

郵政民営化委員会（第135回）議事録

日 時：平成27年7月9日（木）13：30～14：30

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、老川委員、清原委員、三村委員

金融庁 西田監督局審議官

伊野監督局総務課長

渡部郵便貯金・保険監督総括参事官

総務省 武田情報流通行政局郵政行政部長

菱沼郵政行政部貯金保険課長

日本郵政株式会社 山本執行役、正村執行役

株式会社かんぽ生命保険 植平専務執行役、羽柴営業企画部長

満武商品開発部長

○増田委員長

ただ今から「郵政民営化委員会」第135回を開催いたします。

本日は委員5名中4名の出席を頂いておりますので、定足数を満たしております。

始めに、郵政民営化委員会事務局の人事異動がありましたので、事務局から報告を願います。

○若林事務局次長

7月7日付けで垣水事務局次長の後任として牧田事務局次長が着任しておりますので、ここに御紹介させていただきます。

○牧田事務局次長

牧田でございます。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

○増田委員長

よろしくお願ひします。

お手元の議事次第に従いまして、議事を進めてまいります。

7月1日に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、翌2日に同長官と大臣から当委員会に意見の求めがございました。

本日は、かんぽ生命保険から本件認可申請に係る新規業務の内容について説明を伺うこととしたいと思います。

かんぽ生命保険の植平専務執行役から大体10分程度で御説明をお願いしたいと思います。よろしくお願ひします。

○植平専務執行役

かんぽ生命保険の植平でございます。

お手元の資料に基づきまして、御説明をさせていただきます。

「認可申請の概要」ということで、1ページ「(1) 認可申請の内容」という欄がございます。今回は、法人向け商品の受託販売を充実させていただくということで認可申請を行っております。当社では、既に2008年6月から、現在は7社の法人向け商品の受託販売を行っております。今般、これに加えて、その次の下段の○のところでございますけれども、法人のお客様向けの更なるサービス向上を図るために、二つの認可申請を行わせていただいております。

まず、一つ目は(1)、現在7社とお付き合いをしている経営者向けの定期保険について、全ての生命保険会社から商品が受託できるようにする。あわせて、現在付加可能な特約というのは7類型ほど持っておりますけれども、これを12類型に拡大をして取り扱えるようにする。この2点の申請を行わせていただいております。その下段に(2)とございますけれども、もう一つは役員又は従業員の福利厚生を目的として「総合福祉団体定期保険」という商品をメットライフ生命保険から供給を受けて受託販売を行わせていただきたいというものでございます。開始時期は、その下段にございますように本年の11月からの、予定とさせていただきます。

次の2ページは、今、認可申請を行わせていただいている最初の経営者向け定期保険についての概要を記載したものでございます。取扱いの背景の欄にございますが、2点記載をさせていただきます。商品や加入限度額の制約が当社にはございますものですから、他社の商品の活用をさせていただき、企業経営者向けの大型保障ニーズに対応したいという点。二つ目は、このマーケット、受託販売実績は増加基調でございます。新たな会社の商品の取扱いをさせていただくことで、更なる営業機会の増加につなげたいというものでございます。取扱いの内容ですが、先ほど、全ての会社からの商品受託を受ける体制で認可を頂くということを申し上げましたが、実際の取扱いとしては、まずは、第一生命保険からの受託販売を行わせていただきたいというものでございます。右下に点線で枠をくくっておりますけれども、先ほど私が申し上げた現在の取扱会社7社というのは、ここに記載の会社でございます。一番下段に商品の仕組みがございまして、経営者の退職金、弔慰金あるいは事業承継資金の確保を目的とする高額の企業の資金ニーズに応える。それから、支払保険料の一部を損金算入できるという税制上のメリットがある商品でございます。

次の3ページ、これは2点目の申請をさせていただきます総合福祉団体定期保険の内容でございます。取扱いの背景の欄にございますように、企業様の福利厚生ニーズに対応して、自社商品のほかに、福利厚生専用商品のラインナ

ップを持ちたいということがございます。メットライフ生命保険は、この領域では比較的小規模の法人顧客を得意にしております、当社のお客様との親和性が極めて高いという事情がございます。取扱いの内容でございますけれども、メットライフ生命保険から総合福祉団体定期保険の供給を受け、受託販売をするというものです。商品の仕組みの欄を御覧ください。福利厚生のために、企業などの団体を契約者として、役員又は従業員の死亡退職金、弔慰金などの支払いに充てる1年更新の団体定期保険でございます。二つ目の○ですけれども、支払保険料の全額を損金算入できるという税制上のメリットがございます。

次の4ページ、この総合福祉団体定期保険につきましては、かんぽ生命保険の養老保険との対比表を少し載せております。売り方としては、養老保険のお客様に対して、更に保障をお求めになるお客様に対しては、その上乘せとして、この総合福祉団体定期保険を販売していきたいと考えております。このページに比較表がございますけれども、上から7段目、死亡保険金受取人の欄が少し異なっております。当社の養老保険では被保険者の遺族様に受取人が指定されますけれども、総合福祉団体定期保険の場合には、遺族のほかに保険契約者である企業、法人そのものにも保険金が支払われるスキームを組むことが可能となっております。また、一番下段の税制のところですが、損金算入の割合が少し違っているという事情がございます。

