

リテール証券2019年度決算の動向

～業務改革と提携戦略の狭間で



令和2年7月3日
株式会社資本市場研究所きずな

2019年度決算の特徴

2019年度のリテール証券会社決算は、全体としては若干の減収に留まった。前半は、顧客本位の業務運営の定着を目指す中、米中貿易摩擦が激化し市況環境は厳しかったが、後半は米中関係改善期待が強まり米国株式が上昇トレンドに入って日本市場も底上げされたが、3月には新型コロナウイルス感染が広まり市場が大幅な下落する局面もあった。

下表は、主要なリテール証券会社21社の2020年3月期ベースの決算数値だが、純営業収益が合計1兆6,620億円となり、前年度比3.1%減少。株式委託手数料は、(米国株取扱いで差がでて)各社まちまちだったが全体では微減、投信販売額は一部で減少したが全体的には増加していた。

市況概況については、日経平均は期初21,500円で始まり上期はもみ合い後、米国株高を背景に1月には24,000円を超えたが、3月にはコロナ禍の影響が深刻化・原油相場の急落もあって16,552円まで急落した。

特に3月は、世界的に経済活動が停止するリスクが意識され、株式市場以外の他の市場(外国為替、原油など商品市場、暗号資産など)も一斉に急落し、株式市場のボラティリティは歴史的な急騰を演じた。その中で、個人投資家の投資活動は活発化し、市場全体のボラティリティ上昇を受けて、FX取引・CFD(差金決済)取引・暗号資産など個人のデリバティブ取引が増加、株式取引も3月は8千億円以上日本株を買い越した。また、新規に投資を始める個人も増え、NISA口座や各デリバティブ口座を開設する若年層も目立っていた。

リテール証券主要21社の2020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		投信残高報酬		投信販売額		外債販売額		顧客資産残高		販売手数料比率
	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)	3,364	-0.9%	612	1.6%	669	15.5%	921	-3.5%	29,321	20.9%	8,414	-0.9%	104.0	-9.3%	2.28%
大和(リテール)	1,664	-10.5%	514	-16.3%	185	-18.2%	225	-13.2%	10,851	-28.3%	8,055	-9.0%	59.8	-9.8%	1.70%
※SMBC日興	3,160	-1.0%	354	-0.9%	414	29.7%	578	-4.5%	26,246	15.8%	23,985	-22.1%	54.8	-9.0%	1.58%
※三菱UFJモルスタ	2,415	-3.1%	209	-14.4%	172	-7.6%	213	-5.4%	11,567	-0.8%	14,537	-3.9%	36.5	-5.5%	1.49%
みずほ(リテール)	1,243	-5.4%	232	-0.5%	255	15.9%	181	2.8%	9,629	19.1%	9,210	-14.8%	37.6	-7.2%	2.65%
SBI	1,134	-0.9%	318	4.1%	20	-63.0%	49	-5.8%					12.9	-0.2%	
岡三	640	-4.1%	143	3.1%	95	-18.4%	130	-8.6%	2,982	-16.4%	2,758	4.7%	4.7	-7.9%	3.19%
楽天※	565	-0.1%	157	4.6%	3	-78.6%	8.8	-78.5%					5.5	23.6%	
東海東京	528	-0.3%	116	26.0%	63	5.0%	40	-12.3%	5,040	7.8%	510	-33.0%	2.2	-9.6%	1.25%
GMOフィナンシャル※	337	19.0%	15	-16.6%											
マネックス	247	-3.9%	99	-7.5%	2	-43.3%	15	-6.3%	1,622	23.0%	116	-56.3%	3.7	-7.5%	0.12%
松井	223	-14.3%	128	-9.9%					114	104.3%			2.1	-9.9%	
岩井コスモ	185	-11.4%	46	-6.4%	30	42.5%	20	-5.3%	1,185	34.4%	145	-30.0%			
いちよし	172	-12.8%	47	-32.4%	38	-0.1%	67	-2.2%					1.5	-11.8%	
丸三	163	5.3%	63	8.6%	39	18.6%	53	-2.3%	1,277	25.9%	0-		1.7	-15.4%	
カブコム	156	-26.3%	47	-23.0%	投信関連 7			-13.7%	621	12.3%			2.2	-4.4%	
藍沢	140	11.8%	54	4.2%	6	-33.9%	12	-3.6%					1.0	-13.5%	
水戸	118	3.6%	43	19.9%	22	12.5%	29	-8.1%					0.9	-13.7%	
東洋	96	-7.8%	24	-11.4%	26	26.9%	16	-9.5%	983	28.6%					2.64%
極東	37	-42.5%	8	-22.2%	3	-34.3%	2	-25.4%							
今村	33	13.3%	13	12.0%	1	-5.1%	1	-22.1%							

