

郵政民営化委員会（第236回）議事録

日 時：令和3年10月13日（水）15：27～17：05

開催方法：Web会議

出席者：山内委員長、関口委員長代理、青野委員、佐藤委員、関委員
金融庁 児玉企画市場局総務課銀行法制管理官
総務省 井上情報流通行政局郵政行政部貯金保険課課長補佐
日本郵政株式会社 谷垣専務執行役
日本郵便株式会社 立林専務執行役員
株式会社かんぽ生命保険 久米常務執行役

○山内委員長 それでは、若干早めですけれども、ただいまから「郵政民営化委員会（第236回）」をウェブ会議で開催したいと思います。

本日は、委員5名中5名の御出席をいただいておりますので、定足数を満たしているということでもあります。

それでは、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。

まず、最初に「株式会社かんぽ生命保険の新規業務に関する届出制の運用に係る郵政民営化委員会の方針（案）について」、これは事務局において意見募集を行っていただきました。その結果を事務局から御紹介いただきます。さらに、意見募集の結果のほかに、これまでの委員会においてヒアリング、論点整理を行いました。そういった議論を重ねてきた結果を踏まえまして、方針（案）を取りまとめていただいております。これも続けて事務局から御説明願いたいと思います。

それでは、どうぞよろしく願いいたします。

○西岡次長 承知いたしました。

事務局の西岡でございます。

まずは、お手元の資料236-1-1「株式会社かんぽ生命保険の新規業務に関する届出制の運用に係る郵政民営化委員会の方針案に対する意見募集の結果」を御覧ください。

かんぽ生命保険の新規業務に関する届出制の運用に係る郵政民営化委員会の方針（案）につきまして、今年8月25日から9月14日までの間、意見募集を行いました。その結果、1枚目でございますように、団体から8件、個人から6件の御意見をいただきました。法人につきましては、前回9月6日の委員会におきまして意見陳述を行いました5団体と、それ以外に3団体から意見が提出されております。したがって、本日は新しい3団体からの御意見を簡単に御紹介しようかと思っております。

まず、上から全国銀行協会でございますけれども、ページをおめくりいただきまして、3枚物になっておりますが、右下に通しのページがございまして、3ページの真ん中辺りでございますけれども、「加えて」から始まる段落でございます。全国銀行協会様の御意見として、「『外部からの意見聴取』については、適正な競争関係に与える影響を判断す

るうえでは当事者の受け止めが何より重要であることから、可能な限り他の金融機関等が意見を述べる機会を確保していただきたい」といった意見がございました。

それから、全国信用金庫協会からは、先ほどと同様に右下の通しページの5ページを御覧いただきまして、下のほうに2つ四角囲みがある、その下のほうです。その1つ目の矢羽でございますけれども、「新規業務の届出があった場合、郵政民営化委員会が『調査審議』等について、その実施要否を判断することとし、これまでの認可制と比べてプロセスを簡素化するものとなっているが、改正郵政民営化法及び同法の附帯決議の趣旨を踏まえ、適切な判断を行っていただきたい」といった御意見がございました。

さらに、在日米国商工会議所でございます。6ページから始まるものの通しページの7ページでございますけれども、下のほうの「今回」で始まる段落の2行目の右のほうでございますが、「郵政民営化委員会におかれましては、同業他社への影響も考慮し、調査審議や外部からの意見聴取などの必要性を判断されることを期待します」といった意見がございました。

それに加えて、先ほど申し上げた9月6日に意見陳述をされた5団体からの意見もございます。そちらについては省略いたします。

個人の方から提出された御意見が6件ございました。これは最後のページ、通しページの27ページに記載のとおりでございます。

引き続きまして、資料236-1-2を御覧いただければと思います。こちらは方針（案）でございます。今、簡単に御説明いたしましたパブリックコメントの結果、それから9月6日の5団体による意見陳述やヒアリングの内容、これまでの委員会での御議論、御審議を踏まえた方針（案）でございます。内容としましては、8月23日の第234回委員会に提出させていただきました方針（案）と内容は同じであります。

意見陳述やパブリックコメントの御意見との関係で少しだけ申し上げますと、意見陳述等では、先ほど御紹介したところでございますけれども、原則、意見聴取は広く行っていただきたいといった御意見、それから、新規業務の取扱いによる競争関係への影響の有無、度合い、内容等を判断するのに必要な期間は設けていただきたいといった御意見がございました。これに対しまして、方針（案）の中では、3枚目の「4 新規業務に関する調査審議の方針」にございますように、届出のあったかんぽ生命の行う新規業務につきましては、必要な場合に調査審議や意見聴取を行うということにしております。また、意見聴取を行う場合には、一定期間を設けた上で委員会での意見聴取を行うことを想定しております。

また、意見聴取やパブリックコメントの中では、新規業務等の取扱いに当たっては、委員会において改正郵政民営化法、同法の附帯決議の趣旨を踏まえて、民間会社との適正な競争関係、適切な態勢整備の状況等、実効性のある評価、検証等がなされることを期待するといった御意見もございました。これにつきましては、先ほど御覧いただきました方針（案）の4では、「当委員会は、届出を受けた行政当局から通知があり次第、速やかに調

査審議の必要性を判断する」とされておりまして、実際に通知されました届出の中身を御覧いただきまして、必要な場合に調査審議を行っていただくという方針案としております。また、調査審議を行う場合には、適正な競争関係の確保、役務の適切な提供に係る配慮義務について検証を行うといった方針（案）とさせていただいているところでございます。

以上、簡単ではございますが、方針（案）の内容を御説明させていただきました。御審議のほど、よろしくお願ひいたします。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

これにつきましては、事務局から御説明があったとおりでございますので、方針（案）ということですから、それぞれの皆さんの御意見を聞きたいと思ひます。

一問一答の形で、御質問があった場合は事務局のほうから回答をお願ひしたいと思ひます。

それでは、順番で大変恐縮ですけれども、まずは青野委員から、このパブコメの内容と方針（案）について、御意見、御質問があれば御発言願ひたいと思ひますが、いかがでございましょうか。

○青野委員 特に追加しての意見はございません。パブコメを拝読しましたけれども、現時点で何か性急に方針を変更する必要は感じませんので、また進めながら、必要に応じて見直していけばよいかと思ひます。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

事務局、よろしいですか。

○西岡次長 承知しました。

○山内委員長 続いて佐藤委員、御発言ください。

○佐藤委員 私も特にないのですけれども、調査審議が必要な場合は、期間を短縮して、適正な競争関係の確保に努めたいと思ひます。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

特に事務局の回答はよろしいかと思ひます。

それでは、関委員、どうぞ御発言ください。

○関委員 先ほどの追加のパブリックコメント、それと前回説明いただきましたパブリックコメントを十分に踏まえて、事務局のほうで意見をまとめていただいたので、内容に関してはこのとおりでいいかと思ひます。

あわせて、この委員会が必要に応じて適切な意見を述べる機会、もしくは情報を得る機会も一緒に担保されていると書かれておりますので、この内容でよろしいかと思ひています。

以上になります。

○山内委員長 関委員への御回答は、特に事務局から必要ないと思ひますので、続いて関

口委員、御発言ください。

○関口委員 事務局が提出されている方針（案）に沿った運用をするということに私も賛成でございます。

何よりも、今までの認可制から届出制に移行するという趣旨を最大限尊重することと、何か委員会として問題を認識した場合には、迅速にそれに対応して、慎重な審議をするという体制でよろしいかと存じます。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

