「若い世代が金融に興味を持てば、経済活性にもつながるでしょう。そのために当社に何ができるかを考え、実行していきます」（尾崎）

OZAKI

眞鍋流

題字：眞鍋かをり

第11回

1ドルでFXができちゃう!? 驚きのサービスを掲げる新会社を訪問！

あなたの投資生活にかなり役立つ 眞鍋かをりのマネートーク

今回のお相手

SBI FXトレード株式会社 代表取締役社長 **尾崎 文紀**氏

SBI FXトレード株式会社 取締役 **藤田 行生**氏

SBIリクイディティ・マーケット（SBILM）100%子会社のFX専業会社として、今年5月にサービスを開始したSBI FXトレード株式会社。できたてホヤホヤながら、業界掟破りのサービス内容ですでに人気は急上昇中！「FXはもうこりごり」――。そう思っている方にぜひ知ってほしい、誠実でクリアな新鋭FX会社の登場です。

眞鍋 まずは、御社についてお伺いしてもよろしいでしょうか。

尾崎 当社SBIFXトレードは、SBIリクイディティ・マーケット（SBILM）の100%子会社として今年5月からサービスを開始しました。

眞鍋 スタートから約半年！ できたてですね。これだけFX（外国為替証拠金取引）が浸透しているなかで、今年新たにサービスをスタートされたのはどうしてですか？

尾崎 FX取引をされている方々は、金融とは異なる職種の方たちで趣味、あるいは副業でされているケースが多いと思います。一昔前は投資信託とか証券、外貨預金からFXへ移行されてきていたのですが、今は逆なんですね。FXで初めて金融商品に触れて、そこから他の商品にも広がっていく。年齢もどんどん若年化しています。

眞鍋 情報も多いですし、初心者でも気軽にFXを始められますよね。

尾崎 しかし、SBIグループにはネット証券が10年ちょっと前に流行り始めた当時からのお客様が多く、平均すると40歳前後の方が多いんです。

眞鍋 若い世代のお客様の層が未開拓だったんですね。

尾崎 グループ全体で抱える1300万の顧客基盤の中でも、その層だけがどうしても弱い。そこでSBIFXトレードを創立し、新しい層の開拓をスタートしました。

眞鍋 御社の強みといえば、やはり「もうこれ以上は無理」という狭さのスプレッドですが、どうしてそんな価格破壊のようなことができたんですか？

尾崎 SBIグループでは「顧客中心主義」を掲げていますし、当社のHPにも「サービス向上委員会」というコーナーがあります。そこにみなさまの声を寄せられていますので、要望が高まればまた変わってくるかもしれません。

眞鍋 でも1ドルでできるんだったらその方がいいですよね！ システムの操作性や使いやすさなどについての評判はいかがですか？

尾崎 まだスタートして5ヵ月ですので改善の余地はまだまだありますが、先ほど申しましたHP内の「サービス向上委員会」で投資家の皆様とコミュニケーションをとらせていただいて、より良いものにしていければと思います。

眞鍋 「サービス向上委員会」に寄せられた意見がシステムに反映されたことはあるんですか？

藤田 サービス開始から、すでに30～40回は皆様の意見をもとに改良をしていますね。お声が上がったらすぐに当社で検討し、SBILMのシステム担当やディーラーで話し合い、反映するようにしています。

眞鍋 すごい。でもプロの方がしっかり管理をされていると聞くと、ちょっと初心者には難しかったりするのかな？ という気がするのですが……。

尾崎 業界初の「ディーラー目線のFX会社」として立ち上げました。そこに皆様のお声を反映していっているので、初心者の方でも最初は色々あるかとは思うのですが、使っていただくうちに〝使いやすい〟と感じていただけると思います。

眞鍋 オリコン顧客満足度ランキング※で1位を取られたんですよね。

尾崎 そうなんです。滑り出しとしてはまずまずなのかな、と。最初は「試しに」という感覚で1ドルから始めて、慣れていただいてから本腰を入れてお取引をしていただければと思います。

眞鍋 そうですね。しかしいくら少額で取引できたり、スプレッドが狭いといっても、投資家の皆様の心配事は多々あるかと思います。スリッページ、〝約定時の値段のズレ〟もその一つですよね。

