

## 郵政民営化委員会（第114回）議事録

日時：平成26年4月21日（月）10：35～11：10

場所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

出席者：増田委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員、三村委員

日本郵政株式会社 谷垣専務執行役

株式会社かんぽ生命保険 植平常務執行役、千田常務執行役、古家商品

サービス部長

議事：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

### ○増田委員長

おはようございます。ただいまより、第114回「郵政民営化委員会」を開催いたします。

本日は、委員全員の出席をいただいておりますので、定足数を満たしております。

それでは、お手元の議事次第に従い、議事を進めてまいります。

4月16日に株式会社かんぽ生命保険から金融庁長官と総務大臣に対して、新規業務の認可申請がありました。これを受けまして、翌17日、金融庁長官と総務大臣から当委員会に対して意見を求められました。

本日は、株式会社かんぽ生命保険から本件認可申請に係る新規業務についての内容の説明を伺うこととしております。

それでは、株式会社かんぽ生命保険の植平常務執行役から30分程度で説明をお願いしたいと思います。どうぞよろしく申し上げます。

### ○植平常務執行役

かんぽ生命の植平でございます。それでは、代理代行業務に関し、郵政民営化法上の認可申請をさせていただいたことに基づきまして御説明をさせていただきます。

お手元の資料114-1と記載された資料の2ページから御覧ください。この2ページには認可申請の概要を記載させていただいております。

「（1）認可申請の内容」でございます。アフラックのがん保険に係る代理代行業務、保険業法上の定めに基づいて、保険会社は他の保険会社などから業務の代理又は事務の代行を行うことができるという規定がございます。これに基づきまして、この認可申請を行うものです。

2つ目の○でございますが、かんぽ生命保険は平成20年6月から、他の生命保険会社8社から法人向けの定期保険の受託販売をしております。

今回は、アフラックのがん保険に係る代理代行に当たって、以下の二つを申請させていただくものです。①に書いておりますものは、がん保険の販売の代理、以下「募集代理」と呼ばさせていただきます。二つ目は、日本郵便に対する営業支援、募集管理、コンプライアンス指導の代行等、以下「事務代行」と呼ばさせていただきますが、この2点につきまして代理代行をさせていただきたいというものでございます。

(2)のところに取扱いの開始時期の記載がございます。この募集代理及び事務代行ともに、認可取得後、準備出来次第取扱いの開始をさせていただきたいというものです。

「準備出来次第」と記載しておりますのは、認可を頂いた後、募集人の登録ですとか研修等にしばし時間を要するためでございます。

それでは、具体的な中身を3ページで御説明させていただきます。「2. 代理代行の内容」という記載がございます。

先ほど申し上げました1点目の募集代理の内容でございます。枠の中に絵がございますけれども、アフラックのがん保険という商品をかんばん生命保険がお客様に対して販売をするものでございます。「募集」という矢印がその内容になります。ここでお客様から意思表示としての申込書を頂戴いたしますと、その申込書をアフラックに送付いたしまして、引受けを行うというものでございます。この対価として代理店手数料をアフラックから頂戴いたします。

二つ目が事務代行の内容でございます。これも下の絵を御覧いただきますと、アフラックはまず日本郵便に対して、全般的な保険販売に係る教育・指導の実施を致しますが、加えてかんばん生命保険としては、アフラックからこの教育・指導の一部委託を受けまして、かんばん生命保険から日本郵便に対して教育・指導を行うという内容でございます。これが事務代行ということになります。

それでは、4ページを御覧ください。4ページは代理代行の内容としての商品でございます。

ちょっと細かく書いてありますけれども、左の方に「プラン」とございまして、「総合保障プラン」、「治療重点プラン」という名称がございます。この総合保障プランと治療重点プランのそれぞれの保障内容が、左から三つ目のところに記載がございます。この治療重点プラン、総合保障プランはともに、日本郵便が販売をしている現行の販売プランでございまして、日額の入院と通院の給付金が、この総合保障プランでは5,000円ですとか1万円のものを中心に販売しております。治療重点プランは1万円のみの商品を販売しております。

今般、かんばん生命保険として募集代理を行う商品につきましては、右の「給付金額」の上から二つ目、三つ目の欄を御覧いただきますと「1日につき3万円」という記載がございます。先ほど申し上げました5,000円、1万円という

