

# 金融商品仲介業(証券仲介業)の現状について ～改定版

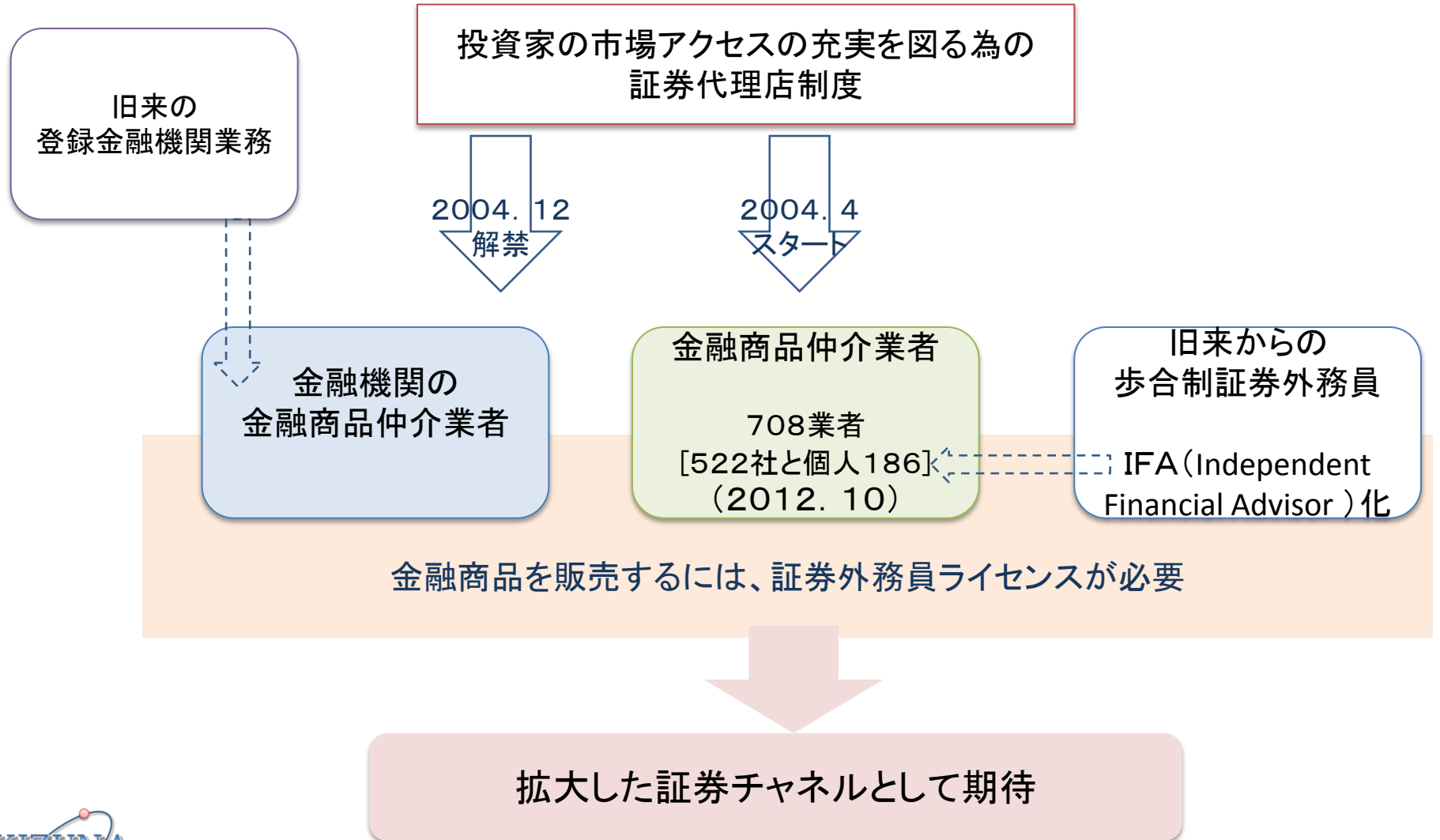
平成24年12月20日



株式会社資本市場研究所きずな

# 金融商品仲介業制度の概要

## 証券市場の改革促進



# 金融商品の販売者数と仲介業

(2012年6月末の外務員登録数)

