

郵政民営化委員会（第226回）議事録

日 時：令和3年2月4日（木）13：29～14：58

開催方法：Web会議

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

一般社団法人全国地方銀行協会 一般委員長 横浜銀行 代表取締役
小峰常務執行役員

一般社団法人第二地方銀行協会 会長行 愛媛銀行 矢野常務取締役

一般社団法人全国信用金庫協会 森川専務理事

一般社団法人全国信用組合中央協会 西野専務理事

全国銀行員組合連合会議 花見議長、久保副議長

一般社団法人日本損害保険代理業協会 金子会長、野元専務理事 事務局長

○岩田委員長 それでは、ただいまより「郵政民営化委員会」第226回をウェブ会議で開催いたします。

本日、委員5名中5名の出席をいただいておりますので、定足数を満たしております。

それでは、お手元の議事次第に従い、議事を進めてまいります。

最初に、令和2年12月23日に、ゆうちょ銀行から内閣総理大臣（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、12月24日に両大臣から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。では、よろしくお願いします。

○濱島事務局次長 事務局次長の濱島でございます。

「ゆうちょ銀行の口座貸越による貸付業務に係る信用保証業務を行う子会社の保有及びゆうちょ銀行の個人向け貸付業務等を内容とする新規業務」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昨年、令和2年12月25日から本年、令和3年1月22日までの間、行いました。

その結果、団体から10件の御意見をいただいております。賛成が2件、反対または慎重に対応とされる御意見が8件提出されました。この中での御意見を紹介させていただきます。

例えばでございますが、まず、全国銀行協会からは「新規業務に参入するに当たっては、まずは完全民営化への道筋が具体的に示され、その確実な実行が担保されることが最低限必要であり、そのうえで、個別業務ごとの新規参入の是非については、公正な競争条件の確保、利用者保護、地域との共存等の観点を総合的に検討し、その可否を判断する必要がある」といった御意見をいただいております。

他方、全国郵便局長会からは「多様で良質なサービスの提供を通じ国民の利便を向上さ

せ、国民経済の健全な発展に寄与するものであると考えることなどから、早期の認可を求める」との御意見をいただきました。

資料につきましては、お手元の資料226－1のとおりとなっております。

今後の調査審議の御参考にさせていただきますよう、よろしくお願いいたします。

事務局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。

本日は、御意見をいただ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すが、対象団体を2つのグループに分け、それぞれの団体から御説明をいただいた後、グループごとに質疑を行うことといたします。

なお、円滑な議事進行のため、どの団体への御質問または御意見であるか、あらかじめ明らかにして御発言いただきますよう、お願いいたします。

それでは、議事次第の順番に従いまして、まずは一般社団法人全国地方銀行協会、一般社団法人第二地方銀行協会、一般社団法人日本損害保険代理業協会の3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。

御説明は各団体とも5分以内でお願いいたしたいと思います。

それでは、一般社団法人全国地方銀行協会から順次御説明をお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○小峰一般委員長　全国地方銀行協会の一般委員長を務めております、横浜銀行の小峰でございます。本日はこのような機会を設けていただき、厚く御礼申し上げます。

お手元の資料に沿いまして、地銀協の意見のポイントを述べさせていただきます。

まず、1ページ目が地方銀行とゆうちょ銀行の規模感を御確認いただくための資料でございますので、説明は割愛いたします。

2ページを御覧ください。私どもは郵政民営化法の目的や基本理念を踏まえ、従来より郵政民営化に当たっては、公正な競争条件の確保、適正な経営規模への縮小、地域との共存、利用者保護が重要だと主張してまいりました。

3ページにお移りいただきまして、まず、公正な競争条件の確保に関してですが、私たちは、政府が間接的にゆうちょ銀行株を保有している間は、民間金融機関との公正な競争条件が確保されたとは言えないと考えております。これまでのところ、日本郵政より株式処分についての具体的な計画は示されておらず、完全民営化、すなわち株式の全部処分に向けた道筋は依然として明らかではありません。ゆうちょ銀行の完全民営化に向けた具体的な計画が示され、その実行が担保されることが、新規業務を検討するに当たっての大前提としてあるべきと考えております。

4ページ目は、適正な経営規模への縮小と地域との共存でございます。私たちは、ゆうちょ事業について適正な規模への縮小を求めています。こうした中、完全民営化への具体的な道筋が明らかにされないまま、新規業務の認可申請が行われたことは遺憾です。特

に、フラット35の直接取扱いについては、既に民間金融機関が様々な商品を提供している住宅ローン市場に政府出資の残るゆうちょ銀行が直接参入することとなり、民間に委ねられるものは民間にという郵政民営化法の目的に反するものと考えられ、認められるべきものではございません。また、こうした動きがゆうちょ銀行と民間の連携・協調の動きに水を差し、これまで積み上げてきました信頼関係が損なわれるということも懸念しております。

次のページに移っていただきたいと思います。グラフにあるとおり、新規住宅着工戸数は1980年代をピークに徐々に減少しており、今後も人口減少とともに減少していくと予想されています。このような市場に対しまして、銀行をはじめとする民間金融機関が十分に資金供給しており、既に厳しい競争が行われているのが現状でございます。ゆうちょ銀行が取り扱おうとしているフラット35についても、既に300を超える民間金融機関が提供し、地方銀行も全行が取り扱っております。顧客の利便の観点から見ても、ゆうちょ銀行が直接提供する必要は少ないと考えております。

また、公表されました認可申請の概要を見ますと、フラット35等の直接取扱いとありまして、フラット35の買取型以外の住宅ローン、例えばフラット35の保証型や住宅融資保険付きの独自の住宅ローンも含まれるように読めます。地域の住宅ローン市場への影響を踏まえた場合、こうしたことについては慎重かつ真摯な御対応をお願いしたいと考えております。

5ページは、利用者保護の観点についてでございます。日本郵政グループにおいては、一昨年来、保険や投資信託の不適切な営業活動により、お客様が経済的不利益を被る事案が多数発生しております。新規業務を開始する前提として、既存業務を含め、グループ全体としてのガバナンスやコンプライアンス機能の強化、適正な営業推進態勢の確立に向けた取組等、顧客本位の業務運営が徹底されるための十分な態勢整備が行われることが必要と考えております。

日本郵政グループにおいては、業務改善計画に沿ってガバナンスやコンプライアンス強化のための様々な態勢整備・見直しに取り組んでおられると認識しております。新規業務に取り組む前に、まずはPDCAサイクルの徹底により、そうした各種改善策の効果を検証し、実効性あるものとしていくことが重要と考えます。

以上でございます。

○岩田委員長　ありがとうございました。

それでは、続きまして、一般社団法人第二地方銀行協会、お願いいたします。

○矢野常務取締役　第二地方銀行協会の一般委員長を務めております、愛媛銀行常務取締役の矢野でございます。本日は本委員会で意見を申し上げる機会をいただき、ありがとうございます。

私どもの意見書は既に提出しており、本日は意見書を基に、特に主張したいポイントを説明申し上げたいと存じます。

それでは、資料の1ページを御覧ください。私どもは、これまで参加させていただいた本委員会において、真に望ましい郵政民営化を実現するためには、1つ目にバランスシート規模の縮小、2つ目に公平な競争条件の確保、3つ目に利用者保護の徹底、4つ目に金融システムの安定、そして、民間金融システムへの融和の5点が重要であると説明をしまいいりました。