これも事務局からの回答は特に必要ないと思います。

ほかに追加的な御意見、御発言はございますでしょうか。よろしゅうございますか。

ありがとうございます。

この方針（案）の方向性を決めてから、ヒアリング、パブコメという中で、事務局のほうで適切に対応して、この方針（案）をまとめられたと考えておりますので、私も皆さんと同様、この方向でと考えております。

委員の皆さんは特に大きな反対もなかったと思料いたしますので、本方針（案）を委員会の正式な方針として決定したいと存じますが、よろしゅうございますでしょうか。

（「異議なし」と声あり）

○山内委員長 ありがとうございます。それでは、そのように決定することといたします。

最初の議題はこれで終了ということでございまして、次の議題に入りますが、その前に、日本郵政の方にウェブ会議に入室をしていただきますので、このまま少々お待ちいただければと思います。

（日本郵政株式会社入室）

○山内委員長 それでは、次に「新しいかんぽ営業体制の構築」について、かんぽ生命保険の久米常務執行役員及び日本郵便の立林専務執行役員から、全体で10分程度で御説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○久米常務執行役員 それでは、「新しいかんぽ営業体制の構築」につきまして、かんぽ生命の久米のほうから資料に沿って説明をさせていただきます。よろしく願いします。

資料の1ページ、「新しいかんぽ営業体制の構築」として、2022年、来年の4月から、お客様の多様な保障ニーズに対応した保険サービスを提供していくため、専門性と幅広さを兼ね備えた新しいかんぽ営業体制を構築し、グループ一体での総合的なコンサルティングサービスを実現したいと考えています。

この資料の右側にありますけれども、そのためのポイントが3つあります。

1つ目が「コンサルタントの保険専業での活動」、2つ目が「お客さま担当制の導入」、3つ目が「活動拠点の集約」、この3つをポイントとしまして、これらのポイントに沿って、次のページから説明をさせていただきます。

2ページですが、「コンサルタントの保険専業での活動」ということで、生命保険に対

するお客様ニーズが多様化しているということで、生命保険のアフターフォローや保障の提案のようなことをしていくコンサルタントの皆さんに専門性を高めていただく、またきめ細かな対応をしていく、このようなことがこれから必要になっていくこととなります。そのためには、コンサルタントは生命保険のアフターフォローと保障の提案に専念するという体制にしていきたいと思っています。

コンサルタントには、かんぽ生命へ兼務出向してもらって、かんぽ生命が直接責任を持ってマネジメントしていく体制を整備していきます。

コンサルタントがお客様から貯金の業務、投資信託というような生命保険以外の商品ニーズの問い合わせをされたり、ニーズを把握されたりした場合には、窓口の社員に取り次ぐということを行って、お客様に対してはグループ全体で総合的なコンサルティングサービスを実現していきたいと考えています。

なお、生命保険も含むのですけれども、各金融商品のアフターフォローや販売は窓口において対応していくこととして、今後は窓口が幅広い金融商品を御提案する役割を担っていくこととなります。そのために、窓口の社員の皆さんにも知識、スキルを付与する社員育成についてはしっかりと取り組んでいきたいと考えています。

3 ページを御覧いただきたいと思います。「お客さま担当制の導入」です。お客様と長期継続的な信頼関係の構築を目的としまして、お客様担当制を導入したいと考えています。

制度の概要ですけれども、コンサルタントに対しては、担当地域及び担当の契約者、今、御契約していただいているお客様を指定して、担当者から定期的なアフターフォローを実施することにします。なお、窓口サービス地域等につきましては、郵便局の窓口では郵便局単位に担当の契約者を指定して行って、定期的なアフターフォローを実施していくというようにして行って、コンサルタントと窓口がしっかりとお客様にアフターフォローをしていく、このような取組をしていきます。

なお、保険金の請求や各種手続きにつきましては、引き続き、全国のどこの郵便局でもお手続きが可能ということです。ここには変更はありません。

この効果としまして、お客様は担当者や担当の郵便局から定期的なアフターフォローや情報を受けられることや、お客様の状況とかニーズを的確に把握している担当者にいつでも相談ができたりとか、あるいはいろいろな情報提供ももらえるということで、安心して契約を継続したり、保障充実の提案を受けることができることとなりますので、満足度は向上していくと考えています。

社員にとりましては、お客様と定期的に接することから、お客様に必要なサービスの提供、保障の御提案が可能になるということ。それと、地域、お客様を指定することで、効率的な活動が可能になって、アフターフォローも漏れなくできると考えています。

4 ページが「活動拠点の集約」になります。生命保険に特化した活動のサポート、きめ細かなマネジメントがしっかりできるように、活動の拠点を全国623拠点に集約します。これにより、生命保険のことに精通した専担の部長を配置することができるということで、

マネジメントの強化とか教育の充実を図って、お客様サービスを向上させていきたいと考えています。

また、この集約につきましては、2022年4月に集中的にというのは難しいですので、2022年1月から段階的に実施していくことにします。

なお、活動拠点の集約につきましては、コンサルタントの活動拠点を集約するということですので、全国の郵便局数とか郵便局での取扱業務には変更がありません。一部コンサルタントが不在になる地域もありますが、その地域は窓口サービス地域として、その地域の郵便局の窓口社員がしっかりとアフターフォローを実施していく。このように取り組むということと考えております。

私からの説明は以上になります。よろしく申し上げます。

○山内委員長 それでは、質疑応答に移りたいと思います。

以上の説明について、御意見、御質問がありましたら御発言願いたいと思います。

これも、御意見、御質問は各委員それぞれに行っていただいて、それぞれに御対応いただくという形にしたいと思います。

それでは、大変恐縮ですが、これも青野委員からお願いしたいと思います。よろしくお願ひいたします。

○青野委員 青野です。よろしく申し上げます。

最後の拠点の集約のところについての質問になります。623に絞るということなのですが、これはもともとは幾つあったのかということが1つ。もう一つ、どういう観点で絞ったのかということをお説明いただけますでしょうか。

○久米常務執行役 ありがとうございます。

元の拠点数ですけれども、約2,000となります。それを623拠点に集約させていただくということです。

これにつきましては、ある一定の距離とか現在御加入のお客様の数を基準ということで、そのほか、集約拠点に集約する人数が入れるかどうかというようなところもありますけれども、基本的には距離とお客様の数というものを基準に決めていったこととなります。

○青野委員 認識しました。ありがとうございます。

これは別の情報共有なのですが、私たちもソフトウェア企業で、いわゆる営業がいて、詳しいコンサル、私たちの場合はSEという言い方をするのですけれども、営業がいて、SEがいるという形になります。コロナですから、お客さんの現場に行くのはできるだけ減らそうということで、SEは拠点体制をやめたということが今年起きました。なので、基本的にSEも遠隔でいく。システムがクラウドにありますから、別にお客様と離れていても、システムを触ってあげることもできるわけです。なので、ぜひITをうまく使いながら、上手に拠点を集約されていくといいのかなと、聞いていて思いました。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございました。

日本郵便あるいはかんぽ生命のほうから何かありますか。

○久米常務執行役 ありがとうございます。

これから営業の体制とかも、おっしゃっていただいているようなことも踏まえた上でいろいろと検討する余地はあるかなと思っていますので、ありがとうございます。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

