

事業展開ワーキングチーム
(第7回 郵政改革関係政策会議)

日時：平成22年2月23日(火) 17:30～19:21

場所：内閣府 地下講堂

○議題 事業展開について(意見交換等)

【大塚副大臣挨拶】

本日は政府側のワーキングチーム第2回であり、かつ政策会議も兼ねて開催させていただく。昨日は経営形態について議論させていただいたが、本日は業務内容・事業展開について意見交換をさせていただきたい。昨日に続いてマスコミの皆さんにオープンで対応させていただく。

事業展開・業務展開については、本日、日本郵政グループの皆さんからのご説明いただくので、私の方から最初に簡単に政府側の考え方をご説明申し上げ、その後郵政グループの皆さんからの説明、先生方との意見交換をさせていただきたい。

【大塚副大臣、日本郵政グループより資料に沿って説明】

【質疑応答】

- 郵便事業に関しては、国がある程度下支えする必要があるだろうと思う。また保険と銀行に関しては、民の部分で今後行っていくべき。利用限度額の撤廃も検討すべきだし、第三分野保険に関しても積極的に参入すべきと思う。
- かんぽの宿に関して、介護施設への転用とあるが、全てのかんぽの宿を日本郵政グループで経営した場合、採算が取れるのか。非採算部門については、民間に売却することはお考えにならないのか、お聞かせ願いたい。

(答) (日本郵政グループ) 当面かんぽの宿を、売却等することは全く考えてい

ない。ただご指摘のように、一つ一つのかんぽの宿について、ここは介護施設やデイケアセンターがいいのか、あるいはやはり旅館が向いているのか、旅館のやり方も、場所によっては地元の牧場と提携した方がうまくいくかもしれないなど、いろいろ検討している。

- 今の経営状況について、わかりやすくまとめていただいて敬意を表したい。一方で、内容的にもう少し欲しいところがある。郵便・貯金・保険は、全体的な市場が微減している中で、かなりシェアが落ちてきている状況だと思うが、その原因が本当に限度額や規制だけの問題なのか。他にもおそらく、民営化後の社員のモチベーションや業務の非効率など、いろいろな問題があると思う。この資料だけでは、限度額を撤廃して、本当に今まで落ちてきた分をもう一度右肩上がりに出来るとはとても思えない。これまで下がってきた状況のリアルな分析について教えていただきたい。

もう1点は保険に関して、今後の需要を考えると第三分野の参入は考えていかななくてはいけないと思うが、もともとの簡易保険は、審査の部分において、いわゆる普通の民間市場とは違う扱いの保険だったと理解している。今後、限度額を撤廃し第三分野参入となると、審査に関して具体的に取組を検討しないといけないと思うが、その辺りの考えについてお聞かせいただきたい。

(答) (日本郵政グループ) 銀行については、民営化後にまだ非効率なところや、あまりうまくいっていないところが残っているというご指摘については、現場の意見をよく聞きながら、問題があればすぐに手当をうつようにしてきており、今後もそのような心構えでいきたい。一方、数字で申し上げると、ピーク時 261 兆円から毎年 10 兆円以上減っていた公社時代、このままでは立ち行かないということで、民営化後さまざまな営業努力、例えば金利優遇キャンペーン等のさまざまなキャンペーンや、ATMを使った場合の自行内送金無料化等の施策を行って、ようやく 20 年度は 4.3 兆円と減少幅を縮小させることができた。しかしまだ減少傾向に歯止めはかかっている。

限度額の見直しは、我々としては貯金営業強化の前提であろうと認識している。その上でさらに営業努力を重ねたり、あるいは金融環境などが一つの契機となって、現下の減少傾向になんとか歯止めをかけたいと考えている。

保険について、資料の 15 ページをご覧ください。保険は公社の時代から非常に事業基盤を縮小してきており、マーケットシェアリングは公社のはじめには 25% くらいであったのが、今は 14% となっている。その背景は、かんぽの主力商品である養老保険が、超低金利のもとで、かつ死亡保障に対す

るニーズの変化という理由から、非常に大きく落ちている。要するに生命保険市場全体が今、医療保障と生存保障に移っているのに、そこに特約を除いてほとんど手が出せないということで、そこが一番大きいと思われる。

限度額についても、昭和52年9月に1,000万円になって以来ずっと、一部1,300万円にされたほかは据置きということで、資産のある方にとっては、限度額に達してしまうことが一つの大きな原因と思われる。

ご指摘の通り、基本的な商品を扱う、あるいはセールスマンの力が落ちてきているところに研修訓練などをやらなくてはいけないのだが、生保市場のマーケットというのは新しい商品がないとなかなか拡大が難しい。他社が新しい、いい商品をどんどん出されている中で、我々はマーケットの変化、ニーズの変化に対応できないというところが一番大きいと思うので、ここをぜひお願いしたい。

審査体制については、ご指摘の通り、簡保は発足から簡易で零細なニーズに応えるということで、告知ベースでやってきており、そういうことで限度額もあったのだと思うが、一方で民間の生保も、全てが医師の診察による高額の保障をやっているわけではなく、告知ベースも一定の引受額の範囲内でやっている。この商品も簡保と同じように4、5年経つとだんだん限度があがっていくという形である。

