

郵政民営化委員会（第110回）議事録

日 時：平成26年2月21日（金）9：30～11：00

場 所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

出席者：増田委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員、三村委員
金融庁 長谷川総務企画局参事官
総務省 藤野情報流通行政局郵政行政部貯金保険課長
日本郵政株式会社 藤本専務執行役
日本郵便株式会社 諫山専務執行役員、河村常務執行役員
株式会社ゆうちょ銀行 向井常務執行役、中尾経営企画部次長
株式会社かんぽ生命保険 堀金常務執行役、大西経営企画部長

○増田委員長

おはようございます。ただいまより、第110回「郵政民営化委員会」を開催いたします。

本日は、委員全員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、議事を進めてまいります。

本日の議題ですが、まず、郵政民営化法第120条第1項第7号等の規定に基づく内閣府令・総務省令案について、金融庁及び総務省から当委員会に対して意見を求められたところであります。

金融庁及び総務省から内閣府令・総務省令案について、内容を説明していただきまして、その後、質疑応答を行いたいと思います。

それでは、金融庁総務企画局の長谷川参事官から、時間は大体15分程度で説明の方をまずお願いしたいと思います。

○長谷川参事官

金融庁の総務企画局参事官の長谷川でございます。よろしくお願いたします。

それでは、早速でございますが、資料に沿いまして御説明申し上げたいと思います。

資料110-1-2と資料110-1-3を適宜使い分けて御説明をさせていただきます。

まず、資料110-1-2の表紙をめくっていただきまして、ここに【改正の趣旨】というものを書いてございます。郵政民営化法に基づく金融庁と総務省の共同命令でございます「郵便貯金銀行及び郵便保険会社に係る移行期間中の業

務の制限等に関する命令」の改正を行おうというものでございます。

改正の趣旨でございますが、昨年6月に成立しました「金融商品取引法等の一部を改正する法律」によりまして、預金保険法、銀行法及び保険業法が改正されております。これに伴いまして、今般、銀行法、保険業法、それぞれの内閣府令の改正を行って、銀行法及び保険業法上の主務大臣への届出事項の追加等を行うことを予定してございます。

今回の共同命令の改正は、この銀行法、保険業法等の法律改正、あるいは内閣府令の改正を踏まえまして、郵政民営化法上の主務大臣への届出事項の追加など所要の規定の整備を行うものでございます。

これは、銀行法あるいは保険業法におきまして主務大臣、具体的には内閣総理大臣に対する届出事項というものがございます。一方で郵政民営化法上も、移行期間中は郵政民営化法上の主務大臣に対して同じことを届け出なさいということが郵政民営化法で規定されております。そして、郵政民営化法上の主務大臣は、届出を受けた場合にはそれを速やかに郵政民営化委員会に通知すると、こういう建付けになっております。

したがって、例えばゆうちょ銀行において何らかの銀行法上の届出の義務が生じた場合は、銀行法上の主務大臣に届け出ると同時に、郵政民営化法上の主務大臣にも同じことを届け出ると、それが郵政民営化委員会に通知される、こういう建付けになってございます。

届出事項はそれぞれの府令に規定がございまして、今回、制度改正を行いましたものですから、銀行法施行規則、それから、保険業法施行規則に規定しております届出事項の追加を行うことにしておりますので、それに合わせまして、この郵政民営化法上の命令についても同様の改正を行うというものでございます。

これが今回の改正の趣旨でございます。

以下、具体的に御紹介したいと思います。

(資料110-1-2の)2ページを御覧いただければと思います。まず「(1)海外 M&A に係る子会社の業務範囲規制の見直しに伴う届出事項の追加」でございます。

参考資料の1ページを御覧いただければと思います。

銀行が子会社とすることができる会社は限定されておりました、この場合の子会社は孫会社も含む概念でございますが、子会社対象会社というものは、銀行や保険会社など、一定の範囲の子会社しか持てないことになってございます。

ただし最近、海外の金融機関を買収することが増えておりますけれども、その際、海外の金融機関の下に子会社対象会社以外の会社を保有している場合がございます。例えば不動産会社などがぶら下がっている場合がございます。こ

れは日本の銀行からすれば孫会社に相当するわけです。

したがって、海外の金融機関を買収する場合、あらかじめ子会社対象会社に該当しない孫会社を売却した上で買収をしなければいけないという問題がございまして、ただ、そういうことになりますと、買収する際に、日本の金融機関は不利な立場に置かれることになりますので、今回の改正によりまして、そういう子会社対象会社に該当しない孫会社については、5年間に限って保有を認めると、その5年の間に徐々に売却をしてもらえればいいですと、更に、その5年間でも売却できない困難な事情が認められる場合には、当局の承認を受けて例外的に5年を超えて保有することも認めると、こういう法律改正を行いました。

そこで、先ほどの本文に戻っていただきますと、2ページのところで、今、私が申し上げたことが最初の○の6行ぐらいで書いてありますが、その下の「これを受け」というところですが、この制度改正を受けまして、銀行の届出事項として、当該孫会社を保有しようとする場合を追加しようということで、今、銀行法施行規則の改正案を考えているところでございます。

その次の○ですが、これに伴いまして、郵便貯金銀行の届出事項として、上記銀行法施行規則に基づく届出と同様の事項を追加いたしますとともに、この孫会社の5年間という保有期間を更に延長しようということで、内閣総理大臣の承認を受けた場合についても届け出てくださいということで、届出事項に追加することにしてございます。

続いて、本文の3ページで「(2) 外国銀行業務の代理・媒介に係る届出事項の追加」でございます。

こちら、参考資料の2ページを御覧いただければと存じます。

外国の銀行の業務について日本の銀行が代理・媒介を行う場合は、これまではお互いに出資関係がなければならぬということになっておりました。これはどういうことかといいますと、想定しておりましたのは、外国の銀行が日本国内で支店や現地法人を全く設けずに、第三者の出資関係のない日本の銀行を代理人として日本の顧客に営業する場合は、それは禁止して、必ず現地法人なり支店を設けてもらいたいということでこのような禁止規定を置いていたわけですが、これは海外にも及んでおりまして、日本の銀行が海外で外国の銀行の代理・媒介を行う場合についても同じように出資関係がなければならぬという規定になってございました。

他方で最近、日本の企業の海外進出が増えております。特に大企業に限らず、中堅・中小企業もアジアを含めてどんどん進出している中で、中堅・中小企業のメインバンクといいますと、通常は地域金融機関でございます。この企業がアジアなどに進出したときに、やはり現地通貨で資金調達をしたいというニー

ズがあるのですが、それに対してメインバンクである地域金融機関はなかなか支店をアジアにも設けにくいという問題もあって、そのサービスが受けられないという問題もございました。そこで、この規制を少し緩和しまして、例えば日本の地域金融機関が現地法人や支店は作らないけれども、駐在員などを海外に派遣しまして、現地の外国銀行の業務を代理・媒介して、アジアに進出した日本の中小企業に対して外国銀行のサービスを仲介してあげようと、そういうことなら認めてもいいのではないかとということで、海外において外国銀行の代理・媒介を行うときは、当局の認可の下であれば、出資関係の有無を問わず可能にしようと、こういう制度改正を行うこととしております。

