

## 金融庁行政事業レビュー（公開プロセス）

令和5年6月13日

【西山管理室長】 本日は御多忙のところ御出席いただき、ありがとうございます。

ただいまから金融庁行政事業レビュー・公開プロセスを開催いたします。

本日の司会進行役を務めさせていただきます総合政策局秘書課管理室長の西山でございます。よろしくお願いいたします。

まず、本日御出席いただいている委員の皆様を五十音順に御紹介いたします。大阪大学大学院国際公共政策研究学科教授の赤井伸郎委員です。

【赤井委員】 よろしくお祈いします。

【西山管理室長】 次に、法政大学大学院イノベーションマネジメント研究科教授の石島隆委員です。

【石島委員】 石島です。よろしくお祈いします。

【西山管理室長】 次に、森・濱田松本法律事務所弁護士の金丸由美委員です。

次に、学習院大学経済学部教授の滝澤美帆委員です。

【滝澤委員】 よろしくお祈いします。

【西山管理室長】 次に、日本大学商学部教授の堀江正之委員です。

【堀江委員】 堀江です。よろしくお祈いします。

【西山管理室長】 赤井委員と堀江委員は会場に御出席をいただいております。堀江委員には委員の皆様の意見の取りまとめ役をお願いしております。皆様、どうぞよろしくお祈いいたします。

ここで、本日の流れを簡単に御説明いたします。まず担当課から事業概要を、次に私から論点を御説明し、質疑応答とさせていただきます。質疑応答はおおむね50分程度を予定していますが、流れによっては若干の短縮、延長があり得ますので、御承知おきください。

それから、事業に対するコメントにつきましては、委員の皆様に事前にお送りしたコメントシートに御記入いただき、メールで提出願います。

なお、議論の途中で記入、御提出いただいても構いません。

御記入いただいたコメントシートは事務局で集計し、取りまとめ役の堀江委員からコメントシートに記載された主なコメントを読み上げていただくとともに、取りまとめコメン

トを発表していただきます。

以上が一連の流れでございます。

なお、コメントシートに記入されたコメントや議事録につきましては、後日、金融庁ウェブサイトに公表させていただきます。

それでは、担当課より事業の説明を10分程度でお願いいたします。

**【犬塚室長】** 金融庁総合政策課の犬塚と申します。どうぞ今日はよろしくお願いたします。

本日テーマになっております国際金融センターの事業につきまして、資料に沿って御説明をさせていただきます。

まず2ページ目を御覧ください。2020年頃から新型コロナの感染拡大に伴いまして金融をめぐる国際的な環境が大きく変わってきました。例えば金融業務のリモート化の進展、金融分野におけるクラウドなどの新しい技術の活用、災害等への意識の高まりに伴って、金融ビジネスの拠点配置におけるリスク分散の動き、そういったものが生じてきました。

こうした動きを捉えて、日本を金融人材・資金・情報などが集積する国際金融センターとすべく、政府一体となった取組を進めているところでございます。

国際金融センターとしての地位を確立することで、雇用・産業の創出や経済力向上の実現に資するだけでなく、国際的にもリスク分散を通じ、世界の金融市場の災害リスクに対する強靱性、これを高めることにつながるものと考えております。

国際金融センターを目指すに当たりましては、まず1つに、日本の強みを生かすこと。例えば安定した政治、良好な治安・生活環境、大きな実体経済、豊富な個人金融資産、そういったものが日本にはあると認識しております。

また、規制やビジネス環境、生活環境をグローバルスタンダードに近づけることも重要と考えています。そのための取組を省庁横断でこれまで実施してきたところでございます。

1ページ飛ばしていただきまして、4ページ目を御覧ください。国際金融センターの地位確立に向けて、これまでビジネス環境や生活面の課題の改善、日本市場の魅力向上、これらの取組の情報発信に取り組んできたところでございます。

例えば、下の1から5に記載されておりますとおり、税制面や金融規制、在留資格などについて、海外資産運用会社にとって利便性の高い制度、そういったものを整備してきたと認識しております。

そのうち本日の行政事業レビューと関連性が強い4番目と5番目の創業・生活支援、それ

と情報発信についてこれから御説明させていただこうと思います。

5 ページ目を御覧ください。まず1つ目の事業でございますけれども、金融創業支援ネットワーク構築に係るモデル事業について御説明させていただきます。

この事業は、民間のサービスプロバイダーに業務を委託して、日本への参入を検討する海外金融事業者に対して、無料かつワンストップで支援を行う、そういった事業になっております。

具体的には、金融ライセンスの登録、日本法人の設立、在留資格の取得といったようなものの相談に応じる。または、手続を進める上で必要となる弁護士、または行政書士といったようなものを紹介する、そういったサポートを行っているところでございます。

また、拠点の新規設立に係る弁護士や行政書士といったものの相談費用、これを上限2,000万円までを負担するといったようなサポートも行っております。

そのほか生活面での支援といたしまして、例えば不動産業者を紹介したり、英語対応が可能な医療機関、またはインターナショナルスクールに関する情報提供等も行っております。

これらのほかに委託先のプロバイダーには、こうした取組のプロモーション活動ですとか、日本に関心がある海外金融事業者を紹介してもらう、そういった業務も行っているところでございます。

これらの事業につきましては、令和3年度の補正予算で約1億円が措置されております。そのうち約7,300万円ほどが、先ほど申し上げた弁護士等の費用として新規参入業者へのサポートに使われております。残りの2,500万円ほど、これがワンストップサービスを提供している委託先の企業への支払いに使われているということになっております。

1 ページ飛ばしていただきまして、7 ページ目を御覧ください。2つ目の事業といたしまして、英語ワンストップ対応等のための経費、それと、英語発信力強化の取組に係る経費について御説明させていただきます。

まず、海外金融事業者などからの英語による問合せなどに備えて、英語ワンストップ窓口というものを設置しております。その窓口対応のための職員を採用しているところでございます。その窓口対応職員の人件費といたしまして、令和4年度予算で約1,400万円が措置されております。

また、英語発信力を強化していくために、金融庁の取組、または公表物といったようなものを英語に翻訳する。または、こうした取組を海外現地のイベントに参加して海外の事業者に対して紹介していくと、そういったプロモーション活動も行っております。

