

郵政民営化委員会（第91回）議事録

- 1 日時：平成24年11月22日（木）15：30～17：00
- 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：
 - (1) 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
 - ・日本郵政グループ
 - (2) その他

○西室委員長

ただいまから郵政民営化委員会第91回を開催させていただきます。

本日は、委員5名のうち4名が現在出席でございます。定足数は満たしておりますが、後ほど清原委員もお見えになりますので、完全に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、議事を進行させていただきます。

本日の議題に入る前に、議事要旨等の公開時期につきまして、事務局から連絡がございます。後藤事務局次長、よろしく申し上げます。

○後藤事務局次長

では、御説明させていただきます。

前回15日の委員会におきまして、議事要旨等の公開時期をもっと早められないかという趣旨の御要望が金融関係団体の方からございました。これにつきまして、委員長の御指示を受けまして、事務局で見直し案について検討させていただきました。

その結果でございますが、議事要旨につきましては、事務局及び関係者の確認の後、従来は委員の先生方に個別に御了解をいただいて、その上でまた委員長の御了解を得て公開するという手順をとっておりましたけれども、各委員の先生方への個別の御了解という手順を省略させていただきまして、関係者が確認した後、直ちに委員長の御了解を得た上で、時間的には1週間程度を目途としてホームページに公開するように改めたいと存じます。

また、議事録につきましては、やはり内容の正確を期するという趣旨から慎重な手続とさせていただきます。これまで同様、各委員、その他発言者の確認を経た上で公開するようになりたいと思っておりますけれども、確認期間の短縮等をそれぞれお願いすることで、従前よりは早期の公開に努めたいと存じます。

御了承いただければ幸いです。

○西室委員長

それでは、委員の皆さんにお諮りしなければいけないのですけれども、議事要旨等の公開につきまして、今、御説明のとおり変えて、要旨だけはなるべく早く出せるようにということにしたいと思いますが、よろしゅうございますか。

(「異議なし」と声あり)

○西室委員長

どうもありがとうございます。

それでは、そのとおりにしますので、事務局はよろしくお願いいたします。

それでは、お手元の議事次第に従いまして、議事を進めさせていただきます。

まずはじめに、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、日本郵政グループから説明をしていただきたいと思います。

それでは、日本郵政グループからの御説明は約 20 分ということをお願いしたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

○坂副社長（日本郵政株式会社）

それでは、足立会長から御説明いたします。

○足立会長

ゆうちょ銀行の足立でございます。

最初に「新規業務に係る補足説明」という 1 枚物の紙があると思っておりますが、本日はこれまでの委員会の御審議を踏まえまして、幾つかの点について補足説明をするように要請いただきましたので、これから順次説明したいと思います。そこにありますとおり、個人向け貸付けにつきまして 4 点、法人等向け貸付けにつきまして 4 点でございます。

最初に、個人向け貸付けの残高目標についてでございます。9 月 20 日に御説明いたしました住宅ローンの残高見通し 7,900 億円につきましては、これまでの 4 年間の媒介実績等を踏まえて策定しているものであります。

二つ目の問題は、収益管理についてです。お配りした資料 1（資料 91-1-2）を御覧ください。

ここにありますとおり、損益を明確に区別いたしますために、調達部門と運用部門を区別いたしまして、かつ運用部門につきましては、国債等に運用するポートフォリオと、社債・融資等の信用リスクを収益源とするものを運用するポートフォリオ、いわゆるクレジットポートフォリオを区分いたしまして、これは他の金融機関と同様でございますが、内部取引価格を設定し、収益管理を行っております。

具体的に矢印がありますとおり、ベースポートフォリオに入りました預金に

つきましては、社債とか融資部門に対しましては内部取引として市場金利で貸し出すという管理会計をとっておるところでございます。

次に、資料2を御覧いただきたいと思えます。

これも既に御説明申し上げたところでありますが、その際、金利につきましては、左の水色のところにありますけれども、調達コスト、信用コスト、経費率といったものを確保する金利水準とするとともに、これも当委員会で御報告申し上げましたが、後日、郵政民営化委員会に御報告することによりまして、金利ダンピングといった懸念を払拭していきたいと考えております。

三つ目の問題は、審査・与信管理についてでございます。資料3を御覧ください。

現在、住宅ローンにつきましては一番左のとおり、この4年間、媒介業務として私どもはしてきております。そのときの保証会社の要員体制は8名体制でございます。私どもの社員はそこに1名とありますが、これは現在1名でありまして、これまでの4年間で延べ8名がこの保証会社での勤務経験をしておりということでございます。

右側に行きまして、本体参入後でございますが、順次、保証会社の体制を強化したいと考えておりまして、参入後は10名に増やす。そのとき、ゆうちょ銀行の要員も役職者1名、社員1名という形にしたい。そして、さらに5年後につきましては、全体を15名程度に持っていくとともに、役職者、社員も充実させまして、いわゆるスルガ銀行と私どものゆうちょ銀行でほぼ同数の構成比となるような形で現在考えているところであります。

また併せて、現在、保証会社にはゆうちょ銀行から出資しておりませんが、本体参入後はゆうちょ銀行から出資をする予定でございます。

四つ目の問題は、システムについてでございます。資料4を御覧ください。

個人ローンのシステムにつきましては、既に開発が2010年に終了しております。残る開発は極めて限定的なものでございます。したがって、来年1月に私どもゆうちょ銀行の大きなシステム改定がございますが、いわゆる勘定系の日常業務のシステムでございますが、それが年明けに安定稼働を確認した後、残りの外部接続試験等を行いまして、来年4月以降の稼働に備えたいと考えております。大きなシステム改定が重なることによって、何か混乱が起こるのではないかとといった御意見も出たようですが、そのようなことはないと考えております。

次に、法人向け貸付けの問題でございます。資料5を御覧ください。

これも以前御説明させていただきましたが、そこに「融資部」と書いてございます。これは現在、シンジケートローンとか貸出債権のセカンダリ取得といったことを実施している組織が私どもの銀行に市場ファイナンス室ということ

で、現在 10 名体制で行っているわけではありますが、これを 3 名増員いたしまして、13 名体制にするということでございます。

併せまして、いわゆる信用力の調査、また貸付け、督促、貸付けの期中におけるモニタリングといったことにつきましても対応してまいりたいと考えております。現在行っている既存業務と重なる部分も多いと考えておりますので、この辺も問題はないと考えております。

資料 6 を御覧ください。

法人向け貸付けにつきましては、私どもは 5 年で 3,500 億円の目標を現在考えておりますが、こういった需要につきましては、これまでも御説明させていただきましては、私どもは非常に大口の長期資金といったものが得意でございますので、またそういったものに対する現在の企業のニーズというものは十分あるとも考えておるところでございます。

