

「貯蓄から投資へ」を後押しするオンライン証券の挑戦

－投資家層のすそ野拡大に向けて－

信金中央金庫 地域・中小企業研究所主任研究員

藁品 和寿

(キーワード) フィンテック、オンライン証券、スマートフォン、少額投資、投資初心者

(視 点)

「フィンテック」の時流のなか、証券分野では、テクノロジーを活用して投資家が資産運用をする場合に助言をしたり商品選定から売買までを一任できたりするサービスである「ロボアドバイザー」や、スマートフォンで手軽に投資のできる「スマホ証券」等への関心が集まっている。一方で、「ロボアドバイザーの普及は頭打ち」等という報道も一部にある。

こうしたなか本稿では、人々が関心を持つであろうテーマを設定した「テーマ型投資」を通じて「ワクワクする投資をはじめよう！」という想いの下、「フィンテック」を活用しながら投資家層のすそ野拡大に向けて挑戦するオンライン証券会社の(株)FOLIO(東京都千代田区)の事例を紹介する。

(要 旨)

- 「ロボアドバイザー」や「スマホ証券」は、大手事業者を中心に直近数年間で利用者、運用資産ともに大きく伸ばしているものの、証券業界全体からみたインパクトは小さく、証券分野の「フィンテック」の広がりには“壁”がありそうである。
- 証券分野での「フィンテック」のキーワードとして、「若者向け」、「シンプル」、「手軽さ」、「小口化」が挙げられる。「ロボアドバイザー」や「スマホ証券」では、投資の知識があまりなかったり時間的に余裕がなかったりしても気軽に資産運用を始められることを主眼としたサービスを提供しており、まさに投資初心者を含む投資家層のすそ野拡大の一翼を担う存在だといえよう。また、この動きを、スマホの普及拡大が後押ししていることは間違いないだろう。
- 日本証券業協会の「証券業界とフィンテックに関する研究会」が公表した「フィンテック時代の証券業」の締めくくりで指摘されているとおり、地域金融機関においても、フィンテックの台頭を既存プレイヤーへの脅威と考えたり、フィンテックの活用を短期的な収益獲得の手段と考えたりするのではなく、自行庫における預かり資産営業のあるべき姿を再認識していくことが求められるのではないだろうか。

1. 証券分野で広がる「フィンテック」

信金中央金庫 地域・中小企業研究所では、「信金中金月報 (2016.9)」^(注1)のうち「急速に脚光浴びる「フィンテック」②-金融サービス利用者のすそ野拡大に挑戦するフィンテック企業-」のなかで、「ロボアドバイザー^(注2)」や「スマホ專業証券」の事例を取り上げた。

「ロボアドバイザー」は、「助言型」と「投資一任型」に大別できる(図表1)。「助言型」は、利用者の投資プランに対する診断、適した投資ポートフォリオの提案、資金シミュレーションの提供等を行うサービスで、原則無料となっている。「投資一任型」は、こう

した投資ポートフォリオの提案等に加えて運用までを自動で行うサービスで、信託報酬(管理手数料)等の手数料負担がある。ロボアドバイザー最大手のウェルスナビ(株)が提供するサービスをみると、2019年1月29日現在で、申込み件数18万口座、預かり資産額1,200億円を突破する^(注3)等、正式リリースした2016年7月以降の直近2、3年で急速に利用者および運用資産を伸ばしている。また、「スマホ專業証券」では、最大手の(株)One Tap BUY^{ワン}が提供するサービスをみると、2016年6月1日に本格開業してから2018年3月31日時点の2年弱で新規口座開設数107,399口座となり、2017年度中だけで約8万8千口

図表1 大手事業者によるロボアドバイザーの分類



(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(注)1. <http://www.scbri.jp/PDF/geppou/2016/2016-9.pdf>参照

