

国際金融センターの実現に向けて

中川 彩子

金融庁で資産運用監督担当の参事官をしており
ます中川と申します。本日はどうぞよろしくお願
いいたします。

昨年夏にこのポストに着任し、大きく分けて二
つの役割を担っております。まず、いわゆる通常
の伝統的な監督行政といえますか、当庁の監督局
において、資産運用会社を監督しているというの
が一つ目の担務です。そしてもう一つが、今回の
テーマである、政府としてここ数年力を入れてい
る国際金融センター構想の推進です。本日は基本
的に後者についてのお話ですが、国内の資産運用

業界の話とも関連しますので、両方取り混ぜて御
説明したいと思います。

国際金融センター構想は、今回が日本で初めて
の取り組みというわけではありません。公式見解
として何回目というカウントは特にしていません
が、識者の方々は四回目とか五回目などとおつ
しゃっているようです。古くは、日本の金融市場
開放や自由化が求められた一九八三年の日米円・
ドル委員会を一回目と数える方もいらっしゃるま
すし、プラザ合意、あるいは一九九〇年代半ばの
橋本内閣の金融ビッグバン、さらには、金融庁独

自の取り組みとして二〇〇七年に公表した金融・資本市場競争力強化プランなど、過去さまざまに取り組みが繰り返して行われてきたところです。金融庁としては、この数年の取り組みについて「This time is different」と言い続けていますが、もちろんこれは大変裏のある言葉ですので、その背景にはきちんと説明責任が求められると思いつつも、今回は政府一丸となってやっているということを強調しながら、あちこちで説明している次第です。

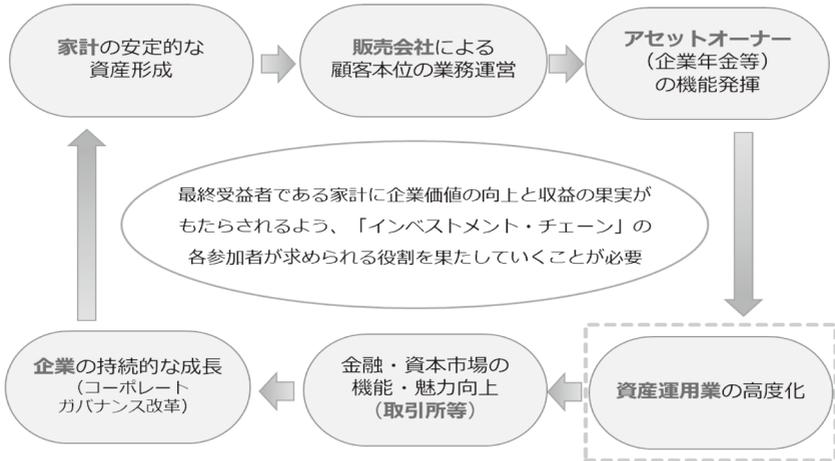
一、資産運用業界を巡る状況

国際金融センター構想の詳しい中身に入る前に、資産運用業界を巡る状況はどのようなものなのか、日本の状況も含めて少しお話ししたいと思います。

岸田総理が二〇二二年五月の連休中のシティーでの講演で改めて触れられたとおり、日本の家計金融資産は二〇〇〇兆円を突破している一方で、その半分以上がいまだに現預金のまま保有されています。投資性の資産も増えているものの、現預金も同じように増えていて、なかなかシェアが変わらない。日米英三カ国で比較してみても、国際的にやや見劣りする状況がずっと続いています。

その結果として、家計が運用によるリターンを享受できていない状況が諸外国と比べて際立っています。岸田総理も数字を細かくおっしゃっていましたが、この二〇年間で、アメリカでは家計金融資産が三・四倍、イギリスでは二・三倍になったのに対し、日本では一・四倍にとどまっています。ここに大きなポテンシャルがあるため、投資による資産所得倍増を目指していくということか

