

国際金融都市・東京のあり方懇談会（第2回）

2017年1月31日

場所：東京都庁 第一本庁舎7階 大会議室

事務局：それでは、定刻となりましたので、ただいまから第2回国際金融都市東京のあり方懇談会を開催します。本日お手元に配布しております資料、資料1から資料6の6点となっております。ご確認いただけますでしょうか。本日のご出席者につきましては、お手元の出席者名簿、資料1と座席表、資料2を持って代えさせていただきます。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。

小池 百合子：皆様、こんにちは。大変お忙しいところ、本日もご出席を賜りまして誠にありがとうございます。本日、国際金融都市・東京のあり方懇談会の第2回目でございます。本日もロンドンからご参加いただいております Sir Roger、ロンドンから、またご参加いただきありがとうございます。そして、11月のキックオフに続いての2回目でございますけれども、いよいよ金融の活性化に向けた本格的な議論を行ってまいりたいと考えております。

日本はNATO（北大西洋条約機構）の一員ではございませんけれども、ノー・アクション・トーク・オンリーという“NATO（ネイトー）”はやめようというのが、この会の最大の趣旨でございます。

そしてまた、世界を見回しますと、今、トランプ新政権が誕生し、そして、Brexitがいよいよ動き出しという、大変大きな地殻変動が起こっている時でございます。そういう中において、国際都市間競争というものも大変激しいものが、たとえば今ロンドンからパリへおいでよ、ルクセンブルクへおいでよ、ブリュッセルへおいでよ、とこのようなインビテーションがあちこちから来ていると金融機関の方々から伺っているところでございます。まあ、Sir Roger にとっても東京は私、魅力的だと思いますが、ぜひ東京にいらっしゃったらいかがでしょうか。ロンドンを離れて東京にいらっしゃるように、公式にご招待申し上げます。

それにしましてもですね、今、大変な状況が起こっているところであり、また、もう一つ私が思いますに、高度な人材がですね、今、行き場を探しているのではないだろうか、このようにも思うわけでございます。そういう意味で、私は、国際金融都市・東京のあり方懇談会というのは、マグネット、磁石の役割を果たしてくださるのではないかと、大変

期待をしているところでございます。

2020年大会まで、オリンピック・パラリンピックまであと3年ということでございますが、この2020年を区切りといたしまして、私は実行プランというものを用意をいたしました。具体的な数値目標が入っております、都内GDP、まあこういった定義があるならばでございますが、現在は95兆円でございます。これを2020年に120兆円、それに外国人の旅行者数、インバウンドですね、こちらがですね、現在1,490万人ぐらいだったと思いますけれども、これを2,500万人にしていくということではほぼ倍にすると。それから都民の生活満足度というのは、残念ながら日本人というのは少々自虐的で、現在40%程度なのですけれども、それを70%にまで引き上げていきたい。

それから極め付きがですね、世界の都市ランキングですけれども、まあいろんなランキングがございますけれども、森ビル記念財団（注：正しくは「森記念財団」）が行った最新の調査によりますと、東京は万年4位だったのが、3位にまで上がっております。何のことはありません、パリと東京が入れ替わった、安心・安全の点でということだと考えられます。これをですね、世界の都市ランキング1位を目指していく。GDP、インバウンド、満足度、世界の都市ランキング1位という4つの目標を設けたところでございます。

そしてまた、別途資料でご覧いただければと思うんですけれども、そのためには何をするかということで、FIRST戦略というものを作りました。FIRSTの最初のFIRST、FIRST、ややこしいですね、最初のFっていう頭文字はそれぞれFINANCEでございます、そのトップに持ってきております。ちなみにその次のIはINNOVATION、Rのほうは上に上がるという意味、RISE、そしてSはSUCCESS、そしてTはTECHNOLOGY、この頭文字を取りましてFIRST、ファーストというこのような戦略を立てたところでございます。いずれにいたしましてもこの金融、極めて重要な分野であり、この金融の分野を伸ばしていくことが、今申し上げました大きな目標に一步でも近づけるものだと、このように考えます。

また、単に量的な考え方のみならず、質的な点でこれまでの預金者・投資家の利益にとって何がベストなのか、受託者責任、フィデューシャリー・デューティのあり方に立ち返った議論も行って、質を高めたいと考えております。量的な課題、質を変えていく、そして

スピード感を増していく。

これらの3つの方向性でもって国際金融都市・東京、これを目指してまいりたいと考えております。皆様方のご協力、そして適切なアドバイスを期待しております。どうぞ本日も、よろしく願い申し上げます。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。それでは、これからの議事の進行につきまして、斉藤座長にお願いしたいと思います。

斉藤 惇：はい、それでは次第に従いまして、議事に入ります。まずは11月と12月に海外金融系企業の誘致促進等に関する検討会を2回開催して、12月に海外金融系企業の誘致促進等に向けた当面の対応をまとめ、東京都のほうから発表しておられます。その内容をこの懇談会において共有させていただきたいと思いますので、事務局からご説明をお願いします。

事務局：はい、ご説明申し上げます。お手元の資料の3ということで、A3の大きなものが概要版で、その下に同じく資料の3ではございますが、パワーポイント横でその本体が15ページくらいのものでございます。本日はA3版の紙を使って説明させていただければ、と思います。

今座長からご紹介がございました、海外金融系企業の誘致促進等に関する検討会というものを昨年行いました。座長に野村総研の大崎様を据えまして、金融庁の方、また今回の懇談会でもご協力いただいている日証協や投資顧問業協会の方、またフィンテックの事業者、有識者など実務レベルの方を中心にしました検討会で、検討を行いまして、平成29年度から主にスタートできるような、当面で対応できるような施策の取りまとめを行ったものです。12月22日に都のホームページ、または知事の会見にて公表させていただきまして、今後各方面への普及、宣伝、広報に力を入れていきたいと考えているところです。

今回の概要ですが、お手元の紙に冒頭にございます通り、資産運用やフィンテック等の海外金融系企業の日本進出前から実際の事業開始に至るまで、進出の段階別にきめ細かにサ

ポートしていくという趣旨で行っていくものです。左から時間軸で日本でのビジネス実現可能性の検討からスタートしまして、最終的に右には事業の開始というプロセスに応じまして、大きく三つの柱で対策を講じているところです。

一つ目の柱が、左上の箱です。1点目は、海外金融系企業の発掘・誘致というところがございます。都が自ら海外企業を発掘、誘致する活動として市場調査、ビジネスプラン策定、ライセンス登録準備等々にかかるコンサルティング業務を無償で提供するということを29年度の新規事業として考えているところです。

また、2点目のアクセラレータプログラムについては、特に海外のフィンテック事業者の優れた先端技術と国内の金融機関等のニーズとのマッチングを支援するようなアクセラレータプログラムについても都として支援していきたいと考えております。

3点目は官民連携による金融プロモーション活動ということですが、この検討会においてもその必要性が指摘されたものですので、今回の懇談会の場でも引き続き内容を詰めていきたいと考えているところです。

4点目は相続税の見直しです。平成29年度の税制改正で、ここに掲げられております通り、外国人駐在員が日本で死亡なされた場合、または外国人駐在員の親族が海外で死亡した際の国外財産課税の取扱いの見直しをいたしまして、一定の条件の下にそれが今までは海外の資産にまで相続税がかかっていたのですが、国内の財産だけに限るといような税制の変更が行われるものです。これでももちろん完全ではありませんが、まず第一歩として高度外国金融人材の方を日本に誘致しやすいような環境整備されつつあるのかな、ということを考えているところです。

二つ目の柱が真ん中の箱でして、進出された後の手続面での支援というところです。大きく二つに分かれ、1点目は金融ビジネス相談機能の強化ということでございまして、一つ目のポツですが、金融ワンストップ支援サービスの開設について、東京都としても外国の企業の方が東京都において金融業務を立ち上げるにあたっての様々な法規制上の手続き等々の情報提供等を行う窓口を開設することを予定しております。こちらは、金融庁も同

様にアセットマネージャー及びアセットオーナーに対する相談窓口を設置する予定ですので、こちらとよく連携を図っていきたいと考えているところです。

また、次に東京開業ワンストップセンターにおけるサービス拡充というところです。具体的には、開業ワンストップセンターにおいて英語での申請ができるような対応を徐々に始めようではないかということで、都税の申請についてまず開始する予定です。また、今ワンストップセンターは六本木のジェトロ本部にあるのですが、今後サテライトセンターとして、丸の内にも分室を作るような形のものを考えているところです。

2点目は、英語解説書の整備でございます。よく海外の金融機関の方から、金融の免許を取るための様々な手続きがなかなか複雑で、理解するのが容易ではないというご指摘がございますので、なるべくわかりやすく、過去の実績や事例なども盛り込んだわかりやすい英語解説書を作りたいと考えておまして、こちらのほうは金融庁さんにも大変ご協力をいただいて、監修をいただけるということですので、少しでもいいものを作っていきたいと考えているところです。

三つ目の柱は、国家戦略特区の活用による生活環境整備というところですが、すでに多くのものが28年度から措置をされているのですが、外国人材による家事支援の手続きを緩和することや、あとは在留資格の特例を作るであるとか、また医療や教育という面でも様々な制度改正を行うことによって生活環境整備を行っていきたいと考えているところです。

最後に、左下に今後の検討課題というところです。今回の検討会の場でもいくつかのものについて中長期的にやっていかなければならないということでご指摘をいただいたものです。税制、各種規制の見直し、英語環境の整備、資産運用業者の育成、教育や人材育成の充実ということでありまして、すでにこの懇談会での座長のメモなどにも表れているものですので、今後この懇談会の場でもさらに掘り下げて検討していければ、と考えているところです。以上です。

斉藤 惇：ありがとうございました。これに一つずつ質問などを受けると時間がありませんので、今日は最後のほうで時間を残していただいて、質問とディスカッションしたいと

思いますので、申し訳ございませんが、今、ぜひ聞きたいということがありましたら、1問くらいは何か質問を出していただきたいと。よろしゅうございますか。今日はなかなかたくさんあるものですから、時間が迫っていますので、もしよろしければ先に行かせていただきたいと思います。

第1回の懇談会后に事務局を通じて依頼させていただきましたが、懇談会のメンバー皆さんに対して、事務局と懇談会メンバーの有友さんで個別インタビューを実施させていただいたところですが、その結果についてここで共有させていただきたいと思いますので、有友さんから報告してください。

有友 圭一：有友でございます。皆さん、個別インタビューにご協力いただき、また忌憚ない意見をいただき、非常に感謝しております。資料の4をご参照いただきたいのですが、まず2ページ目ですが、このインタビューのポイントは、こういった公開された場に加えて、個別でワンオンワンでインタビューさせていただいているということと、基本的には匿名ということで、忌憚のない意見を聞きたいということ、それから皆さんいろいろなお立場があると思いますが、組織の代表としての立場ではなく、あくまで個人としてどう思っているのかということとを一人一人に対して伺ってきました。私自身も実は委員の一人なので、自分に対してインタビューをした結果も盛り込んでおります。