大手3社

銀行系

ネット系

中堅

● 野村、大和、みずほ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。

● 投信販売額は、原則株式投信・外国投信の販売額。

※SMBC日興は海外部門・法人部門、三菱UFJモルスタは国内法人部門を含む。

☆楽天とGMOは、12月決算だが、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

2019年度のリテール証券を取り巻く環境について、以下の様な状況だった。

【市場環境】(日本取引所決算資料より)

現物・デリバティブとも1月までは日本市場の取引が低調だったが、市場が大きく変動した3月には取引量が急増、現物市場は前月比約4割増、デリバティブ市場も同6割増となった。

《現物市場: 売買金額》

・東証1・2部合計=636兆7,331億円(前年度比9.7%減少)

・マザーズ、JASDAQ=34兆2,241億円(前年度比12.8%減少)

・ETF・ETN・REIT=71兆5,866億円(前年度比15.1%増加)

《デリバティブ市場: 取引枚数》

・日経平均株価先物・日経225mini(miniは10分の1に換算)=5,610万枚(前年度比12.1%増加)

【公募株式投信の全体像】(投資信託協会統計資料より)

期末における公募株式投信の純資産総額は、93.6兆円となって前年度末比7.5%減少した。

2019年度における公募株式投信の設定額が35.9兆円(前年度比4.6%増)、同解約額が30.3兆円(同14.7%増)、償還額が0.3兆円となっており、差引き5.3兆円の新規資金が流入したことになる(運用損は9.6兆円)。3月については、新規資金が1.6兆円流入したものの、運用損が10.5兆円となり月間損失としては2008年10月の10.7兆円に次ぐものとなった。なお、個人の投資待機資金と言われるMRFについては、12月には12.6兆円まで増加したが、3月には11.8兆円となっている。

【外債・外国株式投資について】(財務省の国際収支統計より)

証券会社が取扱う外貨建ての中・長期債券の買い越し額は6.7兆円で2019年度も前年度比約12%減少したものの、外国株式は堅調な米国株取引を受けて0.92兆円の買い越しで前年比約6割の増加となった。

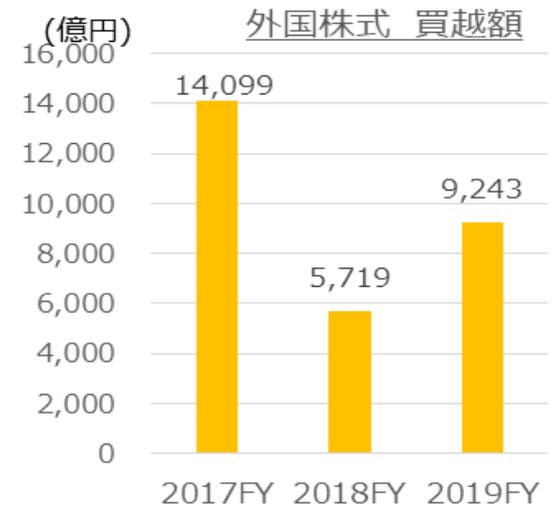
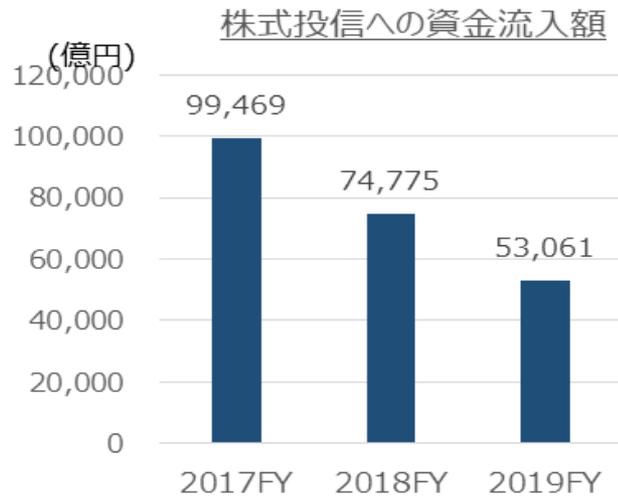
【NISA口座】(金融庁調査)

