

# ポスト・手数料ゼロ時代の証券戦略： 大分岐する市場とハイブリッドな勝算

AI、新NISA、そして顧客エンゲージメントの再定義

# エグゼクティブ・サマリー：二極化する世界での生存戦略



## 構造変化 (The Shift)

伝統的な「手数料（フロー）依存モデル」は崩壊。

- 競争の主戦場は「価格」から「顧客体験（UI/UX）」と「アドバイスの質」へ完全に移行。



## 市場の現実 (The Reality)

市場は「デジタル・プラットフォーム（マス層）」と「ウェルスマネジメント（富裕層）」に完全二極化。

- 中間領域は消滅する。

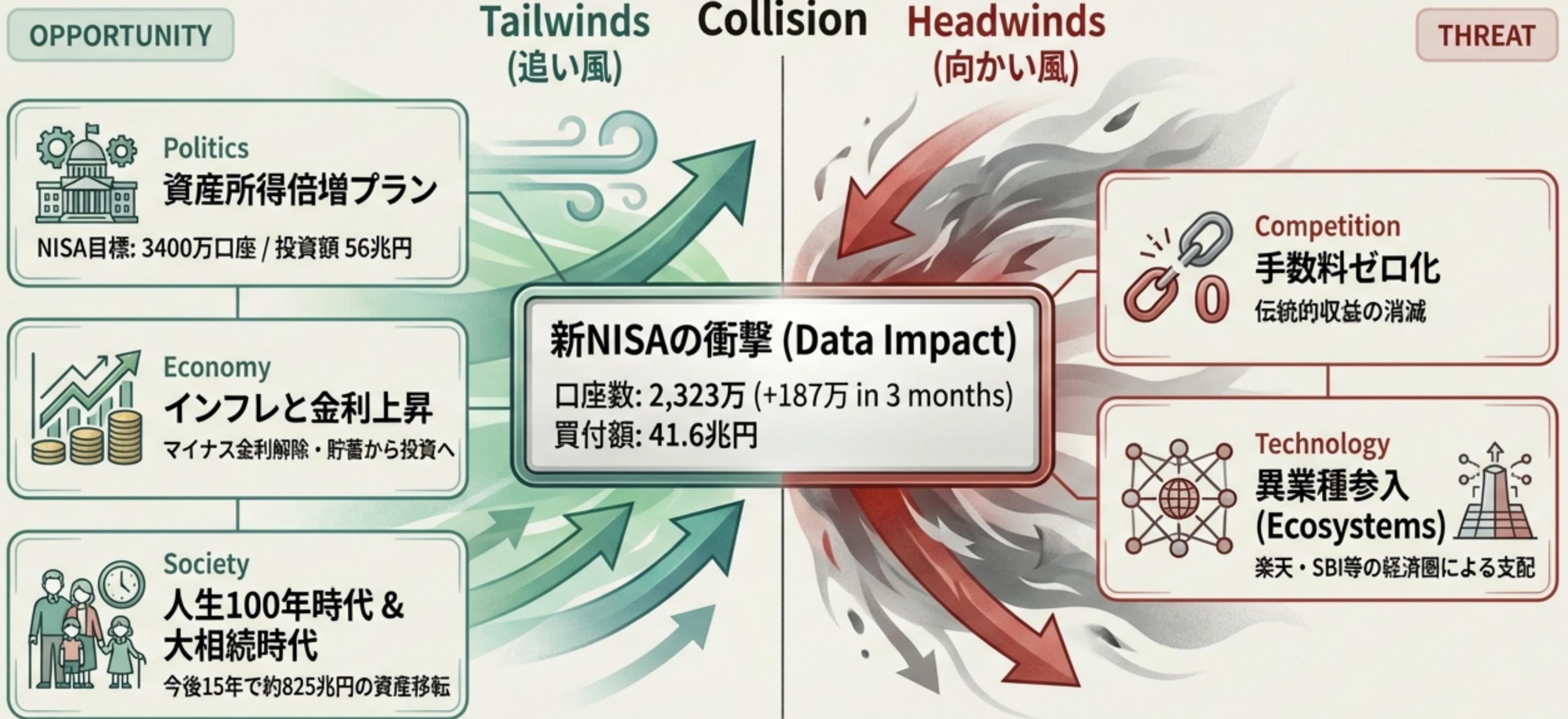


## ハイブリッド戦略 (The Solution)

AIを中核とした「守り（効率化）」と「攻め（パーソナライズ）」の同時実行。

