

郵政民営化委員会（第258回）議事録

日 時：令和5年2月27日（月）13：30～15：03

開催方法：Web会議

出席者：山内委員長、関口委員長代理、佐藤委員、関委員
（敬称略）

日本郵政株式会社 浅井常務執行役、風祭執行役経営企画部長

日本郵便株式会社 田中執行役員、武士末経営企画部課長

株式会社ゆうちょ銀行 當麻執行役、今井財務部長、七海経営企画部企画役

株式会社かんぽ生命保険 大西常務執行役、宮澤常務執行役、
宍戸執行役員経営企画部長、
樋口経営企画部みらいデザイン室長

○山内委員長 時間となりましたので、ただいまより「郵政民営化委員会」第258回をウェブ会議で開催いたします。

本日、委員5名中4名の出席を頂いておりますので、定足数を満たしております。

お手元の議事次第に従いまして、議事を進めてまいりたいと思います。

本日は、委員限りの資料がございます。御注意ください。これらに含まれている数値、その他の内容は非公表のもので、資料の取扱いには御注意いただくとともに、御発言時は十分留意いただくようお願い申し上げます。

それでは、「日本郵政グループの2023年3月期第3四半期決算等について」、日本郵政浅井常務執行役、日本郵便田中執行役員、ゆうちょ銀行當麻執行役、今井財務部長及びかんぽ生命保険宮澤常務執行役から、全体で30分程度で御説明をお願いいたします。どうぞよろしくお願いいたします。

○今井財務部長 それでは、ゆうちょ銀行から決算のポイント等について、ゆうちょ銀行の今井から御報告させていただきます。

資料は258-1-2、横長の資料でございます。

まず、概要ですけれども、9月から12月期は、ウクライナ紛争の長期化等もありまして、インフレは世界的に高止まり、米国は利上げを継続しつつも、今後の金融政策の見通しについては神経質な動きとなっています。一方、日本は、利上げはありませんでしたが、12月半ばに長期金利の変動幅をプラスマイナス0.5%まで許容するという動きになりました。こういった中で10月半ばには急速な円安、その後、急速に戻すという振れの激しい為替相場となりました。

当行の海外への投資に関しては多くは為替ヘッジをしており、為替の影響は大きくは受けません。ただ、海外で利上げや金利上昇があると、いわゆる内外金利差に伴う外貨調達コストの上昇だったり、債券の評価益が減少するといった形で一定の影響を受けたということです。

ただ、従来からこうした状況にある程度想定して、分散投資を行ったり、経費の削減をしたり、役務取引等での収益強化に努めておりまして、利益水準に関しては年度計画の75%以上達成することができたということでございます。

資料の2ページ目をお開きいただければと思います。このページでは連結の計数を記載しております。親会社株主に帰属する四半期純利益は2,474億円、外貨調達コストの増加等に伴う資金利益の減少を主因として、前年同期比401億円、13%の減益となりました。昨年度は上場来最高益ということございまして、それなりの減益となっておりますが、第3四半期は着実に利益を計上いたしまして、減益幅は中間期時点では前年度比766億円の減少、32%の減益でございましたが、ここから縮小いたしまして、通期業績予想3,200億円に対する進捗率は77.3%と堅調に推移しております。

2ページ目以降でも記載しておりますが、米国中心に政策金利が引き上げられ、外貨調達コストが上昇したということで資金利益が減少しています。その一方、役務取引等利益は増加しています。また、経費のほうは減少しております。また、臨時損益ですが、従来から注力しておりましたプライベートエクイティファンドや不動産ファンドの拡大等によって前年同期比768億円の増加となっております。これらの増益効果も資金利益の減少を補うには至らなかったというイメージでございます。

資料右側の下の年度計画との比較では77%と堅調な決算であると認識しておりますが、依然として市場環境は安定さを欠く状況と認識しておりますので、注意を怠ることなく業績予想の達成を目指していきたいと考えております。

その後しばらく内訳となりますので、6ページ目、バランスシートの状況までお進みいただければと思います。純資産は9.1兆円と安定的な状況と考えております。

駆け足になりますが、7ページ目、資産運用の状況です。右側の表の日本国債の残高は減少、外国証券の増加傾向、こちらのほうは継続しております。

8ページ目を御覧いただければと思います。私どもが現在保有している有価証券の評価損益の状況でございます。その他目的の評価損益は4,006億円の評価損となりました。諸外国でも我が国でも金利が上昇したということを受けまして、評価損の状況となっております。

とりわけこの3か月間の状況で見ますと、日本国債は国内の金利上昇の影響を受ける形で評価損が拡大しております。外国債券に関してですが、円安の影響を受けて評価益となっておりますが、こちらは為替等ヘッジしていることもございまして、下のほうに幾つかヘッジの効果がございしますが、このところで大きく減殺されているという状況でございます。ただ、投資信託ですけれども、第1四半期から時価評価を行うことによってPEファンドのほうで1兆円超の評価益が含まれております。また、国内株式が下支えしている、そういう状況でございます。

参考ではございますが、2023年1月末のその他目的の評価損益は回復傾向でございまして、速報ベースではプラスのほうに転換しているといった状況でございます。

次のページをお開きいただければと思います。自己資本比率の状況です。連結自己資本比率は15.46%となりました。安定的に推移しておりまして、健全性には問題がないと考えております。冒頭も触れましたけれども、足許、やはり地政学リスク、インフレの継続、利上げがあった場合での景気減退懸念、そういった市場状況は予断を許さないと考えております。常時モニタリングをしつつ、また新規投資については引き続き慎重に信用力の高い領域を中心に選別的に投資を行っているという状況でございます。

私からの報告は以上としまして、貯金の残高のほうに移りたいと思います。

○當麻執行役 それでは、続きまして、資料258-1-3を飛ばしまして、258-1-4になります。第3四半期の貯金残高について、ゆうちょの當麻から説明させていただきます。

まず、1ページ目を御覧ください。個人貯金の全体では、下の表のAになりますけれども、前年3月末対比で2兆円増加で190.7兆円となっております。貯金の推移で見ますと、定期性貯金、定額・定期になりますけれども、減少傾向ということです。Cの流動性貯金、通常貯金ということになりますけれども、コロナの影響があった前の年と比べて行動制限が緩和されたことにより消費が促進され、残高の増加幅が縮小してきているというところでございます。

続きまして、2ページ目を御覧ください。こちらは業態別の預貯金残高の推移でございます。当行はグリーンになります。他業態との比較において伸び率は引き続き低位というところで推移しております。

続きまして、3ページ目は家計の金融資産に占める当行の貯金の割合、4ページ目は家計部門の預金に占める当行の貯金の割合です。前者は10%を切る水準、後者は20%を切る水準でいずれも変わっておりません。限度額改正による他の金融機関からの資金シフトは起きていないというところでございます。

