

郵政民営化委員会（第8回）議事録

日時：平成18年9月11日（月） 15：30 ～ 17：41

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、時間になりましたので、これより郵政民営化委員会第8回会合を開催いたします。

本日も定足数を満たしております。

それでは、お手元の議事次第に従いまして議事を進行させたいと思います。

まず、前回の会合でのご意見を踏まえ、資料1のとおり、実施計画の骨格に対する郵政民営化委員会の所見を去る8月31日に内閣総理大臣及び総務大臣に提出し、公表いたしました。翌9月1日には総理官邸で郵政民営化推進本部が開催されました。その概要等について、事務局からの報告を求めたいと思います。

○岡崎参事官 それでは、9月1日に開催されました第3回郵政民営化推進本部の概要等について、ご説明申し上げます。

まず、竹中大臣の司会進行の下で、郵政民営化委員会の審議状況及び日本郵政株式会社の活動状況について、郵政民営化推進室長の渡辺室長から報告されました。当委員会の審議状況としては、本年4月1日、郵政民営化推進本部の下に設置され、現在まで7回にわたって審議が行われ、日本郵政公社の国際物流事業への進出や民営化当初における業務範囲等を規律する政省令と郵便局の設置基準に関する省令について意見を提出したこと等について、報告がありました。

日本郵政株式会社の活動状況としては、本年7月31日に実施計画の骨格を提出したことのほか、日本郵政公社の業務等を承継する4事業会社の経営陣となる方々が内定したこと、また、推進本部と同日の9月1日に、郵便貯金銀行及び郵便保険会社の準備会社が設立されることについて報告がありました。4事業会社の経営陣の候補者についてはお手元の資料2を、郵便貯金銀行及び郵便保険会社の準備会社の概要については資料3を、それぞれご覧ください。なお、4事業会社の最高経営責任者の候補者4名につきましては、資料4のとおり、9月1日に、併せて、日本郵政株式会社の取締役にも選任されております。

次に、実施計画の骨格に対する所見が当委員会から提出された旨報告があった後、資料5のとおり、内閣総理大臣及び総務大臣から、日本郵政株式会社に対し、①として、実施計画の具

体化に当たっては、「日本郵政公社の業務等の承継に関する実施計画の骨格に対する郵政民営化委員会の所見」に十分留意すること、及び②として、郵政民営化のための情報システムの開発について、日本郵政公社と協力しつつ万全を期すことを指示すること、また、併せて、両大臣及び郵政民営化担当大臣から、当委員会に対し、郵便貯金銀行及び郵便保険会社の新規業務について早急に調査審議を行うよう要請することについて、推進本部として了承されました。

最後に、推進本部の本部長であります小泉総理から、「来年10月の郵政民営化実施に向け、郵政民営化担当大臣をはじめ、関係閣僚のこれまでの御努力に感謝するとともに、郵政民営化の作業をより一層加速するよう、さらなる積極的な取り組みとご協力をお願いします。」等の御挨拶をいただいたところです。

なお、推進本部の了承事項に基づきまして、同日付で資料6のとおり内閣総理大臣及び総務大臣から日本郵政株式会社に対し、日本郵政公社の業務等の承継に関する実施計画の作成についての追加の指示が、また、資料7のとおり、両大臣及び郵政民営化担当大臣から当委員会に対し、郵便貯金銀行及び郵便保険会社の新規業務に関する早急な調査審議の実施についての要請が、それぞれ行われております。

以上、ご報告いたします。

○田中委員長　ありがとうございました。

今の説明にございましたように、郵政民営推進本部では、竹中大臣から当委員会に対して郵便貯金銀行及び郵便保険会社の新規業務に関する調査審議を早急に行うようという要請がございました。私の方からは「早急かつ的確に調査審議をしていきたい」と発言いたしました。

当委員会としましては、今後、郵便貯金銀行及び郵便保険会社の新規業務に関する調査審議のため、関係者からの意見聴取等を行うこととしたいと思います。この点については前回の会合で皆様方の合意をいただいております。

本日は、関係者からの意見聴取に先立ちまして、お二方から説明を伺うことといたしました。まず、金融・経済の理論とその実務の双方にお詳しい慶應義塾大学の深尾光洋教授に伺います。30分程度でひとつご説明いただいて、その後審議、ディスカッションを。

○深尾教授　本日は大事な委員会にお招きいただきましてありがとうございます。今日はお手元の資料に沿って実施計画の骨格について私が考えたことをまとめて報告させていただきたいと思います。

1といたしまして、民営化で達成すべき目標としては、世界的に見ても極めて大きな国営の金融業、物流業を円滑に民営化すること、また、民営化において、従来の民間企業と民営化会

社の競争条件をそろえていく必要があるということ。これは規制・監督、税、会社規模といった観点があります。3つ目は、従来の顧客の利益を保護する、これは約束を破らないということとであります。契約者、特に簡易保険の契約者配当について、ほとんど何のコメントも実施計画になかったということで、これについてやや危惧がありますので、少し詳しく後に説明させていただきたいと思います。4つ目としては、重要な国の財産である郵政事業をなるべく高い値段で売るというのが大事なことだと思っております。

こういうふうに考えますと、競争条件の均一化、それから民営化会社の収益力の維持と拡大、これに実施計画への保険契約者保護措置も組み込む、こういったことが必要なのではないかなというふうに考えております。

2に入りまして、民営化のプロセスにおいて配慮すべき点ということと言いますと、まず1つ、株式会社化された郵政事業と、それから同じ分野で事業を行う民間企業や民間金融機関に対する規制や公的負担の枠組みが必ずしも同じになっていない。これは移行措置とかいろいろありますのでなかなか完全に条件をそろえることは難しいということがあります。1つは、すべての税金や公的負担の納付ということ。あるいは、地域・社会貢献基金からの補助金の受け入れが競争条件を歪めないようにする必要があるということです。株式の売却代金から補助金の原資になる基金をつくるわけですから、内部のお金と言ってしまうことはありませんが、しかし、実際上は国有財産の売却代金を使うわけですので、やはり実質的に補助金に当たるというふうに思います。

そうしますと、窓口会社は民間銀行や民間保険からの業務を郵便貯金銀行や郵便保険会社からの業務と同じ条件で受け入れる、公正に両方から受け入れることでバランスをとる必要があります。つまり、補助金を受け入れた事業が民間企業との競争条件を歪めないようにしていくということが必要だということです。

2つ目は、規制の平準化ということでして、金融庁による金融業務の監督、国土交通省による物流事業の監督が行われるという見通しでありまして、これは評価できます。しかし、郵便についてはなお総務省のままということになっております。これについてはまだ問題があるだろうというふうに思います。

また、郵政事業と同等の兼営ができる状態になっているかどうかということを見ますと、銀行持株会社になります日本郵政株式会社は実質的に事業会社を保有したままになります。銀行と簡保を売却してしまえばこういう問題はなくなりますが、それまでの間は民間ではできない兼営ができてしまっているというところで、ここで留意が必要だということになります。

こういうイコールフットィングの観点を考えますと、なかなか調整は容易ではないということが言えます。つまり、相矛盾する目的がありまして、高く売するためには事業の目鼻をつけて拡大していくということを言わなきゃいけない。しかし同時に、官営としてのメリットを生かしたままどんどん事業を拡大すると、これは民業の圧迫になる。この2つをどうバランスをとるかということを考えると、やはり移行期間を短くするということで対応することが一番適当ではないかと思います。

2 ページ目に入りまして、移行期間を今度の実施計画で短くしたということは非常に高く評価できると思います。できればもう少し短くできるといいし、移行期間が短くなるのであれば新会社に対して積極的に新業務を認めていく必要があるということで、早期の新事業開始を正当化できるということが言えるのではないかと思います。また、事業の見通しができなければ株式の高値の売却というのは無理だということになります。

3 番目の問題点としては、民間企業との資金量の格差が非常に大きい。郵貯・簡保を丸ごと民営化するという事は最大手の金融機関よりも大きい元国営の会社ができるということで、やはりガリバー型の寡占になるリスクというのではないわけではない。プライスリーダーシップのようなことになる可能性がないわけではない。そういう意味では分割した方がよかったのではないかと感じておりますが、これは法律には盛り込まれなかった。このため、公正取引委員会による監視が必要になるのではないかというふうに思います。

3 番目に入りまして個別事業にいきますが、郵便事業会社と郵便局会社についてはユニバーサルサービスを提供することが1つのポイントになります。郵便事業については市場メカニズムだけで全国に一定水準以上の郵便サービスを提供することが期待できない場合には、諸外国でも特定の事業体に対して最低限の業務の独占を容認するということが行われてきました。一般信書便事業については表面上の参入はありませんが、メール便の形で実質的な参入が行われているというふうに私は感じております。実際、セブンイレブンとかコンビニの店舗に行きまして封筒に入れて相手の名前が書いてあれば、「送りたいんですが」と言いますと、シールを売ってくれるわけです。シールの値段は定形外でしたら切手より安いぐらいです。信書便ですか、そうでないですかというチェックボックスがあるので、信書でないという所にチェックすれば、それで送ってしまうということになります。

ただ、この信書便、郵便法を読みますと、信書を扱えない事業者に対して信書を扱ってもらくと、相当厳しいペナルティが、確か懲役を含むペナルティがあったと思います。こういう点では、一般信書便に関する規制の実効性を維持することが非常に難しい状態になっているとい

うふうに感じております。このため、メール便というものと信書ということについてもう少し整理、特に現在の罰則規定との関係も含めて少し整理した方がいいのではないかと。こういうふうに考えますと、現在メール便の形で実質的に信書についても「信書でない」と表明するだけでメール便で送ってしまうという状態は、やはり法律の安定性、制度の安定性という観点から見ると郵便法との関係から見ても少し不自然な仕切りになっているのではないかなというふうに思います。

また、もう1つは、ユニバーサルサービスを維持するための措置についても、現在の措置は、租税や道路交通法の規制などの特別措置がありますが、こういった不透明な形でユニバーサルサービスを維持するのではなくて、むしろ単純な業務の独占領域の設定だけにすることが望ましいのではないかなというふうに思います。

