

2014年10月2日

アジア太平洋地区の証券市場参加企業の58%が、 欧州における証券決済期間の短縮に備えていないことが判明

ポストトレード業務合理化のグローバルスタンダードを提唱するオムジオは、欧州で10月6日から実施される決済期間短縮（約定日プラス3日の「T+3」から、約定日プラス2日の「T+2」に変更）への証券市場参加企業の対応状況について、金融機関向け専門のリーディング企業であるセレントに、欧州での「T+2」への決済期間短縮の施行日（10月6日）までわずか数週間に迫った8月から9月にかけて、包括的な調査を委託し、その結果を公表しました。

- ・アジア太平洋地区の証券市場参加企業の58%が準備を整えていませんでした。
- ・調査対象企業のうち約6分の1は、T+2環境で取引業務を行うために必要となる、プロセスやテクノロジーの変更に着手していませんでした。
- ・19%の企業はT+2への移行が迫っていることを認識していませんでした。

56%の企業が規則違反に対する罰則を重要なリスクとして挙げ、38%の企業が取引のフェイルやオペレーションコストの増大を懸念していることから、移行への対応は重大な課題であると言えます。

オムジオのアジアストラテジー部門ディレクターであるマシュー・チャン（Matthew Chan）はこの調査について、「欧州での決済期間短縮は、時差によってオペレーションが複雑化するアジア太平洋地区においては、特に困難な課題となります。欧州での取引が多い企業がT+2の期日に対応するためには、プロセスの自動化が不可欠です。また現行のT+3では、取引の不整合に対応するための緩衝期間がありますが、決済サイクルが短縮されるとこの緩衝期間がなくなり、現地ではT+1で取引の照合を行うことが重要になります」と述べています。

欧州の決済期間短縮は、CSDR（Central Securities Depositories Regulation）主導で2012年から策定が始まり、2014年6月に欧州理事会で採択され、欧州の新しい決済エンジンであるTarget2Securitiesを導入することで進められます。

CSDRは、欧州域外の市場参加者にも適用されるため、アジア太平洋地区の企業が欧州域内で実施する証券取引にも、T+2の決済期間の遵守が求められます。欧州とは時差があるため、アジア太平洋地区では実質的に、欧州域内よりもポストトレードのスケジュールが過密になります。このほか、次のような調査結果が明らかになっています。

- ・73%の企業が、欧州のT+2要件に対応するためにプロセスの変更を計画していて、64%はポストトレードテクノロジーの改良が必要だと回答しています。
- ・67%の企業が、T+2への移行に関して最も準備が整っていないのは投資マネージャーであると回答しています。

セレントのホワイトペーパーを執筆したニール・カタコフ（Neil Katkov）氏は、「欧州におけるT+2への移行は、かつてない規模のイニシアティブであり、企業のオペレーションの負担が増大します。入念に準備しなければ、企業は大きなオペレーションリスクに直面する可能性があります。多くの市場参加者はまだ十分に対応できていませんが、80%を超える回答者が、差し迫った変更を認識し、期日に間に合うよう必要な準備について検討および実行しているという調査結果は、非常に心強く感じます」と述べています。

英文ホワイトペーパーは、こちらからダウンロードいただけます。

<https://www.omgeo.com/celent-whitepaper-t2>



調査実施内容（サンプル数、調査時期、および調査方法）

セレントは、オーストラリア、香港、日本、シンガポールの証券市場参加企業を調査し、31社から回答を得ました。4つの全市場から均等に回答を集めるべく全力を尽くしましたが、回答は若干、日本に偏っていました。大手機関と小規模企業の割合は半々でした。回答者は、ポストトレードを担当するエグゼクティブです。調査は2014年8月～9月にオンラインで実施され、回答内容をさらに掘り下げするため、一対一での電話インタビューを多数実施しました。

セレントについて

セレントは、金融機関が包括的なビジネス/テクノロジー戦略を策定できるよう支援する、リサーチ/アドバイザー企業です。金融サービステクノロジーのトレンドやベストプラクティスを特定するレポートの発行、テクノロジーを活用して既存のビジネスプロセスを強化、または新規ビジネス戦略を立ち上げたいと考えている金融機関に対し、コンサルティング業務を実施しています。国際的な業務経験を積んだアナリストチームを擁するセレントは、独自の立場でグローバルな戦略的アドバイスや市場の見識を提供します。セレントは、Marsh & McLennan Companies (NYSE : MMC) 傘下の Oliver Wyman Group の一員です。

オムジオについて

オムジオは、高度な技術力とグローバルに網羅されたネットワークにより、機関投資家、証券会社、カストディアンバンク間のポストトレード（証券発注後）業務の効率化を実現しています。現在、オムジオは世界52カ国、6500社のお客様、および80社のパートナー企業によるネットワークを構築し、グローバルスタンダードを確立しています。また、オムジオは様々な市場やアセットクラス、取引ライフサイクルについてのポストトレード業務も幅広くカバーしております。そして、これらの業務を自動化、合理化させることで、お客様の取引先リスクおよび信用リスクを低減し、証券取引後から決済までの業務のSTP化（効率化）に貢献しています。オムジオの強みは、世界的なコミュニティと、市場や規制環境の変化に対応しながら、お客様の投資戦略のもと明確なリターンを実現させるためのソリューションを適応させる能力にあります。オムジオは2001年に設立された、DTCC（米国保険振替機構）の完全子会社です。オムジオに関する詳細は、www.omgeo.com/japan をご覧ください。

<お客様、ユーザー様お問い合わせ先>
オムジオ株式会社 マイケル・ロス
電話：03-4589-3950

<報道関係お問い合わせ先>
広報代行 株式会社プラップジャパン 矢畑、上野
電話：03-4570-3191 E-mail: omgeo_pr@ml.prap.co.jp