

2011 Japan Asset Management Survey

*Measuring trends and
providing insight from
the industry*

March 2011



目次

はじめに.....	1
国内市場概観.....	2
調査結果のご報告.....	4
1. 投資戦略.....	4
2. 商品開発.....	6
3. 収益性の改善.....	7
4. オペレーションの外部委託.....	8
5. システムと事務処理.....	10
6. 規制環境.....	12
総括.....	13
主要連絡先.....	14

はじめに

世界的な金融危機からの回復を受けて、日本の資産運用業界では事業活動の見直しを行う機運が高まっています。

例えば、日本における個人投資家及び機関投資家の投資方針が、数年後には変化する可能性があるため、資産運用会社は投資家の需要や期待を予測し、迅速に対応する必要に迫られています。また、国内のみならず国際的に施行される法規制への追加的な対応が必要になってきています。

さらに、日本の資産運用会社の営業利益率は、2007年の30%超から2009年の約15%までと、3年間で半分程度に減少しています。これは主として、運用資産残高の減少及びオペレーションに関する高い固定費が原因と考えられています。

これらの変化に対し、日本の資産運用会社がどのように対応するか、より深い理解を得るため、The 2011 Japan Asset Management Surveyでは、国内系及び外資系の資産運用業界のリーダーの方々に、主に投資信託に関するキービジネスの成長、外部委託、IT及び規制問題についてインタビューを実施させていただきました。インタビューに応じていただいた多くの方々が、公募投資信託及び投資顧問業務の両方で活躍されていることもあり、いくつかのトピックに関しては、投資顧問業界の情報も含んでいます。

最後に今回の調査にご協力いただき、貴重なご意見を賜りました方々に感謝の意を表させていただきます。

調査方法

今回の The 2011 Japan Asset Management Survey は、2010年10月から2011年2月にかけて実施されました。ご回答いただきました会社は、国内系・外資系双方から構成される、日本で活動する資産運用会社33社であり、2010年12月時点における我が国の公募投資信託の運用資産残高の約82%をカバーしています。インタビューは経営者を中心としたエグゼクティブに対して対面形式を中心に行われました。

このレポートでは、調査結果の分析やその説明と併せて、今回の調査で発見した事実の概要について報告します。また、このレポートでは、ご回答者の言葉を引用した部分もあります。この引用は、個人の見解であり、必ずしも調査結果の概要と整合するものではありません。

注意(1): 端数処理、もしくは、複数回答が存在する関係により、比率の総合計が100%になるとは限りません。

注意(2): 当レポートは2011年2月末時点の情報に基づき作成されており、その後の状況の変化については反映していません。

国内市場概観

国内の金融資産

日本の国内非金融部門(非金融法人企業、一般政府、家計、財団社団等の民間非営利団体の合計)が保有する金融資産総額は米国に次ぎ世界第二位であり、2010年9月末時点で2,789兆円に達しております。⁽¹⁾ そのうち、家計は1,470兆円⁽¹⁾の金融資産を保有しており、60歳以上の人々はその過半数を保有していると考えられています。

これらの金融資産の大半は、預金や他の低リスクの金融商品です。そのため、仮にこれらの金融商品が高リターン金融商品へ少しでもシフトすれば、日本の資産運用会社の運用資産残高の大幅な増加や大きな成長機会へとつながると考えられています。

実際、過去10年で日本における個人の資産構成に占める投資信託(集団投資スキーム)の割合が1.5%増加したことにより、23.6兆円もの投資信託の運用資産残高が増加しました。

⁽¹⁾日本銀行



資産運用会社の状況

公募投資信託

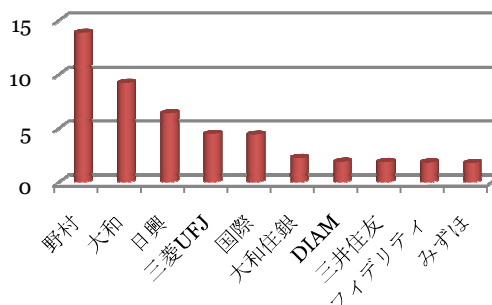
日本における公募投資信託の運用資産残高は2010年12月時点で63.7兆円に達しています。これは、2008年と比較すると22%の増加になります。

依然として国内系の資産運用会社が市場における主要プレーヤーであることには変わりあ

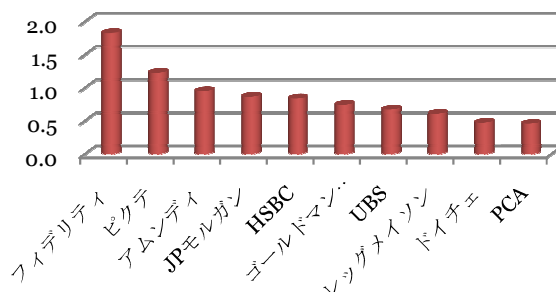
りませんが、このような変化の中で、国内系トップ10の資産運用会社の公募投資信託の市場シェアは、過去10年で86%から72%に減少しており、外資系資産運用会社の市場における重要性も増大してきていることがうかがわれます。

