

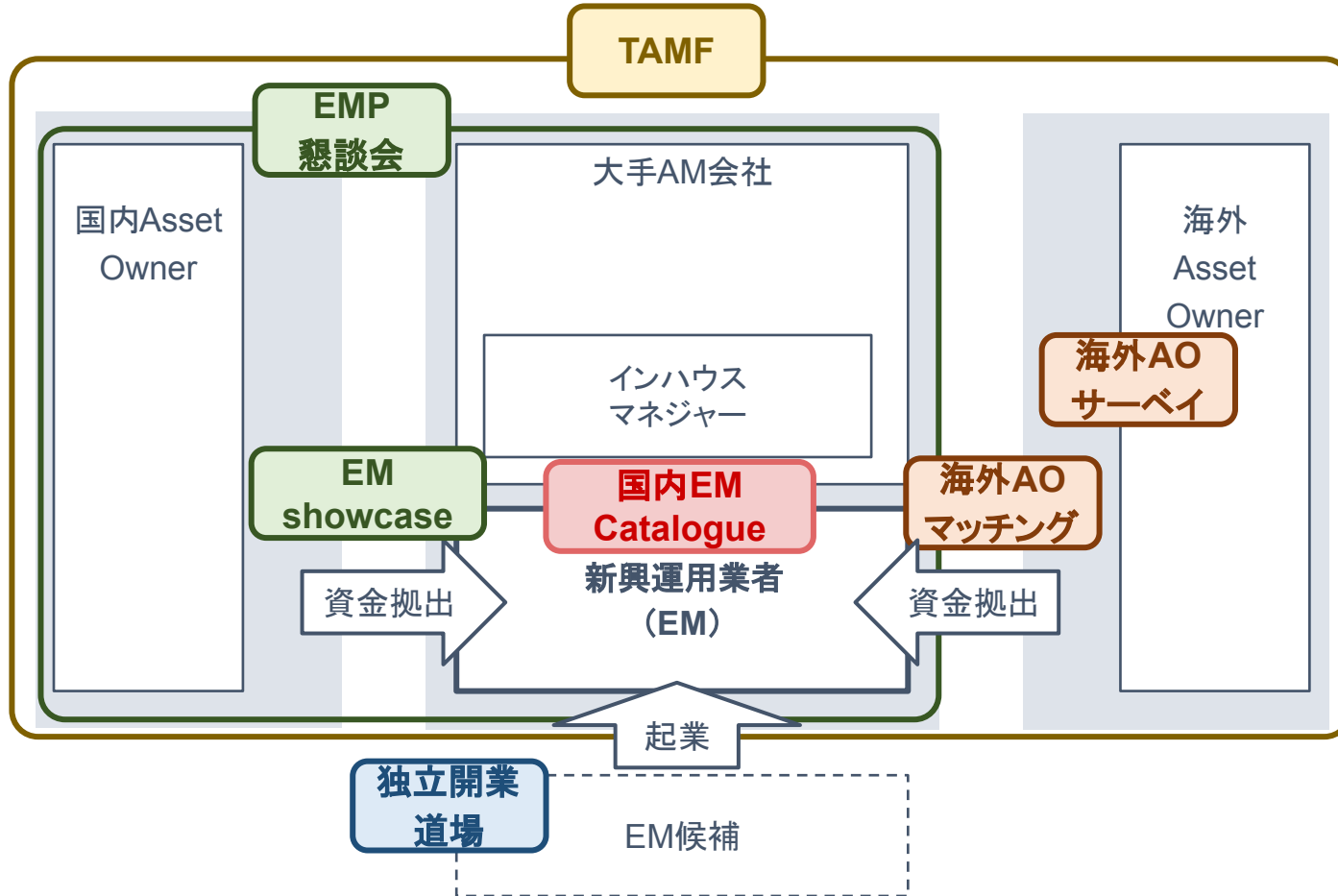
Emerging Managers Program Request for Proposal

As of April 2024

2024年度のプロジェクト全体像

EMP事業の目的： 新興資産運用業者 (EM) の市場参入を促進し、国内資産運用業の多様化・高度化を促進

EMP各プロジェクトの位置づけ



1 主要プレーヤーが一堂に会するフラッグシップイベント

Tokyo Asset Management Forum (TAMF)

