

郵政民営化委員会（第93回）議事録

- 1 日時：平成24年12月12日（水）9：55～11：45
- 2 場所：郵政民営化委員会室（永田町合同庁舎3階）
- 3 委員：西室委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員、三村委員
- 4 議事：
 - (1) 株式会社ゆうちょ銀行の新規業務の認可申請について
（関係団体からの意見聴取）
 - ・ 一般社団法人 全国信用組合中央協会
 - ・ 一般社団法人 全国信用金庫協会
 - ・ 一般社団法人 全国銀行協会
 - (2) 日本郵政グループからの説明
 - (3) 金融庁からの説明

○西室委員長

それでは、ただいまから「郵政民営化委員会」の第93回を開催させていただきます。

本日は、委員5名全員の出席をいただいております。

それでは、お手元の議事次第に従いまして、議事を進行させていただきたいと思っております。

本日の議題でございますけれども、「日本郵政グループの新規業務等」について、金融関係3団体から御意見を述べたいという御要望がございましたので、伺うことにさせていただきます。

まず、最初でございますが、全国信用組合中央協会、全国信用金庫協会の2団体からの御意見を伺った後で、まとめて質疑応答をさせていただきたいと思っております。

それでは、まず全国信用組合中央協会から5分ぐらいでお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

○倉澤専務理事

全国信用組合中央協会の倉澤でございます。よろしくお願いたします。

時間の制約もあるようでございますので、早速お話をさせていただきます。

お手元に資料（93-1）を用意させていただきましたけれども、今日は現場の声というところでお話をさせていただきたいわけなのですが、その前提として、これまでも何回もこの場でもお話をさせていただいておりますけれども、今回のゆうちょ銀行のいわゆる新規業務への申請につきましては、公正な競争

条件が確保されていない中でそういった業務に進出するという事になれば、これは地域金融、ひいては地域経済に大きな混乱を招くおそれがあって、これは到底容認できるものではない。この前提をまず改めてお話をさせていただいた上で、我が信用組合業界の声、またはお客さまの声というものを中心に本日はお話をさせていただきたいと思っております。

1 ページで、まずゆうちょ銀行に対する認識でございますが、そこに主なものを幾つか書いてございます。実質的に国の経営だからとか、特に高齢者についてはそういった声が数多く聞かれるといった話。それから、元々「郵便局」というイメージから未だに何ら変わっていないのだ。要は「政府によって安全が確保されている」、こういう意識が根強く残っている。これは、これまでも申してまいりましたけれども、一言で言えば、ゆうちょ銀行イコールお国という意識が依然として、特に地方においては根強い。また、高齢者においては強いということかと思っております。

先般の委員会のヒアリングで、生命保険の方の関係の組合、全国生命保険労働組合連合会がアンケート調査をしたというのを、資料がアップされておりますので、拝見させていただきましたが、その資料なども見ても、やはり8割近い方たちが安全だとか、国の関与が期待できるといった、まさにそういったイメージというのは依然として根強く残っているということかと思っておりますので、是非、その辺もお考えをいただきたいということでございます。

そういった中で、4番目の○でございますが、いわゆる組織・規模で圧倒的な優位な立場にあるゆうちょ銀行が、業容拡大を目的として低金利等を謳い文句に販売攻勢をかけてきた場合には、これまでもお話ししてはおりますけれども、相対的に小規模な経営実態にございます信用組合は、到底太刀打ちはできないのだ、住宅資金や消費性資金の多くを奪われるということは目に見えているという、非常に強い危機感を持っているということを改めて御認識をいただければと思っております。

2 ページでございますが、そういった中で、いわゆる今回の認可申請の対象となっております、住宅ローンをはじめとした個人向け、それから、事業性をも含んだこういった貸出しに進出した場合の影響でございます。そこにございますように、個人とか個人事業者というものは、住宅ローン取引をきっかけとしてメイン取引先となる割合が非常に高いわけでございますが、そういうこととなりますと特に、そこに書いてございますように、シニア層との取引が多い信用組合はその影響を強く受ける。

2番目の○でございますが、地域信用組合は、一つの貸出取引を通じて、あらゆる金融サービスを提供してきております。そういった競合による影響は計り知れないものがある。個人向け貸付けのみならず、これに付随した複合取引

への影響、特に年金取引にも大きな影響が出てくるのだろうという強い懸念を持っております。

3番目の○ですが、後ろに、これまでも資料を出しておりますが、当組合でございますが、取引先は約9割が従業員5名以下の小規模事業者であり、うち銀行が考えている対象先とまさにバッティングするのだ、そういう中で日々、奪い合いの世界になるのだという危機感でございます。

4番目ですが、やはり共通して言えることは、郵便局ネットワークは本当に脅威であって、限られた地域内の店舗網しかない信用組合としてはその対抗手段が本当に難しいのだということでございます。

次の資料は省略しますが、4ページを御覧いただきますと、ざっくり申せば10倍、拠点数は13.8倍ということになりますか。言ってみれば1人対14人でもって、特にそれが狭域なところでもって対抗していかなければいけないということでございますので、これはなかなか太刀打ちできない。ですから、何としてもその前提として、本当にそういう競争をするのだったら、やはり同じ土俵を整備していただいて、そういう中ですということ、これはやむを得ないことかもしれません。今のまさに国の関与が残る中でのということ、これは到底容認できるものではないということでございます。

郵政民営化委員会の委員の方におかれましては、是非、その辺を御理解いただきまして、地域金融の混乱によりまして、一旦、地域経済が壊れるようなことがありますれば、それを元に戻すには相当な時間と計り知れない労力が必要になります。結局、そこで一番被害を受けるのは、そこに住む中小零細事業者であり、生活者でございます。

そういったことで、この官製金融がそういったきっかけを作るようなことが万が一にもあってはならないと思っておりますので、くれぐれも今回の認可申請については慎重な御審議をお願いしたいと改めて申しまして、終わりにさせていただきます。

ありがとうございました。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

続きまして、全国信用金庫協会から5分以内ということでもよろしくお願いいたします。

○森川常務理事

全国信用金庫協会でございます。本日は、地域金融・地域経済への影響という点に絞って御説明をしたいと思います。

資料93-2の1ページをお開きいただきたいと思っております。各信用金庫にヒアリングを掛けまして、どういう点が指摘できるかということを出してもらいま

した。それをまとめたものでございます。

最初が住宅ローンの媒介、スルガ銀行の媒介をしておりますので、その状況の下でどういう影響があるかということを知ったものでございます。

1番目のバーは、肩代りではないのだけれども、新築案件等をゆうちょ銀行に不動産業者が持ち込んでいるケースが見られるという意味で、新規案件で逸失が出ているということが1点。

2番目は、ゆうちょ銀行にはやはり国の事業者というイメージがあって、安心感がありますという不動産業者の声がありますということでございます。これも将来的な不安につながろうかと思えます。

3番目はちょっと毛色が違いますが、スルガ銀行の住宅ローンというのは、解約手数料を2%という、非常に民間では考えられない高率である。これは一般的には、どうも見てみますと、解約手数料というのは定額で多くても3万円ぐらいなのですが、かなり高率である。ハイリスク・ハイリターンということなのだと思えますけれども、これはお客様のためにならないのではないかとこの意見がありました。

次の住宅ローン一般、今後ゆうちょ銀行が参入してきたときの懸念でございます。

最初は、定型的な住宅ローン以外に、信用金庫の場合にはその対象にならないようなお客様に対して、やや金利は高目だけれども、個別に対応しているということで、この部分については、恐らくゆうちょ銀行が考えておられる、いわゆるニッチな分野になろうかと思えますので、そこで競合するという事です。

2番目も同じような意見でございますけれども、小零細企業が多いということで、定型的ではなくて、個別に対応するという事でありまして、競合がかなりするであろうということです。ちなみに、住宅ローンの事前相談受付件数で見ますと、約6割が個人事業主でありますので、競合する部分が厚いということかと思えます。

それから、先ほど全国信用組合中央協会も言われましたけれども、住宅ローンというのは顧客のメイン化のきっかけになる商品であるということで、住宅ローンを確認すると、それをきっかけに色々な取引に広がっていくということでありますので、逆に言えば、それをゆうちょ銀行にとられると、他の個人分野のローンもとられてしまうという懸念が大きいということでございます。

2ページ目は、住宅ローン以外の個人向け貸出しに関係した意見でございます。

ゆうちょ銀行の教育ローン、それから、かんぽ生命保険の学資保険の組み合わせで販売攻勢が行われると、非常に信用金庫の融資のタイミングが奪われる

のではないか。信用金庫の場合に保険はありませんので、融資だけになってしまうと不利ではないかということでございます。

一つ飛ばしまして、企業向け等貸出しの関係ですが、これも性格的には似たような意見なのですけれども、ゆうちょ銀行は、「ふるさと小包」事業者に対するシナジー効果ということで「ふるさと小包」事業者に対する融資というところから始めるとおっしゃっているわけですが、これが2,000社ぐらいあると伺っておりますけれども、この場合に融資の圧力販売を伴った抱き合わせ商法の実施につながるおそれがある。やや刺激的な言い方ですが、何らかの形でふるさと小包と中小企業貸出しを連係させた場合には、やはりそちらの方が有利になるだろうということで、その点も信用金庫側にとっては不利になるという意見でございます。

2番目のバーは、競合する場面が多くなるということで、当金庫の場合、事業性貸出しの約8割が個人事業主であるということで、まさにゆうちょ銀行の想定している顧客層と重複するということが、非常に懸念を持っているということでございます。