図表1 インベストメントチェーン参加者の役割

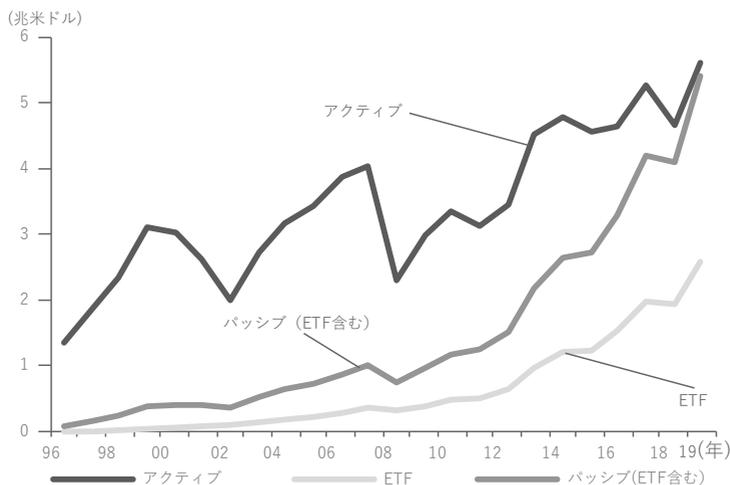


と 생각합니다。

では、このような状況をどう変えていくか。当庁としては、インベストメントチェーンの存在を意識しながら、その中の各参加者が期待される役割を十分果たし、全体として資金の好循環を実現していくことの重要性を繰り返し申し上げ、それぞれの参加者に的を絞った施策をとっております(図表1)。例えば、家計に向けては金融経済教育の充実やNISA等の拡充。販売会社に向けては、「顧客本位の業務運営に関する原則」の策定や「重要情報シート」の導入、機関投資家向けのスチュワードシップ・コード、企業の持続的な成長を促すためのコーポレートガバナンス・コードの導入と累次の改訂等々です。

その中の一環として、極めて重要な役割を果たしている資産運用業についても、どう高度化を図っていくかといった議論を継続していると

図表2 米国株式ファンドの残高の推移



(注) ミューチュアルファンドが対象。

(出所) Invest Company Institute

です。この点は後ほど、「資産運用業高度化プロ
グレスレポート二〇二二」の内容で詳しく御説明
しますが、例えば、資産運用会社は顧客である投
資家の利益にかなった商品を提供できているの
か。資産運用会社や販売会社にとっての手数料の
稼ぎやすさではなく、顧客のほうをきちんと見て
付加価値を提供する役割を果たしているか。それ
を担保するための業務運営体制が整備されてい
るか。あるいは、各社横並びの意識にならず、い
い意味で競争関係を促進できるような環境になっ
ているのか。そういった状況を見ております。

ここまでは日本国内の話でしたが、海外でも同
様に、資産運用会社に対する期待や課題などが注
目を浴びています。

グラフは、二〇二〇年のプログレスレポートか
ら抜粋した「米国株式ファンドの残高の推移」で
す(図表2)。パッシブファンドの残高が急速に

図表3 世界の資産運用会社等の純資産残高

2010年			2020年		
順位	会社名	(兆米ドル) 残高	順位	会社名	(兆米ドル) 残高
1.	ブラックロック	米 3.6	1.	ブラックロック	米 8.7
2.	ステートストリート	米 2.0	2.	バンガード	米 7.1
3.	アリアンツ	独 2.0	3.	フィデリティ	米 3.6
4.	フィデリティ	米 1.8	4.	ステートストリート	米 3.5
5.	バンガード	米 1.8	5.	アリアンツ	独 2.9
6.	ドイツ銀行	独 1.6	6.	JPモルガン	米 2.7
7.	アクサ	仏 1.5	7.	キャピタル	米 2.4
8.	BNPパリバ	仏 1.3	8.	BNYメロン	米 2.2
9.	JPモルガン	米 1.3	9.	ゴールドマンサックス	米 2.1
10.	キャピタル	米 1.2	10.	アムンディ	仏 2.1
20.	日本生命	日 0.7	27.	三井住友トラストHD	日 1.1
30.	全共連	日 0.5	33.	三菱UFJFG	日 0.9
31.	三菱UFJFG	日 0.5	36.	日本生命	日 0.7