EMPの認知度向上及びEMを始めとする国内資産運用者と機関投資家とのマッチング機会の創出

2 国内EMと海外AOとの架け橋

海外AO マッチング

EMと海外AOのマッチング機会創出

海外AO サーベイ

海外AOに対するEM投資の実態調査

3 国内EMのユニバース把握

国内EM Catalogue

国内EMの特定・情報取得を通じたCatalogue作成、国内EMとのリレーションマネジメント

4 国内EMへの資金拠出を促進するための施策の検討・実施

EMP 懇談会

「AOからEMへの資金拠出」を後押しするための施策の具現化。

EM Showcase

注目に値する国内EMを見える化して紹介することで、EMの認知度向上を促進

5 次なる国内EMの創出と育成

独立開業道場

先輩EMや専門家による実務的な情報提供を通じた、次世代EMの独立・開業促進

1 Tokyo Asset Management Forum (TAMF)の開催

◆Objectives

- EMPの認知度向上及びEMを始めとする国内資産運用者と機関投資家とのマッチング機会の創出

◆Deliverables

- 上記Objectivesを実現するためのセミナーの開催(年 1回)
- イベント登壇者・参加者間の交流を促進するネットワーキングの開催(セミナー前日 or当日の開催をFCTは想定)
- 資料、当日収録映像のアーカイブ
- 翌年度に向けた改善点を明確にしたイベント開催報告書

◆Aspirational Goal

- AO(国内外含)の参加者数を50名以上(参加者の15%程度)とすること
(2023年度実績:参加者329名、AOは約27名*)

◆Activities

- ターゲット参加者である国内AOの関心を引くような登壇者、講演内容の選定
- イベント全体の企画立案
- イベント全体の運営(会場の選定、広告宣伝、集客、後援企業取りまとめ、登壇打診・スケジュール調整、ロジ運営含む)

◆Remarks

- セミナーの開催形式は、会場+オンラインのハイブリット開催であること
- 会場費用、Web配信費用、広告宣伝費、通訳費用、登壇者への謝礼(必要あれば)の費用負担を行うこと
- 「EM Showcase**」をTAMFにて開催する場合に限り、「EM Showcase」登壇者に対する登壇打診・スケジュール調整・謝礼(必要あれば)の費用負担を行うこと
- FCTの他イベントが同日同会場にて開催 ***される際には、FCTからの指示に応じて、広告宣伝・集客・ロジ運営について、他イベント運営事業者と直接連携を行うこと。

*アンケート回答者の約8.3%がAOであることを参考に、参加者数329名より算出。

**「EM Showcase(後頁記載)」はTAMFのプログラムの一部として開催することを予定。

***2023年度は、2024年1月31日に「FincityGlobalForum」というFCT他イベントと同日同会場で開催。

2 EMと海外AssetOwner(AO)のマッチングイベントの開催

◆Objectives

- 国内EMと海外AOのマッチング機会創出
- 海外AOに対するEM投資の実態調査

◆Deliverables

- 国内EM等(今後創業、登録を目指すファンドマネージャーを含む)と海外 AO(3社以上)との個別マッチングイベントの開催
- [既存版](#)に以下1,2点の更新を加えた海外 AOサーベイ(英)
 1. サーベイ先のAO数の増加
 2. Outputのイメージ(必要あれば)
- 翌年度に向けた改善点を明確にしたイベント開催報告書

◆Aspirational Goal

- 当年度のマッチングイベントを契機として、海外 AOから国内EMへ投資委託する実績を作ること
(2021年度の個別マッチングを行った Norges Bank Investment Management(海外AO)がTrivista Capital(国内EM)に対して投資委託を行ったことが、2023年2月に公開)

◆Activities

- 国内EM市場に関心のある海外 AOとのネットワーク構築
- イベント・サーベイの企画立案
- イベント・サーベイの運営(参加打診・スケジュール調整、ロジ運営含む)
- 2023年度マッチングイベントに参加した海外 AOに対する「イベント後の結果」に関するヒアリング

◆Remarks

- Web配信費用の費用負担を行うこと

3 国内EMとのパイプラインマネジメント

◆Objectives

- 以下2つの利用目的に資するための国内EMの特定、情報取得、EMとのリレーション構築
 - 目的1 Showcased EM選定にあたっての母数
 - 目的2 海外AOへ紹介するためのリスト

