

郵政民営化委員会（第216回）議事録

日 時：令和2年9月3日（木）13：30～15：54

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 谷垣専務執行役、大角経営企画部部付部長、木下常務執行役

日本郵便株式会社 上尾崎執行役員、小川執行役員、根岸常務執行役員、

山崎執行役員

株式会社ゆうちょ銀行 新村常務執行役、岸執行役、西森常務執行役

株式会社かんぽ生命保険 市倉取締役兼代表執行役副社長、

宮本執行役経営企画部長、大西常務執行役

○岩田委員長 それでは、ただいまより「郵政民営化委員会」第216回を開催したいと思います。

本日、委員5名中5名の出席を頂いておりますので、定足数を満たしております。

それでは、本日の議事に入ります。

「日本郵政グループの2021年3月期第1四半期決算」及び「2020年度第1四半期の貯金残高」について、資料番号順に御説明いただいた後、一括して質疑を行いたいと思います。

全体を30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。

それでは、よろしく願いいたします。

○新村常務執行役 まず、ゆうちょ銀行の第1四半期の決算について、私、新村から御報告させていただきます。

お手元の資料216-1-1でございますけれども、めくっていただきまして、2ページ目にこの第1四半期決算の概要が記載されてございます。

この図のとおり、この4～6月の3か月間に関しましては、株価など市況が改善する一方で、実体経済は大きく後退局面となっております。業種のばらつきはありますが、多くの企業が減収・減益というような結果になってございます。

銀行業に関しましては、資産売却といった特殊な要因を除いた本業では大きな減益となっております。当行も同様に前年同期比約6割減という減益決算となっております。

資料の上のほうの緑色の箱を見ていただきますと、連結の数字でございますが、四半期純利益が332億円ということで、前年度同期比446億円のマイナス、57.3%の減となっております。これは今年度の通期業績予想の2,000億円に対しては16.6%の進捗ということでございます。

ただし、今期につきましては、計画当初から新型コロナウイルスの感染拡大による影響を特に上半期に多く見込んでいたため、第1四半期の進捗としては、想定範囲内だということで、業績予想は変更いたしませんでした。

下の箱に幾つか単体の数字を記載してございますが、損益のところは連結の数字と大きな差はございません。

「総資産」のところのバランスシートのほうでございますけれども、市場価格の改善が寄与いたしまして、少し増加してございます。特に「有価証券」は138.4兆円と記載してございますが、前年度末対比で3.2兆円増えている形になってございますが、そのうち2.4兆円が評価益、すなわち含み益が増加した部分ということでございます。

最後に、右下の「単体自己資本比率」につきましては、15.43%ということで、国内基準を大きく上回っておりますので、健全性についてはまず問題ない水準と考えてございます。

3 ページ以降はポイントだけ申し上げます。

損益に関しましては、この表の「増減」のところを見ていただくともう少し分かりやすいのですが、今四半期につきましては「資金利益」のところでは632億円という大幅な減少がございました関係で、業務粗利益が587億円の減少・減益となっております。

途中「経費」のところでは101億円の経費の削減を行って、一部打ち返したものの「臨時損益」でもマイナスがありましたので、結果的に経常利益、四半期純利益とも6割程度の大幅な減少という形でございます。

これに伴いまして、右下の指標の「OHR」につきましては、分母の業務粗利益が大幅に減少したことによって、大幅に増加をしたという形になってございます。

今ほど申し上げました大きな要因でございます「資金利益」に関しましては、4 ページのところ少し記載をさせていただいてございます。

国内金利につきましては、低金利環境が続いてございますので、右側の表を見ていただきますと「国内業務部門」の中ほどに「うち国債利息」というところがございますが、国債からの金利収入につきましても、前年同期比で208億円の減少ということでございます。これは従来からのトレンドが続いているということでございます。

ただし、従来はこの減少分を打ち消すような形で国際業務部門の利息収益があったわけでございますが、今期に関しましては「国際業務部門」の「うち外国証券利息」というところを見ていただきますと、前年同期比537億円と少し大きめの減少となったということで、トータルとして打ち返し切れなくて減少幅が膨らんだということでございます。

外国証券利息が減少した要因の一つとしては、我々がいわゆる投資をする際に、投資信託を通じて投資をしてございますが、そこから受け取る分配金がいわゆる特別分配金扱いとなったということで、収益の認識ができなかったということがございます。特別分配金は個人での投資にもあるものでございますけれども、すなわち、投資先の対象の債券が信用スプレッドの拡大によって価格が下落して、投資信託自体の時価が我々の簿価を下回ると、幾らその投資信託から配当金を頂いても、簿価を下回った部分については収益として認識できず、簿価の切下げになるという現象でございまして、信用スプレッドが拡大したことによってこういった事情が多く起こりまして、前年同期比で270億円、この537億円の半分ほどはそういった要因が影響したということでございます。

足元は、その原因となりました信用スプレッドは縮小しております、落ち着きを取り戻しているところでございます。今後は当初想定したような特別分配金は減少すると考えているところでございますし、加えて、この四半期から選別的な投資を開始しております、資金利益の増加を図っていこうと考えてございます。ただ、コロナ以外にも米中の対立ですとか、大統領選挙などを控えておりますので、引き続きマーケットの状況には注意を払っていきたいと考えてございます。

5 ページに関しては、役務取引でございますが、為替・決済、ATM等、引き続き利益を拡大してきているところでございますが、今期に関しましては、投信販売が減少いたしましたので、これに伴って手数料が減って、トータルとしても13億円の減益という形になってございます。

6 ページの営業経費に関しましては、人件費、物件費ともに減少しているところでございます。

7 ページはバランスシートでございますが、前年度末比8.4兆円増加の219兆円ということで、この内訳でございますけれども、8 ページを見ていただきますと、この増加の要因の一つでございます貯金については、6 月が年金支給月であるということ、特別定額給付金の交付があったということ、経済活動を少し抑えていた時期なので、窓口での払戻し等が減少したということが影響して、例年よりも「流動性預金」を中心に少し大きく増加しているような形になってございます。

一方で、運用サイドでございますが、9 ページにあるとおり、従来からの流れでございますけれども、国債の比率が少し低下して、投資信託を中心として外国証券が増加するという形になってございます。

表を見ていただくと、今回、大きく動いているところでは「貸出金」が2.4兆円ぐらい増加してございますが、これは主に交付税特会でございますが、国向けの貸付金の増加ということでございます。

一方、その下にございます「預け金等」に関しまして、大宗が日銀当預でございます。

10ページは先ほど申し上げております「評価損益の状況」を書いてございまして、一番下を見ていただけたらと思っておりますが、3 月末時点は1,000億円程度評価損の状況だったわけでございますが、6 月末時点では市況の改善によって2.3兆円の評価益まで改善してございます。この改善の状況は現在も続いているということでございます。

私からの報告は以上でございます。

○岸執行役 ゆうちょ銀行の岸と申します。よろしく願いいたします。

それでは「2020年度第1 四半期の貯金残高について」御報告いたします。

資料216-1-2を御覧ください。

1 ページ目でございます。「個人貯金等」の全体では表のAの部分になりますが、2019 年度末対比で4.3兆円の増加で183.5兆円となっております。こちらは先ほども御説明いたしましたけれども、特別定額給付金の入金ですとか、あるいは消費の減退による払戻しの

減少により増加しているものがございます。

それから、貯金の種類ごとに見ますと、まず、定期性貯金につきましては引き続き減少傾向が継続しております。

資金のCの部分の流動性貯金については、先ほど申し上げた理由により増加しているところでございます。

2ページを御覧ください。各業態の預貯金残高ですが、当行はグリーンの折れ線グラフになります。農協を除きましては、他業態とは相対的に引き続き低位で推移しているところでございます。また、他の金融機関につきましても、特別定額給付金の入金等により大きく残高を伸ばしているところでございます。

3ページ、4ページにつきましては参考となっておりますが「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のいずれも大きな動きはないところでございます。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑に入りたいと思います。

ただいまの御説明に対して、御質問等がありましたら、お願いいたします。

○老川委員 どうもありがとうございました。

ちょっと確認ですが、通常貯金はすごく増えているわけですね。

○岸執行役 はい。増加しております。

○老川委員 これは限度額の議論のときに、他の民間銀行から資金シフトが起きるのではないかということが一時心配されたりしたことがあったのですが、そういう現象は起きていないということなののでしょうか。そこをちょっと確認させていただきたいと思うのです。

○岸執行役 それについては2ページですとか、あるいは3ページ、4ページを御覧いただければと思うのですが、先ほどおっしゃっていただいたように、この間、当行も通常貯金が増えているわけですが、国内銀行の個人預金につきましても、当行以上の割合で増えておりますので、限度額の改定によって当行に資金シフトが起きているというようなことはないと考えております。

○老川委員 分かりました。ありがとうございました。

○米澤委員 説明をどうもありがとうございました。

我々はよく最悪のときに利益がどのぐらいになるかということで、バリュー・アット・リスク(最大損失)の確認であるとか、ストレステストなんかでストレスをかけていろいろ調べるわけですけれども、今回の数字も事例としては一つのストレスになるのかと思います。これまではリーマンショックのときにどれだけだという議論があったかと思いますが、今度のもう一つ新しくコロナ禍ではということになるかと思いますが、そういう数字の一つかと解釈しております。その中だったら想定範囲の中にあるということで、安心ではないのですけれども、ほっとしているところです。

