

## 郵政民営化委員会（第136回）議事録

日 時：平成27年8月27日（木）8：30～11：35

場 所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

出席者：増田委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員、  
金融庁 西田監督局審議官、渡部郵便貯金・保険監督総括参事官  
総務省 菱沼郵政行政部貯金保険課長  
一般社団法人全国銀行協会 藤原企画委員長、平子委員会室長  
一般社団法人全国地方銀行協会 望月一般委員長、木城協会運営会議  
行室長  
一般社団法人第二地方銀行協会 藤井一般委員長、大用企画部長  
一般社団法人信託協会 振角専務理事、小足業務委員長  
一般社団法人全国信用金庫協会 森川常務理事、市川企画部長  
一般社団法人全国信用組合中央協会 鈴木専務理事、片岡常務理事  
農林中央金庫 奥専務理事、関口総合企画部部長  
一般社団法人生命保険協会 児島一般委員長、白谷企画部会長  
全国共済農業協同組合連合会 島崎代表理事専務、吉村常務理事、若  
松制度調査部長  
全国生命保険労働組合連合会 浜田中央執行委員長、出口中央副執行  
委員長  
全国郵便局長会 大澤会長、二村専務理事  
日本郵政グループ労働組合 窪田中央本部書記長  
日本郵政株式会社 鈴木代表執行役上級副社長、谷垣専務執行役  
ゆうちょ銀行株式会社 田中代表執行役副社長  
かんぽ生命保険 南方代表執行役副社長  
日本郵便株式会社 立林常務執行役

○増田委員長

おはようございます。

ただ今から、第136回郵政民営化委員会を開催します。

本日は委員5名中現在3名の出席を頂いております。米澤委員長代理は間もなく来られると思いますが、現在で定足数を満たしておりますので、議事を始めていきたいと思っております。

お手元の議事次第に従って、議事を進めていきます。

まず「株式会社かんぽ生命保険の新規業務の認可申請について」、前回の委員会では、かんぽ生命保険からヒアリングを行っております。今般、事務局で

意見募集を行いましたので、意見募集の結果の説明を事務局からお願いしたいと思っております。

(米澤委員長代理、途中入室)

○若林事務局次長

事務局次長の若林です。

資料136-1-1のとおりです。株式会社かんぽ生命保険の法人向け商品の受託販売に関する郵政民営化委員会の調査審議に向けた意見募集を7月3日から24日までの間行いました。意見の提出はございませんでした。

以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

続きまして、金融庁及び総務省から認可申請の審査状況について聴取したいと思っております。

金融庁の西田審議官、総務省の菱沼貯金保険課長から、それぞれ3分程度で御説明をお願いしたいと思っております。

○西田審議官

金融庁の西田でございます。よろしくお願いたします。

それでは、御説明いたします。

金融庁は7月1日にかんぽ生命保険から新規業務の認可申請を受けまして、これまで審査を進めてきたところでございます。本日はその審査の基本的な考え方なりポイント等について概略を御説明したいと思っております。

まず、資料の1ページ目、ここには認可申請の概要を書かせていただいております。第一に、受託販売を行っている経営者向け定期保険について、現在は受託元の生命保険会社を限定しておりますが、全ての生命保険会社からの受託販売を可能にすること、この保険に付加できる特約を追加するというところでございます。

第二に、メットライフ生命の総合福祉団体定期保険の受託販売を行うこととなっております。

それでは、審査の基本的な考え方なり具体的な審査のポイントについて御説明をいたします。

金融庁は、郵政民営化法及び保険業法に基づいて審査を行っているところであります。具体的な審査基準は資料の2ページ目から4ページ目にございますので、この審査基準に照らしながら説明を加えていきたいと思っております。

まず、経営者向け定期保険の受託販売についてでございます。かんぽ生命保険では、平成20年6月から経営者向けの定期保険の受託販売を行ってきております。2ページ目の郵政民営化法の審査基準のうち、他の保険会社との適正な

競争関係につきましては、かんぽ生命保険の保険販売チャネルをかんぽ生命保険以外の保険会社が活用するというものでございまして、基本的にはかんぽ生命保険と他の保険会社の適正な競争関係を阻害する性格のものではないと考えております。利用者への役務の適切な提供につきましては、かんぽ生命保険は経営者向け定期保険について既に7年間の取扱実績がございまして、また、この保険は商品内容が概ね各社同様ということでございまして、受託元会社を限定しない形で認可したとしても、特段の問題はないものと考えているところでございます。

次に、特約の追加につきましては、自社の商品あるいは受託販売の商品と同様でございまして、内容も複雑ではないということから、販売前の研修によって習熟が可能であると考えているところでございます。

4 ページ目の保険業法の審査基準につきましては、受託元会社の的確、公正かつ効率的な遂行に支障を及ぼすおそれがないかというのが審査項目になっておりまして、保険業法では従来どおり個社別の認可申請あるいは認可の取得が必要という、建付けとなっております。

今回は、新たに第一生命からの受託販売ということですが、かんぽ生命保険は経営者向け定期保険の取扱実績がありますし、この保険の一般的な知識を有していることから、特段の問題はないものと考えているところでございます。

次に、メットライフ生命の総合福祉団体定期保険の受託販売についてでございますが、郵政民営化法の審査基準の他の保険会社との適正な競争関係につきましては、先ほどと同様でございまして、問題はないものと考えているところでございます。また、利用者への役務の適切な提供につきましては、かんぽ生命保険にとっては総合福祉団体定期保険を扱うことは今回初めてということになりますけれども、メットライフ生命と連携して、保険の販売のための研修を実施することとしているなど、これまでのヒアリングでは特に問題がないものと考えております。

保険業法の審査基準につきましても、両社は経営者向け定期保険で既に提携を行っておりまして、メットライフ生命はかんぽ生命保険に対する支援態勢を既に整備しておりますので、そういったことから考えても、この受託販売がメットライフ生命の業務の的確かつ効率的な遂行に支障を及ぼすものではないと考えているところでございます。

認可申請についての現時点での金融庁の考え方は以上のとおりでございます。御審議のほどよろしくお願いいたします。

○増田委員長

ありがとうございました。では、総務省からお願いします。

## ○菱沼貯金保険課長

引き続きまして、総務省の資料をご覧ください。「郵政民営化法の規定に基づく新規業務の認可申請に係る審査について」でございます。

1 ページ目、認可申請の概要としましては、金融庁からの説明にもございましたとおり、かんぽ生命保険から他の保険会社の業務の代理又は事務の代行の申請があったということでございます。

認可申請に対する審査事項としましては、こちらは郵政民営化法でございますが、この審査事項、考慮事項につきましては、金融庁と同様の法律でございますので、ここは省略いたします。

次の2 ページは、各審査事項の論点として考えているものでございます。

まず、「他の生命保険会社との適正な競争関係を阻害するおそれがないこと」でございますが、例として、「(1) かんぽ生命保険の株式処分に係る方針」でございますが、日本郵政によりまして、かんぽ生命保険の株式の議決権の割合は現在100%でございますが、昨年末に日本郵政が、かんぽ生命保険を含む上場スキームを公表しておりまして、引き続き議決権割合の減少に向けた具体的な方向性などを確認したいと考えております。「(2) 不当な内部相互補助により役務を有利な条件で提供するおそれがないか」でございますが、かんぽ生命保険の中で内部相互補助の恐れがないか確認したいと考えております。現在、審査中ではございますが、現時点では総じて大きな問題はないのではないかと存じます。

審査事項の二つ目、「利用者への役務の適切な提供を阻害するおそれがないこと」でございますが、まず、「(1) 収支について、合理的な見込みを立てており、その上で、経営の健全性を確保した収支見込みとなっているか。」でございますが、これは、事業開始当初はマイナスを見込んでいたものの、一定期間経過後には黒字化するという申請をいただいております、ここをきちんと検証していくことが必要と考えております。

「(2) 利用者への役務の適切な提供を可能とする態勢が確保されているか」でございますが、こちらにつきましては販売方法の研修等を確認したいと考えております。

総じてきちんと見ていく必要がありますが、現時点ではいずれも認可に向けて大きな問題はなかろうと見ております。最後のページは法律の規定でございます。御審議をよろしくお願いいたします。

## ○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、これから質疑応答を行っていきたいと思いますが、説明につきまして御質問、御意見がございましたら、お願いしたいと思っております。

委員の皆さん、いかがですか。よろしゅうございますか。

それでは、特段の御質問もないようですので、質疑を終えたいと思います。

両省庁の皆さん、今日はどうもありがとうございました。御苦労様でした。

(金融庁、総務省退室)

○増田委員長

続きまして、意見書の取りまとめのための論点整理として、意見書の構成案を事務局に作成してもらいました。こちらについて事務局から説明をお願いします。

○若林事務局次長

資料136-1-4のとおりでございます。かんぽ生命保険の新規業務につきましては、これまでも短期払養老保険、がん保険の受託販売等といった業務につきまして、委員会で議論して、意見書を取りまとめたところでございます。

今般の新規業務についても、基本的にはこれまで議論されてきた論点を踏まえて取りまとめていく方向と考えておりますので、先ほど申しました136-1-4のとおり、意見書の視点なり構成を整理したところでございます。

以上、どうぞよろしく願いいたします。

○増田委員長

本件については、前回、かんぽ生命保険から説明をいただきました。今回、意見募集の結果報告を受けまして、ゼロということでありましたが、あと、関係省庁のヒアリングも実施をしましたので、今後、これらを踏まえた御意見を委員の皆様方からお伺いして、意見書を取りまとめていく運びと致したいと思っております。具体的には次回の委員会ということをお願いしたいと思っております。

こちらの関係は以上に致したいと思っております。

それでは、次の議題に移りたいと思っております。前回委員会におきまして、金融担当大臣及び総務大臣から今後の郵政民営化の推進の在り方について調査審議要請を受けましたので、当委員会の調査審議の参考とするため、意見募集を行いました。その結果について、事務局から説明をお願いします。

○若林事務局次長

資料136-2でございます。今後の郵政民営化の推進の在り方に関する郵政民営化委員会の調査審議に向けた意見募集を7月14日から8月4日までの間に行いましたけれども、その結果を取りまとめたものでございます。

寄せられた意見の数は1,395件ということございまして、うち個人が1,344件、団体が51件ということでございます。

既に委員の皆様にはお送りしてございますので、詳細については省略いたしますけれども、こちらの資料にまとめましたとおり、金融二社の規制緩和に関する意見、次のページ、他の金融機関等との提携・協調に関する意見、あるいは

は地方創生における郵便局の活用ですとか、ユニバーサルサービスの維持といった意見などが寄せられているところでございます。

以上御報告させていただきます。

○増田委員長

ありがとうございました。

今の点については特段の御質問がなければ次の議題に移りたいと思います。よろしいですね。

(全国銀行協会、全国地方銀行協会、第二地方銀行協会、信託協会入室)

○増田委員長

それでは、本日は意見書を提出された団体の一部及び日本郵政グループからヒアリングを行うこととしております。

ヒアリングの進め方ですが、対象団体を5グループに分けて、それぞれの団体から御説明を頂いた後、グループごとに質疑を行うという形で進めていきたいと思います。

初めに、議事次第の順番に従って、まず、一般社団法人全国銀行協会、一般社団法人全国地方銀行協会、一般社団法人第二地方銀行協会、一般社団法人信託協会の4団体から御説明をいただきまして、まとめて質疑を行いたいと思います。

説明は各団体とも大変恐縮ですが5分以内ということをお願いしたいと思います。

それでは、一般社団法人全国銀行協会の皆様方から順次御説明をお願いしたいと思います。

○藤原企画委員長

全国銀行協会の企画委員長を務めております藤原でございます。今日はこのように私どもの意見表明をさせていただける場を設定いただきまして、誠にありがとうございます。時間の関係がございますので、早速私どもの意見を表明させていただきたいと思います。

今回、私どもが意見を表明いたしますポイントは二つございます。一つは、まずはゆうちょ銀行、日本郵政の上場を成功させる。これが一番大きなポイントかと思っています。もう一つは、銀行界といたしましても、地方創生を始めとして日本の経済あるいは日本金融システムの安定といったものをマクロビューでしっかり捉えた上で意見表明をさせていただきたいという点でございます。もちろん、従来の説明あるいは主張を変えるものではございません。いわゆる時勢にしっかり合わせた意見発信をしていきたいというのが、まず、冒頭で申し上げたいことでございます。

1枚おめくりいただきまして、御説明資料の1ページをご覧ください。「基

本的な考え方」の中で、下段のところに私どもの基本的な考え方を載せてございます。

今、申し上げました、郵政民営化を着実に推進する上で欠かすことができない重要なステップということで、株式上場を位置付けております。昨今、足元のグローバルな株式市場は非常にフラジャイルな状況になってございます。こういう中で、上場に向き合うということもございまして、私どもとしまして、全面的に御協力をさせていただきたいと思っております。また、二つ目に書いてございまして、株式の売却代金は復興財源となるということでございます。これは国家全体としては非常に重いと受け止めておまして、企業価値の向上を継続的に図っていくことの重要性につきましましては、以前にも増して高まっていると考えております。

そういった中で、①～④ということで、私どもが、ゆうちょ銀行の在り方の検討において重要だと考えるポイントについて記載をさせていただいております。

まず一点目が、ゆうちょ銀行自身の成長戦略、二点目が公正な競争条件の下での民間金融機関との協調・連携でございます。これは先ほど申し上げました、地方創生等々におきましても、地銀、第二地銀、我々メガバンクも含めて銀行界とゆうちょ銀行の協調・連携は重要なポイントかと思っております。また、規模の縮小、これは後ほど申し上げますけれども、適切なリスクコントロールのために、適切な規模はどれぐらいのものなのかといったことを見極める必要があります。最後に、日本郵便との取引における透明性の確保でございます。

2ページに、「①ゆうちょ銀行自身の成長戦略の着実な実行」という項目がございます。一言で申し上げますと、ゆうちょ銀行自身が出されている日本郵政グループの中期経営計画自身には全く違和感はございません。なかんずく、この真ん中にございます「本邦最大級の機関投資家」というモデルを標榜されるということ、さらに、左の網掛けをしております「役務手数料の拡大」、従来の預金を集めて国債で運用するというモデルではなく、別のモデルを標榜されていると理解しておまして、これについては賛成でございます。また、右下の「運用戦略を高度化」、これは機関投資家となるという大前提のもと、態勢も整えられていると認識しております。これについては金融界全体にとっても大きなポイントかと思っております。

次の3ページに、「②公正な競争条件の下での民間金融機関との協調・連携」という項目がございます。一言で申し上げますと、我々といたしましても、利用者の利便、あるいは国民経済的に前向きに資するという連携あるいは協調については是非積極的にやらせていただきたいということがポイントです。左側に、これまでの主な実績がございます。実は、7年前、私は全銀協の会長

行室長をやっておりまして、ちょうど、ゆうちょ銀行の全銀ネットの接続を自ら推進した立場の人間でございます。こういった国民経済的、あるいは利用者の利便といったところを含めて前向きなものについては今後とも積極的にやっていきたいと考えております。

右側をご覧くださいますと、更なる可能性として、ATM連携の更なる強化、あるいは右下のところに地域活性化ファンドの共同組成といった項目がございます。これは、先ほど申し上げました地方創生に欠かすことができない呼び水のなファンドでもございます。こういった連携の土壌を作る上でも、例えば預入限度額の引上げですとか、更なる業務範囲の拡大、こういったものについては慎重に判断をしていかなければいけないと考えております。

