

## 郵政民営化委員会（第32回）議事録

日時：平成19年11月5日（月） 15：30～17：55

場所：虎ノ門第10森ビル5階 郵政民営化委員会会議室

○田中委員長 それでは、これより郵政民営化委員会第32回目の会合を開催いたします。

本日は、委員4人出席でございますので、定足数を満たしております。

お手元の議事次第に従いまして議事を進行させていただきます。

まず第1の議題ですが、株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険の運用対象の自由化に係る認可申請についてでございます。

最初に、10月29日を締め切りとしてホームページにおいて実施した意見募集に寄せられました意見につきまして、事務局から紹介をお願いします。

○金井事務局参事官 資料1でお配りしております。ご紹介ございましたように、10月9日から29日までの期間意見募集を行いまして、ここにございます6団体、全国銀行協会、それから全国地方銀行協会、第二地方銀行協会、全国信用金庫協会、農林中央金庫、全国信用組合中央協会の6団体から意見を提出いただいております。

ページが振ってございますけれども、1つ目の全国銀行協会の意見につきましては前回の委員会におきましてご紹介をさせていただいたところでございます。この意見につきましては事前に委員の皆様にはお届けをしてあるところでございますけれども、本日改めて読み上げいたします必要がございますでしょうか。

○田中委員長 いらないと思う、いかがですか。

それでは、既にお読みいただいておりますので、何かコメント等ございましたら。

これどうでしょうね。ゆうちょ銀行がシンジケートローンに参入することによって量的な変化が起きますよね。量的な変化が起ければ価格にもやがて変化は起きます。だから、供給者過剰の懸念と、それでレートかマージンが低下するのではないかということを一般的には民間事業者、民間金融機関は考える可能性はあるし、そのことについての、あちこちそういう感じのことは書いてあるんですが、これについてはどういうふうに理解すればいいですかね。

要するに、今まで官業でやって、そして基本的には政府業務のファイナンスに回っていたものが、2001年からの財投改革があり、そして今度はゆうちょ銀行、かんぽ生命保険会社の民営化が重なりましたので、そして資産運用についてこの分野においてはシンジケートローンには

参加する。結果としてシンジケーションの条件が変化し、民間金融機関の利潤圧迫につながるのではないかと彼らが懸念することについて、これはそういう懸念があるのはやむを得ないことであろうというパーセプションでいいんですかね。

○飯泉委員 委員長おっしゃるように、確かにそれは懸念は懸念として起こるのは当然のことです、例えばおっしゃるように財投改革まで遡って見ていった場合、財投改革の時には当然のことながら、官が調達するゆうちょを通じてですね、それをやめて、市場に全部さらすんだと、これが財投改革だと。これは逆に民間にとってみて大きなビッグチャンスなんです。

ではそれがビッグチャンスになって与えられたものが今回こういう形で回り回ってきてしまうと。しかし、その市場はみんなに開放されているわけですし、仮に外資が入ってきた場合にどうするのか。でも、それに対して止めるということはありません世界だと。当然そこに新しく民営化をされたゆうちょが入ってくるという元々のことを考えたら、彼らに与えられた分の全部が召し上げられるわけでも何でもないわけですので、財投改革から今委員長おっしゃったようにひもといていけば、それは別に単なる杞憂ではないかというふうに思いますけれどもね。

○富山委員 たぶん需給で決まる金利という要素とリスクに見合った金利がどういうものか、2つの軸が金利水準に関してはあるんだと思うんですね。それで、むしろリスクに見合った金利の相場自体が需給との関係で動くというのは金利の世界ではありますけれども、それはやはり飯泉委員言われたように、ある競争の中で決まってくる競争価格なわけで、それが上がる下がるという議論は少なくとも競争を否定する議論に近くなっちゃうので、たぶん余りメイクセンスしないんだと思うんですよ。

ただ、一方で必ずしもこういった市場規律の中で融資をしたことがないプレーヤーがすごく大きなサイズで入っていったときに市場をかく乱してしまうということは、それは一方でリスクとしてあることは事実で、それはどちらかというリスクに見合った金利ではないような金利を出してしまったりとか、その審査機能が弱いゆえにある種の結果的にいうと非常にフルな貸出をしてしまうという問題はそれはリスクとして、これはむしろゆうちょ銀行自身が痛んじやうわけですから、その問題はもともと懸念されているし、これは確か我々の所見の中でもそのポイントはずっと言っていたはずですよ。だから、そういったところがちゃんとされているかどうかということに関してウォッチをしていくという議論はあっていいような気がしますけれどもね。

だから、昔、木下さんが整理してくれた議論でいうと、要件としては実施していいんだけど、条件として、例えば民営化委員会などが実施状況をモニタリングしていくとかいうこと

があるので、実際にこれがどういうふうに行われていくのかということに関して、それはあるような気がしますけれども。

○田中委員長 従来委員会はゆうちょ銀行とかんぽ生命保険会社の業務執行態勢についてのモニタリングの視点は持ち続けますと言ってるわけだから、今の富山委員が言われたその件については、後者の件についてはそれはいいわけですね。もう一遍改めてどういう態勢でどういうリスク判断でゆうちょ銀行が入っていくのかについてはモニタリングの努力を我々は続けるということですね。

ただ、民営化して通常の民間銀行としてゆうちょ銀行がこれから次第に定着していくわけですから、市場に全く影響を与えないということはそもそもあり得ないということについては我々の認識でもありますし、だからそれについての民間金融機関の方が過剰に心配される理由はない。飯泉委員が言われたようにそもそもの流れからいけば、公的な資金の流れに変化があり、今度は結果として民間の資金の流れにも変化が起きるわけだから、そういう全体としてそれは日本政府が改革を実行するプロセスで公的資金の流れについても規律を考えるように、結果として民間の資金の流れにも影響は及ぶであろうことは改革の前提としてあったということでしょうね。

恐らく今の議論はどこかで我々のこの本件についての許認可の理由のところでも申し述べることになるかと思いますが。

あと何かコメントはございますでしょうか。

それでは、次のポイントに入りたいと思います。金融2社の運用対象の自由化について、昨年12月の「所見」も含めまして前回の委員会までの議論の整理を事務局にお願いしました。ご説明をお願いいたします。

○金井事務局参事官 資料2で1枚紙ですが、お配りしてございます。委員長からのご指示をいただきまして論点を整理したものでございます。読み上げさせていただきます。

#### 運用対象の自由化に関する委員会の論点整理（案）

- 1 基本的な考え方（昨年12月の当委員会の「所見」との関係）
  - （1）全体的な考え方
  - （2）申請に係る業務に関する考え方
    - ①優先度合い（新規業務の実施に係る先後関係）
      - 市場原理に基づく取引条件

②新規業務開始のタイミング

政府保証の廃止との関係

③申請に係る業務の実施に関する要件

リスク管理の業務遂行能力・業務運営態勢

④フォローアップ

2 申請に係る業務の認可に関する考え方

(1) 検討の観点

ゆうちょ銀行及びかんぽ生命保険の特性

(2) 検討項目

①市場の流動性に留意した分散投資

②内部監査態勢の確立

③人材の確保

(3) 審査及びフォローアップ

(注) 貸出市場等の全体の需給に与える影響は、個別業務に関する調査審議に当たっては、決定的論点とならないとの整理でよいか。

以上でございます。よろしくお願いいたします。

○田中委員長 今事務局のほうから論点整理をしていただきました。もしこの整理の枠組みでいいということでしたら、本日は金融庁、総務省から本件の認可申請の審査状況について説明していただける担当の方が来られていますのでお呼びしようと思いますが、この枠組みで基本はよろしいでしょうか。

それでは、金融庁と総務省からお迎えしたいと思います。

本日は金融庁監督局から西原局長、総務省郵政行政局から淵江貯金保険課長にお越しいただいております。今日は西原局長の方から、この運用対象の自由化に係るお話をいただければと思います。

○西原局長 それでは、私から、現在認可申請が行われている件につきまして、お手元の資料3としてレジュメを用意させていただいておりますので、これに基づきお話をさせていただきます。

金融庁におきましては、10月1日の民営化以降、ゆうちょ銀行、かんぽ生命について、他の民間金融機関と同様の目線で検査・監督を行っているところでございます。本日はこのゆうち

よ銀行、かんぽ生命から10月4日に提出されました運用対象の自由化に係る認可申請につきまして、主に監督当局としての立場から、どこに重点を置いて審査を進めているかについてご説明をさせていただきたいと思っております。

なお、申請の概要につきましても資料として付けてございますけれども、これにつきましては既にご説明があったと聞いておりますので、本日は説明を省略させていただきます。

それでは、審査の基本的な考え方と具体的なチェックポイントについてご説明をさせていただこうと思います。金融庁といたしましては、まず基本的な考え方として、郵政民営化委員会の今までのご議論の中でもたびたびご指摘をいただいておりますが、「民間金融機関としての業務遂行能力や業務運営態勢を具備していること」という観点を特に重視して審査を行っているところでございます。特に、当庁においては、他の民間金融機関の免許審査や新規業務の承認等の行為を行っておりますので、そのような過去に行った同様の審査手続と同様の基準で審査を行うことを心がけているところでございます。

具体的に申し上げますと、今回の資産運用の多様化に係る新規業務につきましても、銀行法や保険業法、また、これらに基づいて当庁が実際に監督をする際の着眼点としてまとめている監督指針等に沿って、具体的なチェックポイントとして3つの項目を立てた上で、その態勢整備が十分に図れているかどうか、他の民間金融機関の態勢等も適宜参考にしつつ、現在、審査を行っているところでございます。

この3つの具体的なチェックポイントのうち、1つ目のポイントとしては、適切な経営管理（ガバナンス）が行われているかどうか。2つ目のポイントとしては、適切なリスク管理が行われ、財務の健全性が確保されているかどうか。3つ目のポイントとしては、コンプライアンス面も含めて業務の適切性が確保されているかどうか。このような点を着眼点として掲げているところでございます。

そこで、これらの具体的なチェックポイントのうち、特にどのような事項を重点として審査を行っているかについてご説明をさせていただこうと思います。

第1に、経営管理（ガバナンス）にかかる事項でございます。その1つに、「イ．経営陣の適切な関与」を掲げております。財務の健全性や業務の適切性を確保するためには経営陣がその時々々の状況を的確に把握し、必要な指示を行うことができるような組織体制となっていることが最も重要な点であります。新規業務を含む資産運用全般につきましても、経営陣がそれぞれの資産運用の規模及びリスク量等を十分に認識して、適切な経営管理（ガバナンス）が働く態勢となっているかどうかを精査しているところでございます。

次に、「ロ．相互牽制」についてでございます。新規業務が認可され、実際に資産運用が行われる際に、各担当役員間あるいは各部門間におきまして十分な相互牽制が機能するような組織体制となっていることが重要でございます。例えば、資産運用を実行する部門、いわゆるフロント部門の役職員が、同時に資産運用に伴うリスクを管理する部門、いわゆるミドル部門の役職員を兼任する場合、この相互牽制が機能しないこともございます。このように、組織体制の面で相互牽制が働くことが確保されているか等につきまして検証を行っているところでございます。

それから、「ハ．内部監査」でございます。内部監査につきましても運用対象の多様化に伴いまして監査部門が当該運用事務に携わる部門の業務状況等に関する情報を適時に収集する態勢・能力を有しているか、すなわち内部監査機能が十分に発揮できるような措置を講じているか、このような点が重要でございまして、現在確認しているところでございます。

続きまして、第2に、財務の健全性等にかかる事項でございます。この点について、まず「イ．ALM管理」がございまして、資産運用に係る新規業務の開始により新たに発生する金利リスクなどのリスクが、ALM管理の枠組みの中に漏れなく組み込まれているかどうかを確認することが必要でございます。具体的には、新規業務に伴う市場リスクのリスク量が的確に計測される態勢が整備され、リスク限度枠の管理対象になっているかどうか。また、このリスク限度枠は自己資本や業務純益等を考慮し、経営体力と比較し過大な設定となっていないかなど観点から、ALM管理に係る内部規程や組織整備などの管理態勢を確認しているところでございます。

また、資産規模の大きさ等にかんがみまして、自己の取引が市場に与える影響を考慮したALM管理が行われることになっているかという点につきましても、併せて確認しているところでございます。

それから、「ロ．信用リスク管理」でございます。金融二社におかれては、シンジケートローン、今回は参加型ということですが、初めて本格的に信用リスクをとった資産運用の開始を希望しているところでございます。このため、信用リスクにつきましても、リスク管理が適切に行われるような態勢整備が図られているかを十分確認することが必要であろうと思っております。

