

## 第5回成長資金の供給促進に関する検討会 議事要旨

### (開催要領)

1. 開催日時：平成26年11月7日(金) 15:00～16:45
2. 場所：経済産業省17階第1特別会議室
3. 出席者：

### <座長>

高橋 進 株式会社日本総合研究所理事長

### <委員>

秋池 玲子 ポストンコンサルティンググループ シニア・パートナー&  
マネージング・ディレクター

井上 聡 弁護士(長島・大野・常松法律事務所パートナー)

樫谷 隆夫 公認会計士・税理士

斉藤 惇 株式会社日本取引所グループ取締役兼代表執行役グループC  
E O

村本 孜 成城大学社会イノベーション学部教授

渡 文明 J Xホールディングス株式会社名誉顧問

### <オブザーバー>

新原 浩朗 内閣府大臣官房審議官(経済財政運営担当)

三井 秀範 金融庁総括審議官

迫田 英典 財務省総括審議官

高口 博英 日本銀行企画局審議役

佐々木 啓介 経済産業省経済産業政策局産業資金課長(菅原日本経済再生  
総合事務局長代理、経済産業省経済産業政策局長の代理出席)

佐藤 悦緒 経済産業省中小企業庁事業環境部長(北川中小企業庁長官の代  
理出席)

### (議事次第)

1. 開会
2. 自由討議
3. 閉会

(配付資料)

資料1 論点整理：第1回～第4回検討会で表明された主な意見

資料2 川村委員提出資料

資料3 高橋座長提出資料

○高橋座長 それでは、定刻より若干早いのですけれども、もう皆様おそろいでございますので、第5回成長資金の供給促進に関する検討会を始めさせていただきますと思います。

委員の皆様におかれましては、お忙しい中、御出席いただき、まことにありがとうございます。

本日は、川村委員、神田委員が御欠席です。秋池委員は後ほど御出席される予定です。

本日は、これまでの検討会で委員の皆様及びヒアリング対象者の皆様から表明された御意見を整理したものをお手元に事務局より配付させていただいております。本日はもう早速自由討議に移らせていただきたいと思いますが、参考資料をちょっとごらんいただきまして、本日御欠席の川村委員から資料の提出をいただいております。それから、私も若干だけ交通整理のために出させていただきます。

資料2、川村委員の「報告書に含めるべきポイント」というところをごらんいただきたいと思うのですが、私が代理で川村委員のおっしゃりたいポイントだけ申し上げますと、論点①は、成長資金は日本での活用は限定的であるということ。

論点②は、資金の供給が今、縮小均衡の状態にあるということ。

論点③、日本型の各プレーヤーの協働による資金供給システムの確立を目指すということが底流にあるべき考え方ではないかということで、具体的なこともお書きいただいております。

それから、次のページに移っていただいて、論点⑤、真ん中よりちょっと上の「地域の金融」というところですが、地域の創生政策などによって実需をつくり出しつつ、出し手側の体制を整えていくことが必要。あるいは人材の話、それからナレッジの強化、この辺について言及されております。

論点⑥、長期資金については、政府系金融機関による補完が必要だと。危機対応についても同様に対応が必要だと。

論点⑦、しかし、官の役割として、民業補完の徹底、市場規律の尊重、出口の想定が重要といったことをおっしゃっておられます。

それから、次の資料3、私のペーパーでございますが、私も、全体をカバーするというのではなくて、主に2点だけ交通整理のために申し上げたい点がございます。

まず1点、資金供給の現状認識ですけれども、どなたかもおっしゃっていたと思うのですが、日本はかつて、貯蓄から投資へというチャンスがございました。ところが、バブル崩壊とその後の十数年のデフレのもとで、結局リスク回避志向が定着して、縮小均衡に陥ってしまっていると。しかしながら、今デフ

レの脱却が見え始めており、そういう意味では、この資金の流れ、縮小均衡を変える絶好のチャンスではないかと。かつ、日本の成長を支えるためにも、金融が変わることが重要である。

具体的には、資金供給については、ローン偏重からメザニンやエクイティへと多様化することによって、事業者のリスクテイク、あるいは事業展開を促すことが期待できる。ただし、一方で、そういったリスクマネーの供給をふやすためには、出し手である家計、ここの預貯金偏重を是正して多様化していくことも必要だと、複線化していく必要があるのではないかとということでございます。

それから、2つ目の大きなポイントが官の役割でございますけれども、基本的な狙いというのは、家計のポートフォリオの変更と企業の積極的な事業展開が相まって、メザニンだとかエクイティ市場が離陸して、それがまた個人の健全な資産形成を促進する、そして企業活動を活性化するという、経済と金融の好循環を生み出すわけで、官としてそこに一定の役割はあるのだらうと思えます。

日本ではこうしたルートが未成熟ですから、官がそこを補完し、触媒機能、あるいはリードオフ機能を担っていくことが期待されるわけです。ただし、次のページでございますけれども、今、大幅な金融緩和のもとですから、官がいたずらに資金供給をすれば競争を引き起こしかねないといったようなこと、あるいは、同じ役割をずっと将来にわたって続けると、かえって市場をゆがめ、健全な市場の形成を妨げかねないということですから、ちょっとここは言い方が難しいのですけれども、政府系金融機関については、このままではないのでしょうけれども、民営化後のビジネスモデルのあり方というの、よく考える必要があるのではないかと思います。

それから、ファンド、株式、メザニンといった分野について、市場が十分に育つ、機能するまでの間、官の役割は一定の役割が期待されるわけですが、ただし、当然その出口ということを意識しなくてはいかぬということで、市場が成熟してくれば、当然その官の役割は変わっていくということ。

それから、危機対応、ここでも官の役割は期待されるわけです。ただ、危機対応が終わった後の状況について、やはり出口をきちんと考えておくべきというか、出口をきちんとする必要があるのではないかとということをおからは申し上げたいと思えます。あくまでも交通整理ということで申し上げました。

それでは、皆様から自由な御発言をいただければと思います。どなたからでもお願いできますでしょうか。

どうぞ。

○渡委員 全体的に論点としてはよくまとめられていると思えますし、ここに

示された構成、内容でお書きいただいているのではないかと思います。

ただ1点、ちょっと気になるところは、これは各個人の発言の内容をまとめたということであるならいいと思うのですけれども、正式にまとめられるときに注意されたらいいと思うのは、会社名を実名で出すのはやめて政府系金融機関とか官民ファンドとかいう形で統一した方が良くと思います。

又、その他のことにつきましては、もう少し政府系金融機関の役割というものを、あくまでも民の補完なのだということと、先ほどおっしゃった出口をしっかりとやるということと、それから、民業圧迫にならないように、もちろん官業圧迫にもならないように、これは議論したように、その辺をきちんと強くお書きいただいたほうが良いと思います。

あとにつきましては、大体このとおりでいいのではないかと思います。以上です。

○高橋座長 全くおっしゃるとおりで、この資料1につきましては、各項目について皆さんのおっしゃったことを並べているということなので、これがそのまま報告書ということではございませんので、そこは個々の機関の名前とかというレベルではないと思います。

どうぞ。

○樫谷委員 よく議論ができていないかなと思って、資料1をよく読ませていただきました。その上でちょっといろいろ2～3日前から考えるところを少し説明させていただきたいと思います。

今、地域創生という言葉があって、これは何としてでもやり切らないといけないという甘利大臣の最初のお言葉があって、今回しかないのだと、次はないのだというような強い御決意だったと私は受けとめております。そうすると、地域創生のために今、何をやらなければいけないかと、民だ官だと言っている状況ではないのではないかと、一体でとにかく成功させるのだというのがまず大事であると。

とはいっても、官民の役割というのは当然一定の役割が必要なのですが、民業圧迫という論理は各論の話、ミクロの話ではなくて、マクロの話ではないかと思っていまして、当然、融資をやる以上は、ミクロではいろいろ戦いはあるし、いろいろトラブルもあるだろうと。トラブルと言ったらおかしいですけども、勝った負けたもあるだろうと思います。ただ、マクロの話で、シェアがどの程度なのかというようなことも少し考えていかないと、当然時期によって出なければいけないこともあるし、タイミングよく引かなければいけないところもあるということなので、これはマクロの話だと。ミクロでは、私は、逆に言えば、そのマクロを守った上での話ですけども、適切な競争もやってもらわないといけないかと思っております。

もう一つは、いろいろな金融商品、デスだとかいろいろなものがありますが、その金融商品、新しいものをどんどん出していくというのは極めて重要ですが、逆に言えば、その使い方というのですかね。腕を、使い方を磨いていかなければいけない、それをうまく使うための体力だとか体制を整備しないといけないと思っております、そういう総合的なことができて初めて、しっかりいい商品を、技術を使いこなせるのかなと思っております。

もう一つは、地域創生というテーマから見たら、最初するときにも申し上げたのですけれども、地域の代表的な中堅企業です。地域にとってみれば大企業ですので、この地域経済への波及効果が大きい企業に対しての金融機関の支援をどうしていくかと。特に新事業の展開だとか、あるいは過大債務を抱えている企業がまだ地域には結構あるので、その再生の問題とか、そのようなものも官民一体となって、その必要性を認識していただいて、役割を果たしていただきたいと思っております。

それから、当然、金融機関の論理を、その金融機関のことを考える場合には、民間企業の立場からも十分考えなければいけないのではないかと。前にも申し上げましたけれども、長期的な企業というのは、長い意味では、必ずいいときもあれば悪いときもあるのですね。その悪いときにどう支えてくれるのだというところがやはり企業の経営者から見たら一番大事なわけです。それを支えるにはどうしたらいいのだと。これは民で支える、あるいは官で支える、それぞれ技術を磨いてもらわないといけないと思っておりますので、そこも踏まえて、民間企業の立場からもやはり十分検討していただきたいと思っております。

あと、目利きの話ですね。目利きの話については、ぜひ目利きができて、審査能力を十分備えた人材を早急にやっていただかないと、のんびりしていられる時代、状況ではないので、民間金融機関も官が何だと言っていないで、みずから一生懸命人材を教育していただきたいと思っております。教育だけではなくて、失敗も含めて体験していただくことが非常に大事かと思っております。

