

「国際金融都市・東京」の実現に向けた外資系
金融機関 CEO 等との意見交換会

2017年6月22日

場所：東京都庁 第一本庁舎7階 大会議室

1 開会

松下 隆弘：それでは定刻となりましたので、ただいまから外資系金融機関 CEO 等幹部の皆様と知事との意見交換会を開催いたします。本日はお忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。私は政策企画局理事の松下でございます。進行を務めさせていただきます。なお本日の次第及び会議資料はタブレット内に入っております。本日のご出席者につきましては、タブレット内の出席者名簿資料1と座席表資料2をもって代えさせていただきます。タブレット内の資料は説明時は説明に合わせて自動的に動くようにしております。なお、安藤副知事につきましては、所用がございまして欠席させていただきます。

それでは会議の冒頭にあたりまして、小池知事よりご挨拶をいただきます。

2 都知事ご挨拶

小池 百合子：日本語で失礼させていただきます。皆さん、おはようございます。東京都知事、小池百合子でございます。今日は皆さん、ご多忙のところご出席を賜りまして誠にありがとうございます。国際金融都市・東京、もう一度この東京を金融で元気にしていきたいというこの趣旨でもって会議を開いてまいりました。本日は直接ご担当の皆様方をお招きいたしまして、ご参加いただいたところでございます。誠にありがとうございます。

今、世界は激動の中にごございます。というか、ずっと激動が続いておりますが、アメリカでは新しい政権が誕生し、イギリスではブレグジット、そして先日の選挙の結果が出ました。また、フランスではマクロン新大統領の誕生と新党が大躍進をしていると。さらにはマクロン大統領については金融の専門家であるという点などなど、これからヨーロッパ、そしてアメリカでは大きな変化が見られるところでございます。もちろんそれはアジアでも同じことでございますが、東京にとりましてはこの状況はむしろチャンスだと捉えまして、世界から人材、そして資金を惹きつける、そんな都市にしていまいりたいと考えております。

そして金融の活性化というのは、東京の成長戦略のいちばんコアの部分でございます。また、古くて新しい課題ではございますが、今回ある意味で東京にとってのラストチャンスだという、そのような位置付けでこれまで積み残されてきた課題、これに挑戦をしていきたいと考えております。

6月9日に「国際金融都市・東京」構想という骨子を発表させていただきました。これがベースになりまして、このような考え方に基づいて策定をしたわけでございます。今後、構想骨子の各項目につきましては、実現に向けた具体的な検討を進めてまいりまして、この秋にも「東京版の金融ビッグバン」とも言うべき最終構想を策定、公表する予定としております。

国際金融都市の実現のためにも、皆様方のような実際のプレーヤーの方々のお話を伺っていききたいという主旨でございまして、そして皆様方からどのようにすれば東京でのビジネスがより容易になるのか、楽しくなるのか、そういったことも含めて皆様方からのご意

見を頂戴できればと、このように感じるところです。環境の整備、これに目標を当てまして、そして東京都としてもこれからも努力してまいりたいと考えております。構想骨子に対してのご意見、幅広く頂戴いたしまして、秋の構想をまとめる、その際の参考にさせていただこうと、このように考えております。ご協力を今後ともよろしくお願いを申し上げます。ありがとうございました。

3 報告：「国際金融都市・東京」構想骨子

松下 隆弘：ありがとうございました。続きまして、議事に入らせていただきます。まず皆様との意見交換に先立ちまして、6月9日の、東京都が公表いたしました「国際金融都市・東京」構想骨子、これにつきまして事務局から説明させていただきます。

田尻 貴裕：それでは説明申し上げます。この構想骨子は昨年11月に設置をいたしました「国際金融都市・東京のあり方懇談会」がこの5月に発表いたしました中間とりまとめを受けまして、6月9日に東京都として今後取り組む施策の方向性を示したものです。

この構想の骨子におきましては、国際金融都市・東京の目指すべき都市像としまして、今ご覧の四つの柱、「アジアの金融ハブ」「人材、資金、情報、技術の集積」「資産運用業、フィンテックに焦点をあてる」「社会的課題の解決に貢献」という四つを掲げてございます。これら四つの都市像の実現に向けた具体的な施策、具体的な行動、アクションを三つの柱で整理しているところでございます。

その次のページの一つ目でございます。魅力的なビジネス面、生活面の環境整備とございます。金融系の企業に対する政策的な減税を検討するとともに、国にも働きかけを行っていきたく思っております。また、金融庁と連携をいたしまして、金融業の登録申請などをスムーズに進める「ファストエントリー」を実現していく。また、生活環境の整備などをやっていきたいと考えているところでございます。

続きまして二つ目の柱、東京市場に参加するプレーヤーの育成でございます。官民が一体となった海外のプロモーション活動を実施していきたく思っております。それとともに、東京版のフィンテックセンターとも言うべき起業家、投資家、研究機関等の集積を促進していく。そういうことを通じまして、フィンテックや資産運用業者の誘致、育成などに取り組んでいきたいと考えているところでございます。

続きまして三つ目、最後の柱は金融による社会的課題解決への貢献でございます。顧客本位の業務運営、フィデューシャリー・デューティーというものの徹底を図るとともに、東京グリーンボンドの発行や環境、社会、ガバナンスに配慮した投資、いわゆる ESG の投

