

## 金融商品仲介業に係る動向について

金融商品仲介業は、投資家の市場アクセスの充実を図る為の証券仲介業制度として2004年4月にスタートした。これは「証券市場の改革促進プログラム」の一環として、誰もが投資しやすい市場の整備を目的に、ファイナンシャル・プランナーなどの活用を想定した制度だったが、2007年9月の金商法施行から現在の名称となっている。本年1月末の金融商品仲介業者の状況は、855業者が金融庁に登録されているが、最近では年100社程度が新たに登録されている一方、70～80業者が登録取消しを行っている。金融商品仲介業務の展開については、主に以下3つのパターンがある。

### ①金融機関の金融商品仲介業務

金融機関は、金商法上では登録金融機関として債券や投信の販売を取り扱うことが出来るが、商品部門を持たないので外国債券や比較的风险の高い投信を個人に販売する場合、大手証券会社や外国証券会社の仲介業として、個人へ金融商品を提供する形態が定着してきた。

### ②証券会社の販売網として

中堅証券会社や対面の販売網を持たない大手ネット証券会社等が、ファイナンシャル・プランナーや税理士・保険代理店、個人などを仲介業者として自社の販売網に取り込もうとするものだが、実際に販売力のある仲介業者は独立性が高く、複数の証券会社の仲介業者のなるケースが目立っている。仲介業者からみた証券会社選択のポイントは、商品・サービスの品揃え、専用システム提供コストと手数料分配率、営業支援などだが、当初この戦略を推進していた大手証券会社は、全社的営業推進の難しさから販売網整備としての仲介業戦略から撤退している。

また、大手ネット証券会社の仲介業戦略も最近分かれてきており、SBI証券は今までのIFA（独立系金融アドバイザー）のネットワーク化から、傘下の仲介業SBIマネープラザで大規模（3000人程度）に金融アドバイザーを増やしていく計画に切り替えたようだ。一方、楽天証券

はIFAの自社ネットワーク強化の為、仲介業者に対する支援を強化している。

### ③証券会社営業拠店の業態転換として

中堅証券会社にとっての仲介業戦略は上記の販売網構築目的がある一方、自らの仲介業への業態転換や営業拠店の再編策として利用している。これは、証券会社としての自己資本規制から解放されるとともに、他社システムや販売インフラを利用することが出来るメリットがある一方、営業員の帰属性や営業推進が低下する可能性がある。なお、FPL証券の様に販売力のある仲介業者の中から証券会社を目指す動きも始めている。

金融商品仲介業者の外務員数については、2016年12月末時点で、法人が3,104名、個人が327名で合計3,431名だが、これは証券会社の外務員数89,942名の3.8%にしか過ぎない。また、ファイナンシャル・プランナーの有資格者数19.4万人の1.7%である。NISAやiDeCoなどによる今後の個人投資家の拡大を考えた時、個人に対する投資アドバイザーのチャネル拡大として仲介業者の増加が望ましいが、証券会社・金融機関などのアドバイザーやファイナンシャル・プランナー資格者などからの参入の可能性がある。

その為には、仲介業者の成功神話と独立支援・持続的なサポートが必要だが、これらを全て仲介元に頼るようだと、結局仲介元証券会社などのコストが増加し、大手証券の戦略の様に自社内の営業網整備として社内に組み込まれていくこととなる。当初の政策期待の様に、独立性の高い仲介業者を育成するためには、金融商品仲介業務への参入バーを低くしたり、業界団体による独立支援を行うような動きがあっても良いように思われる。

また、仲介業者が顧客のニーズに応え易くなるためには、債券や海外投資の代替手段としてETFの多様化なども役立つ可能性があるが、よりETF取引への仲介業者のアクセスを容易にする体制やシステムが提供されれば、個人投資家に提供される投資アドバイスの幅も拡大し、仲介業務の質の向上に繋がっていくと考える。

### 金融商品仲介業の概要

#### 仲介業務の主な目的

金融機関の金融商品仲介業務  
(主に外債・投信等)

証券会社の販売網として

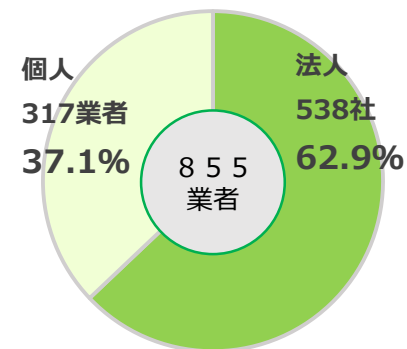
証券会社営業拠店の  
業態転換として

#### 主な仲介元証券会社の仲介業者数

	2014年8月	2017年1月
エース証券	311	382
S B I 証券	193	171
三菱UFJモルスタ	98	87
PWM日本証券	79	86
高木証券	74	42
S M B C日興証券	65	0
楽天証券	42	63
証券ジャパン	42	44
あかつき証券	40	52

※重複あり

#### 金融商品仲介業者数



※本年1月末時点、金融庁資料より