

## ラップ提携、地銀の半数以上と 年内に投信会社の助言転換も

ゴールベースアプローチ (GBA) 型投資一任契約 (ファンドラップ) の基盤開発や、資産運用会社から投資信託の運営・管理を請け負う事業を広げる日本資産運用基盤 (JAMP)。提供するサービスを通じて金融機関が積み上げた資産残高は1月までに1000億円を超えている。大原啓一社長は、GBAラップに注力する地方銀行を全体の半数以上に増やす展望を語った。経営環境が厳しい投信委託会社による投資助言会社への衣替えや、公募投信の委託者変更も支援する。地銀系の委託会社などが助言会社になる事例を今年中に創出する考えだ。(聞き手は橋綱男)

——提供する基盤上の資産残高が1000億円を突破した。

「GBAs (ジーバス) と名付けたサービスで、主に地域金融機関が取り扱うラップの営業を支援している。一任業者として4社、媒介業者として5社が参加し、合計残高は900億円を超えた。運用会社が投資助言に集中できる環境をつくるために投信の設定・管理・運用を引き受ける『ファンドマネジメントカンパニー』事業でも、約150億円の実績がある」

——創業の経緯は。

「2007年から8年にわたり、ロンドンに駐在した。DIAMアセットマネジメント (現アセットマネジメントOne) で複雑な仕組みの投信を組成し、『顧客のニーズを満たせていない』というむなしさを感じていた時、シュローダーがロボアドバイザーのナツメグに出資するニュースに衝撃を受け、起業を決めた。縁があってマネックス・セゾン・バンガード投資顧問 (現マネックス・アセットマネジメント) の創業に携わり、その後にJAMPを立ち上げた」

——日本の問題とは。

「ビジネスのコモディティー化とフィーのたたき合いで、もうからない世界になってしまった。プロダクトガバナンスの進展により、販売会社は運用会社の新しい投信を採用しにくくなって

いる。投資判断するアセットマネジメントと、商品管理・運営するファンドマネジメントが分離されていない状況も生産性を下げている」

——ジーバスで利益率が高まるのか。

「ラップは投信販売と異なり、金融機関がアフターフォローの対価を報酬に含められる。粘性の高い関係も構築でき、解約率は毎月1%以下で推移している」

——ラップは多くの金融機関が取り扱っている。

「ジーバスは顧客が複数のゴールを設定でき、



大原啓一氏 (おおはら・けいいち) 03年東大法卒、10年ロンドンビジネススクール金融学修士課程修了。野村資本市場研究所、興銀第一ライフ・アセットマネジメント (現アセマネOne) を経て、15年にマネックスグループなどに出資を受けてマネックス・セゾン・バンガード投資顧問 (現マネックス・アセット) を創業。16年1月～17年9月に社長。18年5月にJAMPを立ち上げた。大阪府出身、46歳。

ライフプランとゴールを柔軟に見直せる。一任業者はシステムを自社で用意せずにコストを抑えて参入できる他、積み立て、取り崩しにも対応。媒介金融機関は自社口座で資金を預かることができる」

——拡大の見通しは。

「媒介は、今年中に地方銀行と信用金庫を合わせて約10先に広がる予定だ。担当役員は昨年、80行程度の地銀を回り、GBAに取り組みないと地域金融機関のミッションを果たせないと訴えた。30年ごろには少なくとも半数以上の地銀に導入してもらえるように取り組みたい」

——一任業者も増やすのか。

「各社が支援できる媒介先の数には限りがあるので、十数社まで増やしたい。運用の質を担保するため、当社が一任業者のポートフォリオをモニタリングする取り組みにも着手した」

——さらなる機能強化の計画は。

「相続に対応できる機能を用意し、契約者の死亡に備える生命保険や、積み立てた資金を担保にしたローンも提供できるようにする。ラップと死亡保障を組み合わせれば変額年金保険の仕組みに近くなるが、団体信用生命保険として取り扱うので保険料は安くなる。ローンはビジネスモデル特許を取得した。積み立て実績を基に信用力をスコアリングし、貸し手となる媒介金融機関にデータを還元する」

——ローンでニーズを見込めるのか。

「急な出費に迫られる若年層の利用を想定した。人を選ぶだろうが、金融リテラシーが高い顧客の中には積み立てた資産の解約を嫌がってカードローンを利用する人も多い」

——ファンドマネジメントカンパニー事業はどう広げる。

「運用会社が投資助言に専念できるホワイト

レーベルETFの組成に向けては、海外の運用会社から多くの相談を寄せられている。未上場企業に投資する投資法人をETFやREITのように上場させるPEIT（ピート）をホワイトレーベルで出す取り組みも実現しそうだ。30年ごろまでに、業界全体で機能のアンバンドリングが進むと見ている」

——日系の運用会社に対する経営改善策は。

「公募投信の委託者を当社のようなファンドマネジメントカンパニーに変更すれば、経営効率を高められる。大手では、戦略的に重視する一部の商品だけを自社で運用・管理し、それ以外の伸び悩んでいる商品は外部に任せるといった方法も考えられる」

——大手の公募投信は何百本もあり、委託者変更は大変だ。受託者の信託銀行をそろえる必要もある。

「5年ぐらいかけて事例を積み上げる。成果は金融庁に還元し、手続きの簡素化にもつなげたい。取り組みが広がれば、複数の運用会社が戦略的に重視していない同じようなファンドを集め、会社間で併合する道も見えてくる。業界全体で商品の統廃合を進めやすくなる」

——地銀系の運用会社はどうか。

「経営環境が厳しいので、当社の機能を活用して投信委託のライセンスを返上し、投資助言に徹するビジネスモデルに転換してもらおう構想を温めている。すでに複数の先と議論を深めており、今年中に1件は契約を成立させたい」

——ビジネスモデルをどう変える。

「ゾンビをつくるための効率化ではなく、高度化を目指すためのライセンス変更だ。公募投信の製造をやめ、難易度が増す銀行による有価証券運用のゲートキーパーと人材育成を担えばいい。投資先となるヘッジファンドなどを私募投信に包む際にも、当社の機能は使える」