資の普及にも貢献するような東京金融賞の創設などを行っていきたいと考えているところ
でございます。

最後に今後のスケジュールについて申し上げます。都といたしましては、本日の意見交
換会における皆様方のご意見や今後の懇談会などの議論などを参考としまして、この構想
骨子の内容をさらに充実させていき、この秋にも「東京版金融ビッグバン」とも言うべき
構想の策定、発表を行う予定としてございます。以上で事務局からの説明を終わらせてい
たいただきます。ありがとうございました。

松下 隆弘：続きまして「国際金融都市・東京のあり方懇談会」の座長でいらっしゃいます
斉藤様から一言コメントをいただければ、と存じます。

斉藤 惇：どうも、おはようございます。時間もありませんので本当に一言ですが、座長を
やらせていただいております斉藤です。プレーヤーの声を今日は知事自ら聞いてみよう
ということでございますので、これは非常に重要なことで、皆さんのほうから忌憚のないご
意見を出していただきたい。業界の代表としては、銀行、証券、運用業界、日頃の会議に、
今まで5回やったわけですが、出ておられますので、業界の声というのは一応出ているの
ですが、今般中間の骨子報告、先ほどおっしゃいましたように知事から出ましたが、11月
に向かって最終的なまとめを作ることになります。それにあたってみまして、外資系金融
機関の皆さんの生の声を今日は聞かせていただきたいということで、ご参集いただいたと
いうことです。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

4 意見交換

松下 隆弘：それでは意見交換に入っていきたいと思います。10時25分まで、恐縮ですが45分ほどの中でご自由なご意見をいただきたいと存じます。どうぞご発言がある方は挙手をしていただければと存じます。はい、Kindred様、どうぞ。

Jonathan B. Kindred：モルガン・スタンレーのJonathan B. Kindredと申します。まず東京都に対しまして、この「東京国際金融センター」構想に向けた取り組みと、本件における小池東京都知事の強いリーダーシップに対し、お祝い及び賞賛の言葉を述べさせていただきます。また私は、国際銀行協会の代表として「国際金融都市・東京のあり方懇談会」に参加させて頂けることを光栄に感じると共に、この東京都の構想骨子に含まれております様々な取り組みについて大いに賛意を表します。

東京都におかれましては、「東京国際金融センター」構想の政策課題の更なる熟議に注力されておられることと思いますが、これまで国レベルでの実施が難しかった構造改革、とりわけ、アベノミクスにおける第三の矢の柱である未だ十分に実施されていると思われぬ労働市場改革の領域において、東京の国家戦略特区というステータスをより大胆に活用すべきである点を指摘しておきたいと思えます。敬意を表しつつ正直に申し上げますと、政府の「働き方改革実現会議」にて取りまとめた「実行計画」につきましては、大変残念な内容だったと言わざるを得ません。実際これらの提案は、むしろ生産性を下げ、労働市場の柔軟性を弱めることにつながり、まさに広い意味での経済、そして特に金融サービス業が本来必要とするものとは逆方向になっていると思えます。

そこで、「東京国際金融センター」構想実現の一環として、金融サービスの更なる成長のためにも、東京都としてご検討頂きたいことが二点ございます。

まず一つ目として、退職のための法的枠組みの改革です。これは雇用主が抱える被雇用者の復職リスクを効果的に軽減させることを意味します。特にこの方策によって起業を促進し、雇用を増やすことにつながり、結果、労働需要を増やすことができます。更に、この方策は正社員と非正規社員との間にある社会的格差を緩和することにつながります。なぜならば、被雇用者と雇用主双方にとって、よりプラスになるような、新しくより柔軟性

のある雇用契約が可能になるからです。

二つ目として、注意深く作られた「ホワイトカラーエグゼンプション制度」です。これはダイナミックに昼夜休みなく動いているグローバル金融サービス市場でのプロフェッショナルワークの構造的特徴を考慮されたものでなければいけません。この「ホワイトカラーエグゼンプション制度」は、今日の現代社会における望ましいワーク・ライフ・バランスをうまく、かつより効果的に作り出すことができる企業風土の促進になるものと考えられます。この制度は、アベノミクス「成長戦略」の初期の頃から盛り込まれていたものですが、未だ検討段階にある状況です。私は、東京の金融サービスにおいてこの制度は大変好ましい制度であると捉えており、高い関心を持っておりますが、現状はパフォーマンスや業績をベースにして収入が決められるのではなく、時間によってその賃金が決まるといった動きがまだ大きいと考えます。

政府の「働き方改革実現会議」の「実行計画」をもとにすると、この様な事務負担やコストがよりかかってきてしまい、更に重要なことに、私が考えるに、東京都の掲げる「東京国際金融センター」構想に対して、逆効果を生むような動きになると思います。東京都の方でもこの分野に関して今後ともご検討頂きたく、引き続き懇談会にて話し合いの場を設けていければと考えております。

松下 隆弘：ありがとうございました。恐縮ですが、通しでご意見賜りまして、後程ディスカッションとさせていただきます。有田様。

有田 浩之：ブラックロックの有田と申します。ただいま雇用について大変厳しいご意見が出たと思うのですが、私も雇用環境について二、三申し上げたいと思います。

まず一つは女性の中途採用につきましては、日本では大変厳しい状況であると感じております。管理職の女性比率が日本では13%ということで、アメリカの43%、シンガポールの34%と比較してもかなり低くなっております。この大きな要因が日本の子育て環境の脆弱さにあると考えておりまして、東京都におきましても昨年夏の段階で8,400名を超える待機児童が存在していると承知しております。これは都が率先して解決すべき問題であり、

