

郵政民営化委員会（第178回）議事録

日 時：平成29年11月30日（木）13：30～15：30

場 所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

出席者：岩田委員長、米澤委員長代理、老川委員、三村委員

日本郵政株式会社 原口専務執行役、牧経理・財務部長

日本郵便株式会社 立林常務執行役員、上尾崎執行役員、根岸執行役員

株式会社ゆうちょ銀行 松島専務執行役、奈倉執行役、福島営業統括部長

株式会社かんぽ生命保険 堀金取締役兼代表執行役副社長、大西執行役

アクセンチュア株式会社 海老原マネジング・ディレクター、中村センター長、

山田マネジング・ディレクター、粉奈シニア・マネジャー

会津若松市 山崎主幹

○岩田委員長

ただ今より第178回郵政民営化委員会を開催いたします。

本日は、現在、委員5名中3名の出席を頂いております。三村委員が間もなく来られると思いますが、現在で定足数を満たしておりますので、議事を始めていきたいと思っております。

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。

本日は「日本郵政グループの2018年（平成30年）3月期第2四半期決算」について、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、日本郵便、日本郵政の順で御説明いただき、その後まとめて質疑を行いたいと思っております。

ゆうちょ銀行の松島専務執行役、かんぽ生命保険の堀金取締役兼代表取締役副社長、日本郵便の上尾崎執行役員及び日本郵政の牧経理・財務部長から、全体を30分以内で御説明をお願いいたします。

それでは、よろしくをお願いいたします。

○松島専務執行役

ゆうちょ銀行の松島でございます。よろしくお願いいたします。

お手元の決算説明資料に沿って、説明させていただきます。

2ページ目は決算の概要ですけれども、左の一番下、純利益は1,815億円ということで、前年同期比305億円の増益となっております。年度の業績予想に対して51.8%の進捗ということで、ほぼ計画どおりに推移しており、業績予想には変更ございません。

3ページ目が概要ですけれども、左上の業務粗利益が7,577億円、前年同期比414億円の増加となっております。その内訳ですけれども、その下の資金利益が6,180億円と、前年同期比マイナス112億円となっております。後ほど御説明しますけれども、国債の

利息が残高の減少に伴って減る一方で、運用の高度化・多様化等によって、外国証券利息が増加しているという形になっています。次に、役務取引等利益は471億円、前年同期比41億円の増加となっております。主な要因としては、投信関連の手数料が増加したということで、この辺もまた後ほど説明します。その他業務利益は925億円、前年同期比485億円の増加となっております。この辺は、保有債券の組替え等に伴う売買あるいは外国証券の償還に伴う為替差益が計上されているということです。経費につきましては、5,222億円、前年同期比87億円の減少となっております。結果、業務純益2,354億円、前年同期比501億円の増加となっております。その下は臨時損益です。金銭の信託運用損益は金銭信託の中で保有している日本株の配当等ですが、これを加えた経常利益は2,571億円、前年同期比447億円の増加、純利益については先ほど申しましたように1,815億円となっております。左の一番下が経営指標ですけれども、利益が増えて、経費が若干削減されたということで、ROEあるいは経費率のいずれも数字が改善しているということです。右側がバランスシートですけれども、総資産が209.8兆円ということで、若干増加しているということです。内容については後ほど御説明します。

4 ページ目が資金利益・利鞘の推移です。左側の資金利益は6,180億円、資金粗利鞘は0.60%となっております。右側は国内と国際を分けた表となっておりますが、国内の3行目の国債利息につきましては、前年同期比945億円の減少となっております。国債の残高が償還に伴って減少しているということで、金額的には、昨年9月末からこの9月末の1年間で国債の残高が12.3兆円減っているということになっております。次に国際業務の3行目、外国証券利息が883億円増加ということで、運用の高度化・多様化等によって残高も増加しています。これも昨年9月末比で7兆円増加となっております。これによって、利息収入が増えておりますけれども、残念ながら国債の割れは完全にカバーできないということで、トータルで112億円の減少となっております。

5 ページは役務取引等利益の状況です。前年同期比で41億円増加の471億円という水準となっております。主な要因としては、投信関連手数料が43億円の増加ということで、左側にありますが、販売額あるいは純資産残高のいずれも順調に伸びています。もう一つは、昨年度はキャッシュバックキャンペーンということで販売手数料をそのままお返しするというのを、この3月末で終了したということで、その部分を合わせて手数料が伸びているということになっております。

6 ページが経費の状況です。全体としては87億円の減少ということで、人件費は横ばい、物件費については前年同期比91億円の減少となっております。その内容ですが、日本郵便への委託手数料が72億円減少ということで、内容としては振替等の取扱件数が減少したというのが一番大きな要因かと思えます。

それに加えて、預金保険料率の引下げがありましたので、日本郵政に対する交付金も実態としては預金保険料ということですが、合わせて41億円減少したというのが大きな要因となっております。

7 ページが資産運用の状況です。全体の運用資産は207兆円という水準で、まず上から2行目の国債ですけれども、残高としては3月末比で4.3兆円減少の64.4兆円ということで、これは満期償還に伴う減少というのが中心で、全体に占める割合は31.1%というように低下しております。さらに、その二つ下の外国証券等が54.6兆円ということで、3月末比で1.6兆円増加しているということで、割合としては26.3%に上がっています。下から3行目の預け金等については、ほとんどが日銀への預け金ですけれども、1.5兆円増加の52.7兆円ということで、国債の減少によって、それを外国証券等に再投資しています。それがタイムラグということで、その間の待機資金として日銀に置いてあるという状況になっております。ちなみに、国債の償還予定ですけれども、昨年度1年間で約16兆円、今年度は1年間で約10兆円と見込んでおります。

8 ページは有価証券の評価損益の状況については、一番下のところですが、その他有価証券、4兆4,241億円ということで、3月末比でおおむね横ばいの含み益が温存されているという状況にあります。

9 ページですが、貯金残高の推移については、9月末で179.4兆円となっています。定額貯金の集中満期を迎えておりますけれども、その結果、定期性のところが減って、流動性のところは増えているというこのところのパターンを踏襲しているということです。定額貯金にしましても、一応、7割超位が定額貯金に預け替えていただいているということで、その差額が流動性のところに残っているという状況かと思えます。

10 ページ、自己資本比率の推移ということで、3月末と比較して2.57%ポイント減少の19.64%という水準になっております。この要因としましては、リスク分散等でリスクウェイトゼロの国債から、その他の外国証券等に移っているということで、リスク・アセットが増加ということによる低下ですが、当行は国内基準行ですので、最低水準としては4%を求められているという意味では、まだまだ高い水準にあると考えております。

最後に11ページについては、配当の状況ということで、当中間期、25円の中間配当ということで考えております。トータルとしても51.8%という進捗率なので、トータルとして50円ということについては、現状のところ変更はないと考えております。

駆け足ですが、御説明は以上です。

○岩田委員長

ありがとうございます。

○堀金取締役兼代表執行役副社長

それでは、かんぽ生命保険の方から説明させていただきます。資料は178-1-3、178-1-4、178-1-5とございますけれども、178-1-3で御説明させていただきたいと思えます。

1 ページをお開きください。決算のサマリーということで、ポイントを五つほど記載させていただいております。

一点目は損益関係でございます。中間純利益は512億円、前年比20.6%増、通期の予想に対しましても進捗率は59.6%と順調でございます。

二点目は新契約の関係でございます。個人保険の新契約の年換算保険料で見ますと、前年度比26.0%減で2,089億円。第三分野につきましては順調で7.4%の増、279億円という数字になっております。予定利率の改定も、以前は1.5%であったものを1%、0.5%と下げてまいりましたので、そういった影響から、基本的な契約については減少している状況にあります。

三点目は保有契約の状況でございます。個人保険の保有年換算保険料につきましては、前年度末比1.1%減の4兆9,244円となっております。第三分野につきましては、7,363億円と、前年の水準を維持しております。

四点目は運用関係でございます。低金利の継続を受けまして、リスク性資産、外債とか国内株式等といったものに対する投資が9兆341億円となりまして、総資産に対する占率が11.5%まで拡大しております。

五点目は保険会社の企業価値と言われているエンベディッド・バリューでございますけれども、前期末から2,429億円ほど増加しまして、3兆5,986億円となっております。特に新契約価値は1,022億円ということで、前年同期比965億円の大幅な増加でございます。保険料を改定させていただきまして、予定利率を1.5%から0.5%に下げた、料率を市場実勢に合わせたということで、新契約料自体はかなり減っておりますけれども、企業価値への貢献は、収益性は非常に高まったという結果になっております。