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。

ただ今の御説明に対して、御質問等ございましたらどうぞお願いいたしたいと思えます。

老川委員、どうぞお願いします。

○老川委員

先ほど12類型というお話だったのですが、具体的にはどういうものですか。

○満武商品開発部長

今までは7類型でございましたけれども、今回、新たに5類型を加えて12類型でございます。例えば、保険料払込方法に関する特約、年金払いに関する特約、引受けに保険料割増の特別条件を付けたり、あるいは保険金削減の特別条件を付けたりすることがあるのですけれどもそういう特約、余命が一定期間になったときに、医師にそういう診断をされたときに保険金が支払われる特約など、そういう一般的な特約が7類型でございます。今回、新たに加えた特約としましては、例えば、保険料払込免除に関する特約とか、主として特定の疾病にかかったときに保険金が支払われる特約とか、そういうものが加わっております。

○老川委員

ありがとうございました。

ついでにもう一点、かんぽ生命保険にとって、この受託販売の比率、収益上どのぐらいの貢献をしているのか。他方で、一般の既存の保険会社から見て、かんぽ生命保険にこれを委託することのメリットというのはかなり大きいのかどうなのか。状況を御説明いただければと思います。

○増田委員長

お願いいたします。

○植平専務執行役

まず1点目でございますけれども、経営者向け定期保険につきましては、2008年当初はやや単価の安い小口の商品をたくさん扱ったという経緯があるようでございます。その後、お客様向けに大体単価の上がった商品売り始め、受託販売実績は増加基調という状況でございます。先ほどの収益ですけれども、2014年は手前どもの売り上げの計画値を月額保険料ベースで言いますと、440、450億円でございますので、それと比べますと小さいものでございます。受託商品の売り方自体は、当社の養老保険をお客様にお勧めするのですけれども、どうしても限度額が1,000万円ということでございまして、それでは保障ニーズがかなえられないですとか、あるいは先ほど見ていただきましたように、商品が持つ幾つかの特性がございまして、そういうもの以外の商品をお求めになるお客様には、まだ当社本体が認可を頂戴していない経営者向けの定期保険という領域の部分の商品をお勧めしているという事情がございますので、売り方としては自社商品をお勧めして、それ以外のお客様のニーズがわかったときに受託商品をお勧めするという流れにございます。

○老川委員

ありがとうございました。

○満武商品開発部長

今度は受託会社のメリットというか、そういうことでございましたか。

○増田委員長

はい。会社側から見てです。

○満武商品開発部長

販売量としましては、例えば経営者向け定期保険の受託会社の合計の件数は、受託会社の全体としては10万を超えるぐらいの件数でございます。それに対して当社受託分は小さいものでございます。

○老川委員

どうもありがとうございました。

○増田委員長

清原委員、お願いします。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

総合福祉団体定期保険についてお伺いします。4ページのところに、今まで養老保険によって販売をしてきたものに上乘せすることができることがメリットとして記載されているのですが、これは今までの養老保険を営業されてこられた経過の中で、先ほども少しお話がありましたが、限度額等もあるので、もう少し上乘せをというお声が届いていたのでしょうか。その感触というものを教えていただきたいのと、その上乘せをすることを求める機運というのとはとても大事だと思いますし、先ほども御説明があった養老保険だと半分損金算入だけれども、総合福祉団体定期保険であれば全額損金算入である。そうであれば養老保険をやめて、こちらの総合福祉団体定期保険だけに移行してしまうのではないかなどということも懸念されるのですが、本当に上乘せのままいくのかどうか、代替になってしまうのではないか、その辺の御判断をお聞かせいただければと思います。

○植平専務執行役

4ページに書かせていただいているように、上乘せとして提供することができるということでございまして、既に養老保険の販売先に、もう少し保障が欲しいという場合には、我々の方で商品提供ができないものですから、総合福祉団体定期保険を上乘せでいきます。ただ、今、御指摘いただきましたように、根っこから総合福祉団体定期保険をお買い求めになりたいというお客様もおられますし、また逆に手前どもの養老保険でも十分であるという御判断をされるお客様もおられますので、バリエーションとしては恐らくその三つのパターンがあると思います。御指摘のとおり、総合福祉団体定期保険はいわゆる貯蓄性の商品ではないものですから、そういうことで全額損金算入ができる。したがって、保険料が比較的低廉で大きな保障が買えるという特徴がございますので、むしろ福利厚生目的を中心として従業員用のそういう保障をお買い求めになりたい方は、お話のように総合福祉団体定期保険のみを御購入されるということが多かろうと思います。ですから、当社の商品に既にニーズをお持ちになっていて、貯蓄性の商品ですから、解約のときに一定の返戻金が出てくるとか、いざ企業に資金ニーズが発生したときにお金を作るためにこういうものに入っておられるというニーズのある先に、更に従業員向けの保障を少し乗せたい場合には、こういった上乘せというやり方ができるのだらうと思います。

