

郵政民営化委員会（第137回）議事録

日 時：平成27年9月11日（金）13：30～16：00

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
金融庁 西田監督局審議官、伊野監督局総務課長、
渡部郵便貯金・保険監督総括参事官
総務省 武田郵政行政部長、齋藤郵政行政部企画課長、
菱沼郵政行政部貯金保険課長
日本郵政株式会社 市倉常務執行役、谷垣専務執行役
日本郵便株式会社 河村常務執行役員、立林常務執行役員、
鶴田執行役員
株式会社ゆうちょ銀行 向井常務執行役、相田常務執行役
株式会社かんぽ生命保険 堀金専務執行役、大西執行役

○増田委員長

それでは、ただ今から「郵政民営化委員会」第137回を開催します。

本日は委員全員の出席を頂いておりますので、定足数を満たしております。お手元の議事次第に従って議事を進めてまいります。前回の委員会では、今後の郵政民営化の推進の在り方に関する調査審議の参考とするため、関係団体から意見を聴取いたしました。本日は、総務省及び金融庁から意見を聴取したいと思っております。

始めに、総務省から御説明いただきまして、質疑応答を行いたいと思っております。今日は総務省の武田郵政行政部長においでいただいておりますので、始めに15分程度で御説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○武田郵政行政部長

総務省郵政行政部長の武田でございます。本日は、このような機会を頂きまして、ありがとうございます。

それでは、早速でございますが、資料137-1-1という資料に即しまして、御説明させていただきます。

表紙をおめくりいただきまして1ページ、私どもの今後の民営化の推進の在り方を考えるに当たりまして、原点は民営化法にあるのではないかとということで、まずはそこを再確認したいということでございます。

御案内のとおり、民営化法第2条、基本理念ということで明記されているところでございます。郵政民営化の究極的な狙いは、国民生活の向上、国民経済の健全な発展に寄与するということでございますが、そこに至るまでの間、

色々な具体的な個別の目的も明記されているところがございます。

第2条の2行目辺りから、経営の自主性、創造性、効率性、あるいは公正かつ自由な競争、多様で良質なサービスの提供を通じた国民の利便の向上、あるいは資金のより自由な運用を通じた経済の活性化というところがございます、当然ながら、上場が進展するに当たりまして、この辺は原点としてきちっと押さえる必要があるのではないかとということがございます。

中ほどでございますけれども、同じく民営化法第2条のところにおきましては「郵政民営化に関する施策についての基本方針」という見出しで幾つか規定が列挙されているところがございます。その中で主だったものとしましては、7条にあります株式の早期処分義務をしっかりと押さえる必要があるということ。法の7条の2でございますが、いわゆるユニバーサルサービスの提供義務、これも民営化、上場後に当たりましては変わらないものがございます。8条の部分でございますけれども、郵政グループの業務につきましては、移行期間中、郵政民営化に関する状況に応じまして、制限を緩和することも8条の中で明記されているところがございます。こういった民営化法の理念、あるいは中心になる施策というところは、既に法の中で明記されているところがございます、これをベースに今後の推進ということも考えていく必要があると認識しております。

次の2ページ、こういう法律で明記されている理念なり方針に即しながらも、今後の日本の色々な社会構造の変化、あるいは、正に昨日でございますけれども、日本郵政の上場承認という新しい具体的な動きが出てきたということがございます、そういったところをしっかりとトリガーにいたしまして、推進していく必要があるのではないかとということがございます。

特に、日本の社会は少子高齢化ということで、よくデータでは引用されているところがございますけれども、お手元の資料の15ページ、16ページ、中長期に日本の人口構造、少子高齢化で、このままではますます高齢化率が上昇するばかりです。特に16ページでございますけれども、既に地方圏はかなりの高齢化水準でございますが、これからは、この資料では赤い部分でございますけれども、特に3大都市圏、あるいは東京辺りで相当急速に高齢化が進んでいくということございまして、全国規模で、いわゆる移動制約者、交通弱者が増えていくということ、これへの対応が急務ではないかとということがございます。

また、2ページに戻っていただきますが、そういった今後の日本の社会構造の変化の中で、現在、全国の色々な金融機関の動きがございますけれども、5ページ、6ページに整理させていただいておりますが、5ページは郵便局、あるいはその他色々な機関の設置状況ということで、私どもの方で色々関連のデータを収集いたしまして、日本の可住地面積と郵便局数とか店舗数を使いなが

ら、各機関の平均距離を私どもなりに算定したものでございます。郵便局が0.63とございますが、コンビニですと0.56とか、小学校と郵便局というのが大体平均としては近いものがあるということでございます。コンビニは都市部では相当密集してございますけれども、囲みの二つ目の「※」でございますが、もう少し細かく分析いたしますと、3大都市圏などの県を除くと、コンビニまでの平均距離よりも郵便局までの平均距離の方が近いということも、この試算では明らかになっております。

また、6ページ、これも説明させていただきますけれども、郵便局の配置水準、ネットワーク水準というのはある程度維持されておりますが、特に地方部などで農協、漁協、あるいは第二地銀、信組辺りがかなり店舗数を減少させているという状況でございます。

2ページにまた戻っていただきますけれども、こういった現状の中で、現在、利用者からも色々不便の声、意見が出てきているということでございます。具体的には、3ページに整理させていただいた意見でございますが、私どもが実際に地方、辺地に赴いた際に、現地で色々意見聴取したこと、あるいは外部のシンクタンクに委託しまして、アンケート調査をした結果を整理させていただいたものでございます。実際、郵便局利用者の方々かなりの対象者になっておりますが、7ページを御覧になっていただければ分かりますように、郵便局は相当高齢者の方々利用されているケースもあるという背景もございまして、3ページに色々出ておりますように、例えば高齢で銀行が遠い、郵便局に預けたいということで、限度額規制について柔軟な対応が必要ではないか。あるいは、他の金融機関を利用するにしましても、バスとかタクシーを使わなければいけない。そうすると、自宅保管、いわゆる筆筒預金にならざるを得ないとか、こういった困った声が出ているわけでございます。また、超過の要因、背景でございますけれども、中ほどにございますように、年金の払込み、あるいは退職金の受取り、遺産相続、こういった臨時収入によるものが多々あるというところでございます。こういった利用者の不便の声が実際に上がってきていると。当たり前でございますけれども、現在、退職金等、どういう水準かという、8ページにございますように、よく言われますのは、郵便局員は自分たちにも退職金が出ているわけです。ゆうちょ銀行、郵便局に預けられないという声があります。実際、こういった現状があるわけでございまして、こういったところをどう考えるかということが大事ではないかと思っております。

また2ページに戻りますけれども、こういった種々の事情とか、あるいは今後の日本の社会構造変化といったことを踏まえて、ますます利用者利便の向上に資する観点からの対応が必要ではないかということでございます。

昨日、東京証券取引所で日本郵政の上場承認ということで、正に上場のプロ

セスが明確になったという新しい局面を迎えまして、正に移行期間中、民営化に関する状況に応じて制限緩和、限度額の引上げについても考えていくタイミングに差し掛かっているのではないかと私どもとしては認識をしております。

先般、調査審議の要請の際に、3年前の法改正で附帯決議、当面限度額の引上げをしないという決議をされたということも触れさせていただきました。ただ、最近、この1年間におきまして、国会内におきまして、所轄の総務委員会を始めとしまして、内閣委員会、あるいは本会議におきまして、こういった利用者の不便があるのではないかと、あるいは、この上場というタイミングを捉えて、サービスの向上という観点から、限度額の引上げ、あるいは撤廃といったことも考える気はないかという御指摘も現に頂いているところでございます。

あと、ちょっと時間が限られておりますので、お手元の資料で主だったところに触れさせていただきますが、4ページ、これは本委員会で、過去、新規業務の調査審議の際にまとめられた所見でございます。特に限度額の議論になりますと、他の金融機関との競争関係が非常に問題視されるところでございますが、例えば4ページの2の(2)の①、金融二社と関係業界の利害の調整ではなく、正に利用者にもたらされる利便性の向上というところが重要な視点ではないかといったところ。④の適正な競争関係の確保という、正に見出しの中におきましては、考慮すべき適正な競争関係の確保についても、利用者利便の向上に資する観点から検討すべきという整理を頂いているところでございます。

ちょっと飛びますけれども、特に限度額の見直しと地域金融システムの関係ということで心配される向きがございます。例えば21ページ、これは全国銀行の貸出額、預金額、預貸率の推移ということでございまして、正に金融機関の金融仲介機能にどういった影響が出てくるかというところを考えるに当たりましては、参考にすべきデータかと思っております。データで明らかのように、預貸率は低下傾向ということで、預金の伸びの大きさの方が貸出しの伸びの大きさを上回っているということで、こういうすう勢からすると、金融機関の貸出余力というのは十分あるのではないかと察せられるところでございます。

最後、23ページでございます。これは、民営化の状況ということで、これまでゆうちょ銀行、かんぽ生命保険が民営化して8年近くたっておりますけれども、民営化前ですと官業の特典とか、見えない国民負担という形で、本来負担すべき税金を払っていないのではないかと、あるいは預金保険料を払っていないのではないかとということがございますが、民営化後、他の金融機関と同様に相応の負担をして、民営化としての歩みを歩んできているというところでございまして、こういった民営化後の約8年の足取りということもしっかりと認識しながら、今後の民営化の推進の在り方ということで、限度額の引上げも含めまして、考えていくべきではないかというのが私どもの考えでございます。

説明は以上でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、ただ今の説明につきまして、御質問等ございましたら、お願いいたします。

老川委員、どうぞお願いします。

○老川委員

御説明どうもありがとうございました。

1 ページ、2 ページの第 8 条に関連して、民営化の状況に応じて制限を緩和していくということが書かれているということで、これだけ捉えると、何でもとは言わないけれども、緩めていってもいいんだなという解釈もできるのですが、他方で、附帯決議で限度額については当面引き上げないと、このように掛かっている。こちら辺は、附帯決議が付けられた事情と言いますか、つまり、新規業務とか色々な業務がある中で、限度額について特別に附帯決議がつけられているということの理由と言うか、附帯決議に至る背景事情と言いますか、そこら辺はどのように理解したらいいのでしょうか。

○増田委員長

お願いします。

○武田郵政行政部長

お答えいたします。

附帯決議の背景、趣旨は、正に立法機関としての国会で整理されたことでございますので、なかなか私どもとして、これに対して具体的な解説めいたお話をするというのは差支えがあるものと思っておりますが、ただ、この附帯決議から 3 年経過している中で、実際に与党である自民党、公明党からああいう提言書という形で政府に正式な申し出をされているということ、先ほどもちょっと触れさせていただきましたけれども、現に、この 1 年間の国会内での限度額を巡る議論がございまして、この中で与野党問わず引上げの必要性なり、見直しについての御指摘を頂いてございます。そういったことを考えますと、立法機関の中でもそのような御指摘なり、あるいは与党としての意見の集約があったということで、ある程度 3 年前の附帯決議の関係については整理できるのではないかと考えております。

○老川委員

理屈だけ言えば、立法府の中でそういう機運になってきているのであれば、立法府が附帯決議を違う決議に変えてしまおうとか、何かやってもらうと、一番世話がないような気もするのだけれども、役所にそういうことを聞くのも変か。ちょっとそういう感じも受けないではないと思います。

