

第6回 経済活性化ワーキング・グループ 議事概要

1. 日 時：令和3年12月2日（木）17時00分～18時35分

2. 場 所：オンライン会議

3. 出席者：

（委 員） 武井一浩(座長)、御手洗瑞子(座長代理)、岩下直行、大槻奈那、夏野剛

（専門委員） 井上岳一、落合孝文、後藤元、竹内純子、堀天子、戸田文雄

（政 府） 牧島大臣、小林副大臣

（事 務 局） 井上内閣府審議官、村瀬室長、辻次長、山西次長、渡部次長、
赤坂企画官

（ヒアリング対象者）

島村 昌征 日本証券業協会 常務執行役 政策本部共同本部長

山元 知尚 日本証券業協会

「証券業界における書面・押印・対面手続の見直しに関するワーキング・グループ」主査
(野村証券 業務企画部長)

石津 知則 日本証券業協会 政策本部 企画部長

前田 昌孝 野村証券 業務企画部 課長

田原 泰雅 金融庁 企画市場局 審議官

廣川 齊 金融庁 企画市場局 企業開示課長

豊永 康史 金融庁 企画市場局 市場課 市場機能強化室長

4. 議題

（開 会）

議題．金融商品取引に係る書類のデジタル原則化に向けて

（閉 会）

5. 議事概要

○武井座長 それでは、定刻になりましたので、ただいまより、規制改革推進会議、第6回経済活性化ワーキングを開会いたします。

本日は「金融商品取引に係る書類のデジタル原則化に向けて」を審議いただきます。

また、牧島大臣、小林副大臣様にも御出席をいただいております。

では、最初に牧島大臣様より御挨拶をいただけましたらと思います。牧島大臣、よろしくお願いたします。

○牧島大臣 お忙しい中、皆様には本日も規制改革の御議論に御参加いただいております、ありがとうございます。

本日、議題は「金融商品取引に係る書類のデジタル原則化に向けて」となっています。諸外国も、私たちは意識しながら進めているところではありますが、欧州では来年の2月末から金融商品取引において顧客に提供すべき全ての情報について、原則電子フォーマット

による提供になるということでもあります。

一方、我が国では、電子交付の切り換えにはオプトインによる本人の同意が必要で、ネット専業以外の証券会社では、既存顧客の電子交付率は2～3割にとどまっていると承知しています。新規顧客の7割から8割が電子交付になっているということを踏まえると、受動的に書面交付のままにしている顧客が相当数存在しているのではないかと、これがデータ分析から私が今感じているものであります。

デジタル化の効果を最大限に発現するためには、一気通貫のデジタル化、デジタル完結が重要です。現在、政府ではデジタル臨時行政調査会を立ち上げて、昨日、このデジタル庁の中でも事務局の準備会合を行ったところですが、書面、対面などを義務づけるルールについて、デジタル完結による対応を基本とすることも含めたデジタル原則、これは年内の策定を総理からも指示を受けて検討を進めております。

デジタル改革、規制改革、行政改革を一体として担当する私自身の責任において、金融庁においても電子交付を原則としたオプトアウト方式への見直しも含めて、投資分野のデジタル化の促進について、工程を明確化していただいて、引き続きスピード感を持って取り組んでいただきますように、ぜひ、デジタル社会の実現に向けて、金融庁の皆様の御協力もよろしくお願いいたします。

私からは以上です。

○武井座長 牧島大臣、ありがとうございました。

続きまして、小林副大臣様にも一言お願いできましたらと思います。よろしくお願いいたします。

○小林副大臣 スケジュールを明確にして頑張っていきましょう。よろしくお願いいたします。

○武井座長 ありがとうございました。よろしくお願いいたします。

それでは最初に、日本証券業協会常務執行役政策本部共同本部長の島村様より、今回の御要望につきまして、10分前後で簡単に御説明いただけたらと思います。その後、金融庁様より御説明いただきまして、質疑応答を行います。

なお、日本証券業協会からの要望につきまして、大槻委員はマネックス証券の専門役員でいらっしゃいますけれども、本日はあくまで規制改革推進会議の委員として御参加いただきますので、皆様御了解のほどよろしくお願いいたします。

では、島村様、よろしくお願いいたします。

○日本証券業協会（島村常務執行役） 日本証券業協会の島村でございます。

本日はこの経済活性化ワーキングにおきまして意見を申し述べる機会をいただきまして、感謝申し上げます。

牧島大臣、小林副大臣をはじめといたしまして、委員の皆様、そして、内閣府、金融庁の皆様方におかれましては、日頃より大変お世話になっております。この場を借りまして厚く御礼申し上げます。

それでは、初めに私から説明をさせていただきます。

なお、私の隣には、日証協でデジタル化、ペーパーレス化に取り組むワーキングの主査をしていただいている野村證券の山元さん、そして前田さんにも御出席をいただいております。あと、企画部の石津も出席をさせていただいています。後ほどの質疑応答の中で適宜補足の説明をさせていただければと存じます。

さて、これまで政府におかれましては、デジタル化の推進への取組が、昨年来続いておられます。証券業界でもこうした大きな流れの中で、これまでもペーパーレス化、デジタル化の推進に積極的に取り組んでまいりました。そうした中、証券取引におきまして、顧客に提供される資料、これを私どもは顧客交付書面と呼んでおりますけれども、こういった書面につきまして、原則書面で交付されておりますが、顧客の事前の承諾がありましたら電子的に交付、こういう形になっております。

私どもといたしましては、こうした書類のペーパーレス化、デジタル化を進めて、電子的な交付を推進していくことが顧客にとっての利便性の向上につながるとともに投資家保護にも資するものと考えますので、資料にて御説明させていただきます。

最初に、資料の一番最後の15ページのまとめからまずは御説明させていただきます。

顧客交付書面につきましては、電子的な交付を行うためには顧客による事前の承諾手続が必要とされております。この顧客による事前の承諾手続ですが、一部の金融商品や顧客交付書面では不要とされてきております。しかしながら、これも一部にとどまっていることもありまして、電子的な交付は限定的、なかなか浸透していない状況となっております。証券業界でも、電子交付をお客様にお勧めする取組はしておりますが、なかなか厳しい状況でございます。

一方で、先ほど牧島大臣からも御紹介ありましたが、EUでは来年2月にも全ての顧客交付書面について電子交付が原則とされる予定でございます。また、アメリカでも業界からそうした要望が出されておきまして、先進主要国では電子交付の原則化の動きが進んでおります。また、我が国では会社法が2019年12月に改正されておきまして、その施行を待つところでございますが、株主総会資料の電子提供の制度が始まろうとしております。

こうした内外の各制度におきまして、原則電子化の動きがありますのは、制度が違えども、電子化というものが顧客や投資家の利便にかなっていることを表しているのだと理解しております。我が国におきましても、顧客交付書面について、これまでの原則書面交付から原則電子交付としていただくよう、その実現に向けた方向性を明確にさせていただきたく存じます。

以下、詳しく御説明をさせていただきます。

1 ページから5 ページ目までは、政府の取組とか業界の取組でございますので、この説明は省略させていただきます。6 ページから御説明をさせていただきます。

まず、顧客交付書面とはどういうものかということでございますが、主なものとして4種類を提示しております。

上から目論見書、そして、契約締結前交付書面、3つ目が契約締結時等交付書面、最後

が運用報告書、こういったものでございます。内容につきましては中ほどに記載しておりますので御覧いただければと存じます。

これらは原則書面での交付が法律で義務づけられておりますが、右側にありますとおり、顧客の事前承諾と顧客側で書面出力化できることという一定の条件の下で、電子交付、電子的に提供できるとされております。その方法も4つほど規定がされております。

さらに（注）にありますとおり、上の2つの書面、一番上の目論見書と契約締結前交付書面ですが、一部の金融商品では、顧客の事前承諾の手続がなくても電子交付が可能となっております。この辺の詳細は8～9ページに資料をつけておりますので後ほど御説明いたします。

次に、7ページでございますが、顧客に事前承諾をしていただいて、電子交付をしている状況につきまして御説明いたします。

左上の表、これは主な証券会社にヒアリングした結果でございますが、対面営業を行う証券会社とネット証券ごとに既存の顧客と新規顧客の別に分けたものでございます。対面営業を行う証券会社の既存顧客が、一番電子交付の状況が低いというのが見て取れます。この背景といたしましては、電子交付を行うためには顧客から事前に電子交付の承諾の書面を提出していただくなど、顧客の能動的なアクションが必要なことがございます。また、顧客も、無料であれば引き続き書面でも受領できるとよいつの認識もありまして、承諾という能動的アクションに結びついていないようでございます。一方で、新規顧客は口座開設時に一連の手続が可能であるため、電子交付を容認しやすいという状況でもあります。

証券会社でもページの左下でございますとおり、手数料の割引など電子交付への移行を促進する努力を継続的に行っているものの、なかなか進んでいない状況でございます。

ページの右下でございますが、このように顧客の承諾がなかなか進んでいないため、輸送コストとか、印刷した目論見書などの廃棄という問題が生じております。これはある大手証券1社の数字ですが、本店だけで年間在庫の目論見書の廃棄量は280トン、230万冊、銘柄数で言いますと825銘柄ですので、単純計算ですが1銘柄当たり2800冊あまりとなります。これは地方の支店に配送するための在庫分も抱えている状況でございます。

続きまして、一方で電子交付の効果が現れているものもございます。

次の8ページでございます。

一部の金融商品や書面では、顧客の事前承諾の手続がなくても電子交付が可能となっております。6ページの注書きにも少し触れておりますが、契約締結前交付書面のウェブ化ということで、上場株式や複雑ではない債券に限って、過去に前契約締結前交付書面を交付していれば、顧客の承諾をなくとも、証券会社のウェブ上で掲載し、そのURLを通知することで足りることとされております。

