

## 郵政民営化委員会（第105回）議事録

日 時：平成25年10月11日（金）10：00～11：30

場 所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

出席者：増田委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員、三村委員

日本郵政株式会社 谷垣専務執行役

日本郵便株式会社 壺井専務執行役員、大部常務執行役員、河本執行役員

株式会社かんぽ生命保険 堀金常務執行役、大西経営企画部長

議 事：「郵便局のみまもりサービス」の試行実施について

金融新規商品の取扱局の拡大について

中国・上海市での現地法人の設立について

かんぽ生命のエンベディッド・バリューについて

### ○増田委員長

おはようございます。ただいまから、第105回「郵政民営化委員会」を開催いたします。

本日は、委員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って、議事を進めてまいります。

本日は日本郵政グループから新たな事業展開等について御説明を受け、それぞれの議題について質疑応答をしたいと思います。

まず「『郵便局のみまもりサービス』の試行実施について」及び「金融新規商品の取扱局の拡大について」の2件について、日本郵便の壺井専務から、およそ25分ぐらいを予定しておりますけれども、その程度で御説明をお願いしたいと思います。

それでは、お願いします。

### ○壺井専務

それでは、資料に基づきまして御説明をさせていただきたいと思います。

資料105-1で、まず「『郵便局のみまもりサービス』の試行実施について」御説明をさせていただきます。

開けていただきまして、日本郵便株式会社としましては「ビジョン2021」でも公表させていただいておりますように、国民の皆さんの安全、安心、それから快適、豊かな生活をサポートするということで、総合生活支援企業を目指すのだということで掲げさせていただいております。

この新しいサービスとして、試行を行うことにしております「郵便局のみまもりサービス」につきましては、地域と郵便局のつながりを大切にして、共に

発展することを目的として、この1日から全国6エリアで試行実施しておりますのでございます。

後ほど、関連するようなサービスとの違い等も御説明いたしますが、本サービスは、郵便局社員がお客様宅を訪問して、生活状況等をお会いしてお話をさせていただきながら確認をする、その結果をあらかじめお客様が指定した報告先、お子様等にお知らせをするという内容でございます。

このサービスの一環として、生活全般に関わる24時間電話相談とか、かんぽの宿の割引、会報誌の発行等を通じて全般的にお客様の暮らしをサポートさせていただくということを考えておるものでございます。

サービス内容としてまとめておりますけれども、ちょっと重複はいたしますが、生活状況の確認ということで、訪問または食事会等へ御招待するということで、面談をさせていただくということがコアでございます。

実は、似たような御両親の状況の確認のサービス等というのは、例えば機械を使ってポットの電源が入った、入っていないというようなことで確認するようなサービス等々があるのは承知しておりますが、私どものサービスは、あくまで私どもの社員が直接お会いをしていくという、フェース・トゥ・フェースの関係を築かせていただくというところが特徴かと思えます。

24時間電話サービスというのは、コールセンターでお答えをしておりますが、これはカウンセラーとか看護師とか栄養士等、そういう専門の方を抱えた部外の機関に委託をしまして、そこで24時間専門的な対応をしてもらう体制を築いていくようにしております。

「かんぽの宿の宿泊割引」等は、ここに書いてあるとおりでございます。

次のページを開けていただきますと、どういう形になるかということでございますが、サービスの流れは先ほど申し上げましたのでくどくなりますが、訪問をさせていただいて、面談をさせていただいて所定の項目をヒアリングし記録をして御家族等にお送りする、左の（イラストにある）御家族等にお送りするというところでございます。そのヒアリングをする際には、お客様御自身の御家族へのメッセージも書いていただくというようなことも考えておりまして、単に機械的な状況確認ではない、そういう対応を考えておるものでございます。

基本サービス料金は月額1,000円ということで、これは例えば先ほどちょっと食事会の話を上りましたが、毎月毎月食事会をやるということではなくて、食事会は2カ月に一遍とか、このお金の中で対応をさせていただくというようなことを考えておるものでございます。

次のページを開けていただきますと、今度オプションと、今、申しましたのは基本サービスでございますが、オプションサービスとしまして、今度は「電話による毎日の体調確認」これは電話をかけさせていただいて、それに対する

御回答として番号を押していただく。関係の番号を押していただくような形で御確認をさせていただく。その結果を御家族にメールで御報告するというようなもの。

血液検査キット、常備薬等の御案内をして会員特別価格で置かせていただくような、こういうようなことも考えております。

また「買い物支援サービス」として一番最後に書かせていただいておりますのは、小売店等とお客様との間をつなぐ買い物支援サービスということで、考えておりますのは、今、一部地域で実施し始めておりますが、会員宅に小売店の商品、これも何でもかんでもということではなくて、一つは重い物、ミネラルウォーターとか重い物がございます。それからもう一つは、非常にかさばる物、わかりやすい例で申しますとトイレトペーパーとかそういうようなものについて、それは会員宅にお届けさせていただいておいて、それをお使いになった分だけ料金を頂戴するというようなことを考えておるものでございます。

次のページを開けていただきますと、この試行サービス、これは新しいサービスでございまして、まず試行をすることによりましてお客様のニーズ等、それから私どものこういうサービスの提供体制について必要な確認等をさせていただいた上で、順に拡大していきたいということで始めておるものでございます。

6エリア、103局で実施を開始しておりますが、今ここに具体的にその実施エリアと局数をお示しさせていただいておるものでございます。非常に関心をお持ちいただいております。現時点ではまだ20件、申し込み到着件数で言いますと、4日段階で申し込みが到着しているもので20件という程度ではございますが、逆に言うと、1日に始めて既に20件到着している申し込みがあるというような状況でございます。

また、色々と御利用したいというお問い合わせ等も結構ございますので、利用が広がるものと思っておりますし、また、色々な企業の皆さん方から、こういうサービスとコラボをというようなお話も、御提案と言いましょるか、御相談も承っておりますのでございまして、今後この試行を通じてより良いサービスとなるように検討を進めてまいりたいと思っております。

次の5ページを開けていただきますと、このスケジュール感でございます。

25年度下期で、先ほど申しましたように6エリア（8部会）でスタートさせていただきまして、オプションサービスの拡大とか利用者からのニーズを反映した改善等を行うことによって今後拡大を考えていきたいという絵を描かせていただいています。

（6ページの）「郵便局のみまもりサービス」の試行実施について、これはそれぞれの実施局の住所まで入れた詳細な資料でございます。

最後（のページ）に「郵便局のみまもりサービス」と「ひまわりサービス」との（違いは、との）お尋ねも多くございますので、あえて対比的にお示しさせていただきました。

先に右側の「ひまわりサービス」というものを申し上げますと、これはかねて郵便局の配達をする担当の者、ここがちょっと違います。配達をする担当の者が、それぞれのエリアを配達させていただいておる訳でございますが、その途上で高齢者のお客様にお声をかけさせていただく。訪問させていただいて、面談をしていくということではなくて、お声をかけさせていただく、そういうサービスを地方公共団体と御相談して実施してきておるということでございます。

その他、郵便物等につきましてお申し出があった場合には集荷に伺うというようなことでございます。今では、ゆうパックの集荷につきましては一般的になっております。むしろ、郵便局の窓口にお持ち込みいただきますと割引という制度にいたしておるところでございますが、そういう郵便物の集荷などはやらせていただいておりますが、あくまで配達途上の、配達担当者のお声かけという形で御利用いただいております。エリアも、過疎地域自立促進特別措置法で規定されているエリアでということをやらせていただきました。これは無料のお取扱いということで進めておったものでございます。

今般、試行を開始しております「郵便局のみまもりサービス」につきましては、これは郵便局長と郵便局の社員がお客様に出向く、先ほど申しましたように、お招きすることもあり得ますけれども、直接面談をさせていただいて、よくお話も伺ってという、そういうサービスでございます。先ほど申し上げましたので重複になりますから割愛をいたしますが、基本サービスの他にオプションサービス等々も含めて拡大をしていこうと考えておるものでございます。対象者の方は、対象エリア、先ほど言いました6エリア在住の方に、そういうみまもりをさせていただくということでございます。これがみまもりサービスの概要でございます。

