

郵政民営化委員会（第241回）議事録

日 時：令和3年12月15日（水）15：59～17：35

開催方法：Web会議

出席者：山内委員長、関口委員長代理、青野委員、佐藤委員、関委員
（敬称略）

日本郵政グループ労働組合 安達書記長、中熊企画局次長

一般社団法人生命保険協会 角一般委員長

全国生命保険労働組合連合会 水澤中央副執行委員長、田中中央副書記長、
近藤政策局次長

株式会社ゆうちょ銀行 小藤田専務執行役、盛田投資信託事業部長、
大塩投資信託事業部担当部長

○山内委員長 どうも、皆様、お忙しいところをありがとうございます。時間がまだ早いですけれども、皆さんおそろいで、準備もできましたので、ただいまから「郵政民営化委員会（第241回）」をウェブで開催させていただきます。

本日の出席状況ですが、委員5名中5名が出席いただいておりますので、当然、定足数を満たしているということでございます。

それでは、お手元の議事次第に従いまして議事を進めてまいりたいと思いますけれども、医療特約の改定等を内容とするかんぽ生命保険の新規業務の届出についてでございます。本年11月16日に外部の方から意見を聴取する旨を公表しまして、事務局において、意見陳述の希望の申出の受付をしていただきました。その結果を事務局からまずは御報告いただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

○西岡次長 承知しました。事務局の西岡でございます。

かんぽ生命保険の医療特約の改定等に関する郵政民営化委員会の調査審議における意見聴取について、意見陳述の希望の申出の受付を本年11月16日から12月1日までの間、行いました。

その結果、意見陳述の希望の申出を3団体からいただいております。

その他、文書による意見提出の希望の申出を2団体からいただいております。

資料につきましては、資料241-1-1から資料241-1-5までのとおりでございます。

以上でございます。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

本日は、意見陳述の希望の申出をいただいた団体からヒアリングを行うことにしております。

そこでヒアリングの進め方ですけれども、まず、団体ごとに御説明をいただいた後に質疑を行うことにしたいと思います。

御説明は各団体とも5分以内でお願いしたいと思います。

それでは、早速でございますが、まず、第一に日本郵政グループ労働組合の皆様から御説明をお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○安達書記長 こんにちは。JP労組の安達でございます。どうぞよろしく願いいたします。

私どもは、9月6日に行われました届出制の運用に係る関係ヒアリングにおきまして、新規業務の調査審議に当たっては新商品をスピーディーに導入できるよう配慮いただきたい旨、要望したところでございます。今般、意見募集が行われることを受け、改めて商品に関する私どもの意見を申し述べたいと思います。

パワーポイントの資料を準備いたしましたので、お手元に御準備いただければと思います。

まず、1ページ目でございますけれども、かんぽ生命保険の取扱商品について改めて3つの矢羽根で記載させていただいております。

一連のかんぽ不適正営業問題がございましたが、認可制での運用下において、消費者のニーズに合わない商品を販売するほかない状況が続き、とりわけ、かんぽ生命保険の既存商品は貯蓄性がメインの商品であったことから、マイナス金利導入後、保険料改定の結果、商品魅力が大きく損なわれ、商品のバリエーションもない中、直近の新契約販売件数は伸び悩み、保有契約件数の大幅な減少を回復させる見通しは立っていない。そんなふうに認識してございます。

恐縮ですが、資料の3ページを御覧いただきたいと思います。かんぽ生命保険の契約状況でございます。

左のグラフは新契約販売件数のグラフでございます。2019年度上期の58万件に対し、2021年度上期の8万件と、回復には至っていないこと。そして、右のグラフで、保有契約件数は2021年9月末で2,380万件と、減少傾向を回復させる見通しは立っていない。そんなふうに認識しておりまして、大変厳しいトレンドだということでございます。

資料の1ページにお戻りいただきまして、そうしたことから、今回公表された医療特約の改定内容につきましては、3点挙げてございますけれども、保険料を抑えて手厚い医療保障となっております。短期入院と長期入院で手厚い保障を提供し、さらに分かりやすい商品とするなど、大変良い商品だと認識しております。

したがって、お客様のニーズに合致し、ご加入しやすいプランが提案できるような改定内容となっているということで、スピーディーに導入できるよう御配慮いただくよう要望いたします。

2ページでございます。一方で、配慮義務の遵守状況に関し、新規業務の実施状況を踏まえますと、必要があれば郵政民営化委員会において検証等を行うことについて検討したいと表明されておりますが、過度な実施状況の確認・検証となることは届出制に移行した効果を享受することができない。そんなふうに認識してございます。たとえ販売が好調だとしても、自由競争でありますし、お客様ニーズに合致した商品であり、利便性の向上に

つながることと認識してございます。

したがいまして、過度な実施状況の確認・検証となることについては日本郵政グループで働く社員の立場から断固反対と申し上げておきたいと思えます。

今後の規制緩和につきまして、3つの箱で記載してございます。低下した働く者の誇りを取り戻しつつ、お客様からの信頼回復を果たしていく必要があること。保険事業を安定的に提供していくためにも、新商品をスピーディーに導入し続けること。そして、医療保障に対するお客様ニーズにしっかり応えていく必要があると考えております。

したがいまして、配慮義務に違反しない限り新規業務を行うことができるとされていることから、かんぽ生命保険においては、今回の医療特約の改定にとどまることなく、生命保険各社が取り扱う多様な商品構成に追いつくよう、順次、商品開発に努めるべきであると考えておりますし、そして、多様で良質なサービスが提供され、利用者利便の向上につながることを重視いただき、また、かんぽ不適正営業問題によって低下した働く者の誇りを取り戻し、失墜した信頼回復に全力で取り組んでいきますよう、郵政民営化委員会におきまして御支援をいただくよう重ねて要望を申し上げたいと思えます。

以上でございます。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明に関しまして質疑応答に移りたいと思えます。

日本郵政グループ労働組合の御説明に対して、御質問あるいは御意見がある委員の方がいらっしゃいましたら御発言願いたいと思えますが、いかがでございましょうか。どなたかいらっしゃいますか。

関委員、どうぞ。

○関委員 御説明ありがとうございました。御要望いただいた内容はごもつともだと思えます。できるだけ過度な検証にならないように委員会としてもしっかりと対応させていただきたいと思えます。併せて、低下した働く者の誇りを取り戻すところは本当に働いていただく皆様にとって重要なことだと思っております。

そこで2つ質問があるのですが、労組さんとしてはこういうものを取りまとめるときに、皆様はある意味で、この労組さんの中にはホールディングを含めて4社いらっしゃるわけです。こういうものを取りまとめるときにそれぞれ、特に今回はかんぽ生命のことなので、かんぽ生命に関してのこういう一つ一つの個別のことをこの労組さんで取りまとめるときにどのように意見を取りまとめているのかということをお聞きしたい。

