

## 郵政民営化委員会（第260回）議事録

日 時：令和5年4月24日（月）13：30～14：39

開催方法：Web会議

出席者：山内委員長、関口委員長代理、青野委員、佐藤委員  
（敬称略）

日本郵政株式会社 風祭執行役

日本郵便株式会社 松岡執行役員経営企画部長

株式会社ゆうちょ銀行 福島執行役員経営企画部長

○山内委員長 皆さん、よろしゅうございますか。ただいまより「郵政民営化委員会」第260回を開催いたします。

本日、委員5名中4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。

それでは、お手元の議事次第に従いまして、議事を進めてまいります。

初めに「株式会社かんぽ生命保険の子会社の認可申請について」であります。

本件につきましては、令和5年2月16日にかんぽ生命保険から金融庁長官及び総務大臣に対して認可申請がなされました。2月17日に金融庁長官及び総務大臣から委員会に対して意見の求めがございました。

これを受けまして、当委員会において、これまで、意見募集や関係者へのヒアリング、それから、論点整理を行い、議論を重ねてきたところでございます。

本日は、これまでの議論を踏まえまして、各委員の御意見を伺いながら意見（案）を取りまとめましたので、まずは事務局からこの内容について御説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

○吾郷次長 事務局次長の吾郷でございます。それでは、株式会社かんぽ生命保険の投資子会社保有に関する意見（案）について御説明させていただきます。資料260-1を御覧いただけますでしょうか。

「はじめに」の部分で、令和5年2月16日に認可申請がございまして、金融庁長官及び総務大臣から委員会の意見が求められたところでございます。

その申請の内容は、かんぽNEXTパートナーズについて、事業連携の可能性があり、かつ成長が見込まれる等の株式会社に対し、必要な資金を供給する投資子会社とするものでございます。

この申請につきまして、これまで当委員会が公表してきた所見に示されてきました新規業務に関する調査審議の考え方を準用いたしまして、これから述べます1及び2の考え方に基づいて調査審議を行ったところでございます。

基本的な考え方は1と2に記載しておりますが「1 基本的な観点」といたしまして「（1）利用者利便の向上」「（2）適正な競争関係」「（3）経営状況」「（4）業務遂行能力・業務運営態勢」を記載しております。

次に、2ページでございますが「2 所見に提示された準則の観点」といたしまして、当委員会が民営化に先立つ平成18年12月に提示した4つの準則と、平成27年11月に日本郵政、ゆうちょ銀行及びかんぽ生命の3社が上場した後に加えられました、より具体的な4つの視点を記載しております。その中で、2ページの最後の2行にありますが、優先的に導入を検討し得る業務として、本申請にも関係いたします資産運用の多様化も挙げられているところでございます。

次に、3ページの「3 申請に係る子会社保有の認可に関する考え方」で「(1) 子会社保有の認可に当たっての考え方」でございますが、まず「ア 利用者利便の向上等について」で、最初のパラグラフ「お客さまの生活に寄り添うサービス」を事業としているベンチャー企業への投資を通じて、事業連携でお客さまとの信頼関係を構築し、本業に好循環の実現を目指すこととしている。

次のパラグラフですが、本申請はかんぽ生命の資産運用の多様化を図るものです。そして、オルタナティブ投資に占める割合が小さくて、リスク管理に与える影響は軽微であるということでございます。

そして、次のパラグラフで、既に民間生命保険会社の多くは同様の投資をしております。適正な競争で、全体としてベンチャー投資を促進するものであるということで「これらのことから」というところで、投資子会社の保有は、利用者利便の向上等に資するものと考えられるということでございます。

次に「イ 業務遂行能力・業務運営態勢について」で、委員会でもガバナンスについての御指摘もございましたところで、①で子会社の態勢と、②で子会社を管理するかんぽ生命の態勢に分けて丁寧に書き込んでおります。

「①子会社の態勢整備」といたしまして、ここでは専門人材を確保して、合議制の投資委員会で決定する。そして、代表取締役社長と管理担当取締役についても経験・知見のある人材を置きまして、また、管理担当につきましては独立した立場で牽制が発揮できるようにしている。そして、第1線、第2線、第3線がリスク管理、コンプライアンスにおのおの機能を発揮できるようにしているということでございます。

そして「②子会社を管理するかんぽ生命保険の態勢整備」で、かんぽ生命保険は、経営管理契約を締結いたしまして、報告を求め、投資委員会にもオブザーバーとして参加したり、ファンドや投資先のモニタリングをしたり、そして、子会社への監査を親会社の内部監査部門が実施するというところでございます。

4ページ目で、結論ですが、以上を踏まえて、今回申請された投資子会社の保有は適当であると考えられるということでございます。

(2)といたしまして留意事項で、金融庁長官及び総務大臣は、この子会社の保有開始後におきましても、業務遂行能力などの実効性の確保ですとか、利用者保護、そして、リスク管理に支障がないよう継続的に確認する必要があるということでございます。