公募投資信託, 2010年12月(兆円)

上位10位資産運用会社



上位10位外資系資産運用会社

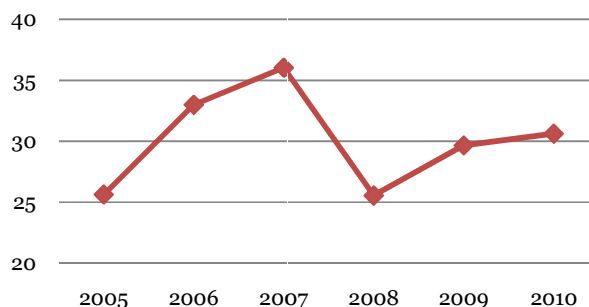


情報ソース:投資信託協会

私募投資信託

私募投資信託の運用資産残高も公募投資信託と同様に増加しています。2007年のピークを経て、2008年に大幅に減少しましたが、金融市場の回復と投資家からの資金流入により、直近の過去2年間の運用資産残高は増加しました。

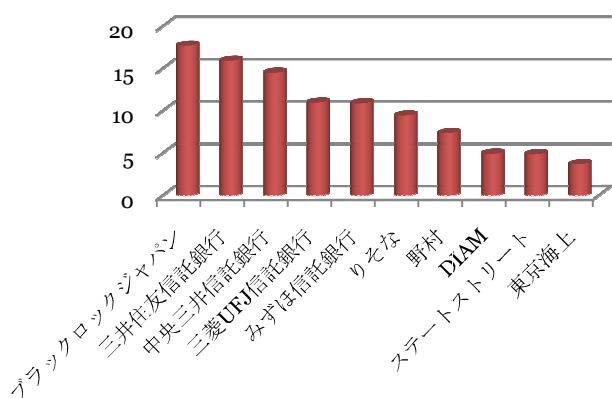
私募投信純資産額(兆円)



情報ソース:投資信託協会

年金運用 2010年6月

上位10位資産運用会社(兆円)



年金運用

日本の資産運用業界の2つ目の柱となるのが、年金運用を含めた機関投資家へのサービスです。

この分野では、国内系・外資系の資産運用会社のみならず、信託銀行も大きなシェアを占めています。

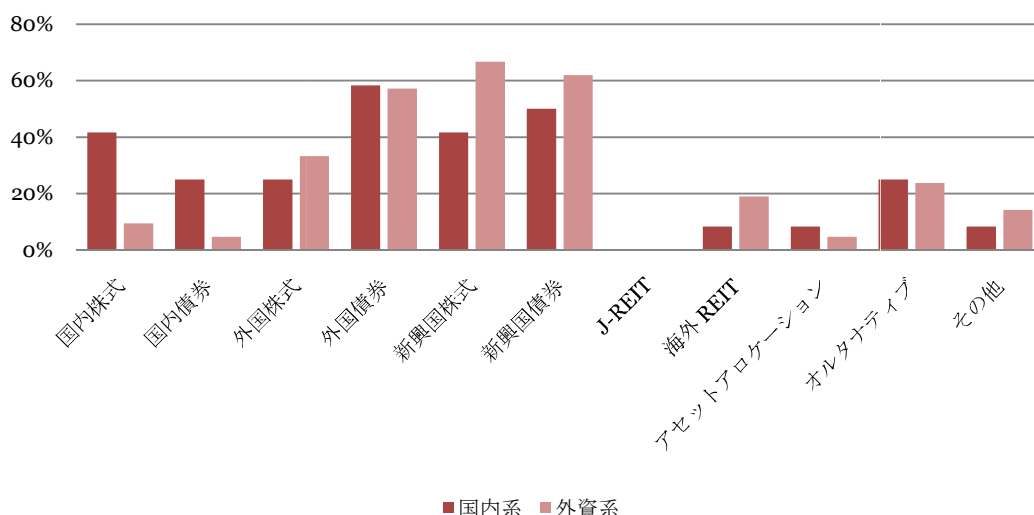
情報ソース:日本証券投資顧問業協会

調査結果のご報告

以下、調査結果の詳細を取り纏めました。

1. 投資戦略

2011年の投資戦略
2011年はどのような投資戦略に注力していきますか？



投資家の選択

今後日本の投資家がどのような投資先を選択するか予測することは、資産運用会社の戦略にとって最も重要な事項と考えられます。そのため、今回のサーベイでは、投資対象に対する質問を行っています。その結果、日本で活動する資産運用会社にとって、優先順位が最も高い投資対象として、外国債券、新興国株式、そして新興国債券という回答をいただきました。

