

国際金融都市・東京のあり方懇談会(第4回)

2017年4月14日

場所:東京都庁 第一本庁舎7階 大会議室

1 開会

事務局: それでは定刻となりましたので、ただ今から第4回国際金融都市・東京のあり方懇談会を開催いたします。お忙しい中、おそろいいただきまして誠にありがとうございます。

始めに、今回から懇談会メンバーの顔ぶれが一部変わっております。全国銀行協会から國部毅様に代わりまして、小山田隆様がメンバーに加わることになりました。よろしくお願いいたします。また今回は、来日中の Sir Roger Gifford にこの場にご出席いただいております。後ほどプレゼンテーションをしていただくことになっております。

なお、本日の次第および会議資料はタブレット内に入っております。本日のご出席者につきましては、タブレット内の出席者名簿資料1と座席表資料2をもって代えさせていただきます。タブレット内の資料は自動的に動きますのでよろしくお願いいたします。

また、お手元には最新の東京の取り組みを紹介する資料を四つ置かせていただいております。3月下旬にニューヨークタイムズ紙に掲載しました東京の広告記事『Why not Tokyo?』、それから東京ユニークベニューの民間施設分を1冊、都立施設分を1冊、最後に東京の海外PR冊子であります『TOKYO』でございます。

それでは会議の冒頭にあたりまして、小池知事よりご挨拶をお願いいたします。

2 都知事ご挨拶

小池 百合子:皆様こんにちは。本日も国際金融都市・東京のあり方懇談会にご出席を賜りまして、誠にありがとうございます。平成 29 年度が始まりまして、最初の懇談会となります。今日は、あの、通信回線費が節約できまして、Sir Roger Gifford さんにはですね、ロンドンからわざわざお越しいただきました。Thank you very much for joining us today. (今日は懇談会に参加してくれてありがとうございます。)そして、今回からは全国銀行協会の会長として小山田様をご参加いただいております。どうぞよろしくお願いいたします。

過去 3 回の懇談会では、海外から見た東京のポテンシャルや税制、投資教育、資産運用業者の育成といった、個別の重要なテーマについて皆様方から貴重なご意見をうかがったところでございます。

都におきましては 4 月 1 日に、東京開業ワンストップセンターのサテライトセンターを渋谷のヒカリエに設けたところでございます。で、都内に拠点の設立をですね、検討している海外の金融系企業を対象に、金融ワンストップ支援サービスを開始するなど、国際金融都市・東京の実現に必要な様々な取り組みを行っているところでございます。

一方で、海外に目を転じますと、先ほども Gifford、Sir Gifford ともお話をしていたのですが、先月末、イギリスは EU からの離脱を正式に通告をされました。この Brexit でありますけれども、今後離脱交渉の中でも、世界の金融情勢に大きな影響を及ぼすものと見込まれます。また、アメリカを見ますと、トランプ景気、いわゆるトランプ景気で沸き立ってはいるものの、シリア、そしてまたアフガンへの軍事攻撃、さらには北朝鮮情勢、これは日本にも大きな影響がございますが、それからトランプ政権の下で減税をはじめとする、政権公約に掲げてきました各種の景気刺激策がどのようになっているかなど、先行きは不透明なところがございます。こうした激変する環境において東京が世界から高度な人材や投資を呼び込む、むしろチャンスではないかと考えているところでございます。

お手元に、この New York Times 紙のですね、広告を、全面広告、東京都として New York Times 紙に広告を載せるということは、これまで多分なかったことかと思えます。で、海外から見る

と、この渋谷のスクランブル交差点は、東京の象徴のように思われていますので、そこで Why Not Tokyo という形で、東京へどうぞという、このような広告を出させていただいたところでございます。

海外からですね、この都市間競争に打ち勝つためにも、いろんな人材に来てもらいたいということで、医療の、多言語による医療の充実であるとか、インターナショナルスクール、それから兜町から大手町へ続く、日本、東京の Wall Street 構想とかですね、そういったことをこれからしっかり作り上げると同時にですね、様々な制度に関する課題を、このあり方懇談会で、お話、意見を交換していただいて、そしてそれをですね、関係機関、特に政府との関係もでございます。そして各、特に税制などは、国を除いて進めるわけにはいきません。そういった中で東京都として何ができるのか、何をしなければならないのか、これを皆様方と進めていきたいと思っております。

今日ですけれども、日本と英国、それぞれの視点からの海外プロモーション、そして近年世界中で注目を集めております Fintech の振興という、これから東京が魅力的に取り組んでいかななくてはならないテーマについて、ご専門の方々からご発表いただきます。そしてそれをベースに皆さまとの意見交換をして参りたいと考えております。2 時間の長丁場でございますが、どうぞこの時間有効に活用させていただきたいと思っております。ありがとうございます。

事務局: ありがとうございます。それではこれから議事の進行につきましては、斉藤座長にお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

3 議事

(1) プレゼンテーション

斉藤 惇: 知事からご案内のと通りのスケジュールで進行させていただきます。3名のプレゼンテーションが終わった後に、質問ならびに意見交換の時間を取りたいと思います。では最初に資料3になりますが、有友委員、プレゼンテーションをお願いします。

「Key Take-aways from Singapore and Hong Kong Roadshow」

一般社団法人国際資産運用センター推進機構理事 有友 圭一氏

有友 圭一:

こんにちは。有友でございます。覚えていただくために組織名を申し上げます。一般社団法人国際資産運用センター推進機構、通称「JIAM」という名前ぜひ覚えていただけたらと思います。

タブレットで5ページ目をご覧ください。毎回、全体像を見失わないように、私はこのインベストメント・チェーンを使い関連性を確認しながら、今何の話をしているのかということをおさらいして進めていきたいと考えております。本日、私と Sir Roger Gifford が説明することは、「国民(都民)・投資家」、「金融サービス・資産運用プレーヤー」、「成長分野への投資」、それを支えるプラットフォームの一番上にある「海外プロモーション活動の展開」の四つのドメインです。私の理解では山岡さんは、この右側で「金融サービス・資産運用プレーヤー」と書いてありますが、この新興マネージャー育成プログラム、これは前回山岡さんにご説明いただきましたが、この FinTech 版が FinTech アクセラレーターということになっておりまして、主にそういった観点で FinTech の話をご説明いただけると理解しております。

私ども JIAM は、現時点ではまだ小さな民間組織でございますが、いずれは CityUK のような公器性の高い組織になりたいという意味で、Sir Gifford のプレゼンテーションを大変楽しみにしております。とは言え、これまで世界を既に2周して200近くの資産運用会社、特に独立系の会社に出会っております。今回は2月後半から3月前半にかけて、シンガポールと香港で47社の主に独立決算運用会社と会いました。ロードショーに際しては香港では谷家さんにも随分ご協力いただき、多くの資産運用会社、友人をご紹介していただいた経緯もございます。2周しまして、大体13社が誘致対象となるのではないかと考えております。

7 ページ目をご覧ください。どんな人と会ったのかということですが、主にオルタナティブ系です。それから流動資産、非流動資産と書いてありますが、流動資産というのは主にヘッジファンド系です。ファンド・オブ・ファンズよりはシングルマネージャーファンドに多く会っており、日本人も多くいらっしゃいましたが、経営としては主に非日系です。それから独立系が中心です。

資産規模ですが、申し訳ございませんが、アセットオーナー系、あるいは海外のペンションが直接経営しているアセットマネージャーにも会ってしまっており、彼らはいくつかプティックの独立系運用会社を持っていますが、結果的に大きなものが入り、それを中心に大中小と書いたので全体にかなり上振れしております。そのため、小規模と書いているものでも、アジアの水準からすると本当はかなり大きいというのが実態でございます。

8 ページ目でございますが、どのようなことを話し、どういうリアクションがあったのかをまとめております。基本的にはおさらいになりますが、わが国が置かれている社会的な課題は、社会的要請というようなこと、高齢化社会であるとか年金への過度依存である。そういった中で、国、それから東京都および業界団体が結束してこの課題に取り組もうとしているということ。それから今回のこの懇談会を含めて、その対策として主に資産運用、それから FinTech の領域にフォーカスして施策を打ち出そうとしているというような話をして来ました。

それに対してどのような反応があったのかと申しますと、60 パーセントくらいの人からは非常にポジティブなリアクションがありましたが、驚いたことに特に海外にいる日本人からは、かなり懐疑的な声が聞こえてきました。これはわれわれ JIAM の限界というところですが、JIAM や東京都が言っていることは金融庁は支持しているのかといった懐疑的な声もありました。日本のビジネス環境も随分良くなっていると思うのですが、これは恐らく、過去のトラウマがそのまま残っており、なかなかそこを払拭するのが難しいということです。それから日本のゲートキーパーがたくさんいるというこのエコシステムについては、根強い不満があったということもあります。

さらに驚いたのは、これまで金融都市というとニューヨーク、ロンドン、アジアでは香港、シンガポールを中心にわれわれはキャッチアップしようという前提でしたが、もはやソウル(韓国)にも負けているというような声が少なからず聞こえてきたことです。

9 ページに具体的なコメントを記載しております。東京についての前向きな意見としては、特に世界情勢で、アメリカのトランプと中国の習近平の二大勢力が、ある意味、保護政策的な姿勢を取っている中で、日本という第3の勢力がほしいということ。これは資産運用上もヘッジをするために、日本にもっと強くなってほしいということを随分強調されていた人が多かったです。それから、日本の技術というのは極めて魅力的であると。ただし、後ほど Sir Gifford のプレゼンテーションにも書いてありますが、それをグローバル化するという能力が欠けており、それをグローバル化するための手伝いをするような投資をしたいというような意見も聞かれました。

それから一方、懐疑的な意見としては、日本には巨大な年金や預金があるといいますが、日本のお金を受託したくないという人もいます。これは日本のお金をもらった瞬間、非常に煩雑な報告要件や、このボラタイルな世の中ではありえないような流動性を求められるということです。お金があるかないかというよりは、お金の性質としてあまり魅力がないという声も聞かれております。それから、ここは印象も混ざっておりますが、いくら金融庁の森長官が非常に改革的な発言をされたとしても、なかなか現場の、特に検査局、検査官には伝わって来ないのではないかと、検査は同じではないかという懐疑的な声や、関東財務局は金融庁が何と言おうが全く関係のない動きをするのではないかというような印象が、かなり根強く残っております。あとは、免許を持たないとそもそもアセットオーナーに会えない、ということも極めて難しい。これは後ほど説明しますが、韓国であれば自ら NPS という年金基金が出向いて話を聞きに来るけれども、日本の年金は国内で座っているだけで、会いに行ってもあなたはライセンスを持っていないのだからと断られてしまう、信託銀行に会ってくれと言われてしまうというようなことが聞かれております。

