

郵政民営化委員会（第46回）議事録

日時：平成20年10月8日（水） 13：30 ～ 15：10

場所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会会議室

○田中委員長 これより郵政民営化委員会第46回会合を開催いたします。

本日は、委員4名の御出席をいただいております、定足数を満たしております。

本日は、郵政民営化の進捗状況につきまして、株式会社ゆうちょ銀行、株式会社かんぽ生命保険及び独立行政法人郵便貯金・簡易生命保険管理機構から、経営状況、利用者へのサービスの提供状況等について、ヒアリングを行います。

まず、株式会社ゆうちょ銀行からご説明をいただきます。

株式会社ゆうちょ銀行から高木代表執行役社長、米澤執行役副社長にお越しいただいております。

それでは、お願いいたします。

○高木代表執行役社長 資料の詳細な説明は米澤副社長の方からご説明申し上げますが、その前に私の方から一言ご挨拶を申し上げたいと思います。

ゆうちょ銀行は、民営化後1年間やってきたわけでございます。いろいろ試行錯誤しながらやってきて、現時点で私ども行き着いておりますのは、結局、親切で安心で安全で信頼される銀行を目指すということで、民営化したからといって、単にメガバンクと同じことをすればいいわけではないということを今つくづく感じております。

そういう観点から、1つは営業面では、一般国民の利用者のご期待に応えるために、金利優遇キャンペーンを初めて実施するとか、あるいはATMの口座間振替の料金を無料にするといったサービスをやる。あるいは、郵便局会社とも連携をとりながら、事務品質の向上、営業の推進体制の整備等を図ってきております。

また、新規業務につきましては、皆様のおかげをもちまして、シンジケートローン等々、それからクレジットカード、変額個人年金保険とか、いろいろ始めさせていただいております。これについては、今しっかり取り組んでいるところでございます。

今後の取組みにつきましては、一番の我々のご要望というところ恐縮ですが、利用者利便の観点から見ましても、流動性預金の限度額規制の撤廃が利用者利便の上で大変重要だという

ふうにご考えておまして、今年4月には関係方面にその政令改正の要望をさせていただいたところでございます。

また、昨今、銀行界もこういう状況でございますから、なかなかリスクが取れないということで、国際的に貸し渋りの問題がまたまた再燃しているようでございますが、その点ゆうちょ銀行につきましては、資本が痛んでおりませんので、リスクは取れるという状況にもございます。是非、住宅ローン等の本体参入をお願いできればというふうに思っております。

現在は、スルガ銀行の方からノウハウを取得すべく、一緒になって営業、管理、一生懸命取り組んでおりますので、よろしく願いいたします。

最後になりますけれども、とにかく高齢者を含めて一般の国民の皆さんに親切で安心して安全で信頼される銀行を目指して努力を続けたいと思っておりますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

○米澤執行役副社長 お手元の資料に基づきまして、ご説明申し上げます。

横長の資料1枚目、目次というところをまずご覧いただきたいと思っております。

本日は、サービスの提供状況、郵便局会社との連携、健全経営に向けた取組、経営基盤強化に向けた取組ということで大きく4つの項目についてご説明申し上げたいと存じます。

それでは、1枚めくっていただきまして、2ページ目でございます。

サービスの提供状況でございます。

まず、貯金残高の状況でございますが、平成20年6月末の貯金残高は、181.7兆円でございます。民営化後も貯金の残高の減少傾向は継続しております。右下の棒グラフをご覧いただきたいと存じますけれども、減少傾向は続いております。

ただ、平成12年3月末の約260兆円をピークに毎年十数兆円程度減少してまいりましたが、最近に至りましてようやくその減少幅がやや縮小してきているといった状況でございます。

次のページをご覧いただきたいと存じます。

3ページ目でございます。店舗数・ATM数についてでございます。店舗につきましては、全国234の直営店及び2万3,860局の郵便局、2万6,089台のATMを通じてサービスを提供しております。民営化後も民営化前と同水準のサービスネットワーク網を維持しているところでございます。

下の表にございますけれども、店舗の合計で見ますと、平成19年9月末が24,065局、平成20年3月末で24,094店（局）となっております。また、ATMの設置台数についてもほぼ同水準

でございます。

次のページをご覧くださいと存じます。

お客様サービスの向上についてでございます。ゆうちょ銀行といたしましては、民営化の成果をいち早くお客様に還元していくよう、お客様ニーズに応えた各種サービスの充実、向上策を順次展開しております。

下の方の表をご覧くださいと存じます。

これについては、新規業務は載せておりませんが、後ろの方でまた新規業務についてはご説明申し上げます。

主な項目といたしましては、ATM口座間の送金手数料の無料化を昨年10月から実施しております。

また、正月三が日のATM稼働を今年の1月に行っているところでございます。

また、ゆうちょコールセンターの受付時間の拡大。冒頭、高木の方から申し上げましたけれども、各種キャンペーンの実施ということで、宝くじキャンペーンや退職金キャンペーン等、各種のキャンペーンを展開しております。

また、今後の予定でございますが、他の金融機関との振込についても準備をしているところでございます。

また、ダイレクトチャネルにつきましては、ゆうちょダイレクトの機能向上ということで、これについては順次バージョンアップを重ねているところでございます。

また、定額小為替の券種追加ということで、これは、民営化の時に、定額小為替の手数料を引き上げさせていただきましたけれども、それに関連して、様々なお客様からの声もございましたので、利用の多い額面の券種を追加いたしまして、実質的な料金の引下げを実施したいというふうに考えているところでございます。

次のページをご覧くださいと存じます。

年金受給のお客様へのサービスということで、ゆうちょ銀行におきましては、全国で約1,000万人のお客様が、当行、あるいは郵便局を通じまして、年金をお受け取りになっておられます。また、そうした年金受給者を対象としたサービスを提供しているところでございます。

例えば、右下のところがございます年金配達サービス、あるいは年金キャンペーンの実施ということで、ゆうちょ銀行で年金受給されている方を対象としたキャンペーンを実施してきているところでございます。

次のページをご覧くださいと存じます。

C S R への取組みについてでございます。

日本郵政グループとして取り組んでいる環境保全活動推進等の取組みに加えまして、ゆうちょ銀行の商品・サービスに関連した取組みを独自に展開しているところでございます。

例えば、下の表でございますと、ニュー福祉定期貯金、点字によるサービス、また、この10月からはゆうちょボランティア貯金というものを開始したところでございます。

これは、J I C A と連携いたしまして、お申込みいただいた通常貯金の利子の一部、20%を寄付金としてお預かりいたしまして、国際協力活動を行っている民間援助団体等の支援に活用するものでございます。

次のページをご覧くださいと存じます。7ページでございます。

お客様の認知ということでございます。

これにつきましては、先般ご説明いたしました顧客満足度調査をご紹介します。この調査において、銀行サービスのうち、全国どこでも利用可能、A T M の使いやすさ、店舗の身近さに評価が集まっているところでございます。

下の方の左側でございますけれども、満足度が高い上位3つということで、全国どこでも利用できる、A T M の使い方がわかりやすい、店舗が身近にあるといった点が挙げられているところでございます。

また、9割の方が国の保証がないということを認識されておられます。

下の右側でございますけれども、「民営化後に受け入れられたゆうちょ銀行、かんぽ生命の預金、保険については、国の保証が廃止されたことをご存じですか」という問いに対しまして、「はい」、あるいは「国の保証があったことを知らない」といったお客様を合計いたしますと約9割の方が、国の保証がないと認識されております。

また、ウェブサイトでは、政府保証がないことを明記するとともに、広告宣伝に係る規定上、あたかも政府保証があるという誤解を与えるような表示を禁止事項として明記しているところでございます。

次のページをご覧くださいと存じます。

郵便局会社との連携についてでございます。

郵便局におけるお客様サービスの提供を円滑に行うため、事務指導、営業支援、顧客対応等、郵便局会社との一体的運営を実施しているところでございます。

例えば、事務指導面での連携ということでは、全国49カ所の地域センターに、臨局指導を行う「業務インストラクター」を配置いたしました。

また、郵便局からの照会対応を行う「ヘルプデスク」を配置・設置いたしまして、郵便局への事務指導を一元的に実施しているところでございます。

また、営業支援面での連携ということでは、営業推進の企画・調整は本社、支社間レベルで一体的に実施するとともに、また、ゆうちょ銀行と郵便局会社の営業インストラクターの連携を図って、郵便局に対する営業支援体制の確立を図っているところでございます。