まずは同様に加入後4、5年経った方々をだんだん引き上げていくというやり方が一つある。もう一つはそういう状況を見ながら、必要なリスク管理体制を整えつつ、お客様ニーズに応じた引受け限度を経営判断として設定できるようにしていきたい。そういう意味で限度額の引き上げ、撤廃と言うのはどうしても必要だと考えている。

- 金利について、各金融機関は自由なのに、ゆうちょの定額のほうは規制がかかっており、市中銀行より低いと聞いている。この規制は今でもあるのか。あれば、他の金融機関に対し、競争力のない商品を持っていると主張できるのではないか。

私も限度額撤廃もしくは上限を上げていきたいという思いであるが、農協や地方銀行から、限度額が撤廃されると自分たちの預金が取られてしまうといった懸念が出されている。しかし郵便局職員等にうかがうと、全預金額のうち振替部分にずいぶんお金が入っているという。その残高をしっかりと示すことが出来たら、上限額を引き上げたとしても、農協などからお金が郵便局に流れるのではなくて、郵便局の中の振替から定額等に流れていくのではないかと、他の金融機関等を納得させていくための材料になるのではないかと。

また保険について、個人年金は年額90万円だそうだが、年金が不安だと言

われている中で、せめて年額 120 万、月 10 万にして欲しい。この規制もまだかかっているのかどうか、お伺いしたい。

また郵便事業会社の方から聞いた話だが、40 代～60 代の職員が、わざわざ保険や証券の試験を受けて、いまさらややこしい保険を扱うことは大変でできないという。そういった中でかんぽという商品は、取扱いの立場から見ればすばらしい商品。例えばかんぽの部分は以前の保険業法の枠外に戻し、かんぽに特化するという選択肢もあるのではないかと思う。

また先日の議論の中で、過疎法の対象地域で上限額の設定を変えたらどうかという議論があった。しかし 1 km ほど離れた地域は 1,500 万円まで預けられて、こちらの郵便局では 1,000 万円までしか預けられないという点では現実的ではないと思う。

- この 3 つのトライアングルの中で業務内容が一番大事である。今のままでは郵政事業がもう成り立たない、郵便局ネットワークが全国津々浦々で維持できないというのが、今日のご説明でも明らか。ゆうちょはこの 10 年間で 3 割以上減り、かんぽは 4 割減っている。この傾向に歯止めをかけない限り、どんな形を作ろうとも郵政事業は成り立たない。

解決策としては業務内容を自由化するか、もしくはユニバーサルサービスコスト負担に税金を投入するしかないと思う。ただ、今は官から民へという流れであり、国民は郵政民営化を支持した。そして国営の時ですら 1 円も税金を投入していないのに、これから新たに税金を投入することは、国民が求めていることとは思えない。そうすれば、業務内容をできる限り自由化していくということだと思う。

もちろん民間金融機関とのバランスも必要だが、民間金融機関とのイコルフットィングはもう十分されている。民間金融機関の反論を聞いていると、相変わらず暗黙の政府保証という漠然としたことしか言っておらず、根拠ある説明はない。実際にこの 10 年間でゆうちょは 100 兆円近く減り、その分 100 兆円民間金融機関にシフトしている。ましてや民間金融機関は預金高は十分あって、貸出先に困っている状態ではないか。そういった中で、ただ単に国の信用力とかブランド力があるという理由ではもう理由になっていない。今は大手メガバンクはほぼ匹敵するくらいの預金残高があり、ブランド力も十分ある。

ただ、やはり信用金庫、信用組合、JA などの地域の中小機関へは配慮が必要。例えば預金保険の上限を引き上げるなど、慎重に検討が必要。

最後にがん保険、第三分野について、アフラックが現在、圧倒的な先行利得で事実上、独占をしている。平成 13 年に国内に解禁されたけれども、太刀打ち

できない。そこにかんぽ生命が挑戦をしていくのを認めない理由はない。もっと金融市場に競争を働かせていくことを考えるべき。

私は出資比率は3分の1でいいと思っているし、税金も投入しなくていいと思っているが、業務内容をともかく自由化していくということに重点を置いていただきたい。

○ 町の郵便局にとって身近な政府を考えたときに、国債より地方債の拡大の方が適合したやり方ではないかとずっと主張してきた。ただ過疎地等の自治体を考えると、将来焦げ付く心配がないか、一応公共団体が起債するときは交付税で返ってくるものばかりやっているけれども、教えていただきたい。また実際に地方の発展のためにどういう内容のものを買っているか、教えていただきたい。

もう1点、かんぽの宿を介護サービスに使うのはいいと思うが、株式会社のままの事業主体では、結局、有料老人ホームや居宅事業サービス、あるいは高専賃など限られてくると思う。自転車操業になる可能性も非常にあるので、むしろ地元の社会福祉法人等に売却して、特別養護老人ホームをやった方がいいのではと思うが、どうか。

(答) (日本郵政グループ) 金利の規制は特にない。運用サイドは全て市場金利に連動しており、世の中の流れと異なる金利を付けることは、経営を圧迫し、もちろん民間金融機関との競争もあるため、できない状況。

