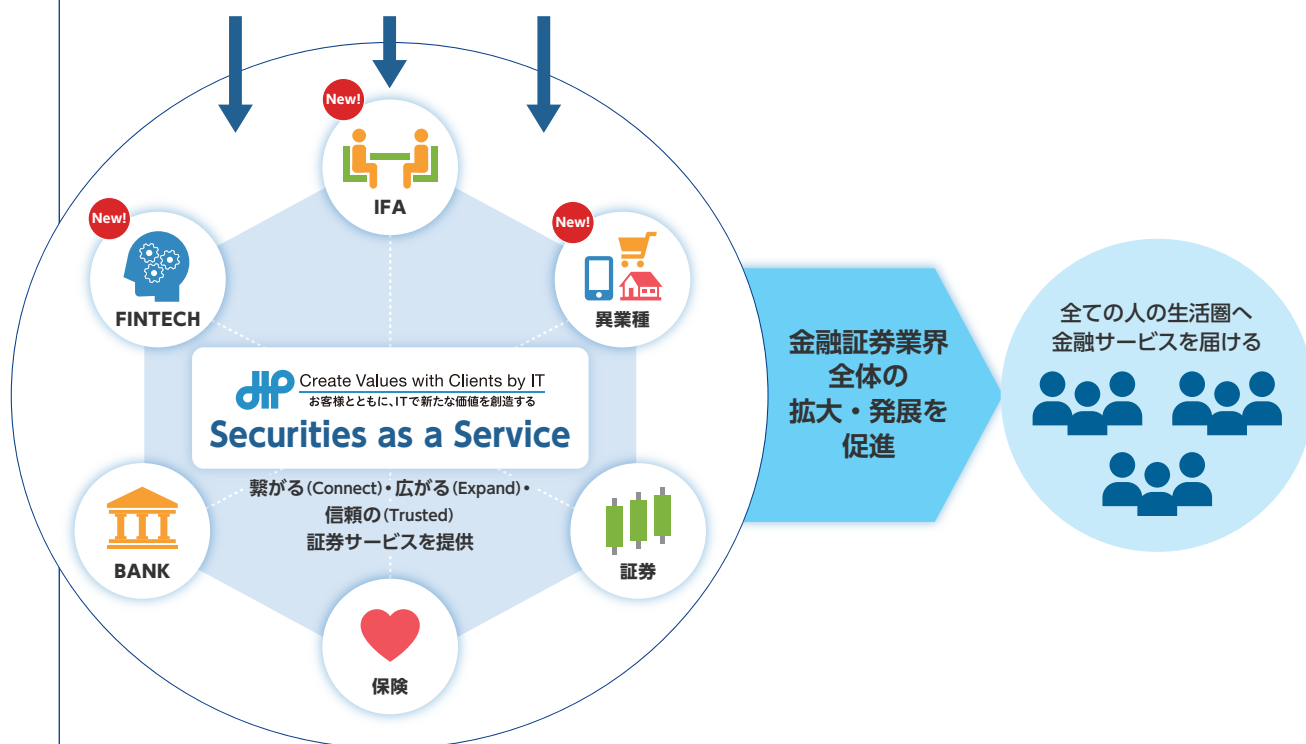
<https://www.jip.co.jp/news/20250421/>

●主な事例

FINTECH企業様	https://www.jip.co.jp/case/wealthnavi/ https://www.jip.co.jp/case/folio/	#新規参入 #FINTECH #部分利用 #柔軟性	 
独立系投信業者様	https://www.jip.co.jp/case/fundnote/	#新規参入 #投信直販 #部分利用 #柔軟性	

◆ JIPが参入企業の皆さまへ提供する価値

証券業参入の障壁を無くし、新たな金融のプレーヤー参入を促すことで
社会課題の解決や金融・証券業界全体の発展を実現し、すべての人々へ金融サービスを届ける



JIPは、証券業界に新たに参入される企業の皆さまにとって、信頼できるパートナーであり続けたいと考えています。

当社が提供する証券ソリューションは、事務コストの削減や法令対応の効率化はもちろん、外部サービスとの柔軟な連携や将来的な拡張性にも優れており、スピード感ある事業立ち上げを力強く支援します。

