

平成27年2月18日(水)

第129回郵政民営化委員会後 委員長記者会見録

(11:10～11:35 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

お待たせしました。今日の民営化委員会の概要についてお話を致します。

資料はお配りのとおりでありまして、日本郵政グループ各社から2015年3月期第3四半期決算についてヒアリングをすると、これが今日の議題でありました。

初めに日本郵政グループからの説明があったので、これについて要点だけと言いますと、グループ全体としての連結決算が減収増益となっていて、純利益で4,046億円を確保している。それから、ゆうちょ銀行の通期見通しが上方修正されたので、グループ全体の通期見通しも3,300億円から4,200億円に上方修正をしていると、この点が第一点。

あと個別に、日本郵便の関係については、郵便・物流事業は、ゆうパックの取扱が増えて、引き続き増収となっているけれども、人件費や集配運送委託費が増加した結果、営業損益ではマイナスとなっていると。それから、窓口事業は、金融2社からの手数料の減少傾向が続いているということと、システムなどへの投資によって、営業利益は前年同期に比べると減っているということです。

ゆうちょ銀行については、貯金残高が少し増えている、これは微増と言っていました。一方で、低金利の継続による厳しい経営環境ということで、収益源の多様化を図っている。純利益が2,800億円になったと。

かんぽ生命保険は、保有契約件数は減少しているのですが、一昨年10月に実施した特約保険料の改定で危険差益が改善していることなどから、その部分で純利益がプラスになっているということです。

これは、以前各社から発表がありましたが、もう一回各社から、今日プレゼンテーションがありました。詳細については、グループ各社に確認していただければと思います。

次に、各委員からの質疑の関係であります。

まず、順不同になりますが、日本郵便については、人件費等の上昇による費用増加が課題となっているけれども、他の民間の物流業者と比較して、それをどのように評価しているのかという趣旨の質問がありまして、日本郵便からの回答は、同業他社で、料金改定を行うことによって利益を確保しているところ

も確かにあると。日本郵便としては、同業他社に比べて、まだチャレンジャーの立場なので、数もやはり増やしていくということが欠かせない一方で、利益も上げる。そういう両方を目指している中で、同業他社と同じように単価を上げるといふわけにはなかなかいかない。数を取るといふところにも注力しなくてはいけないのだという話と、コスト削減の取組として、要員の配置を工夫する。それから、受取りロッカーを設置して、不在持ち戻りコストを削減しようとしている。それから、局内作業の効率化を図るといったことで費用の削減を図っているところだという話でありました。

また、別の意見であります。ゆうちょ銀行で、資金運用を多様化して利ざやを拡大させるだけではもう限界があるのではないかと。本来業務をどう広げていくかについてどう考えるかということで、金融庁で審査が続いている住宅ローン等の業務の関係については、会社から、金融庁と引き続き対応中、協議中であり、参加型のシンジケートローン等で経験を重ねて、貸付業務のノウハウを蓄積していきたいという話でありました。同じ委員から、かんぽ生命保険にも同じような趣旨の質問がございまして、かんぽ生命保険からは、ニーズに応じた商品の提供が基本であって、特に高齢者向けの商品を工夫していきたいという話がありました。

それから、これは委員から質問というよりも意見なのですが、色々日本郵便でコスト増ということを行っているけれども、人件費の上昇等についてのコスト増は確かにあるが、これは短期的な要因であり、それから、システム投資も相当な額に上っているが、これは中長期的な要因なので、こういったことについて、きちんと対外的に分けて説明をする必要があるのではないかと。それから、窓口事業はプロフィットセンターで、郵便・物流事業はコストセンターという側面があって、それぞれやはり日本郵便という会社の中でも、中の事業を見ると位置付けが異なっているので、そういうことをきちんと対外的に説明する必要があるのではないかとということです。これは会社からも、対外的な決算の要因の説明の時にはきちんと工夫をしたいという話がありました。

また別の委員から、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の業績は上がっているのだけれども、手数料は減となっているわけです。これは数字を御覧いただければお分かりになると思います。ここの原因は何かということで、まずゆうちょ銀行であります。こちらについては取扱件数が減っていると。今、窓口での送金が、コンビニであったりインターネット等の別の手段に移行しているので、そういったことによって手数料が減っている原因になっている。かんぽ生命保険の関係ですが、これは新規契約については、学資保険は伸びているのですが、終身保険、養老保険は落ち込んでいるということもあり、全体として保有契約件数が減っているの、手数料減になっているという話でありまして、ここは

新規契約を増やしてばん回していきたいということでありました。

別の委員から、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、いずれからも資金運用の多様化に努めたいという話があって、現実には国債の運用の比率を下げているわけですが、そういう収益の改善を図る趣旨は了とした上で、十分なリスク管理ができ上がっているのか、実施体制の強化はどうなっているか、きちんとリスク管理をするようにという意見とともに、その辺りの質問がありました。ゆうちょ銀行からは、運用を行ういわゆる市場部門は大体150人ぐらいの体制でやっている。それ以外に、審査、リスク管理といった部門で100名ぐらい、合わせて全体で250名ぐらいで、そここのところを図っていて、当然、OJTとかファンドマネジメント会社に派遣する等々で、その人材の質的な向上に努めているという話がありました。かんぽ生命保険からは、全体の趣旨としてはゆうちょ銀行と同じような考え方であるという話がまずあって、フロント部門とリスク管理を行うミドル部門に分けた体制としているけれども、いずれにしても多様化を図らなければいけないという問題意識の下で、それに合う人材育成に努めているということでありました。

あと、病院事業と宿泊事業の赤字が拡大しているので、これはきちんと対策を考えてほしいという委員からの話があって、病院については地域連携、宿泊についてはコストの内製化、不採算施設の閉鎖等の努力を重ねていく、今後も聖域なくそういった取組をしていくという話でありました。

