

郵政民営化委員会（第165回）議事録

日 時：平成29年4月13日（木）9：28～11：11

場 所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

出席者：岩田委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員、三村委員
株式会社ゆうちょ銀行 池田取締役兼代表執行役社長、
田中取締役兼代表執行役副社長
株式会社かんぽ生命保険 植平専務執行役、内木場執行役、
満武商品開発部長

○岩田委員長

ただ今より第165回郵政民営化委員会を開催いたします。

本日、委員5名中5名の出席を頂いておりますので、定足数を満たしております。

それでは、お手元の議事次第に従い、議事を進めてまいります。

3月31日に、ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険から、金融庁長官と総務大臣に対して、新規業務の認可申請があり、4月3日に当委員会に意見の求めがありました。本日は、ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険から、本件認可申請に係る新規業務の内容について、説明を伺うこととしたいと思います。

最初に、ゆうちょ銀行から御説明いただき、その後、質疑を行いたいと思います。それでは、ゆうちょ銀行池田取締役兼代表執行役社長、田中取締役兼代表執行役副社長から、20分程度で御説明をお願いいたします。よろしくをお願いいたします。

○池田社長

ゆうちょ銀行の池田でございます。

本日は、資料が2分冊でございます。私からは、「ゆうちょ銀行の今後のビジネス展開」に関しまして、基本コンセプトを説明させていただきたいと思っております。

1ページを御覧いただきたいと思います。1ページを御説明する前段階といたしまして、2012年9月に一般銀行と同等の業務を志向しまして、いわば包括的に貸付業務全般について認可申請させていただいたところでございます。それ以降4年半が経過しまして、その間に金融情勢、経済情勢が変化をしており、また、今年は民営化10年の節目ということで、新規業務を含め、企業価値向上のために、今後はいかなるビジネス展開をしていくべきか、もろもろ検討してまいりました。その結果、現下の金融環境の厳しさや変化の激しさを踏まえ、当行の企業価値向上のためには、下の方の○に記載のとおり、一つは「顧客本位の良質な金融サービスの提供」、二番目に「地域への資金の循環等」、三番目に「資産運用の高度化・多様化」という三つを基軸に、後発銀行であることを考慮しながら、全国の郵便局ネットワークや広範な顧客

基盤といった当行の特色あるいは強みを生かす分野に特化していくことが重要であるという判断に至ったわけでございます。新規業務についても、こうしたビジネス展開を推進する観点から見直しを行い、3月31日に口座貸越等の三業務について認可申請を行い、同時に2012年の認可申請については取下げを行いました。

以上が1ページでございますが、8ページを御覧ください。今回の認可申請について、具体的に大きく記載をしておりますが、下の段の「今回の認可申請」の一つ目の●が顧客本位の良質な金融サービスという点でございます。特に決済サービス拡充に最優先で取り組んでまいりたいと考えており、口座貸越サービスについて認可申請を行ったところであります。これにより、一時的な資金ニーズに対応可能となり、お客様の利便性向上を期待しておるわけでございます。

二つ目の●で、2012年の認可申請では、法人貸付けについても認可申請を行いました。が、むしろ地域のためにリスクマネーを供給していくことが地方創生、地域経済の活性化につながるという考え方から、地域金融機関との連携の下、昨年7月から地域活性化ファンドへの出資、具体的には投資事業有限責任組合への参加でございますが、それを実施し、今後、取組みを一層加速させるために、この4月には地方創生ファイナンス室を立ち上げたところでございます。また、地域ごとに担当する役員を昨年7月から割り当てまして、情報収集、意見交換のため、地域金融機関を回らせているわけでございます。

そうした中で、いろいろな連携の提案を頂いておりますが、今回の申請を行った銀行業に付随する業務が認められれば、例えば公金取りまとめ事務の共同化等の取組みが可能となり、地域金融機関と当方の双方にとって、共存、共栄の関係が実現すると考えておるところでございます。

三番目の●でございますが、資産運用の高度化・多様化、専門人材の採用、育成により、運用体制、リスク管理体制を整え、収益の大きな柱として取り組んできたところですが、市場の運用対象として一部虫食いの残っている部分について、体制整備が大きく進展していることもあり、包括的に認可・承認を頂き、更なる運用の高度化・多様化に取り組んでまいりたいと思っております。

なお、資料1で、実は各施策についてこれまで先生方にお話をしていなかったところで、mi jicaというプリペイドカード。私は今日、持ってまいりましたが、こういうものを1月からスタートしております。これはJRのSuicaと大きく違うところは、こちらは口座からダイレクトにチャージができるというカードでございます。これを1月から、仙台と熊本で実験的に進めました。

二つ目に、この3月に荘内銀行の本店がたまたま新築になるということで、そこにATMの一番横に、私どものATMを入れることをお互いに合意いたしました。これによって、インバウンド、外国の観光客の方々が、鶴岡で日本円の引出しができる。このようなサービスも共同化を致しておるところでございます。

私からは以上でございまして、各業務の詳細については、副社長の田中より説明をさせます。よろしく申し上げます。

○田中副社長

引き続きまして、ヒアリング資料の②という別冊がありますので、これに即しまして、今、社長から御説明申し上げました三つの申請業務の中身を御説明申し上げたいと思います。

まず、1ページ目を開いていただきたいと思います。最初の申請は、口座貸越によります貸付業務の認可申請でございまして、認可を頂きたい業務としては、●の四つ目に4行、日本語でオーバードラフトのことを書いてございます。字ではなかなか分かりにくくございますので、実際にどういうサービスなのかを少しお金の動きで御説明申し上げたいと思います。

資料の2ページ目を御覧いただきたいと思います。この下の絵に「口座貸越による貸付業務のイメージ」というものがございます。青で書いておりますように、通常の残高はプラスの残高になっているわけでございますけれども、急な出費等があり残高がなくなり、そこにまた何らかの自動引落とし等あるいはお金の引出し等があった場合に不足が生じます。こういうものに貸越しをさせていただきたいというのが、ここの残高を超える自動払込み等の場合に、不足額を自動貸越するというのが今回のサービスの基本でございます。こういうサービスができるように審査を致しまして、審査が通ればそういう機能をお客様の口座に付けていくということでございます。借りたお金をどのように返していただきますかというのが右の返済の欄でございまして、大きく分けて二つの返済の方法がございます。一つは約定返済で、毎月一定額をお返しいただくということが一つ。それ以外にも、随時返済を頂くことも可能になっておりまして、この二つを組み合わせることによりまして、返済を完了いただくという仕組みでございます。私どもがこれを公表いたしましたときにも、極度額は当面50万円を想定しておりますという説明をさせていただいております。極度額はこの絵で言いますと、下に出ております薄い赤になっております不足額の上限のこととございまして、当面は50万円を想定しているということでございます。また、金利につきましては、他行の同種の商品を踏まえて最終的に決定したいと考えてございますけれども、足元の状況で申し上げれば同程度の極度額他行の商品を拝見いたしますと、金利は大体12%から15%ぐらいに設定されていると承知しているところでございます。

今ほど申し上げたような貸付業務をさせていただいたときに、どれだけの規模感を想定しておるのかというのが3ページ目の資料でございまして、二つ目の●に書かせていただいておりますけれども、御案内のとおり、既にスルガ銀行の商品を私どもの直営店で販売するという媒介をやっておりますので、そういったデータをいろいろ頂戴いたしまして媒介時のデータを参考に利用率とか、先ほど申し上げた極度額を掛けまして推定を致しまして、そこにありますように5年間で150万件ぐらいの契約を追加

