

平成26年12月15日(月)

第125回郵政民営化委員会後 委員長記者会見概要

(11:45~12:00 於:永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室)

(会見概要は以下のとおり)

○増田委員長

本日の郵政民営化委員会の概要について御説明申し上げます。

なお、資料は配布されているとおりであります。

本日は、3年ごとの総合的検証を行うための一環として、民営化推進に向けた取組について、株式会社ゆうちょ銀行、株式会社かんぽ生命保険からヒアリングを行ったところであります。前回、日本郵便株式会社からヒアリングを行いました。その一連の流れの今日は、第2回目ということになります。

ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、それぞれ別途ヒアリングを行いました。両社共通した説明でありますけれども、両社とも安定的に収益を確保している。ゆうちょ銀行では貯金残高がここ数年、わずかではありますけれども、純増となっている。一応、底を打ったような形になっているわけですが、その伸びは鈍くて、依然として長期減少傾向にあるということ。

かんぽ生命保険では、新規契約は民営化以降、緩やかに回復しているのですが、保有契約の減少に歯止めの掛からない状況が継続している。したがって、厳しい経営環境にあるのは間違いない。こういう趣旨の説明がそれぞれからありました。

こうした中で、両社とも新規業務など利用者利便向上のための取組を今、行っている、今後もそれを行っていききたい、郵便局との連携による営業力の強化も行っていきたい、そして、株式上場に向けた業務体制の強化も行っていきたい、そういう説明がありました。

もう少し、それぞれの会社ごとに申し上げますと、ゆうちょ銀行については、資金収支が収益の大宗を占める収益構造になっているので、ベースポートフォリオの収益改善のために、運用原資である貯金残高を、微増になっているのですが、更に拡大していききたい。それから、金利に依存しない役務収益の拡大を図りたい、こういう説明がありました。今のはベースポートフォリオの方の話ですが、サテライトポートフォリオの収益改善のために運用の多様化を図りたい、こういう説明がありました。

かんぽ生命保険からは、保有契約の減少に伴って費差益が縮小している。こういう収益構造にあるので、保有契約件数の早期底打ち・反転、その実現のためには、ニーズに対応した商品の見直し、人材育成等の施策で、郵便局チャネ

ルの営業力の強化を目指す、こういう説明がありました。詳細については、それぞれの会社に御確認いただきたいと思います。

あと、委員とのやり取りを少し御紹介しておきます。

ゆうちょ銀行とのやり取りですが、不祥事案の件数は大分減っているのですが、まだ発生が見られる。これについて、信頼度にかかわるものであるので、より徹底してもらいたいという委員からの意見がありました。

ゆうちょ銀行の社長から、コンプライアンスは全てに優先することであって、引き続き、この点は徹底させたい。この問題は、大変深刻に捉えて重要視しているという話がありました。

個人の貯金残高が確かに少しずつ増え始めたのですが、他行と比較して、その伸びがずっと小さい。その理由をどう捉えているかという話があって、これは伸ばしていきたいという意向がゆうちょ銀行から示されましたが、限度額規制があること、それから、低金利の継続ということで、外的要因もあるということのほか、ゆうちょ銀行の場合には法人取引が特に弱いので、給与振込口座の獲得等の努力が足りない部分があって、比較的、年金の口座の獲得は順調なのですが、その年金口座と、給与振込口座の獲得に、更に努力を続けていきたいという話がありました。

ゆうちょ銀行の店舗は他行と比較して圧倒的に多いわけですがけれども、預貯金の伸びが低くて、投資信託の手数料収入も決して高くない。こういった状況をどう改善していくかという話がありまして、営業については日本郵便の社長と定期的に意見交換をされていて、その中で対策をうまく講じていくようにしたい、投資信託についてはより力を入れる方針で、直営店では全店取り扱っているけれども、郵便局ではまだ1,400局でしか取り扱っていないので、力を入れていきたい、今後、郵便局で売りやすい商品ラインナップを増やしていきたいという話がありました。