四半期決算の関係でのやり取りは以上であります。

また別途、委員から、今日、一部の新聞に、豪州、オーストラリアの物流大手の買収の話が出ていたので、それについて国内の業務内容、形態への影響はどんなことがあるのかと。いずれにしても、その内容についての質問があって、会社から、詳細については午後、西室社長の会見で発表する予定だと。とりあえず、今日来た方の話では、国際物流に力を入れていきたいという当初からの狙いがあったことと、今回の買収で得られたノウハウを吸収して、その成果を国内物流にも応用していきたいと。会社とのやり取りは以上です。

私の方から、豪州物流会社の買収については、いずれ委員会として、この場で改めてそれをヒアリングしたいと、きちんと準備しておいてほしいという話をしておきました。次回ないしは次々回という辺りで、委員会としてその内容について聞き取りたいと思っています。

私からは以上です。

○記者

今日の日経に書いてあった物流の話と、あと、中の方にはゆうちょ銀行の運用の見直しの話も出ていたと思うのですけれども、発表は午後だとしても、事業の国際化とか運用の多様化ということを委員長自身はどのように見ていらっ

しゃるか、教えてください。

○増田委員長

個別には色々ありますが、一般的な話で言うと、海外進出もあって然るべきだと思いますし、海外進出だとか運用の多様化などで、きちんとした経営努力を進めていくと。結果として、収益性の強化につながればいいわけで、本当に収益性の強化につながる案件なのかどうか、そこは個別に聞いてみないと分からない。豪州でトップの物流会社であるということのようですけれども、そこがポイントだろうなと思います。一般的には、海外進出も含めて経営努力をきちんと積み重ねなければ、やはり上場を控えて、あるいは上場後も、将来のことを考えると、そういう経営努力は必要になってくるだろうと思います。

○記者

今のは日本郵政本体ですか。それとも日本郵便ですか。

○増田委員長

ここでのやり取りは日本郵便の問題でした。

○記者

ゆうちょ銀行の運用で、多分もう少し株式投資を積極的にということだと思うのですけれども、それについての御所見はいかがでしょう。

○増田委員長

運用の多様化を図って、それで全体として収益を向上するのは、今のゆうちょ銀行、あるいはかんぽ生命保険も含めて、金融2社にとって必要なことだと思います。

ただ、そのときに大事なことは、きちんとしたリスク管理がなされて、会社として体制もきちんとはとられている、その上で、運用を多様化していくということで、経営基盤を強化するというところだろうと思うので、いたずらにリスク管理が不十分なままでそれをやったら、かえってまずいわけですし、人材もきちんと獲得するなり、質を高めるなりのことは怠りなくやっていただく必要があるだろうと。

ただ、今までゆうちょ銀行での6割以上が国債中心に運用されていたというモデルはもう難しいと思いますから、やはり特に金融業は、全体として、これは一般的にどこもそうですが、非常に低金利で、利ざやを稼ぐということがそもそも難しくなっている。

特にこの郵政グループの金融2社について言えば、業務範囲が縛られていますから、どうしても今までは安全性ということで、国債中心の運用になっていて、会社としての資金の効率的な使い方には、つながってきていないと思うので、そこを多様化することは必要だろうと思います。

○記者

それで、ゆうちょ銀行の歴史的な背景と、今求められている社会的な使命に鑑みたときに、国民から預かっているお金をどのように運用するかというのは、委員長としてはどのようにあるべきだとお考えですか。

○増田委員長

数字として、この程度の割合ということはないと思いますけれども、今までの運用で、やはり会社として、日本郵政グループ全体を民営化する、それで一般の他社の同じような業務をしているところとの競争関係で、より良い商品を国民に提供していくことが課せられた使命だと思うので、その方向に沿うような形で、会社としての行動をそちらに振り向けていくというのは必要なことだろうと。

そのときに、今おっしゃったように、歴史的に見ると余り資金を運用することを行ってきていない会社であって、そこを今回、民営化して切り替えていくわけですから、それなりの準備なり、体制の強化というのがあって、その上で、一般的な会社と同じように、金融2社がいずれはできるだけ早く独立して金融業を展開できるようにすると。これは法律で規定されていて、法律で正に運命付けられた方向なので、早くそういう体制になってほしいと思っています。

○記者

金融2社からの手数料が減っているということで、取扱量が減っていることを理由に挙げられたということで、コンビニなどの便利さということが影響しているということですが、今後またファミリーマートだとかローソン以外とかで、何かこうしたいというような考えがあるということは何も言っていないのですか。

○増田委員長

今日は特にそういう話はありませんでした。ただ、私は、いずれにしても、そういう送金業務などについては、これから窓口で人に頼ってやるということ、むしろ減らしていく方向だと思うのです。だから、できるだけもっと簡易な送金方法などに金融2社は切り替えていくべきでしょうし、今はもう一体化されましたが、かつては窓口会社としての日本郵便の在り方自身も、また別の、受取手数料などに余り頼らない方向をこれから採っていかなくてはいけないのではないかと思います。もちろん、まだまだ割合は大きいですが、そこはもうこれから増やしようがないと思います。

○記者

あと、連結子会社が色々たくさんある中で、そんなにたくさんではなくても、ちょっと伸びている子会社があるとか、そういった話がありましたか。

○増田委員長

今日は特に、子会社の中では、今回、連結に新たに入りましたセゾン投信の

話は若干出ましたけれども、あれは商品を売るというつもりではなくて、もっと違うことを狙っての新しいマーケットとか、セゾン投信の顧客を日本郵便の方に持っていく上での、かなり長期にわたっての戦略で連結したようです。それ以外の個々の具体的な連結子会社についてのやり取りは、今日はありませんでした。