2つ目は、ここに働く者の誇りを取り戻すというときに、かんぽ生命さんのコンサルティングの皆様が郵政のほうに所属を置いたまま派遣という形を取っているということをお聞きしてございまして、その辺について労働組合さんではどのような御意見があるのかをお聞きできればと思えます。

○安達書記長 御質問ありがとうございます。

まず、1つ目の組合としての意見の集約についてですが、私どもは本部がございまして、

それぞれ日本を13の地域、地方本部に分け、さらに、その下に支部あるいは分会をつくってございます。その支部につきましては、各グループ会社が混在した形で組合支部を結成しておりますので、その中で当然、金融二社などの意見も踏まえて、支部の意見として私ども本部が頂戴をしているということでございます。それぞれ文書でもいただきますし、機関会議の中でもいただきます。そのようにいただいた意見について、大会等で確認しながら物事を進めていく。そんな段取りでやっているということでございます。

次に、派遣の関係につきまして、コンサルタントの皆さんはかんぽ生命に出向することだと思っておりますが、今回、兼務出向ということで、郵便局からかんぽ生命に出向するわけですが、ルール上は転籍でない限り本人同意は必要ありません。そういう認識でございますけれども、郵便局で採用されて、やはり誇りを持って働くということからすると、いろいろそれぞれ個人では思うところがあるのだと思っておりますが、ここはやはり不適正な営業問題がございましたので、かんぽ生命でしっかりガバナンスを効かせて営業展開をしていくということが一つあると思っております。

かんぽ生命に出向するのですが、兼務をつけておりますので、営業する際には郵便局と名乗ることもできるということでございますから、しっかり郵便局で養ってきた経験など、そして、自信や誇りなどはこの郵便局というブランドで営業展開することで取り戻していける。そんなふうを考えてございます。

○関委員 ありがとうございます。

郵政の労組の皆様でいくと、一番多いのは郵便局の組合の皆様ということで、様々な支部のところから持ち上がった意見を今回のようにしっかりとした御意見にまとめていただくことはとてもいいことではないかと思っております。

併せて、誇りを取り戻すというところで、労組の皆様からはその出向については反対がないと捉えてよろしいのでしょうか。

○安達書記長 一人一人、個人を見ていくと様々な意見があると思っておりますが、もしこの保険の営業などで同じようなことがあればこの業界から退場するようなことにもなりかねないと考えてございますので、しっかりかんぽ生命のガバナンスを効かせながら営業展開をしていくということで理解を得る活動は続けたいと思っております。

○関委員 分かりました。

そこにしっかりとした労組としての御判断があると分かりましたので、私としてはいただいた御回答で大丈夫だなと感じました。どうもありがとうございました。

○安達書記長 ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいでしょうか。

ほかに御発言を御希望の方はいらっしゃいますか。特によろしいですか。

どうもありがとうございました。

それでは、これで質疑を終えたいと思っております。日本郵政グループ労働組合の皆様には御協力いただきましてありがとうございました。

○安達書記長 ありがとうございます。

(日本郵政グループ労働組合退室)

(一般社団法人生命保険協会入室)

○山内委員長 それでは、引き続きまして、一般社団法人生命保険協会の皆様から御説明を伺いたいと思います。時間は5分程度となっておりますので、よろしく願いいたします。

○角一般委員長 よろしく願いいたします。生命保険協会一般委員長の角でございます。本日はこのような機会を頂戴しましてどうもありがとうございます。「かんぽ生命保険の医療特約の改定等」につきまして、生命保険協会の意見を述べさせていただきたいと思っております。

資料をめくっていただきまして、1ページを御覧ください。最初に、郵政民営化に関する当会の基本認識でございます。1点目、日本郵政グループと民間生保が適切に補完し合い、提携関係を発展させていくことが重要であること。2点目、かんぽ生命の業務範囲拡大、すなわち、新規業務の実施に際しては公正な競争条件の確保と適切な態勢整備が必要だと考えております。

2ページを御覧ください。届出制の運用開始に当たり、9月6日の意見聴取において当会から本ページの内容のとおり要望させていただきましたが、今般の新規業務に際し、届出内容を速やかに公表いただき、また、このように調査審議、意見聴取を実施いただくことに深く感謝申し上げます。

3ページを御覧ください。今般の新規業務に対する当会の見解を説明します。

公正な競争条件の確保の観点からは、医療特約の保障充実や付加基準の緩和により、第三分野マーケットにおける競合が激化するものと考えており、間接的な政府出資が残るかんぽ生命による取組が加速することは、民間生保各社への影響が大きく、競争環境を歪める懸念があるものと受け止めております。

また、医療特約の商品魅力向上に伴い、新規顧客に加えて、既契約者の見直しニーズも相応に増加することが想定されることから、募集面をはじめとした適切な態勢整備が必要だと考えております。

こうした点を踏まえ、当会としては、1点目、新規業務に係る配慮義務について、公平・中立な第三者の立場から、当会の見解も踏まえ、十分かつ慎重な検証等をお願いしたい。2点目、仮に今般の改定内容にて販売開始される場合であっても、業務開始後の継続的な検証等をお願いしたいと考えております。

4ページを御覧ください。具体的な影響について説明いたします。

まず、医療特約の改定内容となりますけれども、上の表のとおり、入院一時金に関し、給付金額の引上げや給付回数複数化といった大幅な強化が図られております。これに伴いまして、下の表のとおり、短期から長期まで、入院時の給付水準が大幅に高められており、相応のインパクトがある改定内容となっております。

5 ページを御覧ください。続きまして、特約付加基準の緩和となります。

現行商品は死亡保障が主体となっているところ、今般の基準緩和により、医療保障主体のプランが提案可能となります。下の表のとおり、現行では相応の入院日額を付加するためには、例えば300万円といった一定の死亡保障を設定する必要があったところ、改定後は死亡保障を100万円に抑えつつ入院日額5,000円といったプランが設計可能となるなど、実質的な商品性が医療保険に近いものとなることから、第三分野マーケットにおける民間生保各社との競合が激化することが想定されます。

6 ページを御覧ください。第三分野マーケットの動向について説明します。

第三分野は各社にとって重要なマーケットであり、年換算保険料（全体）に占める第三分野の割合は年々高まっております。また、右下の表のとおり、第三分野を中心に事業展開を行っている保険会社も相応にございます。現行の医療特約の下でも、かんぼ生命の第三分野の年換算保険料は大手各社に比肩する水準であり、今般の改定を契機に、過去の学資保険の事例と同じような影響が生じないか懸念しております。

7 ページを御覧ください。平成26年の学資保険の改定の事例となります。

当時、各社が商品改定を行っているにもかかわらず、かんぼ生命が圧倒的な販売シェアを獲得し、その後も平成30年度まで改定前のシェアを大きく超える水準を維持していたことは、消費者が有するかんぼ生命に対するイメージを背景とした高い競争力の証左であると考えております。当会としては、直近2年のシェア低下はあくまでも特殊事情によるものだと認識しております。