今、申し上げましたことにつきまして、2ページ以降で若干データを交えながら御説明させていただきます。2ページは連結の業績でございます。左の上の方からまいりますと、経常収益でございますけれども、今中間期は4兆548億円、前期比6.4%の減となっております。保険料収入等が減っているという要素によって減っているものでございます。経常利益につきましては、1,688億円ということで、56.6%の増と、大きく伸びております。これは後ほど述べますけれども、運用関係が今年度非常に安定していたということで、前期、市場が荒れておりましたので、そういった影響がなかったということで伸びたものでございます。中間純利益につきましては、512億円ということで、20.6%の増となっております。右の方に、通期の予想に対する進捗率でございますけれども、まず経常収益が52.7%、経常利益については67.5%、中間純利益については59.6%と、いずれも順調に進捗しているという状況でございます。総資産の関係でございますけれども、78兆6,393億円ということで、2.1%の減少になっております。保有契約の減少とともに、資産については減少傾向にございます。純資産でございますけれども、2兆255億円と、9.3%の増加になっております。含み益等が増えたことが主因で増えている状況でございます。

損益状況を含めまして、3ページを御覧ください。若干補足させていただきます。左の上ですけれども、経常収益が減少しております。そのうちの科目、まず一点目が

保険料等収入でございますけれども、今期は2兆2,035億円ということで、前期に比べて6,089億円ほど減っております。これは新契約の減少等によりまして、保険料収入が減少した。特に一時払いとか全期前納の形で収入されるものが減ったという要素になっております。経常費用の関係でございますけれども、保険金等の支払いについては、年々、満期等も減っているということで、2,674億円ほど減少しております。その次の欄の資産運用費用の関係でございますけれども、去年は1,052億円という費用が掛かっておりますが、今期は343億円ということで、709億円ほど減少したということでございます。これは昨年、金融市場が英国のEU離脱等を機にしましてかなり変動して、外債関係の損益がぶれたということで、本年度はそういった動きがございましたので、資産運用費用がかなり抑えられたということでございます。そういったことによりまして、経常利益は当期、610億円の増加となったものでございます。その一つ下の欄の特別損益の金額はマイナス279億円となっておりますけれども、これはほとんどが法令で定められた価格変動準備金、いわゆる内部留保への積立という要素になっております。契約者配当の欄を御覧いただきますと、減少しております。民営化後は、保険料はあらかじめ安くする、いわゆる無配当の契約がございまして、無配当の契約の占率は徐々に増えてきているということで、契約者配当に対する支払いが減ってきているという要素がございます。以上の結果、中間純利益は前期に比べて87億円の増加ということでございます。

貸借対照表の状況については、資産運用のところでもた後ほど説明させていただきたいと思っております。4ページから4枚ほどは契約量に関するデータを掲載させていただいております。まず、このページは新契約の年換算保険料でございます。色の濃い部分が上期の数字でございます。ここに書いてありますように、前期に比べて26%の減少ということでございます。先ほど申し上げましたように、保険料改定の影響ということで、当社だけではございまして、最近、生命保険会社各社が決算発表されておりますけれども、こういった従来からの商品については似たような傾向が出ているという状況でございます。右は第三分野の保険料の推移ということで、こちらについては保障性重視をした販売をしたということで、順調に伸びているということでございます。

5ページが保有契約の年換算保険料の推移でございます。新旧別に表しております。上の色の薄い部分については民営化前の契約、色の濃い部分が民営化後の契約ということございまして、既に民営化後の契約でほぼ3分の2を占めるような状況になってきております。右の方は第三分野のケースでございまして、こちらについてはほぼ前期並みの数字になっているということでございます。

6ページと7ページは今、申し上げましたものを件数ベースで見たものでございますので、大体傾向は同じですので、時間も限られておりますので省略させていただきます。

8ページと9ページで、資産運用の状況について御説明をさせていただきます。まず、8ページでございますけれども、資産構成でございます。左上の表でございますように、当社の運用資産は円金利資産、円金利負債とのマッチを図るということで、ALMの観点から、従来からこの公社債の占率が中心になっておりまして、占率として70.6%という数字になっております。また、その下に書いてありますように、国債は52.1%という占率になっております。しかし、昨今の低金利の環境を受けまして、運用資産の多様化を進めた結果、株式、外債等のリスク性資産について占率が増えまして、9兆円で11.5%という数字になっているということでございます。今後、マーケットの環境を注視しつつ、リスク性資産への投資も継続するという方針でございます。本年度末には大体12%程度になるだろうということをおおむね想定しているということでございます。右には、順ざや・利回り等が掲載されております。負債のコストであります平均予定利率については1.71%ということで、徐々に低下しております。利子利回りについては1.82%ということで、前期並みのものを維持できたということで、今期は350億円の順ざやを確保したということでございます。その下にキャピタル損益ということで、当期は24億円ということでございますけれども、先ほどコメントさせていただきましたが、マーケット等の影響が今年度は小さかったということで、こういった数字になったということでございます。

9ページは、有価証券の含み損益の状況を表しているものでございます。表の一番上、右端に当期末の有価証券の差損益が出ておりまして、7兆7,157億円と出ております。前期末とほとんど変わっていないという数字でございますけれども、内訳としましては、満期保有目的の債券とか責任準備金対応債券に関わる含み損益は減少しておりますけれども、元々帳簿価格自体が圧縮されている、ボリュームが減ってきているというものに比例して減ってきているものでございます。その他有価証券の含み益については6,619億円ということで、大きく増えております。外国債とか株式といったものについて、市場環境が良かったということで膨らんできた状況でございます。

10ページは経費関係のものでございまして、左の一番上に数字が並べてございまして、これは事業費全体ですけれども、当期は2,660億円という数字になっております。前期に比べて119億円ほど減少しております。色を分けておりますけれども、色の濃い部分は新契約に関わるコスト、上の薄い方が契約維持に関する、郵便局に払っている手数料ということで、事業費の7割方が郵便局に払っている手数料ということで、グラフにさせていただきます。当期、新契約も落ちてきているということで、新契約に対する手数料は減っておりますけれども、契約維持の関係についての手数は若干増加したという構造になっております。当期は失効解約の抑制とか苦情の防止とか、もろもろの施策を取り組んでいただきまして、そういったものに対するインセンティブというか手数料を払っていることによるものでございます。右の方に減価償却費が書いておりまして、この色の濃い部分が中間期の数字ですけれども、前期の186億

円から319億円ということで、大きく増えております。これは今年1月に新システムに移行を開始したということで、それに関わる減価償却が始まったということで、大きく伸びてきているということでございます。

11ページが健全性の状況で、左の方には内部留保の積立状況が書かれております。危険準備金とか価格変動準備金という環境変化に備えて積み立てる法令上の準備金でございますけれども、まず、危険準備金については676億円、減少しております。数字的には減少しておりますけれども、下の方の注で、小さい字で申し訳ないのでも、この中から909億円ほど追加責任準備金の方に移しているものがございます。これは年金の死亡率が低下している、年金の支払いが増えるということで、そちらの方に準備金として移しているものでございまして、そういったものを含めると、トータルとして内部留保は更に充実してきているということでございます。

右の方に連結ソルベンシー・マージン比率が出ておりまして、1,207.7%という数字になっております。前期末に比べて若干減少しておりますけれども、これはリスク性資産のウェイトを増やしてきたということで、リスクの金額が大きくなったということで、若干減少したということでございます。基準が200%ですので、非常に高い健全性を維持している状況でございます。

12ページが、冒頭にありましたけれども、保険会社の企業価値といわれているEV、エンベディッド・バリューでございます。ここに書かれておりますように、3兆5,986億円ということで、前期に比べて2,429億円ほど増えております。下の方に新契約価値が書いておりまして、前期は57億円であったものが1,022億円ということで、料率改定によりまして、非常に収益性の高まった数字になったということでございます。

最後になりますけれども、13ページに連結業績予想について書かれております。ここに書いてある数字につきましては、決算時に公表させていただいた数字と同じでございます。若干、当期の計画よりは進捗はしておりますけれども、市場環境等により変動もあり得るということで、年度当初出した数字は特に今回の決算を受けての変更はしておりません。

御説明は以上でございます。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

お願いします。

○上尾崎執行役員

それでは、日本郵便の方からでございます。

資料は178-1-6の資料をお願いいたします。

2枚おめくりいただきまして、まず郵便・物流事業でございます。右下の経営成績の表を御覧ください。営業収益につきましては、前年同期比プラス244億の9,089億円、一番下の営業損益につきましては、プラス50億円のマイナス379億円、営業赤字でござ

いましたが、増益という形になってございます。

その上の「物数の推移」という棒グラフを御覧いただきますと、一番右側がこの中間期の物数でございます。その左側の方に、前年同期との増減を記載してございます。一番上、全体はマイナス1.7%の減少でございました。一番下の郵便がマイナス3.4%の減少、上から二番目、ゆうパックはプラス26.2%の増加という形でございます。ただし、こちらは昨年10月からゆうパケットを含んでおりますので、こちらを除きましたゆうパック単独では11.4%の増加という形でございます。