最後になりますが、第3に、業務の適切性にかかる事項でございます。まず、「イ．人員配置」でございます。運用対象の多様化に伴いまして、新規の資産運用に必要な人材の確保・人材の育成がなされているかどうか、すなわち資産運用部門、リスク管理部門、内部監査部門な

ど、必要な部署に必要な人員が適切に配置されているかどうかを確認しているところでございます。また、金融二社は、民間金融機関等における実務経験のある中途採用者などを重点的に配置しているほか、公社から引き継いだ職員につきましても民間金融機関等に派遣し実務研修を十分に積ませているとしております。そのような実務経験者の配置状況や研修の実施状況等が、民間金融機関における同様の業務に比較して十分なものとなっているかどうか等につきましても、金融二社の具体的な業務計画や他社の実態も踏まえつつ、更に精査を行っているところでございます。

次に、「ロ. 規程整備」でございまして、資産運用に係る新規業務に対応した運用方針、運用規程、管理規程、事務マニュアルなどが、他の民間金融機関と比べて同等の水準となっているか、適切に整備されているかどうかを確認しているところでございます。

また、整備状況に加えまして、例えば整備された規程について役職員に周知が図られているか、具体的には十分な研修期間をとっており、その理解の促進に努めることを考えているかという観点からも十分な確認を行っているところでございます。

最後に、「ハ. システム整備」でございまして、システム整備については、大規模なシステム変更は行わず、概ね既存のシステムの流用、若干の改良等で対応可能であるとしております。そこで、若干なりとも改良等のシステム変更が必要ということであるため、そのシステム変更等につき、十分なシステム設計期間を設けているかどうか、システム設計に当たっては関連する部門間で十分な連携が図られているかどうか、システムテストなどを十分に実施することとなっているかどうか等を確認しているところでございます。

また、金融二社の資金規模を踏まえると、システムの運用時に万一ミスが発生した場合には、市場や当該会社の経営状況に甚大な影響を与える恐れがあることにもかんがみまして、1つ目には、内部チェックが働く体制となっているか、2つ目には、事務ミスの発生を防止するシステム上の手当てがなされているかどうか、3つ目には、システムの取扱いの習熟のための研修期間を十分設けているかどうか、4つ目には、コンティンジェンシープランが整備され、訓練が実施されることとなっているかどうか等につきましても確認しているところでございます。

以上、ご説明申し上げましたように、業務遂行能力・業務運営態勢につきましては、郵政民営化委員会のご意見をいただいた上で、それを踏まえて引き続き精査してまいりたいと考えております。その過程において特に留意すべきポイントがあれば、ご意見を頂戴できれば有り難いと思っております。

また、各業務に係る必要な態勢整備につきましては、現段階の整備状況及び今後の整備計画

について認可審査の中で確認することになります。認可が行われた後も、例えば新規業務の実施状況や態勢整備の進捗状況等につきまして、通常の監督の枠組みの中で適時・適切に報告を求めるなどして適切なモニタリングに努めてまいりたいと考えております。

いずれにいたしましても、郵政民営化につきましては、郵貯・簡保事業が民間金融システムの中に混乱を起こすことなくうまく溶け込むことによって、日本の金融システム全体としての安定と活性化に寄与し、利用者利便の向上に資することが最も重要であると考えております。

移行期間における金融二社の業務範囲の拡大につきましても、このような要請を満たすような形で進められていくことが肝要であると認識しておりますので、当委員会の委員の皆様方におかれましては引き続きご指導をよろしくお願いしたいと思っております。

私からは以上でございます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

ただいまのご説明に対しましてご質問あるいはご意見ございましたら。

○飯泉委員 4点お聞きをしたいと思います。

まず、(1)口のところの相互牽制の話で、確におっしゃるとおりで、フロントとミドルとの力、それを減耗するなんていうのはとんでもないというのは当然のことなんです。ただ、新しい会社が出来上がって、これからさあスタートを切るんだと。そしていろいろな形で例えば融資もしていかなければいけないといった中で、フロントとそしてミドルとの力関係をどうしていくのか。普通ちょっと考えますとフロントを優先的にまずはしてみるべきではないだろうかというのがあるんですが、ただ、今最後におっしゃったように、市場に混乱を与えてはいけないということを考えた場合、リスクチェックの方を重くしていくのかと、そういうふうにも考えられるわけですが。その1点についてどうお考えかを。

それから次に第2番目として、内部監査、こちらの点についても今審査中であると。しかも、特にその内部監査の態勢がちゃんと発揮できるのかどうか、そこに重点を置いておると、こうしたお話をいただきました。当然のことながら(3)でありますコンプライアンスの話ですね、こちらに非常にかかってくるし、最近金融機関にかかわらず多くの企業においてこの内部監査態勢があるにもかかわらず必ず起きてきてしまうと。そういった点、新しいこの2つの会社に対してどういうふうに指導されていくのか、この点が2点目です。

それから3点目は(3)のところの人員配置ということで。前回もこの部分はいろいろと議論をさせていただいたわけなんです。例えば民間から中途採用した人たちを活用していくのか。公社から引き継いだ人材については民間の方へ行って研修をさせているんですよと、こ



うした話があったわけでありますが、しかし、その場合民間と対比して十分なのかというチェックポイントがあったわけでありますが、特に民間に行った場合、企業秘密的なものが多々あるわけですし、しかもこれから巨大な商売敵になっていく可能性が非常に高い。そういうところにどこまできっちりとした、いや、こういう点ポイントなんですよとか、うちはこんなことやってますよというノウハウを得ることができるのかどうか。この点についてはそうはいいながらも市場に混乱を来たしてはいけないといった観点から若干民間の金融機関には反対の方向になるかもしれませんが、そうしたところをきっちりとしたパートナーとして育てるように、金融庁としてそうした誘導をするお考えがあるのかどうか。我々この人材育成というのが一番ポイントであると、このような方向を前回も出させていただいておりますが、この点をお聞きをしたいと思います。

そして最後4番目ですが、最後にシステムの整備のお話です。今回この2つの会社については大規模な変更はせずに一部の修正のみとこうしたご説明がありました。しかし、私として大変危惧するのは、今まで合併銀行いろいろ出てきた中に、必ずシステム障害で大きな混乱が起き、そして経営陣がほとんど退陣をするとか、こういったものが、恐らく金融庁としてはそうした点についてはこれまで以上にチェックをされていたにもかかわらずそうした事例が1つではなく数多く起きてきていると。そのため、今回一部の修正のみという話はあるわけでありませんが、そういった点は大丈夫なのかどうか。当然これについては国民の皆さんも最大の関心を持っていますし、もし万が一あれだけのネットワーク止まるようなことがあると大変なことが起きるといった点があります。この点についてもお考えをお聞きしたい。

以上、4点です。

○西原局長 それでは、お答えいたします。まず、相互牽制の関係で、いわゆるミドルとフロントのどちらにウエイトが置かれるのかということですが、まさにどこにウエイトを置くかは経営判断の問題であると思います。その際には、いわゆるフロントでいかにして収益を稼ぐかということにウエイトを置くのか、それともリスクヘッジ、限度枠管理、リスク管理、市場に与える影響などにウエイトを置くのか、バランスよく執行できる態勢にすることが大事であると思います。そこはまさに経営判断にかかってくる問題であると思います。

次に、内部監査の関係については、内部監査態勢があるにもかかわらず色々なところで色々な問題が起きているのではないかということですが、それはおっしゃるとおりでございます。したがって、単に体制が整備できたからこれでよしとするのではなくて、実際にそれが機能するのかどうかという点が重要であると思っております。内部監査というのはどの企業にでもあ

りますが、それが本当に機能する、つまり経営陣に対して直接ものを言える、そういう内部監査になっているかどうか、それも単に問題点を指摘するだけに留まるのではなく、問題がなぜ起きたのか、どこに経営上の問題点があるのかということまで掘り下げ、プロセスまで指摘できるような能力を持った内部監査態勢になっているかどうかが重要であると思います。したがって、単に問題が起きてからそれを指摘するだけの体制ではなく、実際に資産運用に長けた人がチェックできるような態勢、つまり能力・機能を伴った態勢にしていくことが重要であると思っております。これは言うのは簡単であります、実際には非常に難しいテーマでございます。

それから、人員配置の関係では、現在、確かに民間交流を進めつつ、その中で民間企業のノウハウをいかに吸い取るかということについて一生懸命努力しているところでございます。その中で、パートナーとして民間を誘導できないか、誘導してはどうかという話がございますが、民間側もこれに対してどう協力していくのかということはその民間金融機関の経営判断の問題でありますので、当庁がこうして欲しい、あのようにして欲しいというわけにはいきませんが、ただやはり今後の色々な展開の中で協力関係を結びたいという企業も当然あると思いますので、そのような中からノウハウを受け取っていくということになるかと思っております。こうした中、今はまず一番基本となる資産運用における色々なリスク管理の問題があり、そうした点を実務的に研修しているところであると思っておりますが、今後、それがどのように発展していくかは、それぞれのお互いの関係の中で決まっていくものであると思っております。

最後にシステム整備の関係ですが、確かにこれまで合併銀行において大きなトラブルを経験したことがございます。当庁としても検査・監督の中で、事前に、システムの整備・開発、設計、システムテスト等が適切に行われているかどうかという点は、検証のポイントとして挙げており、トラブルが起きないように目を見張っているわけです。実際のところ、単にシステムの整備がしっかりできていればトラブルが起きないというわけではなく、実は非常によく起きているのは、扱う人のミスによるものです。システムはうまくできているが扱う人がそれに不慣れだったということ、それ1つでもってトラブルが発生してしまうということも起きますものですから、実際には単なるシステムの設計・開発やその準備のみならず、システムを扱う人をどう育てていくか、そのためには、事務ミスが起らないようなしっかりとした研修のあり方といった事前の取組というものが非常に重要になりますので、そのようなことを含めて当庁では取組みを促しているところでございます。

以上でございます。

○田中委員長 どうぞ。

○富山委員 ちょっと技術的な話で1点だけですが。このALM管理のところなんですが、これ多分このあたり金融検査のところにもかかるんだと思うんですが、この会社のALMすごく特殊ですよ。他に比較する対象がないような非常に変わったALMなので、その辺扱いづらいというか、ある種金融検査の世界では私も若干存じてますが、比較的串刺しで物を見ていく部分というのがあるので、他にないのでこれは一体どういうふうにものを見ていくのか。

特に今度バーゼルⅡが入ってくるタイミングで一番影響を受けやすいところなので、その辺どういうふうな考え方をされていこうと金融庁としてはされているのか、そこをちょっと伺いたいと思います。

○西原局長 今おっしゃられたとおり、ゆうちょ銀行の場合、今現在、非常に特殊な状況にございます。実際に資産・負債サイドを見てまいりますと、片方は定額貯金、片方は国債に依拠しており、金利の影響をダイレクトに受けるという面で、恐らく他のところとなかなか比較できないような特殊なALM管理が必要になってくると思います。

そうした意味で、今回新規業務を要望しているのも、なるべく色々な形で多様性をもった対応ができるようにということにあるわけです。こうした面で、今ご指摘のとおりバーゼルⅡにおいては、新しくアウトライヤー基準というものがございまして、そうした観点から実際に金利等のリスクファクターの変動に対して適切に対応できるような態勢ができていくかどうかという点は、当庁としてもいわゆる早期警戒の対象として、色々な意味でよくウォッチをかけていかなければいけないポイントの1つになっております。それだけにこうした特殊な要因も含めて当庁としてはしっかり見ていかななくてはならないと思っております。

確かにおっしゃられるように、民間には類似した例は余りないわけですがけれども、そうは言ってもやはりALM管理の基本は、金利や価格などの様々なリスクファクターの変動に伴うリスクに対していかにヘッジしていくか、他方で、リスクヘッジを行う中でどのようにして収益を上げていくかという両面、つまりリスクヘッジと収益確保の両方の観点から、どうバランスとって運営していくかという点にある。

ただ、一方で金利変動などによって大きな影響が出た時にどう対応するのかという、ぎりぎりの判断というものが必要になってくると思います。そうしたことを含めてどういう態勢を構築していくのかという点は、当庁として、先ほどのアウトライヤー基準の関係も含めましてしっかりウォッチをかけていかなければいけないと思っております。

とは言いましても、アウトライヤー基準の関係で申し上げますと、その基準に該当している

からといってすぐに何か抜本的に資産内容を変えるなどしなければいけないということではなく、場合によってはこれだけの規模の銀行ですと、市場に与える影響など色々なことを考慮する必要がありますので、そうしたところをトータルで見てリスク管理ができるような態勢整備ができていくかどうか、その点は絶えず当庁としてもウォッチをかけていくことになるろうかと思えます。

