

郵政民営化委員会（第167回）議事録

日 時：平成29年5月12日（金）13：30～15：01

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

一般社団法人全国信用金庫協会 森川専務理事、福山企画部次長

全国銀行員組合連合会議 徳能議長、唐澤副議長

全国郵便局長会 山本副会長、小野寺専務理事

一般社団法人生命保険協会 荒谷一般委員長、永田一般委員

全国生命保険労働組合連合会 大北中央執行委員長、川添中央副執行委員長

○岩田委員長

ただ今より、第167回郵政民営化委員会を開催いたします。

本日は、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。

3月31日にゆうちょ銀行と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、4月3日に当委員会に意見の求めがありました。今般、事務局において意見募集を行いましたので、その結果を事務局から御説明願います。

○長塩事務局次長

事務局より御説明させていただきます。

「ゆうちょ銀行の口座貸越による貸付業務等」及び「かんぽ生命保険の終身保険等の見直し・法人向け商品の受託販売」に関する郵政民営化委員会の調査審議に向けた意見募集を4月4日から25日までの間行ってございます。その結果、ゆうちょ銀行につきましては、個人の方から1件、団体から8件の御意見を頂いております。内容の概略を申し上げますと、賛成2件、慎重な審議を求めるものや反対が7件となっております。かんぽ生命保険につきましては、団体から3件の御意見を頂いており、同様に、賛成1件、反対2件となっております。資料につきましては、ゆうちょ銀行に関しては、資料167-1、かんぽ生命保険に関しては資料167-2のとおりでございます。今後の調査審議の御参考にしていただきますよう、お願い申し上げます。

以上でございます。

○岩田委員長

ありがとうございました。

本日は、御意見を頂いた団体のうち、希望される団体からヒアリングを行うこととしております。ヒアリングの進め方ではありますが、対象団体を三つのグループに分け、それぞれの団体から御説明を頂いた後、グループごとに質疑を行うことといたします。

議事次第の順番に従い、まずは、一般社団法人全国信用金庫協会、全国銀行員組合連合会議の2団体から御説明していただき、まとめて質疑を行うことといたします。説明は両団体とも5分以内でお願いしたいと思います。それでは、一般社団法人全国信用金庫協会の皆様から、順次御説明をお願いいたします。

○森川専務理事

全国信用金庫協会の森川でございます。よろしくお願いたします。

説明資料に沿って御説明いたします。まず、1ページ目でございますが、これは総論でございます。結論は最後の2行に書いてありますとおり、民間金融機関との公正な競争条件が確保されているとは言えない状況では、ゆうちょ銀行の新規業務参入は基本的に認められるべきではないというのが我々のスタンスです。

今回の認可申請についての具体的な意見は、2ページ目以降でございます。2ページには、特に業務を断っておりませんが、我々が今回の認可申請で問題と考えておりますのは、三つの新規業務のうちの口座貸越による貸付業務でございます。これについては、二つの論点があるかと思っております。下に書いてありますが、一つは地域金融機関及び地域金融システムに与える影響でありまして、地域金融機関の商品と競合し、その経営に悪影響を及ぼすことになれば、地域の金融システムの安定や地域金融機関の地方創生への取組みを阻害するおそれがあるということ。つまり、業界の利害に関わる問題であると同時に地域の利害にも関わる問題になると我々は認識しております。二番目の論点は右側でして、顧客保護の態勢整備という点でございます。これにつきましては、カードローンで我々に対しても指摘されている問題でございます。全銀協もパブリックコメントの中で言っておりますし、また、ゆうちょ銀行自体も認可申請の中に書いておりますので、ここでは、一番目の論点について詳しく御説明したいと思います。

3ページ目をお開きください。地域金融機関に与える影響ということで、最初の○ですが、口座貸越による貸付けは、用途を特定せずにキャッシュカードを用いて口座残高を超えた金額を引き出すことができる。そういう点で、実質的にカードローンと同じであると我々は考えております。預金口座が前提にされているかどうかというだけの違いであろうと。ゆうちょ銀行は、認可申請では、決済サービスの拡充だと言われておりますが、我々はそうではないと考えています。この口座貸越の限度額でありますけれども、二番目の○の下に※にありますとおり、認可申請では、極度額を定めるとしか書いていなくて、金額が書いてありませんが、記者発表などでは当面50万円を限度にすると言われております。ただ、そこに、○の二番目に書いてありますとおり、信金業界ではカードローン口座全体の9割が貸付限度額50万円以下であります。左下の表を御覧いただければと思っておりますが、信金業界の通常のカードローン、これは一部に教育用のカードローンがあるようでございますが、大半は通常のカードローンでございます。その契約件数の89.6%は50万円以下である。利用残高で見ますと、これ

は金額ですが、69.2%が50万円以下であるということでございます。銀行はそれ以上の極度額、貸付限度額を設定しているところが多いと聞いておりましたが、最近の動きを見ますと、報道等では、メガバンクも、3メガも貸付限度額を50万円に引き下げるといふ動きがあるやに聞いております。そうして見ますと、50万円以下という世界で銀行も信金もゆうちょ銀行もこれからはやっていく。競合していくことになります。三番目の○ですが、このような消費者向けのローンは、残高としては比較的少ないのですけれども、金利で見ますと他のローンよりはかなり高くなっています。したがって、我々の業界にとって重要な収益源の一つであります。そういう貸付業務に店舗・ATM台数が信金業界よりもはるかに多いゆうちょ銀行が参入することになれば、右下のグラフを御覧いただきますと、店舗数はゆうちょ銀行が信金全体の3.3倍あります。ATMの台数でも1.4倍あります。そういうところが新規に参入するということになると、金庫経営にかなり影響を及ぼすのではないかと懸念をしているところでございます。

4 ページ目は省略いたします。

5 ページ目は、先ほど顧客保護の関係でございますが、これも省略いたします。

最後に、6 ページ目のまとめでございます。一番目と二番目の○は、既に説明していたものの要約でございます。三番目の○ですが、ゆうちょ銀行は、消費者ローン業務に参入するよりも、お客様や地域にとって有益となる地域金融機関との協調のあり方を見出していくことが望ましいと我々は考えております。これは言葉で言うだけではなくて、現在、ゆうちょ銀行と信金業界が共同で地域ファンドが設立できないかということは今、検討中でございます。既に地銀とゆうちょ銀行は北海道と九州で共同の地域ファンドを設立されておられます。最近ですけれども、東海地方で地銀と信金が立ち上げた地域ファンドがあるのですが、そこにゆうちょ銀行が追加出資されたという動きもございました。先ほど申し上げましたのは、ゆうちょ銀行と業界としての信金が共同で地域ファンドを設立できないかということ、ゆうちょ銀行と内々で検討しているところでございます。そのような協調を進めていきたいというのが我々の考え方でございます。以上の点も踏まえて、慎重に審査を進めていただきますようお願い申し上げます。

以上です。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

どうぞ。

○徳能議長

全銀連合の徳能と申します。よろしく申し上げます。

御挨拶だけさせていただきますと、我々全銀連合は、全国銀行員組合連合会議と言いまして、全国の第二地方銀行の加盟行の労働組合、21の組合が所属する団体であります。我々の業界の発展がそこに働く者の幸せにつながるという考えの下、行政等に

対する要請、要望活動を中心に活動している組織であります。今回、2012年にも行いましたけれども、ゆうちょ銀行の新規業務参入に対する認可申請に当たりまして、地域金融機関で働く者の立場から御意見をさせていただきたいと思ひまして、参加させていただいておりますので、よろしくお願ひします。詳しい説明は、産業政策担当の唐澤からさせていただきます。よろしくお願ひします。

