

国家戦略特区ワーキンググループ ヒアリング（議事要旨）

（開催要領）

日時 平成 26 年 5 月 20 日（火） 9:22～9:57

場所 永田町合同庁舎 7 階特別会議室

出席

＜WG 委員＞

座長 八田 達夫 大阪大学社会経済研究所 招聘教授

委員 工藤 和美 シーラカンス K & H 株式会社 代表取締役
東洋大学理工学部建築学科 教授

委員 原 英史 株式会社政策工房 代表取締役社長

＜有識者＞

野崎 浩成 シティグループ証券㈱株式調査部マネジングディレクター（MD）

＜事務局＞

富屋 誠一郎 内閣官房地域活性化統合事務局局長代理

藤原 豊 内閣官房地域活性化統合事務局次長

松藤 保孝 内閣官房地域活性化統合事務局参事官

宇野 善昌 内閣官房地域活性化統合事務局参事官

＜関係部局＞

森 明彦 内閣官房日本経済再生総合事務局参事官

仁林 健 内閣府規制改革推進室企画官

井上 誠一郎 内閣府政策統括官（経済財政運営担当）企画官

（議事次第）

- 1 開会
- 2 議事 グローバル金融監督機能の強化
- 3 閉会

○藤原次長 少しお時間押しておりますけれども、早速始めさせていただきます。

続きまして、グローバル金融監督機能の強化ということで、有識者でいらっしゃいます八田座長、原委員の御紹介でございます、シティグループ証券株式会社株式調査部の野崎浩成様においでいただいております。

簡単に趣旨だけ申し上げますけれども、先週の月曜日に、お手元でございます国家戦略

特区の諮問会議の中で、私ども今、6カ所の特区の区域会議を何とか立ち上げて、すぐに計画の中で、今の法律にある初期メニューの実際の実現というものを目に見えた形で実行していきたいと思っております。それに加えて新しい規制改革のメニューをこの成長戦略の中に盛り込んでいきたいと考えているわけですが、民間議員の提案の中に、付せんが貼ってございますけれども、本日のテーマでございますグローバル金融監督機能の強化という項目がございまして、こちらにつきまして専門家の野崎様のお話を伺うということでおいでいただいた次第でございます。

参考までに野崎様から資料もいただいておりますし、これはタイミングがちょうどこの時期だったのですが、東京金融シティ構想の実現に向けて、東京都が構想を持っておられるということで、また日経センターの杉田会長ほかがこういった形でレポートを出されておりますので、こういうことも御参考にしていただきながら、きょうお話を伺えればと思っております。

原則、ワーキンググループは公開の扱いにさせていただいているのですが、資料と議事内容、一部後で手直しも可能でございますが、公開の位置づけでよろしゅうございましてしょうか。

では、八田座長よろしくお願いたします。

○八田座長 おはようございます。早朝からお越しくださしまして、ありがとうございます。

それでは、早速御説明をお願いいたします。

○野崎MD ありがとうございます。

私のバックグラウンドについては資料にも書いてございますけれども、銀行員として15年弱、それから、銀行の外に出て銀行を分析するという立場で15年ということで、銀行のいいところも悪いところもよくわかっているということですが、この問題につきましては2つ論点がありまして、1つは特区を活用して金融機能を高める、日本の金融を強くするという視点と、もう一つが海外の金融機関を呼び込む。この2つの論点があるのかなと思っております。

後者についてはかなり大きな問題として、日本のマーケットをいかに強くするかという視点と、あるいはその使い勝手がよくなるということで、例えば英語サービス含めて非常にミクロの視点があるというところでもあります。それが非常に玉石混交でかなり粗く議論されてきたのが、今までの経緯と私は認識しております。

まず前段の機能を強化するというのが、実は今回の私の一番のテーマでありますので、それは後ほど詳しくお話しします。

その前に、先ほど御紹介のとおり、日経センター等から東京シティ構想というところがございますので、その辺のまとめをさせていただきます。

2ページ、過去のこういった形でのいわゆる東京を国際金融都市にしようというところの構想の提案をまとめさせていただいておりますので、2つ、これが国際銀行協会というところ

