

郵政民営化委員会（第181回）議事録

日 時：平成30年1月24日（水）9：30～11：52

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、三村委員

金融庁 西田審議官、尾崎郵便貯金・保険監督総括参事官

総務省 巻口郵政行政部長、北林企画課長、野水郵便課長、
牛山貯金保険課長

国土交通省自動車局 平嶋貨物課長

総合政策局 鎌田物流政策課企画室長、町田国際物流課長

○岩田委員長

ただ今より第181回郵政民営化委員会を開催いたします。

本日、委員5名中4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。

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「金融庁の取組」について、金融庁に御説明いただき、質疑を行いたいと思っております。

金融庁の西田審議官から、10分以内で御説明をお願いいたします。

○西田審議官

金融庁の西田でございます。本年もよろしく申し上げます。

お手元に、説明資料を御用意させていただいております。

まず、説明資料の2ページ目でございますが、ゆうちょ銀行に関する御説明に入ります前に、我が国の銀行全体の経営状況について簡単に御説明させていただきます。左側のグラフですが、国内業務につきましては、低金利環境が継続する中で、預金金利が横ばいで推移しております。一方、貸出金あるいは債券といった運用資産の利回りは低下傾向にある状況であります。右側のグラフですが、国際業務についても、ドル調達コストが上昇する中で、貸出金や米国の債券といった運用資産の利回りは伸び悩んでいるような状況です。このため、国内、国際業務ともに運用利ざやが縮小傾向にあります。

3ページ目をお開きください。右側のグラフですが、ただ今申し上げました金利環境の下で、総資金利ざやが低下を続けておりまして、基礎的な利益を表しますコア業務純益が減少傾向にあります。このように、期間の短い預金を集めて、期間の長い貸出しあるいは有価証券運用を行うといった、長短金利差に頼った従来型のビジネスモデルの収益性は低下傾向にあり、銀行の収益環境は厳しさを増しているのが足元の状況です。

4 ページには、家計の金融資産の状況について掲げております。左側のグラフですが、預金残高は増加を続けておりました、この6年間で約140兆円増加して730兆円まで積み上がっている状況です。これに対して、投資信託の残高を見ますと、この6年間はほぼ横ばいの20兆円程度で推移している状況であります。真ん中の日米の家計金融資産の内訳のグラフを見ますと、米国では株式・投資信託が半分近くを占めているのに対しまして、日本では現金・預金が半分以上を占めておりました、構成比に大きな差が生じております。右側の日米の家計金融資産の伸びのグラフを見ますと、米国ではこの20年余りで3倍強となっているのに対しまして、日本では1.5倍ということで、米国に比べはるかに低い伸びにとどまっております。このため、金融庁といたしましては、家計の安定的な資産形成に向けまして、「つみたてNISA」などの長期・積立・分散投資の普及・定着を促していくことが必要であると考えているところです。

5 ページをお開きいただければと思います。

ゆうちょ銀行の経営状況につきましても、我が国の銀行とおおむね同様の傾向が見てとれます。上段左側の国内部門のグラフを御覧いただければと思いますが、低金利環境が継続する中で、運用利ざやの縮小によって、資金利益が減少傾向にあります。

これに関連して、下段のグラフを御覧いただければと思いますが、ゆうちょ銀行の資産運用は、国債が減少する一方で、日銀当座預金等が増加しておりました、その相当部分にマイナス金利やゼロ金利が適用されており、収益の圧迫要因となっているところです。

また、上段真ん中の国際部門のグラフにありますように、外貨調達コストが上昇する中で、運用利回りが伸び悩んでおりました、外貨調達手段の多様化といった課題を抱えているところです。

6 ページをお開きいただければと思います。ゆうちょ銀行では、今、申し上げた収益環境、経営状況を踏まえ、かつてのような貯金規模の拡大ではなくて、貯金から投資信託へのシフトなどによるバランスシートのコントロールを重視する方針に転換してきております。左側のグラフと表を御覧いただければと思うのですが、その結果、投資信託の販売額、手数料収入は増加傾向にあります。しかしながら、右上の表を御覧いただければと思いますが、投資信託残高の貯金残高に対する割合は1%未満ということで、他の民間銀行と比べ、いまだ低い水準にあります。ゆうちょ銀行は今後、郵便局ネットワークを活用して、「つみたてNISA」を中心に投資信託の販売を積極的に推進していくこととしております。こうした取組みは、国民の安定的な資産形成にも寄与しますし、ゆうちょ銀行、郵便局にとっても、安定的な手数料収入が期待できると考えています。

7 ページ目、「地域金融機関との連携」について御説明します。ここにはゆうちょ銀行、日本郵便と地域金融機関等の連携事例を記載しておりますが、ゆうちょ銀行は地域活性化ファンドへの共同出資を中心に、地域金融機関との連携を積極的に推進しておりました、その取組みが着実に広がってきております。また、ゆうちょ銀行は、昨年

3月に公表しました、今後のビジネス展開においても、今後はファンドの運営者として、地域金融機関と協力して、リスクマネーの循環を推進して、地域経済に貢献したいとしておりまして、金融庁としては、ファンドを通じたエクイティ性資金の供給というのは、地域企業生産性の向上、地域経済の活性化にも貢献する重要な取組みではないかと考えているところです。

8ページ目は「個人預貯金残高の動向」です。オレンジ色の網掛け部分の右端の各業態の「増減率」のところを御覧いただければと思います。28年4月の限度額引上げ後、昨年9月末までの個人預貯金残高の増減率につきましては、御覧のとおり、業態間でばらつきはありますが、いずれの業態とも増加しております。ただ、他方、増加額の内訳を見ますと、ゆうちょ銀行、民間金融機関ともに、総じて定期性預貯金が減少する一方で、流動性預貯金が大幅に増加しております。低金利環境の継続もありまして、通常貯金などの、流動性の預貯金という形で多くの資金が増加、滞留しておりまして、この点については、ゆうちょ銀行の経営に与える影響を含めて、引き続き注意深くモニタリングをしていく必要があると考えております。なお、ゆうちょ銀行においては、現在の収益環境あるいは経営状況を踏まえると、この通常貯金から投資信託への資金の流れを一層促進していくことが重要であると考えておりまして、それが国民の安定的な資産形成にも貢献できるのではないかと考えているところであります。

9ページ目の表は、これまで3年間のゆうちょ銀行に関する取組みを整理させていただいたものです。この中で1つだけ、「金融行政方針」について簡単に御説明いたしますと、この3年間、特に27年11月の株式上場を踏まえまして、企業価値の向上にも資するという観点から、地域金融機関と連携した地域活性化ファンドへの共同出資でありますとか、郵便局ネットワークを活用した投資信託の販売の取組みを促進してきております。また、低金利環境が継続する中で、貯金から投資信託へのシフトなどによる資産規模のコントロールや、資産運用の多様化、リスク管理の高度化による、安定的な収益確保に向けた取組みをフォローしているところです。

次に、かんぽ生命保険について御説明いたします。その前に、日本の生命保険会社の動向について簡単に御説明したいと思います。

11ページ目を御覧いただければと思います。左側のグラフですが、生命保険会社の収入保険料と、生産年齢人口世代の総所得との間には、高い正の相関関係が見られることから、日本の生命保険市場全体としては、今後、生産年齢人口の減少に伴って、保険料収入の減少が予想されます。また、真ん中のグラフですが、家計の実収入が伸びない中で、保険料の支払いに充てられる割合が低下傾向をたどっておりまして、家計の支出面からも同様の傾向が予想されているところです。こうした中、右側のグラフでございますが、生命保険各社とも、従来中心となっていた死亡保障ニーズの減少というものを、第三分野等の保障性の商品の拡販により補うことによって、収入保険料を増加させておりまして、今後とも保障性商品の販売推進により、収入保険料を増加さ

せていく目標を掲げているところです。

12ページ目は「かんぽ生命の経営状況」でございます。左側のグラフですが、低金利環境の継続あるいは高齢化の進展、顧客の保障ニーズの変化に伴って、既存の生保商品の魅力が低下して、保有契約件数は減少傾向にあります。

右側のグラフですが、これに伴いまして、経常的な収益力を測るための指標であり、基礎利益も減少傾向にあります。

13ページ目を御覧ください。かんぽ生命保険は、低金利環境が継続する中で、28年8月と29年4月の2度、予定利率を改定しております。また、一時払定期年金などの一部の保険商品を販売停止としております。中段に月額保険料の例を挙げていますが、予定利率が改定されるごとに保険料が上がっている状況です。すなわち、支払う保険料が上昇することで、貯蓄性商品の魅力が低下しておりまして、今後のかんぽ生命保険における商品戦略の課題になっているところであります。ちなみに、生保各社においても、一時払終身保険などの貯蓄性商品の販売を停止する一方で、顧客の様々な保険ニーズに応えるような保障性商品の販売にシフトする傾向が見られるところです。

それでは、14ページ目を御覧いただければと思います。これは、新たに締結された個人保険契約の保険金額を時系列に並べたグラフですが、保険料率の改定による保険料の引上げ前に、駆込み需要によって新規契約の保険金額が増加していることが見てとれるところであります。また、下段の表の増減率を御覧いただければと思うのですが、民間生命保険会社における一時払終身保険の販売停止などが影響しているものと考えられます。本年度上期における新契約の状況については、かんぽ生命保険、民間生命保険会社ともに低迷した状況が継続しております。引き続き、この動きをよく見ていく必要があると考えているところであります。

最後に、説明資料の15ページ目ですが、ここには先ほどのゆうちょ銀行と同様に、この3年間の生命保険会社に関する取組みを整理させていただきました。金融庁におきましては、上場企業に求められる企業価値の向上という観点から、郵便局ネットワークの活用、更には他の保険会社との連携を通じた保険商品の販売、資産運用の多様化やリスク管理の高度化による安定的な収益確保の取組みを促すとともに、その進捗状況をフォローさせていただいているところです。

以上で御説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

○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。

ただ今の御説明に対して、御質問等がありましたら、どなたからでも結構でございます。それでは、老川委員、どうぞ。

○老川委員

どうもありがとうございました。

8 ページを見ますと、流動性の預貯金が増えている中で、ゆうちょ銀行の伸びは1%であるのに対して、主要銀行は2.9%、3%近い。この差は、ゆうちょ銀行の場合は預入限度額の上限が決まっているために、今一つ増え方が鈍いということなのかなと思います。

