

郵政民営化委員会（第212回）議事録

日 時：令和2年5月27日（水）10：29～12：24

開催方法：WEB会議

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

日本郵政株式会社 浅井執行役経理・財務部長、大角経営企画部付部長

日本郵便株式会社 上尾崎執行役員、小川執行役員

株式会社ゆうちょ銀行 志々見専務執行役、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、

宮本執行役経営企画部長

○岩田委員長 ただいまより「郵政民営化委員会」をWEB会議で実施いたします。

本日、委員5名中5名の出席をいただいておりますので、定足数を満たしております。

議事を進めるに当たり、次の点に御留意いただき、スムーズな進行に御協力をお願いいたします。

質疑応答の際は私から「〇〇委員、どうですか」と指名させていただきますので、指名後、御発言いただき、その後、日本郵政側に「回答をお願いします」と申しますので、会社名とお名前を言って御回答をお願いいたします。

最初に、前回の第211回郵政民営化委員会は文書により、「日本郵政株式会社及び日本郵便株式会社の令和2年度事業計画」及び「業務改善計画の進捗状況等」について審議を行いましたので、議事録を本日同委員会ホームページに掲載することを報告します。

それでは、議事に入ります。「日本郵政グループの2020年3月期決算」及び「2019年度の貯金残高」について、資料の番号順に御説明いただいた後、一括して審議を行いたいと思います。全体を40分以内で終わるよう、ゆうちょ銀行から簡潔な説明をお願いいたします。

○志々見専務執行役 ゆうちょ銀行の志々見です。

それでは、2020年3月期のゆうちょ銀行の決算の御説明から入ります。資料が右上の212-1-1です。

2ページのところに決算の概要を書いております。

まず、環境がどうだったかと言いますと、第3四半期まで低金利環境の継続がポイントだったのですが、今回、第4四半期の新型コロナウイルス感染拡大の関係により市場環境が大混乱しまして、厳しい環境だった中、収益ベースでいいますと、連結で経常利益が3,791億円、その下のポツの親会社株主純利益が2,734億円、前年度比72億円の増益、業績予想に対しては101.2%の達成率でございました。連結と単体、それぞれの主要な計数はその下に記載しているとおりでございます。

それでは、個別に見ていきます。

次のページ、ゆうちょ銀行は、連単差はほとんどないため、単体での御説明になります。左側に損益の状況、右側に若干のコメントを書いております。

まず、業務粗利益は、1兆3,142億円で、前年度に比べて128億円、率にして0.9%の微減になりました。このうち、市場業務に関係するものが、左側で言いますと資金利益とその他業務利益になります。その他業務利益は前年度とほとんど変わりませんが、資金利益が減少しています。これは右側には書いていますが、これまで同様、国債利息の減収を主因としてございます。

一方、役員取引等利益は221億円の増益で、これは後ほど御説明いたします。経費は前年度に比べ、172億円の減少で、これも後ほど御説明いたします。

業務純益が前年度に比べて44億円、微増しており、その結果、一番下に記載の当期純利益が2,730億円、前年度に比べて68億円の増益となっています。各指標は、その下に書いていますが、それぞれROE、OHRとも少し改善しています。

ROEの改善の度合いがかなりよく見えますが、後ほどお話ししますように、脚注の※1でROEの計算式を書いています。このうち、期末純資産が今年度は前年度に比べて減少したため、分子に比べて分母の減少幅が大きかったので数字としては改善しています。

それでは、個別に見ていきます。

次のページ、資金利益ですが、右側の国内業務部門のうち、国債利息が先ほど申し上げましたとおり951億円減少しています。毎回の御説明ではございますけれども、償還等を迎えて減少した分ほど国債を買っていないことと、買ったとしても低い利回りの国債しか買っていないことで、951億円の減少となっています。要因別に見ますと、半分強が平均残高の減少による影響、半分弱が利回りの低下による影響です。

一方、国際業務部門では、外国証券利息が増えています。平均残高も増えているということ、金利も今年度初めの頃は高かったこともあり、こういう数字になっています。

次のページが役員取引等利益の状況になります。左の棒グラフを見ていただきますと、毎年度ここは改善していきまして、特に2019年度は前年度に比べて221億円の増加で1,288億円になりました。右の表を見ていただきますと、一番大きいのは為替・決済関連手数料で、これは2019年4月1日に値上げさせていただいたものが、年度を通して182億円の増収というところで効いています。

その下のATM関連手数料も順調に伸びています。一方、投資信託関連手数料は前年度に比べて微減になりました。この手数料は、販売額に関する手数料と、純資産残高に関する報酬の手数料の二つがありますが、まず、販売額のところが御案内のとおり、郵便局での営業自粛や、ゆうちょ銀行でもアフターフォローに力を入れたということで、販売額は前年度よりも落ちています。

一方、その下、純資産残高は、販売額ほど解約は多くなかったため、微増となりました。その結果が上の手数料のところ、前年度に比べて4億円の若干の減少になっています。

次のページが営業経費の推移ですが、右側の表を見ていただきますと、まず人員数が減

っているため、人件費が減少しています。次に、日本郵便への委託手数料と郵政管理・支援機構への拠出金は、合計では増加しています。あと、大きなところでは、税金が161億円ほど減っています。一番大きな要因は消費税が減少したことで、営業経費うち郵政管理・支援機構への拠出金には消費税がかからないという影響がかなり大きく出てきています。

7ページがバランスシートの状況です。総資産が若干増えています。左の表で見てくださいと、まず、現金預け金のところは日銀への当座預金がほとんどです。

また、コールローンや買現先勘定が増えています。これは短期の資金運用で日銀にマイナス0.1%で預けるよりは、多少とも金利があるとか、マイナスでもマイナス0.1%より良い場合に、こちらで運用を少し増やす等しています。

あとは、資産サイドで見ますと有価証券が少し減っていますが、右側の棒グラフを見ていただきますと、国債が減っていて、外国証券等が増えていて、両方合わせても有価証券が少し減っています。

次のページは貯金についてですが、これは後ほどの御説明になります。

9ページは資産運用の状況ですけれども、国債が償還になるほど買っていない。また、外国証券や投資信託については、1年間増やしています。

次のページが損益の状況です。冒頭、申し上げましたが、2月の終わりから3月に新型コロナウイルスのショックで、特にアメリカの社債等のクレジットスプレッドが大きく拡大したということで、表で言いますと、投資信託が3月末の比較で評価損が大きく増えています。その結果、前年度末がその他目的で3兆4千億円ほどの含み益だったのが、1,020億円のマイナスという含み損の数字になりました。

ただ、一方、その後、4月に入ってからクレジットスプレッド、いわゆるアメリカの国債等に対する上乗せ金利の分が、以前ほどのレベルではないのですけれども、少し戻ってきてまして、上のボックスのところに書いていますが、速報ベースで1.3兆円ぐらいの水準まで戻ってきています。

次のページで自己資本比率の推移を書いています。若干減っていますが、水準としてはかなり高い水準を維持しています。

私の御説明は以上です。

○岸執行役 それでは、引き続きまして、2019年度末の貯金残高について御報告させていただきます。資料は212-1-2になります。

まず、1ページ、個人貯金等の全体では、表のAの部分になりますけれども、2018年度末対比で1.6兆円増加の179.2兆円となっております。これを貯金の種類別に見ますと、まずBのところの定期性貯金については減少傾向が継続しているところでございます。一方、C、Dの流動性貯金につきましては、払い戻しが減少していることにより資金が滞留しておりまして、流動性貯金が増えて、定期性貯金が減少しているという従前からの傾向が継続しているところです。

通常貯金のところがプラス16兆円と大きく見えておりますけれども、この※のところ

書いてございますように、振替貯金（総合）とあるところのマイナス8.7兆円が、4月に限度額を改定していただいたときに通常貯金にシフトしたところもあって16兆円という数字になっているところでございます。

2ページ、業態別の預貯金残高についてですが、当行はグリーンの折れ線グラフになります。引き続き、他業態との間では低位で推移しているところでございます。

3ページ、4ページは参考ですが、家計の金融資産に占める当行の貯金の割合、家計部門の預金に占める当行の貯金の割合を示しておりますが、いずれも緩やかに減少しているところでございます。