することができるのではなかろうかと。それに基づきます5年後の想定の高残として、そこにありますように約800億円の規模を考えてございます。仮に800億円ということになりますと、業務開始5年後で数十億円の収支にできるのではないだろうかと考えているところでございます。こうした800億円というものが、全体のマーケットとの関係でどうなのかということでございますけれども、データの制約上、いわゆる一般的なカードローンの数字しかございませんので、それで書いてございますが、銀行の方で大体6兆円ぐらい、貸金業者の方で4兆円ぐらいといった規模感になっているところでございます。

次に、この業務は口座貸越業務ということで、本格的な個人貸出ビジネスということでございますので、4ページ目ありますように、それぞれフロントの機能、審査の機能、債権管理、回収を含めたバックの事務をそれぞれしかるべく整備をしまいたければいけないと認識しているところでございます。

5ページ目は、もう少し具体的に全体の流れがどういう具合になっていくのかということの説明した資料でございます。一番左側に申込受付というものがございます。お客様に説明をして、申込書類に記入を頂くということでございまして、これは直営店のみならず直営の郵便局になります。ですから、全国2万ぐらいの規模の拠点になるかと存じますが、予定をしております。先ほど社長から申し上げましたように、全国の郵便局のネットワーク網を利用して、このサービスも提供してまいりたいということでございます。その後申込書類のチェックを致しまして、審査システムへの入力等の前段階を致しまして、三つ目の非常に重要な保証審査のところに参加します。ここは、保証会社で※2と書いてございますけれども、現在スルガ銀行との媒介業務で使わせていただいております保証会社をそのまま活用することを現在は検討しております。SDPという会社でございますが、使わせていただく予定でございます。具体的に何をするかでございますけれども、個人信用情報機関に加入いたしておりますので、同業他社からどういう借入れをされているのか等の情報あるいはもちろん過去のデフォルトの情報等もチェックを致すということでございます。もう一点大事なものは、自動審査モデルということで、これも今のスルガ銀行の媒介で使っているものを活用させていただこうと思っておりますが、先ほど申し上げましたいろいろな各種データをこの自動審査モデルに投入いたしまして、信用リスクをいわばスコアリングをして、審査をしまいたるということでございます。ここが保証会社における保証審査でございます。その次に、最終的に銀行で、例えば私どもも別途民営化後に認可を頂戴しておりますけれども、クレジットカードの発行もやっておりますので、クレジットカードのお客様の利用状況といった当行の情報あるいは当行が持っておりますいろいろな反社データベース等の突合等々も確認を致しまして、最終的にオーケーにするかどうか、諾否を決めるということでございます。丸ということになりますと、最終的に審査を通ったお客様の貯金の口座に極度額を設定させていただきまして、先ほど冒頭

申しあげましたような貸付けの仕組みがその口座については動き出すということでございます。貸付けが動き出しまして、その返済を先ほど申しあげたようにしていただくわけでございますが、予定外と言いますか、定時のときに返済がされないこともあり得ることございまして、そういう場合につきましては、返済ができない場合については、文書での督促あるいは電話での督促といったことを、一番右の当行のローン取扱集中店というところでやらせていただく予定でございます。現在は、スルガ銀行のローンでございますので、スルガ銀行のローン取扱集中店でこういう事務をやっておられまして、私どももそこに人を出向の形で出してノウハウの蓄積もしておりますし、また、今ほど申しあげましたクレジットカードの、既にこういう延滞管理については、当行としては実施をしているところでございます。

全体で、今、こういう仕組みでこの仕事を回してまいりたいということでございます。そういう中で、お客様に今の媒介の仕組みでやっておりましても、返済方法の説明とか、この辺をきちんとあらかじめ丁寧にやっておくことが非常に大事だと思っておりますし、借過ぎの防止の観点からも、例えば年収の3分の1を超えて融資可能ですとか、あるいは年収証明は要らないといったことを強調した広告は行わないことにしたいと思っております。信用リスク管理という観点ですが、個別管理につきましては、今ほど申しあげましたように、まず、初期の審査のところは先ほど説明を申しあげましたので割愛をさせていただきますが、その実施に加えまして、期中管理も適切に行ってまいりたいと考えてございます。ポートフォリオの管理は、先ほど申しあげましたように、今の業務計画で言いますと、5年で800億円ほどの債権になります。それにつきましてもポートフォリオとして信用リスクを統計的に、デフォルトリスク等々を参照しまして、信用リスク量を計測して、現在、当行が行っております統合リスク管理の仕組みの中にこの業務を組み込んでまいりたいと考えております。最後に、具体的にお客様から見たら、この貸出しあるいは返済、残高の照会はどのようにシステム的にサポートされるのかということをお説明申し上げます。先ほど申しあげましたように、非常に当行の貯金口座と密接に絡みますものでございますので、当行の勘定系システムに手を入れようと思っております。若干ここに時間が掛かりますものですから、実際のサービス開始まで約2年程度のお時間を頂戴する必要がある状況でございます。お客様との利用の接点、デバイスという点では、ATMを活用させていただこうと思っております。先ほど申しあげましたように、例えば随時で返済したいという場合につきましては、ATMから、画面から随時返済いただくあるいは現在の貸付残高等々を知りたいということであれば、ここの残高照会のところを使っていただくというイメージでシステムを構築してまいりたいと思っております。

次に、二つ目のその他銀行業に付随する業務等でございます。6ページ目でございますが、認可を頂戴したい業務につきましては、下にありますように、現在、私ども

が民営化法上できる業務に関する付随する業務並びにそういった業務を代理、媒介をできるということを認可を頂戴したいということでございます。これができればどういことができるのかというのが7ページ目でございます。現在、当行は、グリーンのところを書いてございますけれども、例えば地方公共団体の公金事務の取扱いを銀行業として、銀行法第10条第2項第9号の業務として実施しているわけですが、それに加えて、他行が取り扱われたものの後方、後ろの事務、バック事務をその付随業務として受託したいというコンセプトでございます。こういうことができれば、現実に先ほど社長が申し上げましたように、いろいろ地方の金融機関とお話を伺う機会が増えておりまして、こういったニーズがあるものでございますので、ぜひこういうことをさせていただいて、規模のメリット等もお互い享受をしてまいりたいということでございます。

最後に資金運用の関係でございますが、8ページ目でございます。ここで認可をお願いしておりますのは、これも一番下の●で「認可を頂きたい業務」と書かせていただいております。後ほど詳しい御説明を申し上げますけれども、大きく分けまして、市場運用の関係とその他というのが分かれてございまして、その他は、国に対する資金の貸付けということで、下の※に書いてございますが、交付税特会等への短期の資金の貸付けをプライマリーでやらせていただきたいということでございます。セカンダリーの取引は、既にやっております。大体マーケットの規模感で言いますと、全体的に30兆円強の残高がございまして、現在、セカンダリーでも1兆を超えるポジションを持ってございますけれども、これがプライマリーでもできるようにしたいというのが一つでございます。

前の市場運用関係の業務につきましては、先ほど社長から虫食いの今、なっているものを云々という御説明がございました。その状況を御説明いたしましたのが、資料9ページ目の状況でございます。既に当委員会の御審議も経まして、認可を頂いておりますものが実施可能な業務の一番左側でございます。あと、認可は頂戴しておりますけれども今回、お役所の方で承認をさせていただくというものが真ん中ブルーの欄でございます。ややまだ虫食いのできないものが残っております。今回、認可をお願いしておりますのが、一番右でございます。こういった取引、特にCDSといったものが具体的な一番のあれでございますけれども、それを実施したいというのがございまして、市場運用のところについては、今回の申請・承認によりまして、包括的にできるようにさせていただきたいというのが趣旨でございます。

