

## 郵政民営化委員会（第151回）議事録

日 時：平成28年4月6日（水） 15：30～16：40

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、清原委員  
金融庁 中島総務企画局参事官、曲淵保険企画室長  
総務省 菱沼郵政行政部貯金保険課長  
日本郵政株式会社 谷垣専務執行役、福本常務執行役  
日本郵便株式会社 稲澤専務執行役員

### ○増田委員長

ただ今から郵政民営化委員会第151回を開催いたします。

本日は、委員5名全員の出席を頂いております。

お手元の議事次第に従って議事を進めてまいります。まず日本郵政及び日本郵便の平成28年度事業計画について、こちらを始めに議題としたいと思います。御説明を頂きまして、その後、質疑応答ということで進めていきますが、日本郵政の谷垣専務執行役、日本郵便の稲澤専務執行役員においでいただいておりますので、恐縮ですが、合わせて20分ぐらいで説明をお願いします。よろしくをお願いします。

### ○谷垣専務執行役

日本郵政の谷垣でございます。

それでは、お手元、資料151-1-1「日本郵政株式会社の事業計画の概要」につきまして、簡潔に御説明をさせていただきたいと思っております。

まず1ページ目、もう御案内のことかもしれませんが、私どもの事業計画は、日本郵政株式会社法第10条の規定に基づきまして、毎事業年度開始までに策定をして総務大臣に認可申請を行うことになってございまして、平成28事業年度、つまり今年度の事業計画につきましては、3月30日に認可を頂き、公表をしているところでございます。

2ページ目、グループの経営理念を書いておりますけれども、郵便局ネットワーク、郵政ネットワークの安心、信頼を礎として、民間企業として創造性、効率性を最大限発揮しつつ、お客様本位のサービスを提供し、地域のお客様を支援し、社員の幸せを目指しますということになってございます。また、経営の透明性を自ら求め、規律を守り、社会と地域の発展に貢献しますということになってございますけれども、持株会社の業務といたしましては、最初の「◎」のところ三点書いてございます。

一点目が子会社でございます日本郵便株式会社と郵便貯金銀行、郵便保険会

社の経営の基本方針の策定及びその実施の確保並びに株主としての権利の行使ということになってございます。二点目に、このグループ、小さな会社を含めてたくさんございますので、それぞれが個別に実施するよりも1か所に集約してやった方が効率的な実施が見込まれる、いわゆる間接業務。例えば施設でございませうとか、システムでございませうとか、そういうものをまとめて行い、それをグループ各社から受託をして、結果的に事業子会社等の業務支援を行っていく。いわゆるシェアード業務というものでございます。三点目に、さらにまた全く別の事業として、独立採算で逓信病院と、いわゆるかんぽの宿を中心とする宿泊施設の運営等を行っているところでございます。業務運営上の留意事項として私どもに特色がございませうのは、日本郵政株式会社法第5条に規定されております、郵便・貯金・保険のいわゆるユニバーサルサービスの提供の責務ということございませうして、加えまして、東日本大震災の復興支援にも取り組んでまいりたいということございませう。

3ページ、グループの運営のところでございませうけれども、事業子会社の経営の基本方針の策定及び実施の確保等と申し上げましたが、二つ目の「○」のところございませうが、私ども経営の重要事項に関しまして、いわゆる日本郵政グループ協定というものと日本郵政グループ運営に関する契約等を締結してございませうして、グループ全体として一貫した経営を行うために、グループ全体に重大な影響を与える事項でございませうとか、経営の透明性確保に必要な事項につきましては、それぞれグループに個別の協議、承認または報告を求めるという体制をとっているところでございませう。

主な施策は、下に五つくらい「○」が書いてございませうけれども、一点目はコンプライアンス・プログラムの策定と実施ということございませうして、特に不祥事再発防止等につきましては、その取組みを推進・管理しているということございませう。二つ目がグループ各社のサービスの公益性・公共性の確保という観点から、グループの社会的責任を踏まえたCSR活動にも取り組んでまいります。三つ目は、女性の活躍推進につきまして、管理者への女性登用に積極的に取り組みたいということございませうが、そのために登用拡大に向けた女性社員の育成、環境整備等に努めてまいります。四つ目でございませうけれども、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の株式につきまして、法律にありますとおり、その全部を処分することを目指し、二社の経営状況、それからユニバーサルサービスの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をするという郵政民営化法の趣旨に沿って、所要の準備を行う。最後になりますけれども、上場会社になりましたので、グループの企業価値向上を目指しまして、昨年4月1日に発表いたしました中期経営計画を踏まえた子会社の収益力強化や更なる経営効率化等が着実に推進するように、先ほど申し上げたようなシステ

ムでグループ運営を実施していきたいということでございます。

4 ページでございますが、先ほどシェアード・サービスと申し上げたものはどのようなものがあるかということでございますけれども、グループ全体の業務効率の向上を図るため、いわゆる電気通信役務、情報処理サービスと書いてございますが、PNETシステムというのを当社は持っておりますので、これをグループ全体に提供している。人事、経理の給与計算、請求書発行等についてもまとめてやっております。その他、福利厚生、不動産、人材派遣、コールセンター、人材育成、郵政大学校による研修でございますが、そういうものをシェアード・サービスとして行っているところでございます。

5 ページ、最後に申し上げました病院と宿泊施設の事業部門の運営でございます。逋信病院を企業立病院として運営して、現在、経営改善に取り組んでいるところでございます。二つ目がメルパルクと言いますが旧郵便貯金周知宣伝施設、かんぽの宿、いわゆる旧簡易保険加入者福祉施設についても持株会社が運営管理を行ってございまして、これも黒字化に向けた経営改善に取り組んでいるところでございます。宿泊施設の一部につきましては、介護予防事業者に貸与をして、要支援認定者に身体機能の改善を図る機会を提供する等の試行も行っているところでございます。