まず、3ページ目に質問した内容、皆さんに同じ七つの質問をしています。まず質問の趣旨を簡単に説明します。一つ目は、本質的に東京の金融都市として有用性は何なのか、と。今回の取り組みはあまり弱点を強調してそこを補強していくというよりは、徹底的に強さを生かしていきたいという趣旨で聞いております。二つ目は、冒頭で小池都知事からもありましたが、劇的にマクロ環境が変化している中、いったい何がこの東京が国際金融都市として成長するために追い風となっているのかということとを伺っております。三つ目は、そういった意味で成長戦略を立てて遂行するに際して、いったい何が阻害要因に障害となって、そういった障害をどう克服するべきかということについてもアドバイスを伺いました。四つ目の質問です。ご案内の通り、1990年代後半から国際金融センター構想には何度も取り組んでおりますが、これまでなぜ成功していないのかと。過去からの教訓はいったい何なのかというのが四つ目です。五つ目、東京は今何を、どのような諸外国から学ぶべ

きなのかということです。六つ目は、小池知事がおっしゃったように、NATO (No Action Talk Only) に陥らないために、確実にモメンタムを形成し、構築して維持していくためには、どういった施策から優先的に取り組むべきなのかというのが六つ目。七つ目ですが、東京を国際都市として成功させること。この成功を何で定義して、どういう形で成長を計測していくのか、ということをお伺いしました。

4 ページ目に移ります。本質的に東京の優位性は何なのかということで、多く聞かれた意見としては、自国の資金が豊富であるとか、生活環境が快適である。法規制、商習慣に秩序がある。それから自国産業に厚みがあるというような回答が多かったのですが、一方、こういった自国の強みに甘んじて、これまで海外プロモーションをほとんどしていなかったのではないかという意見も聞かれました。それから秩序を過度に重要視しすぎて、一方、秩序からはみ出した場合の社会的制裁が強すぎると。結果としてイノベーションや人材の多様性を阻害しているのではないかという意見も多く聞かれました。

それから金融と直接関係性がわかりにくいのですが、食、芸術、文化の層の厚さ、これは伝統的なものだけではなくて、B 級グルメであったり、アニメ、漫画のようなサブカルチャーの質の高さは世界的にトップクラスであると。そういった意味で都市国家であるシンガポールや香港に比べると圧倒的に魅力があると。教育水準の高さも挙げられたのですが、これは高校までは世界トップ水準なのですが、大学からはなかなか競争力が強くないということで、逆説的に高校卒、あるいは大学入学時点から就業経験を積ませたほうがいいのではないかという意見もございました。

あとは技術力なのですが、マシンラーニング、人工知能、ロボティクスという分野では、実は伝統的に強い技術を誇っております。ご案内の通りワープロ変換ソフトの一太郎ですとか。それから囲碁とか将棋で培われた機械学習の、そういったアルゴリズムであるとか、ソフトバンクのペッパーであるとか、こういったロボットはある意味でサブカルチャーの延長として発達してきたのですが、都知事が子供の頃からおそらく鉄腕アトムやドラえもんのように、日本では可愛いロボットと家族の一員として生活するという世界観、それからものに魂が宿るといような独特な宗教観も存在しています。一方アメリカではロボティクス、AI というのはまずは軍事目的で開発されているので、日本のようにあまり可愛く



はないということもあるということで、こういった強みを金融都市としては生かされてきていないのではないかという意見が出ました。

次の5ページ目にいきます。何が追い風なのかということなのですが、ご案内の通りトランプ政権の誕生、ブレッグジットという保護政策をとる国が増えておりますが、そういった意味で東京は開かれた金融都市として発展する良いチャンスなのではないかという意見が多く聞かれました。また、逆説的なのですが、少子高齢化というのを、これまであまり目を向けていなかったホワイトカラーの生産性向上にもつながると。さらに外国人の受け入れを加速させたりとか、AI、ロボティクスの活用を促進する良い機会なのではないかと。また、小池都知事の強力なリーダーシップ、行動力に対する期待も高いのですが、一方、関係省庁、東京都庁も含めて本当についていけるのかどうかという不安の声も上がったということがあります。

次に6ページ目です。阻害要因ですが、ご案内の通り金融機関に対する根強い不信感があると。なかなか財界人もマスコミも概して金融を好きではないと。それから間接金融をそういった意味で中心としてきた金融のエコシステムからイノベーションを促進するためのインベストメントバリューチェーンを構築すべきではないかと。そういった意味でベンチャーキャピタルとかエンジェル投資家も含めて、金融という言葉の定義をもう一度見直すべきではないかという意見もございました。それから、逆説的にはなかなか銀行マンとか証券営業担当者を信用しない分、逆に人工知能やロボットに対する信用が高いという意味で、人工知能、ロボットを最大限に活用した金融都市の発展という形も模索できるのではないかという意見も聞かれました。また、よく出てくるのは、ものづくり日本というメイド・イン・ジャパンに対するこだわりがあるのですが、このこだわりをある程度捨てる必要があるのではないかと。ものづくりにこだわって成功している大都市は世界的にも見当たりませんし、アメリカ西海岸のようにデザイン中心の企業が成功しております。一方、西海岸に行くと日本の禅という発想、ミニマリズムとか最小限主義というデザインがすごく人気があって、逆に日本を崇拝していたりするのです。そういった意味で登場はデザイン中心の金融ビジネスの集積地になる素養があるのではないかという意見も聞かれました。

さらに、東京都庁を含めた行政機関の迅速性、都庁を含めた役人そのものの英語対応能力

がついていけるかどうかという意味で、今回の懇談会もバイリンガルで対応しているのですが、これはある意味で画期的であると言えるかと思います。

次に7ページ目、過去からの教訓。なぜこれまでうまくいかなかったのかということなのですが、これまで東京を国際金融都市として発展させることをミッションとした推進母体がなかったと。そういった意味で行政機関や業界団体の自主性に委ねていた。あるいは個人の意気込みに委ねていたのですが、ご案内の通り日本では2～3年に人事異動がありますので、担当者が変わった瞬間継続性を失ってしまうということ。それから皆さん日本ではご案内の通り勤勉家が多いのですが、他国の事例を調査研究するということが自己目的化してしまうという傾向もあったとかです。そういった意味で仮説を立てて検証するために必要なファクトを集めていくというアプローチにすべきではないかという意見も聞かれましたし、この懇談会は1年間継続されますが、1年間経って報告書を作ってどうしましょうか、というのではなくて、できることは早くやっていくと。報告書作成は自己目的化しないことも重要だという意見が出ましたし、特に税制に対して改革を進めていく上においては、金持ち、外国人優遇政策と受け止められないように、スポーツの世界では実現しているような、優秀なタレントを誘致すると、そしてこの国のケイパビリティを高めていくというメッセージを発信する必要があるのではないかという意見が聞かれました。

8ページ目です。ベンチマークとすべき海外の事例ですが、先ほど申し上げたように、調査研究が自己目的しないことを心がける必要がありますが、ずいぶんニューヨーク、シンガポール、香港、シンガポールのようなもう既に完成された金融センター以外にも学ぶことが多いという意見が聞かれました。共通していることは四つほどあって、政府が本気で継続的にタレント誘致をしている。さらにイノベーションを主導していると。それに対して明確な、具体的なインセンティブを提示している。それから、金融とか実業だけではなくて、実はアートにも注目しているのです。クリエイティブな街というのはアートも発達して、かつリベラルな思想をもっている人が多いと。そういう方が集積しているという傾向がございます。一方、東京は美しい街なのですが、秩序にこだわりすぎて海外では特に窮屈すぎるのではないかという声も聞かれます。

パリという名前も出ましたが、パリは今非常に国際化を進めているということなのですが、

労働規制が厳格すぎるということで、パリを躊躇する声も聞かれると聞いております。その点で日本も労働者保護があまりにも厳格なので、特区ではある程度ここを緩和してはどうかという意見が聞かれました。

北欧諸国は日本よりいち早く高齢化が進んで、一方金融ビジネスのデジタル化も促進しております。進んでおりますので、こういった街、国からも学ぶことは多いのではないかと。何れにしても東京がどこかの金融都市の事例をそのまま模倣するのではなく、独自の強みを明確にして、諸外国の取り組みを見ながら甘んじることなく競争、誘致を形成していくことが重要ではないかという意見がほぼ全員から聞かれました。

次に、最後ですが、9ページ目、どういった施策があつて何から取り組むべきなのかということで、いくつかキーワードが出ました。その中では先ほど東京都の政策企画局からも出ましたように、海外金融系企業の誘致促進等に向けた対応でも出た施策が挙げられるのですが、いくつかよく挙げられたキーワードとしては投資教育、税制改革、人工知能、ロボティクス、レギュラトリー・サンドボックス、それから新興資産運用業者に対するエマージングマネージャープログラム、東京版メイヤーとかいろんな意見が出たのですが、一見雑多なキーワードが出てきているように聞こえるかもしれませんが、実はそれぞれ独立して存在するわけでもなくて関連性が強いということが言えるかと思います。例えば日本が元来得意とする人工知能やロボティクスをいかに投資の技術に活かしていくのかということとか、それからこういった技術を生かしている事例をもっている海外からの優秀なフィンテック業者、あるいは資産運用業者を誘致するためのインセンティブを税制を含めて工夫、作っていくこと。それから国家戦略特区を生かして法規制をその特区では柔軟に対応するという事で金融イノベーションを促進するという事とか、そういった意味で教育プログラムのEMPなどを通じて人材を育成して行って、金融のエコシステムを変革していくというストーリーで繋がっていくのではないかと。いわゆるインベストメントバリューチェーンを完結させるという取り組みに繋がっていくのではないかと考えられております。

この続きとしまして、さらにこういった施策を主語と目的を明確にして、その上で各委員にはインタビュー、あるいはご意見を伺う機会をもたせていただきたいと思いますと思っております

ので、ぜひ引き続きご対応いただけるよう、よろしくお願いします。

斉藤 惇：はい、ありがとうございました。今出ましたように、当然非常に多岐に渡ったご意見が出まして、当然レベルが一致していないわけですし、ここから少し知事もおっしゃいますように、絵空事で終わっては何の意味もありませんので、具体的な方向へまとめていきたいと思います。それで、インタビュー、大変ありがとうございました。このアペンディクスにあります個別の提言について、各自の専門性、得意分野の観点でご覧いただきまして、評価をいただいたり、実現の可能性を加味した上で、どこに焦点を当てるべきか、どんな点に注意して進めればよいか、という点についてコメントをいただいたのだと思います。今日はこのあと専門性の高いご意見をこれからの議論の絞り込みに役立てていきたいと思っております。