その他のところは、融資とは直接関係ありませんが、過去に学校の口座振替の指定金融機関の地位をゆうちょ銀行にとられたという信用金庫でございまして、その理由は、ゆうちょ銀行が破格に安い手数料水準で持っていったということ、規模のメリットといいますが、そういう資金力があればそういうこともできるのではないかと懸念でございます。

以上が各信用金庫からの声でございます。

3ページ目以降は、どのぐらい事業性貸出、それから住宅ローンで、ゆうちょ銀行が考えておられる融資と信用金庫の融資が被っているかということを示すものであります。

3ページは個人事業主の割合で、これは先数で見ますと、信用金庫全体の49%が個人事業主ですので、ここの部分、あるいはゆうちょ銀行にとってはニッチな部分なのかもしれませんが、我々にとってはメインな部分であるということでございます。

4ページ目で、これは前回、ゆうちょ銀行の方から出された融資対象を見ますと、従業員20人以下のところに入るのだということでございますが、信用金庫の場合、従業員規模20人以下は93%でございますので、まさに信用金庫業界の貸出先とがバッティングするということかと思えます。

5ページ目で、これもゆうちょ銀行の資料によりますと、中小零細企業の方で上限1,000万円を設けるのだからかなり限定されるのだという御趣旨かと思えますが、信用金庫業界の貸出金1,000万円未満は57%でございますので、これもかなり影響を受けるということでございます。

6 ページ目以降は、住宅ローンの割合でございます。

住宅ローンで、個人事業主を対象にしていくのだという部分がありますけれども、小規模・個人事業者を対象とした貸付けは信用金庫の住宅ローンの36%でございますので、これも大きいということでございます。

7 ページ目、8 ページ目は、従来お出ししておりますので、あえて申し上げません。50歳代以上の割合、それから高齢者、シニアと言っておりますけれども、その割合です。それから年収400万円未満、低所得者に対する割合もかなり高いということでございます。

結論的には、先ほど全国信用組合中央協会が言われたことと同じになるわけですが、9 ページにありますように、信用金庫業界に比べてかなり大きい、1 金庫に比べるとはるかに大きい、資金量で400倍、店舗数で900倍ぐらいのメガバンク、しかも3年間は100%政府出資でありますし、将来的にも3分の1超の政府出資である、そういうメガバンクが地域の小口金融に入ってくるというのは、所見で書かれている地域金融・経済への影響という点から見てもやはり問題だと思っておりますので、それは郵政民営化委員会の領分ではないとおっしゃるのかもしれませんが、基本的にはビジネスモデルを変えていただいて、公共分野の大口金融という形でしていただいた方がいいのではないかと我々は考えております。

以上です。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、二つの協会からプレゼンテーションをいただきましたので、御意見につきまして委員の皆様方から御質問等がございましたら、よろしく願いいたします。

どうぞ。

○老川委員

御説明は大変よく分かりました。何度も伺っておりますし、問題点もよく御指摘されたと思います。

ただ、そもそも論から言うと、この郵政民営化というものは、つまり郵政公社を民営化して、そのお金を民間に流す、こういうことからすると、遅かれ早かれ、いずれにしても民間金融機関として、そういう小口も含めて、通常の貸出業務というものをいずれはしていくことになると思うのです。

今は「暗黙の政府保証」があるとか、国のものだというイメージがあるという、それはそのとおりだと思うのですが、それは我々の前の郵政民営化委員会の時から誤解であるということで、そういうイメージはいずれ実態によって納得していってもらおう話だろうと思います。

そうすると、それでは、今は何が問題なのかというところ、これもかねて指摘されていたように、10年以内に全株売却と期限が明示されていたものがなくなってしまったというところ、一つ問題だというお話があったわけですが、これも3年以内に云々ということで株の売却の道筋も、ある程度、示されてきているということで、いずれ民営化していくためには、民営化する手前で既存業務、今、既に行っている業務の多少の手直しとか、その延長線上の問題とか、こちら辺は完全民営化に備えた準備としてさせてほしい、こういうのが日本郵政グループ側の希望だと思うのです。

そこで、それを認める場合には、公正な競争条件を阻害しない範囲内であれば認めるべきであろう、こういう考え方が所見で示されているということで、先ほどの御指摘でも、公正な競争条件が守られないのではないかというお話だったのですが、それでは、具体的にどういうことが公正でないかと指摘されるのか。

一つは、全国信用金庫協会からは解約手数料が2%というのは他に比べて高いのではないかと御指摘が、具体的にはそういうこと、それも一つとは思いますが、そこら辺はもう少し具体的に、ここが公正ではないのだという御指摘があればいただきたいと思います。

○西室委員長

いかがでしょうか。

どうぞ。

○森川常務理事

最初に、先ほどもちょっと申し上げましたけれども、解約手数料2%というのは小さい問題でございまして、基本的な問題があると思うのです。民営化するのだから、それを前提にこれを認めるべきではないかという御議論なのですが、民営化というのは我々から見ればかなり先の話ではないかという認識がございまして、3年以内に始める。それで将来的に、どこまで行くのかは分かりませんが、法律的には3分の1超を持たなければいけないわけですから、そこになっても、なおかつ政府出資というのはずっと残るわけです。

その時点で、果たして金融二社を売るのか。努力義務は掛かっていますけれども、一旦、日本郵政株式会社というものを上場した後に上場株価を維持するためには、やはり収益源は残しておかなければいけないわけで、その収益源が金融二社だとすると、なかなか売れないのではないかと。そういうことになると、かなりの期間、政府出資は残ると思っております、その事柄自体がまさに競争条件が異なるだろうと我々としては考えております。

あと一つ、11ページに付けしましたけれども、最後のところで、所見を修正していただいて、地域金融の安定、地域金融・経済へ与える影響について配慮

が必要であるという指摘を踏まえた修正をしていただきましたので、まさにその点から見れば、そういう政府出資がずっと付いている、かつ規模的にもメガバンク以上の銀行がこの分野に入ってくるということはやはり問題ではないかと思っております。

基本的にその部分が、ビジネスモデルの話だと言われればそのとおりかもしれませんが、そのところの議論がどこかで必要なのではないかと我々は思っております。

○西室委員長

これは、基本的には国会でもらった話なのです。

○森川常務理事

ただ、国会でそこまで、住宅ローンに入るのか、中小企業に入るのかとか、それが適当だという議論はしていませんので。

○西室委員長

今の御議論はそうではなくて、基本的にこのビジネスモデルがおかしいと言っておられるわけで、それは法律を変えて決めたお話です。

○森川常務理事

いや、法律を変えたのは、別にどの分野に入るかというのを議論しているわけではなくて、そこは議論の余地は我々はあると思っていますのです。中小企業金融と住宅ローンしかないのだというのであれば別ですけれども、我々が言っているように、もちろん大規模金融もありますし、公共的なプロジェクト金融とか、あるいは今、自民党の公約にあるような外債ファンドという道もあるわけですから、そういうところを是非選択肢として考えていただきたいということです。

○西室委員長

御意見としては理解します。

どうぞ。

○米澤委員長代理

どうも色々、半分以上は何回も同じことを聞いている感じもしまして、私たちの方も半分以上は同じ答えをしているのかもしれませんが。

逆に確認とお聞きしたい点があるのですが、こちらの全国信用金庫協会の資料（93-2）の1ページ目に、いみじくも住宅ローンのところで書かれていますが「定型的な住宅ローンの対象とならないお客様に対して」というのは、多分ゆうちょ銀行などでも想定している話だと思うのですが、このところもニッチなのか。いや、ここも成熟している、定型的な住宅ローンとならないというのは少し広過ぎるのかもしれませんが、いわゆる普通のサラリーマンとかではないような方に対して貸すというイメージだとしますと、このところに

関しても、もう結構、飽和状態なのか。いや、ここはまだビジネスチャンスは残っているのか。

少なくとも、ここに関しては、まだニーズがあって、それに対応できていないお客様がいるのだという認識で、今、ゆうちょ銀行が企画、検討しているのではないかと思うのですけれども、このところの率直な御意見をお聞かせいただきたいということです。それが質問なのです。

もう一点は、色々な言葉の端々に、地方のお客様に住宅ローンとか企業向けの貸出しも、そういうイメージの御意見が出ているのですけれども、少なくとも住宅ローンは、私などが聞いている限りは、82の店舗を中心にして行いますので、これは首都圏と中核都市なのですけれども、だからいいというわけではないのですが、そもそも、余り地方隅々というのはそうではないのではないだろうかということなのです。

その2点を、質問と意見です。

○森川常務理事

最初の点につきましては、これは後ろの方のデータにも書いてありますように、小規模個人事業者、シニア、それから低所得者、この辺りはかなりゆうちょ銀行さんが念頭に置かれているニッチな分野ということだと思っております。この分野が全て非定型かどうかは分かりませんが、非定型の方もこの中にかなり入っていると思います。

これがまだ余裕があるかどうかというのは全て検証したわけではありませんけれども、今の住宅ローンの市場は非常に供給過多になっておりまして、取れるところはみんな取るという形で、我々の業界も他業態と非常に激しく競争しておりまして、金融が成り立ち得る人であればおよそ全て貸していると思いますので、スルガ銀行のようなローンでどういうふうにするかというのは、ハイリスク・ハイリターンということですのでされていますから、また違うのかもしれませんが、かなり我々としては取り切っているというのが実感でございます。