その中でも、より高いリターンをもたらすことが期待されているアジアの株式や債券に強い関心を寄せているとのコメントを多く得ています。

また、国内系の大手資産運用会社からは、日本の投資家が債券への投資に継続的に関心を寄せていることを理由に、主に外国債券と新興国債券に重点を置いているとのコメントがありました。

一方、多くの外資系資産運用会社、特に大手の資産運用会社においては、グローバルネットワークを活用し、新興国株式、及び外国債券への投資割合を高くすることに注力しています。また、中小の外資系資産運用会社は新興国債券に対して、より強い関心を持っています。



国内系資産運用会社にとって、国内有価証券への投資が、今なお主要な投資戦略である

国内系資産運用会社は、国内株式及び国内債券への投資を、依然として主要な投資戦略分野として考えています。

一方、外資系資産運用会社は一般的に、日本の有価証券にはあまり注力していません。その理由としては、日本の有価証券のリターンが総じて低いこと、また、日本は国債発行残高が多く、将来の経済成長率も低いと考えているためです。他に挙げられる理由としては、一般に、外資系資産運用会社は、日本の有価証券よりも外国の有価証券に関する専門知識に強みを持つ場合が多いことも一因となっています。

オルタナティブ投資は、未だ特定の資産運用会社のみが採用

不動産マーケットは、厳しい流動性危機に直面してきましたが、回復の兆しが見えてきました。このような状況下で、一部の資産運用会社が海外 REIT への投資を検討し始めています。

2010年の直近の4半期において、J-REITの運用が国内株よりも大幅に良好なパフォーマンスをみせているにも拘わらず、J-REITは、海外REITに比べ、関心が持たれていません。

オルタナティブ投資、たとえばヘッジファンドやその他ストラクチャード商品は、一般的に特定の資産運用会社のみによって運用されています。

“我々は、アジアに注力する”

60%近い運用会社が、2011年度において外国債券、新興国債券・株式への投資は、優先度が高いと回答しています

2. 商品開発

前述のとおり日本では、新興国を含む海外の株式・債券に対して、強い投資需要があると考えられています。この海外の株式・債券への投資需要に応えるため、一般的に運用の再委託が行われてきており、この5年間、運用報酬のうち、再委託費用の占める割合は、大きく増加しています。また、運用再委託の他、ファンド・オブ・ファンズ(FoF)による対応も広く行われています。

但し、そのような需要に対応するための投資商品を開発する手法については、国内系資産運用会社と外資系資産運用会社、また、資産運用会社の規模によって、以下のとおり差異が見られます。

投資信託の運用体制

今後開発する投資商品についてはどのような投資形態を予定していますか？

	A	B	C	D
国内系大手	40%	0%	40%	60%
国内系中小規模	43%	14%	0%	57%
外資系大手	0%	20%	60%	60%
外資系中小規模	25%	19%	69%	38%

運用体制の種類

- A: ポートフォリオの運用が国内で行われている国内投資信託
- B: 投資助言契約によって外国にポートフォリオの運用を委託しているものの、バックオフィスは日本に残っている国内投資信託
- C: 投資一任契約によって外国にポートフォリオの運用を委託しているものの、バックオフィスは日本に残っている国内投資信託
- D: ポートフォリオの運用もバックオフィスも海外に委託している国内投資信託(FoF)

主たる手法とその課題

国内系資産運用会社

国内系資産運用会社は、一般に幅広い商品を投資家に提供する事を重視しています。

多くの分野の商品を提供するためには、それぞれの分野における専門知識と語学力のある人材が必要になりますが、投資家の要望に迅速かつ明確に応えるために、運用の外部委託、又はFoFへの投資が、選択される手法となってきました。

このような手法を取り入れることで、委託先の資産運用会社の豊富な経験を活用できるメリットもあります。近年の円高もあり、一部の国内系資産運用会社は、外国有価証券に対する投資のノウハウを獲得するために、海外の資産運用会社を買収することを検討し始めています。

“FoFの場合、資産運用会社自身ではコントロールできない、投資先ファンドの基準価格のエラーが発生するリスクがあります”

外資系資産運用会社

外資系資産運用会社にとっては、自社グループの海外ネットワークを活用することが、日本におけるビジネスを強化する上で重要な戦略となっています。

海外の運用再委託先やFoFといった外部のリソースを活用するにあたって、多くの資産運用会社が共通して抱えている課題として回答があった事項が2つあります。ひとつは、約定連絡や企業のコーポレートアクション等の情報・指図といった運用再委託先とのやり取りが発生することによる事務負担の増加、もうひとつは、運用再委託先やファンド・アドミニストレータの事務リスクをモニタリングすることが必ずしも容易ではないという点です。

FoFのポートフォリオの評価については情報の収集のタイミングやエラーの修正が国内系、外資系を問わず課題として取り上げられています。

3. 収益性の改善

日本の資産運用会社の収益性は過去3年間にわたって低下してきました。収益性の改善は多くの資産運用会社にとって緊急課題となっています。

収益を確保する

世界的な金融危機に伴う運用総資産(AUM)の大幅な減少を受けて、全ての資産運用会社にとっての優先課題は、AUMを安定させること、そして危機前の水準に戻すことでした。

