

# 資産運用立国に向けた取組み

---

2024年2月16日



金融庁

Financial Services Agency, the Japanese Government

---

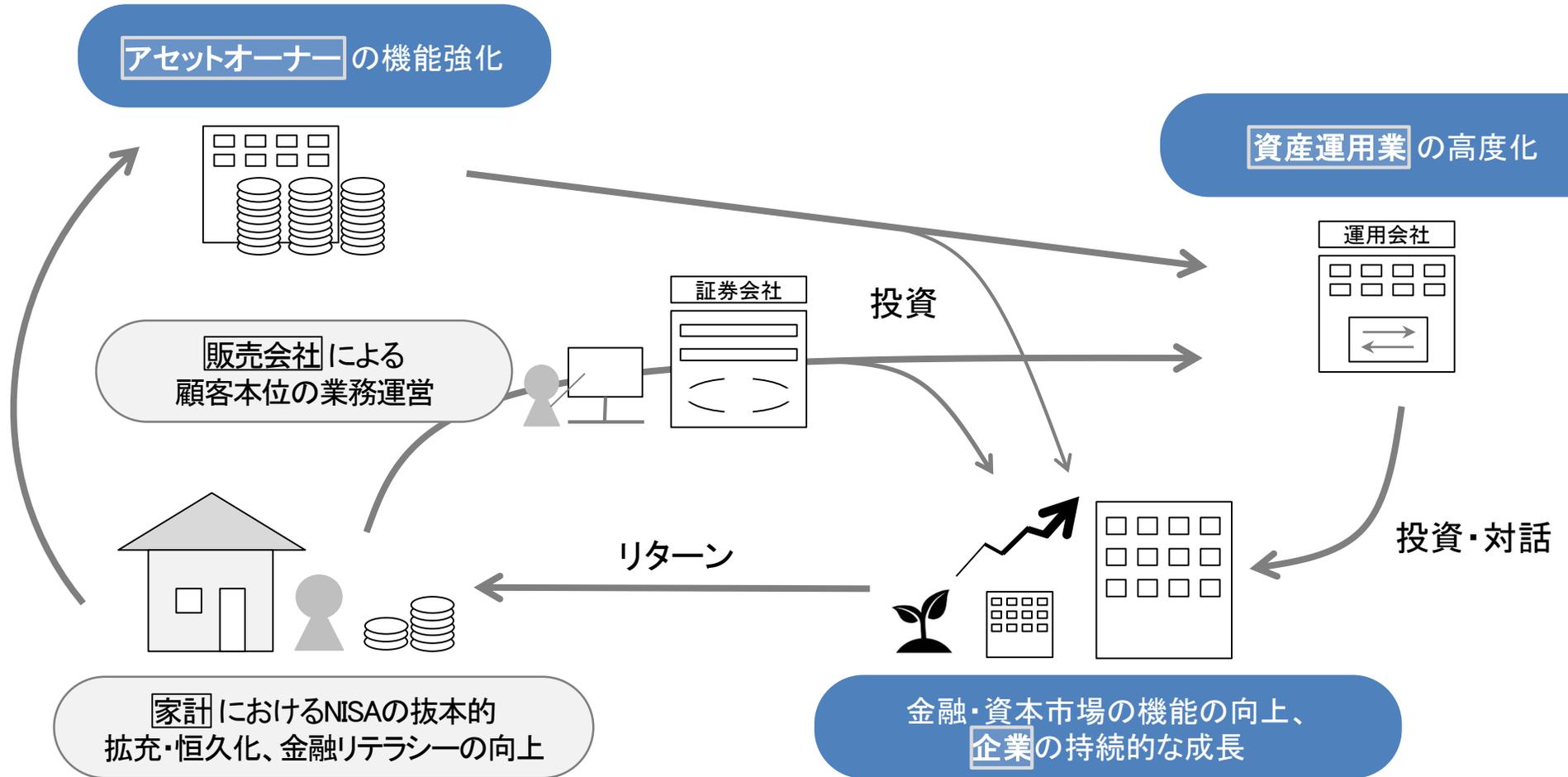
## I. 我が国の家計金融資産の現状

### II. 資産所得倍増プランについて

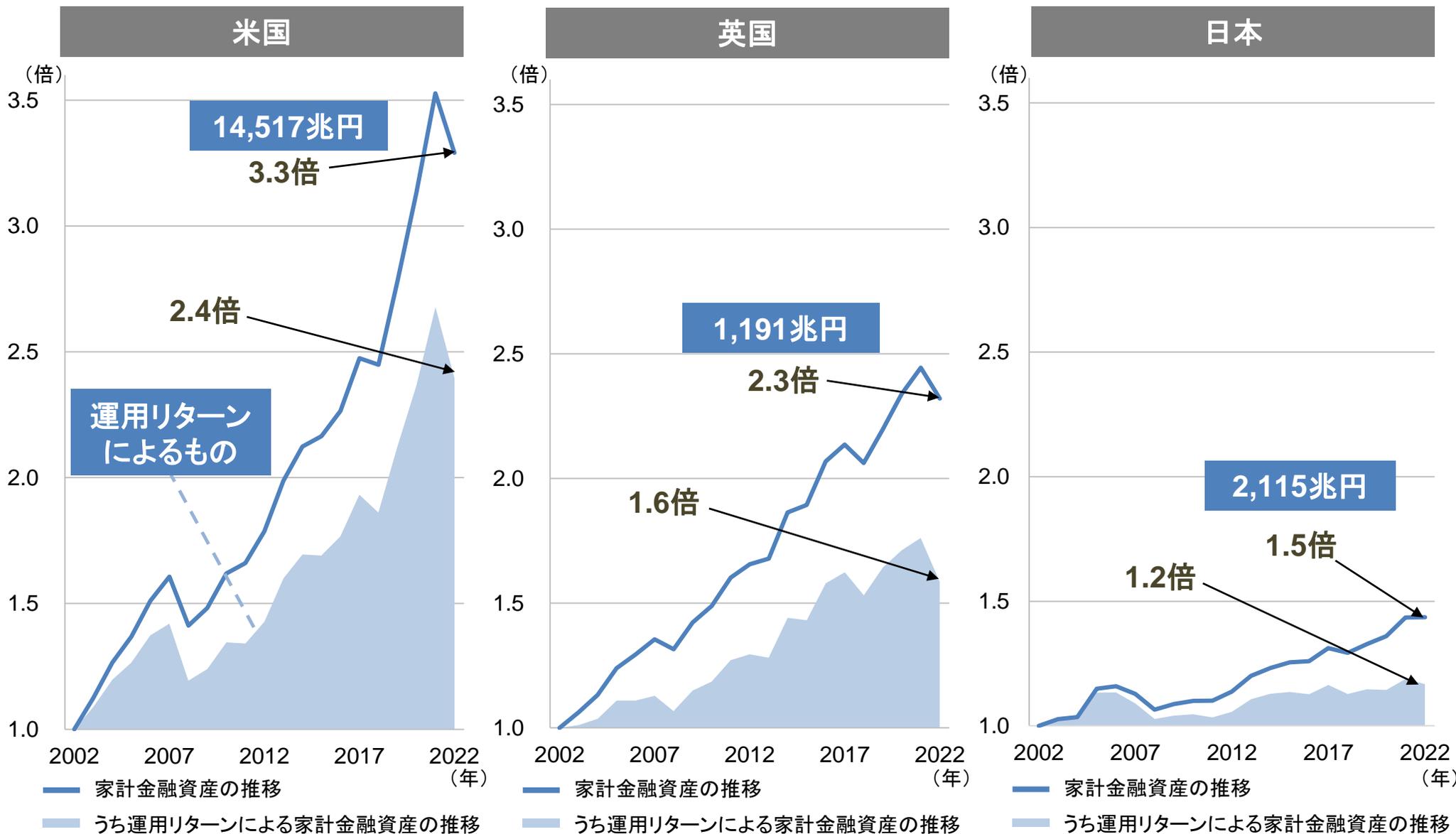
### III. 資産運用立国の実現に向けて(資産運用に関するタスクフォース報告書概要)

### IV. 資産運用立国実現プラン

### V. さいごに



## 日米英の家計金融資産の推移



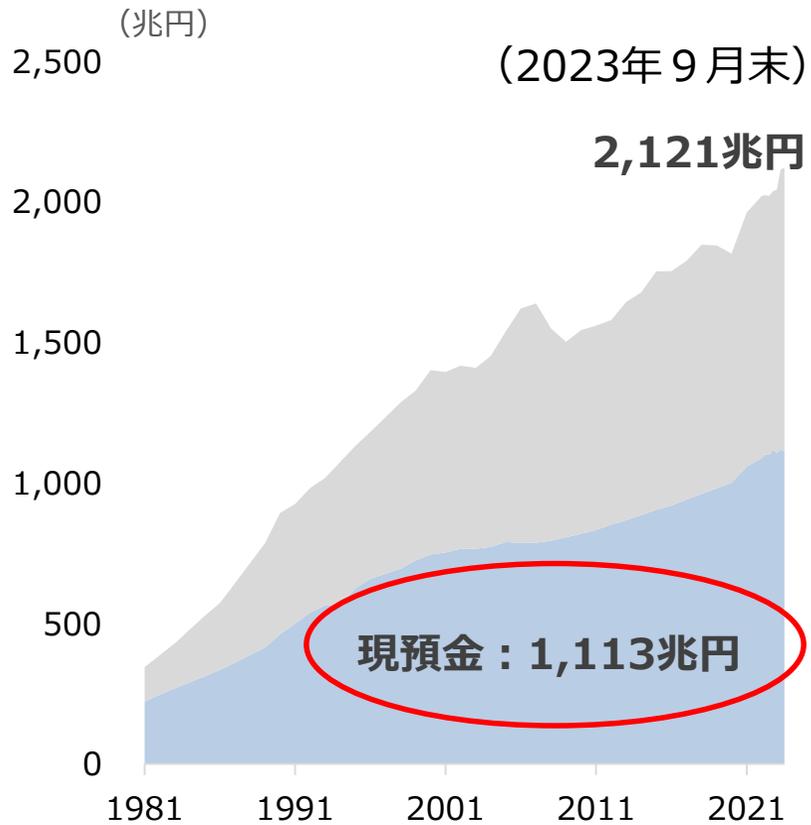
(出所)FRB、BOE、日本銀行の統計資料より金融庁作成

(注1)上記の運用リターンによる資産の伸びは、資産価格の変動による伸びから算出しており、利子や配当の受取りを含まない。

(注2)2022年末時点の値。米国、英国については、22年12月末の為替レートにて換算(1ドル=131.12円、1ポンド=158.47円)

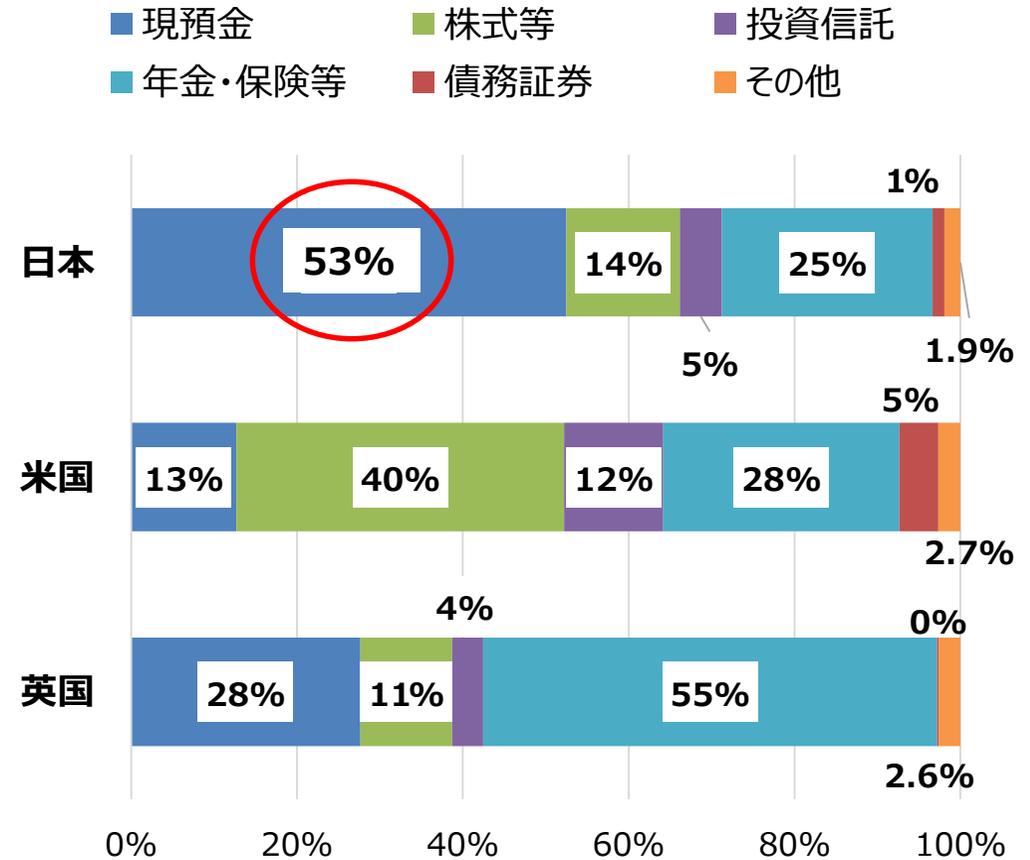
# 家計金融資産の構成

## 家計金融資産と現預金の推移



(出所) 各種資料より金融庁作成。

## 家計金融資産ポートフォリオの各国比較



---

I. 我が国の家計金融資産の現状

II. 資産所得倍増プランについて

III. 資産運用立国の実現に向けて(資産運用に関するタスクフォース報告書概要)

IV. 資産運用立国実現プラン

V. さいごに

## 1. 基本的な考え方

- 「新しい資本主義」を資金の流れで見ると、家計に眠る現預金を投資につなげ、勤労所得に加え金融資産所得も増やしていくことが重要。
- 中間層がリターンのかい資産に投資しやすい環境を整備すれば、家計の金融資産所得が拡大。また、家計の資金が企業の成長投資の原資となれば、企業価値が向上。企業価値が拡大すれば、家計の金融資産所得は更に拡大し、「成長と資産所得の好循環」が実現。
- 従来は、株式や投資信託への投資は、一部の富裕層が行うものというイメージがあったが、デジタル化等の進展により、投資経験の浅い方も含めて、幅広く資産形成に参加できる仕組みを整備し、中間層の資産所得を大きく拡大することが可能。

## 2. 目標

- ① 5年間で、NISA総口座数(一般・つみたて)の倍増(1,700万から3,400万)、NISA買付額の倍増(28兆円から56兆円)
- ② その後、家計による投資額(株式・投資信託・債券等の合計残高)の倍増を目指す。これらの目標の達成を通じて、長期的な目標として資産運用収入そのものの倍増も見据える。

## 3. プランの方向性

- NISA等について簡素でわかりやすく、使い勝手のよい制度とする重要性、長期積立分散投資の有効性の幅広い周知の必要性、消費者に対して中立的で信頼できるアドバイザー制度の整備の必要性等を踏まえ、資産所得倍増に向けて、以下の7本柱の取組を一体として推進する。
- なお、税制措置については、今後の税制改正過程において検討する。

