

郵政民営化委員会（第119回）議事録

日 時：平成26年8月27日（水）10：00～11：10

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、老川委員、清原委員

日本郵政株式会社 市倉常務執行役、小方経営企画部長

日本郵便株式会社 河村常務執行役員、立林執行役員、鶴田執行役員

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 堀金専務執行役、千田常務執行役

○増田委員長

ただ今より「郵政民営化委員会」第119回を開催します。

本日は、委員5名中3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って議事を進めてまいります。

日本郵政グループの本年度第1四半期決算の概要について御説明を頂きました上で、質疑応答を行いたいと思います。

日本郵政の市倉常務執行役から、20分程度で説明をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

○市倉常務執行役

日本郵政の市倉でございます。よろしくお願いたします。

お手元の資料の右肩、資料119-1に基づきまして、第1四半期決算の概要につきまして、御説明を申し上げます。

1枚おめくりいただきまして1ページ、全体の概要の表でございます。

こちらは主要各社と連結の数値が記載されております。左側の赤い枠で囲っております「日本郵政グループ（連結）」というところが全体の数値になります。

上から御覧いただきますと、まず、売上げに該当いたします経常収益につきましては、3兆5,611億円ということで、大変大きい数字になっておりますが、これを右にずっと御覧いただきますと、かんぽ生命保険が2兆5,927億円ということで、過半を占めております。これは、生命保険におきましては、保険料収入が経常収益としてカウントされるものですから、大変大きい数字になっているものでございます。

その一つ下の前年同期比を御覧いただきますと、連結で△2,108億円ということで、減収となっております。これを右に御覧いただきますと、日本郵便は若干のプラスでございますが、ゆうちょ銀行がマイナス、かんぽ生命が1,715

億円マイナスということで、マイナス幅の過半はかんぽ生命保険によるものでございます。

これは、保有契約高が縮小しておりますので、頂戴しております保険料収入、また、契約高縮小に伴います責任準備金の戻入れが減っていることによるものでございます。

次に、経常利益を御覧いただきますと、連結で2,720億円ということで、対前年で183億円の減益という結果でございます。これも右の方を御覧いただきますと、残念ながら各社ともに△が続いております、減益ということなのですが、かんぽ生命だけは今回は増益ということになります。各社別には次ページ以降で個別に御説明を申し上げます。

四半期純利益は、連結で1,404億円、△214億円ということでございます。各社△、プラスとございますが、これも要因といたしましては経常利益と同様のものでございます。

したがって、結果といたしましては減収減益という第1四半期の決算でございました。

なお、下に通期見通しがございます。これは今年の5月に発表いたしておりますものでございます。経常利益で8,200億円、当期純利益で3,300億円という見通しを発表いたしております。この第1四半期の進捗状況を見てみますと、経常利益では33%ほど、四半期純利益では42%ほどの進捗率ということになっておりますが、まだ第1四半期ということもあり、これからの市場環境も変わっていくということで、今回、見通しの変更はいたしておりません。

では、次ページ以降で各社別に御説明を申し上げます。

2ページが、日本郵便でございます。こちらは統合いたしました日本郵便ということで、郵便・物流事業と窓口事業を合算したものとなっております。

営業収益では対前期で64億円プラスの6,692億円ということでございまして、右の「概要」を御覧いただきますと、営業収益につきましては、金融受託業務の手数料収入が減少したものの、ゆうパック、国際郵便のEMSなどの取扱物数の増加などによりまして、増加ということでございます。

次に、費用でございますが、費用も134億円プラスということでございまして、営業損益ベースでは残念ながら70億円の減益、50億円の営業利益ということでございます。

費用につきましては、概要の二つ目の四角を御覧いただきますと、営業費用はゆうパックやEMSなどの取扱物数の増加に伴う費用あるいは賃金単価の上昇に伴う人件費の増加などによりまして、増加をしているということでございます。

右下に引受郵便物数の表がございます。こちらを御覧いただきますと、総取

扱物数は記載のとおりでございますが、前年同期比で御覧いただきますと、トータルで0.8%減ということで、引き続き減少傾向でございます。

内訳的には、手紙、はがきなどの郵便物が2.8%の減ということでございまして、引き続きの減少トレンドということでございます。ここには消費税増税に係る駆け込み需要が前年度末にあったことの反動も一部含まれていると考えているところでございます。

ゆうパックの方は、14.1%増ということでございます。前年度が前々年度に比べまして、12%ほどの増加でございましたので、引き続き増加のトレンドは変わっていないということでございます。

ゆうメールにつきましても、8.3%増ということで、引き続き増加という傾向でございます。

1枚おめくりをいただきまして、3ページ、セグメント別に御覧いただきます。

左の赤い「日本郵便」というところは両事業を合わせました合計のものでございまして、前ページの数値と同じになっております。

真ん中の「郵便・物流事業」を御覧いただきますと、営業収益で87億円プラスということで、4,190億円となっております。これは、今、御覧いただきました郵便物数の内訳で、全体では減っているものの、単価の高いゆうパックが増えているということで、増収という結果でございます。

下に行っていただきまして、営業費用の方は、118億円増えてしまっておりまして、差引きで、残念ながら営業損益では30億円マイナス、88億円の営業損失ということでございます。

費用につきましては、下の吹き出しのところを御覧いただきますと、人件費、経費ともに増えているわけですが、まず人件費につきましては、取扱物数が増えたということで、超過勤務手当あるいは非正規雇用社員の賃金が増加しているということ、もう一つは、全国的な人手不足の中で賃金単価が上がっているという二つの要因が重なりまして、人件費が64億円増、経費につきましても53億円増となっておりますが、これは取扱物数が増加していることによりまして、集配運送委託費が増えているという結果でございます。

