

郵政民営化委員会（第109回）議事録

日 時：平成26年1月31日（金）9：45～11：15

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、三村委員

日本郵政株式会社 勝野常務執行役

日本郵便株式会社 稲澤常務執行役員

株式会社ゆうちょ銀行 田中執行役副社長

株式会社かんぽ生命保険 石井代表執行役社長、南方代表執行役副社長、加藤執行役、古家商品サービス部長

○増田委員長

おはようございます。お待たせいたしました。

ただいまより、第109回「郵政民営化委員会」を開催いたします。

本日は、委員4名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、議事を進めてまいります。

本日の議題ですが、まず学資保険の改定について、株式会社かんぽ生命保険から御説明を受け、質疑応答を行いたいと思います。

かんぽ生命保険の石井代表執行役社長から、初めに25分程度でお話をお聞きしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○石井社長

おはようございます。お久しぶりです。

改定学資保険に関しましては、一昨年、2012年9月に認可申請を行いまして、同年11月に条件付きの認可を頂きました。それで本年、1月24日に監督当局であります金融庁及び総務省から認可と承認を頂きまして、4月からようやく発売ということになりました。ありがとうございました。

この間、御審議いただいた民営化委員会の委員の先生の皆様及び審査・監督いただきました当局の皆様及び色々御迷惑をお掛けしたお客様、頑張ってくれた社員、協力いただいた郵便局の皆様、その他大勢の方々に感謝とお礼をこの場で改めて申し上げたいと思います。ありがとうございました。

今回の改定の中身につきましては、この後、御説明いたしますけれども、お客様のニーズに沿った形の商品が出来上がりましたので、今後、新学期へ向けてしっかり準備をして、お客様の役に立てるように販売を強化するとともに、業績向上につなげたいと思います。

この改定された学資保険そのものの販売による業績押し上げ効果というものは限度がありまして、それほど大きなものではないのですが、社員全員、フロ

ントラインを中心にしたモチベーションは非常に上がっておりますので、業績全般に対する大きな効果はあると信じております。

この間、8つの条件付きで認可をいただいたのですけれども、最大の課題が支払管理態勢の強化・充実でありまして、結果、販売が予定よりも1年遅れたのも、この取組みをしっかりとやるということが一番大きな原因であります。

この中身につきましては支払いの不払い問題と、請求の御案内漏れと、長期未払いの滞留。この3つを民営化後5年間、滞留したものの解消を行うとともに、今後、将来に向けて再発しない、しっかりとした仕事の中身を作り上げるということの2つの取組みを行いました。この結果、御指導いただきながら、業界ベストプラクティスを参考にしながら計画を立て、全員で取り組んできた結果、今回御承認いただけたものと思っております。

ただ、この取組みも計画の中身の確からしさがしっかり認められているところでありまして、今後、ある意味ではスタートに立ったということで、もう一度しっかり検証しながら、さらに精度を高める努力をこれからしてまいりたい。社員全員で保険会社にとって最大使命である、保険金をしっかりお支払いするということの大切さを、この間、啓発を始めまして、みんなで再確認して、今後もまた取り組んでいきたいと思っております。

私も前は損害保険会社におったのですけれども、この支払問題についての取組みというものは、ある意味、終わりがなくて、やはり数年掛けて取り組んできて、まだ精度を上げるべく努力しているということでありますので、かんぽ生命保険といたしましても、今回の認可・承認を一つの大きな節目として新たにしっかりと取り組むということ全員でやっていきたいと思っておりますので、今後ともよろしく御指導のほどをお願いいたします。

冒頭、私からはお礼を含めまして挨拶とさせていただきますけれども、中身に関しましては南方副社長から御説明させていただきます。

○南方副社長

それでは、資料109-1に基づきまして御説明申し上げたいと思っております。

資料をめくっていただきますと、最初に、もう御案内でございますが、改定学資保険の商品概要でございます。

改定の趣旨は、教育資金の確保という学資保険本来のニーズにお応えしたいということから、被保険者の死亡保障を抑制するという一方で、保険料の低価格化を実現したいというものでございます。

ポンチ絵で現行と改定後というふうに描いてございますが、現行の学資保険につきましては、被保険者の死亡保障が、死亡保険金が定額であるとか、あるいは不慮の事故でお亡くなりになるといったケースのときに倍額支払を行うとかの保障が付いているわけでございますが、学資保険本来の趣旨からしますと、

被保険者のここの保障は最低ミニマムのものでいいのではないかということで、死亡保障につきましても既払保険料相当額にさせていただくということで、結果的に保険料の低価格化につなげていきたいというものでございます。

それから、改定学資保険の商品のラインナップで、2ページにございますように、これもポンチ絵でお示しさせていただいておりますが、3つのタイプがございまして、1つは18歳満期、大学入学時に一時に満期保険金をお支払いするケース。それから、学資祝金付18歳満期という形で、小学校、中学校、高校、それぞれの入学時に一定のお祝金を支給させていただきまして、大学入学時に満期保険金をお支払いするようなケース。それから、大学の入学ということではなくて、学資資金に焦点を当てて、大学4年間で、そこにございますように、祝金という形でお支払いするようなケース。この3つのタイプを準備させていただいているということでございます。

「＜その他の特長＞」として、現行の学資保険との比較でございまして、1つには健康上の理由で今まで加入できなかった契約者も加入できると。これは保険料払込免除なし型というふうに称してございまして、こういったものを新設する。それから、被保険者となるお子様が生まれる前から加入できる出生前加入の取扱いを開始するというので、同業他社には幾つかこういった例もございまして、当社としてもこういった取扱いを行いたいということでございます。

先ほども申し上げましたが、この商品は郵便局のカウンターでお勧めしやすい商品であるとか、あるいは渉外社員の方も、ドアノックの商品として使いやすい商品であるということから、他の商品への重ね売りが期待できるとか、それから、当社の保険の契約者は年々、高齢化が進んでございまして、若年層、お若い御家庭にお勧めしやすい商品であるといったことで、当社としては期待をいたしているところでございます。

それから、この認可・承認を頂戴するに当たりまして最大の課題でございましたのが、保険金の支払管理態勢の充実・強化でございまして。とりわけ、請求案内といいますか、御請求いただいた保険金以外にお支払いすることができる可能性のある保険金について、漏れなく当社からお客様に御案内する。こういった取組みが不十分であったというのが一番大きな問題であったと考えております。

こういったことから、業界他社の取組み等を参考にいたしながら、平成24年7月以降、これまでの請求案内の範囲を拡充いたしまして、また、請求案内が必要となるケースの網羅的な点検も行いまして、平成25年10月には請求案内業務の一段の改善を図ったところでございます。

具体的に御覧いただきますと、下のポンチ絵でございまして、「次期支払事

務への移行」というものが当社のサービスセンターでの取組みでございます。請求案内業務の改善といたしましては請求案内業務の別工程化、審査のラインの中で支払いの審査ラインと請求案内業務のラインを別の工程にする。併せて、請求案内のところの機械サポートを活用いたしまして、原則一月以内に請求案内をお客様に差し上げられるような態勢を平成 25 年 10 月からスタートいたしているということでございます。

