

郵政民営化委員会（第207回）議事録

日 時：令和元年12月6日（金）15：30～17：10

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、清原委員、三村委員

日本郵政株式会社 市倉専務執行役、小方常務執行役

日本郵便株式会社 根岸常務執行役員、上尾崎執行役員

株式会社ゆうちょ銀行 今井財務部長、岸執行役

株式会社かんぽ生命保険 堀金取締役兼代表執行役副社長

○岩田委員長 それでは、ただいまより「郵政民営化委員会」第207回を開催いたします。

本日は、委員5名中4名の出席となります。三村委員は遅れて御出席いただけると伺っています。

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、「日本郵政グループの2020年3月期第2四半期決算」及び「2019年度第2四半期の貯金残高」について、日本郵政グループから御説明いただき、その後、まとめて質疑を行いたいと思います。

日本郵政市倉専務執行役、御説明をお願いいたします。

○市倉専務執行役 資料の順番に沿いまして、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、日本郵便、それから最後に連結ということで御説明を申し上げます。

○今井財務部長 ゆうちょ銀行から中間決算の説明をさせていただきます。

こちらの207-1-1の資料で説明をさせていただきます。

まず、全体の概要でございますけれども、2ページでございます。引き続き金利が低位で推移するなど、厳しい環境下であったということで、減収、減益という厳しい結果になりました。単体で見ますと、経常収益9,098億円で、前年同期比5.7%の減少、中間純利益が1,447億円で、9.1%の減益となっております。

連結では、親会社株主純利益は1,448億円とほとんど連単差がない状況でございます。

このような厳しい状況ではございますけれども、通年の進捗率ということで見ますと、連結ベースで53.6%の進捗率で、おおむね順調なペースで進行しているという状況でございます。

その結果、中間決算を踏まえまして、通年の業績予想の変更は予定しておりません。

もう少し詳しく見ていきたいと思っております。3ページ目を御覧いただければと思います。

業務粗利益については、6,782億円と、前年同期比419億円の減少でございます。市場関連分野で見ますと、そのすぐ下、資金利益、それから一つ飛びましてその他業務利益でございます。資金利益は5,018億円と、前年同期比472億円の減少で、こちらについては後ほどもう少し詳しく御紹介をいたします。

役務取引等利益については、654億円と124億円の増加です。こちらも、後ほどもう少し詳しく御説明をいたします。

その他業務利益については、1,109億円と71億円の減少でございます。こちらにつきましては、さらに内訳を書いております。うち外国為替売買損益は、外国債が償還されたときに伴う為替変動部分等でございます。1,078億円と高いレベルではございますが、前年同期はもっと高かったということで、比較の上での減少となっております。

もう一方、うち国債等債券損益は、債券償還、あるいは売却にかかる時価の変動部分でございます。こちらは53億円ということですが、前年同期は一部損が出たものがございますので、比較の上でプラスになっております。

経費につきましては、5,146億円と前年同期比73億円の減少でございます。抑制的に使っているということでございますが、後ほどもう少しコメントいたします。

以上により、業務純益1,636億円と、前年同期比346億円の減少でございます。

臨時損益は前年同期比で増加しましたが、経常利益は2,010億円と、前年同期比223億円の減少。税引前中間純利益の減少により法人税等が減りまして、中間純利益は1,447億円でございます。

ROE、OHRは、このような状況を踏まえまして若干悪化をしております。

「財政状態」でございますが、全体では213兆円となっております。うち現金預け金55兆円、この大半を占めるのが日銀預け金でございます。

4ページ目でございます。先ほど申し上げました資金利益の内訳でございます。左側のグラフのところ、赤いところで見ただけならばと思えますけれども、10年国債金利が下がっている状況が続いているということで、現在マイナスの0.21%ということでございます。

それに従いまして、右側の「国内業務部門」でございます。国内の大宗を占める国債利息でございますけれども2,277億円、439億円の減少でございます。以前買いました、比較的金利の高かった国債が償還を迎えて、買おうとはしているのですけれども、なかなかそれに見合うだけの利率のものがないことで残高が減り、金利がとれないという状況が続いているということでございます。

「国際業務部門」は、資金利益で1,640億円と、145億円の減少でございます。外国証券利息は今、運用の高度化・多様化を進めておりまして、3,855億円と増えているのですけれども、一方で資金調達費用が増えているということで、ネットして前年同期比で減少しております。

また、5ページを御覧いただければと思います。「役務取引等利益の状況」でございます。前年同期比124億円増加の654億円となっております。内訳は、右側の表のところを書いてございます。為替・決済関連手数料は今年の4月から一部送金サービスの料金改定をした部分がございます、399億円と増加しております。

ATM関連手数料は引き続きの施策になりますけれども、ファミリーマートへの当行ATMの

設置で利用者が増えたこと等により、92億円と22億円増えております。

投資信託関連手数料ですが、昨今の環境のもとで投信の販売額は、伸びのスピードは鈍化してございますけれども、手数料収入は増加しております。販売件数、保有口座数、それぞれ書いてございますので御覧いただければと思います。

6 ページ目、営業経費でございます。先ほど抑制的にと申し上げましたが、前年同期比72億円減少の5,136億円となっております。内訳は、右側の表のところに書いてございます。

人件費は603億円と、前年同期比17億円の減少でございます。新規採用の抑制による正社員の減少、それから期間雇用社員の減少で、減っているところでございます。

物件費についてですけれども、今年度から交付金・拠出金制度が導入されたため1行ラインが増えて、少し見え方が変わっている。第1四半期決算と同様でございます。こちらの方は日本郵便への委託手数料が減り、そして郵政管理・支援機構への拠出金が増えております。

それから、税金でございますけれども、拠出金については、消費税が不課税となるために、当行の消費税負担が減少したことで256億円と、前年同期比109億円の減少ということになってございます。

7 ページ目を御覧いただければと思います。「資産運用の状況」でございます。こちらにつきましては、先ほど申し上げました外国証券を含む多様な対象への分散投資を進めているということでございます。

右側のグラフの2行目でございますけれども、国債は54.6兆円ほどということで、3.7兆円ほど減っております。先ほど申し上げたとおり、満期を迎えている国債がある一方で、新しいものを買っていないという状況を反映しているものでございます。

一方で、その2行下、外国証券等でございますが、64兆円と増やしてきているところでございます。

それから投資信託、これも外国債を中心に増やしてきているところでございます。

8 ページ目ですが、「評価損益の状況」でございます。評価損益はヘッジ考慮後で3.7兆円ということで、前期末の3.4兆円から増えてきてございます。内訳は表中に書いてございます。

若干コメントいたします。この間、金利が下がったことで、国債の含み益が増えているということで、その部分の評価損益が増えております。それから、外国債券ですが、円高になりましたのでその分、評価損益は前年期末と比べて減っています。一方で、この部分はヘッジをかけてございますので、3行ほど下の時価ヘッジ効果額のところの評価額が増えていることでオフセットをしております。

投資信託のところでございます。こちらは、信用スプレッドが縮小したということで含み損益が増えてきているところでございます。以上のことが要因となりまして、評価損益全体では増えてきているところでございます。

9 ページ目でございます。後ほど説明があるかと思いますが、「貯金残高の推移」でございます。181.9兆円ということで、安定的に推移をしているものと見ております。

10ページ目でございますが、「自己資本比率の推移」でございます。先ほど、分散投資を進めているということを申し上げました。そういたしますと、リスクアセットが増えることになりまして、少しずつですけれども自己資本比率が下がってきているということで、9月末の時点では15.71%となりました。国内基準行の最低水準の4%との比較では引き続き高い水準を保っております。