#### 4. 7本柱の取組

##### 第一の柱: 家計金融資産を貯蓄から投資にシフトさせるNISAの抜本的拡充や恒久化

NISA制度の恒久化を図る。併せて、非課税保有期間の無期限化と非課税限度額の引上げを進める。

##### 第二の柱: 加入可能年齢の引上げなどiDeCo制度の改革

加入可能年齢を70歳に引き上げる。拠出限度額・受給開始年齢の引き上げについて、2024年の公的年金の財政検証に併せて結論を得る。

##### 第三の柱: 消費者に対して中立的で信頼できるアドバイスの提供を促すための仕組みの創設

金融経済教育推進機構が中立的なアドバイザーの認定を行う。助言対象を絞った投資助言業(例えば、つみたてNISAやiDeCoに限定)の登録要件を緩和する。

##### 第四の柱: 雇用者に対する資産形成の強化

職域において中立的な認定アドバイザーを活用した取組を企業に促す。

##### 第五の柱: 安定的な資産形成の重要性を浸透させていくための金融経済教育の充実

中立的な組織として金融経済教育推進機構(仮称)を設立する。国全体として総合的かつ計画的に推進すべく、国家戦略としての「基本的な方針」を策定する。

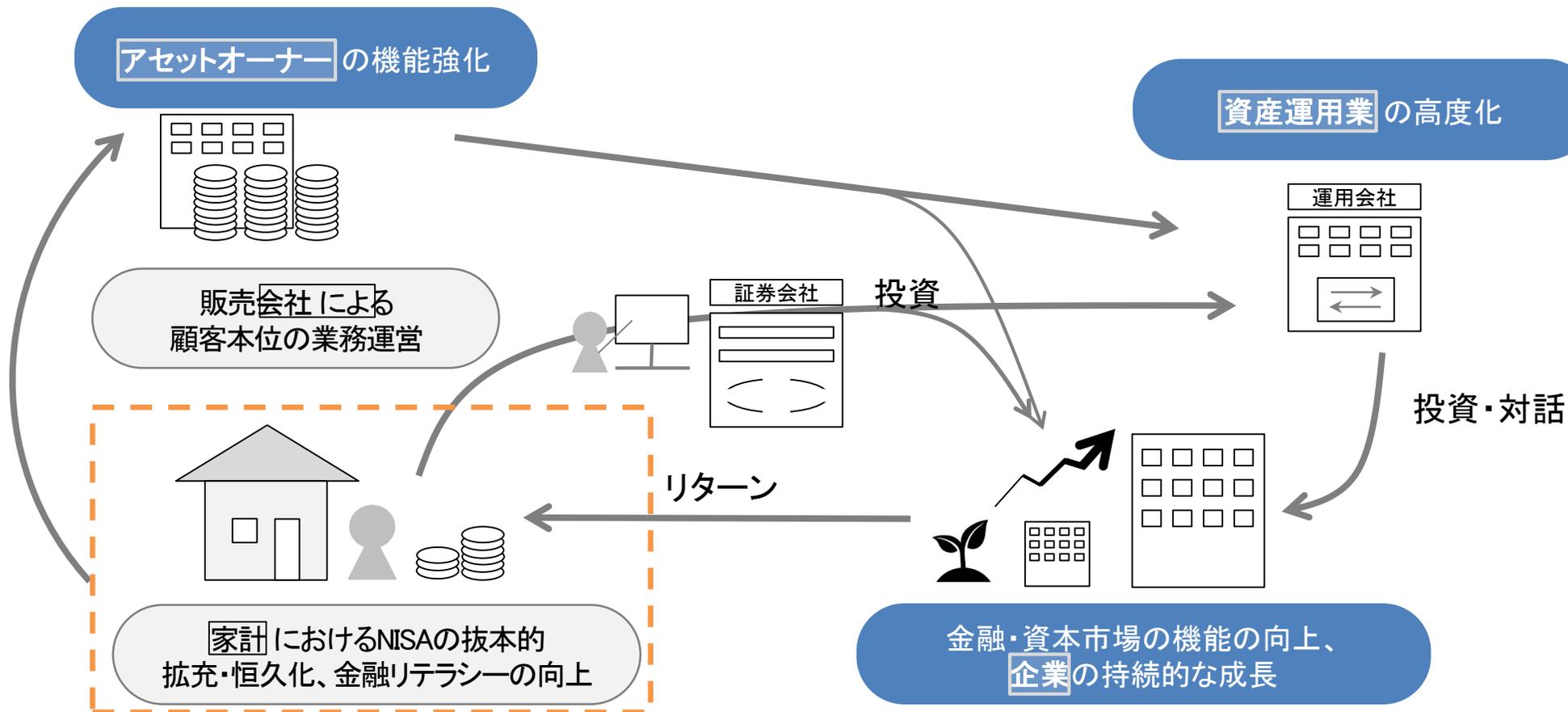
##### 第六の柱: 世界に開かれた国際金融センターの実現

金融資本市場の活性化、金融行政・税制のグローバル化、生活・ビジネス環境整備と効果的な情報発信などを総合的に進める。

##### 第七の柱: 顧客本位の業務運営の確保

「顧客本位の業務運営に関する原則」の見直しや必要なルールの整備を図る。

# 家計の資産形成を支える各参加者の機能の底上げ①



## 【課題Ⅰ：家計】

資産形成に関連する金融経済教育を受ける機会の不足

学校や職場において資産形成に関連する金融経済教育を受ける機会は限定的。担い手についても事業者や業界団体が中心であり、受け手に抵抗感。

## 【対応】

国全体として、中立的立場から、金融経済教育の機会提供に向けた取組みを推進するための体制を検討

## NISAの抜本的拡充・恒久化のイメージ

(2024年1月から適用)

	つみたて投資枠	併用可	成長投資枠
年間投資枠	120万円		240万円
非課税保有期間(注1)	無期限化		無期限化
非課税保有限度額 (総枠) (注2)	1,800万円 ※簿価残高方式で管理(枠の再利用が可能)		
			1,200万円(内数)
口座開設期間	恒久化		恒久化
投資対象商品	長期の積立・分散投資に適した 一定の投資信託 〔 現行のつみたてNISA対象商品と同様 〕		上場株式・投資信託等 (注3) 〔 ①整理・監理銘柄②信託期間20年未満、高レバレッジ型及び毎月分配型の投資信託等を除外 〕
対象年齢	18歳以上		18歳以上
現行制度との関係	2023年末までに現行の一般NISA及びつみたてNISA制度において投資した商品は、新しい制度の外枠で、現行制度における非課税措置を適用 ※現行制度から新しい制度へのロールオーバーは不可		

(注1) 非課税保有期間の無期限化に伴い、現行のつみたてNISAと同様、定期的に利用者の住所等を確認し、制度の適正な運用を担保

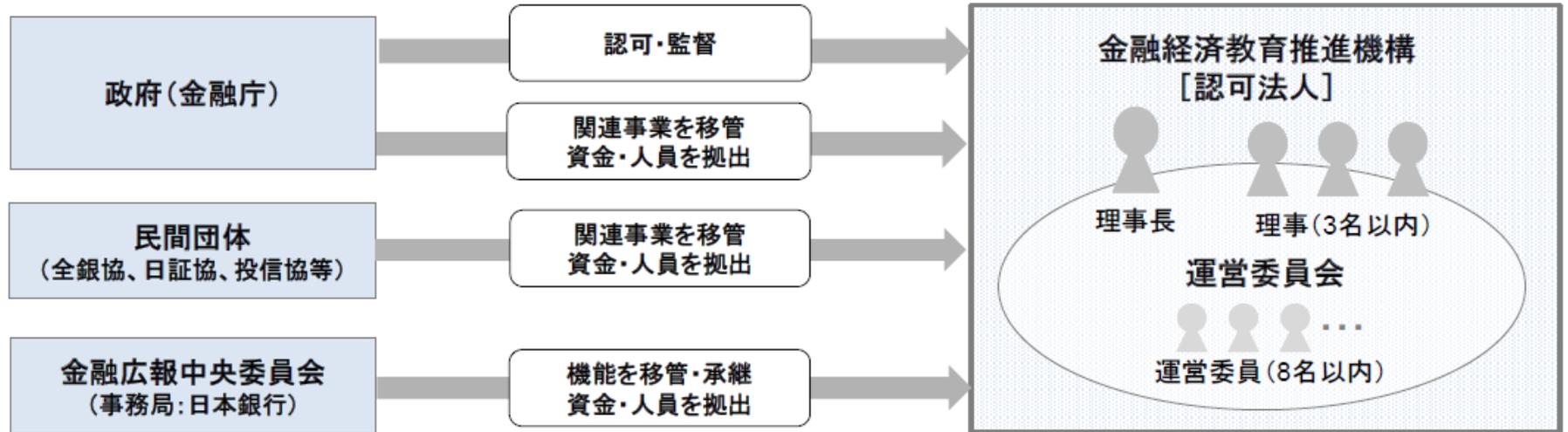
(注2) 利用者それぞれの非課税保有限度額については、金融機関から一定のクラウドを利用して提供された情報を国税庁において管理

(注3) 金融機関による「成長投資枠」を使った回転売買への勧誘行為に対し、金融庁が監督指針を改正し、法令に基づき監督及びモニタリングを実施

(注4) 2023年末までにジュニアNISAにおいて投資した商品は、5年間の非課税期間が終了しても、所定の手続きを経ることで、18歳になるまでは非課税措置が受けられることとなっているが、今回、その手続きを省略することとし、利用者の利便性向上を手当て

# 金融経済教育

- 金融経済教育推進機構を本年4月に設立し、8月に本格稼働させる予定。
- 国全体として、中立的な立場から金融経済教育を推進。



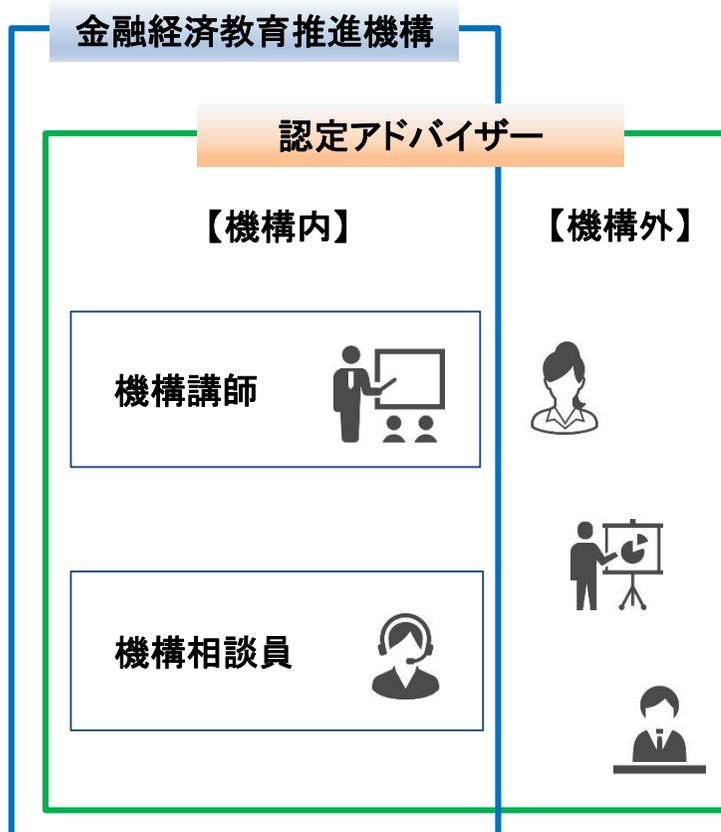
※ 都道府県金融広報委員会、日証協地区協会、各地銀行協会等の地方組織と連携。

## 【主要な事業】

- 講師派遣事業**
  - 官民一体となって、「学びの場」づくりを強化。
  - 企業の従業員向けセミナーの充実。
  - 学校・教員支援の強化。
- イベント・セミナー事業**
- 個別相談事業**
  - 「家計管理」「生活設計」「資産形成」等に関し、個人の状況に応じたアドバイスを提供。
- 認定アドバイザー事業**
  - 特定の金融事業者・金融商品に偏らないアドバイスを行うアドバイザーを認定・公表・支援。

# 認定アドバイザー制度

- 機構では、一定の要件に合致し所定の審査を通過した者(個人)を、一定の中立性を有する顧客の立場に立ったアドバイザーとして認定・公表(認定アドバイザー)。
- 機構内においては、講師・相談員として事業に参画可能。
- 機構外においては、個人が気軽に相談が受けられるよう機構が配布するクーポンの利用対象事業者として、サービス提供可能。これによって、個人が信頼できるアドバイザーにアクセスしやすい環境の整備を図る。



## 1. 認定アドバイザーとは

- ✓ 認定アドバイザーは、家計管理、生活設計、NISA・iDeCo等の資産形成支援制度、金融商品・サービス、消費生活相談等についてアドバイスを行う者を想定。
- ✓ 機構は、認定アドバイザーの氏名のほか、個人がアドバイスを依頼する際の参考となるような情報(保有資格、経歴、得意分野、報酬の目安、自己PR、実際にアドバイスを受けた個人からの評価等)を公表。

## 2. 機構講師・相談員

- ✓ 機構内では、機構の講師・相談員として事業に参画可能。

## 3. 割引クーポン配布事業

- ✓ アドバイスの価値や意義を個人に知っていただく契機となるよう、認定アドバイザーが機構外において営むサービスを利用する個人に対して、相談料の一部を補助する仕組み(割引クーポンを電子配布)を創設。

# 認定アドバイザー制度

## 【認定アドバイザーの認定要件】

### 1. 次のいずれにも該当しないこと

- 金融商品の組成・販売等を行う金融機関等に所属している(注1、2)
- 金融商品の組成・販売等を行う金融機関等から、顧客に対するアドバイスの信頼性・公正性に影響を及ぼし得ると考えられる報酬を得ている(注3)

(注1)「金融商品の組成・販売等を行う金融機関等」(以下、「金融機関等」という。)とは、以下を指す。

- ・ 金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律第3条第3項に規定する「金融商品販売業者等」
- ・ 金融商品取引法第28条第3項に規定する「投資助言・代理業」を行う者のうち同項第2号に規定する「投資顧問契約又は投資一任契約の締結の代理又は媒介」を行う者、同条第4項に規定する「投資運用業」を行う者
- ・ 貸金業法第2条第2項に規定する「貸金業者」
- ・ 宅地建物取引業法第2条第3号に規定する「宅地建物取引業者」
- ・ 上記に列記した事業者のグループ会社(子会社、関連会社、親会社の子会社及び親会社の関連会社を総称していう。)

(注2)「金融機関等に所属している」とは、金融機関等に役職員(非常勤職員等を含め雇用形態は問わない)として勤務していること又は自身でこれらの事業を営んでいることを指す。

(注3)「顧客に対するアドバイスの信頼性・公正性に影響を及ぼし得ると考えられる報酬を得ている」とは、例えば金融機関等と業務委託契約若しくは顧問契約等を締結し又はこれらに類する関係を構築しており、当該金融機関等より継続的に報酬(非金銭的なものを含む。)を得る仕組みを設けていることをいい、実際に報酬の支払いがなされていない場合も含む。

2. 家計管理、生活設計、NISA・iDeCo等の資産形成支援制度、金融商品・サービス、消費生活相談等に関するアドバイスを提供するために有益な資格(CFP®、AFP、FP技能検定(2級以上)、外務員(1種)、弁護士等の士業、消費生活相談員など)及び一定の業務経験(原則として当該資格に関するもの)を有すること
3. 法令諸規則違反等による、刑事罰、処分その他の措置を受けていないこと
4. 反社会的勢力ではないこと
5. その他、金融経済教育推進機構が不相当と認めた者でないこと

