

## 郵政民営化委員会（第93回）議事要旨

日時：平成24年12月12日（水）9：55～11：45

場所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

（委員5名出席）

### 1. 概要

株式会社ゆうちょ銀行の新規業務の認可申請について、関係団体からの意見聴取、日本郵政グループからの説明、金融庁から審査状況の説明があった。

### 2. 委員会での意見等

#### （1）関係団体からの意見陳述

##### ① 第一グループ

全国信用組合中央協会は資料93-1により意見陳述

全国信用金庫協会は93-2により意見陳述

#### 【意見の概要】

- ・ 公正な競争条件が確保されていない中での新規業務は地域金融・地域経済に大きな混乱を与えるため、容認できない。（全国信用組合中央協会）
- ・ 特に地方、高齢者の間では、ゆうちょ銀行の経営は、ゆうちょ銀行＝国という意識が強い。（全国信用組合中央協会）
- ・ 組織・規模の面で圧倒的に有利なゆうちょ銀行が低金利等で販売攻勢をかけてきた場合、対抗できない。（全国信用組合中央協会）
- ・ 個人や個人事業者は、住宅ローンをきっかけとしてメイン取引先となっていく。ゆうちょ銀行の住宅ローンの販売が開始されると、他の取引（年金取引等）にも影響を与える。（全国信用組合中央協会、全国信用金庫協会）
- ・ 主な取引先は、個人、個人事業主、小規模事業者であり、ゆうちょ銀行の想定している顧客層とバッティングする。（全国信用組合中央協会、全国信用金庫協会）
- ・ 限られた店舗網しかない信用組合にとって、郵便局網は非常な脅威。（全国信用組合中央協会）
- ・ 地域金融の混乱によって地域経済が一旦破壊されると、元に戻すには相当な時間と労力が必要。一番困るのは利用者である。（全国信用組合中央協会）
- ・ ゆうちょ銀行が媒介しているスルガ銀行の住宅ローンは、不動産販売業者が仲介している例が多い。不動産販売業者からは、ゆうちょ銀行は安心感があるとの声が聞かれることは、我々にとっては将来的な不安材料である。（全国信用金庫協会）
- ・ ゆうちょ銀行が媒介しているスルガ銀行の住宅ローンの解約手数料は2%。民間金融機関の水準と比べると非常に高く、利用者のためにならない。（全国信用金庫協会）
- ・ 教育ローンとかんぽ生命の学資保険がセットで販売されると、信用金庫の融資のタイミングが奪われる。（全国信用金庫協会）

- ・ ふるさと小包事業者に対し、融資の圧力販売を伴った抱き合わせ商法が行われるおそれがある。(全国信用金庫協会)
- ・ 規模の大きいゆうちょ銀行が、地域の小口金融に参入してくるのは地域金融・経済の点から問題。公共分野の大口金融に取り組んでもらった方がよい。(全国信用金庫協会)