こういった取組みにつきましては、さらに平成 26 年 4 月からは、イメージワークフローをベースとした新しい事務処理に移行するという事で、トータルとしてさらに充実を図っていくということでございます。

下の欄が郵便局での請求案内の充実ということで、これも従前から郵便局で御案内を差し上げていたわけですが、請求案内でケースとして一番多いものが死亡保険金の御請求があったときに、併せて入院保険金を御請求いただくケースでございますが、これも網羅的に郵便局の窓口で、最初の段階で御案内を差し上げるということで、その案内履歴をシステム上残していくという形でサービスセンターとも連携いたしまして、郵便局あるいはそのバックのサービスセンター、重層的な請求案内の態勢に、今、着手をしたということでございます。

この郵便局での請求案内につきましても、右側でございますが、他のパターン、入院の保険金の請求から、入院事情書をお出しいただくのですが、そこから手術をしたこともうかがわれる。そういったケースなども、お客様とのコミュニケーションを通じまして、網羅的に他のケースについても請求案内を差し上げる。併せて、その状況についてはシステム上管理をしていくということで、全体に範囲を広げる取組みも来年度からスタートさせたいということでございます。

過去の事案への対応の関係でございます。この場でも状況を御説明したこともございますが、一番下の「○」でございます。請求案内の関係では、民営化以降 1,700 万件、査定系の支払いにつきまして点検いたしまして、そのうち 75 万件、可能性があるのではなかろうかということで抽出いたしたわけですが、こういった案内につきましては平成 25 年 7 月までに御案内を終了いたしておりまして、お客様とのコンタクトも、訪問活動あるいはコールセンターを通じまして、ご請求意思の確認はほぼ終了いたしております。住所不明等でコンタクトがとれないケースを除きまして、実質的には我々、完了していると考えてございます。

もう一つ、石井社長からも申し上げましたが、長期未払いの関係でございます。これは 1 年以上未払いとなっていると申しますか、満期保険金等を御請求いただけないというケースへの対応でございますが、こういったものにつつま

しても請求勧奨を行い、支払いを順次実施しております。昨年 11 月末までに、これも一部、住所が不明といったお客様を除きまして、お客様の御意向の確認を完了いたしましたところでございます。

この取組みにつきましては、5 ページを御覧いただきますと、現状と振込先口座を利用した期日の支払いの導入ということでございますが、現状、この取組みといたしましては、満期保険金支払期日の 3 か月前に満期ご案内書を差し上げる。それで期日が到来いたしましてもお手続きいただけないケースには、期日 3 か月後、13 か月後と、重ねて郵送で差し上げるということがベースでございます。

しかし、私どもはやはりしっかり満期にお支払いをしたいということで、これに加えまして、郵便局から直にお客様のところを御訪問いたしまして御案内を差し上げるという活動を事前・事後にも行ってございまして、お客様と接触できたものについては、例えば生存保険金等、満期と一緒にお受け取りになりたいといった場合は、そういったお客様の御意向を当社としてもテークノート、システム上ステータスを完了するといった取組みに、今、入っているところなのですが、より抜本的には入り口のところから満期の時にお支払いする口座をお伺いするのが一番早いだらうということで、これもこの 10 月から新規のお客様には御加入時に保険金の振込先の口座をお伺いいたしまして、登録をしておくといった施策をスタートさせてございます。

こういった取組みにつきましては、既存の御契約についても、今、システム的な手当てを進めてございますが、この 4 月から順次、既存の契約についても、この範囲を拡大していくということで、これが完了いたしますと、漏れなく期日にはお支払いができる態勢が整うということでございます。

いずれにいたしましても、この支払管理態勢の充実・強化につきましては、先ほども申し上げましたが、なかなかゴールのない取組みであると考えてございますが、充実・強化に向けまして、いわゆる PDCA を回しながら、支払品質の更なる向上に向けまして努力をしてみたいと考えてございます。

御説明は以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、この場でただいまの説明に対する御質問等をお願いしたいと思います。

あと、次の項目はまた別に日本郵政から入れ替えでお聞きすることにしておりますので、かんぽ生命保険への質疑等はこの場で行いたいと思います。

それでは、老川委員どうぞ。

○老川委員

御説明ありがとうございました。

学資保険の新しいタイプがようやくスタートするというので、我々は1年以上前に意見を出して、延び延びになっていたわけですが、ようやく実現するというので、大変結構だと思います。

特に、この新学資保険は、既存の学資保険のマイナーチェンジという形ではあるけれども、民営化以後、初めての新しい商品でありますし、これがまた民営化を軌道に乗せていくための一つの大事な一歩だと思いますので、順調に進むように色々御配慮いただければありがたいと思います。

基礎的なことを伺いますが、既に他の生命保険会社で同じようなタイプも去年辺りから販売していると思いますが、他の先行しているところの実績がどうなのかという辺りを教えていただきたい。

もう一つは、この新しい保険は4月からですが、既存の現行制度でやっているものはそのまま行くのですか。それとも、これを機会に変わっていくのでしょうか。

○石井社長

売り止めです。

○南方副社長

現行商品は売り止めして、新しい改定学資保険の方に移行します。

○老川委員

今まで契約していた人は。

○南方副社長

それはもちろん、その保険はそのまま残っていきます。

○老川委員

分かりました。

○増田委員長

それでは、1点目の、他の民間会社から出ているようですが、その点をお願いします。

○南方副社長

私どもは、学資保険は郵便局の看板商品であるということをお場でも何回も申し上げてきたわけですが、確かに他の生命保険会社、色々なこういう形で、この分野にお入りになっているということで、年々シェアを落としていることは事実ですが、現時点ではまだ改定前の学資保険もシェア的にはナンバーワンで、色々パターンによるのですが、改定学資保険はさらに返戻率が高くなるということで、販売増が期待できるのではなかろうかと考えています。

しかし、他の生命保険会社の同種商品は、これは一概に返戻率というものは、

先ほど御覧いただきましたように、保険金の支払方とか、それから、保険料をどういう形で頂くかという、これも色々パターンがあって、何歳までに払込済みとか、満期まで均等にお支払いいただくケースとか色々あって、一概に比べにくいのですが、今回の改定学資保険は必ずしも返戻率だけに着目しますと、一番高いとか、そういうレベルではございませんが、郵便局への、あるいはかんぽ生命保険の学資保険への信頼とか、今の現行学資保険との比較で改善になるといったことからしますと、先ほど申し上げましたような販売増は期待できると考えてございます。

