

平成30年度 Tokyo Asset Management Forum

開会挨拶「東京の資産運用業の活性化」

2年前の2016年の秋から1年間、業界関係者の方、有識者の方を集めたあり方懇談会を開催し、そこでの議論を踏まえ昨年11月に「国際金融都市東京構想」を発表した。構想にある「魅力的なビジネス面、生活面での環境整備」、「東京市場に参加するプレーヤーの育成」、「金融による社会的課題の解決への貢献」の3つの柱に基づいて東京都では施策を展開している。

本日の本題である資産運用業者の育成に関する取組について、「都内の成長産業へリスクマネーの供給」と「都民の資産運用に係る選択肢の拡大」の面で資産運用業者の量と質を充実させていきたい。

新興の資産運用業者の資金面と体制面を支援するために2つの補助金を導入した。「東京版EMPファンドの運営を支援するための補助金」、「ミドルオフィス、バックオフィス業務をアウトソースする際の費用を一部支援する補助金」である。

「海外の誘致窓口での対応」、「無償のコンサルティングサービスの提供」、「手続の円滑化・英語化の対応」、又は「補助金の支給」等の支援策を通じて、外国系金融企業の誘致に取り組んでいる。

その他、東京都国際金融都市として売り込んでいくための東京版金融プロモーション組織の設立検討やCity of LondonとのMoU締結による「グリーンファイナンスセミナー」、「資産運用セミナー」等の開催も行っている。

基調講演①Nuveen:「Nuveen TIAA アフィリエイト・モデルと今後のビジネス展開」

Nuveen は世界で108兆円を運用しているグローバル・アクティブ運用会社であり、親会社はTIAAというアメリカ最大の年金基金である。Nuveenは、その基金を運用することからスタートし、グローバル・アクティブ運用残高上位10社の中で、最後に日本進出する運用会社である。

Nuveenは、「長期で安定的にリターンを積み上げていくためのインカム性資産の重視」、「市場を上回るリターンを出していくための、オルタナティブ投資の重視」「責任投資の重視」に関して非常に特徴のある運用アプローチをとっている。

非常に優秀なブティック系の運用会社を傘下に収め、独立した投資プロフェッショナルが運用にだけ集中できる体制を整え、Nuveenがその他の業務（オペレーション、コンプライアンス、営業等）を提供することで、固定費を抑え投資効率を上げている。

基調講演②UMJ：「EMPにおけるプラットフォームの役割」

UMJでは、「インハウスでのヘッジ・ファンドの運用」と「新興資産運用業者向けのプラットフォーム」という業務を行っている。プラットフォームとは、資産運用業に関連するプラットフォームの提供と、UMJが投資助言業者からの助言に基づいて投資判断者として、注文、執行とその他オペレーションを全て行うことをいう。このような業務の関係上、新興資産運用業者の方々とお会いする機会が多く、その観点から新興資産運用業のロードマップに関してお話しする。

新興資産運用業者の候補の発掘、ファンド設立のためのアドバイス、seederの方との接触、運用開始後のモニター、それから投資家への対応、最後は投資家のお金を集めてハードクローズ(新規の投資家募集の停止)といったものがロードマップである。

資産運用業創業にあたっては、それまでの運用実績(トラックレコード)ができていなければならない。更に運用環境が逆境でも、熱意をもって業務遂行することが求められる。トラックレコードを作りながらseederを探し、ライセンス取得の検討、ストラクチャーの検討、更にサービスマネージャー、トラスティー、プライムブローカー等をどのようにセットしていくかを検討し、ファンドの設定が完了する。

Seederの方からは「運用会社の資本への出資」や「レベニュー・シェア」等の要請があり、ライセンスの取得には人的構成要件等の厳しい制約があり、また機関投資家(アセットオーナー)からは、トラックレコードの短い新興資産運用業者には投資できない等の論点が存在する。このような論点を克服するためには、教育から始まって実践的な研修、リスクを取った方が輩出しやすいような環境の整備、そして成功例を積み上げて行くことが重要だと思う。

パネルディスカッション：「東京におけるEMP導入の促進に向けて」

JIAMが行った、16名の新興資産運用業者へのインタビューについての説明

①創業にあたり予想を超えた困難は何であったか？：

ライセンスを取得するのに苦戦したこと。日本の機関投資家の硬直性。業界団体への加入に際しての苦労や、ITコストが高いことをあげていた。

②東京EMPへのフィードバック：

補助金要綱の要件緩和後でも、依然として補助金の受給要件が厳しすぎる。アセットの中のバイインをもう少し高めてもらいたいこと。実現してもインパクトが不十分であること。セパレート・アカウントではなくコミングルファンドでやって欲しいこと等をあげていた。

③東京のアドバンテージは何か？：

20年ほど前のイメージが残り東京の物価は高いと思われているが、実際は、香港・シンガポ

ルと比べそれ程遜色はない。保険・銀行などの精練された投資家があり、また 3,600 以上の上場企業の多くが東京に集中しているため、業務効率が高い。

パネルディスカッションでの討論内容

- ① 元EMとして、創業時にあった困難をどのように克服したかについて
- ② 東京EMPが今後も継続していくための方策
- ③ 東京でビジネスを行うメリットについて理解してもらうためのアプローチの仕方。どのように情報発信するかについて
- ④ 資産運用業に絡むエコシステムの改善方法。誰が主導でエコシステムの改善を行うべきか

基調講演③金融庁：「家計の安定的な資産形成と活力ある資本市場の実現に向けて」
金融庁は金融と経済の好循環に向けて様々な取組を行っている。日本国民の皆様を豊かにする上で、欧米の近代金融理論に沿ったポートフォリオに変えていくことは重要だが、現在日本の家計資産の半分くらいは預金となっている。

長期の分散投資を推進するため、つみたてNISAやiDeCo等の普及活動、運用の高度化のための施策、顧客本位の業務運営に関し金融機関の方々との話合いやコーポレートガバナンス、スチュワードシップコードの普及に取り組んでいる。

今年取組みである金融行政方針を先般公表させていただき、その中でどのように「資産運用業の高度化」に向けて取組んでいくかについてまとめている。これには運用業の高度化に向けた環境整備と運用業者の業務運営インフラの高度化が考えられる。ファンドマネージャーやプロンプトレーダーの育成と資産運用業界の人材確保、高度な内部管理体制の構築が必要となるが、どのように日本に金融エコシステムを作っていく必要があるのかを検討しなければならないと思っている。

ライセンスの審査プロセスだが、東京都に非常によいパンフレットを作成していただき、その際金融庁も協力させていただいた。実際に実績もでてきているので、ビジネスケースごとにもう少し細かい説明の入ったバージョンを作ることも検討すべきではないかと考えている。

資産運用業者プレゼンテーション（会社概要説明）

ライセンス取得目前の会社、ライセンス取得して間もない新興資産運用業者、海外から日本に進出した資産運用業者、日本での資産運用業務に興味のある外国企業の方々が、それぞれ4分間の持ち時間内で、自社の概要説明を行った。