


投資信託プラットフォームとの連携について
～日本版FMC JAMPファンド・マネジメントの紹介～

2023年12月15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)	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	 <p>日本資産運用基盤 Japan Asset Management Platform</p> <ul style="list-style-type: none"> 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

**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。

**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、基準価額の一者計算を実現させた。これは、信託の運用・管理機能の両方を併せた、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。

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



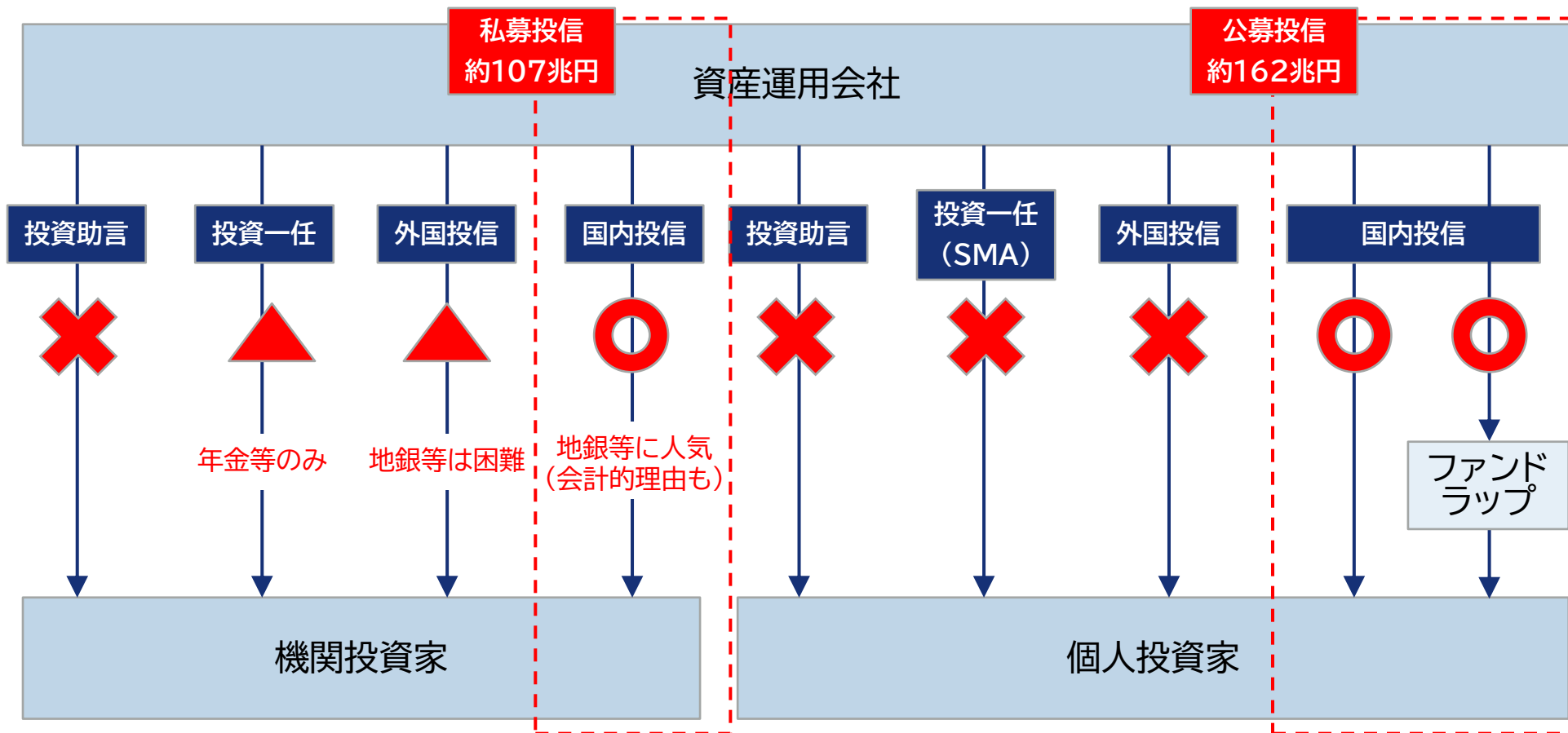
自ら資産運用会社を創業・経営

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



国内籍投信ビークルが必要不可欠な資産運用業界

小口での投資が可能・流動性・法定開示の充実・会計上のメリット等の理由から、個人・機関投資家ともに最も需要が強いのは、国内籍投資信託ビークル / 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

ただし、投信委託業の参入・運営障壁は非常に高い

自社の資産運用ビジネスの成長のためには投資信託ビークルの利用が必要とは理解しつつも、投資助言や投資一任等の他のスキームと比ベ、投資信託委託業の参入・運営には数億円単位のシステム・人材採用等に係る負担が必要 / 資産運用会社が強みとする付加価値は投資判断や投資運用の部分であり、それ以外の非高付加価値機能にそこまでの費用をかけられないというのが実情