このため、制度導入前は契約締結前交付書面を書面で交付を受けていた顧客は8割でございました。これは電子交付を承諾したのは2割という読み方ですが、制度導入後は1割未満に激減。これは書面で欲しいと請求があったものが1割未満、そういう読み方です。

これは顧客の承諾という手続がなくなったことが効果の現れと思われれます。

9 ページですが、もう一つが重要情報シートというものでございまして、こちらは目論見書等の電子交付等の状況でございますが、こちらはまだ書面交付が減っているという効果は数値で表れておりません。ただ、重要情報シートは全ての顧客に一律的に提供されるものではなく、他の金融商品との比較をしたいといった方に提供されるものでございまして、また、対象外の書面もありますので、その辺りも含めて見ていく必要があろうかと考えております。

次に10ページでございます。

我が国では、会社法が2019年12月に改正されてございまして、株主総会資料の電子提供の制度が始まろうとしております。発行会社は総会資料の情報をウェブに掲載し、そのウェブサイトのアドレスを株主に通知することで、株主は、株主総会資料を閲覧するという仕組みでございます。来年にも施行かと思いますが、上場会社は、法律でみなし定款変更が規定され、この制度が強制適用となります。また、この制度は、株主の年齢や投資経験などの属性にかかわらず一律に適用され、株主の事前の承認といった手続も不要でございます。

一方で、書面を希望する株主向けの措置も講じられてございまして、希望する株主は書面の交付を請求すれば郵送で受け取ることができます。

続きまして、11ページ、EUの動きでございます。

EUでは、MiFID II と呼ばれる加盟国に共通で適用される金融商品サービス等に関する包括的な規制がございます。本年2月に証券会社と顧客とのコミュニケーションの円滑化を目的として、欧州委員会ではMiFID II が改正されております。改正の内容ですが、最初の矢じりにありますとおり、顧客に提供する必要がある全ての情報について、電子的に提供しなければならないとされました。有価証券や交付書面の種類には限定がございません。全ての顧客への情報提供は電子的に行わなければならないということでございます。

もともと、2つ目の矢じりですが、書面による情報提供を求める個人顧客にはこれまでどおり書面交付されます。これは先ほどの株主総会資料の電子提供制度と同じでございます。

欧州委員会では、加盟国に対し本年11月28日までに国内制度化を行うよう求め、来年2月末から加盟各国で適用が開始される予定でございます。

なお、アメリカについては、注にありますとおり、昨年9月にSIFMAという業界団体が、当局SECにデジタル原則とするような要望も行ってございます。

こうした内外の動きも含めてでございますが、12ページです。

私どもでイメージした、今後の顧客交付書面の手続でございます。

基本的には株主総会資料の電子提供と同様の仕組みをイメージしております。赤の①のとおり、顧客に交付する書面の情報をウェブサイトに掲載をいたしまして、赤の②のとおり、顧客にウェブサイトのアドレスを連絡し、顧客は、③のとおり電子的に閲覧したりダ

ウンロードすることができる、そういった仕組みでございます。

一方で、従来どおり書面での情報提供を希望する場合には、青の①のとおり、証券会社に書面交付の申し出を行えば書面交付されます。

なお、注の※印でございますが、原則電子交付となった場合であっても、制度の周知や顧客への事前説明が必要と考えておりますので、証券業界ではこの説明や周知には積極的に取り組んでまいり予定でございます。

続きまして、この電子交付にしたときの便益の観点でまとめたものが13ページと14ページでございます。

顧客のメリットは、利便性が大幅に向上し、投資家保護もさらに強化されるということでまとめてございます。

まず、左上の囲みでございます。

電子交付が原則となった場合、顧客は説明資料や取引報告を今まで以上に迅速に取得できます。今年の10月以降、郵便局は土曜日配送を休止いたしまして、配達日数を1日程度繰り下げておりますので、そのメリットは大変大きいと思います。また、実際に手交する機会が減りますので、いわゆるコロナの感染症対策にもなるかと思っております。

左下ですが、データであれば長期間保管しても、汚れや湿気による劣化はなく、顧客にとっては必要なとき必要な情報を確実に見ることができます。

右上でございます。情報の取得が早くなりますので、当然顧客は証券投資を検討する時間が今まで以上に確保できます。また、電子化された情報はキーワード検索などで必要な情報に短期間でアクセスできます。

その下でございます。

書面ですと誤って廃棄をしたり、ほかの書類と紛れてしまったりする場合がありますが、電子資料の場合であれば、保管場所のスペースが不要で、整然とデータ保管もでき、検索も容易でございます。郵便配達や廃棄時の個人情報の漏えいリスクというものもなくなるかと存じます。

最後に右下でございます。

原則電子交付となりましたら、顧客が証券会社へ連絡し、電子交付の承諾の書面などを提出する手続が不要となります。一方、書面が必要なお客様は、証券会社に申し出れば従来どおり書面交付が受けられますので、投資家保護の面でも配慮されていると考えております。

次に、14ページでございますが、これは業界にとっても業務の効率性やサービスの向上、こういったことに大きく貢献すると思っております。

まず、左上でございますが、書面交付の事務、顧客の書面を紛失した場合の再交付も同様でございますが、そういった事務が不要となります。このため、対応の費用、時間などの削減が可能となります。これは電話により書面が顧客に届いたか確認する作業なども含んだものでございます。削減した人や時間、費用を顧客サービスの向上に回すことができ

ると考えております。

次に、左下でございますが、書面交付の対応がなくなるため、書面の誤送付とか誤封入といった人為的なミスが少なくなると思います。

また、右上でございます。

書面对応がなくなりますと、役職員はオフィスなど所定の場所での作業を行うことも不要となりますので、テレワークや在宅ワーク、こういったものも可能となり、生活の質も向上すると思います。

右下でございますが、業界でもESG、SDGsの戦略に取り組んでおりますが、紙の資源とか電力使用量の削減という点でもより確保できると考えております。

以上、縷々申し上げましたが、最後15ページ、繰り返してございます。

冒頭も申し上げましたが、顧客交付書面につきましては、電子的な交付を行うためには、顧客の事前の承諾手続が必要ですが、一部でそういったものが不要となっております。ただ、これが一部にとどまっていることもあって、顧客交付書面の電子化は限定的、浸透していないというところになっております。

EUや我が国の会社法での動きは先ほど御紹介したとおりでして、原則電子化というのが顧客、株主便益にかなっているものと私どもは考えております。

証券取引におきましても、顧客交付書面について、これまでの原則書面交付から原則電子交付としていただくように、その実現に向けた方向性を明確にさせていただきたく存じます。

大変駆け足で恐縮ですが、私の説明は以上でございます。

○武井座長 島村様、御丁寧な御説明、誠にありがとうございました。

それでは、続きまして、金融庁企画市場局の田原審議官様より簡単に御説明いただければと思います。本日は大変お忙しい中をお越しいただきまして、誠にありがとうございます。では、田原様、よろしく願いいたします。

○金融庁（田原審議官） 田原でございます。

委員の皆様、本日は御説明の機会をいただきまして、ありがとうございます。よろしく願いいたします。

冒頭申し上げますと、最後の結論のところを書いてございますけれども、本件につきまして、よく日証協さんとも協力しながら検討を行っていくということで、その際に顧客利益の向上ということ、それから、デジタル化を含めて、お客様へのより適切な情報提供を推進するという方向で考えていきたいと思っております。

これに加えまして、牧島大臣からオプトアウトを念頭に考えるべきではないかという御意見、御示唆、それから、小林副大臣からも、ある程度期限を考慮して取り組むべきではないかという御示唆をいただきまして、それもしっかり受け止めてやっていきたいということが1つ前提ということでございます。

その上で幾つか、この検討に当たりまして、私どもが考えていることにつきまして御説

明をさせていただければと思います。

1枚おめくりいただきまして2ページでございますけれども、現状につきましては、島村様からも御説明がございましたが、いずれの制度についても、同意があれば電磁的な方法で提供が可能ということでございまして、通例、金融商品を新たに勧められるときには、お客様と何らかの接触、特に対面については接触がございますので、そのときに同意を取れば、電磁的に提供ができるという制度になっているわけでございます。

もう一つ申し上げますと、いずれデジタルというもので全面的にやるというのはもう時代の流れになると思っております、それについては、若い世代、だんだんデジタルネイティブの人たちが多くなっていけばそういう方向にどんどん行くのだと思いますけれども、足元、そういうことを将来考えながらも、こういう制度になっておりますのは、先ほど島村様からも御指摘がありました、では、なぜ同意をそういうときにいただけないのかということについて、もう一回よく考えていく必要があるのではないかと思います。

ですから、同意前提で、あれだけメリットがあるということも踏まえて、お客様と現場で対面営業をしているのですけれども、お客様はやはり同意しないという現実があるのではないかと、その辺りについて、よく日証協様とも、あるいはお客様にも直接、御意見なども聞きながら議論をしていく必要があるのではないかなと思っております。

もう一点は、これも島村様から御指摘がございましたけれども、以下、3ページ以降で少し御説明させていただきますが、金融機関の勧誘の仕方については、いろいろ課題があるという御指摘を頂戴いたしておりまして、金融庁といたしましては顧客本位の業務運営ということを推進することで、貯蓄から資産形成の流れ、そして経済成長、お客様へのその成果の還元ということを実現しようという努力をしております。

