

## TOKYO FIN CITY -

Session 3: 29<sup>th</sup> March 2021

A) Activation of existing resources as sign of commitment / direction of travel

TMG to showcase best financial practices in institutions under its control eg. Tokyo Government Employees Pension Fund, Tokyo Kiraboshi Financial Group.

Expert asset management – investment committee, ESG principles. Tokyo Metropolitan University to establish an endowment.

Subject to normal due diligence, new emerging managers and venture funds to be seeded and monitored with strengthened relationship management team.

To help small-listed companies (Mothers, Jasdaq) handle disclosure of ESG achievements and target. Moving from limited / zero disclosure to satisfactory disclosure could lead to a more favourable appraisal by investors and a higher stock price.

Recently the Cabinet Office has proposed the active use of money left in dormant bank accounts for over 10 years, despite attempts to contact the account holder. Apparently, over Yen 100 billion falls into this category each year. We should consider using some of this money as seed capital for emerging managers.

B) Continuing to communicate the increasing attractions as hub for foreign financial companies.

Can we offer local tax holidays, depending on local staff levels, salaries? Rent subsidies? Free language lessons? Not just for start-ups, but existing players.

Even if financially small, such measures would indicate good will

Can we develop a simple pitch document showing the increasing benefits of Tokyo to foreign asset management companies, family offices, etc.? Some will be TMG responsibility, some central government responsibility. The “customer” will not be concerned about that. Everything should be included.

Peter Tasker

## 国際金融都市・東京 -

第3回有識者懇談会 2021年3月29日

## A) 既存のリソースを活用し、コミットメント/今後の方向性を示す

東京都の傘下・影響力下にあるに金融機関を通じて、金融サービスのベストプラクティスを展開し、ショーケースとする（東京都職員共済組合の管理する年金基金や、東京きらぼしフィナンシャルグループなど）。

資産運用業における専門家の活用－投資委員会、ESG投資原則など。（これらの専門家を活用して）東京都立大学が基金を設立するなど。

（通常のデューデリジェンスを前提としたうえで）新興資産運用業者（EM）やベンチャー向けファンドに、シードマネーを提供し、強化されたRM（取引先総合管理）チームがモニタリングを行う。

小規模上場企業（マザーズ、ジャスダック上場企業等）のESG目標・実績の開示対応を支援する。限定的な開示、または全く開示していない状態から、満足度の高い開示を行うようになることで、投資家からの評価が高まり、株価の上昇につながり得る。

近年、内閣府は、10年間以上休眠状態にある口座に残された預金について利活用する方針を打ち出した。預金保有者に連絡しようとする試みにも拘らず、年間1,000億円以上がこの条件に合致するようである。我々は、この資金の一部を、Emerging Manager に対しシードマネーを提供するために活用することを、何等か検討すべきではないか。

## B) 外資系金融機関のハブとしての魅力の向上に向けた、情報発信の継続

スタートアップ企業に限定せず、既存の企業に対しても、支援を提供する。進出先における税の免除期間を、進出先スタッフのレベルや給料に応じて講じることや、賃料に対しての補助金、無料の語学レッスンの提供等。

たとえ金額は小さくても、このような措置は支援意思の表明につながる。

外国の資産運用会社やファミリーオフィスなどにとって、東京の魅力・利点が拡大していることを示す、簡単なピッチ（宣伝）文書を作ることはできないだろうか？東京都が担当するものあれば、国が担当すべきものもあるだろうが、外国企業にとってはどちらでも構わないので、すべてを含めるべきである。

Peter Tasker