「マス向けの大規模自動化」と「富裕層向けの超個別化」を同一企業内で両立させるハイブリッドモデルのみが勝算を持つ。

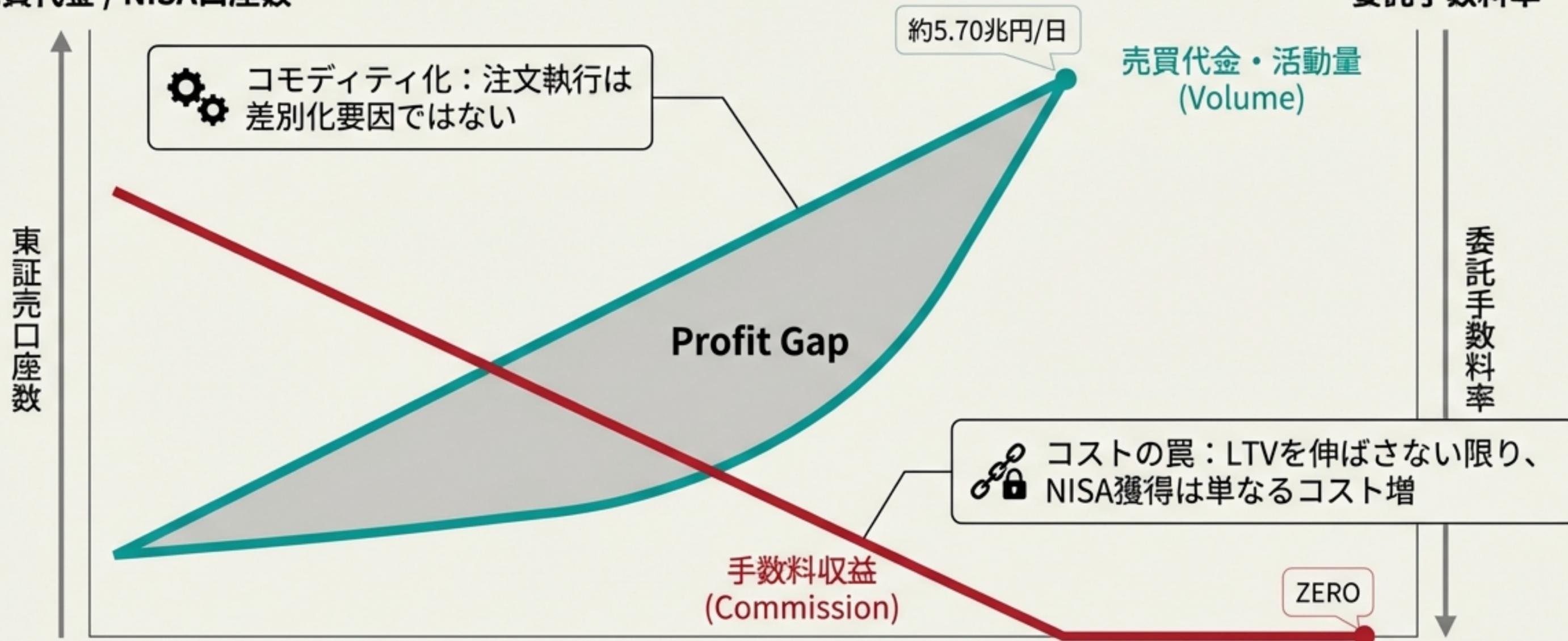
# マクロ環境の激変：追い風と向かい風の衝突



# 「NISAのパラドックス」：急増する取引、蒸発する収益

東証売買代金 / NISA口座数

委託手数料率



結論：「口座数」から「預かり資産残高 (AUM)」へのKPI転換が急務

# 顧客層の大分岐：マス・デジタル vs 富裕層アドバイザー

## The Digital Mass (新世代・マス層)



- **Target**  
Z世代 / ミレニアル世代
- **Needs**  
UI/UX、ゲーミフィケーション、  
低コスト
- **Behavior**  
SNS(YouTube/Instagram)  
情報重視
- **Example:** Woodstock  
(Social Investment)

