

記者会見要旨

日 時：平成 26 年 7 月 1 日（火）午後 4 時 30 分～午後 5 時 15 分
場 所：東京証券会館 9 階 第 1・2 会議室
出席者：稲野会長、古賀副会長（証券戦略会議議長）、大久保副会長、森本専務理事

冒頭、大久保副会長及び森本専務理事から臨時理事会の審議事項等の概要について説明が行われた後、古賀副会長の挨拶、稲野会長の挨拶を兼ねた代表質問に対する回答並びに質疑応答が行われた。以下は、その大要である。

（古賀副会長）

証券戦略会議議長に就任して 10 年ほど経過しているので、まず第一はマンネリに陥らないように初心に立ち返っていきたいと思っている。

昨今の状況は、貯蓄から投資へというスローガンについて、このところ何かできることはやってみようという機運は非常に高まっていると感じている。そういう意味では、当面の主要課題に掲げられている「活力ある金融資本市場の実現」「投資家の裾野拡大」といったことの具体的な形を目指した議論が色々なところで行われている状況かと思う。

我々はこのような課題に多く携わっているため、より具体的に実現できることを 1 つでも多く増やせるよう行っていきたい。

何度も経験していることではあるが、機運が萎んだ瞬間に以前の状態に戻ってしまうことがある。せっかく機運が高まっている現状では、投資というのはなんだろうということが日本に根付くような活動を行っていければと思っている。

そういう意味では、当面の主要課題に掲げられている「金融経済教育の拡充・推進」については、このような時期にきちんとやっていくべきだと思っている。

どうぞまた 1 年間宜しくお願いしたい。

（記者）

新事務年度が始まるということで、抱負や課題についてお聞きしたい。

（稲野会長）

協会長に就任して1年が経ったわけであるが、N I S Aが開始したこともあり、この1年間は目の回るような忙しさであった。つい一昨日も北陸地区の証券会社が主催するセミナーで基調講演を行うため、日帰り出張に行ってきたところである。最近では土日も講演することが多くなっている。

さて、昨年の就任時には日証協として発信力を強化していくことが必要であると申し上げたかと思う。メディアの皆様の日証協の活動への深い理解があったことから、日証協と外部とのコミュニケーションの総量は着実に増加してきたと思う。そして、この間、アベノミクスへの評価・期待からマーケットが堅調に推移し、会員証券会社の業績も順調であり、証券会社の経営者の方々もN I S Aなどを通じて将来に向かっての大きな手ごたえを感じていることではないかと思う。

協会長として2年目を迎えることになるが、今後もよろしく願いしたい。昨年の協会長就任時の記者会見では、我が国成長戦略に貢献し、広く国民の資産形成を支援することが日証協の使命であると申し上げた。この考え方は変わっておらず、「当面の主要課題」として、引き続き、「活力ある金融資本市場の実現」と「投資家の裾野拡大」を目標として掲げている。

これらの目標は、一朝一夕に達成できるものではなく、長い期間をかけてでも継続的に取り組み、実現していくことが重要であると考えている。「当面の主要課題」で1点ここで触れておきたいのは「個人投資家の支援、金融経済教育の拡充・推進」である。先般、金融庁から公表されたとおり、本年3月末のN I S Aの利用状況は、口座開設数が約650万口座、投資金額が約1兆円に達しているというのは、大変な実績であろうと思う。着実なスタートを切ったと言える。今年は、多くの投資未経験者にも利用してもらえよう、普及・

定着のための広報活動等に取り組んでいく。同時に、制度面においても、より利用しやすい制度になるよう、各方面に働きかけを行っていく。常々申し上げていることであるが、個人が豊かで、幸せな生活を送るためには、個人の資産形成は重要な課題であり、そのために、このNISAは誰もが使える身近で便利な「投資の器」として、多くの人に使っていただきたい。しかし、現行の制度は、非課税期間5年間、口座開設可能期間が10年間と制限されていることから、この点については、今年度も引続き、恒久化の実現に向けて力を入れて取り組んでいかなければならないし、さらに20歳未満を対象とした「ジュニアNISA」の導入についても、強く要望していきたい。

個人投資家の支援に取り組むことで、結果的に、その資産が経済成長に必要な不可欠な成長マネーの供給にもつながり、活力ある金融資本市場の実現につながっていくと考えている。

日証協は、これからも金融資本市場の発展と投資者がより一層信頼できる投資環境の整備・充実のために、全力を注いでいくので、引き続き皆様にはご支援、ご協力をお願いしたい。

（記者）

NISAの対象年齢引き下げ、非課税枠の拡大といったことについて、政府関係者から発言があるが会長の見解如何。

（稲野会長）

報道でしか承知していないが、それらについては歓迎すべきことだと思っている。非課税枠の拡大について麻生大臣の発言によれば、年間の100万円の枠を倍にするというより12の倍数である240万円にしていくとのことであるが、日本がお手本にしたイギリスのISAの年間の拠出額は12の倍数となっており、それは毎月定額で拠出していくことを念頭においた非常によく考えられたシステムであることから、日本においても12の倍数にすることは意味があり、また枠が広がることは非常に意義があると思っている。

