

郵政民営化委員会（第188回）議事録

日 時：平成30年3月26日（月）15：00～16：35

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

金融庁 遠藤監督局長、西田審議官、尾崎郵便貯金・保険監督総括参事官

全国地域婦人団体連絡協議会 長田事務局長

消費生活アドバイザー 松崎教授

○岩田委員長

ただ今より第188回郵政民営化委員会を開催いたします。

本日は、現在、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。

本日は、地域金融機関の動向について、金融庁に御説明いただき、その後、質疑を行いたいと思います。

金融庁、遠藤監督局長から、10分以内で御説明をお願いいたします。

○遠藤局長

監督局長の遠藤でございます。本日はお時間を頂きまして、ありがとうございます。10分以内で説明をさせていただきたいと思います。

地域金融機関の動向についてということでございますけれども、現在、限度額規制のあり方がありますとか、さまざまな議論が行われておりますので、資料の中には、ゆうちょ銀行がこれまで進めてきた経営改革、あるいは顧客利便の向上に関する金融庁の考え方を持った資料も一緒に御説明させていただきたいと思っております。

ゆうちょ銀行がこれまで進めてきた経営改革でございますけれども、正にゆうちょ銀行の経営状況でございます。これは資料の1ページから3ページにかけて付けているわけでございますけれども、御案内のように、ゆうちょ銀行はこれまで貯金を集めて国債を中心に運用するビジネスモデルでございました。低金利環境の継続といった経営環境の大きな変化の中で、これはもはや成り立たなくなっております。

1ページ目は、国債の運用利回りが2012年以降、定額貯金金利と預金保険料率に逆転されて、逆ざやになっている。こういった状況を踏まえまして、2ページ、ゆうちょ銀行のポートフォリオは、国債の運用を大きく縮小してまいりました。これは正に理にかなった運用だとは思いますが、しかし、これだけ200兆円という非常に大きな規模のポートフォリオでございますと、結局日銀当座預金にも積まなければいけない。その相当部分にマイナス金利が適用になっている状況であるということでござ

います。

3 ページ、ゆうちょ銀行の経営状況というのは、そういった状況を踏まえまして、左の国内部門、資金利益が減少してきております。国際部門である程度打ち返しておりますけれども、国際部門においても外貨調達コストの増加等によって伸び悩みがあります。結果は、右にございますように、銀行全体として右肩下がりの資金利益になっているといった状況でございます。

4 ページ、ゆうちょ銀行は、この3年余り、上場企業としての企業価値の向上を目指して経営改革に取り組んでこられたと理解しております。具体的には、当時の西室社長のリーダーシップの下で、経営の健全性を維持するために、このバランスシートの規模を抑制しつつ、資金運用力を高める方針に転換され、佐護副社長を始め、外部の専門人材を積極的に招へいして、資産運用でありますとか、リスク管理の体制強化を図りながら、外国証券を中心に国際分散投資を推進してきたものと理解しております。

5 ページ、円グラフで運用資産全体、2007年と2017年の10年間の推移を見ました。国債・預託金というのは大きく変化しまして、外国証券の割合が大きく増えて、かなり資産の分散化が進んでいるといった、国際分散投資の姿が見て取れるのではないかと考えております。

ゆうちょ銀行は、法人向け貸出しとか住宅ローンなどを新規業務として認可申請しておりました。4 ページの左下に正にそのことが書いてあるのでございますけれども、しかし、2016年4月に就任された池田社長の下で、こういった貸付分野においては、これは既に金融機関による低金利の量的な拡大競争が行われている、経済合理性の観点から進出すべきではないという判断をされまして、2017年の3月に認可申請を取り下げられました。

同時に、ゆうちょ銀行としては、企業価値の向上を目指して「今後のビジネス展開」という文書を公表されました。この「今後のビジネス展開」においては、三つ柱がございます。一つ目は、つみたてNISAの推進など、顧客本位の良質な金融サービスの提供。二つ目は、地域金融機関と連携した地域活性化ファンドを通じた地域の資金の循環。三つ目が、資金運用の高度化・多様化でございます。

こういったビジネスモデルを池田社長は強調されていると思います。仄聞するところ、池田社長は、マイナス金利政策下で貯金が積み上がり、収益を圧迫している。このため、ゆうちょ銀行においては、一つ目は、自らの経営の健全性を維持するために、預金残高を抑制しつつ、国際分散投資を推進する。二つ目は、顧客の資産形成に貢献するため、貯蓄からつみたてNISA等への投資を一層推進する。三つ目は、地域経済の活性化に貢献するため、地域金融機関との連携を強化する方針であるといったことを述べられております。限度額規制のあり方についても、こうした取組を妨げることをのないよう御検討いただきたいと述べられているものと承知しております。

限度額の在り方について検討するに当たっては、このゆうちょ銀行が上場会社として企業価値の向上を目指して経営改革の成果を着実に上げてきている経緯を十分に踏まえた議論が行われる必要があると考えております。

顧客利便の向上という問題なのでございますけれども、顧客利便の向上というのは、基本はゆうちょ銀行が郵便局の大きなネットワークを使って、地域住民や地域企業に対する金融サービスを拡充することではないか。さらに、自前の郵便局ネットワークだけではなくて、地域金融機関と連携して、地域住民や地域企業に対する金融サービスを展開すること。これが顧客利便の向上ではないかと私どもは考えております。

この顧客利便の向上という観点から、今回、通常貯金の限度額の撤廃といった議論が行われております。二点あると理解しているのですが、一点目は、この退職金とか相続資金、これを有利子で預けられないのは顧客利便を損なう、だから、通常貯金の限度額を撤廃すべきだという議論ではないかと思っております。この議論については、既に振替貯金では貯金を無制限に預かることが可能になっております。通常貯金と振替貯金の金利差はわずかに0.001%、金額で言えば、100万円の貯金に対して年間利子10円という極めて少額でございます。

さらに、限度額を超過した場合に、振替貯金に移替え、あるいは他行への預替えの手続が煩雑であって、これが顧客利便を損なうといった議論がございます。これは既存のオートスウィング機能が適切に設定されていれば自動的に振り替えることが可能であります。この点につきましては、ゆうちょ銀行は、このオートスウィングの仕組みの周知広報、あるいはパートナーセンターの強化によって、顧客利便の向上に対応していく方針であると聞いております。

通常貯金の限度額の撤廃も、前回の限度額引上げの検討の過程で、議論のそ上に上りました。そういう経緯がございましたけれども、最終的には300万円という少額の引上げにとどまりました。それ以降、この地域金融機関のゆうちょ銀行に対する姿勢は明らかに変化が見られております。この顧客利便の向上のために、地域金融機関と郵便局、ゆうちょ銀行の協力が非常に必要だといったことがずっと進んでいるわけがございますけれども、その一つの契機は、この前回の限度額引上げが300万円という引上げにとどまったということだと思っております。

さらに、2016年4月に池田社長が就任されて、このゆうちょ銀行による地域金融機関との積極的な対話を通じて、地域金融機関との信頼関係が醸成されました。地域活性化ファンドへの共同出資を中心に、連携の機運が高まっていたと思っております。

特にゆうちょ銀行が、先ほど述べさせていただきました法人向け貸出し、住宅ローンに係る認可申請、これは4ページの左下でございますけれども、2012年9月3日に認可申請が出て、2017年の3月31日に、実に5年がかりの申請だったわけがございますけれども、認可申請を取り下げられたということでございます。これは正に池田社長の判断でやられたわけでございます。取り下げられて以降、地域金融機関との連携

の動きが全国各地に広がってきたのではないかと考える次第でございます。

郵便局について申し上げますと、例えば郵便局に宮崎銀行の窓口を設置した事例というのは、過疎化する地域で、地域金融機関が店舗を撤退するに当たって、顧客利便を確保する取組と言えます。7ページにそういった資料を付けておりましたけれども、2015年の3月時点においては、地域金融機関と日本郵政グループの協業というのは、スルガ銀行しかございませんでした。2018年の3月時点においては、県別のマップで色塗りしておりますけれども、これだけの金融機関、地域において、さまざまな協業が行われているわけでございます。この地域金融機関と連携することによって、地域の顧客利便の向上のために大きな役割を果たすことができると思っております。

それから、郵便局の広いネットワークです。これはつみたてNISAなどの販売を更に推進するとともに、民間金融機関の幅広い金融サービスを地域で提供する開かれた金融サービス拠点としても役割を強化されることが期待されるのではないかと思います。

