

郵政民営化委員会（第86回）議事録

- 1 日時：平成24年10月12日（金）9：55～11：47
- 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
（意見提出者からのヒアリング）
 - ・ 社団法人 日本損害保険代理業協会
 - ・ 欧州ビジネス協会
 - ・ 在日米国商工会議所
 - ・ 日本郵政グループ労働組合（金融庁、総務省からのヒアリング）

○西室委員長

それでは、ただいまから「郵政民営化委員会」第86回を開催させていただきます。

本日は、委員5名でございますけれども、全員の出席をいただいておりますので、定足数は満たしております。

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続きまして、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、委員会に対し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に開催するものでございます。

本日、御意見をお伺いする関係団体といたしましては、社団法人日本損害保険代理業協会、欧州ビジネス協会、在日米国商工会議所、日本郵政グループ労働組合、また、認可申請の審査状況に関し、金融庁及び総務省に御出席いただくこととしております。委員の皆様、よろしく願いいたします。

それでは、本日のヒアリングの進め方でございますが、各団体から意見陳述を5分以内ぐらいしていただき、質疑応答を10分程度行うということでございます。

まず、日本損害保険代理業協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。

○岡部会長

改めまして、おはようございます。よろしく願いいたします。社団法人日本損害保険代理業協会会長の岡部でございます。この時間よろしく願いをいたします。

今日はこのような機会をいただきまして、本当にありがとうございます。私どもは損害保険代理業者の全国団体でございます。47都道府県に所在する一般社団法人化した協会を正会員とし、その傘下に個々の事業者が連なる組織構造となっております。主に専門プロの損害保険代理業者を中心に約1万1,500店が加盟しており、全国で3万3,000店ある専門の事業者に占める組織率は35%となっております。その他に、損害保険会社17社と日本損害保険協会、損害保険事業総合研究所が特別会員となっております。

さて、今回の認可申請に関する私どもの意見なのですが、9月25日付で御提出した意見書、資料86-1-2に基づいてお話をさせていただこうと思っておりますので、本日はその要旨をお配りしましたので、お目通しいただければと思います。

まず、本申請に関しましては、私どもは断固反対の立場であることを改めてお伝えしたいと思います。理由は資料1ページに記載した5点でございます。86-1-2を御覧いただければと思います。

1点目は、今回の新規参入は、民ができるものは民へという郵政民営化の基本理念に反しており、既存の事業者の利益を不当に害するものであること。

2点目は、新規業務へのなし崩し的な参入は「地域経済の健全な発展と市場に与える影響」への配慮を欠いており、既存業者の経営を圧迫するものであること。

3点目は、ゆうちょ銀行が仮に既存の事業者よりも有利な契約条件で損害保険募集事業に参入することとなれば、「対等な競争条件の確保」を求める国会審議確認事項に反していること。

4点目は、今回の申請内容では顧客対応が二重構造となっており、顧客利便性に資するとは言えないものであること。

5点目は、地域経済の発展を経営理念に挙げておられるゆうちょ銀行としては、地域の既存事業者との協力、連携、役割分担を積極的に進め、共存共栄を図る道を選択すべきであることとでございます。

次に、検討に当たりまして御考慮いただきたい5点を補足させていただきます。2ページ目を御覧いただければと思います。

1点目は、損害保険代理業者の多くは中小零細事業者であり、影響をより強く受けること。また、火災保険は自動車保険と並んで主要な取組商品であり、重要な収入源となっていることとでございます。

2点目は、我が国で専業、兼業合わせて約20万店の損害保険代理業者、約210万人の損害保険募集人が保険募集に従事しており、インターネット等の活用も含めると顧客利便性が損なわれているような状況ではないこと。

3点目は、消費者が求めているのは家計を取り巻くトータルリスクの診断であり、一部のリスクのみを切り取った単品販売では、多様な消費者ニーズに応えることができないこと。

4点目は、民間金融機関による保険販売の場合ですら、実現までには長い論議が行われ、さらに圧力募集防止の観点から様々な弊害防止措置が設けられていること。

5点目は、郵政民営化の道筋がいまだ不透明なまま、なし崩し的に事業拡大が行われることに対し、同種の業務を営む中小零細業者は強く不安を感じていることとございます。

最後に、弊会と日本郵政グループとの協力関係につきまして、一言加えさせていただきます。

弊会は何でもかんでも反対と主張しているわけではございません。日本郵政グループ各社とは、これまでも協力すべきは協力する姿勢で臨んでまいっております。過去には、郵便局がバイクの自賠責保険の販売を始めた際には、地域社会への貢献という観点から平成13年10月から6年にわたり、両者合同で「無保険バイク追放キャンペーン」を展開し、消費者に対する啓発活動を行ってきた実績がございます。

また、平成20年度には郵便局株式会社からの要請を受けて、会員代理店のうちの3店が簡易郵便局を開局しております。

弊会としては、今後とも日本郵政グループとは相互協力を前提として、地域社会の活性化に貢献していく所存でございます。是非うちよ銀行におかれましても、地域の損害保険代理業者との連携や、その活用を御検討いただきたく、ともに地域で力を合せて生きていく道を選択くださいますよう、よろしくお願いを申し上げます。

以上、弊会としての意見としてお伝えさせていただきます。

○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。ただいまいただきました御意見に対して、質問あるいは御意見ございましたら、委員の皆さん方よろしくお願いいたします。

○老川委員

どうもありがとうございました。

1点お尋ねしますが、最初に民間でできることは民間でという前提に反するという話なのですけれども、そもそも郵政は民営化する、民間になるのだという方向での新規業務の提案、申請があったということなので、官業としてやっていくのだということと前提が違うのではないかと思うのですが、そこら辺はどんなふうに考えていますか。

○岡部会長

とは言うものの、実態的には官業の銀行であり、官業の企業であるというのは、それが国民に対する安心感を与えておくことは事実でございます。私たちも実際的にバッティングするところはないのですけれども、例えば郵便局に預けた方が有利なんだよねとか、かんぽ生命保険はつぶれることはないよねといった、官業なんだというところは実態のところは現場の声では多くバッティングはしております。

○老川委員

もう1点、協力できるものは一緒にやっていく用意はあるというお話で、具体的に今までやっていた無保険バイクの話とか、損保代理店が簡易郵便局を代行する。これは非常に望ましいことだろうと思うのですが、こういう連携をもっと色々他にもやりようが幾つかあるとお考えですか。例えばこういうことならできると、もし具体的なアイデアでもあれば御説明いただければと思います。

○岡部会長

具体的というのは技術的なことになってしまうので、差し控えさせていただきたいのですけれども、やはり提携。地域に生きるもの同士、地域をよく知る者同士が提携して、餅屋は餅屋、余りふさわしくない言葉かもしれませんが、私たちにはそれなりの保険に対する認識が高く知識も高い。お客様の満足の第一というのは高い保険知識です。これによる販売、これによる説明、周辺知識といったものをお客様が聞いて、リスクに対して保険付保していくのが、お客様の満足の第一だと考えております。

したがいまして、やはり餅屋は餅屋。こういったところに提携をいただければということも具体的に考えております。技術的なことはまた後ほど、それが進んでいく段階で提示できるとは思います。

以上でございます。

○西室委員長

ありがとうございます。

続けて、米澤さん。

○米澤委員長代理

どうもありがとうございました。

やはり提携のところでお聞きしたいのですが、2ページ目の最後のところに、簡易郵便局の開局支援というので3店が開局したという話がありますけれども、3店ですから極めて例外的なというふうにして考えていいのか、さもないれば今後これは条件さえあればもっと増やしていく可能性があるのかどうか。これは両方の意見が一致しなければなかなかいかないわけですが、少なくとも皆様の方としては、これは条件を整えばもっと増やしていく予定があるのかどうか。この辺のことにに関して感想でもいいのですが、お聞きしたいと思います。

○岡部会長

この開局につきましては、私事なのですが、私自身も考えておりました。ただ、空きの地域があるわけなのです。その空いている地域でないとなかなか申請が起こせないというところもありまして、そこまで私が出店するかというところまで実際、自分の事業として考えたことはございます。

実際に全国でやっている3店、そのうち1店は私の本当に身近にいるのですが、お客様の信用度が高いことと、利便性が高いこと。これはやってよかったということは申しております。この提携につきましては、これから私たちの代理店にどんどん、空きのところがあれば提携を進めていきたいと思っております。この郵便局、簡易郵便局については非常に私たちにお声を掛けていただいたということは感謝しておりますし、私たちの事業拡大、それから、金融も含めた事業拡大ということでは、お客様に大変利便性があると思っております。

1点だけ付け加えたいのですが、今の金融とは全く別なのですが、先ほど餅屋は餅屋とお話しさせていただいたのですが、昨今の東日本大震災につきまして、わずか3カ月で保険金の約9割以上をお支払いしている実態があるわけなのです。これにつきましては、やはり地域に根差す代理店、私どものような代理店が認定額、例えば保険会社が地震保険は3段階あります。全損、半損、一部損とございますけれども、何で私のところは一部損なの、何で半損にならないの、何で半損で判断されるの、何で全損にならないのかとか、こういった認定額のところで非常にもめておりました。それは地域に根差すお客様と長いお付き合いをさせていただいた代理店が、そうは言いつつも、ここはこうこうこういう状況だから、こういう認定なんだよといった、そういった地道にお客様とコンタクトをとってきた、その一個一個の積み重ねが3カ月で90%以上のお支払いをなしていった。

それから、地域に根差す代理店ですから、保険会社が主導で最初立ち会いをやり始めたのですが、1日4件ぐらいしか立ち会いできなかったのです。それがなかなか車も通れないようなところを地域の代理店が案内して、1日8

件ぐらい立ち会いできたとか、そういったこともスムーズな認定につながっていったということ、ここは御理解いただきたいところがございます。それが何度も申し上げます餅屋は餅屋というところで御理解いただければと思います。

○西室委員長

清原委員、どうぞ。

○清原委員

本日、意見発表ありがとうございます。

今、お話しいただいた東日本大震災との関連で一つお聞きします。

86-1-1の意見書の中では、3ページ目にそのようなことも御紹介されておりました。すなわち、東日本大震災において専門の損害保険代理店扱いの火災保険に比べて、金融機関が扱った火災保険の地震保険付帯率が総じて低かった事例でありますとか、このような住宅ローンに付随する火災保険の場合、融資機関とリンクするために長いけれども、地震保険は手続の更新が5年を中心としてサイクリックに行われる。その辺について専門的な観点から、今回のうちよ銀行の取り組みに一定の懸念を示されているように拝見しました。