それから、民間金融機関というのは融資するだけではなくていろいろなサービスを提供できますから、そのようなことも総合的に考えていただくことが必要だと思います。どうしても官のほうは総合サービスというわけにはいきませんので、民間のほうはもっと総合的にサービスができるようにしていただきたいと思っております。

それから、今まで議論されてきた公的金融機関について、この検討会での役割とか機能とかメリットを幾つか挙げていただいて、そのとおりだと思います。この機能とかメリットを、今回は組織論としては展開しないということなので、それはそのとおりだと思いますし、その見識だと思いますが、やはり機能論だけでは物事が進まない。組織論をどうするかということも、どこかでまた議論

していただかなければいけないと思いますが、それを議論するときには、やはりこの機能論を意識した上でしっかり議論しなければいけないと思っております。この民営化の論理も書いてありますが、完全民営化してしまっただけでは公的金融機関とは言えないわけですから、では、どうやるのだと。もし完全民営化するなら、その役割は誰が担うのだということも含めて議論していかないと、ここは民営化しましたと、ほかは知りませんと言われても、これは企業サイドから見たら困った話なので、そこも含めてしっかり議論する必要があるのではないかと考えております。

以上でございます。

○高橋座長 今、地域のお話を頂戴しましたけれども、おっしゃるように、一方で地域創生ということで、企業の積極的な動きだとか、実体経済面からよくしようという動きが出てくる。それをある意味では金融面から支えていかなくてはいけない。そういう意味で、今まで多分出てきた議論の中で大きかったのは、まさに目利きの話、それから人材の話ですね。この辺については、官民の競合というよりは、官民一緒になってというか、官の持っているすぐれたところも使いながら、民間の人材をいかに育成していけるかというところに一つの大きな焦点があるのは間違いないのだろうと思います。

ほかに、地域ということに関して、今お話が出ましたので、御発言のある方はいらっしゃいますでしょうか。

どうぞ。

○村本委員 高橋さんのペーパーを拝見しながら思ったことが1つ、2つあるのですが、1つは、マクロの資金循環構造が変わってしまったということが1つ大きなことではないかと。法人企業部門は、もうかつてのような資金不足主体ではなくて資金余剰主体、それも相当大きな資金余剰主体になっていると。家計のほうは、実は貯蓄率がどんどん下がっていて、もうかつてのような高いレベルではなくて数%であると。そういう貯蓄の取り崩し時代になってきますから、そういう背景をどう捉えていくかというのも重要な視点で、いたずらに資金を出していただけでは、なかなかこれは難しいなという感じがちょっとしております。

そういうことですけれども、地域との絡みでということでは発言させていただきますと、やはり地域の中小企業ないし地域の企業は2つぐらい大きな問題を抱えていて、1つは、大企業に比べれば資金が足りない、あるいは資金の調達難にあるわけですし、地域の金融機関の金利も必ずしも、地域だけで見るとそれほど低下しているわけではない。地域金融機関全体の貸出金利を見ると相当下がっているのですが、実はこれは地元に戻元するよりも、大都市圏で貸しているものがものすごく低くなっているわけですし、今、地銀だけで105行で預貸

率が7割ありますけれども、よく考えてみると、東京等に出しているものを除くと信金レベルの5割ぐらいだろうと、2割は実はあまりもうからないところにどんどん貸しているような話になっていまして、そのような行動を何とかチェックできるようにしていかなないと、本当に地域に金が流れていかないという問題になってしまう感じがします。

地域の優良企業に対しては、それこそメガバンクだってみんな出ていくわけですから、地元で取り残されるところというのは、やはり相当厳しいということに当然ならざるを得ないのではないかと思っているわけでございます。

そうするとどうしたらいいのかということになるわけですが、地域の金融機関の目利き機能というものが先ほど来問題になっていますが、これをもう少し活性化するには、やはり具体的なツールを出してやらなければいけないというのが私のかねてからの意見でございまして、これはリレーションシップバンキングのコンテストでも言われたことですが、その必要な情報をきちんとドキュメント化して、特に非財務情報と呼ばれるものですが、定性情報、ソフト情報というものをきちんと評価できるような方向性を出すことが必要ではないかと。

これは現在の世界的なトレンドで言えば、統合報告書(Integrated Reporting)の話になるのでしょうかけれども、財務と同時に非財務情報もきちんとわきまえた報告書で評価していくということがあります。そういったものを、例えば経営改善計画などをつくる時に取り入れて、それをオーソライズしていくということがやはり必要になりますから、そういう目利き機能を、ただ人材ということではなくて、人材を育てるには何年かかるかわからないという話ですので、やはりある程度、士業の方々、診断士さん、あるいは弁理士、税理士等々のお知恵を拝借しながらそういうことをやっていく必要がある、そういう時代ではないかという感じがしております。

地域金融の活性化というのは、きょうも報道がありましたけれども、単にメガ地銀をつくることだけではないのだろうと。つくっただけではやはり魂が入らないという感じがしますし、あるいはメガにして地元の資金の地産地消ではなくて、むしろ外へ出していくようなことではあまり役に立ちませんので、実需を金融機関がつくるぐらいの意気込みで考えていかなければいけないのではないかと考えております。

以上です。

○高橋座長 ありがとうございます。具体的な御提言を頂戴したと思います。

それから、最初におっしゃった、企業部門がむしろ資金余剰の状況になっている。裏を返しますと、その資金をどう活用するかということが非常に大きな論点としてなってくるわけですが、そういう意味では今回の論点整理の中に



そのことはどこまで入っていますかね。

○新原内閣府大臣官房審議官 入っていないです。

○高橋座長 入っていないですね。

○村本委員 拝見しましたら、あまり出ていなかったなという感じがしますのです。

○高橋座長 そうですね。そこのところを忘れてはいかんですね。

○村本委員 もう一点だけよろしいですか。

○高橋座長 はい。

○村本委員 もう一つは、もう少し細かいかもしれませんが、ここではやはり、ローンとかメザニンと言いながら、基本的には貸し出しというのを一体化したものとして考えているわけですが、やはりアンバンドリングといえますか、分解をして、それで貸し出しというのは一つの機能ではなくて、審査とか資金供給、担保保全、債権回収とかいろいろな段階があるので、そういうところでどこをどういうプレーヤーが担うかと。これも実は政府系金融機関が何を担うかという話にもなるのかもしれませんが、そういう論点はやはり重要なのではないかと感じておりました。

○高橋座長 どうぞ。

○斉藤委員 一般的な話で恐縮ですが、お金を貸す、貸さないという判断は経済の血液供給に係る重要な問題だと思います。金融機関がお金を貸す、貸さないという判断を体系化しても、国家などが競争力があると考え分野へ融資が誘導されていくとは限らず、まずは金融機関がお金を貸さないという理由をよく分析すべきだと思います。ただし、融資を受ける事業者からすれば、自分は事業があるのだけれども金融機関からお金が出てこないのだと、これも一つの悩ましい問題で、それはそれで討議しなければいけません。貸さない何らかの理由がある。金融機関から見たら、それは収益性がないだとか、リスクが大き過ぎるだとか、いろいろあるのだと。そうした分析に基づいて、お金を貸す、貸さないという金融機関の判断機能を利用しながら、国家戦略としてやるのであれば、誘導していかなければいけないのだと思うのです。

メザニン・ファイナンスが日本にないというご指摘がたくさんあったと理解しています。私は、日本の金融制度において、興長銀が消えたのは大変残念だったと思っています。もともと戦争直後、コマーシャルバンクが、長期の設備投資資金の貸し出しは難しいとして、決済機関の責任を負うコマーシャルバンクと、リスクをとった長期タームの貸し出し、いわゆるインベストメントをやるバンクを分けたのです。

ところが、いつの間にかこのコマーシャルバンクの力が非常に上がってきて、長期資金まで貸し出すようになる過程で興長銀のビジネスが行き詰まったわけ

です。興長銀のすばらしかった点は、彼らのファイナンス手法は預金ではなく、彼ら自身のクレジット、収益性をディスクローズして割引債や利付債を発行し、そのお金を産業に回す、リスクに投資するというメカニズムをつくっていたことです。

私は今でもこのメカニズムを日本に生き返らせるべきだと思うのです。株主や債券のホルダーがリスクマネーを有効に投資しているかウオッチしていたわけで、だからこそ、興長銀のような形態の銀行はなくなったわけです。このメカニズムはすばらしい。これがもし国の資金だったら、納税者が意識しないまま犠牲になって、結局お金を出したインターメディアリーは痛みを感じないまま終わっている。現実にも今、日本には、第三セクターを初めとして、公的な主体が金を出して行き詰まっている事業が山ほどありますので、今一度、洗い直して原因を分析する必要があると思います。

私は、産業再生機構を経営するとき5年という時限立法でスタートしました。やっているうちに政治家の先生や役所からも、こんなにうまくいくなら、あと5年どうだと言われました。調べてみたら、戦前からそういう形で時限立法で作られた公的機関がこの国にはいっぱい残っています。サンセット条項があっても、日が沈んでいないのです。だから、これは一旦スタートすると、私の経験では、これを終わらせるのはなかなか難しいと考えて、私は4年半で産業再生機構を解散しました。何を考えているのだと相当言われましたね。

私は、官のお金を技術開発ですとか、そういうところへ使っていくのは必要だと思います。アメリカとかイギリスといえども軍事産業等々を通して、ITの技術の基本的なものを国のお金を入れて研究開発しています。ただし、普通の事業経営を国の金でやるというのは、私はいかがなものかと思うのです。

だから、産業革新機構を創設するとき、革新機構という名前を経産省の方々につけたわけですが、それは技術というところに注力したつもりなのです。これが普通の事業への投資であれば、普通の金融機関でできるはずですが。このような分野に官のお金を入れる際は、納税者に対してしっかりと情報をディスクローズしていないとチェックがきかないのですね。

