第226回郵政民営化委員会後 委員長記者会見録

日時：令和3年2月4日（木）16:30～17:13

方法：Web会議

○司会 それでは、ただいまから、郵政民営化委員会、岩田委員長によります記者会見を行います。

本日もウェブ方式の会見としております。

冒頭に岩田委員長に御発言いただき、その後、質疑応答を行います。

それでは、岩田委員長、よろしくお願ひいたします。

○岩田委員長 郵政民営化委員会委員長の岩田です。よろしくお願ひいたします。

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。

なお、資料はお配りしたとおりであります。

本日は、ゆうちょ銀行の新規業務について、パブリックコメントへの意見提出者からヒアリングを行いました。

まず事務局から、昨年12月25日から1月22日まで行いました意見募集の結果について報告がありました。

意見につきましても、既にお手元にあるかと思いますが、団体から10件であり、概略については賛成が2件、慎重な審議を求めるものや反対が8件でした。

それらの団体から出された御意見を紹介しますと、例えば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」。

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」との意見がありました。

事務局からの報告の後、今回意見をいただいた団体のうち希望される団体についてヒアリングを行い、質疑応答を行いました。

議事の内容については、配付資料を御確認ください。

ゆうちょ銀行の新規業務に関わるヒアリングに関して、次のような質疑がございました。

まず、ある委員からは、フラット35についてであります。ゆうちょ銀行はフラット35について、以前、スルガ銀行の媒介業務として取り扱っていた。それは地方銀行に対し、どの程度の影響を及ぼしたのか。

こうした御質問に対しまして、全国地方銀行協会からは、住宅ローンの年間融資実行額について、地方銀行全体で約5兆ないし6兆円、スルガ銀行分は500億ないし700億円であ

った。地方銀行1行分のマーケットを奪われたのは事実と認識している。こういったお答えがございました。

また、別の委員からは、フラット35は単なる住宅ローン商品ではなく、証券化により新しい金融市場をつくっていくような商品ではないかと考えるがどうか。単なる住宅ローン商品の一つとして捉えているのか。

こうした御質問に対しまして、全国信用金庫協会からは、フラット35は長期固定金利の有力な住宅ローン商品と見ている。今後の金利情勢次第では民間金融機関の大きな脅威でもある。こうしたお答えがございました。

また、別の委員からは、政府が間接的にゆうちょ銀行株式を保有している間は公正な競争条件が確保されたとは言えないとのことだが、日本郵政グループではできるだけ早期に処分するとの考え方を表明している。また、特段の政府保証はないことを承知しているのか。公正な競争条件が確保されないとの主張は具体的にどのような点で被害を被っていることを意味しているのか。

こうした御質問に対しまして、全国地方銀行協会からは、政府が株式を保有している限り、民間と違い、最後は政府が支えてくれるという意識が利用者にあると見ている。特段の政府保証がないことは承知しているが、政府による株式の保有によって利用者が政府保証を暗に認識する以上、公正な競争条件が確保されていないのは明らかと考えている。こうしたお答えがございました。

また、別の委員からは、住宅ローンのサービスを提供するに当たり、そのノウハウや審査能力を培うためにどのようなことをしているのか。また、住宅ローンを提供する際の課題は何か。

お答えは全国信用金庫協会からであります。住宅ローンを含む個人ローンについては、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、最も良い商品を提供することが大事だと考えている。こうしたお答えがございました。

また、全国銀行員組合連合会議からは、審査能力の向上については定期的に研修を行っている。また、住宅ローンの商品性について、金融機関の間で違いはなかなか出せず、顧客への対応で差が出ている。顧客対応が課題と言える。こうしたお答えがございました。

また、別の委員からは、フラット35の直接取扱いに伴い、火災保険もゆうちょ銀行が取り扱うことについて、ゆうちょ銀行が所属損害保険会社に紹介した後、顧客に対する保険金支払いやアフターフォローは所属損害保険会社が行うことを前提とした二重構造になっているのが問題とのことだが、以前のスルガ銀行の媒介業務の際には二重構造は全くなかったということか。今回、ゆうちょ銀行が直接取り扱おうとすることから発生した問題なのか。

こうした質問に対しまして、日本損害保険代理業協会からは、スルガ銀行の媒介業務において火災保険をどのように取り扱っていたのかは承知していないが、これまでゆうちょ銀行では取り扱っていなかったのではないかと。火災保険をゆうちょ銀行が紹介した後の顧

