

## 郵政民営化委員会（第171回）議事録

日 時：平成29年7月28日（金）13：15～15：00

場 所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

出席者：岩田委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員、三村委員  
総務省 巻口郵政行政部長、野水郵便課長、松岡郵政行政総合研究官  
日本郵政株式会社 原口専務執行役、小方執行役  
日本郵便株式会社 立林常務執行役員、篠原営業部長  
株式会社ゆうちょ銀行 田中代表執行役副社長、  
吉田コンサルティング営業部長  
株式会社かんぽ生命保険 加藤常務執行役

○岩田委員長

それでは、ただ今より、第171回郵政民営化委員会を開催いたします。

本日、委員5名中5名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。

なお、郵政民営化委員会事務局の人事異動があり、南事務局長、原田事務局次長が着任されました。

○南事務局長

よろしく願いいたします。

○原田事務局次長

原田でございます。よろしく願いいたします。

○岩田委員長

それでは、お手元の議事次第に従いまして、議事を進めてまいります。

本日は、まず、日本郵政グループの現状と課題（中期経営計画の進捗状況）について、日本郵政グループから御説明いただき、質疑を行いたいと思います。

日本郵政の原口専務執行役、日本郵便の立林常務執行役員、ゆうちょ銀行の田中代表執行役副社長及びかんぽ生命保険の加藤常務執行役から、合わせて20分程度で御説明をお願いいたします。

○原口専務執行役

では、御説明させていただきます。

冒頭、私から一言御説明させていただいて、その後、それぞれの会社の方から説明させていただきます。

恐縮ですが、私、本日、弊社の取締役会がございまして、途中で抜けさせていただきます。

1枚めくっていただきまして、1ページで「中期経営計画に掲げる経営目標（2017年度）とその進捗状況」でございます。

2015年4月に公表させていただきました中期経営計画におきましては、2017年度の経営目標といたしまして、非支配株主に帰属する損益も含めて当期純利益4,500億円という目標を掲げていたところでございます。それにつきましては、一番右にございますとおり、4,500億円ということで目標達成できるという見通しを立てております。

それぞれ事業ごとに見てみますと、日本郵便が目標と比べますと若干のマイナスになっている中、その部分をゆうちょ銀行、かんぽ生命保険で補う。そのような形でございます。

日本郵便でございます。連結の営業収益が3.1兆円を目標としております。これにつきましては、2016年度もトール社を除きまして3.1兆円、ほぼそのように達成している状況でございます。

あと、連結につきましては、350億円が180億円、当期純利益は300億円が130億円になっております。当期純利益の実績、マイナス3,852億円というのは例のトール社の減損がありましたので、それと比べますと当期純利益がこのようなプラスになるのは当然のことではございますが、それを除きました部分で考えてみますと、連結経常利益は2016年度が522億円だったものが180億円ということで、若干減っている状況でございます。これは、主な要因は2016年度がいわゆる金融窓口事業、貯金・保険の手数料が非常に伸びていた。元々の2016年度の見通しと比べましても大幅に伸びているということが一番大きな要因でございます。その伸びの部分がなくなるということでございます。

それから、ゆうちょ銀行につきましては、貯金残高3兆円の増ということを目指して掲げておきまして、2016年度まで2年間の実績としてプラス2.3兆円でございます。これは伸び率といたしますと、他の民間金融機関よりは悪いのですけれども、いわゆる出が少なかったことによって、この位の数字にはなっております。ただ、これまでこうなっているから、では、3兆円達成できるかということ、今年度、また集中満期の関係もございまして、今後の動向を十分見ていく必要があるのだろうと思っております。

それから、資産運用商品残高でございます。こちらにつきましては、1兆円のところ、0.73兆円、既にいっておりますので、何とか本件については目標を達成したいと思っております。

経常利益につきましては、4,800億円のところを4,900億円。当期純利益につきましては、3,300億円のところが3,500億円でございます。こちらにつきましては、運用の多様化・高度化、それから、先ほどございましたような手数料の増、コスト削減等々により、何とか目標を達成していきたいと考えているところでございます。

それから、ゆうちょ銀行の場合、物件費の削減額、対2014年度でマイナス500億円というものを掲げております。2016年度実績におきましても、それを上回るマイナス630億円になっておりますので、2017年度、コスト増がない限りは達成できると考えてい

るところでございます。

あと、かんぽ生命保険の新契約月額保険料で、これは2016年度までに500億円という目標を立てていたところでございますが、実はこちらにつきましては、もう2015年、2016年3月期に既に510億円ということで目標を達成しているところでございます。2016年度は更にそれが増えて、553億円になっております。ただ、保険料の値上げ等がございますので、これまでのところ、保険は2017年度、必ずしも計画どおりではないので、2017年度も何とかこういう目標を達成できるようにまた取り組んでまいりたいと思っております。

純利益ベースで、経営目標800億円ということでございますけれども、それが860億円という数字になっております。保険につきましても、貯金と同様、やはり運用の多様化・高度化。それに合わせまして、保険の場合には保障を重視した販売の強化。そのようなことによって目標を達成したいと思っております。

以上が現在の中計でございます。また来年度から新たな中計期間が始まるわけですが、正直なところ、議論がやっと始まったところで、この期間は、何をしようとするか、内容等々、まだ一切固まっておられません。こちらにつきましては、計画ができた段階でまた御報告させていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

1枚めくっていただきまして、次の2ページは「決算ハイライト」でございます。決算関係は既に御報告させていただいておりますので、この部分は省略させていただきます。

では、引き続きまして、立林常務執行役員、よろしく願いいたします。

#### ○立林常務執行役員

それでは、3ページ以降、日本郵便の関係につきまして簡単に御紹介をさせていただきます。

3ページ目が中期経営計画をそもそも作らせていただいた際の経営方針ということで、簡単にまとめさせていただきました。

当時はセグメントといたしまして、郵便・物流と金融窓口の二つのみでございまして、郵便・物流の中の最後にトール社をプラットフォームとした国際物流事業にという書き方をさせていただきましたが、その後、トール社をきちんとする、監督していく、管理していくという中で、現在では国際物流セグメントということで、三本柱となっております。

それでは、セグメントごとにこれまでの簡単なトピックス的なところを御紹介させていただきます。ほとんどは4月の事業計画、あるいは5月の決算の際にも御紹介させていただいたところがございますので、ポイントのみにさせていただきます。

4ページ目は、郵便・物流の方でございます。概括的な取扱部数の推移を御覧いただきますと、一番左側、いわゆる伝統的な郵便物の方はやはり一貫して減少。減少の幅は年によって多少の変動はございますけれども、減少の傾向を続けておりますのに

比べまして、真ん中のゆうパック、それから、右側のゆうメール、いわゆる荷物の分野の商品につきましては、こちらもゆうメールの方は少し伸び率の方は低うございますけれども、一貫して拡大を続けている。ゆうパックの方は2016年度で6億個を突破したという状況でございます。

5ページ目で、荷物分野が増えてきているところの背景が、御紹介させていただいたeコマースという通信販売の方のパイの伸びというところがございまして、また、私ども自身の再配達のコストの削減というところもございまして、受取利便性の向上に力を入れて、推進しているところでございます。

この5ページ目の一番左側でございますような、受取場所としましての郵便局の窓口はもちろんのこと、コンビニエンスストアの方を受取窓口として指定をするということで、現在、全国で約4万7,000カ所以上での受取りが可能となっております。

また、真ん中のところで、駅あるいは商業エリアというところを中心といたしまして「はこぼす」という形の宅配ロッカーの設置というところを進めてございます。現在はまだ135カ所程度ではございますけれども、今後、この先はやはり他社の宅配便についても、こういったところで受取りができるようにならないかというところで、機能の拡大というところを検討しながら、個数についても着実に増やしていきたいと考えてございます。

6ページ目を御覧ください。eコマースの関係につきまして、私どもの商品面での手当てについて簡単に触れさせていただいております。大きく、この6ページの表では荷物と郵便に分けさせていただいておりますけれども、荷物の中でも上のゆうパック、ゆうメールというものは、ある意味で昔からある商品でございますが、2014年度に導入させていただいたクリックポスト、それから、昨年度に基本運賃からといった形で作らせていただいたゆうパケット。こういったところは主として、このeコマースの、薄くて軽いものを送るのに適した商品として開発させていただいたものでございます。したがって、配達につきましては受け箱の投函で済むように、しかしながら、追跡のサービスをつけて、サイズの制限も重さにつきましても、例えばゆうパックですと現在は30kgまで運べるわけですがけれども、こういったゆうパケット、クリックポストは1kgまでということで、軽いもの、それから、小さいものを運ぶのに適した荷物のサービスを作ってまいったということでございまして、郵便の方のこれまでございますレターパックプラス、レターパックライトに加えまして、スマートレターという、もう一段、小さめの商品の開発というところを合わせまして、こういう市場あるいはお客様のニーズに合わせた商品を開発してきたところでございます。

その次の7ページで、こちらは私どもの言葉で言うオペレーションの方での郵便・物流ネットワークの再編でございます。こちらは何度か御説明させていただいたところでございますけれども、今年度に至りまして、各地におきまして、新しい地域区分局が開局してまいっているところでございます。真ん中の表の上の方、開局済みで10

局とございますが、2015年5月の東京北部郵便局に始まりまして、直近ですと今年度、6月19日の郡山東郵便局まで10局が既に開局し、これらの郵便局では順次、広域の区分、それから、機械化率の向上といったところで生産性の向上に努めているところでございます。今後も今年度中に3局の開局が予定されているところであります。

その次の8ページで、こちらは先月、6月からお願いをさせていただきました郵便料金の改定でございます。こちらにつきましては、箱の中にございますとおり、実質的に23年間の据置きをさせていただいたところでございますけれども、諸経費の高騰という中で、中でも最も種類別で収支が悪化してございますところの第二種郵便物につきまして、年賀葉書は据え置かせていただきましたが、お客様に御負担をお願いしたものでございます。下の箱書きにありますとおり、もう一つは、郵便受け箱の方に入るサイズのもの、それから、どうしてもお客様の手元に届けなければいけないものとは少し御負担の方も変えさせていただいて、できるだけ郵便受箱に入るようなところに料金面でも商品・サービスの面でも誘導しようということで価格の改定を行っていただきました。