ころから、いわゆるユーザーの立場から、ユーザーというのは私どもシティグループ含めて、外国金融機関が東京マーケットに何を問題として考えているのかというところを、提案という形で過去2回にわたってまとめたものでございます。

一番右手のほうが一番最近発表された共同提案書というところでございますけれども、実は東京金融シティ構想の一番直前に発表されたものというのが一番網羅的であります。恐らく過去2回にわたる国際銀行協会のプロポーザルをよく研究した結果が、今回の提言の中につながっているのではないかということでもありますので、左手のほうに網かけしているところが重要なところでありますけれども、それがほとんど全て、この一番右手の提言に含まれているというところでお考えいただければ結構かと思えます。

まず私の先ほど申し上げた重要なテーマの前に、こちらの個別の提案について評価させていただきますと、まず1つが推進組織の設置ということで、ここはある程度魂を入れた組織設定をしないと、どうしても形骸化する傾向がありますので、ある程度総理大臣を含めて、その辺のコミットメントを反映したような形の組織設定というのは必ず必要であって、そのこのところでマクロ、ミクロともに議論をしていくというところが必要かと思えます。ですから、この推進組織の設置に関しては、どういう組織設定にするのかというところの論点がありますけれども、それについては今、申し上げたとおりでございます。

業法規制のところを1つ飛ばしまして、その次の制度的な改革、それが国内市場の育成というところなのですが、これはかなりマクロ的な問題でありますので、国の政策の根幹にかかわります。ですから、その点で言うと今回の戦略特区の話には少しなじみにくいのかなと思えますけれども、ただ、政策的にはかなり重要です。はっきり申し上げて、例えば海外の金融機関が日本のマーケットに進出してくるインセンティブというのは、いかに英語サービスが充実していても、あるいは生半可な税制、特例措置が認められていても来ません。不便であっても、例えばインドの山奥であっても何かビジネスの機会があれば必ず行くわけです。

ですからやはり東京としての、あるいは日本としてのマーケットの魅力度を増すためには、やはり根本的な問題というのは避けて通れない。今回はそのテーマについては深掘りできないので、一言だけ申し上げますと、最近、私もマーケットを見ていて思うのですが、ニューヨークダウが少し下げただけで日本株というのは大幅に下げます。逆にニューヨークダウが上げても、東京マーケットはほとんど反応しないということが続いています。これは東京のマーケットが、いわゆる国内の投資家の株式に関する関与が非常に薄くて、その辺の成熟度合いが非常に未熟なので、株のマーケットというのはいわば海外の買い手、売り手の動きに翻弄されてしまうというところがございます。ですから、ある意味で通貨としての円というのは先進国の通貨でありますけれども、東京の株式市場というのは後進国、いわゆるエマージング・マーケットのそれに非常に近いのかなというところがございますので、ここは年金制度の改革を含めて根本的に話し合うべきテーマかなと思っております。

その次に、少しミクロのテーマに入りまして、日本版のメイヤー制、いわゆる Lord Mayor ですが、これは名称はともあれ、海外に向けてマーケティングする人間が必要なのかなと。あるいはマーケティングする組織が必要なのかなと考えております。今朝方たまたま日経新聞で特区の特集がありますけれども、そこでアイルランドの例が出ていました。アイルランドというのは極めて東京が学ぶべき点は多いと思います。

私も出張でダブリンに投資家を訪問しにわざわざ行くのですが、ここ数年かなり、今までいわゆる投資のメッカであったミラノ、イタリアからダブリンにアセットマネジメント、ファンドが移動していつているというところがあります。これは税制の理由が非常に大きいのですけれども、それだけではなくて、そこをサポートするところのリーガルであったりタックスであったりアカウンティングであったり、そういうところのスペシャリストがかなり充実しているというところもあるのかなと思います。

○八田座長　メイヤーって何ですか。

○野崎MD　メイヤーというのは「Lord Mayor：市長」という日本語の名称になってしまうのですけれども、名誉職なのです。ですからある意味で例えばイギリス女王がその地域に立ち入るために、事前にこのメイヤーの許可を得なければいけないという程度の、かなり格式の高いものなのですけれども、その内容は何かというと、ほとんど1年の3分の1ぐらいを海外でマーケティングして、要するにシティに来てくださいということを勧奨する大使になっているというところでしょうか。

