

## 郵政民営化委員会（第89回）議事録

- 1 日時：平成24年11月7日（水）10：00～11：25
- 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  
（意見聴取）・日本郵政グループ  
（論点整理）

### ○西室委員長

それでは、時間でもございますので、ただいまから「郵政民営化委員会」の第89回を開催させていただきます。

本日は、委員5名の皆さん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。

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。

最初の議題でございますけれども、前回、10月29日の委員会で日本郵政株式会社と株式会社ゆうちょ銀行から株式処分の考え方等について詳しい説明を頂戴しました。しかしながら、監査についての説明が十分ではございませんでしたので、次の委員会で説明をお願いしておりました。

本日は、日本郵政株式会社、株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険から、日本郵政株式会社の株式上場の準備に関して、監査法人による監査のスケジュールについての御説明をいただくために、お越しいただきました。

委員の皆様、よろしくお願ひしたいと思います。

それでは、御説明を約20分ぐらいでお願いしたいと思います。

よろしくお願ひします。

### ○坂副社長（日本郵政株式会社）

それでは、御指摘の監査の点につきまして、まず、私どもの高橋専務から御説明させていただきたいと思います。

### ○高橋専務（日本郵政株式会社）

資料の1ページ目「上場に関する決算監査等について」という図でございます。

左側のところで決算監査と内部統制監査を示してございますが、矢印の青色をつけた部分でございますが、これが上場申請をする場合に必要となる監査報告書でございます。

期末決算につきましては、上場申請年度の前2期、直前年度だけではなくて、直前々年度も必要になるということでございます。四半期につきましては、直前年度のものが必要になるということでございます。

現状を申し上げますと、会社法に基づく監査はもう既に毎年行っておりますけれども、その監査法人の監査の中で、金融商品取引法に基づく部分につきましても実質的な審査を既に得ておりますので、これについては必要に応じて監査報告書を求めることが可能になっております。

四半期決算につきましては、10月1日に日本郵便ということで、旧郵便事業会社と旧郵便局会社が統合いたしました。経理財務の部隊につきましてもその体制を整えつつあるということでございますので、来年度きちんと実施をすべく現在、監査法人と具体的な準備をしているところでございます。

内部統制監査につきましては、上場後に必要ということでございますが、何しろ準備に手間を要することもありますので、従前進めていた部分、その積み重ねの中で具体的に準備を進めていきたいと考えております。

そういう状況でございますので、上場申請年度を「N」と記してございますけれども、これまで、これが2015年度ということでの報道等がございますが、先ほど申し上げた措置をとっていけば、さらにそれより前も可能ではあるということでございます。

監査等につきましては、以上でございます。

引き続き説明の方をどういたしましょうか。

○西室委員長

どうぞ、説明を続けていただいて、全部併せて審議をさせていただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

○坂副社長

それでは、ゆうちょ銀行から御説明させていただきます。

○足立会長

これまで、新規業務が認められた場合どういう営業方法を展開するのか。また、審査体制はどうなっているのかということで御説明申し上げましたが、さらに本日、2ページの資料を用意しております。

私どもの個人向けローンにおける展開でありますけれども、住宅ローンの特にセグメント型という一般の銀行では、一般的に対象としていない、右側にありますけれども、アクティブシニア、定年後ゆったりした住まいで過ごしたいと言われる方あるいは個人事業主と言われる方々、店舗と住宅併用といったものを建てたいと言われる方とか、いわゆる一般の銀行が第一義的に対象としていないニッチ層に向けてセグメント型と言われる住宅ローンを展開していきたいと思っております。

左側の黄色いところにありますとおり、現在、この4年間、媒介業務といたしまして、直営店82店舗で取り扱っているわけではありますが、いずれ一定の慣れた段階におきましては、最終的には、直営店233店舗で将来的には展開をしていきたいと考えております。

また、目的別ローンあるいはカードローン、これも4年間、スルガ銀行の媒介業務として行っておりますが、現在でも、直営店233店舗で展開しておるところでございます。

3ページ、ただいま申し上げました形で、個人向けローンの営業体制を考えておりますが、具体的に日本地図の上で取扱店をプロットしております。赤でプロットしたのが82店舗の住宅ローン取扱店でございます。住宅ローン以外につきましては、現在、233店舗で展開しておることということでございます。

地図を見ていただきますと、例えば北海道ですと、住宅ローン82店舗と申し上げましても、札幌だけでございます。四国でありますと、高松と松山。九州でありますと、北九州、福岡、熊本等、4カ所程度であります。

下の括弧で括ったところがございしますが、「〔補完的なお客さまとの接点〕」ということでございます。

前回、郵便局にお客様が来られたときにどういう対応をするのかということでありましたので、あのときにも御説明させていただきましたが、現在、郵便局には、チラシ、パンフレットを置いてございます。ちょっとここにお持ちしましたけれども、こういうチラシ、パンフレットを置いておまして、カードローン、住宅ローンということで、このパンフレットは置いているわけあります。

これは郵便局が代理業務として行っているということではなくて、郵便局の一面を貸与する、広告業務として貸与するという取り扱いで現在、チラシは置いているということでございます。

また、融資希望者がもし郵便局に来られまして、是非紹介してもらいたい、関心があるということであれば、ゆうちょ銀行へ連絡をする、取り次ぐことは当然できると思います。ただ、そこで契約をする、あるいは商品の説明をするとか、そういうことはできませんので、あくまで御要望を受けてのゆうちょ銀行への連絡はできるとしております。

その他、インターネットあるいは電話といったチャンネルも通じて現在も取り扱っておりますけれども、今後も取り扱っていけるだろうと思っております。

ざっと前回からいただきました宿題でございます。

以上であります。

○坂副社長

それでは、引き続きまして、かんぽ生命保険の南方副社長から御説明をさせ

ていただきます。

○南方副社長

それでは、学資保険の改定のご関係でございますが、これまでも御説明申し上げてまいりましたが、改めてお客様にとってのメリットは何なのかといった点につきまして整理をさせていただきました。

5項目に分けて書いてございますが、最大のメリットは、①被保険者の死亡保障を薄くする。これによりまして、保険料の低価格化、返戻率のアップを図るといのが最大のメリットであると考えてございます。

②以下の項目は、やや細かな制度改正でございますが、②お子さまが生まれる前から加入ができるという、他の生命保険会社では出生前加入制度という形で一般化してございますが、これを導入したいということでございます。

③、④は、保険金の受け取り、保険料の払込みの関係で、もう少しきめ細かくお客様のニーズにお応えをしたいということで、③にございますように、保険金の受け取りでは、大学1年から4年の間に毎年学費に充てられるような形で保険金を受け取れる制度を創設する。