〔出所〕 Willis Towers Watson

伸びている状況にあります。

また、表は「世界の資産運用会社等の純資産残高」です（図表3）。ウィリス・タワーズワトソンが毎年、世界の資産運用会社の上位五〇〇社のリストを出しており、ここでは二〇一〇年と二〇二〇年の数字を並べています。ブラックロック、バンガード、ステートストリートなど、パッシブ運用、ETF運用で名を成しているところが上位です。一位と一〇位の資産運用残高を比較すると、二〇一〇年は一位が一〇位の三倍、それに対して二〇二〇年は四倍超に差が広がっていますので、パッシブファンドやETFを精力的に運用している会社が規模の利益を生かしてコストを引き下げ、それがまたそこへの資金流入を加速させるという寡占化のような動きがあるように見受けられます。

ウィリス・タワーズワトソンのレポートにはほ

かにも興味深い分析がいろいろ載っていますので、簡単に御紹介しますと、一〇年前の五〇〇社のうち約半数に当たる二二社の名称は、合併等により二〇二〇年には全て消えています。また、五〇〇社のうち上位二〇社の資産運用残高が占める割合が四四％と半分近くに迫っており、その二〇社のうち一社は、銀行や保険会社などの金融グループに属さない独立系の資産運用会社です。ちなみに、ブラックロックは二〇〇九年以降ずっと一位を継続し、バンガードは七年連続二位ということで、このあたりが不動の地位を築きつつあります。

他方で、同業界に対する当局の目線というのは海外でも割と同じようなところがあります。ここでは、二〇二〇年一月にイギリスのFCA（英国金融行為規制機構）から資産運用会社のCEOに出した書簡の抜粋の拙訳を載せております。

「資産運用セクターは、英国経済において、また、英国内外の数百万人の個人の貯蓄と投資を監視する上で、重要な役割を果たしている。このセクターは大きく成長し、変化しているが、その目的は変わらない。すなわち、顧客の資本を保護・育成し、長期的かつ効果的にその投資を監視することである。この実現には、顧客の最善の利益のために行動する必要がある。

我々は、このセクターがこの目的を効果的に達成するためには進展が必要であると考えている。ガバナンスの全体的な基準は、特に規制対象である事業体レベルで、一般的に我々の期待を下回っている。英国の個人投資家に提供されるファンドは、一貫して優れた価値 (good value) を提供しているとは言えず、これはしばしば、利益相反の特定や管理の失敗によるものである」。

このように率直な意見が述べられており、基本

的にどの当局も、資産運用会社に期待を寄せつつ、課題もあるという認識は共通するものなのかなど、読んでいて思う次第です。

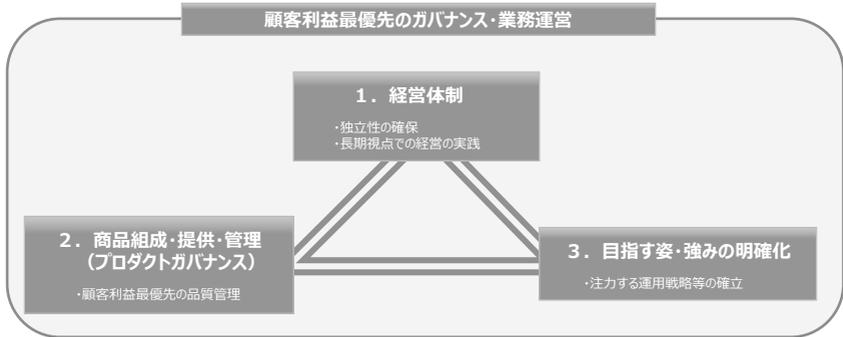
こうした中、先月末に金融庁からも、今年で第三回目となる「資産運用業高度化プログレスレポート二〇二二」を当庁HPで公表しておりますので、その内容を御紹介いたします。

先ほど来申し上げていることと重複しますが、我々としては、資産運用会社が良好な運用成果を出すことで投資家の資産形成や資産運用に貢献し、投資家から信頼を獲得して、それが収益基盤を増強させることにつながり、運用力をさらに高めていく、そういった好循環の実現を期待する思いでこのテーマにずっと取り組んでいるところです。なお、常々強調していることですが、我々はポートフォリオマネジャーの経験などありませんし、当局の人間が個別の商品の運用を高度化でき

るとは思っていません。我々が見るのは、インベストメントチェーンにおいてそうした好循環がでけるような仕組みが資産運用会社においてきちんとでき上がっているかということです。このような視点を持ちながら、資産運用会社の皆様と対話を続けております。

