

郵政民営化委員会（第13回）議事録

日時：平成18年11月1日（水） 9：57～12：20

場所：虎ノ門第10森ビル5階 郵政民営化委員会会議室

○田中委員長 それでは、これより郵政民営化委員会第13回会合を開催いたします。

本日は、3人の委員が出席しておりますので、定足数を満たしております。

それでは、お手元の議事次第に従いまして議事を進行させようと思います。

最初の議題は「株式会社ANA&JPエクスプレスの事業運営の状況について」であります。

本件は、郵政公社による株式会社ANA&JPエクスプレスに対する出資に関する総務大臣の認可に当たりまして、本年4月12日付けで当委員会が提出した意見に基づいて、総務省から委員会への説明がありました。

これにつきまして、事務局から説明をお願いいたします。

○西原参事官 それでは、資料1に基づきましてご説明申し上げたいと思います。

公社によりますANA&JPエクスプレスの出資につきましては、当委員会発足直後から鋭意ご審議を頂戴しまして、今、委員長からご紹介ございましたように、4月12日付けをもちまして、当委員会から総務大臣に対しまして、同業他社への配慮等幾つかの条件を付しまして、認可を適当とする意見を提出したところでございます。

その条件の中で、総務大臣に対しまして、出資会社の事業運営の状況とか、民間の同業他社への配慮事項の履行状況を定期的に報告することという条件を付しておりました。これを受けまして、総務省は、その認可状況の中で、公社に対しまして出資の半年ごとにこの報告を求めておりまして、今般、4月26日の出資からちょうど半年が経過したということで、資料1にございますような報告が委員会あてに提出されたところでございます。

資料にございますとおり、総務省としましては、ANA&JPエクスプレスの事業運営の状況について、運航、取扱貨物量等、すべてにわたっておおむね計画どおりに推移していると。それから、同業他社への配慮義務も適切に履行しているというふうにしております。

総務省によります各報告項目の評価をしてみると、まず、事業運営の状況につきましては、出資から半年、事業開始は8月でございますので、事業開始からまだ二月と、ほとんどスタートしたばかりということもございまして、申請時に提示のあった数字に沿った状況になっているというふうに評価しております。

また、運航航路につきましても、申請時の目標どおりの運航状況と評価しているところがございます。

さらに、報告項目の5番目でございます同業他社への配慮に関しましては、公社が申請書に記載しております配慮事項の履行状況につきまして、公社から提出された別紙5に報告がありますとおり、総務省としまして、公社から直接ヒアリング等を行いまして、公社が当初の申請に沿った対応を行っているというところがございます。

以上、簡単でございますが、総務大臣からのご報告を紹介いたしました。また、意見書でございます定期的な報告ということは、今後、総務省からも半年ごとに報告が行われる予定となっております。

以上でございます。

○田中委員長 ただ今のご説明に関しまして何か質疑はございますでしょうか。

よろしいでしょうか。

それでは、次の議題に移りたいと思います。

本日は、郵便貯金銀行の新規業務に関する調査審議として、第9回会合に続きまして、金融関係者からご意見を伺うことといたします。これまでの委員会におけるヒアリングの議論を踏まえまして、あらかじめ資料2の「銀行関係者に対する質問事項」を作成し、各機関に事務局より送付いたしております。

今回は、その質問事項に対するご意見を伺うという形で調査審議を続けたいと思います。まず全国銀行協会、全国地方銀行協会及び第二地方銀行協会の3団体からご意見を伺います。

進め方としましては、3団体からのご意見をいただいた後、まとめて質疑等を行いたいと思います。

それでは、まず全国銀行協会の平野信行企画委員長、柳井隆博委員会室長に伺います。よろしく申し上げます。

○平野企画委員長 全国銀行協会企画委員長の平野でございます。9月21日に引き続きまして、意見を申し述べる機会を頂戴いたしまして、改めて感謝申し上げます。

まず、初めに私どもの基本認識を改めて申し上げます。資料の1ページ目をご覧ください。前回この場で、日本郵政株式会社の「実施計画の骨格」は、第1に、完全民営化を待たずに早期に多様な業務に、総花的に参入することを希望する内容で問題が多いということ。第2に、規模の縮小、株式の処分、経営管理体制の整備等に関する具体的なプランを早期に示していただく必要があるということを申し上げました。

前回、10月23日の当委員会において、日本郵政株式会社から、民営化後新たに提供する商品・サービスについてご説明があったようですが、資料を拝見する限り、「実施計画の骨格」の域を出ておらず、議論の前進に資する内容とはとても言えないというふうを受けとめております。繰り返しになりますけれども、郵便貯金銀行が規模を縮小しながら、民間に溶け込むための具体的なプランを早期に示していただくことが必要と考えております。

さて、本日は、前回、先生方からご意見をいただきました「暗黙の政府保証」の問題を中心とした公正な競争条件について、続いて、それを踏まえて郵便貯金銀行の業務のあり方について、私どもの意見を申し上げます。

資料の2ページ目をご覧ください。前回もご説明したとおり、政府出資が残る間は、万が一の場合でも政府が救済するだろうという、いわゆる「暗黙の政府保証」の存在により、公正な競争条件が確保できないと考えます。一般利用者は、民営化後の郵便貯金銀行についても、政府出資が残っていることから、政府保証は存在する、あるいは、国の後ろ楯があるというふうにならしてあります。また、仮に今後、郵便貯金銀行が市場において資金調達を行う際の問題点については、アメリカのファニーメイ等の事例で前回ご説明申し上げたとおりでございます。

3ページに、民営化後の郵便貯金銀行に対する利用者の見方をご紹介します。全銀協では、今年の7月末から8月にかけて、全国3,350名を対象といたしまして、「よりよい銀行づくりのためのアンケート調査」を実施いたしました。利用者の皆様の銀行に対するご意見を幅広くお聞きしたものであり、質問項目は多岐にわたりますけれども、その中で郵貯の民営化についても質問を設けました。

全銀協の主張、すなわち、「民営化後の郵便貯金銀行について、政府出資が残る間は業務範囲に厳格な制限を設けることが必要という見方についてどう思うか」という質問に対して、「非常に同感である」というのが10.7パーセント、「どちらかと言えば同感である」というのが34.8パーセント、これを合計いたしますと、約45パーセントの方が「同感する」というふうに回答しておられます。一方、「同感しない」と答えた方は27パーセントでございました。

「同感する」と答えた方が挙げた理由の一部をここに掲載いたしております。政府出資＝国の保証、あるいは、国の責任という発想、民営化されてもこうした利用者の認識はすぐには切り替わらないことが示されております。

資料の4ページにまいりまして、それではどうするかということですがけれども、基本的には、利用者の認識は容易に改まらないと考えざるを得ません。先日の日本郵政さんの説明では、今後、新規契約分から政府保証が廃止されることについては、利用者向けの周知徹底を図ってい

くということですが、政府出資が残る限り、最後は国が何とかしてくれるという認識はなかなか払拭できないように思います。また、こうした問題が認識されていたからこそ、日本郵政グループから郵便貯金銀行等を切り離すことは、郵政民営化のスキームの中で手当てされたという経緯だったはずでございます。

5 ページに過去の国会答弁を引用いたしておりますが、信用商売である金融の特殊性を踏まえた「暗黙の政府保証」の問題点、その解消のためには株式の処分が必要であることが国会審議の過程でも強く意識されていたことがうかがえます。利用者の皆様への周知徹底は必要と思いますが、それにより「暗黙の政府保証」の問題が完全に解決できると考えるのではなく、少なくとも政府出資が残る間は問題が残る懸念があるという前提で臨む必要があるというふうに考えます。

以上、「暗黙の政府保証」の問題を踏まえて、6 ページ以下で郵便貯金銀行の業務のあり方について私どもの見解をご説明いたします。

これも、繰り返し申し上げてきたとおり、巨大な規模、「暗黙の政府保証」を背景に新規業務に参入することは、イコルフットィングの観点から大きな問題というふうに考えます。

特に、資金調達における優位性を踏まえると、預金肥大化を防止するとともに、調達の優位性が競争力に影響する貸出業務に対しても厳格な制限を継続する必要があります。

預金肥大化に関連し、郵便貯金銀行が希望している全国銀行協会システム、全銀システムとの接続についても、預金吸収力の向上を通じて問題を深刻化させる可能性があることから、今後、事務システム面の問題に加えて、イコルフットィングの観点からも慎重に検討する必要があると考えております。当委員会において、今後、郵便貯金銀行のビジネスモデルについて検討を進められる際に、全銀システムとの接続を所与の前提としてお考えになることがないようお願いいたします。

また、我が国がいわゆるオーババンキングの状態にある中で、郵貯銀行が巨大な資金力にものを言わせて貸出業務に本格参入すれば、信用リスクを反映した適切な金利形成を阻害する懸念があるという点も重ねて申し上げておきたいと思っております。

また、新規業務の展開に当たっては、次の7 ページにあるとおり、経営管理体制がきちりと整備されることが大前提となります。現在、民間金融機関は、今年5月に施行された新会社法、来年3月末に迫ったバーゼルⅡの適用、それから、来年夏にも施行される予定の金融商品取引法等、さまざまな制度の変更、整備に対応しながら、自らの内部統制やコンプライアンス体制の充実に取り組んでおります。日本郵政公社においても同様に取り組んでおられるとは思

いますけれども、これまで適用対象外であった諸制度にしっかりと対応していくことは必ずしも容易なことではないと思われまます。

また、日本郵政グループは、通常の銀行持株会社グループには許されない、一般事業を行う異例の存在となる点にも留意が必要であります。4事業会社間におけるアームズレングスルール及び情報遮断等を徹底するとともに、持株会社である日本郵政による郵便貯金銀行への経営の関与も最小限にとどめるといった対応も重要になると考えます。このような対応は、先ほど申しあげました郵便貯金銀行等を日本郵政グループから切り離すという民営化の基本方針からも必要になると思います。

加えて、郵便局会社については、郵貯銀行の代理店となるとともに、郵便保険会社あるいは郵便事業会社の業務を併営することが想定されていますけれども、小さな局内で情報遮断、その他弊害防止措置を徹底することは、実務的にも難しい面があると思われまます。情報の厳格な管理をはじめとして法令順守体制を整備・強化することが何よりも重要となります。

郵便局会社におけるこうした体制整備を前提として、8ページにあるとおり郵便局会社のネットワークの価値を最大限に活用していくことが、郵政民営化を成功させるためにはポイントとなります。郵便貯金銀行が233もの直営店を抱えて、自ら資金を抱え込むということではなくて、郵便局会社のネットワークを活用しながら、多様な金融商品を販売していくという発想が重要であると考えまます。

また、郵便局会社の収益源を多様化することは、郵便貯金銀行等の経営効率化にも資するものと思いまます。「実施計画の骨格」から推察いたしますと、郵便貯金銀行の営業経費は年間1兆円前後ではないかと思われまます、そのうちの3分の2、約6,500億円は郵便局会社への委託手数料の支払いであります。郵便局会社が郵便貯金銀行等以外の外部からの収益を拡充することは、郵便貯金銀行からの受入手数料の減少につながり、郵便貯金銀行のコスト削減につながるのではないかと考えまます。郵貯銀行の企業価値の向上のためにも一つのポイントとなるのではないのでしょうか。

以上、前回と重なる部分もございまますが、改めて私どもの見解を申しあげました。日本郵政グループからは、上場、株式処分のために早期の業務範囲拡大が必要との希望が示されていることと思いまますが、適切な業務遂行能力、管理体制の整備がなされずに、拙速に参入を急げばかえって企業価値を毀損するということにつながりかねません。また、「暗黙の政府保証」を背景とした巨大な規模の資金が貸出業務等に参入すれば、適切な金利形成の阻害を通じて、地域の金融機関、経済、引いては国民経済への悪影響が懸念されまます。まずは足元をしっかりと

ためる、その上でイコールフットィングを確保しながら、業務範囲について慎重に検討していく、こういったスタンスが重要と考えます

最後に、年内をめどに郵政民営化委員会としての方針を取りまとめられる予定と聞いておりますが、冒頭にも申し上げたとおり、あわせて日本郵政グループから規模縮小に向けた具体的なプランが早期に示されることも必要と考えております。前回もお願いいたしましたが、方針やリストラを含めた具体的なプランの審議のプロセスにおいて、私どもが再び意見を申し述べる機会を設けていただきたいと考えておりまして、この点を改めてお願い申し上げる次第でございます。

以上、全銀協からのご説明でございます。どうもありがとうございました。

○田中委員長 ありがとうございました。

続きまして、社団法人全国地方銀行協会の近藤哲一般委員長、高橋幹宏協会運営会議行室長から伺いますので、よろしく申し上げます。

○近藤一般委員長 全国地方銀行協会の会長行の東邦銀行で常務を務めております近藤でございます。

9月21日にもいろいろお話をさせていただきましたけれども、またこういう機会を設けていただいております。今回は郵貯の経営規模の問題、公正な競争条件の問題などにつきまして、これまでの議論、またご質問いただいたことも踏まえまして、地域金融機関の考え方を述べさせていただきたいと思っております。