しかし、非課税枠の拡大が実現しても、時限的な制度であるといった問題は依然として残るため、最終目標である恒久化は強く訴え

ていきたい。

年齢の引き下げについても、仮に報道にあるとおり、18 歳に引き下げられるということであれば歓迎すべきことである。18 歳時点で勤労者であって自ら可処分所得を持っている方も非常に多くいるわけであるから、そのような方に N I S A を利用できる道を開いていくということは意味があると思う。また、この発想は、我々が強く要望しようとしているジュニア N I S A にもつながっていくであろう。

（記者）

確認であるが、最終目標は恒久化ということだが、当面はジュニア N I S A の創設に力を入れていくということに変わりはないか。

（稲野会長）

基本的には変わらない。ジュニア N I S A が導入されることは、対象者が大幅に増えることになり、非常に大きな意義がある。0 歳から 19 歳については、両親、祖父母世代が世代間移転を含めて、子供のための資産形成に拠出していくことになり、社会的にみても非常に意義があるのではないかと考えている。もちろん非課税枠の拡大も要望していくことになろうかと思う。

（記者）

N I S A の利便性向上のために「社会保障・税番号（マイナンバー）制度の円滑な実施に向けた対応」を掲げているが、マイナンバーは平成 28 年 1 月から社会保障、税などの行政手続で利用できるようになり、民間利用は平成 30 年 10 月をメドとなっているかと思う。マイナンバーの利用開始が 2 年後で、民間利用はさらに先になってしまうため N I S A が恒久化されていないと、活用期間が限られてしまうが、それらのスケジュールなどについて見解如何。

（稲野会長）

重複口座、非課税枠の管理については、国税庁が主体的にチェッ

クをしていて、事務手続き上のボトルネックとなっており、1～2週間単位の時間が要されているが、マイナンバーを利用することでより口座開設のスピードがアップし、それは平成28年1月時点からでも可能であると考えられるので、口座開設手続きのスムーズ化に資する面が早期に出てくると考えている。

（記者）

日証協の主要課題の「我が国経済を支える金融資本市場の機能・競争力強化」のなかで、「コーポレートガバナンス改革や、『日本版スチュワードシップ・コード』の定着、公的・準公的資金の運用の見直しなどの取組み、課題に積極的に対応する」とあるが、これらはそれぞれ、発行体の件なので取引所が主体となる話、運用機関の件なので投資信託協会等が中心となる話であり、あるいはG P I Fが中心となる話で、日証協が主体的に何かできるのか疑問だが、具体的にどのように対応していくのか。

（稲野会長）

日証協がどれくらい主体的に取り組めるかについては一定の限界があると思う。だが、コーポレートガバナンス改革が進み、取引所がコーポレートガバナンス・コードを制定し、それを広く世の中に問うていくということ、その一方で、127もの機関投資家がサインした日本版スチュワードシップ・コードが定着していくということは、資本市場における自己規律が高まる大きなきっかけになると思っている。それはもちろん株式市場に好影響を与えるし、そうした動きと我々の会員である証券会社の業務とは無縁ではない。

いずれにしろ、我々は主体的に規則を制定したり、何かを決めたり、実行するという立場ではないが、日本の金融資本市場の発展という重要なテーマであり、日本の金融資本市場に深くコミットしている者として、あらゆるテーマ・問題意識に照らしての発言、議論への参画といった機会があれば、果たしていきたいと思う。

現に私自身、今までもそうしたことは行ってきたし、これからも、間接的にはなるかもしれないが、参画してまいりたい。

（記者）

主要課題において「総合取引所の実現に向けた枠組みの整備」が取り上げられている。証券界を活性化するための意見を取りまとめる証券戦略会議の議長を務める古賀副会長にお伺いしたいが、総合取引所は証券会社にとって本当に必要とされているのか疑問であり、証券会社としてはどれくらい総合取引所を実現してほしいのか。

（古賀副会長）

世の中で総合取引所について議論するときに、現存する取引所を統合するという現象の話と、もっと観念的に、有価証券に限らない統一的な取引所をつくるという話は別物だと考えている。

日本風に、今ある取引所にニーズがどれくらいあるか、投資家はどんな人がラインアップされているのかと考えると、たぶん現在、高いニーズがあるとは思にくいのが日本の実情であると思う。

ある取引所がどういうものを対象物にするのが一番効果的かということはあるが、観念的に整理するのなら、どちらかというところ今の取引所をベースにするのではなくて、「そういうものを作り上げたらもっと色々なニーズを引き出せるのではないか」という観点で総合取引所は非常に有用となることもありえると思う。