実際には色々なヒアリングをしたり、あるいは場合によって報告徴求を求めたりというような手続の中で、実際の運営について絶えずウォッチをかけていくことになるろうかと思えます。

○辻山委員 資料3なんですけれども、基本的には運用対象の自由化の認可申請ということで、基本的な考え方としての監督指針といいますか、業務遂行能力・運営態勢について具体的なチェックポイントについて伺ったのですけれども、基本的にはゆうちょ銀行、かんぽ生命の業務遂行能力、運営態勢という問題と、運用対象の自由化に際しては、もう1つの視点ですけれども需給、規模という面での特殊性があるわけで、市場の需給に対するインパクトということがあるわけです。民営化が完全に遂行されてからはこういう監督指針になるというのはそのとおりですが、移行期にどの範囲を自由化していくのかという視点で特別な視点があるやなしやということについて、お伺いしたいと思えます。

○西原局長 先ほどもALM管理の観点から若干触れたつもりですけれども、実際には、市場の需給、あるいはそれが実際に市場にどういうインパクトを与えるかという点は、当然踏まえながらALM管理をしていかなければいけないと思っております、まさにそのようなことを適切にコントロールできるALM管理の仕組みになっているかどうかという点を当庁としては見ていきたいということでございます。

したがって、実際にALM管理で運営する側は、いかにしてその一方で収益を上げるか、すなわち収益を上げるということは色々な需給を見定めながらトライしていくということですが、他方で自分たちが予測していないような変動ということも起こり得ることになると、それに対してどのようにしてリスクヘッジしていくか、リスクを管理していくか、まさにその双方をあわせたところをALM管理という形でもってコントロールしていく態勢ができていくかどうか、あるいはそういうことができる人材がそろっているかどうか、こうした点を見ていくということでございます。したがって、そういう意味では今おっしゃられたような市場の需給、市場に与える影響・インパクト、さらには必ず市場にインパクトを与えるということであれば逆にそれが自分にはね返ってくるということですので、そういうことも含めてトータルな意味でリスク管理ができるような態勢になっているかどうかという点を、当庁としては業務運

営態勢ができていくかどうかという観点から見ていくということでございます。

○富山委員 また戻ってよろしいですか。先程の続きなんですが、ちょっとホラーストーリーのようにになってしまうんですが、要はサブプライム的な話がいつどこで起きるかわからないわけですね。これが今の企業の世界の現実なので、幸いサブプライムはどちらかということと日本国債は上がる方向にお金が避難してきたものですからそういう意味では全然むしろいい方に作用しているわけですが、逆も当然あり得るわけで、その時、先程ご指摘のありましたように、バランスシートは左も右もある意味で弱いわけで、急激な金利上昇に対しては。ただ、このゆうちょ銀行なりかんぽなりが逆にバランスシート痛むということは実はシステムリスクを生み出す、そこはまたリスク増加する危険もあるわけで、そういう可能性も逆に金融庁としてはコンティンジェンシープランとかシナリオシミュレーションみたいなことは、それは何かやられるんでしょうか。それはどういうお考えでしょうか。

○西原局長 ある一定の想定したストレスをかけたときにバランスシートがどう変動するかという点は、絶えず見ております。そして、それが市場に与える影響、更にゆうちょ銀行及びかんぽ生命保険自身にはね返ってくる影響についても、ウォッチをかけていかなければいけないと思っております。

○田中委員長 よろしいでしょうか。

それでは、どうも今日はありがとうございました。

○西原局長 今後ともよろしくご指導お願いいたします。

○田中委員長 それでは、以上の論議を踏まえまして、先ほどのメモの整理に沿って議論を続けてまいりたいと思います。事務局の方から資料2で運用対象の自由化に関する論点整理を提示してもらいました。ここに全体としての考え方と、申請に係る業務に関する考え方、2通りございますが。改めて昨年12月での「所見」との関係でご発言をいただけるとすれば、どのポイントでしょうか。

まず、全体的な考え方、1の(1)に当たりますけれども、我々としては今までそもそもこの運用対象の自由化が制限されている、それは資産サイドで国に対するあるいは国が大幅に関与するところに対する貸出等ですから、まあその話はそれでいいのかということだったわけですが、これで民営化して、荒波かどうかわかりませんが、このマーケットの中に、もう既に踏み出しているわけですから、当然それに見合った運用対象をよく考えた上で持ってもらうなければ困るし、リスクマネジメントの観点はとりわけ重要であると。ゆうちょ銀行がもし不適切なリスク管理のもと、早期是正措置等が相次ぐようなことがあれば、システムリスクにさ

え追い込まれかねないということがありますから、運用対象を多様化するとともに、リスクマネジメントにはとりわけ心掛けていただかなければ困ると。これは民営化の成功ということからいけばこれはもう不可欠だということかと思いますが。

この1の(1)で何かこれだけは盛り込んでおいて欲しいというのはございますでしょうか。

○木下事務局長 先ほどお話ありました全体として需給に影響を与えることは止むを得なくてとか、もともと想定されたことで、個別具体の業務についてはきちんと経済合理的にやらなくてはいけないですねというような話をされましたけれども、ちょっと何か盛り込まなきゃいけませんねと先程委員長がおっしゃいましたが、それはここに整理するというところでよろしゅうございますでしょうか。

○田中委員長 そうですね、民間事業者の方々からのご懸念も出てましたから、何もそれに触れないというのもバランスが悪いかなというふうに思いますので。しかし、そうは言っても、民営化したということはそれは従来の民間事業体に影響を与えることは当然だというふうに我々は思ってるし、そうでなければ民間事業の中に入りきれない。その間、例えば狭い局面ではやり過ぎではないかという非難が出る可能性は、民間業界だっていろいろありますからそういう恐れはある。しかし他方、民間の中に入るのに戸惑ってとか腰が引けて業務執行態勢がいつまでたっても整わないというのも、これもゆうちょ銀行が危ういということになりますので、行き過ぎもあるいは腰が引け過ぎも民営化の成功のためには望ましくない。そういう流れの中に入ってきたので、我々としては先ほど金融庁からのお話もありましたように、政府の諸機関と協力しつつ、そこは適切な判断をしたい。そのためには、やはり全体の民営化プロセスをモニターする必要があるけれども、局部的に若干の摩擦が生まれることは、それは私は避けられないという視点を委員会を持っていると言ってもいいのではないかと考えておるんですが、いかがですか。

○飯泉委員 冒頭にも言わせていただいたとおり、最初委員長がおっしゃったように、やはり財投改革ですね、そこから出てきてるわけですから当然の話でもありますので、そうした形でおまとめいただければと思いますけれども。

○富山委員 たぶん金利水準の調整をしろというのはもともとこの金融市場経済の予定されている仕組みなわけで、その需給が何かものを壊すとすればそれはバブっちゃった場合であって、要は貸してはいけない人に貸し始めたらこれはもう明らかに過剰供給の弊害が出ているわけですから、そうすると、それはサブプライムなんかも貸してはいけない人に貸したからなただけで、だからそこはたぶん問題なんだろう。そこはたぶん入るときに入ってはだめとか入

っていいとかいう問題ではない。それもある意味ではモニタリングの中に組み込まれていく世界なんだと思うんですよ。

例えば、ゆうちょ銀行が参入したのに明らかにこんな普通あり得ないだろうと、例えばそのシンジケートローンみたいのがぼんぼこ市場で起きてしまったら、それはやはり1つモニタリングの対象になるんだと思うんですが。でも、それはたぶんちょっと違う次元の議論だと思うんですよ。そこは見ていくべきなんでしょうけれども。ただ、それは当然金融庁も厳しく見ていくはずですから、そういう方向ですよ、というふうに私の中ではそういう整理だと思うんですけどもね。

○辻山委員 恐らくこの資料2の一番最後に需給に与える影響に触れていますが、その影響の種類によると思うんですね。需給調整の中で解消されていくような需給に与える影響と、かく乱といいますか、規模が大きいわけですから、ゆうちょ、かんぽサイドから見ていわゆる管理態勢がしっかりしているかというその面と、市場全体で見たときに本当にこの需給に影響が出るという面があるわけで、それそのものは別に構わないというそういう合意があったと思うんですけども、民営化ですから。ただ、それによっていかにせん規模が大きいということで、そのことに対するきちんとした、それをモニタリングというのかどうかわかりませんが、事前にもそういうことに対しては十分な配慮を払っていくというのがこの民営化委員会に与えられた役割で、そうじゃなければ市場の規律に任せてあとは独占禁止法に違反しなければいいんだというそういう議論になりますけれども、もう少しこの委員会が設置されているということについてはきめ細かい配慮というものが要請されているのかなという感じですね。そのニュアンスを全体的な、基本的な見方の中に入れておく必要がある。

市場があるから市場で随時解消されるでしょうと、それだけではない部分というのがこの委員会が設置されている部分なので。

○田中委員長 それからいきますと。運用に自由化というか運用の多様性を認めるという場合、その執行態勢はそんなに大勢の人数でやるわけではないですから、民間で相当経験を積んだ人たちが入ってきた場合に、そうはいっても最初は参加型だよと。でも、参加型でも日本にはもうピーピーいってる民間金融機関がいっぱいあるから、エージェントにして実際はゆうちょの資金を大幅にシンジケートローンで出すけれども、形は傘の下に隠れてというか、その衣の袖から鎧が見えるかどうかわかりませんが、衣をかぶって、実際は参加型ではなくてイニシエートする、実際にはそういう展開をしていくということだって、一般論で言えばあるわけですよ、そういうケースもね。

その場合は、辻山委員が言われたそれは市場に影響を与えることは想定のうちだとは言っても、それはやはりモニターしてなければいけないということになりますよね。それは我々だけでできるかどうか、金融庁もこれあれですが、おっしゃるように委員会が設置されたのはそういうのも含めてチェック、我々の委員会の能力はそういうことも含めてやるんでしょうねと。参加型といたら参加型なんだろうと、それが実態。

○富山委員 例えば住宅ローンの議論でいえば、供給が増えるわけですよ、1つの例でいえば。それで、アメリカのサブプライムって何で起きたかって、1つの構造がオリジネーションした人と最終リスクをとる人を証券化で分けちゃったせいで、気楽にポンポコオリジネーションして、その証券化のせいで食べてくれる人が巨大な人が出てきたせいでできちゃったわけですから。

例えば、この人たちも巨大な胃袋ですから、こういうのをああいいなと思ってああいう同じような仕組みでポコポコかなりルーズに貸し込んだ上でガバガバ例えばゆうちょの胃袋とかんぽの胃袋で証券化を吸収するようなことが起きちゃうとすれば明らかに弊害が生まれるんですよ。先程言ったみたいなバブルの原因を作ってしまうわけですから、それは確かに私も懸念としてはあると思うんですよ。

ただ、繰り返しになってしまいますけれども、たぶん事前にそれを言い出しちゃうとすごく難しいですよ。これはそうなる可能性があつてこれはないんだというのは事前にはわからないので、私はどちらかというと基本的にはそれをちゃんと見ていくという方が現実的な対処法のような気がするんですけどもね。金融の世界って、結構風が吹けば桶屋がもうかる的な構図でそういう現象が起きるので、という気がするんですけども。直接のこの参入がどうだというよりは。

そこは逆に気をつけないと、許認可では全然安全そうに見えていても、今回の運用の自由化で言えば比較的そういう証券化商品とか割と買えるような構図になっていくわけですから、その結果としてこの需給にもものすごい影響を間接的に与える可能性ってあるわけですよ。だから、むしろそういうことをちゃんと見なきゃいけないのかなという懸念のほうが個人的には大きいんですけども。

○田中委員長 ただ、金融現象っておっしゃるようにモニターするのはものすごく難しくなっていて、富山委員が言われたサブプライムローンでいうと、連銀の職員でエドワード・グラムリッヒという最近がんで亡くなった人がいるんですがね。彼が書いた本が出まして、それを見ると、西暦2000年にアラン・グリーンズパンに対してこのサブプライムローンというのがかな



りの比重になりつつあると報告をあげていたということです。これをオリジネートしてディストリビュートしてアセットサイドから全部外す行為をしてるけれども、この返済履歴に問題がある人に対してこういうオリジネーションをして、しかもそれをアセットから外して、さらったがごとくやっているのはもう絶対問題だと。モニターしなければだめだと、連銀はモニターする必要があると。だけれども、アラン・グリーンズパンはそれを無視したと言ってるんですよ。これはえらい話で、“The Age of Turbulence”か、あそこには出てこないんだよね、それを無視したって。

