

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

デジタル証券の潮流と
「OmegaFS」を活用したSTビジネス参入 02

PICK UP TOPICS

—証券トレンド—
市場改革が進む中、IPOの意味を改めて問う 04

JIPs FOCUS

リテール証券会社の2026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

毎月分配型 2025年の毎月分配型株式投信への資金流入は1兆7,178億円と前年の3倍(4/28)

—残高は24兆円と2019年以来の水準に増加

銀行買収 大和証券グループ本社は、10月までにオリックス銀行の買収を公表(4/27)

—オリックスから全株式を3,700億円で取得し、将来的には大和ネクスト銀行と合併し不動産関連ローンの強化を目指す

業務提携 丸井グループは、暗号資産交換業大手のビットバンクと業務提携(4/27)

—仮想通貨で引き落としができるクレジットカードを発行

デジタル証券 SBI証券と大和証券は、デジタル証券をトークン化預金で売買する実証実験を開始(4/23)

—大和証券とSBI証券がそれぞれ開設しているSBI新生銀行の口座を使って、デジタル社債の売買を実行

インフラ投信 ブロックフィールド(カナダ)は、非上場のインフラに投資する個人富裕層向けの公募投資信託を日本で提供(4/23)

—5月から交通・輸送やエネルギー、データ関連、通信などのインフラに投資する商品を販売

船舶ファンド 野村HDは、ドイツの船舶投資会社ナビゴ・シップホールディングに出資(4/21)

—日本の機関投資家向けに、船舶に投資する商品の開発

業務提携 クレディセゾンは、暗号資産交換業大手のコインチェックと業務提携(4/20)

—クレジットカードと仮想通貨を用いた新サービスを共同で開発

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

・暗号資産を用いた不動産取引に関する要請について(4/28)

—マネー・ローンダリング等を目的として不動産取引

の決済に利用される危険性が高い為、以下を要請

✓暗号資産を法定通貨に交換、または交換の媒介等をする行為は暗号資産交換業に該当する可能性があること

✓暗号資産を用いた不動産取引を行う場合、犯罪による収益の移転防止に関する法律に基づく取引時確認を厳格に行うこと

✓暗号資産交換業者は、顧客の属性に見合わない高額な不動産取引など、取引に不審な点が認められる場合には取引時確認を厳格に行うこと

・「電子決済手段・暗号資産サービス仲介業」制度に係る登録事前説明会の開催について(4/22)

—新たに創設された「電子決済手段・暗号資産サービス仲介業」制度について、仲介元事業者及び仲介希望企業に対してオンラインによる事前説明会を5月15日に実施

・「国内運用会社の運用パフォーマンスを示す代表的な指標(KPI)の測定と国内公募投信についての諸論点に関する分析」の公表について(4/20)

—QUICK資産運用研究所の分析結果を公表

・金融商品取引業等に関する内閣府令の一部を改正する内閣府令(案)に対するパブリックコメントの実施について(4/10)

—スタートアップ企業等への資金供給の促進策として今後期待される取組み等が取りまとめられる中で、特定投資家に移行可能な個人の要件を緩和する改正について実施

デジタル証券の潮流と

OmegaFS を活用した STビジネス参入

■ 証券業界で広がるデジタル証券ビジネス

投資市場において、近年「デジタル証券」が急速に存在感を増しています。ブロックチェーン技術を活用したセキュリティ・トークン(ST)は、不動産など実物資産への投資ハードルを下げ、資金調達の新たな手段として注目されています。市場環境も追い風です。2023年の関連法改正で国内でのST発行が明確な枠組みとなり、金融・不動産の各業界で事業参入の動きが活発化しました。

セキュリティ・トークン関連事例のご紹介

「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。

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



■ STビジネス参入の課題

STビジネス参入に意欲を示す企業の皆様が増える一方で、参入を検討する企業の皆様からは、「システムはどう準備する?」「既存の業務フローにSTをどう組み込む?」といった不安や疑問の声も聞こえます。金融商品取引業として必要なバックオフィス業務や制度対応を、一から整えるのは大きな負担です。また、プロジェクトを迅速に立ち上げたい一方で、初期投資を抑えつつ事業性を見極めたいとの要望も多く寄せられます。

