

第一回

国際金融都市東京のあり方懇談会

2016年11月25日

場所：東京都庁 第一本庁舎7階 大会議室

松下理事：それでは定刻となりましたので、ただ今から第一回国際金融都市東京のあり方懇談会を開催いたします。会議の事務局を担当しております政策企画理事の松下でございます。どうぞよろしくお願いいたします。座長が選任されるまでの間、進行役を務めさせていただきます。まず、会議の冒頭にあたりまして、小池知事よりご挨拶をいただきます。

小池 百合子：都知事の小池百合子でございます。本日は皆様ご多忙のところ、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。冒頭一言ご挨拶を申し上げたく存じます。そして、今日はお忙しい方々ばかりでいらっしゃると思いますが、**Sir Roger** と **Mr.Koll**、谷家さん、それぞれロンドン、カルフォルニア、香港からご参加いただいております。テレビ会議を通しての参加ありがとうございます。

今回の懇談会ですが、東京はかつてのようにアジアナンバーワンの国際金融市場として復活させることを目標としております。本当に二十数年前ですが、私もワールドビジネスサテライトの初代のキャスターを務めておりましたころは、本当に東京市場は活況で、今日の出来高 30 億株ということ、それがもう踊っていたころでございます。本当に活気がございました。そして、残念ながらこの市場が、東京が前に進むスピードよりも、周りのシンガポールであるとか、香港、上海などのそのスピードの方が早かったというべきなのでしょう。徐々に東京の活気が落ちていったというのが否めない事実かと思えます。そして、ぜひこの東京をもう一度活気のある国際金融都市に、ということと、もう一つ、環境先進都市にもしていきたいということで、この二つを合わせまして、私、東京スマートシティにしていくということを目指しております。

そして、金融関連産業の GDP の比率は日本では 5% に満たないというのが現状ですが、一方、**TheCityUK** によりますと、イギリスでは GDP 比率が 12% に上るということです。アベノミクスでも GDP600 兆円を 2020 年ごろに達成するという目標を掲げておられるわけですが、それをサポートするという意味でも、日本の東京の金融の活性化ということは、例えば現在の 5%、イギリスが 12%、東京が 5%、それを倍にするだけで、だいたい GDP で 30 兆円は増加するであろうと、このような見方もあると聞いております。そのためにも金融の活性化というのは、アベノミクスにとりましても、また東京の活性化にとっても不可欠ということだと考えております。

それから、この国際金融都市東京というテーマはもうかなり長い間議論をされてきた課題ですが、残念ながら議論をさらに今度は実行に移すというところでは、様々な障壁があることも事実でございます。例えば世界標準とどのような点が違うのか。業界の慣行などもございましょう。規制、また税制のあり方といった点で、国際競争力がどこまで現在の東京にあるのか、そしてどうあるべきなのか、このようなこともぜひご議論をいただきたい

と考えております。

見えない参入障壁という本質的な問題にまで踏み込んでいくという、そのような気持ちでぜひ取り組ませていただきたく考えております。そのために国内のみならず海外も含めて、また銀行、証券会社に限らず、資産運用業務、さらにはフィンテックの分野など、幅広い分野において第一線でご活躍中の皆様方にお集まりいただいているということでございます。

そして、都民ファーストということを謳っておりますが、ぜひこの都民のお金もより効率的に動いていく。また、都民の利益を膨らませていくことも必要かと考えております。

特に預金者や投資家の利益にとって何がベストなのかという受託者責任（フィデューシャリー・デューティ）のあり方に立ち返って議論が進むことを期待しております。どうぞこの方向に、基本方針、そしてまた方向性、ご理解いただきまして、それぞれの皆様方のご意見、率直なご提言等々、この場でご披露していただき、ぜひこの議論から、会議から、その次の一歩が進めるように、具体的な果実をこの懇談会から生み出してみたいと、このように考えておりますので、どうぞご協力のほど、よろしくお願いを申し上げます。それでは海外の皆様方もよろしくお願いをいたします。ご参加ありがとうございます。皆様のアドバイスを期待しております。ありがとうございました。

松下理事：ありがとうございました。それではメンバーのご紹介をさせていただきます。小池知事の右側から席順で本日参加の方々をご紹介します。株式会社KKR ジャパン会長 斉藤 惇様です。一般社団法人国際資産運用センター推進機構理事 有友 圭一様です。

有友 圭一：有友でございます。

松下理事：それから、テレビ会議でご参加のシティ オブ ロンドン グリーンファイナンス イニシアチブ議長 S E B 銀行英国地区代表 Sir Roger Gifford 様です。

Sir Roger Gifford : Hello.

松下理事：同じくテレビ会議でご参加のウィズダムツリー・ジャパン株式会社CEO Jesper Koll 様です。

Mr. Jesper Koll : Hello.

松下理事：同じくテレビ会議でご参加の株式会社お金のデザイン取締役/ファウンダー 谷家衛様です。

谷家 衛：よろしくお願いいたします。

松下理事：日本証券業協会会長 稲野和利様です。

稲野 和利：稲野でございます。よろしくお願いいたします。

松下理事：一般社団法人日本投資顧問業協会会長 岩間陽一郎様です。

岩間 陽一郎：岩間でございます。よろしくお願いいたします。

松下理事：一般社団法人全国銀行協会会長 國部毅様です。

國部 毅：國部でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

松下理事：一般社団法人日本損害保険協会副会長 牧野治郎様です。

牧野 治郎：牧野でございます。

松下理事：一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会会長 仮屋蘭聡一様です。

仮屋蘭 聡一：仮屋蘭でございます。

松下理事：早稲田大学大学院経営管理研究科教授 川本 裕子様です。インテグラル株式会社代表取締役パートナー 佐山展生様です。

佐山 展生：佐山です。よろしくお願いいたします。

松下理事：日本銀行決済機構局長 山岡浩巳様です。

山岡 浩巳：山岡でございます。よろしくお願いいたします。

松下理事：一般社団法人国際銀行協会事務局長 Paul Hunter 様です。時間の都合もござい

まして、お一人ずつお言葉をいただくことはできませんが、イギリスからご参加の Sir Roger Gifford 様からご挨拶を賜りたいと思います。

Sir Roger Gifford : ありがとうございます。皆様こんにちは。非常に興味深い議論に参加することができて、大変嬉しく思います。Roger Gifford と申します。1994 年から 2000 年までの間、東京に住んでおりました。当時私はヨーロッパの銀行業務のトップを務めておりました。SEB の。そして、現在はヨーロッパのヘッドを務めており、ロンドンに拠点をもっております。スクエアマイルと呼ばれておりますシティ オブ ロンドン自治体が運営しておりますグリーンファイナンスイニシアチブのチェアを現在務めております。また、安倍総理がロンドンを訪問されましたときにも、4 年前のことですが、ホストとして迎え入れることが出来て光栄に思っています。また、シティ オブ ロンドンのアルダーマンを務めており、ロンドンシティの自治体の中で様々な活動に関わっております。

東京には過去 17 年間ほとんど毎年のように訪問しております。また、ロードメイヤーとしてもビジネスを連れてのデリゲーションを率いて東京訪問をしてきました。ですから、このプロジェクトに深い関心を持っております。

東京ではコマーシャルバンキングに特に関わってまいりました。特に、ヨーロッパの企業、東京に支社を持っているところなどに関わってまいりました。また、外為市場や債券市場にも深く関わってまいりました。非常に高効率のオペレーションを実現することができました。それは東京以外のところ、特にシンガポール、あるいは香港にいるサポートスタッフからの協力があったおかげです。この経験は非常に有益だと思います。日本の金融機関は大変困難な時期を経験していたと思いますが、私たちはまるで巨大な象の背中に乗っかっている小さな蚊のようなものでした。でも、そのオペレーションでは収益も上げられ、とても嬉しく思っておりました。

これまでの私の経験や東京の金融センターとして成功する可能性についてなど皆様と共有していきたいです。これに関してはまた後ほど議論の中で徐々にお話しできればと思っております。ありがとうございます。

