

## ジョインベスト証券株式会社「開業についての説明会」 質疑応答要旨

開催日:2006年3月24日(金)

場 所:野村証券日本橋本社

発表者:取締役社長 福井正樹

Q: 株式の取引委託手数料について業界最低水準を目指すということだが、どのような形態で安くするのかなど全体のイメージを説明して欲しい。また、手数料が安い証券会社が増えると価格競争が激しくなるが、今後どのように対応していくのか?

A: 手数料については、現在最終調整の段階であり、決定次第発表したい。

手数料における他社との競合については、当社が業界最低水準の手数料を提示した時に、他社がそれ以下に下げてくる可能性はある。一方で手数料の引き下げ競争は、お客様にご迷惑をおかけし、さらには各社の経営基盤を低下させ、ネット証券や業界そのものが地盤沈下を起こすと指摘する経営者の方もいらっしゃる。

手数料は提供するサービスにお客様がご満足いただいた対価と理解している。我々の手数料水準も、提供するサービスに本当にご満足いただいたお客様がお支払いいただける水準に決定する。他社に合わせて手数料の引き下げ競争をすることは、我々のサービスを削減する以外に手段はないが、それがお客様のためになるとは思えない。提供するサービスに相応しい手数料水準を常に模索していく。

Q: ジョインベスト証券は新規で後発だが、他社とどう差別化するのか? 他社と何が違うのか?

A: 他社と差別化できるポイントは3つあると考えている。

1つ目が、野村グループの多大な資本とバックアップによるお客様への安心感のご提示。強固な経営基盤とバックアップによって、お客様に本当に安心してお取引できる環境をご提供できている。

2つ目がIT基盤。処理能力の高い安定的な取引システムや個人情報保護を中心にセキュリティの高いIT基盤を構築する。

最後の3つ目がスピード。過去何年もかけて同業他社が整えてきたサービスを1年間で展開していく。1年で他社と肩を並べた後に、サービスそのものでも差別化を図る。

Q: 以前から単なるネット証券ではなく総合インターネット会社を目指すと言っていたが、どのようなポータルを作っていくのかなど、全体の将来像を教えてください。

A: 我々は本格的にインターネット・ビジネスに参入するわけだが、その第1弾がジョインベスト証券であり、もう一つがお金の有効活用をテーマにしたコミュニティサイトである。その結果どういふポータルになるかはわからない。我々のビジネス・モデルはまず店舗があってそこからお客様に参加頂くのではなく、まずお客様がいて、そのお客様のニーズに従って次々と商品・

サービスを展開していくという、今までと逆の方向でのビジネス展開である。その結果、例えば楽天のような形態のポータルになるかもしれないし、全く違う形態になるかもしれない。いずれにせよ、このビジネス・モデルに我々は大きな夢を持ちたい。

Q： 手数料を業界最低水準にして、かつ 2 年後に黒字化するためには、こういったところでコスト削減をするのか？ある業界の方は、手数料率が 3bp ~ 4bp まで低くなると 2 年で黒字化はとても無理だといっているが。

A： 我々は 1 年後に 50 万口座の獲得を目指している。実はこの 50 万という数は、イー・トレードが今 2 月末で 111 万くらいの口座数だと思うが、イー・トレードを除くとマネックスや楽天が大体 50 万から 60 万くらいの口座数。従って、この 50 万口座という数字を 1 年以内にやるということは、ものすごいスピード感で他社に追いつくということであり、ここに収益の一つの要素がある。

コスト面では、他社は 3 ~ 7 年前からシステム構築をしているが、3 年前のシステム技術と直近半年のシステム技術には大きな革新がある。同じ能力のシステムを作る場合、3 年前よりも今の方が非常に安価に構築でき、コスト削減効果大きい。また、少数精鋭の社員でビジネスに取り組むと同時に、定常的な業務は徹底的にアウトソースをして効率化を図る。

Q： 投資のスタイルがフローからストックにかわるとの説明があったが、具体的にどう投資家の行動が変化しているのか教えてほしい。

A： 今年の 2 ヶ月間でネット証券の新規口座は 49 万口座であったが、このうち信用口座は 4 万口座であり、全く新規の投資家が増えているということがわかる。回転率の高いお客様からの手数料と、中長期的に株主として投資を考えている、あるいは資産形成として投資を考えているお客様の比率は今後徐々に近づくと考えている。

Q： 目標に掲げた 50 万口座の中で、野村証券の既存顧客が流れてくる割合はどれくらいと考えているか？ また、開業当初から計画に書いてあるフルサービスを提供しないのはどういう理由からか？

A： 野村証券の既存顧客とネット証券の顧客では年齢層や属性が異なると考えており、野村証券から既存顧客が当社に流入することは前提にしていない。むしろ現在のネット証券のお客様、あるいはこれからネットを通じて投資を始められるお客様を前提に 50 万口座を考えている。フルサービスを今提供しない理由については、現在、個人投資家の高い関心は国内株式市場にあると当社は考えており、やみくもにいろいろな商品を提供してお客様に混乱を与えるよりも、シンプルに株式というものを提供することが、お客様から満足を得られる最大の手段であると考えた。

Q： ジョインベスト証券を立ち上げるにあたり、あえて野村という名前を入れなかったということだが、投資家によっては野村グループのネット証券だということを打ち出して顧客獲得を目指すのか？ こうした戦略は、野村グループとしてはどのような位置付けになのか？

- A：当初から野村の名前を付けない方針で考えてきたが、それはビジネス・モデルが異なるからである。野村証券というのは、きちんと店舗を構え、アドバイスを基本とするビジネス・モデルであるのに対し、我々は店舗のかわりにインターネット上のサイトを開いて、お客様が来るのを待つモデルであり、基本的に大きな違いがある。野村という名前をつけることで、お客様に混乱を招くより、あえて違う名前にすることで、違うビジネスをやっていくということをご理解いただきたかった。一方で当社は野村ホールディングスの100%子会社であり、販社であるが、総合証券になるつもりはない。従って、引受や製造といった当社にない機能については野村グループが一丸となってお客様に提供していきたいと考えており、この点で当社は野村グループの一員であるというご理解は頂きたい。
- Q：将来のインターネット・ビジネスへの展開という説明があったが、これはジョインベスト証券のビジネスとは別の、金融ポータルサービスのようなサイトを中心にしたサービスを行うのか、それともあくまでジョインベスト証券がベースになるのか？
- A：組織の形態については、現在検討中である。情報、とりわけ個人情報についてのファイアウォールが必要だという認識のもと、最適な組織のあり方について検討している最中である。
- Q：将来的には、いわゆるポータルサイトをベースにしているいろいろな金融サービスを提供するというイメージか？
- A：ポータルサイトというよりコミュニティサイトを中心にいるんなビジネスを提供したいということである。
- Q：初年度50万口座獲得という目標について、イー・トレード以外の主要オンライン証券では月間2・3万口座程度であり、今オンライン証券がポピュラーになってきている段階で新規参入しても、何か革命的なことをしなければ1年間で50万口座は難しいのではないかと？野村から顧客が流れてくることを前提としていない中、開業当初は商品・サービスのラインナップで他のオンライン証券と差別化がなされないとなると、どのようなマーケティングを、何を売りにしていくのか？
- A：この世界でそう簡単に革命的なことを起こせるものではないと思っているが、当社のお客様にこの広場に入っていただいて、その参加意識の中で満足していただくというのをミッションにしている。5月14日にオープンするウェブサイトについては、あっという驚きがあるのではないかと自負している。

以上