

平成26年4月21日（月）

第114回郵政民営化委員会後 委員長記者会見概要

（11：45～12：05 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。）

○増田委員長

お待たせしました。本日の民営化委員会の概要について御説明いたします。

資料はお配りのとおりであります。本日は、かんぽ生命保険から認可申請のありました新規業務についてヒアリングを行ったところであります。

具体的には、アフラックのがん保険の募集代理、それから、もう一点がアフラックのがん保険を販売する郵便局に対する教育・指導、この二つが新規業務に当たるということでもありますので、この二つについてかんぽ生命保険から説明があったところであります。その申請内容自体は既に公表されていると思いますので、詳細については、かんぽ生命保険に確認していただきたいと思いますが、この二つの業務であります。

それで、民営化委員会の中でのやり取りですが、主立ったものを簡単に申し上げておきます。

一つは、今回のような他社商品の販売、アフラックの商品の販売をかんぽ生命保険が取り扱うということで、その商品自体がかんぽ生命保険の商品と認識されるおそれはないのか。どういう注意をするのかという質問がありました。

これまでも既に他社商品を販売しておって、今後もその点についてはきちんとした説明を行って、誤解が生じないように注意していきたいという説明がありました。

それから、かんぽ生命保険の79支店で、郵便局に対して十分な指導ができるのか。今後、2,980局からゆくゆくは2万局までアフラックのがん保険の販売の拡大ということを考えているようではありますが、かんぽ生命保険の79支店で郵便局の指導がきちんと行き渡るのかどうかということでもあります。

これに対しては、かんぽ生命保険からこういう答えがありました。今も郵便局の指導を行っているパートナー営業部という部隊があって、大体800人ぐらいだと言っておりましたが、その営業部で個々の郵便局の実力というものはいくらでもよく把握しているので、そういった部隊が今回の新規業務に対応していく、郵便局に教育・指導を行っていく、郵便局の個々の実態に即した指導を行っていくので、これはきちんと達成できると。こういう話がありました。

それから、また別の質問ですが、将来アフラック以外の会社を選ぶ可能性はあるのかどうか。その広がりとか、そういうことはどうなるのかという質問

がありました。

その点については、将来のその都度の経営判断となろうと。こういう説明がありました。今の段階ではまだまとめられないのだということでした。

それから、新規業務について、同業他社からの、例えば反対ですとか、そういった同業他社の動向がどうなるのか、反対が予想されるのかどうかということについての質問がありまして、今のところ、特段の反対意見があるとは聞いていないと。こういう答えでした。

等々のやり取りがありまして議事の方は終えておりますが、本件については郵政民営化委員会として4月18日金曜日、先週末にパブコメの手続きをとりました。期間は5月15日までということで、通常、当委員会では3週間、パブコメという手続きをとっているようですが、今回は連休が間に入るとということで期間を伸ばしまして、4週間の期間としてあります。来月の5月15日までパブコメ中ということでありますので、次回以降の本件の取扱いについては、そこで出てまいりました意見募集の結果を見て、どのような段取りをとるかということはその時点で判断したいと思っております。

したがって、次回委員会の開催については今のところ未定であります。

本件についての発表は以上であります。

○記者

これは去年の夏ごろにアフラックとの提携の発表がありまして、その大きな柱のうちの一つだと思うのですが、まず一つは、今回の募集代行がなぜこの時期になるのか。4月1日スタートとか、そういう区切りのいいところでもよかったのではないかなと思ったりするので、その辺はどうなのか。

あと、残りの提携の内容についての進捗の見通しはどんな感じなのでしょう。ほかの、例えばアフラックとかがん保険の新商品を開発するとか、日本郵政とアフラックの提携の内容がありますね。その見通しとか、そういうものの説明があったのがどうかを教えてください。

○増田委員長

まず、この時期にというのは、かんぽ生命保険からの説明は、今、準備が整ったということにあります。それが学資保険の認可の時期とどういうふうに関連があるかとか、そういう個々の具体的な説明があったわけではありませんけれども、準備が整ったので、それで今回のことになったと。それで認可が得られ次第、できるだけ早くということですから、かんぽ生命保険の方で当然、収益が見込まれるということで色々やってこられたのだと思うのですが、できるだけ早くということで、それから、一方では確実性ということで、それでこの時期になったと理解しております。