特に、1つは税金ですけれども、民営化当初は固定資産税等の減免措置が適用されているのでコスト的に有利になる。また、2番目は、道路交通法関係法規の平準化の問題で、従来の郵政公社では車両通行止め、二輪自動車・自転車通行止めといった規制から除外されていたし、駐車禁止区域への駐車とかこういったものがあったわけです。民営化に伴って、特定の事業者に対するこうした特例は廃止すべきではないか。一般の物流業者と同じような規制に服するようにすべきではないかなというふうに思います。そうすると、納税義務や道路交通法関係の規制については民間の国土交通省の規制を受ける宅配業者と、それから郵便事業、郵便局会社の規制というのはやはり同じレベルにすべきではないだろうかということです。

3つ目は、日本郵政公社が扱っている手紙・ハガキといった信書事業は日本郵政公社の独占領域となっております。民営化後もこれが維持されますが、これによる利益がユニバーサルサービスの維持だけに使われ、小包などの他の事業に使われないような監視が必要であるということです。

また、民間事業によるメール便の取り扱い網が拡大し、郵便事業会社の取り扱い網に匹敵すると判断される場合には、私は一般信書便の参入規制を根本的に見直す必要があるのではないかと思います。

よく匿名性といいますか、出すときの匿名性で、ポストの方が匿名性が高いとかいうことを言われたりしておりますが、ポストに入れても従来の普通の郵便であれば、宛て先と出した人の名前は郵便物の表面に書いてあるわけです。どうしても匿名にしたいのであれば、差し出し人名の上にはがせるシールを張って出すぐらいのことをすればいいわけです。そういう意味ではポストを10万本以上つくらないと信書便に参入できないというような規制は廃止してはどう

か。別にコンビニで受け入れるだけ、その受け取り網といいますか、差し出せる範囲のネットワークが十分広がって、これが全国で出せるのであれば、そもそも今の一般信書便という制度について廃止を含めて検討すべきではないかと思っております。

3 ページ目にいきまして、郵便貯金銀行については収益見通しからもわかるように、金利変動のリスクが極めて大きい。これは負債である定額郵貯のオプション性が高いためであります。つまり、満期がどうなるかわからない。しかも、解約が非常に容易であるということです。デリバティブを自由化するにしても、あれだけ大きな債務のヘッジをしますとオプションプライスそのものが相当に動いてしまうということがありまして、なかなか難しいのではないかと思います。

このように考えると、定額貯金の商品性を見直しや受け入れの停止、あるいは定額郵貯を徐々に定期預金に入れ替えていくといった事業プランの見直しが必要なのではないかなというふうに感じております。

また、準備預金制度への完全な参加が現在行われておらず日銀との相対契約になっておりますが、これについては正規の準備預金制度への参加が必要です。それから、現在でも日銀の当座預金のコントロールがうまくいっていないようでありまして、相当多額のむだな積み方をしている。運用すれば0.25パーセントで回るのにゼロで日銀に積んであるというお金が相当多くなっているようでして、このあたりマネジメントといいますか、資金の運用体制を強化する必要があるのではないかというふうに思います。

3つ目のポイントとしては、小口決済に関するシステム上の優位性を生かすような事業計画になっていないような気がします。郵貯の送金システムは民間銀行よりも利便性が高いわけです。現在民間銀行の振り込みをやりますと、相手先の名前というのは片仮名しか出てきません。また、株式会社は「カ）」という格好で略語で書く必要があります。これに対して郵貯の場合ですと漢字仮名まじりのしっかりした日本語で相手方を確認できますし、そういうものを送れる力があります。

また、24時間ほぼフル稼働が可能で、現在でも夜中の5分を除いては24時間稼働体制にあります。こうした決済システム上の優位性を生かすためにも民間銀行との双方向の送金を円滑に行えるようにする必要があります。しかし、口座番号の桁数は民間銀行の桁数に比べて郵貯の桁数の方が大きいために、相互接続が難しい状態にあります。システム設計としては郵貯のシステムよりも全銀の方が古いわけですし、この中でわざわざ郵貯のシステムを捨てて機能の低い全銀システムに統一するのは非効率であるということも考慮する必要があると思います。

私もこの全銀システムと郵貯システム、細かいところまでは知りませんので何ともいえませんが、全部郵貯のシステムに民間を入れ替えた方がひょっとしたら社会的なコストは低いのかもしれないといえますか、社会的な便益は高いのかもしれないという感じがしております。

5 番目として、郵便保険会社ですけれども、これについての事業計画上の問題点としては、従来の保険契約者の利益保護が不十分なのではないかというふうに思います。従来の生命保険、これは簡保もそうですが、民間の保険でも簡保でもいずれも死亡率とか将来の金利は見通すのが非常に難しいということがありますので、当初の保険料は高めに設定してあります。つまり、運用利回りは低めに、また死亡率は高めに、こういった格好で保険料を設定します。これによって当然利益が生まれてくるわけですが、これは配当という形で割り戻すという形の運営をしてきております。これが有配当保険でして、従来型の日本の保険会社のものはほとんど全部有配当保険でして、簡保も有配当になっております。

旧勘定の保険契約者の財産から発生する利益というのは新会社に帰属するわけです。計画では、利益の大部分を契約者配当に充当するという計画になっておりますが、しかし、この利益については保険契約者に配当するのか株主に配当するのかというのは実はあいまいなわけがあります。民営化された会社、簡易保険会社を売却した後、新たに株主になった主体が契約者への配当をやめて全部株主が配当でとってしまうということが、実はできないわけではありません。実際にアメリカでも有配当保険のある相互会社が株式会社化されたときにこういう問題が起きている事例があります。

有配当保険の契約者の配当は期待権みたいなものです。これは、利益が出なければ配当する必要はありませんが、利益が出れば配当しますという約束をしてきているわけですが、これをしっかり守れるかどうかということになります。

一番望ましいのは、有配当契約に属する資産、負債を分離して、保険のマネジメントフィーだけを新会社に渡すというのが一番適当ではないかと思いますが、既存契約の管理会社が真に契約者の立場に立って再保険契約を締結するように、そのガバナンス体制を設計する必要があるというふうに思います。

2 番目としては、現在の保険契約における約款や説明資料が非常に不十分だと、これは最近簡易保険の契約資料を実際取って読んでみたのですけれども、不十分ではないか。将来時点の解約返戻金について、民間の保険契約ですと将来時点の解約返戻金がずらっと何年何年と出てくるわけですが、簡保の場合は非常に粗い例示しか冊子に書いていないということでした。前後関係から推定するにも全く不十分である。もう少しきめ細かいデータがあれば、例えば保

除開始時点が30歳、40歳、50歳、60歳とずらっと並んでいけば大体計算ができるわけですが、それも難しいぐらいの粗さでしか開示されていない。こういった点で、従来の官業であれば役所がやるから変なことはないだろうということで安心して契約していたという面があるんだと思いますが、これが民営化された場合に、契約書にも出ていないし、約款にもしおりにも出ていないという状態ですと、それを逆手にとって民営化会社が契約者に不利な形で解約返戻金を設定してもわからないという状態が起きる。こういう点については契約者に対して解約返戻金を民営化前に知らせるぐらいのことがあってもおかしくないのではないかなというふうに考えております。

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。

引き続きまして、討論といいますか質疑応答としたいと思います。ご質問、コメント等ございましたら。

深尾さんの見解からすると、承継計画の骨格について言うと、相当思い切った判断をされて、特に株式上場に関しては相当の決意を示された、潜在的な株主目線の下に経営を組んだという意思が明瞭だという、そういうご評価になるんですかね。

○深尾教授 私はこの期間は現在の制度、上場の制度を考えると最短に近い線だというふうに理解しておりますので、そういう意味では当初の10年という移行期間を縮めるんだということ、そのために事業計画をどんどん新しいことをやっていくんだということは私は経営の立場から見れば理解できる方向だというふうに思います。

ただ、そのときに、まだ長いという感じがありまして、上場に関する特例とかそういうことがもし可能であれば、できれば3年までぐらい短くして、その間にどんどん新しいことをやっていくのが望ましいのではないかと。それはなぜかということ、やはり高い値段で株式を売るためには新規事業をはじめて行かないと目鼻が立たないという理由を明確にして、早めに民営化を実施していくというのが大事ではないかなというふうに思っております。

○田中委員長 N T Tの上場の場合との対比で考えてみますと、N T Tは最初に高値がつきましたけれども、その後値崩れします。そうすると、実施後10年間もう株式処分が新しくなると。もちろんトータルなマーケット状況というのもあったんですけども。

この郵政、とりわけ金融二社についてはどのくらいの価値をつけるのかはもちろんまだこれからですが、株式完全処分までの道筋は、株式需給が崩れていないという前提を置いたとしても、当初ある種期待があったとしても、その後もし事業計画どおりにいかない、あるいは金融

庁から業務改善命令が相次ぐような、例えばですが、ガバナンスにかかわる問題、インターナルコントロールにかかわる問題がもし起きたとすると、これは容易ならざる道筋ということになるわけですね。本当にそのときはいばらの道になると思うんですが。

我々は日本郵政株式会社に対して監視をする立場です。そういうことを避けるために、常識的なことはもう全部調査審議の対象になりますけれども、株式上場を前提とした場合にとりわけ注目しなければいけない問題は何があるというふうにお考えですか。

○深尾教授 私は現場のモラルダウンのリスクだと思います。簡保が売れなくなっていますけれども、これはやはり簡保の将来の不透明さというのが、長期契約ですので相当あるんだろうと思います。また、売り方もお役所だった時代の売り方をされていて、説明資料などが不十分になっている。こういった点でやはり事業体としてビジネスの価値を維持するためには、やはり前へ進むというモーメントがないと危ない状況になりつつあるのではないかと。私もそんなに現場を見ているわけではありませんが、私が簡保関係の人と少し話した感じではそういう気がしております。

○田中委員長 簡保について言いますと、保険契約は相当成熟したマーケットで、死亡保険のような定額のものについては、今後のインフレ率等の見通しにもよりますけれども、保険契約の水準から言って、そんなに売れるとは一般的に思われておりません。そうすると、実額を補てんするという第3分野の契約に入ると思うんですが、ここはなかなか民業各社も残された成長分野だという認識のようでして、民業圧迫論というのはすぐ出てくる分野なんですけれども。多分簡保の企業価値を考える上では、しかし、いわゆる第3分野とされるところでの商品設計がないとなかなかマーケットで値がつけられない、事業価値をつけられないんじゃないかと思うんですが。そのときにはイコールフットイングの問題があり、わが委員会は針のむしろにさらされるという道筋が当然考えられるんですけれども。

