

郵政民営化委員会（第84回）議事要旨

日時：平成24年9月20日（木）16：30～17：45

場所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

（委員5名出席）

1. 概要

ゆうちょ銀行及びかんぽ生命の新規業務の認可申請について、日本郵政、ゆうちょ銀行及びかんぽ生命（以下「日本郵政グループ」）から意見聴取を行った。

2. 申請内容の説明等

①日本郵政

- ・ 今回の認可申請した新規業務は、我々の事業の今後の命運を決する重要なもので、経営のベクトルが上向きか下向きかがかかっているものと認識。

② ゆうちょ銀行

- ・ 新規業務の必要性は、顧客のニーズへの対応、資金仲介機能の向上・国債の大量保有による金利リスクに偏ったポートフォリオの是正及び収益力の強化・改善にある。
- ・ 既存業務と親和性のある業務から参入。
- ・ 個人向け貸付け業務のうち、住宅ローンについては、個人事業主等他行が積極的に取組んでこなかった顧客を重視し、サラリーマンには品揃えとして提供するもので、媒介業務の実施態勢を活用する。また、カードローン、目的別ローンについても対応。
- ・ 法人等向け貸付け業務は、シンジケートローン業務により蓄積してきたノウハウを生かした上場企業に対する貸付けや、ふるさと小包取引事業者に対する貸付けを実施予定。
- ・ 5年後の目標残高は、住宅ローンが約7,900億円、企業向け貸付けが約3,500億円。

③ かんぽ生命

- ・ 学資保険の改定は、過分に被保険者の死亡保障が厚い点の改善であり、死亡保障を抑えることで、モラルリスク対応と保険料の低廉化を実現。
- ・ 取扱開始時には、今販売中の学資保険は売り止めにして、一斉に新しい学資保険に切り替えたい。
- ・ 学資保険の契約者は、若年層（25歳～44歳）がメインで、ファーストコンタクト、エントリー商品として重視。

3. 質疑応答

【ゆうちょ銀行関係】

Q 既に行っているスルガ銀行の融資の媒介業務の内容について確認したい。また、新規業務と現行業務とでエリア等何か変更する点はあるのか。

A 現行の媒介業務においては、商品はスルガ銀行が設計し、契約の申込みの受け付けや商品説明は当社の職員が全国82店舗で行っている。新規業務では、当行が商品を作るが基本的に現在と同じようなもので、インフラもスルガ銀行と共同で作ったものを活用。今後の展

開は、市場の成長性や人材育成等の状況を踏まえ、弾力的に判断する。

Q ゆうちよ銀行の目指す経営の方向性如何。法人向け融資にも参入するとあるので、メガバンクのようなビジネスモデルを目指しているのかどうか。

A 当グループは、「総合生活支援企業グループ」を志向。ゆうちよ銀行のビジネスモデルは、顧客のライフサイクルに応じた多様な金融ニーズに対応するため、預金、為替、貸出しといった、基本的なサービスを提供しようというもの。

Q 優良な貸出先が少ない中で、融資業務に参入し、信用リスクを取ることで、不良債権を多く抱える結果になるのではないか。

A 今までの媒介業務の経験でそれなりの態勢ができたので、資金使途の多様化の観点から、新規業務に参入したいというのが基本的な発想。

当社のポートフォリオは金利リスクに偏っているため、信用リスクを取ることで、リスクの取り方を多様化したい。これはリスク管理の基本。

シンジケートローンの実績は約3,600億円であり、法人等向け貸付けも当面はその程度の規模でやっていきたい。これは、当社のポートフォリオからするとさほど大きくない。慎重にノウハウを積み重ねながら、貸出残高を増やしていきたい。

Q 今までの媒介業務における効果と反応について、対象者は、金利を高め設定しても借りられることにメリットを感じているのかどうか。また、貸付けの対象者は個人事業主等に限定するのか。

A スルガ銀行の個人向け融資先は、一般の銀行へのアクセスが困難な人々が高めの金利（3%台半ばくらい）を払って借入れできるという点でメリットがあり、住宅ローン市場の裾野を広げてきたと理解。他の金融機関との差別化のため、新規業務も現行業務と同一の融資先を主体とするが、それ以外の人々からの申込みを断るわけにもいかないの、品揃えとして用意しておく。

Q 中小零細事業者向け貸付けについて、金融機関が色々な形で連携・共同して対応するといった、新しい切り口を示してもらえるとよいのではないか。

A 中小企業等、資金を必要としている先に資金を供給するのは金融機関の使命。一方で、中小企業向け融資は審査が一番困難。当社がどのように貢献できるかを考えると、既に当社が手に手を携えている会社であれば、会社の中身について、ある程度把握できるだろうということで、ふるさと小包取引事業者向けの貸付けから開始する。そこを手始めとしてノウハウを蓄積していきたい。

【かんぼ生命保険関係】

Q 学資保険の改定により、他の保険会社という競争関係に立るという認識をお持ちか。急速な契約者数の減少を食い止められるという感じなのかどうか。

A 学資保険の保有契約件数の減少は、他社に流れているというよりも、未加入者の増加によるものがあると理解。きめ細かなニーズに応えていきたい。

Q かんぼ生命は、学資保険の商品内容について、利用者に対する発信力が弱くなっているのではないか。

- A 民営化後、基本契約の改定は初めて。公社時代に遡っても約10年ぶりの基本契約の改定となる。学資保険はエントリー商品として位置付けているので、認可が頂ければ、フロント部門における営業やイベント等により、積極的に情報発信していくことを考えている。

4. その他

- ・ 調査審議を行う上で、今後の日本郵政グループとしての経営ビジョンや株式上場の考え方について確認したいので、別の機会に説明をお願いすることになる。

(日本郵政)

- ・ 経営ビジョンは目下作っており、10月1日の会社統合に合わせて発表しようと思っている。ただし、新規事業の将来がどうなるかとか色々なことが分かって、経営のベクトルが上を向かないと、なかなか数字の形にならない。
- ・ 基本的には日本郵政の株式の売出時期を決めるのは財務省。売出しをしやすいような環境を整備していくというのが我々の責任。
- ・ 現在、証券市場の状況が良くないことに加え、我々のベクトルが下向きであるから、財務省も判断がつかないのではないかと。
- ・ 大震災の復興財源に充てるため、日本郵政の株式の売却が先行し、金融二社の株式売却は後にならざるをえないと思う。金融二社の株式の売却時期は国会の答弁でも会社の経営判断であることが明確にされており、日本郵政の株式を先に売ってから、新たな株主の意向を伺いつつ、判断するものと考えている。

以上

(注) 議事要旨は事後修正の可能性があることにご留意下さい。また、詳細については追って公表される議事録をご覧ください。