お手元に資料を準備しておりますけれども、ポイントのみ記載した資料でございますが、そちらもご覧いただきながら、話を進めさせていただければと思っております。

私どもは、これまでも郵便貯金を民間金融市場へ円滑に統合するために必要と考える3つの条件ということを主張させていただいております。これは何度も申し上げておりますけれども、資料の1ページ目にありますように、1つ目は経営規模の縮小、2つ目は公正な競争条件の確保、3つ目は地域との共存ということでございます。この中から、まず経営規模が競争条件に及ぼす影響について申し上げたいと存じます。

資料の2ページ目をご覧いただければと思っております。郵貯の資金量の巨大さにつきましては、これまでも何度も議論されてまいりまして、前回の資料にも入れておりまけれども、私どもも単純に規模が違うから不公平だと申し上げているものではございません。その規模の巨大さゆえに郵貯銀行が巨大な金利リスクと信用リスク・経営リスクを背負うことになりまして、金融市場並びに国民経済全体としてみましても、リスクが大きすぎるという主張をしまいつてお

ります。

また、地域との共存という観点から見ましても、巨大な規模の資金が、相対的に小規模な地方の金融市場に一気に参入してきた場合、地方の金融市場、引いては地方経済全体に混乱を引き起こすことを懸念しているものでございます。

特に、個人向けローンとか中小企業ビジネスローンなど、リテールの貸出業務が新規業務の重要な柱として位置づけられておりますけれども、こうした貸出業務に巨大な資金が振り向けられることになりましたれば、既に厳しい競争環境にある地方の金融市場にさらなる供給過剰をもたらすことにもなりかねません。結果として、金利とか手数料のダンピング競争を引き起こす懸念も払拭できないところでございます。

また、競争における規模の優位性という観点から言えば、郵貯銀行は国家の信用力の下に、長年にわたり築いてきた膨大な、莫大といってもいいかと思うんですが、顧客基盤を有しておりますして、こうした基盤に立って、とりわけ貸出業務分野に一気に参入すれば、資金量の巨大さと相まって地域経済の担い手である地域金融機関に与える影響は決して小さなものではございません。たとえ他の金融機関で取り扱う金融商品の仲介としての住宅ローンの媒介とか代理を行うということにしましても、この基盤を考えれば、地方においても相当な競争の激化が起きる、地域金融機関への影響も少なからぬものがあると予想されます。現在の巨大な規模の郵貯を円滑に民間金融市場に統合していくためには、移行期間中を通じて経営規模のさらなる縮小が必要であると考えております。

次に、公正な競争条件の確保という観点について申し上げます。資料の3ページ目でございます。新規業務への参入につきましては、民業圧迫の深刻化を生じさせないことが必要でございます。そのためには「暗黙の政府保証」や恩典をなくし、民間金融機関との公正な競争条件を確保するということが前提条件であり、その上で地域との共存という観点も考慮して議論がなされるべきでございます。

日本郵政が郵貯銀行株式を保有している間は、間接的に政府の出資があることとなりますので、金融機関の競争力の源泉として非常に重要である信用力の点で、民間金融機関と著しく公正を欠く状況にあると言わざるを得ません。政府の間接出資を全くなくすことは公正な競争条件確保の大前提であると言えます。

また、間接出資以外の政府の関与につきましても、政府の関係先であるという印象をお客様に与える可能性がありますので、極力なくしていくことが必要と考えております。郵便貯金は長年にわたりまして、政府保証の下にあるとのイメージが利用者の間、国民の間にも定着して

おりまして、民営化後も「暗黙の政府保証」のイメージを一朝一夕に払拭することは難しいと思われまます。実質的に政府出資をなくすことはもちろんでございますが、民営化後の正しい姿を消費者、国民に伝えるための継続的な努力が求められるものと考えます。

続きまして、資料の4ページをご覧くださいと思います。新規業務への参入につきましては、既存の業務のみでは投資家から評価が得られない、株式上場に支障を来すとの議論もあるようでございますが、民営化に当たっての最大の課題は、巨大な規模の郵貯をいかにして民間金融機関に円滑に統合していくかということであると理解しております。

民営化のプロセスとしての株式上場の重要性は十分理解しておりますが、早期株式上場にこだわる余り、業務拡大のみを先行させるのではなく、民間金融機関等との適切な競争関係についても考慮すべきものと考えております。また、市場からの評価は、資金量とか収益の規模によって決定されるものではなくて、効率性とか適切なガバナンスやリスク管理、コンプライアンス態勢、社会貢献、こういうものが総合的に勘案されるものでございまして、これらの点についても十分な検討がなされるべきであります。

貸出業務について言えば、例えば、定型的な個人ローン、スコアリングモデルによるビジネスローンでありましても、一定の信用リスクを内包しておりますし、シンジケートローンも貸出そのものでございまして、信用リスク管理が必要とされることに変わりありません。これらの貸出業務の参入につきましては、適切なリスク管理体制が伴わない限り、市場からの評価が得られるものではありません。また、個人や中小企業向けのローンについては、お客様に対する適切な説明態勢の整備が求められておりますし、貸出の実行後も適切な管理・回収が行われる必要がございます。特に住宅ローンなどであれば20年から30年という長期にわたります。貸出業務への参入に当たりましては、収益機会の多様化という観点以外にも、さまざまな側面から慎重な検討が行われるべきであると考えます。

最後に、地域における民間金融機関と郵貯銀行の協働という観点について申し上げます。資料の5ページをご覧くださいと思います。

私ども地方銀行は、地域金融機関の担い手といたしまして、リレーションシップバンキングに取り組んでおりまして、長い時間をかけて地域の中小企業との信頼関係を築いて、安定的な資金供給に努めまして、地域経済の発展にも寄与していると自負しております。

民営化に当たりましては、郵貯銀行としても単なる業務拡大、収益拡大の計画のみならず、金融事業を通じた地域経済、社会への貢献のビジョンを示す必要があると考えます。まずは地域との共存、地域金融市場への円滑な統合という大きな課題に対する解決の道筋をつけること

が先決であり、その上であれば、私どもとしても郵貯銀行と民間金融機関と協働について、中長期的な視点から検討を行うことも可能ではないかと考えております。

今回は、地域との共存という観点から、主に郵貯の規模が競争に及ぼす影響と、新規業務などについて述べさせていただきましたが、本委員会におかれましては、引き続き地域金融機関の経営や地域経済に与える影響を十分に考慮していただき、審議を進めていただきたいと思います。また、今後、事業承継に関する適正な実施計画の策定に向けた指針の策定、実施計画についての審査、個別の新規業務申請に際しての審査などを行うに当たりましては、民業圧迫といった事態が生じないよう、厳正な審査を行っていただけるものと期待しております。

私からは以上でございます。ありがとうございました。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

続きまして、社団法人第二地方銀行協会の井上清一般委員長、興野秀雄金融情報室長に伺います。よろしく申し上げます。

○井上一般委員長 ご紹介いただきました第二地方銀行協会の会長行として一般委員長を務めております、東日本銀行の井上でございます。前回に引き続き意見を申し述べさせていただきます。事前にいただいたご質問事項の共通性等も勘案しまして、論点を大きく3つに絞って申し述べたいと思います。

まず1点目は、ご質問事項の1から3に関連する、ゆうちょ銀行の優位性についてでございます。

ゆうちょ銀行は官業として築き上げてきた、国民からの信頼、あるいは、全国的な営業基盤、巨大な資金力を日本郵政公社から承継し、社会的なインフラである全国的な郵便局の店舗網を活用して金融事業を営む金融機関でございます。そのようなゆうちょ銀行は、政府が持株会社を通じて株式を保有している移行期間においては、名実ともに政府が関与する金融機関であり、金融機関経営にとって最も重要な「信用」が政府によって裏付けられている、優位な立場にあると認識しております。

この優位性は、「暗黙の政府保証」という形で国民に認識される懸念があり、政府の関与が残る移行期間においては、いかなる措置をとろうとも完全に払拭されるというものではないと考えております。ただし、先般ご提案がございましたゆうちょ銀行の実情を逐次広報していくということは、その優位性を軽減し、公平な競争条件の確保に向けて必要な措置と考えております。

これに加えて、ゆうちょ銀行には、官業から引き継ぐ資金力と、全国的な店舗網に基づく強

固な営業力もあり、不公平な競争条件の下で、他に例のない巨大なゆうちょ銀行の民営化が、地域金融や地域経済に与える影響は計り知れず、甚大な影響を及ぼす可能性も否定はできません。

したがって、政府の関与が残る移行期間においては、公平な競争条件を確保しつつ、民間金融システムへ円滑に統合するため、ゆうちょ銀行の規模を縮小することが不可欠であると考えております。

次に、質問事項の4から7及び9に関連します、ゆうちょ銀行の新規業務についてでございます。

移行期間において、ゆうちょ銀行は、政府の関与が残る優位な立場にある金融機関であることから、この間の新規業務については原則として認められるべきではないと考えております。市場や民間金融機関、さらには地域経済への影響を十分ご検証いただいた上で、慎重に議論されるべきであると考えております。

とりわけ、貸出業務への参入については、地域金融の混乱を招き、地域経済に影響を及ぼす懸念があることは、繰り返し申し述べておりますが、これは認められるべきではないと考えております。

また、移行期間中のゆうちょ銀行のビジネスモデルや市場評価の点でございますが、現行の取扱業務の収益性、あるいは、業務効率化の状況等の実情が不透明な段階であり、また、「実施計画の骨格」で示されたゆうちょ銀行の経営見通しの前提も十分示されているわけではございませんので、具体的な検討材料がないため、確たることは申せません。

ただ、一般論として、業務の効率化を進めつつ現在取り扱っている資金運用手段、貯蓄サービス、決済サービス等をより一層きめ細かく提供することにより、地域における顧客利便性の向上や経済の発展に資することは可能であると考えております。

なお、ゆうちょ銀行ならびに郵政3事業会社との協働につきましては、これも4事業会社のビジネスモデルが不透明な現段階において、その可能性等について具体的なことを申し述べることはできません。

最後に、質問事項の8に関連する、ゆうちょ銀行の内部態勢についてでございます。

来年10月、ゆうちょ銀行は銀行法上の銀行となり、我々と同様、金融庁の監督を受けることとなります。したがって、ゆうちょ銀行は、銀行法等関係法令や、独占禁止法の遵守はもちろん、金融庁の監督指針等を踏まえた内部統制、コンプライアンス等の内部態勢の整備、金融機関へのさまざまな要請に対する適切な対応等が必要であると考えます。

以上、3点に絞って申し上げましたが、最後に、地域金融機関が、ゆうちょ銀行に対して、どういう認識を持っているかということについて申し上げますと、ゆうちょ銀行は貯金だけとは言え、ほぼ全国的な顧客取引基盤を有しておりまして、例えば新規商品の営業を展開するに当たっては極めて驚異的な力を発揮する。これは最近の投信の販売等をご覧いただいてもわかると思います。これにさらに「暗黙の政府保証」、あるいは、全国規模の調達力による圧倒的な資金力が加わることとなります。言ってみればあたかも各地元の地域金融機関を上回るかなり緻密な顧客情報を持ちながら、一方でメガバンクを上回る資金力を有する金融機関が地域の中に登場してくるわけですから、地域金融機関と「同じ土俵に立つ」とは到底言えないという認識を持っております。

また、新規業務についてもほぼ完全に競合することになり、その影響はかなり大きいというのは言うまでもないことですが、これによって各地域金融機関の弱体化を招くということがあれば、地域金融機関が担ってきた使命である地域経済への貢献のための持続可能性を毀損させるのではないかという考え方も持ってしております。

以上、地域金融機関としての意見を申し述べさせていただきました。ありがとうございました。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

以上、3団体からのご意見を承りました。これからは討論としたいと思います。多岐にわたっておりますが、最初はいわゆる「暗黙の政府保証」の問題、それから、それに基づくと思われる規模の問題、過大な規模が残るのではないか、あるいは、優位性を持ち続けるのではないかという論点がございますので、この点から討論を開始したいと思います。いかがでしょうか、この「暗黙の政府保証」のところで。

○富山委員 前回、「暗黙の政府保証」に対しては、実質的にそういうものがあるかどうかというベースで議論をしましょうということだったと記憶するんですが、全銀協さんの資料の3ページ目のアンケート、平野委員長からご説明いただいたアンケートのパーセンテージ、そういった話と、ファニーメイ、私はファニーメイ以外のこういう事例をあまり聞いていないんですが、他に何か材料はあるんですか。現状の政府保証の存在をバックアップするような実証的なというのか……。

○平野企画委員長 この問題は前回もご指摘いただきましたが、必ずしも法的な問題ではなく、受益者、この場合で言いますと預金者から見て当該債権が、実態的には保証されている、ないしはそれに同等の状態にあるかどうかという問題であります。

したがって、今回、全銀協のアンケートをご紹介いたしましたのは、一般の利用者、預金者の現状の認識がどういったところにあるかということをお示しするためです。もちろん、100パーセントの方がすべて同じお答えをされたわけではありません。ただ、先ほど申し上げたとおり45パーセントの方が「政府出資が残っている以上は、民間の銀行とは異なるという認識を持ち、それゆえ何らかの業務上の制約を加えることはやむを得ない」と考えておられるということは、非常に重要なことであろうと思います。