8 ページを御覧ください。かんぼ生命に対する消費者の認識について説明します。

まず、特別調査委員会からの報告書では、国営事業であったことが信用力を高めている側面があることが示唆されております。また、生命保険文化センターの調査では、政府が間接的に株式保有しているかんぼ生命に対し「政府が何らかの支援を行うのではないか」との期待感が見受けられる結果となっております。なお、民間生保は相対的に商品・サービス面において高評価を得ておりますが、仮に、政府支援への期待感が変わらないままに、商品・サービス面が民間生保と同等ないしそれ以上に引き上げられるとなれば、競争関係に相応の影響が生じかねないものと考えております。

当会からの説明は以上となります。ありがとうございました。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明について、御質問あるいは御意見がある方は御発言願いたいと思います。どなたかいらっしゃいますでしょうか。

佐藤委員、どうぞ。

○佐藤委員 私から3点ぐらい質問させていただきます。

まず1点目で、1ページ目にありますように、民間生命保険会社さんとの提携関係を補完し合う点が重要だと書かれていらっしゃるのですが、これはどういった形を具体的にイメージした提携関係なのでしょうかとということです。かんぼ生命さんは現在、恐ら

くアフラックさんと提携していますので、個別の生命保険会社さんとの提携は既に行っているらっしゃると思うので、何かまた別の形のことをイメージなさっているのかということをお聞きしたいと思いました。

もう一点は、7ページ目になりますが、学資保険の件で現在、かんぽ生命さんの販売シェアは急激に落ち込んでいるように見えます。これに関しては特殊事情ということなのですが、その特殊事情はかんぽ生命さんが積極的な営業活動を控えているから下がっているだけで、もし、この積極的な営業を再開したら、また40%程度、以前の平成30年ぐらいのところに戻ると民間会社さんは予測されているのかということの質問です。

あと、これは前のヒアリングのときにもお聞きしたかもしれませんが、今後考えていただきたいと思うのですが、アンケートに関してですけれども、このアンケートはとても役に立つ情報だと思うのです。その点で赤い枠になっているところでの質問で、政府の間接的な株式保有が継続されるので安心できそうという質問なのですが、これについて、これはアンケートのワーディングの問題だと言われるものだと思うのですけれども、政府の間接的な株式保有と言われたら、それは民間生保さんのほうにないので、どうしてもかんぽ生命さんに対してだけイエスという答えが入ってきてしまうと思うのです。同じ質問を民間生保さんにしてしまうと、これがバイアスのかかったアンケートの結果になりそうな気がしたと思います。そして、すぐに同じ質問、似たような質問を続けて、いざというときに政府の関与が期待できそうと続けてしまうとやはり前の質問に引っ張られて、どうしてもかんぽ生命さんに対するイエスのイメージが、肯定的なイメージが出てきてしまうと思うので、ぜひ今後、また調査を行う際にはこの点を留意して作ってアンケートしていただけたらもう少し、私も合意ができるアンケートの結果になるような気がしましたので、この点をお願いしたいと思います。

以上です。すみません。結局、2点の質問だと思います。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、生保協会様、今の御疑問に対してお答えいただければと思います。よろしくお願ひいたします。

○角一般委員長 ありがとうございます。

まず、1点目の日本郵政グループと民間生命保険会社の補完という話ですけれども、ここにつきましては、特にかんぽ生命様というよりは日本郵政グループ全体として、特に郵便局といったネットワークを通じて民間生命保険会社ともより多く提携関係を結んで販売していくことが、もちろん、それぞれの会社さんが考えられることですので、私が特段に云々ということではないのですが、そういうことは十分考えられるかなと思いますし、あるいは資産運用業務といったところですか、あるいは逆に郵便局さんで提供しておられるいろいろなサービスを生命保険会社が附带的に利用するとかということが考えられるのではないかと思います。

2点目ですけれども、学資保険の件につきましては、御指摘のとおり、生命保険協会と

いたしましては、この2年間、シェアが落ちているのはかんぼ生命様が積極的な営業活動を控えておられたからだと考えておりまして、これが積極的な募集活動が再開されるということになりますと、もちろん、それはどうなるかという予測というわけではないのですが、我々としては元に戻り得るのではないかという認識を持っているところでございます。

なお、3点目につきましては、御指摘の点はよく理解できるところで、これは建前上というか、すごく申し訳ない回答になるのですが、生命保険文化センターという財団がございまして、そこで出されている御質問から引用してございますので、直接どうこうできるわけではないのですが、御指摘の点は理解できるところでございます。ありがとうございます。

○山内委員長 佐藤委員、よろしいですか。

それでは、ほかの方で御発言は。

関口委員、どうぞ。

○関口委員 すみません。関口でございます。

今の佐藤委員の御指摘も私は重複するところが多いので、そこを省いて、最後の8ページのアンケート調査について、ほかの項目について質問させていただきます。

ブルーで囲んである「商品やサービスが良さそう」はかんぼ生命が11.6%しかないのに対して、民間生保に対するイメージは45.0%もあります。その上の「営業職員・窓口の対応が良さそう」というところも倍の開きがあります。このような調査を見ると、医療特約等について少しぐらいの質を高めるような努力をしてもこの差はととても埋まるものではないように思われますが、民間生保さんは、いや、そうではないのだという御主張ですけれども、この差はどのようにして差が生まれたと御判断されていらっしゃるって、医療特約がこの結果にどのように反映されてくるのか、どのようにかんぼ生命に対するイメージが変わってくるのかということについて、もし意見を頂戴できたら幸いです。よろしくお願いします。

○角一般委員長 ありがとうございます。

商品・サービス等につきまして民間生保のほうが、イメージが高いというのは、民間生保の努力がそれなりに評価されていると受け止めております。それで今後、かんぼ生命様が今回の届出にあるような内容ということになりますと、こういったところも上がってくる可能性はあるのかなと受け止めておりますが、その際、私どもとしましては、かんぼ生命様が努力されることを否定するものではなくて、それに際しては公正な競争条件の確保と適切な態勢整備をあくまでも求めていきたいということでございまして、サービスを良くしては駄目とか、商品を良くしては駄目ということではないのです。それはあくまでも今のような状況のままに進められることは我々との競争環境に大きな影響は及ぼすおそれがある。

今回の件にきつととどまらず、この先もあるということでございますので、今回の件につきまして、我々としては立場としては賛成というわけではないのですけれども、仮に今

回、こういった商品改定が行われる場合でも、先ほど申し上げましたように、継続的に検証等をしていただければ、その後のことが分かってよろしいかと思っておりますので、ぜひその点をお願いしたいということでございます。

○関口委員 了解です。どうもありがとうございます。

○山内委員長 よろしいですか。

ほかにいらっしゃいますか。

関委員、どうぞ。

○関委員 委員の関です。よろしくお願いたします。

私は今、関口委員の御質問を聞いていて考えたのですが、もともと郵政民営化をしていくことは最終的にグループの会社がある意味で民間企業になりますので、一定程度、民間企業様との競争原理の中で動いていくことは前提として動いている状況にあることを、まず、そのようなことになっていくことになると思うのです。その中で商品の良さを、商品自体を良くしていくところは反対ではないとおっしゃっていただいて、そこは安心いたしましたところでは。