収益の増減要因を左側の増減分析、滝図の方で御覧いただければと思います。まずは前年同期の営業損益が一番左でございます。その横は増収要因でございますが、ゆうパック、ゆうメールの部数増に伴う増収が202億円、普通郵便がプラス70億円という形でございます。郵便の方は、全体で物数は減ってございますが、この6月から郵便料金の値上げをさせていただきましたこと等で、プラス70億円の増収という形になってございます。

その右側の人件費、集配運用委託費は、物数増に伴いまして増えてはございますが、ある程度コントロールされてきたのかなと思います。

減価償却等も増えておりますが、何とか増益で着地致しました。

1枚おめくりいただきまして、金融窓口事業でございます。こちら右下の経営成績の表を御覧ください。営業収益につきましては、マイナス90億円の6,770億円、営業利益につきましては、マイナス10億円の237億円でございます。

右上の収益構造の推移を御覧ください。一番右側がこの中間期の数字でございます。その左側が前年同期比との増減でございます。減少要因の一番大きいものは、下の方の銀行手数料並びに保険手数料それぞれ70億円強、減少いたしております。その他の収益は、順調に増加しております。

損益の増減分析につきましては、左側の滝図を御覧いただきたく存じます。委託手数料のマイナスに対しまして、その他収益が挽回し、人件費が前年同期比で70億円強減少いたしております。こちらは営業手当等が抑制できたというところでございます。その結果として、90億円の減収に対して、10億円の減益でとどめられたところでございます。

4ページが国際物流事業でございます。こちらは左側の経営成績の表を御覧いただきたく存じます。上段が豪ドル、下段が億円単位の円ベースでございます。

営業収益は前年同期比1億100万豪ドル増の40億400万豪ドルでございます。営業損益（EBIT）は前年同期比マイナス3,500万豪ドルの3,300万豪ドルという形でございます。

下段の円貨に引き直したところは非常に大きくなってございますが、この1年間で大きく円安に動きましたので、この要因がそれぞれ営業収益、営業費用とも250億円ほど入ってございます。減益ではございますが、その右側の四半期ごとの業績推移とい

う表を御覧いただきたく存じます。一番右側が直近の2018年3月期の2Qの数字でございます。上の方に合計の数字が載っておりますが、4,200万豪ドルということで、前年度の4Qとこの1Qは赤字に転落しておりましたが、黒字に回復してきているところでございます。

5ページが日本郵便の連結ベースの決算でございます。一番左の方でございますが、営業収益は、前年同期比でプラス465億円の1兆8,317億円、営業損益は前年同期比プラス147億円のマイナス122億円でございます。

なお、右下の注に書いてございますが、昨年の上年同期にはトール社ののれん償却額が105億円計上されておりました。このプラス147億円という増益でございますが、105億円というのれん償却の剥落効果を除いても、何とか増益を確保できたという数字でございます。

日本郵便からは以上でございます。

○牧経理・財務部長

最後に、日本郵政からグループ連結の業績について御説明をいたします。

今、御覧いただいている資料の1ページを御覧ください。

まとめて申し上げますと、左の日本郵政グループの赤い枠で囲ってある列を御覧いただければと思います。グループ全体では、対前年同期比で減収増益、今期の業績予想に比べますと、おおむね5割程度の進捗を達成している状況でございます。

一応、数字も御確認をいただきますと、上から経常収益は対前期比1,781億円減少で、6兆3,796億円。この減少は、かんぽ生命保険の収益の減によるものが主でございます。ただ、経常利益につきましては、前年同期比で38.7%増の4,206億円、純利益につきましては、前年同期比20.3%増の1,801億円でございます。

その下でございますけれども、通期の業績予想に比べまして、経常利益につきましては53.9%、その下の純利益につきましては年度の業績予想に比べて45%の進捗を達成しているということでございます。45%で、半分には行っていないということでございますけれども、郵便につきましては、年度の後半に利益が偏っているという性格がございますので、年度を通してであれば、この予想の達成は可能と考えているところでございます。

以上でございます。

○岩田委員長

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。

ただ今の御説明に対して、御質問等がありましたらお願いいたします。

老川委員、どうぞ。

○老川委員

御説明どうもありがとうございました。

ゆうちょ銀行に二点伺います。

先ほどの御説明で、6ページで、委託手数料の減少の理由は振替の取扱件数の減少だと。これは限度額の引上げで、今までだと溢れるものが振替貯金になるとか、そういうものが少し減ったということの影響なのかなと思うのですが、他方で、9ページの振替貯金は増えているのです。ここら辺はどう理解したらよいのかなということなのです。

○松島専務執行役

送金振替等が減ったというのは、多分、全般的なあれで、要するに郵便局に来て送金手続をして、それでやるというのは減ってきているのかなと思います。

○老川委員

最初がよく分からなかったのですが。

○松島専務執行役

郵便局に足を運んで、送金の手続をやるというお客様のニーズが実際には減ってきているのかなというのが世の中一般の流れではないかと考えます。

○老川委員

国債が大分減ってきて、国債依存度は31%になったということで、これは国債依存度を減らして、なるべくリスク性の方にとという方針が生きてきているのかなと思うのだけれども、これに関しては例えば、この位まで依存度を減らすとか、構成比を減らすとか、何か政策的な目標はあるのでしょうか。

○松島専務執行役

政策的目標というよりも、なかなかつらいものがありまして、要するに、御承知のように国債の金利は10年のところでやっと水面上に出た。ちょっと前まではマイナスになっていたのですけれども、短いところはみんなマイナス金利になっておるのです。したがって、償還があって、それが先ほど申しましたように10兆円前後で入ってくるのですけれども、それを国債に再投資することができない。要するに、マイナスの債券に投資する訳にはいきませんので、それをどこか見つけて再投資するというので、国内の地方債とか事業債とか、そういうものは、出合いがあればですけれども、これも全般的にもものすごく低い金利になっていますので、それで海外の外国証券というところが一番大きな再投資の口になっております。もしできれば、リスクウェイトがゼロなので、やはり国債に再投資をしたい。それも含めてやっていきたいということはあるのですけれども、これはできないということで、そういった中ではいろいろな分散、国際分散あるいは業種の分散等であれしているのですけれども、これがどこまで行くかということについては、国債のマイナス金利、この金利状況が続く限り国債に再投資できないとすれば、そちらの方が伸びざるを得ないということになります。

先ほども申しましたように、現状、自己資本比率が20%をちょっと切ったところにあるので、まだまだ大丈夫だと思うのですけれども、これが余り増えてくると、リス

ク性資産が増えてくるので、自己資本比率が低下してくるということ。それから、いろいろな意味でのリスク管理、シナリオ分析とかをやっているのですけれども、それに備えて一定のバッファはなければいけないので、その辺りが、正直申し上げて大変悩ましい。これは、私どもは金額が大きいのである程度はあるのですけれども、多分、日本の金融機関全て悩んでいるところかと思います。これがずっと続くと、この傾向はあれですけれども、ただ自己資本比率はある程度、維持しながらやっていくということを考えると、それこそ変な話が、日銀への預け金に、現状でもとどまっている状態になっていますけれども、これがある程度、増えていかざるを得ないなど。ただ、上の方はマイナス金利が付いておりますので、これもそう大きく動かす訳にはいかないというところで、アセットアロケーションというのを日々考えながらやっていくという状況になります。

○老川委員

ありがとうございます。

もう一点、かんぽ生命保険に伺いたいのですが、契約数が減ってきているということですが、保険料の引上げが影響しているということですが、これは民間生保も含めて全体的な保険業界の傾向なのでしょうか。それとも、かんぽ生命保険特有のことなのか。

あわせて、第三分野が伸びていることはもちろんあるのですが、従来型の保険というものの先の展望はどのように御覧になっているか。

○堀金取締役兼代表執行役副社長

一点目の保険料改定の動きは、標準利率が0.25%まで下げられていますので、一定程度の予定利率の引下げはされているのが大半だと思っております。それを受けまして、本年度の中間期の契約状況を決算発表されたものが新聞紙上等でもいろいろと公表されていまして、そういったものを見ますと、前期に比べて一定程度のマイナス。私どもより大きくマイナスになっているところもありますし、もっと少ないところもありますけれども、一定程度の影響も受けているということで、保険料の値上げというのは、相応の需要に影響が出るというのは一つの傾向であろうなということで、私どもだけの問題ではございません。

それから、養老保険、市場金利等が上がり、予定利率も引き上げられるような環境になれば、貯蓄と保障を兼ねた商品は非常にニーズもある商品だと思いますので、もっともっと従来のように販売できるとは思っておりますけれども、私どもは今の状況ですと、保障性の商品の魅力ということを積極的にPRしながら、第三分野とか、そういったものへの保障の提供ということで、そちらに力を入れながらやって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。

