

海外金融系企業の誘致促進等に関する 検討会（第一回）議事資料

2016年11月16日（水） 10:00-12:00

I 本取組みの背景と目的

資産運用業・FinTechの活性化の必要性-

資産運用業とFinTechの活性化を通じた経済成長

【1-1】国民(都民)の安定的な資産形成

(取り組むべき課題)

日本における個人の資産運用の選択肢の
質・量の両面において拡大(=資産運用業の成長)

【1-2】既存金融システムに代わる 資金供給の担い手

(取り組むべき課題)

投資の手段として、成長産業にリスクマネーを
供給する資産運用業の成長

【1-3】新たなビジネスの担い手 としてのFinTech

(取り組むべき課題)

【1-1】【1-2】の課題解決に向けた
新たな手法を提供するFinTechの成長

今後の日本経済、及び東京の経済の発展に向けては、
資産運用業者とFinTechの活性化を進めることが不可欠

海外からの「資産運用業者」と「FinTech企業」の誘致の必要性

資産運用業者の誘致の必要性

- 我が国の経済活性化のためには、その基盤となる資金供給を担う金融の分野、特に国民の安定的な資産形成及び成長産業へのリスクマネーの供給を担う資産運用業を活性化していくことが重要
- そのためには、他の先進国と比べ規模の劣る日本の資産運用業を質・量ともに拡大し、資産運用業界の競争を促進することが必要であり、具体的には、国内の資産運用業者及び運用人材の育成に加え、海外の資産運用業者及び高度な運用人材の我が国への誘致が急務である
- こうした資産運用業者及び運用人材が東京に集積し、多様で質の高い運用商品が都民・国民に提供され、東京の成長分野に豊富な資金が供給されることで、世界中から人材・資金・情報が集まる国際金融都市・東京が初めて実現する

FinTech企業の誘致の必要性

- 今後の国内における金融サービスの高度化や、成長産業の発展に向けては、金融分野に留まらず、あらゆる分野において新たなビジネスの手法を提供するFinTechの育成が不可欠
- 日本でFinTechの育成を進めるためには、FinTech企業に対するリスクマネーの供給に加え、イノベーションを起こすような有能な人材を海外から呼び込むことが重要
- こうした人材の集積により、あらゆる分野で金融とIT分野の融合が進むことで、金融コストの削減が実現すれば、東京の経済全体の活性化が期待できる
- さらに、FinTechを通じて、新たな成長分野や既存中小企業に対し、より円滑に資金を供給する仕組みが構築されれば、広範囲にわたる産業発展の推進が期待できる

Ⅲ 資産運用業者・FinTech企業からの ニーズ調査結果

ニーズ調査実施 対象企業の内訳

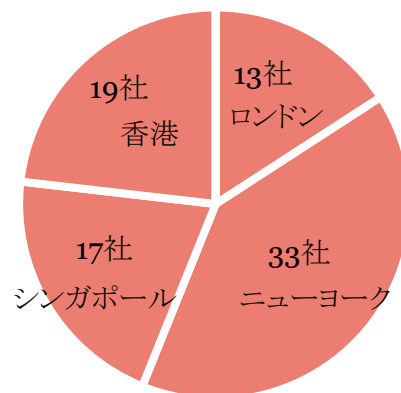
世界の主要金融都市に拠点を置く、資産運用に関わる企業およびFinTechに関わる企業に対して、ニーズ調査*1を実施。