○老川委員

商品の中身もさることながら、大体、他の生命保険会社で契約件数が何万件くらいか。

○増田委員長

なお1位であるとおっしゃっていましたが、今、マーケット全体で大体、どのくらいのシェアですか。

○石井社長

新契約が年間20万件、33%ぐらいのマーケットシェアです。

○増田委員長

そうすると、今、老川委員がお話しになった、マーケットにすると大体60万件ぐらい、学資保険のタイプのもの全体があるのですか。

○南方副社長

そうです。

○増田委員長

60万件の中で、落としてきたけれども、大体3分の1ぐらいであると。

○南方副社長

そうです。

○石井社長

南方副社長が色々説明したのですけれども、現在の学資保険ですと、お支払いいただいた保険料と満期でお支払いする保険金で、保険料の方が多いケースがあるわけです。払込超過になっている。この部分が今回解消されていきます。

それと、返戻率だけで見ますと、他社商品と比べたときには、一律に比較は難しいのですが、弊社の場合が劣後する部分はあります。

ただし、今、既に他社商品よりも返戻率では劣後している部分もある商品ですけれども、郵便局の販売力で、落ちてきたとはいえ、年間20万件で、業界ナンバーワンのマーケットシェアで売れているわけですから、今回、こういう形で商品改定になれば競争力が更に上がって、もっと売れていくという意味で増加していくと我々は思っております。これは間違いのないであろうと思っていま

す。

○増田委員長

それでは、三村委員お願いします。

○三村委員

大変新しい商品ということで、期待できると思っております。

この性格付け、恐らく、これは非常に大事な商品ですし、今、おっしゃいました戦略的な意味もあると思うのですが、商品の性格付けとして、まずどういうところに焦点を合わせて最初に打ち出されるのか。

また学資祝金付21歳満期（大学4年間）という、これは確かに今の学生さんたちの状況を見ていると、結構ありがたいと思うのです。授業料が大変、毎年お支払いになるのはなかなか厳しいという状況があります。営業活動を開始されるときに、何が変わったかを打ち出されるのか。

先ほどの、今までよりも払い込みの余分のものがなくなりましたという言い方ではなくて、もう少し積極的に、明らかにこれは大学生を今後お持ちになる家庭にとっては大変意味のある商品であるという位置付けがあると思うのですけれども、一番最初のスタート点をどういうふうに設定されているのかということの一つお伺いしたいと思います。

それから、もう一つだけ。これは先ほど、加入時に口座を登録しておけば自動的にという話であったのですが、私たちも今まで経験上、例えば支払請求書とか保険証とか色々持って行って、その場で確認をするということが頭の中にあるものですから、それがどのようにうまく切り替わるのか。

ですからスムーズに、例えば自動的にそれが振り込みされるという処理が、今までのかんぽをお使いになっていた方たちにとって、それがすっとうまく入るのかどうかということについてお願いいたします。

○増田委員長

それでは、よろしくお願いします。

○南方副社長

振込先口座の関係から申し上げますと、御加入からお支払いまで、保険の場合は非常に期間が長いということで、その途中のお客様とのコンタクトをどう維持していくかというのは重要なポイントであると思っております、こういった取扱いも含めて、払込証明書などを毎年発行してございますが、そういった中での周知。それから日常的な、先ほどお客様へのフォローアップ活動と申し上げましたが、そういった形で行き違いのないように、また、払込証明書が届かない、そういったケースのときに、私どもは住所調査を一段と拡大したいと思っております、役所照会をその都度掛けていくという形で、常に私どもと、あるいは郵便局とお客様がつながっているという状況の中で、行き違いの

ないような対応をしていきたいと考えております。

それから、学資保険の販売の関係で、これはお客様ごとに色々なニーズがありかと思えます。学資保険に限らない話なのですが、それはやはりお客様に色々、お客様なりの学資保険に対する希望をお伺いしながら、ニーズに合ったものをお客様で御選択いただくという形なのかなと。お答えになっているかどうかはよく分かりませんが、これをお勧めするというのではなくて、商品の違いをしっかりと御説明する中でニーズにマッチしたものを御選択いただくということなのだろうと考えております。

○石井社長

営業を実施する上では、今、おじいさん、おばあさんが孫のためにというケースが結構多いのです。それで、妊娠中の若い夫婦の方が生まれてくる子供のためにというところが余りないので、かんぽの場合は主力の養老保険も含めまして、やはり高齢者が主要な、強いところですから、これを契機に若年層の開拓につなげたいということなので、若い夫婦の方にも積極的にアプローチしたい。こういう色々な仕組みも、今、考えておまして、そういうことを狙いにしたいと思っています。

○加藤執行役

振込口座を利用した支払いなのですが、おっしゃるように、従来は満期の時に請求書と振込口座等、必要書類を出すということだったのですが、今回、このスキームを昨年10月から入れた場合には、申込時に口座を登録していただくために出していただく。それで、必要書類であります被保険者の生年月日とかを全て出していただいて、期日には基本的に書類の提出なしにお支払いする形でやっています、10月、11月とか、その取組みをやった結果としまして、98%以上、お客様は書類を出していただいておりますので、一部、まだ100になっていないところがありますけれども、このスキームについては大分理解を得ていると考えております。

○石井社長

今、そこのところで一番御心配されているのは、口座を登録していても満期の時にちゃんと確認できるのかという御質問だと思いますので、これは今、南方副社長が言ったように、払込証明書を毎年お送りしますので、それがちゃんと届いているということであれば契約は継続できている。これだけではちょっと不十分で、より訪問活動も含めて、お客様とコンタクトの場も増やして、しっかり御契約が継続して行って、登録いただいた口座に間違いなくお支払いできることを日々の活動の中でより高めていきたいと思っています。

○増田委員長

それでは、米澤代理をお願いします。

○米澤代理

本来でしたら、1年前の4月からスタートするつもりで我々もしてきたのですけれどもね。

色々、保険金等支払管理態勢等の話があったのですが、改めてお聞きしたいのです。こんなに予定が延びたというのは、専ら保険金等支払管理態勢の問題であったのが全てで、この商品性自体に何か問題があったわけではないという理解でよろしいのでしょうか。

言い方を変えますと、商品は申請したものどおりに認可されたという理解でよろしいのでしょうか。

○南方副社長

はい。

○米澤代理

分かりました。

もう一点、支払管理態勢の充実・強化なのですが、例えば3ページの下の方で、平成25年10月、それから、平成26年4月から色々、このように変わっていくのですけれども、郵便局での従業員の負担はかなり増えるのではないだろうかというのは何かイメージするのですが、この辺のところは、例えば人を増やす必要がなく、こういうことができるのかどうかのところをお聞きしたいのです。

○南方副社長

郵便局での御案内というものは、従前も保険金の請求があったときに、他にお支払いできる可能性があるものについて御案内を差し上げるというのは、基本的な取扱いには実はなっていたのです。そういうことは行われているのです。

ただ、そういったやりとりを含めた、そういう請求案内を差し上げました、それで、同時請求いただく、あるいは事後請求いただくという形をきちんとシステム上残して、サービスセンターと連携できる、そのシステムができていなかったということで、むしろ楽になるとは言いませんが、そういった郵便局とサービスセンターの連携ができるシステムがこれでできると。