計数的な面について申し上げます。6 ページは資金計画書・収支予算書を添付したそのものでございますので、7 ページに分かりやすいように収支予算書、いわゆるPLでございますけれども、前年度との比較を書いてございますので、少し御説明を申し上げたいと思います。

「②H28年度事業計画」のボトムラインです。当期純利益のところ、1,660億円という計画でございます。これは昨年の事業計画731億円に比べて929億円と大幅に増加しておりますけれども、この原因は営業収益のところの受取配当金でございますが、御覧のとおり、平成27年度事業計画では1,184億円、28年度は2,003億円と819億円増えてございます。これは中期経営計画でも発表いたしましたとおり、上場を控えて、私どもゆうちょ銀行、かんぽ生命保険ともに持株会社もそうですが、配当性向を大幅に引き上げました。それまでは約30%弱であったものをゆうちょ銀行で言うと50%、かんぽ生命保険で言うと30%~50%でございますが、それを踏まえて当社もゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の大株主として、受取配当金について増額を計画しているものでございます。あと、この間接業務手数料のところ243億円の減少、物件費のところ205億円のコスト削減でございますが、収益にはプラスですから△205億円となっておりますけれども、これは一部システム子会社の業務を持株会社に移す予定であったものを延期しましたので、その結果として、収入、支出とも行って帰って来いで出入りがあるものでございまして、全体に大きな影響があるものではござい

ません。

最後に8ページでございますけれども、認可に当たりまして、例年総務大臣からいわゆる要請事項というものを頂いております、認可の条件とかというものではございませんが、事実上の総務省からの要請事項ということでございます。三点でございますけれども、昨年に比べまして、私ども上場を行いましたので、下の欄に参考と書いて、昨年の要請事項が書いてございます。一番で言いますと、民営化を着実に推進する観点から、早期上場に向けて、市場で高く評価されるようにと書いてございますが、上の、今年のところは上場しましたので、ユニバーサルサービスの安定的な提供を行うとともに、企業価値を更に向上させる観点から、引き続き、グループの収益力の多角化・強化、経営の効率化の更なる推進、ガバナンスの強化などグループ運営を行い、民営化を着実に推進すること。二点目のところも、下の欄でございますが、郵便貯金銀行、郵便保険会社の株式処分について、ユニバーサルサービス提供責務の履行への影響を勘案しつつ、準備を着実に進めるとというのが去年の要請事項でございますが、今年はユニバーサルサービス提供責務の履行への影響等を勘案しつつ、適切に対応するというところでございまして、表現が変わっているところでございます。三点目は、宿泊事業と病院事業でございますが、表現は変わってございません。

簡単でございますが、持株会社の部分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、次に日本郵便からお願いします。

#### ○稲澤専務執行役員

それでは、「日本郵便株式会社の事業計画の概要」について、御説明をさせていただきます。

1ページを御覧いただきますと、事業計画の構成ということになってございます。後ろの8ページに事業計画の法的位置付けというものがございまして、これは日本郵政の資料1ページに相当するところなのですが、同じく3月30日に認可を受け、公表させていただいているということと、日本郵便株式会社法施行規則第10条ですが、事業計画の中に書くべきことというのは決まっております、それに基づきまして事業計画を書かせていただいているというところでございます。それが1ページでございまして、業務運営の基本方針、第2の方ですが、法定区分ごとの業務概要、第3のところ郵便局等の設置等に関する方針、第4、その他ということで書かせていただいているというところでございます。

2ページ、業務運営の基本方針、「はじめに」というところで、日本郵便株



式会社はお客様が郵政事業に係る基本的な役務、ユニバーサルサービスを郵便局で一体的かつあまねく全国において公平に利用できるようにする責務の下、業務運営を実施するという。郵便局ネットワークの水準を維持し、公益性・地域性を十分発揮するとともに、郵便局のサービスを更に便利なものにする。郵便局ネットワークの価値を向上させ、地域のお客様の生活を総合的にサポートできるように取り組むということを書かせていただいております。業務運営の基本方針でございますが、昨年は増収・増益ということを書かせていただいておりますが、今年は更なる収益拡大、コストマネジメントの徹底により、持続的な成長に向けて安定的な経営基盤の構築を目指すというようにさせていただきます。日本郵政グループの中期経営計画に基づき、引き続き将来に向けた基盤整備に取り組むというところでございます。

次のページに行きまして、具体的な方針ということで、一つは収益力の強化というところでございます。SNSの連携サービスですとか手紙の楽しさを伝える活動の展開等によりまして、郵便利用の維持・拡大を図りたいということ。受取利便性の高いサービスの推進、中小口のお客様に対する営業の強化、お客様の幅広いニーズに一元的に対応できる営業体制の構築。ゆうパックについて収支改善に取り組み、平成28年度における単年度黒字化を目指す。四点目、デジタル・メッセージ・サービス、MyPostの利用定着。五点目が委託元であるゆうちょ銀行・かんぽ生命保険と連携した研修を通じた社員の営業力強化、投資信託の販売を通じた金融預かり資産重視の営業スタイルの更なる浸透、新契約拡大、新規利用顧客の拡大というところでございます。六点目が、がん保険等の提携金融サービスの営業力の強化、物販事業の商品拡充・開発・販売チャネルの多様化、賃貸ビル事業等の不動産事業の推進ということを書かせていただいております。七点目が、国際物流事業において、トール社の有する知見と経験を活用して事業を拡大するという。こと。