○増田委員長

三村委員、どうぞお願いします。

○三村委員

御説明ありがとうございました。

3 ページ目のところで2 点だけ教えていただきたいのですが、加入限度額超過の要因、これは幾つか私も自分自身を振り返るとよく理解はいたします。その中で、3 番目のところで、遺産相続が出てきて、過去の金利のよい商品が満期になると、これも当然限度額超過になると。給与振込みを使ったときも、当然限度額超過が起こり得る。投資信託商品の購入のためというところなのですが、これはどういう状況なのかを教えていただければと思います。

もう一つ、主に法人、会社経営者から引き上げてほしいという要望があったというところの理由といたしますか、それについてお願いします。

○増田委員長

よろしくお願いします。

○菱沼貯金保険課長

先に法人の方ですが、限度額を上げてほしいというのが、貯金もありますが、保険の場合もございまして、例えば保険で経営者の方が不幸なことに亡くなられたような場合に、今の限度額1,000万円の場合には、その分しか保険金としてできないわけですが、実際、経営者の方が亡くなられると、1,000万円の枠だけではなかなか厳しいところがある。事業承継に使いたいという考え方がある中で、かんぽ生命保険の1,000万円の枠では厳しいという声ではないかと想像しております。これは郵便局の方で聞いてきた声でございます。

それから、投資信託商品の購入の方でございますが、ある程度のロットの投資信託商品を買おうとした場合に、そのお金をどこかに一時的に置いておかなければならないのですが、それがその金額の中で十分かどうかということではなかろうかと想像しております。こちらは直接聞いたというよりは、外部の機関に委託して調査をお願いしたので、真意のところまでは分かりませんが、そのようなところではないかと想像しております。

○三村委員

現実に持っている郵便貯金を使って投資信託を買うという話を持ち込むときには、どうしても限度額を超えたお金が必要なのだけれども、それがうまく対応できないみたいな、そういうことですか。

○菱沼貯金保険課長

口座の中に買うためのお金を一時的に持てないということです。

○老川委員

もう一つよろしいですか。

今の1,000万円では足りない、色々な理由があります。その中の年金の払込み、つまり、一定期間ごとに年金が振り込まれる。そうするとオーバーしてしまうということが現実にあると思うのですが、平均して大体オーバー分というのはどのぐらいになるとか、そういう推計みたいなものはありますでしょうか。あれは確か別な方に振り替わるのですか。

○菱沼貯金保険課長

オーバー分が幾らかというデータはないのですが、オーバー分の解消の方法は幾つか種類がありまして、まず、そのまま放っておくと、郵便局の方でおろしてくださいというお願いをしに行く。それがどうしてもだめだということであれば、例えば、（払戻証書を発行したり、）国債を買っていただくということもありますし、お客様の側で、利子が付かない振替貯金、通信販売などに使う、そちらの口座を、金額を設定して、これを超えた場合にはそちらにしてくださいということもあろうかと思えます。ちょっと年金でどれぐらい金額を超えるかというのは、データとしては持ち合わせておりませんが、年金の支給額は2カ月分まとめて入ってきますので、そのたびに超えてしまっているということがあるとはお聞きしております。

○老川委員

ありがとうございます。

○米澤委員長代理

21ページのグラフあたりをベースに、私も全国銀行協会の方などにも質問したのですが、預金は、今の状況においても必要ですか、重要ですかと言うと、余り重要ではないと言う方はやはり口が曲がっても言わないので、重要ですと答えがあったわけですし、ゆうちょ銀行においても、今こういう話が出てくるわけですから、制限はない方がいいに決まっていますが、昔に比べて貸出しが非常に少なくなっているの、私は正直言って、預金を増やす必要性というのは余り、ゆうちょ銀行も含めて、全国銀行も含めて、昔ほど感じていないので、そんなに大きな争いになるような状況にはないと思うのです。ただ、立場上色々言われているのだと思います。

ゆうちょ銀行でも、色々ユーザーが不便なところはよく分かるのですが、限度額の引上げが認められて、振替分は目に見える格好で増えるでしょうといったときに、増えてどうするのですかね。国債を買うのですかね。皆様方に聞いても答えはちょっと出てこないのかもしれませんが、預金はそんなに大きく増えないだろうし、それほどその他の金融機関等が本当に困ったという問題ではないのではないだろうかと思うので、そのところの実態がよく分からないということなのです。

ですから、ゆうちょ銀行にしてみれば、増えたら増えたでそんなに使い途は

ないのではないですか。とりあえず国債の保有を増やすだけなのかなという気がしますが、何を言いたいかというと、正直なところ、私も位置付けがよく分からないということなのです。ということは、規制を外しても、だからといってゆうちょ銀行の預金が急に増えるわけでもないですし、その他の民間のコンペティターがそれほど困るわけでもないのかなという感じが今の状況で、それは前の環境とは大分違ってきているのではないかと思っていますのです。ちょっとどのように私自身も整理したらいいのか。その辺に関して付け加えて何か情報がありましたら、ちょっとお教えいただきたいと思うのです。

○武田郵政行政部長

今、米澤委員長代理が御指摘された部分は、私どもも当初はやはりゆうちょ銀行なりかんぽ生命保険はどうそこを判断しているか、認知されているかによると思いますが、私も立ち会って、ゆうちょ銀行の方のお話をお聞きしたことがあります。その場でもやはり当然預入額、仮に資金残高が増えていけば、リスクを適正に管理しながら、より収益性の高い資産にも分散投資しながら、しっかりそこはやっていきますという説明をされたのも聞いたことはございます。

結局、今の融資の伸びというのは、まさに資金がどうかによるわけでありまして、特に今回の限度額の議論におきましては、その収益性というよりは、利用者の不便をいかに解消するかであって、どちらかということ、今の既存のゆうちょ銀行のユーザーであり、あるいは既存のかんぽ生命保険の加入者の方々が、本当に枠が広がるのであれば、例えば今の筆筒預金を入れたいんだとか、あるいは今、実際に日々枠を超えてしまっていて、色々と面倒な手続をしなければいけないところを、少しでも負担軽減になるのだとか、そういったところの解消のための引上げである。

もし、心配する部分があるのであれば、これまたゆうちょ銀行の関係の方が言われていましたけれども、節度ある営業で、もし、何か問題があれば、事後的に、そこはチェックとか、そういうやり方、仕組み、知恵が出せるのであれば、そういう形で周りとしては適切に対応したいということも伺ってございますので、そういうところを色々と工夫をしながら、色々な不安を解消できる術はあるのではないかと考えております。

○増田委員長

ありがとうございます。

どうぞ、清原委員、お願いします。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

1 ページ目のところで、改めて郵政民営化の推進に向けた基本理念を整理していただいて、正に昨日上場について認められて、具体的な歩みが始まる今、

ユニバーサルサービスの責務がどれだけ今後も変わらず果たされていくかという、公益性を果たし続けていただくことを確認したい気持ちが強くなっているわけですが、そのときのユニバーサルサービスの含意というのは、広くあまねくどの地域でも必ずこの3業務について日本郵政では保証していくということなのですが、ただそのサービスが行われるということではなくて、関連して、今回、限度額の問題が国会議員の皆様からも、各方面から出ているということなのだろうと思うのです。

ですから、ユニバーサルサービスについて、この限度額があることでユニバーサルサービスを果たし続けることに何らかの支障があるのかどうか。今までやってこられたわけですから、必ずしもユニバーサルサービスをこれからもやっていく上で、限度額があることが、保険であれ、貯金であれ、日本郵政グループの皆様の責任感をそぐものではないとは思いますが、更なる民間金融機関との競争関係の中で、国民の観点に立ったときに、少しでもユニバーサルサービスを躊躇するようなことになってはいけないという思いがするのです。ですから、改めてユニバーサルサービスを郵政グループが果たしているということについてのPRと言いましょか、国民への周知と言いましょか、そういうことが極めて重要になってくると思うのです。その点について、総務省では、正にユニバーサルサービスを果たすということが法律で定められており、しかも、どうしても上場のことがニュースになりますけれども、改めて郵政行政の観点から、このことの意味を色々な形で確認され、それを果たす上で何か具体的に、お気付きの点があったら教えていただきたいのです。何かありますでしょうか。

○武田郵政行政部長

お手元の資料の10ページ、御説明を省かせていただきました。ユニバーサルサービスの提供責務をどのように仕組みとして確保しているかということも10ページで、郵便局の設置でありますとか、あるいは事業計画の認可といった法令に基づく規定に沿いながら、総務省としては日本郵政、日本郵便を監督、指導しているということでございます。

例えば事業計画の認可の際、当然ながら、私どもとして中身を確認させていただきながら、かつ、ユニバーサルサービスの提供という観点から問題はないと、それに沿った取組みであるということを確認させていただきながら認可をしたということを、世の中にも発表いたしますし、これは日本郵政自身も、例えば今回、上場承認で、有価証券届出書でありますとか、上場目論見書、ああいった資料の中にもユニバーサルサービスというのをこういう形で提供していますということも、自らも分かりやすく説明するような姿勢もしっかりと打ち出させていただいております。

今、限度額との関係で清原委員からお話がありました。ユニバーサルサービスの内容は、別に金額の多寡はひとまず規定になっていないのですが、もちろん限度額が変われば、郵便局を通じて、定額貯金の限度額が連動して変わるわけございまして、それはそれで利用者の利便の増進には当然資するものには間違いございません。ただ、その限度額の引上げがそもそもユニバーサルサービスの必要十分条件かというところ、そこは必ずしもそういうものではないと思っております。

いずれにしても、私どもとしては、ユニバーサルサービスは、日本郵政、日本郵便にはまずはしっかりと経営努力の中でカバーしていただきたいと思っておりますし、そうすると、私どもとしては、事業計画あるいは財務諸表の確認の中で、問題ないということを確認させていただく。それでもどうしても問題が、これではなかなか自助努力だけではまならないということであれば、やはり政府としても必要な措置を講じていくということは、絶えず注意しながらこれからも監督していきたいと考えております。

○清原委員

ありがとうございました。

今、仰ったように、必要十分条件ではないかもしれないけれども、ひょっとしたら、利用者の意識の面では関係していることがあるかもしれません。高齢者の皆様とお話をしておりますと、ゆうちょ銀行の場合、限度額を超えた場合に御連絡があるのだけれども、それを避けるためには、先ほど御紹介された利子が付かない扱いにしてもらうことで、それでも預けていますと言われることがあります。なぜなら、こんなに頑張ってくれているからという方がいらしたのです。今回、ちょっとびっくりした表現に、アンケート調査で、3ページの最後のところに、すごく素直に書かれている「郵便局の保険のファンの人からは限度額以上に加入したいといった要望がある」という、これは本当に生の声をそのまま資料に書いていただいたのですけれども、そういう方の声は確かに私も受け止めていて、この辺は本当に今、部長が仰ったように、関係があるとかないかということではないのですが、ユニバーサルサービスの責務を評価するということは、いずれにしても極めて重要なことかなと感じました。

お答えありがとうございました。

○増田委員長

ほかにはよろしいですか。

それでは、特にほかに質問ないようでありますので、質疑の方は終えたいと思います。

どうも、今日は御苦労様でした。

(総務省退室)

(金融庁入室)