システム上も、どういった保険金の請求があったときに、どういったことをお客様にお伺いして、その場合にはこういった請求案内はしてくださいというものもシステム上、郵便局の方にサポートさせていただくという意味で、間違いなく、漏れなく郵便局での対応ができるようなシステムにしていきたいということでございます。

○石井社長

米澤先生御懸念の郵便局の負担で、今回、一番想定されますのが請求案内のところなのです。結局、今まで限度額がありますから、被保険者の名寄せはで

きていたのです。ただ、契約者名寄せが十分にはできないものですから、こういう御請求いただいた案件に対して、他の御契約いただいている契約で同じように御請求できるものがあれば御案内を差し上げなければいけないので、この契約者名寄せのシステム基盤が2月末にでき上がりますと、人を増やすことなく、今、言ったことを含めて、より確実に対応ができることとなります。

○増田委員長

ありがとうございます。

最後に私から、今の支払管理態勢のところなのですが、これは色々お調べになって、請求勧奨などをされて、分かったものは随時、今も現在進行形で対応している。それで一体、全体で、どこかの時点で区切って、これまでどれだけあったのか。件数とか額なんかは公表しているのですか。

○石井社長

はい。それは毎年6月に全部、各社ともホームページで公表します。そこにかんぽ生命保険も一緒に公表していきます。

○増田委員長

そうすると、今は1月ですが、今年の6月になったら、それまでにどういう処理をしたかということは必ず明示するようにしているわけですね。

○石井社長

はい。かんぽ生命保険のホームページと郵便貯金・簡易生命保険管理機構のホームページと、それぞれで。

○増田委員長

昨年6月はやったのですか。

○石井社長

やりました。それは各社、そういうふうにやるのが義務付けられています。

○増田委員長

分かりました。

そちらの方はきちんと対応がなされている、あるいはこれからもきちんとするであろうという判断が今回の承認につながったと。それはおっしゃるとおりでありますので、そちらの方のずっと継続した、その対応と、それをきちんと報告するということを繰り返しやって信頼感を高めるということをこれからも続けていただきたい。

それから、先ほど他の委員からもお話があったように、大変明るい、良い、要するに社員の皆さん方にとっては大変士気が高まる、そういうことだと思うのですが、これを他の商品に向けて開拓する上での一番入り口というのですか、先ほどドアノックが大変しやすくなった商品であるというお話があったので、その他のものにも、是非つなげるということが、この景況下の時代であるとい

うことで、皆さん方は一生懸命やっておられると思います。

先ほど、出生前の加入の商品の取扱いを開始したというのは、なるほど、若年層にとにかくぐっとシフトしてといいますか、そこをぐっと広げていくのだなということでありましたので、どうしても比較的、かんぽといいますと、割とちょっと年配の方が大変馴染むということではないかと思うのですけれども、こういう新しい要素をできるだけ開拓していただいて、これをまた他に広げる、そういう意味での良い商品にさせていただきたいと思います。

他の委員、よろしゅうございますか。

(「はい」と声あり)

○増田委員長

それでは、ありがとうございました。

予定の時間となりました。本日のかんぽ生命保険に対しての質疑は以上にさせていたいただきたいと思います。

どうもありがとうございました。

(株式会社かんぽ生命保険説明者退席)

○増田委員長

それでは、続きまして、人事・給与制度の見直しについて、日本郵政株式会社から御説明を受け、質疑応答を行いたいと思います。

日本郵政の勝野常務執行役から15分程度の時間で説明をお願いしたいと思います。

○勝野常務執行役

日本郵政の勝野でございます。よろしくお願いたします。

それでは、資料に基づきまして説明させていただきたいと思います。

新しい人事・給与制度を導入しようということで、平成21年4月に組合に提案しました。その後、5年掛かってようやく昨年の夏のJP労組の全国大会で妥結承認をいただいたという形でございます。今年4月から一部、先行できるものは先行導入しながら、基本的には来年の4月、本格導入ということで進めているものでございます。

現在の人事・給与制度はいつ作ったかといいますと、公社になる時でございます。郵政事業庁から公社になる時につくりまして、その時にもマイルドな成果主義の導入という形でやったわけでございますが、まだ国家公務員の身分のままでございますし、また、初めての成果主義の導入ということで、十分なものではなかった。その後、また時代も変化して行って、より頑張った者が報われる、メリハリのある人事・給与制度ということを目指して取り組んでいるものでございます。これは労組からも、頑張った者が報われる制度にしてくれという要望もあったことを受けております。

さて、具体的に中身でございますが、資料109-2の1ページに「Ⅱ. 新制度の概要」とありますけれども、全部で大きく、コース制の導入とか、メリハリの拡大とか、退職手当にポイント制を入れるとか、新しい職種として（新）一般職を入れるとか、色々ございますが、まず、そのうちの一つのコース制でございます。

これは左下に対比表がございますが、現在は採用区分としては総合職と一般職という、2つございますけれども、これが勤務場所によって職種の区分が、採用区分にない企画職という職種区分があったり、総合職も現場に行ったときは一般職という形で、非常にクロスして分かりにくいものになっている。

これを、右側にありますような、総合職、業務職、これは会社によって地域基幹職と呼んだり、呼び名は色々ございますけれども、それから（新）一般職という大きく分けて3つの採用区分。それから、それがそのまま勤務場所によっても変わらないような形で、採用区分がそのまま職種区分として続いていく。ただし、コース間の乗り換えというものは本人の希望があれば選考によって変えられるという形でございます。

総合職というものは、転勤のエリアで言えば全国区で、業務職というものは各支社管内の地方区で、それから（新）一般職というものは転居を伴わない転勤に限られているということで、それに応じて責任のあり方とか担当する業務というものも差を設けているところでございます。この辺については後ほど説明させていただきます。こういうコース制というものを導入したということでございます。

2ページになりますけれども、今度はメリハリを給与とか賞与につけていこうということでございます。

一番左側の図を御覧いただきたいと思いますが、点線が現在の俸給カーブ、基本給のカーブでございます。赤い実線が新しい改正後で、いわゆる傾きをなだらかにして、年功要素を圧縮するというところでございます。この傾きをなだらかにすることによって、いわゆる定期昇給と言われる部分の負担分が毎年減ってくるということでございますので、その分の金額をメリハリの方へ回せるということでございます。

左から2つ目の図の②でございますが、これが人事評価に基づくメリハリの拡大というもので、頑張っても頑張らなくても余り差がつかないではないか。これを何とかしてほしいというのが組合からの要望でもありました。人事評価に応じまして、このブルーの幅が現在の低評価者と高評価者、優良評価者との差でございますが、これが赤い線のように非常に幅を広げていこうということでございます。

右から2つ目、③に「昇格インセンティブ」と書いておりますが、これも最

近、郵便局の職場の中では余り上位の役職になりたくないという声が出始めている。これは上位の役職になっても責任が重くなるのに、処遇はそんなに改善されていないではないかという意見もございました。そういうことで、いわゆる昇格あるいは昇任という時に処遇がぐっと上がるような形で、点線から赤い線のような形に給与水準を変えていくというところでございます。