#### 【質疑応答】

- Q 公正な競争関係に問題があるというのは、具体的にどのような点が公正でないのか。
- A 民営化するから新規業務を認めるべきとの議論であるが、完全民営化はかなり先の話と理解。法律上、国に日本郵政の株式の3分の1超の株式保有が義務付けられていること、日本郵政の収益源が金融二社であり、金融二社の株式売却が困難と思われることから、しばらくは政府出資が残ることとなり、それ自体が公正ではない。また、所見にあるように「地域金融・経済への配慮」の観点からすると、政府出資が残り、メガバンクより規模の大きなゆうちょ銀行が地域に入ってくると影響が大きい。以上の点から公正でないと考える。(全国信用金庫協会)
- Q そういった点は法律改正をして決めた話ではないか。
- A 法律改正における議論では、どの分野に参入するかという議論はされていない。ゆうちょ銀行は、公共的なプロジェクト金融とか外債ファンドへの出資などに進出すべき。(全国信用金庫協会)
- Q ゆうちょ銀行が想定している貸出先に対しての住宅ローンについても、飽和状態にあると言えるのか。また、ゆうちょ銀行は、住宅ローンを82店舗で実施することとしているが、これらは中核的な都市にある。必ずしも地方にあまねくということではないのではないか。
- A 住宅ローンは供給過多。金融が成り立ちうる先には全て貸している状態であり、そこにはゆうちょ銀行が想定している客層も含まれている。  
当初は82店舗かもしれないが、預金などのユニバーサルサービスを郵便局で行っていく観点から、住宅ローン業務が全国に拡大するのではないかと懸念を持っている。(全国信用金庫協会)
- Q 貸付けまでユニバーサルサービスにすると、採算があわない。ユニバーサルサービスは預金サービスにとどまり、貸出業務まで行うことは考えていないのではないか。
- A 収益という意味であれば、他の民間金融機関が参入していないような公共的な分野に参入することで国民から評価をされるのではないかと。(全国信用金庫協会)  
利用者利便を考えた場合、なぜ地方で融資してくれないのかという声が早晩出てくるのではないかと。ゆうちょ銀行の方で耐えられないと思う。ゆうちょ銀行は資金力があり、やりようはあると思う。(全国信用組合中央協会)
- Q 82店舗なり233店舗なり、ゆうちょ銀行の拠点が無い地域でニーズがあって、郵便局に相談があり、ゆうちょ銀行ではサービスができない場合、郵便局と民間金融機関が連携する余地はないのか。
- A それは難しい。ただ、我々が提供している高リスクの貸付けについて、ゆうちょ

銀行に保証してもらおうというやり方はあるかもしれない。(全国信用金庫協会)

ゆうちょ銀行の拠点が無い地域には、ほとんど信金、信組、農協、漁協などが面的に広がっており、ニーズはほとんど拾っている。(全国信用組合中央協会)

## ② 全国銀行協会は資料 93-3 により意見陳述

### 【意見の概要】

- ・ 地方銀行協会や第二地方銀行協会からも、是非、本日の委員会で意見表明をしたいとの希望があったが、代表して話をする事となった。
- ・ 住宅ローンについて、金利競争による利ざや縮小などを懸念している。
- ・ ゆうちょ銀行が本体で貸付業務を行うには、高度なノウハウを要する態勢の構築が必要であり、貸出実行後の延滞管理やデフォルト発生・金利変動等の状況を踏まえたリスク管理態勢についても整備が必要である。
- ・ 法人向け貸付けをシンジケート・ローンではなく、相対で行うには、アレンジャーやエージェントとしての業務を自ら行う必要があり、幅広い内部管理態勢が必要。また、与信判断、顧客の信用状態のモニタリングなどを行うための人材育成が必要。
- ・ 地方には、非常に立派な郵便局(ゆうちょ銀行)の建物があり、一般の方からすると、そのような大きな銀行に預金したいと思うのが普通。
- ・ 先日、日本郵政グループにおいて、人材の一体的な採用を行うとの記事が出ていた。それを見ると、金融二社の株式を売るのはいつになるのだろうかと思う。

### 【質疑応答】

Q メガバンクは地方では店舗を減らしており、利用者はアクセス代を払わされている状態。そこにゆうちょ銀行が参入すれば、競争が促されるという面もあるのではないか。

A 地域金融機関にとっては非常にナーバスな問題だと認識。

Q リスクプロファイルの異なる客層に手を広げると、リスクもコストも大きくなる。業務フローを確実にするために、全国銀行協会で共通の指標・水準に関して研究等の取り組みはされていないのか。

A そういう観点では持ち合わせていない。信用リスクのプロファイルは個別行の特性が高いので共有化はしない。住宅ローンは規模の経済が働く業務。コスト低減のためには、シェアを大きく取る必要がある。バックの事務を共通化してコストを下げようという取り組みはあるのではないか。

