

郵政民営化委員会（第82回）議事録

- 1 日時：平成24年8月30日（木）13：25～16：35
- 2 場所：郵政民営化委員会室（永田町合同庁舎3階）
- 3 委員：西室委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員、三村委員
- 4 議事：意見聴取
 - ・東京都町村会
 - ・全国地域婦人団体連絡協議会
 - ・日本郵政グループ労働組合
 - ・全国共済農業協同組合連合会
 - ・社団法人 生命保険協会
 - ・一般社団法人 全国銀行協会
 - ・欧州ビジネス協会
 - ・在日米商工会議所
 - ・公益社団法人 経済同友会

○西室委員長

それでは、ただいまから「郵政民営化委員会」の第82回会合を開催させていただきます。

本日は、委員5名全員の出席をいただいておりますので、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、議事を進めてまいりたいと思います。

本日のヒアリングは、昨日に引き続きまして、「郵政民営化委員会の調査審議に関する所見（案）」について、今後の調査審議の参考とするために開催するというものでございます。

本日御意見をお伺いする金融機関及び利用者の関係団体としましては、東京都町村会を初めとして全部で九つ御出席いただくことになっておりますので、委員の皆様方、ひとつよろしく願いいたしたいと思います。

本日のヒアリングの進め方でございますけれども、昨日のグループごとの方式とは違って、団体ごと、個々別々に御意見をいただいて、その後で10分程度の質疑をさせていただくということにさせていただきたいと思います。

意見陳述の時間につきましては、各団体で5分以内ということでひとつよろしく願いいたします。

それでは、議事次第の順番に基づきまして、各団体からの御意見を頂戴したいと思います。

まず、東京都町村会の方、よろしく願いいたします。

○坂本顧問

それでは、恐縮ですが、座ったまま発言をさせていただきます。

私は、東京都町村会の顧問を務めております檜原村長の坂本善次と申します。

本日は、郵政民営化委員の皆様がとりまとめていただきました所見案に対する発言の機会をいただきまして、誠にありがとうございます。委員の皆様には、郵政民営化に当たりまして、ユニバーサルサービス確立のために御尽力をいただきまして、誠にありがとうございます。

所見案を拝見いたしまして、ほとんど要望する所はありませんが、過疎地の村長として少しわがままを言わせていただきたいと思います。では、よろしく願いいたします。

資料は、お手元に御配付させていただきましたものを読み上げて意見とさせていただきます。

「郵政民営化委員会の調査審議に関する所見（案）」に対する意見

1 金融二社のビジネスモデルについて

今般の郵政民営化法の改正により、「郵便のみならず貯金・保険を含む三事業一体によるユニバーサルサービスが全国あまねく公平に提供することを確保することが、日本郵政株式会社の責務に課せられることになった。」ことから、「株式の完全処分に関しては、金融二社の経営状況や郵政事業にかかるユニバーサルサービス責務の履行への影響等を勘案しつつ、できる限り早期に処分することが義務付けられることとされた。」ところであります。

少子・高齢化が顕著である山間地域や島しょ地域においては、これまで郵便のみならず貯金・保険を含む三事業一体によるユニバーサルサービスの提供によって、地域社会が営まれてきたと言っても過言ではありません。

今後こうした地域社会を維持していくためには、三事業によるユニバーサルサービスの提供が不可欠であり、こうした公共的な役割を認識し、日本郵政の経営状況の安定化に向けて、今後、早期に金融二社のビジネスモデルを明確にするとともに、新規商品の開発を含め、新規業務を早急に実施すべきと考えます。

2 郵便局ネットワークの強みの発揮

郵政民営化委員会では、「利用者利便の向上に当たっては、地域住民の利便の増進に資するため、郵便局ネットワークの強みを発揮した取り組みを行うことが、重要なポイントである。」と指摘しています。

山間地域や島しょ地域においては、高齢化率が高く、民営化以前の郵便局ネットワークは、住民の利便性向上や高齢者の安否確認など、こうした地域の命の絆を守るといふ大きな役割を担ってきました。

こうした郵便局ネットワークの強みの発揮について明記されたことは、評価するものでございます。しかしながら、こうした郵便局ネットワークについては、不採算の事業であることから、民営化後は切り捨てられてまいりました。

また、山間地域や島しょ地域においては、都市地域とは異なり金融機関間の適正な競争は、存在しないことは言うまでもなく、民間金融機関は、経営効率を目的に、こうした地域から撤退しているのが現状でございます。

こうした中で、日本郵政が経営の安定化のため、支店統合ということになれば、私たちの町村から地域金融機関を失うことにつながります。

利用者利便の向上という点からは、都市地域の支店統合を優先させるべきで、過疎地域からの撤退は、あってはならないということであると考えております。

以上で私の考えを述べさせていただきました。よろしく申し上げます。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

ただいま開陳していただきました御意見について、委員の皆様、御質問、御意見ございましたら、よろしくお願ひいたします。

○清原委員

ありがとうございます。三鷹市長の清原です。

まず、坂本村長におかれましては、今回の郵政民営化法の改正における国会での議論の中でも、貴重な現状に即した御発言をいただきまして、いわゆる過疎地域における指定金融機関としてのゆうちょ銀行の必要性について、具体的な進展を見るに至る影響力をお持ちいただいたこと、まず、自治体の首長の一人として敬意を表し、感謝申し上げます。

さて、本日御意見いただきました中で、特に2点目の郵便局ネットワークの強みの発揮ということについて、ユニバーサルサービスの提供が不可欠であるということと相まって重要であるという御指摘をいただきました。特に、山間地域や島しょ地域においては、高齢化率が高いので、住民の利便性向上や高齢者の安否確認などの地域の命の絆を守るという役割を、この後もむしろ果たしていくべきであると。不採算であるからといって郵便局ネットワークを小さくするのではなくて、むしろ具体的な取組みをすべきだというふうに御意見賜りました。

具体的に住民の利便性向上のために、特に山間地域や島しょ地域において高齢者の安否確認以外に何か具体的な御提案があれば教えていただきたいことと、それから、指定金融機関としての役割以外に、今後新たな郵便局あるいは郵政グループの事業として、特に山間地域、島しょにおいて求められるものについて、郵政グループが提案する可能性があるなしにかかわらず、御自由に御発言いただければありがたいと思います。よろしく申し上げます。

○坂本顧問

実は、民営化される前は、郵便屋さん、貯金を下ろしてきてほしいなとお願いすると、郵便さんがそれを預かってお金を下ろしてきてくれたのです。特に、たまたま私ども檜原村の中には、車が行かない所もあるわけです。郵便さんがバイクで行って、そしてそのおばあちゃんの貯金通帳を預かって、翌日届けるということもやっていただいていたものですから、分社化によって全くそれが駄目になっ

たということなのですね。そして、郵便屋さんが毎日定期的に、特に新聞も郵便屋さんが配達するわけです。ですから、必ず、新聞をとっている所は、全戸、毎日歩くわけです。そのことによって安否確認が自動的にできたり、そして、貯金を預かっていくということは、年金暮らしの人が郵便局まで出ることも非常に大変な状況があるわけです。ですから、その辺が非常に不便になったなという思いが私どもはあるものですから、そこがやはり大きなポイントかなと思っております。

また、サービス面については、実は国会でも申し上げたのですけれども、私どもの地域というのは民間の金融機関と保険会社にしてみれば、特に金融機関は、10年前は、私どもも銀行、信用金庫も営業マンが歩いていたわけです。全く今は歩かなくなると同時に、隣の市にあった支店も移転して出張所みたいになってしまったり、民間の会社がなくなることによって、貯金、あるいは保険に対する、住民の求めているサービスが窓口で受けられないことが結構起きているわけです。ですから、できましたら、ローカルルールが適用できるのかどうか分かりませんが、いわゆる過疎地においては、新たな保険サービスであるとか、あるいは民間の保険会社の代理店的な役割をすることが可能かどうか、私は分かりませんが、要するに、住民の求める保険、あるいは新たな貯金のサービスが受けられるようなローカルルールを作っていただくと、非常にありがたいなと思っております。

○西室委員長

どうぞ。

○老川委員

ありがとうございました。

今のことも関連するのですが、民間金融機関、都市銀行は余り地域にはないのでしょうが、信用組合、信用金庫、あるいは農協とか、色々地域に根を張った金融機関があると。そういう側からは、もう既に、我々はいっぱいやっていると。整理統合はしても、サービスはなるべく維持できるようにやっているから、改めて郵政の金融機関に入ってもらっては困ると、こういう御意見をよく伺うのですが、現実に町村のお立場からすると、とてもこういう点で足りないんだと。郵便局がもっとやってもらいたいという実情がおありなんだろうと思うけれども、今も若干お話がありましたけれども、具体的にお話しいただければと思います。

それから、もう一つは、今のお話で、民営化以後、郵便局が統廃合されてというお話なのですが、民営化以前から相当人口の薄くなった所では、簡易郵便局を扱う人自身がいなくなってしまうということで閉鎖されたり、休業したり、そういう状況がたくさんあるのですが、これはなかなか回復させるといっても、なり手がないとか、そういった実情もあるのだと思うのですが、そういったことについてどんな御意見をお持ちなのか、これをお尋ねしたいのですが。

○坂本顧問

まず、金融機関については、たまたま私ども檜原村の例を申し上げますと、信用金庫も銀行もありません。農協があります。それで、建物も老朽化して、私どもは

JA あきがわという農協があるのですけれども、その檜原支店も建物が四十数年たって壊すことになったのです。これは撤退してしまいます。私は無理やりお願いして、庁舎の一角を明け渡して、そこに入ってもらいました。当時、一昨年になりますけれども、村長、契約は3年だよ。それは、要するに3年後には撤退しようという意識があるのだらうと思っているのです。そうしますと、全く郵便局だけになってしまいますから、サービスが、いわゆる民間の金融機関が提供するものはゼロになるわけです。ですから、その話も申し上げまして、たまたま色々交渉の中で、とにかく10年契約してくれということで役場の庁舎へ入った。一番いい、村の会計課のあった所を明け渡して、10年間の契約を結んで、昨年5月からスタートしました。ですから、とりあえず農協は残りましたが、これが完全に将来残るといふ保証は全くないのですね。ですから、やはり郵便局にそれなりのある程度のローカルルールを作って、業務を何とかしてほしいというのが私の本音でございます。

そしてまた、撤退したお話がありましたけれども、古く遡って、郵便局というのは、ほとんど地元の職員がやっていた。ですから、郵便局の在り方は、私が今回一つお願いしているのは、同じ能力の職員であるならば、地元採用してほしい。そのことによって、職住接近で過疎化の食い止めにもなるわけです。

それで、もうちょっと話させていただきますと、私は今回のような、たまたま新聞で、過疎地の郵便局、隔日に、こういう報道が既にされています。そうしますと、この先はなくなるなという思いがあるわけです。ですから、そのために、なぜ私が指定金融機関の話も申し上げたかという、そこを残すための手段として、例えば赤字がこれだけあるならば、村が関わることによって、村の指定金融機関にすることによって、金の運用をしたり、あるいは窓口業務を村が一部人件費を支払うことによって赤字分を圧縮することによって、この郵便局を残していけないだろうか。要するに、自治体と郵便局が共同で物事を進めることによって、過疎地に残すものはないだろうかという思いがあって、話をさせていただきました。そんな状況でございます。

○老川委員

ありがとうございました。

○西室委員長

三村さん、何かございますか。

○三村委員

それでは一つだけ。新規商品の開発を含め、新規業務というようなこともお書きになっていらっしゃるのですけれども、村長御自身は、例えば、こういったような形でサービスを拡充されたいとかというような御意見をお持ちでしょうか。

○坂本顧問

私は、今回、民間の会社になるわけですから、それなりの収益力を上げていかなければ、企業として成り立たないだらうと。ただ、それぞれの郵便局が一つ一つ独立採算できるかどうかかわからないのですけれども、そのためには自助努力をすべきだ

ろう。ですから、そういう意味で、檜原村の郵便局も、自分のところである程度利益を稼ぎ出さないと駄目ではないかなというのがあったものですから、例えば保険にしても、がん保険が適当かどうか分からないですけれども、そういうものを窓口で扱っていただければ、多少村民に対するサービスの向上にはつながって、しかも、多少なりとも郵便局の利益を追求するために貢献できるのではないかなという思いがあったものですから、そんな話をさせていただきました。

○西室委員長

よろしいですか。

○米澤委員長代理

大体、皆さんの御質問、私と同じようなことだったのですけれども、それ以外のことで2点ほど教えていただきたいのですけれども、まずは、最初、「過疎」という言葉が随分出てきたと思うのですけれども、具体的に人口は大分減っているのか、何パーセントぐらいここ何年かで減ったのですか。アバウトでいいのですけれども。

○坂本顧問

ピーク時からですと半分です。ここ何年かではなくて、要するに、戦後のピークから。

○米澤委員長代理

その過程ですと、今言った民間の金融機関が撤退するということは、ある意味ではしょうがないのかと思いますけれども、よく私も見学に行ったのですけれども、コンビニか何かでATMがございますね。ATMがあるからといって、全部がそこで代替できるわけではないのですけれども、コンビニのATMみたいな所が代わりにできたというようなケースはございますか。

○坂本顧問

コンビニもありません。そして、ATMだけでも、私は無理だと思うのです。ですから、農協も支店が撤退するのを何とか取り込んだのは、窓口で直接業務がなければ困ると思っていたものですから。

○米澤委員長代理

もう1点は、いみじくもそちらの方から御提案というか、色々検討としては、村とも一緒になって自助努力していくという解決策もあるのではないだろうか、私は非常にそれはいい視点かと思えますけれども、例えば、そこまでいかなくても、同じようなことで御苦労されているというのは、檜原村以外でもお耳に入っているということはございますか。周辺の町ないしは、別に東京とかでなくてもいいので。

○坂本顧問

東京の中では、実は陸続きでは村はうちしかないのですね。あとは町、市になりますけれども、そういう意味では、多分他の自治体にはきちんと民間の金融機関は残っていると思います。ですから、その辺での住民サービスの低下というのは格差があるのではないかと考えています。たまたま今回、郵政民営化の参考人に出た後、

青森県の下北半島の佐井村という所が6月の議会で10月1日から指定金融機関になるけれども、どうするんだという一般質問がインターネットのホームページにあったものですから、もう動いているな。このことは、やはり苦労している村は檜原村だけではないなという思いがしました。

○米澤委員長代理

分かりました。ありがとうございます。

○西室委員長

他に委員の方、よろしゅうございますでしょうか。

それでは、大変貴重な御意見を賜りましてありがとうございます。これから、私ども審議をやっていく上で十分参考にさせていただきたいと思っております。今後ともまたお願いすることがあるかもしれませんので、よろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

○坂本顧問

どうもありがとうございます。

(東京都町村会退室、全国地域婦人団体連絡協議会入室)

○西室委員長

それでは、全国地域婦人団体連絡協議会から御意見を頂戴したいと思います。よろしくお願いたします。

○飯田理事

私どもは、全国地域婦人団体の、私は千葉県の飯田と申します。初めまして。こういうことは不慣れでございまして、私も初めてこういう所へ出させていただきます。

そして、皆さんの全国から集めた中での考えとしては、利用する側としては、今までのように山間地帯での生活が不便にならないような配慮がほしいということと、これから高齢化社会に向かって、遠くの、5キロ離れたりすれば、銀行や大きな金融機関はあるのですけれども、地域の中で高齢者が使いやすいようにできたら、今のままの方がいいのではないかなという思いでございまして。

そして、もしできれば、その中で高齢者がどうしても歩いて行けないというような所で、お金を、どうしたら年金をいただくかといったときに、以前でしたら、お金を届けていただいたりということがあったのですけれども、そういうことができればいいかなと。