次に、リスク管理態勢、融資業務態勢の問題でございます。恐れ入りますが、もう一回資料 5 へ戻っていただきたいと思っております。

シンジケートローン、貸出債権のセカンダリ取得にありましても、リスク管理というのは当然貸付けの当初、あるいは貸付けの途中でありましても、絶えず行っているわけでありまして、そういうことでもありますので、今後こういった法人向け貸付けにつきましても、引き続き審査態勢については万全を期していきたいと思っております。

以前にも少しお話させていただきましては、現在も他の金融機関と同様でございますが、審査に当たりましては、財務面、非財務面というものを総合的に勘案いたしまして、信用状況の実態把握を行い、返済能力を十分見極めました上で貸付けの諾否を決定しております。単なるスコアリングのみで審査を判断するわけではございません。

もう一度、最後の資料 6 を御覧いただきたいと思っております。

中小企業につきましてはどのように考えているのかということですが、一番下の欄に書いてありますとおり、中小企業向け貸付けに関しましては、リスク管理をより保守的に行う必要がありますので、振替口座等により取引実態が私どものよく見えるような企業を対象とすることとともに、1 件当たりの融資額を 1,000 万円という上限を設けて対応する方針でございます。

最後に、法人向け貸付けのシステムの問題でございます。

これは現在、シンジケートローン及び先ほど来申し上げております貸出債権の買い取り等につきまして、現在この融資管理システムを動かしておりますので、そのまま利用していくということでございます。

なお、融資の管理システムは、来年 1 月から稼働いたします勘定系のシステムとは接続しておりませんで、全く別の組織になっておりますので、両方が一

緒になって混乱が起きるものではないかという心配は全くありません。

以上でございます。よろしく願い申し上げます。

○西室委員長

ありがとうございました。

恐縮でございますが、続けて御説明いただいて、それが終わってから委員の方の質疑をさせていただきます。

○南方副社長（株式会社かんぽ生命保険）

それでは「学資保険の改定に係る補足説明」の資料に基づきまして、御説明いたします。

1点目が、当社の販売計画・収支計画でございます。

今回の改定によりまして、新契約で4割増、今の22万件を31万件ということに見込んでございますが、この見込み方といたしましては、アンケート結果、販売職員別の積上げ、過去の商品改定時あるいは他社事例等々、複数のアプローチにより算定しているところでございます。

こういった中で他社への影響はどうかという点でございますが、もちろん一定の影響はあると考えてございます。資料編（資料91-2-2）の「学資保険の現状」は、前にお出ししました資料を若干リバイスしたものでございますが、この10年間で当社は新規契約件数3分の1まで減少させてはいますが、この間、大きく増えておりますのが未加入者でございます。白地の部分が増えているということでございます。

保険の営業の場合には、営業のチャネルであるとか、あるいは顧客層というのは生命保険会社によって異なりまして、当社の場合には郵便局のお客様が中心。他の生命保険会社の場合には、一般的には渉外営業社員による企業の職域営業が中心になっているということで、そういったチャネルと基盤の違いもございます。当社としては、この10年間、もっと前から減少しているかもしれませんが、この間の未加入者のうち、郵便局ファンのお客様から改定学資保険をお勧めすることになろうかと思えます。

2点目は、「学資保険の改定に係る補足説明」の「2 運用態勢・リスク管理態勢について」でございます。

今回の改定は、主として子供の死亡保障を抑えることにより、保険料の低価格化を図っているということでございます。

死亡保険金を既払い保険料相当額に抑制するとか、あるいは不慮の事故でお子様がお亡くなりになったときに倍額支払いという仕組みをとっていたわけですが、これを廃止する。こういったことによって返戻率を上げているということでございます。資産運用方針を変更して、新たに運用リスクを取っていくという形で返戻率を上げているというものではございません。

そういったことから、当社としましては、現在の運用態勢なり、リスク管理態勢の中で十分対応可能であると判断いたしているということでございます。

収支につきましても、これまでこの場でも御説明させていただきましたが、販売増によりまして、現行の学資保険の販売を継続するより改善する見込みであるということでございます。

3点目は、システム開発が大丈夫なのかということでございます。

学資保険の改定に伴いますシステム開発は、23年7月から段階的に十分な開発期間を掛けて行ってきておりまして、基本的には完了いたしてございます。あとはテスト工程を待つばかりということでございますが、御認可をいただければ、12月からテスト工程に入るという前提で、来年4月発売開始を希望いたしており、この間、十分なテストを行うことができると考えております。

4点目は、支払管理態勢の問題でございます。

前回会合で報道発表の内容を御説明させていただきましたが、一つ目にございますように、私どもの反省点といたしましては、請求案内基準の適切性なり有効性の検証が必ずしも十分ではなかったということで、今後は随時他社の先進的な取組みなども参考にしながら、監督当局にも十分御相談をさせていただいて、適切性なり有効性の検証を不断に行っていきたい。いわゆるPDCAを回していきたいと考えてございます。

二つ目は、今、支払関係は新たなシステムも準備中でございますし、また、今も事後的ではございますが、機械点検システムを導入してございます。しかしながら、今回の教訓といたしましては、機械、システムには限界があるということで、今、使っております事後検証システムについては、早速改修も行ってありますが、あわせて複数の人の目を入れていくという人的目視を強化する方向で業務フロー、マニュアルも改善を図ってきているところでございます。

三つ目は、請求案内漏れというのは、主として特約の部分、入院保険金であるとか、手術保険金であるとか、そういったところの御請求案内漏れでございますが、銀行等の睡眠預金に近い課題も支払管理の問題として我々は認識いたしてございます。満期がきて、お客様に御案内を差し上げても請求手続をしていただけないケースがあり、数字で申し上げますと、1年経過後の満期保険金の支払率は98.5%。1.5%のお客様については、まだお受け取りいただいていないという数字でございます。

この対策として、一般的に新聞の広告であるとか、ホームページによるお知らせを行うほか、個別に満期の3カ月前に案内のお知らせを出す。満期を過ぎて、まだ支払いが完了していない、請求手続に入っていないお客様に対しましては、3カ月後、1年後と、トータルで事前事後の3回、当社のから満期の御案内をしているところでございます。

引き続き保険会社の基本的な責務といたしまして、しっかり取り組んでまいりたいと考えてございます。

補足の御説明は以上でございます。よろしくお願いいたします。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、委員の皆様から御質問、御意見等をよろしくお願いいたします。

米澤委員、どうぞ。

○米澤委員長代理

かんぽ生命保険の学資保険の支払管理態勢について改めて確認させていただきたいと思います。

「学資保険の改定に係る補足説明」の2ページです。前回御説明があったのですが、ここにおいては「請求案内基準の適切性・有効性の検証が十分ではありませんでした」と書いてありまして、前回は御案内を受けたのですが、平成25年度からは順次導入する新たなシステムが稼働されるわけで、それまでは色々人的目視等を強化するということが書いてありますが、それまではこの人的目視でもって今までよりは高いレベルで検証していくという理解でよろしいのか。

