

## 郵政民営化委員会（第160回）議事録

日 時：平成28年12月16日（金）13：30～14：35

場 所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

出席者：岩田委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員、三村委員  
株式会社ゆうちょ銀行 相田常務執行役  
株式会社かんぽ生命保険 大西執行役

### ○岩田委員長

それでは、ただ今より第160回郵政民営化委員会を開催いたします。

本日、委員5名中5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。

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。

本日は、民間金融機関等との連携に向けた取組みについて、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の順で御説明いただき、まとめて質疑を行いたいと思います。

ゆうちょ銀行の相田常務執行役、かんぽ生命保険の大西執行役から、それぞれ10分程度で御説明をお願いいたします。どうぞ。

### ○相田常務執行役

ゆうちょ銀行の相田でございます。よろしくお願いいたします。

資料160-1ということで、ゆうちょ銀行の民間金融機関等との連携の取組みの資料でございます。

おめくりいただきまして、資料1ページ目、現在、民間金融機関との一番大きな取組みとしては、地域活性化ファンドと一緒に参加させていただくことに取り組んでいるところでございます。下の方にファンド概要ということで三つ書いてございます。既に実施をしているファンドはこの三つということでございまして、左側の九州広域復興支援ファンド、こちらは熊本地震の被災による影響を受けた企業などへのファンドということでございます。九州の地銀など18行が入っているということでございます。オール九州で取り組んでいるファンドに私どもも入れさせていただいたということでございまして、こちらは右側の方にスキーム図を書いてございます。地域経済活性化支援機構、REVICと呼ばれる団体がございます。こちらの子会社にREVICキャピタルというファンド会社がございます。こちらと民間のロングブラックパートナーズというところが、いわゆるGP、ゼネラルパートナー、無限責任を負った形での出資を行う立場でございます。そういった2社が出資しておりますファンドに、LPということで、限定的な責任を負ったパートナーということで、民間のほかの金融機関と私どもが入らせていただいたという構図でございます。これが7月に設立されておりました、その後、個別の金融機関とということで、お話をいろいろさせていただきまして、北海道成長企業応援ファンド、これは北洋銀行。そして、KFG地域企業応援ファンド、

こちらは九州の肥後銀行、鹿児島銀行との共同でのファンドというものも引き続き設立しているところでございます。今後は、ほかの金融機関とも連携した形で広げられないかということで、いろいろとお話をしているところでございます。また、この目的の一つといたしまして、単に資金を地域に環流するというだけではなくて、私どもの人材育成といったものを兼ねまして、実際に出資先の目利きをするようなノウハウを蓄積したいということで、人材派遣などについても今、調整しているところでございます。

おめくりいただきまして2ページ目、ATMでございます。既に左下にございます1999年1月から、ATM提携サービスを開始いたしております。当時は郵貯と民間金融機関のATMは別のネットワークでございました。これをお互いにカードが使えるようにということで準備をしまして、1999年から開始してございます。順次提携先を拡大しまして、2016年1月には地方銀行105行の全てのカードがゆうちょ銀行のATMで御利用いただけるようになったということでございます。さらに、地銀以外、信用金庫、信用組合、農協などを含めまして、現在1,400社の金融機関のカードをお持ちの方がお使いいただけるという状況でございます。

また、ここに絵を描いてございます。荘内銀行とこちらも提携いたしまして、銀行ATMのゆうちょ銀行のロゴの下に「荘内銀行」と大きく書いてございます。こちらは仙台の方に置いてあるATMでございますけれども、荘内銀行とお話をさせていただきまして、「荘内銀行」というロゴを大きく掲げるATMも設置を始めているところでございます。

また、右側の方にございます。ATM管理業務等でございます。各行はやはりATMを管理する業務というのは非常に足回りが重要でございます。私どもの関連会社、日本ATMビジネスサービスという会社がございます。日本ATMというATM関係の専門会社との共同出資でございまして、ATMを管理する、特に現場で対応する業務といったものについて、こういった関連会社を持っております。こちらの方でほかの金融機関様のATMの業務の効率化と言いますか、一緒にやることで効率化を図れないかということで御提案を申し上げまして、実際にこちらで受託しまして一緒にやらせていただいているという状況でございます。

さらに、民間金融機関等との連携とは必ずしも言えないのですけれども、右下にございます、ファミリーマートに小型ATMを来年1月以降設置していくということでございまして、こちらについては、もちろんこのATMではほかの銀行様のカードもお使いいただけますし、16言語に対応するというので、海外の方にもお使いいただけるようなATMを順次設置する予定としているところでございます。

三点目が次のページでございます。投資信託の販売ということでございまして、現在、1,549の郵便局と直営店で116ファンド、21社の運用会社、もちろんこちらはいろんな金融機関の関連会社が多くございます。21社の運用会社のファンドを販売してい

るということでございます。実際に販売する社員の育成も大事でございます。コンサルティング営業人材ということで、直営店あるいは郵便局を含めまして、人材育成に力を入れているというのが現状でございます。

左下に「当行が目指す投信販売」と書いております。コア商品、新しく投資信託を始められるような方にも気軽にお使いしていただけるようなコア商品といったこと、基本的には分散するような、いろんな資産に分散する形でリスクを抑えた、入門者にもできるような商品を使いまして、新規にお使いいただける、裾野の拡大と言いますか、貯蓄から投資へとといったものをより一層加速させたいということで、裾野の拡大をするような取組みに今、重点を置いているところでございます。