私自身も、実は5キロ離れた所に行けば、大きな郵便局もあるし、銀行もあるのですけれども、近くには、それこそ50メートルぐらいの所にあるのですが、もし高齢化社会になって、2人だけの生活だったり、また、主人が亡くなったりして、自分が車に乗れるときにはいいのですけれども、乗れなくなったときに、お金をいざ使いたいなと思ったときに、現金がなかったときに、どうしたらいいのかなという思いをすごく最近感じてきましたので、できればそういうものが配慮できるような方向があったら、お金を払ってでも使いたいかなという思いがあります。

それと、あと、そういったものと、この中で特に、ユニバーサルサービスの業務の負担を利用者に転嫁するのではなくて、企業の責任としていただけたらいいのかなという思いですね。

それと、あと、私は特に感じるのですけれども、自分たちの所が指定なのか何なのかよく分からなかったのですけれども、ゆうちょ銀行が抜けているときがあるのですね。銀行だったらどこでもいいというようなことが書いてあるのですけれども、その中の振込が、私の見間違いかよく分からないのですけれども、あら、郵便局がないわという思いがしたものですから、そういうことではなくて、みんな一律に銀行になったならば、利用できるようなのがあればいいかなと思っております。

あと、ここに書いてあるようなことは、それぞれ静岡とか新潟とかという所から希望があるのですが、株式の売却利益といったことは、東日本の大震災の復興財源に充てることが決まっているが、その有効な使い道を国民によく報告をしてもらいたいということを出されております。

それから、先程、こちらのやつで見たのですが、ひまわりサービスの中に 112 の自治体ということがございますが、これはほんのわずかな自治体です。どうでしょうかしら、私も全国の自治体がよく分からないですが、もしこういうことがあれば、地域としてはとても役立つのではないかなという。また、一般の銀行とは違った、今までの郵便局というイメージがありますものですから、それに沿ったような郵便局の、福祉社会に対して、高齢化社会に対しての役割があれば、地域の住民たちはとても利用しやすいのではないかなと思っております。

○西室委員長

どうもありがとうございます。

それでは、委員の皆さんから、御意見または御質問ございましたら。それでは、老川さん、よろしく願います。

○老川委員

ありがとうございました。

こちらの前に町村会の代表の方からも伺ったのですが、ここにもありますけれども、銀行も ATM もないという地域があるということ。その場合は、先ほどの場合は村の話だったのですが、こちら、富山県の南砺市、市であっても銀行も ATM もないという地域が。

○飯田理事

南砺市だったらきっと山の中の所じゃないのかな。

○老川委員

こういう所が結構あるということなのですね。

○飯田理事

そうですね。私も新潟のを見まして、そのような感じを受けました。

○老川委員

それから、お話にもありましたけれども、今、ひまわりサービスというのをごく限られた地域でやっているようなのですが、わずかな手数料みたいなのはいただいているのかと思うのですけれども、先程のお話で、お金を払ってでもそういうものがあると助かるという声があるということ。ということは、手数料をいただくという形でもそういう業務サービスは成り立ち得るとお考えでいらっしゃいますか。

○飯田理事

私個人的な考えでは、もう民営化になったわけだから、それぞれの経営をしていかなければならないわけですので、それは、5,000円や1万円のお金ではなくて、ある程度の金額を決めて、それに対する手数料みたいなものは、そこにタクシーで行くお金と、それから、もう私たちの所はバスがないのですね。ですから、全部自家用車で行かなければ、銀行とか何かに行く場合にはできないので、できればそういった部分での手数料があっても、それは利用できるのではないかなと思います。

○老川委員

ありがとうございました。

○西室委員長

それでは、次に清原さん。

○清原委員

ありがとうございます。

昨日、消費者相談員の組織の皆様からもヒアリングをさせていただいて、やはりユニバーサルサービス、すなわち、全国津々浦々、どの地域にあっても郵政グループのサービスが金融保険も含んで存在することは評価するというお話をいただいたのですけれども、地婦連の皆様におかれましても、ユニバーサルサービスについては必要であるということ認識してよろしいでしょうか。

○飯田理事

結構でございます。

○清原委員

ただ、今日の御発言の中で、ユニバーサルサービス業務の義務付けは結構であるけれども、その負担を利用者に転嫁するのではなく、企業の責任として遂行してほしいというお声が千葉県あるいは静岡県からあったということなのですが、この「負担を利用者に転嫁するのではなく」というのは、先程は、例えば有効なサービスであれば、多少負担をしても、それは民営化されたのだからという御意見がありましたけれども、この場合のユニバーサルサービスの負担が利用者に転嫁されるという恐れを感じられたのは、どんなことでしょうか。

○飯田理事

振込だったかなと思うのですが。振込が、結局、郵便局同士での振込は0円ですがけれども、そこからという話を。

○清原委員

なるほど。そういう金融機関等を利用する際に、今まで、例えば払込料が負担ないようなものが、あるいは振込で負担がないようなものが、新たに何らかの経費、利用者の側の負担が生じないようにしてほしい、そういう趣旨でございますね。

○飯田理事

はい。

○清原委員

もう一つ最後に伺います。企業としての内部監査、コンプライアンス態勢、あるいはガバナンスというのが大事であるということはおもったことでもございまして、この間の消費者団体としての取組みの中で、特に郵政グループにこのようなところを配慮してほしいというような具体的な御意見が地婦連としてまとめられたことはございますでしょうか。特にこういうことについては正確を期してほしいとか、あるいは消費者に情報提供してほしいとか、何かお気づきの点がありましたら、具体的に教えていただければと思います。

○飯田理事

平成10年の1月に、郵政改革に関する意見ということで、郵政民営化実施後の問題点ということで、一応意見として出してあるということなのです。

○清原委員

そうしますと、特に具体的というよりも、適切に民営化していく際に、消費者あるいは利用者の立場を考えた企業としてのコンプライアンスを多角的に確実なものにしてほしいという総合的な御意見として承ってよろしいでしょうか。

○飯田理事

そうだと思います。

それと、あと、もう一つ、保険業務のことですけれども、産まれたばかりの子供に一応保険を掛けてあげようかな。親じゃなくて孫という立場でしてあげようかなと思ったときに、カットされたのですね。一応保険料を納めたのですけれども、たまたまその子供が面接したときに風邪を引いていたので、カットされたものですので、昔だったら入れたなという思いがあったのですが、そのときにちょっと思いがあって、それから保険に対する、色々今までは違うという思いがあって、保険には、自分たちも退職しておりますので、入らなくなってしまったのですが、そういったもので、あとこれから自分たちががんとか、そういった医療面についての保険があったらいいかなという思いが、郵便局のだと何となく安心ができるものですから、そういうものがあったらいいかなと思います。学資保険は僅かですので、子供たちもそれなりにあれているのですが、そういう部分で少しあったらいいかなと思っています。

○清原委員

ありがとうございました。

○西室委員長

保険の分野についてもしっかり目配りが欲しいし、もう少し気持ちを通じるよう

なことをやってほしいと、こういうお話ですね。

○飯田理事

そうですね。専門的な方がいらして、大分相続の件とか、色々な面においては相談して、よく配慮はしていただいたのですが、たまたまそのときにお金が下りたものですから、そのときに入ろうかなと思いましたが、そういったカットがあったものから、そうすると、だんだん遠のいてしまうかなという思いがありましたものから、これから自分たちが少しでも使えたらありがたいかなという思いです。

○西室委員長

ありがとうございます。

○米澤委員長代理

1点だけ質問というか確認ですけれども、今、山間部ですとか過疎地等は、仮にこちらの方が郵便局を残しても、引き受け手がなくて続かないというケースもあるのです。ですので、決してそのところは損得で撤退じゃなくても、なかなか続けていくことは難しいというケースも多々あるようなのです。その際、本当になくなってしまふケースもあるのですけれども、いきなりなくすのではなくて、例えばどこかに1日おきに来る、週に3日来るとか、2日来るとか、移動的にどこかの店を借りてやるとか、バスみたいなのが来て1日おきにやるという方法もあるようなのです。これは広い目で、利用者の方が多少不便負担を掛けるかと思うのですけれども、ゼロよりかは、私の方としては大分まだいいのではないかと思うのですけれども、そういうようなところまで切羽詰まっていれば、そのぐらいまでは我慢していただけるのかどうか、その辺はいかがでしょうか。

○飯田理事

先日の新聞の中にも隔日制というようなことが書かれていたので、恐らくそういうことなのかなという思いもしているのですが、利用する側としたら、毎日お金を出し入れするわけではないですから、そういうふうにして1週間に何回と曜日を決めてもらったりしていただけたらとても助かるのではないかなと。子どもが遠くにいたならば、できないことですので、ありがたいと思います。

○米澤委員長代理

分かりました。

○西室委員長

色々なことでこれから先もお伺いしなければいけないことがあるかと思っておりますけれども、本日は、ありがとうございます。本日お伺いした御意見を参考にさせていただいて、今後の調査審議の参考にさせていただきたいと思っております。

(全国地域婦人団体連絡協議会退室、日本郵政グループ労働組合入室)

○西室委員長

それでは、郵政グループ労働組合の方の御意見を伺いたいということでよろしくお願いをいたします。

○小侯書記長

日本郵政グループ労働組合書記長の小侯でございます。どうぞよろしくお願いたします。

最初に、このたび公表されました「郵政民営化委員会の調査審議に関する所見（案）」総論について高く評価するとともに、とりまとめに当たられました委員の先生方の御努力に敬意を表するところでございます。

その上で、郵政民営化を成功させるためには、経営の自由度の確保が不可欠だということを強く主張させていただきたいと思っております。御承知のとおり、金融二社の提供する事業では、他の民間金融機関などと同様に税金や預金保険料等を支払うなど、競争条件としての有利性は存在せず、限度額や新規業務規制による「上乗せ規制」に基づき、経営の自由度が制約されております。その制約が必要とされる根拠といたしまして、関係業界団体が繰り返し主張する「暗黙の政府保証」は既に存在せず、「所見」においても示されているとおり、関係各方面において払拭する努力をすることは当然としながらも、一方でその努力を打ち消すような風潮は、関係業界団体によって行われている事実を指摘しておきたいと思っております。

加えて申し上げれば、所見にもありますように、郵政民営化の目的の一つは、競争の促進による経済の活性化であり、新規業務を考える際の重要な視点は、金融機関全体のサービスが向上することにより、利用者にもたらされる利便性の向上であるとするならば、旧所見に記述されておりました関係業界と金融二社との利害調整ではなく、利用者にもたらされる利便性の向上であるとの考え方も含め、関係業界内の競争によるサービス向上を促す方向での再確認を是非していただきたいと思っております。

次に、株式上場・処分の意義については、所見においても明確に述べられておりますが、重要なのは、国民の財産でもある政府が所有する日本郵政の株式をできるだけ高く売却し、復興財源の確保につなげるためにも、グループ全体の公益性を含めた企業価値を高め、市場の評価を得ることだと考えております。その過程の中で、金融二社の株式処分についての考え方が導き出されるものであり、金融二社の株式処分に係る方針の明確化や、スケジュール等については、その重要性に照らして慎重に判断することを前提に、経営判断に委ねられるべきであると考えております。

終わりに、その他各論に対する考え方は、提出した意見に記載をしたとおりですが、私たちは、この10年間、事業庁、公社、民営化と経営形態が大きく変化する中で、規制や法律に手足を縛られながらも懸命に経営努力をしてまいりました。現場の一人一人の努力を無にしないためにも、引き続き公共性の高い民間企業としてお客様の声に応えてまいりたいと考えております。

郵政民営化委員会の先生方のお力添えと今般の改正郵政民営化法の改正趣旨に沿った調査審議が行われますことを強くお願いし、日本郵政グループ労働組合の意見といたします。どうかよろしくお願いたします。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、委員の皆さんの方から御質問、御意見、よろしく願いいたします。
老川さん、よろしく願いします。

○老川委員

どうも御説明ありがとうございました。

これから新規業務を初め新しい試みを郵政側が色々御提案されて、我々は審議するわけですが、いずれにしても、民営化ということになりますと、今までのような官業ではなくなる。既にないわけなので、ということは、民間の場合ですと、これはどんな会社もそうだけれども、仕事振り、つまり、一生懸命営業をやって成績を上げた人と、さしたる努力というのをやらない、普通にやっている人とか、色々業績評価ということが働く人たちの間で差がついてくるのが普通のことなのですが、そういうことについて、働き具合の業績評価が給料なり何なりに反映されていくというような仕組みをとることについて、組合側としてどんな御意見をお持ちなのか。そういうものを受けて、大いに民間企業としてやっていこうということになっていくのかどうか、ここら辺はどうなのでしょう。

○増田企画局長

増田です。どうぞよろしく願いします。

既に民営化される以前から、事業庁、公社時代を経た中で、当然業界内での競争というのは、3事業ともにもものすごくありまして、そういった意味で、今、先生がおっしゃられました業績評価という意味合いの評価制度は既に導入されております。なおかつ、賃金についても評価によって、頑張った者と、一定の差をつけるという制度は既にあります。しかしながら、より民営化になった段階において、民間会社にふさわしい評価制度や給与体系などにしましょうということで、民営化になった段階からその交渉に労使では入っているということではありますが、一旦政権交代が行われて郵政の見直し論というのが出てきたがために、一旦交渉を途絶えておりました。足踏み状態になっていたのを、改正郵政民営化法が通っていくということによって、再度、現在、交渉を再開しております、労使がより良い制度として評価制度や業績評価をさらに良いものにしていこうということで、今、交渉を進めているということでもあります。

○老川委員

それから、もう1点伺いたいのですが、コンプライアンスの関係ですが、色々不祥事が、報告を見ますと結構起きている。着服であるとか。こういうことが今後も続くようだと、特に今回、ユニバーサルサービスということで、地域の末端において、郵便を配るだけではなくて、利用者の方のお金を預かってあげるとか、保険業務とか、もっとそういう点を活発にやっっていかなければならないという場合に、いささかでもそういう不祥事が起きると、大変問題になってしまうと思うのですが、こういう点について。これは会社側全体として取り組む話ですが、組合側としても、

そこら辺、相当気を配っていかないといけないのかなと思うのですが、そこら辺、どんなふうにお考えですか。

○増田企画局長

当然の課題として、これは民営化にならずとも、そのようなコンプライアンス違反を許すということは、組合としては特に不正な取扱いとか、様々なことに対して以前からも問題提起はずっとしてきておりますが、なかなか規模的な世界観という意味で言うと、まだ色々なコンプライアンス違反があるということについては、現在もですけれども、今後、労使できちんと対応していきたいと思っているところがございます。

○西室委員長

他に。どうぞ。

○米澤委員長代理

先程御説明があったときに、要はこれほど政争の具として弄ばれたところはないというような発言があったと思います。まさに外から見ていてもそのとおりかと思っております。

それで、今回、さらに改正民営化法になって、我々もそれに従って色々議論させていただいているわけですけれども、今回特に改正民営化法で一応皆さん方の現場としては、落ち着くべきところに落ち着いたという感じでいらっしゃるのか、いや、まだ色々もっとこうした方がいいというところを取り残してなかったかとか、その辺のところ、アバウトでいいのですけれども印象をお聞かせできたらなと思っております。

○小俣書記長

印象でよろしいですか。正直、労働組合の立場から率直に申し上げますと、民主党が最初に出しました改革法が最善の改善案かなと捉えてはありました。ただ、今の政治状況だとか置かれている環境を考えると、一定程度やむを得ないということもございますので、あとは改正法の趣旨に基づいて、経営努力ということと、労働組合としてできることということと、それぞれ区分けをしながら、しっかりと対応してまいりたいと考えております。