○岩田委員長

米澤委員長代理、どうぞ。

○米澤委員長代理

どうもありがとうございました。

最初にゆうちょ銀行に質問しようと思ったことは、ほとんど老川委員の質問とそれに対する答えで、ゆうちょ銀行側からも答えがないというか、苦しまれているとよく分かりましたし、そうなのだろうなと思っています。

一点だけ再確認すると、当面は海外の資産運用に回す、海外の株に回すということ。ただ、それは少しリスクが乗りますので、自己資本比率が下がるということで、現に20%を割っている訳ですけれども、とは言いながら、4%から見ると非常に高いので、これはアバウトな話で結構な訳ですけれども、自己資本比率はどの位まで下げることが覚悟されているのかということです。それによって、引き続きどの位までは海外へのシフトができるかということも関わりますけれども、それだけ追加の質問をさせてください。それが一点です。

二点目は、ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険の両方にお聞きしたいのですけれども、今、特に新聞等ではメガバンクが随分、大胆なリストラ案が出てきておりますね。特に固定費用に関わる店舗とか人員のところを大きく減らそうということになっている訳ですが、そのことに関しましては、皆様方というかゆうちょ銀行とかんぽ生命保険はどのように見ていらっしゃるのか、問題意識をされているのか。皆様方、銀行手数料とか保険手数料で、見えやすいことは見えやすいのですけれども、実態がなかなか見えにくいということ等もありますので、うちは効率的だからよいのだとか、そういうところを極めて簡単でよいのですけれども、感想的なところ、そのような動きに対してどのようなことを考えていらっしゃるのかということ、大きな問題として両方に聞きたいと思います。

最後は、かんぽ生命保険なのですけれども、配当額を上げているのですよね。

○堀金取締役兼代表執行役副社長

株主配当ですか。

○米澤委員長代理

そうです。

○堀金取締役兼代表執行役副社長

徐々に毎年、上げていこうという方向で動いております。

○米澤委員長代理

元々そのようなスケジュールの下で、予定どおり上げていっているということですか。

○堀金取締役兼代表執行役副社長

方向としては上げていきたいということでやっております。中期経営計画などです

と、30～50%の還元率という中で、1株当たりの配当を年々上げていきたいという方向で方針を出してやっております。

○米澤委員長代理

今、半ばお答えされているのですけれども、それこそ今度は、予想として1株当たり64円。そして配当性向が44.6%位ですけれども、これは上げていけるのならば、それに越したことはないのですけれども、大体上限はどの位と考えていらっしゃるのか、その点をお聞きしたい。そもそも何で上げているのかなということをお聞きしたかったのです。普通は、こういうものは業績が良くなった場合に上げるというのは常識的なのですけれども、ただ、今、お伺いしたように、当初からこのようなスタンスで配当政策を行っているのであれば、それは一つの答えかと思えますけれども、そうであれば、どこまで上げて、全体としてはどのような基準で決められているのか。その点をお聞きしたいと思います。

以上三点を、大きな問題ですけれどもお聞きしたいと思います。

○松島専務執行役

まず、自己資本比率ですけれども、この辺は具体的な数字は特にあれなのですけれども、今年度が現在走っている中期経営計画の最終年度ということになって、それから来年度から新しい中期経営計画ということで、今、社内でもいろいろ議論をしているところではあります。20%を切って、どこまで大丈夫かというのは、ぎりぎりのボトムラインが先ほど申し上げた4%ですけれども、ある程度のバッファを見込んでおかないといけないということです。それから、いわゆるサテライト・ポートフォリオと言いますか、外国証券も含めたリスク性資産を積み上げるというのは、現在走っている中期経営計画では3年後、要するに来年の3月末で60兆円をめどとしていたのですけれども、現状、既に73兆円位まで積み上がっています。これが80兆円、85兆円位までは多分大丈夫だと思うのですけれども、そこから先、どう考えるかというのを正にリスクアペタイト・フレームワークということも合わせて、次期中期経営計画を考えたときに、どのような水準であるべきか。リスク性資産も、例えばアセットアロケーションが100%のものもあれば、500%のものもあります。ですから、その分、リターンが高いのかな、リスクがありますというアセットミックスをどのような形で持っていくかというのが、正に今、次期中期経営計画を考える上で議論している最中という状況にあります。現状では、どの水準というのはなかなか申し上げにくいということです。

○米澤委員長代理

重要なテーマにはなっているということですね。

○松島専務執行役

はい。

○米澤委員長代理

分かりました。

○松島専務執行役

それから、メガバンク等のリストラの関係ですけれども、現状では、当行としては一つ考えているのは、当然IT化と言いますか、IT化というのは大きな三つの理由があると思っておりまして、一つはお客様に対するサービス。メガバンク等を始め、スマホで簡単にできるということについては、当行も当然遅れないようにサービス提供という意味ではやっていく。もう一つは、コストの削減ということで、人がやっている作業を機械化することによって、相当合理化ができるということがあると思います。三つ目が、事務の正確性をいかに担保するか。システム投資にはその三つの理由があると思うのですけれども、その中で、コスト削減、合理化というところは力を入れていくということでありまして。この辺もまた中期経営計画策定の中で議論されていくことかと思えます。

○堀金取締役兼代表執行役副社長

かんぽ生命保険につきましては、今回、予定利率も引き下げさせていただいて、いわゆる利鞘の部分では、私どもは非常に負債が長いものですから、利鞘はある程度、確保できる状況ということと、保険料の構成として、利鞘の部分のほかに一定の付加保険料という手数料分を頂いているということで、銀行業界と事業の構造が違うものですから、直接、先般出されたようなものを受けてどうかということにはつながらないとは思っております。特に私どもはユニバーサル・サービスということを義務付けられておりますので、支店の統廃合といったリストラしてコストを減らそうということを別に考えている訳ではございません。それから、私どもは今年の1月に新しいシステムを導入したということで、システムの開発効率も上がってまいりますし、事務面についてもいろいろなサービスというか、手でやっていたものを機械化することの中から効率化をしていきたいと考えております。

最後の配当の関係でございますけれども、これもアバウトな書き方で、13ページに書かれているのは私どものスタンスでございます。左の下の方に株主還元の方針としまして、今後の利益の見通しとか財務の健全性、契約者への配当といったもののバランスを取りながらやっていきたいということで、具体的には当期末について、配当性向30~50%の中で設定するというところでございます。右の方に、過去からの配当の推移を、1株当たりの配当ですけれども56円、60円と、これは100周年記念配当も含めてですけれども、一旦出した水準を維持し、更に増やしていく。これを延ばして、今期は収支見込みを立てながら、4円の増配ということで年度当初出させていただきました。本年度はこの数字を維持していきたいということでございます。それ以降については、中期経営計画を立てる中で、そういった方向性もある程度、出していくことになろうかと思えます。

○米澤委員長代理

配当は、上げるのは簡単ですけども下げるのは難しいので、老婆心ながら心配した次第です。

○堀金取締役兼代表執行役副社長

ありがとうございます。

○米澤委員長代理

以上です。

どうもありがとうございます。

○岩田委員長

よろしいですか。

そうしたら、私の方から幾つかお伺いしたいのですが、一つはITの関係でお伺いしたいのですけれども、参考資料の方で30ページの御説明は特になかったのですが、クレジットカードが3万1,000枚出しておられて、それが前年と比べると減っているというような発行枚数になっていて、クレジットカードもあると思いますし、デビットカードもあるし、いろいろな組み合わせもあり得ると思うのですが、カードの業務についてどのような方針をお考えになっているかというのを一つお伺いしたいと思います。

もう一つは、これも参考資料の方で恐縮なのですが、16ページなののですけれども、多分、利鞘の総資金利鞘を見るのがよいのではないかと思うのですが、今、0.06%なのです。前年と比べてほとんど変わっていないということなのですが、森金融庁長官が、多くの地方銀行が、5割が利鞘がマイナスになってしまっていますと。5年後は7割になりますとおっしゃっていて、この利鞘の先行きをどのように見ておられるかというのを二つ目にお伺いしたいと思います。

三番目は、前にもお伺いしたと思うのですけれども、新しいストレステストと申しますか、国内利子率が1%上昇し、外国の利子率が2%上昇したときに、どの位ロスが出るかという計算をして、それが自己資本の2割を超えるような場合には、それをモニターするようにする。金融庁がそういう方針を出されていて、メガバンクについてはもう来年の4月から、地方銀行もその翌年と私は伺っているのですが、ゆうちょ銀行は、例えばそういうことがあった場合に、大丈夫な範囲ですということは伺っているのですけれども、例えばこういう自己資本比率で考えると、そういうショックがあったときに、どの位減るとお考えになっているかというのが三番目であります。