次の4ページ目に、「③規模縮小を通じた適切なリスクコントロール」という項目がございます。巨大な規模を既に有している、ゆうちょ銀行の金利リスクについては、投資家の方々から懸念の声も出ている、あるいは心配をする声もあるといったところについては事実かと思えます。真ん中の円グラフをご覧くださいますと、ゆうちょ銀行は、国債を107兆円保有しています。私は今、全銀協の立場として、グローバルな国際金融規制の強化の議論にも積極的に参加してございます。各国の方と色々話もしてございますけれども、一つ大きなリスクファクターが、金利リスクでございます。委員の皆様におかれましても、IRRBBといった言葉も聞かれたことがおありになるかもしれません。こういった金利ギャップのマネジメントは規模が大きくなればなるほど非常に難しくなりますので、これについては慎重な検討が必要であり、一言で申しますと、規模の縮小を図る必要があると考えております。

次の5ページでは「④日本郵便との取引に係る透明性の確保」ということで、日本郵政グループ内の銀行代理業務に係る委託手数料は年間約6,000億円を超える金額が払われております。これは、ゆうちょ銀行の支払いあるいは日本郵便の受取りという構図になりますので、これについての透明性を図ることは以前にも増して重要になると考えております。

最後、6ページ「今後の郵政民営化推進の在り方」ということで、今、申し上げたようなことを記載してございます。私どもといたしましては、冒頭に申し上げました、上場を成功させる、さらには地方創生を含めて日本経済を活性化させる金融の役割をしっかりと果たしていく、この二つがポイントであると考えております。

以上、私の御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。

○増田委員長

ありがとうございました。

○望月一般委員長



地方銀行協会一般委員会委員長をやっております望月でございます。本日は貴重な機会をありがとうございます。

お手元の資料の136-3-2をお出してください。

1 ページ目「地方銀行とゆうちょ銀行」、ここに書いてある概要につきましては、右側の円グラフ、地方銀行とゆうちょ銀行の預金の大きさ、その下に拠点の数、このバランスをご覧いただければ結構でございます。

2 ページは、かねてから私ども地方銀行協会が主張している主要な四点をお示ししてございます。

本日は貴重な機会、株式上場の成功に向けたゆうちょ銀行の在り方について意見を述べる場でございます。私どもは3ページ以降でそういったところの御説明をさせていただきます。

まず一つは、大きな特徴としては、大きな拠点網を持っておられるということから、ネットワークの活用というものが最も重要であると考えております。強みとしての郵便局のネットワークと、左側にある地域の金融システム、地域社会の健全な発展、マーケットに与える影響等を十分勘案した上で、トータルとして自ら企業価値を高めるビジネスモデルを構築する。その中には、例えば中期経営計画にもございますが「貯蓄から投資」へという大きな流れに即した動きということで、投資型商品の販売など、役務手数料収入を上げて企業価値を上げるといったモデルには賛同しております。

4 ページ目ですが、中期経営計画の中で、資産運用の高度化というものも書いてございます。こちらにつきましても、半分下の横に伸びております棒グラフを見ていただくと、国債の運用が現在、ゆうちょ銀行は107兆円あって、日本の国債の約1割を占めるということ、やはり巨大な機関投資家ということは事実でございます。そういった意味では適正なリスク管理、また、国債だけに頼らない運用の高度化というものが求められてくるのではないかと。そういった点に加えて、先ほどもございましたけれども、バランスシートは巨大だということ、大きな動き、僅かな動きでもマーケットに大きな影響を与えかねないことから、規模の縮小が必要ではないか。また、国内だけではなく、運用の多様化ということで、海外にも目を向けるということも必要ではないかとしております。

次に、5 ページ、リスク管理態勢の構築は重要なところでございます。ゆうちょ銀行は、調達の部分では定額貯金という預入後6カ月以降は解約が自由というものが中心で、運用は国債という長いものを活用されているということで、先ほど来、話がある巨大な金利リスクを内包しています。ここのアンバランス、ここの部分はしっかりとリスク管理態勢を強化していくということが重要になるかと思っております。5 ページの下のところの棒グラフを見ていただくと、国債

の割合が半分であり、負債の部分、つまり調達でございますが、定額貯金としてのパーセンテージも52%ということで、こういったところが長短のアンバランスを生んでいることになろうかと思えます。

6ページ、一つは経費の削減、表現は「経費の削減」としておりますが、ここは業務委託手数料の透明性の確保ということで、真ん中の棒グラフを見ていただくと、棒グラフが金額、折れ線グラフがゆうちょ銀行の業務委託手数料の割合を示しており、54.1%という割合を占めているということで、ここが営業経費の中での大宗を占めているというのが実態でございます。右側を見ていただくと、日本郵便の営業収入の20%を占めているということから、ここの中身、算出根拠、こういったものをきちっと出すことによって、投資家の皆さんにもしっかりと収益構造についての情報が伝わる。かつ、その中で見直すべきものは見直すということで、コストの見直しもできていき、企業価値が更に向上すると考えております。また、ガバナンスの強化につきましては、コーポレートガバナンスの強化をしっかりとやっていただきたいということです。

最後の7ページ、今後の民営化の推進ということで、地方銀行としましては、日本郵政グループとともに、貢献できる分野では協調できるところは協調するというので、お客様の幅広いニーズに応えていきます。ただ、一方で、公正な競争条件のない中でのゆうちょ銀行の預入限度額の引き上げ、貸付業務など新規業務への参入というのは、地方創生の取組みに逆行し、具体的な協調の実現が困難になる可能性も内包しているということです。できることはきちっと協調していきたいというのが私どもの考えでございます。

○増田委員長

ありがとうございます。

○藤井一般委員長

第二地方銀行協会の一般委員長を務めております、北洋銀行の藤井でございます。本日はこうした機会を頂戴しまして、誠にありがとうございます。

私どもの意見書は既に提出させていただいておりますので、本日は資料に即してその中のポイントを絞って私どもの意見を申し述べさせていただきます。

表紙をおめくりいただきまして1ページ目、基本的な考え方でございます。下の箱の中に五点ほどポイントということで記載をしております。郵政民営化の基本理念を踏まえて、国民経済的な観点から真に望ましい郵政民営化を実現するという観点から、ここに記載しました五点が重要なポイントだと考えております。

1枚おめくりいただきまして2ページ、2以降は株式上場に向けてということでございますが、ゆうちょ銀行の株式上場につきましては、郵政民営化の重要なワン・ステップとしてのみならず、復興財源確保の観点から国民経済的に

もその成功を確実にすることが期待されております。株式上場を成功させるためには、ゆうちょ銀行自身が完全民営化に向けた具体的な道筋と、将来の姿を示し、企業価値向上への取組みについて、市場や国民の理解と評価を得ることが必要不可欠であると考えております。

1枚おめくりいただきまして3ページ、株式上場に向けてゆうちょ銀行から公表されております中期経営計画についてでございます。4月に公表されました計画では、ゆうちょ銀行について資金運用の高度化、郵便局ネットワークの活用等に取り組むとされております。これらの取組みは企業価値の向上に資するものと理解しております。しかしながら、ゆうちょ銀行の資産規模は極めて大きいということで、その運用方針は金融市場全体に大きな影響を与える可能性があり、また、リスクが顕在化したときの影響も甚大となります。そのため、適切な規模に縮小していくことが、金融システムのためにも、また、ゆうちょ銀行の経営の健全性確保の観点からも不可欠であると考えております。

1枚おめくりいただきまして4ページ、日本郵政グループは、上場後、多数の株主に加え、多様なステークホルダーを抱えることとなります。グループ各社のコーポレートガバナンス体制を一層強化し、安定的な経営を行っていくことが重要であると考えております。また、ゆうちょ銀行におきましても、利用者保護の徹底のための内部管理態勢の強化等が極めて重要と考えております。

1枚おめくりいただきまして5ページ、私どもはゆうちょ銀行との間でATMの相互利用等を通じ、顧客利便の向上を図っており、会員行41行全行が既に提携をしております。今後は、地域の実情や各行の経営判断により、例えば地方創生のためのファンドへの共同出資など、具体的な連携・協調の方策を検討していくことも可能だと考えております。こうした連携・協調の進展は、顧客利便の向上、地方創生の実現に資するばかりでなく、ゆうちょ銀行の企業価値向上を通じ、株式上場の成功にも資するものであると考えております。

なお、こうした取組みは公正な競争条件の確保が前提であり、預入限度額の引上げや相対による貸付業務への参入など、新たな競合、対立を生じかねない措置は、こうした連携・協調に水を差すものであり、そのメリットも失われることから、認められるべきではないと考えております。

6ページ、最後になりますが、今後の郵政民営化の在り方については、私ども民間金融機関の意見や民営化法の基本理念を踏まえ、国民経済的な観点から深度ある検討が行われることを切に希望して、私からの御説明とさせていただきます。本日はありがとうございました。

○増田委員長

ありがとうございました。それでは、お願いします。

○小足業務委員長

信託協会が業務委員長を務めさせていただいております小足でございます。本日はこのような機会をいただき、本当にありがとうございます。従来、信託協会としまして、こういった郵政民営化委員会で意見を申し述べさせていただく機会は必ずしもなかったのですが、今回は民営化の推進の在り方という非常に大きなテーマで、かつ、株式上場という最大のイベントを控えているということで、今回、信託協会としても意見を申し述べさせていただく機会をいただいたということで認識しております。

まず、資料をおめくりいただきまして、私どもの郵政民営化に対する基本的な考え方というのは1ページでも記しておりますとおり、下の箱にありますゆうちょ銀行と民間金融機関との一層の連携・協調による、国民、お客様への多様なサービスの提供を実現していく点、また、上場に伴う売却代金について、復興財源としても活用が想定されているということで、日本経済全体にとって重要な課題であると認識しております。

したがって、上場の成功を確実なものとするべく、私どもも金融業界の一員として尽力すべき課題であると認識しております。

民営化の推進に当たりまして、2ページ以下、私どもの考えるポイントを2点記しております。

1つは、民間金融機関との連携においても、公正な競争条件の下でという前提条件で進めていただくこと。連携・協調につきましては、お互いの経営基盤とか機能を有効に活用し、連携・協調していくことが必要だと考えております。特に成長戦略とか地方創生、こういった国の課題に対する貢献、こういったものにつなげていくためには、地域との共存とお客様の利便性の向上が極めて重要であると考えております。

次に、3ページ、他の団体様からも出ておりました、ゆうちょ銀行の資産規模というのは非常に巨大でございます。こういった巨大な資産を抱えておられる銀行としてのリスク管理というのは非常に大きな課題だと私どもも認識しております。したがって、資産運用戦略の高度化、また、リスク管理能力の確立、こういったものは極めて重要な求められる対応策であると意識しているところでございます。

大きく私どもの主張を4ページで最終的にまとめてあります。御配慮いただきたい点ということで、一つは、繰り返しになりますが、公正な競争条件下での民間金融機関との連携による各種政策課題への貢献。さらには適切なリスク管理。また、こういった民営化を推進していくに当たって、預入限度額の引上げ等についてはこのような課題に逆行するものであり、認められるべきではないと私どもも考えているところでございます。今後のゆうちょ銀行と民間金融機関との議論の深化や連携・協調の一層の進展を私どもとしても期待している

ということで、御説明させていただきます。

最後に5ページでは、私ども信託協会での加盟会社を入れております。下の段で、大都市圏が中心ではございますが、信託協会の加盟各社の店舗網も全国に広がっているということで、御認識をいただければと思います。

私からの御説明は以上でございます。ありがとうございました。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、ただ今の4団体からの説明に対して御質問、御意見がございましたら、お願いしたいと思います。質問される際には、どの団体への質問であるのかあらかじめ明らかにして御発言いただきますようお願いしたいと思えます。老川委員、どうぞ。

○老川委員

御説明ありがとうございました。

民間の銀行がゆうちょ銀行と連携・協力をしていこうという方向を打ち出されたということは、私個人的には大変結構な話と思うわけですが、今、御説明を伺っている限りでは、全国銀行協会並びに地方、第二地銀、それぞれの御説明は、大体同じような御趣旨と伺ったように思うのです。つまり、これは都市銀行、地方銀行との間で、大体大きな立場、考え方に違いはないと理解してよろしいのか。もし、御説明の限りでは余り食い違ってないけれども、何かこの点は違うのだということがあれば、御説明いただければと思うので、地銀の方から伺ってよろしいですか。

○増田委員長

お願いします。

○望月一般委員長

地方銀行協会の望月でございます。ただ今、老川委員から御質問があった件についてですが、方向感としては同じでございます。協調できるところは協調していくということで、以前のような一方的に反対という立場からはトーンは変わっております。ただ、先ほど来申し上げておりますが、限度額の問題や新規業務の問題については、公正な競争条件をしっかりと満たしていただきたいということです。

ただ、協調できるところについては、レジュメにも具体例を載せておりますが、こういったところでお互いにウイン・ウインになる関係は構築できるのではないかと考えております。ただ、公正な競争条件がない中で先ほど述べた問題が起こると、お互いの信頼感に影響を与える可能性はあるのではというのが本音でございます。

○増田委員長

それでは、第二地方銀行協会、お願いします。

○藤井一般委員長

私どもも基本的な考え方は一致していると考えておりますが、特に従来から申し上げております公平な競争条件の確保、ゆうちょ銀行の規模の縮小、こういったことに加えて、今回は特に民営化に向けての重要なステップであります株式上場が目前に控えているということと、私どもの会員行が主たる営業基盤としております各地方におきましては、正に国の政策でもありますけれども、地方創生に全力を尽くして民間、公共団体、あるいは学会、こういったところ、地域の主要なプレーヤーが力を合わせてその実現に向かって取り組んでいるという、現在の環境を踏まえて、そのためには、ゆうちょ銀行と様々な分野で、これは地域の利用者の利便を向上することもそうですけれども、地域の経済の活性化に資する色々な提携なり、協力なり、そういった方策を今、正に考えていかなければいけない、それに向かって努力をしていかなければいけない、こういう現時点の基本的な認識を持ちまして、今回、意見にそれを反映させていただいております。以上でございます。

○増田委員長

清原委員、お願いします。

○清原委員

御説明ありがとうございました。

一般社団法人全国銀行協会の藤原企画委員長に質問させていただきます。

ただ今老川委員が質問されたことと関連しますが、全銀協の3ページのところに「公正な競争条件の下での民間金融機関との協調・連携」として、更なる可能性として四点が指摘されています。これは、ほかの協会の皆様も期せずしてというか、共通して挙げられているものが4つ集約されていると思います。最後の地域活性化ファンドの共同組成ということなのですが、地方創生という共通の課題について連携していきたいと四つの協会の皆様がおっしゃいまして、特に地域活性化ファンドの共同組成というのは、新しい提案として注目いたしました。これまでの間、四つの協会の皆様で、この共同組成についてお話をどの程度されているか。そして、今後、ゆうちょ銀行が入られるとどんな可能性が生まれるか、今の展望を教えてくださいと思います。以上です。

○藤原企画委員長

今の御質問にお答え申し上げます。清原委員が仰ったとおり、地方創生の大きな起爆剤と言いますか、ファンドの組成というのは一つの呼び水効果なのだと思っております。ある意味シニアに対して少しリスクの高いマネーを供給することによって、マネーの好循環をもたらすことが期待されているという意味で、全銀協の加盟銀行との間でも非公式に色々なお話をさせていただいております。

ます。

ただ、こういったファンドの創設となりますと、個別の金融機関とゆうちょ銀行がどういう提携をするかといったことが、プロジェクトの根幹として重要になってまいります。あえて申し上げましたのは、地方活性化ファンドを組成する場合、例えば神奈川県ですと横浜銀行との協調が増えてきますし、地方ごとに地方銀行あるいは第二地方銀行がフランチャイズを持っておりますので、そういった意味では、地元で詳しい方々としっかり連携をしていくというのがポイントになるかと思えます。これについては、ぜひ我々銀行界としても先陣を切って、まず前例をつくって、成功体験を積み上げることによって、この流れを大きくしていきたいと考えております。