一方で今の態勢ではという、今の態勢という認識が民間の生命保険会社をどこが圧迫しているのかというのが割と見えなかなと思うのです。なぜかという、根拠にしているアンケート調査が、先ほど佐藤委員がおっしゃっていただいたように、実を言うと割と恣意的な問いなのです。ああいう問いをしたらみんなそう答えるのですが、実質上は、商品は民間企業のほうが良いという判断を、割と消費者はある意味でちゃんと見ているところがあるので、是々非々で、自分の生命保険ですから、いいものを買おうという判断になっているので、先ほどの問いを根拠に今の態勢では民業圧迫をしているという論拠にならないと思うのです。

なので、なぜ、そこで言う、今の態勢で民間企業を、民間業界を圧迫しているとおっしゃる、その土台の根拠を教えてくださいませんか。論拠が見えないのです。あのアンケート調査は全然論拠にならないと思うので、その辺を御説明いただいてもいいでしょうか。

○角一般委員長 ありがとうございます。

消費者がどういう考えでいるのかという心理的なものにつきましては、なかなか取り出してみることは難しいと思うのですが、そういう意味でアンケート自体はその一つ、ワン・オブ・ゼムなのですが、なかなか苦しい質問をしているのは同感でございます。

一方で、今の状況は、かんぽ生命はやはり日本郵政によるおよそ半分の株式保有があって、それが完全民営化することが大前提とおっしゃいまして、私どももそれが大前提というのは同じでございます。大前提であるにもかかわらず、そのことに対する道筋が全く示されていないということがございます。なので、いつまでたっても国民からすると、やはりもともと国営であって、今も半官半民という状態と映っていると考えます。

そのことが我々としては一つの証左と見ているのが学資保険でございまして、今は商品

が違えば民間はそれなりに売れていますけれども、同じ商品になったときにどういうことが起こるかというのが学資保険の例です。学資保険では全く同じような商品性に改定されてきたがために、そのことで初年度は6割、その後も4割といった、同じ商品を見ているだけだったらどこでもという話が、同じ商品であればかんぽ生命がやはりその信用力を背景としてたくさん売れたのではないかというふうに帰納的に考えているわけです。

なので、今はその信用力と商品の差がどっこいどっこいになっているとしても、それは競争条件が整わないまま商品が同じようなことになっていけば、やはり学資保険と同じようなことが起こるのではないか。それなりに、少なくとも今以上に競争が激化するマーケットの案件であると考えているということでございます。

○関委員 そこは同じ商品のときにどこを選ぶのかという、同じ条件になったときに消費者が先ほど言った信頼を背景にかんぽ生命さんを選ぶのではないかという不安が残るということはよく分かりました。

○角一般委員長 ありがとうございます。

○関委員 でも、やはり民間企業様の良さはまさに市場を見ながら競争されるころだと思しますので、できるだけ、他社がどうであれ、やはりいい商品を出していくところが実を言うと最終的には消費者に選んでいただけたらと思いますので、そういった意味では、かんぽ生命さんよりいい商品を出すという視点を今後お持ちいただくことによって、最終的には、何度も言いますが、民営化していきますので、その御準備をどんどんしていただくことを私からはお願いしていきたいと思っています。

いずれの時期においても、必ずその時期がやってくるわけですよ。ですから、そこに逆に言えば備えていただく必要があるだろう。もちろん、今回、協会様からもいただいた内容で、委員会としても検証はしてまいりたいと思いますが、何しろ市場経済の中での競争原理についてはやはりいいものを持っているところが強いということになると思いますので、その部分をもう一度改めて御認識いただければと思いました。

御意見ありがとうございます。

○角一般委員長 ありがとうございます。

我々としても正々と競争できる環境が早くやってくることを望んでおりますし、それに備えまして商品・サービスを磨いていきたいと改めて思いました。ありがとうございます。

○山内委員長 関委員、よろしいですか。

ほかにいらっしゃいますか。

それでは、そろそろ時間でもございますので、この辺で審議を終えたいと思います。

一般社団法人生命保険協会の皆様には、大変お世話になりました。どうもありがとうございました。

○角一般委員長 ありがとうございます。失礼いたします。

(一般社団法人生命保険協会退室)

(全国生命保険労働組合連合会入室)

○山内委員長 それでは、全国生命保険労働組合連合会の皆様から御説明を賜りたいと思います。時間は5分程度でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○水澤中央副執行委員長 よろしくよろしくお願いいたします。本日はお時間をいただきましてありがとうございます。生保労連で副委員長をしております水澤でございます。

先だっのヒアリングの際にも御紹介してございますが、私どもの組織は生保産業唯一の産業別労働組合として1969年に発足しまして、現在、19組合25万組合員にて構成されてございます。本日御説明する内容はその25万組合員の負託を受けて申し上げる点、御理解賜ればと存じます。

それでは、時間も限られておりますので、早速、我々の意見について御説明させていただきます。先日御送付させていただきました、左側に行番号を振ってあるものを御覧いただければと思います。

まず冒頭、これまでも御説明してきました我々の基本的な考えを記載してございます。私どもとして、かんぼ生命さんの業務範囲の拡大等について一切認められないといったわけでは決してなく、我々、民間生命保険会社との公平・公正な競争条件が確保された暁には、国民の生活保障を支える生命保険産業の仲間として切磋琢磨していくべきものと考えている点、まずは委員の皆様にも御理解いただければと存じます。

さて、15行目から記載してございますが、今般、新規業務の届出に関しまして、貴委員会としまして調査審議を実施し、意見聴取をするという御判断をなされた点につきましては、これまで我々、生保労連として申し述べてきた内容も一定程度は御考慮いただいたものと受け止めてございます。

こうした認識の下で、我々の具体的な意見を19行目以降に2点記載してございます。

まず1点目、今般の具体的な改定内容として、特約付加要件の緩和、入院一時金の増額等、医療保障を中心とする提案も可能となることから、第三分野市場を中心に民間会社との競争関係に大きな影響を及ぼす懸念があると考えてございます。

近年、医療保障等を中心とする第三分野市場は民間各社も注力してございます。年換算保険料等、各指標においても、その占率は高まっており、重要性を増してございます。また、かんぼ生命さんに対する政府の間接出資を背景とした、いわゆる「暗黙の政府保証」はいまだ払拭されておらず、それらの解消に向けた具体的な取組も特段なされているものではないと認識してございます。こうした状況下でのかんぼ生命による第三分野市場への取組強化は民業圧迫を招き、ひいては民間会社で働く我々の仲間の処遇・雇用にも影響を及ぼしかねないと危惧せざるを得ません。

