

資産運用の高度化



東京会場
JAビル カンファレンスセンター
4階 401A
 東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル
 TEL:03-3212-1912(代)

- 電車でのアクセス
 - ◎地下鉄東西線(東京メトロ) 竹橋駅下車4番出口
 - ◎地下鉄千代田線・半蔵門線・三田線・東西線・丸の内線(東京メトロ) 大手町駅下車 C2b出口
- お車でのアクセス
 首都高速道路: 神田橋インターチェンジをご利用ください



名古屋会場
ミッドランドホール
 名古屋市中村区名駅4-7-1
 ミッドランドスクエア オフィスタワー5F
 TEL:052-527-8500

- 電車でのアクセス
 - ◎JR名古屋駅桜通口からミッドランドスクエア方面 徒歩5分
 - ◎ユニモール地下街 5番出口 徒歩2分
- お車でのアクセス
 名古屋高速都心環状線「錦橋」出口より約6分 駐車場の収容台数123台
- 中部国際空港(セントレア)から名鉄空港特急利用で28分



大阪会場
ヒルトン大阪
 大阪市北区梅田1-8-8
 TEL:06-6347-7111

- 電車でのアクセス
 - ◎大阪環状線・東海道本線・宝塚線(JR) 大阪駅下車徒歩2分
 - ◎阪神電車 梅田駅下車 徒歩1分
 - ◎地下鉄四ツ橋線 西梅田駅下車 徒歩1分
- 駐車場のご利用
 - ◎24時間営業
 - ◎300台収容(高さ2.5mまで)

お申し込み方法

右記のいずれかの方法で、お申し込みいただけます。その際に、開催日またはタイトルをお伝えください(定員になり次第、締め切らせて頂きます)。また、ご案内のセミナーは基本的に機関投資家および資産運用に関連する方を対象とさせて頂いております。それ以外の方からの申し込みはお断りさせて頂く場合がございますので、あらかじめご了承下さい。

こちらからお申し込み下さい

- ① <http://www.fromhc.com>
プロ投資家向け 資産運用情報サイト「from HC」
- ② FAX: 03-6685-0686
- ③ TEL: 03-6685-0683

※今後、セミナー案内をご希望されない方は、誠にお手数ですが、セミナー事務局まで、お電話(03-6685-0683)か、E-mail (info@fromhc.com)にて、ご連絡をお願い致します。

本セミナーは、資本市場における種々の投資対象や投資に関する概念等について解説・検討することを目的としております。本セミナー終了後は金融商品取引契約の勧誘を行う場合がございます。金融商品取引契約においては、投資対象の価格変動等により損失が生じる恐れがあります。また、報酬や諸経費は、契約毎に投資対象の種類等が異なるため、予め表示できません。なお、契約毎にリスク及び報酬や諸経費は異なりますので、契約締結前交付書面等をご覧下さい。

11/21	火	東京	14:00~17:00 (開場13:30)	会場: JAビル カンファレンスセンター 4階 401A 東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル TEL: 03-3212-1912(代)
11/13	月	名古屋	14:00~17:00 (開場13:30)	会場: ミッドランドホール 名古屋市中村区名駅4-7-1 ミッドランドスクエア オフィスタワー 5F TEL: 052-527-8500
11/14	火	大阪	14:00~17:00 (開場13:30)	会場: ヒルトン大阪 大阪市北区梅田1-8-8 TEL: 06-6347-7111

〔人+産業金融=成長〕
 成長を支える投資の原点へ



Seminar
2017

ご挨拶に代えて

年金基金の資産運用にコンサルタントは必要なのか

『森本紀行はこうみる <http://www.fromhc.com/column/>』(2017.07.06)より

フィデューシャリー・デューティーを履行するためには、合理的に見積もられた費用が発生する、これは当然のことです。そして、ここで見落としはならないことは、年金基金の資産を運用する運用会社にも年金基金と同じフィデューシャリー・デューティーが課せられているので、それを厳格に解する限り、運用会社は営業活動ができないことです。故に、年金基金のほうが自己の費用で積極的に動いて運用会社を見付け出さなければならないのです。