だから、モニターするというのは、この今回もシンジケートローンでモニターするという場合に、いくつかの案件について本当にこれ参加型、一種の能力をパッと借りてきてアセットの中で一部組み替えるだけだったらごく少人数で始めますよね。だから、その時、いや、もちろんそれはディストリビュートして、これはどこかに全部出しちゃうというわけにはいかになくて自分のところに戻ってくる話ですから、そんなでたらめができるわけじゃないんだけど、ただ、想定していた話と違う実態じゃないですかという、もし民間事業者から来た時にそれはどこでモニターしてるのと、モニターする努力をどうやって払ってたんだという話の流れになる可能性はあるんですよ。

○富山委員　そこは金融庁と連絡を密にするということが1つあるのと、ただ、私個人的にはオリジネーションの分野ですごい供給圧力がかかっているのではないかというのは余りピンとこないですよ。オリジネーションって、やはりすごく手数があるので、ものすごく態勢を整えないとそんなに急に残高積み上がらないんですが。例えば、証券化証券を買うとかこういうシンジケートローンに参加するというのは比較的少人数でもガッと金を出せる領域ですよ。これが間接的に供給圧力を高めるというケースのほうが現実論としてはあり得るのかなという気が実はちょっとしているものですから。そこをどういうふうに見ていくんですかというのはいないので、もともと難しいことを自分で言ってることはよくわかって言ってるんですけども、難しいんですよ、そこは。

○田中委員長　だから、まさに基本的な、全体的な考え方で、何らかの形の影響が出ることは想定範囲内だと。ただしそれが民営化全体の成功を導く途上において若干のことが起きることは我々委員会は実は想定範囲内だというふうには言うておく必要があるんでしょうね。ただ、民営化全体のゆくえを左右するような大きな話になるかどうかについては許認可というかこの後の監視は怠りませんと、認可申請について我々は判断したとしても監視の態勢はとりますというこの基本的な考え方でやはり述べたほうがいいかもしれませんね。

○富山委員 それはだからちょっと普通の独禁法と違うのは、結果的にそれが直接、間接に市場規律そのものを壊しちゃう場合がありますよね。要はバンバカ貸し込んだら市場規律そのものが破壊されるわけですから。それはやはり我々留意するという姿勢は見せておいた方がいいような気がするんですよ。

○飯泉委員 ただ、これ実際には今辻山委員もおっしゃったロットの話というのは、確かに市場を壊してしまうというそういった大きな話もあるんですが、最初からわかっている話ではあるんですね、両面で。だから、それをどこまで、この間の説明の時にも一気にいくということとはしませんみたいなことを言っていたというのはあるわけですよ。

だから、その最初からわかっていたものを、さあどうするか。わかっているんだから別にいいじゃないという考えでいくのか。わかっているから規制するんだと、ウォッチしていくんだという、足かせはめちゃうみたいな。でも、何となく最初からそういったものであると、それをちゃんとして船出をさせていくんだということからいくと、自己規制は求めるとしても、やはりある程度その部分は自由にさせていくという方がいいのではないかな。もちろん辻山委員おっしゃるように全く野放図ということは彼ら自身もないのかも。

○富山委員 自滅しちゃう。

○飯泉委員 ええ、それは能力がないですからね。

○辻山委員 なかなか二律背反の面がある。個別業務の問題で、例えば、今民間で既に行っているような業務、これはやはり認可しやすいというか既に行われているので、結果の予測可能性が高い。そうするとやはりパイというのが限られているとすると、民業圧迫になりかねない。これからはもっとイノベーションといいますか、イノベーション部分をやっていかないとパイが広がっていかないですよ。ですから、なかなか難しい。本当はパイを広げるようなパイオニア的な部分を金融二社が担ってほしい。例えば最初は既に民間で行われているような商品について認可というか自由化して、やがてはその全体の枠を広げるようなところに広がっていくのかなという感じで、なかなか難しい。

○田中委員長 そうですね。ただ、我々は繰り返して民間の事業者の方からお話を伺いました。そのときに共同組織金融機関や地域金融機関の方にも私申し上げた記憶がありますがけれども、地域社会自体が今までの金融のあり方に満足してわけじゃない。事実地域社会は活性化しないとすると、あるいは活性化する種をなかなかつくりきれないとすると、それは金融事業者の工夫が足りないせいもあるわけで、郵政民営化は実はそういう地域金融機関や共同組織金融機関にも刺激を与え、あるいは部分的には協調しながら地域社会を活性化する種をまいてもら

わなきゃ。それは辻山さん言われたように、新しいことをやってもらわなければ民営化の意味がないわけですからね。追っかけてもらうだけでは。今までの金融では不十分だという思いがあるわけですから、日本列島の住民には。

○富山委員 先程ちょっとある意味で特殊なバランスシートになっているというのは、明らかに民間金融機関とリスクプロファイルの非対称性があるので、実はそこにコラボレーションする余地っていっぱいあるわけですよ。民間金融機関でとれないリスクがこっちは一杯とれるわけで、逆にいうとこっちから向こうへ転化したいリスクもあるわけですから。本来何となく競合の議論ばかりされていますけれども、そこは幸か不幸か非対称なので、すごくクリエイティブにものを考えれば、余り言ってしまうと私の委員としての範囲を超えてしまうのでこれ以上言いませんけれども、いろいろあるんですよ、WIN-WINになりうるネタとしては。

○田中委員長 コンサルティングをお願いします。

○富山委員 それはだから今後周りの金融機関の方もきっと考えると思うんですよ。だから、そこら辺も出てくると思うんですよ。

○飯泉委員 だから、今委員長と辻山委員が言われたイノベーションの世界で、いざスポットと抜け落ちているのが地方の例えばいろいろな開発ですとか、あるいは地方債の引受の問題なんですよ。今まではそれは全部財投でやっていたものがストンと市場から抜け落ちてるんですよ。ですから、そこ今誰が来ているかということ、外資なんですよ。いろいろな外資が来て、しかも例えば道路なんかの底地を流動化しませんかという話なんかもたくさん来てます。

だから、そういった中で逆に今度は地方のいろいろな弱小の市町村、特に町村あたりが壊れてしまう可能性もある。そういった中に新しい市場の融資というもの、秩序をこうした対策になっている。元々はこのお金が行ってたんですよ。だから、そうした点を新しく、期待として入れていっていただくといった点は、逆に地方の公共団体にとって非常に有り難いし、安心できる。外資やってポンとやってハゲタカでやられて、いや、道路できてたものを売っ払っちゃったとか、そんなことになり得る可能性もありますので。今言った点は何か入れておいていただく地方もかえって安心するかもしれませんね。

○田中委員長 展開というか楽しみな余地があると、今後の民営化の……

○富山委員 地銀さんはそれこそ今パーゼルⅡが入ると、地域へのリスク集中というものがものすごく厳しくコントロールされちゃうので、とれない場合が多いんですよ。そういうリスク、地銀さん自身はこれ以上は。そこは本当にリスクの非対称があるので、そこはほとんど考えてると思いますけれどもね、ゆうちょ銀行の人たちは。素人じゃない大分玄人の人が増えて

きましたから、そこはビジネスチャンスはいっぱいあるし、必ずしも民業圧迫にはならない。

○田中委員長 それはスーパーリージョナルバンクとしてのゆうちょ銀行の役割はあるはずだというそういうご指摘ですね。

○富山委員 ええ。

○飯泉委員 また、期待したいですね。

○富山委員 それもあるし。例えばある銀行が地域にもものすごくリスク集中してるせいで、某足利銀行なんかああいうことになってしまったわけで、本当は要するに温泉旅館の業績で銀行の業績がすごく振れちゃうというのはバーゼルⅡ的のいうとアウトライアー規制的にはすごく困ることになりますから、本体のリスク交換なんてしたいというニーズがきっとあるはずなんですよね。特にややちょっとリスク的に限界に近いものというのは抜きたいという要請があるんでしょうけれども。それは残念ながら今のところ日本の、前議論しましたけれども、ローンマーケットが成熟していないので、本当はそれをゆうちょ銀行あたりが担っていくとそこで1つのマーケットメイクとリスク交換ができるので、足利銀行的悲劇というのはこれからむしろ減らせる可能性が高いですから。

○田中委員長 この運用対象の自由化に関するということからいけば、そういう貸出債権の売買市場にゆうちょ銀行が関与することを通じて、日本全体としてのリスクマネジメントに革新的な成果を上げたというふうになると、3年後の見直しで書ければ大きいですね。

○富山委員 それだけ資本コストの安い巨大なお金があるということは事実なので、今飯泉委員が言われたような地方債のリスクも本当はとれるんですよ。それは私もそう思います。

○田中委員長 時間もきましたので、1の(2)の申請に係る業務に関する考え方、これは昨年12月の「所見」との関係でいくつかの基準をつくったものが過半のように思いますが。ここで、これはもう我々が今まで議論してきたことをまとめればよろしいでしょうか。(2)の①から④までですが。

木下さん、ここは改めて今日議論しなくても、今まで議論してきたことの反映でいいですね。

○木下事務局長 ええ、委員がそれでよろしければ。

○田中委員長 もしよければ、その次、2の申請に係る業務の認可に関する考え方、検討の観点、ゆうちょ銀行及びかんぽ生命の特性。

かんぽ生命でこれまでのご説明は養老保険が民保がだんだん引いてきたところの商品をどっしり抱えてますというお話だったんだけど、それは事実はどうだと思いますが、どうなんだろうね。本当に養老保険というのは将来を考えたときにかんぽ生命が外していく方向で考え

るのかどうか。それは経営の判断なんですけれどもね。どうなのかな。金利がもう少し正常化というかまあまあ従来ほどでなくても戻ってきた場合はちょっと違うような気がしますけれどもね。

だから、残高はもちろん減少傾向を私はたどると思うけれども、かんぽ生命保険会社が全くマーケットの中で存続の余地をなくしてしまうというふうには流れはちょっと考えにくい。今のいわゆるゼロ金利の時代にこれはもう手を挙げちゃってこれはもう無理だと、こんなところで商売やってたらもう土俵自体がもう消えちゃうという恐怖感というのはもちろんあったと思いますけれども。少し長い目を見たときにどうでしょうかね、そのところは。

○飯泉委員 従来金融機関が目敵にしたのは、今委員長がおっしゃるように、保険という名もとの実質の貯金、そういう指摘だったものですからね。ゼロ金利になってしまったら事実上の保険になっちゃうということですから。でも、おっしゃるように、純粋に保険だと考えるんだったら、別に活動の余地をなくしてしまうという必要はないわけですし、逆にイメージとしては皆これはいい保険だというのがユーザー側はみんなそう思ってるのは事実なんです、地方の間ではですね。

ですから、そうやって考えると今委員長おっしゃるように、消してしまう必要は全然ないと思いますし、金融機関側も今安心している部分があると思いますから、残しておくという手も1つなんじゃないかと思いますけれどもね。

○木下事務局長 本日の進め方ですけれども、この後で、また日本郵政からゆうちょ、かんぽの業務に関するヒアリングにまいりますので、ご指摘の点はそこでご議論いただければと思いますけれども。

○田中委員長 わかりました。それでは、この2の検討項目、これも基本的には我々議論これまでしてまいりましたから。

○木下事務局長 ここには、これまでのこのセッションでの議論で挙げられました項目を並べていきますと、こういう整理になろうかと思えます。

今までご議論あった点が3つぐらいありまして、それぞれのマーケットの流動性に留意して漸進的に進めるというような話とか、あるいは内部監査態勢をきちっと確立せよという話とか、それから人材の確保はきわめて大事だというような話が具体的にございました。それ以外にもし盛り込むようなことがありましたらご指摘いただければと思います。

○田中委員長 ゆうちょ、かんぽも前へ進まれる、その分だけ民間金融機関の反応が出てくる。我々の委員会もまたそのフェーズを前にして前へ進みますから、そこでまたいくつかの基準を

作っていくということの連続。今後その連続が想定されるわけですが、今回はこの運用対象の自由化に関するということできてます。

今事務局長からお話があったように、一応これまで我々が積み重ねてきました議論をこの論点整理の項目に従ってほぼ入るといふふうに判断をいたしましたので、もし特段のご意見がないようでしたらここで一応議論を終えまして、意見のとりまとめを行いたいと思います。

ただいまの議論に沿って文案を作成したいと思いますので、事務局の方で作業をお願いできますでしょうか。よろしく願いいたします。

本日の他の議題の終了後にこの場で事務局の方からまとめていただきました文案を皆様と再び検討したいというふうに思いますので、よろしく願いいたします。

それでは、議題2でございますが、内容証明及び特別送達の郵便物に係る不適正な認証事務に関する郵便事業株式会社及び郵便局株式会社に対する措置についてでございます。本日は総務省郵政行政局から後藤郵便課長にお越しいただいておりますので、ご説明をお願いいたします。