先ほどご説明した残高には、振替貯金が含まれている。振替貯金は大体8兆円ほど入っているが、そこから定額に振り変わっても、全体の数字が変わるわけではない。

地方債については、当然焦げ付きというリスクもあり得るが、それについてはしっかりとリスク管理の中で、あるいは一定量の枠のなかでやって行くということになる。現在購入しているのは、市場公募におけるものが中心で、ごく少数、相対でやっているものもあるが、多くは公表のもの。

年金保険について、限度額90万円の範囲内でやっている。我々としては、厚生年金、国民年金の補完ということでやっているのだから、現時点ではお客様のニーズはそれほど強くないと考えている。保険の方に注力しているということ。

かんぽの宿については、基本的にはなるべく地元との関係を深めようと考えている。老人福祉施設・老健福祉施設に転換するにしても、ご指摘のように地元の関係法人と組む等、いろいろあり得ると思う。

○ ユニバーサルサービス確保のための財源を何度も課題として指摘しているが、株式の売却、また配当というものはどういう形になっているか。それと、預金保険料の納付額について教えていただきたい。

○ ゆうちょ銀行の残高が平成 21 年まで減少していることについて、民営化の影響ともおっしゃっているが、銀行の内部的にどのようなことが原因と分析しているか。

また、皆さんの位置づけが完全な民間会社ということなのか、公的な要素を残して公的な会社としてやって行くのか、このところが一番大きな分岐点と考えている。完全な民間会社に、他の民間と競争しながら、ユニバーサルサービスをお願いするのは、負担が大きすぎる。また、公的な関与が残るなかでやって行こうとすると、事実上の政府保証ということで、民間が不満に思う。利用者からみると公的なものに見えてしまう。そのため、完全に民間でやるのならば完全に自由化してやっていくべきであると思うし、そこに公的なものがあるならば完全に自由化してやっていくべきであるならば、むしろ、公的なものを強めるべきではないのか。公的な要素を残すのならば、一定の制限を設けながらやっていくという整理が必要ではないか。

私は、どちらかという公的な部分を残しながら、公の部分は公としてやって行くことが必要ではないかと思う。

○ 郵便の第 3 種・第 4 種というのは、商品としてなかなか黒字にするのが困難な商品ではないかと思うが、これは法的に決まっている、ユニバという位置づけであるから、仕方なくやっているのか、あるいは経営上それを取り扱った方が得という判断があってやられているのか、認識を教えてください。

もう 1 つは、私は限度額については撤廃すべきだと思っているが、貯金にしても保険にしても、限度額管理のためのマンパワーが非常に負担という認識を持っている。口座の数も大変あるので、例えば名寄せをするということも大変だし、限度額の突破もリアルタイムで把握できないという話を聞いたことがある。その辺の現場、実際どういう形で管理されているのか、こんなに大変だという話があったら教えていただきたい。

(答) (日本郵政グループ) 最初にユニバーサルサービスの財源、配当については、今、日本郵政が各社から受け取っている配当は、全部合わせて、昨年確か 840 億円ぐらい。ただユニバーサルサービスの財源というのは、必ずしも貯金や保険で儲けて、その配当でもってコストをまかなうというふうにはあ

まり考えていない。むしろ、先ほど地方の郵便局の活性化の話を申し上げたが、貯金・保険・郵便をみんな一緒にやるということを、全部の郵便局ですることによって、郵便局の人達が、自分で自分の田舎における活動費を少しでも稼げるようにしておく。そのためには、やはりいろんなことを自由にやらせていただかないとできないということ。したがって、いかに各地の郵便局を活性化し、あるいはその過程で地域のお役に立つということは、実は郵便局の収益にも当然良い影響がある。郵政とはそんなビジネスモデルではないかと思っている。

預金保険料に関して、実は旧勘定と新勘定で分かれている。旧勘定の部分は政府保証がついているため、預金保険料を払わないが、それに見合う金額を持株の方に交付金として払うことになっている。それを全部込みにすると、約1,500億円となる。大体、新勘定分の預金保険料が1,000億円で旧勘定分交付金はその残余といったイメージ。

それから、貯金の減少についての分析と、限度額管理をどのようにやっているかについて、ある程度関連しているので合わせてお答え申し上げます。限度額管理は、まず氏名と生年月日等によってシステムで名寄せを行い、超過している方がいらっしゃると、そこにお手紙を差し上げる。お手紙を何度か差し上げて、それでもだめなら実際に足を運んで、「申し訳ございませんけれども限度額を超えております」と、お客様にお願いをしなければいけない。

実はここで営業上、大変困った問題がある。というのは、お客様の方からよくある苦情として、「金融機関でいっぱい預けて文句を言われるというのはないぞ」と。「普通はいっぱい預けたら、『ありがとうございます』と言って景品を持ってくるのが普通ではないか」と。非常にお客様に不愉快な思いをさせてしまう。そして不愉快な思いをさせたお客様はどういう行動をとられるかということ、もちろん1,100万の方が1,000万円におろしていただける方もいらっしゃるが、中には、「だったらいいよ」と言って、1,100万円ごと丸ごと引き抜いてしまうというお客様も当然いらっしゃる。現場の職員からは、そういうときが一番悔しいというふうな話も聞いている。