○唐澤副議長

全銀連合の唐澤と申します。よろしくお願ひいたします。

お手元の資料167-4を御参照いただければと思ひます。私からは、意見書の趣旨について説明させていただきます。最終的な考えとしては、慎重な審議を行っていただきたいというところなのですが、その趣旨ということで、先ほど徳能も申し上げましたけれども、私たち全銀連合は地域金融機関の働く者の生活の向上、地域金融機関の発展、社会的使命の達成に向けて、産業政策活動を中心に幅広い活動を展開しているところでございます。今般のゆうちょ銀行の新規業務の認可申請につきまして、地域金融機関で働く者の立場から意見を申し上げさせていただきます。私たち全銀連合は、従来ゆうちょ銀行の新規業務等の参入については、民間金融機関とのイコールフットィングの観点から公正な判断が下されることが重要であることを強く主張してまいりました。そうした中で、ゆうちょ銀行は、以前認可申請を行った住宅ローンなどについては取下げとして、今回、新たに口座貸越サービスなどの認可申請を行ったものでございますが、そもそも政府の間接出資が残っており、また、株式の全部処分の道筋も示されていない中であって、加えて長年官業で培われてきたゆうちょブランドが浸透している中、国営企業として構築されてきた全国の郵便局ネットワークを営業基盤として、ゆうちょ銀行に競争上の優位があると捉えております。したがひまして、そのような環境下において、ゆうちょ銀行の新規業務参入については、株式の処分といった完全民営化の道筋といった課題の解決にしっかりと取り組んでいただきながら、民間金融機関等と競合する分野については、民間金融機関への影響をしっかりと考慮していただきたいと、慎重な審議をお願ひするところでございます。

私からは、以上でございます。

○岩田委員長

ありがとうございました。

それでは、質疑応答に移りたいと思ひます。ただ今の両団体からの御説明に対しまして、御質問や御意見がございましたらお願ひいたします。なお、円滑な議事進行のため、どの団体への御質問又は御意見であるか、あらかじめ明らかにして御発言をお願ひしたいと思ひます。どなたからでも結構です。

老川委員。

○老川委員

御説明どうもありがとうございました。

信用金庫に二点伺います。今、信用金庫だけではなく、いわゆる普通銀行もカードローンの貸越をやっておられると思います。そこに更にゆうちょ銀行が入ってくるとするのはかなわないということだと思のですが、現在の信用金庫、地域の金融機関と、いわゆる都市銀行のカードローンの同じような仕組み。これの競争の現状はどんなものなのか。つまり、新たにゆうちょ銀行が入っても、利用が増えるだけでお互いに食い合いになるとか、そういうことになるのか、ならないのかという辺りの問題意識を伺うのが一つ。

もう一つは、今日の御説明には省かれています。いわゆる多重債務とか、いろいろカードローンを借り過ぎてしまって返せないとかいうようなトラブルが一般にはよく聞かれたりするのですが、そういうものに対して、信用金庫はどういう対応あるいは現状はどうか。何か特別対応されていることがあるのか。その点をお尋ねしたいと思います。

○森川専務理事

今あるカードローン、これは銀行も信用金庫もやっておりますが、それにゆうちょ銀行が実質的に加わった場合に、さらに競争が激しくなるかどうかについては、競争が激しくなると思っております。今、どんどんこの市場が拡大しているというわけではなくて、ある程度限られたパイの中で銀行も信金も、先ほど申し上げたように、この低金利の中で比較的金利が高いものですから、ある程度取っていきたいという思いの強い金融機関はたくさんいて、かなり競争は激しいと思っておりますので、そこに先ほどのような図体の非常に大きなゆうちょ銀行が実質的に参入してくれば、かなり影響があるのではないかと考えております。

二番目ですが、具体的にトラブルで、全信協の方に苦情が来たということはないのですが、ただ、一般的に例えば弁護士会などは、かつてのような多重債務問題が再燃するのではないかとというような危惧を持っていらっしゃるし、金融機関に対しても貸金業者と同じような総量規制をすべきだということも言われています。それに対しては、これは銀行界ももちろん同じなのですけれども、そういう法的な規制ではなくて、自主的に各傘下の銀行、信用金庫にきちんと度を越したような広告はしないようにとか、あるいは審査体制をちゃんとやって、お客さんの信用状況をきちんと把握するようにとかいうことを徹底しようとしている状況です。

○岩田委員長

よろしいですか。

どうぞ、三村委員。

○三村委員

全国信用金庫協会の方にお伺いたします。

5 ページに口座貸越の貸付業務についてということで、条件整理というお話がございました。経験を有していないとか、これは新規業務ということで当然だろうと思

ます。その下に、論点②、③ということで、恐らく、こういった業務をする上では、当然整理されるべきものであらうと考えております。ただし私は第三者的に思うわけですが、例えばゆうちょ銀行が時間をかけて、当然、後発ということになりますので、いろいろな銀行の事例も恐らく研究するであらうし、人材や組織についても整備していくと思うのですが、それでも、これは条件整理としては難しいという御判断なのか、むしろこのことをきちんと前提とした上で審議してほしいという御意見なのか、どうなのでしょう。

○森川専務理事

後者です。先ほどの弁護士会のような意見も最近は出てきておりまして、行政の方も、銀行、信用金庫に対してはきちんとやるようにと言われておりますので、我々もそういう態勢を今まで以上に整備しなければいけないと思っていますし、そういう状況をゆうちょ銀行も御存じだから、申請書の中にもこういう態勢整備をちゃんとやりますと書いた上でやられるということなので、ゆうちょ銀行が、それはできないだろうと言っているわけではありません。

ただ、貸出しが初めてであるというのは確かなので、そここのところは十分に態勢を整備した上でしていただきたいと思っておりますので、その点は民営化委員会でもきちんと確認した上で判断していただきたいと思えます。

○岩田委員長

清原委員、どうぞ。

○清原委員

御意見ありがとうございました。

まず、全国信用金庫協会に伺います。現在もATMを共用していらっしゃるというか、全国信用金庫協会に加盟されている信用金庫のキャッシュカードで、ゆうちょ銀行のATMからお金の出し入れができるということをされていると承知しています。そこで御質問なのですが、現在、キャッシュカードの共用はできることとなっておりますが、信用金庫のいわゆるカードローンの契約をされている方は、専用のカードを別に御用意されているのでしょうか。すなわち共用されているときに、口座貸越的な、カードローンのサービスを利用されている信用金庫のお客様は、ゆうちょ銀行のATMの利用について、円滑に御利用ができていらっしゃるのでしょうか。現場として、既にゆうちょ銀行のATMが信用金庫の口座貸越あるいはカードローンのサービスの窓口として機能されているかどうかを教えていただければありがたいと思えます。

それから、全国銀行員組合連合会議の方にお伺いします。働く者の立場からの御意見として受け止めさせていただきました。皆様が加盟していらっしゃる21の組合それぞれの銀行でも、こうした口座貸越のサービスをされているのでしょうか。そのことが顧客の皆様にとってはどのように評価されているか、お分かりになる範囲で結構なのですが、教えていただければと思えます。

以上、それぞれに1問ずつです。よろしく申し上げます。

○森川専務理事

一点目の御質問は、実務に余り詳しくないので正確かどうか分かりませんが、口座貸越に関しては、恐らくそのカードでゆうちょ銀行のATMでも借りられるのではないかとと思いますが、カードローンの場合に別のカードが用意されている場合もある。一体型もあるらしいのです。ということになると、ゆうちょ銀行のATMではできないかもしれないと思います。正確に確認しまして、後ほど御連絡いたします^(注1)。

○岩田委員長

どうぞ。

○徳能議長

手前どもの質問に対してお答えさせていただきます。21の銀行の中で、今回、ゆうちょ銀行が申請された口座貸越サービスのようなサービスを行っているのは、正式に把握していないのですけれども、少ないと思います。銀行は預金口座と別にカードローン口座を作って、それで貸越をさせていただくというサービスを持っています。なので、私たちが危惧しているのは、今回の口座貸越サービスが、ゆうちょ銀行の貯金口座を保有するところが入口になっているというのが非常に危惧するところでありまして、なぜかというところ、貯金口座を作るときに、銀行にするか郵便局にするかといったときに、潰れないという安心感からゆうちょ銀行で作りそうな気がするのです。そこが我々が思っている暗黙の政府保証があるがゆえに、そういう話になってしまうのではないかとこのところ危惧感を持っています。

