

郵政民営化委員会（第286回）議事録

日 時：令和7年5月26日（月）13:30～16:25

場 所：郵政民営化委員会室（永田町合同庁舎3階）

出席者：山内委員長、関口委員長代理、甲田委員、佐藤委員、横前委員
（敬称略）

日本郵政株式会社 伊藤執行役、堀口経営企画部長、石川経理・財務部長
日本郵便株式会社 長谷川常務執行役員、田中常務執行役員、松岡執行役員
株式会社ゆうちょ銀行 矢野取締役兼代表執行役副社長、植田執行役、
黒崎財務部長

株式会社かんぽ生命保険 宮澤常務執行役、能登執行役
一般社団法人全国銀行協会 上野企画委員長
一般社団法人全国地方銀行協会 小野一般委員長
一般社団法人第二地方銀行協会 南出一般委員長
一般社団法人全国信用金庫協会 重籐常務理事
一般社団法人全国信用組合中央協会 吉澤専務理事
農林中央金庫 篠田常務執行役員

○山内委員長 それでは、ただいまより「郵政民営化委員会」第286回を開催いたします。

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たいと思います。

まずは「日本郵政グループの2025年3月期決算等について」、日本郵政グループより御説明いただきまして、質疑を行いたいというふうに思います。

それでは、恐縮ですが、全体で50分程度で御説明いただきたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○黒崎財務部長 ゆうちょ銀行の黒崎と申します。よろしく願いいたします。

それでは、資料番号286-1-2に従いまして、2024年度決算の概要について、御説明させていただきます。

2ページを御覧いただければと思います。2ページは決算の総括でございます。

12行目です。親会社株主に帰属する当期純利益は4,143億円と、前年度比581億円、プラス16.3%の増益となりまして、通期業績予想4,000億円に対しまして103.5%を達成し、2期連続で上場来最高益を更新することができました。

増益の主な要因としては、表の2行目です。外債投資信託からの収益分配や国債利息・日銀預け金利息の増加によって資金利益が増加したものです。その結果、9行目、連結業務純益は前年度のマイナスから改善しております。

また、10行目、臨時損益については、プライベートエクイティファンド等からの収益が増加したのですけれども、引き続き、株式のリスク調整オペレーションに伴う売却益の減少によって、前年度比で減少しております。13行目、14行目は指標ですけれども、ROEが4.28%、OHRが61.38%となって、中期経営計画の財務目標を既に上回っている状況でございます。

それでは、3ページを御覧いただければと思います。3ページは資金利益・利ざやの推移でございます。

資金利益は、前年度比で2,412億円増加の9,568億円となりました。資金粗利ざや、折れ線グラフですけれども、0.40%に改善しております。

右上の表の2行目、資金運用収益は、外国証券利息の増加を主因として、3,533億円増加しております。

外債投資信託からの収益の増加、また、プライベートエクイティファンド等の戦略投資領域からの収益も増加しております。また、国内金利の上昇に伴って、国債利息・日銀預け金利息も増加しております。

また、一番下、資金調達費用については、貯金金利の引上げを実施したことによって貯金利息が増加して、1,120億円の増加となっております。

それでは、4ページを御覧いただきたいと思います。4ページは役務取引等利益の状況でございます。

役務取引等利益は、前年度比33億円増加の1,548億円となっております。

内訳としましては、右上の表のとおり、為替・決済関連手数料、ATM関連手数料、投資信託関連手数料、いずれも前年度比で増加しております。こちらはお客様の利用が伸びた結果と認識しております。

それでは、ページをおめくりいただきまして、5ページになります。5ページは営業経費の推移でございます。

営業経費全体では、前年度比133億円削減となっております。

人件費は、社員数減少が主な要因となって、前年度比55億円の減少となりました。物件費については、各種コストの削減等によって、前年度比43億円の減少となっております。

右下に中期経営計画における財務目標をお示ししておりますが、2020年度対比で2025年度目標690億円の削減に対して、2024年度は実績946億円の削減と、着実に進捗しております。

それでは、6ページを御覧いただければと思います。6ページはバランスシートの状況です。

総資産は233.5兆円と、前年度末比で0.3兆円の減少となっております。

貯金残高は、後ほど御説明させていただきたいと思います。

7ページを御覧いただければと思います。7ページは資産運用の状況です。

トータルの運用資産残高は230.2兆円となっております。

表の2行目、国債は40.3兆円となって、運用資産に占める割合が17.5%となっております。国内金利の上昇を受けて、引き続き、新規投資を行っておりますけれども、今年度、2年債、短期物を中心に、相当の満期償還があったため、前年度末と比較して3.5兆円減少しております。4行目、外国証券等は87.4兆円となって、運用資産に占める割合は37.9%と、慎重に国際分散投資を進めております。

9行目、貸出金は、国向けの貸出金の満期償還があったことが主因となりまして、前年度末比で3.7兆円減少しております。10行目、預け金等は、大宗が日銀預け金で占めておりまして、足元では増加しております。

それでは、8ページを御覧いただければと思います。こちらは評価損益の状況です。

一番下、表の12行目、その他目的の評価損益は、国内金利上昇に伴いまして国債の評価損益が悪化したことを主因として、前年度末比で1兆2,103億円減少して、1兆879億円の評価損となっております。

国債については、基本的に満期まで継続保有する方針で投資しておりますので、評価損が実現し、業績に悪影響を及ぼすリスクは限定的と考えております。

それでは、9ページを御覧いただければと思います。自己資本比率の推移です。

連結自己資本比率は15.08%となりました。国内基準行の規制水準4%の比較では、引き続き、高い水準を維持しております。

それでは、ページを飛んでいただきまして、12ページを御覧いただければと思います。12ページが今期、2025年度の業績予想を示しております。

こちらは、国内金利の上昇に伴う日本国債への新規投資からの収益増加等を見込んでおりまして、経常利益で6,800億円、親会社株主に帰属する当期純利益は4,700億円と、増益の計画。こちらは3期連続で上場以来の最高益の更新を目指してまいりたいと思います。

続いて、13ページですが、こちらは配当予想です。

2024年度の1株当たり配当金については、2024年11月公表時点では配当予想を56円としておりましたが、さらに2円増額して、当初配当予想52円からさらに6円増額となって、58円としました。

また、2025年度の1株当たり配当金も、通期業績予想と中期経営計画期間中における株主還元方針に基づきまして、2024年度からさらに8円増額の66円を予想しております。

私からの説明は以上です。

続いて、貯金残高の説明に移ります。

○植田執行役 それでは、続きまして、資料286-1-3を御覧いただけますでしょうか。2024年度末の貯金残高について、御説明させていただきます。

めくっていただいて、1ページ目を御覧ください。個人貯金等でございます。

下の表のAの部分になりますが、2024年3月末対比で2.3兆円減少の186.0兆円となっております。内訳を見ますと、Bの定期性貯金について減少傾向が続いております。Cの流動性貯金につきましては、定期性貯金からの振替預入資金の滞留等によりまして増加傾向が継続しているところでございます。

続きまして、2ページ目を御覧ください。各業態の個人預貯金残高の増減率の推移というところでございます。

当行はグリーンの折れ線でございます。全体としてコロナ前の水準に落ち着いてきてございますけれども、当行は前年対比でマイナスとなっております、引き続き、低位で推

移しているというところがございます。

続いて、3ページ、4ページは参考ということでございますが、3ページは「家計の金融資産」に占める当行の貯金の割合。

それから、4ページ目は、家計部門の「預金」に占める当行の貯金の割合につきましては大きな変化はございません。限度額改定による、他の金融機関からの資金シフトは発生していないというふうに考えてございます。

私からは以上でございます。

○宮澤常務執行役 続きまして、かんぽ生命の宮澤から、かんぽ生命保険の決算につきまして、御説明いたします。資料は286-1-4になります。

まず、1ページ目、サマリーを御覧ください。

この3月期決算は、株式の配当の増加、それから、運用環境が好転したこと等によりまして、運用収益が増加したということで、当期純利益は1,234億円、対前年度比でいきますとプラス364億円の増加となっております。株主還元の原因となる修正利益も481億円増加の1,457億円となりました。

一方で、新契約のほうは、年度の上期は一時払終身保険の販売増加で好調でしたけれども、下期のほうは、目標に到達した拠点で販売がスローダウンしたことなどによりまして、件数で79万5,000件、16万6,000件の増加にとどまっております。右側のコメントの中ほどに今期の業績予想を記載してございますが、今期も引き続き好調な資産運用収益を見込んでおりまして、修正利益は前期並みの1,420億円を予想、1株当たり配当も20円増配の124円を想定してございます。

以下、個別の内容につきまして、御説明いたしますと、3ページ目を御覧ください。少し細かくなりますけれども、単体ベースの利益の変動要因を示してございます。

上から順に、基礎利益は2,421億円、181億円の増加となりました。内訳の保険関係損益は、保有契約の減少等、それから、初年度の標準責任準備金の積増負担で減少しておりますけれども、順ざやは1,425億円ということで、507億円増加しております。こちらは民営化後の最高の水準となっております。株式やオルタナティブ資産からの配当の増加、負債側の必要利息の減少、それから、為替のヘッジコストの減少によるものでございます。

キャピタル損益は26億円と、2024年3月期と比べますと減少しておりますけれども、こちらも第4四半期の金利上昇局面で、主に国債を売却してポートフォリオの質の改善を進めたということで、売却損を計上したことによるものでございます。

少し飛びまして、法人税等合計は2025年3月期でプラス64億円となっておりますが、これは当期純利益に対してプラスに働いていることを示してございます。2024年3月期とは逆になっておりますけれども、これは防衛特別法人税が2026年度から適用されて増税となるということで、税効果会計の繰延税金資産が増加しまして、法人税等調整が利益の方向になっているということでございます。この影響を中立化するために、臨時損益で防衛特別法人税による影響の中立化ということで565億円、危険準備金の繰入れを行ってござ

います。

結果、単体ベースの当期純利益は1,240億円ということで、355億円の増加となっております。

次に、4ページ目をお願いいたします。

右側の保有契約件数は1,881万件ということで、減少傾向が続いておりますけれども、濃い青で示している民営化後の新区分の減少のほうは緩やかになっておりまして、早期の底打ち反転を目指していきたいと思っております。

続きまして、5ページ目をお願いいたします。こちらは新契約年換算保険料になります。

左側に契約全体、右側には第三分野の新契約年換算保険料を記載してございますが、新契約年換算保険料は1,750億円ということで、49.9%の増加で、一方で第三分野のほうは31.1%減少してございますが、これは昨年度は一時払終身保険が販売の約7割を占めておりましたけれども、一時払終身保険にはほとんど医療特約が付加されないということで、一時払終身保険に販売が偏った影響が出てございます。これから、お客様ニーズに沿った御提案を通じて、契約を獲得していくということが課題となっております。

続いて、1ページ飛びまして、7ページ目をお願いいたします。こちらは資産運用の状況となります。

左に総資産を記載してございますが、59兆5,000億円ということで、微減となっております。収益追求資産のほうは11兆1,000億円と、ほぼ横ばいですが、占有率は18.7%に上昇してございます。右側にその内訳を記載しておりますけれども、外国債券は主にオープン外債が減少したことによって減少しておりまして、あと、オルタナティブのところは海外プライベートエクイティや不動産ファンドが増加したということでございます。

それから、資料が飛びまして、9ページ目をお願いいたします。

こちらは有価証券の時価情報で、中ほどに2025年3月末の含み損益の状況を記載してございますが、足元の金利上昇の影響が出てございまして、含み益全体ではプラス1,589億円ですけれども、前年度末に比べますと約3兆円減少してございます。満期保有目的債券は約1兆2,000億円の含み損、責任準備金対応債券は7,000億円の含み損となっておりますけれども、時価評価されるその他有価証券の含み益は2兆1,000億円確保してございます。

それから、10ページ目をお願いいたします。事業費等の状況となります。

1行目の事業費は4,314億円ということで、88億円減少してございます。日本郵便に支払います委託手数料は1,114億円ということで、123億円減少となりました。内訳の新契約手数料ですけれども、営業推進が好調で、インセンティブ手数料の増加もある一方で、全体としては新契約手数料は複数年にわたって支払う体系となっております。手数料対象契約の減少の影響が大きくて、9億円の減少。それで、維持・集金手数料のほうは、主に保有契約の減少に伴って、113億円の減少となりました。こちらはデジタル化によって取扱件数が減少してございますので、この傾向は続くというふうに見てございます。拠出金はほぼ横ばいの563億円となっております。

最後に、14ページ目まで飛んでいただけますでしょうか。こちらは業績予想となります。

中ほどに2026年3月期の予想を書いておりますが、当期純利益は1,360億円、修正利益は1,420億円で、ほぼ横ばいを見込んでございます。基礎利益と順ざやは右のほうに記載してございますが、基礎利益は3,200億円、順ざやも2,000億円の見込みということでございます。こちらにも民営化後、過去最高を見込んでございます。

なお、業績予想の前提につきましては、左下に書いてございますが、こちらはグループ共通でございますけれども、4月上旬はマーケットが荒れた状況を反映して記載してございまして、右のほうにマーケットが変動した場合の感応度も記載してございます。

説明は以上となります。

○田中常務執行役員 続きます、日本郵便の私、田中から当社の決算の概要につきまして、説明申し上げます。資料につきましては、恐縮ですけれども、遡っていただきまして、資料286-1-1、赤い表紙の資料の一部を説明に使いたいと考えております。

ページにつきましては、右下に付してございますけれども、まず、9ページから御覧いただきたく存じます。こちらは郵便・物流事業セグメントの決算の概要でございます。

右上に、取扱数量が積み上げのグラフで記載しております。こちらのグラフは、通期決算におきましては年賀郵便物も含めた全体の数量でお示ししております。郵便につきましては、下のほうに△7.5%とございますけれども、料金の改定の影響もあり、また、引き続き、デジタル化などの影響もございまして、減少が継続しているという状況でございます。上に書いてございます荷物、ゆうパック、ゆうパケット、ゆうメールにつきましては、事情が異なりますけれども、いずれも今回はプラスということでございまして、ゆうパケット、ゆうメールにつきましてはヤマト運輸との協業の影響がございました。ゆうパックにつきましては、競争環境の中、少ない割合でございまして、4期ぶりのプラスには転じております。

左のほうに営業損益を滝図で記載しておりまして、前期は688億円の営業損失でございましたが、これに対して、営業収益につきましては、左下に内訳が郵便と荷物でございまして、いずれもプラスでございましたので、増収になっております。一方で、人件費につきましてはベースアップの影響、また、経費につきましては集配運送委託費の単価の引上げ見直し、その他につきましては、例えばシステム関係の減価償却費の増加ですとか、物価高の影響もございまして、水道光熱費の増加などもございまして、全体として営業損益を押し下げる方向に働いております。