プランよりは少し高額の商品を販売する予定でございます。これは手前どもが法人のお客様の経営者様に対して販売することを想定しておりますので、少し高額のものを用意して販売する予定としております。

加えて今般、この下に女性向けの一部特約が追加されたり、収入保障の特約が追加されたりした形で、こういった特約を追加したものも含めて販売をさせていただく予定でございます。

なお、このページに記載した商品内容は、今後販売をしていく代表的な商品のイメージということでございまして、さらに今後改定や専用商品の開発をアフラックでは検討していただいております。今般の代理代行認可申請の対象としては、今後の改定、専用商品の開発等のがん保険商品についてもその対象内というふうに考えております。

それでは、5ページを御覧ください。5ページは代理代行実施の、かんぽ生命保険にとっての必要性について記載しております。

まず、下段の真ん中の円グラフを御覧いただけますでしょうか。現在、日本国内で販売されている生保商品の構成比でございます。終身保険を筆頭にいたしまして、医療保険、定期保険、養老保険、がん保険などなど、保険種類の販売件数が記載されております。

一方、左にある円グラフは、かんぽ生命保険が販売している保険種類でございます。養老保険が一番占率が高うございまして、次に終身保険、学資保険、それに定期保険といった占率の順になっております。

この養老保険とか終身保険には、手前どもでは疾病特約というものを附帯して販売することができる内容になっておりますので、この疾病特約の部分が、先ほど見ていただきました国内の保険種類別販売件数の医療保険の項目に該当するという形になります。

したがいまして、手前どもの今の商品ラインナップでは、終身、医療、定期、養老等の商品は御用意できておるわけですがけれども、このがん保険の分野が不足しているということになります。この部分を補うということで、今回アフラックの商品の募集代理をさせていただくというのが我が方のニーズでございます。

一番右に、がん保険の販売件数の会社別の占率が書かれておりまして、アフラックはがん保険の新契約件数においては50%弱のシェアを占めているということで、アフラックとタッグを組んでの販売が妥当であろうということでの判断をさせていただいているものでございます。

6ページを御覧ください。6ページは代理代行実施のうちの、事務代行についてであり、日本郵便が販売するものに対しての研修・指導等のお手伝いをさせていただくというものでございます。

下段に棒グラフがございまして、順次、がん保険の取扱郵便局の拡大をしてきている経緯にございます。今年、平成26年3月時点からは2,980局で取扱いをさせていただいている状況でございます。

これが今後、順次、取扱局を拡大していく予定になっておりまして、最終的には全局、約2万局での販売を予定しております。こういうふうにも小規模局も含めて、順次、販売局が増えていくということもございまして、我が社の組織を通じまして、この郵便局での推進・募集品質の確保を図るための研修支援等を行っていく、つまり、事務の代行をさせていただくという流れになっております。

御用意させていただいた資料に基づいての御説明は以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明に対して御質問等がございましたらお願いいたします。

清原委員、お願いいたします。

○清原委員

おはようございます。御説明ありがとうございます。

1点だけ教えてください。2ページの一番下の※に「日本郵便においては、平成20年10月から一部の郵便局でアフラックのがん保険を既に取り扱っており、今後も拡大されていくもの」とあり、その数字につきましては6ページのところで、平成26年3月現在では2,980局で、今後全局に拡大されていくということですが、今回のこの認可申請に当たりまして、現行で2,980局で扱っていらっしゃる状況と、今回増やしていく状況とで、今までのかんぽ生命保険の対応のどこがどのように変わるのでしょうか。そのことについて、もう少し詳しく教えていただければありがたいです。

○植平常務執行役

2点ございまして、これまではアフラックのがん保険を販売しているのは日本郵便だけで、日本郵便の組織、現行で言えば2,980局を通じてお客様に販売させていただいているのが現状です。

それで今般、代理代行認可の申請を行う内容は、一つはかんぽ生命保険自らががん保険商品をお客様に販売するというものでございます。

二つ目は、順次、局数が今後増えてまいりますので、3ページを御覧いただきますと、先ほど(2)で事務代行の御説明をさせていただきましたが、アフラックから日本郵便に対して「教育・指導」という矢印が真ん中に出ております。これまでの局数ですと、アフラックの教育・指導態勢でやって来られたのですけれども、今後、小さな局も含めて約3,000局が約2万局に引き上がってい

