

証券仲介業(金融商品仲介業)の現状について ～改定版～

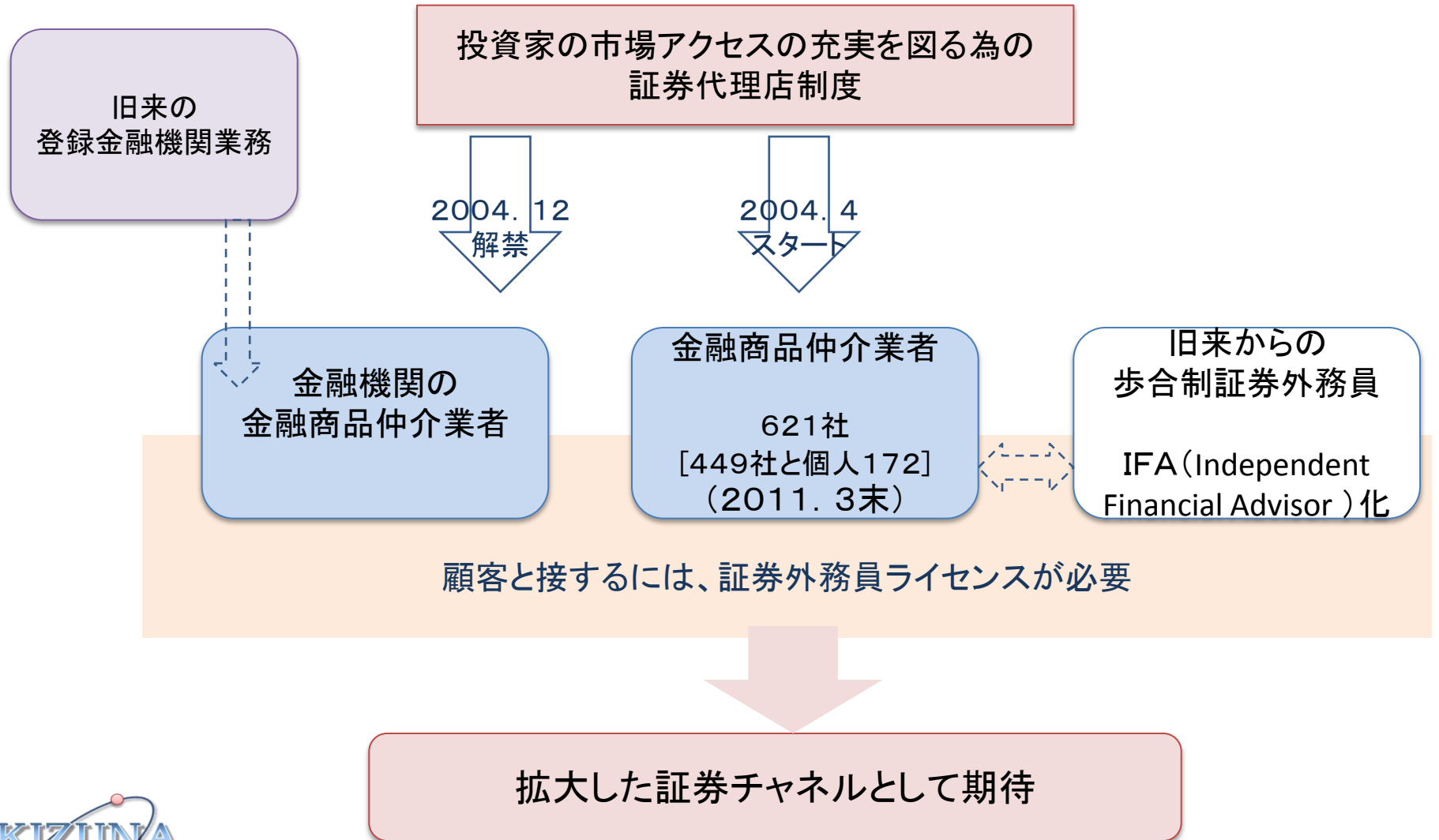
平成23年4月22日



株式会社資本市場研究所きずな

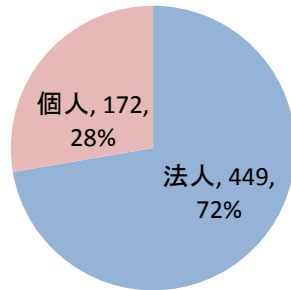
金融商品仲介業の概要

証券市場の改革促進

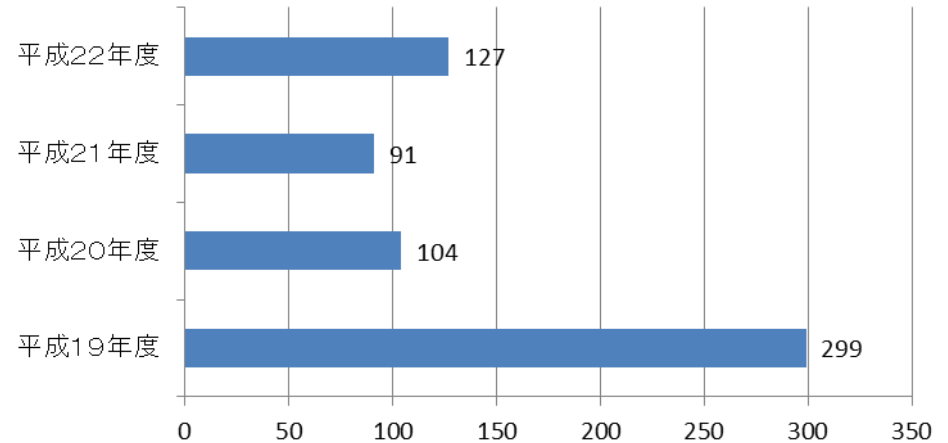


金融商品仲介業の実態

平成23年3月末時点で621社

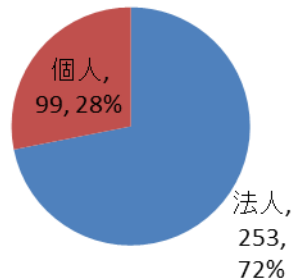