資産運用系企業 調査都市別 対象企業数

FinTech系企業 調査都市別 対象企業数

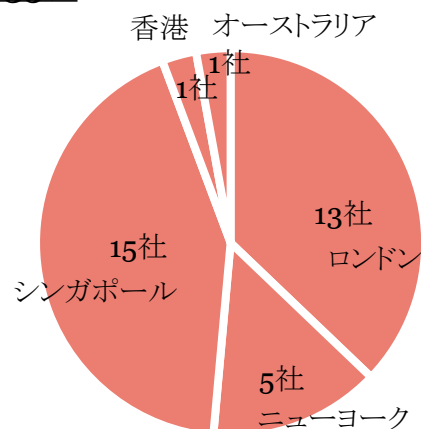
第一次ニーズ調査

計82社



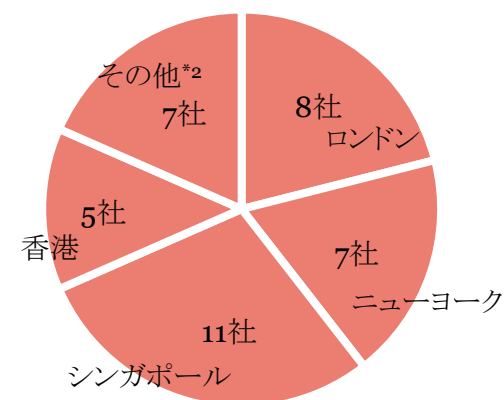
第二次ニーズ調査

計35社



第二次ニーズ調査

計38社



*1 第一次ニーズ調査は資産運用に関わる企業112社(うち海外82社)に対して実施。第二次ニーズ調査は2016年8月～11月の間、資産運用系事業者約930社、FinTech系事業者約560社に回答を打診。

*2 スイス(2社)、オーストラリア(1社)、カナダ(1社)、フランス(1社)、ポーランド(1社)、イスラエル(1社)

国際金融都市・東京の実現に関するニーズ調査結果

ニーズ調査の結果、資産運用・FinTechとも、日本におけるビジネス機会の提供や日本マーケットにおける規制に関する環境整備が重要であることが確かめられた

		A ビジネス機会の創出と 参入コストの削減	B 参入プロセスの透明性	C 生活環境の快適さ
資産運用 サーベイ	代表的な 声(例)	- 大規模なアセットオーナーとの面談や受託の機会が不十分 - 人的構成要件の要求水準が高い - 日本のマーケットの状況や金融行政に対する情報が不十分	- 英語でのコミュニケーションをしやすい - 規制理解の問題 - ライセンス取得に係る時間が長い	- インターナショナルスクール等の教育に関する政府のサポートが不明 - 病院に英語の出来る人が少ない - メイドも連れて行きたいけど、ビザが支給されるか心配
	主な ニーズ	- シードマネーの獲得 - 投資家とのマッチング機会の創出 - プロフェッショナル人材の人材確保 - 日本のマーケットや規制に関する情報の充実	- 許認可取得の際の時間の長さ - 法規制の分かりやすさ - 英語によるコミュニケーションの取りやすさ	- 子供世帯も見据えたインターナショナルスクールの手当 - 外国人の生活面の充実も踏まえた医療体制の整備 - 家事支援外国人材の受入れ
FinTech サーベイ	代表的な 声(例)	- 開発やパイロットテストを実施するための環境提供や、資金支援をして欲しい - 国内金融機関等のビジネスパートナーの紹介	- FinTechビジネスに関連する法規制および業務遂行に必要な関連書類一式は英語版で用意して欲しい - 当局やメンターと英語でやり取りしたい	(同上)
	主な ニーズ	- 日本マーケット参入におけるビジネスモデルの検討・整備 - 現地販売代理店との連携 - 金融機関等とのマッチング機会の創出	- 法規制の分かりやすさ - 規制対応プロセスの分かりやすさ - 英語によるコミュニケーションの取りやすさ	

出典：日本に未進出の外国企業を対象として実施した日本進出に関するニーズ調査結果

III 海外金融系企業の誘致促進に向けた 当面の施策（案）

海外金融系企業の誘致促進に向けた当面の施策(案)

東京がアジアの経済・金融の中心として再び咲くために、海外金融系企業が活動しやすいビジネス環境づくりを進める

1. 日本におけるビジネス実現可能性の検討

2. ビジネスプランの策定

3. ライセンス登録、
拠点設立準備

4. 事業開始

I 海外金融系企業の発掘・誘致

- ✓ **都による発掘・誘致活動**: 市場調査、ビジネスプラン策定、ライセンス登録準備等の無償コンサルティング
- ✓ **FinTechアクセラレータプログラム**: 海外のFinTech企業の優れた先端技術と国内金融機関等のニーズとのマッチング支援
- ✓ **官民連携による金融プロモーション活動**: 官民連携による海外プロモーション活動の検討
- ✓ **相続税見直し(経産省・金融庁の担当)**: 日本在住外国人死亡時の国外財産課税の取扱見直し

「日本再興戦略2016」より抜粋^{*1}

“我が国の金融の中核機能が集積する大手町から丸の内地区までの永代通り周辺エリアが、2020年には、海外の高度金融人材が集積するショーケースとして機能するよう、今後、国・東京都において、国家戦略特区の有効活用、誘致支援施策の充実強化等に取り組む”