◆Deliverables

- 既存版に更新を加えた「国内EMロングリスト (EM Catalogue)」(英)
(2023年度は91社の国内EMをリストアップ)
- 既存版に更新を加えた「海外AOのみが閲覧可能な国内EMリスト (EM Database)*」(英)
(2023年度は13社の国内EMがエントリー)
- 国内EMの特定・情報取得にあたって1年間実施したActivities内容および次年度に向けた改善点を記載した報告書

◆Aspirational Goal

- 「海外AOのみが閲覧可能なEM Database*」に40社以上のEMをエントリーさせること

◆Activities

- EM Catalogue作成に向けて、金融庁Webサイト・外部データソース等を活用しながら、EMの特定・情報取得を行うこと。
- 上記2つの利用目的に際して、EMに対して直接連絡*をとり、「EMの詳細情報の取得」および「海外AOマッチングイベントへの参加打診」を行うこと。
- EM Database**における、EM自身がエントリーする自社情報フォームのe.g. Investment Philosophy, Team Background)のアップデート。
- 「EM Catalogue」について、「一般公開するリスト」として今後発展させる可能性を視野にいれ、公開に向けての課題整理を行うこと。

◆Remarks

- EM Catalogueにおける対象EMについては、EMP懇談会にて整理した要件を基にスコープを定めること。
- 対象EMのスコープ特定の際には、FCTからの指示に応じて、「EMP懇談会」運営事業者と直接連携を行うこと。
- EM Database構築・維持に関する費用、EM情報の取得に際して使用するデータソースの費用負担を行うこと。

*国内EMとのコミュニケーションにおいては、EMのニーズに併せて、日/英双方の言語を使用して対応。

**海外AOマッチングイベントへの参加意向のある EM自身にて自社情報のエントリーを行う。

4 EMP懇談会・EM Showcaseの開催

◆Objectives

- EMP懇談会：「AOからEMへの資金拠出」を後押しするための施策の具現化。
- EM Showcase：注目に値する国内EMを見える化して紹介することによる、EMの認知度向上促進。

◆Deliverables

- 上記Objectivesの実現に向けた検討・準備を行う懇談会の開催（年4回）
- 「EM Showcase」開催（年1回）
- 「EM Showcase」にて紹介するEMの選定を行う委員会の開催（懇談会の一環として実施）
- 各懇談会における議論内容を取り纏めた報告書の納品

◆Aspirational Goal

- メディアにより「EM Showcase」をクオートされる実績を作ること

◆Activities

- 懇談会開催に係るロジ運営（会議アジェンダ、当日説明資料の作成、委員とのスケジュール調整等）
- EMP懇談会開催に向けた論点整理
- 公的機関等への働きかけに関する政策提言作成への助言
- EM Showcaseの実施体制・ガバナンスの設計
- EM Showcase開催に係るロジ運営（開催形式*の決定、広告宣伝等）

◆Remarks

- EM Catalogue（英）の情報については、FCTからの指示に応じて、日本語訳を行うこと。
- 以下2点にあたっては、FCTからの指示に応じて、「EM Catalogue」運営事業者と直接連携を行うこと。
 - 懇談会にて整理した対象EMのスコープの「EM Catalogue」への反映
 - Showcased EM選定にあたっての「EM Catalogue」の運用状況の把握

*「EM Showcase」はTAMFのプログラムの一部として開催することを予定。TAMFとは別機会にて実施する場合は、会場費用、Web配信費用、広告宣伝費、通訳費用を負担すること

Tokyo独立開業道場の開催

◆Objectives

- 先輩EMや専門家による実務的な情報提供を通じた、次世代 EMの独立・開業促進

◆Deliverables

- 上記Objectivesを実現するためのセミナー（Tokyo独立開業道場）の開催（年4回）
- 上記Objectivesを実現するための、既に開業に向けて準備を進めている方や真剣に開業を検討している方を対象とした、専門家との個別相談会の開催（年間通じて16者*）
- 資料、当日収録映像のアーカイブ
- 翌年度に向けた改善点を明確にしたイベント開催報告書