## 【機構講師・相談員の登録】

### 1. 原則として、認定アドバイザーの中から、審査を通過した者を講師に登録。

(注)元・金融広報アドバイザー、元・金融インストラクター、元・金融証券インストラクターは、認定アドバイザーになれない場合であっても、これまでの信用と実績等に鑑み、引き続き、講師として登録可能。

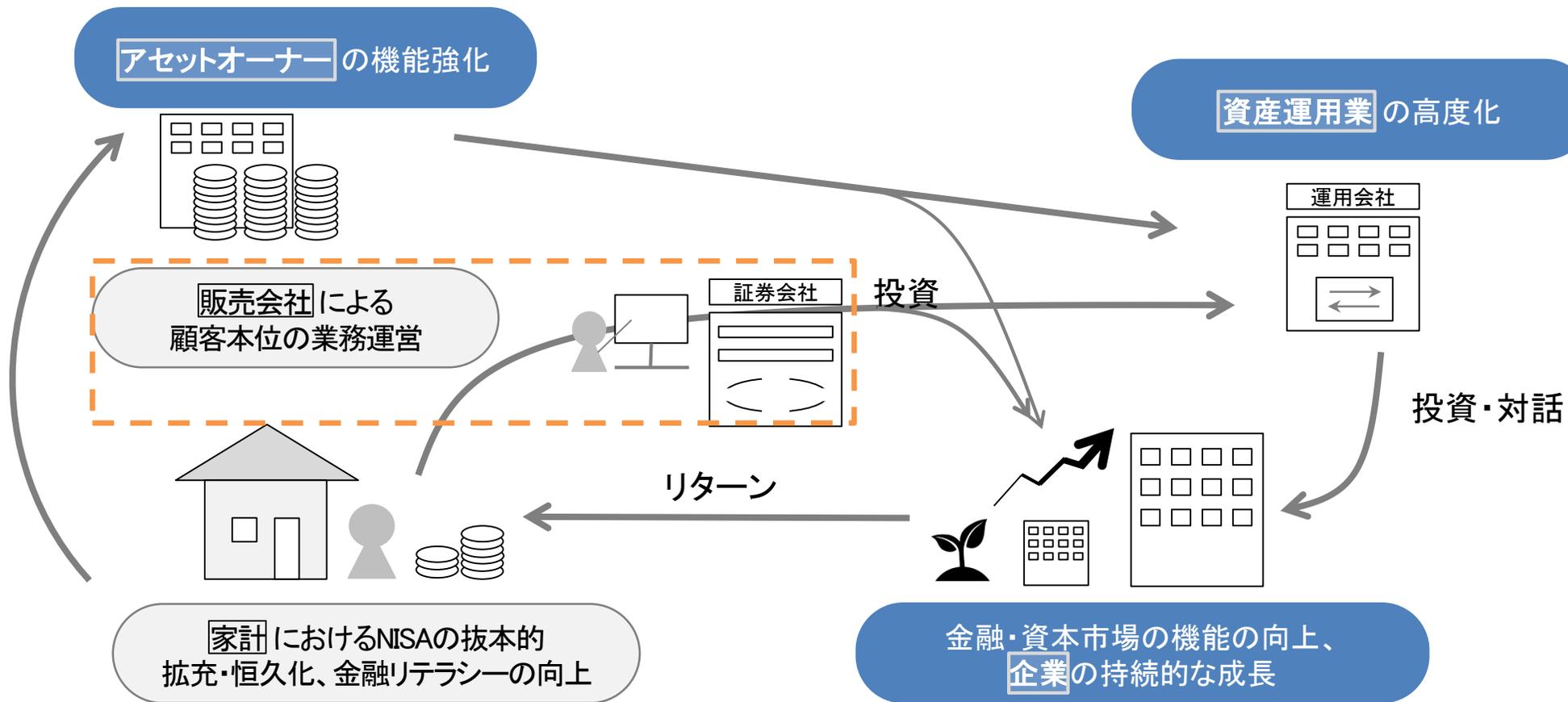
### 2. 認定アドバイザーの中から、審査を通過した者を相談員に登録。

# 認定アドバイザー制度

資格等(例)	一定の業務経験(例)
<p>CFP®、AFP、FP技能検定(2級以上)            外務員(1種)            証券アナリスト            プライベートバンカー            公認会計士            税理士            弁護士            司法書士            行政書士            社会保険労務士            消費生活相談員            消費生活アドバイザー            DCプランナー(1級)            住宅ローンアドバイザー            銀行業務検定(税務2級)            銀行業務検定(相続アドバイザー3級以上)            銀行業務検定(年金アドバイザー3級以上)            金融窓口サービス技能検定(1級)            投資助言・代理業者</p>	<p>個人からのFP分野における相談・提案業務            個人からの公的年金・社会保険に係る相談            個人への対面による金融商品の提案・販売            個人への対面による保険契約の提案・販売            個人への不動産購入の資金計画作成・提案            個人への住宅ローンに係る審査・相談等            個人融資に係る審査・財務状況分析・相談等            個人に対する各種税務相談(確定申告、相続、遺言等)            成年後見制度に係る相談            保護者に対する教育資金プラン等の提案            児童・生徒に対する金融経済教育の実施            個人への金融商品に係る投資助言</p>

(注) 上記以外の資格にも申込者からの申告に応じて、今後資格を追加することが考えられるほか、個人へのアドバイスの提供に有益と機構が考えるものについては、業務経験として認める。

## 家計の資産形成を支える各参加者の機能の底上げ②



### 【課題Ⅱ：金融事業者】「顧客本位の業務運営」について、水準の統一と底上げ

販売会社：リスクが分かりにくく、コストが合理的でない可能性のある商品を十分な説明なく推奨・販売（例：仕組債、ファンドラップ、外貨建一時払い保険）

アドバイザー：消費者に対して中立的で信頼できる助言サービスの提供を促進するための仕組みづくり

資産運用業：顧客利益より販売促進を優先した金融商品の組成・管理 等

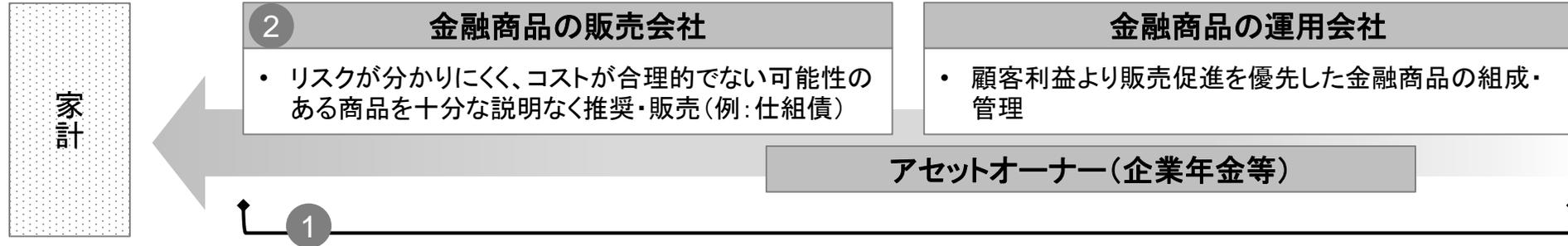
### 【対応】

顧客や受益者の利益を第一に考えた立場からの業務運営を求めための制度のあり方について検討

# 顧客本位の業務運営の確保

課題

- 2017年3月、金融事業者が主体的に創意工夫を発揮し、良質な金融商品・サービスを提供することを促すため、プリンシプルベースの「顧客本位の業務運営に関する原則」を策定（金融事業者の判断で採択）
- この「原則」に基づき、顧客の最善の利益の追求等の取組が進められてきたが、以下の課題が指摘されているほか、「原則」を採択していない、方針等を公表していない金融事業者も多く存在



対応

## 1 最善の利益を考えた業務運営の確保

- 顧客等の**最善の利益**を勘案しつつ、**誠実かつ公正に業務を遂行すべき**である旨を**金融事業者や企業年金等関係者一般に共通する義務として法定**することで、顧客本位の業務運営の一層の定着・底上げと横断化

対象

金融商品  
取引業者  
資金移動  
業者

銀行

貸金業者

信託銀行

企業年金

保険会社

...

## 2 顧客への情報提供の充実

- 金融商品取引業者等が、契約締結前に顧客の知識や経験等に応じて、契約内容の**説明を行う義務を法定**
- 金融商品取引業者等が、デジタルツールを効果的に活用して充実した情報提供を行うことを促すため、書面を原則としていた規定について、顧客のデジタル・リテラシーを踏まえつつ、**書面とデジタルのどちらで情報提供することも可能**とするよう見直し  
(注)見直しに際しては、顧客がその必要に応じて書面を求めることができる規定も整備[内閣府令改正事項]

---

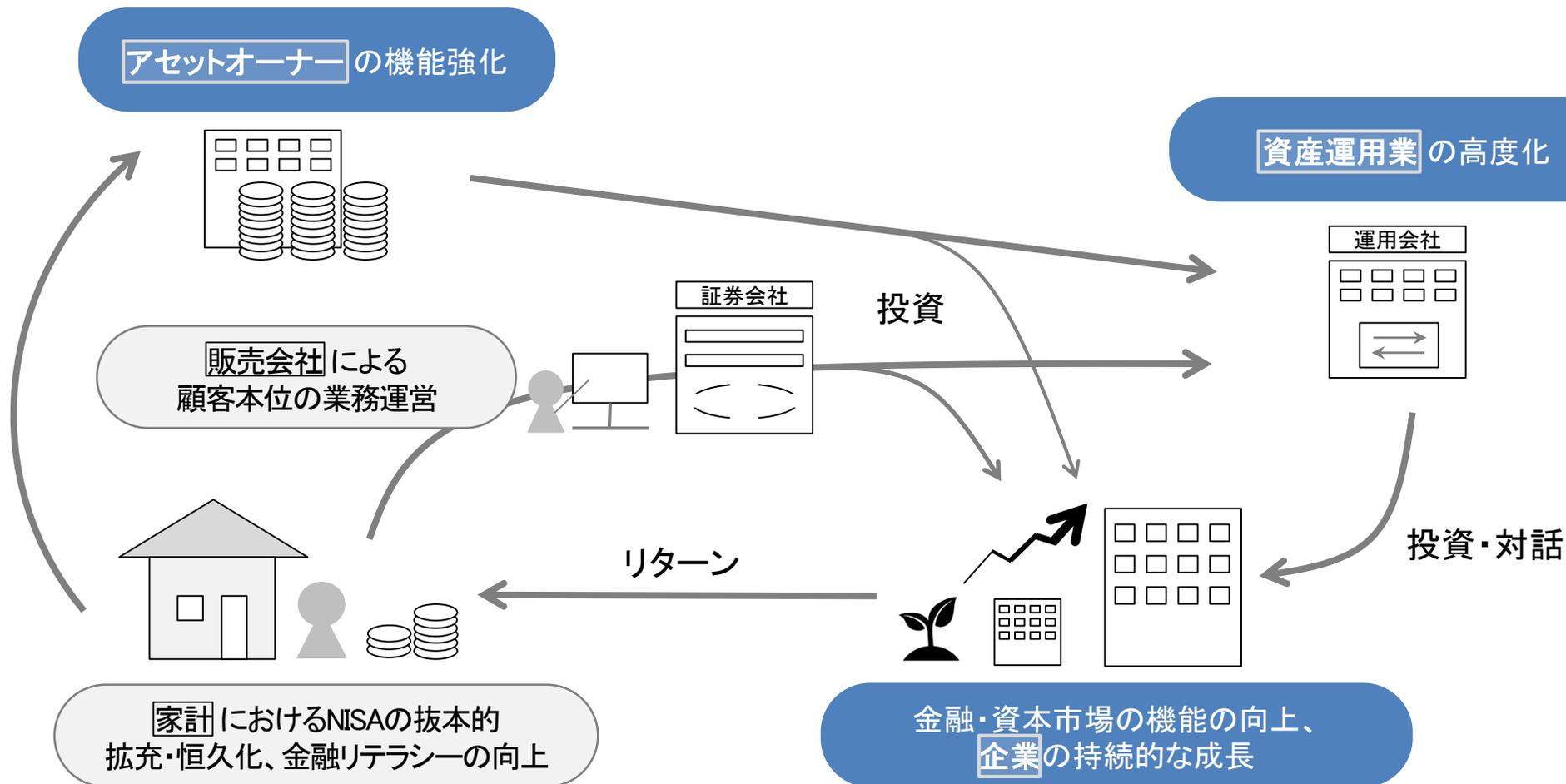
I. 我が国の家計金融資産の現状

II. 資産所得倍増プランについて

III. 資産運用立国の実現に向けて(資産運用に関するタスクフォース報告書概要)

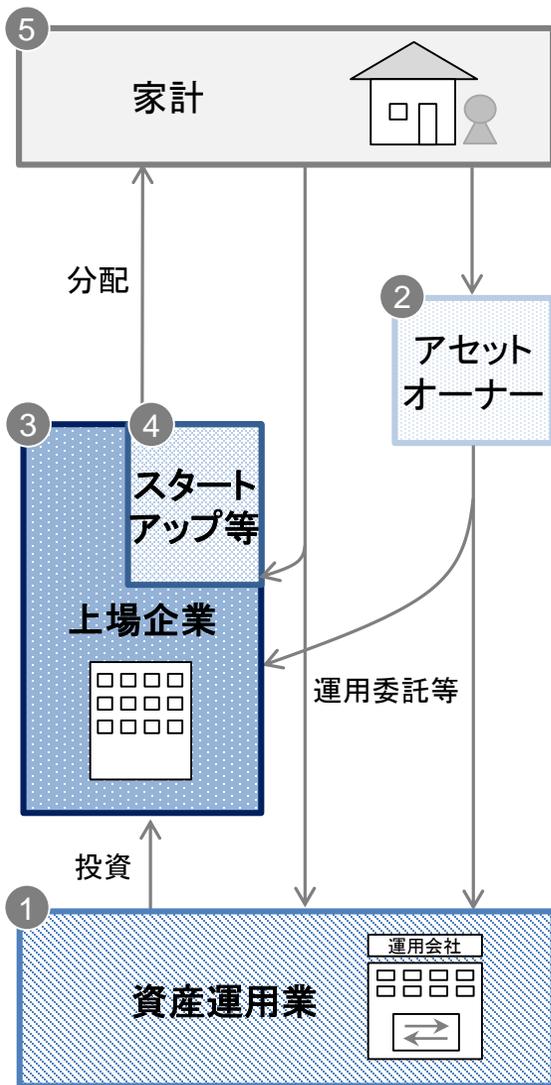
IV. 資産運用立国実現プラン

V. さいごに



# 金融審議会 市場制度ワーキング・グループ・資産運用に関するタスクフォース報告書の概要

- 家計からの投資の運用を担い、リターンを生み出す資産運用会社の高度化を図るとともに、企業への成長資金の供給を促し、その成果を家計に還元することで、インベストメント・チェーンを通じた「成長と分配の好循環」を推進し、資産運用立国の実現に向けた取組みを進める。



## 1 資産運用会社の高度化 ≫ 家計を含む投資家へのリターン向上、投資先の企業価値の向上

- 投資運用業の参入要件の緩和(ミドル・バックオフィス業務の委託等)★
- 新興運用業者促進プログラム(日本版EMP)の実施
- 大手金融グループにおける運用力向上やガバナンス改善・体制強化
- 金融商品の品質管理を行うプロダクトガバナンスに関する原則の策定
- 投資信託に関する日本独自の慣行の見直し(一者計算の促進等)