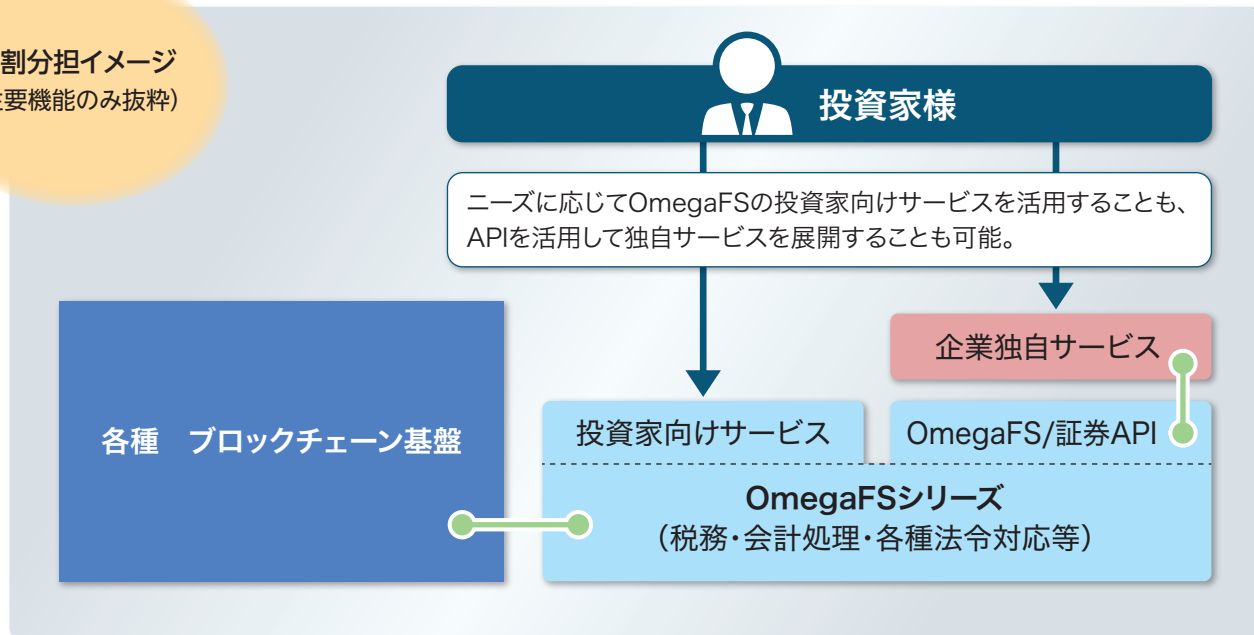
主な課題

- ・ 金融商品取引業として必要なバックオフィス業務・制度対応の整備。
- ・ 利用システムの準備、また複数システム間の連携フロー構築。
- ・ ビジネス立ち上げ期におけるスピード感とコスト抑制の両立。 etc.

■ OmegaFSシリーズを活用し、参入課題を解決

こうした課題への対応策として、当社の証券総合サービス「OmegaFSシリーズ」をご活用いただけます。

役割分担イメージ
(主要機能のみ抜粋)



ブロックチェーン基盤	証券基幹システム (当社OmegaFSシリーズ)
デジタル証券(ST)の発行・移転管理、 資産原簿の保管	顧客資産の口座管理 (STに限らず既存の様々な資産クラスを管理)
投資家・取引記録をブロックチェーン上で 安全に記録	税務処理・各種会計処理 (譲渡損益、源泉徴収計算 他)
投資家向けのウォレット機能	法定帳簿・法定調書の作成 (年間取引報告書、支払調書 等)
各種権利処理	顧客ポータル機能(ネット取引や資産残高照会 等)、 APIを活用し企業独自サービス・投資家向けアプリ構築

ブロックチェーン基盤側ではSTの発行・移転・投資家記録管理といった資産の原簿管理を担います。一方で、証券会社として遵守すべき税務処理や法定帳簿の作成、投資家の特定口座内での損益通算(他の有価証券も含めた損益計算)など、証券業務固有のバックオフィス処理はOmegaFSが担います。

■ 最後に

OmegaFSシリーズは、長年の証券業界知見を活かして、こうした新領域へのスムーズな橋渡し役を担います。スモールスタートであっても将来のビジネス拡大に柔軟に対応できる拡張性と、証券バックオフィス業務の確実な遂行——これらを両立できる仕組みが、ST参入企業様にとっての強い後押しになります。当社ではこれからも、デジタル証券分野に挑戦する皆様をサポートしてまいります。