◆Aspirational Goal

- セミナー参加者・個別相談会参加者が、投資運用業・投資助言業登録を行う実績を作ること

◆Activities

- 創業を希望する方にとってニーズがあるコンテンツの企画・検討とその情報提供が出来る登壇者の選定
- イベント全体の企画立案
- イベント全体の運営（会場の選定、広告宣伝、集客、登壇打診・スケジュール調整、ロジ運営含む）

◆Remarks

- セミナー4回のうち最低1回は、実開催にて、登壇者と参加者が交流できるような場を設定すること
- 会場費用、Web配信費用、広告宣伝費、通訳費用（必要あれば）、登壇者・個別相談会対応者への謝礼（必要あれば）の費用負担を行うこと
- セミナー第1回は遅くとも7月までの開催とする。

*1名=1者と計測。2回以上の実施も1者と計測。また、法人登記後は、1社1名までとする。

対応期間・金額

- 対応期間 : 2024年5月～2025年3月
- 委託金額 : 4,500万円(税込み)
- 選定方法 : 企画競争入札
- 評価 : 提案内容と価格を総合的に判断して選定。提案書は次項に掲げた評価項目を踏まえ作成すること。
- 支払い方法 : 契約期間満了時に提出する納品物(報告書等)をもって2024年度末までに支払う(相談可)
- 備考 : 全プロジェクトの受注ではなく、分離応札*も可能とする。また、事業遂行に当たり、再委託も可能とする。

*分離応札時の金額内訳

◆パッケージA →2,750万円

- 1 TAMFの開催
- 2 EMと海外AOのマッチングイベントの開催
- 3 国内EMとのパイプラインマネジメント

◆パッケージB →1,750万円

- 4 EMP懇談会・EM Showcaseの開催
- 5 Tokyo独立開業道場の開催

評価項目

パッケージA (TAMF, AOマッチング, EM Catalogue)

評価項目	審査のポイント
各種ステークホルダーとのネットワーク	<ul style="list-style-type: none">● EMとのマッチングに応じて頂ける海外 AOのRight Personとの人脈を構築しているか● EMとの人脈を構築しているか (EM Catalogue)● 現時点で構築していない場合は、構築が可能なルートを有しているか
問題解決能力・プロジェクト管理能力	<ul style="list-style-type: none">● 効果的な事業実施方法の提案力● EMおよびAOとの良好なリレーションを構築・維持することができるのか
ドキュメンテーション能力	<ul style="list-style-type: none">● 収集した情報から有用な箇所のみを資料等でアウトプットできるか (海外 AOサーベイ)
業務理解・業務体制	<ul style="list-style-type: none">● プロジェクトのビジョン・目的を理解して遂行してくれるのか● イベントのロジ運営の実績。若しくは実績ある企業へ再委託する具体的なイメージを持てているか (TAMF)● 本事業運営に対し、専門的なサポートができる知識・経験を有するメンバーがアサインされているのか

評価項目

パッケージB(EMP懇談会, 独立開業道場)

評価項目	審査のポイント
問題解決能力・プロジェクト管理能力	<ul style="list-style-type: none">● 各タスクに対する仮説構築能力を有しているか● プロジェクトにおける目的を常に理解し、目的実現を見据えたタスク管理を適切なスケジュール感を以て実施できるか● 解くべき課題を構造化できる能力を有しているか(EMP懇談会)
調査能力・ドキュメンテーション能力	<ul style="list-style-type: none">● 構造化した課題、それに対する仮説を資料へアウトプットできるか(EMP懇談会)● 各プロジェクトに必要な情報を、網羅的に、正確に、かつ迅速に収集する能力を有しているか
業務理解・業務体制	<ul style="list-style-type: none">● プロジェクトのビジョン・目的を理解して遂行してくれるのか● イベントのロジ運営の実績。若しくは実績ある企業へ再委託する具体的なイメージを持てているか(道場)● 本事業運営に対し、専門的なサポートができる知識・経験を有するメンバーがアサインされているのか

