

資産運用高度化プログレスレポート2023の概要について ～資産運用業への期待と課題

2020年から金融庁が毎年公表している「資産運用高度化プログレスレポート」は、運用会社や金融機関等との会話などを通じて明らかになった課題やその背景などについてレポートしている。今年4月に公表された2023年版においては、日本の資産運用業や金融商品の販売者等への期待値が一段と上がった課題が取り上げられ、同時に運用データを深掘りする為に、委託調査として「国内運用会社の運用パフォーマンスを示す代表的な指標（KPI）の測定と国内公募投信についての諸論点に関する分析」と「米国及び欧州のオープンエンドファンドの運用パフォーマンス調査」も公表されている。2023年版で取り上げられた論点とそのポイントは以下の様な点だ。

【資産運用会社】信頼性向上に為に、4つ課題が示されている。先ず運用会社としての経営トップが、本当に専門性を持って経営しているか問われている。例えば、日本の大手11社について、経営トップの在任期間3年未満が約73%、業務経験10年未満が約55%となっており、海外大手と比べてもキャリアに疑問が呈されている。また、ファンドの運用担当者名を開示しているファンドは約2%（本数ベース）と100%の米国など諸外国に比べて著しく少ない。更に、ファンドの保有銘柄の開示について諸外国ではファンドの全保有銘柄を月次または四半期の頻度で開示しているが、わが国では年に1～2回の頻度の開示に留まっている。プロダクトガバナンスについては、①組成時の期待リターンが投資家のコストに見合っているか、②組成後も想定通りに運用し、コストに見合うリターンを提供できているか、③商品が想定する投資家に提供されているか、を定期的に検証する必要があるとしている。

【販売会社】顧客資産の持続的拡大に資する商品選定とアドバイスの提供が求められているが、設定額上位の公募投信については、数カ月から1年半以内に純資産額のピークを迎え、その後、急速に縮小し、その結果多くの古く小規模の投資信託が残っており、その為の管理が煩雑で

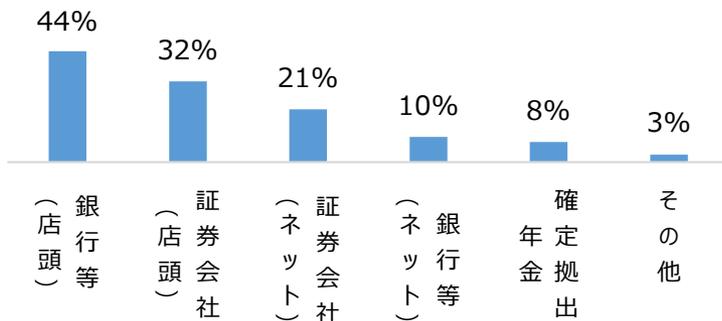
非効率となっている。販売会社が、不芳（問題）ファンドの繰上償還に迅速に対応し、資産形成に資する商品選定とアドバイスの提供を行うことが期待される。また、増加しているファンドラップについては、付加価値を明確化することが望まれるがアドバイスを含むサービスなのか明らかでないケースも見られる。今後、販売チャネルが多様化し資産形成のためのアドバイスが身近な存在になることが重要だが、米国と比べ、わが国では、確定拠出年金やファイナンシャル・アドバイザー、直販による投資信託の購入者が少ない。金融商品仲介業者向けに販売用プラットフォームを提供する金融機関数の増加や運用報酬以外の手数料が安い商品の提供拡大（例：アクティブETFの解禁等）などが期待される。

【運用力向上】アクティブ運用は、調査活動によって中長期的に成長性の高い企業を発掘し、選別するという、重要な価格発見機能を担っている。資産運用会社が非上場株式等、早期に魅力ある投資機会を発掘できる体制を整え、付加価値の向上を図ることを期待する。なお、外国株式でのアクティブ運用の約9割が外部委託運用となっているが、運用機能の向上や情報収集面でも資産運用会社が中長期的にインハウス運用を強化していくことが望ましい。

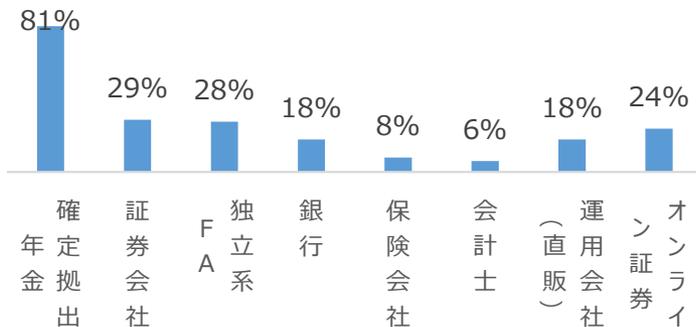
【アセットオーナーの役割】確定給付年金基金について、多くは純資産100億円未満の小規模基金であり、総合型基金や企業年金連合会の共同運用事業等の活用も考えられる。

【DC活用】わが国の企業型確定拠出年金（DC）加入者の運用商品に占める投資信託の割合は、2010年3月末には40%弱だったが、2022年3月末には58%に上昇。一方、米国401kプランのミューチュアル・ファンドの割合は84%であり、わが国のDC加入者は、制度上の税優遇のメリットや資産形成の機会を更に活用する余地がある。企業は、加入者にとって最良の商品を提供するよう、運営管理機関に働きかけるとともに、職域教育の充実が求められる。

リテール向け ファンド ファンド ファンド の販売 チャンネル (日本)



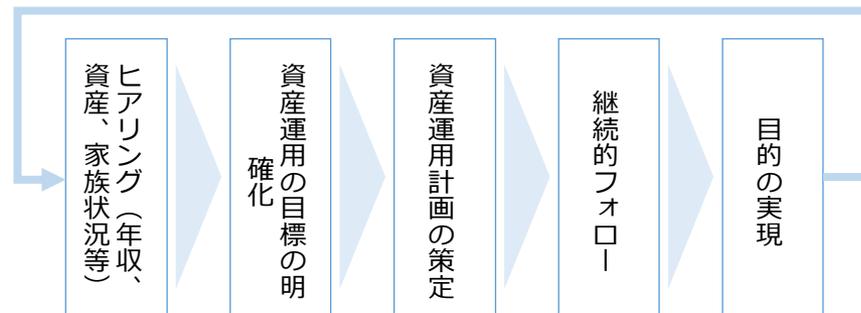
リテール向け ファンド ファンド ファンド の販売 チャンネル (米国)



日米欧のファンド本数と運用資産比較

	日本	米国	ルクセンブルグ
運用資産 (百万ドル)	2,040,234	28,586,853	5,363,351
ファンド数 (本)	14,297	10,237	14,322
1ファンドあたりの運用資産 (百万ドル)	143	2,793	374

資産形成のためのアドバイス



※資産運用高度化プログレスレポート2023より