○後藤郵便課長 後藤でございます。ご説明させていただきます。

既に新聞等で報道がなされておりますのでご案内の方も多かろうと思っておりますけれども、去る10月1日以降、内容証明また特別送達の郵便物に関して適正な認証の事務がとられていなかったという事例が多数発生しているということでございます。命令の中身等に入る前に、ご案内の方もいらっしゃるかとは思いますが、内容証明と特別送達とは何ぞやというのを一言だけご説明させていただきたいと思っております。

内容証明というものは名称だけは皆さんご存じだと思いますけれども、郵便物の内容となっている文書につきましては、何年何月何日にいかなる内容のものを誰から誰に宛てて差し出したのかということ、差出人が作成しました謄本によって証明するというものでございまして、例えば時効の完成を防ぐための債務履行の請求など、権利義務の得失等に関しまして差し出した郵便物の文書内容を後日の証拠として残しておくという必要のある場合等に利用されるものでございます。

それから、特別送達につきましては裁判所から、裁判所を含みますが、海難審判庁等々同様の機関でありますけれども、訴訟関係者等に宛てて差し出す訴訟関係書類など、特別の送達方法が法律で定められている書類を内容とする郵便物を一般の郵便物とは異なった特別の方法によって送達し、その送達の実を差出人に証明するというそういう特殊な郵便でございます。

こうした郵便物の取扱いにつきましては、10月1日以前、民営化以前は日本郵政公社がこの

証明の事務あるいは送達の証明の事務を行い、公務員である公社の職員、郵便局員がこの事務に当たっていたということでございますが、10月1日以降、郵便認証司という制度が新たに設けられることになりまして、またその郵便の業務は郵便事業株式会社が行うということになりましたので、この証明は郵便事業株式会社が、ここが厄介なところですけれども、その事務は郵便局会社と郵便事業会社それぞれに置かれた郵便認証司が行うということになりました。

この手続が適切に守られていなかった。要するに非常に簡単な話ではありますけれども、今まで郵便局長ということで証明文が、これが正しく適正に作られたことを証明しますという文章のところは郵便局長の名前でよかったものが、これからは郵便事業株式会社という名前にならなければいけない。あるいはその隣に郵便認証司の判子を押さなければいけなくなったということが徹底していなかったために多数のミスが生じたということでございます。

こういった判子の押し忘れであるとか押し間違いであるとかあるいは記載漏れといったようなものが多数発生しているという情報を私どもが聞きましたのは23日の朝になってからでございまして、内容が先ほど申し上げましたように利用者間の権利、義務の得失等々にかかわる話でございまして、必ずしもその時点で事案の全貌というのはわかっておらなかったわけでありまして、多少拙速ではありましたが、ともかく利用者に対する対応をきちっとすること、それから、至急事案の全貌を明らかにするような調査を徹底的に行うことといったようなことを内容とする命令を24日付けで出したものでございます。

内容につきましてはお手元に資料をお配りさせていただいていると思っておりますけれども、先ほど申し上げましたように、郵便認証司は郵便事業会社にも郵便局会社にもいますので、それぞれの会社に対して文書を出してございます。

内容をざっと申し上げますと、多数こうした適正な取扱いと認められない事案が発生しているということでありまして、こうしたことがこれらの制度に対する信用を大きく損ないかねないものであるということから、既に判明しているこうした利用者に対しましては早急に事実関係を説明して、その利便をできる限り損なわないよう適切な善後策を講じなさい。また、全国における不適正な認証事務の実施の状況について網羅的な調査を行い、その原因を究明した上でその状況、再発防止策について31日までに報告せよというような内容の文書を出したところでございます。

31日は既に経過しておりまして、31日の段階で郵便局会社また郵便事業会社から報告がきております。その報告によりますと、この不適正な認証事務の件数は、書きものがなくて恐縮でございまして、内容証明が合計しますと2万4,771件、それから特別送達につきまして

は1万2,381件、両者それぞれを合計しますと3万7,152件という数字になっております。非常に大きな数字になりまして、非常に多くの利用者の方々がこの背景にいらっしゃるということが想定されるわけですが、個々の利用者を洗い出すというところまではこの時点では両会社ともいっておりませんで、報告の中では個々の利用者の方々に対する対応の状況については別途11月30日までに報告をするというようなことになってございます。

私どもとしましてはこの今なされている報告の内容について具体的に両会社から聞くということとともに、利用者の方々への対応につきまして逐次また聞き、11月30日までに予定されている別途の報告も踏まえまして、今後この制度の適切な運用につきまして必要な対応をとってまいりたいと考えているところでございます。

以上でございます。

○田中委員長 内容証明や特別送達って皆さんすごく利用されているんですね。郵便事業会社にとっては大変うれしい話、いやいや、ダイヤモンドがあるということなんですけれども。

○後藤郵便課長 年間の通数というか利用件数というのに関しては統計がございまして、平成15年に、これも推計ですけれども、当時の日本郵政公社が件数の数字を出しておりますけれども、これによりますと年間の利用件数は内容証明が約429万通、特別送達が363万通ということになってございます。

○飯泉委員 内容証明は使いますよね。逆に言うと、そういうのを使いなさいと言いますからね。特別送達はまた特殊なやつですけれども、訴訟社会になってきますからね、証拠は残さなきゃいけない。

○富山委員 これは、確定日付とかが直接法律効果と関係あるようなものもあるじゃないですか。ああいうのも入っちゃうわけですか。

○後藤郵便課長 はい。ですので、この場合は確定日付と認められないということで、証拠能力がないということになるかと。もちろん、最終的には司法判断、そういうトラブルになれば司法判断ということで。

○富山委員 会社が潰れかけの時って、その差押えが先か担保事項が先かという例の有名な話でありますよね、確定日付の証拠となっちゃうんで。

○辻山委員 これ一応再発はもうしないという。

○後藤郵便課長 原因につきましては先ほど申し上げました10月31日付の両会社からの報告によりますと、容易に想像がつくことなんですけれども、研修訓練が不足していた、あるいはそれに対する管理者の確認が不足していた、あるいはマニュアルの記載というものが十分でなか



ったというようなことを挙げてきておりますけれども、具体的にどういう研修をしてどういう確認をされたのかといったようなことについてはまだ私どもも直接聞いてはおりません。

○富山委員 けれども、履行中断できなかつたとか、あるいは差押えとかに負けちゃったみたいなことが起きると、これはやはり損害賠償請求とかされちゃうんですかね。

○後藤郵便課長 郵便法でその郵便の本旨に従った役務がなされなかつた場合の損害は賠償しなければならないということになっていますので、この場合も郵便法に従った適正な内容証明なり特別送達の、特別送達は裁判所から送られてくるものは余りないと思いますけれども、行われてないということになりますので、損害賠償の事案が起こる可能性は、今の段階で軽々に申し上げられませんが、可能性としてはあると。

○富山委員 それほどの範囲になるんですか。間接損害まで入っちゃうということ。

○飯泉委員 それは最終的には司法の判断になるでしょうけれども。ただ、起因したこと、因果関係でいけば当然、これを原点にしていますからね、広がってきますよね。

だから、それで3点。逆に、あつと驚く話なんですけれども、要はケアレスミスといえればケアレスミスだけでも、ケアレスミスすらチェックできなかったのかといったことで、今も辻山委員からお話があったように、まず内部の業務のチェック態勢一体どうしていくのかということ。それから、今のどうやって、もう改善なされたんですかと思えますよね。だから、そのあたりはどのような形で改善をしていくのか。まさにこれは内部の業務のチェック態勢の問題ですね。

それからもう1点、これは富山委員がまさにおっしゃった話で、今後損害賠償、確かに郵便法でやっていく、それは当たり前なことなだけども、ただ民営化をされて民営会社になって、今国民はサービスは良くなるんだろうとこう思ってるわけですよね。なぜなら郵便法に基づいてそれでやるんですよと、それでは昔の郵便局と何ら変わらないわけなんでね。昔の郵便局だったら起こらんことが民営化になって起こった、これ非常にダメージ大きいんですよね。

だから、そうしたものについては損害は前向きに考えてどうしていくのかと。安心して下さいというものをどうやってやっていくのか。フォローアップも含めてこれはしっかりと聞いておく必要があるんじゃないか。

それからもう1点、危惧は私なんか徳島の中でも聞くんですけれどもね、これは1つの例ですよ。これ以外に今度民営化になったためにいろいろな手数料が大幅に変わってるんですよ。これに対して我々行政に関するものも多々あつて、この間もどう判断するか、知事自らが判断しなきゃいかんような問題もありましてね。類似のものはないのかどうか。つまり、料金、

手数料にとっては、会社にとってみてもっと取れるのに取らなかったものがないのか。逆にユーザー側からとってみると取られ過ぎというやつがあるんですよね。だから、そのあたりは一体どうなっているのか。たまたまこれは内容証明のやつが出た、1つの神様からの啓示なのかもしれないんですけどもね。

1点だけをチェックしてそれでいいという話では私は全然ないと思う。つまり内部態勢が全然できてないという話だね、これ。だから、そのこのところについて類似のものについてのチェックはどうしているのか。根本的にやっていかなかったら信頼を一気にここで失うと思うんですよね。はっきり言って徳島の県内でもいろいろな意見出てますよ。特に料金はね。上がったというのも多々あるので。

だから、これはちょっときっちりと捌いておかないと、ましてや内容証明というのは信頼関係の大きな方法になってますから。そのこの3点はぜひともお聞きもしたいし。ここでまだこれからですというのであればきっちりに対応してもらいたい。いずれこの場で回答をいただきたい。

○後藤郵便課長 チェックの態勢につきましては再発防止策というようなことを10月31日付の報告では自局の再点検を行うとか緊急訓練を行うとか、あるいはマニュアルを改正するといったようなことであるとか、もう少しわかりやすくチェックしやすいようなものに切り替えていくというようなことを言っておりますけれども、その実施状況等、それからまたそれが十分であるかどうかといったようなことについては我々もよく聞いて、必要であれば必要な対応をとっていきたいというふうに考えております。

それから、損害賠償云々という関係につきましては、今利用者の方々への対応をしている最中ですので、その過程でいろいろなことが明らかになってくると思いますし、それに伴って私どもも必要な対応を検討してまいりたいというふうに思います。

それから、サービスに差が出ていないかという話に関しましてはやはり私どももサービス水準は維持、むしろ向上させるべきものだというふうに思ってこれまでも見てきたわけでありましてけれども、こうした基本的なサービスあるいは公的な位置づけのサービスについて特にこういった問題が起こってしまうとサービス全体についての信用にかかわると、あるいは事業の信用にかかわる問題であるということは私どももそういうふうに認識しておりますので、このサービス、内容証明の1件に限らず、サービス全般にわたってその信用を高めるような内部管理態勢をきちっととってもらいたいということで今後取り組んでまいりたいというふうに思っております。

手数料等につきましては私必ずしも所管していないので何とも申し上げられないですけども、このサービス以外にも今回民営化の、どちらかというところ、窮屈なスケジュールの中でいろいろな手続が変わったり料金がかわったりしているものについて果たしてミスがないのかといったようなことに関しては私どもも所管している法律に基づきまして必要な報告を求めていきたいというふうに思いますし。また、検査部局が一応私どもの中にありますので、そこもよくこうした事案との連携を図りながら効果的な検査をして、必要な指導ができるように努めてまいりたいというふうに考えております。

また、全容が明らかでないご報告をさせていただきましたので、この状況等が明らかになった適切な段階で別途ご報告をまたさせていただきたいと存じます。

○富山委員 そうすると、今飯泉委員の話とちょっとかぶるんですが、今日は野村先生がいないので法律かじった同じ元法律家からすると、これはたぶんいわゆる直接損害、間接損害って割とデリケートな損害賠償の話が、415条的にいうとそれこそ特別損害に入るか通常損害に入るかと割とデリケートな事案なんですよ。なので、デリケートということは非常にもめやすいというか、それはそのことをたぶん飯泉委員が言われたんだと思うんですけども、そこすごく上手に対処しないと、要するにもう一回出す分だけ損害賠償すると損害賠償にならないので。要は契約上の二次損害とか間接損害が出やすい話が多いんですよ。それをどこまでカバーしてあげるかというのは結構デリケートな話なので、その辺どういうふうにしていくのか、知りたいといえば知りたい話ですよ。