それから、データということでもありますけれども、従来からファニーメイ、あるいは、フレディマック等、いわゆる“ガバメント・スポンサード・エンタープライズ”、GSEとアメリカでは呼ばれている金融機関の例を典型的なケースとして引いておりますけれども、これらの例に加えて、一般的に言えば、政府系の機関に対する融資の際の信用リスクの判断の重要な構成要素として政府の出資がそのメルクマールになっております。

それ以外の要素を申し上げれば、例えば設立準拠法の存在、あるいは、役員の派遣等、いろいろありますが、一般的に言って出資が、いわゆるソブリン、あるいは準ソブリンであると認識する場合の大きなメルクマールになっていることは間違いなく、これは金融機関の一般の通念だろうと思います。その場合に資金調達コストに差が出る、これも自然なことであろうと思います。

○富山委員 今、暗黙の世界という前提で。

○平野企画委員長 そうです。

○富山委員 暗黙ワールドで考えるときに、今のレーティングの問題は世界的に共通だと考えてよろしいんですか。

○平野企画委員長 そう思います。

○富山委員 要するにヨーロッパの金融機関などでも同じような評価をしていると。

○平野企画委員長 ええ、同じような評価がございます。

○野村委員 ご自身の金融機関のスコアリングモデルの中にもそのことは書き込まれているんですか。

○平野企画委員長 私どもが与信判断をする場合に出資構成というのは非常に重要な要素であって、民間企業に対する融資の場合も、例えば親と子の関係でこのリスクを判断する場合に、親の出資があるかないか……。

○野村委員 そうではなくて、ソブリンかどうかということが、スコアリングモデルの中に明記されているか……。

- 平野企画委員長 ソブリン性がですか。
- 野村委員 まあ、そういうことです。
- 平野企画委員長 それは重要な要素でございます。
- 野村委員 審査の格付が変わるんですね。
- 平野企画委員長 ええ、審査にあたっての構成要素になっております。
- 野村委員 データを出せますか。例えばどのぐらい格付けが違うとかいうのは。
- 平野企画委員長 それは、今この場では難しいですね。
- 野村委員 私も守秘義務を負いますので、実際に、お貸しになられる方が信用判断のときにこれだけレーティングを変えているという実証的なデータを出していただけますか。
- 平野企画委員長 政府リスクであっても、政府の格付によって当然変動がございますので、政府出資がある機関に対する与信の総合判断において出資がなされているという……。
- 野村委員 内規と過去のデータで結構なんですけれども。
- 平野企画委員長 ぴったりしたデータをお出しできるかどうか、この場では自信がございません。
- 野村委員 レーティングされるわけですから、内規の中に書かれているんですよ、ソブリンかどうかというのは判断要素だということは。
- 平野企画委員長 ソブリンの場合の判断の要素として出資比率が一つのポイントにはなりません。
- 野村委員 単に出資比率であれば、親であっても子であっても何パーセント出資なのかというのはレーティングに反映すると思うんですけれども、ソブリンかどうかはクルーシャルな問題なので、ソブリンかどうかは融資判断に反映しているということが内規に書かれていなければできないですよ。
- 平野企画委員長 ソブリンの場合にはソブリンという認定をして、当該……。
- 野村委員 親が何パーセントとかいうデータではなくて、ソブリンかどうかというのは融資判断のときにレーティングに反映されるというふうに理解してよろしいんですか。
- 平野企画委員長 レーティングは一つの要素だけで判断されるものではなくて、総合的な判断になります。
- 野村委員 ですから、総合判断の要素の中に入れていいという内規は存在しているんですか。
- 平野企画委員長 それは審査をする場合に考慮する要素の一つでございます。

繰り返しになりますけれども、白か黒かという話をここではしているわけではなくて、一種スペクトラムな中で、ソブリン性が高いのか、全くないのか、その中間でグレーなのか、これはグレーな話をしているわけです。

○野村委員 私どもが伺いたいのは、観念的な話ですと、単なる水掛け論に終わりますので、実態の問題として何か実証的なデータが欲しいわけなんです。そういう意味で、ご自身達が信用リスクを判断するときにソブリンかどうかというのを相当重視されているのであれば、それはまさに金融機関さんがそう思っているんだから、信用の優位性があるんでしょうねということが言えるわけですが、ご自身達のところでもそれほど重視されていないのであれば、それは空振ってしまうのではないかなと、それだけのことなんです。

○平野企画委員長 先ほどから申し上げているとおりで、市場における信用リスクの評価がクレジット・リスクプレミアムという価格形成に関係するわけですが、金融市場が最も発達したアメリカにおいて、先ほどからご説明しているようなG S Eの場合に、40ベースポイント程度の中長期における調達コストの優位性があるというのは、F R Bの2003年12月の調査にもあるところであります。

ついでに申し上げれば、格付機関の見方、格付ということでございますが、これもあわせて申し上げますと、ムーディーズの本年6月のレポートでは、このファニーメイ等の調達に関して、市場は政府の暗黙のサポートを確信しており、それがローコストの資金調達をもたらしているという指摘もあるということで、むしろ市場がどのように受けとめるか、あるいは、事業者はどのように受けとめるかということを主軸にここは考えてもいいたらうと考えます。

○野村委員 プロの世界とアマの世界をちょっと分けたいと思っているんですけれども、アマの方々がどう考えるかというデータは出てきているんですが、プロの方々は資金調達コストの中で判断しているのかどうかということなんです。よく言われますのは、我が国の場合にはこれまでの実態の状況の中で、護送船団の世界の中で“トゥー・ビック・トゥー・フェイル”という考え方があったと。いわばオーババンキングの状態であっても、金融機関はデフォルトのリスクはないんだと、金融マーケット全体に「暗黙の政府保証」がかかっているんだと言われてきたわけですよ。

その中で、例えば郵便局だけが出資というところでつながっていても、出資は、先ほども法律の話をおっしゃっておられましたけれども、増資をするということは国にとってみると財政上の措置ですので、普通の経営判断では難しいわけですね。いろいろな財政的な措置をしなければ出資できません。もし銀行のデフォルトの問題だとすれば、預金保険法がありますので、

金融危機対応会議などにかかるわけですね。特別扱いはないわけですよ。そういう意味では、一般的に銀行にかかっている「暗黙の政府保証」、あるいは、ペイオフが解禁されたとは言え、実際のところ日本はペイオフは解禁されているのかという見方も、マーケットに対してあるわけですね。

そうすると、皆さん方との間の一般民間金融機関で言われているところと、ソブリンが出資している郵貯銀行との間にどれだけのレーティングに差別化が生じるのかということ、プロの世界では、アメリカの事例は全く別な意味で、日本のマーケットの中にそれほどの差別的な優位性が生じるのかと。逆に格付機関の方々に債権の評価を考えていただくと、かなり低い評価しか出てないわけですね、現実には郵貯銀行の将来の予想図というものを考えてみると。皆さんの方がはるかに高い格付を得ているわけです。そこでソブリンが入っているということがそんなに高い評価になっているのかどうかですね。観念的な問題ではなくて、データが欲しいんです。

○平野企画委員長 そこはまさに野村委員ご指摘のとおりでありまして、2つの世界があって、1つは、冒頭私が申し上げたように、利用者がそれをどう見るかという世界、それから、市場がそれをどう評価するかという世界があると思います。データがあるのは市場の世界です。したがって、それを先ほどからご説明しているわけです。

○野村委員 でも、アメリカの事例ですね。

○平野企画委員長 ええ。ただ、日本においても、もちろん政府系金融機関については財政の健全性が前提ですが、民間の金融機関に比べて優位な調達をしているということは事実だと思います。ただ、ここで申し上げたいのは、それよりも一般の預金者、一般の利用者が郵便貯金銀行をどうとらえるかということであって、例えば預金保険法の下において、民間金融機関も保護されているのではないかと、実質的には“トゥー・ビック・トゥー・フェイル”という神話が守られてきたのではないかとのご指摘でございましたが、ここ数年の歴史はそれを大きく覆すものでした。記憶に新しいところですが、信用不安がささやかれるような金融機関から預金流出して、郵便貯金銀行を含む他の金融機関に預け替えがなされたという預金者の行動が現に観測されているわけであり、民間金融機関に対する絶対的な信任というのは、これは私どもの問題でございましたが、ゆらいだというのは間違いのないことであります。それだけ預金者、利用者の銀行に対する信用リスクの認識もここ数年で深まったということだと思います。

しかしながら、郵便貯金銀行については、政府系の金融機関としてこれまでの歴史があり、それが一朝一夕に改まるものではないだろうということを私どもは申し上げているわけでござ

います。

○野村委員 切り分けていただいてありがたいんですけども、そういう意味では最も重要なポイントは、いわば預金者側、一般消費者側の一種の誤解という……。

○平野企画委員長 パーセプションですよね。

○野村委員 そういう理解でよろしいわけですね。

○平野企画委員長 はい。それがここでは一番重要であろうと思います。

○富山委員 今の時点は、先ほど出た現時点ですよ。今後、実際に民営化が動いていく中で、10年後には完全売却化という方針はどうもゆるぎそうにないと、政権が替わっても、そういう印象がどんどん、かつ、周知もしていきますと。その結果としてさっきのデータががらっと変わっていったらとすると、パーセプションの議論であれば、政府の暗黙の保証はどんどん消えていっているという理解になっていくわけですよ、時間軸の中で。それはそういうふうにご考えてよろしいんですか。

くどういようですけども、要は科学的・実質的議論をしているのか、どんな議論をしているのかということなんです。もし実質論で論じているのであれば、それで下がっていくのであれば、そういうことですよ、パーセプションは変わっちゃっているわけですから。

○平野企画委員長 パーセプションが変わってくるということは時間の経過とともにあると思います。

○富山委員 この中の書き方ですと、政府保証がある間はパーセプションが変わらないんだというふうな部分がややあるので、その辺、変わるんですよ。変わっちゃうんだったら変わるんですよ。

○平野企画委員長 未来永劫変わらないということではないと思いますが、私どもが今申し述べているのは、本日この時点においては、政府出資が残る間においては基本的なパーセプションに大きな変化がないであろうと考えているし、それを前提に、これはこの後の話かもしれませんが、ビジネスモデルも考えていくのが現実的なアプローチであろうということをごを申し上げているということでございます。

○野村委員 今の、政府出資が残っている間はパーセプションが消えないというのは、どういうロジックから出てくるんですか。

○平野企画委員長 それは先ほどから繰り返し申し上げているとおりです。

○野村委員 パーセプションなんですよ。

○平野企画委員長 事業者の皆さんの間には、政府の出資が残っているのに……。

○富山委員 ちょっと言い方は悪いかもしれませんが、そんなに愚かなんだろうかと。利用者というのは非常にスマートであって、情報をどんどん入れるでしょうし、いろいろなことを正確に判断するのもお客様だと私は理解しているんですが。

○平野企画委員長 それをこの時点で予測するのは私どもにはなかなか難しい。

○富山委員 今、AかBか決めるのは難しい議論ですよ。なるようになるんだろうということだと思うんです。

○野村委員 現時点でパーセプションがないとは誰も思っておりませんで、ご指摘のことは重々了解しているんです。ただ、例えば5ページの答弁等を見ても、確かに読み方如何によっては、パーセプションを消すためには政府の出資を切り離さなければいけないというようにも読めるんですけれども、大前提と言っているわけでもありませんし、これはパーセプションを消す一つの手段だというふうな読み方も十分できるわけですよ。

ですから、政府出資は、政府の方でできること、政府が自分で宣伝してパーセプションを消すわけではありませぬので、政府の方ができることは、政府の出資を切り離すということであって、これを必須の大前提というふうに読むのは、インプリケーションとしてはそこに重きを置きすぎているのではないかなという感じもするんですね。政府はできることをやる、政府としてもそれを切り離すということは一つの手段だと。だけど、これがなければ絶対にパーセプションは消えないということは、どこでも答弁されていないと思うんです。

○平野企画委員長 もちろん誤った認識を改めるためにはさまざまな手段があるわけで、10月23日の日本郵政からのご説明にもあったとおり、さまざまな情報宣伝活動によってお伝えするということは、もちろん非常に重要な努力だと思います。アメリカの金融機関ですと、例えばFDICインシュアードという看板がかかっていますが、その逆のことをやるというのも一つの方法かもしれません。さまざまな努力は必要だと思います。

ただ、繰り返して申しわけないのですが、出資が残っているというのは客観的な一つのメルクマールにはなるだろうということをお願いしているわけで、さまざまな努力が実を結んでパーセプションが消えていくということになれば、その段階でまた別の考え方ができる余地が出てくるということまで私どもは否定しているわけではありませぬ。

○近藤一般委員長 出資の問題でいけば、だんだん出資が消えていけばイコールフットィングになってくるということになる。今おっしゃっているように、それが金利にどういうふうに関与していくんだとか、プレミアムがどうだという議論になるんですけれども、地方だと国の出資が残っているゆうちょ銀行は信用力が絶大だと、我々の親もおばあちゃんもおじいちゃんも

思うでしょう。そういうものが残るといことは否定できないと思うんです。

ただ、それを計数的にどういうふうの実証するんだと言われても、それはできないと思います。ですから、政府出資のある間にどんどん業務を拡大して行って、そこで大きなものができました、その後、イコールフットィングでやりましょうというのはちょっとおかしいのではないのでしょうかと思っております。「暗黙の政府保証」というのは、国民もずっと頭の中にこびりついて残っていくのではないかなと思うんです。特に地方の場合は顕著だと思います。それしかないというところが。