延滞等があった場合、個人の状況に応じて相当丁寧に対応するので、コストがかかる。また、それを減らそうとすれば、審査の段階で貸付対象・貸付額を絞る必要がある。こうしたモデルは各行の秘中の秘である。

## (2) 日本郵政グループからの説明

・ 資料 93-4 により説明

### ①住宅ローンの保証会社等の体制

媒介業務開始時から、本体参入後の活用を念頭に置いて構築してあったものを利用し、要員については、取扱件数の増加状況に併せて段階的に拡充する。

## ②法人向け貸付け

- (i) 上場企業やその子会社などで、信頼できる詳細な財務情報が入手可能な大企業
- (ii) ふるさと小包企業、通販業者で、振替口座を通じて取引実態を把握可能な小規模事業者

を当面の融資対象としており、シンジケート・ローン等で蓄積したノウハウの活用や地域への資金還元を想定している。

## ③法人向け貸付け業務の審査体制

既存業務で蓄積したノウハウを有効活用し、大企業向け貸付けの審査の手順を準用して開始し、徐々にノウハウを蓄積しつつ態勢を整備する。

### 【質疑応答】

Q ゆうちょ銀行が住宅ローンに本格的に参入することに伴い、契約後のプロセスが大事である。契約後の顧客に対する対応をどのように検討しているのか。

A 顧客が病気になられた時のリスケジュール等、顧客からの相談に対し、親身に対応していきたい。取扱営業店において、職員が少ない、あるいは、経験の乏しい職員しかいないようなところに対しては、取扱集中店が直接対応していく等により、サポートしていきたい。色々な業務を行っているので、そのようなものとあわせて相談に応じてまいりたい。

Q 地域金融機関からのヒアリングにおいて、現行のスルガ銀行の媒介業務である住宅ローンの解約手数料が2%で民間金融機関と比べ、高いとの指摘があるが、理由如何。

A セグメント商品であるため手間がかかるので、スルガ銀行において、解約コストを高く設定されており、ゆうちょ銀行は、それを引き継いでいる。自前で行う場合は、これよりも高く設定する予定はない。

Q 先日、新聞報道にあった日本郵政グループ一括での社員の採用に関して、他の金融機関から金融二社の株式売却に逆行するのではないかと懸念が述べられたが、どのように考えているのか。

A グループの一体性を高めるとの趣旨で採用事務を一括で行うものであり、効率化にもなる。採用自体は、法律の規定に従い、個社別々で行う。社員採用と金融二社の株式処分は別の話。

## (3) 金融庁からの説明

- ・ 資料 93-5 により、審査状況を説明。

### 【説明の概要】

- ・ 前回 11 月 15 日に説明後、ゆうちょ銀行とは 3 回ミーティングを行ったが、進捗状況という点では残念ながら前回説明からあまり大きく前進したという状況になっていない。
- ・ 住宅ローンについて、前回は、積上げ残高目標、一体的な収益管理、審査・与信管理の 3 点について概要を説明したが、このうち、一体的な収益管理について、少し詳しく説明したい。

一体的な収益管理は、住宅ローン事業が、巨額なポートフォリオと一体で収益管理されていて、新規業務としての収益分析ができないばかりか、販売価格が原価をカバ

一しない、非経済合理的な低い金利設定が行われてしまうのではないかという議論であった。これについて、ゆうちょ銀行からは、ベース・ポートフォリオとクレジット・ポートフォリオを区分して管理し、新規業務を担うクレジット・ポートフォリオは、ベースポート・フォリオから市場金利を基にした仕切りレートで資金調達するので、収益管理は分離できると説明している。

