



社団法人金融財政事情研究会 金融証券調査室長

佐山 雅致氏

語

Yoshiyuki Sayama

金融

さやま よしゆき

Profile

大手証券会社の勤務を経て、金融市場調査会社を設立。主に証券市場を中心とした市場調査を行う。1998年から社団法人金融財政事情研究会に勤務し、銀行投信窓販調査に従事。2000年からネット証券の調査も行っている。

投資信託の銀行窓販が始まって12年。銀行窓販による残高は、順調に伸び、現在では全体の4割に達している。今後も、この伸びは続くのであろうか。続くとしたら、何が鍵になるの

Financial Information Technology Focus

銀行窓販を振り返る

二村 佐山さんは、銀行のリテール営業状況のアンケートやヒアリングを定期的に行っていらっしゃいます。全国の銀行の実情について一番お詳しいのではないのでしょうか。

今日は特に、1998年に始まった投資信託の窓販について、現場をご覧になってお感じになっていることを、聞かせていただきたいと思います。

佐山 投資信託の窓販が始まった頃は、銀行がどこまで投資信託を売ることができるかについて、楽観論と悲観論の両方がありました。どちらかという悲観論のほうが強かったと思います。しかし、結果は言わずもがなです。

投信協会が公表している公募投資信託の純資産残高ベースで見ても、証券会社等が約6割、銀行が約4割です。12年前は証券会社が100%でしたので、銀行の存在感は十二分

にあると言えます。

ただし、フローではまだ差があります。私が集めた2009年度のデータでは、大手銀行、地銀、第二地銀、主な信用金庫、ゆうちょ銀行まで全部合わせた販売額は大体5兆2,200億円でした。同時期、証券会社の大手3社だけで、1兆500億円販売しています。

二村 銀行の純資産残高の伸びについて教えてください。

佐山 若干の紆余曲折はありましたが、2007年まではほぼ一直線とっていいぐらい右肩上がりできています。2007年3月には銀行窓販の比率が43%にもなりました。

二村 サブプライムローン問題の前ですね。

佐山 そうです。そこで足踏み状態に入り始めていたところに、リーマン・ショックが追い打ちをかけた、ということです。

銀行で投資信託を購入するお客様は、預金からの振り替えがほとんどです。外貨預金、変額年金保険、国

債、地方債といった価格変動商品も、預金からの振り替えです。

二村 預金に対する価格変動商品の比率は、何%くらいですか？

佐山 地方銀行の全国平均は16%ですが、銀行によって大きく差があります。例えば今年の3月末で見ると、一番高い比率の銀行は26%。低い銀行が8%くらいです。

二村 メガは高いんですか？

佐山 正確な数字がとれないのですが、地方銀行の全国平均と同じくらいだと試算しています。

二村 銀行窓販の商品について特徴を教えてください。

佐山 初期のころは、売る側も慎重でMMFや中国ファンドを主に販売していました。

その次は、ITバブルを背景にした日本株投信ですね。しかし、バブルがはじけて日本株投信が売れなくなると、第1回目の停滞期がきました。

そこから脱出していく過程で、毎月分配型のファンドが出てきて、グロソブが非常に伸びた。類似商品も

らう 二村 修

対談

Osamu Nimura



にむら おさむ

Profile

1983年 野村コンピュータシステム（現野村総合研究所）入社。企画部新事業推進課長を経て2003年4月からBESTWAY事業部長。投信窓販口座管理システムBESTWAYの開発・運用を指揮。2009年には次世代BESTWAYをリリース。2010年10月より現職。

であろうか。統計データだけではなく、全国の銀行にくまなく足を運び、生の声を分析に生かしている金融財政事情研究会 金融証券調査室長の佐山氏に語っていただいた。

増えました。

ところが、ピークに来たところでリーマン・ショックが生じて、パタッと止まってしまい、緩やかな回復過程を辿っているのが今日です。

二村 ここ18カ月、投信に資金流入が続いています。

佐山 主に証券会社が販売している分の寄与が大きいですね。

リーマン・ショックの後に出てきた商品が通貨選択型です。これは、今までの投信よりも複雑な商品なので、最初の1年間ぐらいは、証券会社の独壇場でした。メガバンクが販売し始めていますが、地方銀行で売らない、という判断を下しているところもあり、ほとんど販売されていません。

Financial Information Technology Focus

踊り場からの脱出

二村 先ほど、銀行の投信販売が頭打ちになっているというお話がありました。

佐山 私の集計した数値をみると、

投資信託の口座数は2010年3月末現在、地銀で331万、メガバンクを含む大手銀行で296万、第二地銀で79万、信金で36万、ゆうちょ銀行で58万、合わせて794万。これが12年間の成果と言えます。