2019年12月末時点での、一般NISAは1,365万口座(前年比19.5%増)・買付額18.7兆円、つみたてNISAは188万口座(同82.5%増)・買付額927億円。

【暗号資産】(暗号資産交換業協会統計資料)

2019年12月末時点で、交換業者19社合計の稼働口座数は200万口座(内、証拠金取引口座57万口座)、仮想通貨残高2,330億円、証拠金残高292億円。

個人の投資状況



リテール証券の動向

リテール証券会社における2019年度の特徴は、株式や投資信託などの投資家コスト(手数料等)の引下げ圧力が一層強まったことと、若年層中心に個人投資家の裾野が広がったことなどが上げられる。

投信販売手数料や投信残高報酬などの減少は、逆に株式投信の販売を大きく伸ばした大手ネット証券で顕著となった。

前年度は、6月に年金2千万円不足問題が顕在化したことや、3月の市場急落などを受けて、若年層が投資に関心を持った結果、ネット証券中心に個人の口座開設が増加したが、積立て型の投資信託では販売も残高報酬部分も引下げる動きが続いている。一方、対面営業の大手・準大手証券会社では、投信販売で分かれ、野村証券は2割増加させたが、大和証券は2割以上の減少となり外債販売でも苦戦した。なお、リテール証券における主なテーマ別動向は、次の様なものだ。

【口座数】

ネット証券やデリバティブ取引に注力する証券会社が

口座数を増加させている。SBIグループが542万口座となり、野村証券の531万口座(残あり)を形式的には抜いたが、楽天証券も3月中旬に400万口座を突破している。特に楽天証券の増加数が年間ベースで80万口座以上増えているが、これは楽天グループの相乗効果が効いている。グループのポイントによる“ポイント投資”が呼び水となり、つみたてNISAなどの少額継続投資口座が増えている。

【デリバティブ】

3月に市場ボラティリティが急上昇したことで、各種デリバティブ取引が増加した。FX取引は本号Topicsで触れたが、原油価格の急落などからCFD取引も増え、GMOクリック証券では1~3月期に口座数が13万(前年同期比+3万)、証拠金残高が458億円(同110%増)に増加した。暗号資産も、Facebookのデジタル通貨発行計画が話題となった6月や3月のビットコイン等の上昇局面で取引が活発となっていた。

【提携】

リテール証券業務で証券会社と他業種の提携が進んだ。SBI証券は、独自の地銀連合構想により地方銀行4行

に出資し、対面営業での業務提携も進めた。野村証券は、山陰合同銀行との提携で、自社営業拠点を撤退しても商品供給で支援する方式を取ったことが業界に驚き与えた。大和証券は信金中金と提携し、全国の信金での投資信託の対面販売を支援する。SMBC日興証券や藍澤証券も地域金融機関と顧客紹介で提携を進めた。一方、金融関係以外との提携も進み、カブドットコム証券がKDDIのTOBによりauグループ入りし、野村証券とLINEがスマホ証券で業務資本提携を進めた。

【ラップ口座】

投資顧問業協会の統計資料によると昨年12月末のラップ口座数は98万口座（前年同月比14万増）で、運用残高は9兆6,830億円まで増加した。契約金額の構成比率では、1000万円未満の契約が金額ベースで24.1%、1000~2000万円が23.1%、2000~5000万円が24.7%、5000万円~1億円が10.7%、1~10億円が12.4%、10億円以上が4.8%となっている。主要各社の口座数では、野村証券が16.8万、大和証券が13.9万、SMBC日興が16.6万に対して、ウェルスナビが17.2万となっている。なお、大和証券のラップ口座（オンライン取引以外）では、平均契約金額が