まず、その英訳の委託費ですとか、海外出張旅費、プロモーション活動に伴う海外出張旅費、そういったものとして令和4年度予算で約3,500万円が措置されているところでございます。

8ページ目を御覧ください。3つ目の事業といたしまして、資産運用業の高度化事業について御説明させていただきます。国民の安定的な資産形成を促進していく上で、家計資産を運用する資産運用業者の果たす役割、これは非常に重要だと考えております。そのため、資産運用業の高度化に向けた取組をこれまで行ってきたところでございますけれども、その一環といたしまして、海外における資産運用業の現状を調査・分析し、日本の現状と比較することで課題を把握していく。そういったところに努めているところでございます。こうした取組を通じて海外金融事業者が日本に参入したいと思えるような環境の整備に努めているところでございます。

令和4年度予算では、調査委託費用等として約1,800万円が措置されているところでございます。

9ページ目を御覧ください。これまでに御説明しました事業に関しまして、ロジックモデルを示しております。まず現状認識の部分でございまして、日本には安心・安全なビジネス・生活環境に加え、大きな実体経済や豊富な家計金融資産等の国際金融センターとしての魅力がある一方で、こうした日本の魅力は、海外の金融事業者の間では必ずしも十分に認知されていない、そういうふうな現状と考えております。

こうした認識に立ち、インプットに当たる予算を活用し、「アクティビティ」の項目に記載しております、これまで説明した事業を実施しているということにしております。

これらの事業のアウトプットといたしまして、真ん中のところになりますけれども、モデル事業への海外金融事業者からの照会件数、英語対応に向けた職員の採用、英訳ページ枚数、外部委託した調査件数を設定しているところでございます。

また、アウトカム、短期的なアウトカムといたしましては、モデル事業に採択する海外金融事業者数、英語ワンストップ窓口への照会件数、金融庁英語ホームページの英訳ページへのアクセス件数といったものを設定しております。

こうしたものを踏まえて、長期的なアウトカムといたしまして、拠点開設サポートオフィスを通じた業登録・届出の件数を設定させていただいております。

なお、ここで、拠点開設サポートオフィスというものでございますけれども、こちらは日本に参入しようとする海外金融事業者の登録に関する事前相談、登録手続、登録後の監督を

英語かつワンストップで行う部署として金融庁に令和3年1月に設置したものになります。

また、参考指標といたしまして2つ記載させていただいております。1つが日本の資産運用会社の運用受託額、もう一つが日本の上場企業の株式時価総額になっております。

これらを参考指標という形にさせていただいている理由でございますけれども、運用受託額にしましても、株式時価総額にしましても、今回の事業のみならず、経済情勢ですとか、または金融庁、またはほかの省庁が行っている取組、コーポレートガバナンスの取組といったものが挙げられますけれども、そういったほかの要因にも非常に左右される、そういった指標になると考えておりますので、今回の事業の成果を評価するに当たって、こちらの参考指標の2つは直接的なKPIとしてはなかなかしづらいのではないかと考えたため、今回は参考指標という形で設定させていただいているということでございます。

ただし、我々といたしましても、最終的なインパクト、つまり、国民、社会への影響というものを考えると、今回の事業が、日本の企業価値向上ですとか、または資産運用残高の増加に伴って国民の資産形成につながると、そういったものだと考えているところでございます。

こうした取組をしっかりとこういうインパクトのほうにつなげてまいりたいと考えております。

私からの説明は以上でございます。

**【西山管理室長】** ありがとうございます。

続きまして、本日の公開プロセスにおける論点を御説明いたします。資料3を御覧ください。では、資料3を読み上げさせていただきます。

「①本事業の進捗や効果について成果目標に照らした点検及び改善が行われているか。②本事業のうち、特に「金融創業支援ネットワーク構築に係るモデル事業（実証実験）」について、目的や予算に照らして、効果が表れているか。③本事業においてアウトカムが適切に設定されているか」でございます。

これらの点を中心に御議論いただければと思います。

それでは、質疑応答に入ります。オンラインに御出席の委員は、御質問などの際には画面上の挙手ボタンを押してください。よろしくお願いいたします。

**【赤井委員】** じゃあ、いいですか。オンラインからかな。

**【西山管理室長】** はい。では、オンラインで先に金丸先生入っておりますので、金丸委員、お願いします。

【金丸委員】 ありがとうございます。3点ほど、質問というか、意見というか、申し上げさせていただいて、それに対する御見解をお伺いできたらなと思っております。

本事業、この事業の目的は、国際金融センターの地位を向上させるということで、そのために海外資産運用業者の日本拠点の開設を後押しするという一方で、単に海外資産運用業者の日本拠点が増加すればいいということではなくて、それが国際金融センターとしての地位向上に結びつく必要があると理解しております。そうだとすれば、目指すべき国際金融センターとしての姿とか、それをいつまでに実現する必要があるのか、実現したいのかとか、そういうタイムスパンを前提に計画を立ててアウトカムを設定していくという必要があるのではないのかなと感じております。

事前の質問でこれらの点についてお伺いしたところ、国際金融センターと言えるかどうかは定量的には判断できないとか、達成時期は中長期的に実現していくと、国際金融センター達成のために必要な海外運用業者数が出てくるわけではないというような御回答をいただいております。

確かに、国際金融センターというのを一元的に定量的に判断するというのはできないかもしれないとは思いますが、ただ、モデル事業などで1億円近く支出をして、海外資産運用業者等の日本拠点開設を後押しするという一方で国際金融センターとしての地位を向上させようということであれば、例えば、海外運用業者数を増加させることによって、海外の資金を呼び込んで、資産運用残高をいついつまでにどの程度増加させる。もちろんほかのいろんな条件もあって、時価総額とかも変わっていくので、難しいとは思いますが、ほかの条件を一定と仮に置いた場合に、このくらいまでに行きたいとか、あるいは、世界に開かれた国際金融センターというために、海外の運用業者の比率をいつくらいまでにどの程度まで上げたいと、そういう目標を設定して、それを実現するために必要なアウトカムを設定しないと、この事業によって目的を達成できるのかということの評価するのが難しいのではないのかなと感じております。