一点だけ教えていただきたいのですけれども、ゆうちょ銀行の216-1-1の資料の中の5ページに投資信託の取扱状況がございしますが、右のほうの表の「投資信託の取扱状況（約定ベース）」といったところで販売件数は増えているのですけれども、販売額が大きく減っている数字なのですが、そのように解釈してよろしいのでしょうか。もしそうであれば、この理由はどういうことなのかお教えください。

それから、特にコロナ禍でどのようにして投信販売を行っていくかということについてもお教えいただければと思います。

○岸執行役 ゆうちょ銀行の岸から御回答いたします。

販売件数がプラスになっているところ、販売額についてはマイナスが大きく出ているのはなぜかという御質問だったかと思います。

販売件数が伸びているところにつきましては、これまで我々ゆうちょ銀行、それから日本郵便において、投資信託の販売の中でも長期分散投資をお勧めして、積立型の投信の販売をしてきておりますので、そこでワンショットで大きな金額というのは今はなかなかないのでけれども、積立でこつこつやるのが増えているので、件数のところはその分が伸びているという状況でございます。

次に、販売額のところでございますが、4～6月につきましてはコロナの影響で緊急事態宣言等も出されておりましたので、店舗のほうの人員も抑制しておりましたし、どうしても投資信託の販売はお客様の御自宅にお伺いして、御説明してというような形になっているものでございますから、そういったコロナ禍において、来訪しての営業もなかなかできなかったものですから、販売額のほうはこういった形で減少しているところでございます。

○米澤委員 もう一度確認しますと、その販売件数が増えたのは、対面型で営業して増えたわけではなくて、何か自動的に増えたと解釈してよろしいのでしょうか。

○岸執行役 おっしゃるとおりです。

かねてからの積立でとかが、自動的に積立が落ちていきますので、そちらで増えているということでございます。

○米澤委員 分かりました。ありがとうございます。

○清原委員 一点だけお伺いします。

資料261-1-1の3ページの「損益の状況」のところで、本当に厳しい環境の中で経費を101億円も削減されています。具体的には、この御努力の中身はということで、どのようにしてこれだけ削減できたのでしょうか。

○新村常務執行役 ゆうちょ銀行の新村でございます。

そちらについては6ページ目の「5. 営業経費の推移」を見ていただければと思います。

こちらに営業経費の内訳を記載してございますが、まず、人件費につきましては、採用抑制に伴って正規社員の人件費、時間外手当等が減少してございまして、それを中心に9億円。

物件費に関しましては、お客様が来店する件数が減りましたので、具体的な事務量が減ったことによって、ここでは「物件費」のところに25億円ほどと書いてございますが、日本郵便への委託手数料が事務量が減ったことによって相応額が減少しております。また一部事務量だけではなくてインセンティブ部分等もございますが、この四半期に関しましては、事務量の減少によって委託手数料も減少したというような形になってございます。

○清原委員 どうもありがとうございます。

すなわち、この厳しい環境の中、経費を削減する御努力の中身は、裏返すと、それだけ営業の取組が減少してしまったということで、痛しかゆしというか、大変な御苦勞がここにもうかがえるということを確認できました。どうもありがとうございます。

○三村委員 一つお聞きしたいのは、今回、進捗率が15.2%とか16.6%ということになっているのですけれども、今年1年の第2四半期、第3四半期を考えると、どのぐらいのスピードでそれが達成されると思っていらっしゃるのでしょうか。その点だけお伺いいたします。

○新村常務執行役 ゆうちょ銀行の新村が御回答申し上げます。

今期は上半期にコロナウイルスの大きな影響が出るだろうと考えていたわけでございますので、下半期に打ち返していくといったようなことを考えてございまして、そういう意味では、想定範囲内というような記載をさせていただいているところでございます。

○岩田委員長 それでは、私のほうから御質問いたしたいと思います。

私も一点だけなのですが、先ほど投資信託の件で特別分配金ですか、そこは会計上の扱いもあって赤字になっているという御説明はよく分かったのですが、その数字の内訳を頂いている資料の中でマイナスというものを拾いますと、10ページなのですが「投資信託」というところがございます。これは3月期のときに2兆円ぐらいの評価損が出ていまして、それも多分同じ理由だったか、そのように説明があったかと思うのです。これは非常に大きいのですが、その後、今日の御説明の特別分配金ですか、ここには評価損として130億円。という数字しかありませんので、特別分配金というのはどこで見たらいいのかということなのですが、それに関連して、後ろのほうの18ページに「国外」で「法人向けローン証券化商品（CLO）」というものがございまして、CLOも3月末にはかなり膨大な赤字と申しますか、1219億円の赤があったわけですね。これも相当膨大だと思いますが、さらに6月は713億円というような評価損がありまして、今、御説明のあった投資信託、特別分配金のここに出ている数字の相互関係が私にはよく分かりませんので、御説明いただければと思います。

それから、それと若干関係があるかとも思うのですが、いわゆる戦略投資ということで何兆円か枠を設けられたと思うのですが、今は何兆の枠で運用されていて、そこでのレート・オブ・リターンはどのぐらいのものになっているのでしょうか。これは関連の質問ということでお願いいたします。

○新村常務執行役 ゆうちょ銀行の新村でございます。

今、御質問を頂きましたのは、投資信託の特別分配金とバランスシートに載っている評価損益の関係ということだと思います。

特別分配金につきましては、資料の17ページにございます「平均残高、利息、利回り」の注の2のところに書いてございますが、投資信託に関わる収益分配金のうち、元本の払戻しとして帳簿価額を減額した額が478億円ほどということでございます。

評価損益に関しましては、個々の投資信託を見ていくと、実際の配当を頂いている投資信託それぞれが簿価に対して時価が勝っているのか、負けているのかというのはございますけれども、トータルで見ますと10ページに書いてありますとおり、2020年6月末で貸借対照表上の簿価に対して評価損が130億円ということございまして、今はイーブンのところまで戻ってきたという形です。

そのうちの一部で時価が簿価を下回っているものについては、配当を頂いたものの一部が収益として認識できないということございまして、特別分配金の470億円と今申し上げた評価損益の改善度合いを直接数字で結びつけるのは少し難しゅうございます。投資信託については、投資している有価証券からそれぞれ配当を受け取っているわけでございますので、特別分配金はキャッシュはちゃんともらえるけれども、時価と簿価の比較によって収益に認識できないものがあるということで、それはまさに利回りですとか、リターン水準のレベルの話でございます。一方で評価損益につきましては、投資信託トータルで見たときの時価水準の話ということでございます。

○新村常務執行役 CL0に関しましては、18ページの「法人向けローン証券化商品（CLO）」ということで、御指摘のとおり1.8兆円ほどの簿価に対して713億円ほどの評価損があるということございまして、こちらにつきましては、2020年6月末の外国債券のところ、今回、評価につきましては3,000億円ほど改善をしているわけでございますけれども、この中に、まだ引き続き713億円の含み損が残っているということございました。

御指摘のとおり、まだまだ金額的にも小さくございませぬし、留意していかなければいけないところではございますが、少しずつスプレッドが縮小していることによって、時価自体は少しずつ戻ってきているところではございます。

以上が1つ目の御説明になります。

○新村常務執行役 戦略投資領域につきましては、各種財務会計上で言いますと、いろいろなものに分散してしまっているの、12ページのところで「ポートフォリオの状況」という形で今の残高を記載させていただいているところでございます。

戦略投資領域につきましては、この6月末で3.3兆円ほどの残高がございまして、3月末と比べて見ていただいても、ほぼ増加していないような形になってございます。戦略投資領域はプライベートエクイティですとか、不動産ですとか、そういったオルタナティブ投資でございますけれども、当初、現中計をつくった段階におきましては、8.5兆円といったような目標をつくっていたところではございますけれども、ヘッジファンドのリスク、リターンに見合わないといったような判断がございまして、残高が減少しているよう

な状況でございますので、現時点では4～5兆円程度の見通しをもって戦略投資を行って
いこうということを考えているところでございます。

戦略投資領域につきましては、今の見通しの4～5兆円というところに対して、今の環
境を踏まえて、慎重かつ選別的に投資をしようという方針でございますが、少なくとも4
～6月の間はほぼ投資を見合わせるような形で進めてまいったところでございます。

○岩田委員長 今のお話を総合して伺うと、ヘッジファンドであまり収益がよろしくない
ので売却したりというお話があるのですが、結局、今は3.3兆円あるということですが、収
益で見ると、つまり収益はプラスだったのか、マイナスだったのか、そこはいかがなので
しょう。

○新村常務執行役 そういう意味では、今、力を入れておりますプライベートエクイティ
に関しましては、Jカーブ効果ということもございまして、収益に直接的にプラスの
メリットが出てくるのはもう少し先かと思っております。この中計期間中は種まきの期間かと考
えていたところでございます。

その段階として、戦略投資領域全体としては、目先収益を見込めるものとしてのヘッジ
ファンドということを考えていたこともございまして、そういう意味では、今行っている
戦略投資領域につきましては、メインのプライベートエクイティについては今期ぐらい
から利益は少しずつマイナスではない形で見えてきているところではございますが、収益
の柱になるような形で大きなリターンを得ているというような状況にはまだ至っていない
というのが現状でございます。

