

日本版FMCを用いた効率的な投信ビジネス立ち上げ

2024年11月26日



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 (子会社含)	- 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 - 一般社団法人投資信託協会
提供 サービス	- 投信委託業支援ソリューション - GBAラップ支援ソリューション - OCIO (Outsourced Chief Investment Office) ソリューション - 他(金融専門人材紹介サービス等)
子会社	 - JAMPフィナンシャル・ソリューションズ - JAMPビジネス・イノベーション - JAMPファンド・マネジメント

サービス導入実績

三菱UFJ信託銀・JAMP
私募投信の一者計算実現
肥後銀子会社が採用

三菱UFJ信託銀行と日本資産運用基盤グループ(JAMP)は、基盤組の一者計算を標準化した国内初となる投資信託の運用・管理機能の提供を開始した。三菱UFJ信託銀行に投資信託業務を一本化し、業務効率化とコスト削減につなげる。

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

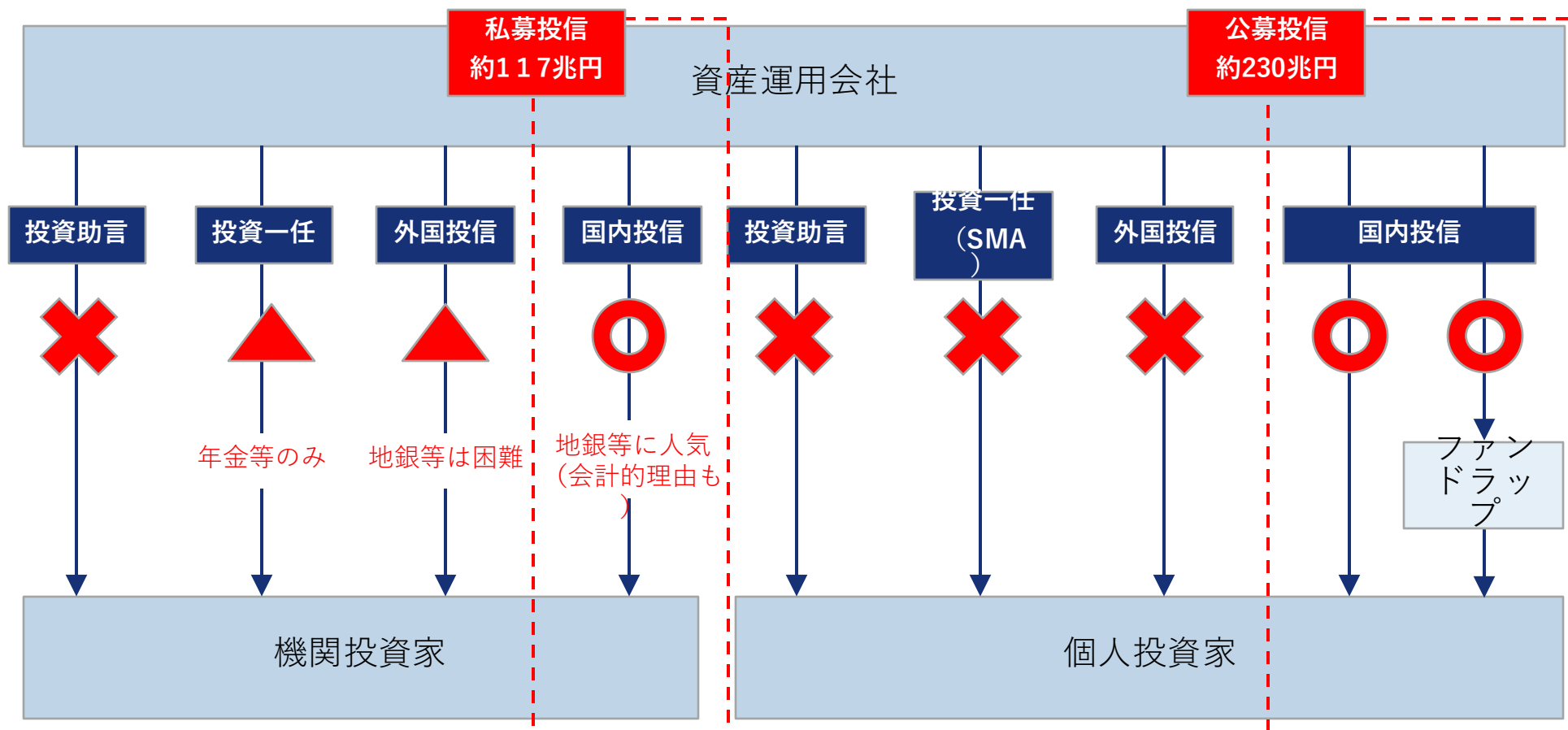


これまで6年間半の顧客金融機関との対話や業界分析等に基づき、金融機関が直面する様々な事業課題に対して、「**最大公約数**」的な**事業ソリューション**を考案・開発し、その提供実績を積み重ねている段階

