証券会社のビジネスモデル上の問題点

リテール

主要顧客の争奪戦

個人トレーダー

取次機能強化

コスト高要因

手数料・金利引き下げ競争

資産運用層

収益性の高い助言型へ営業現場をどう転換するか？

複雑な商品へ説明・確認強化

販売コスト高

取り扱い商品の多様化

積立型投資

資産形成層

未だ揺籃期？

制度的支援が必要か
・日本版ISA
・確定拠出年金制度強化

ホールセール

ホールセール部門そのものが現在リストラ対象

IPO企業

長いIPO準備期間、地銀やコンサルなどとの協働が課題

事業再編

海外業者との競争

上場企業

ファイナンス

増資インサイダー問題で情報管理再構築

・アナリストカバー
・IR情報
どう伝えるか

アルゴリズム取引対応

コスト高要因

機関投資家

M＆A、ビジネスマッチング

一般企業

金融機関との協働が課題

トレーディング

顧客動向を先回りして収益化寄与

投資家との情報の非対称性にどう向き合うか

他の市場参加者の動向を予想して、ポジション作成

自己の裁定取引の集積

トレーディング手法の多様化にどう対応するか

裁定取引

KIZUNA