客対応は損害保険会社が行うということであれば、そこまでして、この分野にわざわざ乗り出す理由が理解できない。こうしたお答えがございました。

以上が主な質疑の内容でございます。

次回の委員会につきましては、未定であります。

私からは以上であります。

○司会 岩田委員長、ありがとうございました。

それでは、御質問をお受けしたいと思います。

○記者 まず、今回、ヒアリングが終わったわけですが、今後の認可作業はどのように進んでいくのでしょうか。

○岩田委員長 今日はお話を伺ったということでありまして、それぞれ関係の団体からどのような御意見があるかということヒアリングしたわけでありまして。この後はいただいた意見をしっかりと我々の中で審議していく。その際に関係省庁等からもヒアリングをしっかりと行いまして最終的な判断をいたしたいと思っております。

○記者 時期的なめどとかはまだ言いづらい状況でしょうか。

○岩田委員長 そうです。これは関係省庁におけます審議ということもございまして、今の段階でいつ頃とは申し上げることはできません。

○記者 分かりました。

あと、意見書を拝見しますと、ゆうちょ銀行の株の売却が進んでいないのに新規業務認可はおかしいのではないかといった意見が複数見られるのですけれども、この問題について委員長はどのように考えているのか、お聞かせいただけますでしょうか。

○岩田委員長 それについては御質問を受けることはございますが、私どもの郵政民営化委員会のポジションは非常に明快で、郵政民営化法第7条第2項に、その全部を処分することを目指して、できる限り早期に処分するものというふうに考えております。その規定を履行する義務というものは日本郵政にある。そして、そのことに関する説明責任も基本は日本郵政にあるというふうに考えております。その進捗状況につきまして、それを点検していくのが私ども郵政民営化委員会の役割であると認識いたしております。

○記者 建前上にも新規業務を認可するに当たって、ある程度、民営化の進展について評価するものがないとなかなか難しいと思うのですけれども、現状、その評価というものはどうでしょうか。

○岩田委員長 私が郵政民営化委員会の委員長になりましたから4年余りになるかと思うのですが、その間に何か変化があったかということ、かんぽ生命につきまして、これはアフラック生命保険会社に対する出資という形でありましたけれども、そのときにかんぽ生命の株式の売却ということを、そこについては進捗があったというふうに認識いたしております。

もう一つ、最近の事例で申し上げますと、次期中期経営計画の基本的な考え方を増田社長が御説明になりまして、その際に次期中期経営計画、ですから、今度は5年ということ

になりますが、売却が50%以上になるように期限を計画内ということをはっきりコミットされたのはこういう民営化のプロセスにおいては一つのプログレスだったのではないかと私は考えております。

○記者 ゆうちょ銀行に対しては、この4年間で進展は見られませんが、中期経営計画の中で将来に対する期待が、ある程度、見て取れる。そういう理解でよろしかったでしょうか。

○岩田委員長 そう思います。期限を切られたのは初めてだと思います。

○記者 分かりました。

すみません。最後に1個だけ、岩田委員長は12月の総務省の審議会で、シンガポール・ポストが民営化で銀行事業を売却して、その後に銀行免許を取得し直したりとか、そういった例を挙げて、日本郵政も郵便、物流、金融分野のプラットフォームとしてのビジネスモデルを展開すべきという御説明があったと思うのですけれども、これは日本郵政が金融二社の株を焦って売却すべきではないという意味なのか、それとも、株の早期100%売却を前提に、資本関係がなくなっても金融二社と日本郵便で一体のビジネスモデルを構築していくべきという御意見なのか。ここだけ確認したいのです。

○岩田委員長 今、おっしゃられた後者のほうが私が申し上げたかったことであります。つまり、株式の100%売却についてはあくまで、最初に申し上げましたが、郵政民営化法第7条第2項で、その全部を処分することを目指して、できるだけ早期に処分する。これには間違いがない。これには変わりがないと私は思っております。

ただし、シンガポール・ポストの場合は100%売却した上に、ゆうちょ銀行をシンガポール開発銀行にさらに売却してしまったのです。つまり、ほかの金融機関に売ってしまったわけです。ですから、金融二社の株を100%、日本郵政が売ることの、さらにその次のステップをシンガポール・ポストは踏んでしまった。そのため、シンガポール・ポストとシンガポールゆうちょが何のつながりもなくなってしまった。