○増田委員長

それでは、続きまして、金融庁からヒアリングを行いたいと思います。

金融庁の西田審議官から、15分程度で説明をお願いしたいと思います。よろしくをお願いします。

○西田審議官

金融庁の西田でございます。本日は、ヒアリングの機会を与えていただきまして、大変ありがとうございます。

時間も限られておりますので、早速お手元の資料を使いまして、できるだけポイントを絞って御説明いたします。

なお、資料のページごとにコメントも付してございますので、適宜御覧いただければと思います。

それでは、まず、ゆうちょ銀行について御説明させていただきます。

1ページ、これは、本年4月公表の日本郵政グループの中期経営計画に示されておりますゆうちょ銀行の様々な方策を大きく分類して、三つの方向性として整理しております。

第1に「資金運用・リスク管理の高度化」、

第2に「郵便局ネットワークを活用した優れた金融商品の販売」、

第3に「地域金融機関との連携」でございます。

ゆうちょ銀行がこうした方向性を具体的な施策として推進することによって、第1に、国民の安定的な資産形成をサポートして「貯蓄から投資への流れ」を進めることによって、経済の好循環に貢献していくこと。

第2に、地域金融機関と相互に強みを活かし合い、補い合いながら、地域住民に対して質の高い金融サービスを提供することによって、地方創生に貢献していくこと。こうしたビジネスモデルの構築を目指していくことが重要ではないかと考えております。

第3に、以上のような取組みを通じて、日本郵政グループ全体としての企業価値を高めていくことによって、上場の成功にもつなげていくことが重要ではないかと考えています。

以下、三つの方向性に沿って、金融庁の考え方などについて御説明させていただきます。

まず、1点目の方向性「資金運用・リスク管理の高度化」についてでございます。資料の2ページ目、資金運用は、ゆうちょ銀行の経営にとって最も大きな重要事項でございます。ゆうちょ銀行は収益の92%をこの資金運用から得ておりまして、運用とリスク管理を高度化して、安定的な収益を確保していくことが重要になっております。ゆうちょ銀行は、下のグラフにもありますように、

現在、約50%を国債で、約20%を日銀当座預金で運用しておりますが、足元の低金利の下では収益性が低く、一方で、金利上昇リスクも抱えております。

ここで、5ページの参考を御覧いただければと思うのですが、国債金利は依然として低い水準にあるため、定額貯金の平均預入期間と同程度の期間の国債金利で運用しても、預金保険料率を加味いたしますと、逆ざやとも言える状況でございます。一方、長期の国債の保有を増加させる場合は、特にデフレからの脱却という局面でありますと、金利上昇リスクというものが高まることとなります。

2ページに戻っていただいて、このため、中期経営計画にもお示しされているように、運用態勢の強化やリスク管理の高度化を図りながら、国内外の多様な資産に分散投資をしていくことが期待されているということでございます。

3ページ目、ゆうちょ銀行はこれまでも運用対象資産の拡大を通じまして、運用の多様化を進めて、収益性の向上に取り組んできております。金融庁といたしましては、ゆうちょ銀行が今後とも引き続きこうした取組みを着実に進めていくことが重要ではないかと考えているところでございます。

4ページ目、ゆうちょ銀行の資産規模は、御案内のとおり、現状209兆円と極めて大きいものとなっております。一方、この資料にはちょっと記載されてございませんけれども、各種の運用対象資産の市場を申し上げますと、例えば市場の一日平均当たりの売買高が国債では19兆円程度に対して、社債では600億円程度、地方債では300億円程度と、一定の規模がございます。こうした市場の規模とゆうちょ銀行の運用資産の規模との関係を考えますと、資産の機動的な組替えであるとか、運用の高度化には自ずと限界があるのではないかと考えております。

現状でも巨大な規模を有している中で、更に追加的な資金がゆうちょ銀行に流入しても、運用対象は現実的には国債あるいは日銀当座預金等に限られておまして、これ以上の規模拡大は運用の高度化の制約要因になるのではないかと考えております。先ほど御説明したように、逆ざやとも言えるような状況の中で、規模を拡大するということは、収益性の向上につながらないのではないかと、また、大量の国債を保有するということは、金利リスクの更なる増加を招くことになって、リスク管理をより難しくすることになるのではないかと考えています。

このように、規模の拡大はゆうちょ銀行の収益性、健全性の観点から、また、市場の評価あるいは上場の観点からも、プラスにはなかなか働かないのではないかと考えております。

平成19年6月にこの委員会から、「肥大化したバランスシートの規模を縮小し、資産効率を重視した経営を行う必要がある」という御意見を頂いております。

す。ゆうちょ銀行の収益性、健全性の観点からは、バランスシートの規模を抑制しながら、運用とリスク管理の高度化を図っていく、量よりも質を目指す経営戦略を構築していくことが望ましいのではないかと考えているところでございます。

6ページ目、国内の貸出市場でございます。これについても低金利環境下で利ざやが縮小して、収益性が著しく低下している現状がございます。こうした状況も反映いたしまして、銀行業のPBRを御覧いただきますと、他業態に比べて低い水準にあります。また、株式時価総額も純資産額を下回っているような状況でございます。

7ページ目の参考を御覧ください。これは私ども金融庁が今年の7月に公表いたしました「金融モニタリングレポート」において、地域銀行のビジネスモデルの持続可能性について分析したものでございます。貸出金利回りの低下によって、貸出しに関する収益性は全体として継続的に低下している。また、将来の経常利益について、一定の前提を置いて機械的に試算しますと、2割程度の地域銀行が現状の半分以下の水準となるという結果が出ているところでございます。

以上のような状況を踏まえますと、ゆうちょ銀行が貸出業務に参入しても、収益性の向上を見込むにはなかなか難しいものがあるのではないかと考えているところでございます。

次に、二つ目の方向性「郵便局ネットワークを活用した優れた金融商品の販売」について御説明いたします。

8ページ目、日本郵政グループの最大の資産は何と言っても郵便局ネットワークでございます。この委員会からも今年4月に「郵便局ネットワークについては、グループの重要な経営基盤として活性化していくことが重要である」といった御意見も頂いているところでございます。この価値を更に上げていくためには、地域住民の利益となる最善の商品、サービスをこの郵便局が提供していくことが重要ではないかと考えているところであります。

11ページ目に参考としてお付けしているのですけれども、日本の個人金融資産の内訳は、現預金が大宗を占めておりまして、投資信託等の有価証券の割合は低い状況でございます。日本経済がこれからデフレから脱却して、緩やかなインフレ環境に移行していく中で、国民の資産を目減りから守って、安定的な資産形成をサポートしていくためには、投資信託というのは有効な運用手段の一つではないかと考えているところでございます。

8ページ目に戻っていただきまして、このため、郵便局ネットワークを通じて分散投資型の投資信託など、顧客の立場に立った良質な金融商品を販売すれば、国民の長期・安定的な資産形成に資するということと、郵便局においても、

安定的な手数料収入の確保が期待できるのではないかと考えております。

9 ページ目、先般、ゆうちょ銀行と日本郵便は、三井住友信託銀行、野村ホールディングスとの間で、投資信託の運用会社の共同設立などに関する業務提携をしております。金融庁といたしましては、今後、投資信託の運用会社において開発される、簡明で分かりやすい商品が、郵便局ネットワークを通じて幅広く迅速に提供されて、国民の安定的な資産形成に貢献されるということを目指しているところでございます。

ここで、簡明で分かりやすい商品という特性がなぜ重要なのかという点について、若干補足させていただきますと、日本の投資信託の販売状況というのは、残念ながら複雑な仕組みの商品が高い販売手数料で売られて、しかも、短期の乗換売買が続いているという実態がございます。

資料の13 ページ目の参考を御覧いただければと思います。これは、金融庁の「金融モニタリングレポート」において、投資信託の販売について分析したものでございますが、この分析結果のポイントを書いております。一つ目は、「安全性の高さ」を重視する顧客が多い一方で、実際の売れ筋商品はリスクの比較的高い商品が主流になっている。二つ目は、投資信託の平均保有期間が依然として2年程度の短い期間で推移しておりまして、このことから短期間での乗換売買が継続している状況がうかがえる。三つ目は、販売手数料率の平均値は、複雑な仕組みの投資信託の販売が増えていることも背景といたしまして、上昇傾向にある。こういった状況でございます。

資産運用会社で開発される簡明で分かりやすい商品が、郵便局ネットワークを通じて幅広く迅速に提供されていくということは、こうした課題にも応えていくことができるのではないかと考えているところでございます。

10 ページ目に戻っていただいて、現在、投資信託を取り扱っている店舗は約1,500店舗でございます。ゆうちょ銀行における預貯金残高に対する投資信託販売純資産残高の割合も、民間金融機関と比べて低い状況でございます。こういったことを考えれば、ゆうちょ銀行には投資信託の販売による成長の余地が十分にあるのではないかと考えているところでございます。

ここで若干補足させていただきますと、がん保険に係るかんぽ生命保険とアフラックの業務提携というものがございます。実は、この業務提携の公表時に、全国2万局の郵便局で販売することを目指し、順次、取扱局の拡大を図ることを表明して、その後、順次、取扱局を拡大して、2年間で約2万局まで取扱いを可能としたという実績がございます。

こういった実績にもございますように、郵便局ネットワークを活用して簡明でわかりやすい商品を販売していくことは、国民の長期・安定的な資産形成に資する商品を幅広く提供する観点からも有意義ではないかと考えています。民

間金融機関との提携を通じて、国民ニーズに合致した金融サービスを開発して、郵便局ネットワークを通じて販売していくということは、貯蓄から投資への流れを促進するものでございますし、ゆうちょ銀行の企業価値や市場の評価を高めることにもつながるのではないかと考えています。

資料を少し飛ばして14ページ目、ゆうちょ銀行は顧客のトータルな資産形成への貢献、あるいは自らの収益の多様化等の観点から、総預かり資産に着目した経営を行うことが有益ではないかと考えています。ゆうちょ銀行のビジネスモデルとして、まず、バランスシートの規模を抑制、運用の高度化による質の充実、投資信託の販売を中心とした手数料収入の拡大といった方針が重要ではないかと考えておまして、こうした方針を通じて収益性の向上を図っていくことは、上場後の市場の評価を上げていくのではないかと考えているところでございます。

三つ目の方向性「地域金融機関との連携」について御説明いたします。

資料15ページ目、人口減少が進む中で、地域における金融サービスを維持していくことは、日本郵政グループ・地域金融機関の双方にとって喫緊の重要課題となっております。この両者の連携というのは、双方の利益になるとともに、現在、国全体で取り組んでいる地方創生、地域の活性化にも資するのではないかと考えております。

先般のこの委員会においても、資料に具体的にお示ししているように、ゆうちょ銀行と民間金融機関の双方から具体的な提携、連携の可能性が示されているところでございます。

17ページ目、これは先般の委員会において御議論があったと伺っております地域活性化ファンドに関する資料でございます。ゆうちょ銀行が目利き力を持った投資家や地域金融機関と組んで、地域活性化ファンドを組成して、リスクマネーを供給していく。それによって、地域企業の生産性向上等を図って、地方創生、地域経済の活性化に貢献していくというものでございまして、その一例として、一つのイメージ案としてお示しさせていただいたところでございます。

金融庁といたしましては、郵便局やATMのネットワークを活かしていく視点であるとか、ゆうちょ銀行の機関投資家としての特徴を生かす視点からも、様々な形で双方の連携が進むことを期待しているところでございます。