④にございますように、小学校・中学校・高校の入学時に一時金として保険金の一部を受け取れるタイプを創設する。保険料の払込みの関係も、中学の入学前までに払込みを終えるというバリエーションを拡充したい。

⑤は、契約者の保障がないタイプ。これも新しいタイプでございますが、学資保険に関しましては、契約者につきましても告知をいただき審査をいたしておりまして、従来ですと、健康上の理由で御加入いただけないお客様もいたわけでございますが、そういったお客様にも御利用いただけるタイプを設けるものでございます。

5ページ、私どもは、来年4月からのサービス開始をお願いしているわけで、4月という時期の意味合いでございますが、お客様から見ますと、教育資金の準備を考えるのは、お子様がお生まれになったとき、小学校入学前までが多いという調査結果が出てございます。実際、私どもの今の学資保険の月別の加入件数、小学校入学前の数字で見ますと、右側にございますように、4月が一番多くなってございまして、次いで5月、6月という結果であるということから、4月からの実施を是非お願いいたしたいということでございます。

御説明は以上でございます。

○西室委員長

ありがとうございました。

それでは、今の御説明に関しまして、委員の皆様方から御質問、御意見等ございましたら、よろしくお願ひしたいと思います。

○老川委員

ありがとうございました。

今の学資保険のことですが、改定項目1から5を今回、全部新しくということですか。前に、高校入学時にも払うとかと、高校の入学のときにも支払いがあると伺ったのですが、どれが新しいものですか。よく分からない。今まで取り扱った中かということと。

○南方副社長

今、大学入学時にまとめて保険金を受け取るのが一般的ですが、お客様の選択によりまして、その一部を先に一時金として、中学・高校入学時にお受け取りになるタイプも既にございます。それに加えてここでは、小学校入学時にも入学祝あるいは進学への諸々の準備費用に充てるというニーズが私どもの調査ではあるということですので、小学校入学時にも一時金を受け取れるタイプのものを準備をしたいということをございます。

○老川委員

そういったタイプは、民間生命保険の場合、学資保険というものがあるのでしょうか、今、おっしゃったようなことはどうなのでしょう。

○南方副社長

一時金を受け取るものも一般化しているタイプであると承知しています。

○老川委員

そうですか。

○西室委員長

どうぞ。

○三村委員

ゆうちょ銀行にまず一つお聞きしたいのですけれども、住宅ローン直営店82店舗、開始後段階的に233店舗という、段階的という表現が、正直、少しあいまいなところもございまして、言い方からすると、段階的という言葉の中には、例えばどういう条件設定とか、どういった準備が必要なのか。あるいはこういった形のものをするときには、こういう要件が必要なのかということが当然おありになると思うのですけれども、そのあたりをどの程度見通しをされて段階的という言葉が使われていらっしゃるのか。

もう一つ、3ページ目の「〔補完的なお客さまとの接点〕」というところで、情報提供をするということで、メールオーダーとかチラシの配備は当然あり得ると思います。ただ、そこで商品説明を行わないということですが、恐らく情報提供の中に単純にこういうものがあるということを知った。どういうものなのかをある程度、理解した。今度はそれに併せてある程度、少し相談して、あるいはその中で、また見ながら契約ということになると思うのですけれども、商品説明をしないというところがどこまでの話でいくのか。

パンフレットを置いておくだけでいいという議論にもならないと思いますので、それがどういうところで線引きされるのか、余りにも冷たくされるとお客様も嫌だとなりますね。しかし、ここは契約店でもないし、ここで販売するつもりもないということになると、その間の区切りが結構、難しくなるかなという感じがいたしました。

そうすると、営業体制的には、むしろ不動産会社との関係の中でということですが、ある意味では、店舗でそういったことを考えるお客様も当然いらっしゃるだろうと思いましたが、「補完的」というところの意味合いがちょっとまだ少し微妙かなという感じがいたします。

もう一つ、例えばそういう話をしますと、メールオーダーとかチラシ、ネット的なものもお使いになるのか。そうすると結構、広い範囲まで顧客層を広げてということにもなりますので、情報提供のあり方、一番最初の導入部の情報提供のあり方をどこの段階で決められるのか。恐らくこれは一つのプロセスを通していかなければいけないので、それを各直営店のあり方と補完店のあり方の一種の役割分担をどう考えていらっしゃるのかということについて教えていただきたいと思います。

○西室委員長

どうぞ。

○米澤副社長（株式会社ゆうちょ銀行）

まず、最初の82店舗からの段階的というところでございますけれども、以前、御説明させていただきました、これから7,900億円ぐらい積み上げますといった、あれは基本的には、82店舗で5年間取り組んだ場合の数字を挙げさせていただいております。

そうした中で、「段階的」ということで申し上げますのは、一つには人の面でございます。今、300人ほど要員がおるわけでございますけれども、その人たちがどの程度、さらに数を増やして養成ができるかにかかってくる。実際に商売をしてみて、どのあたりが有力な商圈であるのか、そういったところを踏まえて「段階的」と言っております。

したがいまして、イメージ的に申し上げますと、82がいきなり翌年には233になるという、そんなイメージではございません。もうちょっとゆっくりした、相当ゆっくりした体制で臨みたい。また、そうでないと、人的な体制であるとか、そういうものがなかなか追いついていかないだろうと考えております。

次に、商品説明のところでございますけれども、メールオーダー・チラシのところは、商品の説明等を行いますと「媒介」ということになってしまいますので、これはなかなか難しい。一方で、先生がおっしゃられたように、余り冷たくしてしまうというのは、これはむしろお客様対応の面でどのように郵便局

から銀行につなぐか、そのつなぎ方をいかに円滑にさせていただくかという問題になろうかと思えます。

基本的には、商品説明から先の話は全て直営店、銀行で行うという役割分担になっております。ただし、そののところをお客様に不愉快な思いをさせることなく、円滑に進めていく。これは一種の営業の現場でのスキルになってくると思えますので、そういったところにも十分配慮しながら対応していきたいと思えます。基本的には、あくまで商品説明等は直営店で行うのが役割分担でございます。

次に、インターネット等の活用についてでございますけれども、現在の媒介のところでもインターネットは取り扱っております。ただし、インターネットのところは、実際には、入り口のところ、ファーストコンタクトのところインターネットでコンタクトをする。

実際に融資をするときには、人が行って、会って、全く人が会わないで融資が決定されることはございません。したがって、色々な手続だとか、書類のところをインターネットでしていただくことはあっても、最終的には、本人と面談をさせていただくというのが基本になろうかと思っております。

これらは既にそう多くはございませんけれども、住宅ローンで実行されている。インターネットから入って、最終的に実行されているものも少数ではございますけれども、ございます。そういったものを引き続きしていくということでございます。