なお、郵便・物流事業につきましては、年賀状が下半期にあるという関係がありまして、第1四半期あるいは中間期は損失が出る傾向にあるものでございます。

右側の「窓口事業」でございますが、こちらは営業収益で20億円の減ということでございます。内訳は、郵便窓口業務等収入の方は、取扱物数が増えていることもあって、3億円増と若干増えておりますが、銀行代理業務手数料が30億円のマイナス、これは送金決済の件数が減っていることによるものでござい

ます。

生命保険代理業務手数料の方は、6億円の微減になっております。こちらの方は、新規の契約は増えているのですけれども、契約の維持がなかなか厳しいということで、合わせますと6億円の減少ということでございます。

その他の営業収益という欄がございまして、対前年13億円増の85億円となっておりますが、こちらは物販ですとか、あるいは不動産業とかが入ります。13億円増加しておりますが、このうちの半分ぐらいは丸の内のJPタワーの賃貸収入が寄与しているということになっております。

続きまして、営業費用を御覧いただきますと、18億円増えております。人件費につきましては1億円増と、ほぼ前期並みでございまして、経費につきましては17億円増えているという結果でございまして、この要因としましては、下に記載のとおり、システム利用料の増加等ということでございまして、社内で使っております、PNETと私どもが呼んでおるシステムなのですけれども、こちらが旧システムの4次と新しいシステムの5次の切替え時期でありまして、一部ダブルで費用がかかっている、当然のことながら、古いシステムにつきましてはだんだん減っていきますので、過渡的な状況と御理解いただければと思います。

今、申し上げた収益と費用を差し引きいたしました営業損益で御覧いただきますと、この事業では39億円減の139億円という結果になっております。

したがって、少し複雑になりますが、郵便・物流事業では増収減益、窓口事業につきましては減収減益、会社トータルといたしまして、増収減益というのが第1四半期の日本郵便でございまして。

続きまして、4ページ、ゆうちょ銀行につきまして御説明を申し上げます。

まず、経常収益は、前年同期比で552億円減の5,088億円という結果でございまして、経常収益、収入に該当いたしますが、この中で資金運用収入、実際に貯金としてお預かりしたものを運用して得られる収益は、低金利の中でございまして、運用の多様化が功を奏しております、140億円ほど増加をしております。一方で、金銭の信託に係る運用収入が、昨年度あったものが今期なかったということで、経常収益が552億円のマイナスになっているということでございます。

一方で、経常費用は若干の減少となっておりますけれども、こちらは逆に資金調達費用などが下がっているということでございます。うち営業経費は若干の増加でございまして、これは消費税が増えたという影響もございまして、実質的な経費の効率化は進んでいると考えております。

経常利益では、収益の減少の影響が大きく、524億円減の1,281億円、四半期純利益では292億円減の859億円ということでございます。

その一つ下の業務純益は、先ほど申し上げました金銭の信託などの臨時的な

ものを除いた経常的な業務によります利益を表しておりますが、こちらの方も先ほど申し上げたとおり、資金利益が好調だったことによりまして、136億円のプラス、1,279億円でございました。ここに臨時的な費用を足しますと経常利益になるのですけれども、今、申し上げた金銭の信託の運用損益が667億円の減と昨年よりも悪くなっているということで、経常利益としてマイナスになっているということでございます。

貯金残高は次のページのグラフで御覧いただきたいと思えます。5ページ、上の網掛けのところに記載のとおり、郵便局との連携による営業推進態勢の強化ということで、当第1四半期末の貯金残高は177兆5千億円ということで、この3月末と比べますと8千億円、1年前と比べますと2千億円プラスになっております。

それをグラフに表したものを下に記載しておりますけれども、御覧いただきますとおり、2011年3月期を底といたしまして、微増いたしております。

なお、一番右には、今、2千億円増と申しました去年の6月末との比較をしております。奇数月と偶数月では年金の支給などによる季節要因がございますので、参考までに去年の6月との比較をしたものでございます。

この貯金は大分反転しつつはございますけれども、3月末と比べますと、伸び率では0.5%ということでございまして、国内銀行の個人預金が1.45%ほど増加しておりますので、伸び率では残念ながらまだ負けています。したがって、シェアとしては落としているという状況かと思えます。

6ページに、ゆうちょ銀行の運用資産の内訳を記載しております。運用資産は国債を中心とした有価証券が163兆円ということでございます。

左のパイチャートを御覧いただきますと、国債が6割を占めています。その他、地方債、短期社債、社債といった運用でございます。

右側に3月末との構成比の比較をしておりますが、国債は63%だったものが、60.2%と若干下がっているというのが、この6月末の運用資産でございます。

次に7ページで、かんぽ生命でございます。

かんぽ生命の経常収益は、1,715億円減の2兆5,927億円ということでありまして、冒頭、申し上げたとおり、保険料の収入などがこちらに入っております、その保有契約件数が減ってきているという傾向は民営化以降ずっと続いているわけですが、今期もその傾向を反映いたしまして、減収。

一方で、費用の方は、ほとんどが保険金のお支払いとなっておりますが、保険金のお支払いにつきましても、だんだんピークが過ぎているということもありまして、減ってきているということで、費用が2,093億円減。

これを差引きいたします経常利益が、378億円プラスの1,307億円の増益というのが、かんぽ生命でございます。

基礎利益の欄を御覧いただきますと、248億円増の1,322億円ということで、保険本業の収益力を表すと言われております基礎利益は増益でございます。

これを三つの利源に分けておりますのが下の三つでございます。まず、危険差益につきましては、264億円のプラスとなっております。これは昨年度に何回か御説明申し上げましたけれども、昨年4月に保険に係ります責任準備金の積立てをする際に用います標準利率を金融庁が1.5%から1%に引き下げた影響で、昨年度はこの危険差益が非常によろしくなかったということがございました。