一番考えておりますCDSにつきましては、資料の10ページ目でございます。どういう取引かということでございますが、取引の外形と二つ目の●に書いてございますけれども、外形的には保証とか信用保険に類似してございまして、プロテクションの買い手は保険料を払って、万が一参照組織がクレジット・イベントを起こした場合のプロテクションを買っているというイメージでございます。そこにありますように、企業間

の信用リスクを移転するツールとして使われているということで、社債といったマーケットと密接に関係しているところでございます。

以上、最後の11ページ目は、今ほど申し上げました、今回、認可申請書に書かせていただいております三つの業務、口座貸越、資産運用の関係、銀行業に付随する業務等というところでございまして、それぞれ今、私が申し上げました資料の中身に対応しているところでございます。

駆け足になりましたけれども、御説明は以上でございまして。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

それでは、御質問あるいはコメントがございましたら、どうぞどなたからでも結構です。

老川委員、どうぞ。

○老川委員

御説明どうもありがとうございました。

社長が仰ったような、新しいゆうちょ銀行の生き方、普通の一般の銀行と同じようなことをやるというよりは、むしろ郵便局システムを活用できる、そちらの方へ特化していろいろやっていこうと。こういうお話で、考え方自体は大変よく理解できました。そこで伺いたいことは口座貸越の件ですが、これも顧客の利便性を高めるということだと思えるのですけれども、これをやっていくためには、新たにコストがどの程度掛かる話なのか。収益というのは、結局手数料収入になるのだと思えるのですけれども、それとの見合いでどのようになっていくのか。ここら辺を御説明いただけますか。

○田中副社長

今、お尋ねを頂きました口座貸越サービスの収益の状況でございましてけれども、先ほども申し上げましたように、業務開始後5年で黒字額として数十億円と申し上げました。経費がどれくらい掛かるのかという経費規模でございましてけれども、経費は50億円強掛かると見てございます。何が一番掛かるのかということでございまして、一つは先ほど申し上げたシステムでございまして。経費としては、収益の構造としては、お客様から先ほど申し上げましたように、12%とか15%ぐらいの、民間他行の金利がございまして、そのぐらいが収入になります。一方で、当然保証会社を使いますので、保証料を経費で払ってまいらなければいけません。当然、ビジネスを最初に始めますと、最初のまだ利用が少ない段階のところは赤で推移をしますけれども、一つめどにしております開業後、業務開始後5年後のところの黒字の幅はそのぐらいの幅になるように、これからビジネスを組み立ててまいりたいと思っております。

○老川委員

この話は、これにとどまることなのか。つまり、これに習熟して、だんだん利用者が増えていくということが期待されるのか、それとも、これに習熟することによ

って、さらにここから先に何かこういうことができるようになるとか、そういう。

○田中副社長

今の私がここで申し上げた収支は、大体の利用の規模感を書かせていただいておりますけれども、これができたときということでございますので、一応閉じた収支の計算をしておるということでございます。

○池田社長

収支予測は、コストだけは分かります。コストで分からないのは、保証会社との保証料率と、いわゆる代弁、それから、回収コストがあります。幾ら50万円だからといったって、最後まで回収をしなければいけないということがございますので、その辺については今回が初めてですので、これからスルガ銀行と協議をしなければいけないものですから、精緻な数字はもう少し後になろうかと思いますが、おおむねは今、田中が申し上げたところで、我々のところでは理解していこうと思っております。

○老川委員

私は素人だからよく分からないのだけれども、いわゆる消費者ローンで時々問題になるのは、多重債務あるいはそれを取り立てるための反社会的な勢力との絡みとか、いろいろあって、保証会社がどの程度うまくいっているのかなというのがよく分からないのですが、下手をすると、貸倒れと言いますか、他の預金者にしわ寄せが行ってしまうなどということになってもうまくないわけです。そこら辺は既にスルガ銀行で先行されてやっているわけでしょうから、経験はあるのだと思うのですが、間違えないようにしていただければと思います。

○池田社長

御心配どおりでございます。その辺については、十分、いわゆる多重債務に陥らないような仕組みを入り口から考えようと思っております。回収についても、一般的に例えば延滞をして代弁をすると、2年ぐらい静かにしていると、皆さん回復して弁済をしてもらうという傾向が、私自身の体験で持っておりますものですから、回収の方法について、いわゆる保証会社の仕組みの中で協議していきたいと思っております。御指摘ありがとうございます。

○老川委員

ありがとうございました。

○岩田委員長

よろしいですか。

どうぞ、三村委員。

○三村委員

私は、老川委員と同じ考え方で、先ほど社長が仰いましたように、この方向性について賛成いたします。特にこの三点に絞られて、郵便局ネットワークの強みを生かすという、この考え方は大変正しいのではないかと思います。そのことからいきますと、

先ほどの銀行業務に付随するという事で、他行の取りまとめのバック業務をおやりになる。ぜひこういう方向を広めていただければ良いのではないかと考えております。

もう一つ、口座貸越については、既に御説明いただいていることなのですけれども、改めて二点だけ。先ほどの話からいたしますと、やはりお客様にこういった新しいサービスを始めたとどう伝えるか。これについては、慎重におやりになるということなのですけれども、どのようなスタートを考えていらっしゃるのかということ。

二つ目は、ATMをお使いになるということですが、現状のATMは、私も時々行くのですけれども、割と混雑していて、お客様も結構並んでいらっしゃる場合が多いのです。お金を引き出す場合もあれば、振込みをする場合もあるし、いろいろな用途でATMが使われていますので、そこにもう一つサービスが加わると結構複雑になってくるかもしれない。そのためにシステムも複雑になると思うのですが、その使いやすさというか、それはどのようにお考えになったのでしょうか。この二点、お伺いいたします。

○田中副社長

一点目のお客様への態勢、顧客保護の態勢についてですが、いろいろな御相談等は、ローン取扱集中店でやらせていただこうと思っておりますけれども、現状の媒介業務でのさまざまなお客様のお声なども拝見しておりますと、入り口の段階で特に返済の方法等々について、あるいは金利の水準についての御説明が必ずしもなかったとか、あるいはこれはある意味本質的に致し方ないところかと思っておりますが、審査で通る場合と通らない場合は当然ございますので、こういうところの説明がやはり大事になってくるのかなと思っております。いずれにしても、パンフレットが分かりにくいとか、そういったあれもございますので、丁寧にパンフレットの作成あるいは実際にお客様の説明に当たる私どもも郵便局の社員も含めた態勢をきちんと取ってまいらなければいけないと思っております。

二点目の、お尋ねのATMのところでございますけれども、恐縮でございますが、最初のヒアリング資料①の5ページを少し開いていただきたいと思いますと思っております。確かに一部のATMについてお客様が並んでいただいておりますと、御不便をお掛けしているところがあって本当に申し訳なく思いますので、私どももATMの増強に動いております。下の小型ATMの設置というところがそうございまして、1月から当行の比較的小さなATMをファミリーマートとお話を致しまして、順次設置しております。4月の足元の段階では、既に160台ぐらい置かせていただいております。これは利便性の向上とあわせて、以前、御説明申し上げたかと思っておりますけれども、このATMは当然他行の方も使いますので、そういったことによるお互いのウィン・ウィンの関係も築けるのではなかろうかということでございますし、当行のATMは、先ほど社長も申し上げましたように、海外発行カードによる現金引き出しもできますので、こういうことを少しやってまいりたいと思っております。確かに、今回、私どものシステムは、それから、私どもはATMを使うということで、少し画面の作り方とかがやや複雑になら