○富山委員 具体的なインパクトとして、今のご指摘は預金吸収力の問題がきいてくるという話ですよ。あえて2つに分けると、預金吸収力の議論と調達コスト、いわゆる調達金利の問題、2つありますよね。連動はするんですけれども、一応分けて考えると、地方はどちらかという預金吸収力ですか。

○近藤一般委員長 預金吸収力だと思います。また、貸出業務も、ゆうちょ銀行の住宅ローンだったら普通の金融機関より安心じゃないかと、変な話で言えば、取立だって厳しくないんじゃないかなと思う人もいるかもしれないですよ。そのぐらい地方では大きな存在ですよ。第一地銀のシェアと同じぐらいみんな持っているわけですよ、預金だけでも。これは大変な規模だと思うんです。その辺の問題はやはりあると思います。

○野村委員 私どもも、パーセプションで多くの人達が非合理的だというふうになるのかもしれませんが、行動するかもしれないということは重々了解しているわけです。それが問題だということはよくわかっています。ただ、やっぱり議論を分けていただいた方がいいと思いますのは、仮にゆうちょ銀行、政府100パーセント銀行が、例えばインターバンク市場でお金を調達にくる場合、ソブリンが入っているからって皆さん優遇はしないですよ、レートは決まっているわけですから。

○近藤一般委員長 そうですね。

○野村委員 例えば、社債を発行して、劣後債を発行しますと行って、金融機関、協力をお願いしますということで、皆さん方はゆうちょ銀行が発行する社債だから特別に金利を優遇しましょうということはないですよ、ご自身達として。100パーセント出資のときには特別なんですか。

○平野企画委員長 100パーセント出資ということになると特別でしょうね。

○野村委員 特別ですか。特別のレートでお貸しになられるわけですか、ゆうちょ銀行に対して。その社債を引き受けられるんですか、特別なレートで。

○平野企画委員長 これもまた総合判断になると思いますね。

○柳井委員会室長 先ほどのご質問も同じだと思いますが、一つの判断要素ではありますが、それで幾らだということは、ヒストリカルにさかのぼっても実証的なデータは出てこないと思います。

○野村委員 データが問題ではないんですけれども、逆にゆうちょ銀行100パーセントの間に、皆さん方、ゆうちょ銀行をそうやって評価しますか。

○柳井委員会室長 100パーセントだから大丈夫だということではありませんが、100パーセントだという事実は判定要素の一つとしては当然カウントするでしょう。

○近藤一般委員長 今、国でも財務省理財局の資金調達の入札とか、預金保険機構の一時借りの入札であるとか、ちょっと前であれば日本道路公団に対する融資についての入札とか、これは一般的な企業に対するよりも当然低いレートで入れて、そこで入札が行われて落とされるということになってはいますが、国の保証とか国の後ろ楯があるということは我々でなくともそう考えるのでは。

○野村委員 それは公企業ですので、公社・公団というのはちょっと別物で、そこは根拠法があったとしても財政的措置をしなければいけないという義務がありますので、それは特別ですよ。

○近藤一般委員長 ただ、調達のための優位性ということから見れば、国の後ろ楯があれば当然優位性はあるのではないかというふうには思いますよ。

○野村委員 そこは法的に見ると判断が素人っぽくないですか。要するに、民間金融機関ですから、出さないですよ。民間に出資するというのは、第三セクターにお金を出すときだって大変な思いをしてお金を出すわけですから。ですから、第三セクターの評価をしているときに、半官半民だからといって高い評価をしていないじゃないですか。それはお金もきっと出ないだろうとっていたりするんじゃないですか、皆さん。

○平野企画委員長 繰り返しになりますけれども、ここで話題になっているのは、まず第一は預金者の問題であり、市場の問題であって、我々金融機関がお金を貸すかどうかということを議論しているわけではありません。

○野村委員 じゃ、株式ですか。株式における資金調達コストのことを問題にしているわけですか。例えば、株価が特に有利になるという……。

○平野企画委員長 私が申し上げているのは、銀行の貸付の話をしているのではなくて、第三セクターに対する貸付のお話を……。

○野村委員 いや、裏側から見るとお金を借りるときの資金調達コストは金利が優遇されるということですよ、ゆうちょ銀行が。

○平野企画委員長 市場においてはクレジット・プレミアム……。

○野村委員 ソブリンがあるからということで、そこで金利が優遇されるという意味ですよ。

○平野企画委員長 有利になる可能性があるということを申し上げているんです。

○野村委員 お貸しになられるのは皆さん方じゃないですか。預金者は別ですよ。預金は預金として、確かに預金も負債ですけども、ほかの調達コストのところでは優遇されるかどうかと。いったときに、私、ゆうちょ銀行に貸せませんので、預金者にはなれますけれども。ですから、マーケットで貸す方々の逆の立場になってお考えいただいたときに、ゆうちょ銀行にそんなに優位性がありますかということをお伺いしているだけのことなんです。

○富山委員 これは将来の議論かもしれませんが、民営化になって、来年の秋以降株式会社になって、ムーディーズとかスタンダード・アンド・プアーズが例えば格付をしましたと。そして、シングルAぐらいでしたと。日本の優良銀行よりも低い格付になって、実際に調達を始めたとき、それは実証的に金利が同等ないしはむしろ高くなっちゃったというようなことが起きた場合に、プロの世界では、さっきご指摘の議論は吹っ飛んじゃうと思っていんですか。

○平野企画委員長 その場合には吹っ飛ぶでしょうね。ただ、繰り返し申し上げますが、これは預金者、利用者から郵貯はどう見えるかという問題であります。預金という資金調達手段を通して、アベイラビリティ、ボリュームの話、それから、調達コストがどうなるか、そこがポイントだろうと思います。

○野村委員 一般預金者の議論に関しても、実際動き始めたときの調達コストというのは測定できるわけですよ。その数字が例えば一般の市中銀行に対して特に優位性がないということになっちゃうと、そういう意味ではそれも吹っ飛んじゃうわけですか、その優位性の議論というのは。

○平野企画委員長 仮に資金が集まらなくなる、量的にも……。

○富山委員 プライスの面でも両方あるんでしょうけれども。

○平野企画委員長 価格的にも民間金融機関よりも高い金利をつけないと預金が集まらないということですか。

○富山委員 高いところもある、イコールでも同じですよ。同等程度の金利じゃないとお金が集まらない。あるいは、そういう調達に現実としてなっていますという状況があれば、この

議論は実証的にはかなり「暗黙の政府保証」は消えているなということになるんですかね。

○平野企画委員長 それは一定の時間をかけて市場において実態を測定した結果、本当にそうだとことが言えるということになれば、また別の判断はできる余地があるのかもしれない。それは今この時点では申し上げるのは難しい。

○野村委員 わかります。パーセプションの問題だとすると、プロはパーセプションというので自分達がプロを名乗っている以上は、私達は誤解しますということとは言えないと思うんですね。そうすると、民間の方々がパーセプションでどういう行動をとるのかということがクルーシヤルな問題だということは私達も了解しているわけです。そこに問題を絞っていただかないと問題の本質が隠れてしまうと思うんですね。

プロの世界の中で、例えば調達コストが安くなりそうだとすることは科学的には予想しづらくて、それに比べますと、預金調達にかかわっているときに預金者から資金の吸収力が非常に高い、あるいは、貸出業務のときに先ほどのような意味でのパーセプションが逆に生ずると、ここは私達も問題だろうと了解しているんです。だから、ある程度共通の基盤に立っていただいて、あれもこれもあるんじゃないかと言われると、やや実証性がなさそうな気がしちゃうわけなんです。

そこに問題を絞っていただいて、どういうふうな状況になってくると、そのパーセプションが消えたというふうに判断していただけるものなのかということも議論させていただきたいと思うんですが、そのあたりはどうでしょうか。先ほどから富山委員がお伺いしているんですけども、どういう実態があればパーセプションは消えているとお考えいただけるものなのでしょうか。

○田中委員長 日本政府が、小泉内閣ではもちろんですが、その前からやってきた一連の流れは、今日の議論で言えば「暗黙の政府保証」を消す中で、資源配分の適正化を図るという大きな路線の中にあるんだと思います。橋本内閣の下において財投改革の骨格が決まりました。2001年からの財投改革では、それまでは郵貯・簡保で吸い上げたお金を財投機関に入れるという形だったわけですが、財投債という形あるいは財投機関債という形をとるよという大きな流れが決まりました。

小泉内閣の下でなぜ民営化をするのかという議論が自民党内で随分ありました。赤字でもない、業務をちゃんとやっている、郵政事業庁から公社になった、それなのに公社をなぜ民営化するのかという議論の中で、小泉内閣が掲げたのは、民間でできることは民間にした方が資源配分上望ましいということでした。政府が関与することによって資源配分が緩んでいる、その

こと自体にメスを加えるということでした。

小泉内閣1年目において、財投機関に対する補助金、年間5兆円使っていたのを1兆円削れという総理指示が出ました。政府の仕組みを通じて財投機関に対する出資金とか補助金とか、一般会計、特別会計いろいろありますが、いずれにしる5兆円使っていたのを1兆円すぐ削れという指示が出て、1年間に1兆円削っています。民間にできる仕事は民間にしてもらおう、そのことが資源配分上好ましいのであって、政府が資源配分にかかわってすべきでないことは撤収すべきだという大きな流れの中にございます。

完全民有・民営の金融の2つのエンティティーをつくるに当たって、もしいわゆる「暗黙の政府保証」について誤った認識が国民あるいは投資家の間に存在するとすれば、そのこと自体悪だから、「来年10月以降発足する2つの金融エンティティーについては、政府保証は一切ないんです、そして完全民有・民営になっていただいて、民間秩序の中に入れてもらうこと自体が目的なんです。」と、民営化担当大臣から国民に向かって説明いただくよう、我々はそれをお願いしなければいけない立場なんです。

安倍内閣の下においても、民営化を実現するというコミットメントが極めて重要だと、所信表明演説でもおっしゃっています。ですから、内閣の基本方針としては残っていますし、それにコミットされていますので、民営化担当大臣の具体的なご指示、そういう形のものが必要な状態だったら、我々は何度もお願いいたします。それは民間の金融秩序の中に入るということです。だから、国民に対しては、破綻もあり得るということを説明しないといけない。破綻になるということは、保険の場合では保険契約者保護機構、預金の場合は預金保険機構にかぶってくる話なんです。皆さん方にもまた特別預金保険料というものがかぶさってくるわけです、破綻した場合には。それがこれまでの処理の仕組みですから。

皆様方が民間金融機関として自立しようとしても、来年10月1日以降発足する銀行、保険会社が破綻するようなことがあれば、日本の金融機関は立ち上がってこれませんよ。そんなことを起こさないようにするのが、民営化を成功させるというのが、小泉内閣、そして安倍内閣の基本方針ですから、我が民営化委員会はその前提の下に、どうやって民間秩序の中に具体的に入れてもらうのかということを考えないといけないんです。

完全民有・民営に至る時期は早ければ早い方がいいと思います。なぜならば、皆様方民間金融機関の経営上の資源配分を的確にやっていただくためには、これだけ巨大な郵貯・簡保を实体とする2つの金融エンティティーがどういう形になるのか、それから、郵便局会社がどういう形でフィーをいただいて、皆様方と協働関係に入るのか。早く条件を設定してもらわなけれ

ば、皆様方の経営の基本も立たない。わかっています。ですから、早く彼ら2つのエンティティに民間金融秩序の中に入れてもらう。

そのときの条件は一体何なのか。地域金融機関との協調というお話もありますし、公正な競争条件の実現というお話もございますが、そういう中で早く条件がどうなるのかわからないと、皆様方の経営方針もできないということになる。選択と集中は皆様方の金融機関もできないということになるわけです。2つの金融エンティティがだらだらしていたのでは。2つの金融エンティティには規律をもって民間秩序に入り込んでもらう。だから、皆様方の個々の金融機関の経営方針も早急に立てることができる、選択と集中をやっていただける。それが小泉内閣、安倍内閣と続いてきた民営化を推進するという内閣の基本方針ですし、それで我々委員会に任務が与えられていると、こういう関係になるわけです。

今日のご議論の中で、いわゆる「暗黙の政府保証」という議論がありますし、日本の学者でもこれはあるはずだと、あるのではないかという議論があります。だけど、内閣が掲げているのはこれを消すことなんです。消すことによって資源配分を改善し、皆様方の経営方針がより早く立ち、日本の金融機関がより早く一本立ちになり、国際社会の中で日本の金融規律の確立はなったという認定をいただくことが、日本経済の持続的成長のために不可欠だという認識で、私どもは仕事をしています。

今日お話いただいた議論のいわゆる「暗黙の政府保証」に関していうと、ちょっと前までの議論に、これ以上おつきあいしないでください。私が今日の一つの成果だと思うのは、日本国民の中にそういう誤った認識があるようであれば、民営化担当大臣にそれを消すべく、すべての努力を行っていただきます。それは約束します。それは我が委員会が設立された目的でもあると思っています。民間金融秩序の中に2つの金融エンティティが入ってもらう。ですから、これからご議論のときに、公正な競争条件に言及されるのはよろしい、当たり前です。イコルフットイングについて、個々の商品の許認可の問題について、いろいろ注文を出される、それも当然だと私は思います。それは議論をします。