○清原委員

どうもありがとうございました。

○増田委員長

では、米澤委員長代理、どうぞ。

○米澤委員長代理

全員にお聞きしたいのですけれども、代表として全国地方銀行協会にお答えいただければということで、お聞きいたしますが、今回は公平な競争条件という言葉が出てきたのですが、特に暗黙の政府保証という言葉が今回出てきていなかったと思うのですが、そのところは、何か意味があるのか。もう少し具体的に言いますと、公平な競争条件というのはどこを持ってするのか。我々の理解だと、法律上、株式が政府の保有が50%を切った場合という話もあるのですけれども、一切持たないような状況をイメージしていらっしゃるのか。その点を、イメージでいいのですけれども、考え方を示していただけませんか。

もう一点、同じく地方銀行協会でもよろしいのですけれども、相変わらず預金は大事ですか、ということなのです。先ほどもファンドですとか、役務収益とか、色々そういうところでキーワードが出てきたのですけれども、やはり銀行ですから、預金があれば成り立たないというのはよく分かるのですけれども、現在、追加的な預金が必要かどうか。企業の資金需要から見て、預貸のレートの逆ザヤなども生じており、そのところを感触としてお知らせいただければということで、二点ほどお伺いしたいと思います。

○増田委員長

お願いいたします。

○望月一般委員長

それでは、お答えします。まず、暗黙の政府保証、これは今までずっと使ってきた言葉で、今はもう無いというわけではありません。「民営化」は当初の路線では完全民営化ということで、民間と全く同じ状況になるのだというのが

当初からあった話だと思っております、今回の上場というのは完全民営化に向けての大きなステップであるということで、私どもとしては、かねてからの主張が生かされていると位置付けております。また、50%というのが一つの区切りになっておりますが、ここから先、こういった形で完全民営化に向けてエクイティストーリーを構築していくのかということも、私どもとしては関心のあるところがございます。この背景としましては、金融危機が過去、バブル崩壊の頃ございましたけれども、こういったときには、ゆうちょ銀行への預金のシフトというのも起こっておりますし、やはり安全なところ、つまり政府出資が残るところに預金が流れるというのがあると考えております。

また、預金が大事かということでございますが、やはり預金というのは貴重な、コストの安い調達源であると認識しております。今は、安定した銀行経営ができておりますが、もし、金融危機等何かが起こったとき、預金が流出するという事態に至った場合には、状況によっては地域の金融システムが混乱することも考えられなくはないと思っております。

○増田委員長

ありがとうございました。よろしゅうございますか。

それでは、時間となりましたので、以上で質疑を終えたいと思います。

4団体の皆様、今日は大変ありがとうございました。御苦勞様でした。

(全国銀行協会、全国地方銀行協会、第二地方銀行協会、信託協会退室)

(全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会、農林中央金庫入室)

○増田委員長

続きまして、一般社団法人全国信用金庫協会、一般社団法人全国信用組合中央協会、農林中央金庫から御説明をいただきまして、まとめて質疑を行うこととします。

始めに、それぞれの団体から御説明いただきたいと思うのですが、大変恐縮でございますが、それぞれ5分以内で説明をお願いしたいと思います。

それでは、一般社団法人全国信用金庫協会の皆様方から、順次御説明をお願いいたします。

○森川常務理事

それでは、信用金庫業界を代表いたしまして、意見を述べさせていただきます。私どもの全国信用金庫協会の資料の1ページ目をお開きいただきたいと思います。このページが要約になっております。本日申し述べさせていただきたいことが大きく二点ございまして、一つはビジネスモデルがどうあるべきか。もう一つが民営化のために地域金融システムにどう円滑に統合するかという点でございます。

最初のビジネスモデルの点でございますが、緑のところの、最初の矢尻にご



ございますように、ゆうちょ銀行だからこそ、担うことができる役割を担っていただきたいということで、それが何かと言えば、融資ではなくて投資に重点を置いた役割の発揮であろうと。それをベースに地域金融機関と連携していただくというのがビジネスモデルとして妥当ではないかと考えております。

二点目につきましては、今のゆうちょ銀行の規模が、官業として肥大化してきた結果、このような状況になっていると認識しておりますので、まず、適正な規模に縮小することが必要ではないかと考えておりますし、そのためにも預入限度額は据え置くべきではないかと考えております。

以下、敷えんして申し上げます。2ページ目、まず、今のゆうちょ銀行の資金運用が国債に偏重していて、巨大な金利リスクを包含しておりますことから、これを見直す必要があるというのは理解できます。ただ、その見直す方向としては、緑のところにありますとおり、これまで経験したことのない貸出業務に進出するのではなくて、債券、株式など、これまで培ってきた運用戦略を更に高度化する方向に進むべきではないかと考えております。また、それをベースにして、地域の中小企業などへの資本提供、要するに、融資ではなくて投資をするということによって、地域金融機関と役割を分担してはどうかと考えております。

その具体例として、3ページ目、下の緑の四角に二つ挙げております。特に我々が考えておりますのは、上の方の地域金融機関と協調した地域活性化や地方創生のためのファンドの設立・運営というところでございます。

それを絵にしたのが4ページ目、A、上の方は、正に地域金融機関とゆうちょ銀行が共同で地方創生ファンドを創設いたしまして、地域金融機関が主に事業評価をした上で、その地方創生ファンドが地域中小企業に出資をするというスキームでございます。下のBは、ファンドは作らないのですが、地域金融機関が企業の事業評価をして、それをゆうちょ銀行と共有いたしまして、その上でゆうちょ銀行が出資をし、地域金融機関が融資をするという役割分担で連携するというモデルでございます。こういう方式で協調・連携していくことが考えられるのではないかと我々は考えております。

次に、5ページ目、「地域金融システムへの円滑な融合」でございます。これは先ほど申し上げましたとおり、まず、規模の縮小が重要であると考えておるわけですが、左下のグラフをご覧くださいますと、ゆうちょ銀行の貯金規模は平成11年度末に260兆円に達しておりましたが、その後、商品の優位性等を見直した結果、平成22年には175兆円まで減少してきておりました。これがさらに続いていくことが必要だと我々は思っておりますが、しかし、現状はむしろ直近で178兆と少し増えておりますし、さらに、日本郵政グループの中期経営計画では、これを更に3兆円増やすという目標が掲げられておまして、これは我々

が主張する基本的な方向に反すると考えております。

次の6ページ目、規模の縮小ということを考慮いたしましても、預入限度額は据え置くべきだと考えております。まず、今年の秋に株式上場がなされますけれども、仮にそこで売却されたとしても、大半は政府出資であるという状況は変わりませんので、制度的には暗黙の政府保証というのは無くなったのだと主張されておりますが、国民の意識の中では、やはりゆうちょ銀行は安心だという暗黙の政府保証があると我々は思っておりますので、限度額が引き上げられた場合には、資金シフトが生じるだろうと思っております。青い四角の三番目の矢尻のところ、我々が一番懸念しているところでございます。人口減少あるいは高齢化の進展に伴って、まず、地方ほど先に預金の減少が進むだろうと考えております。そういう一般的な厳しい状況がある中で、更にゆうちょ銀行の預入限度額が引き上げられることになると、地方の方が相対的に郵便局のネットワークが充実しておりますので、二重の打撃を受けるということを心配しております。我々の業界の中でも都市部の信金よりは地方の信金の方が危機感が大変強うございます。そういう点で、預金シフトが生じれば、信用金庫が果たしてまいりました中小企業金融、あるいは地方創生支援に支障が生じますので、預入限度額は当面棚上げにすべきであると考えております。

ちなみに、7ページでございますが、過去、これは平成3年11月でございますが、預入限度額が700万円から1,000万円に300万円引上げられた時の前後5年間の預貯金の増加シェアをゆうちょ銀行、信用金庫、銀行の3業態についてのみ見たグラフでございますが、引上げ前5年間のシェアを見ますと、青いところでございますが、ゆうちょ銀行が26%、信用金庫が15%、銀行が58%でございましたが、引き上げられた後の5年間を見ますと、黄色いところでございますが、ゆうちょ銀行は6割、信金が1割、銀行が3割と、完全に逆転しております。これが自民党の特命委員会の提言のように、1,000万円を2,000万円、3,000万円に引き上げるということになると、これ以上の大幅な資金シフトが生じるということになりますので、このところは極めて慎重に考えなければいけないと、我々は思っているところでございます。

8ページ以降は参考資料でございますので、省略いたします。我々からは以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございます。それでは、次、お願いします。

○鈴木専務理事

全国信用組合中央協会の専務理事の鈴木です。よろしくお願いいたします。

それでは、資料に基づきまして、郵政民営化の推進の在り方について、信組協会の考え方を述べさせていただきます。

まず、資料の1ページ、郵政民営化の進め方の結論的な部分でございますが、(1)にありますように、郵政民営化の進め方の基本は、地域の金融システムや金融市場への影響を十分に考慮するとともに、地域や地域金融機関と共存・協調しつつ、利用者の利便性向上や地域の活性化に貢献していくことにあると考えております。このような考え方は、郵政民営化法でも示されております。(2)の特に②にありますように、地域社会の健全な発展及び市場に与える影響に配慮しつつ、同種の業務を営む事業者との対等な競争条件を確保するための措置を講じることとされております。このような考え方にに基づきまして、郵政民営化を進めていくべきだと考えております。

続いて2ページ、郵政グループ3社の株式上場等につきましては、今年の11月にも上場が実現されると承知しております。信組業界といたしましても、上場や株式の売却につきましては、民営化への道筋を作る上で重要なステップではないかと考えております。ただ、株式上場の成功には企業価値の向上に向けた取組みや新たなビジネスモデルの構築が前提になっているのではないかと考えております。また、郵政グループ3社の株式上場、株式の一部売却後におきましても、現在の枠組みでは株式の保有を通じまして、政府の影響力が存置されることとなります。民間金融機関との公正な競争条件が確保されない状況が今後も続くと考えております。

続きまして3ページ、預入限度額の引上げと新規業務参入等につきましては、このような政府の影響力が存置される中で、民間金融機関との公正な競争条件がまだ確保されない中で、預入限度額の引上げや新規業務等への参入は、ゆうちょ銀行への預金シフト、あるいは融資の肩代わりを招く恐れがあるのではないかと考えております。こうなりますと、信用組合など小規模な地域金融機関の経営や地域の金融システムに重大な影響を与えることが懸念されるところでございます。仮にこのようなことになった場合には、我々信用組合業界の貸出先の大宗を占めます小規模事業者等への円滑な資金の供給にも支障が生じる恐れがございますし、結果として、(2)にありますように、政府が進める「地方創生」や「地域の活性化」にも悪影響を与える恐れがあるのではないかと考えております。

その下の表は、先ほど信金協会からも御説明がございましたが、平成3年の限度額引上げの時の影響でございますので、省略させていただきますが、ただ、一点だけ申し上げますと、最近の信用組合の業界の預金伸び率は、表の一番下にありますように、1%台の伸び率になっておりまして、こういう中で現実に預金シフトが起きた場合には、預金が減少する、マイナスになる恐れもありま

すので、そうなりますと、信用組合の経営にも重大な影響があると考えております。

4ページのゆうちょ銀行との協調・連携につきまして御説明いたします。まず、信用組合の特性といたしましては、組合員による協同組織の金融機関であります。営業地域が限定されております。また、制度的にも1の(1)の(注)にありますように、信用組合は営業区域内で預かった組合員からの預金を営業区域内の組合員に貸し出すという制度になっておりまして、それ以外のいわゆる員外貸出、員外預金は20%以内と制限をされております。こういう中で、信用組合は地域の自治体と連携した取組み、あるいは地域の農業を活性化する取組み、地域の特産品を活用した新規事業者の開拓への取組みなどによって、地方創生、地域の活性化に取り組んでいるところでございます。

ゆうちょ銀行との協調・連携につきましては、2の(2)にありますように、地方創生のためのファンドを共同で設立するとか、これは実際に全信組連を通じまして、制度的に全信組連を含めて出資できるような制度を今、作っておりますので、実際、そのようなことで動いている信用組合がでございます。②にありますように、中小企業に対するシンジケート・ローンを通じた協調融資、あるいは地域における高齢者支援事業などで連携・協調ができるのではないかと考えております。

5ページ以下は参考で、信用組合の状況でございます。せっかくですので、ちょっとだけ御説明をさせていただきます。我々信用組合は銀行と同じような業務を行っております地域信用組合と、医師系の信用組合などの業域信用組合、官公庁、県庁なり東京都の職員たち、あるいは警察庁、警視庁の職員等が作る組織の職域信用組合の三つの形態に分かれております。6ページ、全体では154の組合がありまして、預金積金では全体で19兆2,000億円ということになっております。小規模な金融機関ですので、その辺の御配慮をよろしくお願いしたいということでございます。以上でございます。

○増田委員長

それでは、農林中央金庫、お願いします。

○奥専務理事

農林中央金庫の奥でございます。今日はこういった機会を頂きまして、ありがとうございます。農協と漁協の意見を主に2点申し上げたいと思います。

一点目は、ゆうちょ銀行のみならず郵便局グループと農協なりの親和性なり、どういったところで一緒に仕事ができるかといった点。二点目は、民営化の在り方に関する考え方ということで申し上げさせていただきたいと思います。

2ページ目、実は、御案内のとおりですけれども、郵便局グループさんと店舗の在り方とか、あるいはお客さんとか、事業基盤とか、そういった意味で非

常に似ております。

そういう中で三点申し上げたいと思いますが、一点は、簡易郵便局の業務を受託したり、ATMの相互開放ということで、現にそういった提携をやっているという点。二点目は、私どもは経済事業というのもございますので、そういう意味でいくと、地方でできたものを都会に送るという意味では、ゆうパックとの、これはまだ点の取組みでございますけれども、そういった事例。三点目でございますが、私どもは地域のインフラを守るなり、地域を元気にさせるというのを一つの使命だと思っておりますので、後ほどちょっと見ていただきますけれども、移動購買だとか、移動ATMによって、そういったサービスを田舎まで届けるとか、あるいは子育て、福祉、こんなことをやっておりますので、こんな領域で一緒にできることもあるのではないかとこの点でございます。

次に、3ページ、民営化に関しての意見でございますけれども、御案内のとおり、国家プロジェクトでございますので、何としても成功させないといけないかと思っております。そういう中で、三点だけ申し上げたいと思いますが、一点目は、民営化のプロセスというのは、最初のステージだけでも4、5年掛けてということになるかと思っておりますけれども、その期間中、マネージしやすいという観点から言うと、規模というのはそう大きくない方がいいだろうということだと思います。特に、この期間中に、場合によって金融緩和の出口戦略という局面もあるかもわかりませんが、そういったときの評価損の話とか、そういったことを考えると、極力規模は小さく、マネージャブルにした方がいいのではないかとこの点。

二点目は、今、最初の方で申し上げましたけれども、現場では、地域によっては郵便局と農協しかないような局面が非常に多いわけでございますけれども、そういった提携を今後やっていく上で、お互いに顧客を取り合うようなことになると、提携の芽を摘むことになりはしないかという点。三点目は、言ってみますと、こういった限度額の引上げ等の議論の時期でございますけれども、信金、信組からもありましたように、民営化の道筋が、これをはっきり示していただいた中での議論ということではなかろうか、ある意味、筋論みたいな話でございますけれども、そういった点が、私どもが農漁協の人に説明する上では非常に必要だということでございます。

以下、参考資料でございます。参考資料1は、農協・漁協とゆうちょ銀行との連携例ということで、200以上で簡易郵便局の業務も受託しているということで、実は小笠原の母島などは郵便局がなくて農協だけということで、なかなか店舗の統廃合なりについても、しっかり残していかざるを得ないということでございます。参考資料2は、先ほど申し上げた点を少し絵にしたところでございまして、移動購買車とか、移動ATMという格好での活動をしているという農協