その結果、2024年度におきましては、右下でございまして、383億円の営業損失ということでございまして、前期よりは改善はしたものの、2期連続の営業損失、営業赤字を計上したという状況でございます。

次の10ページ目でございますが、こちらは郵便局窓口事業セグメントの概要でございます。

右上に収益構造を、こちらにも積み上げの収益の内訳を記載しております。金融関係の手

数料はそれぞれ事情が異なりまして、先ほど、ゆうちょ銀行、また、かんぽ生命から御説明がございましたけれども、いずれも減少傾向が継続している状況でございます。

左のほうに営業損益が同様に滝図で記載しておりまして、前期は485億円の営業利益でございましたが、これに対しまして、郵便手数料関係は若干増加いたしましたけれども、全体といたしましては212億円の減収でございました。交付金は増額いたしました。これは全体としては打ち返すほどではございませんでして、人件費は、ベクトルが逆に働いておりますのは、社員数の減少もございしますが、経費の増加もございまして、全体といたしましては、右下でございすけれども、前期から比べまして253億円の減益ということで、営業利益は確保したものの、減収減益という状況でございました。

次の11ページ目でございますけれども、これは国際物流事業セグメント、トール社を中心といたしますセグメントでございます。

こちらは、右のほうにロジスティクス事業、フォワーディング事業、また、コーポレートの内訳別に営業損益をE B I Tベースで記載しております。ロジスティクス事業につきましては、不採算契約からの撤退もありまして、前回から増益になっております。フォワーディング事業につきましては、まだ大きくというほどではございませんけれども、取扱数量、また、価格が前期から上がったということで、事業全体としては赤字継続はしておりますけれども、改善はしている状況でございます。

左のほうに、同様に、E B I Tの滝図を記載してございます。フォワーディング事業につきましては、数量・価格が増えますと、収益・費用、いずれも両建てで増えますので、ここがなかなか見づらいところではございますけれども、前期からの100百万豪ドル円の営業利益に対しまして、ロジスティクス事業につきましては減収でございましたけれども、フォワーディング事業につきましては大きく増収でございまして、全体といたしましては、右端でございすけれども、前期から比べますと、百万豪ドル単位で申し上げますと、33百万豪ドル増益の134百万豪ドルの営業利益をE B I Tベースで確保しているという状況でございます。事業全体としましては、フォワーディング事業の増収が大きく寄与いたしまして、全体では増収増益ということになっております。

次の12ページでございますけれども、こちらは、日本郵便にとどまらず、グループ全体の不動産事業セグメントの概要でございますので、ここは別途御説明申し上げる前提で飛ばさせていただきます。

13ページに、日本郵便ベースでの連結決算の概要を記載しております。

左は税引き後の当期純損益の滝図分析でございまして、前期は72億円の純利益でございましたが、郵便・物流事業につきましては大きく増益、窓口事業につきましては大きく減益ということでございまして、全体としましては、右下でございすけれども、当期純損益という意味ではマイナス42億円の赤字という状況でございました。こちらは、弊社が連結財務諸表を開示して以来、この通期ベースでは実質初めてのいわゆる赤字という状況で、厳しい状況だということでございます。

同じ資料で、少し飛んでいただきまして、16ページまで行っていただきますと、1年前に開示しておりました2024年度の通期業績予想との対比を記載しております。

上の灰色のところは1年前の開示した数字でございまして、下の達成率が（－）になっておりますのは、右下のほうに当期の実績を記載しておりますけれども、郵便・物流事業につきましては、当初、辛うじて黒字を見込んでいたところ、先ほど申し上げたとおり、383億円の営業損失でございましたので、400億円ほど当初の予定からも下ぶれている状況でございました。これは、いろいろな要因がございまして、一番大きな原因は荷物関係を中心といたしました収益の下振れということでございます。

その横でございまして、窓口事業は当初、逆に180億円の営業損失を見込んでおりましたけれども、費用の下振れなどもございまして、結果的には231億円の営業黒字ということでございまして、郵便・物流事業とは大きく逆の方向にここも働いているということでございます。

国際物流事業につきましては、おおむね当初の予想どおりの着地でございました。

その右の不動産事業につきましては、先ほど申し上げましたけれども、グループ全体のセグメントでございまして、ここは割愛させていただきます。

私、田中からの説明は以上といたします。

○石川経理・財務部長 日本郵政の石川でございます。私からは不動産事業セグメントとグループ連結の業績について、御説明させていただきます。資料は、今と同じく、資料286-1-1で説明させていただきます。

まず、12ページを御覧ください。こちらは不動産事業セグメントということでございまして、日本郵便の不動産部門と弊社の子会社であります日本郵政不動産の数字を合算したものでございます。

営業収益は194億円減収の814億円ということでございまして、内訳は賃貸と分譲に分かれますけれども、賃貸収入につきましては増収。こちらは既存物件の稼働率が向上したことによるものでございます。特に、新しく稼働しました大阪、麻布台、五反田といったものが大きく寄与しているところでございます。

一方、分譲収入につきましては331億円の減収ということでございます。こちらは分譲収入の大半が麻布台のマンション販売ということでございまして、一昨年に比べまして分譲戸数が半減したことによるものでございます。結果としまして、営業利益は80億円減益の139億円ということになりました。

続きまして、グループ連結の業績について、御説明させていただきます。1ページに戻ってください。

こちらはグループ連結の業績サマリーということでございまして、表の中ほど、経常利益でございまして、対前年で1,462億円プラスの8,145億円。親会社株主に帰属する当期純利益も、1,018億円プラスの3,705億円ということで増益という形になっております。通期業績予想3,600億円は5月、途中で改定したものでございまして、それに対して

は102.9%の達成率で、もともと、昨年5月は2,800億円という予想を立てておりまして、そちらに対しましては32%のプラスに上振れたところでございます。

増益の要因としましては、日本郵便は減益になりましたけれども、金融二社が非常に業績好調ということで増益になったこと、また、今年度よりアフラック社を持分法適用しましたので、その利益を取り込んだことによるものでございます。

その内訳についてですけれども、4ページを御覧ください。増益要因につきまして、滝図で示したものでございます。

一番左でございませうけれども、一昨年 of 当期純利益は2,686億円 でございました。日本郵便の郵便・物流は、赤字幅が縮小したということで、プラス要因に働いているところでございます。一方、郵便局窓口につきましては、黒字ではございませうけれども、減益となったところでございます。

増益に大きく貢献したのが、右側のほうにございませう銀行、生命保険、あとはその他経常損益。この中にアフラックの持分法適用の利益が含まれているところでございます。これらを合計しまして、経常利益はプラス1,462億円となったところでございます。

また、その後、右側でございませうけれども、非支配株主持分、ゆうちょとかんぽの一般株主の分を差し引きまして、最終的には当期純利益が3,705億円ということで、プラス1,018億円ということになりました。

次の5ページを御覧ください。こちらは今期の通期業績予想ということでございます。

上のほうに日本郵政グループの当期純利益の業績予想で、今期につきましては3,800億円ということになるとして打ち出しております。3月にゆうちょ銀行の株式を売却しまして、ゆうちょの持ち分が減りましたので、ゆうちょからの利益の反映が50%を切るという、49.9%まで減少しましたが、日本郵便、あとはかんぽ生命、また、ゆうちょも増益ということになりますので、結果としまして、ゆうちょの持ち分は減りますけれども、業績予想としましてはプラス94億円の3,800億円ということで打ち出しているところでございます。

次の6ページを御覧ください。株主還元でございませうけれども、こちらは今期につきましても、配当につきましては1株当たり50円、中間配当が25円、期末配当が25円ということにしております。また、自己株式の取得につきましても、今期は2,500億円を予定しているところでございまして、配当と自己株式取得を合わせまして、総還元性向は100%程度ということを目指しているところでございます。

以上でございませう。

○堀口経営企画部長 日本郵政の堀口と申します。よろしく申し上げます。決算パートの最後になるのですけれども、本日は、先日発表しました日本郵便への増資につきまして、御説明させていただければと思います。資料286-1-6を御用意させていただいておりますので、そちらを御覧いただければと思います。

5月15日のプレスリリース資料を載せさせていただいております。この表示上は「日本郵便による新株発行及び日本郵政による新株引受けについて」というふうなことで表示を

させていただいておりますけれども、言わば株主割当増資により新株を日本郵便が発行して、それを持株のほう引き受けるというような形でございます。これは言い直すと、私どもの日本郵政が持っているものから日本郵便のほうに増資するというふうな位置づけのものでございます。

なお、こちらの本文にも書かせていただいておりますけれども、日本郵便の新株発行につきましては、法律上、総務大臣の認可事項になっておりますので、今、そちらの認可申請をさせていただいております、総務省の審査をいただいているところというふうなことでございます。

こちらの資料はプレスなのでございますけれども、その2枚後に横長のスライドで「日本郵便の成長に向けた投資」というスライドを御用意させていただいておりますので、こちらで御説明させていただきます。

先般、こちらの委員会の場でも御説明させていただきました、日本郵政が保有するゆうちょ銀行株式の3次売出しを本年3月に行っております。そこで日本郵政は株式を売却する手取り金として約6,000億円を得ているというふうなことでございます。

今回、それを活用いたしまして、日本郵政が日本郵便による6,000億円の増資を引き受けるというようなことでございまして、言い直しますと、日本郵便に増資するというところでございます。こちらは日本郵便の経営基盤の強化、また、増資資金を、特に成長分野として見ております郵便・物流事業等、特に物流のほうでございますけれども、こちらの成長領域への投資に活用して、今後の収益拡大・利益向上を図るという目的のものでございます。

下の図でございますけれども、日本郵便の成長に向けた投資ということで、2025年度以降行っていくものでございまして、大きく4点掲げさせていただいております。

一番上のところは、特に成長分野と思われる物流分野につきましては、より荷物を増加しても大丈夫なように、増加できるように、能力増強投資というものを行っていくというものでございます。

また、2番目、戦略的なIT投資。これは様々なものが入っておりますけれども、1行目のところに書かせていただいているのは、より郵便・物流事業のサービス向上にもつながる、差出データ、配達先情報の活用、また、配達の効率化、不在再配達率の削減というふうなことで、効率化にも資するものと、また、DXを活用した窓口業務の効率化の推進というふうなことにも活用してまいりたいというところでございます。

3番目のM&Aにつきましては、先般発表させていただいておりますトナミホールディングスのM&Aということが既に発表させていただいておりますが、こういったところにも充てていくというものでございます。多様な物流ニーズへの対応力であるとか、価格交渉力を強化していくというふうなものでございます。

4点目は、郵便局の環境整備・価値向上ということでございまして、郵便局の修繕、耐震補強、バリアフリー工事など、こちらは従業員の労働環境の整備ということにもつなが

りますので、社員満足度の向上といったことを目的としまして、環境整備を行ってまいりたいというものでございます。

説明は以上でございます。よろしくお願いたします。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑に入りたいと思います。ただいまの御説明に対して、御意見、御質問がございましたら御発言をお願いいたしたいと思いますが、どなたかいらっしゃいますでしょうか。

佐藤委員、どうぞ。

○佐藤委員 御説明ありがとうございました。

まずはゆうちょ銀行さんのところなのですが、これはゆうちょ銀行さんだけではなくて、かんぽ生命さんも一緒なのかもしれませんが、業績予想の件で、これが3社一緒の基準という話だったと思うのですが、どこに書いてありましたか。

○宮澤常務執行役 かんぽの資料の14ページです。○宮澤常務執行役 かんぽの資料の14ページです。

○佐藤委員 すみません。かんぽさんのところで、2026年度の3月期で、14ページですね。ありがとうございます。

2025年4月上旬の市場動向を踏まえて、この業績予想はゆうちょさんもかんぽさんも、4月の前提条件を見て機械的に予想するのですか。何を言いたいかといいますと、例えば日経平均が3万3,700円で予想していて、今は3万7,000円なので、相当低く見積もっていらっしゃるのだなと思いました。業績予想した時期の2025年4月上旬はトランプ関税で世界的に市況が物凄く荒れていた時期だったので、凄く低くなるのではないかなと思ったのですが、いかがでしょうか。

○宮澤常務執行役 それはかんぽ生命のほうからお答えします。

確かに、例年ですと経営計画は3月31日の経済前提を前提にして、それを横ばいが続くという前提でつくるのですが、今回の場合は、御指摘のとおり、トランプ関税で非常にマーケットが荒れましたので、これは具体的には4月4日の状況で、それを1月4日の状況を横置きということでつくっております。確かに、足元から見ると、金利も上がり、株価も上がっていますが、そこは今後、第2クォーター、第3クォーターで決算をやるに当たって、業績予想の修正が必要であれば行っていくというふうに御理解いただければと思います。

○黒崎財務部長 すみません。ゆうちょ銀行も、12ページに右の「業績予想の前提条件」というものをボックスに記載させていただいておりますけれども、内外金利について、4月上旬を基準日として、このインプライド・フォワードレートという先行きのレートに沿って算出しております。この状態だと保守的になっているのですが、今、足元では、国内の金利も含めて、上昇傾向にありますので、今後、中間とか期末に向けてはさらなる利益の増益になる可能性もあるということでございます。

○佐藤委員 ありがとうございます。

あと、もう一点、かんぼさんにお聞きしたいのですけれども、新契約の件で、上期は順調だったのだけれども、下期でスローダウンしたということだったのですが、これの理由というものは、先日からのあの問題が原因でしょうか。

○宮澤常務執行役 クロスセルですね。

○佐藤委員 はい。その件なのでしょうかとということをお聞きしたかったのです。

○宮澤常務執行役 上半期は一時払終身保険が好調でということで、下期は目標を達成した拠点で保険以外にもやることがありますので、そっちに注力したというのと、御指摘のとおり、クロスセルの問題等で来局誘致を止めていたということの影響が少なからずあったということでございます。あと、修正利益のほうも、これはほとんど一時払終身保険の標準責任準備金の積み増しでございまして、昨年10月から予定利率を引き上げていますけれども、そこで標準利率が上がったのですけれども、予定利率を上げていなかったということで、標準責任準備金の積み増しが下期はほとんど出ておりませんので、そういう影響もございます。

○佐藤委員 ありがとうございます。

○山内委員長 ほかにいらっしゃいますか。

甲田委員、どうぞ。

○甲田委員 御説明ありがとうございます。

特に金融二社について、事業成長が顕著ということと増配傾向が見られるというのは非常に素晴らしいことだなと思いつつ、今後の成長投資について、増配と成長投資をどういうふうにお考えになれるのかというところを教えていただきたいなと思いましたがというのが1点目です。

2点目が、ゆうちょ銀行さんにお伺いしたかったのが、13ページ目の今期初の純損益ということだったと思うのですけれども、特別利益のマイナスの部分は何だったのかというところを教えていただければと思っていますというところです。

