

## 郵政民営化委員会（第85回）議事録

- 1 日時：平成24年10月11日（木）13：30～16：00
- 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：株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険の新規業務の認可申請について  
（意見募集の結果の報告）  
（意見提出者からのヒアリング）
  - ・ 一般社団法人 全国信用組合中央協会
  - ・ 一般社団法人 全国信用金庫協会
  - ・ 農林中央金庫
  - ・ 一般社団法人 第二地方銀行協会
  - ・ 一般社団法人 全国地方銀行協会
  - ・ 一般社団法人 全国銀行協会
  - ・ 全国生命保険労働組合連合会
  - ・ 社団法人 生命保険協会
  - ・ 全国銀行員組合連合会議

### ○西室委員長

それでは、皆さんおそろいですので、ただいまから「郵政民営化委員会」の第85回を開催させていただきたいと思っております。

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。

初めに、10月9日火曜日に開催されました郵政民営化推進本部で、内閣総理大臣、郵政民営化担当大臣及び総務大臣から当委員会への要請が了承されましたので、その内容について御紹介をしたいと思います。

お手元に資料がありますが、読み上げますと、

郵政民営化委員会

委員長 西室 泰三 殿

内閣総理大臣 野田 佳彦

総務大臣 樽床 伸二

「郵政民営化委員会の調査審議に関する所見（平成24年9月19日郵政民営化委員会決定）」に基づく調査審議について

貴委員会におかれては、新所見を踏まえ、郵便貯金銀行及び郵便保険会社の新規業務について、関係当事者の意見を十分に聴取するなどの調査審議を適時適切に進めることを要請します。

ということになっております。

委員長といたしましても、今後も、この要請に留意した委員会運営を行っていく所存でございます。

それでは、議事次第に従って、議事を進めさせていただきます。

本日のヒアリングは、御案内のとおり、平成24年9月3日の株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険の新規業務の認可申請に対して、9月4日に金融庁長官及び総務大臣から、郵政民営化法第110条第6項及び第138条第5項の規定に基づいて、意見を求められましたので、今後の調査審議の参考とするため、開催するものであります。

本日、御意見をお伺いする関係団体といたしましては、一般社団法人全国信用組合中央協会、一般社団法人全国信用金庫協会、農林中央金庫、一般社団法人第二地方銀行協会、一般社団法人全国地方銀行協会、一般社団法人全国銀行協会、全国生命保険労働組合連合会、社団法人生命保険協会、全国銀行員組合連合会議に御出席をいただくことにしております。委員の皆様、よろしくお願いいたします。

なお、9月25日は、株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険の新規業務の認可申請に係る当委員会の調査審議に向けたパブリックコメントの期限でありましたので、事務局から意見募集の結果を簡単に説明をお願いしたいと思います。

それでは、後藤次長よろしくお願いいたします。

○後藤事務局次長

説明させていただきます。

今般、新規業務の認可申請に係る調査審議に向けた意見募集につきましては、平成24年9月5日から9月25日までの3週間行わせていただきました。結果、16団体から、ゆうちょ銀行については13件、かんぽ生命保険につきましては8件、重複しているところがございますので、合計21件の意見を16団体から頂戴したということでございます。資料につきましては、お手元の資料85-10-1というのが見出しでございますが、ゆうちょ銀行に関しては資料85-10-2、かんぽ生命保険に関しては資料85-10-3のとおりでございます。今後の調査審議の御参考にさせていただきますようお願いいたします。

以上です。

○西室委員長

ありがとうございました。

それでは、本日のヒアリングの進め方でございますけれども、初めに一般社団法人全国信用組合中央協会、一般社団法人全国信用金庫協会、農林中央金庫、この3団体から御意見をいただいた後、まとめて質疑応答を30分程度やらせていただきたいということにさせていただきます。

また、意見陳述の時間でございますけれども、恐縮ですが、各団体大体5分以内でよろしくお願ひしたいと思ひます。

それでは、まず一般社団法人全国信用組合中央協会から御意見をお願ひしたいと思ひます。よろしくお願ひします。

#### ○倉澤専務理事

全国信用組合中央協会の倉澤でございます。よろしくお願ひいたします。それでは、座って説明させていただきます。

本日は、またこういう機会を設けていただきまして、ありがとうございます。

資料として、先般提出しております意見書、資料の最初に付いてございますが、こちらにつきまして申し述べさせていただきます。後ほどの意見交換の中で我が業界の実態等にも触れさせていただければと思っておりますので、よろしくお願ひいたします。

それでは、資料の方を読み上げる形になりますけれども、信用組合業界では、これまで郵政改革について「実質的に政府の関与が続くゆうちょ銀行との間では、公正な競争条件が確保されず、民業圧迫につながるおそれがあることから、預入限度額の引上げや貸出業務への進出等の業務範囲の拡大は断じて容認できるものではなく、ゆうちょ銀行は『民業の補完』に徹するべきである」と一貫して主張してまいりました。

今回の個人向け及び法人向け貸付け等に係る認可申請は、ゆうちょ銀行に政府の関与が残る中、完全民営化への具体的な計画が示されない中での新規の業務拡大を追求するものであり、到底容認できるものではございません。

また、そこにはございませんが、今回の認可申請につきましては、認可申請が行われた翌日、信組協会会長の談話として既に表明してございますけれども、貴委員会におかれて調査審議に関する所見の見直しが検討されている段階で出されたものでございまして、誠に遺憾でございます。ゆうちょ銀行に対する強い不信感を抱かざるを得ないという感じでございます。

本認可申請に対する意見につきましては、既に民間金融機関の総意として9月13日、「郵政民営化を考える民間金融機関の会」で共同声明として表明しているところでございますが、信組業界といたしましては、特に以下2点について、改めてお願ひをしたいと思います。

一つは、公正な競争条件の確保についてでございます。

ゆうちょ銀行における新規業務への参入については、民間金融機関との公正

な競争条件を確保することが大前提です。

ゆうちょ銀行に実質的な政府の関与が残る間は「暗黙の政府保証」を背景とした優位性による民業圧迫の懸念が極めて大きく、地域・業域・職域を基盤とする信用組合、延いては地域経済に大きな混乱を及ぼすおそれがあります。

したがって、今回の貸出業務等への新規参入については、ゆうちょ銀行の完全民営化に向けた具体的な計画が早期に示されることが重要であり、かつ、その実効性が担保されない限り、認めるべきではないと考えます。

二つ目でございますが、地域金融・地域経済に与える影響についてでございます。

信用組合は、地域・業域・職域における中小零細事業者や生活者の相互扶助を理念とし、地縁、人縁による地域密着型金融に取り組む中で、地域に根差した金融の円滑化に努めてきております。

仮に、公正な競争条件が確保されないまま、巨大な資本と資金力を持ち、かつ、膨大な地域の個人情報保有するゆうちょ銀行が資金の運用先を求め、業容拡大に走ることとなれば、到底共存関係とはなり得ず、相対的に小規模の経営実態にある信用組合にとっては、まさに経営上の死活問題でございます。

とりわけ地域の中小零細事業者や生活者等に対する貸出業務については、信用組合が地域とともに育み築き上げてきた中小零細事業者や生活者との関係性までをも侵食し、地域金融延いては地域経済等に大きな混乱を招くおそれがございます。

したがって、今回の貸出業務等への新規参入については、地域社会の健全な発展を阻害することがないように、地域金融及び地域経済に与える影響を踏まえ、認めるべきではないと考えます。

去る8月29日の貴委員会の所見案に対するヒアリングにおきまして、委員の皆様のご共通認識として確認するといった意味合いも含めまして、地域金融・地域経済に与える影響について配慮をお願いしたところでございますが、所見案にそういった指摘があった旨の明記が追記され、明示されたところでございます。是非先生方にはこの点、くれぐれも十分な御審議をお願いしたいと思っております。

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した。

それでは、続きまして全国信用金庫協会から御意見をお伺いしたいと思います。

○小此木専務理事

パブリックコメントに対する答えは、今の厚い資料の4ページ目からが私ど

もの資料でございます。4ページ目をお開きいただきますと、意見ということでございます。資料85-2でございます。ここをまた繰り返し御説明しますと前回と重なりますので、重ならないように御説明したいと思っております。

今回は、三つの点につきまして意見を申し述べさせていただきます。

1番目は、4ページ目の下から8行目、9行目あたりにありますように「1. ゆうちょ銀行は、引き続き規模の縮小に努めるべきである」という意見でございます。

2点目は、次の5ページの冒頭ですが「2. ゆうちょ銀行は、民営化の道筋を明らかにし、株式の処分等を速やかに実行すべきである」。これも繰り返しになります。

3つ目は「3. ゆうちょ銀行に中小企業向け貸出や住宅ローン等への参入を認めるべきではない」ということでございます。

結論としましては、同じページの下の3行ぐらいになろうかと思えます。ゆうちょ銀行が規模の縮小に努め、完全民営化に向けた道筋を示すとともに、その実行を担保しない限り、新規業務の取り扱いを認可すべきではない。これが結論でございます。

本日は、もう少し資料をとりましたので、横長の資料を設けました。別刷りでお手元にあるかと思っておりますので、これで簡単に3、4分御説明したいと思えます。

開いていただいて、1ページ目。ここは新規業務の認可申請に対する業界の基本認識・基本スタンスでございます。二つに分かれておりますが、今、お話ししたこととほぼ同じでございます。

2ページ目は、今回の認可申請業務についての意見でございます。新規業務、中小企業向け貸出と住宅ローンになぜ絞ったのかということについてでございます。

ここで触れておりますのは、中小企業は現在、かなり数が減少して、資金需要が乏しい状況にある。住宅ローンも、金利競争が非常に激しい状況にある。ともに少ないパイの、縮小するパイの奪い合い、肩代わり合戦になる傾向がございまして、そこにまた、なぜゆうちょ銀行が参入してくるのかということが我々の考え方でございます。むしろ民間金融機関が取り組みたくても取り組めないような業務分野、そういった分野に進出していただくのであればともかく、こういった競争の激しい、我々が既に何十年もの苦勞をしておる分野に出てくるということには疑問があるということでございます。

3ページ目は、業界の状況でございますが、これは省略いたします。

4ページ目は、個別の信用金庫とゆうちょ銀行を比較した場合、どうなるかという資料でございます。

最初に資金量の棒グラフがありますが、1金庫当たりという赤いところを見ていただきますと、信用金庫は資金量 4,500 億円ぐらいが平均でございます。ゆうちょ銀行が 175 兆円ですから、この資金量は信用金庫個別で見た場合、390 倍に当たります。

それから、店舗数は 1 金庫当たり 27 店舗でございますから、この 2 万 4,000 店舗ということで数えますと、900 倍に当たります。

資本金に至っては、信用金庫は 29 億円が平均でございますので、3.5 兆円は 1,200 倍になります。

ここで話したいのは、1 信用金庫の規模がいかに小さく、これに対し、ゆうちょ銀行はいかに巨大かということをお願いしたいわけで、これでは全く勝負にならないのではないかとということでございます。

5 ページ目は、信用金庫の主な取引先のことでございます。小規模の企業を取引先としておるとのこと。

6 ページ目は、中小企業、とりわけ小規模企業の数が増減してきており、資金需要が著しく低下してきているということでございます。

我々は預貸率が下がってきておりますが、中小企業向けの貸出割合はむしろ若干上昇気味であるということでございます。

7 ページ目は、住宅ローンのための資料でございますが、住宅ローンの新規貸出額と新設住宅着工戸数の推移でございます。

これも、いずれも減ってきております。ということから、近年、人口の減少、高齢化とともに着工戸数とか住宅ローンは減少する傾向が強まっているということでございます。

8 ページ目は、信用金庫の貸出しのうちの住宅ローン等の割合を円グラフで見たものでございます。左側のベージュ色のところが信用金庫でございます。

信用金庫の貸出しのうちの約 3 割が個人向けでございます。そのうちの約 80% が住宅ローン。住宅ローンといえば、我々にとってメインの商品であるということでございます。

次の 9 ページ目は、特に強調したい点でございますが、ゆうちょ銀行では年収 400 万円以下の低所得者層に対して住宅ローンを提供するのだということを言っておりますが、我々の住宅ローンを収入で見ますと、400 万円未満のところは 24.7%、ほぼ 4 分の 1 のところは年収 400 万円未満の低所得者層に対するものでございます。また、この内訳を見てみますと、300 万円以上が 15.2%、300 万円未満は 9.5%。さらに細かく見ていけば、我々としては 100 万円未満のようなところまで貸しております。

したがって、こういったところ、何が言いたいかということはお分かりだと思いますが、信用金庫業界は年収がかなり低い顧客層に対しても、返済が

可能と見込まれる場合にはできる限り住宅ローンを提供しているのが現状でございます。返済が困難で、延滞がほぼ確実な先に対して住宅ローンを提供するようなことは決して本人のためになるわけではございませんから、それは無理な相談ということだろうと思っております。

したがって、ゆうちょ銀行の主張は単なる参入の口実にすぎないと見ております。認可されれば上方にシフトするのは恐らく明らかであろう。それでなければ貸倒れが相当増えてくるだろうということでございます。

次は10ページ目でございますが、これは年代別に見て、やはりシニア層の方々、50代以上ということをよく言われますので、これも我々で見ますと、50歳以上のシニア層にも積極的に提供しております。24%、先ほどと同じで、ほぼ4分の1のところはそういうことでございます。

したがって、私どもでは過日理事会を開催いたしまして、多くの経営者の方々から、信用金庫の理事長から意見を聞きましたが、ほぼ全員が声をそろえて訴えていたことは、一つには、なぜ我々の主要な取引先である中小企業、あるいは年収の低い顧客層、こういったところに的を絞って参入しようとするのか。我々が取り組んでいないこと、取り組みたくても取り組めないことに注力していただきたいという気持ちですということでございます。

