

郵政民営化委員会（第9回）議事録

日時：平成18年9月21日（木） 9：56 ～ 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 これより郵政民営化委員会第9回目の会合を開催いたします。本日も委員全員出席でございます。

お手元の議事次第に従いまして進行していきたいと思っております。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金融機関関係者からのご意見を伺おうと思っております。

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つの団体の方々からのご意見を伺います。なお質疑等は3団体からのご意見を伺ったのちにまとめて行いたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

それではまず全国銀行協会、平野信行企画委員長からお願いします。

○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。本日は当委員会におきまして私どもの意見を申し述べる機会をいただきまして、大変ありがとうございます。座らせていただきます。

本日はまず私から「実施計画の骨格」全般に関する意見を申し上げたうえで、地銀協さん、それから第二地銀協さんから、特に地域金融あるいは地域経済の観点からコメントをしていただきたいと思っております。

資料をご覧くださいと存じます。1ページでございます。私どもの基本認識をお示ししております。全国銀行協会では以前から郵便貯金事業の本質的な問題点というのは巨大な規模の資金が市場の埒外に置かれていることであると主張してまいりました。郵政民営化の意義は第1に規模の縮小、第2に民間金融機関との公正な競争条件、これを確保しながらこうした問題点を解決すべきものと理解しております。

しかし残念ながら「実施計画の骨格」を拝見しておりますと、こうした本質的な問題点に对应するものとはなっていないと考えております。

資料の2ページをご覧ください。「実施計画の骨格」は、完全民営化を待たずに、早期に多様な業務にいわば総花的に参入することを希望する内容となっており、問題は大きいと考えております。民営化移行期において業務範囲の拡大等が行われれば、実質的な官業の肥大化につながり、先ほどの問題がさらに深刻化することが懸念されると思っております。

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検討することが必要であると考えております。

3 ページをご覧くださいと思います。まず規模縮小の必要性についてご説明を申し上げます。新旧勘定一体で200兆円を運用する郵便貯金銀行は、まさに池の中のクジラでございます。今後の郵貯銀行の行動が市場に大きな影響を与えることが懸念されます。例えば主要な調達手段である定額貯金は、預け入れ半年後には引き出し自由であって、今後金利が本格的な上昇的な局面を迎えれば資金流出あるいは預け換えに伴う調達コストの急上昇をもたらす可能性がございます。実際過去、平成2年の金利ピーク時には前年度末残高の約3分の2が払い戻し、あるいは預け換えの対象になりました。今後、相当の規模の資金流出が生じることになれば、郵貯銀行が保有している国債を売却する、あるいはポートフォリオを入れ換えるといった行動に出れば、国債市場に大きな影響が及ぶこととなります。

また経営に万一の事態があった場合には金融システムへの影響、いわゆるシステムリスクは計り知れないものがございます。さらに政府保証付の旧勘定の払い戻しが不可能ということになれば、これが国民負担の発生ということにつながるという問題も生じてまいります。

郵貯銀行自身が適切なリスク管理、ALMに努めることは当然であります、同時に市場への影響を極小化するためにも規模縮小を図る必要があると考えております。

4 ページをご覧ください。地域金融、地域経済への影響という観点からも、規模の縮小が必要だと考えております。我が国がいわゆるオーバーバンキングの状態にある中で、郵貯銀行が預貸業務の拡大を通じた規模の追求を行えば、既存金融機関と共にいわゆる共倒れになる懸念がございます。邦銀の預貸金利ざやや欧米銀行に比べて非常に薄いものがございます。かつ資金需要の停滞等を背景に最近はさらに縮小傾向にございます。

5 ページにお示ししておりますとおり、今年度の経済財政白書においても、オーバーバンキングに関する国際比較は難しいという前提付ではありますが、やはり我が国がオーバーバンキングの状態にあるという可能性を示唆する指摘がございました。郵便貯金銀行1行の資金量200兆円弱というのは全国銀行合計の預金残高約550兆円の4割近くに相当いたします。こうした巨額の資金や、後ほども触れますが暗黙の政府保証を背景とした郵貯銀行が貸出業務に本格参入することになると地域の金融機関、ひいては地域経済に悪影響をもたらすことになりかねません。この点につきましては後ほど地銀協さん、第二地銀協さんからもご説明があると思っております。

次のページでございます。次は第2のポイントでございます公正な競争条件の確保について

でございます。郵政民営化法において預金保険制度への加入、納税義務等が手当てされましたが、政府出資の存在が当面残るということは依然として大きな問題であると考えております。日本郵政による出資、すなわち間接的な政府出資が残存している間は、いわゆる暗黙の政府保証によって民間との競争条件が確保できない懸念が残ります。

例えば米国では住宅金融業務に係わるファニーメイ等の機関が、現在は民間出資100%となったにもかかわらず、その成立の経緯等から金融市場において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って、他の民間機関対比で有利な資金調達を行っているという試算もなされております。

民営化後の郵貯銀行についても、少なくとも間接的な政府出資が残る間は、同様に暗黙の政府保証を通じた調達面での有利性が生じる可能性が高く、資金調達手法の拡大につながる預金預け入れ限度額の引き上げや、調達面での優位性を生かした貸出業務の拡充はイコールフットイングの観点から大きな問題になると考えております。

公正な競争条件の確保に関連し、新旧勘定分離についても申し上げたいと思います。政府保証付の旧勘定を原資とした運用益は、本来、旧勘定に帰属させ最終的に国庫納付とすべきものと認識しております。現在は新旧勘定一体で運用した果実を郵貯銀行のものとするのが想定されているかと思いますが、改めて新旧勘定の分離のさらなる徹底に向けた検討が必要と考えております。併せて新旧両勘定の関係に関する詳細なディスクロージャーを行うべきでございます。

次にこれまで申し上げた論点を踏まえまして郵貯銀行のビジネスモデル、業務についてコメントさせていただきます。7ページをご覧ください。

基本的には繰り返し申し上げているとおり、規模の縮小を前提としたビジネスモデルが必要でありまして、イコールフットイングの観点から民営化移行期においては、引き続き業務範囲に対する制限を継続する必要があると考えます。特に先ほども申し上げた暗黙の政府保証が残る可能性に鑑みれば、預金預け入れ限度あるいは貸出業務に対する厳格な制限を継続すべきであると考えます。

また、現在すでに業務を行っている投資信託の販売等の金融機関仲介業務、資金運用等の業務に関してはリスク管理等、経営管理の体制面をしっかりと整備することが不可欠であると考えます。

なお郵政民営化を成功させるためには事業会社4社すべての経営が成り立つような絵を描く必要もあると私どもは考えておりまして、そうした観点からは郵貯銀行が郵便局ネットワーク

を積極的に活用していくことが重要と考えます。「実施計画の骨格」では郵貯銀行自身が233の直営店を設けることとしておりますが、直営店を通じ自ら資金を取り込んでいくのではなく、郵便局会社の販売網を活用して旧勘定の資金を個人向け国債であるとか投資信託に振り替える、それによって規模の縮小を図っていくという方向性が望ましいと考えております。

繰り返しになりますが、今回の「骨格」は日本郵政が参入を希望する業務を総花的に示したものと認識しております。8ページにございますとおり、今後の業務範囲のあり方、特に新規業務参入のタイミングにつきましては、規模の縮小、株式の処分、経営管理体制の整備等がどう進捗するのかを踏まえた検討が必要と考えております。

しかし「骨格」では肝心のそうした部分が示されることはなく業務範囲の拡大を求めており、議論ができる内容にはまだなっていないと思います。業務拡充を急ぐことは本末転倒であり、まずは業務の効率化を含めた規模の縮小等を進めることが大前提と考えます。

業務の効率化に関して申し上げます、民間金融機関はここ10年、相当の努力を重ねております。全国銀行ベースの店舗数は平成6年3月末のピークに比べまして約2割、人員は約4割減少しております。これによって人件費を中心に経費を1.5兆円程度削減してきている、こういった経緯がございます。こうしたリストラ面も含めて日本郵政グループから具体的なプランが提示されること。そして、その審議過程において引き続き全銀協を含めて銀行界の意見を申し上げる機会を設けていただくことを希望しております。

以上、私どもの主張を申し上げました。郵貯銀行の完全民営化が実現した暁には、申し上げるまでもなく同じ土俵で切磋琢磨してまいります。重要なことは公正な競争条件を確保しながら、民の世界にソフトランディングさせていくことであると考えております。この点、委員各位におかれましても十分にご検討をいただきたいと存じます。以上でございます。

○田中委員長 ありがとうございます。続きまして全国地方銀行協会の近藤哲一般委員長に伺います。よろしく申し上げます。

○近藤一般委員長 おはようございます。全国地方銀行協会の会長行の東邦銀行、福島県が本店でございますが、その常務を務めております近藤でございます。本日はこのような貴重な機会を設けていただきまして誠にありがとうございます。

私からは地域金融と地域経済に大きな影響を与えると考えられる郵貯銀行、ならびに郵便局の民営化の進め方に関し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存じます。

世界でも類をみない規模の民営化の作業におきまして、民営化が真に改革の名に値するものとなるべく郵便貯金を民間金融市場に円滑に統合していくために必要と考えます3つの条件を

従来から主張してまいりました。その1つ目は経営規模の縮小です。2つ目は公正な競争条件の確保、3つ目は地域との共存であります。

まず経営規模について申し上げたいと存じます。お手元の資料では1ページから2ページの内容となります。私どもは郵便貯金事業を民間市場に円滑的に統合させていくという観点から、移行期間中を通じ経営規模を段階的に縮小していくことが必要であると主張してまいりました。あるべき構造改革の目的、郵政事業の民営化の趣旨からすれば経営努力の方向性がどちらに向かうべきかという点につきましては、本来であればまず経営の効率化や組織のスリム化、コンプライアンスとか内部統制などの組織体制を金融機関にふさわしいものにしていくこと、こういう努力が第一になされるべきではないかと考えます。

公表されました「骨格」におきましては、一言でいえば何でもやるぞというような内容にもなっておりますが、民営化後、早期の預入限度額の拡大、廃止など規模拡大の意向が明示されておりまして、民業圧迫の一層の進展という面で強い懸念を抱いているところでございます。従来、政府保証が付されてきました郵便貯金資金が我が国の資金配分を歪めてきたという問題をそのままにして、さらに規模の拡大を目指せば将来的に金融システムに大きな混乱、問題を引き起こすことにもなりかねないと考えております。

続きまして、今回「骨格」で示されました新規事業への参入につきまして申し上げたいと存じます。資料では3ページでございます。

本来、新規業務は民業の圧迫を招くことがないようにということが取り扱いの前提でありますので、暗黙の政府保証や恩典が完全に消滅するなど、民間金融機関との公正な競争条件が確保されたと確認されることが参入の条件であると考えております。

その意味では中小企業向け融資や住宅ローンなどを含めたリテールバンキング業務への進出、預入限度額の拡大廃止は完全民営化まではなされるべきではないと考えます。私ども地方銀行は地域金融の担い手といたしまして、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きており、安定的な資金供給に務めているところでございます。

また、昨今でいいますと地域金融機関としての存立基盤をさらに強固に確立し、地域からの信任を得るということでリレーションシップバンキングに相当の努力をしているところでございます。仮に暗黙の政府保証が温存された状態、具体的には株式の保有形態等におきまして完全な民有、民営化が達成されない状態での巨大バンクの融資業務等への進出は、これまで地域経済を支えてきた地域金融機関の経営基盤、ひいては地域経済自身に大きな影響を及ぼすものではないかと懸念いたしております。

続きまして既存の業務のあり方について申し上げます。資料の4ページをご参考にしていただければと思います。郵便貯金銀行は来年10月の民営化の開始時から現在の日本郵政公社と同様の業務を行うこととされておりますが、郵政公社の主力商品であります定額貯金につきましては、かねてより民間では金利リスクが大きいということで、非常に難しい、提供できない商品とされてきたものでございます。民営化後もこの取り扱いを継続することにつきましては、リスク管理の観点から本委員会の場におきましても十分なる検討がなされる必要があるのではないかと考えております。

また「骨格」では郵貯システムと全銀システムとを民営化後、早期に接続する予定である旨記載がされておりますが、内為運営機構が提供しております全銀システムへの加盟につきましては今後、私どもといたしましても利用者利便の観点とともに、決済システムの安全性確保等の観点からも関係者間で慎重な検討がなされるべきであると考えております。