簡単ですが、以上でございます。

○堀金取締役 かんぽ生命保険の堀金でございます。

御説明はお手元の資料番号212-1-3「2020年3月期決算の概要」でさせていただきます。ブルーの資料でございます。

1ページ、今回の決算のポイントをまとめております。当期純利益は1,506億円と、前期比25.1%の増加となっております。新契約実績は、2019年7月中旬以降の積極的な営業活動の自粛等の影響によりまして、個人保険の新規契約年換算保険料は前期比58.2%の減、1,469億円、また、第三分野につきましては、前期比64.1%減の221億円となりました。

その結果、年度末の保有契約年換算保険料でございますけれども、個人保険の年換算保険料につきましては4兆3,186億円、第三分野につきましては7,155億円となりまして、いずれも前期末から減少しております。

次に運用関係でございますけれども、外国証券等の収益追求資産、いわゆるリスク性資産でございますけれども、こちらへの投資残高は9兆9,386億円となりました。総資産、全体に占める割合が13.9%に相当いたします。

連結ソルベンシー・マージン比率は前期比118.9ポイント減少しまして、1,070.9%となっております。

最後に配当の関係でございますけれども、普通配当76円といたしました。

2ページ、連結業績の状況でございます。経常収益は、民営化以降減少傾向が続いておりまして、7兆2,114億円となっております。それから、経常利益、当期純利益の関係でございますけれども、新規契約の減少に伴う事業費等の減少、それから、資産運用における順ぎやが確保できたことによりまして、経常利益は2,866億円、当期純利益は1,506億円を確保しました。右の方に、業績予想との対比を記載しております。経常利益、純利益ともに業績予想を上回っているということでございます。

総資産の関係でございますけれども、こちらも民営化以降減少傾向にございまして、残高71兆6,647億円と、前期末に比しまして3%ほど減少しております。また、純資産につきましては、1兆9,283億円となりました。これはコロナの関係の影響によりまして、期末にかけまして株価が下落したということで、有価証券の含み益が減少したといったことによるものでございます。

また、その下の株主資本でございますけれども、比率にして0.8%ほど減少しております。これは1,000億円ほどの自社株買いをし、償却したということの影響によるものでございます。

3ページ、主な業績の変動要因を記載しております。主なものについてコメントさせていただきます。保険料等収入は7,143億円ほど減少しております。これは、保険保有契約の減少に加えまして、7月中旬からの積極的な営業を自粛したことによるものでございます。

その下の運用収益でございますけれども、総資産の減少に加えまして、株価の下落等によりまして金銭信託の運用益の減少等によるものでございますけれども、そういった影響によりまして減少しております。

保険金等支払金でございますけれども、こちらは満期保険金の減少等によりまして、従来からの傾向でございますけれども、6,775億円ほど減ったということでございます。

事業費等は新規契約等の減少に伴いまして、日本郵便にお支払いしている新規契約に係る手数料が減少したこと等によりまして、274億円の減少となったことでございます。

これらの結果を受けまして、冒頭申し上げましたような経常利益、当期純利益を確保したということでございます。

4ページから4枚ほどは契約量に関するグラフを掲載しております。この場での説明は省略させていただきまして、8ページへ飛んでいただきたいと思っております。

資産運用の状況でございます。当社の資産運用につきましては、円金利資産と円金利の支払い、保険金等の支払いですけれども、そういったもののマッチングを図るというALMの観点から公社債が中心となっております。今期末の占率につきましては68.1%と、中心になっているわけです。しかし、昨今の超低金利の環境を受けまして、資産運用の多様化といったものを進めてまいりまして、株式ですとか外債といった収益追求資産が増えてまいりまして、残高として9兆9,386億円、占率にして13.9%となりました。

右の方に順ざやの状況が書かれております。今期804億円の順ざやを確保しております。コストであります平均予定利率も1.69%と若干下がりましたし、逆に収益である利子利回りも1.82%と若干増加したということで順ざやが拡大したものでございます。

キャピタル損益が1,024億円となっておりますが、大半は外債に対する為替ヘッジコストという必要経費のような金融派生商品費用です。今回はコロナの関係で市場が大きく動いたため、金銭信託で保有します株式等の減損も発生したことがキャピタル損の増加要因になっています。

9ページ、有価証券の時価、含み益の状況をお示ししております。表の右一番上に書かれているものがトータルとしての含み益、7兆5,916億円でございます。このうち、会計上、時価評価されているものはその他有価証券に関わる評価損益でございます。こちらについては前期末が6,334億円でございます。そこから減少しまして3,701億円になっているということでございます。これは市場の変動によってこういった評価益が下がってきたということでございます。

10ページ、経費の状況でございます。左のグラフは上の方に数字が並んでおりますけれども、20年3月期の事業費は4,738億円となっております。このうち、3分の2程度は日本郵便へお支払いしている委託手数料とかんぽ生命保険から郵政管理・支援機構を通じて支払われる拠出金といったものが占めております。

委託手数料の2,487億円に昨年度から導入されました拠出金575億円を加えた金額が3,063億円となるのですけれども、これが当社の経費となりまして、それと前年度の業務委託手数料3,581億円と比較しますと、517億円の減少となっております。減少しているのは、先ほどの繰り返しになりますけれども、積極的な営業活動を自粛したことによります新規契約の減少等によるものでございます。

11ページ、健全性の状況でございます。保険会社の場合、経営環境の変化に伴うリスク等に備えて、危険準備金ですとか価格変動準備金を積み立てているわけですが、ここで書かせていただいているとおり、内部留保を積み立てているということでございます。危険準備金については1,600億円ほど減っているわけですが、追加責任準備金ということで、下の注にありますように、年金の死亡率が低下しておりまして、そういったものに備えての準備金に移しているということで、こちらについては減少しているということでございます。

右の方に連結ソルベンシー・マージン比率が出ておりまして、1,070.9%ということで、前期より下がっております。これは含み益が減少したこと等によりまして減少しているわけですが、監督基準であります200%を大幅に上回っておりまして、引き続き高い健全性を維持しているという状況でございます。

12ページ、2021年3月期の連結業績予想について御説明いたします。2021年3月期につきましては、保有契約が減少していること、市場環境についても悪化してきているということから、利息や配当収入が減少すると予想しておりまして、トータルとしまして経常利益についても2,000億円、当期純利益については1,240億円と減少することを見込んでおります。

13ページ、株主還元の関係でございます。当社は、株主配当につきましては、健全性を確保しつつ、安定的な利益還元をする。具体的には、今後の利益見通し、財務の健全性を考慮しつつ、安定的な一株当たりの配当を実施していくことを目指しております。

2020年3月期の1株当たりの配当は中間配当として38円、期末として38円、合わせて76円を実施することといたしました。2021年3月期につきましても、中計の最終年度目標で設定しました76円の配当を実施する予定でございます。なお、本件につきましては、新型コロナウイルスの影響もあり、その影響を見極めたいということで、中間配当については見合わせて期末配当のみとする予定でございます。

かんぽ生命保険からの説明は以上でございます。

○上尾崎執行役員 日本郵便の上尾崎でございます。

資料212-1-4で日本郵便の決算につきまして、御説明を申し上げます。

2 ページ、まず郵便・物流事業でございます。こちらの右上の取扱数量の推移から御覧ください。業績の前提となる取扱数量につきましては、全体で2.2%の減少でございました。内訳といたしましては、ゆうパックが3.4%の増加、ゆうメールが2.2%の減少、郵便物は2.6%の減少でございました。

右下の経営成績を御覧ください。営業収益につきましては、103億円増の2兆1,253億円でございます。その下、営業費用は157億円減の1兆9,778億円。結果といたしまして、営業利益につきましては前年比261億円増の1,475億円という形で着地いたしてございます。

営業利益の増減の内訳につきましては、左側の表を御覧ください。左から2番目、増収のところでございますけれども、こちらは荷物、ゆうパック、ゆうメールが324億円の増ということで牽引いたしております。特にゆうパケットが好調でございました。

次のページ、金融窓口事業でございます。右下の経営成績を御覧ください。営業収益につきましては、638億円減の1兆2,987億円でございます。その下の営業費用、487億円減の1兆2,541億円、営業収益の減少を営業費用の減少で賄うことができず、営業利益につきましては、150億円減の445億円で着地いたしてございます。