次に 10 ページ目のパートナーシップですが、東京都は戦略的なパートナーを探すために手伝ってくれるのかというような質問がありました。日本でパートナーを探すとすると、どうしてもディストリビューターを探すことになってしまい、ディストリビューターに全てプロフィットを吸い上げられてしまうので、もっと戦略的に投資理念を共有できるパートナーを見つけたいというようなこと。また、地方銀行に対する期待値も高く、地方銀行は良いパートナーになりそうですが、日本全国各地に散らばっているため会うのも大変で、会っても英語が通じないので、どのようにコミュニケーションを取ればいいのかというような悩みがかなりあると見受けられます。

次に 11 ページ目の業界慣行に対する懸念で、公的年金を取り巻くゲートキーパーが多すぎるということ。このゲートキーパーをどうやって突破するのか、あるいはこのゲートキーパーと仲良くなることがベストなのか、ここに非常に閉鎖感を感じております。あとは日本の金融機関に務めている方もあまりオルタナティブ投資を理解していない、しょせんはコマーシャルバンカーなのかという厳しい声も聞かれています。

それから韓国です。日本は韓国に見習えということですが、これはご案内のとおり、日本よりも早い速度で高齢化が進んでいることや、自国の経済成長が停滞し、年金もこれまで運用が振るわなかったということもあり、日本を少し極端にしたケースイグザンプルなのです。韓国の年金基金、NPS や KIS や Korea Post といった大手アセットオーナーというのは、日本よりも積極的に海外の資産運用の力を借りてターンアラウンドを計っているということがございます。そういった意味で、日本より韓国のほうが魅力的だというような意見もあり、もうシンガポールと香港に負けている状態は慣れてしまったかもしれないのですが、韓国に負けてしょうがないと思わないように、何とか巻き返しを図っていきたいと考えております。

14 ページ目、最後にまとめでございます。そういった意味で、この金融都市・東京のあり方懇談会、これは海外では懇談会まで英語になって「Koike Kondankai」と呼ばれており、期待は大きいです。それから一方、懐疑的な考えや日本に対する規制環境に対する誤解、あるいは不信感はまだ根強く、私がいくら申し上げても、「あなた何者?」「JIAM です。」「Who is JIAM?」となり、やはりここは東京都および金融庁、更には財務省などのサポートをいただきながら、引き続き誘致活動を進めて行く必要があると思います。また、インセンティブや施策の具体性についてですが、今、どちらかというと「頑張っています、信じてください」と精神論的な発言で何とかつき合っていておりますが、そろそろ具体的な施策を出さないと、もうあまり相手にしてもらえないのではないかという不安もあります。それから、アセットオーナーや金融庁を含めた誘致活動を連携していく必要があるかと考えております。以上でございます。ありがとうございました。

斉藤 惇:ありがとうございました。では、続いて Sir Roger Gifford にプレゼンテーションをお願いしたいと思います。

「Tokyo - Global Financial Centre - 」

シティ・オブ・ロンドン グリーンファイナンスイニシアチブ議長 Sir Roger Gifford

Sir Roger Gifford: 斉藤さん、ありがとうございます。知事、来ることができ、また、通信費を節約できて本当にうれしく思います。このような素晴らしい機会を準備していただきありがとうございます。知事が強力とは思っていましたが、天気をも良くしてしまうほど強力だとは知りませんでした。本当に来ることができてうれしく思っております。

われわれはロンドンから、このプロジェクトを強く信望しております。もし東京とロンドンが、お互いにもっと積極的に連携し、資本の流れを両国二つのセンターの間で拡大することができましたら、両都市が便益を受けることができると思っているからです。そしてその方法を見つけることができれば、またローカルな日本のマーケットをより国際化することができれば、東京ばかりでなく、ロンドンにとってもメリットがあると思います。

ですからここに来ることができて、この懇談会でメンバーになれたことをうれしく思っています。後ほど説明しますが、ロンドンでは時間とお金を非常に費やして自らをプロモーションしています。ロンドンファーストやシティ・オブ・ロンドンを通じて世界に対し、ロンドンの金融サービスのセールスをかけています。それがわれわれの主要な活動であり、だからこそ私は今週日本に来ています。

では最初のページをご覧ください。「ロンドンから見た東京」「金融市場における戦略」「プロモーション活動」、そして「シティ・オブ・ロンドンの経験」という四つのテーマでお話をいたします。いずれも既に議論の俎上に挙げたと思います。私はここで、皆さんに何をせよという話をするとか、日本人にこうやってやるべきだ、と言うべきではないと思います。それは経験が違うからです。しかしロンドンの経験の中で、東京にも役に立つ情報もあると思います。

ロンドンでも過去 10 年間、リーマン危機以降、本当に強烈な経験をしてまいりました。そして、それらは学ぶべき経験であり、なぜそういうことが起きたか理解することには価値があると思います。

東京がロンドンからどう見えるかという、もう既に聞いた言葉ですが、魅力的である、魅惑的である、評価が高い、安全であると言われていました。しかし一方、難解で官僚的で複雑であるということもあります。コストがかかる、言語等々いろいろなことがあります。個人的に、私はそういった言葉はあまり信じておりません。もしわれわれがあまりにも時間をかけて細部にこだわり、ビジネスとは何か、ビジネスチャンスがあるかという重要な原則論に時間をかけることができなければ、それは良くないと思います。なぜ日本が魅力的か、そうではないかを論じることは興味深いかもしれませんが、日本の魅力や欠点を定義づけるものは様々ありますが、投資の決定をするのは、ビジネスの可能性があるかというところにあると思います。もちろん、そうは申しまして、日本にはいくつもの強みがあると思います。

先進国も含め世界中のいろいろな国に行きますと、ロンドンと東京は、法による統治と司法の独立という点でほぼ完全に共通しています。特に、金融取引、保有資産の安全性、カストディーや支払いに関する法律などについて、司法の独立及び自分の資産が本当に安全だといえることは、大きなメリットです。リーマン危機以降のこの 10 年間、ロンドンは、法の支配及び司法の独立が保障されたセーフ・ヘブンの地位にあるおかげで多く裨益し、日本も同様にそのメリットを享受していると思います。

また日本は、アジア地域におきましても重要な役割を果たすことができます。これが過去にどのくらい探求されたか分かりませんが、ロンドンヨーロッパの資本の首都です。ですから Brexit が少し懸念の対象になっています。しかしながら、ロンドンヨーロッパの金融首都として維持していきたいと考えています。競合都市もありますが、基本的にはヨーロッパにとってはロンドンが中心です。日本にもこのアジアで、ハブとして同じようなチャンスがあると思います。邦銀が東南アジアに非常に多く拡大していることに、本当に感銘を受けています。タイ、インドネシア、ベトナム、マレーシア以外にも拡大しています。

多くの専門知識がこの金融機関にはあり、そしてその知識を東京に持って来ることができます。ロンドンから見たときには、ロンドンは地域のハブであるということから裨益しています。英国ばかりでなく、この地域のハブにもなっているのです。ロンドンで行われているビジネスの 6~7 割はイギリスのビジネスではありません。

そして最後に、世界はますます連携が強まり、境界線が薄れています。人があちこちに行かなくてもいい、金融センターをつくるために何十万人の人を呼ぶ必要はなく、電話でもネットでもコミュニケーションできます。物理的に何かがあることが必ずしも重要なのではなく、これまで以上にコネクションが重要になってまいります。

そうしますと、ではビジネスチャンスはどこにあるのかという根本的な問題に立ち返るわけです。次のページですが、金融市場における戦略です。世界のつながりが重要な中、都として得意とする分野への注力が必要です。いろいろなサービスのクラスター化が必要です。法的なサービス、会計やコンサルタントサービス、証券会社のサービス、こういったことが上手く連携することで金融センターができ上がっています。それから地域のつながりに関しても、戦略をつくっていくことが必要です。そしてもちろんスキルと人材が重要です。いろいろなアイデアがどんどん入ってくるのが重要です。これについては後ほど申し上げます。

そして何よりもコンセプトが重要です。プロダクトだけではなくてコンセプトです。クリエイティブに考えてください。アセットマネジメントやバンキングというよりは、イノベーションと創造です。もちろん貸付や資産運用も重要であり、金融業界の代表です。しかしロンドンの評判は、地域のハブとしてエキサイティングと思われる点にある。また、イノベティブでクリエイティブな都市でハブであり、人を受け入れる開放的な環境がある、そういうコンセプトが具体的なプロダクトよりも重要なのです。そのあとで銀行、保険会社、証券会社などが、プロダクトを持ってついてくるのです。

今、日本の評判をグローバルに見ると、食べ物 (food)、映画 (film)、ファッション (fashion) と3つのFで有名です。そこに、4つ目のFとして金融サービス (financial service) も加えましょう。そして、このような素晴らしい仕事が、これらの分野でなされてきたことに感激いたします。英国では中規模の都市にいけますと、いわゆる日本食のレストランだといっているレストランがあります。日本食に対する評判が非常に高いので、日本のレシピを見たことがないけれども、日本食だと言っているのです。つまりは、プロダクトというよりはコンセプトということが何より重要だと思います。

では次のページです。プロモーション活動ですが、オリンピックが迫っています。これは素晴らしいチャンスです。2020年に世界中から東京に集まって来ます。皆様ご存じのとおり、本当に素晴らしいチャンスです。

そして CityUK です。これは英国では本当に有益なものであります。金融危機から、必然性から生まれてきた機関です。これは本当に価値のある機関で、一つの団体であり、いろいろな業界にまたがるものであり、独立に運営されています。政府や関係機関などから独立しております。

政府や当局に対してロビー活動を行い、より良い環境を探求しています。また、英国の金融サービスを代表するということについて成功を収めてきました。これはシティ・オブ・ロンドン・コーポレーションの力を借りてつくられましたが、運営は独立しています。