続きまして郵便局ネットワークにつきましても一言申し上げさせていただきたいと存じます。資料の5ページをご覧いただきたいと思います。郵貯局株式会社につきましてはさまざまな新規業務への進出の方向性が示されておりますが、郵便局株式会社自体は今後とも恒久的に政府の間接出資が残る官業であると認識しており、こうした方向性は同種の商品、サービスを取り扱うすべての民間業者にとって官業による民業圧迫につながる可能性があると考えております。特に地方の同じような仕事をしている小規模業者にとっては、大きな打撃になるのではないかと懸念しております。郵便局株式会社につきましては地域との共存の観点も踏まえ、官業として節度ある業務運営が求められるべきと考えます。

ここで8月31日に公表されました「所見」についても申し上げますと、実施計画の具体化に向けて郵政民営化全般に関する留意点が示されたことにつきましては歓迎いたしております。また、関係する各分野に与える影響について幅広く意見を聴取していただける、この点にも深く感謝申し上げます。中でもコンプライアンス態勢の整備並びに内部統制システムの確立、これは私どもも極めて重要な経営課題として各銀行、金融機関が普段の努力を重ねているところではございますが、郵貯銀行並びにグループ内の態勢整備の状況につきましても当然ながら厳正な検証が行われるべきであると考えております。

最後になりますが、私どもはこの「骨格」において示された業務拡大の方向性がそのままに実施計画として肉付けされていくということについて強い懸念を抱いております。今後、本委員会におかれましては、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われていくことと存じますが、

その際には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、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。

そのためにも引き続きこのような機会を設けていただき、今後とも私ども地域金融機関の意見を十分に聞いていただければ大変にありがたいと考えております。

なお、資料の最後6ページと7ページに幾つか図表を載せてございますが、6ページの図表1と表2は郵便貯金の規模がいかにか大きいかを示しているものでございまして、これは17年度末に郵貯が199兆円で、地銀全体でも189兆円ということで、これを見ても64行分を一つという大きさだということが言えると思いますし、メガバンクさん1行から見ても非常に大きな数値であります。

図表2で見れば都道府県の預金シェアということでございまして、棒グラフが郵便貯金、点線がいわゆる地銀の1行、例えば福島でいえば東邦銀行ということになりますが、これから見ても郵便貯金のシェアが各地で30%程度ということで、非常に大きなものであると思います。

7ページの図表3にいろいろなグラフを掲げてございます。これは私ども地方銀行の経営が地元の中小零細企業とか、個人のお客様のお取引で成り立っているということがご理解いただけるのではないかなという資料でございまして、これをご覧いただきますとわかりますけれども、一番右下の表ですと金額別の貸出先の構成比で1,000万円以下というのが55.7%。3,000万円以下としても75%ぐらい。1億円以下になりますと全体の9割を占めているということで、小口の中小企業を対象とした融資が主体でございまして、この分野に新しく参入されますと非常に影響があるのではないかと考えております。

いろいろご説明申し上げましたが、私からは以上とさせていただきます。ご静聴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。続きまして第二地方銀行協会の井上清一般委員長からお話を伺おうと思います。よろしく。

○井上一般委員長 第二地方銀行協会の一般委員長を務めています東日本銀行の井上でございます。よろしくお願いたします。

3業態目で重複する部分もかなり出てまいります。私どもの意見を申し上げます。資料3をご覧いただきたいと思います。まず冒頭に、私どもの業態と郵貯銀行とを比較して、規模等を外観させていただき、その辺の再確認をお願いしたいということでございます。

お手元の資料の1ページ目でございますが、そこに整理してございまして、郵貯銀行は、

資金量面では当業態47行合計の4倍、店舗数でも7倍の規模を有する金融機関になります。これについては、地域別の状況等を4ページ、5ページに付けておりますので、後ほどご覧いただければと思います。

さらに、郵貯銀行は、政府の関与が残る移行期間において、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金融機関である、そのように認識しております。

このように郵貯銀行については、巨大な規模あるいは政府の関与という面から、当業界はこれまでも郵政民営化を円滑に進めるためには、その経営規模の縮小を図ることが必要であり、移行期間における業務範囲の拡大については安易に認められるべきではないという主張をしてまいりました。

これに対して先般、日本郵政株式会社から公表された「骨格」においては、民営化スタート後すみやかに業務範囲の拡大をしたいという意向が示されております。

そこで資料の2ページをご覧いただきたいと思います。郵貯銀行の業務拡大に対する私どもの考え方を整理してございます。当業界では、移行期間中における業務範囲の拡大は、民間金融システムへの円滑な統合という観点から、その影響を十分に検証していただいたうえで慎重に議論をしていただきたいという考え方でございます。

公正な競争条件が確保されていない移行期間において、郵貯銀行における経営の自由度だけが先行し、実質的な官業の肥大化等を招くことがないように配慮いただく必要があると考えております。

とりわけ、ローン業務への参入については、特に地域金融の混乱を招き、地域経済に大きな影響を及ぼす懸念があると認識しております。例えば、資料3ページに図表を示してございますが、一つの視点から申し上げますと、平成17年度の国内銀行の貸出の増加額が約6兆円でしたが、ローンの業務については、先の自民党財務金融部会等において、日本郵政株式会社より、当初は数パーセントもあればよいというようなご発言もあったようでございますが、仮に1%ということでも2兆円ということでございますから、この辺の影響の度合いがご覧いただけるのではないかと思います。こういうことで資金の需給バランスが崩れ、また民間金融機関は不公平な条件の下での競争を余儀なくされる、その結果として市場の混乱あるいは適正な価格形成への影響等を懸念しているところでございます。

さらに、これを都道府県別に見ますと東京、愛知、大阪の3都府県では6兆円のうち4兆円の増加となっているのに対し、それを除いた44道府県では2兆円にとどまっております。さら

にそのうちの13県では増加ではなくて減少しているというのが実態でございます。こうした貸出が低迷している地域において、郵貯銀行が参入するということは、当該地域金融への影響が極めて甚大であるという見方をしているところでございます。

さらに、株式の本体運用や投資信託商品の多様化等についても、郵貯銀行の規模の問題等から、市場あるいは地域金融への影響が少なからずあると認識しております。

最後に、2ページに戻っていただきまして、もう一つの私どもの考え方でございますが、私どもは、リスク管理あるいはコンプライアンスなど内部管理態勢の整備については長期にわたり少なからぬ経営資源を投入してまいりました。郵貯銀行においても、この点を十分に検証していただく必要があると考えております。

そのような意味で先般公表されました当委員会の所見については大変重要な点をご指摘いただいていると考えておりまして、ぜひとも十分な検証をお願いしたいと思っております。

最後になりますが、ご検討に当たっては民間の金融システムへの影響、地域金融への影響、この辺を十分にご配慮いただき、望ましい民営化が実現されるようお願いして説明を終わらせていただきます。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。以上、お三方からお話を伺いました。続きまして質疑に移りたいと思います。どなたに対してでもいいですので、質疑は相手の方を指名されたうえでお願いしたいと思います。もちろん全般的でもかまいませんけれども。

○大田委員 全銀協の平野委員長に伺います。冒頭でおっしゃったように今後定額貯金の資金流出とかそういうことが懸念されると。資金量が多いんですが運用能力はないわけですね、今の時点で。そういうところが一方で新規業務もできないということになりますと、ご懸念の肥大化ではなくて株式処分がうまくできない。つまり、うまくソフトランディングできるだろうかという懸念もあるわけです。その点はどうお考えになりますか。

○平野企画委員長 これにつきましては順番に考えていく必要があるだろうと思っております。まず巨大な金融機関が今、大田委員もご指摘になったとおり、十分な資金調達、あるいは運用のための体制も整っていないままで市場に出現するというもののリスクを考えるべきだろうと思っております。

そのリスクというのは、今の状況では、ライアビリティで定額貯金を持っている、いわばプットの売りのポジションが、金利が上昇すればたちまち行使されて資金が流出する。これは先ほど私が平成2年に実際そういうことが起こって3分の2が流出したと申し上げましたけれども、そういう意味で流動性にも問題があるような状況である。それがひいてはバランスシート

の左側に載っている130兆円という国債の売却の必要性、それに伴う市場への悪影響にもつながりかねないということで、まずはリスク管理の観点からも規模を縮小していかないと、あまりに国民経済的なリスクが大きすぎるという論点がございます。

それと、規模の問題というのは結局、地域金融機関を中心とした他金融機関との競争の問題にもつながってくるということで、その2点から規模の縮小をまず図っていくべきだろうと考えております。

しからばどうやれば規模が縮小できるかということになるわけですが、それは今運用している国債を、まさに貯蓄から投資へという国策に則って、例えば個人向けの国債であるとか、あるいはすでに販売を始めている投資信託等に振り替えていくことによって規模の縮小が図られていくだろうというのが一つのシナリオとして考えられると思います。

それをやらないで業務範囲を拡大し、規模を大きくすることによって経営を存立させようとすると、ただいま申し上げたような他金融機関との過当競争の問題であるとか、あるいはリスク管理態勢あるいは内部管理態勢が整わないままで新規業務に出た場合には、ただいま地方銀行さんからもご指摘のあったようなコンプライアンス、ガバナンス、あるいは内部統制上のさまざまな問題も顕在化する可能性があるということで、限られた経営資源をむしろ業務上の焦点を絞り込むことで、あるいはストリームライン化することで、規模の縮小を伴うソフトランディングを図っていく。これがメインのシナリオではないかと考えているということでございます。

そのうえで、繰り返し出ております暗黙の政府保証が外れるような段階になれば、次のステップというのがあるのかもしれない。ただまずは規模の縮小、暗黙の政府保証が解消され、それで次のステージを迎えていく、こういうステップを踏んでいく。かつその場合のベースのビジネスモデルは、いわゆるナローバンクと言われているようなモデルに近いものではないかと考えている、こういうことです。

○富山委員 今に関連しますが、理解を深めるために。そうすると今の規模の定義としては仮に厳密に定義すると、それは郵貯自身の預金性預かり資金を小さくしろというものとほぼ同義と理解してよろしいのでしょうか。あるいはバランスシートの大きさというのでいのでしょうか。

○平野企画委員長 それは幾つかあると思います。1つはやはりバランスシートであると思います。ただ、それだけではなくて、先ほど申し上げたリスク管理上の観点と、もう一つ他の金融機関との過当競争の問題と二つありますので、後者から言うと単純なバランスシートだけで

はなくて、業務範囲の問題も当然出てくるだろうと思います。その2つではないでしょうか。

○富山委員 これを伺ったのは、例えば個人向け国債を売るにしても、あるいは投資信託を売るにしても、これは郵貯銀行の手数料になるのか郵便局のになるのか、日本郵政全体で見るとそこから手数料が入ってくるわけですね。日本郵政自身の努力として今おっしゃったようなB/Sを大分縮小してくる、ソフトランディングをすることを考えると、多分自らもその努力をすると、そちらの業務も大きくなってきますよね。そういう問題についてはどういうふうなご認識でしょうか。

○平野企画委員長 それにつきましては、1つは、郵便局会社の活用という観点があるのではないかと思います。つまり郵貯銀行自身が自らの店舗を、今回233か店直営店をつくるという計画を発表しておられますが、そういったものをつくっていくのではなくて、既存の国民的インフラである郵便局会社のネットワークを活用しながら、国民に対する資産形成のお手伝いをする、あるいは決済のサービスを提供していく、貯蓄のサービスを提供していく、そういったモデルになるのだろうなと思います。

○富山委員 そうしますと、逆に地銀協さんの近藤さんに伺いたいんですが、先ほどのご議論の中に一部郵便局が金融サービス機関として頑張りすぎてしまいますと、また地域のいろいろな問題を起こすという議論がありました。今の平野さんのご議論とその議論というのはけっこうぶつかるのかなという印象を受けたのですが、その辺はどういう理解をすればよろしいのですか。

○近藤一般委員長 郵便局は金融以外にも例えばコンビニをやるとか、旅行を売るとか、何でもやりますということになっております。そういうことが地域で同じような仕事をしている企業の方とバッティングするのではないかと思います。