“小規模ファンドは償還します”

収益性を改善する方法のひとつとして、多くの資産運用会社は、ファンド数の絞り込み等の合理化策を検討してきました。

しかし、ファンドの合併のような手法は、コストや手続上の困難があり、実際には実施されていません。そのため、多くの資産運用会社はコストを抑えるために、小規模なファンドの償還を検討し始めています。

収益の回復のためには運用報酬の値上げが必要であると3割近くの国内系資産運用会社は考えています。その一方で、外資系資産運用会社はより慎重な考えを持っています。ある外資系資産運用会社は、運用報酬の値上げは、商品のマーケティング活動に悪い影響を与えるとのコメントをしています。

固定費を削減するために

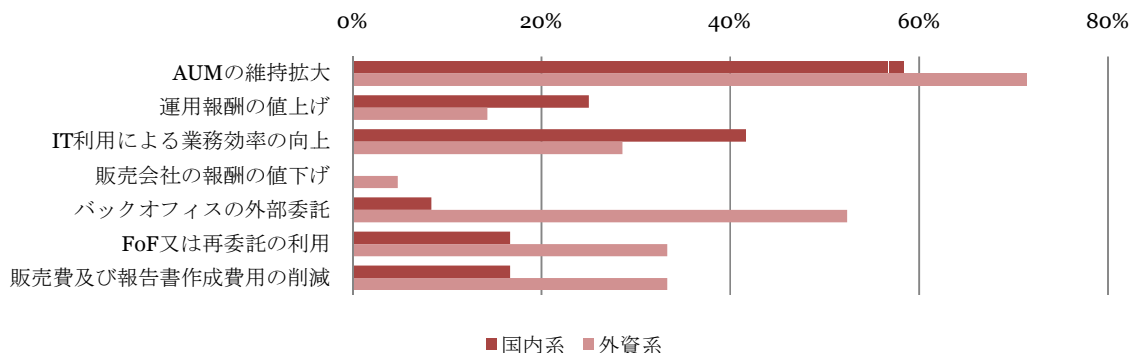
ITへの投資を行い、業務を効率化してコストを抑える戦略は多くの資産運用会社が検討しています。具体的には、外資系の資産運用会社では、グループで既に使われているITツールの利用や外部の既存のシステムの購入が検討されています。

他の先進国に比べて、日本では、投資信託の販売手数料が一般的に高率と考えられていますが、多くの国内系資産運用会社は、削減を検討していません。これには、主に下記の2つの理由があげられています。ひとつは現在のAUMを維持または拡大するため、販売会社と安定した関係を望んでいること、もうひとつは、一部の大手銀行及び証券会社のみ販売を委託している場合に、それら販売会社が、競合他社が少ないことを理由に、販売コストの削減に難色を示していることを理由としています。

“管理部門の費用を、固定費から変動費モデルへ切り替える予定です”

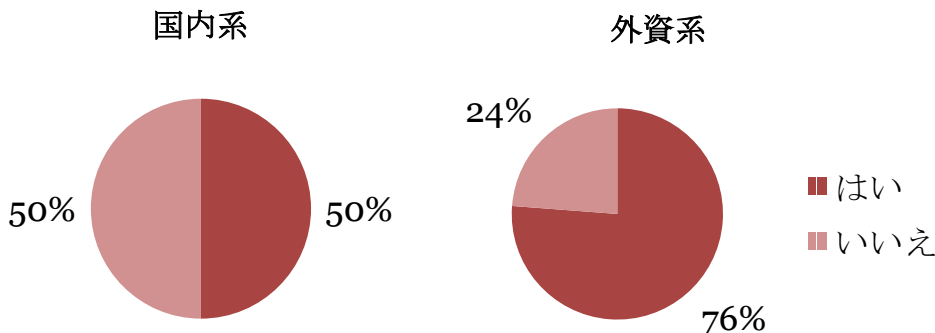
多くの外資系資産運用会社は、コストを管理し、付加価値があると考えられる資産運用、あるいは商品開発部門に経営資源を集中する目的で、バックオフィス機能を外部委託することに強い関心を示しています。このように、外資系資産運用会社は、コスト管理を柔軟に行うことができるようにすることを目標にしている一方で、多くの国内系資産運用会社は、バックオフィス機能を社内に置く方針を採用しています。しかし、近年では、一部の国内系資産運用会社においても、外部委託を検討する傾向が見られます。

投資信託ビジネスの収益性を改善するために何を特に重視しますか？



4. オペレーションの外部委託

資産運用会社の外部委託の状況(最低1つ以上の機能を外部委託している会社の割合)



異なるアプローチ

この回答からも、外資系資産運用会社は、バックオフィス機能を外部委託することに積極的と考えられます。一方、約50%の国内系の資産運用会社は外部委託を利用していませんが、その理由として、以下を挙げています。

