

資産運用・管理部門における戦略的提携

第一勧業銀行グループとJ.P.モルガンとの投信業務における包括提携について

平成11年3月、当行は米国銀行持株会社J.P.モルガン・アンド・カンパニー・インコーポレイテッド傘下の資産運用会社であるJ.P.モルガン・インベストメント・マネージメント・インク(“J.P.モルガン・インベストメント・マネージメント”)と「投信業務の包括提携」について正式に契約しました。今回の提携契約では、当行とJ.P.モルガン・インベストメント・マネージメントが日本における投信業務分野全般にわたり、相互に独占的かつ包括的な契約を結んでいます。

提携の目的

今回の提携は、「第一勧業銀行が有する強固な顧客基盤・顧客との拠点ネットワークとJ.P.モルガン・インベストメント・マネージメントが有する世界トップレベルのグローバル運用力・金融技術力を融合させ、お客さまの高度化・多様化するニーズにお応えできる体制を整え、投信業界のリーディングカンパニーになること」を目的としています。また、本提携では、第一勧業アセットマネジメント株式会社(“DKA”、旧社名:第一勧業朝日投信投資顧問株式会社(平成11年7月1日に社名変更))が有する国内運用商品の資産運用力を活用していく方針です。すなわち、第一勧業銀行グループ、J.P.モルガンのそれぞれが有する得意分野を融合させることで、相乗効果を発揮させ、最高水準の投信商品・サービスでお客さまのニーズにお応えしようというものです。

提携の特徴

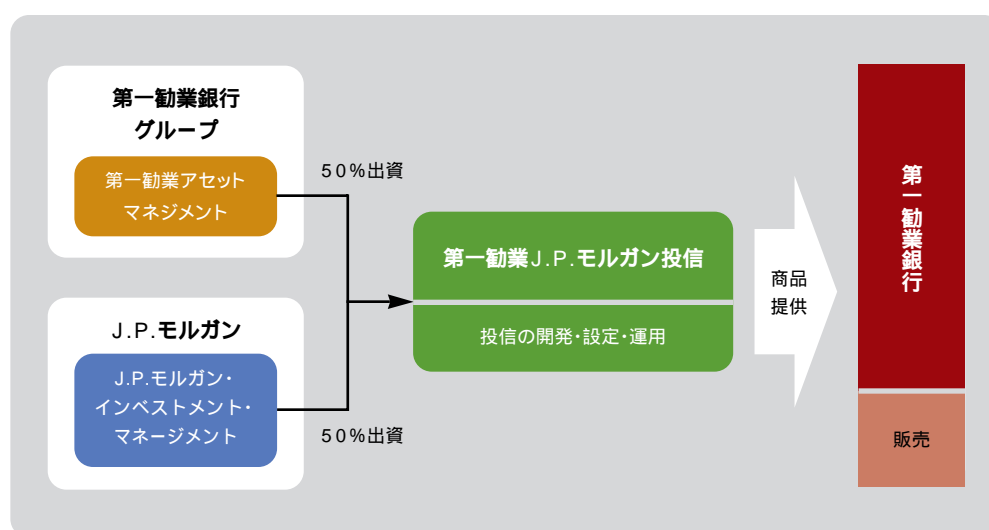
製販一体型の体制 今回の提携における最大の特徴は、当行とJ.P.モルガン・インベストメント・マネージメントが共同で投信の商品開発から販売まで一貫した体制、すなわち「製販一体型の体制」を構築するところにあります。この「製販一体型の体制」を採用した理由には、大きく分けて二つあります。

第一は、「お客さまへの商品提供力」の向上が図れるということです。お客さまからお伺いするニーズを踏まえ、きめ細かく、高い水準でお応えできる独自の「共同ブランド商品」を開発・製造し、自らが責任をもってお客さまにお届けできる体制とします。こうした「製販一体型の体制」を構築することにより、お客さまへの商品・サービス提供力を強化し、個性化・高度化するニーズに迅速かつタイムリーにお応えしていきます。