○清原委員

今のお答えで、全国信用金庫協会に伺います。資料の3ページ目に店舗数とATM台数をそれぞれ資料に基づいて表していただきました。私の認識では、信用金庫のATM台数の約2万台に加えてゆうちょ銀行の2万7,000台がそれぞれ信用金庫の顧客のサービスの窓口にもなっているお取組みをされてきたことに敬意を表します。やはり共用されているということですので、新しいサービスについてはもちろんですが、今、なされている信用金庫のサービスの入口、出口としてゆうちょ銀行のATMの意義は改めて大きいのかなと思ひまして、今後、是非顧客本位にATMの使い勝手については、このところは「競争」ではなくて更なる「協調」が必要なのかなと感じました。

以上です。お答えありがとうございました。

○森川専務理事

コメントさせていただいてよろしいですか。

ATMにつきましては、ここは信金とゆうちょ銀行しか書いてありませんけれども、銀行も相互に使えるようになっておりますので、基本的に金融機関であれば、お互いに使えないというところは少数だろうと思います。それについては、恐らくこれからも進んでいくのだろうと思いますし、手数料をお互いに引き下げようみたいな議論もご

ざいます。先ほどこちらの銀行組合がお答えになった点ですが、信金業界で言いますと、信金のほぼ100%はカードローンをやっております。したがって、カードローンが主流です。ただ、ゆうちょ銀行が申請されたような口座貸越も6割ぐらいの信金でやっております。限度額を調べてみますと多くは50万円だということで、したがって、この種のもは口座貸越であろうとカードローンであろうと、だんだん50万円というところに相場が収れんしてきているのかなという感じがいたします。

○清原委員

貴重な御説明ありがとうございました。結構です。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

米澤委員長代理。

○米澤委員長代理

一点だけ確認させていただきたいのですけれども、信用金庫協会の方で、口座貸越は反対ですが、協調したようなファンドの組成などの方はもっと一緒になってよいのではないかという御意見があったのですが、ファンドの方は良いけれども口座貸越はだめというロジックを教えていただきたいのです。

○森川専務理事

融資については、我々は非常にノウハウも十分有しておりますし、経験も有しておりますし、それだけ市場で認められていると思っておりますので、同じ条件で競争するならば、まだ公正な条件が確保されていないと我々が判断しているゆうちょ銀行にその分野に入ってもらいたくはないというのが我々の考え方です。

○米澤委員長代理

条件の問題ですか。

○森川専務理事

条件の問題です。条件が全く一緒になればよいのかというのはなかなか悩ましい問題がございまして、我々がその問題とは別に、これだけゆうちょ銀行が巨大になったのは、正に官業としてのメリットの上でなったのだから、このまま条件を今、等しくしたからといって、それで良いですよと言うかどうか分からないのですが、そもそも条件もまだ違いますから、その点を言っております。

○米澤委員長代理

それはファンドに関しては同じです。ファンドは良いのですか。

○森川専務理事

ファンドについては、我々も投資という面ではそんなに進んでいるわけではございません。この前のヒアリングだったと思いますけれども、我々は、ゆうちょ銀行は、むしろ融資ではなくて投資の方に力点を置くべきだと。そうやってデマケをすべきだと言った覚えがありますけれども、その点については、今でもそう思っております。

そういう分野で信用金庫もゆうちょ銀行と共同で貢献できるのであれば一緒にやっていきたいと思っている。融資と投資では、我々は考え方は全く違います。

○岩田委員長

よろしいですか。

どうぞ。

○福山企画部次長

一点だけ、ファンドの件が出ておりますが、我々のゆうちょ銀行との連携という意味では、ファンドはあくまでも一例でございまして、今、地方創生の一環として一緒に連携していきたい。そういう道を模索したいというところで、それを補足させていただきます。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。

私から一つずつ御質問したいと思うのですけれども、まず、信用金庫協会については、今、御質問もあったのですが、要するに、口座貸越の分とカードローンの分です。民間のカードローンの説明書などを読みますと、口座貸越がそのまま組み込まれている形になっているものもあって、その場合に50万円以下というものが多いという表が出ていますが、そのうちの口座貸越でお借りになっているものと、カードローンとしてお使いになっているもの。先ほどカードで一体型のものもあるというお話があったのですが、具体的に口座貸越の額がどのくらいで、50万円以下ということは分かるのですが、何かそこを区別するデータはおありなのか。50万円以下が多いのですけれども、もしあるとすればどんな比率なのかということ。もう一つは金利が違いますというお話があって、オーバードラフトの方が一般的には高いですという御説明があるのですが、金利差はどの位を置いておられるのでしょうか。

○森川専務理事

口座貸越の額が幾らかというのは把握しておりませんで、帰ってそういうデータがあるかどうか調べてみます。カードローンについては、業界の信用保証機関みたいなものがデータを取っているのですが、それがあるのかどうか確かめてみます^(注2)。ただ、額としては、全金庫がやっているカードローンの方がかなり大きいと思っています。金利差ですが、私が申し上げたのは、カードローンのようないわゆる消費者向けのローンとほかのローンではちょっと金利差がある。実際にどのくらいの金利なのかは、個々の信金によって違いますので一概に申し上げられないのですが、2年ほど前に信金中金が推計したものがありまして、そのときには事業性の融資は金利が大体2%くらいであると。個人ローンの中でも、住宅ローンは金利競争が激しいですから、1%弱である。消費者向けのローンは6%くらいあったと。その後、マイナス金利になりましたから、全体的にもっと下がっていると思いますが、かなり有意に差はあると思います。

○岩田委員長

ちなみに参考までですけれども、信用金庫全般ではオーバードラフトにはどのくらいの金利を付けておられるのか。先ほどの6%に含まれているということなのですか。

○森川専務理事

その中です。細かい区分けはしていません。それも推計ですから、実際のデータを積み上げたわけではないと思います。

○岩田委員長

正確なオーバードラフトに対する金利は、特に統計が存在しない。分かりました。どうもありがとうございました。

組合の方に御質問したいのですけれども、日本郵政が保有しているゆうちょ銀行の株式全部処分についての道筋は、依然として具体的に示されていないことからということが書いてございまして、私ども民営化委員会は民営化法に基づいて、任務で民営化を進めているということなのですが、もう既に1回分やっているわけですけれども、例えばどういうことがあれば道筋が明らかになったとお考えでしょうか。

○徳能議長

郵政民営化法の、当初の2007年の法律で、2017年9月までに株式、全株を段階的に処分するという具体的な時期が明示されていまして。それがまず、一つのポイントになると思います。今は、いつ売るのが分からない状況で、いつまで政府の関与が残るか分からない状況なので、そこが具体的なポイントだと思います。

○岩田委員長

政府の関与がいつまで残っているかが分からないので、そこを明らかにしてほしいと。

○徳能議長

まずは明らかにしてほしいということですね。

○岩田委員長

具体的に何年までとか、そういうところまではお考えになっていない。

○徳能議長

それは我々が考えることではないと思います。

○岩田委員長

分かりました。

私からは以上ですけれども、ほかに御質問はございますでしょうか。よろしいですか。

それでは、本日は、両団体の方々、おいでいただいてどうもありがとうございました。

これで質疑を終えたいと思います。どうもありがとうございました。

(全国信用金庫協会、全国銀行員組合連合会議退室)

(全国郵便局長会入室)