現状のアウトカムは、単にこれまでの実績を基にそれを少しずつ増加させていくというのもアウトカムの設定の仕方になっているのかなと思うんですが、そういうふうを設定すると、実現自体は難しくはなくて、アウトカムに対して成果が出ているように見えるかもしれないんですが、それで本来の目的である国際金融センターの地位の向上というものに本当に結びついていくのかというのがちょっと疑問かなと思っております。

実際、現状の長期アウトカムは、令和3年度が5件、令和4年度が10件、目標達成年度

の10年度が20件となっているんですが、仮に令和5年度以降が20件だとしても、135件なんですね。既存の運用業者数は1,427件ですので、1割に満たないという状態かなと思います。

それから、グローバル金融センターインデックスの去年の調査結果で、東京は21位になっていまして、前々回の9位から、9位、16位、21位と落ちてきているという状況になっていると認識しております。

したがって、これまでの実績を前提として、それを可能な範囲で上げていくという計画では、国際金融センターの地位向上ということの実現は難しいのではないかなと感じております。もう少し目指すべき国際金融センターの姿と時期を明確にした上で、それを目指すべきアウトカムを設定していく必要があるのではないかなと感じておりますので、この点についての御見解を伺いたいというのが1点でございます。

もう1点、実は論点ですけれども、拠点開設サポートオフィス開設前における外資系資産運用業者の新規参入数は、コロナ禍の影響がなかった平成30年度が13件、コロナ禍の影響が大きかった令和元年度が8件、令和2年度が6件なのに対して、この事業を開始した後における成果実績は、コロナ禍の影響が大きかった令和3年度が6件、令和4年度が14件になっていまして、やっとコロナ禍前の水準に戻ったという程度の件数になっているのかなと認識しております。

モデル事業に1億円近い予算を使っているということを考えると、効果が十分に出ているのかなというのがちょっと疑問かなと思っておりまして、この点についての見解を伺いたいというのが1件です。

それから、3点目ですけれども、事前に勉強会で、費用面でのハードルのない事業者は、自己資金で参入していて、モデル事業を活用されていないという説明を受けております。自己資金での参入ができない事業者に対して、参入に要する費用を補助金として負担してまで参入を促すということについて、運用残高とか国際金融センターの地位向上という観点からどのような効果があるとお考えになっているのかについてもお伺いしたいと考えております。

以上3点、御見解をお伺いできればと思います。よろしく願いいたします。

【犬塚室長】 御質問いただきまして、ありがとうございます。順番に御回答をさせていただきます。

まず1点目、目指すべき姿と時期を明確にすべきという御指摘でございます。こちらの御

指摘につきましては非常にごもつともだと我々としても考えてはいるところでございます。ただ、事前に御回答させていただきましたとおり、果たして目指すべき国際金融センターの具体的な絵というものをどういうふうに設定すべきかと。どういったものが国際金融センターと言えるのか。一般的には例えばニューヨークですとかロンドン、そういったほかの国際金融センターと呼ばれている都市、そういった姿というものを目指していくというのが一つあるんだろうとは考えてはおりますけれども、他方で、同じような形でニューヨーク、ロンドンといったような国際金融センターを今から果たして目指していけるのかどうか、そういったところも十分に勘案しながら、我々日本としての強みというものをどういうふうに生かして、我々がどういう国際金融センターを目指していくべきかというのは、これは実は内部でも非常にいろいろと議論はさせていただいているところではございます。

ただ、そういった議論が長々と続いて取組が遅々として進まないというのは本末転倒でございますので、我々としては、まずできるところから始めていきたいということで今回の取組を進めさせていただいていると。

やはり国際金融センターというものを考えるに当たって、投資というものが一つ大きなキーファクターになっていると考えておりますので、投資を増やす、資産運用というものを増やすという観点から、海外の資産運用業者というものを日本に呼び込もうということで、まずはそこに注力をして取組を進めているというところでございます。

ただ、最初にも申し上げたとおり、金丸先生がおっしゃっていた問題意識というのは、この点については、まさに御指摘のとおり、我々もそうだろうと思っておりますので、そういった御意見を踏まえまして、今後しっかりとその点については考えていきたいと考えております。

次に、2点目でございます。件数がコロナ前にやっとなってきたということで、効果が十分出ているのか疑問という御指摘だったかと思えます。こちらの点については、なかなか効果が出ているのか、出ていないのかというものを判断するというのが、正直コロナという特殊要因があったものですから、なかなかどう判断すればいいのかというのを我々も悩んでいるところではございます。

件数だけで見れば、御指摘のとおり、単純にコロナ前の数値にやっとなってきたと。果たしてモデル事業というのがコロナ禍においてどれだけ効果を果たしたのだろうかという点については、なかなか数値だけからは見えてこないかなと思っておりますけれども、ただ、我々がこういう取組をやってきた実感といたしまして、やはりコロナ禍においては、各業者も、



新しい国に拠点を置こうという、そういう動きというのは、なかなか尻込みをされていて、動きづらい。やはり出入国の規制がかかっていたというところもあって、動きづらさを感じている、そういった業者も多くあったと我々の感触としては認識しているところです。

そういう中で、金融庁の取組といたしまして、今回、プロモーション活動も含めてこういったモデル事業をやっけていき、モデル事業があるので、ぜひ日本の拠点開設について検討してほしいという、そういう促し方をすることによって、一步、海外事業者が、日本に拠点を設置しようとする1つの要因になったのではないかなと我々としては認識をしているところでございます。

したがって、御質問に対する回答になっているか分かりませんが、おっしゃるとおり、なかなか、少なくとも2年間、令和3年、令和4年の2年間について効果が出ていたのかどうかというのは正直判断が難しいかなと思っているところではございますけれども、コロナ後のまさに出入国のコロナの規制、行動規制が緩和された現状において、どれだけこのモデル事業を使って海外事業者を呼び込むことができるかどうか、そういう意味で、令和5年のこの1年間が非常に大きな1年間になるだろうとは考えているところでございます。

最後に、サポートしてまで、お金を出してまで果たして効果があるのだろうかという、そういった御質問でございます。こちらについても、同じく、やはり海外の事業者の中には、日本に魅力を感じているけれども、お金がなかなかハードルがあると。新しい拠点をつくるのにやっぱり数千万規模での費用がかかる。そういう中で、特に海外の小さい事業者にとってみれば、海外に拠点を設ける、新しく設けるといのはハードルが高いとは聞いてはいます。

