

金融機関向けの電子文書サービス

岩崎千恵

IT書面一括法の施行により、金融商品の販売に際して説明書類を電子的に交付することが法的に可能となった。また、ブロードバンド（高速大容量回線）の普及により、これを実現する実際的な条件も整ってきた。書面の電子交付は、金融機関にとってはコストの削減、販売機会損失の低減、投資家にとってはタイムリーな投資活動の可能性、保管面での利便性といった大きなメリットがある。このような電子交付の導入に当たっては、事務フローの組み立てと投資家の誘導が最大のポイントとなる。

書面電子交付の背景

2001年4月のIT書面一括法の施行に伴って、証券取引法など関連する法律の改正が行われたことにより、投資信託や新規公開株の目論見書や各種報告書など、金融商品販売において義務づけられた書面の交付が、「顧客等の承諾」を条件に電子的手段でも行えることになった。

しかし、投資家の端末に文書ファイルがダウンロードされたことを、証券会社や銀行など販売会社が確認する必要があるなど、法的要件は極めて厳しいものであったため、実際に電子交付を導入する販売会社はほとんど見られなかった。

その後、同年10月の内閣府令改正により交付要件が大幅に緩和さ

れたことに加え、安価なブロードバンドサービスの普及により、投資信託の目論見書のような大きなサイズのファイルでもストレスなくダウンロードできる環境が整ってきたことによって、この状況が変わってきている。

販売側における書面電子交付のメリット

販売会社にとって、書面を電子交付するメリットは主に次の2点である。

コストの削減

紙で書面を交付する場合、印刷コストや、封入・郵送・宅配といった送付コストなどが発生する。また、目論見書については在庫を保管するためのコストも発生する。投資家からの問い合わせに備

えるためには、過去のものも保管しておく必要があるからである。電子交付・電子保存によって、これらのコストは大幅に削減することができる。

販売機会損失の低減

投資信託の販売に際して交付することが義務づけられている目論見書は、店頭では手渡しが可能だが、インターネット上ではそうはいかない。販売会社は、まず目論見書請求を受け付けて発送し、投資家が目論見書を受け取る数日後にようやく購入を受けることが可能となる。その間に相場環境が変化したり、待たされる間に投資家の意欲が低下したりすることで、販売機会を逃してしまうケースは少なくない。電子交付であれば、こうした事態を避けられる。

投資家における書面電子交付のメリット

一方、投資家にとっても次のようなメリットがある。

タイムリーな投資活動の可能性

紙媒体の書面が受け取りまでに通常、数日を要するのに対して、電子交付では大幅に時間が短縮される。そのため、タイムリーな投資や取引ができ、正確な内容をよ



り早く知ることが可能となる。

保管面での利便性

投資家にはさまざまな重要書面が交付されるが、保管しておく膨大な量になってしまうため、ほとんどの投資家はざっと目を通す程度で廃棄してしまう。電子的に受け取ったり、インターネット上でいつでも確認したりできる状況にあれば、このような保管面での問題はほとんど解消される。

ASPサービス「DeliSure」

NRI野村総合研究所は、金融商品販売における電子書面管理から交付・閲覧、保存までをASP（レンタルアプリケーション）サービスとして提供する「DeliSure（デリシュア）」を2002年1月に開始した。

NRIグループでは、「クリプト便」や「POSTUB（ポスタブ）」など電子ファイルを安全かつ確実にやりとりするためのシステムの開発や社会実験に取り組んできた。デリシュアは、これら新しく開発したデリバリーインフラと、

以前から提供してきた業務系システムやネットワークサービスとを連動させることによって実現している。

デリシュアでは現在2つのサービスが稼働中である。1つは取引報告書や取引残高報告書など、投資家ごとに内容が変わる書面を交付するためのサービス、もう1つは投資信託や新規公開株式の目論見書など、受領者によって内容が変わらない書面の交付・閲覧のためのサービスである。いずれも、販売会社が自社でシステムを構築するよりも安価に電子交付を実現できる。

電子交付導入のポイント

電子交付の導入に当たっては、事務フローの組み立てと投資家の誘導が最大のポイントとなる。

販売会社は、それぞれの販売スキームとセキュリティやコンプライアンス（法令順守）ポリシーに基づいて、事務フローを組み立てている。そこに電子交付という新たな事務をどのように組み込む

か、十分に検討する必要がある。

また、できるだけ多くの投資家を電子交付に誘導するための工夫も、効果を最大化するために必要である。インターネットで取引をする投資家に対しては電子交付を前提とする方法や、電子交付が普通になるまで、電子交付を希望する投資家には何らかのインセンティブを与える方法などが考えられよう。

書面電子交付が実現されても、すべての投資家が電子交付を望むわけではないので、従来の紙の書面による交付が残ることは避けられない。したがって、電子交付実現のための投資は必要最小限にとどめるべきだろう。デリシュアのようなサービスの利用も選択肢の1つである。

『ITソリューションフロンティア』
2002年10月号より転載

岩崎千恵（いわさきちえ）
金融ソリューション部門プロジェクト
開発室主任システムコンサルタント