○深尾教授 簡保の加入限度額ですけれども、一応今は1,000万で、あと加入後何年かすると上乘せして1,300万までということに表面上はなっています。ただ、実は年金の契約にした場合は年間の年金額が90万円で、かつ逓増型にすると3%ずつ増加させられます。これで夫婦保険にしますと、実は現在価値にして3,000万とかそれを超えるぐらいの加入限度に実はなっていて、年金については実は相当な拡大余地があると計算しています。

年金については今金利が非常に低いので売りにくい状態かと思いますが、これについては例えば実績利回りのような形の変動的なものにするとか、あるいは物価連動債を組み入れて物価連動型年金にするとといった商品開発の余地があります。現在簡保のやっている年金は確定部分

が長いんですね、民間部分よりも長い確定部分を置いた契約になっておりますが。もう1つのやり方は、確定部分をうんと短くするかわりに、早く死んだ人にはほとんど出さないけれども、長く生きた人にはたくさん出せるということによって保険料を安くする形の年金は私はやっていく余地はあるのではないかと思います。

あともう1つは、リバースモーゲージのマーケットがなかなかできておりませんが、これは郵貯の貸出と、あるいは民間銀行の貸出でもいいわけですが、それらと終身年金を使って不動産を担保に年金を買って、それで家賃を払っていく。その差額で生活費も出していくといったようなやり方も考えられる。まだ民間ではできていない部分についての、特に終身年金とリバースモーゲージを使った商品については制度をつくっていくぐらいのことを考えれば、私は民間のパイオニアとしてでもやれるのではないかなというふうに思っております。

第3分野の保険については確かによく売れていますけれども、よくよく調べてみますと実はあれは非常に高い保険でして、必ずしも買った人のメリットになっているかどうか。つまり、売れ筋の商品についてのコスト、つまり現在の疾病発生率、入院率の年齢別の将来見通しですね、これと実際の費用を見てみますと、2割程度のマネジメント費用を考えに入れても多分値段はコストの倍ぐらいになっています。つまり、アクチュアリー目から見てフェアな値段というのはあの半分ぐらい。安く見えますけれども、入院率はそんなに高くないので保険会社もうかるわけです。ただ疾病保険は終身になっているものが多いので、将来の病気発生率とか入院率が変わってくる可能性があるということで、実はものすごい安全率を見込んで売っているわけです。

こういう観点から見ると、第3分野というのは確かに売れてはいますけれども、買っている人の本当のベネフィットになるかという点と、預金が二、三百万以上ある人にとっては、私は、疾病保険とか入院保険とかいうのは要らないのではないかなと思っています。

また、変額保険についても特に株式にリンクされたような変額保険は販売手数料がべらぼうに高いですね。多分契約時点で残高の5%から7%ぐらい、アップフロントで抜いています。つまり銀行の窓口で預金を1,000万変額年金に入れ替えるだけで銀行は50万か70万もうかる、これぐらいの手数料を抜いているわけです。

こういうやり方というかこういう商売というのは、私はどうかというふうに思っております。やはり簡保は長い目で見て顧客のロングランのベネフィットになるようなものを良心的に売っていく会社というコンセプトで従来やってきた。簡保は、回転売買といえますか、乗り換えさせては手数料を抜くというようなことはしてきていませんので、従来の顧客の安心感を維持す

るような形で事業計画というもののほうが、私は望ましいと思っております。マーケットでそれが評価されるかどうかというのは私もわかりません。ただ、長い目で見て、やはり簡保であれば変な売り方はしないという評判をしっかりとつくっていく、これは従来これまでであったわけですから、これを維持していく、それが多分一番大事な簡保のグッドウィルといえますか、顧客に対するプレゼンスなのではないかなというふうに思っております。

○大田委員 1 ページ目の真ん中あたりに基金からの受け入れが競争条件を歪めないようにと、窓口会社はほかの民間銀行や保険会社からも同じ条件で委託を受けるようにということが書いてありまして、これは大変重要なポイントだと思います。

実施計画にはかんぽ保険からの委託だけが一応書かれているんですね。取り扱い業務の中に。前ここで議論しましたときは、委託手数料が市場的な価格に設定されていれば、委託対象は窓口会社が選別していいのではないかなという議論だったんですけども、深尾先生のお考えでは、それでも不十分で、基金からの補助金を与えられている以上は他の保険会社の商品も扱うべきであると。つまり、排除すべきではないと、ほかの商品を。

○深尾教授 私の資料でそこを書いていないのはちょっと両サイドの議論があり得るなということで私も悩んでいるんですが。全部受け入れるのは多分まずいだろうと思います、何でもかんでもというわけにはいかないだろうと。そうすると、ある程度の審査をして、その上で一定の審査基準にのったものについてはそろえますというような形でのやり方になるのかなというふうに思っております。

○大田委員 つまり、その説明責任が果たされていればいいということ。

○深尾教授 はい、商品としてこのレベルの、例えば窓口で売った場合に勘違いされにくい、あるいは高齢者の方にも売った場合問題になりにくい、こういったような多分幾つかの条件があるんだろうと思いますが、このあたりを考えながら、また手数料水準が異常に高いと、さっき申し上げたような、マネジメントフィーが異様に高い商品は、やはりチェックして排除していてもいいのではないかなというふうに思っております。

○野村委員 ありがとうございます。今日は大変私ども気がつかないところにいろいろとご示唆をいただきまして大変勉強になりました。その中で、今日、深尾先生の方からは郵便保険会社についてのガバナンスのあり方等について大変重要なご指摘をいただいたように思うんですけども。特に平準保険料方式をとっていて、若いうちにかなり厚く保険料を集めておいて、有配当保険という形でそれを戻すというような形の、いわゆる契約者持分というものが存在していて、それと株主の持ち分との間のバッティングが起こるというのは、これはかつて相互会

社が株式会社化するときも常に問題となってきたことだと思います。

これに対する対応策として、確かに深尾先生がおっしゃるのが一番ベストな対応の方式なのかなとは思いますが、かなり大がかりな仕掛けを今回ご提言いただいているという感じもするんです。株式会社化をした会社でも当然起こり得る問題ですし、またこうやって移行していったまま株式会社に移行していくと当然起こることなんですけれども、これをこういう大がかりな立て付けをしなければ本当にいけないものなのか。あるいは何らかのほかのガバナンスの手だてによってこの部分の契約者の持分に対する手当ということがほかのスキームで達成不可能なものなのかどうかということをちょっともう少し教えていただければと思います。

○深尾教授 有配当ファンドをつくるというのが一番透明だとは思いますが、現在の仕組みですと一応、別会計にして別法人にして、そこから民営化された簡保に再保険する格好になります。再保険契約については契約の途中で委託先を変更できるという力がありますので、それを使う可能性がある。従来の簡易保険会社の民営化会社が契約者のためにならないことをやっている場合には、契約額を減らすなり、あるいはほかに委託し直すといった形でのチェックをすることは可能かもしれません。ただ、それをやりますと新会社の利益源泉をほとんど全部取る格好になりますので、そういう不安定な状況では、新会社の株式が売れるかといいますと、これまた難しいということになります。

ですから、これはそもそも保険業法が不備でありまして、保険業法の中の相互会社の株式会社化の規定に不備があります。不備については私も専門委員会で随分何回も言いつつ、アクチュアリー会からも問題があるという提言が出ていましたが、それが聞き入れられないで不備なまま法律になっております。その不備なままの法律を簡保の場合に使いますと問題があるということです。ですから、現在の保険業法のレベルで株式会社化を行ってはいけないという意見であります。

○増田委員 どうも今日はありがとうございました。貴重なご示唆をいろいろいただきました。ちょっと漠とした質問で大変恐縮ですが、郵貯銀行があつて、それで都市銀行というメガバンクがあつて、それから地銀、信金などの地域の金融機関があつて、それぞれのすみ分けといいますか、役割分担してうまく共存が可能なのか。逆に言うと、共存するといった絵柄を描いた場合にはどういうところが条件になるのか、そのあたりの金融の姿というものがあればご示唆いただきたいと思います。

○深尾教授 私自身は共存する必要もないと思っております、民営化されて本当に民間にな

れば別に市場をとってしまっても構わない。従来の民間金融機関が競争できなければ合併などでくっつけばいい。あるいはくつつくのが嫌なら消えていけばいいわけです。それは共存させる必要もないのではないか。ですから、本当にイコールフットイングになっていて、独禁法上も問題がない形での競争が起きて、これによって淘汰されていくのであればむしろそれが当然なのではないかというふうに思います。

○富山委員 過渡期の問題とその最後になっているという2つありますよね。多分難しいのは過渡期の姿ですよね。それがそれなりに短いといっても何年間かあって、そこをどういう姿にするのが多分一番デリケートな問題になるんでしょうね。

○深尾教授 そういう観点からはやはり郵貯が強いのは今のシステムから見ると決済が強いのではないか。ですから、貸出はそんなにすぐやってもなかなかノウハウが難しいと思いますし、また新規に貸出のマーケットに入っていきますと、必ずクレジットの悪いものをつかまされます。これは地銀同士せめぎ合っているような場合、参入する側は必ずクレジットが少し低い方へいかないとシェアが取れませんので。そういう意味ではなかなか難しいだろうというふうに思っております。

そうすると、現在持っているもので一番強いのは何かといいますと、これまで使っていない力というのは決済の力で、ほとんど国民がみんな1つずつ口座を持っていて、しかも行内振替で今数十円で振替ができますので、行内振替で安く決済ができるだけの力を持っています。そういう意味ではネットペイメントなどについては相当強い力を発揮し得るインフラがある、ネットバンキング等にしっかり力を入れていけば相当なことができるだろうというふうに思います。

例えば、今の銀行決済をやりますと、金曜日の夜に例えばヤフーオークションで落札した場合、支払は翌月曜になりまして、月曜に入金確認して発送しても届くのは火曜日です。郵貯銀行で24時間稼働であれば、金曜日のうちに入金確認で、土曜日に発送して日曜日には着くといったことが可能になります。ネット銀行ではそれを今実際にやっている、実現できているところもあります。また、クレジットカード決済を使えば可能な状況にはなっております。しかし郵貯銀行は、振り込み決済したいという場合にはこれだけの口座数を既に持っているので強い。また、漢字、仮名まじりで相手方が振り込みの前に確認できるといった点では相当強いだろうというふうに思っております。