業務履行にあたっての留意点

- 本事業の企画・運営にあたっては、無理のないスケジュールを立案の上、適切な進行管理を行い、期限を遵守するとともに、確実に業務を執行すること。
- 本事業を円滑に推進するため、事業の実施方針や進め方、技術的対応等についてFinCity.Tokyoと十分に調整を図るとともに、FinCity.Tokyoから申し出があった場合には、速やかに本委託業務の進捗状況を報告すること。
- 契約金額には本業務の履行にかかる一切の費用を含むものとし、金額的に実施不可能な提案は行わないこと。
- 貴社の紹介及び本事業の貴社担当者(複数名いる場合は全員)の略歴を提案資料内に必ずご記載ください。
- 事業者の決定については、提出された提案書・動画を基に書面審査を行い、その後必要に応じてCTの指定する企業について審査会を実施し、提案内容を総合的に判断して選定する。今後のスケジュールについては、以下のとおりとする。なお、スケジュールは今後変更する可能性がある。

【今後のスケジュール】

4月16日(火):RFP公示

5月13日(月):提案書・動画提出期限(当日17:00までに送付ください)

5月14日(火)~5月24日(金):事業者の選定

5月31日(金) :事業開始

権利の帰属

- この仕様書に基づく業務により作成された作成物に係る著作権の全ては、FinCity.Tokyoに帰属するものとする。受託者は、FinCity.Tokyo及びその指定する者に対して成果物の著作権者人格権の行使をしないこと。
- 作成等に当たり、第三者の著作物を利用する場合には、当該第三者から受託者が適切な許諾を得ておくこと。なお、委託完了後もFinCity.Tokyoが無償で著作物を利用できるようにすること。
- 作成等に当たり、他者の著作権を含む知的財産権、肖像権その他のいかなる権利も侵害しないこと。万一他者の権利に抵触した場合は、受託者の責任と費用をもって適正に処理すること。

<RFP提出・問い合わせ先>

一般社団法人東京国際金融機構 (FinCity.Tokyo)

事務局 村井 (shotaro.murai@fincity.tokyo)

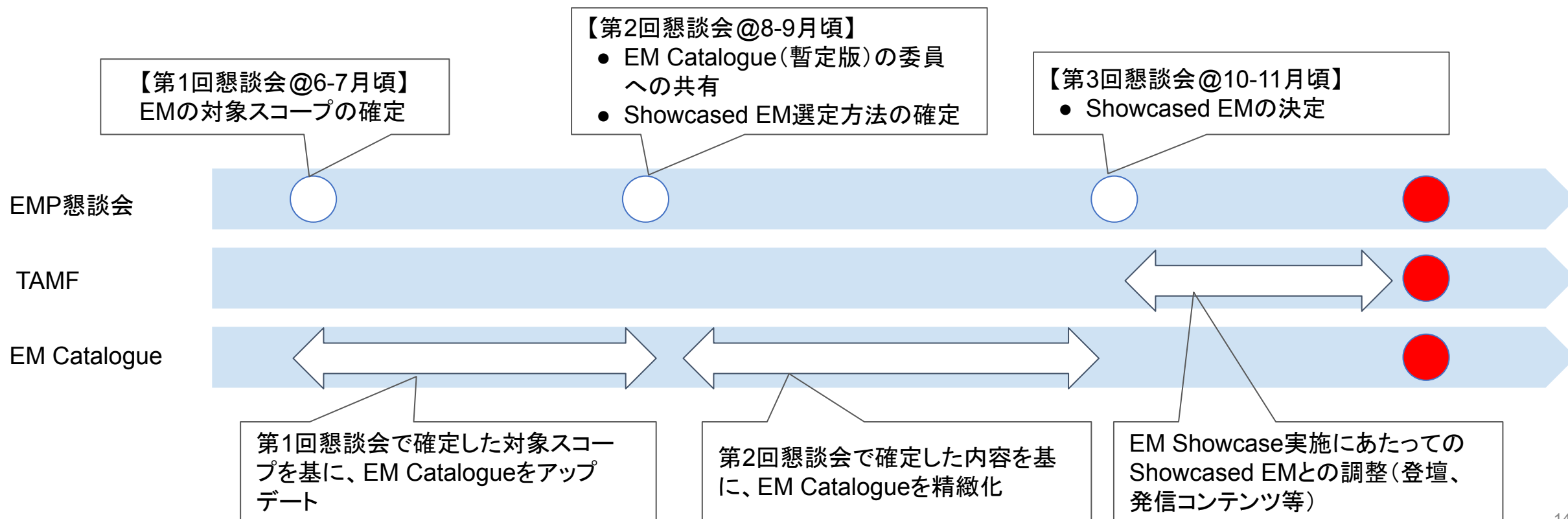
東海林 (misaki.shoji@fincity.tokyo)