地域企業でございますけれども、地域企業というのは、単にデット性の資金のみならずエクイティ性の資金が足りない状況でございます。ゆうちょ銀行は、この地域活性化ファンドなどを通じてエクイティ性の資金を提供されている。ローンを提供する地域金融機関と連携して、地域企業の生産性向上を支援することが高く期待されるところでございます。さらには、高い資産運用ノウハウを生かして、地域金融機関から資産運用を受託して、資産運用の高度化を支援していくということも可能ではないかと思っております。

こうした中で、通常貯金の限度額が撤廃されるということになりますと、関係者の努力でようやく地域金融機関との間に醸成されてきた、正に最初は緊張感があったわけでございますけれども、1,000万円が1,300万円の限度額の引上げにとどまったという形で、この地域金融機関との緊張関係が少し融和されてきたわけです。その後、池田社長が積極的に地域銀行といろいろ協議することによって、地域金融機関との間で真の信頼関係ができてきたのではないかと私などは観察しているわけでございますけれども、今回、この通常貯金の限度額の撤廃ということになりますと、この信頼関係が壊れて、連携が頓挫することが強く懸念されます。実際に地域銀行は、通常貯金の限度額が撤廃されれば、連携は頓挫するとの意見を表明しております。

2016年4月の限度額引上げ後の資金シフトにつきましては、確かに全体として見た場合には特段の動きはないかもしれませんが、しかし、金融システムの安定性確保を任務とする金融庁といたしましては、懸念しているのは、経営状況が悪化している一部の中小企業の地域金融機関からの預金の流出でございます。

地域金融機関の状況を申しますと、9ページ以降でございます。9ページは生産年齢人口の減少等によって、借入需要の減少が予想されるという図でございます。生産年齢人口と借入需要の減少、それに伴う貸出しの減少は、かなり高い相関関係にござ

います。こういった形でシミュレーションしてみますと、今後、2017年を基にして、2030年の推計を行いますと、ほとんどの県で中小企業向け貸出残高が減少する。10県においては、この40%超から50%といったレベルで貸出残高が減少するということが推計されるところでございます。

地域銀行そのものの経営状況におきましても、10ページにございますように、まず、本業利益でございますけれども、これは2007年から2016年までの数字を付けておりますが、御覧のように、右肩下がりでございます。本業利益が赤字である銀行数も50と60のちょうど間にありますので、地域銀行は106行ございますけれども、過半を超えているといった状況でございます。

右側のドットグラフを見ていただきますと、利益率の増減幅でございます。この赤で描いたものが、正に本業赤字の銀行なのでございますけれども、特に我々が懸念するのは、利益率も低く、利益率の減る幅も大きい、いわゆる、左下の象限にございます赤いドットの金融機関の中の一番へりにある金融機関、こういうところから非常に大きな問題が起こってくるのではないかと考えております。

11ページにございますように、そうした金融機関は、何とか決算を作らなければいけないということで、有価証券運用への依存を高めております。そのために、金利リスク量が増加しております。グラフを見ていただきますと、主要行は円金利リスク量を抑えているわけでございます。ところが地域銀行、更には信用金庫、信用組合は、有価証券運用への依存を高めて、この円金利リスク量は高まっております。

金融危機時と違って、今、セーフティーネットが整備されているのではないかと、だから、資金シフトは起きないのではないかとといった議論があることも承知しています。しかし、現行の預金保険制度というものは、原則として定額保護でございます。元本が1,000万円までと、その利息ということでございます。

現在、経営状態の悪い地域金融機関は、先ほどの赤いドットのへりの金融機関にあるような、地域金融機関ということでございます。こうした地域金融機関の経営に不安を感じた預金者が、郵便局に預金を移し替える可能性は否定できないのではないかと考える次第でございます。

日本郵政グループがただ今申し上げた取組を進めていくためには、この地域金融機関との信頼関係に基づく連携が我々は不可欠であると考えております。限度額規制の在り方につきましては、ただ今申し上げた点を十分踏まえて、大局的な御検討を頂ければありがたいと思う次第でございます。

すみません。時間がオーバーしてしまいましたが、私のプレゼンテーションを終わります。

○岩田委員長

どうも大変ありがとうございました。

それでは、質疑に入りたいと思います。ただ今の御説明に対しまして、御質問等が

ありましたら、お願いいたします。

老川委員、どうぞ。

○老川委員

どうも御説明ありがとうございました。

ゆうちょ銀行からは、限度額の引上げ、あるいは撤廃には、余り積極的な反応ではなくて、むしろこういうマイナス金利下においてはもっと別な道と言いますか、積極的に限度額の引上げなり撤廃を望む雰囲気ではないような印象を私は受けていたのです。その後、郵政グループの長門社長からもお話を聞きましたが、もし、日本郵政グループ全体と当事者であるゆうちょ銀行の間で意見がずれているとすれば、そういう状況の中で我々が一定の方向を出すということには躊躇せざるを得ないような印象を持っているのです。

今の局長のお話だと、ゆうちょ銀行当事者の意見としては、限度額の引上げ、もしくは通常貯金の枠の撤廃には余り積極的でないと御理解されていると、金融庁としては、そういう御認識でおられるわけですね。

○遠藤局長

なかなか池田社長の御真意がどうで、長門社長の御真意はどうかと私が解説するのは難しいのですが、長門社長とか池田社長が、正に日本郵政グループのそれぞれのエンティティの社長になられたときに、いろいろ御議論させていただいたときがあって、今後株式も売り出していく民営化したゆうちょ銀行、あるいは日本郵政、この企業価値を上げなければいけないであろう、それからガバナンスを徹底しなければいけないだろうと。これは民間経営者出身として、徹底してやっていこうというお気持ちがあったのです。

そういった中で、正にここ数年、このゆうちょ銀行に関しては、バランスシートの中で、住宅ローンであるとか法人ローンというような、ほとんど付加価値が取れないような業務、これも長く民主党政権下時代に申請されて、5年間ずっと引き続いてきたわけですが、もうやめるということで、これは本当に金融機関にとっては喉元に突き刺さっていた骨ですが、それを取ったわけです。池田社長は、本当にこのゆうちょ銀行の民営化を徹底してやろうという形で、地域金融機関の人たちは池田社長を見直したのではないかと思うのです。そうであるからこそ、ああいった地域活性化ファンドなどもかなり各地に広がるようになりまして、協業が増えた。

さらに、今まで以上にゆうちょ銀行、日本郵政グループの付加価値を上げるというのは、2万4,000の郵便局ネットワークをフルに使って、自分たちのオリジナルの金融サービスだけではなくて、相乗りできさまざまな金融サービス、民間金融機関の金融サービスも、今、アフラックなどは正にやっていますけれども、そういうものを提供するという。それから、ローンが提供できませんから、そこは地域金融機関とうまく組んで、地域の活性化、それは地域企業のため、あるいは地域住民のためという

ことを徹底してやるのが、この日本郵政グループのビジネスモデル、あるいはビジネスの付加価値を上げるための一番大きな手段ではないかということで、そういった形で議論しています。

限度額の議論も、そういった中でどう位置付けるのかという話だと思っております。いろいろな解釈の仕方があるかと思えますけれども、池田社長は正にそういった中なので、この限度額はできるだけ現状、あるいは緩やかな拡大という位のモデストな議論をすべきではないかということをおっしゃっていて、私は議論していて非常に説得力があるなと思っております。

他方、私は長門社長と議論していて、長門社長の議論は私個人としてはなかなか理解できなかったというのが正直なところでございます。

○岩田委員長

どうぞ。

○老川委員

もう一つ、利用者の利便性ということ言えば、振替貯金、オートスウィングを活用すればよいのではないかというお話で、他方、そうするためにはシステムの改修とかコストが結構掛かって、現実的ではないのだという説明を聞くのですが、その辺はどうお考えですか。

○遠藤局長

オートスウィングのシステムに関しては、確かに通常貯金部分に枠がはめられており、定期性貯金を合わせた全体に1,300万円の枠がはめられている仕組みになっていないので、顧客についていろいろ説明するのが大変だという話は聞いています。そのシステムを変えるのに、私が事務的に聞いた限りにおいては100億円程度のシステム改修費が掛かるということでございます。100億円という数字をどう考えるのかということ、これは私個人的な考えでは、私は経営者ではございませんので何とも言えないですけれども、ゆうちょ銀行は、4,000億円の経常利益を持っている大会社でございます。そういった中で顧客利便性を追求するために、スウィングサービスというものを、システムをきちんと改修して、より良いサービスを提供するという観点で、しかも、これは1年間だけで出るお金では恐らくないと思います。そういった規模の、そういった利益率の企業が、100億円の顧客利便性のための出資をどう考えるのかということではないかと私は思っております。