左側の営業利益の増減分析を御覧ください。左側から二つ目と三つ目は受託手数料と交付金というところが両建てになってございますが、こちらをネットいたしました数字が414億円の減少となっております。こちらにつきましては、減少いたしましたのは保険手数料でございます。

その右のその他収益につきましても、物販事業で事業の絞り込み等がございました関係で減少いたしておりますほか、積極的な提案を控えた提携金融につきましても減少いたしてございます。人件費の減少につきましては、給与手当、主に営業手当等でございます。

4 ページ、国際物流事業でございます。右側の経営成績表は、上段の百万豪ドルベースで御説明申し上げますが、営業収益につきましては、9,400万豪ドル減の85億6,400万豪ドルでございました。豪州経済の低成長並びに昨今のコロナウイルス感染、あるいは標的型のサイバー攻撃等の影響を受けまして、減収となっております。

その下の営業費用でございますが、1億5,000万豪ドル増の86億8,100万豪ドルということでございまして減収ではございましたが、一方、費用につきましては、人件費などの固定費負担が重かった等の理由によりまして増加という形でございまして、一番下の営業損益（EBIT）に関しましては、2億4,400万豪ドル減の1億1,700万豪ドルの赤字ということでございました。円ベースで申し上げますと189億円の減少となりまして、86億円の赤字という着地でございました。加えまして、固定資産の減損などを特別損失等で計上しております。今年度につきましては、さらなるコスト削減やオペレーション改善等を通じ、営業損益の黒字化を目指してまいりたいと考えてございます。

5 ページ、これら三事業のまとめとしての日本郵便連結の数字でございます。右側の経営成績表がございまして、一番上の営業収益は1,213億円減の3兆8,393億円でございます。なお、この中には為替要因が540億円減ほど含まれてございます。

その下、営業費用は1,183億円減の3兆6,602億円ということで、中ほど営業利益は29億円減の1,790億円。その下、経常利益が117億円減の1,681億円ということでございまして、その下の特別損益、先ほど申し上げましたトールでの特別損失が拡大した影響で、226億円損益が悪化しております、最終的な当期純利益は394億円減の871億円ということで、減益の決算でございました。

日本郵便からは以上でございます。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、引き続き、御説明をお願いします。

○浅井執行役 それでは、日本郵政の浅井からグループ全体の概要について御説明いたします。お手元の同じ資料の1ページ目までお戻りください。

日本郵政グループ決算の概要ということでございます。まず、一番上の行の経常収益でございますけれども、グループ連結では11兆9,501億円でございます。各社の御説明にありましたように、保有契約の減少、グローバル経済の停滞、低金利の継続等の影響から、前期比では8,248億円、6.5%の減ということで漸減傾向が続いております。

中ほどの経常利益でございますが、8,644億円ということで、前期比では増益を確保しております。中ほどの最終利益、当期純利益でございますけれども、4,837億円ということで、日本郵便につきましましては、前期の最高益と比べますと3割減少しておりますが、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険が厳しい環境下で増益を確保したこともございまして、グループ連結ではプラスの43億円ということで、3年連続の増益ということになってございます。

ちなみに、この4,837億円の水準ですけれども、2013年3月期、7年前の5,600億円強に次ぎます過去二番目の高水準ということでございます。

それから、下の通期業績予想との対比でございますが、一番下の当期純利益の達成率でございますが、日本郵便につきましましては、最終的に第4四半期では9割弱となりましたが、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険が100%を上回るということもございまして、グループ連結では115%の達成率ということになりました。

この前期の業績を踏まえました今期の業績予想でございます。12ページ目、左上21年3月期通期業績予想でございます。足元、コロナ渦で不透明感が強い中、大手企業においても業績予想を未定とするところも多くございますけれども、当社グループといたしましては、一定の前提の下、情報提供をすることが投資家に資するというので、業績予想を公表しております。したがって、前提等が動きますと大きく変化する可能性があるという前提でございます。

左側の日本郵政グループ全体の業績予想ですが、経常利益が5,200億円、当期純利益が2,800億円ということで、今御説明しました水準から比べますと、両方とも4割前後の減益という状況です。そのすぐ下の日本郵便につきましましては、経常利益が400億円、当期純利益がプラスマイナスゼロという予想を置いております。

左下に、日本郵便の営業利益ベースですが、セグメントの内訳がございまして、郵便・物

流事業につきましては、前期比625億円の減ということでございますが、郵便物の減少、特に前期はスポット要因がございましたので、そういったものの剥落、人件費の高止まりということ。金融窓口事業につきましては、営業利益ベースでマイナス350億円ということでございますが、こちらは受託手数料の減ということでございます。

他方、国際物流等につきましては、セグメント、事業の絞り込み等、経費の削減等に注力いたしまして、プラスマイナスゼロを目指すという業績予想でございます。

こうした前期の実績、それから業績予想を踏まえました株主還元ということでございますが、右下にありますように、前期20年3月期の期末配当につきましては25円ということで、中間と合わせまして年間配当は50円、配当性向41.8%とさせていただいております。

他方、今期、21年3月期の予想につきましては、中間配当につきましては、事業環境が不透明であるということも踏まえまして見送りとさせていただきます。期末配当につきましては、現時点では未定という公表をさせていただいておりますが、現行の中期経営計画で掲げておりますように、基本的には50円以上を目指すということで、こちらの旗は掲げたままで継続するというところでございます。

最後に16ページ目、今、前期の決算、当期の業績予想を御説明申し上げましたけれども、過去の推移との対比で、一番右側が前期の実績でございますが、今申し上げました今期の予想をここに加えますと、例えば、日本郵政グループ連結でいきますと、当期純利益2,800億円ということで、過去と比べましても17年3月期を除きますと、環境も含めて非常に厳しい状況ということでございます。

それから、かんぽ生命保険は前々期並の利益水準でございますけれども、ゆうちょ銀行が2,000億円の予想、日本郵便は連結でゼロということで、引き続き、環境も含めて厳しい状況が続いているということでございます。

私からの御説明は以上でございます。

○岩田委員長 どうも御説明ありがとうございました。

それでは、質疑に移りたいと思います。これまでの御説明に対しまして、御質問や御意見がございましたら、お願いをいたします。

私の方から指名させていただいてよろしいでしょうか。老川委員、いかがでしょうか。

○老川委員 ちょっと確認と質問をさせていただきたいと思うのですが、一つは、かんぽ生命保険の当期純利益が25.1%の増ということで、その理由は例の不祥事の関係で契約者が減って、それに伴って日本郵便に払う手数料が減ったことによってこうなったということだろうと、御説明でもそうになっていたと思います。それはそれで分かったとして、そうなると来期は保険契約数自体が減ってしまっているわけですから、当然来期も手数料がかなり減ると。そうなってくると来期は逆に損失が非常に増える。かんぽ生命保険の12ページにある予想、20年3月期と21年3月期、つまりこの1,506億円というのは来期は1,240億円、つまり266億円ぐらいのマイナスになるという理解でよろしいのでしょうかということが1つです。

それから、別のことでトール社についての御説明がありまして、新型コロナウイルスの関係でオーストラリアにおいても物流が減ったとかいうことの影響も指摘されていたわけで、それはそうだろうと思うのですが、ということはオーストラリアにおける同業他社も同じような傾向なのでしょうか。

つまり、トール特有の問題、さっきの来期の予想だと、少し経費の削減とかで経営が改善されるような御説明がありましたが、そこら辺はどうなっているのかというのを御説明いただきたいということです。

もう一つは、決算のこととは直接関係なくて恐縮ですが、例のコロナ関係で、マスクの配布あるいは10万円の給付が一部地域で非常に遅れている、あるいは10万円に関しては郵送の方はまだ手続きが行われているのかどうか分かりませんが、専らネットでの手続きが非常に混乱して遅れているということが伝えられているのですが、郵送、つまり郵便局が関わる部分の作業はどんなふうになっているのかということも併せてお尋ねしたいと思います。