恐縮ですが、本文の3ページに戻っていただきまして、最初の4行は、今、申しましたこととございますが、これを受けまして、国内銀行の届出事項として、海外において外国銀行の代理・媒介を行う何らかの施設を外国において設置する場合など、銀行法施行規則に所要の事項を追加することとしております。

その下の○ですが、これに伴いまして、郵便貯金銀行の届出事項として、上記銀行法施行規則に基づく届出と同様の事項を追加するものとございます。

続いて、本文の4ページで「(3) 銀行による議決権保有規制(5%ルール)の見直しに伴う届出事項の追加・整備」でございます。

こちら、参考資料の3ページを御覧いただければと思います。

先ほど申しましたように、銀行は子会社対象会社以外の会社は子会社として持てないということを申しましたけれども、その延長線として、一般の事業会社の議決権を原則5%以下しか持てないというルールがございます。いわゆる5%ルールというもので、その例外の一つとしまして、このポンチ絵にありますように、投資専門子会社を通じて、その下にありますベンチャー・ビジネス会社ですとか、それから、事業再生を行っている会社を保有する場合は5%を超えて保有することができるということになっております。

事業再生会社といいますのは事業再生を行っている会社ということで、例えば融資先の会社の再生を図るために、銀行は、融資に加えて、例えばエクイティを出して、ハンズオンで再生するなどということもあるわけですがけれども、そういう場合には投資専門子会社を通じてやる場合に限って5%ルールの例外としておりました。

今回、法律を改正しまして、左側に「新規」とありますけれども、この事業再生会社のうち一定の要件を満たす会社、具体的には会社更生なり、民事再生、特定調停といった裁判所が関与する再生案件など、ある程度、透明性のあるものについては銀行本体でも5%を超えて株式を取得・保有することを可能とする法律改正をいたしました。

本文に戻っていただきまして、最初の○の6行目からですがけれども、これを

受けまして、銀行の届出事項につきまして、銀行本体による5%を超えて取得・保有されていた事業再生会社の議決権が5%以下となった場合の追加あるいは文言の整理等所要の規定の整備を行うこととしております。

ちなみに、これは5%以下となった場合と言っておりますが、※2にありますけれども、5%を超えた場合の届出については、既に銀行法施行規則で届出の対象になってございますので、これは改正不要ということで、5%以下となった場合について追加を行うというものでございます。

一番下の○ですが、これに伴いまして、郵便貯金銀行の届出事項として、上記銀行法施行規則に基づく届出と同様の事項の追加・整備を行うものでございます。

続きまして、(資料110-1-2の)5ページの「(4)取締役等の選任・退任に係る届出事項の追加・整備等」でございます。

こちらは恐縮ですが、参考資料はございません。

今回の銀行法施行規則の改正によりまして、先進各国の制度にも倣いまして、銀行の取締役、監査役、あるいは会計参与などの選任及び退任について、これまでは事後届出制になっておりましたものを原則事前届出制とするような改正を考えております。また、会計監査人、監査法人などですけれども、これの選任及び退任についても、原則事前の届出を求めることとしてございます。また、これは保険業法施行規則において同様の改正を行うことを考えてございます。

2番目の○ですけれども、その他の所要の文言の整理も行うことを考えてございます。

これに伴いまして、郵便貯金銀行及び郵便保険会社の届出事項として、上記銀行法施行規則及び保険業法施行規則に基づく届出と同様の事項の追加・整備等を行うことを考えてございます。

最後が、本文の6ページで「2. 預金保険法の改正に伴う届出事項の追加」でございます。

こちらは、参考資料の4ページを御覧いただければと思います。

いわゆる金融危機に対応する措置でございますが参考資料の左側に書いておりますが、現在、預金保険法第102条という措置、金融危機対応措置というものがございます。これは1990年代末に日本が経験しました不良債権型の金融危機を踏まえて措置されているもので、銀行側が不良債権を抱えてバランスシートが悪化していく中で信用不安ができて、それがじわじわと波及して金融危機につながっていくという問題がございました。

それに対応するために、預金等の全額保護を含めました、銀行の全ての債務を保護することによって、預金者等の信用不安を解消していくというものでございます。例えば資本増強ですとか、資金援助とか、国有化という措置がござ

います。これは1998年の、例えば長銀、日債銀に対しまして、当初は議員立法で時限措置でございましたが、金融再生法上の国有化というものがございました。これが最初で、これを受けて預金保険法で恒久化されたものでございます。この措置で適用を受けましたものが、りそな銀行とか足利銀行でございます。こういう制度が既に措置されておりました。

今回、いわゆる2008年のリーマンショックに端を發します市場型の金融危機がございましたけれども、これを教訓として、国際的に金融規制改革の議論が行われておりまして、その一環として、市場機能維持のための新たな危機対応措置というものを預金保険法で整備することとしたものでございます。

これはリーマンの時のことを思い起こしていただくとわかると思いますけれども、現状、銀行に限らず、証券、保険も含めまして、あらゆる金融機関がお互いに色々市場取引をしておりますが、1つが市場の急変でつぶれそうになりますと、次々と回収に走ったりしまして、連鎖的に取引が停止されていくと、結果的に、金融市場全体が機能不全に陥る、こういう問題がございました。

それを踏まえまして、こういう金融機関間の重要な市場取引については、流動性を補完したり、資本増強したり、あるいは資金援助をすることなどによって、粛々と履行させていくことによって市場参加者間の連鎖倒産を回避して、金融市場の機能不全を防止するというものでございます。これは預金保険法第126条の2で措置されているものでございます。

そこで、本文に戻っていただきますけれども、既にごございました預金保険法第102条の金融危機対応措置の認定につきましては、既に郵政民営化法上も届出事項になってございますので、今回新たに預金保険法126条の2の危機対応措置も講じられましたことから、これについても同様に届出事項にするというものでございます。

以上、簡単ではございましたけれども、私からの説明とさせていただきます。

失礼しました、1点忘れておりましたが、この共同命令の案につきましては、今、説明申しました銀行法施行規則、それから、保険業法施行規則の案とともに、昨年12月からパブリック・コメントを実施してございました。

1点、コメントがあつて修正したものがございまして、先ほど説明しました資料で言いますと、(資料110-1-2の)5ページの(4)の取締役等の選任・退任に関する事前届出でございますが、例えば、やむを得ない事由においては事後の届出も認めてほしいというコメントがございました。例えば極端な例で言えば、取締役が突然亡くなるとか、自発的に退職、辞任されるという場合は、会社としても事前に把握できないわけですので、その場合は事後届出にしてほしいというコメントがございましたので、それは踏まえまして、やむを得ない事由については事後届出でもよいということで、そこは原案から修正をしてご

ざいます。

それから、細かい点ですけれども、会計監査人については、再任する場合は何ら会社としての手続が必要ないものですから、これについては届出を不要とすることも修正をさせていただきます。

その点が修正点で、郵政民営化法の命令そのものに対するコメントは特段ございませんでした。

施行日で、この銀行法施行規則、保険業法施行規則、それから、郵政の命令のそれに相当する部分については4月1日から施行予定でございます。それから、預金保険法の関係の命令の施行は3月6日を予定してございます。