昨年10月に一部の保険につきまして保険料を値上げしたことがありまして、その影響がなくなったということで、今期はプラスになっているということでございます。

それから、費差益の方は、経費部分に該当する付加保険料が基になっておりますけれども、保有契約が減っていることに伴いまして、頂戴しております付加保険料も減ってきているということで、ここ数年は残念ながらマイナスという傾向が続いてきております。

三つ目の利差益につきましては、94億円の利差益、前期で比べますと73億円よくなっているということなのですが、一昨年度までは利益自体がマイナス、いわゆる逆ざやの状況でございましたが、昨年度から順ざやに転じておりまして、当四半期も引き続きその傾向でございます。

あと、保険の契約高につきましては、次の8ページで御覧いただきます。

網掛けのところに記載がございますように、郵便局との連携による営業推進態勢の強化により、個人保険の新規契約件数は62万件、前期比でプラス4.3万件を確保しております。しかしながら、保有契約全体につきましては、民営化以前の簡易生命保険が満期あるいは死亡で減っていく一方でございますが、それに対しまして新しい保険を獲得している数が及ばないということで、減ってきているという状況でございます。

それを表したのが下のグラフでありまして、左側が新規契約の状況で、今期62万件、第1四半期ベースでは過去で一番いい数値でございます。こちらに学資保険も19万件含まれております。

右の方がトータルの件数でございますが、減り方は大分緩やかにはなっておりますが、まだこの減少傾向は歯止めが掛っていないというのがかんぽ生命の状況でございます。

最後に9ページで、かんぽ生命の運用状況をお示ししております。左側のパイチャートで御覧いただきますと、ゆうちょ銀行と割合的にはほとんど変わらない、およそ6割弱が国債ということで、その他地方債、社債といった内容になっております。

右側で、3月との比較をしておりますが、国債が、60.3%が59.4%と微減をしているところでございます。それほど大きい変動はないのかなと思っているところでございます。

簡単でございますが、私からの説明は以上でございます。ありがとうございました。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、ただ今の御説明に対して御質問等ございましたら、お願いを致します。

老川委員、どうぞ。

○老川委員

2ページ目、いわゆるゆうパックの取扱量が増えて、売上げが増えているのだけれども、それに伴って人件費が非常に増えている。これはある意味では当然そうなるかなと思うのですが、これからどんどんゆうパック、物流関係の掘り起こしをやっていくということになると、いわゆる経費の方も相当増えて、イタチごっこみたいになってしまう可能性もあるかなと。

しかし、他方で、いわゆる一般の宅配業者、物流のところは相当な量を扱って、しかも利益を出しているということになると、郵便の場合はどういうところに問題があって、どういう点を今後改善されていく必要があるかということが問題になると思うのですが、そこら辺はどのようにお考えでしょうか。

○増田委員長

それでは、立林執行役員。

○立林執行役員

日本郵便の立林でございます。

これまでも老川委員から何度かこの話、問題提起を頂いてございます。

私どもの郵便・物流の事業の関係、伝統的な郵便物の方につきましては、今回もそうでございますけれども、一定程度物量が低下していくことが否めませんので、ここは効率化ということで、いわゆるネットワークの再編というところで、内務処理の人員等を効率化していくことで、落ちをできるだけならかにするというところでございます。

一方で、eコマース、通販というところの大きな伸びをどのように確保していくか、この辺のところは、私どもとしては今後の郵便・物流関係での戦略であると考えてございます。

ただ、現在のところを御覧いただきますと、先ほどもございましたように、ゆうパックの物は増えて、収益は増えているのだけれども、処理するための人件費もそれなりにかかってしまっているところになっていきます。

当然、収益もできるだけ単価の高い物を頂いていく、物が増えたからといっても、安い物だけを大量に引き受けてしまっただけではなかなかペイを致しませんので、できる限り単価の高いところで物を取っていくということが一つ。

それから、これも繰返しになりますけれども、私どものネットワークと申しますのは、薄い物あるいは軽い物を、郵便物と同じような形で一緒にお届けをするというところに、特に他社、他の業者さん等に比べて比較的強いところがございますので、特にゆうパックと申しますか、ゆうメールというところになりますけれども、こちらの方を伸ばしていくということが二つ目でございます。

それから、費用の関係につきましては、当然ゆうパックに係る物量に伴っての人員費あるいは集配運送費は、一定程度は仕方がないところもございまして、けれども、個別のそれぞれの郵便局において、どれだけ効率的な人員費の使用ができるかということをつぶさに見ていくというところで、特に私どもの人員は郵便処理をしたり、あるいはゆうパックを処理するというところで、固定的に決まっているわけではございませんので、そういったところをできるだけ平準化をしながら、効率的な使用の仕方を考えていくということで、費用の方での特効薬がすぐあるかということ、なかなか目先では厳しいところもございまして、けれども、ここは一つひとつをきちんと管理をしていくということによりまして、収益を取っていくということでやってまいりたいと思っております。

○老川委員

機械化であるとか、あるいは勤務体制とか、人員の配置の問題とか、色々なことがあるのだらうと思うので、利用者の側からすると、なお他の一般の業者に比べると、再配達連絡が余りよく取れないとか、色々不満もあるのだらうと思うので、そういう点、一回きちっと、他に比べてどういう点がまだ足りないのか、少し精査をされたらいいのではないかと思います。

○立林執行役員

考えてきちんとお客様の声に耳を傾けたいと思っております。

○増田委員長

それでは、清原委員、お願いします。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

まず、日本郵便さんに教えていただきたいのですが、老川委員の御質問とも重なる部分がありますが、せっかく増収されたのに、減益になってしまったということで、人員費の増加というのがやはり重要な要因だということがあるのですが、見方を変えますと、雇用していただくのも大変ありがたいことで、地域において郵便局でそれぞれ雇用については、少なくともこれまでは減員するというのがすう勢だったと思うのですが、そのニーズに合わせて一定の雇用の