それから、25年度から導入する新しいシステムでいけば、ゼロになるとはとも思いませんけれども、大分割合が減るといふことの確証はあるのかどうか。この辺に関して、改めて御説明をいただければと思っています。

○南方副社長

今も事後的ではあるのですが、機械点検システムを平成21年10月から稼働させています。

今回、一連の我々の結論を検証して見ますと、やはり機械だからといって全く間違いがないということではなくて、機械ので問題がないと振り分けた事案についても、請求案内漏れといいますか、そういった誤りもあるということを改めて認識いたしまして、機械点検、事後検証システムで問題なしと振り分けたものについても、改めて人の目でもう一度見ようという業務フローにしていこうとございます。

導入予定の新たなシステムというのは、事後で検証するのではなくて、支払いのいわゆる入口のところから機械化しようということで、事後的に点検しているシステムを前に持ってきて、精度も上げるというものなのですが、同様に機械だけで全て問題がないということには導入当初はならぬだろうと見ておりました。機械による点検と人の目による点検はダブルチェックをかける体制構築は必要だろうと考えております。

○米澤委員長代理

参考までですけれども、今、民間の生命保険会社でもそれに近いような、人的も加えてしていると理解していいのでしょうか。やはり機械だけに任せておけば不十分な点は結構残るということですか。

○南方副社長

キーワードを中心に振り分けていく機能を機械は持っているのですが、その有効性とか見直しというのは並行処理をする中で、どこをどういうふうに手を入れればいいのかという形で機械の精度を高めていけば、人の目のところが少し楽になるということでございます。私どもが聞いているところは、やはり機械による点検と人の点検のダブルチェック体制を基本的にはとっていると伺っております。

○米澤委員長代理

しつこいようですけれども、私もゼロにしろなんて言うつもりはないし、ゼロにすることが本当に全体的に効率的とも思わないのですが、今後民間よりこういうのが多いとなると、それは我々認めてきた委員としてはなかなかつらいものがあるので、せめて民間並みにする。

それから、これはもう釈迦に説法ですけれども、お金が非常にかかるわけですので、いい意味でほどほどにしたところまで早く完成度を近付けてほしいというのが正直なところですよ。

○西室委員長

老川委員、どうぞ。

○老川委員

学資保険の資料で、未加入者が増えているというお話ですが、一般社会情勢としてどうなっているのかと思うのですが、この未加入者が増えているという理由はどういうところにあるのでしょうか。

それを伺いたい理由は、この未加入者にひとつ狙いをかけてしていくということになると、どういう方法でそこに切り込んでいこうとなさっているのか。それも教えてください。

○南方副社長

お客様のニーズは教育資金にあります。学資保険の場合には非常に利の薄い商品でございます。従来から窓口でお勧めしやすい商品です。加入年齢にもよりますが、お客様は当社の返戻率が必ずしもよくないので、もう学資保険ではなくて別の方法で教育資金を準備するという行動をとられているのではなかろうかと思っております。今回マーケット調査で、この返戻率向上による感応度を計測し、それも一つの参考にしながら、返戻率がよければ学資保険も前向きに御検討いただけるというお客様が相当数いると見ているところでございます。

○西室委員長

他によろしいですか。

三村委員、何かございますか。

○三村委員

では、一つお聞きいたします。

ゆうちょ銀行のところですけども、やはり最後の資料6の中小企業向けのところで、この言葉はある意味で大事な言葉だと思うのですが「資金ニーズはあるが、小規模であるため融資を受けにくい」という言葉が付いております。

一方で、例えば中小あるいは地域の金融機関からすると、そこはもうしっかりと対応していますので、そんなに特別のニーズがあるわけでもないとの御説明もある。そうすると、ここであえて「資金ニーズはあるが、融資を受けにくい」という言葉の意味していることは一体何なのでしょうかというところです。そのところをもう少し御説明があればと思います。

○米澤副社長

こちらのふるさと小包企業の例で言いますと、例えば地域の名産品を郵便のデリバリーチャンネルに乗せて全国に販売するというところを行っているわけですけども、必ずしも普通の機械だとか、そういう典型的な中小企業というよりは、やや農家と工場の間のような感じ、そういうイメージのところ、そういうところがこのふるさと小包の企業になるわけですが、そういったところというのは、やはり普通の中小企業金融というところとは若干色合いが違うだろうと思っております。したがって、そういうところで一定のニーズがあるのではないかと。しかも、それについては、我々のところで振替口座も使っているというところから、我々の利用者であるということから、我々もそのお客様との関係が既にあるということから、一定のニーズが想定されるだろうと考えているところでございます。

○西室委員長

よろしいですか。

清原委員、どうぞ。

○清原委員

ありがとうございます。

ゆうちょ銀行に2点お聞きしたいのですが、1点目は資料6のところ、この法人向け貸付けの営業方針をおまとめいただいたのですが、やはり改めて感じるのは、50億円、100億円規模の大口融資を考える、いわゆる上場企業等を対象にした貸付けと、一方で1,000万円を上限にしようというおつもりでいらっしゃる中小企業対象のものというのは、法人向け貸付けということで一括りにはできるのですけれども、質的にも、効果の点でも多少なりとも相違がある

ように見受けられるのです。

そこで、そちらでは法人向け貸付けとして一括りにまとめていらっしゃるのですが、私としては、これをそれぞれの特性別というか、機能別というか、効果別というか、あるいは他の金融機関への影響とかを考えると、第一義的にはニーズの観点からいって、少し違いがあるかと思えます。そういう意味で、こういう角度から御質問させていただくのですが、私は中小企業向けというのは、隙間のニッチの取組みなので、まさに利用者にとってプラスになる取組みだと思のですが、上の法人でも上場企業等にされる部分にゆうちょ銀行が参入されることの上場企業等への効果というか、あるいはメリットというか、それはどのように整理されていて、他の金融機関の皆様とのすみ分けというか、共存共栄ということを描いていらっしゃるかという一つの質問です。

もう一つは、資料の3ページに戻るのですが、遅刻いたしましたためこのところの御説明を聞いていないので確認なのですが、本体参入後の当初は、ゆうちょ銀行直営店の横に「(82店舗)」と書いてあるのです。でも、5年後のゆうちょ銀行直営店のところには「(82店舗)」と書いていないものですか、本体参入後、現行も当初も直営店は82店舗なのですが、これはあえて抜かれたのか、それとも82店舗のままなのか、それを確認させていただければというのが二つ目の質問です。