他方で、もちろん資産運用業者の中には、そういったお金、要は予算を潤沢に持っているような、そういう企業もあつたりします。ただ、そういう企業は、今回、このモデル事業に当たって、もちろん対象にはなり得ますけれども、そういった事業は、自分たちのほうから、むしろ自分たちは十分なお金を持って、日本国内のほかの弁護士ですとか行政書士、そういったところとのつてを使ってやりますということで、モデル事業を使わなくていい、そういったような事業者もあつたと認識しているところでございます。

そういう中で、サポートする、費用を負担するということによって尻込みをしていた海外事業者が一步足を踏み出すという、そういった効果はあつたのではないかなと考えてはおります。

御質問に対して直接的な御回答になっているかどうか分かりませんが、私からの

回答は以上です。

【金丸委員】 どうもありがとうございました。

【西山管理室長】 では、次に、会場で先に挙手されていまして赤井委員どうぞ。

【赤井委員】 大阪大学の赤井です。ありがとうございます。ちょっと今のコメントに重なるところもあるので、そこのところは少し省きながらも少し追加的ということ、大きな質問からいきたいと思うんですけども、まず、この事業を見て、先ほどの意見にもありましたように、初めに思うのは、「国際金融センターとしての地位確立」というのが事業名にもなっているところで、やっぱりそういうふうな事業名になっているとすれば、その確立、この事業をやってどうなんだろうというの素直に思う疑問なので、なかなかそれが何なのか分からないのでまず始めてみましたというのは、いいのかもしれないんですけども、やっぱり聞いている側からすると、結局どうなったのというところが気になるところで、これ、事業開始年度が平成25年度と書かれていますよね、レビューシートには。コロナなので落ちてしまってまたちょっと戻りましたということなんですけど、ちょっとお聞きしたいのは、事業が始まってから、事業を行ってきて、途中でコロナにはなったわけですけども、始まる前と今とでは、その地位というのは、なかなかふわっとしているかもしれませんが、どういうふうに捉えられるようになっていくのか、その成果はどのように変わってきているのか、そういうちょっと大きな話から、そこをお聞きできればと思います。お願いします。

【犬塚室長】 御質問ありがとうございます。まず事業レビューシート、平成25年度から開始年度とさせていただいておりますけれども、この25年というのは、モデル事業は、御説明させていただいたとおり、まだ2年程度しか進んでいないと。この25年というのは、その中でも、例えば翻訳の事業、英語翻訳、そういった委託ですとか、海外出張といった形でのプロモーション、その部分が25年度から始まっているということで、今回……。

【赤井委員】 主に7ページのところの事業は25年度からということですか。

【犬塚室長】 はい。ということでございます。そういう意味では、25年の前後で比較するのは、少し取組の濃淡が違ってまいりますので、あまり効果的……。

【赤井委員】 前後というか、でも、その前に比べて今までの間でという、どうでしょうか。

【犬塚室長】 その御指摘のところでお答えさせていただきますと、やはり今回こういったモデル事業とかをやることによって日本に対する関心度は極めて高くなってきているか

など思っております。やはり日本の制度、環境面、こういったところについて、特にこれはひとつコロナがきっかけだったとは認識はしておりますけれども、コロナをきっかけに、言ってみれば、1つの国で業務をしていることには、先ほども説明させていただいたとおり、災害リスク、今回、例えばコロナが起こって1つの国でなかなか仕事ができなくなってしまう。そうすると、やはり利益を上げられないといったような事態というものも起こりかねないので、いかにそういった災害リスクの分散化を図るかということで、拠点を各地に転々と置く必要があるのではないかと、そういった風潮も出てきたところでございます。

そういう中で、我々の日本というところですが、やはり過去、これはすみません、個人的な認識ではありますが、過去のバブル経済の崩壊の前後で考えますと、当時はやはり海外の金融機関というのは日本にビジネスチャンスを見出していろいろと参入してきていたというところではございますが、日本経済が落ち込むに従ってどんどんと日本から離れていったと。その後、長年、日本の国際金融センターとしての地位というのはあまり海外には強くは認識されず、どちらかという、拠点を置くことによって税制面の優遇があるような香港、シンガポール、そういったところにアジアにおいては海外の事業者というのはどんどんと進出していったということで、こういった取組をやる前までの日本というのは、アジアにおいて、経済規模は大きいけれども、金融というものにおいて果たしてビジネスチャンスがどこまであるのかどうか、非常に判断がしづらい、そういう国、都市になっていたとは思いますが。

今回、先ほどちょっと説明が前後しましたけれども、コロナのことがきっかけで、改めて分散、拠点を分散化させていこうという、そういう動きの中で、日本の地位、価値、メリットといったようなものが見直されたと考えておまして、やはり生活環境の良さ、あとは治安の良さ、そういったところは海外の事業者と話をしている中では、非常に日本というのは魅力的だと。

ただ、やはりそういった税制面ですとか、日本語という言語、英語がなかなか伝わりづらい、そういったところでちょっと二の足を踏んでいるといったような、そういった声がいろいろと聞こえてきていたところでございます。

なので、そういった弱点のところに対して、こういう今回取組をすることによって、日本にどんどんと入ってきてほしいということで、この事業を進めてきているということでございますけれども、すみません、ちょっとお答え……。

**【赤井委員】** 大体分かりました。今、個人的な思いも入れられていたと思うんですけど、

見直されてきたとか、そういうような、この事業によって少しよくなっていると思われる、それを何とか指標にして。ここに出ている指標は、長期にいても、何をしましたかのなものなので、そういうのが指標に入っていると、よくなったというのが分かるので、ちょっとまた今後考えていただいたら。

【犬塚室長】 分かりました。ありがとうございます。

【赤井委員】 以上です。大丈夫です。

【西山管理室長】 では、次に、滝澤委員、お願いします。

【滝澤委員】 御指名ありがとうございます。質問と意見を申し上げたいと思います。2つございます。

1つ目は、英語ワンストップ対応等のための経費、英語発信力強化の取組に係る経費につきまして、アウトプット、活動目標の1つは、英訳ページの枚数で、アウトカム、成果目標は、本事業で英訳したページへのアクセス件数ということで、まず確認で、よろしいかどうかということです。