の例、あるいは子育てをしている例、介護なり医療という観点で高齢者対策をやっている例と、こんなところがございまして、こんなところに、どのように一緒にやっていけるかということだと思っております。参考資料3以下は、後ほどご覧いただければと思いますが、参考資料6については、先ほどからございました過去のシフトの例の実数も置かせていただいております。以上でございます。よろしくお願い申し上げます。

○増田委員長

どうもありがとうございました。

それでは、これまでの御説明に対して御質問、御意見がございましたら、お願いしたいと思っております。どなたへの質問かを明示した上で、よろしくお願いいたします。老川委員、どうぞお願いします。

○老川委員

御説明ありがとうございました。

信用金庫、信用組合、いずれも地方創生ファンドというお話がありまして、これについては皆様方の前に全銀協から御説明を伺った中にも似たような考え方が示されたのですが、同じような性格のものと考えてよろしいのかどうかということを、全国信用金庫協会にお尋ねしたいというのが一つ。

そのことについては、農林中央金庫はそのような場合に一緒に入られるということなのか、それとは別枠の協力体制ということをお考えなのか、ここをちょっと確認したいと思っております。

○増田委員長

それでは、全国信用金庫協会、お願いします。

○森川常務理事

地方創生ファンドにつきましては、全銀協と調整しているということとはございませんので、必ずしもはっきり把握しているわけではありませんが、恐らく考えていることは同じ方向だろうと思っております。地方創生のために金融機関が共同して設置して、まさに地方の中小企業等に対して出資をしていくということを考えていらっしゃるのだろうと思っております。

○増田委員長

それでは、農林中央金庫。

○奥専務理事

私どもの場合は、農業者とか農業のところが対象になるのかと思っておりますけれども、既にファンドもかなりありますので、そういったところで、事案事案でどうやって連携していくかということだと思っておりますが、全く別にやるとか、拒絶するとかという考えは全くなくて、そこはこういうファンドでこういうスキームであればという個別の御議論になるのではないかと考えております。

○老川委員

ありがとうございました。

○増田委員長

では、米澤委員長代理、お願いします。

○米澤委員長代理

今の話とも関わるのですけれども、地方再生とか創生ファンドというのは極めて魅力的な名前なのだけれども、何か私、不良債権化する以外の何物でもないような感じがして、そういうのが銀行本体でやられているのでしょうか。要するに、ここは協調のキーではあるのですけれども、よほど慎重にやらないと、銀行ですから、今、ゆうちょ銀行のことを想定しています。皆様方も銀行の枠ですから、そこでやるのはかなり難しいのかなと思います。しかも、どこか出資をしてください、融資は我々がやりますからと、それは皆様方にとって非常に都合のいい話でしょうけれども、出資した方は大変だなという感じなので、改めて銀行としてそういうものをどのようにやっていったらいいのかを、農林中央金庫にお答えいただければと思います。農林中央金庫様は本当に先進的な機関投資家としてやっていらっしゃるのです、ここはどのようにやっていったらいいのか。その辺にヒントがあれば乗れる話なのかなという感じがしていますので、その辺の相場観というか。

私、中小企業基盤整備機構で色々な話を聞いたのですけれども、大学発とか、地方発というのはごく一部の例外を除くとうまくいっていない。少なくともリターンが上がっているのは、ディストレス程度と理解しています。それ以外は、なかなかファンドとしてそもそも出資した額が戻ってこないということを随分聞いていますので、そういうところはうまく一緒になってできるのかどうか、銀行としてやっていけるのかどうかをヒントとして農林中央金庫の方にお答えいただければと思います。

○増田委員長

お願いいたします。

○奥専務理事

アグリの方はかなりファンドがあって、ファンドの数もありますし、件数もかなりあるわけですけれども、まだいわゆる資本を入れて、草創期というか、事業としてはまだこれからが展開期ということだと思いますので、評価というところにはまだとても当たらないと思いますけれども、いずれにしても相当な経営力支援というか、ハンズオンしていかないと難しいと思いますので、かつ、そんなに沢山の額ができるというイメージは私はなかなか描きづらいと思っています。答えにはちょっとなりませんけれども、本当に苦労しているというか、頑張らないといけないところ。

○米澤委員長代理

もちろんそこは協力していきたい一番のところだと思いますけれども、やはり注意してやっていくということです。

○増田委員長

よろしいですか。

どうもありがとうございました。それでは、これで質疑は終えたいと思います。

皆さん、どうもありがとうございました。御苦勞様でした。

(全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会、農林中央金庫退室)

(生命保険協会、全国共済農業協同組合連合会入室)

○増田委員長

続きまして、一般社団法人生命保険協会、全国共済農業協同組合連合会、以上の2団体から御説明をいただきまして、まとめて質疑を行うことといたします。

説明は大変恐縮でございますが、各団体とも5分以内ということをお願いいたします。

それでは、一般社団法人生命保険協会の皆様方から御説明をお願いいたします。

○児島一般委員長

本日はこのような機会を頂戴し、感謝申し上げます。

資料の1ページをごらんください。総論といたしまして、今後の郵政民営化の推進の在り方に係る当会の意見につきまして、大きく二点まとめております。

まず、日本郵政グループの企業価値の向上に向けては、日本郵政グループと民間生命保険会社が双方の強み、特徴を認識し、適切に補完し合うことが重要であると考えております。次に、かんぽ生命保険の業務範囲の拡大に当たっては、株式の完全売却を通じた公正な競争条件の確保、業務内容に応じた適切な態勢整備が必要であると考えております。それぞれの内容につきまして、資料2ページ以降で御説明させていただきます。

まず、日本郵政グループの企業価値向上についてですが、日本郵政グループとしての強みは「郵便局ネットワーク」及び「地域住民の方々との密接な接点」にあると認識しております。また、消費者の皆様にとっても郵便・貯金・保険等の取引をワンストップで活用できることは大きな利便性があるものと思われまます。保険商品の特徴と致しましては、簡易な手続で一定範囲を保障するものであり、保険会社として求められる様々な態勢整備も、その商品性を踏まえた範囲に止まるものとなります。それらの日本郵政グループの強みや特徴を踏まえた上で、資料中段にありますとおり、民間生保の多様な商品・サービスと、



それらの運営に必要なインフラを提携といった形で活用することによって、追加で大きな資源投下を行うことなく、フィービジネスとして日本郵政グループの企業価値を高めていくことができるのではないかと考えております。

資料3ページ、先ほどの提携関係をお客様の目線、もしくは地方創生といった視点から整理をさせていただいております。まず、前提として、民間生保として、22万名を超える営業職員や代理店等によって、全国津々浦々のお客様に商品やサービスを御提供いたしております。一方で、資料中段にありますとおり、お客様のライフスタイルやニーズは多様化してきており、民間生保の販売チャネルに加えて、地域の郵便局を利用できるようになることは、お客様の利便性、いわば各地域での住みやすさの向上につながり、地方の創生や活性化にも貢献できるものと考えております。

資料の4ページ、記載のとおり、既に様々な商品について多くの保険会社との提携が進められており、今後の郵政民営化の推進の在り方についても、このような取組みを着実に前進させていくことが重要であると考えております。

資料5ページ以降において、かんぽ生命保険の限度額引上げ等に対する当会の意見を御説明させていただいております。

資料5ページ中段にありますとおり、限度額の引上げ等に当たっては、かんぽ生命保険への実質的な政府出資の解消に向けた取組みを早期かつ着実に実行し、民間生命保険会社との公正な競争条件の実現を図ることが必要であると考えております。

資料6ページ、参考④のデータのとおり、一件当たりの死亡保障額は1,000万円以下が大宗を占めており、既にかんぽ生命保険と民間生保は競合関係にあると言えます。そのような中、「公正な競争条件」が確保されないまま、限度額の引上げ等を行うことは、保障性領域での更なる競合につながり、民業圧迫の懸念があります。

資料7ページには、かんぽ生命保険の新たな商品である学資保険の販売状況を御参考として記載させていただいております。学資保険は弊社も含めた民間生保も大変力を入れており、ほぼ同時期に新たな商品を市場に投入しております。しかしながら、結果として、当該新商品の発売当初、かんぽ生命保険一社でマーケットの7割を占める実績となりましたことは、率直に申し上げまして、大変な脅威であると考えております。

最後に、資料8ページ、かんぽ生命保険が限度額の引き上げも含めた業務範囲の拡大を行うに当たっては、その内容や規模に応じた「適切な態勢整備」をする必要がございます。かんぽ生命保険といった大変規模の大きな会社が、民間生保と同様の態勢整備を行う場合、例えば、限られたお医者様を保険会社間で取り合うようなことが懸念され、国民経済的な観点からも望ましくないもの

と考えております。

生命保険業界としての意見は以上でございますが、当会の意見も踏まえ、十分かつ慎重な調査審議を行っていただくことをお願いいたします。

以上でございます。

○増田委員長

それでは、次、お願いします。

○島崎代表理事専務

おはようございます。全共連でございます。今日はこのような機会を頂きまして、感謝を申し上げたいと思います。説明は隣の吉村常務が行います。よろしくお願いします。

○吉村常務理事

それでは、早速ですが、私どもの資料につきましては「郵政民営化にかかる現状認識」「調査審議の在り方にかかる意見等」「今後の調査審議への期待・要望」という三つの形でまとめさせていただいております。

2ページ目「郵政民営化にかかる現状認識」の（１）郵政民営化の取り組みについてでございます。こちらにつきましては、郵政民営化法の基本理念に則って推進され、地域社会の健全な発展につながることを私どもも期待しているところでございます。また、日本郵政グループの株式処分が円滑に進められまして、震災復旧・復興財源に充てられることを、私どもも、被災地域の復旧・復興支援にこれまで取り組んできた立場からも、その重要性は認識しているところでございます。

3ページ、かんぽ生命保険の民営化の現状でございますが、日本郵政グループが平成26年12月に公表されました株式上場計画において、かんぽ生命保険の株式完全処分に関する具体的な計画や方向性は示されていないということもございまして、私どもとしては、かんぽ生命への政府関与を残している状態にあるという認識でございます。

4ページ、かんぽ生命保険とJA共済の関係でございますが、関係イメージ図を書いてございます。かんぽ生命は、ホームページにおきましても簡易な手続で加入できる、保険金額に制限があるということの特長として挙げられています。一方、JA共済につきましては、組合員の生活に係るリスクをトータルに保障する「ひと・いえ・くるま」という言葉で表してございますが、私どもは生命保障分野においても公的保障等でカバーできない大きな保障を提供してきたという認識でございます。図に記載のとおり、平均保険金額・平均共済金額の実績からも、一定のすみ分け・バランスの関係の中で、地域においてそれぞれの使命、役割を果たしながら生活保障サービスを提供しているというのが現在の認識でございます。

これらの現状認識の中で、5ページ、「調査審議の在り方にかかる意見等」ということで、まず「(1)完全民営化前のかんぽ生命への評価」についてですが、完全民営化が実現していない現状では、政府による後ろ盾があるとの期待と安心感を国民に抱かせ、信頼性の向上に大きく寄与することにより、かんぽ生命保険が競合する民間事業者よりも優位に立つ材料となり得ると考えておりました。かんぽ生命保険の全株式処分の明確な期限が示されていない中では、政府関与のイメージ払拭は容易ではないという評価をしています。

6ページ、「(2)完全民営化前の業容拡大・限度額引き上げによる影響」についてですが、もし、これが実現されるとすれば、公平な競争条件が確保されない中では民業圧迫につながる懸念があるという評価をしているところでございます。

7ページ、「(3)企業価値向上について」ですが、主務大臣からの要請の中でも、日本郵政グループの企業価値向上を通じて上場の成功を確実なものにしていくことが重要とされてございます。私どもはこの考え方自体を否定しているわけではございません。完全民営化前の段階では、他の民間事業者の経営への影響も考慮して、組織・業務の更なる合理化・効率化の取組み等、現状の業務範囲内での取組みとすべきではないかという認識でございます。

最後に、8ページ、「今後の調査審議への期待・要望」という形でまとめさせていただきます。公平な競争条件が確保されない状態のままのかんぽ生命保険の業容拡大・限度額引き上げは、地方・農村において一定の役割を果たしてきましたJAの経営に大きな影響を及ぼす懸念がございます。また、現在、政府方針を受けまして、JAグループを挙げて農業者の所得増大・地域の活性化等に向けた自己改革や法改正による制度変更に対応している中、その取組みにも大きな影響を及ぼす懸念があるということがございます。

以上の事情に御配慮の上、郵政民営化法の基本理念に則って、慎重かつ十分な審議・検討が行われることを強く希望いたします。

説明は以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、ただ今の御説明に対して御質問、御意見ございましたら、よろしくお願いいたします。

清原委員、お願いします。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

生命保険会社の皆様、特に地震等被災地の皆様に対して寄り添いながら、復興支援をしてこられたと思います。心から敬意を表します。そこで、そういう

趣旨からも、今回の取組み、上場というのは復興財源の確保からも意義があるという点については共有していただいているものと思います。

さて、生命保険協会の皆様におかれましては、既にかんぽ生命保険と多様な商品・サービス等の提携や組合せで、これまで取組みをされてきたと思います。そこで、JA共済の皆様に質問をさせていただきます。今回は、公平な競争条件の下ということで、限度額引上げについて、一貫して御意見を披れきされました。けれども、地域においてはJA共済の皆様というのは大変信頼度もあり、地震被害の時などは、いち早く決定をされて、被災者の皆様には大変高く評価されていると、都会におります私も被災地の声を聞いております。そういうわけで、限度額の問題とちょっと離れまして、4ページに図示されておりますかんぽ生命保険とJA共済の皆様とのすみ分け、バランスのイメージ、とにかくすみ分け、バランスを確保したいという御主張だと思えます。現在の状況で、このすみ分け、バランスというのは一定程度できているとお考えなのか。そして、それを更に進めていくときに、何らかの提携を生命保険協会の皆様はかなり進めていらっしゃるのですが、JA共済の皆様としても検討されていることがあるかどうか、そのすみ分け、バランスの質の点について御意見があればお聞かせいただければと思います。お願いします。

○増田委員長

それでは、よろしく申し上げます。

○吉村常務理事

かんぽ生命保険とJA共済のすみ分けというところでございますが、数字的には現在のところ、そこにも記載してございまして、例えば死亡保険ではかんぽ生命保険が330万円、私どもは1,233万円という中で、かんぽ生命保険につきましては、簡易な手続で加入できる、あるいは保険金額に制限があるという特徴を持つ、基礎保障だと私どもは認識してございます。そのような中で、その更に上乘せの部分を提供するという形でのすみ分けは出来てきているのかなと思っております。しかし、公平な競争環境が確保されない中で、限度額引上げということになれば、そのバランス・すみ分けが崩れていくのではないかと考えてございます。

一方、今後の提携の部分につきましては、過疎地のように店舗の維持が困難な地域などにおきましては、各JAの判断の下、郵便局ネットワークを利用できる道を開いていただくことも考えられるのではないかと考えてございます。

○清原委員

今のお答えのように、地域のJAの事情、地理的な条件とか、他の金融機関との関係等を視野に入れつつ、あくまでも利用者のニーズに合わせて提携等も考

える余地があるということですね。どうもありがとうございます。

○増田委員長

他にはよろしいですか。

○米澤委員長代理

一点だけ、生命保険協会の方をお願いしたいのですけれども、5ページに「かんぽ生命に対する消費者の認識」というアンケートの結果が出ているのですが、これは平成24年度に行われたということなのですが、これから上場の日程も段々分かってきていますので、ごく直近もう一度こういうものをしていただいで、お知らせいただくと嬉しいと思っておりますので、改めて、今、言ったような状況、上場が分かっている段階でもう一度このアンケートを是非行っていただいで、教えていただきたいと思えます。