確かに東日本大震災の際には、地震保険に対して国民の関心も高まり、実は意外に支給されないということも被害の少ないところでは分かりましたし、深刻なところでは今、御紹介ありましたように迅速に、短期間に保険金を出していただけたということで、改めて地震保険も注目されたと思います。三鷹市のような自治体も被災地に職員を派遣して、罹災証明を発行する支援などをさせていただきましたので、皆様の御努力はよく承知しております。

そこで質問なのですが、いわゆる住宅ローンに付随しての火災保険の場合、今おっしゃったように地域に根差して皆様の御活躍が今までであったということです。そうであるならば、仮に今回、うちよ銀行が住宅ローンを開始されて、それに伴って火災保険というようなサービスを始めるとしたら、御専門の観点から住民の皆さん利用者にとって配慮すべき点、そして態勢としてどのような点を最優先で整えるべきかという点について、御意見があればお聞きしたいと思います。

○岡部会長

まず現物確認、ちゃんと現物を見る、確認する。それに伴って適正な評価額、平米当たり幾らとか、実際に幾らで建てましたかというところがあるのですが、こういった的確な評価額、それに基づくものを保険金額として設定させていただくのですが、それと同時に付保内容。例えばゲリラ豪雨が発生して水害が起きたりとか、昨今、雷も多いです。そういったもので家財は大丈夫なのかとか、建物だけに付けておいても、例えば雷を拾って家電製品が駄目にな

ってしまったら補償できないですよとか、こういったものが融資を対象だけにされると建物だけになってしまう。

そうではなくて家財の補償も必要なんですよとか、そういったところをお伝えいただいて、どこまで補償が必要ですか、こういったリスクに対して御入り用ですかということを確認しながら進めていく。それがお客様と膝詰めでリスクに対応する補償ということになっていくと思います。

○三村委員

それでは、一つだけ。

損害保険についてはよく分かるのですけれども、その中で代理業者のあり方というのが、先ほどのお話を伺っていますと零細の方が多いとか、これは私もお付き合いしているところがありますので分かります。

ただ、現状のあり方は今後変わってくる可能性があるのか、あるいは代理業者の立場からすると、例えばいろんな多様な損害保険商品がある方が、ある意味では有利なのかとか、そういった考え方はいかがなのでしょう。お客様との接点が今後広がっていくと思うのです。

○岡部会長

保険商品は多様化した方がいいです。それを持っていることによってお客様に対して対応できていく。何回も申し上げますけれども、リスクに対するニーズに対して付保をしていく、提案していくという意味では、たくさん品揃えがあった方が私たちとしてはいいです。

○三村委員

私の経験上、先ほどおっしゃいましたように、時々接点が弱くなっていくみたいなのが現実を感じる場合がございます、先ほど非常に緻密にとおっしゃっていらしたのですが、なかなか現状それができていないというお話があるのかなと思ったりしまして、いかがなのでしょう。

○岡部会長

現実には1年に1回、更新というものを迎えますので、そういった時にお会いさせていただいたり、最近、電話募集で手続させていただいているものも多いのですけれども、東日本大震災以降、これで私たちの原点をもう一回再確認しまして、やはり対面ですねと。更新時期だけではなくて、その他の時期に足も運んで情報提供させていただくとか、保険付保の内容について御説明させていただくとか、東日本大震災が私たちの原点を見つめ直すいい機会にもなりました。

今ではほとんどの代理店が対面を基本といたします。通販なんかも最近台頭してきておりますので、やはり私たちの原点は対面だよねと。そこでちゃんと保険付保の確認をさせていただく。先ほど申し上げましたお客様の満足の第一

というのは、高い保険知識に基づく説明、それと周辺知識も含めたりスクに対する付保をしていくというのが、私たちのお客様の満足の第一になってきておりますので、その点を私たちが対応させていただいているということです。東日本大震災で随分私たちは原点を見直す機会になりました。今はそんな方向でやっております。

○西室委員長

他にどなたかございますでしょうか。

それでは、これで質疑を終わらせていただきたいと思います。今日はありがとうございました。これからよろしく願いいたします。

(社団法人日本損害保険代理業協会退室)

(欧州ビジネス協会入室)

○西室委員長

それでは、続きまして欧州ビジネス協会からの意見陳述を5分ぐらいいただき、その後、質疑応答を10分ぐらいということで考えております。よろしく願いいたします。

○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でございます。このたびは引き続きましてお時間頂戴いたしまして、ありがとうございます。

資料は意見という形をそのまま載せさせていただいておりますが、私どもが意見として書かせていただいておりますことは、公正な競争条件の確立を是非ともお願いしたいということを再三言っておる次第でございますけれども、今般、学資保険の認可申請が出されていることとして、この競争条件がまだ確立されていない中での認可申請というものについては、非常に懸念を感じている次第でございます。

かんぽ生命保険が出されている資料にもございますとおり、学資保険というものはファーストコンタクトという商品としては非常に有効な商品でございますけれども、これが新たな業務として認可されるということは、民間の保険会社等々にしてみれば競争的にはかなり圧迫を受けることを感じている次第であります。

競争というところでいきますと、やはり当面はまだ信用補完という面ではかんぽ生命保険の方が、いわゆる「暗黙の政府保証」という問題が払拭されていない以上は、ここで新たな学資保険という形での保険の引受けに参入されるというところは、非常に競争上の点から懸念を、民業圧迫の点で懸念を感じておるというところでございます。

次に述べさせていただいているところにつきましては、ユニバーサルなサービスというところでございますけれども、ここにつきましては商品を選ぶとい

う意味におきまして、一般のお客様にできるだけ広い商品から選んでいただくというのが理想だと考えているわけですが、郵便局のネットワークの活用という意味では、かんぽ生命保険の方が民間金融機関と比べてアクセスが確保されているということになりますと、同等の競争条件ということは言えないのではないかとこの点も触れさせていただいている次第です。

最後に述べさせていただいておりますのは監督体制というところで、やはり同じ競争をする以上は是非とも同じ規制、環境を確保していただいた上で新たな業務展開を認可されることを希望しておりますので、そのあたりの審査面で慎重なお取り扱いをいただきたいということで、書かせていただいている次第でございます。

簡単ではございますけれども、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、委員の皆様の方から御質問あるいは御意見よろしくお願いたします。

老川さん、どうぞ。

○老川委員

どうも御説明ありがとうございました。

欧州ビジネス協会加盟の金融機関、保険会社で学資保険というのはどの程度扱っておられるのですか。

○松田保険委員会委員長

正直申し上げまして、欧州の方では学資保険そのものという保険商品はかなり限られているというか、そのものずばりというものはないという背景がございます。そういう面で行きますと、欧州系の保険会社、日本で展開している保険会社で学資保険そのものを売っているというのは、かなり限られているという認識でございます。

○老川委員

御心配になっているのは、今は扱っていないけれども、学資保険で日本郵政グループが色々開拓していくと、先々のいろんな保険にいろんな影響が及んでいくというのを御心配という意味ですか。

○松田保険委員会委員長

左様でございます。学資保険というものはかんぽ生命保険が出されている資料のとおりなのでございますけれども、やはりお客様との間でコンサルテーションを始めていく意味では、若い世代のお客様に学資保険のニーズが高うございまして、そこから将来の保険設計をしていく上では非常に有効な商品になります。もちろん、貯蓄性が高いということが魅力なわけなのですけれども、

当初はなかなか採算性が上がりませんが、将来にわたって保障ですとか医療といったものを御家庭の中でトータルにお買い求めいただくことで、非常に長いお付き合いをしていくというのが大事なことでございますので、そう考えますとこれから学資保険が、かんぽ生命保険の商品が魅力的になればなるほど、民間の方ではより競争が厳しくなるというのを懸念しております。

○西室委員長

ありがとうございます。

三村さん、どうぞ。

○三村委員

今の御説明の中でおっしゃったビジネスの論理からしますと、それだけ魅力的な保険商品になぜお入りにならないのかという逆の疑問も出てくると思うのです。むしろ学資保険というのは今のようにファーストコンタクト商品で有効であるとか、あるいはライフスタイル全体を見た上で非常におもしろい商品であるとするならば、そこにおいての市場性とか戦略性というのがあると思うのですが、なぜお入りになる企業がないのかというのはいかがなのですか。

○松田保険委員会委員長

個人的にはもちろんお買い求めになっていることも多いと思うのですが、企業からいきますと当初はどうしても貯蓄性が高いもので、収益性が抑えられているのです。つまり、商品性として将来戻ってくる、払込みの保険料よりも返ってくることを重視している商品性がございますので、収益性がどうしても落ちてしまうということが、すごく単体な商品でございます。それは民間でも同じような商品設計にはなっているかと思うのですが、どうしてもその過程というか長いスパンで考えているという位置付けの中で、一つ当初の魅力的な商品という意味で、他のものとセットでお買い求めいただくことを元々想定しているというのが、背景としてあるかと思えます。

○西室委員長

米澤さん、どうぞ。

○米澤委員長代理

色々分からない点はあるのですが、欧州ビジネス協会に入っているのは欧州の保険会社、例えばアリアンツとか、そういうようなところですか。

○松田保険委員会委員長

アリアンツ、アクサ生命ですとかカーディフなどです。

○西室委員長

今、何社ぐらいですか。

○松田保険委員会委員長

実際問題アクティブに展開している会社は2～3社でございますが、いわゆるインフォースというか既存の保険を取り扱っている会社を合わせますと一桁、10社には至りませんという形です。

○米澤委員長代理

それは世界的に皆さん大きな会社ですけれども、ここ日本のマーケットでしたら、少なくとも地域までお店を出して営業しているというのはとてもないわけですね。ですので、かんぽ生命保険の、特にこれから想定される保険に関しては、率直な話、余りバッティングしないのではないかと思いますのですが、だからいいとか悪いとかではないのですけれども、そういう感じはいたしませんか。

○松田保険委員会委員長

確かに国内生保様と比べたら営業網というのは限られておまして、営業網を比較的展開している会社としてはアクサ生命なのでございますけれども、他の会社ですと割とダイレクトなチャンネルですとかいったようなことで、店舗網を抱えていないというのはおっしゃるとおりでございます。