こうした中、現在、当庁と以下の議論を行っているところ。

- ・ 住宅ローンの原価について、このポートフォリオ間の仕切りレートに加え、貸付けにかかる経費、信用コスト、団信保険料が原価の内訳であり、ゆうちょ銀行は貸付けに係る経費を適切に織り込んでいると説明しているが、業務経費についての各ポートフォリオへの割り振りについては、まだ不明確な点が残っており、引き続き精査する必要があるのではないか。
- ・ 信用コストについて、スルガ銀行が100%出資する保証会社の提示する保証料相当額をそのまま信用コストとして計上されているが、その信用保証料の内訳がどのように積算されているのか、説明をお願いしている。スルガ銀行は、その営業圏を中心にしたデータを前提にして保証料相当額を積み上げているはずだが、ゆうちょ銀行がそういったデータを前提に全国展開するのであれば、自己勘定で住宅ローンを行いたいとする金融機関として、準備不足ではないかと感じている。
- ・ 信用コストに関して、他の民間金融機関の例では、過去の自行貸出データを活用した計量分析をして顧客類型毎の信用コストを計算している。過去の自行貸出データを活用できない場合は、外部専門家を入れたストレステストを実施し、そのストレステストが汎用性があるものかどうかについて、当局とかなり議論を積み重ね、精査を行っている。また、顧客類型データでは認定しきれない、いわばグレーの顧客の信用状況については、豊富なノウハウを持つ職員を審査要員として配置し、個別に審査に当たらせている。ゆうちょ銀行に対し、今回審査において、当庁から、こうした民間金融機関の対応をアドバイスしている。
- ・ こうしたコストの積上げの上に、一定のマージンを乗せて、住宅ローンの店頭表示金利が設定されているが、現在、住宅ローン市場は、激しい金利競争にさらされており、変動金利型では、概ね2パーセント台の店頭表示金利から1パーセント以上の金利優遇が行われているのが当たり前で、どの金融機関もぎりぎりの経費削減による経営努力を行っているといった状況である。こうした市場に参入する場合、ゆうちょ銀行としても、優遇金利の提供を含む、綿密な販売戦略、販売計画が必要になると思われるが、こうした点について、ゆうちょ銀行とはまだ議論がなされていない状況である。

積上げ残高目標や審査・与信管理についてもまだ検討は深まっていない。総じて住宅ローンについては、色々議論しているところであるが、当面はスルガ銀行への依存を継続するとの回答が多く、自己勘定で業務を行うことの重さ、難しさをよく理解してもらい、当庁と議論していこうということを繰り返し述べて来たところである。

- ・ 住宅ローンに伴う長期火災保険については、住宅ローンの付随商品であり、申請が出ているが、本体の住宅ローンの議論がまだ進行中のため、全く議論を行っていない状況である。
- ・ 中小企業向け融資については、前回説明時と同様、当庁審査でほとんど説明を受け

ていない。

相対貸付けは、潜在顧客への営業から始まって、審査、中途の様々な与信管理を行い、最終的な債権回収にいたるまで非常に手間の掛かるものである。前回は説明したが、それらを適切に行える態勢整備が非常に重要である。

その中で、中小企業については、損益・財務データが十分でないとか、損益・財務データはあるが必ずしも信頼がおけないといった場合が多いため、将来の業績や収益予想が非常に立てにくい業態である。それを補うため、地域金融機関は、営業現場に足を運び、経営者の人柄や意欲や職員の仕事振りを見て、定性的かつ総合的な審査・与信管理、いわゆる地域密着型金融を実践しているところ。さらに、融資実行後のビジネスマッチング、販路開拓、M&A の斡旋など、かなりの労力、コストを掛けて中小企業向け与信管理を行っている。

ゆうちょ銀行は、中小企業向け貸出先としてふるさと小包企業を挙げており、ゆうちょ銀行から、送金決済に振替口座を利用してもらっている企業については、資金の流れが把握しやすいという説明を受けたが、ふるさと小包は、当該企業の販売営業の一つのルートであり、ふるさと小包に係る振替口座の情報を押さえるだけでは、その企業の業務の全体像、資金の出入りの全体像、資産・負債の全体の状況は把握できない。営業実態が多種多様な中小企業の経営状況、信用リスク、職員のスキル、成長性などをきめ細かく把握し、的確に分析する体制が不可欠であると考えているが、こうした点についての認識、体制整備の検討について、まだなされていないのではないかと懸念している。