○黒崎財務部長 ゆうちょですか。

○甲田委員 ごめんなさい。郵政グループさんの資料286-1-1の13ページにある当期純損失は今期初のマイナスになりましたというお話があったかと思うのですけれども、合っていますか。

○黒崎財務部長 ゆうちょではなくて、日本郵便ですか。

○甲田委員 ごめんなさい。日本郵便さんです。失礼しました。

その部分の特別利益の△110億円というものが何だったのかなというところで、この部分がなければ大きなマイナスにはなっていないなと思ったので、この部分が何なのかなというところを教えてください。

あと、資料のプレスリリースに出された分の6,000億円の今後の投資なののですけれども、

項目が4つあるのですが、大体、いくらぐらい見込まれているのかみたいなどころなども分かれば、成長投資の部分だと思うので、この辺りももう少し詳しく教えていただければと思います。

以上です。

○堀口経営企画部長 すみません。1点目なのですが、増配と成長投資という部分なのですが、これはゆうちょ銀行、かんぽ生命、それぞれの各社ということでよろしいですか。

○甲田委員 それぞれです。

○堀口経営企画部長 分かりました。

○宮澤常務執行役 それでは、かんぽ生命の方からですが、御指摘のとおりで、今回、増配はしますけれども、大手生保が海外へ展開している中で国内事業を主にやっていますので、海外展開、海外投資の案件も既にリリースしていますけれども、提携しているKKR、Global Atlanticと再保険ビークルに投資しようというところの検討は進めてございます。さらなる収益源の多様化を図ろうということで取り組んでおります。

○甲田委員 ありがとうございます。

○黒崎財務部長 先ほども申し上げたとおり、トランプ関税の影響とかはあるとは思いますが、我々も輸出企業ではないので、直接の影響はないと思っています。ただ、米国の景気減速とか、そういったところの金融不安によってダウンサイドリスクというものはあると思いますので、それは認識しつつ、ただ、当行は大宗を金利とか為替についてはリスクヘッジをしておりますので、そんなに影響はないかなと。

ただ、そういったところもありますけれども、下振れリスクも限定的ではありますけれども、いずれにしても、経済の動向を注視しつつ、適切にポートフォリオを組んで取り組んでいきたいと考えております。

○甲田委員 ありがとうございます。

○堀口経営企画部長 1点、すみません。日本郵政の連結の立場から御説明させていただきます。

先ほど御説明もありましたとおり、ゆうちょ銀行、かんぽ生命はそれぞれ増配しているわけなのですが、私どもは今期の配当予想につきましても50円で据置きとさせていただいています。これは投資家からも聞かれるケースがあるのですが、なぜ増配しないのかという話になるのですが、見ていただいたとおり、ゆうちょ銀行、かんぽ生命は金融事業として利益を伸ばしているもので、やはり我々は株式を売却していくというようなこともありますし、いわゆる日本郵便の非金融事業の部分をいかに成長させていくかというふうなところが重要だと思っております、そこが安定的な利益を稼ぐような状況になって初めて増配というものができるのではないかというふうなことです。

ただ、我々はずっと株主の還元と、あと、成長投資ということをバランスよくやっていくという方針を持ってまして、株主の還元につきましては自社株式取得によりまして、

どちらかという、資本効率も上げながら還元していくというふうな方針を今の時点では取っておりまして、これがもう一方で成長投資ということで日本郵便に対して増資して、そちらの事業で投資していくことによって、これから利益を上げていく。それが順調にいったときに、日本郵便、いわゆる非金融事業、物流事業であるとか、あと、不動産事業とかで利益を上げていけるようになれば、我々も増配ということは可能性としては出てくると思っておりますけれども、今の時点では、そういった株主還元につきましては自社株買いで行っております、今度成長していくために今回増資を行ったというふうな整理でございます。

○田中常務執行役員 続きまして、先ほど御指摘いただきました日本郵便の資料の13ページのところ、特に特別利益が110億円も減っている理由についてのお尋ねをいただいております。

これは多岐にわたるのですけれども、一番大きく分けますと、まず、日本郵便単体のものとトール社のものに大きく分かれると思っております。これが日本郵便連結ベースのものでございますので、それで、日本郵便単体では何があるかという、この一番大きなものは一昨年度、2023年度におきましては社員に特別一時金というものを支給しておりました。そのときに、その原資といたしまして、日本郵政、親会社のほうから負担金を受け入れるというものがございましたが、これは一時的なもの、一過性のものがございますので、2024年度はありませんでしたので、ここが50億円ほど占めております。これが一番大きな理由かと考えております。

一方、トール社につきましては、これは第1四半期、第2四半期以降、説明は申し上げているところでございますけれども、過去、トール社がサイバー攻撃を受けたことがございました。このときの被害について、損失に対しまして損害保険の補填金というものを過去頂いておりましたが、これが2024年度は剥落、なくなりましたので、その分が約22億円減っているということでございまして、これだけで合わせますと70億円余り、これは減少の要因で、そのほか、不要な固定資産の売却益ですとか、そういったものもございすけれども、この2つが大きく主因と理解していただければと思います。

○甲田委員 これは、次年度以降は発生しないのですか。

○田中常務執行役員 今のところは見込んでいませんけれども、特別一時金のほうは春闘の影響とか、そういうこともございすけれども、今、予定しているものにはありません。

○甲田委員 ありがとうございます。

○松岡執行役員 すみません。最後でございます。増資の使い道というところでございまして、日本郵便経営企画部の松岡ですが、お答えいたします。

こちらは6,000億円のところの使い道ということでございすけれども、まず、物流分野の能力増強、いわゆる処理能力の効率化とか、それから、配送能力の増強といったところに対して2,500億円程度。それから、郵便局ネットワークの環境整備、価値魅力の向上という部分のほうで1,500億円程度。あと、戦略的なIT投資ということでございまして、いわ

ゆるスマートフォン端末を活用したテレマティクスの、配送のときに使うような技術でございませけれども、そういったものとか、あとは郵便局アプリの高度化みたいなところで1,200億円。最後は、トナミ運輸の話が出ましたけれども、M&Aみたいなところで800億円と、合計6,000億円といったことを考えてございます。

これも今のところ考えているというところでございますので、これから変わり得るという前提で、今のところはこういったものを考えているということで御理解いただければと思います。よろしく願いいたします。

○甲田委員 ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいでしょうか。

そのほかにいらっしゃいますか。

横前委員、どうぞ。

○横前委員 御説明ありがとうございました。

1点だけ確認といえますか、教えていただきたいのですが、これは先ほど、日本郵政グループの資料286-1-1の5ページでしたか。そこに「日本郵便は、銀行手数料・保険手数料の減少等により郵便局窓口事業は減益となるものの、郵便料金改定（2024年10月）等により郵便・物流事業が増益になること等から増益を見込む」というお話がございました。それで、郵便料金は昨年10月に改定されたと思うのですが、利用料といえますか、料金は上がったのですが、量が減るのではないかなということで、前に御質問させていただいたときに、やってみなければ分からないねというようなニュアンスでお話があったかと思うのですが、実際、増益になるという見込みがついたということでしょうか。

○松岡執行役員 お答えいたします。

まず、郵便の減少幅というものは想定よりも若干大きかったというのが正直なところでございます。そうでありながら、仮に料金値上げをしなければトレンドどおりに下がっていたのですけれども、それよりは増える見通しであるということは確認できているといった状況でございますので、この分野に関しては基本的には増収増益になるだろうと思っておりますけれども、ただ、想定よりは若干小さくなるというところではございますので、その部分、しっかり効率化なども図りながら、目的に近い数字になってくるということを考えているものでございます。

○横前委員 ありがとうございます。

やはり文書離れといいましょうか、そういったところから人口減少等々、総合的に勘案すると、あまり楽観視できないのではないかなと思っておりますので、また、その都度、教えていただければと思います。

以上です。

○松岡執行役員 ありがとうございます。

おっしゃるとおり、まだ月によって少し波があったりするものですから、この辺りの動向をしっかりと見極めていきたいと思っております。

また報告させていただきたいと思います。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。

では、関口委員、どうぞ。

○関口委員長代理 関口でございます。どうも、御説明ありがとうございました。

資料286-1-6について、既に甲田委員のほうから質問があったのですけれども、ここについて、もう少し教えていただきたいと思うのですけれども、ゆうちょ銀行の株式3次売出しによって得た手取り金を日本郵便さんに回すということの決定プロセスは、何か具体的にきっかけになったことがあったのでしょうか。鶏が先か、卵が先かみたいな話なのだけれども、日本郵便さんに投資資金が必ずしも潤沢ではなかったという中で、かなり前から要望があって、この6,000億円が日本郵便に回されたのか。あるいは逆に、6,000億円が手に入ったので、先ほど松岡執行役員から説明いただいたような成長投資等への投資が具体化したのか。どっちが先だったのかみたいなことを教えていただければ幸いです。

○堀口経営企画部長 日本郵政側から御説明させていただきます。

私ども、まず、日本郵政が成長するためということと言えますと、厳密に言うと病院事業とかが一部あるのですけれども、日本郵政会社自体は持株会社で事業を行っていないという中で、やはり本体の方といいますか、金融二社が切り離されていくという前提に立ったとしても、残る部分では日本郵便というものが大きな事業の収益源を持っているということがありますので、そちらの方に我々の方で成長投資をするということになれば日本郵便のほうにお金を回していくというようなことは十分、今までも考えられたということがあります。

もちろん、アフラックであるとか、あと、不動産事業につきましては、不動産子会社を作ったりとかということもあったりするので、必ずしも全てが全て、成長投資をする部分の対象というものが日本郵便かという、そういうわけではないのですけれども、やはり今の足元の状況を見たときに、物流事業であるとか、あと、さっきのIT投資とかもそうなのですけれども、日本郵便の方での事業を維持・成長させていくためにも、そちらの方で成長を促していくということが必要であろう。

しかも、その投資というものが今まで十分ではなかったというふうな部分もありますので、そこは日本郵政の意思としても、十分に日本郵便の方で投資して、その利益を上げていただきたいということもありまして、そのような決定をさせていただいたというものでございます。

何か補足があれば、どうでしょうか。

○松岡執行役員 補足というほどでもございませんけれども、我々としては当然、これは増資があるにせよ、ないにせよ、必要な投資ということでございますので、なければ当然、借入れとかも考えなければいけない。そういった中で増資という形になったということであれば、その分、その効果をしっかり出していかなければいけない。こういったことかと思っておりますので、この効果が最大限なるようにということで、まずはきっちりやらせていた

だきたいと思っております。

先ほど決定プロセスみたいな話もございましたので言いますと、我々のほうから株式発行の承認申請をいたしまして、その上で持株会社の承認を得て、増資の手続を取った。こういったことでございますので、最初の増資のための発行のプロセスというものを我々から承認申請を上げるというような形でスタートしたものでございますけれども、実態上は、先ほど堀口からもございましたとおり、グループとしてどこに投資が必要かという中で判断された。こういったことかと思っておりますので、これがしっかり効果が出るように、日本郵便としてもしっかりやってまいりたい。このように考えているところでございます。

○関口委員長代理 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。

ほかにいかがですか。

私から簡単な質問なのですがすけれども、ゆうちょ銀行で、運用で国債の割合が減っているのですか。

資料で言うと、7ページ目で、有価証券の国債が減っているということなのですがすけれども、これは金利が上がったので国債を増やすというような方針で書いておられるものなのですか。

○黒崎財務部長 すみません。黒崎でございます。

もともと、国債については積極的に購入するということがあったのですがすけれども、昨今、もともと、マイナス金利のときに2年債を購入していたものがありまして、それが大量に償還を迎えてしまったものですから、10年債とか長期物については積極的に購入したのですがすけれども、いかんせん、2年債とかの短期物が償還を迎えた結果、残高が減ったという結果でございます。

○山内委員長 経過的に減っているのか。

○黒崎財務部長 おっしゃるとおりです。

ただ、今期も、上期まではそういう償還を迎えるものがありますので、そこまで影響はあるかなと思うのですがすけれども、今後は増えていくような感じかなという感じでございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

私から、今の議題ではないのですがすけれども、今朝の新聞にありましたので、日経新聞に報道されていた新しいシステムといいますか、その効果は、そもそも、あれは決定されたものなのですか。

○松岡執行役員 はい。やることについては決定されていて、今後、導入に向けて動いていく。そういったプロセスのものでございます。

簡単に少し説明させていただきますと、こちらの郵便番号は今、7桁のものを皆様お使いいただいているかと思っておりますけれども、これは英語も入れることで通りを増やして、住所の一番最後のところまでをできるようにするということと、あと、これはもう一点違う

のは、住所ではなくて、ゆうIDの保有者に対してこの番号を付与するという形になりますので、これは個人にひもづくものでございます。したがって、住所変更した場合にはそちらの住所も変わるということなので、これは住所にひもづいているものではなくて、個人にひもづいているものになります。

これは何で、こんなことをやらせていただくようにしたかといいますと、利用者からすれば、住所変更の手続をあちこちでするのが面倒くさいだとか、住所を書くのが面倒くさい。郵便番号さえ書けば、これは届きますので、そういったことがあるのと、あと、企業側からしても、宛先に尋ね当たらないだとか、そういった問題があるということと、それから、配達する我々からしても、持ち戻りが多くなってしまうと、いわゆる住所変更で宛先に尋ね当たりませんというのは我々の手間になってしまいますので、その3つをそれぞれ解決できるような仕組みということで、今回、こういった仕組みを構築させていただいたものになります。

これは当面、少なくとも、急に全部、これに変わるというわけではなくて、今までの郵便番号と併存するものですので、使っていただければ多分、郵便番号を入れたら最後まで入るとか、そういった利便性というものは感じていただけることになりますので、そういった利便性を実感いただくことで普及していければと思っていますので、しっかりと広がるように、とにかく多くの企業に利用していただくことでこれは広がっていくものかなと思っていますので、そのようなことを考えて、今、検討しているといったものでございます。やることは決定してございますので、これから具体的にどうやっていくのか。そういったステータスになるものでございます。

○山内委員長 昨今言われている物流の人手不足とか2024年問題という、2024年は過ぎてしまいましたけれども、その中で、個別の企業ではなくて、物流全体の効率化のために新しいシステムというものはいろいろなところから言われてきたと思うのです。その意味では、日本郵便がこれやることは非常に意義があるというふうに思うのですけれども、その辺の効果というものはどう見積もっているのかということと、それから、新聞報道によると、これはネットワーク効果を出すためにかなり無償でソフトを提供したり何かするというので、ただ、事業者ベースについては有償で行うというように報道があったように思うのですけれども、その効果とそのやり方と、その辺のことを教えていただければと思います。