僭越ながら座長の判断で各委員にもう分野を指定してお願いしております、今日は準備をしていただいておりますので、簡単にご披露いただきたいと。こっちは一方的に喋って、皆様には簡単に、というのは大変失礼ですが、もちろん指定した分野以外でも自分はここに意見があるぞ、というときは大いにおっしゃっていただいているのですが、全て含んでお一人3分です。3～4分。大変申し訳ありませんが、この範囲内でお願いしたい。KindredさんとKo11さんにはその3分のあれはちょっと別にして、あとで特別また時間を用意しております。それでは、今日はちょっとその前に相談、國部委員のご都合でご欠席ですので、田村さんに今日出ていただいております。それから稲野委員もご欠席ですので、石黒さんに出ていただいております。途中でいろいろご意見があれば、全般的にご意見を出していただきたいと思っております。

それでは最初に投資教育、人材育成というところでテーマです。これはいろいろ意見が出ていましたが、どうもおっしゃる方によって内容が結構違うというか、広いのです。初等教育のところに焦点を当てておられるところもあるし、当然こういうテーマですから高度金融人材、エンジニア等のところのお話になっている方もおられます。焦点はあくまでも国際金融都市東京の実現というのに向けてどう優先的な政策をすべきかというお話をできたらしていただきたい。では、恐れ入りますが、最初に川本委員からお願いします。

川本 裕子：はい、川本でございます。ありがとうございます。今座長がおっしゃいましたように、投資教育は小中学校の教育、一般国民向け、高度金融人材、それからエンジニアなど金融以外の人材と広いのですが、まず小中学校なのですが、小中学校はまず分数と小数をしっかり扱えるようにならないと金利が理解できないので、金融ということにならない。ですから、まず算数をしっかりやって、あとは人生ゲームかなんかで楽しむというほうが現実かな、と思います。実際には実社会を学ぶという総合的学習というのはそれなりに充実しているという印象があります。ただ、高校生の段階は、社会は経済学を体系的に教えるようになっていないような感じがして、記述も資本帝国主義という言葉の中で金融というのが扱われたりしているのです。ですから、これは長期的な視点で見ていくと改革が必要かな、と思います。一般国民向けは教育というよりはやはり NISA のようなものを広げるという商品として自分で経験しながら学んでいくのが現実的ではないかと思います。

今までのが前置きで、よりプライオリティがあるのは、やはり大学とか大学院で金融の教育をする。あるいは日本の金融業界の方たちのスキルレベルを高度化するということだと思います。現在大学院だと首都大学で 10 名くらい、一橋で佐山さんがやっていたらっしゃいますが 30 名くらい、早稲田で数十人で、100 人くらいに毎年学位が出ていると思います。早稲田のファイナンス研究科はこれまで 10 年で 1500 名の卒業生を出したのですが、いちばんの課題はこれらの高度金融人材が日本の金融機関できちんと採用されて評価されて、適切な業務を与えられるかということなのです。日本の金融業界全体のレベルを上げていくこと、大学院に行かないまでも、やはり業界の中でもっと勉強することなのではないかと私は思います。

委員の皆様のご指摘に、海外の教授の招聘とか短期講座とか、あとは海外機関と連携するとかがあるのですが、例えば先週もノーベル経済学賞のロバート・マートさんがみえたのですが、もっともっと集まっても良い感じがします。それはなぜかというと、結局やはり英語力がないと理解ができないので、そういう機会があっても、同時通訳がなくても理解できる人が非常に少ない。そういう意味では英語の専門教育をするべきだというご指摘は非常にプライオリティが高い。何にも増して日本の金融界の金融レベルを上げること、上げるための教育がいちばん大事だと思います。

今年から早稲田はファイナンスを英語で教えるコースを始めて、私もその教員の一人なのですが、対象の留学生は非常に優秀で熱心なのですが、彼らは日本の企業でインターンをするのもすごく苦勞するのです。就職をするにはもうなおさらです。ですから、日本企業が大学とか大学院で教育を受けた人のスキルや専門性を評価してはじめて教育も生きてくる。教育を起点に、というのはなかなか難しいのではないかと思います。もちろん大学院で授かった専門知識やスキルが生きるのは、日本の大企業がもっともっとカーブアウトするとか、アライアンスするとか、あるいは日本取引所の上場が2倍くらいになるとか、そういうバックグラウンドがないといけないのかな、と思います。

後のページでご指摘がありますが、国際金融都市と言っても漠然としているので、やはりAIとかロボットとかに特化する、あるいはそれに関連してコンピュータサイエンス教育というのも非常に大事だと思いますし、あとはデータサイエンティストの養成とかフィンテックのスタートアップの講座、これらもありますが、もっともっと強化していくというのは非常に検討に値すると思います。以上が教育についてコメントです。

あと二つだけちょっと簡単に申し上げたいのは、税率下げのご意見がすごく多いのですが、東京都は聞くところによると法人事業税、法人住民税の地方法人二税を超過課税としていて、標準税率ベースの29.97%よりも高く、30.86%を課していると聞きます。私は税の専門家でないのでよくわからないのですが、大阪は特区で26.56%まで下がっていると聞きました。ですので、やはり自分たちのできることから始めるというのがすごく大事なことなのではないかというのが一点です。

もう一つは、非常に細かい論点なのですが、外国人に配慮した生活環境整備というのがあって、なんとなく日本人のカップルが保育園探しに奔走しているのに、外国人だとどうしてベビーシッターを雇えるのかというのが、発想として戦後のキャッチアップ型の発想のような気がして、小池都政とマッチングしているのだろうか。この会議も小池さんと私以外男性ばかりなのです。そういう意味では、もうちょっと現代にマッチした、そういう課題を扱っていただきたいな、と思います。以上です。

斉藤 惇：はい、わかりました。時間が、いろいろあると思いますが、では佐山さん。お

願います。

佐山 展生：はい、佐山です。この懇談会の最終像としては、とにかく人、資金だと思うのですが、人については国内と海外、とにかく集まると。東京に集まってもらおうと。それから資金については、これは決して東京に全部来る必要はなくて、それを動かすという量的な拡大。この二つを念頭に置いて考える必要があると思います。そういう観点からの教育ですが、まず人については、日本人の育成、それから質的向上、それからさらに定着です。クオリティが高まって海外に出て行かれたのでは、今回の懇談会の趣旨にあいませんので、クオリティの高い人は、高めた上で日本に定着していただく。さらに海外の金融人、これは逆に東京に入ってきていただくと。そういったことを念頭に教育を考えないといけないと思っています。

まず小中高ということを考えますと、小学校からあまり投資、投資といふとなかなか難しいと思うので、基本的に中高くらいからでいいのではないかと考えていますし、個人資産の運用どうのこうのというご意見もあるようですが、それは小中高でやるというよりも、もっと小中高のやるべきことはもっとあると思うのです。むしろ大学に行くときに金融に興味を持ってもらう。そういうときに基礎力が付いていると。そういう教育を目指すべきだと思います。

あと、大学、大学院について。例えば私はたまたま春に京都大学で毎週金曜日に M&A というのをやっているのですが、経済学部の3回生、4回生、経済学研究科、それから MBA のコース、そこでいつも言われるのは、M&A というのはそういうものだったのですかよく知りませんでした、とよく言われます。要はものすごくハゲタカ的な感じをもっておられるようなのです。そうではなくて、ものすごく興味をもってもらう人は増えているので。しかし残念ながら授業のタイミングが、就職活動が終わったあとなのです。

まず、これは本件に限ったことではありませんが、就活の解禁という昔の制度はいい加減にやめるべきだと私は考えていますし、もう自由に、例えば1回生で就職を内定してもらっても、2回生で変更しても構わないと。昔のように終身雇用ではありませんから、就職した後3年後に転職している人が一杯いる世の中なので、決して内定が1回に限る必要も

ないので、就活、一括、そういった古い、一緒くたにみんな動くような、そういう概念というのはまず打ち壊していただきたいと思っています。

ですから、大学では興味をもってもら。それから大学院については、現在一橋の国際企業戦略研究科、昼間働いておられる方の大学になっております。1 学年 42~43 名なのですが、驚くべきことに、入ってこられたときと卒業のとき、修了のとき、全く違います。一皮むけて出ていかれます。それはなぜかというところかなり厳しい単位を課していますし、データの分析をした修士論文を書いてもらって、それでもう出ていくときの表情から何から違います。川本先生のところもそうですが、そういった人たちを増やす機関を増やすべきだと思いますし、それから残念ながら先ほど少しおっしゃいましたように、そういった人が定着するようになっているかどうか。これも非常に疑問のところがあり、結構転職される方が多いです。したがって、そういうことの評価も日本の企業はやっていく必要があると思います。

それから、海外のいろんな人材が集まっていただくという観点からは、ノーベル賞に近い方が京都賞で集まれるように、金融関係の東京賞みたいなものを作られて、そういったものをもらうと将来のノーベル経済学賞の第一歩になるようなものを作られると、それを目指して若手も集まってきますし、それに合わせてシンポジウムなんかもされると、東京というのは金融のセンターなのだというイメージ作りにも役に立つのではないかと思います。時間なのでこのくらいにしておきますが、またいろんな意見を申させていただきたいと思っています。ありがとうございます。

斉藤 惇：ありがとうございます。数カ月時間がありますので、ディスカッションはずつとしていきたいと思っています。先に進めさせていただきます。いろいろご意見があると…川本さんからは業界のレベルが低いのだという厳しい声が出ているのですが、この辺の業界の方がたくさんおられるのですが、ちょっとそうすると時間がなくなるので、先に行きます。

資料の 14 ページに話題の税制があります。これはいろんな見方があると思います。今日はエキスパートの牧野さんと須田さんがおられます。牧野さんから、この税制については先



ほどありましたようにハードルが高いのだというコメントも見られますが、全体を見てどのように評価されるか。また、税制改革に取り組んだ場合、実際どのような戦略で進めるのがプロの立場からご覧になって効果的であるとお考えになっているか。その辺の観点を教えていただけたら、と思います。牧野委員、お願いします。

牧野 治郎：税制について川本先生から大変的確なお話がありまして、それについて私から付け加えることはないのですが、この有識者会議でオールジャパンの税制を改正することはおそらく大変難しいだろうと思っています。今は国際的にも租税回避に対する目が非常に厳しくなっておりますし、さらに日本は非常に平等思考の強い国ですから、東京都のためにオールジャパンの税制を動かすのだというのは、国会などで賛成が得られるかな、と思います。東京都出身の国会議員に限っても、そういう方向性だとなかなか賛成しにくいのではないかと考えております。

ではどうしたらいいかということですが、やはり一つは自分で身を切る努力ですね。先ほど地方法人税や住民税の話がありましたが、ある程度自己努力をする姿勢を示すということ。それからオールジャパン全体を動かすのはさっき申し上げたような理由で非常に難しいと思いますから、せっかくある特区を活用する。東京は国家戦略特区にもなっていますし、国際総合戦略特区にもなっていますし、それぞれ税制の恩恵が付いていますから、すでにあるものをまずどう使うかということを考えられるべきではないかと思います。今あるものをベースにして、それが使い勝手が悪ければ手直ししていく。そういう戦略特区的なものは経産省なりが主導で今までやってきましたから、金融では非常に使いにくいものになっているかもしれません。ですから、そういう意味で金融で使い勝手をよくするためにはどうしたらいいのだということを考える。そういう既存の特区をまずベースにして、それで足りなければどう直していくかという問題に取り組んでいくべきだろうと思っています。