また、金融に関してはトラブルも大変多くて、仕組債とかレバレッジのかかった商品とか、投資信託の手数料など、非常に苦情も多いという状況が続いております。そういう中で重要情報シートというもので、簡潔に重要な内容についてしっかりお客様に御説明した場合には、今、電子的なその他の書類の提供をするということで取組を進めている中で、今回の御示唆をどのように受け止めたらいいいのかということについても併せて考えていく必要があるのではないかと、思っているところでございます。

3ページ以降、その取組について少し御説明をさせていただきます。

委員のかなりの方は、実際この分野についてもよく御知見のおありの方なので、繰り返しの御説明になって大変恐縮なのですが、御存じない方もいらっしゃるかと思いますので、御説明をさせていただきます。

金融庁もこの5年ぐらい、お客様にちゃんと説明をして金融商品を売って、お客様に納得いただいて、きちんと資産形成をしていただくとともに、投資の成果を受け取っていただくという取組をしているわけですが、残念ながら平成28年のところに書いてございますけれども、投資信託とか外貨建ての変額保険などについて、お客様本位と言えない販売実態があるという御指摘を頂戴いたしておりまして、手数料の問題とか乗り換え販

売、乗り換え売買、回転売買をすることで手数料を稼ぐというような問題についての御指摘を頂戴しております。

そういう中で、先ほどの重要情報シートに手数料などを明示するというような取組をお願いすることで、お客様とのトラブルを減らして、金融商品を販売される方々のビジネスをより顧客本位にしていくということで、日本経済をしっかりと変えていくということに取り組んでいるわけでございます。

1 ページおめぐりいただきまして、それがまさにここに書いてあることですが、その一環として、金融庁では顧客本位の業務運営に関する原則というものを作りまして、各金融機関の皆様を取組を求めているということで、どんなことに取り組んでいるかは、下の原則のところを御覧いただければと思います。

その次の5 ページですけれども、ただ、残念ながら、そういう取組をしているのですが、この下の左側のチャートですけれども、お客様の受け止めからすると、まだ2割ぐらいの方しか評価をしていただけていないという状況でございますし、冒頭申し上げましたように、国民生活センターに寄せられる金融商品の販売に関する相談件数も、やはり高い水準のままだと考えているところでございます。

それから、よく言われるのですけれども、リスク性商品販売、変額保険とか投資信託は、四半期末ごとにぐっと伸びるということで、この原因としてプッシュ型営業があるのではないかと。お客様の利益より、やはり金融機関のほうのノルマのようなものが優先されているのではないかとというような御指摘も頂戴をしているということでございまして、そういう状況も踏まえながら、本件について検討をしていく必要があるのではないかと考えております。

6 ページですけれども、そういうことで私どもとしては、先ほど申し上げました重要情報シートの導入ということ金融機関の皆様をお願いをしております、手数料とか、どういう方をターゲットにした商品か、リスクを取れる方なのか、それともあまりリスクを取れない方なのか、そういうことをしっかりと明示いただいて、ただ、変額保険については保険と一緒にいるので、その分手数料が高いというような御指摘もございます。

ですから、変額保険をお勧めになるよりは、バランス型の投資信託を勧めたほうがいいのかとか、あるいは最近、ファンドラップという商品がありますけれども、これも結構手数料が高いと言われていまして、そうであれば似たような投資信託を勧めたほうがいいのかとか、そういったことをお客様のライフプランとか、求めるポートフォリオに合わせてちゃんと提供するという取組をお願いしたいということで、重要情報シートをできるだけ広く配っていただいて、その代わりに、そこで端的にうまく説明をしていただければ、ほかの書面については電子的に情報提供をしていただいても構いませんというようなルールをつくらせていただいたということでございます。

ただ、その進み方について言いますと、次のページの2のところですが、投資信託などでは少しずつは進んでいるのですが、仕組債とかファンドラップとか、そういうところで

はまだあまり進んでいないという状況もございまして、先ほど島村様から、あまりそちらで、重要情報シートを用いることで電子化が進んでいないというのは、こういった取組がまだ緒についたばかりということもございまして、この始まったばかりの取組について、どのように今後進めていくかということも見ながら、この検討を進めていく必要があると思っているところでございます。

1 ページおめぐりいただきまして、事情はこういうこととございますけれども、デジタル化は非常に重要な課題だと私も思っておりますし、金融庁としても取り組んでおり、デジタルイノベーションは政策の柱の一つになっておりますので、こちらについては検討をしていきたいと考えております。

一方、申し上げましたように、下に◆が3つございまして、家計の安定的な資産形成の促進という観点でいろいろ取組をしてきておりますので、そういった観点から、そういう情報提供の在り方というものも一緒に考えながら、書面を含め情報提供全体の在り方についてもよく考えていく必要があるのではないかなと思っております。

それから、お客様がデジタル化を受け入れる際に、意思表示の機会とか方法についてどのように考えるのかということ、私どもとしてもしっかり考えていきたいと思っておりますし、例えば特商法とか預託法とかでは、書面を必要とする方については、顧客への対応の仕方をまだ同意方式で規定していると考えておりますし、割賦販売法、包括のほうについては原則オプトアウトということにされたと承知しておりますが、今問題になっている前払い式とか、あと、一部の個別の割賦についてはまだ同意方式となっておりますが、そういったものとの関係も踏まえながらやり方を考えていくのかなと思っております。

それから、ITリテラシーが上がってきているということがございますけれども、やはり依然詳しくない方、こういった方が高齢者の方々に多いという御指摘も頂戴しております。前回、割賦販売法のと看だつたと思ひますが、国会のほうで附帯決議がついていたり、あるいは日弁連さんからの、これはたしか特商法とか預託法だと思ひましたが、消費者被害に配慮すべきというような御指摘も頂戴していると思ひましたので、そういった、これまでいただいてきた指摘なども踏まえながら、私どもとしてどのように対応していくかということもしっかり考えながらやっけていかなくてはいけなひのかなと思ひているところでございまして。

以上、駆け足でございまして、御説明とさせていただきます。ありがとうございます。

○武井座長 金融庁様、誠に丁寧な御説明をありがとうございます。

それでは、ここから質疑応答に入りたいと思ひます。円滑な議事進行という観点から御質問、御意見、その他の御回答は簡潔にということですが、御発言の際にはカメラをオンにして、それ以外はマイクをミュートにさせていただきますよう、よろしくお願ひいたします。

それでは、御発言を希望されます方は挙手お願ひいたします。まず、夏野議長様、よろしくお願ひいたします。

○夏野委員 ありがとうございます。

金融庁さんの御説明は、状況を見ながら今後検討していきますということだと思っておりますけれども、一方で、僕自身も株式投資とかをやっていると、大量のいろいろなものが届いて、面倒くさいので、これをメールにするとかというのも、しばらくの間滞っていて、その辺は手順も面倒くさいし、証券会社も数が多いのでほっとしていたということもあったのです。

現実的に考えると、証券会社にメールアドレスを登録しているかどうかというのは極めて重要で、メールアドレスを登録していればメールが届く。逆に言うと、高齢者の方とかリテラシーが低い人はメールアドレスとかを見ていないので、メールアドレスは登録していないと思うのです。

1つの考え方として、証券業界さんからの資料にもありましたように、これだけ書類が無駄になっているということも考えると、例えばメールアドレスを登録している人だけについてはオプトアウトを適用するけれども、メールアドレスを登録していない人については、どちらにしろ証券会社からメールアドレス登録してくださいという活動をしなくてはいけないのでオプトインにするというような、現実的な両立政策というのもあり得ると思うのですが、そういうことは検討していただけないでしょうか。

○武井座長 金融庁様、いかがでしょうか。

○金融庁（田原審議官） そういうやり方も含めて、日証協さんなどとも相談しながら考えていきたいと思えます。

○武井座長 夏野さん、いかがでしょうか。

○夏野委員 ぜひよろしく申し上げます。

要は、全員をオプトアウトにするとか全員をオプトインにするという話だと、ずっと平行線でなかなか変わらないと思うので、現実的なソリューションというのをぜひ御検討いただければと思います。よろしく申し上げます。

○金融庁（田原審議官） ありがとうございます。

無駄に時間を引き延ばしたりとか、そういうことは考えておりませんので、申し上げたようなお客様本位での業務運営がしっかりできるかということとの両立ということで、恐らく金融審議会のほうにお諮りすることになると思えますけれども、そういう形で検討を進めていきたいと思えますので、検討はいたしまして、結論はどこかで出すということについてはお約束をさせていただきたいと思えます。

○夏野委員 よろしく申し上げます。

○武井座長 ありがとうございます。

続きまして、堀委員、よろしくお願ひいたします。

○堀専門委員 御説明、ありがとうございます。

日証協さんと金融庁さんにそれぞれ1つずつ御質問なのですが、1つめ、両方の御意見の隔たりがまだまだあるのかなと思って伺っておりました。つまり、日証協におかれては、

原則例外を逆転してほしいという御要望だと理解しております。金融庁からすると、市場ワーキングでの検討も踏まえ重要情報シートの制度を導入したばかりではないかというようなお考えもあるのかと思って伺っておりました。

日証協様には、今手当てされている内容では、あるいは重要情報シートという制度が入ったとしても、まだなお、原則、これらを逆転すべきだという何かファクトというかニーズがあればお尋ねしたく、その点をもう少し教えてください。

金融庁様に対しては、逆に、原則例外を逆転していくというのが、グローバルな、EUでもそうした対応が行われているという情勢の中で、先ほどおっしゃっていた御説明で、入り口で同意をしっかりと取ればいいのではないかという観点がありましたが、リアルな顧客に対して書面要求したリテール顧客は除かれるということであれば、やはりリアルの店舗でもしっかりと例外同意を取れば引き続き書面交付ができるのだから、原則例外逆転してもいいのではないかという考え方もあるかとは思いますが。