あと、税制に関しては先ほどの制度的なところと一緒にすけれども、NISA 含めての恒久的な軽減税率の措置、これはどちらかというと特区というよりは、むしろ国の政策の問題かなと思っています。人材もそうです。

その次のところが少しミクロではあるのですけれども、ある程度日本にビジネスを見出したときに使い勝手が悪いという評判が多いのです。例えば東京駅に降り立っても、英語の看板がよくわからないとか、香港に行きますと大体どこに行くか看板に従って歩いているとわかるというものがありますので、その辺の基礎的なインフラというものがまず必要なのかなというところと、あと、こちらにあります非常に細かい話ではあるのですけれども、例えば女性が海外から日本に仕事をしてきて、子供がいるといったときにそういったところのナニーですか。いわゆるテイクケアをしてくれるところの補助的な労働力というところのビザの交付であるとか、そういったところの話もこちらに含まれております。

何よりも一番、海外の人たちが日本に来て働くに当たって大きな障害になっているのが所得税です。最高税率、地方税含めて50%。香港は何パーセントですかというと10%、ですからやはりどちらで働きたいですかというと、空気は余りよくありませんけれども、香港のほうがいいですよという話になってしまうわけです。

これに関しての問題と、あともう一つは日本の税制の1つの特徴なのですが、非永住者はこちらの左下のほうにありますけれども、最近10年以内に5年以上の日本における居住があった場合に対しては、日本国内での所得だけではなくて、海外で稼いだサービスの対

価値として日本国内で送金されてきたものに関しても、一応、所得税がかかってしまう。鹿野税所得の対象になってしまうというところがあります。

あとは英語インフラのところは御承知のとおりです。

ここで、今回、私の本筋とは少し関係ありませんけれども、個別に何点かマイナーなところを申し添えますと、例えば交通網で言うと、Suica とイギリスのオイスターカードを両方活用できるようにする。相互的に利用できるようにするとか、そういった簡単なインフラの話もありますし、あるいはもう少し大きな話をしますと、ベンチャーに対する資金供給であったり、あるいは技術力を持った中小企業、後継者の対策というものが非常に悩みの種になっておりますけれども、私もお客さんで海外のプライベート・エクイティ投資というお客さんを幾つか抱えておりますが、そういった中でやはり出会いの場がない。要するに彼らもマーケティングできる能力が限られていますから、そういったところのいろいろニーズがあるんだというところまでのアクセスが非常に限られているというところだと言うと、東京にその機能を置いて、ある程度人材であるとか資金であるとか、そういったものを求める人々と、それから、ある程度キャピタルを供給できるところ、あるいはある程度 turnaround manager 含めて人材のリソースを供給できるエンティティと、それぞれの交流の場を設けてもいいのかなというところがあります。

以上が一応今回の三者提言を受けての私の思うところでありましてけれども、今回、お邪魔したところの一番のテーマは、この次にあります。何かと申しますと、やはり日本の金融は体力が強化されたのか、あるいは基礎体力が低下しているのかというところでありましてけれども、日本の銀行は世界で最も健全性の高い金融機関になりました。その意味で非常に金融力としては高まっているように感じますが、基礎体力は非常に低下してきているというところでありまして。

こちらの資料の3ページ目でバブルの経済学というものがありますけれども、ここで1つコンセプトとしての図をごらんいただきたいのが、3ページの右手にあります規制緩和、規制強化とありますけれども、大体規制の強化と緩和というのはぶれるのです。ですからアメリカで言うとグラム・リーチ・ブライリー法で証券と商業銀行を併営できるようになったのが99年です。それを認めて結果としては世界的な金融危機までつながってしまっていて、金融危機で公的資金が投入されて、銀行憎しということで規制が強化される。いずれも緩和方向も強化方向もオーバーシュートしがちである。

ところが、日本はどうかというと、こうした経験を2007年ではなくて、むしろ2003年までに経験しているのです。日本の場合もやはり強化し過ぎた部分があって、今まさにこれが調整局面に入っているのかなと考えています。

ごらんいただきたいのが次の4ページ目でありまして、これは格付けを世界の銀行で俯瞰したものでありまして、左に行けば行くほど高い格付け。信用力が高い。右に行けば行くほど信用力が弱いというところでありまして、日本のメガバンク3つに関しては世界でトップクラスの格付けになっています。これはまさに2003年までの金融行政の結果であ