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/>



◆ 市場改革が進む中、IPOの意味を改めて問う

東京証券取引所(以下、東証)において、市場改革への取組みが進んでいる。具体的には“市場区分の見直しに関するフォローアップ会議”で議論が進められており、プライム市場を中心に「資本コストや株価を意識した経営の推進」として、本年4月以降は経営資源の成長分野への投資(最適配分)に関する情報開示を積極的に行うよう企業に求めている。

一方、成長市場であるグロース市場については、上場後の成長を促す為に上場維持基準を「上場後5年で時価総額100億円以上となること」と改正しており、昨年度後半からこの影響が出始めている。上場を目指す時価総額が小さいスタートアップ企業は、実質的に上場後の時価総額が100億円を超える目途がつく事業計画を策定できるようになるまで上場申請を待つか、地方取引所やTOKYO PRO Market (TPM) など他市場に上場するか、いずれかの選択となった。実際、2025年度のグロース市場への新規上場企業数は31社で、2024年度の59社から大きく減少しているのに対して、特定投資家市場であるTPMへの上場は49社(2024年度45社)と上場社数では逆転している。

市場におけるIPO企業に対する評価も少し変化が見え始めた。下表は2026年のIPO初値と公開価格の乖離を示したものであるが、2月から4月上旬までのIPOでは7連続して初値が公開価格を下回った。これは、中東情勢の悪化などで市場全体のボラティリティが上昇して主力銘柄の変動幅も大きかった為、短期的な値幅取りを目的とする個人投資家の関心が一部注目株に集まり、IPOへの注目度が低下したことが影響した。

企業側にもIPOに取り組む姿勢に変化がみられる。これまでは、出資者しているベンチャーキャピタルや親会社の投資回収の場として利用されていた面もあり、企業規模や成

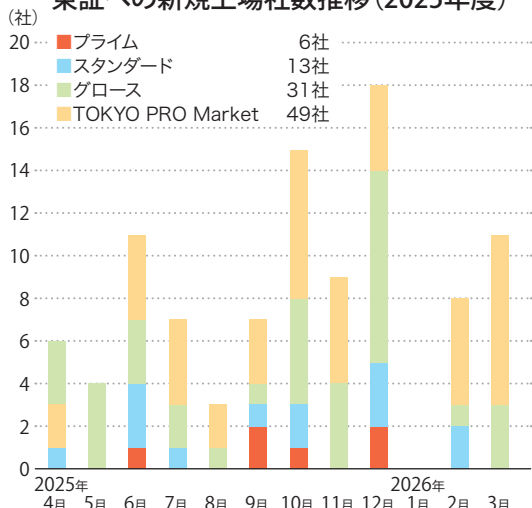
長の可能性が十分整っていない段階で上場を急ぐケースも多く、スモールキャップの上場が相次いでいた。これが今般の東証によるグロース市場改革により、上場後の成長の証左をより厳格に求められ、特に上場維持基準では時価総額基準の大幅引き上げや達成までの期間が半分に短縮されるなど、グロース市場上場のハードルが上がった。よって、事業規模の拡大を待ったり、成長を示すための事業計画の見直しや上場市場を変更する企業が増えている。

一般投資家が参加できないTPMや流動性に課題のある地方取引所を目指すのは、既存株主のEXITには対応できなくても、上場企業として取引先や金融機関との関係を改善させ、人材採用においても優位性を確保する為であるが、将来的には東証の一般市場におけるIPOを試みるとしている企業も多いので、このような段階的IPOが増加する可能性もある。

企業にとって、IPOは金銭的・組織的に負担が重い。上場に向けて社内体制を外部の機能を利用して整えていく必要があり、監査法人・各種コンサル・弁護士そして主幹事証券に向き合っていかなければならない。それでも企業がIPOを目指すのは、ガバナンスを機能させ不特定多数の投資家に情報開示を行うことで、企業も上場会社という公器に変化していくからで、持続的成長を目指す組織へ成長していくことが期待されている。

今後、IPOの在り方が変化していく中で、上記の段階的IPOや上場を目指すスタートアップ企業にリスクマネーを供給していく仕組みはより重要になってくる。例えば、現状は流動性の無いTPMにおいて関係者以外の特定投資家の取引参加を促す取組みや、非上場企業の資金調達を可能とするJ-Shipsの活用、スモールキャップ上場企業のセカンドファイナンスを支援する取組みなど、市場仲介者の役割と実績が一層重要になっている。