仮にそうだとしたら、上限を変更し、もっと預入れができるようにした場合、御説明にありますように、今、この低金利状態でどの銀行も資産運用はなかなか鈍い。そういう運用先がない状況の中で、幾ら貯金残高を増やしたところで余り意味がないと考えることができるのですが、一方で、そうはいつでも投資信託とか、そちらの方にこれからシフトしていくためには、もっと上限が上がることはそれなりに意味があるとも考えられるのか。仮にそうなった場合に、今度は既存の主要銀行との間の資金シフトが起こりうるのか。そこら辺はどのように考えられますか。

○西田審議官

限度額の在り方については今後、委員会で御議論いただくべき事柄と承知しております。その上で、私なりの考え方としてお話ししますと、まず、限度額の取扱いについては、他の金融機関への競争関係の影響という点もあるのですが、郵政民営化法の中にもありますように、ゆうちょ銀行の経営状況についても勘案して設定することになっているかと思えます。

先ほども御説明しましたように、ゆうちょ銀行では、低金利環境の継続もあって、通常貯金を中心に貯金残高がどんどん積み上がっている一方で、運用面を見ますと、マイナス金利とかゼロ金利適用分を含む日銀当座預金が増加しており、運用利ざやの縮小によって資金利益が低下傾向にあり、収益の圧迫要因となっている。こうした中、ゆうちょ銀行は外国証券を中心に資産運用の多様化・高度化により、収益確保に努めているのですが、そもそもバランスシートの規模が大きいことや、外債運用を増やすと自己資本率が低下してしまうといったこと等を踏まえますと、資産運用の多様化・高度化にもおのずと限界があろうかと思えます。このため、ゆうちょ銀行では正に貯金から投資信託への資金の流れを促進することによって、バランスシートをコントロールする経営方針に転換していると承知しております。

このような点を踏まえますと、通常貯金に滞留している多額の資金を、投資信託に振り向けるためのインセンティブということで、総貯金額の上限を定める現在の預入限度額規制の枠組みは有効ではないかと考えているところでございます。

○老川委員

ありがとうございました。

○岩田委員長

よろしいですか。

それでは、三村委員、どうぞ。

○三村委員

今のところと関係するのですが、これだけ放っておいても、こういった預金残高が積み上げられた状況の中では、銀行間における一種の預金獲得競争は今ほとんど行われていない感じがするのですが、その点はどうお考えなのでしょうか。

○西田審議官

相対的に見ると、これは民間金融機関も同じでございます、バランスシートが膨れ上がっているわけですから、当然、運用は難しい。特に、民間銀行の場合は貸出業務が本来の業務で、大きなウェイトを占めているのですが、ここでも先ほど言いましたように、従来型の担保保証に依存した金利競争を招くような融資ということで、規模拡大を図っているのですけれども、その規模拡大の効果を打ち消すような形で金利が下がっている状況ですので、民間金融機関も同様にバランスシートのコントロールは重要な課題になっているのではないかと考えています。そういった観点からすると、営業現場が積極的に預金を獲得することはないと思うのです。先程も御説明させていただいたとおりゆうちょ銀行、民間金融機関ともに、定期性預金が減少する一方で、受動的に入ってくる通常貯金や普通預金が大幅に増加している状況にあります。

○三村委員

もう一つなのですが、そういう意味で投資信託がこれからは重要な商品という御説明だったのですけれども、比率を見てもまだ1%もない。ある意味でこれは扱われていないのではないかとこの位の小ささだと思うのですが、これをもう少し、例えば10%とかにしていくためには、何かインセンティブというか、何か工夫だとか、商品の特徴付けとか、あるいは消費者に対するいろいろな形の教育とか、そういうところが必要だということなのでしょうか。

○西田審議官

私自身は、これが低いゆうちょ銀行には、むしろ投資信託の成長余力があると思います。正に全国に張りめぐらされた郵便局ネットワークを活用して、できるだけお客様に分かりやすくして簡明な商品、それも分散投資の積立型、長期型というものを展開していくことが、お客様それぞれの成功体験にもつながっていけば、裾野は広がっていくのではないかと考えています。正に今、ゆうちょ銀行では、郵便局の取扱店、取次店の拡大もやっておりますし、商品についてもお客様に分かりやすい商品を工夫して取り組み始めておりますし、まだまだ比率は低いのですが、6ページ目の「投資信託（販売額）の推移」を見ましても、足元は着実に増えてきてございますから、資産運用の高度化、多様化が収益の大きな一つの柱とすれば、第2の柱としてこれをしっかりと育てていくことが、ゆうちょ銀行の成長性という観点からは重要ではないかと考えております。

○三村委員

分かりました。

○岩田委員長

よろしいですか。

それでは、米澤委員長代理、どうぞ。

○米澤委員長代理

分かりやすい資料等の説明、ありがとうございます。大体私も今後の方向性に関しては異論はないのですけれども、三点ほど質問とコメントをしたいと思います。

一つは、6ページ目で投資信託の販売に関しましては、ゆうちょ銀行が他の2行に比べて大分低いということではびっくりしました。いろいろ聞いてみると、今後もっと売ってお店を増やすと聞いておりますが、正に先ほど言った、全国レベルで展開するためには、ゆうちょ銀行は非常に鍵となりますので、その方向でやっていくのが良いのかなと思っておりますが、それでもって収益を上げるのは極めて大変な感じがしておりますものの、これを膨らませていくしかないのだろうとも思います。同時に、金融庁にお願いなのですが、投資信託の市場というか、投資信託の中身を見ますと、問題がなくはないということのようなので、今後、地方の初めて買うようなお客様にもこれから売っていくことを考えれば、「つみたてNISA」なども含めた、あのような形の投資信託全体をどんどん増やしていくべきだと思っております。

もう一点は、ファンドへの共同出資が盛んに行われていますけれども、ファンドに関しては私もリスク管理の観点から今後、注視していく必要があると思っております。私も中身が全部はつきり分かっているわけではないのですけれども、本当に運用にしてもガバナンスが働いているかどうか、共同投資とかというのは大体危ない感じがしてしますので、このところは監督官庁も含めまして注視していく必要があると思っております。希望もあるのですけれども、かなりリスク性も高いところがポイントだと思っております。

最後は、政府の方の限度額の引上げとの関連で、今日の資料を見させていただきました。私もこれについては事前の説明を受けたのですが、何を言いたいかということ、私は、ゆうちょ銀行の方に関しては、預金の限度額引上げで預金のシフトはほとんど起こっていないと見えています。

ただ、かんぽ生命保険に関しては、限度額そのものではないのですけれども、(通計を)上げたことに関して数字を見ますと、若干シフトしているのではないかということをおっしゃっていただいたことがあります。今、この資料の14ページ目の、正に28年4月から28年7月位までを見て、この辺のところが増えてると一度は錯覚したのですけれども、これはその次に保険料改定の駆込みの需要があったということなので、ここはもう一度、再確認する必要があることを改めて感じた次第です。

ということで、シフトしているということは、明らかに間違いだったということは述べた上で、本当にシフトしているのか、いないのかというのは、今後、我々も含めて調査していく必要があるかと思っておりますけれども、保険料改定については、その点を考慮に入れていく必要があると感じた次第です。

最後で、これは以前も委員長が御発言になったかと思うのですけれども、これだけ運用先がないときに、改めて株式運用をどうするかというのは、どこか頭の体操をしておく必要もあるのかなと思っています。そのときは当然ながら、自己資本比率とセットになるかと思しますので、そこを上げてまでもする価値があるのかを含めて、検討する必要があるのかなと思っています。ちゃんと資本配賦をして、割り当てリスクが最悪のときでも行ける水準みたいなものがあって、そこまでだったら行けるのかなというリスク管理の手法も大分進んできていますので、頭の体操としてやってみる価値があると思います。

以上です。

○岩田委員長

どうぞ。

○西田審議官

それぞれにコメントさせていただきます。

まず、投資信託は先生がおっしゃったとおりで、これまでのような複雑な投信というよりも、国民に広く受け入れられるような、長期で積み立てて、分散型の分かりやすい商品を提供していくことが、顧客本位の業務運営という観点からも重要でございますし、ゆうちょ銀行に限らず民間金融機関においても、顧客本位の業務運営という流れの中で、投資信託の市場をしっかりと着実に大きくしていくことが重要であることは、民間金融機関に対してもそのようにお話をしていますし、ゆうちょ銀行にとってもそういった取組みを、むしろ民間金融機関の取組みの呼び水となって先行してやっていただきたいと考えているところです。

ファンドの方は、収益性ということではまだまだ小さいと思います。ただ、今後、これが全国各地で、民間金融機関との連携が図られていけば、例えば一つの例ですけれども、中小企業に対して、ゆうちょ銀行が参加したファンドがエクイティ性の資金、例えば優先株であったり、劣後ローンであったり、そういった資金を提供することで、まず、中小企業の財務基盤を整えて、その上で民間金融機関がシニアローンという形で運転資金を供給する形でいけば、これは協働という観点からすごく望ましいことだと思いますし、ひいてはそれが地域経済の活性化にも貢献していくのだろうと思っています。

一方で、リスク管理は当然重要でございますので、まずは今、ゆうちょ銀行はLP (Limited Partnership) として資金供給をする形ですので、正にファンドを運営する運営者 (GP : General Partnership) をよく選定することが重要です。ゆうちょ銀行においても、いろいろな角度からGPを評価して選定し、ファンドに参加している状況でございます。中には、地域経済活性化支援機構の運営しているファンドにも参画する形で今は進めているところであります。

生保の限度額の影響でございますが、28年度にかんぽ生命保険の保険金額が増加し

ているのは、保険料改定が2回あって、養老保険を中心に駆込み需要が2回あったことが大きな要因と考えられます。

これに対して、民間生命保険会社を見ると、大きいものとしては29年4月の保険料改定に向けての駆込み需要が1回あったということと、あとは民間保険会社の保険金額の減少については、低金利の影響で一時払い終身保険などの販売を相次いで停止・縮小したことなども要因ではないかと考えられます。ただ、いずれにしろ、新契約の動向については、保険料率の改定であるとか、商品改定に大きく影響を受けておりますので、現時点で限度額改定の影響を見極めるのはなかなか難しいのかなと思っております。ここは引き続き、しっかりとモニタリングしていく必要があると考えているところです。

あと、資産運用について、これはリスク管理をしっかりと、リスクテイクをどこまでするかということが重要ですが、今、正にゆうちょ銀行は、資産運用の高度化で、リスク管理、あるいは運用体制を強化してきている中にあります。外債運用もやっているのですが、今後は恐らく、ヘッジファンドであるとか、地域活性化ファンドも含む、エクイティファンドなどへの投資にも注力して、収益への貢献をやっていこうと考えていると思いますが、当然、それに合わせたリスク管理も重要になってくると考えているところでございます。