○西室委員長

よろしいですか。どうぞ。

○三村委員

もう一つお聞きしたいのは、今の3ページの「郵便局（一部）」と書いてありますが、「一部」というのがどういう定義なのか。

かんぽ生命保険に併せて一つお聞きしたいのですけれども、「契約者（親）の保障がないタイプを設ける」と大変いい話だと思うのですが、どういう条件の方とか、どういう選択肢を考えていらっしゃるのか。それについて教えていただきたいと思えます。

お願いいたします。

○西室委員長

まず、米澤副社長、どうぞ。

○米澤副社長

郵便局は全部で2万4,000ございますが、ここに全部置くことは考えておりません。実際にお客様の利便であるとかを考えたときには、直営店の周りの郵便局に置いて、そちらにお客様を誘導できる体制をつくるということであろうか

と思います。

現在もそういうチラシ等を置いておきまして、千数百の郵便局でこういうチラシを置いて媒介業務を行っているということでございますので、引き続きそうした体制で対応していきたいと思っております。

○西室委員長

では、南方副社長、どうぞ。

○南方副社長

契約者の保障がないタイプ、「お客さまのメリット」のところに書いてございますが、学資保険については契約者の方についても、先ほど申し上げましたように、告知による審査を行うことにしてございまして、ざっくりな数字で申し上げますと、私ども、かんぽ生命保険の場合には、無診査と言われるのですが、それはあくまでもお客様の申告による審査をベースにしているということで、それでも約1割程度のお客様が通常の例えば養老保険であるとか、そういうものにお入りいただけないというケースがございまして、そういった方にも、今回、お入りいただける形で準備をさせていただきたいという趣旨でございます。

○西室委員長

よろしいですか。

他にどなたか。

それでは、清原委員、どうぞ。

○清原委員

ありがとうございます。

まず、上場に関する決算監査についてでございますけれども、先ほど郵便局会社については、今年10月に統合したので、来年度から開始したいとおっしゃいました。それは、いわゆる会社組織として一定の形を示してから、中間も四半期もされると考えてよろしいのでしょうか。その確認をさせていただければと思います。

そして、併せてゆうちょ銀行とか、かんぽ生命保険とか、それぞれの会社と日本郵政株式会社全体としては、平成25年度からそろって決算監査の体制が整うと受け止めさせていただいてよろしいのでしょうか。

○高橋専務

御指摘のとおりでございます。

○清原委員

ありがとうございます。

それでは、それが直前々年度なのか、直前年度なのかは、とにかくまだこの先、3年間という見通しが立ちましたので、いずれにしても、一番最速でも、直前々年度の分の監査としては、平成25年度もそのような体制をつくられると



ということが今日、説明されたということで受け止めさせていただきます。

○坂副社長

2年間必要な方の直前々年度（N－2）は、現在進行中の年度も可能でございます。

○清原委員

平成24年度も可能であるということですね。

○坂副社長

したがいまして、3年以内と申し上げていましたけれども、監査の関係だけで申し上げると、予定どおり順調に行けば、もう少し早くできるということがあります。

○清原委員

ありがとうございます。

次に、かんぽ生命保険の方に確認というか、こういうことが現在もあるのか、あるいは今後あり得るのかということですが、契約者ですけれども、学資保険の場合は、原則として保護者であるとは思いますが、最近の動向から申しまして、いわゆる祖父母、保護者といっても、必ずしも親に限らず、家族関係等にもよるのですが、保護者となるべき人であれば、親でなくても契約できるという幅が法律的にどのように位置付けられているのか。

今後のあり方としては、保護者というか、親でない祖父母が契約する場合、それが現行もあるのか、今後としてそういう可能性が法律的にあり得るのか。ニーズはしっかりとあると私などは承知しているのですが、いわゆる生命保険のあり方としてそういうことが制度的にあり得るのかどうかを教えていただければと思います。

○南方副社長

現行の学資保険の一つのポイントは、先ほど契約者の保障がないタイプを今回設けると申し上げましたが、契約者がお亡くなりになったときに保障を付けるといいますか、以後の保険料を免除させていただく。これが学資保険の一つの大きなポイントだったと思っております、もちろんそれが今後も主流であろうと考えております。

それに関連して、従前、契約者の加入の年齢について、余り御高齢はいかがかということで、これは約款上の措置でございますが、65歳で線を引かせていただいております。

契約者の保障が付いているケースについてはそのとおりでございますが、契約者の保障がないケースについては、もう年齢は関係ないということで、65歳以上の契約者のケースも、その場合においては、お孫さんのためとか、そういった方の場合でしたら、こちらを御選択いただくことになるのかなと考えてお

ります。

○清原委員

ありがとうございます。

○坂副社長

ここには親と書いてありますが、約款上は、親ではなければいけないということではなくて、年齢制限があったということです。

○清原委員

私などは、これは全体としての日本の特徴だと思うのですが、総体的に御高齢の方の貯蓄率が高いということが明らかになっておりまして、全体の日本のお金の動きを考えたときに、少子高齢化の中で、御高齢の方が若い世代にお金を動かしていくメカニズムが望ましいのではないかと真ん中の世代としては思っているものですから、今、こういう保険等の仕組みの中でも、そうした還流というか、動きが起こることは決して、かんぽ生命保険だけではなくて、ゆうちょ銀行だけではなくて、金融全体の中で重要なのではないかと思いますので、確認をさせていただきました。

ありがとうございます。

○西室委員長

よろしゅうございますか。

○清原委員

結構です。

○西室委員長

真ん中の世代だけではなくて、その上の世代もそれを歓迎いたします。

○老川委員

さっきの契約者の保障がないタイプの御説明がよく分からなかったのです。具体的に例えばどういう方ですか。1割ぐらいあるとおっしゃった。

○南方副社長

今、お断わりしているケースは、お客様に病歴であるとか、健康状態について、告知をいただくのが今の仕組みになっていまして、それを受けまして、私どもで審査をさせていただく、あるいは前に御契約いただいている方でございますと、それまでの保険金、入院あるいは手術で保険金をお支払いしたケースがあるのかなのかという形で、一定の審査はさせていただくと。審査の結果、御契約をお断わりさせていただく方が約1割近い数字に上っているということでございます。

ただ、審査は基本的に被保険者に対する審査ですが、学資については、契約者につきましても、お亡くなりになったときには保険料を基本的に免除することから、契約者につきましても、審査をさせていただいているということでご

ざいます。

○老川委員

病気ですか。

○坂副社長

保障がないタイプは、具体的にはどういう仕組みになっているかについて御説明を。

○南方副社長

保険の場合は契約者と被保険者、受取人をそれぞれ御指定いただくということですが、保険の対象は被保険者と一般的に申します。被保険者について健康状態等を審査させていただく。それは一般でございますが、学資保険につきましても、契約者の方の健康状態等についても審査をさせていただきます。それが従来の学資保険で、万一、契約者の方がお亡くなりになっても、保険料を免除という形で当社が保障させていただきます。