また、証券業務に求められる高い信頼性と安定性を確保しながら、各社のビジネスモデルに合わせた柔軟な設計が可能です。これにより、従来の枠組みにとらわれない新しい証券サービスの創出を後押しし、業界全体の活性化にも貢献いたします。

JIPはこれからも、「つながる・ひろがる・信頼」をキーワードに、証券業界の未来を共に創るパートナーとして、皆さまの挑戦を支えてまいります。

当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。

JIP 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
お問い合わせフォーム：<https://www.jip.co.jp/contact/>



◆ 地方証券取引所の役割～独自の戦略と東証市場改革の影響

2022年4月の市場区分変更に取り組み、資本効率を重視した経営への要請、グロース市場改革など、東京証券取引所(以下、東証)の継続的な取り組みは、日本市場の国際競争力強化と上場会社の質の向上を目指したものだ。これらは地方証券取引所の役割に関する議論にも及び、東証改革と同じ方向性を持ちながらも、地域の独自性を活かした戦略が求められている。

名古屋証券取引所(以下、名証)は、2002年に会員制組織から株式会社化され、2024年度の業績は、営業利益12.5億円、従業員数44名で、純資産63.9億円、株主は証券会社など37名となっている。2023年度からの中期経営計画において、①証券市場のプラットフォームとしての機能を強化②個人投資家を重視したサポートを拡充③市場参加者のニーズに応じたサービスを推進の3点を謳っている。施策として、①についてはIPOの促進(3年間で18社目標)、地域のスタートアップ支援との連携・協力、社内人的資本の活用など、②では名証IRエキスポを中核にしたIRサポートや金融リテラシー向上への取り組みに加え、会員制の個人投資家コミュニティのプラットフォーム創設、③では取引参加者(証券会社)従業員へのコンプライアンスや営業向けセミナー等の支援、を掲げている。

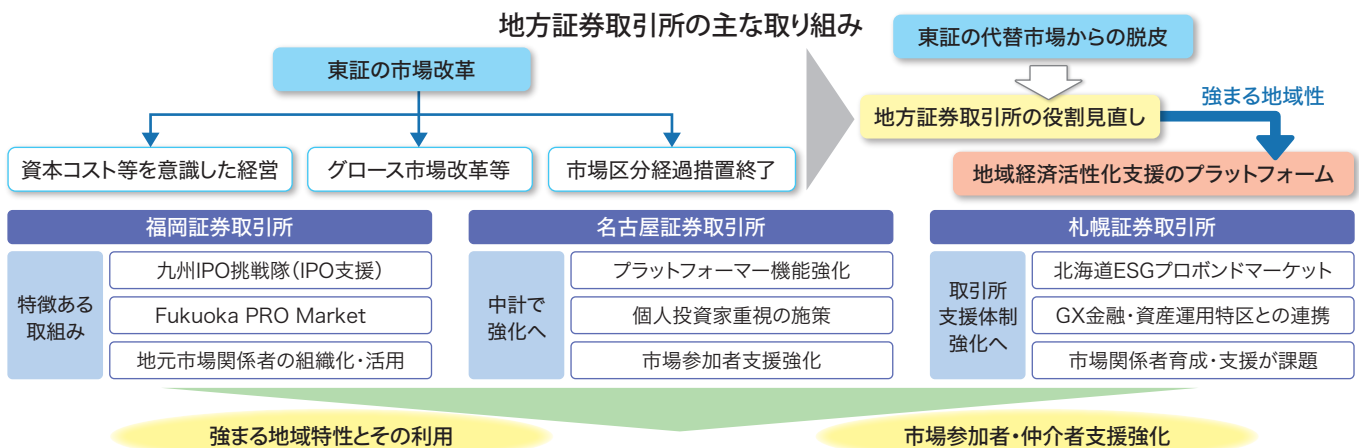
名証のバックグラウンドとして優位な点は、自動車産業を中核にした産業集積と富裕層が多い東海地域に所在することだ。地元経済界による名証への支援として、地域の自動車、電力、金融機関等の有力企業が役員を派遣して協力体制を構築していることも強味となっている。しかし、今後取引所としてリスクマネー仲介のプラットフォームを目指すのであれば、市場仲介業務を行う証券会社との情報共有や機能分担の在り方が大切で、中期経営計画で挙げる目標を実現するための重要なファクターになると考える。