○岩田委員長

よろしいですか。

○西田審議官

はい。

○岩田委員長

それでは、私のほうからも幾つかお伺いしたいと思います。

一つはやはり、ゆうちょ銀行の個人預貯金残高を頂いた資料で見ますと、通常貯金が57.8兆円となっています。御指摘があったように、それに大体見合う分が日銀当座預金等と言いますか、52.7兆円となっています。通常貯金はたくさんたまっているけど、日銀に当座預金としてそのまま預けている。資産の側と負債の側を見るとそのような関係になっていると思うのですが、望ましいのは、御指摘になったように、通常貯金の何割かが投資信託の方にお金が流れていく仕組みになると、資産保有の多様化ということで、私は家計のバランスの方も良くなると思うのです。ゆうちょ銀行の方も、運用が少し楽になる。通常貯金がたくさんたまって、日銀でそのまま預けますということも大分緩和されるのではないかなと思うのですが、そのためにそのリンクをどう付けたら良いのか、通常貯金の分を投資信託にどうやったらうまく回るようになるのかが、ずっと私の問題意識にあります。証券会社なんかですと、MRF(Money Reserve Fund)というものが一応あって、それで投資信託の入替えをしたりする。(そのように)一時的に置いておくという機能が生まれると、もう少し良いかなと思うのです。そういう

ことが可能ではないかと思っているのですが、何か良い知恵と言いますか、今は通常貯金から投資信託にシフトすることを促進するような方法があるかどうかを伺いたいと思います。難しい質問なのですが、それが一つ目です。

二つ目は利ざやなのですが、金融庁の出されている金融レポートを拝見しますと、地銀なんかはかなり、顧客サービス収支というのですか、預金と貸出しの利ざやと手数料を合わせたものは半分近くマイナスと言いますか、ゆうちょ銀行の国内部門と同じようなことになっているように思います。

ということで、こういう利ざやの点から考えると、ゆうちょ銀行と地銀は同じような問題に直面していると思うのですが、これをどのように解決したらと良いかという問題です。一つは資産の側で、資産運用のスキルアップがもう少し必要で、場合によると、今、米澤委員長代理からも御指摘がありました。もう少しリスクを取る代わりに、リターンが上がるようなところへ少し拡大する。地域のファンドに対する出資もある意味でその方向にあると思いますが、民間の銀行で純粹にエクイティと言うと、総資産のうち1～2%位かなと思います。確か、ゆうちょ銀行の方は1%なのですが、こういうエクイティ性のものについて、どの程度までリスクを取ってもよいかとお考えなのか。もちろん、管理態勢と裏腹なところもあるのですが、どうお考えなのかを伺いたいのが二つ目です。

三つ目は、バーゼルⅢというものが今度、実行されることになりまして、もちろん自己資本比率自体が厳しくなるということもあるのですが、それ以外にアウトライヤー規制というものがあって、これも厳格化の流れかと思うのですが、特に金利の変動について、国内は100bp(basis point)、海外の証券については200bp、そのリスク量がTier1の15%ということで、実行も既にメガバンクは今年度から、来年度は地銀もとなると思うのです。そうすると、外国の証券も国内の証券も、これ以上拡大することには制約が加わってくるかなと思います。特に、外国の証券を買おうとする場合は、今は外貨の調達のコストが2%位まで上がっていて、コストの面でも厳しい。しかも、こういう規制がもう少し強化されるようなことがあると、資産の多様化を考えた場合、株式ではなくて債券の方についても制約が以前よりもきつくなっているかなと思うのです。

ということで、ポートフォリオのバランス、特にアウトライヤー規制などについては、特にゆうちょ銀行は国債の保有が高いものから、どうしたら良いかということがありますし、外貨建ての商品を持つとすると、今度は負債側で何らかの外貨建てのものを持たないと、リスク管理が最終的に非常に難しくなるかなと思うのです。そこについて、例えば、外貨建ての預金について、何かお考えがあるかどうか。

数が多くなって申しわけありませんが、以上です。

○西田審議官

私からはまず二点目の、日銀当座に利益を生まない資金が滞留しているという点についてですが、これはバランスシートそのものを抑制していくことが重要なのだと思

います。そのためには、調達サイドの資金をうまくバランスシートから外していく取組みが重要であり、そのためにも投資信託に力を入れていく。これは委員長がおっしゃったようなことも検討課題かなという気はするのですが、一方で、お客様に投資信託がゆうちょ銀行でしっかりと伸びている姿を見せること、見える化していくことが大事であり、また見える化する時には、どういった商品をお客様が買っているのかが見えることが重要ではないかと思っています。足下、投資信託の残高は伸びていますが、この取組みは息の長い取組みですので、郵便局でしっかりと丁寧な説明をしつつ、お客様に受け入れられる商品にしていく取組みが必要なかなと思っています。

低金利環境の継続による運用利ざやの減少については、委員長がおっしゃったように、地域銀行も同様の状況でございまして、昨年の3月期決算を見ると、いわゆる手数料ビジネスや貸出しで得られる本業利益が、過半数の地域銀行でマイナスとなっていて、これは量的拡大だけでは賄い切れない金利の引下げがあってこのようになった。一方で、そういった中でも担保・保証に依存しないで、例えば、ミドルリスク層も含めて事業性をしっかり評価した上で融資をしている、あるいは本業支援をしている銀行では、結果としてこういうマイナス金利の中でも本業利益のところは健闘している姿がございまして。

低金利環境の継続による運用利ざやの縮小については、ゆうちょ銀行も基本的に同じ状況だと思うのですが、銀行の場合は貸出業務が本業になっています。ゆうちょ銀行は資産運用が中核的な業務になっているので、そういう意味で、資産構成の違いという観点からすると、貸出しで起こっているような厳しい状況はゆうちょ銀行にはなくて、むしろ資産運用の高度化にもう少し力を置くことが、ゆうちょ銀行としての成長性という観点から重要な方向と考えております。

○尾崎郵便貯金・保険監督総括参事官

金利リスクの関係の話ですが、ゆうちょ銀行は自己資本比率規制上、国内基準行に分類されますので、1年遅れの平成31年3月末からの適用に向けて、現在は体制整備を行っているところです。国内行ですので、規制が適用されれば、所定の金利シナリオに基づく影響額が自己資本の20%を超える場合には、総合的な判断をして、必要であれば深度ある対話を行う枠組みになっております。ただ、いずれにしても当然のことながら、ゆうちょ銀行の場合は資産運用が主となりますので、この金利リスクをどう扱うかが重要な問題になってきております。

先ほどおっしゃったように、特に外債の場合、ドルの調達コストが高止まりしている状況にありますので、これで更に収益を上げていくことは、おのずから限界があるだろうと考えております。こうした中、前回ゆうちょ銀行からの説明にもあったかと思えますけれども、ゆうちょ銀行はオルタナティブ投資で、プライベート・エクイティとかヘッジファンド、特にプライベート・エクイティを伸ばしていくことを考えてお

ります。未公開のもので、リターン自体は高いとは思いますが。一方で、当然のことながらリスクを伴いますので、ゆうちょ銀行におきましては、これを管理する態勢の強化にこれまでも努めてきましたし、今後、更に拡大するというのであれば、更に努めていくことになってくるかと思えます。

おっしゃるとおり、市場で売買されている債券だけで大きなリターンを生み出すのはなかなか難しい状況にあると思えますので、ゆうちょ銀行自身も更に多様化・高度化していくことを検討していくと思えます。

○岩田委員長

例えば、外貨建ての預金というのはいかがでしょう。

○西田審議官

外貨建て預金は前回、ゆうちょ銀行からも課題として御説明があったと思えますし、私は9月のときにもその辺をお話したのですけれども、外貨調達手段が多様化されるということは、外貨調達リスクが分散される効果を生みますし、一方で市場からの調達だけに依存していると、例えば、リーマンショックのような事態が生じたときに、そのリスクが顕在化することもありますので、そこはやはり外貨預金の導入も含めて、引き続き、検討課題として認識して検討していく必要があるのかなと考えております。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

ほかに御質問等はございますでしょうか。よろしいですか。

それでは、ほかに特段の御質問等がなければ、質疑を終えたいと思えます。

金融庁の皆様、本日は大変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)

(総務省入室)

○岩田委員長

それでは、よろしいでしょうか。

続きまして、「総務省の取組」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えます。

総務省の巻口郵政行政部長から、10分以内で御説明をお願いいたします。

○巻口郵政行政部長

巻口でございます。どうぞよろしくお願いたします。

お手元の資料番号181-2に基づきまして、御説明させていただきます。

1ページは目次でございます。

2ページは「日本郵政グループ各社の概要」というもので、既に何度も説明しております資料でございますが、直近の動きといたしましては、右上にありますとおり、昨年

9月に、政府が、保有している日本郵政株式を一部売却したため、現時点での政府が所有しております議決権株式は63%となっているところでございます。その他は割愛させていただきます。

次の3ページは「郵便局数の推移」で、これも最新の昨年12月末のデータにアップデートしているものでございます。従来から比べて、局数は若干減ってはおりますけれども、大きな変化はなく、全体として2万4,000局以上、直営局は2万局以上で推移しております。

次の4ページ目は、税制改正要望結果についてまとめているものでございまして、上の「1. 郵政事業に係る消費税の特例措置の創設」について御説明させていただきます。

これにつきましては、民営化以降、事業会社が3社になりまして、日本郵便に対してゆうちょ銀行とかんぽ生命保険が業務委託をする際に手数料を支払う形になったわけですが、その手数料に対して消費税が掛かっているものを減免していただけないかという要望をずっとやってきたものでございます。平成30年度の税制要望でもそれを出していたところでございますけれども、要望の結果につきましては、真ん中のところにありますように、自民党「税調小委員会〇×等審議」におきまして、ユニバーサルサービス確保に係る負担金制度の議員立法の動きがある。それを踏まえまして、議員立法で対応という形の整理をされまして、四角の囲みにありますように、これは自民党と公明党の共同の税制大綱でございまして、税制改正大綱に書き込まれているものでございます。

基本的な考え方の「7 その他」としまして「(2) 郵政事業のユニバーサルサービスの安定的確保」という項目を設けまして、税制につきましては下から3行目ですが、郵政事業のユニバーサルサービスを確保するための負担金制度を創設する方向であることを踏まえ、平成30年に同制度が法制化されることを前提に税制改正の検討は行わないこととする」という整理がされているということでございます。

5ページ以降は、最近の郵便局ネットワークを使った幾つかのサービスの御紹介でございまして、

5ページの「1. 郵便局における自治体事務の取扱い」は、従来からやっておりますけれども、現時点で170市区町村、603の郵便局で実施されているところでございます。