○岩田委員長 分かりました。どうもありがとうございます。

続きまして、かんぽ生命保険、お願いいたします。

○市倉取締役兼代表執行役副社長 かんぽ生命保険の市倉でございます。

6月に日本郵政からかんぽ生命保険のほうに異動しております。引き続きよろしくお願
いいたします。

決算の説明の前に、まず、改めてでございますが、今般の不適正募集に関しましては、
大変な御心配と御迷惑をおかけしてございまして、おわびを申し上げます。

それでは、決算の中身につきまして簡潔に申し上げます。

1 ページは全体のサマリーとなっておりますが、こちらをざっと御覧いただきますと、
5つ箱がございまして。

一番上の「四半期純利益」は前年度同期比で御覧いただきますと38.3%の増益、通期業
績予想に対する進捗も37%という形になっております。

その下の「新契約年換算保険料」も前年同期比で御覧いただきますと93.5%減というこ
とで、大幅な減少となっております。

2 ページのところでは損益の関係を左が損益計算書、右が基礎利益の状況ということでお
示ししておりますが、3 ページの滝図で全体の純利益の増減につきまして御説明いたしま
す。

一番左が前第1四半期の336億円からスタートいたしまして、当第1四半期の464億円までの増減を表したものでございます。

左上の点線で囲ってありますところが「基礎利益」ということで、195億円増益となっております。その内訳として、保険関係の利益と利差の2つを並べております。利差はグレーのところでございます。こちらは残念ながら58億減少いたしておりますけれども、引き続き順ざやは確保いたしております。

一方で、保険関係損益につきまして、吹き出しにございますとおり、まずは事業費が減少したということで287億円が利益改善に貢献しておりますが、このうち242億円は日本郵便に支払う手数料が減ったということでございます。

プラスの要因としては、3段目の引当金の戻入れということで、私どもは前期末、3月末に保険の復元等にかかる費用として保険金等支払引当金というものを計上いたしました。それがこの第1四半期の状況と比べますと、79億円戻入れという結果になったということも利益の増加に寄与しております。

一方で、中段のところで保有契約が減っているということで、こちらはマイナスの影響でございます。

そのほか、ずっと右に行っていただきまして、これ以外での大きいところは「法人税等合計」が79億円。法人税としては増えたということで、利益はマイナスという結果になっております。

先ほどの新契約が大変減っているというのが4ページのグラフでも改めて御覧いただけるかと思っておりますけれども、結果として純利益では増益になったものの、新契約の獲得が非常に厳しいということは私どもとしても中長期的には大変深刻な問題だと考えております。

以下、ページの御案内を申し上げます。

6ページを御覧ください。「資産運用の状況〔資産構成〕」でございます。

左の表をざっと御覧いただきますと、中段より少し上の「収益追求資産」はややリスクを取った運用というものでございますが、3月末の13.9%から14.8%に若干増加しております。

一方で、その3行上の「国債」は52.1%の占率ということで、3月末よりは若干の増加でございます。

7ページは〔有価証券の時価情報〕ということで、含み損益でございます。

上から4行目の「その他有価証券」の欄を御覧いただきまして、右から4列目の2020年6月末の「差損益」は9256億円ということで、一番右の「差損益」を御覧いただきますと、3月末に比べて5555億円含み益が増えているということでございます。3月末はマーケットが非常に荒れた状況でございましたので、大分回復しつつあるというような状況かと思っております。

8ページは事業費の内訳ということで、こちらは先ほど申し上げましたとおり、委託手数料が242億円減ということでございます。

9 ページに「健全性の状況」ということで、準備金の状況を左の表に記載しております。また、右のところでもソルベンシー・マージンの連結での比率が2020年6月末で1,121.5%ということで3月末よりも若干よくなっているということでございます。

10ページ目が「EVの状況」になります。上の表にございますとおり、8.6%増加いたしております。

最後に、11ページが通期業績予想でございます。

冒頭に申し上げましたとおり、進捗率で見ますと37.7%ということではございますが、まだ第1四半期でもございますし、現段階で業績予想の修正はいたしておりません。

簡単でございますが、私から御説明を申し上げました。

○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。

○老川委員 どうもありがとうございました。

これもまた確認ですが、1 ページ目の「四半期純利益」が129億で38%のプラスで、新契約はがたっと減っていて、純利益だけが増えているというのは、専ら営業を自粛して、営業活動に関わる経費がかからなかったからという理解でよろしいのでしょうか。

○市倉取締役兼代表執行役副社長 私のほうからお答えいたします。

アペンディックスになりますが、18ページを御覧いただきますと、保険料収入と手数料との差の図がございます。この下のポンチ絵の上段の「保険料収入」は毎月一定に入りますけれども「募集手数料」は最初の12か月が高いというL字型になっております。

したがって、新規の契約が取れないという状況ですと、保険料収入も当然減るのですけれども、減る度合いがその下の手数料のほうが当初は大きいということで、結果的には利益が出てしまうような状況ですが、13か月目以降になりますと、当然、保険料収入が上回ってくるわけですから、ここから先の利益に対しては非常にマイナスに働くということでございまして、老川委員がおっしゃるとおり、当初の営業費用が減ったことが増益につながっているということで御理解いただいて結構でございます。

○老川委員 分かりました。ありがとうございました。

○三村委員 一つ質問いたします。

今の18ページと関係するのですけれども、新規契約が増えると当然、今のように手数料が必要になるということで、収益が悪化するという御説明をされている。

ただ、新しい体制とか、新しい商品を、これから体制を変えていくということを考えるならば、今の前提条件のままで考えていらっしゃるのか、あるいはその新規契約をこれから増やしていかなければいけないのですけれども、この前提を続けた上で、今後の収益を考えるというお考えなのでしょうか。

○市倉取締役兼代表執行役副社長 現段階でといいますか、今年度は大きな契約増は全く見込んでおりません。そういう前提の年度計画になっております。

来年度以降につきましては、これからどのぐらい回復していけるかということで、現段

階で数的なものは手元にはございません。

○米澤委員 どうもありがとうございます。

一点だけ確認させていただきたいと思います。

有価証券、特に株式は3月末は非常に下がって、それに対して6月だとかなり戻ってきたわけなのですが、そのところを確認するのは7ページの「時価」の数字のところで確認すればよろしいということでしょうか。例えば「国内株式」であれば、3月のときには2,812億円だったものが3,203億円に戻ったというか、増えたというような解釈でよろしいのでしょうか。

○市倉取締役兼代表執行役副社長 お答えいたします。

おっしゃるとおり7ページの欄で、この表の真ん中ほどの「その他有価証券」の中の「有価証券等」の2行下の「国内株式」のところが自家運用のものになります。こちらが3月末は「△408」という評価損からプラスの14億まで戻ってきているというのが一点。

下の「金銭の信託」の中にももう一つ株式がございます。「国内株式」と「外国株式」に分かれておりますけれども、両方とも3月末に比べて含み益は増えているということがここで御覧いただけるかと思えます。

○米澤委員 ありがとうございます。

外国株式に関しては、あまり増えていないというか、戻っていないような感じがするのですけれども、これはどのように解釈したらよろしいのでしょうか。「金銭の信託」のところの「外国株式」は増えていることは増えているのですけれども、こんなものでしたか。

○市倉取締役兼代表執行役副社長 そうですね。

あまり大きな要因があるとは思っておりません。

○米澤委員 分かりました。ありがとうございます。

○清原委員 御説明ありがとうございます。

参考資料の19ページについて質問をさせていただきます。

「委託手数料の状況」についてです。これは申すまでもなく、新契約ができない状況が続いているわけですから、手数料を比較すれば減少ということになるのはもっともなことなのですが、これは18ページの構造的なところとも関係しますけれども、新契約を頂けないということが全体として数字的にも、損益の変化の中にも表れているわけです。

こうした経験を踏まえて、今後、委託手数料等について何らかの見直しとか、改善とか、今までとは違う形にしていくなどということについても検討されていらっしゃいますか。いかがでしょうか。

○宮本執行役経営企画部長 かんぼ生命でございます。

手数料に関しましては、おっしゃいますとおり、新契約に比例しております募集手数料の部分と、アフターサービスに連動して支払われております維持・集金手数料がございますので、今は主に募集に係る手数料のところが大きく減ってしまっている状況ですから、当然、ここは何とか回復しなければならぬと思っております。

募集に関する手数料につきましては、ほぼ業界が先ほど御覧いただきました同じようなL字型の手数料体系でやっておりますので、こちらの部分については、あまり他社との比較においても変わるところはないのですけれども、それ以外の要素につきましては、日本郵便との業務の委託内容によって変わりますので、そこは毎年両者の間で調整して、見直し等を行ってまいりますので、今後も委託内容等の変化に合わせて、そこは引き続き見直し等を行っていくと考えております。

○清原委員 本当に今まで経験したことがない状況の中で御苦労は多いと思うのですけれども、こうした数字で表れている変化の中で気づかれた点については、日本郵便とも話し合いながら、より良い方向に丁寧に進めていただければと思います。よろしくお願ひします。

○宮本執行役経営企画部長 ありがとうございます。

○岩田委員長 それでは、私のほうからお伺ひしたいと思います。

1点目は、6ページなのですが、資産構成の話で、一つは国債の比率なのですけれども、占める比率が52.1%と増加しているということですね。これは国債を増加した買い増しをされたということなのか、あるいは金利が下がって、国債の価格が上がって、自動的にシェアが上がったと理解していいのか、どちらの理由で国債のシェアが上がったのかというのが1つ目であります。