今のみまもりサービスは、新しいサービスでございます。その試行でございます。

「金融新規商品の取扱局の拡大について」資料105-2というのは、これは現在既に御提供させていただいております金融新規商品につきまして、取扱局を拡大するという取組みでございます。10月1日から拡大をいたしております。

先ほどとちょっと重複いたしますが、私どもの「郵政グループビジョン2021」の中で、総合生活支援企業としてさまざまなお客様のニーズにお応えするというので、この金融新規商品に取り組んでおりますし、金融新規商品の提供機会を拡大してまいっております。一言で申すならば、まだまだニーズに十分お

応え得る体制にはなっていないという思いがありまして、このように拡大をしてきておるものでございます。これらのサービスにつきましてはニーズがございまして、基本的な取扱いの業績等が順調に伸びてきておるという認識のもとで今般拡大をしておるものでございます。

現在、提供させていただいておりますのが「変額年金保険」「がん保険」「引受条件緩和型医療保険」「法人（経営者）向け生命保険」「自動車保険」とございますが、今回の拡大の局数等はここにお示ししておるとおりでございますが、先に2ページをご覧くださいませでしょうか。こちらの方で御説明をさせていただきたいと思っております。

ここには、商品と商品供給会社を示しております。少し補足をさせていただいたらよいかと思っておりますので、申し上げます。

「変額年金保険」というのは、資産運用ニーズに対応した商品でございます。運用成績によってお受取りいただく年金の額が変わる訳でございますが、これらにつきましては、この2社が現在提供いたしておりますが、渉外局、機動力のある渉外営業を専門に担当する社員のおりませ渉外局において公的年金の補完とか、それから相続対策、こういうような観点から御利用いただくサービスでございます。ちょっとメモはしておりませんが、口頭で補足させていただいております。貯金限度額がいっぱいになっておられる場合、そういうお客様にお勧めする商品ともなっております。

もう一つが第三分野保険といわれているもので、これは2種類ございます。

「がん保険」と「引受条件緩和型医療保険」でございます。

「がん保険」は余り御説明の要はないかと思っておりますが、わかりやすい商品でありまして、パンフレットを用いてお勧めできると、窓口局でも営業専担の渉外社員による販売もどちらも可能というような商品でございます。

「引受条件緩和型医療保険」と申しますのは、既にかんぽ生命に御加入いただけないような罹病状態におありになるような方々に医療保険を御提供できる、かんぽ生命を補完するようなサービスとして取り組んでおるものでございます。

もう一つの柱は「法人（経営者）向け生命保険」でございます。これは、個人事業主等の皆さん方にコンサルティングをしながら販売させていただく商品でございます。事業主の方の退職金というような性格とか事業資金の対策、こういうような性格を持っております。スキルの高い社員で、税務面も含めたお客様ニーズへの対応という専門性の高い対応が必要でございますので、供給会社の社員の方と一緒に同行の支援を得ながら販売させていただいている商品でございます。

「自動車保険」は、御案内のように自動車をお持ちの方の必需商品と云っていいようなものでございまして、私どもにとりましては、お客様との接点を確

保できるような商品で、毎年更改を迎えますので、いわば毎年お客様とお会いするチャンスにもなる商品でございます。

このような商品でございます、それぞれ今、申しましたような性格でございます。

ちなみに自動車保険につきましては、この6社による共同保険契約ということになっております。

1ページに戻っていただきまして、今のような性格の保険でございますので、選定方針もそれぞれ商品の性格を反映して、例えば変額年金保険につきましては、既に投資信託を取り扱っている郵便局の中で販売実績が一定以上あってということは、そういう資産運用商品に対する市場ニーズがあるところで、この新しい商品を取り扱うことによる業務への支障がないと想定されるということでございます。

私どもにとりましては、収益を補完するという面がございますけれども、こういうお取扱いを考える場合には市場の動向、お客様のニーズという点と、社内の体制という問題がございます。資格の問題、取り扱う社員への研修という社内体制の問題と、先ほどもちょっと触れましたが商品提供会社のサポートの体制の問題と、こういう点を総合的に勘案していく訳でございますが、変額年金保険につきましては申し上げるならば、選定方針は先ほど申し上げたような点でございます。

「がん保険」につきましては、先ほど申しましたように、パンフレット等を用いてお客様に理解していただきやすい商品でございますので、全国の比較的規模の大きい渉外局への拡大でまず500局ということを展開しておるものがございます。

「法人（経営者）向け生命保険」につきましては、大都市部を中心に法人マーケットが厚くて、渉外社員が一定数いる、ここは先ほど申しましたように、専門的知識がかなり要求される商品でございますので、その点を勘案してこういう拡大にしておるということでございます。

「自動車保険」につきましては、非常にニーズも高くございますので、面でカバーしていくという観点から、渉外社員が一定数いるところに広げていっている。

拡大の考え方をかいつまんで申し上げるならば、以上の点でございます。

2ページを飛ばして、3ページが取扱局を拡大してきたこれまでの推移をお示しさせていただいております。

繰り返しとなりますが、収益拡大という観点、お客様ニーズの観点等、先ほど申しましたような点を踏まえてこのような拡大の経緯をたどってきておるということでございます。

私からの御説明は以上にさせていただいて、御質問を受けさせていただきたいと思います。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明につきまして、御質問等ございましたらお願いしたいと思いますが、初めに、所用で途中で退席をされますので、米澤代理の方から何かございましたらお願いします。

○米澤代理

ありがとうございます。

それぞれ質問させていただきたいと思います。

みまもりサービスの方は、非常に私もいいサービスを提供してくれるなという事で、新聞報道などでも知ったのですが、そう感じております。

問題は、やはり採算も必要だと思いますので採算が合うのかどうかということですね。極めて限定的なところでスタートしたので、まだここでもって採算ということはないのでしょうかけれども、比較的近いところでどのぐらいまでいけば採算が合うのか、いやこれは長期的でも多少は採算が合わなくてもやっていくのかどうか、教えていただければと思います。

それと多少関係あるのですけれども、どうしてこういうようなエリアで始めたのかなというの、何かもしありましたらお教えてください。

「金融新規商品の取扱局の拡大について」は、2つだけ教えていただきたいのですが、試行も拡大していくのですけれども、これによって新たに人を張りつけるとかということがやはり生じているのか、生じてくるのかどうかですね。人の数が、そういうのがやはり必要なのかどうかということ、それが1点。

もう一点は、お答えできるような範囲でいいのですが、かんぽ生命自体は既存の民間の業界と競争関係にあるというのは理解しているのですが、とは言いながら、そのようなライバル会社の色々な保険であるとか、外資系はそもそも余り販売網を持っていないのでそんなに競争関係にはならないのかもしれませんが、特に国内の色々な生保、損保系なども受け入れているというのは、これは（日本）郵便（株式）会社だからすんなりこういうふうに入れられているのか、この裏にはかんぽ生命においてもやはり是々非々で受け入れているのか、ちょっとその辺をわかる範囲で教えていただければと思います。よろしくお願いします。○増田委員長

それでは、どうぞ。お答えの方順次お願いします。

○壺井専務

まず、みまもりサービスのエリアの選定につきまして申し上げますと、4ページのところをお開けいただければと思います。6エリア103局で始めておりま

すが、考慮点は大きく見て2つあるかと思えます。1つは高齢者の方がどのようにお住まいになっているかという点が1つでございます。もう一つ、競合要素と言ったらいいのでしょうか、近くにコンビニがいっぱいあるとか、そのような状況はどうなのでしょうかとということで、こういうニーズが高いと思われるところを選んだということでございます。

先に私の方から申し上げますが、こういうサービスにつきまして、基本的に今の体制でやれるものを作っておると御理解をいただければと思えます。

それにも関連するかと思えますが、かんぽ生命との関係、お尋ねがございましたけれども、私も先ほどちょっと触れたつもりではございましたが、三事業を補完していくような、従って、かんぽ生命のサービスでお応えできないとか、ゆうちょの限度額を超えておられるような方へのお勧めをするとかというようなことで、補ったり募集する人間にとっても取組みがしやすい、また、かんぽ生命、ゆうちょ銀行等の御訪問させていただききっかけになる、自動車保険の時にちょっと申し上げましたが、ドアノックと言うのですか、お客様と接触する機会をつくってもらえるような商品であるとか、先ほどの条件緩和型というのは、かんぽ生命ではお引受けはできないのだけれども、それでも医療保険としてこういうサービスを御提供できるとか、そういうような性格を考え合わせて選んでおるとということで御理解いただければと思えます。