特に、全国各地でこのような様々な連携が進展していくことが重要であると考えておまして、こうした連携の取り組みを積極的に進めることを通じて、ゆうちょ銀行と地域金融機関の双方のウィン・ウインの、共存共栄の関係を発展させていくということと、ゆうちょ銀行が地域の金融システムの中に円滑に溶け込んでいただくことを願っておりますし、地方創生への貢献という観

点からも重要ではないかと考えているところでございます。

金融庁としても、こうした連携の取組みについては、積極的にサポートをしてまいりたいと考えているところでございます。

それでは、次に、かんぽ生命保険について御説明いたします。

18ページ目、中期経営計画に示されているかんぽ生命保険の様々な方策を大きく分類すると、三つの方向性となるのではないかと考えています。

一つ目は「主力分野の強化」、

二つ目が「資金運用・リスク管理の高度化」、

三つ目が「郵便局ネットワークを活用した優れた金融商品の販売・他の金融機関との連携」というものでございます。

かんぽ生命保険のこうした取組みを通じて、日本郵政グループ全体としての企業価値を高めていくことが上場の成功にもつながるのではないかと考えております。

以下、こうした方向性に関して、いくつか御説明をさせていただきます。

資料19ページ目、まず「主力分野の強化」に関連してでございます。かんぽ生命保険は、御案内のとおり、学資保険や養老保険といった貯蓄性商品のウエイトが高く、一方、民間の生命保険会社は保障性のシェアが高くなっております。このように、顧客のニーズに応じていくという観点からは、一定の役割分担による機能発揮が見て取れるのではないかと思います。こうした中、かんぽ生命保険は、シンプル、小口な商品を、郵便局ネットワークを通じて販売、提供するということと、同社の強みを更に強固にする商品・サービスの開発に取り組むといった方針を示しております。

20ページ目、これは他の金融機関との連携に関連してでございます。かんぽ生命保険は、これまで多くの保険会社と提携して、自社商品で賄い切れない顧客ニーズに対応する商品をそろえて、郵便局ネットワークを活用して、顧客の利便性の向上を図るとともに、自らの手数料収入を確保してきているところでございます。

金融庁としては、今後とも、引き続き、かんぽ生命保険と民間保険会社が双方の強みを活かして、顧客への質の高い商品を提供していくことが期待できるのではないかと考えています。

資料の21ページ目、かんぽ生命保険は、郵便局で保険商品を供給する生命保険会社の一部から、郵便局支援の事務を受託しております。先ほどもちょっと触れましたが、アフラックとの提携では、販売社員の研修、取扱局のサポート体制の整備等を実施して、2年間で約2万局での取扱いを可能といたしました。

かんぽ生命保険は、郵便局との密接な関係を構築している強みというものを活かして、民間保険会社と連携して、一つは、郵便局ネットワークを民間保険

会社が利用しやすくすること、二つには、郵便局の利用者に多様な保険商品を提供していくことが期待されるのではないかと思います。こうした取組みというのは、郵便局並びにかんぽ生命保険にとって、受託手数料の確保を通じた収益性の向上にもつながるのではないかと考えています。

最後に22ページ目、こうした連携の一環として、かんぽ生命保険は再保険の受託を検討しております。これは、かんぽ生命保険の郵便局チャネルでの長年の引受経験を活用して、郵便局で保険商品を供給する保険会社のリスク分散ニーズに対応するものと理解しているところでございます。

以上、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の中期経営計画で示されている方策を基に、ビジネスモデルの方向性に関する金融庁の考え方などについて御説明をさせていただきました。両社については、企業価値の向上を通じて、市場からの評価を高めて、上場を成功させるとともに、我が国最大級の規模の金融機関でありますので、金融市場全体の観点から、経済の好循環、国民の資産形成に貢献しながら、民間金融機関と良好な補完関係の下で、経済の持続的な成長、更には地方創生につながるようなビジネスモデルを目指していくことが重要であると考えているところでございます。

是非、御審議のほど、よろしく願いたします。

以上でございます。

○増田委員長

どうもありがとうございました。

それでは、ただ今の御説明について、御質問等ございましたら、お願いします。

それでは、老川委員、どうぞ。

○老川委員

御説明どうもありがとうございました。

貯金の限度額の引上げ要請といいますか、期待が一方にあるわけなのですが、今までの御説明のように、現状でも国債をなるべく減らして、もう少し色々な運用が大事だということになってくると、貯金の規模を増やすよりも、むしろ資産運用の効率化ということが望ましいという観点からすると、限度額を引き上げて貯金残高を増やすことについての影響をどのように御覧になっておられるのか。

○西田審議官

なかなか難しい御質問でございますけれども、御案内のとおり、ゆうちょ銀行の限度額の水準というのは、郵政民営化法に従って、金融庁と総務省が政令で定める額ということになっていきます。その際に二つ勘案するということが法律上規定されています。一つは、他の金融機関との間の競争関係に影響を及ぼ

す事情、もう一つは、ゆうちょ銀行の経営状況その他の事情を勘案するとなっています。例えば、ゆうちょ銀行の経営状況を勘案するに当たっては、以下に申し上げるような点に留意する必要があるのではないかと考えています。これは、先ほどの説明と重なる部分もありますが、まず、一つは、御案内のとおり、資産規模が現在209兆円と極めて大きい。そのうちの約7割の150兆円を国債と日銀当座預金等で運用しているという実態があります。資金運用の多様化を図ろうとしても、運用資産の市場規模との関係を踏まえると、資産を機動的に入れ替えるとか、あるいは高度化するというには自ずと限界があると考えています。したがって、その規模を超えて投資できる資産は国債と日銀当座預金等に限られるわけですから、これ以上の規模の拡大は運用の高度化の制約要因にもなるのかなと考えています。また、先ほども説明の中にありましたように、貯金金利と預金保険料率を併せて考えると、国債運用は逆ざやとも言えるような状況でございますので、追加的な規模の拡大というのは収益力の向上の観点からもプラスには働かないのかなと考えています。さらに、リスク管理の観点、これは金融機関の健全性を我々金融庁としては見ているわけですが、そういった観点からは、これ以上の国債保有を増やすことは、金利上昇リスクの更なる増大を招くことになりまして、リスク管理をより難しくするのではないかと考えております。

したがって、まずは上場の成功のためには企業価値を高めるということが重要ですので、ゆうちょ銀行の企業価値を向上させるにはどうしたらいいかということですが、やはり説明にもありましたように、巨大なバランスシートを抑制しながら、リスク管理の高度化を図って、ある程度時間を掛けながら資産運用の高度化を図って、一方で、預かり資産といわれる分野でございますが、その分野で手数料収入を拡大しながら、そういったビジネスモデルにシフトしていくということが重要ではないかと考えています。

○老川委員

ありがとうございます。

ついでにもう一つ伺いたいのですが、いわゆる企業価値の向上を図る上で、一つは、国内最大級の機関投資家としての活動ということは当然あるわけなのですが、もう一つ、貸出業務、これは6ページ、7ページにありますように、地域金融においても余り伸びていない、収益性も低いということが言われていて、現実にはそのとおりだとは思いますが、ただ、一方で、需要がないわけではない。ただ、貸し出す方も余り大した儲けにならないから積極的にやっていないだけということで、むしろ小口の貸出業務というものは、ニーズとしてはあるのだという意見を言う人もいるのですけれども、ここら辺はどうなのでしょう。

○西田審議官

金融庁はやはり今回、この1年間、金融行政の一つの方針の中で、重点的に地域銀行のビジネスモデルというものは持続可能性があるのかということを検証してきました。その結果をこの資料として抜粋させていただいているのですが、巷間で言われているような、貸出市場のパイがなかなか膨れない中で、お互いに金利競争をして融資を増やしている。金利が下がる部分を量で増やして収益を確保するというような形になってきています。金融庁はそこから脱却して、一つ一つの融資に対して付加価値を付けて、例えば、それぞれの企業の事業性をよく見た融資をすとか、あるいは、事業性の評価をした上で、コンサルティング機能をしっかりと発揮して、例えば本業支援みたいなことを行うことによって、付加価値の付いたサービスを提供して、全体としての収益を上げていく。こんな取組みを促しているところでございます。しかし、住宅ローンも含め、かなり現実には厳しい競争環境にありまして、住宅ローンと全体の貸出し、両方とも利回りは相当程度低下してきている状況にありますので、これをゆうちよ銀行が今後、この業務を仮にやる場合には、そういった点にも十分留意して考えていく必要があります。

一方、委員会の方で御審議いただいた融資業務については、自己勘定によって行う全く新しい業務ということでございますので、正直、議論すべき項目が大変多くございます。例えば融資の審査態勢をどうするのかとか、あるいは、企業の情報収集とか、担保の評価をどうしていくのかとか、あるいは、返済されるまでの相手方の状況において、どのように条件変更の設定・管理をしていくのかとか、あるいは、それぞれの融資先の経営が悪化したときに、経営改善支援とか、事業再生支援といった業務が生まれてくるわけですが、そういった態勢にどうやって持っていくのかとか、こういった観点を色々と御議論させていただいているところでございまして、現在もその審査が継続中というのが現状でございます。

○増田委員長

三村委員、どうぞ。

○三村委員

御説明ありがとうございました。

ゆうちよ銀行のビジネスモデルの方向性ということで、1、2、3とございまして、1と3につきましては、恐らくそのとおりだと思っております。

2番目の優れた金融商品の販売、これは今後、大事になるということで、金融庁から御説明がありましたように、基本的には貯蓄から投資への流れとか、投資信託といった商品分野を増やしていくこと。

現在、日本の金融資産があまりにも貯蓄に依存し過ぎて、残念ながら日本の

国民の富は増えていないということが問題だと思います。そのときに、一つの考え方なのですが、普通預金と、定期性の預金と、投資信託の三つが、個人の資産運用において一種のポートフォリオを構成している。そうすると、ある程度貯金は置いておいて、それにちょっとリスク性を加味したような、しかし、かなり収益性が高いような金融商品も付加してみよう。それに対して、例えば金融機関から色々と提案があったりするというのが通常ではないか。それが先ほど金融庁から御紹介いただきましたように、残念ながら、まだ安定的で簡明な投資信託は必ずしも十分ではないという話であり、それに対してゆうちょ銀行が今後取り組むことに関して、かなり可能性があるということだと思います。

そのときに、やはり全体のバランスシートは大きいのですが、一つ一つの口座をみても、限度額の中に納まっている。つまり、ゆうちょ銀行に預けている個人の資産というのは制約があって、ポートフォリオ的に運用してみようかなと思ったときには、不自由さがあるかもしれない。したがって、限度額については、単にバランスシートを増やすかどうかという議論だけでなく、もう一つ、一般の利用者が資産をポートフォリオ的に運用していくために、もう少し運用しやすいような形で制度が設計されてもいいのではないかと思います。その辺りの考え方がありましたら、お願いいたします。

○西田審議官

なかなか難しいのですが、例えば先ほど日本の場合、現預金が多くて、投資信託が少ないということを11ページ目の資料で御説明したのですが、アメリカとの比較でこのように書いてあるのですが、では、アメリカが投資信託の量が格段に高いかという、むしろ日本が逆に低いということですので、国民が、高齢化社会の中で、安定的な資産形成、長期的な資産形成という観点からは、預金だけではなくて、もう少しできるだけ投資信託の方にシフトしていくようなことをした方がいいと私は思っています。

