

## 日本版ISAに向けた銀行の期待と課題

弊社では4月から5月にかけて、日本版ISAに対する銀行の取組みについて意識調査を実施した。現時点で約6割の銀行が導入する方向で考えていたが、制度導入に合わせて投信の拡販を狙う積極派と、投資家から求められれば提供せざるを得ないという姿勢の消極派に分かれた。

### 制度の概要

はじめに制度の概要について見てみよう。当制度は2012年初からの3年間に取得した上場株式等<sup>1)</sup>について、各年100万円（取得価額ベース）を上限として、10年間のインカムゲインおよびキャピタルゲインを非課税とするものである。同じタイミングで軽減税率が廃止<sup>2)</sup>されるため、インカムゲイン、キャピタルゲインともに20%の節税効果が見込める。また10年を経過した後は、課税口座にその時の時価で移管することができるため、課税口座に移ってから売却するケースであっても、制度期間中に得た含み益部分は結果的に非課税になる。

制度の利用にあたっては、予め金融機関を通じて非課税口座の開設許可を、税務署から取得する必要がある。許可を得た投資家は、その後いずれかの金融機関で非課税口座の開設を行って実際の証券投資を行うが、非課税口座の開設は年間に一つの金融機関でしかできないことと定められており、特に初年度に向かっては金融機関同士による獲得競争が生じると予想される。

### 意識調査から見た対応状況と課題

日本版ISA導入にあたって野村総合研究所の投信窓販管理システムBESTWAYのユーザー（地銀・第二地銀・信金）を対象に意識調査を実施した<sup>3)</sup>。制度の導入については6割弱が導入の方向、3割が検討中（ここまですを「導入意向の銀行」と呼ぶ）、残りが見送る方向という結果であった。同じく大規模な税制改正であった特定口座開始前の類似調査に比べ、導入意向割合は今回の

方が高くなっている。特定口座と異なり、ISAは投信拡販につながる可能性があるというプラスのインセンティブが働いているためと推測される。実際、販売姿勢に関して、導入意向の銀行の約半数が積極的に新規顧客開拓を行いたいとしている。

導入意向の銀行に対して、更に踏み込んだ三つの設問を行った（図表1）。まず、ターゲットとする顧客の年齢層を尋ねた。投資額の上限が年100万円と比較的低いことから、筆者は若年層をターゲットにするとの回答が多くなると予想したが、結果として明確な傾向は見られず、若年層から退職層まで広く分布している。

第二にISA制度で積極的に販売したい投信種類について尋ねた。多かったのは、「元本割れの可能性が低い低リスク投信」と、「既存販売商品を対象にする（特に新しい投信種類は考えず）」の二つである。前者を選択した銀行は、非課税口座内で発生した損失が特定口座との間で損益通算できないことを踏まえ、極力元本割れが生じない商品を中心とする販売戦略を念頭に置いていると考えられる。また前述の販売姿勢との相関を見ると、「積極的に新規顧客開拓を行いたい」とする銀行の多くが具体的な投信種類を選択しており、そうでない銀行は既存販売商

図表1 意識調査の結果から

(%、複数回答)

従来と比べて重視する顧客層	新社会人	20~30代 現役世代	40~50代 現役世代	退職世代の 新規顧客	退職世代の 既存顧客	特になし
	14	38	43	31	33	29
販売を重視する投信	非分配型	低リスク型	元本確保型	ターゲット イヤー型	その他の 投信	既存商品 のみ
	7	31	5	7	12	36
取引の受けに想定するチャネル	店頭	テレフォン バンキング	インター ネット	その他		
	98	12	29	5		

(注) 母数は日本版ISAを導入見込み、あるいは検討中の42社(出所)野村総合研究所

**NOTE**

- 1) 株式および株式投資信託。
- 2) 2011年末をもって上場株式等の配当、譲渡益に対する税率が現行10%から本則20%に戻る。
- 3) 意識調査では、地銀・第二地銀・信金に対してアンケートを送付し、50社から回答が寄せられた。このほか、大手銀行5社については個別に聞き取り調査を実施した。
- 4) 組織レベルで検討しているという回答はゼロであった。
- 5) 投資信託については分配金再投資の扱いが一つの焦点となる。ISA制度で分配金再投資を行う場合、相当の残り非課税枠がなければできない。例えば既に90万円分の枠を使っている場合、分配金の再投資は10万円まで