金融庁様には、そうした、外資系を中心に、あるいは顧客の体験がグローバルに変わっていきこうとしている中で、なお、原則例外は逆転してはならないのだということが、もし事情としてお考えがあるのであれば、そこも併せて教えていただきたいと思えます。

○武井座長 ありがとうございます。

では、まず日証協様のほうからお願いできますでしょうか。

○日本証券業協会（島村常務執行役） 島村でございます。

御質問、ありがとうございます。

先ほど駆け足で説明いたしましたので、申し訳ございませんでした。今回、私どもが原則電子化という形をお願いを申し上げている書類は、6ページにあります目論見書、契約締結前交付書面、契約締結時等交付書面、そして運用報告書の4つの書類を、原則をひっくり返していただいたらどうかという御提案でございます。

先ほど来御説明を頂戴しております重要情報シートでございますが、こちらは9ページにあります。重要情報シートの対象となっておりますのが、先ほど申し上げました4つの書類のうち2つの書類でございますが、契約締結前交付書面と目論見書につきましては重要情報シートの適用をしていただいておりますが、いわゆる契約締結時等交付書面と運用報告書は対象外となっております。

また、9ページにあります、下のほうでございます。先ほどは説明を割愛しておりますが、このところをちょっと御紹介をいたしますと、重要情報シートの目的といたしましては、田原様からも御説明いただきましたが、いわゆる顧客本位の業務運営に関する原則、FD原則に基づいて、簡潔な情報提供や他の金融商品との比較が必要と考えられるお客様に対して提供されるものでして、いわゆる一律的に全てのお客様に適用される商品ではないと私ども理解をしております。

また、繰り返しですが、前契約締結前交付書面と目論見書がこの対象で、それ以外の書類は対象外となっておりますので、そういった意味では、重要情報シートの観点というの

はとても私どもは大事だと思っておりますが、全体的に包含はしていないのかなと見て取れると思います。

以上でございます。

○武井座長 堀委員、いかがでしょうか。

○堀専門委員 ありがとうございます。

そうすると、重要情報シートを導入していただいても、まだなお書類の種類とか、対象、目的に照らして原則例外が逆転される必要性があるというお話かなと思いました。この点、金融庁様のほうではいかがでしょうか。

○武井座長 では、金融庁様、お願いします。

○金融庁（田原審議官） ありがとうございます。

堀先生から御指摘がありましたように、この施策はまだ緒についたばかりですので、成果や取組を見なければいけないという観点もございますけれども、EUの制度については、今後私どもも調べた上で判断していく必要があると思っておりますが、私どもの理解では、EUでは重要情報シートのようなものを、さらに情報量も増した形で義務づけるという形でPRIIPsというものがあると承知をいたしておりまして、そういう意味で言うと、お客様に分かりやすく情報提供するという観点では、一日の長があるのではないかなと考えているところでございます。

それから、国内の他の法令についても少し付言いたしましたけれども、預託法とかそういった法律については、先般ようやく同意の上で電子化するという制度が入ったばかりでございますし、割賦法につきまして、一部のものについては包括同意、消費者保護法の程度ということかと思っておりますけれども、入っておりますが、例えば前払い式割賦とか事後の割賦についても、個別の割賦のような、やはり対面のものについては比較的慎重なスタンスで臨まれているのではないかと思いますので、そういった制度との比較もしなければいけないのではないかなと思っておりますので、そういった制度との比較もしなければいけないのではないかなと思っておりますので、そういった制度との比較もしなければいけないのではないかなと思っておりますので、そういった制度との比較もしなければいけないのではないかなと思っております。

○堀専門委員 今挙げていただいたような法令は、どちらかという古い法律の可能性もあって、そういう意味では金融庁さんは、これまでも先進的な制度を順次導入いただいていた省庁だと認識しておりますので、ぜひ、夏野さんもおっしゃられていたようなメールアドレスを登録しているような皆様についてはデジタルの親和性も高いとか、ある類型、この類型だけはというところは例えばNGが、この部分は原則電子化してもいいのではないかという類型についてはぜひ積極的にお取り上げいただけたらなと思いました。ありがとうございます。

○金融庁（田原審議官） どうもありがとうございます。

御指摘も踏まえながら検討させていただければと思います。

○武井座長 ありがとうございます。

1点、日証協さんに御質問なのですが、メールアドレスを登録しているかどうかにかかわらず電子化することが、日証協さんの御要望であるということによろしい

でしょうか。

○日本証券業協会（島村常務執行役） 日証協、島村でございます。

細かい制度設計はまさにこれからだと思っておりますが、本日は、まずは原則を転換していただきたいということでお話をさせていただきました。

もし、この転換が実現するのであれば、当然制度が始まる前に証券会社はお客様とコンタクトいたしまして、メールアドレスを取得するとか、もしくは手続をどうするのかというそういう紹介をされるかと思えます。この辺は野村証券さんからも御説明いただければと思いますが、そういった制度スタートまでの周知期間の中で、メールアドレスを取得するとか、連絡方法を電子的にどうやって確保するのか、そういった手だてが取られるものと思えます。

野村証券様からコメントをお願いいたします。

○野村証券（前田課長） 野村証券の前田でございます。本日はお時間いただき誠にありがとうございます。

野村証券といたしましても、SMSやメールアドレス、あと、その他の電子方法などで様々な方法があると思えますので、業種間で足並みをそろえて対応していきたいと考えております。

以上でございます。

○武井座長 今おっしゃった点は、顧客の利益もちゃんと考えてということですね。ありがとうございます。

では、続きまして、後藤委員、よろしく申し上げます。

○後藤専門委員 後藤です。

御説明をいろいろどうもありがとうございました。

まず、田原さんからお話をいただきましたように、投資をめぐるトラブルというのはいまだにいろいろ続いているわけですし、顧客本位の業務運営原則というのは非常によい考え方だと思っております。特にトラブルが多いのは銀行での窓口販売などで、あまり要らない投資信託を、何度も回転売買をさせるといったトラブルがあることは紛れもない事実ですし、金融庁さんにおかれましては、こういった問題に対して、証券会社、銀行も含めて、これまで通り取り組んでいただければと感じているところでございます。

ただ、今回の問題との関係で言いますと、押し込み販売というのでしょうか、そういったトラブルは、情報を紙で配ったらなくなるのかということ、多分そういうものではないだろうという気がしております。投資勧誘をめぐるトラブルがあること自体は全く否定するつもりありませんし、これまでどおり強力に対処していただければと思うのですけれども、それがあから電子化についての原則を入れ替えないという理屈にはつながらないのかなとも感じているところでございます。

また、情報を紙で配ればトラブルが抑えられるわけでもないということは、逆に言うと、目論見書とか取引時交付書面などを電子交付したら、何か悪化するのだろうかということ、

それも多分そういうものではないのだらうと思います。特に運用報告書とか締結時交付書面など、契約締結後に渡すものが対象外になっているということなのですが、その押し込み販売の問題は購入の意思決定をするところにあるわけですので、購入を決めてしまった後の書類が紙で届いたとしてもどうしようもないとすると、それを電子化しない理由には全くなならないだらうという気がしているところでございます。

また、制度をちゃんと正確に理解し切っていないところもあるのですが、日証協さんのスライドの8ページで書かれている締結前交付書のウェブ化については、目論見書とか締結時交付書面、運用報告書は対象外ということなのですが、購入時のリスク判断という観点から一番重要なのは締結前の交付書面だと思います。目論見書の分厚いものは普通見ないでしょうし、運用報告書は後で判断するときの話ですので、締結前交付書面がウェブでいいのだったらほかのも全ていいのではないかなという気が、書面に記載されている情報の質的な観点からはするところでございます。

そうはいつでも、デジタルデバインドな人たちもいるではないかと、もし顧客にとってもメリットがあるのだったら、その同意を取ればいいはずだとか、理論的にはそういう考え方はもちろんあるのかなと思うのですが、もう少し現実に即して見る必要があるのかなという気もしております。少しそもそも論になってしまうのですが、紙で渡して紙で読んでいる人がどれだけいるのだらうかというところに、もうちょっとちゃんと向き合う必要があるのかなという気がしております。

特にデジタルデバインドについては、特にお年寄りが多いのではないかと御指摘もございましたけれども、金融機関に「この投資信託、お勧めですよ」と言われて買ってしまってお年寄りが、紙の複雑な説明資料を全て読んでいるとは私には全く思えないわけですし、ちょっときつい言い方になってしまうかもしれないのですが、紙を渡したという立付けをとっていることで、それで理解しているはずだと、問題ないはずだと正当化してしまっている側面というのはどうしてもあるのではないかなと思います。書面の交付を正当化に使うよりは、冒頭で申し上げましたように、やはり顧客本位の業務運営をもっとしっかりと金融機関にとっていただく、また、そのためのエンフォースメントを金融庁さんにやっていただくことのほうが重要なのかなという気がしているところでございます。

また、同意を取ればいいのではないかとということなのですが、これはどれだけ人間が合理的かという話にも関わるところかと思えます。例えば、現在、紙でもらえる情報を電子でもらうことにすると「1日早くなるんですよ」と言われても、機関投資家とか専門的にやっている人はともかく、多分普通の人にはあまりそこをメリットには感じないのではないかなと思います。そうすると、「紙をなくすこともできます」と言われたとしても、自分でわざわざプリントアウトするのもおっくうだし、ひょっとしたらいつか見るかもしれないから、取りあえずもらっておきますというレベルでもらっている人が多分多いのではないかなと思われるところです。