現在の証券仲介業者の登録年次



※金商法による登録は平成19年9月末から

単独の証券会社の証券仲介業者



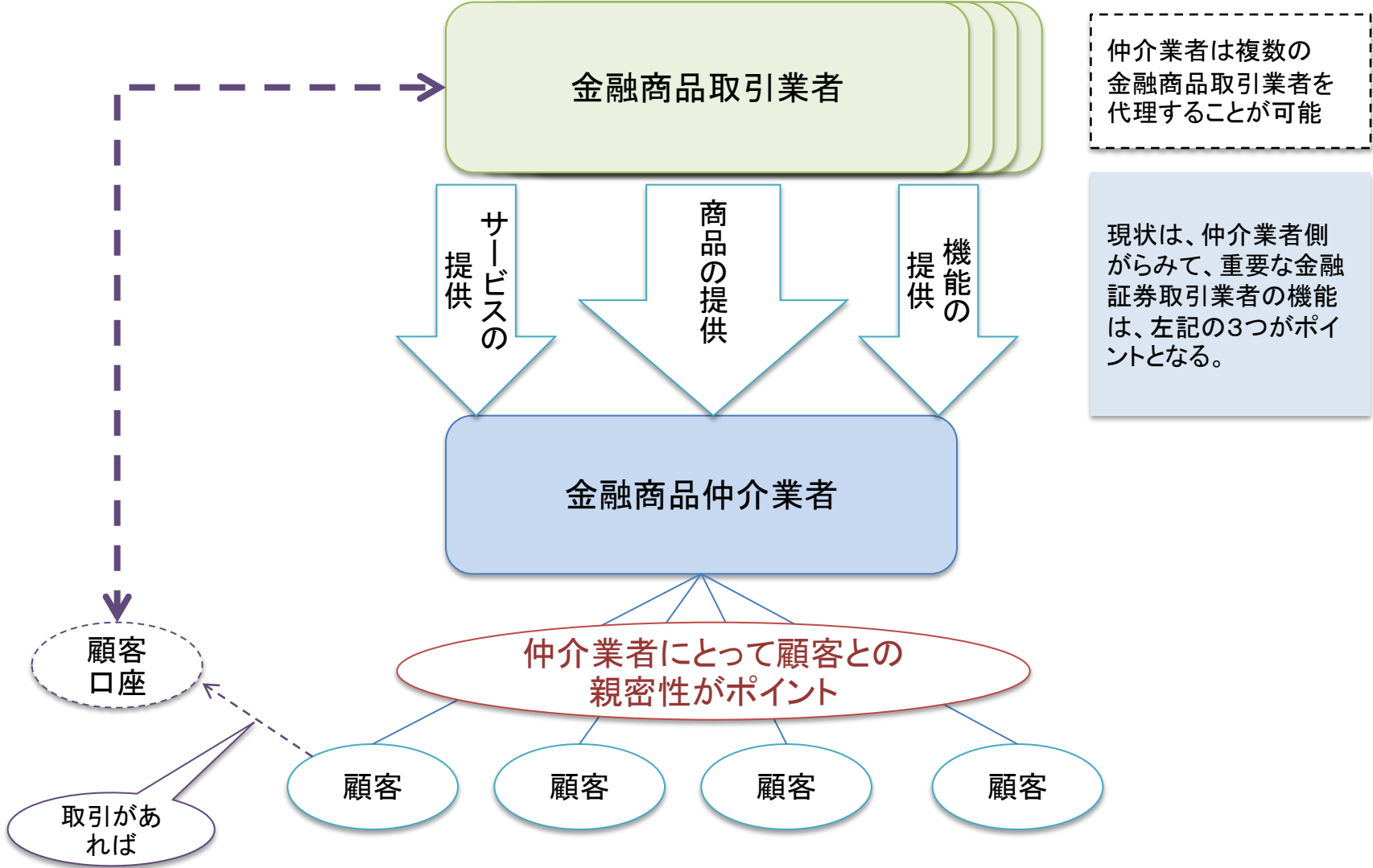
各社の概要

大手証券: 日興66業者、三菱UFJ83業者

ネット証券: SBI137業者、楽天15業者

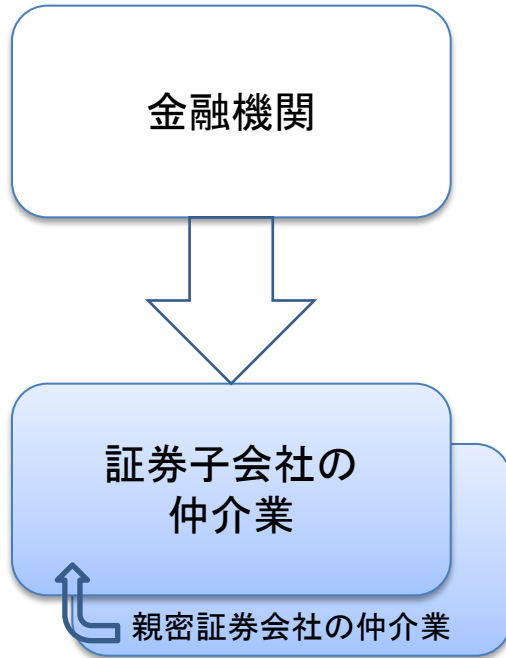
中小・専門証券は実質19社が証券仲介業に対応しているが、複数証券会社利用の業者も多い