四番目は、7ページの資産運用の比率なのですが、国債がじわじわ減って、基本的には外国証券等が増えていく。それと日銀預け金が増えるという構造になっているかと思うのですが、かんぽ生命保険では確かりスク性資産ということで今、11%で、12%位になるというお話があったかと思うのですが、これについては計算するとリスク性資産というのは、私の理解では外国証券と、国内株式は直接は入っていないくて、信託に一部入っているというお話もありますし、エクイティという意味では、いろいろな地域の活性化ファンドとか、どこかに出資するというお話も随分このごろ、2億円と

か金額は余り大きくはないですけれども数も大分増えているので、リスク性資産というものをどの位の比率で今後なると思っておられるか。恐らく、ゆうちょ銀行は負債が基本的には貯金なので、元本はどうしても傷付けてはいけないという制約があると思うのです。ただ、それだからといって、株が全然持てないという訳でもないとは思っているのです。その方針について、リスク性資産の内訳ですけれども、兆単位で何か動かさないと、今の収益改善はなかなか難しい。つまり、利鞘が基本的には落ちていきますので、それで含み益もそのうち使い尽くしてしまうとなると、維持するためにももう少し違ったポートフォリオのバランスが求められているように思うのですが、それはどのようにお考えになっておられるかということ。

以上です。

○松島専務執行役

まず、カード関係ですけれども、若干数字が減っているということですが、これはそれなりに力を入れていきたいと考えています。デビットカードあるいはプリペイドカードといったものを一つのサービスの一環として御提供するという事で、決済サービスという意味では、お客様の利便性が一番あれだと思いますので、そういった意味では、更に注力していきたいということです。投資信託の販売に比べて、若干劣後すると言えば劣後するかもしれないですが、そういうものと合わせてニーズに応えていきたいと考えております。

それから、利鞘ですけれども、現状は資金粗利鞘は0.6%です。これは残念ながら低下していくのがやむを得ないのかなとあれしています。今、持っている国債の中で、1.何パーセントちょっと位の利回りはどんどん償還を迎えてきますので、この0.6%というのは、そういうのも含めて平均して0.6%なので、上の方がはげていくとこれはどんどん低下していくという傾向にあることは、現状の金融環境であれどもやむを得ないと考えています。それをどのようなポートフォリオで代替していくかというところは、リスクも踏まえながら対応していかざるを得ないということで、大変苦しいし、悩ましいけれども、これは現実だということで、対応していくしかないなと考えております。それから、正に金利のストレステストが導入されるということで、私どもも当然、将来的に対象になっていくということで、これはリスク管理のサイドで、定期的にチェックをしています。それで、持っているアセットの金利リスクがどの程度であって、それがストレステストをしたときにどのような影響があるかというのは、定期的にやっていて、実際に規則が導入されたときに、それに十分耐えられるようなアセットアロケーションということで、正に定期的にそういう中で議論されて、リスク管理委員会を中心にやって、それが経営会議に報告されるということで、対応しております。その辺は、どうしても債券が中心の投資になっていますので、金利の影響は当然受ける訳ですけれども、この辺も例えば金利ヘッジという手段もありますし、この辺りのものも使いながら切り抜けていくというのが正に経営だと考えております。

JGBが減る中でどのような感じかというのは、手元の資料の例えば12ページがポートフォリオ全体のあれですけれども、このペース・ポートフォリオがいわゆる国債を中心とした、いわゆるクレジットリスクなどが無い資産だと。これが国債を中心にどんどん減少していく。その下のサテライト・ポートフォリオというのが、いわゆるクレジットリスクあるいはマーケットリスクを取っていくというような内容になっております。この中で、これは国内のあれですけれども、地方債とか社債も若干増えています。ただ、マーケットサイズがなかなか大きくないものですから、地方単位で探すのは若干難しいかなというところで、外国証券が大きく増えている状況になります。そのような中で、一番下のオルタナティブは海外を中心にヘッジファンド、不動産のファンドあるいはプライベートエクイティというところですが、まだスタートしたばかりではありますけれども、こういうところもリスクを引き継ぎながら増やしていくということなのかなと思います。その一つ上が金銭の信託、日本株がこの水準まで行っているということですが、私どもとしてなかなか悩ましいのが、正におっしゃったように、ライアビリティサイドが、貯金なものですから、アセットサイドは余り長くなってしまうと、何かあったときにバランスが取れなくなってしまう。保険会社みたいに10年とか20年というライアビリティになっていないものですから、したがって、今の国債の再投資も、10年、20年位はプラスの金利になっているので、一部、投資しているのですが、これも余りウェイトが大きくなると、いわゆるアセット・ライアビリティのマネジメント上、リスクが大きくなっていくということで、その辺もにらみながら対応していくというようにやらざるを得ない状況にあります。したがって、株についても、ある程度はレベルとして持っていて、それから、これは金銭の信託ですが、最近では直接うちのフロントで株を一部買うということも始めていますけれども、兆単位で増やすというと、その辺のリスクを考えるとヘジテイトするかなと。それは正にリスク管理の中で、流動性のリスクとかその辺もにらみながら、アセットバランスを考えていくという感じになると思います。

○岩田委員長

最後の点ですけれども、7ページの運用の状況で、国内株式というのがここでは別掲されていて、信託の中の1%な訳ですね。方針としては1%は今、余り動かしたくないということでしょうか。

○松島専務執行役

若干増やすことはあるかもしれないけれども、大幅に増やすことは多分考えていないということだと思います。ここの含み益というのは結構な金額になっているのですが、最近、マーケットのあれが相当上がっていますので、ここだけで1兆円を超えるような雰囲気になっているということなので、それはそれで良いのですが、ただ、中心になるようなアセットにはまずならないのです。銀行は多分そうだと思うのです。政策保有株をある程度持っていますけれども、いわゆる運用サイドとし

て株を大きく持つというのは、銀行では余りないのかなと。我々も銀行ですから、そういう状況になるということなのかなと思います。

○岩田委員長

民間の銀行のポートフォリオを見ると、もう少し株を持っているのではないですか。

○松島専務執行役

これは中心が政策保有株なのです。ですから、そういった口実で持っているといえども、たまたまメガバンク始め、そういう政策保有株を売却していく方針ということをおっしゃっていますし、余り大きく増やすのは、リスクの観点からなかなかちゅうちょする面がある。それはもう銀行でありますけれども、巨大な機関投資家ということで考えると、もちろん政策投資株ではなくて、純粋な投資の運用のための株ということですから、ある程度のバランスを考えながら投資していくということかと思えます。

○岩田委員長

最初の方の質問とは関係あるのですが、28ページにアウトライヤー比率がありますね。今、これがちょっと落ちてきているのですが、これは何か望ましいアウトライヤー比率はお考えなのでしょうか。今、足元が10.78%ということになるのですね。

○松島専務執行役

この辺が若干あれでして、正にこの辺が金利に対する。

○岩田委員長

先ほどのリスクの話はここから出てきている訳ですね。

○松島専務執行役

そうです。現状では、そういった意味ではいわゆる制限の範囲内ということになりますけれども、先ほど申し上げたように、この辺は常に計算しながら、リスク管理委員会等で議論されているということです。これもアセットバランスの中で、外国債あるいは日本の債券とのバランスも含めてどうあるべきかというところ、余りコンサバティブにやると収益の問題が出てくるので、その辺はいかにバランスよく考えるかということかと思えます。

○岩田委員長

また追加ですみません。18ページなのですが、預け金等で53兆円がある訳ですね。内訳があって、利息が今は日銀にマイナス金利もあるけれども、0.1%と0%とマイナス0.1%なので、プラスで貰っている分もある訳ですね。ネットすると、0.04%ということですか。つまり、全体としては一応、収益が上がっていますということでしょうか。ただ、比べると前期よりもそれは減っているので、この先は、つまり積んでいくとマイナスの部分を積んでいくことになるのだと思うのです。そうすると、これも次第にゼロになっていくのかなと思うのですけれども、これはどのように先行きを見ておられるのですか。

○松島専務執行役

これは全体の預け金等の平均残高が53兆円とありますけれども、一番上のところはマイナス0.1%、真ん中は0%、一番下が0.1%保持されている。この53兆円というのは、そういう構成になっています。現状ではプラスマイナスして日銀から利息を頂いている状態ですけれども、当然、上澄みのところは投資対象にはなっていない訳ですね。ただ、待機資金ということで置いてあるということで、国債が兆単位で償還される中で、それ以外のところに分散投資をしていますけれども、リスクの分散と出合いがありますので、それを見ながら再投資しているということで、待機資金として置いておくには、残念ながらマイナスではありますけれども、流動性が極めて高く、リスクはゼロであるというところで、ほかのところに中途半端にリスクを取っておくよりも、ここであれする。ですから、いかにマイナスのところをプラスのところを持っていくかというところで、フロントが日々マーケットを見て、出合いがあれば買っているという状況です。

このマイナス部分も、ずっと上がっているかという、必ずしもそうではなくて、例えばゼロのところ、状況によって増えてきますので、その辺もにらみながら、マイナスのところを極力動かないようにということで、対応しているということです。