松下理事 : ありがとうございます。続きましてお手元の次第に従いまして、懇談会の設置につきまして事務局よりご説明いたします。資料右肩 1 と書いてあるところをご覧ください。あり方懇談会の設置につきまして、その趣旨を説明したものです。趣旨・目的とご参照いただきまして、2 番のスケジュールについては 5 月ごろ懇談会中間提言、11 月ごろ懇談会最終提言と考えております。各会の進行については、各会に 2～3 名の委員が 10 分程度のプレゼンテーションを行う。そういうことを考えております。

続きまして、資料2をご参照いただきたいと思います。これは設置要綱ですが、主な内容  
はご参照いただきたいと思います。原則として公開という形で進めさせていただきます。

続きまして、本懇談会の座長を選任します。座長につきましては、皆様には事前にご相談  
させていただいたとおり、株式会社KKRジャパン 会長の斉藤惇様をお願いしたいと思います。  
皆様、ご異議はございませんでしょうか。

皆様：異議なし。

松下理事：それでは、斉藤様に座長をお願いしたいと思います。まず、斉藤座長にご挨拶  
をいただき、以後の進行は座長をお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願ひいたし  
ます。

斉藤 惇：はい、ありがとうございます。斉藤でございます。大変僭越でございますが、  
指名でございますので、大変微力ながら座長を務めさせていただきたいと思ひます。どう  
か皆様、ご協力のほど、よろしくお願ひ申し上げます。それでは時間の制限もありますの  
で、議事に入りたいと思ひます。本懇談会の論点と今後の進め方につきまして意見交換を  
したいと思ひますが、その前に、都庁さんのほうで資料を用意していただいております、  
「世界における日本の金融セクターの状況」について、この資料をご説明いただきたく思  
ひます。お願ひいたします。

松下理事：それでは事務局から資料についてご説明させていただきます。右肩資料5です  
が、おめくりいただきまして2ページです。まず国際金融センターインデックス 2016年9  
月の指標ですが、東京につきましてはランキングで5番目、レーティング 734点となつて  
ございます。内訳は下の表にございますが、ほとんどのものが5番目、7番目、そういつ  
た順位になっております。

続きまして3ページでございます。ビジネス環境インデックス、ビジネスのしやすさをお  
示ししております。日本については左側の表で34番目、右側のほう、内訳になりますと、  
例えば創業では89番目、信用資金調達などでは82番目、税については70番目となつてお  
ります。下のほうにカッコ書きがございますが、安倍政権は成長戦略で2020年までに先進  
国3位以内の達成を目標としております。

おめくりいただきまして4ページです。税率の状況です。東京、ニューヨークなど各市を  
並べてございます。一番上、法人実行税率については東京30.86%に対してロンドン20%、

ニューヨークは45.6なのですが、ロンドンは20%、さらに香港、シンガポールと数字が続いております。なお、左側の表側のほうで税をお示ししておりますが、香港、シンガポール、右側の2市についてはノータックスというのが4段もございまして、そういう状況にございまして。

5 ページ、株式市場の状況でございます。東京、ニューヨークなど各市を並べて比較しておりますが、規模につきましては東京は非常に大きい規模を持っております。しかしながら、上場会社数のうち外国の会社数は9社と他と比べて極端に少ない数字となっております。

6 ページでございます。社債発行残高 日米比較です。概ねアメリカが日本の15倍程度の水準で動いております。

7 ページです。社債の保有投資家の状況 日米の比較です。顕著でございますのは、日本については銀行が約半分、アメリカの場合は保険、年金、あるいは投資信託が大勢を占めています。

8 ページです。これは為替取引のボリュームですが、一番高い数字はイギリスでして、次にアメリカと続いております。日本については下のほうであまり伸びていない状況です。同じく9ページですが、店頭デリバティブ取引のボリューム、これにつきましても同様の傾向がございまして。

10 ページです。これは国内にきました、あるいは国内に進出されました外国銀行の数です。東京は右端ですが、ロンドンのおよそ5分の1、56銀行にとどまっております。

11 ページです。資産運用会社の数でございます。これもまた同様に右側が日本でございまして、香港、シンガポールと比べましても、大幅に低い数値となっております。

12 ページです。パンアジアにおけるヘッジファンドマネジャーの所在国ですが、大勢を占めますのは香港、シンガポール、それからオーストラリアと続きまして、日本は9%にとどまっております。

13 ページです。ベンチャーキャピタルからフィンテック企業への年間投資規模、これについても棒グラフでお示ししておりますが、日本は一番右の73、非常に低い棒グラフとなっております。米国、アジア、英国と比較して非常に低い数字になっております。

さらに 14 ページです。家計の金融資産ですが、この特徴としましては、右側の緑側、保険・年金等はあまり水準が変わらないところですが、青色、現・預金が日本の場合は半分を占めています。それに対して中段アメリカにつきましては、株や出資、あるいは投資信託といったものが大勢を占めています。ユーロにつきましては、その中間的な傾向がございます。以上でございます。

斉藤 惇：はい、ありがとうございました。かなりハイスピードで説明がありましたので、なかなかご理解はどうかと思いますが、我々こういう数字にある意味では慣れている…慣れているというといけないのですが。これ問題は、現在の今の状況、ご指摘がなって、日本が5番目だとか30何番目とかになるのですが、これはかつて、20数年前、知事がおっしゃいましたが、かつては1、2、3くらいの中に入っていたわけです。ITとグローバルというテーマの20年か25年の間に、こんな格差が出てしまったと。ITとグローバルというテーマに我が日本はうまく組み合ってきてなかったと、あるいは東京が、と言いますか、そういうことだと思います。だからこそ、こういう懇談会を知事からご提案があったのだと思います。

では懇談会の論点と進め方につきまして、少し論点を簡単に整理していますので、お手元に資料があると思います。論点整理の…だいたい先ほど知事から問題提起がありましたものを三つくらいのグループに分けております。一つはビジネス面、生活環境です。外国と比べて海外の方にとってどうだ、というような問題。細かくは大きな税制の問題や規制、こういう問題がありますし、よく言われる言葉の問題、それから教育の充実。教育といっても投資教育ですが、そういう問題。

また、2番目は海外から新しいプレイヤーの市場への参加促進という点で、かなりいくつかがやはり邪魔になっているといたしますか、嫌われていると。だから、非常に変な話ですが、実は日本のものすごい数のプロフェッショナル投資家がシンガポール、香港にいるわけです。そこから日本の株や為替を取引している。この量はものすごく実は多いので、東京証券取引所に来ている外国の取引シェアは今73%くらいあるのですが、私はざっくり言ってその半分は実は海外の、香港、シンガポールにいる日本人がやっているのだと思います。東京にステイしないで、なぜ彼らが外からやるかと。これをなぜ我々は中へ取り込まないかという問題があると思います。

3番目は世界の投資家に優しい市場をどう構築するかという意味で、いろいろな捉え方があるのですが、知事からご指摘がありましたフィデューシャリー・デューティ、これは今金融庁が一生懸命やっておられて、投資家中心の市場を作ろうとか、いろいろお考えですが、コーポレートガバナンスコードも一応入れましたが、今からの問題であろうかと思



ます。

いくつかこういう問題に整理をしております。これにつきまして、皆様と忌憚のない意見交換をさせていただきたいと思っております。その意見交換に移ります前に、時間の関係で退席される佐山さんがおられますので、退席される前に一言何か。

佐山 展生：インテグラルの佐山です。今バイアウトファンドをやっているのですが、数年前ファンドレイズにシンガポール、香港に行きましたときは、日本の担当者がおられなくて、中国の担当者の方が兼務という状況でした。すなわち、日本にはもうほとんど興味がないと。がっかりするような状況でした。現在、まだファンドレイズはしているのですが、それはさすがに変わって、日本には興味があるという状況には変わってきていますが、残念ながら投資家の窓口はシンガポールと香港ということです。