先ほど、つみたてNISAなどを使って、国民に対して資産形成の機会を提供すると。長期分散、良い投資信託のような商品を顧客に提供することができるというのは、2万4,000のネットワークを持つゆうちょ銀行が、一番の拠点になるのではないかと考えているのです。限度額を超えてしまったという形でお客様に連絡をしなければならない、コミュニケーションを取らなければならないというのは、逆に言うと、良いチャンスなのではないかと思うのです。限度額を超えた部分に関しては、それは振替貯

金にスウィングすることもできますけれども、でも、ここでつみたてNISAを考えたらどうですか、投資信託を考えたらどうですかという形で、正にビジネスの良い起点になるのではないかと考えられますので、これは本当に私ども行政が考える話ではなくて、ビジネスの現場の方々が考える話でございますけれども、そういった意味においても、限度額というのは貯蓄から資産形成の流れをプッシュする一つの仕組みではないかと理解している次第でございます。

以上です。

○岩田委員長

どうぞ。

○西田審議官

先ほど局長の説明にもありましたけれども、既存のオートスウィング機能をもう少ししっかり正確に周知することが重要ではないかと思うのです。オートスウィング機能の設定額を適切に設定すれば利便性は高まると思いますし、正にゆうちょ銀行自身がこの仕組みをしっかりと周知広報しないといけないと思っています。パートナーセンターという郵便局とゆうちょ銀行をつなぐセンターがありますから、そこをしっかりと強化して、周知も含めてお客様の問合せに対応していくということは、システムを変える前の段階でも、十分対応できると思うのです。昔からオートスウィングの機能はあるわけですから、この仕組みの周知広報を併せてゆうちょ銀行にしっかりとやってもらいつつ、今の総額の上限を定める限度額規制というのは、貯蓄から投資信託へのシフトの促進に有効に機能している部分もありますので、そういったものも併せて利便性を向上していくことも重要ではないかと考えております。

○岩田委員長

ありがとうございます。

ほかにございますか。

三村委員、どうぞ。

○三村委員

御説明をありがとうございました。

1,000万円から1,300万円に限度額を引き上げたときの議論と、今、金融庁がお話しされたこと的前提条件が、相当変わっているのかもしれないという感じがありましたので、再度御質問したいと思います。

一つは、当然のことながらマイナス金利がこれほど長く続くとは思わなかったことがあります。通常と、例えば定期性預金の中の金利差が非常にわずかになって、ほとんど種別の違いが見えない状況にあります。

さらに、もう一つ、これは9ページ目にありますように、地域金融機関の現状が非常に厳しいということです。3年前はこれほどではなかったのではないかと。金融庁の紹介された2030年という今後の10年を見ていきますと、更に厳しくなる、そういっ

た枠の中でお話をいただいているという感じが致しました。例えばその前提で考えた場合、もちろん、ゆうちょ銀行がいろいろな形で動いていくことで、ある意味で金融業界のバランスとかを動揺させる可能性という御心配があるとは思いますが、逆にこういう状況が更に10年続くというのは、非常にアブノーマルな状況だと感じております。そういうことからしますと、こういう状況が何らかの形で反転するか、改善するかということについて、金融庁として何かお考えがあるのかどうか。あるいは、2030年に向けて、かなり厳しい状況が続くことを更に覚悟しなければならない状況にあるというお考えなのか。

○遠藤局長

まず、人口も減少するという構造的な変化というのは、これは長期的な話ですから、反転するという事はなかなか難しい。金利の状況も、結局日銀のマイナス金利政策だけではなくて、グローバルな金利低下のことがございますから、幾つかの主要国においては金利の正常化という形に向かっておりますけれども、しかし、そうはいつでも、金利がどうなるのかというのはなかなか予想が付かないところで、我々金融機関と議論する中においては、金利の状況が相変わらず低金利状況、あるいはマイナス金利状況が続くことを前提にして、どうするのかを考えるべきではないかということで議論しております。

我々とする、そういったものがこれから続く中で、余り神風は吹かないということになると、どうしても弱ってくる金融機関が出てくる。その弱ってくる金融機関というのは、ある程度我々としては特定して、その金融機関とこれまで以上に対話を深めていく。何がソリューションとしてあり得るのだということ、かつての金融危機のように、本当に破綻が相次いだという状況では、もちろん現時点においてはございません。でも、今の状況が続くと非常に難しい状況になってしまうのではないかと、我々はできるだけアーリーウォーニングというか、早いタイミングで各金融機関に自覚を促して、神風は吹かないのではないですかということ、では、今、何をしますか、何をすべきですかということについて、いろいろ対話をしているということでございます。

ですから、非常に大きな仕掛けを我々は用意できているということではなくて、各金融機関に一つ一つ当たって、彼らの自覚を促しているということでございまして、先ほど申しましたように、そういった中で、この通常貯金の限度額がないという方になると、簡単にそういう金融機関から流動性の資金がシフトしてしまうのではないかと懸念いたしまして、正にそういった金融機関と膝詰めでいろいろ議論しているときに、考えなければならないような対応を迫られるというのは、なかなか苦しいと考えている次第でございます。

○岩田委員長

よろしいですか。

ほかには、いかがでしょうか。

米澤委員長代理、どうぞ。

○米澤委員長代理

御説明をどうもありがとうございました。思っていた以上に、悪くなっていくスピードが速いのかなという感じの報告をいただいたと受け止めています。

ただ、今、言いましたように、前回のような金融危機の起き方とはちょっと違うのではないだろうかということと、私的に解釈すると、全体としては多少まだ時間があるのかなと。その前提で一つ、私の方がこう言うのもあれかもしれませんが、うまく既存の地方銀行ないしは信金などが店舗を減らす、規模を縮小して、少しでも収益の減少を防ぐということは考えられないか。ただ、そのときには、その地域の住民の利便性に関して、齟齬がないような格好でシフトしていくことが必要かと思っています。行政的にもそういうことが必要だとしますと、そこで危機とするのではなくて、自然体で移行できるところでやっていくしかない。その場合の受け皿としては、ゆうちょ銀行というか、郵便局がそのところをやっていくしかないのではないかと思います。

冒頭に説明がありましたように、ゆうちょ銀行自体も厳しいわけですし、加えて、良いところもあるし、悪いところもあるのですけれども、そのところは撤退できない、ネットワークの維持という立場にあります。ですから、そのところにへき地の金融サービスを自然体でうまくシフトしていくということを、少しこれから行政の方で行っていく必要があるのではないかと思います。ですから、次善の策ではありますが、次善の策としてそういうことが必要だと。その際に、受け皿となる郵便局ないしはゆうちょ銀行が、顧客の利便性に関して齟齬がないような格好でやっていけるようにするというのが一つの大きな柱かなと思っています。

もう一回整理をしますと、既存の金融機関は少し店舗と規模を縮小して、何とか維持を図ることが必要で、ナローパスですけれども、自然体でそれを行っていくためには、そこをゆうちょ銀行が代わりに持って行くというのが一つあり得ると。この日本経済が縮小していく中でのパスになるのではないかと思います。そのところのシフティングのところをつつがなくやっていただけることが、私などは、国民経済的にも、金融システムの的にも必要かなと思っています。

釈迦に説法で恐縮なのですが、私も実は恥ずかしながら、振替口座の機能を比較的最近理解したのですが、それだと、ほとんど今の金利だと差がない。多少システム的に違いはあるかもしれませんが、ユーザーにとってはそんなに差がないとしますと、通常貯金の限度額撤廃のところでは皆様方が恐れているような過剰な資金シフトは、振替口座を皆様方が理解すると、それは悪い方に動いてしまうのではないかという心配があるわけです。ただ、幸いなことに、今、余り皆様方に振替口座は知られていないということなので、大きなシフトはないのかもしれませんが、特

に今の金利のようにほとんど差別がない状況が続くとしみますと、金融危機のときの資金シフトというのは、少なからず起きるのではないだろうかと思うのです。ですから、振替口座を利用すればよいということで、危機の問題が解決されるということにはならないのかなという、余計な心配があります。そのところはどうかをお考えをされているのか、お聞きしたいと思います。

○西田審議官

米澤委員長代理のお話があった前段の部分で、金融機関は、金融危機の頃はバランスシート調整、不良債権を切り離して資本を増強するというような対応だったのですが、今はどちらかというバランスシート調整という世界ではなくて、PLの世界になっている。その収益フローをどう変えていくかということですから、当然金融機関の中には、苦しい中でも、中にはニッチ戦略と言いまして、選択と集中を図りながら、自分たちの顧客層を絞り込んでビジネスモデルを変えていく。その過程でダウンサイジングをするという金融機関は、意外とこういう厳しい環境でも生き残っています。

