

## 郵政民営化委員会（第34回）議事録

日時：平成19年12月20日（木） 15：35 ～ 19：07

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 これより郵政民営化委員会第34回目の会合を開催いたします。

ただいま委員は4人出席しておりますので、定足数を満たしております。なお、飯泉委員は少し遅れるとの連絡をいただいておりますので、本日は委員全員お揃いになる予定です。

それでは、お手元の議事次第に沿い、議事を進めていきたいと思っております。

まず、議題1は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についてでございます。本日は金融庁監督局から神崎郵便貯金・保険監督参事官、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。

それでは、まずご説明をいただいた上、質疑に入りたいと思っております。

よろしく願いいたします。

○神崎郵便貯金・保険監督参事官 金融庁監督局でゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の監督を担当している神崎でございます。それでは座らせていただきまして、ご説明させていただきます。

金融二社から認可申請がございました運用対象の自由化に係る新規業務につきましては、11月5日の郵政民営化委員会におきまして、監督局長の西原から審査の基本的な考え方、チェックポイント等についてご説明申し上げたところでございます。この認可申請につきましては、昨日、資料1という形で配付させていただいておりますお手元の公表資料のとおり認可をいたしましたので、ご報告させていただきたいと思っております。

まず、今回の審査についてでございますが、金融二社の業務につきましては、民営化法上の基準に照らして、他の金融機関等との間の適正な競争関係及び利用者への役務の適切な提供を阻害するおそれがないかについて審査することになっております。

まず、他の金融機関等との間の適正な競争関係についてでございますが、今回の申請内容は資産運用の多様化に係るものですので、イコルフットィングの観点からは特に問題がないと判断したところでございます。

また、当該業務を行うことに伴う利用者への役務の適切な提供への影響についてでございますが、影響自体は間接的なものですが、運用に係るリスクが顕在化すれば利用者への役務の提供に影響することもあり得ることから、態勢整備について業務の特性に応じた整備計画が策定

されているか否かなどについて審査を行ったところでございます。

その結果、新規業務を含む資産運用全般について、経営管理が働く態勢となっており、リスク管理態勢や法令等遵守態勢が整備されていることを確認いたしました。また、一部の業務を除いて、システムや規程類等につきましても、整備に向けた計画が策定され、整備が図られつつあることが確認できたところでございます。

したがって、他の金融機関等との間の適正な競争関係及び利用者への役務の適切な提供を阻害するおそれがないと認められるので、民営化法の規定に基づき認可することとしたところでございます。

ただし、先ほど「一部の業務を除いて」と申し上げましたが、申請のあった業務のうち、ゆうちょ銀行のクレジットデリバティブ取引及び商品デリバティブ取引、かんぽ生命保険のクレジットデリバティブ取引については、業務の内容が高度でリスクが高いにもかかわらず、今回、態勢整備に向けた計画について十分な説明がありませんでした。このため、仮にこれらの業務を認可した場合には、運用に係るリスクが顕在化し、利用者への役務の適切な提供に支障が生じるおそれがあると見られることから、今回は認可をしないという結論に達したところでございます。

今後のフォローアップでありますが、今回の新規業務認可申請につきましては、民営化委員会からも、的確な資産負債総合管理を行うために緊要性が高く、実施の優先度合いが高いものの、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り、認可後においても継続的に確認が必要という趣旨のご意見をいただいているところでございます。

金融当局といたしましては、民営化法上認可した業務につきましても、その業務運営態勢の整備状況について引き続き注視していきたいと考えております。具体的には、態勢整備が確認できたものについて業務開始を認めることとし、業務運営態勢の整備計画はあるものの、業務開始をするための態勢がまだ整備されるまでには至っていない業務については、今後態勢整備の状況を確認した後で、順次業務開始を認めていくこととしたいと考えております。

今回、態勢整備が確認できたため、認可直後からの業務開始を認めた業務として、ゆうちょ銀行の場合は、株式の売買、金利スワップ取引など、かんぽ生命保険の場合は、信託受益権の売買などがございます。

業務遂行能力・業務運営態勢の確認につきましては、今までの貴委員会のご議論の中でも度々論点として挙がっていると認識しております。当局としても、日々の検査・監督の中で

ちんとフォローアップしていきたいと考えております。また、必要に応じて、貴委員会にも今後ご報告をさせていただきたいと考えております。

新規業務の認可プロセスについては、今回が初めてでございますけれども、今後も続いていくものでございます。今後も委員の皆様方のご指導をよろしくお願ひしたいと思います。

以上でございます。

○田中委員長 ありがとうございます。

ただいまのご報告につきまして、質疑等をいたします。

どうぞ。

○富山委員 今の一部の業務の話なんですけど、態勢不十分という議論だったんですけども、具体的にはどのようなポイントが引っかかっていたんでしょうか。

○神崎郵便貯金・保険監督参事官 これらの業務につきましては、ゆうちょ銀行・かんぽ生命保険においても業務開始を予定しているのが2年以上先であり、現時点ではまだ具体的な態勢整備計画がないということでしたので、今回は認可いたしませんでした。今後、具体的な態勢整備計画ができた時点で再度認可申請があれば、審査をした上で認可の是非を判断することになります。

○富山委員 人員態勢なんかはまだ。

○神崎郵便貯金・保険監督参事官 現時点では、まだ整備されていないということでございます。

○富山委員 裏返して言うと、ほかの金利スワップとかリバースレポなんかは、それをやるべきちゃんと経験を持っている人材とかも整っているというふうなことなんですか。

○神崎郵便貯金・保険監督参事官 民間の実務経験者の中途採用や、旧公社時代からの職員に対する研修の実施という形で既に要員の確保を行っている、もしくはそれに向けた具体的な態勢整備計画があることから、今回これらの業務については問題ないと判断いたしました。

○富山委員 それはある意味では、実際にフロント業務をやるところもそうですけれども、レポーティングとかモニタリングとかファイリングとかドキュメンテーションとか、それも全部含めてというふうに理解しておいてよろしいわけですね。

○神崎郵便貯金・保険監督参事官 フロント部門、ミドル部門、バック部門のそれぞれについて確認しております。

辻山委員 今の件と関係しますが、2社から認可申請をするに当たって、今回認可を受けられなかった2つの業務、それについて2社の方は態勢が整っているという認識だったんですか、

それともそのズレがあったのでしょうか。

○神崎郵便貯金・保険監督参事官 今回認可申請のあった業務については、やや時間的に幅のある業務でございますので、中には既に態勢整備がなされている業務もございますし、将来態勢整備を行う計画をしている業務もございます。

当局としては、業務の特性なども勘案して、リスク管理などについて問題がないかという観点から審査した結果、クレジットデリバティブ取引及び商品デリバティブ取引については、従来二社とも経験のない業務であり、かつリスクの高い業務でありますので、結論としては将来具体的な態勢整備計画が策定されてからもう一度審査した方が適当ではないかと考えたところでございます。

○富山委員 これは認可ごとなので、結論的にはデジタルでイエスカノーかなんだと思うんですが、認可はしますけれども、逆に監督当局の視点からすると、こういうところはやはりちゃんとした方がいいのではなかろうかとか、あるいは民営化委員会としてもこういうところはずっと気にしておいた方がいいのではないかとか、そういう点は何かございましたでしょうか。

○神崎郵便貯金・保険監督参事官 今回、認可に際しては民営化法上の基準を踏まえて審査を行ったところでございますが、ゆうちょ銀行につきましては、民営化法上、銀行法に基づく承認も必要とされていることから、さらに業務の態勢などを精査した上で、直ちに業務を行う態勢が整っているもののみを承認し業務開始することを認めたところでございます。

それ以外の業務につきましては、今後もその態勢整備についてフォローアップをし、態勢整備ができた時点でもう一度確認して承認するという形で、段階的に業務開始を認めていくということを監督上の枠組みで行っていくことを考えております。

また、認可・承認した業務につきましても、実績などの報告を求め、問題がないかどうかモニターしてまいりたいと考えております。

○富山委員 それこそ信託受益権というサブプライムローンの世界が入ってくるので、新聞とかを見てもそうです、世界の超一流の投資銀行でも自分の持っているものの評価で苦しんでいるみたいなので、やっぱりリスク管理はそう簡単じゃないんだなというのを改めてちょっと感じているところがあるものですから。

○神崎郵便貯金・保険監督参事官 ゆうちょ銀行が認可申請してきた業務の中でも、さらに具体的にどのような業務を行いたいと考えているかについても、今回詳細にヒアリングをいたしました。現在のところ、ゆうちょ銀行も、サブプライムローン関連商品のようなリスクの高い取引を行うという計画は持っていないということでございます。

○富山委員 あれもリスクは低いとっていたんですね。

○神崎郵便貯金・保険監督参事官 そのような意味では、やはり的確なリスク管理態勢が整備されていることがまず第1であると考えておりますし、このような観点からは、認可した業務の中でもリスクの低いものから始めていくことが望ましいと考えております。こういった点については当局が具体的に指示するというより、基本的には監督上の枠組みで事後的にモニターすることによって、リスク管理態勢に問題がないか特に留意し監督してまいりたいと考えております。

○田中委員長 それでは、よろしいでしょうか。

どうも本日はありがとうございました。

続きまして、議題2です。郵便事業株式会社の新規業務の認可申請についてです。

最初に、12月10日を締切としてホームページにおいて実施した意見募集により寄せられた意見につきまして、事務局から紹介をお願いします。

田尻事務局参事官 お手元の資料2-1をご覧くださいと思います。

ご審議いただいております郵便事業株式会社の新規業務、広告業務及びそれに附帯する業務の認可申請に関します意見募集を、11月19日から12月10日までホームページ上で行いました。その結果、個人の方2名から意見をいただきました。意見そのものにつきましては、委員の皆様方にお送りしておりますので、ここでは概要のみをご紹介させていただきたいと思います。提出順にご紹介します。

最初に提出していただいた個人からは、認可申請された新規業務はよい案である、訴求力の高いダイレクトメールとするには、消費者が求めているものを把握することが必要で、そのためのアンケートでは質問をよく考えることが必要である、というご意見をいただいております。

それから、2番目の個人の方からは、企業のダイレクトメール封筒への洞爺湖サミット等に関する広告を政府から受注し、それにより料金を割引し、企業に営業をかけてはどうか、とのご意見をいただいております。

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。

委員の皆さん、何かコメントございますか。

富山委員 いいんじゃないでしょうか。

○田中委員長 この個人の方は郵便業務が民営化後も発展することを切に願っておられるから、こういうエールを送っていただいているんですかね。事務局ではどう解釈されましたか。

○田尻事務局参事官 いただいたご意見のうち、例えば最初の意見を提出していただいた方からは、J P、日本郵政株式会社の誕生おめでとうございませう、時の内閣総理大臣小泉純一郎さんを始め関係者の皆様、長い間よく頑張りました、といった応援のお言葉をいただいているところでございます。

○田中委員長 それでは、どうもありがとうございました。

次に、本件認可申請の審査状況について、総務省からご説明をいただきたいと思ひます。

本日は総務省郵政行政局から後藤郵便課長においでいただいております。

それでは、本件の認可申請の審査状況についてお願いいたします。

○後藤郵便課長 ご紹介いただきました総務省の郵便課長をしております後藤でございます。それでは、ご説明させていただきます。

本件業務は郵便事業会社が郵便事業会社法第3条第3項に基づいて民営化後初めて申請してきている業務でございます、内容につきましてはこれまで委員の先生方、ご案内だと思ひますので、ここでご説明することは省略させていただきますが、要するに個人の方々、見込み客の方々のデータベースをアンケート調査することによって作って、その人たちに対する効果的なダイレクトメールの企画開発、販売、提案というものをしていこうというような業務でございます。

この第3条第3項の業務は、先ほど申し上げましたように、民営化後初めて認可申請が上がってきているものでありますけれども、実は9月に認可しております承継計画の中で、この第3条第3項に相当する業務ということで、いわゆるロジスティクス業務、一般の企業の物流業務を一括して受注して提案して、代行していくとか実施していく、そういう業務についても長期計画の中で認可しているところでございます。

この第3条第3項の業務と申しますのは、多種多様な業務を民営化の趣旨に基づいて経営の自由度を發揮してもらって、いろいろなアライアンスみたいなものも含めて出てくることを期待しているものであります、多種多様な業務を俯瞰して審査の基準というものをあらかじめ設けていくというのはなかなか難しい面もございますけれども、少なくとも先ほど申し上げましたロジスティクスの業務と、今回出てきますダイレクトメールの企画、提案といったようなものに関する、これらの少なくとも包括的な審査の基準、考え方というものを説明させていただきます。

紙では簡単に書いてございますけれども、資料で出しておりますけれども、法律で求められているのは、郵便事業株式会社法に基づきまして、本来の業務であるところの第3条第1項、

第2項、要するに郵便本来の業務、それに附帯する業務に支障のない範囲であるかどうかということ、民営化法第77条におきまして、同種の業務を営む事業者の利益を不当に害することがないかという、その2点でございます。

もちろん特殊会社が行う業務でありますから、無限定に何でもできるということではないと思いますし、また大前提としまして、郵便事業株式会社法の目的、会社の目的を害するようなものでないということは前提になるんだろうと思います。言い換えますと、郵便事業株式会社の目的を達成するために必要であるか、あるいはその目的に資するものであるか、さらには目的には直接関わらないものであっても、会社の経営資源を有効に活用して行えるようなものであるかというようなこと、あるいは郵便事業株式会社法の、これはネガティブチェックであります、社会的信頼を損なうようなものではないのかというようなことはチェックをしていきたいと考えます。

それから、2点目、紙で1点目ですけれども、本来の業務に支障のない範囲内であるかどうかということにつきましては、収支の面での影響はどんなものであるか、あるいは投資資金計画としてどうなのか、そういったものが本来業務のサービス水準を低下することなく継続的に実施可能なものなのかどうかということを審査することが必要であろうと考えております。また、そうした財政的、金銭的なもの以外にも、組織や要員の面で手当てすることが仮にあったとした場合に、それが本来業務に対してどのような影響を与えるかということについて審査する必要があると考えます。

3点目ですけれども、紙で2点目になりますけれども、同種の業務を営む事業者の利益を不当に害さないという配慮義務につきましては、端的に申し上げれば、1つには市場占有率が不当に大きなものとなっているのかどうか、そういう見込みを作っているのかどうかということと、それから郵便事業株式会社がお案内のとおり日本郵政公社から引き継いだ経営資源を活用して業務を営むということになりますから、新規業務を営むに対して、既に市場がある場合に、対等な競争者との条件を確保するという、さらには独占的な業務を行っている会社であるということで、不当廉売、抱き合わせ販売等々の不当な経営資源の活用であるとかビジネスモデルがないかというようなチェックをしていく必要があると考えております。

その上で、現在どのような審査を行っているかについて、ご説明を簡単にさせていただきたいと思っております。

まず、1点目の目的を害するかどうかということにつきましては、これは郵便等の利用の拡大というものを企図したものでございまして、それによって郵便事業株式会社の目的に資する

ものとなると考えられるところでございます。

それから、本来業務への影響という点でいきますと、収支面では申請書類によりますと設立後4年で単年度黒字、6年目で累損解消というような見込みでありまして、比較的健全な計画を立てているんだろうと思います。

また、投資的、資金的な面でいきますと、平成19年度、これも既に認可している平成19年の事業計画において措置されている金額の中で、2.5億円の収支というものを計画しているということございまして、無理のないものになっていると考えられるところでございます。

さらに、要員や組織の点でいきますと、社員や役員の派遣の状態につきましても、役員で5名、社員で6名ということを用意しているということでありまして、本来の郵便の業務の遂行に支障を及ぼすような規模のものではないと考えております。

それから、最後に3点目ですけれども、市場の規模につきましても、会社からの資料等によりますけれども、必ずしも関係する市場の大きさというものに関して、正確なといえますか、信頼に足るようなものというのがなかなか見い出せない中で、推計をしている資料を基にして説明を受けているわけでありまして、その説明によりますれば、この関連市場の規模の9,000億円程度というもののうちで新会社の売上高というのは当初9.2億円程度ですから、非常にわずかなシェアを期待しているに過ぎないと。平成23年度におきましても、引き続きわずかなシェアを見込んでいるということでありまして、同業の事業者に対する影響というのはそれほど大きなものとは言えないだろうというふうに考えているところでございます。

また、郵便事業株式会社が新会社の営業活動に対して不当に経営資源を供与する等の支援は行わないということを言っておりますし、また不当販売等のことは行わない、同一の条件で郵便なりのサービスの提供を受けるというようなことございますので、この点でも同種の業務を営む事業者の利益については配慮がなされていると、不当に害さないということについて一応の配慮がなされているというふうに考えているところでございます。

簡単に申し上げましたが、以上から、現在の時点でこの業務につきましてもは認可することが適当ではないかと考えているところでございますけれども、ただし、この業務の性格上と言いますか、この業務の構造で、個人の方々に広くアンケート調査をして個人のパーミッションを得るというふうに言っておりますけれども、データベースをもとにした事業をするということでありまして、個人情報保護法はもとより、個人情報の適正な取扱いについて、郵便事業者を含めた関係者に対して十分な配慮を求めていきたいと考えております。また、特に郵便業務に関しましては、過去から長年にわたって国営の時代を通じて、膨大な配達情報であるとか、転



居情報であるとか、世帯内の情報というものを個人情報として形成し、保有しているという状況でございますので、こういった新しい業務を関係会社が行うことによりまして、国民利用者の不信とか不安を招くことのないように、十分な対応を求めていきたいというふうに考えているところでございます。

以上、簡単でございますけれども、総務省の方の審査の状況につきましてご説明申し上げます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまのご説明について質疑があればお願いいたします。

○富山委員 先程の上の方の認可の方の要件の中の、目的内業務との遂行の関係だったでしょうか、例えば広告を載せますよね。その時に、ちょっとこういう広告はまずいんじゃないのみたいなのは、やっぱり何かある程度スクリーニングをかけるようなことを期待するわけですか、会社に対して。

いろいろな広告がありますよね、割と品のいい広告から、ちょっとこれはどうかなみたいなきわどいまであるじゃないですか。あと、主体も、私は余り産業差別するのは好きじゃないので余り言いたくないんですけども、この業者どうかなとかいうのが、そういうのは自主的に規制するんですかね。