したがって、私は、官のお金を使うこと自体はいいのですが、あくまで民間との協働でやるべきだと思います。しかも、それは事業の継続よりも、技術革新だとかを対象とすることが望ましいと思います。例えばクラスターをつくる。日本ではなかなかできませんが、ついこの前、私は韓国に行って、ベンチャー企業をまとめて東証に上場してもらいたかったので、お話ししたいと言ったら、では、クラスターに來いと言われて、連れていかれました。韓国では繊維産業が全部中国に移ってしまいましたが、彼らは空っぽになってしまったものすごい広さの敷地と工場の跡を全部、クラスターにしている。その中にファンドも呼

び込んでいるし、大学も呼び込んでいるし、技術センターも呼び込んでいるし、私たちのような取引所も呼び込んで、ファイナンスと技術とプランニングを一緒にして、次の世代に向かって着々と進んでいるわけです。こういうところには私はある程度、後ろから国がお金を入れるのもいいと思いますが、単に民間事業へ資金を入れるのはいかなものかと思います。

メザニン・ファイナンスの手法の一つとして話題に出ておりましたけれども、配当優先株についてはいつでも上場していただけるように取引所では制度を整備してありますし、ぜひ証券会社の方で勧誘してほしい。ただし、例の議決権種類株は、既にロボットスーツの会社のIPOでやっていただきましたけれども、議決権に格差のあるような株式、具体的には、アリババや、グーグルとかフェイスブックとかですが、それらの特殊な議決権の設計は、彼らのROEは相当高いからこそ受け入れられているのです。したがって、日本でも、それ自体はあっていいのですけれども、一種の濫用になるようなものはやってはだめだということではないかと思っています。

○高橋座長 どうぞ。

○新原内閣府大臣官房審議官 齊藤委員に確認させていただきたいのですが、先ほど言われた種類株について、この前、筑波大学発のベンチャーで種類株式を利用して上場されたものがありますが、大学発ベンチャーでなくてもIPOするときは使えるという理解でよろしいですか。

○齊藤委員 構いません。

○新原内閣府大臣官房審議官 そのような理解でよろしいですね。

○齊藤委員 結構です。

○新原内閣府大臣官房審議官 わかりました。追加でお伺いしたいのですが、あのケースだと技術者自身が社長ですが、ここで議論してきたように、ファンドが経費をかなり出して会社をつくっている場合があります。議決権の多い株式を保有できる者は、このファンドは認められておらず経営者に限定されているのですか。

○齊藤委員 御案内のように、あの経営者の方は非常にかたい思想で、このロボットスーツを軍事産業には絶対に使わせたくない、そのために議決権の多い株式が必要だとおっしゃったので、その思想をリスペクトして、上場を認めたというものです。ただし、あの経営者の方がお辞めになった場合は多議決権が消えるようになっていきます。ですから、ファンドには与えていないということですね。

○新原内閣府大臣官房審議官 アメリカなどでも、もちろん議決権の多い株式を保有できる者についての制限はかなりありますが、ファンドが最初にお金を出して、リスクをかなりとっており、さらに技術者以外の方が経営をしている

場合があるわけです。その場合でも、経営者以外の者が議決権の多い株式を保有するのは難しいのですか。ケース・バイ・ケースですか。

○斉藤委員 それは内容をよく検討しないといけないと思います。ファンドだからだめだと一律には言えないと思いますが、通常、ファンドというのは、無数の投資家からお金を集めて組成されますので、その場合には、よほどの理由がない限り、ファンドの出資者に対してだけ10倍の投票権を与えるというのは、まず他の投資家から評価されずにバリューがつかないのではないかと思います。とはいえ、ファンドは、個別性が強く結局は、ケース・バイ・ケースになるので、一般論としてはお答えできません。何らかのかなり正当な理由が付けられるなら考えられると思いますけれどもね。

○新原内閣府大臣官房審議官 エンジェルのように、個人でやっていたらまた別の議論があるかもしれないけれども、そこはもうケース・バイ・ケースで議論していかなければいけないということでしょうか。

○斉藤委員 そうですね。

○新原内閣府大臣官房審議官 ありがとうございます。

○高橋座長 今のお話の中で、官の金が例えば事業経営に流れるということについて懐疑的なお話がございましたが、私もやはり、官の機能がどうこうではなくて、成長資金の市場を育てるという観点に立ったときに、官が資金を供給するというよりは、持っている知見であるとか、ノウハウであるとか、人材であるとか、そういうものを提供することによって結果的に市場を育てていく、あるいはつくっていく。その限りにおいて、官が積極的な役割、触媒的な機能を果たすということについては、よろしいわけですね。

○斉藤委員 それはもういいと思います。

申し上げたかったのは、私どもでは、上場会社のコーポレートガバナンスの向上というのを新原さんとも一部ご一緒させていただいたりしながら、もう10年間ほどやらせていただいて、今般、ようやく表舞台へ出てまいりました。なぜ、私どもがコーポレートガバナンスの向上を唱えたかということ、20年程度株価が上がらなかったからなのです。なぜ上がらないかということ、ROEが低くて株主に対するリターンが低いから投資家を買わないというだけなのですね。しかし、経営者の側では、我々は人を採用しているし、税金も納めているし、それで日本の産業はいいのだという、その論争を戦ってきたのです。しかし、現実には株価が3分の1ぐらいに減ってしまいました。同じ期間にアメリカは4倍、5倍になっているのです。結局、国際競争という点で資本の無駄遣いという認定を受けて、日本がだめになっていったわけですね。

ですから、ようやくここで1株当たり資本の収益性というものをアピールしましょうと、そのためには第三者の意見を入れましょうということで、これを

外国の投資家が評価し始めて、取引の70%程度を外国人が占めるなど、外国人が、今、日本株市場に買いに来ているわけです。そして、それだけではないのですが、安倍さんの政策が評価されて上がっていったというのが現実なのですね。

結局、ローンであろうが何であろうが、やはりゾンビに金を貸し出してはいけませんし、やはり一番経営で難しいのはゾンビを倒すことなのですね。川村さんや中西さんなどの日立の経営者の皆さんとよく話しているのですが、日立さんの転換点の何がキーだったかという、ゾンビを洗い出して倒すということにあり、だから日立のバリュウがどんどん上がっているのです。この発火点は、アメリカを中心として発達してきた社外取締役です。ローンも同じで、有効に資金を使うところへ融資しないと、必要性があるから金を貸すというだけではだめで、やはり貸す方の目を通さなければだめだと私は思いますね。

○高橋座長 だから、そこは貸すほうの目であり、かつ、メザニンだとかそういう市場を考えるときには、コーポレートガバナンスの強化が重要で、コーポレートガバナンスを強化する方向に市場を育てていくことが結局は、その市場が育ち、成長資金が供給されることにつながっていくということですね。ありがとうございました。

どうぞ。

○三井金融庁総括審議官 先ほどのやりとりでちょっと頭が混乱したところがあるので、ぜひ教えていただきたいのですけれども、オーナーが種類株を持っているケースでしたと。ファンドでもいいのですかという質問に対しては、普通はファンドは投資家の集まりで、かつファンド持分は入れかわりがあり得るので値がつかないはずだとおっしゃいました。一方で、エンジェルだったらいいのかという質問に対しては、検討したらいいとおっしゃいました。そこがどうも論理的につながっていないように思えてよくわからなかったのですが。

○斉藤委員 どういうケースをお考えなのかがよく分からないのですが、ファンドと言っても、例えば本当に無数の単なる投資家がいるファンドの場合は、論理的におかしいと思います。他方、エンジェルというのかどうかは分かりませんが、例えば、3人ぐらいの有志で5人ぐらいの人からお金を預かってファンドの形式で持ってきたような場合があったとすると、それは内容次第なのですけれども、形の上でそれはだめだということかどうかは非常に微妙だと思うのです。

○新原内閣府大臣官房審議官 私が申し上げたのは、いずれにせよ種類株である以上は、個人の特性に強く依存すると思います。それはどこの国でもそうで、斉藤委員が言われたように、例えばある経営者が持っていたとして、株主は、その経営者だから割り当てることを認めるのだと思います。なので、その息子

さんならいいということにはならないし、知っている人だからいいということにもならない。だから、サンセット条項のようなものが普通は必要だと思うし、日本でもそうされているわけです。

だから、個人の属性に応じて判断する必要があり、その判断がなしということとはあり得ないと思っています。

○斉藤委員　グーグルなんかだと、たしかあれば1人ではないですね。

○新原内閣府大臣官房審議官　2人です。

○斉藤委員　2人ですね。だから、そういうケースなのだと思うのです。

○高橋座長　改めて、金融庁としてはこの問題についてどういうスタンスですか。

○三井金融庁総括審議官　金融庁のスタンスを言う場ではないのかもしれないのですが、斉藤社長のおっしゃったとおりだと最初は思って聞いていまして、まさにグーグルであれば、経営者に100%依存した会社であって、逆に言うと、その会社のエンティティとしては同一であったとしても、オーナーがかわってしまうと全く180度違う会社になってしまうという前提がまずあって、それから、斉藤社長がおっしゃったようにIRRが10%とか、極めて異常に高い。単に高いのではなくて、極めて異常に高いというぐらい高い場合というのは確かに成り立ち得るのかもしれませんが、けれども、それは今でも東証のルールで認められていて、それ以外に認めなければいけないようなルールが私としてはあまり思いつかないものですから、それでどういう議論なのかなと疑問を感じた次第です。

○斉藤委員　ちょっと新原さんのお話のコンセプトがよくわからなかったもので、明確なお答えになっていない点については、お許してください。

○新原内閣府大臣官房審議官　私もこの分野はかなり従事してきており、全くの素人ではありませんが、おそらく、斉藤委員が認められている、あるいは三井さんが認められているとされているところと、一般に認められているとされている範囲に結構違いがあるのかもしれないと思うのです。私はそこがポイントだと思っていて、別に本質的な考え方を変えるということではありませんが、例えば、証券会社に話をすると、種類株を利用しての上場は大学発ベンチャーしか認められないのですよという話を聞いたことがあります。IPOで新しいベンチャー企業が上場する場合、大学発でなければいけないという理屈はよくわかりません。