相変わらず「政府が間接的に株式保有して安心できるから」というところがこのぐらいのシェアがあるのかどうか、知りたいものですので、是非お願いします。

○児島一般委員長

生命保険文化センターが行っているこの調査は3年に一度実施しております、平成27年度の速報版は、9月の中旬頃に公表されると伺っております。最終版の公表は12月頃の見込ですが、速報ベースでは来月ご確認いただけるものと考えております。

○増田委員長

それでは、ちょうど時間となりましたので、以上で質疑を終えたいと思えます。

今日はどうもありがとうございました。御苦勞様でした。

(生命保険協会、全国共済農業協同組合連合会退室)

(全国生命保険労働組合連合会入室)

○増田委員長

続きまして、全国生命保険労働組合連合会から御説明をしていただきまして、その後、質疑を行うことといたします。

それでは、大変恐縮なのですが、説明は5分以内ということで、よろしくお願ひいたします。

○浜田中央執行委員長

生保労連中央執行委員長の浜田と申します。本日はこのような機会を設けていただきまして、感謝申し上げます。生保労連は、生保産業の中で唯一の産業別労働組合でございます、組合員数約25万名、そのうち約8割が保険販売に関わる営業職員として全国に展開しております。

本日、お時間を頂きまして、取り分け営業現場で働く者の立場から、郵政民

営化の問題に関しての我々の見識、意見を述べさせていただきたいと思いますので、どうぞよろしく願いいたします。説明は副委員長の出口よりさせていただきます。

#### ○出口中央副執行委員長

副委員長の出口と申します。本日はどうぞよろしく願いいたします。

では、早速ではございますが、資料をめくっていただき、1ページをご覧ください。まず、我々の基本スタンスでございますが、上段に記載のとおり、郵政民営化に当たっては、民間会社との公平・公正な競争条件を確保することが大前提であり、まずは政府関与の解消を図ることが先決である。解消がなされない中で加入限度額の引上げ等は認めるべきではないというものでございます。この基本スタンスは、約5年前の86万名の署名や、また、今般実施しました全単位組合、全職場を対象とした職場決議、先般開催の定期大会における特別決議からも明らかなおと、生保産業で働く者の強い思いの結集、総意でございます。

次の2ページ、3ページは、郵政民営化の実態、マーケットの状況をデータから確認したものでございます。2ページには、我々が独自に調査しました、一般個人の方を対象としたアンケート調査結果と、また、生命保険文化センターの調査結果を掲載してございます。我々の調査では、かんぽ生命保険に加入した一番の理由を確認してございますが、信頼感・安心感があるからと、政府の関与が期待できそうだからを選んだ回答者が合わせて約8割であり、この状況は5年前と現在でほとんど変わらないというものでございます。また、生命保険文化センターの調査では、こちらは複数回答というものでございますが、かんぽ生命保険を選ぶ理由として、政府が間接的に株式を保有しているから安心というもの、また、国営事業として運営してきた伝統があるからというもの、それぞれが約3割となっております。保険を選ぶ際に安心感・信頼感があるということは重要な視点ではありますが、この場合、その背景にはやはり国の関与が大きく影響しているものと考えております。

また、次の3ページには、こども保険マーケットの状況等を載せておりますが、ご覧のとおり、昨年5月の学資保険の改定により大きくマーケット状況は変化しており、かんぽ生命保険の絶大な力が見て取れます。現行では、かんぽ生命保険は貯蓄性商品、民間生保は保障性商品と、主力商品に一定のすみ分けがなされておりますが、仮に加入限度額が引き上げられ、民間生保の主力であります保障分野での競合が進むと、営業職員の処遇・雇用に大きな影響が出るものと考えております。

また、次の4ページには、生保労連に寄せられた事例、また、組合員の声を掲載しております。お時間の関係で詳細に触れることはできませんが、現場の

実態、また、我々組合員の切実な声として受け止めていただければと存じます。よろしく願いいたします。

続きまして、5ページ、6ページは御参考という位置付けでございますが、5ページにあるとおり、北海道から沖縄まで全国津々浦々で、我々の組合員である営業職員が対面でのきめ細やかなサービスを提供しております。また、6ページには、我々生保労連の取組みを紹介しております。東日本大震災時の真摯な対応により、営業職員が地域で果たす役割は改めて社会的にも確認、評価いただいたところでございますが、我々としましては、その役割、強みを更に発展させるべく、ご覧のような取組みを進めているところでございます。

我々の組合員の多くは比例給職種であり、1件、またその1件が、民業圧迫により奪われると、その雇用、生活に甚大な影響を及ぼすことは必至です。そして、結果として民間生保による地域社会でのサービスの低下、また、地域経済の活力低下を招くことになると考えているところでございます。郵政民営化の推進に当たっては、ぜひとも我々生保産業で働く者の声をお聞きいただくとともに、改正郵政民営化法の理念にのっとり慎重な御審議、御検討をお願いしたいと考えております。

御説明は以上でございます。

○増田委員長

どうもありがとうございました。

それでは、これまでの説明に対して御質問、御意見がございましたら、どうぞお願いいたします。何かございますでしょうか。

清原委員、どうぞ。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

最後の方で御紹介がありましたように、東日本大震災時の対応等、正に営業職員の皆様がフェース・ツー・フェースの人間関係を作って営業されていたことで、それが地域の見守りの活動につながっているということを承知しています。私は、三鷹市長をしておりますが、三鷹市でもある生命保険会社の皆様と見守りネットワークの協定を交わしまして、これは、他の金融機関、信用金庫等とも提携していることですが、改めて生命保険会社の方も加わっていただきました。それだけ地域密着の活動をされているということです。

今日の御説明では、組合員の皆様から引き続きかんぽ生命保険に対する利用者の皆様、消費者の皆様が、国営であるとか、政府出資であることが根強いという御感想が寄せられているのですけれども、そういうことだけではなくて、そういう現状の中で営業されているときの民間の生命保険会社の皆様のメリットと言いまししょうか、かんぽ生命保険と違って、皆様の商品の内容、メリット

が功を奏して、こういうところが大事だとか、誇りとされているようなお声も聞かれてはいないのでしょうか。この間の事例は、組合員の声は、どちらかといえば、かんぽ生命保険に対する否定的なことだけが列挙されているのですが、そうではなくて、御自身の商品等についてかんぽ生命保険の内容と比べて優位性というか、よりメリットがあるという自信というか、誇りというか、そういう声は聞いていらっしゃるのでしょうか。

○増田委員長

お願いします。

○出口中央副執行委員長

こちらのアンケートは、郵政問題に限らず、例えば、銀行窓販であったり、乗合代理店であったり、我々が産業政策課題として挙げているものに関して、問題事例やお客様がお困りになったという声を、実態を把握するために確認したというもので、我々が褒めいただいたことを主眼として集めたものではないです。我々、生保労連もそうですし、各経営の中でもされておりますが、いかに保険金がお役に立ったかということや、きめ細やかなサービスで、訪問すること自体、喜んでいただいているという声をしっかり集めて共有化しており、組合員は誇り、いわゆる聖業意識を持って活動しているというところでございます。ちょっとこのアンケートの趣旨とはずれているということでここでは収集はしてございませんが、そういった声は一方ですっかりとあると考えています。

○清原委員

それから、もう一点だけ、すみません。どうしても営業職の方は女性の比率が高いと承知しています。このような取組みをされるときに、性差というものをお感じになることはありますか。あるいは、そういうことはなくて、営業職の方が8割いらっしゃるということですが、全体として25万名もいらっしゃるわけで、皆様の中に取り分け男性であるから、女性であるからという意識の差を郵政民営化については認識されているのでしょうか。どうでしょうか。

○出口中央副執行委員長

男女ということでは、そういった声はないですけども、そこにも載せているとおり、郵便局だからドアを開いていただいて、我々の営業職員の場合は開いていただけないということは男女を問わず実態としてあると考えております。我々としましては女性ならではの視点でのきめ細やかなコンサルティング等々もしっかり進めていきたいと考えているところでございます。

○清原委員

ありがとうございます。



○増田委員長

よろしいですか。

老川委員、どうぞ。

○老川委員

今のことにちょっと関連するけれども、いわゆる営業の現場で民間生保よりかんぽ生命保険の方が安心だから、そちらをやりますよとか、そういう現実の動きというのはあるのでしょうか。

○出口中央副執行委員長

正にこども保険のマーケットもそうでございますが、例えば我々の組合員との会議の中でも、具体的な声として、終身保険を検討され、2,000万円入るとなったときには、まず1,000万円はかんぽ生命保険を選ばれて、そのあと、民間生保の商品の中で選ばれるというようなことも多いと聞いております。やはり、信用力をはじめ、お客様の選考の基準は個別に色々と思えますけれども、まずはかんぽ生命保険という実態は、かんぽ生命保険の絶大な信用力に負うところが大きいと考えております。

○増田委員長

ありがとうございました。質疑の方は以上としたいと思います。

今日は大変御苦勞様でした。ありがとうございました。

(全国生命保険労働組合連合会退室)

(全国郵便局長会、日本郵政グループ労働組合入室)

○増田委員長

続きまして、全国郵便局長会、日本郵政グループ労働組合の2団体から御説明を頂きまして、まとめて質疑を行いたいと思います。

説明は、大変恐縮ですが、各団体とも5分以内ということでお願いしたいと思います。

始めに、全国郵便局長会の説明からお願いしたいと思います。よろしく願いします。

○大澤会長

よろしく願いいたします。全国郵便局長会の大澤でございます。

私ども郵便局は、改正郵政民営化法に基づいて、地域にとってなくてはならない物流、金融を中心とする生活のインフラの機能の拠点として、地域の皆様のお役に立ちたいと思って仕事を続けてまいっております。特に、今後の人口減少、人口の移動による地域の活力の低下が危惧されている中、生活の拠点としての郵便局の機能アップが不可欠なものと考えております。しかしながら、国民の皆様は郵政民営化によるメリットを享受できないばかりか、様々な不便を未だ強いられている現状がございます。取り分け、限度額によって近くの郵

便局があるのに、わざわざ遠方の銀行も利用しなくてはならない、また、年金受取金融機関を郵便局に指定しようとしても、他の貯金と合わせて限度額オーバーという、郵便局の利用が制限されているお客様、しかもその中には高齢者の方がたくさんいらっしゃいます。そういう中で、仕方がないので、筆筒貯金という方法を探られている方もいらっしゃいます。その場合、空き巣、火災による被害、また、先般の東日本大震災の折には、筆筒ごと津波にさらわれ、一文無しになったという事例も報告されておりますし、防災上、防犯上の問題の中でも非常に問題だと考えております。どうぞ、途方に暮れるお年寄りの姿に思いを致していただきたいと思っております。

したがいまして、こうしたお客様に対する利便性の向上を図るため、限度額の引上げは是非必要と考えております

また、他の金融機関が郵政民営化委員会のパブリックコメントに提出された意見を拝見する限り、目指すところは、私どもとほぼ同じと理解をしております。ただし、限度額につきましては、全銀協、地銀協、第二地銀協は引上げそのものには言及をされておられません、一部の金融機関におかれましては、引上げにより、民間金融機関からゆうちょ銀行への預け替えが発生することを懸念されております。しかし、現在、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の商品が他の金融機関に比べて優位という事実はなく、大幅な資金シフトが起こるとは考え難い状況でございますし、我々には他の金融機関から預金を移し替えようという気は全くございません。全国郵便局長会は、あくまで利便性の向上、高齢者などの弱者救済のために限度額の引上げが必要であることを訴えているところでございます。

最後につけ加えますと、地域において生活トータルサポートというものを2021年を目途に目指しております。これを担う郵便局の姿を目指して行政、様々な民間企業、地域の各種団体、個人の皆様と連携し、協働しながら努力してまいりたいと思っております。

以上でございます。よろしく願いいたします。

○増田委員長

それでは、どうぞ、お願いいたします。

○窪田中央本部書記長

御紹介いただきました、日本郵政グループ労働組合の書記長をしております窪田と申します。本日は意見陳述の機会を設けていただきましてありがとうございます。

まず、ペーパーに基づいて御説明を差し上げたいと思っております。「JP労組の基本認識」でございますが、ご存知のとおり、改正郵政民営化法の下で、郵便・金融サービスに関するユニバーサルサービスの責務を担っております。その中

でも、極力国の関与を受けず、市場規律の下で公正かつ自由な競争を促進し、多様で良質なサービスを提供していくことが郵政民営化の推進につながると考えてございます。また、株式上場を行って、政府保有株式の売却益により、東日本大震災からの復興財源確保に貢献するという観点も重要であると考えているところでございます。

二つ目といたしまして、現在の「日本郵政グループの主な取組み状況等」でありますが、まず、①内外の環境変化を踏まえた取組みとして、株式上場に向けた準備、②として安定的な利益の確保に向けて新サービスや収益基盤の拡大等に取り組んでございます。「トータル生活サポート企業を目指した取組み」としましては、ユニバーサルサービスの着実な実施、郵便局ブランドを生かした地域密着・生活サポートサービスの展開、これらの取組みをしてございますが、外的要因として、超低金利環境の継続ですとか少子高齢化・過疎化の進展による赤字地域の拡大とか、人材確保の困難性によりまして、人件費負担が増えてございますとか、こういった様々な要因によって増益への転換がなかなか困難な状況でございます。

JP労組としての意見でありますが、経営の自由度の確保をお願いしたいということでございます。ユニバーサルサービスを維持した上で、良質なサービスを提供するとともに、健全な経営推進を図っていくためには民間企業として当たり前の経営の自由度を担保していただく必要があると考えてございまして、新商品・サービス、限度額等々の上乗せ規制を始めとして、こういった上乗せ規制が残存している状況を、是非とも撤廃していただきたいと御要望を申し上げます。もう一つは、ユニバーサルサービスを維持するためのコストの軽減でございます。ユニバーサルサービスを提供するためのコストは、事業収益をもって負担するものであると理解しておりまして、生産性の向上等に向けて最善を尽くしているところでございますが、しかしながら、先ほど申し上げたような外的要因もございまして、なかなか困難な状況、遠からず行き詰まってしまわないかと考えております。そういった意味では、金融二社からの委託手数料に関わる消費税の免除等、税制措置についても是非とも御検討をお願いしたいと考えてございます。

以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、ただ今の御説明に対しまして、質疑を行っていきたいと思います。

老川委員、どうぞお願いします。

○老川委員

御説明どうもありがとうございました。

郵便局長会にお尋ねしますが、限度額によって抑えられていることによって、遠くの銀行に行かなければならない、この事情はあるとして、もう一つ、2番目に年金などの受取りで限度額を超えてしまうと。何カ月かごとに入ってくる。それがその分をどこかに移し替えなければならないとか、そういうお話だろうと思うのですが、これは大体金額にしてどれぐらいなのでしょう。つまり、限度額を2,000万円とか3,000万円に引き上げなければならない程のオーバーとはちょっと考えにくいのですが、現実にはどのぐらいですか。

○大澤会長

今、1,000万円の枠がございまして、定期で1,000万円を利用する設定と、通常貯金で1,000万円を利用したいという設定と、色々な方法の設定ができます。通常貯金だけあれば、例えば900万円の残高があっても100万円のお金は入るわけですがけれども、1,000万円までですね。定期は700万円の設定をし、残りの300万円を通常貯金とした場合、通常貯金が290万円ぐらいあったとすると、残りは通帳には、10万円しか入らないわけですね。そうするとあぶれてしまうという状況がございまして。ですから、郵便局だけで自分の貯金の財産を管理する場合は、今のような定期と通常使う貯金とを利用していると、こういうことが起きるといって方が相当数いらっしゃいます。