これはやはり、そういった運用をしている人たちが東京に住むのが、東京を拠点にするのがやりやすいというふうにやはり、先ほど座長がおっしゃったように引き戻すというのは非常に大切なことだと思っています。今日はこれで失礼いたしますが、バイアウト、つまり経営権取得前提の投資をずっとやっていますので、その観点から少しでも皆様のお力になりたいと思っています。どうぞよろしく願いいたします。

斉藤 惇：よろしく申し上げます。ありがとうございます。それでは、時間は45分以上くらくらいたっぷりありますので、今から皆様方のご意見をいろいろ承っていきたくと思っておりますが、ぜひ積極的に。最終的にはどういう形になるかあれですが、皆様のご意見を5月、あるいは11月にまとめて知事のほうへお答えを出すということになるかと思っておりますが、意見が必ずしも合う必要はないと私は思います。いろいろな見方があるので、並列で提案と言いますか、出させていただくこともあるべし、だと思っておりますので、全く遠慮なくご意見を出していただきたいと思います。

皆様のご意見をいただく前に、資料がお手元に、これは何と読みますか…JIAMという資料が置いてありますが、これは有友さんをご用意されましたので、少し有友さんから、この前外交に行かれたのですかね。外に回ってこられた、それが書いてあるのですか。ではそれをお願いします。

有友 圭一：私、一般社団法人国際資産運用センター推進機構の有友と申します。名前が、もっともらしい名前をつけるために長くしすぎて言いにくいので、通称 JIAM というところで呼んでいただければと思います。

資料がお手元にございますが、まず1ページ目は、これは日本における、極めて世界的には特殊な状況をご説明しております。特に目新しいことはないのですが、1700兆円以上も家計資産があると。その中で52%、約900兆円以上が現・預金として眠っていると。この現・預金の残高は、アメリカの現・預金の残高にも匹敵するくらい巨大な金額です。

そういった意味で、投資が全くされていないということと、あと、日本は何が一番なのかと聞かれると、最近あまり威張って言うことではないのですが、高齢化比率は世界トップです。これは世界ダントツナンバーワン。こんなことが一番で威張っていいのかどうか分からないのですが。あともう一つは高齢化が進行している速度、これも最近までは一番だったのですが、最近韓国に抜かされております。そんな中で、高齢化が非常に進んでいて、特に今公的年金に依存する比率が68.5%も占めていると。あとは公的年金の規模も世界最大級で、例えばGPIFの残高というのは、全米最大のカルパースの4倍以上もございません。

そんな中で、これまで国債や社債中心に投資していたのですが、ご案内のとおり低金利環境の中で、これでは高齢化社会を補ってはいけないと。そういった背景の中でJIAMを設立したのですが、これはご案内のとおり国際金融センター構想というのは今回初めてではございません。

遡れば随分前の橋本政権時代のビッグバンに遡るのですが、最近で言いますと2014年の東京国際金融センター推進会議というものもありましたし、その後に東京国際金融センター推進に関わる懇談会というものもございました。それを受けて、さらに資産運用等に関するワーキンググループというのが去年の9月から今年の6月までございました。ということで、今回また少し名前が違うのですが、本当にこれを最後に、国際金融都市東京というのを実現したいと思っております。

今回何が違うのかということなのですが、3点ございます。まずは私のこのレポートもそうなのですが、また資産運用等ワーキングもそうだったのですが、まず提言を英語で書いて日本語に訳しています。これは何が重要かと言いますと、日本語は主語がなくても成立する文章が書けるのですが、英語でまず書くと、主語が必要なのです。誰が、何を、いつまでにするのかということを確認にしたということが極めて重要なポイントです。この誰がというのが見つからない場合は、暫定的にJIAMを当てはめています。でないと、英語としてセンテンスが成立しません。これが一つ目です。

二つ目は本気で誘致活動をしています。これは、これまで中にいて有識者が会議室でああでもない、こうでもないと悩んでいたのですが、今回は実際に出向いて行って誘致活動を

していると。三つ目はこれからご紹介しますが、海外の資産運用業者及び関連会社フィナンテックの声を直接聞いています。なので、こう思うとかああに違いないという推測ではなくて、実際に生の声を聞くことができるということです。

そこでちょっと4ページ目まで飛ばしますが、これまで2月、3月、11月の初めに約126の企業とインタビューしまして、その中で実際に資産運用を営んでいる企業、さらに海外に拠点を置く企業55社の声をまとめたものが、今回の資料のボイスの元になっております。

5ページ目にまいります。これは実に55社中25社、45%の資産運用会社が日本進出に意欲を示しているということです。さらには、これは2月、3月に訪問したときよりも随分比率が高まっておりますので、そういった意味で追い風が吹いていると言えるのではないかと考えています。

ただ、我々が本当に誘致すべき資産運用業者というのは独立系、中堅です。これ、アルファと言うものはスケールラブルではないということもあって、あまり大きな資産運用会社というのは、なかなかアルファが出しにくいということもあって、中堅企業を誘致しようと思っているのですが、今のところ日本に対して進出に意欲を示しているのは、まだ大手が多いと。というのは、なかなか仕事があるかどうかわからないのに、進出するためにはそれなりの規模感が必要であるということで、平均的には56億ドルくらいのレンジの資産運用会社が進出意欲を示しているということです。

6ページ目に参ります。主なニーズ、これはAからGまで挙げていますが、優遇税制、Bがビジネスオポチュニティ、C 参入ルール・プロセスの簡素化、D 生活環境、E 業務コストの低減、Fとして日常生活に於ける日本語環境の除去、Gとして人材及び金融リテラシーというものが挙げられています。こういった課題を克服すれば、もっと日本に来たくなる。本当に明日にでも日本で、東京で事務所を開設したいとおっしゃってございました。

ここから、7ページ以降が生の声です。時間の関係で、これNOT EXHAUSTIVEと書いてありますが、本当は随分いろいろな声があったのですが、ここに書かれていることは、これはよく聞かれた意見でございます。念のためにお伝えしておきますが、私の意見ではありません。私が聞いた意見です、ということで、一応お断りしておきますが。

だいたいその法人税率も、実効税率が20%くらいになれば、これは香港、シンガポールよりも高いのですが、日本は既に魅力的なので、これで十分魅力的だとおっしゃっています。また、実際はいろいろと日本で活動しているのですが、日本に課税されないために日数計算をしているということで、こういう人たちも随分いらっしゃることもわかりました。こ

れは匿名にしてください、と言われましたが。

三つ目、これは有名なのですが、「Never die in JAPAN」、日本では絶対死ぬな、と言うのです。日本で死ぬとがっばりと相続税を持っていかれるので、これはちょっと税制改革の動きがあるようなのですが、ただ、11月に行ったときもまだ「Never die in JAPAN」という言葉を言っている方がいらっしゃいましたので、これはこういった認識を少し変えていただくように啓蒙活動も必要かな、と思います。

また、Special Economic Zoneという言葉はよく聞くが、一体何のことなのかよくわからないと。よく聞くと、容積率緩和と言われるが、そんなことはおそらく事業者としてはあまり興味がなくて、もう少し実体のある優遇、ベネフィット、特に税制があるのかどうかということをよく聞かれます。

次に8ページ目にまいります、ビジネス機会の提供ということで、出張ベースではよく日本に来ているのだという方がいらっしゃるのですが、なかなか公的年金基金とは会えないと。それから、よく日本に来ると、まずは信託銀行にご挨拶に行け、と言われるが、信託銀行って一体なんなのですか、とよく聞かれるのです。これは随分世界的には珍しい業態で、私も説明するのに多少苦勞することはあります。

また、なかなか投資家との出会いの機会がないとか、年金基金から受託するためには、これは単に自己紹介するだけなのですが、金商法上の1種、2種、ライセンスが必要だと言われて、いや、ライセンスを取るかどうかすら決めていないのだけど、なぜ話をするだけでライセンスが必要なのかということ、そう言った声をよく聞きます。

また、マネジャー・エントリー制度という、これは公的年金にマネジャーのエントリー制度は存在するのですが、なかなか運用実績や残高など、そういった要求水準が高く、大規模でないと参加できないということ。それから年金コンサルタントとファンド格付機関というのが日本にはかなり強い影響力を持っているということもあります。