それから、これ以外の保険の商品については特に説明はありませんでしたの

で、その辺りをどうされるのか、まず、これをやってみてからということになるのではないかなと思います。初めてかんぽ生命保険としてがん保険の分野に乗り込むということになりますので、これまでもできなかった部分について、他社商品でかんぽ生命保険のラインナップの不足の部分を補ってきたということでもありますから、今回初めてがん保険の部分、これはニーズがあるわけですが、それを採用というのはアフラックと組んで、それである程度の経験を積んで、必要であればラインナップを増やしていくということになるのだと思います。

御承知のとおり、日本郵便でもがん保険を売っているわけで、そのすみ分けをややお高い商品で、法人を中心とした、法人の経営者を中心としたお高い商品で初めてやっていくということでしょうから、そのニーズといたしますか、マーケットの様子を見て、色々これから判断されていく場面かなと思っております。

○記者

それともう一つ、この間、財政制度等審議会の方で、日本郵政の上場に向けた主幹事選びの手续とかが始まりました。これについての説明とかやり取り、あと、委員会の方で要望なり、くぎを刺していくとか、そんなような話なんかを教えていただきたいのです。

○増田委員長

今日来たのはかんぽ生命保険でありますし、日本郵政の専務が同席はしていましたがけれども、今日の席上では財政制度等審議会の話はしておりません。

あと、財政制度等審議会についての委員会としての受け止め方ということと言いますと、株式の処分が法律で決まっています、当然のことながら、財政制度等審議会における審議という当然行われるべき手続の一つ目がちょうど始まったと。こういう受け止め方があります。

まだ、それから先、財政制度等審議会の国有財産分科会の観点で色々やっていかれるのでしようけれども、何とも非常にセンシティブな問題でありますし、特にコメントはありませんが、必要な手続であり、それから、法律でも決められている株式の処分に向けての手続が当然のことながら始まったと。こういうふうには受け止めています。

○記者

当局の方が認可を出すに当たって、委員会の方で何か課題とか改善しないといけない点とか、そういうものは見当たったとか、そういうお話は出ましたでしょうか。

○増田委員長

まず、今日は一応ヒアリング、申請の内容を確認するというところであります。

これからについては、パブリックコメントでの意見、どういう意見が出てくるかで、場合によっては直接、意見提出者の意見を聞いておいた方がいいと思うようなものが出てくれば、そこでまたきちんともう一回、その手続はとりたいと思っています。

パブコメの意見の内容をよく見たいと思っておりますが、今日の時点で何か認可に当たって特に更に突っ込んで調べておかなければいかぬとか、そういうものは何かあるというふうには受け止めておりません。後は関係する皆さん方からの意見の状況によると思っております。

○記者

2点あるのですけれども、今日のかんぽ生命保険の新規業務の関係なのですが、要はアフラックの商品を販売する局が2万局に行くのはいつごろとか、そういう何か時期の目途というものは、説明はあったのでしょうか。

○増田委員長

まず、今の点ですが、今日2万局にいつごろまで持っていくという目標の話はありませんでしたけれども、今日の全体の説明振りから言いますと、そういう到達目標とか進捗について明確なものを持っているというふうには私も受け止めていません。大分、まだまだ時間がかかるなと私なんかも見えています。

御承知のとおり、局の規模というのは1万局を超えると極端に小規模なものになっていきます。ですから、教育・指導を相当広範囲にやっけていかないと難しいので、次に何千局まで広げるのか、それから、1万局の大台になるのがいつになるのかというのはあると思いますけれども、その先に行くに従って相当時間がどどんかかかっていくのだと思うのです。

ですから、2万局まで達するのは相当先なのではないかと私は受け止めています。今日は特にその辺りの具体的なスケジュール等の説明はありませんでしたが、多分、そういう明確なものは、恐らく最終的な到達のいつまでというのは、お持ちになっていないのではないかなと思います。

○記者

もう1点なのですけれども、先ほどの財政制度等審議会のお話とも絡むのですが、例えば委員会として、今後の金融二社の株式上場についてとか、あるいは日本郵政についてとか、日本郵政なり何なりにヒアリングするとか、そういう予定は今後のスケジュールの中でどのようにお考えなのでしょうか。

○増田委員長

一番微妙でセンシティブな問題で、今の点について、まず会社がどうするのか、日本郵政としてその点をどうするかということを中心にきちんと固めて明確にすることが大事だと思います。それを受けて、我々はどうアクションをとるかということになると思うのです。

ですから、この間の中期経営計画は、御承知のとおり、現在の基礎固めで、来年度に考えておられる上場とは一応切り離しているということなので、まず、この次には日本郵政全体としての上場の考え方をきちんと固めて、それを明確にするというアクションがまずあって、その上での我々のどういう段取りをとるかという話ではないかと思っています。