ただ、やはり私どもとしましては商品の設計の部分で欧州ですとか本国といえますか、グローバルなノウハウを活かしていきたいというのが各社各様にあるかと思っておりますので、その商品を売っていただける場というのは同様に確保といえますか、もちろん経済合理性というか経済条件にもよるのだと思っておりますけれども、そのところを公正に条件を確保したいということがあるかと思っております。

○米澤委員長代理

私はマーケティングが専門ではないのですが、かなりポジショニングは違うと思っておりますので、昨日もあるところで言ったのですが、むしろこれから学資保険というものを全体として盛り立てていって、それでもってニーズを高めていくということになれば、かえってそちらの方が欧州のいろんな保険会社もやりやすいのではないかという感じがするのですが、つぶしていくよりか、そのところをお互いに育てていくといった方が、戦略としては魅力的な感じが私はするのです。

○松田保険委員会委員長

もちろん学資保険を持っている会社とそうでない会社もあるかと思うのですが、いわゆる医療ですとか保障ですとか、そういった欧州ビジネス協会に入っている保険会社の商品が、正当な形で商品の一つのオプションとしてお客様に選ばれて、もちろん競争力で劣後する場合は選ばれないのでしょうけれども、そういった同じ土俵に乗るといことが確保された上で、たまたまニーズがあってもかんぽ生命保険の学資保険が入口のところでは選ばれるということも当然あるかと思っております。それ自体は当然、ビジネスでございますので、あり

得てもしかるべきかなと思っておりますが、先ほど補足いただきましたとおり、私ども懸念しておりますのは医療とか死亡ですとか、こういったものへの将来的な影響が主体ではございます。

○清原委員

1点だけお聞きします。

今回、欧州ビジネス協会の御意見の場合、松田保険委員会委員長が見えたということで、保険について特化して今日は御意見をいただいたわけなのですが、日本の保険会社においては郵便局とこれまで提携してその商品を販売してきたという事例が少なからずあるようなのですが、欧州ビジネス協会の保険委員会に加盟されているような保険会社の場合には、これまでそういう提携先というか、そういう対象として郵便局についてお考えになったことがあるやなしやということと、今後の可能性について御検討があれば教えていただければと思います。

○松田保険委員会委員長

ありがとうございます。

一部の会社につきましては、今、御指摘いただいたとおり提携という形をしている例はございます。実際問題、郵便局の店舗で売っていただくということなのですが、ただ、実績としましてはなかなか販売の実績が上がっていないというのが実例でございます。それはいろんな理由とか、保険会社側の商品の魅力の問題とか色々あると思っておりますけれども、いずれにしてもボリューム自体は非常に限られている状況であるということです。

今後につきましては、私どもも商品を良くしていくものということと同時に、お客様のニーズがしっかり捕まえた上で、提携関係をより良いものに進めていきたいという考えは、各社持っているかと思えます。

○清原委員

ありがとうございます。

今そのように言っていたように、提携して販売実績などが、狭い意味かもしれませんがマーケティングリサーチ的なことがあって、ヨーロッパの状況と日本の状況の違い、あるいはニーズの違い、そうしたものを探ることもなるのではないかというふうに、今のお話を聞いていて思いました。是非日本のライフスタイルとかライフステージに応じた保険の取り組みなどを検討する上で、これまでの提携、これからの提携が活ければなという感想を持ちました。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す。

他にございませんようでしたら、これで質疑を終了させていただきたいと思
います。本日はありがとうございます。これからもよろしく願います。

(欧州ビジネス協会退室)

○西室委員長

それでは、次は在日米国商工会議所からの御意見を伺う予定でありましたけ
れども、急遽御出席できないことになりましたので、説明いただく予定の内容
について原稿をいただいておりますので、事務局から代読をよろしく願いま
す。

○後藤事務局次長

事務局より代読させていただきます。

「本日は、ゆうちょ銀行およびかんぽ生命保険の新規業務・既存商品の改定
の認可申請について、郵政民営化委員会において意見を述べる機会をいただき、
ありがとうございます。出席することができず大変残念ですが、以下、私ども
の意見をご検討いただきますようお願いいたします。

在日米国商工会議所（ACGJ）は長年にわたり、米国、ヨーロッパ、カナダの
産業界や政府代表者とともに、日本の金融機関と協調し、日本郵政グループの
金融機関と民間の銀行や保険会社との間で平等な競争環境を確立するよう日本
政府に求めてきました。これは、ACGJが10年間にわたって一貫して明確に主張
してきた立場であり、私たちは日本政府に対し、平等な競争環境が確立される
まで、日本郵政グループの金融機関の事業拡大（新商品・サービスの提供や既
存商品・サービスの改定を含む）を禁止するよう繰り返し要請してきました。

日本は、日本郵政グループと民間業界の間に平等な競争環境を確立すること
を、二国間及び多国間協定の場で公約しています。二国間での公約としては、
例えば、最近の日米経済調和対話において日本政府は『郵政金融機関の業務範
囲の拡大において、対等な競争条件が常に確保されるべきである』と認識しま
した。多国間協定としては、日本は世界貿易機関（WTO）の『サービスの貿易に
関する一般協定（GATS）』の下で銀行・保険・保険関連サービスに関して、日
本市場へのアクセスを提供し、内国民待遇を行うという具体的な合意事項を採
択しています。GATSの第17条において日本は、米国やその他のWTO加盟国のサ
ービスおよびサービス提供者に対し、『自国の同種のサービス及びサービス提
供者に与える待遇よりも不利でない待遇』を与えることが具体的に求められて
います。そして、日本は、ゆうちょ銀行およびかんぽ生命保険をこのWTO上の
義務の例外とはしていません。

日本の国際公約や通商義務にもかかわらず、日本郵政グループは民間業界と
の平等でない競争環境から恩恵を受け続けています。ACGJが8月30日の郵政民

営化委員会のヒアリングで述べたように、そうした恩恵の一部として、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が挙げられます。

日本政府が日本郵政グループの改革を日本の二国間・多国間公約と整合する方向に進め、平等な競争環境を確立するまで、今回申請されている各種ローンや学資保険等も含め、ゆうちょ銀行及びかんぽ生命保険の新商品・サービスの提供や既存商品・サービスの改定は許可されるべきではありません。これは、8月30日のヒアリングで述べた意見を含め、ACGJが長らく主張し続けてきた立場と一貫するものです。」

以上です。

○西室委員長

ありがとうございました。

以上で終わりにさせていただき、次に移らせていただきます。

(日本郵政グループ労働組合入室)

○西室委員長

それでは、続いて日本郵政グループ労働組合からの御意見を5分ぐらいいただいて、その後、質疑応答を10分ぐらいということでもよろしくお願ひしたいと思ひます。

○増田企画局長

JP 労組の増田と申します。よろしくお願ひします。

まず、本民営化委員会委員の皆さんの郵政民営化の成功に向けた不断の御努力に敬意を表したいと思ひます。また、委員の皆様を取り計らいにより、私も JP 労組の意見を述べる機会をいただいたことに感謝いたしたいと思ひます。

郵政事業はこの10年間で経営形態が四度も変更され、さらに、そのたびに業界団体等からはゆうちょ銀行、かんぽ生命保険について「暗黙の政府保証論」あるいは「民業圧迫論」などが主張され続けてきました。

一方、ゆうちょ銀行・かんぽ生命保険事業の状況はと言えば、郵政事業庁から日本郵政公社へ経営形態が変更された2003年以降の9年間で、ゆうちょ銀行の貯金残高は227兆円から176兆円に23%減少し、かんぽ生命保険の保有契約件数は6,850万件から3,903万件に43%減少しました。この実態が間接的な政府出資のもとに「暗黙の政府保証」が存在し、有利な競争条件下にあるとの主張に合致していると言えるのでしょうか。「暗黙の政府保証」などといったものは現実として機能していないし、むしろ限度額規制等の上乗せ規制により競争条件に優位性はないことが、この事実をもって言えるのではないかと考えております。その上で、このたびは特に業界団体等が主張されている主要な争点に対する私どもの考え方を主張させていただきたいと思ひます。

まず、「政府の間接出資が残る間はあくまで官業であり、民間の金融機関と公平な競争条件にない」との主張についてであります。これまで政府は約四十数行へ総額約 13 兆円の公的資金による資本増強を行いました。加えて金銭贈与約 19 兆円、資産買取り約 10 兆円、その他諸々含めまして、また、その中でも金銭贈与額のうち 10 兆 4,000 億円については、国民負担として確定しているところであります。

2003 年のりそな銀行に対する資本増強の際には、政府出資は議決権ベースで 64%、株式数ベースで 50%となりました。現在でも議決権ベースで 27%、株式数ベースで 26%、公的資金が入ったままでありますが、りそな銀行への業務規制や限度額規制については論議すらなされてきませんでした。

当時の小泉総理談話においては、「破綻状態にない金融機関に資本増強を行い、健全性の回復を図る。これにより、我が国及び同行が業務を行っている地域の信用秩序の維持に極めて重大な支障が生ずることを未然に防ぐもの」と表明されております。つまり、「暗黙の政府保証」ではなく、「公の政府保証」があったという事実があります。その事実の上に立って議論を進めていただきたいと思えます。

次に、「既に競争が激しい貸出市場にゆうちょ銀行が肥大化したままで参入することで資源配分が歪められ、地域経済に与える影響を懸念する」との主張に対してであります。

規模だけの問題で言えば、三菱 UFJ フィナンシャル・グループの総資産規模は 218 兆円であり、ゆうちょ銀行の総資産 195 兆円を上回っております。三菱東京フィナンシャル・グループと UFJ ホールディングスの合併の際、公正取引委員会は、「全国市場における貸出しのシェアは約 35%となるが、競争を実質的に阻害することとはならない」と結論づけています。規模を理由にゆうちょ銀行のみに規制を行うことは、公平な競争を阻害するものであります。

かんぽ生命保険の学資保険の改定についても一言だけ申し上げます。学資保険市場をとってみれば、かんぽ生命保険の新規契約件数の減少に伴い、外資系の 1 社を除き大手各社の新契約件数は横ばいで進行しており、結果として学資保険市場にはかなりの未加入層が拡大しております。今回の改定による販売件数の増加期待分は、主に未加入層からの移行と想定されます。他社の同種商品と比較して商品内容が突出するものではないことから、今回の改定が適正な競争関係を阻害するものではないことを御理解いただきたいと思えます。