○岩田委員長

続きまして、全国郵便局長会から御説明をしていただき、質疑を行うことといたします。説明は5分以内でお願いしたいと思います。

それでは、全国郵便局長会の皆様から御説明をお願いいたします。どうぞよろしく申し上げます。

○山本副会長

説明をさせていただきます。全国郵便局長会の山本でございます。

本日は、このようなヒアリングの場を設けていただきまして、御礼を申し上げます。誠にありがとうございます。

私どもが今日お話しさせていただきたいことは何点かございますけれども、まず、預入限度額の見直しにつきまして、先般、限度額を引き上げていただきましたことをまず御礼を申し上げたいと思っています。おかげをもちまして、全国の多くの郵便局の利用者の方から、感謝の声が上がっていることを御報告させていただきたいと思っております。167-5の資料がございます。ただ、残念ながら、まだこの限度額の見直しの額は、我々としては十分ではないという認識を持っておりまして、懸念されておりました資金シフトはまだ起きていないという判断の下、平成27年12月25日の民営化委員会の所見にありますように、段階的緩和による対応を急ぎ実施をしていただきたいというのが私どもの一つの願いでございます。

二点目が、個人向け融資につきましてでございますけれども、従来はローンなどの一般の金融機関並みのサービスの提供を要望していたところでございます。とりわけ子育て世代の資金ニーズに対応するために、個人向け融資の認可が急務であると考えておりました。今般、ゆうちょ銀行が認可申請させていただきました貸越サービスにつきまして、我々が求めたローンとは方法が多少異なるわけでございますけれども、同じ趣旨の業務であるということもありまして、利用者、国民の方に大変喜ばれるサービスと考えております。この辺につきましても、一刻も早い実現を願っているところでございます。経営の自由度につきましてお話をさせていただきますと、今、日本郵政グループ各社は、銀行法あるいは保険業法のいわゆる業法が適用になっております。したがって、他の金融機関と同様に法人税や、あるいは預金保険料を負担させていただいております。また、これに加えて、民営分社化によりまして発生いたしております金融二社、こちらとの会社間の取引に関わる消費税を800億円ほど負担をさせていただいている。要は、イコールフットィングの観点から、上乘せ規制を一刻も早く撤廃されることを希望しているわけでございます。そして、ユニバーサルサービスにつきましては、まさしく私どもの会社は、郵便局の窓口を通じて郵便及び金融のユニバーサルサービスの提供を法律で義務付けられているわけでございます。国内におきまして、少子化、高齢化、人口減、過疎化が進む中で、ユニバーサルサービスを

安定的に提供していくことが必要と捉えております。そのためにも、経営の自由度を高めることが不可欠であろうと考えております。よく言われております暗黙の政府保証はもう存在しないというところは、先に申し上げました民営化委員会の所見でも明らかになっているところと認識しているところでございます。今、国が進めております地方創生につきましても、郵便局長会はこれまで長年にわたりまして、まず、地域貢献をずっと行ってまいりました。例えば地域のいろいろな役職につく民生委員、保護司、いろいろな仕事について地域貢献を実施してまいりました。それを更に踏み込みまして、地方創生に今、積極的に取り組んでいこうという動きをしております。特に過疎化が進む中におきまして、金融機関あるいは行政の支所、農協等が撤退するに当たりまして、生活インフラとしての郵便局の役割が非常に地域から期待されているところでございます。そういう中でユニバーサルサービスを担保する、地域の期待に応えるためにも、更なるいろいろな上乘せ規制の撤廃などが必要になってくるかなと思っております。要は、過疎地の赤字の部分都市部の利益で補っていこうというのが今のビジネスモデルになっております。そうであるならば、更に収益が上がるようなビジネスモデルを展開できるような方向性を是非出していただきたいというのが私どもの思いでございます。今、各過疎地におきまして、見守りサービスを展開することにもなっておりますし、実際に支所から、廃止するから郵便局で仕事をしてくれないかとか、いろいろなオーダーが掛かっております。是非そのところも御理解を賜りたいと思っております。つまるところ、郵便局が過疎地にとって最後の生活インフラだとして我々は捉えておりますし、まさしく地方からもそういう期待の声が我々のところに届いていることは紛れもない事実でございます。そういう意味でも、このユニバーサルサービスの安定的な提供をするということ、是非実施したい。そのためにも、貸越サービス、更には上乘せ規制等の撤廃を早期に実現して、経営の自由度を高めていただきたいというのが私どもの今日、お伺いさせていただいた目的でございます。これを実現することによりまして、まさしく郵政民営化が更に成功に結びつくと、良い結果になると確信している次第でございます。

今日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

ただ今の御説明に対しまして、御質問あるいは御意見がございましたら、どなたからでも結構です。

どうぞ、老川委員。

○老川委員

どうもありがとうございました。

一点伺いたいのですが、貸越サービスを一般のゆうちょ銀行の利用者の方々はどのくらい求めているのか。ゆうちょ銀行だけではなくて、ほかの銀行とか、いろいろな

カードを多くの方は持っていると思うのですが、ゆうちょ銀行の方に是非そういうものを作ってくれと。こういう御希望は本当にそんなにあるのだろうか。そこに子育て世帯の資金ニーズというお話もありますが、このことは別にカードの貸越とは余り直結しない話ではないかと思うのですけれども、お客さんの接触度が高い皆様方から、実情はどんなものなのかお聞かせいただきたいと思うのです。

○山本副会長

正直に申しまして、こういうサービスをするということは、まだお客様には伝わっていないわけではないので、私どもが肌で感じることを申し上げさせていただければ、やはりこの貸越サービスとかカードローンのニーズは、まだまだあるのではないかと見ております。ゆうちょ銀行の口座は、約1億以上口座があると聞いておりますので、そういう意味では、口座の数が大変多くございますので、こういう若い世代の方たちのニーズは、必ずあるのだろうと認識させてもらっているところでございます。

ただ、リスクもありますので、今のところ確か上限は50万円というように、大きなリスクがないような形で進めたいと考えております。

○岩田委員長

よろしいですか。

ほかに御質問をどうぞ。

○老川委員

ついでに、最後のお話です。いわゆる資金の回収ですが、これが本当に郵便局、ゆうちょ銀行はほとんどやったことがない分野だろうし、そこら辺でうっかり手を出して資金が焦げついてしまったとか、そういう危険性もかなりあるのではないかと心配する人もいると思うのだけれども、その辺はどうですか。

○山本副会長

これはゆうちょ銀行の方のあれなので、私もいい加減なことを答えられないと思うのですけれども、そのために50万円という額の低いところで抑えている、一つの理由があるのではないかと認識はさせてもらっております。

○小野寺専務理事

それについては十分な研修等をするという聞いておりますし、年50万円と低くなりますし、また、保険も掛けるということになりますので、その辺から小さい額で始めると聞いておりますので、我々の要望としても高い方が良いでしょうけれども、初めの段階ではそのようになっております。

○岩田委員長

ほかに御質問等はございますか。

どうぞ。

○清原委員

一つだけ、御意見ありがとうございました。

一点だけ教えてください。御発表の中で、「ユニバーサルサービス」を維持していくためには、「都市部における収益をもって過疎地にサービスを」という、その一つとしてこの貸越サービスは有効であるという御意見でございました。御指摘のとおり、郵便局も地域の実情に応じてニーズに違いがあるのですが、地域の規模によっては、郵便局の「ユニバーサルサービス」を維持していく上で一定の困難もあると承知しています。先ほどの老川委員の質問と関係するのですが、貸越サービスについては相対的に都市部でのニーズが高いとお感じで、その利用が活発化することによって、地方部分の「ユニバーサルサービス」の保障にも一定の貢献ができるというような見通しをお感じでしょうか。改めてそこをお聞かせください。

○山本副会長

私どもが思っているのは、郵政三事業の基本的な業務だけではなくて、新しい業務をやることによって収入源を増やしていくというのが一つの目的でございます。そういう意味で、貸越サービスをすることによって、収入の増を図りたいというのが大きな目的でございます。そういう中で、まさしく都市部に若い世代がたくさんいるわけですから、そういうところでこのサービスが大きく利用されるということは、まさしく過疎地のユニバーサルサービスを提供するための大きな助けになるのだろうという認識は持っておるところでございます。