それから、ゆうちょ銀行は全額政府出資のマンモス銀行でありまして、我々信用金庫自体が中小企業でございます。そういう信用金庫ではとても競争にならない、そういった点も皆さん強調されておりました。

以上でございます。

#### ○西室委員長

それでは、続いて農林中央金庫から御意見を頂戴したいと思います。よろしくお願いいたします。

#### ○高橋専務理事

農林中央金庫の高橋でございます。

前回の時にも基本的に意見を申し上げさせていただきましたが、恐縮ですが、信金の方の次の資料85-3でございます。ここに我々の意見を簡単にまとめさせていただいておりまして、基本的には信組、信金と同じでございますので、恐縮ですが、重ならないように簡単に説明させていただきます。

「はじめに」のところは、皆さん御承知のとおりでございます。

1ページ目の下の方の「公正な競争条件の確保」のところでございます。

繰り返しになりますけれども、基本的に間接的な政府出資がまだ残っている段階では、新規の業務を認めるということは、利用者から見れば、実質的には政府の保証が付いていると見られます。だからこそ、早目に出資を減らしていく道筋なり、株式を放出する時の計画を見せてくださいということをお願いし

ているわけですが、それがいい中で新規業務だけの審議が進んでいくというところは非常に残念だということでもあります。

1枚おめくりいただきまして、裏のところに参ります。

特に新規業務の中でも貸出業務のところですが、信金の主張とほとんど重なっておりますが、限られた地域経済、特に農山漁村の中への影響につきまして、非常に我々自身も危惧しております。大きなスケールメリットを持っているゆうちょ銀行が新規に入ってくるということは当然、非常に過当競争が生じまして、恐らく貸出金利はさらに低下するだろうと思っております。これは一面、利用者の方々にとってみれば非常にいいことではあります、その貸出金利の水準が永続的な水準かどうかというのは非常に我々、日々業務を展開しておる中でなかなか、本当にしんどい水準になっているというのが定性的な実感であります。

特に、項目を改めて書かせていただいておりますが、住宅ローンのところは、非常に日本経済全体がそうですが、デフレの中で、住宅ローンが余り伸びない中で、多くの金融機関がこの分野に入ってきています。利用者から言えば非常にいいことではあります、金融機関からすると体力が奪われるということでもありますし、元々我々自身も信金と同じように、住宅ローンは農協系統全体で7兆円貸与しております。その中にさらに大きなゆうちょ銀行が、しかも政府出資を残したままで入ってくるというのはかなり計り知れない大きなインパクトがあるのではないかと懸念しております。

したがいまして、この「おわりに」のところに書かせていただきましたとおり、郵政民営化法第2条の基本理念にあるとおり、「地域社会の健全な発展と市場に与える影響への配慮」と、それから、「他の事業者との対等な競争条件の確保」というところを具体的によく見極めて御判断いただければありがたいと思っております。

説明は以上であります。

#### ○西室委員長

これから質疑応答に入らせていただきます。

ただいま3団体から御意見を頂戴いたしましたけれども、委員の皆様の方から御質問・御意見、それから、どの団体への質問か、あるいは意見の開陳か、明らかにしてから御発言いただければと思います。

#### ○老川委員

御説明ありがとうございます。

信用金庫に伺いたいのですが、先ほどからの御説明の中に、民間では組みたくても取り組めない分野に限ってやったらどうだ、こういうお話でしたけれども、その場合、どういった業務が考えられるのか、あるいはどういう業務



を念頭に置かれておっしゃっているか、その辺を御披露いただけませんか。

○小此木専務理事

十分なお答えにはならないと思うのですが、以前、ゆうちょ銀行は財投のような形で、公共投資のような形でやられていたと思うのですが、そういった形で、今回、公共性が非常に高まったということをおっしゃっているのでしたら、そういう公共的なものに資金を使っていくということを期待したい。例えば道路であるとか、港湾であるとか、色々なことです。そういった面はできないのか。

あるいは卸売的な金融です。政府系金融機関とか、信用保証協会とか、色々ありますから、そういったところに資金を卸売的にしていただくようなことはできないのか。そういったところも十分な資金があるとは思っておりませんので、そういうことに資金を使えないのか、そんなことを漠然と考えております。

○老川委員

ありがとうございました。

○西室委員長

米澤先生、どうぞ。

○米澤委員長代理

これは、今、3団体から報告されたところに対して共通の質問なのですが、2点ほど確認させていただきたいと思います。

一つは、普通の貸出業務にしても住宅ローンにしても、今、市場はかなり十分に、飽和と言っていいのか分かりませんが、満たされているので、これ以上やっても少ないパイを奪い合うので余り効果がないのではないだろうかという御意見が出たかと思えますけれども、それをもう一回確認させていただきたいのです。もし仮に皆さん方が、今、日常行っている業務にゆうちょ銀行が住宅ローンを新たに出したとしたら、どういうことになるのか。どういうことになるのかということは、全体のパイは変わらないで、結局、皆さん方の信金であるとか農中とかが貸したところが奪われて、単にそちらにシフトするだけなのか。いや、それもあるけれども、やはり全体としては少し伸びるということなのか。

アバウトでいいのですけれども、その辺の感触として、ヒントになるようなことは、先ほど貸出しの金利はさらに低下して、全体としては伸びるのかもしれないということはお話に出たかと思えますけれども、その金利水準は妥当かどうかは色々疑問の余地があるというのはただし書きも付いたかと思えますけれども、その点も含めて、感触としてはどうなるのか、その辺で分かる範囲でお教えいただけると助かるのですが、いかがでしょうか。

○西室委員長

それでは、まず今の質問だけに区切って、それぞれからお話をいただければと思います。

それでは、信組からお願いします。

#### ○倉澤専務理事

今の、例えばゆうちょ銀行が住宅ローンに進出したときに、全体として伸びるかどうか、残高なり新規貸出額が増えるかどうか。これはなかなか、その時の経済情勢なり、今、先生がおっしゃるように、金利との関係とか、その時の国民所得の話とか経済情勢、色々な要素がありますので、それはどうだということがあって、非常に難しいと思います。

ただ、先ほど私、最初のところで言わせていただいたのですが、意見交換の中で、うちの信用組合業界の実態と比較したときにどうあるべきか、どうなのかというところを若干、今日資料を出しておりませんので口頭になりますけれども、お話をさせていただきますと、先般、ゆうちょ銀行が一応、住宅ローンについては、5年後の目標残高平残で7,900億円で、ただ、これは全体に占めるシェアはたかが0.45%ですという目標を一つの目安として出されておられます。

それでは、この7,900億円というものがどういう数字なのかということなのでございますが、私どもの住宅ローン、158組合あるわけでございますが、これを束ねましても2兆円弱、約1.9兆円でございます。平成24年3月末現在、残高ベースでございますが、そうしますと、この7,900億円というのはその約4割を超えるような規模なのです。かつ、先ほど申しましたように、今、信組業界としては158組合ですから、これは単純に1組合平均で見ても100億円ちょっと、120億円弱というレベルのところなのでございます。

この7,900億円を、これは間違っていたら後で訂正していただきたいのですが、例えば直営店が82店とか、そういうところでやる。単純にそういうところで割ったとしたらほとんど、これは平残ベースでございますので、5年後の末残というのはもうちょっと上がっているでしょうから、この数字はほぼ同じぐらいの規模のものが5年後に存在するという水準の数字なのです。

ですから、これまでもずっと言っておりますように、我々、この前、資料はお配りしておりますけれども、信組そのものが全体的に非常に小規模である。かつ、かなり地域限定で行っているところも数多くあるわけです。そういう中で、そういうものが所によって出てきたときに、それでは、どの程度の影響があるか。これは計り知れないということで、特に地域信用組合、特に地方でございまして、そういうところの危機意識が非常に強いということをまず先生方に御理解をいただきたいと思っております。

#### ○西室委員長

ありがとうございました。

他に付け加えることがございましたら、どうぞ。

○小此木専務理事

軽々にはお答えできないのですが、仮に景気が良くなるとか、地価が上昇するとか、そういうことであれば増えると思いますが、今、人口も減少していますし、地価も低下、横ばいぐらいになってきた、そういう状況ですと増えないと我々は思っております。それは現在でも肩代わりが、住宅ローンが取れますと10件のうち大体6件、7件。肩代わりですから、新規というのはほとんど3割ぐらいしかありませんから、そういうことを考えますと、増えないのではないのか。

全体が底上げするようなのは、景気でも良くなるとか、地価でも上がってくるとか、そういう状況がない限り難しいのではないかと。そして、もし最悪の場合は、それを促進すればサブプライムみたいなことになりかねない。サブプライムは低所得者に対するローン、返せないような額を貸して、それは地価が上がるから返せます、そういうことで起きたわけですね。そんなようなことは起きないのかとか、そんなことすら心配してしまうということでございます。

○西室委員長

どうぞ。

○高橋専務理事

実に言いにくいことですが、現実には農協の貸出金は足元で減少しております。それは色々要因がありますが、やはり市場が成長しないことと物価が下がっているということですし、それから、農業経営者の方も先の経済の不透明性、さらに人口が減ると思うと積極的にはなれないので、当然お金は借りないという状況がある中で、我々自身は極力ニーズに応えるように貸してくれということをお願いしているわけです。

しかし、それでも数字はそんなに増えないという中で、仮にこの状況で足元、ゆうちょ銀行に認可というか、認めるということになると、当然、民間金融機関からの貸出金が振り替わるということはそうだろうと思うのですけれども、振り替わるから駄目だということではなくて、この状況の中でというところは、確か新規の業務の開始の判断の時に、市場に与える影響なり経済への影響ということの中に、例えば一定程度、経済が成長するようになりまして、あるいは住宅価格が上がるようになりましてとかという条件のところで、パイが広がっていく中で一定部分、新規の部分に例えばゆうちょ銀行があるというのは、理想の形とすればありかなと思いますけれども、足元の現状、及びこの先の見通しのところではちょっとしんどいというのが今の状況だと思います。

○西室委員長

ありがとうございます。

それでは、もう一つ何か。

○米澤委員長代理

時間が残りましたら質問させていただきます。

○西室委員長

それでは、よろしく申し上げます。

○三村委員

先ほどは御説明ありがとうございました。全国信用金庫協会の御説明の中で、私も大変注目しておりますのは、やはり中小企業金融のあり方に対してどう考えるかということがあるのだろうと思います。

御説明の資料のとおり、中小企業が非常に減少しているとか、資金需要が非常に低迷しているとか、これが恐らく現状であろうと思うのですが、ただ、別の見方をしますと、地域経済を活性化させるためには、当然のことながら、やはり色々な形で新しい中小企業を育てていくとか、頑張っている中小企業に対して色々な形で支援していく。恐らく日常的に一生懸命おやりになっただけで済むと思うのですけれども、何かそれに対して、現行の中小企業金融のあり方そのものに何か問題とか弱点があるという見方もあるかもしれません。

ただ、今後そういったものを放置するとなりますと、これは日本経済全体がじり貧化の道を歩むということでもありますので、それに対して、やはり何か新しい工夫はあるのか、ないのか。その点で、先ほど民間企業ではできないことをゆうちょ銀行でということをおっしゃったのですけれども、何かそういったお考え等がありましたら教えていただきたいのです。

○西室委員長

よろしく申し上げます。

○小此木専務理事

一番難しい点で、我々も日々、それに苦勞しております、例えば開業率が低いとか、新規創業とか第二操業とか、そういったことに何とか力を注ぎたいとか、やはり企業の売上げにまで協力して、例えば信用金庫がその企業の商品まで買ってあげて、それを他のところに回すようなことをしたりとか、旅行でも信用金庫業界で被災地へ旅行へ行こうとか、そういうことをしたりして、色々しているのですけれども、なかなか決め手のようなものはなくて、非常に難しい。

確かに中小企業、小規模企業側にも色々問題点はあるので、それをどう消化していくかということが大切なことだろうと思うのです。よく商店街等も寂れていく。しかし、それは商店街自体にも問題があるとかといいますから、それを一緒になって支えていくような努力をしていかないと、任せておいたのでは

やはり駄目だろう。それをどうやって支援していくのかというのが本当に難しいところだろうと思っておりますが、是非、それは進めていかなければいけない。それが我々の役割だと思っております。

○西室委員長

よろしいですか。

それでは、どうぞ。

○老川委員

3団体皆さん共通だろうと思いますが、いわゆる実質的な政府の関与という関係で、完全民営化に向けた具体的な計画が早く示されない段階で新規業務は反対だ、こういう御主張なのですが、先達て日本郵政グループで、確か9年後をイメージした、こんなことをやっていきたいとかという、ビジョンというのか、何というのか、よく分かりませんが、日本郵政グループ側の一応の目指すべきイメージが示されたわけなのですが、これは皆さん方から見ると、具体的な計画、つまり早期に示すという御主張には全く当たらないとお考えなのか。その辺はどうなのでしょう。

○西室委員長

今のは郵政グループビジョン2021に関連しての質問なのでございますけれども、全体的に見てどういうふうにお考えになっておられるのか、できれば聞かせていただきたい。それでよろしいですね。

○老川委員

はい。

○小此木専務理事

我々もよく、ビジョンとか3カ年計画とかを作っておりますが、それと比較してしまうのですが、やはり総合生活支援企業グループと銘打って、我々も地域の総合支援サービスとか、そんなことを言っていますので、似ているとは思いますが、一目で思ったのは、すごく業務が幅広いということでございます。これだけ幅広く業務をやっているのが日本郵政グループなのかと思いましたが。中には販売とか逓信病院とか、そういうことまでいっぱい入っているので、これだけ手広くやって、その中でゆうちょ銀行というのがあるというのは、やはり我々としては、半分羨ましいですけれども、半分リスク遮断ができないのではないかという気がいたしました。いかがなものなのでしょう。