ります。金融行政のやり方は非常に正しかった。

しかしながら、副産物があった。これは何かと申しますと右下、ちょっとわかりにくいかもしれませんが、不良債権の比率と与信コスト、いわゆる貸出金のうち何パーセントぐらいが不良債権になって、コスト負担をしなければいけないかという比率でありますけれども、特に点線のほうをごらんいただきますとゼロなのです。これは銀行が信用リスクをとっていないというものとほぼ等しいわけです。こういった状況というのはどこから来ているのかというところではありますが、私は一重に金融行政の中でかなり重要な位置を占めてきた金融検査マニュアルにあるのかなと思っております。

その結果として、日本の銀行というのはかなりマニュアルに親しんだ結果、今まで非常にマージナルな取引先に対してぎりぎりの与信判断を貸す。これがなかなかできなくなったと思っております。実際、本当にそうなのかとおっしゃるかもしれませんが、これはある銀行のトップとお話をしたときに、金融検査マニュアルが入って、それが定着した結果、高校生でも与信判断ができるようになった。要はこれももともと金融検査マニュアルの策定に携わった人にも聞いたのですけれども、当時としては背景があって、とにかく新人の検査官をいっぱい大量採用した。そうするとマクドナルドでバイトでもある程度対応できるような細かなマニュアルになってしまうわけです。そうなってくると銀行としての裁量の余地がどんどんなくなってくる。

某ドラマでも有名になりましたけれども、ああいう形で金融検査は恐怖でありました。ですからまさに自分たちが正しい与信判断をしたと考えたとしても、非常にマージナルな事案で、それが例えば格下げになってしまうと、金融検査での格下げというのは銀行員の生活にとって非常に重要なのです。そうするとある程度保守的な傾向が強くなっていくことであります。

金融検査マニュアルが導入されてもうすぐ15年になるわけです。要するに22歳、大卒で入ってきた新入行員が、今や早ければ銀行の営業店長になっているわけです。ですから今の営業のフロントの皆さんというのは、ほとんど金融検査マニュアルのDNAに非常におかされている。私はこう言うのですけれども、金融検査マニュアルはいわゆるメッセンジャーRNAだと。それから、検査官というのはいわゆるトランスファーRNAだと。これによってDNAが完全に変えられたということです。

これというのは、今の金融庁も例えば森検査局長を含めて非常によく認識されております。何とかしようというふうに思われていると思います。だからこそチャンスだと思うのです。なかなか金融検査マニュアルを全廃ですとか、徹底的な簡略化というものをいきなりやるのは難しいと思いますので、ある意味でパイロット的にこの経済特区をてこにしながらやっていく。その結果として実は今まで借りられなかった中小企業もお金が回ることがわかれば、これは全国的に展開できる話なわけです。ですから、その部分を少し私は強調したいなということでもあります。

1つごらんいただきたいのが6ページ目で、国内の金利関係の収益でありますけれども、

やはり市場金利が下がっているので、市場金利が下がると銀行の金利の収益というのはどうしても低下してしまうのですが、それだけではないと思うのです。やはり今まである程度信用スプレッド、いわゆる少しリスクがあるのだけれども、そのリスクの対価として利益が上がってきた部分というのが、非常に剥がれ落ちている部分がこの中にはあると思います。ですから、それを考えますと銀行のいわゆる審査能力を含めて基礎体力のところをつけるという視点、それから、借り手であるところの利便性を高めるという視点。これに単純に海外の金融機関を誘致するというのではなくて、国内そのものの活力を上げるという視点も1つ必要なのかなと。これが今回の東京金融シティ構想に大きく欠落している部分なのです。ですから、そこを少し論点としてお示ししたいなというところであります。