金融商品のみを販売

証券会社  
71,998人

273社

※2008年に320社を超えたが、再度減少へ

金融商品以外も取り扱う

ファイナンシャル・  
プランナー  
資格者数

金融商品仲介業者(法人)  
2,664人

仲介業専業

金融商品仲介業者(個人)  
197人

511社

※増加傾向が続く

仲介業専業者は増加しているが、全体からみるとまだ規模が小さい

188,874人

証券子会社等の仲介業

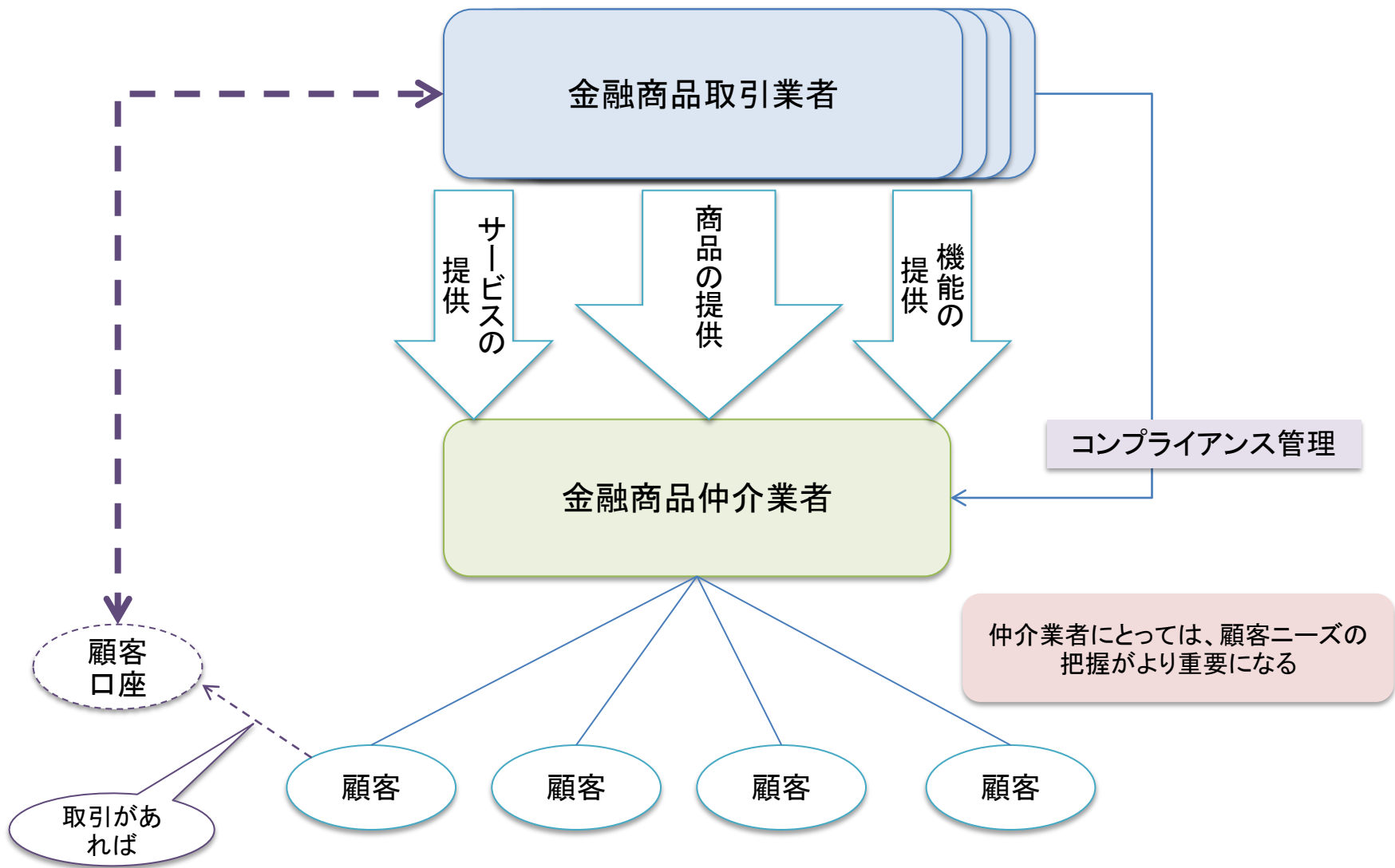
金融機関  
358,467人

217社

郵便局など  
96,697人

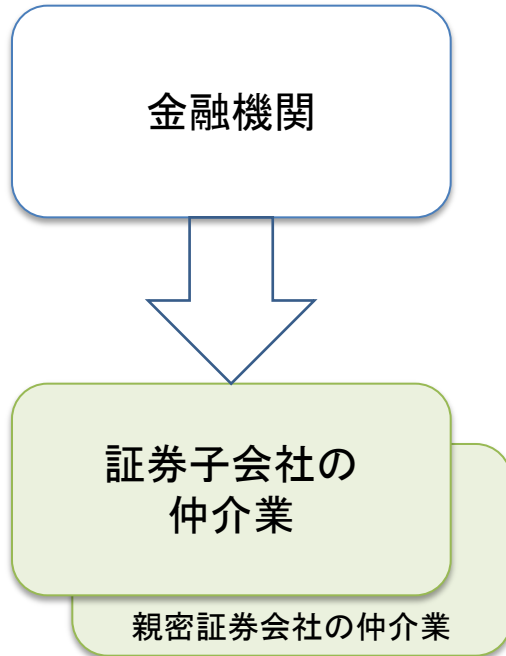