2つ目は、同じように外国債券を大変多く買われているのですが、この中身でバンクローン、マルチアセット、不動産ファンド等というのが、これはその他ですか。

外国債券は特にどのような債券をお買いになっているのかということでもあります。

それと関連しまして、7ページ目を拝見しますと「満期保有目的の債券」の含み益が5.7兆円ほどありまして、これが増えた理由は先ほどの金利が下がったということで自動的に増えたというように理解してよろしいのかどうかということでもあります。

最後の質問は、今の進捗率は足元では38%とかなり高いことになっていて、この後、こういう今の募集手数料と保険料収入の関係が多分1年間は続くと思うのですが、そうすると、このタイミングの差による効果はいつ頃になくなって、保険料の収入が減ることの効果がより大きくなる時期についてはいつ頃を見ておられるでしょうか。

以上、私の質問であります。

○市倉取締役兼代表執行役副社長 1点目でございますが、国債につきまして、国債も私どもは負債も資産もデュレーションが非常に長いということで、もちろん足元の短期間の、短めの国債はまだまだ買える状況にありませんが、20年、30年の債券につきましては、そろそろプラスの金利になってきておりまして、私どもとしてはいわゆる妙味があると考えております。その結果、若干買い増したということで御理解ください。

外債の内容でございます。細かいものは手元にはないのですが、主に格付の高いソブリン物ということでございます。

満期保有の評価益に関しましては、金利が下がったということで、満期保有の含み益が

増えたということでございます。

最後に、進捗率の兼ね合いでございますが、3ページに戻っていただきまして、御説明をした純利益の増減の要因でございます。左側の箱の中に「事業費等の減少」ということで、特に日本郵便への手数料が242億減ったと申し上げました。

そのほか、その2つ下の「引当金の戻入」は昨年度末から計上した保険金等支払引当金というものがございまして、3月末は297億円という見込みで計上しておりました。今回、一定程度の支払いをし、また、現状におきまして改めて見込みを算定したところ、162億円まで減っているということでございます。ここ3か月で見直して、これだけ減ったということから戻入れの利益が79億円発生しておりますが、これはこの9月末、12月末、あるいは今年度末にこの調子で引当金がどんどん減っていくとは考えておりません。したがって、ここの79億円の戻入れは第1四半期特有かと思っております。こちらが進捗率が高まった一番大きな理由かと思っております。

手数料の関係で申しますと、おっしゃるとおり、まだ引き続き大きな営業の進展は見込めませんので、この傾向は続くと考えております。

以上でございます。

○岩田委員長 ありがとうございます。

○上尾崎執行役員 日本郵便のほうから決算の御説明を申し上げます。

資料216-1-4を御覧ください。

2ページをお願いいたします。

まず、「郵便・物流事業」でございます。

右下に経営成績表を記載させていただいております。郵便・物流事業の「営業収益」は前年度比113億円減の4,901億円、一番下の「営業利益」は61億円減の154億円ということで減収・減益でございました。

営業収益の背景となります取扱数量が右上の表でございます。全体の数字が6.2%減少いたしております。一番大きかったのが郵便とゆうメールで、こちらにつきましては新型コロナウイルス感染拡大の影響等で経済活動が停滞し、広告関係の郵便物を中心に減少したというところでございます。

ただし、一方、その上のゆうパックにつきましては26.4%増ということで、巣籠もり消費の増加等で増加しているというところでございます。

営業利益の増減の内訳が左側の増減分析でございます。左側の「減収」につきましては、下の吹き出しのほうに内訳を書いてございます。

上2つが国際郵便の関係でございます。国際郵便の引受停止の影響が非常に大きゅうございました。

なお、2番目の「国際郵便運送料（到着料等）」、これは海外の郵便体から入ってきた郵便物の配送料を海外の事業体から頂いているものでございますが、こちらにつきまして、下の注2のとおり、国際eパケットライト郵便物に係る過年度の過大計上の一括補

正ということがございまして、70億円がこの分で減少がございまして。

「減収」に関しましては、それ以外に「普通郵便」も減少、一方、荷物（ゆうパック、ゆうメール）は一番下に記載のとおり、126億円の増ということではございましたが、全体の減少を挽回するには至らずというところでございます。右側の「人件費」「経費」等はコストコントロールの取組によりまして減少いたしました、最終的に営業利益は減益となったものでございます。

3ページをおめくりください。「金融窓口事業」でございます。

こちら右下に経営成績表がございまして「営業収益」は前年度比310億円減の3,039億円、一番下の「営業利益」は71億円減の147億円と、こちら減収・減益という着地でございました。

減益の内訳につきましては、左側の増減分析の表を御覧ください。左側「受託手数料」の減少で一番大きかったのは「保険手数料」の226億円減でございました。そのほかにも、真ん中辺りの「その他収益」もコロナの影響等で物販あるいは不動産等が減少したというところでございました。その右側の「人件費」につきましては、昨年第1四半期まではまだ営業しておりましたので、営業手当等の減少がございました。あわせて「経費」につきましては物販の仕入れ部分の減少並びに前年度の機器購入費等が減少したということではございますが、減収を挽回できず減収・減益という着地でございます。

4ページは「国際物流事業」でございます。

右側の経営成績表の上のほうの「百万豪ドル」単位で説明致しますが「営業収益」が5億4,600万豪ドル増加の26億2,700万豪ドルでございます。こちらが増収となりました要因につきましては、ロジスティクス事業のアジア部門、シンガポールにおきまして、新型コロナウイルスの感染予防対策物資の大口の取扱いが発生した影響で増収となったものでございます。

一方、その下の「営業費用」も6億3,700万豪ドル増加ということではございます。こちらにつきましては、先ほど申し上げましたロジスティクス事業のアジア部門におけます大口取扱いに伴う経費増並びにエクスプレス事業ではコスト削減も実施しましたが、減収を打ち返せなかったということではございまして、一番下の「営業損益」は9,100万豪ドル減の1億1,600万豪ドルの赤字の着地ということではございます。

左側の事業別の営業損益のグラフを御覧いただきますと、オレンジ色のエクスプレス事業の減益が大きかったということが御覧いただけるかと思っております。

5ページを御覧ください。日本郵便連結の数字のまとめでございます。

右側の経営成績表で「営業収益」が185億円減の9,258億円でございます。

なお、こちらの185億円の減少の中には為替影響による減少が119億円入っております。

「営業費用」はほぼ横ばいではございましたが、中ほどの「営業利益」は197億円減の204億円、「四半期純利益」も同様に減少したということで、日本郵便連結で減収・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。

○谷垣専務執行役 それでは、今と同じ資料の1ページを御覧いただきたいと思いますがけれども、今、日本郵便、ゆうちょ銀行、かんぽ生命からそれぞれ御説明がございましたけれども、日本郵政グループ全体の状況でございます。

日本郵政の谷垣でございます。よろしくお願いいたします。

日本郵政グループの「経常収益」の欄でございますが、2兆7,930億円でございます、前年同期比で1,920億円の減収でございます。

内訳は今御説明がございましたけれども、日本郵便、ゆうちょ銀行、かんぽ生命それぞれが前年同期比で減収でございますけれども、その下の「経常利益」「四半期純利益」でございますけれども、日本郵政グループ全体では「経常利益」は1,332億円で前年同期比690億円の減収、「四半期純利益」では787億円で562億円の減収でございます。

同様に日本郵便、ゆうちょ銀行の内訳も同じように減益でございますが、かんぽ生命だけは一番右を見ていただきますと「経常利益」で699億円で139億円の増益でございます。それから「四半期純利益」につきましても、467億円で129億円の増益でございます。

したがいまして、グループ全体では減収・減益でございますけれども、かんぽ生命に関して言うと、減収・増益ということになっているということでございます。理由につきましては先ほどございましたように、事業費の減少ないしは保険金等支払引当金の戻入ということでございます。

その結果といたしまして、2021年3月期の通期業績予想でございますけれども「経常利益」の5,200億円、「当期純利益」の2,800億円に対しまして、いろいろな要素があって、それぞれ山はあるのでございますが、結果としてならしてみると1クォーターの進捗率は「経常利益」で25.6%、「当期純利益」で28.1%ということになっているわけでございます。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑に入りたいと思います。

○老川委員 ありがとうございます。

郵便のほうで2件お伺いしたいのですが、まず2ページの一番下の注2に「過年度の過大計上の一括補正」という言葉があって、これは実際にかかったより、もっと間違えて大きく計算してしまったということのようなのですが、全く事務的なケアレスの計算違いとか、そういうことなのでしょう。それとも何か意図的に不当な利益を記載してこういうことが起きたのか、ここら辺をひとつ伺いたいということが一つです。

もう一つは、4ページになりますが、トール社の関係です。今のお話にありましたように、コロナの関係でシンガポールからの物資の輸送に関する依頼で収益が増えているけれども、費用がそれを上回って、結局は赤字になっているということのようなのですが、これも商売をやって、いい仕事を取ったけれども、逆にこういうことだとすると、営業の仕方としてはいかがなものかと思うのですが、いずれにしてもトール社の経営は依然として