いろいろとマニュアル関係に関しては御質問があらうかと思えますけれども、私は意見としてはここまでで1回とどめておきます。よろしく願いいたします。

○八田座長 どうもありがとうございました。

委員の方から御質問をお願いいたします。

○原委員 マニュアルはどう見直すのがよろしいですか。

○野崎MD ですから、まず簡略化するのがいいのでしょうか。簡略化の中で例えばぎりぎりの案件というのはどんどん出てくるわけです。そのところは当局とすり合わせをしながら、こういった事案に関してはアウトですか、セーフですか。これをコモンロー的に積み重ねていくしかないと思うのです。今は歌を忘れたカナリア状態でありますので、少し歌を思い出させてあげるという努力をお互いのコミュニケーションの中で、お互いというのは当局と銀行のコミュニケーションの中でつくり上げていくしかないのかなと。

○原委員 恐らく文章でマニュアルが書いてあるものを何か書き物で見直せばいいということではなくて、やる人が大事だということになってくるのだと思うのですけれども、監督機関でそれをやれる人というのがいらっしゃるのですか。

○野崎MD そこは検査で特に重要なのが、今まで資産査定という視点でした。資産査定に関しては新しく採用した検査官も大分なじんでおりますので、あとはマニュアルが簡略化された後に運用の中でそれは銀行員も勉強していくし、検査官もなじんていく。こういうプロセスだと思います。

もう一つ申し添えますと、例えば国際金融のいわゆる話し合いの場でバーゼルというものがあります。バーゼルに出張に行かれるとわかると思うのですけれども、路面電車に乗ったときに切符を持っていても検札されないのです。ただし、万が一、持っていないことが発覚した場合に、要するに抜き打ち検査で発覚した場合に重罰に処せられるというものがあります。これはサンプリングのいい面だと思うのです。

ですから金融検査というのは line by line で、非常に細かな資産査定をやるわけです。それを少しサンプリング化するとか、そうすると検査の負担ももちろんなくなりますし、その中である程度特異な例があれば、そこは徹底的に膝詰めでやっていくというようなやり方というのが非常にいいのかなと思います。

○原委員 あと、パイロット的におっしゃったときに、イメージとしてはどれぐらいのエリアでやられるのが適切だと思われませんか。

○野崎MD そのところは、恐らく日本の金融のところの大宗を占めている東京圏。首都圏といったときにどこまでいくのかというのはありますけれども、今回の経済特区のところのエリアというのは、まさにそこと大きく重複しておりますので、やはりある程度大義を通すためにも、その経済特区のエリアとある程度一致させる必要というものがあるのかなと思います。

○原委員 それは金融庁さんのお仕事の仕方からいったときに、エリアを東京圏ということで決めて、そのところだけ別ルールでやりますということになるのは、それはそう難しいことではないですか。

○野崎MD 技術的な側面というのはまだ議論の余地はあると思います。例えば金融庁の本庁検査、もう少し小さい金融機関に関しては関東財務局というところの所管になりますけれども、そのところは全体的に端から全部パイロット事業ではなくて、ゼロからやり直すということであれば、それはそれで1つの考え方ですけれども、やはり小さいところから始めたほうが、恐らく何というか運用としてもやりやすいのかなと思います。

○八田座長 今は、小企業にも大企業にも同じマニュアルを適用しているわけですか。

○野崎MD そこはかなりいい御質問でありまして、中小企業向けマニュアルと一般のマニュアルと2分冊に分かれております。分かれてはいるのですけれども、細かさは一緒なのです。

○八田座長 そうすると、むしろ最初の実験として中小金融に対してのマニュアルのところの簡素化から始めたらいかがだろうかという考えですか。

○野崎MD 中小金融だけではなくて、中央銀行も当然、中小企業の取引先がありますので、ですからそこはどちらかと言うと金融機関のプレイヤーというよりは、対象となる取引先、債務者について共通の目線で少し緩和措置を残したほうがいいのではないかと。要するに金融機関対象ではなくて、債務者対象、債務者目線で緩和措置を施したほうがいいのではないかと。

○八田座長 ということは、債務者が小さい場合には余りぎりぎりやらずに裁量の余地を与える。なおかつ裁量でやれる額の総額の枠を決めるとかそのようにしておけば、リスクの波及も少なくて済む。そんなことですか。

○野崎MD 御指摘のとおりです。実際に金融庁のほうもいわゆる金融検査モニタリング基本方針というものを昨年9月に発表しておりまして、この中では小口査定に関しては銀行の査定を尊重するというような文言が入っております。ですから金融庁の考え方としても、大筋そういう考え方はアグリーだと思うのです。