右側に販売額がございまして、順調に伸びておりまして、また、純資産残高につきましても伸びているという状況でございます。

なお、左側の真ん中辺りに小さく「(参考)」と、変額年金保険を書いております。投信とは別に変額年金保険といったものも扱っております。こちらについては直営店では4社の商品を扱っているということございまして、日本郵便につきましても、ゆうちょ銀行経由ではなくて直接保険会社と日本郵便の方で受託をして販売しているという状況でございます。

以上、現在当行が取り組んでいる中身について御説明申し上げます。

以上でございます。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。続きまして、大西執行役、お願いいたします。

○大西執行役

かんぽ生命保険の大西でございます。かんぽ生命保険における民間金融機関等との連携の取組みについて御説明させていただきます。

まず、当社の民間との協業の基本ということでございまして、当社は基本的なビジネスモデルといたしまして、いわゆるユニバーサルサービスと位置付けられております。終身保険、養老保険を中心に、これに特約をお付けして、郵便局を通じてしっかり売っていくということを基本にしております。こういったビジネスモデルを基本としながら、そこに支障のない範囲、あるいは補完するような形で当社の企業価値が上がるような提携ができれば、そういったことをやっていくというポリシーで考えております。そうした中で、本日、大きく二件、提携ということで御紹介させていただきます。

一つは、第一生命との業務提携でございます。これは本年3月に締結させていただきましたが、当社と第一生命は両者の強みを生かした事業展開を志向して地域社会への貢献を目指すことを基本方針とした包括業務提携を締結させていただいております。この中で、包括業務提携でございますが、主に三本柱ということで、三つ柱を立てております。この表にあります一番左、海外生命保険事業ということでございまして、

海外における生命保険事業の展開に関する協力ということでございます。当社は規制上、いわゆる50%超での保険会社への出資というものは禁じられております。したがって、昨年、大手生保がやっている、例えばアメリカの生保に対する100%の買収であるとか、そういうことはできませんし、今までも経験がないということでございます。そういった中で、マイナーな投資をしながらこの海外の技術のノウハウを、あるいは人材を育成しながら、例えばアジア等成長の著しい市場の成長を取り込むような動きをできればと思っておりますが、正にそういった一例として、生命保険販売におけるベトナムポストへの協力ということをしてしております。これにつきましては、次のページで詳しく説明いたします。

もう一つは資産運用事業でございます。低金利下における運用手段の多様化、高度化に向けた協力ということでございまして、我々、基本的には国債中心の運用をしておりますが、これを多様化・高度化していく中で、第一生命と共同でそこに対応させていただいているということでございます。具体的には、第一生命が出資をし、深い関係を持っておられる資産運用会社を共同利用したり、あるいは、成長分野、例えばインフラ投資でありますとか、そういったものが念頭にございますが、こういったものの共同投資を志向しているということでございます。また、次にあります資産管理サービス信託銀行への共同出資とございますが、これは我々が資産運用するバックオフィス業務を一手に担っている委託先の会社でございます。元々当社はこの会社にバックオフィス業務を委託していたわけですが、それによって当社自身にバックオフィスのノウハウがなくなってしまうとか、あるいは新しい運用手段を考えるときに、先方と委託関係でございますので、いろいろとシステムを整えていくためのやりとりが発生したりということがございまして、これについては出資をさせていただいて、この信託銀行のノウハウを多少取り込みながら、そこはもう少し密接にバックオフィスの業務をやることによって、その部分の我々の力も増やした、という狙いでございます。

三つ目は、国内生命保険事業に関する共同研究ということでございまして、一つ新商品開発に関する共同研究がございまして、高齢化社会に向けて新しい分野の商品ができるのではないかと。最近、例えば健康状態が非常に良いと保険料を割り引くというような保険が海外などでも出てまいりました。そういった新しい高齢者向けのソリューションを提供できるような保険の共同開発をできないかということで、これはそういう検討を開始しているということでございます。もう一つは、IT領域における共同研究でございまして、最近フィンテックとかインステックという言葉がよく言われておりますけれども、そういったIT技術がどう活用できるかということについても共同研究をしようということでございます。これにつきましては、実は先月、NTTデータと開始したのですが、アイデアコンテストとあって、ベンチャー企業、上に少し関連しますが、例えばQOLに資するような商品開発を我々がやるとした場合に、何か

そのアイデアがあって一緒にすることができないかということ、このベンチャー企業に提案を受け付けている。そんなことを当社と第一生命両方で、共同で開催したということで、そういった形での実績を上げているということでございます。

次のページでございますけれども、こちらが先ほど申し上げた海外生命保険事業ということでございます。これにつきましては、3月の包括業務提携で、第一生命ベトナムへの出資、人材派遣を検討するということでございまして、ちょっと背景を御説明いたします。元々日本郵便がベトナムポストと両者に協力関係があった。日本郵便の技術支援というのをやっております、こういった中で、それこそいわゆる経営層同士の信頼関係を含めて相当御関係があったということでございます。そういった中で、第一生命ベトナム、これは第一生命の100%子会社でございますが、ベトナムポストに、2016年1月から郵便局における生命保険の独占販売を開始した。これは元々ほかのフランスの会社が独占販売していたのですが、それが今度は第一生命ベトナムになったということでございます。そういうことでございますので、我々として郵便局で保険を売るというノウハウがあるのではないかとということで、包括業務提携でこういったことを検討することに致しまして、覚書を締結させていただいたということでございます。実際に、このベトナムポストへ、例えば我々が出張して、少し先方の状況を見せていただいて、何かお役に立てるところがあるのではないかとことを検討しながら、一方で、我々としては第一生命ベトナムに出資させていただいたり、それに関係するところに人材を少し出させていただいて、海外の技術のノウハウを吸収させていただくという形で、進めているというところでございます。