	投信委託業支援ソリューション	GBAラップ支援ソリューション	OCIOソリューション
想定顧客	投資信託委託事業への参入を企図する中堅・新興の資産運用会社等	証券会社や資産運用会社、信託銀行等の金融機関等	地域銀行等
提供サービス	- 投信計理システムや金融事務機能をワンストップでサービスとして提供 - 日本版ファンドマネジメントカンパニー機能を提供	- 顧客接点・資産運用アドバイスを重視したGBA型ラップ事業の導入・運営サポート - GBAに基づく顧客管理、アフターフォロー等に適したフロントソリューションをQUICK社と共同開発・提供	有価証券運用事業の高度化・安定化サポートの為、独立系として、中立的な立場からアドバイス提供
課題	資産運用会社が抱える課題  ✓ 投信事業に最も成長機会があるものの、参入障壁が高い	証券会社・資産運用会社が抱える課題  ✓ 外部チャネル・GBA型のラップサービスは具備せず	地域銀行が抱える課題  ✓ 構造的問題により、地域銀行のみでの対応が困難
顧客のメリット	- 資産運用会社の事務等の効率化 - 新興・中小資産運用会社のスムーズな事業立ち上げ	- 従来のラップとは異なる、GBA型ラップ事業開発コストの効率化、スムーズな導入 - 顧客にニーズに沿った資産運用アドバイスを提供可能	- 人材確保や情報収集の課題解消 - 有価証券運用に係る投資運用・リスク管理の効率化・高度化 - 適切なポートフォリオの策定
導入実績	稼働案件： sustenキャピタル・マネジメント 九州みらいインベストメンツ	契約済み：アイザワ証券、証券ジャパン（岡三証券グループ）、野村アセット（SBIグループと提携）、三井住友DSアセット（広島銀行と提携）	- 稼働案件：富山銀行 - 他地域銀行からも受託実績

国内籍投信ビークルが必要不可欠な資産運用業界

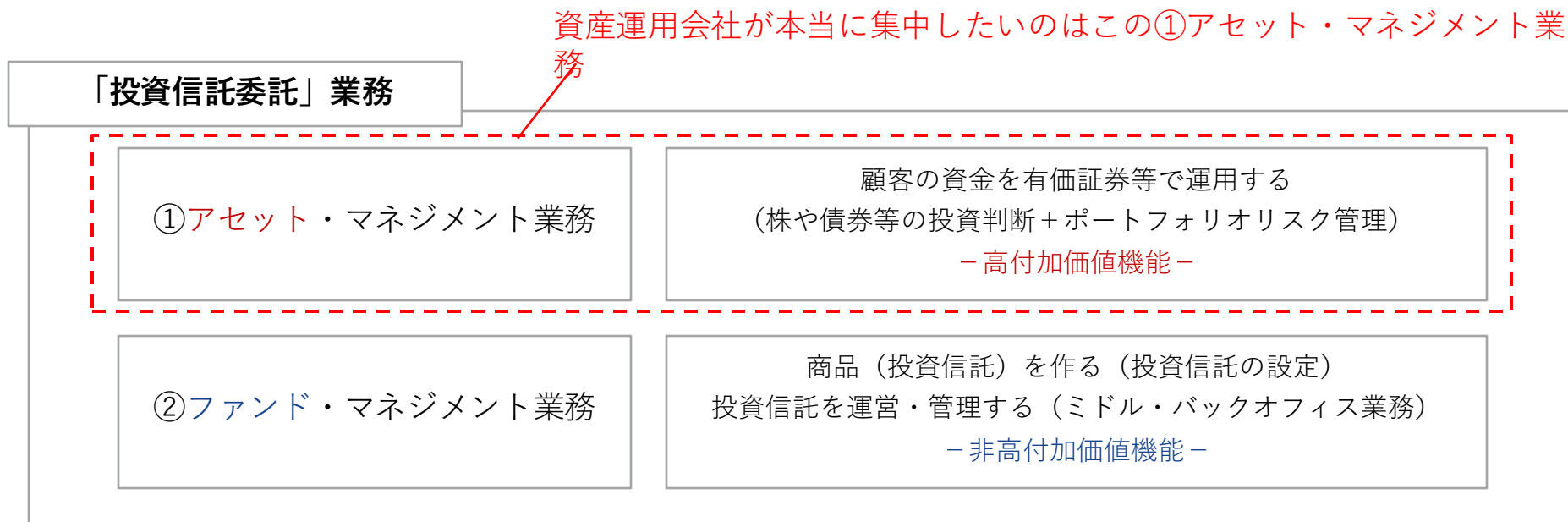
日本で資産運用ビジネスを営もうとすると、事業規模を大きくするためには、**国内籍投信を用いたサービス提供が必要不可欠**



