

# 日本版ISAのスタートに向け 準備を始める金融機関

2012年に創設される日本版ISAに向けて、金融機関は準備を始めた。日本版ISAにおいて、利用者の裾野拡大につながるような多彩なサービスが提供されるためにも、制度発足後早期に制度の効果検証を行う必要がある。そのために金融機関や税務当局は客観的な統計の準備も必要だ。

本年度の改正税法が交付され、2012年1月から少額の上場株式等投資のための非課税措置を導入することが決まった。この措置は個人を対象とした預入制限のある非課税口座制度で、英国のISA (Individual Savings Accounts) を見本としていることから日本版ISAとも呼ばれている。同じタイミングで、上場株式や株式投信の譲渡益や配当に係る税率が10%から20%に変更されるため、日本版ISAは個人投資家にとっては魅力的な制度と言える。

日本版ISAの主な特徴は次の通りである（図表参照）。日本版ISAでは、20歳以上の居住者が一人につき毎年1口座だけ、銀行や証券会社のいずれか1社に非課税口座を開設することができる。非課税口座の開設は2014年までの3年間のみ認められている。この口座で購入できる金融商品は、上場株式や株式投資信託に限定され、購入金額は年間100万円（3年間では累計300万円）までとされている。この口座内で保有している商品から発生する譲渡益や配当は、最長で10年間課税されない。そ

して、保有している商品をいつでも売却することができるが、売却した場合、売却資金は口座から引き出したと見なされるため、口座内の金融商品の一部又はすべてを売却して他の金融商品に乗り換えることはできない（確定拠出年金のようなスイッチングは不可能）。

## 日本版ISAに対する金融機関の反応

金融機関は日本版ISAに対応したサービスを強制されているわけではないが、証券会社や投信を販売している銀行のほとんどが、日本版ISAに対応したサービスを行うようになるだろう。なぜならば、日本版ISAは顧客にメリットがあり、さらに他社に先駆けて顧客の口座を獲得することにより、事実上顧客との取引関係が固定化され、競争上有利になるためである。制度上、個人は、ある年はA社に、翌年はB社にというように毎年異なる金融機関にISAの口座を開設することができるのだが、手間がかかることであり、実際には最初にA社に口座を作れ

図表 日本版ISAの概要

|      |   |
|------|---|
| 特徴   | ・口座内の商品から発生する配当及び譲渡益が非課税  |
| 導入時期 | ・上場株式等の配当・譲渡益に対する軽減税率（10%）が廃止される2012年1月よりスタート <sup>(注)</sup> （口座開設は2014年末までの3年間、非課税期間は10年間） |
| 開設資格 | ・（その年の1月1日現在で）満20歳以上の居住者  |
| 対象商品 | ・上場株式、株式投資信託  |
| 投資上限 | ・年100万円まで投資可能   |
| 口座開設 | ・1人につき毎年、1口座ずつ証券会社・銀行など金融機関で口座開設ができる  |
| 引き出し | ・いつでも非課税で可能   |

(注) 口座開設の申込は前年の10月1日から当該年の9月末日まで

### 《日本版ISAのイメージ》



(出所) 金融庁、政府税制調査会資料を基に野村総合研究所作成

## NOTE

1) 例えば、リーガル・アンド・ジェネラルやスタンダード・ライフはコーポレートISAと呼ばれる持株会でISAの非課税口座が利用できるサービスに乗り出している。

ば、翌年以降もA社に日本版ISAの口座を作る人が大半だろう。一度顧客が日本版ISAの口座を開設すると、顧客がコアとなる資産運用をその金融機関で行い続けると期待できる。

一方で、金融機関の収益性を危惧する意見も聞かれる。口座開設期間が3年に限られているため、顧客一人当たり最大で300万円しか投資できず、金額が少ないという意見もよく聞かれる。さらに、日本版ISAの口座開設では、今までに比べ手間も時間もかかると言われていた。金融機関は、顧客から申込書を受け取ると、税務署に連絡し、顧客が同じ年に他の金融機関で既に日本版ISAの口座を開設していないことを税務署に確認して貰い、税務署から口座開設が可能であることを示す確認証を受け取って初めて、口座開設の手続きを開始することができるのだ。

このため、金融機関はサービスの利便性を多少犠牲にしても、日本版ISAに対応するための投資を必要最小限に留めようとするはずである。例えば、金額指定で購入できるファンドに限定したり、分配型ファンドの自動再投資を取り扱わないなど購入できる商品やサービスを絞り込む可能性がある。売買注文を取り次ぐチャネルを限定する金融機関もあるかもしれない。

また、新規顧客の開拓に本来効果的だと考えられるようなサービスがあったとしても、実現に一定規模の投資が伴う場合、金融機関はサービスの実施を当面見送るだろう。そのようなサービスの一例は職域サービスである。実際、英国でもISA制度が恒久化されるのを待って、金融機関が新たに職域サービスに取り組み始める例が見られた<sup>1)</sup>。わが国でも、日本版ISAの延長が定かではない状況で、金融機関は職域サービスなど、準備に相

応のコストのかかるサービスには乗り出しにくい。

### 制度の検証のために、客観的な証拠の準備を期待

金融機関が日本版ISAを利用した様々なサービスに取り組み、投資家層の裾野を拡大していくためには、この制度の2015年以降の姿を議論するための準備を早めに行うべきだ。口座開設期限の切れる1、2年前には結論を出すべきであり、制度のスタート早々に検証に着手する必要がある。

この時客観的な証拠に基づく冷静な議論を行うために、ISAの普及状況を直接把握できる統計を準備しておく必要がある。英国の例では、年度ごとに口座数や投資金額及び残高について、その総数と性別、年齢階級別及び地方別内訳を歳入税関庁(HMRC)が公表している。また、業界団体である資産運用会社協会(IMA)でもISA向け投信の販売状況に関する統計を月次で公表している。

わが国でも同様の統計が必要になるはずだ。現在、税務当局にしても民間の金融機関にしても、新制度に対応するための実務やシステムの準備に集中し、客観的資料の収集にまで意識を向ける余裕がないかもしれない。しかし、客観的な証拠を提供し、制度の方向性を議論できる条件を整えていくことは、多くの人々が利用する制度やサービスを作り上げていくことにつながるであり、準備を怠るべきではない。



### Writer's Profile



金子 久 Hisashi Kaneko

金融市場研究センター  
上級研究員  
専門は個人金融マーケット調査  
h-kaneko@nri.co.jp