

成長のカギとなる「ラップ」の独自スキームを提供

代表取締役社長の大原啓一氏に聞く

■経験と実績のあるスペシャリストそろそろ

当社では契約として何件かは既に始まっている。簡単なプロセスを紹介すると、例えば、資産運用会社を作りたいとの相談があると、まず事業案の検討から始まり、どのようなエンティティが良いのか、どのような免許が良いのか、スキームをどうするかなどコンサルティングから始めて、当局へのライセンスの登録、オペレーションの準備、その後みずほ信託などの事業リソースを使った事業運営のサポートが始まる。当社のメンバーは、運用会社を立ち上げた経験と実績のあるスペシャリストがほとんどで、円滑に進められる実力がある。

■事業分野

当社は事業分野がいくつかあるが、1つ目は運用会社の参入と運用会社のお手伝いだ。東京都が国際金融都市構想を打ち出している。新しい運用会社の立ち上げ支援や、海外の誘致などを行っている。当社のようなサポート機能を東京都は持たないし、他社もないことで、いっしょに動いて、東京都が海外から連れてきた企業をサポートするような仕事をしている。平和不動産や人材会社と業務提携しているのは、新しい会社に人やオフィスなどを、当社を通じて提供する。その意味で重宝していただいている。

最近注目していただいているのは第2の分野だ。対面アドバイザーチャンネルだ。IFA（金融商品仲介業）や保険代理店などがあらためて注目を集めている。投資信託の場合、いろいろな種類の商品が存在するが、これらはモノ、つまり、材料やツールでしかない。最終的に資産運用サービスは、対面のアドバイスサービスが必要となってくると考えている。いろいろなシステムは道具として使うが、人の介在が求められている。IFAの残高は足元で安定的に伸びている。欧米など海外を見ても評価され残高が伸びているチャンネルはほとんどがファイナンシャルアドバイザーだ。日本でも証券や銀行が販売しているが、今後は対面アドバイザーが重要になるとみている。

■証券と地銀との業務提携の意味
こうした中で、8月26日発表さ

れた野村証券と山陰合同銀行の包括的業務提携が注目されている。また、東海東京グループなどほかにも地銀との業務連携の動きが増えている。これは何を示すものか。今まで証券会社と銀行が運用会社の商品売るという役割分担、「製・販」分離があったが、今起きている一連のことは、ついに日本でも「販・販」分離、販売プロセスが2つに分離し始めているということだ。大手金融機関がプラットフォームとして商品やシステムを管理して、金融サービス提供に必要な装備の重い部分を、こうした大手金融機関に任せて、地銀などはアドバイスに集中する流れになっている。

■ラップの本当の価値はアフターフォロー

こうした業界構造の大きな変化が起きていて、いろいろなビジネスチャンスが起きている。ここで当社としては、特にプラットフォームへのラップ事業支援サービス提供が今後のキモになると考えている。アドバイザーの方々が個人の方々に接して、何かサービスをする時に証券や投資信託ではふさわしいとは言えない。アフターフォローアドバイスの提供がサービスの付加価値として明確に定められている。それがラップだ。

ラップの優れているのは、多くの金融機関が言うような、お任せ運用ではない。お任せ運用は投資信託の機能でもある。ただ、投資信託の限界はアフターフォローが含まれていないことだ。投資信託の契約約款のどこをひっくり返してもアフターフォローのことは書かれていない。投資をする商品ということで、金融機関が投資信託を通じて個人のお客さまに提供するサービスはお任せ運用だけだ。当局や金融機関の経営者が営業員にアフターフォローを丁寧にしなさい、それが関係作りにつながるというのは、ボランティアしなさいというに等しいことになる。それでフィーをもらえない。一方、お客さまの観点からすれば、投資信託では、アフターフォローがされていなくとも、契約に定められていないので、金融機関を訴えることはできない。つまり、フィデューシャリー・デューティーが契約的に担保されていない。投資一任契約書にアフターフォローをし



ますと書くのがラップの本当の価値だ。このサービスをしっかりと提供するから、その代わりに残高に応じてフィーを下さいと堂々と言えるのがラップということで、アドバイザーの方々はラップを求めている。

アドバイザーの方々を囲い込むようしているのはプラットフォームだ。金融機関は地銀やIFA、保険代理店などを取り合っているのはプラットフォーム競争でカギを握るのがラップと言える。当社のサービスはここに独自のラップ基盤を提供する。どこの証券会社もラップサービスを取り扱おうとするとシステム投資や人材などでコストがかさむ上、ノウハウもない。当社が事務、システム、運用、コンプライアンスなど全部を行うというのが当社のサービスで、現在、さまざまなプラットフォームからかなりのお問い合わせをいただいている。

■当面の目標と将来の目標

今後、数年間の当社のイメージとしては、まず資産運用の分野ですべての事業者をサポートするというのが当面の目標だ。ただし、金融というのは資産運用だけではない。例えば、決済・送金や融資、保険などさまざまあることで、最終的な大きな目標としてはすべての金融サービスをしようとも当社が裏側で黒子としてビジネスをサポートする役割を目指したい。現在の社名は「日本資産運用基盤」ということで資産運用に特化しているが、最終的には「金融事業基盤」という形になりたい。

国の政策としてこれからの日本は金融が成長産業分野だ。その意味で、当社事業においても、将来的には国の産業政策と連携する形で、公共的な役割を担う金融事業基盤になりたいと個人的には考えている。