

郵政民営化委員会（第102回）議事録

- 1 日時：平成25年5月31日（金）15：30～17：05
- 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：日本郵政グループの平成25年3月期決算について
・日本郵政グループ

○西室委員長

ただいまから「郵政民営化委員会」第102回を開催させていただきます。

委員は5名全員そろっておりますので定足数を満たしております。

本日の議題は日本郵政グループの平成25年3月期決算について、日本郵政グループから説明をいただいて、その後質疑応答という運びにさせていただきたいと思っております。

それでは、まず日本郵政と日本郵便について25分程度でお願いいたします。

○藤本専務

日本郵政株式会社で経理を担当いたしております藤本でございます。

平成25年3月期の日本郵政グループの決算の概要を御説明させていただきます。東京証券取引所のいわゆる45日ルールと開示ルールに準じましてこういった決算短信を御用意しておりますけれども、本日はこちらのパワーポイントで説明させていただきたいと思っております。資料ナンバーは資料102-1～5までございまして、日本郵政グループ全体のもの、各社のものがございます。

まず資料102-1を1ページお開きいただきますと、右下のほうにページナンバーが振っております。1ページ目でございますけれども、日本郵政グループ全体の決算の概要がございます。そこに書いてございますように、グループの損益は増益を確保したわけでございますけれども、一番上の経常収益の欄をご覧くださいますと、一番左端は日本郵政グループの連結でございますけれども、各主要4社ともいずれも経常収益は前期と比べて減少しているということでございまして、減収増益でございます。経常収益が前期に比べまして8,100億円ほど減っております。一方、経常利益でございますけれども、前期に対して482億円増えてございます。主な要因は、日本郵便の中の郵便事業が前期と比べて578億円増になってございますので、これが一番大きな要因でございます。それから、当期純利益ですと、前期に対して938億円増の5,627億円でございます。これにつきましては郵便事業、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険がそれぞれ寄与しておるということでございます。

一番下に平成26年3月期の通期見通しが書いてございますけれども、経常利益は当期と比べまして減少、当期純利益も減少を見込んでおるわけでございます。郵便につきましては一時的な費用の増加がございますし、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険につきましては運用等の収入の減も予想されるということでございます。

次の2ページです。グループの経常利益を各社別にどういった要素が増減に寄与しているかを図式化したものでございます。一番左が平成24年3月期の経常利益ですが、これをベースにいたしまして、日本郵政は減、郵便事業が先ほど申し上げたように増、郵便局が減、ゆうちょ銀行が増、かんぽ生命保険が少々の減ということでございます。

3ページをご覧くださいと思います。これは当期純利益でございますが、郵便事業が356億円と4期ぶりの最終黒字を計上いたしております。ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険とも増加ということでございます。

次の4ページをご覧くださいと思います。一番最初のページですと、連結と主要4社のことを書いておったわけでございますけれども、グループ全体といたしましては持株会社も含めまして18社の連結になります。子会社が15社、関連会社が2社ということでございます。

以上がグループ全体の状況でございます。

次に資料102-2でございます。これは日本郵政の単体決算の概要でございます。

1ページをご覧くださいますと、日本郵政単体の決算の構造と申しますか、どういった事業を営んでおるかということが図式的に書いてございます。左側をご覧くださいますと、大きくコーポレート関連損益と事業損益がございます。コーポレート関連損益の中でも大きいものが子会社からの受取配当金でございます。そのほかに関係会社からの手数料でございますとか、あるいは貯金旧勘定交付金がございます。事業といたしましては主なものは医業収益、通信病院でございますとか、宿泊事業収益、かんぽの宿あるいはメルパルクといったものがございます。

2ページをご覧くださいますと、それぞれにつきましてどういった損益の状況かが書いてございます。日本郵政単体の営業利益は1,212億円でございます。その大きなものは、ここにございます関連会社の受取配当金が1,053億円でございます。その下に貯金旧勘定交付金とございますけれども、これは何かと申しますと、公社時代、国の時代の郵貯の定額でありますとか定期の貯金の残高に依りまして預金保険料相当額をゆうちょ銀行の場合はこれを日本郵政が受け取っているというものでございます。年々減ってまいっております、今期は270億円でございます。その下に事業損益がございます。受託業務損益、医業損益、

宿泊事業損益。ご覧になりましてわかりますように、医業と宿泊につきましては48億円の赤字あるいは14億円の赤字の計上をしておるという状況でございます。

3ページをご覧いただきたいと思います。それぞれのセグメントの損益の5期分の推移でございますけれども、2行に並んでおります下のほうをご覧いただきますと、医業損益が毎年約50億円程度の損失を生じておる、それから、宿泊事業につきましては52億円の損失が14億円（の損失）とやや縮小してきていることが見てとれようかと思えます。

4ページをご覧いただきたいと思います。今、申し上げた中で病院事業の概要でございます。全国に14カ所の通信病院がございます。事業規模といたしましては、収益が252億円でございますけれども、費用が300億円かかってございますので、48億円の赤字が出ているような状況でございます。損益の向上に向けて努力をいたしておりますけれども、外来の患者、入院とやや減り気味だということでございます。

次に5ページをご覧いただきたいと思います。宿泊事業の概要でございます。かんぽの宿等が71カ所、メルパルク等が12カ所ございます。事業の規模は、収益が322億円、費用が336億円で、差し引き14億円の赤字でございます。また先ほど申し上げましたように、これはやや（赤字が）縮小しつつあるということでございます。

6ページをご覧いただきたいと思います。これは日本郵政の単体の貸借対照表でございます。一番上の資産の部をご覧いただきますと、今期につきましては9兆7,000億円ほどの資産でございます。ずっと下に下りまして流動資産、固定資産、固定資産の中の投資その他の資産が大きゅうございまして、9兆2,000億円ほどございます。これは内容的には関係会社の株式でございまして、日本郵政の持株会社としての特質がここに出ているということでございます。

一方、負債の部でありますけれども、下から7行目～8行目になりますが、固定負債の下に退職給付引当金というものがございます。これは後で説明をいたしますけれども、多くは昭和33年以前の旧恩給に相当するものの債務を負債認識いたしまして持ち株に計上しているという内容でございます。

以上が日本郵政のビジネス上の特徴でございます。

7ページをご覧いただきたいと思います。営業活動によるキャッシュ・フロー、一番上の行でございます。917億円でございますけれども、税引前の当期純利益1,223億円から出発いたしまして増減があるわけでございますが、その中のその他とございます△807億円が先ほど申しました昭和33年以前の旧恩給の分でございます。整理資源と我々は呼んでおりますけれども、その支払額が892億円でございますので、これが比較的大きな金額になっていることが1点。

それから、ずっと下をご覧くださいますと、財務活動によるキャッシュ・フローがございませぬ。その中で配当金の支払額378億円がございませぬが、これは政府に対する配当金の支払いでございませぬ。持株単体の利益から配当しているわけがございませぬ。