最後に、かんぽ生命保険に伺いたいのですが、「学資保険の改定に係る補足説明」(資料91-2-1)の「1 販売計画・収支計画について」の○の二つ目なのですが、様々な多元的な根拠によって、改定によって販売増、新契約で4割増を見込まれたということで、これはかなり思い切って数字を示していただいたと受け止めています。

その次ですが「他社の販売シェアに多少の影響はありますが」という表現なのです。「未加入者の取込みに注力する」というのは、当然新契約なのですから、入っていない人を取り込むのは当然のことなのですけれども、遠慮がちに「他社の販売シェアに多少の影響はある」と。「多少」というのは、当然影響がないとは言えないと思うのですが、販売シェアに多少の影響があるということは、もし、かんぽ生命保険が新規のサービスをしなければ、他のところが受け止めるべき販売シェアをかんぽ生命保険が取るという感覚なのか。それとも、私などは、やはり学資保険を改定することによって、より良い商品になるはずですから、そのことによって販売シェアを全体として増やすという効果もあり得るのかとも思っています、だからこそ「多少の影響」として、4割増しても「大きな影響」とされなかったのではないかと推測はしているのですが、かんぽ生命保険はどのようにお考えになって、「大きな影響」ではなくて、「多少の影響」と判断されたのか教えていただければと思います。

以上です。

○西室委員長

それでは、お答えをお願いします。

○米澤副社長

まず、ゆうちょ銀行の方から、法人の方の貸付け、大企業向けについての意義、あるいは他の金融機関との競争の話でございますけれども、元々の郵政民営化法の理念でもございますが、資金のより自由な運用を通じた経済の活性化ということが非常に大きな目的でございます。今まで国債中心であったものを民間の経済にも資金を提供して、経済の活性化に資するというのが一つの目的でもありますので、そういうものにも当然資するものでもありますし、また、これがある程度のロットでありますので、我々の経営上もそれなりのプラス面が期待できるということがその意義でございます。

そして、その競争条件について言いますと、この分野につきましては、基本的には大きな銀行がメインプレーヤーでございますので、この分野において私どもよりもはるかに強い方たちがその競争相手になるということでございますので、あまり我々がこの分野を凌駕するようなことはなかなか絡みにくいというのが正直なところでございます。

次に、中小企業向けのところでございますけれども、このところは、一つには地域の活性化というのも我々にとって非常に大きな課題でございます。こういったふるさと小包企業等に対する融資というのは、そういった地域の活性化にも資する。それは、まさにニッチというところでおっしゃられたところを地域的に割り振るとすれば、まさに地方ということになろうかと思えます。そういうところに意義がある。

他の金融機関との競争関係で言いますと、これは例えばふるさと小包企業で言いますと、我々の元々のお客様は限られておりますので、無限定に広がっていくということは元々考えにくいと思っておりますので、そこはあまり問題はないのかと思っております。

次に、3ページ目の直営店のところでございますけれども、今、我々が持っている直営店は233でございます。そのうち、開始当初は82店舗で行うということにしております。その後、徐々に拡大をしていきたいと考えておりますので、ここの5年後のところについては82店舗という限定はあえて付けていないということでございます。

○西室委員長

どうぞ。

○南方副社長

他社の新契約販売について、大きく影響が出るとは見ていません。今、当社の

マーケットシェアは実績ベースで 33.5%でございます、他社が今の年間 44 万件のまま推移いたしますと、マーケット自体が拡大し、当社のシェアが 41% になるというレベルでございます。

繰り返しになりますが、当社がシェアを落とす中でこの間増えているのが未加入者ということで、郵便局チャネルの中でそういった層にまずはお勧めしてまいりたいということでございます。

○西室委員長

よろしゅうございますか。

どうぞ。

○坂副社長

補足しますと、清原委員がおっしゃったように、私どもが改定することによって、全体として学資保険のマーケットが大きくなるという効果も当然あります。

さらに、今、未加入になられた方は、割合に私どもに元々御縁のあった方たちが多いのではないかと考えておまして、お客様の層がはっきり分かれているわけではありませんけれども、主としてこういう方たちという層が保険会社によってそれぞれ違います。我々が一生懸命対応するのは、主として元々私たちおなじみのお客様方ということになるので、その二つを考えると、10 万件増えますが、それが他の生命保険会社のお客様に食い込む割合はそんなに大きくないのではないかと考えているということでございます。

○清原委員

分かりました。ありがとうございました。

○西室委員長

他の委員の意見等がないようでしたら、私から二つばかり。

第 1 は、資料 91-1-2 の資料 6 の中小企業と大口（上場企業等）のところ です。大口の融資額の下限というのは何かあるのですか。というのは、つまり、小口（中小企業）と大口とあります。小口の方は 1,000 万円とここではっきり示しておられるのですが、上の大口は下限の御提示がないです。つまり、その間はさじ加減でどんどん下の方にも下がれるというお話なのか、あるいはどこから上は、つまりその間のスロットは非常に大きなスロットだと思うのですけれども、そのスロットがどのぐらいのサイズのものを、つまり存置なさるつもりなのかということをはっきりしておかれた方がいいような気がするのです。

ですから、この質問としては、多分、今、お答えいただくよりは、もう少し全体の貸出しの状況を全金融機関ベースで考えていただいて、それで今、言っておられる大口というのは一体どのレベルまでかという線引きがどこかでないと。つまり、簡単に言えば、幾らでもどこか他の銀行を連れてきて、そちらの

貸付けを手伝ってあげるといったら、下はどんどん行けるということになってきます。だから、そのこのところの歯止めをしっかりと作っていただかないといけないような気がするので、それについての御検討と御回答をお願いします。

もう一つは、資料 91-1-2 の資料 2 の貸出金利のところですか。例えば住宅ローンの金利構造というところに「貸付けに係る経費率」というのがございます。これの経費説明が甘過ぎるような気がしますので、それについてもう少しはっきりした区分した経費の掛け方をちゃんと出していただきたい。それも今日でなくて結構ですから、また改めて、なるべく早い時に御説明をいただきたいということでもあります。

これはまた日を改めてというよりは、近日中に御説明をお願いします。

○米澤副社長

資料については、また後ほど用意しますけれども、法人等の大口というところは、実は貸し出す先で切っております。これは普通の大口、小口という話と、大企業と中小企業でいくと、大企業の方にだけ貸すというイメージでございまして、大企業の方に小さな金額、あまり極端に小さな金額というのはありませんが、小さな金額ということはありません。

○西室委員長

大企業というカテゴリーはどういう区分けなのかということをはっきりしてほしいのです。ですから、間は開けてあるというのをおっしゃりたいのだと思うのですけれども、開けてあるスロットは一体どのぐらいあるのか。全体の金融業の貸出しの中で、手を付けていない部分がこんなにたくさんあるのか、あるいは実は解釈の仕方によってほとんどないという解釈もできます。その辺の疑問をちゃんと解消していただきたい。