今申し上げたようなことは、前例がある、あるいは類似した前例があるようなものであれば、決して実現不可能だとは思いません。例えばベンチャーの育成などもそうですが、そういったものをまずよく研究して、その手直し、さらに足りなければ新しい制度を考えてもいいと思います。

それからもう一つはR&D拠点設立に関わる税額控除制度ですが、書いておられる内容がちょっと間違っていて、サービス業には基本的に今まで適用できなかったのですが、むしろIOTなどがあるので、29年度から使えるようになる方向と聞いております。そういう意味も含めて税の金融界に対する広報と言いますか、金融界が求める努力も足りないし、行政側もどういう税制が出てどう使えるのだということを知らしめる努力が足りないのかな、と思います。その辺も直していただけるようにしていったらいいのではないかと考えております。以上です。

齊藤 惇: はい、ありがとうございます。先ほどから矢が知事のほうへパンと飛んできて、確かに全国平均地方の課税のリスト、東京は30を超えているのに地方は29. なんぼだと思えますが、大阪は特に意図的に不動産等々の税を大幅に、ほとんどゼロにしているのではないかと思います、その辺ここで大いに討議していかなければいけないと思います。特区の話もまた今後も詰めていきたいと思えます。では須田委員、お願いします。

須田 徹: 9ページにありますように、15名の方にインタビューしておられて、そのうちの12名の方、もう少し多いのかもしれませんが、やはり税制の見直しということが必要だという大きな問題意識をおもちになっておられるというのが、このアンケートの一つの局面だと思います。その具体的な項目が14ページにあるということですが、税金というのは重要なコストの一部であるという認識を皆さんがおもちになっておられると思われまます。税というのは立方体なのです。立方体というのは何かというと、“税率×課税ベース×税金の種類”、いろんな税金の種類ありますから。

ですが、いちばん目につくのは税率です。各国を比較したときに、税率が高い国、低い国というのは一目でわかるのです。でも、課税ベースがどうなっているのかというのは、非常に重要なポイントです。課税ベースの中に税額控除も含まれますし、非課税枠等も含まれるわけですが、その比較をやらないで単純に税率だけ比較していると、ちょっと間違いを読者に与える。マスコミなんかは税率が表面的なものですから、いちばん取り上げやすいのですが、本当はそうじゃない。ですから、税率とともに課税ベースをどうするかということも我々は考えなきゃいけないと思っております。

また、日本の税法は金融取引分野に弱いのです。怒られるかもしれませんが。例えば現在価値という概念が日本の税法にはないのです。単純計算なのです。ですから、そういうものを入れた税制、考慮した税制の検討が必要と思われます。それから金融は非常に発展・変化が早い。それに対して日本の税制が追いついていかない。問題は、新規金融商品、もしくは新規の金融取引をしたときに課税関係はどうなりますか、ということを確認する手段がないのです。事前確認制度がないというのがいちばん日本の税制で弱い点であると思われる。

つまり、予見可能性がないのです。予見可能性の欠如ということは、カントリーリスクなのだということをやほり国は自覚していただく必要があると思われます。各国の税制は経済情勢の変化に伴い常時変更しています。変更があるのは当然ですが、予見可能性がないというのは新しいビジネスにとってはいちばんやりにくいことなので、予見可能性の確保に努力していただきたい。

それから、ここにありますようにパーマネント・エスタブリッシュメント課税ということですが、これはもう皆さんご存知のように日本長期信用銀行をリップルウッドが国の瑕疵担保責任付きで買収したときに国会で当時の宮沢大蔵大臣が「それでは、リップルが株式を譲渡したら課税できますね。」との質問を受け「課税できません。」と答弁された。それから課税に対する世論が一举に高まって、課税当局の解釈や通達一つで変わってしまった課税があります。

課税関係を通達や解釈の変更で変えてしまうということのも課税関係の安定性を損なう可能性があるというのが我々の感じでありまして、この予見可能性の確保と課税法律主義の徹底が必要と思われます。無論脱税だとかそういうものはまったく論外ではあります。

それで、この14ページにいろいろな具体的指摘項目がございますが、今後はいわゆる企業者側の観点からの、先ほど言いました立方体の分析、それから投資家と言いますか、消費者側から見た立方体的な分析をして必要な要求をしていく。先ほどもご指摘がありましたように、地方税も含めてそれらを検討していくということが必要ではないかと思ってお

ります。

斉藤 惇：ありがとうございました。税は非常に大きな問題ですので、どこかでまたまとめて相当…これは当然東京都自身の問題、税の徴収の問題と国の税の徴収の問題、それから金融という点でおっしゃった通りいろんな問題がありますので、関係者は一回集まって、徹底的に本当の知識を持たないと、ただ出てもダメだと思うのです。だから本当の知識をみんなで共有して前へ進めるということをぜひ事務局にもお願いしたいと思っております。次に行かせていただきます。

フィンテック及びこのサンドボックスの問題です。これは仮屋菫さんと谷家さんと山岡さん、3人をお願いしたいのですが、この15ページのフィンテックと16ページのサンドボックスについてです。フィンテックの育成に向けたアクションや、イギリスでフィンテックの育成のために行われましたサンドボックスについての提言が出されていますが、これは親しみがある方とない方と、サンドボックスのレポートというのは去年の初めごろからようやく出てきておりますので、フィンテック育成に関してはほかに進めるべき施策があるという観点からいろいろご意見を頂戴したいと思います。それでは最初に仮屋菫さん、お願いします。

仮屋菫 聡一：はい、フィンテックのテーマから拡張して AI/ロボティクスに言及いただきまして、大変ありがたいと思っております。AI とロボティクスはスラッシュで定義されていますが、二つ転用の向き先がやはりちょっと明確にしたほうがいいかな、と思っております。やはり AI はこちらに書いてあります通りインベストメント、運用のほうです。こちらでしっかりと AI ベースにおける運用、そしてそちらに長けたインベストメントマネージャーの集まる街にしてはどうかと。このあたり非常に賛同するものであります。

こちらとロボティクスはちょっと趣が違うな、と思っていまして、フィンテックのワードでいきますと、やはりロボティクスは運用というより決済のほうではなかるうかと思っております。そしてロボティクスはもう一つのテーマでいきますと自動走行ですとか、都市交通システム、こちらの方に大きく関係しているところがあると思っております。やはりこちらでインベストメントに対してペイメントですとか、やはり一般市民がもう一つ非常

に接点があるポイントとしましては、日常の生活にフィンテックにおけるペイメントで自動とかロボティクスの部分は大きく関係をしてくると思っています。

日本は交通カードのようなものですぐピッと通過してそれがポイントになるとか、こういう金融と交通ライフスタイルというものが非常に密接にフィットしておりまして、非常に生活に心地いい街ではないかと思うのです。そういうモビリティという観点に関して言うと。やはりこれは東京がショーケースとしてインバウンドで成田や羽田に降り立ってから都心に帰ってくるような中における、そのシーンの演出においては大変重要な、フィンテックにおける決済の部分と自動走行ですとか新しい都市交通システム、このあたりを統合した新しい都市の生活の姿というものをしっかりと演出していけるものになるのではないかと私は思っておりまして、この主なテーマのAIとロボティクスに関してもうちよつこの二つの観点で進められるといいな、と思っております。

それから補助金ですとかテック・サビーの誘致につきましては、こちらも大変賛同するところですが、テック・サビーの誘致につきましては、誘致に際してやはり東京における雇用を、特にこれは誘致させて日本の様々な学習機会にもなってほしいと思っておりますので、ローカルのメンバー、先ほどインターンの生徒などもそうだと思うのですが、雇用をしっかりといただくということを条件にですとか、それから一方で運用は任せるということもしなければいけないと思うのです。やはり東京という非常に様々な財源もありまして、やはりここに来て、来る理由が、なぜここでやらなければいけないのかという理由としまして、やはり財源と申しますか、運用の機会提供と合わせて、何かをお願いし、また何かを引き出すという、そんな考え方が重要な、と思っています。

フィンテックミュージアムの企画につきましては、やはりこのようなレギュラトリー・サンドボックスにもつながるのですが、特区ですとか規制緩和を通じて、東京そのものがミュージアムになるという方向でいいのではないかと考えているところではございます。

最後にレギュラトリー・サンドボックスにつきましては、これはもう是が非でも進めるべきだと思っておりますが、これはいわゆる自治体であり国であり、そして民間、教育機関、これはもう本当に一体となってやるべきだと思っております。一つ日本ですでに成功しつ

つある例としましては、やはり再生医療があると思っております、こちらはノーベル賞の iPS 細胞、山中先生のところ等もきっかけに、日本は非常に認可を早く取れる国としてイニシアティブをとって法の改正もあって、それによって世界でも多くに企業が日本でやる意味があるということで、こちらのほうで事業がどんどん移ってきているということを知っております。ディレギュレーションのサンドボックス、イコール規制緩和だと思いますので、その点における一つの重要な成功をしつつある事例が目の前にありますので、やはりこの金融の観点においてもこのディレギュレーションですね。日本における一つの成功事例の下にこちらが研究して、どういうところから規制緩和ですとか特区をうまく使っていくと世界からそういう先進的な企業が集まるかということ参考をしつつ具体化を進めていければ、と思った次第です。以上です。

斉藤 惇：はい、ありがとうございました。では谷家さん、お願いします。

谷家 衛：今、仮屋菌さんが包括的な話をしていただいたので、こういうことをやったら面白いかな、ということをお話しさせていただきます。AI/ロボというのは大賛成なのですが、とはいえやはりどういうビジネスやテクノロジーが勝つかというのは誰もやってみないとわからないというところがすごくあると思うので、フィンテックのベンチャーキャピタルみたいな人をたくさん呼んで来て色んなものが出てくるというのが面白いかな、と思いました。

シンガポールが昔やったことですごく面白いと思ったのは、ファンドでお金を集めたら、それに対して政府がマッチングすると。しかもうまくいった投資案件については10%の金利で債券として買い戻していいと。それで、失敗した案件についてはエクイティのままだというのをしたのです。これはファンドの運用者あるいはLPにとっては破格の条件で、それで非常に優秀な人材がたくさん応募してきたということがあります。これをフィンテックに適用して、フィンテックのベンチャーキャピタルの人に対して似たようなマッチングの仕組みをつけてあげる、先ほどのシンガポールの例は極端だと思うのですが、そこまでいなくても何らかのリターンが高くなる補助政策をつけてあげれば、優秀な人材がいっぱい集まると思うので、その中でピカイチの人を選べばいいと思うのです。税制を触るのが難しいのであれば、逆にリターンが高まるような工夫をしてあげて、優秀な人材が集ま