東証への新規上場社数推移 (2025年度)



直近のIPO初値状況

上場日	銘柄	上場市場	公開価格	初値	乖離率	時価総額
2月13日	TOボックス	スタンダード	3,910	3,595	-8.06%	125億円
2月24日	イノバセル	グロース	1,350	1,248	-7.56%	520億円
2月27日	ギークリー	スタンダード	1,900	1,757	-7.53%	224億円
3月25日	ベーシック	グロース	870	800	-8.05%	47億円
3月25日	ジェイファーマ	グロース	880	809	-8.07%	144億円
3月27日	セイワHG	グロース	1,250	1,220	-2.40%	229億円
4月2日	ビタブリッド	グロース	1,370	1,307	-5.04%	72億円
4月6日	システムエグゼ	スタンダード	950	1,061	11.68%	55億円
4月7日	ヒトヒトHG	スタンダード	430	422	-1.86%	59億円
4月9日	ソフトテックス	スタンダード	1,940	3,200	64.95%	28億円
4月21日	パトーンズ	グロース	660	1,674	153.64%	77億円
4月22日	SQUEEZE	グロース	3,110	3,250	4.50%	100億円
4月23日	犬猫生活	グロース	2,990	3,500	17.06%	91億円
4月24日	梅乃宿酒造	スタンダード	600	900	50.0%	54億円

※時価総額は初値を基に算出

◆ リテール証券会社の2026年3月期決算動向について

■ 2025年度決算の特徴

■ リテール営業を取り巻く環境

■ リテール分野における持続的成長に向けた各社の取組みについて

■ リテール証券業の課題と進化の可能性について

■ 2025年度決算の特徴

2025年度の投資環境は、米国の関税政策や中東情勢の悪化など国際情勢の不透明感が強まる一方、比較的米国経済が堅調な中でも米FRBの利下げが進んだことや、株価のボラティリティは高かったが、AI・半導体関連企業の株価上昇もあって世界的な株高局面が続いた。日経平均株価は35,961円でスタートし、一時3万1千円台まで下げたが、円安を背景に、10月の高市政権誕生や海外投資家によるAI・半導体関連を中心とした日本企業に対する見直し買いも入って、2月には

58,850円まで上昇した。

下表は、主要リテール証券会社21社の2026年3月期ベースの決算概況である。純営業収益は合計2.2兆円となり前年度より約13%の増加となった。資産管理型営業が進みファンドラップや積立投資で投信残高が積み上がり、信託報酬も大きく増加している。また、内外株式市場の堅調さを受け株式委託手数料は2割増加し、顧客資産も664兆円と2割増加しており、特に楽天証券の資産増加率は約4割と目立っていた。

リテール証券主要21社の2026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)	4,879	12.5%	960	33.0%	661	0.3%	1,761	12.4%	40,979	5.5%			175.8	22.3%
大和(リテール)	2,616	13.9%	771	24.4%	259	6.4%	473	15.3%	19,948	10.9%	7,491	-11.5%	104.0	15.3%
SMBC日興(リテール)	2,558	20.2%	684	36.5%	414	30.6%	513	15.3%	24,236	23.1%	8,130	-9.7%	91.1	12.5%
SBI	2,425	14.7%	327	9.6%	78	71.5%	605	7.0%					66.1	23.8%
三菱UFJモルスタ	2,040	6.6%	234	14.8%	341	7.6%	372	12.7%	16,690	6.7%	9,982	-17.0%	62.0	18.0%
楽天※	1,601	27.4%	274	20.2%	35	16.7%	248	43.4%					50.3	39.7%
みずほ(国内営業)	1,566	10.6%	379	29.3%	281	43.3%	432	11.3%	11,430	43.0%	8,740	7.1%	59.3	6.6%
東海東京	788	8.2%	185	35.0%	72	0.4%	80	14.3%	4,106	2.9%	1,376	-33.1%	9.5	20.0%
岡三(単体)	770	17.3%	221	37.8%	152	31.0%	106	19.1%	6,609	50.3%			8.8	25.7%
GMOフィナンシャル※	485	2.8%	6	-25.0%									1.2	-7.7%
松井	490	32.1%	248	31.2%					2,821	32.4%			5.4	28.6%
マネックス	432	12.8%	122	19.1%	4	16.8%	74	19.1%					10.8	27.1%
岩井コスモ	318	24.9%	73	39.6%	6	-42.3%	31	3.5%					2.3	23.1%
いちよし	245	30.6%	59	36.6%	17	9.5%	154	31.5%	915	32.3%			2.6	20.0%
三菱UFJeスマート	231	15.3%	66	20.0%									4.9	1.6%
丸三	217	15.3%	72	36.3%	52	-1.0%	84	10.6%	1,893	0.1%	0	—	2.8	23.2%
アイザワ	201	12.6%	72	25.0%	33	1.2%	30	37.5%					2.3	21.1%
水戸	160	15.0%	49	-1.4%	16	-37.8%	59	16.3%					1.7	24.9%
東洋	135	20.2%	51	41.2%	29	34.9%	32	19.9%	1,154	32.5%			1.5	15.4%
極東	81	3.6%	18	55.7%	14	15.9%	8	35.4%					0.6	19.0%
今村	48	17.0%	36	34.0%	6	12.9%	5	29.5%					0.43	28.8%