悪化している状態であることは間違いないと思うのですけれども、一頃、トール社の扱いについて一部報道がありました。現状はどんな方針で臨んでおられるのか、この点について伺いたいと思います。

○上尾崎執行役員 日本郵便からお答え申し上げます。

最初の御質問でございますが、2ページの注2のところの一括補正についてでございます。これにつきましては、御心配をおかけして申し訳ございません。こちらは事務的なミスでございます。お恥ずかしい話でございますが、過年度におきまして債券・債務の計上を誤っていたというところで、このようなミスになってしまいました。この点につきましては、監査法人にも事情を確認いただき、悪意性のないものであること並びに金額的な重要性からしても過年度修正ということではなく、この第1四半期に一括補正するということで確認をいただいております。

続きまして、トールにつきましては、私の御説明が不十分であったのかもしれませんが、シンガポールのコロナウイルス関連の物資の大口取扱い、これ自体は赤字ではございません。ただし、ロジスティクスの一括の請負ということで、通常は運賃等だけという形ではあるのですが、こちらにつきましては、商品の代金も含めた取扱いということで営業収益も営業費用も大きくなってございます。

そう大きくない水準ではございますけれども、利益が出ているというところでございまして、トール全体が赤字になっておりますのは、左側のEBIT推移にありますとおり、エクスプレス事業が一番足を引っ張ってございます。こちらの減収幅が経費の減少を上回るほど大きかったということで、こういった数字になっておるものでございます。

また、トールに関する報道でございますけれども、トールにつきましては従前より事業の絞り込み、選別をしながら、取り組んできております。事業並びに地域の絞り込みという意味では、トールの買収をさせていただいて以降、50社弱の子会社を減少させているというところでございまして、適宜子会社の整理はしておりますのでございますけれども、まだ十分な成果が見込めていないということで、今後も引き続き事業ごとにしっかりと損益を確認しつつ、選択・集中を図っていくといった中で、いろいろな事業の再編も考えていかなければならないと考えております。

以上でございます。

○老川委員 ありがとうございます。

○谷垣専務執行役 今、日本郵便から御説明がありましたけれども、現在のところ、対外的に申し上げられるような状況というところにはまだ来ていないということでございます。

私のほうからは以上でございます。

○三村委員 質問させていただきます。

2つなのですが、一つは、せっかく国内でゆうパックが増えている状況があるのですけれども、残念ながらまだちょっと力不足という感じがいたします。

コストの問題も当然あると思うのですけれども、この状況はまだもう少ししばらく続くと思

いますが、それについて、やはりこれについてももう少し積極的にという可能性はあるのかどうかということが一つです。

もう一つは、先ほどの国際物流のトール社の件なのですが、ロジスティクスのアジア部門においては、かなり大きなお仕事がおありになった。そしてそれがある意味で収益に貢献されたということなのですけれども、その下のところに逆にそれが経費が負荷になったという話になっているのです。そうすると、これはトール社においては一番成長性が高いロジスティクス事業アジア部門なのですけれども、現状として、例えばこれを一つの独立した単位として、採算性として見たときに、どのように見ていらっしゃるのかということについて御説明がありましたらお願いいたします。

以上です。

○上尾崎執行役員 まず、国内のゆうパックは、おかげさまで、前年度までは前年割れの水準ではございましたけれども、まさに巣籠もり消費が増加しまして、ECが牽引したということで、ゆうパック、ゆうパケット、こちらの商品が伸びており、ゆうパック単体でも10%を超える伸びということでございます。こちらは第2四半期以降、ここまでは伸びないかと思いますが、引き続きECからの流れというところに沿って伸ばしていきたいと思っております。これは今後の展開の中で、さらに私どももデジタルトランスフォーメーションに乗せる形で、しっかりとお客様の差出し・受取りの利便性の改善に取り組んでいくべきと考えてございます。

トールについてでございますが、アジアのこの大きな仕事につきましては、先ほど申し上げましたように、一つのパッケージの仕事として今年はその黒字がありますけれども、これはあくまでも一時的な収益だと見ております。とはいえ、アジアの今後の成長を考えますと、ロジスティクスの中でも、アジアについては今でもしっかりとした損益を確保しているということは申し上げられると思っておりますし、ここが一つの成長ドライバーにはなるか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 御説明どうもありがとうございます。

既にほかのお二方の質問で私の質問も大半出てしまいましたので、1点だけ細かな点でお聞きしたいのですが、他社の件なのですけれども、今、三村委員も御質問されましたゆうパックの件で、外から見ていると、この時期に増益になるのはこの辺かなというぐらいだと思っておりますけれども、ちなみにヤマトとか佐川は大分利益が上がったのでしょうか。もしそれがお分かりになるとすれば、お知らせください。それに比べて手元のゆうパックの伸び率は同じなのか、劣後しているのかというようなことも追加的な情報を分かる範囲で教えていただければと思います。

○上尾崎執行役員 日本郵便からお答え申し上げます。

他社の動向でございますが、ヤマト様、佐川様につきましては、第1四半期は増収・増

益という形で計上されていると聞いてございます。私どももそうでございますが、いずれの会社も同様にBtoCの部分を中心に取扱数量が増えていらっしゃるということで、ゆうパックの伸びが他社に劣後することはなく、他社とほぼ同様の伸びを示しているとみております。

また、先ほど申し上げましたような国際郵便あるいは普通郵便でのマイナスということもございますので、全体では減収・減益という形にはなりましたが、その部分だけを捉えれば、他社と遜色ない水準で損益を上げられたのではないかと考えてございます。

○米澤委員 どうもありがとうございます。

○清原委員 時間が押している中、すみませんが、一点だけ谷垣さんに質問させていただきます。

本当に想定されないコロナ禍がやってきて、かんぽの取組に注力される中、激動の時期なのですが、資料の1ページに集約していただいております第1四半期の経営成績で、通期業績予想が日本郵便、ゆうちょ銀行、かんぽ生命それぞれの事情がありながら、一応進捗率が25.6%、28.1%となっている状況については、日本郵政グループとしてはどのように評価し、今後の展望をいらっしゃるかということについてももう少し教えてください。お願いします。

○谷垣専務執行役 今回の第1四半期の決算なのですけれども、要するに大きなポイントが3つございまして、一つは新型コロナウイルスの影響、もう一つはかんぽ、投信の営業自粛の影響、それから従来から続いている低金利の影響でございます。

低金利の影響につきましては、ゆうちょ、かんぽの資金利息の減少等に大きく響いているわけでございますし、かんぽ、投信営業自粛の関係につきましては、日本郵便では手数料の減少、かんぽ生命、ゆうちょ銀行では支払手数料の減少でこれが増益要因に働いているわけです。グループ全体をならしてみると、今期に関して言うとプラマイゼロみたいな形になってしまうわけでございますが、問題は御指摘の新型コロナウイルスでございますけれども、これも日本の中だけを見ても、国際郵便の引受停止などのマイナス要因と、eコマースの拡大というプラス要因もございまして、トータルではマイナス要因に働いている。

ゆうちょ銀行、かんぽ生命におきましては、特にゆうちょ銀行はクレジットものが多いので、スプレッドの拡大によって資金利益の減少になっている。かんぽ生命ではクレジットものはたくさんございませぬけれども、低金利の影響を含めて減損部分が若干あるというようなことございまして、それぞれいろいろな影響があつて、結果として25%になっている。しかし、全体は業績予想を抑えてございますので、ちなみに当期純利益で言いますと、前年同期比の6割でございます。

したがって、今後の状況を見てみると、特に新型コロナウイルスの影響がこれからどうなるかというのは非常に予測がしにくい、不透明な状況でございます。その中で、今回、たまたま足してみると25%の進捗率になっているわけでございますけれども、これから先行きを考えれば、決して予断を許さない。引き続き営業等の進捗も見ながらでございます

が、大きな危機感を持っていかなければいけないと考えているところでございます。

以上でございます。

○清原委員 ありがとうございます。

大変に危機感を持ちながら、複眼で考察していらっしゃる事が分かりました。

よろしく申し上げます。

ありがとうございます。

○谷垣専務執行役 ありがとうございます。

○岩田委員長 では、私から。

1つ目はトール社の件なのですが、頂いた資料を見ると、営業損益の推移でロジスティクスの部分は18~19百万豪ドルということで、損益で見ると若干プラスなのですよね。なので、私の理解はこの図を見る限り、コロナで大口の取引があった。営業費用にも、営業収益にも両方影響があったけれども、ネットではプラスだったのではないかと。

そうすると、どこか別の営業費用が全体としてこれを悪くしたのではないかと思うのですが、右のほうの「経費」を見てみますと、「人件費」は減っているわけですよね。オーストラリアは賃金上昇がひどくてというお話は今回はマイナスなのではないですか。

それから、その下の経費が380億円ほど増えている。私はこここのところに秘密があると思っていて、オーストラリア全体が、北朝鮮だったか、中国だったか、どこのサイバーだったかはっきりと分かりませんが、サイバー攻撃があったわけですよね。それが相当シンガポールとか多くの国で被害が出ているという、そちらが効いたのではないかと思うのですが、いかがかというのが私の1点目の御質問です。

