

新規参入証券会社の業務システム選定のポイント

1998年12月に免許制から登録制に変更された証券業界では、とくに2005年以降、インターネット証券や資産管理型証券を中心に異業種からの参入もあって数を増やし、2006年度前半だけでも15の新規証券会社が誕生した。本稿では、証券会社の新規立ち上げ時の課題について、とくに業務システムの選定のポイントを中心に考察する。

新規参入時の課題

証券業への新規参入に際して最も大きな課題は、やはりシステムをどうするかということである。この検討に際して、経営層は初期導入費や月次利用料などのコスト的な観点に重きを置く傾向がある。新規参入会社に限ったことではないが、収益を生まないバックオフィス業務に過大なコストをかけられないというのはたしかにそのとおりであろう。

しかし、表面的なコストにだけとらわれると重要な問題を見逃すことになる。新規に証券会社を設立する際には、営業戦略の検討、業務フローの設計、金融庁との交渉、効果的な広告の検討など、多くの作業を同時に進めなければならない。しかし、人材を確保しようとしても、採用が売り手市場の証券業界で有能な経験者を集めることは実際には難しい。そのため、新規立ち上げに際して十分な人材を投入できないことが最大の課題となっているのである。

業務システム選定のポイント

業務システムを選定する際には、とくにそれが各種の準備作業に大きな影響を与えるた

め、限られた人的資源を補うという観点が大切になる。こうした観点から言えば、業務システム選定のポイントは以下ようになる。

第一は、短時間で導入が可能なことである。最低限の設定作業、テスト作業で導入が可能であることは、開業までのスピード感も重要な新規参入会社にとって重要である。

第二は、業務フローが容易に構築できることである。投資家の満足度を高めるためには、開業後の安定した業務運用が必須であり、それには業務フローの十分な事前検討が重要である。業務フローは金融庁への登録申請、業務研修などにも密接に関連するため、その設計には十分な人と時間をかけるべきであるが、現実には少人数、短期間での作業が求められる。早期の営業開始が優先される上に、途中の方針変更もよくあるからである。そのため規模や業態、営業戦略に合わせた業務設計が容易に行えるよう、業務システムに業務フローのひな形が用意されていることが望ましい。

第三は、業務設計を支援するサービスが充実していることである。上の2つの条件を満たすだけでは、人的資源の不足を補うには十分でないことが多い。業務フロー設計や研修といった業務に関連する作業に関して、ノウ

野村総合研究所
証券システムサービス事業本部
STAR事業部
営業課長
小池真吾（こいけしんご）
専門は証券システムの企画・設計



ハウや人材面での支援を受けられるか否かで、設立準備作業の進捗は大きく変わってくる。

第四は、注文取次・事務処理のサービスを委託する代行会社の選定である。これをどう選ぶかにより、設立準備から開業後の業務まで効率に大きな差が出てくる。新規参入証券会社は通常、取引所会員権をもっていないため、会員権をもつ証券会社に注文を取り次ぐことになる。取次先証券会社の選定にあたり、支払手数料の交渉も重要であるが、取次先証券会社が注文や精算といった取引でどのようなサービスを提供し、業務システムがそれをどのように支援しているかについても着目しなければならない。また事務処理に関しても、とくに人的資源不足を解消するため、積極的に代行会社を活用すべきである。現在、代行サービスは口座開設から監査業務までほとんどの証券業務をカバーしており、口座約款作成や各種伝票フォーマット作成など、設立準備に係る事務処理を支援するサービスもある。注意したいのは、こうした事務処理代行会社のサービスも、業務システムとの連携があってはじめて活きるという点である。

「STAR-」における導入支援

上記のポイントを踏まえて、ここでは野村総合研究所（NRI）が提供する「STAR-」が証券会社の新規参入をどのように支援するか簡単に紹介したい。STAR- は、証券業務全般をサポートする共同利用型のサービスと

して豊富な実績がある。2006年12月現在で41社が利用しており、2005年4月以降だけでも、新規参入4社と既存の8社に対して新たにサービス提供を開始している。

STAR- ではシステム導入時の各種設定が「ひな形会社」として用意しており、設定の変更点のみを修正、テストすることで、新規参入時のシステム導入を2カ月弱程度で可能にしている。業務フローも規模と業態に合わせて複数用意され、自社に合ったものを選ぶことで効率的に業務設計が行えるようになっている。また、注文執行や証券管理、経理業務など業務ごとの導入作業も、相当数の業務別の担当を配して支援している。STAR- ユーザーには注文取次を専門にしている証券会社もあり、STAR- で多くの実績をもつ事務処理代行会社もある。

システム導入でのベンダーの役割

新規参入にあたっての業務システム選定のポイントについて述べてきたが、核となるのは人的支援の質であろう。営業戦略や解決すべき課題は各社各様であるため、メンバーに質の高いノウハウと調整力があってはじめて業務設計を含めたシステム導入作業が成功するのである。システム導入の支援を行うベンダーの役割は、マニュアルの説明だけでなく、業務設計に始まり開業後の業務が安定するまで、顧客と二人三脚の作業でシステムを活かすことである。