

Emerging Managers Program Request for Proposal

As of February 2025

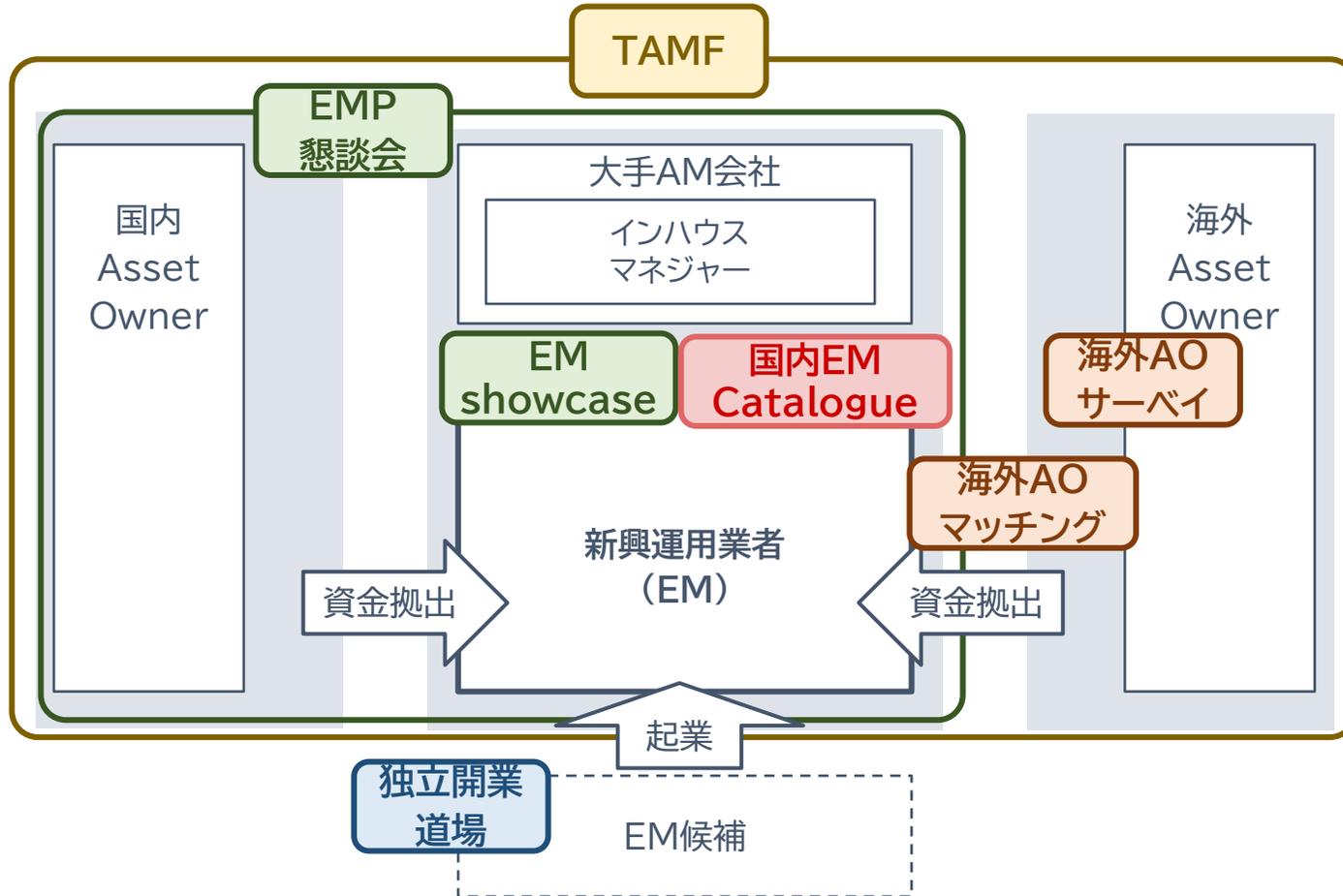
事業の背景(はじめに)