「4 その他」といたしまして、金融庁長官及び総務大臣は、継続的に確認して、結果

について、必要に応じて当委員会に報告することとしてはどうかと考えております。

以上が、事務局が取りまとめた意見（案）の内容でございます。御審議のほど、よろしくお願いいたします。

○山内委員長 ありがとうございます。

ただいま事務局から御説明のありました意見（案）について、各委員から御意見を賜りたいと思います。

順番ですが、まずは、青野委員、お願いいたします。

○青野委員 青野でございます。御説明ありがとうございます。

必要な観点が多角的に考慮されていると判断いたしまして、賛成させていただきます。

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、関口委員長代理、お願いしたいと思います。

○関口委員長代理 関口でございます。

今回の申請につきましては、十分に時間をかけて慎重審議いたしましたし、何よりも競合他社が同様の事象を行っていらっしゃるものの、ある意味では後追いでもあるということですし、経営全体に及ぼす影響も僅少であることから、特段問題はなかろうと思っております。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

すみません。私、順番を間違えました。佐藤委員が先だったのですけれども、申し訳ございません。佐藤委員、どうぞ、御発言ください。

○佐藤委員 私も、今回の申請に関しては適正だと思います。その理由としては、ベンチャー投資の資金需要は恐らくたくさんあると思うので、郵政の子会社ができたとしても特に適正な競争環境を阻害するようなものではないと考えました。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

なお、本日御欠席の関委員からもコメントをいただいておりますので、事務局から御紹介いただきたいと思います。

○牛山次長 事務局から御紹介させていただきます。

関委員からは、御欠席でございますけれども、今回のかんぽ生命保険の子会社設立に関する意見書（案）に関しては、以下の視点を盛り込んでいただきますようお願いいたしますということで、投資会社であることから、大局的な視野に立った経営者の存在が不可欠であること。投資の専門家の採用はもちろんのこと、内部での人材育成についての育成体制、育成プログラムを整えることというコメントを頂戴しております。

事務局からは以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

今、御紹介いただきました関委員からの御指摘で、まず1つ目の「大局的な視野に立った経営者の存在が不可欠」という御指摘でございますけれども、これに関してですが、私が思うに、意見書（案）の3ページのイの「①子会社の態勢整備」で「代表取締役社長と管理担当取締役についても経験・知見のある人材を置き」という記述があるわけございまして、この部分は「かんぽ生命保険の経営企画部の枢要な人材を本件子会社の代表取締役社長に充てる」という本件のスキームを踏まえたものでございまして、関委員の御指摘と同様の趣旨を含んでいると考えております。これが1つ目です。

2つ目のコメントについてですが、これは内部人材育成に関してでございますけれども、本件子会社の投資部門には、外部から獲得した専門人材のほかは、かんぽ生命保険からの出向により事業連携に携わる人材を配置することと承知してございます。こうした人材にも実務経験を積ませることにより内部での人材育成が行われるものと考えるところでございまして、したがって、関委員からいただいた御指摘は重要な御指摘と考えますが、現在の意見書（案）でも十分その趣旨は反映できるものと考えられるわけです。

したがって、私といたしましては、意見書（案）は原案のままでよいのではないかと考えてございます。

これにつきまして、いかがでございましょう。よろしいですか。

（「異議なし」と声あり）

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、本意見につきましては委員会の正式な意見として決定したいと存じますが、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、異議がないようですので、そのように決定させていただこうと思います。ありがとうございました。

1番目の議題は以上で、議事を進めさせていただきます。次の議題に移ります。

次の議題は「日本郵政株式会社及び日本郵便株式会社の令和5年度事業計画について」であります。日本郵政の風祭執行役、日本郵便の松岡執行役員経営企画部長から、全体で30分程度で御説明をお願いできればと思います。よろしくお願いたします。

○風祭執行役 私、日本郵政株式会社執行役の風祭でございます。まず、私から日本郵政の関係を御説明しまして、その後、日本郵便から続けて御説明させていただきます。

冒頭、資料260-2-1で、日本郵政の関係でございます。

表紙をおめくりいただきまして、1ページ目で、事業計画の法的位置づけについてで、弊社の事業計画は、日本郵政株式会社法第10条の規定に基づきまして、毎事業年度開始までに策定し、総務大臣に御認可いただくことにされてございます。今年度の事業計画につきましては、先日、3月31日に総務大臣から御認可いただきまして、同日付で公表させていただいております。なお、事業計画を総務大臣へ認可申請するに当たりましては、資金計画書と収支予算書を添付することになってございます。

1 ページおめくりください。2 ページ目以下で、事業計画の主な記載内容につきまして3 ページにわたりまして記載してございます。

まず、2 ページは「はじめに」ということで、このパートは経営理念などの会社の根本となる活動方針について記載したページで、記載のとおり、大きく5つの項目について記載してございますけれども、今年度の特徴といたしましては、最後の段落に記載してございますとおり、今年度、2021年度・令和3年度に公表いたしております弊社中期経営計画「JPビジョン2025」が公表から3年後となる令和6年度を目途に見直しを行うことといたしております。本年度は来年の見直しに向けまして検討を進めることにいたしております。

次の3 ページをお願いいたします。このページ、2つ目のパートでは業務運営の基本方針につきましての記載で、記載のとおり、大きく5点で(1)～(5)でございます。

まず「(1) 日本郵政グループの企業価値向上」についてで、グループ横断的なDX施策や新規ビジネスの創出等、コアビジネスである3事業の充実強化でありますとか、グループ外企業、地方公共団体との連携拡大、不動産事業の拡大等につきまして取り組んでいく。それで、子会社の事業の支援に取り組んでまいるところでございます。また、データガバナンス体制の構築にも取り組んでまいります。その他、3つの事業子会社に対する支援ですとか、先般の、これは後ほど御説明いたしますが、ゆうちょ銀行株式の一部売却によって得ました資金の活用について記載いたしております。