また、顧客面での対応につきましては、郵便局や店舗、コールセンターにお寄せいただきましたお客様の声につきまして、システムで一元的に管理して、全社的な共有化を実現するとともに、お客様の声を分析し、必要な改善を実施してきているところでございます。

次のページをご覧くださいと存じます。9ページ目です。

健全経営に向けた取組みというところでございます。

まず、コンプライアンス態勢についてでございます。

当行では、お客様から最も信頼できる金融機関を目指し、コンプライアンスを経営上の最重要課題と位置づけ、「コンプライアンス委員会の設置」、「コンプライアンス・オフィサーの配置」等、必要な体制整備を行い、その徹底に向けた取組みを展開しております。

下の絵をご覧くださいますと、一番下のところが社員というところでございますけれども、そこに対しまして、コンプライアンス項目所管部、これは各事業部とかいろいろな部になるわけでございますが、これに対して指示、報告が行われる。そして、その状況について、オペレーショナル・リスク管理室、あるいは監査企画部、法務室等のモニタリング、あるいは指示、そして左側の方でございますけれども、コンプライアンスのラインといたしましては、直営店などにコンプライアンス責任者を置き、それを地域コンプライアンス・オフィサーが統括し、それを本社のコンプライアンス統括部が統括するという建付けになっております。

このコンプライアンス統括部のところで一元的に管理をいたしましたコンプライアンス関係の項目につきましては、コンプライアンス委員会等、経営に上げるという仕組みになっているところでございます。

10ページをご覧くださいと存じます。リスク管理体制でございます。

これにつきましては、各リスクカテゴリーを管理する部署を持っているとともに、各リスクカテゴリーを統合して管理する部署として、リスク管理統括部を設置いたしまして、各業務部

門からの独立性を確保した上で設置しております。

また、リスク管理、運営のため、経営会議の諮問会議として専門委員会であるリスク管理委員会、ALM委員会を設置いたしまして、リスク管理の方針やリスク管理体制などを協議しております。

下の絵をご覧くださいますと、市場リスク、市場流動性リスク、信用リスク、あるいはオペレーショナル・リスクの各項目についてのリスクカテゴリーでございます。

このリスクカテゴリーごとにリスク管理部署がそれぞれ定められているところでございます。そして、それら全体を統括いたしますのが、リスク管理統括部、そしてそこで統括されたものについて、リスク管理委員会、あるいはALM委員会等を経まして、経営会議等に上げていくという仕組みになっているところでございます。

次のページでございます。

それらの中でも特に我々の銀行の特性を踏まえますと、市場リスクの管理というものが重要になってまいります。

それは、私どもの運用が市場運用中心、国債中心の運用になっているということと、一方、負債面では、定額貯金を中心という負債になっている、そういった特性を踏まえまして、その業務特性・リスクプロファイルを踏まえた市場リスク管理を実施しているところでございます。

下の絵をご覧くださいますと、フロント部署として、市場運用部と市場ファイナンス部がございます。

それについてのバック部門として市場管理部、そして右側の方には、ミドル部署として市場リスク管理室でモニタリングを行っているところでございます。

こういった市場リスク量の状況や市場リスク限度額、損失限度額の遵守状況等については、日次で、直接経営陣まで、報告がなされているところでございます。

次のページでございます。

決算の状況についてでございます。

平成19年度下期の経常利益につきましては、2,561億円、当期純利益は1,521億円でございます。

下の左側の表でございます。経常収益が1兆3,289億円、経常費用が1兆727億円、経常利益が2,561億円でございます。これらから税等を差し引きまして、当期純利益1,521億円ということになっております。

また、自己資本比率についてでございますけれども、これについては右側の表にございますように、自己資本額が、7兆9,810億円、リスクアセット等が9兆2,904億円ということで、自己資本比率が85.9%というふうになっております。

これは、いわゆる第一の柱といわれるものに対応するものでございますが、次の13ページのところでは、第二の柱に相当することについての記述をさせていただいております。

金利リスクの状況についてでございます。

平成19年度のバンキング勘定における市場リスク量の状況は以下のとおりでございます。

下の表にございますように、VaRで見ますと、年度末の値が1兆8,650億円。最大値が2兆3,501億円、最小値が1兆8,650億円、平均値が2兆365億円でございます。

広義の自己資本が先ほど申し上げましたけれども、7兆9,810億円ということで、上にも書いてございますが、ゆうちょ銀行については、信用リスクが非常に小さいということから金利リスクへの備えとしての自己資本は十分にある状況であると考えているところでございます。

次に、運用手段の多様化についてでございます。

経営基盤強化に向けた取組みの最初でございますけれども、現在の資産・負債構造から生まれる莫大な金利リスクのコントロール手段を確保するとともに、金利リスクから市場リスク・信用リスクへとリスク配分のリバランスを進めていく観点から、運用手段の多様化を進めているところでございます。

昨年末にご認可をいただきました運用対象につきましては、態勢整備を実施の上、市場の状況等を勘案し、順次、運用を開始しているところでございます。

下の表でございますけれども、シンジケートローン、公共債の売買、信託受益権の売買、貸出債権の取得又は譲渡、金利スワップ取引、リバースレポ取引等々につきまして、実行等を行っているところでございます。

次のページ、15ページでございます。

運用手段を多様化する際の留意事項でございますけれども、市場との対話ということでございます。

ゆうちょ銀行の巨大な資金を運用するに当たっては、市場にサプライズを与えないよう、マーケットとの良好な対話を実施していくということでございます。

また、法令によりまして、旧勘定の額以上に国債等の安全資産を保有することが義務付けられるとともに、当該安全資産の保有状況の運用方針・見通しについては、機構を通じ公表をし

ているところでございます。

公表されているものが、この下になりますけれども、安全資産の保有状況について19年度末、あるいは20年度末の見込額を公表させていただいているところでございます。

次のページ、16ページでございます。

新規商品・サービスの提供ということでございますが、民営化の成果としてお客様のニーズに的確に対応した商品、サービスを提供するとともに、株式上場に向けた経営の安定化、収益構造の改善を図っていく観点から、新規業務を展開しているところでございます。

今年4月にご認可いただきました業務については、態勢整備後、順次業務を開始しているところでございます。

下の表をご覧くださいますと、クレジットカード業務につきましては、5月1日に業務開始をしているところでございます。

また、変額個人年金保険等につきましては、5月29日に業務開始を行っておりまして、現在直営店164店舗で展開中でございます。

また、住宅ローン等の媒介につきましては、5月12日に業務開始しておりまして、現在直営店50店舗で展開中でございます。

さらに、これは今後ご認可をいただきたいというふうに考えているところでございますけれども、個人向けローンとして、住宅ローンあるいはカードローンにつきまして、フロントラインの関連業務のノウハウを蓄積するために、提携金融機関等の住宅ローン商品販売を先行させていただいて、その後、ご認可をいただければというふうにお問い合わせをしたいと考えているところでございます。

また、一番最後のところでございますが、流動性預金の預入限度額の廃止につきましては、先ほど高木社長の方から申し上げましたように、流動性預金の預入限度額の廃止を通じまして、年金受給者等個人のお客様向けの決済サービスを一層向上させたいというふうに考えているところでございます。

これにつきましては、今年4月1日に、関係機関に政令改正の要望を提出させていただいているところでございます。

17ページでございます。

最後に、業務効率化に向けた取組みということでございますが、ゆうちょ銀行といたしましては、事務処理の効率化と事務品質の向上を図り、店頭でお客様をお待たせしない銀行を目指

しまして、「業務改革プロジェクト」を設置し、各種事務の効率化施策を試行しているところでございます。

当該結果も踏まえまして、順次、改善策を全国展開したいというふうに考えているところでございます。

具体的な例でございますけれども、業務処理体制の見直しということで、カウンター、これはⅠ線と申し上げておりますが、カウンターとその後方、Ⅱ線の業務処理体制の見直しをする。一番前のところのカウンターで処理すべきものと、Ⅱ線で処理すべきものを仕分けをしっかりとやっていく。併せて店舗内レイアウトや機器の配置の見直しを行うことによりまして、スムーズな業務処理を促進したいということでございます。