- 投信ビジネスに参入してからある程度の長期の期間が経過しており、バックオフィス業務のインフラ、人材とノウハウが、すでに社内に蓄積されているため、自社のリソースでバックオフィス業務を行うことが中長期的には最も合理的な選択である。
- 外部委託は、実質的な人員削減であり、日本のマーケットとその文化において、否定的に受け止められる可能性がある。
- 外部委託を行うことで様々な品質管理上の問題が生じ、或いは規制に対応するための追加コストが発生する可能性がある。

外資系資産運用会社は外部委託を利用する理由として、下記2点を挙げています。

- 日本のマーケットに参入するにあたって、一定の機能を外部委託することにより経営戦略における柔軟性を保ち、既存の国内系資産運用会社に対して競争優位を確保する。
- 主にフロント・オフィス機能に経営資源を集中しており、バックオフィス部門等の他の部門の機能をビジネスの主軸であると考えていない。

“我々は外部委託の可能性を探っていますが、まだ最終結論が出ていません”

規模の面から見ると、大手資産運用会社は中小規模の資産運用会社よりもバックオフィス業務の外部委託についてより高い関心を持っています。理由としては、スケールメリットを有する大手資産運用会社のほうが外部委託によるコスト削減効果が大きく、外部委託先の品質をモニタリングするための追加コストを上回る便益が期待できることが考えられます。

品質管理

資産運用会社は、一般的に日本で提供されている外部委託先のサービスの質について満足しています。一方、指摘されているのは、サービスコストの高さです。外部委託先を利用する資産運用会社の45%以上が、外部委託業への参入業者の数が十分ではないことが、コスト高の原因だと考えています。外部委託先の信頼性の低さや、自社と外部委託先との作業の重複を問題視している資産運用会社は、15%にとどまっています。

外部委託先の選定

多くの資産運用会社は、外部委託先を選定する際、コストを重視しています。

さらに、外部委託先の評判や過去の実績についても多くの資産運用会社が重視しています。なお、外資系資産運用会社の方が、国内系資産運用会社と比較してより多くの会社が評判を重視していると回答しています。

その他重視される要素として、例えば、業務対応の柔軟性、コミュニケーション能力、及び内部統制の整備状況が挙げられています。



外部委託業務の今後のトレンド

一般的な傾向として、資産運用会社は、バックオフィスの外部委託の範囲を拡げようとしています。

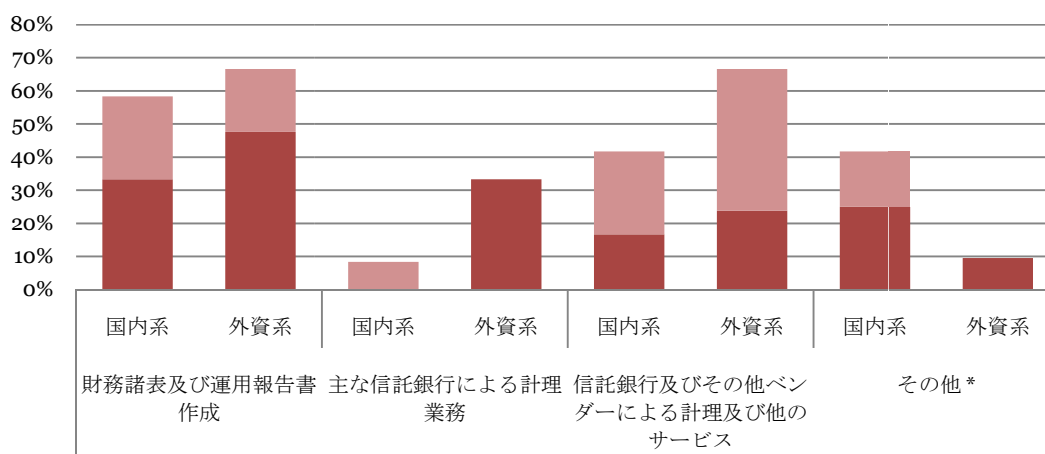
外部委託を利用していない資産運用会社のうち、3分の1以上の資産運用会社が、将来的に外部委託を利用することを検討しています。既に外部委託を利用している資産運用会社のうち、60%以上の資産運用会社が、外部委託の範囲を拡大することを考えています。

これは、同業他社との競争が一層激化するなか、経営資源を自社にとって重要性の高い業務に集中させ、その他の業務については信託銀行やベンダー等が提供する外部委託サービスを利用することで、コスト競争力を強化しようとしているためであると考えられます。