最後に、10 月 1 日の会社統合により、郵便・貯金・保険という国民生活の基礎的サービスを取り扱う私どもの組合員は、ユニバーサルサービスを提供し続け、お客様の視点に立ったより良いサービスが提供できるよう、新たな気持ちでこの会社を良くしよう、郵政民営化を成功させようと日夜努力しております。

民営化しても新たなサービスも提供できない、お客様ニーズに応えられないというのでは、社員・組合員のモチベーションは到底上がってきませんし、経営基盤にも陰りを生ずることとなります。国民生活に不可欠な基礎的サービスを郵便局ネットワークを通じて将来にわたり提供するため、郵政民営化委員会の皆様方の適正な調査審議による結論を導き出していただくよう、改めてお願いする次第であります。よろしくお願いいたします。

以上です。

○西室委員長

ありがとうございました。

それでは、御質問、御意見よろしく申し上げます。

○米澤委員長代理

どうも説明ありがとうございます。

私自身はもちろん中立で色々評価していきたいと思うのですが、今色々言っていたことは8割方ぐらいアグリーしてそうだと思います。「暗黙の政府保証」のもとで随分、逆に不利な立場に置かれていると思うのですが、1点、こういうことを昨日も少し言って、もしかしたら怒るかもしれませんが、**「暗黙の政府保証」があるので一番何が問題かな**というときに、内部の組織の効率性が少し弱いのではないかと。

マーケットに関しては、それでもって優遇されたというのは先ほどの色々な数字が下がってきたというところから見て「ない」のだと思うのです。「ある」と言っている人も随分いるんですけども、むしろ内部の効率性が、つぶれないということも含めて、そこのところの心配はいかがでしょうかと聞いてもしようがないのかもしれませんが、例えば経費率をとってみても、私の理解が間違っていなければ、昔は非常に良かったと理解しているのですが、多分、その後、民間の金融機関がものすごい努力をして下げたと思うのですが、今はむしろ逆転して日本郵政グループの方が高くなっているのだと思うのです。しかも貸出しをやっていないところで高くなっているというので、ですから、一言で言えばこのところの経営の効率性みたいなところに関しては心配ないのか。

というのは、これからもし色々認められたら、新たなところで民間とまさに貸出しの競争していかなければいけないわけです。この勝負というのはどちらが効率的かどうかということに掛かってくるので、やや違った点なのですが、そこの点を若干心配しているのですが、その点はいかがでしょうか。先ほど、「新しい会社、組織になって皆さん方一丸となって」ということの説明があったわけですが、ここのところは少し心配なくはないという感じはしているのです。

○増田企画局長

多分かつて良かったと言われるのは、まるっきり三事業一体の郵政省時代という意味では、いろんなシナジー効果が出ていたと思うのです。それが今、かんぽ生命保険あるいはゆうちょ銀行そのもので言うと、効率性は進んでいっていると思います。規模も非常に小さいですけれども、しかし、営業部分と全部郵便局会社に委託している製販分離、こういう組み立ての中で全体を見れば効率性というか、経費率なども悪くなっている。そういうところにあるのだろうと思いつつ、しかしながら、今回10月1日で郵便事業会社と郵便局会社が統合した中で、さらに統合した会社の例えば販管費をいかに下げるかという中で、どれだけ営業力を付けるかというようなことを進めていきますので、そういうことからいろんな他の民間会社と同等に努力は限りなくしていくことによって、経費率を上げるとか、あるいはいろんな効率性を求めるとかいうことに進んでいくのだと思っています。

そういった意味では、きちんといろんな新たな業務などが扱えるようになることと同時に、様々な効率性を求めて努力してまいりたいと思っております。

○西室委員長

老川委員、どうぞ。

○老川委員

先ほどの御説明の中で、学資保険の加入対象、主として未開拓の部分というものがまだあって、そちらの方にはかなりお客さんが見込めるのではないかとこの御説明で、そういうふうになれば非常に結構だと思うのですが、民間生保は、出生数がずっと減ってきて100万人強、それに対して学資保険の加入者は今のところ6~7割ぐらい、これは既に飽和状態、だから学資保険のかんぽ生命保険の加入条件が少し容易になると、民間が圧迫されるのではないかとこの御心配をなされているようなのですが、これはやってみなければわからないと言えばそうなってしまうのですけれども、奪い合いではなくて未開拓の部分を開拓していこうということを、具体的な政策展開としてそういうことは可能なかどうか。それが望ましいと思うのですが、そこら辺はどんなふうにかんがえたいのでしょうか。

○増田企画局長

多分、他の保険会社は多岐多様な商品開発と商品をいっぱい持っておられるわけですね。片方、かんぽ生命保険は養老保険が基本であるので、商品枠がものすごく限られているわけですね。ですので、そういう意味では学資保険も主要な商品として扱ってきたわけですねけれども、それが非常になかなか難しい商品性を持っていて、それで言うとだんだん契約件数が減ってきました。

一方で、他の保険会社はそういった意味ではいろんな新しい商品を開発できるので、いろんなニーズに合ったことをしておられるわけですね。そういう意味

では学資保険を中心に取組まなくても、いろんなどころであるのでということになっていて、結果としてもかんぽ生命保険が落ちていく分は他の会社はほとんど横ばいになっていて、1社というのはアフラックなのですけれども、アフラックだけが伸びているわけです。全体としては学資保険の入っておられるパーセントは、どんどん未加入層が拡大しているということになっておりまして、今回のかんぽ生命保険の改定の内容は死亡保険を少なくして、ある意味でもっとお客さんに有利なように取り扱おうということの商品改定なので、学資保険というだけで言うと他の民間生命保険会社との競合になるような部分は非常に少ないのではないかと思っていますということであります。

○西室委員長

ありがとうございました。
清原さん、どうぞ。

○清原委員

ありがとうございます。

この10月1日に郵便局会社、郵便事業会社が一緒になるということで、これまでの間、法改正から各郵便局でそれぞれ職員の方が御努力されて、一応、今のところスムーズに移行されているようで本当にお疲れ様です。

そういう中で、元に戻ったわけではなく、結局また新たな局会社と事業会社の統合の姿を作りつつあると思うのです。そういう時に新しいローンであるとか学資保険であるとかというものが示され、また、火災保険もということが提起されている中、職員の皆様の立場では概ね歓迎というか、これは自分たちとしてもできますよという御意見をいただいたのですが、それを着実に利用者の皆様、顧客の皆様の立場に立って、適正にきめ細かく対応していくためには、研修ですとか色々な必要が生じてくると思うのです。それにつきまして組合におかれては、この新しい商品等への対応に向けて会社に望むものもあるでしょうし、御自身たちとして自発的に取り組むものもあるかもしれませんので、そのような体制について方向性を共有しているものがあれば、御紹介いただけますか。

○増田企画局長

もう既に5年前に郵政民営化になった段階から、あの時も言われたように、郵便局が民営化すればいろんなことができるんだということで、私ども組合員もものすごく期待を持って、いろんなことに対応していこうとしたわけです。当然、今、認可申請を出しているゆうちょ銀行のローンについても、スルガ銀行と提携して私どもの組合員が全て出向してローンのいろんなことを含めて、あるいは両方出資した子会社にも出向し、スルガ銀行にもそういう研修出向みたいな形で、私どもでちゃんと自前でできるような準備を、あの時でもすぐで

きるようなことが言われたわけです。そういった意味ではすぐ準備に取り掛かった。と言いながら、現在そのことが認可されないまま5年もきていて、あるいは出向どころか新しくスルガ銀行を辞めて、ゆうちょ銀行に入ってもらっている人たちもおられるわけです。一応プロパーの人たちとか、専門的な分野の方たちをスカウトして入ってもらったり。その人たちはローンをするために来ているのですけれども、ローンができないわけです。そういうのをずっと引きずっているというのがあります。

あるいは、今回は新規業務の申請をしていますが、まだ商品性が開発できていないのでということですが、がん保険にかんぽ生命保険などは日本生命と提携して新しい商品を作ろうというふうにも、民営化になった時から準備してシステムを全部作っているわけです。しかし、それができないというところに全部私ども社員や組合員が関わっているわけです。それでは大きな労働条件変更あるいはいろんな苦勞もしつつしているわけです。当然、そのための準備だということで資格も必要ですし、そういう意味では準備をずっとしてきた。しかし、扱わせてもらえないというのがこの間の流れであって、そういった意味では当然これ以上にきちんと研修も徹底しなければなりませんし、社員、組合員の努力も要ると思います。

しかし、新たなことにチャレンジできる、そのような会社に夢を見ている、あるいは未来像を考えてきた私どもとしては、当然元に戻るというつもりではなくて、この民営化した郵便局ネットワークというか、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険も含めた郵便局のネットワークを民営化したこの会社で、何とか郵政グループで成功させようというのが私どもの思いでありまして、是非ともそういった意味では新たな業務にチャレンジさせていただきたいというのが思いであります。

○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。

三村委員、何かございますか。

○三村委員

最後に一つだけ。

先ほどの資料 86-4-2 を拝見しておりまして、そこでかんぽ生命保険の学資保険についてということの御説明がございました。最後のところに、今回の商品改定が収益性の低い商品になる、そのことも踏まえた上で組合としてもそうした手当改正の妥当性、販売インセンティブ向上を基本に対応というような形で書かれていらっしゃるのですけれども、一つだけひょっとして心配があると

したら、強引に販売活動を始めるといいたいな、何かそれにドライブがかかる、丁寧に丁寧にやっていくということが本来学資保険なのですが、その可能性はないのか。それについて組合側の皆様はどう考えていらっしゃるのでしょうか。

○増田企画局長

ある意味で個人スキルといいますか、販売スキルを磨いていくというのはみんな努力しているのですけれども、今回、商品性に合わせて提案されているのは手当乗率の3割減という提案なのですが、それを言えば組合とすれば手当が下がるので労働条件という意味では下がるわけですけれども、しかし、商品改定の中身を見ればお客さんの立場に立つと改定した方がいい商品性になるわけです。そのことを考えると、そういう意味でセールスをするという意味では、だから減った分を余計に無理やり取ってくるというよりも、逆に言えばお客様には説明しやすい商品になるという意味で組合員もウェルカムである。ただ、労働条件の変更があるので、そこは私ども決議機関で組合員の皆さんの了解をとって変更するという手続をとることにしております。