尾崎 スリッページというと、お客様にとって不利な方にばかりスリッページしてしまうというイメージが強いですが、スリッページってお客様にとって有利な方に動く場合もあるんです。

眞鍋 ああ、そうか。

藤田 当社の場合はお客様がスリッページは0.1銭まで」と設定すればそれ以上スリッページすることはありません。

眞鍋 それは安心！

藤田 しかし、有利な方にはマーケット次第でいくらでも動きます。ただ危険を回避するのではなく、〝お客様の利益機会をいかに増やすか〟が重要だと思うんです。

眞鍋 安全を保障されるなら、ガンガン攻めたいです（笑）。ところで、同業者さんからの御社に対する反応はいかがですか？

尾崎 最初は、後発も後発ですし、小口がメインだったので特に注目もされていませんでしたが（笑）、口座数や取引量が毎月倍増しているので、徐々に注目され始めたかな、という感じです。

眞鍋 スプレッドにしても1通貨単位（笑）！ それって米ドルだったら1ドルってことですよね？ でも、1ドルで取引をしている方ってなかなかいらっしゃらないかと……。

尾崎 いや、結構いらっしゃいますよ。他社さんでよく「うちのシステムを試してください」というデモ取引がありますが、投資家さんから「デモでいい感じだったから実際に使い始めたけど、デモのように動かない」という声が結構出ているんですね。

眞鍋 あ、私も聞いたことがあります……。

藤田 それなら、少ない証拠金で実際に触れられた方がいいのでは、ということで1通貨単位からの取引を取り入れました。当社の場合は、1ドルの場合4円程度の証拠金でデリバティブ取引を行うことができます。

眞鍋 実際触ってみないと、約定の仕組みなどわからない部分って実は多いんですよね。でも多くの他社さんが取り入れているデモ取引のサービスがないというのは、正直意外。

尾崎 SBIグループでは「顧客中心主義」を掲げていますし、当社のHPにも「サービス向上委員会」というコーナーがあります。そこにみなさまの声を寄せられていますので、要望が高まればまた変わってくるかもしれません。

眞鍋 でも1ドルでできるんだったらその方がいいですよね！ システムの操作性や使いやすさなどについての評判はいかがですか？

尾崎 まだスタートして5ヵ月ですので改善の余地はまだまだありますが、先ほど申しましたHP内の「サービス向上委員会」で投資家の皆様とコミュニケーションをとらせていただいて、より良いものにしていければと思います。

眞鍋 「サービス向上委員会」に寄せられた意見がシステムに反映されたことはあるんですか？

藤田 サービス開始から、すでに30～40回は皆様の意見をもとに改良をしていますね。お声が上がったらすぐに当社で検討し、SBILMのシステム担当やディーラーで話し合い、反映するようにしています。

眞鍋 すごい。でもプロの方がしっかり管理をされていると聞くと、ちょっと初心者には難しかったりするのかな？ という気がするのですが……。

尾崎 業界初の「ディーラー目線のFX会社」として立ち上げました。そこに皆様のお声を反映していっているので、初心者の方でも最初は色々あるかとは思うのですが、使っていただくうちに〝使いやすい〟と感じていただけると思います。

眞鍋 オリコン顧客満足度ランキング※で1位を取られたんですよね。

尾崎 そうなんです。滑り出しとしてはまずまずなのかな、と。最初は「試しに」という感覚で1ドルから始めて、慣れていただいてから本腰を入れてお取引をしていただければと思います。

眞鍋 そうですね。しかしいくら少額で取引できたり、スプレッドが狭いといっても、投資家の皆様の心配事は多々あるかと思います。スリッページ、〝約定時の値段のズレ〟もその一つですよね。

尾崎 スリッページというと、お客様にとって不利な方にばかりスリッページしてしまうというイメージが強いですが、スリッページってお客様にとって有利な方に動く場合もあるんです。