○老川委員

分かりました。要するに、例えばいわゆる健康、病気。

○南方副社長

健康状態です。

○老川委員

そういうことですか。

○南方副社長

左様でございます。

○西室委員長

どうぞ。

○米澤委員長代理

1点教えていただきたいのですが、銀行の方ですと、個人向けローンが中心にこれから予定されていますし、生命保険の方で、かんぽ生命保険ですと、新しい保険ですけれども、これらを実際に行う場合に、設備投資と言ってはおかしいのですが、例えば従業員をどのぐらい拡充しなければいけないのか、さもないと、お店をどうデザインし直さなければいけないのか。この辺のところを教えていただきたいのですが。

かんぽ生命保険の場合は、システムといたしますと、ほとんど今まで従前のところでできるような感じがするのですが、銀行の場合ですと、直営店82店舗、それはスルガ銀行としていらっしゃると思いますので、ここで付け加えて、82店舗でいくために新たに何かしなければいけないということはどういうことなのか、教えていただければと思います。

○米澤副社長

営業の実施体制につきましては、今、従業員というお話がありましたけれども、300人ほど今、おります。媒介をしている者がおりますので、それをそのまま使いますので、エクストラに何かをすることは当面考えておりません。色々なお店の設備等についても、もう既にありますので、それをそのまま使います。システムについて、これももう既にできております。それは新しく我々のところでシステムをつくってあるものですから、これはもう既にできております。これを若干稼働させるためにちょっと動かすための準備は必要になってくるということでございまして、基本的に、今の色々なインフラをそのまま使うということでございます。

○米澤委員長代理

再確認ですけれども、233店舗まで拡充する場合には、大分、付加的な従業員だとか、設備をしていかなければいけないという理解でよろしいのでしょうか。

○米澤副社長

左様でございます。

300人の人間をもっと増やさなければいけない、あるいはお店の中にそういうスペースがございません。大体、ローン営業部というところで今、取り扱っておるわけですけれども、今、82店舗以外はありませんので、そこにローン営業部という部屋みたいなものをつくって対応するという事も必要になってまいります。

○坂副社長

強いて言えば、今は契約書などの書類は媒介用のものしかありませんので、新しいものを印刷しなければなりません。

○西室委員長

他によろしゅうございますか。

かんぽ生命保険の方は。

○南方副社長

かんぽ生命保険も現行の改定でございまして、体制面あるいはシステムも、今のシステムに手を入れるという形で済みます。

○坂副社長

かんぽ生命保険は、商品内容が変わりますので、それを実際に販売している社員にきちんと研修する必要があります。

○南方副社長

今、説明申し上げているようなことを全国2万局の郵便局に研修をさせていただきます。ただ、小さな制度改正は定期的に色々ございまして、定期的に研修をさせていただいている。その中に今回追加されると御理解いただければと思います。

#### ○西室委員長

それでは、私から一つ、二つ。

一つは、82店舗から233店舗までの段階的なのところが、「段階的」のスピード感その他については何となくよく分かったような分からないような御説明だった気がするのです。

233という数字は固定的に今後考えてよろしいのか。あるいはそれが変化する可能性を含めた話か。つまり、233ということを決めてしまっていて、5年なら5年のスパンで特に問題はない話なのかどうか。その発展段階として、例えば100店舗まで拡充するのに大体の目途ぐらいはあるのではないかという気がするのですけれども、それについてはもう少し御開示いただけないでしょうか。

#### ○足立会長

現在、5年後に7,900億ということを考えておりますが、これは先ほど御説明したとおり、82店舗でしたいということなのです。ですから、現在、直営店と言われるものは233しかありませんので、最大限その後を拡大して233までしたいと考えています。それから先の郵便局にこれを委託するとかということになりますと、これは改めて法律上の問題ですけれども、今の銀行法の建前から、改めてそれは代理業としての措置とか、そういったことが必要になりますが、現在のところはそこまでいくことは考えておりません。やはりこういった専門的な業務につきましても、直営店で行うのがいいのではないかと。それ以外の郵便局で行うのは、あくまで、これまでからあります、お客様が来られたときのスムーズな取り次ぎといいますか、そういうことであって、そこでいわば商品の説明から契約とか、そういったことは現在のところは全く考えておりません。

#### ○西室委員長

御説明の言葉尻をとらえるようで恐縮ですけれども、例えば5年間は82店舗に限っていただきたいと言われると、非常に多大な問題が起きるか、あるいはそうではなくて、勝手に言うてくださいますということであれば、その辺のところはどういう仕切りを考えればよろしいのですか。

つまり、何らかの形の制限を数値的に課した場合には、どんな問題が起きるか。今のお話ですと、漠然と御説明になられて、しかも、82店舗で5年間の計画だということをおっしゃるものですから、それでしたら、こちらは反対しておられる方も今はたくさんいらっしゃるわけですから、82店舗で5年は取り扱っていただきたい。そういうことも言ってもよろしいのかどうかについて、はっきりとした御返事がいただければありがたいのです。

#### ○坂副社長

私どもも、今、すぐに拡大する計画を持っているわけではないのですけれども、取扱開始後、例えばお客様からとても好評で、取扱店のない地域のお客様

から何でうちの地域ではできないのかと言われたときに、絶対にできませんと言って頑張れるかという、そこは難しいのではないのでしょうか。店舗数を大幅に増やすというよりは、そういう補完的なことをしなければならないかもしれないとは思っております。

○西室委員長

お気持ちはよく分かるのですけれども、もしもそのところで、82店舗の状態は何年間続く。でも、大体そこから先はどのぐらいということ、もしも制限が付いたとすると多大な影響があるのか。あるいは今の文学的な表現でよく分からないのですけれども、そのところだけ、お考えいただいてからの御返事でもいいのですが、できるだけなるべく早くそれを言っていただかないといけない。

もう一つ、個人向けローンを中心に、これはローン金額の頭打ちは可能でしょうか。

○足立会長

現在でも、目的別ローンと言われるものは大体500万円が限度で、カードローンも500万円が限度ですが、これにつきましても、新規業務として私どもが直接取り扱う場合には、現在と同様の上限額を設けることを考えております。

○西室委員長

上限額についてこの段階で明示をいただけますかどうかという質問です。ですから、これも併せてちゃんと御返事をいただいた方がよろしいようにも思いますので、この二つをなるべく早く御返事を頂戴できれば、私どももこちらから勝手に思い込みで決められても困るというお話になるのを心配しているので、それは是非とも、なるべく早く御返事を頂戴できればと思います。

他にございますか。

よろしいですか。

それでは、本日はどうもありがとうございました。

今、こちらの方のペンディングとしてお答えを後から頂戴したいというのはなるべく早くお願いできればと思います。

よろしく願いいたします。

(日本郵政グループ退室)