○西室委員長

他にございますでしょうか。

どうぞ。

○高橋専務理事

この話は、いつも鶏が先か、卵が先かというのはあると思うのですが、

今の業務を是として例えば民営化するというのであれば、その価格なりビジョンを示して、民営化後、こういうことができますということで上場するというのが本来の筋であろうとは思っております。そうでなくて、この民営化前、政府の出資がかなり多額に残っている間に実績をつけていくというのは話が逆なのではないかとは思っております。

○西室委員長

よろしゅうございますか。

どうぞ。

○倉澤専務理事

今の農中の意見と全く一緒でございます。やはり、これまでずっと言い続けておりますけれども、同じ競争環境、土俵でそれはやっていただきたい。先ほど信金から話がありましたように、幅広い事業・サービスを行っております。そういう中で、それを全国ネットでもって行っているということになると、これはとても太刀打ちできないわけです。

また神学論争みたいな話になるのですが、やはり政府の関与が残っているということは官業そのものだと言わざるを得ないわけですし、それは貯金だけではなくて、貸金、それから、色々なサービスにおいても、受益する国民の方からしてみたら、それはイコールお国なのです。そこの感触がどうしてもそういうことになる。これは地方へ行った場合に、特に高齢者の方々の感覚というのは、ゆうちょ銀行イコールお国だという感覚が依然として根強いわけでございます。そこのところは是非お考えをいただきたいと思っております。

○西室委員長

分かりました。

清原先生、どうぞ。

○清原委員

今日は御意見ありがとうございます。

信用金庫と農林中央金庫に伺いたいのですが、私は、日頃市民の皆様の様々な状況に即して、例えば信用金庫と連携しながら中小企業への無利子融資をさせていただいたり、また、農業振興については農協と連携していく中で、農地保全でありますとか、資産管理ですとか、営農ですとか、そういうところに農林中央金庫の力を感じています。

したがいまして、私の中には中小企業支援とか、あるいは創業、起業することに関するノウハウや、中小企業庁等と連携した今までの実績が信用金庫、あるいは信用組合にはあって、農林中央金庫にはやはり厳しい環境下での営農や資産管理におけるノウハウがあって、むしろゆうちょ銀行にはそれが相対的には少ないのではないかと認識しているのです。つまり、この貸出しの仕組みそ

のものについても後発だと思えますけれども、私はそういう意味で、信用金庫が、あるいは農林中央金庫が、これまでの貸出しの業務の中で併せて提供してきた、顧客への事業継続性への支援のノウハウというのは大きなものがあると認識している立場なのです。

そういう立場から申し上げますと、今回も信用金庫の場合、中小企業向けに本当に多く貸出してくださっているということで、また個人向けでも高齢の方や所得の低い方に貸し出されているということで、新しいサービスと重なり合うのではないかとということでした。信用金庫に伺いたいのですけれども、そういう中でリスクを回避して取り組んで来られて今までの健全運営があると思うのですが、貸出しをされていくときに、こういう中小企業や低所得者を対象にされているときに、どういう点に留意されてきたか。そして農林中央金庫の場合も、農業がなかなか難しくなっていく中で継続への御支援をされてきたと思うのです。そういうときに、私だとゆうちょ銀行がお金を貸されるかもしれないけれども、やはり農協特有のものがあるはずなので、それを誇らしく語っていただくとヒントになるかと思ひまして、よろしく申し上げます。

○西室委員長

いかがですか。

どうぞ。

○小此木専務理事

我々も信用金庫の現場で仕事をしているわけではないですが、そういう方と話していると、経営者の方々の資質とか意欲とか、そういったものを本当に見極めながら貸している。つまり貸金業というのは、非常に我々、誇らしい仕事であると同時に、やはり貸したお金が返ってこないといけないわけです。貸したお金が返らない貸出しをするということは、信用金庫もマイナスですけれども、返せなくなった方が一番大変なわけですので、その部分をどうやって見極めていくか。貸すのも親切、貸さぬのも親切なんてよく言うのですけれども、これは驕りではなくて、貸したお金が生きて使われて、そして、その方も経営を成り立たせることができるという見極めになるわけです。その部分が一番大切なのだろう。もし本当に貸倒れになるようなことがあれば、我々ももちろん、お客さんも大変な目に遭うわけですので、そこは非常に大変だろう。

そうしたときに、やはり日頃からなるべく足で回って、経営者の方々と会話をしたり、そういう努力をしておるとか、そういう話をよく聞きます。やはり経営するだけですとどうしても無理がありまして、中小企業の方は、そう言っただけではあれですが、B/SとかP/Lをきちっと作って、経営を分析して、それを見れば平気だ、そういうのではなくて、納税のためにP/LとかB/Sを作っていってしまったり、そういうことで色々工夫されているわけですので、経営するだけ

ではとても分からないと考えております。

したがって率直に、ちょっと言い過ぎになるかもしれないのですが、ゆうちょ銀行がその辺のことができるのかどうか。それから、できないとすれば、そこで一緒に何かできないかという話もよく出るのですが、ただ、やはり貸出しの形でやりますと我々ももろにバッティングしますし、我々の預貸率も50%前後ですので、資金はあるということからすると非常に難しい。それでは、何ができるのかということとはよく言われるのですが、先ほどちらっとお話ししましたけれども、例えば我々が貸すと、本当に見極めがつかないけれども、どうしても貸倒れになる方が少しはいるわけです。何人か、10人に1人とかあるわけで、そういう部分での、今、保証協会が保証したりしておるのですが、それは御存じだと思ふのですよ。そういったところだって、保証協会だって赤字とか、資金は余り潤沢ではないわけです。

ですから、そういった部分にゆうちょ銀行の資金を使うことで、ゆうちょ銀行ももちろん、赤字にはできないでしょうけれども、それなりの保証料率を取ればできなくはないはずですね。そういった形で、何か我々のノウハウも生かしながら、ゆうちょ銀行も何か道ができるとかそういうのを、思いつきなのですけれども、何かあるといいなとは思っています。

○西室委員長

どうぞ。

○高橋専務理事

いつも大変ありがとうございます。

農協の方でも、特に三鷹の方では朝市でありますとか、市民農園でありますとか、色々な販売のところでも、特に地方公共団体に大変な御協力をいただいております。農協の方でも非常に地域住民との密接なお付き合いというか、特に都市の農業というのはやはり農地を保全しなるとなかなか、すぐ住宅に転用されて環境が悪化しますので、そういう意味では地公体の方に認識がないとなかなかうまくいかないのですけれども、かなり皆さん、理解されている方が増えてきて、対応させていただいていると思っております。

その中で、例えば一家のおじいさんがいて、両親がいて、お子さんがいる中で、それではお家を建てるというときに、誰の名義でどのくらい借りるかというのは、やはり農協が相談して、正直に言うと、余り借りないで家を建てたらというのを指導していくというのが現実でありまして、そうすると、やはり我々が本当に懸念しているのは、ゆうちょ銀行が住宅ローンだけ単品で、例えば安いお金で、安い金利で推進されるというのはコミュニティーに対しては非常に脅威になるというか、その方にとっても余りメリットがないことも起こり得るかなという心配もあります。



それは最終的には、今、農村でも都市でもゆうちょ銀行と、競争しているところもありますが、うまくやっているところもあるわけでありまして、地域コミュニティの中では当然、農協が朝の市場だとか市民農園をやれば、地元のゆうちょ銀行も参加していただいて盛り上げていただいているのが実態であります。それは地方もそうなのですけれども、その共存がある中で、この新規業務のところについて、どのタイミングでどうかというところを具体的に御相談いただけるとありがたいと思います。

○清原委員

ありがとうございます。

○西室委員長

ありがとうございます。

他に委員の方からございますでしょうか。

それでは、また御意見を聞かせていただく機会もあると思いますけれども、本日はありがとうございました。今後ともよろしく願いいたします。

(全国信用組合中央協会、全国信用金庫協会、農林中央金庫退室)

(第二地方銀行協会、全国地方銀行協会、全国銀行協会入室)

○西室委員長

続きまして、第二地方銀行協会、全国地方銀行協会、全国銀行協会の三つの団体からの御意見をいただいた上で、まとめて質疑応答を30分程度やら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。

意見陳述は、既にお願ひもしておりますけれども、各団体5分以内ということをお願いできればということでございます。

それでは、まず最初に一般社団法人第二地方銀行協会から御意見を頂戴したいと思います。よろしく願いします。

○中村一般委員長

私、第二地方銀行協会の一般委員長を務めております、名古屋銀行副頭取の中村でございます。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、ゆうちょ銀行の新規業務の認可申請につきまして、当業界の意見を申し上げたいと存じます。

私どもの考え方につきましては、去る8月29日の本委員会におきまして所見案に関する意見を申し上げた際に既に委員の皆様には御説明したところでございます。本日はパブリックコメントに付された今般の認可申請につきまして、既に業界意見として提出しております意見に基づきまして説明したいと存じます。基本的な考え方につきましては先般申し述べたことと重複いたしますが、お時間をいただきたいと思います。

それでは、お手元に配付しておりますA4判の横のパワーポイントの資料に基

づいて説明させていただきます。資料 85-4-2 でございます。

まず、資料を 1 枚おめくりいただきます。私どもは今般のゆうちょ銀行からの認可申請が、完全民営化に向けた具体的な計画が示されていない中で、また、本委員会による「調査審議に関する所見の見直し」を踏まえることなく行われておりますことについては、手続上、適切ではないと考えております。

所見は 9 月 19 日に取りまとめられたことと承知しておりますが、この手続上の問題につきましては、私どもも含めた民間金融機関団体が 9 月 13 日に表明した共同声明の中でも申し述べているところでございます。

また、認可申請の内容につきまして、本委員会におかれましてもゆうちょ銀行から意見聴取を行ったと承知しておりますが、私どもとしましては、商品性を明確にすることなく、いわゆる実質的に、貸付業務の全面解禁を求める内容となっていることについては極めて問題だと考えております。今般の認可申請に対しては、改めて反対をさせていただきたいと思えます。

続きまして、資料の 3 ページを御覧ください。私どもは、かねてより、国民経済的観点から、真に望ましい民営化を実現するためには、バランスシートの規模の縮小、公平な競争条件の確保、内部管理態勢の整備が不可欠であると従来から主張してきたところでございます。

資料の 4 ページを御覧ください。ゆうちょ銀行に政府の間接出資がある間は、いわゆる官業と見做さざるを得ず、民業補完に徹するべきであると考えております。

しかしながら、今般の認可申請は、ゆうちょ銀行に政府の間接出資が残り、公平な競争条件が確保されていない中で、民間が担うべき貸付業務への参入を求める内容でありまして、到底認められるべきではないと考えております。

公平な競争条件が確保されないままゆうちょ銀行が新規業務に参入して来られれば、民間金融機関の業務を圧迫し、地域金融、地域経済に大きな影響を及ぼすおそれがあると考えております。

資料の 5 ページを御覧ください。ゆうちょ銀行の民間金融システムへの円滑な統合、内包する金利リスクの低減という観点からは、バランスシートの規模縮小を図ることが必要であり、政府の間接出資の残るゆうちょ銀行が新規業務に参入すれば、更なる肥大化を招くということが懸念されるところでございます。

当業界とゆうちょ銀行の預金規模比較につきましては、資料の 6 ページを御覧ください。ゆうちょ銀行の残高は約 176 兆円、当協会の会員の約 3 倍の規模を有しておるところでございます。

資料の 7 ページを御覧ください。内部管理態勢が不十分なまま、ゆうちょ銀行が新規業務に参入すれば、いわゆる顧客保護に反することはもとより、金融

システムに無用な混乱を招きかねません。

したがって、まずはゆうちょ銀行の内部管理態勢の整備・強化を図ることが重要であると考えております。こうした措置が講じられない中での新規業務への参入は認められるべきではないと考えております。

最後でございますが、資料の8ページを御覧ください。本委員会におかれましては、こうした私どもの意見を十分に踏まえ、公正・中立な立場から、慎重かつ厳格に調査審議を行っていただくよう改めてお願い申し上げます。

その際、他金融機関との提携による業務の取扱実績があるものについても、銀行本体で新たに扱う場合にはより厳格な態勢が必要であることを踏まえ、公平な競争条件の確保、内部管理態勢の整備等の観点から慎重に調査審議をいただきたいと存じます。

前回と重複するところが多うございますが、以上、意見を申し上げます。

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。

続きまして、全国地方銀行協会からの御意見、よろしく申し上げます。

○大久保一般委員長

全国地方銀行協会一般委員長を務めております、千葉銀行の大久保でございます。よろしく申し上げます。

本日は、このような機会を設けていただきまして、誠にありがとうございます。

それでは早速、私どもの説明をさせていただきます。資料の方は資料85-5-2、A4判横の資料でございます。この資料に沿いまして御説明をさせていただきますと思います。

表紙を1枚めくっていただきまして、1ページをお開きください。本日の御説明の内容は基本的に、既に私どもで提出させていただきました、この資料で言えば資料85-5-1の内容に沿って御説明ということなのですが、その前に、委員の皆様にはまずは是非とも御理解いただきたい点について申し上げたいと存じます。

それは、今般の新規業務の認可申請に際しましては、もう御存じのとおり、幅広い団体から数多くの深刻な問題が指摘されているところでございます。

新規業務が一たび解禁されますと、後戻りということはできません。このように指摘されました様々な問題に対する解決の道筋が示されない中で、新規業務が解禁されますと、たとえそれが部分的なものであったとしても、我が国金融システムないしは地域経済等の将来に取り返しがつかない事態を招きかねないというところでございます。

委員の皆様方におかれましては、公正・中立な立場から、中長期的な国益を十分に踏まえた深度ある審議・検討を是非ともお願いしたいと思います。

2ページの方を御覧ください。本日の説明のポイントは二つございます。一つは、郵政民営化を進めるために必要と思われる、基本的な三つの視点。これは従来から私どもが申し上げていることでございます。もう1点は、今般の新規業務の申請に対する調査審議の検討に当たって前提条件としていただきたい五つの事項についての御説明でございます。