○後藤郵便課長 先ほど申しあげましたチェックする基準というか視点ということで、この会社の目的云々というふうに申しあげたのは、この業務に直接関わらない、全く新しく業務を行うという場合に、極端な話、反社会性のあるものであるとか、日本の国策からはみだしているところだというようなものも含まれ得るのかな。そういったものについてはスクリーニングをする必要が、会社がそういうことを言うてくるとは正直思っておりませんが、一つの前提条件としてあるのかなと。

この広告主に関しては、ただ先ほど申しあげましたように、結果としてそれが個人の方々に最初からミッションがあるという話でありますけれども、個人の方々に、あるいは世帯の方々に対して与える影響というようなものも十分配慮してもらいたいなというふうには考えておりますけれども、認可の条件とかそういうことを考えているわけではございません。

○田中委員長 今後、郵便事業株式会社が自ら判断して長期にわたってこうした業務を遂行する上で、国民、ユーザーの理解を得つつ業務を拡大するに、これは資するかどうかを自主的に判断できる機能を身に付けていくと、だからそれは見守ってくださいと、こういうことなんですかね。そういうことなんだよね、多分。

○辻山委員 今回出資金が比較的それほど巨額じゃないという、2.5億円というお話なんですけれども、先ほど目的内業務の遂行に支障がないことということで、特に重要なことで収支が圧迫要因にならないかということだったんですが、額は小さいとはいえ、一応4年度目に単年度黒字、それから6年目に累損解消、その辺は進行に照らして事後的な検証ができるわけですよ、今の見込みに対して。その事後的な検証で、これはかなり額が大きい場合は直ちに軌道修正というんですかね、そういうのをしていかなければならないと思うんですけれども、その辺のチェックというか、モニタリングはどのように行う予定ですか。

○後藤郵便課長 基本的には、財務諸表に関しては、連結したものに関しても単に届出を受けるだけになっておりますが、毎年度事業計画の段階で、こういった関係会社、子会社の業務の展開を含めて、かなり子細な話を聞くことにしておりますので、その中で当然ながら前年度実績見込みというものに基づいた事業計画を出してくると思いますので、そのヒアリングの中でいろいろなかつて認可したときの条件との違い、状況との違いというものに関しては明らかにしていきたいと思っておりますし、必要であれば認可の際に何らかの条件をつけるとか、あるいは修正をするべきではないかという意見を事前の段階で会社に対して申し上げるといったことは考えられると思います。

○田中委員長 それでは、よろしいでしょうか。

どうもありがとうございました。

続きまして、本件認可申請について事務局に私の方から指示をいたしまして、委員会における議論をもとに論点整理をしてもらいました。事務局から説明を受けたいと思います。

田尻事務局参事官 資料2-3にご指示を受けまして論点を整理してございます。読み上げさせていただきます。

## 郵便事業株式会社の新規業務（広告業務及びこれに附帯する業務）

### に関する委員会の論点整理（案）

#### 1 基本的な考え方

- ・事業多角化を通じた収益増強

#### 2 申請に係る業務の認可に関する考え方

##### （1）業務認可の要件

- ・目的内業務（郵便の業務等）の遂行に支障がないこと
- ・同種の業務を営む事業者の利益を不当に害さないこと

(2) 業務を実施する場合の留意事項

- ・ 個人情報の取扱い
- ・ 出資金の毀損のおそれ

(3) その他

以上でございます。よろしくお願ひいたします。

○田中委員長 これは初めてのケースですので、少しずつ皆様方のコメントを改めていただいて、論点整理としたいと思います。

まず、第1の「基本的な考え方」についてであります。この郵便事業株式会社の新規業務、最初に広告業務及びこれに附帯する業務が出たわけですが、基本的な考え方でこの際述べておきたいということがございましたら、委員の皆様方からいただこうと思います。

私の知る限り、これは結構民間事業者でDMを使いたい、だからそれにふさわしい柔軟性のある仕組みをとってくれば利用したいという事業者は結構多いんですよ。今までは必ずしも十分なレスポンスが得られなかったとか、新規業務についてどうなるのか、委員会との関係でどうなるのかわからないという躊躇が現場にあったという説まであるので、私はどうしてそんな躊躇があるのかなと言って私的にはコメントしたことがあるんですが、これはもっと郵便事業を巻き込みながら事業展開されたいところがあるので、ひょっとしたら広がるかもしれないような気もしているんですが、どうですかね。

○飯泉委員 前回の議論で、やはりDMの市場というのは余り日本では開拓されていないというお話がありましたので、今委員長がおっしゃるようにこれから成長する可能性を秘めている。ただやるだけではなくて、当然マトリックス的に分析をするとか、顧客のいろいろな階層、このあたりも郵便事業のノウハウを活用して分析をしていくと。今まで日本にない分野でありますので、恐らく大きな市場に発展する可能性があると思います。

そこで民営化委員会として、先程富山委員からもお話があったように、ある程度の公共性ですとか、場合によっては公序良俗に反するようなことが出てくるとは思えないんですが、例えば一時期はサラ金のいろいろな広告を規制するとかいうのもあったわけですので、そのあたりをどう考えるかというメルクマールは持っておいた方がいいのかなと。やはりそこは会社に任せるといえるのか、やはりある一定の部分で公共性を担保する必要があるのか、あるいは大いにやれといえるのか、そこは基本的な考え方の中にもう1本どちらかを入れるべきかなと。確かに増強、これはもう大きな目的の一つなんです、そこをどうするかというのが一つあるかと思

うんです。

○田中委員長 今GMSという業界がなかなか売上が立たない、あるいは消費者を具体的につかむのが難しいという、一般論としてはそういうことがあるのですが、例えば彼らの話を聞く機会があったんですが、彼らが言っているのは、もし郵便局がものすごく的確に機動的にレスポンスしていただければ、例えば水曜日から特定の商品について安売りをするというのが、火曜日の午後に着くように配ってくれば非常にいいと。そういう対応が特定の地域において可能だというある程度の確度があれば、そういう業務をお願いしたいと。それは自分たちとしては試してみたいツールであるというような、例えばそういうようなことを言う事業者もいますので、あとはこの事業体がそういう顧客との間で話し合っ、それに対応した的確な対応システムがとれるかどうかという話になるのかなというふうに思って聞いたことがあるんですが。

○富山委員 今は折り込みになっているんですね。折り込みのところが競合になるんでしょうね、きつとね。折り込みは伸びていますものね、広告の中では。

○田中委員長 水曜日から安売りをするのが月曜日に届いちゃ、火曜日が売上が立たなくなるのでそれは困るというようなことを言っておられたので、なるほど、それはそういうことなのかなど。

郵便事業株式会社は、当然現場でそういう対応能力を構築すべく、パートの方々の確保等も含めて対応されるんでしょうね。それは改めて聞くべきことなんですかね。ただ単に業務として認可しますと言われて、それを使いこなしてどうするかというのを、どこかの段階で我々としては聞く必要があるのかな。

○富山委員 その問題に限らず、前回も議論に出ておりましたけれども、こういうのは、ちょっと言い方が悪いんですけども、1つ間違えると割と何だかなという人が両方から出てきて、何だかなという感じの事業運営になっちゃう場合があるんですね。新規事業は割と極端になりやすくて、本当に戦略的に優秀な人が集まって、そこですごく挑戦的なことをやって伸びていくというパターンと、何だかなという人が相手の某広告代理店からも出てきちゃって、何だかな何だかなで何だかなという感じで、さえない感じになってくる場合と、割と2つ色彩が一般的にきれいに分かれるので。そういう意味でいうと、せつかく可能性がある分野なんですから、そうじゃない、やっぱりこれは本当にやる人次第だと思えますよ。委員長が言われたようなことができるか……。

○田中委員長 民営化したかつての郵政事業が生き生きしてきたなというような、やっぱり何か欲しいんだよね、利用者もね。そういうのでは、割かしこの話は筋が悪くないかなとは思っ

てはいるんですけれどもね。

○富山委員 さっきの飯泉委員の議論に戻りますけれども、例えばテレビ局であれば放送コードがありますよね、広告について。そういったものは、先程委員長が言われたように、やっぱり彼らなりの自主スタンダードみたいなものを作ってもらっていくというのはあっていいような気がしますね、この留意事項といたしましょうか。

○飯泉委員 難しいんですよ。

○富山委員 レギュレーションで課すのは、やっぱり何となく日本の立憲主義思想からすると変な、できればやっぱり自主規制で。

○辻山委員 その辺は今の論点整理で出していただいた場合の「業務を実施する場合の留意事項」に入るのではなく、「基本的な考え方」でということなんでしょうか。

○田中委員長 民営化した郵便業務は一体どこに挑戦できるのかという、それは許されるかということと、能力的にすぐ何ができるかということがあると思うんですが、どこかでやっぱり土俵を見つけて新しい試みをやってもらわなければ困るので、それをこの「業務多角化を通じた収益増強」、そうなんだと思うんだけど。ただ、別にご祝儀ということではなくて、やっぱり期待はあるわけだから、民営化して機動的に民間事業者と話し合っ、私どもならここまでできますと、どうぞお使いくださいという感じがどこまで出てくるかというのは期待しているんだと思うんですね、事業者は、他のユーザーは。

だから、そここのところに対応、だからここの業務体制はどうなっていますかというのは、詳細をはっきりしてくださいということについて業務体制を概観で判断することはできないので、しかしそれは経営者の役割ですから経営者が、委員会もそういう事業多角化を通じた収益増強については基本的に肯定的な考え方を表明しているんだから、ここは一度技を見せようという形で経営者に頑張ってもらおうということなんだと思うんですけれどもね。

○飯泉委員 恐らく新しい業務をやっていくときに、郵便の分と先ほどの金融とか保険とちょっと違って、必ず保険とか貯金の場合にはすぐにぶつかるんですよ。ところが、今委員長がおっしゃるように、この世界は確かに例えば新聞の折り込みチラシとか、これとはぶつかる部分はあるんですが、使う側あるいは顧客側ともかなり新しい分野でもあるということですから、そういった規制のない、また全然手あかのついていない分野については、積極的にチャレンジしたらどうだという後押しをしてあげると。

ただ、その時にある程度の規制を言っておかないと、またそこを突かれるとまずいものがありますので、そうした枠、先ほどの企業倫理的な部分、これがあればあとはもうおっしゃるよ

うにどんどん行けと、やってみろと。ただ、下にあるような基本のところは注意をなささいというのがいいのかなと思います。

○田中委員長 それでは、逐条ということもないんですが、2の「申請に係る業務の認可に関する考え方」、そのうちの「(1)業務認可の要件」。ここでは2つ挙げていただいています、これについてはどうでしょうか。改めて何か付言することはありますでしょうか。

一応この2つについてはこれまでに既に委員の皆様方にご発言を得たものが事務局で整理されていますので、これ以上追加がなければこれでもいいんですが。

○富山委員 全く一緒。余り違っているとよくない。結構かと思います。

○田中委員長 よろしいですかね。それでは、その次の「(2)業務を実施する場合の留意事項」ですが。

○富山委員 これは先ほどのポイントを入れるかどうかですね。広告倫理基準というか。

○田中委員長 倫理ね。

○飯泉委員 辻山委員が先程おっしゃったように、基本的な考えに入れるか、ここに入れるかというだけのものですね。

○富山委員 普通は作りますけれどもね、広告代理店業をやるのであればね、普通の会社は。

○飯泉委員 内規みたいなものをですか。

○富山委員 作ります。テレビ局なんて時間帯によって広告を決めていますよね。この時間帯はこの広告を流すけれども、この時間は流さないとか。

○飯泉委員 子供たちが見るか見ないかとか。

○野村委員 これは個人情報の取扱いの中に入ってしまうのかもしれないんですけども、私はこのビジネスがちょっとよくわかっていないのかもしれないんですけども、DMを出しますということでアンケート調査をして、DMでそのためにかなり情報をとりますよね。その方の嗜好であるとか、どういうものを購入する意欲を持っているかというようなことが伺えるような情報をとるわけですけども、その情報をDMにだけ使ってもらおうということになるんですかね。

例えば、それを業者にそのまま丸ごと渡してしまいますと、そのお宅に戸別訪問で物を売りに行くというような時にも、効果的なセールスの道具に使えるわけなんですけども、そういうことというのはあり得るのでしょうか。これはもうDMだけに使うことになるんですかね。

つまりアンケート調査の利用の仕方というのは非常に汎用性のあるものなので、手段としてアンケート調査をやって得た情報というのが、DMにだけ限定されるかどうかというのはよくわからないんですが、そういう限定をする必要はないという考え方なんでしょうか。

○田中委員長 これは従来郵便局勤務をされていた方々の感覚とどれだけ連続的なのか、どこで不連続なのかというのを一度我々はヒアリングした方がいいかと思うんですが、少なくとも国家公務員の時代は、職場の責任者は配達する人に対してじろじろ見たりするなど、余分な個人情報というか、プライバシーにかかわる話にいかにも関心ありげにきょろきょろしちゃいけないという注意を配達する人たちにしていたという人もいますよ、それが我々の節度だと。

ですから、家族構成とか、最近金回りがいいとか悪いとか、何となくわかるような面もあるんだけれども、それをじろじろ見るというようなことはするなど。それは我々が国家公務員だからというふうに言っていたと聞いていますけれども、そのこととこの野村さんが言われたこの話というのは、どういうふうに連続するのかわからないのか。例えば、金回り1つだって、これまでよかったけれども、ここのところ悪そうだなとか、例えばそういう話というのは。

○野村委員 アンケート以外の方法でも得られる、そういうことはあるのかもしれませんが、仮にアンケートだけに限定したとしても、アンケートは一応出しますと、その中にダイレクトメールを出すのに利用することですということを前提にアンケート調査をとるわけなんですけれども、その情報を例えば業者に丸ごと売ってしまうんですかね。それとも、それは自分のところにとどめておくんですか。

○田中委員長 私が理解する限り、例えばユーザー側からこういう形でDMを打ちたい、こういう要件を備えたところに打ちたいといったときに、効率的に打てるように、それだったら私どものデータベースに従って。

○富山委員 そういう性格のものとして使いますという趣旨で了解を得るようなことをこの前説明していましたよね。ということは、ある意味で売るわけですけれども、一応売られることをユーザーは了解している建前になっているんですが、ユーザーがその説明をちゃんと理解できるかどうかというのは、ちょっと疑問がありますね。

○野村委員 ただ、住所、氏名がわかってしまいますよね、DMで出したところは全部一覧が来ますから。そうしたら、DMを出した後に商品を持ってみんなでそこをローラーをかけて。

富山委員 だから、それはユーザーにそのデータベースを渡すのか、あくまでもその情報は郵政側で持っていて郵政が出すのか、そこはまだちょっとはっきりさせていなかったですね、この前。

○野村委員 ちょっとわからないですね。

もし、どこに出したのかということは業者に言わないのであれば、それは個人情報がある程度確保できるということでしたけれども、こういうところにDMを出しましたというふうに言

って一覧表のようなものを渡してしまうと、だったら今度はそれはDMが終わった後に、お前から商品を持ってこの家とこの家を全部戸別訪問しろというふうに業者が言うと、そこまでは解していないぞという話が出てくる可能性があるので、ちょっとそういうところのビジネスのつながり具合というんですかね、このアンケートの利用の仕方とかというのは、もうちょっと聞いた方がいいのかなという感じがしますね。

○田中委員長 それでは、この事務局で分類していただいた3の「その他」のところで、これからの業務についてどういう、我々にとってのフォローアップ、だからどういう形でそれが…  
…。

○野村委員 ビジネスモデルをもうちょっと。

○田中委員長 野村委員が言われたように、それはどういうふうに利用するという原則を立てたんですかというようなことをお尋ねすることは当然あるということですね。この「その他」のところでフォローアップ……。

○木下事務局長 まず、このタイミングで会社の方針を聞いてみます。

富山委員 まだそのオペレーションはちゃんと固まっていない雰囲気もこの前あったので。

○木下事務局長 余りいい加減なことを申し上げるべきではありませんが、端から全部データベースをあげちゃうというのはちょっと普通の会社の常識としてはないんだろうと思います。今まで聞いている範囲内だったらやっぱり自分のところで持っていてということだと思いますけれども、ご議論があったということをお伺いして、確認をして、ご報告いたします。

○田中委員長 次回何らかの形でフォローアップさせていただきます。

○野村委員 保有の意味なんですけれども、保有はもちろんいいんですが、出したところが、例えばこういうところに出しましたとリストアップして渡されてしまうと、実質上情報を渡したと同じことになるので、かといってどこに出したんですかということがわからないで商売ができるのかというのもよくわからないので、その辺を詰めて聞いていただきたい。

○富山委員 調査会社を使ってリサーチをかけるというと、そういうやり方になりますよ、教えてくれないですよ。

○野村委員 教えてくれないですよ。

○富山委員 我々がコンサルタントの立場で、たとえば社会調査研究所みたいなところを使ってやると、あれは渡してくれないですよ。

○野村委員 そのやり方を貫くのかどうかというのは、ビジネスモデルと合っているのかどうかちょっとわかりませんので。



- 田中委員長 1,500先に送達いたしました。
- 富山委員 ちゃんとスペックだけ教えてくれて。
- 田中委員長 それだけで請求書が来るということですよ。
- 富山委員 本当にやっているかどうかというのは、もう信頼ベースでやるしかない。
- 野村委員 そういうことなんですね。わかりました。
- 田中委員長 どこかの段階で、またこの業務の実態について委員会としてもフォローアップしたいと思います。

それでは、この本件の認可申請についてはただ今の議論を踏まえまして、今後委員会としての意見の取りまとめを行ってまいりたいと思います。

それでは、次に議題3に入ります。

株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険の新規業務の認可申請についてです。

株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険による他社商品仲介、既存商品・サービスの見直しに関しては、11月5日の郵政民営化委員会第32回会合において、準備状況についてヒアリングを行ったところです。11月26日に、金融二社から金融庁長官及び総務大臣に対し新規業務の認可申請がなされました。これを受け、両省庁から郵政民営化委員会に対し意見を求められております。まず、この認可申請の内容につきましてご説明をいただきたいと思います。

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同じく米澤執行役副社長、高橋常務執行役及び宇野常務執行役、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いでいただいております。

それでは、ご説明をよろしく申し上げます。

○米澤専務執行役 まず、冒頭でございますけれども、昨日総務省、金融庁から、資金運用対象の拡大につきまして認可を頂いたところでございます。これまでの間の委員会のご指導、ご鞭撻に深く御礼を申し上げますとともに、引き続きのご指導、ご鞭撻をよろしくお願ひしたいと存じます。