ないように、できるだけ分かりやすくなるように、そこは引き続き改善してまいりたいと思っております。

○池田社長

ちょっと補足をさせていただいて、そのとおりです。お待たせするというの一番つらい思いでございます。郵便局にATMはあるのですが、残念ながらATMを2台置くスペースが相当ないということでもあります。一時はATMのスピード競争が各金融機関でありまして、1回下ろすのに11秒というのが当時最高新記録だったと思いますが、今はいろいろな複雑なものがありますので、大体20秒ぐらい掛かっているということでもあります。この辺の性能アップというのも一つの課題だろうと思うし、私どもはATM企画部を4月1日に作りまして、ATMはうちの命でもありますので、いろいろな配置だとか、あるいは他行との競合のときに、どのようにお客様に不便を掛けないようにしたらよいかとか、そのようなところを考えていこうというので、部を作っております。御指摘のとおり、ATMでお待たせするのは大変申し訳ないと思っておりますが、できるだけ努力していきたいと思っております。

○岩田委員長

ほかには、どうぞ。

米澤委員長代理。

○米澤委員長代理

説明ありがとうございました。

私も、基本的にはこの方向を採られてよろしいのではないかと考えています。御承知のように、マクロで見て、どこが赤字主体かということ、家計、個人であるし、国でありますし、企業は黒字ですので、国と地公体とか、本当に政府も含めて、そういうところで何かいろいろできることがないかなということ、非常に良いかと思っておりますし、個人もそうだと思います。ちょっと状況は違うのかもしれませんが、大分前に東京都が新しい銀行を作って大失敗したという経験があるのですが、あれは個人ではなくて中小企業でしたか。ただ、あれはスコアリングとかいうので、聞いている限りは、最初はもっともらしいことを始めて、かなり良いことを始めたような感じがしたのですが、結果としては大失敗だというのがありますので、釈迦に説法ですが、そういうところに気をつけてやっていただけたらよいかと思っております。

もう一点は、今日は説明が省略されたかもしれませんが、地方の中の資金の循環の方で、地域ファンドへの出資などの話も説明をお聞きしたのですが、今回の業務の申請の中で、例えばインフラ投資です。特に国内の、地方の水道だとかそういうことがこれから出てくるとしますと、そういうものに対するセッションに参加することを考えますと、今の状況で規制等の関係で言いますとできることになるのでしょうか。もちろん、やるかやらないかは判断になりますし、銀行としてなかなかできにくい点もあると思っておりますけれども、規制とか許認可の問題からして、その点はど

うなっているかお聞きしたいと思います。

○田中副社長

今日は時間の関係であれでございしますが、今、米澤委員長代理から御照会いただいた地域ファンドへの出資の関係につきましては、お手元の資料①の4ページ目に具体的に既に地域金融機関と連携を致しまして、資金を出し手、LPという形でございすけれども、資金の出し手となっております、将来的にはいろいろなノウハウを身に付けようということで動いているところでございます。

個別具体的な案件はどういうストラクチャーを採用されるかということではございますけれども、こういうものももちろんできるようになっておりますし、先ほど私が申し上げましたように、今回の申請のところで虫食いの的にも残っているところについて、いろいろとやらせていただけるということでございますので、そういうものも活用しながら、仰るようないろいろな資金ニーズに対して、前向きに対応していける枠組みは相当整ってきつつあるのではないかと考えておるところでございます。

○池田社長

私からも補足をさせていただきます。今、7月から役員を各地域に分けて、それぞれコミュニケーションをしてこいということを指示しております。その対象としては、地域金融機関と地方自治体としております。地方自治体は、これは推測ですが、恐らくこれからPFI事業というのが相当増えてくるだろうと。しかし、私どもの業務としては、現在、ゼネラルパートナーという資格というか、能力がございません。ですから、これは今後、時間を掛けて勉強していこうと。現在は、地方自治体にお話があっても、指定金融機関が多分グリップを握っていますので、指定金融機関に、いわゆるシンジケートローンのところで入れさせていただく。こういう業務をまずはしていきたいと思っています。その間に、私どもは民営化10年ですが、他の金融機関は戦後70年もものすごく培っている力があります。早く追いつこうと思いますが、焦らず勉強して行って、いつかはと。今、ここでしますということは言い切れませんが、いつかはその能力を修得していきたい。その際、でも、私どもの二番目の基軸ですが、地域の本当の情報、私どもはありません。それは各地にあるのですけれども、いわゆる与信ということに対しての情報は、やはり地域金融機関がものすごいです。あくまでも基本は、地域金融機関と一緒にやっていこうというのを基軸にしておるところでございます。

よろしいでしょうか。

○米澤委員長代理

分かりました。

○岩田委員長

どうぞ。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

私も2012年9月の認可申請については取り下げられて、今回、大きく三つに絞って新たに申請される方向性については、ただ今の御説明で趣旨を理解させていただきました。まず、口座貸越による貸付業務について教えていただきたいのですけれども、ATMのサービスについては、ゆうちょ銀行のカードを使えるだけではなくて、他の金融機関のカードも使えるというような汎用の方向で改善をされてこられました。他の金融機関でも、このような口座貸越による貸付業務のサービスをされているところもあると思います。したがって、今回のATMを初めとしたシステムの改修については、ゆうちょ銀行の新たなサービスに対応するという以外に、ゆうちょ銀行のカードをほかの金融機関で使えることもある場合がありますね。そうすると、ほかの金融機関で引き下ろされるときにも、この口座貸越が可能となるような条件整備もされなければならないのかなと推察しております。従いまして、新規サービスは利用者にとっては大変利便性があるのですが、システムの改修に時間が掛かるのはもっともだなとお聞きしておりました。したがって、一つの利便性を高めるために、バックのシステムに一定の費用と期間が掛かることについては理解をさせていただきましたが、改めてこのサービスを、他の金融機関の利用者の出し入れのことも踏まえまして、システム改修に向けて何かお考えが更にあれば、補足的にお聞かせいただければということが一点です。

それから、信用調査のときに、例えばゆうちょ銀行の定額貯金の口座を持っていらっしゃるのか、定期貯金の口座を持っていらっしゃるのか、普通口座の残高がなくなったとしても、ほかの貯金がある場合は結構あると思うのです。ですから、信用調査のときに、そうしたゆうちょ銀行との取引の関係の全般の中から、比較的50万円程度であれば御利用をされる方は、一定の人数はあるのかなと思いますが、その辺は厳しく審査をしていきたいというような、今回の方針として、他の定額貯金等との関係でお考えがあれば、一点教えていただければと思います。

最後に、自治体としてはありがたい税公金の取りまとめ事務の共同化というところ です。全国1,700余りの自治体がございますけれども、三鷹市もそうですが、税公金につきましても、郵便局の窓口で大変お世話になっております。私たち自治体としては、大変失礼ながら、やはり公正さを保つために、金融機関に税公金の取りまとめ事務をお願いしている場合に、監査などもさせていただいているわけでございます。現時点まで一定の質を維持されてこられたと私は信用させていただいているのですが、全国約1,700の自治体の中で、ゆうちょ銀行が税公金の取りまとめを支援することで助かる可能性のある、他の金融機関への出し入れが非常に少数で、事務的なものはゆうちょ銀行が取りまとめられるとよいなと思うような自治体は、大体どのくらいおありなのか。その数について見込みを教えていただければありがたいと思います。