く過程では、その一部をかんぽ生命保険としてもお手伝いをさせていただくという意味で、この事務代行の御認可を頂戴したいというものでございます。

○清原委員

ありがとうございます。

すなわち3ページの図で言いますと、従来の2,980局段階は、アフラックが直接、郵便局に教育・指導をされていたのに対して、今回改めて局を増やすに当たって、教育・指導についてもかんぽ生命保険が入ることで、数も増やせるし、先ほど御指摘ありましたコンプライアンスも含めて、かんぽ生命保険が各郵便局を支えていく。そういうことで、従来は3ページの、「アフラックから郵便局への教育・指導」の一本線だけだったところに、このかんぽ生命保険が入ることが新規性ということなのですね。

○植平常務執行役

はい。そうでございます。

○清原委員

了解しました。ありがとうございます。

○植平常務執行役

すみません。私、説明を飛ばしましたが、(3ページの(2)の図の)上にポツが二つございまして、アフラックからの日本郵便に対する全般的な教育・指導の実施は変わらずやってまいります。ただ、かんぽ生命保険は全局に対して、これまでもかんぽ生命保険の商品を販売しておりまして、各郵便局の色々な諸事情が手元事情として分かりますので、販売員の数ですとか、その実力ですとか、そういった郵便局の個々のデータを踏まえた、もう少し個別具体的な教育・指導の実施を担わせていただくことになろうかと思っております。

○清原委員

ありがとうございます。

○増田委員長

ほかにいかがでしょうか。

それでは、三村委員お願いいたします。

○三村委員

ありがとうございます。

では、一つお聞きしたいのですけれども、基本的にここで商品を、ある意味で従来型の商品を少し増やされて、特にがん保険の性格からすると、かなり保障の手厚い商品が必要だということは非常によく分かるのですが、そうなりますと、やはりそういう高額の商品を出していくに際しては、コンプライアンスとか説明とかを含めて、やはり相当にしっかりした態勢が必要かもしれません。それについて、どう考えていらっしゃるか。

もう一つは、それに関係するかもしれないのですけれども、ここでもかんぽ生命保険というものが半分前面に出ていますので、もしかしたら利用者の方からすると、アフラックの商品であると言いつつも、やはりかんぽ生命保険の商品であるというふうに認識する可能性は十分ございます。それに対して、かんぽ生命保険はどのように対応されるのかということをお願いいたします。

○植平常務執行役

先ほどの冒頭の説明で、2 ページのところでも認可申請の内容の二つ目の○に、かんぽ生命保険は平成20年6月から日本生命保険、住友生命保険等、国内の生命保険会社8社から既に法人向けの、平準定期ですとか逡増定期の商品の受託を受けております。それで、かんぽ生命保険の商品そのものを法人のお客様に売ると同時に、手前どもの商品だけでは全ての法人のお客様のニーズに応え切れない部分がございますので、この国内の8社の商品の供給を受けて、この商品を販売しております。

そういう商品の一部に、今回アフラックの商品を導入したいと。こういう内容でございまして、そういう意味で言いますと、これまでも他社商品をコンプライアンスですとか、販売する会社の誤解がなきようにしっかり売ってきておりますし、今後もその態勢を引き続き継続してまいりたいと思っている次第でございます。

○老川委員

誠に初歩的なことを伺って恐縮ですが、かんぽ生命保険の支店は幾つあるのですか。

○植平常務執行役

国内には、全部で支店が79支店ございます。この79支店に最低一つの法人営業部が設置されておりますので、法人営業部の全組織数は84であると思っておりますが、その部隊を通じて1,100名の要員で、このアフラックの商品を販売させていただき予定でございます。

○老川委員

ちょっと分かりにくいのは、日本郵便は既にアフラックのがん保険を一部、3,000弱の局で売っているわけですね。

○植平常務執行役

はい。

○老川委員

それで、かんぽ生命保険は今度初めてがん保険を扱うわけですね。

○植平常務執行役

はい。

○老川委員

理屈から言いますと、既にかんぽ生命保険を扱っている日本郵便の方ががん保険に関しては先輩ということになるので、その未経験のかんぽ生命保険が指導するというのは何か理屈の上ではちょっと逆のような感じがするのです。

