

平成24年10月18日（木）

第87回郵政民営化委員会後 委員長記者会見概要

（15：20～15：30 於：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室）

（会見概要は、以下のとおり。）

○西室委員長

改めまして、西室でございます。よろしくお願ひいたします。

本日の郵政民営化委員会の概要について、説明させていただきます。

資料はお配りしたとおりです。

本日は、平成24年9月20日に日本郵政グループから金融二社の新規業務の認可申請を受けました際に、全体のビジョン等の説明をしてほしいと依頼したことに基づいて説明があったということでもあります。

お手元の資料のとおり「郵政グループビジョン2021」の概要について、資料に基づいての説明があった次第です。

それと同時に、こちらがお願いしているのとこれでは足りないこちらから申しあげたので、会社の方から、具体的な上場について今、検討をしている中でまだ検討が進んでいないので、次回に説明をさせてもらいたいというお話がありました。こちらからは、なるべく早くやっていただかないとそれから先の作業が進まないの、是非ともその資料の提出をお願いしたいということでもあります。

具体的に言えば、上場ということを考えるのでしたら、いわゆる上場に向けてのエクイティストーリーと称する、つまり上場する会社が将来どんな形になる、だから株を買ってくださいという具体的な説明が必要だということです。親会社とその下の金融二社、両方とも上場することに法律ではなっておりますので、どういう形でやっていくのか、もっと詳しい御説明を欲しいのだと申しあげました。

それから、金融二社のビジネスモデルと新規業務の位置付けについての御説明がありました。

ゆうちょ銀行に関しましては、資料にございますけれども、まず一つは、ゆうちょ銀行の基本的なビジネスモデルというのは、個人のお客様に基本的な金融サービス、つまり、預金、送金、ローンを郵便局ネットワークを通じて提供するとともに、お客様からお預けいただいた資金を、機関投資家としてリスクの多様化を図りながら国債を中心に運用をするもの。

ここまでで分かるのは、これから先の運用も国債中心で、今、見える将来においてはやらざるを得ない。しかしながら、その資金の運用についてのいろいろなバラエティーをとれるようにやりたいこと、生活支援企業の立場としては色々な品揃えをしたいのだということでもあります。いわば勤労世帯のニーズに対応するようなローンサービスの拡充とか、そういう商品ラインナップを増やそうということを厳選してここに申請したということでもあります。

リスクを多様化するということが必要ですから、法人等への貸付けも考えながら信用リスク資産の運用も拡大していきたいということでもあります。

かんぽ生命保険の方のビジネスモデルについては、簡易・小口な商品を、養老保険をメインとして全国津々浦々の郵便局ネットワークを通じて、家庭市場を中心にリテールのお客様に提供しているのが現状でありますし、その家庭市場における実績を生かして学資保険の改善等、既存商品の見直しから着手するという説明であります。

それから、委員からの質問あるいは問題点の指摘があったのは、まず一つは、法人向けの融資について長期資金ニーズがあるかという質問を委員から出されました。これは、背景としてはリーマンショック後、資金調達のニーズが少なくなっているのではないかという問題意識だったのですけれども、それについては、大きな意味で資金調達のニーズが減っているということはあるのかもしれないけれども、しかしながら、資金調達先の多様化、分散化というのは、やはりリスクの回避のためには必要であるということの御説明がありました。

融資の体制、つまり審査してそれを格付けしてということについて、本当に体制を整備しているかどうかということですが、まず住宅ローンについては、銀行との提携を通じて、もう既に御承知のようにスルガ銀行のモデルで練習もしてあるし、実際の審査体制その他は変わらないような形の手配にしてあるから心配は要らない。

法人向け貸付けの話については、メインにはなっていないけれども既にシンジケートローンも実施を始めているので、それに備えるための外部の人材も確保して体制を整えておりますという御回答です。

ユニバーサルサービスの維持というのは今度の法律で決まっているけれども、どういうふうに維持していくのかという委員からの御質問がありました。これは、新規業務を今回も増やそうということをおっしゃいますし、既存の業務を改善し効率化していくということも進めていて、少なくとも郵便局にお客様がおいでになる機会あるいはきっかけを多くするようにしていくということがこれからの行く道であり、それが増えることがユニバーサルサービスにもつながるのではなからうかという御説明があります。

結論的には、本日のプレゼンテーションについてはありがたかったけれども、

株式処分を中心にして、これからのやり方について何らかの方向付けあるいは道筋について、もう一度御説明をいただきたいということです。

もう一つは、金融関係の各機関、団体からの基本的な質問は、膨大な資金力のあるゆうちょ銀行が合理化もしたら低い金利を提示することが可能になって、民間の金融機関よりも極めて有利になってしまう可能性。簡単に言えば、金利のダンピングをしないということをどうやって確保するのかということが問題になっているので、それをしっかりもう一度説明をしていただきたい。合理化もします、資金量はほとんど変わらないでいきたい、それで合理化しながらしていくとすればコストが安くなるわけですから、コストベースで積み上げたら他の金融機関より得になる可能性がある。その辺についてのロジックの説明をしっかりとっていただきたいとお願いしてあります。

多額の貸付けの審査については、どういうふうこれからやるかをもう少し詳しく話をしていくべきだろうということも質問として残しております。

したがいまして、今回がヒアリングの最後では全くなくて、もう1回あるいはさらにヒアリングを続けざるを得ないと思っております。

私からは以上です。

○記者

次回、日本郵政グループ側がエクイティストーリーなり株式上場について説明すると言っていると思うのですがけれども、それは何か日程的なものは言われたのか、それとも西室委員長としていつぐらいまでに出してほしいとおっしゃられたのか。

○西室委員長

なるべく早くというのがこちらからのお願いで、日本郵政グループの方は10日ぐらいということ。できれば1週間、10日のうちをお願いしたいと思いますけれども、どのくらいかかるかまだ分からない。ただいま仕事をやっている最中です。確約はとれていません。

○記者

これから1週間か10日の間ということですか。

○西室委員長

そう言っているのだけれども、その間に出せるという確約をしたわけではないという意味です。

○記者

7商品のうち、住宅ローンと今、お二つぐらい挙げられたと思うのですがけれども、その2商品ぐらいが割と早目ということなのでしょうか。

○西室委員長

そのようなことはありません。

これから先のスケジュール的な感覚としては、やはり個別にしっかり見ておかないといけませんから、個別に見ながら早く結論が出せるものについては早目に出すということにしたいということで、かんぽ生命保険の方も含めて、色々これから考えていきます。ですから、全部まとめてみたいな話もしていませんし、どれを優先するという話もまだしていません。

○記者

下地大臣が最近、11月の前半ぐらいまでに日本郵政グループに上場スケジュールを出してほしい旨の発言をよくしているのですけれども、そういう大臣の発言なども今後の委員会の日程に関係しているのですか。

○西室委員長

それもプレッシャーになっているから、1週間から10日ぐらいに出してくれるのがありがたいという話をしたので、下地大臣からのプレッシャーは掛かっているという前提で、私どもも早目にそういうものが出てくることを期待しているということです。

○記者

では、下地大臣の一連の発言を受けてということですか。

○西室委員長

そういうことです。発言も受けて。

よろしゅうございますか。

どうもありがとうございました。またよろしく願いいたします。

次はまた改めて御連絡を差し上げます。