以上です。よろしくお願ひします。

○田中副社長

一点目のシステムの改修の関係、委員御指摘の提案は関連する他のシステムにも手を入れなければいけないという御指摘でございまして、正に私どもも関連するシステム等々に手を入れようということで準備をしております。これも情報管理とか当然当たりますが、決算処理とかそういったところも関係してございます。私どものATMで基本的にいろいろなものを実現していくということがまずは基本でございまして、他行のATMの場合は数も多くございますし、他のATMも今、先ほど申し上げましたように、画面を追加するとかいうことも、基本的には当行のATMが基軸にはなろうかと思っておりますが、いろいろとまた勉強させていただきたいと思っております。

二点目の、審査をする際にいろいろ工夫の余地があるのではないかということにつきましては、審査のベースは今、媒介でやっているものを中心にベーシックはやってまいりますけれども、よりその審査を高度化する観点からどういうことができるのか。これは普段の審査モデルの改良という観点からも、取り組んでまいらなければいけない課題だと思っております。いずれにいたしましても、保証会社が審査をするから、そこはお任せということでは当然ないわけでございます、あくまでも債権主体は当行でございまして、当行の債権を保証いただくということなので、きちんとその保証会社の管理についても丁寧にやってまいりたいと思っております。

三点目の公金の取扱いでございますけれども、なかなか私どもから申し上げるのは僭越なのでございますが、現状、全国の公共団体1,700強のうちの9割ぐらいが、私ども郵便局での窓口を御利用いただいております。いろいろなニーズがあろうかと思っておりますので、先ほど社長が申し上げましたように、少し金融機関同士でも知恵を出し合って、どうやったらより効率的にできるのか。我々も一生懸命汗をかかせていただきたい。今回、認めていただくことが、そういうことの一つの起爆剤になればありがたいと思っております。

○清原委員

最後に一点だけ、委員長、すみません。最近、通帳記入をされるよりもATMで明細書が出る。その明細書がとても重要であると思うのです。貸し越したときにマイナス幾らとか出るように、通帳ではなると思うのですけれども、実際には通帳をお持ちにならずに利用される方が圧倒的に多いでしょうから、明細書がより分かりやすくなるのか、そうしたことも今回のシステム改修の中でもし可能であればお考えいただければと思います。特に、高齢者が多く利用されるということもあるでしょうし、通帳の改善も今後、課題かとは思いますが、明細書が見えやすいものにされるということも有用であり、利用者視点でできる限りのことをしていただければと希望します。

以上です。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

私から二点ほど御質問致したいと思うのですが、一つは口座貸越なのですが、需要の見込みについてお伺いしたいと思って、恐らく民間の銀行の方は当座貸越をやっているところもおられるのでしょうかけれども、余りはやっておられない。なぜかと言えば、カードローンで大体やっておられて、しかもカードローンは相当競争が激しくて、カードローンに、例えばゆうちょ銀行が出ようとしても、それはなかなか大変だと。これが口座貸越という形になった場合に、厳しい競争の中で、どのくらいマーケットシェアが取れるのか。口座貸越は、例えば今のカードローンと比べてどこがよりメリットと言いますか、利用者にとって便利なのか。金利についても、先ほど12%から15%というお話があったのですが、それはカードローンと同じなのか、それとも、もうちょっと低いものを設定されておられるのか。今、清原委員からもちょっと質問があったように思うのですが、郵便貯金を置いている場合には、残高があればその範囲内で貸し付けるということをやっておられますね。例えば利用者はどのくらいの金額で現実に利用されていて、それがはみ出してしまったという方が、恐らく御利用になるのではないかとまずは思うのですが、それがどんな状況なのかなということがあります。つまり、こういうことを新規に始められて、果たして5年間で150万件というのが、どういう点にメリットがあるので、このぐらいいけそうだとお考えになっているのかというのが一点目であります。

二点目は、システム全般に関わる点なのですが、今、どこまで統合されたシステムになっているのか。この貯金の口座とか、状況がどのようになっている、今回、この新規業務を入れることによって、どこの部分をシステム統合、どこを足さなければいけないか。先ほど他行との関係のお話もありましたけれども、例えば古い郵便貯金通帳などを持っている方の場合には、必ずしもシステムに十分入っていないとか、何かそういう話も聞いたような気がするのですが、そのシステムを改革することが必要だというのですが、どこの部分をどの程度変えるようにお考えになっているのか二点目であります。

同時にこの二点目と関係していますのは、清原委員からも御指摘がありましたけれども、現実に、今、郵便貯金の口座を使われているその出し入れとか残高は、データベースがどのくらいできているのかなと。郵便貯金全体として活用するというお話もあったのですが、それがどのくらい整っているのか。同時にクレジットカードをやっている部分のデータもあります。活用したいというお話があったのですが、これもどの程度データベースがきちんとできていて、それがすぐこの口座貸越のサービスを始める上ですぐ活用できるようになっているのかという点について、お話を伺えればと思います。

以上です。

○田中副社長

最初の規模感につきましては、もともと私どもは大体活動口座を7,000万口座持って

おりまして、そこから年齢層を少し絞りまして、一定のポテンシャルがあるだろうというところを、広い意味での母体として置いたものでございます。それはあくまでもうちの口座の中で考えているということでございます。スルガ銀行でも、いろいろな同業他社でも進められて、これはあくまでも契約したから借りなければいけないというものでもございませぬものですから、今までの実績等を拝見しておりますと、1年間で30万口座ぐらの数字でございます。これは少し言うと商品は違いますけれども、先ほどクレジットカードを民営化後始めさせていただいたと申し上げましたが、それも大体年間30万件から40万件ぐらのところのオーダーで契約が取れておりますので、そういったことから考えますと、このぐらいは郵便局をチャネルとしてやるということであれば、ポテンシャルとしてはいけるのではなかろうかというところでございます。

金利のところでございますけれども、先ほど私が申し上げました、大体12%とか15%とかいうのは、極度額が比較的低いものでございまして、極度額が非常に高いカードローンの場合は、もう少し高いところについてはそれよりも低い金利が適用されているケースがあると承知しております。同種の、私どもの総合口座の中に、先ほどあったように定期・定額を入れておかれた場合は、その範囲において9割まででございますけれどもお貸ししているサービスの利用状況も参考にしています。

○岩田委員長

金利はゼロでしたか。

○田中副社長

金利はプラス0.25%とか0.5%とか、そういう預金金利連動、その当該被担保債権連動のものです。最後にシステムは、まず、基本的には通常貯金のサービスのいわば付加サービスでございますので、通常貯金が当然、オンライン化されているということが大前提でございます。よほど古いものではない限り、近時御利用いただいているものについては、その問題はないだろうかと思います。委員長御指摘のように、通常貯金だけではなくて、当然、今、申し上げた定期・定額が後ろについているものはデータが当然ございますし、あとはいろいろな投信の取引を頂いている、あるいはクレカを頂いているというようなことをいろいろ、情報系と呼んでいるのでございますけれども、そこでいろいろなデータを集めて、できるだけシステムそれぞれは分かれていても、バーチャルにはインテグレートされているように見えるようにというのは進めてきてございます。まだまだ道半ば、口座数も多くございまして、道半ばではございますけれども、準備は進めてきているところでございます。そういうものをできるだけ使いながら、いろいろできるだけ一人のお客様が総合的にどういう取引をいただいているのかということの見える化。これは引き続き取り組んでまいらなければいけない課題だと思っております。