小口利用や流動性、法定開示の充実、会計上のメリット等から投資家需要が強い

日本の投資信託ビジネスの非効率性

「投資信託ビジネス（委託業）」の「業務」は、大きく以下の2つに分けられるが、**日本ではこれら2つの業務が混然一体で運営されているという非効率が存在**



欧米では一般的なFMCという業態

欧米では、ファンド（投信）の運営については、**ファンドマネジメントカンパニー（FMC）**と呼ばれる**ファンド運営（Fund Mgmt）機能に特化した金融機関**が担い、ファンド資産の投資運用機能や事務機能等も外部金融機関へ委託することが一般的

欧州UCITSの関係者



投資家



販売会社



保振機構



受託銀行

ファンド
マネジメント
カンパニー

UCITS
ファンド

運用会社

アドミニ
ストレー
ター

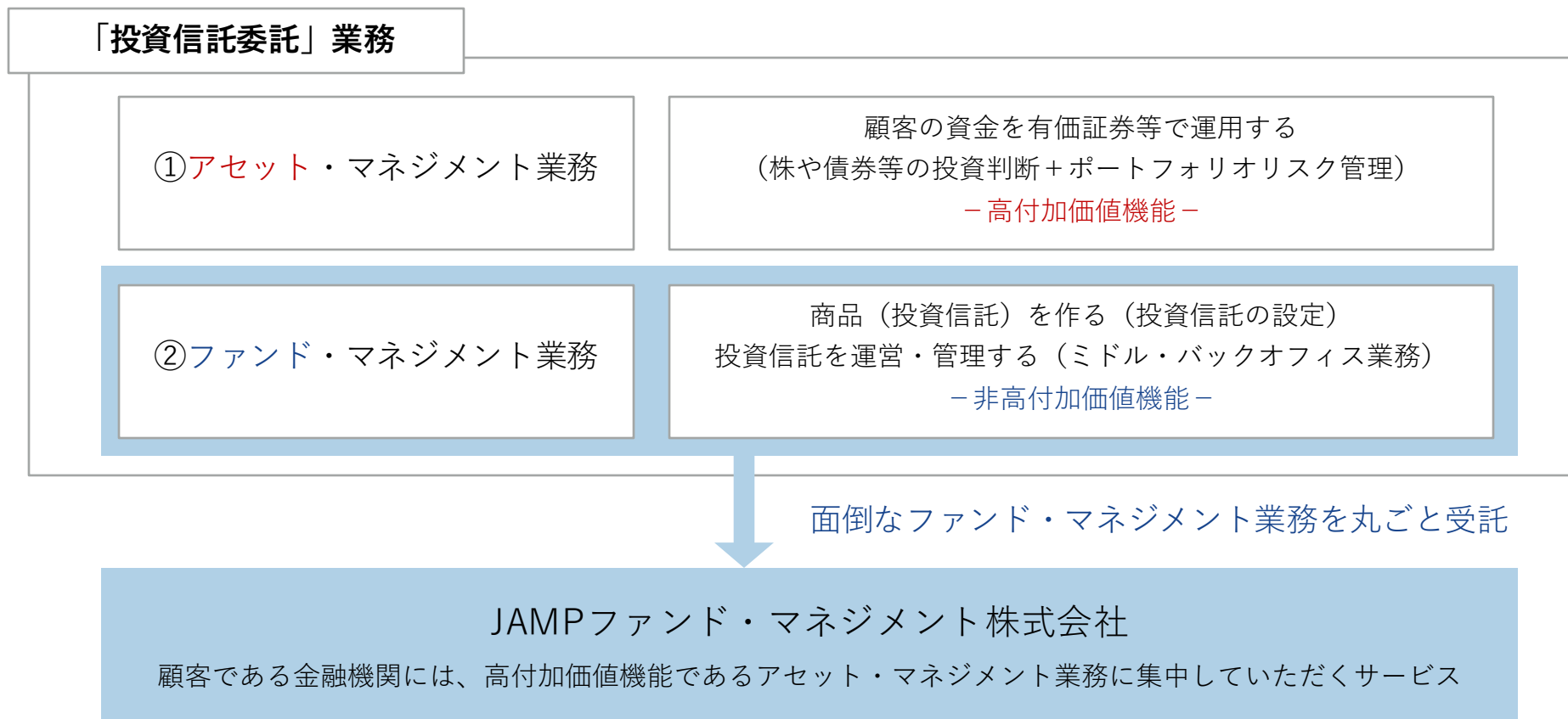
国内投資信託の関係者

投資信託委託会社

国内籍
投信

アドミ業務

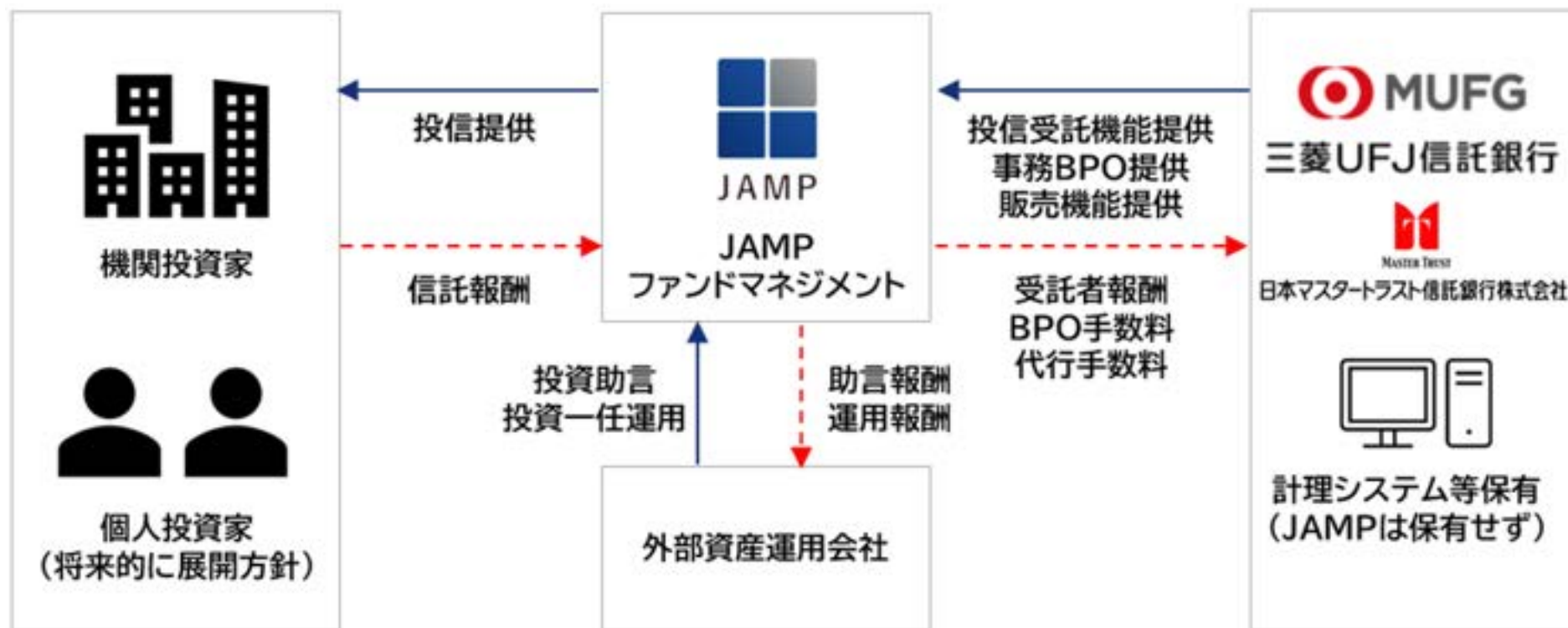
運用業務



欧米をはじめとする諸外国のようにファンド・マネジメント業務の切り離しを企図して、当社がファンド・マネジメント・カンパニー（FMC）を設立し、「投資信託委託業」の認可を受けた。

