

郵便貯金銀行の新規業務について

(注) ○は関係業界等
 ☆は郵政民営化委員
 □は日本郵政

業務内容	経営状況・業務遂行能力	競争関係
1 リスク管理手段・運用の自由化（総論） 【日本郵政の説明】 膨大な有価証券を保有しており、適切なリスクのコントロール手段が必要 市場型間接金融の発展など、市場の活性化を通じて民間金融機関にもメリット	☆現状のポートフォリオは市場リスクに非常に偏っており、低金利・安定状態が続いて、預金が急激に減らないという前提での収益力(委員) □資金運用収益の大半を占めている貸出金利息について、民間金融機関の場合はほとんどフロートなので、これに対する金利リスクも非常に小さいと認識。米銀等は非金利収入が半分を超えており、邦銀も同様の方向を目指しており、郵貯銀行も収益構造の改善・多様化が求められると認識（日本郵政）	○運用対象の急拡大は民間金融機関の資金運用に大きな影響。巨額資金の運用対象が急に広がれば金融市場は混乱(農林中金) □市場における資金運用については、むしろ市場型間接金融の発展など、市場の活性化を通じて民間金融機関にもメリットがあるものと承知（日本郵政） □資金運用に当たっては、証券化手法を活用することなどにより、地域の金融機関とも連携して、地域金融の円滑化に資するような対応を検討（日本郵政）
①デリバティブ取引 ②株式運用 ③金銭債権の取得又は譲渡		
④シンジケートローン	○シンジケートローンについても貸出そのものであり信用リスク管理が必要（地銀協）	☆地域の中小企業は借りの先が増えれば生き延びていく可能性が広がる。民間金融機関も協調融資という形のパートナーが増えるという考え方もあるかもしれない（委員）
⑤証券化商品 ⑥信託受益権		

業務内容	経営状況・業務遂行能力	競争関係
2 金融商品仲介（総論） 【日本郵政の説明】 ライフステージ毎の顧客ニーズに的確に応える商品・サービスを取り揃えることにより、将来に対する安心感や利便性の向上を図る ①郵便保険会社以外の保険商品の窓口販売 ②投資信託商品の多様化等証券業務の充実 ③その他の金融機関が取り扱う金融商品の仲介		□他の金融機関の商品の仲介であり、投資信託の販売と同様の業務。政府出資や資金規模などが影響するものではない（日本郵政）
3 ローン関連（総論） 【日本郵政の説明】 収益力の強化や偏った収益構造の改善を進めていく観点から、信用ビジネスへの参入は重要な柱の一つ	○経営管理、財務の健全性、業務の適切性等について、新規業務の性格に応じて、それに見合った業務遂行能力を備えていくこと。例えば与信業務に進出するのであれば、当然信用リスクの管理を高度化していく必要（金融庁）	○オーバーバンキング状態の中、郵貯銀行が巨大な資金力にものを言わせて貸出業務に本格参入すれば、信用リスクを反映した適切な金利形成を阻害する懸念（全銀協） ○仮に暗黙の政府保証が温存された状態、具体的には株式の保有形態等が完全な民有、民営化が達成されない状態での巨大バンクの融資業務等への進出は、これまで地域経済を支えてきた地域金融機関の経営基盤、ひいては地域経済自身に大きな影響を及ぼすものではないかと懸念（全銀協） ○ローン業務への参入については、特に地域金融の混乱を招き、地域経済に大きな影響を及ぼす懸念があると認識。資金の需給バランスが崩れ、また民間金融機関は不公平な条件の下での競争を余儀なくされ、その結果として市場の混乱あるいは適正な価格形成への影響等を懸念（第二地銀協）

