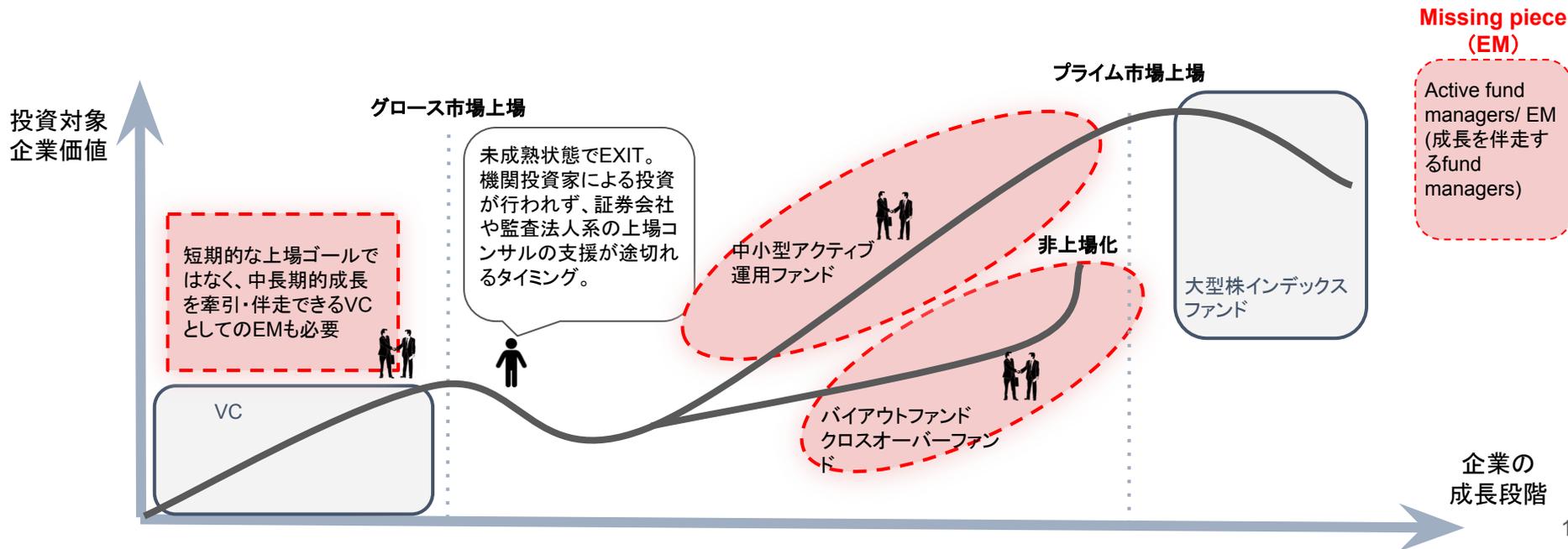


(図表1) Emerging Managerの活用の重要性

- 上場まではVenture Capitalists (VC) が伴走するものの、小さな時価総額にて上場するケースが多い。
- 上場後の持続的な成長を支えるべく、以下の機能を持つEmerging Manager (EM) の必要性は高い。
 - 多くの機関投資家にカバーされていない企業の成長機会を発見し、伴走する機能
 - 成熟した企業が再び成長軌道にのるために非上場化等を通じて事業再編などを後押しする機能



(図表2)「資産運用立国実現プラン」で提示された資産運用業改革案のポイント

- 大手金融グループにおいて、資産運用ビジネスの経営戦略上の位置づけのほか、専門性の向上、運用人材の育成・確保等の観点から、運用力向上やガバナンス改善・体制強化のためのプランを策定・公表
- 資産運用会社のプロダクトガバナンスに関する原則の策定
- 日本独自のビジネス慣行や参入障壁の是正
- 金融・資産運用特区の創設

● 新興運用業者促進プログラム(日本版 EMP)の策定・実施

- アセットオーナー・プリンシプルにおいて、受益者の最善の利益を勘案しつつ誠実かつ公正に業務を遂行する観点から、運用委託先の選定における新興運用業者の取扱いについて盛り込む。
- 金融機関に、新興運用業者(EM)の積極的な活用や、単に業歴が短いことのみによって排除しないことを要請。金融機関等の取組事例を把握・公表。
- アセットオーナーに、単に業歴が短いということのみで EMを排除せず、EMも含めて幅広く委託先候補とすることを要請。
- 官民連携の下で、金融機関・アセットオーナーに EMを一覧化したリスト(エントリーリスト)を提供。
- EMがミドル・バックオフィス業務を外部委託すること等により、運用に専念できるよう規制緩和を実施。

(図表3)EM Showcase選定委員一覧