アクセス件数は、令和2年度から令和4年度にかけて半減していますが、何か理由が考えられるのかどうか、教えてください。

それから、令和5年度の目標値が30万件となっていますけれども、令和2年度、実績が58万件弱でありましたけれども、令和5年度、30万件と目標件数を設定された理由について教えていただければと思います。

それから、短期成果目標から長期成果目標へのつながりについてお伺いしたいんですが、海外金融事業者による日本への関心が高まれば、長期的には海外金融事業者の日本拠点開設が進展すると言えるというような形で記述されていますけれども、これは、果たして適切な手法で因果関係を明らかにすることができるのかといった疑問を私は持っております。

2つ目で、英語ワンストップ対応等の経費として、活動目標として職員の採用人数を3名と設定されていて、3名の非常勤職員を採用されています。質問ですが、3名の方は1年ごとに替わられているのかどうか、それともずっと同じ方が業務に当たられているのかどうかということです。

本事業は、国際金融センターとしての日本の地位確立に向けて、日本の金融資本市場への海外金融事業者の参入を促進するといったある意味大きな目的が設定されています。そうした目標を達成するには、長期雇用関係のうちに蓄積されるスキルも必要と考えます。目標

達成のために3名で果たして足り得るのかどうかということと3名を雇用したことによる拠点開設サポートオフィスを通じた登録届出の件数の増加の効果というのはこういった手法で計測されるのかということをお伺いしたいと思います。

以上です。

**【犬塚室長】** 御質問ありがとうございます。まず1つ目の御質問にございました英語発信力強化の部分の英語ホームページの英訳ページへのアクセス件数の御質問でございますけれども、令和2年から令和4年にかけてアクセス件数が減少しているという、その理由でございますが、こちらが逆に令和2年と3年が非常に多くなっているという認識を持っております。今回、英訳ページへのアクセス件数ということで、英訳したページの大きな部分として、まさにコロナの情報発信といったようなものが含まれております。実際に令和2年と令和3年のアクセスのそれぞれのページに対する件数を分析いたしましたところ、やはりその多くがコロナ感染症に関する情報を発信しているページに対するアクセスになっているということでございます。やはり令和2年からコロナの感染拡大が始まって、その時々状況として、日本の金融庁でどういったコロナ対応をやっているのか、新規参入するに当たって、コロナというのがどういった障害になっているのか、そういった点も含めてこちらのページにアクセスする人たちが多かったという、そういう分析をさせていただいております。

したがって、逆に、通常ベースで考えますと、大体令和4年度の27万件、これも多少コロナの部分というのは入ってはおりますけれども、令和2年、3年と比べると非常に少なくなっているといったところでございます。

こういった傾向を踏まえまして、目標年度、5年度で30万件とさせていただいたのは、基本的には今後、コロナに関する情報発信というのはどんどんと少なくなっていくというような認識でおりますので、令和4年度の27万件というものをベースに、それを膨らます形で30万件という、そういう設定のさせ方をさせていただきました。

それともう一つ、こちらの関係では、このアクセス件数が果たして最終的な長期的なアウトカム、日本拠点開設のところまで直接的につながるのかどうかという御指摘でございますけれども、こちらは、おっしゃるとおり、直接的につながるかということ、恐らく間にまたワンクッションあるのだらうと認識しております。

そのワンクッションというのが何かということ、こういった英語ページにアクセスするというのは、まさに、まずは金融庁、日本の金融に関心を持っていただくということで、関心

を持っていただいた海外の事業者が、次は恐らく拠点開設サポートオフィスですとか、先ほどほかのところでも指標として使わせていただいておりますモデル事業の照会件数、もしくは申請件数、そういったところにまずは一旦はつながっていくのだろうと認識しています。

ですので、そういうことで、先生のほうが、少しちょっと飛んでいるように見えるというのは、まさにおっしゃるとおりかなとは思いますが、この間のクッションと置く申請件数とはちょっと別のところで使わせていただいている指標ということもあって、ちょっとこういう形に見えてしまっているということで、説明が非常に分かりづらくて、資料のつくりも分かりづらくて非常に恐縮ではございますけれども、イメージ、我々の考えといたしましては、御指摘のとおり、ワンクッション入った上で、最終的には日本拠点開設の登録のところにつながっていくと考えております。

それと2つ目の御指摘が、ワンストップ対応の人員の件でございますけれども、こちら、毎年3名ということで採用させていただいております。この3名につきましては、基本的には毎年契約を更新していくという、そういう形をまずとっております。

その中で、この3名が毎年替わっているのかどうかという点ですけれども、すみません、全員が替わっていないかどうかというのは、今の時点でちょっと私もそこは認識をしていなくて恐縮ではございますけれども、少なくとも、令和4年、令和3年、ここら辺については替わってはいないと認識しています。

なので、基本的にやっただいている職員、雇用させていただいている職員の業務実績が非常に優秀な実績を残しているということであれば、継続して契約を更新するという形をとらせていただいているということでございます。

こういった御指摘のとおり、こうした継続して職員を雇用することで、やはりスキルの積み重ね、蓄積というものがもちろんございます。こういった英語ワンストップ対応の中で、例えば、こういった質問、こういった照会が海外から多いのかどうか。そういう人たちはどういった回答を求めているのかどうか。やはりこういった点については、こういう職員がこれまでの経験の蓄積の中でいろいろと把握をしていると。

ですので、そういうところを、例えば、多い照会についてはFAQという形でホームページに別途公表することによって効率化につなげていくと。そういったところも考えているところでございます。

また、3名で果たして十分なのかという、そういった御質問もあったかと思っておりますけれども

も、現状においては、照会件数というのが事業レビューシートの3名のところの下の短期アウトカムのところにも書いてありますとおり、大体年間750件前後の照会件数があるということで、一月当たりに換算しますと大体60件、そういった程度になっている状況です。