る仕組みを作ってその中から人を選べるようにするというのがあるんじゃないのかな、と思いました。

あと、フィンテックいろいろやるのであれば、日本人だけでは絶対できないので、いろんな国の人と一緒に提携するというのをやるべきだと思います。シリコンバレーとかはもちろんなのですが、そこはもうみんなが狙っているところです。日本でやはり難しいのはコンピュータサイエンス出身のエンジニアが少ないというのがあるので、そういう意味ではインドとかイスラエルはいっぱいそういう人材がいるわけだから、彼らともっと連携するのも面白いと思います。日本は住みやすいということで人気があるので、インド人もイスラエル人も結構日本に来たいと思っています。イスラエルやインドのベンチャーの会社と提携して、その人たちは割と簡単に日本に来られるという仕組みをつくったら面白いかなと思います。

これはちゃんと確かめたわけではなくて聞いた話なのですが、テルアビブはLGBTの人たちを結構呼んで、それも結果すごくクリエイティブな街になった原因の一つと聞いたことがあります。すごく面白いな、と思いました。マイノリティフレンドリー、LGBTの人たちはクリエイティブだと言われているので、そういう人たちを積極的に呼んでくるような街にするというのも面白いのではないかと思います。ちなみにバイエリアもLGBTの人の割合がかなり多いと言われています。

特区についてなのですが、個人的に日本でベンチャーが簡単じゃないと思う一つの理由が、何かグレーなものに対して、あとから判断が行われた結果、ダメだということになったときの、空気としての社会的な罰則が大きすぎるというのが有ると思います。結局UberでもAirbnbでも割とグレーのところから育ってきたというのがあるので、特区でそこを寛大にするような、どうやってやるのか自分でもちょっとわかっていないのですが、そういう場所を作れたらすごく面白いベンチャーが出てくるんじゃないかと思います。

そして、フィンテックだとかえってインドやアフリカなど発展途上国のほうがずっと抜本的な面白いものが出てくると思っているのですが、それは一つは何もインフラがないからで、もう一つは、思い切った政策を実行しているからだだと思います。例えば、特区をする

なら紙幣を使えない場所を作って、ここでは携帯でしか決済できない。それくらいの場所を作るというのも面白いかな、と思いました。以上です。

斉藤 惇：ありがとうございます。山岡さん、お願いいたします。

山岡 浩巳：じゃあ、フィンテックと AI/サンドボックス等に関しまして。2回目会合ですので、「いますぐ何ができるか」という観点からお話し申し上げたいと思います。一口に言えば東京は大都市なのですが、「悪い『都市伝説』はとっとと消しましょう」ということかと思っています。

サンドボックスですが、イギリスとかシンガポールとか、いくつかの国が導入しているのですが、じゃあ、これらの国が実際の規制をどう緩和しているのかということを確認に知っている人は、実は非常に少ないのです。

実際にこれらの国で何をやっているかという、まだやっていません、これからやります、ということもあるのです。でも結構「サンドボックスがあるからこの国で実験をやることにしました」と言う人がいるのですが、本当は、企業の間で行われるような実験には、そもそも日本でも規制はかからないはず。だからこれは「都市伝説」なのです。「東京都の職員の方々の食堂でだけ使える電子マネーを発行するのに規制がかかるか？」ということを考えればおわかり頂けるかと思っています。

本当のところは、「この国はサンドボックスをやるくらい、当局がフレンドリーそうだから、この国でやってみよう」という人が結構多いわけです。だから「サンドボックス」、これは「砂場」ということで良い名前だと思うのですが、実際には、いろんな国が「サンドボックス」という言葉を使ってフィンテック誘致のためのイメージ戦略をやっている面も大きいのではないかと思います。イギリスだったら、イングランド銀行のカーニー総裁が「サンドボックスをやります」と自分で言っているのが、結構大きいわけです。

今、東京は本当にフィンテックを呼びたいと思っているわけですし、知事も本当に積極的でいらっしゃいます。フィンテックは、時間との競争です。これはもう谷家さんご存知の



ように、フィンテックは本当にスピード勝負の世界ですから、今頂いた資料の中でも良いものがたくさんありますので、すぐ表に言えるようなことはどんどん言っていくことで、「東京がフィンテックにフレンドリーだ」という姿をアピールした方が良いと思います。

そのためのキャッチフレーズは、例えば「フィンテックトーキョー」でも「テクノポリス」でも「トーキョーサンドボックス」でも、いろいろ考えられます。重要なことは、この分野では必ず、今谷家さんがおっしゃったように外国の方がいろんな良いアイデアを持っていることもありますので、アピールを英語でやることかと思います。最近、弊社の黒田などもフィンテックに関し随分講演をしていますが、必ず日英同時で出すようにしています。

それからのお話ありました AI/ロボティクス、これは典型的に産学合同がいちばん盛んな分野で、私が国際会議などでお会いする AI とかロボティクスの方々は、だいたい元理系の大学の先生の方々です。東京というのは世界でも珍しいくらい大都市にトップ大学が集まっている。アメリカだと例えばボストンやパロアルト、ドイツだったらハイデルベルクとかゲッティンゲンとかになりますが、東京って大都市であると同時に早稲田みたいなトップ大学がみんな集まっているわけです。早稲田なんて弊社の真ん前の日本橋にキャンパスを持っていたりする、その点でも珍しい都市です。

さらに大学って、最近では自分の研究室で資金集めをしなくてはいけない、それくらい大変なことになっているわけです。なので、東京がカタリストとしての役割を果たして、これは佐山さんがおっしゃったことですが、カンファレンスでもシンポジウムでも賞でも、そういった形で産学の結実点を作り、双方に利益のあるような場を作ってあげることが有益じゃないかな、と思います。弊社も東大とのカンファレンスなどやっていますが、結構人も集まりますし、両方にメリットのあるという企画だったと思います。

それから全体として、川本さんが重要なことをおっしゃったと思うので、弊社もマクロを扱う立場から申し上げますが、日本で資産運用が大きくならなかった理由、これは金融教育とかいろいろ言われていますが、最大の理由は、やはりマクロの要因だと思うのです。バブル崩壊後からこの四半世紀の間、38000 円だった株価が今 19000 円ですから、ちょうど半分ですよ。ということは、日本人々はほとんどリスク性資産の運用で儲かった成

功体験はないわけです。誰がいちばん儲かったかという、バブル崩壊の時に定額郵貯を買って大事に持っていた人です。あの時定額郵貯は利回り 8%を超えていましたから。

なので、実は多くの都民の方々は「合理的な判断の結果」として預貯金を選択してきたと見るべきだと思います。だから教育がどうのこうのという情報発信が対外的に説明的か。この改革を成功させなきゃいけない時に世の中を味方につけるにはどうすれば良いかを考えれば、総合的な情報発信が必要だと思います。

それから銀行も、好き好んで預金を集めている訳ではなくて、リーマンショック後の規制の中ではバランスシートがデカいと損をするのです。銀行はむしろ殆どの場合、バランスシートを小さくしたいと思っているはずです。なので、海外の銀行だったら口座維持手数料を取ってなるべく少額のお客をとらないようにしているところを、日本の銀行はどちらかというと歯を食いしばって預金を受け入れているわけです。なので、例えば運用残高のような目標を作る場合、いろんな要素を考えないと、改革を成功させられないと思うのです。

例えば、日本の銀行が口座維持手数料を取り始めると、預金が減って、代わりに運用資産が増えるかもしれないですが、そうすると世論が敵に回っちゃうかもしれない。ですから、「都民の資産形成」とセットな形にもっていく。一方でベーシックな金融サービスへのアクセスはフィンテックなどを使ってしっかりとやっていきますよ、という情報発信を合わせてやっていくことが重要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。予定時間が 15 分遅れているのです。もう Kindredさんと Ko11 さんの話の時間がなくなってしまうので、怒られちゃいますので、最後に岩間さん、これは新興資産運用事業者の育成ということです。もう述べるのはあれですので、コメントをいただきたいと思います。よろしくお願いします。

岩間 陽一郎：まさに運用を高度化しなきゃいけないという課題を我々は背負っているわけですが、既存の運用業者が力をますますつけていくというのは当然必要なことで、それは各社がいろいろ努力するということがあると思うのですが、新たに参入してくる多様な

プレイヤー、これがちゃんと根付いて成長するということは運用全体をかさ上げするということにつながるのだと思っておりまして、これは既存のプレイヤーからすると競争相手が出てくるという話でして、そういう人たちを育てるとするのはいいのかということが場合によっては起こるわけですが、そこは広く構えてこの際ですからそういうものを踏み込んでやるということが必要なんじゃないかと私は思います。

実際にこれはエマージングマネージャープログラムという形で今言われているわけですが、各国にそういったケースがございます。基本的には公的年金のスケールの大きなところが自分たちのポートフォリオ運用を高度化するためにそういうことをやっているということなのですが、東京都がこういうことをとりあげられるとなると、そういったことも含めて、先ほど山岡さんのお話にもございましたが、フィンテックを使ったマネージャーも含めて、そういう枠組みを作って、これは海外のプレイヤーだけではなくて日本の新しいプレイヤーもそういうことに参加できるようなプログラムというのを一歩進めることができれば、これは非常に有効になるのではないかと考えております。

先ほど教育の面で、いろいろ育てるのだけど会社の中でなかなか定着できなくて外に行ってしまうというケースが、私も残念ながら結構そういうことを経験したことがございますが、こういったことはもちろん防がないといけません、新しい才能を集めるような工夫というのが、我々、これをちょっと調べようと思っております。

齊藤 惇：ありがとうございます。ではその次はプロモーションにつきまして、自ら経験のございます Sir Roger Gifford さんにコメントをいただきたいと思っております。東京でこのような組織を作る場合の留意点などについてご意見をいただけたら、と思っております。Sir Roger お願いします。

Sir Roger Gifford (TV)：ありがとうございます。非常に感銘を受けております。資料にも感銘を受けまして、いろいろなアイデアを出されている間に非常に感銘を受けました。こういったアイデアというのはプラスのビルディングブロックとして新しく関心をもたらずものになれる、ロンドンでもそういう状況でした。ロンドンの経験では一つの組織が強力にどういうメリットがあるのかを主張すること、東京金融都市を宣伝すること、そうい

ったプロモーションをされるということは大きなメリットがあると思います。ロードメイヤー東京版もぜひ作っていただければと思います。これは確か800年くらいの歴史があるものですので、東京版のロードメイヤー、幸運をお祈りしております。ただ、考え方としては正しいと思います。単一の組織で世界金融都市東京をプロモーションしていくというのは正しい考え方だと思います。

資料を読んでいますと、税制というのも非常に重要、生活環境も重要、それから言葉、文言、それからメッセージが正しく伝わるということが重要だと思いますが、東京に住んでいない者、あるいは金融センターの外にいる者としましては、どういう収益性の上がる形で成長のチャンスがあるのか、私にとってどういうチャンスがあるのかということに関心を持つと思います。ビジネスを育成していく。そしてビジネスから収益を上げるということ、単に数カ月というスパンではなくて長期的にチャンスはどのようなものがあるのかということに関心をもっていくと思いますので、こういったプラスの分野をもっと肉付けしていくことが重要だと思います。そうすることで、日本に参入して日本のマーケットに投資をしたいとより関心をもつことにつながると思います。