また、まだ決めていませんが、我々は方針を出したら、皆様方からのパブリックコメントをいただくことを考えています。そして実施計画ができ、来年10月以降については新商品・新サービスについての許認可申請が出てくるときに、我々が判断をするに当たって、皆様方からのパブリックコメントをどういう形で反映したのか、しなかった場合にはどういう理由なのか、委員会は疎明いたします。

議論の最初に、「暗黙の政府保証」、従来、政府が関与しているから、国民の認識の中に緩

んだ認識があるから、それが歪みだと言われれば、歪みを正すこと自体が民営化の目的なんですから、その話にいつまでもこだわっていただきたくないという話なんです。イコールフットリングについては、もちろんこれは一つひとつご注文があるのは当然であると思います。

○近藤一般委員長 今の委員長のお話で、「暗黙の政府保証」、完全な民営化の道筋はよくわかりました。ご決意はわかったんですけども、我々は今までいろいろ申し上げていることは、明らかに政府保証がある間に、この業務やあの業務をやりたいということは、我々地域金融機関にとっては非常な脅威ですよと、これを申し上げているわけです。

○田中委員長 政府保証はないんです。

○近藤一般委員長 でも、明らかに今の段階で、来年からスタートしましょうねと「骨格」にも書かれているかと思いますが。

○田中委員長 来年10月1日までは新規業務はしないんです。

○近藤一般委員長 株式は持っていますよね。そうするとやっぱり政府の関与があると見られるのではないのでしょうか。

○田中委員長 国が100パーセント株式を保有する状態で来年10月1日以降入ります。それはそうです。国が株式を持っています、100パーセント。しかし、政府保証はありません。

○近藤一般委員長 保証はないですけども、国が株式を持っている。だから、「暗黙の政府保証」というのは、例えば将来的に全部株式を処分した後も、国民の間に残像のイメージが残るといことは感情的・観念的な問題なんだろうけれども、国の出資が何分の1か残っている間は、政府の関与が残るとい状況になるのではないかというのが一般的な考えではないでしょうか。

○田中委員長 日本政府がこれだけ負債を抱え、少子高齢化の時代に、一たんは約束した国民に対する年金給付についても、一定の幅の中で考えていただく。民主国家にとって、高齢者が比重を高める有権者比率の中において、年金の支給水準についてある規律の下で減額が行われることをも含めて選挙の争点として掲げる内閣になっているんですよ、今。

そういう内閣が、政府の出資が100パーセント、あるいは、なんぼか残っているからといって、そこを救済するために国費を投入するというのが、国民の支持を得られるものなのかどうか。そういう状況になれば、そういう状況というのは、格付機関が経営状況あるいは財務状況について不安を示すような状況があれば、任命した経営者を通じ厳しいリストラ努力を強いる。その中で問題を解決してもらおうというのが唯一の方法なんです。

納税者の追加負担を通じて2つの金融エンティティが救われるなんていうことは政府は一

切考えていないと、民営化担当大臣に発言していただきます。そんなことは民営化の推進の中に入っていない、国民の追加負担なんかあり得ませんと、それはご発言いただきます。もし民営化担当大臣がそういう発言はしたくないとおっしゃれば、私はもうこの委員長を辞めざるを得ません。そういう性格のものなんですよ。

○平野企画委員長 今、田中委員長がおっしゃったとおりで、今後、郵便貯金銀行が民の世界にソフトランディングをしていく中で、「暗黙の政府保証」というパーセプションが取り外されることは非常に重要であるということは、私どももイコールフットイングの観点から申し上げていたわけであるし、それについて今日、ある意味では確認ができたということで、それは大変喜ばしいと思っております。

それからもう1つ、今日は残念ながらもう時間がないので議論はできないのですが、ビジネスモデルをどうするのかという問題についても、私どもも同じ金融機関として非常に大きな関心と懸念をもっております。この委員会でのご説明を伺っておりましても、内部管理、ガバナンス、コンプライアンス、リスク管理、非常に大きな課題を郵便貯金銀行は抱えての船出になるということで、それに対応するための内的なリソースも極めて限られているということでございます。

したがって、私ども金融機関としては、新しく民営化される金融機関がどういうコアコンピタンス、強み、お客様への訴求を求めてビジネスモデル等戦略をつくっていくのか、その中では企業価値をいかに向上させるかという点で、業務とあわせてコストの削減というのも大きなテーマになるだろうと考えています。そういった全体のピクチャーとそれを実現する道のりを、それこそ早急にご提示いただき、それを議論していくという中でこそ建設的な話ができるのではないかと考えております。

私ども自身も、先ほども触れました内部管理、ガバナンス、コンプライアンス、リスク管理については大変難しい課題ということで、J S O Xの適用も平成20年には予定されておりますし、来年の3月以降はバーゼルⅡの適用もある。少し踏み込んで申し上げますと、今のビジネスモデルでこの郵便貯金銀行がどういうリスクを抱え、それがどれほどの資本を必要とし、それに対してはどのようなリターンがあがるのかというのが見えてこないということもあわせて懸念をしております。本来、そこまで踏み込んだ議論を前提にした計画づくりが必要であろうというふうに考えているところでございます。

○野村委員 おっしゃるとおりなんですけれども、来年10月以降は民間の金融機関になりますので、金融庁の目線が皆さん方と同じものになるわけですね。そうしますと、認可する金融

庁が何の準備もできていないのにやらせるかという問題は別次元の問題としてあるわけです。つまり、郵政民営化だから何の準備もなくこの業務までできますということはありません。逆にコンプライアンス上の問題があれば、検査官が行って、皆さん方がいつもあの検査官が来て嫌だと思っているのをやられるわけですよ。そしてジリジリ言われて、こんなようなことをやったら、こんな業務はさせませんよということでまた改善命令が出て、というごく当たり前の金融機関に対する監督法制がワークしてくるわけですよ。それがなくて、何の準備もないのに何でもできますと言われることはまずあり得ませんので、そこは話が特別扱いを受けるかのごとき前提がなければ、今のようなご主張にはならないだろうと思うんです。

○柳井委員会室長　そこは特別扱いをされるとは全く思っておりません。普通の民間企業の事業計画であれば、IPOに向け、収益力をあげていかななくてはならない中で、まず粗利から入ることは普通はないわけです。まずコストカットをして、かつ、必要なコンプライアンスやリスク管理を手当して、その上でどれだけ粗利を乗せていくのかという順番があるはずですよ。

ところが、今いただいているものは、我々からしますと、まず粗利をあげますというようにしか見えない。したがって、まずは今申し上げた絵をどう描くのかということを含めて示していただければ、我々も、自分が行っているリスク管理からすれば、自己資本がどれだけ必要かという議論ができると思うんです。まずそこを示していただかないことには、「暗黙の政府保証」といったパーセプションの議論になりかねないので、冒頭にもお願いしましたが、まずはいかにコストを削減して、身を縮め、コンプラ態勢という身を固め、その上でどういう収益計画をつくっていくのかということを是非お示しいただきたいと思います。

○田中委員長　ご要請のありましたことについては、この委員会の調査審議の極めて重要な内容だと思っていますので、ご提言は素直に私どもも聞きます。

○近藤一般委員長　今、野村委員おっしゃったように、是非そういうふうにして業務の拡大をよく見ていただきたいと思います。ただ、リスク管理という問題からいくと、郵貯から出ているいろいろな業務計画を見ると、例えば、現金事故をなくしましょう、少なくしましょうというのが出ていますよね。我々も20年ぐらい前はそういうことがありましたよ。でも、今、そういうことを言っているところはどこもないです。

そういうことを掲げていること自体が、本当に小さなことですが、リスク管理がきちんとできて、いろいろな業務ができるのか疑問視されます。闇雲に入ってきて、地方で暴れて、荒らして、バツとってしまうとか。そういうことが起きては困るので、新しい業務の拡大ということについては、委員会の方でよく見ていただいて、問題点はきちんと指摘していただい

て、ご指導いただければと思います。

○野村委員 私の発言はいつも皆様方に不愉快な思いをさせていると思うんですけども、イコール・フティングで、公社とか会社が来たときは私は同じように厳しくやりますので。

○近藤一般委員長 ご発言でそれはよくわかりました。

○田中委員長 本日は大変長時間にわたって審議にご参加いただきまして、どうもありがとうございました。これからもよろしくをお願いします。

どうもありがとうございました。

続きまして、全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会、農林中央金庫の3団体からご意見を伺います。

進め方といたしましては、3団体からご意見をいただいた後、まとめて質疑を行おうと思えます。

それでは、まず社団法人全国信用金庫協会の西川和人専務理事、鈴木保典常務理事からお話をいただきます。よろしくをお願いします。

○西川専務理事 全信協の専務理事の西川でございます。私からお話をさせていただきたいと存じます。

貴委員会からいただきました質問事項についてお答えをさせていただく前に、一、二、若干のお断りをさせていただきたいと存じます。大変多岐にわたるご質問をいただいておりますけれども、それらの質問に対しまして、現在、日本郵政株式会社から公表されております資料には、いただいたご質問にお答えできる十分な材料は必ずしも示されていないという点が一つございます。また、ご質問事項の中に、私どもが前回お話申し上げたことと必ずしも直接関係がないように感じる質問もございます。そういったことから、本日のヒアリングに当たりまして、どういうふうにお答えをしていったらいいのか、すべての質問にお答えをした方がいいのかどうか、かなり迷ったところもございます。結論といたしましては、精粗まちまちということになるかもしれませんが、あえて一通りご質問に何らかの回答をさせていただくことにしたということが1点目でございます。

それから、いろいろと質問をいただいているわけですが、私どもとしても、郵政民営化委員会とされまして、現在どのような作業のプロセスにいらっしゃるのか、また、私どもの意見をどのように反映していただけるものなのか、そういった点について、できましたら、貴委員会のお考えも、後ほどで結構でございますが、伺わせていただければ幸いかと存じております。

以上2点を申し上げた上で、順次、質問事項につきまして、私どもの考え方をお話し申し上げたいと存じます。

第1点目のご質問については、我が国の政府に対します国民の信任というものは大変厚いものがあるのではないかと思います。そうした国民の潜在的な意識からいたしますと、政府が出資している企業とそうでない企業とで、出資をしている企業の方が安全であると見えるということかと思えます。その結果として、競争上優位に立つと考えるわけでございます。とりわけ金融につきましては、信用そのものが顧客の選好の重要な要素であるということでもありますので、政府出資が背景となりまして、信用力という面で競争上優位になると考えております。例えば、預金者等が金融機関を選択する場合に、仮に他の条件は全く同等であるとした場合に、政府出資がある金融機関を選択するということも当然のこととしてあり得るのではないかと考えるところでございます。

2点目は、政府が出資者でありますので、出資者としての責任が当然あり、出資先に問題が発生しないように努めるでありましょうし、仮に問題が発生すれば、国民にできる限り迷惑をかけないようにするであろうと、国民は考えると思えます。こうした政府の関与から生まれる国民の安心感が、特に我が国の場合には大きいのではないかと考えております。消費者あるいは国民がこういうふうに考えることが誤解であるのかどうかということについては、これを誤解であると断定することはなかなか難しいのではないかと考えています。例えば、預金保険制度の仕組みを十分理解していたとしても、国が出資している以上つぶれるはずがない、より安全であると消費者は考えるのではないかと考えております。

また、郵貯は長い国営の時代を経ております。その上で、今回、民間に移行するプロセスを踏もうとしているわけでありまして。郵貯の国営時代の長い歴史にかんがみますと、民営化したよと、あるいは、民営化しますよということによって、直ちに国民の意識や心理がすぐ変わるということはなかなか難しいのではないかと。しかも、出資が当分の間残っているということでもありますので、難しいのではないかと考えております。

次に、3点目は規模の大きさという点についてであります。ここでの、郵貯銀行の規模が大きいということについては、預金量のことと理解いたしております。これは一般論として申し上げるしかないわけですが、規模が大きければスケールメリットを活用して効率的に運営できる面がいろいろあるのではないかと考えております。ましてや、国の関与による信用が背景にあるということになりますと、その優位性がさらに強まるのではないかと考えております。

前回は申し述べたわけでございますが、郵貯がこれまでに果たしてきた役割は既に終えてい

るわけでありますので、その規模については構造改革の目的に沿って縮小すべきであると考えております。また、その場合には政府保証を背景として、民間金融機関では到底提供できない定額郵便貯金という優位な商品により蓄積した規模について、本来の姿に戻すべきであると考えております。

4点目でありますけれども、「競争条件の対等性」の判断に当たりましては、国の出資の有無、つまり国の出資がなくなるということに加えまして、内部統制システムの整備、顧客情報管理、さらに預金者情報の名寄せなど、すべての面について民間金融機関と同等の管理体制と業務遂行能力の確保が不可欠であると考えております。そのいずれが欠けましても、新規業務の取扱は認めるべきではないと考えております。新規業務のうち貸出業務については、これも前回申し述べたところでございますが、今述べましたイコールフットィングの充足に加えまして、さらに次の2点を考慮する必要があることから反対であるということでございます。