今年の「資産運用業高度化プログレスレポート」は三部構成です。最初の章は、資産運用会社との対話に基づいた顧客利益最優先の業務運営と運用力強化についてで、これは我々がここ数年ずっと続けている最も根本的なテーマです。そのほかに、当庁が進めているサステナブルファイナンス有識者会議で討議されたESG関連投信についての章が一つ、そして三つ目は「その他の論点」ということで、資産運用会社にかかわる論点以外でも、仕組債やファンドラップの商品性の問題など、最近話題になっている金融商品を取り上

図表 4



げています。

本日はそのうちの最初の章について触れたいと思います。この図に示しているとおり、相互に関連する三つの課題を取り上げています（図表4）。一つ目は「経営体制」で、資産運用会社としての独立性が確保されているか、長期視点での経営が実践されているか。二つ目は「商品組成・提供・管理（プロダクトガバナンス）」で、一つ一つの運用商品を企画するところから、それを提供し、その後の管理をして、顧客がきちんとリターンを上げられているかというところまでを通して見る、そういった検証体制が社内できちんとでき上がっているか。三つ目は「目指す姿・強みの明確化」で、先ほど競争という話をしましたが、各資産運用会社がそれぞれの目指す姿を明確化し、対顧客への価値という面も含めて、その目指す姿を実現できているか。こういったことを柱として見

ております。

では、「経営体制」から見ていきたいと思えます。

まず、(1)「独立性の確保と検証体制の整備」です。

日本特有の問題として、大きな金融グループに所属する資産運用会社のシェアが高いこともあり、グループ内の販売会社のことをどうしても気にしてしまう傾向があるように思います。したがって、独立性の確保が重要な課題だと考えております。ここ数年、皆さんには改善していただいているところではありますが、特にグループ内で販売会社を持っているとついで、資産運用会社にとつての顧客は販売会社、そんなふうにいるがちなどころがあるかもしれません。しかし、当然ながら運用会社が価値を届けるべき顧客は最終投資家ですので、その意識をしっかりと持ち、顧客の利

益を最優先するという立場で経営できているか、そういった点をよく見させていただいています。

独立性を確保するための重要なポイントの一つは、人事です。グループ内の事情で資産運用会社の経営陣の人事を決めるのではなく、例えば、グループとは独立した資産運用会社の指名委員会が経営体制を検討し、内部人材を経営トップに昇格させる。また、グループ内の事情よりも運用力強化のほうに重点を置くという意味では、グループ外であっても運用実務経験者を登用する。最近はこのような例が見られてきたところですが、こうした動きが続いていくことが望ましいと考えております。

次に、(2)「長期視点での運用を実現する専門性を重視した経営体制」ということで、グループ内の順送り人事を見直したり、運用経験の豊富な経営陣の在任期間を延ばすといった動きが見られま

す。このプロGRESSレポートをまとめるに当たり、ヒアリングした各社の取締役の平均在任期間を確認してみたところ、業界全体の平均は約三年で、会社によっては五年以上、七年以上という方も散見されました。

そして、(3)「独立社外取締役の機能発揮」です。

今回、三年目の取り組みとして初めて、経営陣だけでなく社外取締役の方々とも対話の機会を持ち、率直な御意見をいろいろ伺ったところです。

社外取締役にどのような属性を求めるといふのは各社ごとに異なるわけですが、運用ビジネスにある程度の知識・経験がある人材を探す動きが見られました。もちろん、多様な目線を入れるというのも社外取締役を導入する理由の一つだと思いますので、必ずしも全員を運用ビジネスの経験者にする必要はありませんが、運用に詳しい人材の

選任を検討する、こういったことを進めていくのはあるべき方向だと思っています。

なお、お話を聞かせていただいた各社の社外取締役の方々は、御自身のリソースを相応に割きながら、当社の経営陣、場合によっては親会社等の経営陣とも意見交換し、会社全体の資産運用業高度化に向けた取り組みに積極的に貢献しようとする姿勢が多く見られており、これからますますその役割に対する期待は高まっていくだろうと思います。

次は、二つ目の「商品組成・提供・管理（プロダクトガバナンス）」です。

ここでは、国内株アクティブファンドの「アルファ」に注目しています。今年のPROGRESSレポートでは、定量的な情報に基づいた対話を行うため、初めての取組みとして、四年以上の運用実績のある日本株アクティブファンド四四四本の時