2社

# 仲介業の仕組み



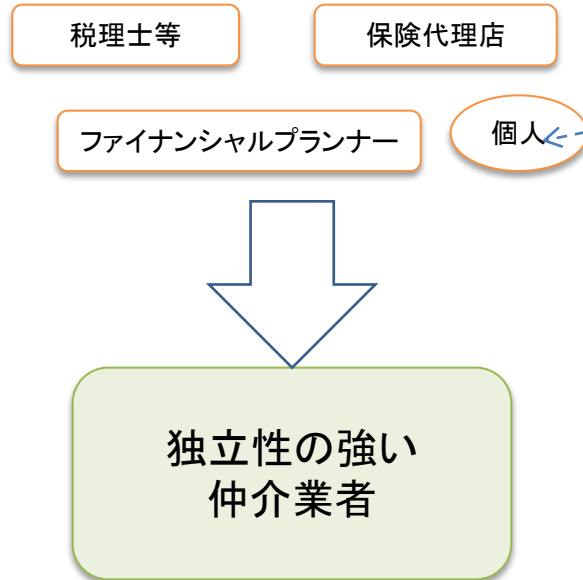
# 仲介業者への3つパターン

## パターン1



顧客口座を同一金融グループで管理する目的から、上位地銀も証券子会社保有し、その仲介業者化へ

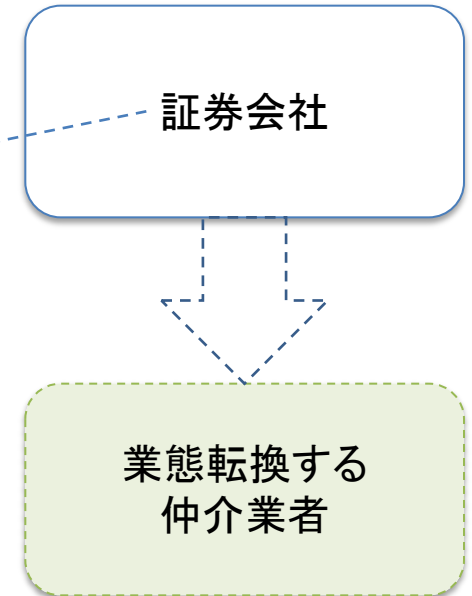
## パターン2



### 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

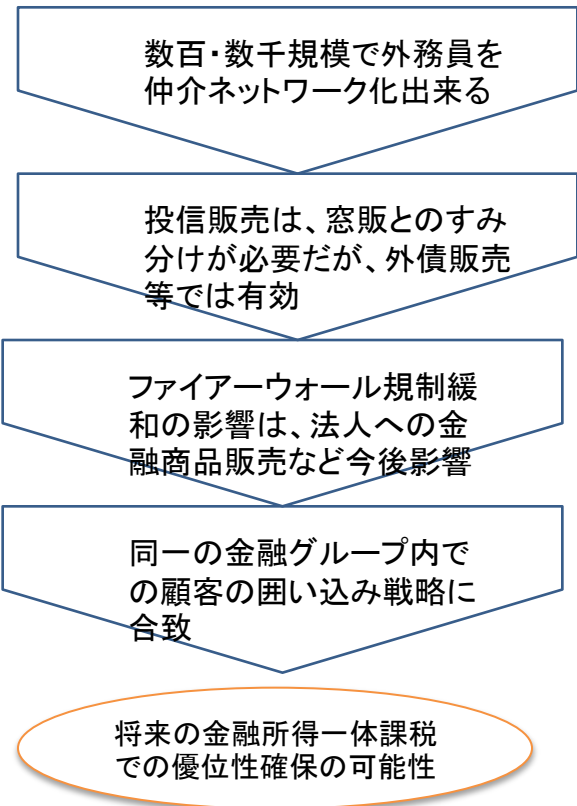
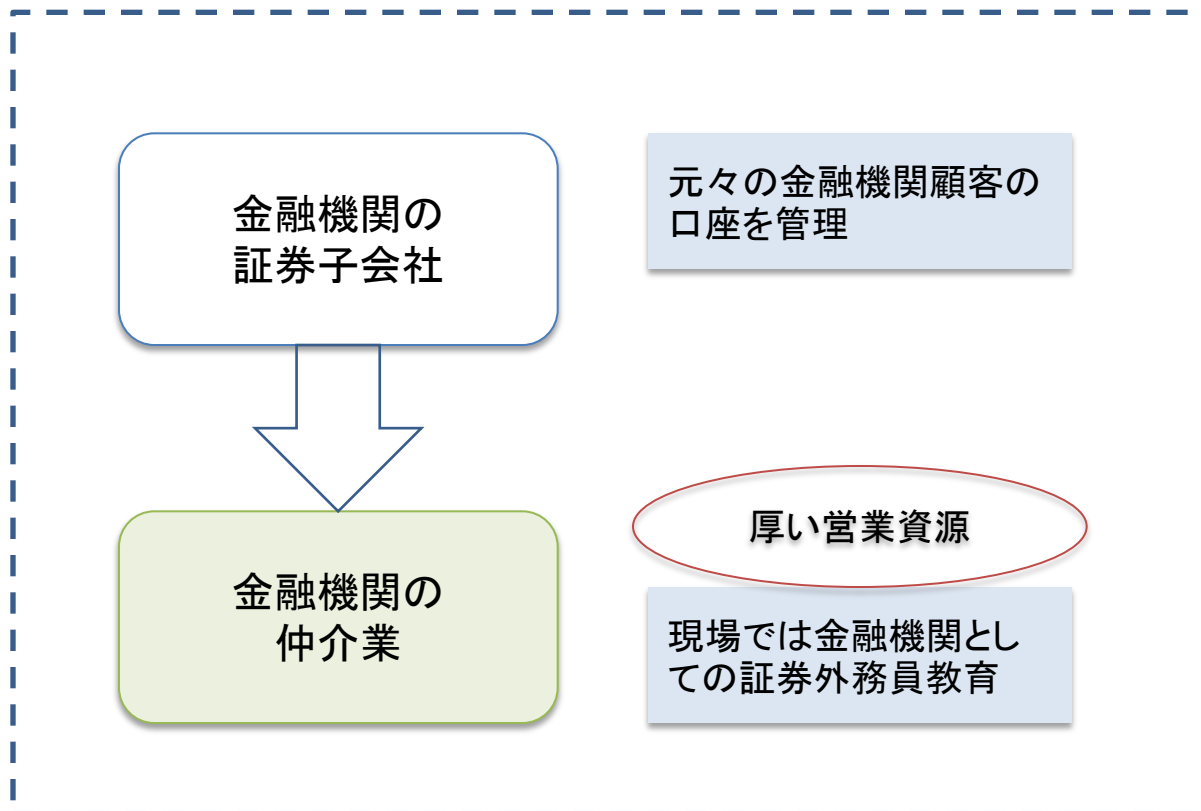
## パターン3