二つ目でございますのが、生産性の向上とネットワークの価値向上というところでございまして、集配局の内務作業の集中・機械化による郵便・物流ネットワークの再編。二点目が郵便局の新規出店、店舗配置の見直し等を通じた郵便局ネットワークの最適化。三点目、集配業務の生産性向上、輸送効率の向上による郵便局の業務効率向上、効果的な募集活動及び定着に向けた取組みによる必要な労働力の確保等でございます。四点目が、郵便局の現金取扱機器の増配備による資金管理体制の充実ということを書かせていただいております。

4 ページでございます。3 番の企業基盤の強化でございますが、頑張った人が報われる新たな人事・給与制度の定着、人材育成体系の充実、女性活躍推進の取組み。二点目、損益管理体制の定着、郵便局の機能に着目したマネジメント体制の深化。三点目がサービス提供環境整備のため、老朽化した郵便局舎等

の建物、設備を改修。四点目がコンプライアンス・プログラムの作成とモニタリングを通じた郵便局における管理態勢の強化等により、コンプライアンスを徹底していくということを書かせていただいております。

最後のところですが、東日本大震災からの復興支援ということで、郵便局の再開等を通じ、被災された方々の日常生活支援等に貢献していくということを書かせていただいております。

その他事業運営に係る事項でございますが、5ページでございます。郵便局ネットワークの維持・活用というところで、郵便局ネットワークを活用した地域のワンストップ行政機能の充実。二点目が地域特産品のカタログ販売や手紙文化の振興、地域情報の発信等、各地域のニーズを踏まえた地域のための取り組みの積極的な推進。「郵便局のみまもりサービス」の本格展開に向けた取り組みといったことをご書かせていただいております。

2、3、4は、御覧のとおりでございます。

資金計画書と収支予算書でございますが、これも6ページでございますが、7ページに前年度との比較を付けさせていただきますので、これで説明をさせていただきます。

営業収益のところでございますけれども、プラス655億円という計画になってございます。これは郵便物数の減少というのは相変わらずではございますが、内国郵便については資料151-1-4の4ページのところに書いてあるのですが、内国郵便物是对前年の計画比で▲の1.0%ということをお考えしておりますが、一方で、ゆうパック、ゆうメールの増加ということと、物販事業ですとか不動産事業の推進による増収ということも考えておまして、2兆9,698億円を見込んでいるところでございます。

費用につきましては、27年度に引き続きまして、業務効率の向上に取り組む一方で、厚生年金の保険料率のアップですとか、外形標準課税の拡大ですとか、あとは労働力の確保などに伴う期間雇用社員の単価の引上げ等々によりまして、費用の方もプラス663億円ということで、結果、営業利益については100億円という計画になってございます。経常利益については177億円、当期純利益108億円の計画でございます。昨年と比べると大体同じ規模ぐらいをお考えでございます。

参考までに、ゆうちょの銀行業務のところでございますが、資料151-1-4の4ページのところを見ていただきますと、郵便の業務ですと先ほど申し上げましたように、内国郵便物については対前年計画比▲1%ということでございますが、その下のところで銀行窓口業務がございまして、そのところで定額・定期貯金新規預入額14兆円というようになってございます。昨年度はここが10兆円でございますが、今年度は定額・定期の方で満期を

迎えるものが非常に多いところになってございまして、その部分を私どもの方に再預入いただけるのを見込んであるということもありまして14兆円というのを考えているところでございます。全体ということで申し上げますと、定額・定期では新規というところで見ると14兆円なのですが、全体で見ると逆に減るといったような計画になっているところでございます。

以上、簡単でございしますが、日本郵便の今年度の事業計画について御説明を申し上げます。よろしくお願いを申し上げます。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、以降、質疑に入りたいと思いますので、ただ今の御説明に対して、御質問等がございましたら、委員の皆様方からお願いをいたします。

老川委員、どうぞお願いします。

○老川委員

御説明ありがとうございました。

伺った限りでは、上場されたことに伴って、それを前提として表現が前年に比べて多少変わっているというところを別にすると、余り前年度から大きな変化はないように見受けられるのですが、今回、新年度、特別に力を入れられているところがどこかあるならそれを教えていただきたいというのが一つ。これは日本郵政、日本郵便、どちらでも結構です。

あと、資料151-1-1の5ページにある宿泊施設の運営等で、施設の一部を介護予防事業者に貸与して云々。これは非常に大事な、またニーズも高い案件だと思うのですが、既にこれは実施に移されているものがあるのかどうか、現状を教えていただければ。

この二点、お願いします。

○増田委員長

それでは、まず谷垣専務からお願いします。

○谷垣専務執行役

仰るとおり、私ども、今度中期経営計画の2年目になるのです。したがって、中期経営計画の達成ということを実にやっていきたい。持株会社はグループ事業子会社の指導を行うわけでございますけれども、例えば、今日来ている日本郵便で言いますとゆうパックの黒字化とか、業務の改善は最優先課題になります。ゆうちょ銀行で言うと資金運用の高度化とか、かんぽ生命保険で言うといわゆる保有契約の反転とか、そういうものになりますので、その全般を通じて、私どもとしては中期経営計画2年目のところを3年目に約束した数字に向けて着実に進んでいきたいということが一番大きなところでございます。個別に申しますと、今、申し上げましたかんぽの宿、逓信病院の経営改善