資料の2ページを御覧ください。ただいま申し上げた基本的考え方にに基づき、本日は3点、私どもの意見を申し上げたいと思います。1つ目は今次申請に係る姿勢、2つ目はフラット35の直接取扱い、3つ目は民営化の道筋の明確化でございます。

資料の3ページを御覧ください。まずお伝えしたいことは、今次申請に係る申請についてでございます。今次のコロナ禍に際し、地域銀行は資金繰り支援をはじめとした取引先等の地域の支援に全力で取り組んでおります。職員の感染防止の観点から、自身の銀行業務も限定的に運営せざるを得ない危機的な状況ではございますが、官民が連携して、まさにこの難局を乗り越えようとしているところでございます。

平時においてはゆうちょ銀行と連携・協調を模索してまいりましたが、コロナ禍で神経をすり減らしつつ業務を継続する中、各地域金融機関にとって不安材料ともなり得る、この新規業務をあえて、今、この時期に申請しようとする姿勢というものには到底理解ができません。コロナの影響は長期間に及ぶものと懸念され、地域銀行の収益性や信用コストへの影響も避けられない状況になっております。このような状況下で申請を行わんとする姿勢について、これまで培ってきた地域銀行との協調関係を損なうことにもなりかねないのではないかと危惧をしているところでございます。

資料の4ページを御覧ください。日本郵政グループにおいて、過剰なノルマを原因として投資信託と生命保険の不適切販売が相次いだことは記憶に新しいところでございます。金融商品の適正販売に向けて、それまで各種規制への対応や体制整備に多大な時間とコストを割いてきた私どもの経験から申しますと、ゆうちょ銀行においては時間をかけたガバナンスの検証と体制整備が必要と考えております。先週29日に公表されましたJP改革実行委員会の検証報告書においても、ゆうちょ銀行のガバナンス強化の提言がなされているところでございます。こうした中で新規業務の申請は時期尚早と考えております。

資料の5ページを御覧ください。次に、フラット35の直接取扱いについてでございます。住宅ローン市場は既に飽和状態、流通系もしくはネット専用銀行の新規参入もございまして激しい金利競争下にあり、採算確保はゆうちょ銀行にとっても難しい分野と考えております。こうした中、フラット35を積極的に活用している民間銀行もあり、直接的な影響も考えられます。

さらに今回、ゆうちょ銀行は火災保険の取扱いも申請しておりますが、これも認められれば、一部であるとはいえ、住宅ローン、消費者ローン、保険販売、投信販売の一通りのリテール商品がそろうこととなります。そのような商品サービスを有する巨大なゆうちょ銀行が市場に参入してくることは脅威でしかなく、民営化の道筋が見えない中では到底理

解がし難いところがございます。

資料の6ページを御覧ください。委員の皆様も御承知のとおり、依然としてゆうちょ銀行の完全民営化に向けた具体的な道筋は示されておられません。公平な競争条件が確保されない中では、新規業務は民間金融機関の業務と競合しない分野で検討されるべきものと考えます。特に新規申請されたフラット35などは、民間金融機関が一般に提供する商品とは何ら異なることはなく、民営化の道筋が見えない中でこのように新規業務を徐々に追加しようとする動きは、民間金融機関の中では不信を招くものではないかと考えております。

結びに、郵政民営化委員会におかれましては、ぜひ私どもの意見を踏まえ、深度ある御審議をいただきますよう、強く希望を申し上げます。

私からの説明は以上でございます。御清聴ありがとうございました。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、続きまして、一般社団法人日本損害保険代理業協会、お願いいたします。

○金子会長 一般社団法人日本損害保険代理業協会会長の金子でございます。本日は意見表明の機会をいただき、ありがとうございます。

今回、ゆうちょ銀行の許可申請の中で損害保険募集業務に関し弊会の意見を述べさせていただきます。特に今日は改めて資料はございませんので、口頭で意見を説明させていただきます。

弊会といたしましては、これまでも実質的な政府出資が残る日本郵政グループ各社の新規事業参入に当たっては、日本郵政が保有する全株式の売却に向けた道筋の明確化と着実な実行が大前提であり、その上で個別業務ごとの新規参入に当たっては、その必然性とともに既存事業者との公正な競争条件の確保並びに利用者保護の確保等を総合的に検証し、判断する必要があると主張してまいりました。

ゆうちょ銀行に関しましては、現時点においても完全民営化への道筋は示されないままであり、国策金融機関の実態は何ら変わっておらず、民間の既存事業者との間での公正な競争条件が確保されていない状況が続いております。

また、こうした状況の中で中小事業者が多数を占める保険代理店の主要市場である火災保険の募集業務になし崩し的に参入することは官業による民業圧迫そのものであり、弊会といたしましては今回の許可申請に断固反対させていただきます。

また、申請の概要によれば、ゆうちょ銀行は損害保険代理店としての顧客との間で行う代理業務を自己完結するわけではなく、所属損害保険会社との連携の下で行うものを前提とした二重構造になっております。保険契約締結時の際のお客様ニーズの丁寧なヒアリングや契約締結行為、契約のアフターフォローや事故などの損害サービス対応などはお客様と保険会社間で直接行われることを前提としており、ゆうちょ銀行サイドは日頃のきめ細やかなお客様ニーズへの対応や災害時の支援を行うわけでもなく、お客様自身も必要があれば取引保険会社に直接連絡を取るものと想定されております。

すなわち、実態としては保険会社に対する顧客紹介行為を行えば済む程度の話であり、

自己完結しない中途半端なお客様対応を前提としながら、本件申請を安心な暮らしを支える、あるいは災害からの立ち直りを支援すると理由づけを行って、あえて既存事業者の領域に踏み込んでまで事業を行う必然性は乏しいと考えます。

さらに、こうした紹介人的な行為を前提としながら、ゆうちょ銀行には代理店委託契約に基づく手数料が支払われる一方、所属保険会社には本来、代理店が自立して委託業務を完結する場合は発生しない社費が追加的に発生することになります。これは火災保険料率算定の構成要素である付加率を上昇される原因となり、最終的には保険料の引上げにつながることで消費者利益を損なうことにもなりかねません。この点においても本件認可申請は妥当性を欠くものと考えます。

以上の理由から、弊会といたしましては本件許可申請に断固反対をいたします。

なお、仮に申請が許可された場合においては、次の2点について監督当局における検証と継続的なモニタリングを行っていただくべきであると考えます。

1点目は、先ほどお伝えしたとおり、本件には火災保険料率算定上の健全性に懸念がありますので、代理店手数料と社費の配分並びにそれぞれの水準について妥当性の検証を要望いたします。

2点目は、お客様に支持される保険料の算出において、同一保険会社であっても既存の一般代理店では使用できない専用の割引を適用する等で既存事業者との公平な競争環境を阻害することがないか、検証を要望いたします。