11ページ、配当のところでございます。冒頭で申し上げました年間の業績見通しは変えないということでございまして、中間配当は25円、そして年間配当の50円を据え置いてございます。

以上、ゆうちょ銀行の決算の御報告をさせていただきました。

○岸執行役 引き続きまして、資料の207-1-2により、貯金残高について御説明をいたします。

1 ページ目でございます。2019年度第2四半期の貯金残高についてでございます。個人貯金等の全体につきましては、2018年度対比で0.5兆円の増加、178.1兆円という形になってございます。この貯金の種類を見ますと、まず定期性貯金につきましては昨年度同様の減少傾向が続いているところでございます。

また、流動性貯金につきましては、こちらは払戻しの減少によりまして資金が滞留しているところでございます。流動性貯金が増えまして、定期性貯金が減少しているという従前の傾向から継続しているところでございます。

次に、2 ページでございます。こちらは、業態別の預貯金残高をお示ししているものでございます。ゆうちょ銀行の個人貯金等の伸び率は、一番下の緑色の折れ線になります。引き続き、他業態よりも低い水準で推移しているところでございます。

続きまして3 ページ、4 ページになりますけれども、こちらは参考でございます。「家計の金融資産」に占める当行の貯金の割合」、それから「家計部門の「預金」に占める当行の貯金の割合」でございます。2 ページで御説明いたしましたように、当行の伸び率が他の業態の水準よりも低い状態となっておりますので、こちらのシェアにつきましては緩やかに減少しているという状況でございます。以上になります。

○堀金取締役 では、引き続きかんぽ生命保険について御説明させていただきます。資料207-1-3でございます。

それでは、1 ページをお開きください。今回の決算のポイントを五点ほどまとめております。

まず「中間純利益」でございますけれども、結果的に763億円と前年度比11%の増となっております。

次に「新契約年換算保険料」でございますけれども、7月中旬から積極的な勧奨活動を停止したというような影響を受けまして、個人保険の新契約年換算保険料につきましては、

前年同期比28.7%減の1,316億円、また第三分野につきましても36.1%減の211億円ということとなっております。

次に「保有契約年換算保険料」でございますけれども、個人保険については4兆5,558億円、第三分野については7,443億円ということでございまして、どちらも前年、前期末から若干減少しているということでございます。

次に運用関係でございますけれども、「収益追求資産」、いわゆるリスク性資産でございますが、こちらにつきましましては10兆1,191億円ということで、比率的には1%ほど減少しておりますけれども、右に書いておりますように総資産に占める割合でございますが、13.9%ということで、引き続きこちらについては増加しております。

最後にソルベンシー・マージン比率でございますけれども、保険会社の健全性を示すものでございまして、1,189.5%ということで、規制の200%を大幅に上回る高い健全性を維持しているということでございます。

次に、2ページを御覧ください。「連結業績の状況」でございます。まず経常収益でございますけれども、契約量の減少とともに民営化以降、ずっと減少傾向が続いておりますが、今期は3兆6,613億円ということで、前年同期比6.1%の減、また経常利益につきましましては1,415億円ということで前年同期比12.4%の減となっております。中間純利益については、先ほど申し上げたとおり11%の増となっております。

次に総資産でございますけれども、こちらにつきましても減少傾向が続いております。73兆341億円ということで、前年度末比1.2%の減、純資産につきましましては含み益が増加したというような要因もございまして2兆2,401億円ということで、こちらは4.9%の増となりました。

また、株主資本でございますけれども、1兆6,082億円ということで4%の減となっております。これは、約1,000億円の自己株買いをしたということの影響が大きく出ております。

第2四半期までの決算の結果を踏まえまして、また第三クォーター以降の業務運営の影響を考慮しまして、右の方でございますけれども、業績予想を上方修正することといたしました。経常利益、純利益を増加させたということでございます。後ほど、説明させていただきます。

次に、3ページを御覧ください。ここではPL、損益について記載しております。

まず経常収益の中の保険料等収入でございますけれども、保有契約の減少のほかに先ほど申し上げましたが、7月以降の積極的な勧奨活動を停止したということによりまして、前年同期比2,392億円の減となっております。

また、運用収益につきましましては、総資産が減少していることに伴う利息及び配当金等の運用収入の減、それから金銭信託の運用も低調であったというようなことから、前年同期に比べまして439億円の減となっております。

次に費用面でございますけれども、保険金等支払い金につきましましては、こちらも保有契約の減少に伴って満期保険金等が減少してきておりまして、前年同期比2,123億円の減とな

っております。

次に事業費等でございますけれども、こちらは委託手数料の減少等によりまして減少しているものでございます。

これらの結果、経常利益は前年同期に比べて200億円の減となっております。

なお、経常利益は減少しておりますけれども、資産運用におけるキャピタル損については価格変動準備金の戻入で相殺させていただいています。それから、有配当の契約が年々減少してきているということで、契約者配当準備金への繰り入れが減少したということになりまして、最終的な中間純利益につきましては前年同期比75億円の増ということになっております。

次に、4ページを御覧ください。ここから、契約に関するグラフを4ページほど掲載しております。保険料ベースですとか件数ベース、保有・新契約とかございますが、時間もありますので飛ばさせていただいて、次に8ページを御覧ください。ここから2ページが、資産運用関係でございます。当社の資産運用ですが、保険金等の支払いを安定的に行えるように、円金利資産と円金利の負債のマッチングを図るという観点から公社債が中心となっております。

一方、昨今の超低金利の継続を受けまして、運用資産の多様化を進めてきた結果、冒頭申し上げましたように収益追求資産の残高も増やしてきたということで、占率的には13.9%になっているということでございます。

右の表には平均予定利率が書かれておりまして、予定利率を引き下げてきたというような効果があらわれまして、負債コストであります平均予定利率1.69%となっております。

また、利子利回りについては1.81%となりまして、この差から順ざや385億円を確保したということでございます。

また、キャピタル損益でございますけれども、金銭信託を通じて保有している株式の減損ですとか、外債に対する為替のヘッジ、金融派生商品によってヘッジしておりますけれども、そういったコストが増加したというようなことからキャピタル損益が574億円という形になっております。

次に、9ページを御覧ください。こちらは有価証券の時価、それから含み損益の状況をお示ししております。表の右の一番上に差損益と出ておりますけれども、現在、差損益として9兆3,493億円を確保しております。前期末の8兆5,000億円という数字から8,400億円ほど増加しております。やはり市場金利が低下したということで、評価益が上昇したということが大きな要因となっております。

次に、10ページを御覧ください。「経費の状況」でございます。事業費につきましては左のグラフの上の方に数字が書いてございますけれども、今期2,535億円となっております。このうち、約7割が日本郵便へお支払いする委託手数料とユニバーサルコストの負担ということで、機構を通じて支払う拠出金が占めているということでございます。

7月中旬からの積極的な勧奨の停止ということによりまして、新契約手数料、この棒グ

ラフでいきますとブルーの部分ですけれども、こちらについては前年759億あったものが今期624億ということで減少したということでございます。

次に、11ページを御覧ください。「健全性の状況」ということで、内部留保の状況を掲げております。環境の変化等に伴うリスクに備えまして、危険準備金、価格変動準備金等を積み立てております。危険準備金については前期に比べて823億円減らしておりますけれども、下の注に書いておりますように、こちらについては年金の死亡率低下に伴う追加責任準備金等という形でこちらに移している部分が大半でございます。

右に連結ソルベンシー・マージン比率、冒頭申し上げましたように非常に高い健全性を引き続き維持しているということでございます。

12ページを御覧ください。こちらは、業績予想についてでございます。表に修正後の予想が出ておまして、申しわけないのですが、修正する前の数字が書いていなくてわかりにくいわけですけれども、経常利益については800億円増加して2,700億円、また純利益については410億円増加させて1,340億円の予想にしております。

