

2022年6月27日 全6頁

金融審市場制度 WG 中間整理

書面交付の原則デジタル化に向けて

顧客属性に沿った交付のあり方が今後の主な論点に

金融調査部 研究員 矢田歌菜絵

[要約]

- 2022年6月22日、金融審議会市場制度ワーキング・グループ中間整理が公表された。金融商品取引に関する情報提供について、デジタルによる提供を原則とする枠組みへの移行が検討されている中、顧客の保護を図りつつ書面交付の原則デジタル化のあり方について引き続き検討していくとの考え方が示された。
- 現行制度では、顧客に対してデジタルで目論見書等の書面を交付するには、原則として事前に顧客からの意思表示（承諾）が必要である。例外措置として、重要情報シートを提供した場合は、目論見書等の書面をデジタルで交付することができる。
- 書面交付の原則デジタル化に向けて、顧客保護を図った原則デジタル化の具体的な枠組みについて、引き続き市場制度 WG で検討される予定である。バランスの取れた書面交付のあり方に関する結論が期待される。

はじめに～デジタル化促進の流れ

従前より政府によるデジタル化の取組みが進められてきた。2018年1月に「デジタル・ガバメント実行計画」がまとめられて以来、骨太の方針等で官民を挙げたデジタル化の加速に向けた方針が示されてきた。金融庁や日本証券業協会でも検討会やワーキング・グループが設置され、証券・金融市場におけるデジタル化に向けた対応が進められてきている。

金融庁ではデジタル化の一環として、デジタルでの書面交付に向けた取組みが進められてきた。2020年8月に金融審議会市場制度ワーキング・グループ（以降、市場制度 WG）が公表した報告書¹では、「重要情報シート等を新たに用いて、かつ、契約締結前交付書面の主な内容を顧客に説明した場合には、顧客、販売会社双方の負担増を抑制するとともに、ウィズコロナ時代におけるデジタル化の進展も考慮し、法定書類を紙で交付することを要しないことを検討することが適当と考えられる。但し、この場合も、法定書類をインターネット上で掲載し、その URL・QR コードを明示することや、顧客の求めがある場合には紙での交付を行うことが必要である。」（p.8、下線は筆者）とある。2022年6月22日には、金融審議会「市場制度ワーキング・グルー

¹ 金融審議会「市場制度ワーキング・グループ報告書—顧客本位の業務運営に向けて—」（2020年8月5日）
https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/tosin/20200805/houkoku.pdf

プ 中間整理²」が公表された。金融商品取引に関する情報提供について、デジタルによる情報提供を原則とする枠組みへの移行の検討が求められている中、顧客のデジタルリテラシー等の属性に応じた原則デジタル化のあり方等について、主に顧客保護の観点から引き続き検討されるとまとめられた。本稿では、この中間整理の公表を受けて金融商品取引時の情報提供に関する現状や原則デジタル化に向けた議論の整理を行う。

1. 書面交付のデジタル化の現状

金融商品取引法では、金融商品取引業者等は、契約及び取引を行う金融商品について、商品ごとに手数料やリスク等を記載した書面（契約締結前交付書面や目論見書等）を顧客に紙で交付することが原則として義務付けられている。また、一定の条件下では、紙ではなくデジタルでの交付も定められている。

書面交付に関する現行制度

現行制度では、顧客に対してデジタルで目論見書等の書面を交付するには、原則として事前に顧客からの意思表示（承諾）が必要である（図表 1）。例外措置として、目論見書や契約締結前交付書面は、重要情報シート³を提供したうえで、顧客の投資知識、経験、財産状況や投資の目的に沿って、営業員が締結前交付書面等の主な内容を説明している場合は、金融商品や取引に関する記載事項をウェブ等に掲載することでデジタルでの交付が可能である。