○清原委員

ありがとうございました。

○増田委員長

特によろしゅうございますか。

ありがとうございました。質疑は以上で終わりにしたいと思います。

なお、本件につきましては事務局において7月3日から24日までの間、いわゆるパブリックコメントを行っておりますので、この点も御紹介をさせていただきたいと思っております。

次の2番目の議題ですが、先般報道発表された「かんぽプラチナライフサービス」の推進について、同じく植平専務執行役から10分程度で御説明をお願いしたいと思います。

○植平専務執行役

お手元の「PRESS RELEASE」と右方に記載がございます資料を御覧ください。説明は3ページから順々にさせていただきたいと思っております。

まず冒頭ですけれども、当社は比較的御高齢のお客様が多いということもございまして、御高齢の方向けに丁寧で優しい保険会社になりたいという思いを強く持っております。こうした戦略上の観点から、この「かんぽプラチナライフサービス」というプロジェクトを今、推進しております。営業企画部の中に専用の組織を作らせていただきまして、私がこのプロジェクトの推進責任者として日々活動させていただいておりますけれども、高齢者向けに色々な切り口で価値のある優しいサービス、商品を提供していくという観点から、こういったプレスリリースをさせていただいた経緯がございます。

今からそれぞれのパーツについて、簡単に御説明させていただきます。

まず3ページ、ここは商品でございます。(1)とありますのは、保険商品の加入年齢、お入りになる年齢の上限について、可能な限り引上げを図っているところでございます。この4月からは養老保険の加入年齢の最上限を80歳に引上げをさせていただきましたし、この10月から、終身保険の加入年齢の上限について、現在65歳を85歳まで引き上げるということで予定をしております。二つ目は、下段の(2)です。お客様に対して健康や医療や介護や税務等、電話で色々な相談に乗れるサービスを付帯サービスとして御提供していく体制を組むべく、今、検討中でございます。

4ページは、御高齢のお客様向けに関心の高いテーマを都度取り上げまして、情報誌を提供していきたいと考えています。年金ですとか、介護ですとか、保険、税務ですとか、こういった領域についてのテーマを主に考えております。

5ページ、これはコールセンターとホームページですけれども、一つ目は、御高齢のお客様向けの専用のコールセンターの開設をさせていただきました。普通、今、色々な照会をコールセンターにかけますと、IVRという音声自動案内でどんどん番号を押して必要な項目を絞っていくという電話が多うございますけれども、ここでは御高齢の方のためにすぐにオペレーターが出るという体制

を組ませていただいております。まだスタートしたばかりでございますけれども、1日300件程度の受け答えができるキャパをそろえて最終的には運用していきたいと考えております。対応する部署は名護にあるコールセンターで、必要な研修等をしっかりして、こうした体制を敷いております。その下段が、当社のホームページ、文字を大きくしております。

6ページは、色々な御案内書、帳票を持っておるのですけれども、こうしたものの案内の文章の構成を見直したり、文字を拡大したり、表記を統一したり、これまでも随分こういう取組をしまいいりましたが、更に外部認証の取得を加速して図っていきたいと考えています。下段にありますように、ハンドブックや年金支払案内書は既にCUDあるいはUCDAの認証を取得しております。その下段ですが、御高齢のお客様に配慮した案内書作成ガイドラインというものを作りました。これも御高齢のお客様向けにお届けする帳票類がたくさんあるのですけれども、そうした御高齢者向けの帳票作成のための特別のガイドラインというものを社内的に作らせていただいて、今後、御高齢の方々の目に触れる帳票等については、このガイドラインに沿った作成を行うという社内ガイドラインを整備させていただいております。

7ページは、こうした御高齢のお客様等に対応していく接点を持つ社員、あるいは代理店を支援する社員、そうした社員向けにサービス介助士の資格取得の促進を行っております。資格を取るための費用の補助ですとか、あるいは社内に専用の講座を設けて、そこで講義を受ければ資格が取れるといった体制を整備しております。その下段がCSRでございまして、ラジオ体操、認知症サポーターの養成講座等々、これまでも積極的に行ってきておりますけれども、さらに、近時、NPO法人で仙台シニアネットクラブというところとタイアップをして、高齢者向けのタブレットの端末の無料講習会をNPO法人が実施しているのですが、それを後方で支援する体制を組んでおりまして、できればこうした形のを全国的に拡大展開をしていきたいと考えております。

8ページ目以降は、これまでの地道な取組を少しまとめておりまして、御高齢の方と契約をする場合には、御家族の同席をしっかりとさせていただくとか、契約のときにこれは保険であって預金ではないという確認をしっかりとさせていただくとか、ペーパーレスを進める等、種々の取組を進めております。やや細部にもまたがるものがございますので、ここ以降、説明は省略させていただきます。全体としては簡単ではございましたが、プラチナライフサービスを項目立てに沿って御説明させていただきました。

