

資産運用会社の創業から事業拡大までの諸課題
～独立・創業を考えられている皆さまに「最初に」お伝えしたいこと～

2022年8月30日



日本資産運用基盤

Japan Asset Management Platform

日本資産運用基盤グループ概要

会社概要	
社名	株式会社日本資産運用基盤グループ (Japan Asset Management Platform Group Co.,Ltd.)
創業	2018年5月28日
代表	大原啓一
主要株主	役職員、QUICK、東京センチュリー、SCSK、平和不動産
所在地	東京都中央区日本橋兜町5番1号 兜町第1平和ビル FinGATE Base A
加盟協会 (子会社)	- 一般社団法人東京国際金融機構 - 一般社団法人ファイナンシャル・アドバイザー協会 - 一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会 - 一般社団法人日本投資顧問業協会
提供 サービス	- 国内投信事業基盤 - 投資一任事業基盤 - OCIO - 他(金融専門人材紹介サービス等)
子会社	 <pre> graph TD JAMP[日本資産運用基盤 Japan Asset Management Platform] --> JAMP_FS[JAMPフィナンシャル・ソリューションズ] JAMP --> JAMP_BI[JAMPビジネス・イノベーション] JAMP --> JAMP_FM[JAMPファンド・マネジメント] </pre>

サービス導入実績

地域金融機関

「GBAラップ」に関心

10行庫、来春以降導入

地域金融機関が、日本資産運用基盤グループ(資産基盤G)とクラウドが開発したシステムを活用する「ゴールベース・アプローチ(GBA)型投資一任(ラップ)サービス」への関心を高めている。4社の証券・運用会社がシステムの採用を決め、地域銀行や信用金庫に同サービスの提案活動を行っている。すでに10行庫以上が導入を決め、2022年春以降の取り扱い開始に向けて準備に入ったもよう。

地域銀

証券運用を外部委託

富山銀が運用基盤Gと提携

地域銀行で、有価証券運用の戦略立案を含む業務全般を外部の専門家に委託する動きが顕在化してきた。富山銀行は5月13日、日本資産運用基盤グループ(G)(東京都)とアドバイザー契約を締結。約1300億円の運用資金のすべてで、投資助言を受ける。

ラップサービス導入支援

藍澤証券 地域金融機関に提案
アフターフォロー重視

藍澤証券は地域金融機関などに投資一任(ラップ)サービスの導入を支援する。リスク商品の提案に不慣れな行職員でも、顧客の資産運用目的に沿った提案からアフターフォローまで一貫してサポートできるラップサービスを構築。同社は日本資産運用基盤グループ、QUICKと連携し、2022年春以降に提供を開始する予定だ。

本日のスピーカーの紹介

自らの資産運用会社立上げ・経営時の苦労等から、金融・資産運用業界の成長には事業基盤が必要であると考え、日本版TAMPである日本資産運用基盤グループを創業 / これからの日本の経済成長は金融業、特に資産運用業界の成長がカギになるとの思いから、特にそこでの事業基盤提供に注力

名前:大原 啓一

学歴:

2003年3月 東京大学法学部卒業

2010年7月 London Business School 金融学修士修了

職歴:

2003年4月 野村総合研究所入社、資本市場研究部配属

2004年4月 野村証券へ転籍、野村資本市場研究所へ出向

2004年7月 興銀第一ライフアセットマネジメント(現アセットマネジメントOne)入社

2007年8月 DIAM International Ltd.(ロンドン現地法人)出向

2015年8月 マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社を創業、取締役副社長に就任

2016年1月 同社代表取締役社長に就任

2017年9月 同社代表取締役社長を退任

2018年5月 日本資産運用基盤株式会社(現JAMPフィナンシャル・ソリューションズ)を創業



自ら資産運用会社を創業・経営

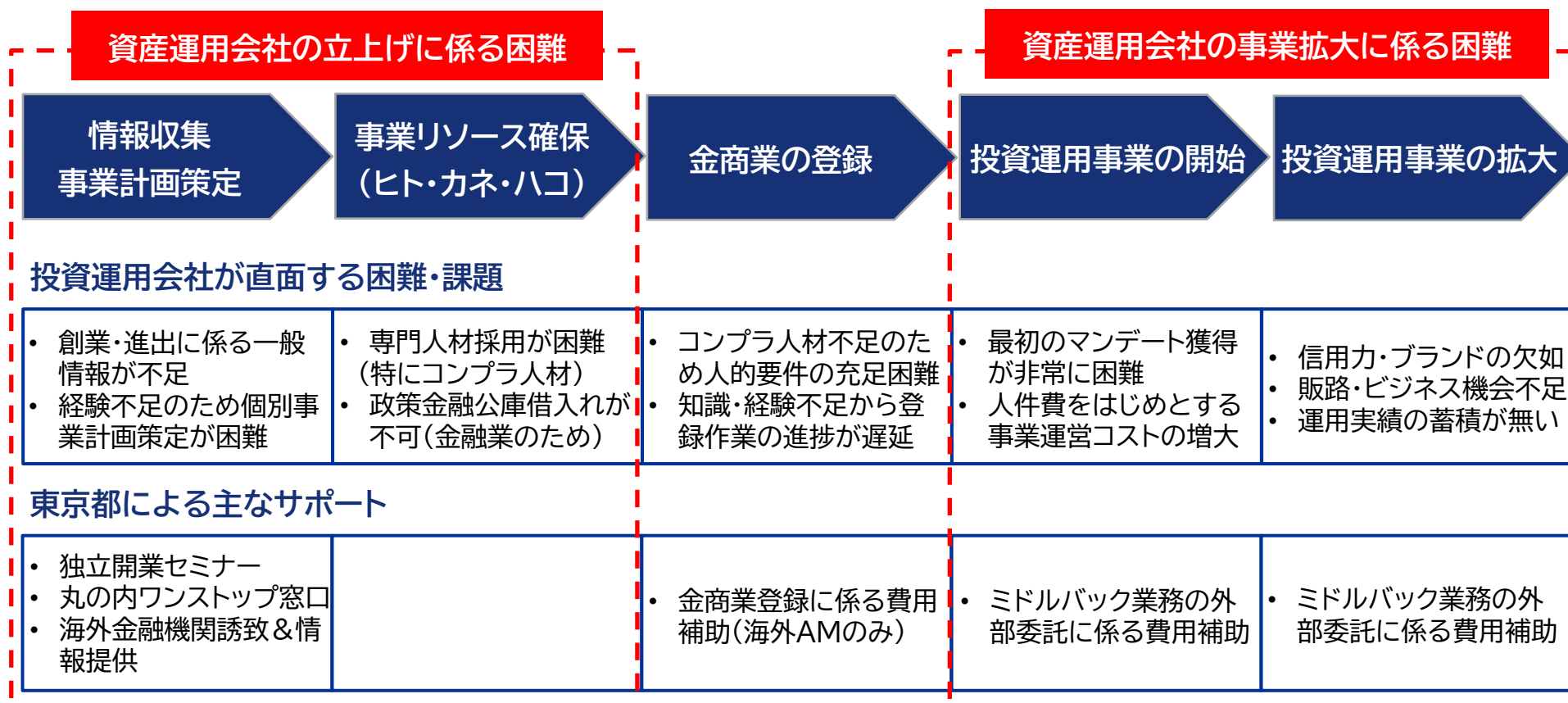
日本資産運用基盤の提供サービス

顧客金融機関の資産運用サービス事業の立上げや高度化・効率化ニーズに対し、弊社が事業支援プラットフォームとして、外部のリソースを集約し、SaaS-Likeな事業基盤サービスとして提供