確保を、正規であれ、非正規であれ、していただく産業としての意義はあるとも考えたのですが、人数としてこの間、増加傾向も見られるのでしょうか。あるいは、やはり厳しい人手不足の中での賃金単価の上昇の方が効いているのでしょうか。そのことを一つ伺いたいと思います。

二つ目には、これだけゆうパック、ゆうメールの方は増加傾向にあるということは、競合する事業者の動向というのも何らかの影響があって、日本郵便さんへのニーズが顕在化しているのではないかと思ひまして、そのような日本郵便さんの事業を取り巻く競合事業者の動向について、私たちが知るべき状況がありましたら、教えていただければと思います。

最後に、日本郵便さんに3点目なのですが、経費の増加要因で、システム利用料の増加があり、これはPNETの4次から5次への更新に伴う重複があったからということなのですね。ちなみに、三鷹市のような自治体もシステムの重複の時に一番経費がかさむものですから、これは三鷹市長としては、せっかくシステムを更新するのに、過剰な経費がかかるのは大変不本意だったので、かなり交渉いたしまして、交渉の結果、重なる部分については、新しくなる方は当然なのだけれども、古い方については少し減らすという努力をした経過もございます。日本郵便さんは規模が大きいので、重複というのが結構看過ならない影響を与えているのではないかと思ひまして、今後、システムというのは効率的な経営のためには不可欠であり、また、お客様の信頼を得るためにも不可欠ですので、更新せざるを得ない。しかし、この利用料の増加は今後もあり得るので、何かこれを少しでも食い止めるような見通しがあれば、お聞かせいただければと思います。

かんぽさんに1点だけ質問させていただきます。

この度、4月以降は学資保険が増えたわけで、なんと19万件含まれていると、大変喜ばしいことだと思ひのですが、もう少し学資保険が19万件になったことによる、他の保険の切替えであるとか、あるいはそれも合わせてというのか、かんぽさん全体の中で学資保険がもたらした影響でポジティブな面をもし少しでも把握していらっしゃれば、それについてもう少し御説明いただけるとありがたいと思います。

以上です。

○増田委員長

それでは、順次お答えをお願いいたします。

郵便の方から。

○立林執行役員

順不同的な感じでございますけれども、まず、他の物流業者さん、宅配業者さんとの関係でございますが、やはり宅配事業の場合はヤマトさんがかなりの

シェアを占められているというところで、御承知のとおり、ヤマトさんの方はどちらかという料金の適正化ということをおっしゃられて、これまでかなり安くされていたと言われてはいますが、大口の方々に対して、その辺の見直しをかなり言ってこられているようでございます。

私どものゆうパックは、今回、相当増えたということにつきましても、流れてきたというか、そういうところもかなりあるのかなということで、個数的に申し上げますと、私どもにとって追い風というところは、一面としてはあろうかと思えます。

費用の方はどうでしょうか。

○河村常務執行役員

人件費についてお尋ねいただきましたけれども、人数の面でございますが、正社員の人数としては増えておりません。むしろ減少傾向にあるということでございますが、業務量が増えますと、期間雇用社員の雇用が増えるということがございまして、全体としての人数は増えているというのが一つございます。

それから、お話もございましたけれども、世間の人件費単価上昇の影響も受けておりますので、その両面が効いているということでございます。

雇用につきましては、非常に厳しい環境になってまいりましたので、なるべく安定的に雇用できるように正社員を増やしていくとか、そういう努力をしているところでございます。

○立林執行役員

それから、最後のシステムの関係でございますけれども、これは私どもの基盤のシステムはグループ全体で、日本郵政の方で開発をしていただいているところでございますので、主としてその辺のところを、グループ全体として一番効率的に、重複というところ自身はシステムの安全性からもやむを得ないところはあるのかなと思ってございますが、今回の四半期決算にもこういったところで反映されてまいりますので、なお、更にどれだけ安全かつ効率的にできるのかということについては、グループ全体でも検討していきます。

○増田委員長

かんぼ生命さん。

○千田常務執行役

学資保険は相当好調で、特に4月、5月はキャンペーンを行った効果もあり、昨年度の同時期と比較すると約4倍の販売件数となっており、営業目標は昨年度よりも高くなっていますが、全体としての販売件数は伸びている状況です。一方で、当社の主力商品である養老保険や終身保険については、昨年度の同時期と比較すると販売件数は落ちています。

これには色々な要因が考えられますが、改定前の学資保険はいわゆる利回り

としてはあまり高くなかったため、お子さまのための保険であっても養老保険を使って学資保険の代わりをしていたようなお客さまがいらして、それが新しい学資保険の発売により、通常どおりの学資保険を御利用いただく傾向に戻ってきたと考えております。

当社としては、学資保険は伸ばしていきたいと考えていますが、主力商品である養老保険等が落ちているというのはすごく残念なことです。現在、日本郵便としっかり協力をしながら養老保険も終身保険もしっかり営業を回復させていくという取組みを郵便局の方々にしていただいているという状況でございます。

また、新しい学資保険の発売は、販売件数を伸ばすという効果だけではなく、未加入者開拓の効果も大きいと考えております。当社のお客さまのボリューム層は中高年齢層になりますが、学資保険へお子さまに入っていただくことによって、そのお父さま、お母さまの青壮年層・未加入層へのアプローチに繋がる営業がこれから期待できると考えております。そういう意味で、学資保険の販売はとても大きな影響を持っていると考えております。

○清原委員

ありがとうございました。

○増田委員長

それでは、以上で質疑を終えたいと思います。今日は皆さん、どうもありがとうございました。

(日本郵政グループ退室)

(日本郵便(株)入室)

