

記者会見要旨

日 時：平成 27 年 7 月 1 日（水）午後 4 時 30 分～午後 5 時 10 分
場 所：東京証券会館 9 階 第 1・2 会議室
出席者：稲野会長、森本副会長、岳野専務理事

冒頭、森本副会長及び岳野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、大要、次のとおり質疑応答が行われた。

（記者）

今日から新しい事務年度のスタートということで、様々な課題を掲げられたが、改めて今年度重点的に取り組みたい分野、抱負をお聞きしたい。

（稲野会長）

私自身協会長として 3 年目を迎えることとなった。今後 1 年間またぜひよろしくお願いしたい。

一昨年 of 協会長就任時に申し上げた、我が国の成長戦略に貢献し、広く国民の資産形成を支援することが我が日証協の使命であるとの考えはこの間変わっていない。今事務年度の「当面の主要課題」では、「活力ある金融資本市場の実現」と「投資による資産形成の推進」の 2 つ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、長い時間をかけて継続的に取り組み、実現していくことが重要であると考えている。

具体的には、「当面の主要課題」に掲げている 6 つの重点戦略に精力的に取り組んでいく必要がある。この 6 つは全てが重要な事項であるので、どれに一番力を入れるかという区分はなかなか難しいが、少子高齢化が進み、また、公的年金支給に係る見直しなどが今後想定される我が国においては、個人の資産形成の重要性はますます高まるというのが基本的な認識である。

そこで、日証協においては、制度、金融商品・サービス、金融リ

テラシーといったあらゆる面において、国民が投資を通じた中長期的な資産形成を行えるための環境整備を図る施策を推進していく。

制度面においては、家計の中長期的な資産形成を後押しするためのツールとして位置付けられているNISAについて、若年層や投資未経験者層による取引、口座稼働率の向上といった課題に向け、普及推進活動に一層力を入れていきたい。

来年4月からスタートするジュニアNISAは、家族や家計単位で資産形成をどう行っていくかというテーマを、各家庭が持つ契機となりうる有意義な制度である。日証協において広報活動を積極的に推進していきたい。

金融商品・サービス面においては、投資による中長期的な資産形成に資する金融商品・サービスの提供が着実になされるよう、関係機関とも連携しつつ、必要な取組み及び働きかけを行う。

金融リテラシーの向上については、特に、若年層や投資未経験者層を対象とするセミナーに重点を置いていく。

市場仲介者に対して適切な自主規制機能を発揮することにより、投資家が円滑に投資できる環境を整備していくというのも非常に重要な点である。

これらの施策はもとより、日証協は東京の国際金融センターとしての確立に向けた取組みや、社債市場の活性化の実現といった金融資本市場の発展のための施策、さらには、投資者がより一層信頼できる投資環境の整備のために、全力を注いでいくので、引き続き皆様にはご支援、ご理解、ご協力をお願いしたい。

（記者）

主要課題の中に、株式決済期間短縮化の検討が新規項目にあがったが、これを今事務年度中に結論を出すということで進められるのか。また、実際にT+2化を実施する目標をどの程度のところにおいているのか。

（稲野会長）

今事務年度中に結論を出せるかどうかについては、現時点では確

たる見通しは立っていない。しかし、ご承知のようにアメリカがすでにT+2への移行に向けた報告書を公表していて、その報告書によると、法規制上の手当てや移行テストがスケジュール通り行われることを前提とすれば、2017年の第3四半期にT+2へ移行する予定であるということが表明されている。かなりのスピード感だと思う。