○米澤委員長代理

特に郵便局会社と郵便事業会社とが今まで分かれていて、非常にやりにくいという話は聞いていたのですけれども、そこが一緒になったということで、こういう点はよくなったということが予想されるようなことがもしありましたら、御説明いただけるといいかなと思っているのですが、いかがでしょうか。

○小俣書記長

御案内のとおり、分社化されましたときに、両者の間に、これは施設の中ですが、壁が作られまして、かなり人的な交流が全く遮断されてしまったというところが一番の問題点だったと思います。その後、年数が、時間がたつにつれて、お互いの当時培っていた人間関係が完全に壁とともに切り離されてしまったというところが大

きな問題でございまして、この二つの会社が一つになることによって、すぐには昔の姿には戻らないのだらうと思いますが、完全に職場の中では風通しのいい環境を作れる土台はできたのかなと思っていますので、あとは労使の努力でできると確信しております。

○西室委員長

どうぞ。

○清原委員

ありがとうございます。三鷹市長の清原です。

この間、色々な激動の中であって、それぞれ労働組合として現場で御苦労いただいてきたと思います。まず敬意を表します。

それから、10月1日に向けて、今、各会社、各郵便局でそれぞれ遺漏のないようにお進めいただいていると思います。これもカウントダウンということですので、御努力をしていただきたいと思います。

さて、私からは1点だけですけれども、今回いただきました中で、利用者利便の向上について、この所見案では少し弱いのではないかといった御指摘をいただきました。ただ、私たちは、この所見案を検討します際に、法律では特に新規業務に関する調査審議をする際、最初に適正な競争関係の確保が挙げられ、次に利用者への役務の適切な提供が挙げられ、3番目に他の金融機関等との間の競争関係に影響を及ぼす事情、あるいは金融二社の経営状況の観点というのが列挙されているわけですが、所見案では共通的な視点に冒頭に利用者利便の向上というのを位置付けました。特に、何よりも利用者にもたらされる利便性の向上が重要であり、利用者利便の向上に当たっては、地域住民の利便の増進に資するため、郵便局ネットワークの強みを発揮した取組みを行うことも重要なポイントであるといったわけですが、

ただ、私たちの思いとしては、特に私のように自治体の仕事をしている立場としては、利用者利便が最優先であることは言うまでもないのですが、それを書き込んだつもりでいたのですが、今日の御意見では、少し記述が読み取れない。もう少し明記をした方がより考え方が明確になるのではないかと御提案いただいたものですから、まずは思いを伝えさせていただいた上で、労働組合の皆様が、私は利用者利便が最優先だろーと言っていたのは、本当に重要なことだと思っているのです。今後、郵政グループを巡る様々な実現、あるいは御提案を受けて私たちが検討していくときに、そうありたいと思っております、したがって、思いをお伝えした上で、どんなふうなことをさらに私どもに期待されるかということをお聞きできればと思います。

以上です。

○増田企画局長

そこまで強く主張をしたつもりはないのですが、ただ、もちろん官業であったというところから民営化になっているので、その経過の中で、他の民間会社との適正

な競争関係の中で切磋琢磨していくという、そこに持っていくというのが必要だというのは理解するのですけれども、一応事業庁時代があって、公社時代があって、そして民営化の5年間もあるのですね。その論議は、事業庁時代の論議から一切変わっていないわけです。肥大化の縮小であるとか、適正な競争関係とか、ずっと競争関係の中であって、十何年来、経営努力というか、そのことを郵政グループとしてもしてきている上の中で、私どもは、業界の中の利害関係を調整するのではなくて、利用者利便というのを第一に見て、なおかつ、例えば、よく生保業界も銀行業界も、そしてゆうちょ銀行もかんぽ生命保険も、利用者にとって一番いい民営化の在り方というのはどうなのかというのを、是非ともその視点に立って論議をいただきたいというのが私ども労働組合の立場であるということだけ、是非とも御理解いただきたいと思います。

○清原委員

ありがとうございました。

私も、この所見案に込めた委員の皆様の思いというのは、何よりもきちんと改正法ではユニバーサルサービスということが明記されたということ、併せて局会社と事業会社がこれまで別々であったことによる、利用者あるいは消費者の観点に立った、これは一つにする方がよいのではないかとということで改正法がまとまりましたので、そういうことであるならば、国民代表である国会もそういう御議論の中でこのように進められてきたと思いますので、是非私たちも、もちろん競争関係の適正化、あるいはそれぞれの民間のほかの金融や保険業界の皆様との関係も重視しつつも、できる限り利用者利便を優先的に考えた検討をしていくことになるかと思いません。その辺は御支援をお願いしたいと思います。ありがとうございました。

○西室委員長

他にどなたか。この辺でよろしゅうございますか。

では、本当に色々御意見賜りました。基本的に私どもといたしましては、高く評価をしていただいたと。今、清原市長から御説明がありましたように、色々な論議をしながら、なるべく変えられるところは変えていこう、新しい法律の趣旨をしっかりと生かしていこうというつもりで運営を始めておりますので、その点、これから先も色々なことで教えていただくことがあると思いますが、御協力の程よろしく願いいたします。今日はありがとうございました。

(日本郵政グループ労働組合退室、全国共済農業協同組合連合会入室)

○西室委員長

それでは、続きまして、全国共済農業協同組合連合会様の御意見を頂戴したいと思います。よろしく願いいたします。

○勝瑞代表理事専務

本日は、このような機会を設けていただきましてありがとうございます。私、全共連の専務を務めております勝瑞でございます。本日はよろしく願いいたします。

それでは、説明の方でございますけれども、資料の82-5-2の資料で御説明させていただきたいと思っております。よろしいでしょうか。私どもの意見についてポイントをまとめたものでございます。これに基づきまして御説明させていただきます。

まず、おめくりいただきまして、1枚目でございます。現状と規模、契約実績の状況を比較したものでございます。23年度末の概況でございますけれども、総資産から拠点数まで、それぞれ比較したものでございます。

これを見てお分かりいただけますように、かんぽ生命保険の実態は、総資産や保険料収入の面では、相変わらず極めて大きな組織であるということと、併せて代理店であります郵便局数も極めて多い状況にあるということでございます。こういった現状の中で、次のような考え方を持っているというものでございます。

それでは、次のページにまいりまして、調査審議に関する所見についての私どもの意見でございます。

まず、1点目でございます。間接的な政府出資に関する部分でございます。

間接的な政府出資につきましては、国民の財産である日本郵政株式会社の株式価値の毀損を防ぐために、かんぽ生命保険の万一の事態において、政府による支援が行われるのではないかというような国民の推測や期待を持つことにつながると考えております。これが私どもが考えております「暗黙の政府保証」のイメージでございますが、この結果といたしまして、将来も保障が確実に享受できるという安心感につながりまして、保険加入先に選択されやすくなるという点が1点でございます。

もう1点が、信用力が高まるということから、資金調達や事業の展開が容易になるだろうと考えているところでございまして、こういった点から考えますと、民間事業者との公平性につきまして疑問が生じているというところでございます。

おめくりいただきまして、その次でございます。所見におきまして、政府保証は制度面では廃止されている、郵政民営化担当大臣による談話の発表や政府広報によりその払拭に努めてきたということでございます。事実としてそのような努力をされてきているということでございますけれども、しかしながらということで、郵政民営化委員会が示しております所見案では、「暗黙の政府保証」が徐々に払拭されつつあるとの評価をされているところでございますけれども、今回の民営化改正前は、2017年9月までに金融二社の全株式売却を日本郵政に法的に義務付けていたところでございますが、今回の改正によりまして、全て売却することを目指す、できるだけ早期に処分するというように改められて、期限の定めがなくなったところでございます。改正郵政民営化法では、ここにありまして、明らかな期限が付されていないという状況でございます。このために、先程来ありますように、「暗黙の政府保証」のイメージが払拭されつつあるという評価でございますけれども、私どもとしては、このイメージは、先ほどの規模にもありますように、容易には払拭できないだろうと考えているところでございます。

続きまして、次の点でございます。新規業務を考える際に重要な視点は、金融機関全体のサービスが向上することにより利用者にもたらされる利便性の向上という

点でございます。利便性の向上について重要な視点であるということは同様でございますけれども、そのためには、適正な競争関係の確保が重要であると考えております。今回からは間接的な政府出資のことが重要な問題であると考えておりました、間接的な政府出資が残っているかんぽ生命保険の事業展開には、民間事業者との関係では配慮が必要なのではないだろうかということでございます。かんぽ生命保険の全株式処分については明確な期限を付して、調査審議においては間接的な政府出資の解消状況が検証されるべきであろうと考えているところでございます。

したがいまして、委員会におかれましては、調査審議に際しましては、払拭の取組状況、間接的な政府出資の解消状況ですとか、そういったものにつきまして民間事業者に与える影響も含めて、事前に十分に検証された上で御判断をいただきたいと考えているところでございます。

続きまして、6ページにまいります。(2)の保険のユニバーサルサービスの点でございます。この点については、規模感、先程一番最初にありましたところでございますけれども、郵便のみならず、貯金・保険を含む三事業一体によるユニバーサルサービスを全国あまねく公平に提供することを確保することが、日本郵政株式会社の責務として課せられることになりました。この履行に支障が出るとの懸念が示されているところでございます。

簡易な保険につきましては、ユニバーサルサービスが義務付けられておりました、その対象として養老保険等々が挙げられているところでございます。また、全国あまねく公平にサービスの提供を義務付けられて、ネットワークを使うこととなっているということでございますけれども、私ども協同組合などの地域に密着した金融機関におきましては、組合員の利用・利便のために農山漁村へのサービス提供網の維持に向けた経営努力を行ってきたところでございます。

高齢化や過疎化が進む中では、地方へ保険ユニバーサルサービスを提供するという重要性は、もちろん私どもも理解できるところでございますけれども、自助努力によりサービス網の維持に努めている地域密着の民間金融機関との公平性には御配慮が必要ではないかということでございます。したがいまして、間接的な政府出資による影響も含めて、公平性に配慮をいただきたいところでございます。

続きまして、次のページの「(3)新規業務・保険加入限度額の取扱い」でございます。既存の業務の見直しであるもの、他金融機関との提携による業務の取扱実績があるもの等については、調査審議を開始することに支障はないと考えられるという点と、併せまして「流動性預金の預け入れ限度額の撤廃については」等々の旨の記述が所見から削除されているところでございます。がん保険の開発など、当面は見送っている一方では、医療保険の改正など、色々検討されているという報道もされているところでございます。また、現在、郵便保険会社の加入限度額につきましては1,300万円でございますけれども、平成22年度の郵政改革の議論においては、これを2,500万円に引き上げるとの方針が示されたところでございます。やはり間接的な政府出資が残るままでの新規業務の実施、加入限度の引上げにつきましては、

民業を圧迫すると考えておりました、間接的な政府出資が残る間は、既存の業務の見直し等も含めまして、新規業務の実施及び保険加入限度額の撤廃・引上げは認められるべきではないのではないかと考えているところでございます。

一番最後のページでまとめまして、今言ったとおり、かんぽ生命保険の全株式を処分するという点については、イメージは容易には払拭できないだろう。自助努力でのサービス網の維持に努めている地域に密着した金融機関への配慮も必要だろうということでございます。また、新規業務等々につきましては、間接的な政府出資の解消が必要であるという認識でございます。

説明は以上でございます。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、委員の方からの御質問、御意見、よろしくお願いいたします。どうぞ、三村さん。

○三村委員

御説明ありがとうございました。

1点お聞きしたいのですけれども、共済ということでございますので、6ページにあるように、ある意味で組合員を前提とされていらっしゃる。私も私立大学の共済に入っております。そうしますと、ある意味で一定の顧客層を持っていらっしゃるのではないかと思うのですが、さらにそこに、私もずっと長く入っておりますので、長期的な流れがあると。そうしますと、恐らく今のこちらの農業共済が活動しているエリアは、確かに地方ではあるかもしれないのですけれども、そこにいる方たちが全部がそれに参加できるとか、あるいはそういったものを御利用されるという状況では必ずしもないのではないかと。そうすると、まだまだこういったものを利用したいとか、もっとそういう機会がほしいとか、そういったようなニーズとか住民の希望とか、そういうのがあるのではないかと思うのですけれども、それについてはいかがでしょうか。

○勝瑞代表理事専務

1点は、御指摘にもありますとおり、私どもが対象にするエリアというのは、農家組合員の農業者を中心とした組合員の組織であるということでございますけれども、その地域は必ずしも中山間地に限られているわけではなくて、都市部もございますし、色々なエリアがございます。こういった中で私ども活動を展開しております、これが一つの大きなフレームになっているわけでございますけれども、私どもの活動の御趣旨に御賛同いただける方々につきましては、一定の出資をいただいて、御案内のとおり、準組合員という制度がございます、準組合員として加入いただくということで、私どもの事業に御参加いただくということが可能となっております。また、法的には、一定の割合ではございますけれども、そういった人以外の人たちも利用することが可能な状態にはなっております。

○西室委員長

どうぞ。

○清原委員

関連して質問させていただきます。三鷹市長の清原です。

昨年の東日本大震災が発生した後、特に共済農業協同組合の地震保険については、大変、被災地のみならず全国的に評価が高く、適切な認定とまた保険金の支払をされたということで、評価が上がったと承知しております。これも適切な日ごろの運営があればこそと思います。

先ほど、三村委員へのお答えの中で、準組合員のお話がありました。実は私の家族、親族の中にも、主として農業はしておりませんが、農協活動に共鳴して準組合員になっている者が都市部にもいるわけがございます。

そこで御質問でございますが、加入資格について、JA 共済といっても、農業者が減っていくので減少傾向かということではなくて、やはり今申し上げましたような理解への活動をされて来られていますので、準組合員も含めて、加入層が必ずしも減るというよりは、ひょっとしたら維持できるか、あるいは多少なりとも増加傾向も期待できるわけですが、この間、JA 共済に加入される加入者数、あるいは実際の保有契約高というのは、時系列的に見てどんな変化があって、それは、郵政事業の公社化や民営化と並べてみて、この10年、5年ぐらい、何らかの影響がおりになったのか、なかったのか、その辺を教えてくださいませんか。

○勝瑞代表理事専務

まず、1点目の郵政民営化の影響について、直接的では色々な影響がございますので、これがこういうふうに影響しているというのは、御説明するのはなかなか難しいとは思いますが、一応影響はあるということでございます。

私どもの保障金額がどうなっているかということ、保有で言いますと、平成19年から平成23年にかけては、約27兆円減少しております。

契約者の件数の方でございますけれども、こちらは176万件の増加ということでございます。これは、貯蓄性の一時払いですとか、先程ありました建更の新規の加入だとかで増加している面もございますので、件数としては増加している状況でございます。

私どもとしては、建更の保障等々で御理解いただいて御加入いただく方には、そのようなことで御評価いただいているということで大変ありがたいと思っております。

○西室委員長

どうぞ。

○米澤委員長代理

今のお話とも多少関連があるのですが、もし間違っていたら教えてくださいたいのですが、この間、特に2ページ辺りの比較ですか、恐らく支所とか出張所の数は随分大きく減っているという話を聞いております。その過程において、なくなった所の組合に入っている方から非常に御不便を感じたとかいう苦情があっ

たりとか、そういう問題をどういうふうに解消されているのか、それから、先程どこかで、地域の方でかなり競合するという話があったのですけれども、気が付いてみると、皆さん撤退して郵便局だけ残っているというところがあるので、皆さんの方がかなりドライなのかなという感じがしているのですけれども、その辺、事実認識も含めてお教えいただきたいと思います。