しかも、かんぽ生命保険は一応、対象が法人ですね。

○植平常務執行役

はい。

○老川委員

そうしますと、今度は日本郵便が、今、3,000弱の局で、これを約2万局に増やすのですが、この対象は個人なのですか。法人なのですか。

○植平常務執行役

日本郵便は、やはり個人向けの販売が中心でございまして、一方、手前どもは、先ほど見ていただきましたように、商品構成は一緒なのですけれども、少し価格帯の高い法人向けの商品を販売させていただくと。

御指摘の点は全くそのとおりでございまして、既に販売されている募集人の方々は、もう一部の方々は習熟されている方々が日本郵便におられると。一方で今後、局を拡大していく過程では、これから新しく知識を付与されて販売されていく募集人が増えていかれると。その方々を、先ほど申し上げましたように、一義的にはアフラックが教育・指導を行うのですけれども、その局の事情を踏まえた補足的な教育・指導を我々でも少し担わせていただくと。

そういう意味では、おっしゃるように、少し我々も先に商品の勉強をしっかりと、必要な研修等に当たっていく必要があるかと思えます。

○老川委員

約2万局対79支店、あるいは1,100人ぐらいで、これでちゃんと教育できるのですか。

○植平常務執行役

これは、現時点でも79支店の体制で郵便局を担当しておりまして、個局対応もあるのですけれども、連絡部会ですとか、部会単位で集まっていたいて集合研修を行ったりするという手法も使っておりますので、そういう形での教育・指導が中心になろうかと思えます。

○増田委員長

追加があれば、どうぞ。

○千田常務執行役

追加で説明させていただきます。

我々の直営店、79支店で法人部隊が売るのは法人営業部の社員で、これが1,100人ぐらいいます。郵便局を支援するのは法人営業の部隊ではなくて、別にパートナー営業部というものがございまして、その部隊が後方事務担当も含め、

大体、全国に800人ぐらいおります。支店全部を入れると全部で2,300人ぐらいの社員がおりまして、法人営業部とパートナー営業部といたしまして、郵便局を支援する部隊は別々にあります。

今回の郵便局を御支援する部隊というのはパートナー営業部の社員でございます。この人達は今もかんぽ生命の保険につきまして、色々と御指導・御支援をさせていただいている。そういう部隊がアフラックの商品についても御指導・御支援すると。そういうことでございます。

○老川委員

分かりました。

○増田委員長

別の部隊ということですね。

ほかにいかがでしょうか。

米澤代理、どうぞ。

○米澤代理

2点お聞きします。

最初は、なぜアフラックなのか。ないしは今後、ほかの、例えばメットライフアリオ生命保険だとか、そういうところも可能性は考えていらっしゃるのか。なぜアフラックかというのは、今、既に説明があつて、郵便局で既にアフラックの商品を販売しているからということはあるかと思えますけれども、それに加えて、なぜアフラックなのか。ないしは将来的にはもう少し、ほかも視野に入れるのかどうか1点目です。

2点目は、ちょっと込み入った話ですけれども、これを行うに当たって、どういうところからどのような反対があるとすればあり得るのかということで、例えばTPP関係ではむしろ反対ではなくて、反対ではないのかもしれないけれども、これはあくまでも、かんぽ生命保険本体ががん保険を取扱うということではないので、募集ということなので、そういう整理がされているのかどうか。それから、加えて国内において既にほかの業者、先ほど言ったメットライフアリオ生命保険とかAIG富士生命保険とか日本生命保険とか、そういったところから何かこういう反対みたいなものが出てくるのかどうか。想定される範囲でお聞きしたいと思えます。

その2点をお聞きしたいと思えます。

○植平常務執行役

先ほど御説明しましたように、5ページの一番右の絵にありますように、現行、日本の国内ではアフラックのがん保険の販売シェアが5割弱ございまして、こちらの会社と連携をさせていただくのが現時点で言えば一番適切かというのが現時点での判断でございます。