○堀金取締役 最初の御質問について、かんぽ生命保険の堀金からお答えさせていただきます。

一点目は、今期の利益が上がった要因について、新規契約を募集しないで、その結果、手数料を払わずに済んだことによるものだというので、全くそのとおりでございます。

手数料の支払い方法については、資料1-3の16ページに営業成績が低迷したことによってどんなふうに影響するかということを図にしたものがあります。

御覧いただきますと、保険料収入というのは御契約いただきますと一定続くわけですが、そのうちの一部が付加保険料という事業を営むための保険料で、純保険料というのは保険金などに充てるものです。付加保険料はこの図の濃い部分ですが、これに対して日本郵便にお支払いする手数料は下の方に書いておりまして、募集した次の月から12か月かけて割と高い金額を払います。いただいた付加保険料よりも高い手数料をお支払いしまして、それ以降、13か月目から7年ぐらいなのですけれども、割と低い手数料を払いまして、そこから先は新規契約の募集に関する手数料を払わないということになりますので、事業への影響というのは募集した月から12か月が結構負担が大きくて、それ以降は比較的楽になるという構造になっております。

影響の出方というのは月単位で出てまいりまして、4月に募集停止すれば次の年への影響というのは1か月分だけなのですけれども、例えば期末の3月に募集を停止しますと、翌年の4月から1年間ずっと高い手数料を払うか払わないかという違いが出てまいりまして、今回の募集を止めていたことによる会計的なプラスの影響というのは2020年3月期だけではなく、2021年3月期も含めてかなりプラスの効果になるという構造になります。

さらに、それ以降は厳しくなるわけですが、そういった構造で、今年については比較的利益については高い水準になるという状況です。

今期、利益が減る理由としましては、保有契約が全体的に減っておりますので、トータ

ルとしては若干減ってきているのですけれども、そもそもの保有契約の減少というのが冒頭の資料にもありましたように、7%ぐらいしか減っていないということですので、影響としてもそういった程度の影響しか出ないということでございます。

今期の影響は、そのほかに資産運用面でかなり市場が動くということ、そういう中で利子収入等も少し減ってくるだろうという想定の下に、かんぽ生命保険の業績予想を前年度実績より下げたというのが大きな理由でございます。

かんぽ生命保険からの説明は以上でございます。

○老川委員 ありがとうございます。

○上尾崎執行役員 それでは、日本郵便から、まずトール社の関連につきまして御回答を申し上げます。トール社に関しましては御心配をおかけいたしております。

足元の豪州の低成長というものに加えまして、委員御指摘のとおり新型コロナウイルスの感染による影響等、さらに厳しい状況が続いておるというところで、先行きがなかなか見え難いところもありますが、前年度決算におきまして特別損失という形で、決算の減損等を前倒しで実施したということもありまして、そういった意味での改善効果も期待しつつ、一方でリストラといった部分の手を加えていくことによりまして、何とか計画達成に向かっていきたいと思っております。

競合他社の動向で言いますと、読み辛いところもございますけれども、エクスプレス事業におきましては、状況としてはほぼ同じということで、競合他社とも少なからず影響を受けているということは変わりないと考えておりまして、独り負けという状況ではないと認識してございます。特に、当社が主力としておりますBtoBの部分につきましては、各社とも厳しい状況は変わりないのかなと考えてございます。

トール社につきましては以上でございます。

○小川執行役員 日本郵便の小川です。新型コロナウイルス関係につきまして、御回答いたします。

新型コロナウイルスの対応につきましては、お客さまと社員の安全の確保を図るため、感染拡大防止に取り組みながら業務を継続しているところであります。その中で、今回政府の要請によるマスクの配達、特別定額給付金関係の郵便物の取扱いにつきましては、政府それから地方公共団体の方で準備をしていただいておりますので、私どもといたしましてもそれと連携して、配達に遅れがないように順次配達を進めているところであります。

○三村委員 御説明ありがとうございます。

三つ御質問したいと思います。一つはゆうちょ銀行に、二つは日本郵便にお願いいたします。

まず、ゆうちょ銀行への質問なのですけれども、役務取引等利益、ある意味でこういう状況の中で将来的には非常に成長性もあるし、可能性もあるのではないかと考えているわけなのですが、投資信託関連の手数料とか投資信託関連ということですか。

現在、いろいろな問題の中で営業を自粛されているということなのですが、将来的に

見るとこれは非常にニーズの高い分野であろうと思いますので、基本的には営業体制が認められたときには、どんな形の中で販売推進とか顧客対応を進めていかれようとしているのかについて御説明いただければと思います。

また、こういう時代でありますので、販売チャネルも、例えばインターネットといったものを使った中でという話だと思っておりますけれども、そういったことを含めて販売チャネルの複合化の御検討があるのかどうかという話です。

日本郵便に二つ御質問いたします。

二つ目、物流関係ということなのですけれども、従来に比べると非常によくなってきたという感じはしております。ただ、今年度の業績見通しを見てもかなり厳しく見ていらっしゃるということで、もちろん人件費の問題とか、郵便のある意味での数量減というのはあると思うのですけれども、ここ1か月2か月の新型コロナウイルス関連の大きな動きの中で、全体的にはECとかオンライン販売という話の流れが出てきている。そして、従来それあまり携わっていなかった業者の方もそういったものに非常に興味を持っていらっしゃる感じがいたします。全体の状況が改善されたとしても、かなりEC関係は定着していくのではないかと見られておりますので、その辺に対して、例えば、業者の方あるいは製造業者の方、農業生産者の方に対して、いろいろな形でのサポートとかコンサルテーションとか企画提案ということもあっていいのではないかと思います。それについてどういうふうに考えていらっしゃるか、むしろこのチャネルを将来的にどう伸ばしていくかということについての考えがあればお願いいたします。

三つ目は、やはりトール社のことですのでけれども、非常に厳しい環境であるとか、例えば東南アジアを含めた物流の大きな落ち込みというのは当然あると思うのですけれども、短期的インパクトだけではなくて、中長期的に全体のサプライチェーンの組み替えとか、あるいはそういったことに関連して物の流れが変わるのではないかという見通しもあるようです。それは、事業にとって脅威でもあるかもしれませんが、やり方によってはチャンスになるかもしれない。それについてはまだまだ状況が不確定ではありますが、少しずつ日本企業の動き等を含めて、そのあたりについての分析とか情報収集をされているのか。

さらにもう一つ、関連してということなのですけれども、トール社の業績は人件費圧力が非常に高いということで御説明を受けているのですけれども、業務分野において、例えばロジスティクス事業とエクスプレス事業、ある意味でビジネスの内容は違うと思っておりますけれども、どちらも類似のコスト圧力があるのか、そうではないのかということにつきまして、御説明いただければと思います。

以上です。よろしく願いいたします。

○岸執行役 それでは、ゆうちょ銀行の岸からお答えさせていただきます。

役務取引等手数料に関しまして、投資信託事業の今後についての御質問であったと思っております。まず、投資信託事業につきましては、2019年度は不適切な取扱いの発覚に伴

いまして、年度途中からなかなか積極的な営業ができなかったのですが、今後は、これまでも続けてきたことではございますが、投資初心者の方へ資産形成の重要性についてお声がけさせていただいて、ニーズを喚起していきながら、低リスクのファンドを売っていくということを引き続き行ってまいりたいと思います。その際には、特に資産形成層の方々に対しましては、つみたてNISA等の長期分散投資ということをお勧めしてまいりたいと考えております。

これまでも投資信託の取扱いを行っている郵便局につきましては、徐々に拡大をしてきているところですが、引き続き売っている人のコンサルティング能力の拡大といったことを進めながら、全体としてお客さまの満足度が上がるようなコンサルティングセールスというものを進めてまいりたいと思っております。

それから、チャンネルの拡大というお話もあったかと思えます。現在、ゆうちょダイレクト、いわゆる貯金ですとか送金のダイレクトの利用者と比較いたしまして、投資信託をダイレクトで御購入になるお客さまの数は比較的少ない状況でございます。コロナの後の投信販売というものも見据えまして、こういったダイレクトによる投信取引というものも、お客さまに使いやすいダイレクトサービスというものを目指してまいりたいと考えております。

○小川執行役員 それでは、二点目の物流の取組につきまして、日本郵便の小川から回答いたします。

三村委員御指摘のとおり、この1、2か月で新型コロナウイルスの関係で荷物については大きな動きがございました。いわゆる巣ごもり消費等に代表されるような形で、荷物が増加したというのがこの1、2か月の状況であります。