○西室委員長

続きまして、資料89-1-2「郵便局において提供されるユニバーサルサービスについて」、事務局からの御説明をよろしくお願いいたします。

本件は、もう一度、委員の間でユニバーサルサービスとは何であるかを再確認して、ここでレベル合わせをしっかりといてこうという趣旨でございますので、よろしくお願いいたします。

## ○後藤事務局次長

それでは、資料89-1-2に従いまして御説明させていただきます。

郵便局で提供されるユニバーサルサービスについて、法律の改正に伴いまして規定が変わっておりますので、法律、その法律に基づきます関係法律も含めて法律レベル、省令のレベル、最終的には、総務大臣が示しています告示のレベルで具体的な商品、サービスまでがユニバーサルサービスとして特定されてございます。多少複雑な構造になっておりますけれども、御説明させていただきます。

ユニバーサルサービスを提供する義務がありますのは、持株会社である日本郵政株式会社と郵便局を実際に持っています日本郵便株式会社の二社でございます。これらについて、資料の1ページ目の上の角のとれている長四角でありますけれども、法律では、郵便の役務、簡易な貯蓄、送金及び債権債務の決済の役務並びに簡易に利用できる生命保険の役務を簡便な方法により郵便局で一体的に、あまねく全国において公平に利用できるようにするという責務が両者に課せられております。

ほぼ同様の規定が郵政民営化法と日本郵政株式会社法と日本郵便株式会社法の中に書かれてございます。後で御紹介いたします。

要件としては、郵便と、いわゆる貯金、保険の簡易な業務を簡便な方法で、郵便局で一体的に、かつ全国にあまねく公平に提供することが責務として決められているわけでございます。

その具体的中身であります、下の方で黄色で二つグループが書かれていますが、郵便窓口業務、銀行窓口業務、保険窓口業務と法律の言葉ですけれども、規定されているものがいわゆるユニバーサルサービスの中身であります。

具体的に言いますと、郵便でありますと、郵便物の引受け、交付あるいは切手とかハガキの販売になります。銀行窓口業務でいきますと、通常貯金、これは流動性の貯金の受入れ、定期性、貯蓄性の貯金の受入れ、為替、払込み及び振替ということで、送金決済の業務になります。保険の窓口業務について見ますと、普通終身保険、特別終身保険の保険募集、普通養老保険及び特別養老保険の保険募集、それにかかる保険金の支払請求の受理といった中身になっております。

このユニバーサルサービスに含まれていないが、郵便局で提供されている業務が下の方にございます。郵便の関係でいきますと、ゆうパック（小包）の引受けがユニバーサルサービスではないけれども、郵便局で提供されているものになります。貯金関係でいきますと、預金者に対する貸付け。ゆうゆうローンと言われているようなもの、あるいは国債を担保とした貸付け、クレジットカードの貸付けといったものがありますが、そういった貸付け。国債の販売を

窓口で取り扱っております、あるいは投資信託の販売もしておりますけれども、そうしたのもユニバーサルサービスではございません。保険の関係でいいますと、今回、話題になっております、学資保険も上のユニバーサルサービスからは外れているということになってございます。郵便局では、定期年金保険の保険募集をしておりますが、これもユニバーサルサービスとしては位置付けられておりません。その他、地方公共団体から委託を受けて行っている住民票の交付であるとかといったサービスも全てこのユニバーサルサービス以外で郵便局で提供されているものになります。

1枚めくっていただきまして、サービス全体の中で、どの分野が今、申し上げたユニバーサルサービスと言われているものなのかを見ていただきまして、これは郵便を除く金融サービスについてのみであります。網掛けをしたところが先ほど申し上げました、ユニバーサルサービスに該当するもの。網掛けをしていないところは、実際に提供されているけれども、ユニバーサルサービスとしては位置付けられていないものになります。

左の方、銀行サービスでいいますと、流動性預金の受入れ、定期性預金の受入れのうち、流動性でいいますと、通常貯金だけが範囲に含まれている。通常貯蓄貯金なり振替貯金は含まれない。定期性でいいますと、定額貯金、定期貯金という主力商品は含まれていますが、積立定額であるとか、財形定額といったものもかなり使われてはいるわけですが、含まれていないということになります。資金の貸付けでいいますと、貯金担保貸付け、国債等担保貸付け等がありますが、含まれておりません。為替取引の関係でいいますと、為替、払込み、振替が全てそこで入っておりますが、払出しあるいは他の金融機関口座へ送金、振込をするといったサービスはこれに含まれておりません。繰り返しになりますが、国債、投資信託の販売も対象外でございます。

右の方の保険サービスでいいますと、終身保険、養老保険のうち、普通養老、特別養老までが対象になっておりまして、特定養老保険、商品名でいいますと、新一病壮健プランといった、特定の病気をお持ちですけれども、加入をお断わりするのではなくて、特定の条件のもとで保険に御加入いただくといったサービスがあるようですが、こういったものはユニバーサルサービス外で提供されているものになります。学資保険、保険金の支払の請求受理というところで行きますと、満期保険金の支払の請求の受理というものが含まれてございます。

法律を詳しく説明していただきますと大変時間が掛かりますので、簡単に御紹介させていただきます。

次のページが、郵政民営化法、日本郵政株式会社法、さらに次のページになりますが、日本郵便株式会社法の規定振りであります。

郵政民営化法では、先ほど申し上げた、二つの会社が、郵便の役務、簡易な



貯蓄、送金云々といった役務が公平に全国で利用できることが確保されるようにということが書かれておりまして、それぞれの会社法でそれを引いて、そういう責務があるということを書いてあります。日本郵政株式会社法でいいますと、第5条に同じ内容のものが会社の責務として規定されております。

2枚めくっていただきまして、一番下に第5条がございますが、日本郵便株式会社法の第5条でも同じように、郵便の役務、簡易な貯蓄、送金及び債権債務の決済の役務、以下の規定が書かれております。持株会社と全く同じ規定であります。

次に、1枚戻っていただきまして、日本郵便株式会社法で言っている、ユニバーサルサービスとは何かというので、先ほど1枚目のポンチ絵で御紹介しました、「郵便窓口業務」、「銀行窓口業務」、「保険窓口業務」の定義が出てございます。

6ページ目に簡易郵便局法の第2条がありまして、ここで郵便の窓口業務が定義されております。今回余り話題になっておりませんので、ちょっと外しまして、4ページ目に戻っていただいて、第2条第2項で「銀行窓口業務」が定義されております。銀行法が引用されております。銀行法第2条第1項に規定する銀行を云々として営む銀行代理業ということで、括弧の中で、同条第14項第1号及び第3号に掲げる行為に係るものであって、云々かんぬんでありまして、総務省令で定めるものとなっております。