続きまして、佐藤委員に御発言願いたいと思います。よろしくお願ひいたします。

○佐藤委員 特に質問はないのですが、コメントというか感想としては、新しいかんぽ営業体制の構築として、最後のページのマネジメントの強化と教育の充実、専担部長の配置が柱になると思うのですが、生保とかかんぽとかそういうものに入っているお客様の立場からすると、たくさん商品知識のある人がコンサルタントでついてくれると入りたくなるというか、安心して保険に入ることができるので、すごく重要なことだと思います。

以上です。コメントだけです。

○山内委員長 ありがとうございます。

かんぽ生命、日本郵便のほうから何かありますか。

○久米常務執行役 ありがとうございます。

お客様に安心していただけるサービスの向上をこれからも進めていきたいと思っていますので、よろしくお願ひします。ありがとうございます。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

続いて、関委員に御発言願いたいと思います。よろしくお願ひいたします。

○関委員 どうぞよろしくお願ひいたします。

まず、コンサルタントさんなのですが、これはもともとかんぽ生命の社員さんがコンサルタントという役割の名前に変更されるのか、生命保険が分かるようなファイナンシャルプランナーさんみたいな方がプロでいらっしゃるようなのですが、そういう方を新たに雇われるのでしょうか。まず最初の質問です。

○山内委員長 いかがでしょうか。

○久米常務執行役 ありがとうございます。

コンサルタントは、現在、日本郵便の社員として、コンサルタントとしてかんぽ生命の商品、そのほかの金融商品をお客様に提供あるいはアフターフォローしている社員を今度、兼務出向でかんぽ生命のほうに異動してもらう。そういう体制でいきたいと思っています。

○関委員 ありがとうございます。

2つ目は、お客様担当制をつけてくださるということなのですが、これは同じように日本郵便の職員さんがつくということでしょうか。

○久米常務執行役 はい。日本郵便から兼務出向してくるコンサルタントがお客様を担当制で、それぞれのお客様を担当するということになります。

○関委員 分かりました。そうすると、コンサルタントさんとお客様担当はイコールなのですね。同じ人ということなのですね。

○久米常務執行役　そうです。

○関委員　分かりました。それと、コンサルタントさんは今、何人を予定されているのでしょうか。拠点を623に絞られるのですが、実際上は何人のカバー力があるのかをまずお聞かせください。

○久米常務執行役　今、想定の人数は1万2000人ほどのコンサルタントがかんぽ生命に兼務出向してくるということになります。

○関委員　分かりました。大分イメージがついてまいりました。

　今、かんぽ生命さんの契約数は何件あるのでしょうか。逆に言うと、顧客は延べ人数で何人を抱えていらっしゃるんですか。私はかんぽ生命の契約に4件ぐらい入っているのです。なので、いわゆる1人ずつだと何人いらっしゃるのでしょうか。

○久米常務執行役　約2000万人おられるのですけれども、契約者の数でいくと1600万人ほどです。その方の中で、今回コンサルタントが担当するお客様と、引き続き窓口の郵便局で担当するお客様がおられます。

ただ、スタートのときはそれぞれの拠点によって1人が受け持つお客様の数にはアンバランスがありますので、ここをこの後、平均化していくといいますか、社員の配置も含めて取り組んでいきたいと思っています。

○関委員　分かりました。ありがとうございます。

　私も会社を経営しているときに、概念としてはいいのですが、こういうディテールでいくと、この数字で言うと、1か月、2か月、3か月ぐらいでもなかなか1周できないぐらいだろうと思いますので、そういった意味では、体制としては専門のコンサルタントさんがまさにお客様のニーズに合わせてついてくださるということはずごくいい体制だと思います。

　一方で、質は分かりましたが量の部分でもうちょっとコンサルタントさんの数が必要かもしれませんので、その辺の人材育成と強化みたいなものをまた御検討いただければと思います。

　あわせて、日本郵便の郵便窓口のほうでもしっかりとかんぽ生命さんの商品手続、商品説明が必要になってまいりますので、2ページにありますように、知識、スキルの強化をできるだけしていただければと思っています。これは質問ではなくて提案になります。意見です。

　最後にもう一つ、青野さんが言われたように、かんぽ生命さんもある意味では若い方にお客さんになってもらいたいということを何度かおっしゃっていましたので、そういう意味では、ホームページでいろいろな商品を選びやすくする、もしくは自分が何歳で、こういうニーズをやりたいとしたら、1か月幾らぐらいの生命保険を払えばいいのかみたいなシミュレーションと、Q&AのようなDXを使っていたいただいたホームページの強化も、人員体制だけではなくて情報としてしっかりとお届けできる窓口として、もう少しデジタル情報、ホームページを御活用いただければと思っています。

今回の資料では、実を言うとそこが全く抜けていらっしゃるように思います。人材だけではなくて、DBとかAIを使った、若い方は人に聞くより検索をしたり自分でシミュレーションしたり調べていくほうが割と親しいというのでしょうか、商品に結びつきやすいのではないかと思いますので、こういう体制の中にそういった情報とか、DBを使うとか、先ほど言ったAIを使っていくのかみたいなものも一緒に入れていただくといいかなと思います。これについては御意見をお伺いしたいと思います。

○山内委員長 いかがでしょうか。

○久米常務執行役 ありがとうございます。

現在、郵政グループ全体でもそうなのですけれども、DXを活用したCXの向上ということを中心に取組を進めていっています。また今後いろいろお知らせできるようなものも出てくるかと思っていますので、取組としては会社も認識をして進めていっているということで、よろしくお願ひします。

○立林専務執行役員 日本郵便の立林でございます。

今、委員からございました日本郵便の窓口にならっしゃるお客様についても、同じような寄り添った活動が必要ではないかということにつきましては、全くそのとおりでございます。確かに今回の新しい体制というのは、かんぽのコンサルタントの方々に対して専門性を高めるというところを意図はしているわけなのですけれども、一方で、郵便局の窓口にお越しになって、そのつながりの中で、かんぽだけではなく様々な保険、金融商品を御案内するというのも日本郵政グループの一つの大きな特徴でございますので、こういったところでのお客様の信頼をこれからも大切にしていくために、それができるような形で、社員の研修等につきましても今まで以上に取組んでまいりたいと思います。ありがとうございます。

○関委員 最後に1つだけ、すごく単純な質問を聞きたいのですが、先ほどのコンサルタントさんも含めて、日本郵便の職員さんが兼務でコンサルタントにならっしゃるのですが、かんぽ生命の本体には営業職員はいらっしゃるのでしょうか。

○久米常務執行役 久米です。

かんぽ生命の中にも、各支店に法人営業を担当する法人営業部がありますので、その社員はいます。

今まで一般のお客様のところに行く社員はかんぽ生命の中ではないなくて、日本郵便のコンサルタントの皆さんにそれを担っていただいていたということになります。

○関委員 そうだとすると、兼務発令をするにしても、実際の元の社員さんが全員日本郵便の職員さんでいらっしゃるので、指揮命令系統というのは結構難しいと思うのです。人様の社員さんを教育されて、しっかり他社の商品を売っていただくという形になりますので、その辺を本当にしっかりとかんぽ生命さんのほうは日本郵便さんと連携されまして、マネジメントと監査と言うと変なのですけれども、先ほど来言っているように、自社の職員ではない方への指示出し、それと前回のように不正があったか、ないかも含めて、一定

のウォッチングをするというのは難しい、デリケートな問題だろうと思うのです。なので、しっかりと両社がいい商品をつくるだけではなくて、いい形で売っていただけるような人材のマネジメントのやり方をしっかりとさせていただきたいなと思いました。