一方、郵便につきましては、逆に経済低迷によりダイレクトメールの差し出しが減少しているとか、国際郵便につきましても相手国宛の差し出しというものが大分止まっておりますので、そうしたものについての減少などが私どもの影響を受けているところであります。

ECの動きに関連して、新たな参入ということもありますので、私どもはこうしたECの方々についての取組といたしましては、特に最近力を入れていますが、小口の方ですとか中小口の方に、自分たちではなかなか発送までの業務を行えないという方につきましては、その分野からのお手伝いをするというような課題解決型営業という形で、私どもの方で作業なりサービスなりを請け負っていくという取組のような形で、できるだけ事業者の方のお役に立ちたいということで取り組んでおります。

もう一方、新型コロナウイルスの関係で大きな変化がございましたのが、受け取り側の変化でございます。今まで、荷物ですと対面で受け取るという形でありましたが、今回非対面での動きということでありますので、いわゆる置き配、直接お渡しするのではなくて、荷物をあらかじめ指定されている玄関前ですとか、そうしたところに置いておくという形の受け取り方というものが大分普及してまいりました。そういうことも生かして、私ども

としては荷物分野、物流分野をさらに伸ばしていきたいと思っています。

特に、決算の説明でもいたしましたけれども、ゆうパケットという小さい荷物につきましては、もともとそういう形で郵便ポストに投函してサービスを終了するという形で伸びてきておりますし、その他でもまだ伸びておりますので、そうしたところを特に力を入れながら、引き続き物流分野の収益拡大に取り組んでいきたいと思っております。

○上尾崎執行役員 日本郵便の上尾崎でございます。

三村委員、ありがとうございます。

三つ目のトール社につきまして、御説明を申し上げます。

足元厳しい環境でございますが、御指摘がございましたように、中長期的にはまだまだ私ども東南アジアを中心とした物流のニーズを取り込むことによりまして、国内では成長余地が限られている中にありまして、物流事業を引き続き強化していくということについては意を尽くしてまいりたいと考えてございます。

とりわけ、東南アジアにつきましては、シンガポールのトールシティを初めとしたロジスティクス事業、既にBtoBを本格的にやっておる事業を引き続き強化していきたいと思っております。この1月に新しい経営陣に変わりました、そういった分野に軸足を置いた戦略の策定を今後しっかりと打ち立てていきたいと思っております。

もう一点、御指摘のございました人件費構造のところ、エクスプレスとロジスティクスにつきまして、どういう差異があるのかということでございますが、まずもって、こちらの説明資料の4ページ、トール社の部分を御覧いただきたいと思っておりますけれども、トール社の営業費用の構造を御覧いただきますと、人件費よりも経費の方が大きい構造でございます。もともと人手よりは設備、そういった部分を含めてロジスティクスでやっているが故に、日本郵便単体の構造と比べましてもこのあたりは様変わりした構造でございます。

そういう意味では、エクスプレスはやはりラストワンマイルをやるという意味でも人手がかかる事業でございますが、一方でロジスティクスにつきましては、設備を含めた効率化によりまして、いろいろな展開ができると考えております。引き続き私どももトール社のそういったノウハウを、JPロジスティクス等、国内発の国際物流事業にも展開する等の実績を重ねることによりまして伸ばしていきたいと考えてございます。

説明は以上でございます。

○三村委員 ありがとうございます。

○米澤委員 説明、ありがとうございます。

技術的な問題ですのでそんなに時間はかからないと思っておりますので、確認と質問を含めて四点、各社に質問したいと思っております。

まず日本郵便ですけれども、今お話がありましたトール社なのですが、損失を特別損失の扱いにされている。説明のときは固定資産の減損もありますのでということで、そこに関してはよく分かるのですけれども、全体としてかなり特別損失の扱いをしているのです。私は会計はそんなに詳しくないのであるけれども、特別損失は災害等があつて一時的に利益

が減る、損失が出るというイメージなのですけれども、そのような考えの下で特別損失にしているのかどうかということです。逆に言いますと、来年度以降はここまでは下がらないという認識があるのかどうかということをお確認させていただきたいと思います。

二番目はゆうちょ銀行なのですが、10ページで評価損益の状況というのがございます。2019年度末で投資信託のところは大きくマイナスが出ております。これはそういったもののクレジットを取っている社債のスプレッドが上がったということでロスが出ているということをお聞きましたけれども、特に国内の株式が3月末に大きく下がっているのですけれども、その評価というのはあまり反映されていないのかなど。恐らくこの金銭信託の国内株式なのですけれども、後の昨年度よりかは減っていますけれども、しっかり収益が上がっているというのは、時価評価されているのか、そのところの3月末の株式の大幅な下落というのはどこに反映されているのか、その下での数字なのかどうかということをお確認させていただきたいと思います。

三番目はかんぽ生命保険なのですけれども、9ページ目のその他証券のマイナスがかなり大きく出ているのですけれども、その他証券の具体的な中身を教えていただければと思います。

最後に日本郵便というか日本郵政でしょうか、12ページの来年度の予想のところはかなり厳しい数字が出ているので、いろいろびっくりしております。中間配当をゼロにするとか。

それ以上に気になったのは、これも確認なのですが、12ページの左下で営業利益のところで金融窓口事業が利益の段階でマイナス350億円となっているのですけれども、これはそんなに厳しくなるという見込みなのでしょうか。そういう数字が資料に上がっているわけなのですけれども、今年に比べて795億円も減って、こんなに低迷するということが予想されているということなのかどうかをお確認させていただきたいと思います。

以上、四点ほど確認をさせていただきます。

○上尾崎執行役員 日本郵便の上尾崎でございます。

一つ目のトール社の特別損失につきまして御回答を申し上げます。

トール社が前年度、特別損失を300億円程度計上しております。幾つかございますが、大きいものは事業力の水準が下がってきているということもございまして、IFRSに基づく減損テストというものを毎年やっておるわけですが、そういった中でエクスプレス事業の固定資産が大きい要因で、130億円ほどの特別損失を減損損失という形で計上してでございます。それ以外の要因として、米国での事業について、これはロジスティクス事業自体が契約に基づくものでございますので、契約が終わった後の見込みがなかなか立たない固定資産につきまして減損したというものもございます。そういったもののほかに、先ほどおっしゃってました一時的な災害関係で言いますと、トール社でサイバー攻撃を受けた影響の遺失利益的なものを特別損失という形で計上しているものもあります。

一時的なもの並びに、申し上げましたように、減損というのはどちらかと言いますと足

元の業績次第というところで判断するものもございますので、両面の特別損失を計上していると御理解いただければと思います。

○志々見専務執行役 ゆうちょ銀行の志々見です。

私どもの資料の10ページ、評価損益のところの御質問でございました。

まず、この投資信託について、大きな影響をうけたのが社債というのはそのとおりでございます。

そこの一つ上の行の外国債券を参考までに見ていただきますと、米国の国債とかAgency債、そういうクレジットの比較的良いものがここに入っているのですが、今年度は、2019年度末と比べますとアメリカの金利は下がってきたため、それがプラスに効いています。

一方、先ほど申しあげました国債に対する上乘せ金利、クレジットスプレッドと言っていますけれども、これが拡大したことがマイナスに効いています。金利の低下のプラス要因とクレジットスプレッドの拡大要因が相殺されており、外国債券だけを見ると減少幅はそんなに小さくなく、この減少幅がこの1年間で償還して利益として実現したものになります。

これに対して投資信託はほとんどが社債でございますので、クレジットスプレッドの影響が大きく出てきています。具体的に言いますと、投資適格級、アメリカで言いますと、上乘せ金利が去年の3月末では1.2%ぐらいだったのが、今年の3月末には2.7%ぐらい、大体1.5%ぐらいスプレッドが拡大して、それが4月末には2%ぐらいまで戻ってきています。それらの影響がこの投資信託のところで出てきています。

もう一つの御質問がその下、金銭信託の国内の株式のところでございます。収益的には、これは金銭信託で保有する株式の配当金は収益に計上していますので、ここは持っている株式の評価がどうなっているかでございます。前年度の3月末に比べて、日経平均もそうですし、トピックスも1割ちょっと下がっています。その減少部分が評価損益の減少幅として出てきていると御理解いただければと思います。