II 進出後手続き支援

- ✓ **金融ワンストップ支援サービスの開設**: 専門家による金融関連の法規制上の複雑な手続きの情報提供等
- ✓ **東京開業ワンストップセンターにおけるサービス拡充**: 英語申請対応の導入、サテライトオフィスの設置等
- ✓ **金融庁の一元的な相談窓口の設置**: 金融庁における海外のアセットマネージャー並びにアセットオーナーに対する相談窓口の設置
- ✓ **英語解説書の整備**: ライセンス登録手続き等に関する解説書の策定

III 国家戦略特区の活用による生活環境整備

- ✓ **家事支援**:
 - ① 家事支援外国人材の受入特例の実績拡大(H28.9認定)
 - ② 家事使用人等の帯同が可能となる高度人材ポイント制度における特別加算要件の緩和
- ✓ **医療・教育**: 外国人医師の特例制度(H28.9より聖路加メディカス等で実施)の充実化、東京駅前・虎ノ門地区への高水準プログラムのインターナショナルスクールの誘致サポート

今後の検討事項

- ✓ 税制の見直し
- ✓ Emerging Manager Program創出

Strictly private and confidential

^{*1} 日本再興戦略2016 2-2. 活力ある金融・資本市場の実現 i) 成長資金の供給に資するポートフォリオ・リバランスの促進と市場環境の整備等

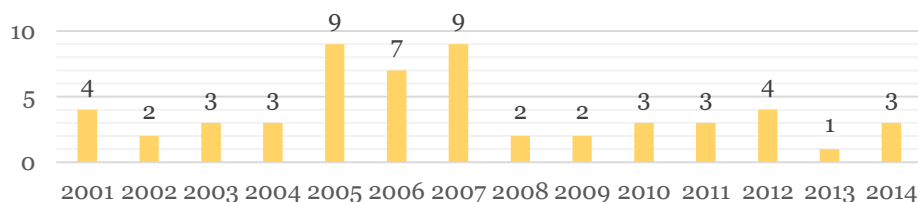
⑨ 東京を国際金融センターとするための連携強化より抜粋

I 海外金融系企業の発掘・誘致

東京の有力な地場産業である資産運用業の活性化により、都経済の発展に加え中小企業や成長分野の発展を底支えする好循環を生むこと、FinTechの誘致により都民の利便性の向上や東京の経済の成長力強化に貢献することを狙いとした海外金融系企業の誘致事業を実施する

海外の金融系企業の発掘・誘致事業の狙い

外国企業（資産運用業）の拠点設立数の年別推移

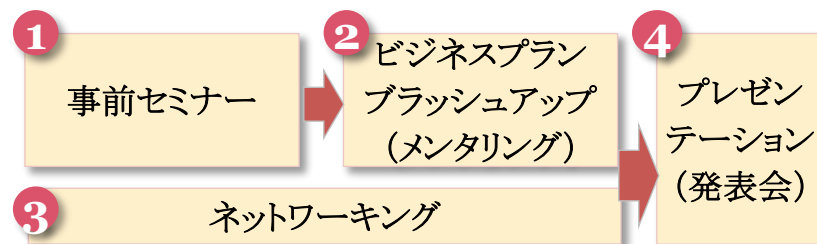


- ✓ 2007年までビッグバンの進展により拠点設立数増加
- ✓ 2008年リーマンショック後、設立数は大幅減少、その後の回復状況も芳しくない
- ✓ リーマンショック前の拠点設立数（年10件程度）まで回復させることを目指す

都による発掘・誘致活動

対象地域	都内全域	誘致対象企業	資産運用業、FinTech企業
誘致目標	4年間で40社以上誘致		
事業内容	✓ 海外ネットワークや海外の金融業界に精通した民間事業者のノウハウ活用による発掘・誘致活動を開始 ✓ 進出前のビジネス可能性調査、ビジネスプラン策定、ライセンス取得準備支援等に関するコンサルティングを無償で提供		

FinTechアクセラレータプログラムの概要



- ✓ 海外FinTechスタートアップ企業と、国内金融機関・ITベンダー、ベンチャー企業等が参加し、マッチングを促進
- ✓ 都内会場にて、国内企業をメンター役としてビジネスプランのブラッシュアップを図る（2～3か月程度）
- ✓ メディア・投資家が参加する発表会にてビジネスプランを発表