○勝瑞代表理事専務

まず、支所・出張所でございます。こちらは、JA そのものの経営の関係もございまして、そういったことから事実的な経営を達成するためには、経営の効率化を一方では進める必要があるということもありますので、支所・出張所については徐々に減ってきておりまして、現在、ここにありましており 8,728 ということになっております。これに対してどういうカバーをしているかということでございますけれども、私どもでは、全戸訪問活動というのを従来からやっております、それを現在の3か年計画では強化して 100%達成に向けて努力しているところでございまして、訪問をしていくということで、フェース・トゥー・フェースの関係を地域に密着した我々としては強化していきたいということで、そちらで色々な御要望を聞いたり、色々な活動をしたりするというようにしております。

○米澤委員長代理

それは、特段組合員の方は、余り不便ということは言ってきていないですか。

○勝瑞代表理事専務

距離的にはありますけれども、実際には訪問したりして、色々御要望を聞いたりしますので、直接色々な処理をしたりということができるようになっていますので、大きな声ではそうはないと認識しておりますけれども、やはり先程言いましたような訪問活動とセットで色々やらないと、やはりサービスとしては難しくなってきているということでございます。

○西室委員長

どうぞ。

○老川委員

そういった色々なサービスを維持するための御努力もされているのですが、しかし、そうは言ってもなかなか維持し切れない。閉鎖あるいは統合、そういうことも現に行われているのだらうと思うのです。そこで、郵便局のネットワークと共済の方の農協等で何か一緒に協力し合うとか、そういった余地というのは先々どうなのでしょう。単に対立する関係だけなのか、協力し合って補足し合うというようなことというのはどうなのでしょう。

○勝瑞代表理事専務

全く否定するものではございませんけれども、やはりそれぞれの JA の考え方にもよるかと思っておりますので、この辺はまたそういった状況の中で色々検討していくということであろうかと思っております。

○西室委員長

他にございますか。

それでは、色々御意見頂戴いたしましてありがとうございます。これから先もまた教えていただく機会もあるかと思いますので、御協力よろしくお願い申し上げます。

(全国共済農業協同組合連合会退室、社団法人生命保険協会入室)

○西室委員長

それでは、続いて社団法人生命保険協会様の御意見を頂戴したいと思います。よろしく願います。

○殿岡一般委員長

生命保険協会の一般委員長の明治安田生命の殿岡でございます。本日はこうした機会を頂戴いたしまして、ありがとうございます。

それでは、民営化委員会の調査審議に関する所見案につきまして、生命保険協会としての意見、述べさせていただきます。お手元の資料の82-6-2という横版の図の方で説明をさせていただきます。

1ページが総論でございます。これまでの当会の基本的認識も含めて述べております。

当会といたしましては、一番上ですけれども、郵政民営化に当たっては、かんぽ生命保険を民間生命保険市場に吸収・統合して、国民の利益を増大させることが必要と考えております。

そのためには、公正な競争条件の確保、新規業務を行う場合の引受・支払等の適切な態勢整備が前提ということで、これらが実現しないのであれば、かんぽ生命保険の限度額の引上げ、あるいは業務範囲の拡大、こういったものは容認できないという立場でございます。

郵政民営化委員会におかれましては、公正・中立な第三者の立場から個別業務の調査審議を行っていただきたいと存じます。

それから、所見に示されました新規業務開始のタイミングの考え方につきましても、再検討、見直しを行っていただければと考えております。

次に、公正な競争条件の確保でございます。2ページを御覧ください。

一つ目が、いわゆる「暗黙の政府保証」についてでございます。これは、かんぽ生命保険の経営に政府出資が残り続けるということから、消費者が、政府が何らかの支援を行うのではないかと認識するということ、これがかんぽ生命保険の信用補完、あるいは競争上の優位に結び付くと考えております。

特に、改正法では、株式処分の明確な期限が付されていないということから、こうした認識が生じやすくなっており、このままでは「公正な競争条件」が確保されないということを強く懸念するところでございます。

その下ですけれども、生命保険文化センターの調査では、今後、かんぽ生命保険に加入しようという方の約3割が、その理由として、「政府が間接的に株を保有し

て安心できるから」という回答をしております、この結果からも、政府保証を期待する可能性、依然として少なくないと認識をいたしております。

次に、3ページでございます。二つ目ですけれども、かんぽ生命保険の株式の上場・処分についてでございます。

所見でも左上の2点目の所に記載をしておりますけれども、株式処分の方針の明確化が指摘されており、その下の国会の附帯決議でも、「金融二社の株式について、その全部を処分することを目指し」、というふうにされております。

下から2段目の所ですけれども、公正な競争条件の確保という観点からは、かんぽ生命保険の株式の完全処分について適切な期限を定めるなど、政府出資の解消に向けた取組みが示されるべきと考えます。

それから、右上の所見の欄の二つ目の指摘ですけれども、金融二社の株式に対する市場の評価が日本郵政の株式価値に多大な影響を与えるとされておまして、一番下に飛びますけれども、株主となられる方の説明責任という観点からも、日本郵政の株式の処分計画に合わせて、かんぽ生命保険の株式の処分計画も示されるべきと考えております。

次に、4ページでございます。新規業務に関連して、かんぽ生命保険の経営について申し上げます。

新規業務の認可に関して、かんぽ生命保険の経営分析について、所見では、保険料収入の減少ということが研究されておりますけれども、生命保険会社の重要な収益面の指標の一つであります基礎利益というのがございます。グラフの左側ですけれども、こちらでは、かんぽ生命保険、近年、増加基調にございます。

それから、構造的縮小リスクを抱えるという点ですけれども、これも右側のグラフのとおり、保有契約高、あるいは新契約高の減少は、民間の生命保険会社、生命保険市場全体に共通するもので、かんぽ生命保険固有のものではないと言えます。

さらに、日本郵便のユニバーサルサービスにつきましても、日本郵便への商品供給元はかんぽ生命保険に限定されるものではないという点、それから、民間生保で全国あまねくサービスを提供しているという点にも留意が必要と考えるところでございます。

以上を踏まえて、郵政民営化委員会におかれましては、単に規模だけではなくて、収益面等も含めた多角的な視点から十分に調査分析が行われますよう要望するところでございます。

それから、5ページでございます。所見でも効率化について指摘がされているところですが、やはりまずは既存業務について効率的な業務運営態勢の整備がなされるということが重要であると考えます。それが確保されない限り、顧客利益を損なう恐れがあり、まして新規業務による成長が困難と言うことができると思います。

それから、所見で言及されておりますかんぽ生命保険のミッション、ビジネスモデルについては、その具体像が早期に示されるべきであると。また、ビジネスモデルの革新については、政府出資の解消に向けた取組みが実現された上で、金融保険市場機能をゆがめない形で進められるべきと考えます。

以上を踏まえて、新規業務について申し上げます。6ページでございます。

冒頭申し上げましたけれども、前提として、公正な競争条件の確保と適切な態勢整備の実現が不可欠と認識をしております。

適切な競争関係につきましては、新規業務に関しては、改正法では「他の生命保険会社との適正な競争関係を阻害する恐れがないと認められるとき」と規定されており、慎重に判断されるべきと考えます。

また、金融二社の経営状況に関して、所見において勘案事項が示されておりますけれども、新規業務がこうした勘案事項に対して具体的にどのように寄与するか、これにつきまして民営化委員会で検証していただく必要があると考えております。

それから、7ページでございます。今般、新規業務開始のタイミングについてとして、所見では幾つかの累計を記載して、調査審議を開始することに支障はないとされておりますけれども、これには大きな問題があると考えております。

具体的には、その下ですが、既存の業務の見直しであるものにつきましては、他の事業者との競争関係に与える影響、あるいは態勢整備で新たに生じる課題への対応状況を踏まえる必要があると考えます。

それから、特に提携による業務の取扱実績があるものにつきましては、単なる販売のための態勢整備と自らの業務として引受・支払を行う、そのための態勢整備は明らかに異なるものであります。

審議開始に当たりましては、個別具体的に判断されるべきであり、その旨は所見で明示されるべきと考えるところであります。

最後に、個別の新規業務の調査審議についてでありますけれども、まず、関係団体からその都度、事前に十分な意見聴取がなされるということを要望いたします。

それから、かんぽ生命保険が要望しております医療保険の販売、医療特約の単品商品化、学資保険の改善につきましては、民間生保が既に行っている事業であり、公正な競争条件が確保されない中、影響が極めて大きく、また、引受・支払等の適切な態勢整備につきましても十分な調査審議が必要と考えるところでございます。

以上、生命保険協会として意見を述べさせていただきましたけれども、当会の意見も踏まえて国民利益のための御審議が行われるよう要望いたします。

以上でございます。ありがとうございました。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、委員の皆様の方から御質問、御意見、よろしくお願ひしたいと思ひます。どうぞ。

○米澤委員長代理

どうもありがとうございます。2点ほどお伺いしたいと思います。

1点は、余り御説明には出てこなかったかと思いますが、4ページ、ユニバーサルサービスの件です。御存じのように、ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険の一つの使命としては、金融のユニバーサルサービスが今回から日本郵政・日本郵便に課せられるので、より地方というか、過疎地も含めて、そういう所でサービスを提供していくということが使命になってきているかと思いますが、それもある意味では特徴の一つなのですけれども、少し前に生保の方とお話しさせていただく機会があったのですけれども、我々も、末端とまで言ったかどうかわかりませんが、外務員を通じてサービスしているのだと。ですから、信組、信金に比べて、より各人が販売に向かっているのもとも我々はユニバーサルサービスをやっているというように御説明いただいたわけですが。

ただ、今日の一番最初の方に御説明があったのは、檜原村の村長のお話が出たのですけれども、そこには、コンビニもなければ信金とか信組もないということで、あるのは郵便局だけだと言って、そこまで過疎地になると、やはり皆さん方の民間の生保では、営業は行っていない、マーケティングは行っていないというふうに理解してよろしいのでしょうか。どの辺まではやっているのかということをお聞きしたいのですが。

○殿岡一般委員長

まず、私ども、今、生命保険会社は、いわゆる営業主体と申しますか、かなり会社によって異なっておりますけれども、基本的には、営業員チャンネルと我々申しておりますけれども、営業職員による販売業が基本でございます。

営業職員数ですけれども、ピーク時が90年代の前半。このころが日本の生命保険市場が一番大きかったころ、90年代後半が一番大きかったのですけれども、営業職員のピークが90年代前半で、そのころは45万人おりました。今は各社とも生命保険マーケット、縮小してきているということ、それから、効率化等も進めてきているということもあって、2005年度以降が大体25万人から24万人位でございます。

私どもの営業は、御存じかと思いますが、基本的にはお客様が私どもの店舗に来られるということは余りなくて、営業職員がお客様の所にお伺いして、既契約のサービスなり、あるいは新規契約のお取り扱いをするというのが基本的なサービスでございます。

営業所、支社等の拠点につきましては、各社とも効率化といったこともあって、統合等を行っておりますけれども、基本的な営業スタイルは、今申し上げたとおりでございます。私ども明治安田生命もそうでございますけれども、大手の会社におきましては、営業職員が常に既契約のお客様の所には訪問をします。また、御連絡があれば、すぐお伺いをします。契約のフォローなり、新規契約の御要望があれば、すぐお伺いをします、そういった態勢をとっておりますので、特に営業所、あるいは支社といった拠点が無いからといってサービスが行われていないといったことは

一切ございません。これは、いわゆる離島というところでも同じような形でサービスは提供いたしております。

○米澤委員長代理

ありがとうございます。

もう1点なのですが、最後、7ページ、新規業務の所に出ていきますが、かんぽ生命保険が要望している云々と二つほど出ているのですが、まだ我々、全然正式にはこういう話は聞いていないのです。医療保険の販売とか学資保険の改善、仮にこうだとしたら、このマーケット自体は皆さん方やっていらっしゃるということですが、成熟度といいますか、平たく言うと、まだこれからやってビジネスチャンスがあるのか、いや、そうでなくて、もう十分に我々が参入し尽くしているの、今さら入ってきても、あとは過当競争になるだけだとか、これは極めてアバウトでいいのですけれども、ちょっと状況を教えていただければうれしいかなと思ったのですが。

○殿岡一般委員長

まず、医療保険でございますけれども、これは、生命保険文化センターという組織がございまして、そこでの調査ですけれども、これから力を入れたい保障というアンケートを見たときに、男性では死亡保障が大体29%、医療保障と老後保障が23%、女性になると医療保障が大きく伸びて31%、次が老後保障で24%といったところで、力を入れたい保障としては医療保障マーケットというのは非常に大きなニーズがあるマーケットでございます。

これは、ずっと私ども民間生命保険会社がある意味育ててきたマーケットでございます。現在では、新契約件数が昨年実績で335万件でございますけれども、これは大体業界全体の新規契約件数の4分の1を占めております。そういう意味では、私どもが育ててきたマーケットであり、生命保険のマーケット全体が縮小していく中で、これから成長が期待されるマーケットであります。そういったことでございますので、そういった中に競争条件が全く違うかんぽ生命保険が参入してこられるということにつきまして、我々は大きな脅威であると考えているところでございます。

それから、学資保険ですけれども、これは、生保各社、こども保険でも販売をいたしているところです。これにつきましても、少子化の流れの中で、出生数が直近で大体107万人の赤ちゃんが毎年生まれている。この数もだんだん減ってきているわけですが、生まれてすぐこども保険に加入するということではないのですが、直近の状況ですと、全社で72万件的新しいこども保険の御契約、学資保険の御契約がございまして、このうち3分の1が、今、かんぽ生命保険のシェアでございます。そういう意味では、かんぽ生命保険は既にマーケットリーダーでいらっしゃるということ、それから、こども保険というのは非常に特殊なところもございまして、子供のときに入った保険会社にずっと続けるという傾向もございまして、そういった意味からも民間の生命保険会社も非常に力を入れているマーケットでございます。

ここも同じように競争条件が全く違うかんぽ生命保険、さらに商品改善を行って、さらにシェアを広げていくということであれば、やはり私どもとしては非常に大きな脅威と判断するところでございます。

以上でございます。

○西室委員長

ありがとうございました。

他に。どうぞ、老川さん。

○老川委員

5ページの「既存業務について健全かつ効率的な業務運営態勢が整備されない限り」云々とありまして、健全かつ効率的な業務運営態勢が必要だということは、我々自身もそう思って強調しているところですが、生保業界から見て、かんぽ生命保険の業務運営態勢、これでは駄目だとか、これをもっとこうしてほしい。具体的な何かイメージがあつての御指摘なののでしょうか。

○殿岡一般委員長

私ども、かんぽ生命保険の実際の業務運営の実態というのはなかなか分からないところでございますけれども、仄聞するところによりますと、システム体制が必ずしも十分でないといったことは聞いております。民間生命保険会社、効率化を進める上で、かなり多額のシステム投資を数年おきに行っているところで、そういったところが1点挙げられるかと思えます。

それから、これは直接効率化ということではないのですけれども、ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険がこれからユニバーサルサービスということで郵便事業も含めてやられていくということの中でのファイアウォールをいかに確保していくか。当然、私どもも銀行で窓販。銀行の窓口での保険販売ということを行って、これも効率化の一環という側面もあるわけですが、そういったことを行っております。ただ、その際には、銀行の持っている個人情報、特に貯蓄情報については、みだりに流用ができないといった規制を設けられております。そういった観点から、効率化と併せて、そういった情報保護といいますか、顧客保護といいますか、これを併せて進められるべきであろうと考えているところでございます。

○老川委員

ありがとうございます。

○西室委員長

どうぞ、清原さん。

○清原委員

ありがとうございます。三鷹市長の清原です。

本日いただきました資料の4ページ目の生命保険のユニバーサルサービスの最初の所に、「日本郵政・日本郵便のユニバーサルサービス確保に当たっての商品供給元は、法令上かんぽ生命保険に限定されるものではない」、とありまして、このことと関連するのですが、実際私も、郵便局の方から、かんぽ生命保険ではなく