9ページ目で、金融窓口関係につきまして挙げさせていただいております。

一番左に不動産事業、真ん中の提携金融サービス事業、右側の物販事業、それぞれ多少、凸凹はございますけれども、一貫して拡大を続け、収益の基盤としては拡大してきたと見ております。それぞれの情報、取扱局等につきましては、御覧いただければと思います。

10ページ目の方には、中でも不動産事業につきましては、全国各地のさまざまな商業ビルディング、賃貸のビルディングの方が竣工を終わりました、実際の稼働の段階、そのビルをマネジメントするような段階に入ってきている状況でございます。

11ページ目で、みまもりサービスの全国展開です。これは昨日、7月27日に私どもから最終的に正式に報道発表させていただきました。これまでのさまざまな試行的なものを踏まえまして、本年10月から全国におきまして、特にページの左側にございますみまもり訪問サービスを中心といたしまして、全国でこのみまもりサービスを全国展開する。8月からお客様の受付を開始するということでございますので、このみまもり訪問サービス、月に2,500円を頂いて、毎月一度、生活状況を確認させていただくというサービス。こちらの方の普及促進というところに取り組んでまいりたいと考えているところでございます。

最後に国際物流関係で、こちらにつきましては毎回御説明を差し上げ、さまざまな厳しい御意見をいただいております。今年度はどちらかと申しますと、コストの出血を止めるというところで経営の方を進めさせていただいているところでございますが、直近の話題といたしまして、7月1日、こちらにございますとおり、従来、五つの部門があったわけでございますけれども、これを下の表の右側にありますように、

三つの部門に統合する。プラス、いわゆるシェアードサービスといいますか、共通系のサービスを行いますグループ運用サービスというところに再編成するということを完了してございます。また、それに伴いまして、ビジネスユニットというサービスごとのまとまりにつきましても、従来24ございましたところを11に統合するというところで、いわゆる組織の簡素化を行ったところでございます。

今後、こういったところの組織に合わせた形で、いわゆる人員の整理・削減というところも精力的に進めていきたいと考えておりまして、私どもも一緒になりながら、国際事業等の立て直しに傾注してまいりたいと思っております。

#### ○田中代表執行役副社長

続きまして、ゆうちょ銀行の方から御説明申し上げます。若干時間も押しておりますので、私どもは4月13日に社長の池田とまいって事業の概況を御説明申し上げますので、ポイントを絞って御説明させていただきます。

13ページは今の、元の中計でございまして、ポイントは目指すべき姿を実現するため、基盤構築の云々というところで、リテールサービス、それから、運用といったところをやっていこうということでございます。

定量的な目標につきましては14ページ目に、若干、ストックとフローが入り混じっておりますけれども、取りまとめてございます。利益の計画では、2018年の3月期で見れば当期純利益、経常利益とも中計で掲げておりました数字よりは若干上回る計画で今年度やらせていただこうということでございます。

15ページ目に、そうは言いましても、3年前に中計を作りましたときと比べまして、やはり一番大きく変わっておりますのは、そこにも書いておりますように、歴史的な低金利ということで、BPの収益減（のグラフの幅）が増えてございます。ちなみに中計を作りましたときには2018年3月末には、10年物の国債金利が0.75%まで上がるというIFRのその時点でのものでございましたけれども、御案内のと通りの状況でございます。

それをオフセットすべく、16ページにありますように、少しサテライト・ポートフォリオの積上げを計画に対して前倒しをして、収益を確保している状況でございます。

次に負債の状況につきましては、クォーターベースで御報告申し上げますので、詳細は繰り返しません。今年度に入りましてから、先ほど原口が申し上げましたように、満期の影響もございまして、当行の伸び率は対前年同月で1%位まで行っておりましたけれども、若干、数字は鈍化してきているのかなと見ているところでございます。

一方、力を入れております資産運用商品系につきましては、2017年度につきましてはキャンペーン等々の効果もあり、フロー、ストックとも当行のヒストリカルには増えてきている。ただ一方で、預金の規模との関係ではまだまだ努力を加えなければい

けないということで、後ほど詳しい御説明を申し上げますが、④のところにありますように、取扱局とか紹介局とかといった手当てもしているところがございます。

次に19ページ目に、これは正に新規業務のときに御説明をさせていただきました。お礼を申し遅れましたけれども、ブルーになっております口座貸越サービス並びにCDSの取引の関係につきましては、当委員会から6月14日に意見書を頂戴し、19日にちょうど私どもの株主総会の前の日に役所から認可を頂戴いたしまして、翌日の株主総会で池田の方からも認可を頂戴したことを御報告申し上げましたところ、最初に質問された株主様からお祝いの言葉も頂くという、非常にタイミング的にもありがたいところがございます。今後準備等を進めてまいりますし、既に運用の関係につきましては国への貸付け、プライマリーを認めていただきましたけれども、これはもう既に今月、実行をさせていただいているところがございます。

20ページ目は、そのときに申し上げました今後の決済ビジネスの状況等々をまとめたものでございます。

21ページ目は、運用の多様化の中で、やはり次の大事なポイントということで、オルタナティブというもののプライベート・エクイティ、不動産ファンド、ヘッジファンド等々を始めているということがございます。

最後に、地域活性化ファンド。これもこの間、御説明申し上げましたが、4月に参りましたときから、真ん中の黄色の中部、ピンク色の滋賀銀、それから、赤色の東邦と、三つ増えておりまして、着実にこういうことについても貢献してまいりたいと考えているところがございます。

私からは以上でございます。

#### ○加藤常務執行役

続きまして、かんぽ生命保険の状況について御説明させていただきます。

23ページ目は中期経営計画で掲げました経営方針ですが、御案内のとおり、膨大な顧客基盤と郵便局というチャネルを活用して、お客様のニーズの高い医療系の商品・サービスを段階的に拡大していくという経営方針の下、保有契約の底打ち、それから、成長への反転を進めていくということを掲げております。

中期経営計画で掲げました三つの主な目標については、24ページですけれども、これについては、ほぼ前倒しで達成できておりまして、2018年3月期につきましても、ほぼ達成できる見込みとなっております。

一つ目の新契約月額保険料で、目標では2017年3月期に500億円台に乗せて拡大ということでしたが、資料にありますように、2016年3月期、2015年度に既に500億円を超えまして、2017年3月期、2016年度につきましては、8月に保険料改定をして、一部、死亡保障について基本契約の保険料を上げたりしましたけれども、更に拡大で553億円ということを達成できております。今年度は、また4月に標準利率の引下げに伴いまして、もう一段、保険料を上げた形になっておりまして、ここまでは行か

ないとは見ておりますけれども、何とか500億円台を確保できるように、日本郵便と一体となって取り組んでいるところでございます。特にこの中で、後で出てきますが、新契約価値も高い入院特約の保険料が伸びておりまして、その面からも企業価値の向上には資する保険料構成になっていると考えております。当期純利益につきましては、安定的に800億円台を達成しておりまして、2018年3月期についても860億円の当期純利益を見込んでおります。配当性向につきましても、徐々に上げてきておりまして、この30~50%の後半を達成できると見ております。

次の25ページですけれども、新契約年換算保険料ベースで見た伸び率です。左側が全体の伸び率ですが、例えば2017年3月期には4.7%の前年比でしたが、第三分野の方は12.4%という高い伸び率を示しておりまして、やはりお客様ニーズに対応した医療保障というものが売れてきている。その力も付いてきているということで、新契約価値の拡大に貢献するというふうに考えております。ただ、この低金利環境下でございますので、保険料改定を昨年8月、そして、今年の4月と二回実施しておりまして、商品自体の収益性は改善してきておるのですけれども、片やお客様に提供する保険料という意味では値上がりをしている中で、保障販売を重視した販売を強化すべく、新商品を販売して、保険料負担がなかなかできない方についても低廉な形で医療、それから、終身という形で提供するものを、先日御認可いただきました三商品を10月に投入すべく、最終的な準備を進めておるところでございます。迅速な認可をいただきまして、大変ありがとうございました。その下にありますように、御案内のとおりで、10月の新商品につきましては、入院特約の見直し、それから、終身保険の見直しにおきまして、低価格ラインナップの商品をそろえて、青壮年層にも売りやすい商品として、我々は強い高齢層だけではなくて、青壮年層についてもこういった商品を拡大して行って、将来のお客様基盤を拡大するという取組みを実現していきたいと考えております。

27ページですけれども、これも説明は従来からしておりますが、契約管理や新商品開発の基盤となります基幹系システムの更改を2017年1月にリリースしまして、基盤が整ったということでございます。構想を7年間かけて、システム投資額として約1,200億円かけて更改したもので、こうした基盤を基に今後のサービス向上や新商品開発の迅速化を図っていききたいと考えております。

そのほか、AIを活用しました業務の効率化やサービスの向上という点では、IBM Watsonの導入をずっと検証を進めてきましたが、この3月あるいは4月から実用段階に入っております。一つの領域は保険金支払業務での活用でございますが、保険金支払業務も既にシステムを導入しまして、機械査定をベースとした人的審査の補完というものを導入しておるのですが、それに特に高度審査と言いまして、例えば山の中で行方不明の人が見つかりましたけれども、これは自殺なのか、何かの事故に遭われて不慮の事故なのかということによって保険金の支払い方が変わってきますが、こうし



た事案というものは事実確認も含めてかなり複雑な知見と調査が必要だということになります。こういったものの類似事案の過去データをWatsonが学習して、経験が浅い方でもサポートができるというものをスタートしております。コールセンターにつきましては、各社もやっておりますように、通話時間、通話音声をダイレクトにテキスト化しまして、自動的にFAQを提示して、お客様への回答ができるということで、通話時間の短縮とオペレーターの研修期間の削減を実施しておるところでございます。Watson導入効果はコールセンターにあります。今、通話時間とアフターコールワーク合わせて大体10分位掛かっているものを7.5分位に、4分の1分を削減するということを目指して、今、導入の展開を進めているところでございます。