1つは、貸出市場、特に中小企業向け貸出市場の規模はこのところ縮小傾向をたどっていることはご案内のとおりでありまして、大変競争が激しくなっているわけでございます。そこに巨額の運用資金を抱えた郵貯が飛び込んでくるということになれば、過当競争が懸念されるということが一つであります。さらに、地域の中小零細企業向け貸出については、リレーションシップバンキングの機能強化ということで、円滑な資金供給が要請されているわけですが、リレーションシップバンキングの態勢整備には時間がかかると思います。それだけに安易な取扱をすることは、かえって中小企業の経営に悪影響を及ぼしますし、それによって地域経済再生の努力が阻害されるなど、地域金融に混乱が生じるおそれが懸念されるところであります。

それから、5点目と6点目については、合わせて答えさせていただきます。地域経済発展のために、郵貯銀行が何らかの活動をしていこうという方向性につきましては、私どもも理解できるところでありますけれども、当然のことながら、地域金融システムに混乱が生ずるような活動ではないことが求められると思います。具体的にどのような活動をすべきかというご質問につきましては、私どもで具体的なイメージを持ち合わせておりません。これまで郵貯として地域の経済発展に寄与してこられた活動をベースとしてお考えいただきたいと存じます。

7点目は、郵貯の経営のあるべき姿というようなイメージのご質問でございますが、郵貯のあるべき経営について私どもが云々する立場にはございませんけれども、「実施計画の骨格」を拝見いたしますと、現在の業務をそのまま引き継いだ場合の収益見通しが試算されております。これを見ますと、10年物国債の金利が5年間で4パーセントまで上昇した場合において60

0億円弱の純利益が見込まれております。これは新規業務を取り扱わないという条件での試算であると理解しておりますけれども、リスク管理手法の多様化、あるいは、リストラ等をさらに加味いたしますれば、相当程度の収益性を確保できる可能性があるのではないかと感じております。

なお、十分な市場の評価を得られるかというご質問がございますけれども、先日、企業評価の専門家がある講演会で郵便貯金銀行の企業価値について述べておられました。これまで示されている材料だけでは評価するのは困難である旨発言をしておられました。専門家の方でさえこうおっしゃっているわけですから、私どもが評価をすることは極めて困難であると考えております。

信用金庫の現状を申し上げますと、これはもうご案内のことかと思いますが、バブルの崩壊、金融危機などを経まして、現在、リストラを含めスリム化、効率化などの取組を懸命に行っているところでございます。そうした民間の金融市場に郵貯銀行も進出するわけでありますので、リストラを進めていくことは当然のことではないかと考えております。

8点目でございますが、郵貯銀行は銀行法に基づく銀行になるわけでありますので、その規模等からみまして、銀行監督上において、メガバンクに求められている措置と同等の態勢整備が必要と考えております。この点に関しましては、既に銀行界からもいろいろと言及されておりますし、これまでの金融庁の委託による検査の中でも指摘されているのではないかと推測いたしますけれども、より具体的に申し上げますと、内部統制システムの整備、顧客情報管理、預金者情報の名寄せなど、すべての面にわたってメガバンクと同等の管理体制と業務遂行能力の確保が不可欠であろうと考えております。

9点目、協働という点につきましては、先ほど申し上げたことと重複いたしますので、郵便局の活用という点について若干触れさせていただきます。私ども協同組織金融機関は、中小企業専門金融機関といたしまして、一定の地区内において中小零細企業、個人を主な取引先としております。したがって、信用金庫と郵便局が提携するということになりますと、全国一律というより、むしろ地域単位、地域ごとで考える方がより現実的ではないかと考えられるわけでございますが、郵便局会社の立場から考えてみますと、全国の郵便局がそれぞれバラバラに地域金融機関と提携するということになるわけでございますので、このあたりをうまくクリアしていかなければならないという問題もあるような気がいたしております。いずれにいたしましても、これについては今後の課題として検討していく必要があると考えているところでございます。

以上、質問事項に対しましての回答としてお話をさせていただきました。前回は申し上げたところでございますが、今後のご検討に当たりましては、地域金融に与える影響を熟慮いただいた上で、くれぐれも慎重なご判断をお願いしたいと存じます。

以上で発言を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

○田中委員長 ありがとうございました。

続きまして、社団法人全国信用組合中央協会の里館健彦専務理事、小安宏常務理事に伺います。

○里館専務理事 信用組合協会の里館でございます。よろしくお願いたします。

お手元に、非常に簡単な絵の資料をお配りいただいていると存じますが、それをご覧いただきながらお聞きいただければと存じます。

9項目のご質問を頂戴したわけでございますけれども、私どもといたしましては、これをどのように受けとめるべきかということを考えてみますと、うまく受けとめかねる部分がありました。ただ、私どもも独断で大体4つかなと。まず1つは、郵便貯金銀行の持つ競争上の優位性の生成メカニズムと言いましようか。2つ目といたしましては、優位性を持っていると仮定した上で新規業務のどの部分にどの程度の問題があるのかということ。3つ目といたしましては、競争条件の対等性確保のためにどうすればいいのか。そして、4つ目としては、日本郵政グループとの協働、地域経済発展に資する郵便貯金銀行の活動とは何か。大体この4つぐらいかなと独断で受けとめさせていただきました。

資料に沿ってご説明をさせていただきますが、1枚目の郵便貯金銀行の有する競争上の優位性ということについては、ご質問の1番、2番、3番かなととらえたのでございますけれども、ご説明をするに当たって、私ども信用組合のお客さんでございまして個人とか中小企業、小規模零細事業者の金融機関を選択する行動のキーワードというものは、「信頼感」と「絆」というふうにとらえております。これは、私ども信用組合が日常の活動の中で感じていることでございます。この「信頼」と「絆」というのはどういう形で醸成されるか、その条件は何かと考えてみますと、そこにはございましており、経営の健全性ということと、伝統や歴史、あるいは、規模、親しみやすさといったものから形成される、はやりの言葉ではございますが、いわゆるブランドイメージということになるのかなと。

それでは、翻って郵便貯金銀行ができたときに、どういうふうに国民の皆さん、あるいは一般消費者の方々が受けとめるんだろうかということではございますけれども、左上の雲みみたいなところに書いてございますが、民営化というのは国策であるという以上は失敗はあり得ないと

受けとめるのではないか。株式の政府保有そのものが担保であるというふうに受けとめられるのではないか。それから、官営事業として、国民に安全な貯蓄手段を提供したという明治初期以来の歴史と伝統がございます。さらに、全国展開のネットワークを持った上で、多数のアクセスポイント（郵便局）を持っているわけがございます。そして、巨大な資金量がある。最後に、私どもが一番危惧しておる、特定郵便局を軸にした強固な人縁・地縁の関係というものが、あります。こういった郵便貯金銀行が持つであろう要素は、すべて私ども信用組合がお客さんとの間で築いてきている、「信頼感」と「絆」というものの醸成そのものではないかととらえますと、郵便貯金銀行との取引という形でお客様が移っていくこと、あるいは、取引集中のきっかけになるのではないかと非常に危惧しているわけがございます。

次に、2ページ目でございますけれども、郵便貯金銀行の新規業務進出に係る懸念ということで、これはご質問の4番に当たるかと思えます。今ご説明申し上げましたような優位性を持つ郵便貯金銀行が新規に進出したいと表明しておられる分野のうち、私どもに直接関係するのは、預金の預入限度額の拡大あるいは廃止ということ、個人向けのローン、中小企業向けのローン、こういった分野について進出したいというご意向がある。これは私どもにとってはまともにもぶつかる非常に大きな脅威であるわけでございます。

その理由といたしましては、メンバーシップ制の金融機関でございます信用組合にとりましては、経営の選択肢の幅が限定されているということが、まず挙げられるわけでございます。良くも悪くも地域、業域、職域というものの中にありまして、さらにそのメンバーを超えて経営を行うことはできないということになるわけでございます。言い換えれば、ここの部分で負けたから、別などこかへ行って頑張ろうということにはならないということでございます。したがって、特に個人向けローンあるいは中小零細事業者向けのローンの分野は、私ども信用組合の経営基盤そのものを侵食すると考えざるを得ません。

3ページ目にまいりまして、競争条件の対等性確保のためにとということで、ご質問の7番に該当するかと思えます。上に書いてございますように、政府が株式を保有している間は、郵便貯金銀行の新規業務の進出に一定の制限を設けることが、競争条件の対等性という観点からは必須であろうと考えているわけでございます。

下の方でございますように、私どもとしては、申し上げてきたような考え方から、個人や中小零細事業者分野への新規業務の進出は不可である、やるべきではないと考えております。現在の業務範囲にとどまっていたいただきたいと。それから、万一、上場後に市場の評価が低迷したということを経験したことを理由に、なし崩し的に業務拡大が図られることを懸念しているわけでございます。

ただ、一番右側に書いてございますとおり、完全民営化後は自由競争の世界でございますので、私どももとやかくということは考えておりません。

最後に4ページ目でございますが、日本郵政株式会社グループとの協働についてということ、これはご質問の5番、6番、9番に該当するかと思います。

日本郵政グループさんとの協働ということでございますと、個別の信組のmatterというふうに考えますけれども、一般的に郵便貯金銀行さんなどグループ各社は、それぞれ水色の箱に配してあるようなものが考えられるかなど。それから、郵便貯金銀行の地域経済発展のための役割というものを考えますと、黄色の箱に書いてある部分が考えられるかなどということでございます。

以上、非常に簡単でございますが、ご説明を終わらせていただきます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

続きまして、農林中央金庫の河野良雄専務理事、奥和登総合企画部企画開発室長に伺います。よろしく申し上げます。

○河野専務理事 ご紹介いただきました農林中金の河野でございます。

それでは、私から、お手元に用意させていただきました資料7のペーパーに基づきまして、郵政民営化につきまして、委員会からいただきましたご質問に対しますJAバンクとしての考え方をご説明申し上げたいと思います。

表紙をめくっていただきまして、1ページをご覧いただきたいと思います。最初に質問事項の1、2でお尋ねの政府出資についての私どもの考え方でございます。

そこにありますように、政府出資の存在が、格付機関や預金者等に政府サポートの存在を潜在的に期待させることを通じて市場評価の向上に寄与いたしますので、その結果、低コストの資金調達を可能にするというふうを考えております。政府サポートへの潜在的期待感というのは、政府が株主としてガバナンス、運営に関与していることに起因して発生するものでありまして、国民からしてみれば、民営化の経緯を踏まえますと、実質的な政府出資ありと受け取るのは、誤解ということではなくて、当然の成り行きであると考えております。また、調達金利のみならず預金調達にかかる営業コスト低減の効果もこれらにより考えられますし、政府出資の存在が借手に対して安心感を与えますので、貸出営業面でも有利に働くものと考えております。

2ページをお開きいただきたいと思います。次に質問事項の3、4でお尋ねの規模の議論につきまして、私どもの考え方を申し上げます。

一般的に固定経費は規模の大きさに反比例して低減いたしますので、売値、つまり、金融機関で言えば預金金利なり貸出金利等の競争力には、スケールメリットは働きやすいということでございます。これまでの銀行の合併なり経営統合の動きはそれを象徴しているのではないかと考えております。

金融業務がこうした特性を持つ中で、現時点での郵貯の規模は国営時代の政府保証等により築かれたものでありまして、民間としての経営努力だけで築かれたものではないということに留意が必要であると考えております。つまり、規模が大きいこと自体が問題なのではありませんで、規模が形成された経緯が問題であると考えております。

したがって、**「暗黙の政府保証」**を背景にしながら、既往の顧客基盤を活用しまして、移行期間中に預入限度額の撤廃なり、新規業務を展開するといったことは、競争条件の対等性の観点から問題でありますので、まずは政府保証や各種の恩典により築かれた経営規模を、完全民営化までに可能な限り縮小させるような対応が必要であると考えております。

また、その他の業務、ローンやクレジットカード業務につきましても、国家信用等で築かれた現行の事業基盤、つまり貯金顧客基盤を持って営業を続ける以上は、競争条件の真の対等性確保は困難であると考えております。

次に、3ページをお開きいただきたいと思います。質問事項5、6、9でお尋ねの、地域での役割につきまして、私どもの考え方を申し上げます。

前回も申し上げましたように、私どもJAバンクの組織なりビジネス構造は、郵貯銀行と類似しております。つまり、JAバンクは全国ワーキングが郵貯銀行と重複いたしておりますし、市場運用のウェイトが高いなど、似通った組織、ビジネス構造にありますので、お尋ねの「協働」というよりも、基本的には競争関係となることを想定いたしております。その上で、地域におけるニーズがある場合には、過疎地域等における店舗の相互活用については、郵便局会社との連携の可能性を検討してまいりたいと考えております。

最後に、4ページでございます。その他としまして、質問事項の7、8につきまして、お答えしたいと思います。

新規業務への進出の有無にかかわらず、経営全般につきまして、金融庁が一般の民間金融機関に求めているものと同様の体制整備が郵便貯金銀行にも求められるのは当然であります。仮に業務拡大するとすれば、当然、新BIS規制等に対応した内部管理態勢の整備など、他の民間金融機関並みの態勢整備は必須であると考えております。