それでは、資料3-1と押されている横長のこちらのこの資料でございます。こちらをご覧くださいと思います。3分冊になっているかと思いますが、横長のものと報道発表の資料がゆうちょの分とかんぽの分それぞれでございます。今日は時間の関係もございませぬので、横長の資料でご説明申し上げたいと存じます。

1ページ目をご覧くださいと存じます。

本日は、去る11月26日に認可申請いたしました新規業務についてご説明申し上げます。主な

内容につきましては、11月5日にご説明したものと重複いたしますので、ポイントを絞ってご説明したいと考えております。

まず、今回の認可申請業務についてでございます。株式上場に向けた企業価値向上を図る観点から、民営化後速やかな実施を要望している新規業務のうち、他社商品仲介、既存商品・サービスの見直しに係る業務につき認可申請を実施いたしました。

その考え方といたしましては、既存業務との親和性の強い領域からの展開であり、業務取扱いや内部管理面での態勢整備が短期間で可能であるということ、また他社商品の仲介業務に関しては、貸出や保険引受などのリスクを伴わないということを勘案いたしまして、このような業務について認可申請を行ったところでございます。

具体的な認可申請業務につきましては、その下に書いてございます。

ゆうちょ銀行については3つでございます。クレジットカード業務ということで、クレジットカード業務及びこれに付随する業務、またクレジットカードを利用したクレジットカード会員向け貸付け及びこれに付随する業務。2番目が、変額個人年金保険等生命保険募集業務ということで生命保険の募集と、それから有価証券の私募の取扱い、これは生命保険会社が運用のために取得する投資信託の取扱いに限るものでございます。また、住宅ローン等の代理業務につきましては、他の銀行の業務の媒介をしたいというふうに考えております。内容といたしましては、住宅ローン、カードローン、目的別ローンに限るということになっております。

かんぽ生命保険につきましては2点でございます。法人向け商品の受託販売ということで、長期平準定期保険等を予定しております。これにつきましては、他の保険会社の業務の代理、または事務の代行を行うというものでございます。また、入院特約の見直しにつきましては、新たな保険の引受を行いたいというふうに考えているところでございます。

次のページをご覧くださいと存じます。

業務展開についてでございます。株式の上場に向けまして、新規業務に関しましても一定の実績の確保が必要だというふうに考えておりますので、早期の業務開始を希望しているところでございます。また、各業務の態勢整備の状況を踏まえつつ、必要に応じて段階的な展開を予定しているところでございます。クレジットカード業務につきましては、直営店については2008年1月、代理店については2008年3月の開始を希望しております。若干ずらしてございますのは、代理店は郵便局でございますので郵便局は年末年始大変繁忙期でございますので、ここにぶつけないという趣旨でございます。

業務展開の仕方といたしましては、既に共用カードとしてゆうちょの顧客基盤を活用したサ

ービスを提供したいということでございます。共用カードの実績といたしまして、約600万枚の共用カードを出しているところでございます。また、各種業務の委託先候補として、銀行系カード会社2社を選定済みでございます。

また、変額個人年金等生命保険業務につきましては、2008年5月の業務開始を希望しております。まず、直営店82店で開始いたしまして、1年以内を目途に全直営店に拡大したいと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。

次に、住宅ローン等の代理業務については、2008年の中頃を考えております。参入時点での取引拠点は、三大都市圏の直営店50店程度に限定をして始めたいと考えております。提携金融機関候補として、地方銀行を選定しているところでございます。

かんぽ生命保険につきましては、法人向け商品の受託販売ということで、業務開始希望時期として2008年6月を考えております。全直営店81支店で取り扱うことといたしまして、商品供給会社候補として、内外の生命保険会社8社を選定済みでございます。また、入院特約の見直しにつきましては、2008年7月から全直営店及び代理店で取扱いを行いたいと考えております。

次に、顧客への説明態勢等についてでございます。

まず、ゆうちょ銀行につきましては、顧客への説明態勢といたしまして、各業務の特性やリスクを踏まえた取扱マニュアル・説明マニュアル等を作成・改定し、取扱者が説明すべき内容や手順について規定をしたいと考えております。

また、苦情・相談につきましては、お客様からの苦情・相談対応に当たって、各業務の特性に応じて専用のコールセンターの開設や提携先との連携策を実施したいと考えております。

また、個人情報の保護につきましては、各業務を通じて入手した個人情報の利用に当たっては、その利用目的や範囲等を明確にした上で、顧客同意を取り付けるなどの管理体制を構築したいと考えているところでございます。

また、所属銀行・所属保険会社との関係につきましては、銀行代理業者、生命保険募集人として関係法令を遵守する態勢を構築するとともに、所属銀行や所属保険会社による業務指導・研修・監査などへ協力していきたいと考えているところでございます。

次に、かんぽ生命保険についてでございます。

まず、顧客への説明態勢でございますけれども、お客様や社会からの信頼を確保するためには、適正な保険募集管理態勢の確立が必須であるとの認識のもと、募集人を対象とした適正募集に関する教育・研修を実施するとともに、募集に際しての説明資料の交付や本人確認、面接

などの手続の実施状況についてチェックを行う体制を確立したいと考えております。また、法人向け商品の受託販売に当たっては、引受会社に対して誤認することのないよう説明等を実施したいと考えております。具体的には、受託元会社が引受会社であり、かんぽ生命保険は受託元会社の募集代理業務等を実施していることを説明するという。また、募集に使用する文書またはツールにつきましては、原則受託元会社が作成したものを活用したいと考えております。

苦情・相談につきましては、CS担当部門が一元的に管理を行うとともに、法人向け商品の受託販売に当たっては、受託元会社との連携体制を構築していきたいと考えております。

また、個人情報保護につきましても、法人向け商品の受託販売を通じて知り得た個人情報については、かんぽ生命保険の規程に則りまして厳格に管理するとともに、受託元会社と締結する委託契約書において守秘義務等を明記することにより、個人情報の保護を徹底してまいりたいと考えております。

次のページでございます。

今回、保険につきまして入院特約の見直しというものを考えさせていただいているわけですが、その趣旨についてでございます。

医療技術の進展に対応しつつ、シンプルでわかりやすい保障内容とすることによって、お客様の保障ニーズに合致するとともに、お客様の理解が容易になるということで、平明化を目指したものでございます。

ここの下の絵でご覧いただきますと、下の絵の真ん中あたりのところに、「医療技術の進展に伴い入院期間は短期化」と書いてございます。平成8年当時平均入院日数40.9日が、平成17年では37.5日に短縮してきているということでございます。

こういう現状を踏まえまして、現行の特約では入院しても5日以上でなければ入院保険金の対象とならないというものを、お客様の理解が容易となるよう、1日でも入院すれば原則入院保険金の支払い対象とするというものでございます。

また、同じく医療技術の進展に伴いまして新しい種類の手術が出現しております。現状、約款所定の手術が対象となっているものを、公的医療保険の対象となる手術全般に拡大することによりまして、お客様の理解が容易となるようにしたいということでございます。

次のページをご覧くださいと思います。

こういった保険の特約を改定することによりまして、支払い件数が増えて、その態勢が大丈夫かという問題につきましては、入院特約の見直しによりまして、1つの契約当たりの支払い

件数は約1.5倍に増加するというふうに想定しております。ただし、これは販売開始当初は保有契約全体に占める新特約の割合は低うございます。すなわち、保険契約は大変長い商品でございますので、一気に入れ替わるわけではございませんので、新特約の割合は低く、さらに保有契約が減少傾向にございますことから、当初の支払件数はむしろ減少する見込み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、サービスセンターにおける支払い態勢の整備も新契約の増加に伴い、段階的に実施していくことが可能だと考えているところでございます。

また、その態勢につきましても、下に書いてございますように、支払管理部署への適切な資源配分、相互牽制機能の発揮等々によりまして、迅速かつ適切な支払管理態勢を確立したいと考えております。また、その査定の結果に対しまして、契約者の皆様から審査の請求があった場合につきまして、第三者を構成員とする査定審査会において保険金の支払いの可否の認定などに関し審査を実施するというものでございます。

以上、簡単でございますけれども、私からの説明とさせていただきます。

○田中委員長 それでは、ただいまのご説明に対しまして、質疑等を始めたいと思います。

野村委員、お願いします。

○野村委員 ご説明ありがとうございました。ゆうちょ銀行の方の変額年金保険等の取扱いについてちょっとお尋ねしたいと思うんですけれども、変額年金、今の商品はみんな死亡保険金に最低保証がついているということを前提にされていると思いますが、基本的なコンセプトは実は投資信託と同じような考え方がベースにあると。そうなった場合に、今投信は窓販されておられると思うんですけれども、その投信の窓販の展開している店舗と、それから変額年金販売の店舗、あるいはその態勢というのはどういうふうにするか、同じところが担当していかれるのか、それはどういうふうになっているのかちょっと教えていただけますでしょうか。

○米澤専務執行役 私どもが今回お願いしております変額年金につきましては、資料の2ページでございますけれども、最初82店で開始して、1年以内を目途に全直営店に拡大していきたいと考えているところでございます。一方、投資信託につきましては、これはたしか1,552店で取扱いをしているところでございますので、投資信託の方が広うございます。ただ、投資信託の方は郵便局会社の方のものも当然入ってきております。したがって、今回認可でお願いいたしますのはあくまでゆうちょ銀行のものでございますので、その拠点数でいいますと、全部の直営店というふうな形になってまいります。

野村委員 続きで恐縮ですが、そこは今までもこの直営店82店舗、あるいは1年以内に全直営店ということですがけれども、この直営店の方は当然投信はやっておられるということですね。

○米澤専務執行役 さようでございます。

○野村委員 その場合に、前にちょっと拝見したときに、ブースみたいなところで、特別に投信の時は別の部屋のようなところに行って説明を受けるという態勢になってはいますが、これは変額年金保険の場合はどういうふうな考え方になるのでしょうか。単純に窓口で取り扱うという形になるのでしょうか。

○宇野常務執行役 同じ投信の窓口でやる予定でございます。

○野村委員 また別なブースでという形ですか。

○宇野常務執行役 はい。

○野村委員 わかりました。

○富山委員 クレジットカード業務なんですけど、現在共用カードという形でやっていますよね。この共用カードでやっている形から、今回自分の名義でというか、業務を開始した場合に、その与信する主体としては一応瞬間的にそこでポジションをゆうちょ銀行がとる、この会社がとる、その場合一つ違いますよね。従来ポジションはとっていないわけですね。

それはある種法律上、あるいは財務的リスクのポジションだと思うんですが、それ以外に主体の情報管理とか、セキュリティの問題とか、クリアランスのトランザクションのいろいろな実際の業務、運営的なところでは、何かすごく変わることがあるんですか。

○米澤専務執行役 ほとんど同様でございます。まず、最初におっしゃったリスクの方のお話でございますけれども、これについては全部委託先の方に債権については保証を付保ということでございますので、そういう意味でのリスクはきわめて小さいというふうに考えます。

また、事務の取扱いについて、若干変わるところはもちろんございます。例えば、盗難、滅失の時の取扱いを窓口でやったときに、至急それをちゃんとやるとか、あるいはその他若干のものはございますけれども、基本的には今やっている業務がそのまま踏襲される、あるいは、同じような性質のもので対応は可能だというふうに考えております。

○富山委員 今後の業務展開上の見込みなので、見込みというか、ちょっとぼんやりした話で結構なんですけど、基本的にこの収入源としてはいわゆるデビット的なトランザクション的なものと、要は1回でぼんと払ってというやつと、リボで基本的にもうける分と両方ありますよね。それはどんなバランスを見込んでおられるのでしょうか。

○宇野常務執行役 金額的なもの、比率で申し上げますと、大体ショッピングの手数料が4割

ぐらいか5割ぐらいだったですね。半分がいわゆる金利収入、そういう形になります。

○富山委員 フィフティ・フィフティぐらいですか。この業界の全体としてはどんな感じなんですか。会社で随分違うんだと思うんですけども。

○宇野常務執行役 ご存じのように、グレーゾーン金利があった場合と、いわゆる利息制限法内の場合とその辺は少し違うと思いますが、ビジネスモデルは、銀行系カードの場合は今私が申し上げた形に近いと思います。

○富山委員 それに近いモデルということですね。

○宇野常務執行役 もちろんそうです。

○富山委員 流通系カードなんてたいていは圧倒的に金利収入が多かったと思います。だから打撃はすごく受けているみたいですね。そういうモデルではないということですね。

○宇野常務執行役 はい。

○辻山委員 この6ページのご説明で伺ったんですけども、これは新特約発売当初ということで、とりあえず1年間ですね。もう少し長期というか、その見通しはどうなんですか。

○米澤専務執行役 ここに書いてありますように、全部入れ替えれば基本的には1.5倍になるんですが、一方で売れるものがどんどん落ちていく。そのスピードの兼ね合いになるかと思えますので、そう急激にこれが膨らむというふうには考えておりません。

○杉本専務執行役 当面の間はこういうような保有契約の減少が見込まれますので、こちらの方のウェイトの方が大きいということになります。

○辻山委員 数年間は少しずつ下がって、それから若干上がっていくと。

○杉本専務執行役 具体的にどこでクロスするかというのは、ちょっとまだ分析しておりませんが、今の保有契約件数では5,500万件ほどある、一方で現在新契約として入ってくるのは240万件程度という、そこのバランスからいうと当面の間はということが言えると思います。

○野村委員 今度はかんぽの話なんですけど、必ずしもこの新商品とは関係ないんですけども、先般新聞等でも報じられていますように、既存のかんぽの保険の保有高が減っているということ、かなり急激に減っているというような報じ方もなされていたようにも思うんですが、その原因分析というのはされておられるんでしょうか。もしお分かりでしたら、少し教えていただきたいんですが。

○杉本専務執行役 原因分析という意味でいうと、これまでしばらくの間というのは、約2割ずつぐらい契約件数が減ってきているというような現象が起こってまして、ご存じのように

他の生命保険会社と違って圧倒的に養老保険のウェートが高いと。現在の金利環境のところではその魅力が少し失われている。一方で、あまり商品改定的なことは行われていないということで、日々こう減ってきているということがあろうかと思います。

あと、民営化後にもう少し大幅に減っているという現象が起こっているんですけども、この部分はむしろどちらかというとなんか民営化直後の立ち上がり期の混乱の要素と、民営分社化でそれぞれ役割分担、組織を全部いじりかえましたので、そこら辺の不慣れな部分等の影響が出ているかなというふうに思っております。

○米澤専務執行役 10月の初めのころは、民営化ということで、お店が混乱しないようにということで、渉外の職員の方たちもできるだけお店の方について、お客様の誘導であるとか、そういう方をやってほしいということでした。やはり保険は渉外の方が販売の主力でございますけれども、その方たちにスムーズに10月の前半を迎えるために店舗の方でいろいろお仕事をさせていただいたというふうな要素もまたございます。

○野村委員 ということは、予想としては下げ止まりという感じですか。2割ずつ減少している割には、かなり今……。

○杉本専務執行役 当然のことながら、下げ止まるようにしていきたいということもございます。そういうためにも今ここにお願いしているような、やはり例えばこの入院特約で言いますと、15年間近く改定しないでこれまで来ておりますので、いわば民間スタンダードから比べると相当ビハインドしている状態になっていると。これはやっぱり民営化の本来の目的である国民便益の改善だとかこういった観点から言っても、相当ビハインドしたままの状態ですと進むというのはやっぱり難しいわけでありまして、そういう意味でこういう新しい特約のお願いという、商品改善に過ぎないのでありますが、こういったものをお願いし、新たな受託販売要素なんかも取り入れて、少しずつ歯止めをかけていきたいというふうに思っております。

○野村委員 原因が一過性の10月の混乱だけであるのであれば、当然それは時間が解決する問題かなと思ったんですが、それ以外にもやはり減少の原因、大きく2割よりも民営化後というのはあるわけですか。それとも2割は2割のまま減っていったというイメージなんですか。

○田中委員長 民保も減っていますでしょう。だから、差別はない。

○杉本専務執行役 民保も減っているんですが、民保の減り方、そこまで大きくは多分ないと思いますけれども、全体的なマーケットの縮小傾向はもうちょっと小さいかな。それに対して我々は縮小傾向が少し大きいと思っています。それは、やはり世の中のお客様のニーズに必ずしも合致していない商品構成をまだ我々はそのまま持っている。これは順次直していかない



といけないと思っております。

○飯泉委員 先程からも、やはり新しく郵政民営化になって、国民の皆さんとか、あるいはユーザーの皆さんから、これはよくなったなというインパクトを与えるべきじゃないかという議論がその前にもあったんですけども、そうした意味ではちょうどこの3ページと4ページにゆうちょ銀行、それからかんぽ生命保険、「顧客への説明態勢等」とあるわけですね。

例えば、ゆうちょ銀行の方で「(2) 苦情・相談対応」のところ、こちらは当然自分が自らやるものについては専用のコールセンターを開設しますと。提携先との連携というのは引き受ける分ですね。ところが、かんぽ生命保険の場合には、当然元請けとの連携体制というのみがあるわけなんです、ただかんぽ生命保険の中でも例えば入院特約の見直しとか、新しい保険の部分はあるわけですね、直営の。この辺りは例えばコールセンターを設けるとか、こうしたものは考えられないのでしょうか。

○杉本専務執行役 既にそういうようなコールセンターは持っていてございまして、直接苦情について受ける部分と、代理店である郵便局会社さんを経由して入ってくるものと両方ございます。

○飯泉委員 もう既にかんぽ生命保険の場合はお持ちだということでよろしいわけですね。それを活用するということ。

○杉本専務執行役 はい。

○富山委員 先程の残高の減少なんです、ゆうちょ銀行の方はどんな感じでしょうか、10月以降は。

米澤専務執行役 ゆうちょ銀行の方も前と変わらず減少の傾向が続いております。

○富山委員 特に、そこでアクセスが、同じような感じですか。

○米澤専務執行役 大きな傾向、がらっと変わったというのはございませんけれども、引き続き減少は続いているというような状況でございます。

○富山委員 原因としては。

○米澤専務執行役 これはもともと公社時代から減少傾向が続いて、今から数年前からもう減少傾向が続いておりますので、その傾向線の上からそんなにずれた動きにはなっておりません。ただ、やはりゆうちょ銀行の方もいろいろな商品について、例えば定額郵貯なんかも、これは戦前からある商品、息の長い商品でございます。こういったものだけでこれからやっていけるかという問題がやはりあるかと思えますし、それから私どもは従来から申し上げているように、今回のお願いではないんですけども、やはりお客様の利便性を向上する観点から流動性預金については限度額を廃止していただいたりして、お客様の使い勝手がよくなりませんと、今他