オリンピックと共に、魅力を精力的にアピールすることが必要です。これはソフトパワーに基づいたものです。何かを売ろうとするときには、そのプロダクトのポテンシャルのほうが、プロダクトそのものよりも魅力があるのです。ですから、東京への金融サービスの設立や国際市場の拡大についても、同様のことが言えます。どこに投資するかというだけでなく、どのようなコンセプトに共感して投資をするかということになります。日本がいかにかエキサイティングな場所かを正しく伝えられるコンセプトを描ける有能な人々が多くいるだろうと思う。

個人的には先ほど申しましたが、銀行業というのは、もう既に成熟化した産業です。一方、アセットマネジメントやウェルスマネジメントはそんなにまだ成熟していません。特に日本ではまだ成熟度が低く、非常に大きなお金が貯蓄されている。だからこれを他の投資商品にしていくためのチャンスがたくさんあると思います。

では次のページ、これはロンドンの経験、実績です。先ほど申しましたシティ・オブ・ロンドンのコーポレーションですが、これは1平方マイルくらいであり、ロードメイヤーとロンドン市長は違います。後者(ロンドン市)は、ロンドン全体のいろいろな自治区が含まれており、東京都と同じようなかたちです。シティ・オブ・ロンドン・コーポレーションは、1平方マイルだけを対象としています。

約千年の歴史があり、私は第685代目のロードメイヤーでした。ロードメイヤーは100日くらいかけて世界30カ国に行き、他のビジネスマンや銀行の人なども一緒になった小さなチームでシティの売り込みを行います。銀行はロンドンベースの米銀やスウェーデンの銀行、ドイツの銀行が多く、ロードメイヤーと一緒にあって英国の金融サービスの一部として歴訪します。

それから外相、総理、大統領が政府や女王に会いに訪英し、最高級のもてなしを受けにシティ・オブ・ロンドンにも来ます。シティ・オブ・ロンドンの予算から費用を負担します。ですから全体として、非常に多くのお金を使ってシティ・オブ・ロンドンをアピールし、それによってシティが引き続きアクティブな金融サービスセンターであり続けるようにしております。

それから多様性もあります。非常に面白いのは、実はロンドン市民の 50%以上が「白人の英国人」以外から成っているという統計があります。白人のイギリス人以外が多いということは非常に驚きですが、多様性の現れであり、強みだと思います。

EU の一部ということでもメリットを享受しております。フランス人、ドイツ人、イタリア人、スペイン人がビザの問題なしに入国できます。そうならなければいいなと思っておりますが、これは今後変わってくるだろうと思います。

それから、このシティ内における外国人による不動産保有率が、非常に高いということです。シティで、外国人によるオフィススペースの不動産保有率は 75%です。これは今後も少し続く状況にあると考えます。すなわち、不動産を保有しているということは、問題があっても即座には逃げ出さないということです。Brexit について楽観視しており、その理由は、Brexit が起きたら人がすぐ出ていくというほど単純なことではないからです。

次はシティによるプロモーション活動の詳細です。いろいろな活動が実施されており、キャンペーンも行いました。例えば、紛争解決のためのサービスに関するキャンペーンを5年前に行いました。20年前は20~30社だった外資系の法律事務所は、今では250社ほどロンドンに拠点を置き、大体がアメリカ系である。それから250社の外資系の銀行もいます。

更にキャンペーンとして、人民元の国際化ということで、ロンドンが人民元の取引拠点となっています。2年前にこれを実施しております。更にイスラム金融のキャンペーンも行っております。恐らくこれは異例なことだと思いますが、その結果、20のシャリーア適格金融者が、ロンドンを拠点として国際的なイスラム金融を行っております。少し小規模ですが、このシティの重要な一部となっております。

現在積極的に推進中のプロジェクトは、グリーンファイナンスです。昨年度、グリーンファイナンスイニシアチブを設立しました。政府、財務省、エネルギー省と協力し一つのグループとして、多くの民間企業や銀行と共に、ロンドンからどうグリーンボンド、グリーン融資、グリーンエクイティ、グリーン投資、グリーン保険を今後促進していくか話をしております。

次は FinTech です。現在、FinTech における専門性を構築しようとしております。これらの取組は全て規模が小さく、特定のものを対象としていますが、いずれの取組もロンドンが忙しくアクティブな都市であり、これらの取組について本気であることを証左することにつながります。また、どの取組も直接銀行とは関係がないことにお気づきかと思えます。いわば、金融サービスに関連したコンセプトなのです。

最後に、資産運用についてです。Brexit は、銀行にとってはあまり良いことではないかと思えますし、もしかしたら証券取引にとっても良くないかもしれません。しかし、資産運用にとってはいいかもしれません。資産運用のボリュームは、リーマン危機以降2倍、すなわち3兆5000億から7兆ポンドになりました。これが今後、10兆、15兆、20兆まで増えていくと考えており、そのためのもキャンペーンもなされています。それから1980年代に規制緩和がなされました。この規制緩和は、混乱をきたし現地の利益を損なう可能性もあると考えられましたが、一方で、ロンドン全体で見ただけの場合には、100の90%より、200の70%を目指すほうが良いという考えがあります。私は、ここ数年の困難な状況と異なる海外企業の転入のことを振り返る時も、このような考え方を常に念頭に置くようにしています。

最後の例として、この資産運用、FinTech の話をしたいと思います。ロボット投資について皆様よくご存じかと思いますが、次のスピーカーの方もお話しになるかと思えますので、短く話をいたします。ロボット投資も非常に魅力的で、新たな時代をつくっています。これも、また別なディスラプターになっており、UBS や Blackrock などの大手企業の間では設備競争が起きている。そして、より精度の高い、投資家本位のロボット投資モデルの開発を巡り競争しています。資産配分を、マネージャーではなくアルゴリズムを基に行うということです。当初は販売分野で使われていたのですが、今は大規模な資産運用会社向けに開発が進められております。手数料が低く、人為的ミスを

減らし、より良いリターンを投資家にもたらすことができると言われており、非常に素晴らしいと思います。

しかし例えば Blackrock、UBS といった大手の運用会社では、自分たちの利益が損なわれるので、恐らくあまり良いとは思っていないと思います。手数料が低いなどでマーケットがそういう方向に進むのであれば、それは必然性であり、それが市場というものです。Blackrock などの大手は、そのためにロボット投資モデルを自社で開発しようとしています。東京は、ロンドンと協力しロボット投資に関する取組を強め、世界において資産運用に関する技術の推進力になることが出来ると思います。両都市が連携できる分野と言えると思います。

最後のまとめです。1980 年代と 90 年代の規制緩和や、10 年前について振り返ってみましょう。規制緩和が金融市場における最も大きな刺激策の一つでした。東京の市場を、外から見てすべてを理解することは難しいですが、国内の貯蓄市場を投資市場にすることができたら、それは大きな大変革と言えると思います。貯金するだけでは利益は出ないですし、投資が活発な市場になると国内だけでなく海外からも市場への参加者が増えると思います。ありきたりなコメントかもしれませんが、海外の人間なら誰もが指摘することだと思います。では小池様、座長、プレゼンテーションをさせていただき、ありがとうございました。

斉藤 惇:最初からプレゼンターの名前をみただけで分かっておりましたが、座長としてアンコントロールですが、10 分遅れております。最後に山岡さん、プレゼンテーションをお願いいたします。

「Finance, Innovation, Technology」

日本銀行決済機構局長 山岡 浩巳氏

山岡 浩巳:今日は FinTech ということで、まずなぜ今 FinTech が話題になっているのでしょうか。例えば Gifford さんのところでもビッグバンというのはありましたが、では今の FinTech は何が違うのかというお話からです。

新しい要素が大体三つあります。一つ目はブロックチェーン・分散型台帳というもので、ビットコインと一緒にでてきた技術です。これが今、皆が使おうと思って頑張っているところです。二つ目が人工知能、AI です。これがもう一つ大きな核になっております。もう一つはスマートフォンです。もともとスマートフォンは携帯電話ですから、現れたときから一人一台のツールです。パソコンというのは大体一家に一台のツールです。スマートフォンは一人に一台なので、これを使うサービスというと、その人に向けたサービスを考えなければいけません。そこが新しいところだと思います。

なぜこれが FinTech で急に出て来たのかというと、全部が歴史的に重なったということが大きいです。実はブロックチェーンが出てきたのが 2008 年で、このときにビットコインも出てきました。それから AI の中で特にディープラーニングというのがすごく出てきたのは 2010 年頃です。それからスマートフォンですが、スマートフォンは iPhone が最初で、この iPhone が出てきたのが 2007 年です。

もう一つあるのがリーマンショックです。リーマンショックは 2008 年ですが、このときに欧米の金融機関に公的資本が入りました。公的資本が入ると、世論は銀行にすごく冷たくなります。そういうときに新しく参入する人は、やはり歓迎されやすい。それからもう一つは、そのときを境に国際的な銀行規制が厳しくなりましたので、新規参入がその面からも促されたという面があるように思います。

FinTech にどのようなものがあるかということ、本当にいろいろなものがあります。ただ一番多いのは支払決済だと思います。例えば、平日の昼間に働いている人がネットショッピングをするというと、大体夜間か休日になるわけです。それからネットで中古品を買うということを考えると、中古品を売っている人は大体見ず知らずの人です。それから楽曲ダウンロードなどよくありますが、楽曲のダ

ダウンロードはすごく小さい額になります。そうなると、結局使う方としては、週末でも休日でも、小さい金額でも使える、更に、見ず知らずの人にクレジットカードの番号を教えたくない、そういう支払決済手段が求められ、またとても伸びているということです。

それから、本当にいろいろありますが、谷家さんのところでやっておられるような、それぞれの方々に合った資産管理サービスも非常に出てきているということでもあります。

ではなぜ世界中が FinTech に注目しているのかというと、例えば銀行の店舗や ATM がすごく少ないアフリカでも、スマートフォンは世界的に爆発的に拡大しています。特にケニアが電子決済で有名ですが、例えばマサイの若者がナイロビに働きに出て来て、地元の村に仕送りをしたくても、昔は口座がないからできなかったのですが、今はスマートフォンでできるのです。そのため、例えばフロンティアという意味では、「金融包摂」といいますが、こういう国々にとってみると、スマートフォンを使って国民に金融サービスを一気に普及させられるかもしれないという、大きなチャンスであるわけです。ですから G20 などのいろいろな国際開発機関も、今非常に FinTech に注目しているのです。