福岡証券取引所(以下、福証)は会員制組織で、正会

員13社、特定正会員10社で構成される。また、福岡県・福岡市など地方自治体による支援が継続的に行われており、IPO等の市場誘導に関する官民の連携体制が整っている点が特徴となっている。加えて、電力会社や地方銀行による人材派遣も行われ、取引所の活動を支援している。2009年からIPOを目指す地域企業に対して、監査法人やベンチャーキャピタルなどのIPO関係者が1年間集中支援することで、IPO前の監査法人によるショートレビュー対応水準を目標とする「九州IPO挑戦隊」という特徴的な施策がとられ、今年度は7社が参加している。また、2024年12月に特定投資家市場として開設されたFukuoka PRO Marketには、TOKYO PRO Marketとの重複上場を含めて、現在9社が上場している。

札幌証券取引所(以下、札証)も会員制組織で、正会員9社、特定正会員9社で構成され、理事長は北洋銀行の役員経験者が選出されている。最近では、地方銀行関係者が札証に出向しており、上場推進やGX推進に取り組んでおり、他地域に比べ劣っていると見られていた地域経済界の取引所支援体制も強化されてきた。具体的な取り組みとして、今秋を目途に北海道・札幌「GX金融・資産運用特区」と連携し、「北海道ESGプロボンドマーケット」を開設する。この市場はESG債の流動性確保というよりも、債券上場ありきのリスティング中心の市場機能を想定しているようで、ルクセンブルグ・グリーン取引所を参考にしている。

今後、東証の市場改革が進む中で、地方証券取引所の役割としてスモールキャップの受け皿となることが期待されており、既にいくつかの案件ではIPO市場選択の対象になっている。一方、地方証券取引所を取り巻く環境として地域特性が強まっているなか、市場参加者や仲介者による市場誘導を活性化させることが課題となっており、今後、この環境と課題を両立させることが重要になると考える。



◆ 中堅・地方証券会社の法人ビジネス～地域社会との密接な関係をビジネスモデル転換へどの様に活かすか

■ 法人ビジネスの概要と取り巻く環境

■ オーナー型証券会社の特性と最近の取り組み

■ 地銀系証券会社への期待と課題

■ 現状を変える取り組みとその可能性について

■ 法人ビジネスの概要と取り巻く環境

現在、口座乗っ取り問題で揺れている証券業界であるが、金融行政・経済動向や市場環境の変化・ICTの進展などで、そのビジネスモデルの変化が続いている。特に、最近の東京証券取引所（以下、東証）による一連の市場改革の流れが強まったことで、資本市場における法人ビジネスの大部分を占める大手証券会社の取組みにおいて、大手企業や大きなディールに社内資源を集中させる傾向が強まっている。その為、上場を目指すスタートアップ（成長企業）に対する市場誘導や、スモールキャップ上場会社のファイナンス等資本政策関与において、大手証券会社が支援業務を避けるケースも目立っており、その補完として中堅・地方証券会社による法人ビジネスへの取組みが期待されている。

実際の証券会社における法人ビジネスの主な業務は以下のとおり。

◇企業の事業戦略に係るもの：M&Aに関する包括的アドバイザリー業務が中心で、特に投資家を背景とした企業価値算定に関する助言は証券会社の強みになる。なお、M&Aのマッチメイクについては、M&A専門ブローカーや金融機関などが競争相手となっている。また、企業への成長支援としてはビジネスマッチング（他社との業務提携を含む）や成長戦略策定支援などもある。