この辺についても御意見をいただければと思います。

○久米常務執行役 ありがとうございます。

今度、兼務出向していただくコンサルタントの皆さん、その後方支援をしていただく内部社員の皆さんもいるのですけれども、その人たちについては、かんぽ生命の兼務出向ではありますが、就業規則やいろいろなかんぽ生命の仕組みの中で働いていただくということで、支店の中の組織として勤務をしていただくことになりますので、かんぽ生命全体として、その人たちに対するマネジメントとか、様々な支援とか、そういうものをしっかりと行っていく。そういう体制も整えて行っていきたいと考えていますので、よろしく願います。

○関委員 出向なのであって、いわゆる派遣ではないのですよね。

○久米常務執行役 出向です。

○関委員 ですから、元が違う会社ですので、その辺は本当にしっかりとマネジメントをいただきたいと思います。これは質問ではなくて意見になります。

以上です。

委員長、ありがとうございました。

○久米常務執行役 ありがとうございます。

しっかりと一緒になって働いていけるということを考えていまして、今、出向いただくコンサルタントの皆さんにも定期的にミーティングをしたり、フロントラインミーティングということで、役員も入り、各支店長等も含めていろいろと意見交換をしたりということもしています。私たちかんぽ生命と日本郵便の皆さんと一緒に進めていっているということですので、今後も一体となって、いろいろな取組を進めていきたいと思っていますので、よろしくお願いします。

○関委員 ありがとうございました。

○山内委員長 どうもありがとうございました。続いて関口委員、どうぞ御発言ください。

○関口委員 関口でございます。

今回の改革によって、コンサルタントが顧客との長期継続的な信頼関係を構築していくという試みは、前向きで非常によろしい取組だと思っています。最も優先すべきは顧客満足度の最大化だと思うのです。ただ、その裏側で、コンサルタントの評価の問題は、顧客を固定化していけばいくほど出会いの偶然が左右するところも出てきますので、そこをどのように公平にやるかという工夫はこれから必要になってくると思いますし、一方で、長期継続的な信頼関係を構築するという点では、一定の期間、お客様に張りつかなければいけないということが必要になるわけですけれども、それがあまりにも長きに失すると、今度は慣れ合いの問題が出てくるということで、ほかのサービス産業でもローテーションの

問題はなかなか悩ましいものだと思います。今回の取組について、キャリアアップの都度、人が移っていくということはお伺いしているのですが、外部の方たち向けにもそのような慣れ合い防止の施策は事前にしっかりと取ってあるということも含めてアピールしていくことも必要かなと感じました。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

どうぞ。

○久米常務執行役 ありがとうございます。

コンサルタントの評価につきましても、しっかりとした評価基準も含めて行っていきたいと思いますし、コンサルタントの皆さんとマネジャーとの対話とか、そういうものもしっかりして、それぞれが成長できるような体制も取っていきたくと思っています。

あと、ローテーションの関係とかにつきましては、社員の育成に沿った転勤の機会というものについては当然行っていきますけれども、期間を決めてというわけではないですが、そのような異動の機会とかもつくっていきたくと思っています。

あと、おっしゃっていただいたように、他社でもいろいろな取組をされていると思いますが、そのような情報もしっかりと取り入れて、当社でも職場を一定期間離れる施策を行っていたりとか、あるいはいろいろなチェック体制のようなものも取っていますので、そのようなものをしっかりと機能させるようなこともしていきながら、おっしゃっていただいているようなところで対応していきたくと思っていますので、よろしくお願ひします。

○関口委員 こちらこそ、よろしくお願ひします。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

私からも若干コメントさせていただこうと思うのですが、今回の営業体制の重要な点はフォローアップのところかと思っています。かんぼ生命はああいったことがあったわけで、社会的信用あるいはお客さんの信用を回復するのは並大抵のことではないと思いますけれども、こうやって寄り添うとかフォローアップするという中で、そういったものを時間をかけてつくり上げていただきたいと思います。

以前、私は改革委員会をやっていましたけれども、あのときに申し上げたように、信頼の再構築というのはなかなか難しいと思います。そのときに申し上げただけけれども、失敗と言っはなんですが、1つのことが全てについて及ぶということ。もしもそれを信頼回復ということになると、それを上回るような別の新しい大きな価値を提供しない限りは消えないと思っています。そういう意味では、先ほど関口さんがおっしゃった慣れ合いの問題があるかも分からないけれども、フォローアップしながら、寄り添って築き上げていくという姿勢を見せることはとても大事ではないかと思っています。

もう一つ、これも改革委員会をやっていたときに見学に行かせていただいた郵便局で、現場の方とヒアリングさせていただいたのだけれども、郵政民営化で会社が分かれていく

中で、郵便局において別会社との共存みたいところでコミュニケーション問題とか、いろいろな面で壁ができていくということをよく聞きました。今回、出向という形を取られるということですので、その辺は逆にうまくコミュニケーションを取りやすくなるような方向を探っていただきたいなと思っています。

私からは以上でございます。

何かコメントがありましたら、お願いいたします。

○久米常務執行役 ありがとうございます。

募集品質というのは営業をする中での基本になりますので、その度合いはしっかりと持っていきたいと思っていますが、それ以上に、お客様のことをどれだけ考えられるのか、お客様の満足をどれだけ考えられるのかということをしかりと意識した取組、これは営業だけではありませんが、そのようなことを会社全体でしていきたいなと思っています。

私たち保険会社の使命は、保険の力でお客様に対して貢献させていただくというのが使命になりますので、そういうことをしっかりと一人一人が認識できるように、これからも社員育成も含めてやっていきたいと思っています。

それと、郵便局の中でのコミュニケーションにつきましては、今後も社員同士がしっかりとコミュニケーションできるような進め方でやっていきたいと思っていますので、これもよろしくをお願いします。

○立林専務執行役員 営業や業務の関係につきましてはかんぼ生命さんのほうで集中的にということにはなりますが、日本郵便といたしましても、引き続き郵便局としての一体性を大切にしながら、先ほどおっしゃいましたように、信頼の再構築というところで頑張ってもらいたいと思っていますので、よろしくお申し上げます。

○山内委員長 ありがとうございます。

委員の方で追加的な御発言はございますか。

関委員、どうぞ。

○関委員 コンサルタントの皆さんというのは、今回のかんぼ生命の商品を営業する以外の仕事はお持ちなのでしょうか。

○久米常務執行役 コンサルタントは生命保険の業務に専念するということになりますので、今までゆうちょ銀行の商品や信託を扱っていただいていたけれども、そういう生命保険以外の商品については窓口の社員に取り次ぐということになります。

○関委員 そうだとすると、なぜ派遣というか出向なのでしょう。転籍をして、大変申し訳ないのだけれども、会社の運営で指揮命令系統が直轄でないとチェックできないし、評価できないのです。人様の社員を評価することはできないのですが、なぜそれを選ばれるのかというのが、会社を運営しているとちょっと不思議に思うのです。委員長が言われるように、信頼回復をしなくてはいけない。さらに専門性を高めなくてはいけないと言っているのに、かんぼ生命さんに専用の営業の方が法人以外にいらっやらないというのは今日逆にショックを受けたのですけれども、なぜそういう経営をされるのかという経営の