以上です。

○西室委員長

ありがとうございます。

そうすると、これが認可されたら組合と経営側との間で手当その他については相談をし直すということですか。

○増田企画局長

認可されることを前提に、その準備に入っている。しかし、認可されないとそれも苦労損ということになります。

○西室委員長

分かりました。どうもありがとうございます。

それでは、これで質疑は終了したいと思います。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)

○西室委員長

それでは、出席団体以外から寄せられた意見について、事務局から紹介をよろしくお願いします。

○後藤事務局次長

今回のヒアリングに出席された団体以外の方々から寄せられた意見を、概略ですが、御紹介させていただきたいと思います。お手元に今日もそれぞれ86-7-1~86-7-3までで大部ですけれども、資料を付けてございますので、正確なところは改めて御確認いただければと存じます。では、御紹介させていただきます。

一つ目は駐日欧州連合代表部、EU代表部からの御意見ですけれども、日本郵政が新規サービスに係る内部相互補助を行うのではないかと。また、他の民間金融機関等が郵便局ネットワークに対するアクセスが得られない状況にあるのではないかと。といった、平等な競争条件に関する懸念があるという意見をいただいております。

次に、在日米国大使館から、郵便局ネットワークに対するアクセス、非金融部門を含めた一体的なグループ経営、暗黙の政府保証等の日本郵政グループが享受している各種の優遇措置を完全に排除すべきであるというような御意見をいただいております。

最後に、全国共済農業協同組合連合会からは、金融二社の完全民営化に向けた具体的な計画が示されておらず、暗黙の政府保証の払拭に向けた道筋が不透明である。また、所見確定前の認可申請は郵政民営化法に規定する目的及び基本理念を軽んじることにつながるのではないかと。といった御意見をいただきました。

主だったところは以上でございます。

○西室委員長

ありがとうございます。

それでは、先に進ませていただきたいと思いますけれども、金融庁と総務省の方はどうぞ前の方にいらっしゃってください。

(金融庁、総務省着席)

続きまして、金融庁及び総務省から認可申請の審査状況についての御説明を、各省庁10分以内ぐらいでいただいて、その後で質疑を20分ぐらいと考えております。それでは、御説明よろしく申し上げます。

○遠藤審議官

金融庁でございます。

お手元に資料がございますけれども、その資料の表紙をめくっていただきますと1枚目は郵便貯金銀行の新規業務認可及び承認の流れ。2枚目が保険会社の新規業務認可の流れでございます。1ページ目、2ページ目は去る7月11日の当委員会において、少し見やすくしたのですが、基本的には同じ資料について説明させていただいております。

ポイントは、我々金融庁はこの郵政民営化法に基づく認可と、銀行法に基づく承認あるいは保険業法に基づく認可でございますけれども、この二つの流れの中で、この行政手続の中で今回の新規業務の認可を行っていくということでございます。

1枚目、2枚目でこの法律に基づく我々認可をする際の審査のポイントでございますけれども、それを整理し直したものが4ページ目でございます。新規

業務に係る審査項目ということでございまして、大きく郵政民営化法上の審査項目と、銀行法、保険業法上の審査項目に分けてございます。○を総計しますと五つございます。

まず郵政民営化法上の審査項目については、他の金融機関等との適正な競争関係、それから、利用者への役務の適切な提供でございます。この利用者への役務の適切な提供というのは、かなりの部分が銀行法あるいは保険業法上の審査項目として、ここに経営管理あるいは財務の健全性、業務の適切性と三つ述べておりますけれども、これと共通する視点がございます。本日はこういった五つの審査項目に従って、5ページ目に主な論点という形で摘示させていただいておりますが、こういった主な論点について現在までどのようなものを審査、議論を行っているかということについて御紹介させていただきたいと思っております。

審査に当たっては、これは当然のことですけれども、一般の民間金融機関から新規業務の申請があった場合と同じ目線で行っております。経営管理、ガバナンス、財務の健全性、業務の適切性を同じ目線で検証していくということをしております。

まず4ページ目の一番上の○の他の金融機関等との適正な競争関係につきましては、5ページの主な論点と致しまして、金融二社等の株式処分スケジュール、中期的なビジネスモデルあるいは収益管理のあり方といったことについて議論をしております。

日本郵政を通じました金融二社に対する国の株式の保有割合が他の金融機関との競争関係上問題となるのは、暗黙の政府保証云々という議論がございすけれども、日本郵政が規模が非常に巨大であるということと相まって、万一の場合の国の関与に関する市場や利用者の期待がある。そういった期待を通じて金融二社に有利性をもたらし、それが競争関係を歪めることになって、延いては金融システム全体に悪影響を与えかねないと言えるということでございます。

したがって、新規業務の拡大というのは株式保有割合の削減割合に応じて認めていくのが適当ではないかと考えておりました、その前提として金融二社の株式売却スケジュールを確認することが必要ではないかと考えまして、そういった議論をしようということをご提示しております。

それから、中長期的なビジネスモデルでございますけれども、金融二社の行う新規業務がリスクを最小限に抑えるとともに、リターンを当然確保する。金融二社の持続的な収益力の強化につなげていくためには、これらの業務が中長期的な経営戦略の中で適切に位置付けられて、確実に運営されていく必要があると考えています。その前提として金融二社が描く中長期的なビジネスモデルが具体的にどのようなものなのか。個々の新規業務、今回申請がありました新

規業務が、そうした中長期的なビジネスモデル全体と整合性のとれたものであるのか、まずもって確認する必要があると考えております。

こういった今まさに新規業務の申請を行った会社のビジネスモデル、それから、それが中長期的にどう展開していくのかといった議論は、一般の民間金融機関と新規業務について議論する際にも同じように行っていて、必ず踏まなければいけないステップだと我々は認識しております。

加えて、こうしたビジネスの将来像が明らかになって初めて、金融二社が他の金融機関と中長期的にどのような競争関係になっていくのか、それが適正なものであるのかということが判断できるのではないかと考えております。

今、申しました株式の処分スケジュール、中長期的なビジネスモデルについては、金融庁から金融二社、それから、持株会社の日本郵政に対して、繰り返しその考え方を示して議論していこうと申し上げているのでございますけれども、現時点ではその考え方はまだ示されておられません。ただ、そういった考え方が示されていないからと言って、既に申請は出ており、その申請の審査をストップするというわけにはいきませんので、具体的な審査は進めております。具体的な審査を進めつつ、こういった株式処分スケジュールとかビジネスモデルを提示していただいて、それについて総論的な議論をしていこうではないか、並行してやろうということを先方に提案しているところでございます。

本来、この二つの論点というのは議論の入口に当たる事柄であって、同様の問題意識というのは、先日、当委員会におきましても西室委員長から日本郵政の齋藤社長にもお示しいただいたものと承知をしておりますので、是非こういった二つの総論的な論点についても郵政側からお示しいただいて、議論を深めていきたいと考えております。

三つ目の論点、収益管理のあり方でございますけれども、これは金融二社が新規業務に係る収益をどのように管理していくのかという問題であります。

ゆうちょ銀行は、これまで集めた預金を満期保有の国債で運用する、非常に大きなポートフォリオで資産収益管理を行うということを基本としてまいりました。有価証券残高 175 兆円という巨額なポートフォリオで、一体で収益を管理していたわけですが、今回の住宅ローン等の新規業務について、収益管理をどう行うのかという議論を進めているところ、先方から住宅ローン等の資金調達コスト、この資金調達に関する経費でございますが、これが大きなポートフォリオの含み益、これは 4.3 兆円あるのでございますけれども、それを抱えるポートフォリオの中にあたかも溶け込ませてしまうといった管理になる、という説明を受けております。そうしますと、そもそも新ビジネスの収益分析を的確に行うことができないのではないかと。貸付けに係る費用が正確に認識できないので、場合によっては販売価格が原価をカバーしない低いレベルに設定

されてしまって、経済合理性のない判断が行われかねない状況になってしまうのではないかという懸念を持っております。この収益管理のあり方について議論を詰めていく必要があると考えている次第でございます。

かんぽ生命保険につきましても、新規の契約獲得が長期にわたって低下している現在のかんぽ生命保険が提供をしている学資保険。これは4タイプの商品性があるのでございますけれども、これを民間他社並みの運用型商品、全20種類だと提示を受けております。この全20種類の運用型商品に衣替えして、一時払いでありますとか月額保険料率を引き下げて、未加入者の新規獲得とか、既加入者への重ね売りにつなげていきたいという提示を受けております。

そこで色々議論しているのでございますけれども、新商品の競争力でありませつか、販売見込みが重要になると考えておまして、かんぽ生命保険の販売計画はどうなっているのかということも議論しております。この中で、先方からは、学資保険の販売増加というのは既存の他社シェアに影響するのではなくて、これまで他社商品に一切加入してこなかった学資保険の未加入者の市場参加によって全て吸収されるのだという説明を受けているのですけれども、これについてかなりのやりとりをしているのですが、やや粗い前提に立った推計ではないか、このところをきちんと詰めた議論をしていかないと、適正な競争関係について判断する材料が提供されたとは言えない状況ではないかと考えておりますので、さらに議論を進めていきたいと考えております。

以上が主に適正な競争関係に関連する論点でございます。

次に、二つ目の○の利用者への役務の適切な提供について、二つの論点について御説明させていただきたいと思っております。システム整備と審査・与信管理でございます。

システムでございませけれども、利用者の役務の適切な提供については、金融二社とも業務の基本となるシステム整備がきちんと行われているかを確認する必要があります。全ての金融機関にとりまして、システムというのは業務の運営でありますとか顧客との関係の基礎となる最も重要なインフラでございませ。東日本大震災後にみずほ銀行が大規模なシステム障害を起こして、これは大変な社会問題になったわけでございますけれども、そういった例を引き合いに出すまでもなく、システムがダウンした場合には利用者を与える影響は極めて大きく、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険は全国2万4,000の郵便局とつながる巨大なシステムを運営しておりますので、金融庁といたしましても過去の検査でありますとか監督のヒアリングにおいて、システムについては経営陣を含む金融二社の関係者と様々な議論を行ってまいりました。こうした点を踏まえまして、新規業務をシステム化する際には、既存システムとの接続を含めたシステム全体の安定性をしっかりとチェックする必要があると考えています。