○富山委員 戦略論的に考えると、郵貯銀行に関しては上に書かれている市場リスクのコントロールをどういうふうにしめ細かくするかという話と、競争という点で言うところの決済サービ

スをどう銭にしていけるかというこの2本柱ですか。

○深尾教授　そうです。そうしますと、企業が預金を持てるかどうかということで、今ゼロ金利の預金しか持てませんので、代金回収したお金はゼロ金利の振替口座にどうって入ってくるわけですね。しかし企業の売り上げの運用がゼロ金利だと、やはりすぐほかの金融機関へ資金がシフトしていってしまうために、企業とも取引の面からは不利になる部分があると思います。

○富山委員　すみません、保険会社に関して私も実はコンサルタント時代は保険会社がちゃんともうけるように言ってて、深尾先生には怒られちゃうようなことを指導していたものですからちょっと耳が痛い話だなと思って聞いていたんですけれども。例えば郵貯銀行が抱えているような根幹のところのビジネスモデルの脆弱性とか無難さというのは、モデル自身はそんなにない感じなんですか。保険業というビジネスモデル自体の危うさとかそういうのはむしろ余りない感じなんですか。

○深尾教授　従来の契約と資産内容から言うと、比較的健全な保険会社だというふうに思っております。懸念はやはり契約の減少でして、スタティックにバランスシートを見れば割としっかりしたバランスシートになっている。金利のリスクとかそういう面でも余りないということで、余り問題はないというふうに思います。

問題は、将来の不透明感という問題と、あと低金利になってきて従来の養老保険が売りにくい。これは非常に貯蓄性が高い保険ですので、利回りが低いとお客さんから見て見かけの元本が維持できない、金利で保険がカバーできないというような状態になりますので、ちょっと売りにくい。こんな問題もあるんだろうというふうに思います。

ですから、この状況を打破しようと思いますと、やはり従来の養老保険、実際の外務員も養老保険ばかり売ってきたのでそれ以外売るノウハウを持っていないということもあるんですが、こういったものから年金やリバースモーゲージ、あるいは従来の契約者に医療保険等をリーズナブルな値段で付加していくといったような形はあり得るんだろうというふうに思っております。

○富山委員　簡保の独自性やフランチャイズバリューを生かした新しい商品開発とか販売マーケットの力をどうつけるかということになるんですか。

○深尾教授　はい。

○大田委員　もう1点教えてください。2ページ目の3に入るちょっと前にガリバー型の寡占になるということが書かれているんですけれども、与信の能力がないところで、あるいは運用能力がないところで資金量が多いということでガリバー型の寡占になるのかなと。どういう状

態でこういうことが考えられるのでしょうか。

○深尾教授　むしろ私が考えているのは預金市場です。例えば手数料の設定とか、これまでも既に銀行が影響を受けてきたと思っています。金利設定や手数料設定、あるいは仮に将来口座維持手数料を導入する場合の入れ方とか約定の仕方といったところでかなりの程度の力を持つのではないかなということです。

ですから、手数料を郵貯が値上げした場合、みんなやはりそれに追随して値上げするというような慣行ができてしまう可能性というのはないわけではない。もちろん果敢に競争していく金融機関もあればそれでいいわけですが、このあたりがプライスリーダーシップみたいなことにならないだろうかということです。

○野村委員　何度も申しわけありません。3ページのところの郵便保険会社のところ、最後にご指摘いただいた問題の理解なんです。これは保険会社が金融庁の監督下に入りますと、今の一般銀行がやっているような契約概要ですとかあるいは注意喚起情報、今回新しくなっていますけれども、そういった資料を使って販売するということは当然のことになるんだと思うんですけれども。深尾先生のご指摘は、これまでの保険の契約内容について十分な説明がなされていないのでその過去の権利が実際上実現されない可能性があるということをご指摘いただいたということなんですか。

○深尾教授　そもそも解約返戻金が開示されてないんですね。契約書に書いてないですし、しおりの中には簡単な例示が数行あるだけということです。そうしますと、解約した場合いくらになるかというのは、ほとんどの契約者は知らないと思います。そうしますと、解約返戻金を会社が勝手に内規で少し変えて小さくすれば利益を出してしまえる、しかもそれはだれにもわからないという状況にできます。これはまずいということです。民営化して経営者が変わるような状況においては、債務者が自分自身の債務を自分で書き替えても債権者はわからないという状態はまずいということです。

○野村委員　そうすると、それを解決する方法というのは、一旦ここでそれぞれの契約内容を確認するということが必須ということになるんですか。

○深尾教授　ですから民営化時点で、解約返戻金について通知するとか、従来の積立配当額について通知するという形が私は望ましいと思います。保険についてはその点が特にあいまいです。何らかの形で民営化時点で一回通知した方がフェアではないか。将来の裁判のリスクも減るのではないかなというふうに思います。

解約返戻金についても文書で絶対教えないようにという内規があるようでして、教えてくれ

ないです。金額はしゃべってくれますけれども、自分でメモをとってくれと言われます。何か簡保の担当者の側に誤解があるのかもしれませんが、私は簡保のオフィスで聞きましたけれども、教えてくれません。なぜこんな内規があるのかと違和感を感じました。

○富山委員 郵政事業会社と郵便局会社の方に関して、特に郵便局会社ですかね、ビジネスモデルそのものが非常にはっきりしないというか脆弱ではなかろうか、かつユニバーサルサービスが足かせになるかもしれないというのが割と出がちな議論なんです。その辺に関してもし先生の方からコメントなりご意見があれば教えていただければと思うんですけども。

○深尾教授 郵便局会社はこれは本当に何でも屋さんになるみたいでして、ちょっと私もどうコメントしていいかわからないですね。金融コンビニ化というふうに言われていますけれども、従来も小さな郵便局でも郵貯と簡保の残高だけは結構持っているようですので、そういう意味では、その残高維持による利益は結構入ります。また、銀行の代理店とか農協なんかの代理店をお互いに引き受け合うといいますか、農協とか信組、信金あたり、あるいは銀行とお互いに代理店を引き受け合って店舗を合理化するというようなことをやれば、私はネットワークとしては十分残せるだろうというふうに思っております。そういう意味では余り懸念はしていない。つまり、銀行代理店ができるようになった観点で結構ネットワークを残せるのではないかなというふうに思っております。

○富山委員 その分いろいろな商品とかいろいろなサービスを扱うことになりますね。そうすると、さっき簡保のところのお話、最後そこでやる人間の問題になってくるといえるような気がするんですが。

○深尾教授 普通の預金の通帳の切替えとか、借入の期前返済といった程度のことであればそんなに難しい話ではないと思います。保険を売るとなりますとこれはちょっと別問題です。そうすると結局どこかの本部から人が出てくるか、あるいはテレビ電話で話すとか、こんな格好の形でやらざるを得ないのかなというふうに思います。今であれば3G携帯のちょっと大きい画面でやれば直接話ができるわけですから、そんなにコストがかからず、リモートで相談することは十分現在の技術でできるのではないかな。ですから、難しい相談は全部母店に照会、お店で対応してもらい、簡単なことは現場でやってしまう、それができるのではないかなと思っております。

そもそも民間銀行は支店を減らしすぎたと私は思っております。ネットワークをちゃんと持っている、小さな少人数の店舗でネットワークをたくさん持っているというのは、リテールバンキングでは一番望ましい方向です。そういう意味では決して悪くないというふうに思います。

ただ、従来の配置はそんなに合理的だとは思えませんので、配置についてはやはり大胆に見直して場所あるいは数というのをしっかり再配置していく。利便性としては増すけれども、支店数は減るぐらいのことは十分できるんだろうと思います。

○野村委員 もう1点だけ、申しわけありません。大変興味深かったのは、全銀システムとの接続の問題のところのご指摘は、私も金融というのは結局1枚開けばシステムというビジネスだと思うんですけれども。前々から日本の金融システムというのはIT投資が高止まりをしていて極めて高コストであるという指摘がいろいろなところでもあったというふうに思います。金融庁の金融改革プログラムでも、このあたりのところをなるべくシステム投資の見直しをして低コスト化を図るべきだということが施策の中心にも据えられていたような記憶はあるんですけれども。これを、いわゆるマーケット的に、やはりこっちの方がむしろ安くなるんだからということで、本当にこのシステムが、例えば郵貯の方にみんなが寄ってくるということはシナリオとして考えられ得るものなのか、それともだれかが旗を振ってこういう方向に持っていかなければ、逆にやはり全銀システムの方に吸収されていってしまうのか、このあたりはどういうふうに見たらよろしいのでしょうか。

○深尾教授 私は全銀システムは既に寿命を迎えていると思います。そもそも店番号が999までしかないわけです。また、現在の口座番号の桁数も少なすぎる。あれはCRCをかけて、一応整数で割って余りが幾つというようなことでチェックをかけて、それで口座番号かどうかをまずチェックできるようにしていますので、実は桁数全部を埋められないんですね。何番号か飛び飛びでないと使えない。こういうこともありまして口座番号が足りない。店番号と口座番号でお客さんをアイデンティファイしていますので、店舗を閉鎖したり、あるいは作り直すたびに口座番号のつけかえという馬鹿なことが起こっております。

口座番号なんか本当はつけかえる必要はなくて、店を2つまとめたならばバーチャル店舗にしておいて店番号と口座番号は同じでもいいわけですが、わざわざ番号をつけかえているのは店番号が足りないからです。このために全銀システムの現在の桁数で、店番号プラス個別番号というシステムは限界にきています。

また、全銀システムで振り込み情報を送る場合、自分でプチプチ入れるしかない。POSみたいにパッと入れられないですね。このためにペイメントというか現金収納はコンビニに全部とられちゃっているわけです。あれはPOSでピピッとやればすぐ収納されます。

こういった点で現在の銀行のシステム、特に銀行間の送金システムや代金収納システムが限界にきていて、本当は相当な投資をして全部入れ替える、あるいはコンビニを1つ買ってその