思想を教えていただいていた方がいいでしょうか。きっと青野さんも一緒なのではないかと思えます。

○青野委員 全く同じです。

○久米常務執行役 今回の兼務出向につきましては、先ほども言いましたように、就業規則とかいろいろなかんぽ生命の制度の中で働いていただくこととなります。ただ、日本郵便の社員の立場として、日本郵便で扱っている金融商品あるいは郵便の商品というようなものをお客様から照会を受けたりとか、逆にそういうもののニーズを把握したりとか、そういう場面がどうしても発生しますので、兼務という立場を残しているということになります。

○立林専務執行役員 日本郵便からの補足でございますけれども、申し上げておりますとおり、今回、兼務出向という形ではございますが、指揮命令系統はかんぽ生命さんのほうに基本的に全部移ります。これらの社員の評価というようなところもかんぽ生命のほうで評価をするという形になりますので、そういった意味では、透徹したところにはなるのだろうと思ってございます。

ただ、先ほどもございましたように、お客様にとってみると郵便局の社員というところがございまして、そういったところを踏まえまして兼務出向という形にさせていただいているというところで、営業や業務に関しましてかんぽ生命さんのほうで直接にマネジメントする。ですから、社員、コンサルタントについても、かんぽ生命のほうで様々な評価もし、また、研修もするというような形になっていくということでございます。

○関委員 お聞きしていると、主はかんぽ生命の商品をコンサルタントで、従として郵便局の金融商品も売られるとまさにおっしゃっているもので、そうだとすれば、逆の兼務なのだろうと思うのです。本籍をかんぽ生命に移されて日本郵便の事業を兼務されるというほうが、経営としてはスムーズにいくと思います。これは提案です。なぜかという、後ほど青野さんが代わってくださると思うのですけれども、やはり自社の社員でない絶対的に行くことを聞かないのです。日本人の働き方は、ロイヤリティーと言って、所属というのがある意味で忠誠心もどちらにつくかというのがあるのです。なので、大変申し訳ないのだけれども、以前の不正も含めてそこに原因があるのではないかと思うのです。私は委員として、その根本を解決していないように思います。今日の御意見を聞けば聞くほど、本籍をかんぽ生命に移される必要があると思います。

この後は青野さんにバトンタッチです。よろしく申し上げます。

○山内委員長 青野委員、いかがですか。

○青野委員 全く同じ感想でございます。関さんのおっしゃるとおりです。

さらに足しますと、今後、金融2社と日本郵便の資本関係がだんだん薄くなっていくことが将来的には決まっているわけです。ということであれば、なおさら転籍をやらないと、矛盾してくることになるだろうと思います。

今は人がいないから、取りあえず出向で出してというのは分かるのですけれども、その

先としては、転籍前提に専門知識を身につけていただいて、かんぽ生命のスペシャリストとしていくというのが分かりやすいというか、そうでないと、いろいろなところで矛盾をはらんできそうで、私の中では違和感がありました。今は出向だけれども、これからどうするのかというところが僕は聞いてみたいところです。

○山内委員長 いかがでしょうか。

○久米常務執行役 今回のコンサルタントにつきましては、かんぽ商品、アフラックのがん保険以外の金融商品は販売しません。おっしゃっていただいているように、ではなぜかんぽ生命ではないのかということになるのですけれども、それも先ほど説明させていただいた郵便局の商品の関係で、お客様から見たときに、やはり郵便局の社員ということもありますので、兼務ということで残しています。

これも先ほど日本郵便の立林専務のほうからありましたように、指揮命令とかそういうものについてはかんぽ生命がやるということになっていますし、組織もかんぽ生命の支店の中の一組織ということで、かんぽ生命として全て行っていますので、それぞれコンサルタントの皆さんの気持ちのところに入り込むといろいろあるかも分かりませんが、ここの指揮命令はしっかりやっていきたいと思っています。

それと、転籍については今後、転籍を希望しているコンサルタントの皆さんはかんぽ生命に転籍してもらうことにしていますので、転籍者も出てくるとしています。

○青野委員 逆に転籍しなかった場合は、何年で戻すという方針なのですか。

○久米常務執行役 社員の説明では今回の兼務出向は5年と言っています。ただ、5年後、日本郵便のほうでコンサルタントという職がなくなりますので、その後も出向を継続してもらうか、転籍か、どちらかとなります。

○青野委員 イメージとしては、5年行ってきなさい。そして、それから先もコンサルをしたいのであれば転籍してくださいと。それが嫌であれば、戻っておいでというメッセージだということですね。

○久米常務執行役 今後、今御説明している体制を5年以降も続けて兼務出向するか、転籍を選ぶか、どちらかということになります。

○山内委員長 いろいろと御意見いただきまして、時間の関係もあるので、今、関委員と青野委員からいただいた意見は非常に重要な意見だと思っていますし、日本郵政側もそれについては気づいていらっしゃるのではないかと感じて伺いました。それで今、最後におっしゃったような形のことなのかなと思いました。恐らくここですぐに転籍というのはなかなか難しいところもあり、それは会社の体質もあると思うのですが、そういう中で、今のお話だと将来的にかなりの部分が転籍になるようなことになっていくのかなと思うのです。ですから、それをああいふ表現をされたのかなと思っています。

いずれにしても、関委員と青野委員がおっしゃったような意見があるということを念頭に置いていただいて、これから経営をされるということが正しいのではないかと思いますので、そういった理解でよろしいでしょうか。

○久米常務執行役 ありがとうございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、新しいかんぼ営業体制の構築について、いろいろと意見が出ましたので、御参考にしていただくことにしたいと思います。

議事を進めさせていただきます。次の議事は「かんぼの宿の譲渡について」でございます。日本郵政の谷垣専務執行役から、これも10分程度で御説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○谷垣専務執行役 それでは、お手元の資料236-3に基づきまして、御説明を申し上げます。

まず、1ページ目を御覧いただきたいと思いますが、このたび当社が運営しておりますかんぼの宿のうち、32施設を事業譲渡することといたしました。現在営業中のかんぼの宿は33か所ございますけれども、このうち岐阜県にあるかんぼの宿恵那につきましては、恵那市のほうから買取りの協議の申入れがございましたので、今後、関係自治体と協議いたします。

御参考までに、そのほかの関係施設は4ページの「かんぼの宿等の概要」を御覧いただきたいと思いますが、ここでかんぼの宿等の施設数は全部で38か所と書いてございますが、このうちかんぼの宿は黒いマークの35か所ありますが、舞鶴と島原の2か所は休館中であり、もう建物もございませんので、営業を行っているのは33か所でございます。今回の譲渡の対象は、ここから恵那を除いた32か所でございます。

このほか、御参考までにかんぼの郷というものがありますが、これは運営を広島県の庄原市の第三セクターに委託しております。当社は不動産のみを所有しているという形態でございますけれども、年内をめどに市に売却する方向で協議中でございます。

その下、ラフレさいたまというのは、さいたま市の都市型ホテルでございますけれども、既に7月に民間事業者の有償譲渡いたしました。

その下の世田谷レクセンターと申しますのは、宿泊施設ではございませんので、現在スポーツ施設として運営を民間事業者に委託しているところでございます。

1ページ目に戻っていただきまして、譲渡先でございますけれども、かんぼの宿石和は、株式会社シャトレゼホールディングスという菓子事業を中心にワイナリーやリゾートホテル、旅館、ゴルフ場などを経営されている地元山梨県の会社でございます。かんぼの宿いわきは福島県でございますけれども、ゴルフ場や不動産産業等を営んでおられる茨城県の企業でございます株式会社ノザワールド、かんぼの宿日田は大分県のかんぼの宿でございますが、かんぼの宿の隣で不動産等を営んでおられる株式会社日田淡水魚センターに譲渡いたします。