また、クイック窓口の設置ということで、お客様によりましては、非常に簡単に済む、そういうサービスをお求めになるお客様もいらっしゃいますので、そうした簡便なご用件でお見えのお客様のためのクイック窓口の設置をしております。

また、コンシェルジュの配置ということで、お客様の誘導、必要書類の事前のご記入のお手伝い、提供サービスのご説明等を行いまして、スムーズな事務処理、サービスの向上を促進するところでございます。

これらによりまして、今、パイロット的に幾つかで試行しておりますけれども、お客様の待ち時間の減少であるとか、事務繁忙の緩和、あるいは営業余力の捻出等の効果があらわれているところでございます。

私からの説明は以上でございます。

○田中委員長 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。

最初の表のところですが、2ページで、貯金残高の状況がございまして、先ほどのご説明ですと、少し減り方は鈍くなったかなというご認識を提示されましたけれども、これはメガバンクなんかで見ていると、流動性のものと定期性のものとのバランス、これは、もちろん使い方、使われ方で違うんですが、定期性の貯金がもう少し減っても不思議はないと私どもは目分量としては持っているんですが、そんな感じではないんですか。

○高木代表執行役社長 厳密にはわからないんですけど、ゆうちょ銀行のお客様というのは、基本的に金利感応度が低いんですね。少しでも高く運用してというお客様でなく、普通の放ったらかしというお客様が多いので、むしろ流動性預金との関係で定期性が減ることより

も、そもそも流動性の方が多過ぎるとみております。

○米澤執行役副社長 全般に申しますと、流動性預金は、金利がものすごく低くなりました。低金利の時代の時に、流動性預金と定期性預金とでほとんどその差があまり感じられないというところで、流動性預金が、ゆうちょ銀行もそうですが、メガバンクもたしか同様に大きく膨らむという傾向が両方に、メガバンクだけではなくて銀行全体に恐らくあったと思います。ここにちょっと数字はないんですが、全体の傾向としてそういうようなことが言えるのではないかなと思っております。

○高木代表執行役社長 多分、銀行の場合は、法人のお客様がたくさんいますから、その決済用の金がいいろいろあつたりするんだと思うんですね。

個人だけで見ると、ゆうちょ銀行が流動性預金1に対して定期性預金が2なんですね。民間金融機関も個人で見ると、流動性預金2に対して、定期性預金が3となっております。

○富山委員 定額と定期の関係が何か関わってきているんですか。

○高木代表執行役社長 これは、定額が減って定期の方が若干プラスになっています。それは、基本的には、金利の水準にもよると思うんですけども、同時にうちのシステムの関係があつて、キャンペーン金利を定期にしか打てないものですから、どうしてもキャンペーンにつられて預けられるのが定期になって、定額は減る一方ということになるんですね。

○富山委員 ALM的には悪いことではないですよ。

○高木代表執行役社長 ただ、ゆうちょ銀行、それはそれでしっかりリスク管理しなければいけないんですけども、ゆうちょの特色として、今まで、競争力があつたのは、リスクがあるわけですけど、定額が中心だったわけですね。それがどんどん減って、定期に移っていくことが将来に向けてどうかということはよく考えないといけないと思うんですね。

○米澤執行役副社長 そのリスク管理のあたりのところについては、先ほどの13ページのところのバリュアットリスク、資産側サイドは当然ほとんど国債なんですけど、負債サイドは当然定額が圧倒的に多くて、そして定期が増えつつあると。その両方を評価したものがこちらになっているということなので、一応、その定額ゆうちょも含めた形での全体での金利リスク管理というのはこのようにできているということでございます。

○辻山委員 ご説明いただいた資料に沿って4点ほど、確認をさせていただきたいと思います。

まず、9ページのところで、コンプライアンス態勢について、幾つか民営化後も不祥事が起きていると思うんですけども、そういう面で、コンプライアンス態勢を整えていくというの

は非常に重要なことだと思うんですが、今回、内部統制の制度が新しく入りまして、各社、文書化していると思うんですね。

無論、文書化自体が意味のあるものではなく、作業の流れを文書化して金庫にしまっているという、昔はそういうことがありましたが、それをどうやって活用していくのか。作業の流れを文書化することによって社内文書（様式）の非効率であるとか、コンプライアンスの向上とともに、文書の非効率、いろいろなシステムの非効率を正していくという、そういう取組みがなされていると思うんですけれども、その辺についての取組みをちょっと教えていただきたいということが1点目です。

2点目、10ページ以降のリスク管理体制の問題は、先ほどお話があったんですが、サブプライムローンとの関係で、ゆうちょ銀行の場合はどういう影響を受けたのか。それを受けていないとすれば、どういうシステマティックな対応があったのか。たまたま何も影響を受けなかったということなのか、何かそういうところに対する危機管理がどうなっているのかということが2点目です。

3点目は、これは決算の数字なんですけど、この自己資本というのは制度上の呼称はなくなって、恐らく株主資本と未実現損がここに入っているという理解なんですけど、それでよろしいのかどうか。

要するに、これはBSが出ていませんので、保有している有価証券等、その時価評価差額がここに算入されてない、その辺の数字がよくわからないので、左側の方はフローで、右側のストックの方で使っている取得側の評価について、教えていただきたいというのが3点目です。

続けて恐縮なんですけど、最後のところで、これから本体で住宅ローンをやるというのは、先ほど高木社長の方からもご説明がありまして、本体業務として参入することなんですけど、最初のご説明で、スルガ銀行とノウハウを研究中だということなんですけれども、たしかスルガ銀行は媒介業務の提携行ですよ。

○高木代表執行役社長　そうです。

○辻山委員　その他のところとはどういう関係を考えているのか、スルガ銀行と住宅ローンの本体業務参入についてどう設計するのか、この段階であまりパートナーを絞るという、本体業務参入ですから、スルガ銀行と研究だけしているということだったらいいんですけれども、個別の銀行名が出てきたので、ちょっとその辺の経緯について教えていただきたいというのが4点目です。

○高木代表執行役社長 4点目の方から、まず申し上げますと、とにかく住宅ローンが一番定型的な融資ですから始めたい。ただ、ゆうちょ銀行本体で融資することはなかなか認められませんから、誰かの住宅ローンを代理販売しようということで公募したんですね。

結局、公募に応じて来ていただいたのが、スルガ銀行だけだったものですから、それでスルガ銀行の住宅ローンを販売しているということです。

それを代理店として販売しているだけで、それ以上のものでもありませんし、それ以下でもないという関係です。単に、住宅ローンとあと個人ローンもあるんですけど、代理店として斡旋しているということです。

○辻山委員 その点は、この間の経緯で存じているつもりなんですけれど、住宅ローンの本体参入に当たって、スルガ銀行と一緒に研究しているという、そういう話があったので、それはどういうことなのかなと思ってお尋ねしたのですが。

○米澤執行役副社長 融資についてのまず営業の仕方ですね、私どもの職員は個人中心だったので、例えば不動産屋さんみたいなところも通じながら、いろいろなところとネットワークを広げていかなければいかんとか、あるいは元々融資をやったことがないということなので、営業面でのそういうノウハウの吸収というのがまず第1点ございます。

その他にも、審査であるとか、与信の管理とかいったものも当然必要になってまいります。これも我々やって来なかったものなので、これもスルガ銀行と一緒にあって、今、事業をやる、それを通じてノウハウの吸収をしていくと、そういうふうな関係でございます。

それから、最初の方のご質問で、内部統制についてのお話ございました。内部統制につきましては、J-SOXに対する対応を順次進めているところでございます。

これにつきましては他の銀行でも行っているわけでございますけれども、それぞれのプロセスの文書化を行う、そしてまたそのリスクについての評価を行って、そしてさらにそれを実際に回してみても、どういうところに問題があるのかということを確認しやってみていくということが1つの重要なプロセスになっていくんだらうと思います。

私どもは、そういうJ-SOXのプロセスを外部のコンサルタントも使って、そういう文書化、あるいは評価、あるいは実行等についての内部統制強化についての取組みを今行っているといった状況でございます。