またビジネスという意味では今、Apple、Google、Alibaba など、世界の巨大企業が皆、金融サービスに入ってきております。これは、金融と小売や情報処理を融合することで新しい産業の芽ができるのではないかと、それが注目されているということかと思えます。こういった動きをまとめてみますと、結局 FinTech がどういう金融の可能性を広げるかという意味では、まずグローバルイズ、それからパーソナライズです。世界中の 70 億人の人々に、70 億人それぞれの人に合ったサービスが提供できるのではないかとということです。しかもそれがバーチャライズ、つまり銀行の店舗、建物やコンピューターセンターなど、そういうものがなくても届けられるのではないかとといった可能性が期待されているのです。

もう一つの FinTech の特徴としては、やはり人々に身近な FinTech というのが、非常に意識されているということです。例えば生体認証です。もちろん金融はセキュリティが非常に大事なので、例えば「暗証番号は生年月日ではだめです」、「同じ番号を使い回してはだめです」と言われるわけですが、たくさん暗証番号を覚えるのは、お年寄りでなくても私でもすごく大変です。しかし暗証

番号を紙に書いて財布に入れたら意味がありません。そこで FinTech で生体認証ができれば、お年寄りを含めて、とても助かるのではないかというお話です。

それから Gifford さんから既にご紹介いただいている資産運用です。これはこの会合で随分議論されていましたが、これが盛り上がってこなかった背景というのは、もちろんマクロ環境というものもあると思います。日本は幸い貧富の差が小さい国なので、わざわざプロに頼んで運用していただくほどのお金は私は持っていません、というようなお考えの方も多いように思います。しかし、すごいお金持ちではなくても、ロボアドバイザーなら気楽に使うかもしれないわけです。

それから、これは谷家さんがエキスパートですが、資産運用をする前提として、まず自分のポートフォリオを把握し、それを自分のライフプランと照らし合わせて判断していく必要があります。そういう活動や金融リテラシーを高めていくという意味で、FinTech がサポートできる部分も大きいように思います。

また、これまでこの会合ではフィデューシャリー・デューティー(顧客本位の業務運営を行うべきとの原則)が議論されていましたが、これも Gifford さんがおっしゃっていたように、AI やロボアドバイザーの場合は、最初からそういったデューティーに従うようなプログラムを組んでおけばいいわけです。AI と人間を競わせるにはどうすればいいかということを考えればよく、AI より信用できない業者さんでしたら、退出いただく他ないわけです。そうすると、信用もできるし運用も上手な業者が残るはずです。ですから、今の時代の資産運用を考えるということになると、FinTech や AI と人間の判断をどのように組み合わせるかを考えていかなければならないと思います。

では本題で、FinTech の振興のために何をすべきかということですが、もちろん東京にはいろいろな強みがあるのですが、幸い今回 Koll さんがこの本で東京というか、日本の強みを全部書いてくれましたので、これはそれで結構かと思います。ただ率直に申し上げて、東京や日本が発展してきたのは、歴史的に見ても日本人は自分の課題もきちんと見つめて、外国のいいところは素直に取り入れようとする国民だったからではないかと思いますので、ここではあえて課題のほうにいかせていただきたいと思います。

まず、既存のインフラの重さです。東京は少し歩くと銀行の支店も ATM もあり、現金に困りません。私は IMF に所属していたときにいろいろな国に行きましたが、こんなところは他にありません。ただ FinTech というのは、店舗や ATM がなくても金融サービスを提供できるというものなので、実際海外では建物を全然持っていないバーチャル銀行がたくさんできています。顧客サービスはスマートフォンで提供し、電算センターにクラウドを使っているわけです。日本は今やそういう身軽な海外勢と競争しなくてははいけません。手をこまねいていたら、海外から直接ネットでいろいろなサービスが入ってきて負けてしまう可能性も出てくると思います。

日本の技術は大体すごいです。そういうテレビ番組も最近多いと思いますが、ではグローバル・スタンダードを取れているかということ、本当に真剣に考えたほうがいいと思います。例えば、そもそも、外国の方が来て日本の技術を見て驚くということ自体、その技術がグローバルに使われていない証拠です。ですから、これは喜んでいる場合ではないのです。もし日本の企業でなかったら、外国人も見て喜ぶような技術なら、すぐ外国に輸出してライセンス料をもらおうと言うはずだと思います。

例えば Suica など本当に凄くて、新宿では一日に何百万という人が改札を通過します。これを非接触型で一気にさばっているわけですが、残念ながら海外に行くと、新宿みたいな駅はうちにはありませんので、そんなハイスpekなものはいりませんという話になりがちなのです。

それから谷家さんも前回おっしゃっていましたが、金融サービスが既に行き渡っているということは、逆に伸びしろはどうかという話になります。例えば 10 億人以上の人口を持っているインドは、去年、高額な銀行券を無効にするという荒療治を行い、そのときに電子決済が非常に増えています。中国の WeChat ペイというのは既に何億人もユーザーがいるということです。ですから、日本の場合は成熟経済の中でどのように新しいビジネスを伸ばしていくかが課題になります。そうすると、大きな人口を持っているアジアの国でも一緒に使えるようなビジネスモデルを作っていく、国境を越えるかたちでスケールメリットをもらっていくことを考えざるを得ないと思います。

それから佐山さんや川本さんがおっしゃっている英語の問題です。東京よりランキングが上のロンドン、ニューヨーク、シンガポール、香港では英語が公用語です。ですから東京は常に意識して

頑張らなければいけないと思います。例えば何年も海外で頑張ってきた人を日本の組織でうまく使っていく、盛り立てていくという企業の努力も必要だと思います。

それから、性格の部分は、先ほど申し上げたように、「優れた技術がグローバル・スタンダードではない」ということにもつながると思います。Gifford さんがおっしゃっておられましたが、charm offensive です。それこそ国際規制の議論などでも似たようなところがあって、例え完璧でなくても先に言った者勝ちといったところがあるわけです。ただ Gifford さんがおっしゃっていたように、日本の場合は 100%でないものを提案することを Shame と感じがちで、まず 70%でもいいから打ち上げておき、後から言われたらご意見をありがとうと言っていけしやあしやあと直すような、厚顔無恥さが少し欠けているのではないかと、私は昔の仕事のときに常に思っていました。

次は単に図表ですので飛ばします。日本は実はカードをたくさん持っています。皆さんたくさん持っていますが、あまり使っていないという話です。タクシーに乗るとこのカードが使えます、あのカードが使えますと書いてありますが、世界的に使われているカードがあるわけではないと、いかにも日本的な、そういう特徴であります。

そこで、FinTech 振興のために日本は何をすればいいかということですが、日本の場合、FinTech 企業が銀行と対決するよりも、お互い協力しようという気運が強いです。これをうまく生かすためにはまず、オープンイノベーションといいますが、協力したイノベーションです。これに役に立つようなオープン API の投資などを後押しする、そういったことが考えられます。それから FinTech に重要な R&D や実験、それからセキュリティ対応の投資を後押しすることが一つの選択肢となり得ると思います。それから、海外から東京に来られる方が相当気にされるのが BCP (Business Continuity Plan) です。日本の場合、自然災害という問題がございますので、この対応を支援していくことも考えられるのではないかと思います。

そこで何ができるかということで、海外の事情を少し見てみたいと思います。イベントの開催やコンペ、賞、制度対応、この会合でも佐山さんの東京賞というご示唆もありましたので、まず賞のほうを見てみたいと思います。いろいろな国が賞を既にやっていますが、どういうことをやっているかという、まず解決したい問題が一般から募集されています。それから、すごく多くの賞金をあげるといよりは、むしろベンチャー企業にビジネスを発表する機会を与えてあげる、それからネットワー

キングの場や実験の場を提供してあげることが重視されていると思います。こうしたコンペは、実は国内でも小山田さんの MUFJ でも相当熱心にやっておられると思います。

FinTech 振興というとすぐ名前が挙がるのがイギリスとシンガポールですが、イギリスは今日 Gifford さんがいらっしゃいますので、シンガポールに絞らせていただきます。シンガポールでもやはり一般の方々から、解決してほしい問題が募集されています。もちろん、100 もの課題を提示しておりますので、その中にはさすがに事務方が考えておられた課題もあるのではないかと思います。

その上で、どのような例があるかですが、本当に身近なものが多いです。例えば子どもさんが学校で使える、親だけが何を買ったかを把握できる電子マネーはできないかなど、東京でもこういった賞は検討に値するのではないかと思います。

東京を国際金融都市にするという議論は、本当にもう何十年もやっておりますが、例えば世論や政治が、この議論は結局、既に普通の人より少しお金持ちの金融屋さんが、もっとお金持ちになりたいということだと誤解してしまうと支持してくれないわけです。しかも、世界の世論はますます格差の問題に敏感になっていますので、この議論を成功させるためには、やはり都民の方々の暮らしを便利で安心にするためにやっているのだというコミュニケーションが大事になると思います。ですから、賞自体よりは、賞をめぐる情報発信にそうした意義もあるのではないかという気がします。

また、FinTech の方々のスピード感は非常に速いので、本年末に報告書をつくり、それから何かやりましょうかという、これでは腰が重いとされるかもしれません。例えば都民の方々や外国人観光客の方々から、ご要望を伺うとか課題を募集するということはすぐできるかもしれません。スピード感があるコミュニケーション、こういったことに使えるかもしれないという気がします。

それから制度ですが、これは本当に難しいです。海外の対応の特徴としては、単に補助金を持ちあげるといって、補助金目当てのあまり実態のないプロジェクトが出て来るかもしれないということで、具体的に引き出したい投資を絞った上で、実際にお金を使った部分を支援するという発想が感じられます。もちろんこれは座長もおっしゃっているように、財政に関わる話というのは大変深い

制度理解が必要だと思しますので、この点については引き続き皆様と考えてまいりたいと思っております。

それからこれも Gifford さんがおっしゃっていたように、この中ではやはり、2020 年のオリンピック、パラリンピックがビッグチャンスだと思います。例えば外国の方々が、東京はもちろん良いところですが、金融も便利であるとか、あるいはきちんと努力をしているとか、そういう印象を持って本国に帰っていただくことは相当大きな情報発信になるのではないかと感じております。私としても、ぜひともこうした好機を生かしてスマートシティ東京を実現していくべきだというふうに考えております。以上でございます。ありがとうございました。