そして、これら以外の29施設は、株式会社マイステイズ・ホテル・マネジメント及びYakushima特定目的会社に譲渡いたします。これらはいずれもアメリカのファンド、フォートレス・インベストメント・グループ・エルエルシーのグループ企業でありまして、近年のホテルチェーンでもよく見られますように、ホテル運営と不動産の所有を分けておられ

まして、かんぼの宿事業はホテル分野を行っている株式会社マイステイズ・ホテル・マネジメントに対しまして事業譲渡を行います。これは日本の会社でございます。こちらはホテル運営受託客室数で全国6位という実績を持つ会社でございます。ビジネスホテルのほか、温泉旅館やリゾートホテルの運営も受託されているところでございます。不動産につきましては、Yakushima特定目的会社に信託受益権化して、譲渡いたします。

「3. 譲渡実行日」でございますが、半年後でございます。来年4月1日に石和、いわき、日田の3施設、4月5日に上記以外の29施設を予定しているところでございます。

2ページ目は「譲渡にあたっての考え方」でございますが、まず、今回の譲渡に至った背景として2点挙げております。

1点目が、日本郵政グループのビジネスポートフォリオの転換と書いてございますけれども、当グループは大変厳しい経営環境にございまして、限られた経営資源をコアビジネスの充実強化、新規ビジネス等の推進に振り向けることで、ビジネスポートフォリオを転換することが必要不可欠となっているという背景がございまして。

2点目が、「かんぼの宿」事業の巨額赤字からの脱却でございます。かんぼの宿事業は、当社が2007年に民営化で承継しましたが、承継する前から恒常的な赤字体質にございまして、当社承継後、増収施策とコスト管理の徹底のほか、不採算施設については一部廃止をするなど経営改善に努めてまいりましたが、毎年、約30～50億円の赤字が継続しまして、昨年度、令和2年度は新型コロナウイルス感染症の拡大等によりまして、約113億円の赤字、経常損失を計上するに至りました。民営化以降、14年間ありますが、累積赤字は約650億円にも上るといった状況でございます。経営として、この赤字を放置することはできませんので、今般、当社としては本事業からの撤退を決断したものでございます。

3ページを御覧いただきたいと思っております。譲渡先選定に当たって重視したポイントは3つございます。

1点目が、譲渡後の宿泊事業の継続でございます。かんぼの宿は地域の集客拠点、雇用の場でもありますので、譲渡後も営業を継続していただくことが望ましいと考えております。そのため、今般、ファイナンシャルアドバイザーを通じて、全国の宿泊や不動産事業に実績のある事業者の方に広くお声がけをいたしました。また、譲渡後も営業を継続していただくため、施設の転売については一定期間の転売禁止を契約で設けさせていただいております。

2点目は、従業員の雇用確保でありまして、かんぼの宿で継続して雇用を希望する従業員につきましては、正規、非正規を問わず継続して雇用していただくことを譲渡の条件といたしました。

3点目は、譲渡価格でございます。譲渡価格の最大化を図り、結果として適切な価格での譲渡を行うという点でございます。本件は単なる不動産売却ではなく、事業譲渡でございますので、企画コンペ方式による入札を実施いたしました。価格につきましては、事業譲渡の市場価格の一つでございます不動産鑑定評価額を基準として判断することにしまし

たが、結果、32施設の譲渡価格は合計で約88億円となりまして、鑑定評価を上回る経済合理性のある価格となったと認識しているところでございます。

5ページ以降に、参考資料としてかんぼの宿のこれまでの経緯、その後、10月1日にリリースしましたプレス資料を添付しておりますので、後ほど御覧いただければと思います。

御説明は以上でございます。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、かんぼの宿の売却について、皆さんで御議論いただきたいと思います。

大変恐縮でございますが、これも青野委員から順に御発言して、御回答いただくという形にしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○青野委員 時間もありますので、特にございませぬ。お疲れさまでしたという感想です。

本当に不幸な過去があつての今ですけれども、従業員の方もいらっしゃるので、何とか着地のところをきれいに決められればと思います。引き続きよろしく願いいたします。

○谷垣専務執行役 ありがとうございます。

○山内委員長 佐藤委員、どうぞ御発言ください。

○佐藤委員 私も、かんぼの宿の売却については賛同いたします。

質問としては2点ありまして、1点目は、マイステイズ・ホテル・マネジメント及びYakushima特定目的会社というのは、いつ頃できた会社なのかという点を質問したいと思っております。

もう一点は、業務の譲渡も含めてということなので、引き続き勤めていきたい正社員の方などの雇用がどのくらい守られるのかということについてお尋ねしたいと思っております。

以上です。

○山内委員長 よろしく願いいたします。

○谷垣専務執行役 フォートレスというグループの同じ会社なので、マイステイズがホテルオペレーターで、Yakushimaが特定目的会社SPCとして信託受益権として不動産を受けて、それをグループ内で別途運用するということなのです。設立年月日は、Yakushimaのほうは2021年2月5日になってございます。

従業員は、先ほど申しましたように正規で約400人、非正規で約2,000人ぐらいが全国におりますけれども、現場の従業員については、希望する方は引き続き雇用するということで、約束をしていただいております。

○佐藤委員 承知しました。ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいですか。ありがとうございます。

それでは、関委員、どうぞ御発言ください。

○関委員 今回の御説明にありましたように、不動産売却ではなくて事業譲渡という手法だと聞きまして、受け取った側がいい提案ができるといいかなと思います。時期的には遅かったぐらいであろうと思いますので、次の経営者の方々にうまくリノベーションしていただければと思いました。

ありがとうございます。

○谷垣専務執行役 ありがとうございます。

まだ半年間の移行期間がございますので、その間によく調整をして、しっかり引渡しをしたいと思います。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、関口委員、どうぞ。

○関口委員 関口でございます。

5 ページにも書いてありますように、平成20年12月に一度はオリックス不動産と譲渡契約が結ばれて、その後、年をまたいで解約に至るといった案件を抱えて、そこから大分時間がたっているわけですが、この間の累積赤字の状況を考えると、宿の運営についてはあまり上手にできなかったのだなということは残念に感じますが、このような形で新たな譲渡先が見つけれられたということで、次の展開を新しい方に委ねるということだろうと思います。これで一区切りかなという気はいたしております。

以上です。

○谷垣専務執行役 ありがとうございます。

今年度も、新型コロナの関係もあって、大きな赤字が予想されますけれども、これで来年度からは赤字がなくなるということを企図して、今回の譲渡に踏み切ったということでございます。

宿泊事業はなかなか難しい事業でもございますし、当社はまだ法律で民業を圧迫してはいけないという配慮義務もありまして、この際、民間事業者のプロの方にやっていただくのがよろしいかなという決断でございます。ありがとうございます。

○山内委員長 よろしゅうございますか。ありがとうございます。

今回の案件は、本当によかった形で売却できたというのは皆さんおっしゃるとおりで、私もそう思うのですけれども、ただ、幾つか疑問といいますかコメントがあるわけですが、このコロナ禍で宿泊需要が落ち込む中で、しかも年間30～40億円、コロナで百数十億円の赤字を出す中で、よくこの額が出たなという感じを正直持つわけですし、逆にこれだけの額をもって非常にいい条件で売れたということで、これからの経営をちゃんとしていただけるかどうかということについて若干の不安を感じないことはないです。売ってしまうわけですから、日本郵政グループ側の責任ではないのですけれども、その辺はきちんと見ておいたほうがいくらか条件がよく売れたなという感じだと思います。