サンドボックスという言葉も興味深い表現だと思いますし、新しいライフスタイルというのも興味深い表現だと思います。日本というのは欧米社会ではダイナミックだと好ましく見られています。ライフスタイルも食生活も漫画も、世界に革命をもたらしたと言え、世界中でとてもよく知られていますし、エキサイティングなライフスタイルで東京はとても有名だと思います。単に収益性ということから離れて、そういった魅力があると思います。

プロモーションということでは、ロンドンでの経験からすると何通りか成長の波があるということです。第一に既存のビジネスを拡大していく、すでにあるビジネスを拡大することです。ロンドンのランドマーク的な開発、例えばシティバンクがグローバルな外国為替窓口をニューヨークからロンドンに80年代に移転させたことで、そこから追加的にさらにビジネスが生まれました。シティバンクが移転をしたというだけで、当時のロンドンの外国為替市場全体の大きな成長につながり、ひいてはデリバティブ、クリアリングなど他の市場にもその効果が波及した。

既存のビジネスがこのようにビジネスを拡大していきますと、それを他の企業も見て、そういう企業も参入してくる。それが新しいビジネスにつながっていきます。当然のことですが、我々はこの2つの波に気が付きました。そこで、ロンドンのプロモーション組織であるシティ・オブ・ロンドンコーポレーションは、ポジティブなチャンスにフォーカスをしました。そういったチャンスを特定の分野でどのように作り出していくのかを検討しました。

リーガルサービスなどいくつかの分野にフォーカスをして、特にこの10年間力を入れてきて、200の法律事務所がロンドンに拠点を置くようになっています。ヨーロッパ全域でサービスを提供しています。ロンドンでキャンペーンを行いまして、そういったビジネスの誘致を行いました。ロンドンプロモーション組織がそのようなキャンペーンを次々と行い、FinTech、イスラム金融、人民元の取引、グリーンファイナンスも同様に行っています。今度は同じ組織でブレグジットに対応していかなければなりません、どうなるかはまだ分かりません。そのため、直近のプロモーション以降は新たな役割も果たしているという状況ですが、依然としてポジティブで建設的な目的で取り組んでいることは変わりません。

いずれにしてもこの資料に非常に感銘を受けまして、参加できまして、大変嬉しく思います。ありがとうございました。そして、ポジティブなエリア、特にフィンテックですとか投資チャンスといったところをもっと深堀なさることを楽しみにしています。また、前回のミーティングで出ました、いろいろな都市との連結性、コネクティビティも重要だと思います。ロンドンがぜひ東京と協力したいと思うのは、それも理由です。競争するというよりは協力ができれば、と思っています。

斉藤 惇：ここで一応インタビューに基づくご意見は一応終わりなのですが、事務局の用意したところでは、ここで知事の感想、ご意見を聞け、と書いてあるのですが。

小池 百合子：次行きましょう。

斉藤 惇：次行きましょうね。あとでまとめていただくようにしまして、お二人の委員、

ゲストじゃなくて。KindredさんとKollさんにスペシャルプレゼンテーションなのかな、スピーチ、お願いします。7分でしたよね。

Jonathan B. Kindred：ご指示に従いたいと思います。なるべく早く終えたいと思います。座長のご指示に従います。まず冒頭、小池知事の、また座長のリーダーシップの下でこの機会をいただきますことを御礼申し上げます。国際銀行協会は、21カ国の54の銀行、証券会社などを代表しております、31のアソシエイトメンバーもそれに加えてありまして、リーガル、アカウンティング、データサービスなど、金融エコシステムに重要なところも代表している協会です。すでにこれまで議論にあった部分についても触れることになるかもしれませんが、少し違った角度から触れたいと思います。

まず2ページをご覧ください。こちらは直感的にもうおわかりいただけるものと思いますが、重要なこととしてハイライトを差し上げたいのは、なぜ東京が金融センターとしてアジア地域では1990年代地位が低下しているのかということ、それは全体像の中で捉えることが重要だと思います。1989年に私初めてアジアに参りましたが、グローバルな金融グループの香港のセンターというのは東京のオフィスに比べたらごく小さなものだったのですが、現在ではグローバルな金融グループはアジアの本拠をほとんどが香港に置いておりますし、また人員の数から言いましても、事業活動から言いましても、香港の拠点のほうが東京よりも大きくなっています。

これはなぜか。香港のほうが税率が低かったからではなく、英語が主に話されていたからではありません。マクロ経済的なフロー、中国へのフローが日本からよりもずっと大きかったということが理由です。マクロというのが非常に重要であるということです。金融センターとしての東京ということを考える上では、マクロをいかによくするのかということを考えていかなければなりません。外国の金融機関は、収益性を維持できると考えれば、日本で投資をし、規模を拡大するのでありまして、それはマクロフローに則っているわけです。

次に3ページをご覧ください。そういった立ち位置に立って、マクロ、マイクロということでお話ししたいと思います。東京は金融センターとしてどのような金融センターを目

指すのかを定義する必要があると思います。金融センターと言っても画一的なものではないと思います。ロンドンというのは仲介的な役割をしていろいろな通貨が流れ込んでくる、複数の地域から資金が流れ込んでくる。ニューヨークが、国際的であるのは、アメリカのマクロ経済活動、それから資本市場にアクセスしたい海外の市場参加者を引きつけているからです。

ですので、東京は金融センターとしてどういう戦略を立てるのか。東京としては日本の多様性に富んだ経済を成長させるファイナンスिंगということをベースにした戦略、そしてアベノミクスの構造改革に基づいて積極的に特区の枠組みを使っていくべきだと思います。

それで、申し上げようとしているのは、つまり三本の矢への成長戦略を実行していくということ、全国ベースではなかなか実行が難しいかもしれませんが、東京の特区のところで実現していくということで、マクロの成長のためには構造改革は不可欠です。生産性を高めるイノベーション。それから資本の配分、それによって成長が高まります。

コーポレートガバナンスコードとスチュワードシップコードというのが二つの成功例ですが、すでにそのおかげで変化が見られています。例えば、日本のコングロマリットの合理化、M&A、リストラクチャリング、プライベートエクイティも増えてきている。また持ち合い株式が減ってきていますし、外国の株主が増えていますし、株主のエンゲージメントも増えてきています。これが資産運用というフォーカスにつながっていきます。先ほどから議論されている資産運用です。

日本はかなりの規模の最適化されていない資産が隠れている。そして東京というのは、金融センターとして成長するには、今ある資産の配分を最適化していくことによって成長することができます。山岡さんがおっしゃったように、利回りが低い預金、20年間デフレが続いていたので、そこに投資をしても良かったのですが、よりインフレの環境になりますとそうではなくなってくるので、チャンスがあるということになります。

また、金融セクターのインフラについてもお話ししたいと思います。日本、特に東京は、清算決済のメカニズムを促進して、円、国債がもっと国際的に活用されるようにする。そ

して円の商品のマーケットを拡大する。そして、そこからの資金のフローを東京へ促していくということが重要だと思います。また、日本証券クリアリングがこの地域では最も大きい清算機関ですから、デリバティブなど扱えるものをもっと拡大して、このクリアリング活動でアジアの他の地域に対しても、例えばアジアのストックファイナンスなども扱うという拡大が可能だと思います。

次のページに進みます。これからさらに強めていくべき長所と課題をお示ししております。決定的な断固たるアクションが必要とされていると思います。長所としては流動性に富み厚みのある資本市場、世界的かつ多様性に富んだ企業群、投資が可能な巨額の家計貯蓄、法の統治の確立、そして優れた金融当局、これは強調したいと思います。

ベターマーケット、ベターレギュレーションのイニシアティブが佐藤長官の下で10年ほど前に金融庁によって始められており、現在森長官もそれを続けておられますが、日本の金融庁はおそらくグローバルな金融当局としてベストであると思います。それは東京にとって素晴らしい財産です。そこに基づいた戦略を構築していくことができます。国際的なバンカーとしてこのように申し上げています。

世界水準の交通インフラ、効率、魅力的、清潔、安全な公共設備、クリーンなスペースがあります。多くの外国人、東京に来る外国人、東京に住んでいる外国人はとても住みやすいと考えています。全く問題がないと考えています。当然教育水準が高く、モチベーションが高い労働力があります。課題として、英語の利用が不十分、どうしてもこれは避けて通れない。英語というのはビジネスの世界で公用語となっております。東京が金融セクターとして成長するためには、よりプロフェッショナルレベルで英語の活用を増やしていく必要があると思います。複雑で高率な税制、個人所得税率については触れませんが、これは日本として、民主主義社会として公平でなければいけないし、インフラのコストも負担していかなければなりません、ある特定の分野の税制で問題があると思います。あとで触れたいと思います。

それから、過重な労働保護法制、柔軟性が必要です例えば解雇をする際の金銭的な解雇などへの制度があまりありません。ビジネスをスタートさせる、成長させる上で企業にとつ



ではそういった制度が必要です。また、官僚主義が現在の現実に見合っていない。また、今ではレガシーとなってしまったイメージを払拭するということも必要でしょう。ファイヤーウォール問題、それから日本がほかのマーケットとどう違うのか。日本というのはベストな金融規制当局があると思うのですが、最後のバリアとしてほかの金融マーケットと違うのは、ファイヤーウォールの規制の問題が残っています。とても煩雑で難しく、金融グループがいろいろな子会社をもちながらオペレーションするのが難しくなっています。商業銀行に偏重した金融市場になっています。これは社債市場の育成が悪影響を受けていますし、外国銀行が商業融資で競争する上で課題となっています。また、リスクをとって資産形成を行うことに慎重な文化的な背景も挙げられます。

次のスライドです。これは詳しくは漫画のストーリー、お話しはしません、これは後でご覧いただければと思います。これは仮の例ですが、本当のリスクとして外国人が考える問題です。日本に来ることを考えるときに相続税制というのが非常に負担が重く、これは数年前から導入されたものですが、これは税回避を日本人が行うことを避けるために導入されたのですが、意図されなかった影響として、日本に居住する外国人の外国の財産まで対象になってしまうという状況になっています。措置がとられていますが、まだ十分ではありません。ジョンとリンダというスミス夫妻、それからシゲルとエミコというヤマモト夫妻の話がありますので、これをぜひお読みいただければと思います。またあとでもう少し時間があればこの相続税の問題について立ち返ってお話ししたいと思います。

次に具体的な提言です。国際銀行協会としましては、長い事研究を行い、この10年にわたって様々な提言を行ってまいりました。それもアネックスとして付しておりますが、8点具体的に実行可能であり、インパクトがあると思うものを提言しています。推進事務局の話はもういたしました。長は民間人であることが重要だと思います。グローバルマーケティング、KPI でトラッキングをするということ、そして継続性をもつことのために重要です。税制の見直し、相続税、法人税率、もう既に議論がありました。また、手続きの簡素化も重要です。国外財産調書、これは外国人にとっては非常に煩雑です。税申告の際に海外に有している10万円以上の資産全てをリストしなければならないのです。日本人が外国に行って全てこんなに事細かに報告することを考えたらお分かりいただけると思いますが、非常に煩雑です。財務報告、情報開示の英語での拡充、それから労働法制の見直し、これ