Appendix

令和6年度EM Showcaseに関する年間タイムラインの骨格

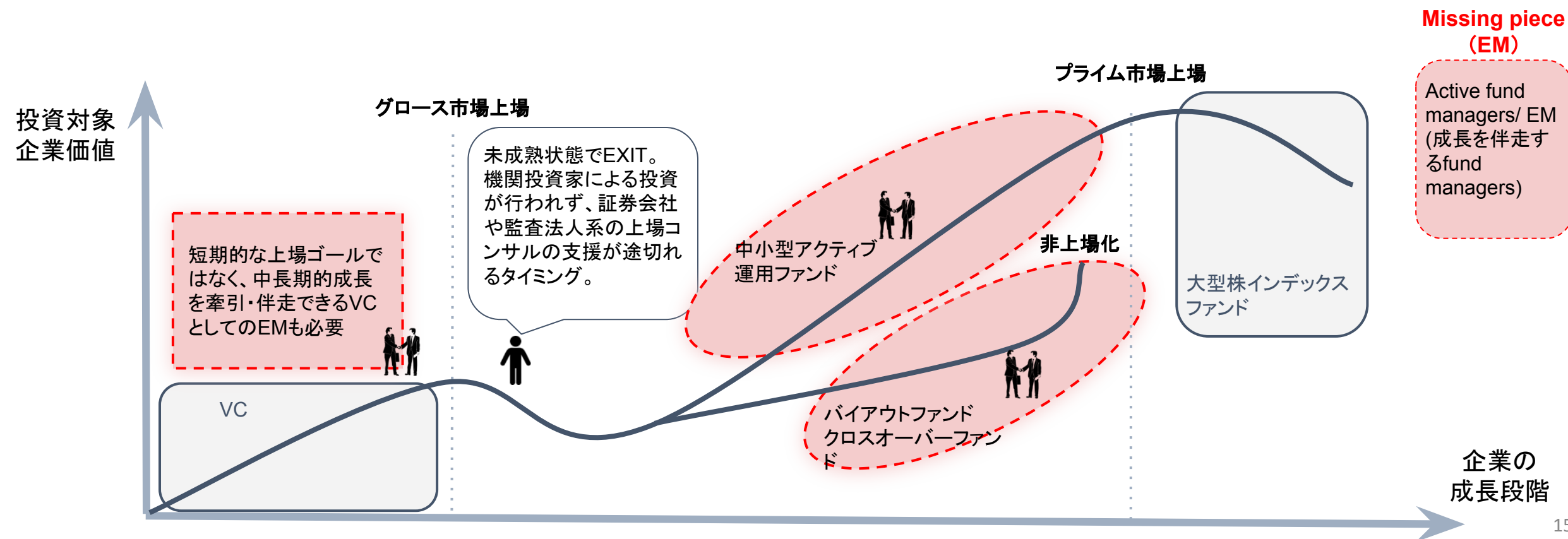
- EM Showcaseの実施にあたっては、「TAMF」「EM Catalogue」「EMP懇談会」の3つのPJを横断しての進捗管理が必要となる。
- 3つのPJにおけるEM Showcaseに向けたマイルストーンは以下の図のとおりである。
- なお、以下の図は、令和5年度の実績を参考に、EM Showcaseを「1月末にTAMFで実施すること」を想定した記載である。実際は、以下とは異なるスケジュールとなる可能性がある。