システムを買った方がいいんじゃないかというぐらいの悪い状態にあります。

その点では、わざわざ郵貯のシステムを全銀に合わせるというのはやはりおかしいという気はしています。その点、郵貯がシステムをただであげるからぐらいのことを言うか、あるいは500万で売ってあげるからという形で、システムを全部郵貯に引っ張り込むというのはあり得るかもしれません。ただ、この場合、システム開発の民業圧迫と言われるリスクもありますが、たしかNTTデータが両方やっていたと思いますので、そのあたりどういうことになるのかわかりません。ただ、システムとしては例えばATMの設計1つとっても郵貯のATMは目の見えない方でも点字キーがあるとか、あるいはヘルプを電話でその場で受けられる、しかも大声で叫ばなくても電話機がついているといったATMになっておりまして、ATMの設計自身は相当凝ったもの、コストも高いのかもしれませんが、凝ったものになっております。こういうATMのシステムには価値がありますので、なるべくその価値を生かしていくようなビジネスにして、郵貯のシステムを民間銀行の古い決済システムに入れ替えるというのはちょっと時代の方角といいいますかシステムとしては逆行するように思います。

○野村委員　ありがとうございます。

○田中委員長　よろしいでしょうか。

では、どうも深尾先生、今日はどうもありがとうございました。

続きまして、金融庁監督局の佐藤隆文局長からご説明を伺う予定でおります。

どうも今日はお忙しいところありがとうございます。それでは、早速、30分程度ご説明いただきまして、その後質疑応答という手順にしたいと思います。

○佐藤局長　金融庁監督局の佐藤でございます。本日はこういう場でご説明をさせていただく機会をお与えいただきましてありがとうございます。

金融庁は来年10月からゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の監督をする立場になるということで、本日は民間金融機関、特に銀行、保険会社の監督をどのような着眼点でやっているかといったお話を中心にさせていただければと思います。

お手元の資料の表紙をおめくりいただきました1ページ目に本日の説明のポイントというか項目が並べてございます。前半で郵政民営化についての私どもの考え方のようなことをご紹介し、後半で民間の銀行ないし保険会社を監督する際の着眼点というのをご紹介をさせていただきたいと思います。

まず初めに、金融庁といたしましては、この郵政民営化、非常に重要な国家的な事業であるというふうに認識いたしております。定められたスケジュールに従ってうまくやり遂げるとい

うことが重要だという認識をしております。民営化後の郵便貯金銀行、簡保生命保険を来年の10月以降監督することになる立場から、郵政民営化の趣旨が達成されるように法令によって付与された権限を適切に行使していかなければならないというふうに認識をいたしております。

それでは、1つ目の郵政民営化の意義についてですが、金融行政全体の目指す方向性というのは、競争的な環境の下で日本の金融システム全体が安定性というものを維持しながら、その中で国民のニーズに合った質の高い金融商品、サービスが供給されると、こういった姿を目指していくということが第一でございます。

そういった観点からこの郵政民営化という事業の意義を考えてみますと、私どもといたしましては、例えば郵便局ネットワークといった既存の郵政事業のメリットを生かしながら、郵貯、簡保が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、そうする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ていただくと、こういったところが理想ではないかというふうに思っております。

2つ目に、移行期間の活用という点について申し上げたいと思います。こういった大事業を円滑になし遂げるためには相当たくさんの難しいハードルがあるということであろうかと思っておりますので、それをなし遂げるために最大10年という移行期間が設けられているのであろうというふうに認識をいたしております。

この市場であるとか、あるいは金融システムであるとか、これらへの影響に配慮しながら郵貯・簡保事業がスムーズに民間金融システムに溶け込んでいく。このことのために民営化当初は現在と同じ業務範囲としつつ、新規業務の段階的拡大というメカニズムが民営化法の中に埋め込まれているというふうに理解をいたしております。金融庁といたしましては完全民営化までの移行期間を活用して、日本の金融システム全体がより質の高いものとなっていくよう金融監督当局の立場から対応していくということであろうかと思っております。

第3点目は、民間金融機関としての業務遂行能力の話でございますが、民営化後におきましては、郵貯銀行は銀行法上の銀行として、また簡保生命保険は保険業法上の生命保険会社として金融庁の監督下に入ることとございます。民営化の当初から民間金融機関としての業務遂行能力あるいは業務運営態勢というものが要求されることになるというふうに思っております。具体的な項目といたしましては、大きく経営管理（ガバナンス）、それから2つ目に財務の健全性、3つ目に業務の適切性等といったことが挙げられるかと思っております。

これはお手元の資料の五、六枚めくっていただいたところに監督上の着眼点ということで、銀行と保険会社を対比した表がございます。そこに書いてあります経営管理、財務の健全性、

業務の適切性といったことが具体的な項目として、この業務遂行能力を支えていくエレメントになっていくというふうに思っております。この具体的内容につきましては後ほどまた触れさせていただきます。

民営化の前の段階からこれらの点を含めまして、業務運営態勢全般について、日本郵政公社と承継会社におかれましては、十分連携、協調をとっていただきつつ、改善すべき点を早急に改善していただくなど、民営化までに十分な態勢整備をしていただけますよう期待をしておるということでございます。また、監督ご当局におかれてもよろしくご指導方お願いできればというふうに思っております。

なお、郵貯銀行、簡保生命保険、ご案内のとおり、来年10月には免許を付与されたとみなされるということでございます。これはご参考まででございますけれども、今ご覧いただいた次のページと次の次のページにそれぞれ銀行法、保険業法の通常の民間の金融機関の免許審査基準というのをつけてございます。ポイントは、財産的な基礎、それから収支の見込み、それから人的構成といったところでございます。

第4点目は、新規業務の拡大についてでございます。郵貯銀行、簡保生命保険の業務範囲につきましては、民営化当初は日本郵政公社と同じ範囲、移行期間中においてはこの民営化委員会のご意見を聴取した上で他の金融機関等とのイコールフットィングの状況と、郵貯銀行、簡保生命の経営状況等を勘案しながら新規業務について段階的に緩和していく、移行期間終了後は制限を撤廃する、こういう枠組みになっているというふうに承知いたしております。

イコールフットィングが確保された上で、新規業務が行われることによって金融システム全体の安定性が保たれつつ、競争を通じて利用者利便が向上する、こういうことを目指した枠組みではないかというふうに承知をいたしております。私どもとしてはその前提として新規業務を行うに足る業務遂行能力、業務運営態勢の整備というのが極めて重要だというふうに認識をいたしております。

すなわち、イコールフットィングということと、それから郵貯銀行、簡保生命保険会社が新規業務を行うに足る業務遂行能力を備えているということが重要だということでございます。具体的には先ほど申し上げました経営管理、財務の健全性、業務の適切性等につきまして、新規業務の性格に応じて、それに見合った業務遂行能力を備えていくということでございます。例えば与信業務に進出するということであれば、当然のことながら信用リスクの管理というものを高度化していくという必要があるかと思えます。

以上が主だった金融庁としての現時点での留意点ということでございます。

ここで後半に入りまして、民間金融機関を監督している立場から、民間の銀行あるいは民間の保険会社を監督していく際の着眼点というものをご紹介をさせていただきたいと思います。

ご案内のとおり、金融庁発足以来、信用秩序の維持、それから金融サービスの利用者の保護、そして公正透明で活力ある市場の整備、こういった大きく3つの目的を意識して、できるだけ明確なルールの下、公正、透明な行政を実施するということを目指してきているわけでございます。こうした理念に基づいて、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険についても利用者保護を重視した厳正、適切な検査・監督をやっていく必要があるというふうに思っております。

ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の検査・監督に当たりましては、移行期間におけるこれら会社の特殊性というものを考慮することは必要でございますが、他方で銀行法上の銀行あるいは保険業法上の保険会社ということでございますので、他の民間金融機関と無差別に公正・公平な扱いをしていくということも重要なポイントであろうかと思えます。

ここで監督上の視点からの留意点を、最近の問題事例等も含めて少しご説明をさせていただきたいと思います。説明をさせていただく内容は、先ほどお聞きいただいた5ページ目の監督上の着眼点というところに項目を列挙してございますので、それをながめながらお聞きいただければと存じます。

まず、銀行についてでございます。1つ目は経営管理（ガバナンス）ということでございます。ガバナンスにつきましては業務運営全般に対する規律づけが有効に機能し、適切な経営管理が行われることが重要という観点で、取締役会、監査役会、委員会等設置会社の場合は監査委員会ということでございましょうが、これらの組織が経営や、執行部門をきちんとチェックできているかどうか、あるいは各部門間の牽制や内部監査部門が健全に機能しているか、経営陣がみずからの役割を理解し、経営管理プロセスに十分に関与しているか、こういった点を着眼のポイントといたしております。

金融庁ではオンサイトのモニタリング、すなわち当局検査とオフサイトのモニタリング、あるいは通常の監督上のやりとりを通じまして、経営管理の有効性についてチェックをしているというところでございます。

ここ一、二年ちょっと振り返ってみたときに、民間金融機関で経営管理態勢の不備が問題となった事例というのを2つ紹介させていただきます。

これは銀行のケースですが、取締役会、監査役による経営監視、牽制が適正に機能していなくて、頭取を初めとする一部の経営陣が不祥事件の発生を認識しながらそれを当局に届け出なかった、届け出を怠った。さらにはそれと一体ではございましたけれども、内部規定に

反する対応を指示するといったことで、その経営管理が機能していないといった事例がございました。

もう1つの事例といたしましては、これは外国銀行のケースでございますけれども、顧客の開拓であるとかあるいは収益獲得を優先するということが前面に出すぎまして、在日支店の経営委員会というのが在日支店の各事業部門の運営に対して指導、監督する権限を有していない。在日拠点の各業務運営部門が直接、ニューヨークの場合もあるでしょうしあるいは欧州の場合もあると思いますけれども、その本部、全体のヘッドクォーターのそれぞれの分野に直結をしていて、その結果、業務優先、利益優先の指示だけが強く出て、在日拠点全体としてのインテグリティと申しまししょうか、在日拠点全体としてのコンプライアンスをチェックするといった機能が実質的には欠落をしていた、権限さえ与えられていなかった、こんなケースがございました。

その結果として、有価証券の相場操縦の資金供給につながる貸出といった公益を害するような営業が行われたり、あるいは金融商品のリスクや重要事項の提示・説明を行わずに顧客を誤認させて取引の勧誘、販売を行うといった行為がなされた。あるいは海外不動産投資案件の媒介というような、銀行の他業禁止規定に反するといったことも行われたと、こんな事例がございました。こういう事例に対しては事実関係を確認した上で行政処分を講ずるというのが一般的でございます。