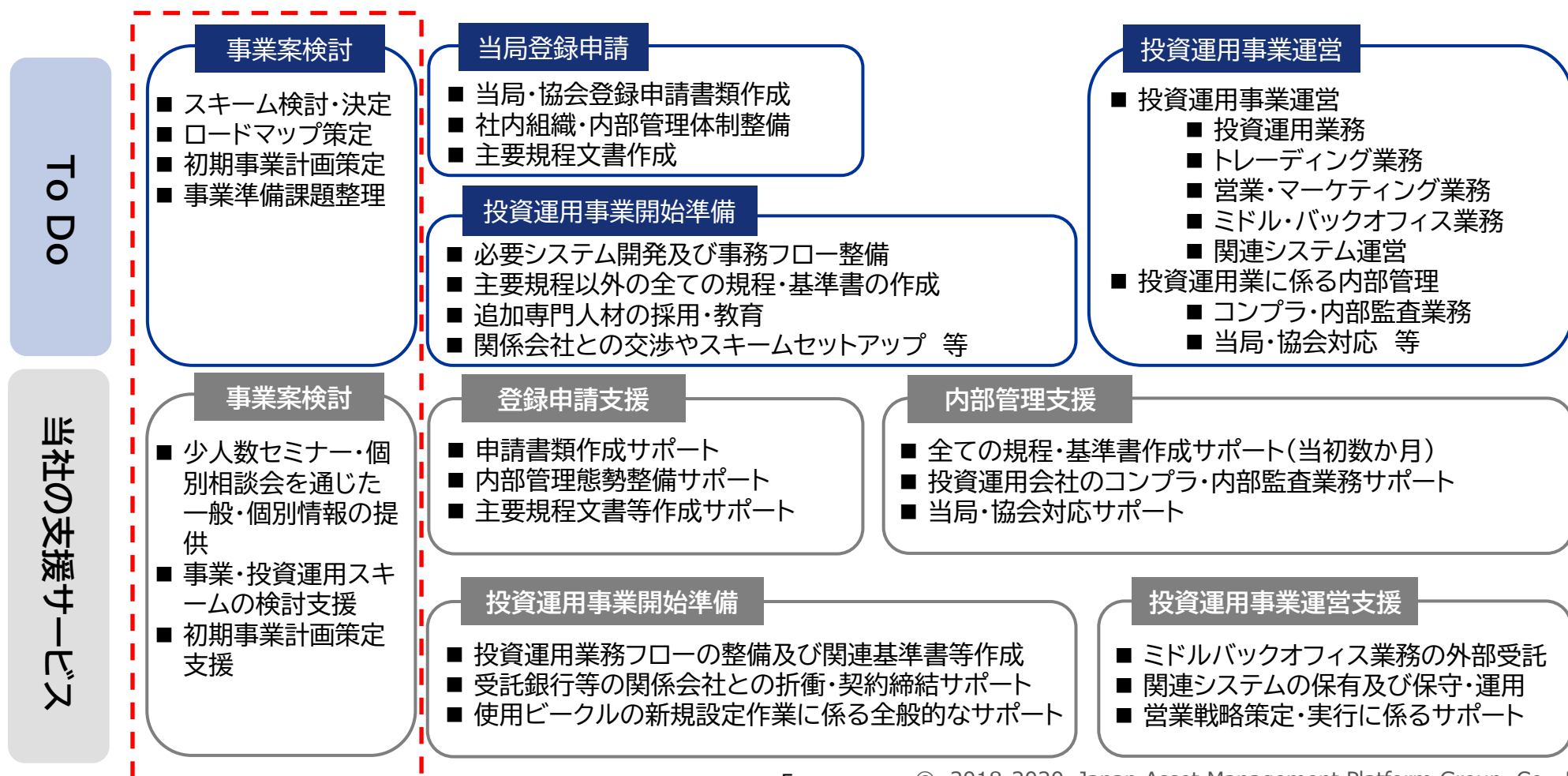
資産運用会社立上げ・運営における様々な課題

資産運用会社を立ち上げる際、多くの運用チームの皆さまは「金融商品取引業の登録(ライセンス)はどうすればいいのかわからない」という悩みを抱えており、弊社へのご相談も殆どがそこに集中 / 但し、立ち上げた資産運用会社のサービス・ビジネスを大きく成長させるというロードマップにおいては、最も困難なハードルは実はそこにはないことに注意が必要