- 国内資産運用業の高度化には、Emerging Managers(EM)の参入促進と業界競争力の向上が課題の一つ
- 一方、国内ではEMが少なく、大手資産運用会社やその系列企業が大半を占める現状がある。
- こうした問題認識のもと、EMPの認知度向上、Asset Owner(AO)とEMとのマッチング機会創出等を目的に、FinCity.Tokyoは「東京版EMP」と題したプログラムを令和3年度以降実施してきた。
- また、政府は令和5年12月に発表した「資産運用立国実現プラン」において、資産運用業改革の一環として「資産運用業促進プログラム」、いわゆる「日本版EMP」を施策に盛り込んだ。
- 政府の動きに後押しされ、日本のEMへの投資機運が高まる中、さらにその機運を後押しするために、FinCity.Tokyoとしては、国内外のAOに対するEMの認知度向上に一層注力する必要がある。
- 上記を踏まえ、令和7年度においては、以下の方針でプロジェクトを推進する。
 - 令和3年度以降の取り組み(海外AOマッチング、EMP懇談会、独立開業道場*、TAMF*)を継続する。
 - AOに対するEMの認知度向上を目的に令和5年度に開始した「EM Showcase」については、着手したばかりの取組であり、AOへの認知度が十分に高まっていないため、情報発信を強化し、ShowcaseするEMの認知度向上を図る。
 - EMPの予算を活用し、海外AOが参加する海外イベントに参加して、海外AOとのリレーション構築を図る。

*独立開業道場およびTokyo Asset Management Forum (TAMF)は令和7年度も実施予定だが、本RFPの対象とせず、別途RFPを行う。

令和7年度のEMPプロジェクト全体像

EMP各プロジェクトの位置づけ



本RFPの対象

- 1 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 サーバイ 海外AOに対するEM投資の実態調査
- 2 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
- 3 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
- 4 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
- 5 主要プレイ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

1 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
- 海外AOとのリレーション構築・拡大

◆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
- 海外AOサーベイ(既存版)のアップデート
- 海外AOのリスト(社名、担当者名、コンタクト日時、留意点 等)
- 海外AOが参加する海外イベントへの参加の出張報告書
- 翌年度に向けた改善点を明確にしたマッチング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

◆Activities

- 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)
- 海外AOが参加する海外イベントへの参加、企画・立案(受託事業者からは最低1名)
- 令和5年度および令和6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

- 海外イベントについては、受託事業者からの提案を基にFinCity.Tokyoと協議して決定する。
- 海外出張にあたって以下の費用負担を行うこと
 - 受託事業者側で発生する全ての費用(航空券代、宿泊費、現地交通費、保険代 等)

2 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)」(英語)
(令和6年度は120社の国内EMをリストアップ)
- 既存版に更新を加えた「AOのみが閲覧可能な国内EMリスト(EM Database)*」(英語)
(令和6年度は34社(令和7年1月現在)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
- EM CatalogueおよびEM Databaseの運用マニュアル(日本語)

◆Aspirational Goal

- EM Databaseに50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」「海外AOマッチングイベントへの参加打診」および「EM Databaseからの退会***の案内」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
- EM Catalogueおよび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

* 海外AOマッチングイベント等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。

**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

*** 会社設立年数の経過、不祥事等により、FinCity.Tokyoの活動におけるEMのスコープから除外する必要がある場合など

3 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まとめた報告書の納品

◆Aspirational Goal

- EM Showcaseを活用してEMへ運用委託を行うアセットオーナーの実績を作ること

◆Activities

- 懇談会開催に係るロジ運営(定例会議アジェンダ、懇談会説明資料の作成、委員とのスケジュール調整、議事録の作成等)
- EMP懇談会開催に向けた論点整理
- EM Showcaseの実施体制・ガバナンスの設計
- 令和7年度のEM Showcase選定に向けて、EMの情報を収集し、EM Showcaseの案内や、動画・資料の収集などを行うこと
- 令和5年度および令和6年度に選ばれたEMについて、情報を継続的に収集するとともに、EM Showcaseに参加したことで得られたベネフィットについて聞き取りを行うこと