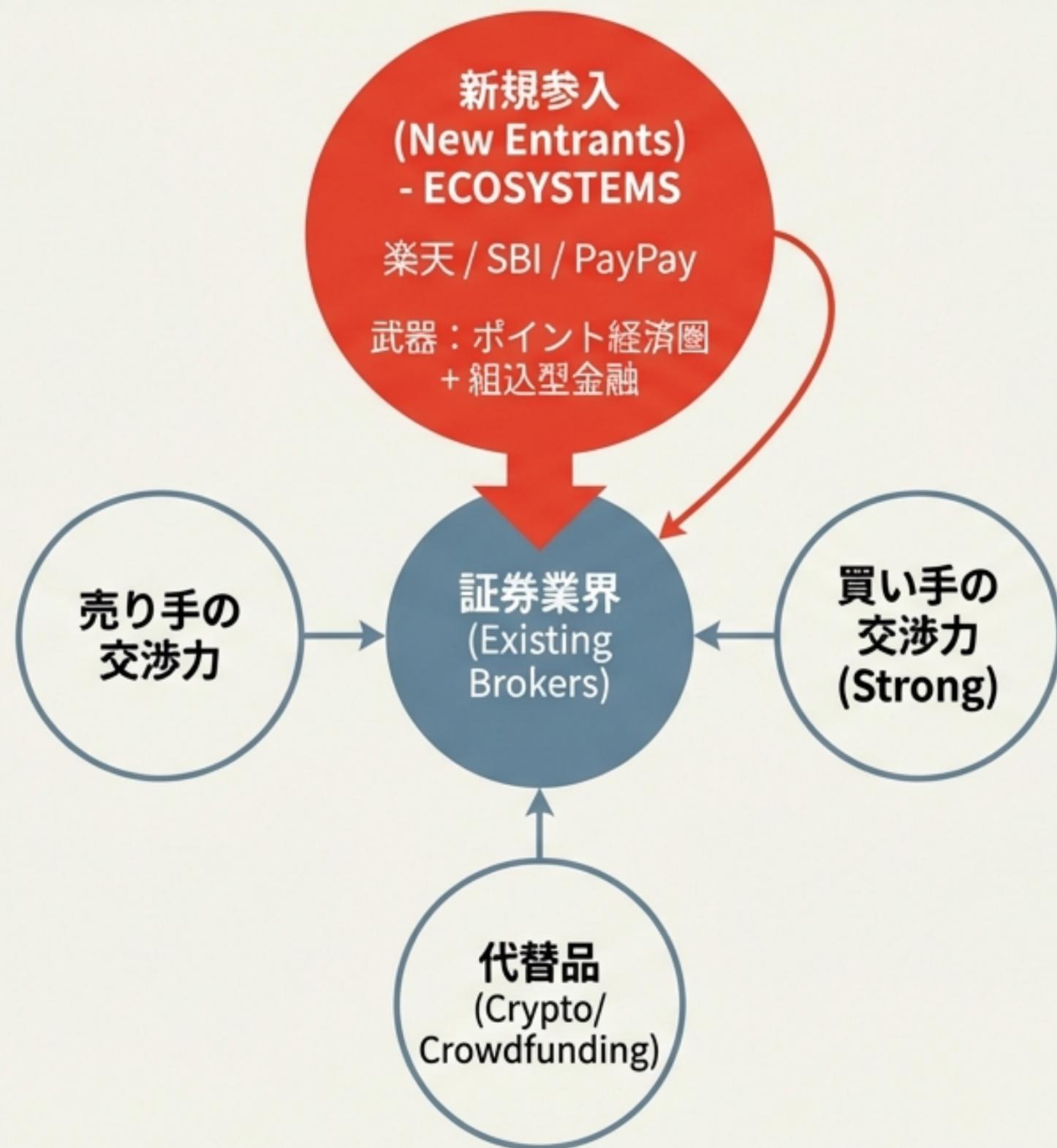
## The Wealth Holders (富裕層・シニア層)

- **Target**  
富裕層 (149万世帯) / シニア
- **Asset Size**  
純金融資産 364兆円
- **Needs**  
信頼、事業承継、税務、  
対面コンサル
- **Behavior**  
長期的な人間関係を重視



