

松谷会長記者会見の概要

日 時：令和 2 年 1 月 17 日（金） 15 時 00 分～15 時 40 分

場 所：東京証券取引所ビル地下 1 階 兜倶楽部

（質疑応答）

記者：

昨年は老後 2,000 万円問題、投信の販売手数料や信託報酬の低下、投資信託の初の併合など様々な事があったが、2019 年を振り返って投信市場の主なテーマは何であったのかということと、この 20 年はどういった傾向が続いていたのかについて伺いたい。

松谷会長：

今年もよろしくお願ひいたします。

家計から投資信託市場への状況を見る意味で、ETF を除いた公募株式投信を重視している。日銀の影響が大きいので ETF を除かないと何が起きているか分からない。この数字が、昨年は▲0.5 兆円で 1997 年以来 22 年振りの流出超過ということである。支払分配金を計算に入れると、2011 年後半から既に趨勢的にはマイナスの傾向が続いている。従って、この 10 年間は、個人の資金は投資信託に流入するよりも流出する傾向が強かった。この間、市場は大変好調だったのでパフォーマンスはプラスだったわけであるが、そのプラス分が全て流出しているということなので、協会としては相当緊張感を持って臨まないといけない状況であろうと思っている。

昨年の市場については、年央頃までは米中対立で心配であったところ、年末に相場が上がった。2018 年とは様相が違い、利益確定の売りが出たことは事実だろうと思う。2015 年に一般 NISA で購入した投資信託などの非課税期間が 2019 年末で満了となった時に、ロールオーバーではなく利益確定の売却が行われたことが要因と思う。また、当然高齢者への販売に対する抑制や、顧客本位の業務運営に関する販売現場での姿勢の変化など、他にもいろいろあると思う。家計金融資産の約 3 分の 2 が 60 歳以上の高齢者に偏っており、また、団塊世代の方が 75 歳に差し掛かっており、年末にも申し上げたが資産運用のポートフォリオの観点で申し上げるとそろそろリスクを落としていく時期なので、株式投資信託を売却してキャッシュにしていくのは当たり前の行動である。

本来、この業界に与えられている社会的ミッションは、以上を踏まえた上で次の世代の方々の一般的な人たちの資産形成に資するために、資金流入がそれを補足する形で伴わないといけない。資金が入ってきていないということが一番大きな問題だろうと思っている。各社もその点は分かっているし、我々協会も分かっているので必死に取り組んでいる。

先程説明があったように、若年層である 20 代・30 代は老後 2,000 万円問題もあって大きな動きを見せていると思う。口座数も広がっている。これから資産形成に向けて進んでいく層や、0 から資産形成をしていく層は順調に増えていくだろう。彼らに訴求する形で SNS や YouTube などですっかりとフォローアップし、ブームで終わらないように続けていくことで、ある程度の道筋は見えたと思っている。問題は、40 代半ばから 50 代ぐらいのこれから資産形成をしっかりと見直さなければならない層や、人生 100 年時代を迎えるに当たっ

て豊かに生活していくには資産形成が十分ではないと言われている層の方々に対して、投資信託を通じた資産形成に必要なソリューションを十分提供することができていないことだと思う。

先程 DC の説明にもあったが、企業型 DC は約 12 兆円あり、そのうち約 6 兆円は預金である。皆様は確定拠出年金での運用を預金にしていないだろうか。この預金が投資信託に動くと 5,000 億円程度の資金流出分はカバーできるし、40 代半ばの方々だと、20 年の期間があるので十分に資産形成もできると思う。確定拠出年金を行ってデフォルトオプションにするなどいろいろ方法はあるが、企業型確定拠出年金ないし iDeCo は税制優遇もあるので長い間続けていけば大変有利なものになるので、ぜひ皆様で企業型 DC、iDeCo、あるいは、つみたて NISA を行っていただきたい。これは国民の課題でもある。

高齢者の方々の資金流出はもちろん、十分に判断ができるの方々には丁寧な金融ジェロントロジーなど様々なサービスはしていくが、年金制度もここ 5 年や 10 年で解決できる問題でもないし、業界が解決しなければならない社会的な課題・最重要課題なのかということそうではないと思っている。