8ページをご覧くださいませぬと思います。何回か申し上げた整理資源の引当計上ということがございませぬ。左から右の方に矢印が伸びておりますけれども、真ん中に昭和34年1月とございませぬ。それ以降は共済制度になったわけがございませぬけれども、それ以前は恩給期間でございませぬして、既に恩給期間に退職された方には恩給負担金、その当時はまだ在籍されて共済年金に変わって以降退職された方については恩給期間に沿った年金額を負担しているわけがございませぬ。どのくらいの負担額かということが下の表に書いてございませぬして、公社になった平成15年度ですけれども、整理資源と恩給負担金を合わせて1,500億円弱がございませぬして、平成24年度に及んでもなお900億円弱ほどのお支払いをしているわけがございませぬ。これが損益計算書に出ない持株のキャッシュ・フローでございませぬ。

次の9ページがございませぬ。これは配当の関係です。上の表は持株会社から政府へ配当をいたしておる額がございませぬ。前期で378億円がございませぬ。下の表が事業子会社から持株会社へ配当しておる額がございませぬ。そこにございませぬように毎年1,000億円程度ということがございませぬ。

次の10ページはマーケットの状況がございませぬが、これは説明を省略いたしたいと思ひます。

次に資料102-3がございませぬ。「日本郵便決算の概要」と題してあります。

1ページ目をご覧くださいませぬと思います。「日本郵便のセグメント区分」というタイトルがございませぬけれども、赤い領域で郵便局と日本郵便2つに分かれてございませぬして、日本郵便の中の郵便局事業セグメントと郵便事業セグメントと呼んでございませぬ。2つのセグメントに分かれてありますが、郵便局事業セグメントに対しましてはゆうちょ銀行、かんぽ生命保険からの委託手数料が入りますし、また管理会計的なものでありますけれども、日本郵便の郵便事業セグメントからの委託手数料も入っておるとございませぬ。こういったセグメント構造になってございませぬ。

2ページ目をご覧くださいませぬと思います。日本郵便は昨年10月1日に旧郵便事業株式会社と旧郵便局株式会社が合併してできた会社がございませぬ。存続会社が旧郵便局株式会社がございませぬして、これが日本郵便がございませぬので、郵便事業の上期については会社法上の決算の数値に入らなごございませぬ。したがって、ここでA B C Dと4つに分けて書いてございませぬけれども、先ほどお示しいたしました短信の数字は、日本郵便につきましてはB C Dの合計値

でございます。ただ、そういったしますと通期の比較もしにくいですし、連結におきましてはAも当然ながら入っておりますので、今後の説明におきましてはA+Bで日本郵便の郵便事業セグメント、C+Dで郵便局セグメントということで御説明申し上げたいと思います。

次の3ページをご覧くださいと思います。A B C Dを合計したものが一番上の数字、営業収益2兆7,540億円でございます。そのうち郵便事業A+Bが1兆7,544億円、郵便局事業C+Dが1兆1,879億円ということでございます。それぞれ後で詳しく御説明申し上げます。

次に4ページをご覧くださいと思います。民営化の当初は半年の決算でございましたので、それ以降1年間の決算をいたしました5期分の推移を日本郵便A+B+C+Dとして示したものでございまして、平成23年3月期は△428億円となっておりますけれども、これは宅配統合した影響が出ております。

次の5ページをご覧くださいますと、そのことがよりわかると思います。5ページをお開きください。2つの折れ線に分かれているわけでございますけれども、下側の方、大きく平成23年3月期△1,034億円になっているものは郵便事業でございまして、宅配統合で一時期1,000億円ほどの営業赤字があったということでございます。それが3年ぶり、3期ぶりに解消いたしまして、平成25年3月期は374億円の営業黒字ということでございます。一方、郵便局事業につきましては、当初683億円の営業黒字があったわけでございますが、少し下がってきておりまして、現状272億円で郵便と交差をしている、こんな状況でございます。

次に郵便事業につきまして御説明申し上げます。ページ数で言いますと7ページです。「郵便事業決算の概要」というところでございます。営業収益は、今、申し上げましたとおり1兆7,544億円でございまして、前期に対して104億円の減でございます。この表の一番下の行、総取扱物数というところをご覧くださいますと、前期に対して0.1%の減にとどまっております。これは1つには、前期は東日本大震災の影響があったこと、それと8ページに出てまいりますけれども、信書制度に関する認識の高まり等によりまして郵便の減少幅が少なくなったこと、それから、営業等の効果もございましてゆうメール等が伸びている、こんなことの影響で減少幅が比較的少なかったということでございます。それに対しまして営業費用ですけれども、2行目です。右端をご覧くださいますと、前期に対して701億円の費用の削減ということでございます。結果、営業利益が374億円でございまして、先ほど申し上げましたように3期ぶりの営業黒字ということでございます。当期純利益が311億円ということでございます。

8ページをご覧くださいと思います。このグラフの中で上の折れ線グラフになっておりますものが営業収益でございます。下の棒グラフになっており

ますものが、それぞれ下から順に郵便、ゆうメール、ゆうパックの取り扱い数でございます。ご覧いただきましてわかりますように、平成25年3月期と平成24年3月期を比較いたしますと郵便の減少幅が少ないということ、ゆうメールは前期に対する8%の増、この傾向は以前から続いているものでございます。ゆうパック、小包につきましては0.3%の微減でございますけれども、平成24年度につきましても下半期については増加に転じてございます。

次に9ページをご覧いただきたいと思えます。郵便事業の前期に対する増減要素をそれぞれ示しているわけでございます。一番左側の平成24年3月期の営業損益△223億円から出発いたしまして、郵便・貨物の収益が83億円の減、印紙の売りさばきを財務省から受託しておりますが、その手数料の減が20億円ということでございます。それに対しましてコスト側で、人件費が91億円の節減、経費が610億円の節減ということで、利益の増要素になっているわけでございます。人件費につきましては244億円の削減をやっておりますけれども、先ほど述べましたけれども、今年の個別の要因といたしまして、賞与を少し積み増したこと、特別手当を増したということで増加要素もあったわけですが、全体を通じまして91億円の節減になっているということでございます。経費につきましては、集配運送委託費の減でございますとか、郵便窓口業務費の減、減価償却費の減が主な要素でございます。

10ページをご覧いただきたいと思えます。過去5期分の営業損益の状況でございます。左側の濃い赤が収益、右側が費用でございます。これをご覧いただきますと、左から2つ目の棒グラフ平成22年3月期と平成23年3月期をご覧いただきますと、この移り変わりにおいて収益は減っておりますけれども費用が増えている、これが宅配統合時の状況でございます、かなりコスト高の状況が一時生じておったということでございます。それに対しまして平成23年度、平成24年度コストカットを行って（平成25年3月期の）営業利益が黒になったというのが現状でございます。