そういうことから、もちろんすべてが限度額とは申し上げないけれども、我々の営業の足を大きく引っ張っているということで、当然この限度額というものも残高の減少の大きな要因であろうと考えている。

かんぽの方の加入限度額管理は、基本的にはゆうちょと一緒にあるが、新契約の保険金額と旧契約の保険金額とを合わせて1,000万円以下ということで、加入申込時に郵便局、支店で加入限度額の説明及び加入状況を確認した上で、サービスセンターの方で氏名・住所等複数条件によりシステム名寄せを行い加入状況をチェックして、限度を超えていないかどうかの確認を行う

ている。また例えば結婚等で氏名が変わって、今までのチェックで引っかからなかったものが限度額を超えているということがあり、そういうものを今、整理を行っているが、まったくゆうちょと同じで、限度額超過の方々には、超過部分について解約のお願いをしている。これもせっかく入っていただいて、保障が付いていると思われている方に、解約のお願いをしなくてはならないということで、お客様に大変ご迷惑をお掛けしているという状況。限度額管理のために人件費、システム経費等大変コストがかかっている上にお客様に不快な思いをさせている。

最後に郵便については、第3種、第4種はもともと黒字になる代物ではなく、経営上、得だからやっているわけでもない。これは国営の時代からずっと引き続きある制度だが、要するに公的な企業として、国のいろいろな政策に協力するという意味合いのもの。例えば、身体障害者の団体が出される郵便は非常に安くなるが、これは社会福祉政策に協力をする、あるいは新聞を安く配達をするのも、文化政策に協力をするという意味合いで安くしているというもの。これはユニバーサルサービスとはちょっと次元の違う問題。

- 安定的に経営をしていくということが非常に重要。預金をたくさん集めればそれで収益が上がるわけではなく、実際に民間銀行は、いわゆる金利商品ではなく手数料収益、あるいはローン等に収益を求めていっている。

もちろん限度額を撤廃するのも一つの手段ではあるが、やはり業務の拡大もしなければ、収益基盤というのはしっかりしてこないんだろうと思っている。その中でローンはぜひやっていただきたい。これは社会的に良い意味合いもあり、例えば私の地元は田舎だが、やはり子供が高校、大学へと都会に出て、非常に教育にお金がかかる。そのため、例えば教育ローンのようなニーズが非常に高い。田舎のおじいちゃんおばあちゃんが預金をして、そのお金から教育ローンで、子供たちが孫たちが都会に行って勉強しているというのは、私は非常に社会性が高いと思うし、そういうところで積極的にやっていただきたい。

また、大きい金融機関との資本業務提携ということが書いてあるが、他の金融機関との業務上の資本提携について、制限があるのかどうかをお伺いしたい。

- 副大臣にご質問したい。この場の議論の運びやスケジュール、法案のつくりなどについてであるが、というのも、これまで各先生方がそれぞれの関心の一番高いことを発言されていて、議論が拡散している、具体化になっていないという思いがある。

例えば、今日は業務内容を議論しているわけだが、利用限度額や販売商品について、今度出される法案に個別具体的に列挙されるのであれば、もうすでにその法案を具体的に出していただいて、それをたたき台にして議論しないと間に合わないであろう。例えばその法案のつくりを、そういった具体的な話は例えば事業計画とか業務方法書みたいな形で落として、大きな骨格だけを作るというのであれば、またそういうスケジュールになるので、その辺りを示していただかないと、非常に不透明感が高くて、どうなるんだろうという不安感が高い。

もう1点は、日本郵政の皆さんに。例えば、地域活性化の案が出ているが、これは本当にやりたいということなのか。郵便局長が社員の優れたアイデアを募集し展開する、電気自動車の充電、介護など挙げられているが、今日の話では、郵便、貯金、保険、それぞれ今後厳しいという話であるのに、これはお金のかかる、余裕がある話をされている。会社の中で、全く違った考え方があることになる。何らかの政治的なプレッシャーがあって、無理にこういう方向を言わさしめてるのではないかという心配を持ってしまう。私はあくまで事業体のことなので、経営の自由度や自主性の確保を第一にもっていないか、それこそこれまでの国鉄やJALのような、政治の玩具になってしまったらいけないと思う。ここにいる皆さんもそんな政治的なプレッシャーを出そうとは思ってはいないのではないかと思うので、確認したい。

- 今日郵政が議論されているのは、何も問題なかった郵政公社、もちろん時代が変われば少しは直していかなければならない部分もあるが、そのぐらいで特にいじらなくてもよかった郵政公社を、小泉首相がアメリカと約束をしてバラバラにしてしまったために、無茶苦茶になってしまっているため。簡単なのは、まず元に戻すという原則。しかし、公社という名前が何となくハイカラではないので、株式会社郵政にするというのなら、それは一つの案であるが、一旦原点に戻さない限り、これからいかにも新しい会社を作るかのように、郵便事業は、郵貯は、簡保はどうするということをやったら、事業を経験したことがない人たちが机上の空論みたいなことやったら、ここにもあそこにもリスクがあったということになりかねない。そして壊れてしまったときに誰が責任を取るのかというと何も無い。しかも、もう今年すぐに法案を出すということになれば、とりあえず間違ったところを直すという方向にして、しかしせつかくだからそれをどういうふうにしておいた方が時代にそぐうのかという案にした方が、私は非常に現実的ではないかと思う。