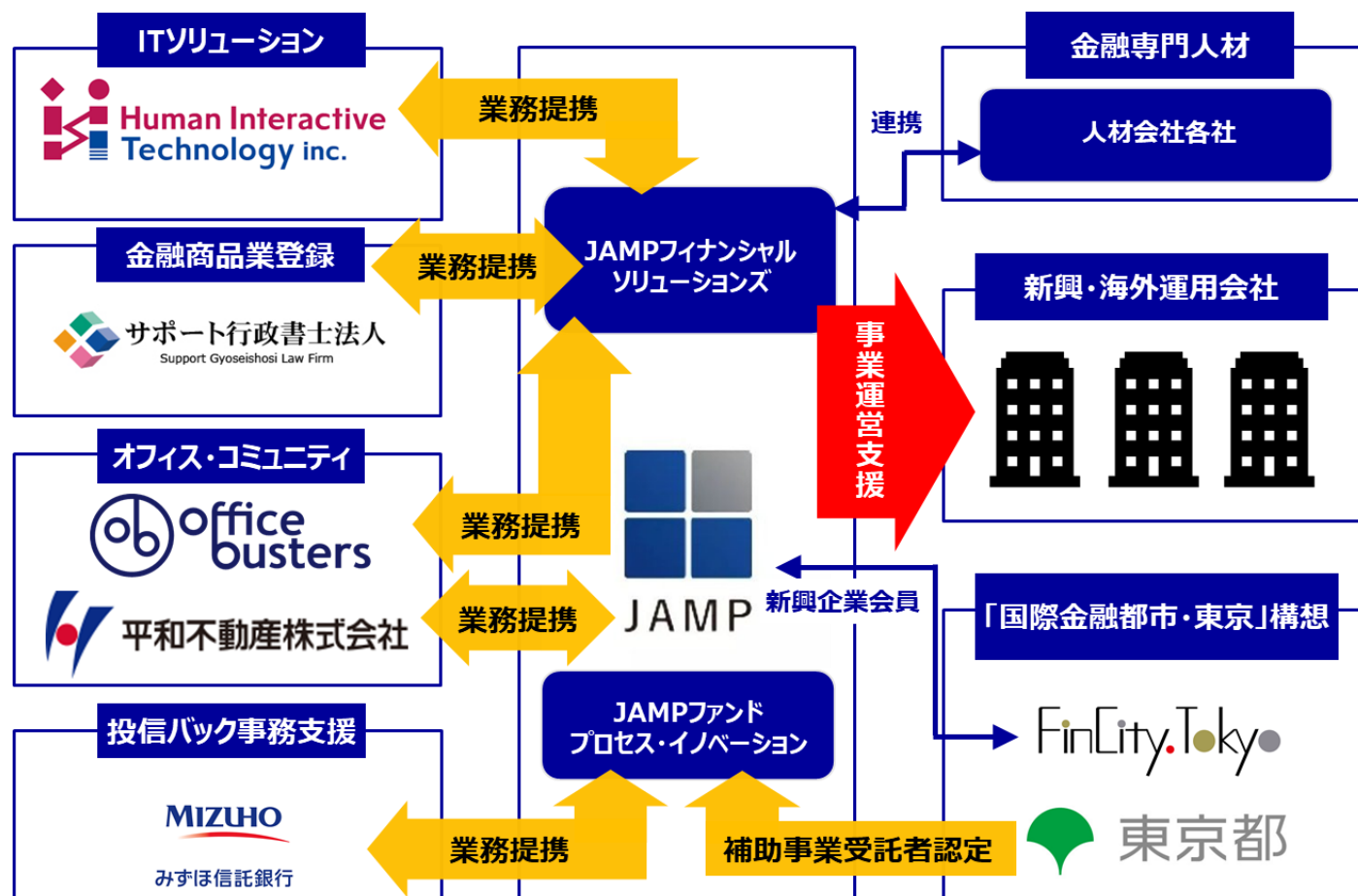
【支援サービス例】事業スキーム設計を起点としたサポート

金融商品取引業の登録に取り掛かる前に、日本資産運用基盤のような専門支援会社の個別サポートを受けながら、思い描く資産運用サービス・ビジネスの実現に最適なスキームの設計やライセンス種類の選定を行うことが有用 / Tokyo 独立開業道場が提供する個別相談会はそのきっかけとなり得るものであり、積極的な活用を推奨