大手3社	ネット系	中堅
銀行系	準大手	

●上表は、決算説明資料等より作成。なお、空欄は会社として数値を公表していない。●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。また、投信販売額は原則株式投信で外国投信を含む。※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。

■ リテール営業を取り巻く環境

2025年度のリテール営業を取り巻く環境は、概ね以下のとおりであった。

【市場環境】(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31.9%増加、デリバティブ市場は期初のボラティリティ急上昇後の反動減の影響で、日経225先物減少の影響が大きく全体で6.7%減。

《現物市場：売買金額》

- ・プライム=1,635兆1,746億円(前年度比32.4%増加)
- ・スタンダード=51兆13億円(同、51.6%増加)
- ・グロース=46兆6,184億円(同、42.1%増加)
- ・ETF・ETN・REIT=103兆728億円(同、14.9%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)
=3,191万枚(同、18.0%減少)
- ・TOPIX先物 =2,184万枚(同、1.5%増加)

【公募株式投信の全体像】(資産運用業協会統計資料より)

公募株式投信の設定額が68.1兆円(前年度比14.4%増)、同解約額が51.8兆円(同、26.6%増)、償還額が0.7兆円となっており、差引き15.6兆円の新規

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16.0兆円(同、11.8%増加)となった。

【外債・外国株式投資】(財務省の国際収支統計 年ベース資料より)

証券会社が取扱う外国債券の買越額は5.0兆円となり前年度比3.7%減と2年連続の減少となったが、外国株式への投資は、通年で7,133億円の買越額となり2022年の水準を回復した。

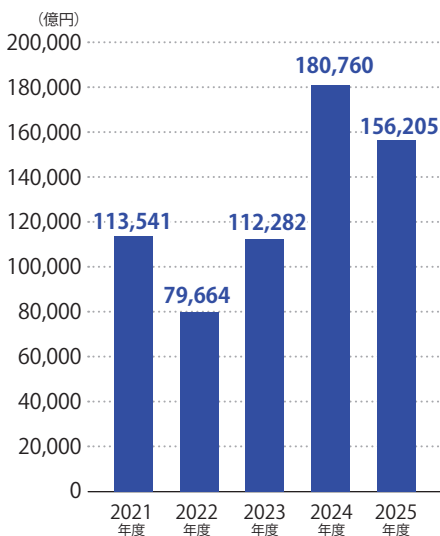
【NISA口座】

金融庁調査によると、2025年12月末時点のNISA口座数は2,825万口座(前年比32.2%増)、年間買付額は成長投資枠で18.7兆円、つみたて投資枠で6.2兆円。また、証券業協会の大手10社調査では、2026年1月から3月のNISA口座開設は113万口座、買付額は成長投資枠で6.5兆円、つみたて投資枠で1.4兆円。