## 2 アセットオーナーに対する金融機関の取組み ≫ 顧客等の最善利益の確保

- 金融機関による顧客等の最善利益を確保する観点からの運用や、DC加入者への運用商品の適切な選定・提案、情報提供の充実を促進

## 3 スチュワードシップ活動の実質化 ≫ 日本企業・日本市場の魅力向上

- 企業価値向上に向けた対話促進のための大量保有報告制度の見直し等★

## 4 成長資金の供給と運用対象の多様化 ≫ スタートアップの活性化、収益機会の拡大

- ベンチャーキャピタル向けのプリンシプルの策定
- 非上場株式を組み入れた投資信託・投資法人の活用促進
- 投資型クラウドファンディングの活性化
- 事後交付型株式報酬に係る開示規制の明確化
- 非上場有価証券のセカンダリー取引の活性化(仲介業者の規制緩和)★

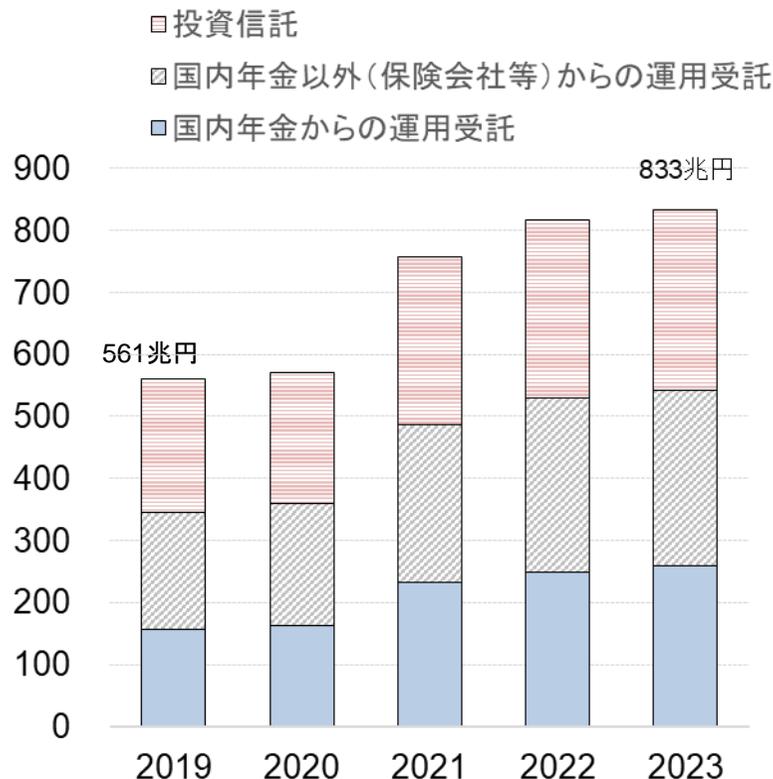
## 5 家計の投資環境の改善 ≫ 金融リテラシーの向上、貯蓄から投資への推進

- 金融経済教育推進機構を中心とした金融経済教育の推進
- 累積投資契約のクレジットカード決済上限額の引上げ(5万円から10万円に)

## 日本における資産運用ビジネスの概況①

- 経済規模対比でみた資産運用残高の割合は英、仏よりも低く、日本の資産運用ビジネスは更なる拡大の余地。

### 日本の資産運用会社の受託額



(出所) 日本投資顧問業協会、投資信託協会の統計資料より金融庁作成

(注) 数値は、各年の3月末の残高。一部に重複計上あり

### 各国の資産運用残高／GDP

	運用資産(兆ドル)	GDP(兆ドル)	運用資産／GDP
アメリカ	50.0	23.3	2.1
イギリス	13.5	3.1	4.3
日本	7.2	5.0	1.4
フランス	5.7	3.0	1.9
香港	4.6	0.4	12.5
ドイツ	4.0	4.3	0.9
シンガポール	4.0	0.4	9.4

(出所) 英国投資協会(IA)、香港証券先物委員会(SFC)、シンガポール金融管理局(MAS)、IMFの公表データより金融庁作成

(注) 投資信託と投資一任を合算した残高

2021年12月末時点の数値(為替レートも2021年12月末時点)

## (参考)銀行、保険、資産運用ビジネスの世界ランキング(資産額)

## 銀行

1	中国工商銀行	中
2	中国建設銀行	中
3	中国農業銀行	中
4	中国銀行	中
5	JPモルガンチェース	米
6	バンク・オブ・アメリカ	米
7	三菱UFJ FG	日
8	HSBC	英
9	BNPパリバ	仏
10	クレディ・アグリコル	仏
11	シティバンク	米
12	中国郵政儲蓄銀行	中
13	三井住友FG	日
14	みずほFG	日
15	交通銀行	中
16	ウェルズ・ファーゴ	米
17	サンタンデール	西
18	パークレイズ	英
19	ゆうちょ銀行	日
20	UBS	瑞

(出所) S&P World Global Market Intelligence "The world's 100 largest banks, 2023".より金融庁作成 (2023年時点の総資産額の順位)

## 保険

1	アリアンツ	独
2	パークシャーハサウェイ	米
3	プルデンシャル	米
4	中国平安保険	中
5	中国人寿保険	中
6	アクサ	仏
7	リーガル&ジェネラル	英
8	メットライフ	米
9	日本生命	日
10	マニュライフ	加
11	ゼネラル	伊
12	AIG	米
13	LIC	印
14	日本郵政 (かんぽ生命)	日
15	CNP	仏
16	第一生命	日
17	エイゴン	蘭
18	クレディ・アグリコル	仏
19	グレート・ウェスト・ライフ	加
20	アビバ	英

(出所) AM Best. "World's Largest Insurers".より金融庁作成 (2021年時点のネットの非銀行資産額の順位)

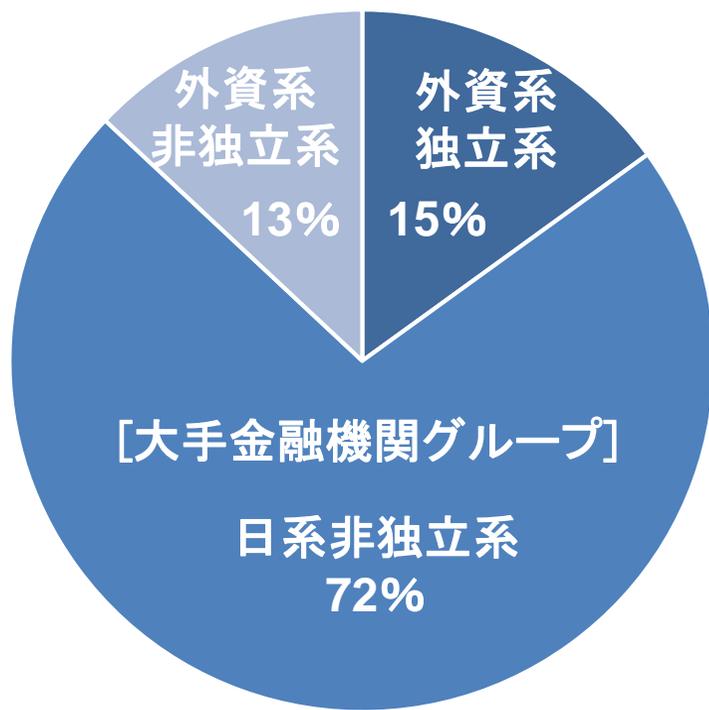
## 資産運用

1	ブラックロック	米
2	バンガード	米
3	フィデリティ	米
4	ステート・ストリート	米
5	JPモルガンチェース	米
6	アリアンツ	独
7	キャピタル	米
8	ゴールドマン・サックス	米
9	バンク・オブ・ニューヨーク・メロン	米
10	アムンディ	仏
11	UBS	瑞
12	リーガル&ジェネラル	英
13	プルデンシャル	米
14	ティー・ロウ・プライス	米
15	インベスコ	米
16	ノーザン・トラスト	米
17	フランクリン・テンプレートン	米
18	モルガンスタンレー・インベストマネジメント	米
19	BNPパリバ	仏
20	ウエリントン	米

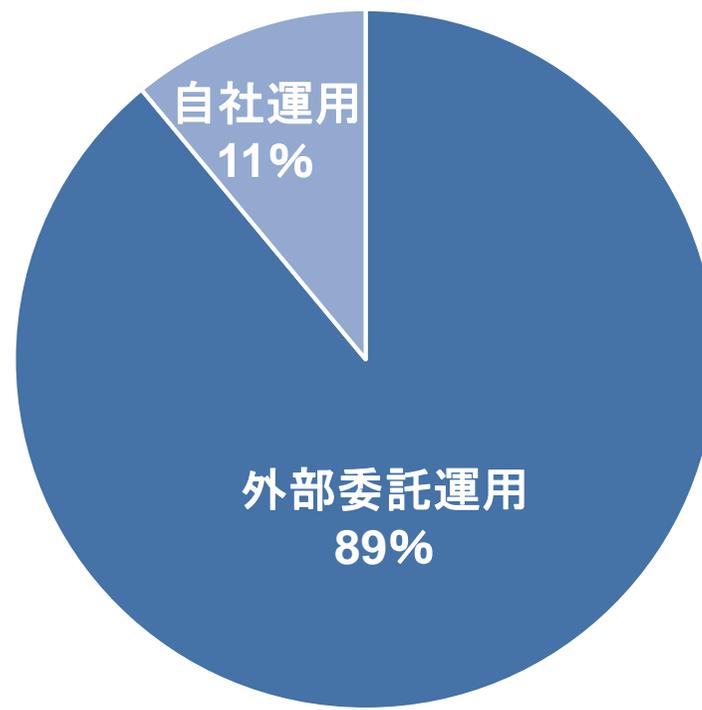
(出所) WTW(ウイリス・タワーズワトソン) The world's largest 500 asset managersより金融庁作成 (2021年末時点の運用資産額の順位)

# 大手金融グループ等の運用力向上プラン①

## 国内資産運用会社の運用資産残高上位20社の独立系・非独立系比率



## 公募外国株式アクティブファンドの自社運用・外部委託運用比率(残高ベース)



(出所)2022年3月末時点の各社提供データを基に金融庁作成。国内の公募投資信託、私募投資信託、投資一任契約の合計受託資産額で上位20社を対象。独立系・非独立系の区分は金融庁の判断によるもの。

(出所)QUICKのデータより金融庁作成。ETF、DC・SMA専用ファンドを除く。2022年12月末時点の日系資産運用会社が運用する海外株式(内外株式を含む)アクティブファンドのうち、残高上位100ファンドを金融庁の判断で、自社運用/外部委託運用に区分し集計。

## 大手金融グループ等の運用力向上プラン②

- 大手金融グループに対し、①グループ内の資産運用ビジネスの経営戦略上の位置付け、②運用力向上、③ガバナンス改善・体制強化を図るためのプランの策定・公表を要請。これまで、13の金融グループ等<sup>※</sup>が公表（24年1月末時点）。

※ 三菱UFJ、三井住友、みずほ、三井住友トラスト、りそな、野村、大和、日本生命、第一生命、住友生命、明治安田、ゴールドマンサックス、ブラックロック

### ① 経営戦略上の位置付け

- 多くのグループが、資産運用業を成長・注力分野として、グループ内の他の事業・機能（銀行・証券等）と並ぶ柱として位置付け。同時に、グループ総合力（運用と他機能の一体的な運用）を強調する社も多い。

### ② 運用力向上

- 運用対象・戦略の拡充（特に、オルタナティブ分野、アクティブ運用）と、その実現に向けた、グループ内外の運用知見の活用（新興を含む外部運用会社等との提携・出資・買収等）、人材の確保・育成（採用：専門コース設定・中途採用、育成：海外トレーニー派遣、人事・処遇：中長期の業績に連動した報酬体系）等。

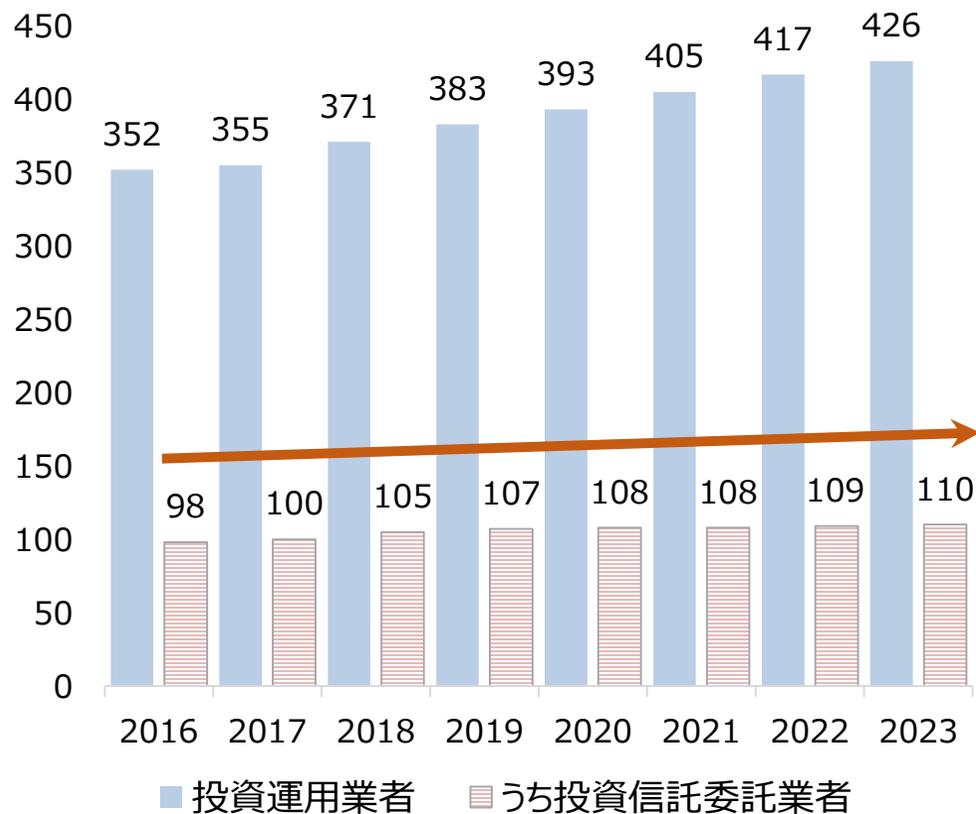
### ③ ガバナンス改善・体制強化

- プロダクトガバナンスの強化（運用商品のレビュー、運用体制の開示等）、経営トップ選任プロセスの透明化（選任方針の明確化、専門会議等を通じた選任等）、独立社外取締役等の外部目線の活用等。