【支援サービス例】必要な事業リソースをワンストップ提供

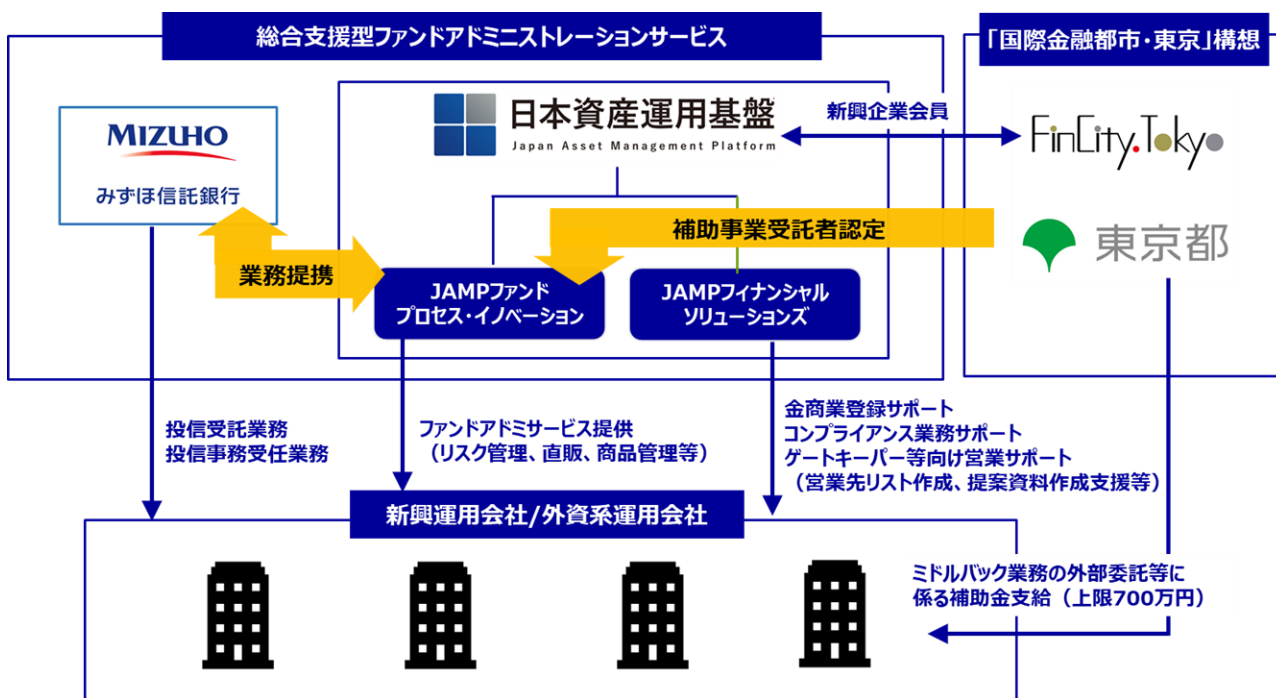
実際の資産運用会社の立上げにおいて必要となる様々なリソース(人材採用やオフィス選定、オフィス家具、システム機器等)の調達についても、様々な支援業者が提供するようになっており、そのような支援サービスを活用することが効率的 / こうしたサービス利用をする際に必要になる費用に東京都から一部補助金が出るケースもあり