○清原委員

ありがとうございます。

○小野寺専務理事

これだけではなくて、同じ規制全部が対応策になるということ。これも一つですけれども、規制がなくなれば、それで全体的に収入を高めればより貢献するというのも一つであると思っています。

○岩田委員長

三村委員、どうぞ。

○三村委員

一つ具体的なイメージということでお伺いしたいのですけれども、郵便局をオペレーションしていらして、恐らくそれぞれの郵便局はそれなりのお客さんを持っていらっしゃるであろうと。その顧客に対して、新しく口座を作ってそこにこういうサービスや業務を薦めるという形になるのかもしれませんが。郵便局と郵便局のお客とのつながりを考えたときに、この口座貸越といったものが、顧客サービスをどのくらい高めていくと感じられるのか。あくまでもそういったものがあつた方がよいというような次元の話なのか。どのようにお考えになっていらっしゃるのでしょうか。

○小野寺専務理事

まず、郵便貯金は貯めるものという理解が多いのですが、そうなのですけれども、この低金利でもありますし、使い勝手が良いと。お財布代わりということも非常に大

事になってきますので、まして若い世代の方々については、一時的な資金ショートを招かないようにするというのも大きな課題になりますので、特に日当の早出しとかがありますので、そういうときに使用できないような、そういう世代にとってこういうものも必要だなと思っていますので、昔のように定額貯金でどんと預けるというのもありましたけれども、今は郵便局ネットワークでさまざまな資金ニーズに応えるということも大きなものになっています。

○岩田委員長

どうぞ。

○三村委員

お財布代わりとして使いやすい。これは一つのコンセプトだと思うのですが、やはりいろいろなシステムを入れたとしても、最終的には窓口でその方を見て信用度を判断されることが、結構重要かと思うのですが、それについての態勢とか、先ほど訓練も必要と仰ったのですけれども、どのぐらいの可能性があると考えていらっしゃるでしょうか。

○小野寺専務理事

まだそこまで行っていません。

○山本副会長

一般論として申しますと、郵便局の場合はお客様との関係が非常に密でございます。ですから、危ない人かどうか大体分かるのです。雑駁とした話でございますけれども、そういうところは確かに訓練を受けて、リスクの少ないようにしなければいけないと思っていますが、それ以外にもお客さんとの関係が深いものですから、そこで判断できる部分は多少あろうかなと思っています。

○岩田委員長

よろしいですか。ほかには御質問は。

一つだけ私から御質問したいのですけれども、今、総合口座で置いている貯金残高があれば、その範囲内で借りられるという制度がございますね。その活用度というのですか、利用率と言いますか、何%ぐらいあるのでしょうか。要するに、オーバードラフトに対する需要がどのくらいあるかということと多分、関係があると思うのです。

○小野寺専務理事

要するに、貯金が担保の貸付けがどのくらいあるかということだと、ちょっとそこまでは私どもも把握をしておりませんので、貸付けといっても、昔だと貸付けはそれだけだったのですけれども、今はいろいろと貸付けもありますので、ちょっと違っているのですが、そこまではなかなか把握していないのですが、実感としては、そういう方は結構多いし、私なども実際に自分でそういうこともありますので、是非採用したいと思っています。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。

○山本副会長

今、担保になっている定額の率は、かなりの率が入っていますので、そういうことがありますので、利用はかなりあるのではないかと認識はしております。

○岩田委員長

ほかの方から御質問はよろしいですか。

時間となりましたので、質疑を終えたいと思います。

全国郵便局長会の皆様、本日はありがとうございました。

(全国郵便局長会退室)

(生命保険協会、全国生命保険労働組合連合会入室)

○岩田委員長

続きまして、一般社団法人生命保険協会、全国生命保険労働組合連合会の両団体から御説明していただき、まとめて質疑を行うことといたします。説明は両団体とも5分以内でお願いいたします。

それでは、一般社団法人生命保険協会の皆様から、御説明をお願いいたします。

○荒谷一般委員長

生命保険協会の一般委員長をしております荒谷でございます。本日は、このような機会をいただきまして、感謝申し上げます。

生命保険協会は、国内の全生命保険会社41社を社員とする一般社団法人で、日本における生命保険事業の健全な発展を図ることを目的として、各種事業を行っております。

今般の認可申請につきましては、資料に基づいて改めて当会の意見を述べさせていただきます。

まず、1ページでは、郵政民営化に関する生保協会の基本認識として大きく二点をまとめております。まず、日本郵政グループの企業価値の向上に向けては、日本郵政グループと民間生命保険会社が双方の強み・特徴を認識し、適切に補完し合うことが重要であると考えております。

次に、かんぽ生命保険の業務範囲の拡大に当たっては、株式完全売却を通じた公正な競争条件の確保、業務内容に応じた適切な態勢整備が必要であると考えております。それぞれの内容につきまして、2ページ以降で御説明させていただきます。

まず、日本郵政グループと民間の生命保険会社の提携状況ですが、2ページを御覧ください。御覧のとおり、従来の商品受託販売を中心とした提携に限らず、資産運用面や再保険にも広がりを見せており、着実な進展が見られます。郵政民営化の推進に当たっては、対立ではなく協調を前進させていくことが大変重要だと思っております。

続いて、3ページは日本郵政グループと民間の生命保険の競争関係を記載しております。まず、前提認識といたしまして、金融業におきまして信用力が競争上大変重要

な役割を果たしているところがございますが、かんぽ生命保険は長年国営企業として培った信頼に加え、現在も実質的な政府出資が存在しています。現在では、株式完全売却、すなわち完全民営化に向けた道筋が示されていないという状況であり、このような中では下表のとおり、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、期待が生じ、公正な競争条件の確保がなされていないという懸念がございます。このため、かんぽ生命保険の実質的な政府出資の解消に向けた取組みを早期から、かつ、着実に実行することが必要であると考えております。

4 ページには、このような状況が実際に競争関係に影響を与えた事例として、かんぽ生命保険が平成26年4月に学資保険を改定し、圧倒的な販売シェアを獲得した状況を記載しております。各社がしのぎを削っているマーケットで、かんぽ生命保険が当初の想定を超えたシェアを獲得したことは、消費者が有するかんぽ生命保険に対するイメージを背景とした高い競争力の証左と考えられ、いまだ公正な競争条件が確保されている状況には至っていないと考えております。

5 ページからは、今般の認可申請に対する当会の認識でございます。まず、終身保険の見直しにつきましては、かんぽ生命保険の従来商品にはない新たな仕組みが導入されております。具体的には、解約返戻金を抑制するに当たり、これまで保険料計算の基礎率である予定死亡率、予定利率、予定事業費率に加え、新たに予定解約率を導入して保険料を低廉化しています。先ほどの学資保険の改定時の経験からいたしますと、今回の終身保険の見直しは、かんぽ生命保険が市場で大幅なシェアを拡大する可能性が十分にあり、競争関係をゆがめる懸念が存在していると考えております。

続きまして、6 ページを御覧ください。定期年金保険の見直しにつきましては、予定解約率の導入に加え、いわゆるトンチン性を高める仕組みが導入されております。具体的には、下表の特徴の部分です。従来個人年金保険では、死亡・解約・生存継続時のいずれの場合においても一定の貯蓄性を備えているのに対し、今回の見直しは、死亡時の保険給付を削減し生存者への年金支給の原資とすることにより、長期生存に対するリスクを保障する新しい分野への進出と考えられ、従来個人年金からの商品性が一新していると認識しております。また、加入年齢範囲や年金支給の年齢範囲も従来商品に比べ拡大されるということから、かんぽ生命保険の顧客層の大幅な拡大につながる可能性があるかと認識しております。このため、この見直しは、実質的には新たな商品の認可申請と評価できるものであり、定期年金保険市場において終身保険以上の大きな影響を与え、競争環境を更に大きくゆがめる懸念があると考えております。