2点目の話については、確かに82であれば地方隅々まで行かないのかもしれませんが、我々が懸念しておりますのは、ゆうちょ銀行のユニバーサルサービスというものを、今回、非常に強調されておられるわけです。それは銀行業務についても、預金業務についても、地方の郵便局を使うということです。それであれば、早晩、82では収まらなくて、全店舗でそれを勧誘するであろう。

郵便貯金職員というのは非常にノルマ意識が高いと我々の業界は認識しておりますので、特に地方であればあるほど脅威に感じておりますので、そこは我々、それだから安心できるとは思っておりません。

○米澤委員長代理

ただ、御存知のようにユニバーサルサービスは、いわゆる広い意味での貸出業務までしたら、とてもではないけれども、採算が合わないということで、多分ゆうちょ銀行もそれは想定していなくて、やはりユニバーサルサービスというのは預金サービスを提供するということに止まって、そこから見ると82は部分的です。というので、そこは差が相当あって、全てのところのユニバーサルサービスで貸出業務をするというのは全く考えていないのではないかと思います。

○森川常務理事

そこは人に色はないですから、その82の支店の方が言ったのか、それとも郵便局員がそれを受けて言ったのか、そこは分かりません。さらに、その82の支店の方が非常に熱心に山間僻地を回られるということもあり得るわけですから、そこは何とも言えないと思っておりますし、かつ収益ということであれば、まさにこういうゆうちょ銀行から見ればニッチだと言われるような分野に進出するのではなくて、もっとメインの、他の金融機関が余り入っていないような、かつ国民からも非常に評価されるような公共的な分野でおやりになる、そういう分野というのはかなりあるのではなかろうかと思っております。

○西室委員長

どうぞ。

○倉澤専務理事

今の議論の角度をちょっと変えて言えば、これまで郵政民営化のユニバーサルサービスの議論の中で、やはり利用者利便ということを前面に打ち出しておりますね。そうしますと、例えば今の82拠点とかなんとかといっても、それは国民の声としては、ゆうちょ銀行はユニバーサルサービスなんかを何で地方でしてくれないのか、そういう声は当然、早晚出てくると思います。だから、それはなかなか現実問題として、そこだけには止まらない。逆に、今度はゆうちょ銀行の方が耐え切れなくなってしまうのではないかと、そういう懸念があります。

○米澤委員長代理

いや、だからそこは民営化ですから、とても民間で隅々までは営業できないはずで。採算が合わないということなので、それはある意味では国民にとっては少し残念かもしれませんが、そこはできないものはできないということはあると思いますので、それは民間だからだと私は思います。

○倉澤専務理事

ただ、そこはやはりやりようの部分も一つはあると思います。これだけの資金力がありますから、色々なやりようがあると思います。ですから、そこは必ずしもはっきり分かりませんが、そういう懸念を非常に持ちます。

○老川委員

そこで一つ伺いたいのですが、いわゆる貸出業務はユニバーサルサービスの対象には法的に入っていないですね。ですから、そこは余り御心配はしなくていいと思うのですが、いわゆる82なり233なりという拠点を外れた地域で色々なニーズがあって郵便局に相談があるとか、しかし、そこでは業務はできないというケース、そういうことも生じてくる可能性はあると思うのです。

そういう場合に、それぞれの地域金融機関の皆様方、民間の金融機関とお互いに情報を提供し合ったり、何らかの形でお互いにプラスになるような、そういった連携とかということの余地はそういうところで考えようによっては出てくるということも理論的には考えられると思うのですが、そういう点についてはどうでしょうか。

○小此木専務理事

先ほどの最初の御質問と同じなのですが、信用金庫が住宅ローンを貸すとき、普通貸せるところは、年収だとか色々見て、保証を付けたりして貸しているのです。しかし、そこで貸せないような人、例えば年収が本当に低いとかそういったときには、その方ではなくても、その方の奥さんが働いて得る収入まで入れて、この人は性格上から言って、自分の生活を切り詰めても返してくれる人だ、そういう人を探して貸しているような状況なのです。

ですから、そこを余り不慣れなところが無理やりそういうところに貸していくと、私はやはり問題が起きやすいのではないかと。問題が起きれば、その人に非常にマイナスになる、そういう気持ちがとても強いのですが、そういうことと言うと、地域の問題も似たようなところがあると思います。地域で収入のない方に住宅ローンをどんどん広げていけば、それは相当問題が起きます。

やはり返せる状況の人をどうやって見極めるかというのは、そこがノウハウであり、要なわけですから、年収から見ると本当にきつけれども、この人なら絶対返してくれるという人を見極めていくわけです。そういう作業がゆうちょ銀行で本当にできるのかどうかということです。

○老川委員

いや、私が伺いたいのはそのうちのことではないです。

○小此木専務理事

でも、そういうところを情報交換してほしいと言っても、それもその企業のノウハウで、競争ですから、それでは、我々はどういうことをどこまでチェックして貸しているかということをやうちょ銀行に我々から教えるのですか。そういうことはできないですね。

○老川委員

いや、そうではなくて、お金を借りたいのだけれども、ゆうちょ銀行からは

業務外だから、エリア外だからできませんという場合に、こういうものがありますという情報をそちらに提供して、それで審査をされて、とても貸せないというものは貸さなければいいだけのことで、そういう対象であればありがたいからさせてもらおうとか、そういう連携というのはできないのかということを知っているのです。

○小此木専務理事

難しいでしょうね。

○森川常務理事

連携ということであれば、以前言ったかもしれませんがけれども、同じレベルですのではなくて、ゆうちょ銀行に我々のリスクの高い融資を保証してもらうというやり方はあるかもしれません。

ただ、同じレベルで入ってこられるとなると、今でも金融機関は過剰ですから、さらに過剰になるというだけだと思います。それは地域的にどこかで穴があるということではないと思います。

○西室委員長

どうぞ。

○倉澤専務理事

先ほどの話とちょっと重複するところはあるのですが、今の老川委員の質問でいきますと、うちは残念ながら信用組合として空白の県もありますし、地域もあるわけです。しかしながら、全くゆうちょ銀行しかないというところも確かにあるようでございますが、ほとんどのところは、例えば信用金庫とかJAバンク、JFマリンバンクと、こういうところが、ある程度、面的に広がっておりますので、先ほどの収入とかの、いわゆる返済能力の問題もありますけれども、ある程度、そういうニーズがあるとすれば、基本的にはほとんどどこかが拾っているのです。そういう気はいたします。

○西室委員長

ありがとうございます。

時間も相当オーバーしてしまいましたが、むしろお話そのものは私どももしっかり受け止めて、なお検討の材料にさせていただきたいと思います。

本当に何度もお見えいただきましてありがとうございました。今後ともよろしく願いいたします。

(全国信用組合中央協会及び全国信用金庫協会退室)

(全国銀行協会入室)

○西室委員長

続きまして、全国銀行協会からの御意見を5分ぐらいでお願いできればと思います。よろしく願いいたします。

○辻田企画委員長

選挙みたいでございますけれども、本日は最後のお願いで参りました。

出てくる前に、全国地方銀行協会の会長銀行でございます千葉銀行と、それから、第二地方銀行協会の会長銀行である名古屋銀行とも話しておりましたが、お二方とも、是非当委員会に出て意見表明をされたいと非常に強く希望しておられましたが、今回の趣旨の中で、私どもで代表してお話をさせていただくということになりましたので、その点、先生方にお含み置きをいただきたいと思っております。

それでは、今日は2点、御説明申し上げます。

お手元の資料（93-3）でございますが、まず3ページ目で、住宅ローンの競争環境についてのところを御覧いただきたいと思えます。「①金融機関が懸念する住宅ローンのリスク」といたしまして、金利競争に伴う利ざや縮小が最も多いということを資料の3ページ目では示してございます。

4ページ目で、金融機関が住宅ローンの金利を決定する際に考慮する要因といたしまして、「競合する他金融機関の金利」が圧倒的に多くなっているということがお分かりいただけると思えます。このことは、住宅ローンの競争において金利が大きな比重を占めているということでございます。この点は実は前回、三村委員から御質問いただいたことを改めて少しお示しさせていただいたところでございます。

次に2点目で、内部管理態勢について申し上げます。

6ページ目で、住宅ローンの業務フローとリスク管理の例が御覧いただけるかと思えます。このうち、ゆうちょ銀行が既に媒介業務で取り扱っておられるのは網掛けをしている部分でございます。すなわち、銀行本体で貸付業務を実施するためには、窓口におけるお客様への対応のみならず、貸付条件の設定、収益・採算の管理、信用リスクの管理などの態勢が構築されている必要があるということでございます。

少し急ぎますが、7ページ目は住宅ローンの延滞管理などの業務フローをお示ししております。貸出しの実行後もこれだけ多くの態勢整備が必要とされております。特にリスクプロファイルの異なる顧客層に手を広げますと、それだけ態勢整備のコストも大きくなるということが想定されるところでございます。

次の8ページ目で、シンジケート・ローンの業務フローが御覧いただけるかと思えます。このうち、ゆうちょ銀行さんが既に行っている参加金融機関としての業務については点線で囲んだ部分ということでございます。すなわち、相対で貸付業務を行うためには、アレンジャーやエージェントの業務を自ら行う必要がございます。そのためには融資担当者の設置のみならず、法令遵守、事務のサポート、利用者保護等も含めた幅広い管理態勢が必要となります。また、

与信判断や顧客の信用状態のモニタリングなどを適切に行っていくためには相応の経験とノウハウが必要でございます。こうしたノウハウの蓄積や人材の確保・育成は、我々、民間金融機関においても多くの時間を費やしているところでもございます。