次、二点目は、他の生命保険会社の商品の受託販売でございます。これについて、2008年4月に郵政民営化法上の認可を取得いたしまして、同年6月から生命保険会社の法人向け商品をかんばん生命保険の全直営店で販売しているということでございます。この三つの種類がございまして、一つは経営者向け定期保険ということでございまして、我々の養老保険1,000万円では対応できない、法人の経営者向けの保険というものを受託販売させていただいております。8社から受託を受けておりまして、76店舗で取り扱っております。もう一つ、がん保険でございます。2014年7月から販売開始ということで、これはいわゆる日本郵政グループとアフラックの提携を契機に、当社でも法人向けに、経営者向けに保障額の高い保険を売らせていただいているということでございます。もう一つ、これは正に昨年御審議を頂いたものでございますが、メットライフの総合福祉団体定期保険ということで、これはもう少し規模の小さい会社の福利厚生用の定期保険、1年更新ですが、こういったものについても取扱いをさせていただいているということでございます。

私の説明は以上でございます。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。それでは、質疑に入りたいと思いますけれども、

議論の整理上、最初にゆうちょ銀行の方について御議論いただければと思います。どなたからでも結構ですので、どうぞ御質問ございましたら。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。地域の共同のファンドの運営がこうやって始まっているということは大変結構なことだと思います。かねてこの席でも申し上げただけけれども、元々既存の金融機関、あるいは地域の金融機関とゆうちょ銀行と一緒に協力し合って発展していくことを考えたらよいのではないかということ、最初はかなり対立的に捉えられていたけれども、お互い協力してやっていきたいと思いますということになってきたというのは大変結構です。これが九州だけでなく、北海道その他で始まっているということは、方向性としては大変結構だし、また、そういうことを通じていわゆる資金の運用の人材が習熟していくということも必要なことなので、大いに進めていかれたらよいと思っています。そこで、更に一步進めて、これは共同のファンドでやっていくわけで、いずれこういう形で発展させていくということは大事だと思うのですが、同時に地域のいろんなニーズに対する貸付業務、前にスルガ銀行と協力して、地域的なニーズに対応することをゆうちょ銀行が果たしていけるのではないかという、一つの方法として論じられたことがあると思うのですが、こういうことはこれから先、もっと進めていかれたらよいのではなからうか。今まで、金融庁もかなり規制の強化、厳守というところに力点があったと思うのだけれども、最近方向が大分変わってきて、必ずしも担保がなくても地域のニーズに合うような事業であれば、一緒になって金融機関が貸出しをして、資金の効果的な運用という意味を含めて、行ったらよいのではないかという方向に、金融庁の姿勢自体が少し変わってきているように私には感じられるので、そうであれば、そういった環境が段々熟してくるのかなと思うわけです。とって、一気にいくわけではないので、当面はこういった共同のファンドを通じてのノウハウの蓄積とか、そういうことが当面の課題だと思うのですが、ある程度先を見て、何年か計画的にもう一步進めるような、ある程度目標点を作りながらやっていく必要があるのではないかと思うのですが、そこら辺についてゆうちょ銀行は現在はどうなご考えなのか、それを教えていただけますか。

○相田常務執行役

分かりました。現在、私どもはファンドについてノウハウを蓄積しようということで、確かに金融庁も仰られているとおり、目利きと言いますか、事業性をよく見ていこうということが今、流れでございます。私どもはそういった意味では、現時点ではノウハウが余りございませんので、そこについてはしっかりとノウハウを蓄積しようということでございます。いつまでにどのぐらいというのはなかなか難しいところも正直ございますので、まずは研修する人数を、来年から数名ぐらいは想定しているのですが、それを順次拡大していくということで、まずはノウハウを持った人材

を増やしていくことから始めようかということになりますので、なかなかその後いつまでにどのぐらいというのは現時点では申し上げられませんし、特に貸し手となりますと、御認可いただく事項になりますので、そこはまた今後の課題とさせていただいているところでございます。

○岩田委員長

よろしいでしょうか。

○米澤委員長代理

今、老川委員から方向性は良いのではないだろうかということで、私もそれには異論はないのですが、ファンドの中身は皆さんそれぞれ違うのでしょうかけれども、主にどういうものが多いのか。というのは、正に収益を上げるという意味では心配だなというのがあって、大体再生ファンドは上がるけれども、それ以外は上がらないという、私も教科書的にしか分からないのですけれども、そういう点で、そもそも上がるのかとちょっと心配で、これは目利きもありますけれども、構造的に大変ではないかということなので、その辺の御事情、そんなに心配することもなければそれで結構ですけれども、どんな感じか。これが一点です。

もう一点は、ちょっと細かい話なのですが、投信も、新しい投信会社を作りましたね。野村と三井住友信託でしたか。そこで組成したのもあると思うのですけれども、そこでの資産管理はどこでやっていらっしゃるのか。先ほどのかんぽ生命保険で出てきた資産管理会社なのか、さもないと三井と野村が持っている資産管理会社でやっているのか、細かい話をするのですけれども、というのは、いずれは、かなり中長期的ですけれども、最初のファンドでいけば、ゆくゆくはGPも出すとすれば、キャピタルの子会社を作る必要もあるかと思えますし、今言った投信も信託銀行みたいなものをぶら下げるのが必要なのかなということなので、ちょっとその辺の感触をお聞きしたいということです。