まず、三つの視点についてでございます。私どもは従前より郵政民営化法の目的、基本理念を踏まえて郵政民営化を進めるためには、経営規模の縮小、公正な競争条件の確保、地域との共存が重要であると申し上げてまいりました。しかしながら、今回の認可申請には、こうした観点が完全に欠落しており、断じて容認はできないということでございます。

3ページを御覧ください。まず、1点目の規模の問題でございます。ゆうちょ銀行は、その巨大な規模に加えまして、圧倒的な自己資本と有価証券含み益などから、住宅ローン等の貸付市場において、容易に民間金融機関のシェアを奪うことができます。そうなりますと、地域金融市場への悪影響というものは必至でございます。

4ページを御覧ください。次に、公正な競争条件の確保でございます。政府による株式の間接保有、経営規模の巨大性といったことから、広く国民がゆうちょ銀行に対して「暗黙の政府保証」があると認識しているのは当然のことでございます。さらに郵政民営化法の改正で、金融二社の株式処分の期限が撤廃され「暗黙の政府保証」が長期的に残存する可能性が高まりました。

このような状況では、民間金融機関との公正な競争条件が確保されているとは到底言えません。したがって、ゆうちょ銀行の完全民営化に向けました具体的計画が示され、その実行が担保されることが、新規業務検討の際の大前提と考えております。

5ページ目を御覧ください。こちらは地域への配慮ということでございますが、こちらは先日、郵政民営化委員会の調査審議に関する所見を公表されたところでございますが、地域金融につきまして、地域金融・経済への貢献のあり方として御配慮いただいたことでございますので、十分御理解いただいていると思っておりますが、重ねまして御説明をさせていただきたいと存じます。

左の下の図のとおり、我が国の貸出市場はここ十数年で大幅に縮小しまして、地域のリテール金融分野の成長余地は極めて限定的というところになっております。

そのような状況の中で、右の下の図のとおり、拠点数で地域金融機関の合計を大きく上回るゆうちょ銀行が貸出・貸付業務に参入した場合、貯金量 175 兆

円の2割のポートフォリオを貸出しに振り替えただけで実に35兆円の貸出しが民間金融機関からシフトするということになります。民業圧迫の深刻さの状況が十分御理解いただけるとと思います。

このような結果、地域金融機関の経営基盤の弱体化を招き、円滑な資金供給と地域経済にも重大な支障が生じることが大変懸念されるところでございます。

6ページを御覧ください。ここからは今回の調査審議の検討に当たりまして、私どもが前提条件とすべきではないかと考えている事項につきまして、5点ほど御説明をさせていただきます。

1点目は、新規業務の収益性についてでございます。下のグラフのとおり、住宅ローンの新規貸付額の減少基調が続く中で、新規に参入する金融機関もあるため、競争は激化し、金利は低下し続けております。

今般の認可申請の理由として、ゆうちょ銀行の収益構造・リスク構造の改善等を挙げていますが、競争が激化する貸付業務に参入してもコストに見合う金利水準を確保できるか甚だ疑問で、かえってゆうちょ銀行の経営リスクを増加させ、財務基盤を損なう懸念があります。

7ページを御覧ください。2点目は、株式上場と新規業務の関連についてでございます。企業として収益力を向上させるということを実現するためには、まずは自社の事業運営の効率性向上と、内部管理態勢の整備が必要ではないでしょうか。また、復興債の償還財源は10年間で確保すればよいはずでございます。必ずしも早期の新規業務認可が必要にはならないと思います。

したがって、日本郵政株式の売却資金の復興財源充当とゆうちょ銀行等の新規業務申請とは関連付けて議論されるべきではなく、調査審議は、株式の全部処分に向けた方針が示された上で、その検証を踏まえて行われるべきです。

3点目は、内部管理態勢整備についてです。既存の業務と新規業務では必要となる態勢が全く異なり、数年の提携実績があることをもって適正な態勢が築けているとは言えません。各業務の内部管理態勢については改めて慎重な審議・検討が必要と考えます。

8ページを御覧ください。4点目は、ユニバーサルサービスと経営の健全性についてでございます。金融事業の収益をユニバーサルサービスのコストに充てるということは、貯金者の利益が侵害される懸念が生じ、我が国の金融システムの健全性に悪い影響が及びかねません。郵政各事業間の内部補助の可能性を完全に排除する必要があることを改めて申し上げたいと思います。

最後の5点目は、認可申請時期についてです。郵政民営化委員会において所見見直しの議論が行われている段階で、ゆうちょ銀行は新規業務の認可申請を行いました。このことは所見の意義を軽視するものであり、極めて遺憾でございます。

以上をもちまして、私ども地銀協の意見の説明を終わります。新規業務の調査審議に当たりましては、ただいま申し上げました私どもの意見を十分御勘案いただきますよう、何とぞよろしくお願い申し上げます。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、続けて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しております、みずほの辻田でございます。よろしく願います。

今般のゆうちょ銀行の新規業務への認可申請に対する全銀協の意見は、お手元の資料 85-6-1 のとおりでございます。内容につきましても、既に今、地銀協、第二地銀協の御説明と重なる部分が多いと思いますので、本日は私どもの主張の主要部分でございます「暗黙の政府保証」とリスク遮断という二つの観点に絞りまして御説明をさせていただきたいと思っております。

それでは、資料 85-6-2 の 2 ページ目をお開きいただきたいと思います。郵政民営化法第 110 条では「他の金融機関との間の競争関係に影響を及ぼす事情」として、下線部でございますけれども「日本郵政株式会社が保有する郵便貯金銀行の議決権がその総株主の議決権に占める割合」と明記されております。このことは日本郵政の出資そのものがゆうちょ銀行の競争上の優位性に強く関係することを前提としておりまして、言い換えれば「暗黙の政府保証」が存在することが前提となっていると考えております。

一方、3 ページ目と 4 ページ目に、いわゆる今般の法の改正前におけます「暗黙の政府保証」についての議論の抜粋を付けさせていただいております。この間の議論では「暗黙の政府保証」が存在することを明確に認めた上で、金融二社の株式が一定の期限内に処分されることを前提として、将来にわたって政府による関与の余地が全くないことを国民に明らかにしていくことが重要であり「暗黙の政府保証」があるという誤解を払拭していくことが必要であるとしております。

また、5 ページ目と 6 ページ目には、過去の政府の審議会における議事の抜粋をお付けしておりますが、ここでも政府による「暗黙の政府保証」についての議論がなされております。後ほどお読みいただければと存じます。

ちょっと足早に行きますが、次の 7 ページ目と 8 ページ目は、いわゆる格付機関や金融機関がお取引先様の格付作業を行うプロセスにおいて、政府や親会社の信用力を私どもの金融実務としてどのように反映させているかということに関する資料でございます。この部分についても御参考にしていただければと存じます。

さて、9 ページ目から 11 ページ目までに、最近の動きについて抜粋を付けさせていただいております。ここでの議論は、預金者に対しまして、例えばユニバーサルサービスを確保するために、将来にわたって政府が日本郵政を通じて金融二社の経営に関与し続けるであろう。例えば、政府は今後も金融二社を含む日本郵政グループに対して有形・無形の支援を行うだろうと改めて預金者に認識させるに十分でございます。

現実には、11 ページにお付けいたしましたように、総務省の平成 25 年度税制改正要望におきましては、金融二社を含む日本郵政グループへの税制上の優遇措置を講じることを要望しております。

つまり、我々といたしましては、12 ページに要約いたしましたが、国民の間では金融二社に「暗黙の政府保証」が存在するという預金者・加入者の認識は払拭されるどころか、以前にも増して強まっているのではないかと考えている次第でございます。

次に、リスク遮断の問題でございます。14 ページには、銀行法による他業禁止規定について、15 ページには、銀行法が銀行に対して他業禁止規定を課している背景についての記載がございます。要すれば「信用の維持」や「預金者保護」等を目的として、銀行が銀行業以外の業務を営むことによる異種のリスクの混入を阻止していると考えられます。

もちろん、16 ページに記載のとおり、郵政民営化法では、銀行法の特例として、日本郵政は事業会社である日本郵便を子会社とすることが特例的に認められております。しかしながら、ただいま御説明いたしましたように、銀行経営に対して銀行業以外の業務を営むことによるリスクをしっかりと遮断すべきことという意義はいかなる場合においても不変でございます。この点は決して忘れてはならないと考えております。

したがって、法律の特例によって他業を営むことが認められるとしても、リスク遮断の観点からは、日本郵政の子会社がそれぞれ独立して健全経営を行うことが最も重要であると考えているわけでございます。

この点では、17 ページ、18 ページにありますとおり、ゆうちょ銀行から日本郵便に対して支払われる業務委託手数料の算出根拠を開示し、その内容を郵政民営化委員会が検証することや、ユニバーサルサービスに掛かるコストを業務別に明確化した上で、業務別の損益を開示することなどの措置についても今後検討が行われるべきと考えております。

以上 2 点について御説明させていただきました。私どもといたしましては、ゆうちょ銀行の完全民営化に係る具体的な計画が何ら示されていない中、実質的に貸出業務の全面解禁を求める申請が出されたわけで、現状では全面的な反対意見を申し述べるしかないと考えております。この点につき、委員の皆様

は是非とも御理解を賜りたいと考えます。

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した。

それでは、質疑応答に移らせていただきたいと思います。

ただいまの3団体からの御意見に対して、御質問・御意見がございましたらよろしく願いいたします。

米澤さん、どうぞ。

○米澤委員長代理

どうも、色々御意見ありがとうございます。

まず最初に、色々内部管理態勢とか広い意味でのリスク管理態勢の話はごもつともな話だと思いますので、それは是非参考にさせていただきたいと思えますし、そのように私の方からも、言っていきたいと言うと少し語弊がありますがけれども、全く同感でございます。

それに対して、一番のメッセージになりますが、このグループの前に信金とか信組の方たちもおっしゃっていたのですが、やはり貸出しであるとか住宅ローン等に関しまして、そのこのところが新規業務で出てきますと、はなから既存の貸出ししている民間企業が全部奪われる、ないしは大変なことになるというお話を盛んにして、その切り口として、規模が大きいということと、それから、必ず出てきます「暗黙の政府保証」があるという話なのです。

これは、預金者が預金するときは多少影響するかもしれませんが、貸出しする、広い意味での融資をする際に借りる方は、仮に金利とかその他の状況が全部同じとき、やはり大きいところから借りておいた方がいいとか、何か政府の暗黙の保証がありそうなのだけれども、そっちで借りていった方がいいのかということをおっしゃるのですが、それは借りる方はそんなにはないのではないのかというのが正直なところなのです。

言いたいのは、実質的にはかなりフェアな競争をゆうちょ銀行はさせられるのではないかと思いますし、加えて、これは前のグループでも少し意見交換させていただいたのですけれども、何といたってもノウハウに関しては皆様の方が先行しているわけで、レートカマーですね。ですから、そのこのところで圧倒的なファーストムーバーアドバンテージで、ゆうちょ銀行としてはディスアドバンテージがあるわけですので、むしろ不利な闘いをさせられているのではないかと思います。

言いたいのは、特に貸出しのところで、この政府保証とか規模が大きいとかゆうちょ銀行の方に特に有利に働くとは思えないのですけれども、それは誤解なのではないでしょうか。その点を簡単に皆様方からお答えいただければと思ってお



ります。

○西室委員長

それでは、どうぞ。

○辻田企画委員長

済みません、そういう意味では私どもの方で先生に説明不足だったのかもしれませんが、いわゆる政府の保証、つまり優位な立場をもって資金調達をするということは安く調達できるということなのです。したがって、そのことが貸出しをするときには当然、低い調達コストで借りられるということなので、低い金利でお客様に対して貸出しをする余地が出てくるだろうという意味で、政府の保証が重要であると私どもは一応述べているということでございます。

○米澤委員長代理

預金・融資の方に有利なのだから、それは貸出しへ影響するでしょうということなのですね。

○大久保一般委員長

もう1点、私どもの方からしますと、もし地域で競合していくということになりますと、今、辻田常務がお話したのと近いのですけれども、結局ある程度、信用力のある先に対して、中小でも大でもそうなのですが、お金を貸出しますといったときに、もう金利競争の世界になってくる。これは明らかにそうです。今もそういう状況ですから、そういうところになったら、先ほど言ったように、これだけの吸収力のあるゆうちょ銀行であれば、低金利で攻められたらひとたまりもない。例えばここで、千葉県で10%のシェアを取ろうと思ったときには、極めて簡単に低金利でそこに集中的にやればよいということですから、そういう意味で非常に懸念するということでございます。

○中村一般委員長

重ねてということになってしまうのですけれども、今、第二地銀の方としても、やはり私どもの経営は、預金があって、それを一定の割合、融資をするというのが一つのビジネスモデルですので、資金・預金が絶えず流れてしまう危険性、リスクというのは経営としてかなり、いつも持っておりますので、そういうリスクを少なくするために健全経営とかサービスを良くするとかということの経営をしております。そういうことから言いますと、預金が行くリスクがないゆうちょ銀行というのはやはり片手落ちではないのかという感じがします。

○西室委員長

どうぞ。

○米澤委員長代理

ただ、御存じのように、確かに預金の方は、自分でもそう言ったので、もし

かしたらあるかなと言ったのですけれども、足元を見ると預金量はどうしても民間の銀行よりも減っているのです、今、どんどん実質的には落ちているのでしょうか。そういうことなので、1997年、1998年はその話はかなり説得力を持っていたと思いますけれども、今はほとんど、数字を見る限りは余り説得力がないと私は思うのですが、預金の獲得の能力が皆さん方よりあるから有利というのは、今は現実的ではないのではないかなと思っていますのです。