## 日本における資産運用ビジネスの概況②

- 日本の資産運用会社の新規参入は限定的。海外と比較して数も少ない。

### 資産運用会社数の推移



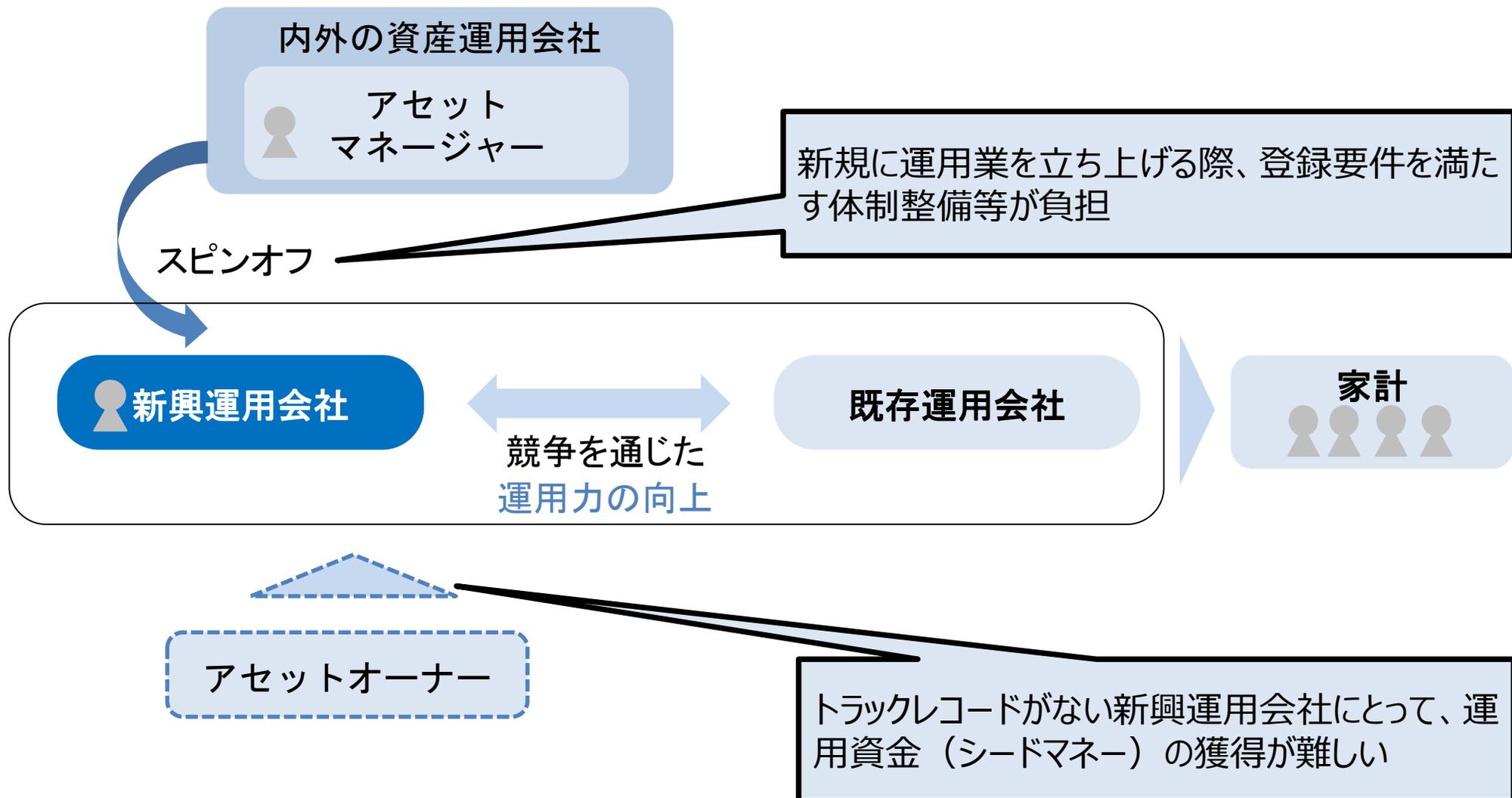
### 家計金融資産と資産運用会社数

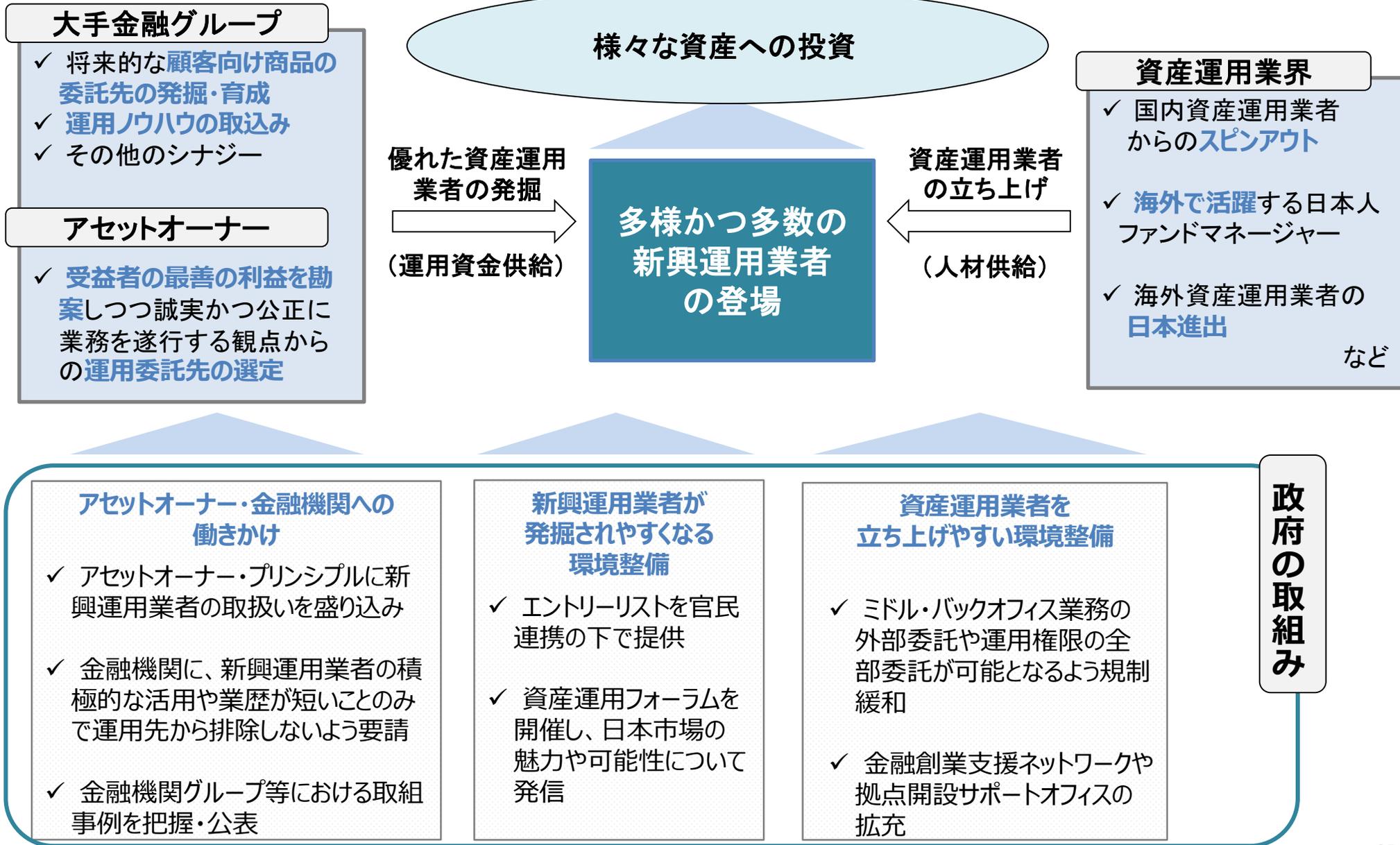
	家計金融資産額 (兆円)	資産運用会社数 (社)
米国	14,517	15,114
香港	458	2,106
シンガポール	212	1,175
英国	1,191	1,100
フランス	909	708
ドイツ	1,087	607
日本	2,115	426

(出所)各種資料より金融庁作成

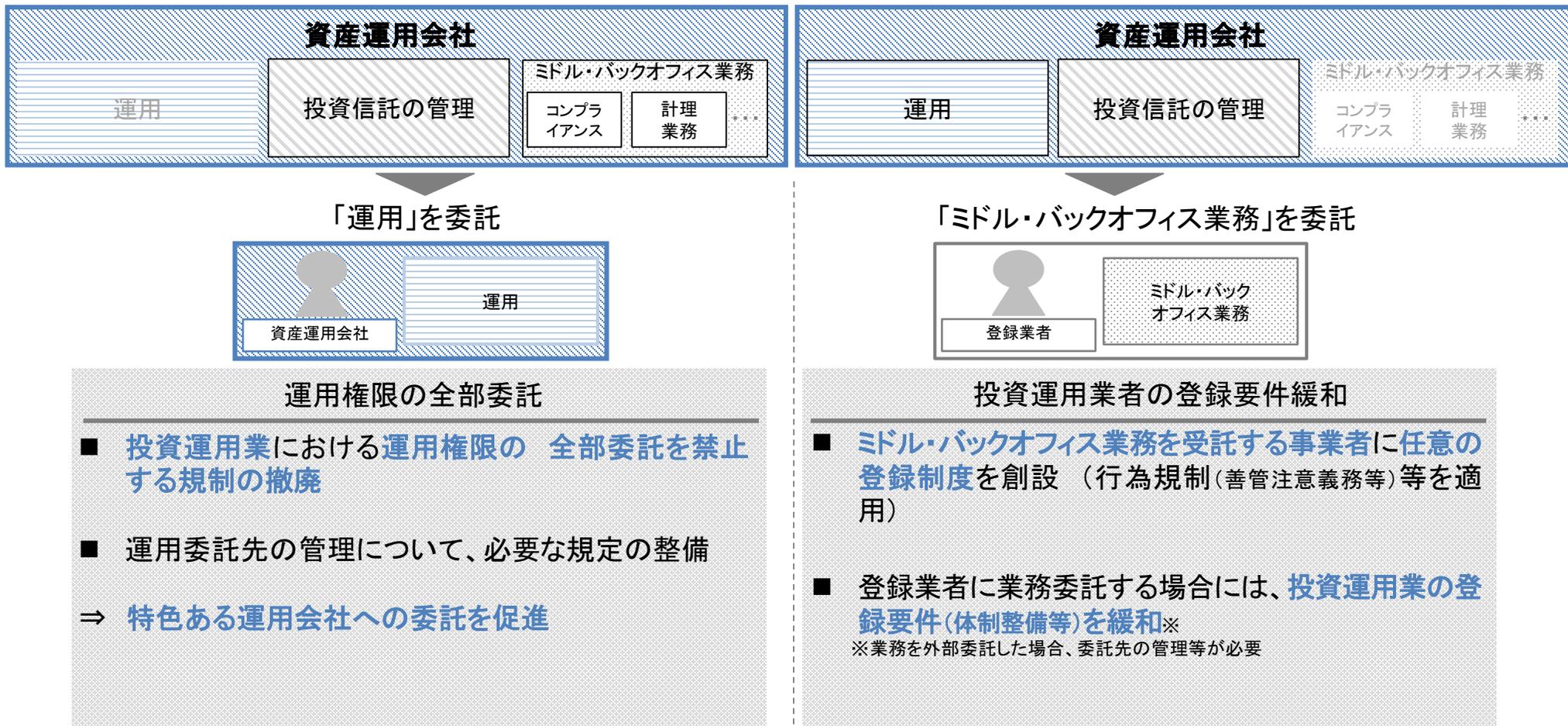
## 資産運用会社の新規参入における課題

- 新規参入にあたっては、投資運用業の参入要件である体制整備等と、運用資金(シードマネー)の確保が大きな課題。



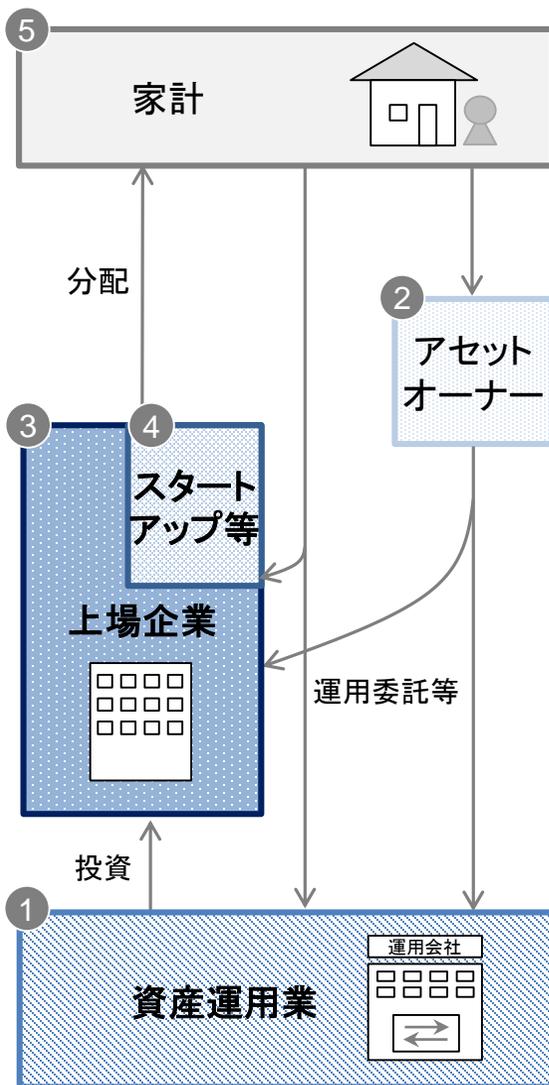


# 投資運用業の参入要件の緩和(ミドル・バックオフィス業務の委託等)



# 金融審議会 市場制度ワーキング・グループ・資産運用に関するタスクフォース報告書の概要

- 家計からの投資の運用を担い、リターンを生み出す資産運用会社の高度化を図るとともに、企業への成長資金の供給を促し、その成果を家計に還元することで、インベストメント・チェーンを通じた「成長と分配の好循環」を推進し、資産運用立国の実現に向けた取組みを進める。



## 1 資産運用会社の高度化 ≫ 家計を含む投資家へのリターン向上、投資先の企業価値の向上

- 投資運用業の参入要件の緩和(ミドル・バックオフィス業務の委託等)★
- 新興運用業者促進プログラム(日本版EMP)の実施
- 大手金融グループにおける運用力向上やガバナンス改善・体制強化
- 金融商品の品質管理を行うプロダクトガバナンスに関する原則の策定
- 投資信託に関する日本独自の慣行の見直し(一者計算の促進等)

## 2 アセットオーナーに対する金融機関の取組み ≫ 顧客等の最善利益の確保

- 金融機関による顧客等の最善利益を確保する観点からの運用や、DC加入者への運用商品の適切な選定・提案、情報提供の充実を促進

## 3 スチュワードシップ活動の実質化 ≫ 日本企業・日本市場の魅力向上

- 企業価値向上に向けた対話促進のための大量保有報告制度の見直し等★

## 4 成長資金の供給と運用対象の多様化 ≫ スタートアップの活性化、収益機会の拡大

- ベンチャーキャピタル向けのプリンシプルの策定
- 非上場株式を組み入れた投資信託・投資法人の活用促進
- 投資型クラウドファンディングの活性化
- 事後交付型株式報酬に係る開示規制の明確化
- 非上場有価証券のセカンダリー取引の活性化(仲介業者の規制緩和)★