株主還元方針等については、従来からの変更はございません。

ただいまの業績予想の修正理由について補足させていただきます。13ページを御覧ください。字ばかり書いてあってわかりにくいのですけれども、ポイントはこの文章の2段目に損益に与える要点を七点ほど①～⑦まで記載させていただいております。そのうち①の保険料収入と②の責任準備金の負担、これはいただいた保険料を積立金に入れるという形で、こちら辺は相殺されてしまうので、損益に影響されるというものになりますと③④⑤というのがメインになってまいります。⑥⑦は利益に対する、ある意味で調整の部分ですので、ただいま申し上げました③④⑤が大きな上方修正した要因ということでございます。

7月中旬以降、積極的な営業を停止したということから、新規契約が減少するということを見込んでおります。

その結果、今回お客様に対する契約の調査ということで、費用はかさみますけれども、新規契約の減少に伴う販売費用の減少でカバーされまして、さらに運用収益についても当初見込みを上回るということを踏まえまして、業績予想を修正したということでございます。

次に14ページでございますけれども、こちらにつきましては配当の関係でございます。今期から中間配当を実施するというので、38円の中間配当を実施させていただきました。

なお、年間の1株当たりの配当、76円については現在のところ当初予想からの変更はございません。私からは、以上でございます。

○上尾崎執行役員 引き続きまして、日本郵便からご説明させていただきます。

郵便・物流事業に関しまして、まず取扱数量でございますが、全体が0.7%増加いたしております。ゆうパックは0.2%増、ゆうメールは1.2%減という形でほぼ横ばいでしたが、郵便が一時的要因によりまして1.1%増えております。一時的要因は、選挙が二つあったということと、消費税引き上げ前のいろいろな通知書が多く申し込まれたという

ところでございます。

右下の経営成績をご覧ください。営業収益は241億円増の9,906億円でございます。要因につきましては、後ほど増減分析でご説明申し上げます。

営業費用は90億円減の9,623億円、人件費、経費とも減少いたしております。一番下、営業損益は331億円増の283億円ということで、郵便・物流事業といたしましては民営化後初の中間黒字という結果でございました。

左の営業損益の増減要因でございますが、増収の要因に関しては、ゆうパックの中のゆうパケットの数量増並びに荷物の単価見直しの影響が大きかったということと、先に申し上げましたように一時的要因とはいえ、郵便物が増えた影響も入っております。人件費と集配運送委託費をコストコントロールの取組によりまして抑制いたしまして、黒字の着地につながったというものでございます。

次に3ページ「金融窓口事業」でございます。右下の経営成績、営業収益は111億円減の6,655億円でございます。かんぽ商品などの積極的な営業活動を控えた影響並びに物販で一部事業の絞り込みを行いました要因等によって減収となっております。

一方、営業費用はこれを上回る191億円減少の6,294億円でございます。主に人件費の減少幅が大きくなってございました。最終的に、営業利益は前年同期比80億円増の360億円を着地してございます。

左の営業損益の増減分析につきましては、今年度から導入されました交付金を別建てでお示しいたしておりますが、受託手数料と交付金を合算いたしましたもので40億円ほど減少しております。

こちらの資料には書いてございませんが、銀行、保険の内訳に関しましては、手数料と交付金を加えました数字で見ますと、銀行が約40億円強の増加、保険につきましては100億円程度の減少という状況でございました。

真ん中のその他収益は、先ほど申し上げましたように物販事業が一部事業の絞り込みによりまして60億円の減収、提携金融事業につきましても14億円の減少ということで、積極的な営業活動を控えている影響が出てございます。

一方、人件費が給与手当並びに法定福利費とも大きく減少したということでございまして、経費はそれ以外にも物販の仕入れ部分の減少等もございまして、営業利益が増益という形で着地してございます。

次に4ページ「国際物流事業」、トールでございます。

右の経営成績上段が百万豪ドル、下段が億円単位でございます。為替が豪ドル安であった影響で、全体的に円ベースでは営業収益、営業費用とも減少になっておりますが、豪ドルベースでご説明申し上げますと、営業収益はほぼ横ばい、400万豪ドル増の42億2,800万豪ドルでございました。豪州経済が減速してございます影響等で、伸び悩んでいるというところでございます。

一方、その下の営業費用につきましては1億1,500万豪ドル増加の42億9,200万豪ドルと

ということで、増収を大きく上回る費用増ということでもございました。こちらにつきましては、主に人件費のところで見ますと、人件費単価が豪州は毎年2%程度ずつ上がっているという経済環境が要因としてございます。あるいは一時的な要因ということでもございますと、大きな商談がとれたのですが、その初期費用としてかなり大きな費用がかかっているものがございます。今後、収益化していくものでございますが、そういった一時的な要因等によりまして費用が嵩んでいるところでもございます。結果といたしまして、一番下の営業損益、EBITにつきましては、前年同期比1億1,000万豪ドル減益の6,300万豪ドルの中間赤字という着地でございました。

左にEBITの推移が並べてございますが、従来、中間時点での営業損益は黒字でございましたが、今回は赤字に着地したということでもございます。

次の5ページにこれらの三事業を合算いたしました日本郵便連結の決算をまとめております。営業収益は175億円減の1兆8,700億円でもございます。

なお、この中には国際物流事業の為替影響264億円の減少が含まれてございます。

その下、営業費用が487億円減の1兆8,132億円、こちらにも為替影響がほぼ同額含まれている状況でもございます。

人件費、経費とも減少いたしましたして、営業利益は312億円増の567億円、中間純利益も193億円増の384億円を着地いたしました。日本郵便からは以上でもございます。

○市倉専務執行役 では、最後に連結につきまして簡潔に御説明をいたします。

今、御説明申し上げました三つのセグメントを連結したものが、赤枠で囲った部分になります。経常収益につきましては、為替の影響も含めまして各セグメント減収ということで、トータルでも4.8%減収となりました。

一方で、中間純利益を御覧いただきますと5.8%増加の2,365億円という結果になっております。中期業績予想との比較、進捗をお示ししておりますが、経常利益、当期純利益、ともに56%台という数字になっておりまして、公表しております見通しといたしましては極めて堅調な進捗と考えております。

最後に通期業績予想で申し上げたものに対しまして補足をいたします。先ほどかんぽ生命保険から御説明申し上げましたとおり、当期純利益で410億円の上方修正をいたしております。

一方で連結でもございますけれども、かんぽ生命保険の純利益のうちで連結に反映されるものは株式の保有割合に応じた部分にとどまるということ、あるいはまだ下半期、不透明な要素もあるということで今回は据え置いております。

それから、「株主還元」につきましては下に記載のとおり、当初の予想どおり中間配当25円、期末配当25円ということで、配当の修正につきましても行っておりません。以上でもございます。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑に入ります。ただいまの御説明に対して御質問等がありましたらお願い

いたします。

○三村委員 御説明ありがとうございました。まず一つはかんぽ生命保険にお伺いしたいのですが、ある意味で今、営業を自粛されているという状況の中で、いろいろ理屈を重ねていくと、最終的な純利益はむしろ増というようなちょっと不思議な決算という感じがいたします。

ただ、これだけ営業を自粛されていて、しかも新規契約が長期的に右肩上がり、それがむしろ少し加速されている傾向があるという感じなのですが、それに対して、この中で中長期的な業績マイナスに影響を及ぼすものであるためという表現がありますけれども、いつ頃そういったような影響が出てくるのか。いつから営業を再開できるかというのは、これからのいろいろな対応と金融庁の御判断もあると思うのですが、やはりいつかは影響は出てくると思いますので、いつ頃からか見ていらっしゃるのか。これが、まず一つの質問でございます。