そう考えると、地域で郵便局にユニバーサルサービスを提供していただけるということになれば、正にこれから地域が過疎化していく中で、そういった撤退した地域から、郵便局とであれば業務委託をする、代理店業務を委託することによって、ウィン・ウィンの関係を築いていくことが大事だと思っています。

したがって、我々が考えている郵政グループの今後のあるべき姿は、ゆうちょ銀行が郵便局ネットワークを最大限活用し、人口減少等に直面する住民の利便のために、より大きな役割を発揮すべきと考えており、そのために、郵便局は全ての金融機関との連携に開かれた地域の拠点として、金融サービスや住民向けサービスを提供すべきと考えております。これは正に地域金融機関との連携が前提にありますから、そういった連携を、今の流れを崩さないでより強化していくことが我々にとっても重要だと考えているところでございます。

○遠藤局長

後者の御質問に関しては、限度額を超えた場合には、振替貯金に振り替えるのではないかと。だから、実質的には通常貯金の限度額の撤廃と同じ状況ではないかという御質問かと思えますけれども、私はやはり違うのではないかと思うのです。

定期性預金からほとんど金利差がないという形で、今の限度額がある中でもちょうどマイナス金利が始まってから9兆円程度の通常貯金が増えている。それに見合うような形で定期性預金が減っている。つまり、多くの人間は、通常貯金で預金を持っていこうという動きをしているということです。

そういった中で、通常貯金の限度額を撤廃するということは、これはもう流動性の部分に関しては、いかようにもそこに積める口座があるということがアナウンスされることとございますので、限度額があって、そこから漏れる部分に関しては振替貯金にスウィングしますという、この在り方とは受止め方が違っているのではないかと思

う次第でございます。

私は先ほど申しましたように、であるがゆえに、限度額からこぼれ落ちる部分に関しては、貯金から資産運用へという形の一つのビジネスチャンスが生まれるのではないかと。だから、今の仕組みを使ってスウィングサービスをスムーズに行う。そのときにコミュニケーションを取りますから、そういった中で貯蓄から資産運用という新しいビジネスを展開するようなチャンスができてくるのではないかと思います。通常貯金は全部外出しにしますという話とは、意味合いが違ってくるのではないかと理解しております。

○岩田委員長

清原委員、どうぞ。

○清原委員

御説明ありがとうございました。

4 ページ目のところで御説明いただきましたように、個人向け貸付けにつきましても、住宅ローン向け長期火災保険につきましても、法人向け貸付けにつきましても、認可申請が取り下げられたということで、一般の金融機関が果たしていただいている機能の重要な融資の部分について、ゆうちょ銀行は、その機能を持っていらっしゃるわけですね。ですから、そういう金融機関がどのように法律に基づいたユニバーサルサービスを継続できるかと考えましたら、先ほどおっしゃったようなあるべき姿を実現するのでなければ、ユニバーサルサービスも継続できないだろうと私も思います。

すなわち、手数料で賄っていかなければならないというような、つまり、御自身の金融商品ではなくて、他行や他の金融機関の投資信託等の業務を、あたかも支店のよう、営業所のよう、担いながら、手数料で維持していくというようなビジネスモデルを作ることと、私たち自治体の立場では、地域活性化のためのファンドの重要な構成員となっていくというようなことです。こういうようなビジネスのイメージで、持続可能性を検討してはどうかというビジョンが、遠藤局長から示されたと受け止めました。

そのとき、地域では信用金庫とか、地方銀行が、それはもう本当に中小企業の皆様との密接な関係でいらっしゃるのですが、そういう金融機関の経営が厳しくなったとき、米澤委員長代理がおっしゃいましたように、縮小する際の代替の支店窓口として、郵便局あるいはゆうちょ銀行が機能するということが、本当に相互補完関係というか、あるいはコラボレーション（協働）の関係だと思っております。

そのようなことが進む中で、本当にユニバーサルサービスとしての郵便局やゆうちょ銀行は持続可能性を持つことができるでしょうか。地元の住民に一番近い市長の立場としては、本当に大丈夫でしょうかと思います。地方銀行ですら経営が大変だし、信用金庫ですら、今、非常に厳しい状況にある中、ゆうちょ銀行がユニバーサルサー

ビスを保ちつつ本当に持続可能かどうか。先ほどの郵政グループの今後のあるべき姿として発言のあったことを果たしていけば、持続可能性は担保できるでしょうか。それをしないと、地方銀行が縮小されたときの窓口がなくなるということでもあるのです。ですから、セーフティーネットという点では、郵便局、ゆうちょ銀行が持続可能であることが、他の金融機関にとってもセーフティーネットになり得るということではないかと思えます。

もう一点だけ、顧客の立場、利用者の立場からは、金融庁に頑張ってもらって、愛顧している地方銀行や信用金庫が持続可能でなければいけないと思うのです。そのときの経営改革、ガバナンスの向上に、もちろん御指導を頂きたいと思うのですけれども、両者をウィン・ウィンの関係にしていくというときに、顧客の声というものを金融庁はどのように聞いていらっしゃるのでしょうか。地方銀行、あるいはゆうちょ銀行についての顧客の声の聞き方について、二点目に伺えればと思えます。

以上です。よろしくお願いいたします。

○遠藤局長

ありがとうございます。

一点目の清原委員の御認識というのは、私どもも全く同じでございます、日本郵政グループはこれだけの支店網を持っていて、ユニバーサルサービスを義務として提供しなければいけないというのは、こういった業務を行う、こういったビジネスを展開する、日本で唯一の存在なわけです。これは日本の他の銀行はまねできないわけです。

ところが、地域銀行というのは、結局今の非常に苦しい経営の中で、自分たちの規模でありますとか、支店網でありますとか、あるいはATMとか、彼らがサバイブしていくには、これは縮小せざるを得ないと思えます。しかし、地域に対する今までのリレーションがありますから、信頼関係もございますし、いろいろな金融サービスのノウハウは持っています。ですけれども、拠点をそのまま物理的に維持するというのは無理だと思えます。

ですから、そこをゆうちょ銀行と正にコラボレーションで、ゆうちょ銀行にフィーを払って、そういったネットワークをそのまま使わせていただくということは、ゆうちょ銀行にとってもフィーが入ってくる、金融機関にとっても今までの金融サービスを、ゆうちょ銀行の拠点を使って維持することができるという意味で、これはウィン・ウィンのモデルだと思えます。ですから、このウィン・ウィンのモデルを、全国で今まで以上に展開していくということが、ユニバーサルサービスを維持するための郵便局ネットワークのためには、是非必要だと思いますし、それは金融機関にとっても、そういった形で郵便局、ゆうちょ銀行と協力していただくというのが、非常にありがたいものだと思っております。

顧客の声でございますけれども、往々にして金融庁は金融監督当局なものですから、

金融機関しか見ないのです。金融機関からいろいろ話を聞くわけですが、金融機関が正に相手にしている顧客というのは、金融機関のサービスに対してどう感じているのかというのが分からないのです。我々はずいぶん金融機関の言い値を聞いてしまうものですから、それは問題ではないかということで反省しまして、ちょうど2年前ですか、顧客に対して直接アンケートを取ろうと。結果としては、金融機関の言っていることと顧客の感じ方がずれるのです。これは一体何なのだというので、つまり、担保、保証に余り依存しない融資というものは、我々は随分やっていますよと金融機関から我々は聞くわけですが、顧客から聞くと、相変わらず担保がなければ金を貸してくれないとか、そういうことを言われるわけです。その意見が鮮明に違うのです。ですから、我々は金融機関だけではなくて、顧客の意見をよく聞いて、実際の金融サービスはということが行われているのかということについて把握しなければいけないと痛切に感じておりました、顧客がどう感じるのか、地域の住民が実際にどういうサービスを提供されて満足しているのかどうかということ踏まえて、金融機関、あるいはゆうちょ銀行のサービスがどうあるべきかということ議論しなければいけないと考えている次第でございます。

○清原委員

今、言っていたことは、とても大事なポイントだと思っておりまして、顧客というか、銀行利用者の方の声はなかなか表には出てきませんね。もちろんコンシューマーサービスと言うかカスタマーサービスの部門の中で、苦情であれ、要望であれ、お聞きになって経営はされていると思うのですが、できる限り中立的なお立場で、金融庁におかれまして、金融機関利用者の声を、機会を捉えて、聞き続けていただければありがたいと思います。よろしく願います。