以上、二点です。

○相田常務執行役

分かりました。一点目、ファンドの中身でございます。実際、どこにというのは正にこれからという部分もでございますので、ここに書いてございましており、成長が期待される企業でありますとか、地域での経営資源を非常に活用するようなところにやるということなのですけれども、その判断に当たりまして、正にGPであります。GPはどこが入っているか。例えば北海道の例ですと、北洋キャピタルという北洋の関連会社と、北海道二十一世紀総研ということで、地元の地域の実情なり経済なり、非常に分かっているところに入らせていただきます。そういったところから、いろいろと案件については一緒になって発掘していくということでございまして、そういった意味では、その中には採算性も含めて確認させていただくことは当然やらせいただくと考えております。幾つかポイントがございまして、単にそういうところに任せてい

るといっただけでなくて、私ども、どのファンドにどの銀行とやるかということになったときに、誰がGP担っているかということを見せていただきます。そういう意味ではノウハウがないところがGPですと余り意味がありませんので、ノウハウがあるかどうかといういわゆるデューデリジェンスの確認をさせていただくということが当然ございます。その上で、例えば各ファンドが実際投資をする投資の意思決定をする会議がでございます。私どもは意思決定権がございませんけれども、オブザーバーとしてはなるべく参加させていただいて、中身を一緒に確認させていただくということも考えております。ですから、現時点で確定的に安全だということは正直、なかなかございませんので、正にプロセスの中で安全性を担保していきたいと考えているところでございます。

二点目の、私どもの関連会社のJP投信でございますけれども、基本的にはファンド・オブ・ファンズということでやっていますので、直接私どもが何かそこにポートフォリオマネジャーがいて運営しているわけではありませんので、実際その先の管理は私どもあるいはかんぽ生命保険の関連の会社ではなくて、それぞれ野村でありますとか、三井住友信託の方で関連があるところに、そのファンドが任されていると思っておりますけれども、そこまでは詳しくは私ども基本的には関与していないということでございます。仰るとおり、将来的には資産をどう運用、管理していくのかという意味では、先ほどのGPの話と投信会社の話というのは根っこは資産運用管理という意味では隣接した分野であることは間違いありませんので、そこについては将来の課題としていろいろと検討していきたいと思っております。

○岩田委員長

ありがとうございます。では、清原委員、どうぞ。

○清原委員

ありがとうございます。御説明の2ページ目のATM連携について伺います。この度、筑邦銀行が入られて、全国全ての地方銀行105行のカードが利用可能になったということで、これは一つの画期だと思うのですが、関連して、信用金庫のカードも使えることになっていらっしゃると思っております。全国の多様な信金、信用組合のうち、どのぐらいが利用可能なのかしらという質問が一つです。

二つ目に、ゆうちょ銀行のATMで全国全ての地方銀行のカードが利用可能にということですが、全国全ての地方銀行のATMでゆうちょ銀行のカードは使えるのでしょうか。使える比率はどれ位あるのでしょうか。つまり、相互関係で言いますと、ゆうちょ銀行のATMはものすごく利便度が高いと思っておりますし、心を広く、ほかの銀行のカードも使えるようになっているわけですが、ほかの銀行はゆうちょ銀行のカードを使えるようにしていただいているのかなと、その辺が気になりました。

三点目に、注目すべきは小型ATMの設置で、全国のファミリーマートの店舗に合計約3,500台を予定されている。しかも、2020東京オリンピック・パラリンピックを控えて



16言語対応だということで、これはすごいことだと思うのですが、ファミリーマートに置かれるATMも他銀行のカードも使えると先ほど御説明がありました。そこで御質問ですが、3,500台も設置するというと、それなりのコストが掛かります。利便度が高いので、ゆうちょ銀行に入っていると全国津々浦々出し入れがしやすいとか、払込みがしやすいということになると思うのですが、やはりコストをどのように回収していくかということも重要だと思うのです。そこで、これだけマイナス金利の時代、手数料でどのように収益を上げていくかということは極めて重要な課題だと思うのです。「ゆうちょ銀行のATMはただ」というのが浸透し過ぎているくらい浸透しているのですが、今後はそうではない方向もきっと検討していらっしゃるのではないかと思います。例えば時間で区切るというのも入り口としてはあるのかもしれないと思ひまして、これだけATMを増やされていくとなると、あるいは、他銀行のものが使えるようになると、使用料というのですか、手数料というのでしょうか、その展望はどのようにお考えかなと。

以上、よろしく申し上げます。

#### ○相田常務執行役

分かりました。まず、ほかの金融機関との関係でございます。基本的に、信用金庫につきましては、全てやっております。266ございます。全て信用金庫はやってございます。信用組合は124組合とやっておりますけれども、信用組合の中には、職域の信用組合などもございまして、若干信用金庫と違ひまして、限られた人しか使わない信用組合もございまして、そういった意味では、信用組合に関しては全てではない。あるいは、農協、漁協になりますと、また規模が非常に小さくて、扱っているサービスも非常に限定的なところもございまして、農協あるいは漁協についても一部やっていないところがある。ただ、金額のシェアから言いますと、地銀、第二地銀あるいはほかのメガバンク、信用金庫、全てやっておりますので、基本的にはほとんどのお客さんにお使いいただくと御理解いただいと結構です。