金融商品取引業者と仲介業者の関係

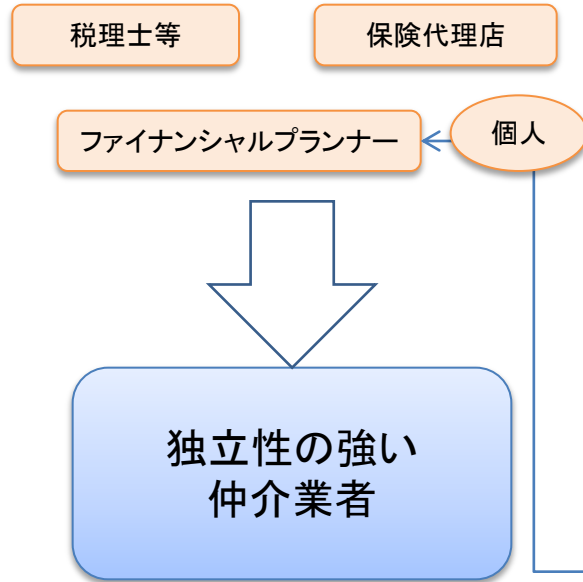


仲介業者への3つパターン

パターン1



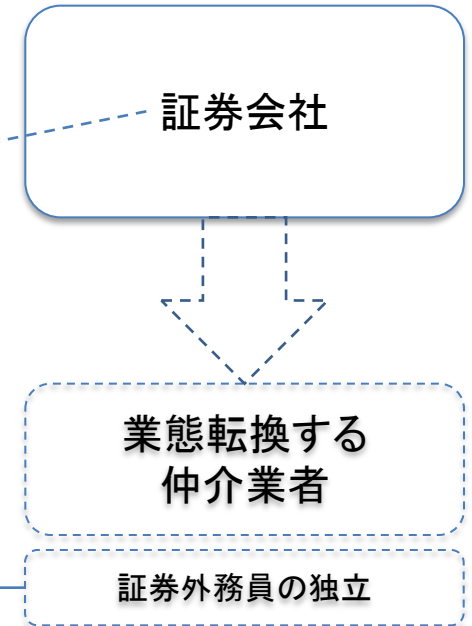
パターン2



金融商品取引業者選択のポイント

- 商品・サービスの品揃え
- 相手ブランド力
- 収益性

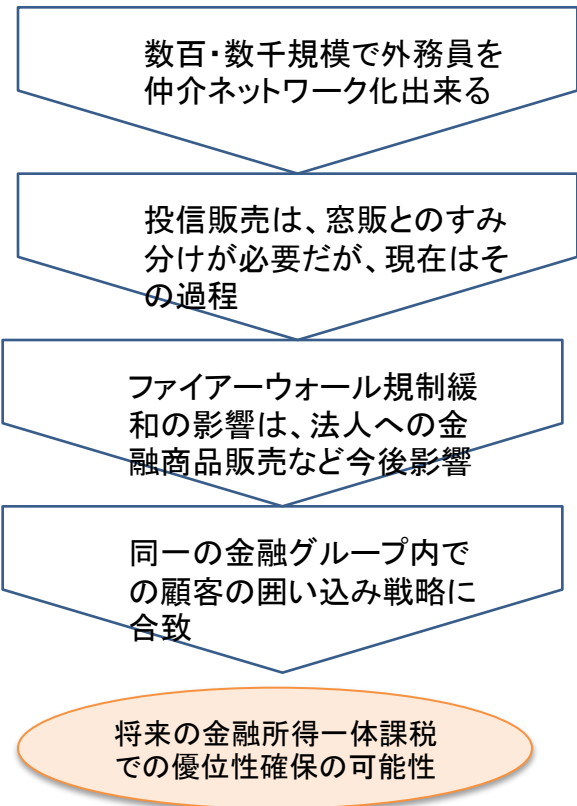
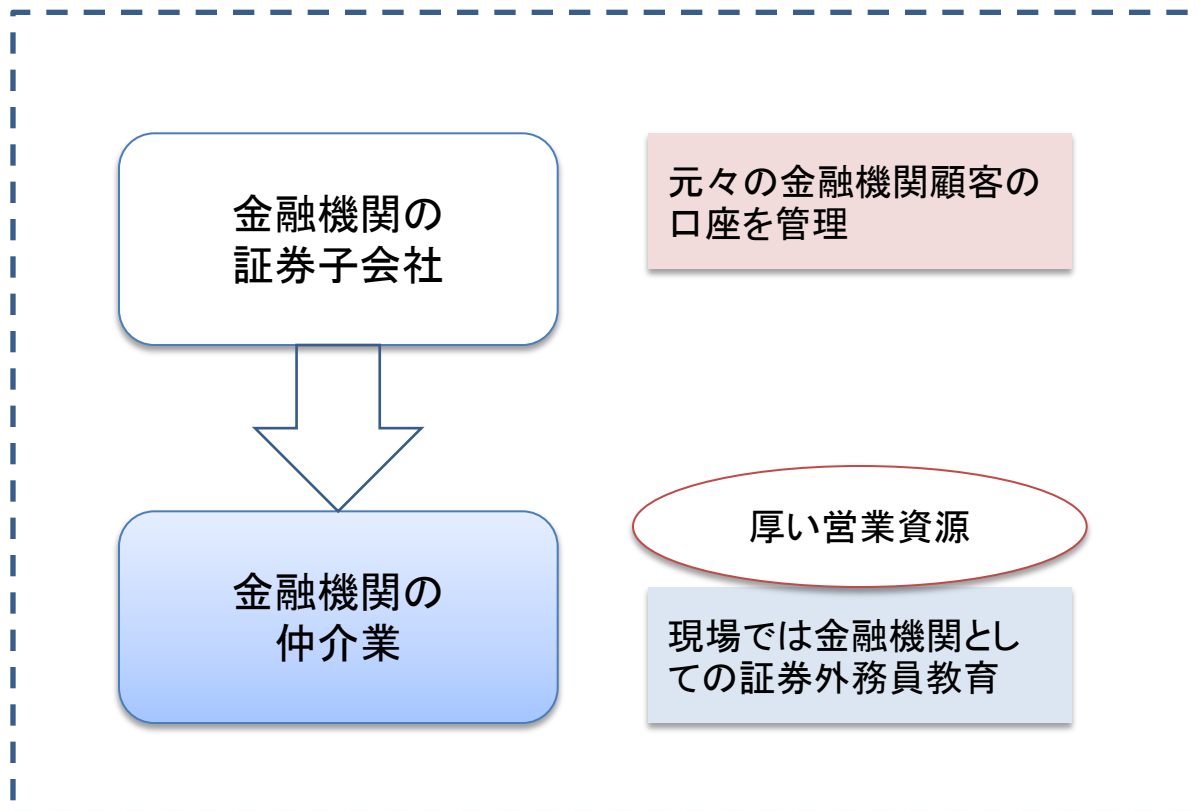
パターン3



