

オンライン証券会社に求められる ビジネスモデルの転換

オンライン証券会社は、低い取引手数料を武器に著しい成長を遂げているが、インターネットによる顧客のアクセスがオンライン証券以外でも一般的となってきたことで、その戦略の見直しが必要になってきている。本稿では、米国のオンライン証券業界の動向を紹介しながら、日本のオンライン証券会社が取り組むべき課題について考察する。

戦略的対応を模索するオンライン証券会社

近年、日本でもオンライン証券会社の躍進が目覚ましい。なかには、口座数が60万件に達し、さらに毎月数万件のペースで増え続けているところもある。システムの性能に関しても、他社への顧客流出につながる取引時間中の障害を絶対に起こさないための安定運用は前提であり、秒間処理件数に対しては、オンライン証券会社の要件が最も厳しいという話もある。

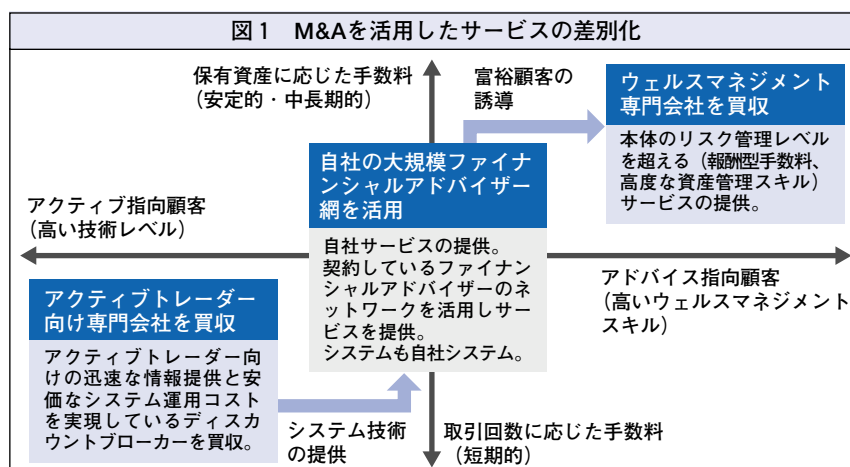
しかしその一方で、昨今の技術の一般化により、インターネット経由での投資家からのアクセス機能自体はオンライン証券の専売特許ではなくなっている。そのためオンライン証券会社にとって、団塊世代の退職金マーケット創出や金融自由化など、業界内外の動向をにらんだ戦略的対応がますます重要となっている。

この問題を考える際に大いに参考になるのが、制度面を含めて日

本より先行しているとされる米国のオンライン証券業界の動向である。このため、2005年2月に現地調査を行った。

米国で進む顧客セグメンテーション

米国では、顧客のセグメント化と、セグメントに応じたサービスの差別化が進んでいる。あるオンライン証券会社では、投資アドバイスを基に売買を行うタイプと、自分で情報分析から売買まで行うタイプに大きく顧客を2分した上で、さらにその中間層も含め、全体を7つのセグメントに分けている。そして、セグメントごとに特徴あるサービスを提供することで幅広い顧客を捕捉しようとしている（図1参照）。





前者のタイプは、資産100万ドル以上というようなハイ・ネットワーク（“高水準の純資産”の意味）と呼ばれる富裕層、後者は、比較的短期間に売買を繰り返すアクティブトレーダーをイメージするとわかりやすい。この両方のセグメントを取り込もうとする場合、全く異なったアプローチやシステム

が必要となる。この証券会社の場合、富裕層向けには、歴史あるウェルスマネジメント（資産管理）専門会社を、アクティブトレーダー向けには、アクティブトレーディングに特化したオンライン証券会社を買収し、それぞれ専門的なサービスを提供している。