その他で「(2) 郵便局ネットワークの活用」ですとか「(3) ガバナンス、コンプライアンス機能等の強化」、さらに「(4) SDGs達成への取組」といったこと。(5)に記載の内容につきまして取組を行っていくこととしております。

次の4 ページ目で、こちらは最後のパートでございます。その他業務運営に関する事項といたしまして、持ち株会社としての当社の業務につきまして業務の区分ごとに記載してございます。

(1) が、当社は持ち株会社で、事業子会社の経営の基本方針策定及び実施の確保等を行っていくということでございます。また(2)といたしまして、各事業子会社からいわゆる共通的な業務につきまして受託して行う業務を行ってございます。そういった業務について記載してございます。また、最後に、当社は通信病院の運営といった業務を行ってございまして、そこにつきまして経営改善等を進めるといったことを記載してございます。

なお、昨年度までは宿泊施設に関して取組を記載してございましたけれども、昨年度、宿泊施設につきましては譲渡を完了してございますので、今年度の計画にはその記載はないということでございます。

以上が日本郵政の事業計画の本文につきましてで、次の5 ページでございます。事業計画に添付して総務大臣に提出いたしました収支予算書について、前年度計画との比較を記載してございます。

この表、大きく2点申し上げますが、まず数字の一番上で、営業収益は前年度からマイ

ナス104億円となっており、当社が持ち株会社で、営業収益の多くの部分を子会社からの受取配当金が占めております。先ほど申し上げましたゆうちょ銀行の一部売却によりまして、同行からの受取配当金が減少する計画になっております。その他、増減はございますけれども、全体として受取配当金の部分はマイナス99億円という計画でございます。

また、この表の下から5行目ほどで、特別損益の部がございまして、特別利益という項目がございまして、前年度は90億円立っておりましてけれども、今年度は4億円という計画でございます。前年度、病院事業あるいは宿泊事業の譲渡に伴う特別利益を計上しておりますが、その部分が剥落しておりますので、この部分がマイナスになっているということでございます。

その他、増減の要素はございますけれども、一番下、持ち株会社としての当社の当期純利益で、前年度比マイナス315億円の1,745億円という計画でございます。

最後に、次の6ページ目で、この事業計画、総務大臣から御認可をいただきました際に、総務大臣から当社に宛てて発出されました認可の際の要請事項について記載してございます。この要請事項を踏まえまして、しっかりと対応してまいり所存でございます。

日本郵政からの御説明は以上です。

○松岡執行役員経営企画部長 すみません。それでは、引き続きまして、日本郵便から令和5事業年度の事業計画について御説明いたします。日本郵便の松岡です。よろしくお願いいたします。

では、1ページ目を御覧ください。こちらは事業計画の法的な位置づけを記載しているものでございます。詳細の説明は割愛させていただきますが、3月31日に総務大臣に認可をいただいて公表させていただいたものとなります。

2ページを御覧ください。こちらは事業計画の構成を記載しているページでございます。詳細は次のページ以降で御説明させていただきたいと思っております。

3ページ目を御覧ください。

「はじめに」でございますが、日本郵政グループの中期経営計画でも掲げていますが、お客様と地域を支える「共創プラットフォーム」を目指し、郵便局ネットワークを通じて、グループ一体的にサービスを提供するとともに、グループ外の多様な企業等と連携を行ってまいりたいということを書かせていただいているものでございます。

次に、その下の「第1 業務運営の基本方針」で、かんぽ生命商品の不適正募集をはじめ、引き続き不祥事案がまだ発生している状況でございますので、まずはお客様からの信頼確保に向けた取組をしっかりと進めてまいります。

こちらについては、昨年度制定した「JP行動宣言」や、お客様本位の業務運営に関する基本方針をしっかりと実践し、お客様との信頼関係構築を着実に進めてまいりたいと思っております。また、募集品質データを活用した募集人指導やリスクモニタリングの実施など、募集品質の向上やガバナンス強化にも継続的に取り組んでいきたいと考えていると

ころです。加えて、部内犯罪とか社員の不正防止等の取組を継続するほか、コンプライアンスや個人情報保護に対する意識の醸成もしっかり行ってまいりたいと考えております。

4 ページを御覧ください。「2 新たな成長に向けた取組」でございますが、これまでも進めてきました郵便・物流事業のローコストオペレーション実現に向けた取組や、郵便・物流事業改革、いわゆる P-D X の取組も加速してまいりたいと考えてございます。また、郵便局窓口においても、デジタル化を徹底し、効果的・効率的な営業活動を可能とするための環境整備を進めるとともに、それによって創出した資源を生かしながら、地域やお客様ニーズに応じた様々なサービスを提供していきたいと考えてございます。加えて、マイナンバーカードとか電子証明書関連事務など、様々な地方公共団体の事務にも取り組んでいきたいと思っております、そのほか、地方金融機関等、ほかの企業とも連携しながら、郵便局ネットワークの価値を向上させていただきたいと思っております。

なお、EV 車両の拡大など、環境負荷の軽減の取組も進めてまいりたいと思っております。また、働きやすい職場づくりとかダイバーシティの推進。こういったものにも引き続き積極的に取り組んでいきたいと思っております。