11ページをご覧いただきたいと思えます。郵便事業の貸借対照表でございます。資産の部、一番上の行でございますけれども、1兆8,597億円。これは資産の規模でございます。その中で固定資産、特に有形固定資産、土地・建物でございますが、それが1兆2,967億円とかなりのウエートを占めているのが特徴として言えようかと思えます。

一方の負債の部でありますけれども、流動負債、その下の固定負債をご覧いただきますと、1兆305億円です。そのほとんどが退職給付引当金でございます、社員数も多いので退職給付を負債認識している額が非常に大きいというのが2つ目の特徴であろうかと思えます。

12ページをご覧いただきたいと思えます。営業活動によるキャッシュ・フロ

一でございます。税引前の当期純利益に増減をいたしまして、営業活動によるキャッシュ・フローが504億円でございます。それから投資活動によるキャッシュ・フローが△320億円。財務活動は、基本的に借入金等はないので、余り数字が出ておりません。今期については期首3,900億円程度の現金であったものが若干増えている、そんな状況でございます。

以上が郵便事業のセグメントでございました。

次に郵便局事業セグメントです。ページでいいますと14ページになります。今期の営業収益は一番上の左側の方でございますが、1兆1,879億円でございます。営業収益の大宗を占めておりますのは受託手数料でございまして、1兆1,637億円でございます。郵便、銀行、生命保険それぞれの窓口業務をやっております。いずれも一番右の列をご覧くださいますと、前年に対して減っております。それに対して営業費用の削減ということで、営業利益の減を前年比の62億にとどめているというのが現状でございます。当期純利益が289億円でございます。

次の15ページをご覧くださいますと、過去5期分の受託手数料の推移が書いてございます。平成21年3月期には1兆2,765億円あったものが平成25年3月期当期は1兆1,637億円で、差し引きでこの5期間に1,127億円。それぞれ郵便、銀行、保険、ほぼ同じくらいの額、400億円程度が減っているというのが現状でございます。

16ページをご覧くださいたいと思います。前期の営業利益に対しまして今期の利益の増減要素を示してございます。郵便、銀行、保険の手数料が減っておりますけれども、人件費で42億円のセーブ、経費で100億円のセーブということでございます。

17ページをご覧くださいたいと思います。これが過去5期分の営業損益の推移でございます。左側の濃い赤のグラフがそれぞれ郵便、銀行、保険の手数料でございまして、右側が費用でございます。経費が下の方に、人件費が上の方に書いてございまして、年々の削減状況がここでわかります。なお、人件費については全体の77%を占めて、非常に人件費のウエートが高い事業でございます。

18ページをご覧くださいたいと思います。郵便局事業の貸借対照表でございます。一番上の行、資産の部をご覧くださいますと、約3兆円の資産がございます。大きな特徴といたしましては、流動資産の次の行、現金及び預金という科目がございますが、これが約1兆7,000億円でございます。その大部分と申しますか、それに対応するものとして、負債の部の郵便局資金預り金1兆2,800億円とございますけれども、要は郵便局の窓口で受払をするためにゆうちょ銀行、あるいはかんぽ生命保険から現金を受け入れているその額でござい

ます。それから、負債の部の特徴の一つ、これは郵便事業と同じでございますけれども、下から6行目にございますが、固定負債の中でも退職給付引当金1兆1,334億円ということで、職員数の関係で多額の退職給付の債務を持っているということが特徴でございます。

次に19ページ、キャッシュ・フロー計算書でございます。営業活動によるキャッシュ・フローが約1,100億円のマイナスになっておりますけれども、これは郵便局資金預り金、先ほど申し上げました窓口に払われた資金を減らしたのが主な要因でございます。

簡単ではございますが、日本郵政の全体と日本郵便について御説明申し上げます。

ゆうちょ銀行の説明をお願いします。

○向井常務

ゆうちょ銀行の財務を担当しております向井でございます。よろしく願い申し上げます。

お手元、今度はグリーンの資料(102-4)でございます。おめくりいただきまして決算の概要というところでございますが、このページは概要でございますので、具体的には次の2ページから御説明をさせていただきたいと存じます。

2ページでございます。平成25年3月期の損益の計算書をお載せしております。まずボトムラインでございますけれども、当期純利益でございます。下から3行目でございますけれども、グリーンで困っております3,739億円が当期純利益でございます。平成24年3月期と比べますと、一番右側でございますが、390億円の増益の決算でございます。その内訳でございますけれども、トップラインにお戻りいただきまして1行目でございます、業務粗利益でございますけれども、1兆6,243億円ということでございまして、この段階で450億円ほどの減収でございます。その内訳でございますが、資金利益でございます。1兆5,000億円強ということでございまして、この段階で1,400億円ほどの、これは市場金利の低下、運用利回りの低下を受けました資金の利益、利ざやの圧縮、低下でございます。それ以外にその他業務利益とございます。その2行下でございますけれども、これは債券あるいは外為の売買損益の部分でございます。平成24年3月期ギリシャショック等を受けまして債券マーケット等が大変ボラタイルでございました。この中で私どもは債券のポート(フォリオ)の改善を企図しました入れかえ売買等をやっております、円高でもございましたので1,000億円弱のマイナスが立っております。そういった要因が平成25年3月期はございませんでしたので、その他業務利益のところ約1,000億円ほどの利益の好転でございます。

経費サイドは600億円強の圧縮ができています形でございます。物件費等々、社

内あるいはグループ会社各社と連携しまして、BPR、業務の見直し、効率化を進めた結果でもございます。それから、昨年度1年間銀行のデフォルトがございませんでしたので、預金保険料等々の払戻しもございました。この250億円の臨時要因もございまして、630億円の経費の圧縮ができておる形でございます。

その下の業務純益、これがいわゆる銀行の基礎的な利益を示すものでございますが、5,128億円ということで173億円の増益でございます。

それから、臨時分も加えました経常利益でも同じ額の増益になってございます。

法人税等は特殊要因がございまして、法人税率の引き下げによります臨時的な要因がございました。その結果、平成24年3月期と比べますと法人税等調整額もあわせまして213億円のマイナス、圧縮ができる形となっておりますので、当期純利益は390億円の増加と増益の決算であったということでございます。

3ページでございます。資金利益あるいは利ざやの推移を見てございます。棒グラフのところは資金利益の全体額、折れ線グラフが利回りを示しております、上の①の運用利回りから②の調達利回りを引いていただいた①－②のところは資金の粗利ざやでございます。国債以外に運用手段を多様化していく努力を続けてございまして、真ん中の①－②粗利ざやをご覧くださいますと0.91%まで改善している図柄が見てとれるかと存じます。ただ、マーケットレートは、10年の国債金利等々を各期末でとっておりますが、平成22年3月期をピークにレートが下がっておりますので、そういったマーケットレートの下降を受けまして平成25年3月期が0.82%まで利ざやが若干悪化したということでございます。それが先ほどの資金利益の低下につながっているところでございます。