○増田委員長

それでは、続きまして、平成25年度の日本郵便株式会社の業務区分別収支等の状況について御説明を頂きまして、質疑応答を行いたいと思います。

まず、日本郵便の立林執行役員から、15分程度で御説明をお願いしたいと思います。

○立林執行役員

それでは、資料119-2に従いまして、御説明をさせていただきます。

今回、おめくりいただきましたところで「業務区分別収支」、その次のページに「郵便事業の収支の状況」ということで、資料を付けさせていただきました。

この二つでございますけれども、まず「業務区分別収支」、日本郵便株式会社法14条あるいは18条に基づきまして、日本郵便の決算を郵便、貯金、保険のいわゆるそれぞれのユニバーサルサービスの対象となる業務に分けまして、それぞれが一号、二号、三号、そして、例えば荷物でございますとか、不動産で

ございますとか、それ以外の業務を四号という形で分類をし、それぞれについて収支の状況を明らかにしたものでございます。

これは、昨年度に引き続いて二度目の公表ということになるわけでございますけれども、昨年度2012年度の場合は会社が統合いたしましたのが10月でございましたので、下半期のみの数字となっております。下の「参考」というところがございますとおり、10月1日から3月31日までの数字ということですので、1年間通期での数値といたしましては、今回が初めての公表となります。

まず、全体としてでございますが、2013年度の数字でございますけれども、営業損益の一番右の「計」のところは470億円ということでございまして、当然、参考のところの昨年度下期と比べましても減っているわけではございませんけれども、全体といたしまして、費用が増えている中で、第一号、二号、三号というそれぞれのユニバーサルサービスの関係の収支につきましては、一号につきましては319億円、二号は455億円、三号は100億円ということで、各号とも黒字を確保したという状況でございました。

そこで、少し比較としては難しいところもございますけれども、昨年度2012年度との比較でコメントさせていただきますが、第一号の郵便業務につきましては、2012年度の数字が、営業損益で690億円の黒字となりますが、これは先ほどの四半期決算の説明でもございましたとおり、いわゆる稼ぎ頭でございます年賀が入っている下期のみの数字を取り出してございますので、かなり大きく影響が出ているということで、少し今回の通年との関係は比較が難しいところでございますが、319億円の黒字ということでもあります。

二号の銀行窓口業務につきましては、昨年度2012年度と比べまして、仮にこれを倍にしたとしましても、上回った利益、455億円を計上してございます。この要因といたしましては、窓口の取扱いの数よりも、ATM等の出先の拠点が拡大してきたということでもありますとか、新しい窓口端末機を配備したということにより、作業効率が向上いたしまして、結果的に貯金業務、銀行窓口業務に係るところの費用が改善されたというところが出ているものと考えてございます。

第三号の保険窓口業務につきましては、昨年度2012年度と比べまして、利益は減っているわけでございますけれども、保険の関係につきましては、銀行との関係で申し上げますと、渉外社員といいますか、人手に頼るというところもございますので、銀行窓口業務のような効率化というところが余り出てこないということで、黒字が縮小しているのではないかと考えてございます。

第四号につきましては、実際、2012年度は223億円のマイナスということでございましたが、今回、通年で405億円のマイナスということでございますので、対前年度では改善をしているのではないかと考えてございます。次のペー

ジの郵便事業の収支のところ、荷物の関係についての収支というところも御紹介させていただきましても、これにつきましては、四号の中に、当然、荷物の関係の収支が出ております。2012年度から2013年度にかけて、80億円弱収支も改善しておりますので、そういったところが寄与しているのではないかと考えているところでございます。

以上が業務区分別収支の関係の御紹介でございます。

続きまして、2ページ目の「郵便事業の収支の状況」について御説明をさせていただきます。

こちらは、郵便法第67条第5項に基づきまして報告し、公表しているものに加えまして、商品別の情報につきまして、郵政省の時代から自主的に開示をさせていただいているものでございます。

こちらにつきましても、2013年度通年の表の右側に、2012年度の数値を載せさせていただいております。繰り返しになりますが、2012年度の上期につきましては、郵便事業株式会社の時代に一旦締めてございますので、その数値、下期は日本郵便となりましてからの数値ということで、それぞれ個別に出してございますので、これを単純に合算した数値を2012年度の数値と出させていただき、御参考とさせていただいているところでございます。

こういう中で、2013年度の特徴でございますけれども、2012年度よりも費用が増えてございますので、ほぼ全てのサービスにつきまして、いわゆる収支の状況、営業利益のところは悪化をしております。

第二種、これははがきの分野でございますけれども、こちらにつきましては、2012年度で83億円の黒字でございましたが、2013年度は39億円の赤字という形になってございます。この要因としましては、いわゆる割引制度がございません年賀はがきの関係が、3%以上物数が減ったということが少し寄与しているのかなと思っております。

ただ、傾向的に二種が赤字かと申しますと、実はその前の年度2011年度も赤字であったということもあり、13年度、これで下がったということだけは特異かということについては若干疑義のあるところでございます。

参考といたしまして、ゆうパック・ゆうメール等荷物の分野の収支の状況についても開示をさせていただいております。こちら2012年度には、営業利益のところ赤字が416億円でございますけれども、2013年度の通年では332億円赤字ということでございました。こちらにつきましては、まだ2013年度も赤字ではございましたけれども、3年前には1,000億円台の赤字を出してございますので、それ以降順調に改善してきているものと考えてございます。

後は物数の資料を参考までに付けさせていただいているところでございます。こちらは御覧いただければということでございます。

私からの資料の関係の説明は以上でございます。

○鶴田執行役員

あと、追加で、郵便事業に関する事で若干トピック的な点を2点ほど、資料はありませんけれども、補足させていただきたいと思います。

こちらの委員会でも、消費税の増税に伴う郵便料金への転嫁について、1月に御説明させていただいているかと思しますので、その後の状況ということでございます。

復習になりますけれども、今回の消費税の増税、5%から8%への引上げに伴います郵便料金の対応ですが、基本的には全部転嫁をするということで対応しております。例えば80円は105分の108をすると82.3円になって、50円は105分の108をすると51.4円になるのですけれども、単純に四捨五入すると51.4円の0.4円を切り捨てるので、ここは切上げにして52円にしたところですが。若干微修正はありますけれども、トータルで105分の108になるように改定しております。