5 ページを御覧ください。こちらは「第2 日本郵便株式会社法第4条第1項から第3項までに規定する業務に関する計画」でございます。こちらについては、各業務の取組方針に加え、物価等のコスト上昇が当社の経営に与える影響を踏まえ、将来的な郵便料金の見直しに向けた検討を進める旨や、ゆうパックの運賃改定を実施する旨も記載させていただいております。

また、価格転嫁に関して、中小企業庁が調査・公表した結果を真摯に受け止め、郵便物や荷物の配達等の業務において、協力会社とのパートナーシップ構築に向けて取り組んでまいりたいと考えております。

次の6 ページを御覧ください。こちらは収支予算書でございます。前年度の収集予算書と比較のところを「(参考)増減」を記載させていただいておりますけれども、こちらで御説明させていただきます。

営業収益ですけれども、不動産の分譲等がございますので、不動産の事業が大幅に増収となるような状況でございます。その一方、郵便物数や金融二社からの手数料は減少しておりますので、差し引き1,991億円の減収という状況でございます。

営業費用も、不動産分譲に伴って営業原価が大幅に増加している状況でございます。そのほか、適正な価格転嫁による集配運送委託費の増加や水光熱費の上昇等により671億円の増加となっております。したがって、これを差し引きしまして、営業利益は862億円の大幅な減益という状況でございます。

その次の7 ページと8 ページを御覧いただければと思います。こちらは認可要請事項で、事業計画を認可いただくに当たり要請事項を頂戴しているところでございます。これら要請いただきました事項に関してしっかり取り組んでまいりたいと思っております。

以上で説明を終了させていただきます。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、日本郵政グループ及び日本郵便の事業計画について質疑に入りたいと思います。

今、いただきました御説明について、御意見、御質問がございましたら、御発言願いたいと思います。特にこちらから指名いたしません。御発言のある方は、どうぞ、御発言いただければと思います。

いかがでございましょう。

どうぞ。佐藤委員、御発言ください。

○佐藤委員 御説明ありがとうございました。

私からは1点お聞きしたいところがあります。資料260-2-2の5ページに当たるものと思えますけれども、日本郵便株式会社の事業計画についてですが、ここは「主な記載事項」の第4で、まず2番が、違和感を覚えてしまうのですが、5月には新型コロナウイルスが2類から5類に移行して、ほぼ正常化していこうというところで、新型コロナウイルス感染症の拡大についてうんぬんというものが大項目として記載事項に出てきます。昨年なら分かるのですが、今年もこれが大きな論点で出てくるのかと思うと驚いたというのが一つです。

もう一点で、昨年の事業計画と見比べたのですけれども、東日本大震災等からの復興支援であったりとか、災害等の緊急事態への対応、国際的な協調・連携に関する方針の記載と丸々同じことが書いてあります。これは昨年と今年で進捗が全くなかったのか、それとも、進捗が少なかったのか。その辺りの御意見を聞かせていただきたいと思います。

○松岡執行役員経営企画部長 それでは、日本郵便からお答えいたします。佐藤委員、御質問ありがとうございました。

まず、新型コロナウイルス感染症の拡大に関する記載についての御意見をいただきました。こちらについては、おっしゃるように、5類になるということもございまして、若干、リスクの程度が下がっているのは当方としても同じ認識でございます。

ただ、ここに書かせていただいておりますのは、やはりどうしても我々はコロナ感染というものが拡大してしまったときには、物流網が止まったりとか窓口を閉めたりということで、お客様にどうしても御迷惑をかけてしまう部分はあるのかなと思っております。そういった意味からすると、5類に下がったということで逆に緩まないようにという部分もございまして、この部分はやはりお客様に御迷惑をおかけすることがないようにという観点から、ここはしっかりしていきたいということでこういった記載をさせていただいているものでございます。

ただ、おっしゃるように、政府のルールとか、そういったものが変わってきておりますので、どういったところまで緩和して、どういうところはしっかり締めるのか。この辺りはバランスを見ながらしっかりやっていきたい。このように考えております。

1点目の御質問については以上ですけれども、この点、何かございますでしょうか。



続けて、次の質問もよろしいですか。

では、2点目、御回答を差し上げます。第4の1でございます。東日本大震災等からの復興支援とか、災害等の緊急事態への対応、それから、国際的な協調・連携で、この辺りの進捗状況はどうかという御質問をいただきました。

東日本大震災等からの復興支援で言いますと、この部分は我々としても復興ということで様々な取組を行っておりますし、自社自体も結構、局舎とかも被害を受けておりますので、こういったところから、復興という意味でも着実に取り組んできているところではございます。

ただ、全面的に回復している状況ではございませんので、引き続きということでこういった記載をさせていただいているところでございます。

あと、国際的な協調・連携も、これは基本的には毎年書いているようなところで、例年に引き続きというところで同じような記載とさせていただいているものでございます。

簡単ですが、説明は以上でございます。

○山内委員長 佐藤委員、いかがですか。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、ほかに御意見あるいは御質問があれば御発言願いますが、いかがでしょう。

青野委員、どうぞ。

○青野委員 青野でございます。デジタルの観点から少し意見をさせていただきたいと思えます。

窓口業務の運営を効率化するのは、たくさんの窓口をお持ちの郵便局としてはとても重要なテーマだと考えています。その中で、昨年末辺りからChatGPTというAIの進化系が大変話題になっております。あちらの技術は人間と自然な形で対話ができる技術でして、あの技術をうまく取り入れることにはぜひチャレンジをさせていただきたいと思えます。