ちょっとこれ、9ページ目、参入プロセスです。これは参入ルールというのがいろいろなところに書かれているのですが、主に日本語でしか書かれていなくてわかりにくいということと、時間がかかりすぎると言うことがよく言われています。

10ページ目ですが、これもよく言われることなのですが、ナニーも連れて行きたいと。ナニーにはビザが発行できないということなど。それから医療面で、英語で医療サービスを受けられるかどうかということもよく質問されることがございます。

11 ページ目になりますが、これは運用純資産価値（ネットアセットバリュー）の計算とか、これは日本独特であって、なかなかグローバルに蓄積した経験や、それから人材もなかなか日本には配員ができないということ。それから、アウトソーシングは何ができてできないのかという基準が不明確であるということです。そういったこともよく聞かれます。

それから G として人材確保、金融リテラシーなのですが、バイリンガルで資産運用業務に長けている人材が少なく、いたとしてもかなり割高であるということ。あと、終身雇用制が中心なので、なかなか投資ということに対しては向いていないのではないとか、それからマスコミの方も今日たくさん来られていますが、随分ヘッジファンドに対してネガティブなパブリシティが大すぎて、そういった意味でこういったオルタナティブ投資が発展しにくい世論ができてしまっているということも聞きます。

また、日本人というのは極めて教育水準が高くて高い教育を受けているのですが、投資ということについてはなかなか教育を受けていないと。むしろ終身雇用制や源泉徴収制度によって、資産運用に対する理解はなかなか高くないということがフィードバックとして聞いております。

そんな中、今後も継続して誘致活動をしながら、こういった海外の事業者の生の声を聞き続けたいと思っております、こういったフィードバックに対してある意味でどう答えていくのかと言うのが今回の懇談会の重要なポイントかな、と考えておりますので、よろしくお願いします。

齊藤 惇：ありがとうございます。ご苦勞様です。相当広い問題提起があったと思います。それで、ここにおられる方々は、稲野さんや岩間さんや國部さん、みんなこういう問題を長い間金融庁や財務省とずっとやってきて、ほとんどこれは挙がったテーマですよ。

ですから、今回はやはりぜひ具体的にどうするかという…二つでも三つでもいいので、何らかのところに絞り上げて、大きくしっかり捉え、根本のところをラップアップしなければいけないと思っております。海外の方も必要なときはいつでも意見を言ってください。お願いします。それではここから本当の自由討議に入りたいと思っておりますので、我こそはというところからまずよろしくお願いします。ボタンを押して何か喋ればいいということになっていますので、このマイクロフォン…マイクはある…何か、ボタンがあれば…ではどうぞ。

國部 毅：まず今回の懇談会にお招きをいただきまして、誠にありがとうございます。感

謝を申し上げます。先ほどご説明いただいた設置の趣旨のところ、アジアナンバーワンの国際金融都市の地位を取り戻すということが目的になっておりますが、私も全く同感です。その際、国際金融都市というときに、まずそれは何を意味するのかということをも明確化しておくことが重要だと思っています。

私は東京を国際金融都市にするというときに、例えばインドネシアの企業が東京で資金調達を行って、インドネシアで活用するといったような、東京がアジアのマネーフローにアクティブに関与する金融ハブになり、そして、外資系金融機関がどんどん東京に集まってくるということをイメージしています。アジアには膨大な貯蓄がございます。したがって、この東京市場には、日本を含むアジアのこの膨大な貯蓄を、同じアジア諸国の旺盛な資金需要に結びつけていくという役割が求められるのではないかと考えています。

そうすることで、東京で雇用が創出され、それから我々金融業が成長産業となっていくということで考えておりますので、座長メモで書かれている切り口に加え、東京をどのようにアジアの金融ハブとしていくか、アジアをめぐる資金フローにどう絡んでいくのか、という視点も加えていただければいいのかな、と思います。

小池知事からも冒頭お話しがありましたが、バブル経済の頃は、日本の株式市場、あるいは国内マーケットが大きく拡大したことに対応して、欧米金融機関のアジアのヘッドクォーターが東京に集まってきたわけです。これは結局日本の大きな国内市場に依存した状態に過ぎなかったわけで、本当の意味で国際金融都市という状況ではなかったと思います。その結果、バブルが崩壊した後何が起こったかということ、国内マーケットが縮小する中で、外資系金融機関が残念ながら本部機能、ヘッドクォーター機能を東京から香港やシンガポールに移してきました。私もずっと企画におりましたので、そういうのを見ていて非常に残念な思いをしたわけです。したがって、今回はそういう観点で、東京をアジアの金融ハブにするためにはどうすれば良いかという議論もしていただければ、と思います。そういった貢献もこれからしていきたいと思っています。

斉藤 惇：ありがとうございます。大変いいご指摘だと思います。他にどうですか。どんどん。せっかくお忙しい時間に来られたのですから発言しないことには…稲野さん、どうぞ。

稲野 和利：一言発言させていただきますが、私が考えますに、一国の金融資本市場が持続的に発展していくためにはいくつかの条件が必要であって、それは例えば法制度であり会計制度であり、取引所システムをはじめとした市場インフラであり、さらにまた金融サービスを担う業者と監督当局による適切な行政、そういったものがうまく調和して発展し

ていくものだと思います。

ちなみに日本ということで申し上げます、今私がここで挙げた条件は基本的に具備していると思います。加えて、先ほど有友さんのお話にもあったように、1746兆円の豊富な個人金融資産が成長資金の供給源として実は待機している、合わせて GPIF といった巨大機関投資家のプレゼンスも高い。何が言いたいかというと、発展のための基礎的条件のは十分あるのだと思います。

しかしながら、先ほど皆さんが触れられているように、なかなか現実としては日本のプレゼンスは高くなってきたとは言い難く、国際金融センターというテーマを考えたときに弱みが存在していることも事実だと思います。その自らの弱みを正確に認識して、その上で何をどのような方向に変えていくかということを考えることは、知的態度としては極めて重要だと思いますが、ただ近年、私が感ずるに、自国市場に対して、それは私も含めてということですが、多くの人々が少し自虐的に評価し過ぎていたのではないかとも思います。

これから始まる議論では弱みの解消に当然焦点が当たっていくことになると思いますし、それは当然だと思います。ただ一方で、強みや可能性も十分認識した上で、それを伸ばしていくというポジティブな基軸も重要であって、そのような観点からこの議論においていささかの貢献ができれば幸いに思います。

有友さんの話にありましたように、証券界、資産運用業界では 2014 年から東京国際金融センターの推進に関する懇談会、2015 年から資産運用業の運用力の強化等をテーマとした資産運用等に関するワーキンググループといったものを累次的に開催してきました。先ほど座長メモで提示された論点のうち多くがこういった懇談会及びワーキングにおいても既に課題として取り上げられたものであり、座長の問題意識と我々の問題意識は方向性を一にするものと認識しています。

ここでは、この座長メモにある 3 点について我々の取り組みをご参考までにご紹介したいと思います。1 番のところは投資教育の充実というテーマがありますが、現在日本においては個人の自助努力による安定的な資産形成の重要性がますます増しており、国民の金融リテラシー向上は、やはり国家的な課題でもあると思っています。また、国民各層の金融リテラシーの向上が、我が国金融サービス業のさらなる発展、活性化につながるものであると思っています。

我々の協会では、投資教育に係る取り組みとして、実際の教育現場に対して具体的な教材を提供する、講師を直接派遣する、セミナーを開催する、これは教育に関係した方々だけ

ではありませんが、その他各種媒体による資料提供、情報発信などを行っております。

中学校、高等学校などにおいては金融経済教育の更なる拡充が図られるように、現在、文部科学省に対して学習指導要領の見直し要望等を行っております。ただ、学習指導要領の見直しには時間がかかる、一方では草の根的に現実に活動していくということも重要であり、全国の小学校、中学校において土曜の一コマをさいていただき、現在は公立学校においてもそのような裁量がありますので、土曜学習という形で金融経済に関する基礎的な知識を提供させていただいております。