以上でございます。

○増田委員長

どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの説明に対しまして、御質問等がございましたら、どうぞよろしくお願いいたします。

○老川委員

ちょっと質問ですけれども、海外の M&A に関わる子会社の関係とか、あるいは銀行業務の媒介等は、現在の経済の国際化といいますか、グローバル化に伴うことであるということはよくわかりましたが、今あった5ページの人事のところ、これは事後から事前にするというのはどういう必要性といいますか、外国ではみんなそうなっているのだという話なのですが、そこら辺がよくわからないのです。

○長谷川参事官

取締役の事前届出制につきましては、これも正にリーマンショックを教訓とした国際的な金融規制改革の一環として指摘されていることございまして、具体的にはFSB（金融安定理事会）というところが中心になって、この国際的な金融規制改革を進めております。

G7 を含めて、先進各国全部、その議論の中に参画しておりますけれども、その中で今回のようなリーマンショックを起こさせた一つの理由として、やはりいいかげんな役員が非常に貪欲にリスクテイクを行った結果、こういうことになったので、当局としてはちゃんと事前にどういう取締役が就任するかを把握して審査すべきであると、こういう指摘がございました。

そういうことも踏まえて、諸外国で改正したところもありますし、元々事前承認制のところもございましたけれども、日本は事後届出でありまして、ただ、取締役を解任することは、解任命令というツールは持っておったわけですが、届出については事後届出になっていたものですから、具体的にFSBから、日本のこの制度は改正すべきであるという御指摘もありまして、そういったことも

踏まえて今回、事後届出から事前届出に改正したということでございます。

○老川委員

そういうことについては、パブリック・コメントでも金融機関の方から特段、疑問とかは出ていないのですか。

○長谷川参事官

それはやむを得ないことだということだろうと思いますが、これを問題視するようなコメントは特段なかったと思っております。

○老川委員

わかりました。

○増田委員長

私の方から1点、先ほどの外国銀行業務の代理・媒介での届出で、出資関係の有無がなくてもいいという形に変わりましたが、あれはおっしゃるように、中小が随分ダイレクトに海外に行くような機会が最近増えてきていまして、それに伴って、おっしゃるような地銀がメインの場合という、逆に言いますと、メガはもちろんそうでしょうけれども、都市銀行の中の多くはやはり、私は今の実態があまりよくわからないのであれなのですが、既に外国との関係で色々そういう出資とか何かをやっているところは多いのですか。

○長谷川参事官

はい。メガバンクに関して言えば、通常、主要な国においては支店を設けたり、あるいは現地法人を作ったりすることが多いようでございます。これに対し、地域金融機関ですと、なかなかそこまでの余力がないということもあわせて、今回、制度改正をしたと。

○増田委員長

今、金融機関側のそのあたりの大変強い御意向といたしますか、御要望が多いものですから。

○長谷川参事官

金融機関からもありますし、そういう中小企業の声もございましたので。

○増田委員長

わかりました。

それでは、よろしゅうございますか。

特段の御質問等がないようでございますので、当委員会の意見の案を作成いたしましたので、事務局の方から配布と説明をお願いしたいと思います。これは若林次長からでよろしいですか。

○若林事務局次長

それでは、私の方から意見の説明をいたします。案のとおりです。

郵政民営化委員会の委員長から金融庁長官、総務大臣宛てのものとなつてご

ございます。「郵政民営化法第 120 条第 1 項第 7 号等の規定に基づく内閣府令・総務省令案について（意見）平成 26 年 2 月 20 日付け金総第 745 号・総情貯第 25 号をもって意見を求められた事案について、審議の結果、下記のとおり意見を提出する。郵政民営化法第 120 条第 1 項第 7 号等の規定に基づく内閣府令・総務省令については、当委員会に示された内容のとおり改正することが適当である。」

以上でございます。

○増田委員長

それでは、ただいまのこの案ですけれども、委員の皆さんから何か御意見がございましたら、お願いしたいと思います。

よろしゅうございますか。

（「はい」と声あり）

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、本意見（案）を委員会の正式な意見として決定を致したいと思います。

よろしゅうございますね。

（「異議なし」と声あり）

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、そのような形で決定をさせていただきます。

金融庁及び総務省におかれましては、本日は大変ありがとうございました。どうも御苦勞様でした。

（金融庁・総務省関係者退室）

（日本郵政グループ関係者入室）

○増田委員長

続きまして、日本郵政グループの 2014 年（平成 26 年）3 月期第 3 四半期決算等について、日本郵政グループ各社から全て一括して説明を頂きまして、その後にもとめて質疑応答を行いたいと思います。

それでは、初めに日本郵政の藤本専務執行役から、10 分程度でお願いしたいと思います。よろしくお願ひします。

○藤本専務執行役

本年度の第 3 四半期の決算について、概括の御説明を申し上げたいと思っております。お手元の資料を御覧いただきますと、幾つかあるわけですが、資料 110-2 に基づいて御説明申し上げたいと思っております。

1 ページ目をおめくりいただきたいのですが、一言、前もって申し上げておきますが、日本郵政グループでございますけれども、四半期の決算につきまして、これまで割と早い時期から、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険につきましては開示を行っておりました。ただ、グループ全体、それから、日本郵政、日本郵便につきましては今年度から初めて四半期の開示をいたしておるわけでございます。これは早期に上場企業並みの開示体制を作るということでやってございます。

そういうことでございますので、1 ページ目を御覧いただきますと、日本郵政グループと日本郵政、日本郵便については前期との比較がございませんので、説明につきまして若干定性的な説明になる部分もあろうかと思っておりますが、御了承いただきたいと思っております。それに対しまして、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険は前期との比較もございまして、この後に各社ごとに比較の説明をすることになります。

概況でございますが、1 ページ目の一番左端の日本郵政グループの連結で、経常収益が 11 兆 4,340 億円で、経常利益は 8,358 億円でございます。四半期の純利益は 3,942 億円、比較がないので説明しにくい面もございまして、まずは計画に従って進捗しているというふうに御理解いただければよろしいかと思っております。

そのうち、日本郵政の経常収益は 2,439 億円、日本郵便が 2 兆 1,026 億円でございます。

右のゆうちょ銀行を御覧いただきますと、経常収益は、前期との比較がございましてけれども、484 億円少なくなっております。やはり利ざやが縮小しているということの影響がここに出てまいっております。

次にかんぽ生命保険で、経常収益は 8 兆 4,016 億円で、前期の比較が 5,679 億円のマイナスでございまして。前回は申し上げましたけれども、保有契約件数の減少、そのことに伴う保険料収入の減少が主な要因でございまして。

2 段目の欄の経常利益で、日本郵政が 1,402 億円。第 1 四半期に子会社からの配当がございまして、ほぼその額がここに反映されているということでございまして。