(2) Q&A

斉藤 惇:これで3人のプレゼンテーションが終わりまして、今から質疑、意見交換に入りたいと思いますが、5時10分に終わりたいと思いますので、ちょうど1時間あります。その前に小山田さんからコメントがあるということでございます。どうぞ。

小山田 隆:小山田でございます。4月1日に全国銀行協会会長に就任いたしました。初めての出席になりますが、どうぞよろしくお願いいたします。先ほど山岡さんのお話にもございましたが、私どももいろいろなところでいろいろな試行、実証実験等を行っております。例えばシンガポールでは二つございまして、一つはブロックチェーンを活用した電子小切手です。基本的には小切手の発行から流通、移転、こういったものを全部ペーパーレスで、ブロックチェーン上で行おうというものです。あとはスマートコントラクトということで、物の流れとお金の流れを、これもブロックチェーン上で、一気通貫で管理して行おうというものです。シンガポールでというのは、政府も非常に熱心であり、ビジネスを展開する上で自由度が高いので、いろいろと取り組んでおります。

翻って東京でも、私どもは昨年、今年とアクセラレータープログラムを行っております。具体的な中身を少し紹介いたしますと、FinTech企業と組み、昨年度は、興味を持っていただいている80社ほどの応募から5社を選定し、専用のオフィススペースを貸与いたしまして、いろいろなサポート機能を付けて事業創造に取り組み、実際、6件の共同案件が出てきております。

FinTech企業について先ほど少しお話がございましたが、これまでどちらかというと、いろいろな金融の流れをアンバンドリング(分解)して強みのあるところをICTの技術を使ってということでした。しかし今、このベンチャー企業とやっておりますと、リバンドリングしてその中で一つ一緒にやっっていこう、あるいは一緒にやっっていきたいという思いが非常に強くなってきているというふうに思います。それは恐らく、例えば私どもMUFUグループの場合、銀行ですと個人は4000万口座、法人は40万社のお客様と取引をさせていただいております。このような環境の中で様々なチャレンジをしてみたいという思いを持ったFinTech企業が多数いらっしゃると思いますので、FinTech企業と金融機関がどう組んでいくか、その場をどうつくっていくかは極めて大事であろうと思っています。

そのために、先ほど少しお話しに出ましたが、オープン API でありますとか、これも全銀協として一つの検討の枠組みをつくり、今、法律面も銀行法改正で進んで来ている状況だと思います。あとブロックチェーンについても、全銀協で連携プラットフォームをつくり一緒にやっていくという動きもあります。従いまして、これから FinTech、それからその企業と銀行がどうコラボしていくか、その場をどうつくっていくかというのは極めて大きな話であり、そういう流れを強くしていきたいと考えています。

あともう一点、先ほど有友さんや Gifford さんのお話にもありましたが、やはりパーセプションギャップが結構あると思います。このパーセプションギャップの解消に向け、どのようなかたちでプロモーションを行っていくのか。これはやはり一体でいろいろなプログラムをつくりながらやっていくことが肝要であろうと思いますので、その辺についても金融界としても積極的に対応していきたいと思っています。以上です。

斉藤 惇:ありがとうございます。大変意義のあるご提言といえますか、ご意見だったと思います。この場はあくまでも、トランプさんではないですが東京ファーストの場であります。どうやって東京に世界の人を送らせるか、世界に魅力あるということですから、東京をアジアのファイナンシャルセンター化するために全銀協はこういうことができるということ、どこかで一度プレゼンテーションを聞きたいと思いますが、それは余計なことでは、ご意見をいただきたいと思います。どなたでも、挙手でも何でもいいのですが、どうでしょう。Don't be shy. Koll さん、本が出たばかりですから、どうですか。

Jesper Koll:まず、Sir Roger の話では、サクセスストーリーをちゃんとプロモートすることに対して、やはり日本人はそもそも恥ずかしいと感じるかもしれないということですね。あまりセルフプロモーションは積極的にはやりませんが、特にファイナンスのことについては、実はサクセスストーリーはたくさんあるわけです。これを銀行協会で行うか、あるいは証券業界で行うかは分かりませんが、役所っぽい広告キャンペーンをつくりましょうということではなく、コンティニューストーリーとしてプロモートすることです。これは The CityUK のストーリーでエンドレスなのですが、でもスローガンのことではなく、製品別や業界別にサクセスストーリー、コンティニューストーリーをつくるべきなのです。これは一番大きな課題だと思います。

斉藤 惇:それに関して、先ほど Gifford さんから経費のお話がありました。プロモーションをしていかれてすごく経費が掛かると思います。メイヤーはプライベート財産をほとんどこれに使うと聞きましたが、どうぞ、そのメカニズムを教えてください。

Sir Roger Gifford:メカニズムは千年も昔の話です。シティ・オブ・ロンドン・コーポレーションは、1000 年前にできた独立した機関で、以降、独自の資産を形成してきました。この資産は政府が持っているものでもありませんし、あるいはグレーター・ロンドン・オーソリティーが持っているものではありません。自身の不動産であり、投資ポートフォリオです。これがいかに大きいかというと、何百億ポンドもあり、慈善活動、慈善事業、芸術支援のために活用されています。芸術の支援に関する規模は、英国で三番目に大きく、プロモーションも行っている。また、商業的な活用もしており、経済部分でも非常に重要な役割を果たしております。

先ほど賓客のもてなしについて申し上げましたが、何年か前に安倍首相が訪英された際、我々は素晴らしい歓迎会を自分たちの資金で開催いたしました。ただし、このことと CityUK とは少し異なるものと考えた方が良いでしょう。こちらは何百人というメンバーがおり、皆さんは規模に応じた加盟料を払っており、独立した財政を持っています。また、プロモーション組織としての CityUK は、独立して運営され、独立したファイナンスの構図を持つ一方で、助成金や寄付をシティからもらっております。

Jesper Koll:メンバーは、金融機関や弁護士だけですか。

Sir Roger Gifford:弁護士が圧倒的に多いですが、関係する団体等全てがメンバーになることが可能です。

Jesper Koll:加盟料はいくらくらいなのですか。

Sir Roger Gifford:10 万ポンドが一番高く、私ども銀行は数千ポンドです。ロボアドバイザーは恐らくそれよりもっと安いわけです。

Jesper Koll:ロボットアドバイザーは 10 ポンドくらいですか。

Sir Roger Gifford: それよりも少ない可能性があります。安いかどうかというより、皆が信頼するかどうかが問題である。

斉藤 惇: 原則としては、この機関は全く独立していて、ロンドン政府、あるいはシティとは全く関係ないということですか。

Sir Roger Gifford: そうです。当局とは全く関係ありません。

斉藤 惇: 財務的にはどうですか。

Sir Roger Gifford: シティ・オブ・コーポレーションと非常に緊密にやり取りをしております。このロードメイヤーですが、それから CityUK のプレジデントについても彼らが関係性を持っております。

斉藤 惇: では何かそういう組織を考えなければいけないということですね。まさか都の予算で全部やるわけにはいかないでしょう。知事、どうでしょうか。

小池 百合子: どれぐらい要るのでしょうか。

斉藤 惇: 相当パーティーをやっておられる。かなり多くのプロモーションパーティーをおやりになったと。恐らく非常に高くついたのではないのでしょうか。

Sir Roger Gifford: リサーチをするスタッフは何名かおますが、組織として高くつくものではありません。プロモーションは恐らくこのおもてなしの拡大版のようなものです。また、ロードメイヤーは、実際にはお金は支払われないポジションです。すなわち、お金はもらっていないということです。しかしこのロードメイヤーになるということは非常に光栄なことです。ここでコストを削減しております。しかしながら、ギルドホールの運営、100 日かけて 30 カ国回るなどのプロモーション活動、リーガルサービスの推進、人民元、イスラム金融、グリーンファンドなどの取組があり、それらを取り組むと必然的に大きな予算になると思います。

Jesper Koll:一つコメントしてもよろしいでしょうか。間違えていたら教えてください。主要なゴールは、いろいろな業界に対して金融サービスを提供するということだと思います。日本においては、銀行が証券会社や保険会社を、自身の体制やいろいろなかたちで持っています。そしてそれがファイナンス全体でやっている。

Sir Roger Gifford:その通りです。

Jesper Koll:その認識でよろしいですか。

Sir Roger Gifford:イギリスには英国銀行協会、保険協会、資産運用業界などがあり、それぞれが所属メンバーを代表する。しかし、そういう協会がある中、CityUK という機関の中にも入っています。

Jesper Koll:すなわち一つのチームとして、ロンドンのために役割を果たしているということでしょうか。

Sir Roger Gifford:そうです。金融サービスのためにやっております。ぜひお越しになって調査をしていただければと思います。

Jesper Koll:まずパーティーを開いていただければと思います。

Sir Roger Gifford:次はロンドンで開催しましょう。もしかしたらこのコミュニケーションコストはそんなに下がらないですね。

岩間 陽一郎:私は去年ロンドンの CityUK にも伺い、いろいろお話をお聞きしました。UKTI では Brexit に対応するにはどのようなことをされているか伺いましたが、FSTIB (Financial Service Trade and Industry Board) には結構いろいろなセクターからそのリーダーが入っており、10 ぐらいのアジェンダを毎年掲げてそれを推進していらっしゃるとのことでした。今の CityUK の役割のところでの FSTIB との関係、あるいはガバメントとの関係、そのトータルの関連が非常に有機的に動いていらっしゃるという印象を受けましたが、その辺りについて少し教えていただけますか。

Sir Roger Gifford: まず FSTIB は財務省の中にあり、政府の機関です。財務省の機関ではありませんが、そこにはシティと CityUK の代表が入っています。財務省の中にあるということで、国が政策立案するのに対し、支援や影響を与えることができます。CityUK のカウンターパートでもあり、かつ、政府内にある機関です。

更にイギリス政府が金融サービスの重要性を認めています。日本の英国大使館も積極的になり、金融サービスの推進に貢献しています。イギリスでは外交政策のツールとして、金融サービスを使っております。グリーンファイナンスがよい例で、世界中の大使館がグリーンファイナンスに関するセミナーをやっています。最終的には、これらの取組がロンドンにビジネスを持ってきてくれると期待しています。FSTIB につきましても、同様に今後促進を図ると思います。また、政府と金融サービスとの間の相互関係が鍵であり、Brexit が議論の俎上に乗る、今後数年は特に重要と思います。