◇企業の資本政策に係るもの：株式や債券発行の引受業務は証券会社に限られ、なかでも未公開会社が非上場株式や私募債等によりリスクマネー調達をする場合は、一般の投資家は対象外となることが多く、その管理

は証券会社しかできない。一方で、事業資産や事業の流動化に関して投資家に仲介する役割もあるが、流動化組成そのものはファンド業者によって行われる。

◇市場誘導業務：IPOに関する上場コンサルティングについては、東証から求められる主幹事証券としての体制整備要件は厳格である。一方、TOKYO PRO Market（以下、TPM）におけるJ-Adviserについては、証券会社以外であっても対応可能であるが、市場や投資家対応に関しては証券会社の方が優位にあると考える。

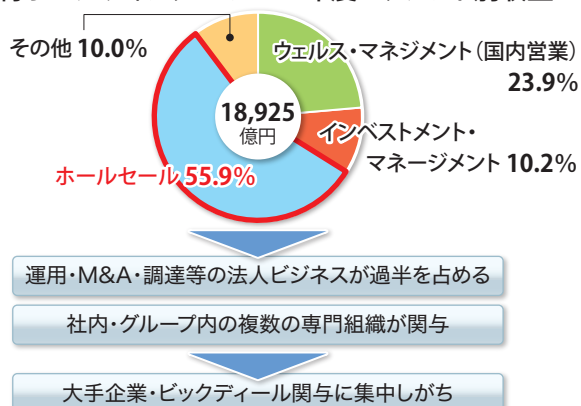
◇投資家とのコミュニケーション支援：個人投資家向けのIR支援、アナリストカバーによる機関投資家への情報提供などがあるが、企業の資本政策関与につながるものが法人ビジネスとして重要になる。なお、最近はファイナンシャル・アドバイザーとしてIR資料作成に積極的に関わる動きもある。

◇経営者個人に係るもの：経営者個人の資産運用を行うケースも多い。また、経営者が保有する自社株式に対して証券担保ローンサービスを提供するケースも増えてきている。

◇役員に係るもの：企業から持株会運営やインセンティブプラン管理を支援することを求められることもある。役員員の将来の資産形成支援として取組んでいる。

いずれにしても、社内外の資源・機能を有効に活用していくことが法人ビジネス推進上の重要なポイントになっている。

野村ホールディングスの2024年度セグメント別収益



法人ビジネスに関する証券会社の規模別比較

	大手証券会社	中堅・地方証券会社
顧客層	上場企業、機関投資家、富裕層	地域の中堅・中小企業、富裕層、オーナー経営者
主要サービス	大規模M&A、グローバル資金調達、多様な金融商品	M&A、事業承継、IPO支援（地域特化）、地域密着型コンサルティング
引受業務の規模	大規模引受	中・小規模引受、地域取引所・TPM上場支援
地域密着度	全国展開	地域密着型
強み	豊富な商品・情報、グローバルネットワーク	きめ細やかな伴走支援、地域ネットワーク

■ 地銀系証券会社への期待と課題

法人ビジネスにおいて、フル装備の大手証券会社のカバーが大手企業やユニコーン候補企業に偏るなか、中堅・中小の上場会社やスタートアップへのリスクマネー供給仲介、資本政策支援で期待されるのが中堅・地方証券会社である。その強みとして、地域密着型のビジネスの在り方や企業経営者との継続的關係構築において優位性を発揮することが挙げられる。

特に地銀系証券会社においては、地域の金融機関を中核にしたネットワークを活用することができるので、強味を活かした法人ビジネスの提供が可能だ。現在、地銀系証券会社は27社が設立されており、2023年度の純営業収益は概ね10～80億円程度、資本金はほとんどが30億円となっており、これは旧証券取引法に存在した引受業務に係る資本金規制（資本金30億円以上）によるものであろう。