しかできない。加えて口座開設年以外はそもそも取得ができないので、再投資もできない。このようなルールや性格を投資家に正確に理解してもらい、必要な振り分け事務を行うことは銀行にとって大きな負担になるため、実務上は分配金再投資を認めないほうが効率的と考える。

品を対象とするとの回答が多かった。積極派と消極派では商品の投入アプローチも異なることがわかる。

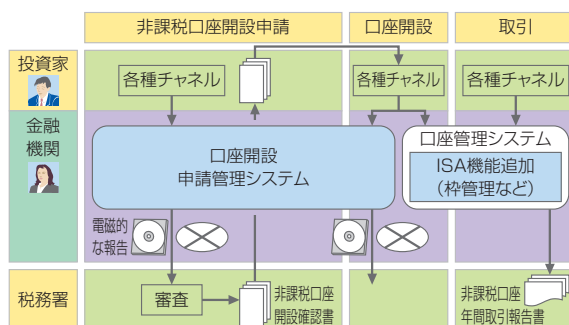
さらに、非課税口座開設受付や実際の注文受付で想定しているチャンネルについて尋ねた。筆者は、100万円以下の小口の口座が大量に発生することから、業務の自動化が図れる非対面チャンネルが活用されると予想したが、結果は店頭が圧倒的であった。理由の一つとして挙げられていたのは、制度が複雑なため顧客への十分な説明が必要である、というものであった。

ISA制度導入に関わる課題についても質問を行った（自由回答）。回答で多かったのは、課題そのものというより、どのような事務・体制が必要か、事業収支はどうなるかなどを、今後詰めなければならないとの認識であった。実際、業務の検討状況を聞く設問では、「担当レベルで検討中」は約2割、「まだ開始していない」という回答が8割に上っている<sup>4)</sup>。また制度そのものの延長や恒久化に対する要望は非常に強く、3年で終了するのであれば投資対効果に不安がある、との声が多く聞かれた。

**事務とIT対応のポイント**

最後に事務とIT対応のポイントを俯瞰してみよう。全体的にISA制度での事務は、特定口座や一般口座の場合よりも複雑になる。最大の差異は、口座開設にかかるプロセスの追加である。投資家からの非課税口座開設の申請を受け入れ、その記載内容を税務署に提供し、開設可否の結果を受け取って投資家に還元しなければならない。口座開設後の取引に関する事務では、投資家ごとの残り非課税枠の把握、専用の年間取引報告書の作成、同一投資家が複数の非課税口座を開設していた事実が判明した場合の源

**図表2 システム対応イメージ**



(出所) 野村総合研究所

泉徴収などの事務が新たに必要となる。特に枠把握に関しては、受付けた注文が枠内に収まるのかどうか、投資家や事務現場が混乱せずに認識できるよう、極力シンプルな事務ガイドラインを定めることが重要と考える<sup>5)</sup>。

IT対応に関してはどうであろうか。当制度の導入に必要な金融機関側のシステムは、概ね図表2のような構成になると考えられる。この中で口座開設申請を管理するためのシステムは、税務署とのデータ交換が重要な役割の一つになる。本年3月末に公布された「租税特別措置法施行令等の一部を改正する政令」では、金融機関から税務署への報告（提供）について、電磁的手段を利用することが随所に定められている。複雑な事務を新たに導入しなければならない金融機関としては、効率化や自動化を促進できる面で歓迎すべきことであるが、制度導入に向けた万全なシステム準備が行えるように、税務署とのデータ接続仕様の早期公開が求められる。

**Writer's Profile**



**長岡 潤 Jun Nagaoka**  
 金融システム営業部  
 上席システムコンサルタント  
 専門は金融機関向けシステムサービス企画  
 focus@nri.co.jp