なお、弊会といたしましては、ゆうちょ銀行の完全民営化への道筋が具体的に示され、その確実な実行により民間事業者との間で公正な競争条件が確保された状況の下で損害保険募集業務に参入された暁には、お客様の満足を求めて互いに切磋琢磨するとともに、連携できるところは連携しながら地域の利用者の安心と安全のために取り組んでいきたいと考えていることを申し添えます。

以上、どうぞよろしくお願いいたします。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑応答に移りたいと思います。

ただいまの3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、お願いいたします。

○老川委員 それぞれの団体からの御意見をいただきまして、ありがとうございます。おっしゃっている御意見の趣旨はよく分かりました。

1点お伺いしたいのですが、今回の日本郵政側からの申請は、フラット35について、今までスルガ銀行を通じて業務をやる。事実上、スルガ銀行にやってもらっていたのだけでも、スルガ銀行がああいう状況になったので、直接、日本郵政がやるという趣旨だと理解しているのですが、お伺いしたいことは、スルガ銀行を通じてやっていた過程で今、お話にありましたような住宅ローンについて目立った、地方銀行側にとって顧客を奪われたとか、何かそういった具体的な被害がこれまでにあったのかどうか。それをお尋ねしたい

と思います。

どなたでもいいのですが、一応、代表して地方銀行協会のほうからお答えいただければありがたいと思います。よろしくお願いします。

○小峰一般委員長　こちらにつきましては、実数で申し上げますと、年間の実行額が地銀全体で5兆円とか6兆円ぐらいなのですけれども、ゆうちょ銀行がスルガ銀行さんの媒介をやっていた頃は、多い時で年間500億円とか700億円とか、そういう水準であったということになりますと、1行分ぐらいのところのマーケットを奪われたという形になっております。

そういう意味では、先ほど申し上げたように、このレッドオーシャンというか、いわゆる需要が減っている中で、あえてこの1行分という、少なからず影響が出ているということでもありますので、お客様の間でばちばちというか、そういうトラブルになったというふうには認識しておりませんが、少なくとも、そういうところの1行分ぐらいの実行量を奪われたという事実は少なからずあるということは申し上げられると思います。

以上でございます。

○老川委員　分かりました。ありがとうございました。

○三村委員　御説明ありがとうございました。御説明いただいた中で、第二地銀さんからいただいた資料をもとに5ページで1つ質問させていただきます。

本当におっしゃるとおり、今、住宅ローン市場が大変過熱しているし、レッドオーシャンであるという御説明は大変よく理解いたしました。ただ一方で、フラット35には、従来の住宅ローンという考え方よりも、良質な住宅を一般の人たちに手に届きやすいようにするとか、中古住宅の再生とかリフォームとか、あるいはさらにフラット35をベースとして、いわゆる債券市場を整備していくといった、かなり異なった社会的な目的もあるという感じがしております。

そういうふうに考えますと、ちょっともったいないと思いますのは、住宅ローン市場をめぐって銀行間が様々なつばぜり合いをやっていらっしゃる過程の中で、本来必要とされている中古住宅を再生するとか町なかの古い家をリニューアルしていくといったニーズに対しての対応がなかなかできにくくなっているのではないかと。つまり、住宅ローン市場におけるフラット35の位置づけをどのように見ていらっしゃるのか。それについて教えていただければと思います。

以上でございます。

○矢野常務取締役　先ほどの御質問につきまして説明をさせていただけたらと思います。

先ほど申しましたのはフラット35の商品性の優位性ということではあるかと思うのですが、私どもも含めまして地域金融機関でもいろいろな住宅ローンの商品を扱っております。新築だけではなくて、リフォームでも住宅ローンも十分御利用できますし、当然、今、皆様は金利に結構敏感でございまして、やはり将来のお客様それぞれの将来設計に基づいて、金利は変動金利にするとか、固定金利にするとか、固定金利であれば3年にするのか、

5年にするのか、10年にするのか。そのあたりで、やはり長期の固定のほうが安心ですねというお客さんはフラット35を選びます。それは我々もフラット35を住宅ローンにしているわけではなくて、私どもも2割から3割はフラット35をお客様に御利用いただいております。それはなぜかという、お客様の意向に沿ってそれぞれ、こちらのほうでいろいろな商品を提案するという位置づけがありますので、お客様にとってどちらがいいのか。

それで、私どもの住宅ローンなどでも、一つのがんとか八大疾病の保障とか、そういう三大疾病の特約つきの団信をつけているとか、そういうお客様の40代、50代のやはり病気を気にされる方には私どもの住宅ローンとか、そういう保険もセットになった商品もお勧めしていますし、もちろん、そういう病気というよりはやはり長期の固定とか、ちょっと使いやすいほうがいいねというのであれば、それはフラット35を当然お勧めしています。

そういう選択肢をお客様に持っていただくようなセールスを我々だけではなしに全国の地域金融機関でしていますので、そういう点では使い勝手がフラット35はいいのもったいないというよりは、それは全てフラット35の良さも我々、地域金融機関はそれを全てのお客様に提供しながらやっておりますので、その点はあまり御心配は要らないのではないかと考えております。

以上でございます。

○三村委員 ありがとうございます。

○米澤委員 いろいろな御意見、どうもありがとうございました。それで、私も基本的には老川委員の質問が、スルガ銀行のときとどう違うのかという話題で、それが主なのですけれども、それ以外に1点だけ、地方銀行協会の方に聞きましょうか。

公平な競争条件の確保ということが皆様方から問われております。そこでは主に、政府が直接的、間接的に株式を保有しているが故に公平な競争条件が得られないということをやっているとされていたわけです。まだ依然とそのとおりなわけですが、1つだけ確認させていただきたいのは我々、民営化の委員も、委員会と言ってもいいのでしょうか。それから、今度の新しい増田社長におかれましても、なるべく早く株式を処分する。特に政府のほうとしてはなかなか、相手があると言うとおかしいですけども、難しい問題もあるかと思いますが、日本郵政が持っているかんぽ生命であるとかゆうちょ銀行の株式はなるべく早く処分するということに関しましては、全員というか、皆様方、多分、意見が一致していると思います。

その前提でもってお聞きいただければと思うのですけれども、途上にあるとはいえ、公平な競争条件が確保されていないというのは、改めまして具体的にどういうことが言えるのか。よく私などは言うのですが、逆にこの郵政民営化委員会ではないですけども、こういうところでもって、いろいろ縛られていると思いますので、かんぽ生命にしても、ゆうちょ銀行にしても、自由度が少ないですから、むしろ、そちらのほうから公平なという苦情は来るのではないかと思います。皆様方から改めて、この公平な競争条件が確保されていないというのは具体的にどういう点でどういう被害を被っているのかということ

を教えていただければと思っております。

地方銀行協会の方をお願いしたいと思しますので、よろしく願いいたします。

○小峰一般委員長 これは政府のほう株を一部も持っている限りは国が支えるという漠然とした、全預金者側といいますか、利用者側の意識があるわけなので、これはあくまでもやはり民間と位置づけは変わってくる、違うというふうにお客様は理解すると見ております。大き過ぎて潰せないという議論もあると思しますので、最後は政府が何とかしてくれるだろうという感覚を持ってお取引に臨むかどうかというところは、やはり根本的に公正な条件が確保されていない。ここは明らかと考えておりますので、いずれにしても、政府保証が裏に見える以上、そこら辺は公正な競争条件は確保されていないという理解をしております。