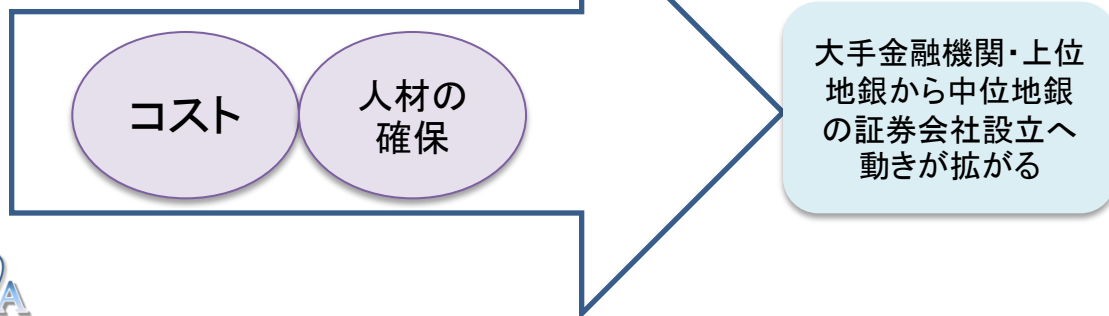
中堅以下の証券会社で、数例あり。また支店リストラ策などでも使われている

最大の問題は、どの証券会社の仲介を行うか

# 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...



地銀全体に、外債販売目的で、野村・大和の仲介を行うケースが拡大

A light pink rounded rectangle containing the text 'Cases of introducing Nomura and Daiwa brokerage to all regional banks for the purpose of foreign bond sales are expanding'.

# 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

専用システム提供

営業支援

税理士等

保険代理店

ファイナンシャルプランナー

個人

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

独立性の強い  
仲介業者

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

ここ2年程度で、証券会社の  
リストラ・業態転換に利用され  
始めている

自己資本規制等からは  
解放

証券会社

ポイント

系列化？

1社専属の仲介者になるか

仲介専用  
システム

多数者を選択可能な  
仲介者になるか

プラットフォーム  
組織

別の商品流通ルート  
を共有するネットワー  
クに参加するか

顧客の為にどう最  
良執行義務を果た  
すか

仲介業者に業態転  
換した元証券会社

自分の顧客は、統合して資  
産管理したいはず

顧客口座は、仲介元の証券  
会社に移行してしまう。

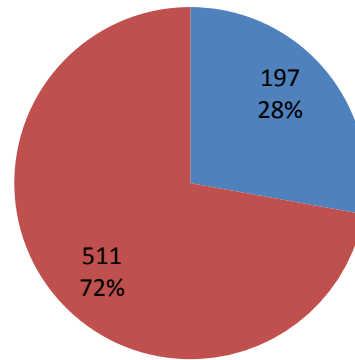


# 金融商品仲介業者の現状

708業者  
(2012年10月末時点)