これまでも自社での商品開発等の準備も相応には進めてきておりますけれども、なかなか時間がかかるということもございまして、今般、先ほど見ていただきましたように、現行のラインナップにはがん保険がございませんので、こうした提携を組ませていただくというのが経緯でございます。

将来について、もっとふさわしいところがあるのか、ないのかということについては、その都度の経営判断を行って選択させていただくことになろうかと思えます。

○増田委員長

千田常務、よろしいですか。色々意見が出てきましたので。

○千田常務執行役

現時点として、ほかの会社の方々からの目立った反応と申しますか、反対の御意見というのは承知していませんけれども、基本的にがん保険というのは各社、相当先行して販売していますので、そういう意味では我々は後から付いていく形になりますので、さほど大きな反対と申しますか、そういうものはないのであらうと考えております。

○米澤代理

TPPの方も含めてですか。

○千田常務執行役

はい。

○米澤代理

分かりました。

○増田委員長

清原委員、どうぞ。

○清原委員

今、米澤先生が大変重要な御質問をされたので関連して伺いますが、これまで平成20年6月から、他の生命保険会社8社から法人向けの定期保険を受託販売されている。そのメニューというのでしょうか、法人向けの定期保険というものは、会社は8社ですけれども、メニューとしては多様なのでしょうか。あるいは類型として同じものもありながら、8社から受けられていたのでしょうか。

と申しますのは、先ほどアフラックは、がん保険では国内シェアが半分近くあると。そうなりますと、これがかんぽ生命保険が募集代理をされたら、もっとシェアが増えていく可能性がありますね。ですから、ひょっとしたらいわゆる「寡占」と申しますか、そういう状況になるぐらい、かんぽ生命保険が頑張ったら加入者が増えていく可能性もあるわけです。そういうときにはアフラックだけではなくて、ほかに良い商品があれば、ほかのがん保険も、まだまだ先

のことであるかもしれませんが、扱われる可能性もあり得るのですが、そのことを展望する意味でも、今、定期保険を販売されているときには、それは類似した商品を8つの会社からお受けされているのでしょうか。その辺はいかがですか。

○植平常務執行役

一つは我が社がアフラックの商品を受託して販売する件数は、そう大きなポジションではなく、むしろ日本郵便が約2万局に増やされて、これからどのぐらい、がん保険を増やされていくのかというのが、今の御質問のポイントになるかと思えます。

もう一点、手前どもが既に受けている8社からの受託商品ですけれども、企業さんは事業継承ですとか税金の繰延べ、あるいは利益の繰延べのニーズですとか、色々な企業経営に係る諸ニーズを、生命保険商品を使って一部対応しておられます。これは平準定期ですとか逡増定期という商品を使ってのことでございますが、手前どもには養老保険の商品一本しかございませんので、節税のメリットですとか、繰延べの効果ですとか、その商品だけでは限界があるものですから、法人のお客様向けに販売していく上では、そういった商品を自社で用意するか、あるいは少し他社の商品をお借りして販売するかということになります。

現行で言えば、自社で用意するのはなかなか難しいという面もございますので、国内の8社の商品を、色々それぞれ特徴がある商品を組み合わせながら販売をさせていただいているという状況でございます。

○清原委員

それは類似のものもあり得るのですね。

○植平常務執行役

基本的には平準定期や逡増定期でございますけれども、商品内容によっては少し利便性が異なるようなものがございますので、そういったものを組み合わせながら販売したりしております。

○増田委員長

老川委員、どうぞ。

○老川委員

先ほどの質問と関わりますが、私、記憶違いがどうかわかりませんが、アフラックだけではなくて、メットライフアリコ生命保険とかもそういう希望を持っているという記事を読んだような気がするのですが、何かそういう打診はありませんか。

○植平常務執行役

打診の中身までは私は承知していませんが、恐らくここ（5ページ）に載っ

ているがん保険をお取扱いになられている会社は、アフラックと日本郵便が取扱局の拡大という面でタッグを組んだことについては、大変関心の高い領域であろうとは思いますが。

ですから、あとはこうした提携を個別具体的に、どのタイミングでどういう形で見直しも含め検討していくのかというのは、それはまた将来の話になるかとは思いますが、大変関心の高い領域であることは確かであると思います。