2つ目の質問は、清原委員の質問と同様なのですが、結果としては25%オーライ、しかし、中身を見ると、一方でかんぼ生命はお話を伺う限りは新規契約が減っていることのマイナスよりも、募集手数料の費用の削減のほうが大きいという、それが年度いっぱい続きそうな感じなわけです。続くのだとすると、今は35%でむしろ超過達成といいますか、30%ぐらいで四半期をずっと行ってしまうと思うのですが、逆にゆうちょ銀行のほうが15~16%ということになっていまして、御説明を聞くと、ずっと特別分配金のせいですと。

特別分配金が一時的なもので、マイナスになったものはアカウント上、何か将来プラスで戻ってくるのかということが見込まれれば、低いものでもいいかと思うのですが、伺った限りではそれが将来戻ってくる保証はないということだとすると、むしろ低金利は少なくとも今年度いっぱい続くと私は思うのです。もっと続くかもしれないとすると、この15%は直らないのではないか。

そうすると、言ってみるとかんぼ生命は超過達成、ゆうちょは未達となる可能性が強いのではないかと思うのですが、いかがでしょうか。

○上尾崎執行役員 日本郵便のほうからトールに関する御回答を申し上げます。

御質問の内容がトールの営業費用の部分について、本業以外に、おっしゃったサイバーの影響といったものの部分が大きいのではないかというような御指摘でございます。

いろいろな数字の合成がございまして、実際、今回、アジアでの対策物資の大口取扱いは極めて大きゅうございまして、「経費」が今回6億6,400万豪ドル増加している一方、「営業収益」は5億4,600万豪ドルとなっておりますが、実際のこの大口取扱いの営業収益への影響はもっと大きゅうございまして、ほぼこの「経費」の増加と見合う規模はあったというところがございます。

ただし、おっしゃったように、サイバー攻撃で一時的にオペレーションが止まったりした影響で営業収益が上がらないまま引きずっていたという部分がエクспレスを中心にございましたため、損益が悪化しているというところがございますので、その点も一定程度「経費」に乗っかっているといえようと思います。

○岩田委員長 大きさは分かりますか。サイバーでかかった費用の大きさはお分かりになりますか。

○上尾崎執行役員 なかなかサイバーの影響ということで切り出せることができません、大変申し訳ございませんが、今手元に申し上げられる数字がない状況でございます。

○岩田委員長 分かりました。どうもありがとうございます。

日本郵政、お願いします。

○谷垣専務執行役 おっしゃったように、もともと大幅な減益予想の中での進捗率が25%でございますので、もちろん全く予断を許さないといいますが、楽観を許さない状況でございますけれども、かんぽ生命の中で御説明がございましたけれども、個別に見ても、確かにかんぽ生命はただいまのところ事業費の減少、あるいは引当金の戻入によって利益が上がってございますけれども、来年以降、いわゆるお客様からの保険料収入が入ってこないということになるわけでございます。

また、営業再開と申しましても、おわび行脚でございますので、御案内のとおり、今後大変厳しい状況が続くということでございます。

ゆうちょ銀行についても、クレジットスプレッドの関係でございますが、御案内のとおり、年度末から比べてこの6月末は相当スプレッドが縮小して、含み益は回復しているという状況ではございますけれども、何分、コロナの状況についてはこの先どうなるかということについては大変不透明であるということで、大変不安要素を抱えた状態でございますが、そういう減益予想の中での進捗25%と考えているところでございまして、引き続き大きな危機感を持っていかなければいけないという認識でございます。

○岩田委員長 分かりました。どうもありがとうございます。

ほかに御質問等がなければ、質疑を終えたいと思いますが、いかがでしょうか。

よろしいですか。

それでは、日本郵政グループの皆様、ありがとうございました。

続きまして「日本郵便株式会社の業務区分別収支及び郵便事業の収支の状況」及び「交付金額等の状況」について、日本郵便から御説明いただき、質疑を行いたいと思います。

それでは、日本郵便から5分以内で説明をお願いいたします。

○小川執行役員 日本郵便の小川です。

資料216-2-1「日本郵便株式会社の業務区分別収支及び郵便事業の収支の状況」を説明させていただきます。

これは例年この時期に説明をさせていただいているものでございまして、法令に基づきまして2019年度の決算を基にしまして、収支の状況をユニバーサルサービスとそれ以外のサービスに分けて計算したものを説明させていただきます。

まず「業務区分別収支」でございまして、一号から三号までがそれぞれ郵便、銀行、保険のユニバーサルサービスでございます。

こちらの状況でございますけれども、一号の郵便業務につきましては、郵便物の減少に伴いまして、営業損益は前年度から減益の369億円となっております。

第二号の銀行窓口業務につきましては、前年度の9億円から今年度は42億円と若干改善しております。

第三号の保険窓口業務でございますが、前年7月ぐらいから積極的な営業を控えていることによりまして、営業収益が大幅に減少しております。これに伴いまして、営業手当ですとか超過勤務手当などの人件費なども減少しているのですが、営業損益については86億円の赤字ということで、この業務区分別収支という仕組み自体を2012年度から行っているわけでございますけれども、ユニバーサルサービス部分が初めて赤字となったということでございます。

第四号業務はその他のユニバーサルサービス以外ということで、ゆうパックなどの荷物ですとか、不動産事業ですとか、そうしたものが含まれているところがございますけれども、こちらは引き続き荷物などが好調でございましたので増収・増益となっているというのが業務区分別収支の概要でございます。

次のページの「郵便事業の収支の状況」について説明させていただきます。

郵便事業につきましては、先ほども説明いたしましたとおり、郵便物の減少傾向が続いております。2019年度におきましても、参議院選挙などの国政選挙があったほか、消費税率改定などに伴う一時的な差し出し等がありましたが、トータルの営業収益は残念ながら減少ということございまして「合計」の欄では営業損益が376億円ということで、前年度から減益となっております。

内訳的には、若干増えているもの、減っているものはあるのでございますけれども、トータルではそうした減少にあるというような状況でございまして、今後につきましても、デジタル化の流れはなかなか変わらないと考えておりますので、いろいろコストコントロールの取組を続けてまいりますけれども、厳しい状況が続くと考えております。

一番下の（参考）のところは法令上の要請に基づくものではないのですが、荷物の収支の状況について参考までに公表しているものでございまして、eコマース市場の拡大に伴いますゆうパック、ゆうパケットなどの荷物の増加、それからゆうパックの単価改善などの取組によりまして、2019年度におきましては、営業損益が1,021億円と改善してい

るところでございます。

もう一つのほうの資料216-2-2ということで「交付金額等の状況」ということで、こちらにつきましては、初めてこちらの委員会で説明させていただきます。

郵便局ネットワークの維持のために、交付金・拠出金制度というものが2019年度に導入されまして、1年たちましたので、今回、機構法の規定に基づきまして、初めて公表させていただいたものになります。

(1)が「日本郵便株式会社法第14条第1号から第3号に掲げる業務の区分ごとの費用及び合計額」といって、こちらは先ほど説明させていただいた区分別収支のうち、郵便局ネットワーク維持に要した額ということで、窓口の部分のユニバーサルサービスの提供にかかった費用について一号の郵便窓口、二号の銀行窓口、三号の保険窓口の合計で約1兆円ということでございます。

(2)が機構法の規定により通知された額ということで、こちらは機構法で算出したしましたユニバーサル提供に不可欠な費用ということで、全国の郵便局を最小限度の規模で構成した場合にかかる費用ということございまして、こちらが4,267億円。

一方、(3)の交付金の額と申しますが、交付金はゆうちょ、かんぽからの拠出金を原資として、交付金として我々に交付されるものでございますので、(2)の4,267億円から郵便窓口部門を除いた2,952億円が機構から交付金として我々に交付された額というようなことで、そうしたユニバーサルサービスにかかった費用と交付金の額を対照するというところで、制度の透明化を図った資料だと認識しておりますが、これを先般公表させていただいたというものでございます。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑に入りたいと思います。

ただいまの御説明に対しまして、御質問等がありましたら、お願いいたします。

○老川委員 ありがとうございます。

交付金のところの交付金額の状況について一つ伺いますが、これは今御説明がありましたように、ユニバーサルサービスを維持するための一つの施策として導入された制度だと思っておりますが、ユニバーサルサービスを維持するのは大変な御苦労だと思っておりますが、この交付金によって現段階でこのぐらい役に立ったとか、そのような効果を何か評価できる材料といいますか、そこら辺の説明がつくようなことは何かございますでしょうか。

○小川執行役員 日本郵便の小川です。御回答申し上げます。

これは私どもが評価するというものではないかと思っておりますけれども、私どもといたしましては、こうした交付金・拠出金というような制度が設けられたことによって、安定的にユニバーサルサービスを維持していくに当たっての収益といいますか、そうしたものが確保できるという意味では非常にありがたい制度だと認識しておりまして、先ほども業務区分別収支のほうでも説明いたしましたとおり、保険の収支が厳しい状況になりますので、今後の安定的なユニバーサルサービスを維持していくための一つの仕組みとして、

引き続き御利用させていただきたいと認識しております。

○老川委員 分かりました。

○三村委員 ありがとうございます。

第四号業務ということで、これは大きな柱になりつつあるかという感じはしているのですけれども、本年度のコロナ感染症の状況を踏まえますと、どのように予想していらっしゃるのかということがあれば、教えていただければと思います。