○八田座長 一応そうなっているのですか。

○野崎MD 要するに小口査定を尊重するという文言が入っているというだけなので、要するにマニュアルそのものが変わっているわけではありません。

○八田座長 マニュアルを変えるということですね。

○野崎MD やはり、今までの検査のやり方というのが、どちらかというミクロの決死圏に行って帰って来られないような検査のやり方でありまして、むしろ銀行全体のリスクを非常に鳥瞰して把握するというのが少し足りなかったのかなど。ですから小口のほうに入っていくというよりは、むしろ大局的な銀行の今のビジネスはこれでいいんですかという問いかけのほうが、よほど重要なのではないか。だからいわゆる小口の査定、大口の査定といったときに、大企業向けに関しては1先当たりのリスク量というものは大きいわけです。だからそこはしっかり見る。

○八田座長 そうすると与信の総額に関してある種の枠を決めて、ここは裁量である程度できるようにして、そこから外は従来どおりの厳密なマニュアルでやる。

○野崎株式調査部 それが一番しっくりいくと思います。

○八田座長 これがたまたま小口だけが入るかもしれないし、大手の借り手に対する割と小さめの与信を集めたものであってもいいということですか。

○野崎MD そうですね。

○八田座長 それは何割ぐらいだったらいいのですか。どこから始めればいいですか。

裁量の聞ける範囲というのは、どのぐらいからやれば安全なのですか。

○野崎MD いわゆる日本の銀行の中小企業向けの貸出率というのは、国内における貸出だと大体3割ぐらいなのです。ですから中小企業の日銀分類で言うところの中小企業といったときには3割ぐらいで、そこは小口分散が効いていますから、それでもって銀行の健全性が著しく損なわれるということはまずないと思います。

○八田座長 分散が効いているということも重要ですね。

○野崎MD かなり重要です。

○八田座長 その指標が要りますね。3割でもどかんと1つ3割ではまずいと。

○野崎株式調査部 そのとおりです。

○八田座長 では1つの小口が全体の5%で、集積して30%ということですかね。

○野崎MD そうですね。

○八田座長 わかりました。

ほかにございませんか。

○原委員 前のほうの金融シティ構想で出ている話のところ、これは先ほどメイヤーの話がございましたけれども、こういうものはやると効くものなのですか。要するに来てくださいと言えば来るものなのか、あるいはもっと別の要因のほうが大きいものなのか。

○野崎MD やはり必要条件と十分条件があると思うのです。先ほど申し上げたとおり、全然魅力のないところにお金を持ってくる、あるいは金融機関を持ってくるというのは難しい話ですね。なのだけれども、今まで日本の金融というのはかなり海外からするとパッシングされていたというか、見放されているという言い方はあれなのですが、これは要するに重要視されていなかったという部分が多いと思うのです。これは非常に規制から何か

らやりにくさが非常に多いというイメージ先行の部分があると思うのです。ただ、やはり日本は変わったというところをアピールするデリゲートは絶対に必要だと思うのです。

例えばの話ですけれども、そういったビザの緩和措置あるいはこれからファンドを日本で立ち上げるといったときに、免許をまずとらなければいけない。そういう認可に伴うところのドキュメンテーションが非常にやりやすくなった。あるいはそれに伴うスペシャリスト。タックスであったりリーガルだったり、そういったところがワンストップで紹介してもらえる。そういうところをアピールしないと、せっかくそういういいプロダクトがあってもデリバリーできませんね。だからマーケティングの発想は民間にはあるのですけれども、こういうものをパブリックでインフラが整いました。なので来てくださいというところのマーケティングは絶対に必要だと思います。

○原委員 前のセッションで、JETROさんからそういう海外の企業誘致のためのいろいろな取り組みの話を知っていたのですけれども、その金融版は余りされていないということなのでしょうか。

○野崎MD 私は認知していません。

○八田座長 金融 JETRO というのはないわけですね。

○野崎MD 金融 JETRO というのはないですね。

○原委員 あと、今回のことし出されているレポートの中で、従来言われていたような所得税の話が抜けていたりというのがあられるのですけれども、そこは余り可能性がないから出していないということで、自由度としては先ほどおっしゃったように高いのですか。