採算について、どういうもくろみを持ってこれに入ったかということにつきましては、ちょっと補足説明させていただきます。

○増田委員長

それでは、お願いします。

○河本執行役員

補足をさせていただきます。

本件試行に着手するに際しては、当然ながら社内の機関決定を経ておりますが、その時に試算をしました内容については、本サービス単体で見れば、残念ながらわずかながら赤字でございます。

従いまして、同じようなサービス内容で規模を拡大していくとその赤字の部分が広がっていく懸念は当然ながらございますが、試行の1つのポイントとしまして、単にこのサービスを1つの商品、収益機会として捉えるだけではなく、基本的には理念としまして総合生活支援というのがありますけれども、親から子へつなぐという1つのコンセプトがございまして、1つはやはり我々の業務でございます金融商品、こういったものをやはり相続というものを踏まえて子世代、次世代に適切に、なおかつ色々なサービスを加えながらつないでいきたいという思いがございます。

もう少し具体的に言いますと、今、親御様がいらっしゃるところで局長なり

社員が接触をして、色々とりレーションを確保させていただきますが、これをお子様の世代に報告をしなければなりませんので、その報告を差し上げる子世代、この方が今、郵便局のお客様かどうか、郵便局のファンでいらっしゃるかどうか、お得意様であるかどうかというところがまずその報告する段階で私どもは確認、把握をさせていただくということがありますので、今、私どもの大半のお得意様、資産をお預かりしている御年代は、非常に高くございます。はっきり言いまして、60歳以上の方がお得意様という状態でございますが、やはりその次の世代の方、こういうところの取引も金融商品を中心に拡大することができれば、そういった取引拡大と併せて総合的に収益が取れる事業になるかどうかというものも、この試行期間においてしっかりと見きわめたいと考えております。

○米澤代理

よくわかりました。

○増田委員長

先生、よろしいですか。

○米澤代理

はい。

○増田委員長

それでは、他に。

では、老川委員、お願いします。

○老川委員

御説明ありがとうございました。

みまもりサービス、これは私もこの席で、前に個人的な意見としてこういうサービスをやったらいいんじゃないかということを上げたこともありまして、具体的にこういうふうの実現に向けて動き出したということは大変結構だと思いますし、民営化法改正のユニバーサルサービス等の趣旨も、地域への貢献、公益性ということが法の改正の趣旨だと思いますので、そういうものになったプロジェクトだと思って歓迎したいと思っています。

その上で、今ちょっとお話があった採算性の問題ですが、始まったばかりですから、そんなに一気にいく訳がないのですが、大体例えば何年後にはこのぐらいの会員が見込まれるとかというような、ある程度の試算もなさっているのだから、差し支えなければその辺ちょっと聞かせていただきたいのが1つ。

もう一つは要望なのですが、こうやって対面でやるということは非常に大事だと思うのですが、相変わらず不祥事ですね。これは郵便事業だけではなくて、ゆうちょ銀行とかそちらの方が多いのかもしれないのだけれども、郵便、郵政関係の着服であるとか、事故ももちろんあるでしょうが、中には犯罪もあると、

こういうことになってくると、せっかくこういうことを始めても、もしそういうことと絡んでくると大変信用を失って台なしになってしまうと思いますので、そこら辺は先ほどのかんぽ生命の方の問題とも絡むのですが、くれぐれもその辺をしっかりとやっていただきたいなということが1点です。

あと一つは、保険関係の金融新規商品の取扱局、将来的な何か目標額みたいな、これを拡大していくことによって、このくらい見積もれるというような推定なり目標があれば、併せてお示しいただければありがたいと思います。

○増田委員長

それでは今、何点かございましたので、どうぞ、お答えをお願いします。

○壺井専務

採算という金額の問題につきましては後でまた申し上げますが、老川委員御指摘の、残念ながら不祥事があることは事実でございます、これを根絶しないと私どもの金融サービス、金融の代理店としてのサービス、大事な信書等をお預かりさせていただく郵便事業にとっても致命的なことでございますので、これは根絶しないといけないということで取り組ませていただいております。まだ途上ではございますが、その点は御指摘のとおり、私も生命線だと思っておりますので、引き続き取り組ませていただきたいと思います。

今後の将来の見通しにつきまして、この金融新規（商品）についてどれだけになるかというところはまだ途上でございます、できるだけ補完をしつつ広めていきたいのですが、先ほどの収益を補完するという面と、私どものところの体制の問題と、もう一つ、サービス供給会社のサポート体制の問題等を考えながら、できるだけ広めていくということで、現時点ではその程度にとどめさせていただければと思います。できるだけ条件を整えてこういう取組みは広げていくことが多様なお客様ニーズにお応えする途と思っておりますので、そういう取組みをしていきたいと思っております。

○増田委員長

それでは、どうですか。

○河本執行役員

まず、採算のところでございますけれども、先ほど申し上げましたように、試行を一旦拡大する予定はしておりますが、その拡大した段階でも赤字を想定しております。このサービスのポイントは、試行の段階では、直接往訪させていただく御年配の方がいらっしゃる地域の地域を限定しましたので、本来はそれぞれ2万拠点あまねく受付をして、その親御様がどこにいらっしゃるかというパターンに通常なろうかと思っておりますので、最終的には全局で対応しなければならぬと考えております。

全局で対応するとなった時に、どのぐらいの顧客を見込んでというところは、

残念ながらまだそこは数字を見通せておりません。そのあたりを試行を踏まえてどのぐらいの数字を見通すのかと考えておりますので、少なくとも試行段階におきまして、この本体のサービス、先ほど申し上げました附帯的な、金融等の取引拡大を一旦除いて、本体のサービスで赤字幅が拡大しないような形でどういう体制がとれるのか、それは例えばオプションによって、色々なサービスを加えることによってそのオプションの提携先との収支もあろうかと思えます。そのあたりをしっかりと試行段階で見ていきたいと思っておりますので、的確な御質問の回答にはなりません、基本方針としては今、申し上げた考え方を持っております。

先ほどの御質問のいわゆる統制レベルでございますが、先ほど御説明しましたように、このサービスは金融業務に従事している社員がお客様と接触をいたしますので、残念ながらまだ業務改善命令を受けた状態で計画を進捗中ではございますが、徐々にそのあたり、金融の統制レベルを改善してきております。その形でしっかりと会社全体で統制レベルを上げるというところで担保をしていきたいと考えております。

○増田委員長

よろしゅうございますか。

それではどうぞ、三村委員、お願いします。

○三村委員

みまもりサービスについて、私はエリアをかなり限定される必要があると考えています。

このサービスを全国的にやるのではなくて、このサービスの必要性が高いところを選んで、そこでどの程度のサービスの領域というか事業を広げていくかということを緻密に検討された方がいいのかなと。なぜかといいますと、先ほどひまわりサービスは郵便を配達される方がたまたま行ったところで確認されるという、ある意味では郵便局側が責任を持って行っている訳ではない。ここで、1,000円という料金設定されることで、それが高いか安いかは別にして、有料のお金をいただくことにおいて郵便局側にある責任が生まれる。そうするとどこまで責任をとるのかという非常に微妙な話が出てくると思うのです。

健康状態を確認する、これはたまたまお元気ですかのお声かけでいい段階と、恐らく遠くにいらっしゃる御家族からすると、やはり一週間に一度見てくださいということでもいいのか、時には、申し訳ないのですけれども、ちょっと電話して調子がおかしいから見に行っただけませんかという話が必ず出てくる。そうすると、そういったきめ細かい要請にどこまで郵便局側で対応されるのか、それはこのサービスの範囲であるのかないかとかという話からしますと、そんなに簡単なことではないという感じがいたします。だから、どこまで期待でき