○岩田委員長

分かりました。どうもありがとうございました。

それでは、かんぽ生命保険のほうでお伺いしたいのですけれども、8ページで資産運用、資産構成があって、外国債券等が増えているのですが、債券の場合には、新たに新規で増やす分と、為替益といいますか、評価益で自動的に変化する分と、両方あると思うのですけれども、これはかなり増えた訳ですが、主に新たに投資されて増えたということなのか、それとも為替等の関係で自動的に増えた、その割合はどのような感じで見られるのですかというのが一つ。

それと関連しますけれども、外国証券からの保有による利益は、いつかお伺いしたのは、ヘッジしているのは半分位で、ヘッジしていない部分も半分位ありますという話があったと思うのですけれども、益が生まれるときに、為替の差益とか差損とかの分と、そうでない金利の変動による分と両方あると思うのですけれども、それは大体どの位の比率で起こっているのかなというのが、お伺いしたい点なのです。

同時に、今は民間の金融機関が随分、ユーロ債の購入を増やしている。つまり、金利差でいうとユーロの方は政策金利はマイナス0.4%で、日本はマイナス0.1%なので、それでベーススワップレートなどから見ると、日本にとってむしろ有利なので、フランス国債などを持つとかなり利回りが良いですというお話も聞くのですけれども、その辺はどのようにお考えになっているのか。

それから、経済価値、EVの変化があるのです。最後の方に金利のフォワードレートが出ていますけれども、これは主に金利の変動によるものと考えてよろしいのですか

というのが二点目です。

以上です。

○堀金取締役兼代表執行役副社長

まず、外債の関係の益ですけれども、9ページを御覧いただきますと、それぞれ含み損益の状況がここに書かれているので、外国証券ですと、この欄の有価証券の中でいきますと、含み益が前期末291億円から1,200億円ということで、この間での含み益の増加による要素が900億円位あったということでございます。あと、元本ベースでいきますと、簿価ベースの数字を御覧いただきますと、そこでの増加が外債ですと。

○岩田委員長

新しい投資をした分。

○堀金取締役兼代表執行役副社長

投資したという形になっております。また、その下にその他の証券ということで、これには投信等が入っている訳ですけれども、こちらについては元本ベースで3,000億円位投入しているということです。評価益では200億円位増で、そのほかは新規投入という形になっていると思います。

それから、ユーロについては、ちょっと前まではよく動いていましたけれども、直近の動きは入れ替え等もいろいろしております、特に増やしているような状況はございません。

EVの要素ですけれども、テクニカルになってしまうのですが、EV、基本的には金利水準に大きく影響されているということです。もちろん今期は、先ほど申し上げましたようにEVはトータルとして増えておりますので、それは新契約価値が、募集すればするほどプラス効果が発生するという当たり前の、通常の状態になったという要素も貢献して、今期増えたということになっております。テクニカルな要因というのは、金利のボラティリティが大きくなると、ちょっとマイナスに足を引っ張るような要素があって、そういったものも、ボラティリティが小さくなって効果が出た部分もございます。

○岩田委員長

ありがとうございました。

それでは、郵便の方についてお伺いしたいのですが、一点目は4ページのトール社の件なのですけれども、かなり改善しているということで、大変結構だと私も喜んでいますが、主な業績の推移を見ますと、オレンジの部分、エクスプレス事業が非常に大きいように思うのです。これは何か特別な理由があるのか。

同時に今、資源価格が少しずつ戻ってきていますね。原油も今、58ドルかな。一時随分落ちていましたけれども、そのような資源価格の改善で良くなっている部分もあるかなとも思うのですけれども、リストラの効果と資源価格の効果の大きさについて今、どのように評価しておられるかを一点目にお伺いしたいと思います。

二点目なのですが、これも前にもお伺いして、何度もお伺いするのはなかなか気が引けるのですけれども、2ページ目の郵便・物流事業を見ると、赤字がどうしてもなかなか消えない。ここがもう少し良くなないと、バランスする位のところまで行かないかと常に思っているのです。今、ゆうパックなどは伸びているので、これは明るい材料だと思えますけれども、引き続き、ゆうパックは有望な分野だと思うのですが、そのほかに、収益改善のための分野というか取組みとかが何かありましたらお願いしたいと思えます。

以上です。

○上尾崎執行役員

トールの損益についてでございますが、一つ目は、エクスプレス事業、御指摘のとおり、4ページの3カ月ごとの業績推移を見ますと、エクスプレスの収益改善が実はこの四半期では一番大きかったことは事実でございます。

ただ、トップラインについて言いますと、まだ完全に改善というところまでは来ておりませんで、ようやく底を打った位の感じでございます。御指摘のとおり、資源が回復したということでございますが、これが物流、特にトール社の場合には、都市部と山岳部の間というか、資源が豊富な部分との配送が多い訳ですが、すぐに直結しているかという、まだそこまで来ていないのかなというのが実態でございます。この第2四半期までも、エクスプレス事業自体はわずかに減収でございます。ただし、御指摘のとおりリストラ効果が一番効きまして、その結果、損益が改善したというのが実態でございます。まだまだ注視する必要があるかと思っております。

○岩田委員長

分かりました。

○立林常務執行役員

第二点目でございますけれども、毎回御指摘いただいております。今回も、中間の決算値では、営業損益ではマイナスの379億円ということで、改善はしているもの、おっしゃるように中間期では赤字ということです。

先ほど、牧からもございましたとおり、これまでは年末のお歳暮あるいは年賀状で益を出して、通年で黒字に持っていくような形の事業形態であったところから、なかなかその傾向をすぐに改めることは、まだ今の段階ではできていないということなのだろうと思っております。

それでは今後、前回も御指摘いただいたところでありますが、今の形でのいわゆる有形物としての郵便の物流のボリュームは、釈迦に説法でございますけれども、一定の水準よりも減っていくことはやむを得ないということでありますので、目に見えるところだと、そうではない荷物の分野ということ。荷物の分野はeコマース的な通販市場で、市場全体が拡大しているところで利益をとっていくところが、当面の戦略となっていくのかなと思っております。

これも御紹介をさせていただいておりますように、ようやく荷物の分野で、分計した結果ではございますけれども、わずかながらも利益が出るようになってきたということが今の状況でありますので、今までは、正直申し上げて荷物の分野でカバーをすること自身ができていなかったということだったのだろうと思っておりますので、荷物分野、主体としてはゆうパック、ゆうメールあるいはゆうパケットという商品が代表的ではありますが、もちろん使い勝手といったところを勘案しながら、できるだけ我々にとっては高付加価値で御提供できるようにさせていただくということで、当然、コストとの見合いを勘案しながらではございますけれども、ここでいかに高付加価値化を図っていけるかというところに当面は郵便物流事業セグメントに傾注していくことが方向性かなと思っております。毎回、同様のお答えで申し訳ございません。

○岩田委員長

年賀状なのですけれども、SNSと連携させてもう少し広めたいというのは、何か文章で見た覚えがあるのですけれども、それは何か進展はしておられるのですか。

○立林常務執行役員

さまざまなSNS等の媒体を使いまして、実際に年賀状を書いていただく、出していたところにつなげようという取組みをここ数年来進めており、今後も新しい電気通信技術を使って、総体的にはオールドメディアである郵便の利用増につなげる仕掛けは積極的に進めていきたいと思っておりますけれども、それで全体の郵便自身が総体として減っていくという趨勢自身を取り戻せるほどになるかということ、なかなか厳しいところかなと思っております。

ただ年賀状に関しては、ビジネスの面もございますけれども、日本の年中行事といった精神的なところでの重要性もあるのではないかなと思っておりますので、こういったところを盛り上げていきたいと思っております。

○岩田委員長

ありがとうございました。

三村委員、何かございますでしょうか。

○三村委員

大丈夫です。ありがとうございました。

○岩田委員長

それでは、特段の御質問等がなければ、質疑を終えたいと思います。

日本郵政グループの皆様、本日はありがとうございました。

(日本郵政グループ退室)

(株式会社ゆうちょ銀行入室)

○岩田委員長

それでは、続きまして「2017年度第2四半期の貯金残高」について、ゆうちょ銀行から御説明いただき、質疑を行いたいと思います。

それでは、ゆうちょ銀行の奈倉執行役から、5分以内で御説明をお願いいたします。

○奈倉執行役

今回もよろしくお願いいたします。

それでは、お手元の資料に基づきまして、御説明申し上げます。

1ページを御覧いただきますと、個人貯金全体で見ますと、9月末の残高は176.5兆円でございます。前年度末比が0.3兆円のプラスでございます。ちなみに、昨年度の同期につきましては0.7兆円のプラスでございます。これを預金の種別ごとに見てまいりますと、まず定期性の預金、定額貯金と定期貯金につきましては、いずれも大きく減少しております。定額貯金でこの期間が2.7兆の減少、定期貯金については0.5兆円の減少となっております。一方で、流動性貯金につきましては、引き続き、定期性が満期を迎えておるといふこともございまして、こちらの流動性にとどまっているという傾向が続いておりますので、通常貯金の方でプラス2.9兆円、振替貯金についてはプラス0.6兆円という結果になっております。