この60件程度の状況が令和2年、3年、4年という形で続いているということなので、現状ではこの3名で十分に回していけるという、そういう認識ではおります。

以上でございます。

【滝澤委員】 ありがとうございます。

【西山管理室長】 では、次に、石島委員、お願いします。

【石島委員】 ありがとうございます。2点質問させていただきます。1つは、海外からの金融事業者の参入の増加、これを国際金融センターとしての地位確立にどのようにつなげていくのかということで、そういう意味で、そういう進出事業者がどのようなビジネス、運用を受託して日本株に投資するのもあるでしょうし、日本からの資金で海外で高利回りの運用をするというようなモデルもあると思うんですが、そういったどのようなビジネスを期待しているのかという点ですね。この点については、新たに進出した事業者の運用受託額というのは把握されていないということだったんですが、進出事業者のビジネスの状況を今後調査することも必要かと思いますが、この辺りの調査については、進出事業者のビジネスの状況の調査を行うことについてはどのようにお考えかというのが1点です。

それからもう一つは、国際金融センターとして、グローバルなインデックスで何番かと、ちょっと金丸先生からも先ほど御紹介があったんですが、必ずしもその指標が全てではないかもしれませんが、やはり法律・制度とか、立地条件とか、ビジネス環境とか、様々な観点で各指標を設定して、主要国の国際金融センターと比較していく必要があると思います。

ただ、全てで勝つ必要もなく、多分日本独自の強みを生かした国際金融センターということになるのかとも思いますので、そういう意味で、様々な観点での指標をつくって評価していくということも必要かと思いますが、その点についてはどのようにお考えかと。この2点についてお伺いしたいと思います。

【犬塚室長】 御質問ありがとうございます。まず1点目の御質問、進出事業者のビジネスモデル、ビジネスの状況について調査を行うべきではないのかという御指摘でございます。

まず、前提といたしまして、このモデル事業、もしくは拠点開設サポートオフィスといったような英語でのワンストップの登録・審査、この取組を始めてからの進出事業者につきま

しては、そのビジネスモデル等を十分に個々に把握はさせていただいております。

また、それ以前の業者、現状では日本国内に、例えば資産運用業者であれば大体400社、四百数十社、投資助言業者であれば大体1,000社といったような業者がありますけれども、ちょっと難しい点は、過去にもう既に登録されていた今申し上げた四百数十社と1,000社、合計1,500社程度になりますけれども、この1,500社については、もちろん一つ一つのビジネスモデルというのは個々の監督を担当しているもののところでは把握はさせていただいております。それは当然監督官庁として、監督対象のビジネス、どういうことをやっているのかというのはしっかりと把握はさせていただいております。

ただ、これを総じて統計的な形で、果たして、外資、言ってみれば海外から進出してきた事業者なのか、そうでないのかという形では、実は過去はそういうふうな分類はしておりませんでした。言ってみれば、当然日本に進出してきた以上は、日本の法人として我々監督当局としては監督をしてきたところでありますので、そのところが、外資系か否かという点で一律に監督の対応が変わるというものではなく、個別具体的にその業者が、例えば外資なのか、そうでないのか、外資であっても、例えばどういうところが株主になっているのか、なっていないのか、そういうふうに個別具体的に勘案しながら監督というものをやってきたところでありますので、統計的な形で残念ながら外資系か否かという、そういう二分的な形では十分に把握ができていないと。その点については、正直申し上げて、今後我々としてもできれば何とかしていきたいなということで検討していこうとは考えてはいるところではございます。

ただ、先生がおっしゃられたビジネスの調査、海外から進出してきたビジネスの調査という点については、今後我々が、おっしゃるとおり、どういう国際金融センターを目指していくかというのを考えていく上で非常に有益な材料になるものと考えておりますので、その点については前向きに検討してまいりたいと考えております。

ただ、最初に申し上げたとおり、足元での進出業者については、どういったビジネスモデルで入ってきているのかというのは十分に把握していると。

参考までに少し申し上げますと、例えば拠点開設サポートオフィスで、令和3年、4年で大体20件ほどの業者が入ってきましたけれども、その中の大体半分いかないぐらいが資産運用業として、日本において日本株に投資をする、それを目的として入ってきていると。

他方で残りの部分については、投資助言といったような形で、日本に参入することによって、日本の金融資産、家計金融資産といったような、そういった資金調達を行いたいという、



そういった目的で入ってきているということで、どちらかという割合的には、今申し上げたとおり、投資助言、そういったビジネスモデルの外資系が現状では多いと認識しております。

それと2点目の御質問でございます。指標につきましてですけれども、先ほども話に上がりましたが、海外の民間が日本の国際金融センターとしての地位が最新のデータでは21位という形、もともとは9位ぐらいだったけれども、それが徐々に下がってきているという御指摘があったかなと思います。

この点については、まず最初に言わせていただきたいのは、こちらが公表している世界金融センター指標、指数といったようなものなんですけれども、実は算定方法があまり公表されていないということで、ちょっと不明確になっておりまして、そういった観点で、日本がこういうふうな順位が下がったという点について、果たしてどういう点の評価が下がって日本の順位が下がったのか、指数が下がったのかという点については、非常にここは曖昧な状況でございます。

ですので、正直なところを申し上げますと、当然、順位が下がったという、それ自体については率直に残念と考えてはおりますけれども、ただ、やはり重要なのは、こういった指数に一喜一憂するというのではなくて、日本がしっかりと国際金融センターの地位確立に向けて必要な取組を続けていくと、そういったことが重要だと考えています。

ただ、当然21位に下がったという点については真摯に受け止めて、我々、現状、今何が足りないのか、日本の国際金融センターの取組についてどういう部分が海外の事業者から見て弱いと思っているのか。そういった点については、日頃から海外事業者からいろいろとヒアリングをさせていただいて、課題の把握といったものには努めさせていただいているところでございますので、そういったところを実際しっかりと把握した上で、対策、対応を検討していきたいと考えております。

【石島委員】 ありがとうございます。1番目の方なんですけど、最近、進出事業者に、サポートした事業者については、ビジネスモデルを把握されているということですので、やはり最近関心を持って入ってこられた事業者の動向というのは非常に重要なところかと思っておりますので、その中で国際金融センターの地位確立につながるようなモデルが、もう少し分析させていただいて、いい事例があれば、そういった事業者のやっているモデルが、ビジネスが動きやすいような政策を考えていただくとか、そういうことにも使っていただけるんじゃないかなと思います。