日本郵便が 762 億円。後で日本郵便の中を、郵便事業と郵便局（事業）に分けて次のページで御説明いたしますが、ここは 762 億円でございまして。

ゆうちょ銀行ですが、前年同期に比較いたしまして、250 億円のマイナスでございまして。経常収益の減に比べると、若干モデレートなものになってございまして。

かんぽ生命保険で、前期比較で 739 億円減の 3,290 億円でございまして。これは中間決算の時にも申し上げましたように、標準利率の改定がございまして、

その影響が第3四半期にも及んでいるというものでございます。

(四半期)純利益につきましては、今、申し上げたような経常利益をほぼ反映したものになってございます。

次に、2ページを御覧いただきたいと思えます。日本郵便を郵便事業と郵便局事業、2つのセグメントに分けたものでございます。

先ほど経常ベースでお話を申し上げましたけれども、ここは営業収益から始まっておりまして、郵便業務等の収益、郵便窓口業務等、銀行代理業務、生命保険代理業務、いわゆる窓口の代理業務としての収益、それから、不動産等その他の営業収益に分けて書いてございます。

営業収益で言いますと、日本郵便全体2兆880億円のうち、郵便事業が1兆3,342億円、郵便局事業が8,974億円でございます。

この欄の真ん中あたりに営業利益がございまして。先ほど経常利益で762億円と申しましたが、営業ベースで言いますと680億円でございまして。そのうち、郵便事業の営業利益が134億円、郵便局事業が545億円となっております。

その結果といたしましての経常利益は、そこに書いてあるとおりでございます。

申し訳ございませんが、また1ページに戻っていただきまして、この表の下側の通期見通しを御覧いただきたいと思えます。

一番左側にグループ全体、連結の見通しを書いてございまして、2段になっておりまして、上段が9,900億円、下段の括弧書が9,000億円で、これは今回修正して通期見通しを引き上げたものでございます。同様に、当期純利益も引上げを行っております。

その要因でありますけれども、この右のゆうちょ銀行の欄を御覧いただきたいと思えます。5,200億円で、括弧書で4,100億円となっております。この引上げが大きく効いているわけでございます。

ずっと上を御覧いただきますと、ゆうちょ銀行の経常利益の欄で、第3四半期で4,169億円になっておりまして、既にこれで昨年の5月に発表いたしました経常利益の見通しの4,100億円は達成しておりますので、そういう関係で見通しを修正したということでございます。

かんぽ生命保険につきましては、微修正でございましてけれども、経常利益、当期純利益を少し引き下げておると、そういったものを勘案して、グループ全体の経常利益がこのようになっておるということでございます。

非常に簡単でございますが、私からは以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

続きまして、日本郵便の諫山専務執行役員から、同じく10分程度でお願いい

たします。

○諫山専務執行役員

私からは、資料 110-3 とございますけれども、本年度の年賀とお歳暮ゆうパックの状況につきまして簡単に御説明をしたいと思います。

1 ページおめくりいただきまして、まず年賀でございます。

年賀はがきの販売で、郵便局窓口と外務社員との間で無用のお客様の取り合いがあったとか、あるいは一部報道がございましたが、社員による金券ショップへの持ち込みということがないようにということで、併せて対策を講じつつ取り組んだところでございます。

ただ、販売枚数で、そこにございますように 31.6 億枚で、前年に比べまして約 1 億枚、3.5%の減少でございます。近年の減少傾向を止めることはできなかったということでございます。

他方、そこにございますけれども、スマートフォンによる年賀差出が約 162 万通で、宛名なしで出せます年賀タウンというものがございまして、主にビジネスユースでございますけれども、これが 300 万通に拡大ということで、新しい需要開拓も、徐々にですが、進んできている状況でございます。

それから、引受けで、やはり 3.1%減少いたしまして、約 25.0 億通でございます。

引受けのピークにつきましては、例年どおり 12 月 26 日だったのでございますけれども、この日の引受けは前年の約 8 割に減少しておりまして、逆に年末押し詰まりまして、29 日とか 30 日の引受けが増加しているということで、遅出し傾向と私どもは呼んでおりますが、これが更に顕著になった状況でございます。

そのため、元旦にお届けするということが、非常に厳しい業務運行となったわけでございますけれども、元旦には 3.8%減少してしまいましたが、約 18 億 3,000 万通の年賀はがきを配達することができたということでございます。

次に 1 ページおめくりいただきまして、お歳暮ゆうパックでございます。

12 月に、前年に比べまして 462 万個、8.5%、大きく伸びまして、5,900 万個余りの引受けをさせていただきました。

一部、天候不良とか道路渋滞などもございまして、ごく一部、若干の遅延はございましたが、安定的な業務運行によりまして、そこにございますようなサービスレベルを確保できたところでございます。

なお、昨年末、報道等で御心配をおかけました保冷ゆうパックでございますが、昨年 11 月 8 日に、取扱局が全部で 4,835 局ございますけれども、実地点検をいたしました。それで、不足が見込まれました保冷剤とか保冷ボックス、こういったものの追加配備をしたほかに、是正すべき点があれば是正をして、12 月 5 日までに全て完了した旨、報告するようにということで対応をとったとこ

ろでございます。

その結果、口頭で失礼でございますけれども、12月期で、前年に比べまして170万個、30%増えまして、725万個の保冷ゆうパックを引き受けることができしております。なおかつ、おおむね問題なく配達を完了させていただきました。御報告を申し上げます。

それから、先々週末、先週末と、2週続けまして記録的な大雪となりました。広い範囲にわたりまして、私ども、郵便物等の配達につきましても、道路の通行止めなどによりまして配達不能となったところでございますけれども、昨日現在でも実は山梨と群馬と長野の各県の一部に依然として配達ができない地域が残っております。

一部、臨時で日曜日とか祝日に配達をさせていただいたりとか、あと、二輪の配達危険なエリアにつきましては徒歩とか、あるいは四輪に2人乗って配達をするという対応をとらせていただいております。引き続き完全復旧に向けまして懸命の努力をしているところでございます。あわせて御報告をいたします。

○増田委員長

ありがとうございます。

続きまして、ゆうちょ銀行の向井常務執行役から、5分程度でお願いいたします。

○向井常務執行役

お手元の資料110-4をおめくりいただきまして、1ページでございます。

まずは経常収益で、緑でくくっております一番左上を御覧いただきますと、1兆5,757億円でございます。増減を見ますと、前第3四半期から比べ、484億円のマイナスでございます。

この内訳としては、役務取引等収益、いわゆる手数料収入は投信の販売等も好調で増やすことができましたが、冒頭に御説明申し上げましたように、貯金と有価証券等の運用の利鞘の部分が減少いたしまして、この部分で370億円程度の減収になってございます。

その下の経常費用が1兆1,587億円で、前第3四半期に比べますと234億円の圧縮ができている形でございます。

うち経費は8,393億円で、物件費等で57億円の圧縮ができております。

それ以外にも、その他の業務費用ということで、ポートフォリオの改善を企図いたしました債券の売却等を致しております。国債あるいは外債の売買損が圧縮できたこと等もあり、経常費用レベルでは234億円の圧縮ができております。

経常収益から経常費用を引きました結果、業務純益の次の欄の経常利益が

4,169 億円、前第 3 四半期から比べますと 250 億円の減となっております。それに特別損益、税金等を加算・減算いたしまして、四半期純利益が 2,646 億円、前第 3 四半期から比べますと 161 億円のマイナス、約 5%強の減であったということでございます。

業務純益が経常利益の上に載っておりますが、両者の差額が臨時損益といわれる部分でございます。業務純益は銀行の本業的な利益を示すもので、それに臨時損益、この第 3 四半期ですと約 760 億円を乗せますと、経常利益になりますが、その主なものは金銭の信託、株式の運用益でございます。