「中間」は消滅した。どちらか一方、あるいは両方で卓越する必要がある。

# 競争環境の変質：エコシステムによる「再仲介」の脅威



**The Threat: 「再仲介 (Re-intermediation) リスク」**

**Explanation:** 顧客接点をプラットフォームに奪われ、証券機能が単なる「バックエンド・ユーティリティ」化する。

**Strategy:** 自らエコシステムを作るか、代替不可能な「高付加価値領域」を持つか。

# バリューチェーンの再構築：価値はどこへ移動したか



**Takeaway: 経営資源を「処理 (Processing)」から「助言 (Advising)」へシフトせよ**

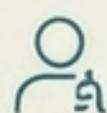
# AI戦略 Part 1 「攻め」：パーソナライゼーションの民主化

**Concept: PB品質のアドバイスをマス層へ  
(Democratizing Private Banking)**

品質のアドバイスをマス層へ、提出した  
世界初の既金を懸負せ、移動度を輔る。



## 1. Hyper-Personalization



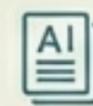
行動データ分析（閲覧履歴  
・取引）に基づく文脈的な  
商品提案  
(Ref: Rakuten Super  
Personal Service)



## 2. Generative AI (NLP)



AIオペレーターによる  
対話型対応



マーケットニュースの  
瞬時要約・感情分析



## 3. Robo-Advisors



NISA層へのスケーラ  
ブルなゲートウェイ



市場予測：2030年  
12兆円

# AI戦略 Part 2 「守り」：業務効率化とリスク管理の高度化

Concept: コスト削減を原資としたトランスフォーメーション  
(Efficiency funding Innovation)