○大久保一般委員長

預金ということだけではなくて、先ほど私も規模のところとていいますか、御説明したのですが、自己資本の量であったりとか、含み益の金額であったりということで、経営体力自体が全く違うということです。そういう中で、したがって、ある程度、金利をダンピングしていても十分耐え得るということで、今、貸出金のポートフォリオはほとんどゼロの状況の中で、それを例えば、私どもは7割とか、5割とかというところもありますけれども、やっている中で、それを10%ぐらい、そういう低レートのところを持っていても、そこは何とかね。

○米澤委員長代理

ゼロだから、あれだけ自己資本比率が高いわけですね。国債がほとんどですから、少し貸出しが増えたら下がりますね。

○大久保一般委員長

そこは余裕が十分あるということです。とりあえず、貸出してシェアを取っていかないと、お取引をしないことにはつながらないわけで、そこにそういう戦略で来られた場合には、恐らく地域金融系は太刀打ちできないのではないかとということを申し上げたわけです。

○西室委員長

どうぞ。

○菊地委員会室長

私ども銀行は日々、資金繰りというのをやっています、例えば月によって税収が入ってくる日と支払いが出たりということで、決して預金がたくさんあるからといって一切お金を借りることはないわけではなくて、日本銀行から、あるいはインターバンクのマーケットでこういったものを借りております。そこはやはり格付けによってプレミアム、スプレッドが付く。これは大きな違いでございます。

時々クライシスが起きると、ラインが閉じられるとよく言うのですけれども、特に外資系などは、ムーディーズに象徴されるようなところで、貸してくれなくなってしまう。こういったところが、要するに仕入れ値が安いし、安定した調達ができるという意味で、預金者だけではなくてそういう銀行、我々同業者

の間においても、この「暗黙の政府保証」の存在は大きいという点は御理解いただければと思います。

○西室委員長

どうぞ。

○老川委員

その「暗黙の政府保証」があるという主張の根拠として、民営化への具体的な道筋が示されない段階で色々提案するのは反対だ、こういう御主張で、大体3団体共通だと思うのですが、他方で、この間、日本郵政グループが郵政グループビジョン2021、9年後の姿を見据えてこういう業務をやっていく。何年、何年というふうに明示はされていないけれども、大体こんなことを考えているのだと、こういう一応のビジョンみたいなものが示されたわけなのですが、これは今後の日本郵政グループの取り組んでいく姿、具体的な道筋ということとみなせるのか、みなせないのか。全銀協の御指摘の中には、金融二社の株式処分に係る記載が一切ないという点を指摘されているわけなのですが、そこらを含めて御意見をいただければと思うのです。

○西室委員長

それでは、全銀協の方どうぞ。

○辻田企画委員長

先生のおっしゃることはよく分かります。すなわち、例えば今の民営化法の改正前は、10年間をもって株を完全売却するということが定められていた、約束されていたわけですが。したがって私どもは、論理的に言えば、確かに政府の出資が残り続けている間は「暗黙の政府保証」があるという立場は基本的には変わっていませんが、それでも、やはり10年後には我々と同じビジネスフィールドに入ってくるということを約束していただいていたわけなので、その全体のコンテクストの中で、例えば我々としては、この間のヒアリングの時に申し上げましたけれども、全銀システムをゆうちょ銀行と開放してつなぐということも我々の歩み寄りとしては実はしてきたということでもありますので、今回はそのまさに具体的なスケジュールが示されていないということで、なかなか前のレールのところまで来られないのだというのが正直なところだと申し上げておきたいと思います。

○西室委員長

どうぞ。

○大久保一般委員長

まず1点目は、郵政民営化法等の一部を改正する等の法律案、附帯決議のところ、できる限り早期に処分するものとするとの規定に基づき、日本郵政株式会社がその処分に向けた具体的な説明責任を果たすこととなるよう努めるこ

とということで、私が申し上げるまでもないのですけれども、御存じだと思うのですが、先ほどのビジョンを見ると、この件については全く果たされていないと私どもは評価しております。

○老川委員

分かりました。

○西室委員長

他に御質問ございませんか。

清原さん、どうぞ。

○清原委員

御意見ありがとうございます。

全国地方銀行協会が整理していただいた6ページ以降の、新規業務の検討の前提条件というのは大変示唆に富むものだと受け止めさせていただいたのですが、新規業務の収益性について、事務コストや信用コストに見合う貸出金利水準を確保できるか疑問だ、むしろ、先ほどはいわゆる「暗黙の政府保証」があることによって、ゆうちょ銀行の住宅ローンへの参入というのは災いというか、混乱をもたらすとおっしゃったのですが、この指摘では、いやいや、ゆうちょ銀行ですら、適正にそのローンという仕組みに取り組んでいくには事務コスト、信用コスト等、あるいは審査を適正にしていかなければよくないわけですから、経営リスクとの関係でいくとなかなか難しいという御指摘を受けたように読み取ったのです。あわせて全体として流れるトーンは、したがって新規業務をするに当たっては、今まで以上に際立って「内部管理態勢整備」をしなければ、この新規業務自体が経営全体にリスクを生むのだという御指摘のように伺ったのです。

そこで一般的に、6ページの図によれば、住宅ローンの新規貸付額が漸減傾向にある。したがって、地銀、銀行業界、それぞれがこういう状況の中で御苦労されているのですが、これは実際に皆様御自身が色々な審査過程を踏まえて、こういう景気動向ですから先行きお返しただけないと思って、その前よりも貸出しについて躊躇されている、そういう傾向はおありになるのでしょうか。特に今回、ゆうちょ銀行が提案されているのは、一般的な銀行で貸出しをしにくいと判断されるようなところにローンを提供したいという御趣旨だったものですから、皆様のお立場では、今のこの状況の中では審査が相対的には厳しくならざるを得ない状況とか、経営リスクの関係でやや慎重になっていらっしゃるのか、そういう傾向がおありなのかどうか。あるいはそうではなくて、やはり全体的に市場を活性化するために、慎重であるけれども、意欲を持って貸出しについても、個人向けであるとか、中小企業向けであるとか、前向きに御努力いただいているのかどうか。

大変、この新規業務検討の前提条件がポイントだと私も拝見したものですから、実態についてさらにヒントをいただければと思います。よろしく願います。

○西室委員長

大久保さん、どうぞ。

○大久保一般委員長

まず、住宅ローン、それから、中小企業向け貸付け全般にわたりまして、各業態・各銀行とも相当積極的にやっているところがございます。それから、うちよ銀行が今まで銀行がやっていなかったゾーンをとのお話ですが、細かくそこまで見ていませんが、ほとんど恐らく、重複しているといえますか、ほとんどやっているというふうに、これは各銀行にヒアリングしているのですが、例えば女性向けであったり、シニア向けであったり、400万円未満の低所得者の方向けのローンであったりということも、やり方は色々ありますけれども、取り組んでおります。私どもの銀行でもやらせていただいているというところですよ。

ですから、今、景気が悪くなったから審査をちょっと厳しくしようとかということとしてはしておりません。ただ、もちろんスコアリングというのはございまして、年収幾らで、あるいは家族構成はこうだとか、色々そういうところを見るゾーンがありますので、それを外れてしまえばそれはお貸しできませんけれども、それを厳しくしたということではございまして、非常に積極的にやっているというところで、そのような状況の中で貸付額が減ってきているというところがございます。

私ども一番心配しておりますのは、恐らくスタート当初は、貸出しする時は審査をします。貸出しして数年間はデフォルトするということはない。短期で倒産するというのは銀行員が処罰されてしまいますので、そういうものもございまして、短期で倒産はなくて、例えば住宅ローンですと、4、5年たつとデフォルトが多くなってくる、延滞が増える、そういう資料もございまして、問題は、このところで私どもが一番心配しているのは、例えばスタートして地銀のシェアを10%取ってやろうと思えば、それは簡単にできてしまうのだと思うのです。ところが取った後、4、5年たった時にはそれが不良化するのではないかということをお心配している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。

○西室委員長

よろしゅうございますか。

○清原委員

はい。

○西室委員長

それでは、三村さんどうぞ。

○三村委員

先ほど全国銀行協会の方で詳しい資料をいただきまして、ありがとうございました。

その中で、9ページ、10ページと最後のところの話との関連なのですが、ユニバーサルサービスの義務ということが金融二社には基本的には課せられている。そのことに対しての、この9ページ、10ページにおける、国会における様々な討議の、ある意味、別の読み方でもあるわけなのですが、見方としては、ここで御指摘されたように、恒久的に関与していく可能性という読み方をされる可能性もありますが、もう一つの見方をすると、ユニバーサルサービスを義務付けられるという、何か重荷を背負わされている。それを、この二社が将来的にちゃんと背負っていけるのだろうかという不安の中で出された質問で、それに対しては色々考え方がありますという形で答えが出されているような感じを受けます。

最後のところに、確におっしゃるとおり、ユニバーサルサービスコストを明示すべきだという、これも、ユニバーサルサービスコストの定義そのものもまだまだ研究が不足しているところでもありますので、明確にすぐに出せる状況ではないと思うのですが、確かにユニバーサルサービスコストが、サービス維持コストに付加されていることは明らかにある。しかも、各郵便局に金融サービスを義務付けていくという形の中ですから、むしろ見方としては何か重荷を背負ったゆうちょ銀行という感じを私は逆に受けているのですけれども、それでもやはり強過ぎるからだめだという論理になるのかどうか、その辺いかなのでしょうか。

○西室委員長

どうぞ。

○辻田企画委員長

先生のおっしゃるとおりです。ここの最初の出だしのところで書いたのはあくまでも、むしろ政府の関与が弱くなっている、または払拭しているということについては、政府が株を手放さない、売却しないというのは普通の金融のビヘービアとして何を意味しているかということ、その会社に対してガバナンスを効かせたいということそのものなので、それは政府が関与を強めているということが前よりもむしろ強くなっているのではないかということのコンテキストで申し上げました。

後段のところとどう整合性をとるのかという話ですが、後段のところはもち

ろん、それぞれのエンティティーがどういうふうにかコスト圧縮をしていくかという問題が多分出てくると思いますけれども、私どもが申し上げたかったことは、例えばある部門で本当は一生懸命黒字化を日本郵政の方もされているのだと思いますが、それでも赤字が出たときのその赤字をどこから補填するかという話のときに、例えば金融システムの、金融会社の方からいわば収益を補填するようなことになって、もし金融二社の方の経営が不安定になれば、今度は金融システムが不安定になるので、その分、例えば公的資金を入れなければいけないとかという、いわば税金を投入しなければいけないことになるので、結果としてはどちらが社会的なコストが高いのか、安いのか。それと、元々ユニバーサルサービスの社会的な必要性の強さをよく天秤に掛けて比べなければいけないのではないのでしょうかということをお我々としては申し上げているということです。

○西室委員長

よろしいですか。

○三村委員

はい。

○西室委員長

他にどなたかございますでしょうか。

よろしいですか。

それでは、特段の質問もないようでございますので、本日の質疑はこれで終了にさせていただきたいと思っております。

お忙しいところありがとうございます。またお願いすることがあると思いますが、よろしく願いいたします。

(第二地方銀行協会、全国地方銀行協会、全国銀行協会退室)

(全国生命保険労働組合連合会入室)

○西室委員長

それでは、続きまして全国生命保険労働組合連合会から、意見陳述を大体5分ぐらい、その後で質疑応答を10分ぐらいという予定でございます。

それではよろしく申し上げます。

○早川中央書記長

全国生命保険労働組合連合会で書記長をしております、早川と申します。

まずは、このような場にお招きをいただきまして感謝申し上げます。

私の方からは、簡単に資料85-7-2に沿いまして組織の紹介をさせていただきたいと思っております。

我々生保労連は、加盟組合は16社18組合から成る、生命保険産業唯一の産業別労働組合でございます。組合員数は約25万名おりまして、その約8割が現

場で働く営業職組合員となっております。また、連合にも加入しております、その規模は其中で8番目ということになっております。

以降、意見書の説明については副委員長の西脇からさせていただきます。

どうかよろしく願いいたします。

#### ○西脇産業政策委員長

私、生保労連で産業政策を担当しております、副委員長の西脇と申します。本日はよろしく願いいたします。

私からは、お手元の資料85-7-1、1枚めくっていただきまして、先般提出させていただきました意見書につきまして御説明をさせていただきたいと思っております。中身の方につきましては、委員の皆様方、もう御一読いただいているかと思っておりますので、ポイントのみ御説明をさせていただきたいと思っております。

生保労連といたしましては、意見書の冒頭にも記載させていただいておりますとおり、郵政民営化に当たりまして民間会社との公平・公正な競争条件の確保が大前提であると考えてございます。これが実現なされなければ、今般認可申請をされております新商品の発売を含む業務範囲の拡大は認められるべきではないと考えてございます。

とりわけ、意見書でも述べさせていただきました2点につきまして、今般改めまして御説明を申し上げたいと考えております。

まず、改正郵政民営化法では、新規業務の認可の条件といたしまして「他の生命保険会社との適正な競争関係を阻害するおそれがないと認められるとき」、そのように定められてございます。

しかしながら、現状ではかんぽ生命保険の間接的な政府出資が残り、かつ株式処分につきましても努力義務にとどまっていることにつきましては、政府の関与への期待や信頼感・安心感といったいわゆる「暗黙の政府保証」が存在しており、民間会社との適正な競争条件の確保がされているというのは言い難い状況にあると考えてございます。

先般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におきまして「暗黙の政府保証」が存在するという認識は預金者とか加入者などの誤解に基づくものであると御指摘をいただいておりますが、私ども生保労連が独自に2010年に実施をいたしましたアンケート調査によりますと、かんぽ生命保険に加入した一番の理由として、とりわけ御加入者の方からは、やはり安心感・信頼感があるからとか、政府出資があり、政府の関与が期待できるという回答が加入者の方の大体8割ぐらいを占めるというように、私どもの調査からしますと、このような「暗黙の政府保証」が誤解ということではないと考えてございます。