また、「2. 郵便局へのキオスク端末の設置」ですが、マイナンバーカードの普及促進を図ることも合わせまして、総務省でまとめたアクションプログラムに基づいて、日本郵便において今のところは14の郵便局に、コピー機と一体となったキオスク端末を設置して、マイナンバーカードをかざすことによって本人確認をしまして、住民票などの各種証明書を発行するサービスを、昨年10月から郵便局で開始しているところでございます。

「3 郵便局のみまもりサービスの全国展開」ということでございまして、これは郵

便局の職員が、一人暮らしの高齢者などの自宅に訪問しまして、健康状況などを聞き取って、その結果を遠方にお住まいの御家族などに御連絡をするというサービスで、これまで実証的に行ってききましたが、昨年10月から本格実施ということで開始しているものでございます。

6 ページ目は「郵便局における物品の一時保管業務（荷物の一時預かり等（手ぶら観光施策））の実施」ということでございます。

これは、国内旅行者あるいは外国からの旅行者などが大きなかばんを持って旅行されたりするときには、コインロッカーに荷物を預けるケースが多いと思うのですけれども、そういったところもなかなかいっばいで大変だということで、駅前にある郵便局などのスペースを活用して、その荷物を一時的にお預かりする。あるいはお預かりした荷物を近隣のホテルまで配送するサービスを有料で行うものでございまして、今のところは、まだ京都駅の前にある京都中央郵便局だけのサービスではございませんけれども、このようなものを昨年12月から開始してございます。

7 ページ目は投資関係でございしますが、日本郵政の投資専門子会社（日本郵便キャピタル株式会社）を昨年11月に設立しております。日本郵政グループが「トータル生活サポート企業」という名称で業務を展開しておりますけれども、その一環となるような関連する業務を行っている、将来性のあると見込まれる企業に対して出資を行うものでございまして、昨年11月以降、既に3件についての出資を行っているものでございます。

8 ページ目は年賀はがきについてでございます。はがきの料金につきましては、昨年6月に従来52円から62円に値上げをしましたが、年賀はがきにつきましては52円のまま据置きとしたところでございます。この据え置く期間につきましては、年賀の取扱いをします12月15日から1月7日の間に差し出したものに限って52円という形になっているものでございます。1月8日以降は10円切手を貼っていただかなければいけないのですが、その周知がきちんとできているのか。知らない利用者の方が多いと、年が明けて8日を過ぎた後で大きな混乱になるのではないかとということで、総務省におきまして、この周知をきちんとやっていただきたいということ、大臣会見でも御説明し、会社にも要請しておりますし、総務省のホームページ等々でも積極的に周知を図ってきたところでございますが、日本郵便におきまして当然、それを受けまして、郵便局における周知などはもちろんでございますけれども、ポストにステッカーを張るとか、あるいは年賀はがきを配達するときに、元旦とかあるいは1月3日以降も年賀はがきに合わせて、右側にあります、注意喚起のためのはがき大のチラシと一緒に配るとか、そのためのテレビコマーシャルを用意するといった形で周知徹底を図ってきたところでございます。その成果もあったのか、特段大きな混乱はなかったと聞いておりますけれども、もう少ししましたら、更にきちんとした報告を総務省としても受けたいと思っておりますのでございます。

9 ページ目は、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の関係でございます。限度額引上げにつきましては、昨年9月もこの委員会でこちらの方からも御説明させていただきましたが、小さくて恐縮ですけれども、その後のデータを少しアップデートしたものを下の方にグラフで載せております。大きな状況変化はないと考えております。

ゆうちょ銀行につきましては、28年3月末から昨年9月末ですと2.1兆円増加ということですが、伸びているのは通常貯金でございます。定額、定期につきましてはマイナスになっています。伸び率につきましても、ほかの金融機関と比べてゆうちょ銀行の伸び率は低くなっている状況です。

かんぽ生命保険につきましても、保有保険金額は減少しております。これはほかの大手の生保4社とも大体同じような傾向にあるのではないかと考えているところでございます。

10ページ目は「ゆうちょ銀行及びかんぽ生命保険の新規業務認可について」でございます。これも既に御説明済みのものでございますが、直近であります。昨年6月にゆうちょ銀行の場合は口座貸越、資産運用関係でクレジット・デフォルト・スワップなどへの運用です。

かんぽ生命保険であれば、終身保険・定期年金保険・入院特約等の見直し、いわゆるトンチン保険の導入といったものの新規業務を認可しているところでございます。

11ページ目以降は、最近の郵便インフラの国際展開について簡単にまとめた資料でございます。政府全体でもインフラ展開ということで力を入れてやっておりますが、その一環として、郵便につきましても、アジアなどを中心に各国への取組みを進めているところでございます。

11ページ目は総括表でございます。主な国ということで、ここでは右側はアジアでミャンマーとベトナム、左側にロシアの3カ国を取り上げているところでございます。それぞれ郵便品質の向上などについて覚書を結んで、協力関係を締結した上で協力を進めていくということでございます。

12ページ目は、ミャンマーについての1枚紙の説明でございます。こちらは、ODAの技術協力で郵便のサービスの能力向上を3年契約でやっております。平成28年からということで、現在は2年目になってございます。

具体的な内容は、左にありますように、「幹線ネットワークの改善」であるとか「集配作業の改善」あるいは「局内作業の改善」ということで、郵便を運ぶ際のノウハウの伝授なども含めて、郵便品質向上の協力をしているというものでございます。

達成目標としましては、右側にありますように、送達速度、送達率の向上を目指してやっているとございます。実際に専門家がミャンマーに入って、郵便局員の指導などをやっていたり、あるいは一番下にありますが、今年の2月、ミャンマーの郵便局員などを日本に招いて研修することも予定しております。

13ページはベトナムでございます。こちらも総務省と先方の情報通信省との間で覚

書を結びまして、それに基づいてコンサルティング業務などをやっているところでございます。

一番下が写真もあって分かりやすいかと思うのですが、「ハノイでの技術指導（平成27年度）の結果」ということですが、ハノイ・ホーチミン間の送達日数を短縮できたとか、あるいは「破損率の低減」とありますが、右側の写真がビフォー・アフターなのですけれども、荷物を区分するところのセンターの様子です。左側は非常に乱雑に荷物が置かれているだけなのですが、右側は真ん中にローラーを敷いて、その両脇にパレットをきちんと立てて区分するようなものを導入したことによって左下にありますように、破損率が週に130件もあったらしいのですけれども、週1件位に減って、ほとんどなくなったという効果も現れたということでございます。

14ページ目はロシアですけれども、これも昨年9月に「東方経済フォーラム」というものがございまして、政府全体でロシアとの協力を進めておりますけれども、その中で覚書などを結んで、実際にプロジェクトも始まっているというものでございます。

「1. 輸送効率化」としましては、シベリア鉄道を活用できないかといったことの検討を進めておりますし、「2. 日露間の越境Eコマースの可能性」ということで、行く行くはその郵便を使った物流サービスにつなげていきたいというものでございますが、まずは先方の郵便局で日本の物品などの販売を行って、かなり好評を博しているということでございますし、その他「3. ベストプラクティスの共有」なども行っております。また、ロシアとの間では、日本の東芝製の区分機をロシアの郵便局で導入しております。そういう意味での民間ビジネスの成果といったものも上がってきているところでございます。

私からの御説明は以上でございます。

○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対して御質問等がございましたら。それでは、老川委員、どうぞ。

○老川委員

どうも御説明ありがとうございました。

一点だけ伺いますが、5ページの「自治体事務の取扱い」は、恐らく住民側からすると大変ニーズの高いことだと思うのですが、現状は170市区町村、全市町村の大体1割ですか。これはもっともっと広げていくことが望まれるのではないかと思います。その場合に何かネックになるのはどういうことなのでしょう。郵便局側の人手の問題などはあり得るかもしれませんが、一方で自治体側に何かそれを制約する事情がありますでしょうか。

○巻口郵政行政部長

これについては特段、制約というよりは自治体側のニーズと、もちろん、ある程度の手数料を頂いてやる形になりますので、そこまでやって利便性の向上にという需要が自治体側にあるかどうかは一つ大きな話になると思います。

もちろん、郵便局側で全ての局でという人間的な体制もありますので、その準備にある程度の時間がかかるということもあると思いますが、そこは我々も増やしていけるものであれば増やしていこうという形で、自治体との協議や調整といったものは進めていくべきではないかと思っております。

○老川委員

ありがとうございます。

○岩田委員長

それでは、三村委員、どうぞ。

○三村委員

まず二点、お聞きしたいと思います。

6ページの「手ぶら観光施策」はなかなかおもしろいと思うのですが、こういう場合、京都駅とかでいろいろ観光客が来て、荷物を預けたいというニーズはあると思うのですが、例えば、JRなどと連携されるとか、駅の中にそういったコーナーがあったりしますので、せっかくですから、そことうまく郵便局が、互いの連携とか協力の可能性があるとおもしろいのではないかと思うのですが、その辺りはどうお考えなのか。当然、成田空港とか関空などでは、空港会社や輸送関係の企業との連携みたいなものが出てくると、すごく広がりがある感じがするのですが、どのようにお考えなのかを一つお聞きしたいと思います。

もう一つは、最後の14ページでロシアを經由とのことなのですが、ECサイトの話があります。確かに、今後ということはあるのですが、お話を伺いますと、ロシアの方は非常に日本のものに対して関心があるといったところがありますので、確かにこれをうまく一つのインフラとして整備されますと、かなり成長性があるのではないかという感じがしますし、中国に対するECとロシアに対するECは全く状況が違いますので、この辺りをもう少しいろいろ検討されたり、整備されるなどのお考えはあるかどうか。この二つをお伺いいたします。

○巻口郵政行政部長

私の方から、まずロシアの方をお答えしたいと思うのですが、おっしゃるとおり、日本の物品は郵便局などでとりあえず販売してみたのですが、非常に人気があって、伝統工芸品、例えばガラスの切り子といったものもありますし、すしの形をした文具だとか、そういったものも含めていろいろなものが売れたということで、それはその場での現地販売でしかなかったわけなのですが、行く行くはeコマースという形で販売したものを物流で、日本郵便からすれば日本郵便を使ってもらって販売するという形に拡大していきたいと考えていると我々も承知しております。