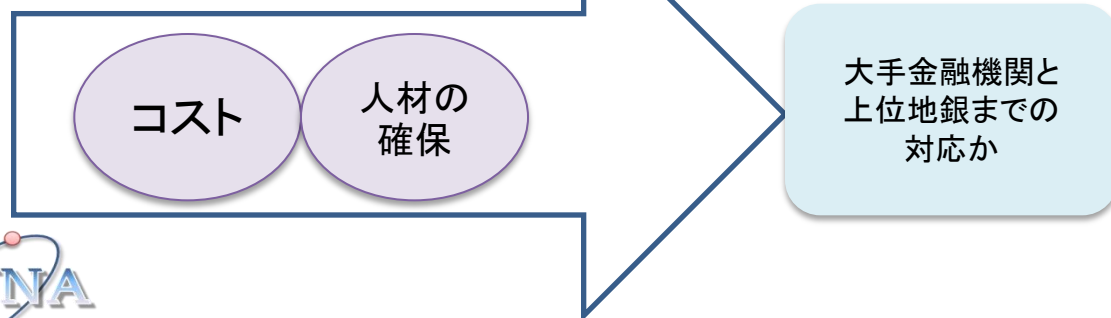
現状は余りないが、今後は想定されるパターン

同様の選択ポイントになる

パターン1について



現状では、最も成功している仲介業モデルと言われるが・・・



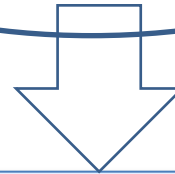
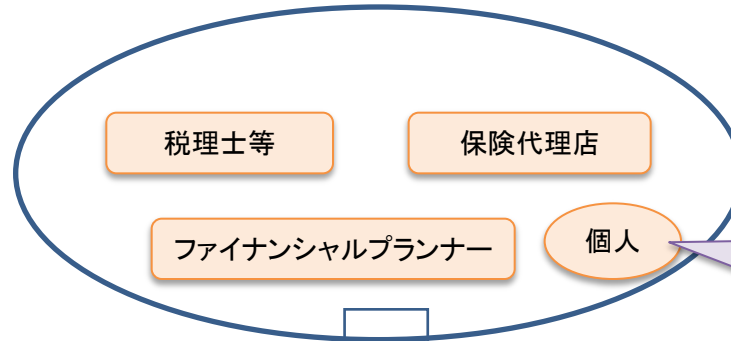
その他の地域金融機関等は、証券ビジネスに関して別の仲介ネットワークが必要に