そうした中での、特に文書化につきましては、比較的これまで実際に業務は行っているんだけど書いてないというものも随分あったわけです。いろいろな手続を行うんだけど、その

手続を書いてないというものがありますので、そういうものについては、きちんと業界標準に則った形で、文書化をしていくという作業をしているところでございます。

ただ一方で、業務の方の文書、あるいはシステムという問題でいきますと、業務そのものの実行においては、やはりこれはシステムの方に相当ウエイトを置きませんと、手作業が入るほど誤りも増えていくというふうな部分があるので、業務プロセスの文書化の話とそれから業務執行全体での文書化というのをやや分けて考えていきたいというふうに考えております。

それから、サブプライムの影響については、サブプライムに端を発して、今、金融市場が非常に大きく動いております。我々は、金融市場の上に、プカプカ浮いているような、そういう要素もございますので、そういった意味での影響は他の金融機関と同様に確かでございます。

ただ、サブプライム本体について、何か影響があったかという、それはなかったというふうなことが言えようかと思えます。

それは、1つはリスク管理のあり方として、まず我々、運用を始めていく時には、今のところでございますけれども、まず格付けの比較的高いものというふうなことで始めているということが1つです。

それから、まだあまりそういった複雑な証券化商品にまだ手を出すほど、我々のところで大胆にはやってこなかったということがあろうかと思えます。

いずれにしろ、その中身がわからないものに投資をするということについては、慎重に取り扱いたいというふうに思っております。

それから、もう1つ、自己資本ということですが、これは自己資本比率計算上の問題でございまして、辻山委員がおっしゃるように、今や自己資本という言葉はなくて、純資産というところでございますが、基本的には純資産でほぼ一致しておりますが、自己資本比率規制上、除いたり加えたりというのが若干ございます。

ただ、ほぼこの純資産と等しいものであるというふうにご理解いただければと思っております。

具体的には、我々は国内基準行でございますので、有価証券の評価差額金、評価されているプラスの方の部分については、自己資本算入がたしかできないというふうな規制になっておりましたけれども、それはバランスシート上には、純資産の部のところに最終的に乗っかってくるものでございまして、そこで若干差異はございますけれども、基本的には純資産と自己資本というのは、ほぼイコールのものでございます。

また、他の銀行でございますと、いわゆるTier 2であるとか、そういうものが非常に多いわけですが、我々、ほとんどはTier 1で構成されておりますので、そういう意味で、他の銀行であれば、Tier 1 + Tier 2でいくと、劣後ローンであるとか、そういうものがTier 2に入ってくる。

ところが、我々の方は、そういうものがございませぬので、ほとんどが全部Tier 1ということになっております。

したがいまして、純資産とそれからこの自己資本というのはほぼ一致していると、そういう関係にございます。

○辻山委員 質問の趣旨は、自己資本という言葉は、アナリストなんかも評価の部分に入れて使っていますけれども、BSが出てないもんですから、投資有価証券が今どういう状況になっているのか。評価の部分、それがちょっとよくわからなかったもんですから、それをちょっと教えていただきたいというのが、質問の趣旨です。特に先ほどのサブプライムローンとの関係もありますし。

後ろの方のページだと、Tier 2まで入っているということなので……。いずれにしても、ほとんどがTier 1だということですか。

○米澤執行役副社長 さようでございます。

内部管理上、リスク管理を行う時には、そういうTier 1 + Tier 2というものも使っておりますが、規制上はTier 2といたしますか、国際基準行に比べて、入れるものが小さくなっておりますが、その差異がございませぬ。

それから、有価証券の評価差額分でございますけれども、バランスシートに載っております。その他有価証券評価差額金は、プラスで739億円というふうになっております。

この他に、満期保有債券、これはバランスシートに載ってこないものでございませぬが、これについても評価益が立っているところでございませぬ。

○辻山委員 比重は非常に低いという理解ですね。

○米澤執行役副社長 資産のほとんどは国債でございますので、そういった影響は非常に小さいということでございます。

○高木代表執行役社長 今、米澤が申し上げたのは3月末の数字ですから、いずれにしても満期保有の国債が大部分で、いわゆる株とか社債、本当に少ないんですよ。ですから、ほとんど影響はないと思っていただいてもいいぐらいだと思います。

○富山委員 将来に向けての議論なんです、リスクの話で、多分、今回の一連の事件の学習とか、幾つかあると思っけていまして、学習すべきといひますか、多分、違ふ種類の資産相互間で、本来、通常時において、統計的関連性がないものは、リスクが遮断されているので、その間で分散ができると考えていたんでしようけれども、今回のレッスンとしては、実は、リスクは伝播するということがわかったということと、多分、デリバティブがかさんじやうと、伝播するようになってしまっているんで、そうすると多分今まで確立してきたいろいろなリスク管理手法がありますが、これは多分未来における通用性がどうなのかというのはこれから再検証していくようなことが始まるんだらうなと思っけています。多分、みんなちゃんとやっていたはずですよ。欧米の金融機関も。

多分、そういった前提で、いろいろな理屈を組み立てたわけですがけれども、パラダイムがひっくり返っちゃっていますから、前回は申し上げたんですけど、ちょっと前までは、ゆうちょ銀行の様に、安全資産、現金ないしは、国債も大量に持っけていて、資本が過大でというのは、財務の教科書では超劣等生だったんですけど、今この瞬間はそういう会社が超優等生になってしまっているわけですよ。

多分、そこはそういういろいろな背景の変化があつたし、ひょっとしたら今までのリスクの計り方が多分間違っていたんだと思っけています。

ですので、幸い、結果オーライと言っけては言い方が悪いんですけど、優等生になっているんですけど、過去の優等生がずっと優等生ではなくて今劣等生になっちゃっているわけですよ、大事なことは今優等生なことと同時に、未来にわたつても優等生であり続けられることだと思っけてるので、そこは是非とも未来に向けて、今回もいろいろ起きていることをいろいろな形で研究されて、どういふリスク管理というものが、今の現実の金融市場にフィットしているのかということ。多分これは世界的にみんなもう一回見直しをかけるんでしようけれども、やはり規模的にゆうちょ銀行は巨大な存在ですので、その中で結構シグニフィカントなプレイヤーといふか、民間の金融機関で、主要銀行を除いたら、短期性の資金を最も潤沢に出せる金融機関ということになってしまっていますから。こういう状態は多分何年か続きますよね。是非ともその辺を、ちょっと急に高尚な議論で申しわけないんですけど、大事なことだと思っけてるので。

○高木代表執行役社長 サブプライムといふのは、仕組みから見て論外だと思っけていますね。私が強く指示しているのは、中身のわからない、自分で理解できない商品には絶対に手を出さないということ周知徹底しています。

今、富山委員がおっしゃった大きな意味では、資産総価の関連性というのは、やはり過去の統計に基づいて我々もはじいています。それは多分正しいんだと思います。

ただし、それが外れる時があるんですね。10年に1回か、50年に1回かわかりませんが、日本の不良債権問題の時とか、そういう全てが同時方向に向くような、ですから過去のデータは基本的に正しいんですけどそれが当てはまらない状態があって、うちの銀行では、市場運用の関係者をしょっちゅう集めては、今の状況をどう認識しているかということをつつも問いかけるんですね。

それで、彼らはどうしても、今、富山委員がおっしゃったように、通常の状態でのリスク管理になるんですね。

やはりノーマルな、過去のデータが通用する状態なのか、極めて異例な状態なのかというマーケットの状況認識を徹底しないと、こういう時期に間違えるんですね。

通常ベースで言うと、やはり私は過去の関連性というのは、それなりの合理性があって、ゆーちょ銀行も国債を中心としたベースポートフォリオを基本に据えながら、そこでの価格変動リスクを一番小額で最適にヘッジできる、相反する投資物件として、クレジットポートとか、マーケットポートフォリオを構築するということは、今、そういう算式をはじいているんですね。

○米澤執行役副社長 若干、テクニカルな点を補足いたしますと、今、富山委員がおっしゃられたように、それぞれの逆相関のあるものが一遍に順相関に変わると。LTCMの時なんかもそういう例で、危機の時は必ずそれが起きる。同時に、流動性の枯渇も起きるとというのが今までの金融危機の教訓なんですけど、1つのリスク管理の手法としては、ストレステストとしてそういう相関が動いたときにどうなるのか。