4ページでございます。経費のところもお示しいたしております。民営化以降ということでございますが、通期ベースで比べてございまして、棒グラフで経費の額、折れ線グラフで経費の率をそれぞれお示ししております。経費の額で見ますと1兆2,600億円程度から1兆1,000億円程度ということで、約1,500億円ほど低下を見ているところ、BPRの成果というところでございます。

5ページでございます。貸借対照表でございますけれども、ご覧くださいますと、まず資産の部でございます。銀行としましては199兆8,000億円ということでございまして、200兆円弱の資産をっておるということでございます。その内訳としまして有価証券が約171兆円、圧倒的な大きさを占めております。負債の部で大きいのは貯金でございます。約176兆円でございます。純資産は約11兆円でございますが、そのうち株主資本、いわゆる資本金、資本剰余金、利益剰余金の合計額でございますが、約9兆2,000億円を占めてございます。ソリッドな資本の基盤だということでございます。

その次の6ページでございますが、貯金の残高の推移を、これも民営化以降を見ております。186兆円から176兆円へということでございます。棒グラフでお示しをしております。直近の2期純増いたしておりますけれども、対前期末比の伸び率を見ますと1%に満たないような伸び率でございます。なお貯金の営業努力を続けるべき状況にあると認識いたしております。

その次の7ページでございます。今度は運用資産の内訳をご覧くださいております。円グラフ等々がございます。圧倒的に大きいウエートが有価証券、25年3月期末で約171兆円でございます。その中でも国債でございます。これが約138兆円を占めるということでございまして、全体の運用資産の約7割程度を国債が占めております。それ以外にも地方債が5兆8,000億円、社債が11兆3,000億円程度でございます。

国債等の運用の状況なのですが、次の8ページでございます。ご覧いただきますと、これは一部預託金が残っておりますので預託金を合算した国債等の運用額を棒グラフで、運用資産に占めます国債等の構成比を折れ線グラフでお示ししておりますけれども、ずっと低下を見ているところでございます。ただ、平成25年3月期は特にそうでございますが、金利水準が非常に低下をしまして、国債での運用が少し難しい状況だったということも反映している数字でございます。今後ともリスク分散を図りながら収益の安定的成長を図っていきたいということでございますが、国債が引き続き運用の中心であろうとは見てございます。

自己資本比率でございますけれども、強固な資本基盤を反映しまして高い比率になってございます。御確認を頂戴したいと思います。

私からは以上でございます。

○堀金常務

引き続きかんぽ生命保険につきまして御説明させていただきます。決算を担当しております堀金と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

青色の資料(102-5)でございます。1ページでございますが、概要についてまとめております。ポイントとしまして、1点目は新契約の量は徐々に増えてまいりましたけれども、保有契約自体が大幅に減っている傾向が続いております。契約量の減がポイントでございます。そういった中で基礎利益、保険の経常的な利益につきましては利差損、逆ざやも解消してきたため前期並みの基礎利益は確保できております。一番下の方に飛びますけれども、かんぽ生命保険の健全性の指標であるソルベンシー・マージンにつきましては前期末をさらに増加した安定性を維持しております。概要としましてはざっとこういう経営状況になっております。以下、資料に従いまして御説明させていただきます。

2ページ目をご覧くださいと思います。契約量の関係で、左の方の図が

新契約の推移でございます。民営化以降減少しつつ契約量を回復してまいりまして、当期は件数にしまして個人保険221万件の契約を締結できたということでございます。もっとも民営化前の平成18年度ですと238万件というような新契約をいただいておりますので、まだまだその水準まで回復していないというのが現状でございます。その右が保有契約件数でございます。民営化移行時に5,518万件の保険をいただいております。それがこのグラフ、薄い色のほうが民営化前の契約、濃いほうが民営化後の契約でございますけれども、合わせましても年々契約件数が減少してまいりまして、当期末ですと3,681万件でございます。民営化時に5,518万件ですので、3分の2まで減少したということでございます。

3ページに損益状況を掲載しております。先ほど申し上げましたように、契約件数が全体的に縮んできているため、それを受けまして経常収益、経常費用いずれも縮んできているという傾向でございます。内訳で見ていきますと、経常収益ですと保険料収入につきましては約6兆4,000億円で、前期に比べて3,700億円ほど減少しております。パーセントでいきますと5.5%程度の減少でございます。契約量の減少が5.7%くらいですので、大体契約量の減少にあわせて収入も減っているということでございます。支出面、費用面でも保険金等支払いにつきましても同様に契約量の減少にあわせて減ってきているという傾向になっております。

その結果、真ん中ちょっと下のところでございますけれども、経常利益が5,293億円で、こちらにつきましてはほぼ前期並みの水準を維持できたということでございます。

2つほど飛びまして契約者配当準備金繰入額につきましても3,074億円の契約者配当を実施しまして、前期2,719億円に比べて増配ができたということでございます。

一番下の当期純利益は910億円で、こちらにつきましては前期に比べて232億円の増益となっております。

先ほどゆうちょ銀行の説明にもございましたように、前期は法人税率が変わったため繰延税金資産の調整がございまして、前々期に比べて動きがぎくしゃくしております。当期の910億円というのがほぼ平常的な数字となっております。

次の4ページに経常利益の内訳を整理させていただきます。経常利益の内訳としまして、基礎利益は保険の経常的な利益の部分でございます。キャピタル損益は有価証券の売買等による臨時的に動く損益でございます。そして、一番下に臨時損益と書いてありますけれども、こちらは保険独自のもので、危険準備金として死亡率の変動等のために内部留保をする分、こういったものの出入りでございます。この3つの要素に分けております。

基礎利益の部分はさらに要素別に3つに分けております。危険差益は死亡率

が低下したような状況により収益の上がる部分、そして費差益は事業費の効率化による収益の変動の部分、そして逆ざやの部分、こんな要素に分けております。危険差益につきましてはほぼ前期並みの数字を維持しております。一方、費差益につきましては、先ほど申しましたように契約量が減少してまいりましたので、それに伴って収入保険料、手数料収入も減ってくるということで、民営化以降年々厳しくなっております。当期は1,895億円で前期に比べて616億円の減少になっております。一方、逆ざやにつきましてはかつての予定利率の非常に高い契約、一番高いものと予定利率6%くらいの契約がまだまだございますけれども、そういった契約が年々満期等により減ってまいりまして、逆ざやにつきましては当期は47億円と前期の615億円から大幅に改善しました。この傾向は今後とも継続すると見ております。

次の5ページが貸借対照表でございます。一番左上の方に資産の部と書いてありますが、合計90兆4,000億円ほどの総資産を持っております。前期末に比べて3兆2,000億円ほどの減少で、総資産については契約量の減少に伴いまして年々減少しております。民営化時には113兆円ほどございましたので、この間に20兆円を超える23兆円ほどの総資産が減少したということになっております。