このように、相対の貸付業務はゆうちょ銀行の既存業務とは一線を画するものでございます。全く新しい業務として態勢構築が必要であると考えております。このため、この点について何とぞ御理解を賜りたいと存じます。

最後に、紙はございませんけれども、私の感想めいたことを一言申し上げます。

私、たまたま先週、米子市と鳥取市に所用がございまして、出張してまいりました。期せずして、JR米子駅と鳥取駅の前に、ちょうどロータリーのところに米子郵便局と鳥取郵便局がございました。一言で言いますと、大変立派な建物がございまして、その1階にはゆうちょ銀行の看板とかんぽ生命保険の看板が立っておりまして、少し時間がありましたので、拝見をさせていただいたところでございます。

我々、東京でビジネスをしておりますと、例えば東京中央郵便局のところに、今、JPタワーが、すごい建物が建ったわけでございますけれども、大手町や丸の内にはそれと同じぐらいのビルがいっぱい建っておりますので、JPタワーがすごいということについては、もちろんすごいのですけれども、そんなに目立つわけではありませんが、やはり鳥取郵便局も米子郵便局も大変立派でございました。

大きな銀行に預金を預けると、小さな銀行に預金を預けるのが合理的なビヘイビアとしてどうなのかというのは色々判断があるかと思いますが、一般の庶民から見たときに、やはり大きな銀行に預けたいと思うのは普通なのではないかと思えます。そういう意味で、是非、この点を御理解いただきたいということでもあります。

この点は、実は昨日、新聞で日本郵政と日本郵便とゆうちょ銀行とかんぽ生命保険の4社の人材を一括して採用されるという記事が出ておりましたが、そういうものを拝見いたしますと、学生さんにどのように御説明されているのか、私は存じ上げませんが、ゆうちょ銀行やかんぽ生命保険の株式をお売りになるのは本当にいつのことなのだろうかとかつくづく感じた次第でございます。

そういう意味でも、国民の多くはゆうちょ銀行の背後に国家信用があると、誤解かもしれませんが、やはり思っているという事実はあると思えます。そのことについて、最後でございますけれども、是非御高配を賜りたいと存じます。

以上でございます。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、委員の皆様から御質問・御意見はございませんでしょうか。

最後の採用の一括化の話は、私どもも今日は聞いてみようと思っているところですが、ずっと、つまり組合そのものが一括になっていて、非常に運営がしにくいというお話があったのを、さらに運営がしにくいようにおやりになるつもりなのかよく分からないので。

○辻田企画委員長

実は私どもみずほの場合も共通プラットフォームというものを持っておりまして、それぞれのエンティティーが退職金を払わずに転籍異動ができるような仕組みを持っておりまして、一つの企業体としては極めて合理的な判断だと私は思います。

したがって、それは今後、分離されるという中でどう考えられるのかということで、委員長がおっしゃったとおりだというのが、私も同じ疑問を感じた次第でございます。

○西室委員長

他に何かございますか。

どうぞ。

○米澤委員長代理

どうもありがとうございます。

私も感想なのですが、メガバンクとか信託銀行は米子とか鳥取にお店を持っていますね。ただ、その周辺も含めて、ここ何年間か見るとやはり店舗を相当減らしていますね。それは合併によって経費節減等なのですが、あえて悪く言うとメガバンクになって独占力を発揮するために少なくしている。要するに、預金者はアクセス代を余計に払わされている、特に個人預金なんかに関していうとそういう話もある。

そうすると、ゆうちょ銀行がそういうところに新しく官から民になって入って行って改めて競争を促進させるということは意義のあることだと思います。これは全く私の感想なのですが、あえてお話ししました。

○辻田企画委員長

私が申し上げたのは、実はたまたま、その真ん前に鳥取銀行の本店がございましたけれども、要は地方銀行や第二地方銀行にとりましては、やはりこの問題は非常にナーバスな問題だということを申し上げたかったということでございます。

○西室委員長

何かございませんでしょうか。

よろしいですか。

どうぞ。

○清原委員

ありがとうございます。

1点だけ教えてください。先ほど住宅ローンの業務フローのことについて触れられて、貸出実行後、多くの態勢整備が必要である。ですから、審査ということだけではなくて、貸出実行後も態勢が必要で、特にリスクプロファイルの異なる顧客層に手を広げれば、それだけリスクも態勢整備のコストも大きくなる。

実際に全国銀行協会に加盟されている銀行では、こういうことを避けるために、リスクを避けるために取り組みを強化されてこられたと思うのです。一時、大変焦げ付いたり、色々うまくいかないことを、この間、乗り越えてこられたので、余計こういう態勢を整備されてこられたと思うのですけれども、特にリスクもコストも掛かるということの中で、一定の規模をメルクマールにしながら、それぞれの銀行がこのこともされていると思うのです。

業務フローを確実なものにするために、全国銀行協会で何らかの、銀行の違いを超えて共通の指標とか水準とか、そういうものをお持ちになっていて、こういう水準というものをともに維持していこうとか、そういう話し合いとか研究とかはされていらっしゃるのでしょうか。

○辻田企画委員長

住宅ローン一般、例えばリスクがどういうところにあるのかというレポートとかは出したことがございますけれども、残念ながら、清原委員がおっしゃったような観点では持ち合わせておりません。

○清原委員

そうしますと、それは本当に競争環境下で、それぞれの銀行が自らのリスクマネジメントの中で、正しい審査とその後のマネジメントといたしますか、ガバナンスをされているということですね。

○辻田企画委員長

はい。基本的にはそのとおりでございます。

例えば一部、確か第1回目に米澤委員から御質問いただいた点だと思えますけれども、住宅ローンのようなものは、実はシステムの負担が大きいからだと思いますが、やはり規模の経済が非常に働く業務でございますので、ある意味ではちょっとだけするというのは非常にコスト高なはずなので、経営者はやはりシェアを大きく取りたいという、これがコストを低減させるポイントであります。

そういう意味では、例えば信用リスクのところのプロファイルは個別行の経営特性が強いので余り共有したりしません、バックの、例えば事務みたいな

ものはできるだけ、似たような事務ですので、共通化しよう、そこでコストを下げようとかという動きは多分あるのだと思います。

○清原委員

ありがとうございました。

○西室委員長

どうぞ。

○菊地委員会室長

やはりコストとして大変負担に思っても、お客様が延滞されたり、何がしかの不都合があった場合、これは企業としましては生身の方でございませう。御家族もいらっしゃいます。こうした方には相当丁寧に対応する。それはそれだけ時間が掛かります。この分を減らそうとすれば、それは審査段階で極力お貸しできる方、あるいはお貸しできる額に絞るといふ、そのモデルを作る。ここに金融機関は相当な体力を割いております。

これは一朝一夕にできるものではございませう。やはり長年の試行錯誤、繰り返し、これらのデータの積み重ねで、具体的に、例えば地域によっても、年収その他によっても、顧客様のあれによってかなり違います。我々も相当苦労しております、ここでは申し上げられませう。秘中の秘でございませう。そういうことがあって初めてできるということを是非御理解ください。

○清原委員

ありがとうございました。

○西室委員長

どうぞ。

○米澤委員長代理

今回は皆様方も含めまして、いわゆる広い意味で内部管理態勢が非常に重要だということは私も教えられて、勉強になりました。それで、また一つの質問をゆうちょ銀行にも出しております。これをしているのだけれども、大丈夫なのか。大丈夫でなさそうなだけれどもというふうに、色々たくさん質問しております。

分かっているのは私だけだったのかもしれませんが、非常にいい情報をとっているのでしょうか、柔軟な対応をしていただきまして安心しました。それは内部管理態勢もきちんとして、そういうところが疎かになっているところでスタートということはある得ないと思っておりましたので。

ありがとうございます。

○西室委員長

何度もおいでいただきまして、また全国地方銀行協会、第二地方銀行協会も代表してのお話だと承りました。どうもありがとうございました。

(全国銀行協会退室)
(日本郵政及びゆうちょ銀行入室)

○西室委員長

続きまして、日本郵政及びゆうちょ銀行から御説明を7分ぐらいで、その後、質疑応答をさせていただきたいと思います。

○坂副社長（日本郵政株式会社）

それでは、米澤副社長からゆうちょ銀行の御説明をさせていただきたいと思います。

○米澤副社長

「ご説明資料」の1ページを御覧いただきたいと思います。「保証会社の要員体制におけるゆうちょ人材の投入計画」という資料でございます。

真ん中の左に縦に赤い線が入っておりますけれども、その左側が媒介の体制、そして右側が本体参入後の体制でございます。この絵の中で何が違うかといいますと、媒介業務のところは青い線で囲ってありますスルガ銀行のところ。これが右側に移ると、緑色のゆうちょ銀行のところに入れ替わる。他の仕組みはそのまま基本的に使うというところでございます。

その中で、保証・管理業務の要員としましては、本体参入後は正社員10人で行いたい。この10人というのは、過去の媒介のピーク時の実績を基にこの10人という人数を算出しております。逆に申し上げますと、この人数で媒介業務をしていた。その体制をそのまま引き継ぐというものでございます。

○坂副社長

今、スルガ銀行が私どもの媒介を受ける受け皿として、この現在の体制で、例えばSDP（保証会社）は8人体制で業務をしておられて、それで足りているということです。

○米澤副社長

この保証会社等につきましては、元々媒介業務開始時に、本体参入後の活用を念頭に、この業務専用の会社として設置をしたという性質のものでございます。

次の2ページを御覧いただきたいと思います。上場企業等、あるいはふるさと小包事業者等の「等」がどういうものかということでございます。

上場企業等の「等」につきましては、例えばその子会社、今の場合ですと、上場しているものはホールディングカンパニーで、その下にオペレーションカンパニーがくっ付くというものも非常に多うございますので、そのオペレーションカンパニーであるとか、大きな企業のグループの中に入っている子会社、あるいは相互会社形態、そういったものが考えられる。それらについても、いずれも大企業であることには変わりないということでございます。