るのか、それに対応してくれるのか、でも1,000円ですからという話になった時に、少しそこで問題が起こるかもしれません。

また、家庭用常備薬を紹介しますという言葉を使ってらっしゃいますが、紹介しますとは何か、やはり少し仕組みを何かもう一つつくっておかなければいけないということだと思えます。また、富山の薬売り（家庭用の配置薬）の考え方を買い物支援サービスに持ち込んでいらっしゃるの、非常にいいと思えます。ミネラルウォーターとかトイレットペーパーとか重いものを、使ったものだけでどうぞみたいな方法は、相当にニーズがあると思うのですが、家庭用常備薬という話になってくると、どういう薬のセットを提供していけばいいのか、そこに薬の販売という概念が持ち込まれるのか、単なる紹介でどこか近くの薬局さんと組んでやるのか、そうすると、エリアの特性とか、どれだけの協力者があるのかの検討も必要です。

24時間のコールセンターは非常にいいと思うのですが、やはりそこで熱が出てちょっと辛いんですと言われたときに、それに対してどういうふうに対応するのか、連絡されるかということまで話になると、やはり例えば地域の医師会とか何かそういうところと連携しているということも必要です。私は、岡山県出身ですから、新見市が選ばれた理由はとてもよくわかります。山間地域で不便さのある地域ですから、これはいいところを選ばれたと思うのですが、そういったような実験的なエリアで、地域の関係者、あるいは医師会の関係者とかそういうところの色々な協力とか合意を得ながら積み上げていただくというのではないか。ですから、むしろ採算を急ぐというよりも、事業としてのモデルをどうつくるかということ为先にやっていただいた方がいいと考えました。それについては何か御意見ございましたら、お願いします。

○増田委員長

今の御意見ですが、何かございましたら、会社の方から。

○壺井専務

御指摘いただきまして、ありがとうございます。

まさにそういうところを、きめ細かく試行して確認をしていかないといけないなと思っております。どういうサービスだと御理解いただけるのか、先生御指摘いただきましたように、非常に手厚いところまでやる体制が必要なのであれば、多分もう少し、私もいただくものは必要なのだろうと思っております。

そういう意味で、先ほどおっしゃられたとおり、諸点は全てよく検討して、これからの試行の中でオプションの中身もどういう中身にしていかなければいけないのかというところを確認させていただいていきたいと思っております。その点はしっかり検討させていただいて改善に努めていきたいと思っております。

○三村委員

少し時間をかけてもいいのではないかと思います。

○壺井専務

実はこういう相談窓口というのは、色々な会員組織で提供されておりまして、私どももこのサービスを御利用いただく中で、そういうところに委託をしていくというような、現に提供されているサービスを念頭に置いてはおりますけれども、先ほどの医師会との関係等々もニーズがあるのかもわかりませんし、ちょっとそのあたりはこれからの試行の中での検討課題にさせていただきたいと思います。

○増田委員長

よろしいですか。

清原委員、お願いします。

○清原委員

ありがとうございます。三鷹市長の清原です。

まず「郵便局のみまもりサービス」について、感想を述べ質問をさせていただきますが、資料105-1の7ページに「郵便局のみまもりサービス」と、これまで実施されてきた「ひまわりサービス」の比較をされています。「ひまわりサービス」というのは、20世紀から取り組んでいらっしゃる事業で、鳥取県の智頭町を初め、特に中山間地の県境の過疎地等で実践を重ねてこられて、これはいわば郵便局の社会貢献の中で地域の長寿化に対するすばらしい実践だったというふうに思っています。

実は三鷹市では、この「郵便局のみまもりサービス」でもなく「ひまわりサービス」でもない形を郵便局と協定を交わさせていただいて進めています。それは、三鷹市と郵便局の協定に加えて、郵便局以外に、例えば新聞配達の業界とか、あるいは農協とか信用金庫とか、あるいは住宅を提供しているUR都市機構とか東京都住宅供給公社とか、三鷹市は郵便局を含む25事業所と協定しているのです。それはもちろん郵便局は社会貢献、地域貢献として行ってくさっています。その取組みは集配の方とかが、住宅等の異変を見つけて、ここで孤立死や孤独死があるかもしれないという時には、三鷹市に御連絡いただくということになっています。その先なのですが、三鷹市は警察署、消防署と連携して、必要であれば郵便物がたまっているとか新聞がたまっているところ、何か異変がありそうなところのドアを開いて入ることができるというふうに協定している訳です。これまで残念ながら御遺体が発見されたこともありますが、急病で倒れていらっしゃる方を発見できて救うこともできました。

そこで御質問なのですが、三村委員と同様の問題意識がございまして、今度有償でサービスとして取り組まれたとき、例えば異変があったとき、急病であれば救急車を呼ぶのか、あるいは病院に搬送するのか、つまり、かかりつけ医

があらかじめわかっていたらそちらに連絡するのかなど、離れた御家族としては、サービスによって安否が確認されて御健康なときはいいのですが、何らかの異変があった時の対応をどうしていくかということについては、やはり試行の地域でしっかりと検証された方がいいのではないかと思います。命に関わるようなとき、安否が確認され健康である、異変がないときは感謝されると思うのですが、もし何らかの異変があった時の対応によっては、これは大げさでなく訴訟というようなことになるかもしれません。これを無償でされていた時も多少なりともそういう案件あったかもしれません。試行のエリアで地方自治体とどういう関係を持っているのか、警察、消防とはどういう連絡体制にあるのか、いやいや民間企業であるから、そのところは契約上何かから何まで広げる訳にはいかないの、この点に限って社会貢献としてさせていただきますというところを絞った方がいいかもしれませんし、そのあたり、試行と言われるのは大変大事な期間であり、取組みですので、是非されたいのではないかと思います。

そこで御質問なのですが、対象者を年齢とか属性、例えば高齢者でも比較のお元気な方が今後変化するかもしれないを見守られるのか、あるいはもう既に要介護とか要支援で何らかの介護保険のサービスを受けていらっしゃる方まで含められるのかとか、障がいのある方はどうされようと考えていらっしゃるのか、あるいはここから先は、先ほど金融関係の社員の方に対応されるとおっしゃったので、極めて私は安心でもあり懸念もあるのは、家族構成であるとか預金額であるとか、あるいは保険の動向とかを否応なく把握することになります。これは成年後見人制度等の関係もありますけれども、どのぐらい郵便局が信用されるかということによるのですが、先ほど老川委員も懸念されましたように、状況がわかりますから、わかるがゆえに、もちろん補完的な金融商品を紹介されるチャンスでもあるし、お子様やお孫さんとの関係で広げられるチャンスでもあるのですが、一方ではプライバシーをどうするか、個人情報保護をどうするかということも何らかの契約条件にされた方が顧客の方は安心されるかもしれません。そのあたりの契約書とかサービスのひな形というのは、この試行で精緻化されていくと思うのですが、そんな見通しを教えてください。

2点目に、「金融新規商品の取扱局の拡大について」質問を1点だけさせていただきます。

実は今、自動車保険については、別の金融機関が金融庁から指導を受けていらっしゃるという状況があります。自動車保険なのに、少額の保険なのだと思いますが、やはり反社会的な対象者との関係では、大分コンプライアンスというか審査というか、そういうものの体制が注目されているようです。従いまし

で、広げられるときに、自動車保険については、受け入れられる局が多いよう  
でございまして、今の金融機関をめぐる問題の所在を把握されて改めて研修を  
強化されるとか、あるいは支援のシステムを補強されるとか、そういう動きが  
ありましたら教えていただければと思います。

以上、2点です。よろしく申し上げます。

○増田委員長

それでは、どうぞ、申し上げます。

○壺井専務

概要を私の方から申し上げますと、まず、今、対象者として考えております  
のは私どもが今、御対応できる方で、深刻な状況に既にある方に私どもは専門  
的に看護を御提供できたりする訳ではございませんで、そのあたりはあくまで、  
先ほど彼の言葉の中にもありました、つなぐ、お子様世代、御報告先と対象の  
方との間を、健康状態をつないでいくというようなところが基本的なコンセプ  
トかと思っています。つなぐにせよ今度はお客様からのニーズで、例えば病院  
への手配等というような問題について、ではどういう体制を組むのか、組める  
のかというところは少しこれからの課題かと思っています。