それから、2つ目の項目、財務の健全性についてでございます。そこにありますように、財務の健全性につきましては自己資本の充実を図ってリスクに応じた損失吸収バッファを有しているかどうか。それから、よりよい商品・サービスを提供していく取り組み、あるいは経費の節減といったことで効率的な業務運営を図っているか。また、信用リスク、市場リスク、流動性リスク等を適切に管理するリスク管理態勢ができていないか。こういった点を着眼のポイントといたしております。

金融庁ではこういったことが銀行自身の自主的な取り組み、自己責任に基づく自主的な取り組みによって行われるというのが第一であると思っておりますけれども、そういった銀行の取り組みを補完する枠組みといたしまして、早期是正措置であるとか、あるいは早期警戒制度といった枠組みを持っております。早期是正措置は、自己資本比率という客観的な基準を用いて、必要な是正措置命令の内容というのが自己資本比率の水準に応じてあらかじめ示されておまして、それに沿って銀行の財務の健全性が失われたときに早い段階で是正を促していると、こういう枠組みでございます。

それから、早期警戒制度というのは自己資本比率では必ずしも明示的にとらえられない収益性であるとか、一部の市場リスクであるとかあるいは流動性リスクなどの指標に着目いたしまして、早め早めの行政上の予防措置を講じるという仕組みでございます。

ここ一、二年に具体的に問題となった事例といたしましては、これはある意味で典型でございますけれども、銀行の自己査定というものが非常に甘くて、検査に入った結果、大幅な償却引当の追加額が発生するということで、その部分は自己資本の毀損につながりますので結果として自己資本比率が大幅に下がり、健全性の基準を下回ってしまったと。健全性の基準を下回りますと、早期是正措置の対象になるということでございます。

それから、そういったケースに至らないまでも、自己査定基準に不備があるとか、あるいは債務者の実態把握が不十分だということで、やはり償却引当額とかあるいは不良債権の開示額について自己査定と検査結果の間に非常に大きな乖離が生じるようなケースがございます。一定規模以上の格差、乖離が生じた場合にも行政上の対応をするということにいたしております。

こういった場合にはもちろん金融庁としては当該民間金融機関に対して財務の健全性の確保に向けたリスク管理態勢の再構築といったことを求めているということでございます。

大きな3点目は業務の適切性あるいはコンプライアンスを中心とした分野と言ってもいいかもしれませんが、この分野につきましては法令等遵守態勢が整備・確立されているか、情報開示が適切かつ十分に行われているか、与信取引や預金・リスク商品等の販売において顧客への説明がきちんと行われているか。あるいは苦情処理機能の充実を図っているかといった利用者保護の体制がどうなっているか。あるいはATM等を利用した金融犯罪の防止。ここは金融機関と利用者との相対の関係というよりは、その両者の相対の関係のところに第三者である犯罪者が入ってくるということでございますので、その犯罪者が介在しにくくなるようなシステム上の安全措置を講じているかといった点が問題になるわけでございます。

それからさらに、これはリスク管理の分野ともややオーバーラップしますが、事務リスクであるとか、コンピュータシステムのリスクを適切に管理する体制ができているか、こういった点を着眼のポイントといたしております。

従来から、この利用者保護が、行政上の重点事項になっているわけでございますが、最近では例えばいわゆる偽造・盗難キャッシュカードの対策ということで、法律もでき、既に施行されているところでございます。あるいはATMシステムやインターネットバンキングをめぐる犯罪に対するセキュリティー対策の有効性について、専門家を交えた議論を行って、そのガイドライン等をお示しするといったこと。さらには、金融機関におけるコンピュータシステムの

管理がますます重要になってきておりますので、トラブルが起こったときの対応であるとか、あるいは合併に伴うシステム統合に対する監督を強化するといった対応をしているところでございます。

最近問題になった事例といたしましては、これは某大銀行でございますけれども、デリバティブ商品の販売におきまして優先的地位の濫用が行われて、強引な販売の仕方が、必ずしも経済合理性に合わないような顧客の判断というものを結果的に引き出した、といったケースがございました。

またもう少し最近では、住宅ローンのキャンペーンのためのちらしにおける金利の表示につきまして、景品表示法の規定に違反する恐れがあるということで、公正取引委員会から警告を受けた事例といったものもございました。

いずれの場合におきましても当該金融機関に対しては銀行法に基づく報告を求めるということをしております。銀行の認識や問題の所在について精査を行うというのが私どもの基本動作でございます。

先ほどご紹介いたしました1つ目の事例につきましては、行政処分にもつながったということでございます。これは、収益獲得を優先し、営業担当部署の中あるいは本部におきましても営業活動の適切性をチェックする体制がとられていないということで、経営管理態勢そのものにも問題が認められたということが大きな理由でございます。

以上が銀行についてのお話でございますが、次に、保険会社についてのお話です。かなり似通ってはおりますが、まずは、経営管理（ガバナンス）の話でございます。経営管理につきましては銀行と同様、例えば代表取締役、取締役、取締役会の責任義務が十分に果たされているか。それから、監査役、監査役会による経営監視機能がきちんと働いているか。内部監査部門の役割、機能が十分に発揮されているか、こういった点が重要であるわけでございます。

特に最近の保険業界における諸問題としては、経営陣の関与が不足しているというのがかなり共通した特徴になっているという印象を受けております。あるいは、内部監査が有効に機能していないといったこともかなり目立ちます。

記憶に新しいところでは、生命保険の保険金の不適切な不払いということが相次ぎましたし、また損害保険会社ではいわゆる特約部分、例えば自動車事故が起きますと、その本体の部分の保険金というのは客観的な事実に基づきますのできちんと払われるわけですが、特約でついている付随的なさまざまな保険金、金額は小さくなりますけれども、そういった部分の支払漏れといったことが頻発したということでございます。

これを見ても、やはり経営陣の関与につきまして、支払査定基準等の改訂に関する経営陣の関与が不十分、不払い状況の経営陣への報告が行われていない、あるいは、点検とか監査を行った結果というものが経営陣に十分報告されていない。こういった社内の枠組みとか事務フロー、そのものに根本的な原因があって不適切な保険金の不払いというものが放置された結果になったということでございます。保険金の支払という保険会社にとって最も基本的な動作、作業の部分について経営陣の関与というものが不十分だったということが言えようかと思います。

それから、内部監査の態勢につきましても十分な知識、専門性を持った人材の配置や育成が行われていないとか、あるいは指摘事項をフォローするという姿勢が欠如しているとか、内部管理部門の独立性が確保されていないとかといった問題が見られたところでございます。

保険金の不適切な不払いといった経営上極めて重要な問題について、経営陣による適切な指摘あるいは改善というのが行われていない。その上にそれをチェックする立場にある内部監査部門というのがそういった指摘や改善勧告を行っていないということで、内部監査上の問題というのも際立っていたということでございます。

2つ目は財務の健全性ということでございまして、財務の健全性につきましては保険契約者の信頼を確保するために資本の充実、内部留保の確保を図って、抱えているリスクに応じた十分な損失吸収バッファを保有しているかということが重要でございます。

その大前提は、まずは責任準備金の適切な積立です。これは保険業法に基づきルールにのっとってきちんと積み立てることが大前提でございますが、それを超える損失吸収バッファにつきましては、ソルベンシー・マージン比率、保険金等の支払い能力の充実を示す比率でございますが、この比率に基づく早期是正措置という枠組みを監督上活用しているということでございます。

財務の健全性を維持するというのは保険会社自身の極めて重要な責務でございますので、これもそういった保険会社の自己責任を補完する枠組みということでございます。

銀行と同じようにこの早期是正措置に加えまして早期警戒制度というものも設けられています。いわば早期是正措置の対象となる前の段階で予防的、総合的な経営改善を促すという枠組みでございます。

それから、保険会社の場合、もう1つ特徴的な重要なポイントは区分経理ということであろうかと思います。主要な保険種類の相互の間の内部補助を遮断するということで、例えば個人保険、個人年金保険、団体保険といった保険種類ごとにこの区分経理が行われているというこ

とが重要でございます。これによって利益還元、配当の公平性、透明性を確保するということがございましょうし、保険種類の間で意図せざる内部補助が生じることを遮断するということがあろうかと思えます。保険商品の特性に応じた適切な管理区分経理を求めているということでございます。

これにちょっと関わる話としては、簡保生命に関しましては新旧勘定の分離が行われますので、この新旧の勘定間に生じる損益の帰属を明確化することが課題になるというふうに伺っております。この区分経理の問題というのはそういったところに若干の関わりが出てくるということであろうかと思えます。

最後3つ目は業務の適切性ということでございまして、保険契約というのは募集の段階、中途の段階での契約の管理、そして現実には保険事故が起きた場合にはその保険金の支払ということで一連のサイクルがございまして、そのサイクルが完結するまでの期間が特に生命保険の場合には長いということが特徴でございます。そういったことに着目いたしまして、保険契約の募集から保険金の支払に至る一連の事務の流れというものを総合的に管理するということが重要でございます。

まず、入口の募集のところでございますが、募集管理態勢につきましては、依然として募集時における告知の妨害あるいは特別利益の提供、保険料の立替、顧客の名前の印鑑の不正使用あるいは契約者に対して重要事項を説明していないといった法令違反行為がかなり多く認められたところでございます。こうした中、当局といたしましても保険商品について顧客に対してわかりやすく説明するということが重要であるという認識に基づきまして、監督指針の一部を改正して募集時における商品の内容を理解するために必要な情報を重要度に着目して抽出し、必要な説明をわかりやすくするというための基準を整理したところでございます。

それから、途中の契約の管理におきましては、あるいは保険金支払の段階でもそうですけれども、コンピュータシステムの管理ということが極めて重要でございます。保険金あるいは給付金等の計算や、あるいは保険料の計算過程においてもそうですけれども、システムのプログラムミスによって誤計算、誤払いが生じまして、これは大きすぎる場合もありますし小さすぎる場合もあるわけですが、契約者等に対して影響が生じるといった不祥事件も報告をされております。

それから、商品開発の段階での問題というものも判明をいたしております。先ほどちょっとご紹介いたしました損害保険会社における特約部分の付随的な保険金の支払い漏れが多数生じた、これはその典型であろうかと思えます。本体部分に付随するその周辺部分の特約を次か