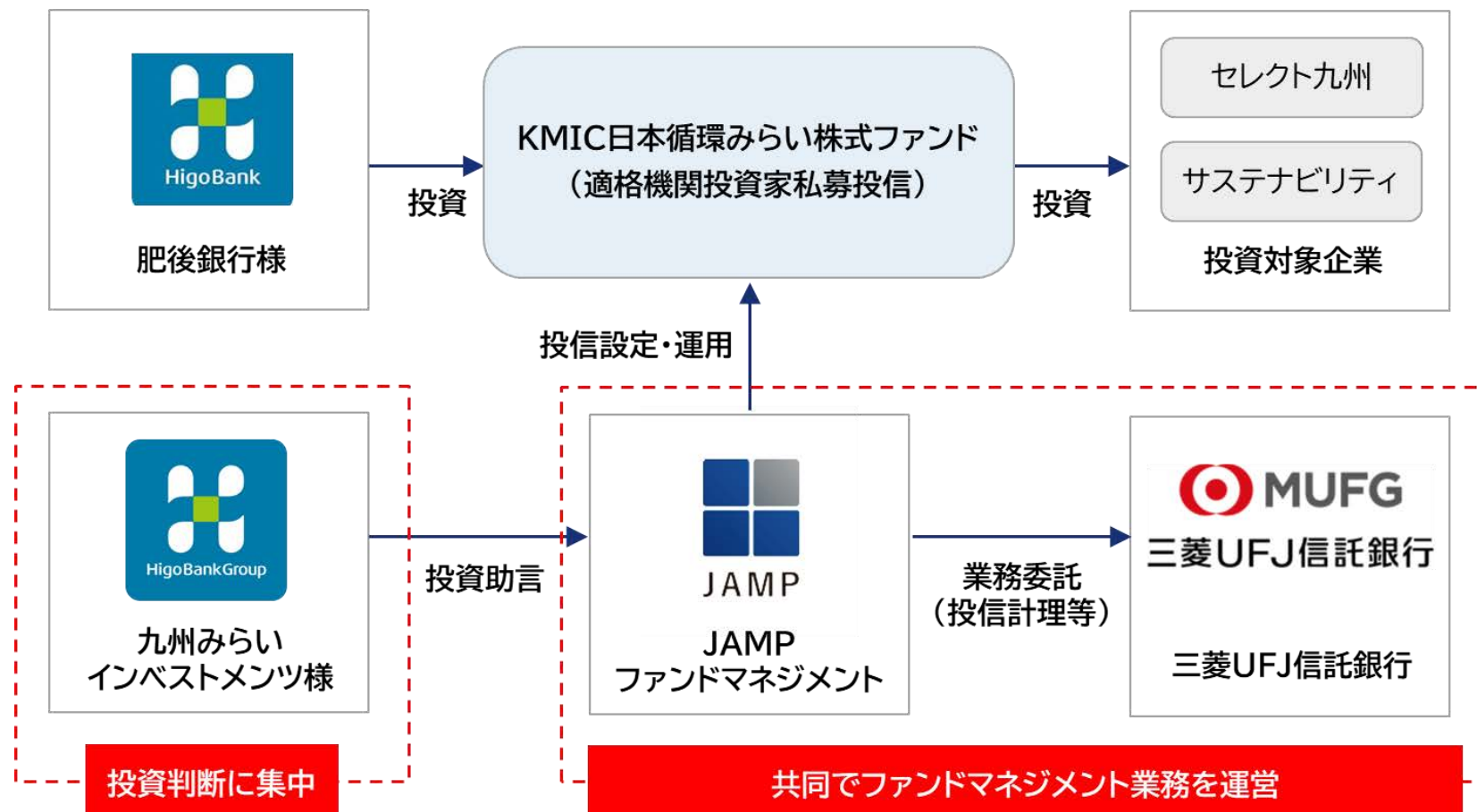
三菱UFJ信託銀行と連携した日本版FMCソリューション

弊社子会社が日本初となる日本版FMCの役割を担うことについて金融庁等と折衝を行ない、そのソリューション提供に問題なしとの見解が示されたことを受け、2022年6月末に専用子会社（JAMP ファンドマネジメント）を設立し、**昨年秋から三菱UFJ信託銀行とともに日本版FMCソリューションの提供を開始**