資産運用につきましては、ゆうちょ銀行と同様に、この低金利下、資産運用の多様化を進めておりました。いわゆるリスク性資産とっております国内株式や外国債やクレジット物を約10%まで伸ばしてきております。右側にありますように、かなり外国債はヘッジ付の債券を買っておりますので、ヘッジコストがキャピタル損として出ておりますけれども、収益との関係で、これを上回る収益を上げていると認識しております。

最後、30ページでございますが、そのような運用の多様化につきましては、引き続き海外クレジットやバンクローン、マルチアセットについても拡大をしていって、中期的には総資産の1%程度を目指すということとしております。そのほか、いわゆる責任投資原則に応じた国連PRIへの署名やESGへの取組みで世銀のグリーンボンドを購入するなど、そういった形でスチュワードシップ・コード対応についても積極的に進めていきたいと考えておりました。2018年3月期にはリスク性資産全体として12%まで拡大する。併せて、リスク管理態勢の強化を図りながら、クオンツ人材といった人材を確保して育成していくこととか、第一生命との運用面の協力、それから、態勢の強化も引き続き図りたいと考えております。

説明は以上でございます。

○岩田委員長

それでは、今、御説明をいただきまして、どうもありがとうございます。

質疑に入りたいと思います。

ただ今の御説明に対しまして、御質問等がありましたら、お願いいたします。どなたからでも結構です。

それでは、老川委員からどうぞ。

○老川委員

内容ではなくて、極めて初歩的な質問で申し訳ないのですが、日本郵便の9ページのところの不動産事業の扱いが金融窓口事業となっている点について伺います。不動産というのは要するにビルを建てたり、その管理とか、そういうことだろうと思うのですが、何となく金融窓口事業というとぴたっとこないのですが、これはど

ういうふうに理解したらいいのですか。

○立林常務執行役員

セグメントを分けて管理をする際の名称といたしまして、大きなところとして郵便・物流の括りと、それ以外の括りに最初は分けていまして、ですので、おっしゃるとおり、確かに少し奇異に感じられるところはそのとおりかと思えますけれども、全体といたしましてのパイの中での大きさと言いますか、収益に占めるような重要性から見ますと、まだ不動産だけで一つのセグメントを作るというのもいかがかなと考えておりまして、そういった意味で、郵便・物流ではないというところで、金融窓口の中で見ているということでございます。当然、その中ではきちんと不動産をやるところは分けた形で社内的には管理をしているところでございますけれども、対外的な公表のものとしたしましては、セグメントとしては大きな括りの中で金融窓口と。本当は金融窓口等なのかもしれませんが、そういったことと御理解いただければと思います。

○老川委員

分かりました。ただ、この不動産というのは、現在は10ページにあるようなことですけれども、これは結構、収益源として先々に期待できる面もあるのかなと思うので、やはり戦略的に進めていく。そういうセクションになるのかなという思いもあったものですから、ちょっと伺った次第です。

○立林常務執行役員

ありがとうございます。

その前のページにございますとおり、不動産事業は安定的に250億円の規模の収益はたたき出そうということで、ようやく足の長い不動産事業がやっとそういう形になりつつあるというのが今の状況かなとは思ってございます。御説を踏まえながら、今後ともやってまいります。

○岩田委員長

ほかにはいかがでしょうか。

それでは、三村委員。

○三村委員

では、二点ほどお伺いいたします。

一つは、先ほどの日本郵便のところでお話しいただきましたeコマース商品に対応した商品の提供で、大変バラエティーに富んでいまして、便利になってきていると思うのですが、それが例えばゆうパックとかにどういうふうに貢献しているのか。それがどういうプラスインパクトを与えているのかということについて、それを分析されているのか。あるいはまだまだ始まったばかりですので、そこはまだ読めないということなのかどうか。その辺りがまず一つでございます。

もう一つ、先ほど郵便局のいわゆる再編成、ネットワーク再構築は大変重要だと思

うのですが、この場合、できるだけ郵便受け箱でという流れを作っていってほしいです。そうしたときに、郵便物流のあり方とゆうパックの物流のあり方は同じではなかったと思うのですが、この点、例えばゆうパックにも物流の再編成みたいなものがあるのかどうか。それが二つ目です。

もう一つだけ、これは金融サービスとも関係してくることでございますけれども、やはり金融サービスは、サービス商品が非常に多様になってきますと、どこでそれを提供するか、どこでそれを説明するか、その場がとても大事になると思うのです。それがどのように整理されつつあるのかということについて、その方針について教えていただければと思います。

以上、三点でございます。

#### ○立林常務執行役員

それでは、三点お答えさせていただきます。

最初の、新商品が従来の商品に与える影響ということなのですが、やはりゆうパック、その昔は郵便小包と言っていたものでございますから、二つ目の御質問にも関連いたしますが、一定の嵩のあるものを実際にお客様のところに手渡しでお届けするというところが基本になってきたもので、また、お客様の受止めもそういうところに力点が置かれているのだらうなという気持ちはいたしておりまして、私どもいたしましては実際の通販で出てくる商品、それから、私たちの方の再配達ポストの削減というところも、またお客様の方の受け取りやすさというところもあって、できるだけ軽いものをとっていきたいというところなんです。しかし、それをゆうパックという商品の中でカウントするのはなかなか従来のお客様のニーズと少し違うところがありますので、こういった先ほど御紹介させていただいたような新しい形のプロダクトを立ち上げて、そちらの方でやっていただく。それは例えばフリーマーケットに出されるような方には一番それに適した、お手軽に出すことができるようなクリックポストで出してください、あるいはゆうパケットで出してくださいという形で奨励をしている状況でございますので、少しマーケット的に、従来のゆうパックではちょっと入っていけないようなところがここでカバーしていけるのかなということを期待もして、手応えも感じてきているようなところであります。

二つ目のお話もこれに関連するところなのですが、やはりゆうパックというものはお客様に判子を頂いて、その受取りをきちんと手渡しで受取りをするのが基本で、ただ、従来型のいわゆる郵便物というものは郵便受箱に差し入れて完了するというものでしたので、書留のようなものはございますけれども、大まかに分けるとそういう形であったかと思っておりますので、どちらかという私どもは、ニーズに応じてではあります、できるだけ郵便型の方の、受箱に投函をする。しかし、追跡のサービスは御入り用だということですので、それはお付けするという、ちょっと折衷型といいますか、ハイブリッド的なものが私どもにとっても、あるいはお客様にとってもちょうど良いのか

なということで今は考えているところです。

ですから、これまでの従来型の郵便は当然ですし、ゆうパックの判子を頂いてというところも今後もやはり残るだろうとは思っておりますが、大きく進展させていきたいというのはその真ん中のところという形で考えているところでございます。

最後の金融商品の取扱いの窓口で、こちらはやはりフィデューシャリー・デューティーと申しますか、お客様、顧客の皆様に対するリスクをどれだけきちんと御説明できるか。その上で選択していただくというリスク性の商品とそうでない商品というところで、自ずと私どもでも提供できる窓口の数というところは変わってきてしまうのだらうと思っておりますし、いわゆる金融のユニバーサルサービスというところで指定されているような商品とそうでない商品というところでも差が付くということであろうかなと思っておりますが、リスク性の商品を提供する窓口が少ないというのは自然かと思っておりますし、私どもの研修の度合い、あるいはゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、そのほかの会社からの、商品供給会社の方のサポート体制というところも勘案しながら、それを可能なもの、あるいは採算が取れるところから拡大をしてきているのが現状でございます。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。

ほかには。

それでは、どうぞ。

○米澤委員長代理

どうもありがとうございます。

この厳しい環境下で、ほぼ目標どおりの利益・収益が上がっているということは本当に良かったと思えます。

一点だけ、各社になるのか分かりませんが、その裏で従業員の働き方とか確保とかというものがうまく、問題なく行われているのかどうか。特に日本郵便なんかにおいては従業員の確保なんかは結構大変ではないかと思うのですけれども、その点がどういうふうになっているのか。乃至は確保されている場合でも、一人当たりの働き方みたいなのが、残業とかが多くなっているとか、そういう問題点がないのかどうか。それは銀行も生保も同じような問題があるのかもしれない。それから、特に銀行とか生保などでは随分、専門職というか、運用に関する人を採用しているのですけれども、その場合の賃金にどの位成果主義みたいなものが入っているのかどうか。感覚でよろしいのですが、従業員の方の広い意味で、働き方が特に問題がないのかどうか、教えていただければと思います。

以上です。

○立林常務執行役員

それでは、日本郵便の関係でまずお答えさせていただきますけれども、やはり郵便・

物流事業、特に人件費、人手の占める割合は6～7割というところになりますけれども、現在からいたしますと、業界で問題になっている、人手不足という状況が一般的にみられるわけですが、局地的に、季節的に期間雇用社員が集められなくてという事態は生じておりますが、全国的に全体として見ますと、ほぼやっていけているというのが現状でございます。ただ、今はそうだけれどもやはり物流業界全体にわたる人手不足、あるいは働き方自身の問題というものは十分に認識してございますので、今後ともきちんとその辺を踏まえて労働力は確保していきたいと思っております。それから、超勤の関係につきましても一時的な、年末年始、季節的なところでの超勤というものはやはり多く出ますけれども、それ以外の時期につきまして、年間を通じますと、比較的、きちんと収まっているという状況であります。

○田中代表執行役副社長

ゆうちょ銀行の方でございますけれども、ゆうちょ銀行もいわゆる期間雇用の社員の方を事務センターというところで雇用してございます。相当数の雇用をしておりますので、一部の事務センターのところでは提示しております賃金の水準と相場の間でなかなか苦勞しているケースが、出てきていると思っております。

