

会長記者会見の概要

日 時：2026年4月13日（月） 15時00分～15時35分

場 所：東京証券取引所ビル地下1階 兜倶楽部

会見者：菱田会長

記者：

公募株式投信（除くETF）の資金流入額（5兆3,007億円）がかなり大きい結果となったが、この理由を教えてください。また商品分類別では国内株式型ファンドへの流入が増えている。この要因としては（株式市場が大きく下落したことを受けての）短期の逆張り買いがあったのではないかとと思うが、これだけで説明がつくものなのか、他にも要因があるのか、という点について伺いたい。

IT 管理部部長：

2026年初からの資金動向を振り返ってみると、1月は当時過去最大の流入額（5兆8,823億円）を記録し、2月（4兆5,452億円）は減少したものの、3月にまた増加しているという状況である。商品分類別に見ると、ご指摘の通り国内株式型に資金がかなり流入している。これ以外の主要分類である、海外株式型、内外株式型、それに内外資産複合型（バランス型）も、3月は前月とほぼ同じか微増という形で資金が流入しているが、国内株式型はそれよりも勢いがある状況であった。株価が下落したため、一定程度は逆張りを買われているということも一つの要因として考えられると思うが、特定商品への偏りは見られず、インデックス/アクティブ問わず、広く国内株式型へ資金が入っていた。

会長：

この話題はこれまでも議論されていたが、日本の個人投資家はどちらかというと逆張り志向であり、相場が下がると投信の買いが増えるが、相場が上がっていくと投信は売られる、との特徴があると考えられていた。ところがこの1、2年は日本株がしっかりと上昇している中で、投資信託にも流入が続いている。これは個人投資家の投資行動が変わってきて、コンスタントに長期目線で投信を買われる方が増えてきたのではないかと、という話がちょうど前回までの本会見で話されてきたと思う。市場参加者の一部には、昨今の堅調なマーケット状況下でも順調に投資が増えてきたとすると、下落した際には逆張り買いが減るのではないかと、モメンタムで上がる時は買うが下がったら様子を見るないしは売る、といった投資行動が増えてくるのではないかと、この見方があると耳にしたが、この3月の株式マーケットの下落の際には、逆張りと思われる買いも確認されているようだ。このことから、マーケットが上がっても買う人がいるし、逆に下がっても買う人もいると、多様な投資家が投資に参加をされるようになってきた、というように状況を捉えると良いのではないかと考えている。ただこれは非常に大きな変動があった3月ひと月の話であり、4月以降の動向も注視していく必要があるが、国内株式型を中心とした資金流入増加は、投資が浸透してきた一つの証左になっているのではないかと。

記者：

公募株式投信（除くETF）の国内株式型への資金流入が約7,600億円ということであるが、アクティブ型／インデックス型の比率はどのような状況であったか。

IT 管理部部長：

概算であるが、インデックス型に約4,500億円、アクティブ型に約3,000億円程度の流入があった。

記者：

個人投資家の投資行動が変わってきているということだが、これはNISA等をはじめとした各種政策・制度面の後押しを受けて今後も加速していくことになり得るか、もしくはマーケットの状況如何によっては別の方向に向かってしまいかねないのか、どのようにお考えか。

会長：

現段階は、様々な要因があって投資家の裾野が広がり、投資に対する興味関心も増えている状況である。この流れは続いていくことを期待しているし、実際にそうなる可能性は高いと考えている。足もとには外部環境が非常に不透明で、これが長期化すると不確実性が高まる懸念があるが、これを除けば投資に対する環境整備は着実に進んできており、その積み重ねの結果として現状があると認識している。業界全体として引き続き改善に向けて努力をしていく所存である。

記者：

資産運用業の成り立ちについて、欧米を見ると独立系が非常に強い一方で、日本の中心は証券会社系の子会社として発展してきたという経緯がある。本来であれば、資産運用業が主役で、証券業はその媒介役と位置付けられると思う。今後資産運用業をどのように育てていきたいのか、あるいは協会が合併して投資顧問業界と投信業界が一緒になることの意味について、会長の考えを伺いたい。

会長：

個人のお客様を中心とする投資信託業を対象としていた投資信託協会と、どちらかという年金や機関投資家などを対象とした日本投資顧問業協会があり、それぞれでビジネス上のフィールドやプラクティスが異なることから、同じような業界であったにも関わらず別個で動いていた。これが一つになったということは、非常に大きな意味がある。資産運用業界自体のプレゼンスが十分に発揮されていないということをご指摘の通りで、私の会長就任時の会見でも申し上げたことであるが、業界全体のプレゼンス向上活動は大きな柱の一つであると認識している。

なお各国のビジネスは、各々の経済や社会環境等の中で発展するものだと思っている。資産運用業において米国や英国ではその歴史が長く、ボストンやエディンバラといった地域で独立系の運用会社を中心に育ってきて、今でも大手の運用会社であっても上場せずにプライベートな会社が多い、という流れがある。これ自体はとても良いことであると思っているが、今例に挙げた二か国を除くと独立系の運用会社の方が多く存在しない。日本だけではなく、アジア