○富山委員 むしろそちらの問題。

○近藤一般委員長 そちらの問題です。金融サイドでの問題だけではないと思います。

○富山委員 例えば窓口で国債をどんどん売ってしまうとか、投信を売ること自体はそれほど大きな問題ではない？

○近藤一般委員長 規模の縮小というと我々としては資金量をイメージしておりますが、地銀協の会員銀行とも色々話し合いをしていくと、その中で規模というのは投資信託とか預金、この合算した、トータルの預かり資産で見るとべきだという意見も出てまいります。貯金がどんどん投資信託にシフトしていったら、それで更に規模が大きくなりましたら、私ども民間金融機関も投資信託を売っておりますので、その点でも影響はあるのではないかとということで、合算で

見るべきだという声もあります。ただし、基本的に投資信託は今も販売されておりますので、これを売るなどか、やるな、ということは言えるものではございません。投資信託で言わせていただけるならば、我々銀行ですと例えば債務者区分が破綻懸念先とか要管理先のところになると、たまたまそこに販売していた場合に検査が来られますと、これは優越的地位の濫用ではないのか、何故この先に販売したのか、ということになります。たまたま債務者区分が下がる場合もございますし、経営者の方は例えば投資信託で少し自分のお金も蓄えておこうかという人もおいでになりますが、形式的にはそういう風に見られますし、これからもっと厳しくなるのではないかと懸念しております。今、我々の窓口では融資係には投資信託とか保険とかそういうものは一切売らせないようにしようかという考えも持っている訳です、我々は、後でどうなるかと思っぴくびくしながら投資商品などを販売しているという現状にあります。

そういうことからいたしますと、例えば政府の後ろ楯のある郵便局が投資信託をどんどん販売していくよということにつきましては、我々から比べると対象先が幅広いということになりますので、非常に大きな脅威になるなど考えています。

○増田委員 郵便局会社の関係はなかなか微妙なところがございまして、政府出資が未来永劫残るわけですが、郵便局ネットワークを国民の優良な社会インフラとして考えると、それをどう活用するか。郵便局会社のビジネスモデルというのはだれが見ても描きにくいのですが、一方それを有用な社会資産として考えるとなれば、できるだけそこで自助努力によっていろいろなことをやってもらいたいという思いもあります。

そういったいろいろな分野に進出することについて、ここでは地域への影響が出てくるのではないかと懸念のことを書いておられる。なるほど微妙だなというのが正直な感想です。そこをどこで線引きをするのか。あるいは郵便局ネットワークの活用を積極的に、全銀さんにしても地銀さんにしてもやられるというような姿勢も一方で必要ではないかと思ったりもします。このあたりは非常に微妙だなと思ったのですが。

○近藤一般委員長 おっしゃったように微妙だと思います。ですから、私のさっきの資料は、節度あるという、そういう表現にさせていただいております。非常に微妙なところはございます。ただ、あまりにも儲けるためにいろいろやっていくぞとなりますと、これは地方の中小の同じような業者の方は非常に厳しい状況になるということは、懸念されるのではないかと思います。

○増田委員 説明資料を見ていますと、全銀さんのほうは2つの視点で構成、地銀さんは地域との共存というのでしょうか、あるいは今のところまさにおっしゃった節度ある事業運営とい

うのが書いてある。どういう線引きをするか。これから具体の場面でいろいろ考えてみますと、今おっしゃったように銀行の本業の部分とは全く別の旅行代理店業務とか、コンビニ分野とかもあるのでしょうかね。

○平野企画委員長 おそらく郵便局会社については、今、増田委員ご指摘になったようなことで、幅広いサービスを地域社会に提供していくということだろうと思います。仮にそうだとすると、金融商品に関しては、販売できるものには限度があるのだろうと思います。来年の夏からと言われていますが、金融商品取引法が施行されますと、例えば投資性商品の販売に関しては十分な説明責任を果たさなければいけない。書面交付義務であるとか、あるいは適合性のチェックであるとか、負担の多い管理の仕組みをつくっていく必要がございます。それはリスクが高い商品になればなるほど、その負担は高いということで、より専門的な知識も要求されるということがございます。

したがって、同じ投資信託と申しまして、いろいろな性格のものがあるわけなので、そのあたりの商品特性についても比較的リスク特性が低くて、幅広く販売できるようなものに限って販売していかれるということで、商品特性におけるすみ分けのような可能性はあるのではないかと思います。

○大田委員 今のお話で、大手の銀行が逆に地方で窓口として郵便局会社をお使いになりたいというお気持ちはありますか。

○平野企画委員長 この問題につきましては、将来郵政事業全体、それは郵便貯金であり、窓口会社であり、これがどういう姿になるのかという着地のプランが具体的に見えてこない、私どもとしてどういうビジネスを共にしていくのか、いかないのかということは判断ができないというのが現在の立場でございます。

○野村委員 今日、ご説明いただきましてありがとうございます。私がお尋ねしたいのは暗黙の政府保証があると、金利面で例えば有利な調達が可能であるというようなご指摘があるのですが、このあたりは何か実証的に金利が優遇される傾向にあるというようなことを数字のようなものでつかんでおられるのか。それとも何となく直感的にそういうふうな感じがするということなのかということと、もし仮にそういう現象が起こるとすれば、どういうメカニズムでそれが起こるのかということですね。どのようにとらえておられるのかをうかがいたいんです。

例えば、かつて日本航空さんというのは政府が出資をしていた会社ですが、その会社の例えば株主管理コストが非常に安かったとか、あるいは資金調達コストが非常に安かったという実証的なデータがあるのかどうか。そういうところを踏まえてのご発言なのか、そのあたりを

教えていただければと思います。

○平野企画委員長 まず私からお答えをしまして、補足していただければと思います。実証、実際の検証ですね。これはなかなか難しいテーマでございます。しかしながら例えば、アメリカの例でございますが、先ほどもご説明申し上げたようにファニーメイ等が民間出資100%になっても、いざというときには政府からの融資を受けられるといったことで、実質的な政府の保証があるとみなされている結果、市場で優位な資金調達を行っている。これは実証的に検証されております。

先ほども私どものペーパーに触れておりましたけれども、これはFRBの2003年12月のペーパーでございますが、他の民間機関比で約40BPぐらい調達コストが優位にある。これは長期の調達でございますので、郵便貯金銀行における調達と全く同じだとは申しませんが、一般的に国民は暗黙の政府保証というのを認識し、また市場もそれを評価してファンディングコスト、資金調達コストが下がるということは言えると思っております。

そういった指摘をムーディーズ、S&P等の格付機関もしておまして、アメリカではそれが結果的にこれらの住宅金融機関については非効率をかえって招いているのではないか。こういう批判につながっているというところでございます。

○野村委員 それを今のメカニズムで考えると、やや誤解なわけですね。要するに民間出資100%になっても、なおそれが続くということですから、このご主張でいきますと完全民営化されたあと、すなわち、いわゆる暗黙の政府保証がなくなってもこの現象は続くわけですね。そうだとしますと、それは現に出資しているかどうかということよりは、ある意味では国民がそれをどう見るかということによって生じている現象だということになれば、場合によっては例えば政府が出資しているからといっても別に特別扱いを受けるといったことはないとしたら、その部分を誤解です、私たちは民間企業になりましたということのキャンペーンをすればどうですか。むしろ自分たちの方から積極的に郵貯銀行が、誤解です、私たちは一般の金融機関と同じ状況にあります、ということ積極的にアピールしたような場合には論拠がなくなってしまふような感じもするんですけれども、そうではないのですか。やはり出資があれば必ず調達コストは安くなるという、そういうメカニズムだと考えてよろしいですか。

○平野企画委員長 これは先ほども少し申し上げましたが、もともとフレディマック、ファニーメイは政府系の金融機関であったものが100%民間化されたのですが、それでも今でも非常時の流動性の確保というのが政府によって事実上約束されているということがございます。そこがこの郵政民営化の最終のステージにおいて政府出資がゼロになった場合とは異なると思

ます。それが1点です。

2点目は、私どもが申し上げているのはいわゆる移行期間中、間接的な政府出資が残る間についてのことを申し上げておりますので、この期間についてのイコールフットィングをどう確保するか、これが問題だと申し上げているわけでございます。

○野村委員 教えていただきたいんですが、流動性リスクが生じたときにこの移行期間中、民間の金融機関と郵貯銀行に対して政府がとる対応は異なるんですか。特に違いはないですね。

○木下事務局長 そうした意見はありません。

○平野企画委員長 ただ、政府出資だけではなく民間企業でも同じでございますけれども、経過期間に関しては政府出資が実態的に残るといふうになれば政府が何らかの関与を行うであろうというのは市場……。

○野村委員 ですから、それは国民のあるいは市場の誤解ですよ。

○平野企画委員長 パーセプションであろうということで、それは郵貯銀行さんがそうではないとおっしゃって見たところで容易に変わるものではないと理解しております。

○野村委員 でも、そのロジックですと、もう一生変わらないですね。根拠がないわけですから。いつまでたっても変わらないので。

○近藤一般委員長 政府の出資等がある間は日本国の郵便事業の貯金銀行だというイメージがずっと残ってきますから、それはずっと残る。イメージが残るんですけど、特に出資のある間はそういうふうみんな思いますよね。そうすれば、その間に事業をどんどん拡大して行って、民営化になってからまたここでイコールフットィングで勝負しよ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いうことをお願いしている。

○富山委員 例えばNTTの民営化のときにこれと同じ次元のイコールフットィングの議論というのはあったんですか。政府の出資は残っていましたよね。

○鍋倉副室長 議論はないですね。

○富山委員 あのときはそういう議論はなかったですね。

○鍋倉副室長 今でも出資を持っています。

○富山委員 持っていますよね。だけど平気で移動体通信とかやっていますよね。新事業をやっていますよね。

○平野企画委員長 ただ金融機関だということを十分考える必要があって、メーカーさんの場合であれば製品の性能であり品質、これが重要でしょうけれども、金融機関の場合、企業価値に直結するのは何かというと信用力であります。出資というのは信用力を象徴するものである

というのは幅広く受入れられた考え方だろうと思いますので、NTTと比較するのは必ずしも適当ではないと考えます。

○野村委員 論争するつもりはないんですが、例えば早期健全化法で公的資金が注入されていた時期がございますね。あるいは今でも例えば金融機能強化法によって新たに申請をされて、公的注入が受けられる銀行がある。その銀行にも同じことを要求されますか。

○平野企画委員長 これは私どもも実際そういったことをかつて申し上げたということではありませんが、政府出資が入っている、政府の支援が行われているという期間においては、一定の節度を持った経営が必要である。例えば積極的な買収を行ったり、業務の拡大を行ったりということはないだろうと思っています。

○野村委員 金融機能強化法はむしろそこでエコノミックキャピタルを強くすることによって新規事業を拡大できるようにするためとか、あるいはM&Aを可能にするために政府が資金を入れるというスキームですよ。それを今、銀行業界は受け入れておられて、実際にそれを申請されたところもあり、それが認められたところもあるんですが、そういう銀行に対しての目線と本質的には単に政府出資があるだけというのであれば、流動性リスクに対して特別扱いは存在していないわけですから。

○平野企画委員長 その論点に関して申し上げれば、まさに今、ご指摘の金融機関における政府出資というのは現状、競争力がないあるいは健全性に懸念が起り得るかもしれないという状況において、それをいかに強化し、立ち直せるかというのが課題でありますので、その問題と、今すでに巨大な金融機関として市場に存在する郵貯の問題を同一に論ずるのは難しいのではないかと思います。

それが結局はさっきの規模の議論に戻ってきて、この巨大な規模で自由な業務範囲の拡大を行い、事業の拡張を行うということになると公正な競争を阻害する要因になるのではないかとこの話につながってまいりますので、少し議論の対象が違うのではないかと私は思います。

○近藤一般委員長 早期健全化の時に公的資金を注入された銀行は、財務内容が弱いのではということで預金の流出を招いたとか、あとはジャパン・プレミアムのように少し金利を上乗せされたとか、そういうふうにもむしろ逆に働いた部分もあるとは思いますが。金融新法ではまだ1つが申請しているだけですから、これからどういうふうに関わるかわかりませんが、これとはちょっと違うのではないかと考えております。