それから、日本郵便に限らず、例えば、eコマースのプラットフォームを、どういったところを通じてロシアの方に商品を見てもらうか、買っていただくかといったところも含めて、広がりのあるものではないかと思っておりますので、これは政府としてはいろいろな機会を捕らえて、今年はまだまロシアにおける日本年、日本におけるロシア年に当たっているわけなのですけれども、そういったイベントの中で、こういった取組みをどんどん広げて行って、日本郵便にとってのビジネスチャンスを獲得してもらえるような働きかけをしていきたいと思っております。

○北林企画課長

手荷物預かりの関係でございますが、二つあると思っております。

今回の京都中央郵便局の取組みは、観光客への対応のほか、郵便局の空きスペースを有効活用しようというもののなのですが、先生がおっしゃるとおり、そこで荷物預かりをしていることが、京都駅に着いた方が分かるというか、そういったことが重要なのだらうと思っておりますので、JRとの連携、観光案内所との連携といったいろいろなところとの連携をしないと、こういう取組をやっているのかということの広がりが少ないのかなと思うので、そういった点は非常にあると思えます。

もう一つあるのは、空港の話が今、先生からありました。ほかの宅配事業者では空港の中で荷物預かりをして、手荷物をホテルまで配送するというサービス提供なども一部で始まっていると聞いていますので、必ずしも郵便局の中だけではなくて、先生がおっしゃるとおり、そういった視点も重要なのではないかと考えています。

○岩田委員長

以上でよろしいですか。では、私の方から。

これまでユニバーサルサービスについては、研究会等で検討をいろいろされているということだと思うのですが、ユニバーサルサービスそのもの全体を、つまり郵便とかそういうものを含めて、コストは大まかに言うとどの位だと研究会はお考えになっているのか。この先はどうなるのかを実は心配しておりますので、これでもう終わりとなるのか、それともそうでないのかをお伺いしたいということです。

一つ目は、7ページの日本郵政キャピタル株式会社の御説明なのですが、そこでHacobuというので「クラウド型配車・運行管理システム」は大変結構なことだと思うのですが、今はこういう配車などはどういうシステムで運用しておられるのか、それは十分に効率的な運用をされておられるのかについて、どのようにお考えかを一つ目としてお伺いしたいと思います。

二つ目は、外国人から荷物の一時預かりというお話がありましたが、新聞等で見ると、翻訳・通訳の代わりにタブレットでやるというお話もあったのですが、これは日本のお客様に対しても活用の余地がいろいろあると思っておりますので、それについてはどのようにお考えか。

最後は、ロシアとの間でeコマースは大変結構なのですが、ほかの国とこう

ということをもっとやったらどうかと思うのですが、何かそういう拡大のお考えがあるかどうか。

以上です。

○巻口郵政行政部長

私の方から総括的に答えさせていただいて、その後に補足があれば、隣の担当課長からもお答えさせていただきたいと思います。

1点目のユニバーサルサービスのための検討会での議論との関係でございますけれども、昨年も御報告させていただきましたが、ユニバーサルサービスのコストの検討会をやってきているところでございますけれども、その中で計算したものにつきましては、要するに、赤字の郵便局のコストを積み上げる形で計算したものでございます。具体的な額等については、後ほど改めて御説明させていただきます。

一点目、日本郵政キャピタルの件、特にクラウド型配車のシステムについてでございます。昨今、特に年末の人手不足等々で、荷物の配達遅延が一部で起こることもあったということでございますが、このようなクラウド型の配車は、今、できているということではございませんけれども、先ほども申し上げましたように「トータル生活サポート企業」として、ある意味その事業とシナジーも考えられるような企業に投資を行っています。投資したものを直ちに事業の中に取り入れるところまではいかないかも知れませんが、このような会社を伸ばしていって、将来的には車両の効率的な配車であるとか、そういった面で活用が可能なことも考えていくのかなと思っているところでございます。

二点目はロシア以外のところとの取組ですね。今のところ、郵便システム、インフラシステムの海外展開ということでは、ロシアと本日御紹介したミャンマー、ベトナム、あとは東南アジアやインドとか、そういった国でも行っているわけですが、電子商取引については行っていません。確かに日本の物品と言いますか、サービスと言いますか、かなり人気が高くて、マーケットとしての将来性は見込めるのではないかと思います。ただし、そういったところにつきましては、（日本郵政の場合、）どうしても郵便と絡めてという形になりますので、郵便協力をする一環の中でそういったものが出てきたり、先方の需要があれば、それに応える形でeコマースの関係の企業とも一緒になりながら展開していくことは当然あると思っています。電子商取引に限らず、日本の物販・サービス、例えば、日本でも一部やっております、郵便局とコンビニとの併設とか、そういう形での小売業なども一部、始めようと検討している国はございますので、そういったものも含めて、日本の物品の海外への展開も一緒にできればと思っております。

そのほか、補足があれば。

○野水郵便課長

数字的なことを補足させていただきます。

こちらでも以前、御紹介しているかと思えますけれども、これまでの審議会などで、ユニバーサルサービスコストについての試算を行っておりまして、古い数字になりますが、2013年度の数字のベースで、ユニバーサルサービスコストにつきましては、郵便役務と窓口業務をそれぞれ分けて算出しております。郵便役務につきましては1,873億円、窓口業務につきましては、銀行分が575億円、保険が183億円ということで試算をしております。

○岩田委員長

「億円」というのは、毎年この位ということですか。

○巻口郵政行政部長

そうです。

○岩田委員長

あと、タブレットで観光客に対応するというのを新聞報道だけで見ているのですが、それはどのように位置付けられているかについてはいかがですか。

○巻口郵政行政部長

タブレットは、もちろん日本人向けにも外国人向けにも使えると思っております。この前、新聞に出ていましたのは、多言語音声翻訳のアプリをタブレットに入れて、これはNICTが開発しているものでございますが、30言語以上の言語に対応したもので、その場で音声で吹き込んだものが、翻訳されて音声で返ってくるものですが、それが提供できるというものでございます。

先ほどの「みまもりサービス」で、郵便局員が訪問して質問したりしたことを、タブレットを使って登録して、それを遠方に住んでいる方にお返しするという形で、タブレットが既に導入されていますので、そこに多言語音声翻訳のアプリを入れ込むことによって、それを活用することができる形になっておりまして、外国人もそうですし、日本人向けのいろいろな紹介などにも、そういったものが活用できれば良いのではないかと考えています。日本人向けのいろいろな紹介は、いろいろな形で充実していかなければならないと考えていますので、そこは先生の御指摘のとおり、外国人に限らず思っております。

○岩田委員長

分かりました。どうもありがとうございます。

ほかには御質問はございますでしょうか。よろしいですか。

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。

総務省の皆様、本日はありがとうございました。

(総務省退室) (国土交通省入室)

○岩田委員長

それでは、続きまして、「宅配事業と国際物流の現状と課題」について、国土交通省から御説明いただき、質疑を行いたいと思います。

国土交通省の平嶋貨物課長、鎌田物流政策課企画室長、町田国際物流課長から、20分以内で御説明をお願いいたします。

○平嶋自動車局貨物課長

自動車局貨物課長をしております、平嶋と申します。よろしくをお願いいたします。

それでは、お手元の資料に沿いまして御説明をしたいと思います。

「宅配事業と国際物流の現状と課題」という資料でございます。

2ページ目になりますが、現状、トラックドライバーは貨物輸送事業につきましては非常に不足しております。

こちらの折れ線グラフは有効求人倍率の推移でありますけれども、平成21年度頃は、全産業平均は1倍を切った0.5倍位でございました。その当時、トラックは全職業の平均を下回っています。色で言いますと、トラックは緑色の線であります。全職業はピンク色の線です。

その後、急激に有効求人倍率は上昇しております、平成29年度に入りましても毎月上昇が続いているところであります。

今、トラック事業は2.5倍まで来ておりまして、トラックの大きさを問わず、非常に採用が厳しくなっている状態になっております。

宅配事業についてでございますけれども、宅配事業を取り巻く環境としましては、3ページの左側の方にございますが、EC市場の規模がどんどん拡大しております。この棒グラフはEC市場全体の規模でありますけれども、途中からきちんと中身を区分してとることになっておりますので、平成25年度以降は内訳が出ておりますけれども、緑色の部分が、いわゆるネットで頼んで物が折り返しで届くという物販の通販事業の部分であります。全体もそうですし、この物販の部分もそうですけれども、非常に急速に伸びているのが現状です。

それに呼応する形で、3ページの真ん中のグラフですけれども、宅配便の取扱いの実績についても急激に上昇が続いております。平成28年度におきましては、大体40億個を超えるパケット数になっております。

加えて、この宅配事業につきましては、いろいろな課題があるわけでございます。

一つは、ここの右側の円グラフにありますように、皆様の不在のときに届き、それをもう一度持っていかないといけないという再配達の問題がございます。今、一回目で受け取っていただけなのが大体8割程度で、二回目以降に何回かお届けしないといけない、いわゆる再配達になる部分が2割程度でございます。全体の数がこれだけ増えてまいりますと、再配達になる部分の負荷が非常に大きいのが現状としてあります。

加えまして、宅配以外も物流はそういう面があるのですけれども、宅配につきまして、ピーク時と閑散時の差がございます。

例えば、12月の特に小口のいわゆる宅配に属する部分の配送量が、普通のほかの月に比べますと、5割程度大きなピークを持っております。全体で見ますと、お中元のあ

ります7月の時期、お歳暮があります12月の時期がずっと高いピークを持っているところでありまして、加えてクリスマス前後の配送も含めて、12月は結構荷量が多いのが仕事の状況となっております。

全体のトラックドライバーの資料はここには入っておりませんが、補足して御説明いたしますと、今、トラックドライバーにつきましては、いわゆる小さめの域内を回る2トン車と呼ばれるもの、もしくはもう少し大きな4トン車と呼ばれるもの。あと、幹線を走っているもの。幹線以外もスーパーとか納品に使われますけれども、10トン車と呼ばれる大きなものです。それぞれドライバーの大型、中小型でどの部分でも足りない状況にございますが、特に大型のドライバーは高齢化が進んでおりまして、今、平均年齢が50歳に近付つつあります。47歳とか48歳位まで来ている状態です。なかなか新しい方が入ってきていただきにくい。これは労働時間の話もありますし、荷役の話もございます。そういった状況と、もう一つは女性のドライバーが非常に少ない状況にありまして、これは宅配に限らずトラック事業全般ですけれども、2.5%程度というのが女性のドライバーの参画率となっております。

こういった、若い方に入ってきていただきやすい、また、女性のドライバーにも働いてもらいやすい、それから、今、働いておられる方が、これから更に高齢化が進んだときにも引き続き働きやすいような環境を整えていくことがあわせて重要かと考えております。