というのも持株会社単体として大きな課題になります。

以上でございます。

○福本常務執行役

介護デイサービスの関係でございますけれども、やっていますところは、ラフレさいたま、埼玉県の方でやっておりまして、さいたま市からラフレさいたままでの介護予防サービス事業の認可を受けた事業者の方が行うものでございまして、私ども日本郵政が、ここの間で、用途を介護予防事業に限定した、いわゆる賃貸契約を結んでいるところでございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、日本郵便からお願いします。

○稲澤専務執行役員

日本郵便でございますが、谷垣専務執行役から御説明されたとおりでございますが、私ども去年は増収増益ということでやっておりますが、今回はそれを踏まえて、2年目でございますので、持続的な成長に向けて安定的な経営基盤の構築を図るということで、それぞれ頑張っていきたいと考えているところでございます。

○谷垣専務執行役

持株会社の単体の話をしますと、3ページのところに書いているのが重点でございますけれども、例えばグループとしての不祥事の再発防止、CSRとか女性の活躍推進とか、最後に申し上げた中期経営計画の完遂というところでございます。

○増田委員長

女性の活躍、今仰った最後の3ページは、去年は書いていなかったですか。

○谷垣専務執行役

去年も書いています。いずれにしても、昨今の要請等を踏まえまして、社会的要請を踏まえて当社も対応したいということでございます。

○増田委員長

分かりました。

それでは、三村委員、どうぞ。

○三村委員

日本郵便の事業計画について二点お聞きいたします。

やはり海外とか国際事業というものの成長性が高いということで、トール社の話と国際郵便の話、国際郵便は余り大きなものではないのですが、EMSが割とそういった一種eコマース的なものにかなり使われているという話もあつたりいたします。そうしますと、国際事業をどういうように連携させるとか



統合させるというような考え方があるのかどうか。これがまず一つの質問でございます。

もう一つ、4ページ目のところで、仰るとおり本当に業務改善とか経営基盤強化ということで、この①～④は大変重要だと思うのですけれども、②のところの「郵便局機能に着目したマネジメント体制の深化」という言葉、少し抽象的なので、どのように深化させていくのかについて、あるいは改善をされるとお考えなのかということについて、お願いいたします。

○増田委員長

では、お願いします。

○稲澤専務執行役員

まず、今回の計画そのものについては、単体の計画でございますので、トール社の関係というのはこの中に入っていないというのがまず一点でございます。そうは申し上げても、委員仰ったように、私どもが国際事業として、国際展開していますので、EMSというものがかなり今増えています。色々な方に使っていただいております。それを超えて、それでは私どもとして国内で何ができるかということについては、先ほど申し上げましたように、トール社が持っている知見ですとかというものを活用しながら、私どもとして特にアジアになると思うのですけれども、そこを開拓していくということをやってまいりたいと思っております。

次の話でございますが、マネジメントの深化のところでございますが、郵便局というものを見ましたときに、色々な機能がございます。私どもは郵便の機能というのはあるのですけれども、その郵便の機能というものと窓口でお客様をお迎えして色々なサービスを提供するという機能がございます。これは町の中にある小さな郵便局もございまして、大きなところの郵便局の窓口もございます。この窓口も一つの窓口としてのお客様に対するサービス提供の機能でございます。もう一つは、例えば渉外の人たちというのがおりまして、これは保険をそのお客様に販売、営業するという機能、金融の渉外機能というものを持っています。このそれぞれの機能を、責任を持った形で推進していくというものに今年度は推進体制を変えてまいりたいというところでございます。

○三村委員

全体の郵便局の在り方とか規模とか地域に合わせて、おそらくそれに合わせた個別的な対応の改善を強化していきたいとお考えということでよろしいでしょうか。

○稲澤専務執行役員

郵便局が提供する接点といいますか、そういう機能です。なので、窓口に来られるお客様にサービスを提供するエリアとしての取組みということについて

は、そのエリアとしての取組みをやっていきましょう。金融渉外をやっておられる方は金融渉外というものにきちんと着目をして、金融渉外というものをお客様に提供するというのを、推進体制を含めてきちんとやっていきましょう。郵便は郵便としてきちんとやっていきましょうというジャンルと言いますか、そういうものに応じてやってまいりたいというところです。

○三村委員

分かりました。

○増田委員長

よろしいですか。

米澤委員長代理、どうぞ。

○米澤委員長代理

どうもありがとうございます。

説明がありましたように、着実にやっていくということによく分かったのですが、今日でしたか、ファミリーマートと提携するという話を新聞等で見たのですが、それは例えば日本郵便株式会社の事業計画など、どこの強化と関わってくるのか。今、三村委員との議論の中で関わってくるのかどうか、その辺の方向性とか教えていただければいいかなと思っております。

○稲澤専務執行役員

ファミリーマートと日本郵政株式会社との業務提携に関する基本合意書の締結ということで昨日発表させていただいております。

今、米澤委員が仰ったように、私どもの郵便というところでまいりますと、昨日ございましたように越境 e コマースのサービスというのを実は言っております。例えば海外におられて日本の商品を注文される。それを e コマースの世界で注文されたものをお送りするというものがあるわけですが、日本の商品が今、非常に優れているというように東南アジアの方で思われているので、そこをどうやって送りますかといったときに、一つはファミリーマートの店舗にお客様に持ってきていただいて、それを私どものサービスとしてお届けすることができるのではないかということについて検討しましょうということが一つ。

郵便商品等の取扱拡大とございますけれども、一つは宅配ロッカーです。あれを私どもは「はこぽす」と言っているのですけれども、そういったものをファミリーマートに置いていただいて、それをお客様に使っていただく。受取りの利便性の向上です。今、ここの具体的な取組み、収益力の強化というところで、受取り利便性の高いサービスの推進ですとか、あるいはお客様の幅広いニーズに一元的に対応できる営業体制ですとか、色々なもの。ここで色々なお客様に私どものサービスを使っただけのような取組みということで御理解い