以上でございます。

○宮澤常務執行役 続きまして、かんぽ生命の第3四半期決算の概要について御説明いたします。

資料は258-1-3でございます。

1枚おめくりいただきまして、サマリーになります。第3四半期決算につきましては、中間決算の流れを引き継いでおりまして、新型コロナウイルスによる保険金支払いが増加したということ、為替のヘッジコストの上昇に伴いまして外国債券の売却を進めたということ、キャピタル損が増加しておりまして、これらを主な要因といたしまして、経常利益は前年同期比で1,913億円の減少、率でいいますと70.8%の減と大きく減少しておりまして、787億円となっております。

コロナによる保険金支払いにつきましては、主に危険準備金の超過積立てを減少しまして、キャピタル損につきましては、価格変動準備金を取り崩すということで中立化しておりますけれども、保有契約の減少や、新たな営業体制で人件費が増加したことなどで四半

期純利益は前年同期と比べますと433億円の減、率でいきますと36.2%の減ということで、762億円となりました。

経常利益は当初予測の半分程度に減少した一方、四半期純利益は年間の利益計画の710億円を超えている状況でございますので、業績予想の修正を行っております。経常利益は下方修正、当期純利益は上方修正を行っております、修正後の進捗率は経常利益で98.5%、当期純利益で87.6%ということでございます。当期純利益は上方修正しておりますが、準備金を取り崩した結果でございますので、内容は厳しいものと捉えております。

続きまして、営業のほうですが、新契約年換算保険料496億円、内訳の第三分野の新契約年換算保険料48億円ということで、前期比では増加しておりますけれども、営業の底上げ、活性化は経営課題と捉えております。第三分野の新契約年換算保険料の増加は、4月から販売開始しました新しい医療特約の効果が出ているというふうに見ております。

保有契約年換算保険料ですが、3兆2,956億円ということで、昨年度末から減少しております。第三分野のほうは6,014億円ということで、昨年度末との比較では255億円、4.1%の減少となっておりますが、第三分野の減少の程度は緩やかになりつつあると見ております。

エンベディッド・バリュー(EV)は生命保険会社の企業価値を表す指標の一つですが、3兆3,000億円ということで前年度末から3,105億円減少しております。こちら、海外金利の上昇によりまして外国債券の含み益が減少したということが主な要因となっております。

続きまして、2ページ目をお願いいたします。左側が連結の損益計算書です。全体としては減収減益の決算ということですが。

内訳ですが、保険料等収入は1兆6,698億円ということで、こちら保有契約の減少によって減っています。続いて、資産運用収益ですが、前年より247億円増加しております、こちらは金銭の信託運用益と有価証券の売却益が増加したということでございます。資産運用費用のほうは外国債券の売却を約1兆円行っております、売却損を計上しております。前年度より1,545億円増加しまして、1,871億円となっております。こちらは、為替のヘッジコストが高止まりすることを見込みまして、主にヘッジつきの外国債券を売却して円金利資産を購入することで来年度以降の利ざやの確保を狙っているところでございます。保険金等支払金は163億円減少しておりますけれども、コロナによる入院保険金支払いは増加した一方で、年金支払いや解約による支払いが減少しているということで、全体では減少となっております。事業費は300億円の増加ということで、主に人件費が増加したということでございます。これらの結果、経常利益は787億円となっております。キャピタル損に対しましては、価格変動準備金の戻し入れで対応しております、728億円の特別利益を計上して、結果、四半期純利益は762億円となっております。

右側に経常利益の内訳として、基礎利益、キャピタル損益、臨時損益を記載しております。

基礎利益は1,763億円の減少、主に保険関係損益では保険金の支払いが増加したこと、保有契約の減少が続いていること、新しい営業体制に伴って事業費が増加したことが主な要因でございます。順ぎやは168億円の減少で607億円ということです。国内外の株式の配当の増加はございましたが、今年度から為替のヘッジコストを考慮するという事になっておりまして、ヘッジコストの増加によって前年より減少したということでございます。

資料は飛びまして6ページ目をお願いいたします。資産運用の状況でございます。左側に資産の構成がありますが、一番下に総資産がございまして、63兆4,000億円ということで、約3兆7,000億円の減少、外国債券の売却を行ったことで収益追求資産の占率は15.3%に低下しております。国債につきましては、買い増しを行っておりまして、約1,000億円の減少にとどまっているということでございます。

続きまして、7ページ目をお願いいたします。こちらは有価証券の時価情報となります。含み益が全体で2兆3,800億円ということで、前年度末に比べますと3兆2,800億円の減少、昨年度末から株価の低下と内外金利が上昇したということで、時価評価されるその他有価証券の含み益は6,930億円となっております。

続きまして、8ページ目をお願いいたします。こちらは事業費等の状況です。事業費は3,296億円ということで、480億円の増加、委託手数料は295億円減少しておりますけれども、その他804億円増加しておりまして、注3に記載のとおり、主に人件費が増えたことによるものでございます。人件費以外では業務委託費が増加したり、新しい営業体制に伴いまして、土地・建物の賃借料が増えたり、広告宣伝費が増えたというところがございます。

続きまして、9ページ目をお願いいたします。こちらは健全性の状況です。右側に連結ソルベンシー・マージン比率を記載しておりますけれども、980%ということで、主に内外金利の上昇でマージンに算入される含み益が減少したということで若干低下しておりますが、健全性には問題ございません。

続きまして、11ページ目をお願いいたします。こちらは連結業績予想の修正ということで、項目ごとに修正理由をプラス要素、マイナス要素で記載しております。経常収益のほうは、金銭信託運用益が増加したことと、有価証券の売却益が増えたということで上方修正しております。経常利益は、外国債券の売却による売却損の増加、コロナによる保険金支払いの増加ということで下方修正ということです。

続きまして、25ページ目をお願いいたします。こちらはコロナによる保険金の支払い状況です。死亡保険金で260億円、入院保険金で556億円支払っております。入院保険金のほうは9月からみなし入院による支払い対象を限定したということで、支払いのピークは9月となっておりますけれども、死亡保険金のほうは増えておりまして、まだピークは迎えていないという状況でございまして、こちらは引き続きフォローしていきたいと思っております。

説明は以上です。

○田中執行役員 続きまして、日本郵便の田中から日本郵便の決算の概要を説明申し上げます。

資料につきましては、順序がちょっと戻っていただきますが、258-1-1、横の資料でお願いいたします。2ページまで進んでいただきまして、こちらから各セグメントの状況につきまして説明申し上げます。

まず最初に、2ページ目、郵便・物流事業の決算の概要でございます。右に取扱数量の推移を従前と同じフォーマットで記載しております。郵便物、荷物、いずれにつきましても、第2四半期までの決算の流れを引き継いでおりまして、程度には違いがございますが、減少基調には変わりございません。左に営業利益の増減分析を滝図で前期からの比較で表記しております。先ほど申し上げたとおり、郵便、荷物、いずれも減少しておりますので、こちらが減収要因となっております。一部特殊取扱いといったプラスの要因がございますが、全体としては減収147億円でございます。一方で経費につきましては、人件費、ほかの経費、いずれにつきましてもプラス、つまり費用が増加しております。例えば水道光熱費につきましては、昨今の電気代の値上げ等もございましたので、こちらが全体としての営業費用の増加の要因となっているという状況でございます。