○西田審議官

清原委員がおっしゃった地域での連携というのは、前提として地域金融機関とゆうちょ銀行、郵便局の信頼関係ができないと、民民ベースでできませんので、正に信頼関係をずっと築きつつあるわけですから、これをより築けるような環境を是非考えていかないといけないと思っています。

○岩田委員長

よろしいですか。

それでは、私からお伺いします。一つは、地域の金融機関が人口構造の変化とか、あるいは、銀行、サービス業に対する社会的なニーズというのですか。私はそれがこれまでとは随分大きく変わっていると思うのです。技術革新を考えると、別に預金を持たなくても金融業ができる。決済もできるし、ローンも債務もできるという世界にどんどん移っているのだらうと思うのです。

そこで、私の一つ目の質問は、今、伺ったお話ですと、預金をたくさん集めて貸出しをして、それで収益を稼ぐというビジネスモデル自体が、私はもう古いものなので

はないか。ゆうちょ銀行は貸出しは諦めましたけれども、それ自体が今の経済金融構造の変化にそもそも見合っていないのではないかと。何らか新しいビジネスモデルを全体として展開しない限りは、預金獲得競争をして、貸出しをしてというモデルでは、もう生きていられないという世界に我々は生きているのではないかと。

その中で、限度額規制には意味があるのかというのが私の根本的な疑問でして、その疑問は二つ目の質問に係るのですけれども、つまり、資金シフトが起こるのではないかと、通常、枠を外すとものすごいシフトが起こるのではないかとということが一番心配されている大きな点だと思うのですが、逆に言うと、300万円限度額を増やして資金シフトは起こったのでしょうか。起こらなかったとすれば、なぜ起こらなかったのでしょうか。

私の理解では、預金とか貯金の金融商品として見ると、もう何の差もない。どちらも低い金利しか付けられないようなところで商売をしている。ゆうちょ銀行の場合、融資もできないことになっています。加えて、セーフティーネットについて言うと、1,000万円なのですが、当座預金であれば、これは全額保護されるわけですね。ゆうちょ銀行ですと振替貯金が全額保護される。ですから、どうしても置いておきたいという場合には、当座預金で置けば全額保護されるということがあるので、例えばすぐに普通預金から当座預金に移せば、別にゆうちょ銀行に移す必要もないのではないかと私は思うのです。

ということ、私は基本的には思っておりまして、今みたいにセーフティーネットが整備されていて、しかも、本当に経営が苦しいところには早期是正措置があり、そして、公的資金の投入のスキームもしっかりできている世界では、急激に資金シフトが起こることはまずないのではないかと。これは、足利銀行が私はその一例だったと知っているのですけれども、そのように思うのです。ですから、二つ目の質問は、300万円限度額を上げて、大きな資金シフトは見られなかった、この要因は何だとお考えになっているか。

三つ目が、我々民営化委員会は、限度額に関して三つの案がありますと。一つ目は、通常貯金を限度額の対象外に置くということと、限度額そのものを上げます、三つ目は、その二つの組合せですというお話をずっと前から整理させていただいていて、私の理解では、バランスシートを大きくするというのは、基本的には限度額そのものを上げるのがバランスシートを大きくするのだと思うのです。ですから、緩やかであれ、限度額を引き上げていくと、これはバランスシートを大きくするものではないかと思うのです。

一つ目の通常貯金を枠外にするというのは、これはむしろ、利用者の利便性の観点から、退職金が入りました、それでも、それを置くところが十分ありません、ほかにも金融機関がありません、そういう人たちを何らか考えなければいけない。もちろん郵便局の実務の方に伺うと、限度額を超えた場合には、アフターサービスもいろいろ

あって、それに十数億円掛かっているとか、コストも余分に掛かっている。さらに、もうちょっと踏み込んで言いますと、仮に通常貯金を限度額の枠から外した場合に何が起こるかと考えているか。これは郵便局の現場の方の声ですが、それは単に、今、ある振替貯金ですね。大体、今、11兆円あるのですね。それとは別に3兆円が法人貯金でありますけれども、それが通常に移るだけではないかと。つまり、バランスシート自体は、そんなに大きくなるのではないのではないのでしょうかというのが、現場の方の見方であります。もちろんやってみないと分からない部分は不確実であります、私も基本的にはそのように考えている。つまり、一つ目の案というのは、利便性をともかく改善することによって、先ほどのユニバーサルサービスの維持というようなことですね。ほかの金融機関ありません、農協も撤退してしまいました、そこで退職金が出ました、2,000万円出ました、だけれども、限度額がありますというようなものを少しでも改善して差し上げるというのが、私は望ましい姿ではないかと思っているのです。ですから、私も決して規模拡大が良いとは思っていないのです。日銀預け金等に50兆円もあって、私が望ましいと思っているのは、60兆円ほど通常貯金がたまっていますけれども、それを半分でも、何割でも、これが投信の方に行くべきだと。これは金融庁も同じ意見だと思えますし、池田社長も同じではないかと思えます。そこにマッシュブに移していくということが最終的には望ましくて、そういうことをやれば、通常貯金が減った分だけ、預け金もどんどん減っていくわけですね。そうすると、もう少しバランスシート全体もバランスが良くなると思っているのです。

以上三点なのですが、どうぞ、お願いします。

○遠藤局長

ありがとうございます。

一点目の、正に金融機関のビジネスモデルに関しては、これは委員長がおっしゃるように、今の預金を獲得して貸出しをすればもう自動的に利ざやがあってそれでもうかるといつかのビジネスモデルは完全に崩れていると思えます。ほかの道を追求しなければいけないのではないかと考えております。

各金融機関といろいろと議論しておりますけれども、そういった中で、正にこの事業性、金融機関が自分のお客様である中小企業がどこに問題があるのかということをしていろいろ発見して、そのソリューションを提供するというところで、幾つかの金融機関に関しては、そういうソリューションの提供、あるいはコンサルテーションに関してフィーを取っているという形で、むしろ貸出しを目的にするというよりも、広い意味で信頼関係に基づいて中小企業のよろず相談に応じるというような、地域の金融機関の新しいビジネスモデルの模索をしております。そこは10年、20年、30年という目線で見ただけの場合に、私は今の銀行の金融機関のビジネスモデルは変わってくるのではないかと考えております。

そういった中で、今回の300万円引上げのシフトというのは、言ってみれば、どこの

金融機関も預金が増えているような状態でございまして、明確なシフトが起こっていないというのは、これは全く私も、結果を見る限りにおいてそうだと思っております。

恐らく一つには、先ほど申しましたような貯蓄から資産形成へという形で、預金に結局積んでおかざるを得ない。現金として、流動性預金としてためておかざるを得ないというような、日本の国民が一体このお金はどう使ったらよいのかというようなことについて、本当はつみたてNISAみたいなものに投資していただくのが中長期的には良い資産形成になり得るのではないかと思いますけれども、まだまだ我々の努力不足もあって、そういったことについて周知できていないのではないかとということでございます。シフトということに関して言えば、どこの金融機関においてもそういった形で、この流動性を中心にした預金が積まれてしまっている状況ではないかと思っております。

そういった意味において、マクロの各金融業態にどれだけの資金が積まれたか、資金シフトが起こっていないではないかという議論を私どもはするつもりはなくて、むしろミクロの地域において、ある金融機関が非常に脆弱であると認識された場合に、その流動性預金がゆうちょ銀行に流れてしまいませんか。そうすると、脆弱な金融機関に関して、肅々とソリューションを提供しようとしていたにもかかわらず、流動性が枯渇してしまうがために、破綻の危機に瀕してしまうおそれがあるのではないですか。通常貯金の限度額の撤廃という議論は、そういったことを惹起するような契機になってしまうと本当に困るので、そういうおそれがありますということをおっしゃっているわけでございまして、今回のマクロの資金シフトの結果として、資金シフトが起きていないからよいではないかという議論には、私どもは必ずしもくみすることはできないと考えている次第でございます。

振替貯金の話に関して言えば、あるいは例えば1,000万円を1,300万円に引き上げたということにおいて、これはバランスシートを拡大するではないかということではございますけれども、しかし、私どもはバランスシート拡大というのは、今のゆうちょ銀行の健全性を確保する、あるいはビジネスモデルの持続可能性を確保するという意味においては、監督する立場からすると好ましいとは思っておりません。しかし、さまざまな議論の中で、ある程度緩やかな限度額の引上げ、これは総合的に考えて考えざるを得ないのだということであれば、これは金融監督当局としては、維持あるいは縮小というのが望ましいと思っておりますけれども、それは正に委員の皆様方の御議論は、いろいろなことを考慮されてあるのではないかとと思っております。