○米澤副社長

分かりました。

○西室委員長

是非ともよろしくをお願いします。

その二つ、恐縮ですけれども宿題にさせていただいて、他になければよろしゅうございますか。

三村委員、どうぞ。

○三村委員

資料 91-1-2 の資料 1 のゆうちょ銀行の「ポートフォリオ管理の枠組み」というところで、考え方はこのとおりだということで、とてもよく分かるのですが、恐らく少しそれが見えにくいのが、先ほどの貸付業務における特性というのがあって、委員長がおっしゃっているように、それが恐らく営業経費的なものも当然変わってくるし、それが基本であるので、クレジットポートフォリ

オとぱっとおっしゃって、そのとおりなのですから、これが言葉の説明でもいいのですが、もう少し具体化できないか。

ただ、もう一つ思いますのは、ゆうちょ銀行は元々国債中心で運用していらっしゃるの、クレジットポートフォリオの部分は恐らくそんなに大きくない、あるいは本当に小さかったと思うのです。民間金融機関はむしろこれが逆で、クレジットポートフォリオが中心でありますので、ゆうちょ銀行のここにあるポートフォリオ管理そのものがどうかという議論が出てくるのだろうと思うのです。クレジットポートフォリオに対して、どういう考え方で取り組もうとしているか、ある意味ではお考えを見せてくださるのもいいのかなと思うのですが、もう少し説明の精度を高めていただくとありがたいという感じがいたします。

○西室委員長

どうぞ。

○米澤副社長

元々このポートフォリオ管理は、誰が稼いだ利益なのかということをはっきりさせようということでございます。お客様から預金をお預かりした。これは普通の営業店で行っている。その営業店でどれだけ稼いだか。それを内部取引という形でクレジットポートフォリオというところ、色々な信用リスクを取っているところに市場金利でお渡しする。別の見方からすると、クレジットポートフォリオは、ゆうちょ銀行の預金に依存しないで、市場から調達をして、それでお貸しすると。そうしたときに儲かるか、儲からないか。それがこのクレジットポートフォリオというところで運用しているところの利益であろうとはっきり分けられる。

さらに言いますと、住宅ローンについては元々取り扱っておりません。他の貸出業務も支店では取り扱っておりませんので、明らかにローン営業部というところの部に係る経費がそのままこのクレジットポートフォリオの中の住宅ローンに係る経費とほぼイコールになる。もちろんシステムなどは別ですが、そういうことで、それぞれの銀行の中に幾つか銀行を小さく小分けにしてあると考えていただくのがよろしいのかと思います。

○西室委員長

小分けになっているという印象を受けたのですけれども、小分けにしたときにどういうふうになっているかということをはっきりさせたいということで、今、おっしゃられた住宅ローンについても、メガの銀行でも、決してそんなに利が上がるものではないというお話も聞いておりますし、その点、ゆうちょ銀行はどういうふうにお考えなのかということです。

それでは、以上でよろしければ、事務方から御連絡いたしますけれども、今

の質問についての御回答をできる限り早く頂戴しないと、全部疑問点は解消して、納得するところまではお願いしたいと思っておりますので、よろしくお願い致します。

(日本郵政グループ退室)

○西室委員長

続きまして、かんぽ生命保険の新規業務（学資保険の改定）について、ヒアリングと委員の間での議論を重ねてまいりますけれども、ここからは意見についての議論をさせていただきたいと思えます。

よろしければ、しばらくそれについての意見交換をさせていただきたいと思えます。

それでは、資料を配付していただいて、事務局からの説明をお願いしたいと思えます。

(追加資料「株式会社かんぽ生命保険の新規業務（学資保険の改定）に関する郵政民営化委員会の意見（案）」配付)

○後藤事務局次長

これまでの御議論、委員長の御指示を受けまして作成させていただきました意見書の素案でございます。

それでは、読み上げさせていただきます。

株式会社かんぽ生命保険の新規業務（学資保険の改定）に関する郵政民営化委員会の意見（案）

はじめに

平成24年9月3日、株式会社ゆうちょ銀行から新規業務（個人向け貸付け、損害保険募集及び法人向け貸付け）の認可申請が、また、株式会社かんぽ生命保険から新規業務（学資保険の改定）の認可申請があり、当委員会の意見が求められているところであるが、当委員会としては、まず、既存の商品の改善にとどまる学資保険の改定について、先行して調査審議を行い、意見を取りまとめた。その他の申請についても、引き続き調査審議を行っていく。

1 基本的な考え方

郵政民営化法の改正により、郵政民営化の基本的な方向性は維持しつつ、現状の課題を解決し、公益性・地域性を発揮した、よりよい郵政民営化を実現するための法令が整備された。この改正法の趣旨及び「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）（以下

「所見」という。)を踏まえ、今般の新規業務の調査審議に関する基本的な考え方を以下に記す。

(1) 利用者利便の向上

郵政民営化においては、利用者利便の向上が重要な目的であり、株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険(以下「金融二社」という。)の新規業務に係る調査審議においても、この点に十分留意する必要がある。金融二社においては、業務の展開に際し、民間金融機関として顧客満足を向上させるため、顧客ニーズへの的確な対応や郵便局における一元的対応を行うことが期待される。

(2) 適正な競争関係

郵政民営化法改正により、金融二社の株式完全処分に関しては、それを目指すとの方向性に変わりはないが、その期限の明確な定めがなくなり、金融二社の経営状況や郵政事業に係るユニバーサルサービス責務の履行への影響等を勘案しつつ、できる限り早期に処分することとされた。金融二社の株式処分については、その方針の明確化に向けて日本郵政株式会社が一定の説明責任を果たすことが期待されるが、同社においては、その説明責任を果たすべく、一定の取組みが行われているところである。こうした中、民営化を推進するためには、新規業務について、株式市場からの規律の観点から問題が少ないものは積極的に認めていき、株式市場からの規律の観点から問題があり得るものは、内部管理態勢の整備状況等について一層の考慮を行うことが必要である。

また、金融二社の規模については、民間秩序に適合したビジネスモデルへの革新を図ることにより、バランスシートの規模は自ずから決まると考えられる。そのためには、民間企業としての自主性を持った経営を行うことが必要である。

他の金融機関への影響については、利用者利便の向上を中心に考えるべきである。競争制限的運用は、郵政民営化法の基本理念に反すると考えられる。

なお、いわゆる「暗黙の政府保証」が残存するという認識は、預金者・加入者等の誤解に基づくものであり、その払拭に向けた努力を期待する。

(3) 業務遂行能力・業務運営態勢

業務遂行能力・業務運営態勢については、これまでの所管官庁における検査監督等により一定の水準にあるものと考えられるが、申請に係る

業務により新たに必要となる態勢について、民間金融機関として求められる所要の態勢を整備することが必要である。

(4) 経営の健全性の確保

金融二社においては、株式会社として投資家の信認を得られるよう、財務の健全性を確保するとともに、厳格なコスト管理態勢の下で効率的な経営が行われるべきである。その上で、新規業務については、顧客ニーズを的確に反映しつつ、健全経営の確保に寄与するものとして展開されることが求められる。