○富山委員 さっきのNTTとの比較の議論で1点だけ反論があって、通信事業の場合には資金調達力は決定的な意味を持つんです。そうするといわゆるソブリン・クレジットというのが

あるとなしでは圧倒的に資金調達力と資金調達コストが違うはずなので、そういった意味合いでは私は本質的には違いがないと思っています。もしそれが本当に効いているのであれば、ソブリン・クレジットが。

ただソブリン・クレジットの問題というのはある意味では常に神学論争になりがちな議論で、日本という名前がついているだけでどうだ、フラッグキャリアがどうだという議論が常に出てくるのでなかなか難しい議論なんです。ただ今の議論の経緯で考えると、少なくとも今のご議論というのは、比較の議論で言えば少なくとも形式的、原理的な議論として政府出資が入っているから当然に暗黙の政府保証があるんだという議論には全銀協さんも立っておられないわけですね。もしそうだとすれば、さっきの野村さんのご議論と同じで、健全化であろうが何だろうが政府出資が入っている以上はソブリン・クレジットがあるんだという議論になるわけで、そうではないお立場をとっておられるということは基本的には政府出資、暗黙の政府保証論というのはいわゆる神学論争的に原理主義的に議論をするというスタンスではなくて、あくまでも実質論としてそういうものが個別の業務としてどういう影響を与えるかという、その実質論、具体論として議論をしていきたいと思いますというスタンスをお持ちだと理解してよろしいんですね。ではないと今の議論は矛盾してしまうと思うんです。今までの一連の論理体系として。

○平野企画委員長　そうですね。先ほど申し上げたように、政府の出資が持つ意味はその対象会社の財務状況あるいは業務の内容によって当然異なると思います。政府出資が信用の補完になるというのは、これはおそらく常に妥当するだろうと思いますが、富山委員がおっしゃったとおり、実際に政府出資がそれぞれの業務にどういう影響を与えるかということをも十分分析したうえで具体的な話を進めていくということは、この委員会の趣旨からすれば私どもも理解はできます。

ただ繰り返しになりますが、あれだけの巨大な資金量を持った金融機関に、それが仮に概念的であったとしても政府のバックアップの実質的な保証がついているということの持つ意味の重たさ、これは比較的規模の小さな金融機関に政府の出資が一時的行われているということとは違うのではないかという点は繰り返し申し上げておきたいと思います。

○大田委員　近藤委員長と井上委員長が両方ともおっしゃったことですが、ローン業務に入ると地域金融と地域経済に甚大な影響があると。地域金融機関への影響はよくわかるんですが、地域経済にはどんな悪影響を想定しておられますか。

○近藤一般委員長　先ほどもこの表で申し上げたように、かなり小口の先に対して融資の比率が高いということで、そこで長年、我々は中小企業と話をしながら情報を積み重ねてきて融資

の形でリレーションシップバンキングとしてやってきている訳です。そこに例えば郵貯が国の出資もある間に、安い金利でどんどん貸しますよ、うちのやつを使ってください、資金量もいっぱいあるんだからどんどん安い金利で使ってもらっていいですよということになりますと、当然、金利の競争が起きます。そうすると調達力の差でいえば当然、地域金融機関のほうが劣位に回らざるを得ないということが起きると思います。

ましてや我々は長い間地域から離れられませんので、その間いろいろな中小企業とリレーションシップバンキングというかコミュニケーションをとりながら融資をしてきておりますが、そこで単に経済的な合理性、金利のメリットだけでお客様を開拓して、あとはお客様の業況等で問題になればすぐに離れますよというようなことがあると、地域の企業はそこで資金の調達の道が閉ざされていくのではないかと考えます。

平たい言葉で言えば、地域をどんどん荒らして行って、あとサッと引き上げて、その後はまた地域金融機関で頑張ってくださいよ、こういうことにならないようにして欲しいというのが我々の趣旨でございます。

○井上一般委員長 地域経済への影響について、違う角度から申します。全国から全会員行が集まりますと、有体に言って地方のほうが危機感がかなり強い。1つには市場のパイとか、産業の大きさとかがベースにあり、影響の度合いも違う。そのような認識が根底にあるのだと思います。かなり違うトーンで出てきます。

○大田委員 金融機関の側が危機感をお持ちなのはよくわかるんですが、地域の産業のほうが、つまり借手の側が危機感を持っておられるのでしょうか。そこに悪影響があるのだろうか。仮に貸すだけ貸しておいてサーッと引き払うということ、それは郵貯銀行に限らずほかの銀行でもそれをやると借りたほうは困りますから、それは普通の競争状態でも起こり得ることです。

○井上一般委員長 そこは直接的なロジックではなくて、地域金融のシステムが影響を受けることになれば、地域経済への影響が大きいだろう、そういう意味です。

○大田委員 間接的にということですね。

○近藤一般委員長 そういう意味ですね。直接的には企業の方は初めはウェルカムかもしれませんが。でも長い目で見て地域金融の秩序が崩れたりすれば、そこに大きく地域経済に対して混乱が生じるのではないかというような趣旨です。

○野村委員 事業者の方としても地域金融の方との間の長いお付き合いの中でリレーションシップバンキングとして信用を勝ち得てきたのに、その方だけがわかってくれて融資を受けられているという状況の中で、その重要な地域金融機関が吹っ飛んでしまうと借りられなくなると

いう、トランザクションバンキングみたいな形でスコアリングモデルで貸してくれないということになれば、あの金融機関があってくればなという、そういうお話ですか。

○近藤一般委員長 そういうことですね。

○平野企画委員長 過去のケースを申し上げれば、北海道における金融機関と地域経済の関係というのが1つのケースだったのだらうと思います。

○野村委員 先ほどの新規の業務に関していえば新しい銀行も金融庁の検査監督を受けるので、やはりリレーションシップバンキングはちゃんとやらなければいけないでしょうし、アクションプログラムもちゃんと示さなければいけないでしょうし、顧客満足度を測らなければいけない。同じことをやらされるのだと思いますので、新しいことに関してはそうだと思いますが、過去のお付き合いに関してはやや新しい人は冷たいけれども、こちらはよく面倒をみってくれるという関係はあるのかもしれないです。

○井上一般委員長 先ほど来、いろいろな角度からの論点があるのでしょうかけれども、今日の私どもの趣旨は、郵貯銀行の経営がどう成り立つかという観点だけではなく、重要な課題認識として、地域金融への影響について、ぜひご検証を続けていただきたいということです。

○富山委員 共通のご指摘で、規模がかえっていろいろなリスクを内在しているというご指摘、それは委員会でも何度も議論があったところですが、逆に今度、これからソフトランディングしていくプロセスで、一般的に今おそらく長期的には金利上昇局面に入っていると思うんですが、その中で規模の縮小そのものをあまり乱暴に急激にやると、それ自体が金融システムにシステミックリスクを引き起こす大きな原因という問題があるのではなからうかと中では議論しているんですが、縮小はともかくとしてそのペースとかそういう問題に関してそういう懸念とかリスクというのは基本的には全銀協さん、地銀協、第二地銀の皆さんは同じようなリスクを共有していると理解してよろしいですか。

○近藤一般委員長 はい。

○富山委員 そのペース配分というのは非常に……。

○平野企画委員長 金融市場の秩序にかかわるところですから、金融業界としては等しく検討はしているところであります。

○近藤一般委員長 段階的な規模の縮小、ただ国債がどんどん市場に出てしまって金融が混乱しても困りますので、一気にどうのこうのというよりは段階的にやっていくべきではないのか、適正な規模になってきちんと民営化をしてイコールフットイングしたらどうなのでしょうかといいところですか。

○田中委員長 郵便貯金銀行株式会社と地域金融機関の合理化との関係を伺いたいんですが、一般的に言われていることですので個別行についてあてはまるかどうかはともかくとして、都銀のいろいろな意味での合理化はこの数年ものすごい勢いで進んだ。それに比べて地域金融機関についてはそういうことはこれからではないかと言う人が多いんですが、もしそうだとすれば地域金融機関もいろいろなネットワークを張っておられますが、コストの見地からいろいろ見直さざるを得ないことは出てくると思う。そのときに銀行代理店制度もあり、郵便局株式会社に実施を業務委託されるというケースは地域金融機関においても選択肢としてはあり得る。それはある意味で資本増強を個別行ごとに試みられる場合ですね。そういう試みを通じて自己資本の充実を図りたいというときには、端的に言って郵便局は頼りになるかもしれないという議論は、地銀協、第二地銀協の中ではないんですか。けしからん、郵便局がやってきておれたちのシマを荒らすのかという議論だけですか。

○井上一般委員長 どうしてもトーンが強くなりますが、結論的には、郵貯銀行にうまく溶け込んでいただきたいというのが本当のところであり、そこで元々の我々の活力がもっと出せばいいことであると考えます。その過程で地域銀行に特有の主張をしているのであり、そこはぜひ誤解されないようにしていただきたい。ただ、みんなが集まりますと、業務委託とかまでは議論はいいと思います。

○近藤一般委員長 将来的には経営の選択肢としてそういうことを考えない経営者はいないと思いますが、その前の段階でこういう肥大化したものがポンと出て、政府の後ろ楯がある間にどんどん業務を拡大していく。これはきちんと整理してそういうことのないようにしていただきたいというのが今の議論です。次の段階でだんだん時間が経ってくるとそういう議論になってくると思います。

○田中委員長 ただ、来年10月から金融庁の監督の下に郵便貯金銀行も入るわけです。そうしますと、与信を行った場合に与信管理体制はどうなっているかのチェックはもちろんとして、与信の内容についても自己査定から始まる通常のプロセスが始まります。地域金融機関が地元で貸し先を見つけるのはなかなか難しいとこれまで自らの立場を総括されている中で、じゃあ政府保証が外れたもとの、金融庁の監督の下で与信の1つひとつについて管理をしつつ、問題が起きれば貸金の回収体制がとれているかどうか金融庁はチェックします。そういう下で皆様方のこれまで培われた基盤が簡単にひっくり返されてしまうということはなかなか考えにくいのではないかと思います。そこはどうですか。

○近藤一般委員長 我々としては、何度も申し上げますが、政府の後ろ楯のある間に業務の拡

大をしてくるということについては脅威を感じますが、完全に民営化になって対等に闘うということは、我々はリレーションシップバンキングを4年もやっている訳です。こういう中で培ったノウハウとか、やはりリレーションシップバンキングというのは地域金融機関の原点に立ち返ることだと私は思っていますので、それを我々が忘れないでやっていけば負けるということはないし、来ても闘って勝ってみせるという、そういう考えで我々はやっていける、やっていくと思います。

我々は地銀になって100年ぐらいの歴史があります。そういう中で地域と共同してやっています。今まで培ってきたノウハウと、リレーションシップバンキングでまた新たにプラスアルファになりましたので、バージョンアップしましたから、負けることはないのではないかと思います。これは先行きのことでございますので、ドボンとクジラが飛び込んできたときにどうなんだという懸念はやはり抱くというところです。

○田中委員長 今日から民間の各方々からお話を伺うことを始めました。今後もスケジュール上いろいろな段階で私どもの見解を何らかの形で述べることは多分必要なのだろうと思っています。なぜならば日本郵政株式会社も新しいビジネスモデルを構築されるに当たって当委員会がどのような基本姿勢、方針を持っているのかを確認しないと経営資源を絞り込むことは難しい。当然ですね。これから日本郵政株式会社の中でも経営資源の絞り込みを図っていただかなければなりませんし、そういう意味では実施計画をつくり、あるいは来年の10月1日以降は新しい業務についても知恵を巡らせていただかなければ民営化の果実を国民的に享受することができませんので。

その一連のプロセスの中で我々も何らかの方向性というもの、日本郵政の方々にも、また民間金融機関の方々にも競争というのはこういう枠組みで行われるのだろうなということを理解していただかないといけません。無用な混乱が郵政民営化を通じて起きたというのでは、これまで内閣が頑張ってきた民営化関連法案の通過、そしてその実施というのに反するので、我々の委員会としては、ある幅でといいますか、大体こういうことなのかなと、実際の新規業務等の許認可が出てくれば、それは具体的に判断することですが、ただ大きな流れとしてこの幅、ある種の幅、基本方針みたいなものはこういう形なのかなというものを、結果的にわかっていただくような何らかのコミットメントが割合早い段階でいるだろうと思っています。