大手証券会社の中で、投資信託の口座数をディスクローズしているのは今のところ1社だけなので、その数値から試算すると、大手証券3社合計で300万超といったところです。この数値から、この12年間に銀行が投信の裾野拡大に貢献したかが分かると思います。

ただし、地銀の口座数は2007年の夏ぐらいに既に、318万口座に到達しています。つまり、ここ3年弱は、ほとんど横ばいということになります。

二村 市場環境以外の要因があるのでしょうか。

佐山 顧客開拓が壁に当たっているのです。顧客の保有資産額別に銀行が投資信託をどれくらい販売したかの正確なデータはありませんが、ヒアリングしてみると、大口の預金者

の2人に1人くらいには売っているようです。50%という数字はほとんど限界に近いですよ。その次の層のマスアフルメント層も3割くらいという答えが返ってきます。

二村 飽和に近い状態のところに、リーマンショックがきてしまったわけですね。

佐山 以前に投資信託を買った顧客は含み損を抱えています。リスクを分散させるために、違うカテゴリーの投資信託を買ってもらおうと思っても、なかなかそうはいかない、というのが今の状況です。

二村 そういう中で、銀行はどのような打開策を見つけようとしているのでしょうか？

佐山 富裕層に対する営業をどう強化するかが打開に向けた一つの回答です。銀行が取り組もうとしているのは営業員のスキルアップです。例えば金財が実施しているファイナンシャル・プランナーの受験者がすごい勢いで増えています。昨年は受験者数が60万人を超えました。



この12年間、いかに銀行が投信の裾野拡大に貢献したかが分かります。

もう一つは、効率的なマスリテール層の顧客化です。ローコストオペレーションのキーワードは、やはりネットをどうするかになります。

二村 富裕層とマスリテール層で、戦略は変えるべきである、ということですね。

佐山 今までは、単品商品を同じ方法で売り込んできたわけです。そこを、お客様によって売り込み方も商品も変えるということです。

そうすると、富裕層アプローチに関して銀行にとっての最大のライバルは、証券会社になります。

今まで富裕層は、銀行に預けるお金と証券会社等で投資するお金を使い分けていました。証券会社は既に富裕層に切り込んでいますので、銀行にとって難しい挑戦になります。しかし銀行は、ベースとなる銀行口座をおさえています。より多くの属性情報を保有しているわけです。そういった優位性をどのように生かせるかがポイントになります。

Financial Information Technology Focus

金融機関へのクラウドサービス

佐山 私からも聞きたいことがあります。投信の銀行窓販システムのBESTWAYですが、そもそも作るようになったいきさつは何ですか？

二村 1998年に投信窓販が解禁

になった時、銀行は投信のシステムを持っていなかったの、証券系業務に強いシステム会社3社が競うようにパッケージを作りました。

投信は制度改正が毎年のように生じますし、難しい対応も多いです。BESTWAYのようなパッケージサービスにはメリットを感じていると思います。

そういう中「BESTWAY/JJ」という新システムを開発し、地銀・第二地銀など約80社には昨年から1年をかけてこのシステムに移行していただきました。業務から見た利便性、検査への対応などのニーズが多くあり、今後出てくるであろうニーズにも迅速に対応するには10年間使い続けたシステムをつくり替えるべきという判断にいたりしました。

佐山 一番大きく変わったポイントは何ですか。

二村 大きく3つあります。

2003～7年に、投信口座残高が一気に4倍くらい増えました。その後の伸びを予測して、そのデータ量に対応できるシステムの信頼性を確保したのが1点目です。

2点目は、証券税制を中心としたレギュレーションに応え継続的に保守しやすいように、できる限り社内の基盤に合わせました。サービスの継続を重視した対応です。

3つ目は、勘定系など周辺システ

ムとの接続性を向上させました。

佐山 結果として、使い勝手はどうなんですか？

二村 10年間使い慣れていたシステムを変更しましたので、使い勝手が悪くなったというクレームを多くいただきました。また、マニュアルを配ってはいましたけれど説明が事前に十分にできていなかったことで、多くのご迷惑をおかけしてしまいました。