もう一つ、あくまでこの本件、みまもりサービスについてはみまもりサービ  
スということで、ただいまお示したようなサービスでございますけれども、  
その機会に、御高齢の方と例えば私どもの社員が訪問させていただくというそ  
の中での、今度営業の問題のお話かと思っています。それは、みまもりサービ  
スに限らず、私どもは色々な方々に私どものサービスをお勧めにまいりますので、  
その中で私ども金融代理店という業務品質をちゃんと守らないといけない、そ  
の問題かと思っています。

御高齢の方へのお勧め等について、当然私どもは色々なプライバシーの保護、  
御高齢の方に限らず、色々な財産についての御相談等をいただきますので、そ  
こは徹底していかないといけない問題かと思いますが、特に御高齢の方との関  
係において今、御指摘の点は、契約等についてよく留意するようということ  
かと思っています。直接このみまもりサービスと、直接これとリンクしている訳で  
はないのかもわかりませんが、御高齢の方への接触の仕方についての問題提起  
としてお受けとめさせていただければと思いました。

反社会的勢力との関係については、今色々な報道等をされておられますが、  
私どももこれは当然体制をつくっております。

大きく分けまして、1つは今、御指摘のように、私どものサービスの御利用  
をいただくケース、私どもが契約をする相手方としての問題、両面から整理を  
しております。正式に御説明するには、言葉などもきちんと整理をして御報告  
した方がよろしいのかもわかりませんが、概要でさっと触れさせていただきま

すと、例えば御理解いただかなくてはいけないのは、郵便物については内容に関わらず全てお承りすることになります。信書、中身が入る訳ではございませんので。他方、物品等につきましては、引受の際にそういう方のものであり、そういうところへ送られるということがわかった場合にお断りします。そういう指導は徹底しております。貯金に来られた場合、新しく口座を開かれる場合には、その関係者でないことの確認を求めます。関係者であることが判明したらその段階でお断りをします。そういうような、ちょっと平たい言葉で言って恐縮ですが、そういう手続を徹底しております、実際そのような運用をいたしております。今後とも、そういう意味での社会的責任はきっちり果たしていくようにしてまいりたいと思います。よろしゅうございますか。

○増田委員長

よろしいですか。

○河本執行役員

1点だけ補足をさせていただきますと、みまもりサービスの方でございますが、委員御指摘のように、金融の担当者が扱うがゆえにというセンシティブな情報がございます。基本的には、銀行法（・）保険業法に基づいた非公開金融情報の取扱いは、当然ながら徹底させていただきますけれども、御指摘のようにフェース・トゥ・フェースでやる部分に関しまして、例えばその資産の承継、遺言であるとか資産管理という話に広がった場合は、まさしく御指摘の御懸念があるということは我々も認識しておりますので、それをしっかりと試行の段階で検証しまして、業としてしっかり対応できるのか、そこはやはり対応するには我々の状況が不十分なのかというものをしっかりと見きわめたいと思っておりますので、大変貴重な御指摘、ありがとうございました。

○清原委員

1点だけ。

私は、郵便局がされる「みまもりサービス」ですから、当然のことながら郵便局に関係する商品等を紹介することがあり得るということは、これはあらかじめお断りになっておけばよろしいのではないかと思うのです。しかも、それを了解して1,000円なら1,000円、これは高いと思われる方もいらっしゃるでしょうし、安いと思われる方もいらっしゃる。その1,000円の対価を受けられる訳ですから、この対価についても、もちろん試行のプロセスで検証をされればよろしいかなと思いますけれども、是非、決して消極的になることをお勧めした訳ではなくて、この試行という期間は、私も、三村委員も重ねておっしゃったように、大変大事な期間だと思ひまして、その時にせつかくの地域貢献、社会貢献でもあり、しかも新サービスでありますから、前向きに、しかし丁寧な検証をされたらよろしいのではないかなという角度からの意見でございます。よ

ろしくお願いします。

○壺井専務

ありがとうございます。

○増田委員長

最後、私の方からも。

清原委員の先ほどの御質問、多分御趣旨は反社会的勢力との関係では、今回の事案が生じたということに鑑みて、特に新たに何かそのことについて強化された取組みをされるのかどうかという御質問だったかと思うのですが、いずれにしても、今までのしっかりとした取組みがあって、それでいけるというのであればそれでいいと思いますし、あと、今回のああいうメガバンクでさえ、やはり抜け穴があったみたいな形ですから、また、よく点検していただいて、特に気をつけた方がいいということがあれば積極的に対応をとっていただくということも必要ではないか。信書の方は当然ユニバーサルサービスですから、そこは区別できないと思いますが、それ以外の金融商品の方などについては、やはりその点をよくきちんと取り組まれたらいいのではないかなと思います。

最後に1つだけ、新規の金融商品の取扱局を拡大されて、色々なものを取り扱われると、これは今までやってきたものでありますので順次その研修等が行き渡った局については拡大して、サービス向上されると思うのですが、ここで色々ございます金融商品で、局の間の重なりぐあいというか、ダブリぐあいがちょっとわからないのですが、変額年金ですとか、あとは第三分野のもですとか法人関係とかありますが、大きな郵便局ですと、ここに書いておりますようなものはいずれも取り扱っていると、そういう感じですか。

○壺井専務

はい。

○増田委員長

大きなといっても程度がありますけれども、そこは5種類のものは全部取り扱っていて、もう少し小さい規模になると、ここに書いてあるこの分野しかやっていないくて、こちらの方はまだこれからと、そんな感じになりますか。

○壺井専務

概要はそうでございますが、ただし、法人生保のところは、ここにお示ししておりますように取扱局数が全国で160ぐらいでございます。非常に限定されております。1,000局ぐらいのところは重なってお取り扱いさせていただいていると思っただけければ、大体御認識はそのとおりでございます。

○増田委員長

わかりました。法人のところだけはあれですが、そういう舞台というか組織があるところだけみたいな感じですか。

○壺井専務

そういう特別な商品供給業者からのサポート等も要りますので、これだけやはり厳選されたところでしか提供をいたしておりません。

○増田委員長

わかりました。ありがとうございました。

今までの関係について、よろしゅうございますか。

それでは、引き続きまして「中国・上海市での現地法人の設立について」、こちらは日本郵便の大部常務から少し時間押していますが、余り気にせず15分程度ぐらいで御説明お願いしたいと思います。

○大部常務

大部でございます。よろしく申し上げます。

資料に沿って御説明させていただきます。

それでは、ちょっとめくっていただきまして、経緯の方からお話しさせていただきます。

平成19年10月に民営分社化後、ロジスティクス事業というものを開始しております。

これはどういうものかというのと、例えばトラックで西から東に運ぶというのは輸送でございますけれども、例えば物を運ぶ場合には、その前に倉庫で保管したり、それを発送する準備をしたり、それからトラックに積む。また、受け地の方ではそれをおろして、例えばそれを一旦倉庫に入れて、そこから最終的な配送の地点まで運ぶというのがございまして、その全体を1つの大きな物流として捉えて、色々な手配をやるというのをロジスティクス事業と言っております。

例えば通販事業の場合ですと、倉庫に大体大量に保管しておりまして、受注があったらそこから随時ピッキングをして、例えばゆうパックの箱に入れてそれをまたお客様のところにお届けすると、そういった業務の受託をしております。

少しずつノウハウ、実績を蓄積した中で、ここ数年はそういった国内の案件から派生した形で、では中国にそういったものを運んでくれないかとか、あるいは中国から今、取り寄せているのだけれども、それを手伝ってくれないかという引き合いが少しずつ出てきた。そのほとんどが中国関係でございます。

これに対しては、我々の方もこつこつと中国でそういったことをやってくれる、我々に協力していただけるパートナー企業を探してきて実際をお願いをして、中国のパートナーと連携して日本からの輸出あるいは日本への輸入といった案件を受注してきております。

