明日への話題

資産運用業の高度化

日興アセットマネジメント
代表取締役社長 兼 CEO

柴田（しばた） 拓美（たくみ）

金融庁が資産運用業の高度化の必要性を提示してから久しい。日本の資産運用業が高度化していないというのは残念な判定だが、勇気付けられる方向付けでもある。業界が高度化を目指せば、監督機構に同志を見つけられる。これは有難い。

資産運用業の高度化とは何だろうか？まずは、グローバルな運用能力の拡充に尽きるのだろう。運用会社は資産運用することが本分、そこへの回帰だ。次に、ソリューション提供能力の拡充。複雑化する世界の中で投資家の直面する課題は多い。そして、業界に新風を吹き込み、競争を促進するため、業界のオープン化を促進すること。無論、足許を固める意味で、受託者責任を全うするための、受託哲学の追求、プロセスとシステムの拡充、リスク管理の充実、コンプライアンスの強化は所与の条件だ。

日本の資産運用会社は日本の株式や債券の運用に長けているが、グローバルな運用体制では遅れをとっている。結果としてローカル・プレーヤーとしての立場に甘んじており、グローバル運用商品については、外国の同業者の商品を日本仕様にパッケージして販売する箱貸し業者になっている。今は仕方がないかもしれないが、箱の中での自前商品の比率を高めていく努力が求められる。

私たちの会社も、業界全体と同じ課題を抱えている。そこから脱却するためのささやかな努力として、エジンバラにグローバル株式、ロンドンにグローバル債券、シンガポールにアジア株式、アジア債券とマルチアセット、それぞれにチームを置き、グローバル・プレーヤーに伍す成績を追求するようになった。ソリューション・ビジネスも芽が出始めた。無論、足許を固める努力も怠らない。

業界のオープン化について一言。日本の運用業界は新規参入が難しいが、これを容易にする方法はないだろうか？私案だが株式の業界用語でいう「客注」、つまり受け身の注文を投信の世界にも広めることが、パイの拡大に繋がるのではないか。販売会社にとっては受け身の注文が増えれば、手数料収入も増える。新規参入側からみれば、成績次第で販路が拡がる。投資家にとっても、選択肢が増える。今は技術的な制限がかかっているが、販売システムの標準化が進んでいる日本ならば、少ない費用で導入可能だろう。無論、推奨商品の選定は販売チャネルの専管事項であり、そこを変える必然は全くない。

運用能力の拡充、ソリューション提供能力の強化、競争促進が、高度化のカギだろうか。