また、学資保険について、11月10日にお示しされました主な意見とそれに対する委員会の考え方で令和2年度の販売シェアがかんぼ生命さんが12.8%と大幅に下がったと示されておりますが、各社甲乙つけ難い商品性にもかかわらず、さらには1年半以上も積極的な営業を控えている中であってもこの10%を超えるシェアを誇っている事実は民間会社にとって大きな脅威でございますし、かんぼ生命の第三分野市場進出に対する危惧・懸念を裏

付けるものと捉えてございます。

加えて2点目、29行目以降に記載がございますが、医療特約の改定等、仮に新規業務の取扱いが開始される場合には、お客様への御提案内容から給付金のお支払いに至るまで、いわゆる募集管理・契約面全般における十分かつ適切な態勢整備が求められているものと考えます。それらは生命保険市場全体の健全な発展にも欠かせないものと考えております。

以上、民間会社で働く者の立場から意見を申し述べさせていただきました。

委員会におかれましては、調査審議に当たって、新規業務に係る配慮義務を履行する公正・中立な第三者の立場から、こうした意見も踏まえた十分かつ慎重な検証が行われることを要望いたします。

また、今後、仮に今般届出のなされました商品の取扱いが開始されることとなった場合には、市場に与える影響について、各種指標の動向等も含めた継続的な調査・検証等を実施するようお願いいたしまして、私からは以上とさせていただきます。ありがとうございました。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑応答に移りたいと思います。

全国生命保険労働組合連合会の御説明に御質問あるいは御意見がありましたら御発言願いたいと思いますが、いかがでございましょうか。

青野委員、どうぞ。

○青野委員 全体のトーンとしては、民業圧迫という言葉に代表されるように「民間会社で働く者の意見も」と書かれているので、あくまでもかんぼ生命は民業ではないというスタンスで書かれているのではないかと思います。ただ、その一方で日本郵政がかんぼ生命の株式を50%以上処分したという事実もあるわけですけれども、このあたりは、逆に言いますと、どういう状態であれば民間会社だとお考えなのか。このイメージのところにもありましたけれども、このあたりがどういう状態であればかんぼ生命は民間会社であるとお考えなのか、お聞かせいただけますでしょうか。

○水澤中央副執行委員長 我々といたしましては、民間会社とは我々の会社と同じ競争条件に立っていることが大前提であろうと考えてございます。最終的には当然、日本郵政さんからの出資がゼロというところがゴールかと思っておりますし、今、青野委員からかんぼ生命株式の処分が50%以上あったのだというお話もいただきました。経営学上、理論的にはおっしゃるとおりの部分も当然あるかと思いますが、実際、現場からは何かあったら国が保証してくれるというお客様からの声が寄せられているのは我々も聞いてございますし、いわゆるこれまでの営業網等をそのまま使われてきてという中でいくと、まだまだ我々の立場とは異なるのではないのかと思っております。そうしたいわゆる「暗黙の政府保証」はいまだ続いてございますし、そうしたものの払拭に向けた取組も逆に行っていたく必要があるのではないかと考えております。

○山内委員長 青野委員、いかがですか。

○青野委員 そこに重ねて、もう一つよろしいですか。

○山内委員長 どうぞ。

○青野委員 この競争条件については民間会社でも恐らく差があると思うのですよ。生命保険会社でも大きいところもあれば小さいところもあって、商品力にも差があれば販売力にも差があるというところで、このかんぽ生命さんの販売力が強いからというところでは公正でないとは言いつらいと思います。いや、言っても、同じように営業活動をして、当然、会社ごとに販売力が違うのだから、それはある意味、当たり前のことだ。その中でみんな工夫しながら商売するのだというところだと思うのです。

そこの払拭すべきことは何なのかというポイントなのですが、競争力に差があるところで一番、何を払拭すれば公正な状態になるのでしょうか。イメージというのは、これも情報発信を続けていくしかないのですが、何を払拭していくことが一番、この公正な競争に向かっていく道なのか、もう少しコメントをいただけませんか。

○水澤中央副執行委員長 ありがとうございます。

現状というか、これまでということで申し上げます、そもそも国営事業で事業展開されていたものをそのまま営業活動の展開にも活用されているかと思えますし、これまでの日本郵政さん、かんぽ生命さんのディスクロズの資料であったりとか、いろいろなメッセージの中でも旧簡保時代からのネットワークを活用した歴史みたいなものを民間との違いということで語られてきたようなこともあろうかと思っております。

そうしたことと、やはり政府の間接出資は残っていて、50%を割ったところが一つの大きなキーとはおっしゃられる方もいらっしゃいますが、実態としては49.9%ですし、ぎりぎりというところで、では、その先に、ゼロに向けてどういう動きをされていくのかというものは具体的に示されておりませんし、そこをまず明確に示される、そこを着実に実行していくことと併せて、先ほども、どこかでも多分、委員の中でも御議論があったというふうに議事録では拝見しましたが、そうした「暗黙の政府保証」の払拭を具体的に示されていくことは必要なのではないかと考えます。

○青野委員 承知しました。ありがとうございます。

○山内委員長 青野委員、よろしいですか。

○青野委員 はい。

○山内委員長 ほかにいらっしゃいますか。

関口委員、どうぞ。

○関口委員 関口でございます。御説明、どうもありがとうございました。

先ほどから株式保有が、政府持ち株がゼロになるまではずっとこういう状態が続くのだという御主張は御主張として承りましたけれども、少なくとも49.9%という形で届出制に移行した事実。もう一つは、政府が何かあったときに支援をしてくれるという期待ですとか、あるいは「暗黙の政府保証」は現実ではないわけですよ。そのことは逆に民間の生保さんにとってみると、実はそういったものは全然なくて、土俵は一緒なのですと正しい情

報をアナウンスすることがむしろ生保労連さんにとってもプラスなのではないかと思うので、かんぽ生命としてもそういった誤解の払拭については自ら努力すべきだと思いますけれども、生保業界全体としてやはりそういったことをユーザーにアピールして正しい情報を広めていく御努力も御協力いただくべきではないかと思いますが、そこについてはいかがでございましょうか。

○水澤中央副執行委員長 事実という点というか、これまでの経緯ということでは、先ほども申し上げましたが、実態としてお客様にまだまだそういう誤解があるのはお話をさせていただいたところでございます。

○関口委員 ですから、そのような誤解があるのであれば、誤解を払拭する努力を共にやっっていこうという考え方には切り替わりませんかという質問なのです。

○水澤中央副執行委員長 すみません。そういう状況の中で、逆に我々の会社からかんぽ生命さんには国の保証がないのですということを声高にアピールしていくことは適切なのかというのは少し考えさせていただく必要があるかなと思います。