事前に周知を色々させていただきまして、あるいは新しい額面の切手を事前に1カ月前から発売をいたしまして、今回は十分に備えたつもりでございます。おかげさまで、大きな混乱もなく行けたのかと思っております。

例えば料金不足、本来4月以降82円の切手を貼るべきところを80円しか貼らなかったというお客さんは一部あったことはありまして、そういうお客さんに対して追加分をお願いすることはありましたけれども、大きな水準にはなりませんでしたが、大体2週間ぐらいで元の水準に戻ったといえますか、料金不足もそう大きな数字にはならなかったと思っております。

それから、消費税増税前後での、前に駆け込み需要があったというのは、多少ありまして、荷物もそうですし、ダイレクトメールとかも値上げ前に一気に広告をかけるというところで若干増えております。その分4月に若干マイナスになっている部分はありますけれども、おかげさまで荷物の方は、再三言っておりますように、ゆうパック増加基調ですので、駆け込み需要の反動というのは経営的に大きな影響はなかったかなと思っております。

あと、昨年来ちょっと話題になりました保冷ゆうパックといえますか、元々他社さんのクール宅配便で品質関係で問題がありまして、大丈夫かということが随分言われました。二つあって、品質問題と、物量が増えるのでパンクしないかということとあったかと思っておりますけれども、他社さんの方でも対策に取り組まれたようですが、当社でも調べたところ、ルールをきちっと守っていないとか、あるいは冷蔵庫とかの設備に一部不足があったということで、その点検をきちっとやっております。昨年度のお歳暮期に1回そういう体制でやりました、今度のお中元期も事前にチェックを致しまして、万全の体制で臨みます。

した。

おかげ様で、今回のお中元期間中、大体6月20日から7月31日までをお中元期間と我々は捉えておるのですけれども、保冷ゆうパック570万個の引受けがありまして、対前年で12%増の引受けがありました。全体的に保冷ゆうパックも好調であったということなのですが、それに対して十分な準備態勢で臨みまして、大きな問題になることもなく乗り切れたかなと思っております。

一部新聞報道とかに出たのは、保冷容器で一定の割合で故障が発生いたしまして、バッテリーが故障するとか、パッキングがおかしくなるとか、お中元期間中も十数個ほどそういうのが発見されたのはあるのですけれども、お客様にお詫びをいたしまして、再発送していただくということで御了解をいただいておりますので、基本的にはそこは十分対応できたかなと思っております。

その他、この夏、非常に災害が多くて、台風とかありまして、若干配達ができないというところがありますが、これも基本的にはお客様に御説明をして了解を頂いているかと思えます。未だに広島のところでは配達できない地域がありますけれども、これは私どもだけではどうしようもないところがございますが、速やかな正常業務運行の回復に努力をしていきたいと思っております。

私からは以上でございます。

○増田委員長

それでは、御質問等ございましたら、お願いしたいと思えます。

老川委員、どうぞ。

○老川委員

はがきが減っていると。今はほとんど電子メールとかに若い人を中心に非常にシフトしてしまっていて、なかなか手書きではがきを出そうという人が少なくなってきているというか、これは文化的な面からいっても余り好ましいことではないと思うのですが、それで色々努力されているのでしょうかけれども、年賀はがきは今年もまた多分減っているのだらうと思うのですが、それなりに何か色々工夫もされたのでしたかね。スマートフォンとの連動ですか。

何かいろいろ工夫されたと思うのですが、その辺の反応といいますか、この辺は良かったけれどもこの辺はうまくいかないとか、相変わらず何をやってもうまくいかないということなのか、何かそこら辺の実情についてお気づきになっていることがあれば教えていただきたいと思います。

○増田委員長

どうぞ。

○鶴田執行役員

2点ほど御説明させていただきたいと思えます。

1つは、確かに若い人がはがきとか手紙を書かなくなってきているというの

に対して、学校教育も一時期非常に下火になっていたというのがありまして、これはこの場でも御説明させていただいたかもしれませんが、文科省もそういう危機感を持っておりまして、手紙教育ということで取り組んでおります。最初は小学校に働きかけるということから始めまして、今では半分以上の小学校で取り組んでいただいているかと思えます。三鷹市でも取り組んでいただきまして、ありがとうございます。

それを今、順次広げていっております、小学校から中学校、今回、高校生向けのテキストも作りました。そういうことで、まず小学校で勉強しても、中学校、高校生になってスマホを持つと書かなくなるみたいなどころがありますので、そこを継続的に働きかけをするということで、手紙離れを食い止めることをやりたいと思っています。

一方で、メールとかSNSとの連携をやっておりまして、例えばフェイスブックなどのSNSだけで知っていて、相手の住所を知らないという相手に対しては年賀状が出せるという仕組みを数年前から始めております。反省点としましては、そういう取組みはやってはおるのですけれども、どう使うものなのか、どうやったら受け取れるかというのがなかなかわかりにくいみたいで、実際年賀状を送りますよと言って、送り先の方には年賀状を受け取りますかというメッセージが出て、受け取りますという操作をしてもらわないといけないのですけれども、なかなかその辺が我々としても伝え切れていなくて、昨年年賀期間の途中でそこがまずかったのではないかということにも気づきまして、その辺の実際の使い方、こういうメリットがあるのだというところに周知を切り替えていっています。