以上でございます。

○米澤委員 1点補足しますと、政府保証は格別なものはないという理解でよろしいでしょうか。皆さん方、言葉で暗黙なというのがお好きかと思えますけれども、表立った法律で規定されているようなプラスアルファの政府保証があるわけではないということはよろしいでしょうか。

○小峰一般委員長 そこは理解しておりますけれども、あくまでも株主に政府がいると見ますね。そこは全然違うというところを御理解いただきたいと思えます。

以上でございます。

○米澤委員 ありがとうございます。

○清原委員 御説明ありがとうございます。清原です。それぞれの皆様の御意見を承りました。

第二地方銀行協会の方に1点伺います。資料2にありますように、今は「官民挙げての新型コロナ対応時である」、そのことを深刻に受け止めていらっしゃる、日頃の業務についても社員の皆様の感染症対策をしながら取り組んでいらっしゃることを理解いたします。そこで質問ですが、このコロナ禍において、第二地方銀行協会さんではいわゆるフラット35のサービスについて、顧客からのニーズがどういう状況にあるのでしょうか。減少傾向でしょうか。それとも、こういう時期において、例えば都心を離れて地方で住まわれるという動向があって、地方銀行さんにとってはテレワークなどが功を奏してフラット35の需要が増えているとお感じでしょうか。

もう一点、恐れ入ります。損保の皆様に質問を1点させていただきます。先ほど要望書の2ページにありますが、この損保さんの取組で、やはり大変重要なのは、「顧客の皆様の御相談に乗って安心な暮らしを支える」だけではなくて、とりわけ「災害からの立ち直りを支援する」ことにも既に取り組んでいらっしゃるということです。しかし、ゆうちょ銀行の場合には、これがいわゆる紹介人的なことになってしまうことを懸念されています。損保さんは当事者なのけれども、しかも代理店であればより連携もできるということを懸念されていますが、日頃のそうした損保さんの取組の中で、フラット35との関係で配慮

されている強みとして、とりわけ認識されている点を御紹介いただければ参考になります。

以上です。よろしくお願いします。

○金子会長 ありがとうございます。

先ほどの清原委員の御質問なのですが、フラット35については、特に私どものほうでは事前なおお客様に対応する、接するところは特にはないのですけれども、損害については、やはり日頃からの防災・減災の地域の代理店としての取組を事前に消費者に赴きまして、防災・減災についてのハザードマップ等の対応をさせていただきます。そういうものも含めて保険の請求というものは最後の砦になると思いますので、その中でも適切な保険利用もしっかりとアフターフォローの中でさせていただけるということで、例えばいろいろな災害が出たときの防災・減災もそうなのですが、ほかの部分の付加価値のお客様サービスの提供についても、やはりサービスの一環と思って日頃の代理業経営の中でやっております。

特に地域のハザードマップ等も国交省とも、損害保険協会とも連携して、お客様に推進をしているような情報提供をしております。何といたっても、お客様に寄り添って一番近い立場の私たちですから、それなりのしっかりサービス提供が先ほど言ったような二重構造とは違ってできると思っていますので、その部分を御理解のほど、よろしくお願いいたします。

○清原委員 ありがとうございます。

第二地方銀行協会の方にもお答えいただければ、よろしくお願いします。

○矢野常務取締役 先ほどの御質問の中で、コロナ禍においてフラット35はどのような状況かという御質問だろうと思います。

まず、フラット35については、去年も含む住宅ローンにつきましては、去年のコロナ、3月ぐらいにはちょっと落ち込んだようなところもあったのですけれども、やはり夏以降に住宅ローンのほうは横ばい、もしくは若干上がりぎみかなと思います。その中で私どもはコロナ禍において給料がちょっと少なくなったりとか、どうしても職を離れたとか、そういう方の条件変更といいますか、今までの返済条件を見直す。こちらのほうの相談に注力しております。

それはフラット35も含めまして、やはりまずお客様に安心して、このコロナ禍を生活していただくということで、ほぼ100%、お客様の要望に応じて条件変更したり、ある程度、返済を緩和したり、そういう相談に応じるということで、これはどこの地域金融機関もまず今、そこをやっていますので、先ほど申し上げましたように、今はそういうコロナ禍で全金融機関がそういう対応をしようというときに、なぜ、この新規業務なのかと言ったのはそういうところもございまして、やはりまずそこに注力すべきだろうと私どもは考えております。

その中で今後、このコロナが収まる状況になれば当然、都市部から地方に移築したいとか、そういう話があるかと思いますが、まず、それは勤める企業が移転していただかないとなかなか難しいのかなと思います。結論を言えば今時点では、そういう動きは今後出

てくるだろうとは思っておりますけれども、今のところはそれに基づいてフラット35の利用が増えている状況ではないと考えております。

以上でございます。

○清原委員 どうもありがとうございます。

○岩田委員長 どうもありがとうございました。

それでは、私からも1つ質問したいと思います。日本損害保険代理業協会にお伺いしたいと思います。

ポイントは、今回のフラット35の申請に付随して、この火災保険というものがゆうちょ銀行のところで扱うということですが、通常の場合と違って二重構造になっている。紹介人的な代理サービスという形になっております。そのこと自体がやや問題を複雑にしているのではありませんかとおっしゃられているように思うのですが、スルガ銀行との間ではこうした二重構造は全くなかったのか。つまり、ゆうちょ銀行も代理業務をやっていたわけですが、これは直接取扱いをするということでこの問題が発生したのでしょうかというのが1点目の質問です。

2点目は、この付加率というものは代理店手数料。これは損害保険会社のほうに余分な負担がかかりますというふうにおっしゃられていると思うのですが、その余分な負担の付加率というものはどのような大きさをお考えなのでしょうかとというのが2つ目です。

3つ目は、同一保険会社であっても既存の一般代理店では使用できない割引を適用している。割引を適用するのは競争環境を阻害するのではないか。こういう御指摘があって、その割引率は一般の場合と比べてどのくらいの大きさなのでしょうかとというのが質問です。

細かい質問で恐縮ですが、3点ほどお願いいたします。

○野元事務局長 ありがとうございます。専務理事の野元でございます。御質問の点について、簡潔にお答えします。

まず、スルガ銀行の場合の比較ということでございますけれども、大変申し訳ございませんが、スルガ銀行のときにどのような形で火災保険が手当てされていたのかというのは私どもで承知しておりません。今回、ゆうちょ銀行さんとしては初めて損害保険募集業務の認可申請をされるというふうに承知しておりますので、当然、これから新規事業として行われるという意味では今まではゆうちょ銀行さんでは扱っておられなかったのではないかとことになるかと思っておりますので、これは通常の銀行と同じではないかと思っております。

それから、二重構造ということで申し上げましたけれども、要するに本来であれば代理店として契約締結権を含めた、いわゆるBinding authorityといいますが、代理権がありますので、本人である保険会社に代わって全ての法律行為が行われるわけですが、それをわざわざ保険会社と連携して取り扱う。すなわち、ゆうちょ銀行はお客様を紹介するような行為を行っておいて、あとのお客様対応は保険会社が行うということをわざわざやってまで何で民間の事業領域に国が乗り出してこなくてはいけないのかということについては、我々としては全然理解できないということでございます。

