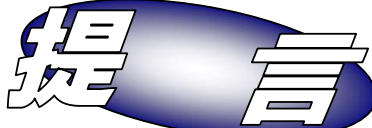


ニッキン 投信情報

オピニオン



このコラムは運用会社や金融機関のエキスパートの方に執筆をお願いしています。

米国大手証券会社が株式等売買委託手数料の無料化に踏み切ったことを受け、日本においても昨秋からオンライン証券会社を中心に各種売買委託手数料等を無料にする動きが進んでいる。投資信託の販売手数料の無料化もその動きに含まれるとはいえ、多くの資産運用会社にとって「対岸の火事」として受け止められていた。しかし、今月に入って投資信託の運用報酬すらも無料とする商品が登場し、資産運用業界に衝撃が広がっている。

アクティブ運用商品を中心に業界全体の運用報酬は

まだ十分に利益を出す水準にあり、投資信託の運用報酬の無料化や引き下げ競争はまだ一部の運用会社によるものにとどまっている。ただ、公募投資信託の数は既に6,000本を超える飽和状態にあり、サービスとしての提供付加価値は急速にコモディティ化が進んでいる。こうなると運用報酬の低下圧力は避けられず、この先は運用報酬引き下げ競争が更に激しくなっていくことが容易に想像される。

資産運用ビジネスが大きな転換点を迎えるなか、従来型の資産運用会社が営利事業体として生き残るためには、提供付加価値のコモディティ化を避け、利潤を確保する新たな施策を講じる必要がある。以下、その候補となり得る施策案を幾つか検討したい。

①コミュニティ付加価値の提供：既存の独立系運用会社のように、経営者や運用責任者がエバンジェリストとしてビジョン等を発信・共有することを通じ、顧客が「ここで投資・資産運用を行う特別感」を付加価値として体感してもらうよう独自のコミュニティを構築することは利潤確保の施策として有用であると考えられる。一方、「ファンクラブ」的色彩を帯び、提供付加価値が属人的なものになるリスクがあることに加え、取扱運用

変革を迫られる資産運用会社

商品が多岐にわたり、「顔」が見えにくい大手運用会社にとっては難易度が高いとも思われる。

②非公開資産投資等の独自付加価値の提供：FinTech企業等が提供するクラウドファンディング投資やP E / V C投資等、非公開資産への投資運用を全部もしくは一部に組み入れることにより、「ここでしか得られない投資機会」を付加価値として提供することも考えられる。米国の投資運用会社で足元広がりつつあるように、公募投資信託資産から非上場企業へ投資する「クロスオーバー投資」も日本の資産運用業界にとって一つの示唆となると思われる。ただ、従来の資産運用会社のノウハウや強みがあるまま活用できない分野でもあり、既にそう

した非公開資産の運用サービスを提供する事業者との連携が重要になってくるだろう。

③資産運用アドバイス領域への展開：リテール金融ビジネスの世界の最後のフロンティアとして期待されるのが資産運用アドバイス領域である。ただ、この付加価値の担い手は主にIFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）や保険・保険代理店、地銀等のアドバイザー事業者であり、資産運用会社は一義的には部品としての運用商品の提供を期待されるに過ぎない。しかし、資産運用アドバイス付加価値のパッケージに最適な投資一任スキームを基盤として提供することにより、より踏み込んでこの新たな領域で事業を展開することも可能

であると考えられる。コアとなる投資一任サービス以外のサテライト投資商品や保険・ローンの提供もできる証券会社や信託銀行等に比べて不利な立ち位置にあることや、組入商品に関わる利益相反リスクの排除等の課題はあれ、新たな事業領域への展開は十分に検討に値すると思われる。

これまでコア事業として収益の大部分を依存してきた投信事業から利潤が消失する状況は、写真フィルム市場の終えんを目前にしたフィルムメーカーを思い起こさせる。コダックのように市場消失とともに退場するのではなく、富士フィルムのように躍進するために、資産運用会社に求められるのは価格競争ではなく、新たな付加価値の創出である。

(〇次郎)