パターン2について

証券チャネルの拡大で最も期待された層だが、大量に組織化していくのが難しい



既存のネットワークを仲介業者化できるか

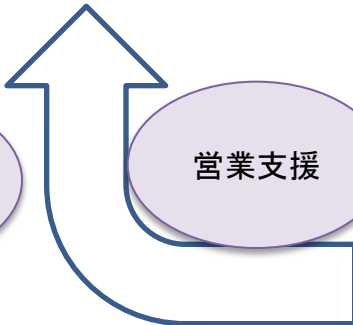


独立性の強い
仲介業者

既存の証券や金融機関から、どう組織化して取り込み化が課題

専用システム提供

営業支援



金融商品取引業者選択のポイント

商品・サービスの品揃え

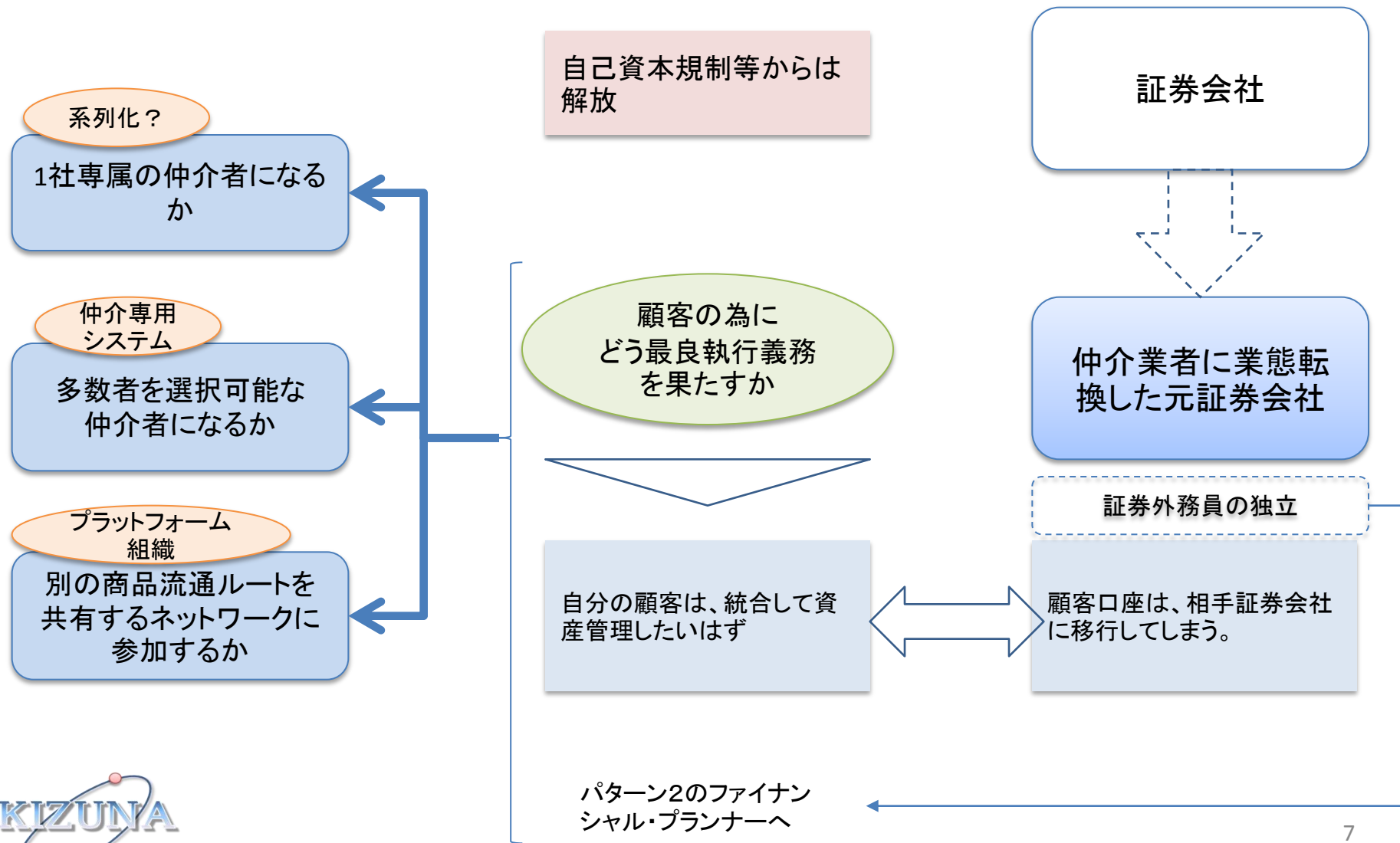
相手ブランド力

収益性

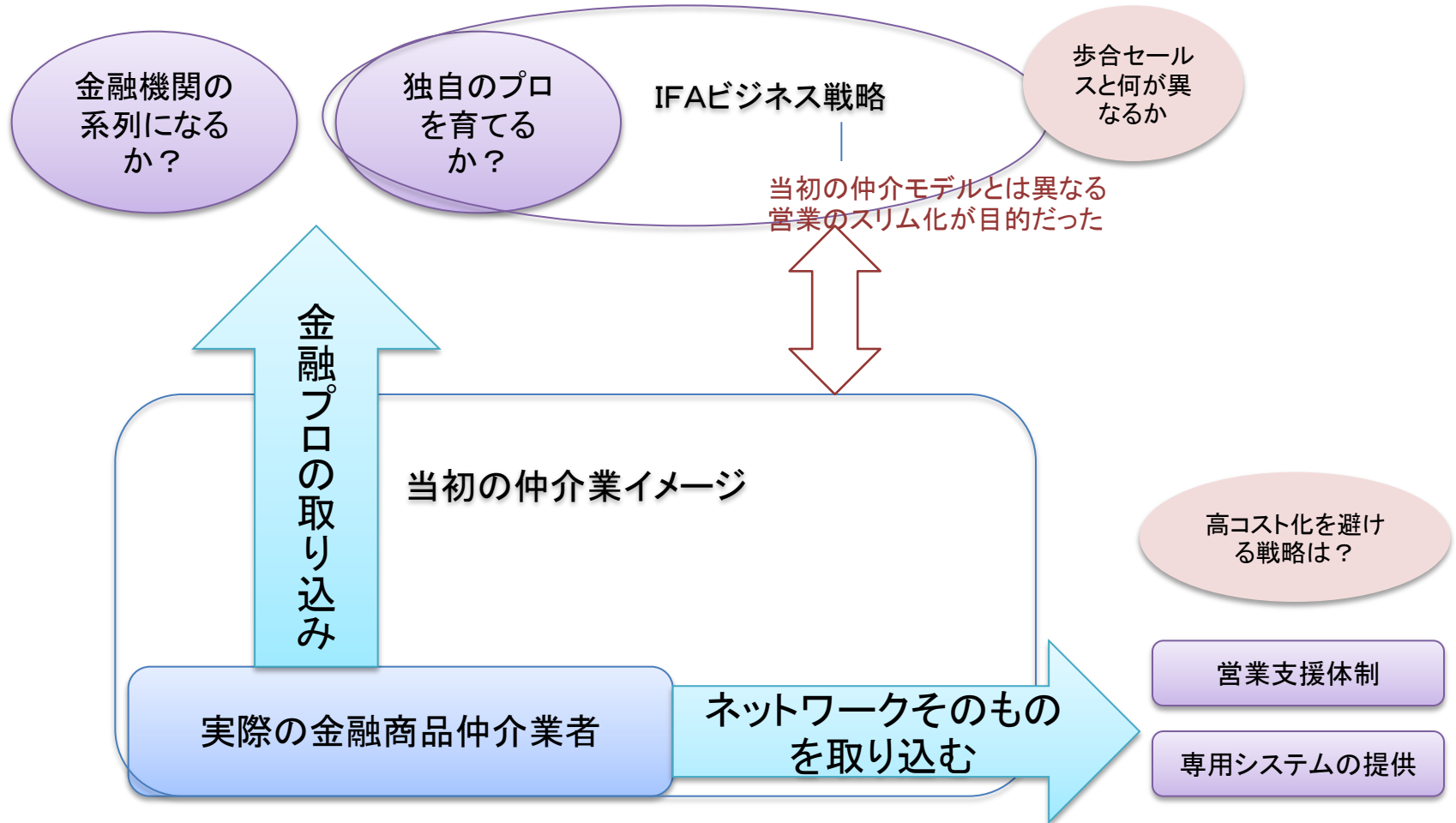
ネットワーク化コストをどこまで負担していくのが証券側の問題となる

パターン3について

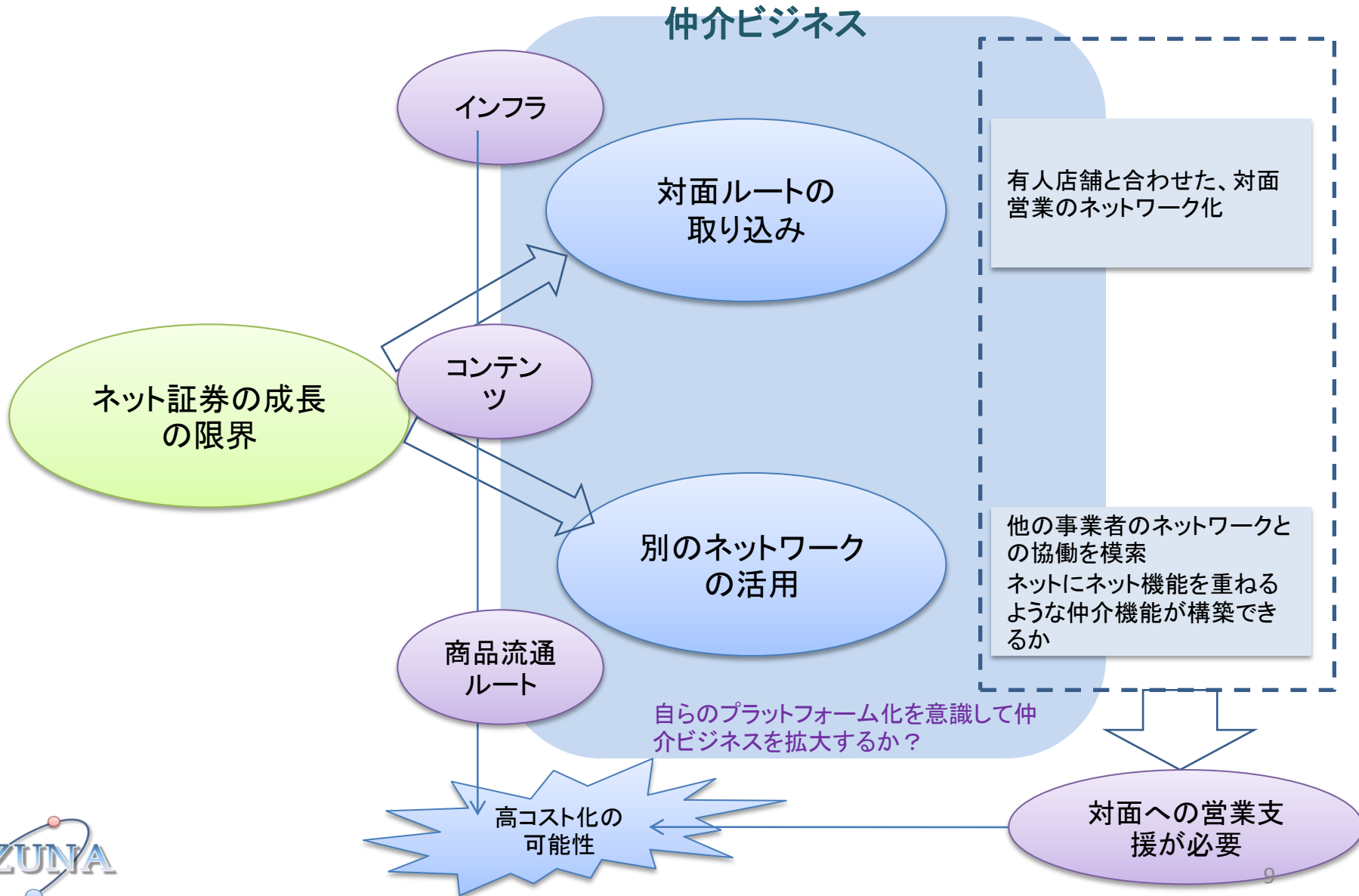
現在このパターンは余りないが、証券業界のリストラクチャリングモデルとしては期待したい。但し現状でのハードルは高い。