また、先ほどのケースでは、軍事転用が困るという特殊なケースだったから認めたのですよと、一般的には認められないのですよという議論もあります。そこは、年を越して、考え方を整理していけば、私はソリューションは見つかると思っています。みなさん証券関係者なので、そんなに違った考え方を持つ

ているわけではないと思っています。斉藤委員の考え方で私は全然違和感はありません。

○三井金融庁総括審議官 成長資金という切り口でここで議論する話かどうかというのは、やや疑問には感じております。

○高橋座長 これをどう扱うか、種類株の話は一つテーマになっているので、すぐに中間報告で結論を出すという話ではないのでしょうかけれども、この問題はちょっと論点があるので、引き続き少し議論させていただくということではないかと思いますが。

○斉藤委員 私の意見のポイントは、配当優先株については制度としても整っているし、実例としても結構あって、どんどん出していただきたい。ただし、議決権種類株については、ROEが相当高いだとか、かなり際立った会社に適した仕組みなので、何でもかんでも種類株でというわけにはいきませんよということと言いたかったので、そこのところを間違わないようにお願いします。

○高橋座長 わかりました。

どうぞ。

○榎谷委員 公開している会社なので、私も会計士ですので株式公開を何社もサポートしましたがけれども、個人にあまり依存し過ぎているような会社が公開するということについて、100%依存することになると、もしその社長が万が一のときには暴落するという話ですね。それはどういう整理の仕方をすればいいのか。というのも、会社を見ているよりか、個人を見なければいけないわけですね。ところで、その個人の情報はディスクローズされるのですか、健康状態とか。されませんか。どのように整合性をとればいいのか。すみません、素人なので単純な疑問。

○新原内閣府大臣官房審議官 この議論は、今、東証でルールがどのように決まっているかをしっかりと整理して行ったほうがいいので、先ほど座長が言われたように、年を越して、きちんとやらせていただければと思います。

○三井金融庁総括審議官 1つ注文がありまして、かなりテクニカルティがある話なので、議論は慎重にお願い致します。

○新原内閣府大臣官房審議官 そうですね。

○高橋座長 そうですね。そこはおっしゃるとおりだと思います。

ちょっと話を戻らせていただいて、先ほどせっかく地域の話が出て、村本委員からも具体的な御提案を頂戴しましたがけれども、どうでしょうか。また振って悪いのですが、金融庁は金融機関の経営を見ている立場から、地域金融についてどういう見解なりコメントがありますか。

○三井金融庁総括審議官 まず、地域金融です。前に御指摘があったように、

リレーションシップバンキングを始めたのは2000年代前半で、それからかなり時間がたっています。かけ声だけで言っているだけでもだめだと私どもも思っておりまして、この10年間でその取組は進んだと私どもは思っていますが、では、十分かと言われると、まだまだ課題があると考えています。9月に今事務年度の金融モニタリング基本方針を出しまして、その中でも書かせていただいていますけれども、お金を貸すことだけが銀行のビジネスではなくて、貸金に付随する、目利きを初めとする様々なサービス、例えば企業や産業の課題に対応した適切なソリューションの提案といったことが重要で、それがどのように提供できるかというのが今後の金融庁の検査・監督を含むモニタリングの1つの重要なポイントになっていくだろうと思います。

もちろん、それだけではなくて、幾つかポイント、例えば金融システム全体の中で脆弱性はどこにあるか、マクロ・プルーデンス、コンプライアンスなど、いろいろな切り口があるのですけれども、地域金融の文脈において、今、申し上げたようなところは、重要だと思っています。その場合、財務諸表は過去の数値をあらわしていますので、財務諸表の数字だけに依存しているとか、あるいは担保とか保証に過度に依存している場合には、企業の実態に合った融資にならない場合があると思います。この視点は金融機関にとっても、金融機関の将来の収益性なり経営基盤の確保という観点からも重要ではないかという問題意識を持っています。

したがって、もちろん企業の立場から見て、コンサルティングサービスが大事だとか、あるいは目利き機能とか附帯的なサービスとしてのソリューションの提供が大事だということは言うまでもないのですが、金融機関自身がサステイナブルに発展していくためにも、そのサービスの質なり持続性というのは重要で、そこを当局としても見ていかなければいけないと思っています。ですから、そういう意味では二人三脚といいますか、成長資金を、これは恐らくデMANDサイドからのお話だと思えますけれども、金融規制当局の視点としてもそこをうまく回していく必要があると思っています。

○高橋座長 一方で、踏み込み過ぎかもしれませんが、新陳代謝というところについてはどうですか。

○三井金融庁総括審議官 新陳代謝は大変大事なものだと思います。企業には恐らく、一般化し過ぎてはいけないのだと思いますけれども、一般的にはステージがあって、創業があり、発展段階があり、高原状態のときがあり、どこかで少し下り坂になってくるところがある。それぞれの段階で金融機関において、企業の状況と対応したサービスの提供が望まれており、創業段階であればそこに対してどういうソリューションが提供できるか、下り坂になっていくと、その経営改善に向けてどういうサポートができるか、さらに本当に危なくなっ



てくると企業再生。その企業再生のツールの中で、財務リストラだけではどうにもならなくて、本業自体に手を入れることが必要な場合には、その本業について何かできるのかを考えなければいけない。ビジネスマッチングみたいな、ほとんどの金融機関で今、取り組んでいるようなものから、もうちょっと抜本的経営改善支援が必要な場合もあると思われ、その場合、転廃業、M&A、事業承継など様々なソリューションが視野に入ってくる必要があると思います。

ですから、これは個別性が非常に高いので、それぞれの企業の特성에応じたソリューションで、もし転廃業が本当に最も適切なものであれば、それをしっかり支援していくことが必要です。それは個別具体的、ケース・バイ・ケースに適切に判断しなければいけないものだと思います。

○高橋座長　どうぞ。

○檜谷委員　新陳代謝が進まないのには実は理由があるのですよ。どういう理由かという、もちろん経営者の都合もあるのですが、金融機関の都合というのも結構大きいのです。ずるずると処理ができないので、いつまでも生かしてしまっている、結果的におかしくなってしまう。だから、もっと早く処理すれば、実はゾンビ企業になる前に処理すればまた復活できるのですね。そういうことも含めた目利きを、ぜひこれは民間の金融機関だけではなくてパブリックの金融機関も含めてやらないと、早くやることによって、傷が少ないうちは金融機関の損も少ないのですね。いつまでも先送りすると大きくなってきてしまっていて解決できないので、またゾンビにしないといけないのです。

粉飾と同じで、一旦し始めると、右肩上がりするときにはいつの間にか解決しているかもわかりませんが、右肩下がりになってしまいますと、もっと大きくなるのですね。大きくなったらもう誰も解決できない、先送りするしかしようがない、大きくなってどんどん出してしまうということと私は同じだと思います。ゾンビになる理由、そして、なる前にどう解決するか、そこをぜひ金融機関も含めてお考えになっていただけたらいいと思います。

○三井金融庁総括審議官　大変重要な御指摘だと思って、しっかり受けとめたいと思います。

今事務年度の金融モニタリング基本方針でも、小口の資産査定は、金融機関の資産査定体制なりリスク管理体制がきちんと整備されていることを前提として、基本的に金融機関の判断を尊重することとしております。過去の決算数値であるバランスシートの数字が資産超過で十分な状態でも、先生のおっしゃるとおり、中長期的には事業性に着目すると、不振な企業というのはあり得るだろうと思います。例えば債権分類としては正常債権に入っている、ただ、その事業性というものに着目すると、何らかの経営改善の支援をしなければいけない企業が存在し得ると思いますし、また、している場合には、それにしっかり

支援なりソリューションを提供していく必要があると思います。モニタリングにおいても、そういう点を踏まえて行っていきたいと思います。

○齊藤委員 私はこの会議は、金融機関が何らかの理由で金を貸さないときに、エクイティを含めてファイナンスする方法はないかをテーマとしていると思っています。しかし、金融機関が独立した判断の結果として、お金は貸せないと判断したということは、それはもう、貸せない相手なのです。ですから貸せない相手にどうファイナンスをつけてやるか、こうして会議をしていることについては、私は少々忸怩たる思いがあります。

もちろん、そういう議論をやってもいいと思うのですが、いろいろな理由で地方銀行さんが少しどうかと判断したところにお金を貸させられたことがありました。させられたというのはちょっと失礼ですけども、これは今でも大変な問題だったと思っています。やはり金融機関のプロフェッショナルの手に委ねるべきではないか。もし、地方銀行さんなどは確かにスタッフが少なくて貸せないということならば、相手を貸せるように転換させる事業があるわけですね。大きな銀行は、御存じのように中に再生部門もあり、人材もいるので、貸せるように転換させることによって、日本の企業も競争力を復活し、自然とそこに金も回っていくという循環が生まれる。

ところが、おそらく地方には貸せるような状況に持っていくそのデザイナーが多分おられない。もちろん、一般論としては地方でもこうした人材を育成すべきでしょうが、まずは国際的にこういうことを業としている業者やファンドがいるわけですね。もちろんどこが適切かは、よく見きわめる必要はありますが、私は、そういう業者やファンドを地方の産業に入れるべきだと思っています。日本ではその連中がエグジットして金を儲けると、それを批判するのですが、それはちょっと違って、それによってまともな銀行、地銀が金を貸せるような状況、あるいはエクイティ・ファイナンスができるような状況になることが日本にとって大事なのです。

○高橋座長 これまでの議論の中では、地方にそういう人材がないということで、むしろ中央からそういう人材を連れてくるとか、そういう議論は出たと思いますけれども、より過激な御発言だとは思いますが、おっしゃるとおりだと思います。