○池田社長

私から、ほかの銀行で同じようなことをやっていて競合しないかという御質問だと思いますけれども、私どもが調べている限り、この普貸というのですか、当貸というのは、余り金融機関ではやられてないと思っています。我々が把握している限りでは、信用金庫も含めて全く同じものが4社か5社程度ということであります。なぜかというと、余計な話かもしれませんが、金融機関は預金と貸付けの両建てが一番魅力のあるところがございます。したがって、いわゆる収益性という観点からのローンをすると、このシステムは余り儲けるところはない。私どものアプローチは、お客様の利便性というところから来ております。これからもう少し広げなければいけないと思っているのは、デビットカードとここの接続をしたいと思っております。現在のこのシステムがきちりやらなければいけない。やった後、デビットカードをどうやってつなげるかというのが一つのテーマにあります。この件については、いろいろなところでリリースはしたところがございますが、そのようなところで、マーケットがどのくらいあるかというのはデビットカードでどのくらいこれを使っていたらいいという思いがあります。そこはちょっと計算外のところがございます。

以上でございます。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。

これは御質問というよりも、要望というかお願いしたいと思っているのは、こういうシステムの関連で、一つはこういうゆうちょ銀行が持つておられる情報の宝です。今は投信まで含めて、あるいはクレジットカードも、それはビッグデータと言いますか、やはりうまく活用するビジネスがこれからは極めて重要ではないか。同時に、今回の場合ですと、個人信用情報と自動審査モデル。このようなものは、主にスルガ銀行のノウハウを活用させていただくことになっているのですけれども、少し先を見れば独自の審査モデルとか、あるいは更にもうちょっと言いますと、その後のポートフォリオの管理のような、そこまで一貫した仕組みというか、これを全体が一つのものではないかと思うのです。そうすると、これは相当大きな中期経営計画などでしっかりIT投資という形で組み込んで、取り組むようなことが必要なのではないかと思うのです。そういうことで、お願いを申し上げたいと思います。

ほかに御意見等はございますでしょうか。よろしいですか。

本日は、御説明どうもありがとうございました。

(株式会社ゆうちょ銀行退室)

(株式会社かんぽ生命保険入室)

○岩田委員長

続きまして、かんぽ生命保険から、認可申請された新規業務の内容について御説明いただき、その後、質疑を行いたいと思います。

かんぽ生命保険の植平専務執行役、内木場執行役、満武商品開発部長から、20分程

度で御説明をお願いいたします。よろしくをお願いいたします。

○内木場執行役

皆さん、こんにちは。かんぽ生命保険で商品開発部を担当しております内木場と申します。

これから、3月31日に郵政民営化法に基づき、金融庁長官、総務大臣に認可申請させていただきました終身保険等の見直し及び法人向け商品の受託販売の充実について御説明をさせていただきます。

まず、資料をお開きください。終身保険等の見直しについて、2ページを御覧ください。今回、終身保険等の見直しといたしまして、終身保険の見直し、定期年金保険の見直し、入院特約等の見直しと三つの見直しについて認可申請をいたしました。背景から御説明いたしますと、低金利環境が継続している中、弊社では、昨年8月、本年4月に予定利率の引下げ、これは保険料の値上げになりますが、これを実施しており、終身保障商品の魅力が低下してまいっております。平均寿命の延伸や公的年金制度への不安を背景に、長寿社会における自助努力支援の重要性が高まる中、当社の個人年金商品は、低金利の影響により、全て販売停止している状態でございます。また、入院日数の短期化や外来手術の増加など、医療環境の変化に応じて、お客様の医療保障ニーズも変化してきております。こうした状況に対応するため、終身保険・定期年金保険及びこれらに付加する入院特約等について、解約返戻金を抑えることにより保険料を低廉化するなどの見直しを行うとともに、入院特約等について、手術保険金の支払対象等の見直しを行うものでございます。開始時期でございますが、御認可を頂戴できれば、今年10月の販売開始を予定させていただいております。

ここから具体的な見直しの内容について御説明申し上げます。3ページをお開きください。まずは終身保険について、保険料の低廉化を図るため、保険料払込期間中の解約返戻金を低く設定したタイプを設けます。中段の図を御覧ください。これは保険料払込期間が60歳までの終身保険を図示したものでございますが、この保険に御加入されているお客様が保険料払込期間中に解約された場合、現行の商品では、黒い点線でお示した解約返戻金をお支払いさせていただいておりますが、今回の商品では、解約返戻金を赤い点線でお示ししております現行水準の7割程度に引き下げます。ここで解約返戻金を抑えた分を残存者のファンドに繰り入れることを前提にすることにより、保険料を安くすることができるというものでございます。図の横に返戻金の例の表がございしますが、これは注釈にありますとおり、払込満了までに頂戴した保険料の総額に対する死亡保険金としてお支払いする額の比率ですが、保険料を安くすることでお客様にお戻りする率を引き上げておりまして、お客様への魅力が増したものとなっております。上段二つ目の○に戻っていただきまして、終身保険本体に加えまして、今回、終身保険に付加する特約につきましても、保険料払込期間満了後の解約返戻金を低く設定したタイプ（解約返戻金低減型）、保険料払込期間を長く設定した解

約返戻金のないタイプ（無解約返戻金型）を設けることにより、保険料の低廉効果を出しております。

4 ページは定期年金保険についてでございます。中段の図を御覧ください。まず、年金保険につきましても終身保険と同様の仕組み、保険料払込期間中の解約返戻金を低く設定することにより、保険料の低廉化を図っております。また、年金支払期間をこれまで5年又は10年といった支払期間だったものを、新しい商品では20年、30年と長く設定することにより、長寿社会に対応した長期の自助努力を支援する商品となっております。

次に、特約についてです。5 ページをお開きください。まず、入院特約における入院保障について、パジャマなどの購入など、入院初期に発生する初期費用をカバーするため、入院日額5日分を上乗せして支払う入院初期保険金を設けます。この特約につきましても、この分の保険料を頂くこととなりますので、その保障の有無をお客様が選択できるようにしてございます。次に、手術保障について、手術保険金の支払対象を外來の手術に拡大するとともに、手術保険金の支払倍率を簡素化します。中段の表を御覧ください。まず、左上でございますけれども、これまでもお支払いしておりました入院中の手術に加えまして、外來での手術につきましても手術保険金をお支払いすることとします。また、放射線治療につきましても、入院中・外來の区別なく放射線治療保険金をお支払いすることとしました。また、保険金の支払倍率でございますけれども、表中の参考にありますとおり、現行では手術の種類、96区分に応じて入院日額の5倍、10倍、20倍、40倍の保険金をお支払いしてまいりましたが、これを簡素化いたしまして、入院中手術については入院日額の20倍、外來での手術につきましても入院日額の5倍、放射線治療につきましても入院中・外來の区別なく入院日額の10倍をお支払いするという方式に変更いたします。これにより、治療期間の短期化傾向を踏まえた、入院初期あるいは外來治療の保障を強化するとともに、商品内容の簡素化を図り、お客様への分かりやすさとともに、簡易・迅速・正確な事務処理体制により、質の高いサービスが提供できると考えております。もう一度表の上に戻っていただいて、三つ目の○でございます。今回の入院特約の見直しに加えまして、災害特約についても見直しを行っております。災害特約につきましても、保険料を引き下げることが目的として、無配当化を実施する予定でございます。

6 ページをお開きください。三つの商品見直しに対応した実施体制でございます。当社において、解約返戻金を低く設定した、または解約返戻金のないタイプの商品の販売は初めての取扱いとなります。そこで、お客様への説明をより丁寧に行っていくため、当社支店・郵便局に対する研修・指導を強化するとともに、募集資料につきましても、個別の契約内容に応じた具体的な解約返戻金額の推移を掲載するなどの見直しを行い、当初意向の把握、商品の提案、契約概要の説明、注意喚起情報の説明、最終意向の確認、申込の受理といった六つのプロセスを適切に実施・管理する体制を整