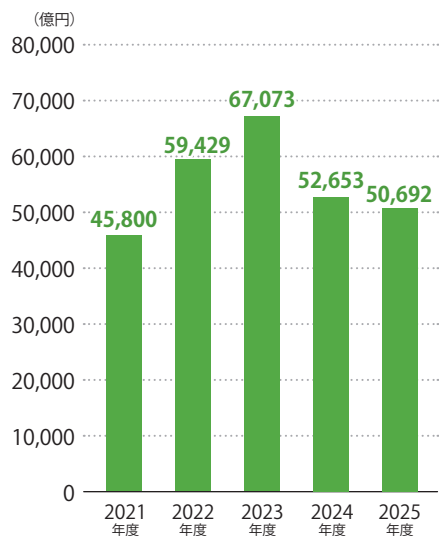
【暗号資産】(暗号資産交換業協会統計資料)

3月末時点で、交換業者32社合計の稼働口座数は879万口座(内、証拠金取引稼働口座99万口座)、仮想通貨残高2兆8,912億円、証拠金残高4,180億円。

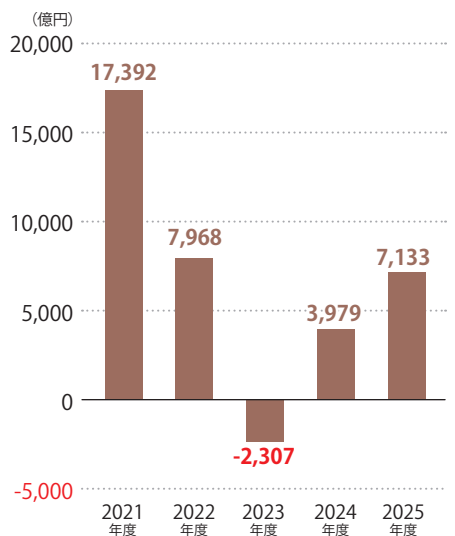
株式投信への資金流入額



個人の外債買越額



個人の外株買越額



■ リテール分野における持続的成長に向けた各社の取組みについて

リテール証券会社にとって2025年度は、2年目に入った新NISAの影響もあり、個人資産の投資への流れが若年層まで拡大した。また、アベノミクスを想起させる高市政権の「責任ある積極財政」への期待や、海外投資家の日本企業見直し気運の高まりなどが大きな

追風となった。一方で既存顧客の高齢化対策は避けられない課題となっている。リテール証券会社全般が資産管理型ビジネスに注力する中、今後の成長に向けた各社の主な取組みについて触れたい。

大手証券においては富裕層を中心としたラップ口座

への資金導入に注力しており、2026年3月末のラップ口座残高は野村証券が5兆円(年度内募集額7,718億円)、大和証券が6.1兆円(同11,962億円)、SMBC日興証券が6.1兆円(同6,055億円)となっている。また野村証券では、富裕層を担当する対面の営業員がカバーする顧客数を絞り、顧客のロイヤリティを高める為に社内の資産継承エキスパートと連携しながら、相続対策や金融経済教育などを行い、家族ごと囲い込む「既存富裕層のファミリー化」を進めている。更に将来の富裕層を取り込む為に、持株会管理やフィナンシャル・アドバイスなどの41万件のワークプレイス・サービスを通じて職域営業として新規口座を獲得している。大和証券の富裕層ビジネスは、下図に示した顧客の総資産に対してコンサルティングを行うという戦略で、総資産には有価証券をはじめ、保険・預金・ローンなどの金融商品、不動産やプライベートアセットなども含まれる。この総資産に対して、運用コンサルティングは勿論、相続・事業継承・融資・遺言・介護などのソリューションも提供するとしている。なお、4月27日に大和証券グループ本社傘下の大和ネクスト銀行がオリックス銀行を10月までに買収し、不動産ローンや証券担保ローンを強化することが公表されている。

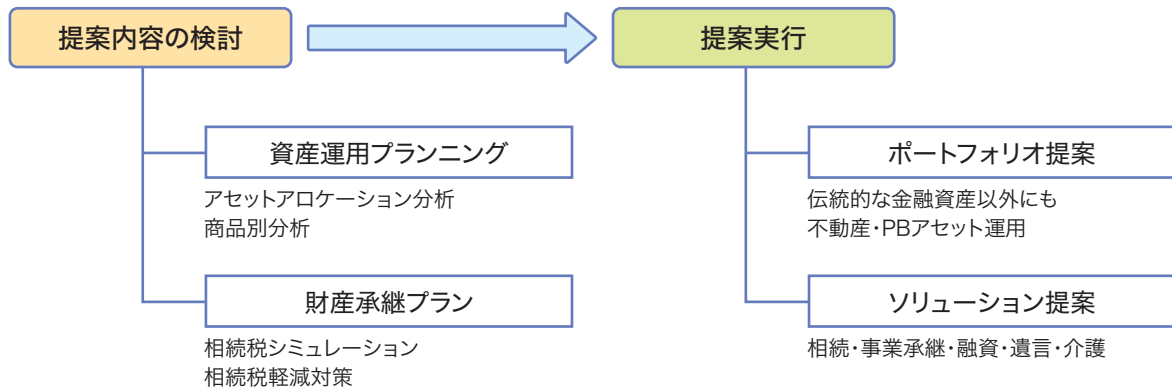
一方、ネット証券は新NISAなどによる個人投資の拡大において存在感を増している。2025年12月末の証