負債の部は大半が保険契約準備金で、保険関係の支払いのための準備金になっております。

その下の大きな項目としまして純資産の部、合計が1兆4,647億円という数字になっております。先ほど申しましたように総資産が約90兆円ですので、純資産の数字を割りますと、書いていなくて申しわけないのですが、自己資本比率1.6%となり、企業としてはかなり小さい数字になっているというのがかんぽ生命保険のB/Sの特徴でございます。

6ページが総資産の内訳をグラフにしたものでございます。一番面積の大きい部分が国債でございまして、占率で62.4%でございまして、表にもありますけれども、国債の比率は前期末が64%ですので、占率的には国債を少しずつ落とし、その下にありますが、地方債ですとか社債、こういった少しでもスプレッドのとれる部分に資金を移していくというようなことで運用しております。

7ページが有価証券の含み損益の状況を表したものでございます。上の段の方にあります満期保有債券と責任準備金対応債券といった2つのものにつきましてはB/S上は時価評価しませんけれども、あえてこういったものを時価評価したらどれだけの含み益があるかということで計上しております。こちらにつきましては合わせて約5兆円の含み益を持っているということでございまして、前期末が3兆2,000億円という水準でございまして、この間1兆8,000億円近くの含み益が増えたということでございます。これは金利が大幅に低下しましたので、その分国債等の含み益が増えたという現象でございます。

その下のその他有価証券は財務諸表に反映させられる部分でございます。こちらにつきましても金利の低下、株価の上昇等で前期末に比べて上昇しているということでございます。

8 ページに健全性ということで、内部留保の状況を計上しております。保険の場合は負債の部に内部留保、資本的な要素を積み立てるという変わった財務諸表の方法をとっております。危険準備金は2兆6,000億円で、上限が2兆8,000億円ですので、充足率として93%ほどまで積み立てができていているということでございます。また、価格変動準備金、株式等の価格変動に備えるものですが、こちらは約5,200億円で上限が7,750億円ですから上限に対する充足率は67%ほどまで積み立てられてきているということでございます。

9 ページがソルベンシー・マージン比率でございます。当期末1,467.9%で、比率として前期末に比べてソルベンシー・マージン比率が大体1割程度上がっているということでございます。

下の表に内訳を書いておりますけれども、マージンとしまして資本の他に先ほど申し上げました価格変動準備金、危険準備金等が含まれておりまして、その他有価証券の評価益等もマージンとして計上されているということでございます。

説明は以上でございます。

○西室委員長

どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明に対しまして、御質問、御意見等がございましたらよろしくお願いいたします。

どうぞ。

○老川委員

御説明どうもありがとうございました。

最初の方の日本郵政の整理資源の引き当て、恩給とかの関係です（資料102-2）。昭和33年以前のものがこれだけ残っているという話ですが、これはいつ頃になるとどうということになるとか、何かそういう見通しはあるのでしょうか。

○藤本専務

数理計算上でやってみなければわからないのですが、結構長い期間なかなか消えていかないのです。JRなどでも昭和60年に5兆円くらい計上されましたものが、今でもまだ2兆円近くは残っておりますので、やはりそのくらい10年、20年というタームで見なければいけないと思います。ただ、ここ数年間で1兆3,000億円あったものが9,000億円くらい減っておりますから、予想以上には減っているということでございます。要するに受給権者の方がどれくらい減るかということがございますので。

○老川委員

受給権者というのは本人のみですか。

○藤本専務

本人と配偶者等も確か入っていると思います。

○老川委員

そうすると、御本人が亡くなっても配偶者が健在であればずっと払うこととなっているわけですね。

○藤本専務

はい。

○西室委員長

ほかにございますか。

○米澤代理

決算としてはまあまあ良い数字が出ているのかなという感じがしております。多少一時的な要因は色々ありますけれども、いいのかなという感じがしております。

加えてやはり日本郵政グループ全体で見ても、グループの企業も含めて利益が非常に安定しています。というのは、御存じのように今、為替が円高になったり円安になると一挙に利益が出たり出なくなってしまうという特性もないですし、金融にしても不良債権とかいう問題もないので、額が大きいかどうかは別として非常に安定しているというので、これは今後もそうだろうと思っています。多分唯一の変動要因は、もちろん経済全体のGDPがどうなるかというのが非常に大きいですが、とりわけやはり金利なのではないでしょうか。アベノミクスによるのかどうかわかりませんが、金利がどうも上がってくるのが避けられないというか、ある意味ではいいのかもしれませんが、金利が国債の利回りでもようやく1%くらいになったのが、仮にここ1~2年で2%くらいに、2倍になったとしたら、特にゆうちょ銀行、かんぽ生命保険はどうなるのかも概略でいいのでお教えいただければと思います。

○向井常務

ゆうちょ銀行からまずお答え申し上げます。私ども全体で国債を138兆円持っているということは申し上げたとおりでございます。その中で満期保有とその他保有ということで勘定科目が分かれて持っております。満期保有といいますが、これは最後まで持ち続けることを前提に、これは時価評価いたしません。その分が90兆円ございます。その他保有と言われます有価証券のカテゴリー、ここに47兆円ほど持っています。これは時価評価をされる部分でございますが、リスクバッファとしての株主資本も今、ご覧いただきましたように9兆円ございますので、相応の厚い資本があろうかと思っております。それから、金利

が上がりますと、私どもは資金利益の方が逆に利ざやが増えてまいりますという
ことで、資金利益は改善する、P/Lが改善していくという形でございます。

ゆうちょ銀行は以上でございます。

○堀金常務

かんぽ生命保険につきましても、金利が上がりますと、先ほど有価証券の含
み益が財務諸表に評価されていない分で5兆円くらいあるという話をさせてい
ただきました。しかし、これにつきましてはB/S上の評価をされるものではない
満期保有債券と責任準備金対応債券ですので、表面的に出てくる数字ではない
と理解しております。負債につきましても同様に金利負担が、資産側と負債側
と平行に動くように、私どもはALMということでキャッシュ・フローをマッ
チングさせていることを基本に経営しておりますので、そういう面では金利変
動によって大きく経営に影響が出るというようなことはないと思っております。
むしろ先ほどゆうちょ銀行から申しあげましたように、高い金利で運用できれ
ばそれに見合った運用収入が得られますので、そういった効果によって経営に
はプラスになると見ております。