より具体的に申しますと、ゆうちょ銀行はこれまで実質的な貸付業務を行っておりませんので、貸付業務のシステムを今まで実際に開発運用したことはございません。今回は新規の業務に合わせて、郵便貯金等の管理を行う既存のゆうちょ銀行の総合情報システムとは別に、個人向け貸付けでありますとか、法人向け貸付け用のシステムを構築するとしております。システムについては今後こうした個人向け、法人向け貸付け用システム自体の構築、それから、他の行内システムとの接続、銀行外の信用情報機関、行外のシステムとの接続といったことについて、開発スケジュールを確定し、要件を定義し、開発を行い、各種のテストを行っていくといったプロセスを踏んでいく必要があるわけがございますけれども、そういった内容についてどのような内容を考えているのか提示をしていただきまして、その適切性について議論をしていく必要があると考えております。

かんぽ生命保険につきましても、今回の学資保険の改定は平成16年1月に倍型終身保険の販売ということを行いましたけれども、それ以来9年振りの基本契約の改定になっております。まずはかんぽ生命保険の現在のシステム管理が全体として適切に行われているのかを確認する必要があると考えておりまして、その上で25年4月に予定されている新商品の販売開始に向けて、現行の業務系システムと新契約事務システムを改造すると御提示を受けておりますので、こうした開発が適切に行われるのかどうか、これを検証し、さらに端末改造等の残された開発が計画どおり進捗し、必要な品質が確保されているかということを確認する必要があると考えております。

審査・与信管理でございますけれども、4ページの審査・与信管理の中で住宅ローン、目的別ローン、カードローン、法人向け貸付けとそれぞれ書いております。このゆうちょ銀行による貸付業務の提供についても、審査・与信管理面からヒアリングを行っております。

まず、個人向け貸付けのうちの住宅ローンでございますけれども、ゆうちょ銀行は当面スルガ銀行との提携関係を継続して、従来どおりスルガ銀行と共同で設立した保証会社による審査・与信管理を行うというふうにしております。この共同で設立した保証会社というのは社員が大体10名弱で、ほとんどはスルガ銀行からの出向社員で、ゆうちょ銀行からの出向社員はごく一部だということであり、業務の核となるのはスルガ銀行からの出向社員という状況と聞いております。こうした状況がいつまで続くのか、ゆうちょ銀行というのはいつ独立して、こういった住宅ローンに係るリスク管理を行おうとするのか。現時点においてはその見通しとか考え方が示されておられませんので、それを是非示していただきたいという形で議論を続けているところでございます。

これまで媒介により販売していた商品を直貸しに変更するというごさいます。住宅ローンには特殊なデフォルトの傾向がございまして、新規実行時から経過年数が浅いうちはデフォルト率が非常に低いのでございすけれども、ライフサイクルの中で教育費等が掛かる、あるいは本人の職業経歴が色々変化するというさ、一定の期間が経過してからデフォルト率のピークを迎えるという特徴がございます。新規業務を開始する時点において適切に業務を行うためのリスク管理体制というものが整ったと評価できるのかどうか、これを確認する必要があると考えてございます。

目的別ローン、カードローンでございすけれども、これは消費者金融の一種でございまして、これは住宅ローンと異なつて小口で極めて多様な債務者の資金需要を対象として、無担保の場合も多いと考えられます。この販売方式に関してはゆうちょ銀行側と色々議論してございますと、どちらかというさ付加的な商品なんだ、住宅ローンの販売時にいざというさのお守り代わりとして販売するんだといたつた、漠然とした説明を受けているのでございすけれども、それ以上のものがなくて、果たしてカードローン、目的別ローンは事業として成り立つのか、販売時の顧客説明とかその後の与信管理が適切に行われうるのか、現在明確に確認できていない状況でございすので、引き続き議論を続けたいと思つてございます。

法人向け貸付けについては御案内のように、これまでゆうちょ銀行が参加型のシンジケート・ローンで得たノウハウを活かすというさ、その提示を受けてございますけれども、そもそも参加型のシンジケート・ローンというのは他の銀行がアレンジした貸付けに資金の出し手として参加するだけでございまして、基本的に債務者企業と直接接ふ、交渉することはございせん。相対で貸付けを行うというのは、潜在顧客への営業から始まり、債務者としての信用力の審査でございますとか、債務者へのコンサルティング機能の提供でございますとか、与信期間中の経営状況のモニタリングでございますとか、督促とか条件変更等の債権管理を行う、あるいは経営が悪化してくれば経営指導とか追加支援を行う、債権回収、取り立ても行う、さらに再生支援も行うといたつた非常に手間の掛かる業務であるというさ、ございす。

大企業については、情報開示が進んでいるのだからやりやすいのではないかという議論もあるのさ、けれども、固有名詞を挙げて恐縮ですが、例えば東電でございますとか日本航空でございますとかシャープというのが新聞を賑わせてございますけれども、こうした例をとるまでもなく、情報開示の進んだ大企業向け融資でも常に相当のリスクがあるというさを念頭にそのリスク管理態勢を整える必要があるとございます。

それから、中小企業向け融資というのは債権者と債務者の間の情報の非対称性が非常に大きくて、貸付業務の中で最も難しいと言われております。こうした難しさをより効率的に克服するためにゆうちょ銀行と色々議論していますと、スコアリングモデルを使った機械審査の活用を検討しているということでございました。ただ、このスコアリングモデルについても、日本振興銀行を例にとるまでもなく、リスク管理としてはそれだけでは不十分でございます。他の銀行においても、現在、機械審査のみ、スコアリングモデルのみで法人向け貸付けを行っている銀行はございません。こうした点に関するゆうちょ銀行の認識はやや甘いのではないかと当方から指摘しておりまして、引き続き議論を続けているところでございます。

次はガバナンスでございますけれども、このガバナンスに関しては初めに申しましたとおり、国が100%間接出資している現状から、どのようなスケジュールで民間が保有する通常の株式会社に変わり、株式市場によるガバナンスを受けようになるかが重要な問題だと考えております。これから新規業務を拡大していくということであれば、経営として中長期的なビジネスモデルをどのように考えているかということも、ガバナンスの根幹に係る問題でございますので、そういったことについて引き続き議論していきたいと思っております。

財務の健全性でございますけれども、ゆうちょ銀行の個人向け貸付けの主力商品であります住宅ローンについては、5年後の目標残高を7,900億円としておりまして、3年後には黒字化する販売計画を立てておりますが、その前提を見ると住宅ローン市場全体が非常に縮小傾向にあるとか、営業効率が今よりも大幅に引き上げるとか、なかなか合理的に説明し切れない、相当楽観的なものではないかということで、より踏み込んで議論しないと事業として成り立つ見込みがあるのかどうか判断できない状況ではないかと考えております。

法人向け貸付けについても、通常の金融機関であれば当然行う貸付金一本一本の管理を行わない、先ほど申しましたようにポートフォリオ全体として一体で収益を管理するというところでございました。

この販売計画とか収支見通しを、現在、具体的にヒアリング中なのでございますけれども、先ほど申しました一体管理の収益管理構造もあり、色々やや甘い積算をされているのですが、その詳細についてもう少し詰めた議論をしましょうということでございますけれども、そのカウンター・プロポーザルというのが現在まだ提示されておられませんので、引き続き議論を深めようといった状況でございます。

かんぽ生命保険についても同じような状況でございます、先ほど申しましたように学資保険の販売増加が他社シェアに影響を及ぼさないとするなど、我々、色々議論している中でやや粗い前提に立った販売計画になっているので

はないかと思っております。この販売計画というのは、結局、その販売計画に基づいて保険引受けリスクでありますとか、資産運用リスクの大きさに結びつく話でございますし、財務の健全性を図る上ではこの販売計画は合理的であるということが重要であると思っております。その合理的な販売計画の上に立って、必要となる顧客説明態勢の規模であるとか、業務の適切性について議論することがその次のプロセスとして出てきますので、販売計画の合理性を現時点においては一つ詰めようではないかということで、議論しているところでございます。

業務の適切性ということに関しては、先ほど申しました利用者への役務の適切な提供とかなり重なるのでございますけれども、1点、民間の生命保険会社に関しては多額の不払い問題が発生したということがございました。少なくとも今回のかんぽ生命保険の商品改定において、こういった新たな支払漏れというのは社会問題になりますので、この支払漏れが多数発生することがないようにチェックをしていかなければいけないと考えております。

審査項目の中の法令等遵守とか顧客説明ということでございますけれども、現在まで色々と御紹介させていただきました問題について、まだ詰めている段階でございますので、そういったものを一応クリアして、その次に法令等遵守、顧客説明に移っていくことが、今後のヒアリングの課題だと思っております。

長くなりましたが、金融二社の新規業務の認可申請につきましては、以上、現時点で審査の状況を御説明させていただきました。

冒頭申し上げましたように、私が本日一部御紹介させていただいた審査の議論の内容というのは、一般の民間金融機関から新規業務の申請があった場合と同様の目線で行っているものでございます。金融庁といたしましては、銀行法上の銀行であるゆうちょ銀行、保険業法上の生命保険会社であるかんぽ生命保険に対して、そういった同一の目線できちんと議論を行うのが監督責任を負う金融庁の責務だと考えております。

今回、金融二社から申請を受けた新規業務につきましては、郵政民営化法、銀行法、保険業法に定められたそれぞれの要件に照らして、一定の時間をかけ、しっかり審査を行い、認可するか否かを判断してまいりたいと思います。ありがとうございます。

○西室委員長

ありがとうございました。

それでは、続けていただけますか。

○藤野貯金保険課長

総務省の藤野でございます。本日は御説明の機会をお与えいただきまして、ありがとうございます。

資料は 86-6 でございます。ただいま遠藤審議官からお話いただいたものとダブっているものもございますので、適宜省略しながら進めたいと思います。

1 ページ目は全体の俯瞰図でございまして、Ⅰ、Ⅱ、2 通りの手順がございします。総務省で実施するのは、このうちのⅠでございします。Ⅱは業法の規定による規制ということですので、およそゆうちょ銀行、かんぽ生命保険が銀行あるいは生命保険会社としてやっていくのであれば服さなければならない規律にどのように適合してやっていくのかというプロセスだと考えております。こちらは金融庁様の言ったような審査を行うということでございます。