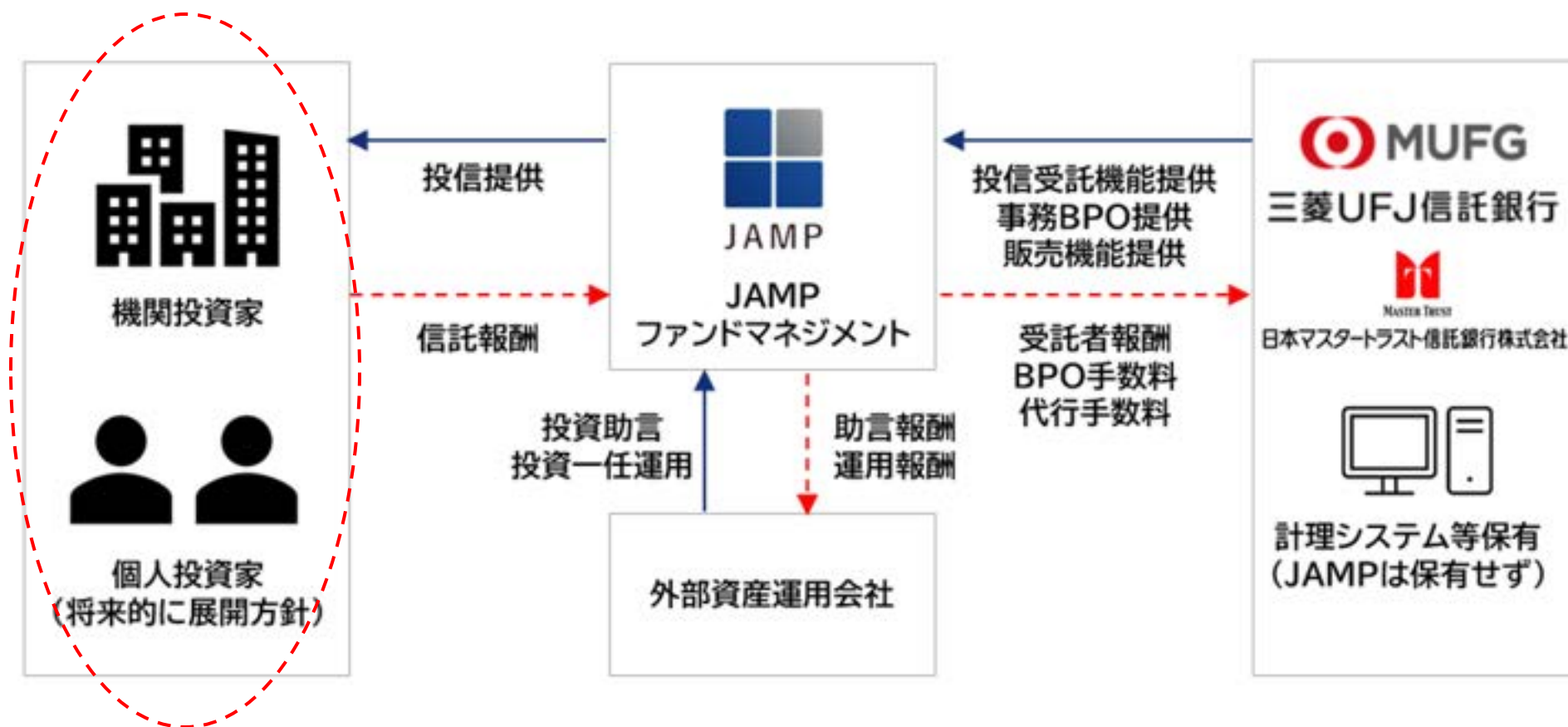
(事例紹介) 肥後銀行の投資助言子会社と連携した取組み

投資信託の設定やその運営・管理等に係る全ての業務をJAMPFMと三菱UFJ信託銀行が担いつつ、**投資助言会社である九州みらいインベストメンツが投資判断業務に集中する**という効率的な事業スキーム



日本版FMCソリューションの利用にあたってのポイント

日本版FMCソリューションにおいては、弊社の顧客は投資家（投資信託の受益者）であり、**新興・外資系資産運用会社は弊社にとって顧客ではなく、事業パートナーという位置づけ** / 従って、日本版FMCソリューションの提供に際しては、投資運用業務の委託先として適正かを厳格にデューデリジェンスさせて頂き、運用開始後も継続的にモニタリングを実施



投資信託の顧客はこちら

（ご参考）「基準価額の一者計算」を通じた事業効率性向上

「基準価額の一者計算」スキームを日本で初めて標準装備することにより、投資信託委託業務の全体工程の最適化を通じた事業効率性の向上を実現