このことは、近年の傾向として、資産運用会社のより多くの業務分野において外部委託が利用されていることに象徴されています。

資産運用会社の外部委託の利用状況

現在外部委託を行っている業務及び今後外部委託を行うことを検討している業務



■ 現在外部委託を行っている業務 ■ 今後外部委託を行うことを検討している業務

* その他のうち、主要なものとしては、事務管理サービス(議決権の代理行使や受益証券の作成および管理、郵送サービスなど)が挙げられます。

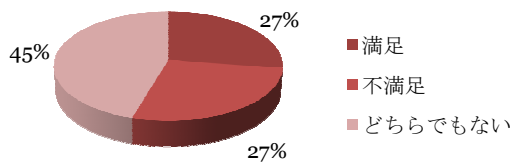
5. システムと事務処理

投信計理システム

日本における投資信託向け計理システムのマーケットでは、野村総合研究所の T-Star が圧倒的なシェア (80%) を誇っており、大和総研ビジネス・イノベーションの FAIMS がそれに続いています。

資産運用会社の投信計理システムに対する満足度は、下記グラフの通りになります。現在の投信計理システムに満足している資産運用会社とそうでない資産運用会社が同程度となっています。

現在の投信計理システムに満足していますか？



“新商品は、スピードをもって開発されるべきである”

全体的に見ると、回答をした資産運用会社のうち 60% は、投信計理システムの信頼性の高さに満足していると答えており、この点については、多くの資産運用会社が、現状の投信計理システムに満足していることを示しています。

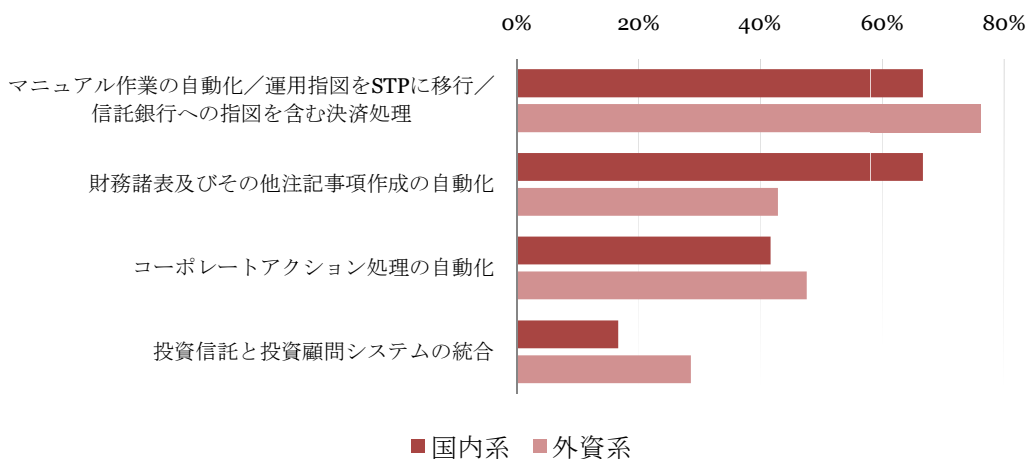
詳細を見ると、大手の資産運用会社が投信計理システムに対してより高い要求水準を持っているという傾向が見られました。

例えば、ある国内系大手資産運用会社からは、各資産運用会社固有の状況に柔軟に対応したサービスを要望する意見がありました。また、ある外資系大手資産運用会社からは、コスト低減や金融業界の変化に対応したシステム対応の迅速性を要望する意見がありました。

事務作業自動化への強い要望

IT 機能の強化

投信業務のシステム化においてどのような機能・分野を重視していますか？



多くの資産運用会社が事務作業の自動化を検討しています。外資系資産運用会社が、グローバルネットワーク及び海外マーケットでの経験を通して、より STP システム導入に関心を持っていると考えられます。

一方、国内系資産運用会社は、事務コストの削減という観点から、財務諸表やその他の報告書作成の自動化により強い関心を持っていると考えられます。

システムへの投資

収益性の改善の項にも記載したとおり、すでに事務管理・計理処理の大半を外部委託している場合を除いて、資産運用会社は、システムへの継続投資が、自社のビジネスにおいて極めて重要であると考えています。

外資系資産運用会社の約半数は、自社のグローバルネットワークにおいて既に使用されているITツールの導入を考えています。

一方、国内系資産運用会社の半分強は、SWIFTに代表される外部決済システムとのインターフェースツールへの投資に高い関心を示しており、外資系の資産運用会社においては、大半の会社が、すでにこうしたシステムを導入しています。

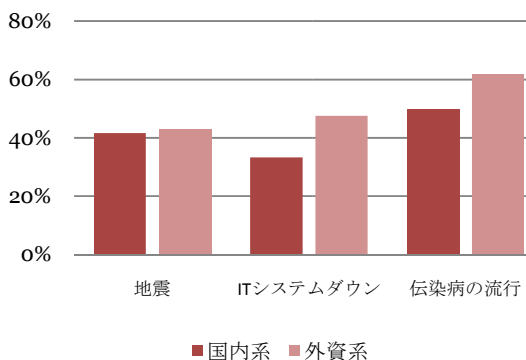
さらに、異なるITシステム間をつなぐインターフェースや、多様化していく投資のニーズに対応するためにITシステムを強化する等、独自のIT投資を行っています。