その付加率のウエートは損害保険の中の構成要素の一つではありますが、一般的には全体の保険料の比率の中の40%ぐらいを占めるものを代理店手数料と保険会社の社費とで配分をしている形になっているわけですが、代理権をきちんと行使して、代理店が代理店としての業務を行えば当然ながら保険会社の社費は少なくなるわけでごさいます、それをあえて崩してまで、なぜダブルで、二重構造のような形で、いわゆる不完全な、中途半端な形でお客様対応をするということを前提にしてまでも、なぜ、この中小事業者が多い民間事業領域に踏み込んでいくのかということをお我々は再三申し上げているということでごさいます。やるなら徹底的に顧客品質を高めて高度なレベルで乗り込んでくるなら、まだお客様対応上は分かりますが、なぜこんな中途半端な形で乗り出してくるのが理解できないということでごさいます。

それから、3点目、割引の件で、実はこれは金融機関のところでは特殊な割引で、ゆうちょ銀行さんだけの話ではないということにはなるということでありませうけれども、同じ保険会社であっても地域のプロフェッショナルな代理店が使用できない割引が金融機関で使われているケースが一般的にあります。それはまたゆうちょ銀行さんでも想定されているのではないかとお思います、その割引率は大体、火災保険料に対して10%から15%です。

どの程度のことを想定されているかは、私どもは詳細は承知しておりませう。ただ、非常に大きな競争上の要件になっている。しかもそこに国策金融機関が絡むことになると、これは私どもとしてはなかなか看過できないとはお考えておりまして、ただ、それは監督当局によるモニタリングをお願いしたいという形で予備的に意見を出させていただいたということでごさいます。

すみませう。以上でごさいます。

○岩田委員長 大変御丁寧なお答えをいただきまして、ありがとうございます。

ほかに何か御質問はございますでしょうか。

もしなければ、以上で3団体からのヒアリングを終えたいとお思います。よろしいでしょうか。

それでは、3団体の皆様、本日はありがとうございます。

続きまして、一般社団法人全国信用金庫協会、一般社団法人全国信用組合中央協会、全国銀行員組合連合会議の3団体から御説明していただき、まとめて質疑を行うことにいたします。

説明は各団体とも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から順次御説明をお願いいたします。よろしくお願ひいたします。

○森川専務理事 全国信用金庫協会専務理事の森川でごさいます。よろしくお願ひいたします。

私から資料に基づきまして簡単に説明いたします。

資料の1ページ目でごさいます。この1ページに我々の意見のエッセンスを集約してお

ります。

上の□は新規業務全般についての原則論でございまして、ゆうちょ銀行の「適正な規模への縮小」、それから「完全民営化」の実行が確実に担保され、民間金融機関との「公正な競争条件」が確保されない限り、新規事業を認めるべきではない。これは従来から一貫して我々が申し上げてきたところでございます。

2番目の□は住宅ローンに特化して整理した意見でございまして。最初の①で、現在、住宅ローン市場は多くの民間金融機関が参入しており、過当競争の様相を示しております。こうした市場にさらにゆうちょ銀行が参入してくることにより、さらなる金利競争の激化が生じ、その結果、民間金融機関の収益力が低下することに繋がります。この収益力低下に伴って、我々が行っております中小企業金融の円滑化あるいは地方創生に関する取組みに支障を来すおそれがある、という問題があると考えております。

さらに②でございまして、フラット35の直接取扱を認めれば、ゆうちょ銀行に審査能力やノウハウが蓄積されることとなります。これは単純な媒介業務とは異なる点であり、将来的に幅広く個人向け貸付業務に参入したいというインセンティブにつながってきます。つまり、フラット35の直接取扱をきっかけとして他の個人向け貸付業務にまで影響が波及していくおそれがあると考えております。この2点から、我々としては住宅ローン市場への直接参入は断じて容認できないと考えております。

住宅ローン市場の状況につきまして、2点補足いたします。2ページ目をお開きください。

まず、左側の円グラフでございまして、フラット35につきましては信用金庫全体の59%、151金庫が取扱いをしております。したがって、これらの金庫についてはゆうちょ銀行と直接競合することになるということでございます。それから、右側は信用金庫の貸出構成比で、住宅ローンは全体の貸出の24%となっており、個人向け貸出しに限りまうとその84%と、大部分を占めております。

これは業界平均でございまして、個々の金庫で見ますと、下の表のとおり、住宅ローンの比率が一番高い信用金庫の場合、全貸出のうちの47%と、かなりのウェイトを占めることとなります。ゆうちょ銀行の住宅ローン市場への直接参入は、業界全体、特にこのような住宅ローンに力を入れている信用金庫に大きな影響を及ぼすということでございます。

次に3ページ目の左側の図は、新設住宅着工戸数と住宅ローン新規貸出額を示したものです。長期的に人口が減少しているということで、新設住宅着工戸数は減少傾向にあり、それに伴って住宅ローン新規貸出額も減少してきています。それだけ市場のパイが小さくなっているということでございます。

その右側の図が住宅ローン金利でございまして。このグラフに書いてありますのは基準金利で、実際の適用金利は真ん中の点線の中に記載しております。市場のパイの縮小もあって、いずれの形態の住宅ローン金利も1%を大きく割り込んでおり、非常に低金利での競

争が行われております。そこに、ある信用金庫の例が書いてありますけれども、変動が0.65%、固定3年が0.85%、固定10年でも0.85%で、ほとんど採算が取れないような状況にあります。このような厳しい市場でございますので、公正な競争条件が確保されていないままに、ゆうちょ銀行が参入してくるのは反対であると考えております。

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す。

それでは、続きまして、一般社団法人全国信用組合中央協会、お願いいたします。

○西野専務理事 全国信用組合中央協会専務理事の西野でございます。本日はこうした機会を設けていただき、誠にありがとうございます。

それでは、今回提示いたしました資料に基づいて説明させていただきます。

私どもは、ゆうちょ銀行の新規業務等への参入は、まずはゆうちょ銀行の完全民営化への具体的な道筋が示され、その確実な実行が担保されることが必要であり、ゆうちょ銀行と民間金融機関との公正な競争条件を確保した上で総合的に判断されるべきものと主張してまいりました。

しかしながら、株式処分が平成27年11月の上場以降実施されない中、完全民営化への具体的な道筋は依然として示されておらず、公正な競争条件が確保されていない状況が続いております。こうした中、預入限度額の引上げや新規業務だけが認められてまいりました。また、直近の預入限度額の引上げに際しては、貯金獲得に係るインセンティブの撤廃等の前提条件の履行がなされないまま引上げが行われ、現在も約束が果たされていない状況にあるなど、極めて遺憾と考えております。

資料の2ページ目になります。信用組合業界の住宅ローンの状況についてお話をしたいと思います。特にゆうちょ銀行がフラット35の直接取扱いに参入することは、住宅ローンが信用組合の個人向けの主力な融資商品であり、特に競争の激しい分野であることから、業界へ多大な影響を及ぼすおそれがあります。