○松岡執行役員 具体的なマネタイズをどこでするかというものは、これからもう少し詳細な検討が必要かと思っておりますけれども、少なくとも、今のところ、利用者からということでは考えてございません。おっしゃるとおり、事業者からということでは思っておりますけれども、事業者側からしても、住所を全部管理するとか、それから、変更があった場合に更新するといった手間がなくなるので、一定程度のお金を頂いても、双方、共に楽になるみたいなことがやれるのではないかなと思います。

いずれにしても、初期の段階では、いかに浸透させるかといったことが肝要かと思いま

すので、まずはなるべく、いろいろな方に使っていただきやすいといった形で提供できるような仕組みを考えていきたいと思っております。何分、最初のところが、ゆうIDもそう多いわけでもないのですが、その普及からというところになってございますので、まずは広げていくということを念頭に置いてやっていきたい。このように考えているところでございます。

○山内委員長 ありがとうございます。個人的には非常に期待しているのです。

○松岡執行役員 ありがとうございます。

○山内委員長 ほかに、御質問、御意見ありますか。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、1つ目の議題はこれにて終了いたします。ありがとうございます。

(日本郵政グループ退室)

(日本郵政株式会社、日本郵便株式会社、株式会社かんぽ生命保険入室)

○山内委員長 それでは、続きまして「日本郵政グループにおける一時払終身保険等の販売に係る認可取得前の勧誘について」であります。

日本郵政、日本郵便、かんぽ生命より、全体で10分程度で御説明いただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

○伊藤コンプラ統括部執行役部長 それでは、日本郵政の伊藤のほうから説明させていただきます。

一時払終身保険等の販売に係る認可取得前の勧誘について、御心配をおかけしており申し訳ございません。

2024年1月4日に一時払終身保険の販売開始となりました。その前の2023年12月26日に販売に係る保険業法の認可を取得いたしました。しかし、その認可の前にお客様への勧誘を行っていた事案を確認いたしましたので、不祥事件届出を本年3月7日に監督官庁へ提出いたしました。

その後、3月18日に金融庁から、続いて、3月19日に総務省から報告徴求命令を受領しております。その段階では3月18日に速報として公表しておりますが、その後、実態解明をいたしまして、5月19日に調査結果、また、それに基づく再発防止策をまとめまして、監督官庁に報告書を提出し、また、公表も行った。こういった経緯でございます。

「2 調査結果」につきまして、御説明させていただきます。

本件に係る「勧誘行為」を受けたお客様の人数でございますが、下に記載のとおり、一時払終身保険で199名、学資保険の改定で479名、そのほかの商品改定で3名という結果でございます。この調査対象範囲ですが、その人数の1行上になりますが、保険募集に係るシステム上の記録を行うことになった、また、こういった客観的なデータのある2019年8月以降のデータ履歴を確認した結果になっております。

次の3ページに移っていただきまして※印のところですが、3月18日に公表した段階ではお客様の数は167名としておりましたが、その後の調査結果を踏まえ、32名増え、一時払

終身保険に関しては、先ほど申し上げたとおり、お客様の数は199名という結果となっております。

続きまして「3 本事案の発生原因」について、大きく3点あると考えております。

まず（1）につきましては、法令等遵守の徹底に向けた取組が不十分であったこととなります。保険募集に係る「勧誘行為」がどういった場合に法律に違反することになるのか、本社における法令等の理解が不十分であったという点がございます。また、学資保険の改定につきましては、戻り率を改善するという改定内容であったために、現行商品への加入意向を示されたお客様に対しては、今後、新商品が発売されることを情報提供することが、お客様本位になると当時は考え、お客様に対して、改定を予定していることなどの情報提供を行うようにフロントラインに指示していたという経緯がございました。

（2）でございますが、業務品質の確保に向けた取組が不十分であったこととございます。本社指示が不明瞭な部分がありまして、それが誤った解釈の余地が残る形となっております。結果として、フロントラインでは十分に理解がされず、結果として法令違反という結果となってしまったという反省がございます。

（3）が、リスク認識力の強化に向けた取組が不十分であったこととなります。本社においてフロントラインで一体、何が起きているのか。こういった実態把握が不十分であったために、リスク事象を認識できなかったという点がございます。

こうした反省を踏まえまして策定しました再発防止策が、「（4）再発防止策」に記載のとおり4点でございます。

まず（1）の法令等遵守の徹底につきましては、今回の問題の契機となりました保険募集の「勧誘行為」につきまして、法令やそれに基づく監督規制に基づき、定義を明確化し、全社的な周知や教育を改めて実施いたします。また、当該行為だけでなく、広く法令知識や法的な思考力の向上のために、社外講師による継続的な研修の実施、また、新商品導入時のリスク審査の強化によって、法令等遵守を徹底してまいります。

（2）業務品質の確保に向けた取組につきましては、フロントラインに対して文書で指示するだけでなく、その指示内容の趣旨・背景を丁寧に解説し、特に重要な指示内容については、事前説明会を実施するなど、双方向のコミュニケーションを強化いたします。また、フロントラインにおきましては、管理者による募集人の活動管理のさらなる改善に取り組むことで、業務品質の向上も図ってまいります。

（3）でございます。リスク認識力の強化に向けた取組としましては、フロントラインの実態把握の強化に加えまして、日本郵便におきましては、各部署の司令塔機能を有する部署としてリスク・コンプライアンス統括部を設置し、組織改変を行いました。法令だけでなく、企業倫理や社会規範などを含めたリスク認識力の強化を図ってまいります。そして、こうした取組の実施状況については、モニタリングやフォローアップを強化することで着実に定着を図ってまいります。

（4）です。そのほかの取組につきましては、今後、新商品の販売や商品改定の際には、

認可の取得後にフロントラインへの周知などを行うことによって、認可前の勧誘が発生しないという体制を整備いたします。また、認可取得前の段階でのお客様向けの報道発表は実施しないこととさせていただきます。

以上の再発防止策につきまして、その実効性を検証しながら改善を継続してまいります。お客様本位のサービス提供が図られるよう、全力で各社で取り組んでまいりたいと思っております。

参考につけさせていただきました資料につきましては、公表資料となっておりますので、説明は割愛させていただきます。

私からの説明は以上となります。

○山内委員長 ありがとうございます。

よろしいですか。

○伊藤コンプラ統括部執行役部長 はい。

○山内委員長 それでは、ただいまいただきました説明について、御質問、御意見あれば御発言をお願いいたします。どなたかいらっしゃいますか。

甲田委員、どうぞ。

○甲田委員 御説明ありがとうございます。

今回の認可取得前の勧誘についてなのですが、実際にそれを行った職員の方々は何人ぐらいだったのか、何十人ぐらいだったのか、むしろ、何百人レベルだったのかによって、全組織で対応すべきことなのか、一部の例えば若い人たちに対して徹底して研修等々を行うべきなのかという対策が違ってくると思うのですが、その辺りを把握していらっしゃったら教えていただきたいと思っております。

○能登執行役 ありがとうございます。

関与した募集につきましては680名程度でございます。全国ほぼ一律に出てございます。かんぽ生命の直営の渉外社員と郵便局の窓口、それぞれ同じようなバランスで出ております。

○甲田委員 ありがとうございます。

そうしましたら、特に若年層の方がとか、そういう一部の方ではなくて、全体的な教育の見直しが必要ということで、この後ろに添付していただいた日本郵政グループ全体での割と大がかりな再発防止策というふうになっているという理解でよろしいでしょうか。

○能登執行役 はい。出方が全国均一にほぼ出ておりますので、この掲げております法令等遵守といったところの定義だとか、この落とし込みは窓口とかんぽ生命の渉外者、それぞれに満遍なくやるというふうな計画をしております。

○甲田委員 理解しました。ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいですか。

○甲田委員 はい。

○山内委員長 ほかにいかがでしょう。

佐藤委員、どうぞ。

○佐藤委員 御説明ありがとうございました。時系列で教えていただきたいのですが、2ページ目に、2025年3月7日に監督官庁へ届出というところは一時払終身保険での勧誘についてだけだったのですか。その後、3月18日と19日に金融庁や総務省に報告徴収命令を受けてから学資保険やほかの商品についても調べてみたら、ほかにも出てきたということによろしいのですか。

○能登執行役 はい。記載しておりますのが3月7日に、いわゆる3月に公表しました一時払終身保険の167名。当時は167名出ておりましたので、この報告をさせていただきましたが、この時点で、ほかのケースもあるのではないかという話を弊社側で受けておりました、それは調査を並行してやっておりました。この段階で取り急ぎ、167名は報告させていただいて、調査をなるべく早くやるという話で進めておりました。

○佐藤委員 ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいですか。

ほかにいかがですか。

関口委員、どうぞ。

○関口委員長代理 説明、どうもありがとうございました。

関与した数が680名ということをお教えいただいたわけですがけれども、その人数というよりも、本社が指示を出したことによって現場が暴走したのではなくて、本社の指示どおりに動いた結果として680の方が事前勧誘を行ったということの方が本質的に大きな問題だと思っているのです。

新商品の認可申請をして、認可が下りる前の段階で、どうせ認可が下りるという前提の下で本社が指示を出したということは、認可ということに理解ができていなかったといえますか、考えられないことなので、この言い訳がよく分からないといえますか、どうしてこういうことを書けるのだろうかということが不思議です。情報通信などの場合は届出制にどんどん移行していくという中で、事業者の自由度というものは増しているわけけれども、認可制も残っており、粛々と運用されています。新商品の認可は随分、昔からあることですので、認可という定義が分かっていないということが露呈したわけで、本社の方々が認可について理解ができなかったということについてはやや信じ難いですね。

その意味では根が深いと思わざるを得ないですし、本社がと書いてあればあるほど、こんなことがあっていいのだろうかということが不思議なというほどに衝撃ではありました。感想でございます。

以上です。

○山内委員長 よろしいですか。

○能登執行役 ただいまの点につきまして補足させていただきますと、いわゆる当然、認可が出ている前ですので、お客さんからの申込みは受け付けられないようにシステムは止まっていたのですけれども、これが前提として、あとは、こういう商品が出るということ

をお客様に聞かれた場合は、一般的な説明はしてもいいですけれども、一般的な説明にとどめてくださいという指示にしていたものですから、フロントとの少しギャップがあって、それ以上に積極的に説明されるとか、そういったお客様がいらっしゃっていることと、あとは、本社側では一般的な説明であったとしても、その後、出た後にいわゆる募集してしまうというふうになったときには一連の行為として、それは一般的に説明した段階で勧誘ではないかという、ここの法令違反の認識は、おっしゃるとおり、本社として欠落していたというふうな話がございますので、本社のいわゆる認識不足が大いにあったというふうに反省してございます。

○山内委員長 よろしいですか。

○関口委員長代理 はい。

○山内委員長 何かありましたら。

横前委員、どうぞ。

○横前委員 御説明ありがとうございました。

甲田委員が御質問された、どのぐらいの方が関わっていたのですかというお話で、680名くらいで、これは直接、フロントラインの方が関わった人数なのか。例えば上司だとか、そこも入っているのか。

気になったのは、680名ぐらいというと、ちょうど、この一時払終身保険の199名と学資保険の479名で、これを全部足すと680名くらいなのです。だから、1人1件とかという話なのか。そこら辺を教えてください。

○能登執行役 680名程度と言いましたが、正確には687名です。1人1件というわけでもなくて、いろいろな商品がございますので、2件やっている社員もいらっしゃったと思います。

687名につきましては社員です。募集した社員が687名で、これに若干関与した管理者は2人おります。そういったことになってございます。

○横前委員 分かりました。ありがとうございました。

○山内委員長 よろしゅうございますか。

ほかに。

どうもありがとうございました。

それでは、これにて終了させていただきます。ありがとうございました。

(日本郵政株式会社、日本郵便株式会社、株式会社かんぽ生命保険退室)

○山内委員長 次の議題は「株式会社ゆうちょ銀行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」についてであります。これについては、パブリックコメントを4月25日から5月19日まで意見募集を行いました。

本日は、その意見募集の際に、意見を陳述したい旨、希望のありました法人又は団体からヒアリングを行うことにしております。

最初に、まず、事務局から説明をお願いしたいと思います。

○石村次長 事務局次長の石村でございます。

「株式会社ゆうちょ銀行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」に対する当委員会における意見聴取につきましては、意見陳述の希望の申出の受付を、令和7年4月25日から5月14日までの間、行いました。

その結果、7団体から申出をいただいております。資料につきましては、資料286-2-1から資料286-2-7までのとおりでございます。

なお、意見募集につきましては、パブリックコメントに対して、本日、意見陳述を行う予定の7団体以外にも来ておりました、日本郵政グループ労働組合、全国郵便局長会の2団体に加えて、個人からも意見をいただいているところでございます。

まずは、これについては、事務局でいったん、整理させていただきたいと存じます。その上で、届出制の前提となります保有比率が2分の1を切ったことに伴う総務省への届出への状況も見ながら、主な意見に対する委員会の考え方の案を事務局において作成した上で、委員の皆様にご審議いただきたいと考えております。

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、ただいま提案のありましたとおり、意見募集においていただいた主な御意見に対する委員会の考え方については、事務局で案の作成を進めていただきたいというふうに思います。

(全国銀行協会、全国地方銀行協会、第二地方銀行協会入室)

○山内委員長 それでは、始めますが、本日のヒアリングの進め方ですが、対象の法人又は団体を3つのグループに分けて、それぞれ御説明いただいた後に、グループごとに質疑を行うということといたします。

それでは、議事次第の順番に従いまして、まずは全国銀行協会、全国地方銀行協会、第二地方銀行協会から御説明いただきまして、まとめて質疑を行うことといたします。

御説明は、各団体それぞれ5分以内でお願いしたいと思います。

それでは、御説明を始めてください。よろしくお願いたします。

○上野企画委員長 今年度、全国銀行協会の会長行を務めさせていただきます三菱UFJ銀行の上野と申します。本日はよろしくお願いいたします。

それでは、早速、資料の御説明に入らせていただきます。

資料の1ページ目をお開きください。ゆうちょ銀行の新規業務参入につきまして、従来より申し上げてきました当協会の前提認識と意見を御説明させていただきます。

まず、今般、日本郵政が保有しますゆうちょ銀行株式の2分の1以上の処分に伴いまして、改正郵政民営化法に基づき、ゆうちょ銀行の新規業務規制が認可制から届出制に移行する見通しでございます。この規制の枠組みにつきましては、郵政民営化法におきまして、日本郵政が保有しますゆうちょ銀行、かんぽ生命の全株式をできる限り早期に処分することを目指す旨が定められていること。それから、改正郵政民営化法の附帯決議におきまし

て、両者の全株式処分に向けて、日本郵政が具体的な説明責任を果たすよう努めることとされている点に鑑みますと、完全民営化に向けました移行期間中の取扱いであるというふうに解されるかと思えます。