こういったテーマに関しては、国が取り組むことも重要ですが、東京都ということを考えてみると、一地方自治体としての東京都だけで先進的な取り組みをするということも可能だと思いますので、ぜひこういった観点からもご検討いただければと思います。

投資教育については、あわせて金融サービスを提供している現場において、投資家の習熟度に応じて金融リテラシーを浸透させていくことが重要だと思います。一昨年から導入された NISA、今年から導入されたジュニア NISA、いずれも少額投資非課税制度として少額からの投資に道を開いているわけですが、こういった制度の周知から制度の利用に至る過程で多くの投資初心者に対して基礎的金融知識が実は伝播されているという現実があります。

ちなみに NISA の口座開設者は、本年 6 月末現在で 1030 万人ですから、制度対象者 1 億 480 万人の約 1 割ということになります。推定では少なくともその 2 割以上が投資初心者であります。来年からは個人型の確定拠出年金の対象者が専業主婦、公務員等にも拡大される予定であり、推定利用者は数百万人と言われていますが、こういった少額累積投資の制度ができる、あるいは充実する、そういった普及機会により多くの方々に基礎的金融知識を身につけてもらうべく各方面が連携していくことが重要だと思います。

2 点目は、2 番にある海外プロモーション体制ですが、日本は先ほど申し上げたように豊富な個人金融資産を背景にポテンシャルがあります。そして、アジア随一の企業群も要している。そのような東京マーケットの魅力を海外に発信することが重要なテーマであって、我々の協会でも 2008 年からロンドン、ニューヨーク、香港、及びシンガポールといった海外主要都市において日本証券サミットという、いわば東京を中心とした日本市場の IR セミナーを開催し、ここにいらっしゃる Paul Hunter さんにも大変ご協力をいただいているわけですが、そのような場で海外の機関投資家、あるいは金融関係者に対して、東京市場の魅力や取り組みについての PR を行ってきております。



今年3月にニューヨークで開催いたしました。金融庁やJPXによる講演、日本の経済あるいは資本市場についてのパネルディスカッションを行ってきました。こういった活動は一過性のものでなく、継続し、かつその中で計画性をもたせていくことが重要であって、また様々な主体がそのような活動をしていくということも大いに結構だと思いますが、全体を俯瞰しながら、各機関がその方向性を一つにしながらかつ連携していくことがやはり重要だと思います。官民連携したプロモーション活動をより一層充実させていきたいと思ひますし、東京都とも十分に連携する機会があるのではないかとと思ひます。

最後ですが、3点目のところにあります社債市場の活性化であります。先ほどの資料にありましたが、日本の社債市場は米国に比べると非常に規模が小さい。その発行の中身は信用力の高い企業に限られているという状況です。企業に多様な資金調達手段を提供して、国内外の投資家に対して魅力的な商品を提供するという観点に立つと、必ずしも信用力の高い企業だけではなく、社債の発行主体を多様化していく必要がある。そのためには様々な課題を整理し、投資家から見たときの社債の安全性を担保する様々な仕組みを充実する、あるいは情報公開を徹底するといった取り組みを一方で進めていく必要があります。

効率的で透明性と流動性の高い社債市場の実現のための取り組みを我々も進めてきたわけですが、最近の取り組みとしては信用力の低い発行体の起債の促進のために、今まで社債権者保護の枠組みは必ずしも十分とは言えなかった状態だったわけですが、社債権者補佐人制度というものを創設しております。また、昨年11月には価格情報の透明性を高めるため、社債の取引情報の報告発表制度を開始しました。ただ、現在のところここで報告、発表されている銘柄はある程度限定されているわけですが、その裾野も拡大していきたい。引き続きこういった制度の普及、必要な改善を進めていくことが肝要だと思ひております。以上です。

齊藤 惇：はい。今どういう努力をしておられるかというお話があったと思ひますが、ここで少し海外から参加の方からコメントはありますか。Kollさん、もうお休みになってますか。あるいはPaul、どなたでも結構ですが、ご意見があればお願いします。

Sir Roger Gifford：コメントしたいと思ひます。Jesperが話さないのであれば、私がお話しいたします。非常に興味深い議論だと思ひます。もう私が東京で働いてから20年経っていますが、多くの議論は馴染みのある議論だと言えらると思ひます。しかし、私の個人の経験ですが、私の経験は、今伺ったコメントよりも良かったと思ひます。例えば東京で生活をする。そして東京の制度、仕組みを経験すると、外から見るとよりも実際は良かったと思ひます。ロンドンにいらつしやると、仕事がしやすいと思ひうかもしれないのですが、経験すると難しいと気がつかれるかもしれません。つまり、見え方によって違うのだと思ひます。

そこで、大事なことです、国際金融センターの意味は何なのかということです。国内資産の外国人の保有ですが、シティ オブ ロンドンでは4分の3、75%のオフィススペースは外国人が保有しています。イギリス人ではありません。これは精神的には、シティ オブ ロンドンがこれに慣れるのに時間がかかりました。しかし、今は普通だと、当たり前だとされています。外国人の働いている人、外国籍の人の数も多いわけです。社会的に受け入れる必要があるわけです。こういった企業のトップの人たちが、社会の違うセクターで高い給与で働いていることを認めなければいけません。吸収できる必要があります。

また、もう一つ大事なのが、商品の差別化です。個人的には商業銀行、貸し付けをする銀行を東京に誘致するのが必要かどうかはわかりません。というのは、これはもう既にグローバルなゲームになっているからです。しかし、ロンドンのマーケットを見ると、例えば様々な種類の商品が取引されており、また、法律サービス、海運サービス、会計サービスもあるわけです。これらは全て大事なわけです。サービスのグループとして提供し、それらがお互いに影響し合って、マーケットを活性化するわけです。

違うモデルもあると思います。例えばニューヨークの国内市場は大変大きく、国際的な部分は限られていますが、成功しています。ロンドンはその逆です。比較的国内市場は小さく、国際市場が大きいですが、成功しています。全く違う二つのモデルで比較することはできません。

成功している都市というのは、接続性、連結性が一番高い都市だと思います。協力、共同、連結性が鍵です。ロンドン、ダブリンやルクセンブルク、フランクフルト、エジンバラ、ミラノと協調して協力し合って連携しています。ロンドンで仕事をしている人は、ダブリンの資産を登録したり、あるいはルクセンブルクに上場したり、あるいはデリバティブをフランクフルトでやりながらサポートスタッフはエジンバラにいたりすることもある。ですから、都市同士の競争ではなく、ロンドンのようにうまく接続するにはどうすればいいのかということ、これが大事な点だと思います。

また、最後に申し上げたいのですが、マイナス点は整理しなければいけません、東京には長所もあります。例えば法の支配がある。政治が安定している。外国資産にとっての安全地帯です。また、技術への投資が積極的に行われている。また、生活環境も素晴らしいと思います。ロンドンよりもいいと思います。経験するまでは気が付かないことも多いと思います。東京を推進するにあたって、ポジティブな物語を貫かなければいけません。マイナス面はもちろん整理しなければなりません。是正する必要があります。しかし、東京で、日本で生活して働くことの多くの良い側面も伝えていかなければいけません。皆さん

は、既に知っていると思いますが、ロンドンではソフトパワーを推進することに力を入れてきました。例えば芸術、文化にも投資できるようにする。日本ではそういう考え方があると思います。東京は住むのに素晴らしい場所だと思いますし、外国人にとってそれは知られていないのだと思います。例えば子供にとっても安全な場所です。具体的な名前は挙げたくないのですが、ほかにそんなに子供にとって安全な都市ではないところはたくさんあります。良い学校がある、安全な街があるわけです。そういういい面も伝える必要もあると思います。