二点目の働き方改革につきましては、ゆうちょ銀行も民営化したしましてから、いわゆる総合職の人員を相当採っておりますので、本社のフロアの雰囲気は10年前から比べると恐らく平均年齢は相当に若返っております、若い連中と話をしております、当然、いわゆる夫婦両方働いておられるので、お子様の託児所をどうするかとか、今日はどちらか早く帰らなければいけないのだとか、そういうことで、やはり大分、従来とは働き方が変わってきている。逆に我々がそういうものに合わせていかなければいけないなということを感じることが、本社に託児所を作るかとか、そういうことも考えていかなければいけない時代になりつつあるのかなと思っておりますし、とりわけ当行では相対的に管理職の超過勤務をもう一回、ちゃんとよく見ようということで、最近、社長の指示もありまして、管理職の超過勤務についても配慮しているところでございます。

最後に、米澤委員長代理から御質問の、この場でも一度、御説明を申し上げたと思っておりますが、当行は運用のプロ職という形で外部の人材を採用してございまして、実質、成果型の報酬を採用しましたのは2016年度、去年が初めてで、今期でこの5月に決めまして、その成果について、現金並びに株といったものについて、しかるべくお支払いをしております。今日は持ってきておりませんが、ディスクローズ誌にも2016年度の方でございますので、いわゆる定期的な俸給だけでございますが、来年は年度報酬もディスクローズしてまいりますので、また機会がございましたらディスクローズさせていただいている情報につきまして御説明をさせていただきたいと思っております。

○加藤常務執行役

では、かんぽ生命保険から簡単に。どうしても採用に関しては、仙台のコールセン

ターのオペレーターとか、やはり単価を少し上げないと採れなくなってきたとか、そういう面はありますし、一部、当社も法人営業で営業職を雇用するのですが、エリアによっては当社は採用枠も少ないということもあって、知名度が低いのもあって、なかなか採るのが難しくなっている面もあります。金融人材は、当社はアクチュアリーとクオンツを、数理系、数学系の方を採るのですが、新採を採るときはなかなか、ほかの総合職との給与格差が難しいのですが、入ってから専門職としての俸給表をちょっと高目に作って処遇できるようなことをしております。あとは、経験者採用の場合は少し前歴を高目に見て俸給を付けるという形で調整をしながら、若干、苦勞しながら採用を進めているところでございます。

○米澤委員長代理

ありがとうございます。

○岩田委員長

それでは、清原委員、どうぞ。

○清原委員

時間のない中、恐れ入ります。御説明ありがとうございました。

一点だけ、日本郵便にお伺いします。資料の5ページで「受取利便性の向上」ということで、コンビニエンスストア・郵便局での受取り拡大ということを進めてられています。先ほどの人材の問題と関連しますが、輸送部門においては極めて人材確保が難しいということが全国的にそのように報告されております。その中、やはりお客様に引き続きeコマース等を活用していただく環境整備としてコンビニエンスストア・郵便局を含めて約4万7,700カ所での受取りを可能にされているということは一つの顧客サービス向上の方向性だと思うのです。しかしながら、実績として実態はいかなのか。このコンビニエンスストアでの活用が周知もされ、そして利用度も上昇傾向でいらっしゃるのか。いや、まだまだ、せっかくネットワークはできたけれども、今後もまた周知をしていくことを、利便性を認識していただくことを進める必要がある、そのような段階なのかどうか。

もう一つは、やはりこれだけ荷物が多くなってまいりますと、このコンビニエンスストアでも一定の収蔵場所というか、そういう確保も必要になってきます。その辺りのことも含めて、増え続けるコンビニエンスストアを活用することについては私は極めて有用だと思うのですが、何か課題として感じ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。

以上です。

○立林常務執行役員

ありがとうございます。

受取利便性で、特にコンビニエンスストアを受取場所として御指定いただくということは、やはりお客様のニーズとして一番大きい、24時間いつでも開いているという

ことをございますので、大きいものと思って私どもも期待しているところではありますが、残念ながら実態の数としては、今日は申し上げるのは難しいのですけれども、まだまだ全体のいわゆる配達の数に比べればノミナルなところになっているところではございます。

したがいまして、私どもも少し前にこういった形で指定をしていただいたらポイントをお付けするキャンペーンをやらせていただいたりとか、業界全体の再配達削減という運動中で、私どもとしてもこういったところを打ち出すなりということで、その周知活動に努めているところで、少しずつではございますが、これを御利用いただいている方というところも増えているところでございます。

清原委員おっしゃるような、増えた場合に場所はどうなのだとか、コンビニエンスストア側の問題も当然出てくるということは想定しながら、しかし、どちらかというところは少しそういうものも伸ばしていこうか。コンビニエンスストアだけではないのですけれども、「はこぼす」でありますとか、郵便局での受取りでありますとか、あるいは一部は御自宅の方に宅配ロッカーのようなものを置かせていただくということも実験的な取組みとしてはやっていますので、全体を通じて、この利便性向上というものを打ち出していきたいと思っております。

○清原委員

ありがとうございます。

「働き方改革」というものが極めて重要なキーワードになっているのですけれども、私は「働き方」という前に「暮らし方」ということが先に来るべきだと思っております。暮らし方の中で、家で荷物を待つのではなくて、自分を取りに行けるときには取りに行くという、「働き方を支える暮らし方」みたいなものも、もっと浸透すれば良いなと思っております。

ちなみに、三鷹市内のコンビニエンスストアは、このところ、駐車スペース・駐輪場スペースを広くするべく改修・建替えしているケースが増えているのです。要するに、今、車・自転車がなければコンビニエンスストアはお客様がなかなか定着しないことがあって、ですから、少しマクロな視点で考えていくと、郵便局が始められたコンビニエンスストアとの連携、まだまだ奥深くいろんなことができるのではないかと。もちろん、ゆうちょ銀行もATMを置かれていますけれども、そうしたことを感じました。

以上です。ありがとうございます。

○立林常務執行役員

これも何回か御説明させていただいたとおり、郵便局の駐車スペースが少ないですというクレームもよく頂くものですから、条件の合ったところはコンビニエンスストアと合築と言いますか、駐車場を共用させていただいて、両方のWin-Winの形で置局することも進めております。

御指摘ごもっともでございます。

○清原委員

ありがとうございました。

○岩田委員長

それでは、私の方から幾つかお伺いしたいと思うのです。

一つは郵便の関係で、ヤマトが随分、残業時間とか人材確保で非常に苦勞されていて、少しビジネスのやり方を転換するというのも伺っておりますが、そういうことのインパクトというのは何か、今、影響がそちらの方に表れているのか。あるいは先行き、何か表れそうなのか。どのように見ておられるかということをもまずお伺いしたいと思います。

○立林常務執行役員

ヤマト運輸さんは、宅配業界といたしましては、やはり半分位のシェアを取られているという企業でありますから、その業界のリーダーとしてのヤマト運輸さんの今回の行動は私どもの経営判断にも影響を与えているところがございます。ただ、御指摘いただいたような残業でありますとか不払いでありますとか、そういったことに関しましては私ども、もちろん、不払いがゼロとは申しませんが、いわゆる働き方、あるいは勤務条件というところでは、ヤマト運輸さんが直面されているところには私どもは至ってはいないと考えております。

ただ、ヤマト運輸さんが今回、さまざまな送料の問題でありますとか、あるいはヤマト運輸の方も再配達をどうやってセーブしていくか。それから、荷主様との契約条件の関係ですとか、こういったところの見直しをされてきているとされていることにつきましては、私どもも十分に踏まえて行動しなければいけないと考えております。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

二つ目は、先ほど老川委員の方からも御質問がありました不動産、財務情報なのですが、全体としては2.7兆円位の資産があって、それから上がる収益は250億円ということなので、不動産のリターンというのはどの位が望ましいのか、私はよく分かりませんが、活用の仕方によってはこれだと1%というのですか。2.7兆円だとすると1%位の収益が上がっているということかと思えますけれども、これを中長期的には上げていくことが望ましいと私は思うのです。今、ここでは連結情報の数字が出ていると思うのですが、管理のシステムとか、それから、収益を上げるための何か方策ということをもどのようにお考えになっているか、二番目にお伺いしたいと思います。

○小方執行役

まず一つは、不動産の管理等に関するシステムのお話でございますけれども、今、各社それぞれが保有する不動産について、それぞれで管理をしつつ、持ち株会社の方で、例えば修繕に当たるようなことはまとめて受託をして行っているようなこと。あるいは不動産の活用について、どのように行っていくかということをも、これも持ち株



会社において、全体的な調整なり、あるいは開発の大きな方向性を出ささせていただいているところでございます。ただ、多少、機能が分散しているのではないかとといったところも踏まえて、どういうあり方が一番良いのか、検討してまいりたいと思っております。それが一点目の管理のお話でございます。

二点目の収益は、今のところ、2017年度において安定的に250億円規模ということに目標に掲げてやってきておりますけれども、では、この先、どうなのか。これがずっと定常的にこうなのかということで申し上げますと、やはり先ほどお話もございましたように、2.7兆円程度のグループ連結の不動産の価値。これをより活用して、より収益が上がるような形にしていまいりたいと思っております。

ただ、一点ございますのは、不動産と言いましても、多くは郵便局が建っているところ。そこでは郵便物の取扱いを行ったり、あるいは窓口があったりということでございますけれども、その機能を損なうことなく、どう活用していくかというのは、どれだけ建物が古くなっているかとか、建替えの時期を狙ってとか、そういったことを勘案しながら、その中でできるだけ不動産事業をより伸ばしていきたいと考えております。

以上です。

○岩田委員長

ありがとうございました。

三点目は、これは確認なのですが、みまもりサービスについて「タブレットを使用し、10項目」というものが入っているのですが、これはタブレット使用の分は断念されたというようにも伺っておりますが、その場合に、このみまもりでんわサービス、駆けつけサービス。こういうものは引き続き、予定どおり実施するという理解でよろしいでしょうか。

○立林常務執行役員

はい。さまざまな試行をやらせていただいた中で、今回、この10月からやらせていただくのは、郵便局の地域密着性、あるいは拠点の多さということを前面に出した、郵便局の社員が実際に訪問するというサービスを主として打ち出していっているものでございます。