岩間 陽一郎: FSTIB の年間のアジェンダに、優先的に取組む(産)業として FinTech やアセットマネジメントが挙げられ、共同して金融業の育成等に取り組む先の国として中国やインドが挙げられております。さらに、FinTech については細目にシンガポールとの協力のあり方とか、そういうことも全部書いてあります。フォーカスする(産)業や協力していく国が具体的にアジェンダとして示されたものは、CityUK も共有されているのでしょうか。FSTIB の具体的な年間アジェンダを受けて CityUK も活動をするということについて折り込まれているのでしょうか。

Sir Roger Gifford: ロンドンにとって、他の金融センターと協力することは良いという強い信条があり、特に、金融については 2+2 が 5 になると考えています。フランクフルトやパリと議論するための特別なグループがあり、どのようなかたちでパリとロンドン、フランクフルトの間で金融サービスをするのかという話をしております。香港やシンガポールなど、他の金融センターとも同様です。資本の流れを増やす方法が見つかる場合は、前向きに議論をします。東京市場の規模を考えますと、非常に生産的な話ができると思います。デュアルリスティングにしても、資産運用原則にしても、方法の模索や事業の流れの加速化にしても、他の金融センターと協力することは重要と考えます。

斉藤 惇:他にどなたかご意見はございませんか。山岡さん、プレゼンテーションの中にも入っていたのですが、FinTech そのものの一般的なお話としては大変理解できましたが、このテーマ「東京」に焦点を絞り込んで、例えばアジアの友達がこの FinTech という技術か何か知りませんが、東京に来たらいいとか、どうしても来なければならないという状況は何かできるのでしょうか。逆に私は、アジアは分散しているように思えて仕方ないのですが。

山岡 浩巳:FinTech を目的に来られるというよりは、来られた方が便利な滞在生活を送られるようにサポートするという方向ではないのかと思います。その意味で東京が一つ良いのは、例えば観光資源もあれば交通網もあります。全くこれは仮想例ですが、東京に来た観光客の人が特別な電子マネーみたいなものを買って、それで全ての観光施設も回れて全ての乗り物も乗れる。つまりどこでも行くことができ、全部それで支払えるというようなものがあつたら、非常に便利ではないかと思えます。

また、実験という意味では、東京はいろいろな地域があり、谷家さんもおっしゃっているように、東京の真ん中といえばオフィス街がありファイナンシャルリテラシーが非常に高い方が多いので、電子マネーを推進するための特別な地域をつくと。それは確かにお金が使えないと不便ということはあるかもしれないですが、そういう建物があり、その中でそういうお店ができれば、現金のハンドリングコストは銀行にとって相当重いです。これは小売業にとっても同じですので、例えばそういう建物やお店をつくってみて、その中は電子決済。その代わり、電子決済に付随するいろいろなサービスが付いてくるということを考えてもいいと思います。東京だからできるということもあるような気もいたします。すみません、あまりお答えになっていないかもしれませんが。

斉藤 惇:どうぞ、仮屋 蘭様。

仮屋 蘭 聡一:2 点ありまして、一つは Sir Roger のご提案にありましたロボにおけるロンドンと東京のアライアンスという観点です。政府のほうで先日ドイツに行かれました。IoT では日本とドイツでアライアンスを組み、ドイツはいわゆるインダストリー 4.0 ということに対して日本ではコネクテッドインダストリーズという、やはり先進的なところと組むというのは非常にいいアライアンスだと思います。今回のご提案はアングルとして、東京とロンドンが FinTech でアライアンスというのは非常に良いと思いました。

その中で、ロボは資産運用の観点で、運用の部分は日本人の個人中心のロボであったり、機関投資家の運用であったりしますが、今、山岡様がおっしゃられましたとおり、私はいわゆるインバウンドにおけるエクスペリエンスに、ぜひ BtoC の分野でも、ファイナンシャルインクルージョンではないのですが、体験の中に FinTech が入ってくるようにできるといいなと考えます。そうなってくると、決済や仮想通貨のところもございませし、そこはぜひ銀行とベンチャーで。ベンチャーのほうが体験を提供するアプリケーションの開発を行う。今回のコンテストのところでは、絞りをそういうインバウンドシーンにおける体験を実現するようなアプリケーションというところに持って行って、うまくベンチャーの力をレバレッジしていただけるとありがたいと思いました。

斉藤 惇:他にどなたか。Yes, please.

Sir Roger Gifford: まだクラウドファンディングという言葉を目にしておりません。クラウドファンディングは興味を持っております。なぜならば、イギリスの投資家の間で人気が高まっているからです。

斉藤 惇: 仮屋菫さんが得意かと思いますが、クラウドファンディングというのは、アメリカで JOBS 法ができて、ベンチャーは急速にクラウドファンディングでアメリカは伸びたわけです。この JOBS 法というのを見ると、あれだけ厳しいアメリカのセキュリティー法がほとんどエグゼンプトされている法でありまして、アメリカがいかにプラグマティックかということを学びます。取引上で見ますと、新しくできているアメリカの企業はほとんどクラウドファンディングでファイナンスしていると思いますが、仮屋菫さん、今の話で何か教えていただけますか。

仮屋菫 聡一: クラウドファンディングとベンチャーキャピタルのファイナンスは、2 層に分かれております。私は、日本のベンチャーキャピタル協会の立場でいいますと、大きくスケールするところをベンチャーキャピタルでやっている一方で、クラウドファンディングは、日本はまだ制度設計等を急がれていると思います。大変前向きにやっておりますが、まだ制度の整備のあり方、コンプライアンス、ガバナンスとしてどのようにやっていくかということが少し遅れているかもしれません。よって結果、小さなアイデアを実現化するクラウドファイナンスはまだスケールしていないというのが現状だと思います。

斉藤 惇: 分かりました。少し知事からいいですか。結構ですか。では稲野さん、どうぞ。

稲野 和利:クラウドファンディングの現況について少し補足させていただきます。皆様ご承知だと思いますが、日本のクラウドファンディングは大きく3つの形態があります。寄付型は普通の寄付に近いものです。サービス購入型は、例えば地酒をつくるプロジェクト等にお金を出して現物で回収するものです。株式型は、金融商品取引法の改正を経て一昨年に導入されました。トータル発行総額が1億円未満、1人あたりの投資額が50万円以下、インターネットを通じた募集に限り、適格な業者によって営まれるという条件が付いていますが、日本においても株式型クラウドファンディングができるようになっております。ただし、現在のところ発行事例はありません。取扱業者は、日証協の会員になることが要件となっています。水面下では何社かそのような業務を具体的に開始したいというところが出てきており、これから具体的な動きになってくるのではないのでしょうか。

また、サービス購入型の実績等を見ていると、私は個人的に、単に利潤のために投資を行ってリターンを追求するだけではなく、志を共有した共感性をベースにしたお金の出し方が日本人の感性と合っているところもあると思います。クラウドファンディングは大いに伸びる余地はあると思います。

斉藤 惇:ありがとうございます。アメリカでも寄付型というのが最初にありましたが、タックスエグゼンプトというか、脱税にもものすごく使われて、それを止めさせるために彼らは JOBS 法をつくり、大成功したわけです。稲野さんがおっしゃるように、日本の場合は金額が小さく、アメリカの場合は大きいファイナンスをしています。例えば東京がベンチャーセンターになるときに、東京では何かエグゼンプションナリーにクラウドファンディングが有利に取り扱われるとか、そういうことが一つのアイデアとしてあるのではないかと思います。いずれにしても、少し知事のコメントをいただきたいと思います。

小池 百合子:ありがとうございます。3人の、プレゼンテーションをしていただいた皆さんに感謝申し上げます。その上で2点、私、質問と、クラウドファンディングについてのコメントでございますけれども。

御三方で共通していたのがですね、例えば、AI とかロボットを使った形での金融トランザクションが進んでいくという話。例えば、アルゴリズムの導入で、最近ではディーラーが不要になってきて就職活動に大変苦労しているという話もちよっと聞いたりして。そうするとですね、自虐的なのです

けれども、こうやって東京にいて、高度人材に来てくださいと言っているけれども、来てくれないというか、東京に来る必要がなくなっちゃう。FinTech というのは実はそういうものじゃないかなと思ったりもするんですけどね。であるならば、この住みやすいというようなことで、日本に色々な技術を持った海外の人に来ていただく。

そういう点では、当然、これからも続けていきたいと思いますけれども。金融というのは、余りにも変化が激しくて、どういう形でもっとこの PR していくべきものなのか。それから、メイヤーのこれまでのご活躍などによって、ロンドンでは人民元とかイスラム金融なども集めたという話。これは努力をもっと東京がですね、しっかり PR することによって、それこそ東京をベースにしていかがという売り出し方があるのかなという風に思っております。

そういう意味で、FinTech って、どこまで行くんですかねと。さっきのケニアのマサイの話聞いてね、これは世界中、もう大革命なんだなというのは改めて思いました。そういう中で、日本の金融機関に東京をベースにさせていただいている訳ですから、そこをどうサポートして、さらには海外から呼び込むかというのは、本当に大きな事業であり、ね。

なんか懇談会まで、日本語のまま伝わっているのですか、世界で。色々な関係の所で。これはレポートを出すだけではダメだなと。すごく、この懇談会の責任も感じたところでもあります。だから、ちょっと FinTech についてどこまで見通しておけばいいのかね。それぞれお考えをお聞かせいただきたいのと。

それともう一つ、クラウドファンディングなんですけれども、私、寄付型のでね、クラウドファンディングを実際やってみました。2,500 万くらい集めて、全部寄付型で。高額の人に限って免税措置については誰も聞かなかった。小さなお金の方は反って聞いた。何をしたかという、シリアの子供たちのために、難民の子供たちのために、トルコに学校を作りました。キャシー（注：キャシー松井。Jesper Koll 氏の妻。）や皆さんにもご協力いただいて、今もトルコで、トルコとシリアの国境の所に、アラビア語で教える難民の子どもたち用の学校で、もう3年。小学校1年生から9年生までね、だから、もう3年分の卒業生を、ちゃんと教育を付けて送り出してきました。これはもう本当に、皆さんのクラウドファンディングのおかげです。

ですから、逆に、クラウドファンディングで思ったのは、とてもピンポイントの目標を挙げた方が集めやすいと。もちろん、東日本だ、熊本だ、地震のために集まったお金もありますけれども、例えば三陸の漁業の、漁業でもどの魚を釣っている漁師さんを助けましょうとかね、すごくピンポイントでやった方が集まりやすい。