II 進出後手続き支援

日本拠点の設立を検討する海外金融系事業者からのニーズの高い参入プロセスの透明性や手続きの効率性改善のため、金融ワンストップ支援サービスの設置や金融庁の一元的窓口との連携に加え、特に英語での申請手続きの改善に係る施策を導入する。

1

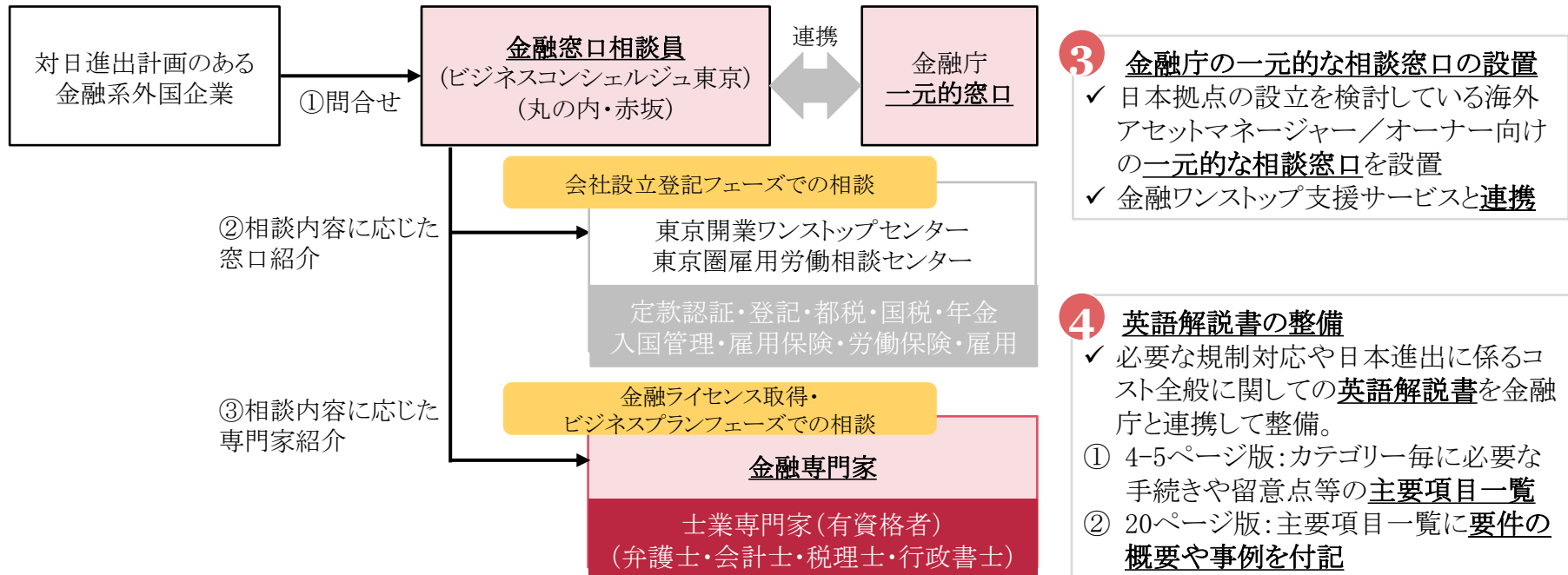
金融ワンストップ支援サービスの開設

- ✓ ビジネスコンシェルジュ東京に金融行政、金融業界に精通した**金融窓口相談員**を1名配置しニーズに応じた窓口を紹介
- ✓ 金融法令等に精通する**金融専門家**が許認可手続きを支援
- ✓ 金融系企業拠点設立に係る経費に対する**補助金制度**を創設

2

東京開業ワンストップセンターにおけるサービス拡充

- ✓ **英語申請の実現**により、外国人の開業手続きの利便性を向上
- ✓ **都税ブース**に先行導入。運用実務上の課題を整理した上で、国税ブース他の事務での実現につなげる
- ✓ **サテライト相談窓口**の開設



3

金融庁の一元的な相談窓口の設置

- ✓ 日本拠点の設立を検討している海外アセットマネージャー／オーナー向けの**一元的な相談窓口**を設置
- ✓ 金融ワンストップ支援サービスと**連携**

4

英語解説書の整備

- ✓ 必要な規制対応や日本進出に係るコスト全般に関する**英語解説書**を金融庁と連携して整備。
- ① 4-5ページ版: カテゴリー毎に必要な手続きや留意点等の**主要項目一覧**
- ② 20ページ版: 主要項目一覧に**要件の概要や事例を付記**