の金融機関もものすごく使い勝手ということをいろいろお考えになられて、商品をどんどんよくされていると。我々の方はそれに対していろいろな規制であるとか、そういうものからの関係で、なかなかそこは柔軟にできていないという部分がございますので、是非ともそういった企業努力ができるような、そういう環境をお願いしたいところでございます。

○飯泉委員 1点、ここは委員長の方に教えていただければと思いますが、今米澤専務からお話のあった使い勝手のいいということで、従来例えば定額を含めて、1,000万円というたががありましたね。ある程度この中での議論、例えばそれを外すのはだめだということになっているのか、そうしたものも今後の検討対象になるのかというのは。

○田中委員長 我々がどうこうという話ではなくて、何か申請が出た場合に我々が独自に判断すると、そういう。

○飯泉委員 では、フリーでいいわけですね。

○田中委員長 9月末まではそのままというのが決まっていたわけです。

○飯泉委員 やはり、ちまたからいろいろそういう声が出ているものですから。

○田中委員長 それではよろしいでしょうか。どうも本日はありがとうございました。

それでは、本件認可申請に関する関係者からのヒアリングに移ります。

本件認可申請につきましては、12月18日までを締切として、ホームページにおいて意見募集を行いました。意見を寄せられた団体のうち、本日の委員会への出席を希望されました7団体からヒアリングを行いたいと思います。

まず、全国銀行協会、社団法人全国地方銀行協会及び社団法人第二地方銀行協会の3団体に伺います。恐縮ですが、時間の関係上、皆様5分程度でご説明をお願いしたいと思います。本委員会に提出いただいたご意見については、次回以降の委員会においても調査審議の参考とさせていただきますが、本日は特に重点を置かれておられる点についてのご説明をいただき、その後質疑をさせていただくという手順でいきたいと思います。

それでは、全国銀行協会から國部企画委員長、北川委員会室長をお願いいたします。

○國部企画委員長 全国銀行協会企画委員長の國部でございます。本日は当委員会におきまして、私どもの意見を申し述べる機会を頂戴いたしまして、厚く御礼申し上げます。

本日、この場では3団体が招かれておりますけれども、私からゆうちょ銀行の新規業務参入についての基本的な考え方と個別の3つの業務に関する意見につきまして、意見書に即しましてポイントを絞って述べさせていただきます。

お手元に配付させていただいております私ども全国銀行協会の意見書をご覧いただければと

思います。冒頭に今回のゆうちょ銀行の認可申請に対する全銀協としての基本的な考え方を整理しております。

大きく3点ございまして、第1点目は5月の当委員会でも申し上げさせていただきましたとおり、新規業務参入の大前提としてゆうちょ銀行が経営の抜本的な効率化と民間企業としての内部管理態勢の整備を徹底することが不可欠であります。その上で、個別業務の是非につきましては、3つの要件、すなわち①民業圧迫を生じさせないこと、②規模の再拡大につながらないこと、③利用者保護等の面で問題が生じないこと等を総合的に検討すべきと考えております。

第2点目でございますが、先般のゆうちょ銀行の運用対象の自由化に係る認可申請に対しまして、郵政民営化委員会さんから示された重要な視点でございますけれども、ゆうちょ銀行の具体的な業務実施は市場のかく乱要因とならないようになされる必要があるということで、暗黙の政府保証が残るゆうちょ銀行が巨大な資金力をもって大規模に参入することにより、当該市場に混乱を来すことがないか、十分な検証が不可欠と考えております。

第3点目は、いかなる新規業務に参入するかにつきましては、ビジネスモデルに応じて変わってくるわけでありまして、この意味におきましては、ゆうちょ銀行は認可申請を行う以前に、民業圧迫を回避しつつ、規模縮小を通じた円滑な民間市場への融合を可能とするビジネスモデルを早急に策定して明示すべきと考えております。郵政民営化委員会さんにおかれても、ゆうちょ銀行に具体的な対応を促していただければと考えております。

次に、今般ゆうちょ銀行から認可申請のございました業務につきまして、コメントさせていただきます。

資料の2ページをご覧ください。

まず、クレジットカード業務についてでございますが、全銀協では暗黙の政府保証が残るゆうちょ銀行が貸出業務に参入すれば、民業圧迫につながると主張してきたところでございまして、この意味においては、認可申請に含まれるクレジットカードを利用した会員向け貸付けが一般の個人向けローンの提供につながれば、民業圧迫懸念が大きく、そのような取扱いは認められるべきでないと考えます。したがって、委員会におかれましては、ゆうちょ銀行によるクレジットカード業務が移行期間中における個人向けローンの提供につながるものではないことを確認した上で、適切にご判断いただきたいと考えております。

2つ目に、変額個人年金保険等の生命保険業務についてでございますが、変額個人年金保険の取扱いには高度な保険知識等が必要であることにかんがみ、利用者保護等の面で問題が生じないことに関して十分な検証をお願いしたいと考えております。

最後に住宅ローン等の代理業務についてコメントをさせていただきます。繰り返しになりますが、全銀協としては暗黙の政府保証が残るゆうちょ銀行が住宅ローン等の個人向け商品を含めて貸出業務に参入することには反対でございます。移行期間中、ゆうちょ銀行自らが本体で貸出業務に参入せず、代理業務に徹する場合でも、同行が住宅ローン等の商品を顧客に提供するためには、十分な商品知識等を有した人材の確保や適切な業務運営態勢の整備等が不可欠であり、委員会におかれては利用者保護等の面で問題が生じないよう十分な検証をお願いしたいと思います。

以上が基本的な考え方でございますが、ゆうちょ銀行の新規業務への参入につきましては、民間金融機関によって置かれた環境やその特性等に応じまして影響が異なるのが実情であります。委員会におかれては、これからコメントされる地銀協さん、第二地銀協さんのご意見等も踏まえていただきまして、幅広い観点から深度を持った調査審議をお願いしたいと考えております。

以上でございます。ありがとうございました。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

続きまして、全国地方銀行協会から横浜銀行の早川代表取締役副頭取、望月協会担当部長にお願いいたします。

○早川代表取締役副頭取 横浜銀行の早川でございます。本日はこういう機会をお作りいただきましてありがとうございました。

意見書につきましては、別添ペーパーでお示ししてございますので、補足する形で意見を述べさせていただきます。

当協会ではこれまでも従来の民間金融機関が行っている業務との競合という問題点につきまして、民業圧迫にならぬよう規模の縮小及び公正な競争条件を求めてまいりました。

そうした中、ゆうちょ銀行はこの10月に民営化が始まったばかり、かつまた巨大な規模のまま、政府の間接出資も残っている段階にもかかわらず、我々の認識としては、なし崩し的にリテール業務の分野に業務拡大を進めようとしているのではないかというふうに見ております。

例えば、住宅ローン1つとりましても、既に市場は頭打ちで、現実に各地域において過当競争の状況にある中、新たなプレーヤーの登場によりまして、将来の金融システムの健全性維持に影響が生じるのではないかと懸念をしているところであります。

もちろん、ゆうちょ銀行には民営化銀行として着実かつ健全に育っていくことを期待しております。もちろん、民業圧迫を回避しつつ、円滑に民間市場への融合を進めるという望まし

い民営化の進め方からすれば、経営の効率化を優先した上で、ノウハウがなく、態勢も整っていない中で、今申し上げましたように、市場が飽和状態にあるリテールバンク業務への参入を志向するのではなく、これまで培われてきた投資運用業務の分野で、いわば機関投資型のビジネスモデルを目指すべきではないかと考えているところでございます。

確かに、調達面におきましては、ゆうちょ銀行は個人取引を主体としておるわけですが、これはこれまでの運用面における政府の関与を背景に、郵便局網という地の利を生かして預金集めをしてきた結果であり、これを持ってリテール部門に強みがあるということは言い切れないのではないかと考えております。

また、今後リテール部門を強化していくためには、相応の職員の能力向上、システム投資、あるいは内部管理態勢の整備が求められるわけでありまして。特に職員の能力向上については、全国の拠点において営業現場の底上げをしていく必要があるわけで、これが大変容易なことではないと、私ども従来の金融機関としても大変苦勞しているところであるわけでありまして。

そこで、我々がゆうちょ銀行のビジネスモデルまで踏み込んで意見を申し上げている背景には、ゆうちょ銀行が将来どのような金融機関になって、日本の金融システムの中でどのような役割を果たそうとしているのかというものが今もって何となく見えてこない、不明確であります。それが既存の金融機関に不信感ないし危機感を惹起させている面があるのではないかと思われます。

したがいまして、ゆうちょ銀行が将来目指す姿として、機関投資家型のビジネスモデルを志向することが明らかにされるのであれば、大卒として民業圧迫ということ自体が生じる可能性が低いんだという認識が金融機関側にも共有化されるのではないかとというふうに考えております。いずれにせよ、是非ゆうちょ銀行のあるべき将来の姿というものを具体的にお示しいただければありがたいというふうに考えております。

こちらの民営化委員会では、これまでもゆうちょ銀行の規模の縮小あるいは態勢整備の必要性については毎回説いてこられていますが、意見として公表されただけで、我々から見ますと、必ずしも実効性が担保されているのではないのではないかと感じる感じがいたします。より踏み込んだ働きかけが必要ではないかと考えております。

今回、是非この委員会におかれて、ゆうちょ銀行に具体的な指示を与えて、計画を提出させるというようなことをお願い申し上げたいと。なぜならば、我々は委員会には郵政民営化を円滑に進めていく上でのより積極的、指導的な役割を期待しているところであります。お立場いろいろあるかと思いますが、是非よりコーチの役割というものを強めていかなければなとい

うふうに考えているところであります。

以上、補足の説明でございました。

なお、資料には加盟行64行に今回の新規業務の拡大に当たっての意見を求めました際に寄せられた意見を掲載しております。ご参考にしていただければと思います。

以上でございます。

○田中委員長 ありがとうございます。

続きまして、第二地方銀行協会から北洋銀行の柴田常務取締役、第二地方銀行協会の澤井金融情報室長をお願いいたします。

柴田常務取締役 第二地方銀行協会の一般委員長を務めております柴田でございます。よろしくをお願いいたします。本日は意見を申し述べる機会を与えていただき、ありがとうございます。

「ゆうちょ銀行の新規業務に関する認可申請に対する意見」という資料をご覧いただきながら、意見を聞いていただきたいと思います。

まず、当業界の基本的な考え方について申し述べます。

私どもはゆうちょ銀行が民間金融システムへ円滑に統合され、なおかつ国民経済的観点から望ましい郵政民営化を実現するためには、肥大化したバランスシートの規模の縮小、利用者保護の徹底や金融システム安定に資する観点からの内部管理態勢の整備、それから政府の出資がある間における公平な競争条件の確保と、この3つの要件を満たすことが不可欠であると考えております。

今回ゆうちょ銀行から認可申請されました新規業務に関しましても、これらの3つの要件が十分に満たされるように是非配慮いただくとともに、本委員会が昨年12月に公表しております新規業務の調査審議に関する所見において、「委員会の委員が実態を更に調査した上で、要件や条件について審議を行っていく」ということが示されておりますので、是非委員会自身が金融庁並びにゆうちょ銀行から深度あるヒアリングを行っていただき、適正な競争関係の確保、業務遂行能力等の事前要件を十分確認した上で審議いただくことを強く要望いたします。

次に、今回の申請された業務について申し述べたいと思います。

まず、クレジットカード業務ですが、そもそもゆうちょ銀行は官業として築き上げてきた国民からの信頼、全国的な営業基盤、巨大な資金力を承継した金融機関であり、一般の金融機関には見られない優位性を有していると思います。

このような優位性を有するゆうちょ銀行がさらに政府の間接出資が残る移行期間において、

クレジットカード業務という新たな一種の与信業務を行うことは、やはり他の民間金融機関との公平な競争とは言えず、基本的には認め難いと考えております。

仮に、ゆうちょ銀行が新たな決済サービスとして、提携カード会社の保証を付したクレジットカード業務を扱うことになると、この公平な競争条件が確保されていないもとの、さらなる規模の肥大化を招きかねないという懸念があります。

また、業務の太宗を提携カード会社に委託することとしておりますが、その場合でも他の民間金融機関と同様、委託元の銀行として、監督指針等に基づき、委託先である提携カード会社における審査の妥当性、適切な債権管理等、業務の適切性を確保するための措置を講ずる必要があることから、この点を十分確認していただきたいと考えております。

次に、変額個人年金保険等生命保険募集業務についてであります。

政府の関与が残る移行期間において、ゆうちょ銀行が国民からの信頼などの優位性を有したまま変額個人年金保険等を募集することは、やはり公平な競争条件の確保という点から問題が残ると考えております。

仮にゆうちょ銀行が新たな資産運用商品という位置づけで変額個人年金保険等を募集する場合は、他の民間金融機関と同様の顧客説明、苦情処理態勢等々の内部管理態勢の整備・強化が当然求められますので、適切な態勢が整えられているかどうかを確認していただきたいと考えております。万が一、そうした態勢が不十分なままゆうちょ銀行が参入することとなれば、顧客保護という観点からも大きな問題であると思慮いたします。

最後に、住宅ローン等の代理業務についてであります。

今回の申請は民間金融機関の住宅ローン等の代理業務という位置づけですが、先程申し上げましたように、国民からの信頼と全国的な営業基盤等を官業から承継したゆうちょ銀行が、政府100%出資が残る現段階において本代理業務を行うことは、公平な競争条件の確保という観点から、やはり問題であると考えております。

仮にゆうちょ銀行が本業務に参入するということになると、ゆうちょ銀行の口座が決済用口座として利用される可能性も十分考えられ、バランスシートの規模を一層拡大する懸念があります。

また、たとえ代理業務であっても、銀行法や監督指針等に基づき、他の民間金融機関が代理業務を行う場合と同様の商品知識、各種法令に精通した人材の確保・配置、顧客への適切な情報提供、顧客の知識・経験・財務等の状況に応じた説明・苦情処理態勢の充実が必要であり、この点を厳正に確認していただきたいと考えております。

最後になりますが、私ども地域金融機関は、地域経済、地域社会の持続的な発展に向け、最大限の努力をしております。国民経済的な観点から真に望ましい民営化が実現されるためにも、審議に当たりましては、地域金融機関の意見を十分反映していただくことを強く期待しております。

以上で私の発言を終わらせていただきます。ありがとうございました。

○田中委員長 ありがとうございました。

これまで3団体からご意見をいただきました。質疑等に入りたいと思います。

国が100%株式を保有しているということなんですけれども、民営化するときには最初の段階で国が100%持っていない形態はあり得ないわけで、これは歴史的経緯としてもうどうにもしようがない話だと思います。民営化を政府が決意した以上、当初の段階においてこれ以外の形態はないわけですから、これはもうやむを得ない。

次に、それでは国は100%、あるいは途中株式を売り出した以降の段階においても、国が株主であるから、例えばゆうちょ銀行に対して特定の関与をする可能性があるのかどうか。これについては、我々はその可能性は全くあり得ないというふうに考えています。

もし、国が関与するとすれば、それは金融危機対応会議が内閣のもとにおいて行われ、システムミック・リスクに火をつける可能性があるといったときに、預金者の預金を全額保護するか、あるいはキャピタル・インジェクションを行うとか、それはその時の内閣が判断される話であります。

しかし、それは今日お集まりの皆様方と全く同じ条件でありまして、皆様方の銀行がもしそういう状況になったときには、国が関与するとすればそういう形であって、それ以外の形の関与の仕方はない。

このことについて、日本国民の間に何か誤解があるかどうかということが問題。国がゆうちょ銀行について直接関与するとすれば、今言ったケースのみであって、例えば利益が出ないから補助金をどこから恵んでやろうとかいうようなことが、国会あるいは内閣の議題に上がるなんてことは、我々委員会としてはこれっぽっちも考えてはいないし、そんなことがもしあるとすれば、民営化の趣旨そのものが覆されるわけです。

「暗黙の政府保証」という言い方を皆様方がこれまでもしてこられましたし、私はそういう問題が間違っているというふうに言うつもりはありませんが、ただ少し安易に使われておられるのではないかと。

現実に我々の経済社会が当面している課題は、先進国の中で国債発行量がGDPに対しても



異常に多い、そして人口減少を迎え、政府の関与をどういう形で絞り込んでいくのかということです。そして、その道筋を立てる以外に我々の将来はないということについて、もはや国民的な合意があるという段階において、国が100%株式を保有しているからといって、特定の関与の仕方をするということはもうあり得ないという、そういう銀行なんだということは、我々委員会の認識。

これからも言い続けますが、もうここまで来たのならば、「暗黙の政府保証のある限りは」とご発言されていますが、暗黙の政府保証というのはどういう状況の中でどういう保証行為になるのかということをもう少し述べていただかないと、何か補助金でも出す気なのか、あるいは欠損が起きたときに、特定の条件で国の資産をくれてやるようなことがあるのかと。そんなことはあり得ないという状況であることは、認めていただいた方がいい。

もちろん、民営化法の中において、いわゆる民業圧迫にならないように、民間秩序の中に大きな混乱をもたらさない。そのために監視と新規商品の許認可に当たって委員会が設置されましたので、それは私どもの役割です。しかし、暗黙の政府保証がある限りというのは、それは歴史的に国は株式を保有するのはやむを得ないんですから、だからその時には常に暗黙の政府保証があるというのは、誤解として国民にもしあるとすれば、我々はその誤解を解かなければいけない問題だというふうに言い続けておりますので。

これからもいろいろな形で新規商品の許認可に関わって皆様方との対話はもちろん誠実に続けますが、暗黙の政府保証論は、私の希望を言わせていただければ、もう下ろしてほしい。金融危機対応会議以外の対応の仕方は、もはや日本国はゆうちょ銀行に対してできません。それはほとんどの国民がもはや理解していることだと思いますが、もし私の認識が甘いとか間違っているということがありましたら、遠慮なしにおっしゃってください。