都知事の強力なリーダーシップに期待しているところです。加えて、家事使用人の利用につきましては、都の構想骨子1の(3)の②で触れられていると思いますが、これも働く日本人の女性に対してもぜひ進めていただきたいと考えております。

もう一つ、多様な外国人材を活用する際に障害となっている要因の一つとしまして、同性間の結婚の承認の問題があるかと思えます。これは必ずしも都にお願いするだけの問題ではないと思いますが、行政の現場におきまして、同性間のパートナーについて異性パートナーと同様の取り扱いをお願いしたいと。こういった動きは逆に申し上げますと、香港やシンガポールではまだ実現されておられませんので、アジアの他の金融都市にはない強みとして、東京への高度金融人材の流入を促すことになると思われまます。

最後に雇用について申し上げますと、正社員の流動化の問題です。解雇に関する金銭的解決について、これは厚生労働省等で既に議論されていることと承知しておりますが、いち早く解雇規制の緩和を実現するために、特区活用などを検討していただきたいと考えております。

また、全く別の話ですが、構想骨子1の(3)の①に言及されております、職住近接化プロジェクトについては、いくつか追加で検討していただきたい点がございませす。せっかく特区を利用するということですので、世界でオンリーワンのまちづくりというものをお願いしたいと思えます。特に、他の都市に先んじて様々な取り組みをお願いしたいと考えております。例えば、都民にとって大きな悩みで、あるいは外国から来る従業員の大きな悩みとなっております渋滞、空気汚染の問題等を解決するために、すべての自動車を例えば電化したり、公共交通機関はタクシーやバスを含めて全て自動運転にしたりする。あるいは公共施設におけるWi-Fiの設置・無料化を義務化することによる、コネクテッド・シティ、ネットワーク化された都市の実現。あるいは日本円のみならずドル、元、ビットコイン等の通貨を使って決済できる仕組みを世界に先駆けて取り組んでいただきたい。こういったことは多くの人を呼び込むだけでなく、東京におけるベンチャー企業の成長にも大きく貢献するのではないかと考えております。

最後に、資本市場の問題でございませす、社債市場を活性化することの重要性について、

今一度申し上げたいと考えております。銀行のプレゼンスの問題等もございまして、日本の社債市場の発行残高の規模は2014年においてアメリカの6%に過ぎないということになっているわけですが、市場の厚みという点において、ここを活性化していきたいと。こういったことは日本証券業協会でも議論が進められておりますし、東京都もプロボンド市場において海外発行体の起債を促すなど、いろんな形で取り組みを実施されていると理解しておりますが、この社債市場をさらに活性化することによって貯蓄から投資という流れを加速することもできるでしょうし、資本市場がより活性化していくのではないかと考えております。以上です。

松下 隆弘：ありがとうございました。それでは高橋様。

高橋 秀行：ステート・ストリートの高橋でございます。本日はありがとうございます。二点申し上げたいと思います。

一つは資産運用業者の育成という中で触れていただいております体制構築のための取り組みの中のミドル・バックオフィス。私どもの仕事はまさにそういったプラットフォームをご提供申し上げるところになるのですが、一つ日本のケースで言いますと、例えば投資信託の計理、こういったものの計算方法等のルール、これらが全て今投資信託協会で、全て日本語でこれを決め、その日本語の細則が日本語のルールとして載っており、これを例えば海外から来た業者の人がシステムに落とし込み、ビジネスアナリシスをしてプラットフォームを作っていくということがそう簡単ではない。ですから、このあたりをもう少し海外からのプレーヤーにもフレンドリーにしていくということは大事ではないかと思っております。

二点目は人材でございます。現在、私どもでも継続して採用を続けておりますが、その採用の中でやはり問題になりますのは、若い人材の採用です。一つは英語、もう一つは金融のリテラシーと言いますか、金融知識、こういったものがやはり今後もしさらに資産運用の海外のプレーヤーの方が来られるときに、ただ単に海外からプロを連れてくるだけではなくて、日本の中で採用が伸びていかなければ、国際都市としての東京の役割というのはやはり限定的になってしまうと思います。そういった人材のプール、これをどのよう

に作っていくのか。首都大学東京という立派な大学がここにあるわけですが、こういった大学だけではなくて、例えばそういった大学と海外の大学が合弁で新しい金融専門の大学、大学院を作る。その授業を全部英語でやる。そこの半分くらいの生徒は外国人、そのまま卒業して日本でそういった金融機関に就職をしていく。こういったことができていくと、だいぶ変わっていくのではないかと思います。

また日本に駐在している外国人のプロの方々、英語での教育は大変大事だと思います。インターナショナルスクールという立派なものがございしますが、大変高いです。本国からのサポートを受けている派遣のエキスパートの方、もしくは大変な高給取りの方を一部除いては、やはり一人年間数百万円かかりますので、日本で採用されている現地採用の外国人の方には、時として手が出ない。こういった日本語ではない英語での教育を公立高校並みの値段で東京で受けられることができれば、もっと日本の中で外国のプロの方、特に金融に関わる方が定着していく、そういったことになるのではないかと考えております。よろしく願いいたします。