事業継続計画

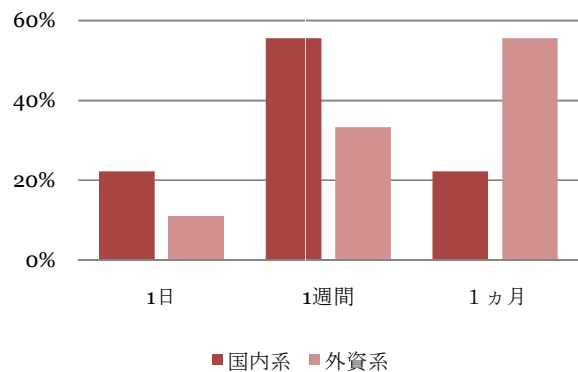
日本で活動する資産運用会社においては、近年事業継続計画(“BCP”)の策定が、重視されてきています。

ただし、国内系資産運用会社と、外資系資産運用会社の間では、事業継続計画の策定の回答に違いがありました。すなわち、下記の通り、外資系資産運用会社の大半は、全ファンドの全体のオペレーションにまたがる事業継続計画を策定している一方、国内系資産運用会社の多くは、一般的に、解約手続などの重要な業務のみに関して、事業継続計画を策定しています。これは、外資系資産運用会社が、グローバルのネットワークで蓄積した過去の経験を活かして、より保守的に災害発生時に備えているためであるとも考えられます。

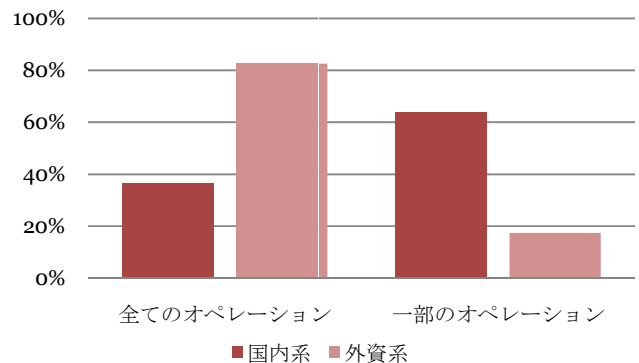
災害の種類別対応状況



事業所機能停止の際に、BCPにおいて想定される事業継続可能期間



対応しているオペレーションの範囲



回答いただいたすべての資産運用会社は、主に東京、横浜などに、システムのバックアップサイトを保有しており、バックアップサイトにおいて従業員の訓練も行っています。また、90%以上の資産運用会社が、事業継続計画を定期的に更新しています。

6. 規制環境

基準価額照合は継続すべきか？

アドミニストレーターのみならず、資産運用会社も基準価額を算出し、それぞれの計算結果を照合することは、日本固有の実務であると考えられています。この実務慣行によって、管理上の作業負担及び追加的な費用が発生していると、多くの資産運用会社は指摘しています。

現状のまま、基準価額照合を続けるべきだと考える資産運用会社の割合は、4分の1程度であり、以下の理由が挙げられています。

ある資産運用会社は、基準価額照合の利点として、基準価額エラーの抑制効果があると考えています。さらに、基準価額の算定結果について責任を有するのは資産運用会社であるから、基準価額照合という内部統制を追加することにより高いレベルで責任を果たすことが必要であるとする資産運用会社もありました。

“現状維持の姿勢では、この業界をあまりにも保守的にさせる”

外資系資産運用会社のうち約65%は、基準価額照合を行わずに基準価額を公表する制度（以下“シングルNAVモデル”）を導入することが、実務上可能であると考えています。

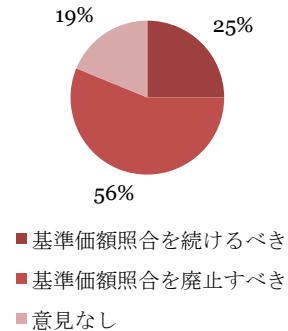
基準価額エラー修正の判断基準の策定及び、シングルNAVモデルへの移行：業界からの提案

資産運用会社のうち、国内系運用会社では約3分の2、外資系資産運用会社ではほとんどが、基準価額エラーの修正が必要かどうかの判断基準を設定していました。また、多くの資産運用会社は、基準価額エラー修正の判断基準が、業界全体で定められることを期待しています。

当該判断基準について、大半の資産運用会社は、グローバルのグループの方針もしくは市場での慣行に従って、NAVの10bpsから50bps程度を基準値として採用しているとのことでした。多くの資産運用会社は、このような基準価額エラーの修正に関する重要性の基準値が当局に

