

第1回「Tokyo Green Finance Market（仮称）」の実現に向けた検討委員会
議事要旨

【全体】

- ・TGFMを進めるうえで、東京を世界に冠たるマーケットにしていくという広い観点が必要である。
- ・ルクセンブルクやロンドン、シンガポールと同じレベルのサービス環境になるだけであれば不十分で、プラスアルファの魅力をどうつけていけるのかが極めて重要である。
- ・TGFMを都内の新しい債券のマーケットとして単体で見るのではなくて、東京シティとしての立ち位置をアジアにおける一級のグリーン都市に位置づけ、差別化していくことが重要である。
- ・グリーン・トランスフォーメーションにおいて、東京が金融、都市システムの点から何をやるかというのは重要であると思う。
- ・目的はマーケットではなくインパクトであるという認識が必要で、今後はグリーンボンドが生み出したインパクトに対して世界が評価するため、新しい潮流を先取りして、東京都でインパクトを生み出すようなマーケットづくりをしていかないといけない。

【プラットフォーム】

- ・開示のプラットフォームはぜひお願いしたい。気候リスクなどの情報がまとめてアクセスできる場所が東京にあるとすばらしいと思う。
- ・プラットフォームの検討では、発行体である経済団体等の参画も重要だと思う。
- ・TGFMを実現するには、TOKYO PRO-BOND MARKETのグリーン／ソーシャルボンドプラットフォームなど既存の部分を活用するのが一番早いのではないか。
- ・TOKYO PRO-BOND MARKETの仕組みをさらにブラッシュアップして、ブランディングや認証のやり方で活用していくことはできないか。

【国との連携】

- ・国とも連携して、メッセージングは統一的に発信していくことが非常に大事。
- ・金融庁、財務省等と今の段階から制度設計をしっかりとやっていく必要がある。
- ・具体的な制度設計にあたって、金融庁をはじめ国とも綿密な協力関係を構築すべき。誰がどこをどうやるかを早急に詰めていくことが極めて大事である。

【ボンド発行促進】

- ・グリーンボンドの発行体にとって、魅力のあるインセンティブを設けるということが大変重要になると思う。

- ・グリーンの認証、認定のあり方について、ブランディング戦略と一体として考えていくべきだと思う。

【グリーンファイナンス・ESG 投資の魅力についての課題】

- ・コストメリットが見出しにくい。ESG の取組そのものが中長期的な企業価値や株価の向上につながる、ということでニーズを増やして行くことが大切である。

【対外発信】

- ・国際金融都市構想などでの連携を活用し、海外向けの発信プログラムを検討するべき。

【人材】

- ・TGFM をエコシステム構築のためのフレームワークとして位置付けることは大いに賛成である。教育機関の経営層とか学生への訴求はグリーンスタートアップのシードにもつながるので明示することも検討いただければと思う。

- ・人材育成について、海外との環境問題や社会問題に対する根本的認識の差がないように、グリーンファイナンスの知識だけではなく、グリーンそのものについての知識を深く得る仕組があるとよいかと思う。

- ・専門の資格授与機関が増加している海外の人財市場の状況を考えると、東京都として早急に着手する必要がある、そのためには、現在関係のある海外の機関との提携、例えばセミナーを共催しているイギリスの Green Finance Institute のような機関と提携するのが一番早く効率的。

- ・東京都立大学の高度金融専門人財育成のためのファイナンスコースとの共同コースを提供する等は実現可能性が高い方法ではないかと思う。

【TGFM の対象】

- ・まずはグリーンボンドからやるが、同時にソーシャルボンドについても視野に入れながら考えていくことを明記する必要がある。

- ・公募債・私募債を合わせてトータルで見たいのではないかと。

- ・グリーンボンドだけでなく、エクイティ等も含めた金融システムでグリーン・トランスフォーメーションを達成できるようなプランにすると、貢献度がすごく上がるのではないかと。

- ・2023 年まではグリーンボンド主体とのことだが、外国籍の専門家の特性として「金融の頭脳と博愛主義の心」の持ち主と言われており、有資格者も多く、その招致には、他の商品も扱える方が、魅力があるのではないかと。

- ・金融システムそのものにグリーンを組み込んでいくというチャレンジを行うのであれば、最初から少し幅広な目線で動いてもよいのではないかと。

- ・広い意味でのサステナブルボンドやサステナブルエクイティまで含めたものを対象にするのであれば、都の作ったステップ論とは全く違うものになるので、そこだけははっきりしなければいけない問題点だと思う。

- ・グリーンボンドに限定して 2030 年までにブランドを確立するとすると厳しいため、

ブランドの確立のためにはエクイティを含むことや、スピード感を持っていくことが必要。

・ TGF I のターゲットを狭く限定していった場合、世界の動きが非常に速く、また、他の分野がグリーンファイナンスの中心になっていくような場合、当初限定していた分野が結果的にレバントでなくなってしまうリスクも相応に考えなければいけない。

・ 私募に限らず公募もすべて含めて作っていかないと意味がない。結果は全然違ってくる。

・ 債券については上場、表示、開示について柔軟に考えながら見ていくことができるのではないかな。

・ 個人投資家を対象とする検討は当初から進めるべき。さらには、リテール債にこだわる必要は全くなくて、NISA に組み入れるとか、年金投資に組み込んでいくとかの検討を当初からすべき。

・ 東京都は排出量取引を実施しているアドバンテージがあるので、カーボンクレジットも検討してほしい。

・ 商品は幅広なもの、未来を先取りしたもの、理念のあるもの、ヨーロッパやアメリカが目指しているようなものを先取りしていくものの方が競争力のあるマーケットになるのではないかな。

【スケジュール】

・ とにかくやるならスピード感を持ってやる必要がある。

・ スピード感とスケール感をしっかりと持たないといけない。

・ 2021 年度中に、TGFM を設立しスタートするくらいのタイムフレームでないといけない。

・ 2025 年を「発展期」とした方が良く、人財に関してもスピード感を持って出来ることから始めることが重要だと思う。