これに対しましてⅠは他の金融機関にはない規律を上乗せさせて、ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険のみに対して行っているものでございします。総務省と金融庁において郵政民営化委員会様の御意見をいただきまして、その上で審査をして認可の是非を判断していくことになってございします。

このⅠのプロセスにつきましては、他の金融機関にはない規制でございしますので、ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険特有の事情というものがここでは重要になってくると考えております。

Ⅰの手続で何を具体的に審査して、何を考慮するのか。これにつきましてはゆうちょ銀行につきましては郵政民営化法の第 110 条、かんぽ生命保険については同法の第 138 条に規定されておりました、その条文を本資料の 4 ページ目と 5 ページ目に参考という形で掲記させていただきますけれども、銀行と保険両方の内容は基本的に同じでございしますので、そこを 2 ページにまとめさせていただきます。

ここにございしますように、新規業務の実施は他の金融機関との間の適正な競争関係を阻害するおそれがないこと、利用者への役務の適切な提供を阻害するおそれがないこと、これを審査すると理解しております。

金融二社は、一般会社としてその経営判断による事業展開が期待されるわけでございますけれども、他方で他の銀行や生命保険会社にはない特有の事情というものを持っておりますので、そこが重要になってくるかと思っております。この金融二社の特有の事情と申しますのは、大ざっぱに申しますと主なものとしましては三つぐらいあるのかなと思っております。

第 1 には国の機関あるいは公社として事業を行ってきた事業体でございまして、現在もなお国が議決権を持つ日本郵政株式会社が議決権を保有しているものであること。郵政民営化法でもこれを受けて、新規業務の認可の是非の判断の際に考慮すべき事項として、この議決権について言及がなされております。

第 2 には、日本郵政グループとして負っているミッションがあること。そして、このためにグループにおいて行っている事業があるということでございます。これは特に今般の郵政民営化法改正に盛り込まれた条項が密接に関わって

いるところをごさいますて、6ページにその代表例を挙げさせていただいております。郵政民営化法第7条の2の第1項では、ユニバーサルサービスについて規定されております。このユニバーサルサービスは郵便、貯蓄、送金、決済そして生命保険について郵便局で一体的に、あまねく全国で利用可能とされるべきこととされております。同じく第2項では、公益性と地域性の十分な発揮が求められる旨が規定されております。

こういったものを初めといたしまして、適切に提供されるべきサービスがあるわけをごさいますから、この法律では新規業務の審査に当たっても金融二社の経営状況について考慮する旨が規定されているものと理解されております。

第3点をごさいまするが、これは日本郵政が持っているミッションとの兼ね合いで、日本郵政グループにおいての郵便局ネットワークとインフラを持っているわけをごさいます。今、申し上げた郵政民営化法第7条の2の第1項でも、郵便局ネットワークの維持というものがうたわれてごさいます。

そういったことから、この審査事項の2点、2ページの上の方、1番と2番で掲げているこの2点については、こういった事情に鑑みて、一つはこういった事情のために適正な競争関係が阻害されないこと、もう一つには、こういったミッションに代表されるような利用者への役務提供の適切性が阻害されないということをごさいますることをここで確保しなければならないのだと理解してごさいます。

そういったことを考えまして、審査に関しての具体的な論点、どういう論点について答えなければいけないのかということをごさいまする、3ページで例示させていただきました。

1が適正な競争関係に関するものでごさいます。(1)としまして、先ほど述べました金融二社の株式の保有に関する論点があるかと思ひます。国におきまして金融二社の業務の一々にまで介入する方針はごさいますせん。また、他の金融機関に対して行わないような形の国としての保証を行うということもないと理解してごさいます。金融二社の所有関係に競争関係の適正さを損なう要因がないかということをごさいまするため、当委員会でごさいまする先般取りまとめられました所見でも、株式処分の方針が明確化されることを期待すると述べられてごさいまするように、これについてごさいまする確認させていただこうと思ひてごさいまする。

(2)でごさいます。金融2社において、あるいは郵政グループにおきまして様々なサービスを提供してごさいまするから、このサービス、他のサービスから不当に補助を受けることで、新規業務が他の金融機関に対して有利な条件で提供することがないかということをごさいまする検討する必要があることを記述してごさいまする。

(3)でごさいます。特に郵便局ネットワークへのアクセスにおいて、競争の地位が不当に有利になっていないかということをごさいます。郵便局ネットワーク自体にはいわゆる不可欠設備規制のような開放義務は存在してごさいまするわけ

ではございません。そういったネットワーク開放を求めるという趣旨では全くございませんけれども、郵便局ネットワークの利用について日本郵便の経営判断というものを超えて、同種のサービスの提供のために郵便局ネットワークのアクセスを求める他の金融機関をシャットアウトするような事情がないか、あるいは同種のサービス提供について不当に大きく差別するような要因がないかなどを検証しようと思っています。

ただ、今回の申請案件で申しますと、例えばゆうちょ銀行の個人向けローン、法人向けローンは、認可申請上、未来永劫郵便局を使わないというふうに言っていないわけですが、ただ、申請者が当面は郵便局は使わない予定とっております。それから、かんぽ生命保険では学資保険を郵便局で販売しておりますが、日本郵便によれば、学資保険に類似したサービスを郵便局を利用して販売したいという要望というのは今のところはないということでございます。

次に2でございます。これは役務の適切な提供の確保に関するものでございます。

まず（１）と（２）でございます。これらは次の（３）、（４）とも関わるので、厳密に分ける必要もないのかもしれませんが、特に新規業務自体が適切に提供される態勢が確保されているかということに重点を置いて見ております。リスクが過大であって、役務の提供が維持できなくなったり、利用者に迷惑を掛けるようなことがあってはいけないということが趣旨でございます。

特に日本郵政のミッションを阻害していないかに着目したのが（３）と（４）でございます。新規業務が他のサービスから補助を受けていないかという論点を先ほど御説明しましたけれども、それと似たようなことを別の観点から見るような形になりますが、新規業務が他のサービスの提供について負担とならないのかというのが、ここの論点でございます。新規業務がしっかりそれだけで立ち上がらないために、例えばユニバーサルサービスの提供に支障がある、あるいは公益性や地域性の発揮に支障があるということでは困るので、一定の採算性というのは確保される必要があるのかと思っております。

今般の認可案件について以上のような問題意識を持って当たろうと考えておりますが、事前の検証だけで済むのか、事後的な検証も場合によっては必要になるのかもしれないということも、問題意識を持って検討していきたいと思っております。

この他の論点がまたあるかもしれません。それから、今、言及しました論点にも深堀りが必要なところもあるかもしれません。郵政民営化委員会の調査審議、それから、その結果である御意見についてよく検討させていただきまして、認可の是非の判断というのは金融庁と共同で行うものでございますので、そちらともよく連携をとって審査してまいりたいと思っております。

以上でございます。

○西室委員長

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いたします。

○老川委員

どうもありがとうございました。

金融庁にお尋ねしたいのですが、いわゆる審査のそれぞれの項目、それに対する視点、どういう観点から、どういう点を詰めておられるか。これはまことに当を得たものだというふうに思うわけで、御説明によればかなりまだ不十分な点が多々あるという印象を受けました。それはそのとおりだと思うのですが、問題はこれを精緻化してきちんと机上の理屈で整ったと仮にしても、実際の経済の動きで予想外のことが起きたり、現実にもそういうことはしょっちゅうあるのですが、そういう意味でやってみなければ分からない面もまたある。こういうことだと思う。

そういう観点からすると、日本郵政グループの御提案については今のようなことなのでしょうが、いわゆる民間の金融機関が新しい業務を始められるときに色々審査される。それと比べてこの辺が一番危ないといえますか、欠けているなということがあるのかどうか。

それから、色々御指摘をされて、もちろんしっかりした提案をしていただかないと困るわけですが、そのために、こういう点をこうすればこの辺がもっとはっきりしてくるのではないかとか、何かそういうような御助言みたいなものはあるでしょうか。

○遠藤審議官

先ほど説明させていただきましたように、議論している論点はかなり多岐にわたるので、特にここがこうだという形で申し上げにくいのですが、一つ例を挙げれば、特にゆうちょ銀行のローンについては、今までは媒介であるとかシンジケート・ローンの参加ということでございますが、どちらかと言うと他人任せのローンだったわけですが、今回、自分のバランスシートに乗せて行うということですので、そこは今までにない体制というものを作らなければいけないということでございます。

そこはきちんとそういう体制を作るべく色々中身について議論をして、色々御努力されていますので、それについて、我々は他の民間金融機関のレベル、内容を知っておりますから、そういったことを前提に色々アドバイスしながら議論しているでございますけれども、まだまだ足りないところもあるので、そこはしばらく議論させていただいて、是非その考え方のレベルを上げていただきたいと考えております。

あと、先に申しましたシステムについて、金融業というのは装置産業でございまして、特に我が国の消費者というのは目線が非常に他の国に比べても厳しい要求水準で、システムなどのトラブルが起こって、色々と金融サービスの提供に関して不便が生じると、それが社会問題化するということが往々にしてありますので、これは金融機関のレピュテーションという観点からも、あるいは金融業務を効率的に行うという観点からも、システムの問題は従来からも検査とか監督で色々議論させていただきましたが、まさにこの機会にきちんとしたシステム構築をやりましょうよという形で議論しているところでございます。

○西室委員長

ありがとうございます。

それでは、米澤さん、お願いします。

○米澤委員長代理

どうも色々多岐にわたって説明ありがとうございます。

私が聞きたいのは主に1点なのですけれども、金融二社等の株式処分のスケジュールが金融庁も総務省の方も論点として挙がってきておりますが、我々も色々ヒアリングをさせていただきまして、それから、今回の特に新しい法律ですと金融二社の株式処分というのは大分後退しました。なかなか見えにくくなって、むしろそれよりかホールディングスの方の株式処分というのが前面に出てきているということなので、この金融二社の株式処分のスケジュールというのはかなり見えにくくなっていると理解していますが、今回の申請の認可に当たって、とてもこの時期で株式処分のスケジュールが出てくるとは思えないのですけれども、これは特に条件としないということで先ほど説明されたのか、ここのところをもう一度御確認いただきたい。

もう一つは、金融二社ないしはホールディングスにとっても、彼らは自分たちにオートノミーがないという方もございまして、なかなかこれは難しいなと思っておりますけれども、ここの関わり方、認可を出すに当たってここはどういうふうに理解していただければいいのか。そこのところのヒント等を教えていただければと思います。