こうした前提の下、全国銀行協会におきましては、この間接的な政府出資が残るゆうちょ銀行が新規業務に参入するに当たりましては、本来的には、まずは完全民営化への道筋が具体的に示されて、その確実な実行が担保されることが必要であるというふうに考えてございます。その上で、移行期間中の暫定的な取扱いとして、今回は届出制となるわけですけれども、この個別業務ごとの新規参入の是非につきましては、利用者利便の向上、適正な競争関係の確保の観点を踏まえまして、その可否を判断する必要があるというふうに考えております。

2 ページにお進みください。

今般、日本郵政がゆうちょ銀行株の2分の1以上を処分することは完全民営化に向けた取組の一環というふうに認識してございます。

ただ、もっとも日本郵政からは、昨年5月に公表されましたJPビジョン2025+や今年3月のゆうちょ銀行株式の処分方針を含めて、全株式処分に向けた道筋は依然として示されておられません。この附帯決議に基づく説明責任は果たされていないということから、早期にその道筋が示されて、実現に向けた取組が着実に進むことを強く期待しているものでございます。

3 ページにお進みください。最後に、今回の新規業務に関する届出制の運用に係る方針案に対する当協会の要望を御説明いたします。

方針案では、新規業務の届出があった場合に、郵政民営化委員会が調査審議や外部からの意見聴取、意見の作成・公表につきまして、その実施要否を判断することとされておりますけれども、この運用に当たりましては、郵政民営化法の趣旨を厳格に遵守すべきと考えております。その趣旨とは、改正郵政民営化法が他の金融機関との適正な競争関係や利用者への役務の適切な提供を阻害することのないよう、特に配慮することを求めており、この附帯決議において、郵政民営化委員会に対して、必要に応じ、利用者代表や業界団体が意見を述べる機会を確保するなど、公平・中立な機関として運営することを求めていることとございます。

以上を踏まえて、3点要望させていただきます。

まず1点目としまして、この調査審議の実施要否につきましては、運用の透明性や公平性を確保するため、その判断理由等を個別案件ごとに公表すべきと考えます。

2点目ですけれども、外部からの意見聴取に関しましては、適正な競争関係に与える影響を適切に判断するために、当事者である他の金融機関等が意見を述べる機会を確保すべきというふうに考えます。

3点目ですけれども、郵政民営化委員会は、業務開始後も改正郵政民営化法がゆうちょ銀行に求めます配慮義務の遵守状況を継続的にモニタリングし、他の金融機関等から要請

があった場合を含めて、意見書の作成・公表等を行うべきだというふうに考えております。

郵政民営化委員会におきましては、当協会の意見を十分に勘案いただきまして、高い透明性と公平性を備えた実効的な運用方針を策定・実行されることを切に望みたいというふうに考えております。

全銀協からの説明は以上でございます。ありがとうございます。

○小野一般委員長 全国地方銀行協会一般委員長を務めております、常陽銀行の小野でございます。本日は意見陳述の機会をいただきましてありがとうございます。地方銀行61行を代表し、意見を述べさせていただきたいと思っております。

表紙をおめくりください。1ページ目でございます。まずは、郵政民営化に対する私どもの基本認識について、御説明いたします。

御承知のとおり、郵政民営化法は、地域経済の健全な発展及び市場に与える影響に配慮しつつ、同種の業務を営む事業者との対等な競争条件を確保するための措置を講じることが基本理念にしていると理解してございます。これを踏まえて、私どもは従来から、郵政民営化に当たっては、民間金融機関との公正な競争条件の確保や適正な経営規模への縮小が必要ということを主張してまいりました。

2ページ目を御覧ください。

今回の売却後も、日本郵政によるゆうちょ銀行株の保有割合は届出制への移行要件をわずかに下回る49.9%ということにとどまっている上、足元では、日本郵政に、当分の間、ゆうちょ銀行株の3分の1超の保有を義務づけるといった改正法案が国会に上程される動きもありまして、改正法案が仮に成立するということになりますと、ゆうちょ銀行への間接的な政府出資といったものが、当面の間、残置されるということになることと捉えております。そもそも、新規業務の届出制への移行は、その前提としては、あくまで全株処分を見据える措置であると捉えておりまして、政府関与が残る前提の下、届出制が適用されるということになりますと、必ずしもこれは適切ではないというような認識でございます。

3ページ目を御覧ください。

私ども地方銀行は、地域の金融仲介機能を担うのみならず、コンサルティングなど、非金融分野の支援を通じ、地域経済を支えております。ゆうちょ銀行が民間金融機関と同様の業務を行うということになりますと、地域金融機関の経営に深刻な影響を与え、地域金融システムや地域経済に甚大な影響を及ぼすおそれもございます。政府との間接的な資本関係があり、約200兆円の預金規模を有するゆうちょ銀行が民間金融機関の事業領域に自由に参入するといったことは許されないというふうに我々としては認識しているところでございます。

以上の基本認識を踏まえまして、新規業務の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を申し上げさせていただきます。

1枚飛ばして、5ページ目を御覧ください。

方針案では、調査審議の最も重要な視点として、民間金融機関との「適正な競争」を通

じた利用者利便の向上が挙げられております。しかしながら、ゆうちょ銀行と政府との間接的な資本関係は維持される方向にあり、民間金融機関との間で適正な競争環境が確保されている状況ではないという認識でございます。さらに、届出制への移行後も、ゆうちょ銀行には、民間金融機関との競争関係への配慮義務が課されることを踏まえれば、郵政民営化委員会や関係当局はゆうちょ銀行の新規業務に対して、地域金融システムや地域経済への影響を考慮した厳正な検証・監督を行うべきだろうというふうに考えてございます。

6 ページ目を御覧ください。

調査審議及び外部からの意見聴取について、方針案の記載では、どのような場合に郵政民営化委員会はそれらを行うのかが明瞭ではないというふうに捉えてございます。また、私どもとしては、ゆうちょ銀行による民間金融機関との競争関係への配慮義務といったものの履行を担保するために、新規業務の届出があった場合に、必ず郵政民営化委員会が適正な競争関係の確保の観点から調査審議を行い、内閣総理大臣等に対して意見を述べる必要があるというふうに考えてございます。また、その際、調査審議に当たって、必ず民間金融機関等からの意見聴取の機会を設けていただければというふうに考えてございます。

私どもとしては、ゆうちょ銀行が新規業務を行うに際しましては、法令遵守体制をはじめ、社内体制の整備はもちろんのこと、郵政民営化委員会や関係当局において、新規業務参入が及ぼす民間金融機関への影響等を考慮した慎重な検討が行われることを強く期待しております。

私からは以上でございます。

○南出一般委員長 第二地方銀行協会の一般委員長を務めております、名古屋銀行の南出と申します。それでは、資料に基づきまして、第二地方銀行協会の意見を御説明させていただきます。

資料の1 ページを御覧ください。初めに、当協会加盟行について、簡単に御説明させていただきます。

左の表を見ていただきますと、ゆうちょ銀行の預金量は約193兆円に対しまして、第二地銀の合計は約70兆円ということで、当協会の加盟行はゆうちょ銀行に比べて規模が小さいという事実がございます。

一方で、右下の円グラフのとおり、第二地銀の貸出先は中小企業や個人が中心であり、預貸率は79.9%と高い水準で、集めた預金を有価証券運用ではなく、主に地元への貸出しに充てております。また、資金繰り支援だけではなく、法人取引先へのコンサルティング、M&A、人材、DX支援など、様々な支援を行っております。

こうした中、間接的な政府出資が残るゆうちょ銀行について、預入限度額の緩和や法人貸出し等の新規業務が認められた場合に、地域金融機関との適正な競争環境が阻害され、地域の金融システムを著しく弱め、その結果、地域経済に大きな影響を与えることが懸念されます。そこで本日は、地域を支える中小金融機関の立場から意見を申し上げたいと思います。

資料の 2 ページを御覧ください。当業態の基本的な考え方を記載しております。

当業態では、従来より、真に望ましい郵政民営化を実現するためには、①～⑤に記載の 5 点が重要であると、これまで主張してまいりました。

資料の 3 ページにお進みください。

足元では、日本郵政によるゆうちょ銀行株式の一部売却等により、その保有割合は49.9%程度になると見込まれておりますが、郵政民営化法では「その全部を処分することを目指す」と定められており、現状は完全民営化に向けた移行段階にあると認識しております。株式売却が進んだとはいえ、依然として国の間接出資が残る状態が継続していることに変わりはなく、民間金融機関との「公平な」競争条件が確保されていないというふうに認識しております。

資料の 4 ページを御覧ください。

ゆうちょ銀行の新規業務について、今回、株式の一部売却等により、新規業務が認可制から届出制に移行されたとしても、政府の間接的な出資が残り「公平な」競争条件が確保されていない状態が継続している以上、新規業務は認められるべきではないというふうに考えます。郵政民営化法で定められている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必要であり、それなしに新規業務は認められるべきではないと存じます。

資料の 5 ページを御覧ください。

新規業務の届出制については、郵政民営化法や附帯決議において、資料の中段、四角枠のような記載がございます。届出制移行後における郵政民営化委員会の調査審議は、こうした点を踏まえて行われるべきであると考えております。

なお、今回の方針案は、ゆうちょ銀行の完全民営化を前提とした現行法内の運用と承知しておりますので、仮に前提に変化が生じた場合は再検討することも考えられるというふうに考えております。

資料の 6 ページを御覧ください。新規業務に関する調査審議の方針について、当業態の要望を 3 点記載しております。

1 点目、郵政民営化法において配慮義務が規定されている趣旨に鑑みれば、郵政民営化委員会における調査審議は必ず行うべきであり、また、調査審議の内容及びその結果・理由について公表すべきであります。

2 点目、附帯決議や郵政民営化法において配慮義務が規定されている趣旨に鑑みれば、民間金融機関等からの意見聴取は必ず行うべきであります。

3 点目、郵政民営化法において期待されている郵政民営化委員会の役割を踏まえれば、関係大臣への意見の提出は必ず行うべきでございます。

最後に、一言申し上げます。金融機関の業務はお客様からの信頼が土台であり、民間金融機関はコンプライアンスの徹底を最重要課題として日々取り組んでおります。こうした点はゆうちょ銀行並びに窓口となる郵便局においても同様でございます。今後、ゆうちょ

銀行の新規業務を調査審議する際には、コンプライアンス体制の構築とその徹底状況について、郵政民営化委員会が十分検証いただく必要があると考えております。

以上でございます。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。

それでは、質疑に入りたいと思います。ただいまのお三方の御説明について、御意見、御質問があれば御発言願えますか。まず、どなたかいらっしゃいますか。

いらっしゃらないですか。

まず、私から1つ確認なのですけれども、御趣旨はよく分かりました。

それで、全国銀行協会の資料の中にある、意見聴取をしろという3ページのところの②ですけれども、意見聴取の機会ということですが、これはやはり届出になって、当事者である他の金融機関が意見を述べる機会を確保するというので、御趣旨は分かるのですけれども、これはどのような案件であれ、こういうものは必要だという御主張なのでしょうか。

○上野企画委員長 はい。基本的にはそのように考えております。やはり適正な競争関係、それから、地域金融への影響、お客様の利便性といったことをしっかりと総合的に、特に地域金融の立場から意見を述べる場というものは必ず必要だというふうに考えてございますので、そういう意見だというふうに御理解いただいて結構でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

どなたかいらっしゃいますか。

佐藤委員、どうぞ。

○佐藤委員 確認したいのですけれども、まずは全銀協さんのほうの3ページ目で「当協会からの要望事項」のところが3点あると思うのですけれども、1点目が調査審議の透明性の確保ということになって、これは必ず調査審議をしてほしいというわけではなくて、実施の要否について、その理由を公表するということの要望でよろしいのですか。

○上野企画委員長 はい。こちらも基本的には必要だというふうに考えております。ただ、こういう制度がある中で、それぞれの判断について、しっかりと御説明、公表いただきたいという趣旨でございますので、我々の思いとしてはしっかりとこういう場が持たれるべきであるということですが、やや、この方針案に沿った意見というふうにさせていただきます。

○佐藤委員 ありがとうございます。

これは事務局のほうにも質問なのですけれども、かんぼのほうは既に届出に移行していますが、調査審議の透明性について、つまり判断理由等は個別に公表しているのでしょうか。

○石村次長 事務局でございます。

委員会で説明・議論いただいた範囲内で公表しているということでございます。

○佐藤委員 ありがとうございました。

あと、もう一点いいでしょうか。

○山内委員長 どうぞ。

○佐藤委員 地銀協さんの資料286-2-2で、これはもしかしたら第二地銀さんも同じかもしれないですけども、一番初めの1ページ目の資料で、「適正な経営規模への縮小」ということなのですが、この経営規模というものはどんな指標を考えていらっしゃいますか。例えばバランスシートであったりとか、店舗の数であったりとか、預金量であったりとか、具体的にあれば教えていただければと思います。

○小野一般委員長 そもそも、この適正な規模という概念の中には、まず、バランスシートそのものがこれまでの経緯の中で相当肥大化した。これが状況によってはやはり金融システムに大きな影響を及ぼすといった点が一つでございます。

なおかつ実際には、この店舗数といったものも地方銀行全体に比べると相当な数がありますけれども、とはいえ、ユニバーサルサービスの提供という中では、とりわけ人口が少ない地域などでは重要な意義を持っていると我々も認識してございますので、店舗数については一定程度の許容はあるのだろうと思っています。

ただし、先ほど申し上げたように、かなり規模が大きいような状況で、しかも口座でいきますと、人口と同じ1億2,000万の口座がございますので、こういったところは相当影響を及ぼすのだろうというふうに捉えています。ただ、どの程度の規模の縮小がいいかというものは、まだそこまで持っているわけではないという状況です。

○佐藤委員 ありがとうございます。

○山内委員長 ほかにいらっしゃいますか。

今のお話で、バランスシートの規模を縮小するのは、具体的なイメージとしてはどんな形でやることになるのでしょうか。

○小野一般委員長 具体的に、例えばどういう手順を踏んでとか、どういう推移をするかというものは、そこまで持ち合わせているわけではございませんけれども、ただ、これまでの議論の中においては、大分、かつてに比べるとバランスシートそのもの、特に貯金量というものは幾らかは減ってきたとは聞いてはおりますけれども、ただ、前年度のゆうちょ銀行さんのIR等での質疑などを見ていると、実態的には個人向け国債のほうに振り替わっている。他の金融機関に流れているわけではないというようなことも考えると、ほぼ同じような規模感でやはり推移しているのが実態だと思っています。これが地域金融システムにどれほどの規模感であれば影響を及ぼさないかというのはなかなか言いづらいところはありますけれども、ただ、少なくとも、これ以上の肥大化というものはないだろうというふうに考えているところでございます。