そういった中で、では、まずここで我々として、地域と結ぶコアでありますところのサービスをやらせていただいた中で、まずそこをやって、次にどうするかということを考えていきたいなと思っております。さまざまなトライをしてまいりましたけれども、やはり原点に立ち返ったところから全国的にやらせていただくのかなと思っております。

11ページの資料にございますところのタブレットは、郵便局の社員又は局長がタブレットを持って行って、そこで面会しながら書いていくという、管理上のツールとしてのタブレットでございますので、いわばフェース・ツー・フェースのサービスを行

っていただきたいということでもあります。

○岩田委員長

分かりました。

第四点目なのですが、トール社なのですから、こういう統合をされるのは大変結構だと思うのですが、話を伺っているときにちょっとひっかかっていたのは、IT部門のトール社の内部で統合が十分っていないというお話がありまして、それは今度のこういう新たな見直しによって、そこもきちんと統合ができるのかどうか。

もう一つは、日本郵政からすると、このTGFというのですか。グローバルフォーワーディングという、ここが一番ポイントなのではないかと思うのですよ。ここがどの位、将来伸びていくような計画を、今、トール社はお考えになって、その連携も含めて、どのような状況にあるか、ちょっとお伺いしたいと思います。

○立林常務執行役員

最初のITのお話につきましても、以前に委員長の方から御指摘をいただいたところですし、その際にもお答えさせていただいたとおり、統合しなければいけないということの認識はトール社側も、また、我々の側も十二分に持っております。

ただ、ITのシステム投資はやはり多額の投資を要しますし、それがもたらす効果との関係を慎重に、きちんと見極めていかないと無駄な投資をしてしまうことにもなりかねないということで、今、トール社の首脳陣との間では、その辺のことをきちんと詰めているところでございます。

トール社の方も本気になってやってきておりますけれども、私どももその重要性和、それから、それが経営上の数字にどういうふうに影響していくのかということをしっかりと見極めた上でITの統合に取り組みせていきたいなと思っているのが第一点目でございます。

第二点目のTGFが重要であるという御指摘も以前もいただいたとおりで、私どももそのとおりだと思ってございますが、現状はまだTGFの方はいわゆるネットワークを張っていかなければいけないけれども、値段の方がちょっと安いということで、収益はそこそこあるのですが、営業利益になるとちょっと苦戦しているという状況がこれまでも続いてきたところでございます。何とかこちらも再浮上させていかなければいけないなと思っておりますが、現在のところで申し上げますと、残念ながら、まだ今のところはこのリストラといいますか、効率化の方にかなり目が向いているところでございまして、ちょっと確たるところは申し上げることができないのが現状であります。ただ、御趣旨は十分に私どもの経営陣も認識してございますので、そういったところで進ませていただくような形で、今、考えているところであります。

○岩田委員長

分かりました。

これは私の感想というか、コメントですが、クラウドサービスというものはこうい

う物流とか複数の部門を抱えているところでは活用する余地が非常に大きいのではないか。これは例えばアマゾンがウェブサービスでやっていますが、ほかにもやっているところがありますけれども、特にトール社みたいな、こういう物流をやっていて、複数の部門があってというところは活用の余地が非常に大きいのではないか。また、日本郵政本社との、どっちみち統合ということをいずれ考えなければいけない。そうしたことを考えると、ますます活用の余地が大きくなっていくのではないかと思います。

そういうことで、例えばこの中期経営計画でゆうちょ銀行でスーパーリージョナル、スーパーグローバルとあるのですが、私はやはりデジタル化というものがこの上、両方をつなぐものとして中期経営計画になるだけ反映させていただければと思います。これはコメントということでありませう。

五点目は、たくさんで恐縮なのですが、ゆうちょ銀行の方なのですが、ゆうちょ銀行は低金利で、やはり利ざやが稼げませんと。地銀もそうでありまして、金融庁の発表によれば、去年の9月に利ざやが4割赤字になってしまっていますと。この先、6割になりますと。それで、15ページの表で出ているように、この収益減というものが約5,780億円と。しかも、この先、私はすぐには2%物価目標は達成が難しいので、長く続くと、より厳しい状況になる。IMFの金融レポートも先行き預貸率低下をしている。むしろ厳しいシナリオを前提にしながら、今後考えていくべきではないかと思うのです。そうしますと、これまでのポートフォリオの中身を相当深く広く変えていくことが必要になるのかなと思うのです。

先ほどの御説明では、サテライト勘定を予定よりも多くやっていますということをおっしゃっているのですが、新たな目標としてはどの位を、サテライト勘定を増やして、これは中長期的な姿としてなることが望ましいとお考えになっているか、お伺いしたいと思います。

○田中代表執行役副社長

サテライト・ポートフォリオの、16ページにあります残高のピッチにつきましては、いろんな方から、これだけ急激にポートフォリオを変えるところは一方で余り見たことがないという位、やってまいったつもりでございます。ただ、ここから先、おっしゃるように、まだまだ収益環境は非常に厳しゅうございます。一方で、いわゆる自己資本比率の問題、私どもの内部の経済価値ベースのストレステストの問題、それから、金利リスクの問題等々、当然、銀行でございますから、課せられている制約条件の中で、今、委員長が御指摘の方程式を解いてまいらなければいけないと思っておりまして、次の中計における最大の、我々が考えていくべき、問題だろうと思っておりますので、今しばらく具体的な絵につきましてはお時間を頂戴できればと思ってございます。ただ、問題意識としては、今ほど申し上げましたようないろんな制約条件の中でどうやって利潤の最大化を上げていくのか。しかも、比較的中期的に利益を確保して

いくのかということが課題だという認識をしてございます。

○岩田委員長

これは私のコメントということになりますが、金利リスクについてのお話があったように、地銀の方でも今度は自己資本の2割ですか。金利リスクが発生した場合はいろいろ指導を受けるといふ、新しいBISの3.5というのですか。規制というのですか。金利リスクの扱いについて、しかも過去とはちょっと違うところが、単に1%、金利が上がったらどの位ロスが出ますかという計算だけではなしに、4通り、イールドカーブがどういう形になりますかという、これは4通りのどういう形状になるかによって、相当、実はロスの度合いが何倍か違ってくるのです。

私は、足元ではゆうちょ銀行は大丈夫だと思いますけれども、これから先、国債を持っているもので減っていることもあると予想されますが、しかしながら、金利リスクの方も、例えば外債を増やすということがあるとすれば2%金利上昇リスクを考えなければいけないとか、それから、金利が上がる場合もイールドカーブがどっち向きになるのかということもやはり考えていかなければいけないのではないかと考えております。これはコメントであります。

それから、六点目は決済について、19ページなのですが、これまでクレジットカード、プリペイドカード、それから、口座貸越というものが加わって、デビットカードもというのですが、これは昨日の新聞でですが、ある銀行がこういう複数のカードを全部まとめてスマートフォンを使って管理する。これもフィンテックの一部だと思いますけれども、そういうサービスを始めた。私、若い人を取り込もうと思うと、今、ほとんど若い人はスマートフォンなのです。スマートフォンで点数を稼ぐのは非常に楽しみで、一生懸命使う。ゆうちょ銀行が決済で、高齢者ではなくて新しい、若者を引きつけようとする、やはりそういうサービスも相当重要な課題として考えていく必要があるのではないかと。そういう検討は少ししておられるかどうかをお伺いしたいと思います。

○田中代表執行役副社長

今日もうちの若手のスタッフを連れてきてございまして、おっしゃるように、そういうスタッフにいろいろ検討していただく必要があると我々は思っております、早急に研究をしてまいりたいと思います。今日帰りまして、すぐ社員を集めて、もう一度ねじを巻きます。

○岩田委員長

最後に、これはESG投資というものを、投資家の観点からいろいろ重要になりますというお話があるのですが、これはもちろん、グリーンファイナンスにもいろいろあると思いますけれども、郵政全体として、このESGの取組みというのは大丈夫なのでしょう。というのは、Financial Stability Boardなんかこういうナチュラル・ディザスターとか環境の変動、気候変動によってリスクがどの位その企業に発生するか、財

務情報を開示せよというのが最近決まっているのですよ。その辺の配慮はどの位されておられますでしょうか。つまり、日本でも例えば熊本でああいう地震がありますね。そうすると、郵便局も被害が出るわけですよ。そういう被害をどう想定して、そういうものはあってはならないので、考えませんというのはなかなか今は難しいのではないかと思います。

#### ○小方執行役

危機管理という観点で申し上げますと、例えば地震が発生して、津波が起きた場合に、郵便局も海に近いところに設置されておりますけれども、そういったところが、どれ位の大きなものが来たときに、どれ位被害が出るかというのをシミュレーションなんかをコンピューターを使ったりして実際に行って、そういう危ないところがあれば、では、避難場所はどこにあると。あるいはそこまで、警報が鳴ってからどれ位の時間で行けるかといったシミュレーションを実際に行いながら、社員あるいはお客様を誘導できるような形に実際になっているかどうかといった確認を行うということは実際に行っております。

#### ○加藤常務執行役

グループの危機管理委員会の中で、南海トラフとか、あるいは首都圏直下型の場合のシミュレーションと一部訓練の、避難ももちろんそうですし、物資の供給とか、そういうものは一部やっておるところでございます。

#### ○岩田委員長

最後に、これはコメントということになりますが、これから中期経営計画をいろいろ練られるということなのですが、私は予測の仕事が一つ、センターで大きな柱で、短期、中期、長期をやるのですけれども、そのときにベースラインというものを最初に考えるのです。ベースラインというものは過去のトレンドでやっていけば、大体、こんな形になりますという、環境問題でもビジネス・アズ・ユージュアルという、これまでどおりのやり方だと、大体、この位になります。非常に長くなればなるほど、実はその予測は難しくなりますけれども、それでも一応、そういう姿が出るわけです。しかし、そのベースラインというものは必ずしも望ましいものとは限らないわけです。日本経済がこういう姿になることが望ましいけれども、長期予測をやりますと、将来、生活水準が下がっていきますという予測が例えば出てくるのです。若者の一人当たりの実質消費が減って行ってしまいますけれども、では、そのベースラインを計画にそのままして良いかという、そこはそうではなくて、やはり望ましい、少しでも生活水準が上がるようなシナリオを考える必要があるし、その望ましいシナリオを実現するには何と何と何をどういう順序でやっていくかという、その整理がよく分かるように今度、中期経営計画を作るときに是非ともお願いしたいと思っております。