○遠藤審議官

私どもがゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、日本郵政と色々議論しているのは、今回新規業務の申請がございましたけれども、新規業務の申請というのは今回だけに止まるわけではなくて、これはこれから中長期的にビジネスを拡大していく上での第一歩だと思っております。そうすると日本郵政であればゆうちょ銀行、かんぽ生命保険のガバナンスというか、国の株式の間接保有割合も変わってきて、それに伴ってその金融機関の位置付けというものが変わってくる

と思うのです。そういった変わってきた金融機関において民間の金融機関との競争関係というものが、国の保有ということに関してはそれが低下し民間金融機関とのイコールにより近づいている訳ですけれども、その中で業務というものをどういう形で拡大していくのですかと。今回は現時点においては100%保有ですけれども、どういう形でその全体の中の中長期的なビジネスモデルの第一歩として位置付けているのですかという、そもそもの議論をまずやりましょうよと。そうしないと色々と民間の金融機関なんかも不安を吐露されているわけですが、その民間金融機関とかみ合った議論ができないではないですかということでございますし、我々も今回の新規業務の話に関して非常にミクロの話になった議論はもちろん必要なのですけれども、それとともにこれはゆうちょ銀行の今後の安定的なビジネスの中の第一歩としてどう位置付けられているのですかということをおっしゃるので、その前提になるのが、私は金融二社の株式の売却スケジュールではないかと思っているのです。

米澤先生おっしゃるように、そこは国の日本郵政に対する株の話なのか、それとも日本郵政がゆうちょ銀行とかんぽ生命保険について持っている株式の売却の話なのかということでございますけれども、間接保有という意味においては私は両方を含むのではないかと思っているのです。ですから、日本郵政が子会社であるゆうちょ銀行とかんぽ生命保険の売却スケジュールを明らかにしなければこの議論は進められないということに止まらず、そもそも国が日本郵政の株をどういうタイミングで売却するか。売却すれば結局100%の日本郵政が100%持っているゆうちょ銀行とかんぽ生命保険の国の間接保有割合は減ってくるわけですから、当然位置付けは変わってくるということでございますので、その両者を含んだ中長期的なスケジュール、これはスペシフィックに特定の何か年数をなかなか今、摘示するのは難しいと言われておりますので、できるだけ中長期的な見通しを踏まえて考え方を教えてくださいという議論をしているのでございますけれども、そういった中長期的なスケジュール、中長期的なビジネスモデルの中で今回どう位置付けるかという、そういった先を見通した議論を一緒にしましょうということをお示しているということでございます。

○西室委員長

清原委員、どうぞ。

○清原委員

ありがとうございます。

金融庁に教えていただきたいのですが、繰り返し、「今回の審査に当たってはゆうちょ銀行あるいはかんぽ生命保険だからではなくて、一般的な民間の金

融機関あるいは保険業が新商品を提案するときと同じプロセス、同じ論点で丁寧なやりとりしながら審査しています」とおっしゃいました。

ただ、やはり特殊なのは今も米澤先生が御質問されましたように、金融二社等の株式処分スケジュールというのは、他の民間の金融機関や保険の方の取り組みを対象にするときには、株式については当然それは要件になることはないと思うのです。ただ、もちろん中長期的なビジネスモデルや収益管理のあり方というのは、その他の利用者に対する役務の適切さとも大いに関連しますから、当然対象になると思うのです。やはり日本郵政グループの新しい商品あるいはサービスについては、今後ついて回るのが、金融二社等の株式処分スケジュールではないかなと認識するのです。

そのときに、それが適正な競争関係としてかなり重要な要件になってしまうと、お引受けした郵政民営化委員会の1人としては、この問題が解決しない限り、あるいは何らかの方針が政府から示されない限り、新しい商品について色々議論させていただいても、結果としてこの部分が不透明なので私たちの検討がどう位置付けられることになるのかなというふうな状況を今日再確認させていただいたものですから、この特有の条件と、それをはっきりさせるためにも今後の中長期的なビジネスモデルを描く上で有用かもしれない、今回提起されている新たなローンの取り組みであったり、あるいは学資保険の問題についてどう考えていくか。

あるいは、後に他の委員の皆様と御議論させていただくことになると思うのですが、必ずしも今回提起されたものを一体的に考えるのではなくて、それぞれきちんと金融庁でも吟味されているでしょうし、私たちもそれぞれについて検討し、意見を出させていただくことになると思うのです。

したがって、金融庁が現在まで申請に基づいて色々なやりとりをされていく上で、他の機関と共通の論点、あるいは特有の論点を今日それなりに御説明いただいたと思うのですが、さらに金融二社等の株式処分スケジュールについての位置付けについて、今後の見通しも含めて、政府の動きは私自身がよく分かっていないものですから、何か最新の状況を手に入れたら、それも含めてさらにこの金融二社等の株式処分スケジュールのもたらず意義と言うのでしょうか、あるいはそれはそうだけれども、他のものとの関連性で、これについてもどのように配慮の仕方があり得るのか、その可能性について教えていただければと思います。よろしくお願いします。

○遠藤審議官

清原委員の御指摘、問題提起にございますように、我々も株式処分スケジュールが提示されないとそれ以上の議論はできないというのは、我々審査する責任がございますので、それは適当ではないだろうということで、それは別の議

論として進めようと。他の民間金融機関に対する認可とか免許付与と同じような、同じ目線で行う個別の議論というのは、これはやっていこうということで実際に行っているわけでございます。

ですから、そこは2本で進んでいて、私の方からは日本郵政側に繰り返し、そうは言っても全体をまとめる時は、総論的な考え方と、各論として我々が議論した結果として、こういうものについて認可する、あるいはここはなかなか難しいなという結論を出すという形で、全体がパッケージという形で最後ゴールに達することができればいいなと考えているところです。この間、中期ビジョンが出たので、この中期ビジョンが出たことを踏まえてどうなのですか、内部の株式売却スケジュールであるとか中期的なビジネスモデルについては議論は進展されたのですかということも議論しているのです。なかなか難しいということでございますけれども、でも引き続きやりましょうと。なぜかという、中期ビジョンを基にして今度は中期的な計画を立てられるということでございますので、より日本郵政は議論を具体化していこうというプロセスにあると私も理解しておりますので、それを是非お聞かせくださいと。議論を継続しましょう。我々は監督当局としてやるべき議論というのは進めさせていただきますからという形で、日本郵政側と進めております。

株式処分スケジュールについて政府がどういう方針かというのは、我々は直接存じませんで、日本郵政の方が政府の担当部局と議論しているということだと思います。

○西室委員長

三村委員、どうぞ。

○三村委員

一つだけ、金融庁にお伺いしたいと思います。

先ほどいわゆるチェックのポイントということで、大変詳しい御説明をいただきましてありがとうございました。

ローンについては非常に理解したのですが、学資保険の考え方ということで、先ほど不払い問題であるとか、システムの精度を上げるとか、これは当然のことだと思っております。ただ、問題は商品を変える、ある意味では改善することなどを前提としていたときに、先ほど競争力はどうか、市場開拓どうのという話がございました。

もう一つの問題は、元々この市場がだんだんジリ貧化しているとか、かんぽ生命保険の商品そのものがかなり競争力を失っているという状況がある中で、商品を変えれば競争関係が動くのは当然だと思うのですが、それをものすごくリジットに考えていらっしゃるのか、あるいは元々普通のいわゆる保険商品の場合であれば、ある意味ではもっとより優れた商品が出されるべきであります

し、それがきちんとしたリスク管理のもとであるならば、本来もっと促進されるべきだと思うのですが、そのあたりの審査体制はどのように考えていらっしゃるでしょうか。

○遠藤審議官

三村先生おっしゃるように、競争が起こるのは当然なのです。まさに適正な競争かどうかということで、過度に競争が一方向に偏って、それが結局シェアを食われてしまった金融機関の経営を危うくするような、極端な競争の不均衡が生ずるということは問題だと思うのです。我々金融システム上問題だということでございます。ですから、今回のそれは学資保険の改定ではないか、マイナーチェンジなのだからそんなに影響は及ばないだろうというかんぽ生命保険側からの御提示だと思うのですけれども、それはどういう根拠でまさにそういう御提示なのかということについての議論を、まずは行わせていただいているところでございます。

先ほど労働組合の代表の方もおられましたけれども、学資保険に関しては結局、加入していないところを加入させるのだということなのですが、加入していないところの人たちをその対象にしているのは、それはどういう方法によってそれができるのかについてはなかなか難しいところだと思うのです。他の民間金融機関、保険会社も同じように、今、加入していない層の獲得を目指して色々やっているのですけれども、アフラックを除いて他は余りシェアは変わっていないということでもございましたので、他の民間金融機関が今までこの学資保険に関してどういう形でビジネス戦略を持って、商品改定の際にどういうインパクトを与えたのかとか、今回の学資保険の改定というのがそういった過去の金融機関の事例と比較して一体どういうインパクトを与え得るだろうかということについても、正解はないのかもしれませんが、今ある資料をとにかく探ってみて、それでお互いに納得いく議論をしてみましようよということで、今、議論を進めている最中でございますので、決して競争が起こるから問題だとか、多少民間のシェアが失われてしまうだろうから問題だとか、そういう観点では議論はしておりません。

○西室委員長

色々悩ましいところが多過ぎて、私ども委員として先ほど各委員からお話があったように悩んでいるところなのですけれども、これから先もそちらの金融庁あるいは総務省が直接日本郵政グループと色々な意味でディスカッションを続けておられる、その進捗状況。多分、問題意識と協議の対象というのは相当に共通しているものだと思いますので、それについてもなるべく最新の状況と情報を私どもの方に開示していただかないと、見当違いな結論を出すわけ

にまいりませんので、その点は是非とも御配慮のほどよろしくお願ひしたいと思ひます。

どうも本日はありがとうございました。

(金融庁、総務省退席)

○西室委員長

それでは、これで全部のスケジュールが終わりましたので、本日の委員会は閉会にさせていただきますと思ひます。

事務局から何かございますか。

○後藤事務局次長

次回につきましては、色々お話をさせていただきますが、正式には別途御案内をさせていただきますので、よろしくお願ひいたします。

○西室委員長

それでは、これで終了させていただきます。この後、記者会見をさせていただきます。よろしくお願ひします。どうもありがとうございました。