今は、使い勝手の問題も含めて、見えてきた問題点を改善することに注力しています。

佐山 銀行の担当者と話していると「NRIのシステムは、品質はいいけど、高い」とよく聞くんですよ（笑）。ほとんど枕言葉のように出てきます。

二村 もしも、制度改正を各行が対応していたら大変なことになります。そういう意味ではASPのメリットは必ず出ていると思います。

皆様からよく言われるのが「100社以上の銀行が使っているのだからもっと安くならないのか」と。ただ、1社向けに提供するサービスと、100社がご利用になるサービスでは求められる機能や求められる品質が全然異なります。ニーズの予測も必要になります。テストも膨大になります。

佐山 確かに社数で割っていいものではないでしょうね。それは分かるのですが、銀行からすると、費用対効果の問題や年度予算の問題といろいろあるので、払える限界があります。

二村 BESTWAY/JJでは、残高や取引量に比例する形の料金体系にしました。ご利用いただく方々のビジネスの状況を鑑み、少しでも安く

サービスをご提供できるよう機能の選定も含めて努力を続けています。

佐山 日本版ISA対応は大丈夫ですよな。

二村 来年（2011年）10月から口座申請ができるようになります。それに合わせて銀行側のサービスが始められるよう準備を進めています。

佐山 日本版ISAは、3年間の時限立法で終わってほしくはありません。私も普及状況をまとめて発信するようにします。BESTWAYでは情報を出しやすく作っておいて下さい(笑)。

二村 了解です。

佐山 ところでiPad、Googleタブレット、クラウドコンピューティングへの対応など新しい技術への対応は考えているんですか？

例えば、クラウドらしく営業員が客先にGoogleタブレットみたいなものを持参し、お客様にIDとパスワードを打ち込んでもらいデータを呼びこむ。ここでシミュレーション結果を見せる。終わったら全部消して、次の客先に行く。こういうことができればいいと思っています。

二村 そうですね。

iPadについては、金商法対応オプションなどのデモはできるようになっています。電子帳票POSTUBの引き合いは急に増えています。

それとBESTWAYのサービス自身は、銀行側はハードウェアなどを持たず、利用したい時に利用できるサービスになっています。

佐山 確かにそれはクラウド的ですね。こういうサービスはもっと拡がるといいですね。

二村 ネットバンクやIFRSについても良いソリューションを提供して

いきます。ご期待下さい。

Financial Information Technology Focus

日本を元気にする

二村 最後に、日本が元気になるためには、どうすればいいと思いますか？

佐山 最近読んだ本で面白かったのは藻谷浩介さんの『デフレの正体』です。

この20年の日本経済停滞の根本原因について、いろんなことが言われているけれども、みんな間違っている。今、日本は2000年の歴史の中で初めて生産年齢人口が減少する局面に入っている。そういうことに対する処方箋を打たない限り、ここからは抜けられない、というのが藻谷さんの結論です。

当面の処方箋の一つが、若者に職を与え、所得を今の1.4倍位にすること。20代、30代は消費する世代ですから、その活力をいかすということです。

第2は、労働力不足を補うために、日本の女性を積極的に活用すること。日本の女性は、高等教育を受けていて知識水準も高いし、行動力もあります。

そのほか、日本がこれから生き残るには、高度な、付加価値の高い『もの』の生産をいかに行うかです。

今、中国からの観光客がメイド・イン・ジャパンの物をたくさん買っています。しかし、家電製品以外に、世界から高い評価を得ている日本ブランドが幾つもある。例えば、日本食、女性のファッション、アニメ。そういうものを、もっと作り出していけばいいと思うのです。

また日本では、忘れ物や落とし物

をしても出てくる。こんな国は珍しいですよ。自信と誇りをもって、こういう安全で安心な生活が根づいている社会インフラを売り込めば、それ自身大きなビジネスになると思います。そして、そのような社会を世界に向けて発信することで、もっと観光客を呼べるはずですよ。藻谷さんも、観光産業が重要なポイントであると書いています。

二村 金融機関の役割はどうでしょう？

佐山 高齢の富裕者層のお金を生き金にすることについて、もっと知恵を絞るべきです。それが、国の活力を呼び起こすことになります。しかしそのためには、生前贈与促進のための税制改革等が必要です。

NRIのような各種のシステムを作る企業の使命は、「日本でなくては駄目だ」というオリジナリティのある産業をどうサポートして育てるかにあります。ガラパゴス化と言われていても、日本のコンテンツづくりは世界一だと思います。これからはそういうところでの勝負になってきます。そのために汗を流すのがNRIの仕事ではないでしょうか。

二村 わかりました。オリジナルコンテンツ。ソフトの部分ですね。

本日はありがとうございました。

(文中敬称略)