図表5 アルファがマイナスのファンド（下位15本）の特徴

運用会社	経過年数	純資産額 '22年2月末	アルファ 推計値 (年率)	t値
大手	7.6年	1.7億円	-8.9%	-2.51
大手	10.3年	6.2億円	-3.9%	-2.17
大手	21.5年	8.8億円	-3.3%	-4.03
外資系	23.8年	27.8億円	-3.2%	-4.62
大手	20.3年	5.7億円	-2.7%	-3.59
外資系	26.4年	21.7億円	-2.7%	-2.37
大手	21.0年	67.3億円	-2.6%	-4.72
大手	22.7年	5.0億円	-2.5%	-3.94
大手	15.8年	20.1億円	-2.4%	-2.76
大手	17.3年	14.3億円	-2.2%	-4.18
大手	20.2年	23.7億円	-2.0%	-2.95
国内系	18.4年	11.6億円	-2.0%	-4.89
国内系	20.4年	6.0億円	-1.9%	-2.51
国内系	16.6年	22.9億円	-1.9%	-2.36
国内系	22.5年	35.4億円	-1.9%	-2.48

〔出所〕 QUICK、野村証券（Russell/Nomura 日本株インデックス）、日本銀行の資料を基に金融庁が推計

系列データを用いた重回帰分析を行い、「アルファ」（アクティブ投資の付加価値である超過リターン）について統計的な推計を行っています。ここでは、アルファの推計値がマイナスのファンド（下位一五本）を並べています（図表5）。大手資産運用会社は扱うファンド数が多いので、不芳ファンドの数も多くなる、あるいはどうしても一つ一つのファンドまで丁寧に見ていられないという現実的な問題があるのかもしれませんが、独立系が運用しているファンドが顔を出してこないの比べて、大手運用会社のファンドが多くを占めているという状況になっています。

また、この中には、設定から結構な年月が過ぎているところも多いです。相場というののもちろん上下しますので、ちょっと下がったところですが、どうこうというものではないかもしれません。ただ、それが一五年、二〇年と放置されてし

まっている状況はやはり気になるところでして、組成した後の品質管理に課題が認められるのではないかと思います。信託報酬などのコスト水準を変更する、あるいは、ずっと不芳な状況が続いている場合には繰上償還という選択肢もあるはずですが、特に公募投信の場合には販売会社との調整が必要であることなどから、少し腰が重くなってしまうというのは現実としてあるだろうと思います。しかし、二〇年もの長期にわたってマイナスが継続しているファンドが放置されているのは顧客にとって望ましい状態とは言えないので、各社の経営陣におかれてはこのあたりをよく検証するプロセスをつくっていただきたいと伝えているところですよ。

国内株アクティブファンドの信託報酬設定という点についてですが、どの会社も、ファンドのパフォーマンスを検証する会議体をつくり、検証も

されているようですが、例えば、信託報酬などのコスト控除前の数値のみを見ているのではないかと、あるいは、他社の類似ファンドとの対比のみでパフォーマンスを評価しているのではないかとといったところに懸念があります。コスト控除後できちんとして顧客に価値を届けているか、ここが顧客目線では欠かせない観点だと思いますので、業界内の慣習や評価とは別に、最終顧客に付加価値を届けられているのかといったところをしっかりと見ていただきたいという話をしています。

こういった様々な課題について、社内ですっきりと情報やデータを共有し、トップの方にも実態を把握していただいた上で、会社としてきちんと検証プロセスを構築して実効性あるプロダクトがバナンス体制を確立していただきたいと思っています。

最後に、「目指す姿・強みの明確化」です。

どの姿がいいということを当局として申し上げるつもりはありません。それは各社が戦略に基づいて決めていくことですが、先ほど申し上げたとおり、資産運用業界はグローバルにも大きく動いている中で、横並びの発想から抜け出し、創意工夫を凝らすことで、自分たちの目指す姿を実現していくていただきたいというのがここでの趣旨です。

二、国際金融センターの実現に向けて

これまで述べたとおり、国内外で資産運用業界に対する期待や課題が膨らんでいたところに、二〇二〇年、コロナ後の新しい経済社会を見据えた動きの一つとして、我が国の国際金融センターとしての機能発揮に向けた施策が打ち出されました。