ほかにはいかがですか。ありますか。

どうぞ。

○清原委員

今、委員長が御質問されているやりとりの中で気付きがありまして、発言をさせていただきます。

この間は、マイナンバー制度が施行される前の計画に則って取組みをされてこられたと思うのですが、昨年1月からマイナンバーカードが利用されるようになり、ゆうちょ銀行においても、かんぽ生命保険においても、今後、本人確認というときにマイナンバーカードというものが一定の効果を、住基カードその他が今まで果たしてきたものに代わって持ってくると思うのです。併せて、先ほどスマートフォンを重要な媒体として金融においても検討を加速化されるということで、日本郵便におかれましては、公的個人認証の取組みの中の電子私書箱的な取組みについては検討が進んでいらっしゃると思います。

したがって、フィンテックというキーワードも委員長がおっしゃいましたけれども、そうした中で、やはり日本郵政グループの皆様が、金融においても、保険においても、また流通においても、個人が個人として、その権利を正しく享受されるためのマイナンバー制度のあり方等についても、ビジネスの感覚、あるいはユニバーサルサービスを実施されているお立場からおまとめいただく、検討いただくのも極めて有益ではないかなと感じまして、是非、そんな視点も加えていただければ幸いです。

よろしく申し上げます。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

ほかに御意見等はございますか。

それでは、特段の御質問等がなければ、質疑を終えたいと思います。

日本郵政グループの皆様、本日はありがとうございました。

(日本郵政グループ退室)

○岩田委員長

それでは、続きまして、郵便局ネットワークの活用に関する最近の取組みについて、日本郵便から御説明いただきたいと思います。

それでは、立林常務執行役員、お願いいたします。

○立林常務執行役員

すみません。最初の二つは篠原の方から。

○篠原営業部長

それでは、最初の「(1)『投資信託取扱局』及び『投資信託紹介局』の拡大」につきまして御説明をさせていただきます。

既に御承知のとおりでございますが、郵便局ネットワークを活用いたしまして「貯蓄から資産形成へ」の流れを促進していくという取組みをさせていただいております。2017年度に「投資信託取扱局」及び「投資信託紹介局」の拡大を実施いたします。

本年7月10日から「投資信託取扱局」を13局、10月以降に87局の計100局を追加いたしました。1,415局に拡大いたします。

また「投資信託紹介局」でございますが、こちらにつきましても7月10日以降拡大をして、全国で約1万7,000の郵便局で資産運用の御相談、投資信託の御紹介といったものをさせていただくということでございます。

次の3ページがそれぞれの役割で、今ほど申し上げた内容が少しございますが「投資信託取扱局」につきましては、投資信託の勧誘ですとか販売等の取引の媒介といったものを行うところでございます。

「投資信託紹介局」につきましては、お客様の資産運用に関するニーズの確認や喚起、また、お客様を「投資信託取扱局」に紹介するというところでございます。ただ、一般的な投資信託の勧誘を行うことは可能なのですが、個別商品の勧誘はできない。こういう制度でございます。

続きまして「(2) 郵便局ネットワークを活用した地域共通インフラ構築に向けた実証実験の実施」でございます。

こちらにつきましては、日本生命と協業いたしまして、郵便局を通じて地域社会の発展に貢献するという取組みを検討してまいりました。これからのお客様のニーズ、また、少子高齢化が進む環境の中で、お客様サービス・満足度の更なる向上及び地域社会に一層寄与していくことを目的に、両社で郵便局ネットワークを活用した遠隔での対面サービスといったことを地域共通のインフラ構築としていくべく、今、実証実験を行うということでございます。

次の6ページで、2017年6月26日から、一部、4局でございますが、窓口ロビー等にテレビシステム等の機器を設置いたしまして、日本生命の御契約者様に対しましてインターネットを通じて対面サービスを行っているところでございます。スキームといたしまして、絵がございまして、日本生命の契約をお持ちのお客様が郵便局の窓口にはいらっしやいまして、そのテレビシステムを通じてコールセンターと対面でやりとりができるというものでございます。右の方にサービス内容が九点ございまして、こちらのようなサービスができるということでございます。対象局は4局ということで、離島でございますとか、地方遠隔地、また、契約がそれなりにある地域、お客様の多い地域。こういったところを選定しているところでございます。

最後の7ページが日本生命の概要とイメージで、イメージ図を御覧いただいたとおり、窓口の空きスペースを利用いたしまして、付け置まして、パソコンとテレビカメラ機能といったものを通じて、直接、対面でできるということでございます。

以上でございます。

○立林常務執行役員

最後に8ページで「(3) 郵便局スペースを活用した『銀行手続の窓口』の設置」です。

6月14日に報道発表させていただいたのですけれども、9ページ目を御覧いただきますと、日本ATM株式会社という、これは金融機関のATMの運用ですとか、保守、監視といったことをアウトソースで受けておられる会社なのですが、この会社が地域金融機関、二つ目の〇にございますが、25の地銀、第二地銀のサービスの一部、アフターサービスとここで言うておりますけれども、住所変更でございますとか、そういう現金の扱いの絡まないサービスの共同受付という「銀行手続の窓口」というサービスを提供していらっしゃいます。私どもの方に話が参りましたのは、新宿郵便局の中のスペースを使わせてくれということでございましたので、所々、お話をさせていただいて、これをやらせていただくということでございました。三つ目の〇にありますとおり、私どもにとっては郵便局スペースの有効活用になりますし、当然、地域金融機関のお客様にとっての利便性の向上にもなろうかと思っています。

10ページ目にございますとおり、真ん中の方にございますが、新宿郵便局の1階の、今、余り使われていないようなスペースが、今、工事中になっておりますけれども、そこを使おうかなと。お貸しするという形になります。本年の9月には、このコーナーをオープンさせるということで、お取引項目、ここでATMJの方がやっていらっしゃるものが住所変更・氏名変更・印鑑変更の受け、キャッシュカード・通帳の再発行の受けといった、いわゆる受付業務をここでやりになるということでございます。

11ページ目のところに、下の方にイメージ図も付けさせていただきましたけれども、こういったカウンターというところが新宿郵便局の一角に出現することになるということで、一つ、郵便局のスペースの有効活用の、また地域金融機関と、間接的でございますけれども、連携している一つの例として御紹介をさせていただきました。

以上でございます。

○岩田委員長

ありがとうございました。

それでは、質疑に入りたいと思います。

御質問等がございましたら、どうぞ、どなたからでも結構です。

では、三村委員、どうぞ。

○三村委員

先ほどの質問とちょっと被るところがあるのですけれども、投資信託の販売で、1,415の取扱局、あと、紹介局ということですが、これがお客様に対して一元的に分かるような形になるのだろうか。例えばそういった、看板とは言いませんけれども、こちらの局では紹介しますという形になるのか。何かそういう広報活動をおやりになるのか。その辺りはいかがなのでしょう。

○篠原営業部長

郵便局個局で見ますと、ポスターですとか御案内をするようなことはきちんとさせていただいております。また、ホームページ等で郵便局を検索していただいたときの



取扱業務の中に投資信託ということも書いておりますので、そういった中で理解をしていただけるのではないかと考えております。

○三村委員

できるだけ分かりやすい方が良いように思いましたので。

○篠原営業部長

ありがとうございます。

○岩田委員長

ほかに御意見等は。

それでは、清原委員。

○清原委員

では、コメントをさせていただきます。御説明ありがとうございました。

先ほど老川委員も、また委員長も御指摘されましたように、やはり有効な不動産の活用というものは今後極めて公益的にも有用だと思っております。本日、最後の御報告の「銀行手続の窓口」ということにつきましては、15道府県25銀行の地域金融機関の手続等ができる場所を副都心、新宿の郵便局で、ということでございます。私は売却等だけではなくて、こうした賃貸というものも重要ですし、また、ゆうちょ銀行、日本郵便が金融機関と新たな連携の形として、地域ファンドとかそういうことだけではなくて、こういう形がスタートするということが有益だと思っておりますので、是非これを十分に検証していただいて、また、ほかの場所でも展開がされていけば望ましいのではないかと感じました。

以上です。ありがとうございました。

○立林常務執行役員

おっしゃること、誠にもっともでございます。

不動産の活用という点でも当然、今、使っているけれども、空きスペースがあるという所をどのように有効にお使いいただくかという観点で、一つの事例になれたかなとは思ってございますし、また、地域金融機関とのいわゆる連携という中でも、さまざまなグループ全体として連携の形がある中で、こういうところで、間接的ではございますけれども、連携ができるというのは一つの事例なのかなと。

この前に、4月に宮崎銀行のATMを私どもの郵便局の中に置かせていただくという事例もございましたので、こういったことも当然、Win-Winの関係になるということが前提ではございますけれども、私どもとしましても、できるだけそういったところはお話があれば検討させていただきたいなと思っております。

○岩田委員長

それでは、老川委員、どうぞ。

○老川委員

それは非常に大事なことなのではございますけれども、もう一つ、気を付けていただきたいの

は、いろいろ相談されるやりとりとか何かを他の人に筒抜けになってしまうとか、そういうことのないようにしていただきたい。と言いますのは、最近、いろいろ年寄りの方とか、いろんな人がだまされたりということがあるので、そばで聞き耳を立てていて個人情報を、後でその情報を基に何か犯罪に使うとか、そういうことがあると困るので、こういうスペースを活用する場合に、ほかの人に聞かれないような仕掛けを考えるとかという辺りをちょっとやっていただくといいのではないかなと思います。