この点は、日本では少しも理解されていないようなので、強調したいところです。つまり、厳格なフィデューシャリー・デューティーのもとでは、運用会社が顧客から受領する報酬は全て顧客のために使われなくてはならないので、営業経費を捻出する余地がない、逆にいえば、報酬額の設定は顧客のための資産運用に要する原価を基準に算定されなくてはならず、そこに新規顧客を得るための営業経費を加えることはできないということなのです。

このように、コンサルタントの機能は、運用会社の立場からも決定的に重要なものなのです。この仕組みのもとでは、優れた運用成果を実現している限り、どのように辺鄙な片田舎に所在していても、必ずコンサルタントを通じて顧客を得ることができる、しかも、同時に、一番重要なこととして、運用会社は運用に専念できる、専念できるからこそ顧客のために良い成果をあげ得る、これぞフィデューシャリー・デューティーの要諦です。実は、フィデューシャリー・デューティーの徹底が米国の資産運用の高度化と繁栄をもたらしたのです。

講師：森本紀行

講演内容

フィデューシャリー・デューティーを重視すれば、資金を調達する側も、その反対側にある資産運用側も、義務として最適で最善な方法を工夫しなければなりません。故に、フィデューシャリー・デューティーを徹底し続けている米国では、古くからキャッシュフロー投資として不動産が投資対象にされたり、オルタナティブ投資が拡大するなど、資産運用の高度化が進んできました。

一方、フィデューシャリー・デューティーの徹底が遅れている日本では、いまなお大きな革新もなく、たとえば資産配分でも、国内と国外、株式と債券を二軸とした四資産分類が使われています。しかし、新たな金融行政のもと、投資運用業者のみならず、年金基金等の投資家にも、フィデューシャリー・デューティーの徹底が求められ、資産運用の高度化は急速に進展すると見込まれます。

そもそも、資産を分類するのは、投資対象を選択し、選択された対象に投資資金を配分するための便宜のためです。つまり、資産分類は、リスク管理等の資産管理の基本なので、管理手法に適應した分類方法が用いられなくてはならないのです。

意図的にとるリスク、付随するリスク、非本源的リスクとリスク管理を階層化し、資産のもつキャッシュフロー創造力の評価に基づいた資産配分を行うとすれば、株式や債券といった二軸の分類は意味を失って、様々な実物資産も投資対象として検討されることになるはずで、当セミナーでは以上の点を踏まえ、資産運用の高度化のための様々な手法を提案します。

項目

- 資産の分類
 - ◎投資対象の分類・選択・配分
 - ◎資産の分類の軸
 - ◎資産構成と資本構成
- キャッシュフロー投資
 - ◎事業キャッシュフローとインカム
 - ◎インカムの配分
 - ◎バリューの基本的論点
- 投資対象の拡張
 - ◎伝統金融から代替的金融へ
 - ◎オブジェクトファイナンスの拡大(企業金融から事業金融へ)
 - ◎オブジェクトファイナンスと企業統治
- リスク管理
 - ◎本源的リスクと付随リスクの概念図
 - ◎ディリスク(De-Risk)の概念図
 - ◎リスク管理からリスクテイク・リターン管理へ



講師略歴

HCアセットマネジメント株式会社
代表取締役社長

森本紀行

三井生命のファンドマネジャーを経て、1990年1月当時のワイアット株式会社に入社。日本初の事業として、年金基金等の機関投資家向け投資コンサルティング事業を立ち上げる。2002年11月、HCアセットマネジメントを設立、全世界の投資機会を発掘し、専門家に運用委託するという、新しいタイプの資産運用事業を始める。東京大学文学部哲学科卒。