また、アセットマネジメントのペーパーが大変面白いと思いました。資産運用というのは、東京のサクセスストーリーだと思います。銀行よりも。資産運用のほうがサクセスストーリーになりうると思います。しかし、様々なサービスの集積が必要だと思います。いろいろなサービスがお互いに支え合って、効率的な取引の拠点となると思います。例えば、香港は中国へのゲートウェイであり、香港はそれを強みとしました。シンガポールは地域のハブとなり、トレードファイナンスをサポートすることを成功の戦略にしています。では、東京の成功要因は何でしょうか。ニューヨークのようになることなのか、シンガポールのよう、あるいはロンドンのようになることなのか。どういうモデルが東京にとって最も適しているのか、それが大事な点だと思います。ありがとうございました。

斉藤 惇：Thank you very much. Paul さん。

Mr. Paul Hunter: 私からも補足してよろしいでしょうか。Paul Hunter です。53 の外資系銀行、そして証券会社、世界 20 カ国から来ているところを代表しています。今指摘されたこと、ほとんどその通りだと思います。どのような金融センターに東京はなりたいたいのか。二つ以上種類はあると思います。モデルは二つ以上あると思うのです。これまでのように、深い国内市場に依存したモデルなのでしょうか。Roger さんからも今明確に指摘がありましたように、日本に住むということ、私も日本に何年か住んでおります。そして、本当に住みやすい良い場所だと思っています。しかし、外国人や外国企業が日本に来るとするのは、それは利益を生むためです。住みやすいからとか、ライフスタイルが良いからだけではありません。それがまず基本にあります。

小池都知事に対しては、応援申し上げたいと思います。非常に意欲的な新しいアジェンダを提示してくださいました。ただ、まさしくおっしゃる通り、こういったものは過去にも何回か出てきたことだと思います。投資に携わる外国人の側からみると、またか、と。今度はどう違うのだろうかという注目をしていると思います。意欲的な、野心的なアジェンダを提示したからには、きちんと実行する必要があると思います。斉藤さんがご指摘のとおり、私もた三つの点を申し上げたいと存じます。税制、規制や省庁の一体的な取組み、そ

して、労働市場の柔軟性です。

競合都市がうまくいっていること、特にシンガポールがうまくいっているところは、政府一丸となった取組みです。政府全体の規制環境を見直し、海外からの誘致を積極的に行っています。例えば税制やビザ制度も一体的にとらえるべきであって、縦割りで考えてはいけません。日本は都市国家とは違って、多面的な側面を持つ大国で、真に成熟した経済です。しかし、だからこそ政府の様々な部局を一つにまとめることはたやすくありません。したがって、意欲的なアジェンダということであれば、例えば、相続税を例に挙げると、それが投資に携わる外国人にどういう影響を及ぼすのか、考えてみてはどうでしょうか。そのように考えると、先ほど Roger さんがご指摘のように、やや異なる人たちが入ってくるかもしれません。裕福な、今までとは違う多くの人たちが入ってくることになるかもしれませんので、そういった視点で制度を見直す必要があるかと思います。

齊藤 惇：ありがとうございます。日本は大変いい国であるという点も外国の方も多々認めておられると。我々としては、それをもう一つ前に進めたらいいと思うのですが、これはクラスターを作るというのは非常に日本には欠けているので、産業界においてもそうですが、クラスターの戦略でいろいろなところで負けていると思うのですが、先ほどから運用が話題になっておりますので、運用のヘッドである岩間さん、いかがですか。

岩間 陽一郎：ありがとうございます。私のほうから二つの点について少しお話ししたいと思っております。運用産業と言いますか、資産運用業というのが発展しなければいけないということがかなり重要な課題になっていると。その中でも運用の高度化とフィデューシャリー・デューティをしっかりと果たして、運用業界に対する社会の信頼というのをどれだけ勝ち取ることができるかということが、我が国の今の状況の中で大きな課題として挙げられているわけです。それと、やはり国際化というのは絡んでくるのではないかと考えております。

私のほうから人材の育成という点と、コーポレートガバナンス、スチュワードシップ・コードがどれだけ実効を上げるかと。この2点について少しお話しさせていただきたいと思っております。人材の強化と育成ということと、リテラシーが広まるということと、ある意味では関連性があると思っておりますが、リテラシーのほうは投資家サイドのリテラシーということだと思いますが、人材というのはやはりプロフェッショナルがどれだけ集まる、さらには能力が伸びると。

この二つの観点でやはり日本のマーケットで言いますと、やっぱり資産運用業というのがわりに後発であるということもあって、人材の層がまだ薄いといえますか、本当にアジア

のハブになるためにどれだけ十分なものを揃えればいいのかということはいろいろあると思いますが、かなりの努力が必要だと。

そのときに、首都大学東京も試みておられて、そういったプロフェッショナルの教育をやられるということで、大変良いことだと思っておりますが、やはりロンドン、シンガポールやニューヨークを見ますと、実際に運用会社で仕事をしている人たちが、仕事の後、教育をさらに受けてレベルアップしていくという環境がかなり柔軟に提供されていると。しかも、業界といわゆる学術の世界とがかなりフリーに交流ができているという環境があると思います。これもやはり東京としてもそういうことをさらに実現していく必要があるのではないかというのが一つあります。

それから新しいマネジャーが輩出するということはやはり極めて大事で、これはフィンテックの問題ももちろん絡むと思いますが、そういった人たちがちゃんと仕事ができるためには、先ほどもお話がありましたクラスターが形成されると言いますか、実際に自分たちの投資アイデア、あるいは運用アイデアというのが実際に仕事として活かせるような環境というのが、どのように具備されるかということが絡んでくるのではないかと思います。

私も仕事の関係でシンガポールやロンドンに時々お邪魔してお話を伺っていると、例えばシンガポールの場合はまさに国策としてそういうことを考えておられると。しかも進化の度合いに応じて政策を変えてくると。そういう柔軟性があるということだと思います。私が当初投資顧問会社での仕事をしていたときは、シンガポールに拠点を作ったときには、実はシンガポールの人を雇ったら、自分たちが育成する費用をある程度負担してあげると。例えば本社で研修を受ける場合でも、旅費や研修にかかる費用をある程度補助するというをやっておられたわけです。今これは少し下火になっている。もうそんなことをする必要はないという状況になってきているのだと思いますが。

さらに、我々としてはエマージングマネジャーというのはどれだけきちんとしっかり育つかということがありまして、これがあるためにはやはりシードマネーを供給するところがどれだけ出てくるかということがあって、さらに言うと、先ほど申し上げたような、そういうものが育っていくインフラというのがどういう格好で、クラスターですね、これが提供されるかということがあると思います。これはやはりこれからの課題ではないかと思っております。

また、コーポレートガバナンスコードとスチュワードシップ・コードが両方できて、日本のコーポレートガバナンスの風景が様変わりになったということは、私は非常に外から特に評価されつつあって、これからどれだけそれができるかということになるわけですが、

やはり我々の業界で、特に私どもの協会の仕事というのは、中長期の資産形成ということが最大の課題でして、それに中長期だという時間軸を考えたときは、やはり株式マーケットがいかに活性化するかということになってくるわけです。

したがって、それはガバナンスというものが企業と投資家の間でうまく緊張関係で前向きに、しかも中長期の視点で回転していくということが非常に大事で、これが今、海外の投資家も注意深く、どのように推移するのかということウオッチされているのではないかと考えております。そういう中で我々はそれをしっかりやっていかなければいけないということで、そういう観点についても、いろいろアドバイスをいただければと考えております。以上です。

齊藤 惇：ありがとうございました。今のコメントの中に、エマージングのシードマネーの話が出ましたが、仮屋菌さん、いかがですか。

仮屋菌 聡一：日本ベンチャーキャピタル協会の仮屋菌です。シードマネーの観点ですね。まずそちらのほうからお話しさせていただきたいと思います。先ほど東京都の事務局の方からの資料の説明の最後の13ページにありましたが、まずフィンテック、今回私はイノベーション及びフィンテックの立場での発言とっておりますので、その観点でお話をします。