以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございます。

これまでの取組もありますし、まとめて報告ということで、今、説明していただきました。何か御質問等がございましたら、どうぞお願いしたいと思います。

老川委員、どうぞ。

○老川委員

加入年齢の引上げというのは、これだけ高齢化しているわけで、時代の必要性というのは十分あると思います。iの養老保険の加入年齢は、既に4月から実施されているようですが、まだ始まって2か月しかたっていないですけれども、多少の実績といたしますか、どのような具合なのかお分かりであれば教えてくださいたいと思います。

○植平専務執行役

明らかに引き上げた層の年齢の方々のところの契約が増えております。

○満武商品開発部長

4月の1か月でございませけれども、引き上げたところでは、約2万件の契約が出ております。

○老川委員

ついでに伺いますが、かんぽ生命保険は4月から始められたわけですが、ほかのいわゆる生命保険会社、既に色々なさっているのだと思うのですが、一般の生命保険会社の状況は大体もう皆さん同じような状態ですか。

○植平専務執行役

実はこの領域に踏み出すについては、観点としてはアンダーライティングといたしますか、支払いが増えないかどうかという点をまず一つ押さえさせていただいて、ここまでいけるといっているのを見ておりますし、もう一つは、今、御指摘がありましたように、他社対比でどれぐらいのアドバンテージがあるかということで、当社は告知扱いで引受けをしますのでけれども、告知扱いという前提で養老保険の80歳というオーダーは、実は業界トップ水準の年齢の引上げができております。細かく見ますと、一時払いの養老保険で、ほかの生命保険会社でいうと、もう少し高い年齢をお受けになっているとか、引受けの限度額を高目に設定しているところがおありになるなどというのはございますが、我々の場合は1,000万円が上限ですから、その中で比較させていただくとトップ水準だと考えております。この秋口に販売予定をしております終身保険は、これも告知扱いで、分割払いです。当社には分割払いの商品しかないものですから、分割払いで告知扱いという領域ではトップ水準の年齢を確保しております。他社では80歳や70歳という事例がこの領域ではございます。告知以外となるともう少し高齢のところをお引き受けになられている会社もおられますけれども、我々の自社の商品のフィールドの中では、かなり意欲的な年齢に引上げをさせ

ていただけたかと思っております。

○老川委員

ありがとうございます。

○増田委員長

三村委員、どうぞお願いします。

○三村委員

非常に色々な取組をされていて大変良いと思うのですが、無料電話相談サービス、コールセンターは大変重要です。そこで、オペレーターの方の色々な教育・訓練が必要ということなのですが、健康、医療、介護、税務等という非常に領域が広いということがございますし、質問にどこまで答えるのかについての一種の線引きなどがあると思うのですが、その辺りはどのように設定されているのか。健康、医療、介護になってくると答えが難しいと思うのですが、その辺りはどのようにお考えなのでしょうか。

○植平専務執行役

まだ細部を全て詰め切っておりませんので、ここでこういうイメージというところまではなかなか申し上げられないのですが、今、研究をしております。マーケットの中で言えば、生命保険会社を中心に、こういった電話で御相談に乗れるサービスを提供されておられる会社がほとんどでございますので、そういう方々を少し見本にさせていただいて、自社の提供するサービスを組んでいきたいと思っております。恐らく、でき上がりの姿としては、全ての自前化はなかなか難しいと思いますので、そういう専門の機関と提携をして、御相談した内容をそちらでお答えいただくとか、そういった体制も組んでいく必要があるだろうとは思っています。

○羽柴営業企画部長

外部委託の無料のお客様に対する電話相談サービスは、現在、専門の業者との提携を考えております。御質問のありましたコールセンターは当社のコールセンターでございますが、これも実は外部の業者に委託をさせていただいておりますが、今回の高齢者の専用コールセンターは委託をさせていただいております外部の業者と十分打合せをさせていただきまして、当社として運営方針を定めて、当社としてコールセンターのトークスクリプトなども作成させていただきまして、研修も施した上で運用させていただいております。先ほどのご契約者向けのサービスというのは、私どものコールセンターで対応するというサービスではございませんので、これは完全に外部に委託をさせていただくという前提で考えております。内容については、先ほど植平から御説明をさせていただいたとおりでございます。

○増田委員長

よろしいですか。

コールセンターは4月から開設で、問合せというのはどのくらい来ているものなのですか。

○羽柴営業企画部長

4月に立ち上げまして、順次、この電話番号の周知を拡大しております。当初はホームページだけで御案内をさせていただいております。そのレベルでございますと、日に10件ぐらいのお問い合わせしかございません。今般、ちょうど年金の色々な御案内のチラシを一斉に配布をさせていただきましたので、そこにこのコールセンターの番号を入れさせていただきました。現状は日に50件ほどお電話を頂戴しております。100%回答をさせていただいております。

○増田委員長

清原委員、どうぞ。

○清原委員

私はコールセンターや無料電話サービスが大変重要だと思って質問させていただきます。名護市に設置されているということで、日に50件もあるということなのですけれども、ちょうど加入時の説明、契約手続の際に、まず筆頭「ご家族等のご同席等の態勢整備」とありまして、80歳まで引き上げますと、色々な意味で御家族の御同意あるいは御理解とか支援が必要だと思うのです。このコールセンターにつきましても、御家族からの御相談等もあるかと思うのです。そうすると、御高齢のお客様専用コールとなっているのですけれども、これは年齢を何歳以上とか表記されているのでしょうか。あるいは御高齢の御家族を持つ方も含めて取り組んでいらっしゃるのでしょうか。