御説明は以上です。

○堀金取締役 次にかんぼ生命保険から堀金が御説明させていただきます。

御質問は、当社の資料の9ページにございます有価証券の時価情報の中で、有価証券で持っておりますその他の証券の差益が前期9億円あったものが735億円の差損でかなり落ち込んでいる。この中身は何かということだと思っておりますけれども、この中身につきましては、大半が投資信託を通じました海外のクレジット、海外の社債とかバンクローンといったものがメインになっております。したがって、海外の金利は下がって含み益が出るはずなのですが、先ほどゆうちょ銀行からの御説明もありましたように、クレジットスプレッドがかなり広がったということで、その分、含み損になったという結果になっているということでございます。

かんぼ生命保険からの御説明は以上でございます。

○小川執行役員 それでは、四点目につきまして日本郵便の小川から説明いたします。

今期の予想におきまして、日本郵便の金融窓口事業が350億円の営業損失となっている要因についてであります。最大の要因は、かんぽ生命保険からの手数料収入が大きく減少することによるものであります。御案内のとおり、昨年7月中旬からかんぽ生命保険の販売を停止していることによるものでございますが、我々の業務がかんぽ生命保険からの手数料では賄えないということになりますので、私どもとしてはかんぽ生命保険から提示されている手数料につきまして、引き続き今期についても協議してまいりたいと考えております。

それ以外につきましても、金融窓口事業につきましては、かんぽ生命保険以外の金融商品の販売も低迷すると見込んでいること、それから、お客さまのフォローアップ活動などを行ってまいりますので、人件費が増加することなどを見込んでおりますが、一番大きな要因としましては冒頭に申し上げたとおり、かんぽ生命保険から提示されている手数料が非常に減少することによるものであります。

以上です。

○米澤委員 どうもありがとうございました。

○清原委員 この厳しい環境の中で各社とも3月期の決算を無事にまとめられたということで、何よりだと思います。各社に一点ずつ伺いたします。

これまでの委員の皆様のお質問で疑問が払拭された点もありますので、一点ずつに絞って御質問しますので、簡潔にお答えいただければと思います。

まず、ゆうちょ銀行に伺います。ゆうちょ銀行の場合には、資料3ページに示されておりますように、資金利益等が減少されていますけれども、役務取引等利益、その他業務利益がプラスになっているということで、この間も役務取引等利益が金額としては低いですが増加傾向にあります。今後の見通し、あるいはこれを増やす上での展望について教えてください。

二点目にかんぽ生命保険に伺います。かんぽ生命保険の場合には、3ページ目、この期の決算を集約すれば、「新契約の減少に伴う事業費等の減少及び資産運用における人材の確保によって、当期純利益が対前期比で302億円の増加」とあります。不適正事案がありまして、その対応があり、新規契約を自粛されているにもかかわらず、運用が円滑にいったために純利益ができたということです。それはそういうことなのですけれども、「本来的な業務をしなくても利益が上がる」という印象も受けてしまう方も少なからずいらっしゃると思うのです。やはり本来の業務をしっかりとするということがまさに使命なわけなのですけれども、結果的にはその他の御努力で利益が上がったということです。

その努力は決して悪いことではないと思うのですけれども、そこで、質問です。このたび新型コロナウイルス感染症の蔓延により感染された方に、かんぽ生命保険としては迅速に柔軟に対応するというので取り組まれました。その反応について教えてください。

そして、日本郵便に伺います。私も他の委員と同様、この国際物流事業の取組について

は本当に心配しております。これが全体の日本郵便の業務改善の中で、これ以上足を引っ張らなければいいなと願っている者の一人です。

さて、御質問は、老川委員の御質問と重なります。このたび新型コロナウイルス感染症の蔓延によりまして、国が特別定額給付金を交付することになりました。多くの都市型自治体はこれから郵送による申し込みを受けることになります。それ（申請書）を自治体が受け止めて交付事業を行うということです。

そのことにつきましては、もちろん営業上の利益になることですが、公益的な取組でもあります。郵便物が一時的には増えることが想定されますが、社員の皆様の健康管理も、お客様の健康管理も心配されながら円滑に進めていかなければなりません。全国約5千万世帯以上にそのような取組がなされますので、対応について現状を教えていただければと思います。

最後にもう一つ、日本郵政に伺います。この期末決算を無事に終わりましたが、多くの課題があるところもございました。かんぽ生命保険の問題もありますし、その他のいろいろな対応も求められ、特に3月におきましては新型コロナウイルス感染症の対応について心を痛められたと思います。新体制において、不透明なこの次の時期を検討するに当たり、新型コロナウイルス感染症対策の業務、あるいはデジタル化的な取組の中で、少しでも国際的な運用の市場の影響を最小限にするとともに、業務の円滑な推進のためにどのような取組を今、既に始められているのでしょうか。それが3月期の決算を踏まえて、少しでもその先行きを不透明ではなく透明化するために必要なことだと思ひまして、今の取組の現状と少しでも不透明なものを確実なものにするために進めていらっしゃる体制について教えていただければと思います。

以上四点、簡潔で結構です。よろしくお願ひいたします。

○志々見専務執行役 ゆうちょ銀行の志々見です。

役務取引等利益のことについての御質問でございました。私どもの資料の5ページをお開きいただければと思います。ここをベースにお話しさせていただければと思います。

私どもの収益はかなりの部分を預かった貯金を運用するというところで収益を上げているわけですが、こういうマーケット環境下、どうしても市場の動きの振れがありますので、役務取引等利益のところのいわゆる資産を使わない収益源を銀行としても拡大していきたいというのが一つあります。

もう一つは、お客さまの立場から見ても、利便性の提供が、ゆうちょ銀行にとってもお客さまにとってもウィン・ウィンの関係になるため、こちらに注力しているのは既にお話ししているとおりです。

為替・決済関連手数料のところは、ゆうちょ銀行の手数料がほかの金融機関に比べてコストに見合わないぐらい安かったところを調整させていただいて、この2019年度は増加しています。それ以外のところで、まずATMのところは、以前からもお話を申し上げておりますとおり、ATM事業はどこの銀行も縮めていく。そうした中で、お客さまの利便性とネットワ

一クの大きさから見ると、ゆうちょ銀行のATMを使ってもらうことで、私どもは小さくなっているマーケットの中でドミナントの立場に持っていき、ここの収益を上げていこうといういろいろやっているところです。これは今後とも変わりません。

その下の投資信託関連手数料は、先ほど岸のほうから御説明したとおりでございまして、いろいろ注力しているところです。

具体的なところで見ますと、下のテーブルのところで販売額と保有口座数のところを見ていただきますと、保有口座数が徐々に増えてきている。つまり、小口の積み立てのお客さまがそれだけ増えてきているので、今すぐ収益に直接ということではないのですが、長い目で見ればゆうちょ銀行に預けていただける資産が増えていて、お客さまの資産形成にも役に立つし、ゆうちょ銀行の収益源にもなる。これにも引き続き注力したいということです。

○清原委員 ありがとうございます。

○堀金取締役 次に、かんぽ生命保険の堀金でございます。御質問にお答えさせていただきます。

その前に、新規契約の募集を停止したことによって利益が上がっているという、非常に分かりにくいということをずっと言われているわけですがけれども、生命保険の構造上、募集していただいた年に多額の手数料を収入より前に前払いするような形の構造ですので、これはやむを得ないということで、この構造については御理解いただきたいと思います。

我々、収益が出ているからといって安心しているということではなく、今、迎えている事態を十分に受け止めて、次のステップに進めるよう努力しているのです、その辺のところは御理解いただきたいと思います。

コロナの関係でのかんぽ生命保険の対応でございますけれども、今回の事態が世界的にも重要な問題だと受け止めました。保険金の支払い関係ですと、倍額支払いという制度を設けておりますが、これは本来でしたら、法定伝染病等に対して基本的な保険金にプラスして支払う制度でございまして、限定列举されていまして、新型コロナウイルスによる死亡等は対象にはなっていないのですけれども、このたびの事態を鑑みまして、こういったケースについても倍額の支払いをするというふうに決定いたしました。既に新型コロナウイルスによる保険金の支払いも10件以上発生しているということでございます。