○老川委員

その場合、しかし、限度額を一気に1,000万円まで上げないと解消できないとか、そういう規模の話になるのですか。

○大澤会長

その方々の状況によると思いますけれども、今、800万円から1,000万円の定期の預入をされている方というのは、20%弱、いわば15~16%の方がそのぐらいの定期の貯金をお持ちでございまして。その方々は、普通貯金というのは、別の形の別の金融機関も利用されている方も多いですし、その次のランクの500万円、600万円の方々も、メインの貯金は銀行において、通常、半端の定期を郵便局の通帳で運用している方もいらっしゃるもので、例えば、退職金をもらう年齢になったときに、大体一般的に2,000万円から2,500万円ぐらいが、今の退職金の状況だと思えますし、そういう場合、私どもも、退職金をもらったときに、通常貯金に振り込めない。振り込んでも1,000万円までしか利息が付かないような状況でございまして、一般的に引上げというのは、残高を、全ての利用者の方を増やすのではなくて、一時的に入る、あるいは郵便局だけで運用したいという方のために枠としての引上げはあってほしいなというのが、今の地域においても、要望は沢山あるということでございます。

○老川委員

ありがとうございました。

○増田委員長

清原委員、お願いします。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

JP労組の方に伺います。郵政民営化が進んでいくにつれて、例えば新規商品として学資保険がまた開拓されたり、あるいは民間生保の皆様との提携が進みまして、基本的に職員の方の研修ということが極めて重要になってまいりました。また、コンプライアンスを強める意味でも、職員の研修のために割く時間というのは相対的に多くなっていると思います。

御質問としては、労働組合として、やはり真に郵政民営化の意義を利用者の皆様に知っていただくためにも、これからも継続的に研修というか学びというものは必要になってくると思いますが、そうした研修機会について、組合員の方はどのように評価されていますか。今のような取組みで十分とお感じでしょうか。あるいは、更に創意工夫をして、より質の高い研修成果を挙げるような御提案なども御意見としては出ているでしょうか。教えていただければと思います。

○増田委員長

お願いします。

○窪田中央本部書記長

ありがとうございます。

仰るように、新規業務に対する研修というのは非常に重要でございます、新たに業務に取り組む場合、中途半端な業務知識で臨みますと、事故を起こしたり、又はお客様に御迷惑を掛けることが非常にございますから、そういった意味では、研修は非常に重要でございます、我々労働組合といたしましても、会社との様々な協議の場で、研修の充実や、もうちょっと余裕を持った研修時間を取っていただきたいですとか、そういったことも含めて、様々な要望をしたり、交渉をしたりしているところでございます。実際、組合員の中からも、そういった研修に対する要望もございますし、さはさりながら、全て足りていないという状況ではないと思っております、一部不足するところもあるというのも事実でございますから、そういったところの改善に向けては我々労働組合としても今後も取り組んでまいりたいと考えております。

○清原委員

もう一ついいですか。

郵便局長会に伺います。本当に日々地域と密着したサービスに取り組んでいただいておりますことに感謝しますし、特に今回、高齢者のお立場に立って意見表明をしていただきました。

郵便局の業務の中には、貯金もあれば郵便もあれば保険もあるということで、正に柱となるお仕事を各郵便局で全部総合的にしていただいています。本日は、ゆうちょ銀行の視点から高齢者の声を代弁していただいたわけなのですけれども、他の郵便あるいは保険で、最近お感じになっている利用者の方の、改めまして郵便局への期待と言いましょうか、そういうことでお気付きの点がありましたら、御紹介いただければありがたいと思います。よろしく申し上げます。

○大澤会長

ありがとうございます。

144年伝統のある郵便制度でございますけれども、その後に貯金、保険制度が始まり、三事業一体という、日本にとっては珍しいといえますか、日本の高度成長、ちゃんまげの時代からあつという間にGNP第1位、今は第3位ぐらいだと思いますけれども、そういう国になったというのは、この郵便局の制度があったからということも非常に大きいのかなと思っております。

そんな中で、今、地方はまた過疎化に近い人口減少というのが、恐らく15年後、30年後には、今でも顕著に表れている以上に出てくるのではないかと。そうすると、10年前に夫婦で引っ越してきた住宅が、今、15年、20年たつと、老々の夫婦2人しかいないという大きな団地が沢山地方に出てきております。その場合に、片方の奥様がお亡くなりになった、旦那様がお亡くなりになったときに、お一人で、息子さんたちは都会に出て、職場の近くにお住まいでという中で、今、全国に広く展開すべく、非常に大きな試行をしておりますが、みまもりサービスというような、お母様、お父様の状況を定期的にお伺いして、郵便でお子様にお知らせするということも始めました。あるいはふるさと納税の取組みによって小さな自治体の税収のアップに対する貢献ですとか、ふるさと小包あるいは物販の推奨、拡大ですとか、そういうお手伝い、あるいは今、全国でも相当増えておりますプレミアム商品券の1カ所での販売ではなくて、2割、3割というプレミアが付いておりますので、評判がよろしいようで、なかなか手に入れられないお客さんもいらっしゃるもので、同じ市でもネットワークを持っている郵便局の店舗網で販売するということが喜ばれているということでございます。

あと、郵便は基本的には今までどおりしっかりとした配達の精度、どこでも配達できるという緻密さが、商品の荷物も含めて幅広い需要がまだございますし、民間との競争は非常に厳しい中でございますけれども、信書という、情報というものもございますので、パソコンが普及した今でも、ペーパーベースによる手紙の大事さというのは今でも変わりませんので、その辺の三事業の役割。あと、保険については万が一のときの保障ということで、どなたでも簡便に入れるというのがこの簡易保険という元の由来でございますので、お医者様の診

断書がなくても、自己申告することによって保険に入れ、万が一のときに簡易保険があったから子供を大学に行かせることができたという方も沢山いらっしゃいますので、そういう意味の簡易保険の価値も今後もまだまだ必要になってくるものだという状況だと考えております。

○清原委員

ありがとうございます。

ユニバーサルサービスをされているために、正に今、大きな課題の地方創生においても、郵便局の皆様が大変大きな役割を果たし得るのではないかという感じを、今のお答えから受け取りました。ありがとうございます。

○増田委員長

どうぞ。

○米澤委員長代理

郵便局長会長にお伺いします。老川委員の質問とも関連しますが、確かに限度額に関してこのように不便に感じていらっしゃる方がいることは想像に難くないのですけれども、余り我々の方とかに聞こえてこなかったのですけれどもね。不便だから限度額を上げてくれと。限度額を上げるというのは最近ちょっとアンタチャブルな話だったのかもしれないのですが、今回、初めてパブコメでは一部随分出てきていますが、余りニーズとして聞こえてこなかったのです。こういうニーズは結構現場にあるというのは何かあったのでしょうか。

何か唐突な感じで、正直なところ、そういう感じがして、確かにこのニーズは今言った年金等に関して、上限に引っ掛かってしまった人はいるとは思いますが、そんなに不便を感じている人は多くないのではないかという感じも、正直なところ逆にしているのです。ないしはこういう不便さを示す数字があるのだからこれを使ってくださいというものがあれば一番都合がいいのですけれども、何かあるのでしょうか。

○大澤会長

先ほど申し上げましたように、700万円から800万円、あるいは1,000万円近い方が15%前後いらっしゃいます。

○米澤委員長代理

数字はもちろんあるわけですね。

○大澤会長

その方々は、ぎりぎりそれで間に合っている方も、たった100万円しか入っていない方も、7年前に民営化になったときに、1,000万円をきちっと預けること、窓口で整理したわけです。それとともに取扱いが変わり、今の通常貯金1,000万円の中で定期性のもので通常貯金と金額を選びなさいと。選ばないと1,000万円の通常貯金しかできないと。定期をすると、もう容量がいっぱいだから定期で

きませんよという状況が7年前の民営化当初に沢山出たわけです。その当時、もう限度額について大きな、お客様からの苦情が現場の方にはございました。ただ、そのときは改正民営化法ではございませんでしたので、訴える場もありませんし、限度額についての要望を出す場もございませんでしたので、今のよ  
うな状況が出たときに初めて、郵政民営化改正法の中で、消費税の減免をユニ  
バーサルサービスのコストに上げたいという部分は、非常に難しい部分もござ  
いますし、そういう中で、自助努力として限度額を上げていただいて、より多  
くの不便を感じている方が、今、郵便局で積みたいけれども、他にどうしても  
車に乗って、あるいは歩いて駅の近くの銀行に行かなければいけないという方  
が、郵便局にやっと、私の貯金が全部積めてよかったということ、今、改め  
て出しているということとございまして、声は7年前の民営化当初、相当ござ  
いました。今、改めて、7年後に聞かなければ、限度額のことについては表に  
出てこない状況なのかなとは考えております。

○二村専務理事

ちょっとよろしいでしょうか。

限度額そのものはずっとやりたいと思っていたのですけれども、その前に郵  
政という体制をどうするかという、経営体制の民営化という問題が非常に大き  
くこの10年ぐらい議論されていて、そちらの方に議論がいつてしまっていて、です  
から、ニーズとしては前々から、20年ぐらい上がっていなかったものですが、  
上げたいという思いはあったのですけれども、経営形態の方に議論が行って、  
その中で、経営形態が変われば当然限度額の話も変わるだろうという思いが  
我々はあったが、それがなかったというところは大きいのではないかと  
思っています。

○増田委員長

それでは、以上で質疑の方は終えたいと思います。今日はどうも御苦  
労様です。ありがとうございました。

(全国郵便局長会、日本郵政グループ労働組合退室)

(日本郵政グループ入室)

○増田委員長

それでは、最後に関係団体として、日本郵政グループからヒアリングを  
行い、質疑を行うことと致します。

日本郵政グループを代表しまして、日本郵政株式会社の鈴木上級副社  
長から、大変恐縮ですが、20分程度で御説明をお願いしたいと思います。その  
後、質疑を致したいと思います。

よろしく願いいたします。

○鈴木上級副社長



本日はお呼びいただきまして、ありがとうございます。

私の他に4人、グループ各社の役員が参っておりますので、補足説明などは彼らからもさせていただきます。

頂きましたお題は、日本郵政グループの民営化推進の在り方ということでございまして、私どものお手元のペーパーの「日本郵政グループの民営化推進に向けた取組」ということで、御説明をさせていただきます。

もちろん形としては、既にご存知のとおり民営化しているわけでございますけれども、今年の秋には上場し、本格的な民営化の第一歩を踏み出したいと思っておりますので、既に御説明させていただきました中期経営計画にのっとり、どういったことを進めてきているかということをお説明申し上げたいと思っております。

最初のページ、3ページでございますが、今年度の第1四半期の決算の概要を記してございます。今、お話し申し上げたとおり、今年を初年度とします3年間の中期経営計画を作っております。日本郵政と日本郵便は本年度の事業計画を既に公表いたしております。また、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険も含めまして、内部的には当然今年度、来年度の成績を予想しながらやっておりますが、ほぼこのラインに乗っているということでございます。具体的な内容につきましても、また四半期決算につきまして、こちらでヒアリングしていただけると伺っておりますので、本日は、ほぼ想定どおりだということだけを申し上げたいと思っております。

次にまいりまして、本題の部分でございますが、4ページ、日本郵政グループの事業戦略でございます。

5ページでございますのは、既に御報告申し上げました中期経営計画の五つの方向を示しております。今回はそれに基づいて御説明申し上げたいと思っておりますが、郵便・物流事業の反転攻勢、郵便局ネットワークの活性化、左にまいりましてゆうちょ銀行の収益の増強、かんぽ生命保険の保有契約の底打ちを促すこと、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、共通に資金運用の高度化を目指していくということでございます。

最初に、郵便の部分でございますが、6ページ、まずは、郵便物の減少が世界的にも起こっておりますので、まずそれを少しでも食い止めたいというのが一つ。もう一つは、eコマースを中心として、物流部分、我が方而言いますと、ゆうパックあるいはゆうメールの部分が非常に伸びておりますので、そこを大きく伸ばしていきたいということでございます。ただ、残念ながらゆうパックの部分は民営化以降黒字になっておりませんので、何とか早く赤字を止め、かつ黒字を定着させることが第一の要点かと思っております。2014年度の業務区分別収支を発表いたしました。幸いそこでは郵便、ゆうパック、ゆうメール

合わせて約125億円の利益の改善を見ておりまして、結果としては200億円近い赤字が出ておりますけれども、これは今年度中には何とかぎりぎりまで持っていき、来年には黒字化、再来年にはきちんとそれを定着するような格好に持っていきたいと思っております。

具体的な内容といたしましては、一番先にありますゆうパック基本運賃の見直しということでございまして、取り分け小口の法人のお客様の、取引条件の見直しとありますが、要するに値上げをさせていただきたいということで、競合他社と比べまして、小口のところで、しかも近距離の部分の料金の差が大分大きいということもございまして、このようにさせていただきました。8月1日から始めたばかりでございまして、ほんの少々ではございますが、3週間の流れを見ておりますと、ゆうパックの個数は減っておりませんで、プラス0.8%だったと思いますが、そういう意味ではお客離れをすることもなく、一応成功しているということでございます。

それ以外にも、大型郵便受箱の設置普及その他を始めておりますし、過去にここで御説明申し上げました豪州の物流会社等につきましても、この4月からは連結で決算をできるような形にいたしております。また、人も既に取締役、あるいはメンバーも送っております。

郵便の新たな需要の拡大といたしましては、ゆうパックと、信書便も送れるような新しい形の、A5サイズの封筒を180円で全国どこでもお届け申し上げますということを始めておりまして、これも東京辺りから順次開始いたしております、非常に好評を得ております。

また、物流ネットワークの再編といたしましては、四番目の〇にございまして、地域区分局と呼んでおりますが、そこで全て整理をして、配達の手順まで並べて、後は郵便局で配達するだけということまで持っていきたいということでございまして、現在、機械処理率は75%程度のものを95%程度まで持っていきたいと思っております。これまで70局前後拠点局をつくっておりますけれども、これを50数局に再編成し、現在、20数局を新築あるいは移転しなければならないと思っております。そのうち13は既に今日、土地の手当も付き、あるいは一部工事も始めております。

今、申し上げたようなことを次の7ページで簡単に御説明申し上げますと、今までは国内の展開で1番、2番、3番のところをやってまいりました。4番、5番のところの5番などは昨年からはじめておりますし、4番のところも順次始めている。今後は更に成長市場でございましてアジアにおける3PLあるいはフォーワーディングといった事業に拡大していきたい。それをさらに欧州、米州にも拡大していきたいということ。後は、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の株式を売却した場合には、代わり金が入りますので、そういったものを利用しながら、

あるいはもちろん郵便の中でも努力をしていただいて、M&A等を通じて更なる成長を図りたいと思っています。以上、これをまとめましたのが8ページでございます。これは内容をほとんど申し上げておりますので割愛させていただきます、次の9ページに参ります。

郵便局ネットワークの活性化に向けた取組みということで、これは主に郵便局の窓口をきちんと整理して、地域の皆様のお役に立ちたいということでございます。取り分け、地域のみまもりサービスにつきましては、2年前からやっておりますが、これを7月以降拡大しております。また、その中で、併せて秋に始めたいと思っておりますが、IBM・Appleとの提携をしておりますので、それを使いまして、みまもりサービスの拡大を図っていきたくと思っております。また、商品・サービスにつきましても、そこにございますような拡大を図っていきたくと思っておりますが、次のページ以降、例えば10ページでみまもりサービスについては簡単に記しております。既にやっております基本サービスの他にオプションとして追加、あるいは今後、更に追加するものも予定をいたしております。これは当然、例えば、お買い物支援というものがありますと、バックヤードが必要でございまして、提携しますコンビニ、スーパー、あるいは地元の大きな商店等と一緒にやっていく。あるいは、ものによりましては社協と一緒にやっていく。もちろん地方自治体と一緒にやっていく。今、そういったところと話を進めております。「3. 実施エリア」のところ、エリアとしては6エリア、あまり変わっていないわけですが、その中で取り分け山梨県と長崎県を中心に、全市町村でサービスを展開していきたくと思っております。