それは来年の実施計画が提出される前に出ていないと、日本郵政の方々に経営資源の絞り込みをお願いするわけにもいきませんので、また民間金融機関の方々にどういう努力を行っていただければいいかということについて、無用の心配をしていただくのもプラスになりませんの

で、国民経済全体としては、そういうための方向性を何らかの形で出し続けようと思っています。

そういう意味では今日行いましたように、何人かの方はもっと聴く機会をつくれとおっしゃっています。これからもそういう機会をつくって、民営化関連法に基づく郵政の民営化の途上をどういう形で共通でつくり上げていくかについてイメージをできるだけ取れんさせたいと思っています。また、具体的に私どもが所見を述べたりしたときには、どうぞご遠慮なくおっしゃっていただいてご意見をお聞かせいただければと思います。そういうことの連続がこれからの私どもの道行ではないかと思っています。

本日は第1回目ということでどうもありがとうございました。

○近藤一般委員長 ありがとうございました。よろしく願いいたします。

○田中委員長 本日は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及び農林中央金庫の3つの団体の方々からご意見を伺おうと思います。質疑はお三方からお話を伺ったあとでまとめて行いたいと思います。

それではまず全国信用金庫協会の西川和人専務理事にお願いいたします。

○西川専務理事 ただいまご紹介いただきました全国信用金庫協会の専務理事の西川と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は日本郵政株式会社の「実施計画の骨格」につきまして、私ども信用金庫としての意見表明の場をいただきまして感謝申し上げます。

本日は郵貯銀行と郵便局会社についてのお話を中心にさせていただきたいと存じます。なお、以下のお話しする内容につきましては、お配りをしておりますが、配布資料「実施計画の骨格について」という資料の1ページから3ページにそのポイントだけを簡記いたしておりますので、ご参照いただきながらお聞きいただければと存じます。

まず初めに今回の「骨格」に対しましての私どものいわば率直な印象を申し上げたいと存じます。「骨格」におきましては新会社がその経営資源をどのように選択し、また集中していくのか、そういった点が全く見えておりません。いわば確たるビジネスモデルを欠いたまま、ひたすら早期の株式上場という目的のためにあらゆる金融業務を行いたい、そういった内容に見えるわけでございます。

もとより私どもも、できるだけ早期に完全民営化に持っていくことの重要性は十分認識しているわけでございますが、より重要なことはそれをどのように実現していくかというプロセスにあるのではないかと考えております。

本日、私どもをお呼びいただきました趣旨は、関係業界等への影響はいかに、そういったことを聴取されることにあると伺っておりますが、これまで金融界が主張していた点が「骨格」では全く顧みられていない。そういった「骨格」がこのまま実行に移されることになると、世界に類を見ない巨大銀行が2万4,000という膨大な拠点を持っていて、広範な業務を4社一体経営の下で営む、そういうことになるわけですので、地域金融への影響は甚大であることが明白ではないかと考えております。

貴委員会におかれましては早期上場の視点に偏らない、公平かつ広い視野からくれぐれも慎重なご判断をいただきますよう、私ども信用金庫業界として強く要請申し上げる次第でございます。

次に私どもの基本的な考え方を端的に申し述べますと、平成16年9月の政府の基本方針及び昨年成立いたしました郵政民営化法の枠組みの中で、まず改革の本旨に照らして完全民営化の移行プロセスの中で規模の縮小を図っていき、次に国の基本政策でもございます貯蓄から投資へ、あるいは間接金融への偏重を是正する、そういったことに沿う形で、同時に現在の大きな課題でございます地域経済の再生とそのため地域金融安定の維持、そういったことに十分配慮して進めていくべきではないかということでございます。

資料は2ページあたりになるんですが、そうした改革を進めるうえで最も重要と考えている点が4点ございます。まず1点目は郵貯事業の経営のスリム化、効率化のビジョンというものを早期に明示して、巨大な規模是正を確実に施策に織り込むということでございます。移行期間中に預入限度額を拡大、撤廃をするということは論外であると考えております。

2点目といたしましては、公平、公正な競争条件の判断に当たりましては、国の出資の有無のみならず、先般、貴委員会の実施計画の骨格に対する「所見」の中でも指摘をされております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、すべての面にわたって民間金融機関と同等のコスト負担と業務遂行能力の確保が不可欠であるということになります。

新規業務の拡大につきましては、こうした条件が十分に充足されない限り認めるべきではないと考えております。

次のページにまいります。3点目でございますが、新規業務のうち貸出業務につきましてはさらに次の2点も考慮する必要があることから、新規業務として貸出業務を認めることについては反対いたします。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おりまして、大変競争が激しくなっております。そういったところに巨額の運用

資金を抱えました郵貯が飛び込んでくる、そういったことになりますと過当競争が深く懸念されるわけでございます。

これに加えまして、地域の中小零細企業金融については、いわゆるリレーションシップバンキングの機能強化、これは平成15年3月に金融審議会の報告として出されておりますが、そういったものによりまして円滑な資金供給が要請されているわけでございますが、そのリレーションシップバンキングの態勢整備には相当の時間がかかるわけでございます。それだけに安易に貸出業務を認めることはかえって中小企業の経営に悪影響を及ぼし、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恐れが強いと考えられます。

ちなみに本年4月から銀行代理店制度というのが見直しをされておりますが、この際にもリレーションシップバンキング機能の重要性に鑑みまして、兼業代理店における貸出業務に厳しい制限が設けられてございます。このことも地域の中小零細企業金融に対しては政策的な配慮が必要であるとの政策当局のご判断があったものと認識しているところでございます。

4点目でございますが、持株会社である日本郵政株式会社の下で4社が一体の経営が行われることについてでございます。このことは民間の金融機関に対しまして圧倒的な優位に立つということになるわけでありますので、いろいろな面での配慮が必要ではないかと思われま

す。まず4社間の区分經理の徹底と情報開示、顧客情報の厳格管理、またアームズ・レングス・ルールの徹底、そういったことが大前提となると考えます。

また同時に、政府の出資が永久に残ります郵便局会社については、その業務自由化は慎重に行い、また不動産の有効利用等につきましては民間金融機関にも公平・公正な取り扱いを認めるべきだと考えております。

以上、私どもの考え方を率直に申し上げさせていただきました。貴委員会におかれましては今後のご検討をいただく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うえで、慎重なご判断をお願いしたいと存じます。どうも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。続きまして全国信用組合中央協会の里館健彦専務理事にお話を伺おうと思

います。
○里館専務理事 全国信用組合中央協会の専務の里館でございます。よろしくお願

いいたします。
今日は郵便貯金銀行の業務拡大に関する当業界の考え方についてご説明の機会をいただきましてありがとうございます。私からはまず当業界の現状について若干ご説明させていただいたのちに業界としての考え方について3点申し述べさせていただきたいと存じます。

資料の4ページをご覧いただきたいと存じます。私ども信用組合は今年の3月末で172組合ございます。預金積金が15兆9,000億円、1組合当たりで926億円。それから貸出金は9兆3,000億円、1組合当たり541億円。店舗数は1,901店舗、1組合当たり11店舗となっております。このように信用組合の経営規模は極めて小さいということが現状であります。

信用組合は相互扶助の理念のもと、組合員の金融を図るため組合員の資金を預かり、組合員に資金を提供するということを使命といたします協同組合組織の金融機関でございまして、中小、零細事業者、勤労者、生活者を組合員としておりますため、預金、貸出金とも極めて小口でございます。

資料5ページにお示ししてありますとおり、預金は100万円以下のものが口ベースで総口数2,427万口のうち、2,010万口と8割を超えているわけでございます。

また、貸出金につきましても中小、零細事業者や個人に対して貸し付けられておりますが、資料の6ページにございますとおり貸出先99万先中、100万円未満が52万先と全体の過半数を超えておりますし、1,000万円未満では82万先と83%、貸出金の太宗を占めているということでございます。

このように小口の資金を取り扱う信用組合は他の金融業態と比較いたしますと、7ページにございますとおり相対的に経費率が高いという実態にございます。

以上の信用組合の現状を踏まえましてうえて郵貯銀行の業務の拡大に関します私どもの考え方についてご説明を申し上げます。資料の1ページをご覧いただきたいと存じます。まず預入限度についてでございます。全額政府出資の日本郵政株式会社の子会社であります郵便貯金銀行は単に公社から株式会社へと法人の形態が変わっただけであり、国民一般から見ますと引き続き政府が後ろ楯になっていると受け取られ、この信用力を盾に資金調達を行うということは、民間金融機関にとって競争上極めて不利に働くものと考えております。

家計の小口資金を取り扱います郵便貯金は、私ども信用組合の預金業務とまさに競合関係にございまして、預入限度の引き上げあるいは撤廃というものは私ども信用組合の資金調達を圧迫し、ひいては中小零細事業者等への資金の円滑な供給に影響を及ぼしかねないと危惧しております。

したがって、完全民営化前の移行期におきまして、郵便貯金銀行による民業圧迫の事態を招かないよう、なし崩し的な預入限度の引き上げとか撤廃は認められるべきではないと考えております。

次に2つ目の貸出業務への進出でございます。資料2ページをご覧いただきたいと存じます。

絶大な信用力を背景として蓄えられました巨大な資金を有しまして、かつ膨大な地域の個人情報情報を保有する郵便貯金銀行が資金の運用先を求めまして貸出業務に進出するという事は、地域金融に混乱を招く恐れが大きく、とりわけ地縁、人縁による地域密着型経営を行い、かつ相対的に規模の小さい信用組合にとりましては、その収益が大きく圧迫される恐れがありまして、まさに経営上の死活問題ととらえております。

信用組合は、中小企業のうち主として小規模、零細な事業者を組合員とし、これらの事業者が必要とする資金供給を担っているわけでございまして、資金供給の最後の拠り所として最大限の努力を行っているところでございます。したがって、郵便貯金銀行の貸出業務への進出は、地域金融の混乱防止とか競合金融機関との関係から移行期間中の政府出資が残る間は認められるべきではないというふうを考えております。

最後に資料の3ページでございます。顧客情報の取り扱いについての考え方でございます。郵便局は郵便事業、郵便貯金事業、保険事業の各種事業一体で営むことによりまして、原則他業禁止であります民間金融機関にはまねのできない膨大な地域の個人情報情報を有しているわけでございます。これらの情報を駆使いたしまして、個人の金融分野に進出するという事は、同じ地域密着型の経営形態にあります信用組合にとりまして極めて脅威となるというふうを考えております。

具体的には、個人向けの各種ローンや年金などにおいて脅威となるところでございます。また、郵便局によりまして投資信託の販売においては、現に高い実績が見られているわけでございますが、これは郵便局が膨大な顧客情報を基に売り込んでいる証拠ではないかと見ているところでございます。

したがって、民間金融機関との競争条件の公平性を確保するとの観点から、過去の顧客情報を含めて、少なくとも私ども民間金融機関ができない郵便事業などで得た顧客情報につきましては、郵便貯金銀行と適切に遮断する必要があるものと考えているところでございます。

以上、3点についてご説明申し上げましたが、郵政民営化法にもありますように、郵便貯金銀行の業務範囲の拡大につきましては、他の金融機関との競争関係に及ぼす事情についても考慮するという事になっておりますので、当委員会におきます検討の際に先ほどご説明申し上げましたとおり、中小、零細事業者等への資金提供を行っている私ども信用組合の状況等をご理解いただきまして、その適否について適切にご判断をいただきたいと考えているところでございます。

以上で私からの説明を終了させていただきます。

○田中委員長 ありがとうございます。続きまして農林中央金庫の河野良雄専務理事に伺おうと思います。よろしく。

○河野専務理事 農林中央金庫の河野でございます。それでは私のほうから本日お手元に用意させていただいております資料6のページに基づきまして、郵政民営化についてのJAバンクとしての考え方につきましてご説明を申し上げたいと思います。表紙を1枚めくっていただきたいと思います。

まず最初に想定されますJAバンクへの影響につきまして5点申し上げます。まず第1点目は、JAバンクは独立経営でありまして、この点、郵貯とは事情が異なっているということでございます。つまりJAバンクは独立経営を行います800超の単位農協、JA等で構成されます協同組織でありまして、全国単一の経営体であります郵貯とは異なっております。したがって個々のJAの支店で見ますと地方のJAが都市部のJAの利益を享受できるわけではございませんが、都市部の利益で地方の店舗を維持することが可能な郵貯とはこの点、事情が異なっているということでございます。