て民間の生命保険の商品を紹介されまして、説得力があったので、それに今加入しているわけですがけれども、今後も郵便局のユニバーサルサービスの中でのサービスの充実のために、民間の生命保険会社が提携をしていくというか、窓口は郵便局あるいは郵政グループなのだけれども、商品としては民間の生命保険も提携というか、そういう形で関われる市場規模というのでしょうか、そういう可能性をどのぐらい見通していらっしゃるかということが1点です。

次に、最後の質問ですがけれども、これは老川委員と重なることなのですが、かんぽ生命保険の新規業務について検討する上で、7ページ目に御提案の中に、公正な競争条件だけではなく適切な態勢整備が確保されているかが重要であると。特に引受・支払等の態勢整備が重要であると。先ほどのお答えでも、個人情報についてもありますし、加入者情報を守るためのファイアウォールのことなど、システム的な充足もさらに必要なのではないかと。そういうことで、生命保険協会として、かんぽ生命保険、郵政グループの保険の皆様と、そういうコンプライアンスであるとか、あるいは共通のシステム開発であるとか、そういうことについて共同されていくような思いというか、そういうのがおありになるかどうか。

全体としてどうしても、まずは社団法人生命保険協会としては、かんぽ生命保険の新規業務については慎重であるということは、お話からは理解したのですがけれども、しかし、ユニバーサルサービスでありますとか、幅広い意味での業界全体の契約者増に向けて、コラボレーションできるような可能性、特にこの態勢整備について、何らかのイメージ、ビジョンをお持ちでしたら、教えていただければと思います。よろしくをお願いします。

○殿岡一般委員長

まず、1点目、ユニバーサルサービスについてでございますけれども、これは、かんぽ生命保険、あるいは郵便局会社に限らず、民間の生命保険会社、あるいは損害保険会社、先ほどの銀行もそうですけれども、販売を委託すると、代理店ということになりますけれども、これは広く行われているところで、生保業界においても、これは会社判断ですがけれども、まずは郵便局会社に代理店となっていて、私ども民間生命保険会社の商品を販売していただくということは各社の判断で行っております。

それから、かんぽ生命保険自身につきましても同様に、ほかの保険会社から販売をお願いするという事は、かんぽ生命保険に限らず、民保同士でもやっているケースがございます、そういったことの一環として、同様にかんぽ生命保険にも商品供給といいますか、かんぽ生命保険に販売をお願いしていることは行っております。かんぽ生命保険、さらには郵便局会社、全体のネットワークでございますね。これはやはり国民的な財産だと思っておりますので、そういった観点から、私ども民間の生命保険会社もそういったところに着目して、販売をお願いするという事はしております。その動きにつきましては、今後、民営化が進んでいけば、さらに加速をしていく可能性はあると判断をしております。

それから、御質問の2点目ですけれども、態勢整備ということですから、新規業務に関する態勢整備というのは、具体的には、例えば加入時であれば、私ども、審査、一定の金額よりも以下の金額であれば、これは今かんぽ生命保険もやられていますけれども、いわゆる告知扱い、健康状態について御加入を希望される方が自らの健康状態を告知をすることで済ませておりますけれども、一定金額以上であれば、医者への審査が必要であるということにしております。そういった観点からの態勢整備。

それから、あるいはモラルリスクというのが保険の場合にはどうしてもございまして、言ってみれば、保険金殺人ですとか、あるいはかんぽ生命保険が要望されていらっしゃる医療保険について言えば、医療保険、入院保険、あるいは手術給付金等の詐取といったことも行われております。そういったことを防止するための加入時でのチェック、お支払い漏れというのが民間保険会社でもちょっと問題になりましたけれども、そういったことが起こらないように、各社とも多額の投資をして、支払段階でも色々なチェックを行っております。そういった観点からの態勢整備というのは必要であろうということで指摘をいたしております。

先生から御質問がございました点につきましては、かんぽ生命保険は既に、私ども生命保険協会の特別会員ということになっていらっしゃるしまして、例えばADRですとか、それから、保険業法の下では、いわゆる営業される方、募集人については、当局に登録をする必要がございます。その登録業務については、生命保険業界の基本的なインフラがございますので、それを御活用いただくとか、そういったことは既にしております。

○清原委員

ありがとうございました。

○西室委員長

それでは、三村さん、どうぞ。

○三村委員

最後の7ページの所の新規業務に対する考え方ということですが、競争というものをどう捉えるかということにも関係すると思います。つまり、市場が非常に縮小している中で、いわゆる単純なシェア競争になる場合の競争という考え方と、新商品開発とか、商品の改善とか改良というのは、本来的にはむしろ競争を通しながら支持を拡大していく、あるいは顧客層を拡大していくという、どちらかというマーケティング的な競争概念につながっていくという感じがいたします。

そうしますと、例えばこの場合、既に事業を行っているから影響が極めて大きいのかという論理だけでいいのか。つまり、それはそれを通してよりいい商品が出てくることによって、互いにその市場自身をもう少し活性化していくという考え方も当然あってしかるべきで、あくまで私はマーケティングを専門としておりますので、そういうふうに自然に考えてしまうのですけれども、もちろん保険市場そのものが大変厳しい状況にあるということは理解するのですが、そういったような、ど

ちらかという創造的な競争という考え方はあり得ないのかということについてはいかがなのでしょう。

○殿岡一般委員長

一般論としては先生おっしゃるとおりで、競争を通じてのマーケット拡大、特に新しい市場であります、例えば先ほど申し上げました医療はそういった特色と申しますか、そういった点が大きかったと判断をいたしておりますけれども、あくまでそれは競争条件が公平であって初めて言える話であろうと判断をいたしております。冒頭申し上げましたとおり、国家の関与と申しますか、政府出資が間接的にせよ残っている段階では、3分の1以上の方が何らかの政府補助があるのではないかと期待されている中では、民間の生命保険会社とは明らかに競争条件が異なっているわけで、そういったことの中での競争というのは、マーケット拡大につながるというよりも、むしろ競争市場をゆがめる可能性の方が大きいと判断するところでございます。

それから、もう一つの条件として私どもが申し上げているのは、態勢整備ということですが、これにつきましても、しかるべき態勢整備、先ほど申し上げましたような加入、支払のときの態勢整備を行っていただいて、これは相当なコストがかかるものでございますけれども、そういったことを行って、これについても、保険に対する一般の消費者の方々の信頼を損なうことがないようなそういった態勢整備が行われてしかるべきであろうと。その上での競争ということであれば、これは先生御指摘のようなメリットはあろうかと判断をいたしております。

○西室委員長

ありがとうございます。

それでは、時間にもなりましたものですから、この辺で質疑を終わらせていただきたいと思っておりますけれども、今後とも色々と学ばせていただくことが多いと思っておりますので、よろしくお願ひしたいと思っております。どうも本日はお暑い中ありがとうございます。

(社団法人生命保険協会退室、一般社団法人全国銀行協会入室)

○西室委員長

それでは、一般社団法人全国銀行協会から御意見を頂戴したいと思います。

○辻田企画委員長

全国銀行協会の企画委員長を務めております辻田でございます。このたびは意見を述べる機会を頂戴いたしまして、誠にありがとうございます。座らせていただきます。

本日御用意させていただいた資料、二つございますが、作っていただきました資料番号の82-7-1というのが私どもの所見の正式版でございます、その後ろにサマリーが82-7-2というのでございます。この要約版に沿いまして御説明をさせていただきます。

まず、1ページおめくりいただきたいと思ひます。総論として3点掲げてござひますが、ここで特に申し上げたいことは、新規業務の開始に際しましては、その大前提として、経営の抜本的な効率化と内部管理態勢の整備が不可欠であるという点についてであります。この点は、株式会社として当然のことではあります、最も重要な点であることを改めて申し上げたいと思ひます。

4ページめくっていただきますと、下の方のページ数が協会の方で作ったページ数の4というところがございますが、経費率の簡単なグラフをお付けいたしました。各業界ともに切磋琢磨しながら経営合理化に取り組んでいるところではございますが、御覧のとおりまだまだ改善の余地が大きいのではないかと感じている次第でございます。

さて、これまで全銀協では、個別業務の新規参入の是非につきましては、これから御説明申し上げます3点について重要である旨主張してまいりましたが、今回成立いたしました民営化法では、ゆうちょ銀行の完全民営化までのスケジュールが不明確となったことから、この3点は従来にも増して慎重に検討すべき重要な論点ではないかと考えております。

その各論の3点の下を順番に御説明いたします。

まず、第1点目は、公正な競争条件が確保され、民業圧迫を生じさせないこととでございます。私どもは、ゆうちょ銀行に間接的ではございますが政府出資が残る間は、「暗黙の政府保証」が残存すると考えております。この点につきましては、平時には認識されにくいものでございますが、危機のときには顕在化し、預金者などの行動に大きな影響を及ぼす可能性があると考えております。

5ページから7ページにかけて、少し昔の資料をお付けしてございますが、1990年代後半、日本では金融危機と言われた時代の資料が付いております。この期間には、郵便貯金には政府保証が付いておりましたので、単純に結論が出せないということは承知しておりますけれども、業態間で大きな預金シフトが発生しているという事実も御覧いただけるかと思ひます。

所見にありますとおり、「暗黙の政府保証」にかかる預金者の誤解を払拭する努力は極めて重要なことだと思ひますが、最も本質的な取組みは、国会の附帯決議にもありますように、ゆうちょ銀行を完全民営化する具体的な計画を早期に公表することだと思ひます。

所見の中では、ゆうちょ銀行にとっての予見可能性について配慮されるべき旨の記載がございますが、私ども民間金融機関にとっても、一体いつまでにゆうちょ銀行が完全民営化されるのかということがあらかじめはっきりしていることが、競争者としては極めて重要であり、この点が不透明であってはならないと考えております。

また、今回の所見によりますと、「暗黙の政府保証」は、預金者の誤解に基づくものと結論付けられておりますが、本委員会での過去の議論について議事録を拝読いたしますと、この結論は、ゆうちょ銀行の万一の場合に、他の金融機関同様に預

金保険法による破綻処理以外に政府関与の余地がないということ、政府があらゆる場面を通して国民に周知していくことが前提となっているように思われます。

かかる観点からは、メガバンクは現在、国際的な銀行監督の枠組みの中で、万一の場合に備え、再建破綻処理計画の作成に参画しているところですが、メガバンク以上の規模を有するゆうちょ銀行の自主的な計画作成も有効なのではないかと考えております。

2 ページ目をお開きください。次に、規模の再拡大につながらないことについて申し上げます。

8 ページの資料によりますと、過去の官業としての結果であるとはいえ、ゆうちょ銀行は今なお圧倒的な規模を有しております。適切なリスクコントロールを行うためには、適正規模への収れんが必要であり、率直に申し上げますと、規模の縮小が必要であるということでございます。

かかる点では、特に預入限度額の引上げは行うべきでないと考えます。

また、規模の拡大は、企業価値の向上に直接的につながるわけではないということ、これを強調させていただきたいと思っております。この点で、安易な新規業務への参入についても、経営リスクを増大させ、結果として国民負担につながる可能性もあるかと思っております。

9 ページ目に資料がございますが、地域銀行は、全体の資金需要が伸び悩む中、住宅ローンを中心に個人向け貸出を伸ばしておりますが、競争が激しい状況下、利ざやが長期低下傾向になっております。こうした業務へ参入した場合、信用コストや事務コストに見合った金利水準が確保できず、かえって財務基盤を毀損する可能性もあると思われます。かかる点で、民間企業では、新規業務の開始前にはコストパフォーマンスについて慎重に検討することが当然のことでございますが、その後も定期的に計画どおりのパフォーマンスが実現できているか、チェックを行っております。政府関与が残る期間は、いわば市場規律にさらされないことになりまので、定期的な情報開示や本委員会における適切な事後チェックの実施なども必要なのではないかと考えます。

3 点目は、利用者保護の面で問題を生じさせないことでございます。

近年の金融商品の多様化・複雑化に伴いまして、販売態勢の整備や人材育成などがますます重要となっていることは申し上げるまでもありません。また、この実現のためには、相応の時間とコストが必要となってくることを覚悟する必要がございます。

3 ページ目をお開きください。最後に2点申し上げます。

1 点目は、金融二社の経営の健全性を確保するための措置を講ずるべきだと考えることでございます。銀行法では、銀行が銀行業以外の業務を行った場合の事業リスクを回避するため、他業を営むことを原則禁止してございます。金融のユニバーサルサービスを行うためのコスト負担や、郵便事業を行うためのコスト負担が今後改善されることなく継続されるとするならば、金融二社の経営状況を損なう可能性

がないともいえません。このことは、日本郵政の規模を勘案いたしますと、結果として我が国の金融システム全体の不安定化を招く可能性も否定できないと思われま

す。
例えば、事業セグメント別の経営状況を今以上に詳細に開示し、透明性を確保することや、金融二社と日本郵便との業務委託手数料の水準を本委員会でチェックすることなど、リスク遮断のための工夫をする必要があると考えます。

2点目は、日本郵政の上場には、投資家から評価に耐え得る整合性のあるエクイティストーリーを描く必要があり、このためにも金融二社の株式売却スケジュールやその方法も含め、具体的な計画を早期に示すことが重要であるという点を改めて強調しておきたいと思えます。

以上でございます。御清聴ありがとうございました。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、委員の皆様の方から御質問、御意見を。それでは、まず、米澤先生。

○米澤委員長代理

どうも、大半がごもっともな御意見のところ、それからかなり踏み込んで色々御指摘いただいたこと、ありがとうございます。特にリスク管理の在り方とか、そういうところに関して、そうだという点、多々あるかと思えますので、それは今後我々が判断しなくてはいけないときに参考にさせていただきたいと思えます。

その中であって、2ページの②のところ、「ゆうちょ銀行は巨大な規模を有するため、適切なリスクコントロールを行うには、適正な規模への縮小が不可欠である【7ページ参照】」になっています。ここをもう少し、具体的にどういうことなのか、規模が大き過ぎる。それゆえ適切なリスクコントロールを行うことができないというのは、具体的にもう少し説明をお願いしたいと思えます。

○辻田企画委員長

これは、全銀協の意見というより、例えば私一人の銀行員としての感覚から申し上げますと、メガバンクでも経営をマネージするのが、実は非常に規模が大きくて難しいというのが現実でございます。もちろんメガバンクの場合は、ゆうちょ銀行に比べて業務が広がっておるので、別の意味での難しさがあるのかもしれませんが、やはり御覧いただきましたとおり、一つの銀行の大きさというのが、メガバンクでも相当大きいのに、それよりもはるかに大きい企業体でございますので、この企業体のリスクコントロールをするというのは非常に難しいのではないかと思います。

例えば、経済学的に言えば、規模の経済というのはございますけれども、逆に、余り規模が大きくなると、規模の不経済というものも当然理論的には出てくるわけでありまして、色々な事業ユニットをリエゾンするときのリエゾンコストというのも当然出てくるわけでございます。そういうことを考えると、やはり適正な規模に収れんしていくというふうにあえて言わせていただきましたけれども、結論としては、メガバンク等々と比べてもはるかに大きいので、やはり規模が大き過ぎるので

はないかと考えているというところでございます。

○米澤委員長代理

わかりました。特に経営管理上、経営組織上、色々難しい。特に、最近、アメリカでそういうところで問題になっている銀行が多々ある。いい銀行だと思っていたところが、そういうようなところで問題なしとしないということが出てきたということなので、おっしゃる点、良く分かりました。