この働き方改革を政府全体で今は取組みをしておりまして、トラックドライバーにつきましてもいろいろな課題があるものですから、関係省庁連絡会議を設けまして、昨年6月から関係省庁全般で局長クラスが集まって、どういう対策をしていくのかという検討を開始しているところであります。

その中の一つで、いろいろな手法がございます。積載率を上げるとか、働きやすい環境を作っていく。宅配の方はそうでもございませんが、タブレットを使っていないところなどもあるものですから、機械での荷役を増やしていく。そういった取組みをしているところであります。

その中の一つとして御紹介いたしますと、なかなか広がるにはいろいろな課題があるのですけれども、「中継輸送」と呼ばれています、東京と大阪から1人のドライバーがずっと持って行って持ち帰るだけではなくて、東京から来たトラック、大阪から来たトラックが途中でスイッチしていく。それによって、ドライバーは元々いる自分の拠点まで帰れる。これによって日帰りの運行が可能にならないかという中継輸送のような取組みも広げていく必要があるのではないかということです。

あと、1人のドライバーが積む荷物を増やしていくという意味では、ダブル連結トラックですとか隊列走行などがあります。ダブル連結は、1人のドライバーが1台のトラックだけではなくて、そこに2台つなげて物理的に引っ張っていく。こういったものも取り組んでいく必要があるのではないかと今を今考えているところで

あります。

資料にまた戻りまして、4ページの宅配のデータは、28年度の宅配取扱いの個数の大手各社の全体の数字になっております。

先ほどの数は40億個ございますが、航空機で輸送する部分が間に挟まるようなものが若干ございます。それを除いた、純粹にトラックだけで運ぶ分が39.77億個という形になっております。対前年度比で言いますと、個数ベースで7%強の伸びになっております。

また、5ページはメール便の取扱いの冊数になっております。こちらの方も非常に大きな数を取り扱っているところでございまして、50億個を超えるパケットの数となっているところであります。

6ページは、宅配に限らず、トラック運送事業全般でございまして、ある意味、いろいろな物流の中で、コスト面で最後の配送の部分にどうしてもしわ寄せが来ていたところがございまして。ドライバーの確保も難しくなり、法律を守りながら事業をきちんと継続していく上で、いろいろな環境を整えていく。そのためにも、きちんと、かかるコストをお客様の方から頂いていくことが非常に課題となっております。その中で、宅配につきましても、ヤマト運輸、佐川急便、JP、一般の消費者の方に加えまして、大手の荷主も含めていろいろ交渉をされてきたところだと思っております。

こちらの方は、一般の宅配の、消費者向けの価格についての、値上げの概要の各社の比較になっております。配達などにつきましても、実際に配送される方の負担を下げべく、配達時間をもう少し緩やかにしたり、そういった取組みもされております。

あわせて、「その他改定」のところに書いてございますが、先ほどの再配達とも絡む部分でありますけれども、営業所に直接持ち込む、もしくは取りに来てもらう場合には割引をかけることになって、できるだけ再配達を減らしていくようなインセンティブも開始されているところであります。

合わせまして、個人宅のロッカー、もしくはマンションのロッカーは非常に重要なわけではありますが、それに加えて、みんなで使えるオープンスペースも含めたロッカーの拡充も取組みをされているところでございます。

宅配事業につきましては以上でございます。

○岩田委員長

どうぞ。

○鎌田総合政策局物流政策課企画室長

引き続きまして、総合政策局の鎌田と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

私の方から、宅配事業の効率化に係る「行政及び各社の対応」について御説明いたします。

まず「宅配便の再配達の削減」に関係してでございますけれども、先ほど、平嶋の方から説明がありましたように、EC市場の急速な発展に伴いまして、宅配便の取扱個数

が急増する一方で、トラックドライバー不足が深刻化し、宅配便の約2割が再配達となっている中で、この宅配サービスを持続的に維持するためには、この再配達削減が重要な課題であると認識しております。

このため、国土交通省といたしましては、下の方にございますけれども、民間事業者や関係各省と連携して、

1. 消費者と宅配事業者・通販事業者との間のコミュニケーションの強化
2. 消費者の受取への積極的参加の推進のための環境整備
3. 受取方法の更なる多様化・利便性向上等の新たな取組の促進

の三点を中心に取り組んでいるところでございます。

具体的には、右側にございますけれども、受取方法の多様化・利便性の向上を図る取組みとして、今年度は環境省と連携して、オープン型宅配ボックスの設置に対して費用の一部を補助し、その普及促進を図っているところでございます。

また、消費者の受取りの積極的参加の推進のための環境整備として、環境省が国土交通省、経済産業省と連携して、国民運動として宅配便の再配達削減に取り組む「COOL CHOICE できるだけ一回で受け取りませんかキャンペーン」などを実施しているところでございます。

また、次のところにありますように、宅配事業者や通販事業者では、再配達削減に資する様々なサービスなども提供しているところでございます。

一つは、受取可能な時間帯の指定サービスでございます。また、先ほどの関係者のコミュニケーションの強化に関しまして、各宅配事業者や通販事業者は、メールやLINE等のコミュニケーションアプリを活用して、配達状況の確認とか、再配達の受付、受取日時の変更が可能になるようなサービスの提供なども行っているところでございます。

さらに、受取方法の多様化、利便性の向上に関しましては、コンビニでの受取りですとか、駅等へのオープン型宅配ボックスの設置を進めて、自宅での対面受取り以外の多様な受取方法を提供しているところでございます。

また、こういった方法を活用して、荷物を受け取った消費者に対しましてはポイントを付与するといったことで、利用促進などにも努めているところでございます。

この駅等への宅配ボックスの設置は、環境省との連携事業による補助金等も活用させていただきながら、首都圏を中心に設置が進んでおりまして、現在の設置台数は2,000台を超える状況となっております。このため、来年度予算ではこの補助金の対象につきまして、宅配ボックスの更なるオープン化を進めるための複数の事業者の連携に必要な情報システムのネットワーク化に係る費用に限定することとしております。

次のページに載せてございますけれども、オープン型宅配ボックスを設置する上での知見やノウハウを集積して、地方部を中心に今後とも円滑な設置を促進するため、ガイドライン策定に必要な予算なども計上しているところでございます。

次のページをおめくりいただければと思います。また、物流分野においては、労働力

不足が顕在化している中で、生産性の向上を図るために、国土交通省では、一昨年10月に施行された改正物流総合効率化法に基づいて、二以上の者の連携を前提にして、ここに例として掲げておりますけれども、「輸送網の集約」や「輸配送の共同化」「モーダルシフト」といった輸送の合理化によって物流の効率化を図り、環境の負荷の低減や省力化を実現する取組みに対して、計画の認定や支援なども行っております。

次のページは、これを認定した宅配事業に関連する例を掲げてございます。これは、北越急行と佐川急便が連携して、小口宅配貨物のトラックによる拠点間輸送を、旅客鉄道を利用した貨客混載輸送に転換した取組みでございます。昨年3月にこの計画の認定が行われ、事業が実施されております。ほかに、京福電鉄などでもこういった事業が行われているところでございます。また、路線バスなどを活用した貨物輸送の取組みなども全国で広がっているところでございます。こういった旅客鉄道やバスなどの既存の旅客輸送における輸送力の余剰を活用して、貨客混載によって貨物輸送を行うことは、旅客輸送事業者にとっては収入増につながりますし、物流事業者にとってはトラックドライバー不足解消や過疎地におけるネットワークの維持などに寄与するものと考えておまして、こういった取組みに対して支援などを行っているところでございます。

次のページでございますけれども、物流の効率化を図るためには、輸配送の共同化も有効でございます。これは、神奈川県藤沢市の「Fujisawaサステイナブル・スマートタウン」において行われている取組みで、宅配便の一括配送の取組みでございます。これは、住宅地内の物流拠点に各社の荷物を集約して、各世帯へ一括で配送している取組みでございます。これによって、高密度な集配が可能となり、宅配効率が向上してございます。

次のページをおめくりいただきます。東京スカイツリータウンにおいては、館内の店舗への輸送に当たって、外部の物流集約センターを活用して共同輸配送を行って、納品車両を大幅に削減するとともに、宅配便、路線便も含めた館内の共同輸配送を行うことで、効率的な輸配送を行って、CO2の排出量の削減や周辺道路の混雑解消などを実現してございます。

このように、宅配事業者は物流の効率化を図る様々な取組みを行っておりまして、国土交通省としても引き続き、こういった取組みを積極的に支援していきたいと思っております。

以上でございます。

○町田総合政策局国際物流課長

続きまして、「国際物流の現状と課題」ということで、私は国際物流課長の町田と申します。よろしく申し上げます。

国際物流課というところでは、主な仕事は二つありまして、一つが国際フォワーダーと呼ばれる事業者の利用運送事業の許認可をやっておりまして、対象となる事業者

の中には日本郵便の物流事業も含まれております。

二つ目が、我が国の物流事業者の海外展開の支援ということで、今、インフラの海外展開などがございますけれども、物流もソフトのインフラということでもありまして、それを政府を挙げて海外展開を支援する立場でございます。

本日のプレゼンテーションでは、「国際物流の現状と課題」ということで、物流事業者の海外展開も絡めて適宜お話ししたいと思います。

16ページは、まず現状ということですが、この四半世紀で世界貿易全体が伸びておりますが、その中でも左側の図でもありますとおり、世界全体の貿易額の伸びに比べて、アジアに関連する貿易額が非常に伸びているということで、アジアが今、世界の貿易の中心になっているということでもあります。

また、右側はサプライチェーンの図ですが、現在の国際物流の重要なキーワードとして「サプライチェーンのグローバル化」というものがありまして、ちょっと分かりづらい図ではありますが、簡単に言いますと、アジアを中心に部品が工場を国境を越えて行き来する。完成品の多くが中国から北米、EUに輸出されていくというパターンでございます。国際物流というのは、こうした貿易の流れに対応していくといったものでございます。

17ページは、我が国の物流事業者の海外展開の状況でございます。

歴史的には、我が国の物流事業者というのは、日系の荷主が海外に進出、特に自動車関連の物流が非常に多いわけですが、かつては欧米を中心に拠点を作って展開してまいりました。

最近では、このプラスの多いところ、あとは拠点数が多いところは東アジア、東南アジアといったところですが、アジアへの進出が非常に急となっております。

元々、アジアは製造業の拠点ということで、かなり進出していたわけですが、近年、注目すべき部分としてはアジアの消費市場です。非常に購買能力が高まっておりますので、消費市場としての成長が非常に重要になっているということで、今、日本の物流事業者は日系荷主だけではなくて、特に現地の物流における非日系の荷主、あとはグローバルの荷主をどうやって取り込むかが非常に重要な課題となっております。