高付加価値でない機能にも関わらず、システム・人材雇用等の負担が過大

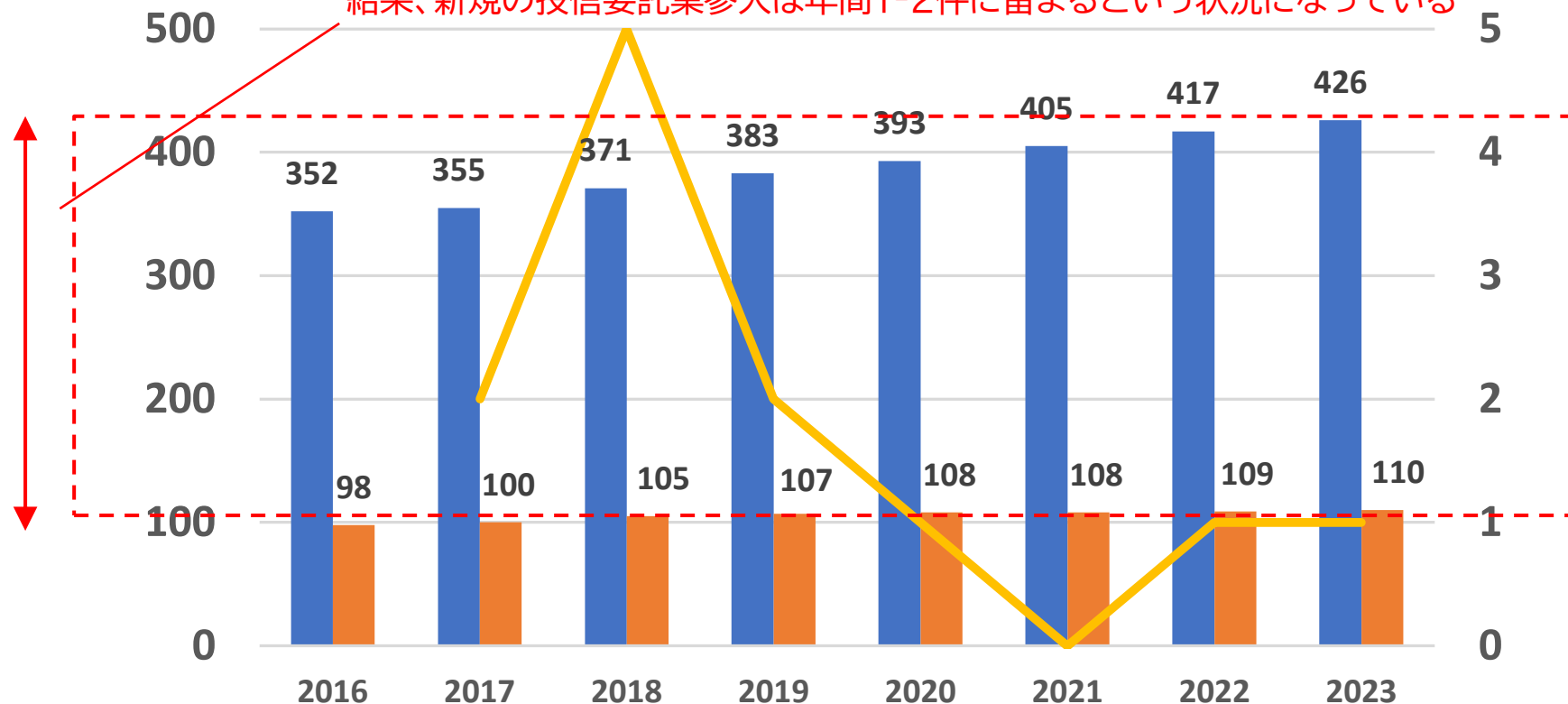
運用付加価値の提供スキーム	投資助言	投資一任	投資信託	
必要なライセンス	投資助言業	投資運用業 (投資一任業)	投資運用業 (投資信託委託業)	
運用会社が担う機能	投資信託事務管理 (Fund Administration)	×	×	○
	投資信託設定・運用 (Fund Management)	×	×	○
	投資運用 (Asset Management)	×	○	○
	投資判断 (Investment Decision)	○	○	○

運用会社が本当に集中したいのは、これら高付加価値機能であるのに、、、

統計データに表れる資産運用会社のペイン

結果、資産運用会社は400社強存在するものの、投資信託委託業を営む資産運用会社は100社強に留まる / また、政府や東京都等の資産運用ビジネスを後押しする政策もあり、資産運用ビジネスに参加する事業者は増えているものの、それらの多くは投資助言業者や投資一任業者を選択し、投信委託業への参入は年に1-2件に留まっているのが現状

この差の300社強が投信委託業に参加できないというペインを抱えている
結果、新規の投信委託業参入は年間1-2件に留まるという状況になっている



(単位:社)

■ 投資運用業者 ■ うち投信委託業者 — 投信委託業者 (増減/右軸)