以上から、当会といたしましては、終身保険の見直し、定期年金保険の見直しにつきましては、容認できないものと考えております。生保協会としての意見は、以上のとおりでございます。調査審議に当たっては、当会の意見も十分に踏まえた上で、慎重な検討をよろしくお願いいたします。

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した。

もう一つ、続いて御説明をお願いいたします。

○大北中央執行委員長

本日は、貴重な機会を頂きまして、誠にありがとうございます。生保労連で委員長を仰せつかっております大北です。私どもの組織について、少し御紹介させていただきますと、1969年に生保産業で唯一の産業別労働組合として発足し、現在、19組合25万組合員で構成されております。本日、この後に御説明する内容は、その25万組合員の負託を受けて申し上げる内容である点を御理解賜ればと思います。以降は副委員長の川添より資料の説明をさせていただきます。

○川添中央副執行委員長

副委員長の川添でございます。私から、資料の御説明をさせていただきます。

1ページ目を御覧ください。今般の新規業務の認可申請の概要は、既に御存じのことと思いますが、生保労連といたしましては、いずれも現行商品の見直しの範疇を超える内容であり、新たな商品を提供する場合に該当するものと認識しております。なお、トンチン年金については、例えば生保労連加盟組合が所属する15社中、取り扱いは2社のみ。それも昨年4月と今年3月に発売という一般消費者になじみの薄い仕組み、特徴を持つ商品となっております。

続いて、2ページ目ですが、御存知のとおりかんぽ生命保険の株式が上場されたとは言え、大半の株式を政府が実質的に保有しており、株式の完全売却に向けた具体的な計画もいまだに示されていない状況にあります。インターネットによる無作為のアンケート調査でございます郵政改革に関する国民意識調査の結果を見ても、まずは政府関与、出資の解消を図ることが先決であること、少なくともかんぽ生命保険株式の完全売却の道筋を明確に示すことが必要であると考えております。

続いて、3ページ目を御覧ください。生保労連が認可すべきではないと訴えたにもかかわらず、2014年4月に改定されましたかんぽ生命保険の学資保険につきましては、圧倒的なシェアを誇っております。民間会社からも内容的に勝るとも劣らない新商品が発売される中で、かんぽ生命保険の大幅なシェア拡大がなされている実態は、一般消費者のかんぽ生命保険に対する絶大な信頼感、すなわち暗黙の政府保証があるとの誤解を払拭できておらず、公平・公正な競争条件が確保されていないことの証左であると考えております。もし、今般の新規業務の認可申請が認められることとなれば、終身保険・定期年金保険についても同様の事象が発生する懸念が大きいと考えております。

続いて、4ページ目を御覧ください。生保労連には、一般消費者に暗黙の政府保証が存在するとの誤解があることをうかがわせるお客様からの声が、資料記載のとおり

組合員を通じて多数寄せられております。郵政民営化委員会の所見にも指摘されておりますとおり、全ての関係者による一般消費者の誤解を払拭するための配慮が望まれる中、郵政民営化後約10年間を経てもなお、その歩みは遅々として進んでいない状況にあります。

続いて、5ページ目ですが、今般の新規業務の認可申請は、いずれも新たな商品を提供する場合に該当し、現行取扱商品と比較してより高度な募集・管理態勢が必要な商品となります。例えば終身保険については、現行の終身保険との併売に伴うお客様ニーズの把握、定期年金保険については、保険料支払期間中の途中解約やお客様の死亡等を想定し、お客様御本人だけではなく御家族も含めた高度なコンサルティング等が必要となります。万一、加入時の説明不足等があった場合、それらの多くが加入直後ではなく、一定の時間が経過した後で判明するため、態勢整備が不十分な中で拡販すると、問題事例が長期間にわたり潜在化する懸念もございます。調査審議に際しては、公平・公正な競争条件の確保の観点に加え、仮に新商品となる今般の見直しを行った場合、十分かつ適切な態勢整備が図られているかどうかの慎重な確認が必要であると考えております。

続いて、6ページ目につきましては、今までの御説明を前提とした生保労連の意見のまとめでございますが、繰り返しとなりますので、割愛いたします。

最後に、7ページ目を御覧ください。結びに当たりまして、生保労連は公平・公正な競争条件の確保を大前提に、お互いに切磋琢磨する中で生命保険事業の健全な発展により一層寄与していきたいと考えております点については御理解いただければと思います。ただ、公平・公正な競争条件の確保が図られていない現状下において、新規業務等が認められることにより、民間生命保険会社で働く者の雇用や生活に悪影響が及ぶことは、生保産業唯一の産業別労働組合として断固として認めることはできません。委員会における慎重かつ十分な審議・検討を切に要望するものでございます。生保労連からの意見は以上でございます。

○岩田委員長

ありがとうございました。

ただ今の御説明に対しまして、御質問あるいは御意見等がございましたら、どなたからでも結構でございます。

老川委員。

○老川委員

どうもありがとうございました。生保協会に伺います。今回のかんぽ生命保険がやろうとしている、解約返戻金を抑制するため保険料を下げてというやり方なのですが、これと同じようなことは民間の生保ではやっていないのですか。あるいは似たようなことはよそでも既におやりになっているのであれば、それによってどの位効果が上がっているか。加入者が増えているとか、そこら辺をちょっと教えていただきたいので

す。

○荒谷一般委員長

お答え申し上げます。低解約返戻金の同じようなスキームにつきましては、外資系や損保系生保を中心に、過去にある意味主力商品として取り扱っているところがあるわけでございます。併売しているかどうかについてはデータがございませんので、どちらが売れているのかということはお答え申し上げられないのですけれども、ただ、ニーズとしては、保険料を安くするというのと、将来的な受取額が、解約するときの返戻金の部分を削っておりますので、その分将来的な満期のときの受取りが多くなると、少しニーズが違ってくると思っておりますし、お客様への説明もしっかりしないと、解約返戻金のレベルが期待感と違うということもあるので、かなり御説明が難しい商品ではないかと思っております。

○老川委員

ありがとうございます。

○岩田委員長

三村委員、どうぞ。

○三村委員

今のところと関係するのですが、生保労連の資料で5ページ目にそのような御説明がございます。より高度な募集・管理態勢が必要な商品で、リスクもあるし、そういった一人一人の理解が大事ということを書いていただいて、本当にそのとおりでと思うのですが、解釈として恐らくかんぽ生命保険にはこういうことは難しいから無理だというような御趣旨なのか、あるいは民間生保でもこれをやるのはなかなか難しいのですというようなことを秘めた意味なのか、こういった商品についてはこういった方向性の中で態勢が本来整備されるべきだというお考えなのか、これについてはいかがでしょうか。

○川添中央副執行委員長

御質問ありがとうございます。ここに書きました趣旨につきましては、先ほど御説明したとおりでございまして、かんぽ生命保険に難しいということを申し上げたいというよりは、そもそも大変難しい商品であるということを申し上げたいと思ってございます。繰り返しになるところがございまして、定期年金保険につきましても終身保険につきましても、保険料が安いからということでお客様に説明した場合に、例えば満期時までの解約、つまり、定期年金保険については、その途中の死亡等の場合についてのお客様のデメリット、高齢者のお客様であれば、特に御家族も含めた十分な対応が必要なのだらうと思ってございます。かんぽ生命保険及び郵便局の実際の態勢について詳細を知り得る立場ではないので、一定推測に基づくところもあるとは思ってございますけれども、例えば銀行の窓口販売につきましても、預金と保険を混同されて加入をされて、その後、トラブルになっているケースなども実際に目にする

こともございますので、特にしっかりとした態勢整備が必要であるということで、今回、申し上げたという次第でございます。差し出がましい主張のように思われるかもしれませんが、我々としては、業界全体への信用が低下する場合には、組合員の活動にも悪影響があると思っております。労働組合の立場から今回の件に限らず、会社側に対してもそのような主張をしている点につきましては御理解をいただければと思っております。