これを原則と例外を逆転させて、「紙がないのですが、どうしても欲しければ紙

でお渡しすることもできます。要りますか」と聞いたら「いや、別に結構です」と答える人も多いだろうと。結局フレーミング効果なわけですし、最近のはやりに乗っかるわけではありませんけれども、行動経済学とか行動心理学の知見も考えて効率的な制度を作っていくべきだとしますと、本当に役に立つなら同意が取れているはずじゃないかという整理は、少し堅すぎるのかなという気もするところです。そういった考え方にも目を向けていただくとよいのではないかなという気がいたしました。

また、ほかの割販法とか、いろいろあるということで、私はそれらを全て把握しているわけではないのですが、例えばこの割賦販売には、消費者側が、その場でお金を払わずに将来の債務を負担するという側面があるわけですし、銀行口座に入っているお金を使って今その場で投資をするということに比べると、その判断が甘くなるという可能性もありますので、投資の場合と割販の場合は、必ず横並びにならなければいけないわけではないように思います。リスクの度合いまたは性質の違いがあるので、投資の方が電子化において先行するというのも十分あり得ることでしょうから、堀先生もおっしゃっておられましたけれども、先進的なアプローチを金融庁さんにぜひ取っていただければいいのではないかなと思うところがございます。

最後、少し長くなってしまっていて恐縮なのですが、メールアドレスを取っている場合だけに限るかどうかというところがあったのですが、全く同じ問題が会社法の株主総会の資料の電子交付についてもずっと問題となっておりました。そこで、まだ施行はされておりませんが、令和元年改正で導入されました電子提供制度、俗にNotice & Accessと言われておりますけれども、電子メールのアドレスが分からない人に対しても電子交付したいということで、はがき1枚を送って、そのはがきにURLを記載しておいて、それを見てくださいというやり方が導入されました。今だったら、ひょっとしたらURLよりもQRコードを載せたほうがきっとアクセスしやすいかもしれませんが、それで見てもらうことはできるわけです。また、こうしてアクセスをしてもらったときに、その人のメールアドレスが入っていないようでしたら、そこで登録してもらおうという窓口にすることも考えられるわけですので、メールアドレスが今ない人に対しても、十分こういう電子提供の仕組みをつくるということは可能ではないかなという気がしております。

以上でございます。

○武井座長 詳細にありがとうございました。

4点ほど、極めて重要な実質的な御指摘をいただいたかと思えます。

金融庁様、何かコメント等がございましたらお願いします。

○金融庁（田原審議官） 非常に建設的な御提言をいただきまして、ありがとうございます。

いずれにいたしましても、デジタル化に取り組んでいくということについては、それが最終的にオプトアウトになるのか、それともオプトインのやり方を考えるのか、いろいろな方法があると思えますけれども、本日いただいた御指摘をしっかりと踏まえて検討させ

ていただきたいと思います。

特商法とかあるいは預託法とか、最近それぞれ法改正されて、そういう形になったということでございますけれども、そういったものの性格について申し上げましたのは、最終的に、いずれも法律で変えないと変わらないという制度になってございますので、金商法上も「同意を取って」というのは法律で決まっておりますので、そういうときにどのようにきちんと整理をしていくかということが必要になるということで、その際の利害関係者の方々である日弁連さんとかそういう方々の御意見などについても御紹介をさせていただいたという経緯でございまして、具体的に電子化を進めるに当たっては、やはり全体として、ただ紙を電子化するというだけでいいのか、その情報の中身について、欧州で取り組まれているようなしっかりとした情報提供を促すような形での電子化というのを進めないと、本当のデジタル化ということにはならないのではないかと思います。

ただ、例えば今、紙を電子にして、そのコストを削減した分をお客様に還元するという取組も証券会社で行われていまして、そういう観点でもお客様の利益になればそれはいいのかもしれませんが、よくその内容を精査しながら考えていく必要があるのではないかなと思っっている次第でございまして、後藤先生の御指摘も踏まえながらしっかり検討させていただきたいと思います。

○武井座長 ありがとうございます。

ちなみに日証協さんのほうから、今の後藤先生からのコメントに関して、何かコメント等はございますでしょうか。

○日本証券業協会（島村常務執行役） ありがとうございます。

先生のおっしゃっていただいたことを大変心強く感じております。先ほどもちょっと御説明申し上げましたが、私どもも、会社法改正の株主総会資料の電子提供制度、これにならってやるのが一つあるのかなと思っております。

資料で先ほど駆け足で御説明しまして大変恐縮でございました。10ページを開かせていただきますと、点線の枠囲いがございます。上の◆のところですが、制度が始まりますと、総会の資料を会社のウェブサイトに掲載をして、会社は株主に当該ウェブアドレスを書面により、多分ぴりっと剥がれるようなはがきで通知すると思うのですが、そこで株主が見に行けるようなIDとパスワードが提供されるものと思っていまして、それでウェブ環境を株主の側で整えて、見ていただくと。そういうことかなと思っておりまして、証券も今そういうイメージかなと思っ、先ほど電子化のイメージは作らせていただきました。

こういう先行事例がございまして、こういう事例を御説明させていただければと思っますし、書面でやはり欲しいということであれば、そのはがきが来たときに、お客様からアクションをしていただくということで、お客様の意思というのは確認できるのかなと思ってございます。

○武井座長 ありがとうございます。

では、続きまして、岩下委員、よろしくお願いいたします。

○岩下委員 これまでの御説明、どうもありがとうございます。

実は私、随分前に伝統的な証券会社さんと取引をさせていただいたことがあったのですが、本当に山のような書類が送られてくるので嫌になってしまって、ネット証券さんだけに全部乗り換えてしまったという経緯があります。今、ネット証券さんと若干のお取引をさせていただいておりますけれども、全ての書面は電子交付ですし、紙の書類が送られてくることは全くありません。同じ金商法に基づいてやっている証券会社の業態であるのに、なぜこうも違うのかと私自身は不思議に思ったところでした。

そのために会社法に基づく株主総会の資料について、これは相変わらず紙で大量の書類が送られるわけですが、これについて何とかならないかなという話で、先般も法務省さんとかかなり厳しい議論をデジタルワーキングの場でやらせていただいた覚えがあります。

これ自体は、法律改正があるといっても、実はそれまでの経過措置が、一旦経過措置でコロナ対策で中止になったところを再び紙に戻すみたいなことをやられていたので、それは時代の流れと違うだろうという議論をかなり厳しくやった覚えがありますが、逆に言うと、私は証券会社さんは、ネット証券さんをメインで使っているのだから、これは基本的に問題はほぼ解決しているように自分自身で思っていました。ただ、今のお話を聞いてみますと、伝統的な証券会社さんは相変わらず大量の書類をお使いにならっしゃるようで、これは一刻も早くおやめになったらよろしいかと思えます。

私自身は、実は金融審議会という審議会の総会の委員をさせていただいておまして、この関係で先ほどから議論になっている金融庁さんの、去年の8月ですか、金融審議会「市場ワーキング・グループ」報告書の中でうたわれた重要情報シートの活用に関する議論というのについても、議論としては承知していたわけですが、ただ、改めてこれを見てみますと、これは例えば、今年5月に金融庁さんが重要情報シートを作成、活用する際の手引をおつくりにならっしゃいますし、ひな形も拝見させていただきましたけれども、非常にシンプルな内容がぽこっと書いてあっても、これで何が変わるんだろうというのがいま一つよく分からないのです。

これが入ったからといって、具体的に何が変わるのかというところについては何か不思議な感じがいたします。これであれば普通に、これまでもやってきた山のような書類の中の同じようなものにすぎないのかなと、審議会の場で、そういう詳しい説明はなかったと思いますので、もしそうであれば、そういうことを言うべきだったのかなと、今ちょっと反省しているところです。

私自身は、これは今から5年ぐらい前でしょうか。当時の金融庁長官の森さんがブルームバーグのセミナーで、フィデューシャリー・デューティーということ初めておっしゃったときに、たまたま私は彼の後で話をするスピーカーだったものですから、一番麓でその話を聞いておりました。そういう意味では、金融庁さんが、このフィデューシャリー・デューティーあるいは顧客本位の投資をする、投資勧誘すべきだということについて一生

懸命やられていることについては疑いを持っておりません。

かたがた、先ほどから議論になっている、例えば割販法の電子化について、私は割販審議会の委員もやっているものですから、そちらでも一生懸命電子化をしようということは何度も何度も申し上げたのですけれども、そのつど、割販審に大量な法律系の委員さんの方がいらっしやいまして、法律の実務家の方から「これは絶対に紙じゃなくちゃ駄目だ」とおっしゃるので、そんなに皆さん紙が好きなのかなと。一体紙の何がいいのだろうかと、もちろんその法律家にも、今日御参加いただいている電子化を薦めてくださっている法律家の先生もいらっしやいますが、紙の大好きな法律家の先生もいらっしやって「絶対駄目だ」とおっしゃる方がいるのです。

ただ、先ほど、後藤委員からもあったように、紙だったから何かいいことがあるか、顧客本位かという、そんなことは絶対ないですよ。要するに、紙にしていることというのは、顧客本位の勧誘をしていますということの言い訳、免罪符にすぎないのであって、実際に顧客本位かどうかというのは、実際の中身、どう勧誘するかということに関わってくるはずですよ。

そういう意味でいくと、むしろデジタル化したほうがよほど顧客本位になるという部分について、これはぜひ、今の経済活性化ワーキングの議論なども拝見してもそうですし、重要情報シートであればいいという話もそうなのですけれども、紙で何か解決するというのは、判こが押してあればそれでオーケーだという、何か信仰みたいなものに見えるのです。そうではなくて、むしろ、どちらかという、この人がどのくらい投資計画があるか、あるいは、どれぐらいの金融資産があって、この投資をしてよいかどうかということは、データによってむしろ分かるはずなので、そういうことを判断するためにも、むしろデジタル化してあるほうが、本来であればフィデューシャリー・デューティーに資するような勧誘ができるはずなのです。