○上野企画委員長 全銀協の方から1点だけ補足させていただきますと、私ども三菱UFJ銀行の個人の預金残高は大体90兆円です。ゆうちょ銀行は全て個人だと思いますけれども、190兆円ということで、2倍以上ございますので、その規模を考えると、特に地域金融への影響は甚大であるということで、これをどこまで縮小すればいいかという、その目線

は持ち合わせておりませんが、やはりこの規模感と、あと、これだけのバランスシートを持つ中で、リスクコントロールあるいはリスク管理といったことも必要になってくるだろうという、そのことが地域金融システム全体に対する影響を及ぼすおそれになる。こういった問題意識は持っているということでございます。

以上です。

○山内委員長 ほかによろしいでしょうか。

甲田委員、どうぞ。

○甲田委員 質問なのですけれども、特に新規業務が許可制から届出制に移行されることに対して議論されたいという、特に御懸念されている新規事業の内容みたいなものがあれば、議論を丁寧に進めていく上でも、言及いただけるとありがたいのです。

○南出一般委員長 何がというものは具体的にあるわけではないのですけれども、ただ、考えられるのは、この200兆円という大きなアセットを持っておられますので、我々、民間金融機関にとって脅威となり得るのが、例えば先ほど申しあげました法人先への貸出し業務であるとか、あるいは住宅ローンであるとか、そういったことが現時点でも地域の中ではかなり競争環境が厳しくなっている中で、新たに、先ほど申しあげた、これだけのアセットを持った団体といたしますか、競争相手が入ってくることにについてはすごい危機感を感じておりますので、貸出し業務というふうにお話しさせていただきます。

○甲田委員 ありがとうございます。

先ほど委員長がされた質問にかぶるのかなと思うのですけれども、そうすると、金融業務に関する新規事業を始めるに当たっては特に必ず議論すべきみたいな限定でよい。

○南出一般委員長 いや、全てです。

○甲田委員 分かりました。ありがとうございます。

○山内委員長 ほかにいらっしゃいますか。

関口委員、どうぞ。

○関口委員長代理 御説明いただきましてありがとうございました。

ゆうちょ銀行は全国規模ですが、単県で比べれば数字的には地方銀行さん辺りとそれほど差がなくなってくるということはあるのです。例えば地方銀行さんの場合で言うと、県単位で1からマックスでも福岡で4つですから、大体1～2という感じなのです。県単位と全国展開事業とを単純比較して全国展開の方が大きいというのは当然ですが、県単位に落とし込めばほぼ同等ともいえるので、やや無理押し的なところがあるかなという印象を受けました。

それから、現状ではゆうちょ銀行は貸出し業務を行っていないということも一般の金融機関さんとの大きな違いがありますので、その意味で、そういった点を配慮した上で、もう少し突っ込んで議論いただいてもよろしいかなという印象を持ちました。

以上でございます。

○山内委員長 ほかにいかがですか。よろしゅうございますか。

ありがとうございました。

それでは、これにて審議を終了とさせていただきます。本日はお忙しい中、御参加いただきありがとうございました。

(全国銀行協会、全国地方銀行協会、第二地方銀行協会退室)

(全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会、農林中央金庫入室)

○山内委員長 それでは、始めさせていただきます。

続きまして、全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会、農林中央金庫から御説明いただきまして、まとめて質疑を行うことといたします。

本日、御説明は各団体それぞれ5分以内でお願いしたいと思います。

それでは、御説明をよろしくお願いたします。

○重藤常務理事 全国信用金庫協会常務理事をしております重藤と申します。よろしくお願いたします。今日は、このように意見を述べさせていただく場をいただきまして誠にありがとうございます。

これから私ども信用金庫業界の意見を述べさせていただきますが、既にこの前のセッションでも全銀協さん、地銀協さん、それから、第二地銀さんからもヒアリングをしておられたかと思えます。私はその中身は聞いておりませんが、恐らくは内容的には重複する部分もあろうかと思えますので、なるべくポイントを絞って、かつ重複を避けるような形で説明させていただきたいと思えます。

まず、私どものほうの資料の1ページの下に記載しておりますが、ゆうちょ銀行が新規業務に進出する際の手続を届出制にするという郵政民営化法の規定は、その大前提として、ゆうちょ銀行が早晚、完全民営化されるということが背後にあるということだと認識しております。しかしながら、現状、完全民営化に向けた方針あるいは検討といったものは示されておられません。

そうした中で、資料の2ページに記載しておりますとおり、運用方針案におきまして、「金融二社に関する業務規制について調査審議する際の最も重要な点は、金融二社と関係業界の利害の調整ではなく」といったように整理されているというのは、前提が異なっているという意味で、適当ではないと考えております。

そして、資料の3ページにも記載しておりますとおり、ゆうちょ銀行が届出制の下で新規業務に参入しようとする場合には、他の金融機関との公正な競争条件を確保することが不可欠なわけですが、今、申し上げましたとおり、株式の完全売却に向けた道筋が全く描けていないという現状では、他の金融機関との公正な競争条件は全く確保されていないということになるのではないかとというのが私どもの認識でございます。

したがって、次に資料の4ページに記載しておりますとおり、こうした状況の下でゆうちょ銀行が民間金融機関と競合する業務分野に進出することは適正な競争関係を阻害していることにはほかならないので、調査審議をしっかりと行うべきであり、また、その際には業界団体からのヒアリングも必ず行うべきではないかと考えているところでご

ざいます。

また、資料の4ページの下の方に、これは報道等に基づくものですが、自民党内で検討されているという郵政民営化法の改正法について若干言及しております。これはもちろん、現在、こうした法案が検討されているというだけで、今後、この法案がどうなるのかは分かりませんが。ここで申し上げたいのは、前回、かんぼ生命さんが認可制から届出制に移行した際、令和3年9月の郵政民営化委員会の意見聴取の議事録なども拝見させていただきましたが、かんぼ生命に暗黙の政府保証があるのかどうかといった議論がなされまして、委員の方からは、「必ずしも国民は暗黙の政府保証があるという認識は持っていないのではないか」、あるいは逆に「株式が100%売却されても、これは元政府だという信頼があり続けるかもしれないが、そういった誤解は払拭しなければ」といった趣旨の御発言があったように承知しております。

今回、実際に法案が国会に提出されるのかどうかといったことは分かりませんが、こうした法案が検討されている。すなわち、日本郵政にゆうちょ銀行の株式3分の1超の保有を義務づけるといったことや、郵便局ネットワークの維持のための交付金を拡充するといったことが検討されているということ自体が、国民に暗黙の政府保証があるという認識を浸透させる効果があるのではないかと考えております。したがって、暗黙の政府保証というものは決して、あながち誤解であるということとは言えないのではないかと考えて、ここに記載しているところでございます。

また、もし現在検討されている法案が実際に成立することになった場合には、ゆうちょ銀行の完全民営化に関する前提ががらっと変わることになるため、具体的な運用方法についても根本から再検討する必要があるのではないかと考えております。

駆け足になりましたが、全国信用金庫協会からの説明は以上でございます。どうもありがとうございました。

○吉澤専務理事 全国信用組合中央協会専務理事の吉澤でございます。本日は意見聴取の時間を頂戴し誠にありがとうございます。では、お時間もありますので、早速、説明に入らせていただきたいと思います。

お手元の資料、表紙をめくっていただいて、1ページを御覧ください。

まず、私ども信用組合業界は、かねてから、ゆうちょ銀行の新規業務への参入等、業容の拡大に当たっては、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、その公正な競争条件の確保の下で総合的に判断されるべきと主張してまいりました。しかしながら、ゆうちょ銀行の完全民営化に向けた具体的な道筋は依然として示されておらず、ゆうちょ銀行と民間金融機関と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。

資料の2ページを御覧ください。

また、新聞報道等によりますと、先ほどもお話がありましたが、自民党において、日本郵政に対して、当分の間、ゆうちょ銀行株式の3分の1超の保有義務を課す等を内容とす

る郵政民営化法の改正案の提出が検討されている旨の報道がなされております。仮に本改正案が成立した場合には、完全民営化に向けた具体的な道筋はおろか、ゆうちょ銀行への間接的な政府出資が当分の間残ることとなり、さらに民間金融機関との公正な競争条件が確保されていない状況が続くものとなります。

資料の3ページを御覧ください。

今般の「株式会社ゆうちょ銀行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」におきましては「1 公正・自由な競争の促進と利用者利便の向上」の記述に「金融二社に関する業務等規制について調査審議する際の最も重要な視点は、金融二社と関係業界の利害の調整ではなく、適正な競争を通じて金融機関のサービスが向上することにより利用者にもたらされる利便性の向上である」とありますけれども、先ほど申し上げましたとおり、現状、民間金融機関との公正な競争条件が確保されていない中、さらには、郵政民営化法の改正法案の成立のいかんによっては、その状況が当分の間継続することとなる上では、郵政民営化委員会が調査審議する際の最も重要な視点には「民間金融機関との間の適正な競争関係を阻害する事がないように配慮すること」も含まれるべきではないかと考えております。

資料の4ページを御覧ください。

加えまして、ゆうちょ銀行の新規業務に係る届出制の運用に関しましては、改正郵政民営化法におきまして、他の金融機関等との間の適正な競争関係及び利用者への役務の適切な提供を阻害することのないよう特に配慮することが要請されるとともに、同法の附帯決議におきましては、郵政民営化委員会による対等な競争条件の確保等のための事前検証・評価、関係大臣による是正命令権限が有効に機能することとなるよう、制度の適切な運用に努めること。郵政民営化委員会は、必要に応じ利用者代表及び関係する業界団体が意見を述べる機会を確保することなど、公平・中立な機関として運営することが実現に努めるべき事項とされております。つきましては、ゆうちょ銀行の届出制の下での新規業務の参入につきましては、民間金融機関との公正な競争条件の確保や顧客保護の観点を踏まえた十分な検討とともに、顧客本位の業務運営やコンプライアンス体制の徹底に係る検証が必要と考えております。

資料の5ページを御覧ください。

以上の前提を踏まえ、標記方針案の運用に当たりましては、以下の点について適切な判断が下されることを要望いたします。

一つは「4. 新規業務に関する調査審議の方針」におきまして「届出事項に関して、ゆうちょ銀行が他の金融機関等との間の適正な競争関係及び利用者への役務の適切な提供を阻害することがないかを確認する必要がある場合には、速やかに調査審議を行うことと決定する」とありますが、間接的な政府出資が残るゆうちょ銀行と民間金融機関との公正な競争環境が確保されていない現状を踏まえ、ゆうちょ銀行が民間金融機関における事業分野へ新規参入する際には、すべからく調査審議を行っていただきたいと考えております。

また、調査審議における外部からの意見聴取については、同附帯決議において、利用者代表及び関係する業界団体が意見を述べる機会を確保することを実現に努めるべき事項としていることを踏まえまして、新規業務の届出に係る調査審議の都度、他の金融機関・業界団体が意見を述べる機会を設けていただければと考えております。

また、郵政民営化委員会におきましては新規業務の届出時のみの対応ではなく、新規業務開始後においても同附帯決議の趣旨を踏まえ、配慮義務の遵守状況等についてのモニタリング、検証を行っていただければと考えております。

説明は以上となります。

○篠田常務執行役員 農林中央金庫の常務執行役員の篠田でございます。今日はお時間を頂戴いたしましてありがとうございます。私ども、農協・漁協の金融業務をJAバンク・JFマリンバンクという名前で展開しておりまして、その全国機関というところでございまして、代表して意見を申し上げたいと思います。お手元の資料の表紙の裏の2ページ目、3ページ目で御説明申し上げます。

文字が多くて恐縮でございますが、まず、2ページ目の1つ目の➤のところ、今回の議論は新規業務規制に関する届出制の移行という中での方針案の検討というふうに認識してございます。

2つ目の➤でございますが、この新規業務規制の枠組みでございますけれども、3行目の右側からありますように、完全民営化に向けた、まだ移行期間中の取扱いだというふうに解されると思ってございます。

3つ目の➤にございますけれども、私どもといたしましては、完全民営化への道筋が示されること、それから、その確実な実行が担保されることが最低限必要だというふうに考えております。その上でということで、個別業務ごとの新規参入の是非は、利用者利便の向上や適正な競争関係の確保の観点を踏まえて、可否を判断する必要があるというふうに申し上げてまいりました。残念ながら、まだ日本郵政による説明責任を果たされていないというふうに思っておりまして、早期にその道筋が示され、実現に向けた取組が進むことを強く期待したいというふうに思っております。

今般の郵政民営化委員会における実施可否判断、要否の判断というふうに当たりましては、この2ページ目の一番下の■のところは2つありますように、法令等の趣旨の厳格な遵守が必要ではないかというふうに思っております。改正郵政民営化法が「他の金融機関等との間の適正な競争関係及び利用者への役務の適切な提供を阻害することのないよう特に配慮すること」を求めている。

それから、附帯決議において「郵政民営化委員会に対して、必要に応じ利用者代表及び関係する業界団体が意見を述べる機会を確保するなど、公平・中立な機関として運営すること」等を求めている。この趣旨ということでございます。

3ページ目にお移りください。

したがって、私どもといたしましては3点をお願いしたいというふうに存じます。

1つ目、調査審議の透明性等の確保ということで、調査審議の実施要否について、運用の透明性、公平性を確保するため、判断理由等を個別案件ごとに公表すべきであると考えます。

2点目、意見聴取の機会確保。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適切に判断するため、当事者である他の金融機関等が意見を述べる機会を確保すべきであると考えます。

3点目、継続的なモニタリングの実施。郵政民営化委員会は、業務開始後においても改正郵政民営化法がゆうちょ銀行に求める配慮義務の遵守状況を継続的にモニタリングし、他の金融機関等から要請があった場合を含め、意見の作成・公表等を行うべきである。3点でございます。

それで、私どもの業務の特性のところを下に書かせていただきました。私どもJAバンク・JFマリンバンク、農山漁村、いわゆる郡部というところに広く店舗を展開してございます。農業者や漁業者等への金融サービスの提供を通じ、農林水産業や地域社会・経済を支えているところでございます。こうしたところは、ゆうちょ銀行と密接な競合関係にございます。一方で、全国ネットワークを通じて各地域で幅広いサービスを提供している郵便局とは、農林水産業の成長産業化や地域社会の維持・発展に向け、連携なり協調できる部分があるものと考えます。

こういった連携とか協調が実を結ぶためにも、ゆうちょ銀行と私ども民間金融機関が公正な競争条件の下で共存し、安定した地域の金融システムを維持することを通じ、地域経済や地域社会を発展させていくことが重要だというふうに認識してございます。

最後に、郵政民営化委員会におかれましては、私どもの意見を十分勘案いただきまして、高い透明性、公平性を備えた実効的な運用方針を策定・実行されることを切にお願いしたいというふうに存じます。

大変駆け足でございましたが、以上とさせていただきます。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。