それから、日本郵便ですが、正直言いまして国内の物流業務の収益が改善されたということは非常に良かったと思います。

ただし、少し心配しておりますのは、非常に競争が激しい中で単価の見直しされた。コストが上がっている状況ですから、結局、荷主さんも納得されたということがあることは承知しておりますが、ゆうパケットのような、会社側にとって付加価値の高い物流商品にシフトしていることが収益改善の要因となっているのか、それとも、例えばヤマト運輸など他業者さんも単価を上げておられたことで、そちらとの価格差などの競争要因が大きいのか。前者の方が会社としては好材料だと思うのですが、そのあたりはどのように見ていらっしゃるのかということが二つ目の質問です。

もう一つ、三つ目の質問は、国際物流のトール社の件なのですが、何度か為替の影響のお話が出ていました。おそらく国際的な経済状況、米中貿易摩擦なども影響しているのではないかと思います。状況がちょっと長引き過ぎているような感じもいたします。そのような環境が前提となってしまう中で、なかなか経営改善できないのだとすれば、かなり時間が経ってきておりますから、ある意味で構造的要因の有無についても、少しシビアな判断をしていく必要があるのではないかと思います。

将来残していけるようなところと、どうテコ入れをしてもかなり建て直しは無理だということについて、そろそろ判断をされるべき時期ではないかと思いますが、そのことについてお伺いしたいと思います。以上です。

○堀金取締役 それでは、かんぽ生命保険の方から説明させていただきます。

新契約が伸びないと、利益が上がるという構造がわかりにくいということなんですけれども、保険は割と独特のシステムで、新契約をいただいた年にかなり新契約に対する手数料をたくさん払って、翌年、13か月目以降については割と低い新契約に伴う手数料を払うということで、それが7年ぐらいの期間を通じてなだらかに払うという形をとっております。初年度につきましては、いただいた保険料のうち手数料に当たる部分、いわゆる付

加保険料と呼んでいるんですけれども、そのいただく付加保険料よりも高い水準での新契約費としての手数料を払います。ですから、最初の月から12か月まではある意味ではマイナス、それ以降はプラスになるということでございます。

それで、中長期的に影響が出るということについてなのですけれども、13か月目からはいただいた付加保険料より払う手数料が下がりますので、今回募集しなかった効果、例えばこの12月に募集しなかった効果というか、効果というとおかしいんですけれども、利益への貢献というのは、来々年以降は募集しなかったので、その分入ってくる手数料が少なくなる、収入が少なくなるという形で影響するという形で御覧いただければと思います。

ただ、それが累積していくとどうなるかは何とも言いがたいんですけれども、取らなかつた影響は12か月先から出てくるということで御理解ください。

○上尾崎執行役員 日本郵便からご説明申し上げます。

まず、競争が激化している中で今の決算をどう見るかというご指摘だと思います。ゆうパックとして計上する数の中には、ゆうパックとゆうパケットの両方の商品が含まれていますが、後者のゆうパケットは比較的私どもにとって扱いやすい小口の商品であり、おっしゃったように、高付加価値化によって増えている部分と、その利用がフリーマーケット等の拡大の中で増えている部分、その両面があるかと思っています。

ゆうパックについては、確かに単価の引き上げを業界全般的に各社が行ったことで、コストに見合う形の収益性の確保が一定程度のところまで来たとは思っております。

ここからは更に付加価値を上げるという意味で、例えば本日も新聞に出させて頂きましたとおり、アマゾンと組んで置き配といった受け取りの多様性を出していく等、チャンネルによってはより効率性の高い商品の料金設定を少し下げて、お客様と私どもがウィン・ウィンの関係を保てるような商品開発もしていくなど、付加価値の向上を進めております。

あと、ゆうパケットにつきましては、今、数量が増えております。これにつきましては私どもには郵便と一緒に運べるという強みもございますが、ゆうパケットプラスといった少し大きめの商品の開発にも努めておりまして、幅広く基盤の強化を図っていきたいと考えております。

トールにつきましては、ご懸念のとおりでございます。確かに今回、中間赤字になったということで、数字的には先ほどお示しいたしましたとおりで、コストが非常に膨らんでいるところではございまして、それもある意味では構造的なところなんですけれども、オーストラリアが中心の会社でございますので、この地は人件費単価が着実にまだ今でも2%ぐらいずつ上がっていているというような状況で、やはり一定程度の労働力確保のためにはそれに見合う対応もしなければならぬという面がございます。

一時的な要因については、これも結構今回大きかったのですが、これについても着実に直していかなければいけないというところもあります。先ほど申し上げなかったところで言いますと、ITの投資についてはリストラに合わせて合理化をドラスティックにやるということで進めてきたのですが、そちらの先行的な費用がかさんでいるというところと、一

方でその効果がまだ十分に現出していないという意味での構造的な減益要因というところもでございます。いずれにしましても今回トップが交代いたしました中で、新たな推進策と一緒に考えていく段階にあると考えてございます。以上でございます。

○米澤委員 どうもありがとうございます。かんぽ生命保険とゆうちょ銀行にそれぞれお尋ねしたいと思いますが、いずれも大ざっぱに言えば規模と利益の関係なんですけれども、規模が大きくなれば利益額が大きくなるのかなと思ったら、そうでないのではないかという心配も含めてお聞きしたいと思います。

まず、かんぽ生命保険は今、三村委員もおっしゃったようなところで、なかなかこの利益の質みたいなものは理解しにくいんですけれども、最初にお聞きしたいのは、私が知っていなければいけないのですが、この発表、特に業績予想の発表のときに株価はどう反応されましたか。余り関係なかったですか。

○堀金取締役 株価はおかげさまで決算以降、上昇基調にあります。

○米澤委員 株式市場は賢いとも限らないんですけれども、何か聞いていると端的には利益は上がるけれども、中長期的にはボディーブローで利益は下がっていくというように理解したのですが、株価は上がっていつているんですか。

○堀金取締役 上がっているというか、かなり下がったものが、現在の株価の水準ですと6月ぐらいの水準近くまできているという感じです。市場が戻ったので、うちだけの問題ではない部分もございますけれども。

○米澤委員 それもありますね。

というのは、一つは上がった見方をすると、少し全体の規模を縮小した方が利益が上がる体質があるということではないですか。特に、業績予想のところに、かんぽ生命保険においては「お客さま対応に伴う費用の増加」が見込まれるものの、一方で「新契約の減少に伴う販売費用の減少」及び運用がうまくいっているということがあります。販売費用の減少というのは非常にわかりやすいんですけれども、それが非常に大きく貢献しているとすると、しかも株価もそれなりに上がっていると、めいっぱい頑張っ取ってくるよりも、めいっぱいしないという言葉はないのかもしれませんが、少し獲得のスピードを落とした方が、もしかしたら利益額も上がるのかもしれないというようなことをいみじくも実験したということの解釈は成り立たないですか。

○堀金取締役 それは、1年とか2年というタームで見ればおっしゃるとおり、最初はいただいた保険の手数料以上にお支払いするような構造になりますので、最初の1年とか、年の末という次の年までかかるのでしょうけれども、その間はいいいのですが、それ以降は想定されるより収入が減ってしまいますので、それ以降に影響が出るということで、それは新契約、固定費的なものがありますので、規模の利益ということを考えたらやはりある程度のボリュームを確保していくことが重要だと思っています。

○米澤委員 わかりました。要するに、今のところ端的にはいいところ取りで、販売費用は減っていますけれども、全体の費用としては大きく減っているので貢献しているという理