最後に、その際、社員にサービス介助士の資格を取得させるという具体的な取組もされているということで、コールセンターはあくまでも補完的なもので、実際には社員の方が対応されることが多いと思うのですけれども、今後、サービス介助士や認知症サポーターの資格以外に御検討されているものがあれば御紹介いただければと思います。

○羽柴営業企画部長

まず、今般、名護のコールセンターで運営をさせていただいておりますコールセンターは、お客様から電話を頂戴するコールセンターでございます。お客様向けに確認のお電話をさせていただいたり、当社からお客様にお電話をさせていただくいわゆるアウトバウンドのコールセンターは別に設けておりまして、このアウトバウンドのコールセンターに対する、優しく御高齢者にきちんとできる対応というところは、第2段階として、今回作った研修等のメニューがございますので、今はそれを広げているという段階でございます。資格の話につきましては、今、私どもが資格として推奨しておりますのは、とりあえず開始

したばかりでございますので、当社の社員に対してでございます。サービス介助士という資格を使って勉強してもらっています。本日もその研修会をやっております。先ほど申し上げましたとおり、コールセンターは外部に委託をさせていただいておりますので、コールセンターの社員向けには専用の研修を設けて、ゆっくり大きな声で話すですとか、御高齢のお客様は時々確認を求めてお話をさせていただいた方が御理解が進みやすいとか、色々なポイントがございますので、そういったポイントを踏まえて専用の研修を作って運用しております。

介助士以外に御高齢者向けの研修や企画があるかということにつきましては、この手の民間資格は色々ございますが、よく似たものが多いございまして、もう少し専門性の高いもので、東京大学高齢社会総合研究機構がやっていらっしゃる高齢学の資格があるかと思いますが、こういった資格にもチャレンジをさせていこうかと今、検討はしております。

○清原委員

ありがとうございました。

○植平専務執行役

年齢確認はしておりませんので、御高齢だと思われる方はお掛けいただいて大丈夫だと思います。

○羽柴営業企画部長

電話が2段書きになっておりまして、一般のお電話番号と御高齢者用の電話番号で、どちらに掛けていただいても実は同じコールセンターに掛かります。御高齢者の番号は訓練を受けたオペレーターが出るという仕組みでございます。

○清原委員

了解しました。ありがとうございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

御質問がなければ、質疑は終えたいと思います。

山本執行役、どうぞ。

○山本執行役

日本郵政の山本と申します。

6月8日に発生いたしました建設工事発注情報メールサービス登録者情報の誤送信事故でございます。御心配をおかけしましてまことに申しわけございませんでした。

本件は、弊社におきまして、建設工事発注に関する情報を登録していただいた方々にメールで提供しているものでございます。当該登録者の情報が記載された登録者リストを誤って登録者にメール送信してしまったものでございます。

再発防止策といたしまして、個人データを含むファイル付きのメールを社外に送信する場合には、当該ファイルにパスワード設定を必須とするといった情報管理ルール of 厳格化を行うとともに、情報管理の教育の充実などルールの運営を徹底するための環境整備を図ってまいります。

また、6月29日に日本郵政グループの一般OA事務用パソコンの端末から意図しない通信が発生していることが確認された件でございます。これにつきましても、御心配をおかけしております。

これにつきまして調査を行っておりますが、現時点においてはウイルスは検知されておらず、これによる各業務システムへの影響あるいは情報流出なども確認されておられません。今後とも情報セキュリティーにつきまして、万全の体制で臨んでまいりますので、何とぞ御理解いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

以上です。

○増田委員長

最初のほうは新聞に若干出たのですね。

○山本執行役

発生しました時点で一旦報道発表いたしまして、その後、総務省から行政指導をいただきまして、それに対する御報告についてもまた報道発表させていただきました。

○増田委員長

6月29日の意図しない通信を確認したという案件ですが、こちらは報道発表か何かされたのですか。

○山本執行役

7月4日に発表してございます。

○増田委員長

わかりました。今のところ、まだ原因は特定されていないのですか。

○正村執行役

現在、調査をしているのですが、ある程度はわかってはきているのですが、最終確認をしているということで、不正なものが入っているなどということは確認されておられません。

○増田委員長

わかりました。

○増田委員長

ちょうどこの委員会で前回のときに、日本年金機構でいろいろ出たものですから、別の案件で郵政の皆様方、谷垣専務などがおられたので、年金機構みたいなことがないようにそのときにどう対応をとられましたかと言ったら、当