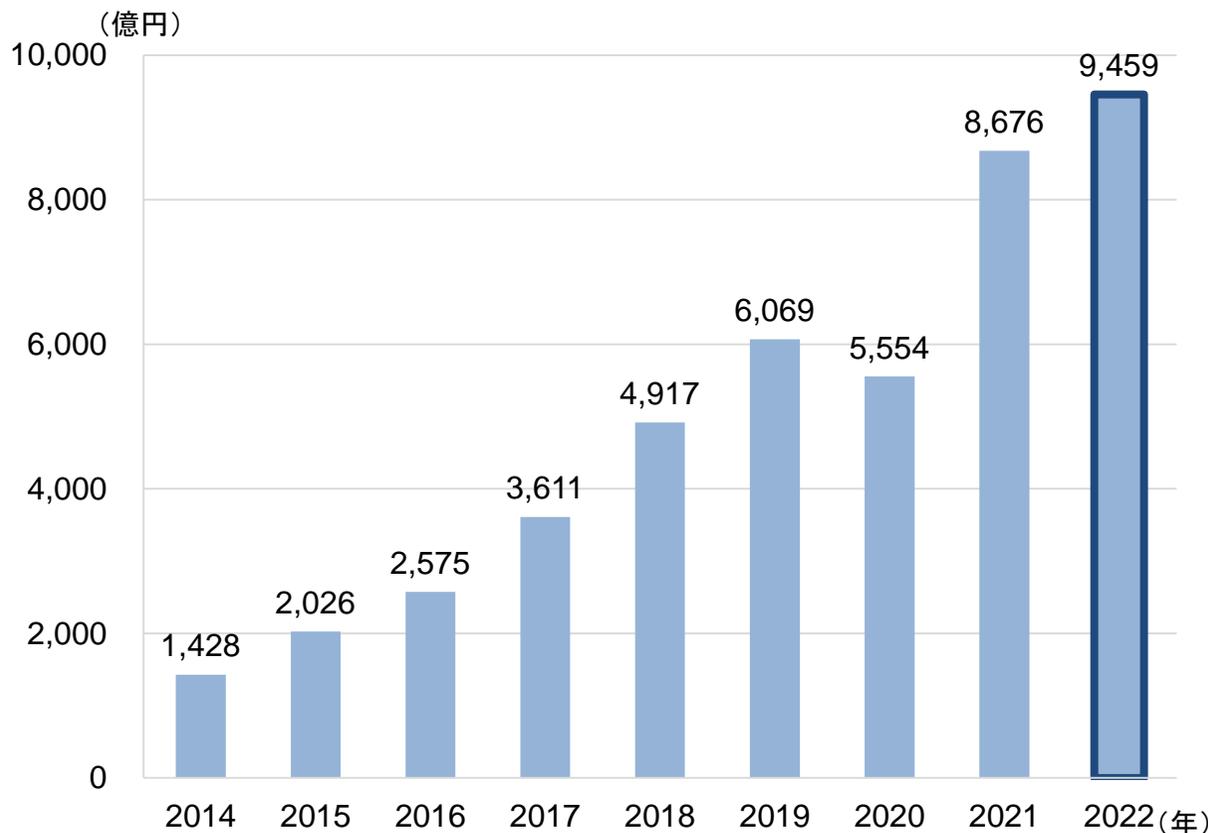
## 5 家計の投資環境の改善 ≫ 金融リテラシーの向上、貯蓄から投資への推進

- 金融経済教育推進機構を中心とした金融経済教育の推進
- 累積投資契約のクレジットカード決済上限額の引上げ(5万円から10万円に)

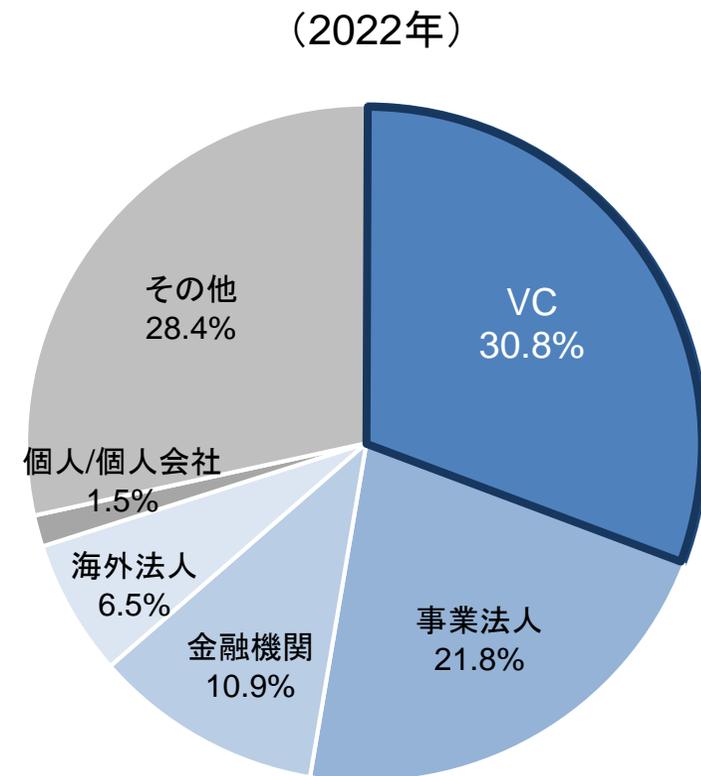
## スタートアップへの資金供給の状況

- 国内スタートアップの資金調達額は、年々増加しており、2022年は1兆円に迫る水準。
- また、国内スタートアップに投資を行う主体のうち、ベンチャーキャピタル(VC)ファンドによる投資額は全体の3割程度を占め、スタートアップへの資金供給において、重要な役割を果たしている。

国内スタートアップの資金調達額の推移(注1)



国内スタートアップへの資金供給主体(注2)

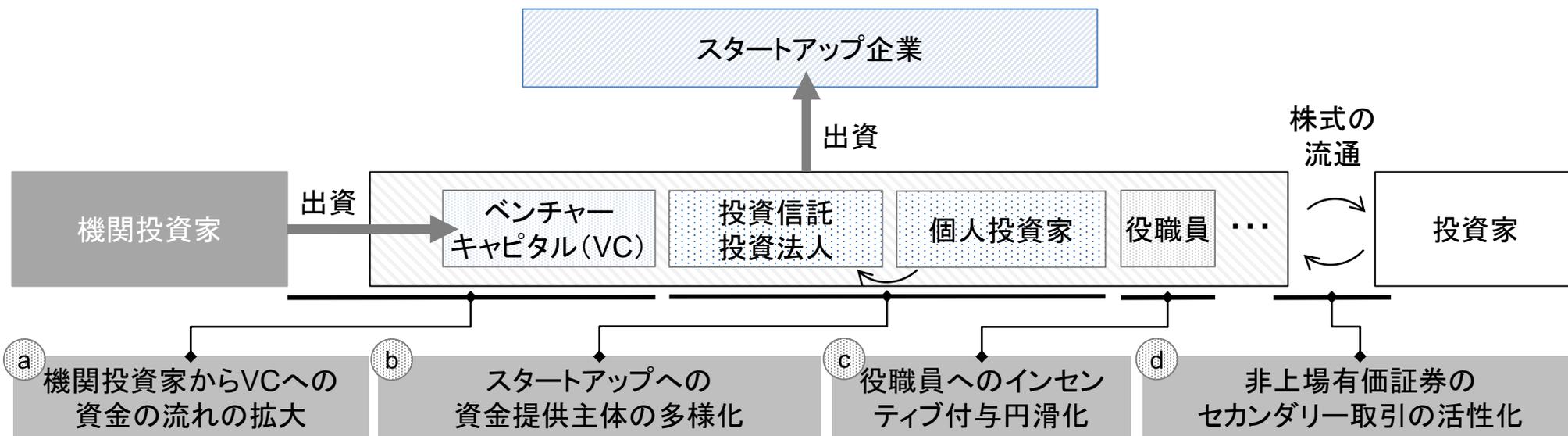


(注1)「国内スタートアップの資金調達額の推移」は、各スタートアップによる「資金調達額」をもとに算出されており、「資金調達額」には買収・子会社化や株式の移動、事業証券化、債券発行、負債による調達額は含まれない。

(注2)「国内スタートアップへの資金供給主体」は、前記の「資金調達額」と異なり、各資金供給主体からのスタートアップへの「投資額」(推計を含む)をもとに算出されており、「投資額」には、株式の移動や買収・子会社化、その後のEXITまでの投資などが含まれる。

(出所)INITIAL「2023年上半期 Japan Startup Finance」

# 成長資金の供給と運用対象の多様化(⇒スタートアップの活性化、収益機会の拡大)



- a** 機関投資家からVCへの資金の流れの拡大
- VCのガバナンス等の水準を向上させ、長期投資に資するアセットクラスとしてのVCの魅力高めるため、「ベンチャーキャピタル・プリンシプル」を策定

- VCが保有する有価証券の評価の透明性を向上させるため、公正価値評価を推進

- b** スタートアップへの資金提供主体の多様化
- 投資信託への非上場株式の組入れを行うための枠組み(自主規制規則)の整備、上場ベンチャーファンドの促進(開示頻度の緩和等)

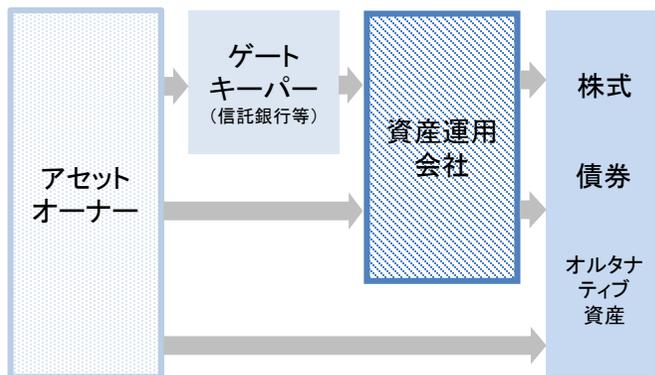
- 投資型クラウドファンディングの活性化
  - 企業の発行総額上限  
1億円→5億円(1~5億円は簡素化された開示様式を利用可)
  - 投資家の投資上限  
50万円→年収や純資産に応じた設定

- c** 役員へのインセンティブ付与円滑化
- 企業が役員に付与する譲渡制限付株式ユニット(RSU)等の事後交付型株式報酬について、有価証券届出書に代えて、臨時報告書の提出を認める特例を設ける

- d** 非上場有価証券の取引の仲介業務への参入を促すため、
- プロを対象とし、原則として金銭等の預託を受けない場合は、第一種金融商品取引業の登録要件を緩和
  - 私設取引システム(PTS)について、取引規模が限定的な場合は、認可を要せず、第一種金融商品取引業の登録により運営可能とする

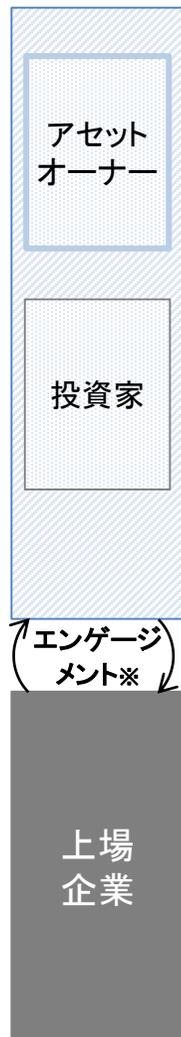
(参考)上記の他、外貨建国内債(いわゆるオリガミ債)の発行を円滑化(外貨によるDVP(Delivery Versus Payment)決済を可能とするための制度整備)

## 2 アセットオーナーに対する金融機関の取組み(⇒顧客等の最善利益の確保)



- アセットオーナーから運用委託を受ける**資産運用会社等**は、アセットオーナーのリスク許容度等を考慮したうえで、**最善の利益を確保するための運用**を行う必要
- 企業型確定拠出年金(DC)の**運営管理機関(金融機関)**は加入者の最善の利益を確保する観点から、**適切な運用商品の選定・提示や情報提供の充実等**を行う必要
- 当局は、アセットオーナーを支える**金融機関を適切にモニタリングし、必要に応じて改善を求めていくことが不可欠**

## 3 スチュワードシップ活動の実質化(⇒日本企業・日本市場の魅力向上)



- スチュワードシップ・コードの趣旨を踏まえ、**自らの置かれた状況(規模・運用方針等)に応じた対応の促進や、協働エンゲージメントの取組みの積極的な活用**
- 実効的なエンゲージメントの促進のための**制度の見直し(大量保有報告制度における「重要提案行為」や「共同保有者」の範囲の明確化)**
- **資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた東証の要請(①現状分析、②計画の策定・開示、③実行)を踏まえた企業の対応を一層促す観点からフォローアップ**

※ 企業と投資家との建設的な対話

## 5 家計の投資環境の改善(⇒金融リテラシーの向上、貯蓄から投資への推進)

金融経済教育推進機構を中心とした金融経済教育の推進

- 家計が資産運用会社や金融商品を適切に選択するためには**金融リテラシーの向上が不可欠**
- **金融経済教育推進機構を中心に官民一体となって、金融経済教育に取組むことが重要**

累積投資契約のクレジットカード決済上限額の引上げ

- **新しいNISA制度**において、**つみたて投資枠**は年間120万円(月10万円)になる
- **累積投資契約のクレジットカード決済上限額**について、**つみたて投資枠をカバー**できるよう規定を見直し(5万円から10万円に)

- 
- I. 我が国の家計金融資産の現状
  - II. 資産所得倍増プランについて
  - III. 資産運用立国の実現に向けて(資産運用に関するタスクフォース報告書概要)
  - IV. 資産運用立国実現プラン
  - V. さいごに

## 1. 資産運用業の改革（資産運用力向上やガバナンス改善・体制強化、国内外からの新規参入と競争の促進）

- 大手金融グループにおいて、**資産運用ビジネスの経営戦略上の位置づけ**のほか、専門性の向上、運用人材の育成・確保等の観点から、**運用力向上やガバナンス改善・体制強化のためのプラン**を策定・公表
- 資産運用会社の**プロダクトガバナンス**※に関する原則の策定
  - ※ 金融商品の組成に際しての想定顧客の明確化、期待リターンがコスト・リスクと見合っているかの検証等の商品の品質管理
- **日本独自のビジネス慣行や参入障壁**の是正
  - ※ 投資信託の基準価額に関する一者計算の普及に向けた環境整備など
- **金融・資産運用特区**の創設
  - ※ 金融庁と意欲ある自治体が協働して、関係省庁と連携しつつ、特定の地域において金融・資産運用関連サービスを集積し、高度化と競争力強化を促進。当該地域が金融・資産運用の対象として一体的に推進する重点産業分野を支援。2023年末に特区の概要を金融庁が発表。関心を有する自治体を募り、関係省庁と連携し検討した上で、2024年夏目途に特区のパッケージを策定・公表。
- **新興運用業者促進プログラム（日本版EMP）**の策定・実施 ※ EMP : Emerging Managers Program
  - **金融機関**に、新興運用業者の**積極的な活用**や、**単に業歴が短いことのみによって排除しない**ことを要請。金融機関等の**取組事例**を把握・公表。
  - アセットオーナー・プリンシプル（後述）において、受益者の最善の利益を追求する観点から、運用委託先の選定における新興運用業者の取扱いについて盛り込む。
  - 官民連携の下で、金融機関・アセットオーナーに**新興運用業者を一覧化したリスト（エントリーリスト）**を提供
  - 新興運用業者が**ミドル・バックオフィス業務を外部委託**すること等により、運用に専念できるよう**規制緩和**を実施

## 2. アセットオーナーシップの改革

### ● アセットオーナー・プリンシプルの策定（2024年夏目途）

※ アセットオーナーの範囲は、**公的年金、共済組合、企業年金、保険会社、大学ファンド**など幅広いが、共通して求められる役割として、運用・ガバナンス・リスク管理に係る共通の原則を策定。