【支援サービス例】投信委託事業運営の総合サポート

新興・外資系資産運用会社による投信委託業への参入を支援することを目的に、投信計理システムや投信バック業務BPOサービス等を内容とする投信事業基盤ソリューションを提供する支援業者が複数存在 / このような投信委託事業運営支援サービスを活用することで、サービス・ビジネスの拡大に最も重要な投資運用業務や営業活動にリソースを集中させることが可能

資産運用会社向け投信事業基盤ソリューション



投資信託アдоми機能の提供

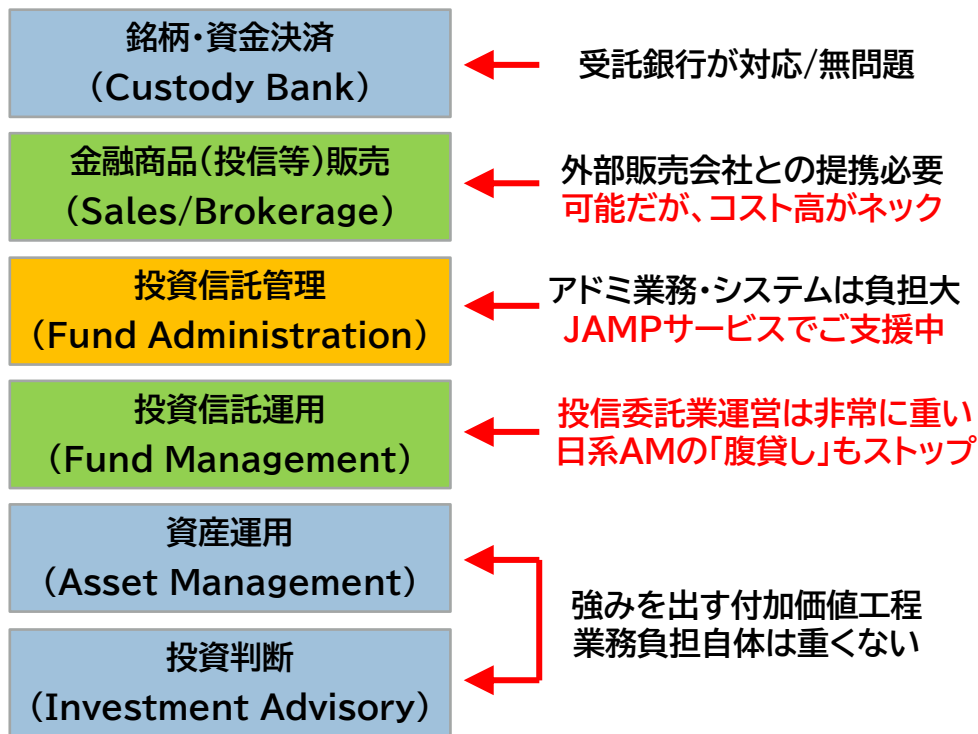
- 投資一任運用
(Discretionary Mgmt)
- 投資信託管理
(Fund Administration)
- 投資信託運用
(Fund Management)
- 資産運用
(Asset Management)
- 投資判断
(Investment Advisory)

投信運営業務をサービスとして一括提供

【支援サービス例】日本版ファンドマネジメントカンパニーとの連携

投信事業基盤ソリューションを活用しても事業運営の負担は小さくないため、日本版ファンドマネジメントカンパニーとの連携を通じ、顧客投資家向けの投資信託の設定・運用を行なうことも今後の選択肢となる可能性あり / 来春以降に稼働開始予定の弊社子会社のJAMPファンド・マネジメントについては、2023年1月30日に開催予定の第4回セミナーでご説明予定

新興・外資系運用会社の現状のペイン



当社FMC子会社との連携による事業支援