もう一つは、そういう中で、私自身が大変期待しているのは、ゆうちょ銀行が、野村ホールディングス、三井住友信託銀行と連携して、運用会社を作りました。正にこれが今、他の民間の運用会社がやっている色々な商品に比べて差別化を図れるような、お年寄りでも分かりやすく、郵便局のそれぞれの職員が分かりやすく説明できる。そういった商品を展望していくことができるのかなと。これを打ち出すことによって、もう少し他の民間投信会社と差別化を図った形で国民の資産形成に貢献していけるという余地が十分あるのではないかと私は思っていますので、まさにそういった方向にシフトしていくことが、自分たちの企業価値を高めることにもなるのですけれども、利用者の利便性向上、資産形成という観点からも十分応えていけるのではないかと考えているところ

です。

○伊野監督局総務課長

若干補足ですが、郵便局のお客様の資産のポートフォリオということをお考えするとき、基本的に郵便局を御利用されているお客様が郵便局に求めているものを考えますと、やはり複雑な投資信託をそこでやりたいという人よりは、むしろ基礎的な、自分の資産を確実に貯めていきたいという方が多いのだらうと思いますので、そういう意味では、今、存在する定額貯金に加えてベーシックな投資信託を郵便局では扱って、基礎的な資産を形成していただく。その上で、もっと高度な色々なものやしていきたいという場合には、郵便局の中でも中核的な郵便局ではもう少し複雑な投資信託も現在、1,500局ほどで扱われていますし、さらに、もっと複雑なものやということであれば、例えば専門的な証券会社の方にお客様を紹介して、紹介手数料を郵便局としてもらうなど、郵便局だけで全てをとるよりは、むしろ郵便局の特色、郵便局に期待されているものを活かしたところで、しっかりと地歩を固めることが郵便局、ゆうちょ銀行にとっては大切ではないか。郵便局だけで考えるのではなくて、日本の他の金融機関の役割も含めて、日本の金融機関全体が国民の皆さんそれぞれに充実したサービスをトータルで提供していただくとすることが重要なのではないかと考えております。

○増田委員長

よろしいですか。

米澤委員長代理、お願いします。

○米澤委員長代理

どうもありがとうございます。

実は今、西田審議官から説明がありました銀行の預金の位置付けみたいなものは、私は全く同感で、前の総務省の方の説明のときに、全然限界生産力がないのだから、増やしても意味がないのではないだろうかということ、ちょっとお話をしました。ややパラドキシカルなのですけれども、規制を外すのだったら今かなと思っているのです。ゆうちょ銀行はそんなにたくさん増やすこともないだろうし、コンペティターだって特段、文句を言うこともないと思うので、そのところの水争いの意味というのも激減していると思うので、そんなにナーバスにやることもないのかなということなんです。

先ほど言ったのは、外すとゆうちょ銀行がたくさん預金を増やして、となれば、今、言ったみたいに出口がほとんど限られているわけですから、うまくいかないのは当たり前なのですが、実際にはそういうことはほとんどないのではないかと理解しています。その中において、唯一もし、いいことがあるとすれば、やはりここにも書いてあるように、特に地方のユーザーでなかなか銀行と

かにアクセスしにくい方が1,000万円を超えてしまった場合に、ちょっと手軽なところにあるといいかなということで、極めて限界的なところで使うというのが残されているとすれば、そのところは一つプラスサムみたいなものがあるのかなと感じております。

余り仮に外したところで大したことは起きないのではないかとすることは、心配することも起きないし、それでもってゆうちょ銀行が利益を格段に増やすというより、むしろ逆だと思います。ゆうちょ銀行にすればかえって悪くなるのではないかと思っておる次第です。というので、パラドキシカルに言えば、外すのであれば、今がグッドタイミングかもしれないという個人的な考えをもっております。

それから、投資信託に関する話は、私も全く同じで、同じというのは、昔、証券会社が株式でやったようなことを、今、投資信託でやっているという理解で、まったくけしからんと私は思っているのですが、その中において、ゆうちょ銀行には是非頑張ってもらいたいものだけれども、これは投資信託の組成から販売で革新的なことをするというぐらいでないと、なかなか難しいなと思っております。私も前、かなり早い段階からアセットマネジメント会社を作ったらいのではないのでしょうかと勝手に言っていたのですが、想像以上に立派なものができるのですが、既存のところ二社が、今まで売ってきたのと同じものを売るのではなくて、相当変えなければいけないし、日本の投資信託は本数だけたくさんできていて、これは何とかしなくてはいけないのかなと思っておりますので、そのぐらいの覚悟でやれば、トリガーとなって、健全な投資のマーケットができていくのかなと。ただ、ある専門の方に聞いたら、ゆうちょ銀行がいくらい投資信託を売ってもなかなか売れるわけないでしょうと。現場は大変なのです。投資信託を窓口で売るとするのは極めて大変なことなので、売らなったらネットということなのですね。だから、そのぐらいの覚悟を持って売らなくてはいけないのかなと思っております。

それから、時々、前回もファンドの話が出てきたのですけれども、これは銀行の本店でやるのですかね。ちょっとリスクな感じがしますね。別の子会社か何かやるのですかね。リスクマネーですからね。

○西田審議官

このファンドはあくまでも投資事業組合を作って、そこに当然運用の専門家である運用会社がいわゆる無限責任組合員として入る。ゆうちょ銀行はいわゆるLP出資、有限責任組合員としてリスクを抑えて入ってくるということでございます。したがって、ポイントは運用する専門家をしっかりと使うということで、17ページのイメージ案で描いてあるのは、例えば地域経済活性化支援機構、これは正にこういった地域で活性化ファンドを作るための専門家を派遣したり、

いわゆる無限責任組合員となって運営するという立場ですので、これを有効に活用しつつ、最終的には民間の方に持っていくということが重要だろうと思っています。

○米澤委員長代理

極めて美しい絵なので、うまくいくといいかなと。

○西田審議官

地方創生の観点からも、しっかりと取り組みたいと思っている案件でございます。

○米澤委員長代理

増田委員長に怒られてしまうかもしれないけれども、頑張ってもらいたい。

○増田委員長

そうすると、特に御質問ではないからよろしいですか。

○米澤委員長代理

そうですね。だから、言いたかったのは、詭弁だけれども、今、外すのはいいチャンスかなと思って。余り波風立たないのではないだろうかという感じですか。

○清原委員

御説明ありがとうございました。

私は、金融庁が郵政民営化の過程で今、上場の直前になって、どのようなその後の金融秩序を考えていらっしゃるのかということで、今日、お話を伺いました。

私が理解いたしましたのは、ゆうちょ銀行であれば最大規模の金融機関でもあるし、上場を控えて、規模を拡大することが運用の高度化の阻害要因になるようであると。むしろ、その他の金融機関と連携しながら、今の規模で健全な運用管理を図りながら、手数料であるとか、そういうことで、新しいビジネスモデルを作っていく方がよいのではないかと御判断のようです。そして、保険については、これも役割分担を明確にして、また新商品等については、ほかの保険会社の多様なメニューの中から連携を通して手数料を得るなど、郵便局で契約をされていた方に更に新しいものを提供するとか、あるいは、限度額を増やすよりは、他のメニューで行く方がよいという示唆をされたように伺いました。

したがって、11ページで、たまたまアメリカと比較されましたけれども、ポートフォリオの比較で表れているように、どちらかといえば、預貯金をこれ以上増やすというよりは、多様な選択肢を郵便局ネットワークの中で、国民、市民に示していくことによって、今のまま伸びるのではなくて、他の金融機関との連携の中で多様性を模索していくことが、着実な、適切な上場に向けての在

り方としては望ましいのではないかという見解を示されたように伺ったのですが、それで正しいかどうかというのが一つ。

そういう場合に、せっかく上場されるというのは、もう一方で、郵政グループが自立的、自主的に、創造的に新しいビジネスを作っていくというオリジナリティーもやはり期待されているところなのですが、当面の金融秩序で言えば、余り急激にオリジナリティーを出すというよりも、もし、オリジナリティーを持つとしても、先ほど野村ホールディングスや三井住友信託銀行と組まれたような、他の金融機関とコラボレーションしながら、新しいオリジナリティーを模索していく方が、上場の歩みを安定したものにしていくのではないかというニュアンスを金融庁ではお持ちであるように受け止めたのですが、それで正しいかどうか、コメントをいただければと思います。

○渡部総括参事官

正に仰るとおりでございます。

特に、協力、連携案件というのを増やしていくというのは、自らの強みを活かした協力、連携ということになりますので、今の強いところをさらに活かしていく。そうすることが、これはすなわち市場から評価されると考えてございます。

○西田審議官

そういう意味では、中期経営計画というのは、上場を念頭に置いていい方向性を出していただいていると思いますし、具体的な施策として具体化、具現化していくことが何よりもこれから大事だと思います。

もう一つは、上場、民営化という、完全民営化の過程の中で、地域のそれぞれの金融システムの中にうまく溶け込んでいって、共存共栄が図れるようなところが一番大事だと思いますし、きっとそれが地域の活性化にもつながるのかなと思っております。

○清原委員

キーワードは「共存共栄」とか、「役割分担」とか、「連携」とか、そういうことを今、金融庁としては望んでいらっしゃるということでしょうか。

○西田審議官

民間金融側ともそういう議論をさせていただいております。

○清原委員

ありがとうございました。

○増田委員長

ほか、よろしゅうございますか。

それでは、ほかに質問がないようでございますので、以上で質疑の方は終わりたいと思います。

今日はどうも御苦勞様でした。ありがとうございました。

○西田審議官

どうもありがとうございました。

(金融庁退室)

○増田委員長

それでは、次の議題に移りたいと思います。「株式会社かんぽ生命保険の新規業務の認可申請について」であります。

これまで、当委員会でヒアリング、意見募集や論点整理を行い、議論をしたところであり、こうしたものを踏まえて、意見案を作成しておりますので、事務局の方から説明をお願いしたいと思います。

○佐藤事務局参事官

資料137-2でございます。意見書の案をまとめておりますので、読み上げさせていただきます。

株式会社かんぽ生命保険の新規業務（法人向け商品の受託販売の充実）に関する郵政民営化委員会の意見（案）

はじめに

平成27年7月1日、株式会社かんぽ生命保険から新規業務（法人向け商品の受託販売の充実）の認可申請があり、金融庁長官及び総務大臣から当委員会の意見が求められた。

認可申請の内容は、株式会社かんぽ生命保険が、

- ① 既に受託販売を行っている経営者向け定期保険について、
 - ・全ての生命保険会社から受託できるようにする
 - ・付加できる特約を追加する
 - ② メットライフ生命保険の総合福祉団体定期保険の受託販売を行う
- というものである。

当委員会における調査審議の結果は、以下のとおりである。

1 基本的な考え方

(1) 利用者利便の向上

郵政民営化においては、利用者利便の向上が重要な目的であり、株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険（以下「金融二社」という。）の新規業務に係る調査審議においても、この点に十分留意する必要がある。金融二社においては、業務の展開に際し、民間金融機関として顧客満足度を向上させるため、顧客ニーズへの的確な対応や郵便局における一元的対応を行うことが期待される。

(2) 適正な競争関係

郵政民営化法改正法により、金融二社の株式完全処分に関しては、金融二

社の経営状況や郵政事業に係るユニバーサルサービス責務の履行への影響等を勘案しつつ、できる限り早期に処分することとされた。金融二社の株式については、日本郵政株式会社の株式とともに平成27年度半ば以降の同時上場を目指し、平成27年6月30日に東京証券取引所に上場申請を行い、同年9月10日にはその承認を受けるなど、その処分に向けた取組みが進められているところである。