が、別にゆうちょ銀行をディフェンスするつもりはないのですけれども、ゆうちょ銀行は、皆さん方に比べると、やっている範囲は非常に狭いわけですね。業種としては。我々で言うと、ほとんどナローバンクに近いようなことをやっているの、その点は、管理が色々な点に目配りしなくてはいけないという皆さん方に比べれば、少しはいいのかなと。いいのかなということはないのですけれども、難しさは少し少ないのかなと理解はしております。

それから、一時期、おっしゃったようなところで規模の不経済性があるという話はよく分かるのですが、その前の時期に、やはり規模は大きい方がいいという話は、何人かの専門家の方から聞いたのです。それはなぜかということ、内部の資金でITの色々コンピュータ化みたいなことを機械化するには、電子化するには、粗利幾ら、何兆円とかという話があって、そのために大きくなってはいけないのだ。だから世界中で合併が起きているのだという話もあるので、その点から見ると小規模への分割はデメリットになってしまうわけです。実際、メガはみんなくっついて大きくなってきたわけなので、そのところはやはり見逃せないメリットもあるのではないかと思うのですが。

○辻田企画委員長

先生のおっしゃるとおりだと思います。まず1点目は、確かに今の業務は、メガに比べるとシンプルですので、おっしゃるとおりです。これから色々な業務をおやりになるということなので、こういうふうにあえて書かせていただきました。

それから、2番目の問題は、先生おっしゃるとおり、銀行業は基本的に装置産業でございます。したがって、膨大なシステムを抱える以上、一定規模のお客様がなければペイしないというのも先生のおっしゃっているとおりでございます。住宅ローンの話が色々出ておりますけれども、例えば住宅ローンの場合には、単純にお客様向けの利回りだけが問題なのではなくて、そこには、信用コストであるとか、事務コストというのが大きな問題になってまいります。そうなってくると、ある程度のロットをこなさなければ、事務コストも下がりませんし、信用コストもコントロールできないということになりますので、おっしゃるとおり、ある程度の規模が必要だと思います。

ただ、これは先生に申し上げるまでもありませんけれども、一定の規模ではスケールメリットが効くわけでございますけれども、それを超えてくれば、当然のことながら、例えば地域分割みたいなことをする必要はないかと昔議論が出たと思いますけれども、そういうデメリットも出るのではないかという意味で申し

上げたということで、先生のおっしゃっているスケールメリットが非常に金融業というのは大きく働くというのは、おっしゃるとおりだと思います。

○米澤委員長代理

ありがとうございます。

○西室委員長

どうぞ、老川さん。

○老川委員

どうも色々ありがとうございます。

おおむねごもっともな御指摘が多いと思うのですが、伺いたいことは、総論の2番目に内部管理態勢の整備を徹底することが大事だということをおっしゃって、そのとおりだと思いますし、4ページは経費率の表があります。これは、要するに、人件費が多過ぎるということなのか、ここの経費率が高いということの理由をどんなふうに御覧覧になっているのかということと、もう一つ、内部管理ということは、コンプライアンスとか、そういう面が非常に大事なことだと思うのですが、民間金融機関のサイドから御覧覧になって、郵政、ゆうちょ銀行に対して、何か内部管理、こういう点をもっと気を付けた方がいいとか、こうしたらいいのではないかという何かアドバイスがあれば伺いたいののですが。

○辻田企画委員長

別にゆうちょ銀行のことを厳しく言うつもりもありませんし、実は、それほどゆうちょ銀行の実態を私も存じ上げているわけではないので、老川先生のお話に直接お答えするのはちょっと難しいかなと思っておりますが、少なくとも、例えば今のリテールビジネスをやるプロセスの中においては、やはりコンプライアンス、法令遵守、それからお客様の保護というのが非常に重要な問題になってきております。このことは、平たく言えば、大変コストが掛かる話でございます。では、コストが掛かるからやらなくていいのかということでは全然なくて、むしろ銀行業は特に長期的なお客様とのリレーションが必要なので、今は経営的にはいかにお客様を保護するかということにお金を使い、配慮をしながら商品を作らなければいけないと私も思っております。そういう意味では、コストが掛かるから駄目だとかいうことではなくて、むしろ相当な態勢を整備するための時間とコストを覚悟していただく必要がありますよと、私は自分の経験から申し上げたいなということでございます。

○西室委員長

それでは、三村さん、どうぞ。

○三村委員

2ページ目の所で一つ教えていただきたいのですけれども、御指摘は私も本当にそのとおりだと思っております。規模拡大が必ずしも企業価値向上につながるわけではない、本当にそのとおりだと思うのですが、むしろ「安易な新規業務の拡大は」とわざわざ下線を引いていらっしゃる。「安易でない新規業務」という言い方はあるのか。つまり、「安易な」という言葉に込められた意味がどういう意味なのかと

いうことについて教えていただければと思います。

○辻田企画委員長

私の部下が線を引きましたので、どういう意味があって引いたのか、実はよく分からないのですが、強いて申し上げますと、先ほど、私、冒頭にもお話ししましたけれども、我々、例えば新種の業務をやるときは、新商品委員会というのがございまして、最初に投資するときに、それだけのパフォーマンスが上がっているかどうかということを厳しくチェックをして、やっと経営会議を終わって、頭取のハンコをもらって、やったとって終わるわけでございますけれども、実際には、その後に銀行は、多くの銀行が上場企業でございますので、いわゆる市場にさらされるという状況になります。したがって、市場原理の中で、うまくいっていない業務については、セグメント情報を開示することによって、もうかっていないということが投資家にすぐ分かりますので、この業務をどうするかというような自浄能力みたいなのが働くのだと思います。その中で、我々はそうならないように、実は商品によって半年に一度ぐらい、当初の計画どおりのパフォーマンスが得られているかどうかということを厳しくチェックしながら、駄目であれば、もう少ししてこ入れをするとか、または、当初見えていなかったリスクが分かったので、場合によっては止めるとかというような判断を常時下すというような、自浄作用と言うとちょっとオーバーでありますけれども、普通の会社であれば、みんなそれは持っているわけでございますけれども、そういうものが日本郵政の場合には株式会社ではございますが、上場していないという意味では、政府だけが株主ということになりますので、やはりそこは市場規律というのがまさに当委員会に是非私どもはお願いをさせていただきたいところということだと思えます。

○三村委員

ありがとうございました。

○西室委員長

どうぞ。

○清原委員

1点だけ。今日は本当に示唆に富んだ御意見ありがとうございました。

この間、利用者保護、あるいは利用者の利便向上のために、全銀協のネットワークとゆうちょ銀行を接続するとか、あるいは特例会員にされるとかということで取り組んでこられたことは、大変重要だと思っています。

今日、1ページの所に、最後の所ですが、再建破綻処理計画（RRP）の作成に自主的に対応することが有効ではないかという御提案をいただきました。この一般社団法人全国銀行協会に加入されているほとんどの銀行がこれを策定していると認識してよろしいのでしょうか。そして、もしゆうちょ銀行がこれを策定されるときには、そうした先行事例が情報共有されて、より良いものができるような、そんな御支援も特例会員であればなされるのでしょうか。その点についてだけ教えていただければと思います。よろしく申し上げます。

○辻田企画委員長

すみません。説明が不十分で、少し先生に誤解を与えてしまったかもしれませんが、これは、実は、新聞では「G-SIFIS」（ジー・シフィーズ）とか言うておりますけれども、世界的な銀行監督をしているFSBという所がございまして、そこが各国の大きな主要な金融機関に対して、そこがもし破綻したときには、まさにリーマンショックのとき、そうだったわけですが、破綻の連鎖があるということが分かりましたので、そういう指定された、いわゆるメガ三つについては、もし万が一のときには、まさに国民の税金をいっぱい使わずに、自分のところの事業を順番に売っていくような計画を具体的に立てて、最終的には今度は役所の方が破綻処理をするための計画を作りなさいというのが今の枠組みでございまして、こういうものはゆうちょ銀行にはもちろん課されておられませんし、メガ以外の国内の銀行には今のところは課されておませんが、先ほど申しましたように、ゆうちょ銀行は非常に規模が大きいので、こういうものを自発的につくられれば、政府の関与がないという、まさに「暗黙の政府保証」ということについての疑念が払われるのではないのでしょうかという、すみません、ちょっと前向きなつもりで御提案させていただいたということでございます。

○清原委員

ありがとうございました。「暗黙の政府保証」という誤解の払拭のためにもという積極的な御提案ということ。

○辻田企画委員長

そういうことでございます。

○清原委員

ありがとうございました。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

もう時間でもございますので、本日はお忙しいところをお見えいただきありがとうございました。また色々と教えていただくことが出てくるとおもいますけれども、これからもよろしく願いいたします。ありがとうございました。

（一般社団法人全国銀行協会退室、欧州ビジネス協会入室）

○西室委員長

それでは、欧州ビジネス協会から御意見をお伺いしたいと思います。よろしくお願ひします。

○松田保険委員会委員長

ありがとうございます。欧州ビジネス協会の保険委員会の委員長をしております松田と申します。このたびは、当協会から意見を申し上げる機会をいただきまして、大変ありがとうございます。簡単ではございますが、私の方から幾つかポイントだけ絞りまして、意見の方を申し述べさせていただきたいと思ひます。

欧州ビジネス協会といたしましては、一貫して公正な競争条件の確保をお願いし

ておる次第でございますけれども、その中で、公正な競争条件の確保が危惧される中では、新規業務というものが認められるべきではないということを一貫して主張させていただいている次第でございます。

今回、所見案という形で拝見させていただいております、その点、内部監査ですとかコンプライアンス、統合的リスク管理、この整備は、民間保険会社と同様に重要であると、この点を強調されており、この点が当然ながら健全な保険業を営む上での基盤という点からすれば、この点が強調されている点は非常に同感することでございます、そういう意味では、民間と同様の環境に置かれることを非常に希望しておる次第です。

一方で、公正な競争条件の確保の観点からいきますと、手前どもが一番興味がございますのは、新規業務開始、ここの審議のところでございます、ここにつきましては慎重な審議をお願いしたいと感じておる次第です。

所見案にございます既に認可された業務、これに加えて、金融二社が直面するリスクに対応するもの、既存の業務の見直しであるもの、提携による業務の取扱実績があるものと、ここが審議開始が支障ないという形になっておるところでございますけれども、この点につきましては、具体的にできるだけ示していただければありがたいという印象を持っております。

次に、ユニバーサルサービスについてですが、ここにつきましては、一般的に顧客の利便性という観点から、ユニバーサルサービス自体が重要なものであるという点につきましては、十分理解ができる場所であると思っております。

一方で、繰り返しになりますけれども、ユニバーサルサービスを目指すゆえに、公正な競争条件の確保が阻害されてしまうのはちょっと問題であると認識をしております。民間保険会社では、郵便局のネットワークにアクセスが劣後してしまうと、これが顧客の利便性の観点から、かえって悪影響を与えるものではなかろうかという点もございまして、そもそも民間保険会社の商品開発力ですとか販売態勢、こういったものが郵便局ネットワークへ十分アクセスすることで、顧客の利便性の観点からプラスに働く面もあるのではないかと考えておる次第でございます。

それから、最後に株式処分の手続きにつきましては、完全処分の期限を含めまして、細かい、より詳細な部分の具体化をお願いしてまいりたいと思っております。もちろん、政府保証や政府の信用補完が暗黙のうちに存在するのではないかと期待が一般消費者の中に一部あるのではないかとこの点につきましては、そういったことをもって一般消費者のお客様が購買意欲を持ってしまうということ自体が公正な競争の確保の観点から阻害要因とならなければよいと考えておる次第ですので、是非「暗黙の政府保証」といった懸念があるということであれば、その払拭に向けて具体的にどのようなことをしていくのかといったあたりも、できれば具体化していただければ大変ありがたいと考えておる次第です。

簡単ではございますが、まとめますと、以上のようなことを述べさせていただきたい次第でございます。以上でございます。

○西室委員長

どうもありがとうございます。

欧州ビジネス協会だけが、実は質問を並べられた唯一のところでいらっしゃる。私ども、現状で、個々の質問についての確にお答えするようなポジションにない。具体的に言うと、調査審議がまだ始まっていない段階でございますのと、できれば質問というよりは、私どもが今回出しました要旨に関して、どういうふうに考えるかというお話をしていただきたかったので、いずれにしても質問ということでも色々私どももお伺いすることもございますので、少し時間を取らせていただきたいと思います。

それでは、米澤先生いかがでしょう。

○米澤委員長代理

今、委員長の説明がありましたように、質問はみんなもっともな質問なのですが、準備していなかったこともありますし、それから、私個人的には答えられるものもありますけれども、私個人が答えても意味がないと思いますので、控えさせていただきます。

ただ、欧州ビジネス協会も指摘されて、実は、この前も、ずっと「暗黙の政府保証」というのを随分やり玉に挙げられているのですけれども、これは、厳密に言えば、完全に100%売却するまでは、売却というか、上場して売却するまでは、多分皆さん方、これがあるのだろうかと思われているのかもしれないかと思います。

ただ、実際には、何かあったときに、今、政府が助けてくれるかということ、「暗黙の政府保証」があるから助けてくれるということはほとんど期待できないのではないかと思います。何かということ、これに近いものは、Too Big to failなのです。それは、かんぽ生命保険とかゆうちょ銀行がもし何かあったら大変だということは、仮に三菱東京UFJ銀行が何かあっても大変だし、みずほ銀行が何かあっても大変だし、三井住友銀行も。それと同じレベルでの大変で、手をこまねいて見ているわけにはいかないという意味では何かあるかと思いますけれども、殊更株式を政府が持っているから、何かそこで特別な法律を作って何とかということ、恐らくないと思います。ですから、そこを期待してやった人は、あってはならないことですが、どこかで裏切られる可能性もあるのではないかと考えております。

ただ、そうは言っても、誤解も含めて感じていらっしゃる方が少なからずいらっしゃることは事実ですので、それは、我々の方も事実認識を確認した上で、やはりないということを告知していきたいと考えております。答えになったかどうか分かりませんが、そのように考えています。

○松田保険委員会委員長

ありがとうございました。

○西室委員長

どうぞ、老川さん。

○老川委員

質問という形で御提起いただいたのですが、この場はむしろ我々が質問させていただく場でございます、質問という形をとって欧州ビジネス協会側の御関心の所在をお示しいただいたというふうに理解をさせていただきます。

そういう意味では、総論的なところに既に認可された業務云々、これは何なのだという御指摘があるのですが、既に認可されている業務、例えば保険の委託販売とか、既にやっていることは幾つかあります。そういう既に認可されたり、あるいは他の民間機関と一緒に部分的にやったりしている業務が幾つかあると思うのですが、そういうことによって、欧州ビジネス協会の守備範囲で何か影響を受けているという実態はございますでしょうか。

○松田保険委員会委員長

直接的に大きなマイナスというよりも、こちらの今後の懸念といたしましては、商品というものは色々なお客様のニーズに合ったものの中から、お客様が幅広い選択肢の中から選択されるというのが顧客の利便性に資すると思っておりますので、そこはうまくアクセスのところが確保されればいいなという観点からそう申し上げているというのがメインなコンサーンでございます。

○西室委員長

現実に現在までのところのゆうちょ銀行、かんぽ生命保険がやっていることについて被害が出ているとかそういうことではないけれども、これから先心配だということですね。

○松田保険委員会委員長

そうでございますね。

○清水事務局長

これら出されたのは、パブリックコメント等を含めてオープンにして回答等というような形になりますので、事実関係等、もし訂正されるところがあったらと思いますが、かんぽ生命保険生命と同じ条件で認められていないということで、募集手数料の支払がないと書いてございますが、これは、契約を維持する手数料を払っているけれども、募集手数料という形では払っていないというのをこういう表現をされているのでしょうか。