11ページは先ほど申し上げました、他社の金融商品をどういったものを販売しているかということを書いたものでございます。

次の12ページは郵便局をどのように強化していくかということでございまして、郵便局の数自体は減っておりませんが、今後は大都市あるいは地方の中心都市の駅前あるいは商店街にございます、200メートル行けばまた郵便局、こちらに300メートル行ったら郵便局があるというような地域がございますので、そういったところは順次効率化して、下にございますような、お客様が入りやすいような郵便局を作ってまいりたいと思っております。

今、申し上げました郵便ネットワーク、あるいは窓口、合わせまして一つの会社、日本郵便で運営をいたしておりますので、それをまとめたものが13ページでございます。

続きまして、14ページ、ゆうちょ銀行の部分でございまして。

ゆうちょ銀行のところ、私どもが今後一番中心に力を置きたいのは総預かり資産、貯金で3兆円、投信で1兆円を確保していきたくと思っております。私どものビジネスモデルはリテールで調達をし、まとめて運用をする。それに

よって収益を得るというところにございますので、まず、安定的な資金を確保することが何よりも大事でございます。ある証券会社のアナリストのペーパーを読んでおりましたら、粘着性の資金だと書いてありましたけれども、そのような資金でありたいと思っておりますし、これだけ大きくなりますと、底だまりがございますので、ある程度長期的な運用もできるということで、短期的な資金で集めても長期的な運用が可能ということで、当然利ざやは取れるということになります。資金収益につきまして、最初に申し上げました五つ目の柱、資金運用のところでも再度御説明申し上げます。

そういうことで、当面は貯金に力を入れたい。当然、併せて信託を中心とする資産運用商品にも力を入れたいということでございまして、お客様のニーズに合うような、特に郵便局のお客様に合うような、昔で言えば積立貯金型のような安定的に長期に投資していただいて、結果としてはいいリターンがあるというものを目指していきたいと思っておりますし、それを過日発表いたしました三井住友信託銀行と野村ホールディングスと合併の会社を作って、そこでやっていきたいと思っております。ポツの二番目にございますように、会社自身の商品の提供としては来年2月を想定いたしております。

また、資産運用商品ということで申し上げましたほかにも、変額年金保険とか、その他の投資信託商品のラインナップを進めてまいりたいと思っております。投資信託そのものは、なかなか投資信託商品に対するお客様の御理解が従前はなかったということと、もう一つは極めて残念ながら、例のリーマンショック以降、全体の投信の成果が悪いということで、お客様から大分叱られて、職員も大分萎縮していたところがございますから、ここに来て、NISAその他もございますので、段々お客様に御理解も頂けると思っておりますし、また、郵便局のお客様向けの商品を開発することによって、そういったものも伸ばしていくのではないかと考えております。

続きまして、ゆうちょ銀行の部分の二番目、15ページ、私どもは元々地域に密着した郵便局ということでございますので、地域のために貢献したいということもございます。地域の金融機関と連携も図ってまいりたいということでございまして、現に今までATMの提携は非常に数多くの銀行と致しておりますし、また、一番各金融機関にとってお金のかかるATMの設置、運用についても共同化を図ろうということにしております。幾つか声を掛けておまして、同様のことを一緒にやっているところもございます。

ちなみに申し上げますと、私どもですと、割と簡易型のATMを開発してやっておるのですが、それでも年間の設置、設備投資あるいは保守費を考えると、年間1台100万円強どうしても掛っておりますし、郵便局の中にあればまだしも、ちょっと離れたところにありますと、資金をとにかく補充しなければいけない

と。その費用の補充あるいは機械が故障したときにすぐに駆けつけなければいけないということは結構お金が掛っております、そういったものはどこから見てもコストになりますので、私どもだけではなくて、地域の金融機関と一緒に保守あるいは運用できるようなものにしていきたいと思っております。

間に入っています表は、送金の部分でございます、これも各銀行と一緒にやっております。また、地域活性化ファンド等への出資も検討してまいりたいと思っております。

次の16ページはゆうちょ銀行のビジネスモデルということでございますが、左にございます、非常に大きな、1億2,000万人ものお客様を抱えて、チャンネルも郵便局を通じて色々な商品を提供していきたいというのはもちろん、色々な商品といっても、基本的な送金あるいは貯蓄ということでやっていきたいということでございます。

17ページ、ゆうちょ銀行の経営・財務の部分でございます。これは近く上場をするということで、投資家の皆様に大体どういった状況であるかを説明するために元々作ったものでございますが、本日はこれを簡単にご覧いただきますと、景気変動があっても安定的な利益を作ってきたという実績があるということでございまして、これは私どもと地方銀行などは大体そういったことで、リーマンショックなどがあっても大きな痛手を受けることなく、きちんと利益を上げてきているということでございまして、その結果、私どもはずっと法人税もきちんと払い続けて、千何百億から二千億円近く払い続けている。一部の銀行では利益が出なかったがために、その損益を繰り延べしたということによって、一部100億円、200億円しか払っていないという時代もございましたが、私どもはそういうこともなく、きちんと利益を上げ、きちんと税金も払えているということでございます。

右の方、③強固な資本基盤でございますが、自己資本比率も38%、第1四半期でやや下がっておりますが、それでも36%以上の自己資本比率を持つこともできました。また、運用も極めて保守的な運用ではございましたが、これによって含み益約7兆円を抱えておりました、その他の債券の繰延べヘッジの損益を除いても、全体としては、ほぼ7兆円に近い財務、含み益を持っておりまして、極めて健全な経営をしていると思っております。

18ページ、次がかんぽ生命保険の部分でございますが、左側をご覧くださいますと、新契約件数ということで、民営化以降、順次着実に伸びております。1992年には900万件以上獲ったことがございまして、それに比べると大分少ないではありますが、民営化その他の話があったときに、優秀なセールスパーソンが辞めていったということもございまして、大分落ち込んでございますが、新しい保険会社になりましてから、順次きちんと伸びております。この結果、

右のところにございますが、保有契約件数も減り続けておりますが、下の方の民営化以降の契約である、濃いブルーの部分が伸びておりまして、何とか2017年度にはボトムに達し、2018年度の中期経営計画が終わるときには反転できるものと確信しております。

次の19ページ、かんぽ生命保険のビジネスモデルというところがございしますが、私どものビジネスモデルは小口のシンプルな商品を郵便局で提供し、しかも一番下、お客様のところをご覧いただきますと、家庭に販売するというところでございまして、特に女性が58%を占めております。あと50歳以上の中高年層が全体の約6割を占めております。このため、私どもとしては、まずは高齢者向けのサービスをきちんとしていきたいということ。

あと、次の20ページ、お客様ニーズに対応した商品ということで、右側にあります高齢者用のサービスを当然充実したいし、また、高齢者向けの商品も提供していきたい。また、昨年お認めいただきました新学資保険によりまして、若手の、割に若いお子さんを持つ層に大分入っていただきました。前の18ページでごらんいただきました契約件数が、2014年度に伸びておりますのは、この学資保険のおかげで契約件数が伸びたと。しかも、若年層のお客様に私どもの商品をお届けすることができたということの成果だと思っています。今後はこういったところに力を入れていきたいと思っております。

次の21ページはお客様の死亡保障ニーズへの対応ということで、どのぐらいを希望しているかということでございしますが、左側の欄をご覧いただきまして、緑色の部分は男性、ピンクが女性でございしますが、やはり男性の方が高く、女性の方が低いということでございしますが、先ほど申し上げました、私ども通計制度を使って1,300万円という限度額がございしますので、ちょうど女性の希望の部分程度の死亡保障ニーズしか満たせないかなというところでございます。

また、22ページ、私どもだけではなくて、他の民間生命保険と共同で色々なことをしていきたいと考えております。一番分かりやすい例としましては、再保険制度でございまして、それは23ページに具体的内容を書いてございすけれども、私どもの、かんぽ生命保険が受けております保険のうち、新たに契約したものは当然かんぽ生命保険の名前で契約いたしておりますけれども、旧国営時代に引き受けました保険は全て、独立行政法人郵便貯金・簡易生命保険管理機構の管理下にございまして、それを私どものかんぽ生命保険が受託する、再保険で受再する格好で運用いたしておりますので、再保険受再ということにつきましては、既に経験もありますし、また、民間の私ども以外の他の保険会社からも、支払能力が少ないというときに、大きな資金を持っている、あるいは支払能力のある我々と共同したいという話もございましたら、私どもとしても一緒にやっていきたいと思っております。

その後、24ページ以下は郵便局の窓口で保険を引き受けて、それからチェックをし、最後にお客様にお支払い申し上げるまで、我々は事務フローを大分改善してまいりましたので、そのことを、書類を送るのではなくてイメージをそのまま送って、それを機械的にチェックしていくということを説明してございます。

27ページ以降が資金運用の問題でございますが、ゆうちょ銀行につきましては、既に申し上げておりますとおり、国債を中心としましたベース・ポートフォリオから、市場運用を中心としましたサテライト・ポートフォリオに力を入れて、大きく今後も伸ばしていきたいということでございます。保険につきましても同様でございます。28ページに書いてございます。これも同様、含み益を今までも抱えておりまして、大体6兆円以上の含み益を抱えております。そういう意味ではきちんとした運用をしているということでございます。

また、最後、29ページ以降「ご参考」とございますが、今回の政府からの諮問、あるいは私どもに対してのヒアリングをしていただきます契機となりました限度額についても簡単に御説明申し上げたいと思っております。

30ページ、31ページは貯金、保険のそれぞれの今までの商品及び限度額について、かつて御要望を申し上げた経緯でございます。また、32ページ以降は今までのことを簡単にまとめておりますので、あえて申し上げる必要はないかと思っておりますが、35ページで（8）と書いてございます自由民主党、政権与党の正式の機関である総務会が決定したということから、こういった話にも限度額の引上げが一層クローズアップされているところでございますが、私どもといたしましては、単に自分たちの経営も、もちろん大事ではございますけれども、それ以上に国民の金融資産が増加している中で、こういったもの、こういう要望に応えたい。また、現実にあります郵便局で預けたいのにもかかわらず、1,000万円を超えているからすぐ引き出せとって電話がかかってくる、あるいは手紙が来る。その度に、例えば年金などですと2カ月ごとに60万円払ってもらうと、また郵便局から応じなさいと言ってくるということもございます。そういったニーズが、もちろん毎月の通常貯金の話もございますし、預金そのものは、国民の金融資産が伸びていることに対してもきちんと応えていきたいと考えております。

ちなみに、御参考までに36ページ、これまでの銀行、私どものゆうちょ銀行、その他信金、農協、地方の金融機関の資金量の伸びを見ていますと、私どもはようやく4年前に下げ止まってはおりますけれども、余り伸びていない。ここ3、4年止まったと言っても0.5%程度しか伸びていないにもかかわらず、他の金融機関は十分伸びているという状況にありまして、他の金融機関に大きな影響を及ぼす恐れはないと考えております。

以上、どうぞよろしくお願い申し上げます。

○増田委員長

どうもありがとうございました。

それでは、ただ今の御説明に対して、御質問や御意見がございましたら、お願いいたします。

老川委員、どうぞお願いします。

○老川委員

御説明どうもありがとうございました。

今日は全銀協を始め、金融機関に色々伺ってきたわけですが、全体として民間の金融機関もゆうちょ銀行と色々な形で提携をしてやっていきたいと、こういうことについてはかなり方針を示されて、ただ、その一方で限度額の引上げには断固反対ということだったと思います。限度額引上げどころか、ゆうちょ銀行の規模を縮小すべきであるという主張がかなり強かったと理解しているのですが、ゆうちょ銀行の方のお立場からすると、まず、限度額の引上げについて、どの程度それが必要だとお考えになるのか。

それから、もう一つ、今までゆうちょ銀行の残高がやや減ってきて、最近また僅かに回復しつつあるというお話ですが、規模を大きく広げていくことがなぜ必要なのかとか、縮小したって構わないのだと、他の民間の金融機関とうまく連携して、手数料その他色々収益が確保できればそれでもいいのだと考えることができるのか、できないか。やはりこの程度の規模はかくかくしかじかの理由で必要だという論拠と言いますか、そこら辺があればお聞かせいただきたいと思います。

○鈴木上級副社長

今のお話で、老川先生から他の金融機関がこういう主張をされている御紹介がございましたが、それは何のために彼らがそういうことを希望しているのかということだと思っております。我々は、国民の皆さんがゆうちょ銀行を信頼してくれて、ゆうちょ銀行に預けると仰っていただくのに対してそれを拒否する理由は殆どないというのが一つ。別に我々の経営だけの問題ではないと思います。今、伺っていますと、よそがゆうちょ銀行は小さくなれと言っているのは、自分たちが面倒だから、自分たちの邪魔だからというふうにしかな聞こえないというのが一点。

あと、これは言うまでもありませんが、ポートフォリオの理論からしても、色々なところに投資できればより資金は安定する。また、高い利益が得られるということもございます。簡単に言うとそういうことになります。私どもとしては、お客様の利便に沿うような形でできるだけ伸ばしていきたいと思っております。逆に限度額を引き上げることによって一挙に伸びると余り考えてお



りませんで、今でもこれだけの低い金利、0.03%の通常貯金で、3年になっても0.04%の定額貯金でございますので、これもしょうがないねということで、実際に言うと、無利子の振替貯金も10兆円ほどございます。そういった部分が入れ替わるだけではないかと思っております。

○老川委員

ありがとうございます。

○増田委員長

他に委員の皆さん方、いかがですか。

清原委員、どうぞ。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

やはりこれから正に株式上場というようなことを迎えていきますと、それぞれの会社の人材というか、社員の皆様の意識と業務遂行能力といいますか、そういうものが郵便であれ、貯金であれ、保険であれ、必要になってくると思います。そこで、8ページのところに、郵便に関して言えば、生産性向上に向けた取組みということで、新たな人事・給与制度の導入ということを紹介してくださっているのですけれども、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険共通して、正に株式上場を控えて、特にこの間、人材育成あるいは人事の面で注力された点、あるいは一定の成果が見られている点がありましたら、御紹介いただけるとありがたいです。

○鈴木上級副社長

今、お手元の資料で御説明申し上げた8ページの部分は、賃金カーブのフラット化ですとか、「(新)一般職制度」の導入というところが、日本郵便だけではなくてゆうちょ銀行もかんぽ生命保険も一緒にやったものでございます。これはたまたまでございますが、労働組合側が1本になっておりまして、それで私どもは制度の基本は1本にそろえてございます。これは同様にしております。

人材育成につきましては、先ほど申し上げたとおり、優秀なセールスパークンが一時抜けていったということがございまして、今は取り分け保険の方では、優秀な人材をなるべく多く採ろうということで、日本郵便にお願いして何とか2万人体制まで持っていきたいということで、1万6,000人程度だったものをどうにか増やそうといたしております。特に保険の職員につきましては研修が大事だと思っております、それぞれの地域で採用した者を3週間以上研修所に入れ、また現場に戻し、更に、また研修をするということでやっております。

もう一つは、働きやすい職場を作ることが一つ大事だと思っております、特に女性社員の活用など、最近では女性のセールスパークンも結構増え

ておりますけれども、そういった人たちが結婚して、子供が生まれた後でも、きちんと働けるような制度にしていきたいということで、そういった休暇制度なり保障制度なりが必要だということは、管理者にも浸透させるように致しております。一方で、取り分け中心になります人材育成云々で言いますと、運用に力を入れたいということでございまして、これは過去発表いたしましたし、一部は表に出ておりますが、某外資系銀行で天才と言われたトレーダーがおりまして、この方を今年、副社長に既に入れております。もちろん内部からでも優秀な職員がおりましたので、これも近く発表させていただくと思いますが、そういう運用専門のチームに入れていきたいと思っています。中からもそういったものを順次やっていきたい。もちろん、これまでも海外の証券会社その他に派遣して、順次やっておりますし、あるいは大学への派遣、そういった一般的な海外との付き合いができるように、あるいはトレードができるような人間をそろえてきたつもりでございまして。