た。コロナ禍においては、金融業に限らず、ビジネス拠点を一カ所に集中させることにはリスクがあるのではないかという指摘もあったところですが、実際、国際的に金融ビジネスが分散・再配置されていく動きがある中で、日本の強みを生かしつつ、過去何度も指摘されているようなボトルネックを除去することで海外の事業者や人材を呼び込む環境を整備していく。こういったことが政権の強いリーダーシップのもとで始まりました。

海外の人に説明していると、「なぜ今回、特に資産運用会社に焦点を当てたのか」とよく聞かれます。そもそも日本の家計金融資産が現預金に偏っていること、また、日本の資産運用セクターにはまだまだ高度化の余地があること、そこに海外のプレーヤーが入ってくることで国内に刺激をもたられることが期待されることなど、さまざまな要因が相まって、資産運用業に焦点を当てる

という流れになったものです。

冒頭申し上げたとおり、国際金融センターを目指す動きは何度目かのトライなわけですが、今回は何が違うのか一言で申し上げますと、政治の強いリーダーシップのもと、金融庁のみならず、省庁横断的に一丸となつて総合パッケージを打ち出したことにあります。

なかなか手をつけづらいと思われていた税については、法人税・相続税・所得税をそれぞれ改正・明確化し、在留資格の関係では、資産運用会社の方々がビジネスをしやすいよう取り組みを行う。また、金融庁が所管している金融規制についても、新しい届出制度の創設や英語での対応といった措置を講じていますし、創業・生活支援に關しては、駐在などの形で家族帯同して日本に來る外国人の方々にとって、インターナショナルスクールや英語が通じる病院が少なくなくて困るという

話がよくありますので、そのあたりもサポートする。そして最後に、これらのことを積極的な情報発信していく。こういった総合的なパッケージとなつております。

以下、それぞれ簡単に見ていききたいと思います。

まず、税制上の措置ですが、法人税の関係では、これまで上場会社の場合しか認められていなかった役員業績連動給与の損金参入を、その算定方法等の開示を要件に、資産運用業を主業とする非上場の非同族会社等についても認める形にしています。

相続税に關しては、今まで外国人は、一〇年超居住した場合、全世界財産が日本で相続税の対象になるということで、大変評判が悪かったです。が、勤労等のために日本に居住する外国人については、一〇年超居住の場合も国外財産を相続税の

課税対象外としています。

所得税については、組合型のファンドの場合、個人であるファンドマネジャーが運用成果として組合員の出資割合を超えた利益の分配を受けるとき、税務上の扱いが不明瞭だという声がありましたが、利益の配分に経済合理性がある場合には、総合課税の対象ではなく、金融所得として一律約二〇％の分離課税になることを明確化しています。

次に、入国しやすい環境作りということで、在留資格の関係では、起業の準備などのために短期滞在で入国した場合、以前は一度出国してまた入り直すという面倒がありました。が、一定の要件を満たせば、日本から出国することなく高度専門職等への変更を可能にしています。

また、高度人材ポイント制、これは、申請者の学歴や年収等に応じてポイントがつき、七〇ポイ

ントになると出入国在留管理上の優遇措置を得られるという仕組みですが、そこに資産運用業に従事する者向けの項目を追加し、資産運用会社の役員であれば一〇ポイント加算されるといった特例を設けています。さらに、ナニーやベビーシッターを連れてくることや、日本で雇用するのが難しいという声がありましたので、この雇用要件についても若干緩和しています。

金融庁が主担していることとしては、まず海外金融事業者の日本への参入促進ということで、「拠点開設サポートオフィス」を兜町に設置しております。ここでは、海外から新たに参入する金融事業者に対し、事前相談、登録手続、監督を全て英語で行います。投資運用業、投資助言・代理業等から始まりまして、昨年一月のオフィス設置以来、七件の登録がありました（講演日時点）。

同オフィスには新たに一〇人ほど職員を採用・

配属し、電話やメール、あるいはビデオ会議の形で外部からの照会は何でも受け付けています。一般的な法令解釈の問い合わせもあれば、「こういうビジネスをやりたいが、どんな登録が必要になるか」といった具体的なビジネススキームの問い合わせなど、さまざまです。実際に登録に向けて動き出した場合には、現行制度では財務省の地方部局である財務局が登録権限を持っていますので、財務局の職員も加わり、金融庁が一体となつて英語で登録手続きを行い、その後の監督も、この拠点開設サポートオフィスにおいて英語で行うというたてつけになっています。