弊社の投信委託業支援の基本ソリューション

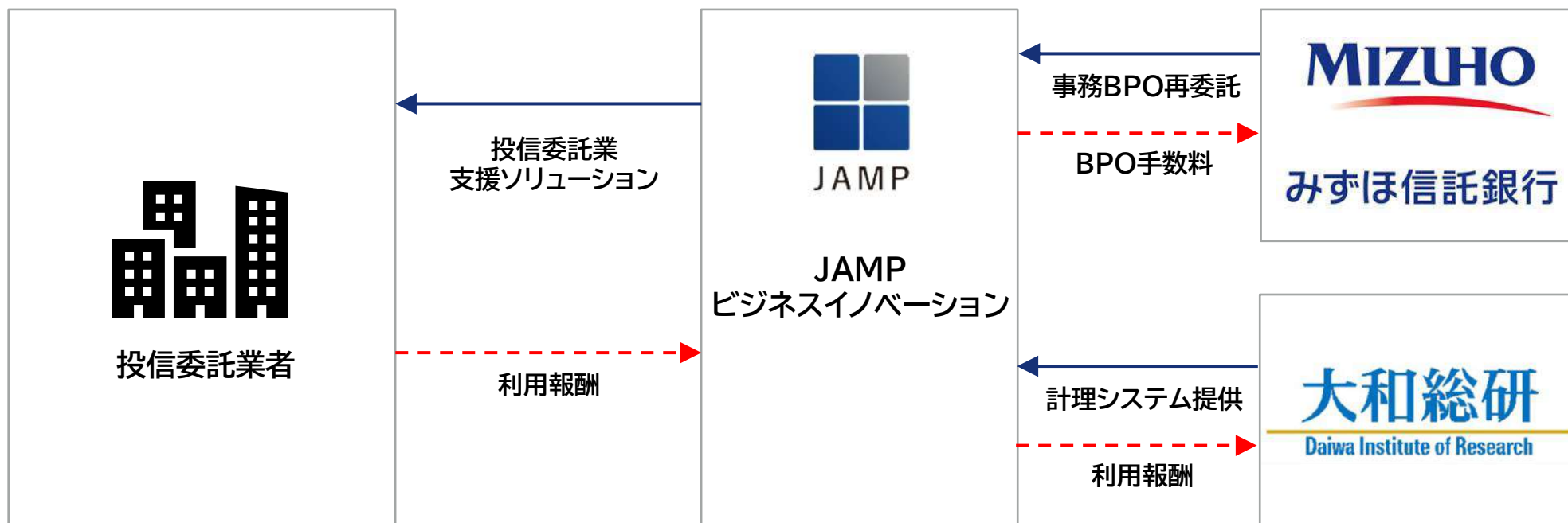
資産運用会社が投信委託業に参入するに際して負担となる機能のうち、投信管理の部分に対して、弊社は、みずほ信託銀行と連携し、投信計理システムや投信事務BPO、その他業務支援を行なう支援ソリューションを提供 / この基本ソリューションの提供を通じ、資産運用会社による投資信託ビジネスへの新規参入の件数を大きく増加させることを企図

高付加価値でない機能の部分を弊社が支援することで負担を軽減

運用付加価値の提供スキーム	投資信託	弊社ソリューション (投信事務BPO・システム提供等)		
必要なライセンス	投資運用業 (投資信託委託業)	ライセンスは不要		
運用会社が担う機能	投資信託事務管理 (Fund Administration)	○	○	<ul style="list-style-type: none"> 計理システムや投信事務BPO等の支援ソリューションを提供
	投資信託接点・運用 (Fund Management)	○	×	<ul style="list-style-type: none"> これら機能は顧客となる資産運用会社(投信委託業者)が担う
	投資運用 (Asset Management)	○	×	
	投資判断 (Investment Decision)	○	×	