松下 隆弘：ありがとうございました。それでは小泉様。

小泉 徹也：フィデリティの小泉です。今日はお招きいただきましてありがとうございます。私のほうからは二つ気づいた点をお話しさせていただきたいと思います。

一つ目は、今もお話がありましたが、やはり英語教育の高度化ということでございます。今月、ロンドンに行くことがございまして、ロンドンの同僚に、なぜまだ東京が国際金融都市として何が足りないんだろう、という話をしましたら、全員が「英語だ」と言っていました。英語と言いましても、東京は出張ではすごく楽しいし住みやすいし、と言うのですが、やはり英語を使って仕事ができる、英語を使って議論ができる、英語で自分の意志をはっきり言える。それは金融人材、金融業を営んでおりますが、実際には金融知識だけではなくて、会社には人事部もありますし、システム部門もありますし、オペレーション部門もありますし、金融人材と言いましても、いろんな分野で、今お話がありましたように、英語が使える人材が必要だと考えております。

そういう意味では、今もいろいろ教育のあり方というお話がありましたが、私はやはり中学生くらいから、都立で中高一貫校がおありになると思うのですが、そういったところも全て英語で授業をすると。校門を入ったら英語しか喋らない。そのくらいやはりモデル校を作られて、都としてメッセージをきちっと打ち出してやられていったらいいのかな、と思っております。それが1点目でございます。

二つ目は、いろいろ案の中にもフィンテックというワードがいくつか出ておりましたが、私どもボストンでビジネスをスタートしまして、大きな拠点がボストンにございます。ボストンは金融運用会社が多くございますが、やはりそこは先ほどの教育とも関わりがありますが、やはりそれだけ人材を供給する大学が多いということです。私ども、ハーバードやMIT（マサチューセッツ工科大学）といろいろなことをやっているのですが、MITのメディアラボというものがございます。そこはコミュニケーションに利用されるデジタル技術を企業がスポンサーになっていろいろな研究をなさっているのですが、このようなものを、フィンテックラボを…首都大学フィンテックラボでもいいのですが、そういう形でファイナンスのテクノロジーと研究するようなラボを、企業がきちっとスポンサーをつけてやるようなものを作っていくことがすごく大事なのではないかと考えてございます。

そういう意味では、幅広く英語を使えて働ける人材を増やしていかないと、入って来る人はいいのですが、ここでビジネスを営んでいくためには、そういった人材も多く必要です。ですので、そういったことに取り組みをしていただけたらな、と思っております。以上です。

松下 隆弘：ありがとうございました。それでは柏木様、お願いします。

柏木 茂介：：シュローダー・インベストメント・マネジメントの柏木でございます。今日はありがとうございます。今回のプレゼンテーションの中で、やはり資産運用業に焦点をあてていただいたことを大変歓迎したいと思います。資産運用業は、今後とも拡大してまいりますでしょうし、私どもでもリーマン危機以降、お客様からお預かりしている資金も大変増えてきております。今後とも増える見通しですので、本国イギリスのほうでも東京に対して投資を行って人員を拡大するように、と指示を受けているところです。

その中で、特に資産運用業、人材の活用という意味においては、女性の人材が働きやすい環境ではないかと私は考えております。私自身、証券会社出身ですが、証券会社はやはり短期に、市場が変化するときに機動的に行動せざるをえない。それに対して資産運用業はやはり市場は短期に動きますが、長期の目で運用していく業態ですので子育てをしながら働く女性にとって、働きやすい環境が資産運用業にはあるのではないかと考えています。私どもでも女性の社員が約5割、管理職の女性比率が約3割ございまして、何も施策を主にやっていたわけでもないですが、自然にそういう現象になっています。それでもやはり直近、非常に優秀な社員が2人目の子育てをしている最中ですが、現場に復帰できない、やはり先ほど有田さんからありましたが、保育所が手当できないということで、当初より4カ月遅れたという事象が起きております。その辺に関しては、今後とも資産運用業とともに子育てというのは同時並行で進められていくのがよろしいのかな、とっております。

二番目は今回の提言の1個目に相続税の見直しという、国税のmatterでございますので、東京都としてここをお書きになるのは大変勇気のあることをお書きになっていらっしゃると思いますが、大変いいことだと思います。私自身家族付き合いをしている外国人の人がいっぱいおりますが、彼らの最大の懸念は、今医療とかインターナショナルスクールというよりも、やはり相続税で、特に奥様の懸念が強いと理解しています。私は海外で夫婦間で相続税を払う国というのを日本以外まだ知らないのですが、彼らが、例えばロンドンから、あるいはニューヨークから東京に駐在した場合に、そこで何か起きてしまうと、彼らの本国にあるお家がなくなる。これに関しては奥様が非常に懸念をもっている。奥様族の集まる場に行くと、それがもうもっぱらの、この3年間の会話だと聞いています。

実際には、今回4月にルールが多少改正され、10年までは対象では無い、と言われることになったのは、そこはいいことだと思います。新しく来る方にとってはハードルが低くなったように見えますが、一方においては、日本に10年以上住んだ外国人の方が、日本を出国後5年以内に亡くなった場合には国内外財産を含めて相続税がかかる事になり、今まで日本にいた人が早く出たいというインセンティブになっています。あるいは70年代、80年代、90年代、日本に来られていて国際結婚をして、今母国に帰っておられた方々がもう1回日本で今ビジネスチャンスがあるというときに、帰ってくるときに、伴侶を連れてきにくいということが起きています。あるいは、終の住処として日本がやっぱりいいと。片

方の伴侶の日本籍を生かして日本で最後は、という方が帰ってくる时候にも、自分に何か起きたときに半分しか、ざっくり申し上げますが、財産が残らない。それではやっぱりこの国では死ねない、と。大変残念なことが今起きていると思っております。