○増田委員長

ほかにはいかがですか。

どうぞ。

○谷垣専務執行役

ちょっと補足ではありますが、日本郵便の話かもしれませんが、日本郵政としても、この前、先般、中期経営計画で発表しましたように、郵便局ネットワークを使って、どういう商品を受託して、どうやってビジネスベースを踏まえつつ、お客様の利便を高めていくかということについては、個々に将来に向けて考えていきたいと思っていますので、よろしくお願いします。

○増田委員長

私から今の関係なのですが、今回はかんぽ生命保険が初めてがん保険の分野に乗り出すということで、日本郵便がこれまで取り扱っているがん保険とすみ分けをして、法人向けの高額商品から始めると。多分、こういう整理をされたのだと思うのですが、今の関係で言いますと、日本郵便がゆくゆくは法人向けの、しかもかなりラインナップを広げて、高額のものもかんぽ生命保険と競合するような形で、お互いに色々やっていく。かんぽ生命保険は79の支店をお持ちになっておられるし、それから、日本郵便は色々な大きなものを持っています。そこが将来的にオーバーラップすることもあり得るということですか。

○植平常務執行役

あり得るかもしれません。

ただ、少なくともかんぽ生命保険と日本郵便との間で言えば、マーケットがすみ分けられていまして、いわゆる法人向けの保険商品の販売は我が方の直営部隊が担わさせていただいているものですから、恐らく、このマーケットのすみ分けは将来も継続していくのだろうなど。

そうしますと、今、御指摘のように、日本郵便が少しマーケットを拡大して、法人のお客様にも商品売り始められても、手前どもが持っている一部マーケットは恐らく継続して販売していく先になるのだろうなどと思います。

○増田委員長

もう一つは、教育・指導のところは、今回のアフラックとの関係ではなくて、

先ほどのお話のように、もうそういう部隊が800名ほどいて、それで常日頃から様々な面で中小の郵便局に対して指導していて、その実態が非常によく分かっているということで、今回のアフラックの商品を売るに当たっても、そこを使うと非常にスムーズに行くだろうということで、アフラックがかんぽ生命保険の力を借りるといことなわけですね。

○植平常務執行役

法人部隊が1,100人おりましたかんぽ生命としてのがん保険販売に従事します。加えて、私、説明を省きましたけれども、郵便局で販売していただく、後方支援に当たる部隊がかんぽ生命に全体で800名くらいおりますので、この後者の方が郵便局指導に当たるということになります。

○増田委員長

別の部隊ということですね。

○植平常務執行役

はい。

○増田委員長

そうしますと、そこは個々の小さな郵便局でどういう特性があるかというのは今までの経験で色々分かっているから、アフラックの商品をそこに入れ込むことについても非常にスムーズに指導ができると。

○植平常務執行役

はい。コンプライアンス面での特性ですとか、あるいはどういう販売員の方がどういう売上げを上げられているかというのは全部、手前どものデータにはございますので、そういった郵便局の事情を踏まえながらアフラックの商品の指導に当たれるという特色があるかと思えます。

○増田委員長

分かりました。

ほかにはよろしいですか。

(「はい」と声あり)

○増田委員長

どうもありがとうございました。

予定の時間となりましたので、以上で質疑を終わりたいと思います。

それでは、御退席いただいて結構でございます。お疲れ様でした。

(日本郵政株式会社及び株式会社かんぽ生命保険関係者退室)

○増田委員長

事務局におきまして、5月15日まで新規業務に関してパブリックコメントを行っております。先週の金曜日開始ですね。

○利根川事務局長

はい。

○増田委員長

もう既に今日はパブリックコメント中ということになります。パブリックコメントを行っておりますので、意見の提出状況を踏まえて、必要があれば意見提出者からのヒアリングなどを行ってまいりたいと考えております。

以上で、本日の議題は終了いたしました。

委員の皆様、ほかに何かございますでしょうか。

よろしゅうございますか。

(「はい」と声あり)

○増田委員長

事務局からは何かありますか。

○若林事務局次長

次回の郵政民営化委員会の開催につきましては、また別途、御連絡させていただきます。

以上です。

○増田委員長

それでは、以上をもちまして、本日の郵政民営化委員会を閉会いたします。

なお、この後、私から記者会見を行うことといたしております。

本日はありがとうございました。