こういったことから、組合員がお客様と接している販売現場におきまして



は、いまだ「暗黙の政府保証」が存在すると考えておりました、このような状況下の中では学資保険の改定ということは認められるべきではないと考えてございます。

もう1点、今般、認可申請されております学資保険の販売面における現地組合員への影響についても御説明させていただきたいと思っております。

かんぽ生命保険の学資保険につきましては、子供保険の分野におきまして、昨年度の販売件数ベースですが、シェアが約33%ということで、圧倒的な強さを誇ってございます。実際の販売現場では、やはり子供保険ではかんぽ生命保険と競合することが多い、こういった声もよく聞こえてございます。

また、子供保険というのは単品でこれと、このことで完結するわけではなく、我々民間の生命保険会社でも位置付けておりますように、世帯開拓商品という形で位置付けております。こういった子供保険の加入をきっかけに、御家族の他の保障に御加入されたといったケースもよく聞いてございます。そして、このことから、子供保険のマーケットのみならず死亡保障といった、我々、元々民間生命保険が得意とする分野においても、このマーケットにも影響が及ぶと考えてございます。

現地の組合員からは、今般の学資保険の改定の申請について、さらに競争力のある新商品が発売されるとなると、民間生命保険で働く組合員への影響というのはかなり大きい、甚大であるという切実な声も我々の事務所の方にも数多く寄せられてございます。

このように、販売面への影響などを考慮いたしましても、他の生命保険会社との適正な競争関係の確保の観点から問題があるということは明らかでございます。今般の認可申請につきましては、現時点では認められるべきではないと考えてございます。

私から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、質疑応答に移らせていただきたいと思います。

ただいまの御意見に対して、御質問・御意見、どなたからでも結構でございます。

どうぞ。

○老川委員

御説明ありがとうございました。

今の説明の中の、下の方ですが、学資保険、シェア約33%で民業を圧迫している、こういう御指摘なのですが、他方、かんぽ生命保険の方の説明を聞くと、元々学資保険というのはかんぽ生命保険が始めた。その後、民間生命保険が始

められて、シェアがどんどん民間に移ってしまって、それで 33%なのだ、こういう説明を聞くのですが、ここら辺はどう理解したらよろしいのですか。

○西脇産業政策委員長

確かに、この商品の成り立ちからは、かんぽ生命保険に御説明をいただきましたとおり、元々は子供分野におきましてはかんぽ生命保険が学資保険という形で始められたということについては間違いございません。

ただし、現時点ではやはり、民間生命保険との関係で言いますと、33%のシェアというところは圧倒的でございますし、あと、とりわけ最近の販売環境の厳しさという中でどうしても、先ほど御説明いたしましたとおり、大型の保障というよりは、まずは、今般の意見とは違うのですけれども、医療ですとか、介護ですとか、子供保険といった世帯開拓商品をベースに御家族との付き合いが始まるというケースも多々聞いてございます。そういった中で、御家族との付き合いを始めんとするための開拓商品としての今般の学資保険、いわゆる我々で言いますと子供保険という中で3分の1のシェアを持っているということは、我々にとってみると非常に脅威であり、かつ実際、お客様とのファーストタッチ、ファーストコンタクトにおいても、子供保険、学資保険はかんぽ生命保険でやっているのです、かんぽ生命保険に全部任せていますといったケースも多々ございます。

ですから、確かに子供保険分野だけで見ると、昔に比べるとシェアが落ちてきているというのは事実でございますが、昨今のこういった販売環境の厳しさの中では、よりこういった商品の重要性というのは高まりつつあり、そして、競合という意味で言いますと、以前にも増してかんぽ生命保険のこういった分野での影響力というのは大きくなりつつある。そして今般、こういったことが認められれば、さらに我々のところ、民間生命保険会社の組合員にとってみると厳しさが増すという認識は、現場の組合員の方に聞いていただければ、100人いれば100人、これは厳しくなるという認識を持っているという状況でございます。

○老川委員

ありがとうございます。

○西室委員長

ありがとうございます。

それでは、どうぞ。

○清原委員

御意見ありがとうございます。

少し見方を変えますと、全国生命保険労働組合に加盟されている組合員の方は、このような新しいというか、学資保険の内容がより良くなることが脅威だ

と言われるかもしれませんが、逆にこの現行の学資保険を扱わざるを得ないでいる郵便局の方の組合員の方は、これでは民間の商品に負けてしまうという脅威を感じているということで、両方それぞれの組合員の方のお立場があると思うのです。さらに見方を変えますと、学資保険については本当に厳しい環境の中で、子どもたちの学費も本当に掛かるようになっておりますし、国公立であっても高等教育を受けるとなると従来とは違う一層の支出が見込まれます。

そういう中で御意見を伺いたいのですが、民間の生命保険会社の皆様から御覧になって、今のかんぽ生命保険の学資保険の内容というのは、顧客、利用者にとって本当に加入すべき内容のものになっているのか。お聞きしましたら、新規加入がシェアの4%だということです。今まで加入している人はともかく、シェアが三十数パーセントあるのかもしれませんが、新規加入がないで皆様の商品の方が利用されているという現状は、確かに中身に問題があるのではないかと思うのですが、利用者、顧客の立場に立ったとき、今のかんぽ生命保険の学資保険の中身というのはどうなのか。本当に端的な御意見で結構ですので、教えていただければと思います。

○西脇産業政策委員長

ありがとうございます。

色々な見方があると思うのです。この子供保険の分野におきまして、済みません、多少かんぽ生命保険のスタンスと我々組合員の声とは当然、よく言われますけれども、隣の芝は青いと言われるゆえんかもしれませんが、我々組合員からすると、かんぽ生命保険の学資保険というのは素晴らしい。保険料も安いし、だからお客さんが3分の1も入ってしまうのだ。保険料で見ましても、それは我々、加盟生保の中でも色々な子供保険もありますので、一概には当然比較はできないと思うのですが、よく聞かれますのは、保険料面でもかんぽ生命保険の方が現状でも競争力が高いという声は多々聞こえてございます。

ただ、一個一個の商品を比べますと、当然そうでないもの、民間の方が、我々の取り扱っている商品が安かったり、優れていたり、かんぽ生命保険の方が優れていたりとかあると思いますので、一概に現時点でかんぽ生命保険の商品が民間よりも劣っているということは、逆に我々はそういう認識はございません。今般の認可申請におきましても、我々、これをずっと認めるべきではない、そういう主張をしているわけではございませんでして、この意見書でも出させていただきましたとおり、あくまで競争条件がきちり整えば、それはどんな新商品を出されようと、一民間会社として切磋琢磨をしていく。それは全く、我々望むところでございます。

しかし、こちらの先般の所見で指摘をしていただいておりますように「暗黙の政府保証」はないので出してもいいということについては、我々としては、

現時点では時期尚早ではないか。ですから、決してこの商品売ることを全て反対と申し上げているわけではないということについては御理解をいただければと思います。

○清原委員

ありがとうございます。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

他にどなたかございますでしょうか。

どうぞ。

○米澤委員長代理

この前の銀行関連の方にもみんなお聞きしたのですが、キーワードとしましては「暗黙の政府保証」というものがございます。銀行の場合には、信金・信組まで行きますと規模のことも盛んに主張されたのですが、生命保険は色々ありますが、生命保険は大体皆さん大きいですね。ですから、そのところはそんなにかんぽ生命保険と比べて小さいとかということはないと思うので、あるとすればやはり「暗黙の政府保証」かと思うのです。

私がお聞きしたいポイントは、これをもってその他の条件が同じときにかんぽ生命保険の方に行くというのは極めて少ないのではないだろうか。現に組み合わせ、それかどうかは分かりませんが、商品性の問題も多々ありますが、落ちているわけです。だから、ここをもって、そちらが有利だからというので手足を全部縛られたら、それは逆にフェアな競争ではないのではないかという感じがするのです。

だから、ここを仮に数量化したときには、特にこの保険に関しては、私は微々たるものだと思うのですが、言葉尻になって余りリプライもしにくいかと思えますけれども、要するにそう大きくなって、このところをもって議論するというのはいかなものかという感じはするのですけれども、いかがでしょうか。

○西脇産業政策委員長

まず1点、規模の面で言いますと、それは何の数値をもって比較するかというのは当然色々な見方があると思いますので一概ではないと思いますが、例えば総資産で言いますと、かんぽ生命保険はほぼ100兆円弱、民間最大手の日本生命で50兆円ということで2倍ぐらい。この数字だけを取って見ることがいいかというのは御意見が色々あるかと思えます。そういったように、一つの数値であります、規模としますと、我々からしますと、圧倒的に大きいといった認識を国民の方、消費者の方が持たれることもまた事実であると思っております。

あとは、今、米澤委員長代理がおっしゃったようなかんぽ生命保険の影響が

ほとんど現場ではないのではないかということにつきまして、多少そういう意味では地域性があると思ってございます。とりわけ、いわゆる郵便局の影響が色濃く残っております。地方部に行きますと、やはり地方では、例えば特定郵便局の局長なんていうのは地方の名士の方がやられていたりしますので、そういった方の影響力。そして地方に行きますと、よく組合員から聞こえますのは、民間生命保険、例えば私、日本生命ですと言って、個人宅をピンポンと押して訪問しても、今、生命保険は要らないと。ところが郵便局が行くと、郵便局ですと言っていただければ、何ですかとドアを開けてあげるといふ事例が、これは本当の実際の事例として、全国津々浦々で、例えば東京ですとか都市部でこのようなことという声はなかなか聞こえづらいたころではあるのですが、地方部に行きますとこういった、いわゆる郵便局、かんぽ生命保険の影響というのはまだまだかなり、我々組合員の声からでは聞こえてございます。

それをもって「暗黙の政府保証」があるということとは言えないのではないかと委員の皆様方はお思いになっているかもしれませんが、実際、そういった地方に行った我々の組合員の生の声をもし聞いていただく機会がございましたら、言っていただければ、全ての組合員が、かんぽ生命保険は圧倒的に我々、民間生命保険で働く者と違って、しょっているものが違うということを感じてございます。

○西室委員長

ありがとうございます。

他にどなたかございますか。

三村さん、よろしいですか。

○三村委員

それでは一つだけ、先ほど子供保険とか学資保険の位置付けで、しきりにこれが入り口になるからと、戦略的商品だからと強調されたのですが、もう一つの見方としては、清原委員の指摘されたことなのですが、元々、この商品はもっと強化されるべきではないか。

つまり、今の子育ての環境からすると色々なニーズがありますね。だから親御さんの立場とか、例えばお孫さんを持っていらっしゃる方の立場からすると、本当はもっと、これは充実するべきではないかということがあって、これが入り口の戦略商品だからという位置付けにし過ぎると、逆にこの学資保険とか子供保険の性格を歪めていくのではないかという、いわゆる利用者側の考え方というか、見方があるのですが、それはいかがなのでしょう。

○西脇産業政策委員長

生命保険の商品におきまして、当然、時代に応じてどんどん変えていくべきものだと思ってございます。それは我々、民間生命保険で働く組合からしま

しても会社に要求していかないといけないのですが、時代に合ったものというのはどんどんお客様のニーズを取り入れてやっていくべきものと理解してございます。

それも同様に、当然かんぽ生命保険も将来的には、今、法律で定められておりますように、完全民営化ということを目指しておられるのでしょうから、そういうお立場、同様の立場で我々とともに競争して、お客様により良い商品を提供していくという使命を背負っておられると思うのですが、済みません、繰り返しになりますけれども、現時点ではいささか、まだその環境が整っていないと思っております。

そういった意味では、今、三村委員がおっしゃったようなところは、基本的に民間に任せただけのところはまずは民間がしっかりやるというベースがありますが、当然かんぽ生命保険も将来的には民間会社で、今は既に民間という形は整ってございますけれども、まだまだ、その条件が整っていない段階ということで時期尚早ではないかと申し上げているところでございますので、今、三村委員がおっしゃったような、お客様のニーズを捉えた商品を開発すべしということについては全く賛成でございます。

ただ、かんぽ生命保険がこのタイミングでということについては、時期がまだ、色々な諸環境が整っていないということで、我々は今般の意見書を出させていただいております。

○西室委員長

どうもありがとうございます。

質問は他になさそうでございますので、お忙しいところありがとうございます。これからも伺いすることがあろうと思っておりますけれども、よろしく願いいたします。

○西脇産業政策委員長

ありがとうございます。

引き続き、またこういった機会がございましたら、是非現地の組合員の声を代弁して、こういう場でも委員の皆様方に御説明を差し上げたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。

(全国生命保険労働組合連合会退室)

(生命保険協会入室)

○西室委員長

それでは、続いて生命保険協会からの意見陳述を5分ぐらい、その後10分ぐらいの質疑応答ということでございます。

よろしく願いいたします。

○殿岡一般委員長

かしこまりました。

生命保険協会の一般委員長で、明治安田生命の殿岡でございます。よろしく  
お願いいたします。

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。

かんぽ生命保険の学資保険の改定につきまして、生命保険協会としての意見を  
申し上げたいと思います。

それでは、資料に沿って御説明をさせていただきます。

1 ページを御覧いただければと思います。

○西室委員長

横長の資料 85－8－2 の方ですね。

○殿岡一般委員長

はい。

まず 1 ページでございますけれども、郵政民営化に当たっての当会の基本ス  
タンスを記載をいたしております。

8 月 30 日のヒアリングの際も御説明いたしましたとおりで、2 番目の枠のと  
ころにありますように、郵政民営化に当たっては、民間生命保険会社との公正  
な競争条件の確保と、引受・支払等の「適切な態勢整備」が前提と考えており  
ます。

一番下の枠でございますけれども、今般のかんぽ生命保険の学資保険の改定  
につきましても、郵政民営化委員会におかれまして、公正・中立な第三者の立  
場から、十分かつ慎重な調査審議を行っていただくことを要望いたします。