ほかに、地域から。

○井上委員 私も今お話を伺っていて、特に過激だとは思わなくて、まさにそのとおりかなという感じがしました。現実には、現状を前提にしますと、地域のとりわけ資本市場と直結していない非上場の中小企業について言えば、地域金融機関がリレーションシップバンキングを充実させていくことがまずもちろん必要なことだと思います。そこで、コンサル機能を充実させていけば、まさ

に金を貸せる企業に変わっていくことが期待されるわけですが、もう少し中長期的には、地域金融機関だけに頼るのではなくて、ファンドのようなプレーヤーが地域にも入っていくことが必要になるのではないかと強く思います。

需要者側のそれぞれのステージによっても、いろいろプレーヤーはかわっていいと思います。ただ今の話で想定されていたのは、安定期あるいは場合によっては衰退期の企業であって、エクイティバリューがぐんと上がるような成長過程にあるわけではないけれども、地域で非常に重要な役割を果たしているところに、どのようにきちんとお金を流していくかという問題です。これは、地域金融機関の比較的得意な分野で、安定的にデット資金を流すことでやっつけられる部分があるわけですが、揺籃期ないし成長期、あるいは再生期のように、大きくエクイティバリューが変わるようなときに、新規事業に乗り出したり、既存の事業を大きく再編したりしていくところでは、銀行的な目よりはむしろM&A的な目で、あるいは事業再生的な目で物を見る必要があります。そういう分野は、むしろPEファンドその他のファンドの方々の得意分野と言えますから、資金需要者側のステージごとに、プレーヤーはかわっていいし、かわることをどんどん後押ししていかなければいけないと思います。

なお、上場企業など市場とのアクセスがある企業について言えば、コーポレートガバナンスコードやスチュワードシップコードなどを通じて、外部の投資家にとって魅力のある資本市場をつくることができれば、市場による規律により、ROEを上げなければいけないとか、そういうプレッシャーがかかって、企業がみずからよくなっていくというのが最も望ましい循環だと思います。したがって、そういう基盤をつくるための資本市場の整備、あるいは市場ルールの整備に注力していく必要があります。このように、事業者側のステージ毎だけでなく、上場か非上場かなどといった事業者側の個性に応じて、異なる処方箋を考える必要があると思います。

最後に1点、地域の関係ではないのですが、私は、処方箋の多様化のためにも、民間のファンドに今後期待するところがすごく大きいのですが、日本法上のファンド形態としては、例えば現状で言えば、投資事業有限責任組合ですとか、場合によっては匿名組合が使われることがあるのかもしれませんが、それらの会計制度については合理化する余地が十分にあると思います。外部投資家から見て透明性のある会計ルール、あるいは一般的な企業会計で用いられている常識が、そういったビークルにおいても用いられるような制度設計が必要だと思います。

私自身、会計の専門家ではないので、いろいろお尋ねしなければいけないのですが、投資事業有限責任組合については、一般の会計ルールに比べて外からわかりにくいルールになっていると理解しております。

○高橋座長 ありがとうございます。

どうぞ。

○渡委員 今までの検討会では、主として金融機関の資金供給の面から議論をされてきたと思うのですが、その議論の中で、民間金融機関だとか、政府系金融機関だとか、あるいは官民ファンドだとか、こういった、各担い手の役割のところはしっかり整理されたということで非常によかったと思います。そういった意味で、私は、先ほど冒頭に申し上げたようなことを確認することを条件に、川村ペーパーを骨子とする報告書のまとめは賛成であります。

ただ、別の角度から1点、意見を申し上げたいと思います。今回の議論は、主に資金の供給の面からされてきたと思うのですが、やはり今も地域の問題が出ましたが、資金の需要の面から、ニーズの面からもっと掘り下げる必要があるのではないかと思います。これは第2ラウンドのテーマなのかもわかりませんが、そのあたりがあまり議論されてこなかったのではないかと私は思っているのです。

例えば、私はPFI推進機構を預かっているわけですが、現在、空港、道路、上下水道を初め、いろいろな大規模インフラのコンセッションを進めておりますが、これがもし実現すれば、民間資金の需要を相当拡大させることが出来るのではないかと思います。ざっと試算しただけで、これは公営企業会計適用分だけなのですが、公共事業は上下水道だけでも総資産が約70兆円ありますし、これに空港とか道路、バス、地下鉄、そういった国・自治体が管理していますものを全部入れますと、総資産は約100兆円を超えます。こういったものに税金を使ってやっているわけですし、もしこれをPFIを使って民営化し、民間の金と知恵と会社でやっていったら、民間ファンドという一つのマーケットも出来てくるのではないかと思いますし、又、今、議論されている地方創生にもつながっていくのではないかと思います。その様な思いで取り組んでいるわけですが、なかなかこれがうまくいかない面があるのです。

その一因は、国とか地方の公共側の姿勢の問題とか、あるいは制度の煩雑さ等であり、これらが絡み合って、なかなか思うようにスピードアップして展開されないということでもあります。従って、まず国が、あるいは行政のほうが、極端ですが大号令をかけ、公共事業は全て民営化してコンセッションでやれとなれば、SPCは民間企業ですし、そのSPCが民営化事業を担っていくわけですから、そこにはもちろんメザニンの部分もありますし、普通のシニアローンもありますから、市場は、ものすごく活況を呈すると思うのです。このように、公共事業分野で需要を作り出し、一つの舞台を作れば、先ほどから議論されているような、需要・ニーズ不足といった問題はどんどん解決していくと私は思うのです。これは国の権限でできるわけですから。そういった意味で、今

後の議論のテーマで是非、取り上げていただきたいと思います。

やはりファンド市場をつくり、地域を活性化していく、地域の企業とか地域の銀行にもっともっと参加してもらおうというマーケットは、国が立ち上がればできるわけです。そうすることで地域の活性化にもつながります。我々は、今、機構として一生懸命頑張っていますが、なかなか壁が厚くて、非常に苦慮しているところです。この会議でも、ひとつよろしくお願いします。

○高橋座長 足元はやはり、国は変わり始めたのでしょうけれども、自治体側がまだまだ官の金でいけると思っているのではないかと。やはりこれからの膨大な更新需要だとか、あるいはニーズが落ちてくる中で、官の金で賄えますかと、そこについての危機感がまだ官の側に薄いのです。ですから、今そこにプレッシャーをかけて、ちゃんと将来の更新計画とかを立てると、立てればいかに金が足りないかということがわかってくる。だから、民間の金をそこに積極的に導入しようというインセンティブになってくる。そのことが、今度は逆に需要サイドから多様なマーケットをつくっていくことになるということですね。

ほかにございますか。

どうぞ。

○秋池委員 遅参いたしましたして、既にされた話も入ってしまうかもしれないのですが、資料2の川村先生のペーパーをもとに今後の報告書をつくっていくというのがよろしいのではないかと考えております。

それとは別に、今、地域の議論のようですので、申し上げますと、ファンドも含めましてお金が入っていくということと、立て直しがされることが必要なのだというのは本当に皆様のおっしゃるとおりだと思うのですが、ファンドにしましても、金融機関にしましても、成功事例があると投資しやすい、ファイナンスしやすいというのはあるのではないかと考えております。例えばホテルですとか、旅館ですとか、ゴルフ場というのは再生のある種の型ができていて、比較的手を出しやすいものとなっているのではないのでしょうか。そういったものの種類を今後増やしていくことが重要なのではないかと考えております。

私は、産業再生機構で地方のバス会社の再生をやりましたが、それを最初にやったときは、日本で一つも立て直しの事例がなかった時期で、出資をする方が、話を簡単にして言えば、いらっしゃらなかった。それで産業再生機構が出資をしたのですが、この案件に取り組んでいきましたら、半年ぐらいたら業績がよくなりました。すると、1年後に持ち込まれた別のバス会社は、最初から全部出資してもいいのだけれども、自分たちだけだと立て直しができないかもしれないから3分の1は再生機構が出資して、コミットして立て直して欲しいとおっしゃって、立て直しをしました。

さらに半年たったときには、最初から出資をする方がいました。このように、成功事例が1つできることで、たった1年半の間にも、世の中の見方がすごく変わりますし、バスということと言いますと、今、再生の事例は相当数になっております。こういったものをいろいろな事業でつくっていくということも必要で、それをぜひファンドにも期待したいですし、地域の金融機関さんにも期待をしたい。そうすると、その地域で閉じているだけではなくて、全国にそういったものが広がって行って、各地の地域活性化というのものにもつながっていきますし、ファイナンスのしやすさというのものにもつながっていくのではないかと感じております。

○高橋座長 ありがとうございます。

地域に限らず、先ほどちょっとインフラのお話が出ましたけれども、それ以外のところでも、ぜひ自由に御意見を頂戴できればと思います。

どうぞ。

○新原内閣府大臣官房審議官 先ほど井上委員が言われたところについて確認しておきたいのですが、有限責任組合の会計ルールに触れられましたけれども、時価評価の方式に曖昧または不透明なところがあって、あるいは評価方式が一般の会計と違って、その修正の議論だと理解しておいてよろしいですか。

○井上委員 そうですね。投資家から見ても一般的な企業会計にそろえるべきであって、そろっていないところがあれば直していくほうが良いという議論です。

○樫谷委員 その点で、私も会計士なので、少しすみません。

おっしゃるとおりなので、基本的には時価になっているのですけれども、取得原価でもいいみたいな契約がありまして、その契約を直さない限り、取得原価も通ってしまうといたしますか、そこで監査証明をしてしまうことになってしまうのです。そうすると非常に不透明な形で、つまり含み損、含み利ならまだいいのですけれども、含み損を大きく抱えていながら表面的には健全な形になってしまう可能性がありますので、そのルールを変えていただく必要があるかと思っております。

○高橋座長 ほかにございますでしょうか。

ちょっと私、気になって、先ほど村本委員がおっしゃった、企業部門の中に資金余剰ができていて、これはマクロ的な意味では間違いなくそうなるわけですが、ここの資金の活用とかということについて、もしどなたか知見なりお考えをお持ちでしたら伺いたいと思うのですが、斉藤委員、何かそこについてお考えはありますか。