○松田保険委員会委員長

すみません。申しわけございません。

○清水事務局長

できるだけ正確な表現の方が事実関係に誤解がないのかと思います。

○松田保険委員会委員長

おっしゃるとおりです。ありがとうございます。

○清水事務局長

それから、「かんぽ生命保険商品に多くの点で有利性が認められる」、「商品の有利性」という表現になっていますが、扱っている場所の話の有利性の話でなくて、商品の有利性というのは何を指している言葉なのでしょうか。

○松田保険委員会委員長

競争力の面といいますか、いわゆる収益性の問題、ごめんなさい。商品自体が、これもちよっと懸念のところでございますけれども、今後、要するに、信用補完とかが仮にあるような場合において、今後、より強力な競争力の高い商品が認められていった場合は、という懸念の。

○清水事務局長

現状の商品で有利性があるというわけではなくて、今後の話ということで書かれたわけですね。

○松田保険委員会委員長

そうですね。おっしゃるとおり。

○清水事務局長

分かりました。

○西室委員長

これは公表するときはどうしますか。

○清水事務局長

当面、今これはいただきましたが、書き直される所があれば、事務局と御相談をさせていただきたいと思えます。

○西室委員長

そうでないと、公表することになってしまいますので、せっかく質問したのに委員会は何も答えなかった、という形に。そもそも趣旨が違いますものですから。

○松田保険委員会委員長

そういう意図ではございませんでした。

○西室委員長

それでは、恐れ入りますが、事務局と相談をさせていただきたいと思えます。

○芳賀保険委員会委員

公表のスケジュール感的なものはどうなりますか。

○清水事務局長

パブリックコメントいただいたものをまとめて別途併せて公表いたしますので、まだ日時は確定しておりませんけれども。

○西室委員長

日時は確定していませんけれども、できる限り早くやらなければいけないとは思っておりますので、来週位には事務局間の相談はさせていただくと、そんな時間的な感覚でお願いしたいと思えます。

○松田保険委員会委員長

分かりました。

○西室委員長

どうも本日は、わざわざお見えいただきありがとうございます。

(欧州ビジネス協会退室、在日米国商工会議所入室)

○西室委員長

それでは、在日米国商工会議所様からの御意見を伺わせていただきたいと思います。よろしくお願いします。

○キダー専務理事

どうもありがとうございました。

本日は、貴重なお時間をいただきありがとうございます。在日米国商工会議所、ACCJ専務理事のサミュエル・キダーと申します。

パブコメでも書きましたが、生命保険協会の御意見と同じく、民間金融機関との対等な競争条件が確保される前に、日本郵政の業務拡大がなされるべきではありません。そして、消費者保護の観点からも、今回の所見案は大幅に改訂すべきであるというのが私どもの意見です。

改訂すべき点を幾つか具体的に御説明いたします。

まず、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険と民間金融機関との間の対等な競争条件の確保を求めます。具体的には、保険業法や銀行法の例外規定、異なる監督体制、国有企業としての「暗黙の政府保証」、郵便局への優先的なアクセス等の問題点を解決していただきたいと思います。

次に、ユニバーサルサービス責務の履行理由に、かんぽ生命保険の新規業務が正当化されるべきではありません。そもそも保険は実質的に民間でユニバーサルサービスが提供されています。仮に政府がユニバーサルサービスを求める場合でも、民間の保険会社でも提供できるので、サービスの提供者がかんぽ生命保険である必然性はありません。

次に、上場に向けて市場の評価を高めることを理由に、日本郵政グループの新規業務が正当化されるべきではありません。市場での評価を高めるために必要なのは、ガバナンスの組織体制が機能していない現状を改善することです。

次に、金融二社の強大な規模を考えると、日本経済全体の資本を効率的に配分させ、日本の銀行、保険市場を円滑に機能させるために、バランスシートを適正化する必要があります。

次に、ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険は、政府企業として競争上の優位性があるので、新規業務を行う際には、事前の競争、制限を受けるべきです。郵政民営化法138条は、事前の競争制限を義務付けられているのにも関わらず、郵政民営化委員会は、市場の適正な競争関係の確保を図るものとすべきとしていますが、その根拠を御説明いただきたいと思います。

次に、既に競争の激しい市場で販売されている商品をゆうちょ銀行やかんぽ生命保険が販売することによって、どのような形で消費者利益がもたらされるのか、御説明いただきたいと思います。

最後に、郵政民営化委員会は、かんぽ生命保険やゆうちょ銀行が自社の単品商品の開発を引き受ける際に、これまでの入院特約や民間商品の販売経験をスキルとして生かせるとしていますが、それは違います。まだがん保険や限定告示型の医療保

険は、かんぽ生命保険ではなく郵便局が取り扱っているのであり、かんぽ生命保険にはそのような商品分野に関する経験が全くありません。

ACCJからの意見は以上です。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

新しい法律ができたのですけれども、その法律が変わったことに対する批判、それが中心になっているような印象を私どもとしては受けました。これは、法律が変わって、新しい法律が日本で成立した。その成立した法律に基づいてこの委員会は運営されるべきであり、色々なことはそれにベースがある。とすると、ベースの方をまず批判されてしまうと、それから先の議論がなかなか進まないような気がするのです。ですから、法律についての欠陥については、政府間でのお話になり得るのだったら、それはやっていただかなければいけないのかもしれないけれども、既に国会で決まった法律について、米国側からそういう批判と抗議があったということは、まずほとんど聞いていない。確かにお話があっても、それによって変わったということはほとんどないような気がいたします。したがって、新しくできた法律に従って、私どもはこれから先は運営せざるを得ないし、そういうつもりでありますので、それをベースに一言申し上げた上で、質問その他、させていただきたいと思います。

それでは、米澤さん。

○米澤委員長代理

2点ほどございます。

一つは、ユニバーサルサービスの件ですけれども、それは、何もかんぽ生命保険だけではなくて、民間の生命保険でも十分に提供してきているということで、それは今日もこの前に生命保険協会の方からもお話があって、ある程度それは私も納得しました。各民間の生命保険会社が外務員を使って色々販売を行っていますので、結構過疎地までも営業しているようですが、ただ、随分そこでも人を減らしているようです。一つは、全体の需要が減っているのが一番の大きな要因だと思いますけれども、まさに過疎地がより過疎地になったことが影響しているかと思いますが、ですので、そのところの販売網は、前に比べると大分弱くなっているという感じを私は受けましたので、本当に徹底してユニバーサルサービスというと、かんぽ生命保険ほどユニバーサルサービスではなくなっているのではないだろうかという印象を一つ受けました。その点が一つです。

それから、あと、大半はごもっともなところが多いのですけれども、2ページの5番、これまでは財投か何かでもって公共インフラに対して資金を融通していた、いわゆる官の方に資金を流していたということで説明されているのですか。そういうことですね。確かにその点はなくはないと思います。公共投資とかそういうことに使われてきた原資となっているということでしょうか。それは色々問題があるかと思いますが、今、この現状になって、日本がこれだけ国債が発行されてい

るにも関わらず、金利がこれだけ低く止まっているのは何かと、色々パズルがあるのですけれども、一つは、アメリカの金融システムと違って、日本は商業銀行ですので、自動的にお金が集まってくる。貸出先のニーズがあるかないかにかかわらずお金が集まってくるシステムなので、それで国債が結構金融機関は買っていたというのが一つですが、その中でも特に、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、それから、少し話は違いますが、公的年金などが中心になって国債を買っていたので、結果としてこんなに残高があるにも関わらず、金利が低く収まっているというふうに私は理解しています。

ですから、過去に関してそれが良かったかどうかは色々議論の余地がありますが、現在、金利が高くなってもらっては困るので、ヨーロッパみたいなことになるので、そのためには、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、もう少ししばらくの間頑張らなくて規模を縮小しないでお金を集めて、メインは国債を買っていくということが日本経済にとって、世界経済にとって必要なことではないかなと現在はそう思っております。

以上、私のコメントです。

○グリーンウッド保険委員会副委員長

まず、今日の機会を得まして本当にありがとうございました。我々にとって非常にいいことです。

最初の御質問について、日本の人口も減ってきて、特に田舎の方は少なくなっていった、だから余りいい商売にならないという御質問ですけれども、多分ユニバーサルサービスを考えると、それは二つの側面があるのです。一つは、もちろん、民間企業は、自分のエージェンシーを通じて商品売って、サービスを提供できます。最近の経験を見ますと、生命保険会社は田舎の事務所が減っていないのです。東北を見ますと、大震災を見ても、そこでは全然減っていないのです。前と全く同じように続いています。だから、それはまだ商売をやっています。

○米澤委員長代理

人数が、関わっている外務員が減ったと言っていました。

○グリーンウッド保険委員会副委員長

やはりビジネスは、会社によって違うのですけれども、平均として余り減っていないのです。事務所として。エージェンシーとして。私は実は販売の数字は頭に入っていないのですけれども、減ってきているかもしれないのですけれども、サービスを提供するそのことは続けます。

もう一つの方法は、郵便局を通じて民間の商品を売ることもできます。それは全てではないですけれども、多数の生命保険会社は今しています。その方法もあります。だから、二つの方法でユニバーサルサービスをできます。

それから、2番目の御質問はおもしろい御質問ですが、実は我々の言いたいことは、それは歴史的なことだけを言いたかったのです。戦前の場合は、それは日本人の貯金を集めるための機関としてできたものです。それはもちろんかんぽ生命保険、

ゆうちょ銀行ばかりではなくて、色々な方法がありました。それは非常に成功したのです。でも、今、金融制度は大分変わったのですから、そういう必要性もなくなったということです。

実は国債のことについて、私はACGJの機関としての立場はありません。でも、私は経済家ですから、経済家の立場から、今おっしゃったことはちょっと危ないのではないかと思っています。

○西室委員長

どうぞ。

○老川委員

今の最初の質問とも関係するのですが、ユニバーサルサービスは、民間保険会社でも提供できる。できるけれども、現実に行き届いていないという実態があるのだと思うのです。ですから、今回、わざわざユニバーサルサービスを果たせと、こういう改正が行われたわけなので、できるということと、現にそれが充実して展開されているということとはちょっと違うと思うわけです。

そこで、一般論とは別に、アメリカの保険会社は、現実に民間保険会社としてユニバーサルサービスを提供できているとお考えなのでしょうか。つまり、かんぽ生命保険が色々やるということが、利益が、例えば田舎の方も既にやっていて、そこで競合してしまうというぐらい、かなり綿密に提供できているというふうにお考えなのでしょうか。

○グリーンウッド保険委員会副委員長

アメリカの会社として。

○老川委員

はい。

○グリーンウッド保険委員会副委員長

最初の御質問について、今の状況を見て、日本の生命保険会社と外資系の生命保険会社は、ほとんど全国で販売をしています。それから、銀行と郵便とちょっと違って、生命保険の場合は、毎日事務所に行く業務ではないのです。普通、2年に1回行くところですから、そんなに近い所は要らないということ。それから、今はインターネットを通じて生命保険を買うこともできますから、ユニバーサルサービスを提供するのは、色々なやり方があります。それはインターネットの場合もあります。だから、今の時代は、ほとんどどこでも販売しています。郵便局を通じての販売は非常に小さいものです。小さい理由は幾つかありますけれども、我々の立場から、もっと拡大したいのですけれども、他の問題があるのです。

アメリカの会社の立場から、外資系の企業は、生命保険の市場を見ますと、16%ぐらいですから、我々は店ではなくて、それは大きいものではないですが、でも、シュピュート（注 「訪問販売」の趣旨と思われる。）はできます。今、一部、外資系の生命保険会社が田舎でビジネスをします。

私は、3～4カ月前、東北に行って、東北の代理店の人々と話があって、彼らは

東北のどこでも販売しています。だから、それは商売として悪くないのです。それは御質問の返事になったのですか。

○老川委員

御趣旨は分かりました。

○西室委員長

きょうは時間が限られているので、余り議論ができないのですけれども、私は委員長として申し上げるのではなくて、基本的な違いが出てきている部分は、今度の法改正というのは何で始まったかという、日本におけるポータルネットワークの歴史的な意義と、それから、それを保持するということはどうしてやるかということ、それを一つの回答として出した。簡単に言えば。

USポータルサービス、USポストというのは大変な赤字ですよ。これは何しろ全部政府で補填している。日本は、ポータルネットワークをキープするためには、政府の補填ではなくて、今まで歴史的に持っていた財産を活用しながら、そこに補填を自主的に続けていきなさいと、そう法律に書いてあるように私には読めるのです。それに基づいて考えていくと、すごく発想の違った結果が出てくるような気がするのですが、基本的な問題は、USポストと日本郵政というものの歴史の違いと、経営状態の違い、そして、ポータルネットワークそのもののコストをだれが負担しているか、その辺のところには基本的な問題があるような気がします。

したがって、話を全部やると長くなり過ぎますし、できれば英語でやった方がいいと思います。また場を改めて色々教えていただくことがこれからも増えると思います。余り御迷惑の掛かるようなことはしないようにと、私どもは全ての損保業界にも銀行にも言っているのですけれども、できる限りの配慮は払いながらやっていくというのが基本ですので、そういうことで本日のところは終わりにさせていただいて、改めてこれからまた色々な御意見をいただきたいと思いますので、よろしくお願いします。ありがとうございました。

(在日米国商工会議所退室、公益社団法人経済同友会入室)

○西室委員長

それでは、経済同友会から御意見をいただきたいと思います。よろしく願いいたします。

○村上政府関係法人改革推進PT副委員長

それでは、経済同友会政府関係法人改革推進PTの副委員長をやっております村上でございます。本日は、郵政民営化委員会の調査審議に関する所見案について意見を述べさせていただく機会をいただきまして、大変感謝しております。ありがとうございます。

事前に提出させていただきました経済同友会としての意見書にも述べさせていただいているとおり、本所見案の内容は、ユニバーサルバンクの責務を果たしながら、日本郵政株式を売却し、東日本大震災の復興資源としてできるだけ多くの売却収益を得るといった目的のために作成されていると思料いたしております。しかし、そこ

には官業による民業圧迫を容認し、郵政民営化の意義を後退させかねない内容が含まれていると考えられます。

まず、郵政民営化と新規業務について触れさせていただきます。

所見案は、新規事業への取組みを行い、収益を積み増すことにより、上場に向かって企業価値の向上を目指すことが可能であるという前提に立っていると考えられます。ゆうちょ銀行の場合、仮に新規業務で住宅ローンや中小企業ローンへの取組み等により銀行のバランスシートの利回り向上を目指す方向に進み、早期に他の銀行並みの資産を積むことが可能になったとしても、それが企業価値向上につながることは大きな疑問があるところでございます。

銀行業の株価は、この20年の間、長期トレンドで見ますと、TOPIXで-57%であったのに対し、銀行業全般で-81%と大きく企業価値を下げています。また、比較的日本の銀行が落ち着いており、期間損益が好調であった2009年3月末から足元8月24日でも、TOPIXが-2%であったのに対し、銀行業はマイナス25%と、その企業価値を毀損しております。バランスシート上で、リターンに比してより多くのクレジットリスクを取っていることに対するネガティブな市場評価であったと分析されております。

このため、企業価値を高めるためであれば、むしろバランスシートの縮小という方向性の維持や、上場に向けて効率性の向上を図るべきと考えております。バランスシートでのリスクをとる銀行業がその企業価値を長期にわたって、かつ、足元においても大幅に減少させている現状において、金融二社が他の金融機関と異なり、新規業務を取り組むことにより、唯一今後企業価値を増大させることが可能であることを説明する必要があると考えております。期間収益の増大が可能な計画だということだけで安易に新規業務への進出を認めるべきでないと考えております。