それでは、学資保険の改定につきまして、大きく三つの視点から具体的に述  
べさせていただきたいと思います。2 ページでございます。

1 点目が、公正な競争条件の確保でございます。今般の学資保険の改定はか  
んぽ生命保険の新規業務に該当するものですが、その網掛けのところ  
ですが、郵政民営化法におきましては、新規業務の認可の条件として、他の生命  
保険会社との適正な競争関係を阻害するおそれがないと認められるときと記載  
されております。

したがって、一番上ですけれども、同種の業務を営む民間生命保険会社との  
適正な競争関係を阻害しないための「公正な競争条件の確保」が必須でござい  
ます。

しかしながら、2 番目の枠のところですが、改正郵政民営化法では、  
株式処分の明確な期限が付されていないため、かんぽ生命保険への間接的な政  
府出資が恒久的に続いて、「政府が何らかの支援を行うのではないか」という  
消費者の認識が生じ、「公正な競争条件」が確保されない懸念がござい  
ます。

日本郵政の事業計画におきましては、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り組みが進められなければ、今般の学資保険の改定は容認し難いと考えます。

また、日本郵政の株式処分計画が示される際には、当然にかんぽ生命保険の株式処分計画も示されるべきと考えます。

この点、10月1日に公表されました「郵政グループビジョン2021」では、かんぽ生命保険の株式処分については触れられておらず、こうした状況では学資保険の改定は容認し難いところでございます。

続きまして3ページ、2点目の学資保険マーケットについて御説明いたします。

グラフの上の線が出生数でございますけれども、昭和48年をピークに減少を続けており、平成23年の出生数はピークから約半分の105万人にまで落ち込んでおります。将来推計人口を見ましても、今後も出生数の減少傾向は続き、学資保険マーケットはさらに縮小する見込みでございます。

4ページをお願いいたします。かんぽ生命保険の学資保険マーケットシェアを記載をいたしております。

平成23年度の販売件数実績が約22万件と、3割を超える業界トップシェアを占めており、かんぽ生命保険が民業を圧迫しているという状況にございます。

また、真ん中のところですがけれども、学資保険の特性として、学資保険の御加入をきっかけにその御家族の死亡保障商品等に御加入されるお客様、それから、学資保険が満期を迎えられた後も継続してその保険会社と取引を続けていくお客様がいらっしゃるということが挙げられます。かんぽ生命保険も、学資保険をファーストコンタクトのための商品と位置付けて重要視しており、御家族の死亡保障等の御契約につながる戦略的商品として説明をいたしております。

したがって、「公正な競争条件」が確保されない中での学資保険の改定は、学資保険マーケットだけではなく死亡保障マーケット等においてもさらに民業を圧迫する懸念があり、影響は極めて大きいと認識いたしております。

こうしたマーケット状況等を踏まえれば、「公正な競争条件」が確保されない中での学資保険の改定は容認できるものではないところでございます。

5ページ、最後の3点目ですがけれども、かんぽ生命保険のビジネスモデルという観点から御説明いたします。

一番上に「かんぽ生命保険の認可申請理由」を記載しておりますけれども「学資保険の改定により、商品の魅力を向上させ、収益の確保による経営の安定化を図ることが、株式上場に向け市場の高い評価を得ていくために必要である」としております。

しかしながら、かんぽ生命保険のビジネスモデルの具体像、間接的な政府出資の解消に向けた取り組みは「郵政グループビジョン2021」でも示されておら



ず、学資保険の改定の位置付け、あるいは収益想定等といったことは不透明なままとなっております。

この点に関しまして、かんぽ生命保険のビジネスモデルの具体像がまず早期に示されるべきであり、学資保険の改定だけを先行して審議すべきではないと考えます。

また、下から二つ目の箱の3行目のところですが、郵政民営化委員会におかれましては、今般の学資保険の改定が、日本郵政グループの企業価値最大化といった勘案事項にどのように寄与するのか、そういった検証を行うことが必要であり、こうした検証が行われなければ、学資保険の改定につきましては容認し難いというところがございます。

これに関連いたしまして、次の6ページですが、学資保険の改定の留意点を記載いたしております。

今般、かんぽ生命保険から認可申請されている学資保険の改定は、死亡保障部分を減らして、貯蓄性を向上するという内容でございます。お客様にとりましては、お子様の死亡保障が減った分、受取率は向上するということになるわけですが、かんぽ生命保険にとっては逆に収益性が低下するということになります。

こうした点は、学資保険の申請理由、前の5ページの一番上に記載いたしましたけれども、収益の確保による経営の安定化と逆行するということになるわけですが、これに対応するためには、まずは学資保険の販売を増やすこと。それから、ファーストコンタクト商品として他の商品販売への効果、そういったものも想定していると考えるところでございます。

以上を踏まえまして、学資保険だけではなくて、他の商品の販売目標及び収益想定、そういったことも踏まえた確認・検証、これを十分にお願いをいたしたいと考えております。

以上、生命保険協会として意見を申し上げましたけれども、民業を圧迫することなく、公正な競争条件のもとでの国民利益の増大ということに向けての御審議をお願いいたしたいと思っております。

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した。

それでは、質疑応答に移らせていただきたいと思います。

ただいまの御意見に対して、御質問・御意見、よろしければどなたからでも結構でございます。

老川さん、よろしゅうございますか。

○老川委員

どうもありがとうございました。

今の御説明の中で、学資保険というのはファーストコンタクトとしての意味を持っているのでということについての御懸念が示されたわけなのですが、現在も学資保険というものはあるわけですね。

○殿岡一般委員長

はい。

○老川委員

死亡保険付きのあれなのですが、そういう意味ではファーストコンタクトという位置付けは今でも同じことが言えるのだろうと思うのです。

ただ、新しい申請の内容というのは、要するに死亡保険の分をなくして、いわゆる四角の保険料が三角になる、こういう説明で、より加入しやすくなるということを期待しての御提案なのかもしれませんが、学資保険という仕組みそのものは今までと余り変わらないと思えるのですけれども、しかもそれは、元々はかんぽ生命保険が始めた商品であって、その後、民間生保がそれを色々工夫されて、今はかなりの部分を民間の方でシェアとしては7割近くをお持ちになっている。

こういうことだと思うので、保険料の部分、それから、死亡保険を外すというところがそれほど、この死活的な、競争条件の阻害とか、公正さを歪める、こういうことになるのかどうかというあたり、なるのだというお話なのだけれども、現在でも学資保険という商品があってということを見ると、全くとんでもない案が出てきたということでもないようにも読めるのですけれども、その辺はどうですか。

○殿岡一般委員長

先生おっしゃるとおりで、かんぽ生命保険の現行の商品につきましては、先ほどの参考にございましたとおり、死亡保障を外すということでお客様の受取率を上げるということですが、まず一つは、お客様にとってはいわゆる子供保険、学資保険というのは、この受取率の向上というのが一つのポイントになってきております。

ここは各社とも色々商品政策があるところで、かんぽ生命保険のような商品を売られていらっしゃる場所もありますし、それから、かんぽ生命保険の場合にはお子さんの死亡ですけれども、親の死亡保障を付ける。親が亡くなった時に、その死亡保障の原資でもって遺族年金、育英年金という形でお支払いをすとか、あるいは今般のかんぽ生命保険がやられるような形の、貯蓄性をかなり追求した商品ですとか、各社様々に商品開発を行ってきております。

これは特に、やはりファーストコンタクト商品という位置付けが近年、急速に重要化をしてきている。少子高齢化が進んでくる中でマーケットが非常に狭

隘・縮小してきておりますので、お子様の時から取引を始める。それによって、お子様御自身もそうですし、親の方も併せて別の商品をお売りする、そういった戦略商品としての位置付けを非常に各社とも強めてきている。

当社がそうですけれども、明らかにファーストコンタクト商品としての位置付けを各社とも強くしていて、そういった中で商品改定を行うといったことについては、やはりそういった位置付け、これを強化することであろう。しかも今回の商品改定につきましては、かんぽ生命保険の収益性は低下するわけでございまして、それを当然補っていくことが経営の安定化にとっては必要ということになるわけですけれども、そのためには、まずは学資保険自体の販売量を増やしていくということ。併せて、他の商品への波及、これも狙っている。

そういったことでありますので、私どもとしては学資保険、先生おっしゃるように、元々かんぽ生命保険が開発された商品ですので、10年ほど前は7割ほどがかんぽ生命保険のマーケットシェアで、ずっと低下をしてきているわけですけれども、それを再び学資保険の分野でも元のシェアに戻していく。併せて、他の保険分野でも同様にシェアを上げていく。そういった戦略の一つと位置付けられると考えております。そういった点から、民業圧迫ということになると私どもは恐れているところでございます。

○西室委員長

それでは、他にどなたかございませんか。

米澤さん、何かございますか。

○米澤委員長代理

感想になってしまうのですけれども、もし違っていたら教えてください。

私のところは、昔は学資保険というのはなかったのですか。

○殿岡一般委員長

いや、ございましたと思います。

○米澤委員長代理

ありましたか。分かりました。それでは、うちが入っていなかったのかもしれませんが。

もう一つは、普通の生命保険に比べれば、私はまだこれは成長の段階にあるようなマーケットではないかと思うのですが、いかがでしょうか。

御存じのように、少子化は事実として歴然とあるわけなのですけれども、ただ、今、例えば大学進学者数とかというのであれば、まだ伸びているのですね。要するに行く人のシェアは高まっているので、これはその後、下がるのは見えているのですが、というので、このマーケット自体も、3ページに書いてありますけれども、まだこれから伸びる余地があるのではないかと考えていますので、感想ですけれども、これは仮にかんぽ生命保険を官だと言わせていただく

と、官民一体で盛り上げていって育ていけば、民の方ももっと色々盛り上がるのではないだろうか。

ないしは前回、我々の委員の方から出たのですけれども、イギリスが一時やっていたように、相続のことも含めたところからやっていけば色々、今、なかなか資金が流れないということも含めて、おじいさん、おばあさんが入って、子供のためのということも含めて、新たなマーケットができてくるのではないだろうかというので、どんどんどんどん小さくなっていくパイの奪い合いではなくて、むしろパイをみんなで育てていくということで少し大きく見ていって、例えば言い方を変えると、我々ユーザー側から見れば、こういうのも使い勝手のいいものがあるのだということで、少しプラスサムのような格好で育てていくというのは考えられてよろしいのではないかと思います。

○殿岡一般委員長

3 ページのグラフを御覧いただければお分かりになりますとおり、出生数自体が減少しております。下の線が学資保険の件数ですけれども、大体、当社の例で言いますと、お生まれになる前、それから、ゼロ歳、その時にお入りになられる方が6割でございます。ですから、生まれてしまって、それからしばらく入られる方も当然いらっしゃるのですけれども、基本的にマーケットというのは一人のお子様は何件も掛けるものではございませんので、やはりお子様一人に対して1件というのは通常であろう。

○米澤委員長代理

だから、今までそういうことをやらなかった人の割合が、新しく入ってくる人の割合が増えてくるという可能性はあって、若干そういうことは読み取れますね。

○殿岡一般委員長

はい。ただ、グラフで御覧のとおり、大体、出生数の7割くらいがお入りになっていらっしゃる。ですから、残りの3割の方はなかなかお入りにならない。

○米澤委員長代理

7割入っているのですね。

○殿岡一般委員長

はい。

ですから、直近で言いますと、平成23年ですと105万人が出生で、66万件が新規契約でございますので、大体7割、ある意味では飽和状態ということができるかと思えます。この絶対数がどんどん縮小していくという少子化の流れでございますので、そういった中ではマーケットが小さくなっていく中でのパイの奪い合い。さらにこれがそういった、先ほど来、申しておりますファースト

コンタクト商品ということで、戦略的な位置付けを帯びてきているということから、ここを押さえることが他のマーケットも押さえることにつながっていくと考えれば、やはり競合はさらに厳しくなっていく、官業による民業圧迫という度合いが高まっていくと考える次第でございます。

○西室委員長

他の委員の方、何かございますか。

それでは、三村さんどうぞ。

○三村委員

先ほどシェアとパイの問題ということで、非常に興味深い話なのですが、まず一つは、基本的にはかんぽ生命保険はずっとシェアが低落しているが、それでも一応、シェアナンバーワンであるという前提でお考えだと思っておりますが、よく言われますように、シェアナンバーワンの企業、リーダー企業のあり方がその市場を非常に規定するということがありまして、逆に言えば、どうも、ある意味では、これだけ商品と今のニーズとに不釣り合いがあるとか、そういった状況を抱えている企業がシェアナンバーワンであるということ自体、この市場にとっては決していいことではないのではないかと。

つまり、シェアナンバーワン企業というのは常にその市場を、ある意味で盛り上げるとか、あるいはそれを刺激するとか活性化するという役割を本来は持つべきということでもありますので、だから単純にすぐシェアの奪い合いで、トップ企業だから、これ以上シェアを伸ばしてはいけないみたいな議論ではどうも無いと思うのですけれども、それはいかがなのでしょう。

競争戦略論とかマーケティング戦略論から言うと、リーダー企業の位置付けがその市場において大きな意味を持つという感じがいたしますので、その点どうお考えかということですが。

○殿岡一般委員長

まず、やはり私どもとしては、一番最初に競争条件の公平性ということをお願いしましたけれども、まずもってリーダー企業が国営企業であるということでございます。

前回のこの席でも御説明をいたしましたけれども、かんぽ生命保険に新しくお入りになる方の3割から4割の方が、やはり国家保証があるからということと理由にされていらっしゃる。そういった中で、先ほど申し上げましたとおり、学資保険は元々かんぽ生命保険が7割のシェアをお持ちになっていた。それが商品の問題もあるでしょうし、それから、民間の側が少子化の中で、これを非常に戦略的な商品と位置付けて、商品開発ですとか営業の面でも力を入れて、ようやく3割のところまでかんぽ生命保険が、ある意味、適正な競争環境になってきたということが言えるかと思っております。