解でいいわけですか。

○堀金取締役 おっしゃるとおりです。保険会社の事業費というのは、新契約に関わる部分と維持に関わる部分で、新契約に関する部分は相当のウェートを占めていまして、やはり維持と新契約で、新契約が取れなくなると急に新契約のコストは下がるのですが、いただく保険料は全体の保有契約に応じてなので、そう急には減らないということだと思います。

○米澤委員 それともう一点、これは特に今回に限らないんですけども、今回もこの低金利で逆ざやにはなっていないで順ざやという説明がさっきあって、その要因もわかったんですけども、一時期、生保業界というのは大分前に逆ざやになっていたときがありましたね。今後、どういう状況になると逆ざやになる可能性があるんですか。この差が逆転すればいいわけですけども、この期に及んで順ざやということは、逆ざやになるということはないのかなと思っているんですけども。

○堀金取締役 以前、生保業界はみんなそうだと思うんですけども、かんぽ生命保険も含めて相当逆ざやには苦しめられていまして、一番高いときは、かんぽ生命保険ですと予定利率6%などという率で設定した契約がありまして、それは今でも残っているわけですけども、そういったものも含めて、徐々に新たに御契約いただく契約については予定利率を下げてきまして、現在は予定利率は新たに販売する契約は0.5%程度になっているということでございます。

○米澤委員 以前は、先行きが見込めない中で高い予定利率をつけて販売したものが、後で苦しんだということですか。

○堀金取締役 見込めないけれどもつけたというよりも、財政投融资の金利などは6%などと以前つけていた時代があって、その辺の水準ならばいいかなというような判断をして、何十年も前の話ですけども、そういったレベルでの予定利率を設定した時期もございました。

今は標準利率がございまして、それをベースにして、そういった契約が増えてくれば全体の予定利率もだんだん下がってくると思っております。

○米澤委員 それから、もう一つはゆうちょ銀行の方なのですが、この9月の決算ですので、最初の預金限度額が緩まった効果が出ているのかなという理解です。

ただ、預貯金残高を見ても、ちょっと説明を受けたんですけども、9月はすんと下がっているんで、9月末の末残で見ると余り増えていないのですが、そうはいっても少し増えているわけですけども、簡単に素人的に言うと、その増えたお金はどこに運用に回っているのでしょうか。

お金に色はないから議論はできないんですけども、少し乱暴な見方をしますとどうなんでしょうか。

○今井財務部長 確かに御指摘のとおり部分もございまして、冒頭、私の方から御説明させていただいたとおり、今、金利が非常に低い状況で、ではどこに運用していくか。そ

れから、国債は満期を迎えているものも結構あるという状態の中で、ではどこで運用しているかというのは非常に重要な問題で、日々、私どもも頭を悩ませている状況でございます。

御承知のとおりではございますが、国債ではなかなか利ざやがとれない状況で、外国証券においても、ヘッジコストなどを考えますと国債ではなく、もう少しリスクの高いところにリスク管理をしっかりとしながら投資をしていく。

ただし、私どももリスク管理を適正にしながらということになりますと、やみくもに投資をしていくわけにはいかない。

私どもの方でもどこでポジティブな収益を得るかというところは頭を悩ませながら日々、運用をしている次第でございます。

○市倉専務取締役 株価についてですが、私ども日本郵政の株も同じような動きをしております。随分下がったものが、少し戻したという風に私どもは考えております。

その要因といたしまして、上方修正の件に関しましてはマスコミの報道も、短期的には利益が上がったけれども、中長期的にはその分が利いてくるという公平な報道をなされておりましたので、そのことはマーケットにも当然伝わっております。

一方で、今回の契約はいろいろ調査を行っております。それに伴いまして、契約の復元にかかる部分ということも10億円引き当てておりまして、もちろんそれも開示をしております。そういったところで、影響は限定的ではないか。それほど、底知れぬほどのことではないのではないかという安心感を持っていただけたのかなというのが、私どもとしての評価でございます。

○岩田委員長 それでは、清原委員お願いします。

○清原委員 御説明ありがとうございます。御説明いただいた順番で、幾つか御質問いたします。

まず、ゆうちょ銀行に伺いたいのが、御説明によれば経費削減と運用の成果によって1株当たりの中間配当の25円と、年間配当予想50円は据え置かれるということですが、この記述の三番目に「今後の規制動向、利益成長や内部留保の充実等の状況により、追加的な株主還元政策を実施することも検討」とありまして、どのようなことを検討課題にされているのか、教えていただければと思います。

それから、ゆうちょ銀行岸執行役に貯金残高の御説明をいただいたのですが、今年はまさに限度額の改定のあった年でございますが、今回御説明いただいて、そのことによる顕著な影響が見られないように読み取れるんですけども、皆様はどのように受け止めていらっしゃるかということが貯金残高に関する質問の一点です。

もう一つは、そうはいってもユニバーサルサービスを考える中で地域の金融機関の立地に差がございますので、地域によってはゆうちょ銀行が極めて重要な金融機関であるところで限度額の上昇が一定の歓迎をされたのではないかと拝察しますし、金融機関が競争環境下にあるように林立する都市部においてはほとんど影響がなかったとか、ある

いはお客様からの限度額に関するお声だとか、何かさらに補足していただける情報があったら伺いたいと思います。

それから、かんぽ生命保険に一点伺いますが、業績予想の修正理由を列挙していただいています。七つの変動要因を整理していただいています、「保険料収入の減少」や「責任準備金積立負担の減少」ということに加えて、「お客さま対応に伴う費用の増加」が資産運用収益の増加がある中、一定のマイナス要因になるのではないかと想定していたところ、営業努力も、むしろ運用努力の成果によって上方修正されるというのは、一方で本来業務については営業をされていないなか、お客様対応に伴う費用の増加があるにもかかわらず上方修正になるわけですから、やはり「厳しい状況の中なのになぜ上方修正が可能か」ということです。米澤委員も御質問された趣旨と重なるわけです。

でも、やはり厳しい状況のときほど体力をつけるというか、その会社としての地力を上げるというか、そういうことが求められると思うんですね。それが一定、象徴的には業績予想の修正にはなったわけですが、しかし、やはり「信頼」とか、「企業イメージ」とか、そういうことについて打撃を受けているというのは言うまでもないことですので、この業績予想の修正理由に伴いながら、今はできる限り本来業務での収益を上げていかなければならない方向でのビジョンづくりのプロセスだと思うんです。

なかなかお答えにくいと思うのですが、新年を迎えるに当たって、このような七つの要因分析の中の「お客様対応に伴う費用」が、むしろ「お客様の信頼回復に資する費用」にならなければいけないのであって、その費用と運用努力等の関係について上方修正される中でのお客様への新たなイメージアップとか、ビジョンの提供とか、そんなことについてどういうあり方を考えていらっしゃるかを教えていただければと思います。

最後に、日本郵便に伺います。日本郵便も、コストコントロールの取組によって営業費用が減少して、前中間期の赤字から283億円の黒字に転換したと、まさにいろいろな御努力が功を奏していると思うんです。

けれども、一方で、この郵政民営化委員会の会議の直前に、またもや残念ながら「切手着服」という事件が報道されたわけですので。これは、もう既に昨年3月とか5月とかに類似事案があって、それに対して一定の行政指導もあったと承知しているのですが、また残念ながらこういう事案が出てきてしまいました。

圧倒的多数の職員は、誠実に法令に則って働いているわけですので、残念ながらたった1人でも2人でもこのような事案が発生すると、こんなにコストコントロールなどをされて営業の方向が上昇している一方で、信頼回復のためのガバナンスに大きな取組が求められることとなります。