ふるさと小包というのは、郵便事業の対象であり、ゆうちょ銀行として融資を実行する場合に優越的地位の濫用という問題が生じ得る。それを防止するためのコンプライアンス態勢とか顧客説明態勢の議論というものを行う必要があると思っているが、中小企業融資そのものの説明をほとんど受けていない状況であり、各論的な議論にはまだ至っていない状況である。

- ・ 上場企業向け融資については、ゆうちょ銀行から、これまでシンジケート・ローンの参加の経験により、相対貸付けのノウハウを学んだという説明があった。シンジケート・ローンのコアな業務は、主要なローン条件、借入額、借入期間、金利、返済方法、担保・保証の有無、コベナンツ等について、債務者企業と交渉し、ローン実行後に、必要に応じて債務者への督促、条件変更の交渉を行うことである。これら全ては、アレンジャーないしエージェントと呼ばれる取りまとめ金融機関の役割であり、シンジケート・ローンに参加する金融機関からは、その業務内容が見えないところである。従って、シンジケート・ローンに参加して得られるノウハウは、融資契約の締結、貸出実行、金利の受取りといった事務フローに関するものに限られるのではないかと考えている。また、審査・与信管理といった相対融資のコアになるノウハウが適切に整備されているかに関しては、シンジケート・ローンの参加経験とは別にきちんと審査していく必要があると考えている。

これまで、ゆうちょ銀行からは、財務状況の開示が進んでいる上場企業について、相乗的な2番手、3番手として大口融資が容易であると説明を受けているが、大口融資はいったん焦げ付いたときのインパクトが大きいため、メガバンクを始めどの金融機関も足元の開示された財務状況だけで判断しているところではなく、企業動向・産

業動向の分析、予想される経済状況の変化による相手企業の財務への影響といったマクロ・ミクロの分析を行い、常に変化する企業の状態を的確に把握し、また、時機を失せず、必要な関与を行うといった動的な与信管理を行っている。ゆうちょ銀行は、大企業の資金調達の中で、一定程度の需要があるはずという一般的な認識を述べているが、それ以上に金融業務の中核である与信管理業務の議論までは至っていない。

- ・ 19年10月の郵政民営化後の金融二社に対する検査・監督対応について、当委員会より問題提起をされているので、説明したい。

19年10月以降、ゆうちょ銀行に対し3回、かんぽ生命に対し2回、立入検査を行った。民営化当初は、現金過不足や保険金の過誤払い等、多数の事務過誤が発生し、金融機関としての基本動作の定着・向上に、相当の精力を注がねばならなかったステージだった。この間、億円規模の横領事件が発覚し、社会問題化したことから、金融二社、郵便局会社に対し、21年12月に業務改善命令を発出した。

また、21年1月のゆうちょ銀行の全銀システム接続時には、システムターゲット検査を行い、監督上のサポートを行った。

20年2月の検査以降、報告徴求や定期的なモニタリングの中で、かんぽ生命の支払管理態勢の不備を繰り返し指摘してきた。22年7月には、郵政公社の支払い漏れを踏まえ、かんぽ生命自身が全社を挙げて再発防止に万全を期すことを約されたが、本年、当庁の報告徴求命令を契機として、大規模な請求案内漏れや長期未払い問題が、11月13日にかんぽ生命から公表された。当庁として、十分な改善が行われていなかった事実を踏まえ、引き続き、きちんとした監督を行うべきと考えている。

金融二社の新規業務に係る監督については、過去2回認可した新規業務は、郵政公社時代から行っていた国債中心の運用について、リスク管理を高度化するものや他社商品を扱った手数料収入を得るものであった。

一方、今回のゆうちょ銀行申請の融資業務は、本格的に自己勘定により行う、全く初めての業務であり、他の民間金融機関と同じ目線、同じチェックポイントに基づき、十分な審査を行う必要があると考えている。