何度も何度もページをやりくりさせて申しわけないのですが、7ページを御覧いただくと、関係する銀行法の条文が出てまいります。

ここで銀行代理業の規定がございますが、先ほど申し上げた、第1号と第3号が引かれておりますので、下線が引いてありますが、預金、定期積金の受入れ云々というものが入っておりますし、第3号で為替取引を内容とする契約というものが入っておりますが、第2号の資金の貸付けといったところが入っておりません。したがって、預金者に対する貸付けは、法律上、ここでユニバーサルサービスから外れてしまうことになります。

戻っていただきまして、また第2条のところですが、保険に関しては、保険業法の規定を引用しております。また、「保険窓口業務」の定義がなされておりますが、ここで保険業法第2条第3項に規定する生命保険会社が云々とありまして、事務の代行（同法第3条第4項第1号に掲げる保険）となっております。

7ページ目にまた飛んでいただきまして、関係する保険業法の条文が出てまいりまして、第3条第4項第1号で、人の生存又は死亡に関し、一定額の保険金を支払うことを約し、保険料を収受する保険ということで、死亡にかかる保険がここで対象になっている。要するに医療保険は除くということがここで法

律上、「保険窓口業務」に含まれていないことが規定されているわけでございます。

それぞれ総務省令で定めるものに限るということになっておりまして、8ページを御覧いただきますと、関係する総務省令がございます。

総務省令で「銀行窓口業務」、それぞれまだここでも、商品サービスの内容は出てくるのですが、商品名が出てきませんけれども、「銀行窓口業務」に関して言えば、流動性預金のうち簡易なもの、定期性預金のうち簡易なもの、為替のうち簡易なものということが書かれています。保険窓口業務につきましては、第2条で終身保険、養老保険あるいは保険金の支払の請求の受理といったものがあります。ここも全てわざわざ、総務大臣が定めるものに係るものということが書かれております。

次の9ページ以下が関係する総務省の告示、総務大臣の告示でございまして、ここで具体的な商品、サービスの名称が初めて出てまいります。

既に申し上げたことの繰り返しでありますけれども、第1条、順次御覧いただきますと、第1号から通常貯金、第2号で定額貯金、定期貯金、第3号で為替、払込み、振替がイ、ロ、ハで出てまいります。

最後の10ページで保険の方でありますけれども、第1号で普通終身、特別終身保険、第2号で普通養老保険、特別養老保険、第3号で満期保険金、生存保険金の支払の請求の受理ということになっております。

法律、省令、告示、それぞれのレベルでユニバーサルサービスが定義されておりまして、最終的には、告示のレベルで具体的な商品サービスが規定されているということになります。

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、今の御説明について御質問をどうぞ。どなたからでも結構です。

○老川委員

質問ではなくて、大変よく分かりました。

今まで金融のユニバーサルサービスという言葉があったり、普通名詞のユニバーサルサービスという言葉があったり、どこがどう違うのか判然としない面があったのですが、今、御説明がありましたように、ユニバーサルサービス、つまり、全国あまねく一体でしなければならないと義務付けられているのは、中には貸付業務が入っていないとかということであって、ユニバーサルサービスはユニバーサルサービスで、そのうちの金融関係はこうだと。あるいはユニバーサルサービスではないけれども、金融関係の新しい業務としてはこうだと、こういう理解で議論すればいいのだなということだと思っておりますが、そういう

ことでよろしいのですね。

○後藤事務局次長

はい。

○老川委員

ありがとうございました。

○西室委員長

他に何かございますか。

事前にも御質問したのですけれども、1ページ目の表を眺めて、「郵便窓口業務」というところ、ここからはっきりと郵便物の配達の方は郵便局の責務ではないということで、これはそう理解すればいいわけですね。つまり、配達、配送については郵便局がするのではないと。義務ではないと。

○後藤事務局次長

ここではあくまで郵便の窓口、郵便局のフロントラインで提供されるサービスのことを言っております。ですから、郵便の輸送するところが、仮に別の会社に頼んだとしても、この窓口業務があまねく公平に提供されていれば、ユニバーサルサービスの関係で言ったら、問題はないということになります。

○西室委員長

次に、「銀行窓口業務」の方で、これは預金を払出す部分が全然入っていないのですが、これはどう解釈すればいいか。つまり、受入れる方は書いてあるが。

○後藤事務局次長

銀行法の解釈は私のマンドートを超えているのですけれども、銀行法の解釈上、受入れと書いてある場合には、当然、払出しを含むことになっているようでございます。

○西室委員長

そうですか。何を見れば、それは当然含むということに理解できるわけですか。

○後藤事務局次長

関係者において異議なく受入れられている解釈なのだろうと思います。

○西室委員長

これは含まれているのですね。そういうことですね。

○後藤事務局次長

はい。

○西室委員長

一番最後のところはちゃんと支払請求を受けると書いてあるけれども、これは書いていないけれども、払戻しの問題はいいのだと、そういうことですね。

○後藤事務局次長

法律の建付けがそれぞれ経緯が違って、表現振りが違っておりますが、解釈として受入れの中に払出しが含まれるということは間違いのないようでございます。

○西室委員長

分かりました。

他に御質問がなければ、本件はこれでよろしゅうございますか。

ありがとうございました。

それでは、続いて、資料89-2「金融二社の新規業務に関する委員会の論点整理」。これも事務局からよろしくお願いいたします。

○後藤事務局次長

御紹介のありました、資料89-2でございます。

今後、御議論いただくに当たって、最終的にそれぞれの業務に関する委員会としての意見を取りまとめていただくに当たりまして、議論の材料として論点整理を作らせていただきました。

このレジュメのようなものは、基本的には、これまでに委員会から出されています、もう数年前になります、前回の意見書がありますので、そうしたものを参考にして、全体の構成を考えた上で、項目はこれまでの御議論なり、所見なりにおけるやりとりも含めて作らせていただいたものでございます。

2部に分かれておりますが、「基本的な考え方」が新規業務を考えるに当たっての委員会としての主な論点であろうかと思うのですが、「(1)利用者利便の向上」でございます。

「(2)適正な競争関係」というものが書かれていますけれども、括弧の中で、いわゆる「暗黙の政府保証」、金融二社の株式処分の方針の明確化、規模の問題、ビジネスモデル、他の金融機関への影響といったことが書かれています。

これまでの過去の参考にしたという意見書でも、「暗黙の政府保証」であるとか、あるいは規模が大きいといった問題については触れられておりますけれども、特に今回、ヒアリングであるとか、あるいはパブリックコメントを御紹介したりする中で、委員の先生方からの御議論でもございましたが、株式処分の明確化の問題であるとか、日本郵政グループのビジネスモデルといったものが話題になっておりますので、そうしたことは過去の意見書にはなかったものですが、項目としてはあり得るかということで事務局で追加させていただいたものであります。これらについては、委員会の中でも何度もやりとりがございました。