○関口委員 よろしくお願ひします。

○山内委員長 ありがとうございます。

佐藤委員、どうぞ。

○佐藤委員 やはり「暗黙の政府保証」についてなのですけれども、おっしゃるとおり、これは誤解だということなのですが、多分、普通の民間の方だと、もしかんぽ生命が完全に民間になった、出資がなくなったとしても、保険会社自体がもしくは何か急激に経営が悪くなったときには、恐らく金商法ですか、政府の保証は可能性があるのですよ。Too big to failというのですか。公的資金が入る可能性は恐らく、それこそかんぽ生命だけではなくて、ほかの民間保険会社さんにも入る可能性はなくはないので、そういう意味で言うと、民間の生保さんもそれをまたアピールに使えるということはないのでしょうか。かんぽ生命さんだけではないのですよと。民間の生保会社も状況によっては公的資金が入る可能性はなくはないわけですから、そういうアピールであったり営業はできないものなのかと思ったりするのですが、いかがでしょうか。

○水澤中央副執行委員長 非常に大きな経営危機に対してどうするのかという危機的な状況に対してのお話が続けておりますので、20年前、30年前の生保産業や何社も潰れて御迷惑をおかけした時代にはそういったお話はあったのかもしれませんが、そういった観点から申しあげましたら、生保業界各社で基金を拠出して契約者の保護ネットワークは当然つくってございませし、それを御提案というか、御案内もさせていただいているのは事実としてございませし。

ただ片や、関口委員から怒られてしまうかもしれませんが、申し上げますと、いわゆる一般の方の誤解払拭という点でいくと、そういうものがありますということ。逆に申し上げますと、我々の立場でそういうことを言っている方はいる。当然、ほかの考え方を持っていらっしゃる方もいらっしゃると思います。そうした中で郵政民営化委員会の皆様方、

いろいろな立場の方の御意見を踏まえてお答えを出していく難しい立場だとは理解してございますが、我々もそうですし、ほかの業態で言えば民間の銀行さん、信金さんもそうかと思えますし、そうしたいわゆる関係している全ての者、100点満点を全員がというのは難しいのだとは思いますが、多くの者が納得できるような御検討をしていただく。

今、御質問いただいている中身でいくと、率直に申し上げて、民間の会社は何を言っているのだという立場で、我々の考えをお聞きいただけているのかという、御説得をされているのかなというふうにはお聞きしておりますが、改めて我々の基本的な考えは、冒頭にも申し上げたとおり、そういった考えでございますので、お話をさせていただきました。

○山内委員長 ありがとうございます。

時間の関係がありますので、手短にお願いいたします。

○佐藤委員 そういうつもりはございません。ただ、本当に何とか「暗黙の政府保証」を払拭したいというのは郵政のほうでもあるのではないかと思うので、協力していただきたいと思っております。

以上です。

○山内委員長 よろしいですか。

どうもありがとうございます。

それでは、時間もございますので、この辺で質疑を終えたいと思います。

全国生命保険労働組合連合会の皆様には、御協力をいただきましてどうも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)

(株式会社ゆうちょ銀行入室)

○山内委員長 それでは、議事を進めさせていただきます。

議事次第の3番です。「株式会社ゆうちょ銀行の新規業務の認可申請」についてでございます。これはゆうちょ銀行の小藤田専務執行役から御説明いただきますが、大変遅くなって恐縮でございますが、15分程度でどうぞよろしくお願いいたします。

○小藤田専務執行役 ゆうちょ銀行の小藤田でございます。それでは、資料241-2に基づきまして説明を申し上げます。まずは、本日は皆様、お忙しい中、お時間を頂戴いたしまして誠にありがとうございます。

それでは、資料に沿いまして御説明を申し上げます。本日は当行で取扱いを予定しております投資一任サービス、一般的には証券会社ですとか銀行等がファンドラップとして提供していますサービスにつきまして、12月3日に郵政民営化法に基づく認可申請を金融庁及び総務省へ提出させていただきましたので、本サービスの概要を本日御説明させていただきますと思います。

資料の2ページをお開けください。投資一任サービスを取り扱う目的といたしまして2点ございます。1点目は、お客様の良質な資産形成への貢献でございます。お客様が保有されております金融資産ですとか、お客様の投資方針等に合ったポートフォリオをお客様

ごとに御提案する本サービスを導入することによりまして、お客様の多様化する資産運用ニーズに対応できるものと考えております。商品性の詳細は後ほど説明を申し上げます。

2点目の目的といたしましては、当行の収益構造の改善でございます。当行の収益は有価証券運用による資金運用収益が大勢を占めております。本サービスの導入によりまして、規模の大小はございますけれども、収益手段の多様化を通じた収益構造のバランスの改善に資するものと考えております。

本サービスでございますが、認可申請書に記載しているとおり、認可が得られればということで、2022年4月以降の取扱いを予定しておりまして、本サービスを利用されるお客様は現在、当行を利用されるお客様のうち資産運用ニーズをお持ちのお客様を想定しております。

また、本サービスの取扱いに当たりましては、現在の投資信託販売での販売態勢を基に、内部管理態勢等を整備するほか、取扱い開始前の研修等の実施も予定しているところでございます。

続きまして、3ページを御覧ください。今回、実施いたします投資一任サービスでございますけれども、お客様が保有されます金融資産ですとか投資方針等をお伺いいたしまして、その内容に合ったリスク水準に基づく資産配分比率、いわゆるポートフォリオを御提案するものでございます。ポートフォリオにつきましては、運用期間の経過によりましてリスク水準が低下していくことを基本としております。さらには、期中のお客様の投資方針に変化があった場合には変化に合わせたリスク水準の見直しも行ってまいりたいと思っております。

具体的なヒアリング項目は、資料の下段の左のところに記載しているとおりでございまして、お客様へのコンサルティングの中でいろいろな内容をお伺いいたしまして具体的なリスク水準ですとかポートフォリオを御提案するものでございます。ポートフォリオを構成する資産は投資信託でございます。投資信託の購入・解約はお客様から一任を受けました投資一任会社が行うということでございます。

当行の役割は、入り口でのコンサルティングですとか、サービス内容の御説明、契約期間中のお客様へのアフターフォローを行うというものでございます。

続きまして、4ページを御覧ください。次は、本サービスの御提案から契約手続、契約期間中のフォローアップにつきまして御説明いたします。

本サービスは、冒頭に申し上げたとおり、資産運用ニーズをお持ちのお客様に御案内するものでございます。当行では既に投資信託や個人向け国債等の販売を行っております。これらの商品に加えて御提案するものでございます。

御提案に当たりましては、資料中段の項番2の部分に書いておりますが、お客様の保有金融資産ですとか投資方針等をお伺いいたしまして、お客様に合ったポートフォリオを御提案いたします。

続きまして、項番6に記載のアフターフォローにおきましては、お客様の状況の変化で

すとか、具体的には保有金融資産ですとか投資方針に変化がないかといった確認をする流れとなります。

また、項番 1～3 に記載しているとおり、コンサルティングにつきましては、基本的にタブレット端末を使用いたしまして御提案する仕組みとしております。お客様へ説明する事項は必ずお客様に御確認いただかないと契約締結が進まないという仕組みを構築しております。また、契約期間中のお客様への運用報告は投資一任会社が作成いたします運用報告書を四半期に一度御案内いたします。お客様が運用状況を常に確認できる態勢ということで整備してまいりたいと思います。