最後になりますが、郵便貯金銀行の議論のさらなる進展を図るためには、具体的なビジネス

モデル、必要資本、BS・PL計画の開示が前提であると私どもは考えております。もとより、郵便貯金銀行の上場に関しまして、私どもとしてコメントする立場ではございませんが、現在も巨額の利益を計上し、かつ、キャッシュフローを満たしているというのであれば、基本的に現状のままでも上場も不可能ではないと考えております。要は、売り主である日本郵政さんのアップサイドへの期待と、民業圧迫による国民経済へのマイナスのバランスをどう考えるかということではないかと思っております。

そういった意味で、郵便貯金銀行における効率化、つまり、リストラへの取組というのはアップサイド要因の一つと言えますけれども、新規業務進出はそれがうまくいくとは限りませんので、必ずしもプラス要因になるとは限らないということだと思えます。詰まるところ、どのようなビジネスモデルが市場に評価されるかというのは、幾つかのパターンごとに具体的なビジネスモデルや必要資本、BS・PL計画等を開示されて、市場の評価、反応を聞いてみるしかないのではないかと私どもは考えております。

私からのご説明は以上でございます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

3団体からのご説明がございました。それでは質疑に移りたいと思います。いかがでしょうか。

○富山委員 まず、「暗黙の政府保証」絡みの話なんですけど、お話を伺っていると、「暗黙の政府保証」があるかないかというのは実質論だと思うんですけども、そのときにワーディングとしては「信任が厚いであろうというふうに消費者は考えるであろう」とかいうコメントが多かったように理解しています。そうすると、議論のベースというのは、実証的・科学的に何か材料があるわけではなくて、皆さんの見方としてそういうような推測あるいは推定をされているというスタンスで、ここで議論されているというふうに考えてよろしいんですね。3団体の皆さんに伺っているんですが。

○河野専務理事 そうなんでしょうね。

○富山委員 そうですね、ご意見は推測ですね。というふうに理解してよろしいでしょうか、現時点における。後で野村委員から同じような議論があると思うんですが、今、農中さんから市場の評価云々という説明がありましたけれども、実際問題として郵貯銀行が資金調達をする局面を、来年の、政府保証が100パーセント変わった以降のことを考えるときに、例えば農中さんがお金をそこに貸す場合、あるいは、郵貯銀行が社債を発行した場合には、有利なレートを出すであろうというふうに理解してよろしいんですか。

○河野専務理事 有利なレートを出すというのは……。

○富山委員 そういふことですね、ここで言われていることは、政府保証があるんだから有利なレートで資金を出せるだろうと。

○野村委員 ということは、ご自身達がお金の出し手になった場合を考えていただきたいんですけど、郵貯銀行さんが自己資本比率を改善するために、劣後債とか劣後ローンを出したいという話になったときに、他の金融機関の方々にご協力をお願いしますというふうにしたときに、郵貯銀行には政府出資が出ているからレートが多少有利になっていても、私達は出しますよという判断をされますか、皆さん、プロとして。

○河野専務理事 政府出資があるということについて格付機関は考慮して格付を付与すると思いますので、すべての金融機関はその格付に基づいてある程度全体の与信枠というものを考慮いたしますので、今、野村先生がおっしゃられたようなことになるのではないかと思います。

○野村委員 ということは、格付機関……。

○河野専務理事 格付機関は審査のポイントとして、政府サポートというものをかなり大きな審査要因として持っているというふうに承知しております。

○野村委員 格付機関はそういう格付はしませんよということになれば、そこは科学的な実証性はないということではよろしいですか。

○河野専務理事 そうですね。今現在、ムーディーズとかスタンダード・アンド・プアーズはそういうことを要素として大きく取り入れてやっているというのは事実だと思います。

○野村委員 その部分が、彼らがプロであるにもかかわらず、そう言っているということが皆さん方には資金調達コストが有利になる原因だと、プロの世界ではそこが唯一の問題だと考えてよろしいですか。

○河野専務理事 そうですね。

○野村委員 相対で取引をするときには、ご自身達として、例えば借手の信用格付の中で政府が出資しているからということでは強く見ないですね。

○河野専務理事 いや、強く意識すると思いますね。

○野村委員 郵便貯金銀行……。

○河野専務理事 銀行に限らずですね。

○野村委員 区別していただきたいのは、政府系金融機関とか、あるいは、公社・公団というのとは別なんです、民間の金融機関ですので。その金融機関がデフォルトを起こしそうなになったら、預金保険機構のメカニズムの中に皆さん方と同じような形で破綻処理されることに

なるわけですが、当然のことながら、もしこれがマーケットに悪影響を及ぼすということが、甚大な影響がありそうとなれば、例の金融危機対応会議が開かれて、そうじゃなければお金は入らないというスキームになるんだと思うんです。それでも政府が出資していることを重視されますか。自分達と同じ立場だと思うんですけどね。一般のメガバンクさんと同じメカニズムでしか政府からのお金は入らないんですが、そこはご自身達も違うというふうに理解されて、デフォルトリスクは小さいと考えられるわけですか。

○河野専務理事 デフォルトリスクは小さいと思います。

○野村委員 それはなぜなんですか。政府が出資をするからですか。

○河野専務理事 サポートするという事……。

○野村委員 サポートというのはどういうサポートですか。

○河野専務理事 出資者として……。

○野村委員 出資をするときには財政上の措置が必要ですので。公社・公団の場合にサポートしやすいのは法律上の根拠がありますのでね。単なる株主ではありませんので、その法律のルールに基づいていろいろな措置を講じることはできるわけですが、単なる出資者ですので、国が投資をするというだけの話なんですよね。そこで追加出資をするというのは、国の財政的な出動を意味するわけです。

他方において、預金保険制度があって、破綻処理について国の関与のスキームがカチッと決まっているのに、それとは別ルートで、「私は株主だから追加出資します」ということは、普通の考え方ではあり得ないと思うんですけども、それでも株主であれば追加のサポートがあるということになりますか。

○河野専務理事 追加のサポートがあるのではないかと想定をするということだと思います。財政上とかいうような、野村先生のおっしゃるような背景についてよく承知しているわけではございませんけれども、そういう要素は大いにあると思います。

○野村委員 それは皆さん方自身がプロとして評価をされる時は、そういうメカニズムを考えて、本当に追加出資があるかどうかということを想定しますよね。

○河野専務理事 もちろんそうですね。

○野村委員 あやふやに出資者だからって、素人みたいなことは言わないですよ。

○河野専務理事 それは間違いありません。

○野村委員 そうなると、プロのマーケットの中でそういうメカニズムを前提にして、特定の法的根拠を持たない民間の金融機関なわけですから、民間金融機関と同じだけの制度しか用意

されてないですよ。それに対して単に株主として政府が株を持っているということ自体は、逆にいうと、国としてはつぶれそうになったら早く逃げないと国民から怒られるかもしれないと思うかもしれませんし。普通の投資家としてのメカニズムで考えてみると、ズルズルに出せるほど、逆に言えば財政的な措置が必要になるだけハードルが高いという見方をするのが普通じゃないかと思うんですけれども、それでも、プロとしてでも相対の取引のときでも優遇されるというふうにお考えですか。

○河野専務理事 現行のシステムの中で格付機関等がとっているスタンスから言いますと、今、先生のおっしゃられるようなことではなくて、金融マーケットに入っている者にとって。

○野村委員 それは格付の方の話ですよ。

○河野専務理事 と思います。

○野村委員 格付の方が介在しない、1対1で交渉されるときにご自身達として政府出資というのは……。

○河野専務理事 相対的には格付は高くなると、我々の内部でも高くなると思います。金融機関がそういうシステムを持っているということだと思います。完全ソブリンではないけれども、ある程度関与しているということについては、大いにサポートがあるのではないかと。

○野村委員 例えばNTTさんが民営化されたとき、しばらくの間、政府が100パーセント株を持っていましたが、そのときは金利を優遇されたということになりますか。

○河野専務理事 それは承知しておりません。

○野村委員 そういうときに、例えば大手の通信事業者との間で、政府が100パーセント出資だからということは、金利のときは優遇されると、一般的にそういう……。

○河野専務理事 一般的にそういうことでしょうか、おっしゃる金融行政から言いますと。信用リスクが少ないということであれば、そういうことになると思いますね。

○野村委員 信用リスクは少ない、出資者であれば。

○河野専務理事 はい。明示的に政府保証があるとかないとかではなくて、例えば電力とかいったところで完全インフラのようなものについては、それぞれ独占的にやられている事業ですから、リスクは少ないということで金融機関も低利で……。

○野村委員 独占の話はまた別です。独占は確かに影響があるんです。

○河野専務理事 要するに政府出資があるないにかかわらず……。

○野村委員 政府出資の問題とは別に、独占というのは別問題で。独占が特に競争上有利であることは実証されていまして、これは明らかなことなんです。論理を最も中心の部分に据えて

いただいて、政府が出資している、株主であるということが、マーケットのプロの世界の中で本当に優遇されるのかどうか、根拠法なくして、一般事業会社、例えば、JALさんでもいいんです、かつてそうだったと思います。特殊会社と言われている人達は調達金利が優遇されていたという事実があるわけですか。

○河野専務理事 だと思えます。検証しておりませんが。

○野村委員 わかりました。それを前提として議論されていると。その前提が崩れれば、主張としては特になくとも考えさせていただいていいわけですね。格付機関さんとか、あるいは信用格付……。

○河野専務理事 格付機関と、マーケットではなくて、先ほど申し上げましたように、国民の一般大衆とか……。

○野村委員 一般大衆の話は分けているんです。プロの世界で。一般大衆の方が誤解しているという論理はいろいろあると思うんですけども、プロの方までまさか誤解しているとは思っていなかったものですから。プロの世界でも誤解が生じるという理解でよろしいわけですね。

○河野専務理事 誤解ではないと思えますが。

○野村委員 わかりました。

○富山委員 今の議論は、一般の議論で言えばパーセプションですよ。今、2つ分けて、素人さんというか一般の消費者の議論で言うとパーセプションだと思えますが。それであるがゆえに、ちゃんと告知をやっていくことによってそれはだんだん解消されていくのではないですかという議論をしているんですが。そういうことを実際にやっていた結果として、パーセプションが現実が変わっていったとすれば、今日のご議論の前提はなくなっていくと理解してよろしいんですよ。

神学論争的に、ドグマ的に、1株でも政府が持っていれば、国民のパーセプションは絶対変わらないんだと、消費者のパーセプションは何か知らないけど変わらないんだというほど、日本の消費者は愚かでもなければ、無知でもないと思えますが、その辺はどうなんですか。

○西川専務理事 極端な議論になりますね。1万株のうち1株だったらどうかとか、100パーセントだったらどうかというような、そういう話をしてしまうと。常識の世界としてそれは誰だってそうだと思いますよ、素人だろうとプロだろうと、1株というのと100パーセントというのはちょっと違いますねと。そこはそうだと思いますね。

○富山委員 だから、連続的スペクトラムだということですよ。

○西川専務理事　そうですね。

○富山委員　そういうふうに理解してよろしいんですね、実質論としての連続的スペクトラムを議論されておられると。

○鈴木常務理事　基本的には政府が出資をしていて、政府の責任として出資している企業を安易に破綻させるということはしないだろうという国民の信頼と言ったもの、それがベースになっているということだと思いますね。

○富山委員　「国民」と一言で言っちゃうと……。

○鈴木常務理事　一般の消費者、預金者ですね。

○富山委員　私も国民でございまして、私は今、半分役人をやっていますけれども、私、国民の時代にそういう信任は政府に対して全然持っていなかったものですから。いろいろな国民がいると思うんですよ。

○鈴木常務理事　我々がここで言っているのは、預金者の場合、通常は我々の取引先のような高齢者とか一般の預金者がたくさんいらっしゃいますけれども、そういう方のイメージは、国が後ろ楯になっていけば、そういう事態に立ちいたる可能性というのは、後ろ盾がない場合に比べれば、少ないだろうという安心感みたいなものがあるということだと思います。

○富山委員　現時点においてはということですね。

○鈴木常務理事　そうですね。

○野村委員　それは政府出資がゼロになったら消えるという……。

○富山委員　急に雲散霧消するとか……

○西川専務理事　多分ゼロになってもすぐには消えないですよ。

○野村委員　連続的ですね、やっぱり。

○西川専務理事　民営化するよといっても消えないわけですよ。完全民営化したときにそこで直ちに消えるものかといったらそんなことはないです。やっぱりどういう形でも連続的な変化の中で、完全民営化後に何年かたって消えていくと思うんです。

○野村委員　おっしゃるとおりだと思うんですが、政府出資というのはパーセプションを生じしめる一要因であるとは言っても、それがゼロにならなければ何もできないというロジックにはならなくて、パーセプションが消えていきさえすればいいということにはならないんですか。つまり、預金者の側が、「いろいろ説明を聞いていたら郵貯銀行も一般の金融機関と同じように破綻することもあるらしいよ」というふうに思い始めれば、問題は解決するということがよろしいんじゃないですか。

政府出資がある限りは、というのは員外関係はないですよ、はっきり言えば。逆に言うと、政府出資があれば絶対駄目だという論理であれば、政府出資が消えれば絶対大丈夫だという論理にならなければいけないわけなんですけれども、それほど厳密な因果関係がない以上は、政府出資がゼロになるまではできないという論理はあまり説得力を持たないんだと思うんですけども、そこはいかがなんでしょうか。