ふるさと小包事業者等の「等」につきましては、我々の振替口座を御利用いただいている小さな通販会社などを想定しているところでございます。

次のページを御覧いただきたいと存じます。法人向け貸付けの意義でございます。

まず上場企業等につきましては、右側の「融資対象とする理由」というところを御覧いただきますと、上場企業等につきましては、まず既存業務との親和性が高い。既にしていることとの親和性が高いということで、シンジケート・ローン等で蓄積したノウハウを活用するということ。そして資金分散のニーズ等も大きな企業にはございますので、そういったニーズに応えるべく、機関投資家的な融資方針にも合致するというものでございます。

一方、中小零細企業に対しましては、やはり地域への資金還元により社会的責務を果たすというものが非常に大きくございます。また、同時に振替口座を通じて取引実態が把握可能であるというところ。

こういったところが貸出しの意義でございます。

その次のページを御覧いただきたいと存じます。「法人向け貸付け業務の審査体制」についてでございます。

この絵を御覧いただきますと、新しく融資部というところ、青いところで困んであるところをつくりまして、そこが中心に営業を行って、そのものを審査室の方で審査をするというものでございます。

これらの審査につきましては、これまでもシンジケート・ローンや貸出債権の取得等におきまして審査を行ってきております。そして、それらについての不良債権は現在のところ発生しておりません。

一方、小規模企業についても同じ体制でするのはいかがかという問題につきましては、実際のところ、先ほどのふるさと小包企業にしても1,500社ぐらいでございますので、そのうちの一部であると、その数は極めて限定的であろうということから、まず本社で行うということを考えております。もちろん、今後この中小企業融資が本格的に行われるような場合には、こういう体制ではなく、支店にそれぞれのリソースを張って実行していくということが必要だと認識をしているところでございます。

私からの説明は以上でございます。

○坂副社長

一つだけ補足させていただきますと、どういう意義があるから例えば法人向けの貸付けをするのだという御質問でございますが、一番根っこは、元々郵政公社を民営化したのは、ゆうちょ銀行が扱っている、あるいはかんぽ生命保険が扱っている資金の流れを、国とかそういうところだけではなくて、もっと民間の方にも回るようにするというのがそもそも一番大きな目的の一つだったわ

けです。

ただ、資金を民間の方に回すのにはそれなりの技術とか経験が要るわけですが、私どもとしては比較的親和性があるって、これまで行っているところで、したがって、それなりの多少の経験もあるというところからまず始めようというので、こういうことを申し上げているということです。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、三村委員どうぞ。

○三村委員

御説明ありがとうございました。お客様という言葉が出てまいります。これは非常に大事な言葉で、今まではいわゆる、スルガ銀行の場合は媒介であったわけですが、今回はゆうちょ銀行の本当の意味の顧客、お客様ということになると思います。ゆうちょ銀行の、いわゆる一般的なローンの顧客になった後で、どのような体制を考えていらっしゃるのか。

言い換えをすると、お客様という言葉はどちらかというと、その方の契約を取るまでがお客様ではなくて、逆に契約を取った後がお客様ですので、本格的にこの業務にお入りになるという形になったときには、そこにどのような支援体制、きちんとした対応とか体制をつくる必要があるのか、それをどのように考えていらっしゃるのかということについて教えていただければと思います。

○西室委員長

どうぞ。

○米澤副社長

お客様対応につきましては、元々、この住宅ローンを始めるときに、最初に御説明申し上げましたけれども、ライフサイクルの中で、最初に私たちとお客様であった方たちが住宅ローンを、サービスを受けられないがために他にお客様が移ってしまう、そういうこともある。そういうことを、お客様を取り逃がしてしまうということを防ぎたいという目的も一つございましたので、当然、それは今までのお客様と同じように親密に御対応させていただくということになりましょうし、また具体的にはローンの取扱集中店におきまして、お客様の相談も行っていきたいと考えているところでございます。

○三村委員

済みません、恐らく言葉の定義が曖昧だったのかもしれないのですが、ファイナンスサービス業として顧客に対しては、実は契約後のプロセスが非常に大事で、そのところに顧客という言葉を使うので、それについて、今、ゆうちょ銀行で何か考えていらっしゃるのか、お聞きしていることでございます。

お客様という概念は、使ってくださる方とか、あるいは、いわゆる小口で預

金してくださっている方々を含めて、皆、お客様なのですが、あくまでサービス・ビジネスとして考えていったときには、そのサービス提供プロセスの中でどう顧客管理しているか、あるいは顧客対応しているかが非常に重要になります。今回、媒介ではなくて本業としておやりになるということでもありますので、それをどのように考えていらっしゃるのかということをお聞きしたいということです。

○米澤副社長

当然のことながら、住宅ローンのお客様は我々のお客様でございますので、その後についてもしっかりと御対応させていただくというのは当然でございます。一緒に大きな、大口のお取引先になるわけでございますから、しっかりと対応していきたいと思えます。

○坂副社長

恐らく住宅ローンをお借りになった方で、まず、普通に考えられるのは、例えば何か病気になられたとか、色々なことがあって、予定どおり返せない、返済できない。それで、それをリスケジュールするとか、そういうものは当然出きます。もちろん、そういうものはなるべく少なくしたいわけですがけれども、それでもゼロにはできなくて、そういう方たちにやはり親身になって御相談に応ずるといふのは当然のことです。

その辺は、まずは取扱営業店（直営店）でご対応しますけれども、取扱営業店ですと、やや人数が少ないとか経験が乏しいという職員がいたりする可能性もありますので、そういうときは取扱集中店の方に連絡をして、出向いたり、あるいは将来、テレビ電話みたいなシステムをつくらうかと思っているのですけれども、そういうことをするとか、それ以外にも、私どもは幸い色々な仕事をしておりますので、例えば御商売をなさっている方だったら、他の御相談もあるかもしれない。そういうものも当然、おっしゃるように、お金を借りていただいている以上は大事なお客様ですから、色々な御相談に応じて、例えば御商売がうまくいくようにするとかという御相談にも応じられるとか、大事にしていくということは当然だと思っております。

それから、ウェブによる受け付けも考えているのですけれども、私どもの、特にセグメント型がメインなものですから、セグメント型というのはお客様の事情を詳しくお聞きするというのがキーなわけですね。そういう意味では、ウェブというのは余り合わないのですね、私どもは、ウェブはほんの入り口の、いわば資料請求とかそういう感じのところぐらいで、実際の実務はウェブだけで済まないだろうと思っています。

○西室委員長

他はよろしいですか。

どうぞ。

○老川委員

今日の御説明とは離れますが、先ほど地域金融機関の方から御説明いただいた中で、公正な競争条件という場合に民間側が問題の一つとして指摘しているものに、今、スルガ銀行が媒介でしている場合の住宅ローンの解約手数料が2%で、これが民間の目から見ると非常に高い、それでお客を囲い込んでしまっている、そういう意見があるというお話があったのですが、この2%というのはどういう理由でこういうことになっているのですか。

○米澤副社長

一つは、この住宅ローンの審査をするには相当な手間が掛かります。これは他の一般的な住宅ローンに比べて、他の住宅ローンであればどういうところに、大企業にお勤めで、そして担保価値が一応あるということがあれば簡単に出るのに対して、非常に手間を掛けてすることになります。そして、その手間を掛けたものについて、我々にとってもというよりもスルガ銀行にとってということだと思えますけれども、スルガ銀行にとって厳しいだろうということで2%が設定されていると承知をしています。

そして、これが現在、スルガ銀行はそういうモデルで、2%でしている。それを我々が引き継ぐということなので、我々のところで特に高く設定しようということは考えておりません。

○西室委員長

清原委員、どうぞ。

○清原委員

御説明いただきまして、ありがとうございます。

取り扱われるローン専門店というのは、計画では、まずは82店舗の直営店となりますので、ウェブというのは世界中に開かれているわけなので、是非、ゆうちょ銀行で住宅ローンをとんでも思われても、実際に限られた82店舗に直接出向くことができない方がどうしても発生するわけなのです。そういう場合に、その方の御自宅や事業所まで行員の方が行ってまで拡大する意思はないというお考えだと受け止めてよろしいのでしょうか。

つまり、開かれたウェブの情報を受けて、やはりこれだったら私も申し込もうかなと思っていただけれども、実際は82店舗だけの対応であるということで急に可能性が狭くなるわけです。ですから、そういう場合にまでウェブで受け付けると言い続けられるのかどうか。つまり、単なるホームページで情報提供であればまだいいのですけれども、そのあたり、利用したいという方の心理から行くと、開かれているような、しかし、閉じているような感じがしたものですから、その辺についてはどのようにお考えか教えてください。

○米澤副社長

このウェブにつきましては、お客様に対して受け口を広げるという意味合いなのです。ただ、その後のところは対面販売と同じということなので、広げているようで広がっていないではないかという話だと思えます。

ただ、実際のところ、我々の主たる住宅ローンの売り方は、工務店であるとか、ハウスメーカーであるとか、そういったところから御紹介を受けて住宅ローン売っていくというスタイルを中心に考えておりますので、まずそういうところへの色々なお取引、リレーションシップはどうしても直営店の周り、82店舗の周りで行われるということが想定されますので、基本的にはローン取扱店から大きく離れたところからお客様が来られるということは余り想定しがたい。