双方向かどうかなのですけれども、基本的には全部双方向でございます。当行のカードもお使いいただけるような仕組みになってございます。実際に双方向ではないのは、銀行によってATMを自ら置いていないところがありまして、そこはどうしてもなく双方向ではないのですけれども、それを別にしますと基本的には使えると御理解いただいと結構かと思ひます。

あと、経営上の課題ですが、手数料には実は二種類ございます。ゆうちょ銀行のATMに関係する手数料ですと、ゆうちょ銀行のお客さんから取るか、取らないかというお話と、ほかの銀行のカードをお使いになると、銀行から手数料を頂戴していただきます。その二つがございまして、ファミリーマートに置くATMにつきましては、コンビニということもありまして、ゆうちょ銀行のカードのお客さんよりもほかの銀行のカードのお客さんのシェアが相対的に高い。そちらについてはほかの銀行から手数料を頂戴

するというので、採算については、経営判断に当たっては、その辺りを当然考慮に入れてやっているということでございます。

一方、ゆうちょ銀行のカードは確かに無料ということで浸透しておりますので、そこについてはマイナス金利の中、仰るとおり、非常に厳しい中、当行に限らずどこの銀行も手数料をどうするか、いろいろ議論しているところでございます。私ども社内で議論しておりますけれども、まだ方向性のところまで至っていないと御理解いただければと思います。

○清原委員

ありがとうございます。双方向であるということを確認させていただいたり、信金全てというのが確認できて良かったです。つい最近も、旅行されて戻られてきた三鷹市民の方から、ちょっとお金に不自由があったとき、うっかり信金のカードしか持っていないで困ったなと思ったら、「そうだ、ゆうちょ銀行に行こう」と、ゆうちょ銀行に行って助かったという体験談を伺ったばかりでございました。いわゆるユニバーサルサービスの意義というのがそういうところにも表れているのかなと感じました。

どうもありがとうございます。

○岩田委員長

それでは、三村委員、どうぞ。

○三村委員

一つお伺いいたします。投資信託の販売ということで、これは前にも伺ったことがあると思うのですが、ゆうちょ銀行というのはサテライト商品とコア商品という特徴付けをし、その中で消費者にとって分かりやすいとか、あるいは入りやすい販売を心掛けていらっしゃるこれは大変良い方法だと思います。ただ、それが直営店の場合に分かるのですけれども、一方、先ほど1,316局ですか、通常の郵便局で、顧客の目から見て分かりやすく見えているのかどうか。

それから、これはあくまで印象なのですけれども、郵便局にもゆうちょ銀行の窓口に行っても、投信の販売をしっかりとやっているというのがなかなか伝わりにくいような感じもございます。むしろアフラックの方が、アヒルが飾られ、非常によく見えるところがあるのですけれども、その辺りの営業体制をどう考えていらっしゃるのか。強力にやり過ぎることも余り良いとは言えないかもしれないのですけれども、少しずつ強化していく必要があると思いますので、その辺りの販売体制の強化あるいは支援体制の強化、特に郵便局に対してはどういった工夫をされようとしているのかということについて、お聞きいたします。

○相田常務執行役

分かりました。コアとサテライト、非常に概念的にはきれいなのですけれども、実際のお客さんのセールスに当たっては、そのお客さんはどちらに適しているかということを見極めないといけないことがあります。私どもとしても、郵便局あるいは直営

店もそうなのですけれども、お客さんからアンケートと言いますか、簡単な表を用意いたしまして、お答えいただくとどちらが向いているかということがお客さんにも分かりますし、販売をする社員に分かるようなツールを作って、そういうものでお客さんのニーズと、あるいは運用のお客さんからのノウハウを確認しながら、やらせていただいております。ただ、確かに郵便局、資料にもありますけれども、扱っているのは1,316局ということで、約2万局から見ますと1割にも満たないということでございますので、基本的には昔から本局と呼ばれる大きな郵便局中心ということでございますので、町中の小さい郵便局に行っても投信をやっていることは実はそこには表示をしておりません。逆に表示しますと、扱っていないのに扱っていると誤認されても困りますので、余りそこはやっていないというのが現状でございます。アフラックは確か全局でやっていますので、それに比べますと、扱っている局が少ないものですから、そういう意味では非常にアピールする度合いが低いのかなということは、私どもとしても課題と考えております。ただ、単純に増やそうとしますと、またリスク性商品でもありますので、管理体制をどうするのかという正にいろいろ事後的にチェックしなければいけない機能なども必要になりますし、その販売する社員に対する研修なども非常に大事になってきます。

保険と違うのは、投信の場合、相場が上がった、下がったで日常的にお客さんのアフターフォローをしなければいけないという面が、恐らく保険よりもお客さんに随時かなり新しい情報を提供しなければいけないノウハウというのは非常に専門的でございます。その辺り、しっかり研修しなくてはいけないものですから、アピールはしたいのですけれども、その体制を少しずつ見極めながらという形で進めているところでございます。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。それでは、私から少し御質問したいのですけれども、一番目のファンドですけれども、ファンドのお金の貸付先というのですか、資金を出す対象の企業というのは、普通の地銀が地元の企業にいろいろ貸し付けますね。そことの違いはどこにあるのですか。例えば普通の地銀の貸付けよりも長い期間貸し付けるとか、あるいは普通の貸付けには入っていない、ここに第二創業とか書いてありますけれども、廃業して新しい事業を起こすとか、あるいはM&Aというのですか、事業承継など随分地元の問題だと思うのですけれども、分野で言うと、従来の地銀が貸していた分野とこのファンドはどこが違うのかなというのが分からないので、お教えいただければと思います。