### ● 企業年金の改革

- ・ 確定給付企業年金（DB）について、加入者の最善の利益を達成するため、**運用委託先の定期的な評価、必要に応じて運用力次第で委託先を変える**などの見直しを促進
- ・ 小規模DBが**企業年金連合会の共同運用事業**を活用できるよう、**選択肢拡大を含め、事業の発展等**に向けた取組を促進
- ・ 企業型確定拠出年金（DC）において、労使合意に基づき指定運用方法の投資性商品への変更や運用商品の商品構成の改善など**運用方法の適切な選択がなされるよう、指定運用方法や運用商品の構成等に係る情報の見える化**、継続投資教育、**取組事例の横展開**等の取組を促進

※ 例えば、**物価が上昇する市場環境下において元本確保型商品を指定運用方法として採用する際のリスクをより丁寧に説明するとともに、必要に応じて運用商品の構成の見直し**を行うよう、事業主に促すことが考えられる

- ・ 企業年金（DB・DC）について、厚生労働省が情報を集約・公表する案も含めて、**運用状況等を含む情報<sup>※</sup>の他社と比較できる見える化**を行う

※ DBについては、運用状況や専門人材の活用に係る取組状況を含む情報、DCについては運用方法のラインナップや運用状況を含む情報。

### 3. 成長資金の供給と運用対象の多様化

- **スタートアップ企業等への成長資金の供給の促進**（ベンチャーキャピタル向けのプリンシプルの策定、投資型クラウドファンディングに係る規制緩和、非上場有価証券の流通を促進するための規制緩和）
- **オルタナティブ投資やサステナブル投資などを含めた運用対象の多様化**（投資信託への非上場株式の組入れを可能とする、資産運用会社や有識者等の多様な関係者による対話の場である、「サステナビリティ投資商品の充実にに向けたダイアログ」を2023年内に開催）

### 4. スチュワードシップ活動の実質化

- 東証による「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の要請を踏まえた**企業による計画策定・開示・実行の取組について、東証と連携しフォローアップ**。
- 機関投資家と企業との対話の促進等のための**大量保有報告制度等の見直しを含む実質的なエンゲージメント**の取組の促進。

### 5. 対外情報発信・コミュニケーションの強化

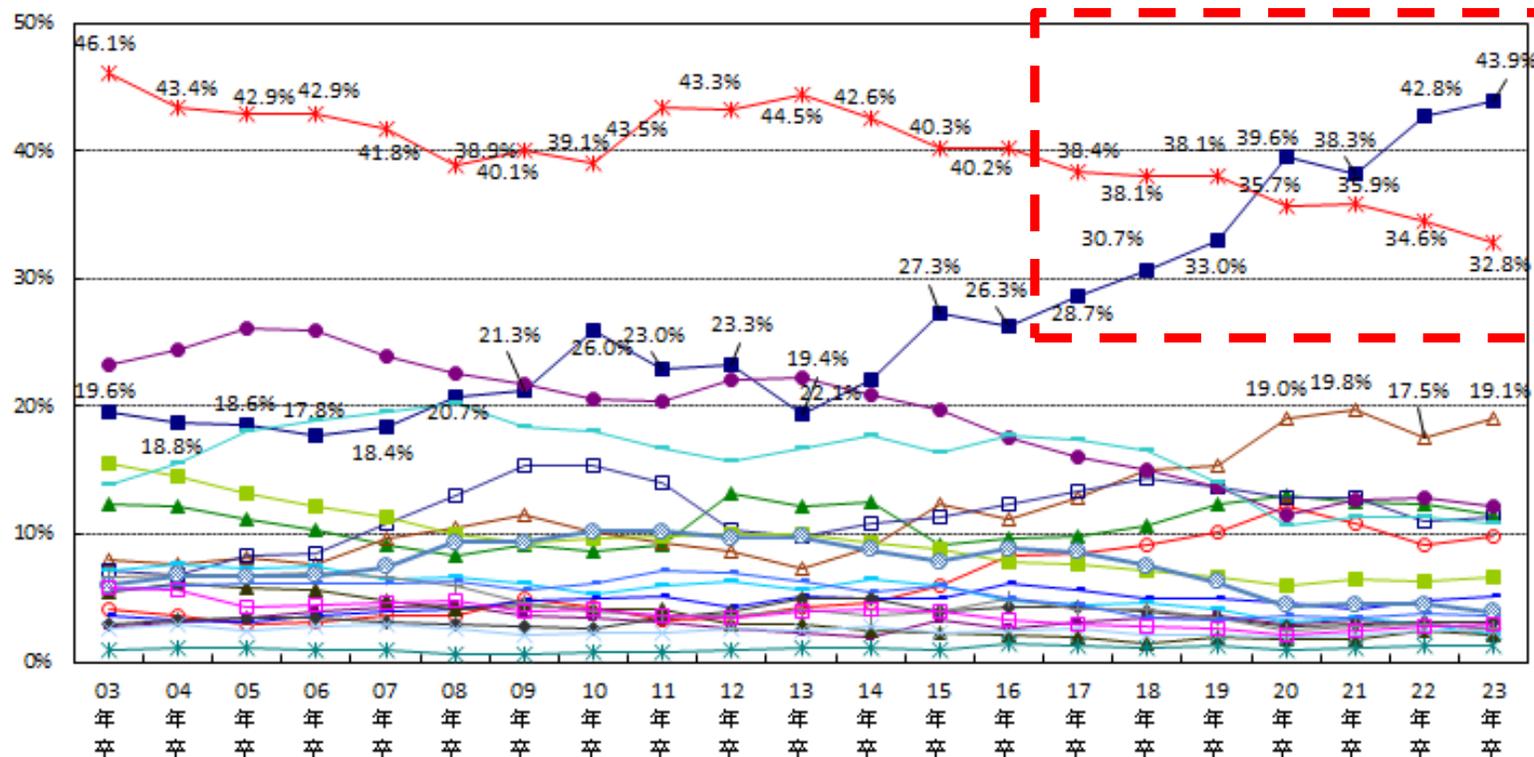
- 世界の投資家と対話を行い、ニーズを把握し、これに沿った形で資産運用業の改革を進めていくため、内外の大手投資家等と連携しつつ、**資産運用フォーラムを立ち上げ**。そのための**準備委員会を2023年内に設立**。
- 自治体や関係事業者、投資家等との対話の機会を通じ、資産運用立国に関する施策について**意見交換**を行い、必要に応じて、**施策の深掘りや更なる施策の実施**について検討。

内閣官房等において、上記記施策の**進捗状況をフォローアップする体制を整備し、2024年6月目途に進捗確認**を実施。

- 
- I. 我が国の家計金融資産の現状
  - II. 資産所得倍増プランについて
  - III. 資産運用立国の実現に向けて(資産運用に関するタスクフォース報告書概要)
  - IV. 資産運用立国実現プラン
  - V. さいごに

# 職域教育の重要性(学生による企業選択のポイント)

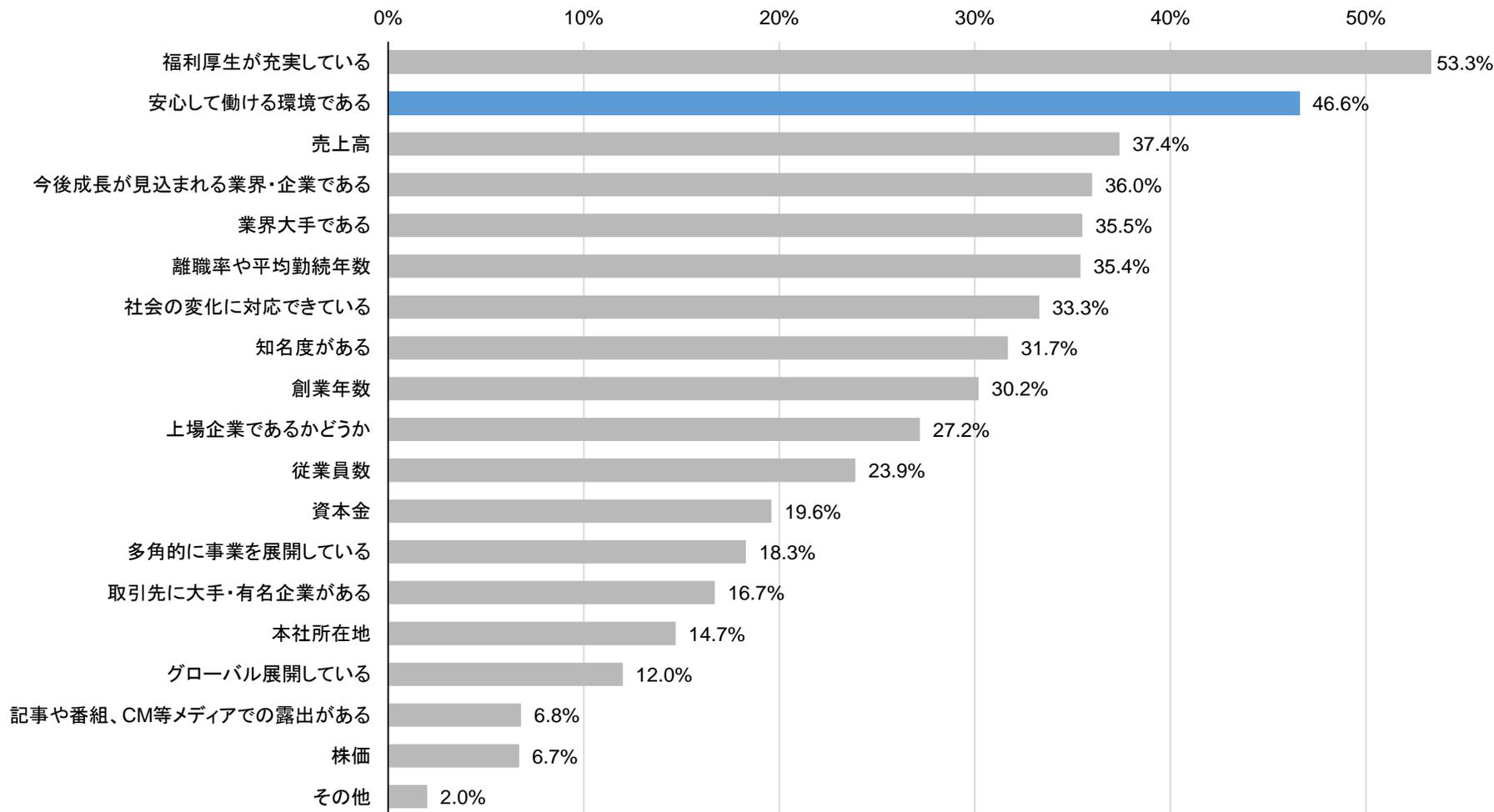
□ Z世代(1990年代後半～2010年頃に生まれた世代)と呼ばれる学生は、「安定」を求める傾向に。



- 安定している会社
- ✳ 自分のやりたい仕事(職種)ができる会社
- 勤務制度、住宅など福利厚生の良い会社
- ◆ いろいろな職種を経験できる会社
- ✳ 若手が活躍できる会社
- 志望業種の会社
- 一生続けられる会社
- ▲ これから伸びそうな会社
- ◆ 有名な会社
- 転動のない会社
- 自分の能力・専門を活かせる会社
- ▲ 大学・男女差別のない会社
- ✳ 事業を多角化している会社
- 働きがいのある会社
- 社風が良い会社
- ▲ 給料の良い会社
- 休日、休暇の多い会社
- 海外で活躍できそうな会社
- ▲ 大学・男女差別のない会社
- 親しみのある会社
- 研修制度のしっかりしている会社

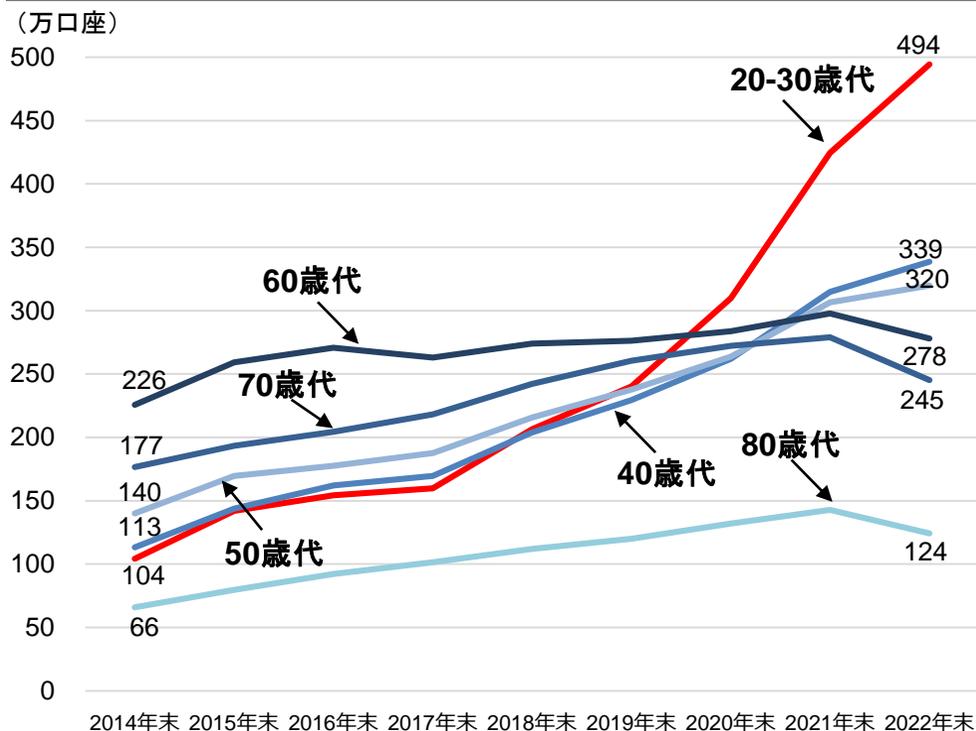
## 職域教育の重要性(学生による企業選択のポイント)

- Z世代と呼ばれる学生が、企業に安定性を感じるポイントとしては、「福利厚生が充実している」に次いで「安心して働ける環境である」を挙げる意見が多い。



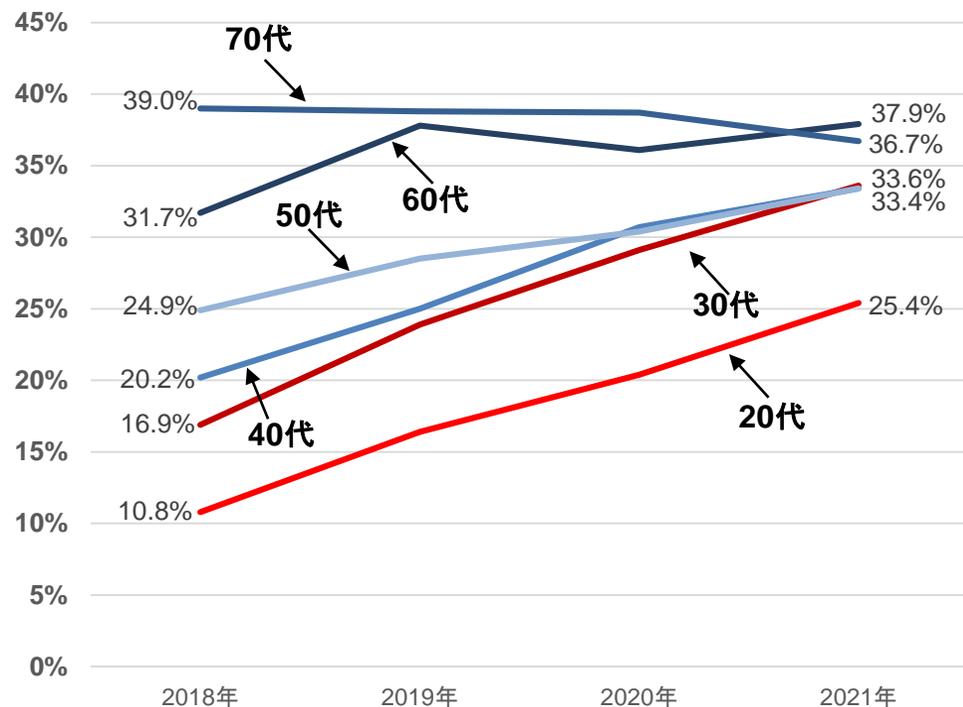
# 若年層の投資の推移(再掲)