○西室委員長

よろしゅうございますか。

どうぞ。

○清原委員

ありがとうございます、清原です。

御説明を伺いまして、各社に1問ずつ質問をさせていただければと思います。

まず日本郵政ですが、資料102-2の3ページのところに事業セグメント別で
過去5期分の動きをお示しいただきました。それぞれに御努力されているので
すけれども、やはり医業、病院の損益についてはなかなか厳しいものがあるよ
うです。ただ、宿泊事業損益についてはかなりの改善が見られて、私は、これ
はそれぞれの事業の特殊性とか社会的な状況等がどうしても影響していると思
うのですが、医業、病院については社会貢献といえますか、地域貢献といいま
すか、あるいは長寿社会における信用といえますでしょうか、そういう面もあるか
とも思いつつ、しかしどうしても損益として表すと厳しい面がありますが、こ
の部分についてどのように日本郵政としては評価して、今後の展望というので
しょうか、そういうものを持っていらっしゃるのかというのを、医業と宿泊事
業の2つについて教えていただければと思います。

○藤本専務

医業でございますが、地域との連携によって患者の増加を図るとか、あるい
はベッド数に対して充足率を図るとか、それとかんぽの宿でございますけれど
も、ネットの予約とか色々な営業活動をやりまして、お客様自体については単

価の向上とかを図りましてかなりよくなってきております。

○清原委員

それぞれが社会的に意義のある事業であるがゆえに、日本郵政のこれまでの歴史的経過からいって大変経営に御努力されていることにまず敬意を表し、その中で、やはりPRをしてよき利用者が増えることを期待しています。ありがとうございました。

郵便局会社の皆様におかれましては、宅配統合時の大変厳しい状況から本当に見事に回復されていることを私もうれしく思います。営業利益については相対的に低いかもしれませんが、全体的な地力があるというか、そういうことが伺えたのと、今後の成長性の中では特に「ゆうメール」についてはかなり伸びてプラス8%、年々増えているという傾向が見られまして、やはり全体として信用回復というか、そうしたものがうかがえると思います。そこで競合する各社がある中、今までの郵便の仕事との関係で「メール便」について今後もさらなる成長戦略というのでしょうか、そういうものをお持ちなのか、あるいは何か今回の結果を見てさらなる新機軸をお考えか教えていただければと思います。

○伊東副社長

郵便を担当しています伊東でございます。

黒字になりました一番大きな理由は、私どもは非常に大きな組織、当然金額もそうですけれども、それをどうそれぞれの現場で認識させるかを2年間徹底してきました。収益と費用をそれぞれの店舗が認識することによって、収益の範囲内で費用を使うということが意識として徹底すれば利益を生みますし、赤字を減らすことができるということをやりました。結果としてそれがこういう黒字につながったわけですが、ただやはり費用削減だけではなかなかこういう結果は出ずに、今、清原委員が御指摘のとおり、伸びる部分をいかに伸ばしていくか。まさにその中のメール便が本当にこの5年間くらい民営化してから10億通レベルで増えていますし、やはりメールはお客様の判子をとらない、要するに受け箱に直接入れるということで、これを一定の数、なおかつ品質を上げるというのは、もともと手紙を配達してきたその実績に負うところが大きい。そういう意味では我々の強みを生かしつつあるのかなと。

ただ、これが伸びるといえるのは、もちろんDMのような中小口を1つ1つ獲得していくということで、これは荷物ですので、民営化しましてから相対料金になりましたから、それを現場の営業、あるいは配達をしながら事業所などと接する際に一定の特約とかそういう部分をフリーハンドでできるような仕組みを作る、そういうものがだんだん慣れてきたという部分があるのと、もう1つは宅配でヤマトも今、非常に伸ばしているのですが、我々のメールもそうなので

すけれども、やはり宅配市場が2～3年前一時低迷していたのが、ネット通販を中心にした通販が伸びることによって、まだ7月くらいになりませんと国交省が発表しないと思いますが、恐らく4%まで超えるのかなと。平成23年度は5.6%宅配市場が伸びています。そこまでいくかどうかわかりませんが、多分4%は間違いなく超えるだろう。そういう中で我々としてとっていく部分が、荷物になりますと、宅配、宅急便、ゆうパックになりますと、単価をある程度示さないとなかなかとれないのですけれども、必ずしも通販が全てお客さんのところに行って判子をとるものだけではなくて、当然若い人は不在が多いわけですからもう受け箱に入れるだけで、それでいってみれば我々が荷物というか、通販のあれをとっていくという部分で、この部分が間違いなく伸びている。これは何百万、何千万の単位で伸びますから、それでここの30億通を超えているということがあります。ただ、これはまさに品質、信用そのものですから、それをどう生かしていくか。それと、もともとの荷物とセットでいかに通販の中でとっていか。

ただし、当然たくさんの人を使っていますから、そこにかかる人件費とか経費をいかに抑えるかも必要になってきます。手紙、はがきは区分機をずっと導入してきました、今、1,200～1,300くらいありますけれども、かなり人の手を使わずにできつつありますので、同じようにメールというもうちょっと大きいものをどう機械処理するか。これを今、2～3年、4～5年かけてやろうかなと。つまり増えるメール便の生産性をどう上げるか。ただ、当然ものが大きいので機械も大きくなりますので、それが入る場所を確保しなければいけないということで、全体の70くらいあるターミナルのうちの半分近くくらいは別の場所を確保しなければいけないのかなと。大型の区分機は大体40メートル以上ありますから、それが入るところというやはり相当の施設、広さがないと入らない。それも今、計画的に、当然減価償却と利益がどの程度出るかを見ながら、それが無いといってみれば計画になりませんから、一応それを作ってやっぺいこうということで、増える部分をどう増やすか、なおかつその生産性をどう上げるかということで、さらにそれは今、区分機で申しあげましたけれども、もともとの書状区分機が1,200～1,300くらいあるということは非常に稼働率も低くなっていますから、それをある場所に集中してしまおうと。これによってまた生産性も上がりますので、そういう意味で手紙はそんな簡単には増えませんが、そういうものはそういうもので生産性を上げるということで、ともかく安定した利益を出せるということをやっている中で色々な新規サービスをやっぺいこうかなというのが大きな戦略です。

○清原委員

御説明をありがとうございました。

ゆうちょ銀行に伺いたいと思います。業務粗利益で、うち役務取引等利益、いわゆる手数料、そして臨時損益については低いです。ですから、当然のことながらこれを増やしていくこともできるでしょうし、ゆうちょ銀行独自の仕方で役務取引等利益を増やさないで、したがって臨時損益もそんなに大きくならないということを選択することもできると思うのですけれども、このあたりは健全な経営のために今後の見通しについてはどのようにお考えでしょうか。

これはかんぽ生命保険のところと関連するのですが、かんぽ生命保険の資料102-5の6ページのところには、あえて「国債を減らして地方債や社債を増やす」ということで取り組んでこられたことがあります。ゆうちょ銀行の場合は、このかんぽ生命保険の取り組みと類似しているのかどうかということもありまして、それぞれに株に対して、あるいは国債に対して健全化を求めて取り組んでいらっしゃるキーポイントというのでしょうか、それを教えていただければということが私の質問です。