そんな中、どのように、改めまして職員の法令遵守の取組などをなさろうとされているのかということについて、業績が良くなっているだけに今回のような事案は大変残念であり、その取組の確認をさせていただければと思います。

○今井財務部長 それでは、ゆうちょ銀行の一つ目の御質問、「株主還元方針」というこ

となのですけれども、この①②③というのは現在の中期経営計画における株主還元方針で
ございます。

○岸執行役 それでは、限度額の改定がございましたが、そちらの評価についての御質問
だったと思いますので、御回答させていただきたいと思います。

委員がおっしゃるとおり、貯金の残高につきましては安定して推移しておりまして、こ
れまでのところ顕著な変化は見られないというのが我々の見解でございます。

一方で、こちら委員がおっしゃっていただいたとおりでございまして、特に近所にほ
かの金融機関がないような場所におかれましては、そういったところにお住まいのお客様
にとりましては、今回の改正によってお客様御自身でいろいろと限度額超過の際、超過し
ないように基準額を設定したりしていただいておりますので、そういった意味では利便
性の向上が図られたのではないかと考えております。

また、地域別の効果というお話もあったかと思いますが、我々も地域別の数字も
見ておりますが、限度額制度の改定の前後で地域別に何かそれまでと違う顕著な変化があ
ったかといいますと、こちらについてはないという風に認識しております。以上でござい
ます。

○堀金取締役 最初の部分の当年度の上方修正の関係ですけれども、一応与えられた枠組
みだと、当年度の利益は上方修正するというところまでは開示しておりますが、では2年目、
3年目、4年目で、当然、今年稼がなかった部分のマイナスは影響が出てまいりますので、
私どもとしても取れなかったから良い数字が出たということで喜んでるわけではないの
で、わかりにくいことですが、御理解いただきたいと思います。

それから、これからどういうふうに対応するかということですが、こういった報
道を受けて私ども郵便局、かんぽ生命保険に対する信頼をこれからどうやって回復してい
くかということは非常に大きな課題ですし、現在のところ御当局からの検査も入って
いただいて、いろいろな問題点に対して御指摘を受けるという段階だと思いますし、また、今
回の事案に対して特別調査委員会というような形で、原因等についてもいろいろと分析し
ていただいておりますので、そういったものについて我々は真摯に受けとめて対応してい
きたいと思っております。

そういう中でも、我々は現在出された問題については、御契約者の皆様にもいろいろと御
心配をかけてしまいましたので、今回の取組についてはとにかくきちんとやり切って、お
客様に御迷惑をかけないというんでしょうか、損をしたようなお客様に対しては本当に最
後の一人までやり切るということで、そういった姿を見ていただいて、入り口で多少問題
があっても最後はちゃんとかんぽ生命保険が責任を持ってやるという姿勢を見ていただ
いて、そういったものをベースに信頼を回復していくステップにしていく必要があると思
っております。

また、そのほか、今後具体的な我々の施策面で、例えば実績のカウントの仕方とか、い
ろいろなそれぞれのパーツがありますので、それについては今後何らかの形で御理解いた

だけるように取り組んでいきたいと思っております。まずは、今与えられたそういったものについて、損は出さないという形で理解いただけるような取組をしたいと思っております。よろしくお願いたします。

○清原委員 今かんぽ生命保険がおっしゃったように、私は今回の不適正な事案というのが明確になったことによって、お客様と改めて出会い直しをされていると思うんですね。

契約の見直し、いろいろなことがあると思うんですけれども、社員の方が、あるいは郵便局の方が、改めてかんぽ生命保険の商品理解、手続における適正化を図ることによって、ちょっとネガティブなことから始まった出会い直しかもしれませんけれども、そこできちんとした御契約のときの確認のことやら何やらを時間をかけ、人件費をかけることになるかと思っておりますけれども、やっていただくことと、新規契約に関わる経費は残念ながら減少されて、それが上方修正の一つの要因にもなっていらっしゃるようですけれども、社員の皆様が意気阻喪することなく、できる限り早い段階で来年以降、本来の業務を、今回の反省点を踏まえて最初から適切にしていくようになることが多くのお客様も願っていることだと思いますし、積み上げてきた100年余りの信頼というものを確認することになると思いますので、今、言っていたいただいたようなことを着実にしていただければありがたいというふうに改めてお願いたします。

○堀金取締役 今、営業は自主的にストップさせているわけですが、それを再開するに当たりましては、御指摘いただいたように、今後、信頼して加入できるような体制、そのためのチェック体制とか、そういったものをきちんとつくった上でスタートしたいというふうに思っておりますので、よろしくお願いたします。

○根岸常務執行役員 日本郵便でございます。切手の着服の件でいろいろ御心配をおかけしまして申しわけございません。

こうした切手の着服の関係は、御指摘ありましたようにかなり多額の着服がございましたので、まず私どもといたしましては手続的にそうした多額の切手で料金等をお払いできないような形で、手続の改正をお願しまして、そういったものを進めているところでございます。まずは、そういった制度面で抑制をしようということなんです。

それから、当然いろいろな郵便局の中での牽制機能をきちんと再度確認しております。対策が必要なのは、切手の着服だけではありません。御心配いただいていますほかにも郵便物の放棄、隠匿だとか、こういったものが過去ございましたので、その都度チェックをすとか、こういったことで改めて状況を確認しているところでございます。

加えまして、まさにこうした犯罪の部分は、最後はどうしても心の問題がございしますので、これにつきましてはミーティング等、あるいは研修等を通じて繰り返し指導を徹底するしかないと思っておりますので、こういった取組を続けたいと思っております。

それから、加えまして、今、堀金からも申し上げました、かんぽ生命保険の問題も当然、郵便局の社員の問題でもございますので、今回積極的な営業を取り止めている中で、そうした時間を活用しまして、まさにお客様の信頼を再度回復するために、きちんと金融の知

識等があった上での御提案ということがしかるべきだと思いますので、これを機にファイナンシャルプランナーの勉強をするとか、こういった部分の研修を今、始めているところがございます。

委員が御指摘のように、当然そういったものについては追加の費用がかかるわけがございますけれども、逆に言いますと営業に係る費用が出ない分、そういった部分において研修などの充実に時間と費用等を充て、もちろんお客様対応を最優先する中、空いている時間につきましてはそういった対応も進めさせていただいているところがございます。

○清原委員 くれぐれもよろしくお願いいたします。

○岩田委員長 それでは、私の方からお伺いしたいと思います。

まずはゆうちょ銀行なんですけれども、細かいことで恐縮ですが、まず貯金残高で、ゆうちょ銀行の伸び率はほかの業態よりも低いということで大体予想されたとおりに動いていると思うのですが、一つお伺いしたいのは、御存じであればということですが、信用組合がどういうわけか、19年以降、継続的に増えておりまして、ほかの例えば農協とか、場合によると信用金庫も少しシェアを取られているのではないかと。そういう印象を持つのですが、信用組合は新しいビジネスモデルと申しますか、新しいやり方を何か開発されてこのようにシェアが伸びているのか。

金融庁の方からは、今、信用組合は何かおもしろいことをいろいろおやりですということをお伺ったこともあるのですが、何かゆうちょ銀行としても役に立つことがあるのかも知れないので、御存じであればお教えいただきたいというのが一点目であります。

二点目は投信なんですけれども、投信につきまして今回もいろいろ販売体制にちょっと問題があったというようなことなのですが、今の足元では増えていて大変結構なんですけれども、先行き、中期的に考えて、これまでの投信の販売の目標などについて何か変更を加える御意向があるのか、それとも従来どおりの目標をどこまでもやりたいという風にお考えなのかというのが一つであります。