ら次へ付けて商品性での競争というものが行われたわけですが、その際に商品開発段階においてシステム部門であるとかあるいは営業部門といった関連部署との連携が不十分である、あるいはシステム上複雑な商品に対応できるような手当をされていないといったことが目立ちました。そういった意味でこの商品開発時における十分な経営管理ということも不可欠でございます。

それから、さらにこれはごく一般的なことですが、事務リスクということも重要な着眼点でございます。契約者、顧客からの照会をきっかけとして保険金支払い部門の担当者による不正な事務処理というものが発覚するケースがよくございます。行政処分の対象となる事例も発生しておりまして、保険の業務というのは募集人のところまで含めて考えますと非常に多数の職員が従事するというビジネスモデルでございますので、職員への指導、教育といったことが経営管理上の極めて重要な項目になるというふうに思います。

それから、この保険のところで1つ非常に重要だと思われるのは、顧客からの苦情とか意見、こういったものに謙虚に耳を傾けるということでございます。これまでご紹介しております諸問題、その多くは当局の検査で発覚したものでございますけれども、他方で顧客からの問い合わせであるとか苦情であるとかといったものを端緒として見つかるケースもございます。こういった苦情をまず第一に受けるのは保険会社自身でございますので、それを受けた保険会社がそれをきちんと分析し、原因究明をし、会社の側に非がある場合にはそれをきちんと是正していくという流れが定着するということが重要であると思います。そういったことが経営全体の問題点を早期に発見し、早期に解決していくための端緒になっていくということでございます。

以上、銀行と保険会社の監督に際しての主だった着眼点等をご紹介をさせていただきました。

繰り返しになりますけれども、金融庁といたしましてはこの郵政民営化という極めて重要な国家プロジェクトが成功するように金融庁の職分の範囲で最大限の努力をしていきたいというふうに思っておりますので、委員の皆様のご指導を引き続きよろしくお願い申し上げます。

どうもありがとうございました。

○田中委員長 どうも、佐藤さん、ありがとうございました。

では、引き続きまして質疑ということにしたいと思います。

○大田委員 この前に深尾先生からコメントをいただいていたんですけれども、その中でイコールフットINGの観点から幾つかの点でご指摘がありました。これについてどうお考えになるか伺いたいんです。

まず1つは、銀行持株会社が事業会社を保有するという形になりますので、郵貯銀行と郵便事業の間のリスク遮断あるいは規制回避のチェックが必要だというご指摘ですね。それから2番目に、郵貯銀行が準備預金制度への完全な参加がなされていないので参加することが必要であるというご指摘。それから、保険に関して解約返戻金についての表示が今なされていないのできちんとすべきであるというご指摘がありました。これらが民営化の段階でどうなるのかという点をちょっとお教えいただきたいと思います。

○佐藤局長 この3点ですか。

○大田委員 はい。

○佐藤局長 ご指摘のとおり、例えば銀行持株会社あるいは保険持株会社の場合には銀行法あるいは保険業法では他業禁止の趣旨から、兄弟会社として持株会社の下にぶら下げ得る会社の業務内容に制限があるということでございます。そこは兄弟会社のリスクというものが金融業の方に波及しないということがまず第一義的なねらいであろうかと思います。この郵政民営化のプロセスにおきましてはそもそも10年間の移行期間においてはそういうことを制度設計として折り込んでおりますので、そこは制度上どうするかということよりは、この10年間に限る限りは運用上事業会社のリスクが金融業へ波及しないようにチェックすることが重要であろうかと思います。そういう意味では銀行持株会社であり保険持株会社である日本郵政株式会社にリスク遮断に意を尽くしていただくという必要があろうかと思います。完全民営化後には一応その関係が外れるというのが制度設計上の趣旨であるというふうに理解をいたしております。

それから、準備預金の方の話は、これは全体の流動性リスクの管理ということが大前提として極めて重要であるということだろうと思いますが、この準備預金制度への加入につきましては日本銀行の方でご判断をされる話でございますので、これ以上のコメントは差し控えさせていただきます方がいいかと思います。

いずれにいたしましても、その大前提として郵貯銀行自身がきちんとした流動性リスクの管理をしていくということが極めて重要だと思います。特にゆうちょ銀行の場合、保険もそうですけれども、極めてたくさんの数の営業拠点を持つということでございますので、民間ですと1つの支店で預金の払い戻しができないということになりますとそれ自体が大きな問題ということでございますから、民間銀行に準拠したような流動性リスクの管理ということが前段として重要になるのではないかというふうに思います。

それから、解約返戻金の基準が書いていないということについては。

○保井保険課長 これは約款上は恐らく解約返戻金の規定があるのだらうというふうに聞いておりますけれども、恐らく先生がおっしゃられた趣旨は、それを保険募集に当たってきちんと重要事項として説明しているかどうかという論点だと思われます。したがって、かんぽ生命保険については来年10月以降は民営化で保険業法に基づく保険会社になるわけですから、私どもが現在民間の保険会社をお願いしております説明義務の徹底というところの方針にのっとってその募集行為をしていただくということになります。民間につきましてはちょうど今年の2月からこの重要事項の説明について具体的に2つの措置、契約の概要をきちんと大事なところを説明しなさいという「契約概要」、こんなことに注意が必要ですという「注意喚起情報」、これらを具体的にA3版程度のものにまとめてご説明をするということを監督指針上定めておりまして、これがちょうどこの10月から完全実施されることになっております。

したがって、民営化後、この簡保生命保険につきましてもこういった例えば解約返戻金等の非常に重要な事項については当然募集時に契約概要、注意喚起情報の一部としてご説明していただくと、こういう態勢になるというふうに思います。

○佐藤局長 必須事項に入っていますか、返戻金の話は。

○保井保険課長 大体そこは、入っていると考えてよろしいと思います。解約返戻金は非常に重要な説明事項ですから。

○大田委員 どうもありがとうございました。1つ目の銀行持株会社が事業会社を持つことについて、移行期のリスク遮断は金融庁の監督事項には入るんですか。

○佐藤局長 銀行の監督を行うという立場からいたしますと、当然銀行持株会社の監督ということも私どもの守備範囲でございますので、銀行監督という目的に則した範囲においては持株会社に関する監督上の対応もしていかなければいけないのだらうと思います。もちろん他の2社の事業会社の部分についての監督というのはございません。

○大田委員 ありがとうございます。

○野村委員 よろしく申し上げます。郵貯銀行は主要行ということになるんだと思うんですが、主要行では今バーゼルⅡへの対応ということが盛んに行われていると思うんですが、どうも郵貯の場合は貸出がないということでややそこに少しのんびりとした構えがあるように思うんです。そのバーゼルⅡの中では金利変動リスクですとかオペレーショナルリスクに対しても自己資本を積むということが前提となって軽量化を図ることが行われていますし、あるいは第2、第3の柱ということになってきますとエコノミックキャピタルというようなものを想定しながら自分たちで考えていかなければいけないということになるんだと思うんです。

が。

このあたり、今現在の主要行の進捗の状況というのがどのあたりのところにあるのかという、差し支えがなければ教えていただければ、それとの距離感で今のこの郵貯銀行がどのくらいの差が開いているのかということを確認させていただきたいなと思うんですが。今はいかがなものなのでしょうか。

○佐藤局長 バーゼルⅡ自体が非常に守備範囲の広いものになっておりますので、なかなか漏れのない説明は難しいわけでございますけれども、例えばバーゼルⅡの信用リスクの計測における内部格付手法の採用に関しましては、メガバンクはじめ主要行はほとんど希望しているわけですね。より高度でより精緻なリスク把握ができるということで希望しているということでございますが、内部格付手法を採用するに当たっては当局の承認が必要ということになっていまして、採用しているモデルが適格であるか、あるいはモデルを動かすためのデータの蓄積が十分であるかといったこと、それから、銀行の中で内部統制の仕組みがきちんと機能しているかどうか、こういった点をチェックする必要があるわけでございます。

希望しているところに昨年の秋以降順次オンサイトでモニタリング等をやってきたわけでございます。一言で申しますと、準備状況は各銀行によってまちまちというのが実感でございます。やはり経営陣みずから強い問題意識と意欲を持ってリスク管理部門に指示を出しているといったところはかなり準備が進んでいるということが言えようかと思いますし、他方で、88年のバーゼルⅠのときがそうございましたけれども、内部格付手法を採用した方がステータスが高くなるんだというようなそういう安易な発想で採用を希望しているようなところは、リスク管理部署、実務家レベルに放り投げていて、経営陣がちゃんと問題を理解もしていないし指導もしていないといったケースがございます。こういったところはやはりものすごく準備が遅れているということでございます。恐らくこういうところは承認までに相当時間がかかるということであろうかと思います。

それから、バーゼルⅡを特徴づけるもう1つ非常に重要な点は第2の柱ということで、銀行自身の自己責任に基づく自己管理ということと、それを当局がきちんとチェックをする、こういう枠組みでございます。この中でいわゆる統合リスク管理、典型的には各事業部門ごとにエコノミックキャピタルをレギュラトリーキャピタルの範囲内で割り振って、リスク調整後の収益を用いてリスク・リターンの管理をする仕組みでございますが、これも主要行ですと概ねそういう対応は仕組みとしてはつくってきていて、一応オペレーションとしても動いているということであろうかと思います。ただし、そこでの検証結果というものを迅速に経営判断に反映

させているか、あるいは経営判断のときに活用しているかという、まだそこまではいっていないというのが全般的な状況であろうかと思います。

ただ、いずれにせよこれは今後の改善が期待される分野でございますし、今後第2の柱の中で当局と銀行との間の対話が進むにつれて段々と改善していくという分野であろうかと思います。

この第2の柱でもう1つ非常に重要な点は、第1の柱でカバーされていないリスク、典型的には信用集中リスクと金利リスクでございます。この第2の柱でのリスク量の計測というのは、第1の柱のように直ちにそれに見合った所要自己資本というものが出てくるというようなものとは違いますので、直ちに基準を下回っているとか上回っているとかそういう結果が出てくるものではございませんけれども、一定の基準に基づいて信用集中リスクが大きすぎる、あるいは金利リスク量が大きすぎるといったことが判断されて、当局によって是正が促されると、こういう仕組みになっているわけです。

我が国の場合はこの第2の柱を導入するに当たりまして、先ほども紹介をさせていただきました早期警戒制度、この中で金利リスク、それから信用集中リスクについて、いわばストレステストを行うことによってリスクが大きすぎるかどうかというのをチェックする仕組みを導入し、それに該当する場合には通常の私どもの監督のやりとりの中で是正を促していくと、こういう枠組みを導入したということでございます。