日も年金機構の報道発表があったときに全社的にいろいろ注意を促して、情報が外へ出ることがないようにしたとお話しされていたのです。

そうしたら、その後、この登録者情報の誤送信などがあったので、もちろん事象が違うのだけれども、いずれにしてもいろいろな個人情報をお持ちになっているので、さらに引き続きこういう情報漏れに対しての対策を万全を期すように徹底をしていただいて、先ほどの件については、また最終的にどうなったかが必要になると思うので、きちんとした対応をぜひとっておいていただきたい。報道も含めて、それはよろしくお願ひしたいと思います。

○正村執行役

わかりました。

○増田委員長

本日はどうも御苦労さまでした。

(日本郵政、かんぽ生命保険退室)

(金融庁、総務省入室)

○増田委員長

次の議題に移りたいと思います。

本日、金融担当大臣及び総務大臣から当委員会に対して、今後の郵政民営化の推進の在り方について調査審議の要請がございましたので、その趣旨について両省庁から御説明を受けたいと思います。お手元の資料番号で135-3-1、135-3-2と書かれているものが関係資料になります。

それでは、説明をお願いしたいと思います。

○菱沼貯金保険課長

では、御説明させていただきたいと思います。

今後の郵政民営化の推進の在り方の調査審議につきまして、金融担当大臣と総務大臣から郵政民営化委員会委員長に要請する内容ということでございます。

平成19年10月の郵政民営化から7年がた経ちまして、日本郵政は御存じのとおり、昨年12月末に「日本郵政グループ3社の株式上場について」を公表しまして、日本郵政、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険3社の今年度半ば以降の上場予定を発表しております。株式上場によりまして、新たな株主の登場と、経営に対する市場規律の浸透を通じて、郵政民営化は新たな局面を迎えるということになります。日本郵政グループの企業価値の向上を通じまして、上場の成功を確実なものにしていくということが重要でありまして、今後の郵政民営化の推進の在り方について幅広く検討し、新たな行政運営に活かしていくことが必要と考えられます。これまで各種の意見や所見を提示していただいた郵政民営化委員会において、昨今の状況変化を踏まえ、今後の郵政民営化の推進の在り方について改めて調査審議を行うことを要請するものでございます。

この背景は、以下、参考資料で御説明させていただきます。

こちらは御存じのとおり、昨年の末に公表された「日本郵政グループ3社の株式上場について」でございますが、今年度半ば以降は、3社の株式を同時に売り出し、上場することを目指しております。(2)のところに、今般の売却規模は、有価証券届出書の提出時に公表するとされております。金融2社の関係で、株式の売却につきましては、郵政民営化法において全部を処分することを目指し、金融2社の経営状況とユニバーサルサービスの責務の履行への影響等を勘案しつつ、できるだけ限り早期に、処分するものとされておりますので、この趣旨に添沿いまして、金融2社の経営の自由度の拡大、グループの一体性や総合性の発揮等も視野に入れ、まずは保有割合が50%程度となるまで、段階的に売却していくこととしております。今般の日本郵政の売却収入は、法律上、復興財源に充てるとされておりますが、今回の新規上場時の金融2社の株式の売却収入につきましては、日本郵政の資本効率の向上、復興財源確保への貢献、郵政民営化の推進に資するため、政府からの日本郵政の自己株式の取得資金に充てることが想定されております。

次のページには、一般的な株式上場の流れをお示ししております。

これをは日本郵政の株式上場に当てはめると、主幹事証券会社は、昨年の8月に選定手続に入りまして、10月に11社に決まっております。本年の3月31日に上場の予備申請が行われまして、6月30日に上場の申請が行われたところであります。東証により審査が行われまして、この後上場の承認を得まして、上場となるものでございます。

次のページ、これは今年の6月26日に自由民主党が決定しまして、政府に申し入れがありました「日本郵政グループ3社の株式上場における郵政事業の在り方に関する提言」でございますので、その概要を説明させていただきます。

これは日本郵政グループの上場の発表を契機に、自民党に「郵政事業に関する特命委員会」が設置されまして、意見聴取や議論の後、提言が取りまとめられたと承知しております。

2番の「ゆうちょ銀行の限度額について」のところでございますが、真ん中の方に「しかし、」の後がございまして、ポイントを申し上げますと、国民・利用者の利便性を考慮すると、限度額1,000万円は余あまりにも少なすぎるので、本年9月末までに2,000万円に引き上げ、過度な預金獲得競争が起こらないことを確認した上で、2年後までに3,000万円まで引き上げ、さらには、株式売却の進展状況に応じて、近い将来、他の金融機関同様、限度額を完全に撤廃すべき、ただし、他の金融機関からの預金の預け替えを勧めるような営業行為は厳に慎むべきとしております。次のページ、政府に対しましては、関係政令の改正等、所要の措置を講じるべきで、その後の引上げについても適時適切に対応

すべきとしているところでございます。

3の「かんぽ生命の限度額について」のところでございますが、こちらにつきましては、現在加入限度額が基本契約1,000万円で、加入4年後にいわゆる通計部分という300万円の上乗せが可能ですが、こちらにつきましては、万が一の際の本人や遺族の保障には必ずしも十分でなく、本年9月末までに、現在加入4年後に追加される300万円の通計部分を1,000万円に引き上げるべき、その後、基本契約1,000万円についても引き上げを検討すべきとしております。ただし、無診査加入につきましては、経営上リスクを抱えるということ、かんぽ生命保険は十分に認識し、今後の経営に万全を期すべきとしております。