これらを総合しますと、一番右側にありますが「モデルによる比較」と書いてございますが、現在が点線のような、良い評価をもらった方とそうでない方との差でございますけれども、それが実線のような形になっていくというところでございます。これは横の薄い線で、目盛りをあえて入れておりませんが、1目盛り大体100万円ずつでございますので、大体そのようなメリハリがついていくというふうに受け止めていただければと思うわけでございます。

このほかに、下の方に◆マークを3つ付けておりますが、いわゆる日本郵便の郵便関係の社員につきましては、基本給のメリハリの拡大に加えて業績手当というものを新たに創設していく。

あるいは日本郵便、それから、かんぽ生命保険の渉外社員、いわゆる金融渉外の社員の方々については、さらに基本給を圧縮して、成果主義を色濃く反映する手当を導入していく。

それから、一番下のところでございますが、ボーナス、賞与につきましても、人事評価を踏まえてメリハリを拡大するというところで、現在、年間4.4カ月ベースを前提にすると、0.5カ月からマイナス0.1カ月、幅として0.6カ月の幅しかないものを、右側のように0.8カ月からマイナス0.5カ月ということで、幅としては1.3カ月の人事評価の反映ができるようにという形にさせていただこうというところでございます。

3ページで、退職手当についてポイント制を入れていこうというところでございます。

これは御承知のとおり、現在の退職手当制度というものは国家公務員の退職手当制度をそのまま引き継いでいるような状況になっておりまして、基本的には退職時の基本給というものがベースになって、それに色々な支給率を掛けたり退職手当の調整額というものを何十カ月分加えたりという形で算出するという形になります。

したがいまして、左側の「＜貢献度の反映（イメージ）＞」にありますように、このぐにやぐにやと曲がっている線が現在のイメージでございまして、これをポイント制に変えると、早く頑張った方、あるいは若い時から高評価を得た人は、それだけ若い時からポイントを積み上げられるという形になりますので、この実線のような形でメリハリ、水準の格差が拡大していく。

それから、右側のところも、昇進スピードというものが、現行制度では昇進

の早い方も遅い人も、最後の辞める直前の役職が一緒であればほとんど退職手当は変わらないということでございます。これが右側のように、早く昇進した方はそれだけ若い時からポイントを積み上げることができるということで、退職手当にもはね返ってくるということでございます。

右上のところに新制度の計算の仕方が書いてありますが、勤続ポイントというものを、今、年間1,800ポイント付与しよう。1ポイント100円で計算するという前提で考えております。役割等級ポイントは、いわゆる役職に応じて幅を持たせて、1,500ポイントから5,820ポイントぐらいの間と。それから、人事評価に基づく加減算もそこに合わせようということで、22%のプラスマイナスということを考えて、最終的にはそういった積み上げたポイントに100円の単価を掛けて算出するというように考えておるとのことでございます。

4ページでございます。（新）一般職という新しい職種を導入しよう。先ほど冒頭に少し触れさせていただきましたけれども、現行の一般職よりも業務範囲とか転勤範囲が限定されているということで、これがいわゆる多様なワーク・ライフ・バランス、多様な働き方に応えられるようにしていこうということでございます。

したがって、給与水準は、月給制契約社員と現行の一般職との間ぐらいに入れていくという形で考えておると。

これを入れることによって、基本的に、現行の一般職の採用を控える代わりに、月給制契約社員を（新）一般職に、能力の判定なんかもやりながら振りかえていこうということで、トータルとして正社員比率を高めていこうという発想でもございます。

こういう形で、内部登用と外部からの新卒採用ということの合わせわざで（新）一般職の対応をしていきたいということを考えております。

5ページで、これは基本給だけではなくて、いわゆる手当の改善も取り組んでいこうということでございます。

日本郵便には、郵政の職場の特徴として、金融渉外のような、いわゆる手当の対象になっているものと、郵便の配達のように手当の作り方がなかなか難しいものがございます。そういったもので均衡を失しないようにということで、それぞれの業務調整額というものが従事する業務によってございます。

郵便の業務調整額と、これまで色々な手当、外務業務手当とか、能率向上手当とか、工夫しながら、増築に増築を重ねてきた色々な小さな手当がたくさんございますが、そういったものが大変分かりにくくなっておりますので、そういったものを一本にまとめて、左下の図にあるような、業務関係の業績手当にしていこうということでございます。

原資としては、内務は月2万円、外務は4万2,000円という形でございますが、

これを要員数を基本に、業務量当たりの労働時間、いわゆる改善割合の大きな局にはたくさん配分するという発想で郵便局に配分していく。もちろん、事故発生であるとか、品質の悪いところはそこで減額をするということで、まず郵便局に配分し、それをチーム単位に配分して、それを最終的には個人の貢献度に応じて配分していくという形で考えてございます。

右側の方は、郵便関係の営業関係の手当です。いわゆる競争下にあるような商品、ゆうパックの引受けとか、カタログの販売といった手当対象収入の0.84%、細かくて恐縮ではありますが、一定割合を原資とさせていただいて、それを先ほど申し上げましたようなものと類似した考え方で郵便局に割り当てて、チーム、個人という形で支給していこうということでございます。

6ページでございます。これは日本郵便の金融関係の渉外、あるいはかんぽ生命保険の渉外社員の給与体系と手当の関係でございます。

左側の図で、俸給カーブをなだらかにするという話を先ほど申し上げましたけれども、これが真ん中の図になるわけでございます。これの役割成果給のところをさらに6対4で、60%分を手当に回して、営業手当の割合を高めることによって短期的な営業実績がより反映するようなものということで考えていこうということでございます。

右側は保険の営業手当の改定イメージで、現在、下の点線のように、低実績層とそれ以外で2段階に分かれている支給率になっておりますけれども、これを3段階に分けて、中堅層のところを厚くするとともに、絶対額を高めていこうということで考えているということでございます。

最後の7ページが導入スケジュールでございます。

コース制は、この4月からということで書かれておまして、現在、既に今、働いている社員もそれぞれ新しいコースに振り分けをしていくという作業がこれから出てくるということでございます。

評価のところは、今年の4月から新しい評価を導入して、その評価結果を来年の4月から新しい給与に反映していこうということで、評価の導入と新しい給与の導入は1年間のタイムラグを設けているということでございます。

ただし、給与の中でも、先ほど申しました郵便の業績手当については、郵便の経営実態を早く改善したいという、スピード感を持って対応したいということで、この4月から導入するというので、今、最終調整に入っているということでございます。

退職手当は、平成27年4月以降退職される方に新しいポイント制を導入していくということで考えております。

一番下の（新）一般職でございますが、平成26年度からは、まず内部登用を平成26年度中にやっっていこうということで、今、月給制の期間雇用社員は大体

1万人強おりますけれども、5,000人程度は内部登用をトータルとしてできていくのではないかということで、今、進めておるということでございます。それから、外からの新卒は来年4月、平成27年度からの新卒採用ということで考えているということでございます。