右のグラフの濃いグリーンの部分になりますが、個人向けの貸出残高に占める住宅ローン残高の割合は、67.4%と非常に高くなっております。

さらに、フラット35の直接取扱いを契機に、今後さらなる新規業務の取扱い拡大につながるのではないかと真に憂慮しております。

資料の3ページになります。今般の新型コロナウイルス感染症拡大への対応に際し、目下、民間金融機関においては、取引先の資金繰り支援をはじめとして、既存融資の条件変更や経営改善支援、売上増加支援等、取引先支援に全力で取り組んでいるところでございます。

下のグラフは、既存融資の条件変更に対して、やはり金融機関としてしっかり応じている状況を示したものでございます。

資料の4ページになります。こちらは無利子・無担保融資による資金繰り支援の実績を記載した資料でございます。

左上が日本政策金融公庫、その下が民間金融機関全体の申込件数と融資決定金額で、このように今、コロナの中、各金融機関では資金繰り支援、取引先の支援に懸命になって取り組んでいる状況でございます。

最後の5ページになりますけれども、コロナ禍の影響は、収束のめどが立つところか、当初の見込みより長期間に及ぶことが見込まれております。

こうした中でのゆうちょ銀行の新規業務の拡大は、これまでの民間金融機関との協調関係を損なうのみならず、民間金融機関の営業基盤や収益基盤に大きな打撃を与えることにもなりかねません。

かかる状況にあって、ゆうちょ銀行の新規業務等への参入は認められるべきではないと考えております。

貴委員会において、今回の新規業務等の是非について、郵政民営化法の基本理念にのっとり、極めて慎重に検討されることを強く要望いたします。

以上でございます。

○岩田委員長　ありがとうございました。

それでは、続きまして、全国銀行員組合連合会議からお願いいたします。

○久保副議長　全銀連合副議長の久保でございます。説明をさせていただきます。

まず、私たち全銀連合につきましては「地域金融機関の永続的発展がそこに働く者の社会的、経済的地位の向上に繋がる」という見地から産業政策活動に積極的な取組を行う第二地方銀行20行を母体とする労働組合の上部団体であります。

それでは、早速であります、時間も限られておりますので、説明させていただきます。意見書に記載させていただいた内容につきましては割愛させていただきまして、補足の意見としてお伝えをさせていただきます。

まず、日本郵政グループ金融二社の株式全部売却が進んでいない中で暗黙の政府保証が存在すると言わざるを得ません。そうした状況下における民間金融機関との競争原理が確保できていないと認識しております。

また、日本郵政グループの中期経営計画では早期売却を目指すとしておりながらも、まずは株式保有割合を50%程度としておりますが、全部売却への道筋が示されておられません。さらには、保有割合が50%以下となった場合に、新規業務について認可制から届出制へと緩和されることは不適切であると認識しており、具体的な株式全部売却の道筋を示していただいた上で新規業務参入を検討することが筋であると考えます。

一方、ゆうちょ銀行は貯金額180兆円超とメガバンクを超える規模であります。そうしたゆうちょ銀行が貸出業務に参入することによる民間金融機関に与える影響は多大であると認識しております。

今回の口座貸越につきましては、既に認可済みであるものの、過去、スルガ銀行との提携により進めていた経緯がある中、ゆうちょ銀行単独による子会社への保証業務ということで認可申請としておりまして、整合性がないと認識しております。

また今回、フラット35、つまりは住宅ローン市場における新規業務の認可申請としており、民間金融機関へ与える影響は多大であると認識しております。

現在、金融機関は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた中小企業の資金繰り支援や本業支援といった社会的使命の下、日々奔走している状況にあります。そうした状況下において、ゆうちょ銀行が新規業務参入の認可申請を行ったことは時期的にも不適切ではないかと考えております。

一方、かんぽ生命の不適切な保険販売に端を発した日本郵政グループの不祥事により、ガバナンス及びコンプライアンスについて課題視されております。そうした状況下、社員育成の徹底が課題であると認識しており、新規業務参入により十分な教育が追いつくのか、懸念があると考えております。

以上が意見書の補足説明になりますが、続きまして、補足資料の説明をさせていただきます。

資料1、住宅ローン貸出残高推移の資料を御覧ください。こちらには国内銀行と住宅金融支援機構の住宅ローン残高推移を掲載しております。右下のグラフでは増減率を記載しており、住宅金融支援機構につきましては、そもそもの残高に差異があるものの、国内銀行の住宅ローン増減率より高位にあります。

続いて資料2、フラット35利用者調査の資料を御覧ください。こちらにはフラット35の件数推移と所要金額及び資金調達の内訳を掲載しております。フラット35の取扱いに伴う民間金融機関からの調達が増加傾向にあります。

提出させていただいた意見書及び補足資料の説明につきましては以上でございます。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの3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、お願いいたします。

○老川委員 3団体の皆さん、御説明ありがとうございます。伺いたいことは3団体全員に共通しているので、どなたでもいいのですが、差し当たって森川専務にお尋ねしたいと思います。

フラット35については、ゆうちょ銀行、これまではスルガ銀行を通じて住宅ローンの貸出しをやってきた。それが、スルガ銀行がいろいろな問題を起こして撤退したので、今度、ゆうちょ銀行が直接やるということで、その限りにおいてはスルガ銀行を使おうが使うまいが、ゆうちょ銀行がやっているという形においては今までとあまり変わらないように見えるけれども、お話がありましたように、ゆうちょ銀行が直接、その業務をやることになると、貸出業務に習熟して、これが住宅ローンだけでなく個人向けのいろいろな貸出業務に進出してくるにつなげてくるのではないかと。こういう御心配をされた御意見であったと思っております。

それはそれとして、そういう意味で事実上の新規参入みたいなことは困るということなのですが、翻ってスルガ銀行ではなくて、例えば信用金庫さんなり、あるいは地銀さんが

スルガ銀行と同じようにゆうちょ銀行の業務を委託してやるという可能性は将来的に考えられるのでしょうか。というのを伺うのは、大分以前に、何年か前に限度額の引上げをいろいろ議論した際に、絶対にそんなことは認められないとおっしゃっていたのですけれども、当時、私も申し上げたことがあるのですが、これから地方経済がいろいろ難しい局面になってくる。そうすると、地域の銀行とゆうちょ銀行がお互いに協力し合う。そういう場面が出てくるのではないのでしょうかということを申し上げたことがあります、それが現実には共同ファンドの出資とか、あるいは今後、さらにATMの設置とか、いろいろな形で地域での仕事をやっていく上でゆうちょ銀行との提携ということが、必要性がこれから出てくるような可能性も考えられます。

それでお尋ねするのですが、今すぐはそうだとはいもちろんおっしゃられないと思うのですが、この住宅ローン、フラット35のような形のものも信用金庫さんとゆうちょ銀行さんで共同で何か一緒にやっていくとか、そういう道は考えられないのでしょうか。それをお尋ねしたいと思います。

以上です。

○森川専務理事 それでは、お答えいたします。

ゆうちょ銀行とは、既に共同ファンドなどで一部協力関係にございますし、将来的にATMの設置などで提携関係を結ぶこともあり得るのではないと考えております。ただし、住宅ローンでゆうちょ銀行と提携するということは現時点では、全く考えておりません。スルガ銀行の場合は、一地方銀行であり店舗網が限られておりましたので、おそらく全国的な店舗網を持つゆうちょ銀行を活用して販売することを考え、提携をしていたということだと思います。