こうした中、民営化を推進するためには、新規業務について、株式市場からの規律の観点から問題が少ないものは積極的に認めていき、株式市場からの規律の観点から問題があり得るものは、内部管理態勢の整備状況等について、一層の考慮を行うことが必要である。

(3) 業務遂行能力・業務運営態勢

業務遂行能力・業務運営態勢については、これまでの所管官庁における検査監督等により一定の水準にあるものと考えられるが、申請に係る業務により新たに必要となる態勢について、民間金融機関として求められる所要の態勢を整備することが必要である。

(4) 経営の健全性の確保

金融二社においては、株式会社として投資家の信認を得られるよう、財務の健全性を確保するとともに、厳格なコスト管理態勢の下で効率的な経営が行われるべきである。その上で、新規業務については、顧客ニーズを的確に反映しつつ、健全経営の確保に寄与するものとして展開されることが求められる。

2 「郵政民営化委員会の調査審議に関する所見」（平成24年9月19日）の観点からの評価

株式会社かんぽ生命保険においては、民営化後、郵政民営化法上の認可を受けて、現在7社の生命保険会社の法人向け商品の受託販売を行っている。

本件は、その業務に関し、それぞれ、

- ① 既に取り扱実績がある経営者向け定期保険について、受託できる生命保険会社の限定をなくすとともに、その内容の充実を図るもの
- ② 法人顧客の保障ニーズに応える商品の充実を図るもの

であり、コア・コンピタンスとの関係が強い業務である。また、受託販売の対象となる他社の商品は、市場において一般的に提供されている商品であり、定型的なものである。

3 申請に係る業務の認可に関する考え方

(1) 業務認可に当たっての考え方

上記1及び2の観点に基づき、本件新規業務（法人向け商品の受託販売の充実）について調査審議を行ったが、本件は、現在既に株式会社かんぽ生命

保険が行っている業務と類似性が高く、その実施について問題はないと考えられる。

また、本件により、法人向け商品のラインナップの充実が図られ、法人顧客の企業経営上の保障ニーズにより一層応えることができることから、利用者利便の向上に資するものと考えられる。

(2) 業務を実施する場合の留意事項

金融庁長官及び総務大臣は、申請に係る業務の開始後においても、株式会社かんぽ生命保険の業務遂行能力・業務運営態勢が整えられ、利用者保護やリスク管理に支障がないよう業務展開が進められていることを継続的に確認する必要がある。

4 その他

金融庁長官及び総務大臣は、株式会社かんぽ生命保険の業務遂行能力・業務運営態勢について、今回の申請に係る業務を含め、継続的に確認するとともに、その結果について、当委員会に対し必要に応じ報告されたい。

以上です。

○増田委員長 御苦労様でした。

それでは、この案について、何か御意見がございましたら、お願いしたいと思えます。

これで特によろしゅうございますかね。

(「異議なし」と声あり)

○増田委員長

それでは、今、読んでいただきました案を委員会の正式な意見として決定したいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

(日本郵便、日本郵政入室)

○増田委員長

それでは、次に、平成26年度の日本郵便株式会社の業務区分別収支等の状況について御説明を頂きまして、質疑応答を行っていきたいと思えます。

日本郵便の立林常務執行役員から、5分程度で、ポイントを手短かに、説明をお願いしたいと思えます。

○立林常務執行役員

それでは、資料の137-3でございますけれども、日本郵便株式会社の業務区分別収支と郵便事業の収支の状況について、簡潔に御紹介をさせていただきます。

本年の7月末に法令上の規定に従いまして、公表させていただいているものでございます。

おめくりいただきまして、業務区分別収支でございます。上の段は2014年度、

下に参考として2013年度の表をつけさせていただいております。

総計の一番右下のところ、営業損益107億円というのが会社全体の営業利益でございますけれども、こちらを第一号、第二号、第三号、郵便、銀行窓口、保険窓口というそれぞれのユニバーサルサービス業務ごとに区分をいたしまして、あとは第四号ということで、その他の業務という形で区分をしております。

第一号業務につきましては、営業損益123億円のプラス、第二号は104億円、第三号は269億円ということでございまして、ユニバーサルサービスの3業務につきましては、2014年度におきましても、営業利益となっているという結果でございました。

参考の2013年度と比較させていただきますと、会社全体の営業利益が相当減ったということもございまして、第一号、第二号ともに利益の枠は相当に減少しているところでございます。第三号の保険窓口につきましては、2013年の100億円から269億円ということで、増加しているという数値でございまして、こちらにつきましては、昨年度は学資保険が非常に売れましたので、渉外の外務員等も、学資保険のためはかなり働いたというところがございまして、学資保険は第四号業務に入るものですから、その関係の人件費、費用というものも比較的第四号に大きく割り振られたというところで、結果的に第三号の営業利益が増えているような形の計算になっているということではないかと分析してございます。業務区分別収支については以上でございまして。

その次のページ「郵便事業の収支の状況」でございまして、こちらは、郵便事業の中を郵便物、参考値といたしまして荷物という形で、さらに郵便物の中を細かく分けて、それぞれに対しまして同様に収益、費用、利益というところを分析しているものでございまして。

荷物の分野、特にゆうパックの黒字化という問題につきまして、毎回先生方からも御指摘を頂戴しているところでございまして、右側が2013年度でございまして、荷物分野の営業損益△332億円から、2014年度は△208億円という形で、100億円少し損益としては改善という状況でございました。ただし、まだ黒字化というところまでには2014年度は至りませんでしたので、これも申し述べてございまして、2016年度には確実に黒字化ができるようにということで、取り組んでいるところでございまして。

そのほか、郵便物全体といたしましては、営業利益の方、374億円から115億円という形で、利益額は相当減少したというところでございまして、全体としては利益が減ってきているという状況でございまして、荷物分野につきましては、効率化等の成果が少し出たのかなということですが、まだこれに安住することなく取り組んでまいりたいと思っております。

大変簡潔な説明で申しわけございませんが、以上とさせていただきます。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、ただ今の御説明に対して御質問等ございましたら、お願いしたいと思えます。

どうぞ、三村委員、お願いします。

○三村委員

郵便物の中で、第二種、はがきの営業利益が、かなりマイナス幅を大きくしているのですけれども、この理由というのは何でしょうか。

○鶴田執行役員

今回、郵便物は全般的に営業収益よりも営業費用の伸びが大きくて、悪化しております。この理由としましては、労働力不足を背景にしまして、人件費が上昇したというところが大きいわけですけれども、もともと第二種というのは、第一種と比べると、第一種の基本料金のところが82円、第二種が52円ですので、収益単価が低いというところがござえます。もともとかつかつのところをやっているのに対して、全般的に費用の上昇があつて、そこの影響を大きく受けたというところが主な理由ということで考えております。

○増田委員長

労働力不足というのはいくらからずっと、多分、構造的に続くわけですね。だから、そこは、以前からお話しいただいているように省力化とか、集約化ということをより積極的に、それなりの投資をしないとそれも実現できないでしょうけれども、ちょうど2013年度から2014年度のところで大分労働力不足が顕在化した時期だから、とりあえずは賃金を上げて、ぱっと人を集めるということですが、そこは何か手を打たないと厳しいですね。

○鶴田執行役員

正に今、地域区分局の再編成と、機械化というのを挙げております。今、郵便物の中で、機械で区分、道順組立てができていたのが7割ぐらいではないかと思っておりますけれども、それを9割ぐらいまで上げていくということで、今、機械の導入をやっております。順次新しい地域区分局を作っております、今年も東京北部というところを新しく作りましたが、そういう整備を今、正に進めているところです。まだこれが完成するのにもう少し時間がかかりますので、そういう取組みをしつつ、人件費のコントロールに努めていきたいと思っております。

○増田委員長

よろしいですか。

それでは、ありがとうございました。以上で質疑は終えたいと思えます。

日本郵便の皆様、今日はどうも御苦勞様でした。

(日本郵便退室)

(日本郵便、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険入室)

○増田委員長

それでは、次の議題に移りたいと思います。日本郵政グループの本年度第1四半期決算の概要について御説明いただきまして、質疑応答を行いたいと思います。

日本郵政の市倉常務執行役から、15分程度で説明をお願いしたいと思います。よろしくをお願いします。

○市倉常務執行役

資料をたくさん用意してございますけれども、右肩に137-4-1とございますパワーポイントの資料で御説明をいたします。

最初におめくりいただきまして1ページ、全体の概要の表でございまして。こちらでは、連結の利益のところを御覧いただきたくと存じます。表の中段辺りの経常利益、こちら、赤で囲っております連結で御覧いただきますと、2,427億円ということでございますが、その下にありまして、前年同期に比べますと、293億円減少したという結果でございます。

その下の四半期純利益につきましては、1,426億円、21億円、1.6%と、少しではございますが、純利益は増加している。経常利益が減少したにも関わらず、純利益が増加したというのは、一番右のかんぽ生命保険、こちらの方は経常利益の後で契約者配当準備金繰入などがある関係で、そもそも税引き前の純利益が少ないといったことが大きく効いているのと、もう一つ、グループ全体で当期は所得拡大促進税制というものの適用を受けました。基準年度2012年度に対しまして、一定以上人件費の支払いが多かった企業に対して、その分の一定程度を控除するという制度でございまして、それがグループ全体で60億円ほどございました。社員が多い日本郵便に一番大きい恩恵がございまして、50億円少し控除になっております。その関係で、日本郵便のところを御覧いただきましても、経常利益の増加よりも純利益の増加が大きいというところが御覧いただけるかと思いますが、そのような要因で、経常利益が減益にもかかわらず、純利益は増益という結果でございます。

なお、その下に通期見通しがございまして。これは、5月の決算発表時には公表を控えておりましたが、昨日、上場承認が下りたということで、改めて通期の見通しを公表したものでございます。数値についてはここに記載のとおりでございます。

2ページ目、3ページ目は連結のグループ会社一覧を図で表したものと、会社名一覧にしたものでございます。ここで詳細は申し上げますが、2ページのところで申し上げますと、日本郵便という赤い箱の右に三つ箱がございまして、

この三つ目にトールという会社名がございます。Toll Holdings Limited、こちらは今年5月に買収をいたしました。ただし、買収日はみなしということで、6月末に買収したとみなして、この第1四半期では貸借対照表のみ連結をいたしております。損益計算書につきましては、9月末の第2四半期から連結をする予定でございます。この関係で、右の連結会社数の表を御覧いただきますと、連結対象合計で316社と、従前に比べてほぼ10倍になっておりますが、それはその下にトールグループ285社が加わったということでございます。

3ページ目は会社名の一覧でございますので、省略をいたします。

続いて、各社別になりますが、まず、5ページ、日本郵政（持株会社単体）の概要でございます。御案内のとおり、持株会社につきましては、子会社からの受取配当金を頂戴し、全体の管理をしているといった構造でございます。上から3行目の関係会社受取配当金、こちらは当期につきましてはゆうちょ銀行からかなり今までよりも多めの配当を頂戴しているということで、897億円のプラス、これがそのまま下から4番目の経常利益、純利益につながっているということでございます。