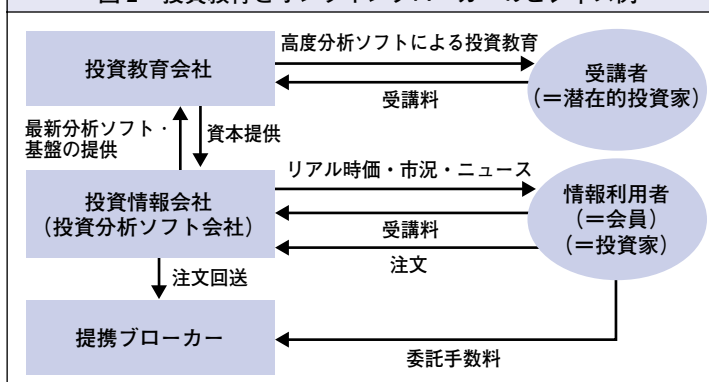
中間層のセグメントは、保有資産に応じたサービス体系と手数料率になっており、資産が一定水準を超えると、対面による投資アドバイスサービスや、取引手数料の無料化といったサービスを受けることができる。

投資アドバイスサービスの提供には、数千人のファイナンシャルアドバイザーが所属する独自ネットワークを活用している。過度の細分化は投資家を混乱させかねないので注意が必要だが、外から見える形でここまで具体的なセグメンテーションを行っているのは注目に値する。

投資教育・投資分析機能の提供

オンライントレードに際して、必要

図2 投資教育とオンラインブローカーのビジネス例



に応じて投資教育や高度な投資分析を利用できる機能を提供する事例も米国で見られる。ある大手の投資教育会社は、これまで冊子（テキスト）をおもな教材とした投資教育を行っていた。しかし昨今の投資家を取り巻くIT環境の変化で、より実践的な投資教育メニューが必要となってきた。そこで従来からオンライン証券会社と業務提携していた投資分析ソフト会社を買収し、その会社のもつ高度な投資分析ソフトとシステム基盤を活用した講座を開発した。この結果、潜在的な投資家の取り込み、アクティブトレーダーの育成、証券売買までを一貫して行えるオンライン証券のビジネスモデルが、関連3社により作られたのである（図2参照）。

システムの対応の状況

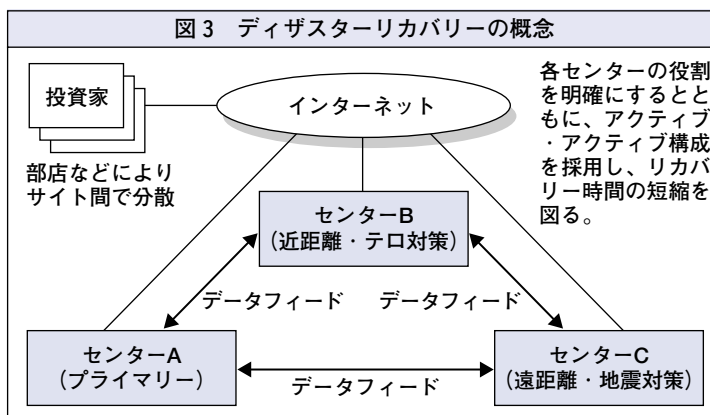
次にシステムの施策に目を向けると、米国のオンライン証券各社で、SOA（サービス指向アーキテクチャー）、ディザスタリカバリー（災害復旧）、ティッカープラント

への取り組みが進められていることが目につく。

SOAは、業態間を含むサービスの多様化やサービス提供の迅速化のために、システムの疎結合化を目指すものである。自社の強みとなる既存システムの機能を活かしながら、柔軟な機能の追加ができるシステムとすることによって多

様なサービスを提供するためには、システム機能をコンポーネント化し、提携企業間でこれらを相互利用する必要がある。今後、業態を超えて証券売買サービスを提供する場合には、SOAによるシステムの疎結合化は必須であろう。