「(3)業務遂行能力・業務運営態勢」は、過去の意見書でも出てまいりま

すし、今の体制になってからもかなり御指摘のあった点だと思われるので、書いてございます。

「（４）経営の健全性の確保について」ということではありますが、過去の意見書でも、「経営全般との関わり」といったタイトルで経営との関わりについて書かれておりますので、盛ったものであります。

１の最後のところですが、（５）「所見」の観点からの評価」ということで、所見の観点に照らして、例えば調査審議に当たっての考え方が所見の中で示されていますが、定型的なものなのか、そうでないのか。市場価格のあるものなのか、相対で決まってくるものなのかとかといった所見の幾つかの観点からの評価をする必要があるということ、過去の意見書にも書いてございますが、項目として掲げさせていただきました。

２が個別の業務に関して委員会としてどう考えるかということの本文になるところでありますけれども、過去の意見書を参考にしますと、業務認可が適当であるということを前提とした上だと思っておりますが、では、どういう要件を付けた上で認めていくべきなのかといったことが書かれている部分がございます。

また、実際に業務を実施する上でどういう留意事項が必要なのか。

最後に、その後でのフォローアップ、確認等々としてどういうものが必要なのかといったことが過去の意見書を参考にしますと書かれていますので、項目出しをさせていただきました。

ただ、今回、業務がゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、幾つかございますので、それぞれについて整理をしていただく必要があろうかと考えているところでございます。

レジュメの御紹介としては以上でございます。よろしく申し上げます。

○西室委員長

ありがとうございます。

論点整理でまとめていただいて、網羅的に考え方、業務の認可についての考え方と二つに分けてあるわけですが、これはこの辺でそろそろ考え方を、基本的には、まず、少なくとも「基本的な考え方」については、委員の間で、こんなことで今後していこうということを内定しておいた方が、今日発表するかどうかは別ですが、内定しておいた方がいいように思いますので、御自由な御発言をお願いしたいと思います。

どうぞよろしくお願いいたします。

○清原委員

「基本的な考え方」については、概ね五つに集約されると私も考えます。ただ、「（２）適正な競争関係」のうち、「ビジネスモデル」あるいは「他の金融機関」への影響についての二つは、「申請に係る業務の認可に関する考え方」

の中でも、それぞれのゆうちょ銀行から申請されているもの及びかんぽ生命保険から申請されているものについて、個別にコメントを付けることがあり得るかなとも感じております。

したがいまして、総論的に「基本的な考え方」のところでは、その重要性と、私たちが議論するときに重要な項目としました、という流れをしっかりと書いておいた上で、それを基本にして、2の「申請に係る業務の認可に関する考え方」のうち、「業務認可の要件」については、ゆうちょ銀行のもの、かんぽ生命保険のもの、それぞれ大きく二つに分けて整理するとき、それらの視点が入ってくるのではないかと思います。

したがいまして、「申請に係る業務の認可に関する考え方」の構成については、先ほど後藤事務局次長もおっしゃいましたように、今回たまたま同時に二つのものが出ておりますが、ゆうちょ銀行の業務について「業務認可の要件」、「業務を実施する場合の留意事項」、「その他」ということが書かれるでしょうし、かんぽ生命保険の業務についても、やはり「業務認可の要件」や「業務を実施する場合の留意事項」、「その他」と整理ができるかもしれないと構成を考えてみたらいかがかなという御提案です。

以上です。

#### ○西室委員長

御指摘のとおりだと思いますけれども、他の皆様方、いかがでございましょうか。

今、清原さんから御提言のあったのは、まさにそのとおりだと全員理解しているということによろしゅうございますね。

それで、もう一回、「基本的な考え方」の部分ですけれども、その中で「適正な競争関係」で5項目挙げていますが、最初の三つについてはここで意見合わせをしておく方が、もう一度、確認が必要だろうと思います。いわゆる「暗黙の政府保証」という部分については、もう既に最初からはっきり言っているとおり、そういうものは存在しないという立場で委員会としては考えていきたいということはこの前も確認させていただきましたけれども、その方向でいった方がいいだろう。

株式処分の方針の明確化は、2回ぐらいの説明で、一応、株式処分の方針は、現在、日本郵政としてできる範囲の説明はしていただいたということで理解するということがよろしいのではないかと思います。

色々考え方があることは事実ですし、殊に金融二社の問題につきましては、相変わらず金融機関からは、これをはっきりすべきだというお話もございませけれども、現状であらゆる条件を勘案した場合に、言えない範囲が多過ぎることも事実でありますので、今までの説明どおりでよろしいのではなからうかと

思っております。これはそういうことでよろしいですか。

その次の規模の問題につきましては、今回は、結局、規模の問題については、適正な規模であればそれでいいということで、簡単に言うと、成長をあえて求めるということでもなく、根本的な金融二社が地域性、公共性を考えて、利用者利便を向上していくために必要な範囲。それで運営をしていくという規模。規模が大きくなる、小さくなるということについてはあえて触れないことにさせていただきたいと思っておりますけれども、これはこれでよろしいでしょうか。

その次の「業務遂行能力・業務運営態勢」につきましては、それなりの御説明は伺ったわけですが、これはパーフェクトだということも言えないし、どうでしょうか。これについてはこれで十分であると判定したというところまでは少し言い切れない気がするのですが。

利根川事務局長、「業務遂行能力・業務運営態勢」についてこの委員会としては、どう考えればいいですか。

○利根川事務局長

二つに分かれるのかと思っておりますけれども、一つは、常にこの辺はウォッチしていく必要があるところがございますので、完璧という必要もないし、それは無理だと思っておりますので、それについては継続的に考えていただくということ、そういう前提に立つのが一つだと思います。

もう一つは、さはさりながら、今回の新規業務に関してとりあえずの委員会の意見をまとめる必要がありますので、それをまとめるに当たって何か特別な支障があるのか否かについては視野に入れた上で、最終的には2の議論をまとめるということで、視野には入れるということかなと思います。

○西室委員長

分かりました。そういうこと以上には言えない範囲ですね。「(4) 経営の健全性の確保について」も同様ですね。

○利根川事務局長

基本的にはそうだと思います。もちろん経営の健全性を確保し、さらにそれをよりいいものにしていくために新規業務を要望したいというのが会社側の考え方だとは思いますが、それについて一定の説明は会社側からありました。こういうことでしていきたいと。成績の実績、予測についても御説明がありました。それを踏まえてどう判断するか。一定の貢献は認められるか、あるいは期待できるかということであれば、そういう受け止め方をした上で結論を考えるとということだろうと思います。