はより雇用をやりやすくするために、です。金銭解雇の導入、それから NISA の大幅な拡充、資産運用の報告書式の簡素化・標準化、金融リテラシー教育、もう既にお話がありました。それから運用商品の販売姿勢、それから販売会社と提供会社との利益相反の是正と回転売買の推奨の問題、これはもう既に金融庁も取り組んでおられる問題です。以上です。座長、これで十分でしたでしょうか。

齊藤 惇：では Koll さん。

Jesper Koll：英語でよろしいですか、それともドイツ語…ありがとうございます。メンバーの皆様方、最後の演者になるということはわかっていました。ですので、最初のスライド、ちょっと驚いてもらおう、ショックを与えようと思いました。これは少年の頃の私です。日本に来たときです。1985 年のことでした。小錦を退治する様子です。それ以降、常に金融に携わってきました。様々な規模の大小はありますが、企業に勤めてきました。東京が金融センターになれるか議論されてきましたが、それはこの絵のように小さい少年が大きい関取に戦いを挑むようなもので、東京が大成功を収めたニューヨークになろうとするような不可能な戦いである。東京は、金融センターとしての独自の地位を模索する必要があります。今は素晴らしい時期です。ニューヨークは新規性のため混沌にあります。ロンドンもそうです。ブregジットがあるからです。それ故に東京は新しいグローバルスタンダードを作れる非常にユニークな機会に恵まれています。また、都知事から先ほどお話がありました通り、ただ単に量に注力するのではなく、質に終始することも重要です。次、お願いします。

アメリカの新しい大統領の言葉に、「どうせなら大きいことを考えよう。」という言葉があります。このような野心をやはり東京が金融センターとなるためにはする必要があります。思います。

東京での金融センターの議論ですが、常にセンターというハード面に焦点が当たっているような気がします。当然重要ではあります。また、専門家の方も多くいらっしゃいます。このハードウェアに長けた方は非常に多くいらっしゃいます。ここ数分間を使いまして、金融のほうにちょっと注力してみたいと思います。東京が金融センターとしてリーダーに

なるには、ファイナンスに焦点を当て、ファイナンスが科学として、専門分野として、一つのエコシステムとして成長するよう取り組む必要がある。金融というのは、これはただの売買ではないのです。安く買って高く売ろうということではなく、これはエコシステム全体なのです。では金融の目的はなんなのか。多くの側面があります。その中で重要な点としましては、これは全体のエコシステムなのです。最終的には金融の目的というのは、経済成長とイノベーションをもたらすということです。東京にとっての経済成長であり、日本にとっての経済成長であり、世界にとっての経済成長です。

もう一つ、プライドです。プロとしてのプライドです。日本企業に行くとき、ある化学の会社であったとしても自動車会社であったとしても、プライドをもっているのです。最良でありたい、世界でありたいというプライドをもっているのです。日本の銀行、ファンドマネージャーの方にお会いすると世界でナンバーワンは目指していません。野心をもつ、グローバルスタンダードを自らが作るくらいの気概を持つ。成長というのはイノベーションを介して、それから起業家精神を通して成し得るものと思っていますし、それを東京から取り組むことが大事です。都知事がおっしゃられた通り、金融が様々な分野でのイノベーションを促進する環境を作ることが重要です。それが金融の美学です。東京は、起業家がイノベーションから実際に起業するところまで実現できる場所を目指すべきです。イノベーションのためのイノベーションというのは意味がないのです。その事例は残念なことにたくさんあります。例えばiモードでは先端を行っていたわけです。これは日本で開発されました。世界初のワイヤレスシステムでした。ただ、残念ながらグローバルスタンダードになるほど遠い状態でした。

では将来は、金融の未来はどうなっているのでしょうか。将来に備えることで金融センターは発展するのであり、過去のものに追いつこうとしても徒労に終わるだけです。金融がどこに向かっているかは分かっているのだから、希望はあります。多くの技術変更があるでしょう。グローバルな巨大な動きというのがあります。そして、それらすべての速度がどんどん上がっています。この統計数値を見るのが非常に面白いと思いました。ラジオのテクノロジーが5000万ユーザーに到達する時間ですが、38年かかりました。これ、全世界です。ツイッターは5000万ユーザーに達するためには9カ月だったのです。

金融にとって私たちの答えは、やはりブロックチェーンではないかと思います。金融取引全てに影響を与え、根本的に変えることになります。フィンテックの議論は大変興味をもっています。フィンテック、フィンテック、企業家、フィンテック、フィンテック…グローバルスタンダードのないフィンテックは無益です。また、失敗に終わってしまいます。次の i モードに終わってしまいます。

私の提案ですが、今日ビットコインがあります。誰もビットコインなど信用していません。これはロシアであったとして、中国であっても、どこであったとしても。もし日本が東京コインを始めたら、侍コインでもなんでもいいです。メガ銀行が日銀とともに、また東京都も支持して日本発のグローバルスタンダードを始めたらどうでしょうか。政府などの保証ができれば、フィンテックの話もできるでしょう。そして、世界的なフィンテック革命を日本が先導できるでしょう。日本がやらなければ、グローバルスタンダードはほかの国から生まれてしまうでしょう。今まさにチャンスなのです。日本以外でグローバルスタンダードをとろうというガッツのある人がいないからです。東京都、日本政府及びメガバンクはこの機会を逃してはなりません。ジャパンコイン、サムライコイン、東京コイン、何にしても早く作れば、その分だけ東京は金融におけるグローバル拠点になれます。では日本の現実はどうなっているのでしょうか。また、この表をご覧ください。どこに機会があるのか。日本にはかなり大きな未活用資産があります。企業には、日本の年間 GDP よりも多い内部留保を持っています。日本では現金が王様であり、利子を生まない現金の文化です。

なぜこれだけ現金が好まれるのか、議論を難しくすることもできます。ただ、最終的に非常に興味深い点としては、日本のファンドマネージャーが劣っているからということではないのです。こちらのスライドをご覧ください。日本の運用会社ですが、ベンチマークよりも国内株では上回っているのです。アメリカの運用会社を見てください。彼らのほうがアンダーパフォームしているのです。アウトパフォームじゃないのです。興味深いことに、日本の運用会社は外国株になると運用は長けていません。

では、なぜ顧客が預金から離れないのか。多くの理由があります。ただ、ここで注力したいのは、コストなのです。申し訳ないですが、コストが高すぎるのです。金融センターを

議論するには、最終的な顧客になる消費者や投資家に対して、事業や取引をするためのコストについて正直でオープンにならなければいけません。

日本ではニューイノベーションが、顧客という最も重要なことに注力されていないのです。私が日本に来た時まず最初に感銘を受けたことは、「お客様は神様です」という言葉です。でも、日本の金融の世界では本当にそう言えるでしょうか。日本では投資信託などに投資する際のコストが、世界の中でも高い方です。コストを下げる必要があるのです。また、金融会社と顧客の利害を一致させる必要があります。ここに事例があります。米国です。多くの証券会社がより収益を上げているのは、回転販売や取引ではなくカスタディエンスないしは資産運用です。利害が一致しているからです。いったいこれは何を意味しているのでしょうか。東京発でグローバルスタンダードを達成することができます。完全な透明性をもつことができます。それと同時に顧客と販売会社の利益の一致をさせることもできます。今後の懇談会の場で、より詳細をお話しすることはいくらでもできます。

ところで、民間の資金に流動性を持たせるべきという、喫緊の経済的な問題が起きています。なぜならば、現実の日本の金融が、事実上国有化されているからです。日本最大の市場であり、債券市場では日本銀行が40%以上の国債を保有しています。当面この傾向は続くと思いますが、いずれ日銀もこれらの資産を売却する必要があり、債券市場を再度、民間中心にしていく必要があります。それが出口です。これは、民間の預金者が立ち上がり債券を買うことで初めて実現します。似たようなことは、日銀のETF購入プログラムについても言えます。東京が金融センターとして成功を収める鍵は、金融に民主主義を持ち込むこと、つまりは、民間の投資家を市場に呼び戻すことで、銀行預金ではなく証券への投資を育成する環境をつくることです。

そのような環境をつくるため、3点の提案を述べたいです。まず1点目。金融とはいったい何なのでしょう。ファイナンス、金融は情報の取引です。そのためにはデータが必要になります。日本のデータは、世界クラスとは言えません。ですので、東京を金融センターとして話すのであれば、世界のデータセンターになることです。その点が非常に重要です。データセンターにインセンティブを与え、データ管理及びデータ利用に関する規制を改善することが東京金融センターの戦略の一つだと思います。これは日本だけでなく海外の

データにも当てはまります。いい点は誰も中国のデータなど信頼しません。アジアのデータなど誰も信頼していません。もし日本が中国のデータを取りまとめ東京で利用できるようになれば、東京は、日本だけでなくアジアのデータについてもグローバルスタンダードになりうるでしょう。

さて、エコシステムの次の要素ですが、教育・学問です。日本の大学では、金融というのは二級市民、三級市民のように見られています。一般の人々の間では、金融教育は重要だという認識で一致しています。しかし、この問題はトップダウンのアプローチが必要です。金融というのは非常に真剣な学問分野で、それだけ尊敬されるような領域なのです。また、経済や経営ではなく、科学なのです。ですので、例えば東京国際金融賞を設けて、優秀な論文を毎年表彰することを提案します。金融や理論のみならず、統計学やデータ管理も対象にすべきです。こうしたものに報酬を与えるというのが大事です。

最後に、メディアもエコシステム的一端です。新聞などの伝統的な媒体から、SNS などの新しい媒体まで、いかにしてメディアに報酬を与えるのか。だから、もし例えば東京金融メディア賞をメディアに対しても出すことができれば良いと思います。例えば、金融の記事や企業分析が優れた記事、優れた金融ブロガーに対する賞があってもいいと思うのです。

どうせ考えるのなら大きいことを考えよう。大きいことを考えるのは好きではないかもしれませんが、目標を高く持ち、東京発のグローバルスタンダードを作りましょう。こうしたことは必ず実現できると思います。以上です。ありがとうございました。

斉藤 惇：ダンケシェーン、どうもありがとうございました。皆さんの大変なご努力でギリギリ時間内にいるのですが、時間ばかり言ってすみません。ここで55分までというので10分だけディスカッションができるのです。せっかくだからご意見を2〜3いただいて、前も言いますように、今日のはあくまでもベースにして、ディスカッションをもう一回別のセッションでぜひ深いディスカッションをしていかなきゃいけないと思います。