ただければと思います。

○谷垣専務執行役

昨日発表したのは、グループとしてそういうことを色々なアイデアとして検討していこうという段階でございますので、実際にやるときは具体策を固めて、ただ、アイデアとして、例えばこういうものがあるよねという。だから、ゆうちょ銀行の方はゆうちょ銀行の方で、現在500店でATMを設置してございますけれども、これを拡大していこうという。ゆうちょ銀行と日本郵便を含んでおりますので、日本郵政とファミリーマートと全体との業務提携ということでございます。

○米澤委員長代理

分かりました。これから色々と。

○谷垣専務執行役

具体的には、これからそういうことの検討を協議していこうというふうなものでございます。

○米澤委員長代理

少し先走ってしまった。分かりました。

○谷垣専務執行役

イメージが分かりませんので、こういうことを出してございます。

○清原委員

御説明ありがとうございました。

まず、日本郵政に伺います。資料151-1-1の最後の8ページに「認可時要請事項」というのが参考としてまとめられておりました。平成27年度の認可時要請事項との違いは、もちろん株式が上場されたということであるのですが、一番目のところで、「ガバナンスの強化」となっていて、前年は「内部統制の強化」という表現になっています。また、前年は「透明性を確保した経営」ということで終わっているところは、「民営化を着実に推進すること」となっております。このキーワードはそれぞれ大変重要な意義があると思っております。どのようにこれを受け止めていらっしゃるかということをお教えいただければと思います。

日本郵便に伺います。資料の4ページ目の企業基盤の強化のところに、③として「サービス提供環境整備のため、老朽化した郵便局舎等の建物、設備を改修」とあります。お客様には安全に安心して使っていただける局舎は大事だと思うのですが、しかし、建物の、あるいは設備の改修と言いましても、一定のコストが掛かります。これにつきまして、本文には「積極的に進める」とありますので、中期経営計画との関係等で一定のファシリティーマネジメントの計画というのでしょうか、そういうものもお持ちの上で着実に28年度を進めてい

かれると思うのです。お客様には喜ばれ、しかし、コストも掛かるというところで、非常に判断とか決断の難しい箇所ではないのかなと思うのですが、28年度に向けてお考えを更に聞かせていただければと思います。

以上二点です。よろしく申し上げます。

○増田委員長

それでは、谷垣専務執行役、どうぞ。

○谷垣専務執行役

基本的に内部統制というものとガバナンスの強化は同じ意味だと思えますけれども、御案内のとおり、株式を上場しますと、例えば私どものガバナンス報告書にコーポレートガバナンスコードが適用になりますので、それを踏まえた内部統制システムを全て取り込んでいくということでございます。そういう意味で、内部統制一般という言葉よりはガバナンスの強化と言った方がいいということではないかと思われまますというのが一点。

透明性につきましても、一般的に透明性と言っているよりも、私ども上場しましたので、東証のルールに従って法定開示、適時開示、任意開示等の株主の皆様に対する公正透明な開示ルールというものがございます。当然それを踏まえていますので、したがって、あえて一々書き込むまでもなく、民営化の推進と書かれたものだと理解しているところでございます。

○清原委員

分かりました。ありがとうございます。

○稲澤専務執行役員

委員が仰るとおりではございますが、中期経営計画を作るときに、老朽化、今まで抑えてきた部分というのがございます。修繕とかそういうものをずっと抑えてきたというのはございますので、では、ここでどれだけやらなければいけないかということを策定のときにやりましたけれども、どれぐらい掛かるかというのをやって、それを計画的に着実に進めていこうということでやってございますので、御指摘ごもっともでございますけれども、着実に進めてまいりたいと思います。よろしく申し上げます。

○清原委員

今、日本郵便から御説明いただきましたように、収支予算書の前年度比較で、そんなにコストが掛かり過ぎているわけでもなく、一生懸命に計画的にされていることが数字に表れていると思います。第一義的にお客様のために、第二義的に働く社員の皆様のために、やはり、老朽化している建物の適切な改修なりファシリティーマネジメントは重要だと思うのです。ですから、今回明記されていることは、私のような立場では大変重要ではないかなと思ひまして、質問させていただきました。ありがとうございます。終わります。



○稲澤専務執行役員

ありがとうございます。

○増田委員長

ほかには何かございますか。よろしゅうございますか。

今日の事業計画の関係は年度初めで聞いたということであるのですが、この間、不祥事の関係で大阪の方でしたか。郵便局長が謝礼をもらったという記事が出ていたのですが、結構大きく出ていたので、当然こちらとしてはそういう不祥事があるのはならぬことだし、きちんとしてくださいということであるのですが、ああいうケースですけれども、あれは中では先ほどのガバナンスとの関係があるのですが、もちろん株主にとって見ても非常に不安を感じるような話ですが、あれはどのように処理というか、本人は懲戒解雇したことが確か出ていましたけれども、中では内部統制の段階でいうと、どのようなけじめをつけたというか。

○稲澤専務執行役員

仰ったように、私どもの郵便局長が、私ども郵便局長は公募の採用試験を少し前からやり始めて、その中で採用した人から現金なり何なりを受け取ってということで、会社の職務とは少し違ったところで行われているというところがありましたものですが、懲戒解雇ということをさせていただいたというところ です。