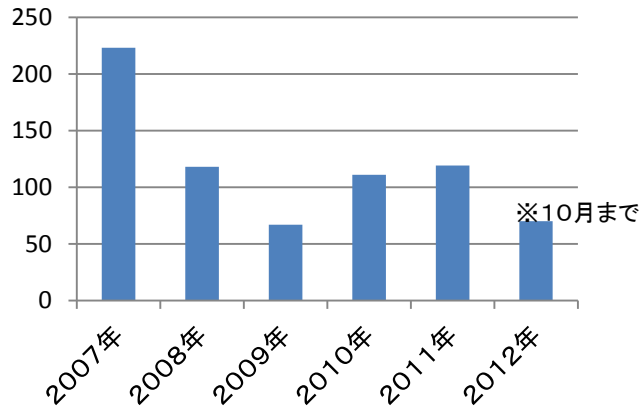
個人と法人の比率



■ 個人  
■ 法人

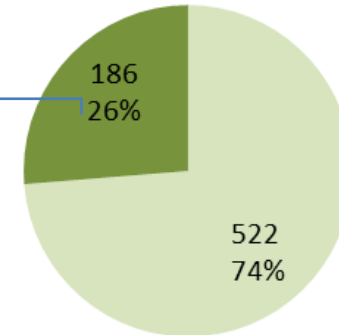
最近は、年間100業者程度が登録し、50業者程度が登録取り下げの状況

登録年次



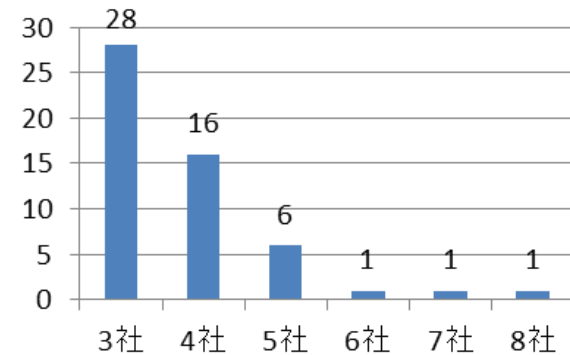
※金融庁資料より作成

契約形態



■ 単独契約  
■ 複数契約

3社以上契約している53業者の内訳



# 金融商品仲介業者仲介元の状況

各社の仲介業者ネットワークは進展しているように見えるが、重複している業者も増加

## 2011年10月末

仲介元証券会社	仲介業者数
株式会社SBI証券	173
エース証券株式会社	147
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	97
PWM日本証券株式会社	93
SMB C日興証券株式会社	69
ひびき証券株式会社	63
スーパーファンド証券株式会社	34
藍澤證券株式会社	33
高木証券株式会社	31
日産センチュリー証券株式会社	27
楽天証券株式会社	24
株式会社証券ジャパン	21
트레이ダーズ証券株式会社	19



## 2012年10月末

仲介元証券会社名	仲介業者数
株式会社SBI証券	198
エース証券株式会社	193
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	101
PWM日本証券株式会社	84
SMB C日興証券株式会社	66
高木証券株式会社	61
日産センチュリー証券株式会社	40
スーパーファンド証券株式会社	36
ひびき証券株式会社	35
株式会社証券ジャパン	29
楽天証券株式会社	26
藍澤證券株式会社	25
トレーダーズ証券株式会社	11
リーディング証券株式会社	10

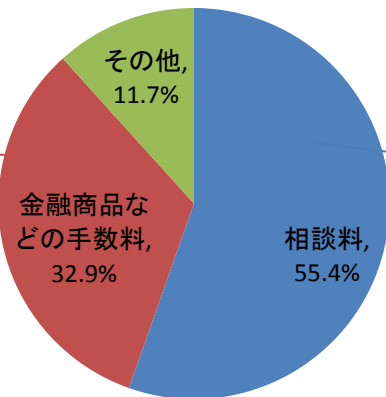
# 独立系仲介業者の実像

金融機関から独立した金融商品仲介業者は、会計士や税理士など士業の方もいらっしゃるが、ファイナンシャル・プランナー資格(FP)をもって、顧客と顧問契約などを結び、金融商品の販売を行うというのがメインのビジネスモデルとなっている。