次のページに、世界の主な物流事業者のランキングを挙げております。国際物流市場の拡大に伴いまして、日系の物流事業者も世界の物流事業者との激しい競争の中に今はございます。

そこで、特にアジアが主戦場ということになっておりますけれども、本ページの統計を見ますと、上位の10社までは基本的に欧米系の物流事業者で占められているところで、日系では12位に日本郵船、そして16位に日本通運という形で、この辺に出てくるところでございます。

ちなみに、日本郵便も絡めて考えますと、実は右側の40位に日立物流がありますけれども、この下にTOLL HOLDINGSが入っております、TOLL HOLDINGS単体ですとこの

辺に位置することになりますけれども、日本郵便全体になりますと、この基となる資料には登場してこないのですけれども、売上高ベースを比較しますと、上位5社の中に入ってくるところでございます。

次に、こういった物流をという中身の話になりますけれども、我が国の物流事業者の海外展開を考えてみますと、いきなり東南アジアとか中国に行って、現地企業との価格競争が非常に厳しい単純なトラック輸送とか、保管とか、そういったものでも太刀打ちができないということで、特に成長分野、高付加価値の物流にどうやって取り組むかが非常に大事になってまいります。

ここでは、その一つの例といたしまして、コールドチェーンという、温度管理をした物流の事例を挙げております。

過去数年で、この分野には日系事業者が非常にたくさん進出しております。日系企業には非常に強みがある物流でもありまして、特にアジア地域では食品、医薬品、そしてリテールといったところの物流を拡大する中で、成長の可能性が大幅に見込めるということでございます。

次のページにも「ASEANでのコールドチェーン物流の成長性」といったところで、中間・高所得者層が増えるとか、モダントレードと言われるスーパーマーケットみたいなものが増えていくとか、冷凍・冷蔵食品市場が伸びるといったものが書いてございます。

更に申し上げますと、これはB to Bのサービス、コールドチェーン物流だけではなくて、スーパーとかeコマースのサービスが発展してまいりますと、B to Cの小口の保冷輸送という、日本でクール宅配、日本郵便でもチルドのゆうパックがありますけれども、こういったものがニーズとして出てくるのではないかとということで、実はヤマト運輸とか佐川急便は、海外でこうしたニーズを対応するというよりも、掘り起こそうということで、19ページの図のように幾つかの国でサービスを展開しております。

これらの小口保冷輸送は世界的にもまれなサービスでありまして、そういった意味で、政府としてもこれを推していこうということをやっております。

最後の21ページ目になりますけれども、私どもは我が国の物流事業者の国際展開を支援する立場ですので、最後の取組みを挙げております。

物流事業者の進出国でいろいろな課題に直面します。特に制度的な課題ということで外資規制、通関手続、そしてインフラ整備などがございますので、こういったものについて、政府を挙げて先方の政府と議論する場を持っておりまして、そういったところで解決に向けて取組みをしております。

そして、取組みの中の下のところにもございますけれども、「**■物流システム等の国際標準化**」ということで、コールドチェーン物流、特に小口保冷輸送に関しまして国際標準化、日本郵便も含めてオールジャパンで今は取り組んでおります。

昨年、英国規格協会のPAS規格というものが発行されましたけれども、現在は経産省

とも連携しつつ、ISO化に向けて取り組んでおりますといったところで、私どもはこの海外展開に向けてお手伝いをしているところです。日本郵便につきましても、日系の物流事業者ということで、物流事業の国際展開に当たっては、私どもも積極的に支援をしてまいりたいと考えております。

以上です。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。

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、どなたからでも結構ですので、どうぞ。

では、私から。

一つお伺いしたいのは、8ページなのですが、宅配便の再配達が一番頭が痛いところだと思うのですが、その中で、消費者がCOOL CHOICEで、1回で受け取れるようにしようという運動をやっておられるという御紹介があったのですが、これは何か具体的な事例はあるのかということです。

もう一つ、それと関連があるのが13ページの「Fujisawa SST内における共同輸配送」というのでしょうか。どこかでこういう施設がないと、消費者は一括して受け取れないのかなと思うのですが、この取組は施設とリンクした形で進められているのかどうかを伺いたいと思います。

それから、SSTというのは「Social Skill Training」ということですか。

○平嶋自動車局貨物課長

「Sustainable Smart Town」です。

○岩田委員長

そうですか。「Smart Town」なのですね。

以上です。

○鎌田総合政策局物流政策課企画室長

それでは、私の方から。

先ほどのCOOL CHOICEの取組みの中で、具体的にどういったことをという御質問でございましたけれども、例えば、ポスターなどを作成して、いろいろなところに配布したりですとか、もしくは民間の取組みですと、デパート業界、百貨店協会などにおきましては、お中元、お歳暮の時期に贈るわけですが、そのときになるべく配達日時などを指定して、1回で受け取れるようにしてはどうでしょうかといった呼びかけをしたりなどの取組みをしている状況でございます。

また、これに関連して、政府としてもいろいろな政府広報なども行っているところでございます。

あと、先ほどのFujisawa SSTにおける共同輸配送でございますけれども、各社の貨物を集約するために、13ページの図でございますけれども、右下のところに「ネクスト

デリバリースクエア」と書いてございますが、こちらに一旦、各社とも荷物を持ってきて、そこで一回、全部集約をして、一括で各世帯に送ることで集約化を図っているところでございます。

以上でございます。

○岩田委員長

そうですか。どうもありがとうございました。

ほかに御質問は。三村委員、どうぞ。

○三村委員

19ページなのですけれども、大変興味深い図を作っているらしいです。私も何社かこういう動きをしている企業の話は聞いたことがあるのですが、どちらかというとなんシナ海からシンガポールに向けて、海に沿ってネットワークを作っているらしいようです。これは日本企業の一つの進出の仕方なのかなという印象を受けていますが、今、共通のプラットフォームをお作りになることは大変良いことだと思います。一方で今後、非常に多くの企業が進出していく状況の中で、日本企業同士が潰し合ってもつまらないので、連携するとか、協力するとか、共存させるとか、そういうことはどのようにお考えになっていらっしゃるのか。

もう一つは、これは恐らく荷主のニーズがあると思うのですけれども、当然、そこには生鮮食品とか、加工食品とか、冷蔵・冷凍の食品とか、医療用医薬品とか、そういったものが入ってくると思うのですが、今後どういった分野でこの流れが加速していくと見ていらっしゃるのか。小口保冷輸送サービスの国際規格は日本主導でお作りということは、大変良いことだと思っておりますけれども、その点について御説明をお願いします。

○町田総合政策局国際物流課長

ありがとうございます。

コールドチェーン物流は、正に今、特にASEAN諸国においては、中間・高所得者層が増えてくるということで、単にアイスクリームだけではなくて、いろいろな食品も保冷したものを食べたい、冷凍食品ももっと使いたいというニーズが非常に伸びている中で重要になってくるのですけれども、そういった意味では、この辺の特に東南アジアに出ているところは、主に食品の輸送をターゲットにした企業が多いのではないかと思います。

あとは、イオンとか、日系のスーパーなどと組んで出ていらっしゃる場所もございますということで、食品とリテール関係に出ているところが多いと思います。

今後は多分、医薬品に関するニーズも非常に伸びてきて、医薬品の物流は非常に高付加価値で、運賃も高く取れる部分もございますので、そういったところも非常に関心が高いところでございます。

こんなにたくさん出ては潰合いになるのではないかとこのところなのですが、

本当にまだまだだと思えます。現地の需要が非常に高く、そういった意味では、タイとか中国辺りは大分昔から出ているところも多いのですが、その他のベトナムとかマレーシア、フィリピン、インドネシア辺りは、本当にここ1、2年でどっと出ているところでもあります。

その理由としては、やはり現地でこういう温度管理の物流ができるところが非常に少ないということで、日本の食品メーカーとかもこういったところに出ているのですが、実は温度管理は余りしなくても大丈夫な商品ができるだけ作るとか、そういった工夫をして無理のないようにやっているのですが、こういった倉庫などが出てまいりますと、商品開発の幅も広がってくるので、非常に歓迎されているということです。私も幾つか訪問させていただいて、真新しい倉庫なども行かせていただきましたけれども、作ります、作りましたという形で営業を始めると、想定していなかったいろいろな荷主、これは日系の荷主だけではなくて、現地の荷主からも引合いが非常にあるということでありまして、今のところは潰合いという状況にはなっていないと思えます。

プラットフォームというか、私どもは先ほど、小口保冷輸送の国際標準化の話をしましたけれども、それとともに、最後のページに書いてあるかと思えますけれども、「日ASEANコールドチェーン物流プロジェクト」というものを手掛けておりまして、これは日本とASEAN諸国の物流を所管する役所、事業者も巻き込んでなのですけれども、やはりどうしてもASEAN諸国とかですと、アイスクリームは一回溶けてももう一回凍らせればよいとか、例えば、保冷トラックにすき間が空いてるとか、そういった意味で問題がある部分がありまして、そういったところを全体的に底上げすることによって、日本の事業者も入りやすくなっていくとか、粗悪なものが多過ぎると、価格競争になると負けてしまうのです。

よって、現地のコールドチェーン物流の底上げを図りつつ、日系企業もそこに協力し、かつその市場に入っていくことをやっております、ここでは日系の物流事業者にも一緒に入ってもらって、協同してマーケットを開拓していくといったことをしております。

以上です。

○三村委員

もう一つだけ。設備とか保冷とか保存の冷凍設備などは、そういった専門業者とかメーカーも一緒に進出していらっしゃるのではないかと思うのですが。

○町田総合政策局国際物流課長

そうなのです。そういうメーカーがいないと、実は保冷のトラックとかを日本から持ってこなければいけないとか、そういうことになってしまうのですが、最近はそういう保冷のトラック、架装と言うのですが、荷台を作ってくれる事業者であったり、冷凍・冷蔵倉庫の冷凍機などを作っているメーカーとかも、海外にかなり

進出し始めておりました、私どもは日本のコールドチェーン物流を宣伝する際には、日系の物流事業者だけではなくて、こういう機器のメーカーとか、そういった方々も御一緒にプロモーションをやっております。

○三村委員

ありがとうございました。

○岩田委員長

ほかによろしいですか。どうぞ。

○米澤委員長代理

細かい点で三点です。

まず、18ページの世界の物流事業者のランキングを見てちょっとショックだったのですけれども、どのように測っているのでしょうか。これだと、日本郵便などが落ちているようです。要するに、もう少し日本が上に入ってきてても良いような感じがするのですけれども、それは、この物流に関しては外資系のところで取られているという理解で良いのでしょうか。