今日までの地銀系証券会社を振り返ると、法人ビジネスを順調に構築・拡大してきたと言い難く、設立形態（新設・地域証券会社の子会社化・大手や準大手証券会社との合併など）に関わらず、どちらかと言うと親地方銀行からの送客により個人顧客を増加させ、個人への金融商品販売を中心に業務を拡大してきた。また、その商品販売においては収益性の高い仕組債や外貨建て一時払い保険の販売における問題も発生した。

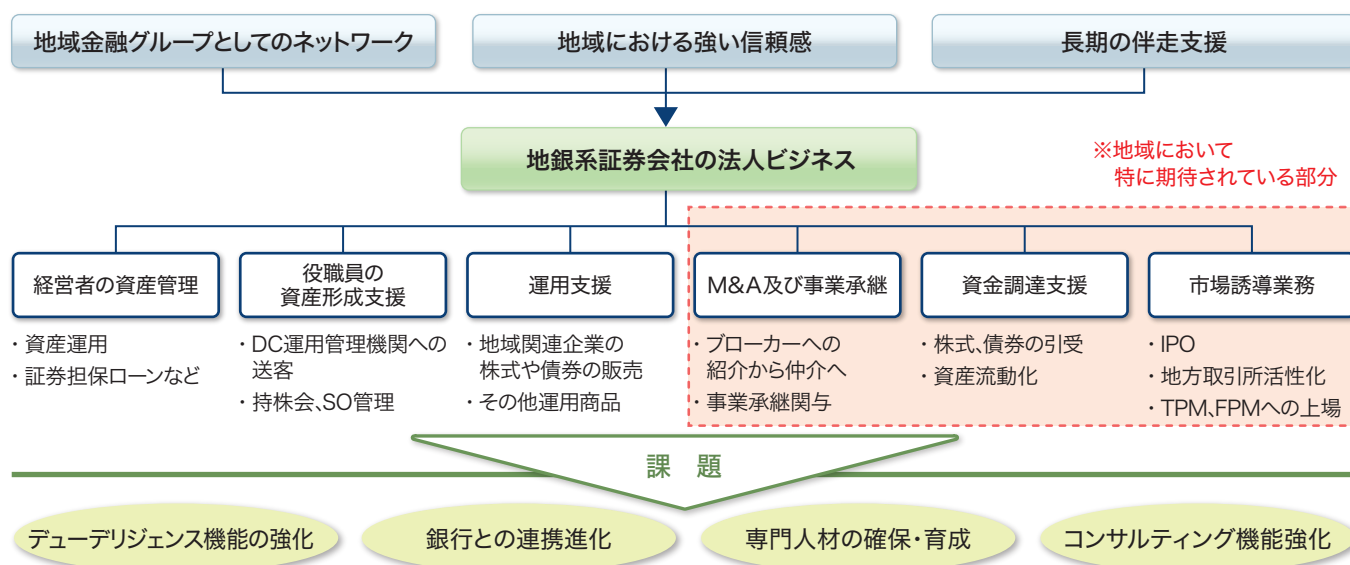
下図は、地銀系証券会社において今後取組みの可能性がある法人ビジネスの概要である。図の中段に主要な法人ビジネスの項目を挙げた。従来は各業務とも大手証券会社や専門家などとの業務提携によることが多かったが最近は独自に取り組んだり業務体制を整備・再構築する動きも目立ってきた。

例えば、M&A関連業務に関しては地域の中堅・中小企業の切実な問題となっている事業承継の延長線上にM&Aがあり、過去は専門ブローカーへの紹介やマッチング依頼が多かったが、最近は地方銀行自らがM&A仲介を強化しようとする動きが強まっている。寧ろ問題となるのは、子会社証券会社の活用について、親地方銀行との分業体制や業務戦術が定まっていない事のように思われる。また、銀行顧客企業への資産運用支援は地銀グループとして取り組み易いテーマであるが、自ら金融商品を組成する機能を持たないため、外部からの商品仕入れに頼ることになり、競合する大手証券会社等に比べ品揃えや収益面で劣っている。

