

令和元年6月27日（木）

第203回郵政民営化委員会後 委員長記者会見録

（11：50～12：10 於：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室）

（会見概要は以下のとおり）

○岩田委員長

郵政民営化委員会委員長の岩田です。よろしくお願いたします。

本日の郵政民営化委員会の概要について、御説明申し上げます。

資料はお配りしてあるとおりで。

本日は、まず冒頭に、先日実施したシンガポール出張について、事務局から御報告がありました。

続いて、株式会社ゆうちょ銀行から「住宅ローン等個人ローン媒介業務関係について」、日本郵政株式会社及び株式会社ゆうちょ銀行から「日本郵政グループと大和証券グループとの新たな協業について」、また、日本郵政株式会社から、かんぽの宿の現状と今後の取組及び通信病院の現状と課題について、それぞれヒアリングを行いました。

議事の内容については、配付資料を御確認していただきたいと思います。

最初に、シンガポールの出張報告に関して、委員から次のような御意見がございました。

ある委員からは、トールシティは物流の設計が顧客目線で行われており、効率よく高水準のサービスを提供できている印象がある。シンガポールは東南アジアのハブであり、日系企業にとっても活用の可能性を感じた。トールシティは、集中管理や付随サービス等、きめ細かい倉庫機能を提供しており、倉庫業の重要性を感じた。

また、別の委員から、トールシティは自動化が非常に進んでおり、コントロールセンターでは、運転手の顔まで見ることができるといった先進性を感じた。また、トール社はTOPS等でも政府と良い関係を築けていることも印象的だったとのコメントがございました。

また、別の委員から、シンガポールの郵便局ではパスポートや日本のマイナンバーにあたるカードの申請・発行が実施されており、日本の郵便局においても提供することができれば、利用者利便がより高まるのではないかと感じた。また、宅配ロッカーについても、日本郵便の参考にできるのではないかと感じたとのコメントがございました。

また、別の委員から、日本に比べるとシンガポールの郵便局は空いており、郵便局のプレゼンスは日本の方が高いと感じた、こういう感想がございました。

その他の議事につきまして、主に次のような質疑が行われました。

最初に、ゆうちょ銀行の個人ローンの媒介業務関係です。

ある委員から、今回の提携相手として、ソニー銀行と新生銀行を選んだ理由についての御質問があり、ゆうちょ銀行から、全国的に提供が可能なこと、住宅ローンを積極的に行っていること、また、両行とも店舗はあまりなく、郵便局を含むゆうちょ銀行のネットワ

ークをチャンネルとして評価してもらっていることを踏まえたとの回答がございました。

また、別の委員からは、個人にとって住宅購入は人生の重要イベントであり、信用にかかわることなので、顧客本位でしっかりとした態勢整備をお願いしたいとの意見に対して、信用に応えられるようにしっかりとした態勢整備を行いたいとの回答がございました。

また、日本郵政グループと大和証券グループとの新たな協業に関して、ある委員から、若い世代をどのようにゆうちょ銀行の顧客として引き付けていくのかを問われて、ゆうちょダイレクトの利用がなかなか浸透しない一方で、若年層の20代で給与や大学の奨学金の受取りにゆうちょ口座の利用が増えているため、今後、こうした利用を通じて若い世代の利用につながるようにしていきたいとの回答がございました。

また、別の委員から、大和証券グループとの「新たな協業」という言葉を使っているが、今後どこまで広げるイメージなのかを問われて、ゆうちょ銀行のネットワーク活用も含め、色々な可能性はあると思うが、具体的にはこれから協議を進めていく。まずは投資一任サービスがしっかりとできるよう、準備を進めたいとの回答がございました。

次に、かんぽの宿の現状と今後の取組に関して、ある委員から、営業停止となる施設の譲渡や売却方法の質問があり、まずは所在する自治体に対して打診し、その意向がなかった場合には、一般競争入札で民間企業に売却しているとの回答がございました。

また、別の委員から、インバウンドの掘り起こしは重要であり、中国人観光客等のスマホ利用等を踏まえ、ネットの積極局的な活用が必要ではないかとの意見があり、現在のかんぽの宿のホームページは日本語のみであるため、今後、英語・中国語・韓国語対応を進めていきたい。また、予約には旅館のポータルサイトの利用が一般的であるため、サイトへの働き掛けを行っていきたいとの回答がございました。

また、最後に、通信病院の現状と課題に関してですが、ある委員から、これまで病院はどのような相手に譲渡されたのかとの質問があり、譲渡先の選定に際しては、日赤等の公共的な病院、地元の病院、大手の病院のいずれかに限っており、また、希望する職員全員の雇用、病院の継続を条件としているとの回答がございました。