人材の関係で、多様な人材を必要としているので、どう対応するのかということで、社内での人材育成はもちろん、外部エキスパートの採用を積極的に拡大していきたいという話がありました。

それから、システムの関係です。システムについては、これまでほぼベンダーに丸投げしているのでコストが非常に高かった。このシステムの部門の要員を増やして内製化することによって、コスト削減につなげているということでした。

今の関係で、システムの人材を確保した中で、システムの内製化を図っているという話だったのですが、一方で、別の委員から郵政グループ全体としてシステム向上のために、そうした人材をうまく活用する、そういう視点も大事だという指摘がありました。

かんぽ生命保険についてですけれども、全体として保険についていうと、国民の中で第三分野の方にシフトしているという傾向があるのではないかとということで、既存商品の延長上で検討されている商品戦略についての質問があって、基幹システムの更改という計画があって、その間は新しい商品は無理なのですが、2017年以降、医療特約のところを充実させていきたいということ、それから、養老保険等の既存契約者が約1,700万人とのことですが、その訪問、アフターケアをきちんとやっていきたい、高齢者向けサービス、コールセンターの充実等に今後取り組んでいきたいという話がありました。

また、養老保険について、女性へのアピールをもっと工夫していいのではないかとという質問がありましたので、女性の開拓を是非今後やっていきたいという話がありました。

それから、女性との関係でいえば、学資保険も20代、30代の女性中心に契約が増えているので、これが将来のマーケットになると考えているので、こうした年代の女性への対応もしっかりやっていきたいという話がありました。

かんぽ生命保険の新規契約件数なのですが、確かに民営化以降、緩やかに回復傾向ではあるのですけれども、満期になって旧契約が減ってきているので、保有契約件数は減少基調にあるという説明があったのですが、そういう緩やかに回復だとか、減少傾向ということについて、生命保険業界全体の傾向と比較してどうなのかという質問がありまして、新契約が増えているということについては、かんぽ生命保険の月額保険料ベースで伸びを見ていくと、大体、年率が2007年以降5%なので、この伸びは業界全体と同等レベルだと。ですから、いろいろ努力して業界並みの成果は挙げている。ただ、それを超えるまでには至っていないということだと思います。

中期経営計画で新規契約月額保険料を500億円と打ち出しているわけです。まだ少し足りないのですが、それを中期経営計画期間中、2016年までにきちんと到達したいということと、委員から、その時に満期代替の向上を図ることが重要ではないか、満期にきちんと次の契約に切り替えていくということが大事ではないかという質問があって、満期を迎える前に契約者を直接訪問するようなケースを増やして行って、満期の御案内を実施するとともに、次の営業につなげていく、そこを更に強化していきたいという話がありました。

かんぽ生命保険の最後ですが、人材の関係です。委員から、公社時代に新規採用を抑えているので、人材の年齢層についても断絶が生じているので、ここをどう埋めていくかが課題ではないかという問いかけがあり、人材育成については当然、力を入れていくのですが、優秀な人材を新規採用するということと、中途採用も必要な人材は積極的に入れて、トータルで人材の育成や人材の多様化を図っていきたい。それから、OJTについても社内でしっかりと行って質を上

げていきたいという話がありました。

やり取りの主だったところは以上であります。

次の委員会は年内、来週になります。12月25日の9時半から開催をする予定になっています。

私からは以上であります。

○記者

ゆうちょ銀行の直営店が結構たくさんあって、かんぽ生命保険よりも、ゆうちょ銀行は直営店の方が、郵便局の中では独自のビジネスモデルをいっているのではないかということで、結構そこがじっくりいっていない部分もあるということを知ったりもするのですけれども、その直営店と普通の郵便局での販売というものの違いみたいなところは何かおっしゃっていましたか。