世界の主要市場では、T+2化がすでに実施されているところも多く、また、アメリカのように実施に向けたアクションがとられているところもある。このような動きに対して、我が国においては、証券界における非公式な勉強会という建てつけではあるが、取引所、清算機関、決済機関、業界、そして我々も入って、T+2について一定のスタディを行い、その勉強会の報告書を本年3月に公表した。すでにして、議論のベースとなるスタディは終えているということである。今後はアメリカがT+2に移行するということを受けて、我々も国際標準に沿った決済制度の導入を本格的に検討していく必要があると思う。早急に業界横断的な検討に着手していく必要があると思う。そのために、会議体といったものも具体的に設置をしていきたい。そしてそこでの検討というのは相当程度のスピード感をもって進めていくことが肝要であると考えているので、努力目標としては年度内に方向性が出せれば非常に良いと思う。その場合の、実施目標時期については様々な技術的な制約等も存在するので、現時点においては確たることは言えない。議論が進めばある程度の展望を話すことができる状態になるのではないかと思う。

(記者)

会長の考えとしては、出来ればアメリカと足並みをそろえていくことが望ましいと考えるか。

(稲野会長)

優れて技術的な問題によるので、T+2化によって便利になる面もたくさんあるが、フェイルの増加が当然予想されるなど、そういったものに対する対応をきちんと滞りなく行っていくということも

肝要になるので、そういったことも踏まえた技術的な観点は検討に欠かせない、ということであってアメリカと同時にT+2を実施したいというのは口で言うのは簡単だが、確信がない以上、そこまでは言えない。

（記者）

NISAの普及、推進についてお聞きしたい。口座数、稼働率と毎月伸びている中で、重点的に見ていく数値項目や数値目標はあるか。

（稲野会長）

私としてこうあってほしいという数値目標はあるものの、私自身は営業活動を行うわけではないので、なかなか目標を標榜しにくいというのが正直なところであるが、着目している数字は、まず口座の絶対数がある。これは、既に昨年1年間で800万口座以上の口座が開設されたわけであるが、今年に関して言えば900万口座台から1,000万口座にどれだけ近づくかということが非常に大きなポイントだろうと思う。そして、その中において、若年層や投資未経験者層のシェア、これは必ずしも高ければ高いほど良いというわけではないが、そのような人たちの口座数に占める割合が増加傾向にあるというトレンドには注目していきたい。そして口座を通じた全体の買付け残高は、既にご承知のとおり、昨年を上回るペースで推移しているが、2020年に25兆円という政府目標があるわけであるから、そこに向けて買付け金額及び残高というのは非常に重要である。

また稼働率も当然重要である。日証協が集計している主要証券会社10社の調査では、既に50%を超えているが、違う言い方をすれば、開設された口座のうち半分しか稼働していないということであるので、この非課税制度をもっと実際に多くの人たちに利用していただく必要があるという点からいえば、5割ではなく、それが6割、7割と高まっていくことが望ましいと思っている。

それからもう1点申し上げると、積立口座の件数及び買付け金額に着目している。若年層や投資未経験者層にとって、NISAとい

う仕組みを使った積立口座というのは非常に入口として入りやすい投資手段だと思っている。少額であっても、毎年一定金額を一定の金融商品に投じて、中長期の資産形成を行っていく、それにより投資が習慣化していく、あるいはスキルも蓄積されていくということで、積立投資は非常に重要だと思っている。昨年末で全体で 55 万口座の積立口座ということであるが、この数及び全体に占める割合、そして昨年末時点でいうと月間 160 億円の買付けだったわけであるが、月間の積立口座を通じた買付け金額には注目していきたい。

（記者）

社債市場の活性化の実現として、社債の取引情報の発表を本年 11 月から開始するということだが、具体的に取引情報を発表して価格の情報が透明化されることによって、どう社債市場の活性化につながるか、そのインパクトや意義を改めてお聞きしたい。