III 国家戦略特区の活用による生活環境整備

高度金融外国人材の我が国への誘致における障害となっている、我が国滞在上の各種課題について国家戦略特区制度の活用して改善を進める

家事支援

- ① 家事支援外国人材の受入特例の実績拡大(H28.9認定)
 - ✓ 特区内(都内全域)において以下を特例施策として実施
 - ・国・自治体等によるチェック体制のもと、家事支援活動を行う外国人に在留資格を付与
 - ・国・自治体等が認めた企業による雇用・サービス提供を認める
- ② 家事使用人等の帯同が可能となる高度人材ポイント制度における特別加算要件の緩和
 - ✓ 金融人材について、東京都が認定する事業者を対象に特別加算し、制度適用に必要な70点をクリアしやすくする
 - ✓ 高度人材プログラムの適用で実現される家事使用人・親の帯同の要件(子の年齢要件、配偶者の健康・介助要件等)を緩和し、活用しやすくする。(現状は活用進まず)
 - ✓ (将来課題)これまでの高度人材ポイント制度の主要素である年収要件にとらわれず、起業アイデア、実行力を裏付ける資本金等のポテンシャルに着目した創業者向け高度人材ポイント制度の創設

医療・教育

- ① 外国人医師の特例(H27.6認定)
 - ✓ 現状、米、英、仏、星の外国人医師は英語の医師国家試験に合格すれば医師免許が付与されるも自国民しか診察できない
 - ✓ 特区内の医療機関であれば、自国民に限らず外国人一般に対する診療が可能とする特例を創設
 - ✓ H28.9より聖路加メディローカス等で実施
- ② インターナショナルスクール誘致
 - ✓ 現在民間事業者が、国際機関の認証*、または海外政府の認定を受け、高水準のプログラムを提供するインターナショナルスクールの誘致をめざし、協議中。(東京駅前・虎ノ門地区)
 - ✓ 今後、容積率緩和、特区税制、課題解決に向けて関係自治体等との調整を実施し、これら取組をサポートする予定

*: 国際機関の認証:国際バカロレア(IB)、キリスト教学校国際協会(ACSI)、米国西部地域私立学校大学協会(WASC)、インターナショナルスクール会議(CIS)

(参考)ライセンス要件の周知

資産運用事業者が日本に進出するにあたって、特にビジネスコスト高の要因と考えられている規制上の課題について英語解説書、金融ワンストップ支援サービスを活用して実態の周知、理解を促進するとともに、初期検討コストの低減、業務コストの最適化を図る

【資産運用業者における懸念】

- ✓ ライセンス取得に必要とされる人的要件が日本は不明瞭で、他国に対しビジネスコストが高くなる
- ✓ コンプライアンス業務の外部委託が困難であり、そのため、他国に対しビジネスコストが高くなる

今後の検討事項について

ニーズ調査において、高いニーズとして挙がっていた「優遇税制」や「シードマネーの獲得のしやすさ」に関しては、有望な海外金融系企業の誘致に力を入れていくべく、今後の検討事項とする

テーマ	代表的な声(例)	今後の検討課題(案)
我が国の税制	✓ 特区への法人税優遇措置による実効税率が<u>20%近辺</u>の水準になれば、香港、シンガポールに十分に対抗できる。 ✓ 個人の所得税は大きな課題。日本で課税されないように<u>日数計算</u>をしている。	✓ <u>税制の見直し</u>
シードマネーの獲得のしやすさ	✓ <u>日本の公的年金</u>によるマネジャー・エントリー制度が存在するものの、運用実績や運用残高などの<u>要求水準が高く</u>、中小規模の資産運用事業者にとって、容易にアプローチできるものではない ✓ 日本への進出を決めるために、出張ベースで日本を訪問しても、<u>年金基金を含む機関投資家と出会う機会</u>はなかなか持てない ✓ 海外で頻繁に開催されているような、<u>一度に大勢の投資家と出会うイベント</u>が欲しい	✓ 新興マネジャー等を対象とする <u>Emerging Manager Program等の創出</u>

出典：日本に未進出の外国企業を対象として実施した日本進出に関するニーズ調査結果

海外金融系企業の誘致促進等に関する
検討会（第一回）

2016年11月16日（水）