○増田委員長

直営店が確か230ぐらいあるのです。私自身、あるいは委員会の今日の場面で、以前も230ある直営店と、いわゆる一般の郵便局ネットワークとの間があまりうまくいっていない、ぎくしゃくという話は私の記憶だと直接向こうからは出てこなかったように思うのですが、ただ郵便局チャンネルとの連携強化というのは、今日も話がありましたので、ゆうちょ銀行として直営で銀行業務を行っているところと、全国広域に散らばっている郵便局チャンネルを使ってゆうちょ銀行の業務を行ってもらうところが、連携がとれていなければいけないのは当然であって、そこにいささかの齟齬もあってはいけないわけですから、これまで以上に良く連携をとって販売戦略を考えていく必要はあると思います。

ゆうちょ銀行としても、ゆうちょ銀行の社員が、郵便局の研修なども直接、いろいろ行ったりしているようなので、今の御質問のような実態があるかどうかは私も直接把握していませんけれども、やはり、これから金融二社も、一番の強みは全国どこへ行っても販売のネットワークを持っているということなので。確かに全銀システムとネットワークで結ばれたから、ATMなどで、全国でいろいろやり取りできるにはできるけれども、やはり対人サービスみたいなものがすごく重要なので、今の御指摘がもし外からそう見えるようなところがあれば、そのようなことのないようになお一層、努めていただく。一体化して、ともに経営戦略を練っていく。そういうことが必要になるのではないかと思います。

○記者

かんぽ生命保険で、資料の中で、EVの保有契約価値が今回マイナスに。これの差額のところで。この話については何か出たでしょうか。

○増田委員長

ここは割とさらっと言ったので、この差額のことについて、直接具体的な説明はなかったと思います。他社と同じようにエンベディッド・バリューについて開示をして、それで、皆様方のいろいろな判断に供しているという説明だったと思います。

○記者

二つありますけれども、最初、御説明のあった銀行の改善策として、ベースポートフォリオの改善のための貯金の増加と金利に依存しない役務収益の強化と言われましたが、こちらの金利に依存しない役務収益の強化の方は具体的には何か説明はありましたか。

○増田委員長

一番大きいのは、やはり投資信託の販売ではないですか。投資信託の販売などで、いろいろ収益を取っていくというのが大きいところだと思います。

そのほか考えられるものとしては、例えば、送金業務ももちろん少しずつ収益につながってきているのです。あとはATMの提携ですとか、クレジットカードなどの手数料が入るとかということも入っていますけれども、これから投資信託の比率を大分高めていくので、その辺りについては、より販売の獲得の可能性があると思うので、そういう部分を伸ばしていけばいいのではないかと私は思いますけれども、そういう説明がありました。

○記者

それと、25日の議題は。

○増田委員長

今度はホールディングカンパニーである日本郵政へのヒアリング。この間、日本郵便をやって、今日、金融二社をやって、25日は日本郵政のヒアリングということになります。

○記者

西室社長は上場計画について、以前は12月の記者会見で披露できればと言われていたのですがけれども、消費税の見送りの後は1月になるだろうとおっしゃっています。西室社長が記者会見で上場計画について公表される前に、委員会としてこのテーマについてお話になるような機会というのはあるのでしょうか。

○増田委員長

会社の意思で上場については決まっていますので、ないです。

ですから、今度25日にヒアリングしますけれども、委員会の性格から、まず会社がどうするかが先になります。

○記者

そこで会社側から紹介される可能性はあるのですか。

○増田委員長

恐らく、まず、委員会というよりは世の中にきちんと記者会見するのではないですか。

○記者

25日の持株会社へのヒアリングは、グループ全体のことを聞くのか、あるいはかんぽの宿だとか病院だとか、どうなのでしょう。

○増田委員長

病院やかんぽの宿も当然入ります。

まず、日本郵政としての収益構造をどうしているかとか、今の不採算部門をどうするつもりなのか、それは当然ヒアリングの対象になります。

日本郵政グループ全体に対して、日本郵政という会社が今後どう指導力を発揮していくのかという全体のことも当然、聞いていきたいと思えます。