ただ、通常貯金の限度額の撤廃というのは、1,000万円を1,300万円に限度がある形で拡大したこと以上に、ある地域において、この流動性をある金融機関から奪ってしまうおそれがありますので、そこはマクロとミクロと視点が違うかもしれませんが、そういった懸念があるということから、この限度額の緩やかな拡大は、通常貯金の限度額の撤廃ではなくて、既存の限度額の枠組みの中でどう考えるのかという議

論ではないかと、私どもとしては考えている次第でございます。

○岩田委員長

どうぞ。

○西田審議官

貯金総額で考えればマクロ的にシフトはないというのですけれども、定期性の預金と流動性の通常貯金というのは、性格が大きく違うと思います。要は、定期性貯金というのは、定期を作るという行為があって、そこでゆうちょ銀行側とすれば、自己制御をかけやすい貯金ですけれども、通常貯金というのは決済的な資金でもありますから、むしろ自己制御がしにくいお金ではないか。例えば、法人の為替取引を考えても、通常貯金が撤廃されれば、当然法人の事業者は、為替手数料が少しでも安ければ自分たちの経営が助かるわけですから、そういった口座が流れてくるのが十分考えられますので、中身によって資金の流れは違ってくるのではないかと考えております。

○岩田委員長

分かりました。当座性の預金については、既に先日も信用金庫とか地方銀行からいろいろお話を伺っております。ただ、ポイントは、当座預金は全額保護されているわけですね。ですから、資金流出と言いますけれども、当座預金で置いておけば、それは別に困らないという話があります。

それから、今のお話で、預金が流出した場合に、資産の側で流動性の資産が余らないというお話があったのですけれども、それは正に健全性維持政策で言うと流動性管理、流動性の比率というものを二つ位設けて、それできちんと管理することになっていて、そこはそこの管理をしっかりしていただくということなのではないかと思うのです。それが一つです。

もう一つお伺いしたいのは、私はこのように地域の金融機関が経営上困っていることがいろいろ起こっていることはよく分かるのですが、そこで逆にお伺いしたいのは、困っている地域の金融機関に対して、ゆうちょ銀行がポジティブに活性化するためのアクションというものは考えられますでしょうか。私は、先ほど信頼関係ということがありまして、信頼醸成の上でもそういうことは考えておいてもよいのではないかと考えているのですけれども、何か案はございますか。

○遠藤局長

まず、一点目の流動性管理に関しては、委員長がおっしゃるように、行政としてきちんと見ないといけないと思っています。そのバランスシートの資産側と負債側のアンバランスに関しても、一体どういう状況になっているのかというのは、個別の金融機関、一つ一つ見ていかなければいけないと思っています。

それは確かにそうなのですけれども、それとともに、今日お話しさせていただいたように、地域金融機関が直面しているような状況の中で、特に底辺の金融機関においてはどういうことが起こるのかというのが現下の課題になりつつありますので、そこ

において、我々はいろいろな心配事がありますので、流動性は我々の仕事だし、それに関してきっちりやらなければいけないのですけれども、きっちりやって、彼らの管理体制が達成される前におかしなことが起こるようなことは、是非とも避けたいと思っております。

郵便局とゆうちょ銀行と金融機関との間のポジティブな協業に関しては、目に見える協業に関しては、今日御説明させていただきましたようなATMの乗合いでありますとか、中小企業に対して、ともに得意な分野、エクイティなりローンなり、あるいはさまざまなコンサルティングなりという形で、協業しながら地域の企業を助け、地域企業の付加価値を上げ、地域経済を活性化していくということをとともにやるとかという形だというのが本道ではないかと思っておりますけれども、今の委員長の御質問というのは、危機的な状態になったということですか。

○岩田委員長

経営が非常に苦しくなっている地域の金融機関とゆうちょ銀行と一緒に事業をやったり、共同でプロジェクトをやったり、そういうことで地域全体が活性化して、その中で地域の金融機関も立ち直るみたいな、そういうためのスキームとか、そういうことは何か案はございますかという趣旨なのです。

どうぞ。

○米澤委員長代理

思い付いただけですけれども、なかなか縮小しにくいのは雇用の問題もあるからではないかと。大変だと思いますが、そのところは地域の金融機関の一部の雇用を郵便局に出向させるようなことはどうかと。それに関しては、どこかで規制みたいなものがあるのかも知れませんが、また、それは金融庁の問題ではないかもしれませんけれども、そういうところの検討も私は結構必要かと思えます。やはり最後は雇用なのですかね。

○岩田委員長

最後は雇用の問題だと思いますけれどもね。

○遠藤局長

支店網などは恐らく畳んでいかざるを得ないのではないかとというのが地域金融機関のこれからの課題だとすると、それに伴う雇用はどうするのだというのは、米澤委員長代理がおっしゃったような話で言えますね。

○岩田委員長

ほかに委員、御質問等がありますか。

三村委員、どうぞ。

○三村委員

ありがとうございます。

論点はとてもよく分かったのですが、基本的に今の状況の中で地域金融機関の経営

は、何らかの形で改善していく必要がある。そのための政策とかは、いろいろな方法があると思うのです。そのときに、今、提案されているゆうちょ銀行の限度額撤廃というものは、それはどちらかという心理的インパクトという見方なのか、非常に実質的なインパクトなのか、その辺りはいかがなのでしょう。

○遠藤局長

いろいろな御意見はあると思いますけれども、私はやはり実質的に非常に大きなインパクトがあるのではないかと考えているのです。それはマクロの限度額を撤廃するところの方に大きくシフトが起こることではなくて、繰返しになりますけれども、地域の話だと思うのです。特に地域の、余りほかの首都圏以外の政令指定都市とか、そういうところのお話ではなくて、日本の典型的な地域においてどうなのか。

非常に信頼される金融機関というのは郵便局、ゆうちょ銀行であるという地域においては、先ほど西田から申しましたように、流動性預金に関しては制御不能なので、ゆうちょ銀行側が集めたくないといってもこちらに移ってきてしまうというのはなかなか難しい問題です。

かつて、こういった流動性の危機に関しては、90年代後半というのが一つの象徴的な時期で、当時のいろいろな文献などを読んでみますと、当時は非常に苦労したのだと。確かにこういうものは制御不能だなと思ったのは、和歌山県に紀陽銀行というものがございましてけれども、これは報道されたものですから問題ないと思うのですが、90年代後半当時は、預金全額保護なのです。それは政府として何度も何度も全額保護だと言ったのですけれども、紀陽銀行が経営上苦しいのではないかと、赤字になるかもしれないということになってしまって、これはそういううわさです。全然、別に経営上は問題なかったのですけれども、でも、それによって当時1,000億円程度の預金がシフトしてしまった。

これは本当に予想が付かないということで、その後、大臣と日本銀行できちんとアナウンスメントを出して、何とか動揺を静めたのですけれども、重要な、クリティカルな話だと思います。こういうものは割に、連鎖と三村委員がおっしゃいましたが、ややイモーションな部分があって、あるきっかけで、このシフトはサプライズ的に起こってしまうということが我々の経験としてございましたので、なかなか論理的に、このようなシステムがあるのだから、そんなはずがないと言っても心配だというイシューでございまして。

○西田審議官

今、実態のシフトの問題がありましたけれども、もう一つは、地域金融機関なりの声を聞けば、まだゆうちょ銀行の株式が十数%しか売却されていない中で、完全民営化までの道筋が見えない、公平性の観点がある。そういった中で、今、低金利の中で通常貯金と定期性預金の金利の差がないところで、通常貯金の限度額を撤廃するということは、実質限度額を廃止するようなことになってしまうので、そういった民間金

融機関側の主張がある中で、シフトだけの問題ではなくて、そういったことも含めて、この連携、信頼関係が崩れてしまうと、ゆうちょ銀行の企業価値も毀損してしまうので、そういうものを是非避けていただきたいと思っております。

○岩田委員長

よろしいですか。

ほかに委員の方、御意見はよろしいですか。

それでは、今日は長い間大変ありがとうございました。特段の御質問等がなければ、質疑を終えたいと思います。

金融庁の皆様、本日は大変ありがとうございました。

(金融庁退室)

(全国地域婦人団体連絡協議会長田事務局長、消費生活アドバイザー松崎教授入室)

○岩田委員長

続きまして、消費者ヒアリングについて、全国地域婦人団体連絡協議会長田事務局長及び消費生活アドバイザーの松崎教授から御説明いただき、まとめて質疑を行いたいと思います。