これは私、今の経営環境といいますか、今のような、言ってみますと、GAFAの時代といいますか、Amazonにしてもアリババにしても、もともとはEコマースなのですが、金融サービスの分野、特にアリババの場合にはいろいろな決裁だけではなくに、融資も始め、様々な保険もMMFも提供する。こういう多様なビジネスを展開しております、日本郵政グループはそういうところと闘って生き延びないといけないわけです。

そのときに、完全に100%売るだけではなくに、さらにほかのどこかに売却してしまうということは、今のビジネス環境を考えますと、日本郵政グループが今後生きていこうと思えば何らかのつながりを持ち続けることが望ましいのではないかというつもりでシンガポール・ポストの例を挙げたわけでありまして。

このことは、実は中期経営計画に密接に関連しております、私が次期中期経営計画に期待するのは、民営化で金融二社の株を100%売却したときに、そして、政府も3分の1を残して売却したときに、日本郵政グループ全体としてどのような戦略を持っていくのか。

これは持っていないとすると、ビジネス全体がたちまち崩壊してしまうと私は思っております。

したがって、私が中期経営計画で望ましいと思うのは、郵便局というインフラは既に共有しているわけです。さらに、インターネットの世界ではプラットフォーム企業としてグループが生き延びていく。ですから、これは送金とか、あるいは物流、郵便ということを中心にしたプラットフォームとして、しかしながら、これはデータも共通にして、バーチャルな世界、インターネットの世界でもインフラを共有しながら、そして、グループとしての共通戦略。それでもって次期の中期経営計画を考えていくことが私は極めて重要なことであると思っています。

その意味で、次期の中期経営計画に私はとても期待しております。そうした、ある意味で、これまでさんざん、ビジネスモデルはどこにあるのだと言われて、答えがすぐ出てこない。それはきちんとした答えを次期中期経営計画の中でしっかり述べていただきたいと私は思っております。

以上です。

○記者 今の質疑の中で、重箱の隅をつつくようで恐縮なのですが、委員長は5割以上とおっしゃったのですが、増田さんはたしか5割程度とおっしゃっていたと思うのですけれども、岩田さんの受け止めとしては5割以上ということなのでしょうか。

○岩田委員長 そうだと思います。

○記者 ちょっと外れて申し訳ないのですが、口座貸越サービスとフラット35というものは全く別のサービスとして、より郵便局と深く関わっているというところで口座貸越サービスについての意義みたいなものは、岩田委員長はどういうふうにお考えでいらっしゃるかというのをお聞かせください。

○岩田委員長 私、今回、口座貸越とフラット35はやはり共通する部分があると思っております。それはどういうことかということ、口座貸越サービスをして、それがお金が戻ってこないというリスク、つまり信用リスクの問題があるわけです。それから、フラット35も住宅ローンの、これは直接に取り扱う。単なる媒介ではない。媒介だと、スルガ銀行が信用リスクのところを審査したり、あるいはそれを管理するということになりますが、直接の取扱いということなので、信用リスクというものもこれはゆうちょのほうも考えていかなければいけない。こういうところが新しいところで、そういったことについてゆうちょ銀行のほうで十分な体制でしっかり臨んでいただきたいと思っています。

私、こういう信用コストの正確な推定にはデータが必要なのです。データについて言うと、日本郵政グループとしては実に様々なデータをデータベースとして持っておられるのです。ところが、活用というものは全くなされていない。これは大変残念だと思っております。共通なデータベースを、もちろん、これは個人のプライバシーを侵害しない、あるいは個人のしっかりとした了解を得た上でということになりますが、これを有効に活用していく。そういうことを足がかりにして、さらに新たなビジネスを開拓する。そのことが、

実はデジタル化というものはもちろん、情報通信ですから、データを巧みに活用するのが一つの大きな柱になるわけでありましてけれども、今回のゆうちょの新規業務はそういう分野に新たに一步を踏み出されたかなと思っております。

ただ、踏み出された以上、ぜひ、データビジネスと言う方がおられますが、例えばアリババの場合には、こういう集まったデータ決済、Eコマースで出てきたデータを分析して、そこで技術料として、ほかの銀行にその技術を提供して、それで実は収入をたくさん得ているということがございます。ですので、そういったこともしっかりと視野に入れてデジタル化を推進していただきたいと思っております。

○司会 そのほかの方で御質問のある方はお願いいたします。

もし御質問がないようでしたら、これで岩田委員長の会見を終了いたしたいと思えます。

○岩田委員長 どうもありがとうございます。

以上