○立林常務執行役員

この「銀行手続の窓口」は、御覧のとおりの形でパーテーションで区切られて、一つ一つ、個別なブースの形になってございますし、中身といたしましても、いわゆる事務的な手続が多うございますので、その辺はリスクとしては小さいのかなと思ってございますが、御説のとおり、その辺もきちんと、金融の関係であるということもございまして、きちんと検証しながら、お話があればまた考えていきたいなと思っております。

ありがとうございます。

○篠原営業部長

関連して、日本生命と実施する件につきましては、このパソコンの画面もございまして、音声は携帯電話を通じてやりとりをするということになっておりますので、コールセンターの方から詳細な契約内容等が伝わった場合は、パソコンのスピーカーで出るのではなくて、携帯電話で聞くという工夫もされておりますので、完全にシャットアウトできるという状況ではございませんが、一応、そういった配慮はさせていただいております。

○岩田委員長

よろしいですか。

○老川委員

はい。

○岩田委員長

ほかには、御意見はよろしいですか。

それでは、本日は御説明、どうもありがとうございました。

(日本郵便、ゆうちょ銀行退室)

(総務省入室)

○岩田委員長

それでは、続きまして「郵便のユニバーサルサービスに係る課題等に関する検討会これまでの議論の整理」について、総務省から御説明いただき、質疑を行いたいと思っております。

総務省巻口郵政行政部長から、10分程度で御説明をお願いいたします。

○巻口郵政行政部長

郵政行政部長になりました巻口と申します。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

それでは、今、御紹介がありました「郵便のユニバーサルサービスに係る課題等に関する検討会 これまでの議論の整理」について御説明させていただきます。資料171-3-1と資料171-3-2になります。資料171-3-2の方が議論の整理として、この前、論点を取りまとめていただいたものの本文でございますが、本日は資料171-3-1の方の概要に基づきまして御説明させていただきたいと思ひます。

まず、1ページ目を御覧ください。これまでの経緯等でございます。この検討会は、ユニバーサルサービスの確保につきまして、平成27年9月に総務省の情報通信審議会の答申におきまして中長期的に検討すべき方策の方向性が示されたことを受けて、昨年7月25日に立ち上げたものでございます。二つのワーキンググループも合わせて立ち上げまして、そこで1年間検討を続けた上で本年の6月27日に取りまとめを行っていただいたものでございます。

その後、2ページ目、3ページ目が組織的な説明で、4ページ目、5ページ目が開催実績ですので、ここの御説明は省略させていただきます。

6ページ目を御覧ください。6月に公表しました検討会の「これまでの議論の整理」のポイントをここでまとめているものでございます。郵便サービスの種別、政策的な低廉料金サービスなどの項目について、それぞれ昨年9月に行った日本郵便からのヒアリングで示されたものを中心とする課題、それから、右側の方に検討会としての議論の整理という形でまとめております。まず、日本郵便から示された課題は、郵便物数が減少傾向にある中、配達箇所数が変わらず、物数の減少がコスト減少になかなかつながらない。また、第一種、封書につきましてはeコマースの影響も受けて、定形外郵便物が大型化して、持ち戻り、再配達が生じるなど、コスト増の要因になっているといったことが課題として挙げられております。また、第二種のはがきにつきましては、封書よりも安く、料金が設定されているわけでございますが、コスト面では封書と余り変わらないということもありまして、人件費単価の高騰など、さまざまなコスト増の影響も受けて、赤字が拡大しているという状況にあります。これを踏まえまして、検討会の方では、ワーキンググループで昨年12月に日本郵便の経営の取組みとして、経営効率化による一層のコスト削減などを継続的に取り組むことが前提ではあるものの、郵便料金の見直しによる収支改善といったものも選択し得る方策ではないかと整理をされているところでございます。それを受けまして、その後、日本郵便の方から昨年12月末に、第一種及び第二種の郵便料金につきまして見直しをするということで総務省の方に届出がございました。そして、本年6月1日からその料金が改定されたところでございます。また、検討会では、料金の見直しは今後の郵便の利用動向や日本郵便の収支状況などに与える影響について、引き続き注視していく必要があるとして、その動向次第では、サービス水準や郵便料金を含めて、総合的な検討も必要になるということに留意すべきだという形で整理いただいているところでございま

す。また、日本郵便の収支状況に係る情報開示につきましては、昨年12月のワーキンググループの整理に沿って、本年3月末に郵便法施行規則、省令でございますが、それが改正されまして、具体的な収支区分が明確化され、制度的な担保が図られました。今後とも適切な情報開示を行っていくべきであるという形で取りまとめていただいているところでございます。

次に、下の方の政策的な低廉料金サービス、第三種・第四種郵便物についてでございます。日本郵便から示された課題は、引き続き社会的な意義がある制度もあるということはもちろんなのですが、一方で環境変化が生じている制度もあるのではないか。第三種・第四種とも、構造的な赤字になっているといった指摘がございました。これを踏まえて、右側の方ですが、本年1月に関係省からヒアリングを実施しまして、特に第四種を中心に、定量的な数字に基づく必要性や妥当性について速やかに確認・検証することが必要ではないかと整理していただいているところでございます。

7ページ目で、今度は郵便法に定める認可・届出に関してで、日本郵便から示された課題としましては、郵便料金の認可・届出に関して、試行的に行う役務について、約款上は軽微事項として、サービスそのものは認可不要となっているわけですが、料金については事前届出が必要とされている。また、郵便業務管理規程の認可に関しまして、消費税増税対応による切手などの料額印面の変更であっても、郵便業務管理規程の変更・認可のために審議会諮問などの手続を経る必要があるといった課題が示されているところでございます。それに対しまして、議論の整理としまして、ワーキンググループにおきまして、昨年12月に日本郵便の事務的負担の軽減を図るため、各々の項目について必要な見直しの検討を行っていくべきではないかといった形で整理をされまして、その後、先ほども申し上げましたが、郵便法施行規則を3月に改正したところでございます。それによりまして、事後届出となる料金の対象範囲を拡大するなどの緩和が図られたところでございます。今後は法律による措置が必要な事項につきましても継続的に検討を行うことが必要であるとしております。

次に、郵便局ネットワークの維持についてでございます。日本郵便からは、現在の仕組みでこのまま過疎地の郵便局について、ユニバーサルサービスを持続し続けることが可能かどうかは重要な課題であると認識しているということが示されました。これを踏まえまして、検討会において、日本郵便において、既存のネットワークを積極的に活用して、公益性、地域性が発揮できるよう、地方公共団体事務の取扱いなどの取組みをさらに進める必要があるとされているところでございます。また、将来にわたるユニバーサルサービスの安定的な確保及び郵便局ネットワークの維持に関しまして、日本郵政グループなどの意向を踏まえつつ、コスト負担のあり方や郵便局ネットワークに関する制度のあり方について引き続き検討を行うべきではないかと整理されているところでございます。

最後に、ユニバーサルサービスコストの算定手法の検証についてでございます。ユ

ユニバーサルサービスコストにつきましては、総務省の情報通信審議会において、郵便モデル、郵便局窓口モデルにつきましては、ユニバーサルサービスコストの試算結果を平成27年9月に一度公開したことがございます。

検討会において、このときの情報通信審議会の答申で示されたユニバーサルサービスコストの算定手法の妥当性について検討を行い、今後の日本郵便の経営効率化の取組みの反映など、一定の改善を要するものの、おおむね妥当なものではないかという評価を頂いているところでございます。今後の将来的なユニバーサルサービスコストの算定につきましては、今回の6月1日の郵便料金改定の影響、郵便・物流ネットワークの再編といった事業環境の変化を反映したもので算定することが望ましいことから、平成29年度以降のデータを入手して、それに基づいて、平成30年度以降に実際のユニバーサルサービスコストの算定をすることが適当であるという形でおまとめいただいているところでございます。

8ページ目以降は参考資料となっております。本来であればそれと、今、御説明したものと突き合わせながら御説明するところでありましたけれども、時間もありませんので、駆け足となりましたが、私からの説明は以上とさせていただきます。ありがとうございます。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

それでは、質疑に入りたいと思います。

ただいまの御説明に関しまして、御質問等がございましたら、お願いいたします。どなたからでも結構であります。

米澤委員長代理、どうぞ。

○米澤委員長代理

感想なのですが、特に過疎地のネットワークの維持とかは非常に大変だと思いますが、私は今のところ、極めて律儀にやられていると思っています。というのは、国鉄からJRになったのが非常に参考になるというか、反面教師として参考になるのかと思います。あちらは分割しているので大分違いますけれども、やはり地方のJR北海道というのは経営が大変で有名ですね。それで、積立金というのはあるのでしょうか、とてもそれではやっていけないということもあるし、それから、メインの本州のところはかなりドライに切っていますね。新幹線ができる则在来線の幹線なども三セクなんかに行っているの、そこまでやるかなという位にやっているものですから、ある意味で参考になるかと思います。けれども、そのようにはなって欲しくないの、いろいろ頑張ってもらいたいということもありますので、参考までにとということだと思っております。一つは、地域分割しなかったのは非常に今回良かったかと思っております。

以上です。

○岩田委員長

何かございましたら、どうぞ。

○巻口郵政行政部長

ありがとうございます。

過疎地も含めて、更に頑張れという応援のお言葉をいただいたのではないかと理解しておりますけれども、苦しいところはございますし、ユニバーサルサービスにコストが掛かっていることも事実でございますが、ネットワークをより一層活用できるよう、地方公共団体などとも連携を進めながら取組みを進めていきたいと思っております。

○岩田委員長

老川委員、どうぞ。

○老川委員

そのユニバーサルサービスの維持というものは法律でも決まっているし、非常に大事なことで、例えば民間の物流関係の企業は採算の取れないところは縮小するとか、あるいは郵便物そのものの扱いを取りやめるというコストカットのことはできるわけだけども、日本郵便の場合はそれはできない。また、維持しなければならないということで、7ページの真ん中にありますように、地方公共団体事務の取扱いとか、そういうことをなるべく拡大していこうということは誠に必要なことだと思います。