続きまして、5 ページでございます。このサービスのスキームにつきまして御説明を申し上げます。

本サービスは、投資一任会社が提供いたします投資一任サービスを当行は媒介の立場で取り扱うものでございます。契約関係は、御覧のとおり、お客様と投資一任会社の 2 者間での契約となります。また、取扱チャネルにつきましては、当初、当行の直営店でございますが、233か店での取扱いを予定しております。郵便局での取扱いにつきましては、今後の当行での販売状況ですとか日本郵便での資産運用商品の販売態勢を踏まえまして検討していく予定で、現時点では未定でございます。

続きまして、6 ページを御覧ください。投資一任サービスの提供に当たりましては、冒頭申し上げたとおり、現在の投資信託販売におけます内部管理態勢と同様の態勢を整備することとしております。

具体的には、営業部門、コンプライアンス部門、監査部門。これは一番左のところでございますけれども、それぞれ一線、二線、三線の役割を担いまして、直営店に対する指導ですとか、取引状況の確認、態勢の監査等を行うことによりまして、取り扱うサービスの適切性を確保してまいりたいと思います。

また、投資信託の販売態勢に加えまして、投資一任会社の資産形成サポート部。右側の真ん中の下でございますが、そこによりますモニタリングを定期的に行うことによりまして、より強固な内部管理態勢を構築してまいりたいと思います。

続きまして、7 ページを御覧ください。本サービスの提供に当たっての苦情等管理態勢につきまして御説明申し上げます。

苦情等管理態勢につきましても、基本的には投資信託販売と同様の態勢を構築しております。具体的には、お客様から頂戴いたしました苦情を、真ん中に表示しておりますお客さまサービス統括部が一元管理いたします。苦情への対応ですとかサービス改善等に向けました検討を各所管部署と連携し進めていく態勢としております。加えまして、投資一任会社とも苦情内容を連携しつつ、サービスのより一層の改善に努めていく予定でございます。

資料の説明は以上でございます。御質問等ございましたら、よろしく御願い申し上げます。

す。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑応答に移りたいと思います。

ただいまの御説明について、御質問、御意見があれば御発言願いたいと思いますが、この案件につきましては委員お一人お一人をこちらから御指名しますので、御意見を伺いまして、質問があればその質問に対してお一人お一人に答える形を取りたいと思います。

そういうことでありますので、例によりまして「あいうえお」順になりまして、最初に、大変恐縮でございますが、青野委員からお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○青野委員 今のところは特にありません。大丈夫です。

○山内委員長 承知いたしました。

それでは、続きまして、佐藤委員に御発言願いたいと思います。よろしく願いいたします。

○佐藤委員 質問ではないのですが、印象としては多分すごくいいような気がしました。なぜならば、要は懸念とともになのですが、やはりリスク商品を売るということで、不適切営業みたいなことも想定される面があるのですが、そのところをきちんとリスクコントロールできるような営業態勢になっていれば恐らくこれから伸びていく分野なのではないかと個人的には思います。

さらに今、既に投信の窓口販売を行っているということで、むしろ一任サービスのほうが窓口販売よりもリスクの説明をお客様に平易にできる可能性があるのでは、私は、これはすごくポジティブな印象を受けました。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございました。

今の発言に対して、何かゆうちょ銀行からございますか。

○小藤田専務執行役 ご意見をいただきありがとうございました。小藤田でございます。

本件の投資一任サービスでございますが、これはお客様の投資判断を投資一任会社に委託する点では投資信託の販売と違いがあるものと認識しております。資産運用を行いたい潜在的なニーズは多くあるものの、様々な投資対象資産ですとか、投資方針から組成される投資信託の中からお客様自ら、自身に合った商品を選ぶことは一定のハードルがあると私も認識しております。ですから、資産運用はしてみたいけれども、どの商品を購入したらいいのか分からないといったお客様に対しまして本商品は、委員がおっしゃるとおり、御利用いただける商品だと思っております。

ただし、本商品の御提案に際しましては、きちんとお客様の資産規模ですとか投資経験、リスク許容度等をお伺いいたしまして、投資方針を決定いたしまして、お客様それぞれに合った資産運用ができるサービスということで自信を持って勧めたいと思います。御質問ありがとうございました。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、続きまして、関委員に御発言願いたいと思います。関委員、どうぞよろしくお願ひいたします。

○関委員 委員の関です。よろしくお願ひいたします。

○小藤田専務執行役 よろしくお願ひいたします。

○関委員 ゆうちょ銀行さんがB to C型の新しいサービスで、特に高齢者が今、多くて、資産が高齢者に偏っていることを考えると、そのような形で資産運用を積極的に商品開発されることはとてもいいことだと私は評価いたします。

その中で一番、少し心配といいますか、ぜひお願ひしたいことは、最終的には担当者の力量といいますか、商品をしっかりと理解した上で、さらにある意味では設計をしてあげる必要があるわけです。個人資産の形成に向けた、ある意味で資産運用の設計図を描いていただかなくてははいけませんので、そういう意味ではしっかりとお金をかけて人材育成されることと、投資一任会社さんへの一任になりますと、投資一任会社さんが扱える商品しかそこにはないので、ある意味ではそこと一緒に新しい魅力的な商品開発能力も併せて育成いただくことも必要だと思いますので、ぜひ人材育成に対する態勢を一応、紙には書いていただいたのですが、質問としては具体的にどのような研修態勢、もしくは民間との連携態勢を構築されているのかをまず教えていただければと思います。

以上になります。

○山内委員長 それではよろしくお願ひいたします。

○盛田投資信託事業部長 ゆうちょ銀行の盛田でございます。本件につきまして、私から御回答させていただければと思います。

今、委員から御質問いただきました研修態勢につきましては、資料中にもございますが、今回、投資一任会社の中に専担のサポート態勢を組んでいただくために、具体的に資料で申し上げますと6ページでございます。投資一任会社の中に資産形成サポート部という、この数十名程度、我々に対する専担者ということで新たに配置していただいております。ここを中心に我々、全国に店舗がございますので、こちら全国に散らばっていただいて、話法であるとか、もしくは販売資料の使い方、それから一番は、先ほど力量と言われましたけれども、お客様からのニーズに関するヒアリングの仕方。このあたりを丁寧に研修して行って、逐次、その進捗状況を我々、本部として見ていきたい。そのように思っておりますので、そういった意味では、この一任会社と二人三脚の形で研修態勢、研修の進捗等を見ていきたい。このように考えてございます。