つまりそれは何かというと、メッセージなんですね。メッセージ性を皆求めているということなんだろうという風に、私はつくづく思った次第で。クラウドファンディングがまた株式が投入されるということで、なかなか面白いし。

1,700兆円ですか、個人資産。これがね、使い方、どこに行ったらいいか分からないというのは、リテラシーの逆の成果が、ここまで来てもったいないことこの上ないし。それから、空き家についてもですね、日本中で今、東京中だけで83万戸でしたっけ？いくつある？…80万個、空き家でほっとかれていますのですね。資産ですよ。これがそのままほったらかしになっているというのは、いかに資産運用を日本は考えていないかということ、もしくは、そうすることが余り善ではないと思っている人が多いということではないかなという風に思いました。むしろ、感想ばかりではありますけれども、ちょっとFinTech、どこまでやるのFinTechというのは、山岡さんお願いします。

山岡 浩巳:本当に貴重なお話だったと思います。まず知事のおっしゃっていたクラウドです。これは理屈で考えても、ピンポイントに絞ったほうがうまくいく、集まるものだと思います。これまでですと、クラウドの意味は、例えば好きなアニメを映画化する資金など、そういうものが多いわけです。どういう意味があるかという、これまでも銀行預金や債券に投資をする場合には、結局投資家は自分のお金がどう使われるかまではコントロールできないのです。しかしクラウドファンディングは、「自分のお金がどこでどう使われるか」というところまで、自分の意志を反映させることができるということが大きいので、ピンポイントというのは、まさにおっしゃるとおりだと思います。

統計を取ってみると、Giffordさんもお存じのとおり、クラウドファンディングで圧倒的に大きいのは今のところ中国です。残高ベースでいくと中国がとても大きくなりますが、これは既存の銀行を通じた資金仲介が相対的に小さいからです。だから銀行に代わるものとして使われていくのですが、本質的な使われ方としては、「金融民主主義」といいますかデモクラシーといいますが、「個人個人の意図を資金仲介に反映させるもの」として出てくるのではという気がいたします。

それから、FinTech がどこまでいくか。確かに、既存のインフラをより少なくて済む方向にいくものである面があることは、間違いないと思います。ただ金融は、ルネッサンスのときに出来てからいろいろな技術革新がありました。その度に、これがなくなるのではないかと、あれはなくなるのではないかと、紙が電子化されたら紙の処理の人はいなくなるのではないかと、いろいろなことが言われましたが、結局なくなっていない。

これはなぜかという、金融というのは、本質的に人と人をつなぐものだからだと思います。空間を越える、時間を越えてつなぐ、今の支出と将来の支出をつなぐ、今資金が要る人、今貯金したい人をつなぐということです。その「つなぐ」という機能は恐らく未来永劫消えることがない。とすると今後は、金融のつなぐものの範囲が増えていくかたちで、金融はかたちを変えて残っていくと思います。

それはこれまでの資金仲介の範囲とは違うかもしれません。例えば IoT など含まれてくるかもしれません。ケニアの例でいくと、通信教育を受けたいとか、通信販売で物が買いたいとか、これまでお金を払う手段がなかったからできなかったことがあるわけです。しかしお金を払う手段があれば、そういうサービスが発達してくる可能性があります。そこに新しいビジネスの芽が出てきて、金融がそういう新しい産業とつながって伸びていくという方向なのではないかと思っています。

それからシリアの話ですが、私もシリアは行ったことがあります。昔は本当にきれいで素晴らしい国だったと思います。そういう世界の情勢がいろいろなところで分かってくることで、こういうところに手を差し伸べたいとか、こういうところとつながりたいという人はどんどん出てきます。私はそういうことを考えていくと、人と人がどこかでつながろうという意図がある限り、金融そのものが消えてなくなることはないのではないかと考えております。以上です。

斉藤 惇:ありがとうございます。一つ参考までに申しますと、ロンドンが人民元の決済センターになったというお話がありましたが、実はあれより早く東京が人民元の決済センターになる準備をしていました。これはバンク・オブ・チャイナがバンク・オブ・チャイナ・トウキョウを決済センターとして認定するかどうかという問題に絡んだのですが、例の尖閣アイランドの問題が起きまして、約束していたのですがそれが全部キャンセルされ、中国は実はロンドン、ソウル、フランクフルト等々へ持

っていったのです。ですから東京を例えばこういうマルチカレンシーの決済センターにしようとする
と、ガバメントを含んだ政策が必要であるということだけ、ご参考までに申し上げておきます。では、
Kindred さん。何かコメントはありますか。

Jonathan B. Kindred: 少し山岡さんがおっしゃった点を申し上げたいと思います。知事のご質問に
関連して、全くそのとおりだと思います。われわれが、FinTech がどこに行くか、ということを考える
ときには、これは全てが変わり、既存のものが全てなくなるということではなくて、むしろそれは人間
の専門知識を最適化するということだと思います。急速なコンピューター処理能力の拡大と共に、
金融サービスに新しい科学的な方法でデジタルツールが出てくるということだと思います。です
から東京から見たときに、マーケットとしてわれわれが焦点を当てるべきなのは、どのようにして枠
組み、場所をつくり、そこで金融サービスの実務家と、金融に科学的な手法を新たに持ち込もうと
する学術関係者や起業家とを結びつけられるのかということです。

そこで一つ考えるべきことは、Sir Roger がおっしゃいましたように、ロンドンで行われている活動
のうち、何か参考に出来ることは無いかということです。あるいはニューヨークでは、数年前にブル
ームバーグ市長が直接リクエストを出したことで、コーネル大学が大きな FinTech センターをつくる
といった活動がなされています。考え方としては、ニューヨークを FinTech センターにするために、
学術関係者を実務家と一緒にして行おうということです。

例えば同じように、そういったもののサテライトセンターを東京の中につくればいいのではない
でしょうか。そうすることで、既にそこにある専門知識を活用することができると思います。場所をつ
くことで、そこで金融機関、業界団体、アセットマネジメント会社、技術者、学術関係者が一緒に
活動できます。まずそれが一つ目のコメントです。

もう一つ付け加えさせて頂きたいのは、有友さんがおっしゃっていた点なのですが、香港やシ
ンガポールにいる日本人の資産運用関係者が規制当局に対して抱いているイメージです。彼ら
のイメージは古いと言わざるを得ず、払拭するためにもっと働き掛けが必要かも知れません。私た
ちのように規制に服している金融機関であれば分かって来るのですが、現状は、今回の調査結果
とは大分異なっています。ありがとうございます。

斉藤 惇: Roger さん、お願いします。

Sir Roger Gifford: Jonathan が言った点について強調したいと思います。私どもの経験から、FinTech は、人にとって代わるものではありません。コンピューターが紙資料を根絶しなかったのと同様に、得意とする仕事自体が違います。むしろ、雇用を増やす可能性もあります。Amazon がビジネスをイギリスで立ち上げたことで、本屋に務めていた 1 万 5000~2 万人の方が仕事を失ったかもしれませんが、それと同時にパッキングやプログラミング、配布といった 15 万の新しい仕事が創出されました。FinTech が全て変えるということでもありません。雇用創出につながると考えていますし、雇用が失われるということではありません。

斉藤 惇: Koll さん、お願いします。

Jesper Koll: また全般的な市場規模も拡大すると考えております。そうすれば誰もがそれによってメリットを享受できます。私どもの経験は FinTech によって、特に銀行業界においては仕事量が減ったということはなく、逆に増えました。先ほどおっしゃった点についても一度強調したいのですが、日本での資金調達は非常に細かく分かれています。FinTech が行うのは、それを分けていき、どちらかという縦型ではなく横型のアプリケーションにするということです。

東京がこういったエコシステムを構築するにあたり、Jonathan が言ったとおり、実際に皆さんそれぞれが、そのときの学術研究機関とコミュニケーションを取るということです。コーネル大学はマンハッタンの隣で素晴らしいことを行っており、これはシナジーであり全エコシステムということになります。いろいろな原則やグローバルの標準、基準をつくることは、一緒に行わなければ実現することはできません。ありがとうございます。

斉藤 惇: ありがとうございました。どなたかその他の質問はありますか。どうぞ、はい。

仮屋 蘭 聡一: Gifford さんに質問が一つ。FinTech のそういうアカデミック、それから金融機関その他の集積で、ロンドンレベル 39 という非常に顕著なケースがあるとお聞きしました。これは Kindred さんのおっしゃられたエコシステムであり、巨大なインキュベーター集積のようにお聞きしておりますが、その成功例、もし何か意義がありましたら教えていただけませんか。

Sir Roger Gifford: 非常に成功を収めたインキュベーターです。成功して規模拡大したことで、1階しかなかったのが複数階にオフィスを設けています。拡大するに伴い、シティ北部にあるシリコンロンドンに多くの人が行き、今ではこの地域では5万5000人がFinTechに携わっています。これも、正しく政府とシティが協力してできたことです。ファイナンス業界でのイノベーションを起こしています。ロンドンが特別に優秀というのではなく、政府がが業界とお互いに協力し、成功を収めたのです先ほどおっしゃったように、ハブを実務者や研究機関の近くに置くという考えです。レベル 39はカナリーワーフという金融地域の中心にあり、実務者とすぐに会えることが利点です。

斉藤 惇: 谷家さん、お願いします。

谷家 衛: 山岡さんの話など、すごくまとまっていて素晴らしかったと思います。僕はもともとアクティブのファンドマネージャーで、今はお金のデザインという会社でロボアドバイザーを創業すると同時に、クラウドファンディングでもキャンプファイヤーという大手の会長をしています。実務を行っているという意味でコメントをさせていただくと、まずファンドマネージャーは、この FinTech でパッシブ運用は確かに置き換えられる可能性はあると思うのですが、プライベートエクイティとかベンチャーキャピタル、ヘッジファンド、アクティブの本当に優秀な人たちを置き換えるのは、意外と難しいと思います。

AI は、例えば碁盤のように与えられるファクターが変わらないものについては得意です。しかしマーケットが難しいのは、釈迦に説法ですが、突然新しいファクターがどんどん入ってくることです。これは今までなかったものなので、極端にいうと宇宙全体を分析できるようにならないと簡単ではなくて、そういう意味ではベンチャーキャピタル、プライベートエクイティ、ヘッジファンドやアクティブ運用というのは優秀なファンドマネージャーは残るのではないかと考えています。

