

米国資産運用会社のIT投資の現状

NRIアメリカ 阪之上隆二

米国の資産運用会社は、他業種と同様にIT化の推進によるコスト削減が必須である。しかし現実には、システムの新規導入や再構築に慎重なケースが多い。システム投資を行う場合でも、自社システムの開発ではなく外部のアプリケーションソフトウェアをカスタマイズするケースが一般的である。本稿では、このような米国の資産運用会社のIT投資の現状について報告する。

資産運用会社の業務改善

資産運用業務の流れは基本的に以下の5つに大別される。

顧客獲得のための営業活動

株式・債券発行体の動向調査・投資判断
最適価格での取引

執行済取引の決済

顧客へのレポーティング

資産運用会社は、株式や債券の発行体に対する充実した調査、投資方針や投資対象（国・業種）を絞り込むことによる資産管理手数料率の抑制、法令遵守の実現方法などで他社との差別化を図っている。これらフロント業務は資産運用会社の売り物となるため、ポートフォリオマネージャーをはじめとしたフロント系の要員を確保し、適正に配置する必要がある。

また、注文執行時の取引価格は、市場動向と証券会社が提示する取引手数料率に依存するため、自社努力が限られる。

したがって、コスト削減のために自社努力によって効率化や改善が可能なのは、取引執行後のいわゆるバックオフィス業務ということになる。

小規模資産運用会社のシステム投資

米国SEC（証券取引委員会）の資料（2002年5月時点）によると、SECに報告のあった6,978の資産運用会社のうち、5%に満たない327社で運用資産残高全体の8割強、18.4兆ドルを運用しているのに対して、残りの6,651社は4兆ドルを分け合っているに過ぎず、いかに小規模な運用会社が多いかがわかる。このような小規模な運用会社には、制度改正や新技術に対応するシステム投資は負担が大きく、自前でシステムを開発するのが困難であることは容易に推測できる。実際、OMGEO社の資料（2002年8月）では、T+1（約定日の翌営業日）の正午までに全証券取引の95%以上の内容確認を証券会社に返答可能な資産運用会社は全体の9%に過ぎない。米国SIA（証券業協会）が強く推し進めているT+1も、資産運用会社ではシステムによる対応が大きく遅れていることがうかがえる。

米国では、小規模な資産運用会社が自社システムへの投資を回避するために利用している方法が、大きく分けて2つある。ひとつは主要な証券会社のバックオフィス機能を共同で使わせてもらう方式であり、もうひとつは

バックオフィス業務をアウトソーシングする方法である。どちらも自社でシステムを開発・維持するのではなく、利用料や委託料を支払うことでバックオフィス業務を遂行可能にしている。

バックオフィス業務のソリューション

バックオフィス業務のアウトソーシングサービスを行う企業のひとつにバイシスグループ社（<http://www.bisys.com>）がある。同社はサンガード社が開発したポートフォリオアカウントリングシステム「InvestOne」を利用して、資産運用会社が執行した証券取引・為替取引の結果を記録し、対象資産の金銭残高および証券保有残高の直近情報を資産運用会社に提供するサービスを行っている。資産運用会社は日々の取引結果をインターネット経由でInvestOneシステムに伝送するか、またはファックスを送ることにより資産管理が可能となる。また投資家にとっては、第三者であるアウトソーサーにデータ管理を委託することで、資産運用会社が運用規約に従って運用を行っていることの客観的な証明になるというメリットもある。

イーグルインベストメントシステムズ社（<http://www.eagleinvsys.com>）では、Webベースのポートフォリオマネジメントシステム「EAGLE PACE」を資産運用会社や資産管理会社に提供している。EAGLE PACEには、取引・残高データ管理機能やパフォーマ

ンス計算機能をはじめ、対顧客帳票のカスタマイズ機能、Webベースのレポートینگ機能などが搭載されている。顧客は、預け入れ資産の運用状況を示した帳票をインターネットを通じていつでも取得できる。

さらに、ヘッジワールド社（<http://www.hedgeworld.com>）では各投資信託の運用パフォーマンスを資産運用会社に代わって情報開示し、インターネットで検索できるサービスを提供している。各資産運用会社によってアップロードされたパフォーマンス情報が一括して管理・公表されているので、参照の利便性が高い。もちろん最終的な情報開示の責任は資産運用会社に帰属するが、外部の企業を利用することで情報開示の透明性が確保される。

今後の展開

IT投資にかけられる予算が限られる小規模な資産運用会社の間で、自前での開発を避け、コストパフォーマンスの高いシステムの導入や移行を進めるところが増えていくことは間違いない。

一方、顧客満足度を高める目的でインターネットを利用したシステムの導入もさらに進んでいくと考えられる。たとえば、運用結果を4半期に一度など定期的に紙ベースで送付するだけでなく、顧客が必要に応じて参照できるようにすることで利便性と透明性を高めていけるからである。 ■