もう一つは、今はLPで入っておられるのですが、将来はGPまでやっていきたいとお考えになっているかどうかという、これは先行きの話です。

二番目は、確認だけですけれども、2ページのATMですけれども、先ほど手数料のお話がありましたけれども、海外からのお客様は外国のカードを使った場合には無料だ

ともちょっとお伺いしたのですが、それはそういう理解でよろしいでしょうかというのが二点目。

三番目は、投資信託なのですが、数の販売額と違いはこれだと幾らなのだろう。純資産残高がもう少し大きく伸びないと、これから大変かなと思うのです。そう思った場合に、一つお伺いしたいのは、純資産だと解約分というのが例えばどのくらいあるのか。解約している理由というのが何かお分かりになればお教えいただければと思います。あと、サテライト商品について御質問がありましたけれども、これはゆうちょ銀行がやっておられるサテライト勘定で扱っている商品は全て対象にされて、直接お客様に販売しているということでしょうか。

以上です。

#### ○相田常務執行役

順番に御回答申し上げます。まず、ファンドと銀行のやっている融資との違いですが、分野の違いと言うよりは、ファンドですと融資だけではなくて出資とができますので、大きな違いはそこなのかなということかと思っています。結果的に分野については大きな違いがない場合も当然あるかと思っています。ただ、こちらに関して、地域の政策目的なども当然反映された形になりますので、そういった意味では、普通の融資よりはかなり地域の成長とか地域の特徴を踏まえたものに集中いたしますけれども、結果的にはそちらは銀行は融資できないかということ、一般の貸付けはできなくありませんので、出資が行えるかどうか大きな違いかなと思っております。あと、将来GPまでやるかどうか。これは現時点ではまだ白紙でございますけれども、方向といたしましては、正にノウハウを蓄積するという中では、いろいろな可能性を模索していきたいと思っておりますけれども、現時点では明確にその方向にあるわけではございません。

ATMの海外からのお客さんは、私も正確に理解しているかどうかは疑問なのですが、確かに海外からのお客様から直接手数料を取っていることはないと記憶しております。国内のお客さんでも、ほかの銀行の方がゆうちょ銀行のATMを使う場合に、手数料をお支払いになるのは私どもへではなくて、その銀行にお支払いすることになりますし、私どもは銀行からそれとは切り離された別の手数料をもらいますので、海外カードの方も基本的にはお客さん自身が当行に対して何か手数料を払うという仕組みにはなっていません。

投信の販売額と純資産残高の関係でございます。確かに、単純に純資産の販売額の増加分だけ増えていないというのは事実なのですが、純資産には解約もありますし、相場変動による影響もありますので、なかなか分解することは難しい部分があるのかなということでございます。あと、解約の理由ですが、正確にその数字を統計を取ったわけではございませんけれども、大きく二つあるかと思っています。一つは、個人のお客さんですので、ライフプランの必要に応じて当然解約される方はいら

っしゃいます。あとは、ちょうどここ2～3週間のように、非常に相場が上がっているときに、相場を見て売却される方も当然いらっしゃいますので、その辺りはマーケットの動きと、個人個人のニーズと言いますか、資金をお使いになるタイミングとの兼合いで決まってくるのかなと理解しております。あと、サテライトと申し上げているのは、私どもの資金運用のサテライトは全く別の概念でございます。当行の資金運用としては国債中心のベースポートフォリオと、超過利潤を取るためのサテライトポートフォリオという分け方をしております。こちらはほかの投信会社、運用会社から私どもは取り扱わせていただいているファンドの中を見まして、その中でいわゆる分散投資をするような部分はコアと位置付けて、それ以外の個別、例えばREITでありますとか、あるいは新興国の株式とか、個別に非常にリスクが別のものがございます。そういったものに投資する投資信託についてはサテライトと位置付けておりますので、本体の方の運用とは別の話でございます。

○岩田委員長

すみません、ちょっとお伺いしているときに思い付きまして、このごろATMで不正の、特に悪い外国人が相当荒らし回っていると。これは日本だけではなくてスペインでも被害が出たとか聞いていますので、ゆうちょ銀行の場合には今、このように全国ネットワークでやっている、相当そういうリスクが今あるのかなと思うのですが、具体的にはそういう被害は出ているのか。そういうことに対して対応策というものは十分採られているのかどうか。

○相田常務執行役

海外カードを使われて、不正に襲われる場合というのは、実は仕組み上被害は私どもではなくて、私たちは取り次いでいるだけでございますので、元々のカードを発行されている会社の方の一義的な責任になるということでございますので、そういった意味での使われ方はセブン銀行などと同様に、私どものATMが使われることはありうるということは事実でございます。その対応ですけれども、防犯カメラとかそういうものでしっかりと、それは一般の金融機関と同様のセキュリティレベルは当然確保しております。あとは、防犯に関わることで、具体的には申し上げることはできませんが、いろいろとほかの同業他社とも情報交換をしながら、こういった取引であれば危ないとして、元々発行されている銀行に御連絡をする、あるいは仲介されているVISAとかマスターとか、国際ブランドの会社もございまして、そこら辺とも連携しまして、こういった取引であればその可能性は高いのかといったことは、いろいろと情報収集しながら、該当したものについては情報共有をしながらやっていくということでございます。関係官庁あるいは同業他社と連携しながら、対応させていただきたいと思っております。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。ほかの委員はよろしいですか。