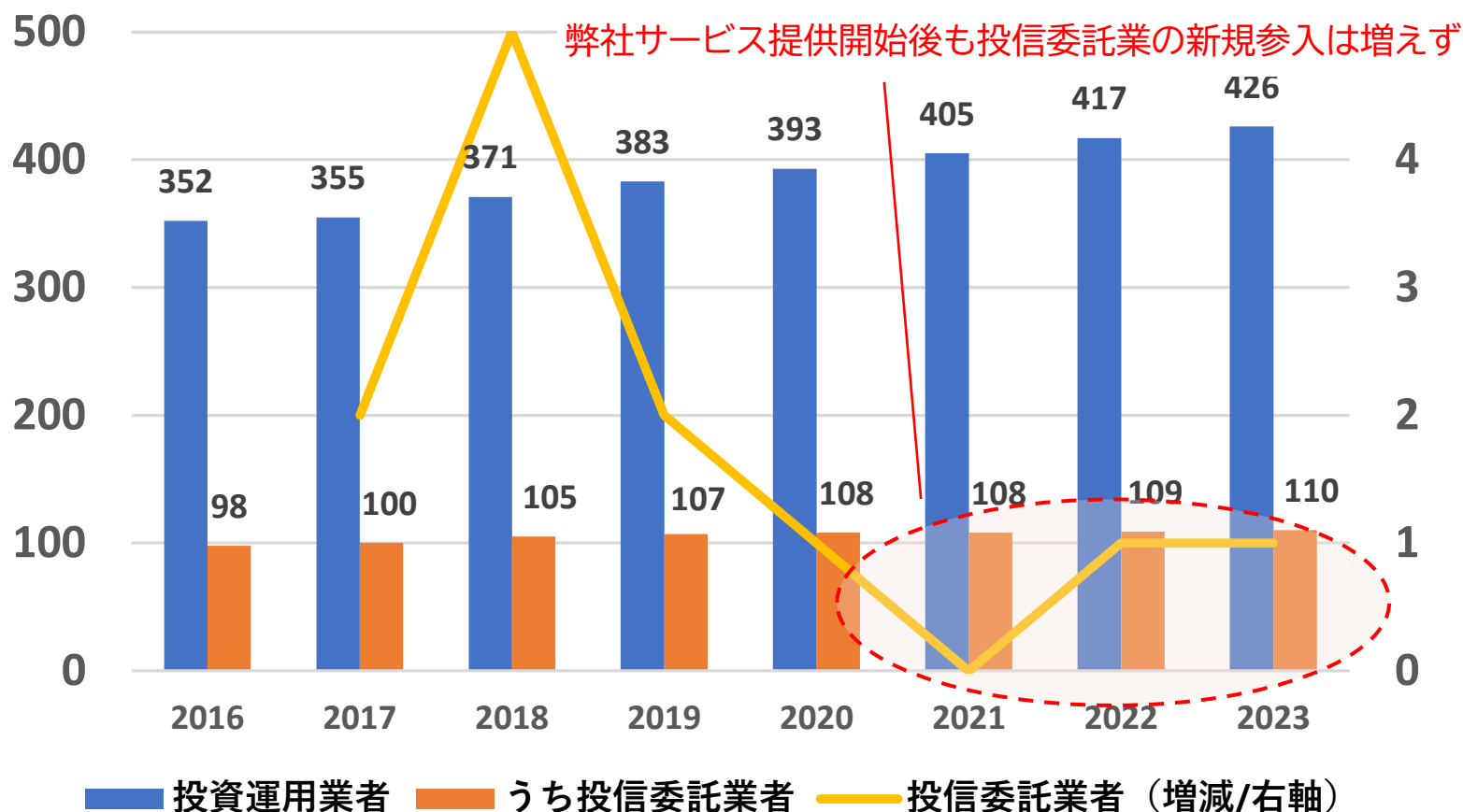
新興資産運用会社への基本ソリューション提供

新興・外資系資産運用会社の投資信託ビジネス立上げを当初からお手伝いし、投資運用業ライセンス登録やコンプライアンス業務支援等に加え、投信計理システムや業務BPOサービスの提供を通じ、投信管理業務を支援するソリューションを開発 / 東京都の支援を受けた新興資産運用会社に対してこの基本ソリューションの提供を開始(2020年秋)



ただ、残念ながら市場拡大の後押しには至らず

新興資産運用会社への基本ソリューション提供の実績により、新規参入を検討する資産運用会社からの問い合わせは多くあるものの、自らライセンスを取得し、投信委託業への参入を決定する事業者の数は企図していたほどに増加せず / 今後も新規参入を決定する資産運用会社が現れた場合には、弊社が利用される可能性はあるものの、新しい市場の開拓・拡大までは基本ソリューションのみでは困難



(単位:社)

既存の基本ソリューションの限界と真のニーズ

弊社の基本ソリューションでは、投信管理機能の支援を行なうことで、確かに顧客である資産運用会社(投信委託業者)の事業運営負担は軽くなり、事業参入障壁は下がるものの、実際には当該顧客が自ら投信委託業のライセンスを取得し、事業運営の主体となる必要があるため、弊社ソリューションの利用顧客が増加するまでには至らず

運用付加価値の提供スキーム		投資信託	弊社ソリューション (投信事務BPO・システム提供等)	
必要なライセンス		投資運用業 (投資信託委託業)	ライセンスは不要	
運用会社が担う機能	投資信託事務管理 (Fund Administration)	○	○	・ 計理システムや投信事務BPO等の支援ソリューションを提供
	投資信託設定・運用 (Fund Management)	○	×	・ これら機能は顧客となる資産運用会社(投信委託業者)が担う
	投資運用 (Asset Management)	○	×	
	投資判断 (Investment Decision)	○	×	

この部分が残っている限り、ライセンス取得を含め、投信委託業者としての負担は大きいまま
→ ここまで支援することが真に求められるMust Have(not Nice Have)のソリューション

日本版FMCソリューションの提供による新たな訴求

これまでのソリューション提供・営業からの気づきに基づき、単に投信管理機能を支援するのみならず、弊社子会社が投信委託業のライセンスを取得し、欧米でいうファンドマネジメントカンパニー(FMC/次頁参照)の機能を提供することで、顧客資産運用会社が投信委託業のライセンスを取得することなく、投信ビジネスに参入することができるような新たなソリューションを開発