それでは、今、御説明いただいた内容について、皆さん、審議していただければと思います。御意見、御質問がございましたら御発言願います。どなたかいらっしゃいますか。

横前委員、どうぞ。

○横前委員 3名の方から説明ありがとうございました。

一番最後の説明の中で、ゆうちょ銀行と連携ですとか協調が実を結ぶというような御発言がございましたが、これは具体的にどういうものをイメージされていますか。ゆうちょは貸出しとか貸付けといったことはないと思うのですが、どういったところでタッグを組んでというようなイメージをされているのか、教えてください。

○篠田常務執行役員 篠田でございます。

農漁協全部とは申しませんが、実は一部の農漁協は現在でも簡易郵便局業務を受託しているという状況でございます。つまり、簡易郵便局の業務ということは、郵便物の

引受けとか印紙の販売とか、一部、郵便貯金の最低限の受け払いということで既に、要するに、郡部でのサービスのところを、利用者なり組合向けのサービスというところを業務の受託という形で既にやっているというのが実態でございます。

別にそれをそのまま拡大するというあれではないのですけれども、郡部は御案内のとおり、極端なことを申しますと、郵便局か農漁協の支店かというようなところも正直あったりしまして、そういう金融をやっていくために輸送という手段を共同でやる余地があるのかとか、例えば現金輸送とか現物の輸送とかというところとか、そういうところというのは効率的にそういうものを輸送するみたいな、これは例示列举ではございますけれども、そういうことはあり得るのではないかということを含意に含ませていただいたところでございます。

以上でございます。

○山内委員長 よろしいですか。

○横前委員 ありがとうございます。

○山内委員長 もしあれだったら、続けて御質問いただいても結構です。

○横前委員 対等な競争関係という中で、私は地方といいますか、郡部に住んでいるのですけれども、信金さんもそうなのですが、やはり地方というものはかなり郵便局、ゆうちょももちろんなのですが、信金さんもそうですし、JAさんもそうなのですが、かなりシェア的には大きいといいましょうか、頼りにしている部分がありますから、ゆうちょ銀行があまりこういった届出制で新規商品がどういうものか分かりませんが、届出制になったとしても、そんなに大きく影響を信金さんとかが受けることは、ないとは言いませんが、少ないのではないかなというふうに、私が地方に住んでいてそんなふうに受けるのですが、懸念されることは、今、お話をしていただいたので、分かりました。感想まででございます。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

ほかにいかがですか。

甲田委員、どうぞ。

○甲田委員 非常に貴重な御意見ありがとうございます。

先ほども全く同じ質問をしたのですけれども、今後、届出制になっていくことによって特に御懸念されているゆうちょ銀行の新規事業というものがあればぜひ教えていただきたいということ。

あと、大変不勉強ながら、私は昨年から郵政民営化委員を承りましたので、過去に認可制のときに、透明な審議をもって皆様の御懸念されていることが阻止されたみたいな具体の事例があれば教えていただきたいなと思うのですけれども、いかがでしょうか。

○重藤常務理事 ありがとうございます。信用金庫協会です。

確かに、ゆうちょ銀行さんあるいは郵便局さんが行われている業務の中にも、民間金融

機関と競合するような分野がある一方で、例えば、現在でも事務の共同化を一緒に取り組んでいるという部分もありますので、全てのものが競合しているということではもちろんないと思います。ただ、そういう中で、主立ったもの、分かりやすいものといいますと、やはり貸出し、融資の分野は私どもとしては非常に気になる業務分野だと思います。

2つ目の御質問は、私にもわかにはぼっと思い浮かぶものがあるわけではないのですが、そこはまた何か思いついたら回答いたしますので、取りあえずは以上です。

○山内委員長 取りあえず、よろしいですか。

○甲田委員 はい。

○山内委員長

何か御回答があればお願いいたします。

○篠田常務執行役員 すみません。農林中金の篠田でございます。

懸念している点のところの業務の重複という意味で言うと、やはり地方における貸出しというところは、人口減少等も相まった中で、かなり限られたパイを競合するという度合いは増すのではないかとということころは、私ども、これは業態を問わず、懸念点かなというふうに思っております。

それから、手前どもだけかもしれませんが、2019年4月に限度額が上がってから貯金の業態別のシェアのところなり伸び率ということころは農漁協よりもゆうちょさんのほうが上回っているということころでございます。今、日本では想定し得ませんけれども、銀行の経営自体に懸念が出たときに、貯金といたしますか、現金といたしますか、流出みたいなことが一気に、以前から見ると、ネットバンクの進展等で進むというような可能性を想定したときに、やはり純粋な民間というよりは、公的信用力が伴っているゆうちょさんという方の安全性みたいところに依拠することが懸念されないかということころは思っていたところでございます。

以上でございます。

○山内委員長 どうぞ。

○吉澤専務理事 何か阻害されるようなことがあったかということなのですが、私が記憶する限りでは致命的なことではなかったと思います。というのは、それ以前はやはり株式の保有割合が5割を超えていたということで、郵政民営化委員会さんの審議も必要ですし、御当局の認可が必要だという前提の中では結構、ゆうちょ銀行さんも民間との共存共栄を意識して、いろいろ配慮しながらやっていただいていたのかなというふうには感じております。

ただ、今後、5割を切った後の届出制となりますと、今度は形式要件さえ揃えば何でもオーケーみたいのところになってきたときに、やはりゆうちょ銀行さんが全国津々浦々、この巨大なモデルの中で、本当にフルバンクをやったらひとたまりもないくらい強大な存在であるということころは間違いのないので、そこのところは我々としても非常に懸念するし、注視もさせていただきたいなと考えているということころで御理解いただければと思います。

○甲田委員 ありがとうございます。

○山内委員長 では、佐藤委員、どうぞ。

○佐藤委員 御説明ありがとうございます。

2点ほどあるのですが、一点は先ほどの政府保証の件なのですけれども、今、ゆうちょが貸出しはできていない、預金だけできるのですけれども、政府保証があるというのは、先ほど農中さんのほうからも似たような話だったと思うのですが、政府保証がゆうちょ銀行にあるということは、具体的にはどういうことなのですか。預金を守られる、預金保護の話なのでしょうか。それに伴って、シリコンバレーバンクでしたか。あのような銀行取り付け騒ぎがあったときに、お金の預け先がゆうちょ銀行になりかねないのではないかという御懸念というふうな認識でよろしいのでしょうか。

○篠田常務執行役員 では、まず、農林中金の篠田でございます。

ゆうちょさんの預金が全部、政府保護になっているとかというふうに直ちに思っているものではなく、やはり出資のところに5割なり3割なりというところがあると、それなりに公的な信用力が高いのではないかという心証をお客様が得ている可能性があるのではないかと。私どもの農漁協の場合は、純粋に農業・漁業をやっている組合員からの出資オンリーというところなので、純粋に民間金融機関でございますので、その出資割合というところの持つイメージというところが預金の安全性みたいなところにイメージとして行くことがないかという懸念を申したところでございまして、説明に誤解があったとしたら申し訳ございません。

私からは以上でございます。

○重藤常務理事 信用金庫協会の重藤でございます。

基本的には、今、お話があったのと同じようなことでありまして、もちろん、制度的に何か預金保険などでゆうちょ銀行の預金が保護されているわけではなく、まさに「暗黙の」というものは実際に明文化された規定はもちろんないわけで、農中さんのご説明のあったとおりに思います。また、先ほど申し上げましたのは、今も国会でも法案がいろいろ検討されていて、そこではもちろん、直接、貯金を保護するといったことが法案の中身になっているわけではありませんが、いわゆる郵便局のネットワークを金融も含めて一体性をより強め、ネットワークを維持するための例えば交付金みたいなものが検討されている。そういう状況を見ると、預金者、国民の側にいざとなればそういう形で何らかの保護がなされるのではないかという心証がより強まっているのではないかという趣旨のことを先ほど申し上げた次第です。

○佐藤委員 それについてなのですが、やはりお客様とのやり取りのなかで具体的に現場でそのような印象を受けることはあるのでしょうか。要するに、例えばそういうものは数値化できる問題ではないので、どうしても印象論になるのだと思うのですが、現場では暗黙の政府保証みたいなものをずっと感じるようなことが多いのかなということをお聞きしたいのです。

○重藤常務理事 例えばお客様からそういうようなことを聞いたとか、お客様がこういうふうに言っていたというようなことを何か直接聞いているわけではありません。ただ、今、これから金利のある世界に入ってきて預金集めというものはどこの金融機関も非常に苦労しております。特に信用金庫業界とか、信組さんとかもそうかもしれませんが、そういった業態は非常に預金の獲得にも苦労している。そういったところで、また、お客様の方も、預金をどこに預けるかということに関して、これまで以上に意識を使うようになってきているというのは経済情勢としてあるのだと思います。

したがって、そういう中で、先ほど来、申し上げているようなことも、お客様がより意識するような地合いになってきているのではないかなという感じはいたします。

○佐藤委員 ありがとうございます。

○山内委員長 そのほか、いかがですか。

どうぞ。

○藤野局長 事務局からすみません。

信用金庫様からの資料の2ページ目のところでございますけれども「『利用者にもたらされる利便性の向上』のみが掲げられているのは適当ではない」という御意見をいただいているのですけれども、この元の文章を見ると、利害の調整ではなくて適正な競争を通じたサービスの向上で利便性の向上と言っているのですけれども、どういうふうに受け止めたらいいか。要するに、利害の調整をちゃんとやるべきだということなのか、適正な競争はおかしいということなのか。どういうふうに、ここは「適当ではない」ということなのか。

○重藤常務理事 確かに利害の調整という言葉の印象自体があまりよくないので、業界の利害の調整ではなくて書かれているのは、ある意味では気持ちとしては分からなくはない。ただ、イコールフットイングが図られている状態で業界同士の利害関係を議論するのはおかしいですねというのは非常によく分かるわけですが、そのイコールフットイングが図られていないのではないのか。したがって、その大前提が変わってきている、大前提が満たされていない状態であれば、民間金融機関が置かれている状態、ゆうちょ銀行が置かれている状態をよく勘案して、利害という言葉は若干イメージがよくないのですが、それぞれの業務の調整もきちんとするのは当然なのではないかという趣旨でございます。

○山内委員長 よろしいですか。

○藤野局長 はい。

○山内委員長 ほかに。

関口委員、どうぞ。

○関口委員長代理 関口でございます。

日本郵政グループが持っている金融二社のうち、かんぽ生命の方は既に認可制から届出制に移行しているわけです。今回、第三次の放出によって、ゆうちょ銀行は届出制に移行するわけですが、かんぽ生命で運用している届出制の運用実態といたしますか、審査

実態と比べて、より、ゆうちょ銀行に対して求められる厳しさがなぜ必要なのかということについて少し御説明いただければ幸いです。

○重藤常務理事 信用金庫協会です。

本来、私どもの理解としては、かんぽ生命さんが50%を切って届出制になった何年か前ですが、その時点でももちろん、完全売却に向けた道筋というものは描かれてはいなかったわけです。ただ、その後、何年間か経ってもその道筋は描かれていない。そして、道筋が描かれていないだけではなくて、先ほど来、申し上げているような法案もいろいろ検討されているようになってきている。かんぽ生命が届出制になったときは、まだそれでも行く行くは株式売却の道筋というものが出てくるのではないかと、見えてくるのではないかと、いうものが背景にあったのではないかと思うのですが、それが何年か経ってもそこが全く見えてこない。むしろ、株式保有を義務づけようというような動きも出てきている。そういうふうに背景が変わってきているのではないかというのが私どもの業界の認識でございます。

○関口委員長代理 そこは3団体とも同じ御意見でしょうか。

○篠田常務執行役員 はい。

○関口委員長代理 もしそうだとすると、状況が変わったから届出制の運用を変えなさいという御主張であれば、既に届出制に移行して何年か経っているかんぽ生命の運用についても直せというのが筋ではないですか。そこは一切おっしゃらないので。

○重藤常務理事 かんぽ生命さんの届出制をどうすべきかということに関して、信用金庫業界が何かを申すべきなのかどうかという問題だと思います。

○関口委員長代理 ただ、金融二社について、あえて異なる取扱いを届出制のものでしなければいけないという説得力ある御説明はいただけているとは思っていないのです。

○重藤常務理事 先ほどの繰り返しになりますが、かんぽ生命さんの届出制をどういう運用とすべきかということに関して、我々が言うのは甚だ僭越ではないかと思いますが、両方揃えるべきではないかということであれば、それはそのとおりのかもしれないと思います。したがって、もし揃える必要があれば、その旨の見直しをしていただいてもいいのではないかと思います。

○関口委員長代理 私はそうは思いません。

○山内委員長 ほかにいかがですか。よろしゅうございますか。

それでは、これにて終了させていただきます。本日は参加していただきましてどうもありがとうございました。

(全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会、農林中央金庫退室)

(ゆうちょ銀行入室)

○山内委員長 それでは、続きまして、ゆうちょ銀行から御説明いただき、質疑を行うこととさせていただきます。

恐縮でございます。御説明は5分以内ということをお願いしたいと思います。

それでは、よろしく願いいたします。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 ゆうちょ銀行代表執行役副社長の矢野でございます。本日は、このような意見陳述の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、私のほうから、お配りした資料に基づきまして、当行の意見を申し上げます。

まず、1ページ目をお開きください。

トップボックスでございますが、ゆうちょ銀行は今回、委員会が示された方針案に賛成でございます。今回の方針案は、郵政民営化委員会がその所見等を通じて従前から示されてこられた考え方と整合的であり、お客様の利便性向上を後押しし、郵政民営化の更なる進展につながるものと認識してございます。

同じページの一番下のところでございますけれども、届出制の運用に当たりましては、平成27年12月の郵政民営化委員会の所見で示された「利用者利便の重視」の観点、すなわち、関係業界の利害の調整ではなく、競争を通じたサービス向上により、利用者にもたらされる利便性向上の観点から、適切に実施されることを要望したいと思っております。

では、次に、2ページ目へお移りください。

届出制への移行を踏まえ、ゆうちょ銀行といたしましては、郵政民営化法等を遵守し、お客様本位の業務運営を徹底しながら、お客様ニーズにお応えする商品・サービスのラインアップをさらに充実させることを通じて、お客様の利便性向上を図り、関係する皆様からの信頼と御支持をいただけるよう努めてまいります所存でございます。

こうしたお客様ニーズにお応えする商品・サービスの充実は、今回の方針案で示された利用者利便の重視に沿うものと思料しております。そこで、届出制移行後にゆうちょ銀行が目指している将来のビジネスデザイン設計について、少し敷衍して御説明したいと思います。6ページまで飛んでいただけますでしょうか。

まず、当行は現在、当行独自の強みを生かした成長戦略を、リテールビジネス、マーケットビジネス、Σビジネス。このΣビジネスというのはエクイティ投資を通じて、社会と地域の未来をつくる新しい法人ビジネスと位置づけているものですが、この3つのビジネスエンジンを通じて推進することにより、サステナブルなビジネスモデルへの変革を加速しております。