2 所見の観点からの評価

上記1の基本的な考え方を踏まえ、所見の観点からの評価を学資保険の改定について行ったところ、本件は、既存の業務の見直しであり、当面の対応として調査審議を行うことに支障はないものと認められる。

また、市場において一般的に提供されている商品・サービスで定型的なものであるとともに、個人向け商品・サービスであってコア・コンピタンスとの関係が強い業務である。

3 申請に係る業務の認可に関する考え方

(1) 業務認可に当たっての考え方

上記1及び2の観点に基づき、学資保険の改定について調査審議を行ったが、本件については、その実施について問題はないと考えられる。また、学資保険は発売から長年が経過し、現時点においては利用者のニーズとの乖離が生じていることを考えると、利用者のニーズの変化に合わせた商品に改定していくことの必要性は高いと考えられ、モラルリスク対策も含め、国民利用者の目線に立って、早急に改善することが重要であると考えられる。

なお、学資保険は、株式会社かんぽ生命保険が従前から提供しているサービスであり、既存の商品の改善でない新たな商品を提供する場合とは異なり、今般のサービス改定によって業務遂行能力・業務運営態勢の大きな変更が求められるものとは認められないが、平成24年11月13日に株式会社かんぽ生命保険が「保険金の請求案内等に関するお客さま対応の実施について」を公表したことを踏まえ、支払管理態勢について確認を行い、さらに検証を継続していく必要がある。

(2) 業務を実施する場合の留意事項

金融庁長官及び総務大臣は、申請に係る業務の開始後においても、株式会社かんぽ生命保険の業務遂行能力・業務運営態勢が整えられ、利用者保護やリスク管理に支障がないよう業務展開が進められていることを継続的に確認する必要がある。

また、申請に係る業務については、株式会社かんぽ生命保険にとって民営化法改正後初の新規業務となることから、経営に対する寄与の状況を適切に把握しつつ機動的な対応が行われていることを確認する必要がある。

(3) その他

金融庁長官及び総務大臣は、認可後も、株式会社かんぽ生命保険の業務遂行能力・業務運営態勢について、今回の申請に係る業務を含め、継続的に確認するとともに、その結果について、当委員会に対し必要に応じ報告されたい。

当委員会としては、郵政民営化法の趣旨を踏まえ、株式会社かんぽ生命保険をより民間企業としてふさわしい会社とすることにより、郵政民営化を適切に推進していくよう、政府を挙げて努力することを期待する。

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。

今まで色々御審議をいただいた過程がございますけれども、それを本日の分まで踏まえて、こういう文言で意見書を提出することでいかがかと思っておりますが、ただいまの説明につきまして、御意見等がございましたらよろしくお願いたします。

まず、1ページ目の「1. 基本的な考え方 (2) 適切な競争関係」のところで、一定の説明責任を果たして、その次が一定の取組みが行われると、「一定」が2行のうちに2度出てくるというのは何となく美学的ではないですね。何かそんな感じしませんか。

○老川委員

文章的にはちょっと。

○後藤事務局次長

どちらかを取った方がよろしいでしょうか。

○西室委員長

どうでしょう。皆さんの御意見を伺わないと。美しくはないですね。

○三村委員

2行目がなくていいのではないですか。

○老川委員

5行目の「日本郵政株式会社が説明責任を果たすことが」でいいので、ここは取ってしまってもいいのではないですか。

○西室委員長

そうですね。

○老川委員

下の方は、完全に満足できるかどうかは別にして、ある程度そのつもりと理解できる取組みがあるという意味で。

○西室委員長

では、そのところは、上の「一定」が削除で、次の行の「一定」は残す。他にございますか。

三村委員、どうぞ。

○三村委員

文章として、3ページ目の最後の2行目の「民間企業としてふさわしい会社とすることにより」というのは、表現がもう少し何かあればと思います。

○西室委員長

最後の3行ですね。

○三村委員

「より民間企業としてふさわしい会社とすることにより」というのは、何となく。

○西室委員長

これを例えば変えるとすると、あるいは削除ですか。

○三村委員

「民営化を適切に推進していく」でもいいのかもしれません。

○西室委員長

つまり、この3行のうちの1行目の「株式会社かんぽ生命保険をより民間企業としてふさわしい会社とすることにより」を削除した方がいいのではないかということですか。

○三村委員

何となく文章が余分な感じがただけです。あってもいいのですけれども。

○西室委員長

これは事務局の方から何か御意見があったら言ってください。

○老川委員

これはむしろ「ふさわしい会社となるように政府を挙げて努力する」ということであって、郵政民営化を適切に推進していくよというのは、同義語を並べ

ているからよく分からない。特に「ことにより」というと。

○清原委員

そうですね。「ふさわしい会社となるように政府を挙げて努力することを期待する」ですか。「郵政民営化を適切に推進していくよう」が。

○西室委員長

もう一回繰り返してください。

○後藤事務局次長

「(3) その他」の最後の3行でございます。

「当委員会としては、郵政民営化法の趣旨を踏まえ、株式会社かんぽ生命保険がより民間企業としてふさわしい会社となるよう、政府を挙げて努力することを期待する」。

いかがでしょうか。

○清原委員

自然ですね。

○西室委員長

そうですね。

○清原委員

それから、違うところでよろしいですか。

○西室委員長

どうぞ。

○清原委員

これは悩ましいのですけれども、同じ3ページの「(2) 業務を実施する場合の留意事項」の2行目の文章は「株式会社かんぽ生命保険の業務遂行能力・業務運営態勢が整えられ、利用者保護やリスク管理に支障がないよう業務展開が進められていることを継続的に確認する必要がある」という文章です。

「(3) その他」でございますが、ここも「認可後も、株式会社かんぽ生命保険の業務遂行能力・業務運営態勢について、継続的に確認する」とあるのですが、上にあった「利用者保護やリスク管理に支障がないよう業務展開が進められていることを継続的に確認する」と屋上屋を重ねた方がよいのか、それとも2回目なので「利用者保護やリスク管理に支障がないよう」を除いてもいいようには思うのです。

いずれも業務の開始後、認可後ということで同じことを言っているようなので、微妙に時期は違うかもしれませんが、ダブリ感があるので、整えた方がいいかと思いました。

○西室委員長

これはどうでしょう。事務局、どう思われますか。

時系列的に言えば、違うことを言っていることは分かるのだけれども、ただ、言っていることがダブってしまって煩雑になっているから、これは何か工夫がないかという御意見だと思います。