FMC機能を提供するために弊社子会社が投資信託委託業のライセンスを取得

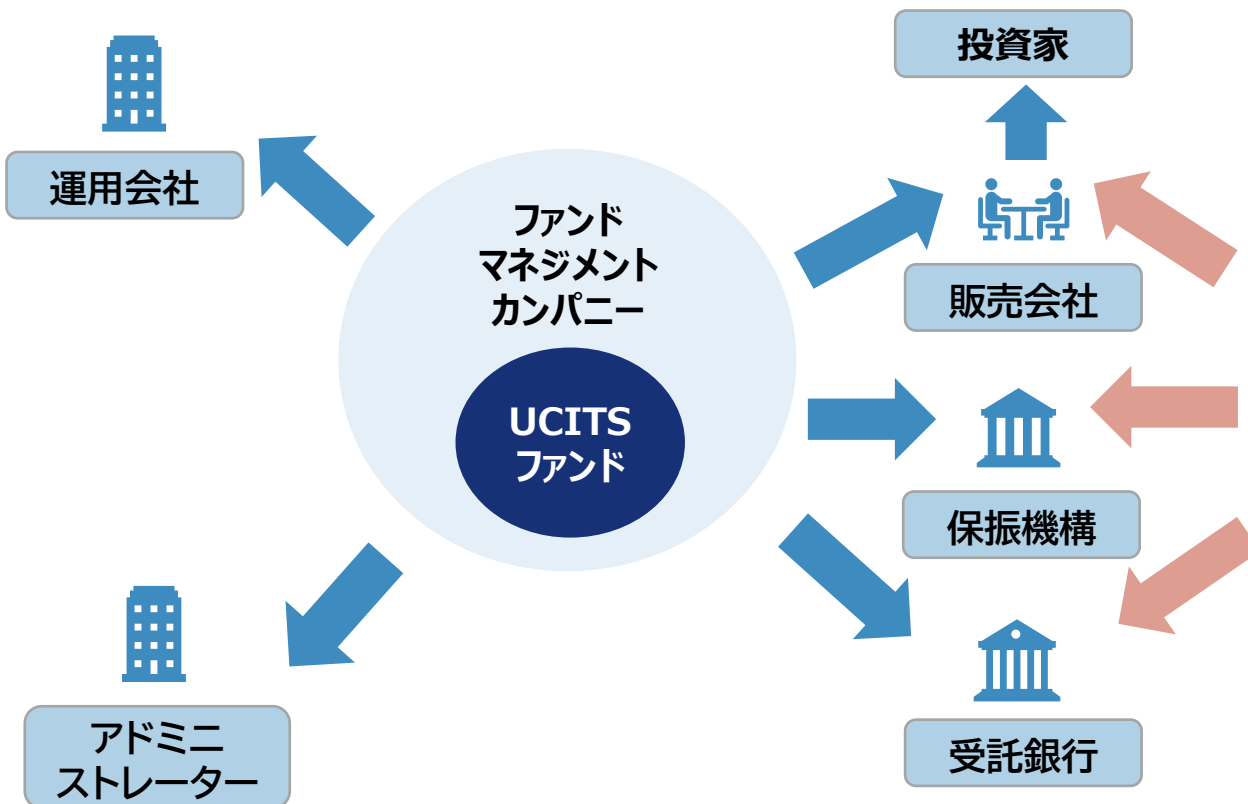
運用付加価値の提供スキーム	投資助言	投資一任	弊社ソリューション (日本版FMC機能提供)		
必要なライセンス	投資助言業	投資運用業 (投資一任業)	投資運用業 (投資信託委託業)		
運用会社が担う機能	投資信託事務管理 (Fund Administration)	×	×	○	<ul style="list-style-type: none"> 投信委託業者として資産運用会社(投資助言・一任業者)にこれら機能を提供
	投資信託設定・運用 (Fund Management)	×	×	○	
	投資運用 (Asset Management)	×	○	○	
	投資判断 (Investment Decision)	○	○	×	<ul style="list-style-type: none"> ここは担わず

顧客(正確にはパートナー)資産運用会社の担う機能に応じて、当社がソリューションを提供

欧米では一般的なFMCという業態

欧米では、公販対応ファンド(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 / アセットマネジメント(投資運用(Asset Mgmt)機能と投信委託・運営(Fund Mgmt)機能の分離が無いことが日本独特の非効率なビジネス慣行