顧客への電子交付の状況

前述のように事前に顧客から承諾を得ている場合は、デジタルでの目論見書等記載事項の情報提供が可能である。日本証券業協会⁴によると、顧客への情報提供の現状に関して、ネット証券等非対面中心の証券会社では既存・新規顧客ともにデジタルでの提供が中心であるのに対し、対面営業を中心に行う証券会社の既存顧客の大半は非デジタル（紙等）での情報提供を受けているという（図表 2）。それらの要因として、デジタルで情報提供をするために意思表示（承諾）という顧客の能動的な行動が事前に必要なことが挙げられている。新規顧客については、対面営業でも 7～8 割が電子交付に同意している。これは口座開設時、顧客から意思表示を比較的得

² 金融審議会「市場制度ワーキング・グループ 中間整理」（2022 年 6 月 22 日）

https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/tosin/20220622/houkoku.pdf

³ 重要情報シートについては、横山淳「金融審市場 WG 顧客本位の業務運営を強化へ」（2020 年 8 月 13 日付大和総研レポート）https://www.dir.co.jp/report/research/law-research/securities/20200813_021701.html 及び、是枝俊悟・鳥毛拓馬「米欧の開示例にみる『重要情報シート』の情報提供のあり方」（2020 年 10 月 12 日付大和総研レポート）

https://www.dir.co.jp/report/research/law-research/securities/20201012_021824.html、参照。

⁴ 規制改革推進会議「経済活性化ワーキング・グループ」（第 6 回）資料 1「日本証券業協会 御提出資料（金融商品取引に係る書類の原則デジタル化に向けて）」（2021 年 12 月 2 日）

<https://www8.cao.go.jp/kisei-kaikaku/kisei/meeting/wg/econrev/211202/agenda.html>

やすいためと考えられている。他方、既存顧客については電子交付の割合が2～3割に留まっている。もちろん紙での交付を希望する顧客の中には、インターネット等のデジタルに対して苦手意識を持つ顧客が一定数存在するだろう。ただ、今まで紙で無料で受け取っていたものが引き続き無料ならば受け取りたいといった認識もあり、電子交付への承諾という顧客の能動的な意思表示にまでは至っていない場合もあると説明されている。

デジタルでの交付を促進するために、証券会社は既存顧客に対して手数料割引やポイント付与等のキャンペーンを行ってきたが、その効果は限定的で個社努力によるデジタルでの情報提供の同意取得には限界があると考えられている。

図表 1 書面交付のデジタル化の概要

		デジタルでの書面交付	
		原則	例外
目論見書	顧客から事前に承諾を得ている場合は、記載事項の電子交付が可能。	重要情報シートを提供し、契約締結前交付書面の主な内容について顧客の知識、経験、財産の状況や目的に照らして、顧客に理解されるために必要な方法・程度による説明を行った場合は、記載事項をウェブ等で掲載することで電子交付が可能。	
	顧客から事前に承諾を得ている場合は、記載事項の電子交付が可能。	重要情報シートを提供し、契約締結前交付書面の主な内容について顧客の知識、経験、財産の状況や目的に照らして、顧客に理解されるために必要な方法・程度による説明を行った場合は、記載事項をウェブ等で掲載することで電子交付が可能。 上場有価証券等やプレーンな債券の場合、契約締結前交付書面を一度交付すれば、その後は顧客の同意が無くても記載事項をウェブ等で掲載することで電子交付が可能。	
契約締結時交付書面		顧客から事前に承諾を得ている場合は、記載事項の電子交付が可能。	/
投資信託の運用報告書	交付運用報告書	顧客から事前に承諾を得ている場合は、記載事項の電子交付が可能。	
	運用報告書(全体版)	投資信託委託会社が投資信託約款で規定している場合は記載事項の電子交付が可能。	