○斉藤委員 私はその問題で海外の投資家に痛烈に指摘を受けますが、彼らの言い分は、事業投資先がないならば投資家に返せというものです。アメリカにおける株主還元率、要するに自社株買いと配当の合計で5%ぐらい株主へ還元

されています。他方、日本は2%ぐらいなので、やはり日本の会社の株のリターンレシオが非常に悪いという言い方もできます。いろいろな説がありますが、300兆円とか何か巨額の現預金が、バランスシートに載っているという問題です。ただ、これは別にここで討議する必要はないですけれども、日銀の理事をされていた木下さんが書かれたレポートを拝見すると、日本の企業経営者は労働法の問題で、ある程度、キャッシュを持っておかないと怖いという指摘がありました。日本では労働者の雇用を動かすのにとんでもない金を使わなければいけないと。そうであるならば、労働法が変わらないのにバランスシートにキャッシュが100兆円もあることだけみておかしいというのは論理的ではないということになります。これは総合的に日本が取り組まなければいけない問題だと思います。

あとは何で投資を行わないのかと。銀行においていても大体利息は年に0.何%ですから、これは先ほどのROEの理論でいくと、株主から見ると、俺はそんな0.何%の国債を買うために株を買ってはいないよとなる。だから、何かするのであれば、やはり一番いいのは事業投資です。

少し話は変わりますがこの前、ジュネーブで開催された持続可能な開発に関する会議に出席して驚いたのは、恐ろしいほど世界が持続可能な開発に取り組んでいるということです。イギリスなどは国を挙げてやっていて、例えばアフリカの子供の教育のための社債みたいなものを出していて、それに対して、すごいタックスベネフィットを与えています。アフリカへどう開発資金を送り込むか、そういうことが国際的にいっぱい討議されています。その意味では、企業のお金の使い方として、そうした社会的なものに投資することも本当は必要なのだろうと私は思います。

○高橋座長 ありがとうございます。

ほかにございますでしょうか。

大体今までいただいたような議論を基調にして報告をまとめていくことになると思うのですが、ぜひオブザーバーの方々からも、今までの議論で違和感があったり、あるいは何かコメントがあればいただきたいと思うのですが、日銀はいかがですか。

○高口日本銀行企画局審議役 これまでの討議は非常に有意義な議論であったと思っております。私どもも、成長資金を供給していくことは非常に重要なテーマだと思っております。御案内のとおり、10月31日に私どもは「量的・質的金融緩和」の拡充という追加緩和をいたしました。これは、物価を安定させるもとで経済の前向きな循環を強めていくとともに、そうしたもとで経済の成長を促していくことを図っていこうとするものでございます。今回、買入対象とするETFにJPX日経400を加えさせていただきましたが、これも日本の成長を支え

ることを狙ったものでございます。また、成長基盤の強化支援という観点から、長期の低利の貸し出しを実行してございまして、これも全体として、今回御議論があるような動きを支える基盤整備、環境整備を進めていく取り組みであると思っております。

このように申し上げた上で、私は、3年ほど前に、日本銀行の地方支店に2年ほど勤務する機会がございましたので、その際の経験を踏まえて少し感想めいたことを申し上げさせていただきたいと思っております。

地方で経済調査をしておりますと、地元企業の経営者の方々とかかなり多く意見交換をさせていただく機会がございましてけれども、その中で感じましたことは、既に委員の皆様から御指摘があったところではありますが、1つは、地方には非常にすぐれた技術を持った企業が多くあることです。そのような意味で、日本全国で見ても潜在的な成長力という面でまだまだ可能性があるということ強く実感したということでございます。

ただ、先ほど、プロデューサーが足りないというお話がございましたけれども、私も、そういう潜在的な力を大きく生かしていくプロデューサー的な役割を果たしていく方に対するニーズが地域では非常に強いように思いまして、まだ圧倒的に足りないという印象を持っております。

実際には非常に高い技術を持ったり、あるいは農産物など非常に質の高い商品を持っていても、それを最終的な消費者に届けたり、優れた技術を業界を超えて他の分野に適用するようなどころまでの展開がなかなか形づくれないという悩みを多くの経営者の方から伺ったところでございます。その意味では、全国あるいは世界に、さらには産業を超えてネットワークを広げながら事業化し、案件として組成する機会をどのような形で追求していくのかということが非常に重要であるように感じたところでございます。人材というお話も今回ございましたけれども、こうしたプロデューサー的役割については、地方では地域金融機関の果たす役割というのは、引続き非常に大きいと思っておりますが、きょうお話がありましたファンドなどとの提携も現にいろいろな地域で行われ始めておりますので、大きな発展の可能性があるのではないかと思います。

最後に、やや実務的なことではありますけれども、これだけITが発展してきておりますので、特に非製造業、サービス業の生産性を向上していく上では、このITをいかに活用していくかという視点は非常に重要であるように思っております。

少し長くなりましたけれども、以上でございます。

○高橋座長 ありがとうございます。

財務省、いかがですか。

○迫田財務省総括審議官 ずっと御議論を聞かせていただきましたけれども、



総じて、特に違和感等はありませんでした。この検討会の議論は、当省の麻生財務大臣が、4月に開催された経済財政諮問会議と産業競争力会議の合同会議で問題提起をさせていただいたことに端を発している話であり、その問題提起ともずっとかみ合った議論をしていただきましたので、大臣にもいい報告ができるのではないかと喜んでおります。

官と民の仕切り等に関するお話について申し上げれば、この川村委員提出資料で言うと論点⑦、それから、高橋座長提出資料で言うと2. に書いてあることは、基本的におっしゃるとおりだろうと思っております。恐らく現時点ですばっと輪切りをすれば、一定割合、官の機能というものはあることは事実で、それがすぐにゼロになっていいのかという話は当然あるので、そういう意味で言うと、一定割合の機能を認めるということは、それでよろしいのだろうと思いますけれども、それからどういう方向に向かうかと言えば、これは改めて言うまでもなく、民ができることは極力民にやっていただくということに尽きるのだろうと思うのです。そのような前提の中で、官の役割をどのように位置づけていくかという方向感の議論には全く異論はないのだろうと思います。

あまり乱暴な議論を今直ちにしているのかというのは非常に心配があるわけですが、長い目で見た方向感で言うと、川村委員提出資料の論点⑦であったり、高橋座長提出資料の2. で書いておられるような方向というのは、極めて当を得た御指摘ではないかと思っていますところでございます。

○高橋座長 ありがとうございます。

金融庁は、地域に限らず全般的に。

○三井金融庁総括審議官 すみません、先ほど長々と発言してしまいましたので、できるだけ短くさせていただきます。

大変すばらしい議論をいただきまして、大変ありがとうございます。私自身も大変勉強になりまして、毎回毎回改めて目からうろこが落ちる思いで議論を聞かせていただきまして、大変ありがとうございました。

民間金融を所管しておりますので、民間金融のところに絞って申し上げますと、リスクの高いものからシニアのデットに至るまで、さまざまなプロファイリングにお金が円滑に流れるようにするというのが民間金融システムで、ぜひともそれは今後とも向上させていかなければいけないということが課題であります。最初の事務局説明のところでも補足させていただきましたけれども、預金は、いろいろなマクロ経済環境、例えば、企業の資金余剰であるとか、高齢者の年金が入ってくるとか、いろいろな要因があって、どんどん積み上がってくる。

他方、リスクマネーを提供する投資信託とか、あるいは中間的ないわゆる市場型間接金融と言われたり、ファンドというところに対する資金供給は必ずし

もそんなに多くない。諸外国に比べても多くない。マクロ的にはそのようなお金の流れになっています。恐らく最終需要家である企業や事業に対してもそういった傾向がそのまま、シニアなデットで非常に優良な貸付先にはたくさん資金が流れるけれども、ある程度リスクの高い、あるいは仮に格付で言うと、投機的格付の企業には必ずしも資金供給のチャンネルが多様でなく、太くないのではないかと思います。いかに全てのプロファイリングにお金が円滑に流れるように構造改革していくかというのが私どもに課された課題でもありますし、この何回かの議論で委員の皆様方にいただいた議論を十分に肝に銘じて我々も取り組んでいきたいと思っています。

その上で、金融機関の構造につきましても、不良債権処理のステージでは内外の経済、投資家に対して金融機関のバランスシートの健全性というものに対する不信感を払拭して、その信頼を取り戻すためにハードエビデンスとして財務諸表をしっかりと見せる、そういうことに力を入れた不良債権処理をした過去があったのも事実だと思います。現在は平時に戻っていますので、平時の金融行政ということで、ハードな数字だけではなくて、企業の事業性というものに着目した融資判断をしていただく。あるいは間接金融以外の金融セクターである機関投資家、ファンド、アセットオーナーといった市場型間接金融の担い手とか、直接金融部門については、そういったマネーができるだけ円滑に流れるように、例えばフィデューシャリーとしての意識なり責任、あるいは投資家に対する説明とか、資金供給におけるアンダーライターの目利きとか審査能力とか、機関投資家の資金供給における審査能力とか、こういった全ての段階についてのスキルを上げていく必要があると思っています。

それから、人材面がやはりそこで非常に大事で、日本にそういう高度金融人材、あるいは地方にそういう目利き力がある人材がいるか、あるいは事業再構築、あるいは貸せない企業を貸せるように経営改善する方々が潤沢にいるかどうかということでは、常に人が足りない、あるいは報酬がなかなか払えないといういろいろな御意見を頂戴しまして、それもしっかり受けとめて、関係省庁ともよく話し合っただけで対応すべく努力したいと思っています。

長くなってすみません。

○高橋座長 中小企業庁はいかがですか。

○佐藤中小企業庁事業環境部長 私どもの立場としては、官と民のところに非常に興味があるところなのですが、川村先生が出された論点⑥と論点⑦に関しましては、非常によくまとめていただいたと思っています。これでお願いできればと思います。