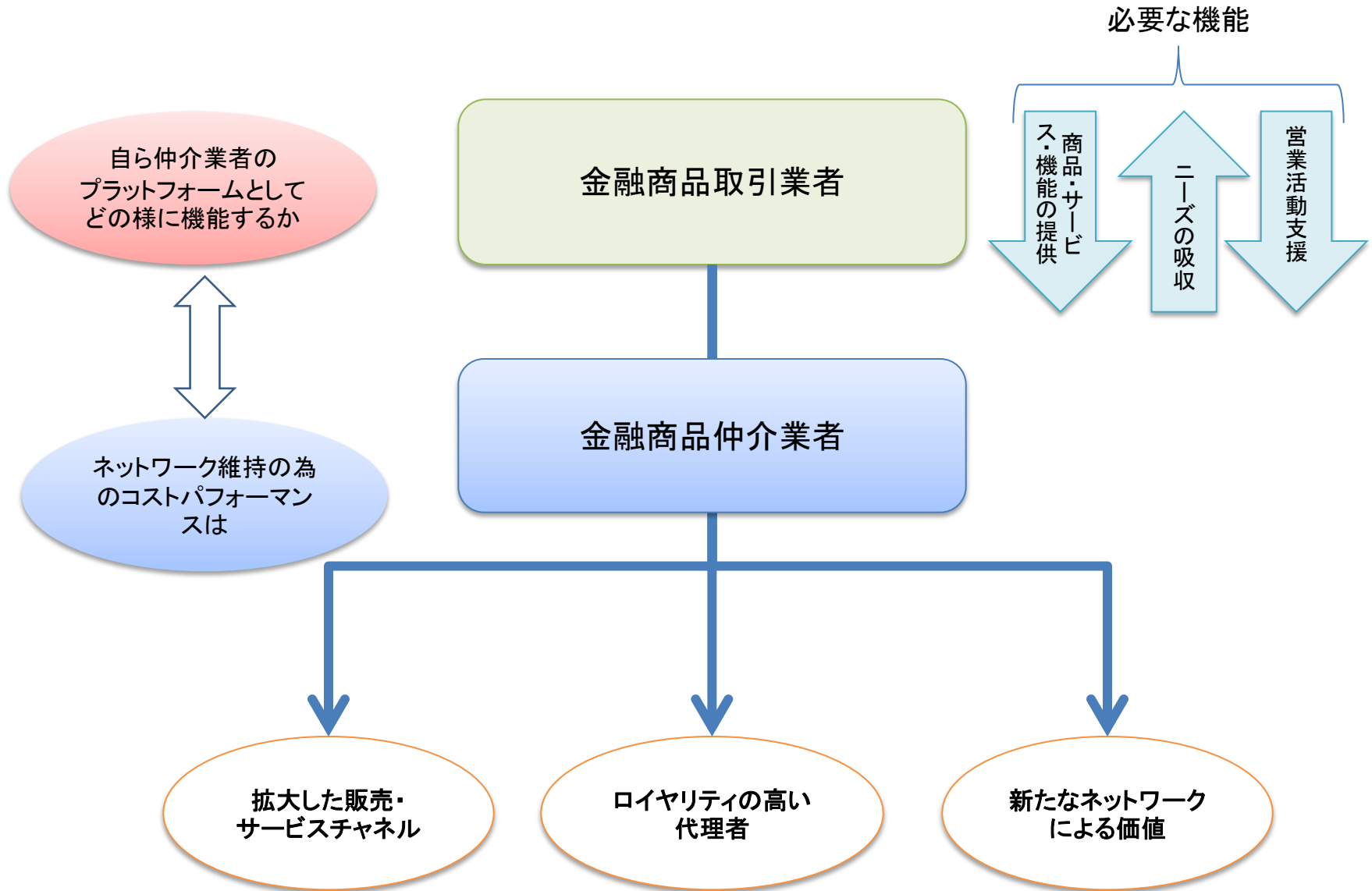
大手証券の迷い



ネット証券の迷い

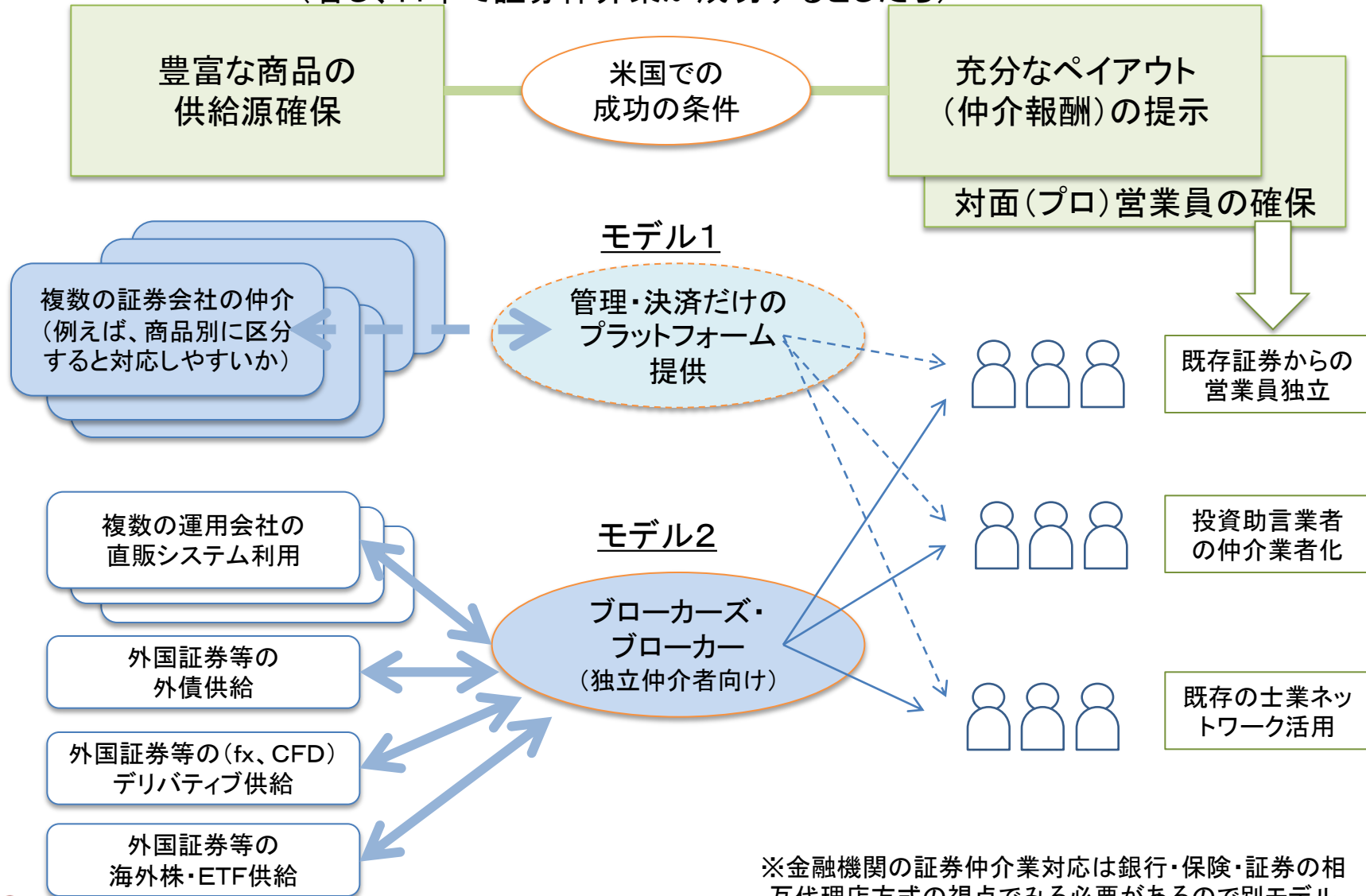


金融商品取引業者からみた仲介業ビジネスのポイント



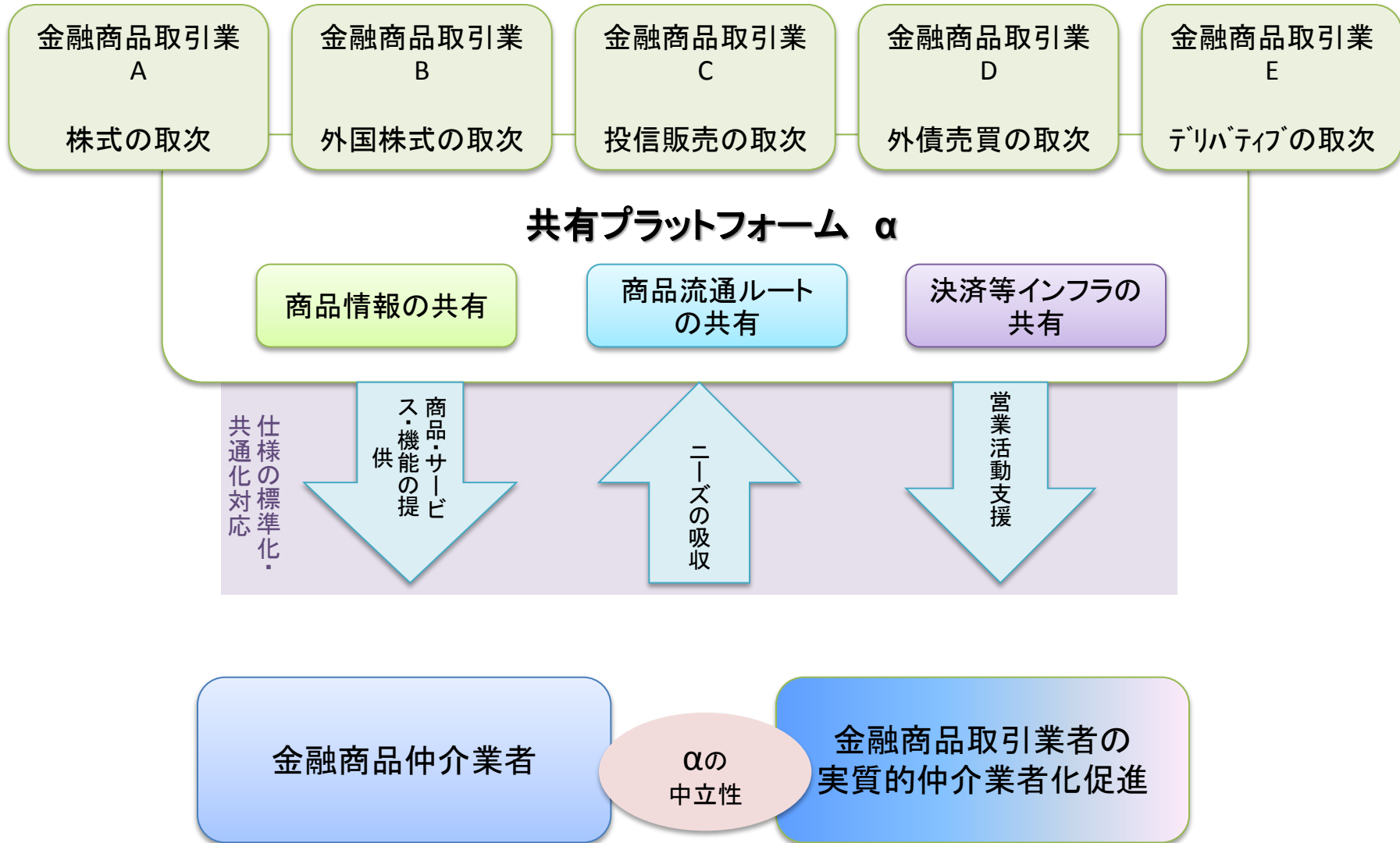
仮説：証券仲介業移行モデル

(若し、日本で証券仲介業が成功するとしたら)



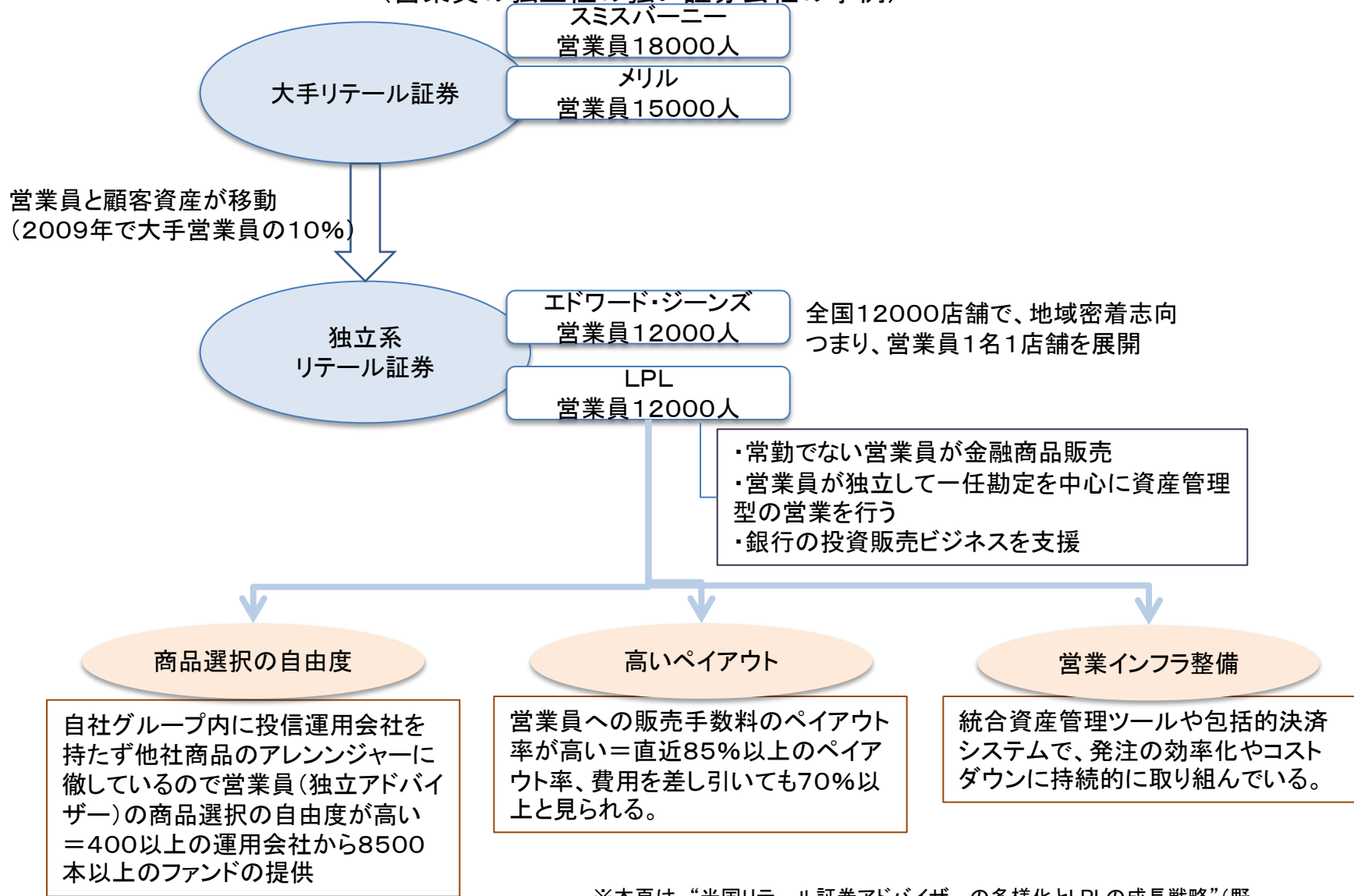
※金融機関の証券仲介業対応は銀行・保険・証券の相互代理店方式の視点でみる必要があるので別モデル

余禄：理想の一つ、みんなで作り利用しよう



ご参考：米国対面リテール証券の動向

(営業員の独立性の強い証券会社の事例)



※本頁は、“米国リテール証券アドバイザーの多様化とLPLの成長戦略”(野村資本市場研究所2010年9月)、“米国におけるリテール証券の特徴”(みずほ総合研究所2010年9月)等を参考にしました

お問合せについて

本資料は、ビジネスモデルとしての証券仲介業の現状の説明を試みたものですが、この証券仲介業の可能性や現状の問題に関する対応策について、ご確認されたい事がありましたら、下記までお問い合わせ下さい。

弊社お問合せ先： 03－6231－0556

メール： info@fmr-d-kizuna.com