だから、むしろ、弱者の人ほど、きちんとそういう情報を取って、それに基づいた形でのAI等での判断を踏まえた上で、こういうことをやっていますということをやったほうがはるかに顧客本位であると思います。

かたがた、例えば紙の書類というのは、自分のところでファイリングしなくてははいけませんけれども、私はそういうのは苦手なので、全部捨てていました。ですが、電子的に配付する場合は、これは例えば多くのネット証券会社では、過去に配付した書類は全てアーカイブになって、それを自分で確認することができます。これをランダムアクセスで確認できるということは極めて、ある程度のリテラシーが必要だという意味ではそうなのですけれども、顧客に対して、自分自身は何やったかということを実際に確認させる手段なので、なくなってしまうかもしれない紙切れよりも、よほどそのほうが安全性あるいは顧客に対する誠実性という意味ではより上だと思いますので、ぜひそういうことを積極的に進めることによって、顧客本位の投資勧誘を行うことをぜひ進めていただきたい。むしろ紙から電子化することによってこそそれが達成されるということをぜひお願いしたいと思

ます。

ちなみに、最後に1点だけ。

先ほどからの電子メール云々という話が出ておりますけれども、多分この種の書類は、現時点で、例えばネット証券会社さん等では電子メールで送っていらっしゃらないはずです。電子メールというのは必ずしも安全な情報伝達経路ではありませんので、重要な個人情報でもありますから、ちゃんとIDでログインして、認証した相手にのみそれを見せるといった仕組みを確立しているはずで、そういうところに、一刻も早く全ての顧客を招いていただいて、安全に、かつ便利に投資が行えるようにすることが証券会社さんの責務なのではないでしょうか。また、それを前提とした規制を考えなければいけないという意味でも金融庁さん責任は非常に重いと思いますので、ぜひよろしくお願ひしたいと思ひます。

以上です。

○武井座長 実質的な御指摘をいただきましてありがとうございました。

金融庁さんから、今のこの段階で何かコメント等はございますでしょうか。

○金融庁（田原審議官） ありがとうございます。

いずれにいたしましても、本件については、デジタル化ということを念頭に置いて進めていくということで検討いたしまして、いずれ金融審議会の総会にもお諮りすることになると思ひますので、その際はよろしくお願ひいたします。

1点、紙についての御指摘をいただきました。私は全く紙にこだわりがあるわけではありませんが、制度的には、先ほど後藤委員からもいただいた御指摘でございますので、しっかり御説明すればよかったのですが、2ページにもそれぞれのところに書いてありますが、紙を渡せばよいとはなつてございませぬ。紙を渡した上で、主な内容について、先ほど申し上げましたように、その商品が本当にどういふ商品なのか、どういふリスクがあるのかということと、それから手数料、この点について、お客様の知識、経験、財産の状況、目的に照らして理解されるように必要な方法及び程度による説明をしている場合ということ、そういう説明をするときのツールということでございます。

ですから、これをデジタルにしてより説明がうまくいくのであれば、そちらのほうがいいということで、先ほど来御説明させていただいておりますように、中身についても考えながら、全体として情報提供の在り方をしっかり考えていくべきではないかと考えているところでございます。そういう考え方で進めさせていただければなと思ひているところでございます。よろしくお願ひいたします。

○武井座長 岩下委員、いかがでしょうか。

○岩下委員 ありがとうございます。

実は、その話が出るのであれば、私もその昔、金融業界におりましたので、聞いた話としては、割合ちょっと難しい仕組商品を窓販する銀行の業者さんがおられました。その方は、投資家の方に小1時間かけてその商品を販売しました。実は、その商品は第1回債と

第2回債があって、第2回債を売ることになりましたと。同じその2つの商品をお買い上げいただきましたと。そうしたらもう一回、一から説明すると。「その話、さっき聞いたよ」と言われたらしいのですけれども。「いえ、これは説明しないと、きちんと説明してことになりませんから」ということで、そのお客様にはもう1時間お付き合いいただいたという話があるらしいのですけれども、多分、この外形的な形で相手にきちんと説明をしたかみたいな話というのは、もちろん後で、例えば説明が不十分であったという部分について、よく裁判等になって、いろいろと問題が起こるということは事実して私もよく知っていますので、そういうことを避けるために、これもある意味でのアリバイづくりですよ。そうではなくて、本当に理解しているかどうかということを確認するのは、それは書面とか何時間説明したとかということでは多分ないのだろうと思います。

その部分がかきちんと確認できるようになるためにも、そういった様々なデータに基づいてきちんと顧客を判断するというデジタル化が、むしろ、ぜひ必要なものであって、何も知らない人に2時間説明したらそれで説明したことになるのかといったら、そんなことはないですよ。この議論は随分前からある議論だと思しますので、ぜひそこについては考え方を新しい時代のものに合わせたものにしていただきたいと思えます。

私からは以上です。

○金融庁（田原審議官） ありがとうございます。

デジタル化を活用して、よりしっかりと説明するようにしていくという、そういう意味で、情報提供の在り方全体を変えていくということは重要なことだと思います。

今、先生から御指摘のあった、説明を形式的にすればいいというのは全くあり得ないことでありまして、1回目ですっきり理解されているお客様であれば、本来2回目の説明はなくていいはずですよ。ですから、知識、経験、財産の状況、目的に照らして必要な程度の説明というのは、別に説明を省略するということもあり得るということだと思いますので、そういう意味でも、実質的に顧客本位な業務運営が求められているわけですが、そこができていない部分があるということが1つ大きな問題だということは、先生御理解のとおりだと思いますが、その点については一応この場で発言をさせていただければと存じます。

○武井座長 ちなみに今のご議論は、後藤委員の先ほどの御発言にも絡みますけれども、後藤委員からは何かございますでしょうか。

○後藤専門委員 どうもありがとうございます。

先ほどちょっと口が滑ったかもしれないのですけれども、紙を渡しておしまいということはもちろんなくて、御説明はされているのでしょけれども、岩下委員が御指摘になったようなこともあるでしょうし、また、説明をするのであれば、そのときに紙を大量に渡す必要はないように思います。その際に一番必要なのは、契約締結前交付書面の、特にそのうちの重要な部分ということになると思いますが、それは既に重要情報シートというのでやっておられるということですから、それをもっと積極的に活用していただいてやるのがいいのかなと。

また、この重要情報シートもですけれども、対面でやる場合に、紙を使ってはいけないということでも多分ないと思うのです。1枚紙に分かりやすいのがまとまっていることは、それはそれで非常に結構なことかと思っておりますので、それはそれとして進めていただきながら、この目論見書とか取引報告書とか、かさばり、かつ、必ずしも精読されるわけではない書類の電子化を、ぜひ積極的に進めていただくのがいいかなと思っております。ありがとうございました。

○武井座長 あと、日証協さんから、今のいろいろな御議論に関しまして、何か追加のコメント等はございますでしょうか。

○日本証券業協会（島村常務執行役） 日証協の島村でございます。

どうもありがとうございます。

先ほど岩下先生から、電子交付の方法についてお尋ねがあったかと思っております。6ページの右の下に<方法>というのがありまして、レ点で4点ほどございます。

法令では、電子メールでの送付とかダウンロード形式、証券会社の中にある顧客のマイページでの閲覧、証券会社のホームページ上での掲示、となっております。

私どもが聞いている範囲ですと、メールを送ったりダウンロードをすると、結局お客様のパソコンに負荷がかかるとか、あとは変なメールをシャットダウンするような仕組みも今相当開発されておりますので、上の2つはあまり使われていないようでして、現実には、証券会社の中にお客様のマイページを作って、そこに格納をして、お客様はそこを見に行く、そんな感じを聞いております。

もし野村証券さんから何か実務的にお話があればおっしゃっていただければと思います。

○日本証券業協会（山元主査） 野村証券、山元です。

先生方や金融庁様の貴重な御意見を伺えてありがとうございます。

証券会社側の実務といたしましては、今御説明いただいたとおり、弊社で言えば野村オンラインサービスというような名称で、お客様にID・パスワードをお渡しして、その内側に入っていただいて、いろいろな情報あるいはお取引をしていただくというのをまずベースとしてサービスを展開させていただいています。

ただ、そこまで来ていただくところをどのように誘導していくのかというところが悩みでございまして、ある意味、お客様に対して、どのような手段で情報を伝達していくのが一番いいのかということ、これが電子メールであったりSNSであったり、最近であればショートメッセージであったり、あるいは非常に期待しているのは、マイナポータルと連携するような電子私書箱が、国民全員がみんな普通のものとして利用するものだみたいなもので、マイナンバーカードの普及とともに、普通のものだみたいなものになっていただくと証券会社としても非常に乗りやすいと。

いずれにしましても、行政側の動きあるいは他の業界の方が、どのような形で電子的に情報を伝達していくのが、普通のものとして落ち着いてくるのかということに関しても見極めながらサービスを拡充していきたいと思っております。

いろいろ証券業界に対する御意見をたくさん頂戴して、弊社といたしましても、顧客本位の営業であったり、コンサル業、売買ではなくてコンサル中心の会社になろうとしておりますし、業界全体としてもそのような方向で動いているというところに関しても、個社の分際でこう言うのもなんですが、併せて御理解いただければなと思いました。