● 1月: EM Showcase実施



Emerging Managerの活用の重要性

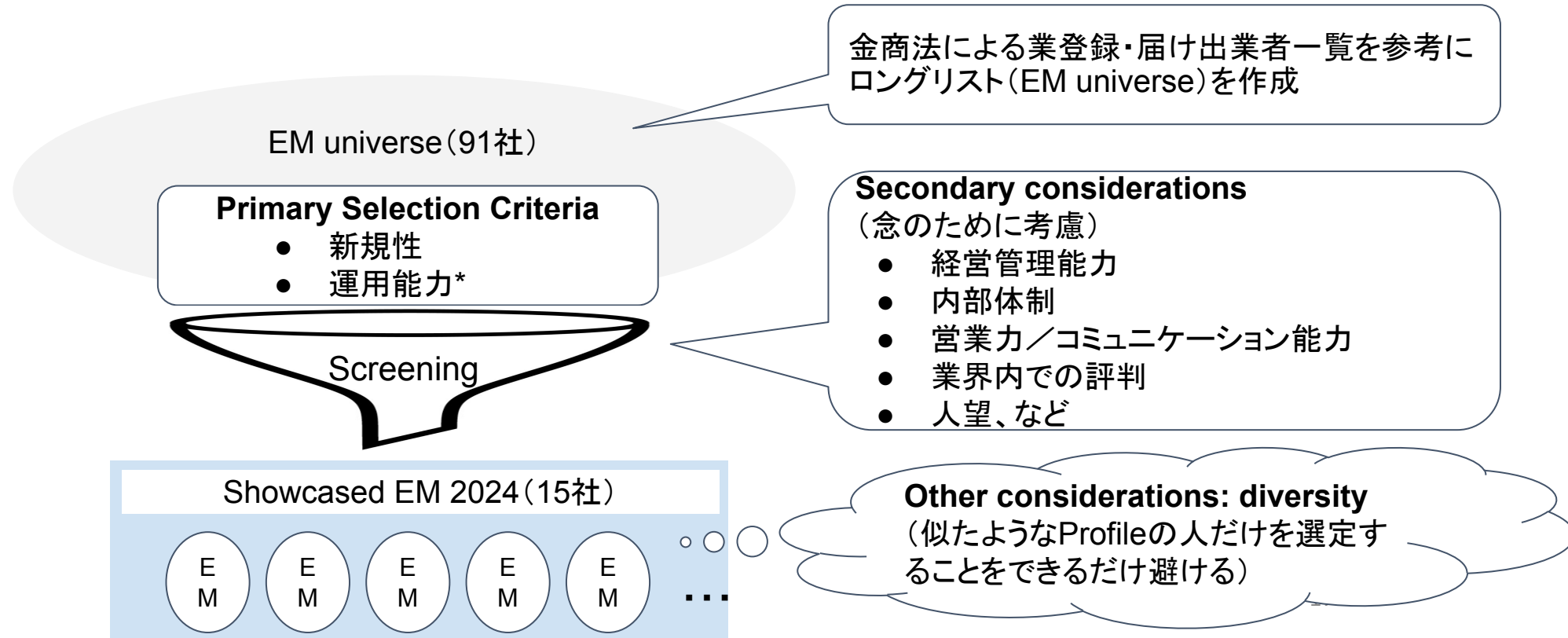
- 上場まではVenture Capitalists (VC) が伴走するものの、小さな時価総額にて上場するケースが多い。
- 上場後の持続的な成長を支えるべく、以下の機能を持つEmerging Manager(EM) の必要性は高い。
 - 多くの機関投資家にカバーされていない企業の成長機会を発見し、伴走する機能
 - 成熟した企業が再び成長軌道にのるために非上場化等を通じて事業再編などを後押しする機能



「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。

Showcased EM15社紹介に至るまでのプロセス



*運用能力とは投資対象先を決めるうえでの着眼点等を意味する。運用パフォーマンス自体の良し悪しは評価対象ではない。

EM Showcase選定委員一覧

選定委員長
FinCity.Tokyo
代表理事 中曾 宏

三井住友トラスト・アセットマネジメント
代表取締役社長 菱田 賀夫 氏

かんぽ生命
常務執行役 春名 貴之 氏

シブサワ・アンド・カンパニー
代表取締役 渋澤 健 氏

科学技術振興機構
運用業務担当理事 喜田 昌和 氏

アセットマネジメントOne
代表取締役社長 杉原 規之 氏

日本政策投資銀行
常務執行役員 原田文代 氏

レオス・キャピタルワークス
取締役会長兼社長 藤野 英人 氏

MTパートナーズ
代表取締役 高野 真 氏

FinCity.Tokyo
EMP選定委員会

FinCity.Tokyo
専務理事 有友 圭一