駆け足になって雑駁な説明になりましたけれども、いわゆる頑張った人が報われるという言葉に代表されますが、モチベーションをアップするにはどうしたらいいかということで考えながらのインセンティブを拡大するという制度にしたいと思っております。

以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、この場で質疑をお願いいたしたいと思えます。

老川委員、どうぞ。

○老川委員

どうもありがとうございました。

こういう新しい制度がようやくスタートするというので、言ってみれば民間の一般企業では大分前からこういうふうには仕事の実績が反映されるようなやり方は既に定着しているわけで、日本郵政の場合は歴史が色々ありますし、そういうことでようやく、これが緒についたということだと思いますし、組合との間でも合意ができたということでもありますから、大いにこういうことでやりがいのある、頑張りがいのある仕事体制にしていきたいと思えます。

ただ、人事評価というものはなかなか難しく、一回、経営コンサルタントがつくったようなモデルでやってみても職場の実態になかなか合わなくて、的確な評価につながっているかどうかということはやってみないと分からない面もたくさんあると思うので、そこら辺の運用についてはとにかく始めた上で、職場の色々な意見とか、ここら辺もよく吸収してやっていっていただきたいなと思えます。

といいますのは、この間、冷凍食品の工場でああいうとんでもない不祥事がありました。あれは特殊な例ではあるけれども、人事上の不満が思いがけないトラブルの基になるということもありますし、郵便の場合も、幸い私は個人的にそういう経験をしたことはありませんが、時々、配達すべき郵便をどこかへ放り込んでしまったとか、こういう事例もたまに報告されるので、そうやってくると、信頼性が著しく損なわれることもありますから、そういうこともあわせて、色々全体を目配りしながらうまく進めていく必要があるなと思えますので、御参考までに申し上げておきます。

それから、正社員の比率を高めていく。これは非常に結構なことだと思うの

ですが、現在の正社員比率はどのぐらいなのですか。

○勝野常務執行役

今、社員数43万人のうち、約23万人が正社員であります。

○老川委員

分かりました。

○増田委員長

前半について、何かございますか。

○勝野常務執行役

老川先生から色々な御指摘をいただきまして、おっしゃるとおり、成果主義の割合が高くなれば、それだけ人事評価の公正性・納得性というものが要求される割合が高くなるだろうと思っています。

現在、人事評価は基本的に3層構造で評価をする。1次評価者、2次評価者、最終評価者という形で、複数の人間が評価に携わるようにしようと。それから、評価結果はフィードバックをするということで、組合からはフィードバックが十分ではないという指摘もありますけれども、それは充実させていこうと。

それから、基本的に評価の視点は査定のための評価ではなくて、人材育成のための評価ということを強調していこうではないかと。ですから、何をやればいい評価をされるのかという、いわゆる期待役割等級定義書と申しますか、評価基準を明示して、社員との対話をしながら、あなたはどこが足りない。それは理想ではございますけれども、そういった形のものやっけていこうと。

それから、不満のある方はいわゆる苦情処理の仕組みであるとか、そういったものも使えるようにしていこうということ。それから、評価する側も多面観察制度というものをいれて、評価する側の気づきになるような形も一部に入れていこうとしておりますので、今の御指摘いただいた点を肝に銘じて、これからも取り組んでいきたいと思っております。

○増田委員長

それでは、三村委員どうぞ。

○三村委員

今のお話と関連するのかもしれないのですが、月給制契約社員をなくされて、言い方としては正社員を（新）一般職と業務職という形で整理されるという感じだと思うのですが、業務職と（新）一般職というものの区分がどこかで曖昧になる可能性はないのか。

つまり、別に言い方はもちろん、業務区分をきちんとされて、転勤がないという言い方をされるのですが（新）一般職にされた方がもう少し頑張りたいとか、それから、やはり自分ももう少し、最初は転勤とかではない方がといった話であったのですが、どちらかという、これだけ頑張っているのだから

ら、もう少し自分の力を発揮したいという話も出てくるかもしれません。

ここが、今まででしたら一般職というものは、そういう意味で頑張る方は主任になったり、上の方にいらっしゃるということだったのですけれども、(新)一般職と業務職の区分が非常に厳密なのか。それとも、その間はかなりフレキシブルなのかという辺りはいかがなのでしょう。

○増田委員長

いかがですか。

○勝野常務執行役

(新)一般職は、標準的な業務に携わるということで、業務の内容を変えておりますけれども、実際に入社された後、もっと色々な業務をやってみたいと。それで、転居を伴うような転勤でも私は厭わないと。そこまで言っていただければ、喜んで業務職へのいわゆるコース転換といったチャンスは与えていこうと思っております。

ですから、最大のネックは、転居を伴う転勤をしたくないというのがネックになると、色々な会社の要職に就けるわけにはなかなかいけなくなるという問題がございますので、そのところを踏み越えていただけるかどうかということが一つの大きな判断ポイントになろうかと思えます。

○増田委員長

米澤代理、お願いします。

○米澤代理

今の点に関連してお聞きして、ちょっと細かい点になろうかと思うのですけれども、このいわゆる(新)一般職は、給与が随分、今の一般職に比べて低いということになっているわけなのです。

今後、この(新)一般職の方は、一部は契約社員から移るということを想定してはいますが、それと同時に、新卒の採用からも想定しているというのですが、この(新)一般職で、はっきり言って、この給与でもって新卒からというのは、どういう方を想定していらっしゃるのか。今、説明がありましたように、転居を伴わないような、ニーズとしてはこれで対応してもらっているのですけれども、そういたしますと、今までに比べると給与が随分低くなってしまっているので、これに手を挙げる人はどういう人がいるのかなという点が1点。

もう1点は、現在の契約社員から一部、受け皿として(新)一般職をつくったというのですけれども、そうなりますと(新)一般職になりたい人という格好で聞くと、大半の人がやはり(新)一般職になりたい、いわゆる正社員になりたい人が多いということの理解でよろしいのでしょうか。その中ですと選別して、もちろん、全員がなれるわけではないので、簡単に言えば、いい方を(新)一般職として、正社員として受け入れるという理解でよろしいのでしょうか。

その2点を教えてください。

○勝野常務執行役

後の御質問に先に答えさせていただきたいと思うのですが、実は平成26年度から内部登用をやろうということで、大体1万人ぐらいの月給制の契約社員が現在おられるのですが、その方々に（新）一般職への内部登用というものを打診しましたところ、希望者が6,000人ぐらいなのです。ですから、必ずしも色々な働き方を希望されている方が現在の月給制契約社員の中におられて、全員が手を挙げられる状況にも必ずしもないということでございます。これが1点目でございます。

それから、給料がかなり安いので、手を挙げる人がいるのかというお話でございますが、現行の一般職の給与水準と採用直後は余り変わらないのですが、若い時には生活がそれほど困らないような形でやっている。また、とりあえず入って、先ほど三村先生がおっしゃったように、上位の役職もやりたい方が出てこられたら、そこではいわゆるコースの転換制度というものを使っていただいて乗り換えていただくことも可能ですので、そういうライフプランを描いて応募される方もおられるのではないかと。