## 1. Compliance



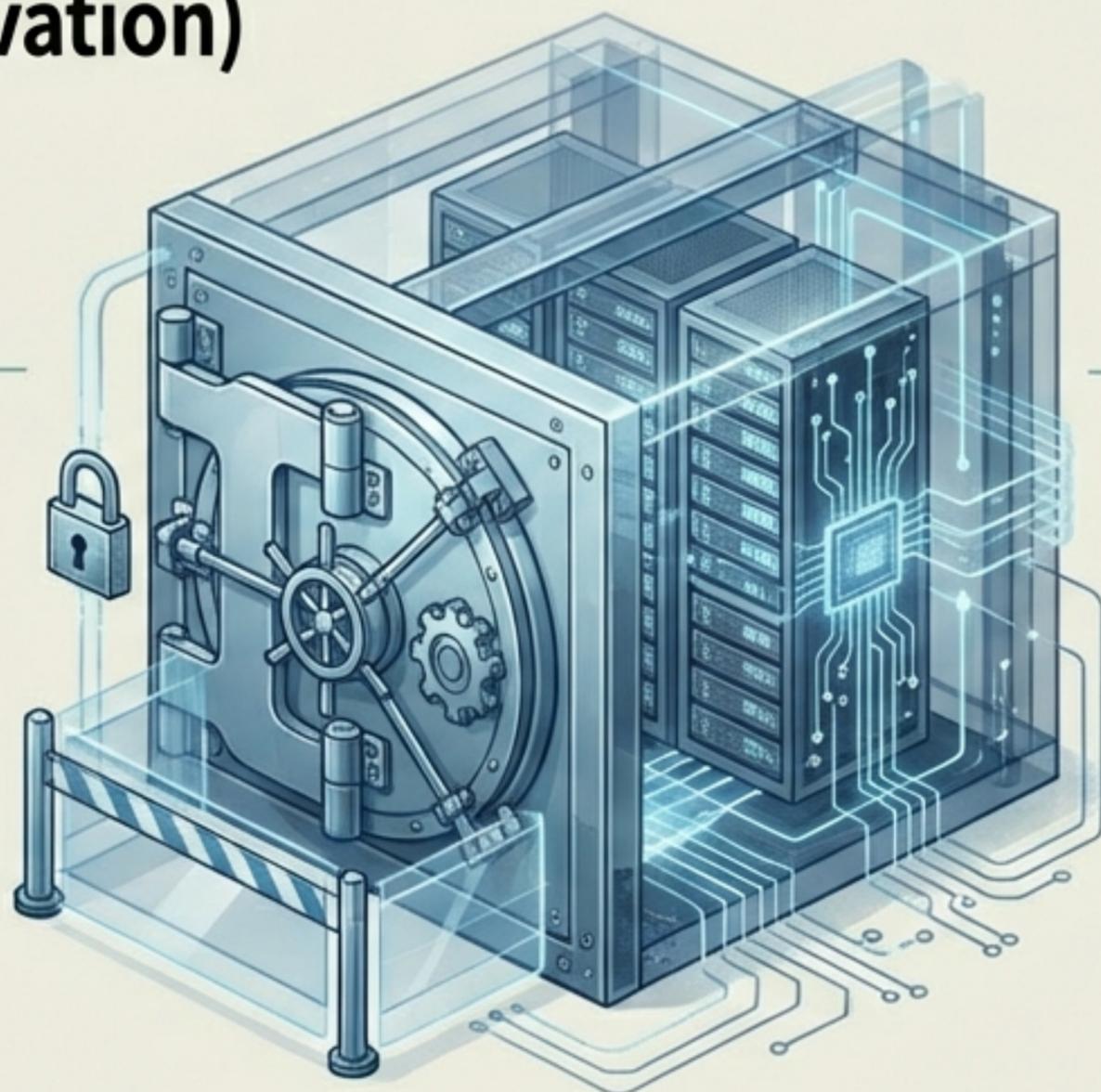
不正検知・相場操縦  
パターンの自動認識



## 2. Operations (Back Office)



AI-OCRによるKYC/口座  
開設の完全自動化



## 3. Risk Management



市場急変の予兆検  
知アラート

⇒ Insight: 削減した固定費を、フロントオフィスのUX改善へ再投資する。

# 新たなフロンティア：商品とエンゲージメントの進化

## Security Tokens (STO)



デジタル証券  
不動産・インフラの小口化



国内市場予測  
1,800億円 (2025)

## Community



ソーシャル投資  
SNS統合



「孤独な作業」から  
「共有する体験」へ  
(Stickiness)