○清原委員

ありがとうございます。

やはりこれから企業として、より信頼度、信用度を高めていく上で、人の問題というのは役員の皆様の御活躍を始め、重要だと思いましたので、鋭意取り組んでいらっしゃることをお聞きして、安心いたしました。

もう一点だけ。情報システムについてもこの間、かなり未来志向で整備を進めてくださっていると思います。ただ、コストがかかりますので、大変その辺は慎重に、しかし着実に進めていらっしゃると思うのですが、御案内のように、10月5日から個人番号制度、マイナンバーの通知が始まります。そして、来年1月1日からいよいよ個人番号カード、マイナンバーカードが交付されて、それが自治体の責務となっているものですから、これから郵政グループの皆さんがマイナンバー制度に向けても着実な取組みをされていくものと思います。詳細は結構ですので、個人番号制度についても会社として一定の準備をされているかどうかだけ教えていただければと思います。

○鈴木上級副社長

まずは、私どもは給料支払いその他相手方に対する支払いのためにはどうしてもマイナンバーが必要でございまして、既にそれは取得するつもりで準備を致しております。

私どもの会社自身ではなくて、給与計算事務を全部委託している会社がございまして、そこで全部統一するように致しております。また、問題はそれ以上の番号管理の問題でございまして、番号管理も単に普通の、かつてやりました住基カードのような格好ではなくて、委託をした後の向こうの管理の手順も確認してまいりたいと思っております。

なお、余計なことかもしれませんが、一言申し上げますと、この10月から開始します通知カードでございますが、全国5,000万世帯に全て書留で送るということでございます、一軒一軒全部、印章を押してもらって対面で渡さなければいけないというこの手間が非常に掛かると思っております。郵便の方では特に集配員で日曜返上というのですか、休暇買上げまでしてやらなければいけない状況になっておりますが、何とかこれはきちんと届けたいと思っております。取り分け一番困るのは、最近お留守の家庭が多いものですから二度配達、三度配達にはなるのだろうと思っておりますが、何とかそれも20日ぐらいのうちには全て一回は回るようにして、3カ月以内には全て配達できるように体制を組んでおります。

○清原委員

心強いお答えありがとうございました。

私たち自治体は全て郵便局に簡易書留という形をお願いすることになっております。中にはドメスティック・バイオレンス等で住所地にお住まいでない方もいらして、これについても今、自治体で鋭意確認の取組みを進めております。少しでも郵便配達の方にも御迷惑が掛かりませんように、自治体と共同して郵便局の皆様、これは信用度を確認するような大仕事だとも思いますので、くれぐれもよろしくお願ひします。ありがとうございます。

○鈴木上級副社長

ありがとうございます。私ども、気を付けながらやらさせていただきます。

○増田委員長

では、米澤委員長代理、お願ひします。

○米澤委員長代理

どうも色々ありがとうございます。

1点だけ。36ページの、これはよく見させていただきますショッキングな預金残高の推移なのですが、261兆のところをピークとして、今、下がり止まった図があるのですが、ここだけ追い付いて行けていないというのは、多分二つぐらい理由があって、定額貯金の金利の問題と、今、盛んに出ています預入限度額の問題だと思っておりますが、どちらの要因が強いのでしょうか。多分、内部では精緻な要因分析をやっているかと思うのですが、そののところ、感覚でよろしいので、ちょっとお答え下さい。

○鈴木上級副社長

精緻と言われると私もちょっと困るのですが、やはり金利の部分が大いなのは一つ。それはどうしても大きいと思っております。1990年、2000年に大量満期がございましたが、それは全てほとんど受け入れてきております。もう一度再受入れをしておりますけれども、それはたまたま1990年の高金利が2000年にちょう

ど同じ時期に高金利になったということでございます。2000年の高金利は2010年のときにどうだったかという、2010年には非常に金利が低くございましたから、そのときには再預入率が非常に低くなっております。これは別に私どもだけでなく、他の銀行も同様だと思えます。

逆を申し上げますと、2006年から2007年、2008年が、それまで0.0数%だった金利が0.3%、0.6%まで上がっております。その貯金はもう8年たっているにもかかわらず残存率が非常に高うございまして、その後預けていただいた貯金の方が残存率は少ないというところとしても、やはり金利に敏感であろうと思っております。逆に言いますと、この先2016年、2017年ぐらいになりますと、残存率の高い部分が満期になってまいりますので、そういう意味でもちょっときついと思って、その分何とか再預入いただけるように頑張りたいと思っております。

金利がアメリカでどうなるか、大分気にはなりますけれども、お客様の金融資産が増えるような状況になっていただければありがたいと思っております。

○米澤委員長代理

では、限度額が上がったとしても、そんなにこれが増えたということではないという理解ですね。金利が大宗を占めているという理解でよろしいですか。

○鈴木上級副社長

私どもも金利の部分の方が大きくて、今後、限度額を引き上げていただいたからといって、うんと増えるとは余り想定しておりません。一番先に一挙に増えるというものは、既に郵便貯金の中にカウントされておりますが、この資料で申し上げますと、17ページ、貸借対照表の右側にございますが、上の方、11兆7億円という振替貯金というのがございますけれども、これはいわば無利子の預金で、私どもがお預かりしている。これが多分まずは貯金として、今度は通常貯金に切り替わっていくのではないかと思われます。

○田中副社長

限度額の対象になっていきますのが通常貯金以下に記載されている貯金でございますので。

○鈴木上級副社長

資産としてはございます。しかし、限度額の対象外ということでございます。その分が多分今度は限度額の対象になるとしても、総資産としては変わらないということだと思われます。それ以外には今、委員御指摘の、今まで不便だった、もう少し預金したいという方に預けていただけたと思っておりますが、3年経っても、どれだけかという、それほど増えないのではないかと思われます。

○米澤委員長代理

分かりました。ありがとうございます。

## ○増田委員長

金融機関のヒアリングをずっとしてきたわけですが、今回、この委員会で所見を求められているのはもっと広い観点で求められているので、もちろん物流ソリューションとか、そういうところから全部、色々な考え方をまとめなくてはいけないのですが、一方で、限度額の引き上げの議論があるので、当然それについて金融機関の方では色々話をされています。

先ほどの老川委員の質問とも少しダブりますけれども、私は今日聞いていて、ニュアンスの差はあるのですが、例えばこの委員会が当初、小泉内閣の下でスタートしたとき、私はその時から委員をやっていましたが、あの頃は、金融機関のゆうちょ銀行に対する目というのは、あるいは郵政グループ全体に対しての目がそうだったからということでしょうが、非常に官営の事業を引き継いできたということで、警戒心が強いというか、かなり距離感が両者にあります。

今日聞いていて、一つはそれぞれの銀行が、ゆうちょ銀行の持っているネットワークなどを使った協調とか連携ということを大分強調していた。そういうことを使って、地方創生などにもお互いに貢献をしていければという話があったり、そもそものビジネスモデルとしても、非常に強い大きな機関投資家として、ゆうちょ銀行が投資銀行としての役割をこれからもっと発揮していくということであればいいと。要は、ビジネスモデルを手数料ビジネスのような形に変えていくこと。ゆうちょ銀行が出資をして、それに協調融資みたいなビジネスモデルは少しいとこどり過ぎる意見だとは思いますが、いずれにしても、ゆうちょ銀行として、手数料ビジネスの方にもっと変化していくということの期待感とか、当然のことながら、それと同時に膨大な資金の資産運用の多様化といったことを話した。全体としては、正直なところ、これまで各金融機関が言っていたこととニュアンスが変わってきているという気はしたのです。一つは、こういったライバルでもあるのですが、いわゆる金融機関のニュアンスの変化を郵政グループあるいはゆうちょ銀行として、どのように受け止めておられるのかというのが一点。

一方で、リスク管理などについての彼らなりの不安、そんな話も出ていましたので、先ほど仰ったように、資産運用については、今、人材を色々入れたりしているということだったのですが、そういう膨大なお金をお預かりしている機関としてのきちんとした管理をこれからやっていくという面で、これからどのようにされていくのか。大きく言うと二つのことを簡単に結構ですが、お話をさせていただきたい。

最後に、これは今日、鈴木上級副社長においでいただいて、郵政グループ全体を代表した公式な発言の場ということですが、西室社長の会見を見ていると、なかなか引上げに対して微妙な発言に聞こえるところもあって、行間をど

のようにとるかというのもあるのですが、会社としては正に今、鈴木上級副社長が仰ったような御判断をされて、西室社長以下全く問題ないのだろうと思いますが、一方で、金融界全体のことを考えると、今の時期の限度額引上げについて、私の受取りかもしれませんが、多少微妙な発言をしておられるということもあるので、この辺りはなかなか言いづらいところかもしれませんが、以上三点、お伺いしたいと思います。

#### ○鈴木上級副社長

では、西室が発言した件からまいります。

西室が発言したとき、幾つかよく引用される例が、今はその時期ではないという言い方をしているとか、あるいは自民党が出したときに、今すぐはできませんと言ったということがありますが、特に去年の秋以降、あるいは今年になって、色々な会見で言ったときに、まずは本来、民間企業として自立をしていくのだから、限度額は撤廃すべきなのですよ、限度額があってはいけないのですけれども、ただ、今、そういうことを言う時ではありませんねということを行っているわけで、よく一部特定の業界が抜き出しているところを見ると、今、銀行全体を見た時にそういうことを言うべきかどうかというとき、そのことをよく言われるのですけれども、私はその時に、その上の1行を見てくださいと申し上げているのです。撤廃を今するということは問題だということを行っている。お客様の希望に対して、そういうことをきちんと答えていくのは大事なことだと思っておりますし、西室とよく話しておりますが、自由民主党がそういう決定をしたときに対してコメントも、それは今、上場に向けて目論見書を作っている最中でございますので、はっきりしないものを織り込むこともできませんし、正直申し上げまして、目論見書はもうすぐ発表したいと思っておりますし、上場申請も当時はもうしている時でございますので、その途中で変えることはできませんということをお願いしたということでございます。西室の発言というのは多少微妙に捉えるところもございませぬけれども、委員長は長いお付き合いで御存じのとおりで、ゆったりとした話をしておりますので、そのように聞こえることがあるかもしれません。

2番目、リスク管理のお話でございますが、貯金の方は、これも当然ですが、ALMの考えは基本的にございますので、やっておりますが、その他に、こちらの方では金融庁の方から自己資本比率の規制というものがきちんと打たれておりますので、私どもも毎月バリュウ・アット・リスクをどのぐらいに見るかということで、基本値を用意し、かつ、それを毎月毎月どこまでリスク資本をとっているかをチェックしながら、今月どこまでやれるということをチェックしている。これは毎月私自身も、ついこの間まで毎週の経営会議に出ておりましたので、月に1回必ずそれをやっているのを確認いたしております。

また、保険の方は、リスクの取り方も、同様に負債の期間と言いますか、保険期間と我々の持っている資金の期間を合わせてどう運用するかにかかっておりまして、取り分け特に保険の場合は、私どもは養老保険が非常にパーセンテージが多いものですから、この期間にお約束した予定利率の分をきちんと返せるということが大事なので、余り高いものを求めようとは逆にしてはいけないと思っております。きちんとした予定利率の分だけをきちんとお支払いできるような資金を運用して、確定し、基本的にはそれでやる。当然、一部終身保険その他も持っておりますので、終身保険に対するものもそういうことで、これはもうちょっと長く持てば、必ず利益が得られるということで、運用しております。

貯金の場合には、たまたま、ここのところずっと低い金利だからこんなことをやっておりますけれども、金利が動き始めたときには、先ほどちょっと紹介申し上げた2006年、2007年などでどんと動いたりする時がございまして、そのときのことを考えると、当然やっていなければいけません、お約束した0.03だけでいいのだとか、0.04でいいのだということではなくて、もう少し動いたときも対応できるように、チェックしながらやっていきたいと思っております。

内部的には、今、申し上げたようなバリュー・アット・リスクを計算した自己資本比率で見るとか、そういったものの他に、アウトライヤー比率でどれだけいっているかというものを、内部できっちり計算しております、そちらで言えば20%以上になると要チェックになりますが、私どもは9.3%程度でございまして、十分そこはクリアをしております。

もう一点、ゆうちょ銀行と民間金融機関とがどのようにやりながら数字を伸ばしていくかということでございまして、幸いなことに今、委員長から御指摘ございましたように、私ども郵便貯金のネットワーク、とりわけ大きなオンラインシステムによって全国をカバーしておりますし、また、ATMもこれだけの数がございまして、こういったものを他の人たちもお使いいただけるという点で、そういうメリットがあるとお分かりいただいた点は非常に有り難いと思っております。こういった提携を、つい最近の新聞を見ておりまして、新聞記事だからどこまで本当か分かりませんが、ATMとか田舎の支店は全部郵便局と一緒にやりたいとか、郵便局に任せたいという発言がありましたけれども、私どもそういうところでもきちんと郵便局を運営していくつもりでございまして、そういったネットワークを是非お使いいただきたいと思っております。

また、私どもの運用としましても、機関投資家としての運用で収益を上げることが一番でございまして、併せて、先ほど来申し上げております手数料ビジネスにも十分力を入れていきたい。取り分け、投資信託のようなもの、まずは、手数料は投資信託販売で稼ぎたいと思っておりますので、投資信託の場合には

信託報酬もありますので、そういったビジネスを強化していきたい。作っておりますのは、金融機関と申し上げても、銀行ではなくて証券会社とか信託銀行のほうでございます。そういったところと提携しながらやっていきたいと思っております。別に銀行がどうのこうのというつもりはありません。

話は変わりますが、今回、私どもが株式上場するにつきまして、メガバンクグループからは、自分のところでも郵政グループ3社の株式上場をした暁にはその株を売りたい、窓口販売したいから一緒にやらせてという要望もございまして、私どもも窓口での紹介をお願いいたしますということを言ったばかりでございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

また次の機会か、次の次の機会ぐらいに、先般発表した三井住友信託銀行と野村ホールディングスと、今、準備しておられて、間もなく来年、年明けぐらいに会社をつくられる。また直接一度聞かせていただくかなと思っておりますが、これからの委員会の審議になりますけれども、私などは個人的にはああいう新しい仕組みをこれからまた色々考え出していただくのと、先ほどお話があったように、一度リーマンショックなどがあったので、どうしても投資信託が少し、買われた皆さんはマイナスの思いがあるのかもしれませんが、大分また変わってきているから、ああいう投資信託を窓口できちんと御説明した上で、そういった販売を増やしていったりとか、そういうところをこれから実力を付けてやっていただくというのが一つ方向としてあるのではないかと思います。

○鈴木上級副社長

ありがとうございます。

今、御指摘ございました、野村ホールディングスと三井住友信託銀行との資産運用会社については、近く御紹介申し上げたいと思っております。

○増田委員長

一度またきちんと聞かせていただければ。

どうもありがとうございました。日本郵政グループの皆様方への質疑は以上でおしまいにしたいと思います。今日はどうも御苦勞様でした。

○鈴木上級副社長

ありがとうございます。

○増田委員長

以上で本日の議題を終了と致したいと思います。

あとは事務局から。

○若林事務局次長

次回の郵政民営化委員会の開催につきましては、別途御連絡いたします。



以上です。

○増田委員長

それでは、以上をもちまして、本日の郵政民営化委員会を閉会いたします。

なお、この後、私から記者会見を行うこととしております。

本日は長時間にわたりまして、どうもありがとうございました。