ただし、それでもやはりゆうちょ銀行からがいのだというお客様をお断りするわけにはいきませんので、そういう場合には何らかの方法、こちらから出向くのか、向こうから来ていただくのかはあれですけれども、それについてはお断りするということもなんですので、ちゃんと対応したいと思っています。

○清原委員

でも実際、82店舗から遠く離れた、例えば北海道だと1店舗ですね。

○米澤副社長

はい。

○清原委員

北海道は大変広いので、本当に稚内まで来てほしいとか何か言ったときにどうされるのかなとか、ですから、ウェブがあることというのは、情報提供とか商品の紹介程度ならいいのですけれども、何らかの申込書受け付け、それもあられるかもしれませんが、でも、それは支店とインターネットですということぐらいで、ウェブの魔術というのでしょうか、すごく開かれているような気がするものですから、実際、本当に82店舗だけでビジネスされるのか、どうなのか。

5年先は全ての直営店になるという御計画もお持ちなので、つまり将来はお客様になる可能性のある皆様にとっても、あるいは関連の民間金融機関についても、この「ウェブ」というのは何となく不安なものになりはしないかなという懸念を申し上げただけですので、これ以上は結構でございます。ありがとうございます。

○坂副社長

昨年1年間で、媒介でしているケースですけれども、ウェブでお申し込みいただいて成約に至ったものは14件です。つまり先ほど申し上げたように、合わないのです。今回、最初から一度は御面談にしようとしているのは、実はその御面談によって、どの程度、本気でいらっしゃるのかをある程度絞り込もうと

思っているということがありまして、実際には、今、清原委員がおっしゃったようなケースというのは年間でもそんなにたくさんは出てこないだろうと思っています。数は少ないので、本当にどうしてもお借りになりたいと思っておられるという方でしたら遠くでも出張するということはありますけれども、一つの支店で年に何件もないという感じになるだろうと思います。

○清原委員

つまりスルガ銀行の媒介とステージが変わるのです。これはゆうちょ銀行の住宅ローンになるのです。そして、ウェブなのです。これは、私はこれまでの実績だけでは説明できない、ウェブに対する脅威といいますか、関係のところでは脅威となります。でも、国民にとってはチャンスが広がりますので、そういう意味では、先ほど申し上げましたように、懸念を表明したのであって、ですから、対応をしっかりといただかないと、ウェブ契約ができる、今、色々な金融機関等でウェブで完結するものもありますので、それと同じような展開をゆうちょ銀行がされるとしたら、ゆうちょ銀行の思いはこのぐらいいでも、与えるインパクトというのは相当幅広くなりそうなので、その表現やらお取り扱いについては慎重にされたほうが誤解が少ないのではないかと思います。

以上です。

○坂副社長

分かりました。

○西室委員長

他にございますか。

どうぞ。

○老川委員

そこで、今のことに関連するのですが、82店舗なり、あるいは将来的に233店舗以外の相当離れた地域で住宅ローンのニーズがあるという情報が寄せられたという場合に、それは例えば、その地域の信用組合とか信用金庫とか、そういうところにこういうものがありますという形の連携を考えられないのか。

先ほど、実は逆のことを、民間の立場はどうですかと伺ったら、いや、そういうものは、地域の方はニーズを、隈なく調べているから、そんなことはあり得ないだろう、こういうお話があったのですが、ゆうちょ銀行のお立場からするとどうですか。

○坂副社長

前に申し上げたことがあるかもしれませんが、他の金融機関、特に小さいところで、ゆうちょ銀行とそういうもので提携してみようかというところがあれば、それはもちろん、きちんと検討します。

○西室委員長

どうぞ。

○足立会長

あと一つだけ、改めて御説明申し上げたいと思いますが、この住宅ローンの現在の媒介は平成20年から私どもしているわけなのですが、その時から実は将来独立してすることを前提にして、今のこの色々な仕組みがつくられてきたということでありますので、何かここで全く新たに始めるということではないと思います。この4年間の我々の実績を活かして、また、ただいま御指摘いただきましたようなことなどを踏まえて、慎重に取り運んでいきたいと思っております。

○西室委員長

あと一つ、先ほどの民間金融機関からのヒアリングにおいて、昨日の日本郵政グループでの統一採用のことが出ていました。

○坂副社長

新聞に載っていた件ですか。

○西室委員長

はい。あれはつまり、ずっと今の体制を続けるおつもりがあるからああいうことをしたのではないかという御質問があったので、それはちゃんと聞いておきましょうと言ったのですけれども、統一採用という方法をわざわざ発表されているということについて、どういうお考えでおやりになったのか、念のためお話をお聞きしようと思いました。

○坂副社長

おっしゃるように、グループとしての統合力を強めようという気はもちろんございます。ただ、そのことと、例えば子会社の、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の株をどこまで売るかというのはまた別の問題でございまして、それは、先日、御説明したように、売っていくつもりでいるわけです。

実は統一採用といいましても、法律的にはそれぞれの会社で採用いたします。どこかにまとめて採用するわけではなくて、希望を聞いて最初に配属する会社に採用いたします。ただ、私どもはグループですから、グループ内で出向ということは将来あり得るのだ、特に幹部要員はそうだとすることをあらかじめ採用するときにはみんなに言うておく。それから、これは前から行っているのですけれども、採用事務などはグループで一体的に行う。ただし本人たちには、あなたは、例えば、ゆうちょ銀行を希望なのですかということは聞いて、最初の配属はなるべく本人たちの希望どおりにして、法的にはそこが採用したということになります。そのようなやり方です。

○西室委員長

分かりました。

よろしいですか。

何度もお呼びしましてありがとうございました。またこれからもよろしくお願いたします。

(日本郵政及びゆうちょ銀行退室)

(金融庁着席)

○西室委員長

それでは金融庁から、新規業務の認可申請の審査状況についての御説明を7分ぐらいでお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

○遠藤審議官

本日は、金融庁に説明の機会を与えていただきましてありがとうございます。

前回、11月15日に説明させていただきました。その後、我々はゆうちょ銀行と3回ミーティングを行いました。うち2回はシステム関係の話で、残り1回は、我々から色々宿題を出していましたので、その宿題返しということでございました。進捗状況という点では残念ながら前回説明から余り大きく前進したという状況にはなっておりません。

一方、この間、本日含めて当委員会にゆうちょ銀行から色々追加説明があったと承知しておりますので、その内容も踏まえまして、これまでの私どもの説明にさらに付け加える点を簡潔に説明させていただきたいと思ひます。

レジュメに従って説明させていただきます。

まず「住宅ローン」でございます。

住宅ローンは、私が前回説明したときは、積上げ残高目標、一体的な収益管理、審査・与信管理の3点について概要を説明させていただきました。本日はこのうち、一体的な収益管理について、少し詳しく説明させていただきたいと思ひます。

一体的な収益管理は、住宅ローン事業が、巨額なポートフォリオと一体で収益管理されていて、新規業務としての収益分析ができないばかりか、販売価格が原価をカバーしない、非経済合理的な低い金利設定が行われてしまうのではないかという議論でございました。これについて、ゆうちょ銀行からは、ベース・ポートフォリオとクレジット・ポートフォリオを区分して管理し、新規業務を担うのがクレジット・ポートフォリオでございますけれども、これはベース・ポートフォリオから市場金利を基にした仕切りレートで資金調達するので、収益管理は分離できるといった説明をされております。

こうした中、現在、金融庁からは、次のような議論を行っております。

まず住宅ローンの原価でございますけれども、このポートフォリオ間の仕切りレートに加えて、貸付けにかかる経費でありますとか、信用コストでありますとか、団体信用生命保険の保険料でありますとか、そういうものが原価の内

訳でございます。ゆうちょ銀行は、貸付けにかかる経費を適切に織り込んでいると説明しておられます。しかしながら、業務経費の各ポートフォリオへの割り振りについてはまだ不明確な点が残っておりまして、引き続き精査する必要があるのではないかとということで議論を続けてございます。

次に信用コストでございますけれども、スルガ銀行が100%出資する保証会社の提示する保証料相当額をそのまま信用コストとして計上されているわけでございますが、我々が議論して、是非精査したいことは、その信用保証料の内訳がどのように積算されているのかをゆうちょ銀行自身から説明していただきたいということでございます。スルガ銀行自身はスルガ銀行の営業圏があって、その営業圏を中心にしたデータを前提にして保証料相当額を積上げているはずでございますけれども、そういったデータを前提に、ゆうちょ銀行自身が全国展開をするということであれば、これは自己勘定で住宅ローンを行いたいとする金融機関としては少し準備不足ではないかと感じている次第でございます。

この信用コストに関しては、他の民間金融機関はどういうふうに行っているのかということでございますけれども、顧客類型毎の信用コストを計算するために、まず過去の自行貸出データを活用した計量分析をしています。過去の自行貸出データを活用できない場合には、例えば外部専門家を入れて色々ストレステストを実施し、そのストレステスト等が汎用性のあるものかどうかということについて、我々とかなり議論を積み重ね、精査を行っております。さらに、この顧客類型データでは認定し切れない、いわばグレーの顧客の信用状況があるわけでございますけれども、こういったものについては豊富なノウハウを持つ職員を審査要員として配置し、個別に審査に当たらせております。ゆうちょ銀行に対しては、我々から議論を通じて、今回審査に当たりまして、こうした民間金融機関の対応をアドバイスしているといった状況でございます。