若い層には手は打っている。ただし、若い人は貯金がないので同じ方法でスタートしていけばよい話ではあるが、50 代になると人によって大きく生活環境が違う。お金が貯まった人、家族が多くいる人、住宅ローンの有無など、様々であるのでアプローチが難しい。金融機関はいろいろなことを考えなければならないし、我々運用業界もそれに合ったサービスや商品をしっかり提供していかなければならない。そのきっかけが DC 等になるだろうと思っている。

記者：

新しい NISA について伺いたい。制度が複雑であるし、きちんと広がるのか。不安も含めて伺いたい。

松谷会長：

しっかり説明をしていくということしかお答えができない。運用業界としてはつみたて NISA がまだ少なくとも 20 年はできる状況になったので、皆様でつみたて NISA に取り組んでいこうという姿勢で行っていければと思う。資産形成をしっかり長期間かけて行ってくださいといった主旨なので、仕組みが複雑であるなどいろいろ思われる方はいるが、主旨をわかってくださればご利用いただけるのではないかとと思っている。

記者：

投資信託の償還本数が 415 本、新規設定本数が 329 本と、2002 年以来 17 年ぶりの少なさだと思うが、その背景などを伺いたい。また、今年はファンドの併合もあったが、その辺りも含めて今後どのように推移していくか伺いたい。

松谷会長：

大きな流れとしては、新しいファンドを出していくというよりは、じっくり柱となるような基幹ファンドを育てていこうという動きになっている。これは各社の意向を大きく反映していると思うし、手数料も下がるので、そのことが受益者のプラスになると思う。

本数が多いと運用会社としてはコストがかかるので、投信の併合や基準価額の二重計算問題も関係しているが、コストを下げて受益者にリターンを出していくためには、本数はどうしても減っていく傾向にあるのではないだろうか。長期間皆様に持ってもらえるような投資信託が、各社に何本か出てくるのが良い姿なのではないだろうか。

記者：

販売手数料と信託報酬は年々減少傾向にあるが、運用会社に対する影響はどうか。また、減少の背景も伺いたい。

松谷会長：

ご承知のように運用会社の収益はサブスクモデルである。過去に投資家の方々にご利用をいただいたものの残高に掛ける場所の信託報酬率なので、今日、明日、どうこうなるという話ではない。先程も申し上げたように、売上げが減ってこれから入ってくる商品の利回りが低い、そして、手数料が低いということは相当コストカットを含めているいろいろな努力をしていかなないと運用業界としては厳しいということはずいえると思う。

ただし、そのためにそういったことをすることによって多くの投資家の方々に参加していただいてパイを増やしていくしかないので、先程申し上げたように、DC や iDeCo など皆様にご協力いただくということだと思う。運用残高を増やしていくことでしか答えは無いと思う。この国には 1,800 兆円の個人金融資産と 1,000 兆円の預金があるので十分に可能性はあるが、まだまだ取り組みは道半ばだと思っている。

記者：

先程、会長は、40 代半ばから 50 代前半の方々には投資になかなか目が向かないといったことをおっしゃっていたが、協会が主導してそれらの層に呼びかけていくような新たな対策は考えているのだろうか。

松谷会長：

企業型 DC で約 700 万人、iDeCo で約 140 万人なので合計で約 840 万人、また、今年の新成人が約 120 万人といわれているので、まもなく職場で年金関係として投資信託のようなものに接する人たちが 1,000 万人近くになるということである。その方々への教育もそうであるし、40 代・50 代の企業に勤めている方々は、「DB が DC に変わったからこうしなさい」と言われたが、よく分からず預金にしておいたという人がおそらく相当程度いると思う。その方々に対して、積極的に協会や業界が働きかけて、10 年～30 年といった長期で運用して資産形成をしてもらえるように、職場を通じて普及活動を行うことがまず目先大

(公表用)

事なのではないかと思う。若年層には先程申し上げたように、SNS 等で教育を行っていくことが大事だと思っている。

記者の皆様は、運用管理機関による DC の説明会には参加されたことはあるだろうか。もし、そのときの説明が分かりにくかった、よく分からないから預金を選んだということであれば、そのような部分から取り組んでいく話だと思う。

以 上