ユニバーサルサービスなどという赤字だらけなことをやっていて、郵便局も全部赤字で、僅かに中央の人口の多い都市で黒字に過ぎなかったこの事業

が、いかにも全国でそんな問題がないかのようにしているが、田舎は何をやったって赤字である。郵貯・簡保はそのユニバーサルサービスを補完する意味であったもので、これが独立してやってこなかったから、民間との間で大した競合も行われてこなかった。それに戻すと。そもそも郵貯・簡保は二つに分けてうまくいくのか。分けた場合、膨大な人員と新しい何かが必要になってくる。元に戻せば今の人員でまずできる。

冷静に考えると、郵貯については、あまりにも下がってきたので、郵貯の限度額を上げてあげる。しかし、新たな貸付などやったら、新銀行東京のように失敗するに決まっているのだから、せいぜいお金がもうちょっと欲しいという地域にも、信用金庫・信用組合にも「どうぞ使ってみて下さい」と言って、お金を集めるだけにして、貸す方はよそに回して貸すようにする。

簡保については、そもそも簡保はすぐ支払われるから簡保だったのであって、保険事業のように審査などしていたら、他に勝てるわけがない。がん保険についても、日本の専門の保険会社がやっても外資に太刀打ちできないものを、新規参入すると言ったって、本当に今そんな人員がいるのか。これから新たに雇用などしたら、たちまち赤字になってしまう。簡保が何で良かったかと言えば、死んだらすぐに出す、葬式の費用を出しておいて、後でゆっくり生活するための保険が出たから、国と民間とで成り立ってきた。そういう本当の話をしなくてはいけない。是非、もう一度原点に戻って、それからこの新時代にどうしたら良くなっていくのかを考えていくべき。今後もちろん見直しをしていくわけなので、例えば三年後に見直しをして、やはり一つ一つの事業にした方がいいと改めて皆さん方が思うのであれば、それは新しい事業をして、本当に会社を分割していけばいい。

(答) (日本郵政グループ) 貸付等については、我々にノウハウがない、したがって急にそんなにたくさんやることは不可能、というのはおっしゃるとおり。したがって、ノウハウを少しずつ付け、少しずつやっていく。地元の方々の要望とか、その需要のあるところを少しずつ練習をしていくこともある。中でも住宅ローンは、今も比較的勉強しているところ。当然ながら、「何でもやってもいいぞ」と言われても、実際にやるのは、そこは非常に慎重にやっていく。

また、地域の活性化について本当にやりたいのかということについて、伝統的に郵便局というのは、そういう役割を地域において果たしてきたという認識があり、そういったこともちゃんとやっていこうと思っているが、同時に、そんなにお金がかかることは実は書いてはいない。いわば知恵でかなり出来ること。例えば、年金記録の確認にしても、実は厚生労働省が予算を取

っており、些少だが我々もいただけるということで、全く儲かるという程のものではないが、そんなに損するばかりでもない。こういったことを通じて、郵便局に対するお客様方の馴染みや信用というものを増していただくのが、長い目で見れば収益に繋がると、そういうモデルではないかと我々は思っている。

資本規制については、議決権があるかないかなど、様々な形態によって規制の対応が異なっている。議決権がある場合には、まず、ゆうちょ銀行に課されている規制としては50%超、要するに銀行を子会社にはいけないという規制が郵政民営化法上にある。これは明確な規制で、法律上禁止されている。その他の規制については一般の規制で、例えば独禁法の5%であるとか、あるいは主要株主規制の20%といったものだが、これらについても必ずしもそう多くやるかという問題もあるので、そこはいろいろな対応があるかと思う。また別途、自己資本比率規制につきましては、ダブルギアリングという問題もあるが、これについては今現在、見直しの動きもあるので、そういう動きを十分に把握しながら対応したい。

がん保険が出来るのかというご質問に関しては、確かに現在、アフラックの独占マーケットのようになっているが、これは他の国内生保さんが、今までの高度の死亡保障の生命保険のお客さまを中心にやってこられたので、なかなか顧客層がバッティングして上手く行っていなかったという感じがあると思う。かんぽ生命はご家庭の主婦など、中高年女性がお客さまの中心あるため、違う形の商品を出して、新しいオプションを、お客さまに対して新しいマーケットを創造するというつもりでいる。郵便局ネットワークのお客さまに対して新しい商品を提供することによって、一定のシェアを確保することは可能だと考えている。

そもそも、査定を含めて支払いあるいは引受けの基準等について、今の能力で出来るのかについては、確かに新しいチャレンジであるが、ご承知のとおり日本生命と業務提携をして、今、システム構築はじめ事務センターの構築等、準備を着々と進めている。そうした民間との提携を通じながら、そういうノウハウを蓄積して対応できると考えている。