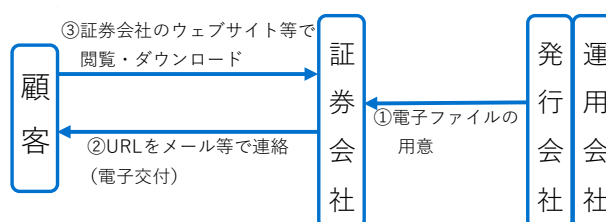
(注) 下線は筆者。

(出所) 法令等をもとに大和総研作成

図表 2 電子交付による情報提供の状況

証券会社	顧客	
	既存顧客	新規顧客
対面営業を行う	2～3割	7～8割
非対面営業中心(ネット証券)	8～9割	8～9割

図表 3 電子交付手続きのイメージ



(出所) 日本証券業協会提出資料(前掲脚注4)より大和総研作成

2. デジタルでの交付手続き

仮に書面交付が原則デジタル化されれば、交付に必要な手続きがほぼすべてデジタルで行うことが可能となるだろう（図表 3）。日本証券業協会（前掲脚注 4 資料）による想定では、事前に顧客にデジタルでの書面交付を説明したうえで、①運用会社等が証券会社やそのウェブサイトに当該書面を送付・アップロードし、②証券会社が当該ファイルの閲覧サイト等の URL を顧客にメール等で連絡し、③その URL から顧客が当該書面を閲覧・ダウンロードすることで、電子交付が完了することとなる。

デジタルではなく紙での書面交付を希望する際は、顧客がその旨を事前に証券会社に連絡することで、紙での書面交付がなされると想定されている。

書面交付のデジタル化のメリット・デメリットは顧客・証券会社それぞれの観点から挙げられる（図表 4）。書面交付がデジタル化されることで、顧客が受け取った目論見書等の記載事項の情報管理の方法や利活用の幅が広がる。顧客自身が目論見書等を紙で保管していなくても、その情報を取得・利用できることになる。さらに、保有または取引している金融商品に関して情報が修正・追加された場合、電子交付であれば顧客はその更新された情報を迅速に受け取ることができるようになるだろう。

図表 4 書面交付の原則デジタル化によるメリット・デメリット

		顧客の 利便性	業務の 効率化
メリット	迅速な情報提供	○	
	わかりやすい情報提供	○	
	必要な情報を追加して提供可能	○	○
	書面の検索、保管や比較などが可能	○	○
	紙の廃棄量が減る	○	○
	汚損による劣化リスクの解消	○	○
	用紙、印刷、郵送や保管等コストの削減	△	○
	顧客による承諾または同意手続きが不要		○
	出社しなればできない業務の削減		○
漏えい・紛失リスクの低下	○	○	
デメリット	掲載期間に限りがある		△
	交付した証跡がわからない	△	△
	本人以外のアクセスが困難	△	△

（注 1）○、△、無印は筆者の判断による。

（注 2）○：効果が期待される、△：ある程度の効果が期待される（ある程度の懸念も示される）、無印：特にコメントなし。

（出所）日本証券業協会提出資料（前掲脚注 4 資料）、金融庁金融審議会「市場制度ワーキング・グループ」（第 17 回、2022 年 4 月 25 日）議事録等より大和総研作成

証券会社側としてのメリットとして、まずコスト削減が挙げられる。デジタルでの交付の場合、紙での書面交付にかかる紙代、印刷代、郵送代や保管代等を抑えることができ、紙の廃棄量

とそのコストも削減することができる。特に IPO 等の場合、証券会社はタイトな募集スケジュールに対応するために一定の在庫を準備する必要があるという。日本証券業協会（前掲脚注 4 資料）によるヒアリングでは、ある証券会社での目論見書の年間廃棄量は 230 万冊以上、280 トン以上にも及んでいるとも報告された。ESG・SDGs の観点からも、書面交付のデジタル化を促進する意義がある、との考え方もあるだろう。

3. 市場制度 WG における議論

2022 年 6 月 22 日発表された市場制度 WG の中間整理に先立ち、2022 年 4 月 25 日に市場制度 WG 第 17 回会合が開催された。そこでは「顧客への情報提供の充実とデジタル化」という議題の下、「深度ある、よりわかりやすい情報提供」のための取組みや書面交付の原則デジタル化について議論された。