本年も、SNS等との連携も広げていきたいと思っております。

○老川委員

ありがとうございました。

○増田委員長

清原委員、お願いします。

○清原委員

御説明ありがとうございます。

ユニバーサルサービスの責務を果たしていただく上で、資料1ページにおいては、2013年度第一号も第二号も第三号も営業損益で黒字を保っていただいたのは本当にありがたいと思います。地域差がある中、営業費用をいかに減らしていくかについては、引き続き御苦労していただかなければならないので、そのユニバーサルサービスの観点から、そのような数字であるということは大変ありがたいと思いました。

ただ、2ページ目を見させていただきまして、単純な比較はできないにせよ、

2012年度の郵便事業株式会社、日本郵便株式会社を合算した単純の数値と比べても、営業費用が増えているということなのですね。

私の個人的な期待は、郵便事業会社と郵便局会社と一緒になればもっと効率的になる筈だと思っていて、営業費用はきっと減るだろうと期待をしていたのですが、この数字を見る限り、増えているのは、先ほど前半で御説明いただいたように、人件費であるとか、ニーズが増えてもそれに対応するためにどうしても期間雇用の方を増やさなければならないとか、そういうことが働いたのかなと思うのですけれども、営業費用がどうしても増えていることをどう捉えていらっしゃるのかなというのが1点気になりました。

次に、もう一点だけ。先ほどの、消費税増税に伴って、大きな混乱がなく移行したということは非常に重要だと思うのです。50円が52円、80円が82円になって、久方ぶりの端数が出ました。60円の時にも62円切手というのが出たと記憶しています。

2円は負担にならないのかということで、利用者の方のお声を私なりに聞いてみました。そうしましたら、2円切手を早く出していただいた時のデザインがかわいかったとか、52円や62円切手についても貼って楽しいようなデザインを工夫されたということがあったようで、利用者の方は料金も気にされるのかもしれませんが、貼るときの切手のデザインもそれなりに気にされているということが今回、私の、数千という数ではありませんよ、十数人ぐらいに聞いた本当にささやかな調査ですけれども、効果があったのかなと思いました。

その辺りは、大過なく推移した要因としての分析として、私が例示したのはささやかなものですが、どのように受け止めていらっしゃるか。やはり日本人は法律が施行されればしっかりと守られるという規範意識も高いのかなと思うのですが、皆様の工夫で何らか他にお感じの点がありましたら、教えていただければと思います。

以上です。

○増田委員長

それでは、お願いします。

○鶴田執行役員

まず、1点目の、営業費用が前年よりも増えている点ですけれども、郵便と荷物で若干状況が違うかと思っていまして、荷物の営業費用が増えた理由は、先ほどもありましたゆうパック、ゆうメールの物数が増えているということで、仕事が増えているので人数が増えている、費用が増えているということが主な要因です。

それに対して、郵便も費用が増えているのはなぜかといいますと、これは物数は減っているわけですけれども、ちょっと制度的な要因もありまして、共済

の掛金が上がったとか、あるいはボーナスを一時期下げていたのを少し上げたとか、ちょっとそういう今年度の特殊な要因はあります。

ここは、おっしゃるとおり、郵便の方は特に営業費用を抑えていかないといけないというのがありますので、今後また機械化をどんどん進めていくことなども考えておりますし、あるいは正社員を増やすのですけれども、我々は新一般職と呼んでいます、世間的には限定正社員と呼ばれているようなものも活用して、そこを抑制していくという取組みもやっていきたいと思っております。

それから、52円、82円に関して、確かに2円切手は非常に人気でして、まとめ買いするお客様もあったことから見ても、2円切手が非常に好評だったということで、ショックを和らげる効果は確かにあったかと思っております。

全般的には、今回、政府から、ちゃんと転嫁するのだということで随分前からキャンペーン的にやっていただいたということが、順調にいった要因としては大きいのかなと思っております。

○増田委員長

どうぞ。

○立林執行役員

補足でございますが、費用の関係で、確かに私どもは会社を合併させていただきました。その結果、もちろん本社もでございますけれども、13の支社につきましても、あるいは1,500のいわゆる郵便事業会社の時に支店があって、郵便局もあったといったところにつきましては、例えば郵便局長と支店長が2人いたようなところは今では全て郵便局長1人にしてございますし、支社につきましてもかなりスリム化を進めております。

そういった意味では、統合に伴ってのいわゆる共通的な部分のスリム化は進めているのですが、私どもの事業実施が郵便も窓口もいわゆるユニバーサルで、全国に拠点を置いてということがありますので、共通部分よりもそれぞれの事業に従事している費用が圧倒的に多いものですから、そういった全体としての費用の増というところに対しますと、ちょっと数字としては見えていないのかなというところがございます。

○清原委員

ありがとうございました。

やはりユニバーサルサービスというのは、もちろん法律に定められていますが、国民のニーズだと思うのです。そういう意味で、少なくとも1ページ目の業務区分別収支については御努力をしていただいてしっかりとユニバーサルサービスを果たしつつ、バランスをとっていただいていることを継続していただくことが重要だと思います。

そして、今、立林執行役員から御説明ありましたように、どうしても一緒に

なることによってメリットが出てくるにはもう少し時間的な要因もあるのかなと思いますし、一緒になるために経費が掛った部分もあるかと思うのです。今まで分かれていたスペースを一緒にするにしても、そんな費用もきっとあると思うので、それぞれ年度の特殊要因が働いているので、必ずしもその年々の比較を数字だけとするのも、過渡期というのは難しい要素があるのではないかということも、御説明から理解したところです。