右に経営成績をまとめております。営業収益につきましては減収、営業費用につきましては、人件費、経費、いずれも増加しておりまして、営業費用は増加しております。減収、また費用が増加しておりますので、結果的に営業利益は減益というのが郵便・物流事業の概要でございます。

3ページ目、窓口事業の状況でございます。右に収益構造を積上げで記載しております。これも第2四半期までの決算の流れを引き継いでおりますが、郵便局ネットワーク維持交付金を含めると、金融関係の手数料はいずれも前期から減少しております。保険手数料が一番大きな減少要因になっておりますが、かんぽの新しい営業体制への移行に伴いまして、日本郵便の業務量が減少した影響もございます。そのほか手数料単価の見直し、業務量の変動によりまして、減少しているという状況でございます。

左に営業利益の増減分析を同様に滝図で記載しております。受託手数料につきましては、郵便を含めまして、3事業いずれも減少しておりますので、受託手数料全体でも500億円余り減収となっております。人件費のところは818億円、これは上のほうに突き上げております。つまりプラスのほうに影響しておりますが、これも第2四半期と同様でございますけれども、新しい営業体制への移行に伴いまして、コンサルタントの方々、かんぽ生命に兼務出向されている方々の人件費が大きく減少しました。日本郵便としてはここが人件費の大きな減少要因になっております。

右下の経営成績でございますけれども、以上を踏まえまして、全体として営業収益では570億円余りの減収ですが、それを上回る規模で営業費用が減少しておりますので、減収ではございましたけれども、利益につきましては増益という流れになっております。これも第2四半期と同じ構造でございます。

国際物流事業、4ページ目でございます。こちらは、2021年8月にエクスプレス事業を譲渡しておりますので、残るところ、ロジスティクス事業とフォワーディング事業が現在行っている事業ということになります。ロジスティクス事業につきましては、増収ではございましたけれども、外部への委託費や燃料費の高騰もございまして、費用が増加したこともございまして、営業損益をE B I Tで書いておりますが、減益となっております。また、フォワーディング事業につきましては、コンテナ単価が急騰している状況がございましたけれども、1年前と比べますとこちらの影響が小さくなったということで、貨物単価が下落した影響もございまして、減収となっております。費用もそれに伴いまして減少しておりますけれども、利益につきましても減少ということで、E B I Tのグラフで申し上げますと166から105百万豪ドルでございますが、減益という仕上がりになっております。国際物流事業全体でございますが、収益も減少、費用も減少しておりますけれども、減益というのが事業全体の概要でございました。

最後、5ページ目でございます。日本郵便（連結）の全体の状況でございます。左が先ほど来申し上げました各セグメントの営業利益の増減の状況でございまして、それを踏まえまして、四半期ベースでの純利益を滝図で記載しております。1年前と比べますと、トール社のエクスプレス事業の特別損失の部分が剥落したということもございまして、営業利益までは減益でございましたけれども、税引前、また税引後の利益につきましては、増益という形になっておりまして、会社全体では減収、営業利益までは減益、税引前、税引後利益につきましては増益というのが会社全体の決算の概要でございます。

簡単でございますけれども、以上とさせていただきます。

○浅井常務執行役 それでは、グループ連結決算の概要につきまして、浅井から御説明申し上げます。

同じ資料の1ページ目までお戻りいただけますでしょうか。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、全体観でございますけれども、第3四半期につきましてのグループ全体では減収減益という傾向です。第2四半期と同じ傾向が続いておりますけれども、いわゆる利益ベースでは第2四半期の対前年減少率より縮小しているということでございます。減収減益ではございますけれども、通期業績予想との対比につきましては、計数面では引き続き堅調を維持しているということで、業績面では引き続き堅調でありますけれども、ただいま御説明がありましたように、個々のビジネスではなかなか厳しい状況が続いているということでございます。

それでは、計数の御説明をいたします。1ページ目の表の経常収益は約8兆4,000億円強ということで、前年同期比1,000億円程度、1.2%の減収でございます。この理由は、日本郵便の昨年のエクスプレス事業の譲渡、郵便・物流等の減収等によるものでございます。

経常利益は5,336億円、対前年同期2,426億円、3割強の減益ということでございますが、こちらは、金融2社、特にかんぽ生命のキャピタル損、そういったものの減益が大きく

影響しています。ただ、第2四半期時点では対前年46%の減でございましたので、減少率は縮小しています。

続きまして、四半期純利益、いわゆるボトムラインですけれども、グループ連結では3,762億円、対前年271億円ということで6.7%の減、第2四半期は2割強の減でございましたので、減益率は縮小しています。日本郵便では先ほどの御説明にありましたように増益に転じておりますが、金融2社のところがマーケット環境等もございまして、対前年では減益になった影響で全体でも減益ということでございます。

他方、通期業績予想との対比でございますが、まず経常利益は当初7,000億円の予想に対しまして76.2%ということで、いわゆる単純ラップ、オントラックということでございます。当期純利益の進捗率でございますが、通期予想4,000億円に対しまして、現時点で94.1%、非常に高い進捗率になっています。ゆうちょ銀行、オントラックに対しまして、日本郵便は季節要因、年賀とか税金の計算の特殊要因もございまして、第3四半期はかなり上になっているという影響と、先ほどありましたようにかんぽ生命のところも非常に高い進捗を示しているということでございます。

お手数ですが、12ページ目までおめくりいただけますでしょうか。グループ全体の通期業績予想ということございまして、表にございますとおり、かんぽ生命は、先ほど御説明がありましたように経常利益が当初の半減ということですが、他方、当期純利益のほうには事業費等の支出減ということで160億円上方修正しております。ただし、日本郵便とゆうちょ銀行は当初予想を据え置いているということと、かんぽ生命の影響は、御案内のとおり持分が約半分ということで、全体に与える影響というのは限定的でございますので、第3四半期の時点でグループ連結の業績予想は特段修正しないということでございます。同様に、配当予想も期末配当50円ということで予想と修正はございません。

簡単ではございますが、御説明は以上でございます。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑に入りたいと思います。以上頂きました御説明に対して御意見、御質問がございましたら御発言を頂きますが、どなたかいらっしゃいますでしょうか。関委員、どうぞ御発言ください。

○関委員 お忙しい中、御説明いただきありがとうございます。

まず、ゆうちょ銀行さんのほうに御質問させていただきます。金利が上がってきたということもありまして、対策をどのようにされるのかということと、あと、今回の中間決算のところで、資料258-1-2の8ページ、今回の12月末のその他の部分が割と貢献されている数字が出てきていると思います。国内の不動産投資とか、金利が上がることによって国内への資本の回帰ということと、もう一つ投資というところにちょうど転換期が来たのではないかというふうにも考えていますので、金利上昇に向けたところでの今後の方向とか、先ほど申し上げた国内への投資みたいなところの強化というのは考えていただいているかどうかをまずお聞きしていきたいと思います。