それからもう一つは、ちょっと大きい問題なんですけれども、今回ゆうちょ銀行は減収減益になっているんですね。それで、これがトレンドとして回復する見込みがどのくらいあるのか。減収減益傾向でいきますと、じり貧になってしまうということかと思うのですが、どこかでこれを挽回するようなことを考えないと先行きが非常に厳しい。

私は株価はやはり気にしているんですけれども、これ以上、下がるとなかなか厳しい時代があり得ると思っているのですが、それを挽回するための手だてというのは今どのようなところに重点を置いておられるのか。

以前は、戦略的な分野に投資しますというので、しかし、それも少し目標を縮小しましたというようなお話も伺っているんですけれども、縮小した後、それに代替する投資ですが、やはり資産運用を良くしていくしか基本的にはないんじゃないかと、差し当たりの今の業務を前提とすればそのように思うのですが、それはどのような戦略をお考えかというのがゆうちょ銀行についての御質問であります。

それから、かんぽ生命保険なのですが、やはり皆さんも御関心があつたように13ページのここがポイントだと今回思っておりまして、今年度は良かった。しかし、中長期的には問題がありますということなのですけれども、それでは中長期というのはいつなのか。

具体的に聞くと、今のお話を伺うと、2年目ぐらいから保険料収入と販売費用の関係が逆転するというような御説明だったんじゃないかと受け取っているのですけれども、そういうことがあるとすると、例えば中期の経営目標で今、掲げられているものがありますね。それは、何か修正をお考えになっているのか。短期だけでも、中期の目標としてはどのようにお考えになるのかということをお伺いしたいと思います。これが、一番気になる点です。

それから、もう一つは少し小さい点になりますが、平均予定利率と利子利回りの関係が逆転しましたので、少し収益が改善しましたという御説明があつたのですが、利子利回りが20年の3期に1.81%に上がりました。それで、19年はどうだったかという、1.79%で0.02%改善したということになっているのですけれども、この間の金利全般、これは日本だけではなくてグローバルにも利回りはむしろ下がっているんじゃないかと思うんです。その中で改善したのは、何か理由があるのかどうかをお伺いしたいと思います。

あとは、やはり契約の数が、説明で図表を幾つかつけておられたと思うのですけれども、フローとストックと両方出しておられるのですが、この契約数についての短期及び中期の見通しはどのように予測しておられるか。これは最初の質問と非常に関連している点ですけれども、どのようにお考えかということでもあります。

それから、今日伺って少し明るいと思ったのは、どちらかという日本郵便は純利益がマイナス傾向になりやすい、ゼロか、マイナスで、これを構造的に何かプラスに持っていけないとなかなか厳しいんじゃないですかということをお伺いしたことがあるのですが、今、足元を見ますとかなり改善しております大変結構なのかなと。ただし、これが構造的に改善したのか、それとも料金の調整でありますとか、そういう短期的な一時的な理由で改善しているのか。そこは、どのように御覧になっているかですね。構造的改善なのか、一時的な改善なのかということをお伺いしたいと思います。

二点目はやはりトール社なんですけれども、昨年実際にトール社を拝見し、それから御説明も伺うと、人件費がプッシュして費用がかさんでいるようですね。

私の知る限り、オーストラリアは労働組合が非常に強くて、私はプッシュが直ることは構造的にあり得ない話ではないかと思うのです。そうすると、仮に人件費の上昇が業績悪化の主な理由で、それに短期的なオーストラリア経済のややスローダウンが重なっているということかなと。スローダウンといっても成長率は1.8%あつて、25年景気後退がないという経済なので、多少のスローダウンということかと思いますが。

基本的には人件費が問題だとすると、心配するのは一時的な落ち込みでなくて、やはり構造的に赤字体質になってしまうのではないかということについてどうお考えか。もしそうであれば、それはどのように改善したら良いのかですね。

それから、御説明でちょっと気になったのは、初期費用が思ったよりかさんでいるという事で、それは単に最初の見積もりが甘かったというだけなんでしょうか。それについての見通しはどのようにお考えかということをお伺いしたいと思います。

それから、これは今日の御説明にはなかったのですが、置き配というのはアマゾンと一緒にやられるというような記事も本日出ておりましたが、ああいう置き配というのはどのくらいコスト削減に寄与するんですか。あるいは、収益拡大ですね。もちろんアマゾンと提携することで、扱う数が増えるというようなこともあると思います。収益の増加はどの程度、こういう置き配で増えるとお考えかということをお伺いしたいと思います。

最後に、清原委員からも御指摘がありました。今回の芝郵便局と神田の郵便局の件です。私は新聞の記事しか拝見していないので、詳しいことは分からないのですが、一つはやはり情報開示で、こういう問題があったときにどうして情報をすぐに開示しないのかという問題があったんじゃないかと思うんです。開示体制がやはり甘いんじゃないかと今回のかんぽ生命保険のときにも感じたのですが、全体として情報開示の仕組みがしっかりしていないんじゃないかという印象を持つのですが、それは如何でしょうか。それを改善するための措置は、何かお考えかということでもあります。

それから、今回は非常に大きい額だったので取り上げられたのですが、細かいものはもっとたくさんあるんじゃないかと私は想像するのですが、そういうときにその数が余りに多いとすれば、それは今のルールが甘いのではないのでしょうか。つまり、不正なことをした場合にはきちんとパニッシュしますということが徹底していないので、それでむしろ助長してしまう。過去、これも随分長い歴史なので私は詳しいことは存じませんが、想像するに、こういう大きいもので、こういう扱いだとすると、もっと細かいのであればもっと起こっていて、しかもそれに対するルールが十分整備されていないんじゃないかと思うのですが、それは如何お考えでしょうか。以上であります。

○岸執行役 それでは、まず貯金の残高の御質問についてお答えしたいと思います。

申しわけございません。信用組合の方の2019年1月ぐらいからの伸びですけれども、こちらの要因については当方ではちょっとわからないという状況でございます。

ただ、信用組合につきましては、こちらは率でお見せしておりますけれども、実額で申し上げますと20兆円ぐらいでございます。それで、こちらにありますように、農協と信用組合のところにつきましては、法人貯金も含むベースで数字も載せておりますので、比較的、伸び率にすると振れやすいのかなとは思っているところでございます。

それから、投信の関係でございます。先行きはということでもございましたけれども、足元の状況も踏まえまして、来年度以降の目標につきましては今後検討するという風に考えております。以上でございます。

○今井財務部長 もう一つ、ゆうちょ銀行の三つ目に御質問をいただいた点で、減収減益、反転、あるいは挽回するための手だてについてでございます。

委員長が御指摘のとおりでございます。一つはやはり運用の高度化、多様化というこ

とがあります。委員長がおっしゃっていただいたとおりで、戦略分野につきましては、例えばヘッジファンドのところでバリエーションが高くなったというようなことで一部調整をしているところがありますけれども、それ以外のところについてはバリエーション等、また市場の動向、需給等を考えながら慎重に積み上げていっているところがございます。

それから、クレジット部門のところにつきましては、またそれを代替するような形で運用幅を増やしている。CLO等を含むということになります。投資をするに当たりましては、その投資をする前、それから投資をしている途中についてのリスク管理はしっかり行っていくというのが一つの方針でございます。

それから、二つ目の柱としては今もございましたけれども、役務の関係ですね。役務の関係のところは、引き続き増やしていきたいということでございます。

それから、三つ目につきましては、おっしゃっていただいたとおりのコストを適切に見直していくところがございます。それで、反転といいますか、そういったことを踏まえて、中期経営計画の達成というのは可能かなという感じのことを考えている次第でございます。