ただし、シングルNAVモデルを導入する際には、基準価額エラーが発生した際に、修正をするかどうかの判断基準を明確にすべきであると考えています。

基準価額照合を継続すべきですか？



多くの外資系資産運用会社は、基準価額照合により、資産運用会社と信託銀行においてコストが重複して発生しており、効果と比較してコスト負担のほうが大きいと考えています。さらに、ある国内系資産運用会社は、複雑な金融商品（例えばFoFなど）の増加に伴い、信託銀行は資産運用会社と同じ時価の情報ソースを使うようになっており、金融商品の時価評価に関して基準価額照合によって基準価額エラーが発見される可能性は以前に比べ低くなっていると考えています。

よりオーソライズされることに伴い、シングルNAVモデルへ移行する準備も整うだろうと回答しています。

このような重要性の基準値を業界の基準とするために、国内系資産運用会社の約70%は、金融庁の主導に基づき対応することが望ましいと考えています。その一方で、外資系資産運用会社は、資産運用業界の主要な構成員（金融庁、投資信託協会、信託協会等）が協議し、方針を定めることが適切であると考えています。

総括

この調査を通じ、多くの資産運用会社において収益性の改善が共通の課題となっていることを我々は再認識しました。しかしこの課題に対するアプローチは各社様々であり、特に、国内系と外資系の資産運用会社の間ではそのスタンスが異なっていることも読み取れます。

収益の拡大に関して、AUMの維持拡大が必要であり、そのためには、海外及び新興国の有価証券へ投資する商品を提供することにより、高リターンで多様な商品を求める投資家のニーズに応えることが必要であると多くの資産運用会社は考えています。

また、外部委託に関しては、関心があると答える資産運用会社が増えている一方で、特に国

内系資産運用会社の中には、FoFの事務リスク等を懸念する資産運用会社もありました。

一方、費用の削減に関しては、多くの資産運用会社がITへの投資を通じて、情報システムの効率性の改善及び事務負担の削減を検討しています。また、オペレーションの外部委託も費用削減の重要な手法と考えられています。国内系及び外資系によってその評価に差があることが確認されました。さらにコスト削減の手法として、基準価額照合制度を改定することについて、多くの資産運用会社が検討に値すると考えています。

さらなる資産運用業界の発展に向けて

このような個別各社の対応のほか、多くの資産運用会社は、めまぐるしく変化する金融業界に対応し、さらに日本の金融市場が他国の金融市場に対して競争力を保つために、日本における規制環境の変革を期待しています。

事実、当局も投資信託制度に関して、海外の事例も参考にして、効率的で柔軟な法規制について検討を始めています。

具体的には、投資家の保護や情報開示を明瞭化する検討が行われています。特に、基準価額エラーの修正に関する方針の導入や投資制限規制の緩和により、日本の投資信託はよりコストが削減され、魅力ある商品を提供することが可能になると多くの関係者が考えています。日本の資産運用業界の課題として、上述の事項以外にも、税制度の改善、一般投資家に対

する投資教育等、様々な事項について検討する必要があると考えられています。これらの資産運用業界の課題の解決に向けて、業界としての規制当局への働きかけをより積極的に行うべきであると考えられる資産運用会社もありました。

一方、日本における資産運用業界には、明るい兆候が表れつつあります。たとえば、伝統的な商品からよりリターンの高い商品へのシフト、及び投資商品の増加などの動きが見られます。そのような動きを促進し、長期的にグローバル化する資産運用業界において日本で活動する資産運用会社が成功し続けるためには、日本における規制や慣行を見直していくことが重要な課題であると考えられます。

主要連絡先

あらた監査法人について

あらた監査法人(PwC)は日本における投資信託の監査業務において38%(公募投資信託の本数ベース)のシェアを占め、年間1,500本以上のファンドを監査しています。当法人は、日本国内及び世界における豊富な経験に基づいて、日本の国内系及び外資系運用会社に、こ

の業界について独自の見解を提供しております。当法人のこうした取り組みは、投資信託業界における監査法人としての独自の立場、業界団体への参加、PwC ネットワークとの連携を通じて行っております。

お問い合わせ

ご質問等ございましたら、下記までご連絡ください。

Takeshi Shimizu

AM Leader

+81 (0)90-6515-1754

takeshi.shimizu@jp.pwc.com

Rajendra Singh

AM Partner

+81 (0)80-3445-1002

rajendra.r.singh@jp.pwc.com

Mitsuo Tsuruta

AM Partner

+81 (0)90-6491-3065

mitsuo.tsuruta@jp.pwc.com

Wataru Wada

AM Partner

+81 (0)80-3254-5330

wataru.wada@jp.pwc.com



PricewaterhouseCoopers provides industry-focused assurance, tax and advisory services to build public trust and enhance value for our clients and their stakeholders. More than 163,000 people in 151 countries across our network share their thinking, experience and solutions to develop fresh perspectives and practical advice.

© 2011 PricewaterhouseCoopers Aarata. All rights reserved. In this document, “PwC” refers to PricewaterhouseCoopers Aarata, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.