こうしたコストの積上げの上に、一定のマージンを乗せて、住宅ローンの店頭表示金利が設定されているわけでございますけれども、現在、御案内のように、住宅ローン市場は激しい金利競争にさらされております。例えば変動金利型は概ね2%台の店頭表示金利から1%以上の金利優遇、ディスカウントが行われているのが当たり前で、どの金融機関もぎりぎりの経費削減による経営努力を行っているといった状況でございます。こうした市場に参入する場合に、ゆうちょ銀行としても当然のことながら優遇金利の提供を含む、綿密な販売戦略、販売計画がどうしても必要になると思われますけれども、こうした点について、ゆうちょ銀行がどこまで検討を進められているのかということに関しては、まだ議論がなされていない状況でございます。

前回御説明いたしました、一体的な収益管理と並ぶ重要な論点である積上げ残高目標とか審査・与信管理についても、まだ検討は深まっておりません。総

じて住宅ローンについては、色々議論しているのですけれども、当面はスルガ銀行への依存を継続するという答えが返ってくるというのが非常に多くございます。自己勘定で業務を行うことの重さ、難しさをよくよく理解していただいて、当庁と議論していきましょうということを繰り返し述べてきたところでございます。

以上が一つ目の○でございます。

二つ目の○の「住宅ローンに伴う長期火災保険」でございます。

これは住宅ローンの付随商品でございますので、こういった申請は出ておりますけれども、本体の住宅ローンの議論が、今、申しましたように、まだ進行中でございますので、この長期火災保険について全く議論を行っていないという状況でございます。

三つ目の○で「中小企業向け融資」でございます。

これまでの当庁審査でほとんど説明を受けていない、と前回申し上げましたが、その後も同じ状況でございます。

そもそも相対貸付けというものは中小企業向けに限らず、大企業・中堅企業向けにおきましても、潜在顧客への営業から始まって、審査を行い、中途の様々な与信管理を行い、最終的な債権回収に至るまで、非常に手間の掛かるものであります。それらを適切に行える態勢整備が非常に重要であるということも前回説明させていただきました。

その中で、特に中小企業でございますけれども、中小企業では損益・財務データが十分でないとか、あるいは損益・財務データは一応あるのですが必ずしも信頼がおけないといった場合が多いために、将来の業績や収益予想が非常に立てにくい業態でございます。それを補うために地域金融機関は何をしているかといいますと、営業現場に足を運んで、経営者の人柄や意欲を見たり、職員の仕事振りを見て、定性的かつ総合的な審査・与信管理、いわゆる地域密着型金融ということを実践しているところでございます。

他の地域金融機関の方とも色々議論するのですけれども、ある地域金融機関の経営者は「自分たちの仕事の6割は、融資後、いかにお客様の業績を悪くさせないかということである」と語っておりました。融資実行後も、ビジネスマッチングでありますとか、販路開拓でありますとか、M&Aの斡旋でありますとか、かなりの労力とコストを掛けて中小企業向け与信管理を行うことが一番大事ということでございます。

ゆうちょ銀行から提案がありましたのは、中小企業向け貸出先として、ふるさと小包企業を挙げられておりました。送金・決済に振替口座を御利用いただいている企業については、資金の流れが把握しやすいと説明を受けました。しかし、ふるさと小包というのは当該企業の販売営業の一つのルートでありまし

て、ふるさと小包に係る振替口座の情報を押さえるだけでは、その企業の業務の全体像、すなわち資金の出入りの全体像でありますとか、資産・負債の全体の状況というものは把握できません。営業実態が多種多様な中小企業については、その経営状況でありますとか、信用リスク、職員のスキル、成長性、こういったことについて、きめ細かく把握して、それを的確に分析する体制が不可欠であると考えておりますけれども、こうした点についての認識、それに向けた体制整備の検討というのはまだなされていないのではないかなと懸念しております。

ふるさと小包企業というのは郵便事業の対象企業でございますので、ゆうちょ銀行として融資を実行する場合には優越的地位の濫用という問題が生じ得ます。それを防ぐためのコンプライアンス態勢とか顧客説明態勢の議論というものも行う必要があると思っておりますけれども、中小企業融資そのものの説明をほとんど受けていない状況でございますので、当然、こうした各論的な議論には、まだ至っていない状況でございます。

その次の○の「上場企業等向け融資」でございます。

ゆうちょ銀行からは、これまでのシンジケート・ローン参加の経験により相対貸付けのノウハウを学んだという説明がございました。ただ、シンジケート・ローンにおける最もコアな業務というのは、主要なローン条件、すなわち、借入額、借入期間、金利、返済方法、担保・保証の有無、コベナンツ等について、債務者企業と交渉し、ローン実行後に必要に応じて債務者に対する督促、条件変更の交渉を行うということでございます。これは全てアレンジャーないしエージェントと呼ばれる取りまとめ金融機関の役割でありまして、単にシンジケート・ローンへ参加する金融機関からはこの部分についての業務は見えていないところでございます。したがって、シンジケート・ローンに参加して得られるノウハウというものは、融資契約の締結でありますとか、貸出実行とか、金利の受取りといった事務フローに関するものに限られるのではないかと考えております。審査・与信管理といった相対融資のコアになるノウハウが適切に整備されているかということに関しては、これはシンジケート・ローンへの参加経験とは別にきちんと審査していく必要があると考えています。

これまでゆうちょ銀行からは、財務状況の開示が進んでいる上場企業については、あたかも相乗的な2番手、3番手として大口融資が容易であるという説明を受けているのでございますけれども、こうした大口融資は一旦焦げ付いたときのインパクトが非常に大きくなります。それだけに、メガバンクをはじめとしてどの金融機関も足元の開示された財務状況だけで判断しているところはなくて、企業動向でありますとか、産業動向の分析でありますとか、予想される経済状況、この変化がどう相手企業の財務に影響を与えるかといったマク

ロ・ミクロの分析を行って、常に変化する企業の状態を的確に把握し、時機を失せずに必要な関与をしていくという動的な与信管理を行っております。ゆうちょ銀行は、大企業の資金調達の中で、一定程度の需要はあるはずだという一般的な認識を述べられておりますけれども、それ以上に金融業務の中核である与信管理業務についての議論までは至っておりません。

最後に、平成19年10月の郵政民営化後の金融庁の検査・監督対応について当委員会から問題提起をいただいておりますので、一言御説明させていただきたいと思っております。

平成19年10月以降、ゆうちょ銀行については3回、かんぽ生命保険については2回、立入検査を行いました。郵政民営化の当初は多数の事務過誤、例えば現金過不足でありますとか、保険金の過誤払いでありますとか、書類の誤廃棄等が発生しました。金融機関としての基本動作の定着・向上に相当の精力を注がなければならなかったステージだと考えています。この間、億円規模の横領事件が発覚したり、社会問題化したことから、金融二社、郵便局会社に対して、平成21年12月に業務改善命令を発出しております。

システムに関しては、平成21年1月のゆうちょ銀行の全銀システム接続は大イベントだったわけでございますけれども、そのときはシステムターゲット検査を行って、監督上のサポートも行いました。

平成20年2月の検査以降は、報告徴求や定期的なモニタリングの中でかんぽ生命保険の支払管理態勢の不備も繰り返し指摘してきました。平成22年7月には郵政公社の支払い漏れ等も踏まえて、かんぽ生命保険御自身が全社を挙げて再発防止に万全を期することを約されたところでございます。しかし本年、当庁の報告徴求命令を契機にして、御案内のように、大規模な請求案内漏れとか長期未払いといった問題が、11月13日にかんぽ生命保険から公表されました。当庁としては十分な改善が行われていなかったという事実も踏まえて、引き続き、きちんとした監督を行うべきものと考えております。

金融庁の新規業務に係る監督について付言しますと、平成19年、平成20年の過去2回、新規業務が認可されましたけれども、これは郵政公社時代から行っていた国債中心の運用について、リスク管理を高度化するものであるとか、他社商品を扱って手数料収入を得るものでございました。

一方、今回ゆうちょ銀行が申請した融資業務は、本格的に自己勘定により行う、全く初めての業務でございます。他の民間金融機関が行おうとするときと同じ目線、同じチェックポイントに基づき、十分な審査を行う必要があると思っております。

私の説明は以上でございますけれども、金融担当大臣が12月7日の記者会見で申し上げましたとおり、金融庁としてはゆうちょ銀行の融資業務について、

審査はまだ十分に進捗しておらず、結論を出せる段階にはございません。当委員会におかれましては、当庁における審査の状況を踏まえた上で適切に御判断いただけるように、どうぞよろしくお願ひしたいと思います。

以上でございます。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、委員の皆さんから御質問・御意見等がございましたら、お願ひしたいと思います。

どうぞ。

○老川委員

一番最後の○のところ、事務の過誤、問題が幾つかあります。それでこういう改善命令を出されたということはあるのですが、私も毎月の報告を見ていて、かなり多額の横領であるとか、これは単なる過誤ではなくて犯罪としか思えないような事件もあるのです。こういうものは刑事事件にきちんとなっているのですか。

○遠藤審議官

横領は犯罪行為であり、既に刑事事件として公表されているものがございません。

○老川委員

新聞には余り出ていないものですから、こんな多額な横領とか着服とかがあったのかとびっくりするぐらいなのですが、こういうことがこれから民間金融機関として行っていく場合に生じますと、やはり利用者の信頼というものを著しく損ねると思いますので、この辺はやはり適切に、法的処理も含めて行っていただきたいと思います。