しかしながら、やはり中国側に受け皿がないということですから、仮に現地

のパートナー企業と色々な打ち合わせをするとか、きめ細かなオペレーションをする際には、なかなか手が届かないという案件もございますし、パートナー企業が全てできる訳ではございませんので、中身によっては対応できないといったものもございます。従って、そういった案件に 대응するために、お客様に 対応するために、中国に現地法人の設置をしまして、トータルの物流サービスを提供しようというものでございます。

(参考) のところにございますが、右側に「JPサンキュウグローバルロジスティクス(株)」(JPSGL) という会社がございまして、これは、2008年の7月に設置をされた会社でございまして、日本郵便と山九様との合弁企業でござい ます。

ここは何をやるかという、例えば中国を想定した場合に、中国へ航空貨物 を運ぶ際には、輸送の手配だけではなくて通関というものがございまして、日本 から出ていく通関、中国に着いてからの通関、その通関と輸送を大体手配する というものが航空フォワーディング業務でございまして。

左側が、今回設置をする中国の上海の現地法人でございまして、これはそう いった機能を全て含めて一括してお客様のニーズに 対応すると、そういった物流 の業務でございまして、日本郵便の単独の出資で設置をいたします。

次のページでございまして、こういったものかという、ちょっとその名前を 含めた概要でございまして、9月6日に中国・上海の当局から営業許可をいた だいております。開業は10月15日を予定しております。

社名ですけれども、これは中国の読み方がある訳ですが、一応漢字というこ とで読めば「郵便(中国)国際物流有限公司」と「(中国)」と入っているの は、これは上海だけの業務ではなくて、将来的には全国的に展開をするといっ たことを想定した名前でございます。英語名は以下のとおり。ロゴ、社名デザ インについては、このとおりでございます。「JP GLOBAL」という冠をつけたい というのでございまして。

所在地は、上海の黄浦区という比較的中心部にございまして。

「董事会」を設置するというのは、これは日本の企業あるいは欧米の企業で 言えば、取締役会ということでございまして「董事長」というのが代表取締役 社長、会長といったものに該当します。

執行体制としては「総経理」というものがございまして、これが代表執行役 員社長みたいな、そういったものでございまして。当面は、副総経理2名、総務 マネジャー等2名ということで、5名ぐらいの体制で、現地からの雇用を含め てやっていきたいと考えています。

資本金は、5,000万元というのは、中国全土で営業が可能だという場合の物流 企業の資本金が最低5,000万元からということになっておりますので、その金額

でございます。

業務内容は今、申し上げました「国際3PL」というのが、トータルな物流を提供する業務でございます。

次のページでございます。ロジスティクス事業というのはどういったものかというのをここで御説明をしております。

日本側顧客が左側で、中国側顧客が右側ということでございまして、物流機能はその下に出ております。例えば日本から出ていく場合を想定した場合、日本国内で輸送して配送して出荷前に保管して、あるいはその荷姿をつくってそこから日本を出ていく。その前に通関を通ります。実際の輸送がございまして、それから中国側の通関、中国側で一旦とめておいて、最終的な仕向地に配送する前の段階がございまして、あとは、中国側の輸送・配送というのがございまして、これは物流のタイプ、物流の全てでございまして、物によっては、あるいはお客様のニーズによってはこのうちの一部という場合もございまして。

下の方に「業務事業者」というのがございまして、これは、例えば自前の、我々の自社のリソースを使う場合、例えばゆうパックでとりあえず倉庫まで集めるという場合もございまして。

あと「JP物流センター等」というのは、これは我々が持っている物流センターがございまして、そういったものも使いながら、真ん中のところに「航空・海上輸送」というものがございまして、これは、先ほど申し上げました山九様との合弁企業を使う場合もあるということでございまして。

これは、お客様のニーズに応えるということでございまして、必ずしも自社のリソース、子会社を使うというものではございしません。お客様にとっての最適なもの、我々にとっては採算性を確保できると、そういった観点から色々なアレンジをしております。

次のページが、これは実際の例でございます。

自治体の方から、姉妹都市あるいは中国側の自治体のニーズに応えた物流を提供してほしいということで、地元の産品をこれは現地の百貨店まで運ぶといったことを実際やってきております。元々は、地方自治体と日本郵便あるいは日本郵政グループというのは非常に今、近い関係がございまして、色々な形でそういった依頼とか引き合いがございまして、そういった例も継続的な案件として発生をしております。

その下に細かく色々な業務を挙げておりますが、例えばサービスの内容につきましては「貿易支援」といったものがございまして、それから、現地でのプロモーションというのもございまして、非常に小規模でございましてけれども、そういったことに応えてきているということで、今後、上海現地法人をつくりましたらこの辺のもっときめ細かな対応も可能になるということで、日本郵便から

出ていくお客様のものも非常に増えていくのではないかとということで、上海の中国での収益及び国内のロジスティクス事業の収益両方が、これによって上がっていくのではないかと期待をしております。

ひとまず説明は以上で、あとは御質問にお答えさせていただきたいと思いません。

○増田委員長

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て御質問等ございましたら、どうぞお願いいたします。

老川委員、お願いします。

○老川委員

これは日本郵便として初めての起業でしょうか。例えばヤマトとか佐川とかいわゆる物流業者は、既に中国との間でこういう似たような事業をなさっているのかどうか。もし仮にやっているとすれば、新たに日本郵便が入っていく訳ですが、日本郵便の側の優位性とか、あるいは差別化とか、何かそういうことがあるのかないのかを教えていただければと思います。

○増田委員長

お願いします。

○大部常務

国際物流というと、大きくは4つのタイプがございます。

1つは、例えば海運の会社が石炭とか、あるいはコンテナを運ぶ。日本航空とか全日空様が飛行機でお客様の手荷物の他に、ベリーといいます貨物部分を貸して運ぶ。それはキャリアといひまして、それをまた利用して運ぶ運送がございます。これは、先ほど申し上げました山九様とのジョイントベンチャー、合弁はこれを利用して、そこをまた更に細分化してお客様に売って、そういった物流を提供する。

もう一つは今、申し上げましたロジスティクス事業といって、色々な手配をお客様の代わりにやってあげる。実際の実施のところは、キャリアとか、例えばフォワーダーとか色々なところをお願いしながらやっていくというものがございます。

もう一つは宅配サービスでございまして、これは典型的に言えばDHL、それからFedExとか、そういう不特定多数のお客様から不特定多数のところへ配達までするというサービスがございます。

我々が今これまでやってきたサービスというのは国際便で、例えばEMSで不特定多数の方から受けて、不特定多数のお客様に、全世界に運ぶというものがございまして、JPSGLという山九様との合弁が今、申し上げた2番目のタイプでござ

ざいまして、これを始めたのが約5年前ということです。

では、一方、佐川様、ヤマト様はどうかといえば、もう我々よりもずっと先輩でございます。特に国際宅配というよりも、お客様から大きな荷物を預かって、通関と輸送をして向こうに着いて通関して更にそれを最終的に配送する。そういったことをずっと前からおやりになっています。最近になりますと、佐川様、ヤマト様は例えば中国の上海とかに宅配のネットワークをおつくりになって、中国の方あるいは中国にいらっしゃる日本の企業向けに宅配サービスを今おやりになっています。

そういう意味では、今回のサービスというのは、こういったヤマト様、佐川様がおやりになっているサービスとはちょっと違う。優位性といいますと、例えば我々が自治体と非常に近い関係がある。自治体の方から人づてあるいは直接にお聞きして、こういうニーズがあるのかと、だったらお手伝いしましょうと、そういった地域密着性があるのがちょっと違うのかなと思っておりませんが、中身としては、やっていることは非常に似通っている部分はございます。

ただ、実際お客様の要望に沿って色々な業務を手配する、こういったロジスティクス業務につきましては、非常にたくさんの会社が、色々な近いところのお客様と密着しながら実際おやりになっているということで、それぞれ色々なところが色々な強みを持ってやっているというのが現状でございます。