○西室委員長

続けてお願いします。

その前にこの2つのゆうちょ銀行とかんぽ生命保険と両方の間で資産運用についての総合的な方針の情報交換だけではなくて、総合的な方針決定ができるような形になっているのですか、それとも完全にインディペンデントで銀行法と保険業法で違うからということによってやっておられるのか、それをまず聞かせてください。

○向井常務

インディペンデントでございます。

○西室委員長

わかりました。

それでは、どうぞ。

○向井常務

まずゆうちょ銀行でございますけれども、資金利益の内訳で、私どもは先ほど申しました貯金と有価証券の利ざやの部分が多ございます。それだけに有価証券の中でも特に国債のウエートが高いということでございまして、国債からの多様化ということで資料102-4の8ページに資料をお示ししておりますけれども、多様化に努力しております。その中でまず、国内で営業させていただいているわけですから地方債あるいは社債等を増やしていきたい。また、一部の資金をまたさらに海外へといったこともございますが、そういう収益源泉を多様化して全体の安定化を図っていくという努力は今までもしておりますし、これからもさせていただきたいと思っております。ただ、それは何か国債を減らすということ自体が目的ではございません。あくまで収益の分散化・安定化

というところがポイントでございます。

役務取引等利益を見ますと、事業所との、法人とのお取引もあるのですが、やはり個人のお取引が中心になっております。その中でも送金決済等もありますが、例えば投資信託をもっと販売させていただいて手数料を頂戴するようなことも、資金利益以外に収益源泉を求める安定化の意味では大変意味があることだと思っております。その他の業務利益は、入替え売買等をポートフォリオの改善のためにやりましたときに売買益等が出ますが、私どもは、有価証券はバイ・アンド・ホールドと言っておりますけれども、基本的には持っているという、その中で利ざやをいただくというビジネスモデルでございます以上でございます。

○堀金常務

かんぽ生命保険につきましては資料102-5の6ページのグラフにもございますように国債が6割を超えた水準になっておりますけれども、民営化移行時には国債が約67兆円ございまして、これが約56兆円ということで、この間約10兆円程度減少しております。基本的にはかんぽ生命保険の負債は非常に長く終身保険とか30年の養老とか色々売っておりますので、基本的にそのキャッシュ・フローに合った運用をしていかないとリスクが高まります。そうするとやはり国債はなかなか欠かせない運用対象になりますので、基本的には国債を中心として、そういった中でもできるだけ利回りの高いそれに近い地方債ですとか社債のほうに振り向けていくというような運用をしております。

○清原委員

ありがとうございます。

インディペンデントに、独立的にやっていらっしゃるのに、多様化というところの類似性が確認できましたので、前向きに進めていただければと思います。

○西室委員長

それでは、三村委員。

○三村委員

全体として非常に厳しい中で全体的な収益の伸びがマイナスということでも、経常利益をお出しになったということについて、私は高く評価したいと思っております。ただ、そのことを踏まえてということなのですが、全体の収益が基本的に少し伸び悩むとか、あるいは減少している状況の中で、今までは効率化とか合理化とか経費節減というところに大変重点を置いて進めていただいたと思っております。ただ、やはりこれは、いつかはどこかで頭打ちというか、限界が来るものでありますので、それを基本的には全体収益を上げていくという方に向けていかなければいけない。そうなりますと、恐らくどこかで新しい投資という話も出てくると思っております。

その中で先ほど郵便事業と貯金と保険につきましてはそれぞれの事業の特徴とか、あるいは課題とか問題点とかが非常によく見えてきたのですが、1つだけ隠れた主役と言っていいのでしょうか、郵便局、かつての郵便局会社というものをどういうふうに位置付けていくか、郵便局事業をどう見ていくかというところが重要になってくると思います。収益を上げるときにやはり商品を良くしていく、商品の企画開発力を上げるということが大事だと思うのですが、基本的には顧客の接点とか営業とか販売が強くなっていかなければいけないということです。そうしますと、郵便局事業の決算の概要で資料102-3の14ページを拝見しますと、これも最終的には色々本当に頑張っていたいただいて経常利益を出していただく、当期純利益をプラスというところまで持ってきていただいているということなのですが、しかしそこからしますと少し全体に打って出るというか、積極的に顧客とか、あるいは一般の消費者に向けて、働きかけをどういうふうに強くしていくかが重要になってくると思います。

その中で一番最後のところで「引き続き、郵便・貯金・保険の三事業を中心とした営業力を強化し」という形でお書きいただいているということですが、今のところどちらかというところと合理化とか経費節減の方に少し重きがあったような感じがいたします。しかし、私ども利用者とか消費者から見ると、やはり郵便局はそろそろ変わったと言われるような見せ方も必要になってくると思うのですが、そのあたりは今後どのように考えていらっしゃるのか。経費節減を実施していくのは大変大事なのですが、それを超えたものをどういうふうに作っていただくのか。特に郵便局はとても大事で、どんなにいい商品を出しても、その接点で消費者とか利用者に働きかける力がないとどうしても弱くなると思いますので、そのあたりのお考えがありましたらお聞かせいただきたいと思っております。

○伊東副社長

郵便事業会社と郵便局会社が昨年10月に合併して、当然その効果をこれから出していかなければいけないということが1つあります。もともと郵便局というところは小さい大きいを含めまして1つの不動産としての価値がありますので、収益を上げるという意味ではJPタワーもそうですし、これから名古屋とかあちこちでそういうことをやることによって、すぐ利益は出ないにしても収益という意味では数百億円は確保していこうかなというのが1つあります。

それはそれでいいのですけれども、日々行き来する郵便局はどうなるのだという意味でのお客さんに認識してもらおうという意味で、今、金融新規とか色々な商品を増やしていますけれども、そういうものを増やす必要があるのかなということと、先ほど郵便の物流の観点から今のネット通販の話を上申しましたけれども、実は前回か前々回に申し上げましたが、やはりネット通販、カタ

ログ通販を含めて確実に届ける、そのときにどうしても利用する人がいない、不在がちだということに対して、でも判子をとらない仕組みを作ろうというのと、そうはいつでもやはり確実に判子をとらなければいけないものもありますので、そういうものの接点として郵便局を使いたいというニーズは通販業者は相当強くあります。そういう意味では我々の2万を超える店舗、もちろんコンビニに比べますと開いている時間がまだまだ全て24時間というわけではないのですが、ただ点在している、なおかつそれが一つのネットワークで結ばれているという意味では相当な価値があると思っておりますし、そこで色々なものを、今、物販とかをやっておりますけれども、物販をやるにしても、ものをそこで売って取次料をとるだけではなくて、生産からいってみれば最後のところまで、そこは郵便という意味で我々物流が持っていますので、そういう通販そのものみたいなことも、倉庫をやって、決済をやって、当然ピッキングとかも全部やって、受け取る場所を提供して、なおかつそこでネットも含めますけれども、カタログ通販をやって、そういう意味で物流と店舗という1つの、先ほど申し上げた大きな郵便局がさらに郊外の方に行きますので、そこが空くことによって場所、単なる不動産ということだけではなくて、今、色々ニーズの中で駅の近くにあるので、かなり色々なことがこれから膨らんでいくのかなと。今、中期経営計画などもグループ全体で作りつつありますけれども、そういう中にそういうものを入れ込んで、これはいってみれば対外的にもそうですし、我々の中のインナーに対してもこれから郵便局はこういう方向に行くのだということをお互いに共有したいなと思っております。

