

証券仲介業の普及で 投資が身近になる？

ローソンやトヨタの販売店など身近な場所で投資商品が買えるようになりつつあります。証券会社に抵抗を感じていた人も気軽に投資を始めるようになる可能性があります。

おにぎりを買った、そのついでに株を買う。8月末からそんなことが可能になりました。もちろん、おにぎりを買う感覚で株を買うことなどできませんが、そんな身近な場所で投資商品の購入ができるようになったのです。コンビニエンスストアのローソンは、店内に設置した端末で株式やミニ株、個人向け国債などの売買ができるサービスを開始しました。トヨタ自動車も販売店を通じて投資信託や債券を販売する準備を進めています。この10月にも名古屋トヨペットが

取り扱いを開始するといわれています。このようなことが可能になったのは、今年の4月から証券仲介業という新しい制度がスタートしたからです。証券仲介業の登録をすれば、金融機関でなくても株式や投資信託などの販売を仲介することができるようになりました。

相談から購入まで すべて任せられる

証券仲介業者は顧客から注文を受け、提携先である証券会社に注文を取り継ぎ

コンビニで株が買える！ トヨタで国債が買える？

ます。日興コーディアル証券では、いち早く証券仲介業者をバックアップする事業を開始しており、同社と提携する証券仲介業者がすでに約70社誕生しています。「これまで登録をした業者の内訳を見ますと、FPが20〜25%程度、税理士・会計士が20〜25%、保険代理店が約35%で、ほとんどがFP的な考えを持っている人たちです。日頃顧客と接する中で資産運用の相談を受けていた人たちが証券仲介業者の登録をすることで、プランづくりから実行までトータルケアを提供しようと考えているのではないのでしょうか」(日興コーディアル証券IFAビジネス企画・推進シニアマネージャーの中西誠氏)

コンビニエンスストアのように身近な

中西 誠氏



ところで、投資商品が購入できることもメリットのひとつですが、顧客の資産運用をトータルで面倒みることができ、顧客からしてみればプランニングからプランの実行(商品購入)までトータルで面倒見てもらえることも大きなメリットなのです。

FPにとっても ビジネスチャンス

税理士、CFPの資格を持ち、証券仲介業の登録をした篠ノースアイランドの嶋敬介氏は、証券仲介業者を通じて投資商品を買うメリットをこう語ります。「証券会社と比べて手数料などの差はありませんが、FPである証券仲介業者

嶋 敬介氏



は、商品販売が目的ではありませんので、独立した視点でのアドバイスが可能です。さらに、ライフプランがベースにありますから、投資方針やリスク許容度、投資時期、期間等を勘案した上で商品を購入することが可能です」

嶋氏は証券仲介業のメリットをさらに引き出すために、10月から東京(丸の内)、11月から大阪(堂島)に来店型の相談店舗 MoneyC@fe+を設置する準備を進めています。

「この店舗では来店客は独立したスタンスからのアドバイスが得られるだけでなく、金融機関などから得たアドバイスに対して意見を求めることもできます。いわゆるセカンドオピニオンです。われわれは金融機関と投資家との間に立つて常にニュートラルな情報を提供する機関としての存在価値の醸成を目的にしています」

証券仲介業者を通して株式などを購入する人は長期投資を前提にしている人が多いことから、新たな株式売買の手法が浸透しつつあるようです。

リスクを減らす VWAP取引

「長期投資、分散投資を考えると株式投資をするのに刻々と変わる株価を気にするのは意味がありません。そういう意味で証券仲介業者の方々にはVWAP取引を勧めています」(中西氏)

VWAP取引というのは、一定の対象時間内でのその銘柄の平均的な約定価格(VWAP値)で取引する方法です。VWAPは終日、午前、午後から選択します。約定価格はVWAP値そのものでは



ローソン店頭端末「ロッピー」で株式の取引ができることから、サービスの名称は「ピーカブー」

ゼロから始める 株式投資入門