○飯泉委員 今の点についてですけどもね。要は今日日本国内で何が起こっているかというその2点にこれぴったりはまるんですよ。1つは社保庁の問題なんですよ。年金の問題でその証明がどうのこうのといったときに、非常に最初の初動が悪かったんですね。それでああいうことになってしまう。今回は確かに民営化をされたわけなので別に総務省がミスをしたという話では一応一義的にはないんですけどもね。しかし、そのところをきっちりやらないと、例えばそれぞれのところで全部で何件あるというのはわかっているわけですよ。ただ、これが本当にこれだけなのかどうかというそのチェック、これをしておかないとこれはもう年金と同じことになる。

もう1つは、じゃあわかったと、全部わかったとしてそれをやはり追跡調査をしてそこはこうですよと、今出たようにね。今の日本というのはアメリカみたいで何でも訴訟だということではまだないんで、何か不都合ないですかといった点は前向きにこれは対応して、やることによって逆に、ああ、年金と違って郵便会社になってよくなったなど。

○富山委員 民営化してよかったと。

○飯泉委員 やはりそれを実感をしてもらう。逆にピンチをチャンスに切り替えるということをやられた方がいいと思います。そうでないと、今度は逆に、何だ郵便会社になったところで結局社保庁と一緒にだとうなったら全然もたない。これが1点。

それからもう1点はこの手数料の料金の話なんですね。これが今過払いだとかあるいは逆に全然取ってないとかこうした話があったところで、これ公金も同じなんですよ、起こってるんですね。税金をかけ過ぎたとか、かけ過ぎてないとか。これも社会的な問題になってて、公に対する信頼も今非常に低下をしている中で、これもやはり民間会社になったんだということで。そこはきちんと、民間になってきちりなつたなという印象付けるためにもね。類似はありませんかとお聞きしたのはそこなんです。

今県内で聞いていても、やはり手数料の話は必ず出てくるんです、くどいようですけども。内容証明の話は初めて聞きましたけれどもね。だから、そうした点から取り過ぎあるいはその逆ですね、それをきちんとやはりこの際だからチェックを同時に入れさせた方が、所管は別ですという話でしたけれどもね。これは郵政行政局としてきちんとやられるべきではないかな。そうしないと。逆に言うとチャンスでもあるんですよ。そこは是非よろしくお願ひしたいと思います。

○後藤郵便課長 はい。担当課含めましてきちんと対応してまいりたいと思います。

○田中委員長 よろしいでしょうか。

では、今日はどうもご苦労さまでした。

続きまして、議題3の株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険の新規業務に係る準備状況についてというテーマでございます。

本日は、日本郵政株式会社から米澤専務執行役、株式会社ゆうちょ銀行からやはり米澤専務執行役副社長、そして高橋常務執行役、株式会社かんぽ生命保険から杉本専務執行役及び南方常務執行役にお越しいただいております。それでは、ご説明よろしくお願ひいたします。

○米澤専務執行役 それでは、早速資料に基づきましてご説明をさせていただきたいと存じます。横長のヒアリング資料とされているものでございます。

1 ページ目をご覧いただきたいと存じます。新規業務の展開の基本的考え方ということで、新規業務の必要性についてもう一度ここに記載させていただいております。まず、お客様ニーズへの対応ということで、民営化の成果としてお客様によりよいサービスを提供していくためには、お客様のニーズに的確に対応した商品・サービスのラインアップが必要であるというこ

とが1つ。

2つ目として、経営の安定化を図るため安定的な収益確保による健全経営を確保する観点からリスク分散・収益源の多様化が必要であるということ。

そして3つ目といたしまして、収益構造の改善ということで、既存業務のみでは株式の上場、処分に際して投資家から評価を得られないことが危惧されることから、収益構造の改善が必要であるということでございます。

そのあたりのところは下の絵でございます。先般認可を申請いたしました運用対象の自由化というところは今点線で囲われているところでございます。本日ご説明申し上げますのは右側の新規業務の実施を通じた収益構造の改善ということで、本日はこのうち他社商品の仲介、既存サービス・商品の改善について、私たちの考え方をご説明したいと思っております。

1枚めくっていただきまして2ページ目でございます。新規業務につきましては昨年12月20日に郵政民営化委員会におきまして「所見」をいただいているところでございます。以下は所見を抜粋したものでございますけれども。

まず、株式上場・処分の意義の観点からですが、「なお」として、上場に向けての審査に当たっては、一定期間の経営実績を示すことが必要である。そして、ちょっと飛ばしまして、投資の対象として評価されるためには成長性が不可欠という指摘があったということでございます。

さらにそのタイミングについての考え方ということで下線部のところでございますが、その他の新規業務については上場に向けて市場の評価を得られるタイミングでの実施が課題であるとされているところでございます。

私ども既に民営化後4年目、可能であれば3年目の上場を目指していくということを申し上げております。この新規業務の実施により経営の健全性確保、収益構造の改善をはかっていくことが必要であると認識しております。

その投資家の信認を得ていくためには、新規業務に関しても一定の実績確保が必要であるというふうに考えておりまして、上場に向けた企業価値向上を図る観点から必要な業務については民営化後速やかな業務開始を要望するところでございます。

続きまして3ページ目でございますけれども、3ページ目は郵貯、簡保の経営の現状というところでございます。こちらのところはちょっと長いので下から2行目のところからご覧いただければ有り難いと思っておりますが、このようにリスク、リターンの構造からみると、現在の郵貯・簡保のビジネスモデルには競争力がなく、政府保証が付されている現在でも、郵貯では大

幅な資金流出、簡保では新規契約の減少が進行しているとの認識をいただいているところでございます。

その次のページをご覧いただきたいと存じます。収益構造の改善ということで、ゆうちょ銀行についてでございます。この円グラフは何度かご覧いただいておりますけれども、国内銀行の経常収益とそれから郵貯の経常収益の比較でございます。左側をご覧いただきたいと思いますが、郵便貯金の収益の93.6%、これは資金運用収益から成り立っております。これに対しまして右側の国内銀行の経常収益をご覧いただきますと、資金運用収益は67.9%、3分の2ぐらいでございます。これをご覧いただいてもわかりますように、ゆうちょ銀行というのはいわば金利の上で浮いているようなそういう収益構造を持っているということでございます。

また、国内銀行収益では約3分の2が資金運用収益ということでございますけれども、先進的なアメリカの銀行では資金運用収益のシェアは50%以下というふうになっております。したがって、そのような市場の影響を受け難いような収益構造を築くというのが1つの方向性であろうというふうに考えているところでございます。

その次のページをご覧いただきたいと存じます。かんぽ生命についてでございます。この絵も何度かご覧いただいているかと思っておりますけれども、まず右側の帯グラフのところをご覧いただきたいと存じます。右から2番目のところのカテゴリーのところは養老保険でございます。この養老保険をご覧いただきますと平成8年あるいは平成9年ぐらいは13、4%のシェアを民間生保では持っていたところでございます。ところがこれが年々減少してまいりまして、平成18年では5.8%ぐらいまで落ち込んでいるということで、養老保険という商品についてはだんだんそれが縮小してきているということが見てとれるかと思っております。替わりに大きくなってきておりますのは一番左側の医療保険等というところで、平成8年では18%ぐらいのシェアであったものが平成18年度では43.2%にまで上昇している。

これに対しまして簡易保険、左側の方の帯グラフをご覧いただきますと、平成8年で養老保険のシェア74.1%、これが平成18年度にいたってもいまだに6割を超えるシェアをもっております。これは要するに簡易保険は縮小するマーケットに主力商品を置いていると、そういう構造になっているということでございます。

そのことを端的に表したのは6ページのグラフでございます。6ページのグラフをご覧いただきますと、簡易保険の新契約件数の推移でございますけれども、このグラフをご覧いただければわかりますように、趨勢的に大幅に減少してきているというのが見てとれるかと思っております。このあたりのところはマーケットニーズに対応した商品・サービスの提供ということが必要で

あるということの証左であるというふうに考えているところでございます。

その次のページをご覧くださいと思います。本日ご説明するのは、一番上のところの括弧書きにあります他社商品の仲介、既存商品・サービスの見直しというカテゴリでくくっております。

まず、ゆうちょ銀行についてはそのねらいとするところでございますけれども、1つには民間金融機関としてのノウハウを習得したいというものでございます。他の民間金融機関と連携して、他社商品の仲介業務を展開する中で民間金融機関としてのノウハウ、スキルを習得したいということでございます。

2番目といたしまして、既存業務の見直しによりお客様サービスの向上ということで、既存の業務取扱いを大きく変えることなく既存サービスの価値を高め、顧客利便性を向上させたいということでございます。

3番目はいわずもがなでございますけれども、収益構造を改善したいということでございます。

その次のページ以下、具体的なものが記載されております。1つ目はクレジットカード業務でございます。個人のお客様を基盤とするゆうちょ銀行にとって中核的なサービスである決済機能を向上させる観点から、クレジットカードを導入したいということでございます。これによりましてキャッシュレス、ペーパーレス化によるコスト削減、事故の抑制等も実現したいということでございます。併せて、カード業務関連の手数料収入を通じた新たな収益源を確保したいということでございます。

3番目のところでございますけれども、既に共用カードといたしまして、33社、600万枚のカードがございます。既に共用カードとしてゆうちょ銀行の顧客基盤を活用しましたサービスを提供済みでございます、この既存の取扱いを大きく変えるものではないということでございます。

さらに、その業務実施態勢のところをご覧くださいと思います。①のところでございます。カード発行、会員管理、利用に伴うオーソリゼーション等々の業務の太宗につきましてはノウハウを有するカード会社にアウトソースするというようにしております。委託会社候補として、銀行系カード会社2社を選定済みでございます。また、すべての債権については保証を付保いたします。もともとマンスリークリアが中心でございますので、恐らく額ベースでも9割以上がそうなると思いますけれども。マンスリークリア中心で、さらに小口分散のため比較的lowリスクではあると思っておりますけれども、なおすべての債権について保証を付保すると

いうことを考えているところでございます。また、カード業務の経験者を中途採用するとともに、研修等を通じ業務ノウハウを移転するというところでございます。

業務展開といたしましては、全直営店、代理店で入会申込書を交付するというところで、これは今実は郵貯の共用カードというのがございます。これ郵便局、あるいは直営店でもそうなのですが、そこで入会申込書を既に交付をしております。その業務とほとんど同じでございますので、既存の取扱いを大きく変えるものではないというより、むしろほとんど同じ取扱いでフロントラインは業務化ができるということでございます。

次のページがフローチャートでございますけれども、時間の関係もございましてこちらは省略をさせていただきたいと存じます。

次に、生命保険窓口販売業務についてでございます。具体的には変額年金保険等の販売を行いたいというものでございます。預金投資信託に加え、資産運用商品のラインアップを充実させることにより、お客様のライフプランやリスク許容度に応じたご提案を行う「生活設計・資産運用コンサルティング型営業」を確立したいということでございます。現在の郵貯の商品ラインアップはローリスク、ローリターンの預金商品というのが基盤にございます。そしてもう1つの柱といたしましてはすべてを自己責任に委ねる投資信託というものでございます。いわばこの間が、中間的なものがないということでございます。この変額年金保険をゆうちょが扱いたいと考えておりますのは、払込み保険料総額保証の付いたものでございまして、アップサイドは余り高く望みませんけれども、ダウンサイドのリスクについてはそれを回避することができるということを考えておりますので、そうしたお客様にも適合的なものであるというふうに考えているところでございます。

また、若干細かい話でございますが、生命保険販売業務に付随する私募投信の取扱業務の手数料収入を通じた収益源も確保したいところでございます。

さらに、他の金融機関の商品の仲介でございますので、これは政府出資とか資金規模とかそういうものが影響するものではないというふうに考えております。

次に、業務実施態勢でございますけれども、これにつきましては職員研修、業務フロー、システム構築、これらのものにつきましては商品供給を行う生命保険のノウハウを活用したいというふうに考えているところでございます。

商品供給会社候補といたしまして、内外の生命保険会社4社を選定済みでございます。また、変額年金販売経験者を中途採用いたしまして、販売指導を通じて既存職員へのノウハウの移転を実施したいと考えております。



全直営店に保険法令順守責任者を配置するとともに、監査等を通じてモニタリングを実施するという事も当然でございます。特に大きな商品のリスクといたしましては、中途解約時には払込保険料を下回る可能性があるということがございますので、こういった点については十分な説明をしていきたいというふうに考えております。

業務展開については展開当初は直営店80店程度で業務開始。業務開始後、それぞれの状況を踏まえまして、1年以内を目途に全店に取扱店舗を拡大したいと考えているところでございます。