○山内委員長 ありがとうございます。

これはゆうちょ銀行からお願いできますか。

○今井財務部長 ゆうちょ銀行でございます。

2つ御質問を頂いたと思っております。

金利の上昇についての運用の方針ということでございます。金利の上昇というのは2つの側面がございます、1つは、特に国内の場合の影響ということになりますけれども、これまで保有していた債券については評価損益の下落要因になるわけでございます。新たに投資したものについては利ざやが稼げる、そういったこともございますので、そういったところを考慮しながら、金利上昇、市場の運用環境の変化というところに対応している状況でございます。

それから、金銭の信託、その他のところということでございます。ここは貢献しているということでございますが、内訳でいきますと様々なものがございます。残高も多くなっておりますし、評価損益という意味でも貢献してきているというところでございます。先ほど不動産について御質問を頂きましたけれども、今、総合的に金利の情勢その他を見ながら、国内、国際、そういったところの振り分けを考えながら運用しているところでございます。

私のほうから以上でございます。

○山内委員長 関委員、よろしいですか。

○関委員 国内の金利が上がるということは、本来であれば貸付けをしていたら銀行はもうかる形になるという本質論のところがございますので、債券の運用益ではなくて、できるだけ実利の事業益からしっかりと利益を得ていただくというのが銀行でありますので、その部分をしっかりと国内回帰に戻していただくようなところを考えていただく時期かなと思いますので、ぜひお願いしたいと思います。

私のほうからは、まずは1つ、以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

次は佐藤委員、どうぞ御発言ください。

○佐藤委員 ありがとうございます。

まず1点目としては、資料258-1-1、9ページのかんぽ生命の決算ですが、連結実質純資産額6兆8,000億円が増減で3兆4,000億円減少となっているということは、1年で30%程度、純資産額が実質で減少しているということですね。これは御説明の中にもあったかと思いますが、主要因としては何が大きかったのか、教えていただきたいと思います。

もう一点は、今、ちょうど春闘の時期だと思いますが、来年度の賃上げあるいはベースアップについて3社がどのようにお考えなのかというのもお聞きしたいと思います。

3点目、かんぽ生命に関連することですが、非常に厳しい状況ではないかと思っておりますけれども、その中で日本郵便の人件費818億円をかんぽ生命のほうに現在付け替えているということなのですが、今、経常利益、四半期純利益も日本郵便のほうがかんぽ生命よりもよ

くなってきているのですね。そういった中でもこの方向で日本郵便の人件費をかんぽ生命に付け替えるのでしょうか。見栄えの問題だけなのかもしれないですけども、もしやるのだったら、ゆうちょ銀行のほうがまだ体力を持っているのかと思いました。

あと、そういう状況で、かんぽ生命さんの来年度の見通しも含めてですが、配当据置きで90円と。かなり高いように思います。内部留保を削っている状況で、しかも純資産が1年で30%減っている中での配当据置きは、私の中では理解が結構厳しいと思って、その辺のお考えをお聞きしたいと思います。よろしくお願いします。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、かんぽ生命のほうからお願いいたします。

○宮澤常務執行役 それでは、かんぽ生命の宮澤から御説明いたします。

まず、資料の9ページ目の実質純資産ですけれども、こちらは、保険会社が今、精算したら幾ら余るかというような観点で計算しているものでございまして、ここには満期保有目的債券や責任準備金対応債券、会計上、時価評価されない債券を時価評価して計算しております。かんぽ生命の資料の258-1-3の7ページ目の有価証券の時価情報では、第3四半期は2兆3,884億円の含み益がございました。こちらが昨年度末から比べますと3兆2,800億円減少しております。債券の含み益の減少幅が実質純資産の減少幅とほぼ見合っておりますので、そのように見ていただければよろしいかと思えます。報道では一部、損保系の生命保険会社は実質純資産がマイナスになったというのがありますけれども、それも満期保有目的債券や責任準備金対応債券の含み益を除けばプラスになるということですので、そこら辺は金利の上昇の影響というふうに見ていただければよろしいかと思えます。

以上です。

○宍戸執行役員経営企画部長 3つ目のかんぽ生命に関する御質問は、かんぽ生命の経営企画部の宍戸からお答えさせていただきます。

コンサルタントの皆さんの人件費を付け替えられているのではないかという御趣旨だったかと思えます。これは決して付け替えているということではなくて、外回りの営業マンを使ったビジネスというものが保険事業については最も親和性があると思っております。この十数年、我々の業界はネット専業もたくさん出ていらっしゃいましたけれども、保険は複雑なので、今でもやはり対面でゆっくり説明を聞いた上で入りたいという御加入者の方々が大半でございまして、コンサルタントを使ったビジネスがグループの中で一番親和性があるのはかんぽ生命だと思っております。足元、コストに見合うだけの売上げがなかなか上げられていないということが最大の問題であると思っておりますので、とにかく全社を挙げて売上げを回復していく、本業の売上げ回復ということに力を入れているところでございます。

以上でございます。

○山内委員長 今のところのお答え、佐藤さん、よろしいですか。

○佐藤委員 まず、1点目の純資産が30%下がったというのは含み損という形で、それほど気にすることは無いという理解でよろしいのですか。

あと、もう一点は春闘の件です。

○山内委員長 賃上げの件ですね。

○田中執行役員 日本郵便でございます。

春闘につきましては、まさにこれからという状況でございますので、現時点で何かこういう方針ですとか、こういうことが決まりましたということをお願いされる状況には無いと思っております。私としても経営への影響につきましても留意していきたいという状況でございます。

○山内委員長 そのほかの会社はいかがですか。

○七海経営企画部企画役 ゆうちょ銀行の七海と申します。よろしくお願いたします。

ゆうちょ銀行につきましても、当行の経営環境といいますか、外貨調達コストの増加ですとか、低金利環境が継続しているということもございまして、その辺の状況を踏まえまして、今、まさに組合と交渉しているということでございまして、具体的にというのは今の段階では申し上げるような状況ではございません。

以上です。

○宍戸執行役員経営企画部長 かんぼ生命でございます。

かんぼ生命も一緒でございまして、まだはっきりしたことを申し上げられる状況でございません。恐縮でございます。

○山内委員長 佐藤さん、よろしいですか。

○佐藤委員 了解しました。

○山内委員長 それでは、関口委員、どうぞ御発言ください。

○関口委員長代理 関口でございます。説明どうもありがとうございました。

今、ベースアップはまだ分からないということでしたが、政府は賃上げに向けて経営陣に企業努力をお願いするということをかなりおっしゃっているのです、その意味では上昇方向にあることは間違い無いと思います。

加えて、日本郵便さんは2月22日の報道で、中小企業庁の下請に対する価格転嫁が150社の中で最低の評価を得てしまったということで、これに対するコメントを頂戴したいとともに、それを前向きに検討すればするほど転嫁に伴うコスト増が待っているわけですね。電気料金を含めた様々な経費が上がる、下請に対する価格転嫁も何らかの形で最下位を脱しなければいけない、賃上げもあるという環境を考えると、資料258-1-1の2ページ目の説明にあるように、郵便もゆうメールも取扱数量は減ってきているという中で、どこでこういったコスト増を吸収されるおつもりなのかについて御見解をお伺いできればと存じます。