あるいは逆相関がなくなったらどうなるという、そういうストレステスト、こういうものも実施をしてきているということがまず1つございます。

今後、そういった、基本的にはそういう統計的な手法を使うわけなんですけれども、先ほど、富山委員がおっしゃられたように、実は統計的なモデルは、世界中どこでもそんなに変わったモデルは、今、使っていないと思います。

それをどういうふうに応用していくかということが非常に重要で、今社長が申し上げましたけれども、どういうポリシーでそれを運用していくかと、リスク管理モデルをどういうふうなポリシーで運用していくかということが実際リスク管理の巧拙になるということだと思います。

実はモデルそのものの善し悪しというのはもちろんあると思いますけれども、天と地ほど違うほどのものは恐らくない。どこの銀行でもほとんど同じようなものを使っているはずなので、それをどういうふうに使っていくかという、慎重な思慮深い対応をどういうふうにしていくかということが重要なんだろうというふうに思っています。

○辻山委員 時価会計の話が、先ほど出てきたんですけど、今のケースで言いますと、ゆうちょ銀行の場合は、満期保有の国債を持っていますよね。そういった債券について、アメリカ基準だと、満期保有目的ではないものは、当然時価で評価されていて、満期保有だと今ゆうちょ銀行でやっているような処理になるわけですが、国際会計基準は、その間のスイッチを禁止しているというのがありまして、今回のサブプライムで事実として保有目的をスイッチする場合には、会計基準としても満期保有の処理をさせてほしいというのが実際の内容です。今、論争されている、時価会計論争といっても、結構中身はいろいろありまして、全て停止してほしいというのではなくて、そういうものが含まれているわけですね。

だから、ゆうちょ銀行の場合ですと、今、国債の時価は脚注で出るようになってきているわけですけど、それが本体の利益を動かす場合には実態に合わないのではないかという、時価会計を停止してほしいというのは、実はそういう議論も含まれているんです。

○高木代表執行役社長 基本は、アメリカと同じなんですけど、アメリカの差益というのは、これから最後まで持つことに決めたから、時価評価をやめてくれみたいな、そういう、日本は厳しいですから、満期保有と決めたものは律儀に満期保有しています。

辻山委員がおっしゃるように、それでもその含み損は、脚注に表記するということで、我々の金利変動リスク管理は、そういうものも含めたリスク管理をしています。

○米澤執行役副社長 20年3月末、満期保有債券で時価があるものの差額は、プラスで2兆5,523億円というふうになっています。

市場の方は、大体それを見越して、それをもう差し引いて計算しているんだろうと思いますので、こういう情報開示を行うことで、今のような問題のところは、市場の方で実はこなされている部分が相当大きいんだろうというふうに思います。

○富山委員 ある意味で、テクニカルな問題は、市場は実態でしか見ないですからね。同じだと個人的には思っていますが、全ての情報さえ開示されていれば、解釈の問題ですから。

○高木代表執行役社長 我々は、負債も時価評価して、全体を時価評価して総合的な管理にしているんです。

○辻山委員 脚注の益のところは今回増えてきていますよね。

○米澤執行役副社長 実は、この前の3月末、10年債の金利でいきますと、1.2%台だったと思います。

この9月末は、たしか1.4%台だったので、これは若干減っているんだろうというふうに思っています。

一方、民営化した時は、1.6%台半ばぐらいだったか、1.7%いっていたか、その前後だったと思いますので、それに比べると、3月の時に大きく益が増えて、そして恐らく今度9月末は若干減るだろう。それでもまだ去年の民営化の時に比べれば、金利は下がっておりますので、その益はまだあるだろうというふうに考えています。

○田中委員長 それでは、どうもありがとうございました。

引き続きまして、株式会社かんぽ生命保険からご説明をいただきます。

株式会社かんぽ生命保険から山下代表執行役社長、南方常務執行役、そして日本郵政株式会社からは先ほど引き続き米澤専務執行役にお越しいただいております。それでは、ご説明をお願いいたします。

○山下代表執行役社長 かんぽ生命の山下でございます。どうぞよろしくお願いたします。

昨年10月1日の民営化から早くも1年が経過したわけでございます。この1年間を振り返ってみますと、当初は、事務フローの大きな変更などに伴いまして、様々な課題が生じまして、文字通り、産みの苦しみのプロセスを辿ってきたというのが正直な実感でございます。

その象徴が、営業面での不振でございまして、その後、グループ各社、特に郵便局会社との連携強化によりまして、問題を1つずつ解決する中で、おかげさまで徐々に改善傾向を辿ってきている状況でございます。

こうした私ども、かんぽ生命の取組みの現状につきまして、南方常務の方から、ご説明させていただきます。

○南方常務執行役 それでは、お手元の資料に基づきまして、当社の現状等につきましてご説明申し上げます。

資料をおめくりいただきまして、最初に当社の新規契約の状況でございます。

平成19年度半期でございますが、59万件、それから、20年度7月末までの4カ月の数字でございますが、57万件という数字でございます。

月別の件数の推移が参考のグラフにございますが、そこがございますように、民営化当初は

不振を極めたという状況でございます。

そこから徐々にそこにございますように回復をいたしまして、直近の7月期でございますが、月15万件ベースまで回復いたしてございます。この数字はどういう数字かと申し上げますと、対前年比で見ますと、約8割といった水準でございます。相当回復はしてきてございますが、公社時代から続いております減少トレンド、郵政省あるいは公社時代を通じまして、当社の新契約は対前年度比8割、9割といった水準で減少してきているということでございます。そういった減少トレンドの範囲の中まで、ようやく回復をしてきたというふうにご覧いただければと存じます。

それから、2ページに、営業も含めたチャンネルでございます。民営化後も引き続き2万の郵便局ネットワークに依存しているということでございます。当社の直営店、全国で80カ所に設置してございますが、当社の直営チャンネルとの関係でございますが、郵便局チャンネルには営業面で申し上げますと、住域・個人といった当社の主力のターゲットを担っていただくと、これは、新規契約募集でいいますと、約9割に該当するマーケットでございますが、その部分を郵便局チャンネルの方をお願いをする。

当社の直営店チャンネルは法人・職域といったところを主力にするといったデマケーションが行われているといったところでございます。

それから、保険につきましては、長期のご契約になるということで、保険引受からその後の契約の保全であるとか、保険金の支払まで、諸々事務がございますが、こういった面でも、フロントの業務につきましては、引き続き郵便局の方に委託をするという形で、民営化前と変わらない水準のサービスを維持しているといったところでございます。

それから、3ページに、民営化後に新たに取り組み始めましたサービスと申しますか、取扱いの例を掲げてございます。

かんぽコールセンターの拡充と書いてございますが、これは沖縄の名護市にコールセンターを持ってございますが、大幅に席数を拡充するといった中で、お客様からのホットラインということでございますので、応答率の大幅な向上を図ったといったところでございます。

それから、制度ものでは、指定代理請求、あるいは養老保険の加入年齢の引上げといったものも7月に実現を見ているということでございます。

それから、保険の事務手続き、あるいは書類の簡素化等の方面でも順次見直しを行ってきているということでございます。

それから、この10月からということですが、当社からの請求案内に基づき、診断書の取得費用相当額、一律5,000円ということですが、この10月から保険金をご請求いただいても、お支払できないと、その時に診断書をとっていただくというふうなケースの場合、一律5,000円、当社が負担をするということで、保険金の請求をしやすいような環境を当社として図るといった取扱いも始めているといったところでございます。

それから、4ページでございます。

政府保証に対する契約者の受け止め方といったところですが、当社の募集段階で、募集資料の中に、その旨の記載事項をきちんと書いておまして、また当社の社員に対しましても、その辺をきちんと説明するように、今社員教育を徹底しているということです。

それから、民営化前の取組みでございますが、当社のかんぽ生命の契約には政府保証がないといったことを記載したDMを全契約者に送付いたしているところでございます。

現在は、その参考の調査結果にもございますが、この種の誤解といいますか、ほぼ解消されているのではなかろうかというふうに受け止めております。

それから、旧契約者の保護でございます。

簡易生命保険契約、いわゆる旧契約については、当社が受再をしているということでございますが、再保険契約に基づきまして、旧契約、それから新契約、それぞれ区分経理を行っているところでございます。