○野崎MD 所得税に関しては、例えば住民税、事業税の類に関しては、ある程度地方で裁量が持てるということもありますね。ですからやはり国家戦略特区という特区というところからいくと、所得税そのものに関してはハードルが高いと思われたかなという印象はあります。

○八田座長 これですか。これを特区でということなのですか。

○野崎MD これを特区を活用して、例えば地方法人税でやったら。

○八田座長 こういうことならできるのではないですかね。ほかの所得税とももちろん整合性が重要ですが、外国人が日本に初めてやってきて、ビジネスマンがやってきたときには、最初の3年間ぐらいは言葉の壁がありますから転居するための費用が物すごく大きいだろう。それは普通のサラリーマンが大阪から東京に転勤するのとは比較にならないほど大きいだろう。したがって、所得控除を普通の給与所得控除よりもはるかに上乘せしたものを設ける。例えばそんなことならできますね。そうしたら、ほかの所得税との整合性は保ちながらできるのではないかと思います。

○野崎MD そういう工夫があると、逆にスペシャリストの需要もふえると思います。先ほど申し上げたダブリン、アイルランドの例で言っても、結局ファンドが来るだけだと雇用が生まれません。ファンドが来ることによって付随してスペシャリストのニーズが高まって、それとともに証券会社なり何なりもそういうところにビジネスがあると思え

ば、拠点を移してくるわけです。

今、日本はどういう状況かという、我々の会社もそうなのですが、もともと東京をセントリックでやっていたものが、かなり香港セントリックになってしまって、ですから重要なデシジョンメイキングのところの機能がかなり香港に移転している部分があるわけです。

○八田座長 それは所得税の違いがあるのですか。

○野崎MD それも1つあります。それともう一つは先ほどの話、株のマーケットが去年は少し勢いがあるように見えましたけれども、全体的に資本市場全体が活気がないというイメージが強いです。

○八田座長 所得税での何らかの控除拡大というのは割と意味があるのですね。わかりました。

○原委員 先ほどの検査マニュアルの話とはずれるのだと思うのですが、グローバルな外資、金融機関が入ってくる上で監督行政の問題というのは引っかけたりとか。

○野崎MD 済みません、そのところは私も申し忘れていたのですが、例えば英語という言語は重要だと思うし、日本語でのニュアンスというのなかなか海外から来て、金融機関もくみ取りにくい部分があると思うのです。だからそのところで、やはり英語という言語の問題もありますし、あとは明確さというものが、要するに曖昧さのほうはまだ行政の中では多いと思うので、そのところはやはり非常に明確かつわかりやすい行政のやり方というものでコミュニケーションがとれるようにしていくというのが大事だと思います。

○原委員 何か日本特有のよくわからない規制がなされているとか。

○野崎MD 行間を読むとか、だからうちの会社もそうなのですが、比較的日本の銀行の経験者をそういったところのカウンターパートで置いたり、そういう工夫はしているのですが、ただ、なかなかレポーティングがニューヨークとかそういうことになると、意思の疎通が難しくなりますね。

○八田座長 どうぞ。

○藤原次長 お聞きしたいのですが、今回、特区は東京のみならず、大阪とか福岡とかも指定しております、中小企業を含めたベンチャー、創業という観点から大阪とか福岡は相当積極的にやっているのですが、今、お話のあった修正したマニュアルを例えば適用して運用してみるときにそういった大阪や福岡でやってみることも可能なのか。また、金融庁の体制として、そこまで手が回るようなお話にはなかなかいかないのか、そのあたりいかがでしょうか。

○野崎MD 可能は可能だと思うのです。逆に今の体制でやりにくいからできないんだという話ではなくて、体制を合わせたほうが良いと思うのです。それは工夫の余地は幾らでもあるし、逆に言うと今の検査あるいはモニタリングの体制というものが非常に重層的過ぎるので、動きにくいという部分もあると思います。だから、そこも見直す機会があるの

ではないですか。

○八田座長 今おっしゃったのは、外国の企業に対することだけではなくて、日本の企業一般、中小企業のベンチャー企業を育成するという形ですね。

○野崎MD もちろんそうですね。

○八田座長 ほかにございませんか。非常に明解な御説明をいただきまして、本当にありがとうございました。