○小川執行役員 第四号業務につきましては、ゆうパックなどの荷物、不動産、物販や提携金融などで構成されております。大宗を占めているのが荷物でございまして、ゆうパックなどの荷物につきましては、eコマース市場の拡大に伴いまして、引き続き成長していく分野だとは認識しております。

ただ、一方で、競合といえますか、競争関係は厳しい状況にありますのと、そうした人手不足という中でどうやってその業務運営を行っていくかということもございまして、そうした意味では今後はデジタルを活用したお客様の利便性を高めるとともに、そのオペレーションの効率化を図っていくことによって、引き続きこの分野の成長を図っていきたいと考えております。

それ以外の業務につきましても、不動産などは、現在、引き続き不動産開発を行っている部分もございまして、そうしたところでユニバーサルサービス以外の事業についても引き続き拡大を図っていきたいと考えております。

○三村委員 ありがとうございます。

○米澤委員 どうもありがとうございます。

私のほうからは意見、質問等は特にありません。

○清原委員 私も老川委員に聞いていただいた質問と同じ質問をさせていただきかけたので、結構です。ありがとうございます。

○岩田委員長 それでは、私のほうから御質問したいと思います。

「交付金額等の状況」について、クラリフィケーションといえますか、そういう理解でよろしいかという質問をいたしたいと思います。

「交付金額等の状況」ということで、(1)に書いてあることはユニバーサルサービス維持のための費用がおおよそ1兆円かかりますという内容だと理解していいのかというのが1点目です。

2点目は、2番目で最小限にした場合ということが私はよく分かりませんで、最小限というのは、例えば今ある2万4,000の郵便局をぎりぎりここはもうしょうがない、閉じるのだと考えた場合の費用なのか、どうなのか、その中身の内容ということなのです。

(3)で補助金が2,952億円が交付されたと理解しますが、そうしますと、費用が1兆円で、つまりユニバーサルサービスの費用のうち3割は国が補助しましたというように理解してよろしいでしょうか。

以上です。

○小川執行役員 まず、(1)の約1兆円につきましては、先ほど業務区分別収支のところで説明した費用に対応いたしますので、現に2019年度に第一号から第三号業務の窓口部分を提供するのにかかった費用ということでございます。

(2)でその機構で算出した最小限度の規模で構成したというのはどういう考え方かと申しますと、都会の郵便局ですと窓口に5人とか6人とか、もっと多い局もございますけれども、そういう局ではなくて、全部の郵便局を仮に地方にあるように2人で構成したならばというような考え方で機構において算出された額と聞いておりまして、本当に最小限度に郵便局で配置した額というような考え方だと伺っております。

(3)の交付金で交付された額は純粹に補助金というよりは、これまでゆうちょ、かんぽから委託手数料という形で頂いていたものが、今回、機構を経由した形で拠出金というもので頂くことになったものでございますので、純粹に増えたというよりは、委託手数料が交付金という制度に切り替わったというような額でございまして、トータルで見ると、収益額が増えたということではないので、そういう制度的な位置づけを持ちながら、それでユニバーサルサービスを提供していくということだと我々は認識しております。

○岩田委員長 分かりました。どうもありがとうございます。

○老川委員 この交付金制度によってユニバーサルサービスが少しでも維持に役立っているということであれば大変結構だと思うのですが、こういうことができるかどうかの問題なのですが、この交付金が郵便のほうの収入に混ぜこぜに入ってしまったか分らないということよりは、この交付金によって、こういうことができたとか、これがなかったらこれができなかったのか、よりこういうことができたようになったとか、今の時点ではまだ四半期で簡単に言える話ではないと思うのですが、年間を通して何かそのように交付金の効果がこうだったということが言えるような仕組みができればなおいいのではないかと思いますので、もし検討の余地があれば、御検討いただきたいと思っております。

○小川執行役員 御意見ありがとうございます。

交付金に係る収入と費用を区分して分けるというのはなかなか難しいので、そうした対応関係というのは難しいかと思っておりますけれども、まさに交付金を頂く効果といたしまして、2万4000の郵便局ネットワークを引き続き維持していくことができれば、それは交付金の効果かと御理解いただければと思っております。ありがとうございます。

○岩田委員長 どうもありがとうございます。

続きまして「日本郵政グループにおける業務改善等の取組状況」について、日本郵政から御説明いただき、質疑を行いたいと思っております。

それでは、10分以内で簡潔な説明をお願いいたします。

○木下常務執行役 日本郵政の木下と申します。よろしくお願いたします。

昨今のかんぽ問題関係のトピックということで、本日は4つの件について説明をさせていただきます。

第1点目でございます。資料216-3-1「信頼回復に向けた業務運営の開始について」でございます。

昨年度7月から郵便局での営業を自粛しておりましたかんぽ、投信、提携金融でございますが、これにつきまして、直ちに金融商品を勧奨する等の積極的な営業活動をするのではなく、御迷惑をおかけしたことをお詫びするための信頼回復に向けた業務運営を行うことから始めてまいりますということで、その開始を公表させていただいたものでございます。具体的な開始日につきましては、信頼回復に向けた業務運営の趣旨が社員に浸透・徹底されているということを確認した上で、別途お知らせということにさせていただいております。この件も含めまして、8月26日の社長会見でいずれも公表し、説明をした内容となっております。

資料216-3-2「かんぽ生命のご契約調査の状況等について」でございます。これはいつも定期的に報告をさせていただいている内容でございます。表紙をめくっていただきますと、赤字の部分が更新をされているところでございます。

内容につきましては、計画に従って順調に進めている、計画どおり進めているということで、詳細な説明は割愛させていただきます。

資料216-3-3の処分状況でございます。「募集人及び当時の管理者に対する処分状況」ということで、別紙を御覧ください。

かんぽ生命の実施する募集人資格に係る処分につきましては左に挙げられたとおりでございますが、この処分を受けまして、今度は日本郵便のほうで人事の処分を行うという流れになっております。右側に○を2つ書いておりますけれども、前回の7月から公表しておりますが、7月、8月とやりまして、募集人に対する人事処分につきましては、累計で603、これは特定事案全体の22.5%、多数調査全体の26.6%といったことになっております。また、当時の管理者に対しても、今回、229人に対し実施した結果、累計で236人の処分ということになっております。

処分の内訳はここの下を書いてあるとおりのことでございます。

資料216-3-4はかんぽ商品と投資信託の横断的な販売への対応でございます。こちらは直接かんぽ問題ということではありませんけれども、かんぽ問題が起きて以降、起きたリスク案件でございます。これに対して我々はどう対応するのかという一つの試金石的な見方をされていると認識しております。

「課題認識」のところでございますが、今般、かんぽ商品の不適正募集問題を契機にリスク感度を上げて確認ということで、グループ各社が複数社にわたる、複数商品にまたがるお客様の苦情を分析したというところに起点がございます。それによりまして、79人のお客様の苦情が、お客様本位でない営業が行われた可能性があるということで判定しまして、こちらを分析したというところでございます。

苦情の内容として、例えばというところでありますが、端的に申し上げますと、かんぽに加入していましたが、これを解約して、その返戻金を基に投資信託を買いました。その

投資信託の分配金を新たに加入したかんぽ商品の保険料に充てられますよといったような説明があって、新たに保険に加入したといったところで、例えば分配金は変動しますので、結局、分配金で保険料が払えないといったような状態にある。そういった内容のものが例えばということでございます。

2 ページ目に行きまして、項番 2 の苦情をお申し出の79人のお客様のほうの調査を進めたところの状況でございます。

表のとおりの内訳になっておりますけれども、お客様本位でない取引の懸念があるお客様が41人、これに関連している営業社員は43名おります。この43人につきましては、8月末までに営業制限をかけているというところでございます。

項番 3 は特にお客様本位でない懸念のある取引ということで、先ほど例示で申し上げました取引について、データを見て外形的に抽出いたしました。過去5年間で727人のお客様がこのデータに該当しているということで、こちらのお客様の御意向の確認を進めてまいりました。結果につきましては、3 ページの上の表でございます。

このうち、詳細確認が必要な205人のお客様の確認を今行っているところでございますが、この中で関連する社員が法令違反等の懸念から調査が必要という者については、9月中旬に順次営業活動を停止ということで進めております。

また、その他のお客様で、データとして外形的に抽出した一定期間内に双方の取引いただいたお客様についても、9月から御意向の確認を始めるということで準備をしております。

「改善に向けた取組み」については、こちらに記載のとおりでございます。

非常に簡単でございますが、私のほうからの説明は以上とさせていただきます。

○岩田委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑に移りたいと思います。

○老川委員 信頼回復に向けた業務運営の開始については、基本的には今は営業自粛していることによって、経営的にも大変な打撃を与えている。一方で、利用者のほうもかんぽ生命に入ることについてのニーズもあるいはあるかもしれない。そういう意味では、なるべく早く営業を再開できるようなことになれば望ましいとは思いますが、何といたっても信頼回復が大事だということで、まずは信頼回復のための措置を優先するということだと思います。そういう意味では、ここについてはそういうこととして評価をしたいと思います。

私がちょっと問題に思うのは、資料216-3-4のほうの投資信託です。これも今御説明を伺ったところによれば、かんぽの保険契約を結んでいる人を解約させて、その返戻金で投資信託を買い、それによってまたかんぽの契約を結び直すということらしいのですが、これによって投資信託をやって、結局、差引きがプラスになった人もいたかもしれないし、マイナスになった人もいるかもしれない。これは個々のそれぞれのケースによって違うのだと思うのですが、相当な知能犯と言っではいけません、やり方としてはかなり手の込んだ、かなり悪質とも思える行為だと思うわけで、これについて、このように洗い直して対