○飯泉委員 私も非常に違和感を感じて聞いておったんですが、暗黙の政府保証と言われて、水戸黄門の印籠みたいに、これを言ったら全部民業圧迫だという。それだったら何の議論もできないし、今委員長からお話もありましたし、もっと言うと郵政民営化の前の平成13年の財投改革からもっと皆さんには考えてもらいたいですね。要は、あれでとにかく日本の場合には非常に官の規制が強過ぎるんだと、政府系の金融機関などにしても全部市場原理、市場にさらそうということで財投機関債の発行という、あれも大きな一里塚、あそこからずっと始まっているんですね。

その中で皆さんの言われる暗黙の政府保証、当時は政府保証もあったわけですがけれども、それで郵政民営化になった。これは全体を挙げて、皆さんもこれは絶対反対だということではな

く、これを受ける形でまず新しい金融秩序を作っていこうじゃないかという中で生まれてきた民営化ということなんですよね。

そうやってきたら、皆さんのおっしゃるのも確かに一理あって、民業圧迫というよりも、新しいプレーヤーが入ってくるわけだと、でもまだまだ初心者マークの部分もあるし、官で保護されていた部分があるので、例えば人材の点というご指摘なんかもいろいろありましたね。逆に、積極的に協力をする中でパートナーシップを持って、ここだけで郵政の部分をみんな商売敵なんだと言っても、今経済はグローバルになっていて、外資を中心にどんどん入ってくるわけですから、逆に日本の中で、何もモンロー主義をとれと私は言っているわけではないですけども、全銀にしても、地銀にしても、第二地銀にしてみても、やはり強力なパートナーシップを持ったところを、外資と組むというのも1つかもしれないけれども、こういうところを逆に自分たちが誘導してあげようじゃないかと、日本の新しい金融秩序をつくる格好のパートナーが現れたんだと。

例えば、先程のいろいろなカードローンなんかにしても、ある程度うちも今までは勉強してやっていた部分があるわけですから、こうしたものを今度完全民営になってきたんだから、じゃそれを全銀が行くのか、地銀が行くのか、第二地銀が行くのかわかりませんが、逆に皆さんの間同士でも当然これは外資との間で闘いはあったわけですから、新しいパートナーが来たんじゃないかと、育ててやろうじゃないか、それで自分たちとも一緒に頑張っていこうじゃないかと。

何を言いたいかというと、結局一番のところは日本国民にとって今回の郵政民営化をよかったですと、これまでのサービス以上によかったし、各銀行さんたちの部分についても、これで各銀行等の対応もよくなったと。先程地銀、第二地銀はリテールの話がよく出るわけなんですけれども、私も県知事の立場として、逆に県議会で、あるいは各県でいろいろな話が出てくるというのは、景気が一番悪くなったとき、金融検査の話もあるわけですが、潰れないでもいい会社がどんどん潰れる可能性があるんですね。銀行の皆さんに話を聞くと、いや、我々も潰したくはないんだ。でも、解消しなかったら、とてもじゃないけれども、我々自身がやられてしまうんだということで、貸しをどんどん剥いでいくわけですよ。

だから、そういうことであれば、逆にセーフティーネットが、どんどん政府系の金融機関がなくなる中で、もう少しそういった点、リテール、リテールとおっしゃるのであれば、もっとそのところは、じゃ自分たちだけでいくとなかなか審査が厳しくなるから、新しいパートナーも持っていく中で連携をして、本来やはり地銀、第二地銀というのはもっともっとリテール

を頑張ってもらいたい部分があるものですから、そういった点が今回あるから逆にできるんじゃないかと。

ただ、最近のリテールというのは全銀だっってどんどん入ってくるわけなんですよね。だから、やはり地方においても、都銀と地銀との間での、そのうち信金もあると思うんですけれども、そういった本来だったら地銀だけ、第二地銀だけがやっていた部分がどんどん垣根がなくなってきたわけですから、そういったものの逆に取り持ちというかパートナーに、新しく民営化をされたそれぞれの会社をパートナーとして考えていただかないと、国民にとって郵政民営化って一体何だったんだということになるんじゃないかと、非常に今のお話を聞いていて危惧するんですよね。

だから、逆に郵政民営化の新しいプレーヤーが出て来たということで、皆さんとして今までできなかった点を、商売敵、敵と言うのではなくて、新しいパートナーとして新しいことをやってみようじゃないか。今まではなかなかできなかった。カードにしてもそうですし、保険にしてもそうです。また、逆に皆さんの商品を彼らを使ってどんどんもっと広く売って、皆さんの顧客をさらに広げていこうじゃないか、絶好のチャンスが来たんじゃないかと。もう少しそういう前向きの話が聞けるのかなと思って、非常に残念な気が今日聞いていて思ったんです。

それで、必ず暗黙の政府保証とね、もう少しそのところ。確かに、民業圧迫の点については我々も審査をしなければいけない、これは当然おっしゃるとおりであります。一体誰のためにやるのかといった点について、銀行の皆さんについても、やはり国民のためなんだということをもっとおっしゃっていただきたいなど。非常に今日は印象としては残念な気がします。

○田中委員長 どうぞ。

早川代表取締役副頭取 ご指摘ですが、地域金融機関として、この郵貯がいわゆるゆうちょ銀行になって、いわば我々の競争相手になる。その中で、従来以上に地域とかかわりを持ってやっていくという、私ども全国地方銀行協会会長行としても、会員銀行には常にそれを訴えているわけです、今でよしとしないと。

一方で、リレバンの精神がありますから、地域と我々は共生でありますから、そういう面ではいい刺激と受けとめて、自らが改革していかなければいけない、あるいは地域の中でより支持を受ける金融機関にならなければいけない。

こういう気持ちにはなっているはずでありますので、今日はこの調査審議に関する意見として述べさせていただきましたが、全く変わらないよということじゃなくて、経営としては各地銀ともそういうふう考えておるはずであります。

問題は、ゆうちょ銀行がどんな銀行になるのかというところが見えないという不安感、先ほど申しました危機感、そこをもう少し、例えば、3年ないし5年で上場と、そのときはどんなバランスシートになっていて、どんな収益構造のなっているのだろうかというところがもう少し見えると、お互いに理解が深まるのではないかなという感じがいたします。

○富山委員 地銀協さんの機関投資家路線なんですけど、もうちょっと具体的にびしっとやれというふうに言われちゃいましたけれども、大枠な議論としては我々の意見の中でも申し述べたように、いわゆるALM的な観点からすると今非常に難しい。特にバーゼルⅡ的には難しい銀行であるということは前から申し上げているとおりで、その認識は多分ギャップはないんだろうと。暗黙の政府保証に関しては、私もちょっと違和感がいまだにあるんです、言われていることに対して。ただ、そのことに関しては多分そんなに認識のずれはないんだろうなと理解しています。

そのときに、現実的にポートフォリオを組み替えていく時のスピード感として、確かに機関投資家的な方向を目指さないともものすごく時間がかかるし、現実問題としてそう簡単にリテールはそんなに資産は積み上げられませんから、多分そういう手順にはなるだろうなということも、そんなに認識にはギャップがないと思います。

ただ一方で、もう一つ難しいのは、機関投資家路線を目指すにしても何せ大きいので、これはいろいろ難しい問題があるんですね。何せ大きいので、うかつに機関投資家としてばっと資産シフトしたときに、行った先々のマーケットをある意味では歪めちゃうとか、ある意味サブプライムローンもそれに近い現象として起きている部分がありますので、そこは恐らく非常に慎重に動かないといけないという問題。

逆に、日本で言えば農中さんがそういうシフトを上手にやっておられますけれども、でもあそこでもやっぱりかなり苦労しているのが実態なので、そう簡単ではないんだろうなという状況があるのも多分わかっている、共有しているんだろうなということで、その中ですごく抽象的に絵を描けば、多分早川さんが用意された絵とそんなに変わらない絵にゆうちょ銀行さんもなっているんだろうと思うんですけども、ただ実際インプリメンテーションやエグゼキューションで考えると、具体的にこの数字でこうだというのを書こうとすると、多分非常に難しさがあるんだろうなという感じが、個人的意見ですけども、そんな感じはしますということ。

それとあと、やっぱり規模をこのぐらい小さくしますということ例えばマーケットに対して宣言するというのは、一方でゆうちょの資産というのはマーケット商品がほとんどですので、これまたマーケットに必ずしも、要はよく田中委員長が言われてますが、自分の足を撃っちゃ

うみたいなのが起きるので、多分いろいろなことがある中で、ある種の今の状態が起きてきているんだろうなということは思っております。

ただ、多分そんなに考えていることが違いがない一つの証左としては、例えば認可を求められてきている順番でいうと、やっぱりポートフォリオを変えるという、例のデリバティブを扱うとかああいうのが先に来ているというのは、恐らく我々が出した意見書のラインに従ってやはり彼らも動いているというのはあると、我々はそういうふうに理解していますので、その辺はご理解を賜りたいなと思っております。

○田中委員長 野村委員、どうぞ。

○野村委員 基本的に私も同じように思っています、ビジネスモデルというのは自ずと描けるものは限定があると。今の状況から考えれば、だれが考えてもそんなに多様性があるとは思えないということがあるわけなんです、かといって私はこうなりますと言わなければいけないのかという問題も実はありまして、例えば皆さん方の銀行の何十年後について、同業の方々がどういう銀行になるつもりなのか言っておいてもらわないと、おたくは例えば地銀の中で一番大き過ぎてちょっと困るんじゃないですかというふうに言われたら、それは余計なおせっかいだという話になるかと思うんですよね。

ですから、そういう意味では、やはりこれはビジネスの世界ですので、ビジネスをやっている皆さん方の直感で考えていただければ、自ずとあそこの銀行はこうなるだろうというのは見えるわけですよね。そう見えるところを、やはり自ずとそうならざるを得ないだろうという予測のもとで、いろいろな形のことを考えていただく必要があるのかなというのを一点思います。

その上で、暗黙の政府保証に関して言いますと、顧客との関係での暗黙の政府保証の問題と調達の問題というのがあるんだと思うんです。恐らく顧客の方については、顧客である国民がやや誤解をして、何かあったら助けてくれるだろうというふうに思っているという話であれば、これはパーセプションの問題になってしまって、それはあまり実証性がないでしょうという話になると思うんです。

もう一点出ています、調達面で優位性があるということも時々おっしゃるんですが、果たしてそれが実証的に分析されているのかどうかということを考えてみますと、必ずしもそうじゃなさそうな感じもしまして、果たしてそれは本当に調達金利なり何なりで優位性があるのかということが、必ずしもデータとしてもわからないわけなんです。

言葉ではよく出てまいりますけれども、本当にそれが何か特別に調整をしなければいけないほどの差異をもたらしているものなのかどうかということについて、必ずしも説得力がある形

で私どもには伝わっていないという点が一点あるかと思えます。

あと、先ほど飯泉委員の方からもありましたけれども、やっぱり皆様のご主張は非常にパターン化されて、いつもここで同じ論理を展開される。移行期の間はずっとこの主張をお続けになれるのかどうかというのが私は非常に疑問で、これを言い続けていますと、この移行期の間は、皆さん方は非常にポジションをとりにくい立場にあるという気がするんですよ。

というのは、例えば、今回の住宅ローンの代理業務に関しても、手を組まれた銀行もあるわけですよ。それで、じゃ先にそういう戦略でいきましょうという銀行もこれから出てきて、他に例えば別な形の協調関係が提案されてきた、あるいは皆さん方のどこかのお仲間の中から協調関係を提案するところが出てきたという、これが恐らくこの移行期の中にどっと出てくるんだと思うんですよ。

そういう中で、表面的に常にこのロジックを、論陣を張り続けて皆さん方は対応されていくのか。移行期の段階でも、むしろWIN-WINの関係を描く何か積極的な提案をされるべきではないのか、こういう形で自分たちの方と一緒に組めるのではないかとか、あるいは、例えばローン債権の証券化なり何なりという地域で非常に詰まっている部分があるわけですけども、こういったところになぜうちよ銀行は出てきて一緒にやってくれないのかとか、何か積極的な提案がもうちょっとあってもいいんじゃないかなという気がします。

あまりこれをずっとやり続けていますと、無駄に時間を費やしてしまうような感じがしますので、少し柔軟なご提案ないしご発言をいただければありがたいなと思えます。

富山委員 前向きな話をちょっと。今の野村委員の最後の話とちょっと関わるのかもしれないんですけども、逆に言うとうちよ銀行、かんぽ生命保険もそうですかね、非常に個性のあるバランスシートになっちゃっているわけで、ということは恐らく民間の金融機関さんとの関係で言うと明らかにリスクアсимメトリーが、要するに持っているリスクの非対称性があるわけで、そのリスクの偏りはやっぱり、特にバーゼルⅡ的には非常に問題になってくると。

そうすると、これは当たり前、釈迦に説法ですけども、偏っているリスクをそれぞれ違う形で偏っていれば、それをエクステンジすることによって要するに企業価値が高められる余地があると思うので、そこはどちらかというとな新規にリテールでローンをとってくるというよりは、むしろ金融機関同士のリスク交換の議論なので、そういった部分というのは一応かなり自由にできるようになっているんですか、なっているんですよ。もう既に証券ものに関しては買えることに基本的にはなってくるんでしょうから、それは証券化を使って、あるいは直接のローンのエクステンジでもいいんですけども、そういうことはかなり自由にできるよ

になっている流れですので、そういった仕掛けが何か出てくると非常にWIN-WINなのかななんて、これもアイデアベースですが、思います。

○早川代表取締役副頭取 先程野村委員が民間だったら10年後も示さないでしょうと、僕らはまだ民間として見ていないので、したがってどこに化けるんだと、やはりこういう話になるんですね。

柴田常務取締役 官業であった郵貯の民営化であり、その説明責任として、少なくともグラウンドデザインは示してほしいと思います。先ほどの意見のように精緻な数字を求めているわけではなく、大きな観点からの業務の姿を示していただきたい。その上で、我々はフィフティ・フィフティの条件の下で競争して切磋琢磨していきたいと思います。

○田中委員長 それは西川善文氏以下の日本郵政の経営陣が、やっぱりちゃんとした説明というか、できるだけ進路についてわかりやすく説明すること自身が民営化をより早く、株式の売り出しも早くできることですし、それは投資家は評価するでしょうから、それは彼らの責任だということはかなり知っていると思います。ただ、なかなかそれが出し難いというのが現状ではないかと。それはいろいろな理由が積もり積もった歴史的なものもあります、ということだと私は理解しています。

それから、ご懸念の中で、今まで官業だったから金融庁が手加減するんじゃないかとか、内部態勢が整ってなくても目をつぶるんじゃないかという、そうは言われなかったかもしれませんが、そういう意味合いからのご発言があったように思いますが、それはもうあり得ません。それは金融庁に全く他の民間金融機関と同等の目線でやっていただかなければ、民営化の果実を国民は享受できませんから、国民が民営化の果実を享受することができるかどうかの問題ですから、それは経営陣が悩むことに対して容赦するなんてことは、民営化の果実とは反することですから、それは容赦なく、だから業務改善命令が山と積まれることだってあり得るといふに我々は理解しています。だから、そうならないように経営陣は本当に頑張ってもらわなければいけないということなんです。

○國部企画委員長 やはり一つ重要なポイントは、このゆうちょ問題の本質は、長々と官として営業されてきて、非常に残高が積み上がって規模が巨大になっているというところにあるんですね。そのゆうちょ銀行が民間市場に入ってこられるということなので、ここをどう円滑に融合していただくかというのがポイントでありまして、したがって我々が常に申し上げているのは、規模を縮小していただきたいと。これは、郵政民営化委員会さんでも当然そういう認識をしていただいて、所見の中にも入れていただいているわけですけども、やはりそれをいか

に市場に混乱を起こさない形でスムーズに行っていくかというところがポイントだと思います。

先程富山委員がおっしゃったような点ももちろんありまして、私は5月のこの委員会で、例えばということで定額郵貯の満期が来たお金を国債に振り向けるとか、そういった形等々を使いながら、やはり規模を縮小していかれるということが必要なのではないかと。そこがやはりこの問題の一つの本質ではないかと思っております。

○辻山委員 最後になんて短く、時間もないので。今のお話を伺って、やはり移行期というのが一つ問題なのかなという感じがします。正常化するためには、できるだけ早く上場といいますか、ディスクロージャーの面でもそういった通常の正規のディスクロージャーのチャンネルが確保されるというのが重要だと思うんです。先ほどの暗黙の政府保証も含めて、上場に速やかに、移行期が短ければ短いほどいいのかなという感じがします。

○富山委員 雑誌では、郵便局を信じるなど書かれちゃいましたからね。あれはいい記事なんですかね、暗黙の政府保証の解消という意味では。

田中委員長 私が当初申し上げたのは、何もこれから言うなという意味じゃなくて、もしやっぱりそうだと、こういう挙証もできるというふうにおっしゃるんだったら、それはもちろん何度でも、これは本当に重いテーマですから、お取り上げください。

本日はどうもお忙しいところありがとうございました。

続きまして、社団法人全国信用金庫協会、社団法人全国信用組合中央協会及び農林中央金庫の3団体からお話を伺います。時間も各々5分程度ということでお願いしたいと思います。本委員会に提出いただいたご意見については、次回以降の委員会においても調査審議の参考とさせていただきます。

本日は特に重点を置かれて、ここは是非主張したいということに関してご説明いただければと思います。

それでは、全国信用金庫協会から西川専務理事、鈴木常務理事にまずお願いいたします。

○西川専務理事 それでは、お話しさせていただきます。

先程委員長からもありましたように、パブリックコメントについては提出をさせていただいておりますので、詳細はそちらをご参照いただきたいということで、本日は3点に絞ってお話をさせていただきます。

第1点目は規模の縮小でございます。

これまでも主張していることを繰り返すこととなりますけれども、ゆうちよはこれまで官業としての恩恵を受け、民間より有利な競争条件のもとで規模を肥大化させてきております。



また、広範なネットワークを維持してきているということでございます。したがって、民営化の際のゆうちょのあるべき姿としては、適正な規模まで縮小し、それによって流出する資金は民間が活用していくと、そういったことが本来の姿ではないかと考えているところでございます。

しかし、残念ながら、既に移行期間がスタートしましたがけれども、ゆうちょ銀行がどのような道筋で規模を縮小していくのか、そういった点についてはいまだに明らかにされていないわけでございます。

私どもといたしましては、ゆうちょが本来のあるべき姿に近づきながら、民間金融市場に円滑に統合されていくということのためには、郵政民営化委員会におかれまして、ゆうちょ銀行に対してどのようなプロセスで資産規模の縮小を図っていくのか明示をすべきであると、そういった意見を述べていただく必要があると考えているところでございます。