2. ロボアドバイザーとは、「個人の金融資産運用のアドバイザー業務をコンピュータを駆使して行うファイナンシャル・アドバイザー」(『文系のためのフィンテック大全』129頁)であり、より具体的には、「利用者がインターネット上で投資目的やリスク許容度などに関するいくつかの質問に回答し、その情報に基づいてアルゴリズムがその利用者に適したポートフォリオを提示し、銘柄選択や取引の執行、リバランス、税金の最適化等の運用プロセス全体を自動的に行うサービス」(『証券レビュー』第58巻第2号146-147頁)である。

3. ウェルスナビ(株)公表のニュースリリース (2019年1月29日)を参照

座を獲得している^(注4)。

一方、日本経済新聞（朝刊）（2018年7月19日）「[ロボアド]に成長の壁」では、「[すぐに兆円単位の市場に育つ]との関係者らの期待に反し、運用資産の伸び悩みが続いている。」ことが指摘され、同（夕刊）（2018年8月20日）「スマホ証券、取引手軽に」では、「スマホ中心に展開する証券会社の口座数はまだ少なく、…商品を絞り込むことで画面表示を減らし、簡単な操作で注文ができるようにして口座獲得につなげようとしている。」と締めくくられている。証券分野での「フィンテック」の広がりには“壁”もありそうである。

このように、証券分野での「フィンテック」の広がりが岐路に立つなか、人々が関心を持つだろうテーマを設定した「テーマ型投資」を通じて「ワクワクする投資をはじめよう！」という想いで投資家層のすそ野拡大に向けて挑戦する(株)FOLIO（東京都千代田区）の事例を紹介する。

2. 株式会社FOLIOによるテーマ別オンライン投資サービス

(1) 会社の概要

同社は、2015年12月に東京都港区で設立され、オンライン証券を事業とするフィンテックスタートアップ企業である（図表2）。2017年4月に第1種金融商品取引業に登録し、同年7月から、オンライン上でテーマ投資サービスを展開している。2018年11月から

図表2 株式会社FOLIOの概要



| 同社の概要 | |
|-------|------------|
| 法人名 | 株式会社 FOLIO |
| 代表 | 甲斐 真一郎 |
| 所在地 | 東京都千代田区 |
| 設立 | 2015年12月 |
| メンバー数 | 85名 |
| 事業内容 | オンライン証券 |

(備考) 1. 写真は同社の甲斐真一郎代表取締役社長
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

は、テーマ投資サービスに加えてロボアドバイザーサービス「おまかせ投資」もリリースした。これにより、個人投資家が1つの証券口座のなかでオンライン投資とロボアドバイザーの2つをワンストップで受けられるサービスを提供できる態勢を整えた。この態勢を整えている証券分野でのフィンテックスタートアップ企業としては国内初となる。なお、同社の売買システムやディーリングシステム等はすべて自社開発であり内製化している。

取材に応じていただいた甲斐真一郎代表取締役CEOは、京都大学在学中にタイでの練習等を経て日本プロボクシングコミッションが行うプロテストに合格しボクシングライセンスを取得する等、その行動力と集中力は群を抜いている。大学卒業後は、外資系大手投資銀行において金利スワップやデリバティブ

(注) 4. 「業務及び財産の状況に関する説明書【平成30年3月期】」(<https://www.onetapbuy.co.jp/pdf/dis201803.pdf>) 7頁参照

等を扱う金利トレーダーとして第一線で活躍した。このとき、仕事上で海外のエコノミストによる経済レポート等を参考にしながら、米国レンディングクラブ^(注5)の上場のニュース等を知ることによって、「フィンテック」に出会う。これをきっかけに、甲斐社長は、「フィンテック」に対して関心をもって調べていくうち、フィンテックにはロボアドバイザーをはじめとしてさまざまな新しいビジネスモデルがあることに気づく。当時、わが国のフィンテックは黎明期であったが、甲斐社長は「タイムラグに過ぎず、日本でも米国同様にフィンテックは広がるはずだ」との確信を持つ。また、投資銀行業を含む金融業界が縮小傾向にあるなか、「今後、フィンテックは指数関数的に拡大していく業界だ」と信じ、2015年12月、エンジニア5名を含むメンバー8名で創業するに至る。なお、創業メンバーのうち、取締役CTO（最高技術責任者）を務める椎野孝弘氏はウェブデザイン分野での第一人者であり、現在の同社サービスの原型を創り上げたキーパーソンの一人だという。