余り簡潔な説明ではございませんが、色々なタイプの物流があって、今回の物流というのは佐川様、ヤマト様が今、中国でおやりになっている、力を入れておられるところのサービスとはちょっと違うということと、我が方が今やろうとしているサービスは最初の第一歩ですけれども、結構、地域密着の中から出てきた案件もあるというのが強みではないかというふうに考えます。

○老川委員

ありがとうございました。

○増田委員長

どうぞ、三村委員、お願いします。

○三村委員

中国にこういったような物流の現地法人をつくることは、非常に重要性、必要性があるということは大変理解いたします。

ただ、そのときに、日本郵便国際物流、Japan Post International Logistics という、非常に立派なお名前をお使いになる。拝見しますと、今マーケットとしては恐らく8割ぐらいは日本から中国に向けての通販ビジネスだったり、例えばどこかのおいしいお漬物とかおしょうゆを届けてほしいとか、恐らく日本から中国へという流れだと思うのですね。

ただ、中国国内はそこから前提として、それをさらに中国国内全域は恐らく

中国企業パートナーが必要であって、これも大事だと思います。その下（2ページ）に「3国間ロジスティクス」という言葉が出てくるとか、先ほどのANAの事例にしましても、沖縄を1つのハブにして、もう日本をPassingしてもいいぐらいの形のロジスティクス網は、ある意味では時には必要になるかもしれない。そうすると、日本企業のお客様からすると、中国から逆にそれはフィリピンへとか、中国からアメリカへとかという話も将来的にあるかもしれない。

ただ、そうなったときに、将来日本郵便の中でどうされるかということなのですが、ロジスティクス事業は非常に重要な事業分野があって、それはサードパーティーロジスティクスという、まさにフォワード機能ですね。それをどういうふうにも本社の中で考えていらして、そしてその出先として今回の上海の現地法人があると設定されて、次の現地法人がひょっとしたらどこにできるのかという話を、例えばバンコクだったりシンガポールだったり、あり得るかもしれないという全体の青写真みたいなものをお持ちなのか。その時最初に日本郵便国際物流という言葉在上海に使うと、正直言ってもったいないと思ったのが私の意見でございます。

それについて、あくまでこれはある一つの中国攻略であるとしても、ロジスティクスという言葉を使うともっとネットワークとしての広がり、日本郵便におけるロジスティクス事業というものの青写真がやはりあるべきだと思うのですけれども、そのあたり、お伺いします。

○増田委員長

お願いします。

○大部常務

ありがとうございました。

先ほど申し上げました4つの類型がございまして、例えば、では日本郵便が船を持つか、飛行機を持つかという多分持たないだろうというのがございますが、その他の色々なパターンのサービスについては、我々は全国のネットワークというのは、お客様と非常に近いという利点がございまして、全国からまた集めてくるとかいう利点もございまして、その辺の可能性については、かなり前向き、積極的に考えておりました。今回、上海現地法人をつくるのは、これはむしろお客様に応じて、これをつくった方がどんどん今あるお客様関連のビジネスが伸びるだろうというのがございます。

ただし、先生がおっしゃったように今、日本の産品が非常に中国で人気が出てきているということで輸出が非常に多くなっている。一方で、中国からやはり物がものすごく日本に来ています。実際、国内の通販で売られているもののかなりの部分は中国で生産されているということがございまして、あるいは日本郵政グループで調達している色々な物品がございまして、これもかなりの部

分が中国から来ているというのがございますので、我々の手の届く範囲でも、中国から来る物流について、この中国の現地法人を通じて扱うということも考えております。

全体の青写真というのは、当然その中国というのは、中国で生産したものは全世界に行っておりまして、これは日本企業が中国で生産したものを東南アジアに行っている、あるいは東南アジアから中国に来ているとか、例えば自動車の生産にしても今、部品を日本から取り寄せるというだけでなく、東南アジアからも取り寄せているということで、非常に物流というのはグローバルになっている。従いまして、ここで「JP GLOBAL」とつけたのは、今回こういった物流を手がける際には「JP GLOBAL」という名前をつけていくと思うのですけれども、単に日中の国際だけでやるのではなくて、もっと広がりを持って、例えば次は東南アジアにもそういったニーズもございますので、多分その東南アジアにもつくっていくだろう。東南アジアの場合、シンガポールがハブでございます。シンガポールの可能性も十分ございます。

こういったロジスティクス事業に限らず、例えば我々小物を扱うのは得意です。従って、日本の国際郵便ではできない小型のものを商業的に配送するネットワークを、日本から始まって海外にも展開していく。今、ヤマト様、佐川様がおやりになっているようなことも我々は将来的にはやっていきたいなと思っております。

従いまして、JPSGLという子会社ができましたが、これは航空機の貨物部分を借りて、更にそれをばらしてお客様に売ってそれで収益を上げていくという。今回のロジスティクス事業というのは、色々な機能を提案して提供するという、あとはその小物を扱ったもっと郵便より早いサービスもございますし、郵便ではできない付加価値サービスもございますので、そういったこともやりたい。

自分で飛行機とか、あるいは船を持つ以外のことは何でもやりたいというのがございまして、まだ青写真まで行っていませんけれども、順次そういったことに取り組んでいこうと考えております。

今後とも、色々な御助言をいただきながらやっていきたいと考えております。よろしく申し上げます。

○増田委員長

今の関係で、中国とかあるいはそれ以外のことについて、青写真まで至っていないという話でしたが、そういう地理的な広がりも何か考えておられますか。

○大部常務

やはり東アジアというのは非常に貿易量が大きいですし、我々の郵便の取扱いも多いので、郵政同士の非常に密接な関係がございます。

例えば中国の場合ですと、マーケットが非常に大きいのですが、中国郵政という大切なパートナーがいる。我々はそのパートナー同士でできていないことをやろうということで、やはりマーケットが大きいので中国から、東アジアからというのがございますが、アジア全体を今、見渡しております、中国のGDPが日本のGDPを追い越したのが2010年、今は差がついているのですが中国も大事なマーケット。東南アジアも非常に成長していて5%、6%で成長している。あとはインドもございます。

そういったところを含めたアジアのマーケットというのは、我々の郵便もそうですけれども、全体の取扱いの6割ぐらいを占めておりますので、多分貨物もそうであろうと。やはりアジアがメインである。あとは、EUを含むヨーロッパ、アメリカ。いわゆるアジアについては、自分たちのオフィスや自分たちの事業をやる法人をつくっていきたいのでございますが、あとはヨーロッパとかアメリカにつきましては、パートナーを通じてちゃんと運べるようなネットワークをつくりたい。それが大体の今の考え方でございます。

○増田委員長

現地法人のような形式をとるのはアジアであって、あとはパートナー企業との関係をきちんと構築していくというのがアメリカ、ヨーロッパと、大体こういう形ですか。

○大部常務

将来的には、事業展開というのは、例えば欧米の企業、日本企業もそうですけれどもM&Aを中心に広げていっているというのが実態でございまして、それは時間的に非常に短縮できるというのがございますが、どれぐらいの時間軸で考えるかによりますけれども、やはりお客様をちゃんとケアするというのはパートナー企業を通じてできない部分もございますので、何らかの形でやはり欧米にも拠点を置きたいと考えております。ただ、実際のビジネスの大半は、パートナー企業を通じて流れるというイメージでございます。

○増田委員長

どうぞ、清原委員。

○清原委員

時間も過ぎておりますので、端的に2つ質問させていただきます。

日本と中国は大変重要な関係だと思っておりますが、ちょっと外交上はこのところ厳しい環境だったと思っておりますのに、このたび営業許可証を取得されたということで、本当に喜ばしいことだと思っております。

第1点目は、申請から許可までどのぐらいの期間がかかったのかということ。

2点目は、董事会設置会社ということで取り組まれるようですが、この董事会のメンバー、社員等で日本人の方と現地で中国人の方が採用されるとしたら、

比率的にはどの程度をお考えなのか、その2点だけ、よろしく申し上げます。

○大部常務

私の説明が不十分でしたらちょっと補足を担当の者からさせますが、まずは1点目の申請から許可までの期間、これが我が社の、日本郵便の機関決定にかかってゴーサインが出たのが大体3月。4月から手続を開始しておりまして、それこそ大変な数の手続がございました。従って、大体その開始から許可を得るまでが4～5カ月という感じです。