○武井座長 ありがとうございます。

続きまして、大槻委員、よろしくお願ひいたします。

○大槻委員 ありがとうございます。

3つほど簡単ではないのですが、コメントと御質問をさせていただきます。

1点目なのですが、先ほど苦情が多いということで御説明いただきました金融庁さんですが、金融庁さんもそのつもりでいらっしゃるということでもありますけれども、デジタルファーストでいくべきということです。これは国としても考えている、それが社会的な効率化の一丁目一番地だということで、我々は考えているところです。

質問に戻りますと、そうするとウェブで開示したからということによる苦情ということというのは、対面じゃなかったからということで、紙じゃなかったからということであるようなケースというのはどれくらいあるのでしょうかということでございます。

「理解の度合い」ということについては、多分、苦情というかトラブルの基になるのも、言った、言わない、理解した、しないという観点多いのではないかなと思います。もしそうであれば、オンライン上で、御指摘いただいたように手数料の話とかと、基本的な terms and conditions のところなら、利用者にクリックしていただきこれを確認すれば、よりクリアで電子のほうが勝るのではないかという気もします。しかしながらウェブのほうが苦情が多いということであれば、教えていただければと思います。

それから、2点目なのですが、先ほども協会の方からありましたけれども、メールアドレスの届出がなく電話ベースで取引される方々でも、マイアカウントとSMSをつなぐようなサービスで、十分にオンラインに誘導できるような気がいたします。そういったことというのは考えづらいのでしょうか。

そして最後は意見です。先ほどほかの方も言いましたし、金融庁さんも日証協さんもそのつもりだと思うのですが、PDFをそのままウェブにするだけではまるで理解度は上がらないと思います。ウェブではもちろんですが、今後はモバイル最適化をしていかななくては行けない中で、250ページあまりに上る目論見書を見るのは難しいですね。検索機能があるといっても相当厳しいかと思います。そういったことも踏まえまして、顧客にとってベストな形での電子化ということ、これを機会に進めていただければと思います。

以上です。

○武井座長 ありがとうございます。

まず、1点目のウェブのほうが苦情が多いのかという点と、2点目の電話だけでも、メールのアドレスがなくてもできるのではないかという二点につきまして、まず日証協さんのほうからコメント等をいただければと思います。よろしくお願ひします。

○日本証券業協会（石津部長） 証券業協会の石津と申します。

ウェブであるから苦情があるかという部分については、お尋ねの趣旨でお答えするとすると、私どもは特に存じ上げておりません。むしろ、書類が多いのでどうにかならないのかという苦情が寄せられている部分は、証券会社さんの方々とコミュニケーションをしている部分ではあるところでございます。

○日本証券業協会（島村常務執行役） 2点目のSMSのサービスの関係は、野村証券様から御回答をお願い申し上げます。

○日本証券業協会（山元主査） 山元です。よろしく申し上げます。

法令規則上は、SMSを利用して情報をお渡しするという事は許されているのですけれども、当社はまだそこまで踏み込んだサービスを行っていないというのが実情でございます。

○武井座長 できるわけですね。

○日本証券業協会（山元主査） はい。

○大槻委員 ショートメッセージでデータを渡すのではなくて、そこにリンク等を張って、そこにマイアカウムのほうで、これこれが公開されましたという形であれば、これは問題ないということですよ。

○日本証券業協会（山元主査） はい。おっしゃるとおり、そのやり方でかなりライトにできる手段はあると思います。

○大槻委員 分かりました。

○武井座長 あと、3点目、モバイル最適化に関しましても、日証協さんのほうから何かイメージとかがございましたら、よろしく申し上げます。

○日本証券業協会（島村常務執行役） ありがとうございます。

私どももPDFで終わりでは当然ないと思っております、デジタルにして、そのデジタルの情報がまさに検索可能であったり、情報に行き着く際の最短距離でございますし、いろいろな金融商品を比較したりとか、投資分析をするとか、いろいろ拡張性があると思っておりますので、いろいろなことがまさにデジタルで実現できるのかなと日証協としては考えております。

野村証券様から何かございましたら。

○日本証券業協会（山元主査） 多分、目論見書は分厚いので、それをもう少し分かりやすく簡潔にできないかというお話と、あと、取引報告書や取引残高報告書みたいなものをPDFで送っているが、検索などできたらすごく使い勝手がいいのではないのかというお話と分けて整理するべきかなと思うのですが、一般的に、後者の取引報告書、取引残高報告書等のデータは、先ほど申し上げた証券会社側の個人の専用サイトのほうですごく使い勝手がいいような工夫がなされて、同様の情報が取れるようなサービスは展開しておりますので、実際にPDFをお客様が見ることはまずないと思います。

目論見書に関しては、おっしゃるとおり、どのような情報が一番お客様に効いてくるの

かというところをどう絞り込むかというのは、ずっと長年課題でございまして、そこは何とか突破していかないといけないなと業界として考えています。

以上です。

○武井座長 ありがとうございます。

今の大槻委員と日証協さんのディスカッション踏まえて、金融庁さんのほうから何かこの段階でコメント等がございましたらお願いいたします。

○金融庁（田原審議官） どういうやり方にするかは、これから検討させていただきますけれども、御指摘があったように、よりお客様の商品に対する理解が進むとか、あるいはお客様のライフプランに合った情報が提供されるような形でのデジタル化というのを進めないともそもそも意味がないと思いますので、しっかりそういう点を念頭に置いて検討してまいりたいと考えております。

○武井座長 ありがとうございます。

大槻委員、よろしいでしょうか。

○大槻委員 ありがとうございます。

○武井座長 続きまして、落合委員、よろしく申し上げます。

○落合専門委員 ありがとうございます。

そうしましたら、私のほうも、最初に日証協様のほうに何点か質問させていただいて、その上で金融庁様のほうにも質問させていただければと思います。

1つが、日証協様のほうでお考えになられている電子化というのが、資料でいただいた中でも既存顧客と新規顧客で分けて書いていただいているところもあると思っております。新規顧客については比較的誘導がしやすいということでもありますので、基本的に既存顧客のほうを対象にされたいのかなとは思っております。全体としてまずそちらのほうに重点があるということでのよいのか、また、基本的には全体的に電子化を行っていくほうが、より高度な、先ほどまで御議論いただいていたような顧客の理解に基づく様々な適切な推奨等が行えるようになっていくということを実現していくために適当と考えておられるということでのいいのかという、この辺りをお伺いできればと思っております。

また、タイミングとして、会社法の議論もあったと思うのですがけれども、その制度改正との関係で、どういったタイミングで、この電子化に関する取組というのを実現されたいとお考えになっているかと、この辺りを伺えればと思っております。

金融庁様のほうには、1つ、これまで御議論いただいていた中で、紙の意義がどこにあるのかという議論を各委員の皆様と議論していただいていたと思っております。過去のこういった電子化の議論をしていく際に、もちろん紙がどうだとか、対面がどうだという議論もしていたと思うのですがけれども、例えば犯罪収益移転防止法のと きなどには、郵便で送る部分については規制を追加をするような改正を併せて行っていったり、それをしながらeKYCを導入したといったようなこともあったと思っております。単純に一面だけをとらえて書類を電子化するというのがゴールではなくてもいいのではないかと考えており

ます。

つまり、実質的な理解をどういう形で確保できるか、その証跡をどう残せるかということだと思えます。つまり、単純に紙を電子化するだけではなくて、その際に理解を推進するための何らかの規範を追加して入れていくと、こういったことも含めて考えていく中で、できる限りオプトアウトに近い類型というのが認められる部分もあるのではないかと思いますけれども、いかがかというのがまず1つ目です。

2つ目としては、例えば先ほど割賦販売法の事例も挙げていただきましたけれども、完全に電子取引を行っている場合については、例えば、それこそほぼオプトアウトでよいのではないということもあると思えます。また、顧客保護というのを考えたときに、例えば年齢層というの、高齢者の保護というの、日証協さんの自主規制だったり、保険業界などもそうだと思いますけれども、一定の年齢であったり、そういうものを考慮して考えることもあり得るのだらうと思えます。

そういったときに、例えばスマートフォンの普及率であったり、そういう電子媒体の普及率というの、やはり一定の年齢のところできくその普及率が変わってたりするところもあると思えます。もともとあった高齢顧客の保護であったり、電子媒体の利用の状況であったり、こういったものを考えていった場合に、例えばあまり高齢ではなくて、電子媒体がしっかり使いこなせる層が多い場合には、原則と例外を逆転するだとか、そういった様々な方法も考えられるところだと思えます。

そういった視点も含めて、できるだけオプトアウトの形にすることが大事だと考えます。後藤先生がおっしゃっていただいたような、行動経済学的な視点も含めて、現実には問題ないのだけれども、ルールとして変えないとなかなかそちらのほうに行かないという力学が働いていることはあると思えます。合理的に説明がつけられる範囲というのを、できる限り多く見つけて証券業界の業務の合理化と両立する形で顧客の理解向上というのと、それに向けたよいサービスというのを実現できるような形で御検討いただけないかなと思っておりますがいかがでしょうか。

以上でございます。

○武井座長 ありがとうございます。

では、まず最初の2つ、重点の話とタイミングの話についてです。日証協さんのお考えになっているその2つの点について、まず日証協さんのほうからお願いいたします。

○日本証券業協会（島村常務執行役） 落合先生、ありがとうございます。

資料の7ページの御指摘かと思えます。

左上でございます。我々といたしましては、現状を御説明するためにこの表をつくらせていただきました。我々の願いは、全体的に進めていただきたいということでございますので、この部分からとかということではなく、制度をぜひ変えていただくようにということでのお願いでございます。

あと、タイミングの話がございまして、この場でどこまで申し上げられるかということ

なのですが、一番最後のページでございます。一番最後の「以上のような状況を踏まえ」というところですが、まずは、原則電子化の実現に向けた方向性を明確に出していただきたいというのが我々の願いでございます。