したがって、2点目にありますように、郵貯が業務拡大で利益を上げることは、引いては地域農業、農村に影響を与える可能性があるということでございます。つまり郵貯が拡大路線で利益を上げることは単に地方部で業務拡大を行う場合のみならず、都市部で業務拡大する場合におきましても間接的に地域農業なり農村へ影響を与える可能性があるということでございます。

次に3点目ですが、預入限度引き上げは、JAと民間金融機関を不利な立場に追い込むこととなります。預金につきましては、間接的な政府出資が残る間に現行の預入限度1,000万円が引き上げられますと、公的預金保険制度の保護範囲が1,000万までのJAと民間金融機関は競争上、著しく不利になっております。

4点目は中小金融機関はスケールメリットを生かした条件競争では著しく不利でございます。貸出について申し上げますと、JAと郵貯銀行の規模はあまりにもかけ離れておりますので、金利競争になった場合、規模を背景とした好条件の提示によりましてJAの顧客は一気に浸食される可能性が出てくるということでございます。

最後に5点目でございますが、運用対象の急拡大というのは民間金融機関の資金運用に大きな影響を与えるということでございます。巨額な資金の運用対象が急に広がれば金融市場の混乱を招きまして、JAバンク全体の資金運用、例えばJA・信連がやっております有価証券投資、あるいは農林中央金庫が持っております国際分散投資が大きな影響を受けると考えており

ます。

2 ページをお開きいただきたいと思います。次に私ども J A バンクといたしまして、今般の郵政民営化に対します基本的考え方といたしまして 3 点を掲げておりますので、その内容についてご説明を申し上げます。

まず第 1 点目は、移行期間中に規模縮小を進めるべきであると考えております。郵貯銀行は国営時代に築きました顧客基盤なり事業基盤を継承してスタートするというところでございます。例えばシステム構築は国家予算でありますし、また定額貯金に見られますように政府保証等の公的支援を背景に有利な商品性によりまして肥大化したわけでありますので、その規模を縮小することがまずもって取り組むべきことであるというふうに考えております。

つまり現行の貯金 200 兆円からスタートするというのはおかしいということでありまして、まずは現行のビジネスモデルで成り立ち得る最適規模を探るべきであると考えております。

2 点目は、公正な競争条件を確保することが業務拡大の大前提であるという考えでございますが、これにつきましては先ほど信金協会、信組協会からお話ございましたので省略させていただきます。

3 点目は、業務拡大は完全民営化時にということでございます。間接的な政府出資が残る間はすべての業務拡大について、その必要性について慎重に検討をすべきであると考えております。地域金融機関は民間としての長年の経営努力によりまして地道にその事業基盤を築いてまいりました。したがって郵貯銀行におきましても、完全民営化をスタートラインといたしまして、そこから新規業務を開始して、自らの努力によって新たな基盤を切り開いていくべきではないかと考えております。

3 ページをお開きいただきたいと思います。次に去る 7 月末に日本郵政株式会社が公表されました実施計画の骨格につきまして若干申し上げたいと思います。まず 1 つ目は移行期間中に民間金融機関とほぼ同様の業務内容となることは不適當であるということでございます。実施計画の中では民営化直後、民営化後速やかな業務開始を希望とされている業務が仮に認められるといたしますと、その時点で民間金融機関とほぼ同様の業務内容となりますが、これは完全民営化以降の姿でありまして、移行期間中のあるべき姿ではないと考えております。

次に、郵貯銀行が実施いたします新規業務は、地域金融機関と競合するのは必至であると考えておりますが、計画の中では新規業務実施に当たっては地域の金融機関とも連携をして、地域金融の円滑化に資するような対応を検討するというふうにされておりますが、新規業務の相当程度はすでに地域の金融機関が実施している業務ということになりますので、地域金融の円

滑化に資する連携が可能かどうかは疑問でございます。

最後に新規業務開始ありきの直営店展開は問題でございます。実施計画の中では顧客ニーズの吸収、新規商品サービスのスピーディな実施等のために専門的なスタッフのそろった直営店を展開というふうにされておりますが、まずはイコールフットィングを確保し、次に新規業務を開始し、そしてその次に直営店での新規業務を展開する。この順番で進めるべきではないかと私どもは考えております。

それでは4ページを開いていただきたいと思います。最後に完全民営化後について私どもの基本的な考え方を申し上げます。同一の競争条件が確立されますれば、J Aバンクとしましては民間金融機関同士として堂々と競争していく覚悟でございます。完全民営化によってイコールフットィングが確保されたのちには、J Aバンクといたしましても経営努力を重ねまして、民間金融機関同士、正面から競争していく覚悟でありますし、2つ目のマルにございますように一方では地域・顧客に資する面がありますれば可能な範囲での連携、協力を検討してまいりたいと考えております。

例えば過疎地域等で郵便局、J A双方が赤字店舗となっている場合、数多くの店舗が想定されますが、その場合には相互に受委託関係を構築するなどいたしまして顧客利便性を低下させずに双方が効率化を達成し得るような関係も模索してまいりたいと考えております。

最後に5ページには郵貯銀行とJ Aバンクの現状の比較表を添付いたしております。ご覧いただきますように国内店舗数、CD・ATM数、総資産、預貯金残高を見ていただきますとJ Aバンクは郵便貯金の規模の2分の1程度になっております。

私からの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。お三方からお話を伺いました。それではこれから質疑としたいと思います。いかがでしょうか。

最初に私から。早期上場が優先順位のNo. 1になっているように思うけれどもというお話が西川さんからございましたが、日本郵政が早期上場を掲げて、そのために必要なことはこうだという述べ方になっているのは民営化法の趣旨に反するというご判断でしょうか。

○西川専務理事 民営化法の趣旨というよりも、そもそも郵貯の民営化ということはどういうことから議論がスタートし、こういう形になってきたのかということをやると、これはだれもがすでにご理解のことだと思っておりますが、郵貯の果たしてきた役割、端的に言えば国民に対する安全確実な貯蓄手段の提供、もう1つは財投資金の提供、その2つだったと思うのですが、いずれについてももうすでにその役割を終えているということでもありますので、基本的

には郵貯については縮小あるいは廃止という方向性で、そういうことをしながら民間の金融システムに円滑に統合していく。これは教科書みたいな話ですが、そこに遡って物事を考えていかないと筋がいろいろと歪んでくるといいますか、そういう面があるのではないかと思います。そういった意味で上場ありきという考え方は基本的におかしいし、上場をいついつまでにするためにいろいろな業務を拡大し、新規業務にも拡大をしていくという考え方ではなくて、本来の郵貯改革のあり方から出発をして、最終的に円滑に民間金融システムに統合していくために規模の縮小ですとか、イコールフットィングですとか、そういうことを着実に確実に進めていく、そういうプロセスを踏んだうえで、そのうえで競争条件なりが十分確保された、その上で上場なり何なりということが、結果としてというのはおかしいかもしれませんが、その実現がそこに見えてくる、そういうことではないかと考えています。

○田中委員長 民営化法がつけられた背景、事情を考えますと、本来ご指摘のようにこんな肥大化したものにしてはいけなかったんですが、なかなか抑制がきかなかった。いろいろな理由はあるんですが。小泉内閣で民営化が取り上げられたときには規模が異常な規模になっていた。おっしゃるように政府のバランスシートも圧縮しなければいけない状態になっていましたから、すでに2001年からは橋本内閣時代から始まる財投改革というものの歯車がもう回っておりましたので、その面では郵貯、簡保についてメスは加えやすい状態にはなっておりましたが、実際には別途レントシーキングと言っていいと思いますが、ある種競争制限に伴う余分の利潤を求める、非常に細くなっている場合もありますし、系統立っている場合もあるんですが、そういうものの総体として郵政部門があったという認定から、これを株式会社化し、かつ上場することを通じて、何とか民間秩序の中にこれをもう一度戻す。それによって我が国の金融のあるべき骨格をつくり直すというところに行かざるを得なかったということだと思います。

それからいきますと、株式上場はこれまで政府間組織、政府間の相互監視だけではチェックできなかったものを株主目線を通じて合理化する。そして民間事業者として市場の中に入っていくために不可欠だという認定が背景にあったんだと理解しています。民営化後の枠組みの中で金融を担う2つの事業会社についての10年以内における株式完全処分というのは、背景にはそれがあったと考えるべきだと思います。

そうしますと日本郵政の最初の段階から株式上場に対するこだわりがあるというのは、ある意味で民営化法の枠から、それを目指して組織内にある諸矛盾について経営陣は歯を食いしばってチェックしてくださいということではないかと、私はそう理解しているんですが、委員の皆さんと完全に共有しているわけではないんですが、これについてはどうお考えですか。

○西川専務理事 最初に政府の基本方針及び民営化法の成立、それを前提としてと申し上げました。民営化法の中身そのものについてのいろいろな議論は、もうすでに成立しているわけですからそれは置いておくとしたしまして、したがって株式の上場なり完全民営化なりという目標に向かって邁進していくというか努力をしていく。そのこと自体は私どももそれを否定するものではございません。

ただ、それでは現状の規模を、少なくとも見通しの中では縮小することになってはいますが、その縮小は先ほど農中の方がおっしゃったように、本来あるべき縮小度合いとは違っていると思うんです。その間政府の保証、政府の関与は続いているわけですし、いろいろな競争条件も公平、公正にはなっていない状態で、それでこのぐらいまでは減りますというものにすぎないわけです。そういった意味で、本来あるべき適正規模に縮小させる、あるいはいろいろな意味での競争条件をその間にきちんきちんとさせていく、そういうプロセスを民営化あるいは上場、そこまでのプロセスの中できちんきちんとやっていかないと、それは本来の民営化とはどう考えても異なるのではないかと。

今の「骨格」ですが、基本的なビジネスモデルみたいなものが不明確ですので、端的に言えばメガバンクのイメージなのか、地域金融機関のイメージなのか。今はそれが混ざり合った、言ってみればぬえみみたいな存在としてしか見えないというか、それ以上のものは何も見えないわけです。そういうものもはっきりしていませんので、結局、今の現状は基本的には規模等の話についてあまりさわらずに、むしろ収益重視で考えた場合にはいろいろな新規業務に取り組んでいかなければいけないんだという、そういう構造に、「骨格」の構造といいますか、発想がそういうふうを受け取れる。それではおかしいのではないのでしょうか。そういう趣旨でございます。

○富山委員 理念的な議論と具体的に経過をどうするかという観点でご質問したいんですが、農中さんがいいですかね。マーケットでいろいろなことをやっておられるのでいろいろな見識がおりと思いますので。

ここに書いてあることを額面通り受け取りますと、とにかく規模は縮小、資金量をもっと減らしていきましょう、完全民営化でどんどん減らしていきましょう、かつ新規業務は政府出資がゼロになるまで基本的にやるな、一切やるな、というプロセスの中で途中で上場が来るわけです。政府保有株を完全売却する完全民営化を目指す以上、途中で、手前で上場します。ということは当然、資本市場に郵貯銀行の株を売却することになるんです。そうすると基本的にどんどん規模は減っていくという、できるだけ速いスピーディで規模を減らせという議論と規模

を小さくしろという議論と、それから新規業務はやるな、かつポートフォリオはあまり変えるなという議論ですから、あいかわらずほとんど国債と財投債、そういうポートフォリオの状態
で仮に上場したときに、例えば農中さんはいろいろな運用をされていますが、そういう会社の
株を買われますか。

○河野専務理事　いま富山さんは極端なお話をされていると思いますが。

○富山委員　ここに書いていることをそのまま読むとそうなんです。

○河野専務理事　私どもの考え方は要するに今、西川専務からお話がありましたが、もともと
民営化するというのは何だったのかというと、民への目的の1つは合理化して、効率化して、
国民のために負担を少なくする。これがまず第一ですよ。それが一方で今回の計画だとか、
新聞報道を見ますと、そのことをあまり積極的にやらないで、今のままの状態のものを抱えて
ポートフォリオというのは人も設備もすべてですが、それを抱えたままで成り立たないので、
新しい業務で付加して収益を上げなければならないというのは本末転倒だ、こういうふうに申
し上げているだけなんです。