次の業務フローにつきましてはこれも説明を省略させていただきたいと存じます。

12ページをご覧いただきたいと存じます。銀行等の業務の代理業務ということで、住宅ローン等の個人向けローン業務の代理でございます。最初に書いてありますのは先ほどの変額年金の部分と同様でございます。多様なニーズにお答えする「生活設計・資産形成コンサルティング型営業」を確立したいということでございます。同時に、将来的な個人ローン業務展開に向けたノウハウを習得したいということでございます。これは他社商品を1年程度取り扱った後のことを考えております。これについても他の金融機関の商品の仲介でございますので、政府出資や資金規模が影響するものではございません。

実施態勢につきましては、ゆうちょ銀行のニーズに見合う商品供給、サポート提供が可能な金融機関と提携し、そのノウハウを活用したいというふうに考えております。

例えば、女性であるとかあるいは転職をした人、こういう人にもきめ細かくサービスが提供できるような顧客セグメントを細かく分けたような、丁寧なスコアリングモデルを活用することによって、より一層ゆうちょ銀行のお客様に見合うようなそういうふうなサービス提供を行いたいというふうに考えております。

提携金融機関候補として、地方銀行を選定済みでございます。また、中途採用や提携金融機関からの派遣等によりまして、実務経験者を確保し、取扱店舗に配置したいというふうに考えております。

業務展開につきましては展開当初は直営店50店舗程度に限定した上で業務開始をすることを想定しております。地域金融機関への影響を考慮いたしまして、3大都市圏の店舗から段階的に展開することを想定しております。

次のページも業務フローでございます、これも省略させていただきたいと存じます。

次に、かんぽ生命の新規業務についてでございます。こちらのねらいにつきましても2点ございます。1つは、民間保険会社としてのノウハウの取得でございます。他の生命保険会社と

連携し、他社商品の仲介業務を展開する中で、民間生命保険会社としてのノウハウ、スキルを習得したいということ。そして2番目として、既存商品の改善による商品魅力の向上ということで、既存商品の改善により保証内容を他社の水準に近づけ、商品魅力の向上、さらにはお客様にとっての平明性・利便性の向上を実現したいというものでございます。

具体的には次のページをご覧いただきたいと存じます。法人向け商品の受託販売ということでございますが。法人市場向け商品ラインアップの充実により、自社商品ではカバーできない法人顧客ニーズへ対応するとともに、シナジー効果による自社法人向け商品の売上増を実現したいというところでございます。

念頭に置いておりますのは、長期平準定期保険というものでございまして、経営者向けの保険でございます。保険料については会社が負担をし、その半額が損金に参入されるといったものでございます。これもまた他の保険会社の商品の仲介でございますので、政府出資や資金規模が影響するものではございません。

また、業務実施態勢につきましても商品供給を行う生命保険会社のノウハウを活用すべく、業務フロー、システム構築を行っているところでございます。その候補といたしまして、内外の生命保険会社8社を選定済みでございます。また、これらの商品供給会社による社員研修、教育の実施、あるいは商品供給会社の保険募集人による同行指導を通じまして、自社社員へのノウハウを移転したいというところでございます。

業務展開につきましては全国の直轄募集人約1,000人により販売したいと。全国81の直営店でやりたいというところでございます。かんぽ生命の直営店は法人営業を中心としておりますので、まさにその法人営業部隊に持たせる商品というところでございます。

次に、16ページでございます。入院特約の見直しでございます。お客様ニーズの医療保障ニーズの変化へ対応するため、現在の医療特約の保障内容を他社の水準に近づけ、お客様にとって平明性・利便性を高めたいというところでございます。

この入院特約は平成5年以来未改定でございますので、既に業界標準から乖離したものになっていると考えております。それを業界標準並みに近づけたいということがこのねらいでございます。具体的な内容としましては、現在の特約では5日以上入院のみ保障とされているものを、日帰り入院から保障したいということ。それから、現在の特約では約款所定の95種類の手術のみ保障するものを、公的医療保険の対象となる手術を保障するというところでございます。

この基本契約の85%に付加されております入院特約の見直しによりまして、商品魅力を向上

させ、新契約販売の増加、中期的収益の確保を実現したいと考えているところでございます。

業務実施態勢につきましては現行特約の一部見直しでございますので、大規模な態勢整備等は不要かというふうに考えております。

具体的な商品の見直しの内容につきましては最後のページ、17ページに記載してございます。短期入院の保障、支払対象となる手術範囲の見直しについては先ほど申し上げたとおりでございます。

また、通院療養給付金を廃止いたしまして、長期入院一時保険金を創設いたします。これまで60日継続あるいは120日継続といった場合に1%、2%という入院、その後に通院した場合には特約金を、給付金をお払いするというものを、一律120日以上継続して入院したとき、特約保険金額の3%を払うということで、こういったあたりが先ほど申し上げた平明化ということでございます。事務を平明化してさまざまなオペレーショナルリスクの顕在化も防ごうということもねらいの1つでございます。

私からのご説明は以上でございます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

これ新商品いろいろありますけれども、認可申請が行われたら議論しますので。今日は基本についての考え方ということで、これはホームページにディスクローズされますので、また民間の事業者の方からもいろいろ反応あるかと思いますが、今日の段階で何かこれだけは聞いておいた方がよさそうだというのがございましたら。

○富山委員 すみません、1点だけ。このクレジットカード業務が出てきちゃうと共用カードはどうなっちゃうんですか。

○米澤専務執行役 共用カードにつきましては順次本体カードの方に切り替えを行っていきたいと考えております。ただ、その過程については丁寧に行っていきたくと当然考えているところでございます。ただ、最終的に全部どうするかについてはこれからの検討となろうというふうなことでございます。

○田中委員長 よろしいですか。

それでは、どうも本日はありがとうございました。

今金融二社について伺いましたので、あと郵便事業株式会社の新規業務に係る準備状況についてお話をいただこうと思います。日本郵政株式会社から米澤専務執行役、郵便事業株式会社から中城取締役副社長、中島執行役員にお越しいただいております。

それでは、新規事業についての基本的な考え方ということでよろしくお願いたします。

○中城取締役副社長 お手元の資料でございますけれども、郵便事業会社の新規事業としまして、広告業務及び当該業務に附帯する業務ということでございまして、特に成長が期待できるダイレクトメールの需要喚起というための広告業務及び当該業務に附帯する業務に進出できるようにしたいということでございます。説明は中島から。

○中島執行役員 営業担当の中島でございます。よろしく申し上げます。

2ページ目にまいりまして、目次ということにしておりますが、3ページ目から5ページ目がこの新規事業の概要ということで、アウトライン、サマリーでございます。それから、6ページ以下が今回の新規事業を提案するに至りましたその背景でございます。10ページ目から12ページ目といたしますのが、今回の事業のベンチマークと申しますか、お手本にさせていただいた海外郵便事業体の事業展開例でございます。それから、今回の施策の目的はダイレクトメールの市場拡大でございますが、現在の市場の状況でありますとか、関連業界につきまして13ページ目にご説明してございます。14ページ目が、今回の事業におきまして個人情報を取り扱うこととなりますので、その個人情報に関する考え方ということで整理しております。

それでは、3ページ目にまいりますが、後でもご説明いたしますけれども、このダイレクトメールというのは郵便事業の収入にとりましても非常に大きなウェイトを占めますし、それから広告媒体として、要するクライアント企業さん側から見ましてもこの広告媒体としてのDMというのは非常に成長市場でございますので、この市場の新しい需要の創出をしたいというのが今回の目的でございます。

今回の新規事業としまして、この下のボックスの中で3点書いてございますが、1つ目が郵便物等の送付手段を活用した効果的な新しい広告媒体の開発という点でございまして、2つ目が個人のパーミッションを取得したデータベースに基づきます付加価値の高いダイレクトメールの開発でございます。それから、この上記2つというのを柱としまして、それに附帯する形ということになるんですが、DMに関しますノウハウ、こうした部分が事業展開するに従いまして蓄積されてまいりますので、それをベースにしましたコンサルティングと、こうしたものを行いたいと考えているものでございます。

それでは、3ページ目でございますが、この郵便等を活用した新たな広告媒体の開発といったのはどういうものかということで、我々が海外のベンチマークの中から具体的な事例といたしまして、シンガポールポストの展開事例というのをご紹介したいと思っております。

ここに図でも引用してございますが、シンガポールポストにおきましては、企業からの広告を募りまして、それでここにタウンプラスと書いてございますが、これは日本でのいふなれば

商品、無宛名郵便の商品名でございますけれども、シンガポールではアドメールと呼んでおります。宛名なしのダイレクトメールをこうした形でシンガポールポストが作成いたしまして、一定のセグメントしたエリアに発送する事業を展開しております。

これはそのシンガポールポストが発行する、差出人となったダイレクトメールでございますので、その収入といいますのはこの郵送料ではございません。広告出稿料というのが収入になるという形でございます、ここでご紹介しているフライデーメールボックスサプライズという商品があるんですが、これはその1つの広告媒体となっているものでございますけれども、我が方でも同様の事例というのをこれから推進していきたいと考えているものでございます。

5 ページ目にもう1つの柱でありますパーミッションを得た個人の趣味趣向などに基づく付加価値の高いDM等の提供という点でございますが、これは実はオランダのTNTポストもしくはオーストラリアポスト等が既に同様のビジネスを展開しているわけでございますけれども、独自にいろいろなサーベイと申しますかアンケート、消費者の方々に関するライフスタイルとか趣味趣向に関するアンケートを実施しまして、それをベースにして、企業にとりましてよりレスポンスが高いのが見込まれる効果の高いDMというのを提案していくというものでございます。

この4 ページ目、5 ページ目の事業を実施するため、実際にはその実施主体としましては実は子会社の設立を予定しております。

6 ページ以下が背景といいますか、いろいろな今回の新規事業を考えるに当たりましての考え方でございますので、かいつまんでざっとご説明させていただきたいと思っております。6 ページ目でございますが、現状でもダイレクトメールというのは1兆9,000億円の郵便収入のうち3,500億円ということで、20%弱を占めるかなり重要な収益源というふうになっております。

また、こういったダイレクトメールを使うサイドであります企業側からみた場合でありまして、広告媒体としても、この表は電通さんが出しておられます「日本の広告費」からずっとデータを拾いまして、1990年を基準点としまして、バブル崩壊以降の16年間のデータをとったわけでありまして、広告費全体が下の方の折れ線グラフでなかなか伸び悩んでいる中におきまして、ダイレクトメールにつきましては大体指数でいきますと70%超える形で成長しているといったところでございます。

こうした形で既に日本でも、あるいは日本の郵便におきまして重要な収入のウェイトを占めるわけなんです。これを国際的に比較するとどうかというのが7 ページ目でございます。これはその国民1人当たりのDMの受取通数という部分をグラフにしたものでございますが。

アメリカの8分の1ぐらいの水準でございまして、あるいはヨーロッパと比較しましても約半分といった状況でございます。この点で、アメリカとかいろいろな国情が日本とは違うものですから単純な比較は難しいかなと思いますが、やはりベンチマークにしますヨーロッパと比較しましてもまだまだこの市場開拓の余地が大いにあるんじゃないかと私どもは考えている次第です。

その次の8ページ目でございますが、先ほどのやついろいろな形を踏まえてなんです、各国のDM市場の発展度合いというのをいわゆる成長カーブ、Sカーブに置き換えるということで、これUPUが発表した資料でございますけれども、もちろん一番進んでいるのが米国ということになるんですが。日本はちょうどこのSカーブにおきます成長期にちょうど入ったばかりの、これから最も大きな成長が見込めるステージにあるということを指摘されているわけでございます。

ここまでがいうなれば市場のこれからの成長余地という部分でございますが、9ページ目が、ではその市場の拡大のためにやはり郵便事業体としての市場拡大のために一翼を担う必要があると考えているんですが、この郵便事業体の努力という部分をダイレクトメールに关しますサービスラインアップで比較したものでございます。ここはUPUのデータをもとにいくつか私どもが調べた部分を含めて整理して○、×という形で作っておりますが、簡単に申し上げますと、1番は郵便商品そのもので、宛名つき郵便であるダイレクトメールを扱っているか、あるいは無宛名のダイレクトメールを取り扱っているかといった部分であります。2番目以降はいろいろなこの周辺の付加価値的なサービスラインアップということになりまして、特に3番、4番、5番あたりのこういったリストサービスあたりを諸外国におきましてはかなり積極的に取り組んでいると。

それから、これは我々の独自調査による部分でもありますが、郵便のメディア化開発、先ほどシンガポールの例を申し上げましたが、こうした部分につきましても一部の郵便事業体では取り組んでいるという状況でございまして、このいくつかの中の郵便のメディア化、それからサーベイ、メーリングリスト提供サービスでございますけれども、この2点というのに注目したということでございます。