## Goal-Based Approach

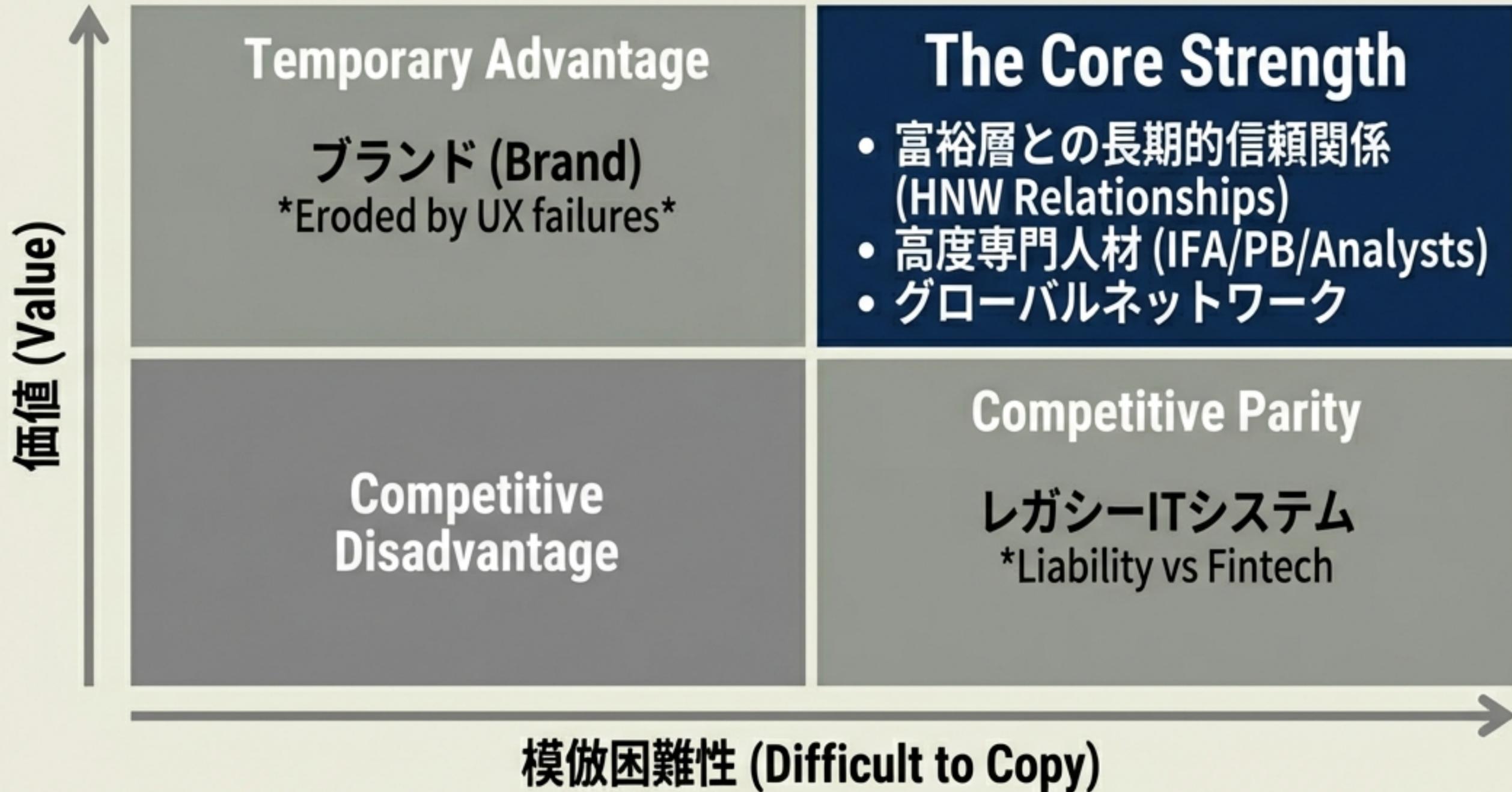


人生の目標達成  
(Life Plan)