○岩田委員長 それに関連して、ゆうちょPayというのはデータビジネスと一緒にないと本当の収益源にはならないと思うんですが、そのデータを決済の取引から何かデータベースをおつくりになるとか、データビジネスのためのベースにするとか、何かそういうことはお考えですか。

○岸執行役 おっしゃるように、決済サービスそのものというよりは、将来的にはそういったデータビジネスみたいなものへつなげていくということは必要だと考えております。

○岩田委員長 申し上げましたのは、多分、日本の、あるいはグローバルな経済は、恐らく金融システムが銀行中心のシステムから決済中心のシステムに大規模に変わるんじゃないかと思っているんです。そのときに、データをうまく使えるところしかうまく生き残れないんじゃないかと私は思っているんです。

ですから、将来と言わないで、始められたのならばどうして一緒にやらないのかというのが私の疑問であります。これは、つけ加えたコメントです。

○堀金取締役 まず、かんぽ生命保険の中期経営計画的なものはどうなるかということだと思っておりますけれども、来年度以降については日本郵便の目標体系も含めて今ちょうどその辺のところを検討している段階ですので、来年度以降の見通しについて申し上げる材料は持ち合わせていないので御容赦いただきたいと思っておりますけれども、傾向としましては、先ほどから最初の年度にたくさんコストがかかるので、新契約をとればコストがかかるから、その分、翌年度以降は楽になる。逆のことがあるということです。

ただ、営業を積極的にやらないという状態が本当に12月末までありますと、その効果というのは来年度にまで入り込んでいきますので、来年度もそのプラス効果が若干残ったりするので、その辺はトータルも含めて余り誤解のないような形で御説明できたらと思っております。

二点目は、利子利回りが若干改善しているということですが、要素としては海外

で運用しているファンドで、元本割れをしてしまうと配当が出ないファンドなんですけれども、本年度計画では想定していなかったのですが、たまたま市場金利が下がって元本が水面を超えてきたというようなことから配当があったというような要素も含めて、ちょっとラッキーで上がったということです。市場金利の低下に沿って下がっていくというのが基本です。

ただ、それに追いつくように予定利率自体も下げているので、それとの差でどうなるかということで、それは長期的なトレンドを見ながらまた御説明する機会があるかと思っています。

それから、新規契約の見通しですけれども、このような状態になりましたので、既に途中から中期経営計画で立てた経営計画の年換算保険料のたしか4.9兆円だったと思うんですけれども、そういったものを中期経営計画中に達成して、そのうち反転するんだというような計画を立てておりましたが、現在のような状況ですと、なかなかそういったことは実現できないという状況でございますので、昨今のあるべき姿に基づいて、これについても長期的な計画を立てる中で、その辺をきちんと整理してまた公表していきたいと思っております。

○上尾崎執行役員 それでは、日本郵便ですが、まずは私の方からトールの関係についてご説明申し上げます。

委員長ご指摘のとおり、まさにオーストラリアにおける人件費というのは、労働組合も非常に強い中で、これはいかんともしがたい要因で、そういう中でやっていく以上、それを前提として考えていかなければいけませんので、我々としてもそういった前提を置きながら、特にオーストラリア国内のビジネスについては、まずこれまで改革の中で取り組んでまいりましたのは、間接部門を中心にかなり合理化を図ってまいりました。特に、この会社自体が非常に多くの会社をM&Aで集めた会社で、システムにおいても統一感が図れていなかったという意味での無駄もございましたので、まずはそのリストラの中でITあるいは長年設備投資の更新も十分に行われていなかったところを買収後に集中的にやってきたということがございます。

その効果がまだ十分に発現できていないというところでございますけれども、特にITのところにつきましては、恐らく来年度くらいからようやく順調に効果が表れるのではないかと考えています。

一方、それでも当社の7割がオーストラリアの商売という中にあるのは、もともと買収した際からアジアを中心とした国際物流ということ念頭に置いてやってきてございますので、既にオープンしておりますシンガポールのトールシティを始め、やはりアジアにもう少し軸足を移せるように今後のビジネスを展開していく必要があるかと。それが今後の課題かと思っています。

あわせて、JPトールロジスティクスという、日本発の総合ロジスティクス会社についても立ち上げましたので、トールとの連携の中で国際物流事業全体としてしっかりと損

益基盤ができるような形に持っていきたい。そういった中で、少しずつオーストラリアの比率を下げていく必要もあるのではないかと考えているところでございます。以上でございます。

○根岸常務執行役員 郵便関係は、まとめて御回答申し上げます。

まず、郵便は構造的に良くなってきたのかということでございますけれども、これにつきましては、例えば荷物の価格の設定の仕方、あるいは郵便局におけるコスト管理の方法、こういったもので一定の構造改革というのは進んできたのだらうと思っております。

ただ、やはりそうはいいまして人手不足とか、こういった中で足元としても賃金単価が上がってくる部分もございますし、それから郵便の傾向的な減少もございますので、先ほど委員の皆様からも御指摘いただきました、例えばゆうパケットだとか、こういった我々の得意な部分を不断にサービス改正することによって、こうした黒字の体質を定着させていきたいと考えているものでございます。

それから、置き配の関係でございますけれども、こちらにつきましては再配達に2割弱くらいございますので、まずこの部分のコストの削減ということで、いろいろな条件によりまして、やはり最後にお客様一軒一軒にお届けすることにコストが一番かかることは事実でございますので、このうちの2割弱が削減されるということは大きなメリットだらうと思っております。

加えまして、昨今、例えばお客様自身で再配達に依頼をするのは面倒でございますとか、あるいは人に会いたくないとか、そういう新しいニーズもございますので、こういったものにつきましては、いろいろなEC業者の方々と連携しながら、新たなニーズをこちら側に取り込みたいというものでございます。

それから、使用済み切手の関係でございますけれども、総務省には昨年御報告を差し上げたところでございます。当時、関係のところと御相談しましたところ、事件化までには至りませんでしたので、御相談の上、公表するということは見送らせていただいたものでございます。

一般論としまして、犯罪等がございましたら、その影響等を踏まえまして公表させていただいているところでございますが、今回いろいろと御指摘いただいておりますので、例えば告訴をした段階のところでは公表するとか、捜査の関係の状況なども、なかなかどのタイミングというのは難しい部分はございますが、一例としましてそういった段階で捜査に支障のない範囲で公表させていただくとか、このあたりについては情報開示というお声に応えるような形で、ルールについては改めて整理をしたいと考えているところでございます。

こうしたことが起こり得るような状況といたしますのは、やはり一つにはルールの整備漏れみたいなのがございまして、大量の切手により料金支払いをお受けしないような形でございまして、そもそも犯罪、あるいは不正を起こさせにくいようなルールに変えているところでございます。

加えまして、御指摘がありました。何か問題があれば当然処分等はしてございますし、こうした不正は懲戒解雇という一番重い処分をしているところでございますが、こういったものに対しまして、もちろん個人情報とか制約はございますが、可能な限り社員に対してもこういうようなものがあればこうした処分をしますというようなことを防犯の会議の中で示すというようなことも進めてございまして、そうした中で改めましてきちんとした社員の心の問題の牽制にも取り組んでいるところでございます。

いずれにしましても、繰り返しこうした御心配をかけているところでございますし、いろいろとこれ以外にも御心配をかけているところがございまして、ルールの見直し、それからそうした処分の徹底とあわせまして再発防止には努めているところでございます。

○岩田委員長 どうもありがとうございました。

ほかにございますか。御質問等、よろしいでしょうか。

それでは、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 以上で、本日の議題は終了といたします。

事務局からは何かございますでしょうか。

○北林事務局次長 次回の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。

○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。

本日は、ありがとうございました。