第二は、「お客さまに最もふさわしい商品を販売する」ということを徹底するためです。投信は銀行が扱う初めての本格的リスク商品であり、お客さまに対して、これまでの預金商品とは異なるアプローチが求められます。すなわち、お客さま固有の情報から最終的な資金用途まで広くニーズをお伺いしたうえで、投信が実際にどういった投資対象・マーケットで運用されているのか、どのようなリスクを抱えているのかといった投信の商品内容を十分に説明する必要があり、販売の仕方も預金とは自ずと異なってきます。こうしたことから、当行では、他社の商品を仕入れて提供するだけでは説明がどうしても不十分になりがちで、アフターフォローもあるそかになってしまうのではないかと考え、当行グループがJ.P.モルガンとの提携により開発した商品を十分なカウンセリングを行ったうえで提供するという「製販一体型の体制」こそが、責任ある販売体制を築き、お客さまの信用・信頼にお応えしていく最善の方法との判断にいたりしました。

このように「製販一体型の体制」は、商品の品揃えだけを優先させる方式ではなく、商品は絞り込んで、ブランドをじっくり育てていこうという方針に基づく体制であり、その背景には、投信販売を通して「お客さまと長期的なリレーションシップを構築すること」をめざすという当行のスタンスがあります。このような基本的な考え方をJ.P.モルガンと共有できたことから、今般の提携が成立する運びとなりました。

DKBモルガンの設立 今回の提携契約に基づき、DKAとJ.P.モルガン・インベストメント・マネージメントは共同出資により「第一勧業J.P.モルガン投信株式会社(“DKBモルガン”)」を設立し、本年4月に営業を開始しました。DKBモルガンは、「製販一体型の体制」における中心的存在として、「DKBモルガン」ブランドの商品を開発・製造する投信委託会社です。当社は、当行の窓口などによる販売を通して得られるお客さまからの情報・具体的な商品ニーズを踏まえ、DKAが有する国内運用力とJ.P.モルガン・インベストメント・マネージメントが有するグローバルな資産運用力・ノウハウをフルに活用しながら商品の設定・運用を行っていきます。



提携系統図

第一勧業信託銀行と富士信託銀行との合併ならびに 安田信託銀行からの財産管理業務の譲受

昨年11月の株式会社富士銀行ならびに安田信託銀行株式会社との信託業務における戦略的提携に関する基本合意に基づき、当行の信託子会社である第一勧業信託銀行株式会社は、本年4月に富士銀行の信託子会社である富士信託銀行株式会社と合併し、「第一勧業富士信託銀行株式会社(略称:DKFTB)」が発足しました。新信託銀行は、本年10月に安田信託銀行から年金業務、証券管理業務、証券代行業務といった、いわゆる財産管理部門の営業譲渡を受ける予定です。

提携の目的

今後マーケットの拡大が見込まれる、年金業務や投信業務を中心とした「資産運用・管理業務」において、多様化・高度化するお客さまのニーズに的確にお応えしていくことは、「日本版ビッグバン」における最重要の戦略的課題のひとつと当行は考えています。また、株式を公開している企業もしくは公開を指向している企業とのお取引をより緊密にしていくためには、株式の名義書換代理などの業務を行う証券代行業務が、極めて有効なツールとなります。

当行は、これらの財産管理業務にかかわる体制を強化し、お客さまに、より質の高い広範な信託業務サービスの提供を図ることを目的として、今回の戦略的提携を行ったものです。

提携の特徴

高い専門性を持った商品・サービスの提供 今回の提携により、当行グループとして従来取り組みのできなかった年金業務における企業年金などへの完結型サービス、証券管理業務、証券代行業務などを高い専門性とノウハウを持って提供できることとなり、当行グループのお客さまニーズへの対応力は飛躍的に強化されます。

新信託銀行の特色 本年4月に誕生した「第一勧業富士信託銀行」は、財産管理業務を中心に、専門的サービスを提供する全く新しいタイプの信託銀行であり、市場リスク・信用リスクを極小化した安定的な経営体質を持っています。また、規模の利益を享受した安定したフィー収入により、ROEも10%程度を確保できる見込みです。

さらに、権威ある格付機関であるMoody's社、FITCH IBCA社、R&I社からは国内信託銀行では最高の格付をすでに取得しており、新信託銀行の安定的な手数料収入と充実した自己資本をベースとした堅固な財務体質が評価されたものといえます。

戦略分野における体制整備 第一勧業アセットマネジメント株式会社(略称:DKA)ならびに投信業務におけるJ.P.モルガンとの包括提携とあわせて、信託業務における本件戦略的提携により、「日本版ビッグバン」における主戦場である「資産運用・管理業務」における当行グループの基本的な体制整備は完了しました。

提携系統図