○西室委員長

それもそのとおりでしょうね。おっしゃるとおりですね。

「所見」の観点からの評価という部分については、所見の観点から見て評価

をしていますということですがけれども、何か付け加える、つまり、所見そのものについて、今回、これから先の業務認可についてしていく上で付け加えておく必要があるかどうかという点については、今の所見のままで、差し当たってはいいと考えてよろしいでしょうか。

あえて言うとする、これは所見そのものに何の変化もないのですけれども、今日、もう一回勉強し直したユニバーサルサービスの範囲の話はどこかで、こういうことかというものを確定しておかないと、今後のマスコミ対応とかも考えますと、ユニバーサルサービスと言われるものはこの範囲ですということについて一度クラリファイしておく必要がある気がします。しかし、これを所見の追加という形にするのか、あるいは委員会としてどこかのチャンスにこれはもう一度確認しておきますということにするのか。これはどうでしょうか。どうぞ。

○清原委員

「基本的な考え方」の冒頭に「利用者利便の向上」がございます。今回のユニバーサルサービスは、「利用者利便の向上」が最も目的とするところだと思うのです。

したがって、これから色々な業務の認可を考えるときにも出発点は「利用者利便の向上」ではないかと思えます。そこに今回、法改正があって、ユニバーサルサービスについてはかくかくしかじかで、実は、貸付けとか学資保険が入っていないのですけれども、それが入っていないということを書くのではなくて、こういうものに力点が置かれているというものを背景的に書くのも一つあるかなと思えますし、積極的に示すとしたら、「(5)「所見」の観点からの評価」に補足的に改めて確認した内容について触れるのがよいと。

「基本的な考え方」の(1)から(5)に入れるとしたら(1)か(5)のいずれかに入るのではないかと感じました。

○西室委員長

事務局、どうですか。どこかにはっきりしておいた方がいい話ですが。

○米澤委員長代理

(1)が据わりがいい感じがします。ユニバーサルサービスは特に金融などは極めて限定的だけれども、今度は初めて正確に入ったわけですから、今度の法改正でそうなったということは書いておく必要があると思えますので、それはまさに利用者利便の向上の一番根幹をなすと思うので、そのところで。

○西室委員長

今、清原委員が御心配になられた学資保険が入っていないという問題がありますけれども、ただ、それが入っていないからしない方がいい話とは全く違うわけですから、これはやはりユニバーサルサービスというのは、少なくともこれ



はカバーしなければいけないと、それはしておいた方がいいような気がします。

いずれにしても、論点の整理、「基本的な考え方」はもう一度ちゃんとまとめて発表しなければいけないでしょうから、そういうことで今後考えていこうということよろしいですか。

○利根川事務局長

検討させていただきます。

○西室委員長

よろしくをお願いします。

「申請に係る業務の認可に関する考え方」ですが、これについては、もう個別にそれぞれ申請のあるものについて、先ほど清原委員もおっしゃられたように、他の金融機関への影響が一番大きな主題になりますでしょうし、具体的な業務はどんなビジネスモデルに基づくものか。

いずれにしても、認可申請そのものに明示的に入っていない部分について、委員会としては、認可をするに当たってはこういう条件を付けさせてもらいたい。そういう条件を付けますというものを追加しておく必要があるのですね。

今日質問に出しましたように、例えば貸付けの限度額は、個別に設定するのか、全体的にするのか、あるいは個別だったらどうなるのかを、これは内容的には再確認する必要があるから、そういうものをしっかり書き込んで、それで個別にしていく。

この前の委員会の中でも御相談したように、まず、一番最初は学資保険を対象にして、どうして4月なのかという話については一応の説明もありましたから、4月前になるべく早くした方がいいのだという理解で、これを一番最初に取り上げて、なるべく早く認可をするという形にしていきたい。

その次のうち銀行関係については、多分、二つに分けるかという感じがするのですが、一つは、個人向け貸付けと損害保険募集、それに伴って、これはセットにしておかないと、片方だけ先にしてもしょうがない話ですから、①、②をして、法人向け貸付けということになるかと思えますけれども、そういう考え方でよろしいでしょうか。

それでは、そういう形でこれから進めさせていただくということですね。

どうぞ。

○三村委員

所見の枠組みがしっかりしていると思っております。そうすると、所見で典型的なもの非典型的なもの、あるいは市場価格があるものないもの、何よりも組織を大きく変えなければいけないものと変える必要がないものという全体がありますので、所見の前提からすると、自ずと優先順位が決まってくると思います。だから、逆にそのことを前提として整理すると、自ずと4月とかという

議論が必要なくて、恐らく必然的に学資保険は、所見からすると、私は、余り問題はないと思っておりますので、むしろ所見をベースにして整理する。

○西室委員長

そうですね。もう4月の話は今後はしないと。一応、データはいただいたけれども、どうしても、だから4月という話にはなりそうもないので。ただ、逆に言うと、早くした方がお客様の利便にはなるだろうし、同時にかんぽ生命保険のためにもいいのではないかと。そういう点でまずこれを取り上げる。

○三村委員

今までいただいた情報の中で委員会として判断しやすいもの、できたものと、まだまだ判断できないものという形の中で整理しておくことで優先順位が出てくる。

○西室委員長

おっしゃるとおりですね。もう4月は忘れてしまって、基本に戻ってちゃんとするということがいいですね。

それでは以上で、この辺で終わりにしたいと思いますけれども、他に何か今日、御相談しておくことはございますでしょうか。

○米澤委員長代理

さっき皆さん方（日本郵政グループ）がいる前に言えばよかったのですが、233店舗の表をプロットしたものが欲しいので、より都心に集まるのか、少し地方にばらけるのか、82はさっきの日本地図で分かったのですが、233となるとどうなるのか知りたかったので、そういう図があったら拝見したいと思います。ますます都心に集中するのか、その辺のところが知りたいというのがあります。

○西室委員長

確かにそのとおりですね。これも追加してお願いしましょう。今日の口振りだと、2、3日のうちには、さっきの貸付金の限度額の問題とかの回答が来ると思うので、そういうものが入ってきた形で提案を進めていく。一番最初に、まず、この次にできれば決めなければいけないというものは、かんぽ生命保険の話、学資保険のことをできれば決めてきてしまう。余り長く待っていても仕方がないですね。そういう考えです。

あと、日程その他を事務局からよろしく申し上げます。

○後藤事務局次長

次回はまた別途御案内させていただきます。公式には未定ということですが。

○西室委員長

それでは、次回はできれば学資保険の件についての認可をするというところまでの結論が出せればと思っておりますので、そういうことでよろしく願いいたします。

今日、お願いした部分は事務局、前向きに是非とも進めていただきたいと思いますので、よろしくをお願いします。

あとは事務局ありますか。

○後藤事務局次長

特にありません。

○西室委員長

それでは、今日はどうもお忙しいところお集まりいただきまして、大変ありがとうございました。