(2) 事業の概要

2017年7月から提供している「テーマ投資サービス」は、一般的な株式投資とは異なり、ある特定のテーマにあたる複数の銘柄に分散投資をする手法である（図表3）。同社では、自社独自のマーケティングの結果を踏

図表3 同社の提供するテーマ投資サービス



(備考) 同社提供

まえて設定したテーマごとに10銘柄で構成し、最低投資金額を10万円としている。10万円から分散投資できるため、“手軽な投資信託”ともいえる。投資スタイルは、個人投資家の希望に応じて「バランス型」、「ディフェンス型」、「グロース型」、「バリュー型」の4つから選択でき、構成する10銘柄の比率も変更できる。また、「VR（仮想現実）」、「寿司」、「ペットと暮らす」、「京都」をはじめ数多くの身近なテーマが用意されている。手数料は、わかりやすくシンプルな体系で、1つのテーマを売買するごとに「売買代金（時価）×0.5%（税抜き）」がかかるだけであり^(注6)、投資信託のような保有期間中の手数料は一切かからない。つまり、個人投資家

(注)5. 2007年に米国サンフランシスコで創業した世界最大のソーシャルレンディング事業者である。なお、ソーシャルレンディングとは、インターネット上で貸したい人と借りたい人を結びつけるサービスであり、Peer-to-peer lending (P2Pレンディング)ともいわれる。

6. 証券口座への入出金については、リアルタイム入金サービスで入金手数料無料であるが、出金手数料は有料である。

が支払う手数料は、購入時と売却時の2回だけであり、投資信託と比べてコストを抑えた運用ができる。

さらに、テーマ投資サービスの大きな特長は、インターフェイス（見た目のデザイン）にある。甲斐社長が取材のなかで「いかに迷わないサービスにできるかにこだわっている」とおっしゃっていたとおり、個人投資家が直感的に操作できることにこだわっている。例えば、テーマ投資をするとき、ネット通販で買い物をする感覚で「カートに入れる」をタップするだけで、投資初心者でも簡単に取り扱える（図表4）。また、「オンライン証券では特にデザインが重要」とも言い、UX（顧客体験）のさらなる向上を追求しながらサービスのデザインには強いこだわりを持つ。

なお、現在の主な投資家層は20歳代後半

図表4 テーマ投資サービスの画面イメージ



(備考) 同社ホームページより引用

から30歳代前半の男性が多いという。甲斐社長は、今後、約2,000万人いるといわれる「投資経験はないが投資をしてみたい」層に積極的にPRしていくことで、わが国の投資家層のすそ野を広げ、将来、同社のテーマ投資サービスを“オンライン証券の社会インフラ”として、その存在意義を高めていきたいという。

(3) 今後の展望

2018年1月からは、大手SNS事業者のLINEと業務提携した。LINEサービスの“楽しさ”を組み合わせることで、同社サービスの“ワクワク度”を高めたいという。また、甲斐社長は、LINEがわが国に持つ7,000万人以上の会員にPRしていくことで潜在的な投資家層を掘り起こし、将来、1,000万口座の獲得を実現したいと意気込む。

そのほか、地域金融機関との連携では、例えば、地場産業や地場特産物をはじめ「地域」をキーワードにしたテーマ投資を設計し、それを地域金融機関経由でサービス提供することも一つの可能性だという。同社では、「オンライン証券は広がるだろう」というポテンシャルで終わらせないために、あらゆる可能性を信じて前向きな外部連携（オープンイノベーション）を図っていく方針である。