2015年に日本で約100億弱、こちらには73ミリオンとありますが、これに対してUSがちょうど100倍、7.4ビリオンダラーズということになっております。これはベンチャーキャピタルの投資額に対してフィンテックにどれくらい投資がいつているかという観点で申しますと、USが約5兆円の中での7500億円ですので15%。日本は昨年が1600億円強の中における73億円ですので5%ということになっております。

この数字自体、フィンテックという新しいカテゴリー、これまで金融の分野X(かける)テクノロジーでフィンテックなのですが、非常に注目されているカテゴリーなのですが、日本ではまだそちらのほうへの投資のアロケーションについて申しますと、USが15%に対して日本が5%、UKはもっと高い数字がアロケートされていると思いますので、若干スタートダッシュ遅れているというのが現状かと考えております。

一方で、今年これがどういう状況になっていくかと申しますと、フィンテックに向けて期待が高まっております。金融機関さん、そして様々な独立系のベンチャーキャピタル、実は大変大きく予算をとっております。フィンテック向けの専門ファンドですとか、ベンチャーキャピタルもフィンテック向けの様々なインキュベーションプログラムというもの

は大変アクティブに活動していますが、今お金の用意に対しまして、実は企業数のほうが足りていないのではないかという懸念を持っております。

このフィンテックにおいて企業数が足りていないという現状を私個人がほかの国と比べて何が違うのか。特にフィンテックの起業に対して大変都市として力を入れておられるところはやはりニューヨーク、ロンドンというところになるかと思いますが、やはり現在、ニューヨーク、ロンドンに限らずですが、都市間での人、お金、先ほど申したクラスターやエコシステム作り、これらによって起業しやすい環境、スタートアップフレンドリーな都市というブランディングの競争が今ベンチャーの世界でも行われていると思っております。この点、世界でよく使われているスタートアップフレンドリーのランキングがあるのですが、残念ながら東京はこのランキングの中に挙げられている都市そのものにカウントされていない。評価がまだ、カウントされていない状況だということなのです。

これは金融という産業は日本はかつて最も強い産業の一つであったということに対して、イノベーションやベンチャーというところに関して申しますと、この30年、残念ながら私も業界としても頑張っておりますが、USを中心に大変差があった中で、我々はかつて良かったとかではなくて下からどんどん頑張ってお上がっていったという状況ですので、ぜひベンチャー事業、ベンチャーキャピタル、そして都市、国家としてしっかりとした競争戦略をもって、かつ世界にもアピールをしていって、やはりスタートアップフレンドリーな都市としての、こういうビジョンもぜひ東京の中で掲げていただきたいと思っております。その中で、各都市がニューヨークにしても、ロンドンにしても、あとはヨーロッパで言いますとベルリンが今非常にスタートアップフレンドリーということで、海外からのお金と海外からの人材が集まっております。

この中で、実はベストプラクティスはかなり見えてきているのではないかと各国の施策を見ていると認識しております。これはいわゆるスタートアップに対する税制優遇、立ち上げやすくするという観点における様々なスペック、そして投資家、エンジェルも含めまして投資家がスタートアップに投資することによる様々な控除等々のメリット、インセンティブをしっかりとつけていくことによる資金面での還流をよくするという、まず資金面のポイントがあります。

また、クラスターエコシステムという観点で申しますと、ことイノベーション、特にフィンテックに関して申しますと、これは起業家とエンジニアと、それからやはり金融機関にいらっしやって、非常に金融情勢、金融の市場に詳しい方、そしてビジネスができる、起業家、マネジャーですね。こういう複数名の知見のあるエキスパートがやはりタッグを組んで立ち上げないとなかなかフィンテックという分野の起業は難しいです。かつてのイン

ターネット系のサービスですと、若手の起業家とエンジニアの二人で立ち上げられたのですが、今はこのフィンテックの分野について申しますと、やはり産官学、そしていわゆる都市も含めてしっかりとした対応が望まれているのではないかと考えています。

齊藤 惇：時間が、これは5時20分までに終わらないといけないので、まだお喋りになっていない方がおられるので…では川本さん、どうですか。

川本 裕子：はい、川本です。ありがとうございます。国際金融都市を目指したりリサーチや調査というのは、これまでも何度もやられてきたと思うのです。言い尽くされた感もあるわけで、現・預金の比率が多いのが喫緊の課題なのはもう30年くらいずっと喫緊の課題ですよね。ですから、このプロジェクトでぜひとも具体的にどうするのか、一つでも二つでも何か見つけられればいいな、と思います。

Sir Roger も Paul さんも言ってくくださったように、本当は東京は安全でクリーンなので、本来であれば金融人でここに住みたい人はたくさんいるはずなのです。にもかかわらずどうしてそうでないのかということをやはり探っていきたい。

三つ申し上げたいことがあって、いろいろな調査を私もしてきているのですが、元々経済人の中に金融で利益を上げることはいいことではないという、そういうメンタリティが深く根ざしていて、やっとな資本コストや ROE とか CFO の役割とか、30年くらいかかってわかっていると思うのですが、やはり金融へのスタンスというのをどのように考えていくのかということ、これはやはり岩間さんがおっしゃった、もう少し大学での教育や大学院での教育によってワークするのではないかと思います。

二つ目は、東京が国際金融都市になるということでは何かいいことが自分にあるのかということが身近に感じられないと、やはりサポーターは少ないと思うのです。プロフェッショナルな人たちには何かインセンティブというのはあると思うのですが、どうして預金にずっとお金を置いてきたかということ、結局それが一番リターンが高かったからです。だから、そういう意味では、自分にとって、国際金融都市になることによっていいことが何かあるかということが少しでも見つけられないと。すみません、少しネガティブなことを申し上げているのですが、そこを見つけれられるといいな、と思います。

三つ目は、やはり日本はオーソドックスと言いますか、正当性、いわゆる終身雇用で正社員の世帯の人たちに対する金融サービスは非常に進んでいると思います。ATM のネットワークもものすごく発達していますし、ただベンチャーキャピタルやフィンテック、あるいは海外の送金とかというオーソドックスではない部分に対してもう少し目を向けたほうが



いいのではないかというのが私の考えです。以上です。

斉藤 惇：ありがとうございます。あと2分残っているのですが、朝で頑張っけて起きてくださっているの、Koll さんのご意見をいただきたいと思います。

Mr. Jesper Koll：まずは感謝申し上げます。有難うございます。今までの議論は非常によかったと思っております。特に、バックグラウンドペーパーが良かったと思っております。非常にいいデータがありました。また、経験的なエビデンスもあります。伝聞の情報だけではなくて。

一つ申し上げたいと思っております。それは、野心はもっともっと高くなければいけないということです。金融は大きな革命の淵にあると思っております。アメリカ、ロンドンでは世界は、銀行は必要だけでもバンカーは要らないと言っているわけです。そして、人工知能の革命が今まさに起ころうとしている、起きているという状況の中で、フィンテックとだけ言うのは本当に簡単に言いすぎだと思っております。

私たちが今語っているのは、新しい基準ができようとしているということです。ブロックチェーンテクノロジーだったり、あるいはロボアドバイザーだったりするわけです。資産管理、資産運用というのは非常に大きなポテンシャルがあるという話がありましたが、将来の資産運用は全く違った形になる可能性があります。機械が全部やることになるかもしれないからです。

将来の、未来の金融センターを考えると、それはもちろんクラスターを使わなければいけないし、またほかの金融センターと繋がってなければいけないのですが、重要なのは、金融センターとしての未来を形作るものは、それは東京が果たしてそこで成功するかどうか、役を担うことができるかどうかというのは、新しい金融センター、金融革命を東京が定義づけることができるかどうかということなのです。単にフォロワーとして後を追従するのではなく。金融の発展の中で、東京はフォロワーです。リーダーではありません。それはルールにしても、規制にしても、あるいはアティテュードにしても、あるいは国内機関のオリゴポリーにしても、どのような方法にしても、独占にしても、です。日本はリーダーではないのです。もっともっと高い野心で乗り越えなければいけない壁を作らないといけないと思います。それは21世紀の金融センターとして成立するために、です。