○三村委員

もう一つ付け加えますと、民間生保でもこういうことをおやりになりたいということがきくとあると思うのですが、その場合に労働組合側としても、提言とか歯止めとか、そういったことをおやりになっているという感じなのですか。

○川添中央副執行委員長

例えば商品につきましては、いわゆる生保労連ではなく各単位組合の方に提案等があるという形かと思えますけれども、各単位組合で保険の取扱い等については十全に確認しているということかと思っております。例えば先ほどのトンチン年金みたいなものにつきましても、御高齢者に対する対応みたいなことについてはしっかり確認をした上で、会社側と、当然お客様に御迷惑をかけないということが会社側も組合側も大前提だと思っておりますので、そういうことはしっかりと確認させていただいているということだと思っております。

○岩田委員長

よろしいですか。

どうぞ、米澤委員長代理。

○米澤委員長代理

両者とも同じ問題を扱っているのですけれども、とりあえず生保協会にお聞きしたいのですが、商品性のことです。6ページに書かれている商品性ですが、今までも質問が出ましたけれども、何でもっと皆様方は早くからこれに類似するようなものを本体でやってこなかったのか、ないしは学資保険に関しても、何で油揚げをさらわれないうちにやってこなかったのか。そこが不思議ではないのです。

もう年齢構成上、平均年齢が上がっているのです、アニュイティに近いものが欲しいのは分かっていると言うのはおかしいのですけれども、そのようなイノベーションに関して、それをやってこなかったところを先に越されたというところも半分位愚痴が出ているような感じがしたのです。イコールフットィングとか、仰ることは分からないわけではないのですが、まずはこういうものをしっかりやっておいて、もう参入の余地がない位に持ってこられるのをやっておくのが必要ではなかったのかなということで、そういう意味だと、経済全体から見ると、イノベーションの芽は認めるべきではないだろうか。その下で、もし、イコールフットィングの問題が相変わらずあるとすれば、問題が違うのかなという感じがするので、どうしてこんなものを作ってこな

かったか。まだこれが売れるかどうか分かりませんが、そんなに魅力があるような格好でもって評価するのであれば、そういうところはどうなっていたかお聞きしたいと思います。

○荒谷一般委員長

お答え申し上げます。まず、これまでなぜ扱ってこなかったかと。学資保険につきましては、資料を見ていただくと分かる通り、それほど商品のスキームとしては複雑なものでもないですし、4ページを見ていただきますと、同じような時期に多くの会社が発売しております。同じような条件で同じようなスペックのものを発売したにもかかわらず、こちらに書いてあるように、かんぽ生命保険の調査審議の際では販売シェアは41%だというものに対して、スペックも同じだということを御確認いただいた前提で、実際には非常に大きな65%というシェアで販売された。もちろんかんぽ生命保険の営業努力もあるのでしょうけれども、なぜ同じスペックでこれだけ圧倒的なシェアを取られるのかは、ここは類推にすぎませんが、やはりかんぽ生命保険の特殊な政府との関係に対する期待感があるのかなと思っております。

○米澤委員長代理

皆様方はかんぽ生命保険に比べれば割とフリーにこんなものを始められるわけですね。そうすると、ファーストムーブアドバンテージがあるというのを我々は理解していて、そこでバンと売って、それなりの知名度も、あるいはストラテジーがあったはずだと思うのです。有利性はあったのですけれども、そののところをやってこなかったというので、正にそういうところを見ていて油揚げを取られたとしか思えないので、そういうものをもう少しイノベーションすべきだったのかなと。ちょっと今日の本当の話題と多分、外れますけれども、そのような感じも第三者から見ているとしたもので、コメントさせていただいたところでございます。

○老川委員

その点で一つ、学資保険は今も民間の生保はたくさんやっておられるのですか。私の記憶ではどこか始めたけれども途中で止めてしまった、撤退したところとか、何か新聞に出ていたような気がするのですが。金利が下がってしまってね。

○荒谷一般委員長

一時的に売止めにしたりというケースはあるかもしれませんが、ただ、この状況においては同じようにどこも提供させていただいておりますし、今でも提供し続けている会社はあると思います。

○老川委員

このかんぽ生命保険の方のシェアが広がったというのは、伸びている中で更に広がっているということなのか、それとも、民間生保の方でもう気持ちが薄れてしまって熱心ではないから、かんぽ生命保険の方が伸びているということもあるのかなと思ったのです。

○荒谷一般委員長

4 ページの数字は発売当初からの推移でございますので、このときは当然、新発売をしておりますので、生保各社も民間各社も、このときは本気で売ろうと思って競争のスタートラインに立ったにもかかわらず、かんぽ生命保険の方が圧倒的なシェアを占めたということで、その要因の一つがかんぽ生命保険の特殊性にあるのではないかと。私たちも売りたいと思ってもちろん努力をしているところではございます。

○老川委員

ありがとうございます。

○岩田委員長

どうぞ、清原委員。

○清原委員

御意見ありがとうございます。

生命保険協会に伺います。頂いた資料の2 ページ目に、日本郵政グループと民間生保との提携関係は、「対立ではなく協調を前進させていくことが重要である」という基本的なスタンスについてお示しいただきました。とりわけ商品受託販売に見られるように、必ずしもかんぽ生命保険が得意ではない分野については、むしろ民間の生保の商品の有利性あるいは優れている点、それを受託販売という形で実践されてきているということは承知しています。

その上でお聞きしたいのは、今回の終身保険についてです。この見直しの中身が予定死亡率、予定利率、予定事業費率に加えて予定解約率を導入して保険料を低廉化する。こういうスキームを新規商品であるこのたびは認定されたわけですが、民間の生保が扱われている商品で保険料の低廉化を図るときに、今回の終身保険で基礎率とされたようなものは、ごく一般的なことでしょうか。それとも、かんぽ生命保険が特殊なのでしょうか。むしろ、後れて、民間の生保が当然やっていらっしゃる基礎率にこういうことをようやく加えるようになったのでしょうか。その辺の評価について、もう一度聞かせていただきたいと思います。

それから、生保労連の皆様に伺います。働く立場から25万人の組合員の方がいらっしゃる、本当に産別の組合として大規模な組合だと思います。それぞれビジネスとしては競争関係でありましても、組合としては正に働く立場から共通の課題を取り組まれていると思うのですが、先ほど御紹介がありましたように、受託販売をされている関係で、組合員というよりも社員の方が、かんぽ生命保険の社員の方にきちんと商品の内容をお知らせしたり、研修をともにしたりとかいうような機会も前よりは増えているのではないかと拝察いたします。社員同士がより顧客本位の取組みをされるとき、研修等に見られる同じ保険をやっているゆえの共通の課題として、今、御一緒に取り組んでいらっしゃる事がおありでしょうか。それとも、民間の25万人の皆様は民間の保険の方で、かんぽ生命保険の組合の方とは、ビジネス的には受託販売等で協

調されることがあっても、組合の働く者としてはそんなに協調はないのでしょうか。新規商品には関わらないことで恐縮ですが、その辺を教えていただければと思います。以上です。

○岩田委員長

どうぞ。

○荒谷一般委員長

まず、私から、低解約返戻金が民間生保の中でどういう位置付けかというお話でございませけれども、先ほども少しお話ししたとおり、低解約返戻金を扱っているのが外資系の生保であるとか損保系の生保、いわゆる後発のところ割と多く扱っている。大手の伝統的な生命保険会社は今のところ扱っていない。私は明治安田生命の出身なわけですけれども、扱っておりません。ここは商品戦略、顧客戦略の中で位置付けられるもので、個人的には両方を併売すると、お客様にとっても保険料が同じように見えても、結局効用が少し変わってくるので、どちらかを採用するという戦略を各社で採っているような気がいたします。そういう中で、かんぽ生命保険が低解約返戻金を扱うということですから、お客様への説明が非常に大事になるのかなと思っております。元々委員から御指摘があった2ページのように、かんぽ生命保険と民間の生命保険会社はお客様の利便性が上がるために何ができるかという観点では、それぞれの強みを合わせて弱みを補完するということで、そういう視点でやっていく。結果としてこういう幾つかの新しい動きが出てきていますので、こちらを進めていくことが、国民経済的に見てもプラスになるのかなと思っております。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。