○増田委員長

この場で、事実関係で色々どうのこうのと言うよりも、むしろ昨年上場されて上場企業になっていて、それで要は東証の方でもガバナンスコードなどはきちんと求められて、会社としてそういうものを定めて行動していくということなのです。例えば不祥事案、懲戒解雇事案があったときに会社としてどう対応するのか、あるいは日本郵便なのか、日本郵政なのか分かりませんが、そういうところでこういう事案があったときにどう対応するのか。やはりきちんとした対応を会社でとらなければいけないのではないかと。特にそういうときこそ積極的に明らかにして、それで今後どういう対応をとったのかをきちんと明確にしていくということが一つ一つ求められるのではないかなと思うのです。

事案の軽重とか色々あると思うのですけれども、いっぱい手紙とかを抱えてしまって、結局大変だからというので配達しなかったとか、そういう事案を時々聞くこともあるのですが、今回のようなケースは今まで1回も聞いたことがないわけですから、取り分けこういうものは重たく受け止めて、対応をきちんとする必要があるのではないかなと私は思ったのでお聞きしましたので、中でよく対応を、今回の対応が適切だったのかどうかも含めて考えていく必要があると思います。

○稲澤専務執行役員

承りました。

○増田委員長

中できちんと受け止めておいていただきたいなと思います。

ほかには何かございますか。よろしゅうございますか。

それでは、特段ほかに質疑がないようでございますので、以上にさせていただきたいと思います。日本郵政及び日本郵便の皆さん、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。

(日本郵政、日本郵便関係者退室)

(金融庁、総務省関係者入室)

○増田委員長

それでは、次に議事の二番目になります「郵政民営化法第149条第1項第8号の規定に基づく内閣府令・総務省令案について」であります。昨日、4月5日ですが、当委員会に対し意見の求めがございましたので、金融庁から内容を御説明していただき、その後、質疑応答を行いたいと思います。

それでは、金融庁の中島参事官、曲淵保険企画室長においでいただいておりますので、恐縮ですが、20分ぐらいで説明をお願いしたいと思います。

○中島参事官

金融庁総務企画局参事官の中島でございます。

本日お諮りする案件は、郵政民営化法に基づく内閣府令・総務省令でございます「郵便貯金銀行及び郵便保険会社に係る移行期間中の業務の制限等に関する命令」について、平成26年5月に成立した保険業法の改正が来月施行されることに伴いまして改正を行おうというものでございます。

詳細につきましては、保険企画室長より資料に沿って御説明いたします。

○曲淵保険企画室長

それでは、説明させていただきます。資料151-2-2の横長の資料でございますけれども、こちらを御覧ください。

まず1ページを御覧ください。今回お諮りいたします「郵便貯金銀行及び郵便保険会社に係る移行期間中の業務の制限等に関する命令」、以下、単に命令と呼ばせていただきますけれども、この改正の趣旨を申し上げます。

保険業法等の一部を改正する法律が平成26年5月に成立したことに伴い、内閣府令でございます保険業法施行規則におきまして、保険業法に基づく内閣総理大臣への届出の対象となる事項を拡大する改正が行われました。この改正を受けまして、命令につきましても郵政民営化法における主務大臣、つまり内閣総理大臣及び総務大臣への届出の対象事項を拡大するほか、所要の規定の整備を行わせていただくものでございます。なお、改正保険業法につきましては、

来月、5月29日に施行されます。

次に、改正の概要を説明させていただく前に、本日はお時間を頂いてございますので、参考までに、もう一つの「参考資料」と書いてございます151-2-3でございますけれども、こちらを用いまして、平成26年保険業法の改正のうち、5月29日から施行されます保険募集に係る規制の概要につきまして、簡単に御説明させていただければと思います。

まず1ページを御覧いただけますでしょうか。御承知のとおり、近年、少子高齢化の急速な進展等、社会情勢の大きな変化を背景にいたしまして、保険ニーズが多様化してきてございます。このため、保険商品につきましても複雑化、多様化してきてございます。また、販売チャネルにつきましても、従来の保険会社の営業職員による販売のみではなく、複数の保険会社の商品を扱います大型の乗合代理店が普及いたしまして、またインターネットでの非対面販売も増加するなど、多様化してきてございます。

このため、こうした新たな環境に対応するための募集規制の再構築を行うことが必要と判断いたしまして、保険業法の改正を行いました。具体的には、顧客が自らのニーズに対応した商品であると判断した上で保険契約を締結できますよう、こちらの図表になりますと黄色いところで塗ってございますけれども、保険募集の基本的ルールというものを創設するとともに、保険募集人に対する規制の整備を行うということでございまして、今回の改正は二つの柱を内容とするものでございます。

まず、このうち第1の柱でございまして保険募集の基本的ルールの創設につきまして、説明をさせていただきます。従来、保険募集時の顧客への情報提供に係る保険業法上の規制といたしましては、虚偽説明ですとか重要事項の不告知等の禁止等に限定されてございましたけれども、今回の保険業法の改正では、これに加えまして意向把握義務、情報提供義務を明文化いたしまして、顧客のニーズの把握に始まり、保険契約の締結に至ります保険募集のプロセスの各段階におけるきめ細やかな顧客対応を求めることとなりました。具体的には、こちらの最初の一歩上の◆のところでございますように、意向把握義務といたしまして、保険募集の際に顧客ニーズの把握や、当該ニーズに合った保険プランの提案等を求めるという義務を規定してございます。また、その次の◆でございまして、顧客による商品内容の正しい理解を確保するため、従前の虚偽説明の禁止等とは別に、保険募集人が保険募集を行う際に、顧客が保険加入の適否を判断するために必要となる情報の提供を求める情報提供義務を、明示的に法令に位置付けることといたしました。