4の「企業価値向上へ」のところでございますが、こちらは第2パラグラフのところでございまして、ゆうちょ銀行は、カードローンや住宅ローンを始めとした個人、法人向け貸付業務について、上場後、速やかに実施できるよう関係省庁において認可等を行うべきとしております。また、グループ内における投資信託会社の設置と投資信託商品の開発による手数料収入増、ATMの相互乗り入れの積極的拡大による地域金融機関との協力関係の構築や、資産運用力の強化が提言されています。

かんぽ生命保険におきましても、他社との提携による保険新商品の開発・促進、他の生命保険会社との協調による再保険の引き受け、また、資産運用力を培うべきと提言されております。一番下のパラグラフでございますが、資産の規模が企業価値を決めるのではなく、「資産の運用力」に投資家の厳しい視線が注がれることを肝に銘じなければならない、としております。

次のページの「郵便局ネットワークと地方創生」についてでございますが、第2パラグラフのところにかぎかっこがございまして、地域の農協、漁協、森林組合と連携し、農林水産物を国内外に届ける、高齢者へのサービスや、自治体の代替機能の提供を果たす、地域の中小企業に対する他の金融機関との協調融資や共通のファンドからの出資において地域金融におけるリスク分散を図ること、こういったことも大切な地方創生への貢献であるとしております。

まとめとして、「おわりに」のところの第2パラグラフからでございますが、日本郵政グループと他の金融機関等が連携、協調、協力して進むことが共存共栄につながりまして、一方で、それぞれの立場でお互い切磋琢磨し続けることが、我が国をさらなる発展に導くとしております。

次のページは、公明党でございますが、この7月に政府に申し入れがありました公明党の郵政問題議員懇話会の決議の概要を説明いたします。こちらのポイントは下にございますが、3点。

・一 郵便局利用者の利便性向上と郵政グループの盤石な経営基盤確立のために、ゆうちょ及びかんぽの限度額を引き上げること

- ・一 郵便局利用者が広くサービス提供を受けられるために、既に申請している新規業務を早期に認可すること
 - ・一 他の民間金融機関との連携を更に強化し、ウィンウィンの関係を構築すること
- とされております。

次のページでございますが、6月26日に全国銀行協会ほか7団体が共同声明を出しております。ポイントを申し上げますと、このページの下から二つ目のパラグラフでございますが、預入限度額の引き上げは、当面は引き上げないとしている改正郵政民営化法の附帯決議にも反するものであることから、断じて容認できるものではないとしています。次のページの上の方でございますが、預入限度額が引き上げられれば、ゆうちょ銀行への資金シフトが発生し、民間金融機関、特に地域金融機関の経営や地域の金融システムに甚大な影響を与えかねない、としています。三つ目のパラグラフでは、今、ゆうちょ銀行と民間金融機関に求められていることは、それぞれの機能や経営基盤を生かしつつ、連携・協調を行うことを通じて、地方創生や成長戦略の実現に貢献していくことであり、預入限度額引上げが実現されれば、ようやく進んできた連携・協働の流れに水を差し、ゆうちょ銀行と地域金融機関との共存の道が断たれることになる、としています。最後のパラグラフで、郵貯事業改革の本来の目的や、地域との共存、地方創生、円滑な上場などにもたらす様々な弊害に鑑みれば、今般の提言にある預入限度額の引き上げ及および新規業務への参入は、決して認められるべきではない。関係当局及び郵政民営化委員会において、郵政民営化法の基本理念にのっとり、国益を十分に踏まえた深度ある審議・検討が行われることを強く希望する、としております。

次のページ、これは6月29日には生命保険協会が声明を出しております。ポイントを申し上げますと、三つ目のパラグラフのところでございますが、1行目右側から、かんぽ生命に対する実質的な政府出資が存在し、また、完全民営化に向けた道筋さえも示されない状況においては、政府が何らかの支援を行うのではないかと消費者の認識が生じ、公正な競争条件が確保されない懸念がある。こうした中、限度額の引上げや業務範囲の拡大は、民間生命保険会社の経営に与える影響が極めて大きく、民業圧迫につながるものであり、到底容認できないとしております。下から二つ目のパラグラフの3行目の後段からでございますが、日本郵政グループの企業価値の向上と顧客ニーズへの対応といった視点では、限度額の引上げ等ではなく、日本郵政グループと民間生命保険会社が互いの得意分野を組み合わせ、取り組むことが肝要である、としております。最後のパラグラフでは、附帯決議を示した上で、今後、関係当局及および郵政民営化委員会においては、これらの経緯を踏まえた慎重かつ十全な審議・

検討が行われることを強く希望する、としております。

次の10ページ目、これは3年前、平成24年4月の改正郵政民営化法案に対する衆議院及び参議院の附帯決議でございます。この決議では、限度額の水準については「本法の施行により直ちに勘案すべき事情が変わるわけではないことから、当面は引き上げないこと」とされまして、参議院では、一番下の方でございますが、「引上げの検討に当たっては、他の金融機関等の経営を不当に圧迫する事態が生じないかどうか検証すること」も決議しております。