いずれにしても、ユニバーサルサービスを果たしていただくための御努力を今後ともよろしくお願いします。

以上です。

○増田委員長

ありがとうございました。

先ほどの消費税引上げになって、だけれども、2円切手とかの貼り忘れがすごく少なくて、すぐ正常に戻ったと。

あれは他に一般的な場合もそうですけれども、料金が不足している時はそれを書いて、相手のお宅に取りに行くというやり方を確かしていたと思うのですが、その回収率は、今まで引上げは3%から5%の時の1回しかありませんので、その時は多分色々あって、今回少なくなったというお話だと思うのですが、回収率ということでは、前回と今回でどうだったかとか、あるいは一般的に、そうでなくても80円で届くと思ったのが実際はもっと高かったという時に、それを指摘して回収するわけですが、その率はどのようになっているのですか。

○鶴田執行役員

前回の消費税値上げは随分前だったものですから、その時にどのぐらい回収できていたかという数字は実は手元に持っておりません。

今回、大半が2円とかそういう話でしたので、こちらから2円不足という付箋を付けておまして、紙に、切手を貼ってポストに投函してくださいという形で省力化してやっております。なので、実は正確に統計としてまだ数字は見られていないのですけれども、大半の方にはちゃんとやっていたいと認識しています。

全体の料金不足というのが消費税増税後に増えているのですが、2週間ぐらいで元に戻っています。その間、不足があった方に対してはそういう形で請求しまして、大半の方はきちんと切手を貼ってポストに入れていただいている。

また、大口のお客さんはほとんどが料金後納扱い、後払いになっていまして、料金後納扱いを条件とした割引制度もあるものですから、大口のお客さんはほとんど例外なく後納になっています。後納であればきちんとデータがありますので、払わないといってもこちらが請求して、ちゃんと滞納については追って

いきます。

○増田委員長

あと、他によろしゅうございますか。

それでは、質疑も他にないようでございますので、ここで終えたいと思います。どうも、本日はありがとうございました。

(日本郵便(株)退室)

○増田委員長

それでは、あと、ごく簡単にその他の事項がありますので、事務局の方から説明をお願いしたいと思います。

○垣水事務局次長

では、資料の119-3でございますけれども、6月27日に第118回委員会ということで、増田委員長、米澤委員長代理、清原委員、三村委員の4名による、鳥取県への地方視察を行いました。

今後の調査審議の参考と致しまして、その概要を3番目の資料のとおり取りまとめましたので、御報告させていただきます。

視察先は鳥取市及び若桜町の2か所でございます。それぞれにおきまして、郵便局視察と利用者等との意見交換を行いました。

郵便局視察でございますが、鳥取市におきましては鳥取中央郵便局、若桜町におきましては若桜郵便局及び池田郵便局を視察いたしました。

利用者等との意見交換でございますが、鳥取市におきましては、簡単に抜粋ですけれども、民営化以降、接客態度が向上したように感じるといった声がある一方、配達時間が遅くなったり、不在時の再配達の手間・時間が掛るようになったと感じるといった御意見がありました。

また、地域の郵便局がなくなっては困る、中山間地においては自治体証明書交付事務の実施局数を増やしてほしい、地域と郵便局との意見交換ができるような場作りができないかといった意見がございました。

若桜町におきましては、2ページ、一部上記と重なる意見は省略させていただきますけれども、この他に、民営化後も郵便局の人に土・日の地域のイベントに参加してもらっているとか、少子高齢化に伴い、限界集落も増えている中で、郵便局としても地域に合ったサービスを考えて開始してほしいといった期待の声がありました。

また、3ページ、鳥取大正郵便局長、若桜郵便局長及び池田郵便局長と意見交換を行ったところ、新商品の取扱開始等があると大変だが、社員は皆一生懸命取り組んでいる、郵便局スペースを活用し、地域の方の生きがいにつながるような取り組みを行っている、中山間地では郵便配達の際に安否確認を行うなど、知恵を出していかなければいけないと考えているといった声も聞かれました。

簡単でございますが、以上、御報告とさせていただきます。

○若林事務局次長

引き続きまして、私の方から、資料119-4に基づきまして、御説明いたします。

郵政民営化委員会におきましては、3年ごとに民営化の進捗状況について総合的な検証を行うこととしてございます。これまでも、日本郵政グループから中期の経営計画、郵便局ネットワークの現状、決算の経営情報といったことにつきまして聴取いただくとともに、委員に郵便局の視察等を行っていただきました。

引き続き、来年3月を目途としております意見書の取りまとめに向けた作業の一環として、有識者からのヒアリング、地方視察、懇談会等を通じました各層の評価、意見の把握、情報収集を行いまして、抽出した論点について審議を頂きたいと考えてございます。

この度、こういう調査審議の一環といたしまして、郵政民営化に関する意見募集、パブリックコメントを行いたいと考えております。募集の方法につきましては、このページにありますとおり、電子政府の総合窓口、郵政民営化委員会のホームページ、内閣官房ホームページ上に掲載する予定でございます。

募集する意見といたしましては「これまでの郵政民営化に対する評価」「今後の郵政民営化への期待」「その他」の意見について募集することを考えてございます。

実施期間ですが、行政手続法のパブリックコメントと同様、1か月程度を予定しております。今日、御了解いただきましたならば、事務的な手続を経た上で、9月1日月曜日から10月3日までの期間で実施したいと考えてございます。

次ページ以降はその手続を書いたものでございます。

以上でございます。

○増田委員長

意見募集の関係であります。今、事務局説明のとおり実施したいと思っておりますが、よろしゅうございますでしょうか。

(「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、9月1日から説明のとおりやり方で実施することとしたいと思います。

以上で本日の議題を終了いたしましたけれども、他に何かございますか。よろしゅうございますか。

事務局もよろしいですか。

○若林事務局次長

次回の郵政民営化委員会につきましては、別途御連絡させていただきます。

○増田委員長

それでは、以上をもちまして、本日の民営化委員会を閉会いたします。

なお、この後、私から記者会見を行うこととしております。

どうも本日はありがとうございました。どうも御苦労さまでした。