○西室委員長

よろしいですか。

○老川委員

先ほど病院のお話が出ましたのでそれに関連して伺いたいのですが、病院関係の医業損益はなかなか赤字幅が縮まらないという状況のようで、もったいない話だなと思うのですが、たまたまある大きな病院の医者と話していたら、逓信病院に何かの用で行って見たら、ものすごくいい最新鋭の機器が入っているのに患者を1人診ていただけだった。これでは赤字になってしまいうだろうなと感じたというお話を聞かせてもらって、それは1つの例にすぎないのかもしれないけれども、もともとが資料102-2の4ページにありましたように職域病院としてスタートしているという歴史があるから、余り一般の患者をどんどん受け入れるということになれていないといえますか、あるいは患者の方が、少し敷居が高いと感じているのか、そういうことがあるのかなと思うのです。そういうことを考えると、やはり地域との連携とかいうことによって逓信病院のこういう医療施設、医療水準の高さをもっとわかるようにやっていくとか、ある

いはそれだけの高度な医療機器が必要のない地域などもあるだろうと思うので、そこら辺の全体の見直しといったことを、これは中期計画で色々御検討されているとは思いますが、余計なことかもしれませんが、色々な角度から検討されたいのではないかなと感じました。

○藤本専務

おっしゃるとおりだと思います。幾つか新しい機器を導入したりしているのですが、それも利用の状況を見ながらやっております、満遍なくやっているということではございません。やはり収益費用のバランスをとりながら投資をしているのが現実でございます。

それとお話ございましたように、当初職域病院でございましたが、今は利用者の方の9割以上が日本郵政グループの社員以外でございます、むしろそういう地域の方に利用していただきたいということでもありますとか、人間ドック、さらにはベッド数が少なくても何か特定の診療科に特化をして特徴を作るとか、色々な努力はしてまいっております。

○老川委員

利用者が前年に比べて減っている。

○藤本専務

今、医者を採用するのも非常にタイトな状況にございますので苦戦はしているのですけれども、その中でも得意なものを作っていくとか、色々なことが必要だと思っております。

○西室委員長

どうぞ。

○米澤代理

三村委員の郵便局の話ですけれども、その辺のことを少し女性の方のアイデアを生かして郵便局をどうするかというのはぜひ考えていただきたい。やはり郵政全体を見ると上に行けば行くほど女性が少ないのかなと。駅ナカは女性のアイデアなのですか。エキュートとかよく出てきます。ですから、ああいうところで、色々女性のアイデアをやると男では考えられないようなことで、しかもヒットする可能性があるので、ぜひそういったものも考えられたらよろしいのかなと思います。

○伊東副社長

会社が合併しまして、郵便の配達する部分が非常に正社員の女性比率が低いのです。若干いますけれども、結構契約社員の方が多くて、ある意味では10万人くらいいて、4,000~5,000人くらいしか正社員の女性がいないのです。ところが郵便局、つまり窓口部分はそれなりに女性がいますので、なおかつ保険の営業とかそういう方たちもいますので、10月に一緒になったことを1つのきっ

かけとしまして、これは本社で大々的にやるという話では必ずしもない、地域性もありますから、東京支社で「佐川男子」の向こうを張って「JP女子東京」を作っているというところは何か余り格好よくはないのですけれども、作りまして、半分は配達する人、残りの半分のうちの半分が窓口立つ人、さらに半分が保険の営業をする人、全体的に20代を中心に、若干30代の人もある。そこで色々な意見を出してもらって、我々もそこに参画して、そういうものをやりましたら九州でも作ろうとか、今、御指摘のようなことを少しずつ、あとはそれをどうやって数字に結びつけ、女性シェアをどうやって多くしていくかということになると思いますが、やはり我々が思っても言いにくいなということも平気で言ってもらえる強みもあります。特に営業、集配もそうですけれども、接する人は圧倒的に女性が多いのです。郵便を男性に配達する機会はほとんどなくて、昼間は女性しかいませんし、事業所も荷物を受け取るころは女性が多いのです。そこで女性同士で色々な会話をする中で営業のチャンスをつかむとか、そこはほかの宅配業界を含めてみんなそういうことを志向していますので、それも含めて全体が日本郵便ができたことによって女性の活用も含めて、今、やり始めています。

○西室委員長

ありがとうございます。

資料102-1の4ページの子会社の名前で「ゆうせいチャレンジド」というのはどのような会社ですか。

○藤本専務

これは障害者雇用の会社でございます。グループ全体として一定の率を雇用しなければいけませんけれども、そこでかなり障害者の方を雇用しているという会社でございます。

○伊東副社長

障害の特例子会社です。それを作ってそこで雇用した分が、要するにグループ全体が一緒になるように、そのための会社です。

○藤本専務

チャレンジドという意味合いがわかりにくいのですが、要はそういったことです。

○西室委員長

よくわかります。私も実はチャレンジドの方ですから、障害者手帳を持っていますので、わかりました。

どうも色々質問に答えていただきありがとうございました。また、今日是要領よく時間内で皆様方のプレゼンテーションも終了していただきましたので、まことにありがとうございました。

これが第102回ということで、この委員会が昨年5月から発足して、27回目ということでございます。色々お手数をおかけし、しっかりと熱意を込めた御説明を頂戴いたしまして、大変ありがとうございました。御承知のとおり、私自身がどうもそちら側に今後座ることに相なっておりますので、これからはそういう意味で皆さん方のお世話にもなります。そしてまたこちら側にいらっしゃる委員の皆様方には、本当に委員長として必ずしも万全でないことが非常に多かったと思いますけれども、色々お助けいただいて大変ありがとうございました。この次の私の後任につきましては、まだ全く何も決まっていなそうでございます。ですから、これにつきましてはまた改めて皆さん方にも御通知を申し上げることになると思います。

それでは、本日でこのメンバーが、特に私自身は相当場所が変わりますものですから、色々お世話になりました。委員の皆様方にも改めてお礼を申し上げます。また、会議の運営進行について多大な貢献をしていただいた事務局の皆様の御尽力に心から感謝致します。ありがとうございました。

事務局から何かありますか。

○後藤事務局次長

今、委員長から御説明がありましたとおりの状況でありますので、次回103回の委員会につきましては別途調整をさせていただいた上で改めて御連絡を申し上げたいと思いますので、よろしく願いいたします。

以上です。

○西室委員長

以上で第102回郵政民営化委員会を終了させていただきます。

どうもありがとうございました。