- ・ 12月7日の金融担当大臣の記者会見で申し上げたとおり、金融庁としては、ゆうちょ銀行の融資業務について、審査はまだ十分に進捗しておらず、結論を出せる段階ではない。当委員会におかれては、当庁における審査の状況を踏まえた上で、適切にご判断いただきたい。

#### 【質疑応答】

Q 事務の過誤の問題において、単なる過誤ではなく、犯罪としか思えないような多額の横領事件が報告されているが、こういったものは、刑事事件となっているのか。

こういった事件は、民間金融機関としてやっていく以上、利用者の信頼を損ねることになるので、法的処理を含め、適切に対応していただきたいと思っている。

A 横領は犯罪行為であり、既に刑事事件として公表されているものもある。当庁として、コンプライアンス態勢が確立するよう、きっちり、監督していきたい。これまでの監督により、民営化当初より改善してきていると思う。

Q 徒に引き延ばすようなことはないと思うが、審査に時間を掛けないで、民営化の実が早く挙がるような、前向きな指導をお願いしたい。

- A 検査・監督は双方向の議論の機会であると思っており、今回の新規業務の審査においても、当庁から情報提供も行い、建設的な議論をしているところ。
- Q ゆうちょ銀行は、今回の住宅ローン及び上場企業向け融資（シンジケート・ローン）に係る認可申請は、現行の延長線上にある業務であり、新規の業務ではないと説明しているが、住宅ローンのスルガ銀行の媒介業務やシンジケート・ローンへの参加に係る認可申請当時と比べ、監督当局の見方はどのようになっているのか。ハードルは高いのか。
- A シンジケート・ローンに参加することと、自らがアレンジャーとなって上場企業に対して融資することは、質的に違うと思っている。ゆうちょ銀行がどのような態勢で行うつもりか、その認識にギャップがあるように感じており、現在、議論しているところ。住宅ローンについては、当面はスルガ銀行のモデル・保証会社を使う方針と聞いているが、途中で自己勘定に切り替わった後、ゆうちょ銀行として、スルガ銀行のモデルを消化して、どのような形で実施する方針なのか、議論している。
- Q 中小企業向け融資について、まだ説明を受けていない段階であるとのことであるが、当委員会でゆうちょ銀行から説明を受けている、融資の枠組みや与信管理、取組みのフローなどについて、一切、説明を受けていないということか。
- A 申請に係る資料は提出され、目は通している。しかしながら、中小企業向け融資について、これまでのヒアリングの中で、ふるさと小包を取り扱う中小企業の信用力等について、どのように把握するのかといった詳細な議論に至っていない。
- Q 住宅ローンについて、現在の媒介業務から本格的に自己勘定でやるという移行期間という考え、ゆうちょ銀行が自分でリスクを持つという形にしていくために、少しプロセスを追っていく必要があると思うが、プロセスの中での段階に応じた審査を進めていただくことについて、どう考えるか。
- A 新たな業務として、住宅ローンを申請する金融機関もある。住宅ローンの実績、顧客層のデータはないが、外部のコンサルタントにターゲットとする顧客層・地域におけるリスクの定量的な分析等を依頼し、お互い納得できるまで、当庁と何度も双方向の議論をしてきている。当庁もアドバイスをするので、自ら分析してもらい、その内容について本格的に議論すべきものと思っている。
- Q 住宅ローンに伴う長期火災保険について、全く議論が進んでいないとの説明であるが、大きな問題がありそうな案件だと思っているか。
- A 実質的には、他の保険会社の損害保険を媒介するので、過去の認可と同じであり、住宅ローンの議論が何らかの決着がつけば、長期火災保険の議論ができると思っている。

### 3. その他

- ・ 次回の委員会については別途、事務局から連絡。

以上



(注) 議事要旨は事後修正の可能性があることにご留意下さい。また、詳細については追って公表される議事録をご覧ください。