○西川専務理事　ですから、先ほどのようなパーセプションは完全民営化して以後によりやく本当に消えていくんだと思うんですよ。1とか100とかいうことで、もちろん違いはありますよ。違いはありますけれども、1になったら消えているかといったら消えてはいないんです。やっぱり出資が残っている間は、1株であっても持っていれば政府が関与しているということだし、政府がそんな悪いようにはしないでしょと、極論すると。そういう意識は完全民営化しても残っているということだと思います。もちろん程度はありますけれども、完全民営化になる前に消えちゃうんじゃないかということは恐らくないのではないかと私は思っています。

○鈴木常務理事　郵便貯金銀行はつぶれることもあり得ますということをお伝えしたとしても、それを一般預金者がどのように受けとめ行動するかという問題は残ると思います。

○野村委員　ちょっと別なことを伺ってもよろしいですか。リレーションシップバンキングのことをお伺いしたいんですけども、地域金融機関の方々が、収益のモデルとして重視されていて、私もこれは大切な施策だと思っていますのはリレーションシップバンキングだと思うんです。このリレーションシップバンキングですが、先ほど、しっかりとした準備がないまま土足でリレーションシップバンキングのところに入り込んでくると、結局はいいかげんな融資が行われたりして、最後はやっぱり駄目でしたといってお金を引かれてしまえば、中小企業の方々はかえって混乱させられて、大変な目に遭うんだというご指摘だったと思うんですね。

そのリスクは常に皆様方も抱えておられるリスクで、いわゆる情実融資にならないかどうかということをお管理されておられると思うんですね。その管理というのは、郵貯の方々もそれと同じ管理態勢を敷いて、やり方は皆さん方と同じようなやり方をしなければ許されないと思うんですね。入ってくるときに何の準備もなくリレーションシップバンキングができますという話ではなくて、例えば金融庁が債務を見ていたり、極端な場合は犯罪にだってなるわけですね。さらには経営者の背任になる可能性だってある。そういうもので皆さん方、自力で管理しておられますよね。それと同じような管理体制を敷いて入ってくるというときでも、何か問題はありますか。

つまり、今の皆さん方と同じやり方でリレーションシップバンキングの世界の中に、郵貯銀

行が入ってくるという仮定に立ったときに何か問題はあるんですか。あたかも入り方がおかしいというご説明はあったんですけども、正しい入り方をしたときにも問題があるのかどうかということがよくわからなかったものですから、そこを教えていただければと思うんです。

○西川専務理事 リレーションシップバンキングの話が一つなんですけれども、2つ私どもは言っております、もう1つのことも言っているわけですね。現在はマーケットが過当競争状態にありますよと。そのことはそれとして認識していただいて欲しいところなので、注記的に申し上げたいと思うんです。リレーションシップバンキングそのものの話について言えば手法の問題。これは郵貯銀行がどういう方向を目指していかれるのか全然わかりませんので、我々が心配しているのは、そういうやり方でない入り方ということ、その点に関しては心配しているわけですね。

○野村委員 そこは管理されて、入り方がおかしくなければその問題は解消するということでよろしいんですか。リレーションシップバンキングに関して、地縁、血縁を多用して、しかも、牽制の働かないような形で、親戚だから貸しましたというようなことが仮に起こってしまえば、それはとんでもない話なわけですね。当然そんなことはマーケットも許さないでしょうし、監督当局も許さないわけですね。皆様方だって、そういうやり方があれば金融庁にやり方がおかしいじゃないかとおっしゃられると思いますし、金融庁も検査に行ったときにそれはおかしいじゃないかということで、例えば業務停止になったりということは十分あり得ると思うんです。

だから、前提として、でたらめな入り方をしてくるのでは困るというのであれば、前提がそういうふうにならないのではないかと思います。ちゃんと準備ができていなければ、具体的な業務の次元のところでコントロールされるのではないかと思います。そうだとすると、逆に正しい入り方をしてくるでも、こんな迷惑があるんですということを言っていたかかないと。その部分についてのお話が伝わりにくいんです。正しい入り方をしてきたということを前提にした場合でも、政府出資がある間に郵貯銀行がリレーションシップバンキングをやることに何の問題があるのかということをお教えいただきたいんです。

○西川専務理事 典型的なリレーションシップバンキングというのがあるとすれば、片方に典型的な簡易融資システムみたいなものがあるわけですね。これもまたある程度連続的だと思いますけれども、かなり離れた存在だと思います。連続性はいろいろバラエティーはあり得るんですけれども、典型的なリレーションシップバンキングと典型的な簡易なやり方、そうではない中途半端なものというのは、一方で手がかかり、片方で、というような話になりますから、

一応そういうふうには整理はできると思うんです。

まず第一に、郵貯銀行が本当にリレーションシップバンキングを目指すのかどうかということ自体がわからないわけです。ですから、一番安易なやり方では簡易なビジネス・ローンのような手法から入るといふふうにおっしゃるかもしれませんが、むしろそういうやり方をどんどん広げていくというようなやり方が考えられるということが一つあります。それについて非常に問題ではないかと、手法の面ではですね。

それから、リレーションシップバンキングそのものの手法、本当に地域のためにと、中小企業のためにとということで、そういう手法を見つけておやりになるのであれば、それはそれで。先ほどの第1点の話はあるんですけども、リレーションシップバンキングの手法の話だけについて言えば、理屈としてはきちんとした形で入って、ともに競い合いながら、地域の中小零細企業のために頑張らしましょうと。理屈としてはそういうことになると思います。

○鈴木常務理事 ただ、そのためには、前にも申し上げておりますけれども、相当な準備の時間とコスト、そのための必要なものというのがあるということ、そこは認識いただきたいと思っています。

○西川専務理事 それから、野村先生がおっしゃったことで、金融庁が典型的なリレーションシップバンキングしか認めないかということ、それは幅がありますし、簡易な手法だって認めているわけですから、絶対それ以外の入り方はできないんじゃないかとは言えないと思います。

○野村委員 ちょっと私の言い方が違ったと思いますけれども、皆さん方のやっているのと同じやり方をして入ってきたときに、許されている範囲の中で入り込んできたときに何か問題があるのかということ、マーケットが狭いということは大前提としておっしゃられていて、それから、先ほどちょっとお話がありましたように、員外貸付ということができないということになっているような業態の場合には、そのマーケットの中で、自分達の限られたマーケットというところで、他のところには逃げられないとおっしゃっていましたが、そういうようなことは問題点としては了解しています。

ただ、前提として、変な入り方をしてきたら困りますというのは、変な入り方をさせないという選択肢があるので、正しい入り方をしてきたときでも何か問題があるのかということだけを、もうちょっと説得力ある形でお話いただければなと思ったんです。いろいろな借り方があるんですけども、そこで皆さん方にも融資の限界が恐らくあるでしょうから、地域の中小企業の方になると借りる先が増えるということは、それで生き延びていく可能性が広がってくるということもありますから、皆さん方の借り手の方々の信用格付が上がるということもあるか

もしもありませんし。そのあたりは皆さん方も協調融資という形のパートナーが増えるという考え方もあるのかもしれないと思うんですね。

それをあえて、絶対、政府の出資が入っている間は、一緒のやり方であっても仲間には入れられないという理由が何かあるのかなというのがわからなかったものですから。やり方が悪い人が入れないのは当然の前提だと思うんですけども。

○西川専務理事 政府出資の話は、先ほどの競争条件の話ですから、それを一緒にたにされちゃうと……。

○野村委員 いえいえ、さっきの話で融資のときも政府保証があると有利になるんですというようにお話があったものですから。先ほどのプレゼンの中にもそういうお話がありましたね、融資の面でも政府出資は有利になるのではないかとおっしゃられたので、本当かなと思ったので、そこを伺いたかったんです。恐らくそういうことはないのではないかなと思ったので。今、あまりお答えが出てこなかったので、融資の面で政府出資があれば有利だということはなさそうな気もするんですけども。

○河野専務理事 あり得るのではないかと思いますけどね。

○野村委員 わかりました。

○西川専務理事 融資の面ということは、調達と連動した話として融資の面でそうなるという意味だと私は思いましたけれども。融資だけを切り離してということではないと思います。

○野村委員 そういうつもりはありません。調達の話です。

○富山委員 1、2点、農中さんの2ページのスケールメリットの議論なんですけど、郵貯が大きすぎるので、全体の金融システム云々というんですけど、これは議論はちょっと別の次元で。優位性との関係でスケールメリットという議論に関して、この分野は私の領域ですので、インダストリアル・エコノミクス議論なので、私の知っている限りの実証的なデータで、基本的に、資産規模の大きさとROEもROSもROAも連動しないんですよ。世界的に見ても歴史的に見ても、金融機関のリターンというのは。

金融機関のリターンというのは、長期的にはポートフォリオがとっているリスクと圧倒的に連動していて、スケールメリットの部分は確かにあるんですけど、それに加えて調整コストが増えていくことによって、相殺されていくエコノミクスに大体なっているはずなんです。今でもそのはずですよ。この前ちょっと調べてみたらやっぱりそうなんです。だから、このロジックは私にはあまりコンビニングではなかったということが1つ。これは社会科学的な議論として。

もう1つ、4ページ目ですが、現状のままの上場は不可能ではないというコメントがありましたけれども、現状のままの収益力というのは優れて、あそこのポートフォリオは市場リスクに非常に偏っておりますので、低金利・安定状態が上場時点まで続いていて、なおかつ、預金量が急激に減らないという前提ではそのとおりだと思うんですが、この議論はその2つが成り立たない限り、私が理解している金融知識の中では成り立たないことだと思うんですが、その辺はどうなんでしょうか。

○河野専務理事 今おっしゃるとおり、金利が上昇した場合はあれですけども、できるだけ安く簿価レベルで、要するに株を高くして、国の中に金が入ってくるという発想ではなくて、できるだけ簿価レベルで価格を決めれば上場は可能なのではないかというふうにおっしゃっているわけです。

○富山委員 そういう意味ですね。わかりました。

○河野専務理事 株が高くなるということは、郵貯事業が拡大するということですから、今、金融事業というのは成熟産業ですから、そこに入るというのは民間の利益をとるということになりますので、お話をしただけで。

○富山委員 その点に関しては特に違和感があるわけではないんです。要は、現状の収益が非常に強固であって、それは当然に今後も強固と、そういうご認識ではないですね。

○河野専務理事 私はそういうつもりではありません。

○富山委員 わかりました。ありがとうございます。確認です。

○田中委員長 あえてこれだけは要請しておきたいとか、さらに一言言いたいということがございましたら。

○鈴木常務理事 先ほど農中さんからも出ておりましたけれども、今回事前にいろいろなお質問を受けて、最初はちょっと戸惑っていたことを率直に申し上げました。例えば競争条件と認められる新規事業のバランスはどうかというような問いかけを受けても、今までの材料だけでは、具体的に答えようと思っても、新たなものは出てこない。「骨格」については、私どもただひたすらいろいろなことをやりたいというだけのもので受けとめているんですけども、委員長のおっしゃっている集中と選択をどこにどういうふうにやろうとしているのか。

具体的なものを見せてもらった上で、我々にとって民業の圧迫懸念は具体的にどうなってくるんだという、もっと踏み込んだ議論ができるのではないかと。それがなく、いろいろ問い合わせをもらっても、答えがでにくい背景に、一つはそこにあるのではないかとこの感じがして、これからより実りある議論をするためには、なるべく早い時期にそういうものをベースとした

議論をさせてもらいたいと思います。

○田中委員長 日本郵政株式会社の実施計画をつくらなければいけませんし、来年10月に備えて、今まさにその検討をされていると思いますし、追い追い具体的な話が出てくると思います。それに当たって内部の管理態勢、リスクマネジメントのありようについても具体的に検討されると思いますので、おっしゃるようなプロセスは年が明けると出てくると思います。

そうは言っても、今の段階で日本郵政株式会社の方々に、来年10月以降について、委員会が基本的な姿勢として、方針としてどのようなものを持っているのかを提示しないと、日本郵政も実施計画を出しにくいという面もあるものですから、菅郵政民営化担当大臣が年内に委員会としての方針を出すようにと、日本郵政を誘導するような形の方針を、幅としてこの範囲ならどうやらという、そこまでのイメージを持っていただけるかどうかわかりませんが、時間軸との関係もありますけれども、一応の方針は出して、それをにらみながら日本郵政株式会社が「実施計画」の具体案を絞ってこられると思います。

その段階で、これはイコールフットィングの見地から言って到底認められないとか、公正な競争条件を満たす可能性が非常に高いとか、そういう論点は当然あり得るわけですから、そのあたりで論点が具体的に構成されるのかなど、我々委員会としては思っております。ですから、そういうものが具体像をとるまでの一つひとつのプロセスとして、今回のようなお尋ねもさせていただきます。おっしゃるように、高齢者は耐えられないぞという面もあるでしょう。そういう面もあるかもしれません。それは承知の上で、一つの手順として一つひとつ出していこうと思っています。

それから、年内に委員会としての方針を出すように、というのが大臣からのご要請でありますので、そういう手順をとると思いますが、それについてはまた、皆様方からご意見を伺うということだと思いますので、ご意見がありましたら、コメントという形でお寄せいただければ、年明け以降、またそれをもって一つひとつ絞り込みをしていきたいと思っております。

本日は、大変お忙しいところをどうもありがとうございました。

それでは、以上をもちまして、第13回郵政民営化委員会の会合を閉会といたします。