次に稲野さんもおっしゃっていましたが、クラウドファンディングは本当に日本人に向いていると思います。日本ではよく寄付が集まらないといいますが、自分たちでも ISAK (International School of Asia, Karuizawa) という学校の時には苦労したんですが、実は日本赤十字やユニセフなどは、世界で一番寄付が集まる国なんです。こう言うと良くないのかもしれませんが、名もない普通の人々が最も寄付をする国です。その人たちこそ、本当はどういうところにサポートするかなどを決められ

ればいいのですが、実際どういうところを支援するか、寄付するかというのを自分で選べるのは、裕福な人や大企業だけです。一般個人は日本赤十字やユニセフなど大きなところにしか選択肢がなく、自分でどこかを選んで支援するということは簡単ではありませんでした。クラウドファンディングはその問題を解決する素晴らしい仕組みだと思いますので、とても日本人に向いているのではないかと思います。

クラウドファンディングもそうですし、ロボアドバイザーなども本当にやりたいことは、フィナンシャルインクルージョンで、まさに山岡さんがおっしゃったような金融の民主化のところですか。そこで日本の最大の問題というのは、個人的には KYC (Know Your Client) にあると思います。顧客の口座を開けるのに対面でなくてはなりません。インターネットのビジネスでアプリケーションなどをつくっていると、シリコンバレーなどでは、10 秒停滞すると入る人が半分になるとよく言われています。日本の場合、簡易書留を送らなければならず1週間以上かかりますので、これは本当に痛いんです。これは金融の問題というよりは、マネーロンダリングの犯収法(犯罪収益移転防止法)に関わる警察の問題ではあるのですが、ここを何とか解決しないと、アメリカはもちろん中国やインドやアフリカでも簡単に口座が開けられるのに、日本ではなかなか開けられないというのがフィンテックが進むための最大の障壁ではないかと個人的に思っています。ここを東京で解決できたらとても面白いと思います。

斉藤 惇:ありがとうございます。佐山さん、どうぞ。佐山さんの次に牧野さんお願いします。

佐山 展生:非常に貴重なお話を、有友さんからはアジア中心に、それから Sir Roger さんからは最先端のイギリスの話、それから山岡さんからはスマートシティということでお話をいただきました。ただ、ここでは、最終的に東京が何を指すのかということが大事だと思いますので、議論の中で、常に最終像を確認しながら議論する必要があると思います。当初の狭い観点からは、金融に関する人、あるいはお金を集めようかというような発想だったかもしれませんが、今のいろいろな議論を踏まえて考えると、結局金融に関するビジネスと、それから金融に関するテクノロジー、そういった中心的な人物およびそういったものを動かす人たち、それから動かすコアとなる会社を東京に集めるということではないかと思っています。

東京が何を最終像として目指すのかということによって大分違うので、恐らく山岡さんがおっしゃったようにスマートシティになっていけば、皆、すごいということで人も東京に来ると思います。山岡さんが、日本はこんなに便利なのだと皆びっくりするということは、日本の技術がグローバルスタンダード化できていないということで、むしろ恥ずかしいんだと、おっしゃるとおり。であれば、東京のように、これだけ複雑な社会というのは世界中探してもそうありませんので、これをスマートシティにしていき、グローバル・スタンダードに持っていけるなら、日本に来ればそういう面白い技術があり、グローバル・スタンダードにできる環境があるのだということにすることで、人は結構集まると思っています。

それからアセットマネジメントは、制度の問題だと思います。これについてはどうするかというのは決めの問題ですが、金融に関するそういったビジネスおよびテクノロジー、人とお金が東京に集まるようにどうするかというのを、次回以降ディスカッションできればと思います。非常に貴重なご意見をありがとうございました。

斉藤 惇:ありがとうございました。それでは牧野さん、どうぞ。

牧野 治郎:いろいろありがとうございました。この会合のレポートが最終的に出るとは思いますが、私はできるだけ実効性があるものにしたいと考えております。そういう意味で、民でできること、都でできること、それから国でなければできないことというように整理しながらお話を伺っております。

有友さんが最初におっしゃった、特に日本から海外に行った人たちが日本の金融規制が非常に不透明でそこに不信感があると思っている点について、そういう人たちが、日本は金融をやるには向いていないと言えば、外国の方はなかなか来てくれないだろうと思います。外国に住んでいるそういう日本の方の思い込みも含め、今の金融庁の規制といいますか行政にどのような問題があり、それがその不信感の原因になっているということをもう少し解析していただくと、レポートにも書き込めると思っています。金融庁は一般的には規制許認可のイメージが強い役所ですから、外部の意見がなかなか届きにくい面もあると思います。この懇談会メンバーでぜひそういったところにも切り込んでいきたいと思っておりますので、またいろいろ教えていただければと思います。

斉藤 惇:確かにおっしゃるとおりで、われわれは何十年と長い間、役所と話をしてまいりました。牧野さんは向こう側にいらっしゃったわけですが、やはり日本の社会というのは非常に秩序の社

会です。リジッなルールを持って秩序をきれいに保っており、これがバリューがあるというように考える政治家の先生や役所の方がたくさんおられます。そこに穴を開ければお金が来るとよくわかっています。しかし、日本のバリューはそうではないということをおっしゃる方は、日本には結構多いのです。これが、われわれが役所といろいろやってきた一つのテーマです。

例えば、たった今、中国でビットコインのトレーディングを禁止し始めたわけです。するとものすごい勢いで東京に来ようとしています。これを日本にあるビットコイン取引場で大量に受け入れていけば、東京は巨大なビットコイントレーディングセンターになりますが、犯罪性のお金ですとか、いろいろございます。中国からはウォーニングを受けているようなお金もあります。これを受け入れる東京都になるかならないかというようなテーマもあります。そこはトレードオフだと思いますので、われわれで深くディスカッションして、どういうセンターにするかということを討議する必要があると思います。また牧野さんの今の提言は非常に重要なので、事務方ともいろいろ考えてみたいと思います。

時間がまだそれでもあと5分くらいはありますが、知事のお話をいただくのでしょうか。それでは大体意見が出てきましたが、まだ言い足りていないという方は、どうですか。

小池 百合子:あの、Sir Roger Gifford、本当にありがとうございます。あの、ロンドンからお越しいただいて、桜で、満開の桜でお迎えすることができました。本当にありがとうございます。で、あの、ここは、まあ東京都の話なんですけれども、やっぱり、ずっと、Brexit があり、これから、AIIB が、あの、ロンドン、というかイギリスの財務大臣が引っ張って、かなり重要な役割を果たして、そのアジア開発投資、なんだっけ、AIIB、アジアインフラストラクチャーインベストメントバンク、を結構積極的に進めておられましたよね、これはこの後、どう、イギリスから見てこれからどういう役割を今後なさるのかね、ちょっと伺いたいなと思って、せっかくいらしたので、あの、東京都の話と違いますけれども、個人的関心から伺わせていただきます。

Sir Roger Gifford:あらかじめ回答を準備しておきたい質問でした。私が言えるのは、本当にサポートしたいという熱意がかなりあると理解しています。ロンドンの多くの人は、いわゆる Through Brexit Policies という、今後数年の貿易や金融サービスなどのあらゆる分野における議論について、その困難な状況を見越した政策に関心を持っています。Brexit の議論の先を見越して、英国

は貿易を増やしたい、そして、これまで以上にもっとグローバルになりたいと明確に主張しています。それについては議論ができると思いますが、現在、AIIB をサポートすることはアジェンダの上のほうにあります。なぜならば、支援を表明することで、われわれが積極的であることをプロモーションする手段になると考えています。保護主義的になってきているアメリカに比べて、イギリスは違うという差別化を図りたいと考えています。AIIB への支援を含め、海外に対してもっと働きかけたいと考えております。知事、次は事前に質問をいただけると、もっと良い回答をお返しできると思います。

斉藤 惇: コメントは何かありませんか。よろしゅうございますか。それでは大体予定のところへまいりましたので、最後に知事にお話をお願いしたいと思います。

4. 閉会

小池 百合子:あの、2時間、今日はお時間頂戴いたしました。わざわざロンドンからお越しいただいた Sir Roger Gifford、そして有友さんのこれまでのサーベイ、え、さらには、あの、決済の方法がもう本当に、今、様変わりしているということをお伝えいただきました山岡さん、本当ありがとうございます。

そしてまた、今日はクラウドファンディングの話まで出て、とても、あの、話の中身もバラエティに富んでいたかと思います。一方で、あの、実際何をすべきか、ということをしかりと一つ一つ、あの、ま、正確に、こうテーブルにあげてですね、そのうえでジャンルをまとめて、そして、実行性あるレポートということで牧野さんにもおっしゃっていただきました。ま、NATOにはしないでいこうね、というのが、多分、一番最初の私のメッセージであったと思います。日本はNATOのメンバーではありません。あの、で、私の言っているNATOというのは、No Action Talk Onlyということはやめようということでございますので、アクションに繋がる、あの、この懇談会にしていきたいと思っております。

これまでもいくつかすでにご提案いただいたことを、どうすれば実現できるか、東京賞のお話しも今詰めていただいております。東京には、首都大学という、かつては都立大学という名前の大学もございます。そういった、いろいろ組み合わせながら最適な結論を出し、そして実行性をあげていきたいと思っております。

本当に世の中のスピードの、この、が激しく速いものでしかりそれに追いつくどころか、ここでの話し合いがですね、そのあとの、この礎になったと、牽引役になったと思われるように、今後ともよろしく願い申し上げまして、お礼の言葉とさせていただきますと思います。ありがとうございました。

斉藤 惇:ありがとうございました。それではこれで、本日の懇談会を終了いたします。事務局から連絡事項があります。

事務局:次回の第5回懇談会でございますが、5月の開催を予定しております。後ほど日程を詳しくお知らせさせていただきます。本日は誠にありがとうございました。

小池 百合子:あ、すみません、もう一つ、あの、それぞれの業界の皆様方、レセプションとか国際会議などお開きになるチャンスがおありかと思いますが、東京都が有しております、様々なユニークベニューというのがございまして、ぜひこれお使いいただいて、そして、みなさん、東京でおもてなしをさせていただきたいと思っております。ご活用いただければと存じます。ありがとうございました。

(了)