逆に言うと、今、コロナ禍で観光需要とか交通のほうもそうなのですけれども、非常に落ち込んでいる中で、回復したときにどこまで行くかというのは一つ大きなポイントでございます。通常、観光需要は元に戻るだろうと言われております。ただ、宿泊も移動もそうですけれども、ビジネス需要はなかなか元のように戻らないのではないかとされているのです。金融グループがこれだけの値段をつけたということは、観光については将来的にある程度見込めるということの証かなという気もしたわけでありまして、その点でも、い

ろいろ勉強になった案件だなと私自身は思っております。

私のほうはコメントだけです。ほかに御発言の御希望はございますか。

よろしければ、この件につきましては以上とさせていただきます。日本郵政の皆さん、どうもありがとうございました。

○谷垣専務執行役 ありがとうございました。

(日本郵政退室)

○山内委員長 今、日本郵政の方が退室したのですけれども、次の議題は「郵政民営化法第120条第1項第7号等の規定に基づく内閣府令・総務省令案について」、当委員会に意見の求めがございましたので、金融庁及び総務省から説明を受けまして、質疑応答したいと思っております。

金融庁、総務省の方にウェブ会議に入室していただいておりますので、少々お待ちいただけますでしょうか。

(金融庁、総務省入室)

○山内委員長 それでは、準備が整ったようでございますので、議事に入りたいと思っております。

先ほど申し上げた件につきまして、10分程度で金融庁、総務省のほうから御説明いただくということをお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○児玉銀行法制管理官 お願いいたします。

金融庁銀行法制管理官の児玉でございます。本日はよろしく願いいたします。

早速ではございますが、御説明をさせていただきます。

本件は、本年5月に成立いたしました銀行法等の一部改正に伴いまして、郵便貯金銀行及び郵便保険会社に係る移行期間中の業務の制限等に関する命令の一部を改正する必要が生じたため、郵政民営化法第123条第2号等の規定に基づきまして、郵政民営化委員会の御意見を伺うものでございます。

それでは、お手元に資料236-4-2「郵便貯金銀行及び郵便保険会社に係る移行期間中の業務の制限等に関する命令の一部改正について」という資料に沿って御説明をさせていただきます。

2ページをお願いいたします。本年5月に「新型コロナウイルス感染症等の影響による社会経済情勢の変化に対応して金融の機能の強化及び安定の確保を図るための銀行法等の一部を改正する法律」が成立いたしました。この改正法は、その柱の一つとしまして、銀行等の業務範囲規制の見直しを行ったものでございます。

具体的には、その下の①と②でございますけれども、まず①、銀行法及び保険業法の一部が改正され、銀行及び保険会社が、基準議決権数が銀行は5%、保険会社は10%とされてございます。これを超えてその議決権を保有・取得することができる「銀行業高度化等会社」及び「保険業高度化等会社」のうち一定のもの、「一定の高度化等会社」と言います。これについて、内閣総理大臣の認可、通常認可でございます。これは子会社を保有す

るときに必要とされる認可でございます。それを受けることで、子会社とすることが可能とされました。

②、また、郵政民営化法の一部が改正され、郵便貯金銀行及び郵便保険会社は、先ほど申しあげました「一定の高度化等会社」について、内閣総理大臣及び総務大臣の認可を受けて、子会社とすることが可能とされたところでございます。

ここで銀行法や保険業法の改正内容につきまして、補足をさせていただきたいと存じます。

資料236-4-3、参考資料をお願いいたします。1 ページ目でございますが、銀行等は、ポストコロナの日本経済の回復・再生を支える「要」として、重要な役割を果たすことが求められてございます。このため、社会経済において期待される役割を果たそうとする銀行等の取組みを後押しする観点などから、業務範囲規制や出資規制などを見直すことにしたものでございます。

2 ページ目をお願いいたします。業務範囲規制の見直しの内容になります。業務範囲規制の見直しとしまして、デジタル化や地方創生など持続可能な社会の構築に向けて、銀行の①子会社・兄弟会社、具体的には銀行業高度化等会社、②銀行本体、それぞれに業務を追加するなどの措置を講ずることとしてございます。

具体的に申し上げますと、まず、この銀行業高度化等会社について、これまでのデジタルに関する業務などに加えまして、地方創生などの持続可能な社会の構築に関する業務を営むことができることとされたほか、さらに銀行業高度化等会社のうちに「一定の高度化等会社」というカテゴリーを設け、これにつきましては、他業認可よりも緩和された通常の子会社・兄弟会社の認可を受けることで、子会社とすることが可能とされました。

その一定のものにつきましては、資料に記載をさせていただいておりますフィンテック会社や地域商社、登録型人材派遣業を行う会社など8類型を考えてございまして、銀行法施行規則や保険業法施行規則において規定することを予定してございます。

資料の下になります。また、銀行本体につきましても、銀行業の経営資源を活用して営むデジタル化や地方創生など、持続可能な社会の構築に資する業務を追加することとしてございます。

恐れ入ります。先ほどの資料にお戻りいただければと存じます。2 ページの○の3 つ目でございます。今般、委員会にお諮りいたします制限命令の改正案につきましては、これら法改正の内容を踏まえ、必要な規定の整備をさせていただくものでございます。具体的には、先ほど御説明いたしましたとおり、銀行業高度化等会社のうちに「一定の高度化等会社」というカテゴリーが新たに設けられることに伴いまして、この「一定の高度化等会社」が業務の変更を行った場合の届出規定を措置するほか、銀行業施行規則及び保険業法施行規則における届出規定の整備に伴うものなど、所要の整備を行うこととさせていただいております。

一番下でございますが、参考2に記載させていただきましたとおり、制限命令等の改正

案につきましては、8月6日から9月6日までの間、パブリックコメントに付しておりましたところ、今般お諮りいたします制限命令の改正案につきまして、意見、質問はございませんでした。

簡単ではございますが、私からの説明は以上でございます。よろしく願いいたします。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいま御説明をいただきました点について、これから皆さんに御意見をいただきたいと思っております。ちなみに、資料236-4-1が私宛てに金融庁、総務省から届いた意見照会についてのものであります。

これについては、お一方ずつというよりも御意見のある方だけの御発言でよろしいかと思っておりますので、どなたかいらっしゃれば御発言願いたいと思っておりますが、いかがでございましょうか。

青野委員、どうぞ。

○青野委員 それでは、意見をさせていただきたいと思っております。

まず、世の中の流れを共有したいと思っています。今、御存じのとおり、銀行、特に地方銀行はビジネス的に厳しくなっていて、お金を貸してももうからなくなっていて、時価総額などを見ましてもPBRで0.幾つみたいなのが当たり前になっていて、将来はないぞという評価を市場から受けています。