11ページ目、最後、関係条文でございますが、郵政民営化法第107条におきまして、郵便貯金銀行、すなわち、ゆうちょ銀行の預入限度額は、イのところがございますが、他の金融機関等との間の競争関係に影響を及ぼす事情、郵便貯金銀行の経営状況その他の事情を勘案して政令で定める額とされておりまして、下の方に郵政民営化法施行令第2条というものがございまして、こちらで1,000万円とされておりまして、保険金額等の限度額は、また真ん中の方でございますが、民営化法第137条におきまして、他の生命保険会社との間の競争関係に影響を及ぼす事情、郵便保険会社、すなわちかんぽ生命保険の経営状況その他の事情を勘案して政令で定める額とされておりまして、下の方の施行令第6条になりますが、1,000万円と、効力発生後4年を経過すると300万円が追加で入れるという仕組みとなっております。

次の12ページには、これはゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の新規業務の関連条文でございますが、こちらは民営化法の第110条と第138条につきまして、御存じのとおり考慮事項としまして、日本郵政が保有するゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の議決権がその総株主の議決権に占める割合、その他、他の金融機関、・生命保険会社等との間の競争関係に影響を及ぼす事情、ゆうちょ銀行、・かんぽ生命保険の経営状況、これらを考慮しまして、ゆうちょ銀行、・かんぽ生命保険と他の金融機関、・生命保険会社等との間の適正な競争関係及び利用者の役務への適切な提供を阻害するおそれがないと認めるときは、認可をしなければならないとされているところでございます。

本件につきまして、色々御意見があるところでございますが、以上を念頭に置かれまして、郵政民営化法の規定を踏まえ、上場の成功を確実なものとしていけるよう、今後の郵政民営化の推進の在り方につきまして、幅広く審議を行っていただくよう要請をお願いするものでございます。

以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

ただ今の説明について、御質問等ございましたらお願いを致したいと思っております。

老川委員、どうぞ。

○老川委員

どうも御説明ありがとうございました。

基礎的な知識が乏しいもので伺いたいのですが、最後の法律の説明にもありましたれども、4ページのかんぽ生命保険の限度額1,000万円、加入4年後に通計部分300万円、この通計部分300万円というのはどういう性格のお金なのでしょう。

○増田委員長

お願いします。

○菱沼貯金保険課長

始めに入るときは最大1,000万円でございますが、特に例えば死亡されたり満期を迎えたりするわけではなく、4年間た経った後に新たに入ろうとしたときに、現在加入している額から300万円を控除した額に加入しているとみなすことにより、300万円までは追加で入ったとしても、1,000万円の限度額を超えるものではない、300万円は追加で入ったとしても限度額の範囲であるとみなす、法令律の書き方はそういう書き方になっておりまして、実際は1,000万円、4年経過したらプラス300万円入れるという仕組みになっております。

○老川委員

つまり、金利とかということと関係なく、単に300万円という金額が書かれているというお話ですか。

○菱沼貯金保険課長

単純に300万円追加でということでございます。

○老川委員

もう1点、公明党の決議の下から2番目に「既に申請している新規業務を早期に認可すること」、これは具体的には何を指しているのでしょうか。

○菱沼貯金保険課長

恐おそらく念頭に置かれておりいますのは、いわゆる住宅ローン、やカードローン等の個人向けや、法人向けの貸付業務のことではないかと思われま。

○老川委員

それなら分かります。当委員会もそれについては既に意見を出しています。そのことですね。

○菱沼貯金保険課長

恐おそらく、そうであろうと思います。

○老川委員

分かりました。

○増田委員長

ほかに御質問がなければ、質疑は以上に致したいと思います。

当委員会としては、ただ今のおり両省庁から要請がありましたので、株式上場という大きな節目を迎えようとしているこの機会を捉えて、今後の郵政民営化の推進の在り方について、幅広く調査審議していきたいと考えておりますけれども、委員の皆様、いかがでしょうか。よろしゅうございますか。

(「異議なし」と声あり)

○増田委員長

特段の異議もないようでございますので、まず幅広く御意見を伺うために、パブリックコメントから始めることとして、その後の進め方等につきましては、事務局とも調整の上、委員の皆様と御相談して決めていきたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

パブコメは来週からできますか。

○利根川事務局長

これから準備いたしますので、来週中にはできようかと思っております。

○増田委員長

スタートが来週から。そのときのパブコメの期間は。

○利根川事務局長

これまでの例では、3週間ということで扱っております。

○増田委員長

分かりました。

今後の進め方等につきましては、パブリックコメントは以上のような形で始めたいと思っておりますが、また折々で委員の皆様方に御相談しながら進めていきたいと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

以上で本日の議題は終了と致したいと思っております。

事務局から何かありますか。

○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、別途御連絡させていただきます。

以上です。

○増田委員長

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致しております。

本日はありがとうございました。