2点目は、公正な競争条件の確保についてであります。

ゆうちょ銀行は発足当初から政府保証のもとで築き上げた巨大な規模と広範なネットワークを受け継いで、民間に対してはるかに有利な条件でスタートしております。さらに、国民はゆうちょが政府の出資会社である限りゆうちょ銀行は潰れない、政府は潰さない、そういう認識を続けておりますし、しかも今現在も100%出資ということであれば、さらにそういった思いは強いと考えられます。

この点はこれまでのヒアリングでも議論したところでありますけれども、私どもはそういった国民の認識は決して誤解とは考えておりません。仮にその点についてはおいたといたしましても、貯金者と預金者等の認識・意識は一時点において瞬時に消えていくような性格のものではございません。政府保証はないというような広報を行ったとしても直ちに変わってしまう、そういうものではないと主張してきているところでございます。

この点に関しまして、貴委員会は政府の広報によってこうした誤解を払拭させると、そういったご見解であると認識しております。移行期間がスタートして2カ月あまりが経過したわけですが、政府の広報活動自体、今申し上げたような点に力点が置かれているようにも感じられないわけですが、政府が出資する以上、ゆうちょ銀行が破綻することはないと、そういった預金者等の理解あるいは認識が本当に払拭されているのかどうか、貴委員会におかれては、新規事業の審査に当たりまして、まずこのことを調査、検証をすべきではないかと考えるところでございます。

3点目は、貴委員会の意見募集についてでございます。

意見募集を広く行うこと自体は大変結構なことだと考えております。貴委員会はゆうちょ銀行の新規業務の認可申請に対しまして、第三者の立場で国に意見を申し述べることができる唯一の機関でありますし、私ども民間金融機関の意見を聞いていただける、そういう意味でも唯一の機関であります。

したがって、貴委員会におかれては、我々の意見をただ聞き置くだけということではなく、意見を真摯に受けとめていただき、新規業務の認可申請に対する調査審議に反映していただきたいということ。また、仮に私どもの意見が受け入れられない場合でありましても、委員会としてのそれに対する何らかの回答なり考え方をお示しいただきたいと考えております。そうではないのであれば、こういったヒアリングが金融業界の意見を聞く機会を与えたといった、いわば実績づくりにとどまっているという印象を私どもとして払拭ができないわけでありまして、お互いに不幸と言わざるを得ないと考えております。

以上でありますけれども、若干繰り返しになりますけれども、1つ目が規模縮小の道筋を示すよう意見を述べていただきたいということ、それから2点目が公正な競争条件の確保、特に暗黙の政府保証について預金者等の認識・意識の検証を行っていただきたいということ、3点目としてパブリックコメントに対してはきちんとご回答いただきたいと。これら3点につきまして、貴委員会のご見解をお示しいただきたいと考えております。

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。

続きまして、全国信用組合中央協会から倉澤専務理事、小安常務理事に来ていただいております。よろしく申し上げます。

○倉澤専務理事 全国信用組合中央協会の倉澤でございます。よろしくお願いいたします。

早速私どもの考え方についてご説明申し上げたいと思っておりますけれども、意見書のとおりでございます。信用組合業界では、かねてより郵政民営化の目的はゆうちょ、かんぽという官業が政府保証等に依存して行ってきた資金仲介により生じた金融市場の歪みの是正でありまして、民営化の推進に当たりましては、国民の利便の向上並びに民間秩序の中への融解が極めて重要なことであると考えまして、こういった個別業務ごとの新規参入の是非の審議に際しましては、民間金融機関との公正な競争条件の確保、ゆうちょ銀行と郵便事業株式会社等との顧客情報の遮断の必要性等につきまして、慎重にご審議いただく必要があると主張してまいりました。

公正な競争条件が確保されないまま業容拡大に走るということになれば、それは民業圧迫そのものでございまして、限られた地域を営業基盤といたします我々信用組合、ひいては地域経

済に大きな混乱を及ぼすものとするからでございます。

しかしながら、仮にゆうちょ銀行が中小金融機関の機能を補完するようなビジネスモデルの構築を目指すということであるならば、地域金融、地域経済への影響は軽微にとどめ得る可能性はあるものと考えております。

今回の新規業務に係る認可申請につきましては、投資家の信認や投資対象としての評価を得るための新規業務拡張路線の布石であり、大いに懸念いたしております。利用者のニーズを聞くことなく株式上場を急ぎ、業容拡大のみを追求するようなことがあってはならないと考えております。

公正な競争条件の確保の大前提であります暗黙の政府保証について、貴委員会は預金者等の誤解に基づくものを払拭していくことが不可欠であるとし、そのためゆうちょ銀行はもとより、政府においてもその払拭に向けて最大限の努力を行うべきであるとの表明をされておりますが、政府等によるこれらの説明、広報活動等が暗黙の政府保証につきまして預金者等の意識を本当に払拭しているのか、十分検証すべきであると考えます。

したがって、そのような検証が十分なされていない現状におきましては、今回の申請についても従来我々が主張しております地域金融混乱防止等の観点から、政府出資が残る間は認められるべきではないというふうに考えております。

郵政民営化法にもありますように、ゆうちょ銀行の業務範囲の拡大につきましては、他の金融機関等の間に競争関係に及ぼす事情等についても考慮するということとされておりますので、郵政民営化委員会における検討の際は、我々中小零細事業者等への資金提供を行っている信用組合の状況等を十分ご理解いただきたいということと同時に、先程申し上げましたとおり、くれぐれも地域の経済、金融に混乱の来すことのないよう、その適否につきまして慎重かつ適切にご判断いただきたいというお願いでございます。

以上でございます。

○田中委員長 ありがとうございます。

続きまして、農林中央金庫から宮園専務理事においでいただいております。よろしく申し上げます。

○宮園専務理事 農林中央金庫の宮園でございます。よろしくお願いたします。

それでは、しんがりでございますので、私どもからは農業金融系統を代表いたしまして、1点だけ申し述べさせていただきます。

その前に、私どもの基本的な考え方につきましては、これまでの幾度かの意見書等で申し述

べさせていただきましたとおり、前提条件となります規模の縮小、それから公正な競争条件の確保がないまま新規業務への参入が認められるべきではないという私どもの考え方は全く変わっておりません。その上で、前回及び今回の新規業務認可申請に対する意見として述べさせていただいておりますけれども、実施計画で示されております新規業務全般に関する個別のスケジュールを明確にして、時間軸を踏まえた影響度合いを見極めると、併せまして規模の縮小に向けた道筋を示す、これが重要であると考えておまして、そうした全体像を基にした検証がないまま、なし崩し的に個々の新規業務の認可が行われることは問題ではないかと考えております。

民間の金融市場に全く影響を与えないということはありません、ただそれが大きな弊害を生むようでは民営化の趣旨に反する、こういう民営化委員会としてのご意見はそのとおりだと思います。ただ、仮に1つ1つの認可申請の理由は合理的に見えたとしても、それら全体を俯瞰した場合、本当に大きな弊害を生んでいないと言えるのかどうか、全体最適ではなく部分最適になってはいないかと、こういうことでございます。

いずれにいたしましても、個々の積み上げで既成事実化されるような形での新規業務の認可は誠に遺憾なことであると思っておりますし、将来的な議論が想定されます与信業務への本格的な参入、さらには預入限度額の撤廃に至りましては、現在のようなやり方で認可申請がなされることは到底容認できるものではないと考えております。

誠に簡単ではございますが、私どもとしての意見を述べさせていただきました。よろしくご意見賜りたいと思っております。

○田中委員長 ありがとうございます。

それでは、3団体からのご意見につきましての質疑をしたいと思っております。

西川さんからヒアリングをこういう形で持っていることはただ聞きおだけなのかというふうに言われました。この点について、私の見解をまず述べておきたいと思っております。

郵政民営化委員会は、民営化の成功を図るため、民営化のプロセスについて監視を行うべしということから設置されております。法律には3つ書いてございまして、国民の利便の向上、それから民間秩序とうまくやっていくこと、そして株式の完全処分を目指して、企業価値を高めること。この3つを全部満たすというのは相当難しい話ですから、簡単な作業だとは思われませんが、民営化の成功というのはこの3つがすべて満たされるようなところを見い出していく以外にないと。

したがって、我々がこういう新商品、あるいは新しい営業についてゆうちょ銀行が提案され

て申請された時に、民間金融事業者の方々から意見を聞くというのは、当然のことながら先程言ったのでいけば2番目の民間秩序との間にちゃんとした折り合いがつく、不幸なことは起きないかどうか、それを公正な競争という視点から見るべしということで、これについてのご意見を関係民間業界の方々から聞くわけです。

我々の意思決定は、その聞いた中でどういう形で我々の意見を取りまとめるか、民営化の成功という先程申し上げました3つの視点の中で、我々がよかれと思って判断したことに理由を付けて述べると、こういう手続になります。

したがって、皆様方から行っているヒアリングは、全部議事録は公開されますので、皆様方がどういうご意見をお持ちで、どういう形で述べられたかは、これがどれだけアクセスしてもらえるかはともかくとして、論理的には国民の皆様に分かる。それを受けて、委員会がどう判断したか、所見として出しますので、これも分かる。

もちろんそこには声を出したけれども、自分の声は反映していないというふうに受け止められる可能性ももちろんあります。ただ、我々は国民の目線にとってこれが望ましいと思って所見を作り、あるいは今後具体的な案件についての我々の判断を示すことになります。だから、それは我々が責任を負っているわけですし、その有り様についてけしからんとか、不十分だとか、あるいは根底的なところを誤解しているとかという批判が国民の一部の中にあつたとしても、それは残念ながらやむを得ない、そういうこともあり得べし。

1つ1つ、最後にはこの申請があつたものについてイエスとかノーとか、あるいは留保条件とかいうのを付けながら、1つ1つ我々が決めていくことを求められておりますので、それについてご不満の向きも当然あると。しかし、全体として我々は民営化の成功を期すという、この1点にかかわって責任を負っている、その責任を全うしたいと、こう考えているわけです。

ですから、これは歴史の単位で見ても大変な民営化の開始ですから、今日の皆様方のご主張のように規模は大きいし、歴史的に見ればもっと早く轉身しなければいけなかったものが轉身できずに、異常な積み上げになり、バランスシートがかくまで肥大化しているわけですから、それはもう容易なことではない。容易なことではないけれども、しかしこれはもう民営化以外の方法はない。民営化に当たっては、国会を通過した法案は先ほど言った3つのことを同時に満たせと書いてあるという中でのこの切磋琢磨です。

ですから、自分たちが言った話は民営化委員会の所見の中に、あるいは具体的な意思決定の中にも反映している、反映していないのは、それはもう個々にご判断ください。だけど、それは1つ1つについてご判断いただくのは皆様方にとっては当然のことなんでしょうが、我々は

我々でこの委員会を引き受けた責任において、全体のプロセスについての所見を取りまとめる、これが役割だというふうに思います。

したがって、ただヒアリングはしているけれども、自分の言ったことは反映しておらんぞということならば、それはいろいろなご意見があることが広く国民にわかるような仕組みとして設置されているし、こういう委員会のヒアリングを持つというのはそういう趣旨。結論については委員会が責任を持つ。その責任については、1つ1つの意思決定について当然ご批判は自由であります。けしからんと言われるのも、別に我々がとめたいと思っているわけではない。そういうふうに批判されないような、納得していただける基準は出したいとは思っていますけれども、結果としてそれは満たせない場合もあり得べしということを前提にこの仕事を引き受けているという関係でございます。

ですから、聞いているだけで行動しておらんなど、聞いたふりしている、格好つけるためにやっているのかと、もしそういうふうに思っておられるのであれば、それは全く誤りであると。そんなつもりは毛頭ありませんし、多分多くの方もご主張の向きと、委員会が決める所見なり具体的なイエス、ノーの判断についても、それはそれとして、それはいろいろなお立場がありますのでいろいろあるんですが、格好をつけるために聞いているというようなことは、我々にとって全く想定外のことで、それだけ最初に申し上げておきたいと思います。

○西川専務理事　あまり繰り返してもしょうがないんですけども、委員長あるいは郵政民営化委員会としては、今おっしゃったような考え方でやっておられるということで、何の矛盾も感じておられないのかもしれませんが、いずれにしても私どもが今おっしゃったことをそのまま受け止めるとしても、やや先程申し上げたような印象を持っていると。

ただ、そういう印象を少しでも軽減するといいますか、そういったことを少しでも少なくするようなやり方が、現在のやり方以上にならないのかどうか。そのあたりは、これまでのことはともかくとして、今回を含めて今後の皆様方のやりようについて、それなりにお考えいただけたらと。

別に嘘をおっしゃっていると言うつもりはありませんけれども、そういうお気持ちの中で私どもにそういう印象を持たれている、そのことについてお考えいただけたらということだけ申し上げておきたいと思います。

○野村委員　その件についてはよろしいでしょうか。申し訳ありませんが、中身の方でお話を伺いたいんですけども、この前の回にお越しになられた全銀協さんほか、地銀協さん、第二地銀協さんも口を揃えて、規模が大きいので今後それをどうやって縮小していくのか示せとい

うことをご意見としておっしゃっておられまして、今回も信金さんや信中さんも口を揃えてそういうことをおっしゃっておられるんです。

私は不勉強でよくわからないので、ちょっと教えていただきたいと思うのは、今歪んだポートフォリオの銀行なわけですよ。放っておいてもこんな形で、例えば金利リスクをこんな肥大に抱えた形のままやっていると誰も思っていないわけですよ。

そうすると、このバランスシートはおかしいというのは自分たちが一番よくわかっているわけで、当然何とかして改善していかなければいけないと。そうすると、ALMの観点から考えていけば、自ずと縮小しかないだろうというのは多くの人が思っていることですし、そうやっていくんだろうなという予想も立つわけなんですけど、それをあらかじめシナリオのような形でいついつまでにこうやって縮小しますとか、いつまでに小さくしますとか、大体最終の大きさはこのぐらいですとかということを書きか何かで言って、それにコミットしなければいけないものなのか。それとも大体方針としては、できることは一生懸命やっていますけれども、私たちの体質からいけばこうなっていくんでしょねというアバウトな方向感というものが示されていけばいいのか。そのご期待の向きはどのあたりにあるのかということをちょっと教えていただきたいと思うんですけれども。

西川専務理事 今おっしゃったようなことについて、最近の私どもの受けている印象として、ゆうちょ銀行自身がある程度縮小せざるを得ない、それは今までの商品が変わっているわけですから、定額貯金がなくなって、商品性からしてそういうことはあるでしょうから、そういうことは考えていると思います。では、本当に縮小していく、あるいはある程度適正水準みたいなものを想定して考えているのかというと、必ずしもそうではないわけですね。

ただ、その数字の水準として幾らが、何兆円が、何十兆円が正しいのか正しくないのか、適正だとか何とかというところは、我々としても言いようがないんですけれども、ただ先程申し上げたように、最近の印象としては、例えばこれはゆうちょ銀行の末端といいますか、現場での姿として、むしろゆうちょ、貯金をもっと確保しろという、あるいは増やせと、増やせまでは言えないかもしれませんが、もともと減らしているものですから。それを減らないようにしなさいとか、この辺は本当にそういう政策がゆうちょ銀行としてとられているのかどうか分かりませんが、末端から聞こえてくる印象です。あるいは、投資信託を非常に今までやっていたものを、投信よりもむしろ、満期が来たときにはそれを投信に乗りかえるよりも貯金の形で残すように、そちらの方にウエートをかけなさいと。そういう営業政策をとっておられるんじゃないかなという、そんなことが聞こえて来たりするんですね。

野村先生のおっしゃるように、水準をどこであれとか、いつまでにとということがどこまで示せるかという問題はともかくとして、要するに適正水準に持っていくというより、むしろただだらだと、いつそういう水準になるのか、いつまでもそういう水準が見つからないまま、それはもう自然体なんだからそういうことなんだという、そういう考え方で本当にいいんだろうかと。

そもそも我々の立場とゆうちょ銀行の立場とは違うと思いますけれども、我々はそもそも今の肥大した姿をできるだけ早く、その水準はともかく、適正な規模にさせていただくことが競争条件としても公正な競争条件の1つであると。それ以外の政府保証の話はまた別にして、そういうことを申し上げているわけで、その点について理解した上でそういうことをやっているわけでも何でもなくて、基本的には規模はできるだけ維持をする、減らさないようにするという中で、それは減らざるを得ないから減っていく。そういうことなんじゃないかと思うんですね、今のスタンスは。それでいいのかなということはありません。

○野村委員 それだと何か経営者が下手くそという話のように聞こえて、要するに敵がもっとちゃんと考えればこういうふうにするのに、だらだとやっているというような。

○西川専務理事 それはだから経営判断だけの話じゃないと思うんですよ。我々の主張は、そもそも肥大化しているものを適正水準に持っていくべきだという基本的な主張なわけですから、いやいや経営判断の問題ですよと、それはだからどんどん減らそうとするか、いやいや減らす減らさないということは何もしないで、結果として減るかどうかと、あるいは減らさないように努力をするんだと、それはどれをとるかは経営者の判断だけの問題ですよという考え方もあるかもしれませんが、我々はそれはおかしいじゃないかと言っているわけです。

○野村委員 わかりました。それで、それが経営判断で自ずとそうになっていくというシナリオではなくて、人為的にそういう方向を目指せと言われていた根拠はどこにあるんですか。

○西川専務理事 そもそも今の規模は政府のバックアップを得て、残っている大きな蓄積をそのまま引き継いでいるわけですから、言ってみれば。それは適正水準まで下げるべきだという主張から来るわけですから。

○野村委員 それは、国家がそういうふうにするべきだということですか。レギュレーションとしてそういうふうにするべきだということでしょうか。

○西川専務理事 いや、レギュレーションとしてというよりも、経営者がそうするように郵政民営化委員会は意見を言えるはずですから、そういう意見をおっしゃっていただけませんかということも今日も言っているわけですね。