その中で、旧契約からの利益につきましては、再保険配当として、契約配当準備金に繰入れを行うといった形で、そういったスキームの中で、利益の保護を図っているといったところでございます。

それから、郵便局との連携でございます。

当社の場合、製販分離のビジネスモデルということで、郵便局会社との連携というのは最大の経営課題の1つだというふうに考えております。民営化当初からしっかりした連携体制を構築したいということで、支店レベルでは、80の支店全部にパートナー営業部というものを設置して、郵便局のサポートを行っているということでございます。

本社レベルでも、パートナー会議と称しまして、毎月でございますが、両社のCEO、COOが出席をして、定期的な会合を持たせていただいております。

さらに、両社間の連携を強化いたしたいということで、そこにはございますように、事務指導関係では、連絡調整会議とか、あるいは営業の関係ですと、保険営業協働推進本部といったも

のを各機関の各段階で設置をしているということでございます。

それから、お客様の声も郵便局に入りましたものも含めまして、当社のCS推進部の方に集約をいたしておりまして、一元管理を行っているといったところでございます。

それから、当社のコンプライアンスの態勢でございます。

これも、前にご説明申し上げたかと思いますが、ポンチ絵にございますような態勢で、当社は小ぶりの組織でございますが、本社、支店、サービスセンター、それぞれにコンプライアンス責任者を指名いたしております。それを本社のコンプライアンス統括部が本社の業務執行部門から独立した形で、コンプライアンス統括部がそれを指導、支援をするという形をとっています。

そういった中で、この態勢の整備にはかなり配慮いたしまして、ポンチ絵の中に、エリアコンプライアンスというのがございますが、これは全国13カ所に当社との支店のラインとは別に本社の直轄のライン、直轄のスタッフというふうな形で、地方13カ所にもこういったコンプライアンス室を設置いたしております。

それから、この本社の統括部の人員につきましても、民営化当初25名からスタートいたしましたが、今、50名まで拡充いたしております。かなりここに経営資源を投入いたしているといったところでございます。

それから、次にリスク管理態勢でございます。

リスク区分ごとに業務執行担当部署とは別の部署をリスク管理担当とするということで、業務執行ラインへのけん制機能を確保する。それから、リスクを総合的に管理する組織としてリスク管理統括部を設置するという建付けでございます。

これもポンチ絵をご覧くださいますと、一番下にリスク区分とありまして、金融庁の検査マニュアルに従った区分でございます。

例えば、保険引受リスクで申し上げますと、この関係の業務執行担当部署というのは、保険料率等々を検証するラインということで、当社の事務企画部といったところが担当いたします。

その上に、リスク管理担当といたしまして、これは主計部になりますが、保険の将来収支分析の中で、責任準備金の額を計測するというセクションをいたしておりまして、さらにその上に、リスク管理統括部が載るといふような構造の中で、体制整理を図ってきているところでございます。

次に資産運用の関係でございます。

この基本的な考え方でございますが、いわゆるサープラス型のALMをとっているといったところでございますが、具体的に申し上げますと、当社の負債特性、保険の場合、長期固定といった負債特性がございます。

保険金の支払いはもちろん円でお支払いするといった負債特性から親和性の高い資産でもって、キャッシュフローマッチングを行うというのをベースに行っているということでございます。

その上で、外債・株式等、リスク性資産の関係につきましては、適切なリスク管理の下で、補完的に実施をするという考え方をとっております。

それで次に決算の状況ということで、前にこの場でご説明させていただく機会がございましたので、ここでポイントを3点に絞ってございます。

1点目が基礎利益ということでございます。

保険の場合、なかなかわかりにくいわけでございますが、一般事業会社の営業利益、あるいは銀行の場合の業務純益に該当するといえますか、基礎的な期間収益をあらゆる指標として基礎利益が使われるわけでございますが、これが19年度下期で2,672億円といった数字でございます。

その基礎利益の内訳、これはいわゆる3利源というふうな形で分解されますが、そこがございますように、逆ざやが2,000億円ということで、大きく出てございますが、それを危険差益、費差益でもってカバーするといった構造になってございます。

この数字につきましては、逆ざやが非常に大きいわけでございますが、これは過去、予定利率が非常に高かったころの契約が残っているということでございますが、これは経年消滅していくといえますか、期限が到来してくるといった形で、徐々に改善の方向に向かっている数字でもあるということでございます。

他方、新契約が長期にわたって低迷しているというふうに申し上げたわけでございますが、やはりそういった中で、保有契約の減少が危険差益なり費差益の減少につながっていくというふうなマイナス要素を持っているというふうにご覧いただければということでございます。

それから、2点目が当期純利益ということで、半期の決算で、ほぼ実施計画並みの76億円ということでございますが、19年度下期の当社立上りの特徴でございますが、当社民営化時に株式を時価で承継いたしております。日経平均で見ますと、1万6,700円というオーダーでございますが、為替もそうでございますが、時価で承継をいたしているといったところござい

す。

株安、円高の影響を大きく受けたということで、資産運用費用、平たく言いますと、キャピタル損ということでございますが、4,948億円計上したということでございます。

他方、株式等を時価で承継いたしたわけでございますが、内部留保の関係も準備金という形で旧契約といいますか、旧公社の方から承継いたしていますので、それを危険準備金ですと、2,400億円取り崩しておりまして、結果、当期純利益は76億円といった数字になっているというところでございます。

内部留保である危険準備金を戻入いたしたわけでございますが、内部留保の積立状況は、そこでございますような数字でございますが、危険準備金、価格変動準備金合わせまして3兆6,000億円というふうなオーダーでございますが、準備金の積立限度額も法令で定められておりますが、かなり同業他社と比べまして、高い水準で内部留保は積み立てられているというふうに見てございます。

ソルベンシー・マージン比率も1,116.3%といった水準でございます。

それから、10ページから経営基盤強化に向けた取組みといたしまして、まず新規業務の状況でございますが、この関係につきましては、当社といたしまして、実施計画でも記載いたしておりましたが、①の法人向け商品の受託販売から④の第三分野商品の発売まで、早期に実施をお願いしたいということで希望しているわけでございますが、このうち、①、②の新規業務につきましては、当委員会の調査審議を頂戴いたしまして、当局の方からもご認可を頂戴したということで、この6月1日、あるいは7月2日から販売を開始することができたというところでございます。

特に、入院特約の関係につきましては、私ども、新入院特約、「その日から」というふうな形で販売をさせていただいておりますが、民営化後初めての大きな商品だということで、おかげさまで、お客様、あるいは郵便局の販売社員も大いに喜んでおりまして、本当にフロントラインを元気付けるという意味では、新しい商品を投入していくというのが非常に大きいというふう考えております。改めて御礼を申し上げたいと思います。

③の限度額の引上げにつきましては、ご案内のとおり4月1日、政令改正要望を提出させていただいているということでございます。

それから、④の第三分野の商品の発売でございますが、これは実施計画でも引受、支払管理態勢等の整備を適切に行った上で、他の生命保険会社との連携を含めた選択肢の中で、商品を

開発、提供することを希望しますというふうにうたっていたわけですが、是非私どもも早期に実現したいということで、ご案内かと思いますが、この2月に日本生命さんと提携をさせていただいたというところがございます。

11ページにその提携の概要を書いております。

ターゲットとします商品というのは、第三分野の商品ということでございますが、これは現在、当社の商品ラインアップが貯蓄型の保険に偏っているということで、第三分野をターゲットに出したいということでございます。

日生さんとの提携では、単に商品開発面に留まらず、事務システムの関係でもご協力いただきまして、今、いわゆるレガシーというシステムに成り立っているわけですが、レガシーとは別個のシステムで、引受から支払まで手がけられるような枠組みをつくった上で、新商品を販売させていただきたいというふうに考えております。

そういった意味で、日生さんの協力をいただきながら、この具体化を図っているところですが、当社といたしましては、21年度中の実現ということターゲットにいたしまして、今申し上げました引受、支払に係る事務システムの構築等の具体的な作業に今入っているところでございます。