M&A以外で地域社会から期待されていることは、スモールキャップに対する資金調達支援や市場誘導業務などであり、資金調達支援に関しては大手証券会社に対応を避ける数億円～20億円程度のディールを主体的に取扱う機能が企業側から望まれている。また市場誘導業務に関しては、スモールキャップのIPO、地方取引所への市場誘導、特定投資家市場であるTPM等の活用などが考えられる。

今後、地銀系証券会社において法人ビジネスを進める為に最も重要な課題は、各専門人材の確保や育成であり、コア人材を確保することで社外専門家との連携を深め、コンサルティング機能を強化すべきだろう。加えて、審査機能やバリュエーション（企業価値算定）などのデューデリジェンスを整備し直す必要もある。また、親地方銀行と地域における法人ビジネスの在り方について、目的や方向性を共有してビジネスの効率性を高めることも必要になっている。

地銀系証券会社の法人ビジネス概要



■ オーナー型証券会社の特性と最近の取り組み

オーナー型証券会社の法人ビジネスにおける特性と動向について述べてい。

法人ビジネスの取組みの概要は地銀系のそれと変わらないが、オーナー型としての特性は経営体制が家族・親族による支配・経営となっており、経営の意思決定について中長期的視野を伴ってスピーディーに行うことが出来ることだ。社歴の長い会社が多く、経営者の代替わりが進んでいるものの、地域に密着した企業経営者と深い信頼関係を維持しているケースも多くみられる。また、地方銀行の系列でないことは、逆に地域の中堅・中小企業が求めるビジネス対応の独立性を維持し、柔軟な対応を期待することに繋がっている。

しかし、オーナー型証券会社の多くがリテール証券業務中心で、現在、資産管理型モデルへの転換を実行中である。法人ビジネスの在り方については一部に取り組みの強化がみられるものの、多くは手つかず、若しくは模索中という状況にある。それでも最近ではホールセールビジネスに関する次のような取組み事例もみられる。

今村証券を中核にして2023年6月に始まった地方証券会社連携コンソーシアムは、参加社数が7社まで増加してきた。法人ビジネスについては、産学連携を中核にしたビジネスマッチングが進められており、地方公共団体の中小企業などへの補助金活用支援などにも取り組んでいるようだ。将来的には、IPOを含めて中堅・中小企業への市場誘導支援やリスクマネー供給を目指すとしているが、現段階ではこの部分については専門家等への紹介にとどまっている状況だ。

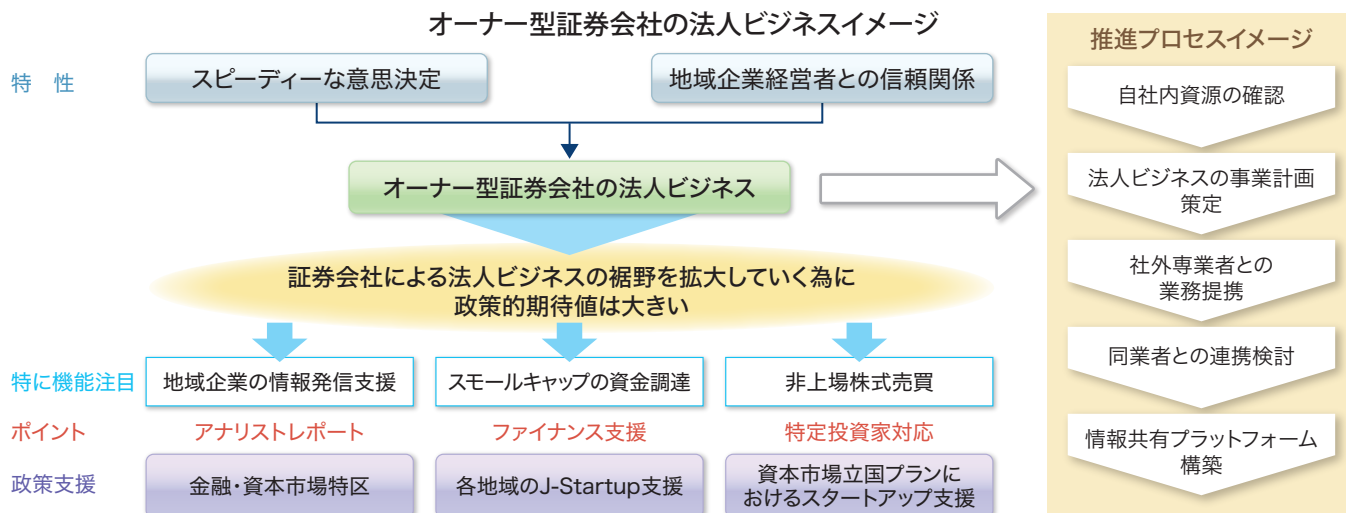
また、上場会社であればコーポレートガバナンス・コードによって、投資家との会話を促進することを求められる為、アナリストカバーのないスモールキャップにおいては、独立系リサーチ機関にスポンサードレポートの作成を依頼するケースも増えている。これまで地方証