信用金庫は全国で約7,200店舗ございますので、ゆうちょ銀行あるいは郵便局を活用しなくても販売できます。先ほど申し上げましたとおり、単独で販売したとしても、住宅ローンの収益状況はかなり厳しいということでございますので、ゆうちょ銀行と提携して住宅ローンを貸し出すということは現時点では考えておりません。

○老川委員 ありがとうございます。

○三村委員 御説明ありがとうございます。それでは、私も全国信用金庫協会さんに質問させていただきます。2点あります。資料に基づいてお伺いしたいと思います。

1つは、明らかに住宅ローン市場が低迷している、あるいは右肩下がりであるという御説明がございました。そして、その前提は当然、人口減少に伴う新設住宅着工戸数の減少ということなのですが、地方の現状についてよく御存じの信用金庫さんでいらっしゃると思いますのでお聞きしたいのですが、例えば、各地で町なかを再生していくとか、町並みを再生していくとか、あるいは古い町家をリノベーションして若い方たちに住んでもらうとか、いろいろな形の新しい住宅ニーズが出てくる可能性もありますし、それに向けての融資、あるいはそれに向けての支援があつていいのではないかという感じがしております。そこで、住宅ローン市場をこういった新規着工戸数だけで捉えていいのか、ある

いはまだ現状はそうだと思うのですけれども、そのあたりをどう見ていらっしゃるのか。これが質問の一つでございます。

もう一つは、拝見しました資料で、やはりゆうちょ銀行は将来的に法人融資とか、あるいは住宅ローン市場そのものに参入してくる可能性があることを心配されているということ。この点もよく理解いたしました。ただ、もう一つ、私としてお伺いしたいのは、フラット35という商品そのものの特性をどう見るかということです。確かにフラット35の取り扱いを、いわゆる住宅ローン市場への一つの入り口にしていくという考え方が恐らくあるのだろーと思ひます。しかし一方で、フラット35自体が特徴的な商品だという感じもしておりますし、もともとは住宅金融支援機構が提供されている商品であります。そして、そこにおいては債権の買取りをされて、そして、その債権を証券化されている形になりますので、金融業界としては新しい金融市場をつくっていくような可能性もあるような商品ではないかという感じがします。そういうことを踏まえて、フラット35をどのように捉えていらっしゃるのか、あるいはあくまでそれは住宅ローンの中における一つと捉えていらっしゃるのかということについて質問させていただきます。

以上でございます。

○森川専務理事 それでは、お答えいたします。

最初の御質問ですが、新規で住宅着工戸数を挙げましたのは、住宅ローンが基本的に個人向けの貸出しであるからです。例えば、先ほど先生がおっしゃいました町並みの再生については、案件にもよりますが、地方再生・地域活性化のための融資であり、こうしたプロジェクトに対する事業性の融資になってこようかと思ひます。市町村や商工団体などと連携して、新たにそういった案件を開発して発掘して貸し出していくことは現に行っており、こうしたローンは個人向けの住宅ローンとは性質が異なると理解しております。

2番目の御質問ですが、フラット35は新たな可能性を持つものというよりは、長期固定金利の有力な住宅ローン商品と捉えております。現在は非常に低金利で、固定金利の貸付けはそれほど伸びているわけではございませんけれども、今後、金利情勢がどうなるか、予断を許しませんし、先ほど御覧いただきましたように、信用金庫の過半はフラット35を取扱っております。長期固定金利の有力な住宅ローン商品の一つであり、ゆうちょ銀行が取扱うことは民間金融機関にとって大きな脅威であると感じているところでございます。

○三村委員 承知いたしました。

○米澤委員 どうも、いろいろ御意見、ありがとうございました。やはり森川様のほうにお聞きするのがいいのでしょうか。今の三村委員の質問と重なりますけれども、皆様方はフラット35というか、支援機構、昔の住宅金融公庫を、ライバルなのか、どういうふうに見ていらっしゃるのか、ちょっと御意見を伺いたしたいと思います。

これは言ってみれば完全な公的な機関だったわけです。もともとは住宅金融公庫で、財投から引っ張ってきたわけですね。我々の世代からいくと、銀行に住宅ローンを貸してくれなどと言っても蹴り飛ばされて帰ってきたぐらいの世代で、しょうがなくてというのが

住宅金融公庫さんだったわけですね。

今、それを振り返ってみますと、最後の資料1でもいいのですが、見事に民間金融機関がやっつけてしまったのではないのでしょうか。そういう数字になって、昔は住宅金融公庫のローンしかなかったものが今、完全に民が公をやっつけてしまって、残高においては完全に民が勝ったと私は見受けられるのですけれども、これはそのような理解でよろしいのでしょうか。

先ほどからフラット35に関して、割とあまりきつい御意見ではなくて、よほどこちらのほうが完全な公的なので、こちらのほうがより敵視しているのかなと思ったのですが、そこに関してはそんなような、あまりそういう御意見を聞かれなかったということで、要はうまく皆様方の業務に差し支えないように、ないしはうまくジョインしていればこんなに反対しないという御理解でよろしいのでしょうか。その辺のところの整理をしていただければありがたいかなと思っております。

以上です。

○森川専務理事 お答えいたします。

住宅金融支援機構とは未だに競合関係にあると考えております。住宅金融支援機構は公的な金融機関でございますので、その向かう市場がきちんとデマケできている部分はありますけれども、未だに限定的ですが直接貸付も行っており住宅ローン市場の中で競合しております。従来から住宅金融支援機構に対する優遇措置に対しては我々、信用金庫だけではなくて民間金融全体でございますが、優遇措置を入れるのであれば機構だけに入れるのではなくて、どのような機関が融資しても優遇されるような形にしてほしいという要望を出したこともございます。

現在、フラット35はそれほど伸びていないのは事実かもしれませんが、それは先ほど申し上げましたとおり、低金利環境の中で固定金利の住宅ローンが伸び悩んでいるということでございまして、今後の金利情勢次第では、フラット35が伸びる可能性もあると考えております。公正な競争条件が確保されていないまま、ゆうちょ銀行がフラット35を直接取扱うことは、我々としては容認できることでは全くございません。

○米澤委員 立場はよく分かりましたけれども、今、言ったそういう事情はありますが、決して公的にやられてしまったわけではなくて、むしろ民が勝ったという言い方は表現が悪いですけれども、そういうように私は残高を見たのですが、今のところ、そういう見方でよろしいということですね。

○森川専務理事 先ほど申し上げましたとおり、現在の超低金利環境の中で固定金利がそれほど振るわない状況にあるのはそのとおりかもしれませんが、未来永劫、フラット35は伸びなくて、その他の民間金融機関の住宅ローンが伸びるということには全くなならないと考えております。

○米澤委員 私のほうは以上で結構だと思います。

○清原委員 ありがとうございます。清原です。

最初に、全信協の森川さんに伺います。資料の1ページ目に、「住宅ローン業務への直接参入を認めれば、ゆうちょ銀行において審査能力やノウハウ等が蓄積される。そのことが将来的に幅広い個人向け貸付業務に参入することを懸念する」という御意見でした。実際に2ページ目を拝見しますと、信用金庫のうちフラット35を取り扱っているのは約6割であるということです。そこで森川さんに伺いたいのは、信用金庫におかれても、こうした審査能力や審査に関わるノウハウ等を職員の皆様、社員の皆様が培うには御努力をされていると思うのです。そうした人材育成について努力されていることについて御紹介いただければと思います。