それから、日本の鉄道貨物はこの中に入っていないのか、もっと下という理解なのでしょうか。このところで日本が低迷している理由が何かあったらお教えてください。また、こういうものは規模の経済が働くのか、大きいことが良いのかどうかも分かる範囲でお知らせください。

二点目は、トラックドライバーの話が最初に出ましたけれども、その後は増やすだけではなくて、なるべく物流を効率的にという話をもっともなのですが、そうは言いながら求人倍率がすごく高いということで、ドライバーに外国人を入れるという話はあるのかないかをお聞かせください。

最後は、一番最後のページですけれども、国土交通省の取組みはいろいろここに見えているのですが、これ以外に何か産業政策的に、要は、日本はもっと頑張れということで、何か金融財政的な措置も含めたものはあるのでしょうか。例えば、JBIC（国際協力銀行）が何か少しやっているのかとか、何かこれ以外のところで分かることがあれば教えてください。先ほど、三村委員から御指摘があったように、クール便なんかを含めて、日本がやっていくことに関しては、私ももっと応援すべきだと思っております。以上の三点をお教えてください。

○平嶋自動車局貨物課長

最初に、外国人のドライバーについてでございます。

まず、試験をきちんと受けて通っていかないといけないということで、免許の話がございます。加えて、特に宅配の部分につきましては、単にトラックを動かすだけではなくて、実際にそれを個別に行ってお客さんに渡す、もしくは集荷の部分もございます。

それから、今はいろいろ機能が付加されまして、その場で代引きの決済をしたりと

か、一言にドライバーと言ってもマルチタスクが実際には求められる局面になっておりまして、そういった点も含めて、実質的な免許の部分、そこで発揮してもらう能力面の部分も含めて、なかなかすぐに入れられる状況ではないのだろうと考えております。

○米澤委員長代理

特段、何か規制があるわけではない。

○平嶋自動車局貨物課長

そういう意味では、試験にちゃんと受かっていただかないといけない。もちろん、就労ビザの問題はあります。これは別にトラックだけに関連する話ではありませんけれども、いろいろな面で実際には導入されるハードルが非常に高いと言いますか、ニーズとしても難しいところなのだろうと思います。庫内作業とか、いろいろな研修制度も含めて、いろいろ採用されているところもあると思いますけれども、やはり果たす役割が違うところがあるのかなと思います。

○町田総合政策局国際物流課長

次の質問ですけれども、まず18ページのものなのですが、今、確認しました。JR貨物に関しては、大体売上高が1,500億円位なので、ここのランキング50位までには入ってこないと理解しております。

なぜ日本企業が上に来ていないのかというところなのですが、一つはおっしゃるとおり、世界の物流企業の競争の中では、特にフォワーディングと呼ばれる、海運とかエアラインを使って物を動かすという、利用運送と呼ばれるものなのですが、海運事業者とかエアラインからスペースを買うという意味で、物量が物を言うわけで、そこで規模の経済が非常に働いております。そういう意味で、事業規模が競争力の源泉と言われているところもありまして、90年代から2000年代の初め位にかけて、かなりM&Aが多く行われまして、そういう中で規模を拡大していった。フェデックスとかDHLとか、こういったところは正にそのようにされてきたところだと思っております。

日本企業は、この90年代から2000年代の初め、欧米企業がM&Aをすごく重ねてきた中では、欧米企業ほどはやっていなかった部分がございます。日系企業の物量は相当数ありますので、そちらの方を中心にやられてきたところが多いのではないかと思いますけれども、最近はかなり日本企業のM&Aの事例も増えてきていると理解しています。

最後のページのいろいろな支援のところなのですが、実は「国土交通省の取組」の真ん中辺りのところに「■物流関連インフラの整備」というところで、国交省が作っている官民ファンドを「JOIN」と呼んでおりますけれども、この官民ファンドを主にインフラへの投資、道路や港湾、鉄道の投資を元々想定されたところでありまして、物流インフラにも活用できることになっておりまして、冷凍・冷蔵倉庫で1件支援したものがございます。

あとは、私どもは直接関わってはおりませんが、JBICとかも関わり合いはあ

るかと思えます。

○米澤委員長代理

分かりました。

○岩田委員長

もう二つ。一つ目は、物流総合効率化法というものを11ページで記されているのですが、これはまず対象となる企業は、日本郵便を初め、そのほかの日本通運とか、ヤマト運輸とか、非常に大きいところも視野に入れておられるのか。それとも、中小企業のを重点的にお考えになっているのかという、狙いが分からないのでどうなのかということです。そういうことをやる場合に、ネットワークと言いますか、特に情報通信のネットワークがうまく相互にコネクタされていないと、こういうことはうまくいかないのではないかと思うのですが、そういうITのネットワークについて、国土交通省としては何か対応を考えておられるのかをお伺いしたいということです。

それと幾らか関係あると思われるのですが、ドライバーが不足しているということについて、今、自動車メーカーは、一つはEV化と、もう一つは自動運転車を、2030年にはレベル3になるというので、必死にしのぎを削っているようにも思うのですが、そういうロボット化や自動運転化については、国土交通省ほどの程度、人手不足に対する対応策として位置付けておられるのか。これを二つ目にお伺いしたいと思います。

○鎌田総合政策局物流政策課企画室長

それでは、物流総合効率化法の対象でございますけれども、これの対象としましては、ここの資料の上の方にも書いてありますけれども、「二以上の者が連携して」ということです。

○岩田委員長

二つ以上ならどこでもいい。

○鎌田総合政策局物流政策課企画室長

はい。特に大手、中小というふうに限っているわけではないです。

○岩田委員長

中小も全て含めて。

○鎌田総合政策局物流政策課企画室長

全て含めてということでございます。

あと、ネットワークの情報通信も、確かに非常に重要なところであると認識しております。それに関連しているかどうかは分かりませんが、例えば、来年度の予算で、倉庫にトラックを着けたときに、非常に荷待ちなどが発生しておりますけれども、そういった荷待ちを減少させるために、トラック予約システムなどを導入したりですとか、もしくはそれに関連して、環境省との連携事業でございますけれども、倉庫事業者と物流事業者の間のネットワークみたいなところの情報の共有化を図るところに対して支援を行うといったことを考えたりして、そういう取組みなども支援していきたいと

思っております。

○平嶋自動車局貨物課長

二点目の自動運転の関係です。

自動運転は非常に大きなポテンシャルを持っていると思っております、特に乗用車の方から世界的にもいろいろと技術開発が進んでいるところです。レベル1、2、3とどんどん上げていって、最終的にはレベル4以上になりますと、ドライバーがある意味で要らない状態になりますので、そういう意味では人の輸送、コミュニティの間での足の確保ですとか、物流への応用も大きな力を持っていると思っております。将来、技術関係、インフラの方も関連してまいりますので、関係局と連携してのチームを立ち上げているところです。

実際、応用していくときには、安全の話、免許の話等々ございまして、その辺をこれから順次、課題を解決したいと思っております。

また、そこに行き着く手前としまして、先ほど申し上げましたような隊列走行、一つは有人なのだけれども、あとは無人のトラックが付いて行くようなもの。また、そのもっと手前、自動まではいかないのですけれども、物理連結といったものを段階的に組み合わせながら、人手不足にも対応できればと思っております。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。

ほかには御質問はございますか。よろしいですか。

それでは、特段の御質問がなければ、質疑を終えたいと思います。

国土交通省の皆様、本日はありがとうございました。

(国土交通省退室)

○岩田委員長

よろしいですか。

それでは、次の議題に移りたいと思います。

今後の議論の進め方について、これまでの議論を踏まえて作成した「意見書の構成イメージ」を含め、事務局から簡単に御説明をお願いいたします。

○長塩事務局次長

事務局でございます。

資料は181-4でございます。お時間の関係もでございますので、簡単に触れさせていただきます。

本日のヒアリング以降は、年賀の運行状況、四半期決算、日本郵政グループの当面の経営の課題、これらのヒアリングを行い、その後、取りまとめでいただく意見書のイメージはその次のページでございます。

3年前の意見書に沿って、構成だけをしてございます。

「(はじめに)」の後は「1. 前回検証後の概況」といたしまして、環境変化、株式

の売却関係、「所見」の策定、行政の取組み。

2 ポツは、各社の取組み等でございます。

（１）の日本郵政関係といたしましては、中期経営計画の進捗、IR、病院・宿泊事業。

「（２）日本郵便関係」につきましては、郵便・物流事業、金融窓口事業、国際物流事業。

「（３）ゆうちょ銀行関係」につきましては、「・限度額改定後の状況」「・低金利環境下での取組」「・他の金融機関との連携・地域貢献」。

（４）のかんぽ生命保険関係では、同様に限度額、低金利環境下での取組み、同様に生保との連携。

「（５）郵便局ネットワーク関係」では、ネットワークの現状、震災への対応で、各項目につきまして「・今後の課題と期待」を付記させていただいております。

以上でございます。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。

それでは、委員の皆様、何か御意見等がございましたら、どなたからでも結構です。

私から質問してよろしいですか。

一つは、限度額ということについて、これは記者の方からいつも御質問を受けるのですが、これは具体的には、例えば、この構成案でいうと、「（３）ゆうちょ銀行関係」「（４）かんぽ生命保険関係」の「・今後の課題と期待」のところで、我が委員会としての見解を書くという理解でよろしいですか。

○長塩事務局次長

その点も含め、今後の議論次第で、事務局として書く場所等の御相談をさせていただきたいと考えてございます。

○岩田委員長

そうですか。

最初のページで、「本年１月以降は」というのでポツが四つありまして、関係省庁から今、お話を伺って、最後のところが「・日本郵政グループの当面の経営課題への対応」で、こここのところに対応する部分です。中期経営計画がこれから出されるわけですが、それに対して、我が委員会はどのように考えるかという、その見解については、この中で言うと、どうも大きい２ではあると思うのですが、具体的に言うと（１）になるのですか。それとも、まとめて何か一つ項目を立ててということはありませんか。

○長塩事務局次長

これも今後の御議論次第でございますが、委員長がおっしゃったような形でもお書きできるかと思えますし、個別の課題へのということになりますと、正に各項目ごとにそれぞれ分けて書いていくこともあるかと考えてございます。

○岩田委員長

ほかには御意見はいかがでしょうか。よろしいですか。

それでは、以上をもちまして、本日の委員会を閉会いたしたいと思います。

事務局から何かございますでしょうか。

○長塩事務局次長

次回の開催につきましては、来週1月29日に、群馬県上野村視察として開催させていただきたいと思います。よろしく願いいたします。

○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。