斉藤 惇：外国のアドバイザーの皆様は日本人よりも、前向き、楽観的なのもかもしれません。マイクロホンをちょっといただきましたので、申し訳ございませんが、ぜひ牧野さん、コメントを。できれば山岡さんもコメントを少しいただきたいと思っております。

牧野 治郎：損保協会の牧野でございます。損保は東京のマーケットでそれほど大きなプレイヤーではないものですから、この席に呼ばれていきさか困惑はしているのですが。ただ、我が業界が今直面しております非常に困っている問題がありますので、それについて一言申し上げたいと思います。

運用の問題で、先ほど稲野さんからお話がありましたが、今、損保の運用は基本的には株式と公社債になっているわけですが、国債はもうご存知のようにマイナス金利ですし、株式がある意味取引との関係で保有しているケースが多いものですから、やはり社債の世界でももう少しリスクがあってリターンの高いもの、そういうもののマーケットの厚みが出てくれば、運用能力は持っている、我々自負はしていますので。ただ、そういうマーケットがなければ、目利きがいてもその能力を使えないという問題があります。ですから、この会議の場でそういう運用マーケットの厚みを増やしていく、あるいは多様化していくということをご議論いただけるのは大変ありがたいし、それに積極的に参画していきたいと思っております。

それと、座長メモを拝見して、税制の見直し、我が国独自の業界慣行、規制等の見直しと、最初の二つにだけ見直しという言葉が付いていて、大変力が入っているな、という気がしました。もちろん不合理なもの、先ほどおっしゃった「Never die in JAPAN」とか、不合理なものは当然直していくべきだと思いますが、最初に知事が言われたように、レポートを出して、それを神棚において、それで実際は何も動かないということではいけないと思いますので、こういう見直しをするときも、やはり実現可能性があるかどうかとか、そういうことをよく見極めながら本当に実のある結論を出していきたいと思っております。以上です。

山岡 浩巳：今日はありがとうございます。國部さんのおっしゃったことには、私も二つの意味で賛成です。

一つは、川本さんがおっしゃったように、これまで、東京の国際金融都市化の話は、何度も議論してきたけれども、なかなか総花的な話ばかりで結論が出なかった。やはり「アジア」という発想は、一つの東京のモデルだと思います。先ほど Gifford さんがおっしゃったように、東京がニューヨークやロンドンと全く同じことをやっても仕方がないわけです。これらの都市と同じにならないことを考えなければいけない。アジアは、これまでは高成長だが低所得ということで、もっぱら欧米から資金が流れてくる対象だった訳です。でも、アジアの国々は、実はものすごい勢いで少子高齢化しているのです。したがって、これからは「アジアのお金をアジアの中でどう回すか」ということが課題になってくるというこ

とだと思えます。

もう一つは、やはり「多様性」です。ファイナンシャルマーケットに重要なものは三つあると思っていて、一つは「自由」、やりたいことができる。二つ目は「透明」ということです。本日のように、この場で透明に議論できるというのは、すごくいいことだと思うのです。もう一つは「多様性」です。同じような預金者、同じような借り手ばかりでは、金融はあまり儲からないのです。だから、多様性をどう作り出していくかという発想からすれば、アジアの中に多様性を求め、そこから収益を得ていくという考えは、大変大事だと思いました。以上です。

齊藤 惇：ありがとうございます。谷家さん一言何かありますか、一言…。

谷家 衛：本当に皆さんのおっしゃる通りだと思うのですが、例えばフィンテックとかで一番進んでいるのはやはりシリコンバレーだと思うのですが、圧倒的に違うのは、アメリカの起業家というのは、6割はアメリカで生まれていない。元々アメリカには多様性のある人がいると思うのですが、それに加えて、さらに6割の人は、アメリカで生まれていない人がシリコンバレーで起業するというのもう環境が全然違うと思うのです。そのままそれができるとは思わないですが、少しでもそこに近づけるというのは絶対必要な、と思うのが一つ。

次に、フィンテックだったら、それを広めるための基本的な部分の整備が必要だと思います。例えば、日本だと KYC、本人確認がすごく大変なのです。結局、携帯だけですぐ口座が開けるようになっているアメリカと中国で一番フィンテックが進んでいるので、どんどんほかの国もそっちの方向に向かっていると思うのですが、日本についてはやはり住所の確認とか、いろいろすごくまだ大変だと。結局口座を開けようと思ったら2週間くらいかかるとか、そういうテクノロジーの面で一遍に新しいフィンテックみたいなものをやるのにすごくいろいろな障害があると思います。

香港やシンガポールだけではなくて、最近インドだと、これはもともとブラックマネーがあったからだと思うのですが、高額紙幣が廃止になったということは、一遍に電子マネーで決済されるビジネスはすごく増えていくと思うのです。これも一つにはフィンテックを広めるためにも有効だと考えて行ったのではないかと考えています。エンジニアもたくさんいるし、ニューヨークやロンドンやシンガポールや香港だけではなくて、インドみたいな国からもっと面白いものがどんどん出てくるということもありうると思うので、そういうところも見てやっついていかないと、東京がいつの間にかすごく遅れてしまうということになるのではないかと危惧しております。

齊藤 惇：はい、ありがとうございます。知事の最後のご挨拶をいただこうと思っているのですが、時間をとりましてすみません。最後をお願いいたします。

小池 百合子：皆様方、活発なご議論、誠にありがとうございました。それぞれの分野から様々なご意見が出たわけですが、共通しているのは、30年間これを繰り返しているけれどもまだ何も進んでいないではないかというお話だったかと思います。

世界は今ダイナミックに動いております。NATO という組織がございますが、私はここで NATO についての軍事的な役割を説明する考えはございません。しかし、No Action Talk Only ということで NATO だという方がおられますので、この会議ではアクションにつなげる方法を見出していきたいと考えております。

東京都としてこれまでもインターナショナルスクールを作る。それからナニーを連れてくることのできるような方法、お手伝いさんを確保するための方法、また例えば聖路加病院などで英語などを通じて治療が受けられるという方法、これらについては特区の制度を活用して、東京都でできることということを、今一つずつ進めております。

それから来年度にはグリーンボンドを東京都として発行するというを進めておりまして、すでにトライアルとして環境サポーター債を 100 億円分の外債を発行しましたところ即日完売ということです。この懇談会ともう一つ並行して実務者の方々にお集まりいただいて、様々な実務的な課題を解決するために金融庁、政府のほうからもご出席いただいて、政府と東京都と関係諸団体の実務者の方々との検討会も設けているところがございます、この二本立てで、こちらでビジョンと何をすべきなのか、東京マーケットはどうあるべきなのかといったところと、実務の方々との、この二つの車輪で No Action ではなくて、アクションをとっていきたいと思っておりますので、皆様方、お忙しい中、そしてまた今日はロンドンからも…Jesper はどこ…ロスアンゼルスですか、それともサンフランシスコですか、どこにいるのですか。どこかです。多分眠たい時間です。谷家さんもご参加…カリフォルニアのサニーですね。わかりました。それと、ぜひそうやってグリーンボンドなども含めて、あと東証は齊藤さんのこれまでのお勤め先というか、もう大変なリーダーシップを振るわれて、中には商品取引所との連携をもっと深めてほしいとか、そういうメニューを増やすというのも大変大きな課題かな、と思います。東京都としてできること、国と連携してできることなど、短期と中期、それぞれございますが、アクションをとるということではぜひこの懇談会から答えを出していきたいと思っております。今日は本当にご参加ありがとうございました。

齊藤 惇：ありがとうございました。大変活発なご意見で45分ではとても時間が足りなくて、司会が下手ですみません。今日はこれで終わらせていただきます。あと事務局から連絡があります。よろしくお願いいたします。

松下理事：事務局からご連絡いたします。議事録については後ほど確認させていただきたいと存じます。また、個別のインタビューを考えておりますので、その際には何卒ご協力をお願いいたします。次回開催日時については追ってご連絡させていただきます。以上です。本日は誠にありがとうございました。

(了)