(答) (大塚副大臣) 私の方にもご質問があったが、まずスケジュールについては、当初からお示ししているフローチャートに基づいて粛々とやらせていただいているつもりである。先般お配りしたものを改めてご確認いただきたいが、その上で日程は、本来、通常国会に提出予定の法案は3月12日が締切であるが、この法案は大変重いものであるので、ちょっと3月12日は無理であろうと当初から申し上げており、3月中を目標に法案を提出したいというこ

とは、素案にも明記をしている。従っていずれかの段階では、法案の要綱なりをこの場でお示しして、そこでもまたエンドレスには議論できないので、何回か分からないがご議論をいただいて、最終的には政府原案確定という方向になると思う。

ご質問をいただいたので、是非、先生方に改めてご理解いただきたいのは、この政策課題は全員が納得の出来る結論を見出すことは極めて困難な政策課題である。十分に与党の先生方のご議論を拝聴させていただいた上で、マジョリティの意見は何なのか、あるいは必ずしもマジョリティに沿った内容に出来るかどうかは分からないが十分に反映して、一定の結論を、これは関係大臣そして最終的には閣議において、内閣において、決めざるを得ないということ。

特に5年前に既に議会で活動していた先生方と、新しくお入りになった先生方ではだいぶ受け止め方が違う面があるかもしれないが、この政策課題は、民主党が大敗をする原因にもなり、そして自民党が分裂する原因にもなり、果ては政権交代の基本的ベースにもなった政策課題である。今の連立与党としてはいろいろご議論があっても、議論を尽くした上で、最終的にはある一定のゴールに到達するというその姿を、国民の皆さんにしっかりと見届けていただくということが大変重要な課題だということをご理解いただきたい。

それからもう1点、前回の政策会議で、日本郵政グループと民間金融界の両方から意見を聞いて、両方の意見の折衷案で落とし所という趣旨のご意見があったと思うが、私はここは勘違いしてはいけないと思うが、今回の郵政改革は日本郵政グループのためにやっているわけでもなく、民間金融界のためにやっているわけでもなく、これは日本の国民の皆さんに対して、この140年の歴史を持った郵政事業をどういうふうに改革をするのが時の政権与党としてよりベターであるかという判断をしなくてはならないと思っている。従って素案の段階でもお示したように、3つの意思を重んじるというように申し上げている。1つは株主としての政府の意思。ただしその政府は当然、たくさんのいろんな利害関係者がいらっしゃるので、そういう皆さんの意見も踏まえた上で、政府としての総合的な意思。また政府の責務を代わりに果たしていただくのが日本郵政グループであります。もう既に独立した事業体であるので、日本郵政グループの皆さんの意思。そして最後には最も重要なのは国民の皆さんが、総じて言えばどういう方向を望んでおられるのかという国民の皆さんの意思。この3つの意思を尊重し、忖度（そんたく）をし、パーフェクトではないけれどもある1つの結論を出さざるを得ないという、こういう政策課題であるということをご理解いただきたい。

大変重要なお質問であったのでちょっと余計なこと言わせていただいた。ではあと4人ご発言いただいて、それに対する回答で今日は締めさせていただきます。

- 公社に戻せば良いという趣旨のご発言があったが、従来の郵政事業のビジネスモデルは、市中金利より高めの預託金利をもらって、郵便局ネットワークを維持する形だった。それが壊れた時点で新しいビジネスモデルを考えなければならない。公社化の時もやはり経営の自由度が問題になり、公社という経営形態ではおのずと経営の自由度に限界があるとなっていた。今回の民営化を前向きにとらえれば、出来るだけ自由にやらせて、税金を入れないで郵便局ネットワークを維持していく考えに立っていると思う。これは歴史的に経緯があってそうだと思う。

そうしてみた時に、規制のバランスというのは非常に良い資料を付けて頂いている。民間会社として、税金も払っているし、預金保険料も払っているし、更に委託の消費税を余分に払っていると。イコールフットィングは完全に民間になっていると思う。むしろこれを見ていただければ、業務が縛られているのが今の現状で、これで競争しろといわれても無理だというのがわかると思う。なぜ、預金量が減っているのか、簡保の契約が減っているのか、それは業務が縛られて、魅力ある商品が提供できないから。私の意見としては、業法に従って出来るだけ自由に業務範囲を広げて、経営陣としてどこに出て行くか判断していく体制にするのがベストだと思う。

質問だが、この資料は経営見通しが付いていない。なかなか難しいだろうが、今のままこのような傾向が続く場合、業務拡大が出来ない中で、郵政グループとしてやっていけるのか。

また大塚副大臣に質問だが、最大の障害は暗黙の政府保証の議論だと思う。素案にも書いてあるが、破綻法制については民間と並びであり、預金保険機構や保険契約者保護機構にも入っている。ちゃんと宣言すれば、暗黙の政府保証の議論にならない、楽観的かもしれないが、ならないはずだ。また一方で、民間の金融機関にも政府出資が入っていたり、アメリカのAIGも救済を受け公的資本が入っているので、暗黙の政府保証自体ナンセンスだという気がする。そこに縛られないで、経営体として成り立つような仕組みを考えるべきだと思うが、暗黙の政府保証についてお聞きしたい。