前年度に比べ1.4倍に増加している。

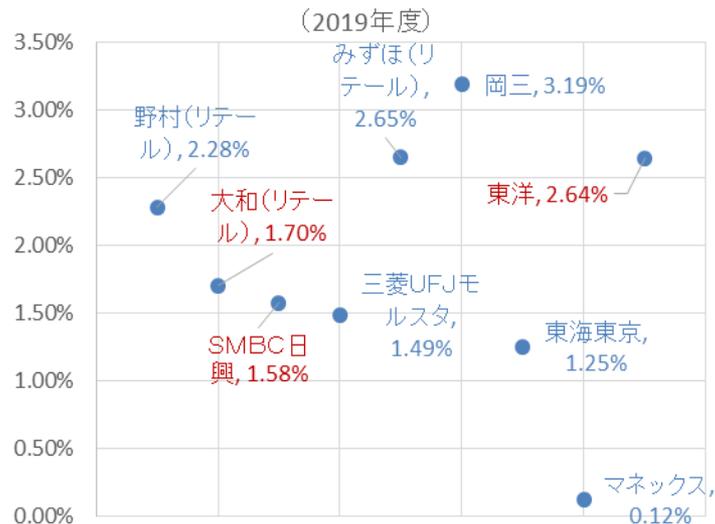
【高齢富裕層】

大手証券は、個人営業部門で高齢の富裕層向け営業部門を強化している。野村証券は専任の担当者を設置するとともに、ライフサイクルに合わせて金融資産だけではなく不動産・ローン・相続など資産全体に対応する為に、主要拠点には不動産取引・税務相談・保険相談に其々に係わる専任者を配属し始めた。大和証券でも、高齢者向け“あんしんプランナー”を各支店に設置し、相続・事業継承・不動産取引に対応させている。一方、新たな高齢者向け金融サービスの議論に関しては、新型コロナウイルスの影響で金融審議会での議論が2月以降進んでいない。

ラップ業務 契約件数・契約金額



株式投信販売における募集手数料率



※上記は、株式投信販売額を公表している9社について、**本稿5P下表**の投資信託販売手数料を販売額で割った比率。**赤字**は前年度より上昇、**青字**は低下。

※投資顧問業協会統計資料より



新たなリテール証券モデルを求めて

前年度に起きたことは、若年層を中心とした投資の拡大、ネット証券による手数料ゼロ化の動き、楽天証券に見られるeコマースとの相乗効果、SBI証券や野村証券等による地域金融機関との協働推進などだった。また、本年4月には、三井住友フィナンシャルグループとSBIホールディングスがスマホや対面営業などでの証券業務分野における包括提携を発表しており、また、各スマホ証券の業務も信用取引開始など本格化しつつある。5月下旬に公表された大手証券の新年度事業戦略においては、リテール分野においても一層のデジタルトランスフォーメーション(DX)を進めることが示されている。このような環境下において、これから以下のキーワードがリテール証券会社等にとって重要になってくるのではと考える。

【高齢富裕層】

対面営業の証券会社として、富裕層顧客の高齢化にどう対応するかがキーになっている。資産全体の管理に関するコンサルテーション、相続・事業承継・不動産への助言が求められているが、各専門家を内製化しようとする動き

が一部大手証券で見られる。しかし、重要なことは顧客の多様なニーズに応えながら資産全体を想定して助言する行為と思われる。各種の専門性を維持するのは、地元専門家と提携を進めることが高齢富裕層にとって現実的で、顧客に密着した助言を行うことで、リスク資産を扱う証券会社はこの分野では対面営業の強みを今後も発揮できる。

【他業種提携】

個人にとっては、老後資金・相続などライフスタイル・ライフサイクルの中での投資という意識が強まっており、金融機関や保険会社・不動産や税務コンサルタントなど他業種との提携がネット・対面営業とも広がっていくと考える。楽天証券などの様にプラットフォームを通じた間接的なものや、大手・ネット証券などの何らかのネットワーク構築を目的とした直接的なものが複合的提携に進むことを予想する。また、前述の高齢富裕層向けには、地域証券会社を中心に地元専門家を結合したローカルネットワークが形成される可能も考えておきたい。

【デリバティブ】

市場全体のボラティリティが上昇しており、今年もその傾向が続くとすると、個人のデリバティブ取引増加傾向が続くことが予想される。株式関係以外にも、原油などの商品関連のCFDへの関心が若年層中心に高まっており、FX取引とともに個人の取引が増加することも期待される。また、日本取引所グループにおける総合取引所への取組み（清算機関連合や取引量拡大への営業推進）も注目される。

DXの進展で、投資分野でも様々な機能が効率よく利用できる様になって取引が高速化・小口化し、個人投資家層が拡大したことで、スマホ証券など他業種からの参入も増えたが、対面営業がより重要になっている部分もある。それは、個人の資産全体に関与していく部分で、野村証券では、富裕層担当者の顧客数を平均で三分の二まで減らし顧客への密着度を高めている。また、地域密着の地方証券会社においても、顧客や顧客資産管理に係わる税理士・不動産業などの地元関係者との接点の多さを利用して、私募や流動化などでのオリジネーションを発揮していけば、相続・事業承継等に関与する収益性の高いビジネスも可能だ。顧客本位の業務運営推進が求められる中

で、対面営業においても新しいビジネスモデルが期待されている。

新たなリテール証券会社のイメージ