○野村委員 ということは、それが私たちのミッションに合っているかどうかということを考えさせていただければいいということになるわけですね。

○西川専務理事 ですから、まあそうでしょうけれども。

○田中委員長 規模の問題は、明確に我々は申し上げていますけれども。

○宮園専務理事 関連しまして、定量的に、あるいは時間を区切ってというアプローチは難しいと思っております。1つには、我々が申し上げている暗黙の政府保証という、こういったことを払拭する広報活動をもう少しやっていただくことによって、貯金者、預金者の貯蓄態度も変わってきて、それによって落ち着くだろう。そういう努力を前向きにやっていただいて、そういう道筋を示していただきたいというのが私どもがお願いしたいところの1つです。

○田中委員長 政府広報のスケジュールは、わかっている限りで、ありますか。

木下事務局長 今までの民営化の時の広報は、基本的に民営化される事業体がやるというのが原則でございました。今回については今の件がありますので、別途政府広報ということでも対応しました。具体的にはちょっと今全部網羅して説明するわけにはいきませんが、テレビの広告であるとか新聞広告とか、特別な措置を講じたということがございます。

○西川専務理事 私どもの印象は、普通の銀行というんですか、ああいう広報は見かけますけれども、保証がなくなりましたよと、1,000万円までしかと、そういう広報はしているのかもしれないけれども、全然目立ちませんよね。

それから、前に、私の記憶では昨年の11月頃の民営化委員会で散々議論させていただいたんですけれども、要はそれをパーセプションというか誤解というか何というかはともかくとして、いずれにしても意識・認識の問題だから、変化はあるとき突然起こるんじゃないで、やっぱり連続的な現象でしょうと。それは富山先生も野村先生も、言葉の言い方とか何かは多少違ってもいいかもしれませんが、基本的に私どもとそこは一致したと思うんですね。

ですから、連続的な変化の中で、どこまでそれが払拭されているのか、されていないのか、それはそのところをお互いにそのときには認めたわけですから、多分そのお考えは変わっていないと思いますから、その状況を今競争条件が今どうなんだということの中の1つの要素として、それはきちんと調査したり検証しなければ、そういう判断自体がそもそもできないことになるんじゃないかと思うんですね。

広報したら解消しますよと言ったって、広報を始めた途端に3日で解消するわけでもないし、1カ月で解消するわけでもないし、半年でも多分解消はしないですよ。それは8割、9割、そういうかなり100%に近い方たちが、潰れるわけがないというふうに多分認識しておられる

と思うんですよ。それをやっぱり検証すべきだという主張を私は今日の2番目ですか、申し上げたわけなんです。

○辻山委員 ちょっと1つだけ、質問という形で恐縮なんですけれども、今政府が株式を保有している中でというご指摘だったんですけれども、仮に上場ということで政府の出資比率が減る、あるいは全部無くなった、しかし国民がやはり潰れない会社なんだという理解が残っていたとしたら、それも暗黙の政府保証だと、そういうふうを考えるべきなんではないでしょうか。

○西川専務理事 そうなんでしょうね。

○辻山委員 上場後も。

○西川専務理事 ですから、上場した時に、もちろん政府出資はある程度は放出すると思うんですよ。ですから、出資割合としては100じゃなくなりますよね、50なのか60なのかわかりませんが。そうしたら無くなるのかと言ったら、やっぱり連続的な変化の中で、その時にどの水準になっているかというのは何とも言えませんけれども、少なくともゼロにはなりませんよね。

前に議論した時にこういうことを申し上げて、極端な議論をすると100なのかゼロなのかという議論をしましたけれども、私の理解は多分ゼロになって以降に本当に解消するんだと思います。ゼロになるまでは、どういう形でも必ず残っているに違いないと。ゼロになって一定の期間、どのぐらいの期間かわかりませんが、本当にそれはそうですねと、政府の出資が無くなったし、保証も1,000万円までということで、これは国民意識の中に完全に定着した。その時に本当にゼロになる。

確かに、0.何%とか1%とか残っているのを、これはまだ残っているんだと主張するかどうかという、それは非常にマイナーなものですから、それは誤差みたいなものだから、そんなことまでは言う必要はないかもしれませんが、やはりそういう連続、どういう曲線かわかりませんが。尻下がりになるのか、一旦落ちてどこかで高どまりするのか。それはやはり検証していただく必要があるんじゃないでしょうか、1つの大きな要素として。

○富山委員 やっぱり多分こういうスペクトラムなんだとは私も思います。先程の農中さんの議論ともちよつかぶるんですけれども、冒頭の幾つかの目的がありましたよね、民営化そのものの。その目的をやっぱり全部バランスをとってクリアするということになってくると、ゼロになるまでおおよそ例えば新しい業務、ゼロにならないと公正な競争条件は確保されていないので、おおよそ新規業務はだめですよというロジックをとってしまうと。要するにこの当該ゆうちょ銀行というのは、世界にも希なる歪なバランスシートのまま上場するというのに、多分

上場に挑戦するということになると思うんですよ。私も市場のことに関しては素人ではないので、多分普通は市場は評価しないですよ。

要は、結局いつになったら政府の暗黙の保証なるものがゼロになるかわからないから、半永久的に、ひょっとしたらいつの段階まで公正な競争条件を確保されるかわからないということになるとすると、それは市場から見たら到底評価できない株式の発行体ということになりますから、恐らくそのすべての問題が多分スペクトラムの中で議論せざるを得ないんだと思うんですよ。

そういう意味で言うと、要はこういったいろいろな問題、規模の問題、あるいは公正な競争条件の確保というのは、やっぱりこれはゼロ・イチではなくて、恐らく連続的な概念なんだろうな。連続的な中でいろいろなバランスをとりながら、ある段階で上場せざるを得ないですし、その上場する段階においては、投資家から見てそれなりに評価できるというような事業としての自由度とその準備がないと、それはやっぱり株式が評価されませんよね。

もっと言ってしまうと、現状は国有の会社ということは、言い換えれば国民が持っている会社です。ということは国民資産をできるだけ高く売却するという国民の利益もこれも公益です、明確な日本国民の経済の利益です。これも民営化法の明確な目的になっているわけですよ。

そうすると、そこはどうしてもあるバランスがあるので、もし仮にここの議論というのが非常にデジタルな論理構成になっていて、規模の縮小は、私だとちょっと観点が違う、公正な競争条件だと全くそのとおりで、公正な競争条件というのは例えば政府の株式の保有率がゼロにならなければいけない、あるいは暗黙の政府保証というのがどういうパーセプションにおいてもゼロにならなければいけないということになると、これは現実問題として100%上場はできないということになります。ということは、やっぱりこれもすべてスペクトラムの中の議論に私は終焉すべきだと思います。

だとすると、もしここで展開される論理構成が、先程申し上げたような要するにゼロ・イチの議論で新規業務の認可も考えてくださいということになると、恐らくずっと平行線の議論になっちゃうような気がするんですね。だから、それはやっぱり私はスペクトラムな議論をすべきなんだと思っているんですが、その辺はそういうふうに、ちょっとこれだけ読めない部分があったので、その辺は逆にどうなんでしょうか。

公正な競争条件というのはものすごく厳格なものであって、とにかくパーセプションもゼロ、暗黙の政府保証もあらゆる国民の隅々の人にわたるまでそういう誤解が無くなってきて、政府の持株がゼロにならないとそれは消えないんだという議論になっちゃうと、郵政民営化法の書

いてあることというのは多分実現不可能ということになるので、その議論をするんだったらあの法律をやっぴり変えましょうという議論になっちゃうので、多分それは我々の領域を超えちゃうんですよ。

倉澤専務理事 私も今回こういうところに初めて出席して、これまでの議論を読ませていただきまして、相当な議論があったなというふうに感じているんですが、おっしゃるとおり、完全に民営化、上場しましたと、それでゼロになるかと言ったら、それはならないですよ、多分ならない。

したがって、我々が主張しているのは、これはこれまでこういうヒアリングでも述べたと思うんですが、完全に民営化されたらそれはもう競争の世界ですから、とやかく言う話ではございませんねということは、我々は確かこういう場で言っていると思います。ただ、その間においてはやはりくれぐれも慎重にご検討をお願いしたいなということを重ねて申し上げておくということ。

○田中委員長 それは法案もそう言っているんですね。だから、その間については民営化委員会が設置され続けるわけですから、それはちゃんと見ろと、民営化過程をちゃんと見なさいというふうに書いてあります。

○倉澤専務理事 そうですね。そうしますと、結局いわゆる完全民営化されるまでは、やはり暗黙の政府保証というのは、度合いがどのぐらいかわかりませんが、それはあると。あるということは公正な競争条件のベースにはなっていないと。

○富山委員 なっていないということになっちゃいますと、そうすると政府株をゼロにするまでは上場できないということになっちゃうんですよ。でも、上場しないと政府株の放出はできないわけですよ、誰がどう考えても。

そうすると、結局その手続的に、これだけの規模の企業の株を政府が売却する時に、要するに上場しないで売却するということはまず不可能ですから、そうすると手続的に今おっしゃっているような議論だとすれば、それは何か方法的に発明していただいたらすばらしいんでしょうけれども、多分それはあり得ないでしょう、上場をすっ飛ばしてそれができるということは。

○野村委員 少し緩和されたところで少し業務が展開されていくという論理はとれないんですか。どうして完全民営化から必ずしも不連続であって、減っているのか減らないのかも分からない、もしかすると横でずっといくのかもしれませんが、完全民営化になったらもう100でオーケーですと、それで完全民営化になる前はゼロですと、ゼロイチの議論になるのはどうしてなんですか。

○倉澤専務理事 ゼロにはならないんでしょうね。

○野村委員 ですから、それまでの間に多少減るように、実際に民営化というのが行われているわけですから、民営化前とは様子が少しずつ変わってくるでしょうと。その少しずつ変わってくる中で、適切な範囲内での新規業務が許容されていって、それが上場の可能性につながってくるという、こういうシナリオにはどうしてならないのかなと思うんですが。それまでは一切だめだというのはどうして、どこから出てくるのかが分からないんですが。

○倉澤専務理事 先程規模縮小の議論が出ておりますけれども、例の実実施計画の中で、これは23年度末164兆円というような数字がございますけれども、我々信用組合業界として今現在166組合がございますが、これを束ねても預金が16兆円余りと。そう考えますと、これは極めて天文学的な規模なんですね。

したがって、やはりこういう形で今のような状況で参入してくれば、それはどう考えても大きな混乱があるだろうというふうに考えざるを得ないわけです。したがって、我々が言っているのは、こういう入り方じゃなくて、今先生のおっしゃるように、何か入り方みたいなところで1つ言っているのは、そうした機能の補完みたいなところのビジネスモデルで参入するような、そういうものをとっていただけないかなということをおかねてより主張しているわけがございます。

○富山委員 戻っちゃいますけれども、我々として出した指針中に、例えば皆さんとストレートに競合するような、例えば相対ベースの中小企業というのはやっぱり順番としては後でしょうねというのは、意見の中で我々も書いているわけですよ。

それはその問題があるからそういう書き方をしているわけで、ただまた戻っちゃいますけれども、それこそ怪しげな方法で民間の人にボコボコと払下げで株を売らない限りは、これだけの規模の金融機関の政府株を全株公正に売却するというのは、絶対手前で上場せざるを得ないということになるわけですよ。

そうすると、上場してかつ株式、政府株を全部放出するまでは、一切今のバランスシートの形を変えるなということになると、それは多分現実問題として不可能な手続になってしまいますから、そうするとやっぱり現実的に郵政民営化法の趣旨というものを考えたときに、かつ国民の資産であるところの金融機関というものの企業価値をできるだけ高く売却して、国民に対価を返していくということを考えると、それはやっぱり政府保有がある段階においても、場合によっては上場する前であっても、段階的に業務の領域を緩和していくという方法をとらない限り、それは絶対に不可能なんですよ、誰がやったって。少なくともその地平は共有していな

いと、ずっと非生産的な議論が続いてしまうような気がしてならないんです。

我々なりに、ずっといただいている議論というのは、現時点で消化するやり方としては、我々の意見書としてはそういった方向性を出しているわけですね。できるだけ市場価格のあるものからやってください、できるだけ定型的なものからやってください、逆に言うと相対的、ある意味では目に見えないところでダンピングができるような、あるいは大きさというものにすごく安易に乗った商売ができるようなことは、できるだけ後にしましょうということでやっているのです、そこの地平は基本的なところはやっぱり共有しておかないと、多分この後の個別認可のところでも議論していくときにすごく噛み合わないような感じがしていて、そこは非常に懸念を持っているところです、正直言って。

○野村委員 先程もご発言があった補完というのは我々も関心を持っているわけなんです、何が行われれば補完なのかという具体的なことが、例えばローン債権を証券化して、それを地域の外へ皆様方が抱えているローンを例えば組み替えるということがご希望なのか、それとも例えば、住宅ローンを今回幾つかの金融機関と提携されると言っていますが、それをもっと幅広く提携というのをやっていっていただきたいというご趣旨なのか。そこの補完の部分をもうちょっとクリアな形にしていいただければ、それが先程私どもが描いているシナリオの中で優先順位のあるものにフィットすれば、それがまたもしかすると解決の糸口なのかもしれないと思うんですが。

○倉澤専務理事 確か以前の発言の中で共存みたいな議論があった時に、今先生がおっしゃるようなそういう保証とかそういうものも。ただ、大前提がやはり官業の払拭みたいな、暗黙の政府保証の払拭という前提を置きながら、そういうものを確か我々の業界から示したことがあると思うんです。

今日お話しした中で特に入り方の問題なんです、やはり我々がやっております限られた地域の中で、いわゆる組合組織の業態といたしまして、必ずしもそういう地域の中で目の届かないようなところも多分あるんだと思うんです。そういうようなところを、まずゆうちょ銀行さんがある程度、真に顧客利便というような観点で、いわゆる補完していくような、きわめて端的に言えばそういうような入り方があるんじゃないのかということを考えているわけでございます。

○西川専務理事 ビジネスモデルの問題ですから、こういうビジネスモデルにきなさいとかあしなさいとか、我々は言う立場じゃないと思うんです。ただ、見ていると、結局独自のビジネスモデルを掲げてそういう銀行になろうとしているというよりは、今まで民間の金融

機関が取り組んでいたことの中で、つまみ食い、これは割合ノウハウがなくてもやれそうとか、そういうやれそうかやれそうじゃないか、収益が上がるか上がらないか、そういう観点だけで、要は民間の世界に競合をあえてしながら、そういう銀行になっていこうとしているようにしか見えないようなところがあるわけです。

それは、我々にこういうビジネスモデル、ああいうビジネスモデルということをご提案しても、立場と条件が違いますから、それはゆうちょ銀行自身で考えるべき話であって、あれこれ言うべきものではないと思いますけれども、ただそれにしても、要は民間の銀行が今までやっている分野に、どういう順番でということがあるかもしれませんけれども、段々と進出・浸食をしてきているというふうに、そんな印象を持つわけです。

○野村委員 今のお話ですと、新しい道具を得るという問題と、道具の使い方というのがあるような気がしまして、貸出というのは今まで道具として持っていなかったと。それを例えば道具として貸出という業務をやらせるかどうかという抽象的な議論がどうしてもここでは行われてしまうわけなんですけど、与えた武器をこういうふうに使ってほしいというのはご希望の部分で、簡単に言えば自分たちの貸せていない部分を貸してくれるんだとしたら、それは相互補完になるかもしれないけれども、自分たちが主として得意としている分野のところは、そこはお互いにちゃんと遠慮し合ってやってほしいと。そういうご意見であれば、それは道具の使い方という問題だというような感じもするんですね。

そこがどうなるかというのは別途おきますと、抽象的に貸出に関わるそういう性質を持っているものを道具として与えては一切いけないのかという議論を、私らとしてはちょっとやらざるを得ないところもあるわけで、そうしますと、そこを開いた後に、共存共栄の関係を作っていくっていただくのは、もしかすると皆様方とゆうちょ銀行とのコミュニケーションの中で、新しい道具をもらったときにはこういうふうに使ってもらいとお互いにうまくいくんじゃないかということのご提案なり、あるいはそこで協調なりというものが、むしろ企業努力して行われていくべきなんじゃないかなという感じもするんですけれども、そういう可能性というのはあるんですか。もちろん独禁法を遵守することは大前提ですが。

例えば、一緒のテーブルに着いて、もしこういうことをやるんだとしたら、ここは一緒にやっていたらいい部分だとか、ここはすみ分けていける部分ではないかというようなことを一緒に議論するという機会はあるんですか、全くないんですか。

○西川専務理事 ですから、それは基本的な原則的な主張について、確かに競争条件だってもう同等になりましたねと、そういうことであれば、ある種の公正取引に触れる調整をするとか

でない限り、お互いにいろいろな形で意見交換なり何なりを、あるいは提携だって、そういうことだって含めて、それは考えられないことはないと思うんです。

○辻山委員 結局また元のところにもう一度戻ってしまうんですね。今日の議論の最初に。

○西川専務理事 それはですから、スタートした時にそういう姿なんですから、そのことを姿が違ふように見ろと言われたって見えないわけですよ。こういう姿でスタートして、何が変わったかって、ほとんど変わっていないんですから。

○富山委員 郵政民営化法もあるわけですよ、冒頭田中委員長が言われたように。これはみんな与件ですよ。

○西川専務理事 それはそうですね。

○富山委員 それはだめなんだとはここでは言えない立場なんで、民営化法の趣旨そのものは。

○西川専務理事 だめだと思っても、現に法律があるものを。

辻山委員 完全民営化に向かってのプロセスに踏み出しているという、完全民営化というのは株式が全部民間に行くという、そのプロセスですから、そのプロセスの1歩目で要するに完全民営化されていないから何も認めるなという、そのロジックでやると、今後ちょっと不毛な議論になるのかなということになります。

要するに、民営化を前提にした上で、できるだけプロセスのステップを早めるという議論をしていかないと。今日の議論も結構実り多いのかなと思って聞いておりましたが、いままた最初に戻ってしまって、要するにこうだというのが今日の第一声目と全く同じ発声なのでちょっとびっくりしました。

○田中委員長 議論もまだまだこれで終わるわけじゃないんですが、時間も超過しています。また具体的な案件について皆様のご意見を伺うということは当然ありますので、委員会を注視していただいて、そして次回のこういう機会がありましたら、またお出ましいただければと思います。本日はお忙しいところありがとうございました。

どうも大変お待たせしまして申しわけありません。続きまして、社団法人生命保険協会に伺います。

恐縮ですが、時間の関係上5分程度でお話しいただきたいと思います。本委員会に提出いただいたご意見につきましては、次回以降の委員会においても調査審議の参考とさせていただきますが、本日は特にこの点だけはぜひ主張したいというところに絞ってお話しいただきたいと思います。