- そもそも郵政公社時代は全ての事業を1つでやっていて、それで良かったのに、小泉さんが持株会社、事業会社、局会社、郵貯、簡保と5つに分けておかしくなった。そこで、さっきまた一つに戻せという趣旨のお話だったが、

それは今更いくらなんでも無理だろう。そこで、どういう形でそれぞれ会社が成り立つのか、全体として成り立つのか、この議論をしているので非常に難しい話になっている。

さきほどの大塚副大臣のお話だが、自民党が勝ったのは小泉さんの性格で、法律の中身ではない。その手法が悪かったので、自民党が分裂したのはその通り。つまりこれは非常に難しい問題の中で成り立たせなければならぬわけで、その共通認識、バラバラではいけないという共通認識を是非皆様にお持ちいただきたい。

そこで、簡保の問題。アフラックだけで 77.2%を占めている、これはがん保険の市場だけ見ると独禁法違反である。私もいささか調べたが、このアフラックの保険料収入、2008 年度は 148 億ドル、大体売上げとして 1.5 兆円あって、1.5 兆円の中で、日本市場での売上げが 1.1 兆円もある。つまり、この会社の売上げの 70%以上は日本で稼いでいる。日本の市場が非常にいびつな中で、いびつな会社が活躍しているという状況であるから、これを直していかなければならない。直すためには、がん保険の事業というのはしっかりやっつけていかなければならない。そして、今までは満期貯金型の保険だったが、今は入院やがん保険にニーズが移っていて、これは「死亡したときに 1,000 万円しか出ませんよ」というのでは誰も入らない。そこで限度額を撤廃するというのが事業展開として、そしてがん保険の新規参入を考えないと大変なことになると思う。

もう一つ、2月17日の読売新聞で、銀行関係、証券協会などから、今の政治は国民の声を反映していないという批判的な話も出ている。もちろん我々がやらなければならないのは、国民のための政治だが、我々も常に選挙を意識していかなければならないので、こういうことも考えていかなければいけないのではないか。

最後に、日本郵政の皆様方に、経営の自由度が確保されればやっていけるんだ、という力強い決意を是非お聞きしたい。

- ゆうちょ銀行とかんぽ生命に3点ご質問したい。1点目は、イコールフットィングは解消済みということだが、3人、5人の郵便局も業法の適用は当然と考えているのかどうか。2点目は、株式を完全売却しないということになると、実質的な政府保証が残ると考えているが、そうした政府の信用力をどう評価しているのか。3点目は、限度額は撤廃せずに引き上げるという話も出ているが、限度額を撤廃せずに引き上げて、業務内容は完全自由化する、それで経営が成り立つのかどうかについて、皆様がどう考えているのか。例えば、住宅ローンやがん保険などを全部やれるようにする、それこそ自信の

あるところからやれということなのだろうが、業務内容は完全自由化するが、政府保証がある限りは一定の限度額を設けるといことで経営が成り立つのかどうか、検討しているものがあればお聞きしたい。

○ 信金の方とお話をする機会があり、地域の経済について話をしていたら、まさに地域は非常に大変な状況なので、ニューマネーよりもリスクだという相談の方が圧倒的に多い。地域への資金供給、地域の金融機関にお金を出していこうというご提案があるが、実際に先日私がお伺いした限りでは、預金は集まっているけれど、7割ぐらいしか貸出に回っておらず、残りは国債で運用していると。地域の金融機関に地域の企業に十分貸出す以上のお金が余っているのが現実。そういった中で、具体的な名前は出せないと思うが、こういった金融機関が業務提携に応じてくれるなど、見通しがあったらお話いただきたい。

○ 最初に大塚大臣がおっしゃったことは至極当然だ。郵便局の140年の歴史とか、政治的にも民主党の民営化に対する見直しという路線の中で、国民というのは思い切った改革を望んでいる面もあると思う。JALのように税金が投入されてしまうと大変だということもある。また、信組・信金という中小金融機関でお勤めの方も国民の一人であり、そういった人たちの生活も守っていかなくてはならないという側面もある。そんなバランスの中で、例えば預入限度額を撤廃したという権利を持つ代わりに金融庁の監査に浴すとか、逆に、例えば大昔には税務調査が郵便局だけされてないという特権みたいなものがあつたと聞いておりますし、定額預金みたいな、10年間できるというような、いわゆる特典ある制度というものがあつたと思うが、そういったものが逆に剥奪された場合に、それはどちらを選択されるのか。

また、おそらく郵便局はつぶれないということ郵便局に資金が集中してしまうと思うが、ローンの運営という問題をどのようにもっていくか。これなら残してくれというやり方を持っているか、それとも株式やほかの海外の債券に投資してしっかりと運用益を出す、そういう自信があるかどうか、お伺いしたい。

(答) (日本郵政グループ) 郵政グループの経営見通し、経営の自由度があればちゃんとやっていけるのかというご質問が一番肝要かと思われるが、我々としては、当然政府に雇われている経営者として、そういう自信を持ってやってまいりたい。ただ、いろいろな経営モデルがあると思っており、我々にとってやはり地域との密着というのは、地域のためということもあるが、それ