できるだけこの関係では、早期に当委員会の方にも調査審議をいただけるような形で提示できればというふうに考えているところでございます。

それから、12ページでございますが、運用関係の新規業務でございます。

これは、当委員会のご意見も頂戴いたしまして、そこでございますように、①のシンジケートローンから④の貸出債権の取得等までの新規業務をお認めいただいております。

当社といたしまして、金融マーケットの状況等を十分勘案しながら、運用態勢を整備する、あるいはリスク管理態勢をしっかりと整備するといったプロセスを経ながら、新規運用の実施を順次行っているところでございます。

それから、13ページ、これも運用関係でございます。

いわゆる安全資産の保有の義務というのが当社に課せられてございますが、この関係につきましては、そこでございますように、機構を通じまして、年度ごとに安全資産の額の合計額の見通しであるとか、運用計画であるとかといったものを公表させていただいているところでございます。

最後になりますが、業務運営の効率化に向けた取組みということでございます。

何といたしまして、営業以前の問題として、インフラとしての当社の業務基盤をやはり引受、支払にいたしまして、レベルを上げていく必要がある。早期に引き上げたいということで、今、事務・システム改革に取り組んでおるということで、サービスセンターの改革からダイレクト処理の拡大まで、少し例示を掲げてございますが、これも先ほどの第三分野の商品のところでも申し上げましたが、やはり同業他社と比べまして、少し国営時代のマンパワーに依存するといえますか、システムもなかなかレガシーからの脱却が難しかったといったところがございまして、早期に必要なシステム化等を図っていききたいといったところでございまして、そういった多少経費的には、先行投資的になりますが、こういった取組みを通じまして、業務運営の効率化なり、当社の経営基盤の強化につなげてまいりたいというところでございます。

資料のご説明は以上でございます。よろしくお願いたします。

○田中委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑応答に移りたいと思います。

○辻山委員 1つだけ、9ページのところで、先ほど、当初見込み通りの76億円の当期純利益、その時にいわゆるキャピタル損を内部留保の戻入れで補てんしたというお話があったんですけども、これは、仮に今後、例えば日経平均なんかに戻った時の処理というのは、どこに入ることになっているのでしょうか。

その時は利益に入れていくんですか。

○山下代表執行役社長 株の場合ですと、簿価が下がっておりますので、もし仮に相場が上がっていけば、その他有価証券の含み益として自己資本のところのカウントされるということになると思います。

○辻山委員 というと、元々損のところの当期純利益には関係しないですね。

部分時価にしているんですか。

○山下代表執行役社長 株式はその他有価証券で計理してまして、株価の落ち込みが30%以上になりますと減損として損失を計上することで、簿価が下がります。

落ち込み幅が30%以内であれば、含み損としてカウントするというところでございます。

○辻山委員 今回の場合、その含み損の処理、内部留保の戻入れにより、当期純利益にインパクトを与えたということは、期間損益に入れたという意味ですね。

○山下代表執行役社長 そういうことです。

○辻山委員 そうしますと、今後、値が上がってきた時は、期間損益に入ってきてしまうんで

すね。そうじゃないんですか。

○山下代表執行役社長 いや、それは、自己資本勘定の含み益の方になります。その他有価証券として計理しますのです。

○辻山委員 含み益の方で。

○南方常務執行役 簿価をその減損部分で下げているということでございます。

○山下代表執行役社長 売買目的有価証券ではなくて、その他有価証券で計理しておりますので、30%以内の変動の時には、自己資本の中で含み損としてカウントしますが、30%を超えた場合には、その期間の損益で減損処理するというので、今回の場合は、その減損分をキャピタル損として出して、内部留保を取り崩してカバーしたということでございます。

○辻山委員 そうすると、その部分を元々除いて、キャピタル損を除いた当期純利益というのは、予定としてはどうなんでしょうか。要するに、営業ベースの目標は達成できたのかできなかったのか。

○山下代表執行役社長 先ほど説明がありましたように、基礎利益のベースではほぼ計画どおりかちょっと上回るぐらいの感じでございます。

○南方常務執行役 繰り返しになりますが、基礎利益のご説明を申し上げたんですが、経常利益と基礎利益の関係を簡単に申し上げますと、保険会社の経常利益から今ご指摘いただきましたキャピタルの部分の要素を1つは捨象します。

それから、私、危険準備金の戻入と申し上げましたが、準備金の出し入れの関係も、繰入、あるいは戻入両方ありますが、そういった特別なお金のやり取りの部分が経常利益の中に入っていますので、その部分を捨象してつくったのが、その基礎利益という概念でございます。

○富山委員 相場感って書いてあるんですけど、対前年比は8割ぐらいのところ、これは業界の横で見たらどんな感じなんですか。

○山下代表執行役社長 私どもの場合は、基本的には貯蓄性が中心でございますから、この間、平成4年ぐらいからずっと落ち込んできたわけです。業界平均では件数ベースでいいますと、ピークから約半分まで落ち込んでいます。これに対して私どもは8割減になっております。

それは、やはり貯蓄性ですから、これだけの低金利、満期では保険料の払込み超過となりますので、厳しい。医療保険の方は、新特約「その日から」を販売させていただいて、おかげ様で非常に現場が活性化してきているんですけども、それも15年ぶりぐらいに特約の改正が図られたということでございます。世の中はどんどんマーケットニーズが変わっているにもかか

ならず、こちらは新しい商品が提供できなかったということで、そういう意味では、私ども競争上、非常に不利な立場でやってきたということでございます。民営化後の1年間の変化で言いますと、昨年10月以降は分社化の影響もあって、いろいろな業務のところがうまく連携がなかなかだったため、新契約が大きくボンと落ちまして、それが今戻ってきたという形でございます。そういう意味では、従来のトレンドのところまで戻ってきたという感じで、決して民間に比べていいというようなことではないと考えております。

ですから、私どもとしては、繰り返しお願いしておりますけれども、新しい商品を増やしていかないとなかなかそういう意味での契約の維持というのは非常に難しくなっているということでございます。

○富山委員 一連の金融危機で自滅しているところもあるんで、巻き返すチャンスかなと。

○山下代表執行役社長 やはり新しい商品がないとなかなか難しいと思います。

○富山委員 もう1点。時間軸なんですけれども、システムの議論が何箇所か出たかと思うんですが、それはどのぐらいの時間軸で、いろいろなものを整備するお考えですか。

要するに、いつまで、何年という単位なのか、数カ月という単位なのか。

○山下代表執行役社長 私どもの現在の事務システム基盤は、南方がご説明しましたように、人力に頼ったところが非常に多く、事務基盤を抜本的に変えていかなければいけないという状況でございます。昨年からワーキンググループを作って検討に着手しまして、コンサルにも入ってもらって計画を作成し、この4月に5年計画の事務システム改革計画を決定し、実施プロセスに入っております。

それから、私どものオンラインシステム、レガシーシステムを基盤としておりますが、このホストコンピュータが8年ごとの更改時期になっておりまして、来年1月がちょうど5期に入ります。ソフトの中身は変わらないんですけれども、ハードが変わる。また次の更改期は、7、8年後ということになりますので、その間、抜本的な改革を行い民間の一流のレベルまで持っていけるような計画を考えております。

ただ、それでは時間がかかり過ぎますので、新商品とか新契約システムとか、今、お客様にご迷惑をかけているような対応を急ぐ部分については、オープン系のシステムを構築してどんどんやっていきたいということで、相当、大掛かりな計画を立て、幾つものプロジェクトを立ち上げてやっております。今のご質問につきましては、当面は5年計画でやっておりますが、全体としては8年ぐらいで抜本的にシステム基盤を変えていきたいというふうに考えておりま

す。

○富山委員 今度の1月の更改は、あまりリスクはないということですか。

○山下代表執行役社長 はい。今回はソフト自体は従来そのままの形で移行するだけでございます。非常に残念なんですけれども、たまたまこういう時期にあたりましたので、ハードだけをかえ、一方で、当面の課題についてはオープン系のシステムで基盤をつくることによってつないでいかなければならないと考えております。