○遠藤審議官

老川委員がおっしゃるように、まさにそういうことがございましたので、そこはきちん、我々、コンプライアンス態勢が確立するよう、監督もさせていただきますし、議論して、その改善に努めてきました。これまでの監督により、郵政民営化当初に比べると改善してきていると思っております。

○老川委員

もう一つは、ゆうちょ銀行側とのやりとりの中で色々アドバイスもされている、こういうお話があって、これは大変心強く思うのです。といいますのは、審査はてきぱきしていただきたいと思ひますし、いたずらに引き延ばすようなことはないと思ひますけれども、そうなりますと、お互いせつかく努力しているのに成果が出ないということがある。

その場合に、ただ単にこれでは駄目だと言って突っついているだけではなく

て、やはり民間ではこういうふうに行っているということで、いわゆる郵政民営化の実が早く上がるように、そういう立場から前向きな御指導という形でしていただければありがたいと思いますので、これはお願いをしておきます。

○遠藤審議官

検査・監督も双方向の議論の機会だと思っておりますけれども、今回の新規業務の申請もそういった広い意味での監督業務の一環として、今、老川委員がおっしゃったように、単に駄目だ、駄目だという話ではなくて、どういうふうにすべきかということについても議論の中で我々の方から情報提供も行い、建設的に議論を進めているところでございます。

○西室委員長

どうぞ。

○米澤委員長代理

色々ありがとうございます。

今、御説明のあった、特に一番下の「金融二社に対するこれまでの監督」の中で教えていただきたいのですけれども、ゆうちょ銀行としては住宅ローンと上場企業向け融資、その中のシンジケート・ローンの参加によるという部分、それから住宅ローンに関してはスルガ銀行で媒介ですけれども、そのところの新規業務の時も、もちろん審査していただいているわけですね。

○遠藤審議官

はい。今、まさに審査しているところでございます。

○米澤委員長代理

スルガ銀行と一緒にしているのですか。

○遠藤審議官

スルガ銀行は平成20年に審査させていただいています。

○米澤委員長代理

その時ももちろん、かなり厳しい審査をしていただいて、そこでもってゴーになって、今の状況になったという理解です。ゆうちょ銀行に説明を聞きますと、今度は新たにするのは、特に上場企業向けはもう自分のところのことになりますし、それから住宅ローンも、まだ当面は一緒にするところもあるというので、要はそんなに新規業務でないという説明で、これまでの延長上にある。それはずっとではないのだけれども、だから、そのところで全く新規でないということを盛んに強調しておられるのですが、そのところの監督当局の見方というのはどのようにされているのでしょうか。

前回ゴーを出して、今、言ったような今回のところで、全く白紙でもってもう1回見ていくのか。いや、前のところで半分出しているのだから、ハードルはその分、少し低くなっているのか。その辺のところの感触を教えてください

ればと思います。

○遠藤審議官

正直申しまして、シンジケート・ローンに参加するということと、自らがアレンジャーとなって上場企業に対して融資するということは、質的に違う話だと思うのです。先ほど申しましたように、アレンジャーの役割を自分から負うということでございますので、そこはシンジケート・ローンに参加するところからアレンジャーは何をしているのかは、先ほど説明したように、なかなか見えないのですけれども、そうはいつでも、経験を積まれたということですので、それでは、どういう態勢で行うつもりですかという議論をしているところでございます。その認識にギャップがあるのかなと思っております。住宅ローンに関しては、当面はスルガ銀行のモデル、あるいはスルガ銀行の保証会社を使われるということなのですからけれども、これは前回も説明しましたように、住宅ローンは足の長い話でございますが、その途中で切り替わるわけでございますので、切り替わった後のゆうちょ銀行の自己勘定で住宅ローンを扱うということ踏まえて、スルガ銀行でしているモデルというのは、ゆうちょ銀行として自分たちで消化して、どういう形でされるのですか。スルガ銀行の保証会社に全部丸投げしているから大丈夫ですということではなくて、自分たちでどうされるのですか。どういうデータを使って、どういうスコアリングモデルを使って、どういう形の審査基準を作っているのですかという、そこを議論していきましようとしているところでございます。

○米澤委員長代理

分かりました。できるのであれば、そうなのでしょうけれどもね。

○西室委員長

どうぞ。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

1点だけ教えてください。先ほど中小企業向け融資の項目については、ほとんどまだ説明を受けていない段階であるとおっしゃいました。逆に私たちの方がゆうちょ銀行から御説明をいただいているのかもしれないのですけれども、金融庁でほとんど説明を受けていないとおっしゃるというのは、この中小企業向け融資の枠組みであるとか、与信管理であるとか、いわゆる取り組みのフローであるとか、そういう一切のことについて説明を受けていないということなのですか。

○遠藤審議官

すみません、それは語弊がありました。ご指摘の意味での資料は当然提出していただいておりますし、我々は読んでおりますので、そういう意味でのコミ

コミュニケーションはあります。

しかしながら、その資料を読んで、それに基づいて突っ込んだ議論というのは、今までゆうちょ銀行に対して十数回ヒアリングしているわけですが、けれども、中小企業向け融資に関して、詳細な議論に至っていないということでございます。

○清原委員

ですから、取り組みの方向性であるとか、どのような形でしていくかという枠組みについては承知していらっしゃるのですか。

○遠藤審議官

枠組みについてはお受けしております。ただ、その枠組みについては、やはり我々として色々突っ込ませていただきたい。ふるさと小包を取り扱う中小企業の信用力等について、どのように把握するのかといった詳細な議論に至っていない。

○清原委員

まだ時間的をかけた対話がないということですね。

○遠藤審議官

そういうことでございます。

○清原委員

分かりました。

○西室委員長

三村委員、何かございますか。

○三村委員

非常に詳しい御説明、ありがとうございました。

先ほどの住宅ローンのところは、審査のポイントが大変よく分かってきたのですけれども、基本的に先ほどの話は、やはりそれを現在の媒介業務から本格的に行うという、移行期間という考え方も当然必要だろうと思うのです。そうすると、一番最初からパーフェクトにできる体制を作るということは基本的に無理で、恐らく1年、2年、3年の中で徐々に自己勘定、先ほどおっしゃいましたように、まさに自分たちがリスクを負ってという形でいくために少しプロセスを追っていく必要がある。

そういうとき、先ほど幾つか、グレー顧客の審査とか色々ヒントを出していただいたのですけれども、それに向けて、基本的にこちらでなければ駄目だというおっしゃり方をするのか。あるいは先ほど、もう既に出ているかもしれないのですけれども、あるプロセスの中でここまで来たら、まず第1段階、第2段階みたいな形で、審査を進めていただくのか。これはどう考えたらよろしいのでしょうか。

○遠藤審議官

それは先ほどもちょっと述べさせていただきましたが、今までは住宅ローンをしていなくて、新たな業務として住宅ローンを申請する金融機関もあるのです。そういう金融機関は、要するに我々にどういう申請をしてきて、どういう議論をしているかということに関しては、今までできていないので、住宅ローンの実績はないのです。だから、自分たちの住宅ローンを借りる顧客層のデータはその銀行にはないのです。

そうしたらどうするかというと、自分たちはこういう顧客層をこの地域において狙っているが、リスクはどの程度あるだろうかというのは、自分たちだけで分からない場合は、外部のコンサルタントなども雇って色々議論しています。レポートなんかを作ってもらったり、定量的な分析を依頼し、そういうものを示していただいて、我々と何回も議論して、なるほど、確かにこの業務というのはこれだけのリスクがあって、こういう商品を出せばこの程度売れて、金利はこの程度高目に設定しないとなかなかリスクがカバーできないという形で、かなり双方向の議論をして、お互いに納得できるような商品になるまで分析をして、これだけの体制をつくっているのであれば、まずはゴーサインですね、といったことを行っている。

我々もアドバイスしますので、ゆうちょ銀行自らがこれだけのことをきちんとそろえています、これだけの分析をしていますということを是非示していただいて本格的に議論すべきものと思っている。それで時間が経って、本格的に色々拡大していくということになるのではないかなと思っています。

○西室委員長

よろしいでしょうか。御説明、色々ありがとうございました。

この中で、特に「住宅ローンに伴う長期火災保険」、全く何もしていないというお話ですね。

○遠藤審議官

はい。

○西室委員長

これは特に大きな問題がありそうなことですか。それとも、実は住宅ローンの話ばかりしていたから、住宅ローンに伴う火災保険の話はしていないというのが先ほどの御説明だったわけですがけれども、長期火災保険というものはそんなにシリアスな問題がありそうな案件だと思いでいらっしゃるでしょうか。

○遠藤審議官

そうは思っておりません。

ただ、これは申請書が三つに分かれてきているのです。ですから、これは形式的には非常に大きく取り上げておりまして、そこの部分に関してまだ議論し

ていないということを申し上げました。実質的には、これは他の保険会社の損害保険を媒介するということでございますので、過去において認可したのと同じことでございますから、住宅ローンの議論が何らかの決着が付けば、この長期火災保険に関しても議論ができると考えております。

○西室委員長

分かりました。

他にどなたかございますか。

よろしゅうございますか。

どうも、何度もお運びいただきありがとうございます。これからもまた色々教えていただくことが多いと思いますので、よろしく願いいたします。

(金融庁退席)

○西室委員長

それでは、本日の議題は以上で終了でございますが、何かございますでしょうか。

それでは、本日の「郵政民営化委員会」の第93回はこれで閉会にさせていただきますかと思います。

後で記者会見を予定しておりますけれども、それにつきましては、内容についても報告をしたいと思っております。

どうも、本日は長時間にわたりましてありがとうございました。