を通して我々も商売させていただくということであろうと、そういうことはかなり強みの一つで、他にはなかなかまねできないところだと考える。もちろんそれだけではなく、ローンや新しいノウハウも、少しずつではあるがつけていくということである。

海外への投資は、実は近年減らしている。これは非常に賢明な選択だったと思うが、海外の投資を減らしているのは、絶対やらないということでももちろんなく、安全の範囲で、有利な範囲であればやるということで、普通の経営の問題であろうと思っている。

それから金融庁の検査、あるいは昔はいろいろな特権があったけれども、どちらを選択するんだというご質問は、これはもうすでに政府でもお決めになっているのではと理解しているが、我々は今、他の金融機関と同じように金融庁の調査を受けており、それは当然だろうと思っているので、それ自体に文句を言うつもりはない。あるいは税務調査から除外ということも、全く考えていない。ごく普通に、他と同様に扱っていただければと思っている。

ただし、3人から5人というか、2人ぐらいの局も実はあって、そういった小さい現場については、やはり金融検査といっても、おのずと何十人も職員の方がおられる普通の銀行とは多少は違うのではないかと、そういうサイズや特性に応じた違いというのはご考慮いただけるとありがたい、と思っている。

また政府の信用力については、例えば株を政府がお持ちになっているからといって、本当に信用力があることになっているのかと。ゆうちょにしてもかんぽにしても、国営時代の勘定と民営化後の勘定は、区分して扱っており、国営時代の勘定は国の保障である。わざわざ「こちらは保障しないよ」という意味で区分して扱っており、当然保障はないということをおっしゃってくださっているもの。他方、民間の普通の金融機関については、世界的に大金融機関、大保険会社は、政府の保障は暗黙どころではなくあるのではないかと。そういうことを考えると、別に差があるとはとても思えない。

また地方の金融機関全般について、我々が拝見している限り、実はたいいていの金融機関は、預金が足りないというのでお困りになっているというよりは、資本が足りないか、お客様が足りないかのどちらかであろうと思う。資本が足りない部分については、我々がお手伝いすると非常にうまく合うのかなということを考えている。あるいは、お客様はたくさんおられるが、資本が足りず、自己資本比率の関係でこれ以上貸し出せないと、せつかく銀行に借りたいというお客様がいらっしゃるのだから、その方にお貸ししなければいけないんだというような金融機関がいらっしゃれば、我々が既存の貸出債権を買い取って、枠を空けてとといったこともあると思。こういったことは実

は去年の3月ぐらいには結構やっていた。

限度額は、例えば一億円になれば、我々のお客様で、一億円お預けになるお客様はそうたくさんおられないので、ただちにそれで困るかという、銀行でいうとそう困らないと思う。しかしむしろ、なぜ我々だけ限度額というものがあるのかと不思議に思っている。全てイコールフットイングである。昔は預託だったので、0.2%上乗せして国に預託させていただいたが、これは当然有利ですごく競争力もあったわけだが、今はそんなことは全くなく、マーケットで普通にやっている。そのような状態で、なぜ限度額という議論が我々だけ適用されなければならないのか、と考えている。

【大塚副大臣締め括り挨拶】

私からご質問に対する回答を含めて3点申し上げて、あと報告連絡事項を申し上げて、終わりとさせていただきます。

まず、政府保証について、素案の中にも書いているように、暗黙の政府保証論というのは、必ずしも合理的ではないという認識の上に立っている。一方、コンペティターからみれば、やはり政府からの出資があるということが、暗黙の政府保証というユーザーの誤解につながっているのではないかと、という指摘には、これはこれで耳を傾けなければならないと思う。ただ素案はよく読んでいただくと、あくまで日本郵政グループを、素案としては、公益性の高い民間企業というふうに位置づけているので、きちんとした経営をしていただけるものとは思いますが、万が一の場合は、通常の破綻法制とセーフティネットの中に置くべきであるということも明記している。

それから、少々違う話のようだが、是非先生方にお伝え申し上げたいのは、先日、菅財務大臣についてG7に行った際に、ガイトナー長官とも1時間くらい議論させていただいた。議論の中身はともかく、G7終了後のガイトナーさんの共同記者会見の、冒頭の発言とはこういうものであった。「各国の金融システムには多様性があるので、その多様性に十分な配慮がなされなければならない」と。これは従来のアメリカの立場からすると、だいぶ柔軟なご発言だったと思うけれども、今回の郵政事業をどう改革するかというのは、わが国の多様性に十分に配慮しなければならない政策課題だと思っている。これが2点目。

最後に、2月11日の読売の記事で、今の政治は国民の声を反映していないというご指摘があったが、今見せていただいたら、各業界が参加をし、出席者からそういう声があったということで、必ずしも特定の団体が言っているわけではないということだった。以上、ありがとうございました。

ワーキングチーム兼政策会議は、今回は問題検証ということで、早ければ

今週中に、遅くとも来週中には開催させていただく。また、今後の運びについては、スケジュールどおりには行っているけれども、いよいよ大詰めにも近づいているため、より詳細な日程をお示しできるようであれば、お示しをさせていただきたい。最後までお付き合いいただいた先生方には心から御礼申し上げます。

(以上)