この辺に関しましても、東京都にやはり外国人の優秀な人材が金融業に限らずいっぱいいると思うのですが、その人たちが文化のみならず幸せに医療も受けて最後の人生を送れるという世界を作れることはいいことだと思います。以上でございます。

松下 隆弘：ありがとうございました。それでは Douglas Hymas 様。

Douglas Hymas：おはようございます。ありがとうございます。少し戻りたいと思います。Kindred さんがおっしゃっていたことです。まず、東京都、そして知事にお礼を申し上げたいと思います。この機会をありがとうございます。素晴らしいチャンスです、そして、このようになさっていることを讃えたいと思います。

先ほどおっしゃっていたことに戻りたいのですが、やはり東京を国際金融都市に戻したいというのは、もうここ何年も話題になっています。これは誰もが知っていることです。しかし、今回何が違うのかですが、実質があるということです。今まではこうなればいいな、という感じ、しかし、今回はその本質、実質があると感じます。私は金融業界では 20 年以上ここで働いています。そして様々な波を見てきました。また、スタートアップの企業とも働いてきました。そして小さな企業から大きな企業にしたいという人も働いてきました。そして、これからお話しするのは、外国の企業で、そしてオフィスを東京で開設するか否かと考えている企業はどのようなことを考えているかです。

先ほど申しましたように、これは指摘する価値があると思いますが、多くの外国の企業は、外国保有とは限りません。多くの外資系の企業は、実は日本が保有しています。しかし、ここ 10 年、20 年の間、オフショアに移って、もう少しやりやすい環境に動いています。これは税などの理由のためです。そしてライセンス、税ほかの要素のために、それらの会社のそれらの市場において収益性がほかの市場のほうが魅力的であると。そして収益の見通しがこれで鍵となります。

そしてこのような企業というのは、通常中小企業です。投資企業です。経験のある、非常に知的な個人が運営をしています。そして意思決定者はここで提案されていることをありがたく思っていると思います。しかし、東京に移るべきか否かを決めるときには、着目するのは、直接彼らの収益性の見通しに影響を及ぼすものを見ています。EMPプログラム、そして税の改革のプログラム、そしてファストエントリーシステム、これは金融ワンストップサービスもそうです。そこでこのような提案を出してくださった方を讃えたいと思います。これらがコアアイテムです。この提案の中核で、意思決定に大きな影響を及ぼすと思います。

ほかの対策ですが、いくつかは大志的なものもありますが、讃えるべきですが、しかし、徐々に事業環境を長期的に改善するかもしれませんが、しかしながら、短期的には意思決定に影響を及ぼすとはあまり思えません。そこでやはり必要なバズ、ノイズをこのようなオフショアの企業の間で作るには、彼らが東京に来たいとわくわくさせるためには、プロモーションはこのような鍵のステップにフォーカスをするべきかと思います。このプロジェクトを通してのものです。そして、科学的な手法で科学者は今まで主張されていないものを懐疑的に考えるべきだと教えていますが、やはりビジネスリーダーもこのような実質のない大志的なものには懐疑的であるべきだと。そこで意思決定者は実質に着目をしています。

あとでよろしければ、また詳細をお話しする時間があればお話ししたいと思います。

松下 隆弘：ありがとうございました。では桐谷様。

桐谷 重毅：ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメントの桐谷でございます。私もこの話題は学校を卒業してからずっと続いていますので、今回またか、と思ったのですが、骨子を拝見しまして、三点ほど素晴らしいなと思う点がございました。

一つは資産運用業に目をつけられたというところで、これは例えば天然資源がなくてもできますし、大きな工場立地も必要ありませんし、作った商品を物流に乗せる必要もない

ということで、一つの都市が大きな産業に育つための障害が非常に少ないと。しかも、通信の機能さえ揃ってればいいので、遠隔地であっても大きな産業に育つという要素があるので、非常にいい目のつけどころだと思いました。これは同じことをたぶん香港とシンガポールが何年も前に考えて実行したことだと思います。

二つ目は、ほかの都市との競争しているのだという意識がすごく出ているところがすごく良かったと思います。これも昔なかったことだと思います。

三つ目が、その競争の要素としてとても重要なものに税金があるということに正面から取り組んでいらっしゃると。先ほどの相続税のお話もありましたが、これは法人税も所得税も同じだと思います。これは競争のための大変重要な要素なのですが、かつて国際金融都市構想が議論されたときには、税の問題はちょっとどけておきましょう、ということがとても多かったので、私はいつも失望していたのですが、今回はいちばん最初に載っているということで、大変評価できると思います。

こう申し上げた上で二つほどコメントしたいのですが、一つは競争についてなのですが、競争しているからには、十分相手に勝たなければいけない。今回たくさんの施策がここに載っているのですが、本当は検証していただきたいのは、香港やシンガポールに比べて、これらの施策が十分競争的であるかどうかという検証が必要だと思います。資産運用業に限らず、金融全部そうだと思うのですが、アジアで拠点は複数必要ないです。主要な拠点は一つでいいわけです。ですから、東京都がいろんなことをやって環境を整えたとしても、相手に勝てなければ、結局これは1か0の問題ですから、0のほうにしかいかないわけです。ぜひ、いわゆる競争相手をベンチマークしていただいて、どこまでやれば十分競争的になるのかという分析をしていただければいいと思います。

二つ目が、これもまた最後は競争に返ってくる話なのですが、現在資産運用業の世界で、東京が国際金融都市になってほしいと思っている人がいるのか、ニーズがあるのかということ、あんまりないのだと思います。我々のお客様は投資家の皆さんで、投資信託の投資家であったり、機関投資家であったり年金であったりするわけですが、東京が国際金融都市にならなくても十分運用のサービスを受けていらっしゃいます。東京抜きでもそれが十分