委託期間・金額

- 委託期間 : 令和7年4月1日～令和8年3月31日
- 委託金額 : 3,200万円(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)をもって令和7年度末までに支払う(相談可)
- 備考 : 事業遂行に当たり、再委託も可能とする。

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
- 企業の概要紹介及び本事業の担当者(複数名いる場合は全員)の略歴を提案資料内に必ず記載すること
- 受託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FinCity.Tokyo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。
- 本事業は、FinCity.Tokyoの令和7年3月の理事会にて、FinCity.Tokyoの事業計画が承認され、かつ東京都の令和7年度歳入歳出予算が、令和7年3月31日までに東京都議会で可決された場合において、令和7年4月1日に確定させるものとする。

【今後のスケジュール】

2月10日(月):RFP公示

3月3日(月):提案書・動画提出期限(当日17:00までに送付ください)

3月4日(火)～3月12日(水):事業者の選定

4月1日(火) :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。受託事業者は、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)

審査要領

1. 次頁記載の審査項目について、審査員が採点を行う。
2. 各審査員は、採点の合計得点が最も高い提案者に投票を行い、得票数が最も多い提案者を契約候補者とする。
3. 得票数が最も多い提案者が複数あるときは、全審査員の採点を合計した総合計得点が最も高い提案者を契約候補者とする。
4. 上記3の場合で、総合計得点も同一の提案者が複数あるときは、当該提案者の中から、審査委員長が契約候補者を選定する。
5. 契約候補者と契約できない事由が生じたとき(辞退など)は、当該候補者を除く提案者について、上記と同様の投票を行い、得票数が最も多い提案者を契約候補者とする。
6. 審査員の採点の平均が「2」未満の審査項目がある提案者は、契約候補者としない。提案者が一者のみの場合も同様とする。

審査項目

項目	評点	ウェイト	配点	評価の視点
各種ステークホルダーとのネットワーク	5~1	×6	30	<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。 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		×4	20	<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。
調査能力・ドキュメンテーション能力		×4	20	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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。
業務理解・業務体制		×6	30	<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。 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。
合計			100	

親族関係に関する申告の要請

- 貴社の役員又は役員以外で本件への応募の意思決定に関与した方に、一般社団法人東京国際金融機構の役員(理事及び監事)との親族関係があるときは、契約候補者となった場合、その旨の申告をお願いいたします。
- 申告すべき「親族」の範囲は「配偶者、生計を同一とする者(未成年者の子を含む)」を最低限とし、それ以外の親族についても、知りうる限りにおいて該当があれば申告いただきます。
- 親族関係の有無を理由として、審査において不利益な取扱をすることはありません。

Appendix

EM Showcase選定委員一覧

選定委員長
FinCity.Tokyo
代表理事 中曾 宏

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

Forbes JAPAN - Founder
高野 真 氏

FinCity.Tokyo
専務理事 有友 圭一



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
専務執行役 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

かんぽ生命リリース

新興運用会社への運用委託方針：運用委託枠の設定 (Emerging Managers, EM)

新興運用会社に対して積極的に運用委託を進めることで、
資産運用業の活性化を図る

運用委託枠（～2028年度末）：3,000億円

・運用委託枠のうち100億円程度は、「EM Showcase」を活用
した運用委託を実施

資産運用立国
実現に貢献

- かんぽ生命が2024年6月にEMへの「運用委託方針」をリリース

- 「今後5年間で100億円程度は、EM Showcaseを投資ユニバースとし、デューデリジェンスを実施した上で、運用委託を行う」とする旨を公表