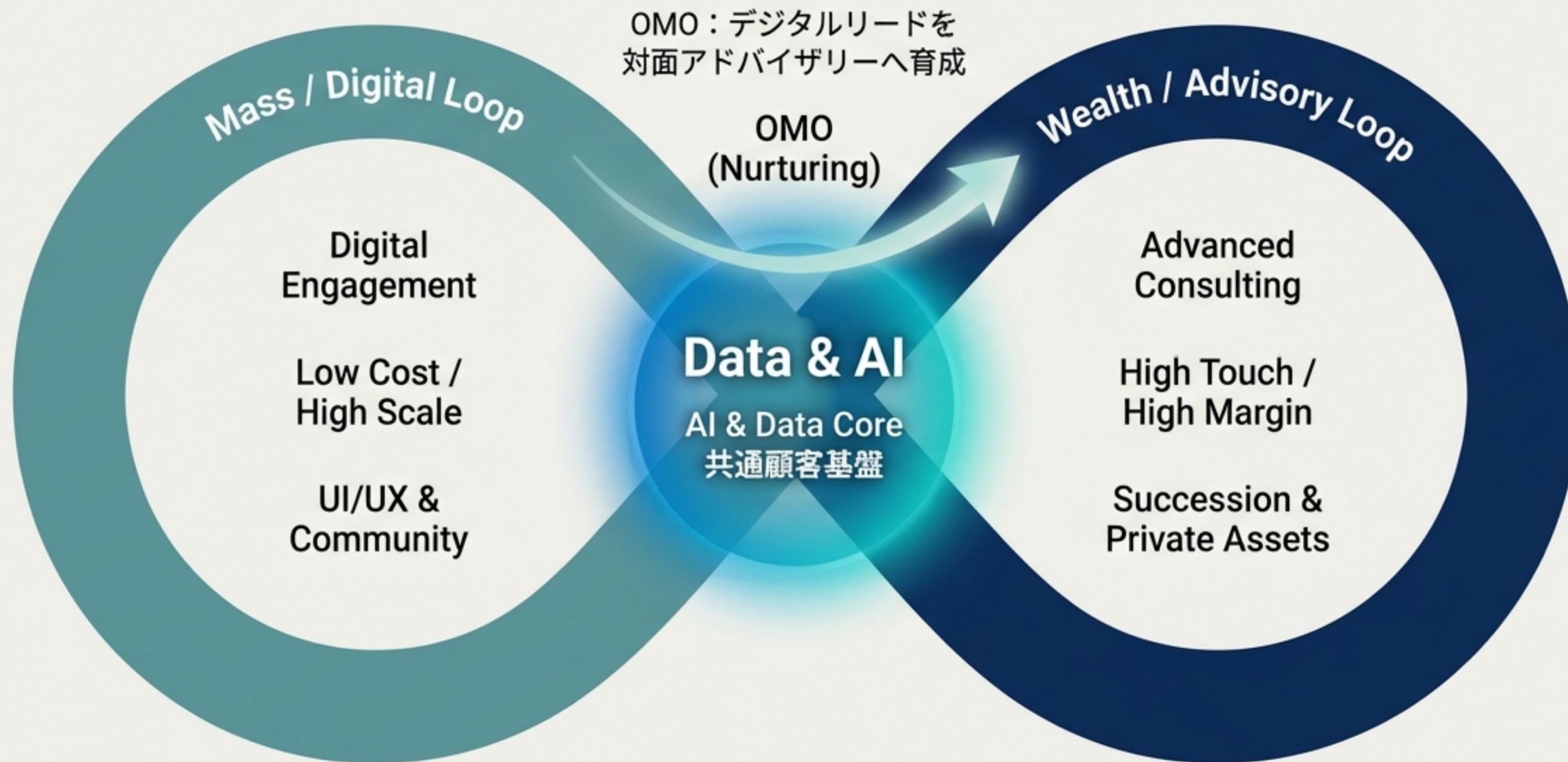
「市場に勝つ」より  
「人生のゴールを  
達成する」

# 内部環境分析 (VRIO) : 持続的な競争優位の源泉は何か？



➡ 戦略転換：人間力 (Human Expertise) を富裕層へ、デジタル力はアライアンスで補完。

# コア・ストラテジー：ハイブリッド・モデルの全貌



# 5つの戦略的柱：実行への処方箋

## 01 Revenue Model

フロー（手数料）からストック（AUM）への完全移行。



## 02 Platform

マス層向けモバイルファースト「スーパーアプリ」の開発。



## 03 Physical Stores

店舗の「コンサルティング・サロン」化（富裕層特化）。