以上です。

○山内委員長 日本郵便からお願いいたします。

○田中執行役員 今、委員から御指摘いただきましたのは、2月7日だと思いますけれども、経産省から御指摘のような日本郵便、弊社に対しまして厳しい話を頂いております。これにつきましては、我々としても真摯に大変重く受け止めている状況です。

対応につきましては、これもホームページでリリースを出していることの繰り返しになってしまうのですが、2月13日に「協力会社とのパートナーシップ構築に向けた取組」というものを公表させていただいております。内容につきましては、2月中に自主点検を郵便局、また支社において行いたいと考えております。また、これは支社の組織でございますけれども、協力会社の皆様との相談窓口を設置するとか協議の場を設けるということに記載しているところがございます、これらにつきまして、これらにつきまして、確実に取り組んでいきたいと考えております。

もう一点、価格に関しましては、確かにこれ以外も含めまして、様々な経費、また人件費が上昇基調にあることは間違いありませんので、これをどういうふうに吸収していくのかというのが経営課題と思っております。効率化や、サービス・商品改善で収益を伸ばしていく面もございますし、もう一方、価格政策、価格転嫁によって増収を図るという面もございます。

ゆうパックとか、こちらのほうで基本料金を改定する考えはあるのかどうかというのもしばしばお尋ねいただくことがありますけれども、こちらにつきまして、現時点で何か決まったという状況ではございませんが、いろいろ対応を検討しているという状況でございます、もし何らか決まることがあればお知らせすることになるかと思っておりますけれども、現時点で何か決まっているという状況ではないということだけ御理解いただければと思います。すみません。よろしく願いいたします。

○山内委員長 関口委員、いかがでしょうか。

○関口委員長代理 どうもありがとうございます。

お答えとしては、多分これが精いっぱいだと思いますけれども、ただ、いずれにしても、委託料の増加とか、そういった様々な経費増の形でコストアップとして効いてくるわけですね。このときに競争圧力の中で価格はそれほど上げられないだろうという見込みの中で言うと、物数を確保しないと、いかんともし難いというところがあると思うのですが、その物数もこうやって下がり基調にある。郵便の中ではかなり効率化が進められていて、配達日数も土曜日配達をやめたりという形での効率化も達成しているということで、この先、劇的な効率化はそれほど見えないという中で言うと、一つ一つの単体について収支とんとん以上の向上策を考えると、なかなか大変だなと思っております。頑張ってくださいと思います。

○山内委員長 今のは御意見ということでよろしいですか。

○関口委員長代理 はい、結構です。

○山内委員長 ありがとうございます。

そのほか御発言ございますか。よろしいでしょうか。

私から特にコメントはないですけれども、皆さんがおっしゃったように、なかなか事業環境が厳しい中で、政府としても賃上げのお話とか、あるいは私自身も関係していますけれども、電気等の諸経費の上昇があるということでもありますので、そういった点を考慮して効率化にお努めいただければと思います。ありがとうございました。

ほかに質問がなければ、この辺で質疑を終えたいと思います。日本郵政グループの皆さん、本日はどうもありがとうございました。

(日本郵政グループ退室)

○山内委員長 それでは、議事を進行いたします。「かんぽ生命保険の新規業務に関する届出について」でございます。かんぽ生命保険から金融庁長官及び総務大臣に対して、学資保険の改定を内容とする新規業務の届出がありまして、昨年12月9日に金融庁長官及び総務大臣から当委員会に通知がございました。

通知を受けまして、同年12月16日に開催した本委員会において調査審議の必要性を検討した結果、調査審議を実施し、外部の方からの意見を聴取することが適当と判断いたしました。

調査審議において、かんぽ生命から資料を提出していただくとともに、本年1月20日の委員会で外部の方から意見聴取を実施いたしまして、それに基づき、各委員に御議論いただいたところでございます。

そこで、これまでの委員会での審議を踏まえますと、私といたしましては、今回の届出につきましては、実施において問題ないと判断したらどうかと考えております。

なお、かんぽ生命保険に対しては委員会として次の点を求めてはどうかと考えております。それは、業務開始後においても、適切な確認・検証等を行う場合に備えて、今回届出があった新規事業に関する年間販売状況を当委員会に報告するというお願いです。委員会といたしましては、かんぽ生命保険の新規業務の実施状況を踏まえながら、必要があれば、委員会において確認や検証等を行うことについて検討してはどうかと思っております。

なお、1月20日の意見聴取では様々な観点から御意見を頂いておりまして、それらに対する当委員会の考え方をこれまでの審議を踏まえ事務局において整理してもらいました。その資料について事務局から御説明いただきたいと思います。よろしく願いいたします。

○吾郷事務局次長 事務局の吾郷でございます。私のほうから資料を御説明させていただきます。

資料258-2を御覧いただけますでしょうか。こちらの資料は、1月20日の委員会に団体から提出されました資料を内容別に整理したものでございます。令和3年12月の医療特約の改定に倣いまして回答を作成しております。今回は全部で5項目ございます。

1ページ目と2ページ目が通番の1でございます。こちらが結論部分でございます。これにつきましては、賛成のほうから2団体、全国郵便局長会と日本郵政グループ労働組合です。消極のほうから3団体、1つは在日米国商工会議所からですが、こちらは実効性のある評価・検証をしてほしいというような御意見です。それから、全国生命保険労働組合

連合会でございますが、こちらは公平・中立な第三者の立場から適切な判断をしてほしい。最後は一般社団法人生命保険協会でございますが、こちらも公平・中立な第三者の立場から慎重に検証いただくことを要望するということでございます。

この御意見に対する当委員会の考え方ですが、1 ページ目の右側を御覧ください。最初の丸でございますが、かんぽ生命は、他の生命保険会社との適正な競争関係と利用者への役務の適切な提供を阻害することのないよう特に配慮しなければならない。2 番目の丸でございますが、配慮義務について調査審議を行いました。1 月20日の委員会でも、従来の商品に比べて満足いただける内容でお客様に提供しやすいこと、あるいは戻り率の低い水準でとどめたものであることなどの御説明や御議論があったところでございますが、その実施について問題ないと考えられるということでございます。

続きまして、3 ページを御覧ください。こちらが通番の2 番でございます。反対のより具体的な理由というのが、生保労連、生保協会から出されております。その趣旨は、平成26年4月の学資保険の改定の際、かんぽ生命が大きくシェアを拡大している。同様の状況が起こり得るのではという懸念でございます。

これに対する当委員会の考え方でございますが、最初の丸が、かんぽ生命のシェアは大幅に減っていて、高い競争力があるような状況とは考えていない。2 番目が、本件も収支の見込みなども含めて配慮義務について調査審議をしたが、その実施については問題ないと考えられるということでございます。

続きまして、資料の4 ページ、通番の3 番につきましては、事後検証についてでございます。こちらは賛成側と消極側、両サイドから意見を頂いておりまして、賛成側の全国郵便局長会、日本郵政グループ労働組合から、過度にならないようにしてくださいというような御意見です。消極側、生保労連と生保協会から、継続的な調査・検証を実施してほしいという御意見でございます。