右側の概要の 2 つ目の■のところを御覧いただきますと、「当第 3 四半期（累計）の実績等を踏まえ、」と書いておりますけれども、冒頭に御報告申し上げましたように、2014 年 3 月期通期の業績予想を上方修正いたしております。前回、昨年 5 月に発表した数字は、経常利益で 4,100 億円、当期純利益で 2,600 億円を通期の業績予想としておりましたけれども、今般、それぞれ 1,100 億円、600 億円の増益を見込みまして、5,200 億円、3,200 億円とさせていただいております。

この第 3 四半期で既に（前回発表の）年度予想を達成したことによります上方修正でございます。これには金銭の信託の運用損益の好転、好調な投信の販売、経費の効率的な使用、また収益源泉の多様化を目的としまして外国債券の運用をしているわけですが、この運用利息の円安による増加といったものが寄与しました。国内金利が非常に低位に留まる苦しい環境下で経営計画も厳しく見て、業績予想も厳しく出しておりましたが、それを上方修正させていただいたところでございます。

貯金の残高は 177 兆 6,298 億円で、前第 3 四半期末に比べますと約 7,000 億円増えております。

単体自己資本比率は 57.22%で、不良債権は引続き無い状態でございます。

ページをおめくりいただきまして、貯金の動きでございます。

民営化以降、2011 年 3 月期で 174 兆 6,000 億円、これをボトムにしまして、郵便局の頑張りでもって純増に転じているところでございます。177 兆 6,000 億円が足元の数字でございます。

2013 年 3 月末、9 か月前とこの 12 月期末の数字を比べますと、約 1 兆 5,000 億円程度増やしているところでございます。ただ、同じ期間に国内銀行のリテール預金、個人預金はかなり大きく増えておりますので、なお営業努力が必要な状況かと考えてございます。

一方、運用の方は、次の 3 ページでございます。運用資産の内訳を載せております。緑で囲っております一番左下を御覧いただきますと、201 兆円が私どもの運用資産全体で、貸出し、それから、やはり有価証券が中心でございます。

上から2つ目の有価証券は、170兆円ほどの運用で、（全体の）84%程度でございませう。国債の運用は131兆円、（全体の）65%を運用してございませう。それ以外にも、金銭の信託で2兆9,000億円で、株式等にも運用多様化している状況でございませう。

私からは以上でございませう。

○増田委員長

ありがとうございます。

それでは、最後になりましたが、かんぽ生命保険の堀金常務執行役から、同じく5分程度でお願いいたします。

○堀金常務執行役

かんぽ生命保険の決算状況につきまして、資料110-5で説明させていただきます。

1ページおめくりいただきたいと思ひます。

経常収益でございませうが、先ほどもコメントがございませうように、約8兆4,000億円で、前年同期に比べて5,600億円ほど、率にして6.3%程度の減少になっております。主な要素は、保険料収入が契約の減少により4,200億円程度減少したことによるものです。

一方、費用も8兆円で、4,939億円ほど減っております。これもやはり契約量の減少により保険金の支払が4,700億円ほど減っていることによるもので、全体的に入りも出も小ぶりになってきたということでございませう。

経常利益は、3,290億円で、前期に比べて739億円ほど減っております。率にして18%程度の減で、大きな減少になっております。

この経常利益を分析するに当たって、その下に「基礎利益」、保険事業における経常的な利益、を掲載しておりますけれども、それが3,526億円で、904億円ほど減っております。

その内訳としまして、「危険差益」、死亡率の低下等による利益、が2,115億円で、前期に比べて908億円ほど減っております。これは先ほどコメントがありましたように、この4月から標準利率が1.5%から1%に引き下げられましたが、かんぽ生命保険の場合、保険料をそれに合わせた改定は行なわずに、従来どおりの保険料を維持したことによるもので、減少額の半分程度がそういった影響によるものでございませう。そのほか、全体的に契約量が減っておりますので、危険差は縮小する要素となっております。

それから、「費差益」は、事業費と実際に入ってきました手数料収入との差になるわけですがけれども、これは1,083億円で、こちらにつきましては455億円ほど減っております。これは契約量が減っているため、従来からこういった傾向でございませう。

一方、「利差益」は 327 億円で、こちらは前年同期がマイナスでございましたので、前年同期比プラス 460 億円という数字になっております。これはかつての予定利率の非常に高かった契約が、年々、満期を迎えることによりまして、改善傾向にございまして、本年度はプラスになったという状況でございます。

以上が損益関係でございます。次に契約量等が、2 ページにグラフを載せてございますので、御説明させていただきたいと思っております。

新契約の状況が左側のグラフでございます。新契約の保険について、グラフの下の部分が第 3 四半期までの数字で、173 万件、前年度が 167 万件ですので、3.7%の増加になっております。

右側が保険の保有契約の動きで、濃い色で描いている部分が民営化前の契約で、こちらが 2,420 万件でございます。また、民営化後に募集している契約、グラフの下の方ですけれども、これが 1,128 万件で、合計しますと 3,548 万件で、年々低下しております。民営化移行時には、ここには数字が書いてございせんが、5,518 万件ほどございましたので、民営化移行時から既に 64%まで保有契約量は減ってきているということでございます。

かんぽの契約は、比較的短く、満期まで 10 年程度の契約が多いので、あと 3 ~ 4 年は減少傾向が続きますが、少なくとも 3,100 万以上の数字になるように我々も継続的に頑張っているという状況でございます。

次の 3 ページが、資産運用の状況でございます。

メインが国債を中心とした有価証券が 71 兆円でございます。

グラフで描いてありますけれども、下の一番ボリュームの多いゾーンが国債で、当期末につきましては 54 兆円、占率にして 61.3%という水準になってございます。

ここに書いてございせんけれども、民営化移行時には資産量は 113 兆円ほどございましたので、この間に 25 兆 6,000 億円ほど減少したという状況になっております。

また、民営化移行時の国債の保有残高で、これも書いていなくて申し訳ないのですが、67 兆円ほどございましたので、当期末は 54 兆円ということで、この間、大幅に減っているということでございます。

右には、ソルベンシー・マージン比率を掲載させていただきました。最低基準が 200%を維持するというのが保険会社にとっての義務でございますので、それに対してバッファを十分確保し、現在は 1,573%まで増えてきております。全体のボリュームが減る中で、リスク量も減ってきているという要素等により、安全性が高まっている状況になってございます。

簡単ですが、説明は以上でございます。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、以下、質疑を行います。米澤代理からお願いします。

○米澤代理

ゆうちょ銀行と、多少かんぽ生命に関わるのかどうかはわかりませんが、ちょっと質問させてください。

この第3四半期は、業務純益等は昨年度と比べると減っているのですが、株式のいわゆる値上がりでもって、それが一部相殺されて、トータルとしては、この3月期の予想としては、当初予定していたものよりはもう少し増えるのがゆうちょ銀行であるというふうにして、今、理解しました。

それで、1つ心配なのは、この第3四半期までは株式が好調であったわけですが、年が明けてから色々下がり気味になっているのですが、その点は年度末まで、3月期の予想のところで大丈夫なのか。少し増やして大丈夫なのかということをお聞かせいただければと思います。

