

松谷会長記者会見の概要

日 時：令和5年4月13日（木） 15時00分～16時00分

場 所：東京証券取引所ビル地下1階 兜倶楽部

記者：

2022年営業年度ベースの資金流入額を見ると、前年度に比べてやや鈍化しているように見える。これについて、会長はどう評価されているか。

松谷会長：

2022年度は世界の市況が新たに投資するには懸念が多かったと思う。そのような状況においても、NISA等の制度を利用した資金が継続的に流入しており、大きなトレンドは変わっていないと考える。

2023年3月で見ると、企業型確定拠出年金(以下、企業型DC)の資金流入額が1,000億円超となり、純資産総額は約9兆4,000億円となった。資金流入が継続すれば、年内にも純資産総額は10兆円に到達する規模にまで拡大してきており、NISAと企業型DCは資産形成の両輪だと捉えている。日本の2022年12月基準の個人金融資産に占める投資信託の割合は約4.3%であり、過去と比べてもなかなか変化が見られない。給料を銀行に預金し、生活費等を引いた余剰分を投資に回す、という状況ではこの資産構造は変化しないのではないか。今後、企業型DC、iDeCoを用いた資産形成を促進することで、給料天引による投資信託等の買い付けが増えていくことになれば、米国や欧州のように、投資信託の割合が5%、10%と高まり、長期的には家計の金融資産のポートフォリオにも変化が見られるだろう。

記者：

市場では、シリコンバレー銀行の破綻などの不安なニュースがあったが、現時点で市場や投資信託の運用に与える影響について、どうお考えか。

松谷会長：

市場全体について、短期的には事態は収束したように見えるが、引き続き状況を注視していきたい。個人投資家の中にはタイミングを見て投資をする方もいれば、継続的に投資をしようとする方もいる。投資信託を取り巻く環境に大きな変化はないと考えている。なお、この場で繰り返し申し上げていることではあるが、これから先も市況がずっと右肩上がりという状況はないだろう。常に不安はあるものなので、10年20年先を見据えて、長期分散投資を行うことが重要であると考えている。

松谷会長：

続いて、新NISA、とりわけ成長投資枠の取り扱いについて、いくつか質問をいただいた。現在調整を行っている最中であり、特に、高レバレッジ型商品の扱いについて、議論を重ねており、早期に決定できるように力を尽くしたい。

吉原企画政策部長：

新NISAのスタートに向けて、対象商品の明確化が必要であると考えており、当会のホームページ

で対象商品のリストを販売会社向け、一般向けに分けて公表する予定である。NISA 推進・連絡協議会等の関係各所と議論を進めている。

松谷会長：

現行のつみたて NISA 対象商品の要件は告示で規定されている。運用会社より対象商品届出書の提出があったものを金融庁が行政サービスとして、対象商品の一覧を公表している。一方、新 NISA の成長投資枠の対象商品はかなり増えると考えられる。2023 年 2 月末時点において、公募投資信託は約 5,800 本あり、このうち毎月分配型や信託期間が 20 年未満の商品を除くと、約 2,700 本となる。ここから、高レバレッジ型の商品が除外され、2,000 本前後のファンドが対象となる見込みである。一般投資家の方々にご迷惑をかけることがないように進めたい。

金融ビッグバンの一環で、証券税制の軽減税率が適用されたことを皮切りに国民の長期資産形成に資するという政策目的のもと、現行 NISA 制度(少額投資非課税制度)が 2014 年 1 月に始まり、加えて少額からの長期・積立・分散投資を支援するつみたて NISA 制度が 2018 年 1 月から始まった。このような政策目的を背景とした NISA という枠組みに、成長投資枠が存在することを理解する必要があると考えている。新しい資本主義の考え方も一致しており、個人の資産形成とその資金が継続的に流入することにより、経済が活性化することを目的に成長投資枠は設けられている。若年層の長期の資産形成を促進することに軸足が置かれていると理解している。したがって、信託期間は例えば 20 年を超えるものが長期投資に向いていると考えられているのであろう。デリバティブ等を使った高レバレッジ型商品については、様々な考え方があるところだが、日本は投資未経験の人、金融知識が不足している人が多いことに鑑みると、よりわかりやすい商品が望ましいということではないか。毎月分配型の投資信託が否定されるものではないが、分配頻度は毎月である必要はなく、例えば 1 年に 1 回ではどうか、というような検討がなされていると思われる。一般の人が理解しやすいような商品を対象に、年齢を問わず、すべての人の資産形成を促進することが重要だろう。

吉原企画政策部長：

長期、分散、積立投資を当会では啓発・推進しているが、政府としても、資産形成という観点では、長期で安定的に積立・分散投資を行うことを促進するということであろう。運用会社としては、様々な考え方があるだろうが、成長投資枠の対象商品の要件には一定の制約が設けられた。引き続き、当局と議論を進めていきたい。運用業界としては、大幅に対象商品が拡充された趣旨を踏まえて取り組んでいきたいと考えている。

松谷会長：

運用会社は知恵を絞ってお客様のニーズに応える商品を揃えている。メディアの皆様には、成長投資枠の対象外商品は悪い商品である、と一般の方々に誤認されないようご理解いただきたい。成長投資枠の対象外の商品であっても、投資目的や経験に照らして意に沿うようであれば、一般の課税口座で投資していただければ良いと考えている。

市倉広報部長：

1 点補足させていただく。協会ホームページに掲載予定である成長投資枠対象商品一覧は、当会で取り扱う公募の国内籍投資信託が対象であり、株式等は含まれない。

吉原企画政策部長：

公募の投資信託、ETF、REIT、インフラファンドが対象である。

記者：

成長投資枠対象商品の運用会社の申告について、協会でチェックを行うか。

吉原企画政策部長：

協会によるチェックは行わない予定である。

記者：

金融経済教育推進機構において、中立的アドバイザーの認定について話がされている。これが実現すれば、中立的アドバイザーが投資信託の選び方などをアドバイスするようになると考えられるが、この中立的アドバイザーにどのような要件、役割を期待するか。

松谷会長：

日本では個人が資産形成をするに際し、相談をしたいと思う人が多く、アドバイザーが不足している。新たに認定される中立的アドバイザーの業務についてはこれから議論がなされると思うが、どういう形であれ、アドバイスできる人や機会が増えることは個人の資産形成のプラス要因となるだろう。この動きのなかで、販売会社のアドバイススキルが切磋琢磨され、向上するなどの好影響が期待できるのではないか。

記者：

これまでの議論では、売り手側はアドバイザーになれないという前提であったと思うが、これについては、どうお考えか。

松谷会長：

アドバイザーの定義は難しいが、個人が資産形成をするための枠組みができればよいのではないか。金融機関の職員であっても、顧客に商品を提供する際、その手数料を開示し、最適なポートフォリオを提供するためのアドバイスを提供できればよいのではないかと考えられる。いろいろな形があってもよいのではないだろうか。

記者：

資産運用業界ではあまり例がないと思われるが、レオス・キャピタルワークス株式会社が運用会社単独で上場予定である。これについて、資産運用業界での意義、期待についてお伺いしたい。

松谷会長：

運用会社の上場は他国でもそれほど例がない。株主と投資信託の受益者の利益相反に注意し、うまくバランスを保ちながら成長することを大いに期待する。すべての資産運用会社の上場すべき、もしくははしないべき、と一括りにはできないが、一つの形としては良いことであると考え、同社の発

(公表用)

展により、資産運用業界の地位が向上すれば素晴らしいことである。

以上