最初は霞が関にある金融庁の庁内に設置していたのですが、やはり霞が関は敷居が高いといえますか、特に最近海外から入ってくる事業者には小規模なところが多いこともあり、気軽に金融庁に相談しづらいところがあったかと思えます。しか

し、兜町のオフィスでは、英語で対応しているということもあり、海外からの訪問者や近隣の金融事業者の方々にとつての敷居が下がったのではないかと思います。オフィスの入居する「FINGATE TERRACE」内にも新興の資産運用会社等が幾つか入っているので、テナント共有のラウンジなどで日常的に顔を合わすことにもなります。これは霞が関のときには考えられなかった環境で、兜町に出てくる狙いはこういうところにあつたのだなと日々実感しております。

制度面での対応としては、主に、海外のプロ投資家を顧客とする資産運用会社や、海外当局による許認可を受け、海外顧客資産の運用実績がある資産運用会社を対象に、届出だけで国内において営業を認めるといった簡素な手続による参入制度を新たに創設し、昨年一月から施行しているところです。これについても、その後の監督を含め

全て英語で対応していますし、さらに今年の三月には、海外での業務実績がある等の一定の要件を満たす証券会社、いわゆる第一種金商業者についても英語での登録ができるよう、英語対応の対象を拡大する措置をとっております。

少し変わったところでは、一昨年七月に創設したBCP特例承認制度があります。これは、災害等で海外での業務継続が困難になった場合、登録をしなくても、日本で一時的に業務を行うことを金融庁長官の承認により認めるというもので、今年三月に第一号が承認されました。三カ月の制度なので、この六月に本国へ戻りましたが、こういった利用もあったところです。

また、トータルな金融創業支援ネットワークの構築ということでは、日本でビジネスを始めようとする海外の方にとって、税や規制など制度的なものもネックでしたが、先ほど申し上げたとお

り、特に家族を連れて駐在する場合には学校や医療の情報も必要だという声がありました。そこで、トライコー・ジャパンというところに業務委託し、この円グラフの左半分の項目については無料の情報提供しています(図表6)。また、金商業登録に進む以前の段階において、登録申請するに当たりコンプライアンスオフィサーなどをそろえる必要があるわけですが、そういった人材を採用するために人材紹介会社を使う場合の手数料等、右半分の項目については、一社当たり上限二〇〇万円を目安に費用を支援するという取り組みも進めております。もちろん全て英語で対応する形で、海外から新規に日本に参入する資産運用会社等を対象に、情報提供や金銭面のサポートを実施しているところです。

そのほか、情報発信に課題がありましたので、国際金融センター専用ウェブサイトやLinkedIn

図表6 金融創業支援ネットワーク

事業の目的

- 日本で拠点開設をする海外金融事業者に創業面や生活面も含めて、無料かつワンストップで支援を行う
(円グラフ右側の薄い青字項目については、1社あたり上限2000万円を目安に費用支援)
- 支援対象の事業者からのフィードバックを今後の施策に生かすことが目的

対象者

国外から新規に日本に参入する資産運用会社等
(※新たに日本で以下の業を行おうとする者)

- 投資運用業
- 投資助言・代理業
- 運用業務に関連する第二種金融商品取引業
- プロ投資家を顧客とし、外国証券等の一定の有価証券のみを取り扱う第一種金融商品取引業
- 届出制度を利用する以下の業：
 - ①主として海外のプロ投資家を顧客とする投資運用業
 - ②海外当局による許認可を受けた海外顧客資産の運用実績がある投資運用業



※ 事業実施期間：2023年3月31日まで（予算の執行状況によっては期間前に終了の可能性あり）

アカウントを新規に立ち上げるなどの、積極的なプロモーション活動も行っております。また、英語での対応をサポートするための仕組みということで、AIを用いたテキスト・音声翻訳サービスの導入や、「金融専用モデル」（金融分野の文章の翻訳に特化した高精度AI翻訳システム）を構築し、翻訳機能の高度化を図っております。

