



これからの証券市場を 展望して

日本証券業協会 会長

稲野 和利

1. はじめに

平成29年の新年を迎えるに当たり、謹んでお慶び申し上げます。

年頭に当たり、証券市場や本協会が取り組むべき課題について所見を申し述べます。

我が国経済は、新興国経済の成長鈍化や英国によるEU離脱の選択など世界経済全般に対する不透明感の高まりが懸念されているものの、政府・日本銀行の大胆な金融政策や機動的な財政政策の効果を受け、基調としては緩やかに拡大しており、持続的な成長路線へ

〈目次〉

1. はじめに
2. 中長期的な資産形成への貢献
3. 金融リテラシーの普及・推進
4. 金融資本市場の機能・競争力の強化
5. 仲介者機能・信頼性の向上

の道を進みつつあります。

昨年のマーケットを見ますと、英国国民投票や米国大統領選挙の結果など海外情勢により、株価が大きく変動する局面もありました。一時的な変動後は堅調に推移していますが、今後も米国の新政権の動向など海外情勢の変化を注視していく必要があります。

国内では、企業の平成28年9月中間決算期は円高などを背景に減益となる企業が多くありましたが、今後は資源安の一巡、為替水準の変化や政府の経済対策による財政支出の効果などにより、業績の回復が期待されます。また、一昨年から導入された「コーポレートガバナンス・コード」の浸透により、自社株買いや配当還元が増加傾向にあるなど、企業の株主還元意識が向上していることはマーケットでも好感されています。

昨年は日本銀行による、マイナス金利政策をはじめとした量的・質的金融緩和政策が実行されました。この流れを追い風とし、本格

的な成長路線へ結びつけるためには、政府が掲げる「日本再興戦略2016」の着実な実行が期待されます。

本協会としましても、「日本再興戦略」に盛り込まれた主要施策の具体化・実行に向けて積極的に貢献するべく、投資による資産形成の推進及び活力ある金融資本市場の実現に向けて、引き続き全力で取り組んでまいり所存であります。

以下、今年の本協会の取組みについて述べさせていただきます。

■ 2. 中長期的な資産形成への貢献

① NISA、ジュニアNISAの普及・推進、恒久化・拡充の実現

NISAは、昨年6月末時点で1,029万口座が開設され、買付代金は総額8兆3,700億円となりました。制度導入後2年6ヵ月で対象者の10人に1人が口座開設した勘定となり、NISAは着実に普及しています。一方、昨年4月よりスタートしたジュニアNISAは、口座開設手続きの煩雑さなどもあり、昨年6月末時点での口座開設数は、13万8,000口座とNISAの初年度と比べると出足が鈍い状況ですが、ジュニアNISAは子や孫の教育費など、18歳時点からの資金需要への対応を計画的に進めるうえで非常に有用な制度であり、今後の普及が期待されます。本協会としましては、今後もNISA及びジュニアNISA、さらには昨年12月に決定した税制改正大綱において創設

されることとなった「積立NISA」を含めて、これらの制度を利用した資産形成を行うことの有用性を幅広く理解してもらえよう広報活動を推進してまいります。

また、NISA及びジュニアNISAが国民の中長期的な資産形成手段としてさらに幅広く普及・定着するためには制度の恒久化は必須であり、引き続き、制度の恒久化、拡充及び簡素化が図られるよう関係各方面に働きかけを行ってまいります。

② 確定拠出年金制度の利用拡大に向けた取組み

昨年、確定拠出年金法等の一部を改正する法律が改正され、本年1月から、個人型確定拠出年金の加入対象範囲が、公務員や専業主婦などにも拡大されました。

個人型確定拠出年金は「iDeCo」という愛称が決定し、普及・推進に向けて取組みが進められていますが、確定拠出年金制度のさらなる利用拡大のためにいくつかの課題が残されています。一つ目は、投資教育を含む制度の普及体制の構築です。二つ目は、5割以上が元本確保型商品で運用されている現在の確定拠出年金のポートフォリオの改善です。三つ目は、拠出限度額の引き上げ、拠出限度額の統一等の制度の簡素化及び加入手続きの簡素化です。

これらの課題は、いずれも官民の双方がそれぞれ必要な検討や取組みを行うことで、はじめて解決できるものです。本協会としても確定拠出年金制度の利用拡大に向け、積極的に取り組んでまいります。

■ 3. 金融リテラシーの普及・推進

政府が「貯蓄から投資へ」というスローガンを掲げた平成8年から20年が経過し、個人金融資産は平成8年の1,300兆円弱から昨年6月には1,700兆円を超え、この間約400兆円増加しています。一方、日本の個人金融資産に占める有価証券の割合は、この20年間に於いて13.6%から15.1%へと、あまり大きな変化はありません。本協会が行った調査では、投資未経験者が投資を行わない理由として「十分な知識を持っていない」ことを挙げる割合にこの20年間変化が見られず、国民の金融リテラシー向上に向けた取組みの強化は必須です。