今のところ、こちらからいつまでにどうのこうのとか、そういうことを考えているわけではありません。

○記者

そうすると、ある程度、会社側が上場に向けた上場計画みたいなものを明らかにして、公表した後で民営化委員会として話を。

○増田委員長

はい。公式にはそういうことになります。

それが、西室社長は確か前の会見でも、来年の春までには上場を前倒ししてということをおっしゃっていたので、中期経営計画も終わったから、いよいよ上場について、どういうスケジュール感をお持ちになっているのか、中期経営計画の後、西室社長の方から対外的に明確にしているわけではないのですが、それを維持して、そういう形でどんどん進んでいくのかどうか、その辺りをよく我々も注視しているという状況だと思います。

○記者

今日の新規業務の話で、かんぽ生命保険側からは、できればこれぐらいの時期に認可を受けて販売したいのだというスケジュールみたいなものが示されたのかということが一つ。

あと、一応、同業他社からの大きな反対は余りないというお答えが今日あったということなのですが、委員長自身としてはその辺り、同業他社がどういう意見を持っているかというのはどうお考えかというのを教えてください。

○増田委員長

スケジュールですけれども、当然のことですが、恐らくかんぽ生命保険は早くを期待しているのでしょう。認可が下り次第、準備が整ったらできるだけ早く販売したいと言っていましたので、さすがにいつまでに認可してくれとは言いませんでしたけれども、できるだけ早く審議してくださいみたいなことだと思いますが、やはりこちらは色々な関係筋にきちんと意見を聞かないと。しかもこういう時期の申請になりましたから、やはりゴールデンウィーク等も挟んでいることですから、パブリックコメントも色々手続上、不備がないように、きちんと期間を伸ばして、従来より長くとっていますし、そこは手続をきちんと踏んだ上で、しかし、審議自体はきちんとやっていきたい。

あと、2点目は何でしたか。

○記者

同業他社からの反対はないかということです。

○増田委員長

会社としては先ほど言ったような話なのですが、委員会としてはなかなか微妙で、意見が出てくる前なので、正直なところ、言いにくい。ですから、色々異論があればどんどん出してもらいたいなと思っていますけれども、そこは我々としてはニュートラルです。

○記者

では、パブコメを見て、そこで何か特段の意見があったら、そういう人を呼んでやりますということなののでしょうか。

○増田委員長

はい。そこはきちんと意見をくみ上げておきたいと思います。

余りないであろうとか、それから、いっぱいあるであろうとか、委員長とか委員会の立場ではなかなか言いづらいので。ですから、5月15日までということになっていますので、やはり色々な意見自体は出していただきたいと思います。

○記者

かんぽ生命保険の直営店での今後の収益性についての見通しみたいな話はあったのでしょうか。

○増田委員長

79支店で取り組むわけですが、それでかんぽ生命保険からも、中で色々、その辺りについては検討しているということで、当然、収益が出るのだという説明がありましたが、認可の時期によって、大分そのところが変わってくるので。ですから、今年度については認可の時期によって左右されるでしょう。

将来的には、1,000人の部隊でこれを販売していくので、具体的な数字は色々検討されているのだと思いますが、相当有力なものであるということでありませけれども、そういった説明でありました。

○記者

アフラックの販売手数料は日本郵便に入りますから、かんぽ生命保険の収益にはならないですね。

○増田委員長

直接払っていくのは日本郵便ということになります。

○記者

ですから、かんぽ生命保険の直営店で販売するものはかんぽ生命保険に手数料が直接入るといことですね。

○増田委員長

そうです。

○記者

それで、今までかんぽ生命保険と日本郵便は同じ商品を法人と個人で振り分けていたと思うのですけれども、それをこれからどうしていくかという話は。

○増田委員長

それも質問がありまして、今後どういうふうにそこを考えるのかで、これも今後、将来に向けて、そういう時期になったら経営戦略として検討したいということでした。

当面は、今回がん保険については、日本郵便が売っているものは個人対象で、それから、今回新たにかんぽ生命保険が売っていくのは法人の経営者向けのお高い商品を、日本郵便でやっていないものについて、かんぽ生命保険が乗り出していくと。

ゆくゆくは、そのところがずっと先になってからはどういうふうになっていくのか、お互いに競争相手として、中でも競合して、似たようなものが出ていくのかというのは、それは今後の経営戦略で、今の段階できちんとそこを仕分けをしているわけではないという説明をしておりました。