以上でございます。

○関委員 ありがとうございます。

投資一任会社さんは頑張る感じがするのですが、郵便局さん、ゆうちょ銀行さんの内部の研修態勢はどうなのでしょう。

○盛田投資信託事業部長 ゆうちょ銀行も取扱開始時におきましては販売前研修という、

これは必ず全員受けることになってございます。その他、逐次、ゆうちょ銀行の販売員の場合はFC、ファイナンシャルコンサルタントと呼んでございますが、このコンサルタントに対するスキルアップ研修、また毎月、情報紙という形で常に情報をアップデートできるように情報提供する。こういった態勢の中で、知識等が陳腐化しないようにということで現在も投信販売においては取り組んでございまして、この投資一任の取扱いにつきましても引き続き、この仕組みを活用しながら販売スキルの向上に努めてまいりたい。このように考えてございます。

○関委員 ありがとうございます。

実際、233店舗の直営店から始められるのですが、先ほどのこの営業される方は何人いらっしゃるのでしょうか。

○盛田投資信託事業部長 先ほど申し上げましたFC、ファイナンシャルコンサルタントと呼ばれている社員につきましては現在、約1,600名態勢で販売に当たってございます。

○関委員 分かりました。

専門部隊が1,600人いらっしゃるということで、ただ、新しい商品も販売されることになると思いますので、できるだけ研修態勢、そして、そのフォローアップ態勢も含めてしっかりと構築いただければと思います。

この実際の挑戦は非常にいいことだと思いますので、積極的に進めていただければと思いました。ありがとうございます。

○盛田投資信託事業部長 ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいですか。

それでは、関口委員、どうぞ。御発言ください。

○関口委員 関口でございます。

御説明いただいた資料241-2の2ページ目にこの認可申請の理由が書いてあって、1番目として良質な資産形成への貢献ということで、とてもいい商品を提供したいということとはよく分かりますし、2番目に書いてある収益構造の改善ということで、基本的には私は情報提供等の徹底がなされる限りにおいていいメニューかなと思います。

本日、15時ぐらいのニュースでも21万4,000人の個人情報を紛失したというニュースが飛び込んでまいりましたが、情報管理については慎重におやりいただくとともに、商品の説明についても意を尽くして商品販売していただくことを希望いたします。

以上です。

○山内委員長 ゆうちょ銀行さん、いかがでしょうか。

○小藤田専務執行役 ゆうちょ銀行の小藤田でございます。

先ほど御質問がございました件で、例えば今日の15時に発表したものでございますが、本件は金融商品仲介補助簿という形の社内紛失ということで、日本郵便におきまして投資信託ですとか国債に係る、これを管理する帳簿がございまして、これを郵便局約2万局のうち約3割の郵便局で同事案が確認されたということで認識しております。

本件につきましては、紙媒体での保存の廃止ですとか、個人情報に関する研修の実施を引き続き行うということで、私どもも一緒に取り組んでまいりたいと思っておりますし、この投資一任サービスにつきましては、取扱いの当初はゆうちょ銀行直営店のみ限定した取扱いになりますけれども、加えまして、投資一任サービスの契約手続は原則ペーパーレスな環境で行うということもございます。こういうことを通じまして個人情報の紛失は発生しにくいものと考えておりますけれども、いずれにいたしましても、委員がおっしゃったとおり、個人情報の紛失事案を真摯に受け止めまして、再発防止に努めていくことはもちろんでございますが、本サービスの取扱いに関しましてもしっかりと管理を行うことは従前どおりやってまいりたいと思っておりますので、引き続き真摯に取り組んでまいりたいと思います。

以上でございます。

○関口委員 ありがとうございます。よろしくお願いいたします。

○盛田投資信託事業部長 ゆうちょ銀行の盛田でございます。1点補足させていただければと思います。

我々、この投資一任サービスの開始に当たりましては、まずはゆうちょ銀行から先行してサービスを開始させていただきたいと考えてございます。

先ほど御指摘がございましたとおり、こういった残高見合いで入ってくる収益は非常に安定的な収益源とあって、非常に貴重なビジネスであると考えておりますので、これの開始に当たりましてはしっかりと準備をして開始できるようにしてまいりたいと考えてございます。

以上でございます。

○関口委員 よろしくお願ひします。ありがとうございました。

○山内委員長 関口さん、よろしいですか。

ほかによろしければ、私からコメントなのですが、今回のこの案件につきましては、委員の皆さんがおっしゃるように、うまく動いていくとゆうちょ銀行にも、また、顧客にも利益をもたらされるという関係のものなのではないかと思っております。

ただ一方で、御説明のように、ゆうちょ銀行を利用して資産運用ニーズがある。そういうお客様向けだということではありますけれども、これがともすると行き過ぎる可能性がないこともないのかなと思っておりますし、おっしゃるように、お客様のポジション、あるいは状況によっていろいろな御提案をされるわけですが、それが行き過ぎる。例えば定期貯金が満期になったお客様とか国債が満期だという方にいろいろこれをお勧めされるということであれば問題ないのかなと思っておりますけれども、それが行き過ぎると途中解約の問題とか、そういった問題が出かねないということもございますので、そういったところでお客様の信用を損なうことも心配でございますので、そういった点について十分配慮した上でお勧めされるのがよいのかなという私からのコメントでございます。

○小藤田専務執行役 委員長、コメントありがとうございます。小藤田でございます。

投資信託保有のお客様だけではなくて、先ほどおっしゃったとおり、定期貯金が満期の方もございます。また、国債を償還された方もございます。そういった方により良い提案をしていくために商品ラインナップを今回そろえるということで、例えばそういったお客様で現状の貯金金利に満足頂いていない場合等ですと、投資信託をやりたいとか投資一任もやりたいとか、変額年金でもいいとか、あとは国債も買いたいという、いろいろなニーズがあると思うので、常にお客様のニーズに合った提案をしていく。その中でお客様が最適なものを選択していくということですので、何も現在の投資信託のお客様に強制的に投資一任をご提案するとか、そういうことは一切、私どもは考えておりませんし、自然体でお客様が選ぶ商品を提供していきたいと考えていますので、御理解方、皆様、よろしくお願い申し上げます。

○山内委員長 承知いたしました。どうもありがとうございました。

ほかに御発言の御希望はございますか。よろしゅうございますか。

すみません。時間もかなり超過しておりますので、特段の御質問がなければこの辺で質疑を終えたいと思います。

ゆうちょ銀行の皆様、本日はどうもありがとうございました。

○小藤田専務執行役 ありがとうございました。

○山内委員長 なお、本日、御説明を伺ったゆうちょ銀行の新規業務の件につきましては、事務局において本年12月7日から12月27日までの間、意見募集を行っております。

また、当該意見募集に対して提出された御意見の内容について、来年、令和4年1月17日に開催する予定の当郵政民営化委員会において聴取を予定しております。本年12月9日から12月23日までの間、申出の受付を行っているということでございます。

以上、2点について御紹介いたします。

どうもありがとうございました。

○小藤田専務執行役 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)

○山内委員長 それでは、以上で、本日の議事は終了とさせていただきます。

事務局から何か伝達事項があればお願いしたいと思います。

○西岡次長 事務局でございます。

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させていただきます。以上でございます。

○山内委員長 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といたします。なお、後ほど私から記者会見を行うこととしております。

本日はどうもありがとうございました。