○利根川事務局長

書いていることの趣旨は一緒で、「(3) その他」の方は報告してほしいということを言っているだけなのです。

○清原委員

「その他」のところはですね。同じことをしたけれども、その内容をきちんと報告してくださいというのが趣旨です。

○利根川事務局長

はい。ですから、対象物としては同じことをチェックすることになりますので、ここは御判断の問題かと思います。

○三村委員

今の上のところは「業務の開始後」と非常に明確な定義で、下のところはむしろもっと全般的な話まで含めて「認可後」はなくても全部通じるような気がするのです。

○清原委員

確かにそうですね。「認可後」はなくてもいいですね。

○後藤事務局次長

済みません、ここは前回の意見書を参考にして書かせていただいたので、前回の意見書で「申請に係る業務の開始後においても」あるいは「認可後も」という書き分け方がされていたので、そのまま採用しましたが、御趣旨はよく分かりますので、変えても差し支えないと思います。

○西室委員長

省いてしまった方がよさそうですね。

それでは、そういうことにします。

○清原委員

省くとともに、上にありました「利用者保護やリスク管理に支障がないよう」というのは、同じ文章を繰り返すとしつこいですので、「その他」のところは「認可後も」を取るだけでいいかもしれません。

○老川委員

「その他」というのは、学資保険について言っているわけですね。だから、(2)と(3)で言っていることが同じだとすれば。

○後藤事務局次長

ここは全体です。「今回の申請に係る業務」というのが学資保険でありますので、むしろ書いてございませぬけれども、かんぽ生命保険の業務遂行能力・

業務運営態勢全般について継続的に確認して、その結果について委員会に対して報告をしてくれということをごここでは書かせていただいております。

○米澤委員長代理

私はそういうふうに取り扱ったので、両方書いておく必要があるのかと思いましたが。

○老川委員

学資保険以外のことも念頭に一般論として言っているということなのですね。

○後藤事務局次長

そのとおりです。

○米澤委員長代理

そうすると、「その他」を大きな4か何かにした方がいいのではないですか。

○清原委員

4で「その他」にする。そうすると「今回の申請に係る業務を含め、」とありますから「今回の申請以外にも」というニュアンスが伝わるので、今の「4その他」に賛成します。

○老川委員

この場合、下から3行目の「かんぽ生命保険」はかんぽ生命保険だけでいいのですか。これはゆうちょ銀行に係るものも。

○後藤事務局次長

ただ、これはかんぽ生命保険の新規業務に関する意見なので。

○西室委員長

そういうことでいいのですね。

では、今のような組み替えをして。

○後藤事務局次長

確認させていただきますと、2ページ目の後ろからの3のところは、(1)、(2)だけで「3 申請に係る業務の認可に関する考え方」にさせていただいて、(3)を「4 その他」と改めさせていただきますと、そのパラグラフを読み上げさせていただきますと「金融庁長官及び総務大臣は、株式会社かんぽ生命保険の業務遂行能力・業務運営態勢について、今回の申請に係る業務を含め、継続的に確認するとともに、その結果について、当委員会に対し必要に応じ報告されたい。

当委員会としては、郵政民営化法の趣旨を踏まえ、株式会社かんぽ生命保険がより民間企業としてふさわしい会社となるよう、政府を挙げて努力することを期待する」。

以上でございます。

○西室委員長

今の文ですっきりしましたね。

それでは、ここで今から今の部分を直していただいて、発表文にしてもよろしいでしょうか。そうすれば、本日で一応本件については発表のところまで行くということでもよろしゅうございますか。

(「異議なし」と声あり)

○西室委員長

それでは、大至急直すことは可能ですか。

○後藤事務局次長

はい。今、作業をさせていただきます。ありがとうございました。

○西室委員長

では、続きまして資料 91-3 について説明をよろしくお願いします。

○後藤事務局次長

お手元にお配りしております資料 91-3 を御覧いただきたいと存じます。「ゆうちょ銀行の新規業務に関する委員会の論点整理（案）」でございます。

これは去る 11 月 7 日の当委員会におきまして、金融二社の新規業務全体について、こうした論点整理（案）というものを御説明させていただいたところでもございまして、そのうちの学資保険について、先ほど意見が取りまとめられたところでもございますので、ゆうちょ銀行の新規業務に関する部分を切り出したものということで御理解いただきたいと思えます。

したがいまして、レジュメのような構造になっておりますけれども、「1 基本的な考え方」の構成は、これまで学資保険の時に見ていただいたものと全く同じ書き振りにさせていただいております。

「2 『所見』の観点からの評価」であります。これは今回のゆうちょ銀行の申請に係る業務について、当委員会で 9 月にまとめていただいた「所見」の中の調査審議の方針、準則といったものに照らしてどのように評価されるかということが記述される部分になります。

具体的には、個人向け貸付けである住宅ローン、目的別ローンというものに対しては、この「所見」の観点からは、既にスルガ銀行との提携、媒介業務として行われているものでありますので、他金融機関との提携により既に取扱実績がある業務であるということ、あるいは住宅ローン、目的別ローンという商品の性格は、市場において一般的に提供されているもので、定型的な性格が強いものと言える。あるいは個人向けの商品、サービスと考えられますので、コア・コンピタンスの関係が一定程度認められるようなものと位置付けられると思えます。

他方、これは他の金融機関との提携により行ってきた業務を本体業務として行うということでもありますので、そうした面で業務遂行能力や業務運営態勢に

については一定の考慮が必要となるような性格のものと評価されると思います。

②の損害保険募集の業務に関しては、住宅ローンの実施に附帯される火災保険の部分なので、利用者利便の向上という点で意味があるものと位置付けられると存じます。

③の法人向け貸付けの問題につきましては、シンジケートローンを参加型で現在行っているところでありますので、そういう意味では、既存の業務の見直しに当たるものであり、また他の金融機関との提携といった形で実績のあるものということになります。関係がございまして、またコア・コンピタンスの関係も一定程度は認められるものだと思いますが、定型的な業務とは言えず、相対で価格形成を行う業務でございまして、したがって、内部管理態勢の整備状況とか、合理的な取引条件の設定といったことについて一層の考慮が必要になるようなものであると「所見」の観点からは評価されると思われま

す。3番目の「申請に係る業務の認可に関する考え方」が、意見書になった場合の中核的、核心的な部分になるわけでありますが、業務認可に当たっての考え方ということで、それぞれの業務についてどのような方向性、あるいは認可に当たってどのような注文と申しますか、条件と申しますか、そういったことが記述される部分でございまして、ここを主として御議論いただく必要があると思いますけれども、これまでの委員会での御議論で、委員の先生方から懸念なり問題意識といったものが色々示されております。振り返りますと、例えば住宅ローンに限らず、貸付業務については、全国の郵便局でもサービスを行うのか、行い得るのかといったような業務の面的な広がりについての御質問、御疑問というものがありましたし、金利のダンピングというものの懸念がかなりヒアリング等でも出たということで、それが本当に大丈夫なのか、確保されるのか、今日のヒアリングの場でも御指摘があったところでござい