それでは、長田様、松崎様から、それぞれ10分以内で御説明をお願いいたします。

○長田事務局長

全国地域婦人団体連絡協議会、全地婦連と申しておりますけれども、事務局長をしております、長田です。今回はお声をかけていただいて、ありがとうございます。

私どもの団体のことを簡単に御説明させていただきますと、47都道府県、それから、政令指定都市の川崎市の地域婦人会、県や市の組織が作っている全国連絡組織になります。同じ地域に住んでいる人たちが集まっている組織ということになりますので、暮らしに関わることを中心に、あとは地域文化の継承とか、男女共同参画、平和を求める活動などを展開しています。戦時中のドラマ等によく割烹着にたすきを巻いた婦人会が出てくるのですけれども、そういう地域組織が、いろいろな戦争協力もあったということのを深い反省というのでしょうか、女性が自分たちで学ばないといけないのだと気付いて、戦後、新たに作り直した婦人会組織です。そういうわけで、私どもの会員は、どちらかというと都市部というよりは地方部に住んでいる会員の方が多いです。最盛期は500万人、600万人の会員と言われていましたけれども、今は多分100万人から200万人の間位かなと思います。女性団体の集まりの組織としては多分一番大きい組織だろうと思います。

今日お話をしたいと思っております、お声をかけていただいた郵政民営化における郵便貯金の限度額の問題について、意見を申し上げたいと思っております。

申し上げましたように、そういうわけで、私どもの会員が非常に地域に多いということです。総務省の情報通信審議会の郵政政策部会で、ユニバーサルサービスを検討されていたことがあるのですけれども、そのときに、岩手県の会長が委員として出て

おりました。今はもう別の者に代わりましたけれども、その当時の会長がそのときにも申し込んでいたのですけれども、自分の地元の町の金融機関が、漁協があって、農協があって、郵便局があった。ところが、東北の震災の後、漁協、農協が撤退してしまって、郵便局しかないのだということをずっと申し立てまして、自分たちにとっては、郵便のサービスももちろんそうだけれども、金融機関としても非常に重要な役割を果たしているのだということを常々申し立てました。

その状況は、もっと厳しくなっていると思っています。私もよく地方に行くわけですが、年金の出る日、着金日には、本当にどこからこんなに人が集まってくるのだらうという位、郵便局にお金を下ろしに来ている方がすごく並んでいるという状況を見ることもあります。都会に住んでいれば、コンビニでもどこでもATMはあるのではないかと思いますけれども、そういう状況ではないと思っています。そういう暮らしをしている人たちからすると、そんなにたくさんあるわけではないのですけれども、多額のお金を受け取るときというのが人生の中にはあると思います。そういうときに、現状で限度額の中に通常貯金も含まれているというのは、非常に不便というか、利便性がないというか、不親切な状況ではないかと考えています。振替貯金の方にとか、という仕組みがあることは分かっていますが、私どもの会員も大分高齢化している中で、そういう仕組みを利用するよりは、とりあえず通常貯金で受けて、その後、それぞれいろいろなところに振り分けということが可能になった方がよいのではないかと考えておまして、今回御検討の中では、通常貯金を限度額の中から外すということを、まずお考えいただければよいのではないかと考えています。今回、いろいろな方の御意見も見せていただいている、民営化の後の競争という観点からのさまざまな御意見もたくさんあると思いますけれども、先ほど申し上げましたように、何よりも国民にとっては、本当に一番身近な金融機関となっている郵便局の存在意義というか、価値をより大切にしてもらえるとよいなと思っています。利用者にとってどうなのかという視点から是非お考えを頂きたいと思っています。

例えば、限度額の話はそういうことなのですけれども、保険商品も郵便局でいろいろ売っていらっしゃいます。私はある生命保険会社のアドバイザー委員をさせていただいています。第三者の人たちが何人か入って、パンフレットなどを見たり、直接契約者のところに行くお手紙などを見たりするようなお仕事もしています。その中で、郵便局で売る商品のパンフレットというのは自社で売るものと違う作りになっていることを知りました。それを見ていると、何となくユーザー目線というか、国民目線というか、一般の人たちへの思いが足りないのではないかと感じたことがあります。競争の中で、本当に保険の世界はいろいろなことがあったものですから、金融庁からのチェックもいろいろあったりして、今、自分たちを律しようとしているところがありますが、郵便局で売るサービス商品については、少し表現が緩いところがあると感じ

ています。これは変えるべきだと意見を我々は出すのですけれども、これは郵便の方との協議の中でやらなければいけないことなので、自分たちだけでは変えられないとよく言われることがあって、郵政民営化というステップの中で、いろいろなものが開かれていくのはよいのだけれども、地域の人たちにとって一番身近な郵便局の存在は忘れないで、そのまま信頼というものを軸にして歩いていただけたらよいなと思っています。

私はずっと総務省の通信関係のさまざまな委員をしてきました。その中で、何度か発言もしたことがあるのですが、そういうわけで、地域の拠点となる郵便局を大切に、例えば、今、スマートフォン、だんだん高齢者も使うようになっていきます。MVNOという格安スマホと言われているもの、都会では店舗もありますけれども、地方ではほとんどありません。そういう中で、例えば郵便局がMVNOを展開するというようなことになって、郵便局に相談に行けば使い方を教えてもらえるとか、そういうようになっていくべきではないか。それはすごく過度な期待だとよく言われるし、とてもそんなことはできないし、そんなことを要求したら全国の郵便局を守っていけないという御意見もよく言われるのですけれども、でも、そこはむしろ考え方を是非変えていただいて、何とか確保して行ってほしいなというのは強い願いです。なくしてしまったらおしまい、二度と作れないと思うので、それは是非やっていただきたいと思っています。

いずれにしろ、我々一般の消費者にとっては、郵便局と総称している全体のイメージが、すごく信頼というものに結び付いていると思いますので、今回いろいろ御議論していらっしゃると思いますけれども、是非そこを忘れずに御検討いただけたらよいなと思っています。

以上です。

○岩田委員長

ありがとうございました。

松崎様、どうぞ。

○松崎消費生活アドバイザー

消費生活アドバイザー、そして、今は短大で教えています、松崎陽子です。

実は郵便局の本というものを書いたのをきっかけに、郵政省時代、大分いろいろな検討会の委員をさせていただいて、例えば切手文通課の会議、集配車のデザインと局員のユニフォームを検討する委員会など、郵務局が多かったのですけれども、貯金局は1回だけ、「郵便貯金の長期的展望を考える検討会」にも出たことがあります。そういうことで、郵便局の業務については広く知っているということなのですが、そのときから大分時間がたって、今は最先端の郵便局のサービスというものには疎くなっています。

私が出席していた頃は、いわゆる「マルチメディア検討会」などがあった時代で、

キャプテンシステムを自信満々で導入しようとしつつ、どうなったのかと聞くと、時には勇気ある撤退も必要ですと郵政省の方が答えられたような時代です。その後、電波監理審議会の委員を務め、現在もゆうちょ財団の評議員を務めておりますので、何かと郵政関連に関しては御縁があるというところです。

そのような経緯を踏まえて、一番申し上げたいのは、とにかく周知広報の仕方を改善してほしいということです。それはもう郵政省時代から申し上げているのですが、変わりません。せっかく良いサービスがあるのに、国民のほとんどは知りません。周りの人に「かもめ〜る」って知っているとかと聞いても誰も知りません。「一病息災」という保険に関してもそうです。知らないのです。知らなければ幾ら良いサービスがあっても利用されません。民営化して「官の民に対する圧迫」というような決まり文句もなくなったことですし是非、周知広報を工夫してください。ライバル企業には、「同じ民と民同士だから戦い」だと言えばよいわけで、上手な広報をしてほしい、利用者に役立つ賢い広報をしてほしいというのが切なる願いです。

郵務に関して言えば、一番この中で言いたいのは、レターパックについてです。これはとても使い勝手が良いのですけれども、オレオレ詐欺の被害者が使うもののイメージが強くなっていて、そうではなくて、やってほしいのは、簡易書留をこれに切り替えていく発想です。というのは、学校では受験の願書の書類などは皆、簡易書留で学生に送るように指示しているわけです。そうすると、例えば明治大学などは毎年10万人以上が受験するので簡易書留を利用するために郵便局に行かなくても済むようになればどれだけ便利なことでしょうか。レターパックをならポストから投函できるし、追跡もできる。でも、各大学の入試担当の人が知らない。だから、募集要項に簡易書留と条件を入れてしまうのです。「簡易書留あるいはレターパックで」と募集要項に書いてもらえれば、1つの大学で10万人が利用する。これだけ膨大な利用者を獲得できる可能性があるのに、営業努力や広報をないがしろにしているわけです。全国の700か800の大学に営業を掛けるだけで大分違うと思うし、受験生の利便性は高まります。