併せて、地域のいろんな金融機関とか関連するような機関。そういうもので採算に合わないから拠点をどんどん縮小するというケースもあるわけなので、そういうものを郵便局が代わってあげるとか、あるいは提携してそういう機能を維持してあげるとか、そういったいろんな多様な協力関係ということが必要になってくるのではないのかなと思いますので、今後のいろんな活用策を考えていく場合に、そこら辺も併せて、どういうことをやっていけば収益につながるか、あるいはコストカットにつながるか。そういうことを今後、御検討いただければありがたいなと思います。

○岩田委員長

何かございますか。

どうぞ。

○巻口郵政行政部長

ありがとうございます。

郵便局の窓口を活用して、民間の金融機関なども含めて窓口機能を提供していくという意味では、もちろん、収益面もそうですし、地域の方々の利便性の増進という観点からも非常に重要だと思いますので、個別の提携とか、そういったものについては会社の方で判断という形にはなるとは思いますけれども、窓口機能の更なる発揮というものは重要だと思っております。

○岩田委員長

ほかにございますか。

三村委員、どうぞ。

○三村委員

コメントに近いかもしれないのですが、第三種・第四種郵便の見直しということで、明らかに学術刊行物とか、それから、通信教育用で、最近は電子化とかeラーニング的なものが相当に広がってきていると思いますので、これは先ほどの早急に見直しという言い方になっていらっしゃるのですが、やはり相当に早目に現状を整理していただくと良いのではないかと感じます。ここ5～6年で急速に変わっているような感じもいたします。それを従来の枠組みの中で維持していいのかどうかということを経済的な視点で議論していい時期に来ていると思っております。

○岩田委員長

どうぞ。

○巻口郵政行政部長

ありがとうございます。

御指摘のところは本当にごもつともだと思っております。関係する省からヒアリングをした際にも、やはり必要性はあるのだと。いまだに紙の郵便で低廉な料金という需要もあるし、必要性もあるのだとは言われているわけですがけれども、一方で、では具体的にどれ位コストが必要で、どれ位支援すべきなのかという、その数字に基づいた検証がまだなかなかできていないということはございますので、そういった面が必要だという、正に今回、議論の整理、論点の整理をしていただきましたので、それに沿った形で関係省、関係団体などとも協議をしていきたいと思っております。

○岩田委員長

清原委員、どうぞ。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

本日、検討会での議論の整理の7ページ目に、「郵便局ネットワークの現状から議論の整理」をされたときに、「日本郵便における地方公共団体事務の取扱い」、中でも「マイナンバーカードを活用したキオスク端末の導入などの取組みの推進」という指摘があり、25ページに参考16として「アクションプログラム（コンビニ交付導入促進）」とある中、コンビニエンスストアでJ-LISと連携しながら住民票等の交付はしているけれども、改めて「郵便局における自動交付機の設置促進によって国民の利便性向上」とあります。三鷹市でも、平成22年2月2日に住民基本台帳の写し、それから印鑑証明を、当時はセブンイレブンだけだったのですけれども、いわゆるコンビニ交付として開始いたしました。それから、ほとんどのコンビニエンスストアで導入がされ、全国でも普及し、今年、平成29年2月2日からは、三鷹市にお住まいでないけれども、三鷹市に戸籍をお持ちの方に戸籍についても、全国のコンビニエンスストアからマイナンバーカードを利用すれば謄本等を受け取っていただけるというサービスを

開始しました。このように、「いつまで証明するのに戸籍謄本だとか住民票が、あるいは印鑑登録の証明書が必要か」という気持ちがないわけではなくて、マイナンバーカード1枚で済まないかなとは思っていますが、現実にはいろいろな手続上必要な場合、コンビニエンスストアがない地域においては、やはり郵便局のユニバーサルサービスの一環として、この自動交付機が求められるかなと思うのです。しかしながら、導入にはそれなりの経費もかかるでしょうし、今、このように提案をされていますけれども、実態としてニーズがどの位あって、本当にこれを設置促進していくに当たっての具体的な取組みが進んでいらっしゃるのかどうか、もしお分かりであれば教えていただければと思います。よろしくをお願いします。

○巻口郵政行政部長

ありがとうございます。

この件、郵便局におけるキオスク端末、マイナンバーカードも使えるというものにつきましては、ここに確かに市区町村への設置スペース等の無償提供であるとか、日本郵便による試行設置と書いておられますが、これはどちらも本年度、平成29年度からという形になっておまして、正に今、これから動き出そうかというところでございます。ですから、実績という面では正にこれからなのですけれども、始める過程で地方自治体とも御相談させていただきながら、どういう形での需要がというところも、実態を見ていきながら進めていければと思っているところでございます。

○清原委員

ありがとうございます。

三鷹市でも郵便局の皆様から、正に今後ともますますユニバーサルサービス、公共サービスの向上に努めていきたいということで実は対話が改めて始まっているのです。今までもそのような対話をさせていただきましたけれども、この検討会の動き等もあり、改めてどういうことが協働してできるかという話し合いが始まっています。恐らく全国の市区町村でも郵便局の皆様とそういう対話が始まっているのではないかなと思います。それぞれの地域の実情に合わせて、ユニバーサルサービスの向上に向けて進めていく中、総務省でも引き続きいろいろな形での御支援をよろしく願います。

以上です。ありがとうございました。

○巻口郵政行政部長

よろしくをお願いします。

○岩田委員長

私からは一点だけ質問したいのですけれども、ユニバーサルサービスのコストの計算に当たって、赤字集配郵便局エリアで集計する。これは通信の方の経験も踏まえて、これが適当だという御説明が本文の方で入っていますけれども、同時にそのときの問題は、個別の郵便局の効率性というのですか。例えばほぼ似たような地域にあって、



実はA郵便局はこれだけ黒字で、B郵便局はそうでない。つまり、経営効率の改善というのですか。そういうことを考慮しないでいいのかというのがちょっと疑問でありまして、それで集配郵便局エリアで計ることは結構なのですが、郵便局単位のそもそも赤字・黒字というのは全く公表されていない、非公表で、公表することができない数字なのかどうかというのが一点目。

もう一つは、もう一つのやり方がプロフィットビリティー法という、ユニバーサルサービスの義務が抜けたら、どの位利潤が改善しますか。英米の方はそちらでお考えになっているようで、本文を拝読すると、郵便についてはそういう方法もあるということで、それは計算されたのかどうか。計算されたとしたら、何か違いがあるのかをお伺いしたいと思います。

○巻口郵政行政部長

ありがとうございます。

委員長御指摘のとおり、単に赤字のところを足し上げるだけではなくて、先ほども私の説明でもちょっと申し上げましたが、やはり経営の改善・効率化といったものがどういうふうに反映されるかといったところも見なければならぬというのは、今回のワーキンググループの中でも指摘されていることをごさいますして、必要だと思っておりますが、郵便局単位となりますと確かに公表はされておられませんし、正に2年前の情報通信審議会の試算のときに初めてそういった計算をまず試行的にやってみたといいところが実態でございまして、まだそこまで細かなところの情報開示がすぐにといいところまではなかなか行きづらいかとは思っておりますが、できるだけ既存の赤字地域というだけではなくて、効率化の努力とか、そういったものも反映できるような形も目指していかなければならぬかと思っております。また、先ほどおっしゃいましたように、一部、ユニバーサルサービスがなくなった場合にといいのを郵便の中ではということでは、今回、基本はこのNAC法と呼ばれております、赤字地域のコストを積み上げたという形になっておりますけれども、そうした手法も一部加味してモデルを作るという形でやっておりますので、そこもやり方を実際に精査していくとか、そういった形で将来的に計算するときには活用していくという形になるのではないかと思っております。

○松岡郵政行政総合研究官

今のコストの関係等を作業しておりましたので、私の方から補足させていただきます。

まず、個局単位ということをごさいますけれども、これは一つには、先ほどお話があったとおり、そもそも日本郵便の方でそういうことを計算し、また公表しているものでもないということがございまして、そこに関しての数字を公表することが難しいということ。

それと、個局になりますと、まず費用は仮に計算できたとしても、収益との兼ね合

いを見ようとする、では、収益をどう割り振るのかという問題がありまして、集配郵便局の単位ですと、その集配郵便局の担当しているエリアの人口という単位があるのですけれども、個局になりますと、この辺にある郵便局がこの辺の人口と利用者とが対応しているわけでもない。かつ、そもそも担当しているエリアというものがあるわけでもないということで、何を基準にして収益を割り振るかというところのメルクマールみたいなものがないということから、今回、個局で評価するのは今のところは難しいのではないかとということがございました。それ以外の経営効率化的なものについては、できる限り効率的に経営するというのを念頭に置いた形でのモデルをつくっていきましようという方向は一応あります。

あと、もう一つのプロフィッタービリティアプローチ法なのですけれども、これは一定のシナリオを置いたときに、このコストの変化を見るというものでございまして、そのシナリオの立て方を、このシナリオにしたら、この変数が動くということをあらかじめ立てて、それでモデルに組み込まないといけないところがありまして、現状に即して適切なシナリオが書けるかというところがあり、その適切なシナリオに応じてモデルを作るという作業もありますので、そこは幾ばくかのシナリオについて対応ができるようなモデルにはしようとしてはいたのですけれども、その辺で、では、どうシナリオを立てて計算をして公表すべきかというところについて、前回の審議会のときにはそういう計算の公表にまで至らなかったということでございます。

次回以降につきましては、実際にどういうシナリオが現実と考えられるのかというところも踏まえながら、シナリオに応じたモデルを作っていくということも今後の作業においては考えていけるのかなと思っております。

○岩田委員長

どうもありがとうございました

ほかに御意見はございますか。よろしいですか。

特段の御質問がなければ、質疑を終えたいと思います。

総務省の皆様、本日はありがとうございました。

○巻口郵政行政部長

ありがとうございました。

(総務省退室)

○岩田委員長

以上で、本日の議題は終了といたします。

事務局から何かございますでしょうか。

○長塩事務局次長

次回の会合につきましては、改めて御連絡させていただきます。よろしくお願いたします。

○岩田委員長

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、ありがとうございました。