備してまいります。

終身保険等の見直しにつきましては、以上でございます。

次に、法人向け商品の受託販売の充実につきましてお話をさせていただきます。8ページで、始めに弊社の法人向け商品の受託販売のこれまでの経緯について、少し御説明をさせていただきます。弊社では、2008年6月から、一部の生命保険会社の法人向け商品の受託販売を開始しております。2015年には「経営者向け定期保険」について、全ての生命保険会社から受託販売をできるようにし、第一生命保険からの受託販売を2015年11月に開始しております。現在では、参考にありますとおり、8社の商品を取り扱っている状況になっております。また、同じく2015年11月には、受託販売商品に「総合福祉団体定期保険」を追加し、メットライフ生命保険からの受託販売も開始しております。今回は、法人顧客へのサービス向上を図るため、新たに受託販売商品を追加することとし、第一生命保険の「経営者向け介護保障定期保険」の受託販売を開始しようとするものでございます。開始時期でございますが、認可を頂戴できれば、今年6月以降、かんぽ生命保険の77拠点での販売を予定しております。

続きまして、9ページは受託業務の概要です。まず、本商品取扱いの背景でございますが、高齢化の進展に伴い、介護保障ニーズが高まっており、経営者が要介護状態等になった場合を保障する法人向け商品を取り扱うことで、介護等に伴う必要な資金を確保したいという法人のお客様のニーズに対応するものでございます。法人向け商品の受託販売実績は増加基調であります。新たな商品を取り扱うことで、更なる営業機会の増加につなげることができると考えております。商品の内容でございますけれども、本商品は、経営者の死亡のほか、要介護状態等の身体障害の状態を保障する商品でございます。要介護状態等の場合には、生活障害年金をお支払いします。要介護状態と申しますのは、ここでは公的介護保険の要介護2に該当する水準でございます。なお、死亡保険金、生活障害年金につきましては、いずれか早く発生したものをお支払いする対象としております。本商品は、支払保険料の全額を損金算入できる税制上のメリットがございます。この商品によりまして、右上でございますが、経営者の介護等のリスクに年金で備えることができる、事業資金や退職慰労金等の確保に解約返戻金が活用できるといった特徴を持った商品でございます。

本件については、以上でございます。

最後になりますが、弊社といたしましては、御説明いたしました終身保険等の見直し及び法人向け商品の受託販売の充実、この二つの新規業務は利用者利便の向上及び当社の収益確保による経営の安定化の観点から、必要なものと考えております。皆様の御理解を賜りますようお願いいたします。

以上で説明を終わります。どうもありがとうございました。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。

それでは、御質問等がございましたら、どなたからでも、老川委員、どうぞ。

○老川委員

どうもありがとうございました。

基礎的、初歩的な質問で申し訳ないのですが、法人向けということと、経営者向けということはどう違うのでしょうか。つまり、法人というのは企業全体ですね。経営者というのは個人です。そのことによって何がどう違ってくるのか。

○内木場執行役

ここで申し上げております経営者向け定期保険というのは、一般的には法人を契約者にいたしまして、経営者の方を被保険者にするという加入形態が一般的でございます。法人が契約者、保障される対象は経営者の方ということで法人商品と申し上げたり、経営者向け商品と申し上げたりしています。

○老川委員

保険料を払う人が法人に払う。もらう人が経営者だと。

○内木場執行役

被保険者、保険の対象になる方が経営者。最終的に保険金、給付金等をお受け取りになるのは法人という形が一般的でございます。

○老川委員

受け取るのは法人だということ。

○岩田委員長

よろしいですか。

三村委員。

○三村委員

一つ教えていただきたいのですけれども、個人年金商品は基本的に全て販売停止という最初のご説明があって、定期年金保険を出していらっしゃるんですね。これは新商品なのですか。それとも、今までこういう商品があったのを今、新しく強化されようとしているということでしょうか。ここがまず、ちょっと混乱しましたので教えていただきたいと思います。

○満武商品開発部長

販売停止というのは、一旦販売を止めておりますけれども、金利の状況などが良くなったら販売がいつでもできるようなスタンバイはしているという状況でございますので、商品として弊社が持っているかということ、持っている状態でございます。販売する環境が今は整っていないことから、販売を止めているということがございますので、ラインナップとしてはあるという意味ではございます。

○三村委員

それとこの定期年金保険とは別ですね。

○満武商品開発部長

年金という意味では同じでございます。

○植平専務執行役

年金という商品なのですけれども、これまでの年金商品との対比で言えば少し特色があるということでございます。先ほどの低解約返戻金とする仕組みを使ったり、トンチンの仕組みをより働かせたりした、これまでの定期年金商品と比べると特徴があるという商品になります。

○三村委員

もう一つ、今の、返戻金を低く設定し、ということとともに、55歳、60歳、65歳で決まっていたのが70、75、80歳という形でかなり年金支払開始年齢を見直していらっしゃるんですね。この商品を出すときには、どのようなところをポイントとしたのかなと思ったのですけれども。この場合は、年金支払開始年齢が遅くなりますとか、年金支払期間がこのようになりますという、かなり長寿化に向けて特徴化する、そこに重点を置いた年金として考えているのか。それが特徴ということですか。

○内木場執行役

委員の仰るとおりでございます。やはり平均寿命が延びている。長生きをすること自体がリスクになっている世の中でございますので、年齢が上がったところまで、今回の商品で言いますと、80歳年金支払開始の方ですと、20年間、99歳まで年金をもらうような形になるわけでございますが、かなり高齢のところまで長生きされることについても備えられるという特徴を持った商品でございます。

○植平専務執行役

加入年齢範囲のところを見ていただきますと、現行が45歳から62歳までで、今、お話がございましたように、長寿社会を受けて長生きすることに伴うリスクを担保していきたいということで、加入年齢範囲も50歳からスタートするというようにしておりますので、年金支払期間のお尻のほうは少しずつ長くなっております。ただ、今の御説明のように、最終支払年齢は100歳手前までというように設定しております。

○三村委員

そうすると、大体65歳から75歳、80歳ぐらいのところはかなりターゲットを置いて設計されているという感じなのではないでしょうか。

○植平専務執行役

はい。

○岩田委員長

よろしいですか。

ほかに御質問はいかがでしょうか。

米澤委員長代理。

○米澤委員長代理

私も今、三村委員が質問されたことが最初分からなかったもので、今、分かりました。

一応別なものとして、年金商品を売り出すということですね。

一点だけ質問なのですが、6ページの上に、解約返戻金がないタイプの商品の販売は初めてとあるのですが、具体的にどこに説明があったのか。

○満武商品開発部長

3ページを御覧いただけますでしょうか。3ページは終身保険のページでございますけれども、終身保険に付加する入院特約についても上の二番目の○で御説明させていただいております。特約につきましては、解約返戻金を低く設定するタイプと、全く解約返戻金がないタイプ、無解約返戻金型を設けるということになっておりますので、このことを指してございます。

○植平専務執行役

今回、御認可をお願いしている3商品ともに低解約返戻という考え方を導入しまして、保険料そのものを引き下げる努力をさせていただいているということです。今、委員が御指摘の6ページについては、特約について解約返戻金低減型、無解約返戻金型を設けるということがございまして、その説明を3ページと4ページに記載をさせていただいております。