そのほかに、御契約者の方への貸付でございますけれども、利率をゼロにするという扱いをしております。その結果、前年に比べて比較的貸付の御利用の方も増えているなど。特に、法人の方は企業の資金繰り等にも御利用をいただいているということでございます。

そのほか入院保険金ですと、本来でしたら入院していないと出ないわけですがけれども、今回のケースですと病院がもういっばいで自宅で待機したり、ホテルで待機したりということもあるわけで、そういったホテルで待機したようなケースについては入院保険金をみなしで払うという扱いいたします。変な言い方なのですが、かんぽ生命保険に御加入されていてよかったという経験をされ、そういったことで、かんぽ生命保険の有用性に

についても御理解いただけるのではないかと考えております。

○小川執行役員 日本郵便の小川です。

特別定額給付金関係の郵便物の準備状況について御説明いたします。

こちら、各市町村から発送される特別定額給付金の申請書類等を各世帯に配達するものがございますけれども、こちらの準備状況は各市町村によって結構違っておまして、小さいところではゴールデンウィーク頃に差し出されて配達しているところもございますけれども、一方で都市部におきましてはまさにこれからというところも多い状況でございます。

いずれにいたしましても、市町村とよく連携して、大事なものでございますので、できるだけ確実、迅速に配達できるよう、引き続き取り組んでまいりたいと考えております。

○大角部長 四点目につきまして、日本郵政の大角から説明させていただきます。

新型コロナウイルスの関係での御質問でございました。新型コロナウイルスの影響につきましては、業績予想の説明でもございましたとおり、一定の仮定を置いて業績予想を出しているところでございます。

業績の動向については、極めて不透明なところでございますが、足元では先ほどゆうちょ銀行から説明がございましたとおり、クレジットスプレッドが拡大している。あるいは、先ほど日本郵便から説明がありましたとおり、ECの荷物の動きが拡大している一方で、DMや広告郵便の減少、あるいは国際郵便の減少が起こっているという状況でございます。

こういった中で減益予想を出しているわけではございますけれども、取組としましては、まずはこういった新型コロナウイルス感染症拡大の中で日本郵政グループに課された社会的使命を果たすということが、短期的には重要なのだろうと考えているところでございます。

先ほど日本郵便からマスクの配達や定額給付金関係の御説明がございましたし、あるいはかんぽ生命保険につきましても、先ほど御説明がございましたとおり倍額支払い等の取組を行っているところでございます。

それを踏まえまして、その先の中長期的にコロナの影響を受けてどうしていくかということでございます。デジタル化等の環境変化への対応が必要になっていくのではないかと考えてございます。ECの市場の拡大、金融分野でデジタルバンキング、テレワークをはじめとする働き方の見直し等、非対面・非接触のサービスが今回の新型コロナウイルスの影響でますます重要になってきているというところだと認識してございます。

こういった環境変化に対応するために、デジタル化に対応していく、あるいはお客さまとのリアルな接点である郵便局のネットワークの価値向上ということを併せて行っていく。デジタル化を進める一方で、リアルなネットワークの機能をアップデートしていく。相互に補完し合うことにより、他社にない強みを発揮していくということが中長期に見て日本郵政グループにとって必要なのだろうと考えているところでございます。

○清原委員 郵政グループの公益性と望ましいデジタルイノベーションで、新しいwithコロ

ナの時代における在り方を検討していただければと思います。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、私から幾つかお伺いしたいと思います。

最初にかんぽ生命保険についてなのですが、やはり新型コロナウイルスとの関連で今、社会的な使命をしっかりと果たすというお話がございましたけれども、新型コロナウイルスで医療・介護部門とそれに次いで重要なのは国民生活にとってエッセンシャルなサービスをしっかりと確保することが求められているということだと思っておりますが、同時にそれをやる場合には非接触で非対面でという条件がついてくるということを考えますと、これまで私どもも随分言って、今御指摘もありましたけれども、デジタル化といいますか、例えばかんぽ生命保険についても新しい契約を獲得するという場合でも、非対面ということであるとインターネットを使って拡大する。そのチャンネルを相当太くするという、これは投資信託も同じだと思いますが、民間の生命保険会社でも在宅勤務をしなくては行けない。これまで営業していた方が在宅するといったら、結局インターネットで営業活動することにならざるを得ないと思うのですが、その取組が果たしてどこまで、ビジネスモデルの相当大きな転換だと思っておりますけれども、それを21年の通期業績予想というところにどのぐらい組み込まれているのかというのが一つ目の大きい質問であります。

それから、かんぽ生命保険でいいますと、経済価値に基づくソルベンシーレシオという、通常のソルベンシーレシオは若干低下するぐらいということなのですが、御説明はなかったのですが、資料を送ってくださっていて、エコノミックソルベンシーレシオというものが計算されております。

これを拝見しますと、19年3月期末は225%、簡単に言うとエクイティ、資本が分子で分母がリスクということで、この比率が十分高くないといけないのですが、19年3月期の225%が今度の20年3月期では116%になっていまして、100%に相当近づいているのです。つまり、リスクに見合って資本が十分なのでしょうかと私はちょっと心配なのですが、この数字についてどのようにお考えになっておられるかというのが二つ目の質問であります。

三つ目は、今、生命保険の契約の不適正な販売ということがありまして、そういうことはまだこれから解決しなければいけないと思うのですが、これまで入ると思っていた保険料が入らなくなる。そうすると、それに対する引当金というものが相当必要なのではないかと思うのです。これも保険金等支払い引当金というものが出ておまして、297億円という数字が参考資料のほうに載っているのですが、これは21年3月期、通期ということについてはこういう支払いの引当金について、非常に難しいのかもしれませんが、どのくらい増えるとお考えになっているかというのがかんぽ生命保険についての御質問であります。

次はゆうちょ銀行であります。新型コロナウイルスとの対応で今、政府がいろいろな政策金融を総動員して、日銀もいろいろな特別のオペをやってということになっておりますが、第2次補正で私が注目していますのは、地域経済活性化基金を活用して中小企業に融資をするというお話が出ておまして、これは従来からゆうちょ銀行はこういう基金

に出資していたと思うのですが、ここにもう少し大きく貢献するということが必要ではないかと思うのです。それはどう思われるか。

つまり、戦略投資というものを従来の中期経営計画では8兆円というふうにおっしゃっておられて、ヘッジファンド等があまり調子がよくないので5兆円に縮小しましたというお話を伺っているのですが、私は戦略的な投資の部分というのは中期経営計画を考える上でも極めて重要で、特に中小企業、出資の形で、間にファンドを置いて出すというのは一つの意味のある対応かなと思っております。

それと同時に、これまで懸案になっておりますオーバードラフト、口座貸越も、途中でいろいろなことがありまして、これも話がうまく動いていないのですが、恐らくニーズは高まっているのではないですか。これも今度の21年3月の業績予想にどのぐらい組み込まれているのかをお伺いしたいと思います。

もう一つは、クレジットスプレッドのお話がございまして、これが高止まりする、これからも高止まりする、だんだんは下がっていくというお話がありましたが、私が心配していますのは、社債が中心なのですが、特にCLOです。これもたしか後ろの方の表にあったと思うのですが、1200億円ほどの損失が出ておりまして、優良なものを精選してやっていますと言っているのですが、どうもコロナ危機で格付けが、特に低価格のものは投資不適格の方にどんどん落ちていく。これは全般的に企業債務危機が私はこれから深まると思っているのです。もちろん、新型コロナウイルスの感染の度合いいかんにもよりますけれども、差し当たりは流動性危機なのですが、それが倒産危機の方に、あるいは個人の破産危機の方に波及していくと思うのです。これについては本当に大丈夫なのかなと思っております。これはどのようにお考えか。

それと関連で、特別分配金が上がるので収益が落ちますという御説明が中期業績予想で書いてあるのですけれども、そのつながりが私はよく理解できないで、御説明いただければと思います。

最後に、ATMについて収益が上がっているのは大変結構だと思うのですが、共同化を進めるのはニーズがあると思うのですが、ATMを維持するコストを私は調べたことがあって、コストの方が高いという調査も見たことがあるのです。維持管理費が相当高い。ですから、コスト見合いでネットで収益を稼げているのかどうかというお話を伺いたいと思います。