ます。また、他の金融機関への影響が心配される、結果的に残高のボリュームが大きくなってしまわないかといったような御指摘、御心配もあったと記憶しております。

リスクという観点では、法人向け貸付けについて、本日もありましたように上限といったような限度をどうやって設定すればいいのだろうかという考え方であるとか、他の金融機関と貸付け対象がバッティングするのかもしれないのかといった御指摘、御意見、御質問もあったと記憶しております。

また、機関投資家としてのスタイル、ゆうちょ銀行のビジネスモデルと申しますようにして整合性を図っていくのかという点での幾つかの御意見もあったように記憶しております。

さらに、地域金融機関、他の金融機関との協業、協力といったものの方策を模索するべきという御意見もあったように記憶しております。

事務局で議事録等をさらってみますと、そういった視点があったと思いますけれども、ここについては御議論いただくべきところだと存じます。

「(2) 業務を実施する場合の留意事項」というのは、業務が開始されてからどのようなことに留意をしていくかという部分、事後的な部分として、その他フォローアップ業務の開始後、認可後、どういったことに注意していくべきなのか、あるいは金融庁長官、総務大臣という監督当局に対してどういった注文を付けていくのかといったところが記述される部分ということになると思います。

雑駁ですけれども、資料の御説明は以上でございます。

○西室委員長

それでは、今の御説明について、御質問等ございますでしょうか。

これから先の予定ですけれども、本日でかんぽ生命保険の方はこれで終わりになります。あとはゆうちょ銀行ということになるのですが、今日もう一回返事をさせていただきたいという質問を受けておりますので、次回には、今、説明があったものを同じような案の形で作ってもらって、それをしっかり時間を掛けて対応する必要があるような気がするのです。色々細かい点での記述の仕方にしろ、こちらからの言い分にしろ色々あると思いますので、それを次回はもう一度させていただいて、その次の時に、全体まとめたものを発表ぐらいの予定が、どうも今の進行状況ですと、具体的に言えば、11月30日には、このゆうちょ銀行についての論点整理を基にして、実際に案を作るとすればこういうものになるだろうというものを準備していただいて、その論議をする。それと同時に、一番はじめにゆうちょ銀行からの御回答をいただかないといけないようになる。それもしておかなければいけない。それ以外に駆け込みで意見開陳をしたいというところもあるいは出てくるかもしれない。

どうも考えているスケジュールより早過ぎるということで、いろいろノイズが入っているような気もしますので、それも考えて、次回はこの文章そのものの具体案について検討するのと、その前にゆうちょ銀行さんからの回答をいただく。それ以外に何かヒアリングを希望するところがあったら、追加ヒアリングがあるかもしれない。それを全部この次にほぼこなしておいて、それで次の12月7日でこの件については最終的な形のものをまとめ上げる。

こんな感じで考えていますけれども、よろしゅうございますでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

○西室委員長

色々選挙が近くなったとか、あるいは思ったよりも早く進みそうだとか、色々なことで盛んにノイズがありますが、選挙日程とか政治の日程に配慮しながら色々なことを考えたり、対応したりするというのは、この委員会そのものの本

来の趣旨とは全く関係のない話だと思imasるので、これはこちらの方のやり方そのもので決めてしまっていていい話だと思imasるから、今、御相談したような形で今後進めさせていただきたいと思imasる。

どうも遅くまで済みませんでした。ありがとうございました。

これから11月30日までの間にヒアリングの申し入れがあったときには、恐縮ですけれども、私に御一任いただいて、事務局と相談して、受けるか受けないか、やはり必要だと判断することももしかしたらあるかもしれないので、それは決めさせていただきたいと思imasるが、よろしいですか。

(「異議なし」と声あり)

○西室委員長

ありがとうございます。

清原委員、どうぞ。

○清原委員

11月30日は議会の関係で欠席せざるを得ないので、1点だけなのですが、法人向け貸付けですが、シンジケートローンと中小企業向けでは、法人向け貸付けで括ってありますけれども、内容がやはり違うと思うのです。

ですから、業務認可に当たっての考え方というのを①、②、③と分けておりますが、住宅ローンのときには②の損害保険募集が極めて近くなりますし、逆に法人向け貸付けの場合には、今、言いました大企業向けと中小企業向けでは違うようなので、その辺りが申請する側はこういう3本柱で申請しているかもしれないのですが、こちらはもう少し細かく分けて検討した方が。

○西室委員長

むしろ、法人向け貸付けの部分は二つに分けて、大企業の方と小口とはっきり分けた方がいいと思imasる。

それで、先ほども何かはっきりしなかったのは、あの書き方だけだったら、正直言うとずっと下の方までできるのです。

○清原委員

そうですね。つまり、真ん中が。

○西室委員長

真ん中のところのどこまでできるのだということがはっきりとしていませんから、その辺のところも上と下は、むしろ项目的に分けた方がいいのかもしれませんが。それは作文する時に考えることにしたいと思imasる。おっしゃるとおりです。

○清原委員

よろしくお願imasします。

○西室委員長

それでは、そういうことで、本日は長時間になりまして申し訳ございませんでした。

○利根川事務局長

委員長、今、先ほど御指示のあった修文ができたようですので、御確認をいただけますか。

(追加資料修文案配付)

○西室委員長

それでは、後藤事務局次長お願いします。

○後藤事務局次長

修正点を御確認いただきたいと思います。

1 ページ目、1 の「(2) 適正な競争関係」の 5 行目「方針の明確化に向けて日本郵政株式会社が説明責任を果たすことが期待されるが、同社においては、その説明責任を果たすべく、一定の取組みが行われているところである」と改めてございます。

3 ページ目、3 の項目が(1)、(2)で終わりました、(3)の部分が「4 その他」として独立してございます。これは読んだ方がよろしいかと思っておりますので、読み上げさせていただきます。

「金融庁長官及び総務大臣は、株式会社かんぽ生命保険の業務遂行能力・業務運営態勢について、今回の申請に係る業務を含め、継続的に確認するとともに、その結果について、当委員会に対し必要に応じ報告されたい。

当委員会としては、郵政民営化法の趣旨を踏まえ、株式会社かんぽ生命保険がより民間企業としてふさわしい会社となるよう、政府を挙げて努力することを期待する」と改めてございます。

以上です。

○西室委員長

よろしゅうございますか。

(「異議なし」と声あり)

○西室委員長

では、これを発表させていただくことにいたします。

それでは、今日はどうもありがとうございました。また次回もよろしく願いいたします。