回るようなシステムがもうすでにできあがっています。ですから、何か欠けているニーズを埋めるために東京が国際金融都市になるわけではないわけです。すでにあるものの中に割り込もうとしているわけです。割り込むためには誰かを追い出さなければいけないと。ということであれば、さっきの競争の話になってくるのですが、どこをどういうふうにして追い出して自分の場所を作るかということを考えなければいけないということになると思います。

ですから、私の観点からすると、みんなキーワードは競争なのです。都市間の競争、国家間の競争。その競争をなぜしなければいけないかというと、雇用を増やす、人材を育成する、産業を作る、税収を増やすという観点だと思いますので、ぜひ競争相手のベンチマーキングをしていただいて、どうやったら十分に勝てるかということを考えていただければな、ということになります。

松下 隆弘：ありがとうございます。それでは Philippe Avril 様。

Philippe Avril：ありがとうございます。このような機会をいただきまして、非常に重要な話題のお話を日本の将来のために、東京の将来のために話しする機会をいただき、ありがとうございます。やはりこのような真の国際金融都市になるのは、日本全体のために重要かと思います。この機会をありがとうございます。

さて、この段階では、我々は東京はすでにかなり大きなファイナンシャルセンターであると考えます。しかし、ファイナンシャルセンターとして主にうちわ向きです。国内向きです。そこに目を向けています。主に国内のプレーヤーのために作られたものです。ここで重要なのは、将来より多くのクロスボーダーの国境を越えた活動を東京で行わなくてはならない。このようなクロスボーダーの活動は、外国の企業、そして日系企業、両方が取り組まなくてはなりません。

これをするには、適切なリソースが必要です。人材といった意味で、です。つまり、適切な人に真に国際的な環境で働けるようにしなければなりません。これは日本に住んでいる外国人にとってもそうですが、しかし外国人が効率的に日本で暮らしていくためには、

彼らはかなり日本に長期暮らしていないとこれはできません。そこでやはり対策をとって、外国の労働者、このように非常にスキルの高い労働者が日本に長期滞在するようにしなくてはなりません。

このためには税も取り組まなくてはなりません。東京に来るときにためらうのは、やはり東京と香港、シンガポールの税の状況はどうだろうかと比較をします。ほかと比較して東京は出発点としてはあまりベストではないと思います。そして、このポイントの一つが所得税です。もう一つが相続税。これは、このためにかかなり多くの外国人が東京に来られなく、暮らせなくなっています。重要な点です。

二つ目の点ですが、教育です。日本の労働人口の教育です。彼らが完全に国際的な環境で働くようにしなくてはなりません。英語で働ける。そして適切なメンタリティをもって外国の投資家とインターアクションができる。外国のプレーヤーと働ける。そして、日本以外の人とコンタクトをとれる。そして同等の立場から外国にいる人と働くことができる。これがまた欠けています。

最後にですが、我々はシンガポール、香港と競争しているという感覚ですが、これはいいと思います。将来、東京の国際金融都市に関しての急務であるというフィーリングになります。しかし、東京は香港、シンガポールとは違う強みをもっています。非常に大きな国内経済があります。非常に大きな貯蓄もあります。これは日本以外に向けなくてはなりません。

そこで、資産運用にフォーカスをする。これは重要です。しかし、これは主にクロスボーダーの観点から見るべきです。どうすれば東京はほかの金融センターと協力ができるのか。そしてシームレスなフローの投資がある。日本から、東京から外国に行けるようにしなくてはなりません。まずアジアへ、その後に新興国へ、ということになると思います。また香港、シンガポールとの対話も必要かと思います。クロスボーダーの活動に関してです。これは東京にとってもメリットがあると思います。ありがとうございます。

松下 隆弘：ありがとうございました。皆様、少しお話し足りないと思いますので、これについてはまた話したいということがございましたらどうぞ挙手をお願いします。では有友様、お願いします。

有友 圭一：皆様、本日はご出席いただき、また貴重なご意見をいただきありがとうございます。懇談会の委員を務めております有友でございます。ちょっと二点ほど、ぜひ皆様をお願いしたいということがあります。

私ども海外を回って、これまで世界を二周して約 200 社の中小の資産運用会社と会ってきました。その中で日本に対する、ビジネス環境に対するイメージがあまり良くありません。それも特に海外に出て行ってしまった日本人ポートフォリオマネジャーの間で日本における規制環境、ビジネス環境に対して極めて根深いネガティブなイメージというものがあります。よくよく話を聞いてみると、過去の苦い経験、あるいはすでに改善されていることを知らないということもあって、そういった意味でかなり時代錯誤な偏見が存在します。

一方、Jonathan Kindred さんを中心として国際銀行協会が国内で外資系金融機関に対してインタビューした結果は、日本に対するビジネス環境に対して外資系金融機関からの評価というのはずいぶん良くなっていると。ですから、日本にいる外国人が日本に対する評価は極めてポジティブになっているのですが、外国にいる日本人の日本及び東京に対する、ビジネス環境に対するイメージはどんどんネガティブになっているということで、このパーセプションギャップを埋めていく必要がございます。そういった意味で、これからも東京都政策企画局及び小池知事に対しては、厳しいご意見をいただくことは非常に重要だと思うのですが、一方、海外に出張される際にはぜひチアリーダーになっていただければ、と思います。誤解も多いので、誤解を払拭するだけで効果があります。それを一つ目としてお願いしたいというのがございます。