独立系FP一人当たりの  
平均年収305万円

法人の仲介業者は、平均  
で5.2人の外務員≒FP

この部分が証券会  
社と関係する仲介  
業本来の部分



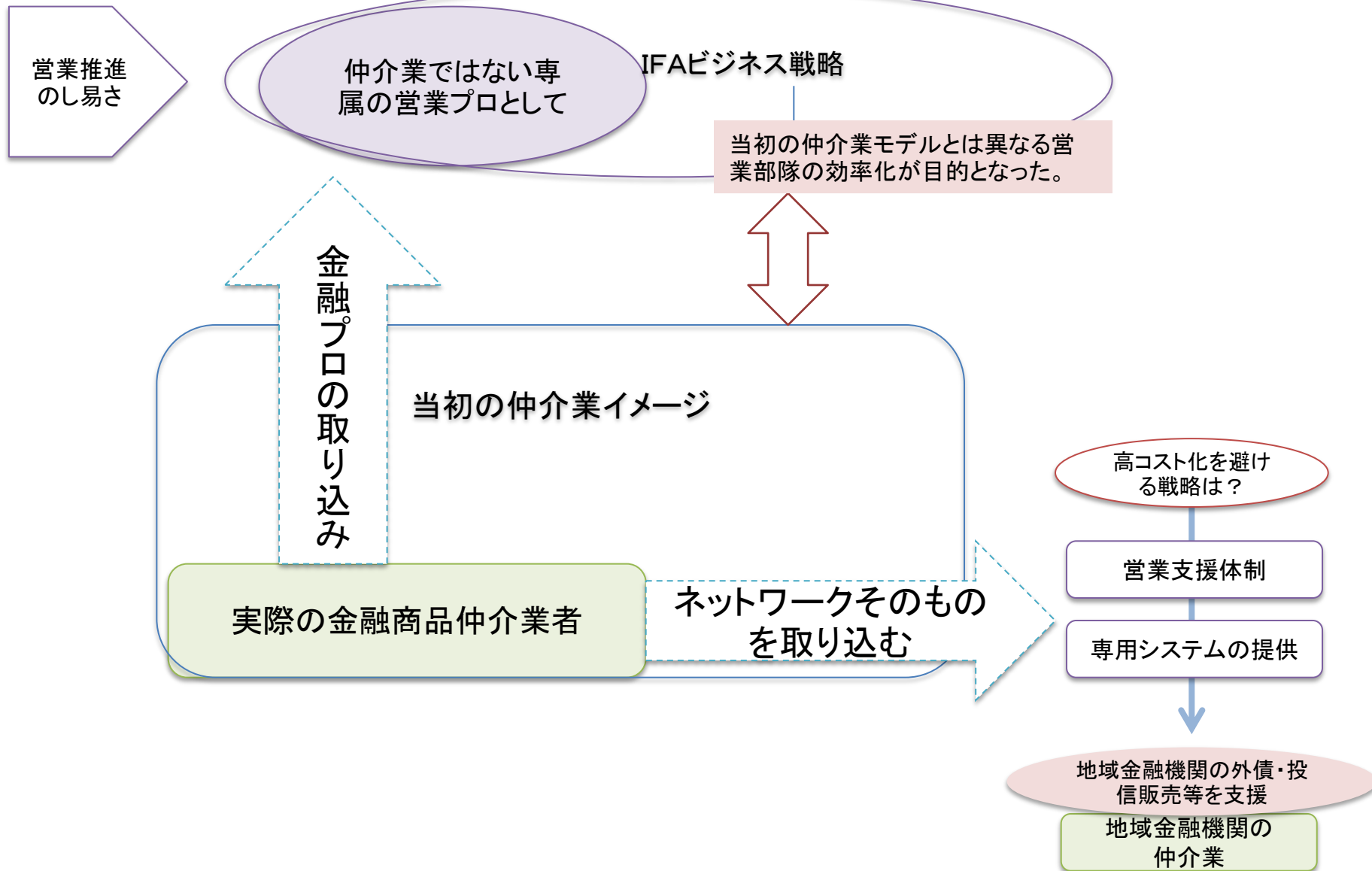
1FP当たり平均顧問契約数  
個人・・・18.3人  
法人・・・5.8社

相談内容

- ・保障、補償設計・・・25.5%
- ・相続、事業承継・・・21.0%
- ・ライフプランニング・・・19.8%
- ・金融資産運用設計・・・10.2%

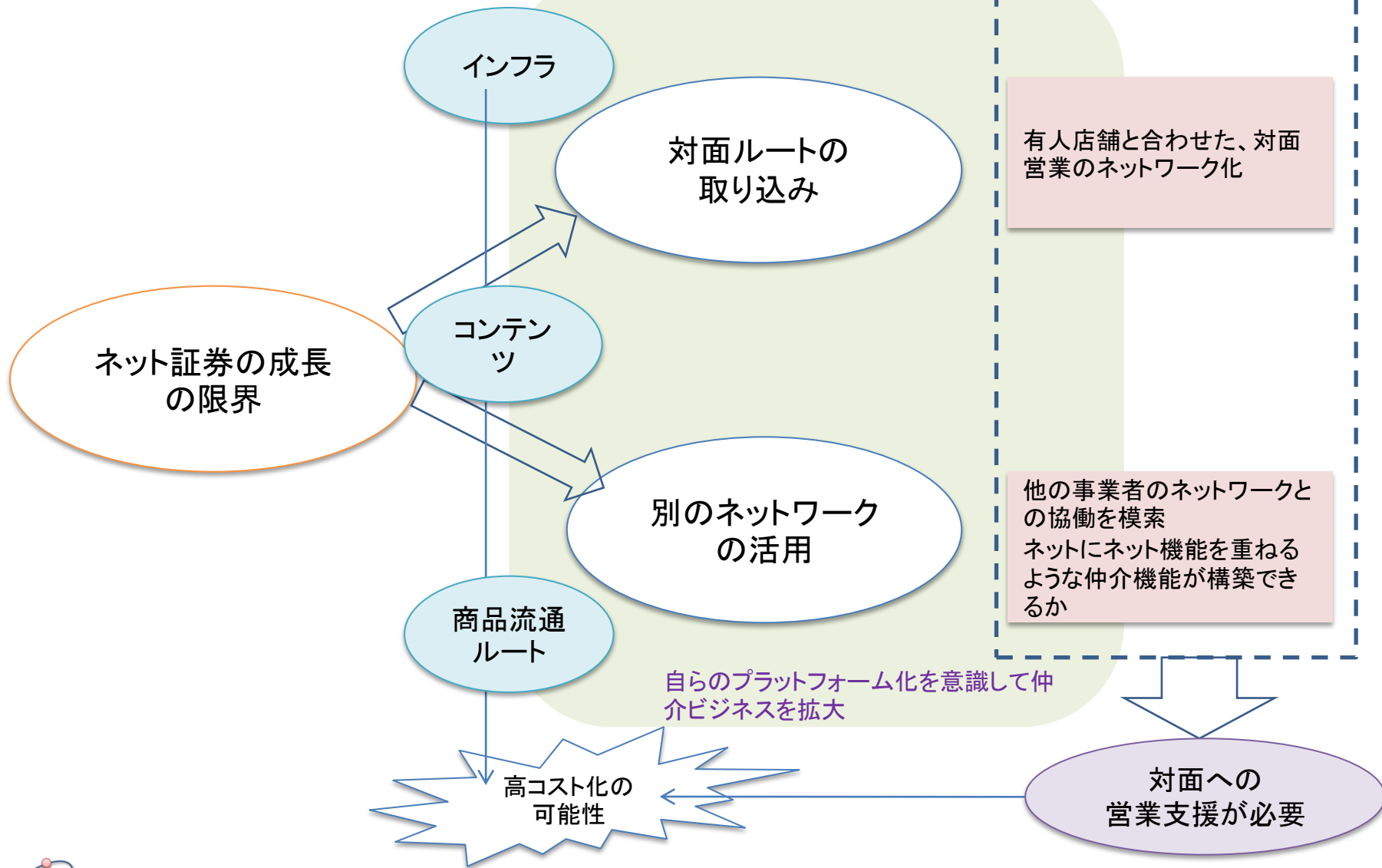