生命保険協会から西岡副会長においでいただいております。よろしくお願いたします。



○西岡副会長 生命保険協会の西岡でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、早速でございますが、資料の説明から始めさせていただきます。

お配りしております資料の第1ページですが、かんぽ生命に対する基本スタンスというページです。かんぽ生命に対しましては、他の会員各社との「協調」と「競争」が協会の基本スタンスになります。「協調」につきましては、各種情報提供、システムの共同利用などによるかんぽ生命の態勢整備への協力、診断書の電子化や税制改正への対応などの協会の取組みでの協力といったことを既に行っており、今後もこうした関係を続けてまいりたいと考えております。

一方で、健全な「競争」を行うためには、政府出資等による信用補完の解消などの公正な競争条件の確保、引受・支払・コンプライアンスなどの適切な態勢整備が前提となります。これらを適切に行うことにより、消費者利益と生命保険業の発展につなげていくことが重要であるとと考えております。

では、2ページ目をお願いします。

かんぽ生命の新規業務については、とりわけ今申し上げました「競争」に関する事項が重要であると考えております。郵政民営化の基本方針や郵政民営化法、あるいは郵政民営化委員会からの昨年末に公表されました新規業務の調査審議に関する所見を見ましても、市場競争を歪めないための公正な競争条件の確保、生命保険業の健全な発展のための適切な態勢整備が前提となっていると認識しているところです。

3ページ目です。

第1点目の公正な競争条件の確保につきましては、民営化法第138条に規定されておりますように、持株会社である日本郵政株式会社の議決権保有比率が競争関係に影響を及ぼし、適正な競争関係を阻害する要因となり得るものと考えられます。したがって、その議決権保有比率が100%から変わっていない状況の中、かんぽ生命が新規業務を実施することは基本的には認めるべきではないと考えております。

4ページ目に移ります。

2点目の適切な態勢整備につきましては、新規業務の調査審議に関する所見を見ても、最も重要な視点として示されました利用者利便の向上が達成できるかどうかといった視点で考える必要があります。仮に利用者利便の向上を目指した新規業務を実施する場合であっても態勢整備が不十分であれば、かえって利用者利便を低下させるばかりか、お客様にご迷惑をおかけすることになりますので、適切で十分な態勢整備を行う必要があります。

5ページに移ります。

その態勢整備を考えるに当たってですが、従来の簡保が小口・無診査・即時払いを特長としてきたことから、引受・支払リスクが高い、お客様への十分な説明が必要となる、医療・保障商品等に拡大する場合には、お客様の視点に立った医的体制、アフターフォロー体制等の態勢整備が必要となります。

例えば、商品説明能力の向上、苦情・相談体制の強化、アフターフォロー体制の充実、支払管理態勢の充実など、契約時から支払時に至るまで、業務運営態勢の整備・強化やお客様への情報提供の充実が求められます。

既存の生命保険会社は、今回の支払問題につきまして、事務体制の構築やお客様への情報提供が十分でなかった点について深く反省し、二度と同じご迷惑をおかけしないという決意のもとに、お客様の視点に立った態勢整備の構築などに取り組んでおります。協会としても、6ページに参考としてお付けしておりますような取組みを実行し、会員各社の取組みの後押しをしているところでございます。

かんぽ生命におかれましても、態勢整備の重要性を十分に認識いただき、他の生命保険会社と同様に支払管理態勢の整備・充実に向けてお取り組みいただくことが、お客様の利益の確保及びかんぽ生命の信頼性維持、ひいては生命保険業全体の発展につながるものと考えております。

7ページをご覧ください。

左側が簡保、右側が民間生保における新契約高、保有契約高、事業費の推移を表しております。簡保、民間生保ともに業績はピーク時から大きく落ち込んでおりますが、民間生保の事業費の低下に比べ、簡保の事業費はやや高止まりしております。仮に民間生保と同様にピーク時の63%まで事業費を削減した場合には、平成18年度で計算しますと、約1,200億円程度の収益向上が可能となります。

新規業務の検討に際しましては、先程申し上げました態勢整備とともに、まずは効率化によって収益性向上を図るべきと考えております。

最後に8ページをご覧ください。

今般認可申請されました入院特約の見直しについて意見を申し上げます。

入院特約の見直しについては、これまで申し上げてまいりましたことに留意していただきつつも、とりわけ適切な態勢整備が重要になると考えております。資料の右側にお示ししておりますのは、厚生労働省の統計調査から短期入院の発生割合などを計算したものです。日帰り入院、公的医療保険制度の対象となる手術への給付対象の拡大により、それぞれ2割から3割程

度の給付請求件数の増加が予想されます。今回の見直しは保険事故発生割合が高い部分でございますので、先ほど申し上げましたような給付件数、金額の増加に備えるリスク管理態勢や支払管理態勢の充実が、とりわけ現行の支払態勢の抜本的な転換も踏まえた支払態勢の拡充が必要であると考えております。

生命保険協会からの意見は以上でございます。

どうもありがとうございました。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑としたいと思います。

1,200億円の収益向上とか、それから請求件数の増え方についてのご示唆とか、大変有効な視点をご教示いただき、ありがとうございました。

○野村委員 今の民間の保険の入院特約の状況を教えていただきたいんですけども、民間保険会社の方では、ほぼ日帰り入院からというような段階に変わっていると理解してよろしいのでしょうか。

○西岡副会長 そうですね。そういうふうにご理解いただいて結構です。

○野村委員 そうしますと、この短期入院の割合というのは今厚生労働省の調査結果となっておりますが、保険会社サイドの方としては、実際に保険金請求を受けた増加の割合とかというのは統計としてお持ちになっているのでしょうか。

○西岡副会長 入院日数別の統計は残念ながら持っておりません。

○辻山委員 本日のご主張の8ページもそうなんですけれども、今回の入院特約の見直しについて、従来かんぽの方が民間の商品に追いついていない部分ですよ、この辺は。ですから、民間並みにするということだと思えるんですけども、今ご指摘の経営の効率化とか、そのこととの直接的な関係についてもうちょっと具体的に教えていただけますか。これが民間並みに追いつくと効率化が阻害されるとか、効率化をしない限り民間並みにしない方がいいんじゃないかという、そういうご主張。

○西岡副会長 そういう主張ではありません。7ページは少し異質なものが出てきた感じですけども、かんぽ生命の将来のために新規事業をやらないといけないというご要望があるわけですけども、将来のためにはまだその前にやることがあるんじゃないですかと、特に効率化の面ではいかがでしょうという意味で出しております。

それから、一方で、入院特約の見直しについては商品性を見直しですので、これはこれで当然あるわけですけども、ただその場合でも、どちらかというとな事務体制を整えることが重要

です。それはある意味ではコスト増にもつながることですので、どちらを重点的にするとかいうことではなくて、両方並行してということです。

○野村委員 もちろん両方目指してもいいということですよ。

○西岡副会長 両方目指してもいいということですが、とりわけ私どもが今回心配しているのは、残念ながら私どもも大変申しわけない事例で、特に医療保険を中心とした特約の部分での支払の不備ということで大変ご迷惑をおかけしまして、その結果、それを調査する中でいろいろな問題点が分かってきたと。いわゆるお客様の立場に立った事務体制になっていなかったのではないかとの反省を踏まえて、一遍に出てきたのではなくて、その調査の過程でいろいろな対策を出して、6ページに書いているような対策を出しているわけですが、特にかんぼさんの場合、量的にもかなり大きな量ですので、支払態勢のところの点検といいますか、具体的には今の支払態勢の点検もきちんとやった上で拡大をやっていかないと、大変重大な問題が起きる可能性がありますよという意味で申し上げているということです。

○野村委員 民間の生保さんの場合は、入院と通院というのは、お客さんが皆さん誤解していて、入院で請求したら、その入院後の通院についても払ってもらえるものだと思っていて、別途請求しなかったということが大きな問題の一つだと思います。そういう意味では、今回直すのは日帰り入院からというやつですので、ある意味では入院という概念そのものの拡張ということではあるかなというふうに思います。

ご指摘はよくわかりまして、支払のところで態勢の整備が必要だということは、ご指摘の通りだと思います。

いかがなんでしょうか、例えばもしこれを認可すべきではないと、つまりずっと民間とは違った感じの入院特約をそのまま維持すべきだということをおっしゃっておられるわけではなくて、これを売れる態勢がまだ整っていないのではないかというご主張だと理解してよろしいですか。

○西岡副会長 基本的には先生のおっしゃるとおりで、全面的に否定するものではありません。ただし、まずここでは特に今回の申請に関してはやはり態勢整備ということが非常に重要な点であるので、そこを強調していると。ただ、そのもう一つの方の公正な競争条件といいますか、それはそれで一方で立てているんですけども。

○野村委員 そこをちょっと具体的に言いますと、どういう感じでしょうか。

○西岡副会長 ここにもくどくどと書いていますけれども、やはり政府の株式保有のある間は、やはり暗黙の政府保証といいますか、そういう部分が残っている間は、商品そのものの改定に

については少し疑問があるのではないかということです。

○野村委員 それはやっぱり潰れないと国民がみんな思っているだろうということですか。

○西岡副会長 そうですね、いろいろなかんぽさんご自身の努力とか、あるいは今後のPRとかによって、その辺の誤解といいますか、ギャップは少しずつは解消されていくとは思いますが、まだまだ10月に民営化したところでもありますし、実際に生命保険文化センターのアンケートとかを見ましても、アンケートをする前にきちんと今後のかんぽは国営でありませんか、政府保証はありませんよとかいうことを説明した上でも、かんぽと民保とどっちを選ぶかということに対して、やはり安心感、国営であった安心感といいますか、そういう理由でかんぽに入りたいというアンケートの答えがまだ相当数残っておりますので、一般の民間の方の気持ちとしては絶大なる信頼感があると思っています。

○田中委員長 私どもが民営化プロセスを調査審議する上において、いろいろなご示唆をいただきまして、今日はありがとうございました。

大変お待たせして、申し訳ありませんでした。

○西岡副会長 ありがとうございました。よろしくお願いします。

○田中委員長 続きまして、今日出席を賜りました団体以外からのご意見がありますので、事務局から紹介をお願いします。

○金井事務局参事官 最後の資料3-3でお配りしてございます「株式会社ゆうちょ銀行及びかんぽ生命保険の新規業務に関する郵政民営化委員会の調査審議に向けた意見募集の結果」ということで、まず1ページは一覧表にしてございますけれども、1のゆうちょ銀行のところは9団体、それから2のかんぽ生命につきましては3団体から意見が出されております。※印を付しております意見につきましては、今までのヒアリングで示されておりますので、次のページ以下にはその付されておられません。在日米国商工会議所、それから全国生命保険労働組合連合会、これはゆうちょとかんぽそれぞれについて意見を出しております。それから全国共済農業協同組合連合会、これもやはり両社について出しておりますが、意見を付しております。

おめぐりいただきまして、在日米国商工会議所のコメントということですが、1ページ目の中ほどから住宅ローン等の代理業務認可についてということ意見が述べられておまして、恐縮ですが1枚おめぐりいただきまして、2ページの上から2つ目の「たとえば」の段落、3行目の後の方からですけれども、「認可申請の内容からすると、銀行商品だけの代理販売をゆうちょが行うこととなり」、少し飛びまして、「利用者の選択肢が限られてしまう」。3行ほど飛びまして、「規制上の対等な競争条件を実現し、利用者に最大の選択肢と利便性を

確保するという両方の目的を達成するためには、ゆうちょが銀行だけでなく法律上認められた他の業者の商品も取り扱うことが望ましい」としております。

次に、クレジットカード業務についてということでございますが、この真ん中からちょっと下のところですが、段落の初めの4行目の終わりからですが、「このような認可の結果、金融業界における競争の激化という問題だけでなく、ゆうちょ自身の健全性への影響といった問題が生じる」としていきまして、おめくりいただきまして3ページ、上から2つ目の「このような」の段落の2行目ですが、「重大な損害が発生するリスクを最小限に抑えるために、ゆうちょが残高を増やすにあたっては徐々にこれを行うものとし、かつ、残高に応じたシステムを構築し、経験を蓄積していることを証明できる場合に限り、残高を増やすことができるべきである。また、新規の業務分野の財務面や与信業務面を管理するために必要なインフラ整備が確実に行われていることや、巨大な新規市場参入者を適切に監督する体勢が整っていることなども必要である」。2行ほど飛びまして、「認可申請の内容全体が公開され、ゆうちょのリスク管理インフラでクレジットカード業務に関わるリスクに対処できるかどうかを誰もが評価できるようにすべきである」とされてございます。

この一番下の2行ほどですが、「むしろ、ゆうちょのクレジットカード業界への参入は、競争の公正性から生じるリスクを軽減するような対策を条件とすべき」としていきまして、おめくりいただきまして、4ページの上から3行目からですが、「ゆうちょに対等な当事者間を前提とした市場価格を支払わせるために、日本郵政グループ企業との契約の一切を見直すこと」、1行半ほど飛びますが、「市場原理に基づく資金調達コストを支払うこと」、1行ほど飛びまして、「ゆうちょの規模と市場競争力の濫用に対する予防策を施したうえで事業計画が実施されるべく公正取引委員会が慎重な検討を行うこと」、1行ほど飛びまして、「また、信用調査機関の利用と報告、豊富なクレジットカード業務経験を持つリスク管理担当者の確保、不正発見システムの導入、十分な引当金準備の確認といった、適切な与信システムの確保を条件とすべきである」。

「最後になるが」としまして、2行ほど下にいきまして「パブリック・コメントの募集期間が短いと考えている」。また、2行ほど飛びまして、「また、認可申請の概要だけでなく、認可申請の内容全体がパブリック・コメントのために公表されるべきである」。最後ですけれども、「新規業務計画の検討を意義深いものにするためには、概要だけでなく、詳細な情報が必要である」とされております。

おめくりいただきますと5ページ目でございますけれども、全国生命保険労働組合連合会の

コメントでございます。

まず、ゆうちょ銀行の変額年金の募集業務に対する意見ということではありますが、真ん中から少し下の「なお」の段落ですけれども、「郵政民営化にあたっては、「経営の自由度の拡大」が「民業圧迫」を招くことなく推進されることが重要とされておりますが、その点、貴委員会は極めて重要な役割を担っているものと認識しており、かかる観点から、慎重に審議されることを切に要望いたします」とされております。

このページの一番下ですけれども、具体的な意見ですが、「ゆうちょ銀行の変額個人年金等生命保険募集業務認可申請については」とございまして、おめくりいただきまして、「少なくとも政府による株式保有の解消等を通じた完全な民営化がはかられない限り、認可すべきではないと考えます」と。「また、ゆうちょ銀行において十分かつ適切な募集・管理態勢の整備等がはかられない限り、変額個人年金等、リスク性の高い商品を取り扱うことは認めるべきではないと考えます」。

理由でございますが、2つ目の最後の黒ポツですけれども、「変額年金保険は、契約者のリスク負担も想定されることから」、少し飛びますけれども、「募集・管理態勢等の整備・強化等が求められているものと受けとめています」。1行ほど飛びまして、「消費者保護の観点からも、変額個人年金等生命保険募集業務を認めることは拙速であり適切ではありません」とされてございます。

7ページ目でございますけれども、生保労連のかんぽ生命の新規業務に向けての意見でございます。

中ほど下ですけれども、ゆうちょ銀行の場合と同様でございますけれども、「貴委員会は極めて重要な役割を担っているものと認識しており、かかる観点から、慎重に審議されることを切に要望いたします」とされております。

1でございますけれども、意見としまして、「かんぽ生命の入院特約の見直しについては、」「少なくとも政府による株式保有の解消等を通じた完全な民営化がはかられない限り、「公正・公平な競争条件の確保」の観点から、認可すべきではないと考えます」などとされております。

おめくりいただきまして、その理由ですけれども、一番上ですが、「かんぽ生命の入院特約の見直しの認可にあたっては、郵政民営化法に規定されている通り「他の金融機関との間の競争関係に影響を及ぼす事情」等を十分に踏まえられることを要望します」などとされております。

2は、かんぽ生命保険の受託販売についてでございますけれども、意見としまして、「かんぽ生命の民間商品の受託販売については、」「少なくとも政府による株式保有の解消等を通じた完全な民営化がはかられない限り、認可すべきではないと考えます」とされておりまして、理由の2つ目ですが、「かんぽ生命保険が、民間生保から法人向け商品を受託して販売することは、商品範囲や保険金額の限度額等の制限が実質的に撤廃されることと同義と考えられ、」「本来の趣旨に反するものと考えます」などとされているところでございます。

最後のご意見ですけれども、全国共済農業協同組合連合会のコメントでございます。9ページ目でございますけれども、1でございますが、かんぽ生命保険については、簡易生命保険の顧客基盤の承継や、「暗黙の政府保証イメージ」などの影響が懸念されるため、「新規業務の実施については、郵政民営化法に「内閣総理大臣及び総務大臣の認可を受けなければならない」と定められ、政府の国会答弁でも「株式処分等国の関与の度合いの低減に応じ、民営化委員会の意見を聞きながら、段階的に新規業務を認める」とされておりまして」。現時点においては、国の関与の度合いの低減は認められないということから、今般認可申請がありました新規業務について、「その実施を認めることは、妥当でない」とのご意見でございます。

おめくりいただきまして、2でございますけれども、ゆうちょ銀行の生命保険関連業務についてということで、2行目ですけれども、「かんぽ生命保険の新規業務実施と同等の効果を持つおそれ」があるということで、「かんぽ生命保険と同様の視点から検討される必要」があるとされておりまして、ゆうちょ銀行についても「現時点では、株式処分等の「国の関与の度合いの低減」は認められ」ないということで、「今般、ゆうちょ銀行より認可申請がありました新規業務のうち、変額個人年金等生命保険募集業務について、その実施を認めることは、妥当でない」とされておりまして、また、変額年金以外の「他の生命保険商品も取り扱うのであれば、」「事前に全て公表される必要があると考えます」。

3でございますけれども、郵便局会社の生命保険関連業務の実施についても、ゆうちょ銀行と同様の配慮が必要であるとされ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 どうもありがとうございました。

本件認可申請については、本日の議論も踏まえ、今後本委員会としての意見の取りまとめを行ってまいりたいと思います。さらに、特段のご意見がないようでしたら、これをもって第34回の会合を閉会いたします。