「日本再興戦略2016」では、「資産形成に有用な投資に関する金融・投資教育を強化する」と明記され、また、金融庁では金融リテラシー向上に向け、金融経済教育の実効性をより高めるための有識者会議の設置が検討されており、官民一体となった活動が進んでいます。

しかし、このような政府の方策や民間の活動が直ちに功を奏し、長年の課題である「貯蓄から投資へ」の流れが劇的に加速することは考えにくく、「既にして蓄積されたまとまった資金をある一時に市場に投じる」という現在の一般的な投資のイメージを、「まとまった資金を作るその過程で活用するのが投資である」というように地道に変えていきたいと考えています。

このような考えのもと、本協会としまして

は、今年も引き続き、金融リテラシーを国民各層に浸透させるため、学校教育においては、中学校・高等学校における金融経済教育のさらなる拡充に向け働きかけを行うとともに、教育現場のニーズに応じた教材の開発・提供等の支援を行ってまいります。また、幅広い世代に向けた取組みとして、講師派遣・セミナー事業のより積極的な展開や投資初心者・未経験者向けの情報発信の拡充を図ってまいります。

このうち平成26年度から開始した小・中・高校生及び大学生向けの金融経済教育の講師派遣事業については、今年度は大きく規模を拡大し、小・中・高校生向けは110校で約6,500人、大学生向けは104大学で約8,800人を目標に実施しています。今後も若年世代からの金融経済教育に注力してまいります。

■ 4. 金融資本市場の機能・競争力の強化

① 東京国際金融センターの実現に向けた取組み等

少子高齢化という構造的な課題を抱える中、我が国経済が持続的に成長を遂げるためには、海外と一体となった成長を図ることが不可欠であり、海外からの「ヒト、モノ、カネ、情報」を積極的に呼び込む必要があります。昨年11月より、「国際金融都市・東京のあり方懇談会」がスタートしましたが、東京が国際金融センターとしてのより強固な地位を確立することは、日本の金融資本市場のさ

らなる発展に資することはもとより、日本経済の持続的成長のために極めて重要です。証券界・資産運用業界が自ら取り組むべき課題について検討を進めるとともに、ビジネス環境や生活環境の整備について東京都をはじめとする関係各方面とも十分に連携を図ってまいります。

また、海外の市場関係者に対して、日本市場の魅力や可能性を伝えるプロモーション活動を積極的に展開してまいります。本年3月には今年で9回目となる「日本証券サミット」をロンドンで開催し、最近における我が国の市場活性化やコーポレートガバナンス強化のための取組みなどを取り上げ、日本のマーケットの魅力と可能性を世界に伝えたいと考えています。

② 国債及び株式等の決済期間短縮化の推進

我が国金融資本市場の機能・競争力強化には、証券決済システムの一層の利便性の向上及びリスク管理の強化等が必要です。平成30年度上期に予定されている国債の決済期間短縮化（T+1化）、平成31年中のなるべく早い時期と予定されている株式等の決済期間短縮化（T+2化）を控え、円滑な移行を実現するべく、引き続き検討を進めてまいります。

③ 新規・成長企業、地域企業の支援

新規・成長企業に対するリスクマネーの円滑な供給及び地域に根差した企業等の株式等に係る取引・資金調達に資するため、株式投資型クラウドファンディング及び株主コミュニティ制度の利用拡大に向け、行政当局等、関係者が主催する各種セミナー等の機会を捉

えて業界内外に幅広く各制度の周知活動を行ってまいります。

④ アジア地域ファンド・パスポートの国内ルール整備への対応

昨年我が国も協力覚書に署名したアジア地域ファンド・パスポートにより、国内の投資家にとっては投資信託の選択肢が広がると同時に、国内で組成された投資信託の国外への販売促進が可能となります。本年末までに各国内において導入手続きを終え次第開始されることとなっており、法令等の改正動向を踏まえた自主規制規則の見直しを行うほか、円滑な実施に向けて必要な協力を行ってまいります。

■ 5. 仲介者機能・信頼性の向上

① 私募債等の商品審査及び販売態勢のあり方に関する検討

昨年、診療報酬債権等を裏付資産とすると称してSPCが発行した社債において債務不履行となった案件が複数発生し、当該社債の私募の取扱いを行った会員が販売時の説明不備等により行政処分を受けるという事案が多数発生したことを踏まえ、私募債等の適切な商品審査及び顧客への説明・情報提供等、販売態勢のあり方について検討を進めてまいります。

② 顧客本位の業務運営の徹底に向けた取り組み

顧客本位の業務運営は、証券界自身の中長期的なビジネスの拡大・発展にとって極めて重要な課題です。仲介者が顧客のベスト・イ

インタレストを意識して金融サービスを提供することが、その第一歩となりますが、具体的実践活動に向け、会員における議論の場を設けるなど、顧客本位の業務運営の徹底に係る活動をより強化してまいります。

以上、縷々申し述べましたが、本協会としては、上記のような課題をはじめとした各課題に全力をあげて取り組み、これまで以上に、我が国経済を支える活力ある金融資本市場の実現と投資による資産形成の推進に貢献してまいりたいと考えております。