まだまだ技術としては不正確さもありますし、完成されたものではありませんけれども、長期的に窓口業務はAIで多くの業務が代替できると思えますので、この点へのチャレンジはぜひ行っていただきたいと思います。

以上です。

○山内委員長 何か日本郵便のほうからありますか。

○風祭執行役 日本郵政でございます。青野委員、御指摘ありがとうございます。

今、私、ChatGPTの活用について何か具体的に御説明できる材料が手元にないところでございますが、他方で弊社グループ、郵便局での窓口業務、あるいは郵便・物流の配送、今、DXの活用では会社の大きな取組として、持ち株会社あるいは各事業会社を含めまして、一体となって取り組んでいるところでございます。

御指摘のChatGPTにつきましても、各企業様あるいは公的な機関などで積極的に取り入れて、業務改革あるいは顧客サービスの向上に向けて取組がされていることは承知

しておりますので、御意見を踏まえましてしっかりと対応してまいりたいと存じます。ありがとうございました。

○松岡執行役員経営企画部長 日本郵便からも少しだけ補足的に御説明させていただきます。

御指摘いただいたようなA Iの活用とかで申し上げますと、例えば防犯カメラをA Iで読み込んで事件を検知するだとか、あと、当社は非常に多くのお客様の声を頂戴しておりますので、こういったところからお客様の傾向とか本音の部分なのかを、A Iを使って抽出する。今、こういった取組を進めているところでございます。あと、コールセンターとか、こういったところでも一部、A Iが使えるのではないかとといった検討も始めているところでございます。

特に、後段に申し上げましたお客様の声とか、それから、コールセンター。こういった部分については、実は既にC h a t G P Tが使えるのではないかと。こういった御意見は社内でも頂戴しているところでございます。主に社外取締役などを中心に、そういったものも検討してみたらいいのではないかと。こういった御意見を頂戴しておりますので、当社としても、何からできるのかを含めて、検討を開始したい。このように思っ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 青野委員、よろしいですか。

○青野委員 了解しました。御回答ありがとうございました。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、関口委員長代理、どうぞ。

○関口委員長代理 関口でございます。どうも、説明ありがとうございました。

日本郵便さんの3ページ目で、コンプライアンスについて、基本方針の3番目に御指摘があります。

当然のことながら、コンプライアンスの強化についてはぜひ推し進めていただきたいと思うのですが、社内情報については、一切、私は入手できる関係にありませんので、メディアを通じて情報を入手するしかないのですが、このところ、西日本新聞さんとか東洋経済さんとかで幾つかのコンプライアンス違反の事案が紹介されていて、例えば西日本新聞の4月21日付のもので言うと、中古i P h o n eの違法取引が330台、2,700万円で売ろうと思っていたけれども、売りそびれてしまったという元執行役員さんの事案が出てきて、古物商違反になるという事案がございました。この誤認という問題が、なかなか防止は難しいことかもしれませんが、ただ、やはり役員クラスがこういうことに関与すること自体が少しコンプライアンスの強化が必要な事案ではないかなという気がいたします。

それから、東洋経済が24日、今日の日付でネットで記事を出しましたがけれども、ゆうパックについても、例えば去年の秋ぐらいに営業用のタオルを郵便局から下請業者に無償で配達させたとか、その手の契約外の作業も押しつける事案が慣行としてあったとか、こう

いう下請いじめみたいなことがあったということが紹介されています。そもそも、このゆうパックの下請については、値上げの交渉は一切受け付けなかったことが叩かれたわけで、値上げも想定されているようですが、それ以前の問題として、この下請たたきがあること自体はやはり少し再検討の余地があるなと思っています。

それから、前回も申し上げたように、かんぼ生命の不正の販売については6名からも訴訟を受けて、実際に4名は無効判決が出ているということで、これは上告をして御社としてはずっと闘い続けるということで、長い話だと思いますが、現場だけに重い処分というふうに記事を書かれていることから、やはり社としてのこういった従業員に対する対応の在り方についても再検討していただく必要があるかなという、記事を読んだ印象を受けました。

以上でございます。

○松岡執行役員経営企画部長 関口委員長代理、御指摘ありがとうございます。

おっしゃるように、コンプライアンスのところは当社としても非常に問題は継続していると思っております、かんぼ問題をきっかけとして、不適正がないように、こういったコンプライアンスの事案がないようにということで取り組んでまいりましたが、いまだに不祥事が起こっている状況でございます。ここはまずしっかりと取り組んでいくことを前提として、御指摘いただいた案件についても少しずつお話を差し上げたいと思います。

まず、西日本新聞に載りました子会社のiPhoneの関係で、こちらについては理由としては明確でございまして、いわゆる子会社で古物商違反に当たらないと思っていた、卸なら大丈夫だと思っていたとか、社員に販売する分には大丈夫だと思っていたとか、こういう認識の甘さが繰り返された結果として、このような事案になった。結果としては古物商違反になったところでございます。ただ、この部分については、当時から警察に相談するなどして、しっかり対応はしてございますので、こういった事案が起こることそのものがよくないということはおっしゃるとおりで、その時点で隠蔽するとか隠すとか、そういったことはなく対応はしっかりできたものとは考えてございます。