それからもう一つの世界金融センター指標の件ですが、必ずしもその指標を使っていた  
だということではなくて、金融庁独自の見える化といいますか、指標を設定して、これは  
関係の事業者からアンケート調査ということも考えられるかと思うんですが、独自の指標  
設定によって今後の政策に活かしていくということが必要ではないかなと考えた次第です。  
以上です。

【犬塚室長】 ありがとうございます。前半につきましても、後半につきましても、非常  
に貴重な御意見だと思いますので、それを踏まえて今後しっかりと検討していきたいと思  
います。ありがとうございます。

【石島委員】 ありがとうございます。

【西山管理室長】 堀江委員、お願いします。

【堀江委員】 堀江でございます。もう既に本質的な部分も含めてかなりいろんな質問が  
出て、御丁寧に御回答いただいて、私、追加の御質問ありませんので、コメントのみ、今回  
の公開プロセスの論点としてお示しさせていただいた3つについて、ちょっと感想を含め  
て意見を述べさせていただければと思います。特段の御意見なければフィードバックは必  
要ございません。

まず1点目でございますけれども、点検と改善ですが、点検のところは、かなり定量的な  
点検も、数値を示した点検結果もお示しいただいてとてもよかったと思います。

既に検討されておられるかと思うんですけども、結果として目標がうまく達成できない  
ということは起こり得るわけですし、その原因の分析ですね。これが多分改善につながっ  
てこないといけないと思うので、この辺りのつながりをもう少し明確に御説明いただけ  
るととってもよかったかなと思いました。

改善という点につきましては、事業概要を4つに分けて箇条書方式でお示しさせていた  
だいておりますけど、これ、それぞれやっぱり関連性があると思うんです。例えば一番最後  
の調査研究とかヒアリングとかという、これがベースにあって、英語対応が2つありますよ  
ね。最終的に実証実験みたいなところが上に乗っかるような、こんな私イメージで描いてい  
まして、これ、それぞれの関連性が、特に改善のところを考えると非常に重要じゃない  
かと。

改善も、一番最後に方向性として4つお示しいただいて、一番上の1つ目は、これは調達  
の問題ですので、これが抜けますと、それぞれ別個の事業概要に沿った改善が個別的に示さ  
れていて、相乗効果とか、そういったところもうまく狙って改善を考えていくと、もう少し

よくなるのかなあとかという、こんなイメージを持ちました。

それから、2点目の論点でございますけれども、これ、効果、確かに金丸先生からも厳しい御意見等出ましたけれども、私、例えば、照会件数のアウトプットと採択された短期のアウトプット、これ、かなり比例関係があつて、大体3割ぐらい、照会されたものの3割ぐらいが採択されるような、こんなイメージになっていると思うんですけれども、やっぱり母数というか、もともとの紹介をどうやって増やすかという。ここ増えない限りはやっぱりちょっとつながってこないし、ただ、照会件数を増やしたりというところも、ちょっとやっぱり金融庁としても、何でもいいからただ数が増えればいいのかというものでもないような気がして、何でもいいからとにかく海外から入ってくればいいんでしょうみたいな、こういう議論には多分ならないと思う。やっぱりある程度規制という側面も考えないといけないと。ここ多分難しいと思うんですけれども、まず母数をある程度増やしていく。それを今度、大事なのは、短期のアウトカムの採択にどうやって結びつけるかというところが多分大事で、ここを改善のポイントとしないと、多分これからなかなか増えていかないのかなと感じました。

最後、3つ目、アウトカムですけれども、これ、事業の性質からして長期というのは難しいと思うんですよね。短期的なアウトカムについては、かなり十分練られて、整理いただいておりますので、これは確実に改善につなげていくというようなところが必要だと思うので。

ただ、長期は、石島先生もちょっと最後、御指摘になりましたけれども、もう一段、短期が長期にどうつながるのかとか、あるいは長期的なアウトカムのつながりがちょっと分かりにくいので、ちょっとやっぱり独自のあれがあつてもいいのかなと、こんな感想を持ちました。

以上でございます。

**【犬塚室長】** 御意見ありがとうございます。今いただきました御意見を踏まえまして、おっしゃるとおり、ちょっと今回資料で提示させていただいたものは、少し形式的に、4つの事業についてそれぞれでアウトプットだとかアウトカムというようなものを考えて設定はさせていただきましたけれども、まさに御指摘のとおり、確かに相乗効果といえますか、それぞれがやはり関係しているという、その関係性にもしっかりと着目をして、どういうところに原因があるのかどうか、どこをどういうふうに変えていくと全体的に成果が上がっていくのか、向上していくのか、そういったところにも気を配りながら今後見直しをしてい

きたいと思います。

どうもありがとうございました。

【西山管理室長】 ほかに御意見、御質問などございませんでしょうか。

よろしいでしょうか。

では、そろそろコメントシートの御記入をお願いいたします。コメントシートを記入された方は事務局担当宛てにメールで御提出をお願いいたします。

なお、記入されている間の時間も質疑を続けることは可能ですので、御意見、御質問がある場合は挙手ボタンを押してください。

(コメントシート記入・取りまとめ作業)

【赤井委員】 少し話も出たかもしれないんですけども、地位確立のところ、実際使って入ってきた業者さんとか、海外から見て、客観的に地位は確立したとか、何かそういうような意見とか、感想とか、そういうのは実際得られているのでしょうか。ちょっと議論も落ち着いたので、もうちょっと別のところからお聞きしたいんですけど。

【犬塚室長】 直接的に……。

【赤井委員】 魅力が高まったでもいいと思うんですが。

【犬塚室長】 日本って国際金融センターだよ、なったよねみたいな、そういう直接的な御意見といいますかコメントというのは正直聞いたことがないんですけども、ただ、やはりこういったモデル事業もそうですし、税制面ですとか、あと、英語による対応というように、こういう仕組みを新たにつくったことによって、日本は少なくとも参入はしやすくなったと。かつ、国際金融センターという場合には、やはり日本自身のマーケットの魅力向上というのも極めて重要だと思っています。

これまでの過去の日本では、やはりなかなかそういった魅力というものが感じられない、ビジネスチャンスというものが感じられないということで、なかなか進出してくれなかったものが、やはり今、株価見ていただいても分かる通り、徐々に上がってきていると。そういうところで、運用業者のほうからしても、日本株、日本の株に投資をする、いいビジネスチャンスが出てきたと、そういった認識を持っていただいている、そういう業者は、ちらほらと声は聞こえています。