券会社として地域の上場会社に対する事業内容やサービス利用者向けIR支援を中心に行ってきたが、最近では一部の中堅・地方証券会社において継続的にアナリストレポートをカバーするようになった。その内容も充実し、業界動向と業界内における位置づけやヒアリング等による事業戦略評価などまで踏み込んでいるものもある。

政策面においては、地域創生を目的としたスタートアップ支援としてJ-StartUPがある。また、4地域で資産運用特区構想が実施され、金融政策としてスタートアップへのリスクマネー供給強化策がある。但し、これが企業支援として効果的なエコシステムを構築しているかという観点では、株式投資型クラウドファンディング、株主コミュニティ、J-Ships制度、IPO、上場後のセカンドファイナンス対応などそれぞれ個別に取り組まれている観が強く、企業の成長に合わせた効果的な証券会社の支援が行われていると言い難い状況である。

オーナー型証券会社は、中堅・中小企業へのリスクマネー仲介者として本来はエコシステムの中で優位性をもった位置にいるはずである。しかし、その為には①自社内において法人ビジネスに利用可能な資源を確認すること②自社の法人ビジネスに関して、収益目標を含む中期的な事業計画を策定すること③自社内にない機能や経営資源を想定して社外専門者と業務提携を進めること④他の証券会社と協力可能な部分を検討して、同業との協働体制を構築すること⑤同業と情報共有プラットフォームを構築すること、などの検討プロセスが必要になると考える。

地銀系証券会社及びオーナー型証券会社は共に、地域に密着したリテール証券会社から地域の企業と投資家に密着した証券会社へビジネスモデルを転換していくことが期待されている。



■ 現状を変える取り組みとその可能性について

地域社会において証券会社が期待されていることは、その地域特性に合った資本市場機能を提供することで、具体的には、投資家に対しては地域における投資案件、企業に対してはリスクマネー仲介や持続的成長のための伴走などが重要になる。しかし、現状はこれらを行うための人材や業務スキル・情報などは大手証券会社や大手金融機関などに偏っている。その為、中堅・地方証券会社の法人ビジネスにおいては、地域特性を見極めた事業戦略と社外の関係者との協働を可能とする情報共有プラットフォームが必要になる。

情報共有プラットフォームの重要な目的は、法人ビジネスにおいて地域の市場関係者と必要な機能を補完し合うこと、他地域の同業者と案件や投資に係る需給関係を確認すること、地域金融機関との間で必要な企業支援を協働することなどがある。なお、情報共有プラットフォームを法人ビジネスにおいて有効に活用していくためには、参加者における案件や企業ニーズに関する情報共有ルールと、同業他社との協働を活性化させるための案件に関する収益配分ルールが必要になってくる。

現在、この情報共有プラットフォームに近い動きをするものとして、地域証券会社連携コンソーシアムや地方銀行による様々なアライアンスなどが存在するが、案件の成約率や収益率を高めて法人ビジネスとして確立するためにも、プラットフォーム機能の整備が重要になる。