私の話は以上です。御清聴ありがとうございます。

○増井理事長 これまで何度もかけ声のあった国際金融センターですが、ようやく実質の伴うものが実現しつつあるという感じがいたしました。

若干時間がありますので、御質問、御意見等、受け付けたいと思います。いかがでしょうか。——それでは、質問が出るまで私から質問させていただきます。——

資産運用業高度化プログラズレポートについてですが、資産運用業にとって致命的な指摘といえますか、運用の使命をきちんと果たしていないのではないか、そんな辛口の指摘をされているような気がします。最近の金融庁のいろんな指摘の中で、今回は特にそういう感じを受けたのですが、そのあたりのお考え、あるいは、このプログラズレポートに対する反応はどのようなものでしょうか。

○中川 先月末に公表したばかりですので、まだそこまで反応はいただいてないのですが、報道などではどうしても厳しいところが前面に出ているのかなと思います。ただ、過去二回のレポートで指摘させていただいたことについては、各社さん真摯に対応してくださって、業界全体としては年々良い方向には進んでいると我々も認識しています。せっかく改善しても、また次の指摘をされ

るのではたまらない、そういうお気持ちもあるかもしれませんが、各社さんとの対話を通じて、こちらが気づきの提案をお伝えし、それに反応していただく。そのようにして日本の資産運用業界をいいものにしていけたらという気持ちであることは変わりません。

○質問者A 東京のほかに大阪と福岡でも国際金融センターをやりたいという話があります。金融庁としては、日本国内であればどこでもいいという理解でよろしいのでしょうか。基本的にアジアの時間帯で一つだと思うので、ライバルとして考えられるシンガポールと戦うときに、日本国で三つ手を挙げるといえるものかどうかと思います。そのあたりに関して、個人的な見解でも結構です。何かお考えを聞かせていただければと思います。

○中川 金融庁として、どこか特定の都市にとい

う考えは持つておりません。それぞれに特色、例えば九州であればアジアに近いとかあるところ、基本的には海外から入ってくる各社さんの御判断になるかと思えます。他方で、日本参入を検討している方々とお話ししていると、日本でビジネスを行うとすると、バイリンガルの役職員が必要なので、人の採用が一番大変だという声をよく聞きます。そういった面では、あまりにも沢山の都市に分散しているとつらいところはあるのかなという気はいたします。

○質問者B お話があったイギリスのFCAの書簡についてですが、キーワードは「利益相反の特定や管理」で、本質的なところはやはりそこにあって、本質的なのですが、今回のプログレスレポートでは、「利益相反」という言葉そのものがあまり出てきていません。「プロダクトガバナンス」というのは当然、顧客の利益のためにいいものをつ

くるということだと思えますが、個人的には、その点に比べると、顧客の利益と業界の利益のバランスをどうとっていくかという部分の指摘が足りないのではないかと、そういう感じを非常に受けました。これは何か意識的なところがあるのか、また、どのように思っているのかわかるのか、教えてくださいだけばと思います。

○中川 意識して「利益相反」という言葉を使わないようにしたということは全くありません。基本的なメッセージとしては、資産運用会社と顧客が同じ方向を向いて収益を上げていってほしいという気持ちであり、そこに利益相反が生じないようという同じ発想にあると思いますが、日本語として若干、特に監督当局が使うには少し言葉が強いのかなと思います。

○増井理事長 そのほかに御質問等がございますでしょうか。——それでは、このあたりで「資本

市場を考える会」を終わりたいと思います。中川
参事官、大変ありがとうございました。(拍手)

(なかがわ さいこ・金融庁参事官 資産運用監督担当)

(本稿は、令和四年六月二二日に開催した講演会での要
旨を整理したものであり、文責は当研究所にある。)

国際金融センターの実現に向けて

中 川 彩 子 氏

略 歴

金融庁参事官（資産運用監督担当）

平成12年金融監督庁（当時）入庁。内閣府出向、市場課、スタンフォード大学客員
研究員、国際室長などを経て、令和3年7月から現職。現在は、資産運用会社の監
督、拠点開設サポートオフィス、国際金融センター推進に向けたプロモーションな
どを担当している。

平成12年慶応義塾大学経済学部卒、平成16年カリフォルニア大学サンディエゴ校大
学院卒。