そういった中で、国営ということが解消されない、その道筋も全く示されないまま商品性の改定のみを行うということについては、また昔のように6割、7割のシェアをかんぽ生命保険がお持ちになっていく、そういったことに発展していく。それから、このマーケットだけではなくて、他の死亡保障等の別のマーケットでも同様の動きになっていくということを私どもは一番懸念するところでございます。

ですから、再三申し上げておりますけれども、まずもって民営化の道筋というのを示していただきたいということが私どもの最大のお願いでございます。

○西室委員長

他にございますでしょうか。

この死亡保険の額の三角と四角の話ですけれども、これはやらざるを得ないという理由の中で、現状のこの四角の形をそのまま残すと、お子様の、殊に小さいお子様に対する生命の保障、それがかえって犯罪を誘発する可能性があるという議論まであるのですが、それはどんなふうにお感じになりますか。

○殿岡一般委員長

その議論は以前にございまして、これはかんぽ生命保険も入られていますし、私どもの協会にはかんぽ生命保険も入られていらっしゃるけれども、これで業界としてのガイドラインを定めまして、特に未成年者につきましては死亡保障に限度額を設けるということで、これは一般の民間生命保険会社もそうですし、かんぽ生命保険も同様の規制に服されておりまして、それを守っていらっしゃると思います。

したがって、こういった改定によって、委員長おっしゃるようにモラルリスクという、いわゆる保険金殺人ということですが、そういったことも確かに理由の一つとしては挙げられるということは確かでございますが、別の措置が既に講じられておりますので、そういったことが期待されるにしても、それは副次的な効果であろう。あくまで眼目としては、受取率の引き上げによる販売強化、これが第一義的には目指されているものだろうと考えております。

○西室委員長

分かりました。

他にどなたかございますでしょうか。

よろしゅうございますか。

それではこれで質疑を終了させていただきたいと思えます。

お忙しいところありがとうございました。これからもよろしく願いいたします。

(生命保険協会退室)

(全国銀行員組合連合会議入室)

#### ○西室委員長

それでは、全国銀行員組合連合会議から御意見を拝聴したいと思います。大体、意見陳述を5分ぐらいでお願いして、それから10分程度の質疑ということにさせていただきたいと思います。

よろしく願いいたします。

#### ○澤村議長

よろしく願いします。

私たちは全国銀行員組合連合会議と申しまして、第二地銀のうちの22の組合の上部団体ということで、連合に加盟し、活動しております。日頃、業界の発展がそこに働く者の幸せにつながるという考えのもと、行政などに対します要請・要望活動を中心として活動を行っております。

今回、ゆうちょ銀行の新規業務参入に対する認可申請に当たりまして、地域金融機関で働く者の立場からの意見としてお伝えいたしたいと思います。

それでは、産業政策担当の副議長の山縣の方から意見を申し上げます。

#### ○山縣副議長

意見書の趣旨説明を少しさせていただきたいと思っております。

私たち全国銀行員組合連合会議につきましては、先ほど申し上げましたが、金融機関に働く者の生活の向上と金融産業の発展、社会的使命の達成に向けて、産業政策活動を中心に幅広い活動を展開しているところです。

今般のゆうちょ銀行の新規業務の認可申請につきまして、地域金融機関で働く労働者の立場から御意見を申し上げておきます。

私たち全国銀行員組合連合会議は、従来からゆうちょ銀行の新規業務等の参入に関する認可については、「民間金融機関とのイコールフットィングの観点から公正な判断が下されることが重要である」と主張してまいりました。

そうした中、本年4月の「郵政民営化法改正案」の成立に伴い、日本郵政が保有する金融二社の株式を「2017年9月までに全株処分する義務」から、「できる限り早期に処分する」とした内容へと変わり、さらには金融二社各々の株式が2分の1以上処分された後には、新規業務の参入を現在の「認可制」から「届出制」に移行できることになり、これはゆうちょ銀行の新規業務規制を実質緩和したものであると考えているところです。

さらには、ゆうちょ銀行の新規業務参入の目的には、他金融機関との適正な競争により、顧客満足度の向上や金融仲介機能の強化などを図り、収益力の強化と企業価値の向上などを進めていく旨の内容が示されておりますが、これは政府の間接出資が残る間に競争力を高め、加えて国営企業によって構築されてきた全国の郵便局ネットワークを営業基盤としている点では、ゆうちょ銀行に競争上の優位を付与しているものと捉えております。

こうした対応は「暗黙の政府保証」という後ろ盾を有する金融二社による民業圧迫懸念を一段と加速させるものであり、ゆうちょ銀行と民間金融機関が共存し、公正な競争条件を確保するには、政府の間接出資が存在する限りは「民業補完」という立場に徹するべきであると考えています。

また「暗黙の政府保証」に関しましては貴委員会から、郵政民営化委員会の調査審議に関する所見に対する主な意見とそれに対する回答において「暗黙の政府保証」が存在するとの誤解の払拭に向け、引き続き関係各方面において積極的な努力を行う必要がある。一方、そのような誤解が存在するおそれがあるからといって一切の新規業務を先送りさせるということは適当でないと示しておりますが、長年官業として培われてきたゆうちょブランドに対する安心という国民の認識がいまだに根強い中で「暗黙の政府保証」が残存するというパーセプションは払拭されていないと考えているところです。

そうした環境の中で、ゆうちょ銀行の新規業務参入は、とりわけ地域金融機関の収益機会を低減させ、延いては我々、地域金融機関の健全な経営を揺るがす問題に発展する懸念があることを是非とも御認識いただければと思っております。

したがって、こうした諸課題を解決せずにゆうちょ銀行の新規業務を認めることになれば、民間金融機関との公正な競争条件が確保されないばかりか、優位性を持ったままでの民業圧迫と言わざるを得ず、貴委員会において一層慎重な審議がなされることを強くお願い申し上げます。

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した。

それでは、質疑応答の方に移らせていただきたいと思います。

委員の皆様の方から何か御発言はございますか。

米澤さん、どうぞ。

○米澤委員長代理

今まで、皆さん方の前の色々な団体にも同じことを言っていたのですけれども「暗黙の政府保証」という言葉が出てきますが、これは具体的に、どこにどういう格好で表れているかというのを、皆様方でしたら、ここを見れば分かるのではないだろうかというのが何かありましたら教えていただきたいのです。

というのは、その裏には、御存じのように、例えば銀行の方ですけれども、預金は恐らく、減り方は民間よりも大きく減っていると思うのです。そういったとき、どういうふうに説明していったらいいのかということで、いや、ここを見ればそれがあるというのがもしありましたら教えていただきたいのです。

○西室委員長



どうぞ。

○山縣副議長

具体的な、精緻にゆうちょ銀行が、政府保証があるわけでもありませんし「暗黙の政府保証」というところがあくまで間接的な関わりということになるのでしようけれども、それでは「暗黙の政府保証」がなぜ具体的なものとして確認できるかというエビデンスは恐らくないと思います。

我々はあくまで従業員目線、働く労働者の立場でお話をさせていただくところがどうしてもありまして、やはり現場で働いていく中で、今、話題となっているのは、ゆうちょ銀行の新規業務をすることによって我々の収益機会というのはどうしても奪われてしまうねという危機感というのは従業員目線でも非常にあるというところがあって、やはりゆうちょブランドに対する安心感で、これは長年官業として培われてきたものであるので「暗黙の政府保証」が結果的に、具体的な数字だとかエビデンスを示せといっても、そこはすごく難しいところであると思います。

だから、そのあたりは誤解を払拭されるために御努力をされているところだと認識はしますが、そのあたりの点ですか。

○米澤委員長代理

皆さん方、同じようなことで今まで説明されてきて、例えば住宅ローンとかが出ると、新たにどこかから出れば、それは当たり前ですけども、需要がそれだけ喚起されない限りは食い合いになりますね。そういったときに、全部ゆうちょ銀行に持っていかれるという議論なのです。それは「暗黙の政府保証」があるからなので、みんな今までの民間の金融機関でやったものが、ゆうちょ銀行のはじめる新しいものは全部ゆうちょ銀行に行くという話なのです。それは極めて、曲論だと思いますが。

○山縣副議長

そういった危機意識を持っているということは事実だと思います。

○米澤委員長代理

危機意識はいいのですけれども、それは少し違うのではないのでしょうか。

もう少しざっくりばらんに言うと「暗黙の政府保証」は、私が一番心配しているのは中で働いている方だと思うのです。マーケットでは多分、ほとんど数字には出てこないのだと思います。数字に出てこないものがあるかもしれないけれども、中で働いている方は潰れない、首にならないというのは、それは少し心配ながらあるので、それはむしろ皆さん方にとっては有利というか、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険にとっては広い意味でハンディキャップになるので、決して皆さん方がそれをもって恐れることはないと思うのです。堂々と闘って、皆さん方の方が先行しているわけですから、その分、有利さはたくさんあるの

で、そのこのところを振りかざしてけしからぬとなると、余り有効な議論はできなくなってしまうのではないかと思います。

○山縣副議長

いや、決してけしからぬという認識ではなくて、やはり公正な競争条件を確保していく上で、今日、我々だけではなくて各金融関係団体からお話も恐らくあったように、やはり最初のフィールドに立つ上では、前々から反証されていますように、そういった株式の売却をいつを目途にやるのか、そういったのも明確に示す必要性があるでしょうし、現状として、それが今、残っているままで新規業務を参入していくことに対しては、当然、我々が金融業界については先駆者的なノウハウだとかは持っているかもしれませんが、それ以上にやはり規模が違い過ぎるのです。全国で2万4,000店舗あるのです。それは非常に脅威なのですよ。

そこで、今後においてはその辺も踏まえた中で、公正な競争の中でやっていこう、市場の中でやっていこうというのであれば、各金融機関の皆さん方が声を上げて言っていることは一律的なものがあるということは考えていただいた上で、再スタートといたしますか、スタートしていただければいいのかなと思ったりもします。

○澤村議長

非常に感覚的な話で恐縮なのですが、やはり同じ競争相手として捉えたときに、現状の市場におけるお客様でありますとか地域の中で今なお、うちブランドに対しての安心感というものがある。我々が感じる中で、競争相手として分が悪過ぎるといところから来る危機感のようなものはあります。

○西室委員長

本日、実はこれで9つ目の組織からのお話を伺って、ずっと続けて「暗黙の政府保証」というお話が出たものですから、こちらの方は別にそれを擁護するというよりは、委員会そのものが、この前の委員会で、そもそも5年前の時から、どうやってこれを運営していくかという中で、私どもが「暗黙の政府保証」はないというところではなくて、最初から「暗黙の政府保証」というパーセプションというものは存在しないと言い切ってしまうのです。ですから、そのこのところを引き継いだ形になっております。

しかも今回の新しい法律ですと、ユニバーサルサービスをやりなさいというのが一緒に入ってしまった、ユニバーサルサービスをやりながら新しい事業を全くやれないというわけにはいかないのかもしれない。まだ最終的に委員会として方向を決めたわけでは全くございませんけれども、その点、よくお話を伺って、皆様方の御意見もよく拝聴した上で結論を出していきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

他に何かございますでしょうか。

○澤村議長

今回、法改正がありまして、その改正された内容によって民営化委員会のスタンスのようなものも当然ながら変わってくるのかなと思うのですが、元々の郵政改革の出だしのところにありました、例えば民でできるものは民でとか、そうした当初の理念といたしますか、そういったものはなくなったわけではなくて、優先順位が変わったという認識なのでしょうか。

○西室委員長

これは私が代表してお答えしていいのかどうか分かりませんが、優先順位を変えたというよりは法律そのものが変わった。

そうだとすると、ビジネスモデルをどういうふうにか考えるのか。これから先、公正な競争を進めて行ってほしい。それと同時に、新しい法律で入ってきたユニバーサルサービスという新しい使命が入ってしまっているの、正直言うと、その辺の折り合いはどう付けるかというので悩んでいるというのが私どもの立場でございます。

どうぞ。

○清原委員

三鷹市長の清原です。

自治体の立場で申し上げますと、郵便サービスのユニバーサルサービス化はもちろんです、金融等についても、特に金融についてのユニバーサルサービスということは、都市部では余りそのニーズは認識されないかもしれませんが、過疎の地域でありますとか、辺境のところ、あるいは離島では深刻です。

民間の皆様が、民でできるものは民でとおっしゃるけれども、やはりこの間、経営上の理由から、支店を統合されたり、本当に御苦労されてきたと思うのです。そこで、残されている郵便局に金融の働きを求める地域が日本全国の中であるということも事実でございまして、しかし日本郵政は民営化するわけでございまして、純粋な官ではなくなるわけですから、そこでぎりぎり、どのようにユニバーサルサービスという課題を地域に格差なく保証していくかということを考えていくというのは、私の立場では、今回の郵政民営化委員会の役割としては大変重く、また困難な課題ではあると思いますので、皆様と御一緒に、相互理解をしながら、本当にこの法律の趣旨をどのようにしたら実現できるのかということについて、前向きに、地域というコンセプトも入れて考えていただければありがたいと思います。

以上です。

○西室委員長

清原委員、どうもありがとうございました。

他にどなたかございますか。

よろしければ、これで質疑は終わりにさせていただきたいと思います。

どうもありがとうございました。またお願いすることもあると思いますので、よろしく申し上げます。

(全国銀行員組合連合会議退室)

○西室委員長

以上で本日の議題は終了でございますが、委員の皆様、何かございますでしょうか。

また明日もございます。

あとは事務局から説明をよろしく申し上げます。

○後藤事務局次長

次回、もうお話が出ておりますけれども、明日 12 日の朝 10 時からでございます。

本日も長時間御苦労さまでしたが、連日のヒアリングで大変でございますけれども、是非よろしく願いたいします。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、以上をもちまして、本日の民営化委員会を閉会にさせていただきます。

この後、一応、記者会見をやることになっておりますので、それの方はお任せいただきたいと思います。よろしく願いたいします。

どうも、今日はありがとうございました。