これに対する当委員会の考え方でございますが、最初の丸は、業務開始後も、確認・検証に備えて年間販売状況を委員会に報告していただく必要があると考える。2 番目の丸でございますが、必要があれば委員会で確認や検証等を行うことを検討して参りたいということでございます。

通番の4 番は、本件の新規業務とは直接は離れますが、かんぽ生命株の完全売却への道筋を早期に示してほしいというような趣旨でございます。こちらは消極サイドの生保労連、生保協会から示されております。

これに対する当委員会の考え方でございますが、金融2社の株式は全部処分を目指して、両社の経営状況、ユニバーサルサービス責務の履行への影響等を勘案して、できる限り早期に処分することとされています。2 番目の丸でございますが、かんぽ生命は、議決権保有割合を49.9%に下げられておりまして、届出制になっており、制度の枠組みの中で検証を行っております。最後、なお書きでございますが、届出制の下では議決権比率を考慮することとされていないということでございます。

引き続きまして、最後、6ページ目、通番の5番は、賛成側の全国郵便局長会、日本郵政グループ労働組合から出ている意見でございますが、上乗せ規制は早期に撤廃してほしいというような御意見でございます。

これに対する当委員会の考え方でございますが、上乗せ規制というのは民営化の状況に応じて勘案しておりまして、全株処分の日以後解除することとされています。

御説明は以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、私、先ほど御提案申し上げたわけでありませうけれども、申し上げた委員会としての判断、それから事務局説明の資料に対して各委員より御意見を頂きたいと思っております。

順番ですけれども、本日は御欠席ですが、青野委員からコメントを頂いておりますので、事務局から御披露いただきます。よろしくお願いたします。

○牛山事務局次長 事務局でございます。

本日御欠席の青野委員でございますけれども、先ほど山内委員長から御披露いただきました考え方及び事務局整理の資料の内容につきまして、そちらのほうでよいということで御了解のコメントを頂戴しております。

事務局から以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、委員の皆様から御意見を頂きたいと思っております。まずは、佐藤委員、お願いたします。

○佐藤委員 これはかんぽ生命の新しい商品ということなのですが、まずは学資保険のシェアが、ほかの生命保険さんのところでの主力商品になっていないという点で、かんぽ生命の新しい商品が出て、さほど競争関係を阻害する要因にはならないと思うのが一点です。

あと、もう一点は、かんぽ生命さんは厳しい状況だと思っておりますので、新しい商品を出すことによってかんぽ生命さんの収益力を上げないと、私たち国民にとっても損になってしまうので、認めたほうがよろしいと思っております。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、続きまして、関委員、お願いたします。

○関委員 関です。

私も佐藤委員と同じように、今回、かんぽ生命さんが新商品をお出しになるということについて賛成いたします。併せて、今回の学資保険なのですが、これについても前のように急激にシェアを拡大するというほどの商品にならないだろうということで、市場にある意味で大きな影響を与えるということにならないと判断いたしますので、今回については新商品について認めていきたいと思っております。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、関口委員、お願いいたします。

○関口委員長代理 関口でございます。

私も佐藤委員、関委員と同じように、競争環境にさほど影響を与えるほどの好条件を新商品として打ち出しているわけでもないし、むしろ他事業者並みにキャッチアップしなければいけないという、サポートの意味での新商品というふうに理解しておりますので、特段これで他の生命保険会社が苦境に陥るような状況には至らないだろうと思っているという点ではよろしいかと思えます。

ただ、委員長がおっしゃっているように、フォローアップについて民営化委員会としては着実に行っていく必要があると思っています。先ほど、かんぼ生命さんがいらっしゃるところで質問しなかったのですけれども、朝日新聞が2月21日に、かんぼ生命の個人向け保険の営業目標は、昨年度並みにするのだけれども、実績からすると3倍の目標になっているにも関わらず、目標を見直さないという記事を出しました。社内には目標がそもそも高過ぎるとか、数字だけ挙げているのではないかというような現場の声も拾ってということなのですけれども、達成不能なほどに高い営業目標を掲げて実績がしょぼしょぼというのは何とも格好の悪い話だし、目標たり得ないわけで、その意味でも、どの程度かんぼ生命が実績を上げ、それが目標に至らないか、そして他社の競争圧力にもあまりならないかもしれないということについて、しっかりと検証していくことは必要だと考えております。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

皆様御賛同ということで理解いたしました。

それでは、学資保険の改定を内容とするかんぼ生命保険の新規業務の届出について、当委員会では実施について問題なしとしたいと思えます。その上で、各団体の意見に対する当委員会の考え方は事務局の説明のとおりとしたいと思えますが、よろしゅうございますか。

(「異議なし」と声あり)

○山内委員長 それでは、そのように決定することといたします。

それでは、議事を進行させていただきます。続きまして、本日最後の議題ということで「株式会社かんぼ生命保険の子会社の認可申請について」であります。

こちらは、郵政民営化法第139条の規定にのっとりまして、かんぼ生命から金融庁長官及び総務大臣に対して認可申請があり、金融庁長官及び総務大臣より当委員会の意見を求められております。そこで、委員会として審議を行い、意見を述べる必要がございます。

それでは、かんぼ生命の方が入室いたしますので、それが確認された上で説明をお願いしたいと思います。

(かんぼ生命保険入室)

○山内委員長 それでは、15分程度で御説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○大西常務執行役 かんぽ生命の大西でございます。本日はよろしく願いいたします。資料を御説明させていただきます。

まず、1ページ目「投資会社を子会社とする目的」を御覧いただければと存じます。当社かんぽ生命は、当社の主要なお客様である中高年のWell-being向上を中心に、人生のあらゆるステージにおける「お客さまの生活に寄り添うサービス」の提供を目指しております。足元の経営状況は、不適正募集による営業収支の伸び悩みなどにより非常に厳しくなっております。こうした中で、当社はお客様担当制を導入して、お客様との強固な信頼関係を築き、そこからお客様とのお取引あるいは御紹介による新たなお客様を増やしていきたいと考えております。

生命保険では当社とお客様との関係は極めて長期間となりまして、その間にお客様は様々なライフステージを迎えられて、またお悩み事を持たれます。こうした悩み事あるいは課題に寄り添ってお客様のお役に立つサービスを提供することで、お客様のWell-beingの実現をお手伝いするとともに、お客様と強固な信頼関係を築いていくことが「お客さまの生活に寄り添うサービス」を提供する目的であります。それにより、ライフステージごとが発生いたしますお客様の保障ニーズを適切に把握して、ニーズに合った保険の御提案をすることができる、このように考えております。

ただし、他業を営むことが保険業法で制限されている保険会社がお客様の多様なお悩みにお応えしていくには、他企業との事業連携が必要となります。新しい技術やビジネスモデルの創出を目指しているベンチャー企業との事業連携も有効な手段と考えておりますが、当社の価値観や意向をきちんと理解していただいた上で、「お客さまの生活に寄り添うサービス」を創出・提供するためにも、投資を通じた事業連携を実施したいと考えております。同様の取組は、実は同業他社においてもなされているところがございますが、当社においては、特に当社の強みである中高年層のお客様に向けた取組を先行実施したいと考えております。