もう一つ言いたいのは、保険業務で、「トータルな金融サービスのコンシェルジュとして機能して欲しい」というところです。先ほど長田事務局長がおっしゃったように、地方では金融機関が郵便局しかない。そこでいろいろ教えてくれるという形がとても理想的だと思います。高齢者にとって、郵便局は行きやすい場所なのです。行動半径の中に入っています。ですから、コンシェルジュもですけれども、郵便局を地域の情報サロンにしてほしいと思います。私は今、金沢にいて、これから仙台の短大に赴任するのですが、地方都市で高齢者の行く「場」を作ることの必要性を痛感しています。金沢では目立たない路地に入っていったら、こんなところにも郵便局がというところがありびっくりしたのですが、既存の郵便局と違って入るとまず保険のカウンターなのです。喫茶店のようなテーブルがあって、椅子があって、まずここでゆっくり落ち着いて保険のお話でもしませんかみたいな感じです。それで、その右横の通路

を行くと切手が売っているという感じです。だから、切手を買いに来た人も、この椅子とテーブルは何なのという感じの場所を通っていくのです。ああいう作りになっていると、それこそ地域のサロンにすぐできると思います。

なぜこの発想が出たのかというと、実は私はファイナンシャルプランナーでもあるのですが、日本FP協会が金融のコンシェルジュ構想を推し進めています。どういうところで実践しているかということ、病院なのです。入院したり通院したりしている患者やその家族の人たちは、保険とかお金の情報を知りたいわけなのですが、患者の面倒も見て、しかもどこかに行って相談するなどということは、時間的に無理なのです。それで、東京都杉並区の河北病院の中にそういうスペースを設けてもらって、FP協会の会員が患者家族の人たちの相談に乗る。そういうようなこともしています。

そういうことが郵便局でもできるはずだと思うのです。病院でやるということ、一旦、何か起こってしまってからやるということ、でも、郵便局は起こる前にそういうアドバイス業務ができるのです。学校でも教えていますが、保険の知識はほとんど学生にありません。ですから、事が起こってからの保険ではなくて、起こる前に保険に加入することがどれだけ大事か。学資保険のコマーシャルはしても、一家の主に何かあったときは、以降の払込みがなくてよいなどというところまで言わないですね。そうすると、利用者はそこを分かっていないということ、ですから、事が起こる前に相談に行って、お茶を飲みながら話せる地域の高齢者や新米ママさんたちの交流サロンみたいなものに、郵便局がなってくれないかというのが一番の願いです。

実は引越しの業務で、クロネコヤマトの宅急便と郵便局を使い分けながら荷物を金沢から仙台に送っているのですが、郵便局の担当者にインタビューしてみました。「民営化になってから何か困ったこととかお客様が文句を言ったことはありますか」と何人かにヒアリングしたのですが、そのうち、「自分は集荷担当だが、お客様は郵便局の人だからと思って、貯金も保険も分かっていると考えて質問してくる、自分は全く分からないので困る」ということをおっしゃっていました。確かに、利用者は郵便局の人と見るから、それを何とかうまくつないでいけば、貯金だったら明日担当者に連絡させますとか、保険だったらというようにできるのではないかと。

もっと望ましいのは、郵便局ごとにFPなどの有資格者である局員をコンシェルジュとして勤務させることです。実はファイナンシャルプランナーは資格更新のために5年ごとに、AFPで15単位、CFPで30単位、取っていかなければならないのですが、そのための継続研修の講座をゆうちょ財団でやっているのです。余り受けている人は多くはないらしいのですけれども、それが各郵便局で、希望者が、自分はずちの局のコンシェルジュになりたいからFPの資格を取りたい、についてはゆうちょ財団の講座でとか、そういう流れができるのととても良いのではないかと思います。

長くなりましたが、申し上げたいのは周知広報と金融コンシェルジュの二点です。
○岩田委員長

ありがとうございました。

それでは、質疑に入ります。

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。

長田事務局長からのお話のように、地域、特に過疎地などでは、民間の金融機関だけではなく農協もいなくなってしまうということで、郵便局だけが頼りということから、郵便貯金に対するニーズと言いますか、こういうものが高まっているというお話で、それはそれで非常によく分かるのです。他方で、通常貯金の限度額を撤廃してしまう、青天井にしてしまうということになると、地域の金融不安が起きる心配もあるのではないかと、こういう意見もあって、それはそれでまた考えなければいけないと思うのです。

例えば、郵便局がそれぞれの地域の信用金庫とか農協とか金融機関と連携して、郵便局に行けば、郵便貯金ではないけれども、信用金庫あるいは地域の銀行を同じATMで操作できるとか、そうなれば利便性というものはある程度満たされるという考え方もまたあろうかと思うのですが、その辺は利用者から見てどうなのかなと思うのです。

というのは、松崎教授のペーパーの最後の方にもあるのですけれども、限度額引上げよりも、退職者の生活設計とか、そういうことの相談相手に郵便局がなってくれる、こういう機能をもっと充実させたらよいではないかというようなお話にも通じていくポイントではないかと思って、お伺いしたいと思ったのですが、どうですか。

○長田事務局長

通常貯金にもし限度額以上のものが入ったとしても、それをそのまま置いておくというよりは、それこそ、そこでコンシェルジュのさまざまな提案があったりして、それはいろいろな分散もあるでしょうし、その郵便局でほかの銀行の、地銀のものや何か下ろせるということであれば、それはとても便利なことだと思うのですけれども、受け取るときのメインバンクとしている郵便局に制限があるということが不便ではないかと思っているものですから、それをそのまま通常貯金に置き続けているということとを想定しているわけではないです。

○老川委員

松崎教授は、必ずしも郵便貯金の預入額が大きいとは。

○松崎消費生活アドバイザー

その枠を使えるような人は一握りだと思います。貯金平均額は1,700万円を超えているけれども、それは統計のマジックで、中央値でいくと300万円から350万円という貯蓄額が現状なので、日本国民の大多数は1,000万円の貯金、自分には関係ないと思っているのではないのでしょうか。だったら、むしろ一時的に預けられる別建ての口座、相

続ポケットとか、退職金ポケットとかというようなものができた方が、一部の人たちが利用するものに全部の制度を変えなくてもよいのではないというのが本音ですけれども。

○老川委員

ありがとうございました。

○岩田委員長

ほかにはどうですか。

三村委員、どうぞ。

○三村委員

今のお話は大変面白いと思ったのですが、枠を作るというのは、具体的にどのようなことをイメージされていらっしゃるのですか。口座が別枠であるとか、そういうことですか。

○松崎消費生活アドバイザー

1,300万円にするとか1,500万円にするという、その枠を広げるという感じで、それは皆が望んでいることでもないのではないかと。でも、相続とか退職金でぼんと入る人がいる。それを一時的に扱う受け皿、これに関して何か作ればよいのではないかと、余りデータの根拠などはなく思っただけです。地方銀行にはそのような商品があったと記憶していますが。

○岩田委員長

よろしいですか。

もうちょっと今のことについてお伺いしたいのですが、例えば退職金アカウントとか、口座というものを設けて、それは上限は置くのですか。それとも上限はなし。退職金アカウントというものを仮に置くとして、人によって違うのですね。2,000万円の人も1,000万円の人も、3,000万円の人もいるかもしれない。そのときに何か上限を置く方が良いのか、置かない方が良いのか。そこはいかがですか。

○松崎消費生活アドバイザー

私はそんな退職金がもらえないので、想像もできないのですけれども、なくてもよいような気もします。

○岩田委員長

なくても、ただ、そういう名前で、アカウントで、受け皿があればと。相続も相続アカウントということで枠を置いておけばよい。それは特に上限は、人によって違いますのでね。

○松崎消費生活アドバイザー

そうです。それに関して、税金対策や運用のアドバイスもサービスとして付加すると良いですね。

○岩田委員長

ほかに御質問等がございますか。よろしいですか。

それでは、以上で質疑を終わらせたいと思います。

本日は大変お忙しいところをおいでいただき、ありがとうございました。

(全国地域婦人団体連絡協議会長田事務局長、消費生活アドバイザー松崎教授退室)

○岩田委員長

以上で、本日の議題は終了といたします。

事務局からは何かございますでしょうか。

○長塩事務局次長

次回の開催については、別途、御連絡させていただきます。よろしく申し上げます。

○岩田委員長

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います。

本日は、ありがとうございました。