## 世代別のNISAの口座数推移



(出所) 金融庁「NISA口座の利用状況調査」

## 年代別 株式・投資信託を保有している人の割合推移



(出所) 一般社団法人 投資信託協会「日本の若年層の資産形成」  
 つみけんサイト Target4 株式・投資信託を保有している人の割合 投資信託協会「投資信託に関するアンケート調査(NISA、iDeCo等制度に関する調査)」(個票データ)より金融庁作成

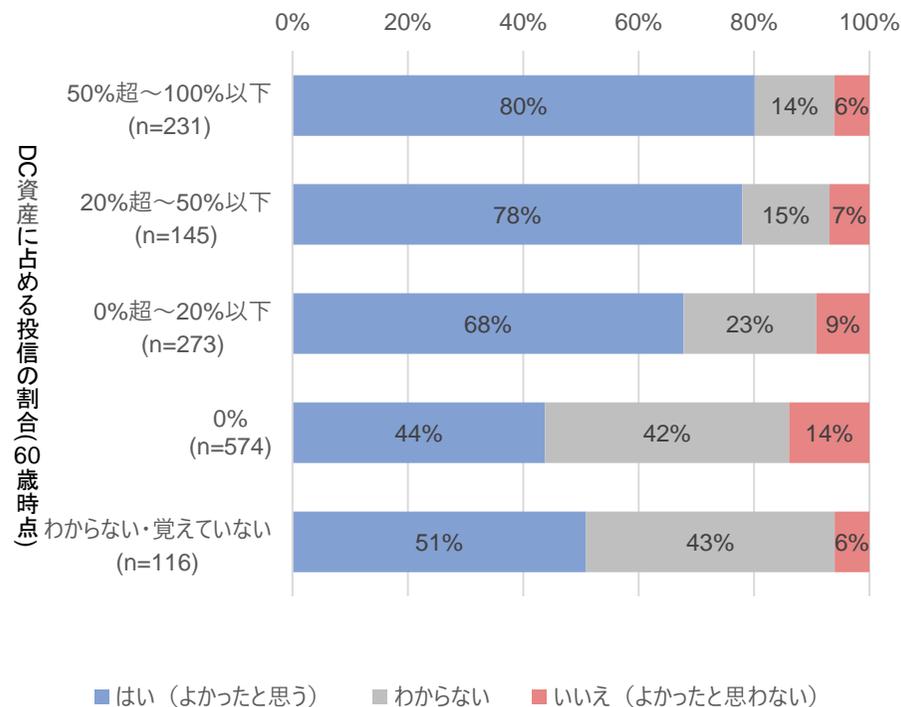
# (参考) 日経平均株価の過去40年の推移



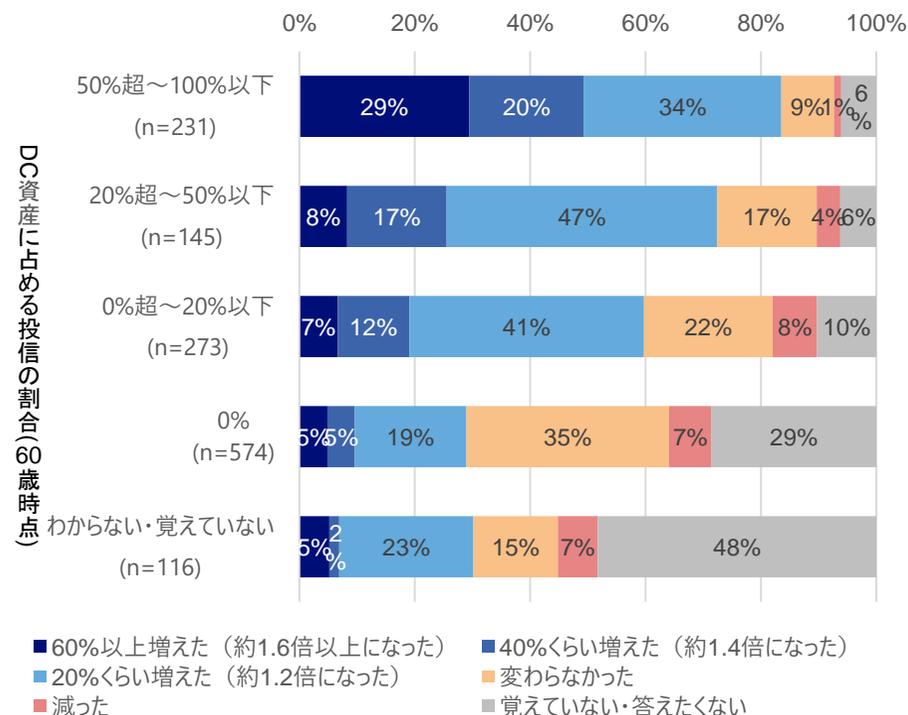
(出所) Bloombergデータより金融庁作成

- 60~64歳の人を対象にアンケートを実施し、そこから50~59歳までの10年間にフルタイムで働いた期間が8年以上の企業型DC経験者を抽出。
- DC資産に占める投信割合(60歳時点)が高かった人ほど、DC制度を利用してよかったと回答した人の割合が多く、60歳時点の投資収益率も高い人の割合が多い。

DC資産に占める投信割合(60歳時点)とDC制度に対する満足度



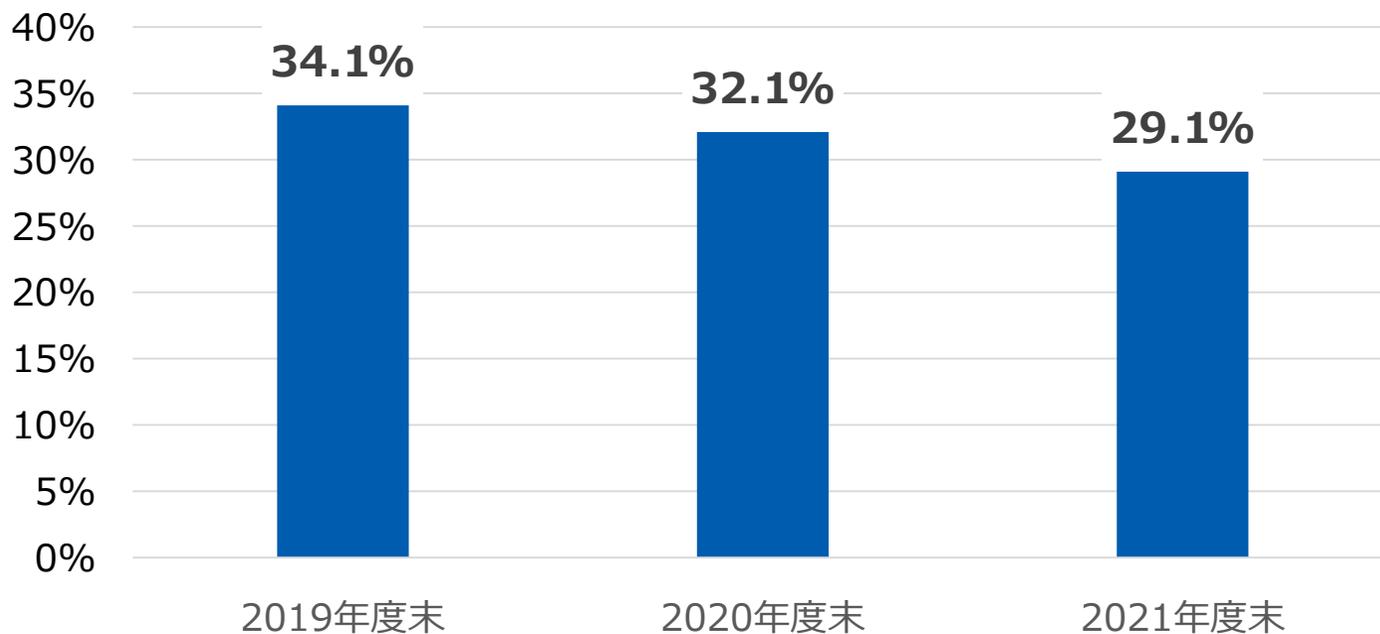
DC資産に占める投信割合(60歳時点)と60歳時点の投資収益率(掛金に対する評価益の割合)



## (参考)企業型確定拠出年金(DC)の運用商品の状況

- 企業型DC加入者が指図する運用商品について、元本確保型(預貯金・保険)のみで運用している者の割合は依然として約3割に上る。

元本確保型(預貯金・保険)のみで運用している者の割合

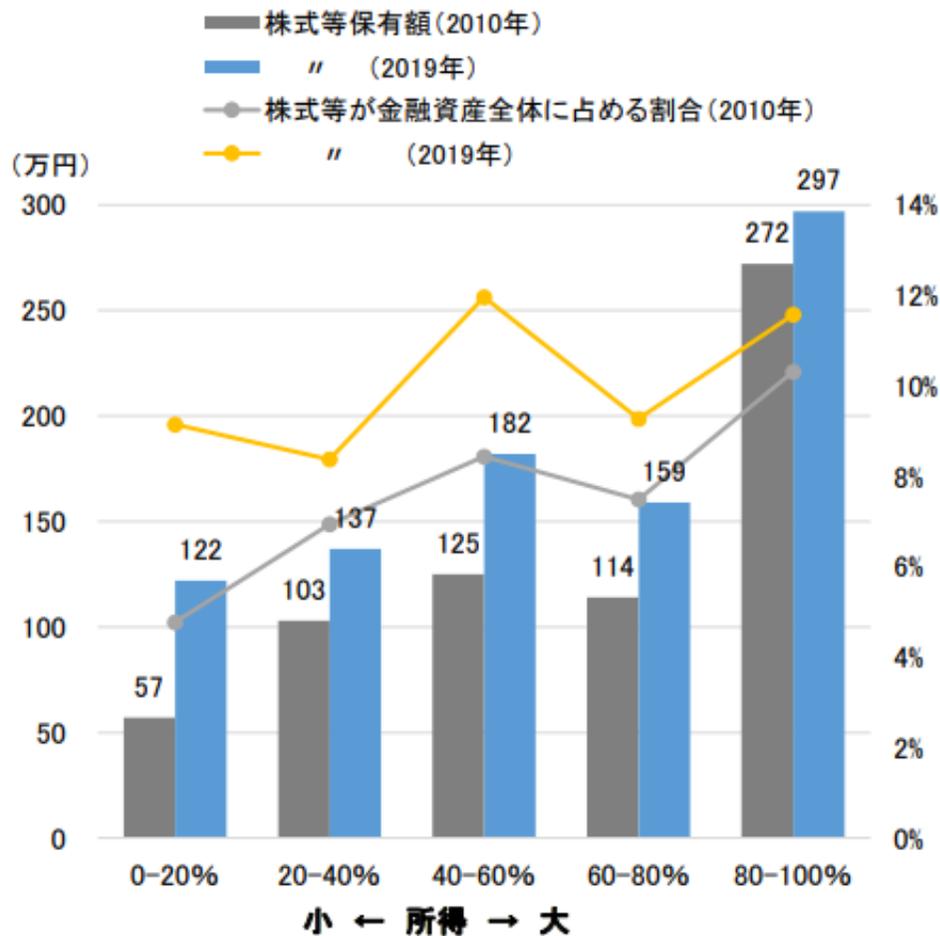


(出所) 運営管理機関連絡協議会「確定拠出年金統計資料(2022年3月末)」

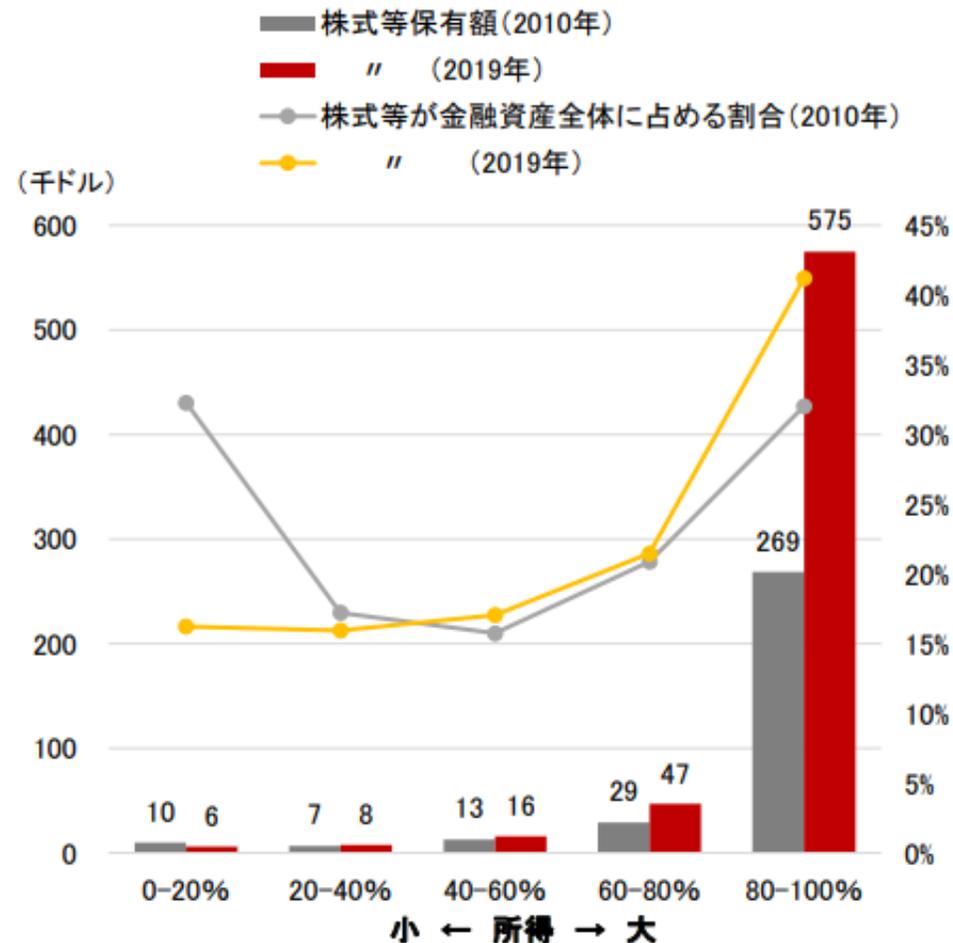
# 所得階級別・家計の株式等保有額の推移(日米比較)(再掲)

日本証券業協会「格差の国際比較  
と資産形成の課題について」(抜粋)  
(2022年2月)

## 日本



## 米国



(注)株式等について、日本は株式投資信託、米国は投資ファンドを含む。

(出所)総務省「家計調査」、FRB

※(金融庁追記)当該資料は、全世帯を所得順に5等分した所得階層別に家計が保有する株式等の割合(右軸)と保有額(左軸)