それから、その効果はかんぽ生命にはほとんど効果がない。事前のレクで、かんぽ生命のほうにはそういった株式の値上がりによる効果は余り見られないと聞いて、それは何かといったら、かんぽ生命は株式を余り持っている割合が小さいからだ聞いたのですが、素人目にはかんぽ生命の方が持っていてよいような感じがするのですが、長期的な運用ということではよいような感じはするのですが、その辺のところを何か理由があればお教えいただきたい。

○向井常務執行役

資料110-4を御覧いただきまして、3ページ目に、運用資産の内訳がございます。委員御指摘の、いわゆる株式の運用のピークルである金銭の信託が、2兆9,000億円程度あるということで、左下から3番目のところに載っております。ただ、これは株式だけの運用ではございませんで、それ以外に国債等にも運用しております。株式だけでは約1兆7,000億円程度でございます。

業績予想を上方修正をさせていただいておりますが、基本的には12月末の株式相場が継続するということを前提に予想しております。これから後のことは分からぬ部分もございます。株式のエクスポージャーは、昨年4月に将来リスクの削減という観点から売却をして、その結果、1兆7,000億円程度に残高が減っており、そういった努力も致しましたので、業績予想としては、この程度ということでお出ししております。

大きく相場が変わりますれば、業績予想、業績も相応の影響を受けるところは否めませんが、そうした予想として受け止めていただければと思っております。

○堀金常務執行役

かんぽ生命の場合、株式の保有が金銭信託の中の一部ということで、残高は

時価ベースで4,000億円を若干切るような数字になっております。従って、株価の変動等による決算への影響は非常に小さく抑えられております。

かんぽ生命の場合、保険契約は非常に長いため、基本的に資金運用も負債のキャッシュフローをカバーするという意味で、国債等の円金利資産によってキャッシュフローを作り上げるというマッチングをベースにしておりまして、資産運用の大半がそちらに回っております。

また、かんぽ生命の自己資本は、民営化移行時に1兆円でスタートしたということで、トータルの資金量が当時百十数兆円ありましたので、その金額と比べると自己資本はかなり限られていて、リスクの許容度から見たら、どれだけのリスク資産を持てるかというのは課題で、今後、内部留保を充実していく中で、リスクのとれる範囲でそういった有利な運用を続けていきたいと考えております。

○老川委員

幾つか教えていただきたいのですが、ゆうちょ銀行の貯金残高が177兆円で、1.5%増えたと。それで、色々営業努力によると。こういうお話で、ただ、一般の銀行の方はもっと伸びているというお話もあったので、どのぐらい、いわゆる一般の金融機関の残高というのは増えているのかということ。

それと、私はよくわからないのですが、所得自体は一般的に余り伸びていないといわれているわけです。株は外国の投資とか、かなり上がったりと、色々ありますから、今も春闘でベースアップできるか、できないか。なかなか一般の所得が伸びが悪いと言われている中で、貯金なり、あるいは銀行の預金が増えているとすると、これはどういう要因なのか。それで、一般の銀行の方がもっと伸びが高いとすると、ゆうちょ銀行の場合、これからどういう努力をすることが望ましいのか。ここら辺を教えていただきたいのです。

○向井常務執行役

同じく私どもの資料110-4で、2ページでございます。委員御質問の貯金残高の推移を載せてございます。

一番右側が昨年12月末の177兆6,000億円で、その前の2013年3月期と書いておりますものが昨年3月末の数字でございます。この間で1兆5,000億円のプラスであったということ、先ほど御説明した通りでございます。率にしますと、約0.9%弱、当行の預金も増えておるわけですが、その間に国内銀行の個人預金が4%弱増えております。元々12月期は年金の支給月でもあり、賞与、ボーナスの月でもございますので、各行とも預貯金が増えるわけですが、こういった差が出ているところでございます。

なぜ所得がなかなか伸びない中で預金が増えているかでございますが、全般的な分析について、必ずしも通じているわけではございませんが、恐らく将来

の備えとしての預金が、所得が伸びない中でも必要と認識されていること、それから、災害がございまして、義援金等が集まって、復興にいずれ回っていく訳ですが、まだそこまで至っていないお金が貯金として滞留しているといったこともあろうかと存じます。

では、そういった状況を踏まえて、今後当行がどの様に貯金を伸ばしていくのかという点でございます。私どもは、郵便局をベースに国民各層から貯金をお預かりする営業でございますので、ゆうちょ銀行と郵便局との連携を更に一層深めさせていただく。これは勿論、従来からもやってきたところでございますが、引き続き、強化していきたいと思っております。特に地域ごとに、お客さまのニーズも違ってまいります。特性も異なっております、全国一律の施策を展開するのではなく、地域ごとに郵便局の局長方、あるいは窓口にいる社員の声を聞きながら、地域に合った施策を打ち出していくということ、まず一義的に考えております。

また、当行では特に、お客さま満足度ナンバーワンを目指すということを掲げております。貯金をお預かりしたいと申し上げても、それだけでは中々お客さまが動いて下さる訳ではございませんで、郵政グループの色々なサービストータルの満足度を高めていけば、自ずから貯金も郵便局に、ゆうちょ銀行に預けようかなと思っただけだと考えております。そういった満足度を高める努力を、ご挨拶から始まりまして、様々な運用のご相談に応じる能力を高めるまで、色々進めておるのですが、そういった努力の結果、貯金のお預かりを増やしていければと考えているところでございます。

○清原委員

まず、ゆうちょ銀行さんに伺いたいのですけれども、先ほどの老川委員の御質問にありましたように、定量的には貯金残高が上昇傾向にあるということで、これはよい方向かなと思うのですが、定性的に分析しますと、私、郵政民営化の委員をさせていただいているので、市民の皆様からゆうちょ銀行さんのことについても色々、こういうことなのよということで御意見を伺うことがある中に、どうしてもゆうちょ銀行さんの場合には、例えば年金を受ける貯金にしても、全体として制約があるので、預けっ放しにしても、既定の額の1,000万円を超える可能性がある時には、無利子の貯金口座に変えておいた方が安全であるということで、無利子の口座にして、ほかを定額貯金であるとか、そういうことで一応してしまうので、貯金通帳の残高を減らさざるを得ないような要因があるということの一つ指摘された経過があります。

また、もう一つの例は、どうしても最近、振り込め詐欺といわれるような特殊詐欺も多いので、貯金を引き出す時に、ゆうちょ銀行さんの場合、やはり被害に遭ってはいけないということから、「なぜこの貯金をおろされるのですか、

大丈夫ですか」ということを随分丁寧に聞かれるように指導されているようです。それが犯罪予防であるとわかっていても、自分の貯金をもう少し自由におろしたい。目的を聞かれ、証明書を求められということで、その辺のストレスがかかるという、よい取組みなのですけれども、そういうお声がある。

もう一方で、例えば婚姻されて、結婚された場合にももちろん、戸籍を持って行って名前を変える、離婚された場合にも戸籍を持って行って名前を変える、本人にとっては大変なプライバシーなわけです。でも、名義を変える以上は手続上せざるを得ないことです。でも、郵便局ですと、なかなか個別のやりとりをするスペースがない。したがって、窓口でやりとりするとき、自分の離婚の話であるとか、子供との関係であるとか、そういうことを説明するのにプライバシーの面でやや一般の金融機関よりも配慮が足りない。