欧州UCITSの関係者

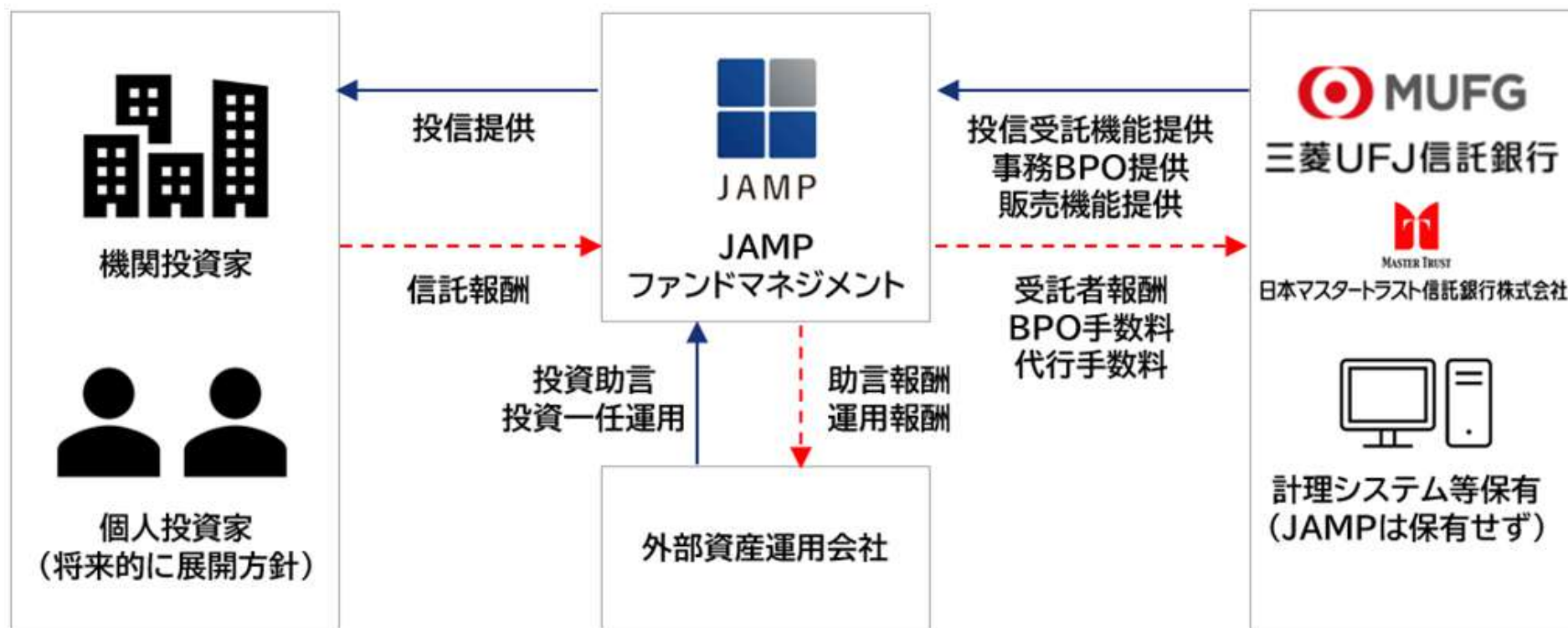


国内投資信託の関係者



三菱UFJ信託銀行と連携した日本版FMCソリューション

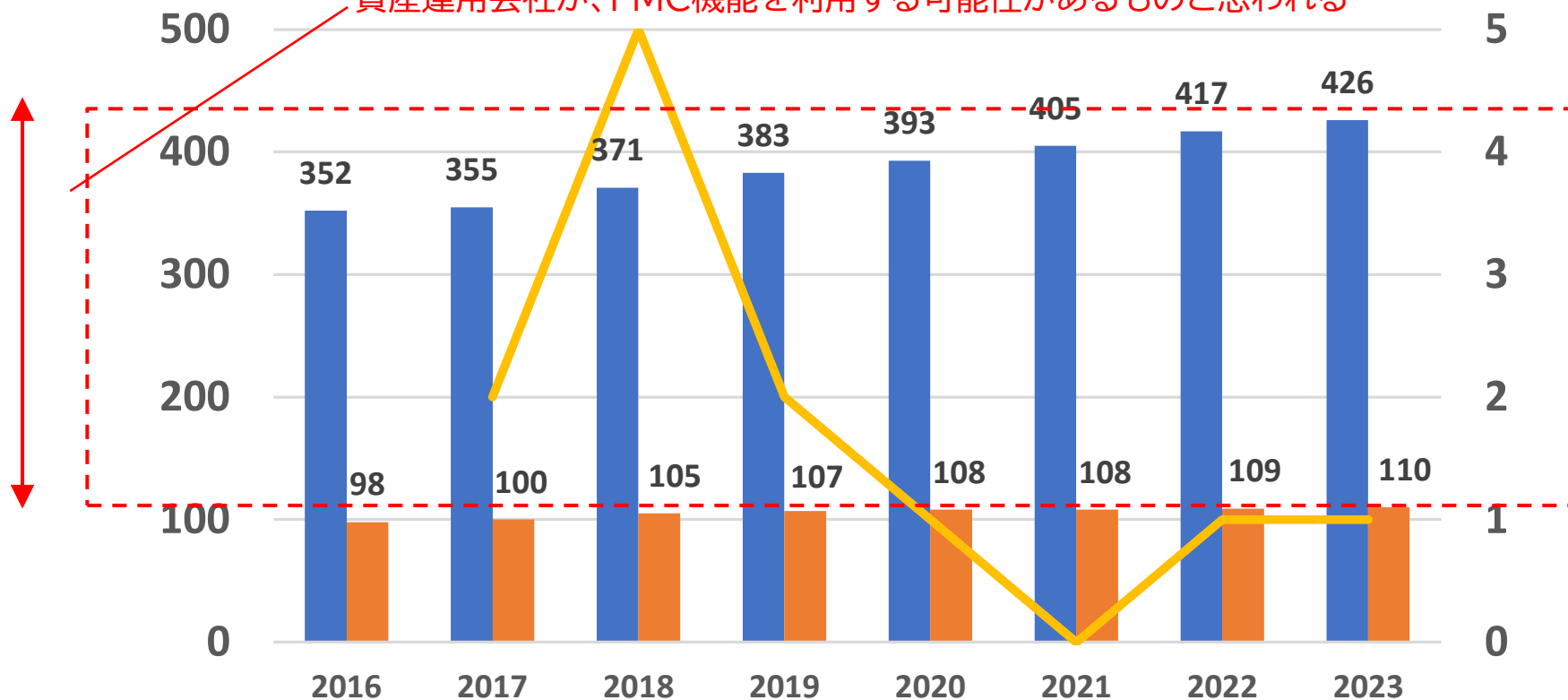
弊社子会社が日本初となる日本版FMCの役割を担うことについて昨年春から金融庁等と折衝を行ない、そのソリューション提供に問題なしとの見解が示されたことを受け、昨年6月末に専用子会社(JAMPファンドマネジメント)を設立し、今年6月に投資運用業(投資信託委託)のライセンス登録を完了 / 三菱UFJ信託銀行と協業し、今年秋から日本版FMCソリューションの提供を開始(第1号案件は9月末にスタート)



日本版FMC機能の利用が見込まれる潜在顧客層

これまでの基本ソリューション提供では、新たな投信委託業への参入を促し、その新規参入業者をご支援する方針だったが、FMC機能を具備した新ソリューションでは、既存の数百社の投資助言・一任業者に対して、より直接的に弊社ソリューションを利用してもらうことが可能となるため、多くの資産運用会社が投信ビジネスに新たに参入できるようになることが期待される