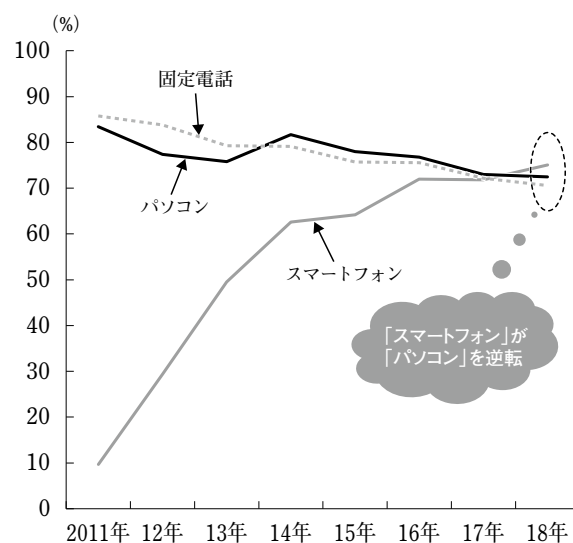
3. 利用者ニーズを捉えた投資家層のすそ野拡大に向けて

月刊資本市場No.393「フィンテックとリテール証券」のなかで、既存の証券会社が提

供しているスマホでの証券取引アプリは、あくまでデスクトップパソコンやノートパソコンで証券取引を行っていたサービスをスマホ上でもできるようにしたものであることが多いことが指摘されている。一方、証券分野での「フィンテック」について、キーワードとして「若者向け」、「シンプル」、「手軽さ」、「小口化」を挙げている。「ロボアドバイザー」や「スマホ専門証券」では、投資の知識があまりなかったり時間的に余裕がなかったりしても気軽に資産運用を始められることを主眼としたサービスを提供していることから、本稿で事例紹介した(株)FOLIOのようなオンライン証券は、まさに投資初心者を含む投資家層のすそ野拡大の一翼を担う存在だといえよう。この動きを、スマホの普及拡大(図表5)が後押ししていることは間違いないだろう。

日本証券業協会の「証券業界とフィンテックに関する研究会」が公表した「フィンテック時代の証券業」の締めくくりでは、「…(中略)…フィンテックを適切に組み合わせることで人的リソースをより付加価値の高い業務に向けていくことも可能となろう。フィンテックの台頭を既存プレイヤーへの脅威と考えたり、フィンテックの活用を証券業者の短期的な収益獲得の手段と考えるのではなく、証券業者のあるべき姿を再認識していくことが求められる。」と指摘されている。このコ

図表5 スマートフォンの個人世帯保有率の推移



(備考) 総務省 (2018年6月) 「平成29年通信利用動向調査ポイント」をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

メントは、証券業者に限ったことではなく、地域金融機関にも同じことがいえるのではありませんか。

筆者は、過去30社以上のフィンテック事業者等を取材訪問するなかで、フィンテックスタートアップ企業では多くの利用者が求めていることを嗅ぎ分けてサービス設計をする姿勢が強いと感じている。地域金融機関が預かり資産営業のなかで取引先等に提案するにあたっては、自庫の利用者ニーズをしっかりと捉えたうえで、フィンテックスタートアップ企業との協業を含めたオープンイノベーションも前提としながら、長期的視野ならびに利用者本位の姿勢を徹底していくことが求められよう。

〈参考文献〉

- ・可児滋（2017年）『文系のためのフィンテック大全』（一社）金融財政事情研究会
- ・小林陽介（2018年2月）『ロボアドバイザーをめぐる学術動向』証券レビュー第58巻第2号、(公財)日本証券経済研究所
- ・小林陽介（2018年5月）『フィンテックとリテール証券』月刊資本市場No.393
- ・証券業界とフィンテックに関する研究会（日本証券業協会）（2018年6月）『フィンテック時代の証券業』