どうぞ。

○川添中央副執行委員長

御質問ありがとうございます。私からは、働く仲間という視点で少しお話をさせていただければと思っております。まず、前提といたしまして、今回、新規業務の認可申請の中で、例えば法人商品の取扱いにつきましては、我々としても意見を出していないという状況になってございます。というのは、生命保険の売り手でございます営業職員の組合員の立場からすれば、郵便局やかんぽ生命保険で民間の商品を積極的に販売すること自体、望むものでは正直ないところもあるかと思っておりますけれども、一方で公平・公正な競争条件の確保という観点からは問題があるわけではない、あくまで引受会社として、国の関与がない民間会社の商品を販売することでございますので、そういう観点から特段の意見を申し上げていない、と考えてございます。この点については、あくまでも営業職員の組合員としては、郵便局やかんぽ生命保険の方よりも営業職員がお客様に選んでいただけるように、丁寧なコンサルティングやきめ細かいアフターサービスの実践に引き続き努力をしていくということかと思っております。

もう一点、我々は生保労連という立場で申し上げますと、かんぽ生命保険の皆様もしくは郵便局の皆様については、同じ働く仲間だと思ってございます。同じ生保労連という産別ではなくてJP労組という形で、彼らも同じ連合の仲間として仕事を、そして、活動をさせていただいていると思ってございますので、例えば金融部門の部門連絡会みたいな形で、彼らともいろいろな情報交換をしながらやっているという面がございまして、決してただ反対がしたいというわけではなくて、お互い切磋琢磨していきたいとは思ってございますので、その点は是非御理解いただければと思っております。

○清原委員

どうもありがとうございました。

○岩田委員長

私から二つお伺いしたいのですが、一つは、生保労連の方にお伺いしたいのですが、最初のページで、今度のもは新しい商品を出されたのだと。したがって、これは問題だと。こういう問題提起をされているように思うのですが、競争条件は常に同じ商品で競争することしか含まれていないのか。私は、広い意味で言えば競争というのは新しい商品の開発で競争するというのも競争の一部ではないかと思うのです。ですから、かんぽ生命保険も含めた保険業界と言いますか、保険業に携わっている方が切磋琢磨するという観点からすれば、むしろ新しい商品をお互いに出し合って、優れた商品を競い合うということが最終的には消費者の利便性につながるのではないかと考えるのです。というので、新しい商品は常に具合が悪いのか。私は競争の一部だと思うので、かんぽ生命保険がおやりになろうがほかの民間のどこがおやりになろうが、むしろ大いに促進すべきではないかとさえ私は思うのです。それについてどうお考えになるかというのが一点です。

もう一つは、生命保険協会の方にお伺いしたいのですが、生命保険業界として今みたいな低金利環境で、一部の商品については売れないと。つまり、今の商品を持っていくだけではアセットとライアビリティのバランスが取れないのです。そうすると、一問目と関係しますけれども、何か新しい商品を考えないと、私は生命保険業界全体が生き延びられないのではないかと思うのです。ここで出ているかんぽ生命保険の二つのこういう新しいものを加えたトンチン性とか、長寿化と言いますか、高齢、長生きすることのリスクに対して、それに見合ったような商品を考えないといけないのではないかと。低金利環境の中で、何とかその商品を維持するためには、一つの方法としては、こういう保険料を下げる、解約返戻金を触ることによって、生き延びるためにどうしても、時代の要請と言いますか、環境がこの二つに限らず何かほかにもいろいろある。生き延び方、新しい商品として、たまたまかんぽ生命保険が二つ出されたと思うのですけれども、私の質問は、したがって、そういう環境が変化している中で、例えばここに挙げている以外の長生きするリスクに対してどういう商品をお考えにな

っているのか、あるいは低金利環境の中で、既存の商品が生き延びられないとすれば、
どういう形にすれば生き延びられるとお考えになっているのか。その点をお伺いした
いと思います。

○川添中央副執行委員長

私から、先ほど岩田委員長から仰っていただきました御意見については、切磋琢磨
していくという点については仰るとおりだと思っております。ただ、我々の立場を
申しますと、繰り返しになって恐縮ではございますが、国営企業時代からの連続性で
あったり、全国に展開する郵便局が背景にあることを考えると、仮にかんぽ生命保険
に対する間接的な政府出資が完全になくなったとしても、本来一般消費者の意識の面
で、公平・公正な競争条件が確保された状況は、実際になかなかイメージが難しいの
だろうと正直思っております。ただ、民間にできることは民間でという原則論の下、
例えばかんぽ生命保険を簡易保険の資産管理会社にすることなどはもう現時点では現
実的ではないということを経験する中では、物理的に可能な対応として、少なく
ともかんぽ生命保険の株式を完全売却するというところについて、その道筋を示し着
実に実行していただくことが、まずは第一義なのかなと思っております。今日もこの場に臨ん
でいるということでございます。

繰り返しになって大変恐縮ですけれども、生保労連の意見として申し上げておきま
す。

○荒谷一般委員長

ありがとうございます。委員長から、切磋琢磨と。新しい商品をどんどん開発して
いって、国民の利便性を上げていくと。これはもうごもっともなことなのではな
いけれども、繰り返しになりますが、同じように開発を進めていって一斉に売ったときに、一
方の公正な競争条件がない中でそれが発売されれば、今回も終身保険と定期年金につ
いては、発売をされたときの影響が学資のように大きいと思っております。それは
民業の圧迫にもつながるといふ部分が私どもにとっては懸念材料だと。切磋琢磨とい
うのは、先ほどの民間との補完の中でうまく補完し合って開発をしていくのが良いの
かなと思っております。

もう一つの御質問の中で、今の低金利の環境の中で、長期の生存リスクであるとか、
低金利以下での商品の提供につきましては、もちろんトンチン年金も数社出てきてお
りますし、各社検討しているところだと思っておりますし、低金利につきましては、
やはりALMの観点から言いますと、デュレーションギャップの問題が出ておりますので、
負債サイドのデュレーション、期間を短くするか、予定利率を変動させていくか、そ
ういう形でリスク量をコントロールできるような商品を今後は検討していかなければ
いけないのだと思っております。

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した。

最後にすみません。一番のポイントは、完全売却について、両団体ともその道筋が示されていないというところが出発点になっていると思うのです。資料に付けられていますように、私どもは郵政民営化法に基づいて、つまり、第7条第2項、最終ページに書いてあるとおりでありますけれども、その全部を処分することを目指し、できる限り早期に処分するものとする。そういう方針で臨んでいるわけなのです。具体的には、道筋をはっきりするというのは、例えばこの条文はどう直せばよろしいのですか。

○荒谷一般委員長

可能であれば、100%売却の時期を示していただくというのが一番理想だと思います。

○川添中央副執行委員長

旧法時代は売却の時期が書かれていたかと思いますので、そういう意味では同じ回答かもしれませんが、時期を是非書いていただくということかと思っております。

○岩田委員長

分かりました。どうもありがとうございました。

よろしいですか。

以上で議題を終了といたします。どうもありがとうございました

(生命保険協会、全国生命保険労働組合連合会退室)

○岩田委員長

以上で本日の議題は終了であります。

事務局から何かございますでしょうか。

○長塩事務局次長

次回の開催については、別途御連絡させていただきますので、よろしく願いいたします。

○岩田委員長

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、後ほど私から記者会見を行うこととしております。

本日は、ありがとうございました。

(注1) 全国信用金庫協会から、カードローン専用カード及びキャッシュカードとの一体型カードのいずれも、ゆうちょ銀行ATMで出金を行うことは可能である旨の連絡があった。

(注2) 全国信用金庫協会から、カードローン残高の構成比については、計数の把握は困難である旨の連絡があった。