特にリテールビジネスにおいては、リアルとデジタルの相互補完戦略を進めております。具体的には、全国の郵便局ネットワークやATMネットワークを通じたサービス提供に加え、既に登録者数が1,300万口座を突破し、さらに拡大している当行のバンキングアプリであるゆうちょ通帳アプリを通じて、便利なデジタル金融サービスを提供しております。

人生100年時代を迎え、我が国のデモグラフィの変化も反映して、お客様のニーズはますます多様化してございます。このたびの届出制への移行を踏まえ、当行は、多様化するお客様の金融ニーズにワンストップでお応えできるよう、良質で利便性の高い、新しい商品・サービスのラインアップをさらに充実してまいります。

そして、それらをリアルチャネルとデジタルチャネルという、ともにアクセシビリティ

の高い2つのチャンネルを通じて、全国津々浦々のお客様に御案内、御提供することで、お客様に最も身近な金融プラットフォームを目指してまいります。

なお、新しい商品・サービスを提供する際には、お客様本位の観点はもとより、他の金融機関等との適正な競争関係と、利用者への役務の適切な提供を阻害することがないように、特に配慮いたします。具体的には、提供する新しい商品・サービスを当行自身がオーガニックに提供するのか、あるいは他の金融機関等を含むパートナー企業とのアライアンスにより提供するのか、提供するチャンネルをどうするのかといった観点を踏まえて、慎重に検討してまいります。

当行は今後とも、郵政民営化の理念にのっとり、市場における公正かつ自由な競争を促進するとともに、利用者ニーズにお応えする多様で良質なサービス提供に努めてまいりたいと考えてございます。

私からの説明は以上でございます。よろしく申し上げます。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑に移りたいと思います。ただいまの御説明について、御質問、御意見がある方は御発言願います。どなたかいらっしゃいますでしょうか。

私から最初に大前提で伺いたいと思うのですが、金融機関との間の競争関係を適切にし、顧客に適切なサービスを提供するということは、それをウオッチするのが我々の役目なのですが、今、全銀協とか、そういうところから、やはりゆうちょ銀行の規模が問題だというのはかなりの程度ありまして、200兆円弱の貯金残高をお持ちで、かなりの程度、これは民間企業と格差がある。そういった中での公正な競争というものはなかなか難しいのであるという御指摘がかなり強かったのですが、その辺についていかがお考えですか。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 当行の立場からお答えするのはなかなか難しいところもありますけれども、当行として、現在の貯金残高を大きく増やそうというような意図はございませんし、もともと、御委員会からも、貯金を積極的に集めるインセンティブについては基本的には付加してはならないというような御指導も賜っているところでございます。

なお、本日、当行の別の回での御説明にあったかもしれませんが、現在、当行の貯金残高は、他行様の個人貯金の伸びが増えている中で、減少傾向を続けているというファクトもございます。我々は独立した会社でございますので、能動的に、積極的に貯金残高を減らしていくという戦略は当然取れませんけれども、例えば金利を高く設定して他の金融機関様から貯金を集めるといったような施策は現在も行っておりませんし、引き続き実施するつもりもありません。競争をゆがめるようなインセンティブをつけて我々の規模をさらに拡大していこうというような意図を持っているわけではございません。

以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

いかがですか。

では、佐藤委員、どうぞ。

○佐藤委員 御説明ありがとうございました。今までいろいろな関係団体さんから似たような指摘があったのですが、その中で完全民営化までの道筋が作られていないというものがありますが、現在議員立法で改正案が出そうな状況で、難しいところではあると思いますが、新しい中計を作るにあたって完全民営化への道筋をどのように考えていますか。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 新しい中計はまだ策定しておりません。

○佐藤委員 今年は今の中計の最終年ですか。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 はい。2025年度までの中計の最終年度でございまして、来年度から新しい中計を策定するということになります。

○佐藤委員 そうでしたか。では現段階の状況で、完全民営化の道筋というものをどのようにお考えなのか、お聞かせいただければと思います。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 これも当行の立場から申し上げるのはなかなか難しいですが、現在、法案が審議されているのは承知しておりますし、その内容についても大まかなところは承知しているところではございます。けれども、まだ通っていない話でもございますし、その法案自体の評価については現段階で何かを申し上げられる立場にはございません。

ただ、少なくとも、今回の新しい法案でも、最終的な目的地は完全民営化であるというところは変わっていないというふうに承知しておりますので、当行の立場から言えますのは、時間軸がどうなるろうとも、将来的には完全民営化を目指すために何をやっていくのかという中長期のビジョンを頭に置きつつ、現段階では法令遵守を徹底の上、企業価値向上のためにできることを精いっぱいやっていく。それに尽きるのではないかなと考えている次第でございます。

○佐藤委員 ありがとうございます。

○山内委員長 甲田委員、どうぞ。

○甲田委員 ありがとうございます。

佐藤委員がおっしゃられたことともかぶるのですが、民営化の道筋が見えていない中で、では、50%を割ったからといって、やはり金融業界の中での規模を考えると、届出制になることで新しいことをどんどん進められることに対して、一定脅威であるというところに関しては確かに納得性があるなと思ったことと、それから、市場における公正かつ自由な競争を促進し、多様で良質なサービスが提供されるようにすることが重要という観点から考えれば、むしろ、届出制よりも、特に新規の金融サービス等々に関しては議論だったりとかの余地があるほうが、利便性の向上だったりとか、利用者の視点から多様な意見が取られるのではないかなというふうに思うのですが、それでも届出制のほうがよいといえますか、整合性があるというふうにお考えになられる考え方をもう少し掘り

下げお聞かせいただけますでしょうか。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 認可制、届出制の枠組みは当行で決められる話ではございませんが、そういう話は置いておいて、やや一般論になってしまうかもしれませんが、当行の考え方としてはまず2つありまして、恐らく、その他の金融機関様が当行の規模等を鑑みて、ある意味、脅威に感じておられるというところは当行も認識しているところでございます。

一方、当行は、社会と地域の発展に貢献することをパーパスに掲げております。そして、社会と地域の発展を当行だけで実現するという事は不可能であります。実際問題、私も先ほど3つのビジネスラインの一つにΣビジネスということを申し上げましたが、これは全国津々浦々のベンチャー企業様とか、事業承継を御希望されている企業様に、我々がデット、貸出しではなくて、エクイティ資金を供給し、ある段階から、例えば地域金融機関様がデットを加えることによって総合的にサポートしていこうというコンセプトであり、当行のΣビジネスもそもそもが地域金融機関等との協働・共創関係を前提に動いているビジネスでございます。

地域創生あるいは地域活性化というものは我が国全体の大きな課題でありますし、政府のトッププライオリティの一つでありますので、そういった意味においても、当行は基本的なスタンスとして、地域金融機関とあらゆるところでバッティングして、正面からぶつかり合って、まさしく弱肉強食の世界でやってきましょうということを申し上げているつもりは毛頭なく、協調関係を築き、Win-Winでやれていることはやっていきましょうという、これがまず一つの大きな前提でございます。

一方で、先ほど今後のデモグラフィの変化みたいなことも申し上げましたけれども、恐らく、これから特に個人のお客様が金融機関に求めるニーズというものは今までとは全然違って来るものと考えております。私が銀行に入ったときには、個人のお客様向け商品は、産まれて、学校に行き、就職し、結婚し、家をつくりという、非常にある意味、ステレオタイプな人生の流れを想定した上で提供していったようなところもございしますが、今やそういうことではなく、お客様ニーズは本当に多様になってきているというふうに思っております。もちろん、いろいろな金融機関様がいらっしゃいますけれども、御高齢者、特に田舎に住んでいる御高齢者も含めて、本当はニーズがあるのだけれども、御提供できていないようなものがあるとするならば、郵便局ネットワーク等のリアルチャネル及び急速に強化しているデジタルチャネルを持つ我々の役割として、先ほどのプラットフォームの新しいラインアップにそうした商品を入れて御提供していくことを考えております。

特にデジタルチャネルは、御高齢者には、ある意味、不親切だという御意見もあるかもしれませんが、当行としてはむしろ、御高齢者にこそ分かりやすいデジタルチャネルがあれば良いと。例えば郵便局があっても、どこかのタイミングで、もしかしたら公共交通機関がなくなって高齢者は近くの郵便局に行けなくなるかもしれない。そういった場合においては、御自宅から簡単にデジタルでサービスを受けることができればそっちのほ

うがいいですねというように、まさしく今、どういうお客様が当行にどういうニーズがあるのだろうかというものを、フロントも含めた全社でヒアリングをしているところでございます。

そしてそれを提供するに当たっては、繰り返しになりますけれども、当行がオーガニックに自分たちが正面で実施するのか。それは他の金融機関等とアライアンスを組んで実施するのか、あるいは例えばリアルネットワークを使って提供するのか。そうではなくて、それはデジタルだけで提供する等、これから地域金融機関様が我々に対してどういう脅威をお感じになっておられるのか、あるいはどういったところでは協働できるのかということと踏まえて、具体的な提供の仕方を一緒になって検討していきたいというのが当行の基本的なスタンスというところでございます。

○甲田委員 ありがとうございます。今の御意見を踏まえて、私のほうから僭越ながら2点ほど意見を申し上げたいなと思うのです。

1点目が、経済資本を支えるだけではなくて、社会資本そのものを支えるということがゆうちょ銀行の役割であるとするならば、例えば今回、郵政のほうから6,000億円の調達をされたと思うのですが、その中での投資みたいなのところでも、社会的課題を解決するみたいなのところに積極的に資本を投下していくのだといったような、ほかの金融機関ではできないようなところを積極的に取り組んでいます。例えば高齢者の、ほかのところではできないようなところを積極的に取り組んでいくのだみたいなのところがもっと見えることで大きな資本の活かし方というものがあるのではないかなと思うところが一点。

それから、今後、届出制になっていくことが前提であるとするならば、おっしゃられた提供するチャンネルをオーガニックで提供するのか、パートナーシップにするのか。そういったところを検討していくというプロセスに透明性を持たせることによって、決して1社利益を考えた届出制ではないということが、ほかの金融業界の方々により共感を得られるところではないかなというふうに思いました。

以上です。

○山内委員長 どうぞ。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 すみません。御意見ありがとうございます。

前者については、もしかしたら、この間の当行の株式のPOの話がされたかもしれませんが、POは日本郵政が当行の株式を売る話であり、逆なので、そこは間違いということは申し上げたいと存じます。

○甲田委員 逆ですね。すみません。失礼しました。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 いえ、とんでもございません。

それから、後者の新しい商品・サービスの検討に係るプロセスの透明性を高めていく話については、当行の戦略でもございますので、全ての皆様方に、当行はこれをやるから集まりませんかというように開示することはなかなか難しいと考えております。例えば、アライアンスであれば、A社と提携するのか、B社と提携するのか、C社と提携するのかと

いうことは、相手先もいらっしゃる話であるため、そこは可能なところと出来ないところはあるのかなというのが経営に携わる者としては正直なところでもございます。

○甲田委員 分かりました。

○山内委員長 簡単に、時間のほうもありますので。

○佐藤委員 すごくつまらない質問なのかもしれないのですがけれども、今、甲田委員がおっしゃられたような協業とか連携とか、他の地方の銀行とやっていくためにはやはりコミュニケーションが表でも裏でも必要なのかもしれないのですが、その中で今ぱっと見たときに、全銀協があります、地銀協からあります、第二地銀がありますという、いろいろ関係の団体さんがいらっしゃっているのですが、ゆうちょ銀行さんはどこかのそういう銀行協会に加盟されていないのですか。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 全銀協の正会員ではなく、特例会員という形で加盟しております。

○佐藤委員 オブザーバーとか、そういうものは。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 当行は特例会員のため、発言権や議決権は持たないオブザーバーとして、一定程度の範囲内で情報共有をさせていただいております。

○佐藤委員 それはやはり正会員として、そういう協会に食い込もうというものはしないのでしょうか。

○山内委員長 どうぞ。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 業界とも当然、お話をしておりますけれども、例えば先ほど申し上げたΣビジネスにおいては、個別の地域金融機関様に話をしに行って、既に協業できるところとはかなり協業を進めております。

それから、皆様方、御高承かどうかは分かりませんが、当行は全国にATMを設置しておりますが、例えば東京にある当行のATMを地域金融機関様と協定を結んで、地域金融機関様のキャッシュカードを当行のATMで使ってもお客様からは手数料を取らないような提携はあちこちの地域金融機関様とやっております。すなわち、既にいわゆる粒々の、各施策ベースではいろいろな地域金融機関様と協業は進めているところでございます。

御指摘いただいたように、当行としては、そういった取組は今後、さらに進めさせていただきたい。もちろん、業界全体から見れば、当行の規模等から様々な御懸念はあるかもしれませんが、実際の個別の事業ではこういうところで協業できませんかという、実績を積み重ねることによって、そういった御懸念をできるだけ減らしていくような努力は今後とも不断に続けてまいりたいと思っております。

○山内委員長 ありがとうございます。

時間が過ぎているのですがけれども、私の委員長権限で1つだけ聞きたいことがあるのです。2020年に中央銀行に対する独禁法の適用除外の特別法が成立して、中央銀行で、要するに、地方銀行同士が過当競争をしているようなケースで合併等を許すような法律が通りましたけれども、そういう状況がある中で、今、おっしゃったような地銀との関係とか、

あるいは信用金庫との関係とか、そういうものをどういうふうにお考えになるのかというのが私の質問です。

○矢野取締役兼代表執行役副社長 ありがとうございます。

御質問の御趣旨を正確に私が認識しているか分かりませんが、例えば今の御意見のとおり、地域金融機関がどんどん合併していくということは、やはり単独ではなかなか効率的ではないからだとということだと承知しております。そうだとすれば、先ほどのATMもそうですけれども、この部分はゆうちょ銀行と協業すれば、我々にもメリットになり、地域金融機関様にもメリットになるというようなオーバーラップする部分はあるのではないかと考えております。また、地域金融機関の皆様が悩んでおられる、効率化したい、あるいはこういうことをやりたいけれども、単独ではなかなかできない。あるいは地域だけではなく、地域を超えて何かやりたいという施策において、当行が協力できる場所はそれなりにあるのではないかと考えておりますし、そういった点については積極的なアライアンスを検討してまいりたいと考えているところでございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

時間が過ぎてしまいましたので、まだあろうかと思えますけれども、何かありましたら、事務局を通じて直接に伺っていくことがよろしいかと思えます。

○岡本次長 次回の郵政民営化委員会の開催については別途また御連絡させていただきます。

○山内委員長 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。

後ほど、私から記者会見を行うこととしております。

本日はどうもありがとうございました。

以上