1時間あたり平  
均相談料  
6,300円

# 大手証券の戦略



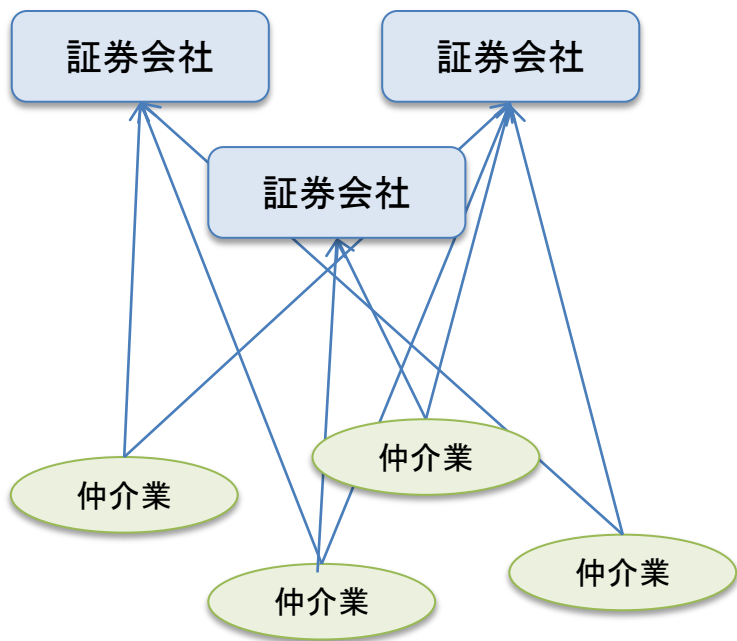
# ネット証券の戦略

## 仲介ビジネス



# 中堅証券会社等の対応と問題

## 積極活用派



コスト

支店網整備の代替として展開



収益

有力仲介業の囲い込みで利益配分競争

## リストラ利用派

支店コストの削減目的で、一部支店を仲介業化

営業部店のコストの削減目的で、該当部署を仲介業化

廃業などの受け皿として、営業部員による仲介業設立