## 04 AI Strategy

「攻め（パーソナライズ）」と「守り（効率化）」の同時実装。

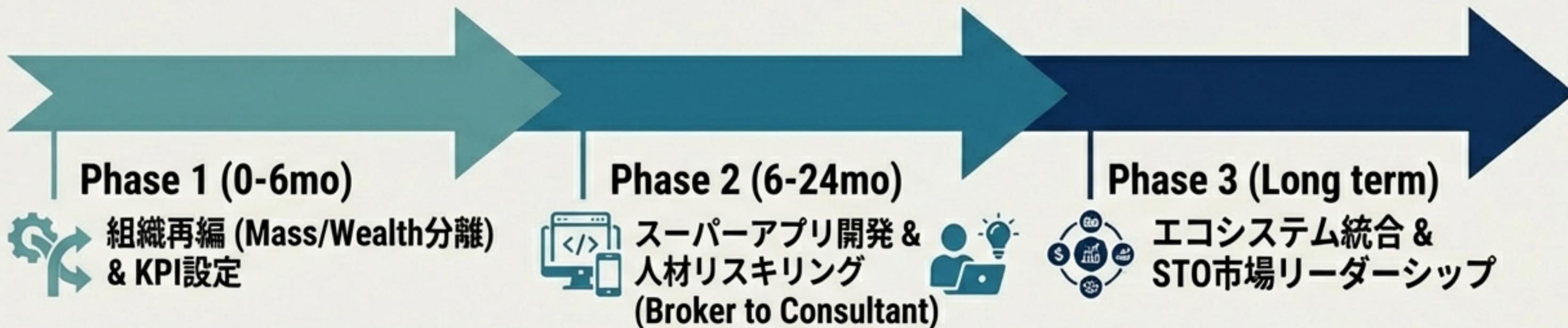


## 05 Ecosystem

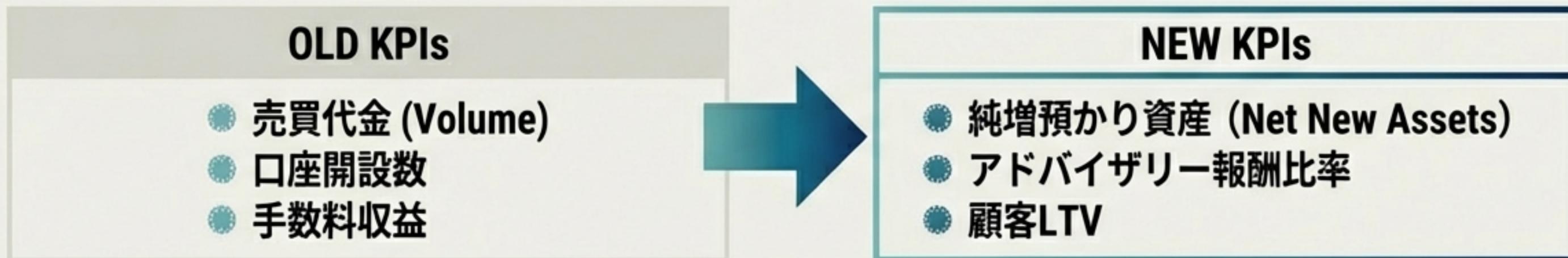
異業種アライアンスとAPI戦略による組込型金融への対応。

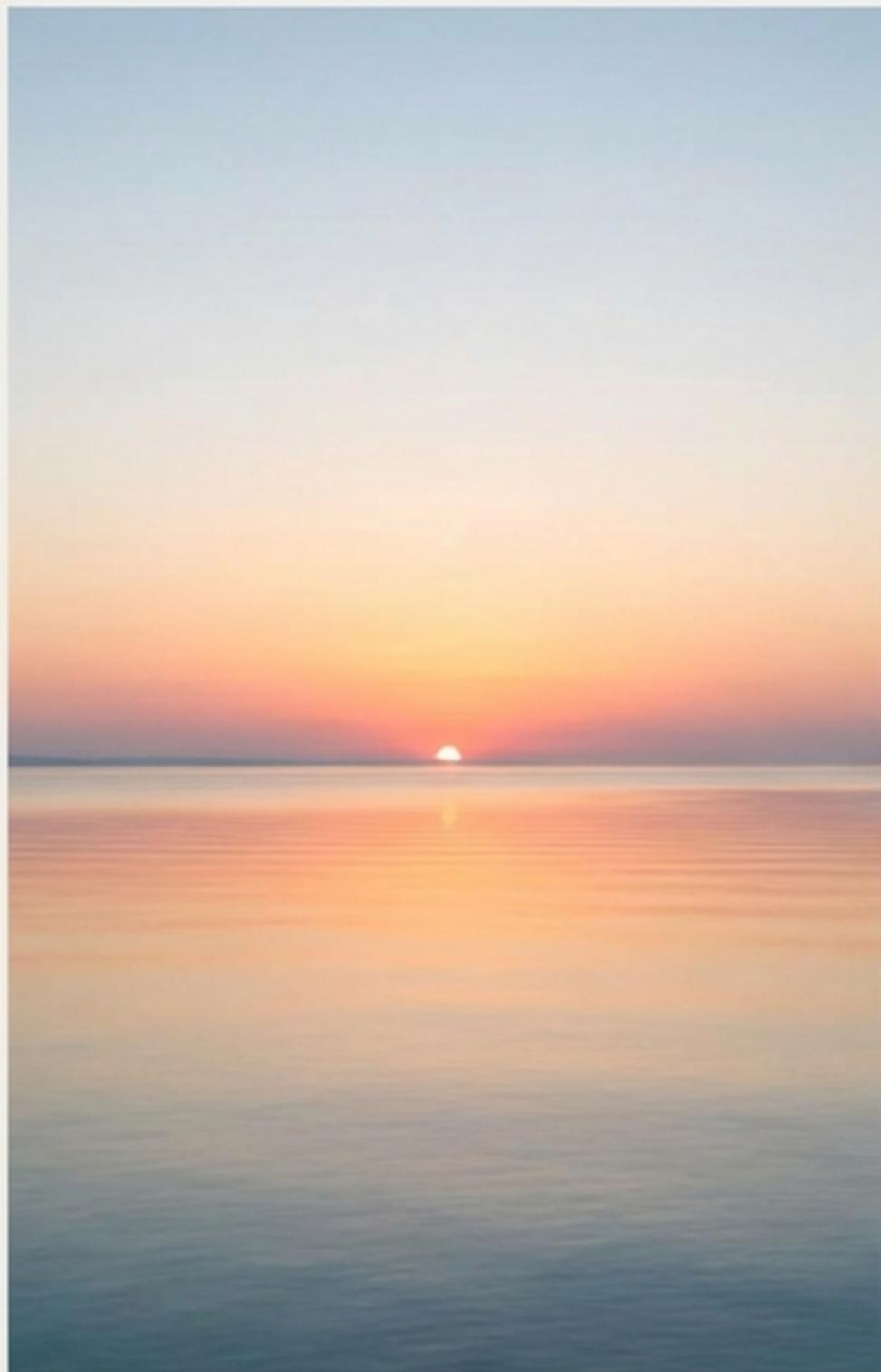


# ロードマップとKPIの再定義



## KPI Transformation





# 結論：金融商品を売るな、 金融ウェルビーイングを売れ

「プロダクト・プッシュ」の時代は終わった。  
デジタルによる共感と、人間による信頼。  
ハイブリッド戦略こそが、持続的成長への唯一の道である。

Adapt to the Great Divergence.