また、法人ビジネスを進めていくためには収益面から中核となるディールが必要だが、その可能性があるのはM&Aと地域企業の資金調達である。

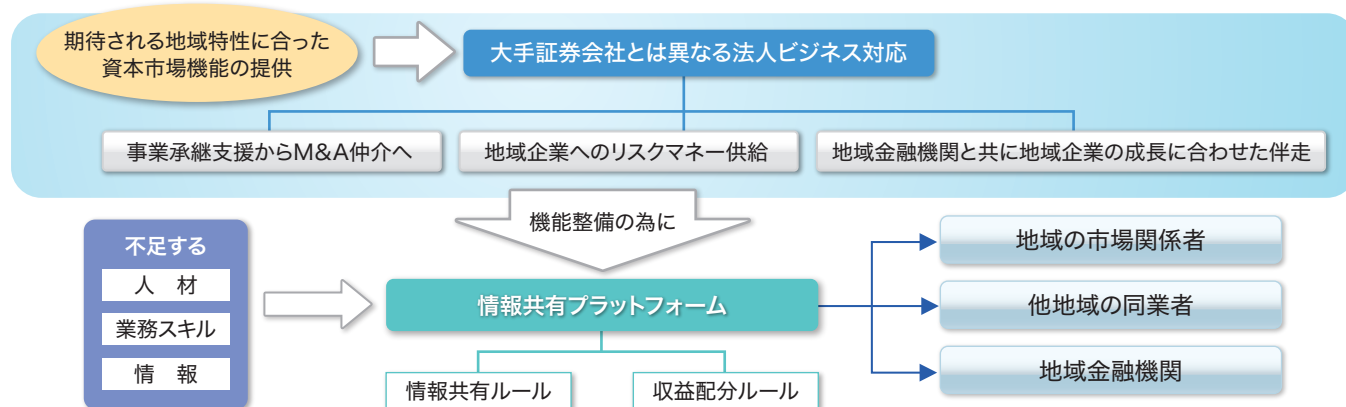
M&Aは大企業の大型クロスボーダー案件に加え、中小企業においても事業承継問題の深刻化から増加しており、レコフM&Aデータベースによると2024年は

約4,700件と10年間で倍増している。M&A仲介は参入障壁が低く業界も拡大してきたが、売り手・買い手をマッチングするような中小M&Aに多用される方式は利益相反の可能性もある。また、情報管理・手数料・価格・条件に関してM&A専門家に対する不満や不安も増加しており、中小企業庁は「中小企業M&Aガイドライン」(最新版:2024年8月第三版)を示している。この分野における証券会社への期待は、地域企業の事業承継に事業譲渡側の立場で関与することで、M&A専門家等から提示される譲受側の買付条件に対して、アドバイザーとして精査して案件を成立させることだ。

資金調達への関わりについては、地域のスモールキャップの上場会社やIPOを目指している企業等に対するファイナンス関与が望まれる。特にIPO前のリスクマネー調達は、その調達先が特定投資家に限られるので、彼らの取扱いがキーになると考えられる。また、証券会社は審査機能の再構築を行うことが重要で、一般投資家向けファイナンス、特定投資家向け調達、TPMのJ-Adviser業務などに段階的に対応する引受審査機能とその態勢整備が必要になってくる。この分野は、コスト部門として地方証券会社等においては以前より縮小傾向にあったが、地域企業に対するデューデリジェンスを行うことが新たな情報価値を生むという事についての経営者理解がポイントになると考える。

地域に密着した法人ビジネスは、地域の経済界や地方行政にとっても重要性が認識されているので支援を受ける可能性もある。また、地域における具体的な実務イメージと、広域な相互補完体制や需給拡大イメージをネットワーク化する情報共有プラットフォームは、地域における証券会社の存在感を高めることにも繋がっていく。

地域における法人ビジネス確立のポイント



【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

NTT DATA Group