それでは、かんぽ生命保険の方に移りたいと思いますけれども、こちらについて御質問等どうぞ。老川委員、どうぞ。

○老川委員

海外生命保険事業でベトナムポストとの関係は、2ページの図でいうと「③第一生命ベトナムへの出資・人材派遣」が主たるかんぽ生命保険のやることなのではないでしょうか。あるいは、もう一步進んで、かんぽ生命保険の商品とか、そういうものを売るとか、そういうことにつながっていく話なのか。出資して人材派遣するということが、当面はそうなのかもしれないけれども、その場合のかんぽ生命保険にとってのメリットとはどの辺なのかという辺りを教えていただければ。

○大西執行役

海外ですと、かなり生命保険というのは国によって商品の規制とか、売る商品というのでも違ってまいりますので、例えば当社の学資保険をそのまま第一生命ベトナムで売るとか、そういうことは今のところ考えておりません。そこは多分、同業他社がほかの国に進出する際も同じだと思います。そういう意味では、成長を投資・出資の形で、リターンを取り込むことでの成長戦略というのが大事なのかと思っております。我々と第一生命ベトナムの関係でございますが、仰るようにそういった意味で、まず出資をさせていただいて、その成長の果実をそこから受け取るというのが一つです。それから、人材派遣をさせていただいたりして、いわゆる海外でのビジネスをしっかりとできる、あるいは海外の現地の保険会社なり販売チャネルなり、市場でしっかりと対応できる人間を育てるということ、あるいは、海外ビジネスのノウハウを取り込んでいくというのが我々の狙いということになります。したがって、当面、我々としては、御指摘のように、人材派遣をしたり、その中で出資もさせていただく。あとは、先ほど申し上げたように、ベトナムポストとか、日本郵便の方を通じて結構関係がございますので、そういった意味では、例えば東南アジアの郵便局で保険を売ることに対して、我々としてのノウハウをもう少しここで積み重ねられるのではないかと思います。そこは成功事例がないわけですね。例えば、ほかの国の郵便事業体に同じような提案をして、そこで同じような形で貢献することも、形としては考えられると思っておりますので、そういった意味では正に今は海外のビジネスのノウハウを積む、人材も含めて、そういったことを主な目的としているということでございます。

○老川委員

ついでに言うと、第一生命はベトナム以外にも東南アジアで同じようなことをやっておられるのですか。

○大西執行役

第一生命はほかの国でもやっておられると聞いております。

○岩田委員長

ほかには。どうぞ。

### ○三村委員

私が非常に興味深いお話だと思いましたのは、郵便局で保険を売るという、このビジネスモデルというか、これが恐らく日本のかんぽ生命保険の特徴であって、それがベトナムの場合、結構有効性があるかもしれない。そのときに、例えば先ほどフランスの保険会社が撤退したとあったのですけれども、商品が合わないのか、売り方が分かっていなかったのか、あるいは保険商品を適合させる必要があるのか、今回、第一生命とかんぽ生命保険が提携しますと、その辺りの調整が比較的やりやすくなるという、そういうものが見えてくるということなのではないでしょうか。

### ○大西執行役

そういう意味では、たしかプレボアという会社だったと思うのですが、そこと提携を解消してこちらにしたと、我々も余り存じ上げません。ただ、どうも余り数字が伸びていなかったようでございまして、そこはベトナムポスト自身が余力を入れていなかったのか、あるいは、割と規模の小さい会社だとお聞きしていますので、そこまで余力がないということだったのか、そこは申し訳ないですけれども、承知しておりません。それから、ベトナムポストが保険を郵便局で売るということについてのノウハウとかそういう意味で、プレボアと差異化がどの位図れるかというのはまだこれからですけれども、例えば郵政事業で少し似たような体質のところもあって、例えば郵便局は全国にありますので、それを日本郵便で言いますと、郵便局があって、いわゆる支社機能があって、本社がある。三層構造になっていたり、そういう何層かで郵便局をコントロールするとか、動き方とか、似ているところがございまして、そういったところを含めて我々として今まで日本郵便とお付き合いしているノウハウというのは生かせないのかなというのが、今、研究しているということです。

### ○岩田委員長

よろしいですか。米澤委員長代理、どうぞ。

### ○米澤委員長代理

細かな点ですけれども、1ページ目の包括業務提携の中の資産運用事業のところでもちょっとお聞きしたいのですけれども、これは第一生命等のアセットマネジメントOneの方と、共同利用や成長分野への共同投資ということで今、ここで書かれていますけれども、本体の方のかんぽ生命保険の方の高度化な資産運用との切り分けみたいなものはどう考えていらっしゃるのか。正に新しい、先ほどインフラとかも出ていましたけれども、そういうものに関しては共同投資というか、これをもって参入していくのか、この辺のところの状況をお知らせいただきたいということです。

もう一点は、これは質問ではないのですけれども、ゆうちょ銀行も含めて昔はかんぽ生命保険も含めて割と大学と共同研究をしていたのですけれども、民営化になったので、厳しいことはよく分かるのですけれども、やはり必要があれば、またそういう機会があってもよいのだろうかということの頭の片隅に入れておいていただくと嬉し

と思っています。前半の方の話、切り分けみたいところ。

○大西執行役

そういう意味では、余り明確に切り分けているということではございません。我々が多様化、高度化を進める中で、第一生命と連携をさせていただいて、そこでノウハウも蓄積しながら、その成果とともに我々の高度化なり多様化を進めていきたい。したがって、例えばインフラの共同投資というものにつきましても、一緒にそういったことをさせていただくことで、我々の中にもノウハウができれば、今度、機会があればそれを使って別の単独で投資をすることもあり得ると思いますし、そういった意味においては我々の高度化の中のパーツというか、一つの手段として、第一生命との提携をさせていただいているという御理解をしていただければ。