二つ目は、桐谷様からコンペティションと言いますか、競争という言葉が出てきて、私もそれは同感なのですが、これは狭義の競争と広義の競争と二種類ございます。特に我々の機構では誘致活動をしているのですが、中には業界の方からなぜ誘致するのか、誘致す

るとコンペティターが増えるじゃないかとの声も時々聞かれます。これは狭義の競争なのです。先ほど高橋様も指摘していましたが、自主規制の内容が日本語でしか書かれていないことについては、日本語を読めばいいだけじゃないとの声も国内で聞かれます。これもある意味で狭義の競争を回避するための参入障壁であるのですが、今の時代はどちらかと言いますとインタコネクティビティのほうがよほど重要で、これはスポーツの世界でもサッカー選手がヨーロッパに出て経験を積み、ヨーロッパの選手が日本に来て、ということで、インタコネクティビティを高めていったおかげで、サッカーの我々日本のレベルが高くなったということもあります。

そういった意味で、ぜひ業界の人たちに関しては、短期的には誘致をすることで、コンペティターが増えてマーケットシェアを奪われるかもしれないのですが、こういう形でコミュニティを醸成し、人材を育成することによって雇用の機会も増えるし、人材のプールも厚みを増していくのであるということ、国内においてはなるべく広義の競争を促していただければ、と思います。繰り返しになりますが、海外に出ていったときには、どんなに日本が素晴らしいのか、あるいは特に日本人が日本に対してネガティブなことを言った際には誤解を払拭し、そのパーセプションを是正していただければ、と思いますので、ぜひよろしくをお願いします。

松下 隆弘：ありがとうございました。それでは **Douglas Hymas** 様。

Douglas Hymas：ありがとうございます。有友さん、コメントありがとうございます。そして、我々の多くの方々がもう既に日本市場のアンバサダーとなっていると思います。自分の会社で、そしてアドバイザーの場合にですが、私、よく私の父の時代の日本ではないと言っています。金融業界とビジネスするときには、と言っています。

しかし、もう一点繰り返したいのは、時間が経って実証されているのは、非常にいい環境であっても意思決定は彼らのビジネスは変えません。ここで強調したいのは、やはり実質が必要です。本質が必要です。そしてこれが利益にもつながるということを確認しなくてはなりません。特にエマージングマネジャープログラムを強調したいと思います。素晴らしいチャンスです。EMP です。マネジャーが東京に戻ってくると思います。そして

東京にいらしたときには、自分のビジネスを開設するだけではなく、ブローカーさん、弁護士、会計士、税のスペシャリストなども連れてきます。そして彼らのサポートを必要としていますので、それをもってビジネスを作っていきます。そういう環境を作りたいと思います。

もう一つ申し上げたいのは、競争に関するポイント、いいポイントだと思います。日本でも、日本の経験でも実証されています。銀行、ほかの機関を保護することによって弱くなるだけです。そして競争を通して強くなります。ここでの目標というのは、世界のベストに日本に来てもらって、東京に来てもらってお互いを改善する。強くする。そしていちばんいい商品を日本においてだけではなく世界中で、東京発で入手可能、利用可能にするということです。ありがとうございます。

松下 隆弘：ありがとうございました。では Philippe Avril 様。

Philippe Avril：日本において、日本に来るということ、非常に重要だと思います。非常に多くの日本の方々におきまして、海外で活躍できる機会というのは非常にたくさんあると思っています。また、そのような、海外で仕事をした人がまた日本に戻ってきて、その人たちにインセンティブが与えられるという状況を作る必要があると思います。

また、東京におきまして生活環境というのはすでに素晴らしいものになっていますが、ビジネスの提案ということになりますと、あまりまだ魅力的ではないということもあるかもわかりません。利益が上がるということとともに、もう確立したプレーヤーとの間の競争というのが非常に重要だと思います。そして、日本を出て海外からまた戻って来る人たちが促進されるように、また将来において日本の市場においてまたさらに活躍することができるような環境にしていかなければならないと思います。

松下 隆弘：ありがとうございました。柏木様。

柏木 茂介：ありがとうございます。先ほど来特区の話が1回出てきたと思いますが、特区に関して申し上げます。

日本の投資信託制度というものがどうしたらもっと成長させることができるのだろうか、今、金融庁、財務省はじめいろいろと取り組みはなさっていらっしゃいます。NISA、iDeCo、これは厚労省ですが、それから金融庁のほうのフィデューシャリー・デューティーとか。業界としまして、それに向けていろいろと努力をしていく所存ではありますが、そもそもやはり投資信託制度というものが、国内の有価証券を束ねて国内の投資家に売るというところから始まった制度なのではないのかな、と私は思っています、今後はやはり、知事からもございました海外から国内に投資をしやすくする、あるいは国内のお金が海外に投資されやすくする、その中でそれを安い効率的な投資ビークル、器を作ってやれたらいいと思うのですが、日本の中ではもうすでにできあがってしまっているフレームワークがあるのでなかなかできないということをよく聞きます。

例えば基準価額というものを計算していますが、これは今信託銀行と資産運用会社、双方で計算して、双方で合ってよかったね、ということをやっております。双方ともに実は無駄なことをやっているのではないかと薄々思っている。各々の法令に基づいてやっていますが、その分のコストチャージというのは、間接的にお客様に転嫁されてしまっている。本来であれば1回で済むことを2回やっていないですか、と。それは非常に日本の良さでもあるように感じますが、海外的には非常に受け入れがたい。