私が申し上げたのは、御努力は全般として効果が出ていると思いますけれども、定量的な表れをそういう身近な定性的なところで分析されて顧客満足度を上げるような、そんなことを検討されているかどうかを確認させていただければと思います。

それから、かんぽ生命さんなのですが、新契約が増えている傾向があって、しかも計画を超えて、計画よりも増える傾向もあるということで、これも望ましいことですが、先ほど悩ましい点として、保有契約としては、せっかく新規の契約をしても、どうしても減少傾向にある。これは前からの簡易生命保険の対応がどうしても難しい面があると思うのです。

これも市民の皆様から伺いますと、簡易生命保険の契約をして、その簡易生命保険というものは余りメリットがなくて、いわゆる附帯の条件付きのものにしていなくて、シンプルな簡易生命保険となると、満期までただ肅々と待たなければならぬ。新しいかんぽ生命保険であれば、例えば医療にかかったときとかの保険の保障が有利であるとかがあるのということで、先ほどもおっしゃったのですが、簡易生命保険がまだ残っている間は、新規の契約をされても、なかなか保有の契約が減る傾向を止めるのが難しいというふうに認識をおっしゃってくださったのです。

しかし、それは推移を見守るのではなくて、ここでもう少しいい手法、つまり、古き簡易生命保険を持っていらっしゃる方に何かプラスアルファが考えられないかということの検討をされているかどうか。それを教えていただければと思います。

○向井常務執行役

清原委員、御指摘ありがとうございます。お客さまの声をお届けいただきまして、感謝申し上げます。

私どもも、窓口でのそうしたお客さまの声や、コールセンター等にこういっ

た点を改善できないのかといったお声を色々頂戴してございます。それを1か月に1回、経営会議の場で分析をいたしまして、何がお客さまにとってご満足いただいていない点なのかを色々な角度から分析して、では何ができるのかというソリューションについても考えまして、その後、フォローをするといったプロセスを持っております。

よく経営者からも、お客さまの声は私どもの営業の宝であるという指示もされているわけでございます。幾つか御指摘がございました中で限度額管理につきましては、私どもの営業を難しくしている点があるわけですが、特に通常貯金、流動性貯金の管理というものは非常に難しゅうございます。お客さまにとって、どなたかからお振込みがあって、あるいは年金の振込みがあって、そういったものを厳格に限度額をもって管理いただくというのは、定期性、定額貯金に比べ、非常に難しい管理を、トータルの限度額の中でお客さまにお願いせざるを得ない部分がございます。

従いまして、結果的には限度額を超えた場合は振替貯金への振替を、勿論、貯金がなくなってしまう訳ではないのですけれども、お願いせざるを得ない。そんな現状でございます。そういった振替を事前に設定できるシステムを作っているのですけれども、他の銀行ではこういった限度額はございませんので、我々の大きなハンデになってございます。

それから、振り込め詐欺につきましては、特に御高齢の方のご来局も多いので、私どもは頻繁にお声を掛ける。これは警察当局からも御指導いただいているところでございますが、そのお声の掛方も色々な工夫をさせていただければと考えております。

御結婚あるいは離婚の際の名義変更についても、郵便局は必ずしもスペースが広くない場合もございますので、もう少し声のトーンを落としてお話をするとか、もう少しマイルドな言葉でお答えをするとか、そういった配慮がまだ社員に徹底できていない部分がある。その結果、そういうお声があるのだと思います。

いずれにしても、そういうお声を経営に集めて、具体的な対策を立てて、それをまたフォローするというサイクルを、まだ不十分な点があろうかと思えますけれども、引き続き続けさせて頂きたいと考えております。

○堀金常務執行役

保険の関係ですけれども、先ほどの資料の2ページで、新契約が伸びている中で、保有で見るとまだ減っているということなのですが、民営化後はこのように少しずつ新契約は増えてはおりますが、民営化前の平成17年ぐらいですと、年間300万件近くの新契約を頂き、それ以前は400万～500万、ピークでは900万件ぐらい、年間に御契約を頂いた時期がございました。その契約が10年、20年

と続いておりますので、そういった契約が満期等で消滅していく中では、新契約が若干プラスになっても、保有契約全体はなかなか追いつかないというのが現状でございます。

満期になったお客様が次にまた続けていただくというのがポイントだと思いまして、満期保険金をできるだけ早く、満期時に受け取っていただけるよう、御案内等を3カ月前から丁寧に説明していくという活動をしています。それはまたお客様へのサービスにもつながりますし、次に続けていただけるということで、今、取り組んでいるということでございます。

商品につきましては、先般課題の学資保険について認可をいただきましたので、我々はそれに取り組んで、新しいお客様を獲得していきたいと思えます。今後、お客様のニーズに応じた色々な商品を開発していく必要がありますので、色々検討させていただき、お諮りさせていただきたいと思っております。その節はよろしく願いいたします。

○清原委員

今のお答えで、こんなことを情報として申し上げます。

三鷹市役所でも戸籍をお預かりしておりまして、戸籍謄本・抄本、附票等をお出ししているのですが、手数料として750円を頂いているのです。一般的に役所でそうした証明を出すとき、住民票でも、平均的ですが、300円で、それから、今、申し上げましたように、戸籍の場合は相対的に高く、750円ぐらいするのです。窓口で一体、どの証明書類を用意すればよいのかを丁寧にお知らせすることで、例えば戸籍関係でも一件750円かかりますので、一つが不十分であると、次にまた750円かかると。ですから、手続をするのに750円、1,500円かかるといふことも実は御負担になっているのです。市役所の立場としてはもっと低廉でお出ししたいのですが、管理費も掛かるので、どうしても手数料をいただいて、それは補足的情報です。

それから、かんぽ生命保険さんの場合なのですが、実は三鷹市役所のお隣の三鷹郵便局さんでも、かんぽ生命保険さんの担当の方は土曜日でも必要であれば訪問しますということで、平日以外にも対応されているようです。また、どうしても色々不自由があるお客様には、局員の方が携帯電話の番号を教えられるなど、工夫されている例がほかの局でもあると伺いました。そういうふう引き受けていらっしゃる代理店である局の方もニーズに応じて御努力をされているようですので、是非今後もいい形で信用が増すことを願っております。

○堀金常務執行役

私ども、今、頂いた御意見を踏まえまして、休日営業につきましても、我々は全国的にそういったことを展開したいということで、コストや数字等を管理しつつ、営業が充実できるよう取り組んで参りたいと思えます。

○三村委員

日本郵便の方の御報告なのですけれども、昨年度対比がないものですので、一応、今年度の、今の四半期の数字ということであるわけですが、今日御報告いただいた内容からしますと、結構厳しいということをおっしゃりたいところもあるのかなという感じがいたします。

まず、先ほどの年賀の問題なのですけれども、私も不適正営業とか色々とメディア等で伝えられておりますので、ちょっと心配しておりましたので、それについてきちんとした対応をされたことについては評価したいと思います。ただ、その結果、例えば販売枚数が減ったという話であるならば決していいことではないということなのですが、営業のあり方とか、それから、年賀状の販売の仕方とか、一種の販売窓口の、例えばマルチ化をするとか、何かそれなりの工夫がないだろうかという感じがいたしました。