具体的には、中高年のお客様の多くが介護、終活、相続について悩みあるいは御関心を抱いておられますが、当社では社内資格を設けまして、こうした終活、相続領域における幅広い知識、実践的なスキルをコンサルタントに付与して、お客様に寄り添えるようにしております。ただし、このような一般的な知識の御提供では対応できないサポートも多くございますので、今般の事業連携によりまして、お客様に提供可能なサポートの幅を広げてまいりたい、このように考えております。こうした取組によりまして、中高年のお客様との信頼関係を構築して、次の世代への承継にもつなげていきたいと考えております。

このように、今回、投資会社を子会社にすることは、当社の営業体制を強化するためにも重要な施策の一つと考えて、このたび認可申請を行うものでございますので、何とぞよろしく願いいたします。

本体資料2ページ目にお戻りいただければと存じます。本件投資スキームでございます。資産運用におけるオルタナティブ投資の一つとして新たに設立するファンドに当社が出資いたしまして、そのファンドを子会社である「かんぼNEXTパートナーズ」が運用する形でベンチャー企業への出資を行いたいと考えております。

ファンドを通じて出資する理由を御説明いたします。本件は、投資を通じまして事業連携の可能性のある企業を探索し、そして事業連携を目指すものとなりますが、基本的には一定期間保有後に株式を売却することとしております。また、政策保有目的ではなく運用目的の投資、いわゆる純投資の枠組みの中で実施するものと位置づけております。このようにファンドを通じて投資することで、あらかじめ期限、金額、目的を定めて、専任の運用担当者により規律を持って運用することが可能となると考えております。また、一定期間での売却が前提となるため、当社が直接投資する場合に比べてスムーズな売却が可能となると思われます。

他方、ファンドを通じた投資を行うためには、他社のファンドに投資するか、あるいは自ら子会社を設立してファンドを運用する必要がございます。当社は、今般は後者、自ら子会社を設立することを選択した次第でございます。子会社を通じて投資を行うことは、投資の専門家の人材を獲得する、そういったこと、あるいは投資、売却の意思決定を含む業務の効率性の観点からも適切であると考えております。

3ページ目の子会社の概要でございます。昨年の11月25日に、いわゆる準備会社のような位置づけとして、ベンチャー企業やベンチャー投資に関する調査研究を行う会社として設立しております。今般、ベンチャーキャピタル事業を行う会社へ業務内容を変更するべく認可申請させていただいております。資本金は、資本準備金と合計で8億円としておりますが、ベンチャー投資に当たりましては、別途総額100億円のファンドを設置し、ファンドの資金から投資することとなります。また、従業員は10名程度、小規模な会社を想定しております。

4ページ目でございます。かんぼNEXTパートナーズの経営管理体制の概要です。かんぼNEXTパートナーズの体制につきましては、業務執行部門、業務執行部門を管理する管理部門、そして独立した立場での内部監査の3層構造としており、役割を分離させることで牽制機能が働く形としております。また、かんぼNEXTパートナーズの業務状況、リスク管理の状況、コンプライアンスの取組状況など、投資判断に必要な報告を行うことで、当社の専門部署の監視、監督する体制を構築しております。加えて、当社内部監査部門による年に一度の子会社監査も予定しております。こういった形でかんぼNEXTパートナーズの業務運営を確実にを行うための経営管理を実施してまいります。

御説明は以上でございます。よろしくお願いたします。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑に入ります。ただいまの御説明に対して御質問あるいは御意見がございましたら御発言願いたいと思いますが、いかがでしょうか。どなたかいらっしゃいますか。佐藤委員、どうぞ。

○佐藤委員 御説明ありがとうございました。

資料258-3-1、投資スキームの概要というところで、当社からかんぼNEXTに人員派遣ということになっていますが、何人ぐらい行かれるのですか。あと、外部人材はどのくらい雇用するのか。

○山内委員長 それでは、かんぼ生命から御説明いただきます。

○大西常務執行役 ありがとうございます。

まず、社内から派遣する人数、主に管理部門を想定しておりますが、3～4名でございます。外からは7名以上ぐらいを想定しております。

以上でございます。

○山内委員長 佐藤委員、よろしいですか。

○佐藤委員 そのこのところで、人の管理部門のところは本体から出すけれども、外部からというのは、いわゆるファンドの専門家の方という形なのですか。そういう方というのは、今、何でもかんでも人手不足だと言われてますが、ファンドの専門家も人手不足の感はあるのでしょうかというところ、お聞きしていいでしょうか。

○大西常務執行役 おっしゃるように、まず、ファンドマネージャーは外部の方を招聘して、やっていただく予定でございます。こういった方は、確かに今、こういった業務は増えておりますので、そんなに潤沢にいないと思いますけれども、我々、経験がある、実績のある方が念頭にございまして、そういった意味では既に確保できている状況でございますので、体制については既に準備ができていると御理解いただければと思います。

○山内委員長 よろしいですか。

○佐藤委員 ありがとうございます。

○山内委員長 それでは、関委員、御発言を御希望ですか。どうぞ。

○関委員 関です。いつもありがとうございます。

資料258-3-1の1ページ目ですが、ここに書いてあるように「お客さまの生活に寄り添うサービス」は中高年のWell-beingを目指すというのは、生命保険会社さんの本筋だと思います。その上で、投資会社をつくってベンチャー企業に投資すると、なぜWell-beingになるのでしょうか。まず、ここをお聞きしたいと思います。

○大西常務執行役 まず、例えば相続でございますとか終活、お客様がこういう悩みを抱えておられるときに、我々、コンサルタントも一定程度勉強して、こういったことについてのいろんなお悩み事への相談ができるようにしたい、これが一つの我々の考え方でございます。その際に、もう少し相続についての、例えば家族信託のようなサービスや、相続に絡むいろんな手続についてお困り事があったり、そういったことについて、より専門的なサービスを御提供する、あるいはそれを御紹介することができる、こういうことをする

ことによってお客様のお悩み事が改善されて、そのことがお客様のWell-beingにつながるのではないかと、このように考えております。

○関委員 そのとおりだと思いますが、それだったらファイナンシャルプランナーをたくさん雇うので済むのではないかと思うのです。つまり、なぜ100億円の投資で民間企業の、特にベンチャーと先ほどおっしゃったのですが、ベンチャー企業に投資するとそのコンサルティングがなぜできるのでしょうか。

○大西常務執行役 例えば、我々、今般発表いたしました家族信託の会社さんを御紹介することになっております。家族信託のサービスそのものを御提供していただく、そういう会社さんでございます。そういった意味では、いわゆる相談もさることながら、実際のサービス提供の御紹介、こういったところまで一定程度できるのではないかと考えております。

○関委員 今の例えのところはとてもいいサービスだと思います。そういうベンチャー企業さんが既にいらっしゃるということだと思うのですが、それ以外に、つまり投資だものですから、必ずしもWell-beingではなくても、生命保険会社の本筋とは関係なく、収益性をしっかりするのだという形の目的でファンドをつくって子会社化しているというのを明確に打ち出されている会社さんもあります。そういった意味では、かんぽ生命さんは収益をしっかり目指すのだというようなおつもりなのか、形上はWell-beingとおっしゃっているのだけれども、実際のWell-beingになるようなベンチャー企業さんというのが実質上は結構少ないと思うのです。探すのも大変というところがあると思うので、その辺の兼ね合いはいかがなのでしょう。