自己資本比率から解放

他社のインフラ利用



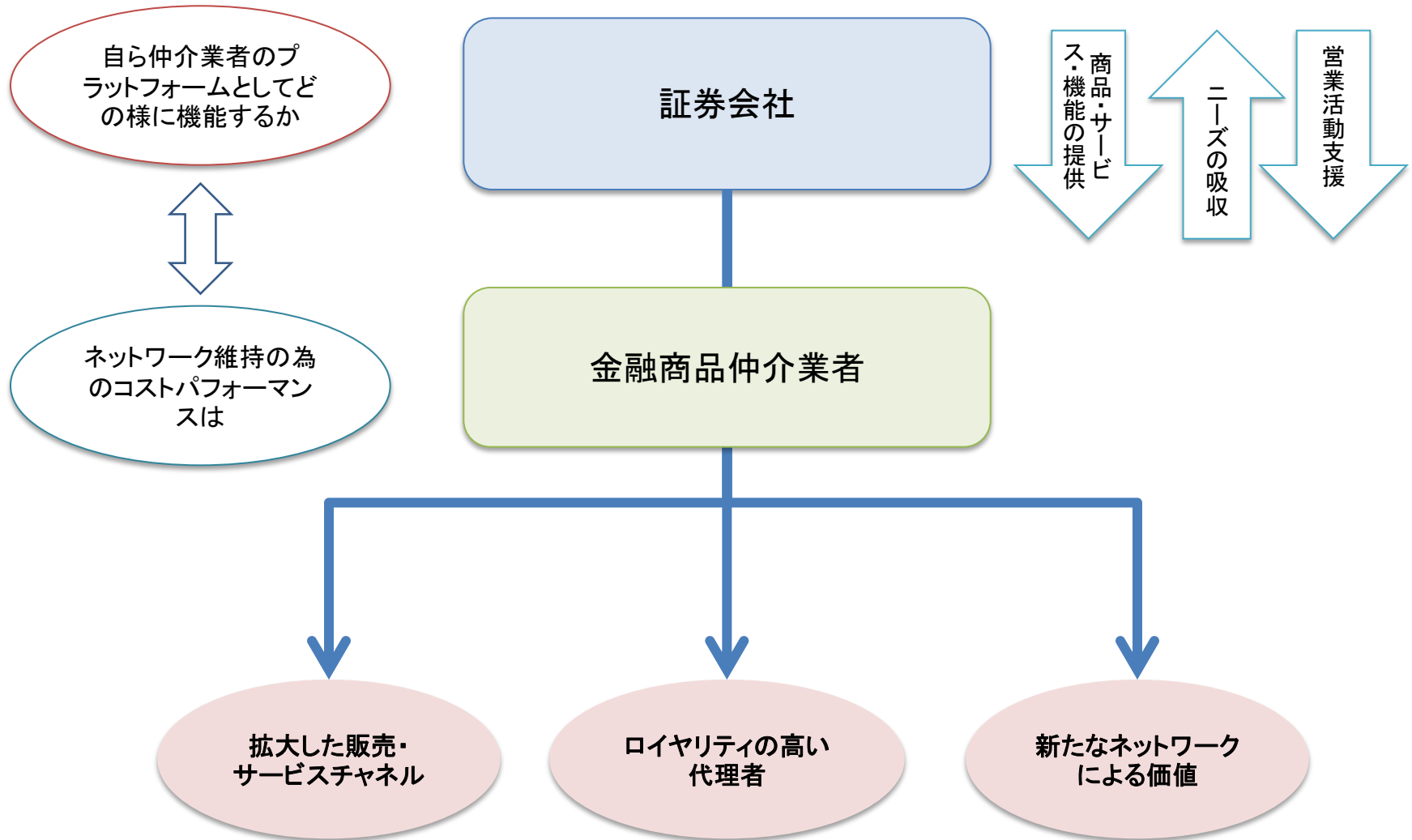
従業員の帰属性

営業推進の低下

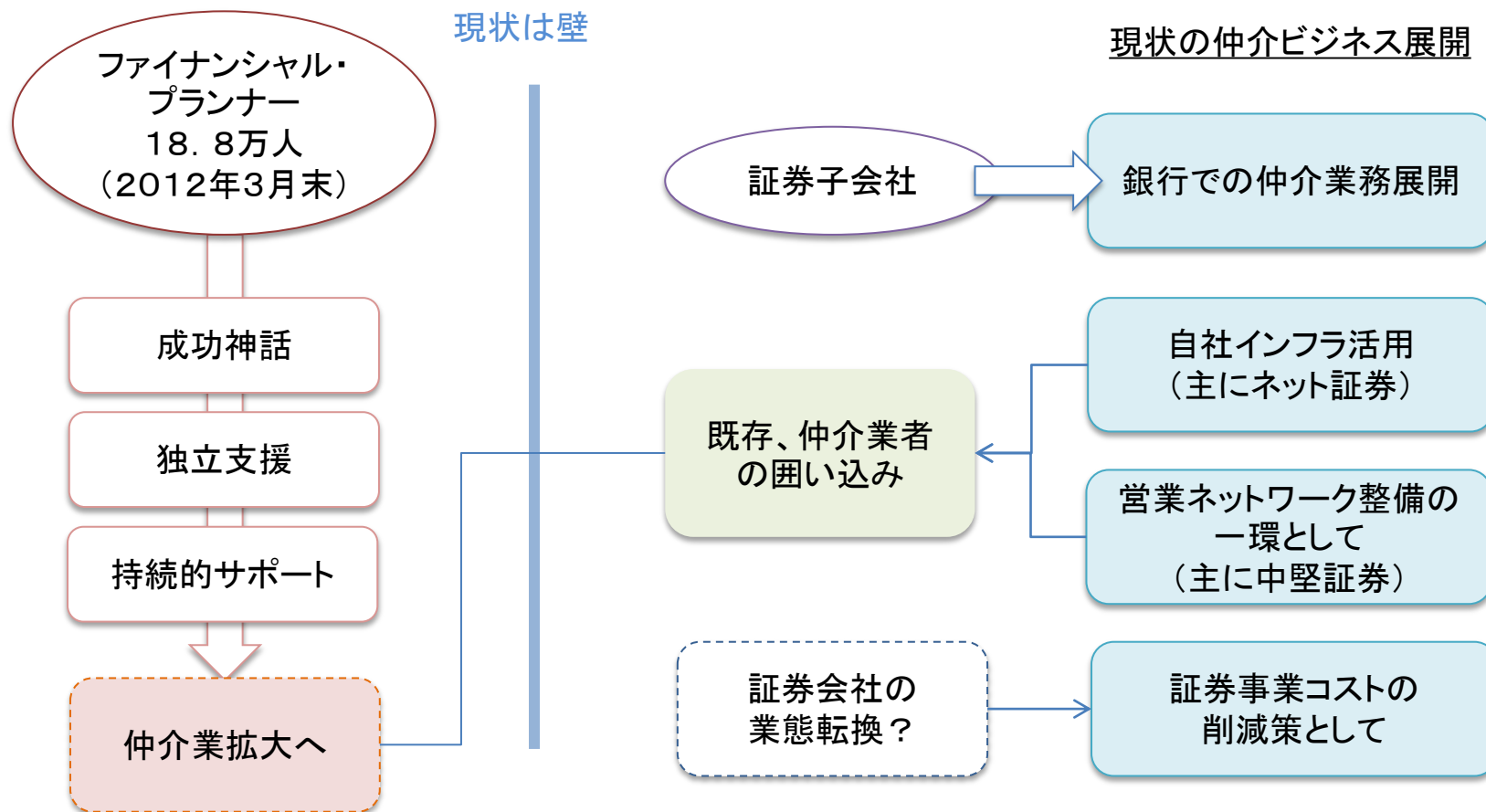
コスト削減効果

問題点

# 証券会社からみた仲介業ビジネスのポイント



# 今後の独立系仲介業者拡大の可能性





# 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](mailto:info@fmr-d-kizuna.com)