ただ、実施時期につきましては、先ほど田原様からも御説明がございましたが、法令改正なども伴いますので、その辺の御検討なども当然あると思います。そういった御検討の中で、なるべく早くお願いしたいというのが我々の願いでございます。

以上でございます。

○武井座長 落合先生、よろしいでしょうか。

あと、後者の2点につきまして、金融庁さんのほうでこの段階でお答えできることがございましたら、お願いいたします。

○金融庁（田原審議官） ありがとうございます。

紙で説明しなくても、例えば、デジタルで、生命保険会社などでもやられていると思いますけれども、タブレットなどでしっかり示しながらチェックをつけてもらっているというような説明の仕方などを活用して、より理解が高まる方法が見つかれば、そこについてオプトイン、オプトアウトということを検討するということはあるのではないかと思います。

一方、商品にもよるのではないかとか、あるいは年齢層によるのではないかとか、リテラシーによるのではないかとというのは御指摘のとおりだと思っております。例えば金業者というのは、いろいろな業種があって、登録制ですから、もういろいろな方が入っていて、詐欺的な事案も多いというような状況ですので、例えば問題の多い業種を含めて全部オプトアウトにするような形にしてしまっているのだろうかとか、あるいは年齢の話とかリテラシーの話など、そこはしっかり検討していく必要があるのではないかなと思っております。

繰り返しですが、デジタル化をできるだけ進める方向でやりたいということについては、政府の方針でございますので、私どもも考えているわけですが、そういう中で、いろいろな横の例を見ながら、難しい面もあるのではないかと。

特に、お客様が、なぜ今同意をしないか、つまり勧誘するときに聞けば「紙多いよ」と言われたら、御同意くださいと言えば同意されるわけなので、そこについて行動経済学の話があるのは、今日の御指摘もいただきまして承知いたしましたが、やはりそこをしっかりと考えないと、なかなかこの点についても答えが出ないのかなと今思っているところでございます。

○武井座長 ありがとうございます。

御手洗委員がそろそろお時間なので、御手洗委員、先にお願います。

○御手洗座長代理 ありがとうございます。

大体、総論としては議論がまとまってきていて、金融庁さんのほうでも、デジタル化は政府全体の方針でもあるし、それを推進する形で進めつつ、取り残される人がいないように細かいところを検討していきますということだと思っておりますけれども、いつまでに検討

していただけるのでしょうか。

○金融庁（田原審議官） それはお話をいただいたばかりでございますので、今申し上げましたように、なぜお客様が同意していただけないのかとか、そういうことをしっかり調べる必要もありますし、他の法制がどうして結果的に原則同意による電子交付といった形を残しているのかということや、海外の情報提供の事例、あるいは、これはまさに野村さんとか日証協さんにお伺いしないといけないと思うのですが、では、デジタル化をしたときに、具体的にどのようにメリットがあるのか、ご説明資料に書いてあることはそのとおりだと思いますけれども、お客様の理解はどのように高まるのかということをしかり具体的に検討していかなくてはいけないと思いますので、それを何年もかけてやるということはないと思いますけれども、やはりある程度めどを立てた上で結果を出していくということだと思いますので、現時点で検討期間は申し上げられませんが、議論自体は早速取りかかりたいと思っております。

○御手洗座長代理 何年もということはないと思うけれどどれぐらいかかるか分からないということだと思うのですが、こういうのはお尻を決めないはずっと議論してしまうと思うのです。

○金融庁（田原審議官） そちらについては検討の上また御相談させていただければと思います。

繰り返しになりますが、きちんと日証協さんのお話が整えば、あるいは関係するような情報がしっかり集まって検討が進めば、いたずらに延ばすようなことは考えておりません。

ただ、いずれにしても、最終的には法律事項でございますので、そうすると国会にかけてということになりますので、国会のタイミングも要素としては入ってくるということです。

○御手洗座長代理 今日のお話なので一度持ち帰っていただいて、例えば検討会などを立ち上げられるのかもしれないですけれども、検討会を立ち上げますみたいな御報告だけではなくて、いつまでに答えが出そうですというのを早々にお知らせいただくことはできませんでしょうか。

○金融庁（田原審議官） いつまでというのはあれですが、検討自体は、まだこれからですけれども、恐らく金融審議会のほうで検討するということになりますので、その俎上には乗りますということと、一応金融審議会のほうは毎年検討を行いまして、大体事務年度が終わるまでには何らかの整理をすること、ただ、そこで結論が出るかどうか分かりませんが、何らかの一つの整理はされるということがございますので、そういう流れの中で検討していくということになるのではないかなと思います。

ただ、それが、例えば来年の6月までにしっかり結論が出るとか、それを現実にはちょっとお約束するのは難しいということでございます。

○御手洗座長代理 分かりました。

今この時点でお約束されるのは難しいと思うのですけれども、どういうスケジュールで検討されるのかは、持ち帰って整理されて決められると思うので、その時点で一回お知らせをいただくことはできますか。

○金融庁（田原審議官） また御相談させていただければと思います。

○御手洗座長代理 ありがとうございます。

○武井座長 ありがとうございます。

次は竹内委員、よろしく申し上げます。

○竹内専門委員 御説明いただきまして、ありがとうございました。

もう大分議論が尽くされておりますので、私のほうからもコメントだけで。

私も今気になっておりましたのがスケジュールのことだけでございました。それと、もう一つ申し上げるとすると、モバイルの最適化という形で、デジタル化することで、取りあえずでやると、メリットが生じにくくなって、結局やったけれども便利ではないということになって、結局デジタル化が進まないということにならないように、やはりどうやったら顧客が扱いやすいのかと、こういうようなところの視点をぜひ入れていただければありがたいなと思います。今回の件、もう皆さん方向性は一致しているというように、私も、今日も改めてお話し伺って思いました。ただ、そのスピード感と、ある意味思い切りになるだろうと思います。

ただ、日本の高齢者が、EUの高齢者に比べてもデジタルリテラシーが低いのかとか、そういったところでもないと思います。ただ、これは本当に人の好き好きで、紙のほうが理解をした気になるとか、そういったところのメリットもあるので、全員にあげないわけではないのですというところが徹底されれば、決してこれに対しての拒否感というのがあるわけではないのだろうと思います。

そういった意味で、いよいよ転換の時期、これを政府としてどう促していくかというところのタイミングにもう来ていると、今日も御議論を伺っていて認識をしましたし、それがデジタルのお客様と、紙で相変わらずお渡しするお客様が両立することで事業者さんがすごく御負担になるというのだったらあれですけれども、今よりは少なくとも物量が減ってメリットがありますとおっしゃっていただいている以上、これを待つ理由は全くないのだろうという理解をいたしましたので、先ほど御手洗座長代理がおっしゃったとおり、やはりスケジュール、タイミングが出ましたときに我々にもフィードバックをいただき、把握をできれば大変ありがたいなと思いました。

以上でございます。

○武井座長 金融庁さん、この段階で何かコメントはございますでしょうか。

よろしいでしょうか。

では、落合委員、手が挙がっていますので。

○落合専門委員 1点だけ、今、議論を伺っていて追加でお願いいたします。

日証協様のほうに具体的な対策していただくのを踏まえながら議論をしていかないと、

迅速に進まない部分があるのかなと思いました。金融審議会などで議論される際にも、オブザーバーであったり委員で日証協様であったり関係する方を入れるなどして議論をいただけるとよいのではないかとも思いました。この点について金融庁様のほうではどのようなお考えでしょうか。

○金融庁（田原審議官） いずれにいたしましても、日証協さんとは、本件についてはあまりお話をしていないのですが、日々意見交換をしていますので、その点についてはよく話をしながら進めていきたいと思えます。

○武井座長 ありがとうございます。

一通りいろいろな議論が出たかと思えます。

本件は総括的には、情報提供を含む投資家保護、デジタルを活用して高度化するということだと思いますので、それに向けまして、様々な検討を進めていただけましたらと思います。よろしくお願ひします。

あと同時に、途中でも出てまいりましたが、法律での強制というのは相当強い効果を持っている状況ですので、規制・規律の柔構造化という論点もあるかと思えます。そういった視点も含め、前向きに取り組んでいただけるということで、何とぞよろしくお願ひいたします。

では、所定の時間になりますので、本日の議論を総括いたします。

本日は「金融商品取引に係る書類のデジタル原則化に向けて」を御議論いただきました。

デジタル社会の実現に向けまして、このテーマに限らず、いろいろな幅広いところで、現在、書面・対面など義務づけているルールにつきまして見直していくことが重要な論点になっております。

本件に関しましては、顧客への情報提供の迅速化、充実、高度化、交付記録の明確化など、デジタルのいろいろなメリット、投資家保護の観点からメリットを生かすことで、金融商品取引についてデジタル化が加速されることが期待されます。

金融庁様におかれましては、今日の議論も踏まえまして、海外の取組状況、実施状況とかを参考にし、かつ、顧客への適時・適切な情報提供の在り方を明確にさせていただきながら、スピード感をもって方向感を示していただきますよう、何卒よろしくお願ひいたします。規制改革推進会議といたしましても、実現に向けて状況を注視していければと思えます。

では、本日の審議はここで終了したいと思います。日証協様、金融庁様、大変お忙しい中をお越しいただきまして、誠にありがとうございました。あと、懇切、御丁寧な御説明をいただきまして、誠にありがとうございました。

これにて御退出していただけますようよろしくお願ひいたします。

（日本証券業協会、野村證券、金融庁、退室）

○武井座長 以上で、本日のワーキングは終了いたします。