2ページを御覧いただきまして、こうした増減が他行対比でどうか、他の業態との比較でどうかというところでございますが、こちらにつきましても、従前より御報告しておりますとおり、引き続きプラスではございますけれども、他業態に比べると増加率としては低いレベルということには変わっていないという状況でございます。

また、その結果でございますが、3、4ページでそれぞれ「家計の金融資産」全体、家計の「預金」に占める当行の割合をお示ししておりますが、こちらについてもほぼ変わらないか微減という状況になっているということでございます。

御報告は以上でございます。

○岩田委員長

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。

ただ今の御説明に対して、御質問等がありましたらお願いいたします。

それでは、老川委員よろしくお願いいたします。

○老川委員

どうもありがとうございました。

通常貯金が2.9兆円増えているということですが、これも今の限度額の範囲内で増えている訳ですか。つまり、定期性が減って、その分が通常の方へ回っているという理解でよいのでしょうか。

○奈倉執行役

基本的にはそういうことではございますが、別途、御報告の機会も頂ければと思っておりますけれども、一部には、特に全体として預金の残高が多いお客様の中には、振替貯金が増えているとあわせて申し上げましたとおり、トータルとしての1,300万円を超えていらっしゃるお客様も徐々に増えてきているような傾向も見られます。

○老川委員

分かりました。

○岩田委員長

三村委員、どうぞ。

○三村委員

一つ教えていただきたいと思います。

参考2ですが、貯金に占める割合が2割、確かに2割程度かなという感覚があるのですが、これはいわゆるライフステージとか年齢あるいは退職された後とか、そういったことについて2割というものが相当変動するのか。平均値としては2割でよいと思うのですが、その辺りはいかがでしょうか。

○奈倉執行役

こちらで御覧いただきましたとおり、足元は大体2割位でございますので、そういう意味では、よほど何か環境に大きな変化があって、一人一人のお客様が資産選択として大きく預金を減らされるとか、あるいはその中でも特に当行を減らされるというのは、さすがに残高ベースですので、そんなに短期的に大きく変動するものではないだろうと思っております。ただ、2015年からの資料ということで短期間になっておりますけれども、多分、遡りますと、3割位ということがあったと思っておりますので、そういう意味では、トレンドとしては当行のシェアはずっと下がってきているということは一方で言えるのではなかろうかと思っております。

○三村委員

そうすると、お客様のニーズとか資産の中にゆうちょ銀行をどう組み込むかというところについて言うと、5年とか10年位のスパンで見えていくと、明らかに何らかの変化とか傾向があるということですね。

○奈倉執行役

それはあると思います。一方で、御案内のとおりこういった金利環境でございますので、当行に限らず預金というものの金融資産としての魅力みたいなものは、少なくとも収益性という観点では、明らかに総体的に魅力は低くなっていると思われまので、もちろんほかの資産が一方でリスクは高いという意味で、トレードオフの関係ではあるのですが、収益性というものでは明らかに魅力が下がってきているので、中にはより収益を求めて投資信託あるいは株式といったところに移される傾向はどうしても否めないのかなとは思っております。

○岩田委員長

よろしいですか。

ほかに御質問等ございますか。よろしいですか。

私の方から確認のための御質問ということで、一つ目は、資金シフトはあったかどうかということについてお伺いしたい。二つ目は、限度額引上げのゆうちょ銀行の経

営に与える影響はどうだったか。三つ目は、前回のヒアリングで、全国郵便局長会から、限度額の仕組みについて高齢者に説明がしにくいという御発言がありました。この点について、どのようにお考えになるか。以上、三つお伺いしたいと思います。

○奈倉執行役

一点目の資金シフトの有無でございますが、これまでも御報告してありますとおり、我々としては、特に大きく預金が当行の方にシフトしているということは起きていないと思っております。

二点目のそういう状況が何か当行の経営に影響を与えているかということでございますけれども、特に大きな影響はございません。

三点目で御質問いただきました点でございますけれども、確かに現在の限度額の管理の仕組みというものが、当行のいろいろなシステム上の制約等ございますけれども、定期性と流動性というか、通常貯金と定期性預金をお客様が合算されて、主体的に限度額をコントロールされる必要があるという面がございますので、そうした意味では、もちろんお客様にも煩さな面があると思えますし、それをお客様に説明する現場の社員にもそれなりの負担をかけてしまっている面があるのではないかと考えているところでございます。

○岩田委員長

何か改善策はお考えでしょうか。

○奈倉執行役

一つの方法としては、以前、所見で御提言いただいていたような通常貯金を限度額から除外するということになりますと、定期性は定期性だけで完全に管理がリアルタイムでできるものでございます。そういう意味では、定期性だけをきちんと管理すれば限度額がちゃんと守れますということになると、お客様の方も非常に分かりやすくなりますし、現場での説明も楽になるという面があるのではないかと、一つの方法としてはそういったことも考えられるのではなかろうかと思っております。

○岩田委員長

どうもありがとうございます。

ほかに御質問はございますか。よろしいですか。

特段の御質問等がなければ、質疑を終えたいと思います。

ゆうちょ銀行の皆様、本日はありがとうございました。

(株式会社ゆうちょ銀行退室)

(日本郵便株式会社、アクセンチュア株式会社、陪席者入室)

○岩田委員長

それでは、続きまして「MyPostの取組状況」及び「次世代郵便局」について、日本郵便及びアクセンチュアから御説明いただき、まとめて質疑を行いたいと思います。

なお、本日は陪席として会津若松市企画政策部企画調整課主幹の山崎様にもお越しをいただいております。

それでは、日本郵便の根岸執行役員から5分以内、アクセンチュア株式会社マネジング・ディレクターの海老原様、福島イノベーションセンター長の中村様、マネジング・ディレクターの山田様及びシニア・マネジャーの粉奈様から15分以内で御説明をお願いいたします。

それでは、どうぞよろしくをお願いいたします。

○根岸執行役員

日本郵便の根岸でございます。よろしくお願いいたします。

資料に基づいて御説明申し上げます。

1枚おめくりいただきまして、初めにMyPostのサービス概要について御説明申し上げたいと思います。

これにつきましては、昨年11月にこの場でも御説明をさせていただいているところでございますので、簡単に御紹介させていただければと存じます。

MyPostでございますけれども、いわばこれはインターネット上に用意をしました郵便受けといったものだろうと思ってございますが、これをセキュリティーが高い形で御提供したいというのが私どもの元々のアイデアでございます。

具体的に申し上げますと、図に書いてございますように、アカウントを開設する際に、本人限定受取郵便でございますけれども、こうした形で本人確認をした上で、受取人様が実際にどこの企業様からメールを頂きたいかということを確認したところで、他のよく訳の分からないところからメールを受け取らなくて済むという形でセキュリティーを高めるといったサービスを開始しているものでございます。

その利用状況を2ページに書いてございます。今日も御出席いただきでございますけれども、会津若松市で試行的に御利用いただきまして、例えば広報誌あるいは職員の方の給与明細といったものに御利用いただいているほか、私ども日本郵政グループの株主総会の通知といったものにも一部、利用してございます。

そのほか、日本郵便のいろいろな特殊切手の通知あるいは「はこぼす」という、宅配ロッカーで書留を受け取る場合には、どうしても本人確認が必要でございますので、MyPostの本人確認をしていただいた方につきましては、書留も「はこぼす」のロッカーの中で受け取るようなサービスで利用を開始しているところでございます。

2ページにお戻りください。こうしたサービスを開始している一方で、本年7月から政府の方で御運営いただきましてオンラインサービスの「マイナポータル」と連携してございます。この連携によりまして、マイナポータル上のお知らせ欄に、MyPostにこうした通知物が届きましたよという通知が出ますだとか、あるいはマイナポータルからログインなしで通知が閲覧できるといった機能を充実させているところでございます。

マイナポータル機能につきましては政府のことでございますけれども、4ページに簡単に付けさせていただいております。御参考に御覧いただければと思います。

5ページでございますけれども、このほか、政府の子育てワンストップサービスにつきましても、MyPostの機能でございます、いわゆる申請データが本当に本人からの申請のものかどうか、こうしたものにつきまして有効性を確認した上で、例えば紙でそれを印字した上で自治体に輸送されるサービスも、MyPostの機能を一部利用して御提供させていただいているところでございます。