一つ、全体として基本的に、やはり今のライフスタイルの変化とか価値観の変化からしますと、長期的な低下傾向が続くのはしょうがないかもしれないのですけれども、ただ、それ以上に少し構造的な要因があるのかもしれないということについてはどのように分析されているのか。特に、後のところにありますように、私もそうなのですが、実はぎりぎりに出している方がだんだん増えているという、これも生活のスタイルの中から、どうもそうならざるを得ない。

そうなってくると、出したときに果たしていつごろ届くのであろうかということ考えたときに、できるだけ早く出してくださいとすれば元旦に届きますとおっしゃっているのですけれども、それが難しくても、例えば三が日に届くという形が見えていれば、やはりそういう形になってくるのかなという感じがいたします。それからすると、少し年賀状の営業の仕方そのものについて、どのように、ある意味でより積極的な形で改善する考え方をお持ちかどうかということをお伺いしたいと思います。

それから、こちらはいい話だと思のですが、ゆうパックが基本的には少し増加傾向にある。これは本当に色々御努力した結果であると思います。ただ、ここでは増加しましたという言い方になっているのですけれども、どういった改善とか、どういう営業努力の結果、増加してきたのか。あるいは更にそれについて、どういった新しいサービスメニューを例えば入れようとされているのかとか、そういうことについてはいかがなのかということで御質問させていただきます。

○諫山専務執行役員

まず年賀はがきの販売で、毎年、このところ、5,000万枚、7,000万枚、今回は1億枚でございますけれども、減少傾向が続いているということで、一般的には若い方々の手紙離れとか、あるいはヘビーユーザーでいらっしやっただ

塊の世代の方々が引退の年齢を超えられているということがあるのだろうと思っております。

私どもといたしましても、特に若い人達に向けてということでは、例えばネットで年賀はがきを買えるようにするといったこと、それから、今回スマートフォンをやっておりますけれども、PCとかスマートフォンから、実はスマートフォンから実際のはがきが届くというサービスでございますけれども、こういったサービスを導入するとか、あるいは私どものホームページ上で、色々なデザインをした年賀状をプリントアウトして出せるようなソフトウェアを無料でダウンロードできるようにしているとか、色々なやり方を導入してきております。

先ほど申し上げましたように、増えたと申しましても数百万枚というオーダーで、全体が何億枚という中での大きな動きにはまだなっていないということでございます。何とかしなくてはいけないということで、今、色々なアイデアを社内に出しながら取り組もうとしております。

他方で、若い方々の手紙離れにつきましては、以前御報告させていただいたと思っておりますけれども、小学校、中学校で手紙を書くための授業を行っていただくということで、教材とか、無料のはがきを1枚付けさせていただくとか、あるいは先生方をお願いいたしまして、先生方の指導要領もこちらで作らせていただいております。そういったことを地道に積み重ねながら、それが年賀状という形で成果が出ていくということもあろうかと思っておりますので、そういう地道な積み重ねもさせていただきたいと思っております。

それから、ゆうパックでございますけれども、今回相当増えておりますのは景気の動きに、元々ベースとしてありましたウェブ通販、ネット通販といったものの増加で、これが重なったために増えている要素が非常に多いであろうと思っております。他方、狭い業界でございますので、同業他社の方々の動き、特に大きなところが2つあるのですけれども、1つが個人への配達というところから退出していこうという動きが出てきていたりとか、あるいはその分がこちらに流れたためにこちらが処理できない分を抱えてしまって、値上げに走っている。そういったものの動きの中で私どものところが増えてきているという要因が大きいのだろうとは思っております。

私どもといたしましても、当日配達とか、コンビニで受け取れるようにするとか、差出しあるいは受取りの利便性を向上させていくというところ、あるいはリードタイムといいますか、送達のスピードを上げるということを含めまして、色々な取組みをさせていただいてきております。そういったところが、特に大口のお客様との関係では少しずつ成果を上げてきているというところがあ

りまして、そういったところも個数の増加には寄与しているであろうと思っております。また、こういった動きをどんどん積み重ねていきたいと思っております。

○増田委員長

ありがとうございます。

最後に私、日本郵便さんに、このゆうパックなんかが増えているのは、これはこれでまた大変いいことではありますが、これは今おっしゃったこととも絡むのですが、一つは例の冷蔵でしたか、冷凍でしたか、ちょっと問題が、溶けていたということがあって、これは同業他社の方が確か先に報道されて、実は日本郵便もそうであったと。ですから、今は大変寒い時期なので問題にならないと思うのですが、この間にきちんと準備をされて、だんだん暖かくなってきてからそういったことが起こらないように、郵便のみならずグループ全体の信用にも関わってくる話でありますので、そこについての対応・対策をきちんとやっていただきたいということ。

それから、そのことは実はこれからの戦略の中で、やはりきちんとお客様に届けられるものを引き受ける。それから、無理に増やして、結局、約束したとおりの形でお届けできないものは、やはり無理をしないということがトータルとして非常に経営上も有利であるという、その見極めをどうするかの問題であると思うのです。

今のゆうパックの問題も、ある同業他社のことであると思いますが、あるところはだんだん、個人から退出して、全体を違う方向に持って行って、多分、ひとつひとつ、もう少し個数であるとか量よりは価値の高い方に動いていくという考え方があるのかなとも思ったりするのですが、これから中期経営計画の中での、正にこれからの戦略の議論であると思うのですが、日本郵便が大変きちんとした社会的な信用がある、それから、非常に配達網等についても接点をきちんとしたものをお持ちになっている中で、ある種、そういうこれからの狭い範囲の中で他社と取り合いをしていく。

それで、景気は全体として上向いているので、少しずつ量は増えているのでしょうけれども、どういうものをきちんと日本郵便が引き受けようとするのか。私どもは問題意識みたいなことを言うだけで、別にこれからどう戦略を考えるかのことだと思っておりますけれども、やはり会社として、きちんと約束できたものをお届けできるものに狙いをつけて、それを果たしていくと。しかも、それはトータルの、グループ全体の価値を向上するようなどころにもつなげていくような戦略を是非、またじっくり練ってお考えいただきたい。

当面、冷蔵とかの問題は多分、暖かくなってくると必ずマスコミの皆さん方も気にしているところだと思っております。それへの対応もきちんと考えていただ

きたいと思います。よろしく申し上げます。

そういうことで、それでは、質疑はよろしゅうございますか。

(「はい」と声あり)

○増田委員長

ありがとうございました。質疑はこの程度にさせていただきたいと思います。

日本郵政グループの皆様におかれましては、本日はどうも御苦労さまでした。

ありがとうございました。

(日本郵政グループ関係者退室)

○増田委員長

以上で、本日の議題は終了いたしました。

委員の皆様方、よろしゅうございますね。

(「はい」と声あり)

○増田委員長

事務局から何かありますか。

どうぞ。

○若林事務局次長

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。

以上です。

○増田委員長

それでは、以上をもちまして、本日の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いたしております。

本日はどうもありがとうございました。