なお、御心配を頂いております事業損益のところにあります医業損益と宿泊事業損益、こちらにつきましては、残念ながら引き続き△ということで、損益上、赤字でございますが、増減といたしましては改善をしている。その要因につきましては、右の三つ目のポツにございますとおり、病院事業につきましては、不採算の3逋信病院を事業譲渡、その下にございますとおり、宿泊事業につきましても、宿7カ所を閉じたといったこともありまして、改善が若干図られたということでございます。引き続き、黒字化に向けて努力してまいりたいと思っております。

続きまして、次の6ページで、日本郵便でございます。こちらは二つの事業を合わせた会社全体のものを記載いたしております。会社全体では、営業収益が260億円増収。オレンジで網掛けをしております営業損益も35億円増加いたしまして、85億円の営業利益。これを事業別では郵便・物流事業は△77億円、金融窓口事業は166億円ということでございますが、それぞれ11億円、26億円と前期に比べまして改善あるいは増加をしているということでございます。郵便・物流事業につきましては、年末に年賀状、お歳暮などの繁忙期があるということで、第1四半期は割と赤字になる傾向がございますので、そこは私どもとしてもあまり心配はしておりません。

次にも事業別にまいります。7ページを飛ばしていただきまして、先に8ページを御覧いただきたいと思っております。こちらの方で取扱物数の推移をグラフでお示ししております。棒グラフが取扱物数、その上の折れ線グラフは営業収益を表しております。一番右のところは当第1四半期でございますが、下の赤

い部分が通常の手紙、はがきなどの郵便物、こちらが1.0%の増加ということで、ここ数年といいますか、民営化後初めて増加になっております。その一つ上のゆうメールは3.7%の増加、一番上のゆうパックが10.4%の増加ということで、トータルで1.7%の増加でございます。郵便物1.0%の増ということで、これは事実なのですが、4月に統一地方選があったという影響もございまして、そちらの関係を除きますと、前第1四半期とほぼ同じか若干マイナスだったかなと考えているところでございます。これらを受けまして、上の折れ線グラフでは、営業収益が伸びた、増収だったということでございます。

お手数ですが、一つ戻っていただきまして7ページ、こちらの方で事業別に損益計算書を記載しております。

真ん中の郵便・物流事業につきましては、今、御覧いただきましたとおりの要因で184億円の増収、それに対しまして、営業費用は人件費、経費ともに増えてはおりますが、営業収益の増加の幅の中だったということで、営業利益ベースでは増加、改善したという結果でございます。こちらは、まだ第1四半期ですので、確定的なことは申し上げられませんが、昨年度までは収益が増えると赤字が増えてきたということで、委員の先生方にも御心配を頂戴しておりましたけれども、一応第1四半期を見る限りでは、一定程度のコストコントロールができ始めている兆しはあるかなとは思っておりますが、先ほど申し上げましたとおり、まだ第1四半期でございますので、引き続きこの辺りは注視をし、改善に取り組んでまいりたいと考えております。

右の金融窓口事業、こちらの方はトータルの営業収益で82億円の増収という結果でございます。内訳的には五つございますが、その五つの真ん中の銀行代理業務手数料、一つ下の生命保険代理業務手数料、こちらがともに増加をしているということでございます。こちらの方は、それぞれ貯金残高が若干増加した、あるいは投資信託の販売が好調だったといったこと、それから、保険に関しましても、養老保険、終身保険の販売が好調だったということに加えまして、一定程度のインセンティブの手数料も増加をした結果でございます。その他の営業収益も26億円増えて、111億円という結果でございますが、ここには不動産、提携金融商品などが含まれております。不動産が18億円ほど増えたというところがその他の営業収益の増加の主要な要因でございます。営業費用は、人件費、経費ともに若干増加でございます。人件費につきましては、営業手当が若干前期よりも増えたという結果でございますが、こちらのセグメントにつきましても、営業収益の伸びの範囲内ということで、26億円の増益という結果でございます。合わせましたものは左に記載のとおりでございまして、6ページで御紹介したとおり、35億円増益の85億円の営業利益、経常利益につきましても45億円の増益、下から2番目の四半期純利益につきましても111億円の増益という結

果でございました。

以上が日本郵便でございます。

続きまして、9ページのゆうちょ銀行にまいります。

こちらは、業務純益ベースという損益計算書をお示ししております。一番上の業務粗利益は、今期の粗利益で3,791億円でございます。このうち9割以上を占めておりますのが資金利益3,553億円、お預かりした貯金を運用して得られる利益ということになります。こちらの方がその右を御覧いただきますと、358億円の減益という形でございます。前期までは低金利の影響を運用の多様化で補ってまいりましたという御説明をしておりましたけれども、当期につきましても、引き続き収益源の多様化ということで多角化を図っておりますが、低金利の影響がいよいよ強くなってきたと言えようかと思えます。利ざやが0.09%ポイント減少した結果、資金利益がここに記載のとおり減少したというものでございます。これに役務取引等利益、その他業務利益、それぞれ小さい数字でございますが、これを加えまして、業務粗利益全体では333億円の減少という結果でございます。

経費は170億円の減少ということでございますが、これは右の二つ目の段落にございまして、預金保険料率が当期から引き下げられたという影響が170億円ちょっとございます。したがって、経費減少の要因は預金保険料率の引き下げであると言えようかと思えます。

業務粗利益から経費を差し引きまして、業務純益が記載されておりますが、162億円の減益。臨時損益は当期22億円ということで、前期に対しまして20億円の増加ということでございます。こちらは、従前、昨年度、一昨年度はここに金銭の信託の運用損益が入るものですから、そちらの影響で3桁の数字になっておりました。当期につきましては、ほとんど出入りがなかったということで、金銭の信託運用損益も非常に小さくなっている関係で、臨時損益も小さくなっている。これを加えました経常利益は142億円の減益。

四半期純利益につきましても、67億円減少いたしまして、792億円という結果でございます。

貯金残高につきましては、次の10ページ、こちらのグラフでお示しをしております。左側はこの6月末と、各年の3月末との比較ということでございます。この3カ月間で比べますと、ここに記載のとおり、およそ4,000億円程度の増加。右側が、季節要因もございまして、御参考までに、前年の同じ6月末と比較いたしますと、6,000億円の増加ということで、微増という結果でございます。

11ページ目で、ゆうちょ銀行の運用資産の内訳をパイチャートと構成比の比較表でお示しをしております。左の円グラフを御覧いただきますと、国債保有比率が、若干ではございますが、半分を切ったということで、一部新聞にも記

載がなされたところでございます。割合的には左下のところのその他の証券、こちらは外国証券になりますが、こちらが17.9%、左上の預け金・短期運用資産等が22%ということで、大きい割合を占めております。3月末との比較、この3カ月間での動きを右の表で御覧いただきますと、上から三つ目の国債が、今、申し上げましたとおり、50%を切ったわけですが、3月末も51.8%ということでございますので、当期に大きく減ったといったことではございません。そういう中で、やはり増えたものは、下から四つ目のその他の証券と、下から2番目の預け金・短期運用資産等、こちらには日銀当座預金への預け金が含まれておりますが、歴史的な低金利ということで、一部待機資金的にこちらに回っているものもあるということでございます。

以上が当期のゆうちょ銀行でございました。

最後に、かんぽ生命保険でございます。こちらは、12ページ、左の中段の基礎利益で御覧いただきますと、基礎利益全体で1,130億円という結果でございまして、前第1四半期に比べますと、192億円減少いたしております。これを三利源といったもので区分いたしまして、お示ししております。危険差益が796億円と、基礎利益の過半を占めますが、こちらが109億円減っております。こちらにつきましては、上から二つ目のところでございます。これは前から御説明いたしておりましたが、金融庁が責任準備金算定のときに用いる割引率として定めております標準利率、こちらを以前引き下げたという影響がまだ続いているといったことと、保有契約が減ってきているということで、危険差益が減っているというものでございます。次の費差益につきましては、保険一つ一つに予定経費率として入っております付加保険料の部分でございまして、保有契約が減っていることに伴いまして、比例的に減っているといったことでございます。これは、傾向としては減少の傾向が続いております。最後の利差益は、前期から順ざやに転じまして、当期につきましてもその順ざやが拡大したということでございますが、危険利益、費差益の減少が大きくなった結果、基礎利益も減少したという結果でございます。

保有契約につきましては、その一つ下の個人保険の新契約ということで、当期57万件でございまして、残念ながら4万件ほど昨年の第1四半期より減少しております。保有契約全体でも、下にございまして、33万件的減少ということでございます。

こちらは、次の13ページでグラフでお示ししております。左側のグラフで新契約の状況で、今、申し上げましたとおり、およそ4万件減少いたしております。こちらは上の部分の網かけのところにもございまして、前期は学資保険「はじめのかんぽ」という新商品が大変好調ということで、数多く販売できたといった反動がございました。当期につきましては、その減少のほかに、主力でこ

ございます。養老保険、終身保険の販売は前期に比べて好調でしたけれども、学資保険の減少幅が大きかったということで、当期は減少しております。

保有契約全体では右のグラフでございます。新契約と簡易生命保険の割合が大分縮まってまいりました。ただ、このグラフは一番右だけが第1四半期で、そのほかは3月末の1年間のグラフでございますので、この傾きをそのまま御覧いただきますと、ちょっとミスリードになるかなというところはお気を付けいただきたいと思っております。

最後、14ページ、かんぽ生命保険の主たる運用状況につきまして、ゆうちょ銀行と同様のグラフと表でお示ししております。かんぽ生命保険につきましては、国債が56.6%といった状況でございます。そのほか、地方債、社債、外国証券もございまして、貸付金と、割と満遍なく運用しているといった状況でございます。右側で比較を御覧いただきましても、上から三つ目の国債は56.6%ということで、構成比は変わっておりません。若干増えたのは下から5番目の外国証券が若干増えているということと、その二つ下、金銭の信託も少し増えているといったところでございます。56.6%の国債ということで、構成比は変わっておりませんが、総資産が若干縮んでおりますので、国債の保有高自体は若干減ってきているという状況でございます。

以上が第1四半期の状況でございます。

以上、要点のみ御説明申し上げます。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、ただ今の御説明に対して、御質問等ございましたら、お願いしたいと思っております。

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。

他の金融機関と比べてのROEが低い。ある意味では当然というか、貸出しもしていないわけだし、国債の比率が大きいとか、色々な理由があって、構造的にこうなっているということだとは思うのですけれども、これから上場して、さらに企業価値を高めていくために、こういったところに企業価値を高めるための目玉といいますか、力点を置いていくのかという辺り、中期計画とかその他でも既に資産の運用の多様化とか、色々方向性が出ているわけですが、そのようにちょっともう一回簡単に御説明いただくとありがたいと思っております。上場直前ということでもあるものですから。

○谷垣専務執行役

正に今、言われたように、中期計画の中で5本の柱ということで、その中で

一番大きいのが運用でございますね。運用の高度化で、資金収支を増やしているということをやっておりますし、かんぽ生命保険がその次に大きなウエイトを占めるわけでございますけれども、かんぽ生命保険については、保有契約数の減少に歯止めをかけて、反転を行って、利益を上げていくということでございます。日本郵便については、ゆうパックの黒字化を図り、個数も増大しているということでございます。

現在、ROEというのは、確かに私どもは連結ROE全体で見ますと、全く違う業種が重なっておりますので、単純にROEというものを他と比較するのがどうかという疑問もございますけれども、投資家の皆様方はROEを大変強く意識しておられますので、中計に書いたような、ROEの向上策について十分に意識しながら経営を行っていきたいと思っております。