○堀金取締役 三点御質問をいただきました。

一点目は非対面のデジタル化、ネットを通じての販売を21年の業績見通しに入れているかという御質問ですけれども、当社はそういったものは残念ながら現在のところまだ研究段階でございまして、業績見通しには入れておりません。

二点目のEV、経済価値のソルベンシー比率が下がったということで、これは本当は本日の資料につけておけばよかったのですけれども、申し訳ないのですけれども、25日にプレス発表させていただくということで間に合わなかったのですけれども、数字としましては御指摘のとおり、前年度の225%あったものが116%まで落ちているということでございま

す。

要因的には、現在募集関係についてかなり方向性を変えてきているため、将来的な契約量がある程度現在よりも下がり、その結果、事業費単価も今よりちょっとアップするだろうという前提で計算した計算前提の変更によりかなり下がったという要素と、あとは市場環境、今回の株価の下落等によりまして、EVが下がったという要素もございます。いずれにしても116%という数字は決して高い数字ではないと認識しております。

ただ、この数字というのは、以前も100%近くの数字があったり、いろいろ動いております。やはり金利環境等によりすごくぶれる数字でございます。なぜかと言いますと、私どもの売っている商品が終身保険などになりますと、長いものは100年近く先まで保証しているわけですので、100年分の金利を複利で計算するとすごく大きく数字が動いてしまうという性格のものですから、この数字だけでもってどうこうするのはなかなか難しい性格のものです。長期的にはこういったものを安定的にはしていかなければいけないと見ておりますけれども、短期的にこれが動いたから大変だという認識はしていないので、長期的にこういったものが安定するような運用ですとか商品ですとか、いろいろなことでもって対応していきたいと思っております。

それから、三点目ですけれども、今回の募集関係の問題に対応して、お客さまの権利回復と申しましょうか、御希望に添った形での契約に変えていくことに伴いまして、本来お客さまが希望していたものと、現在、かんぽ生命保険でそのために準備していた金額との差額がございまして、その差額を計算してみると、御指摘がありましたように297億円という数字の引当金を積んだということでございます。

この数字というのは、現在お客さまの調査をしております、その中で出てきた実績に基づいて、ベストエスティメイトというのですが、我々としては予測どおりにいったらこの数字で足りていると認識しております、翌期以降、これに追加しなければいけないというものでございませぬ。ただ、サンプル数もまだそんなに多くない段階での数字ですので、そういった誤差は出る可能性はもちろんあるわけですが、そういった数字であるということでございます。

そのほか、調査をしている中で、今、深掘調査等をやっているわけですが、お客さまの対応の中でまた違った類型がもし出れば、そういったものはそれで対応していかなければいけないと思うのですけれども、現在のところ我々として認識しているものについては、必要なものは積み立てたという認識でございます。

かんぽ生命保険からは以上でございます。

○岸執行役 引き続きまして、ゆうちょ銀行の岸からお答えさせていただきます。

まず、新型コロナウイルスの影響を受けました中小企業に向けてのファンド出資による支援ということだったかと思っておりますけれども、当行におきましては、これまでも地域金融機関との積極的な連携とか提携を通じまして、地域の経済の活性化、震災が起きたところの被災事業者の事業支援ということで、既に29件の地域活性化ファンドへの出資を行って

いるところでございます。

こうした既存のファンドの中でも、出資の対象先の中に今回の新型コロナウイルスで影響を受けた企業への支援というものを追加するという動きも出てきているところがございます。

当行といたしましては、個別具体的な検討状況までは申し上げられませんが、引き続き地域の金融機関との連携を通じまして、新型コロナウイルスの感染拡大によって影響を受けた事業者への支援も検討してまいりたいと考えております。

次に、口座貸越サービスについてでございます。こちらにつきましては、御心配をおかけしておりますが申し訳ございません。現時点でサービスの開始時期を申し上げることができませんが、できる限り速やかにサービスを提供できるように関係各所との調整を進めてまいりたいと考えております。

おっしゃるように、口座貸越サービスは、こういう状況ですとお客さまのニーズというものがより高まってくると思っておりますので、そういった面からもしっかり取り組んでまいりたいと思っております。先ほど申し上げましたように、現時点でまだ開始の目途が立っておりませんので、数字のほうも反映はしていないという状況でございます。

次に、少し質問の順番から飛びますけれども、ATMの収支でございます。ATMの費用については、申し訳ございませんが、競争上の理由もございまして公表はしていないところでございます。ただし、行内におきましては収支をしっかりと計算しておりますが、委員長御推察のとおり、運営管理費ですとか、場所を借りておりますので賃借料、減価償却費みたいなものがかかっているところがございます。

ATMの事業全体を見たときに、今、ファミリーマートには利用が見込めるということで小型のATMを置いているのですけれども、それ以外にも店舗の外に置いてあるATMは約2,500台ほどございます。こちらにつきましては、賃借料とか利用料といったものを比較考量してみたときに、不採算のものはそこから別のよりお客さまの利用が見込まれるところに移していくということもしておりますが、ATM事業の全体として収支の改善を図っているところでございます。

○志々見専務執行役 引き続きまして、残りの二点、CLOの話と特別分配金につきまして、志々見のほうから御説明いたします。

資料に沿ってということで、私どもの資料の31ページを御覧ください。先ほど委員長が御質問されたのは、この証券化商品の中の国外の法人向けローン証券化商品（CLO）のところでございます。2019年度末を御覧いただきますと、1,219億円ほど評価損が立っているという数字でございます。

まず、CLOについてお話ししますと、この言葉自体はリーマンショックのときに証券化商品が大やられしてということをお知らせするものではありませんが、CLO自体はリーマンショックのときもAAAのところはデフォルトもなく、償還になっているという商品でございます。

現在あるCLOは、そのときよりもセキュリティが結構高くなっているというか、いろい

ろなローンを束ねてそれを返済の優先順位をつけて、専門用語でトランシェというのですが、分けて行っている証券化でございまして、ここで書いているのは全てAAAになっていまして、その上で一番信用力の高い商品に私どもは投資しています。

今回の新型コロナウイルスのこういう話がありまして、本当に大丈夫かという検証をいろいろ行っております。格付け機関も、例えば3月の終わりぐらいにS&Pなどが今以上にストレスが起きたときにどれぐらいこれがやられるのかということで検証したりしていますけれども、基本的にS&Pの検証でもAAAのレンジのトランシェのところは落ちたとしてもAAぐらいまで、まずは大丈夫だろうということになっています。

ちなみに、評価損になっているのは、外部の上乗せ金利が影響しているのですが、足元4月の終わりには少し戻ってきていまして、評価損も戻ってきています。ですから、ここは慎重に見ながら保有しているということでございます。

次が、特別分配金に関する御質問かと思えます。委員長の御質問は12ページの上の外ボックスの二つ目のポツのところで、収益認識をしない特別分配金という表現が出ています。これは会計的に分かりにくい話なのですが、投資信託の会計の世界では一般的に、そのときの簿価と時価を比べまして、投信から分配金が入ってきたときに簿価と時価を比較しまして、簿価よりも時価が低い場合、いわゆる含み損がある場合、入ってきた分配金は収益に計上するのではなくて、簿価の切下げに使います。

ですから、昔、個人向けの投信でグローバルソブリンか何かで、たくさん分配金が入ってきたけれども、タコ配ではないかと言われたあの感覚を持っていただければと思うのですが、入ってきた分配金は、ここに含み損がある場合には保守的に簿価の切下げに使うということになります。そうすると、収益上その分は減ってくるということになるのです。

そのときの収益は減るのですが、簿価が切り下がるので、その次の分配金が出るときには、切り下がった簿価とそのときの時価を比較しますので、収益の出る可能性がそれだけ高くなるという会計上のメカニズムになっています。

○岩田委員長 大変御丁寧な御説明をいただきまして、ありがとうございました。

それでは、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、ありがとうございました。

以上で本日の議題は終了いたしました。事務局から何かございますでしょうか。

○北林事務局次長 委員の皆様、お疲れさまでした。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ので、また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。

順次、受話器の赤色のアイコンをクリックして切断をお願いいたします。本日はありがとうございました。

以上