以上です。

○高橋座長 経済産業省はいかがですか。

○佐々木経済産業省産業資金課長 非常に貴重な御意見を多々いただいております。菅原局長のもとでことしの春から、斉藤委員にも御参画いただきながら「日本の『稼ぐ力』創出研究会」ということで、日本の事業会社の利益率なり稼ぐ力をどう向上させていくのかと、そのために必要な環境整備はどうあるべきかということ議論を深めてきているところでございます。そういう中で、事業会社、事業経営者そのものが利益率向上にさらに取り組むインセンティブをどう与えていくのか弊省としてしっかり取り組んでいくということとあわせて、それに必要な環境整備ということで、例えば経営者とマーケット、投資家との適正な対話のあり方なり企業の情報開示のあり方、さらには事業会社が国際的な競争力を強化していくために、グローバルトップスリーと自分たちの立ち位置を比較するための評価指標、これを我々はグローバルベンチマークと言っておりますけれども、そういったものをしっかり整備しながら取り組みを進めてきております。

地域経済におきましても、持続可能な地域経済ということで、地域でもしっかり新陳代謝が進められるような取り組みを金融機関とも連携しながら進めていきたいということでございまして、そういう中で、今回この検討会を通じて官民の役割分担等々を御指摘いただいておりますので、そういったところをしっかりと踏まえながら、さらに取り組みを進めてまいりたいと思います。

以上でございます。

○高橋座長 事務局として新原審議官、今までの議論で足りないところ、あるいは事務局としてコンテンツについてのコメントでも構いませんけれども、あればお願いします。

○新原内閣府大臣官房審議官 これからの作業ですが、最初に申し上げているように、中間報告として年内にこれをまとめることになっております。したがって、かなり御議論いただいたところでコンセンサスのとれているところ、これは官と民の関係も含めてですけれども、そこについては中間報告としてまとめさせていただきたいと思っています。それとともに、年明けですね。まだこれから議論をしたいという議論については、そのテーマも皆さんのコンセンサスができる限りは来年ちょっとやっていきたいと思いますが、そこについてもいろいろ御指摘をいただければと思っています。

全体のところで言うと、私どもは大きな問題を2つぐらい抱えていると思っています。1つは地方創生との関係です。ここでも出てきましたように目利きの議論、これは地銀に目利きを何とかという議論が、本日もありましたけれども、あるわけであります。先ほど座長も触れられましたけれども、うちの若手職員たちが地方に出て地銀にヒアリングをしておりますと、目利きの必要性はすごく認識しているのですが、現実問題としては自分たちがそれを担える状況

に今ないという説明があるわけですね。それは、やはりバブルの崩壊以降、採用を絞っておりまして、なかなかそのトレーニングができなかったということをおっしゃられます。

だから、将来的にはそこは考えなければいけないのですけれども、先ほどもちょっと議論ができましたが、どこかからやはり補完をしなければいけない。特に経営層ですね。比較的、地方で議論が出ているのは、やはり大都市圏で一部上場企業か何かで事業部長までやられた方でも、最近はまだその後の子会社の社長さんポストとかというのは斡旋しないことが多くなってきているのです。結構若いところでも完全に仕事からリタイアするケースが多くて、その人たちはかなり戦力になるのではないかというのが地方の感じですね。現に移してみるとかなりいろいろ、ナンバー2として頑張っていたとか、あるいは事業承継者として頑張っていたとかいうケースが増えています。

ただ、このルートは、普通のハローワークみたいなものと違って、今までのところはあまり移転のあれがないのです。リクルートさんとかもここに来ていただきましたけれども、民間で少し細々とやっている感じでありまして、しかもマージンがかなり高いものから、地方の中小企業で払えるところに限られている。この熟年層の移転の問題というのは結構大きいと地方創生の中では思っています。人の移動ということですね。

それから、もう一つ大きいと思っているのは、先ほどちょっと座長が触れられた、企業側に利益がたまっている、お金がたまっているところなんです。斉藤委員の御説明もあったのですが、今、手元にあるのですが、実際に利益剰余金は、この10年間で右肩上がりに上がっていったのです。もし労働の調整コストとかということであるとすれば、どこかでマチュアになってきていいはずで、最低限これだけ要するというようになっていいはずなのですが、これが右肩上がりですと上がっていて、一方で有形固定資産はほとんどフラットで増えていないのです。

何に変わっているかということ、これが株式、有価証券、あるいは現金になっているわけです。この状態だと、ちょっとなかなか経済を回し切るのには厳しいかなと思っておられるわけで、一般的にはここはコーポレートガバナンスの強化で、先ほどのフリーキャッシュフロー、配当で返還してもらおうとか、あるいはガバナンスが強ければもうちょっと新しいところに投資ができるのではないかといろいろな議論があるのですけれども、このところは結構経済政策の鍵になってきているので、ここで議論ができるかどうかは別ですけども、高橋座長も諮問会議をやられています、ここは少し何か知恵があればいただきたいと思われているところだと思います。

以上のあたりでございまして、いろいろ無理なスケジュール調整をお願いし

て本当にありがとうございました。御迷惑をおかけしました。ありがとうございました。

○高橋座長 いかがでございましょうか。今までオブザーバーの方々にもいろいろ意見を頂戴しまして、その上で新原審議官からもまたちょっと問題提起がありましたけれども、そういったことも含めて、御自由にまだあれば頂戴できればと思うのですが。

どうぞ。

○村本委員 今の話は、すごく企業にたまっている話は大事だと思いますので、ぜひよろしくお願ひしたいと思うのですが、この報告書の整理をするときの理屈というか、理論的な整理をどうするのかというのがちょっと気になっているのです。官民に関係するのでしょうかけれども、先ほど言いましたように、やはり金融機能のアンバンドリングというのは非常に重要な視点でして、民間に資金がたくさんあるのをどうやって引っ張ってくるかというときに、例えば官のほうで審査機能みたいのところ、スクリーニングとか審査機能だけに特化して、場合によったらそのところで人材もくっつけてみたいな話でやっていくような話があって、そうすると、ツールとしては、債権の流動化を使うか、あるいは証券化を使うか、あるいは信用補完を使うかということになるわけです。そのような整理をもう少しきちんとしておかないと、全部直融の世界で補完するのかという話でもないだろうなという気がしておりますので、やはりこれはどこかで、原局でといいますか、原課で受けとめていただければいいのですが、そういう議論も深めてほしいなという感じがしております。

要するに、官の役割というのは、ある程度サンセットにするにしても、ツールもきちんと整備していかないとまずいのではないかと、そんなこととございます。

以上です。

○高橋座長 どうぞ。

○斉藤委員 まとめに関係ない話で恐縮ですが、ちょっとお願いがあります。先程、渡委員からPFIやコンセッションのお話が出ましたが、今、我々は上場インフラファンド市場を創設しようとチャレンジしているところです。諸外国では公共的なインフラの再生にも上場インフラ市場が活用されております。それで現在この市場創設の準備で一番の難点は税制であります。現在、当初の案件として再生可能エネルギーのうち大規模なソーラー発電を想定しておりますが、税制上は、3年以内に事業スタートして、10年間だけ導管性が認められるという限定があるのです。そもそも、10年後に事業税が課せられるようなファンドは、商品の基本構造が壊れるようなもので、投資家は非常に買いにくい商品だと言えます。

さらに言えば、10年後に課税されないよう再エネ施設以外の別の資産に乗りかえることもできないのです。実は税制が想定していたモデルケースは、30ぐらいの不動産の上に70ぐらいの再エネ施設を乗せるというファンドで、再エネ施設が減価償却されれば10年後には資産の半分が不動産になるので特例がなくても導管性が維持される状態になるというものでした。ところが、実際のソーラーパネルのほとんどの土地は購入せず、借地でやっており、そうしたファンドは10年後に導管性が失われことになってしまうのです。税制上の要件も実状に即したものとなるよう工夫いただきたいということと、インフラ市場を伸ばすことで、これまでインフラ整備に投入していた税金を使わなくてよくなる部分がでてくるので、国全体としてのメリットもあることを考慮していただきたい。

○高橋座長 コメントはありますか。いいですか。

○迫田財務省総括審議官 以前も問題意識はお伺いをしたことがありまして、個別の税制についてどうこう言う知識等は、私は今持ち合わせてございませんけれども、税制改正要望というものがあって、どこかのお役所なり団体が、こういう目的のために、こういう形でお願いしたいと、ある意味では全体の背景にある制度設計と同じ形で、それならやれる、ではそれでいきましょうとかという話で議論が進むのだらうと思うのです。決して私どもが勝手に税制の仕組みはこうだと決めているわけでも必ずしもないものですから、おっしゃるように税制の背景にある経済行為とか、それに基づく経済的な効果とかをセットで議論して、その都度方向感を出しているのだらうと思うので、今後またそのようなお話があれば、きちんと議論していくということは大事だらうと思っております。

○斉藤委員 よく理解しています。論点としては、ファンドが事業をしているとみると、それならば導管性を認めるわけにはいかないとなりますが、あくまで投資として権利をもっているだけで事業をしているわけではない、そのところの議論だと思っております。税制改正の申請はしっかりやっていきたいと思っておりますので、またそのうちよろしくお願いたします。

○高橋座長 ほかにございますか。

どうぞ。

○檜谷委員 今の2つのテーマがあったと思いますが、人材がないというところで、大会社のOBの方をあっせんしてというのはそのとおりだと思うのですが、実は我々も何年か前、もう何年も、十数年前にも、私は事業としてではなくて厚意で、ノーギャラでと言ったほうがいいのでしょうかね、いい人を紹介したのですが、行っても潰されてしまうのですね。半年ぐらいはいいのですけれども、半年たってしまうと普通の役員、従業員と同じような扱いをされてし

まって、骨のある人はやめてしまうし、そうではない人は長いものには巻かれろみたいな形になってしまうという経験を実は何件かしたのです。

それでどうしたかという、実は20数年前から、そういう方たちは我々の会社に入ってもらって、そこから常勤のコンサルティングをやってもらうのです。これは実は20数年前からやっけていまして、非常にうまくいっているのです。当然、彼1人を入れてオーケーではなくて、我々、弁護士、会計士あるいは税理士も、他のコンサルタントも含めてサポートしていくのです。そういうビジネスモデルを実は20数年前からやっけていまして、非常に順調にいっているのです。