それから、長い目で見まして、これからいわゆる生産人口、労働力人口がだんだん減っていくと言われていきますので、そういったときに我々も、例えばいわゆる高卒採用というものをどう考えていくのかということで、平素から高校と良好な関係をつくっておくことによって年末のアルバイトなんかも協力していただけたらとか、そういったこともございますので、そういった高卒枠というものをそれぞれ、地域によってニーズは違うと思っておりますけれども、考えていきたいと思っておりますのでございます。

○米澤代理

分かりました。

○増田委員長

御苦労さまでした。

現在までの給与体系というものは、民営化前からずっと続いているものなのですね。

○勝野常務執行役

そうです。公社の時から続いているものでございます。

○増田委員長

それを民営化後になって、平成19年10月ですから、その後、平成21年に提案して、結構時間が掛かってやったわけですね。

○勝野常務執行役

そうでございます。

○増田委員長

今、各委員からお話があったように、これから（新）一般職ということで、今度は非正規社員から採用する受け皿も設けて、それで色々なニーズに対応しようということなので、インセンティブを色々つけたような、それをうまく活用して、きちんと皆さん方の士気が上がるように是非よろしくお願ひしたいと思ひます。

○勝野常務執行役

ありがとうございます。引き続き、御指導をよろしくお願ひいたします。

○増田委員長

それでは、予定の時間となりましたので、日本郵政に対する質疑を終えたいと思ひます。

どうもありがとうございました。

（日本郵政株式会社説明者退席）

○増田委員長

続きまして、消費税率引上げに伴う料金の改定等について、日本郵便株式会社及び株式会社ゆうちょ銀行から御説明いただきまして、質疑応答を行いたいと思ひます。

日本郵便の稲澤常務執行役員、続けてゆうちょ銀行の田中執行役副社長から、それぞれ5分程度ぐらいで説明をお願ひしたいと思ひます。

○稲澤常務執行役員

それでは、日本郵便から、消費税率引上げに伴う郵便料金等の改定について御報告をさせていただきます。

資料109-3の1ページで「1 基本的考え方」でございます。

4月に消費税の引上げがされるということで、5%から8%になる。それで、郵便の料金については内税になっておりますので、今の80円、50円の中には税が5%分入っているということでございます。消費税というものは広く薄く消費に求めるということでございますので、円滑かつ適正に転嫁させていただくということで、私共として消費税の増税分を補いたいと考えたところでございます。

個々の料金について、105分の108倍いたしまして、端数を四捨五入させていただく。ただ、こういたしますとでこぼこがございますので、全体として8%に収まるように端数を調整させていただいたところでございます。

「2 主要料金」で、まず右側を見ていただきますと、非常に細かくて申し訳ございませんが、基本的な80円のものでございますけれども、これが全体の中で約3割ぐらいございます。ここについて、80円を105分の108倍いたしますと、82.29円となります。この82.29円を四捨五入いたしまして、82円という料

金を策定させていただいた訳でございます。

そういたしますと、その0.29円分というものは、ボリュームが非常に大きいので、実はかなりの額に相当いたします。一方で、今度はやはり太宗を占めますはがきでございますが、この50円を105分の108倍いたしますと、51.43円となりまして、これを四捨五入いたしますと、0.43円切り捨てということになります。そういたしますと、不足分がさらにまた拡大するということがございまして、全体として調整をさせていただく中で、この50円を52円という料金設定にさせていただいたところでございます。

これが基本的なところでございまして、左側の方に主要な料金というものがございまして、定形の方の25g80円が82円、50g90円のところを92円にさせていただいております。これは単純に105分の108倍いたしますと、92.57円になりまして、93円になるのでございますけれども、そういたしますと、全体として今度は8%を若干超えるといったことが生じてまいりますので、ここは92円という料金を設定させていただいたところでございます。

もう一つ、左側のところで205円という料金がございます。ここも205.71円で、実は2桁のところは丸めて10円単位にしようということで、今、料金表を作っておる訳でございますけれども、そういたしますと、やはりちょっと超えてしまうといったことがございまして、ここについては205円という料金を設定させていただいたところでございます。

トータルとして申しますと、一番右の棒グラフで、8%になりましたときの想定でございますけれども、転嫁時の7.978%という形で調整をさせていただいたところでございます。

これが郵便でございまして、ゆうパック・ゆうメールにつきましても、増税負担分は100億円程度になりまして、郵便と同様に、基本的には105分の108倍をさせていただいて端数を調整させていただくという形で運賃を設定させていただいたところでございます。

2ページが、今回の手続でございます。

郵便料金の改定につきましては、第三種郵便物、新聞ですとか定期刊行物でございまして、それと第四種郵便物、こういう低目に設定している料金につきましては、総務大臣の認可が必要であるということでございまして、認可申請を12月2日にさせていただきまして、18日に認可をいただいたところでございます。

それから、第三種、第四種以外のものにつきましては届出ということになっておりまして、これも同日、12月2日に総務大臣に料金変更の届出を行わせていただいたところでございます。

切手等の券種で、実は差額分の2円切手というものは発行しておりませんで

した。従来はあったのですが、2円切手の発行を止めておりました、それをもう一回、2円切手を発行させていただくことを含めて、52円、82円の切手とか、新しい切手を発行させていただくための（郵便）業務管理規程の変更認可申請というものも同日に行っているところでございます。これについては、12月6日に認可をいただいております。

それから、ゆうパック・ゆうメール等の荷物でございますけれども、郵便もそうなのですが、国土交通大臣への運賃変更届出が必要なのですが、これは変更後30日以内の事後届出となっております。

3ページで、御参考で付けておりますのが3月3日に発行させていただきます新しい切手一覧でございます。

一番左側のエゾユキウサギ。これが新しい2円切手でございます。あとは52円、82円の切手、92円の切手、205円の切手、280円の切手、310円の切手。それから、下のほうの4種類は慶弔用の切手でございます。

それから、右手にありますのが新しい料額印面のはがきでございます。これはヤマユリですとか、胡蝶蘭ですとか、こういう形のものを発行させていただくことにしております。

4ページ、5ページは改定後の主な料金一覧を付けさせていただいております。

第一種郵便物、第二種郵便物、あとは特殊取扱の料金。それから、5ページにまいりまして、第三種郵便物、第四種郵便物の料金。右手には、ゆうパックの運賃を付けさせていただいております。

非常に簡単でございますけれども、郵便料金の改定について御報告させていただきました。ありがとうございます。

○増田委員長

それでは、田中副社長お願いします。

○田中副社長

引き続きまして、ゆうちょ銀行の関係につきまして、ポイントを絞って御報告させていただきたいと思っております。

資料109-4の1ページ目を御覧いただきたいと思っております。基本的な考え方は今ほど稲澤から申し上げたとおりでございますので、ゆうちょ銀行の関係は、後ほど申し上げますが、他行のATMを使っていた場合の料金ですとか、あるいは送金の料金など、消費税が掛かる商品・サービスにつきまして、その料金改定でございます。