というのは、先ほどから須田さんとかいろんなお話が出ていますが、税の問題にしても、香港だ、シンガポールだという話がありますが、同時にその社会制度はどうなっている

のだ、と。では香港の首都、シンガポールの首都の福祉制度はどうなっているのだと、それとの組み合わせなので、一方的な税金のところだけをフォーカスして言ってやると、それは面白いのですが、そういうことでは絶対税当局が真剣に取り組まないのです。我々やはり出すときはプロフェッショナルなところへ煮詰めていかないと実現しない。今まで失敗したのはそれだと思いますので、本当に深く掘ってディスカッションをさせていただいて、プレゼンテーションを作りたいと思います。

何かご意見、今日は田村さんと石黒さんがおいでになっているのですが、ずいぶん鉄砲の玉か矢がそちらのほうに少し飛んでいましたが、一言ずつ反論でも、そうだとということでもいいのですが、いかがですか、田村さん。

田村 直樹：ありがとうございます。一つ一つ反論していても…ただ、確かにご指摘の通りだな、と。先ほど Ko11 さんがおっしゃっていましたが、自動車は世界一を目指しているが、金融はというと、正直申し上げるとちょっと違うところは確かにあって、その辺反省しながらやっていかなきゃいけないな、と思いながら聞いておりました。

今日の事前インタビューを取りまとめた結果や、多岐にわたる有益なご意見、たくさんメニューがございます。インタビューの際に國部から申し上げましたが、我が国のデフレ脱却が視野に入りつつある今は大きなチャンスであると。たくさんやったらいいことリストがあるのですが、その中から、今からでもできることと中長期的な視野で取り組むべきこと、もう一つの座標軸が、東京都単独でできることとそうでないことを、仕分けしながら、できるところから着実に手をつけていくということが重要だと考えております。

一方で、金融と申しましても、銀行もあれば証券もあれば保険もあれば資産運用業もあって、様々な業種があるので、それぞれ金融センターに求めるニーズも様々であると思います。あまりターゲットを幅広に設定すると議論が拡散してしまうという不安もございます。

前回の会合で國部からはアジアの金融ハブを目標に、と申し上げましたが、例えば東京の競争優位性としてトップに挙げられております我が国の豊かな個人金融資産、これを日本を含むアジアの成長に供給していくことを念頭に置いて、例えば二つ、一つは外資系の資

資産運用会社の誘致、もう一つは金融の新たなエンジンとなりうるフィンテック企業にターゲットを絞って集中的に取り組んでいくというのも考えられるのではないかと思います。

資産運用業にターゲットを絞ると言っても、銀行界としても取り組むべきことは多々あると思っております。現在国政レベルでも取り組みが進められておりますが、先ほど小池知事も冒頭おっしゃっておられましたフィデューシャリー・デューティの徹底によって我が国の貯蓄から投資への流れが加速することが、海外資産運用会社にとっても東京の魅力、ビジネスを何よりも高めることになると考えております。我々も顧客本位の徹底ですとか、NISAの普及というのは全力で取り組んでおりまして、銀行よりもロボットのほうが信頼度が高いなんてことを言われないようにしっかり取り組んでいく。それこそが東京を国際金融都市につなげる一つの大きな流れだと思っております。

齊藤 惇：ありがとうございます。石黒さんから何か一言ありますか。

石黒 惇史：ありがとうございます。資産運用業の強化という点に関して、先ほど投資顧問業協会の岩間会長からご意見のあった新興資産運用者育成プログラムについて、こちらを導入することは非常に有効な施策と考えております。加えて、運用人材の育成という観点からは、運用従業者が就業しながら就学できる大学院・プログラムの提供やいわゆるクロスアポイントメント制度の採用等を行うことで運用人材の高度化を図ることも重要だと考えております。

先ほど Koll さんのプレゼンテーションの中で手数料の問題があったので、その点について意見を申し上げさせていただきます。プレゼンテーションの中で、ゴールとして透明性及び顧客と販売会社の利益の一致ということをおっしゃられていました。この辺は今もお話ございましたフィデューシャリー・デューティの徹底ということで我々証券会社においても取り組んでいかなければならない重要な課題だと考えており、ゴールとしては正しいと思っております。ただし、手数料の違いにつきましては、市場のインデックスがアメリカのダウのように 20,000 ドル台に乗せる状況と、日本の日経平均のように 38,000 円から 19,000 円、途中段階では 7,000 円といった状況であったことなど日米でベンチマークにすべき市場の環境が圧倒的に違った経緯を考慮する必要があります。そういった市場環境に



において日本の運用会社や証券会社は工夫しながらいろいろな商品を提供していたといった事実もあったかと思えますので、単純な比較ではなく、中身がどうだったかといったことを冷静に分析した上で今後どう進めていかなければならないかといった発想が必要かと感じました。以上です。

斉藤 惇：はい、ありがとうございます。日本のアセットマネジメントがベースポイントでアメリカよりもいいパフォーマンスというのを見せていただいて、えーっと思ったのですが、ベンチマーク自体が相当悪いので、それをビートしても大したリターンにはならないということで、リターンが良ければ私は日本の投資家も買うことは間違いないと思うのです。というのは、我々が投資信託を売っていた頃は、列を作って投資信託を日本人はみんな買っていたのです。家庭の主婦も、会社の周りに二重、三重に列ができて、俺にその投信残しておいてくれ、と言われてやった。ただ、そのときに運用業界は学んでいないということは事実でありまして、単なる販売でいったということもありまして、その辺はまた岩間さんとも経験的にいろいろ深いところに問題がございます。

やはり運用成績が良くないということは間違いないと思いますし、優秀な日本人のアセットマネージャーは実は日本で働いていなくて、スコットランドとかロンドンとかニューヨークへ行って、IRで日本の企業の方が行かれますね。そうすると日本株ですからファンドマネージャーが出てくるのですが、その中で日本人がいっぱい入っています。この人たちに、日本に帰ってきて運用しませんか、というところなんです。まず一つは自由性がない。何年入社とかそういうことばかり縛られる。それから、コンペションが全然違う。パフォーマンスベースではあります。だから、パフォーマンスが悪いとすぐ首を切られるという世界で彼らははたらいているわけですが、しかし、全然桁が違うのです。

そういうことも考えて、しっかり東京をどうやって魅力ある場所にするか。いろんな制度をいじらないといけませんので、今後、ディスカッションを続けさせていただきたいと思っています。知事、あと5分くらい残っています。最後にどうぞ。

小池 百合子：今日は皆さん、大変具体的なリアクション、そしてまたプレゼンテーション、ありがとうございました。そしてロンドンからもご参加、ありがとうございました。

具体的なアドバイスもたくさん頂戴いたしました。

まず、トランプ新政権がどれぐらいの法人税にするのかは、まだ明確には聞いておりませんが、(選挙) キャンペーン中は確か40%を15%にするというような数字が頭に残っております。それから先ほど、川本さんの方からも御指摘がありましたし、牧野さんから御指摘のあった税はね、都だけではなくて基本的には国との中でやっていくものではありませんけれども、そういう中で、数字をもう一度確認しておくとして、標準法人(実効)税率が29.97(%)のところ、東京都はそれにプラス0.89%で30.86(%)と、そういう数字になっております。

それからあと、Kindredさん、Jonathanからも指摘があった相続税、金持ちは日本に来て死ねないという、早く言うとな、それもですね、だいぶすでに改善しているところもございますので、日本に居住する外国人駐在員が日本で亡くなった場合についてもですね、また、親族、奥さんとかね、日本に居住する外国人駐在員の親族、お父さん、お母さんが外国で死亡した場合の、これでいいのね(事務方に確認)、といった話とか、かなり改善しておりますので、ぜひ日本でゆっくり老後も楽しんでいただければと、改善をしているということを強調したかったわけですが、さらに改善をすべくですね。日本に、今本当にね、言ってみればトランプ高度人材難民みたいな人がこれからうようよ出てくる、とかかすでに出てきていると思うんですね。難民といっても、高度人材の難民です。こういう方々が東京を目指すように、私は大きく声を出して、そしてきちんとメッセージが届くようにしていきたいと思っております。

それからあの、川本さんがおっしゃったのは、外国人の方はお手伝いさんが、例えばヘルパーさんを雇うことができる、外国人のメイドさんというけれども、いろんな方いらっしゃるけれども、日本人の女性にもそれを求める方はとても多いんですよね。ええ。何で外国人だけなの、という話だったとおもいます。

それと同じように今度、この度創業センターという、操業をサポートするセンター、ベンチャーですね、それから開業するに当たっていろんな登記(法的手続)が大変複雑、労務上のもので、法規も複雑、つまりあの、起業をした後の開業するまでのお手伝いをするワ

ストップサービスを行うという、卵から鶏まできちんと多言語で対応していくという、そういうセンターをこの度東京都として作らせていただいたんですが、よく考えてみたらこれって一番日本人に対して必要なんじゃないのかとも思います。

いずれにしても、これが海外からの人材、そしてファンドなども含めてですね、呼び込みに繋がってくればいいと思いますし、そのための様々なインフラ、環境ですね。働くための環境を整えつつあります。たとえば、ご承知のように、インターナショナルスクールを東京駅前に準備しているとか、それからメディローカスというメディカルのサービスが受けられるといったような形で、それで、まちづくりもこれ、ハードで恐縮なんですけれども、大手町から兜町までですね、ここを日本のウォールストリートにすると。まあ、メキシコにはウォール（アメリカメキシコ国境の壁）が作られるようですけど、東京ではウォールストリートを作っていくというような方向性を持ってですね、また一つずつ明確な答えを出していきたい。

そして Talk Only No Action、Talk Only、これまではそうだったと思いますけれども、これからはそうならないようにしていきたい。

それとおっしゃっていた特区をですね、国と連携しながらですね、活用させていただく、ということを進めていきたいと考えております。そのためにも、Regulatory Sandbox という形から学んでいきますが、今は日本の場合は Sandbox、砂場ではなくてジャングルジムの方だと思いますので、このジャングル部分をですね、どう明快にしていくか、それを海外への発信もしっかり続けていきたいと思っております。

今日は私、ペーパーレスでということをちょっと言い忘れまして、たくさんの紙になりましたけれども、これからはペーパーレス（ノンペーパー）にして、そしてかつ、少なくとも言語は英語と日本語で、今、私は日本語で喋っておりますけれども、少なくとも資料も日本語と英語と両方で揃えていくと、そしてすぐ発信していく、そのような形で、時間との闘いだと Koll さんも、Jesper もおっしゃいました。ぜひこれに乗り遅れないようにしなければと、こう改めて思った次第でございます。そして、どうせなら Think Big でということでございますので、ぜひ皆さんとともにですね、Think Big で、そしてそれを Achieve

Big にしていきたいと思imasので、今後ともよろしくお願いいたします。御協力ありがとうございました。

齊藤 惇：ありがとうございます。今日はこれで終わります。あとは事務局。

事務局：事務連絡でございます。まず、議事録は送付しますので、後ほどご確認をお願いします。次回は2月14日火曜日です。どうぞよろしくお願ひします。それからレシーバーは席に、それからメディアの方は受付のほうにお返してください。本日は誠にありがとうございました。

(了)