の国も、欧州でもドイツ、フランス、イタリアやスイスなどの大陸系は金融機関系列の運用会社の方が多。例えば欧州大陸などではユニバーサルバンキングのもと業界を区別することなくプライベートバンキングやウェルスマネジメントのようなサービスが発端となり発展してきた。私自身としては、多様な運用会社が多い方が望ましく、もっと独立系の会社があった方が良いと思っているし、日本の課題であると認識している。しかしながら多様な運用会社があった方が良いということと、金融機関グループの運用会社が大手にすることが問題ということは、別の話として捉える必要があると考えている。多様な運用会社が存在することで健全な競争や多様なアイデアを促し、業界の成長の幅を広げることに繋がる。ただし、運用会社が育つ道筋は国や地域ごとに異なるので、日本は日本なりのやり方でしっかりと発展していけば良いと考える。欧州大陸やアジアでは、金融機関系列の運用会社が主流だが、それが各国の資産運用業界や資本市場の発展を妨げているわけではない。日本の資産運用業界にはまだ多くの課題があり、現在も発展途上にあるが、業界団体として販売会社や資産管理会社等のインベストメントチェーン全体と連携し、議論を重ねながら主体的に業界を発展させていきたいと考えている。

記者：

最近の重要な問題になりつつあるプライベートクレジットについて、欧米では解約請求が増加し、外資系金融機関経営者から問題提起をする発言もあった。日本では欧米に比べてマーケット規模は大きくないと思うが、欧米で組成した商品を持ち込み、高利回りを謳っての販売が増えている。しかしながらこれが大きな問題に発展した場合、隆盛しつつあるファンドビジネスにとって非常にマイナスに働く可能性がある。この点についてどのような考えをお持ちか、協会として実態調査や警告を発する考えがあるのか、について伺いたい。

会長：

ご指摘の通り、プライベートクレジットの問題はグローバルに議論されており、日本でもマーケットとしては大きくないものの投資家の方が海外のプロダクトやファンドに投資をしているというケースが増えてきている。なお日本で取り扱いのある商品は、プライベートアセットという括りでは増加しているが、プライベートクレジットが投資対象資産の中心となっているファンドはそれほど多くないのではないかと考えている。本件については、当局および関係各団体独自の対応はもちろんのこと、加えてインベストメントチェーンの横の繋がりの中でモニタリングをしていくことが重要である。旧投資信託協会ではこの1、2年はプロダクトガバナンスの強化を販売会社と協力して進めてきた。この中では様々な議論があり、運用会社という商品を提供する側からどのような売り方をしてほしいか等の期待を伝え、売られ方の確認をするなど、双方向で確認をしていこうという仕組みができ始めている。こういう取り組みも含めて、継続していく必要があると考えている。

記者：

プライベートアセット商品は、私が見聞きした限りでは1兆7,000億円程度が、個人リテール向けで販売されているようである。ここには外国籍投信も含まれており、国内の公募投信はごく一部と考えている。かつては機関投資家や個人の場合は超富裕層向けであったものが、数百万円

単位から投資できるようになってきている。これは良いことでもあると思うが、流動性のミスマッチが起きているようにも思えるのだが、どうお考えか。

会長：

状況としては今ご説明いただいた通りであると認識している。公募投信としては少ないが、いろいろなビークルを使われて投資される事例が増えている。プライベートアセットを取り巻くポイントのうち、大きなものとしてご指摘にあった流動性の乏しさがある。どちらかというとなら販売側の観点かもしれないが、流動性等のリスクがプレミアムの源泉になっているという点を、投資家の方に対して説明し、正しく理解いただく。このうえで長期的視野の投資をされているか、ということが、これからプライベートアセットの存在が大きくなると一層重要になる。本協会は商品の供給側の立場であるがこの点を意識する必要があると考えている。

記者：

私募投信の3月資金流出額（1兆198億円）が大きい印象を受ける。これは期末という季節要因によるものか。

会長：

私募投信の場合は、個社ごとに背景が異なるため一言では表現しにくいですが、3月末ということもあるため、季節要因的な動きは一部あると思われる。前回大きく資金流出があったのが9月末であったので一定の根拠として考えられる。

IT 管理部部長：

過去2年を振り返ると3月はいずれも資金が流出していた。（2024年3月は5,916億円、2025年3月は1,448億円の資金流出）

記者：

公募株式投信（除くETF）の設定額が増加基調である。この背景はどのようなものか。また足もとで市場環境が急変する中で今後変化があるだろうか。

会長：

今後の動向について、現時点では影響の有無は見通せないが、引き続き設定額が順調に伸びることを期待している。設定額が増えてきている理由はいくつか考えられるが、各運用会社が日本株に関してプロモーションをしっかりと行ってきており、結果として現物株式だけではなく投資信託においても日本株が少しずつ注目されてきている、ということが一つの要因として考えられる。

記者：

先ほど長期目線で日本株に投資をされる方が増えてきているとの言及があったが、一方でこの1か月は下落が進んでいる。最近NISAを契機に投資を始めた個人投資家の中には、動揺されて

いるような方もいると思う。この方々へ向けた会長からのメッセージをいただきたい。

会長：

動揺せずに長期分散投資を続けてください、ということに尽きるが、3月のマーケットの動きは想像もしていなかった外的ショックによるものだと思う。市場参加者の一番の懸念はこれが長期化することである。外部環境が改善しないと、投資は長期分散で続けていけば良いと考えている投資家の方も、ずっと続けているが環境は改善しないしパフォーマンスも上がらない、とクエスチョンマークがついてしまうので、本当に長期化しないことを願っている。雑誌に運用会社の方が書かれた記事が載っていて「コンスタントにドルコスト平均法で買う。下がった局面で買ったものが戻ったら単純平均以上のリターンが生まれる。この点をもっと投資家の方に伝えていこう」とあった。これはその通りで、将来外部環境が改善してマーケットが上昇すればという前提はあるが、長期分散で投資を続けると自分が思っている以上のプラスが生まれる。このようなメッセージを発信し続けると良いのではないかと考えている。

以上