券会社全体の口座数は4,089万口座であるが、楽天証券は1,326万口座、SBI証券が1,519万口座となり、2社で全体の7割弱を占めている。両社のNISA・iDeCo・積立投資状況については下表に示した。

楽天証券は、NISA口座数が699万口座(稼働539万口座)となって全体の24.7%を占め、年間買付額も全体(18.7兆円)の29.2%、残高は約10兆円で成長投資枠が54.6%、つみたて投資枠が45.4%となっている。また、長年継続しているIFAビジネスの契約アドバイザー数は5,497人で、IFA全体の5割となり顧客数も21.8万人となった。加えてみずほ証券との連携によって、IPO参加やTOB業務、社債引き受けなどで協働する取組みが進んでいる。

SBI証券は、投資の総合プラットフォーム化を目指す取組みを進めている。前年度に実施した国内株式手数料無料化の影響もあり、収益に占める委託手数料比率は11%まで低下したが、信用取引の増加等により金融収益の比率が42%に達した。他社連携についても積極的に、SBI新生銀行とIFA子会社を使った共同店舗を展開しているほか、SMBCグループとは総合金融サービスOliveへの資産運用サービス提供を行い、auフィナンシャルグループとのリテール分野における業務提携も始まっている。3月には岡三証券からネット証券事業の譲受も公表している。

富裕層向け総資産コンサルティング・イメージ

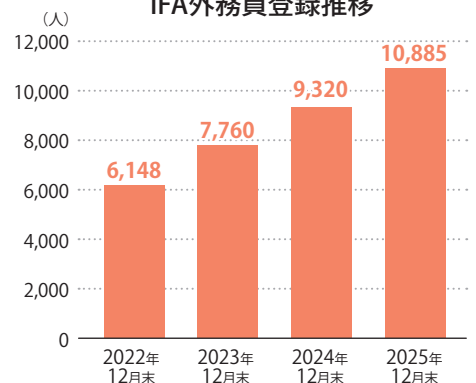


大手ネット2社のNISA・iDeCo・積立投資状況 (2025年12月時点)

	NISA投資額 (年間)	iDeCo口座数	iDeCo残高	投信積立口座数	投信積立設定額 (12月)
楽天	5.5兆円	104万口座	1.6兆円	496万口座	2,806億円
SBI	5.3兆円	116万口座	2.4兆円	361万口座	2,949億円

※2社決算発表資料より作成

IFA外務員登録推移



※証券業協会資料より

■ リテール証券業の課題と進化の可能性について

リテール証券業は、顧客の利益や利便性・分かり易い情報提供を求める「顧客本位の業務運営原則」の徹底を行政から強く求められており、資産管理型営業とは融合しやすい。従って、今後も資産管理型へのビジネスモデル転換は進むと考える。その中で、顧客や拡大する投資対象資産の選択により効率的な収益を生むためには、社内リソースの活用や自社では整わない分野については外部機能の利用といった、事業戦略的な視点が重要になっている。現状における業態別の課題と可能性について以下に示した。

◇大手証券：富裕層を中心に資産管理型営業への転換を進めており、ローンや不動産を含む総資産コンサルティングを目指している。また、営業員は富裕層に対して事業承継(M&A)や相続・遺言などのコンサルティングを社内の専門機能を使って行うとしている。DXによる業務プロセス改善やAIなどの活用があるものの営業員の負担は増している。資産管理型の取組みが、リテール営業を今後どの様に変えていくか、ビジョンの社内共有が必要である。