あと、ゆうパックのほうは、下請いじめのような状況があったといったことでございます。今、これは実際に我々、調査を進めてございますけれども、やはりそのような事案が一部ではあったように認識してございます。この辺り、調査をしっかり進めるとともに、パートナー様との関係構築をしっかりしていかなければいけないと思っておりますので、これは引き続きやっていって、このようなことがないようにしていきたい。こう考えているところでございます。

かんぼ生命も訴訟が続いておりますけれども、これに関しては当社としては主張すべきは主張してしっかりしていきたいと思っておりますが、状況を注視しながら、これも会社の主張すべき部分はするとして、認めるべき部分は認めるというところは必要かなと思っておりますので、こちらこそ是非々々で対応してまいりたい。このように思っております。

ます。

説明は以上でございます。

○関口委員長代理 今後ともコンプライアンスの強化にぜひ期待しておりますので、よろしく願いいたします。

○松岡執行役員経営企画部長 しっかり取り組んでまいりたいと思います。ありがとうございました。

○山内委員長 ありがとうございます。

3名の委員、委員長代理に御発言いただきましたが、追加的に何かございますか。

よろしかったら、今の最後の関口委員長代理からの御指摘について、私も非常に思うところがあるのですけれども、言うまでもなく、かんぽ生命の問題が我々の感覚からするとかなり昔にあったという感覚なのですが、それを正し、コンプライアンスを徹底することも、かなりの昔ということは、逆に随分長い間、そうするのだということが言われながらできないところに非常に大きな歯がゆさを感じるわけです。

要するに、やはり一度損なわれた信用力といいますか、人々の思いを払拭するにはかなり大きな改革というか、私自身、個人的に言うと、別の意味での人々に、皆さんに信頼していただけるような新しいやり方、サービスが持っている価値みたいなものですか。そういうものを提供するしかないのではないかなと思いますけれども、逆に、今、関口委員長代理から御指摘の幾つかの点のように、これはさっきのiPhoneの話なども随分うまく対応されて進めているというふうにも感じますが、ただ、そういうものが出てくること自体に信用力がいつも毀損していくような感じを持つわけですよ。

ですから、そういった意味では、コンプライアンスは当然ですけれども、コンプライアンスだけではなくて、さらに人々に信用していただけるような新しいサービス価値を持ったものを提供していただくのがよろしいのではないかなという個人的なコメントを持っております。御参考にしていただければと思っております。

ありがとうございました。

特に何かコメントはございますか。

○松岡執行役員経営企画部長 では、1点だけ、すみません。山内委員長、ありがとうございました。

おっしゃるように、信頼を失うのはあっという間ですけれども、信頼を回復するのは非常に難しいと、我々も日々、そのように感じております。価値創造でいうと、なかなかできていないのが現状かと思っておりますので、コンプライアンスの遵守と価値創造を併せてできるようにしっかり取り組んでまいりたいと思います。御意見ありがとうございました。

○山内委員長 ありがとうございました。

ほかに御発言はございますでしょうか。

それでは、特段の御質問がなければ、質疑を終えたいと思います。日本郵政の皆様、日本郵便の皆様、どうもありがとうございました。

○松岡執行役員経営企画部長 ありがとうございます。

(日本郵便株式会社退室)

○山内委員長 それでは、準備がよろしければ、次の議題に移りたいと思います。

「株式会社ゆうちょ銀行株式の売出しについて」でございます。これにつきましては、日本郵政の風祭執行役から10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。

○風祭執行役 よろしく願いいたします。それでは、私、日本郵政株式会社執行役を拝命しています風祭でございます。前の議題に引き続きまして御説明させていただきます。

今回「ゆうちょ銀行株式売出しの結果」につきまして、資料260-3、1枚紙でございます。こちらで御説明させていただきます。今年2月から3月にかけて一連のプロセスを実施してきたところで、当社は日本郵政の子会社でございますゆうちょ銀行の株式の一部の売出しを実施しましたので、その御報告をさせていただきます。

御案内のとおり、郵政民営化法等に定めがございますが、当社はゆうちょ銀行の株式を最終的には完全に処分することが定められてございます。その上で、弊社グループといたしましては、2021年に公表しました「JPビジョン2025」グループ中期経営計画におきまして、この中計期間中、2025年度までで、当社のゆうちょ銀行、さらにかんぽ生命も含まれているわけで、これらの会社に対します議決権比率を50%以下まで落としていくことを既に表明いたしているところでございます。

そのような中で、今般、ゆうちょ銀行の株式の売出しを行ったということで、資料の一番上にございますとおり、今回の売出しに伴いまして、当社のゆうちょ銀行に対する議決権比率は89.0%から60.6%。これは3月末時点の数字で、こういったところまで下がっているということでございます。既に、2015年にゆうちょ銀行、これは当社も含めてで、グループ3社が上場いたしまして、そのときに、2015年当時、100%から89%まで既に下がっておった。それが今回は、言わば第二次の売出しで60.6%まで下げているということでございます。

先にこれまでの経過、スケジュールを申し上げます。この紙ですと、一番下にございます。この売出し、ローンチが2月27日月曜日で、その後、主幹事証券会社を中心に需要の積み上げを行ってまいりまして、この売出しの条件につきましては3月13日に条件決定を行ったということでございます。その後、申込期間を経まして、実際の株式の受渡しにつきましては3月20日に実施したということでございます。

この表の上に戻っていただきまして、売出形態で、いわゆるグローバル・オフERINGという方式で行ってございまして、国内及び海外におきまして同時に売出しを行ったということでございます。