業務内容	経営状況・業務遂行能力	競争関係
		○絶大な信用力を背景として蓄えられた巨大な資金を有し、かつ膨大な地域の個人情報保有する郵便貯金銀行が資金の運用先を求め貸出業務に進出するという事は、地域金融に混乱を招く恐れが大きい。とりわけ地縁、人縁による地域密着型経営を行い、かつ相対的に規模の小さい信用組合にとり、その収益が大きく圧迫される恐れがあり、まさに経営上の死活問題である。したがって、郵便貯金銀行の貸出業務への進出は、地域金融の混乱防止とか競合金融機関との関係から移行期間中の政府出資が残る間は認められるべきではない（全信組） □業務の展開に当たっては、金利や手数料のダンピングを行わないなど、地域金融機関への影響に配慮するとともに、業務を段階的に拡大していくような対応も検討（日本郵政）
①個人向けローン 【日本郵政の説明】 個人顧客を基盤とするゆうちょ銀行にとって個人向けローンは中核業務 ・カードローン ・住宅ローン ・目的別ローン等	○定型的な個人ローン、スコアリングモデルによるビジネスローンにも一定の信用リスクがあり、適切なリスク管理、説明体制等が必要（地銀協） ○例えば、郵貯銀行の住宅ローンなら普通の金融機関より安心であり、取立も厳しくないと思う可能性（地銀協）	
②中小企業向けローン 【日本郵政の説明】 法人向けローンについては、スコアリングモデルを使った中小企業ビジネスローンからの展開を想定	○リレーションシップバンキングの態勢整備には相当の時間がかかり、安易に貸出業務を認めることはかえって中小企業の経営に悪影響を及ぼし、それによって地域経済再生の努力が阻害されるなど、地域金融に混乱が生じる恐れが強い（全信金）	○地方銀行の経営が地元の中小零細企業とか、個人のお客様のお取引で成り立っているということで、小口の中小企業を対象とした融資が主体であり、この分野に新しく参入されると非常に影響がある（地銀協）

業務内容	経営状況・業務遂行能力	競争関係
・ビジネスローン等企業向け融資 ・ファクタリング ・保証業務 ・手形の割引等	☆リレバンなど地域金融機関でやっているような分野に郵貯が入っていくには、人材育成とかの先行投資が必要となってくるのでそう簡単ではない（委員）	☆ローン業務について、地域金融機関が危機感を持つのは分かるが、地域の産業、つまり借り手の側が危機感を持っているのかどうか。仮に貸すだけ貸しておいてサーっと引き払うということは、郵貯に限らず他の銀行でもそれをやると借りた方が困る。それは普通の競争状態で起こること（委員） ☆トランザクションバンキングをやっているメガバンクとは違ったビジネスモデルで展開している地域金融機関のところに郵貯銀行が来たからといって、そのビジネスモデルがうまくいかなくならないとは思えない（委員）
③その他法人向け ・プロジェクトファイナンス等		
4 預金・送金・決済関連(総論) 【日本郵政の説明】 預金・送金・決済関連業務は、個人顧客を基盤とするゆうちょ銀行にとって中核的なサービスであり、顧客の利便性向上を図る観点からも、その充実が必要		☆キャッシュカードにクレジットカード機能を付加して、個人向け当座貸越勘定も含めてお客を取り込もうという戦略と理解（委員） □郵貯の名前が冠されたカードの事業が既に行われており、そういった観点からも民業圧迫あるいは暗黙の政府保証といった懸念は少ない（日本郵政）

業務内容	経営状況・業務遂行能力	競争関係
		□カード決済のマーケットは拡大していくので、郵貯が入って競争しても努力次第では民業圧迫という議論はある意味小さいマーケットではないか（日本郵政）
②流動性預金の預入限度額の廃止 【日本郵政の説明】 特に流動性預金の預入限度額の廃止は個人顧客の決済が円滑に行われるために不可欠なサービス	□送金・決済サービスの利便性を高めるために必要。一口座当たりの流動性預金の金額は45万円弱にとどまり、非常に小口なもの（日本郵政） □定額と通常で枠を設定し管理しているので、決済のためにどれくらい出入りするかという見積もりがあって、ゆとりをみるので、1,000万円の枠は使えない（日本郵政） ☆退職金の受取口座として指定できないようでは困るということ（委員）	○政府が後ろ盾と受け取られている信用力を盾に資金調達を行うのは、民間金融機関にとって競争上極めて不利。家計の小口資金を取り扱う郵便貯金は、信用組合の預金業務と競合関係にあり、預入限度の引上げ・撤廃は、信用組合の資金調達を圧迫し、ひいては中小零細事業者等への資金の円滑な供給に影響を及ぼしかねないと危惧（全信組） ○間接的な政府出資が残る間に現行の預入限度1,000万円が引き上げられると、公的預金保険制度の保護範囲が1,000万円までのJAと民間金融機関は競争上、著しく不利（農林中金）
③当座貸越（無担保） ④外貨預金		
5 預入限度額・その他（総論）		
①定期制預金の預入限度額の拡大・廃止 【日本郵政の説明】 個人顧客の資産運用ニーズに包括的かつ柔軟に応えるため、定期制預金の預入限度額の段階的な拡大・廃止を希望 ②信託銀行業務		