

目論見書管理業務の効率化が期待できる共通プラットフォーム

投信業界では更なる効率化への意識が高まっている。1社では改善されにくい課題の一つが目論見書の印刷物に係る業務だ。投信会社と販売会社間での必要部数等のやりとりなど、多対多の情報交換業務に労力がかかっている。改善に向け、関係会社皆が参加するプラットフォームが望まれる。業態を超えて共に検討する時期にきているのではないか。

効率化が求められる目論見書管理業務

顧客本位の業務運営に関する原則を考え、投信業界でもさらなる効率化への意識が高まっている¹⁾。しかし、1社で効率化を検討しても、改善されにくい課題もある。投資信託の目論見書管理に係る業務がその一つである。

投資信託の目論見書とは、投資対象や運用方針、販売手数料などのファンドに関する重要な情報が記載されている資料である。特に交付目論見書は販売時に交付が必須であるが、販売方法により、Webで電子交付する投資家と、書面で交付しなければならない投資家の2種類があり、目論見書の電子ファイルと印刷物の2種類を準備しなければならない。印刷物による交付は負荷が高いが、Web交付を利用する投資家の割合はまだ低く、運用会社、販売会社双方で煩雑な事務となっている。

目論見書の作成から投資家への配付までには、4つのステップがある。

最初のステップは、投信会社内で行う目論見書の作成と交付準備である。このステップは、複数部署のメンバーが共同で作業する必要があり、開示可能な最新のデータ管理をファンドごとに行っていく煩雑さがあるが、投信会社内の問題のため、解決はしやすい。

2つ目は、投信会社が複数の販売会社に目論見書をデリバリーするステップである。投信会社は、最新の目論見書ファイルを複数の販売会社にファンドの取扱状況を確認しながら配布する必要がある。もっとも厄介なのは、印刷物の場合の配送までの手続きだ。最新版ファイルの作成終了後、各販売会社に目論見書の必要部数をヒアリングし、そ

れを印刷会社に伝え、印刷と配送を依頼する。販売会社は複数ある上に、取扱ファンドもまちまちであるため、このステップは非常に労力のかかる仕事だ。

このステップでは、相手方の販売会社でも煩雑な業務となる。複数の投信会社から、最新の目論見書ファイルを手入し、かつ必要な印刷物の部数を、複数の投信会社にファンドごとに連絡しなければならない。

3つ目は、販売会社内の目論見書ファイルと印刷物の管理だ。目論見書には、ファンドごとに異なる有効期限がある。さらに訂正による差替えもあり、非常に管理負荷が高い。特に印刷物では在庫管理も必要となる。配送してもらった目論見書について、在庫部数を管理し、有効期限のチェックをする。期日が過ぎていたら破棄し、再度必要部数の配送を依頼しなければならない。多数の取引相手とのやり取りが何度も発生することになる。

4つ目は、販売会社から投資家への印刷物の配付である。各支店の担当者や本社の配送部署は、各運用会社から届けられた目論見書を顧客に郵送する。郵送代の負担も多く、配送ミスリスクと隣りあわせだ。

課題解決のために必要な共通プラットフォーム

4つのステップにおける課題は2つある。1つは、運用会社と販売会社の間でやり取りされる最新目論見書ファイルの一元的管理が必要なことだ。運用会社がアップロードしたファイルを複数の販売会社がダウンロードできる機能がないと、最新版を個別にメールでやり取りしなければならない。しかし、これについては既にサービスが存在する。まだまだ参加者が十分ではないが、多くの販売会社と投信会社が利用し改善に向かっている²⁾。