また、売出価格につきましては、そちらに記載の1,131円で、先ほど条件決定日を3月13日と申し上げました。その日の市場での終値1,155円から2%ディスカウントした価格で売出しを行ったということでございます。

それから、その下の行、内外比率で、国内と海外、80%対20%という割合で、これは前提といたしまして、このゆうちょ銀行の株式の処分につきましては、国会の附帯決議で国内に、広く投資家に、個人の方に保有していただくことが決議されておりますので、そういったことも勘案して、さらに海外の需要も勘案しまして、80%対20%といった比率にしているところでございます。

その下の売却規模で、合計で株数にしまして10億6,000万株余りで、金額規模といたしましては1兆2,000億円余りでございます。これは今回の株式の売出しの一つの目的が、ゆうちょ銀行は東証のプライム市場に上場しているわけで、このプライム市場の上場基準の一つに流通株式比率がございまして、これが35%が基準になっているわけで、ゆうちょ銀行はそれまではその基準を満たしていなかったということがございまして、この流通株式比率の基準を満たすことも今回の売出しの目的として企図していたところでございます。そういったところを勘案しまして、さらに市場で吸収できる規模を勘案しまして、このような売却規模になっているということでございます。

それが売却規模で、その下にございまして、今回、この株式の売出しに合わせまして、ゆうちょ銀行で自己株式の取得も併せて実施したということでございます。もともと、ゆうちょ銀行におきましては、資本効率の向上ですとか株主還元の強化がございまして、今回の売出しによる株式需給への影響を緩和する観点から、この自己株式の取得を実施したということでございます。

この自己株式の取得は2つのことを行ってございまして、1つ目はその表の中の①にございまして、今年3月1日に、T o S T N e T - 3 と言っておりますが、市場外での買い付けになります。そちらに記載のような、取得総額といたしまして約700億円といった規模での買い付けを行ったということでございます。

もう一つ、自己株式取得、下の②に、今、これは引き続き実施しているところで、売出しを実施した後、3月22日以降、5月12日までを期間としておりますけれども、上限といたしまして800億円といった規模での自己株取得を実施しているということでございます。

日本郵政からの御説明は以上でございまして。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、御説明の内容について質疑に入りたいと思います。

ただいまの御説明について、御意見、御質問がございましたら、御発言願います。これも特にこちらから指名いたしませんので、委員の方で御発言の御希望のある方から、順次、御発言いただければと思いますが、いかがでございましょう。

佐藤委員、どうぞ。

○佐藤委員 御説明ありがとうございます。

質問なのですけれども、ゆうちょ銀行による自己株式取得について、特にこの市場買付に関して3月22日から5月12日まで総額は800億円上限とありますが、取得価格やどういうタイミングで買い付けているのか。安くなったら買っているのか、例えば、今、売出価

格が1,131円だから、それを下回ったらとか、そういう基準があって買い付けているのでしょうか。

○福島執行役経営企画部長 ゆうちょ銀行の経営企画部の福島と申します。佐藤委員からの御質問につきましてお答えさせていただきます。

ここに関しましては、証券会社さんに委託しまして買い付けることをやっております、したがって、あまり価格的なところを明示的にお願いするよりは、この期間中に800億円を買い切ってくださいという、しかも9,000万株以内で買い切ってくださいということをお願いして、それで委託先が、彼らが考える最も効率的なタイミングと最も効率的な価格で買うということをする形になっております。

あまり個別的なことをこちらから指図しますと、若干、インサイダーみたいなことも発し得るといってございまして、基本的には委託した買付機関が買い付けるという立付けにしておりまして、できるだけ我々は効率的にやってくださいということを行っています。

ただ、一方で、例えば800億円上限と書いてあるものを余らせて、これは月ごとに、例えば3月末まで、4月末までに買った分は、どれぐらいの金額、どれぐらいの株をこの期間に買い付けましたということを開示するのですけれども、結果として800億円買いますと申し上げておきながら足りませんでしたみたいなことになりまして、やはりマーケットからは、枠だけ大きく見せて、実際には買わなかったのですねという評価もされかねませんので、そういったことがないように、きちんと買っていただくような指図をしているということでございます。

以上でございます。

○佐藤委員 ありがとうございます。

大体、取得株式枚数と取得価格の総額で割り算したら、一枚当たり幾らで出てくると思うのですが、あまりその辺をがつつり指示するとインサイダー取引に引っかかるということですね。そのあたりは、証券会社さんにうまくやっていただいているということで理解いたしました。ありがとうございます。

○山内委員長 そのほか、いかがでしょう。

青野委員、関口委員長代理、よろしいですか。

関口委員長代理、どうぞ。

○関口委員長代理 関口でございます。どうも、説明ありがとうございました。

今回の売出しの主テーマはプライム市場に残るために一定の流通量を確保することだったと思うのですけれども、この自己株式を取得すればやはり流通量が減るわけで、そこら辺はプライムの2万株を流通しろとか、35%以上を維持しろとか、100億円以上を維持しろとかという、時価総額が100億円以上等の流通株式の流通量と、それから、株価の関係を調整しながら自己株式は程々にといいふうに理解してよろしいのでしょうか。