関連して、銀行員さんの代表である花見さんに伺いますけれども、銀行員としても住宅ローンを取り扱うことについては一定の研修とか審査能力の向上が求められると思うのです。日頃、銀行員の皆様がそうした、特に住宅ローンに向けて努力されている中での課題がありましたら、御紹介いただければと思います。

最後に、全国信用組合中央協会の西野さんに伺います。西野さんの御説明を伺っておりまして、信用組合におかれては、このコロナ禍において「無利子・無担保の融資」に力を入れたり、これは信用金庫さんも同様ですが、「条件変更」についても御努力をいただいていることが分かりました。この点について、とりわけ今回の案件と直接関わるわけではないのですが、やはり信用金庫、信用組合さんが、私は前三鷹市長なものですから、信用金庫さんと連携しながら、こういう危機的な状況のときには「無利子・無担保」ということで御協力をいただいていたのですが、この取組について、しっかりと国あるいは都道府県から無利子分の補填は保証される可能性はある仕組みとなっているのでしょうか。

大変厳しい状況であることは資料から伺えたのですけれども、必ずしも住宅ローンの取組だけではなくて中小企業等支援が主力としての事業でいらっしゃるから、その取組の中で危機があると住宅ローン等についても影響が出るかと思ひまして、今、コロナ禍で頑張っている信用金庫、信用組合さんの代表として、この点については信用組合さんに現状について対応状況などを教えていただければと思います。

以上です。よろしくお願いいたします。

○森川専務理事 それでは、まず私のほうから、住宅ローン関係の人材育成ということでございましたけれども、特に住宅ローンに限ってやっているわけではございませんが、やはり個人向けのローンは顧客によってそのニーズは異なるため、ニーズを早く、的確に把握して、顧客にとって最も良い商品を提供することが大事だと考えています。各信用金庫では、こうした観点から職員のノウハウ等を培うための研修に力を入れていると承知しています。

それから、先に答えてしまいたいと思うのですけれども、今のコロナの関係の無利子・無担保融資は私ども強く要望しまして、政府のほうで英断をもって導入していただいたわけですね。これについては大変残高も伸びておりまして、我々はきちんと無利子にする今回の利子分を政府の予算をもとに自治体から補填していただけております。

ただ、現在は資金繰りをつなげておりますが、将来、本業の業績が回復しませんと返済ができないことになります。そのような状況でありますので、我々も取引先の本業支援に取り組んでいるところですが、恐らく条件変更という話が今後も相当程度出てくるのだろうと思います。それにどう対応するかというのが恐らく信用金庫の真価が問われる場面になると考えております。

○花見議長 全銀連合の花見でございます。今日はよろしくお願いいたします。

先ほど御質問のあった点、2点だと思われます。審査能力の向上についてと、もう一つが住宅ローンに向けての課題ということでお答えさせていただきます。

審査能力の向上につきましては、地域金融機関に働く者として当然ながら定期的に研修を実施しまして、特に重視しているのが、お客様への要望に応えるためにスピードある対応を重点にして各金融機関が取り組んでいるところだと思います。

続きまして、住宅ローンに向けての課題というところですが、やはり住宅ローンの商品性自体が金融機関ごとに金利等での商品性に大差がなかなかつけづらいものかと思います。そのため、地域金融機関に働く者としてはお客様への対応が一番と考えておりますので、商品性に大差がない中でいかに自分たちの金融機関を選んでいただくようお客様への対応を重視しているところが課題として挙げられるかなと思われます。

なお、前半のほうのお話にもありましたが、民間の住宅ローンについては変動金利、複数年の固定金利選択型、フラット35の中からお客様が選択していただける形になっておるのが普通だと思われます。そのため、今回についてはフラット35をゆうちょ銀行さんが直接取扱いをされる場合については、そこに向かうお客様の選択肢は1つというふうに認識できるかなと。将来的に選択肢が1つしかなければ、顧客利便性の観点から見れば、新たな住宅ローンの商品の取組とかも考えられるものかなと考えております。

以上でございます。

○清原委員 ありがとうございます。

○岩田委員長 それでは、私から3つほど質問したいと思います。

1つ目は全国信用金庫協会、それから、全国信用組合中央協会にお答えをお願いしたいのですが、このフラット35の住宅ローンは金額として今、幾ら運用しておられるでしょうか。資料によりますと、全国信用金庫協会では17.1兆円の住宅ローン、それから、信用組合のほうについては住宅ローンが2兆円というふうになっておりますが、このフラット35というものは、これは残高だと思いますが、それぞれお幾らなのかというのをまず1点目としてお伺いしたいと思います。

残り2つは、これは全国信用金庫協会の森川さんにお伺いしたいのですが、フラット35というものは、要するに先ほど三村委員の御質問にあったように、証券化の動きで出されたと思いますが、日本ではカバードローンというものが提起はされているけれども、全く動いていないのは私はかねがね不思議だと思っていて、これもニッチのマーケットとしては大いにあり得るように思っているのですが、信用金庫協会としてはそういうことをビジ

ネスの領域としてお考えになっているかどうかをお伺いしたい。

2つ目は、この住宅ローンには繰上償還というものがあるわけです。言ってみますと、コールオプションを持っている。コールオプションのリスクがある。その繰上償還があったことに対して、それに対する対応策は、そのリスクに対してどのように対応されているのでしょうかというのが2つ目の質問です。

以上です。

○森川専務理事 フラット35の信用金庫協会の取扱い金額は、申し訳ございませんが、手元に数字がございませんので、調べまして、後日報告いたします。

それから、フラット35の証券化については、個々の金庫で考えているかもしれませんが、申し訳ございませんけれども、私のほうではその状況は承知しておりません。個々の信用金庫では、証券化というものは進んでいると聞いたことはございません。

それから、繰上償還の対応についても細かくは承知しておりませんが、各信用金庫において一定のルールに基づいて対応していると理解しております。

○岩田委員長 分かりました。

それでは、全国信用組合中央協会、フラット35、ローン残高は幾らでしょうか。

○西野専務理事 信用組合業界のほうの残高ですけれども、ちょっと古い数字になりますが、平成30年度末の数字は、概算で233億円となっております。

○岩田委員長 2兆円のうちの233億円ということですね。

私、民間銀行が使っている部分は非常に小さいのではないかと感じておりまして、お答えいただきまして、大変ありがとうございます。

ほかに御質問等はございますでしょうか。よろしいですか。

それでは、時間となりましたので、質疑を終えたいと思います。3団体の皆様、本日はありがとうございました。

以上で本日の議題は終了といたします。

委員の皆様、ほかに何かございますでしょうか。また、事務局からは何かございますでしょうか。

○濱島事務局次長 事務局でございます。

次回の郵政民営化委員会の開催については、別途御連絡させていただきます。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、よろしいでしょうか。

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しております。

本日はありがとうございました。

以上