処されるということは結構だと思うのです。

伺いたいことは、こういうことがかなり行われるということは、投資信託の購入契約それ自体に何かノルマみたいなものがある、担当者が成績を上げるためにこういうことを編み出したということなのか、あるいはノルマとは言わなくても、何かこういう実績があれば営業手当が上がるとか、かんぽ生命のときの問題と同じような、そういう競争をあおるような仕組みになっていたのかどうか、そこの辺りをちょっとお尋ねしたいと思います。

○山崎執行役員 この横断的な販売について、日本郵便で担当をしております山崎と申します。よろしくお願ひいたします。

今、老川委員から御指摘がございましたこの横断的な販売、取引につきましては、この保険商品と投資信託という複数の商品についてのリスク感度を上げた結果、問題がよりクリアになり、それまでの対応で足りているのかどうか、足りないのではないかという観点で、お客様本位という視点を基本に持ちまして、現在、調査を進めているところでございます。

仮に今のような、いわゆるノルマないしはそういう目標がそういったことに何か関係しているのではないかということは決してあってはいけないこととございますので、そういった観点も含めてしっかりと調査を進め、もちろん、今後、そういうことがお客様本位の観点からないようにしていくという改善策を当然取っていかなければいけないのですが、まずは今、調査をし、内容について精査をかけているというところでございます。

基本的にそういったことがないように、今はいろいろな改善策で手を打っているところでございますが、そういったことがないようにしていきたいということで、グループ全体で進めていきたいと考えているところです。

現段階ということでございますが、よろしくお願ひいたします。

○老川委員 分かりました。

○三村委員 御説明ありがとうございました。

しっかりやっていただくということでいいと思います。組織内でしっかりと問題を共有してお進めください。

○米澤委員 どうも御苦労さまです。

前半の信頼回復に向けた業務運営の開始については、私が勝手に想定していた以上に丁寧に進めておられて、非常に結構だと思います。

ここに書いていますように、そろそろ平常な業務に戻ってよい頃ではないかとちょっと思っておりますので、そのようにお進みいただければと思います。

その際に、ノルマとか過大な目標は問題があることはすぐ分かりますけれども、どこの金融機関でも目標設定は多かれ少なかれやっていると思いますので、いい意味での目標は捨てないで、販売する方のインセンティブにつながるようなよろしいデザインをされて臨むということ、ある意味では競争に勝っていくということも必要ですので、正しいルールの下でインセンティブを与えるということを模索していかれることを期待しております。

○清原委員 私も意見を申し上げます。

これだけの募集人や当時の管理者に対する処分をしなければならないような案件だったということは、当該の管理者や募集人の皆様も大変つらいでしょうが、その処分をされる管理職の皆様もおつらいのではないかと拝察します。人事の問題というのは、とにかく客観的に公明・公正でなければなりませんので、引き続き丁寧な調査の中で、顧客本位の取組としてお進めいただければと思います。

今回のこのような調査及び信頼回復に向けたフォローアップ活動の中で、このような案件が生まれるような仕組みというものを根本的に是正しなければならないということも把握されたのではないかと思います。悪意を持ってこのようなことが生じただけではない、何か意外に深刻な気持ちでなく、このような募集をしてしまったケースもあるかもしれませんので、「構造的に防ぐ」ということが大事だと思いますので、ぜひ今回の事例を基に「再発防止の仕組みづくり」をしていただくことで、本当にお客様に信頼していただける社風をさらに醸成していただければと期待しています。

○岩田委員長 それでは、私のほうから質問を2ついたしたいと思います。

一つは処分ということなのですが、今回の処分で募集人については413名、累計で603名、管理者については累計だと236人という処分だったと思うのですが、まだこれにカバーされていない部分は何人ぐらいおいでになるのか。ここに頂いた資料を見ますと、特定事案だと処分全体の34%、多数契約調査だと全体の81%ということになっているのですが、そうすると特定事案の残りの6割ぐらい、多数契約だとあと2割ぐらいの者が残っているということになるかと思うのですが、この後の第2弾、第3弾というものを今、どのような予定で実施されようとされているか、その先行きについてお話しいただきたいと思います。これが1点目です。

もう一つのほうは、投信とかんぽ生命をリンクさせてしまうという横断型の不適切な販売を見ますと、私がこの資料で少し気になりますのは、おしまいのほうで御説明いただいた資料216-3-4の最後のところなのですが、(5)で信頼回復に向けておわびをすると、これはおわび行脚をしますということなので、ここまでは結構なのですが、そのときに購入の御意向があれば積立型を御提案したいとなっておりまして、これはおわびのときにかんぽ生命についても同じように行われるのか、それとも投信は別なのですと、扱いはそれぞれ別なのですというふうにお考えになるのか。

ここのところは微妙なところがあって、つまり横断型の場合にはまだ処分が行われていないわけですね。人数が御迷惑がかかった方の79名とか、あるいは5年間だと766名、もしかすると御迷惑になっているかもしれないというのが5年間で2.2万人とあって、調査に相当時間がかかるのではないかと私は思うのですが、その間、つまり、投信のほうはある意味では部分的に営業になります。かんぽのほうはそのときに駄目ですとおっしゃるのか、それとも投信と同じように扱われるのかをお伺いしたいと思います。

○根岸常務執行役員 日本郵便の根岸でございますけれども、冒頭の第1点目の御質問に

対して回答申し上げます。

資料としましては、資料216-3-3の別紙のところに戻っていただければと思いますが、右側の欄のところの左上のところを書いてございますように、全体としまして、まだ特定事案のうちの22.5%、多数調査だと26.6%です。左側でございますように、かんぼの特定事案調査は2,500名ほど、多数契約が77名プラス2名でございますので、ここからしますと、全体の4分の1が終わった程度でございます。これはかんぼ生命側の処分が決定した後に、日本郵便としても社員に不利益な処分をするわけでございますので、日本郵便側としても顛末書で事情を確認した上で処分を行うというプロセスを経てございまして、こういったところに一定の時間がかかっているものでございます。

特に多数契約調査につきましては、表にございますように、場合によっては懲戒解雇を含めた処分を行うところでございますので、この辺りは外部の弁護士の方の御知見なども踏まえながら慎重に対応しているところでございます。

今後のめどでございますけれども、かんぼの募集人資格の処分が相当程度進んでございますので、細かい調査をいろいろとしなければいけないものが出てくれば、こういった個別案件は別でございますけれども、おおよそのところでは年内のうちには大どころについては処分を終わらせていたいと考えてございます。

○山崎執行役員 横断的販売の件でございます。

御指摘の苦情につきましては、今、最終的に御連絡をできるだけ取ることを進めております。

また、727件のほうにつきましても、最大限努力をして御連絡をできるだけつけた状態に持っていこうと努力をしているところでございます。

ですので、改善に向けた取組のところにおきまして、特に（１）から（３）でございますが、勧誘話法の明示的な禁止、そしてそれぞれの乗換え防止という観点からのお客様の投信の購入時の原資確認、分配金の使用用途、かんぼの解約理由の確認をしっかりとルール化いたしまして、今回起こったような再発防止を徹底するというを現在既に発行済みでございます。

（３）についても、分配金の性質についての御理解をいま一度御説明して、御理解をしっかりとしていただくというアフターフォロー活動の徹底によって、実際にお客様のほうで御理解不足ないしは御説明が不十分なきにもそのような行き違いにならないようにということを取り組むことによって再発防止を進めてまいりたいと考えております。

投信を売ることができるという資格を持つ人間が、保険の募集人に比べて2割を切るといった、人数的には保険主体の人数の営業社員なわけでございますけれども、この投資信託についての横断的な販売について、両社ともからこういった再発防止の仕組みを加味しまして、この信頼回復の業務運営の開始の後に再発しないようにということで、策を取っているところでございます。その中で、最大限お客様本位の業務運営を進めていきたいと考えております。

○岩田委員長 投信については、かんぽのことで書いてあるので、お客様の購入の御意向があれば御提案する。これはかんぽ生命については扱いが同様なのか、それとも同様でないのか、その点をお伺いしたいと思います。

○木下常務執行役 かんぽ生命の関係につきましては、いわゆるお客様からお申し出といえますか、御要望があったときにつきましては、その御要望をよくお聞きして、その御要望に沿った形で御提案をしていくということになります。まさに業務運営開始後、おわび行脚に行ったときに、そういった御要望がございましたら、御提案をさせていただくことになります。

再発防止という意味におきましては、これまで業務改善計画の中でもいろいろな施策、改善策を講じるということで、それらにつきましては、仕組みとしてはかなり強化されたと思っております。そういった中でしっかりと再発することがないように、きちんとした活動と我々のお客様本位という意識の浸透といったことを図ってまいりましたので、その上でさせていただくということで考えております。

○岩田委員長 分かりました。

御回答ありがとうございます。

それでは、以上で本日の議題は終了といたします。

事務局から何かございますでしょうか。

○濱島事務局次長 次回の郵政民営化委員会の開催については、別途御連絡させていただきますので、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おります。

本日はありがとうございました。

以上