【赤井委員】 そういうのをうまく把握できるような、調査というほどでもないんですけど、何かあると、またこの事業を評価するのに役立つかなと思いました。

【犬塚室長】 ありがとうございます。

【赤井委員】 以上です。

【堀江委員】 確かに最終的なアウトカム狙うときは、この事業だけじゃなくて、いろんな要素が複合的に絡んでいる。ガバナンスとか絡んできますから、なかなか難しいですよ。単発でここだけでピンポイントで長期のアウトカムを出せというのは、なかなか確かにちょっと難しいかなと。

【犬塚室長】 やはり今回予算事業ということで、絞った形で取組を紹介させていただきましたけれども、実際国際金融センター全体の取組、予算にかかわらずやっていることはもっと実は広いこと、いろいろやっておりますので、そういった全体の取組のアウトカムとして参考指標とさせていただいたものを設定するという、それはあり得るのかなとは考えてはおります。

【西山管理室長】 お待たせしました。それでは、準備が整いましたので、主要なコメントなどの取りまとめ案を取りまとめ役の堀江委員に発表していただきます。

それでは、堀江委員、お願いいたします。

【堀江委員】 それでは、今、委員の先生方からお出しいただいたコメントシート、まずこれを読ませていただきたいと思います。複数いただいておりますので、一番上に書かれている主な御意見というところを中心に御紹介させていただきます。

五十音順で参ります。赤井先生からでございます。「事業名が『国際金融センターとしての地位確立』となっているため、事業開始から今までの間にこの立ち位置がどのように変化したのか、本事業がどのようにその立ち位置の向上に貢献したのかを示す指標の構築が望ましい。1つに定まらない場合は、参考指標でもよいので、今後に期待したい。

加えて、EBPMの観点から、その指標に対してロジックモデルにおいて整理されている指標（インプット、アクティビティ、アウトプット、短期・長期アウトプット）がどのように貢献していくのかをさらに明確化していくことが好ましい」と、こういう御意見でございます。

続きまして、滝澤先生でございます。「アクティビティ、アウトプット、アウトカムの関係が分かりにくい箇所がある。因果関係を明らかにした形で事業による効果を計測すべきではないか。長期成果を事業開設サポートオフィスを通じた登録・届出の件数としているが、アクティビティを増やしたことで件数が増えたということを明らかにできるのか」という、こういう御意見でございます。

石島先生からの御意見であります。「成果目標である海外金融事業者の日本進出は中間段

階の目標にすぎない。したがって、モデル事業によって進出した事業者のビジネスの実態を調査し、国際金融センターとしての地位確立につながる事例を発掘し、今後の施策に生かすとともに効果的な事業となるように見直しを行っていく必要がある」。

金丸先生でございます。「現状の長期アウトカムは、事業開始前における海外資産運用業者等の新規登録件数を踏まえて設定されている。しかし、本事業の目的は、世界に開かれた国際金融センターを実現することであり、そのために海外資産運用業者等の日本拠点開設を後押しすることにある以上、目指すべき国際金融センターとしての姿や、それを実現すべきタイムスパン等を前提に計画を立てアウトカムを設定する必要があると思われるところ、目指すべき国際金融センターの具体的な内容や、それを実現する時期が明確になっていない。これらの目標を定めるための議論に時間がかかって対応が遅くなることを避けるために事業は開始しているとのことであるが、モデル事業や補助金などを1億円近く使って海外資産運用業者等の日本拠点開設を後押しすることで国際金融センターを実現しようというのであれば、早期に目指すべき国際金融センターの姿及び時期を明確にした上で、それを目指すためのアウトカムを設定する必要があると考える」。

最後は、私、堀江でございます。「事業概要が4つに分けて記載されているが、これらを関連づけて事業の効果を高める工夫をしてもらいたい。特に4項目の改善の方向性を関連づけることが重要であろう。恐らくプロモーション活動が4項目を関連づけた改善の鍵となるかもしれない」。

以上でございます。

そこで、今、私を含めまして5名の委員の意見そろいまして、今、読み上げさせていただきましたところからも既にお分かりいただけるかと思えますけれども、まず基本的に、根本的に国際金融センターの実現の意義をどういうふうにか考えるのかと。まずここが全ての出発点にどうもなっていると。そういう意味で、特にこの辺り、もう少し明確にすることが、これがやっぱり最終的なアウトカムの実現というところにうまくつながってくるのではないかと、こういった御意見かと思えます。

これを踏まえた上でやはり多く寄せられた御意見として、具体的なアクティビティと、それから、特にアウトプット、アウトカムの関係、因果関係ですよね、ここがやっぱりもう少し分かりやすく、きちっとやっていく。ターゲットをもう少し絞り込んで、きちっと、それぞれのアウトプット、アウトカム、これをうまく関連づけて整理することが重要ではないかと。恐らくこういうふうな意見として、今、拝見させていただきました。

ちょっと雑駁な取りまとめとなってしまいましたが、かなり本質的なところについての御指摘をいただいているかと思しますので、これを踏まえまして、金融庁としても、ぜひこの事業が有益な形で進められるように努力していただければと思います。

今、口頭で私申し上げましたが、これにつきまして、先生方、特に追加すべき御意見等があれば今お伺いさせていただきますが、いかがでございましょうか。

よろしゅうございましょうか。

今、提出いただいたものをすぐまとめないといけない作業でございまして、ちょっと十分先生方の御意見を反映できない点もあったかと思えますけれども、それでは、大卒で今御承諾いただいたという前提で、このコメント案、これを本事業に対する取りまとめコメントという形にさせていただきたいと思えます。

なお、取りまとめのコメントにつきましては、改めまして事務局を通じて各委員の先生方にメールで御確認いただくこととさせていただきたいと思えます。

以上でございます。

【西山管理室長】      ありがとうございました。

以上をもちまして、金融庁の公開プロセスを終了させていただきます。

本日は、事業の効率的・効果的な実施に向けて、様々な観点から御議論いただき、御礼申し上げます。いただきました御意見を十分踏まえて今後の業務の運営に活かしてまいりたいと考えております。

皆様、どうもありがとうございました。

— 了 —