○福島執行役経営企画部長 ゆうちょ銀行です。

当然、自己株が一定の仮定を置いてありますが、大体、これぐらいの単価で、例えば800億円買えばどれぐらいの市場から吸収する株があるので、逆に言うと売出しをどれぐらいの規模感にするかを日本郵政さんのほうで調整しながら、自己株は弊社が行うもので、その兼ね合いを見ながら全体の売却規模等を決定されたという認識で承知してございます。

他方で、流通株式比率につきましては、もちろん、自社株買いで買った分が吸収されるみたいなのところもあるのですが、そのほか、例えば事業法人とか一部の金融機関が持っているものは流通株式にカウントされないみたいなことがありますので、その状況みたいなものは、3月20日に売り出して、その間にいろいろ取引がされていて、なかなか、その辺は蓋を開けてみないと分からないみたいなところがありますので、現在、3月末の株主名簿を整理して、その状況がどうなっているかを改めて確認的に算出中でございますので、現時点では流通株式比率がどうなっているかについては算出中でありまして、最終的には東証に私どもから現状はこういう数字になっていますという報告をして、東証から、では、ゆうちょ銀行の流通株式比率はこれぐらいだという通知をいただいて、それをもって最終的には開示していく運びになるということでございます。

○関口委員長代理 ありがとうございます。

その割に、リアルタイムでは分からないところですね。

○福島執行役経営企画部長 そうです。やはり時点とか、いろいろありますので。

○関口委員長代理 ある意味では、自社株式を保有することによって市場の株式の浮動状況等を調節弁として使うバッファーになるというふうになんとか理解できました。ありがとうございます。

○山内委員長 そのほか、いかがでしょう。よろしいですか。

私から質問なのですが、今回の売却は10億株以上で1兆2,000億円で、これはマーケットから見ても大きな影響を及ぼすような売却だったと思うわけですが、個人的な感想を言わせていただければ、大変な売却の作業について、基本的にはうまく軟着陸させたと理解しています。

その意味では今回の売却は成功したのではないかなと思っておりますけれども、これは一方、日本郵政グループといいますか、日本郵政から見ると、さっき、今年の事業計画で配当収入が落ちるので、その辺の収益が落ちていることがその分だけマイナスになることはあるのですが、そういうことに対して日本郵政としては何らかの対応策といいますか、コストも削っているのですが、営業利益的に見るとやはり減益になっているのだけれども、そういうことについて、どんなことを考えていらっしゃるのか、聞いてみたいのですが、いかがですか。

○風祭執行役 御質問ありがとうございます。日本郵政でございます。

当社は、先ほどの事業計画のパートで御説明いたしましたとおり、委員長がおっしゃいましたとおり、持ち株会社としての単体で見たときの営業収益のかなりの部分が受取配当



金で、これは、今、委員長がおっしゃいましたとおり、ゆうちょ株を売った分、配当収入は減っていく見通しでございます。

これはどこまでいっても持ち株会社単体の話で、当社として考えなければならないものが、当社としてはやはり当社から株主様にお支払いする配当がこの持ち株としての純利益の中からお支払いをしていくことがございまして、そういう意味では将来的にも、日本郵政株式会社も上場しておりますので、株主に対する配当金を継続してお支払いしていくことが一つの対応していかなければならない問題でございます。

そういう意味では、この配当の受けと払いを均衡させていくようなことも一つ考えていかなければならないところで、そのためということも一つございまして、当社といたしましても今回のゆうちょ銀行株式の売却収入が1.2兆円で、この使途といたしまして1つ考えておりますのが、今後、当社としての自己株式の取得を行っていく。それによって、当社がお支払いするような配当負担の将来的な減少にもつながっていくこともございますので、自己株式の取得を今後取り組んでまいりたいということを考えてございます。

1点だけ付け加えさせていただきますと、今回の売却収入は1.2兆円で、その使途といたしまして、今、申し上げたような自己株式の取得も一つございますけれども、それ以外にも、当社中計で表明しておりますような成長投資に取り組んでいく必要がございます。一定の投資をしていく必要がございますので、DXとか不動産事業とか、その他、成長投資に向けた必要な投資にこの売却収入を使っていくことも先ほどの自己株式の取得に合わせて取り組んでまいりたいと考えてございます。

御指摘ありがとうございます。御回答は以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

親子上場がなかなか難しいところで、それでそういうところも出てくるわけですが、おっしゃるように、こういう形で売却することは事業構造を転換させていかなければならないということだと思っております。その辺の意識は十分に持たれる必要があるのではないかなというところが私のコメントと感想でございます。ありがとうございます。

○風祭執行役 ありがとうございます。

今、委員長がおっしゃいましたとおり、先ほど申しました成長投資を、ゆうちょ銀行株式を当社の持ち分が減っていくことによりまして、いわゆる親会社株主に帰属する当期純利益という全体の金額もその分は下がってしまうということでございますので、日本郵政グループ連結としては純利益の数字もどう伸ばしていくかという中での将来に向けた、先ほど申し上げましたような成長投資にしっかり取り組んでまいりたいと考えてございます。どうも、御指摘ありがとうございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

よろしいですか。

それでは、質疑を終えたいと思います。

日本郵政の皆様、どうも、本日はありがとうございます。

○風祭執行役 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 ありがとうございました。

以上で、本日の議題は全て終了でございます。

事務局からは何かございますか。

○牛山次長 事務局でございます。

次回の郵政民営化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。よろしくお願ひ申し上げます。

○山内委員長 それでは、以上をもちまして、本日の「郵政民営化委員会」を閉会といたします。

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