眞鍋 ああ、そうか。

藤田 当社の場合はお客様が「スリッページは0.1銭まで」と設定すればそれ以上スリッページすることはありません。

眞鍋 それは安心！

藤田 しかし、有利な方にはマーケット次第でいくらでも動きます。ただ危険を回避するのではなく、〝お客様の利益機会をいかに増やすか〟が重要だと思うんです。

眞鍋 安全を保障されるなら、ガンガン攻めたいです（笑）。ところで、同業者さんからの御社に対する反応はいかがですか？

尾崎 最初は、後発も後発ですし、小口がメインだったので特に注目もされていませんでしたが（笑）、口座数や取引量が毎月倍増しているので、徐々に注目され始めたかな、という感じです。

眞鍋 スプレッドにしても1通貨単位で取引ができる点にしても、他社さんからしてみれば「なんてことしてくれるんだ」という感じじゃないですか（笑）。

尾崎 そうかもしれません（笑）。でもやはりまだまだFXって不透明な部分が多いと思われていますから、そこをクリアにしていくのが、金融を基盤にしているSBIグループの我々の役目だと思っています。対銀行にしても、対保険会社にしても、私たちが行なっているこの事業のスキームは、SBIの基盤がないとできないと自負しています。

眞鍋 なるほど。しっかりした基盤をもって、初心者の方や若い世代の方々にFXの魅力を広めていきたいと考えていらっしゃるんですね。

藤田 そうですね。現段階でも20代のお客様が増えてきています。他社さんから当社の方へ移動された方もいらっしゃれば、当社で初めてFXをする、という方も。新しい層へのアプローチの仕方はひとまず間違ってはいないのかな、と。

眞鍋 20歳前後の方たちって、どんな取引をされるんですか？ ベテラン顔負けにガンガン大口の取引をしていたらちょっと怖い（笑）。

藤田 中にはそのような方もいらっしゃるかもしれませんが、多くの方は月1万まで、3万まで、と上限を決めて取引されているようですね。

眞鍋 よかった（笑）。「今月はマイナスになっちゃったから、来月バイトのお給料入ったらまたやろう」とかですかね。

藤田 若い層の方々は、本格的に大きく利益を狙って……、というよりは、ご自身の金融リテラシーを向上させるための社会勉強と捉えていることが多いようですね。我々も、そこから始めていただいて、徐々にFXへの興味を深めていただければ、と思っています。

眞鍋 海外では、学校で投資に関する授業があるそうですしね。問題になっているような携帯ゲームで知らず知らずのうちに多額のお金を使ってしまうより、アレコレ頭を使ってFXに挑戦していくほうが、生産性がありますよね。

尾崎 そうですね。最初は「どんなもんかな」でいいと思うんです。ご自分の資産に合った金額で始めていただいて。するとどんどん経済とか、世の中の流れに興味が湧いてくると思います。そして、将来的に本格参入していただければな、と。

眞鍋 御社でなら健全に、FXの魅力を感じられると思います。本日はお忙しい中、ありがとうございました！

藤田 親会社であるSBILMでかなりの経験を積んだシステムの担当者とディーラーが24時間体制で管理し、このスプレッドでも収益を上げることができています。他社さんではまず真似のできないビジネススキームだと思います。

眞鍋 投資家のみなさんにとって、スプレッドが狭いことで得られるメリットって、たくさんあると思うのですが、やはりお金の心配をあまりせず、たくさん取引ができるという点は大きな魅力でしょうね。

藤田 お客様のプラスマイナスは、取引コストが低いほどプラスになるチャンスが多いですし、当社においても月間取引高上位20名の方々は、ほぼ全員プラスの成績をあげられています。他社さんだと「上手なお客様はお断り」というところもいくつかあるようなのですが……。

眞鍋 え～、そんな。

尾崎 当社としては〝透明性〟が一つの大きな課題ですので、お客様にも利益を得ていただき、それによって当社も業績をあげるという構造を目指しています。

眞鍋 じゃあ、本当に小さな値動きでもどんどん取引した方がいいですね。

藤田 業界初の下4桁表示を行なっています。ドル円が1～2銭動いているだけでも下3桁、4桁は絶えず動

「FXのイメージがアップすることで、若い方たちがどんどんFXに興味をもってくれるといいですね」（眞鍋）

manabe

まなべの編集後記

「FXをクリアなイメージに」。SBI FXトレードさんなら実現できる！ そう実感した対談となりました！

※2013年度オリコン顧客満足度ランキングFX取引（初心者）部門で第1位