10ページ目は先ほどの繰り返しになるかもしれませんが、シンガポールポストでの展開例でございます。この左端の方がその例なんです、特にこういった広告がシンガポールのご家庭に配布されるわけなんですけれども、例えばバンコク行き無料航空券が当たりますとか、かなり強力なオファーもついているようございまして、単純にDMを受け取るだけじゃなくて、

来るのを楽しみになったと、そうした生活者の方のパーセプションチェンジあたりも同時にできているといった効果が見られるようでございます。

11ページ目がオランダのそのサーベイの実施事例ということでございますが、オランダの場合はこのTNT Postの子会社でありますセンドリスという会社がこのサーベイ、アンケートを実施しております。既にここに書いてございますが、180万人分のいろいろなデータを集めているということでございまして、オランダの人口が1,630万人ぐらいですので、大体11%ぐらいのデータをこのセンドリスという会社は集めて展開していると。この辺の部分を我々はベンチマークとしまして展開したいと考えているものであります。

12ページはオーストラリアポストの例でございますけれども。これは何なのかと申し上げますと、ダイレクトメールという部分がもちろんコアになるいろいろなサービスとしてあるわけなんです、オーストラリアポストの場合は特にそのDMとインターネット、ウェブあるいは携帯というのは非常に親和性が高いものですから、そのクロスメディアでのいろいろなサービス提供、ソリューションを提供しているといった点でございます。先ほど附帯業務だと申し上げましたが、将来的にはこうした部分もちょっと視野に入れた展開を考えたいと思っております。

さて、13ページ目にまいります、本来この場でありましてこの辺の部分を丁寧にご説明すべきなんです、なかなか日本国内のDM市場というのがどれぐらいかということに関しまして確定的なデータがございませんで苦労いたしました。ここで引用したのはJAGATという日本印刷技術協会の2004年の頃の資料から引用したものでございますが、我々の方でいくつかの方法で試算いたしましたが、ここで指摘されているようなほぼ1兆円規模の市場であるという部分につきましては正確とは言えないかもしれないけれども遠からずの規模観かなというふうに考えております。

あといろいろな形でここにも指摘されておりますが、広告代理店、それからコンサルティング業界、それからデザイン業界、印刷業界、それから封入封緘業界、それから私どもの郵便あるいはその他社におきますメール便の取扱いと、こうした部分が関連する業界ということになりまして、このほかにもコールセンターとかこういった部分も一部関連してこようかなと思われれます。

そういった意味で市場規模としますと大体1兆円規模ということでほぼ間違いなからうかなというふうに私どもは思っておりますが、では今回の事業の同業他社はどこだといわれるとなかなか実は質問に正確にお答えするのは非常に難しい状況でございます。あえて申しますと、

こういったいろいろなところが関連しましてお互いに協業してやっていく可能性はあるけれども、直接の同業他社というのはなかなかご説明が難しいとしかお答えしづらいところがございます。

そこで、左の方に例えば広告でありますとか印刷でありますとか、ちょっと市場規模が書いてございますが、申し訳ございませんけれども、1点数字の訂正をさせていただければと思っております。円の右の下のほうに宣伝印刷物ということで、つまりダイレクトメールでしたら印刷業界とは切っても切れない関係でございますが、この宣伝印刷物の市場規模というのが「3兆1,451億円」と書いてございますが、正しい数字は「3兆5,092億円」でございます。誠に申しわけありません。ちょっとここで訂正させていただければと思っております。

こうしたそれぞれのプレーヤーが関連する業界の中で重なったところがDM市場というふうにご理解いただければと思います。

さて、14ページ目でございますが、先ほどのアンケート、サーベイ等を通じましていろいろな形で今回の事業におきましては個人情報を取り扱うことになるわけでございますけれども、1つの大きなポイントといたしますのは、この郵便事業が本来から持っておりました配達情報データをどう扱って、これを利用するのかしないのかといった部分がポイントになりますが、先ほどの資料でもご説明いたしましたとおり、今回のアンケートもしくはサーベイというのはこの独自のアンケート調査、サーベイを行うものでございまして、既存の配達情報データを活用するものではございません。

それから当然その個人情報の取扱いにつきましては、もちろん法律としまして個人情報保護法がございますからそれを遵守するのは当然なんです、プライバシーマークでありますとか、あるいはISO27001でありますとか、こうした部分の取得を目指すのは当然でございますし、経済産業省が提供します4つの安全管理措置ですか、この遂行にも万全の注意を払ってまいりたいと考えているところでございます。

ちょっと早口で申しわけございませんが、私からの説明は以上でございます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、今後の新規事業についての基本的考え方を承りました。郵便事業会社の今後を考える上でいかがでしょう、何か今日の段階で聞いておいた方がよさそうだというのがございましたら。

○辻山委員 特にはないんですけども、個人的な希望では、是非ウェブとのコラボレーションを進めて欲しい。紙がこれ以上・・・。



- 中島執行役員 紙の消費とか環境に関する配慮ですね。
- 富山委員 これ、時間的にはどういうタイムフレームなんですか、この話は。
- 中島執行役員 もちろんこの場でのいろいろなご審議をいただいておりますが、私どもとしますとできましたら子会社の設立を念頭として申し上げましたが、年内もしくは年明けの早い時期に会社が設立できればというふうに考えております。
- 富山委員 人材的には全然異質の人が必要になるんですよね。その辺は、人の手当なんかはどうなるんですか。
- 中島執行役員 そこはもちろん考慮しております。
- 富山委員 採用でしょうね。
- 中島執行役員 もう1つ我が方の郵便の中でもこういったダイレクトメールの専門家という意味では、余り大手を振って育成したというほどではありませんが、いくばくかのスタッフは養成してきているところでございますので、その辺のメンバーも当然考えて。
- 飯泉委員 先程と話が違うんですが、同業他社はどこでやってるかわからないというのも、まずは出してみてもという部分もあるんですかね。
- 中島執行役員 やはりその既存の市場でシェアを上げたいというよりも、新しいマーケットを構築したいと考えております。
- 飯泉委員 社会的に新規事業に近い。
- 中島執行役員 社会的にもまあ、余り似たようなところ探すのに困難を極めたというのが正直なところでございます。
- 飯泉委員 最大の関心事は14ページなんでしょうね、やはり。
- 中島執行役員 はい。
- 飯泉委員 これはなぜ使わないんだと思う人と、やはりこれを使われちゃうとという人と両方あるということなんでしょうね。それはピンときますもんね、何か知らない間に使われてるという、DM来ますからね、どんだんね。何で知ってるのみたいな。
- 辻山委員 先ほどの基本的な考え方に照らして、我々には非常に合っているというか新しい需要といいますか新しい分野にチャレンジするという意味では理屈にかなってるのかなと思います。紙の問題がちょっと。
- 中島執行役員 紙の問題につきましてもいろいろな例えばアンケートをとりまして、特にやはり必要な方に必要な情報をお与えするというのをメインにして進めていきたいと思っております。

○富山委員 個人的な話になっちゃいますけれども、私これに近い業界にいたので、この広告の世界ってやはりかなりカルチュラルなところがあるので、余り海外にベンチマークしすぎると思うので、そこは多分釈迦に説法だと思いますけれども、やはり違うのは違う理由がやはりそれなりにあるんですよ。

○中島執行役員 ○×表でいきますと、アメリカはどちらかというと×が多いのにこれだけなぜ進んでるのかといった部分もあります。

○富山委員 そこはちゃんといろいろな背景・・・。

○中島執行役員 そこはやはり既存のいろいろな関係する業界の層が厚いといった点はかなり違うと思います。

○富山委員 あとお客さん側もやはり認識が違うし、消費ってやはり文化なので、ここは多分そういうことのセンスのいい方を是非とも途中で獲得されて、オリジナルなモデルをつくられるのが私はいいと思います。

○中城取締役副社長 米国は前からダイレクトメールの市場は大きくて、それに比べて日本は低いと言われているんですけども。やはり比べてみないとヨーロッパと比べてもまだ低いということから、まだまだ潜在力はあるし、郵便事業全体のマーケットが小さくなっている中でやはりDMを積極的に広げていくという努力を我々必要ではないかということでこのお願いをしているということでございます。

○田中委員長 それでは、今後認可申請がありました場合には具体的に私どもでまた議論させていただきたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。

それでは、最後の議題でございますが、議事の特例についてでございます。本日は野村委員がご欠席されておりますが、この件についてはご賛同を既にいただいております。前回欠席されました辻山委員にもご賛同いただきましたので、この持ち回り審議についてはこれで決定させていただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

それでは、そのようにしたいと思います。

最初の議題1の文章案ですが、作っていただけたでしょうか。事務局の方で、特に1の(1)全体的な考え方について我々のこの審議を踏まえて文章化していただきました。その下の申請に係る業務に関する考え方等は既に議論してきたことをまとめていただいたものでございます。どうでしょうか、これ読む必要ある。

○木下事務局長 どちらでもよろしいですけども。

○田中委員長 じゃあ、ちょっと読んでくれる。

○金井事務局参事官 読み上げさせていただきます。

株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険の運用対象の自由化に関する郵政民営化委員会の意見（案）

## 1 基本的な考え方

### （1）全体的な考え方

株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険（以下「金融二社」という。）は、政府保証が既に撤廃された現状においては、自らの確なリスク管理を行い、市場の信認を確保していく必要があるため、厳格な資産負債総合管理の実施が求められる。その結果、全体として、金融市場の需給に影響を与えることは元来想定されたところであるが、具体的な業務実施は、市場のかく乱要因とならないよう経済合理性に沿ってなされる必要がある。その際、金融二社は、他の金融機関と同等の厳正な検査監督が行われる中で、創意工夫による業務革新及び地方公共団体や他の金融機関との協業に配慮しつつ、資産効率を重視した経営を行う必要がある。

こうした点については、郵政民営化委員会（以下「当委員会」という。）としても状況を監視し続けることとしたい。

### （2）申請に係る業務に関する考え方

#### ①優先度合い（新規業務の実施に係る先後関係）

今回の申請に係る業務は、市場性のリスク等に対応して的確な資産負債総合管理を行うために緊要性が高く、取引条件が市場原理の下で決定され、価格の合理性が担保されることから、実施の優先度合いが高いものと考えられる。

#### ②新規業務開始のタイミング

申請に係る業務は、リスク管理手段の多様化を可能とするものであり、政府保証の廃止に伴い早急な実施が必要な業務であると認められる。

#### ③申請に係る業務の実施に関する要件

申請に係る業務の実施に際しては、リスク管理の業務遂行能力・業務運営態勢の早急な整備が極めて重要である。

#### ④フォローアップ

申請に係る業務の認可後においても、的確なリスク管理を実施するための業務遂行能

力・業務運営態勢について、継続的に確認される必要がある。

## 2 申請に係る業務の認可に関する考え方

### (1) 検討の観点

金融庁長官及び総務大臣は、申請に係る業務の認可の審査に際し、バランスシートの規模が市場規模に対し大きいことや、従来官業として法定の業務のみを実施してきたこと等に伴う金融二社の特性を十分踏まえる必要がある。

### (2) 検討項目

金融庁長官及び総務大臣は、申請に係る業務の認可については、その金融二社の特性を十分に踏まえ、次の各点を含むリスク管理の業務遂行能力・業務運営態勢を確認しつつ行うことが必要である。

- ・ 市場の流動性に留意した分散投資
- ・ 内部監査態勢の確立
- ・ 人材の確保

### (3) 審査及びフォローアップ

金融庁長官及び総務大臣は、認可後も、金融二社の業務遂行能力・業務運営態勢について、今回の申請に係る業務を含め、的確なリスク管理が行われるものとなっているかを継続的に確認するとともに、その結果について、当委員会に対し必要に応じ報告されたい。

以上でございます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

今日の議論を集約して表現してもらったのですが、何か表現について修正等ございましたら。

「金融市場の需給に影響を与えることは元来想定されたところであるが」という表現は、これでいいですか。

○富山委員 全く影響与えなかったら何やってるんだという話になる。

○飯泉委員 でも、今後の議論にこれ入れておかないと必ず出るよね。

○田中委員長 そうですね、少しでも影響が出れば何か出てくるというのも困るからな。

○富山委員 実際だって郵貯の預金があっちに移るだけでも間接的には絶対影響与えるんですよ、これ、何やったって。

○田中委員長 それでは、よろしいですか。

それでは、この株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険の運用対象の自由化に関する郵政民営化委員会の意見については、本日中に金融庁長官及び総務大臣宛に提出するとともに、この後ブリーフィングを記者の皆さんにしたいと思います。

以上をもちまして、郵政民営化委員会第32回の会合を閉会といたします。

次回の会合日程等につきましては事務局からまたご案内が行くと思いますので、よろしくお願いいいたします。

本日はどうもありがとうございました。