経営者の方も、例えば3年なら3年の契約をするのですけれども、めちゃくちゃ高い金ではないのですが、契約で一定の金を払っていますので当然元を取らなければいけない、しっかり活用しなければいけないという発想になりますし、かつ、ほかの役員とか従業員の方も、コメンテーターが来たのではなくて、協力者が来て、3年終わったら帰るのだなど。実際はもっと延長することも結構あるのですけれども、そのようなことで非常に入りやすいのですね。そういう経験をしましたので、ワンラインではなくて、いろいろなことをやらないといけないのかなど、我々の経験ではそういう経験をいたしました。

もう一つ、大会社にお金たまっているということなのですが、我々は大会社と接触することはあまりないのですが、いろいろ接触する機会もありますが、リスクをとらな過ぎますね。議論を聞いていますと、いかにリスクをとらないかという議論しかしないのです。リスクをとらないでどうやって利益を上げるのだと我々は思うのですけれども、とにかくリスクをいかにとらないかということをお慢気におっしゃっているわけです。ということは、もうけがないよねということと同じなのです。一番安全なのは定期預金にしておくことです。あるいは国債を買っておくことです。だから、そういう論理になってしまっているのです。もう少し大会社も含めてリスクにチャレンジする。ただし、チャレンジするということは、逆に言えばしっかりリスクのマネジメントとか経営力がないと実はとれないわけです。とってしまうと破綻しますから、どうリスクをとって、失敗も含めて、その循環をつくっていかないと、大会社も人材はものすごく多いと思うのですけれども、なかなかチャレンジしていかない。まだ中小企業のほうがチャレンジしていますね。そのように私は思っております。

○高橋座長　どうぞ。

○新原内閣府大臣官房審議官　前者のほうについて言うと、まさにおっしゃるとおりだと思っけていまして、コンサルティング会社に置いておいて、コンサルティングとして派遣するということだったのですけれども、ほかにも我々が地銀とかファンドに目をつけている理由というのは、やはり背景がないと、紹介

してあげてもうまくいかないだろうと思っているのです。ですから、斉藤委員が昔やられたみたいに、ファンドから送られる人であれば、資金がくっついていきますから従わざるを得ない。あるいはメインバンクの地銀が紹介すれば、地銀との関係がありますから、ある程度そこは尊重していかざるを得ない。何かそういうものが要るだろうと思っているので、これは金融の問題かという議論はあったわけですが、ここでやる意味が実はあると思っていたのですが、まさにそういうことです。

○樫谷委員 おっしゃるとおりで、何かお金を持っていったほうがいいことは事実なのです。ただ、金融機関だと、その人が金融機関の論理になってしまって、紹介者の論理というのはどうしてもありますね。紹介していただいたというのもあるので、なかなか割り切れないところがあるのですね。そこはやはりよく、それがいい場合もあるし、問題がある場合もあるので、ワンラインではなくて、いろいろな手法を使いながら、そこに合ったような提案をするのが一番いいと思います。

金融機関は非常に重要な役割を果たしますけれども、やはりどうしても金融機関としての論理が働く。当たり前ですけれどもね。働くのがいけないのではなくて、働くべきなので、そうすると、どの金融機関の論理の整理になってしまうということもありますので、それはいろいろな論理があるのだということを考えながら、一番適任な人を選んでいくのが一番いいと思います。我々のが一番いいとは思っておりませんので。

○高橋座長 どうぞ。

○三井金融庁総括審議官 今の委員のお話を聞いていて、1つコメントし忘れた話があったと思います。金融機関に大変期待していただいてありがたいですし、金融機関にはしっかりコンサルティングを果たしてほしいのですが、おっしゃるようにデットホルダーとしての立場があって、デットホルダーとしての立場から行うコンサルティングは、例えばエクイティ・サプライヤーの立場と違ったり、あるいは企業が何かをやっていくときに、必ずしも同じ利害とは限らないものですから、第三者であるいろいろなプロのサービスというのは非常に大事だと思っていまして、そこと適度な緊張関係を持ちつつ協力していく、こういうことがソリューションの提供で非常に大事ではないかと思っています。

○高橋座長 ほかに御発言はございますでしょうか。

どうぞ。

○渡委員 今の人材のことですけれども、これは私どもの例なのですが、大きなうちのディーラーでしたけれども、そのお店が、あるレジャー施設に挑戦したんですが、生憎、バブルにぶつかりまして、大変苦境に陥りました。そのときに、その施設を改善してやっていけば、うまくいくだろうと見ていたのです



けれども、関係する銀行軍団は、全部、引っ剥がしとか債権確保に圧力をかけてこられまして、どうしようもなくなって、結局、破たんという事で銀行は引き上げて行きました。しかし私どもの会社は、ネットワークとして大事なものですから、私どもの最優秀の40代ぐらいの社員を送り込み、それでやらせました。

もちろん我々も全面的に支援しながらやっていって、彼は非常に優秀だったものですから見事立ち直らせまして、今では立派にやっています。その切り離れた破綻した施設、これはほかの第三セクターがやりまして、これも何とかうまくいき始めているのです。ですから、目利きではないですけども、やはり何か、そのときに諦めないで、人材さえうまくいけば、おっしゃるように私は再生を果たしていくのだらうと思います。

私は10年間、社長、会長をやって、M&Aを5回、それから、イラクを初め、いろんな地域の原油の開発に挑戦してきました。当たり前ですけども、それに必要な資金は、通常の銀行では貸してくれない。そこでJBICと組んで、ある仕組みをつくり、事業を展開しました。それから、斉藤社長には、再生機構ができて第1号の案件をお願いして、これも5年というのを3年で立ち直らせ、表彰ではないけれども、模範事例として非常にお褒めの言葉をいただきました。

私は、これまでいろんな場面を経験させていただきましたが、そういう人材、これは銀行側でいけばいいのですけれども、おっしゃるようになかなか銀行側にもいないとすると、やはり産業界も含めて、日本全体で人材養成の場、仕組みをつくってもいいのではないかと思います。私は、資質のある人材は、潜在的に結構いると思います。隠れている人材が。そういった意味では、先ほど審議官がおっしゃった、地方に行くという人材が非常に求められているというのはよくわかりますね。

○高橋座長　どうぞ。

○秋池委員　人材のお話が出ましたので、この機会に申し上げます。過日、大企業から地方に人を移すというお話を、そういう事業をやっている会社さんから伺いました。お話はそこで終わっていましたが、本当はそこから先が大事で、お1人で地方の会社に行かれたこの方が、どうやって振る舞えば、より成果を上げられるかというフォローアップといいますか、教育というか、トレーニングが必要ではないでしょうか。それは国がやることなのか、地域の金融機関がそういう方を集めてやってさしあげることなのかというのは議論の余地があるのですけれども、いかに元事業部長といえども、大企業で組織の一員としてやっていたことと、地域に行くと、それほど手なれた部下がいるわけでもない中でやっていかなければいけないことというのには隔たりがあって、そこを御自分のセンスで乗り越えていかれる方もいらっしゃると思いますが、それがで

きなくて、うまくいなくて帰って来られる方というのもいらっしゃるでしょう。貴重な人材ですので、地方へ行った方のフォローアップを誰が担うのかというのは、国ではなくて民でいいと思うのですけれども、マッチングだけでなくそういったことも必要なのではないかと感じております。

○高橋座長 ありがとうございます。

ほかにございますか。

○渡委員 全くそのとおりでありまして、我が社でも一旦うちを離れた社員が、派遣先で、5年かけて見事に倒産企業を再生させたわけですが、彼にはその後、復職してもらって、通常の業務は勿論のこと、後進の指導にも当たらせ、そういう人材の育成などもやらせております。だから、秋池先生のおっしゃったように、ああいった発想は非常に大事だと思いますね。

○高橋座長 ありがとうございます。

どうぞ。

○新原内閣府大臣官房審議官 40代から50代というのは明らかに転職の人数としては非常に少ないわけですね。ですが、ここについて受入実績のある会社と受入実績のない会社でアンケートをとってみると、受入実績のある会社は、次も受け入れていいと思っている比率が実はすごく高いのです。受入実績のない会社は、40代、50代を採用することに抵抗感があるようです。だから、先ほどまさに渡委員が言われたみたいに、もしかしてその会社の背景があって、例えばJXで働いている方で、1回お試し期間で5年間程度、別の企業に派遣等すれば、活躍されることが多いような感じがするのです。そこは今そのルートがものすごく薄いところだと思うのです。だから、先ほど言われたようなことは大変重要なことだと思います。すみません、ありがとうございました。

○高橋座長 ほかにございますでしょうか。よろしゅうございますか。

では、これで事務局は中間報告をまとめられますか。大丈夫ですか。まだ聞いておいたほうがいいようなことがあれば。

○新原内閣府大臣官房審議官 もう、特にはございません。

○高橋座長 そうですか。

次回は14日でございます、1週間後ですね。中間取りまとめ案を御議論いただくのですが、私から事務局にリクエストするとすれば、前日ではなくてもうちちょっと早くですね。十分に中間取りまとめについて御意見を頂戴できるようにしないといけないと思いますので、ちょっとプレッシャーをかけますけれども、少し早目にいただいて、その上でこの中間取りまとめをもう一度議論させていただきたいと思います。

何かございますでしょうか。よろしゅうございますか。

○樫谷委員 私が言ったこと、非常に曖昧に言ったので、少しペーパーを出し

てよろしいですか。

○高橋座長 では、いつまでに。

○新原内閣府大臣官房審議官 できれば1、2日とか来週の頭ぐらいにいただけるとありがたいです。すみません。

○高橋座長 恐縮でございます。

もしほかの方でも、この論点なり別の論点でも構いませんので、ペーパーを頂戴できる方は、できるだけ反映させていただきたいと思いますので、週明けにいただければと思います。

それでは、本日はまことにありがとうございました。