○富山委員　それはよくわかります。

○河野専務理事　だから先に合理化なりする。ビジネスモデルが描けていないと我々は思いま
すが、ではビジネスモデルはどういうものなのか、適正規模というのをまず郵貯銀行のほうで
どのぐらいだったら今言ったような貸出をして民間金融機関にあまり影響が出ないようなこと
になる、そういうポートフォリオ、しかもあまり影響がないような我々のようなモデルをやる
ということであれば、それほど影響が出てこないと思いますが、それにはどれぐらいの適正の
資本があって、適正の運用金額とはどのぐらいなのかというのを検討されるべきではないかと
申し上げているだけでありまして、矛盾することを申し上げているというつもりはございませ
ん。

○富山委員　裏返していうと適正規模化を図るということが非常に重要な議論であるというこ
とはよくわかります。その前提で、それが仮に適正な形で進んでいくというプロセスを想定し
た場合、現実に完全民営化の手前で上場することは現実としては必要条件ですよ。

○河野専務理事　そうですね。

○富山委員　それをやらない限りはあり得ないですね、これだけの規模は。完全民営化を達成
する場合、現実的なステップとしてはその手前で上場するために、その段階で今のままのポ
ートフォリオで、今のままの業務内容で、しかもただただ縮小するだけの会社では現実には上場
できませんよという現実があった場合に、それに対してはどのような代替案があるのか？それに

対して何らかの新規業務の準備をすとか、何らかの形で試験的に新しい業務を行うということもおおよそ罷りならん。政府出資がゼロになるまでは罷りならん。そういう趣旨ではないんですね。

○河野専務理事 政府出資が出るまでは業務拡大はやらなくていい、やるべきではない。

○富山委員 そうすると結局また同じことに戻ってしまうんです。そうすると適正規模化を進める。でも、政府出資がゼロになるまでは新規業務は罷りならないということですから、今のままの業務内容で、基本的に同じポートフォリオで合理化は合理化努力だけで上場することになるのでしょうか、多分。

○河野専務理事 だから、西川専務がおっしゃられたような上場してはだめだということではございませんので。

○富山委員 でも現実に上場できるんですかという質問なんです。金融の専門家でいらっしゃるのと同っているんですが。そういう会社の株を農中さんは例えば市場で買うんですか。

○河野専務理事 そのビジネスモデルによりますよね、そのところは。

○富山委員 でも、今のところおっしゃっている議論というのは基本的には今の業務内容をいじるなというご議論ですよ。

○河野専務理事 はい。

○富山委員 政府出資がゼロになるまで。

○河野専務理事 はい。

○富山委員 そうすると今のビジネスモデルはほとんど変わらないということですよ。合理化という意味では変わっていくけれども、質的には変わらないということですか。

○河野専務理事 極端に調達のを縛って縮小すれば。

○富山委員 小さくするという議論だけですよね。

○河野専務理事 縮小すればそれなりのポートフォリオは構築できる。今申し上げたような新規の貸出、リテールなどに参加しなくてもビジネスモデルはできるということがあるのではないですか。しかも、いちばん問題になっているのは資金量が多いということが金融秩序を乱すということになっていますので。

○富山委員 それは否定しない。

○河野専務理事 今申し上げているのは今のような大きい金額がどっと出てくることに対しては危惧をしているわけですし、ある小さな固まりになれば市場に出てきたとしても、例えばマーケットが我々がやっているような相対の貸出とか、そういうことではなくてグローバルに投

資をすることになれば、それほどの影響は出てこないのではないかと思います。

○富山委員 具体論で言えば、その適正なサイズというのはどのぐらいのイメージをお持ちですか。

○河野専務理事 私どもが経験している限りでは我々の今現在持っているポートフォリオ70兆ぐらいが最大限ではないかと思っております。例えば有価証券を運用する場合に株だとかエージェンシーだとか、国債というのは1人が注文すれば何千億でも何兆円でも買うことができるわけですが、それでは金融機関としての経営が成り立ちませんので、金利リスクだけになりますから。一方で信用リスクをそれをヘッジするための手段として相対ではないABSを中心とした信用リスク資産を積み上げて、そのヘッジということで我々は運用していますので、その信用リスク資産の積み上げというのはかなりのノウハウと労力と時間がかかります。我々の今の所帯で言えば、今15兆円ぐらいその分を持っていますが、それがせいぜいいっぱいであって、これを拡大して倍増するということではできません。その15兆円の信用リスク資産に見合う有価証券を相関で持っているということで、それで計算しますと約4兆円ぐらいの資本で総資産が約70兆円というのがせいぜいではないか、このように思っています。

○富山委員 できれば上場前にそういう形で持っていくということになります。そうするとバランスシートの左側の運用に関して健全性であるとかそういった問題をクリアするために例えば郵貯銀行が運用の手段を多様化するとか、そういうのをすることには反対ではないということですね。

○河野専務理事 はい。量が少なくなってそういうことになればですね。今の200兆がどっと出てくるということであれば、とてもじゃないけれども。

○富山委員 そうすると並行して手前で業務を拡大することには反対ではないということですね。運用に関して。

○河野専務理事 そうですね。それは対にやっていますね。今の議論だと先に新規事業だけやりますという話になっていますから、片方で縮小して適正規模があれば。

○富山委員 その並行して行われることは反対ではなくて、それは必ずしも政府出資がゼロになるまで何もしてはいけないよという意味ではないということですか。

○河野専務理事 はい、そういうことです。

○田中委員長 西川さんと里舘さんにお尋ねしたいのですが、個々の信金、信組で貸出資産の流動化が今よりもう少し可能になれば、個々の経営体はもう少し合理化できるのになという思いをお持ちだと思うのですが、貸出資産の流動化が実現するためには、例えば郵貯バンクがそ

ういう役割をどこかで果たしてくれるということになれば、ある種共存共栄は図れるのかな。例えばそういうことを議論されたことはございますでしょうか。郵政民営化に寄せる要望みたいなものがあるとしたら。

○西川専務理事 今回の「骨格」の中にも地域との協調関係みたいな項目の中で証券化ということが例示的に書いてあります。そこで具体的にどういうことをお考えになっているのか。そのイメージはわかりませんので、それについて評価というのは難しいですが、ただ私どもの貸出債権について証券化なり何なりする形で、それを流動化する、それによって新たな貸出が出てくるとか、それは可能性はあります。

ただ、現状いわゆる証券化もいろいろな形で我々も進めようとしているんですが、現時点で非常に大きなニーズといいますか、そういう余地があるかといえば、今のところ非常に大きなものではないのは現実でございます。ただ、それは現時点でということですので、将来のことまで考えればそういう機能を郵貯銀行さんが果たされる、それが我々にとってもある意味で非常に使いやすいやり方でそういうシステムなり、仕組みを構築をされるということになれば、それはそれなりに活用の余地があるのではないかと考えています。

○里館専務理事 信用組合は、先ほどご説明申し上げましたとおり非常に規模が小さいわけでございます。もう1つご説明の際にふれておりませんが、お取引先は基本的に資産査定というように眼で見ました場合には、どちらかというと不良に近いお取引先が多いという実態がございます。そういった中で流動化、証券化というものに対応できるような債権があるかどうかというのがまず1つございます。

もちろん流動化、証券化を積極的に研究している、あるいは取り組んでいるという組合もあるわけでございますが、業界全体として見た場合にはそういったものになじむような債権はそれほど多くないというのが皆さんの実感に近いのではないかと思います。

したがって、委員長がご質問のような流動化、証券化について仮に郵貯銀行が対応するというようになった場合に、積極的にそれにお付き合いをさせていただこうという組合がないわけではないと思いますが、現状から考えるに利用させていただくという方向にはならないのではないかと考えます。

○田中委員長 信用組合中央協会が仲立ちされまして、1つひとつはもちろん小口の貸出でしょうけれども、それをリスクをならしてといたしましょうか、ある束にして貸し先もいろいろにして、それだったら証券化して買い手さえ十分あれば、そういうのは仲立ちしてつくることは

できるのではないか。そのことが個々の単組にとってプラスになるということは当然ある。

ただ問題はそういったマーケットがあるかどうか。マーケットメークしてくれる主体があるのかどうか。お役所に任せるわけにはいかないのです、これは本来は民間金融に係わるだけかが果たすことだと思うんですが、例えば郵政民営化の中で郵貯銀行が資産の部にそういうものを買い取りながら、マーケットをつくりながら買い取っていくというご努力をされるということになると、日本の金融の足りなかったというか、マーケットがなかなかできなかった部分にマーケットをつくっていく。例えばそういうことって、すぐにできるとは思いませんが、イメージはできますよね。例えば日本郵政の中でそういう議論が起きて、そうしたらある種ウィンウィンとは言いませんが、協調関係を模索することはできるのかな。郵政民営化をお立場上、リテールにも使えるとか、そういうことはどうでしょうか。とてもじゃないけれど「骨格」を見る限りそんなことは感じられないか。

○里館専務理事 今のお話のような形で、例えばマーケットをつくっていく、その当事者として郵貯銀行さんがなるということであれば、それはそれで評価できると思うんですが、直接リテールのほうに郵貯銀行さんが出て来られるということをお我々は非常に心配しているわけです。我々がリテールをやっているところでまとめて郵貯さんがいろいろ工夫をしてくださるという方向でお進みになるということであれば評価し得ると考えます。

○野村委員 時間の関係もあって恐縮ですが、皆さんから共通して出てきたことですが、農林中金さんのレジユメの4ページに地域・顧客に資する面があれば、完全に民営化後の話ですが、可能な範囲で連携・協力を検討したいというご発言があったものですから、大変興味深く伺ったんです。具体例としては店舗の統合というか、そういう例が先ほど出ておりましたがそれ以外に、例えば完全民営化後ですから郵貯銀行も貸出を行っている可能性もあるんですが、行っていると想定されるわけですが、そういった部分での、ビジネス面での協力、協調ということによって何か自分たちにプラスになるようなモデルは今想定されておられますか。

○河野専務理事 現時点ではご質問のようなイメージは全く持っておりませんが、今時点でイメージを持っているのは先ほどご説明しましたように郵便局の簡易局としてJAが郵貯事務を取り扱う、郵貯のほうの店舗が撤退する。あるいは我々のほうがコストが合わないからって、郵便局だけがありますので、その郵便局会社に我々の信用事業の代理店になってもらう、そういったことが双方が大幅な赤字を抱えないで、国民経済的には効率的に店舗配置ができると考えております。それ以上の業務での相互補完とかそういったことについては今のところイメージはございません。

○野村委員 郵便局会社との関係ですか。

○河野専務理事 そういふことになると思います。場所という、店舗という、その相互補完という考え方です。

○野村委員 そうすると完全民営化の前からもできますね。

○河野専務理事 できます。

○増田委員 関連ですが、この農中さんのスタンスは信金さん、信組さんのほうでも同じようなスタンスでしょうか。多分、過疎地域でのことだろうと思うのですが。

○西川専務理事 そういふ余地のあるエリアなり、個々の店舗とか、そういうところでの可能性はないわけではないと思います。ただ、今具体的にどういふものがあり得るかということまでは頭にありませんが。そういう余地はもちろんゼロではないと思います。

○増田委員 都市銀行などは多分そういうスタンスだろうと思うのですが、信金さんではこういうところをどういふふうにお考えになっているのか。あるいは中でそういう議論も出ているのかということをお聞きしたのですが。

○西川専務理事 今現状は、店舗数はここのデータにも5ページ、4ページに入れていますが、郵貯の店舗は信用金庫全体の3倍ぐらいあるわけです。七千数百で、それに対して2万4,000です。かつ私どもは私どもなりに店舗網もそれなりに地域に出しているつもりですので、そういう意味でそれをさらに補う形で、ちょうど私どもの店舗がたまたまなくて、郵貯さんの店舗がありますよ。したがって何らかの協力関係みたいなものをつくって、業務をお互いにやっていったらどうかというような、そこまでのイメージはみんな持てないわけです。すでにそれなりにありますよと。