次の柱が保険募集人に対する規制の整備でございます。保険募集の委託元でございます、保険会社が監督責任を負う従来の募集人規制に加えまして、保険

募集人自身が募集の実態に応じた体制整備を義務付けられることになってございます。次のページから、それぞれの柱につきまして若干詳しく御説明を進めてまいります。

まず2ページ目でございます。こちらは第1の柱に含まれる二つの義務が保険募集のプロセスの中で具体的にどのような対応として求められるか図解したものでございます。一番上に「契約の流れ」というところでお示ししましたとおり、一般に募集プロセスにつきましては、顧客のニーズ把握に始まりまして商品提案を経て申込手続に流れてまいります。意向把握、情報提供をどのように果たしていくのか、イメージで申し上げますと、その下の「手法の例」というところがございますように、まずアンケート等を用いまして顧客のニーズの把握を行いまして、次に顧客のニーズを踏まえましてパンフレット等により商品提案を行い、顧客に商品を選択していただいたら、契約概要につきまして説明を行い、告知義務の内容等の顧客への注意喚起情報につきましても説明をいたします。顧客の意向が固まりましたら、最終的な意向と当初意向とを比較した後、意向確認書面を用いまして最終的な顧客の意向確認を行います。そして、問題がなければ申込手続を行うという流れになります。

なお、情報提供義務に基づきまして情報の提供を求める具体的な内容につきましては、一番下の白い枠の中のところに書いてございますけれども、こちらがございますように、保険期間、保険金額等の契約概要、告知義務の内容、クーリング・オフに関する事項等の顧客への注意喚起情報につきましては、書面の交付による情報提供が必要となります。こうした情報提供につきましては、契約締結に先立ちまして顧客がその内容を理解するために十分な時間が確保されることが求められております。また、その下の矢じりでございますけれども、その他顧客の加入判断に参考となる情報。例えば自動車保険に加入する場合にロードサービスが受けられるか等の付帯サービスに関する情報につきましては、口頭でも結構でございますが、情報提供が必要となっております。さらにその下、オレンジ色の囲みで二重囲みになってございますけれども、そちらを御覧いただきますと、こちらは複数保険会社の商品を取り扱う場合、すなわち、比較推奨販売を行う場合の情報提供でございます。こちらにつきましては、ケースに応じまして、取扱商品のうち比較可能な商品の概要を示して、特定の商品を推奨する理由等を説明しなければならないとなっております。この比較推奨販売の具体的方法につきましては、次の3ページを御覧ください。こちらで少し場合分けをして図解して説明をさせていただきたいと思っております。

具体的には左側でございますように、比較推奨販売を行う場合、例えば医療保険が欲しいといった顧客に対しまして、取り扱う複数の医療保険の商品の中から、顧客の具体的な意向、例えば保険商品ですとか特約の内容、あるいは保



険料水準等をお聞きして、その意向に沿って商品を選別し、提案するケースと、右側にございますように、比較推奨を行わない場合、例えば代理店側で医療保険が欲しいといった顧客には、あらかじめ代理店の系列保険会社の医療保険を提案することとしている場合など、募集人側の事情により、選別せずに特定の保険会社の商品を提案するケースに整理されます。

いずれのケースにおきましても、下向きの矢印のところに書いてございますように推奨理由の説明が必要となりますが、比較推奨を行う左側のケースでは、顧客の意向に沿う比較可能な各商品の内容を、パンフレット等を用いて簡単に説明するとともに、推奨理由につきましても、商品特性ですとか保険料水準などの客観的な理由に基づき説明することが必要となります。また、右側の比較推奨を行わないケースにおきましても、特定の商品を推奨する基準ですとか理由を説明する必要がございます。その理由につきましても、合理的なものでなければならず、顧客に分かりやすく説明する必要がございます。なお、どちらのケースにつきましても、推奨理由等の説明方法につきましても、社内規則に定め、その実施状況につきましても確認、検証する体制が構築される必要がございます。

続きまして、4ページを御覧ください。もう一つの柱でございます体制整備義務につきまして御説明いたします。改正前につきましても、左上の改正前というところに書いてございますように、保険販売の適切性確保のため、保険会社に対して体制整備義務を義務付けまして、保険会社を通じて保険代理店を指導・監督するという立て付けでございました。しかしながら、近年、多くの保険会社の商品を取り扱う大型の乗合代理店が増加し、また比較推奨販売などが普及するなど、各保険会社からの指導・監督が必ずしも行き届かないケースも散見されるところでございます。

また、今回の改正によりまして、情報提供義務ですとか意向把握義務といった保険募集人自身に対する義務が新たに課されることにもなりました。このため、保険募集人につきましても、右下の赤いバーのところに書いてございますけれども、顧客への重要事項の説明ですとか募集人に対する教育等、健全かつ適切な業務運営を確保するための体制を整備することを義務付けたというところでございます。

5ページを御覧ください。体制整備に関連いたしまして、特に規模の大きな保険募集人に課される義務につきましても説明させていただきます。

規模の大きな保険募集人は、募集の委託元である所属保険会社等からの独立性が高く、従来の所属保険会社等を通じた対応では募集の実態把握が困難になってきてございます。そこで、当局による監督強化の一環といたしまして、帳簿書類の備え付けですとか事業報告書の提出を義務付けたということでござい

ます。まず帳簿書類の内容といたしましては、保険契約の締結年月日ですとか保険会社名、保険料及び保険募集人が受けた手数料等でございます。保存期間は保険契約の締結の日から5年間ということでございます。また、事業報告書につきましては、取扱保険契約の状況ですとか、苦情の発生状況等を記載いたしまして、事業年度終了後、3か月以内に監督官庁へ提出することが必要となります。