先ほども野村先生からご指摘いただきましたように、ゆうちょ銀行の場合に現在のポートフォリオですと信用リスクは非常に小さく出るわけですが、金利リスクは非常に大きなものを抱えているということでございますので、この金利リスクの計算については特に注力をしていただきたいと思いますし、その結果についてのリスクの管理ということについても十分な経営資源を配置していただけるとありがたいというふうに思っております。

○増田委員 さっきの大田先生の最初の話とも関連しますが、移行期間中であっても、例えば問題があって業務改善命令を出すとなれば、郵貯銀行も他の主要行も全く同じ基準で出していくということですね。

○佐藤局長 そういうことになります。

○富山委員 来年からみなしになるんですよね。

○佐藤局長 もし半年間の延期がなければ来年10月から、免許が付与されたとみなされて、10月1日から銀行法上の銀行、保険業法上の保険会社になります。

ただ、もちろんもともと制度設計上、先ほど大田委員の方からご指摘ありましたような事業

会社をぶら下げることができるといった例外的な部分がございますので、そこはまた別の観点が必要かとは思いますが。

○富山委員 その10月以降は容赦なくこの指針に。

○佐藤局長 基本的に民間金融機関を監督していくのと同じ基準、同じルールで対応していくということであろうかと思います。

○野村委員 時間の関係もあれなんですけれども。実は先ほどの大田先生がお聞きになられた深尾先生の解約返戻金の話といたしますのは、これから契約を結ぶ方に対して注意喚起情報等を使って情報提供するという話ではなくて、これまで契約を結んでいた被契約者に対して十分な情報が提示されていなので、移行した後にその約束がほごにされてしまうのではないかというそういうリスクを抱えたまま移行させて大丈夫なのかと。つまり、契約者自身が自分がどれだけの返戻金をもらえるかということを認識を持っていないので、そのことは場合によっては新しい株式会社化された後に株主の方の利益を優先させるために返戻金についての内規を例えば調整することによって利益をあげるというようなことが平気で行われるような環境になっていたのでは契約者保護に欠けるのではないかというご指摘だったんですね。

そういう点でいきますと、実は以前も全く別な観点なんですけれども、現在の公社自体のコンプライアンス態勢に対してやや懸念があったときに、それを移行前に徹底的に精査せずにそのまま移行させてよいものなんだろうかというような議論が実はありまして、それは後になってからやることは当然前提になっているんですけれども、移行させるまでの間に何らかのすべきことはないのかということが幾つか疑問点として出てきているんです。

このあたりのところは金融庁としてはまだ恐らく検討はないと思うんですけれども、もし場合によっては問題が出てきたらやはりそこは指示を出すなり何なりということを検討する必要があるということになるんでしょうか。ちょっとそのあたり、総務省との関係もよくわからないので教えていただきたいのですが。

○田中委員長 民間保険会社にヒアリングをやりますと、恐らく旧勘定に帰属する措置は今の解約返戻金等も含めて旧勘定から新勘定につけかえるのはやめろよというたぐいのことを多分言われるんだと思うんです。それで、委員会としては旧勘定の扱いをどういうふうにチェックするかというか、旧勘定と新勘定分離についてもう一度精査してほしいということは多分言わねばならないのではないかと考えているんですが。そのことを含めて。

○佐藤局長 冒頭にも金融庁からのいわばお願いと申しましょうか、希望として、民営化までの間に準備企画会社である持株会社、そして現に業務を行っている郵政公社においてこういっ

たリスク管理の態勢、コンプライアンスの態勢等について十分に民間レベルでクリアできるような態勢整備をぜひお願いしたいというふうに申し上げたわけでございます。その前提としては、来年の9月末までの間は私ども金融庁には法律上権限がございませんので、私どもが直接監督したり指導したりというのは枠組み上無理であるということでございます。

したがって、ぜひそこは郵政公社と承継会社、それらを監督される総務省におかれましては、来年10月を目指した態勢整備というものにご努力をいただくということが私どもとしてはぜひお願いをしたいということでございます。

そういうことでございますので、私どもとしては、本日民営化委員会にお呼びいただきましてお話をさせていただいたこういった話を含めて、もし必要があれば郵政公社であるとか、あるいは準備企画会社であるとか、あるいは総務省にご説明を申し上げるといったことは可能でございます。参考にしていただくためのいわば情報提供、つまり本日お話しいたしましたような民間に対する監督はこういうことでやっておりますというお話はできますので、そういった形での協力をさせていただくということは可能であろうかと思えます。ただ、法令上の権限は来年9月まではないというところがポイントであろうかと思えます。

それから、保険契約の新旧の勘定の間での問題というのは、制度設計上の問題としてそもそも難しい要素を含んでいるんだろうと思えます。保険契約というのは契約期間が長いので、旧勘定で契約された契約というものも来年10月以降も引き継がれる。しかも、そのリスク管理であるとか損益の記録というのは最終的に新会社の方で管理されるという枠組みであるように伺っております。同じ種類の保険契約であれば、例えば余剰が生じるに至ったプロセスの中でどの契約がその余剰を生ぜしめるにどの程度寄与したのかという分析が普通なされていて、例えば典型的には非常に低い予定利率で契約されたような契約というのは剰余の発生に非常に大きな貢献をしているわけですから、配当金の分配に関してもそういうところに厚めに配分するというプラクティスが一般的に行われているんだろうと思えます。

例えば来年10月の段階では業務範囲は現在と同じですから、同じような商品を買っているとする、契約者の側から見ると同じ主体に見えるわけで、その辺を新勘定、旧勘定にたまたま勘定が分かれているということだけで全く別な扱いができるのかどうかといったこともあるでしょうし、また、他方で新勘定と旧勘定という別の性格のもの、そのリスクが勘定を超えて融通無碍に動いてしまうというのはどうかというご議論も恐らくおありになるだろうと思えます。

ここはある意味で制度設計の話とも絡む話だろうと思えますので、金融庁の側からこうでな

ければならないというようなことを申し上げにくい分野かなという印象を受けます。

○保井保険課長 まさしく野村先生がおっしゃったように、これは新旧勘定間で仕組みとしては資産の一体運用を行いますのを、どう区分経理していくかという問題です。現在のところ私どもは公社なり日本郵政の方から具体的なお提案をお待ちしている状況であります。したがって、今後民営化の実施に至るまでに、例えば今おっしゃっておられたように旧勘定でどういった条件の分配がされるのか、あるいは資産運用したときに旧勘定から新勘定に段々契約が移っていくというイメージを私は思っておりますけれども、一体どういう配分がされるのかといった詳細については今後また詰めていきたいというふうに思っております。

ただし、繰り返しになりますけれども、民営化実施時点まではあくまでも監督権限が私どもには日本郵政公社法の仕組み上ないものですから、そこは研究をしていくということにとどまるということでございます。

○野村委員 かつて、イトーヨーカ堂さんですけれども、事業会社が銀行に参入するといったときに、これまでの銀行免許の与え方とはやや違うということで、海外調査等をして銀行免許の与え方について金融庁はかなり慎重に対応されたという記憶があるんです。それと同じように考えてみますと、この銀行法の施行規則等を見ますと、新規に銀行をやる人とか新規に保険をやる人というのを想定して免許申請に対する対応というのが講じられているので、もう既にやっている人が移行してくるというのは余り想定されていない感じがするんですね。

そうしますと、その1項の部分で免許の条件として、例えばこれまでの業務についてきっちと例えばデューディリジェンスみたいな形のコンプライアンス上にしても財務上にしてもしっかりとしたデューディリジェンスをしたものしか免許は与えないぞというような何か特別な措置がないとちょっと滑ってしまうのではないかなという感じがしまして。やや予定外の免許の付与なんじゃないかなというふうにも思っているのです。

そういう意味では場合によっては金融庁自身が免許の条件としてある程度こういうことをしないと免許は与えないぞというスタンスをとれば、今は監督の権限はありませんけれども、事実上それを促すことにもなるのかなという感じがするんですが。そのあたりのところ、もし可能であれば少し頭の整理をしていただけるとありがたいなというふうに思ったものですから。意見になりますけれども。

○増田委員 来年の10月以降のことについては、私も全く同じような考えを持っています。前々回の委員会でも議論になりましたが、総務省の監督下で同じような銀行業や保険業を営んでいたのが来年10月1日から全部銀行法なり保険業法が適用されていく際、従来の新規参入の

場合と違う形になることによる心配が非常にあります。

ここはぜひ総務省とよく調整をしていただくなり、目に見えるような形で、きちんと対応がなされるということを担保するようなアクションを起こしていただきたいと思います。

○佐藤局長 みなし免許という仕組みは制度設計上、免許を付与しないという選択肢が金融庁の方にはないという枠組みであると思います。したがって、免許が付与されたとき以降、最初からきちんとした業務遂行能力を持っておいいただくことが極めて重要ということをお願いするを得ないということでございます。

野村委員と増田委員のご懸念につきましては、郵政の特殊性というのが、例えば商品性がちょっと違うとか、あるいはリスク管理の仕方が許容されるバリエーションの範囲内であるとか、そういう部分もあると思います。そういう部分はそれぞれの金融機関がその独自性を発揮することに対して金融庁としてそれに合った監督をしていくということなんだろうと思います。そういう許容範囲を超えるような部分が大きく存在しているような場合には、私どもとしては来年10月以降その部分をできるだけ速やかに是正していただく、そういう形で監督上の対応をしていくということにならざるを得ないかなというふうに思っております。

ただ、いずれにいたしましてもそういった部分が予想されるのであれば、ぜひ来年10月までの間にそういった点についての是正努力が講じられるということがありがたいなというふうに思っております。

○田中委員長 いただいた時間をオーバーしているようですが、よろしいですか。

どうも、それでは、今日は佐藤さんありがとうございました。よろしくお願いいたします。

○佐藤局長 ありがとうございました。

○田中委員長 次回会合の日程につきましては、また事務局から連絡をしてもらおうと思います。

本日は以上をもちまして、第8回郵政民営化委員会を閉会したいと思います。

事務局からこの後プレスの人にブリーフィングをしていただこうと思います。よろしくお願いいたします。

今日はどうもありがとうございました。