○老川委員

そういう中で、当面貯金限度額の引上げという問題があるわけで、どの程度引き上げるかという幅にももちろんよりますけれども、その場合に、運用先とか、あまり大きくは見込めない。そういう中での限度額の引上げということになっていった場合に、日本郵政としてはこれをどう考えていったらいいとお考えになっているのか。もし、お考えがあれば、お話しいただきたいと思っております。

○谷垣専務執行役

現在、正に政府の方で、この委員会でも調査審議の最中でございますので、具体的なことについてはコメントを差し控えたいと思っておりますけれども、当方としては、お客様利便の向上という観点から、従来、民営化企業でございますし、これから上場することでございますので、できるだけ他の銀行にはないような規制みたいなものは軽くしていただいた方が有り難いということで、ずっとお願い申し上げたところでございます。

○増田委員長

ほかにはございますか。

三村委員、どうぞ。

○三村委員

一つ、かんぽ生命保険についてですけれども、日本郵便との連携強化により養老保険の件数が増加したという御説明がございました。どのような連携を強化され、どういう成果が期待されたのか。あるいは、それについてまだどういう課題が残っているのかとか、それについてはいかがなんでしょうか。ちょうど連携強化による増加というプラスのお話がございましたので。

○大西執行役

かんぽ生命保険と日本郵便がございしますが、一つは、まず、販売施策として、全目標のうち8割については養老、終身に、いわゆる特約をつけて保障性をつ

けて、しっかり売っていかう。そういう販売施策を掲げまして、それをまず、社員にしっかり浸透させる。具体的には、例えば郵便局と支店、支社レベルとエリア本部、本社レベルどうしで、販売状況を月次あるいは週次で確認して状況を分析し、両者で連携して打ち手を考えていく。そういった形で対応しているということでございます。

課題でございますが、そういった取組みによりまして、今回、養老保険などが伸び個人保険の保険料収入ベースでは対前年プラスということで、そういう意味では営業進捗は順調でございますが、件数ベースでは対前年から減っております。更にPDCAをしっかりと回して、件数実績も高めていきたいと考えております。

○増田委員長

清原委員、どうぞ。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

7ページの日本郵便の営業収益のところを見せていただくと、郵便・物流事業についても、金融窓口事業についても、前年同期比ではプラスになっていらっしゃるのですが、特に金融窓口事業について、銀行代理業務手数料についても、生命保険代理業務手数料についても、増えていらっしゃる。今後、郵便・物流事業と金融窓口事業の利益のバランスというか、そういうことを言えば、結構この差が縮まっていくという感じを持たれていらっしゃるかどうかというのが一つ。あと、その他の営業収益で、不動産について18億円ぐらいプラスがありましたとおっしゃいました。今期、特に不動産について御努力されたこととか、今後、不動産の活用について、この期を経験して展望を持っていらっしゃるがあれば、教えていただければと思います。

よろしく申し上げます。

○立林常務執行役員

まず、最初にお尋ねの郵便・物流事業と金融窓口事業とのシェアといいますか、パイはどうかということでございますけれども、これは基本的にそれほど現在と変わるところはないかなと思っています。

確かに、今回、金融窓口事業の方はかなり伸びておりますけれども、一方で、郵便・物流事業は通販市場の取り込みということで、どちらも増収増益という形になってまいりました。どちらに傾注してというところを考えるとやっているというわけではございませんので、余り明確なお答えではないのですが、そのような感じでございます。

二つ目の不動産の関係でございますけれども、収益が増えたというのは、昨年度と比べますと、例えば東京のJPタワーだけではなくて、大宮にもビルがで

きましたとか、あるいは札幌のビルも稼働しだしたとか、そういったところで、ようやく不動産事業が、何本かのビルが安定的に稼働してきたというところによるものでございます。額的にはこの程度ではありますけれども、そういうところで、今回の数値に表れてきているのかなと思ってございますので、少し成果が出てきたという捉え方をしております。

○清原委員

ありがとうございます。

○増田委員長

どうぞ。

○老川委員

かんぽ生命保険について伺いたいのですが、学資保険が昨年比べて4万件減っている。これは恐らく新しい学資保険ができて、希望していた人がわっと来て、少し落ち着いたということかなと思うのですけれども、今後の見通しとして、ずっと減っていつてしまうのか、それとも、一回ブーム的にばっと来たけれども、今後は堅調な伸びが期待できるのかどうかという、見通しがどうなのかというのが一つ。

もう一つは、学資保険は減ったけれども、養老保険などは増えたというお話でしたが、これはどういう要因で増えたのか。営業努力というものがあるのかもしれないけれども、何かこういうことに効果があったとか、そういう御説明があれば伺っておきたいのですが。

○堀金専務執行役

学資保険につきましては、御指摘のとおり、昨年度は新しい保険ができたということで、お客様もずっとこれができるのを待っていらっしゃいましたので多数の御加入を頂けたと思われまます。また、職員の方もこれをずっと待っておりましたので、昨年度は一通り新商品の御案内といった形での訪問活動は行ったと理解しております。本年度は平常ベースに戻ってきたと思っておりまますし、従来、販売していた保障性の高い学資保険に比べたら、これでも倍近く売れておりますので、引き続きそういったニーズにはお応えして販売できるのではないかと考えております。

本年度、先ほどの説明でもございましたが、各郵便局の目標のうち8割ぐらの数字をお示しして、養老保険とか終身保険を販売しようというように、営業の方針を変えましたので、今年は養老保険の方に戻ってきたと思っております。

やはり我々は事業をやっている以上、ある程度採算性とか色々な面を考慮して、バランスの取れた経営をしていかなければいけませんので、従来から販売した養老保険等にも目を向けるよう方向を示したところですが、それに郵便局

が応えていただいたということだと思えます。

○増田委員長

いかがですか。

○米澤委員長代理

1点だけ聞きたいのですけれども、日本郵便などは特に人件費のアップがかなり大きな点だとお聞きしましたが、今、派遣に関する法律が改正になるわけですが、その点の人件費に関する影響というのはどのように理解したらいいのか。もし何か参考になることがあればお教えいただきたいと思えます。余り影響がないのか、あるのか、ちょっとお伺いしたいと思えます。

○立林常務執行役員

当然、そういった法律の規制はございますが、人件費全体といたしましては、何度か御説明させていただいたとおり、地域限定的な新しい一般職という職種を作りました。これは正社員でございますから、正社員の中で今までよりも比較的コストとしては軽い職種というのを、対応として作ってございますので、そちらの中で、全体としてのパイの中で何とか吸収をしていく。そのようなところの中のファクターの一つとして、仰られたようなところも出てくるのかなと思っております。

○米澤委員長代理

分かりました。

○増田委員長

よろしいですか。

この表の中で、3ページ、グループ会社の一覧が出ていて、グループ会社は当初に比べて段々減らしているのですね。連結子会社とか、大分整理は進めてきていますでしょう。

○市倉常務執行役

基本的には増えておりますが、整理できるものはして、統合したりしていません。

○増田委員長

今回、トール社が入っているのですが、数が増えているのだけれども、そうではなくて、トール社が入る前の段階で、整理していて、民営化当初に比べて減ってきているのではなかったですか。逆に増えていますか。

○市倉常務執行役

当初は逆に子会社というのは少なくて、ファミリー企業と言われるものがあって、それで必要なものを子会社にしてということでございますので。

○増田委員長

要するに、歴史的に見るとファミリー企業が随分いっぱいあって、色々批判

されたりとか何とかがあって、大分整理して、民営化になったときに子会社という形で整理したわけですね。

それから数をまたもっと減らしたのではなかったですか。そうではなくて、それから増えているのですか。

○市倉常務執行役

若干増加しております。

○増田委員長

民営化になったこの短い間ですけれども、一応ファミリー企業はいっぱいあったけれども、そこはかなり整理をして民営化という格好なのですか。

○市倉常務執行役

整理しつつ、そこに適正なところに資本を入れている。

○増田委員長

今回、数が急激に増えたのはほとんどトール社の関係でしょうから、あそこは会社がそもそも外国企業だから膨大な子会社を持っているけれども、あれはあれでまたこれから色々見やすいように多分整理するのでしょうか。今日ここにいて聞いても難しいかもしれませんが、ただ、要は、一覧性がある形で経理が見えやすいような形にしないとまずいので、今回は、連結にはB/Sだけ入れているけれども、今後はP/Lの方も全部入れて、全体でやるでしょうから、それも含めて、買収した後、どのように会社が成長していくのか、見えるような形にしていけないといけないわけですね。

○立林常務執行役員

仰るとおりだと思います。ただ、子会社の数につきましては、恐らくトール社はトール社で今までの成立ちの中で今、こういう形になっているのではないかと考えていますので、そこを急にどうするということより、どちらかというところ、トール社はトール社で稼いでいただくところをやらなければいけないのかなと考えていまして、当然、経営実態としてきちんと捉えるというのは当然のことですけれども、そういった中で、トール社を完全子会社としたという実を上げていくというところでやっていきたいと思っています。

○増田委員長

いずれ、次からはトール社も全部含めて日本郵政グループの四半期ごとの決算とか、あるいは年度の決算を見て、きちんとした形になっているか、そもそも上場するわけだから、市場がその辺りを株価で全部判断することになると思うのですが、一部既に書かれているけれども、トール社の買収費用が高いのではないかという話を色々言われていますね。それを上回る、高いかどうかというのは買収した結果、いい成績が出ればということで、今、判断する話ではな

くて、もっと先に、買収効果がきちんと出ているのか、経営上プラスに当たっているかどうかということを含めて、そこで判断していく話だと思うのですが、トール社を含めてどういう経営戦略を描いていくかということを中心にアナウンスして、その上で、より伸びていくような絵を描いていく必要があると思うのです。

○谷垣専務執行役

一応セグメントとしても変更を考えておりまして、国際物流というのが分かるようなセグメントにしたいと。

○増田委員長

そうですね。それを立てて、そこについてこれだけの戦略があり、それが四半期ごととか年度ごとにこういう効果が出てきたということが分かるような形にする必要がありますね。

○老川委員

5ページの通信病院3カ所、かんぽの宿7カ所廃止という、これはなかなか今まで難しいと言われていたわけなのですが、病院の場合は売却、かんぽの宿は廃止と書いてあるのですが、どうやってうまくいったのかなど。病院の場合は自治体なり、あるいは他の診療機関、医療機関に、値段で売り払ったのか、かなり投売りの的にやっつけてしまっているのか、その辺ちょっと御説明があれば。

○市倉常務執行役

細かい数字は手元にはないのですけれども、投売りという形ではございません。そもそも赤字のものでありますから、減損して簿価が小さくなっておりますので、それに比べれば高値でということではございます。ニーズがあったものについては事業譲渡という形をとっております。

かんぽの宿につきましても、自治体を初め、丁寧に説明をしつつ、もし、希望される方がいらっしゃれば、売却という形になりますが、今、廃止と申し上げたのは、自治体も色々お考えになったのだけれども、最終的には折り合わなかったという結果で廃止ということになったものでございます。

○増田委員長

よろしいですか。

それでは、以上で終わりにしたいと思います。どうも御苦勞様でございました。

(日本郵政、日本郵便、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険退室)

○増田委員長 以上で本日の議題は終了といたします。

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。

以上でございます。

- 増田委員長 以上をもちまして、本日の郵政民営化委員会を閉会します。
なお、この後、私から記者会見を行うことといたしております。
本日はどうも御苦勞様でした。