また、残っている病院のうち、東京通信病院には競争力があるのではないかと質問があり、周囲に他の大病院等がある激戦地にあるため、厳しい状態には変わりはないとの回答がございました。

以上が本日、民営化委員会の主な質疑です。今後の予定等について、次回の委員会の開催は未定となっています。私からは以上です。

○記者

今日の議題にはなかったようですが、直近で判明したゆうちょ銀行とかんぽ生命保険の投信ですとか保険の不適切な販売について、この件について何かやりとりや質疑と説明等、あったのかなかったのか、教えていただけますか。

○岩田委員長

ゆうちょ銀行からは、70歳以上の高齢者への販売に際して2回確認を行う社内ルールが

守られず、1回しか確認を行わなかったとの御説明がございました。

かんぽ生命の方の乗りかえの件については、私も報道のレベルで承知しておりますが、本日の説明はございませんでした。ただ、一般論として申しますと、顧客本位の販売体制、顧客の利益をしっかりと確保した上で販売することが重要なのではないかと思います。

○記者

関連して、委員長の現在の認識として、顧客本位でなかった、不適切だった、それは、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、いずれもそうだったという認識という理解でよろしいでしょうか。

○岩田委員長

内部ルールをそのままきちんと履行しなかったという点については、おっしゃるとおりかと思いますが、全体としては、ゆうちょ銀行・かんぽ生命とその監督官庁が対応される問題であると承知しております。ただし、再発防止に向けて、顧客本位の販売体制の構築に努めることは重要と考えています。

○記者

シンガポールの郵便局には、金融のユニバーサルサービスがないようですが、それでも、この資料を見ると、金融面で収益がうまく行っているような箇所があるようです。そのあたりの御印象というか感想みたいなところをお願いします。

○岩田委員長

シンガポールポストの金融サービスについて私が非常に興味深く思いましたのは、同社は2003年には株式上市しまして、その過程で実はゆうちょ銀行に当たる部分を売却しました。買ったのは、シンガポール開発銀行です。銀行のサービス等を研究されている方々からすると、最先端のフィンテックと伝統的な銀行業務、金融サービス業をうまくマッチさせて先進的なモデルでビジネスを行っているとして、非常に評価が高い会社です。

逆にシンガポールポストの方は、Eコマースをしっかりとやりたい、シンガポール及びグローバルに展開したいとのことで、それが今、お話がありましたように、それなりの収益を上げているというようなことでございました。

○記者

先ほどの話に戻りますが、かんぽ生命保険の件、一般論としてのお話を先ほど伺ったのですが、今回の事案については不適正だったとお考えでしょうか。

○岩田委員長

これはおそらくこのかんぽ生命保険だけの問題ではないと思うのですが、顧客に不利となる点を含めて顧客説明が十分行われ、顧客が納得したかが重要で、そのための十分な配慮の上で販売を行うことが今回求められているということなのではないかと思います。

○記者

続けて同じテーマですが、かんぽ生命保険とゆうちょ銀行の関係です。これから民営化を進めるに当たって、金融二社での販売にどれだけ影響が出るか分かりませんが、このあ

たりの影響について、今後、委員会や委員長として何か御意見を求めたり、意見を聞く場設ける心積もりやお考えはあるのかを教えてください。

○岩田委員長

私どもの任務は、郵政の民営化をうまく成功させることだと思います。例えば、今回の投信の販売など、これからの金融サービスの販売には、新しい社会的なニーズがあると思います。特に若い世代の方が十分豊かな老後を送るためには、これまでのように預貯金だけで資産形成することがなかなか難しくなっているように思います。ゆうちょ銀行でも資産の保有の多様化ということで、投信の販売を中期目標として掲げておられます。

特に重要だと思うのは、積み立てのNISAやiDeCoなど、そうした少額の投資を促進していくことは、民営化のプロセスとしても、また、民営化後を考えても、重要なビジネスではないかということです。ユニバーサルサービスの一環としても、そうしたことを進めることが必要ではないかと思ひますし、簡易保険についても、今の社会的なニーズとして、入院したりする場合の保険、長寿化していった場合にどのような保険サービスを提供するのか、ということは基本的には非常に重要な問題だと思うのです。

この一連の問題で感じるのは、社会全体が高齢化していくなかで、郵政民営化が成功するには、若い世代、働く世代の方々に重要な顧客になっていただくことがどうしても必要だと。かんぽの宿でも、高齢者の方の利用が多いという状況があるそうです。日本郵政は、トータルな生活サービスということのスローガンに、中期目標に基づいて取組を進めておられます。そうした目標の実現を実現していくことが、民営化を成功する上で重要なのではないかと思います。

－以上－