特に難航したというのはございませんで、むしろ現地の企業、日系企業でコンサルティングを通じて色々なことをやってもらったのですけれども、一部そのノウハウがなかったりということで余分にかかったこともあります。意図的に遅延されたとかということはないと理解しております。

2つ目の董事会でございしますが、これは100%日本郵便の会社でございしますので、董事会のメンバーは、私が一応会長予定者、董事長の予定者でございしますが、全員日本人。日本郵便の関係部門の責任者で構成しようと考えております。

あとは、現地のパートナー企業につきましては、執行体制の中に高級顧問という役職をつくりまして、これまでの設立に当たっては大変助けていただいたと、ビジネスにおいてもそうですので、顧問という形で手伝っていただこうと今、考えております。

○清原委員

ありがとうございます。

○増田委員長

よろしいですか。

それでは、この案件については以上にいたしたいと思えます。

続きまして「かんぽ生命のエンベディッド・バリューについて」、堀金常務から、こちら15分程度で簡潔にお願いしたいと思えます。

○堀金常務

説明させていただきます。かんぽ生命の堀金でございします。

かんぽ生命の経営状況について御理解をいただくためエンベディッド・バリューを先般、公表させていただきました。

聞きなれないものでございしますので、若干仕組みを含めて、御説明させていただきます。

保険会社の企業価値につきましては、財務諸表の純資産ですとか色々なものがありますので、ある程度のはわかるのですけれども、次に書いてありますように、内部留保が負債の中にもございまして、例えば、死亡率変動等に対応するための危険準備金や株式等の価格変動に対応するための価格変動準備金などが負債として計上しているためわかりにくくなっております。

生命保険は大変長期にわたる契約でございますので、持っている保有契約から発生する利益、この部分が非常に多くございまして、更に、利益の場合もございまして、逆ざやなどが発生しておりますと、マイナスが結構長期にわたって発生するというのもございまして、こういったものを含めて企業価値を理解していただきたいということでございます。

それで、エンベディッド・バリュー、EVと略しておりますが、2つの要素から構成されてございまして、1つは修正純資産、もう1つが保有契約価値でございます。

修正純資産につきましては、簡単なポンチ絵が書いてございまして、純資産からスタートしまして、先ほど申し上げました負債の中にございまして内部留保、危険準備金ですとか価格変動準備金、それを足しまして、さらに資産については全て時価評価をしまして評価益を加算していく。こういったものが修正純資産になってまいります。

保有契約価値の部分ですが、持っております保有契約が最後に消滅するまで、終身保険ですと本当に100年近くにもなりますけれども、そういったものから発生する利益についてそれを現在価値に割り戻して集計する。こういったものが保有契約価値になりまして、この2つをあわせてエンベディッド・バリュー、EVとしております。

次のページに、実際に計算したかんぽ生命のEVを掲載しております。

かんぽ生命のEVでございますが、25年3月末は2兆8,662億円でございますが、前年度と比較しますと2兆8,123億円ということで5百億円程度増えております。EVの内訳としまして、修正純資産が2兆2,422億円。保有契約価値としまして6,240億円といった形になっております。

また、このうち新契約により発生したEVが1,816億円となっているということでございます。

ここでは、右の方に詳細な表がついております。これは修正純資産をどう計算しているかというプロセスを書いております。ちょっと細かいことになっておりますが、簡単に申し上げますと、色の塗った部分「かんぽ生命への帰属分」というのが民営化後の契約に対するもので、ここで発生してくる修正純資産2兆2千億円がかんぽ生命の修正純資産そのものと認識しまして、色の掛けていない「旧簡保契約への帰属部分」と書いてありますのは、これは民営化前の契約から発生する利益、民営化前の契約に帰属します内部留保等一切を含めて、これを保有契約価値と合わせて計上しております。ちょっとテクニカルなところで申し訳ございませんが、そういった内訳を表示させていただいております。

次のページに、このエンベディッド・バリューがどのように変化するかを掲載しております。EVは決算期末の金利情勢等を反映して、2兆8,662億円と計算

した訳ですが、仮に金利が平行に50ベーシスポイント、0.5%アップしたときに企業価値がどれだけ上がるかということでございますが、それが2,359億円、率にして8.2%上昇するというところでございます。

逆に金利が下がりますと、0.5%下がったとしますと、これが4,441億円減少するというところでございます。

もちろん期末の金利、短期などは0%に近い水準であり、0.5%も下がりませんので、最低線はゼロで抑えたもので計算しております。

こういった形でエンベディッド・バリューを計算しますと、金利水準なんかちょっと振れますとかなり動くということで、使う場合についてはそういった変動があり得るということをご理解いただいて使っていただけたらと思っております。

その他に株式が10%下がった場合ですとか、その他に死亡率が変動した場合にどうかと、諸々のものをお示ししまして、経済変動等によりましてどのように企業価値が変わるかということを示しているものでございます。

次のページは「(参考)」としまして、これを計算したときの前提条件でございます。金利が非常に大きく影響しますので、当時の金利をグラフに表したものを参考につけさせていただきました。ちなみに10年のスポットレートは、0.557%と、非常に低くなっていたときを前提として計算したものでございます。

以上、かんぽ生命のEVを公表させていただきましたので、その中身を簡単に御説明させていただきました。ありがとうございました。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、ただいまの説明に対しまして、御質問等ございましたらお願いします。

EVは今後の上場に当たっての参考ということになる訳ですか。

○堀金常務

持株会社の方が上場すれば、当然その子会社の企業価値というものも関心を持たれますので、そういう前提で公表させていただいております。

○増田委員長

生命保険会社の場合は、外部の投資家の皆さん方がご覧になるときに、やはり特殊な、価格変動準備金や危険準備金が負債の方に計上されてしまうので、そういったことで各他社の皆さん方も積極的にこういう、より正確な情報を提供するという意味でこれを公表しているということなのですか。

○堀金常務

財務諸表だけの情報だけではなく、将来にわたっての損益も含めて企業を見

ていただく、理解していただくという観点から、色々な数字を公表されていると思います。

○増田委員長

そういうことですね。

ヨーロッパの一応基準を使っているというので、これが世界的な一つのやり方、計算方式についてのやり方になっているのですか。

○堀金常務

エンベディッド・バリューの計算の方法については、色々以前から考案されてきていたのですが、今回私どもが採用したのは、GFOフォーラムのヨーロッパ・エンベディッド・バリューという方式で計算しておりまして、このやり方についてはコンサルティング会社とも相談しまして、一応の評価を得ており、この方式に基づき検証していただいたということでございます。

○増田委員長

色々なやり方がまさにあるのだと思うのですけれども、アメリカの会社は多分これではない、また違うやり方でやっているということなのですか。

○堀金常務

この手法はヨーロッパを中心に発展した方法だと伺っております。

○増田委員長

では一応のスタンダードがとりあえずはこれだということですか。

○堀金常務

ヨーロッパのスタンダードで、これに日本の会社もかなり則って公表しているという状況です。

○増田委員長

日本の保険会社もこれに準拠していると。わかりました。

よろしゅうございますか。

それでは、今の御説明についての質疑の方は以上でおしまいにしたいと思います。

最後に、全体を通して各委員の皆様方から御質問等がございましたらお願いしたいと思います。

何かございますか。よろしゅうございますか。

それでは、予定の時間となりましたので、少し押ししてしまいましたが、特段の御質問がないようでしたので、本日の質疑は以上にしたいと思います。

本日は、ありがとうございました。

それでは、日本郵政グループの皆様方にはここで御退席をお願いしたいと思います。

どうもありがとうございました。

(説明者退席)

○増田委員長

以上で、本日の議題は終了いたしました。

委員の皆様方から他に何かございますでしょうか。よろしゅうございますか。  
では、事務局の方から。

○若林事務局次長

次回の郵政民営化委員会の開催につきましては、別途御連絡させていただきます。

以上です。

○増田委員長

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いたします。

なお、この後、私の方から記者会見を行うこととしてございます。

本日は、どうも御苦労さまでした。

ありがとうございました。