第 17 回会合では委員から、拙速な書面交付の原則デジタル化によって以下のように、利便性が低下するような顧客が存在し得ることに対する懸念が示された。

- （前略）例えば証券会社のウェブサイトに掲載さえしておけば、顧客が勝手に見るからいいという形になってしまって、実際に確認しない人が増えてしまうとか、あるいは非常にデジタルに弱い人が見ないで終わらせてしまうことが増えてしまわないように、そういう人を減らす努力というのは大事だと思います。
- （前略）決して誰かが取り残されるようなことがないように、電子機器が使えないと資本市場に参入できないというのはまずいのではないかと思います。
- （前略）本当に電子的なアクセス手段が制限、限定されているという顧客の方には、恐らく書面を交付するだけで十分ということにはならない可能性が高いと思います。よりきめ細やかな対応が必要になるのではないかと思いますので、その意味でも、そういった方は例外として位置づけて、きめ細やかな対応をする、原則はデジタル化でよいのではないかと、そのように考えております。

（出所）金融審議会「市場制度ワーキング・グループ」（第 17 回、2022 年 4 月 25 日）議事録より抜粋

さらに、以下のように、顧客だけではなく、証券会社に対してもデジタル投資の支援策や移行期間内の対応等の必要性も挙げられた。

- （前略）デジタル面で対応できない金融機関というのが実はあるように思います。（中略）伝統的な対面営業を続けている営業のあり方も少々考えていただいて、電子対応のための投資などもしていただくということを業界としても考えていただくのがいいのではないかと、うふうに考えました。
- （前略）やはり移行期間というものをきっちり用意し、その期間に、最低限このような仕様、こういったものに対応できるシステム投資をしてくださいということを明確に提示して、もし必要であれば、そういったシステム投資に関連する勉強会などを開催して、支援体制を

敷いていくのもあり得るのではと思っております。

○（前略）顧客側だけではなくて、証券会社側のITリテラシーも含めて、時間を取って、ちゃんと教育的な支援も含めて進めていくのがいいのではないかと考えております。

（出所）金融審議会「市場制度ワーキング・グループ」（第17回、2022年4月25日）議事録より抜粋

こうした議論を踏まえて、2022年6月22日に公表された市場制度WGの中間整理では、デジタルによる情報提供の原則化に際し、新規契約・既存契約のそれぞれに関して「引き続き検討していくことが考えられる」（p.17）とまとめられた。

- ①顧客同意の可否や意思確認の方法
- ②書面が選択可能であることの周知の方法
- ③書面交付に要するコスト負担のあり方
- ④その他顧客保護措置の必要性
- ⑤（個々の事業者に加え）業界全体としての情報提供のデジタル化に関する周知のあり方

（注）「その他顧客保護措置」について、金融事業者においては、提供した情報を顧客が実際に確認した頻度を細かく把握し、必要な場合には注意喚起を行う等、より高度なサービスを提供していくことが求められるという意見もあった。

（出所）金融審議会「市場制度ワーキング・グループ 中間整理」（2022年6月22日）

このように顧客の保護を図りつつ、書面交付の原則デジタル化のあり方について、今後、具体的な内容を含めた、さらなる議論が期待される。

最後に

市場制度WGの中間整理では、顧客の保護を図りつつ、書面交付等の情報提供の原則デジタル化のあり方について、引き続き検討していくとある。それまでの市場制度WGでの議論において、原則デジタル化という方針自体に強く反対する意見は見られておらず、その動きは今後確かに進んでいくだろう。実際のデジタルでの交付状況に関しても、すでに新規顧客については、対応がある程度進んでいる。今後、課題となるのは電子交付があまり広まっていない既存顧客への対応となるだろう。既存顧客に電子交付があまり広がっていない要因の一つには、インターネット等のデジタルに対して苦手意識を持つ顧客の存在も考えられる。もちろん書面交付をデジタルで受ける顧客が多いほど、デジタル化による効果・メリットは大きくなると期待される。しかし、顧客のデジタルリテラシーは、顧客の年代間だけでなく同じ年代内でもその高さにばらつきが見られ、決して一様とはいえないことも確かだろう。どのように原則デジタル化の促進と顧客保護のバランスを取るかも含め、引き続き市場制度WGでの議論に注目したい。