ポイントは「改定の概要」の②を御覧いただきまして、現金で送金料金を頂戴する時は、今までは10円単位でやってございまして、それを踏襲させていただきたいということでございます。口座からの引き落としをさせていただく場

合には、端数が出てもということで調整をしたものでございます。そこがポイントでございます。

2 ページ目が、具体的にどんな料金があるかということでございまして、今ほど御説明申し上げましたように、貯金の関係では当行のキャッシュカードを使って他行ATMで引き出しをされるときには手数料が掛かっておりまして、これにつきましてはそれぞれ、105円のを108円、210円のを216円というふうにさせていただくということでございます。

「(参考)」のところに書いておりますように、当然、当行のATMを御利用いただく場合は無料ということで、これは変わりません。

3 ページ目で、主たる送金サービスで、ここが消費税を転嫁させていただく主なところでございますが、今ほど申し上げましたように、現金で徴収するかどうかということで10円単位か、それ以外を分けてございますけれども、いずれにいたしましても、全体で消費税の負担分以下に抑えようということで、こういう料金体系で転嫁させていただきたいということでございます。

当行の場合は届出等の行政手続等はございませんので、既に12月2日に報道発表させていただいておりますので、これからも周知をして参って4月を迎えさせていただきたいということでございます。

以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、質問等がございましたらお願いしたいと思います。

老川委員、どうぞ。

○老川委員

質問というよりお願いです。こういうふうにそれぞれが上がるというのは当然のことである訳ですが、案外、切手とかはがきは買いためといいますか、日頃10枚、20枚、いつでも使えるように持っている御家庭がほとんどではないかと思えます。

新聞に幾らになりますと出ていても、うっかり(して)覚えていない。今度のはがきが52円になるのだとか、82円になる、その時になって、あるいは料金不足という附箋が付いてきて、何だなどということにきつとなるのではないか。私の家でも多分そうなるかなと思えますので、周知徹底といいますか、そういう混乱が起きないように、よくPRをお願いしたい。

○稲澤常務執行役員

今、実は郵便局の窓口では、50円が52円になりますというポスターを張っているのです。ただ、余りいっぱい色々なものを貼っているものですから、まだ認識されていないのかなということをお共は懸念しておりますので、郵便ですの

で、各御家庭に配達する仕事をやっておりますので、今の予定ですと、3月中旬までに全戸に料金改定のチラシをお届けさせていただくということをまず一つは考えております。

それから、2月中旬以降になると思うのですけれども、郵便ポストで、これも町の中にいっぱいあって、結構、郵便ポストは目立つかなと思っている訳でございますが、そこに同じように料金改定の、50円から52円とか、80円から82円という、これをポストのところに貼らせていただくということを考えております。

こちらでございます。今は準備中なのですけれども、もう届いていると思うのですが、これをポストに貼らせていただく。ここには2014年4月1日から郵便料金が変わりますというものを書かせていただいて、ここはちょっと小さくなるのですけれども、料金がこうなりますというものを書かせていただきます。

それから、各御家庭には多分、（配布予定のチラシを示しつつ）こちらをお届けさせていただくことになると思ひまして、ここには50円から52円と。あと、下のところに主な料金というものと、裏を見ていただきますと、これも主な料金表というものをお届けさせていただくということを、今、予定させていただいております。

ですので、御覧になっていただければ分かるのでございますけれども、そうはいっても、まだ御存知ない方もおられますので、周知徹底について努めて参りたいと思ひます。

それと、私共としては、前は平成元年に消費税の導入がございましたが、実はずっと前なのであれなのですが、切手とかそういうものの準備が直前までなかなかできなかったというのがございまして、今回はきちんと販売できるようにしようというのがありまして、3月3日、ひな祭りの日でございますけれども、ここで先ほどお示しいたしました差額の切手の2円ですとか、あとは52円の切手、82円の切手、はがきというものを販売させていただくことを考えております。

そこで是非、新しい4月1日からの分のはがきですとか、そういうものをお求めいただくと共に差額の切手等で、できるだけ差額の切手を貼って御利用いただくということをお願いできればなと思っております。

以上でございます。

○老川委員

今、ちらっと見せてもらった限りで感じるのは、こういうものが一緒にくっ付いていると、2円切手というものがあるということを余り知らないと思うのです。52円になりますと言われても、それでは、2円分はどうするのかと感ずるのが普通の人ではないかと思うのです。

○稲澤常務執行役員

そうなのです。それがございまして、実は、今はあれなのですけれども。

○増田委員長

あと、50円のものも80円のものも、全部2円切手を貼るだけですね。ですから、不足しないようにきちんとやっておいてほしいのです。

○稲澤常務執行役員

そういうことございまして、これはもう印刷してしまって、お届けするばかりになっているので、この中にはなかなか入らないのですけれども、ホームページにもう一回ノティスをさせていただこうと思っております、2円切手を3月3日に発売させていただくということをホームページ上にアップさせていただこうかなと思っております。

この場でこんなことを言っても、なかなかかわいい切手だなと私共としては思っております、是非御愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。

○増田委員長

田舎のおじいちゃん、おばあちゃんというのは、ホームページを見ない人が多いのです。とにかく2円切手があるのだということで、それを貼って下さいということ色々なところで徹底してもらいたいと思います。

○稲澤常務執行役員

ありがとうございます。

○増田委員長

あとは他に、特によろしいですか。

○三村委員

特にはないですが、今の話は大変興味深くて、やはり2円というのはかなり強調された形でキャンペーンをされた方がいいと思います。「52円の切手があります」より、2円という概念がとても大事ということで、それを明確にされるといいと思います。

○稲澤常務執行役員

ありがとうございます。

おかげさまで、今回は52円、82円、92円と、全て2円切手ということになっていますので、意図的ではないのですけれども、結果的にそうなっています。

○増田委員長

1種類で済むのですね。ですから、2円切手をたくさん準備しておいてもらって。

○稲澤常務執行役員

今、2円切手を大量に準備いたしております、3月3日の発売に間に合う

ように、もう大体、6～7割の郵便局には届いていると思いますので、きちんと発売できるように頑張ってもらいたいと思います。ありがとうございます。

○増田委員長

他にはございますか。よろしいですか。

(「はい」と声あり)

○増田委員長

それでは、質疑等はないようでございますので、こちらについては以上にさせていただきますと思います。

どうもありがとうございました。

(日本郵便株式会社及び株式会社ゆうちょ銀行説明者退席)

○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、他に何かございますか。よろしゅうございますか。

(「はい」と声あり)

○増田委員長

事務局からは何かございますか。

○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、また別途、御連絡させていただきますので、どうかよろしくお願いいたします。

○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、私から記者会見を行うこととしています。

本日はどうもありがとうございました。