次に、新規業務に関する審議の方向性についてですが、金融二社に間接的な政府支出が残る間は、新規業務、特にバランスシートを使った業務を行うべきでないと考えております。二つのポイントがあります。

まず、政府支出は国民の資産であり、現状の環境下で銀行業全体が大きく企業価値を減少させている中、同様の業務を開始することは、国民資産を毀損させるリスクを増大させる可能性があると考えております。

上場後、そのようなリスクを許容する株主のもと、業務を開始するのであれば納得性があると思われませんが、政府支出の下、そのようなリスクを許容すべきでないと考えられます。株式売却のスケジュールを明確にすることを新規業務の条件とすべきと考えております。

また、現状のように、金融業界全体で資産積み上げが困難な状態において、さらにリスクをとった資産を積み増すことになれば、もし経済環境が悪化した場合、金融システム全般を混乱させる可能性があり、国民生活全般に影響を与える結果ともなりかねません。政府支出のもと、民間企業以上にリスクを取っていくことは、民間企業及び国民生活全般に悪影響を与えてしまう可能性があることを懸念いたしま

す。企業価値の向上とグローバルサービスの維持を目指すのであれば、国民資産の毀損リスクを孕んだバランスシートを利用するビジネスではなく、既存認可されている手数料ビジネス等の強化により着実な収益を積み増すこととともに、経営効率の徹底によるコストの削減を実施することがまず先決ではないかと考えております。

以上、経済同友会からの意見を述べさせていただきました。

○西室委員長

ありがとうございました。

それでは、委員の皆様から。どうぞ。

○米澤委員長代理

どうも御議論ありがとうございます。

色々教えていただくところ、多々あるのですけれども、基本的に我々というか、新しい、特に金融二社に関して働いているのは、ユニバーサルサービスという制約条件のもとでそれをつつがなくやっていくというのが大使命な感じだと理解しているのです。サービスというのは、簡単に言うと、不採算のローカルな郵便局も維持しながら、維持しているのは金融二社ではありませんけれども、維持するための手数料を払って維持してもらっているということなので、その大制約があるので、おっしゃったとおり、普通の民間金融機関と同じように、企業価値最大化だったら、その辺をスパッと切ってしまうと、規模を縮小して、それで上場に向けていくのが、誰の目から見ても分かる答えなのです。ですから、それができないのをまず御理解いただきたいということなのです。それができない制約のもとで、でも上場しなくてはいけない、上場に向けて何かやらなくてはならないといったときに何をすべきかといったときに、おっしゃるとおりリスクは多大に持っているというのはそのとおりなのです。

御認識いただきたいのは、一つは、こんなに馬鹿でかいのですけれども、やっていることはほとんど国債で運用しているのです。いわゆるナローバンクなのです。何が一番怖いかというと、国債の金利が上がることです。これが怖いわけです。そもそもそうでなくてもスプレッドは余りとれないというのは分かるかと思います。我々は直接国債も買えるわけですから、それが間に入って国債を買いに行くというのは、それで儲かるのかというと、儲からないのですが、それ以上に金利上昇なのです。

ですので、私の理解では、仮に住宅ローンに出ていく場合には、一つは、リスクを分散させる。固定の金利で住宅ローンをやってしまったら、ほとんど国債を運用しているのと余り変わりなくて、さらに信用リスクもあるのですけれども、例えば変動リスクで貸すとかいうのであれば、そのところのいわゆる金利変動リスクを少し、そこからそうでないところのリスクに比べて分散させるということなので、規模は縮小できませんけれども、規模を拡大するのではなくて、そのところのリスクの組換えをして、リスクを全体として抑えると考えていただくと、少し違った絵が出てくるのではないだろうか。

○村上政府関係法人改革推進PT副委員長

その点については、同友会としてもユニバーサルバンクを提供されるという形に関しては、かつ、上場されるという大変困難なチャレンジをされているというのは重々理解しているのですけれども、それを達成するための方法として、例えば、住宅ローンと国債というのをいつも同列のような形で議論をされていると思うのですけれども、ローンというバランスシートを使った場合は、元本リスクを発生させます。ただ単に金利リスクだけではなくて元本リスクを発生させるものです。

ところが、国債というのは、元本リスク、これは国というものをどうやって信用するかという問題もありますけれども、例えばギリシャとかそういったものは元本リスクが発生するのですけれども、日本の国内においては、現状において元本リスクがない状態で、金利リスクのみを対象としたリスク量と。となると、金利リスクだけを持っているものと元本リスクを持っているもので、スプレッドはどのぐらい必要かというのを十分理解した上で取り組まなければいけない。

なぜ銀行が評価されていないかということ、リスクに見合ったリターンが取れていない市場であるといった分析をされて、要するに、期間収益が例えば国債の倍あるとしたとしても、それがリスクに見合ったリターンベースではないと評価されているので株価が下がっている。要するに、分散しなければいけませんよというのは十分に分かるのでけれども、それがリスクリターンで劣後する商品に投資をすることによって分散することが、果たして国の出資がある中でやるべきことかどうかというのを判断していただきたいと。むしろ、そういったバランスシートのリスクを取るのではなくて、ユニバーサルバンクが必要です、例えば仲介業が必要ですという話になれば、金融仲介というところに経営資源をシフトさせた形で、そこで収益、要するに手数料収益というのは、逆に言えば、ゼロになった場合、最低限でゼロですから、マイナスになることはありませんから、住宅ローンをバランスシートでやるということは、逆に言えば、マイナスになるリスクを相当負いながらプラスを取っていくと。これは、民間企業として、そういったリスクを取るのですよと納得の株主の下においてはやってもいいことだと思いますし、例えば、1年後上場するので、1年後からこういったビジネスを始めますという形で業務プランを立てられて上場過程に入られるのであれば、それはすごく納得性があることだと我々は思いますけれども、上場がいつになるかわからない状態で、バランスシートのリスクだけを政府の出資、要するに、国民の資産を使って、それがマイナスになるかもしれません、プラスになる可能性もちょっとはあるかもしれませんというような状態で利用されるというのは、非常に危険な行動ではないかなと思います。

○米澤委員長代理

そうですか。

○村上政府関係法人改革推進PT副委員長

すみません。これは金融としての理解でございます。

○西室委員長

もう一言いかがですか。よろしいですか。

○米澤委員長代理

はい。

○西室委員長

それでは、清原さん、何かございますか。

○清原委員

ありがとうございます。

御認識、一致していると思うのですが、要するに、ユニバーサルサービスを三事業で展開するということと、株式の上場をするということのなかなか難しいことが法律では定められているわけなのですが、私の立場ですと、ユニバーサルサービスと、また地域に密着した取組みをどのように今後進めていただけるかというところに着眼点があります。その際、日本と言っても、狭いようで極めて広い。大変地域特性、あるいは人口構造の特性、世帯構造の特性、あるいは産業構造の特性等がある中で、ユニバーサルサービスを果たしていかなければならない。

それを御認識された上で、今回の御意見でも、業務範囲や運用対象の拡大ではなくて、リスク管理の強化、資産規模の適正化、そして効率化というのがキーワードであるとおっしゃったのですね。ここが難しいのでございまして、ユニバーサルサービスを進めていくときに、米澤委員もおっしゃったのですが、効率化の観点を入れたとたんに、ユニバーサルサービスというのは撤退へ力が働いていくわけです。したがって、全体としての効率化というか、いい意味でのまさにそこがバランスなのだと思います。ユニバーサルサービスを継続、あるいは維持、あるいは向上していただくだけの収益性を上げなければいけない。

そのときの御提案で、ここから御質問なのですが、いわゆる手数料収入でやっていけるのではないかということをおっしゃったのですが、手数料収入でやっていけるのではないかということについて、これだけおっしゃるからには、同友会でもある程度の試算というか、根拠を持っておっしゃっていると思うのですが、現状だけではなくて、こういうようなことをすることによって、より一層手数料収入の増高が見られるのではないかということで、何か腹案をお持ちではないかと思うのです。新規事業ではなくてというところ。何か御提案があれば教えていただければと思います。

○村上政府関係法人改革推進PT副委員長

まず、効率化というイメージをされると、効率というのは二つあると思っております。量を縮小するという意味の効率化という意味と、もう一つが生産性をどうやって上げていくかという効率化というのがあると思います。特に、例えば地域の方で生産性を上げていくということをやっているか、この部分というのは、単に同じ業態で、どこの部分に資本を配置されるかというものにおいて、その配置された資本をどうやってうまく使うかという話だと思っております。手数料ビジネスというのは、逆に言えば、そういった各地域のところに営業サービスをもうちょっと

上げましょうねというようなイメージの手数料ということが考えられると思うのですね。バランスシートというのは、例えばセントラルにいた方が、より、要するに絵を描いて、うまく収益ができますねという計画は幾らでもできるのですけれども、実際にそれを達成したときのリスクリターンがどうかとか、そういったことになると、銀行各社見ていただければ、苦労されているところだと思いますので、そういったところを考えてみるべきかなと思っております。

それと、あと、腹案という形なのですけれども、これは、例えば、ゆうちょ銀行、よく言われるのですけれども、振込手数料というのが他社と比べて相当安いですよという話をよくされます。ただしこれは、要するに、手数料を安くして競争力を付けているという面と、他社と同等の手数料をいただいて、よりサービスを向上させるというような、要するに手数料をいただいても納得性のあるサービスを御提供されているかどうかといった面をレビューされるべきではないかなと。要するに、振込手数料は簡単なものですが、そういったものも考えられますと。

あるいは国債の販売ですと、今、バランスシートを膨らませて国債を運用しますよというビジネスモデルを作られていますけれども、これを国債の販売という形に転化されると、国債というのは、個人国債、御存じのとおり、50ベースか60ベース、販売手数料が入ります。今、スプレッドでROAを見てみますと、23ベースしかございません。0.23%です。すみません、ベースを使うと分からないと思いますが、0.23%。国債の販売をすると0.5%から0.6%です。ということは、同じ金額の預金を集めて国債を運用するよりも、国債を販売した方がより効率的になりますと。そういったところが効率性という意味でのチャレンジすべきことではないかなと。

まず第1に、要するに、経営として、ゆうちょ銀行とか、それをどうやって改善させるかということ、やはりそういったところを、これは地道な努力だと思いますし、ものすごく経営資源、例えば販売員の教育とか、そういったところを傾注しなければいけない、ものすごく面倒くさいビジネスでありますし、ゴールが見えるかというと、なかなか努力、積み上げのものですから、そういったところをやっていかないといけないと思っていますし、これだけのネットワークをお持ちの状態、じゃ、どうやってやるかということ、やはりその効率性を上げていく。じゃ、直ちに預金を例えば1,000万から2,000万に上げたら集まるでしょうか。それを国債で運用すれば23ベースですねというのであれば、販売員を教育して国債を販売した方が、よりスプレッドが大きくなるといった形になりますので、そういったところも考えられるかなと。

あるいは、投資信託の販売でも、これも現在、窓販はされていますけれども、實際上、これは伸びていますかということ、他社、例えば、A社とかB社は、銀行でもものすごく伸ばしていらっしゃる場所がありますと。これはものすごく販売体制を変更され、教育もされ、こういったリスクですかという説明能力を高めて、経営努力をされて伸ばされていました。そういったことをとりあえずやるべきではない

ですかと。

例えば、先ほど申しましたように、今、バランスシートを使って何をするか。リスクを取りましようというのは簡単なのですが、それというのは、現在、各銀行業界から出ていると思いますけれども、今、オーバーバンキングの状態、銀行がたくさんあって、貸し先がないですという状態になっているので、なぜ銀行の株価が下がっているかという、要するに競争が激化しているために、適正なリターンが取れていないという状態が続きまくっています。そういう状態でゆうちょ銀行もそこに入っていきますと、さらにリターンが下がってくる。リスクが大きくなっていく。ということは、システム全体のリスクも増大してくるし、あるいは、新たなゆうちょ銀行の価値はどうですかという、現在においても下落傾向のものに拍車を掛けてくるといった状況になるよりは、そういった効率化、あるいは現有勢力をどうやって収益化していくか、あるいはどうやって教育して、収益を稼げるパターンに変えていくかといったことを努力されるべきではないでしょうかというのが、すみません、何か経済同友会的な発想ですけれども、そういった観点を持っております。

○西室委員長

ありがとうございます。よろしいですか。

○米澤委員長代理

それは異議ないです。

○西室委員長

非常にセオリアルなお話だったのですけれども、セオリアルなお話が相当に破綻しているような気が最初からしているのです。株価のお話をなさいましたが、日本の銀行の株価が下がっている一番大きな原因は、今言われたタームだと、明らかに欧州の経済危機と金融全体に対する問題。世界的な傾向なのです。金融の株価が下がっているのは、それを捨象して大げさに言うのは少しおかしい。

それから、二つ目におかしいのは、日本の国債、これの保有は、明らかにゆうちょ銀行は減っています。それに対して猛烈に増えるというのはメガバンクなのです。これは、今のお話の全く逆のお話で、民から官に国債の所有を持っていく。そこでリスクがあるよとおっしゃると、もしもゆうちょ銀行が必死になって国債を消費者に売ったとすると、国のリスクを民間どころか一般庶民に分散する分配係になれば、こういうお話ですよ。これは極めて我々としてやるべきでない。それは、先ほど投信をやった方がもうかるとおっしゃったけれども、今、ゆうちょ銀行が投信をお勧めして大変非難を被っています。小さい預金者から。それと同じようなことは、実は銀行は知らん顔できるけれども、ゆうちょ銀行はなかなか知らん顔できないのです。地域に密着しているから。その辺の違いというのは一度考えていただきたいと思っております。

○村上政府関係法人改革推進PT副委員長

恐らく国債の保有に対してどうかとか、そういったところは、逆に言えば、要す

るに、ローンのビジネスが全体的にシュリンクしていますよという状態があると思いますし、日本の金融機関は、足元だけ言えば、欧州危機だけですかというと、例えば、その前はリーマンショックがありました。その前はサブプライムローンがありました。その前は日本の大きな不良債権問題がありました。この20年間を見ただけでも、50年に1度、100年に1度と言われる危機が何回も発生しています。そういったマーケットにゆうちょ銀行はいらっしゃいます。そこにおいて、今、銀行と同じビジネスモデルで同じようなポートフォリオを今から作っていきましょうというように観点をされるような話、新規業務がそういう方向に向かうということは、逆に言えば、大きなリスクを負うこととなりますよというので。

○西室委員長

御心配はすごく分かります。ただ、心配そのものを、どうやってこの委員会はこの心配の部分をもどどのように少なくし、取り除いていくかということ。

○米澤委員長代理

およそフルラインの第2のメガバンク、第3のメガバンクを推奨するつもりは全く私はないです。できないです。

○西室委員長

全員そういうことは考えていないと思います。それで、これから先色々知恵を貸していただきたいのです。本当のところ。ですから、これからもひとつ、色々御意見があったら、ぜひとも伺いたいと思いますので、よろしく願いいたします。

○村上政府関係法人改革推進PT副委員長

変なことを言いましてどうもすみませんでした。ありがとうございました。

○西室委員長

どうもお忙しいところありがとうございます。

(公益社団法人経済同友会退室)

○西室委員長

金融の話になると、私も素人ではないから、つい言いたいことが増えてしまっすみません。

それでは、9件終わったわけですけれども、委員の皆様方、何かございますでしょうか。よろしいですか。

(「なし」と声あり)

○西室委員長

それでは、日程その他、事務局からよろしく願います。

○南事務局次長

また別途改めて。

○西室委員長

それでは、以上をもちまして、本日の郵政民営化委員会、閉会にさせていただきますと思います。

本日の模様につきましては、すぐ後に記者会見をやって説明しようと思っております。

ます。よろしくお願いたします。どうも今日は長時間ありがとうございました。