そこで感じられることは、すでに3倍以上の店舗がある郵貯がリテールの世界に進出するということになった場合の影響を非常に大きく考えるということになります。

もう1つは、お時間を拝借してよければ、皆さん方ご理解いただいていると思うんですが、先ほどリレーションシップバンキングと申し上げたわけですが、リレーションシップバンキングというのは非常に長期的な継続的な取引先との関係の中で定性的な、定量的では測り得ないような情報をお互いにやりとりする。それがコストを削減する意味も一方ではある。ただし、その分、手をかけていますのでコストが結構かかっている面と、その辺がトータルでなかなか難しいところはあるんですが、そういうことによって例えば貸出先を継続的にウォッチすることによって、ちょっとおかしくなりかけたときにはなるべく予防的にいろいろな措置を講じる、相談に応じる、そういうことができる仕組みです。

ところが、郵貯銀行さんが考えておられる仕組み、仮に貸出の世界に入ろうとする際にどういうやり方を考えておられるのかわからないんですが、今申し上げたような仕組みというのは人材の養成からノウハウから何から長い間の蓄積ででき上がってきた仕組みであり、また手法なわけです。そうすると非常に安直に考えるとそういうことまではやらなくてもいいよ。非常に簡易なやり方で、一般的に例えばビジネスローンという形で財務諸表等を形式的にといいますか、そういうものを基準にして、じゃあ貸せるよ、そういう形で簡易に融資判断をしてしまう。あんまり恣意というか、見てどうか、経営者はどうか、そんなことはあまり考えないで貸すような手法、そのほうが簡単に貸せるではないか。そういう手法に飛びつかれるといいますか、こちらの方を指向される可能性は相当程度あるのではないか。つまりリレーションシップバンキングみたいな手法をやるには時間がかかるわけですから、まずそういうことを手がけようとする。

そういう手法の問題点は借りるときはいいんです。割合低い金利を提示して貸します。半年なり1年貸します。ところがその間フォローアップがないわけです。期限が来たときに経営が少しおかしくなりかけていました。基準から落ちましたね、回収してしまいますよ。回収してもかまわないわけです。そういう手法で貸している先が統計的にどれだけ貸倒れになるか、それで収益を全部計算しているわけですから、1つひとつが貸せなくなっても、それはトータルでちゃんと残るところがあればいいよという手法ですから。それをやっていきますと結局中小企業は安定的な形で支えてくれる金融を得られないことになります。そういう形で地域の市場にいわば浸食をされるということになると、もちろんその中で金利競争ということで我々の経営体力も落ちて貸出余力も落ちるかもしれない。それと同時に手法としてそういうものが広がっていくことによって中小企業にとっても決してプラスにならないのではないかと。そういう面があるのではないかと思います。

先ほど店舗の話をしました、競争者としてということともちろん共通する面があるんですが、地域の金融についてどういう手法が、——もちろん先ほどのような手法があてはまる企業ももちろんあるんです。別にそういう分野がないとは言いませんが、——全体として見ればそういうことでやっていかないと中小企業なり地域をなかなか支えていけないという現状があるということで、それで非常に甚大な影響を受けておかしなことにならないかということをもっと心配しているということです。

○田中委員長　しかし、地域金融機関に対する金融庁及び財務局の検査、すでにいろいろな基準が出ていると思います。これからも1つひとつの内容とといいますか方式を明らかにしながら、

さらに精緻化していくのだと私は思いますが、来年10月1日以降は郵貯銀行に対しても貸出資産の形成について当然そういう目線での検査が行われるわけですからご懸念のような、例えば十分な貸出資料がなくてモデル構築に十分なデータがないのに、最初から何か巨額に動き出すということはありませんよね。現実を考えて。

大きな所帯が貸出資産をあちこちでえらい勢いでつくり出されたら困るとするのは、それは商売と申しますか、競争上のことからいってもよくわかることですが、実際問題からいったらそんなことはあり得ないのではないですか。急に貸出資産が積みわたってくるようなことがあるとお考えですか。

○西川専務理事 いずれにしても郵貯はものすごく資金があるわけです。簡単に言えば運用すべき資金がたくさんあって運用先に困るといえるのか、収益を上げるための運用先を探し求めているわけです。目を皿のようにして。そこに地域のマーケットというのは1つの貸出の分野として非常に収益性があるのではないかと。そういうことになったときに、とにかく全体の量が膨大ですから、徐々にとか何とか言われても、もちろんプロセスはあると思いますがいくらかでも貸出に向ける資金がある。そんなに急にはいきませんよという言葉に、そうかなと思っていますと大変なことになる。とにかく膨大ですから。

○里館専務理事 今の委員長のご発言に関連してですが、私どもが中小企業団体中央会とか商工会議所さん、商工会の方々とお話をする機会が最近増えております。そこで金融に対して小規模・零細事業者の方々には一体何を希望になっておられるのでしょうかということをお聞きしますと、安定的な金融取引がまず第1なんです。それからスピーディな対応。3つ目に金利。

要するに小規模零細事業者の方々のお考えは安定的に取引をしてほしい。こういうのが第1にきているわけです。私ども信用組合というのは基本的に組合金融でございますから、そういう形にお応えする仕組みになっているわけです。

一方、郵貯さんが仮に金融の世界で貸出業務に入ってこられますと、郵便局の方々というのは我々にとって非常に脅威になるということです。したがってリテールの貸出業務には入ってほしくない。完全に民営化されて政府のコントロールとか株がなくなった場合には致し方ございませんが、それまでの間は勘弁してほしいというのが考え方でございます。

○野村委員 1点だけ。先ほど西川専務理事がおっしゃられたことはよくわかるんですが、いわゆるスコアリングモデルを使って、トランザクションバンキングをやるというのが、結局、そういう貸出をしている人だけではなくて、その人たちからはやや評価を受けられなかった人

たちに対して低利で、あるいは場合によっては過去3期間の例えば何か資料を持って来なさいと言われてもなかなか持ってこれない人に、今のキャッシュフローを見ながら、そこで貸し出しをするとか、あるいは将来のビジネスモデルを見ながら貸し出しをするという、そういう別の観点の貸し出しの仕方ということですね。

これはむしろ共存しているわけでありまして、トランザクションバンクという形で貸してもらえる人たちはそれで借りるわけです。しかし、そこにはリスクが当然あって、引き上げられるときも一気に引き上げられますよという形でもよしとして借りるわけですから、そこは金利との見合いやあるいは将来との引き合いというのは借りる側の方々がいろいろな選択をされるんだと思うんです。

そうすると今、顧客として皆様方がお付き合いされている方々が今までのお付き合いをやめてでもそちらから借りたほうが良いとなってしまうとすれば、それは皆様方のビジネスが負けたということになるわけですが、逆に言えばそうならないようなお付き合いをずっと続けておられるはずですから、その分野に郵貯が入ってこようと思えば、そのやり方を踏襲していかなければいけないわけで、ここは100年の長があるところにそう簡単には入ってこれない。だからそこに人材育成とかそういった先行投資が必要になってくるということなんだと思うんです。

考え方としてその分野を荒らすような形でもし融資があるとすれば、一見、長期に貸しますよみたいな形で貸し出しをして、しかも低利で、あるいはトランザクションバンキングをやっているにもかかわらずメガバンクよりも金利体系が低いような状態で入り込んでくる。要するに資金規模を背景にしてがむしゃらにでたらめな融資をするということですが、この融資を金融庁は認めないだろうと私は思うんです。

それはやはり倒産確率を考えて、それに対して全体に対して償却引当をしていかなければいけないわけですから、そんなようなむちゃくちゃな融資の仕方をしていけば、それはやはり検査等でチェックを受けるということです。トランザクションバンキングをやる人たちは今でもいるわけです、メガの人たちも。その方々とは違ったビジネスモデルで展開されている皆さん方のところに郵貯が来たからといって、そのビジネスモデルがうまくいかなくなるというのは本当なのかなという気がするんです。

○西川専務理事 2つ申し上げたいと思います。1つは実際に貸出のマーケットでどういうことが起こっているかということのを端的に申し上げれば、ちゃんとすみ分けができていて、相手方のニーズによってですね。なかなかそうはいかないわけですね。例えば大手行といいますかメガがそういう手法で中小企業の分野、中小企業の分野は収益源だと考えておられますから進

出しようとするときに、例えばビジネスローンのような手法でやってくる場合に、そこで狙うのは例えば信用金庫なり何なりの取引先のうち、比較的優良なところですね。金利でお誘いになる。企業側もその間は低い金利で借りられることになりますから、それに魅力といますか、引き寄せられる面があるわけです。それで野村先生のおっしゃるように、その人の判断によって、その企業の判断によって、最後までそういうことで行くんだということであれば、それは1つの考え方としてそういうことでもいいのではないかということは成り立ち得ると思うんですが、往々にして起こることはその判断が必ずしもしっかりとした判断ではなかったんですね。先ほど申し上げたように途中のフォローアップはあまりありませんので、経営が悪化しつつあっても、それに対する金融機関側からの手当てはないわけです。そうすると相当程度悪化した状態で、そこで切られてしまいました。そこでもう1回戻ってくる人がいるわけです。こんなつもりではなかったんですけど。

手遅れになってしまう場合もあるかもしれないし、相当程度悪化しているものを立て直すには、また相当の苦勞が必要です。そういう場面もあるわけです。すべてがそういうことではありませんが。

ですから、理念的には先ほどのようなことで借手側の選択だ、それ以上のものではないんです。これは市場で競争関係でという、それは1つの考え方だと思いますが、実際にはそういうことが非常に起きて、その中で競争が非常に激しい世界があります。中小企業金融の貸出額全体としてはグラフを載せていますが、ずっと減少してきている、10年ぐらいで2割、3割減少している中でそういうことがあるということです。

もう1つは、検査があればおかしなことは起こらないのではないかということは、そのプロセスで国の出資なり暗黙の政府保証なりがある、その他の競争条件も完全に対等になっていないわけです。それによって金利を出せるじゃないか、合理的かどうかはともかくカスカスの。それはやはり民間に比べて低い金利をその間提示をすることによってお客を吸引してしまうということは起こり得るわけです。

ですから、私どもみんな言っているのは完全に対等な競争条件になる、出資もなくなる、その他のいろいろな条件も完全に対等になって以後の話ではないか。申し上げているのはそういうことです。

移行期間なり何なりの期間において金融庁の立場としてしっかり検査するよということだと思いますが、そういうことによって集まってくることだってあり得るし、ダンピング的な意思があるかどうかはともかく、それはあり得るのではないかと思います。

○野村委員 お客さんが破綻懸念先以下であると、そこに対してリレーションシップバンキングの手法以外に貸すというのは難しいですね、金融庁の検査の目線から考えても。それはむしろ債務者区分がそういった間柄の融資の中で評価できているからこそ融資が正当化されるのであって、トランザクションバンキングのような形のもので、破綻懸念先以下の方々に融資をしていたら、それはチェックが入ります。

○富山委員 要管理でも厳しい。

○野村委員 要管理でも。その意味では何となく……。

○里館専務理事 反論するようでございますが、信用組合の場合は金融庁、財務局の検査でこういう格付けになりましたから、以後取引をやめますというわけにはなかなかまいらないんです。そういう先であっても引き続き支えながら、当然、引当は積まなければなりませんという状態でありながら、ずっと取引をしていかなければならない。それが組合金融の現実だと思っております。

○野村委員 信用組合さんはまさにそこを支えておられるので、そこには先ほど西川さんがおっしゃられたような土足の踏み込み方というのは難しいゾーンなのではないですか。ここはむしろそういう目線で組合さんがずっと支えていかれる……。

○里館専務理事 地縁、人縁で信用組合はやっていると称しておりますが、同じように郵便局さんも地縁、人縁の世界が非常にお強いわけです。そのところに私どもは非常に危機感を持っています。

信金さんも農中さんもおっしゃっていましたように大きな図体で、信用組合では提供できないような金利を勝負の材料として使われるということが十分考えられます。そうするととてもとても太刀打ちできないという実態からの考え方でございます。

○田中委員長 今日はいろいろお話をいただきましてありがとうございました。これからも民営化を成功させるための方針をそのつど私どもでつくって、また皆様方からご批判をいただくというプロセスを繰り返していくのだらうと思っております。来年10月1日以降もそういうことになるかと思っております。それまでも私どもの見解を何らかの形を申し述べることがあろうかと思っております。そのときには機会を設けますのでご批判、コメント、お考えをお知らせください。

本日はお忙しい中をありがとうございました。