ディザスターリカバリーは、2001年9月の同時多発テロを契機に米国では制度的にも必須となっており、筆者が訪問した各社ともすでに実現されていた。たとえば、センターの数は3つ以上とし、全センターを統括する監視センターは1箇所に集中させる。さらに複数センター間でトランザクションを負荷分散させ、すべてのセンターを稼動状態にしておく。これにより、障害発生時には分散比率の変更により障害からの迅速な回復が可能になるというシナリオである（図3参照）。コストの問題は別として、リカバリー時間を短縮するためのひとつの方法として有効である。なお、日本の場合は局所的なテロ対策というよりは、地震などの広域災害を前提として考



えていく必要があろう。

ティックカープラントという言葉は日本ではなじみが薄い。これは、時価などのマーケット情報をリアルタイムで投資家に提供する基盤のことである。日本の場合は、取引所から自社システムまではベンダーによるサービスを利用することが一般的で、またベンダーの選択肢も限られる。しかし米国の場合は、迅速な時価情報提供へのニーズが高く、差別化のひとつのポイントとなっている。ある大手のオンライン証券会社では、取引所からの時価取得から投資家のブラウザへのリアルタイム表示にいたるまで、高速化を実現するために内製化を進め、機能や性能の向上に努めている。

顧客側の操作性改善も必要

日本のオンライン証券のクライアントシステムは、性能的な課題もあり、クライアントサーバー方式や、ActiveX（マイクロソフト社のインターネット関連技術の総称）をベ

スとして開発するのが一般的である。しかし、前者はブラウザへのインストールが必要であり、後者はブラウザが動作するOS（基本ソフト）が限定される点が課題となっている。米国で訪問した投資分析ソフト会社では、OSに依存しないJavaアプレット（ブラウザにダウンロードされて実行されるJavaプログラム）ベースでの投資分析ソフトを開発し、投資家や自社の会員に提供していた。取引時間中のデモンストレーションでも、高速なグラフ描画や柔軟な操作性が際立っていた。このアプレット型リッチクライアント技術の応用で、現状のアクティブトレーダー向けツールの枠を超えたシニア層向けの画面インタフェースや、業態を超えたサービスの相互利用基盤の開発も可能になるとと思われる。

求められるビジネスモデルの転換

日本でも、オンライン証券会社の機能面や価格面での優位性が薄れるにつれ、これまでの取引手数料への依存から脱却した新しいビジネスモデルへの転換が早急に望まれている。そのひとつとして、団塊世代の退職金マーケットの創出と関連して注目を集めている、ウェルスマネジメントモデルへのシフトがあげられる。

そのためには、まず富裕層を頂点とした顧客セグメントの体系を構築する必要がある。そこには、富裕層の家族と富裕層予備軍に加え、これから投資家を目指す投資家予備軍ま

でも取り込む。そして投資アドバイス、情報サービス、投資教育を駆使してそれぞれの投資スタイルを確立させるように導く。幅広いセグメントの顧客を取り込むためには、クレジット決済や公共料金引き落としといった生活口座としての機能も必要であろう。

大手金融機関を顧客にもつ米国のウェルスマネジメント向けパッケージソフトで特徴的なのは、資産管理業務本来の機能に加えて、業務効率化のためのワークフロー機能や業務のモニタリング機能をもつことである。提供する情報の質もさることながら、証券会社内のウェルスマネジメントに関する業務効率化を進めていかないと、ハイクラスの富裕層のみならずミドルクラスまでを対象とする場合、十分な収益を確保することは難しい。

ウェルスマネジメントでは、インターネット技術の活用がますます重要になる。ファイナンシャルアドバイザーと投資家の間は高速インターネットで接続され、充実したコンテンツ配信により対面での投資アドバイスを超えるサービスが提供される。また、リッチクライアント技術は、アクティブトレーダー向け画面のみならず、シニア層向け画面やワンストップショッピングサービスを実現するインタフェースとしても活用されるであろう。さらに、これらの機能を提供するシステム群はSOA技術によって疎結合化し、提携先の追加や新機能の提供にも柔軟に対応できるようにすることが必要である。 ■