

第 27 章 ヘッジファンドに関する調査

近年、ヘッジファンドの成長は目覚ましく、その成長が市場に与える影響について、規制当局等の関心が高まっている。こうしたことから、2005 年に、我が国におけるヘッジファンドの実態調査を行い、同年 12 月、その結果等を「ヘッジファンド調査の概要とヘッジファンドをめぐる論点」と題する報告書として公表した。(資料 27 - 1 参照)

具体的には、ヘッジファンドを「レバレッジの活用、成功報酬の徴収、ヘッジファンド投資戦略、の 3 要素を有するファンド(ファンド・オブ・ヘッジファンズを含む。)」と定義し、所管する金融機関(預金等取扱い金融機関、保険会社、証券会社、投資信託委託業者及び投資顧問業者等) 1,251 社を対象に、2000 年度から 2004 年度の間設定・販売したヘッジファンド、2005 年 3 月末時点で保有するヘッジファンドについて、任意の回答を求めた。

調査結果の概要は次のとおりである。

	設定・販売・投資実績のある調査対象会社数	設定・販売・投資額
設定	57 社	約 2 兆 5 千億円
(うち外国で設定)		40%
販売	91 社	約 5 兆 9 千億円
(うち外国で設定)		61%
投資	310 社	約 6 兆 1 千億円

(注) 設定・販売については、2000 年 4 月 1 日から 2005 年 3 月 31 日までの間にヘッジファンドの設定・販売実績がある金融機関の数及びその金額を、投資については、2005 年 3 月末時点でヘッジファンドを保有している金融機関の数及びその金額をあらわしている。

調査結果によると、我が国におけるヘッジファンドの特徴としては、外国で設定され、国内に持ち込まれたファンドが多くあること、個人投資家への浸透が進んでいること、などを挙げることができる。

ヘッジファンドについては、現在、IOSCO 等の国際機関においても議論が行われており、我が国としては、これらの議論に積極的に関与してきている。

報告書の中では、各国のヘッジファンドに対する取り組みについても言及している。例えば、アメリカでは、2004 年に「1940 年投資顧問法」を改正し、登録義務の生じる顧客数の定義を見直し、一定のヘッジファンド投資顧問に対し SEC への登録が義務付けられている。また、イギリスでは、ヘッジファンドそのものに対する規制はないが、英 FSA の認可を受けていないファンド(ヘッジファンド等)は、原則、一般投資家への販売が禁止されている。このほか、IOSCO(国際証券監督者機構)や欧州委員会など、様々な国際的組織でも、最近、ヘッジファンドに関し議論等が行われているところである。

こうした結果及び国際的な議論を踏まえ、ヘッジファンドをめぐる論点として、

ヘッジファンド投資家のリスク管理能力を、どのように把握し、高めたらよいか
リスク管理能力に限界のある一般投資家層について、販売規制が必要か
ヘッジファンド運用会社の管理体制を、現行の検査・監督の枠組みの中で、どのよ
うに把握していくか

我が国金融機関のヘッジファンド取引状況を継続的に注視していくにあたって、ど
のような枠組みが適切か
等を取り上げている。