そんな中でデジタル化に取り組んでいる面白い銀行もありまして、一番有名なのは北國銀行さんという石川県の銀行で、今、頭取になられました杖村さんが10年以上かけてデジタルの会社に変えてきて、実は私たちのパートナーでもあります。私たちのクラウドサービスのキントーンを使って、地域の中小企業さんなどにDXを推進していくという、本当にやっていることは半分IT企業みたいなことなのですけれども、法令の範囲内でうまく工夫しながらされていますが、成功事例がいっぱい出てきています。例えば山中漆器の協同組合にクラウドのDXの基盤を入れて、漆器なんかでも、生地を作るところから、塗るところから、絵を描くところから、梱包して、発送してみたいな、上流から下流までいろいろな会社が連携しているわけです。そこにクラウドの基盤を入れることで、みんながかなり効率よく仕事ができるようになったみたいなのを北國銀行さんが主導されてやっているということが起きていて、これから銀行がデジタルで活躍する未来というのは、私の中ではあるぞと見えています。

その背景の一つは、クラウドというテクノロジーが昔ほどITの知識を必要としなくなりました。言い換えると、サーバーとかメモリーとかデータベースでSQLがとか、このようなことを知らなくてもシステムを構築できるようになった。だからこそ、業務をよく分かった銀行さんがお客さんのそばにいて、お金の相談に加えてITの相談も受けられるようになるというのが、銀行さんが生き残っていく一つの道なのかなと思って見えています。なので、今回の動きは大賛成ですし、もう一つ言わせていただくなれば、もっと踏み込んでもいいのではないかという気もいたします。

業務範囲の見直しの中でも、銀行本体は銀行業の経営資源を活用してということで、銀行業の範囲以外のところまでは踏み込みづらいという読み方もできるかと思えますので、さらにこの辺りを開放して、よりデジタルに事業ができるようにすることで、私は銀行自体ももっともうかるように再生できると思えますし、もっと言うと、地方の中小企業をはじめ多くのまだデジタル化が進んでいないところが救われるのではないかという期待感を持っております。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。賛成ということで、これ以上にもっと必要ではないかというくらいだということでございます。

ほかに御意見はございますか。関委員、どうぞ。

○関委員 御説明、ありがとうございます。

地方創生で、現場でいろいろな自治体様と事業をつくることを生業にしているのですが、その中で、今回の規制緩和は地元で非常にウエルカム、歓迎されています。実際、地方銀行の頭取等ともお会いすることが多いのですが、今まで銀行はある意味で企業評価をして融資をするということで、対岸の火事を外から見ているみたいな感じの方だったのですが、今回初めて御自身で会社をつくれることになったので、銀行マンが自分で一定程度企業を経営してみるということを経験されることは、先ほど青野委員が言われたように、本体の銀行業務にすごく好影響を与えると思います。経営者のマインド、あと、どこでお金が必要かということが意外なことに銀行の方が分かっていなかったのが、初期にお金が必要なのですが、その初期に銀行さんがお金を引き上げるパターンが多いのです。ですから、その辺のノウハウ、事業を経営してみる、会社を経営してみる、カンパニーを経営してみるということが、ある意味で地方銀行本体にいい影響を与える事業だと思います。

今回は郵政民営化なので、1つだけお聞きしたいのは、これはゆうちょ銀行様、かんぽ生命様にも規制緩和をされて、地域商社をつくるという権限が与えられたと取ってよろしい文面なのでしょうか。

○児玉銀行法制管理官 ありがとうございます。

今般の法改正につきましては、ゆうちょ銀行も含む銀行等について手当をさせていただいてございます。

○関委員 もう一つの質問は、そのゆうちょ銀行、かんぽ生命が子会社をつくる時に、届出制なののでしょうか、それとも認可制なののでしょうか。

○児玉銀行法制管理官 銀行の枠組みでございますと、認可を受けていただくことになろうかと考えてございます。

○関委員 認可というのは、金融庁さんの認可ということでしょうか。

○児玉銀行法制管理官 銀行法に基づきましては金融庁の認可でございまして、郵政民営化法の認可も取っていただく必要がございます。これは内閣総理大臣と総務大臣の認可を

受けていただくこととなります。

○関委員 今度は事務局への質問なのですが、その際に郵政民営化委員会にかんぽ生命、ゆうちょ銀行がこの規制を受けて地域商社を立てたいというときには、私どもに対して諮られるのでしょうか。

○山内委員長 事務局、いかがですか。

○大島参事官 事務局でございます。

子会社の認可でございますので、ゆうちょ銀行であれば、郵政民営化法第111条に子会社保有の場合の認可が必要とされておりますので、委員会の意見を求めるということになるかと思われま。

○関委員 かんぽ生命も同じですね。

○大島参事官 同じです。

○関委員 かんぽ生命は50%を切っているけれども、やはり諮問がかかるんですね。

○西岡次長 おっしゃるとおりでございます。50%を切ったときに緩和されているのは、新規業務についての認可が届出になったというところ。ほかの移行期間中の規制、かんぽ生命の規制は従来どおりでございます。

○関委員 分かりました。では、郵政の2社が子会社を作りたいというときには、この委員会に諮問されるということですね。それが分かればいいと思います。できれば、私としてはかんぽ生命さん、ゆうちょ銀行さんもぜひこの制度を御利用いただきたいなと思いました。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

ほかにいらっしゃいますか。よろしゅうございますか。

ただいま青野委員、関委員から御意見をいただきましたが、基本的に今回の改正について賛成するという趣旨であったと思っております。そういう形で我々の意見表明を行いましたので、金融庁と総務省の皆様にはここで御退室いただくという形にしたいと思います。

どうぞよろしく願いいたします。

○児玉銀行法制管理官 ありがとうございます。失礼いたします。

(金融庁、総務省退室)

○山内委員長 それでは、金融庁と総務省が御退室されたようでございますので、議事を続けさせていただきます。

今回の郵政民営化法第120条第1項第7号等の規定に基づく内閣府令・総務省令に対する当委員会の意見でございます。あらかじめ事務局に案を用意していただいております。これについて、事務局から御説明いただきたいと思います。

○大島参事官 事務局の大島でございます。それでは、御説明させていただきます。

委員長からも先ほど御紹介がありましたとおり、資料236-4-1にございますとおり、金融庁と総務省から、先ほど説明がございました内閣府令・総務省令案につきまして、当委員

会に意見の求めがございましたので、当委員会としての御意見をまとめていただく必要があるということでございます。

資料番号はついておりませんが、「郵政民営化法第120条第1項第7号等の規定に基づく内閣府令・総務省令案について（意見）」という資料を御覧いただければと思います。

案の1、案の2とございますが、それぞれ金融庁長官、総務大臣に対して提出する意見案ということで作成しております。内容は同じでございます。

それでは、意見案の1を読ませていただきます。

郵政民営化法第120条第1項第7号等の規定に基づく内閣府令・総務省令案について（意見）

令和3年10月6日付け金企市第1348号・総情貯第153号をもって意見を求められた事案について、審議の結果、下記のとおり意見を提出する。

記

標記については、当委員会に示された内容のとおり改正することが適当である。

先ほど申し上げましたとおり、案の2も同じ内容の意見案でございます。

以上でございます。よろしく願いいたします。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、お諮りしたいと思います。

ただいまの意見案に関しまして、御意見あるいは御異論はございますでしょうか。よろしゅうございますか。

どうもありがとうございます。

それでは、本意見案を委員会の正式な意見として決定いたしまして、本日付で金融庁長官及び総務大臣宛てにそれぞれ文書を発出したいと思います。ありがとうございます。

以上で本日の議題は全て終了ということになります。事務局から何か御発言はございますでしょうか。

○西岡次長 次回の郵政民営化委員会の開催につきましては、別途御連絡をさせていただきますと思います。

以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

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といたします。

なお、後ほど、私から記者会見を行うことになっております。

本日はどうもありがとうございました。