○米澤委員長代理

差し支えない話でいいのですけれども、共同投資か何か実現されているものはあるのですか。

○大西執行役

まだ実現したものはございません。

○岩田委員長

それでは、清原委員。

○清原委員

御説明ありがとうございます。二点お聞きします。3ページ目に、他の生命保険会社の商品の販売を引き受けていらっしゃるという会社名が列挙されています。経営者向け定期保険を拝見いたしました。第一生命保険株式会社はありますが、ほかの会社もあります。一点目の質問は、今回、今年の3月に包括的な業務提携を第一生命となさったということです。会社名を見ますと、住友生命保険は相互会社、日本生命保険も相互会社、明治安田生命も相互会社なのですね。やはり株式会社である第一生命と業務提携をされたというのは、何か株式会社としての共通点があると思いますが、第一生命と業務提携された後、ほかの引受保険会社の反応はどんな感じなのかなというのが第一の質問です。それは自由に包括協定をしてよいわけですが、ほかの会社の商品も扱っていらっしゃるの、そのことを確認させていただければと思います。

それから、ゆうちょ銀行にも手数料のことを伺ったのですけれども、これだけ多くの会社の商品を扱っていらして、やはり郵便局は有力な窓口だと思いますし、直営店も大変有力だと思うのです。そういう意味で、こうした商品を今後扱っていらっしゃる時の手数料のあり方について、今、お考えのことがありましたら、あるいは課題として感じていらっしゃるものがございましたら、教えてください。以上です。

○大西執行役

まず、包括業務提携した後の他社の反応ということでございますが、ここはまずな



いと御理解いただければと思います。というのは、それぞれ我々が保険販売を受託いたしましたして保険を販売させていただいて、手数料を得るというビジネス関係でございますので、第一生命との関係云々というのは特段ございません。

それから、手数料につきましては、これもいわゆる保険の募集手数料というのは、幅がありますけれども、それなりのマーケットプライスというのがございまして、当社もその中で手数料を頂いているということでございます。したがって、そういう意味では一定程度手数料も入っております、それを額のレベルとして引き上げるというのは、目的として何か額をもっと交渉して上げてもらおうとか、そういう必要性は特段ないのかなと思っております。一方で、お客様のニーズに応じて我々が基本的にはいわゆる当社で持っております福利厚生用の養老保険というのが基本でございますので、これを売りながら、そのお客様のニーズが、従業員ではなくていわゆる経営者向けが欲しいという場合には、こういった保険をお売りするというところでございますので、そういった中で、ほかにニーズが出てくれば、そういったニーズに応じてこの商品の拡充をしてみたいし、そのための適正な手数料を頂きたいと思っております。

○清原委員

今のお答えをお聞きして、特に第一生命と業務提携したからといって、他社との円満な関係は変わっていないということで安心いたしました。そうした中で、来年の3月にアイデアコンテストを実施されるということです。QOLとか健康長寿社会を含めた新しい商品の共同研究というのは重要だと思うのです。それで、アイデアコンテストは、対象者は誰で、どなたが応募するという仕組みなのかだけ教えてください。以上です。

○大西執行役

NTTデータさんの「豊洲の港から」というスキームに乗らせていただいております。したがって、基本的にはITベンダー、フィンテックを志向しておられるベンチャー企業、そういったところが対象ということでございます。

○清原委員

ありがとうございました。

○岩田委員長

それでは、私の方から二つ伺いたいと思うのですが、第一生命保険との包括業務提携、大変これは素晴らしいと思うのですが、この業務提携の期間、完全民営化した後もこのように続けていかれるのかどうかというのが一つ目の質問で、もう一つは、経営者向けの定期保険、これは随分引き受ける保険会社の数が多いのですが、マーケットの規模はどのくらいあるとお考えになっておられるのか、余り大きくないような気も私はするのですが、よく分からないので、お聞かせ願えればと思います。

○大西執行役

まず、第一生命との提携の期間でございますが、完全民営化をした後、お互いにウィン・ウインの関係を築ければこれは続けていく。ただ、これはいわゆる排他的な提携ではございませんので、そういう意味では、これがありますのでほかの会社と全くできないというものではございません。ただ、第一生命との提携につきましては、いろいろな形でのウィン・ウインの関係を築いていきたいと思っております。

経営者向けの保険につきましては、8社確かに受託しております。これは民営化当初に受託会社を決めたということで、できるだけ広く、日本郵便も同じ考え方だと思っておりますが、そういう配慮というか判断があったものだと思います。したがって、余りここの市場というのは広くないということでございますが、そういった中で8社というのはどうかということだと思いますが、そこは例えば同じ定期保険でございまして、解約返戻金が出てくる時期が非常に早い商品だったり、あるいは、それがもう少し後ろ倒しになる商品だったり、それは会社によって商品差がございますので、そういった意味で我々がお客様の御意向に沿った商品でできるだけ提案するという意味においては、8社あることがそれなりに意味があるのかなと思っております。

○岩田委員長

分かりました。ほかには御質問等ございますか。よろしいですか。

それでは、本日の議題は終了といたします。

事務局の方から何かございますでしょうか。

○長塩事務局次長

次回開催につきましては、別途御連絡させていただきたいと思っております。よろしくお祈りいたします。

○岩田委員長

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。

本日はどうもありがとうございました。

後ほど私から記者会見を行うこととしております。