あとはガバナンスという観点で、そのファンドを誰がフィデューシャリーの観点でちゃんとガバナンスしていますか、というのが昨今非常に大きな話題になっています。その中で投信協会のほうでもいろいろと議論される中で、契約型の投資信託と会社型の投資法人がございしますが、ちょっとテクニカルですので、ご説明は割愛させていただきますが、日本で販売されているものは基本的には契約型であって、日本にある信託銀行にある信託したお金、あるいはルクセンブルク籍のもの、ここに対して運用会社がアドバイスをするというのがあります。

それに対して会社型というのは制度はあるのですが、税が問題になっていまして、その法人がもっている本来であれば評価差損益、今これくらい儲かっているはずだな、というところの益、あるいは損がこれくらい出ているよな、というのが基準価額に反映されてい

ますが、実際にはそれは実現益、あるいは実現損になっていないので、どうしても実際にはワークしない形ができています。これを国内で、では契約型と同じ取扱いができるように税制を変えましょうと言っても、それはなかなか通らない話だと思います。であればやはり、そういう意味では特区の中でこういったことが可能になる会社型投信というものを立ち上げていくというのは一考に値するのではないかと思っております。

松下 隆弘：ありがとうございました。Kindred 様。

Jonathan B. Kindred：ありがとうございます。柏木さんと高橋さんがお話された点に立ち返りたいと思います。ファンド業界にとって非常に特異なオペレーションについての報告義務に関してです。他の国で取り入れられているグローバルシステムを、日本のファンドマーケットで取り入れることが難しい状況になっており、特に小規模な資産運用会社にとっては、このグローバルシステムを取り入れる場合に発生するコストや、必要とされる特別な条件等、導入が大変困難な状況にあります。この問題はあまりパネルディスカッションでは着目されておりませんが、国家戦略特区では、こうした投資信託業界のレポートイング構造にも主眼を当てた議論が進められればと思います。

松下 隆弘：ありがとうございました。いかがでしょうか。

斉藤 惇：質問していいですか。

松下 隆弘：斉藤様、お願いします。

斉藤 惇：今フランスで新しい大統領が出て、フランスが労働法を変える。それでいちばん評判の悪かったフランスの労働契約をドイツのシュレーダーがやった方式に切り替えるという話を昨日私ヨーロッパで聞いてきたのですが、その実態はどうなのですか。

Philippe Avril：はい。それが大きなプロジェクトの一つだと思います。新大統領が取り組んでいる重要なポイントです。つまりフランスの魅力を高めていきたい。投資といった意味で、です。そこで金融市場に関してもそうです。ブレグジットに関して、そしてほかの

セクターでもそれをやるかと思います。これは私たちも検討すべきかと思います。日本から見て、そして同じような改革ができないか、フランスがやろうとしているようなものが日本でもできないか検討すべきかと思います。

斉藤 惇：アジアでは小池知事がほかのアジアの都市にチャレンジをしています。欧州、パリ、フランクフルトをロンドンに勝る市場に変えたいという動きがあるのですね。

Philippe Avril：そうですね。このような競争がブレグジットで生まれていると思います。

松下 隆弘：ありがとうございました。本日のご意見は非常に多彩なものをいただきました。人材から英語の、それも実務的な話、さらに投資運用業、それから信託業の具体的な話、税の話など、非常に貴重なご意見をいただきました。ありがとうございました。

これからの私どもの懇談会の考え方としましては、ご意見を賜りまして、改めてこれからまたあり方懇談会を数回開催させていただきます。その中で皆様のご意見をぜひ参考にさせていただきまして、反映させていただきたいと思います。それでは最後に小池知事からお言葉をいただけますでしょうか。

5 閉会

小池 百合子：皆さんの活発なご意見を賜りまして、本当にありがとうございました。極めて具体的なご提案、問題点の抽出ということで、非常に参考になりました。女性のスキルをどうやって生かし続けられるかという課題、それからこちらマネジャーを含む皆さんが高度な人材の方々が日本に来て働きやすい、そしてまた9年経ったらもう帰ろうということのないような環境作りとか、非常に具体的なお話でございまして、参考にさせていただきます。ありがとうございます。

このあり方懇談会は当初から NATO にはならないと。NATO は安全保障条約の機構の問題ではございませんで、No Action Talk Only にならないための NATO でございます。そして、私も 25 年前に金融の番組を担当していた頃のことを考えますと、当時は国内の資産をどうやってフルに動かすかということで、バブル経済もございました。崩壊もございました。そういう中で 25 年経って、私はぜひ国内の資産のみならず海外の資産も呼び込む、そういう流れをぜひ作っていけるようにしたい。そのためには高度な人材も海外からまた戻ってきてもらいたい。ましてや日本のプロの方々、スキルをもった方々に日本に戻ってきていただきたい。それらの総合的な魅力をもう一度生み出していきたいと思っております。

もちろん税の問題などは国との関係がございまして、非常に重要な課題であり、高い壁ではございますが、やはり東京は日本の成長のエンジンでございまして、そこを東京都としてぜひ総合的に改めまして、東京市場、東京というマーケットの魅力を最大限生かせるように目指してまいりたいと思います。皆様のご協力、誠にありがとうございました。

松下 隆弘：ありがとうございました。以上を持ちまして、本日の意見交換会を終了させていただきます。ありがとうございました。

(了)