○米澤委員長代理

分かりました。もう一回見てみます。特約ですね。

○岩田委員長

よろしいですか。

清原委員。

○清原委員

御説明ありがとうございます。正に長寿化に対応して保険の商品を再検討された御提案だと受け止めました。特に医療特約については、かなり現行の保険内容よりも現実的に役立つ内容にされたと思います。そこで御質問なのですが、現在、終身保険に加入されていて、この医療特約も付けていらして、新たに契約される場合には医療特約の内容がより良くなっていると思うのですが、今までのものよりも今回の医療特約のほうが良いので、できれば新しい商品に契約をし直したいという方もいらっしゃるよう推測できます。そういう場合の対応についても御検討されているのでしょうか。すなわち、新規契約の場合にこういう解約返戻金を低く下げるとか下げないとか、あるいは医療特約も見直されていると思うのですが、現在、契約されている貴重な顧客の方について、このような見直しを難しくない契約のやり直しで、この新商品に一定の年齢の方は移れるのかどうか。その点を一つ伺いたいと思います。

もう一点は、解約返戻金を低減されるとか、あるいは解約返戻金がありませんという場合のメリットは、保険料が低廉化することだけでしょうか。もちろん保障は解約返戻金があるなしにかかわらず全く同じであるということが大前提だと思うのですが、要するに、保険料を低廉化することに加えて何かメリットがあるのかないの

か。新商品の目玉は解約返戻金の違いによる保険料の低廉化が、よりお客様にとっては加入意欲を増すというか、そういうことなのでしょう。その二点について教えてください。

○満武商品開発部長

ありがとうございます。一点目でございますけれども、最近、入院特約に入られたお客様が、新しい特約に入りたいと仰ったときには、切替制度を設けてございます。切替制度を使って新しい特約に入ってもらったときには、新たに告知をしていただくこととなりますけれども、告知をして、もしかしたら入れない可能性がございます。もし入れなかった場合には、前の契約に戻る。そういう制度を用意しておりますので、新しい告知をしたときに入れない場合でも御安心して切り替えることができます。

二番目の御質問でございますけれども、保障につきましては保険料が安くなっても、もちろん変わらず同じでございます。ほかに何か、保険料が下がる以外のメリットがあるかという質問に対しては、専ら保険料が下がるということでございます。

○清原委員

分かりました。保障内容が同じであって、保険料を低廉化することで少しでも加入しやすくするというメリットが、見える化するというか、はっきり見える。契約される場合に、そのメリットと、しかし、解約返戻金が下がる、あるいはなくなります、ということの関係については、もう御判断されているようですが、今後のプロセスにおいて丁寧な御説明をより強化していただければと思います。

○植平専務執行役

3ページを御覧ください。終身保険で低解約返戻金型の絵を載せておりますけれども、死亡保障の高さは変わりません。ですから、保障は変わらないのですけれども、先ほど御説明にありましたように、黒い点線と赤い点線の挟まれた領域の部分を、保険料を引き下げるファンドとして使わせていただくということです。お客様からすれば、何かいざというときに解約を想定されているお客様と、もうとにかく安い保険料で保障が欲しいというお客様のニーズをしっかりと把握した上で、こういう低解約返戻金型のものがよろしいのか、あるいは解約返戻金が少し高いものがよろしいのかの御選択をいただくということです。委員御指摘のとおり、お客様意向をしっかりと確認して販売していくということが大変肝要だと思っております。

○清原委員

ありがとうございます。

○岩田委員長

よろしいですか。

私からも二つ今の点ですけれども、3ページに返戻率の例という表が付いていますが、これは死亡保険金ということだと御説明を伺いました。つまり、死亡保険金で見ると現行よりも返戻率が高くなる訳です。その面は、これは同じことですが、

保険料が減ったということで、最終的に受け取れる金額が増えます。そういうことなのかと思います。ただ、こういう商品で、今、どこの民間の保険会社も低金利でもってこういう販売を中止したりなどをしていることは多いと思うのですけれども、同様の商品で、こういう保険料を下げるような形で相当売り込みをやっている可能性がかなりあるかなと思うのです。御質問としては、こういう保険料をちょっと下げる。その代わり解約の返戻金のほうが少し途中で減りますと。そういうものがほかの民間の保険会社も似たような商品を出すとすれば、新たにどの程度の販売を見込まれているのでしょうかというのが一つ目の御質問です。

二つ目は、手術、入院特約です。これも随分改善されておられると思いますが、現実の特約付きに入っておられる比率はどのくらいの方々が入っていて、この特約の場合にはどのくらい増えて、それで収益がどのくらい増えるのかというのが二つ目にお伺いしたいと思います。

あとは、法人向けの商品について伺っていて、あと思ったのは9ページなのですが、支払保険料の全額が損金算入できるという、相当税制上のメリットが高いと思うのですが、ほかの保険でこういうものは皆、付いているのでしょうか。普通は部分的にしか付かないのではないかなと思うのですけれども、それはどうかということです。

それから、受託販売の収益ですが、かんぽ生命保険は受託の販売をしているのであって、現実の収益は手数料の分というか、受託手数料の分で、どのくらいの収益増とお考えになっているかです。これもお伺いしたいと思います。

○植平専務執行役

一つ目の点を私から申し上げますと、手前どもは年間で230万件位の売上げがございまして、うち終身保険と養老保険が主力商品でございまして、終身保険で件数ベースで言いますと3割程度位のウェイトを占める構成になっていると思います。3、4割あると思います。

そういう意味では、これまでの商品はもう少し値段が高いものを売っておりましたので、低解約返戻金型については、そのほとんどはこうしたものからの振り替わりと見込んでございます。元々終身保険は売れていましたので、それが置き換わるという部分がほとんどと見込んでございます。委員長御指摘のように、この種の商品はかなり以前から、全社ではありませんけれども各生保がお取扱いをしておりまして、我々もようやくこのタイミングでこうした商品に参入させていただきたいということでございます。

○満武商品開発部長

二番目の御質問は、特約の比率です。比率という言葉がございましたが、今の終身保険とか養老保険に特約を付けておりますけれども、付加率とって、基本契約に対

してどれぐらい特約が付いているかという割合ですが、その割合は大体7割位かと思
います。今回の見直しでもその傾向は同水準と見ておりまして、今回、特約部分の改
定によりまして、この改定部分だけの収益、新しいものへ変わった部分の収益が増加
いたします。

それから、受託商品についての損金の話でございます。これは法人税法の通達によ
りまして、支払った保険料の損金の算入割合は定められております。委員長が仰ると
おり、この手の商品では、長期平準定期保険あるいは逓増定期保険というような、保
険の期間等を計算した結果それに該当する場合には、保険料の2分の1もしくは3分
の1、4分の1というような損金算入の割合になりますけれども、この商品の場合に
はその基準はそれに該当せず、全額損金に落ちるということが法人税法の通達に書か
れてございます。似たような商品は他社でも売られておりまして、生活障害とか介護
保障をするような経営者向けの保険につきましては、同様に全額損金で処理をされて
いるということでございます。

○岩田委員長

分かりました。ほかに御質問等はございますでしょうか。

ほかに特段の御質問等がなければ、質疑を終えたいと思います。

かんぽ生命保険の皆様、本日は大変ありがとうございました。

(株式会社かんぽ生命保険退室)

○岩田委員長

なお、本日御説明を伺いましたゆうちょ銀行及びかんぽ生命保険の新規業務の件に
ついては、事務局において4月4日から4月25日までの間、いわゆるパブリックコメ
ントを行っておりますので、御紹介させていただきます。

以上で、本日の議題は終了といたします。どうもありがとうございました。

事務局から何かございますでしょうか。どうぞ。

○長塩事務局次長

次回開催でございますが、別途御連絡させていただきたいと思っております。よろしくお
願いします。

○岩田委員長

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、後ほど私から記者会見を行うこととしております。

本日は、ありがとうございました。