

平成31年3月25日（月）

第200回郵政民営化委員会後 委員長記者会見録

（11：45～11：59 於：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室）

（会見概要は以下のとおり）

○岩田委員長

郵政民営化委員会委員長の岩田です。よろしくお願いたします。

本日の郵政民営化委員会の概要について、御説明を申し上げます。

なお、資料はお配りしたとおりです。

本日は、ゆうちょ銀行から「預入限度額制度改定に向けた準備状況等」について、ゆうちょ銀行から「スルガ銀行との提携業務」について、ゆうちょ銀行及び日本郵便から「キャッシュレスへの取組み」について、それぞれヒアリングを行いました。

内容については、配付資料を御覧いただきたいと思います。

預入限度額制度改定に向けた準備状況等につきましては、以下のような質疑がございました。

ある委員からは、今回の制度改定に伴って、利用者は通帳を二つに分けるなどの何か手続が必要となるのかという御質問に対して、ゆうちょ銀行の方からは、一部の方を除き、ゆうちょ銀行側がシステムで対応するため、利用者側が行う特段の手続はないというお答えがございました。

また、別の委員からは、貯金獲得に係るインセンティブの他の評価項目への振替等による撤廃については、業績評価の見直しの中で、具体的にはどのような項目に振り替えるのか。こういった御質問に対して、ゆうちょ銀行の方からは、ゆうちょ銀行では主に投信に、日本郵便ではさらに郵便、保険、物販といった他の事業に振り替えることとしているというお答えがございました。

また、二番目のスルガ銀行との提携業務に関しては、以下のような質疑がございました。

ある委員からは、ゆうちょ銀行の媒介ローン業務に関する社内調査において活用したデジタル・フォレンジック調査という厳しい手法は、これまでに前例があるのかという御質問がありまして、これに対して、ゆうちょ銀行の方からは、社員へのヒアリングや書類の調査を補完するため、念のために実施したものであるが、これだけの規模で行ったのは初めてであるといったお答えがございました。

さらに、別の委員からは、調査報告書における今後の媒介業務に関する課題となっている、不動産販売業者等、チャネルの管理強化とは具体的にどのようなことを考えているのかという御質問に対しまして、ゆうちょ銀行の方からは、所属銀行とも連携をして、個々の不動産販売業者等の持込件数やパターンなどの状況をよく見ていくことが必要と考えるが、具体的な方策は更に検討していきたいといったお答えがございました。

また、三番目のキャッシュレスへの取組みについてであります。ある委員からは、大量の決算データを扱うことになり、情報管理が重要になると思うが、ゆうちょPayにおけるユーザのデータに関する管理等はどのように行うのかという御質問がございました。これに対して、データの管理は決済プラットフォーム提供元に委託する形で行うことになるが、外部委託先管理として、安全管理措置を適切に管理しているというお答えがございました。

また、別の委員からは、ゆうちょPayを利用可能な店舗数を増やすために、どのような取組を行っているのか。こういう御質問に対しまして、ゆうちょ銀行の方からは、現在もゆうちょ銀行と取引のある法人を中心に、営業活動を行っており、今後、大手チェーン店から小売店等まで幅広く取り組んでいきたいというお答えがございました。

また、別の委員からは、ゆうちょPayでは、中国人観光客などのインバウンド対応をどのように考えているのか。こういう御質問に対しまして、ゆうちょ銀行の方からは、経済的条件等が整えば、外国のスマホ決済とも、協力・協働を行っていけるのではないかと考えているといったお話がございました。

以上が、三つの案件に関する質疑です。

次回の委員会の開催については未定です。

私からは以上です。

○記者

細かいので、ゆうちょ銀行に聞いてくれということなのかもしれないですけども、インセンティブ撤廃の4ページのトップメッセージを発出というところで、どういうメッセージを出したのかということと、5番の残高階層の状況を注視というのは、残高の規模に応じて、貯金が多い人、少ない人がどう動くのかというのを見ていくという理解でいいのか、この2点をわかる範囲で教えてください。

○岩田委員長

今の御質問は、4ページ目の「対応内容」で四点ほどありまして、一番目は既に御質問のあった業績評価の見直しということで、二番目は営業手当の他項目への振替ということで、これも御説明申し上げましたが、可及的速やかに実施すると。

三番目は、既に日本郵政、日本郵便、ゆうちょ銀行、3人の社長連名のトップメッセージということで、これが周知、徹底するようにという趣旨で行っておられると思います。

さらに、四番目、指示文書で預入限度額の改定を契機とした、他の金融機関からの預け替え勧奨を慎むように指示ということで、今回、限度額が広がったので、こちらの郵便局の方に移してくださいよ、というようなことは慎んでいただきたいと指示したということかと思えます。

3人の社長の連名というのは、3月8日に郵便局店舗の皆さんへということでお知らせが行われております。そこでは、これまでいろいろ活動して、築き上げてきましたお客様との関係を更に発展させて、貯蓄から資産形成へという社会的使命に対する取組を一段と強化するということが必要ではないかというような点、あるいは低金利環境下で安定した

資産形成を後押しすることが今、求められているということでもあります。

さらに、貯金はお客様との取引の起点であるということなので、年金・給与口座及び今度のゆうちょPayの活用による顧客基盤の強化ということも言っておられます。

また、青壮年層、若い方ですね。取引拡大のために職域営業や総合金融相談会を実施して、総合的な金融コンサルティング営業の実践に取り組みたいというような文書が、この3人の社長の連名で出されております。

それから、五番目は、引き続き残高状況、他業態との預貯金増減率の比較のモニタリングということは当然これまで同様必要ですね。私どもの民営化委員会としても、ゆうちょ銀行等からしっかりと報告を受けたいと、可及的速やかに実施されるということを促進したいと考えております。

○記者

この預金残高階層の状況というのはどういう意味ですか。

○岩田委員長

階層の状況は、流動性・定期性貯金ごとの残高の具体的なカテゴリーの中身だと思っておりますけれども、恐らく階層と言う場合には、金額が非常に多額、限度額に近いような方から、そうでない、まだ大分余裕がある方とか、場合によっては、詳細には、地域的にはそれがどのような違いがあるのかとか、ゆうちょ銀行が持っておられるデータで詳しく分析するということかと思えます。

○記者

スルガ銀行の調査の件でお伺いしたいのですけれども、今後の媒介業務に関する課題ということで、最後の方に課題がまとまりましたが、この課題を受けて、会社の方としてどういうことをやるのかみたいな話は、委員の方から質問として出なかったのでしょうか。

○岩田委員長

課題について、一つの課題として、チャネルという不動産販売業者の中には、例えば社内で調査をしたところ、偽装した書類、審査書類などがありまして、それは貯金の残高を偽って申告するとか、あるいは源泉徴収で見た、税の方で見た収入と違っているという偽装したような書類がありますけれども、そういう書類は、実は不動産の販売業者、チャネルと呼ばれているのですが、そこが示唆して、こういうふうにしたら通るんじゃないですか、というようなことが疑われる案件が幾つかあったということなので、そういうことに対してこれからしっかりと管理したいというようなお話がございました。

—以上—