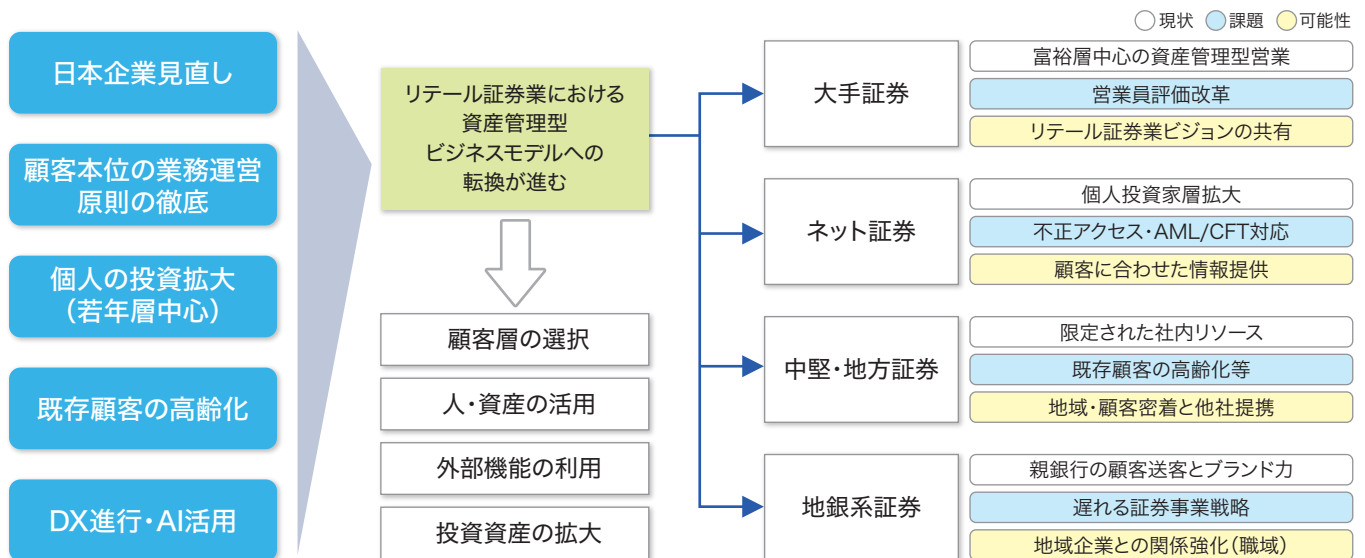
◇ネット証券：若年層を中心として個人投資拡大の恩恵を最も受けているが、大手2社に集中している。特に積立投資の増加による投信信託報酬が大きな収益になってきており、ネット証券流の資産管理ビジネスが進んでいる。一方、委託手数料に代わって金融収益が大きな収入源となり、その為に信用取引口獲得競争が起きている。一方、不正アクセス対応やマネロン・テロ

資金供与対策(AML/CFT)など顧客管理に関するシステムコストが増加していることが課題として挙げられる。個人の投資プラットフォームを目指して多様な金融商品を扱っているが、個人のライフプランに合わせた金融サービスの提供や資産ポートフォリオに合わせた情報提供の在り方が次の成長段階に入る要となる。

◇中堅・地方証券：大手証券同様、資産管理型営業を目指し始めているが、社内リソースが限定されており、ラップ商品販売が中心となっている。既存顧客の高齢化やビジネスモデル転換への取組み不足、DX化への負担もあり課題が多い。しかし、顧客密着・地域密着の強みがあり、業務の専門特化や他社との提携・共同事業化などでビジネスモデルを転換していく可能性がある。また、アイザワ証券やあかつき証券などのように、自社の金融サービス提供ネットワークとしてIFAを組み込んでいく戦略も有効だろう。

◇地銀系証券：親銀行からの顧客送客や地域における地方銀行のブランド力が有効で、金融商品販売の為のビジネスモデルの一つとなっている。但し、資産管理型への転換は単独では難しく、資産運用会社等の外部機能の協力が becoming necessary。なお、事業戦略は親銀行が決定する場合が多く、結局は地方銀行の証券業務戦略に左右されており、リテール証券業務変化への対応は時間がかかるケースが多い。地方銀行本来の強みである地域の企業との関係を職域営業的に活用できれば、次の成長段階に入る可能性もある。

リテール証券業の課題と可能性



【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

●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。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を修正・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。