ただ、日本はどうしても現状を前提に考えるので、なぜ総合取引所が成立しにくいかというと、それは役所間の縦割りの影響があるのかもしれない。証券会社は有価証券だけにとどまっているわけではなく、もっと自由な議論があっても良い。私が証券会社に入った頃にも、「米国の証券会社は商品も取扱っているのに、どうして日本はやらないのか」といった議論があったわけである。

そういう意味では、なるべく幅広い議論ができる余地を作っていないと、すごく矮小な議論になってしまうのではないかと思う。

（記者）

主要課題の中にある、新たな「社債権者保護の枠組み」についてもっと詳しく伺いたい。

（大久保副会長）

社債市場の活性化については、日証協の「社債市場活性化懇談会」にて、前・日銀総裁の福井氏に座長をお願いして、さまざまな問題を取り上げてきている。

そのうちの1つとして、既にご説明した社債の取引情報の公表制度の透明化、活性化があり、他に社債権者の保護の枠組みなども検討している。

具体的には、会社法に「社債管理会社」という仕組みがあり、個人の投資する1億円以下の社債については社債管理会社が設置されているが、日本の社債全体では社債管理会社が設置されていないものもある。それで特別な支障が出ているというわけではないが、例えば、社債市場を活性化するにあたっては、投資家の層を拡大するというもののほかに、発行体の層も拡大しなければならない。信用力の高い企業だけではなくて、もう少し幅広い企業が社債を発行するようになれば、それに伴った仕組みの整備も必要度が高まるので、一種のトラスティーのような制度が考えられるのではないかという検討をしている。このアメリカやヨーロッパで使われているトラスティーという制度を、もう少し日本の現行制度の中で、例えば契約等によって出来ないのかということについて検討している。

（記者）

NISAは若者の利用が少ないことが問題といわれているが、投資教育において何が不足しているのか。また、ジュニアNISAの創設を求める上で、何が必要であるか。古賀副会長のご意見を伺いたい。

（古賀副会長）

若者が少ない理由の1つには、富の偏在がある。シニア層には貯蓄も含めて、お金が集まっている。また、若者は投資をしようと思っても、お金が限定的であるという背景がある。また、若者に資金が全く無いわけではないが、資金があるときは、貯蓄にいきがちである。貯蓄は、基本的に減らないと考えられているお金であるため

若者は貯蓄にシフトしてしまう。

私は、この国全体が、もう少しチャレンジに温かい国になる、言い換えると失敗に寛容な国になる必要があると考える。現在は、そのような要素が欠けていると思われる。株式に限らず、リスクを担うお金というのは社会的に有用な部分があるが、失敗したときに非常に冷たいといえる。

投資はリスクであるというが、リスクは危険ではなく不確実性という意味であると思う。人間社会はどうしても不確実性から抜けられないが、不確実性が嫌だということで終わりになっていたら、その先はない。不確実だけれど、やるということがないと、その次にあるいろんな世界は広がらない。不確実性にチャレンジすることを励ますという要素がもっと増えるといい。そういう意味で、当面の主要課題として掲げられている金融経済教育の拡充・推進というのは、原理だけを教えて証券投資は有用であるというのではなく、投資とは何かということを若いうちからきちんと身に付けた人がたくさん出ることが大事だと思っている。

（記者）

当面の主要課題として、確定拠出年金制度拡充の働きかけが掲げられているが、現状、日証協ではどのようなところが具体的に課題であると考えているか。

（稲野会長）

企業型確定拠出年金制度については、今年、拠出可能額の拡大が実現しようとしている。併せて、制度対象者の拡大も、かねてより要望している。現在のところ、制度対象者は自営業者あるいは企業で働く人に限定されており、公務員や主婦等に対しては開放されていないことから、今後、制度対象者の拡大を図る必要がある。

また、マッチング拠出についても枠を拡大する。現状のマッチング拠出では、企業側の拠出額がマッチング拠出の上限であるので、その上限を取り払うことによって、より個人の資産形成に資することがあると思う。さらに、主要課題にある「分かりやすい顧客交付

書面の提供等」において、企業型確定拠出年金での適格デフォルト商品の導入を課題としている。現在、多くの企業型確定拠出年金制度においては、従業員が投資する金融商品を選択しない場合に、強制的に選択されるデフォルト商品が定められており、そのほとんどは元本確保型商品であり、多くの人が自ら積極的に金融商品を選択していない。しかしながら、その結果、起きていることは、30年から40年といった長期間の運用が可能であるにもかかわらず、預金といった元本確保型商品に資金が滞留していることである。デフォルト商品を元本確保型商品以外の債券のバランス型投資信託等などにも広げていくことを考えていかななくてはならない。元本確保型商品以外をデフォルト商品として企業が選択しやすくするべく適格デフォルト商品といった仕組みを作り、一定の認定を与えることが必要である。そういった問題に対しても積極的に取り組んでいきたい。

以 上