○大西常務執行役 御指摘のように、これを純投資でいくのか、それともいわゆる政策投資でいくのか、2つのやり方があると思います。我々、あくまでもここは純投資で一定の収益を目指す、そういうファンドにしてまいりたいと思います。

先ほど御説明した家族信託とか、あるいは相続の、いわゆる不動産についての手続、これもかなり複雑だと聞いております。こういったものを代行するサービスとか、いろんなICTを活用した終活、相続を御提供する会社さん、いろいろ出てきております。こういったところと連携して、逆にお客様とつないで、そういった会社にも成長していただく、そして我々もそのサービスを通じてお客様にサービスを提供する、こういったウィン・ウィンの関係と申しますか、こういったことを目指して一定の収益を確保しながらお客様への。

○関委員 もっと明確に純投資だと言っていたほうが説得しやすいと思いますね。大変申し訳ないのだけれども、説明資料はいかにも本筋の本業を助けると書いてあるのだけれども、今、最後におっしゃったように、まさに純投資が目的だとすれば、ちゃんと私たち委員会に、純投資が目的ですという資料と、そういう説明をする必要があると思います。

2つ目の視点は、かんぼ生命さんのほうはいろいろ不正があって、内部のガバメントに外から、ある意味では非常に信頼を失っている段階です。今回、私、委員になって一番驚いている、コンサルタントさんがいまだに郵便局からの出向ということで、本採用ではない出向ですから、本採用ではない中でこの子会社をつくったときに、100億円のファンドのガバナンスが、素人なのですけれどもと言い切られると、そんなことで大丈夫なのですかと言いたくなつたわけです。なので、専門家を雇うにしても100%子会社という形になると、やはりしっかりとした経営者をかんばん生命から入れてやらないと、まさにガバナンスというものが効かないのです。会社というのはやはり経営者の意思なのです。ファンドのプロと経営者は別だと思っています。なので、子会社を運営するという形で役員クラス3~4人を送り込まれると思うのですけれども、まずガバナンスは大丈夫なんでしょうか。大丈夫なんでしょうかと聞いて大丈夫ではないと答えることはないと思うのですが、その辺の覚悟と人選をしっかりしていただきたいと思うのですが、いかがですか。

○大西常務執行役 まず、本件投資は、資料2ページにもございますが、いわゆる資産運用のオルタナティブ投資の枠組みの中で実施していくということで、当社の資産運用を行っていく体制がございますが、そのインフラをしっかりと使ってやってまいりたいと思っております。

ファンドマネージャーについては、外からベンチャーの実績のある者を招きますけれども、実際の社長はかんぼ生命から出してまいります。社長も実際にファンドマネージャーの経験がある人間でございまして、実績もある人間でございます。当社、投資はしっかりと体制を持って、今、数十兆円の運用をしておりますが、そのインフラを使いながら、まさに経営者としてはしっかりとこの会社を運営してまいりたい、このように思っております。

○関委員 最後にお聞きしたいのは、先ほど言ったように、本筋のWell-beingに限らず、ベンチャー企業にしっかりと投資いただくというのは、国内への投資ということで非常にいいと思いますので、そういった意味では、海外の企業ではなくて国内投資型というふうに考えてよろしいのでしょうか。

○大西常務執行役 現状、少なくとも当面は国内投資型でございます。

○関委員 分かりました。何度も申し上げますけれども、かんぼ生命さんにおいては、社員といいますか、雇用形態を含めたガバナンスというところは、先ほど言ったように外からの信頼を勝ち得ていただく必要があると思いますので、その上で、こういった子会社を新たにつくるという形になると、ある意味で慎重に、さらに成功しないことにはまた評価が一段と厳しくなるだろうと思いますので、できるだけその部分を注意して動いていただければと思いました。ありがとうございました。

○大西常務執行役 ありがとうございます。御指摘のとおりだと思います。ガバナンスをしっかりとしながら、よい成果を出せるように進めてまいりたいと思います。

○山内委員長 よろしいでしょうか。

それでは、関口委員、何か御発言ございますか。

○関口委員長代理 関口でございます。

資料258-3-1の2ページ目の3番目にありますように、オルタナティブ投資に及ぼす影響は軽微だということであるので、それほどリスクだという言葉にはならないのかもしれませんが、ただ、ベンチャー投資は昔から「千三つ（せんみつ）」と言われている非常に確率の低い投資案件が普通なわけですね。その意味では、先行する他社さんがどのぐらい成果を上げていらっしゃるかは気になるところです。他社さんについての純投資がどの程度成功していらっしゃるかについて情報をお持ちでしたら、後ほどでも結構なのですが、教えていただければ幸いです。

○大西常務執行役 ありがとうございます。

また詳細は御報告と思いますが、我々が把握している中小企業庁の調べ等でも、こういったCVC、他社さんで、ベンチャーファンド、IRR10%以上の実績が多くなっているというふうに聞いております。ですので、特にCVCの場合は実際にサービスの提供を受けて実績もつくれるというところも要因としてあるのかと思いますけれども、一定程度の実績が出ている、そういうふうに認識しておりまして、そういった中で我々も実施してまいりたいと考えているところでございます。

○関口委員長代理 ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいでしょうか。

私から簡単な質問ですが、他社と比べてどのくらいの規模かというのと、多くもなく少なくもなくという感じなのですが、これは将来的にどうなのですか。これを拡大するとか、そういうようなことは、もちろん今の実績を踏まえてということになるのですけれども、その辺の意図はいかがなのでしょう。

○大西常務執行役 そういった意味では、この1号ファンドが順調にいけば、ファンドを増やす形で投資規模を拡大してまいりたいと思っております。その辺はまさに実績次第でございまして、もしこれがうまくいかなければ1号ファンドで閉じることもありますが、そういったファンドを増やす形で投資については増やしてまいりたい、そのように考えております。

○山内委員長 ありがとうございます。

そのほか御質問等ございますか。

よろしければ、御説明に対する質疑を終えたいと思います。

かんぽ生命の皆様、本日はどうもありがとうございました。

なお、かんぽ生命保険の当該認可申請につきましては、事務局において2月20日から3月13日までの間、広く意見募集を既に始めているところでございます。寄せられた意見については、3月23日に開催予定の郵政民営化委員会において聴取を予定しております。意見募集に際しまして、もしも委員会に出席して意見提出内容を陳述したい、こういった旨

の御希望が寄せられた場合には、併せて3月23日に聴取することといたしたいと思います。
よろしく願いいたします。

それでは、本日の議題は以上で終了となります。

事務局から何かございますでしょうか。

○牛山事務局次長 事務局でございますけれども、次回の郵政民営化委員会の開催につきましては、別途事務局より御連絡させていただきます。

○山内委員長 ありがとうございます。

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とさせていただきます。
なお、後ほど私から記者会見を行うこととしております。

本日はどうもありがとうございました。

以上