（稲野会長）

これは理論的な話になるが、社債の取引情報が発表されることにより、基本的には価格情報の透明性が高まるということになる。価格情報の透明性が高まるということは、取引の信頼性が確保されていくということになるので、その結果として社債の流通市場の活性化につながるということになる。社債の流通市場が活性化されるならば、投資家にとっての利便性が高まるということであり、そして発行体にとってみれば、より透明な実勢を踏まえた条件での新規発行につながっていくということで、流通市場のみならず発行市場に対しても大きな影響があると思っている。現時点で、取引情報の発表を行うことによってどれほどの変化が起こるかを定量的に測定することは困難であるが、今申し上げたようなことが充足されることによってメリットがあり、市場の発展につながると考えている。

（記者）

中長期的な資産形成に関連して 2 点ほど質問したい。1 点目は、

昨年、職域NISAのガイドラインが公表されたと思うが、その後、制度が恒久化していないことが大きいと思うが、広く普及しているという声は聞こえていない。この職域NISAを定着・浸透していくためには何が必要か、日証協としてどのような取組みを考えているか。

2点目は、確定拠出年金制度の利用促進に向けた取組みについて、個人向け確定拠出年金の対象者拡大等を盛り込んだ法案が今国会で審議中であるが、これに対する期待感や定着するための具体的な施策があればお聞きしたい。

(稲野会長)

職域NISAであるが、なかなかそう簡単に爆発的には普及しないということであって、現状はそうになっている。何が必要かといえば、恒久化ということが最終的には必要だと思っている。職域NISAを自らの企業の福利厚生の手段として利用しようとする企業側の立場に立てば、恒久化されていない制度をそのような形で利用していくということに関しては残念ながら抵抗があるというのが事実であり、恒久化された制度であれば、そこはもっと扱いやすくなるということはもちろんである。したがって、この点が一番肝心である。現時点においても会社の任意でそのような制度を導入していくことは可能であるので、これは広範囲に働きかけを行っていくことが必要だと思う。一部のFP等の方々の意見を雑誌等で拝見すると、職域NISAはあらかじめ企業が商品を限定してしまうので、個人の選択の自由を制限して、あまり意味がないのではないかという議論があるようであるが、もちろん職域NISAであると当然選択できる金融商品は限られるわけであるが、個人の従業員においては、その他に自ら証券会社、銀行等で口座を開設して好きな商品を買えるという選択肢も存在するわけであるから、その自由な選択肢と給与天引きで買えるという利便性を比較考量しながら選んでいただければいいのではないかと考えている。

個人型確定拠出年金については、加入対象者の範囲が第3号被保険者、公務員、企業年金が既にある企業の従業員等にも拡大される

方向で、その潜在対象利用者数は 2,300 万人以上ということになるかと思うが、非常に大きな意味があると思う。

賦課方式の社会保障制度として、年金が典型であるが、少子高齢化がこれからさらに進む中であって、賦課方式の社会保障システムには大きな賦課がかかるということであり、その結果として、年金で言えば給付開始年齢の引き上げや給付水準の一定の抑制が俎上に上らざるをえないということであるが、そのような状況であればあるほど一方で、自助努力での資産形成の重要性が高まるわけである。そのような中、個人型確定拠出年金がより多くの方々に利用できるようになるということは非常に意味があると思う。所得控除になるわけであるから大変大きなメリットがあると思う。非常に難しいのは個人型の場合、なかなかアクセスポイントがないということであり、金融機関も積極的に営業を行っているわけではないということである。したがって、この場合も企業や事業所といった単位ごとにどのような形で普及させていけるかということが鍵になるかと思うが、そういった点に関しては、アクセスポイントをどうやって増加させていくかに関しても我々はスタディをしながら有効な施策を考えていきたいと思う。いずれにしても非課税あるいは所得控除という税のメリットを持ちながら老後に向けての中長期的の資産形成ができる手段が増えていくということは非常に望ましいことであり、NISAであり、確定拠出年金であり、そういったものが今後は相乗効果を持ちながら増えていく、特に確定拠出年金で言えば投資信託の残高拡大という形で中長期の投資が増えていくというのが我々にとって、あるいは日本国にとって望ましい姿なのではないかと思っている。

以 上