○富山委員 わかりました。

○田中委員長 よろしいですか。それでは、どうも今日はありがとうございました。

続きまして、独立行政法人郵便貯金・簡易生命保険管理機構から、ご説明をいただきたいと思えます。

本日は、平井理事長、西原貯金部長、大高保険部長にお越しいただいております。

それでは、ご説明をお願いいたします。

○平井理事長 郵便貯金・簡易生命保険管理機構の理事長の平井と申します。よろしくお願いたします。

簡単にご説明させていただきたいと思えます。

お手元に資料を配らせていただいておりますのでご覧いただきたいと思えます。

資料3というものでございます。

まず、1ページ目でございますが、これはもう委員の方々、当然ご承知のお話だと思うんですが、あえて仕組みについてもう一度おさらいをさせていただきたいと思えます。

機構は、旧会社からの郵便貯金と簡易生命保険の債務を継承しているという構造になっておりまして、ここにございますように、①貯金債務と保険債務、責任については、機構が預金者、保険契約者等に対して負うという構造になっております。

それで、その郵便貯金に関しましては、ゆうちょ銀行との間で、特別貯金契約を結ばせていただきまして、全額ゆうちょ銀行に同額を預けるという構造になっております。

それから、保険については、再保険契約という形でかんぽ生命保険と契約するという形になっております。

それで、預金者、保険契約者等は、基本的に郵便局からサービスを受けるわけですが、⑤に書いてございますが、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、郵便局会社という3つのルートから受けるということで、これがどれほど認識されているかというのは、国民の側から見てわかりま

せんけれども、大部分は郵便局会社が大宗を成しているという構造でございます。ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、それぞれ230余と80、直営店があるという構造になっております。

それを再委託するという構造になっておりまして、機構から見ますと、業務委託契約はゆうちょ銀行とかんぽ生命保険に対して結んでいるんですが、ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険は郵便局会社に対して、再委託をする。契約に基づいて行うという仕組みになっております。

以上が、大雑把な仕組みでございます。

次に、具体的な中身なんですが、要するに具体的には委託で郵便貯金と簡易生命保険をゆうちょ銀行、かんぽ生命保険にやっていただくということでございます。

それで郵便局会社には、要するに再委託という形でゆうちょ銀行、それからかんぽ生命保険との再委託契約を結んでいただく。我々としては、両社について監督をするということになっておりまして、それぞれ委託契約については、民営化法に基づいて契約を締結しておりまして、大臣の認可を受けているという形でございます。

それで、我々が、旧業務、旧契約が新しい、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険が契約するサービスと同様、適切にサービスを提供していただくということで監督しなさい、という規定になっておりまして、それをやらさせていただいております。

そうしますと再委託先については、非常に間接的な形になるんですが、直接的に監査に入ること等も規定されておりまして、やってはいるんですが、数等から見ても、例えばゆうちょ銀行で見ると、直営店が230余に対して郵便局は2万局という形になっておりまして、その間については、なかなか問題点がないわけではないということでございますが、こういう構造の中で、実地監査等を行って、改善措置をする、あるいはかんぽ生命保険については経理区分等を含めて適正にやっておられるかどうかを見させていただくという構造になっております。

それから、資産運用、3ページでございますが、先ほどちょっと申し上げましたように、郵便貯金については、特別貯金という形で同額をゆうちょ銀行に預ける。ゆうちょ銀行は、それに対応する担保を日本銀行の口座に預けて、そのキーを機構に渡すという構造でもって、安全性を確保しているという構造になっております。

簡易生命保険については、再保険という形でごさまして、ちょっと例外的なものを除いて、基本的には再保険でかんぽ生命保険にやっていただくという構造になっておりまして、それについて安全資産、これは旧来の簡易生命保険法に書いてありました資産内容と同じ内容でございますが、それでやってくださいということを毎回検証させていただいているという構造にな

っております。

下に具体的な数字を書いておりますけれども、貯金については、特別貯金が大宗でございます。そして、地方公共団体貸付というのは今まで行われていたもので、どんどん減っていつている構造になっております。それから、預金者貸付ということでございます。

それで具体的に独自にやっているという、一番下の76億円、これが機構が運用をやっている内容でございます。

保険については、一番下の5億円というのが内容でございます。

次に、訴訟関係事務ということで、基本的に裁判関係、契約当事者が機構になっておりますので、訴訟関係の名義人は基本的に全部機構になるということでございまして、ここにありますように、従来からの訴訟、新たな訴訟を全て引き受けさせていただいているということでございます。

差押えについては、これは数が非常に多いんですが、これは従来は、実は現場同士で、事務処理センターでもって地元の裁判所との間で事務作業をしていたんですが、法律関係が変わってしまったということで、最高裁の事務局の方から機構を通してもらわないと困るという話があったものですから、基本的に機構を通してもう一度ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険に、これだけの数、1万件に近い差押え関係の事務がございまして。

それから、国際ボランティア貯金関係ということで、未配分が14億円ほどございまして、これに対する配分の手続をやらせていただいております。

その他、郵便貯金と簡易生命保険の契約者等に対して、満期経過後に通知を出す等々の作業をしております。

それから、新聞等において、そういう満期等になったものについて、周知をやらせていただいております。

それから、利用者への調査も実施させていただいているという内容でございます。

一番最後になりましたが、5ページと6ページが、旧契約と新契約はどうなっているんだという金額であります。郵便貯金の方は、通常貯金は基本的に当初からゆうちょ銀行に行っておりますので、定額貯金を主力とする定期性貯金を我々の方で預らせていただいておりますが、これが約1年経った段階で、131兆円あったものが、87兆円というふうに減ってきておまして、それからゆうちょ銀行の特別貯金も含めた貯金残高全体としてはここにありますように、188兆が181兆円になっているというのが貯金の現状であります。

それから、保険につきましては、契約は非常に長いものですから、この絵を見ていただければわかりますように、保有高というのはここにございますように、152兆円が137兆円、件数といたしましては、5,518万件が4,983万件ということで、貯金に比べるとかなり減り方が遅いということで、当たり前と言えれば当たり前なんです。

それで、年金についても同様の傾向が見られるということでございまして、以上簡単でございますが、機構の業務の内容についてご説明させていただきました。

○田中委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑をお願いします。

これは最初に設計した時に、機構に期待された役割は基本的に粛々と果たしているということですか。

○平井理事長 はい。法律で細部まで決めていただいておりますので、委託契約が基本的に決められておりますので、その内容をしっかりと行うというのが責務かなということでやらせていただいております。

○野村委員 この古い契約の顧客情報というのは、結局どういうふうな感じに最終的にはなったのでしょうか。機構がずっとお持ちで、最終的に終わりになるということですか。

○平井理事長 結局、法的にはいろいろな規定があって、例えば委託契約の中で、解約条項までついていますから、当然なんですけど、実は機構が承継した旧契約に係る顧客情報は旧契約に係る業務の委託先に全部委託しています。実質、民営化前後でシステムも全く変わりませんから、保険については、保険のシステムでもって管理しており、貯金については、貯金のシステムで管理しているというのが実態でありまして、それについて機構は監査をするというふうな仕組みでつくられております。

○野村委員 訴訟なんですけれども、これはどのようなタイプのものが、機微に触れるものは結構なんですけれども、どのようなタイプのようものが残っておられるものなのでしょうか。

○平井理事長 相続関係が大部分ですね。要するに、ご本人がお亡くなりになって、後の者について、分割扱いをやってくれというものについては、裁判所の決定がないと分割ができないとか、その類のものが非常に多うございます。

○野村委員 知らないところに相続人とかがいて、なかなか遺産とか整理できないということですか。

○平井理事長 そうではなくて、法定分でいいんだからくれということについても、全員が納

得していれば問題ないんですけど、例えば1人の方に判子を押していただけないとなると、もう決定権がないということで、裁判にならざるを得ない。例えば、そういうものが多いです。

○富山委員 去年、父親が亡くなったんですけど、遺族が全員忘れていた簡保の保険を思い出していただいて、そちらの方で、見つけていただいて、ちょっとすごく得した気分。ああいうのは意外とわからなくなっちゃっているケースってあるんですよね。

○平井理事長 そうでしょうね。

○田中委員長 よろしいでしょうか。

それでは、以上をもちまして郵政民営化委員会第46回の会合を閉会といたします。

なお、次回会合の日程につきましては、別途事務局からご案内いたします。

本日の委員会の模様につきましては、この後、事務局からブリーフィングをいたします。

どうも今日は、ありがとうございました。