なお、規模の大きな保険募集人の該当基準でございますけれども、5ページ一番下の「○」のところに記載がございますように、事業年度末における所属保険会社数が15社以上、又は乗合代理店であって、一事業年度中の手数料収入等が10億円以上のいずれかに該当する場合となっております。

以上が、来月施行されます26年改正保険業法の概要でございます。

また、元の説明資料に戻らせていただきます。今度は2ページをお開きいただけますでしょうか。ただ今御説明いたしましたとおり、保険業法改正によりまして意向把握義務及び情報提供義務が導入されました。この改正に伴いまして、保険業法施行規則におきまして、保険会社に届出が義務付けられます不祥事件の対象に、これらの義務に違反する行為が追加されてございます。この改正を受けまして、命令におきましても同様に、これらの義務に違反する行為を届出事項として追加する改正を行うほか、所要の規定の整備を行わせていただきたいというものでございます。本命令の改正につきましては、改正保険業法と同時の5月29日からの施行を予定してございます。

最後に、意見募集につきまして申し上げます。金融庁は平成28年2月22日から3月22日までの期間におきまして、命令につきまして意見募集を実施させていただきました。金融庁に寄せられた意見はございませんでした。

以上、命令に関する御説明をさせていただきました。よろしくお願いたします。

○増田委員長

ありがとうございました。

総務省は特によろしいですか。

○菱沼貯金保険課長

はい。

○増田委員長

それでは、以降、質疑に入りたいと思いますので、御説明に対して御質問等がございましたら、どうぞお願いたします。

老川委員、どうぞお願いたします。

○老川委員

どうもありがとうございました。

質問というよりは確認ですが、要するにこれは一般の保険会社に適用される新しいルールが、そのままかんぽ生命保険にも全く同じように適用される。こういう意味ですね。かんぽ生命保険だからより項目が少なくとかより多く加わるとか、そういうことはないわけですね。

○増田委員長

どうぞ。

○中島参事官

今仰るとおりで、そういうことはないです。今回の命令というのはあくまでも総務省と金融庁の共管の間は両方に不祥事件の届出が出てくる。それだけの内容でございます。

○老川委員

分かりました。

○増田委員長

ほかに何かございますか。

三村委員、どうぞ。

○三村委員

では、一つだけ確認をさせていただければと思います。

必要性があるということは大変よく理解をいたしました。おそらく先ほどの御説明資料の4ページ目にあるように、保険募集人を系列型・自社型と乗合代理店型、基本的には二つあるということを前提としたときに、この二つはかなり性格が違うかもしれないのですけれども、同じような規制の枠組みを掛けていくのか、あるいはそれぞれに対して、例えば何らかの規制を掛けるために登録制とするとか、そういったような形を考えてらっしゃるのでしょうか。

○曲淵保険企画室長

規制自体は登録制で一緒でございますけれども、それぞれの募集形態ですとかそういったものに応じて、必要とする体制整備につきましては、この法令の下に監督指針というものがございますけれども、そちらでまた更に必要となる体制整備を書き分けているという形になってございます。

例えば、所属保険会社等は一つで個人営業みたいなものにつきましては、保険会社の監督指導に沿って業務を行えばいいという形でございますし、他方、個人であっても乗合代理店ですとA社の保険商品、B社の保険商品という比較推奨のところにつきましては、保険会社の指導監督というわけにはいきませんので、その点につきましては自分自身で方針を決めて、あるいは比較推奨がしっかり行われているかどうかにつきまして自分自身で点検をするということが必要になりますし、大型のものになりますと、所属する募集人に対しましてしっかり教育、研修等を行うですとか、しっかりした社内規則を作るといった体

制が必要ということで、規模、特性に応じまして整備は違ってくるというところはあると思います。

○三村委員

今まで保険会社がしっかり指導しているということがキーだったと思うのですが、先ほどのように自律的に動いてくるということになりましたから、ある意味で少し何らかの報告義務とか検証義務みたいなものが入ってくるという考え方でよろしいのでしょうか。

○曲淵保険企画室長

さようでございます。

○増田委員長

よろしいですか。何かほかにございますか。

ありがとうございました。それでは、他に特段の御質問等がないようでございますので、質疑は以上で終えたいと思います。両省庁の皆様、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。

(金融庁、総務省関係者退室)

○増田委員長

それでは、続きまして、ただ今の関係ですけれども、当委員会の意見の案を作成いたしましたので、今、お手元の方に事務局から配布があったかと思えますけれども、そちらを御覧いただきながら、まず事務局からこの関係について説明をお願いしたいと思います。

○若林事務局次長

説明いたします。案1と案2とございまして、郵政民営化委員会から金融庁長官及び総務大臣宛てということです。

以下、意見の案を読ませていただきます。

郵政民営化法第149条第1項第8号の規定に基づく内閣府令・総務省令案について、平成28年4月5日付け、金総第2458号・総情貯第52号をもって意見を求められた事案について、審議の結果、当委員会に示された内容のとおり改正することが適当であるという意見を提出する。以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

ただ今のお手元に配布されています意見書のとおりでございます。こちらの関係について、何か御意見はございますか。よろしゅうございますか。

それでは、御意見がないようであれば、本意見の案を委員会の正式な意見として決定をいたしたいと存じますが、よろしゅうございますか。

(「異議なし」と声あり)

○増田委員長



ありがとうございました。

それでは、この案のとおり、決定をいたしたいと思います。

以上で本日の議題は終了といたします。

事務局からお願いします。

○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

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、後ほど私から記者会見を行うこととしております。本日はどうも御苦労さまでした。