この差の300社に加え、新たに日本の資産運用業界に新規参入を検討している資産運用会社が、FMC機能を利用する可能性があるものと思われる

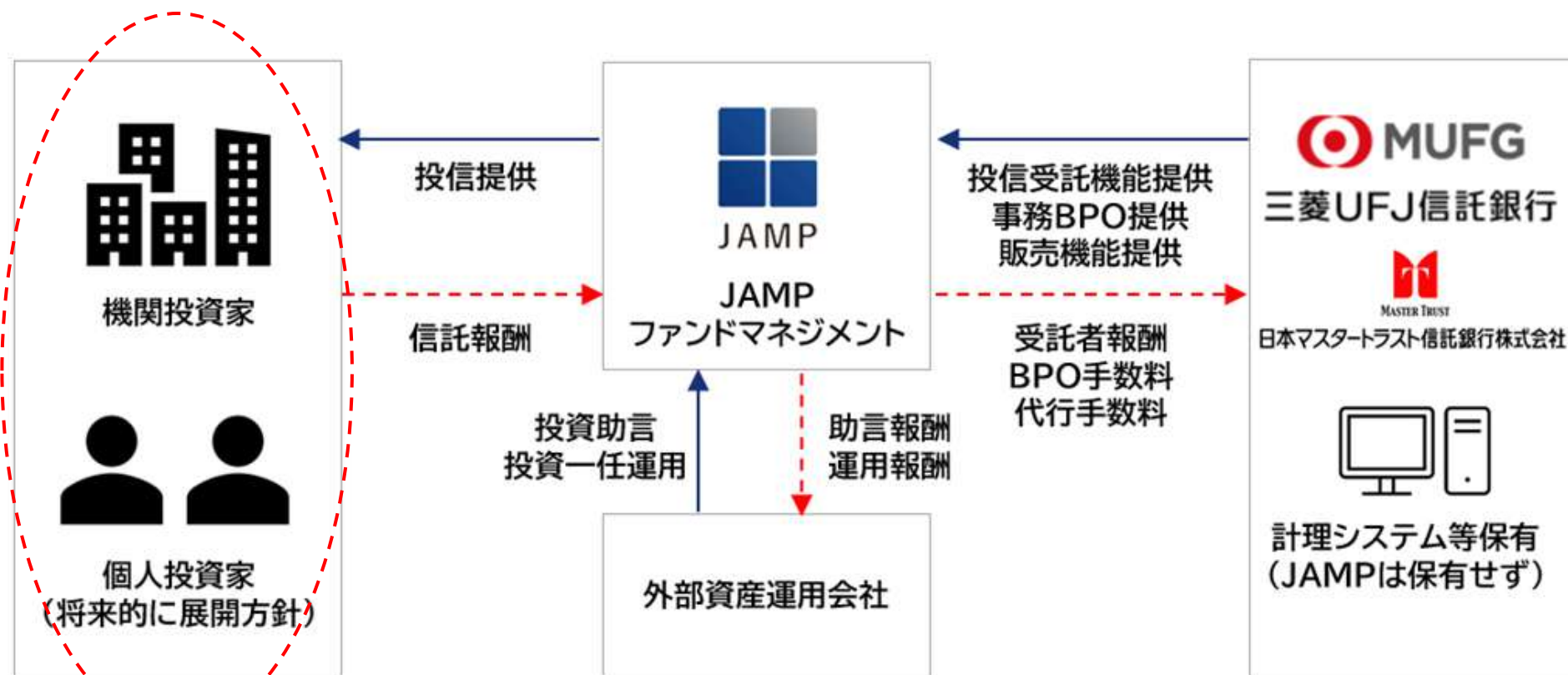


(単位:社)

■ 投資運用業者 ■ うち投信委託業者 — 投資委託業者 (増減/右軸)

日本版FMC機能の利用にあたってのポイント

基本ソリューションと異なり、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

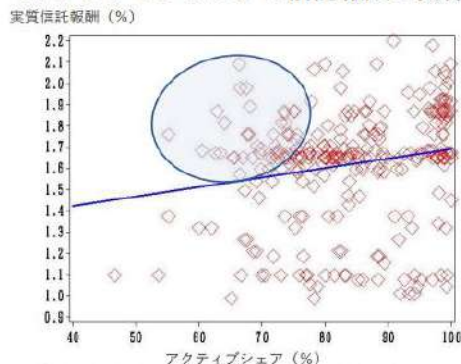
(ご参考①)プロダクトガバナンスに関する効果

金融庁の「資産運用業高度化プログレスレポート」において、運用方針と実態との乖離がある等のプロダクトガバナンス上の問題が指摘されているが、同じ資産運用会社内でガバナンスを効かせるのは限界あり / 日本版FMCソリューションにおいては、投資運用業務が運用ガイドライン等に準拠しているか等のチェックを別会社からモニタリングする構造的な仕組みが存在

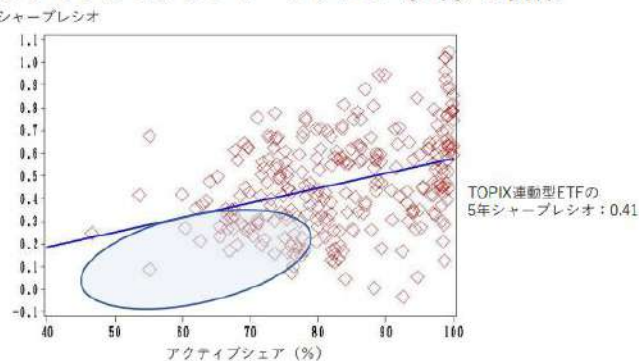
① プロダクトガバナンスの強化 ii) クローゼット・トラッカーの問題 (運用方針と実際の運用との乖離)

- アクティブ運用を行うとしながら実質的にはインデックス運用に近いファンド（クローゼット・トラッカー）の問題が指摘されている。これらのファンドは、超過収益の獲得を運用方針に掲げ、高めの信託報酬を徴収するにもかかわらず実際にはインデックスファンドと変わらないポートフォリオ運用に終始している可能性がある。
- 下図が示す通り、アクティブシェアが低いファンドに信託報酬が高く、また、シャープレシオの低いファンドが散見される（図表A、Bの青い楕円部分）。（※アクティブシェア：アクティブ運用するファンドについて、指数運用との差異を定量的に示す数値。0～100%の値を取り、0%だと指数と完全に一致し、100%だと指数と全く異なる運用手法になることを示す。）
- 虚偽の説明や誤解を招く説明により顧客の利益を害することとならないよう、運用方針と実際のファンド運用との整合性の定期的な確認、乖離が認められた場合の速やかな対応、適切な信託報酬の設定、商品販売時におけるリスクリターン特性と信託報酬水準についての正確でわかりやすい説明が重要である。

A. アクティブシェアと信託報酬の関係



B. アクティブシェアとシャープレシオ（5年）の関係



(注) データは2020年末時点。対象は日本株でアクティブ運用し、運用実績が5年以上あるファンド（全275ファンド）。ベンチマークはTOPIX。

(参考) 「目的変数=回帰係数×説明変数+定数」とした統計モデル式を用いて半回帰分析を行った結果は以下の通り

説明変数	目的変数	回帰係数	有意性	ファンド数
アクティブシェア	シャープレシオ（5年）	+0.006	1%有意	275
	実質信託報酬	+0.004	1%有意	275

(ご参考②)「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」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