ただ、先ほど申し上げましたように、6ページに書いてございますように、まだまだ課題は多いと考えてございます。特に受け手となるユーザーはそれほど多くない状況でございますので、これにつきましては、例えば先ほど申し上げましたように、書留等をロッカーで受け取れますよといった日本郵便のサービスの利便性を一体的に訴求することによりまして、受け手を拡大する必要があるかと思っております。

いろいろな将来のユーザーになりそうな企業とお話ししてございますと、一定程度、サービスが拡大してくれば利用を考えてみると。どちらが先かという議論はありますけれども、まず受取りのユーザーの数を拡大する必要があるかと思っておりますし、そのほか、まだ登録がしにくいとか、実際の使い勝手を改善する余地もございましょうし、あるいは会津若松市との試行の継続の中でも、今回マイナポータルとの連携の中で、いわゆるマイナンバーカードの4情報、住所、氏名、性別、生年月日の紐付けができるようになりましたので、そうしますと、自治体がいろいろな通知物を出すときの御本人の確認が非常にしやすくなるということがございますので、こういったものを活用しながら、今の試行を広げながら、利便性をより向上させていきたいと考え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。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

それでは、続けて御説明をお願いいたします。

○海老原マネジング・ディレクター

続きまして、アクセントのほうから御報告させていただきます。

本日は、お招きいただきまして大変ありがとうございます。

お手元の資料を1ページめくっていただきまして、我々が本日お話をさせていただく背景といいますか、どのようなことを普段やっているのかを少しだけ触れさせていただければと思います。

1ページ目は、世界中の郵政事業体様で仕事をしているというところを背景として書かせていただいております、40を超えるような世界各国の郵政事業体に対して、世界中でコンサルティングの仕事をさせていただいているところでございます。

右側に調査レポートがありますけれども、2006年を皮切りに、何年かに1回あるい

は最近では毎年になりますが、郵便の事業体を調査したようなレポートを出させていた
だいておりまして、そういったところから本日は一部、御紹介できるところがある
うかということで伺っております。

2 ページは、地方においての仕事ということで、一つの例としまして、会津若松市
でやらせていただいている取組みについて書かせていただいておりますけれども、
2011年の震災以降、会津若松市でいろいろな取組みをやらせていただいております、
そういった知見もあります。

また、本日のお話自体は会津若松市に限ったことではなくて、ほかにもお話しさせ
ていただいているいろいろな自治体様のお話も含めてお話をさせていただきます。

3 ページでございますけれども、先ほどありました毎年出しているレポートの最新
版が2016年版になりまして、そちらの中から少し抜粋してお話をさせていただきます。
大きく四つのテーマについて記載をさせていただきます、一つ目はDefend The
Coreと書いてありますけれども、郵便事業自体をきちんとボリュームを確保していく
あるいは収益を得ていくことが大事だろうと。

もう一つは、小包の領域で市場が伸びておりますので、ここでどのように闘ってい
くかというところ。

三つ目が、既存の店舗網、物流網あるいは顧客接点をどう生かしていくのかも世界
中でテーマになっておるところでございます。

最後が、最近の最新技術をどのように活用していくのか。

こういった四つの視点が今、世界中で注目されておりまして、レポートの方にまと
めさせていただきます。

本日は、ここから少し抜粋させていただきます。

4 ページになりますけれども、一つ目のテーマでございました郵便物数について、
どのように収益を確保していくかというところでございます。

4 ページ自体は、物数が過去数年間にわたって減ってきたという事実を記載させて
いただいておりますが、ここ数年、少し下げ止まりの傾向もあるというのが世界中の
状況となっております。そういった中で、先ほどのレポートで、我々は30社を超える
事業体について調査をしておるのですけれども、その中の上位10社は、左下にありま
すように16%という高い利益率をこの中で確保しているような状況もございます。

そういったところが、どのようなところから来ているのかは右下に四つほどポイン
トを書かせていただいているのですけれども、オペレーションの効率化を徹底して行
うのは当然なのですけれども、サービスレベルを変えていくところまで手をつけてい
らっしゃるような郵政事業体もあるというところなんです。あるいは、デジタルチャネル
を開拓していくといったところが例として出てきております。こちらの例は後ほど御
説明させていただきます。

5 ページですけれども、今、御紹介させていただきました郵便物数が減らないよう

に、あるいは高い収益を得るような一つのアイデアとして、最近USPSの方でやられている事例を少し深掘って御紹介させていただきたいと思えます。

Informed Deliveryというサービスになるのですが、こちらは当日に、実際の紙の郵便物が届く。その届くものが、スキャンされた状態で朝7時にメールとして届くようなサービスになります。こちらのメールアドレス自体は普段使いの、市民の方が一番使っているアドレスを登録していただくということで、そちらに届いてくるということでございます。右側の絵を見ていただきますと、基本的にはこういった白黒の画像が来るというサービスになっております。住所、氏名、メールアドレスを登録していただくことで、受取人側からすると無料という形でこのサービスを実施していると伺っております。

2014年から、実際にパイロット的に、段階的に増やしながら実行をされていらっしゃるやいまして、その都度有効性を確認されていらっしゃるやいまして、2017年7月からは、実際に正式なサービスインという形で、そういう意味ではこの数カ月で600万人までユーザーが増えるような形で使っていただいていると聞いております。

基本的には、元々あったような区分機で撮っているようなスキャンの画像を先ほどのメールの中で配信していくというところで、大きな再投資ということなく、サービスを導入されていると伺っております。

また、条件としては紙を必ず出すということで、電子だけがあるということではなくて、紙を出していただくとスキャンが送られるというものであります。

6ページはもう少し先、今、計画中と伺っているところまでのサービスを紹介させていただいておりますけれども、左側の画像の上の赤いところが今、申し上げた既に実装済みのところでございまして、スキャンされたモノクロ画像が届くというところでございますけれども、これからは緑、青のところが増えるというところでございまして、一つは個々人、実際に受け取られる方の属性などに応じて、紙が届くタイミングで元々預かっていた電子データもくっつけて配信することも今、実験をされていらっしゃるということでございます。こういったことができれば、個々人別に割引率が違うといったキャンペーンも同時に打てるということも伺っています。

また、モノクロ画像自体を受け取った段階に、同時にカラー化することも技術的にはできるということで、これも実験していると伺っています。

最後にレーティング&SNSでの共有と書いてありますけれども、これを受け取って、見た方が、これはぜひ買いたい、いいねと思ったら、これをレーティングあるいはシェアすることもできるサービスになっております。

受取人の方のメリットとしましては、紙の郵便物自体が届いたことを、家にいなくても分かるようなものであったり、あれはどこに行ってしまったかなということが普段あるかと思うのですが、そういったことがなかったり、あるいは保存をしておいたり、別の人に転送したりということもできる。

ここにあるような今、実験中のサービスまで届くと、より個々人に応じた情報提供も、差出人側からもできる、あるいは受取人からも受け取れるということでございまして、一番下にありますように、高いレスポンス率が期待できるということで、既存の紙のDM自体のレスポンス率の数倍から2桁倍位までの効果があるのではないかと考えてございまして、広告主からすると、同じ料金で多くの価値があるということで、今まで以上に紙のDMを出していただけるきっかけになるのではないかと考えて、今、期待されているようなサービスになります。

最後、7ページになりますけれども、実際に使っていただいている方の評価になりますが、70%以上の方が毎日開封されていらして、90%以上の方がこれからも使い続けたい、80%以上の方が満足していて、先ほど言いましたが、2倍から10倍のレスポンス率、ユーザーの反応がよいと言われております。

こういったことを背景に、USPSとしては、紙のダイレクトメールを拡販する営業の材料として、こちらを伸ばしていくような計画だと伺っております。

8ページは二つ目の宅配便の記載がございまして、こちらはレポートの御紹介ということで簡単に書かせていただいておりますが、世界中で個数自体はeコマースの伸びに従って伸びているということでございまして、単価自体は余り変わっていないような現状がございまして、世界中でどのように利益を確保していくのかというところがテーマになるということでございまして。

その一つの鍵が、右に四つありますけれども、その中でも受取人にとっての顧客体験価値をどう向上していくかということで、差出人が運ぶ方を選ぶだけではなくて、受取人の方が、どのデリバリーを選ぶのかという時代になってくるのではないかと考えております。

9ページは、事業の多角化でございまして、先ほどのような背景もございまして、いろいろな社会変化等もありまして、いろいろな事業体が数年前と比べて、よりいろいろな事業に参入されていらっしゃるということでございまして。

左側の棒グラフは2007年、右側は2014年となっておりますけれども、見ていただくと、それぞれの国の中で、右側は、大体7年経って青い部分が減って、あるいは小包まで含めた部分が減って、物流とか金融とか小売といったいろいろな新しいサービスをやられているところが見てとれるのかなと思っております。

郵便事業体は、どちらかというところユニバーサル・サービスということで、固定的なコストがかかる性質がございまして、いろいろなサービスを実施することで利益を出していくような取組みを、皆様されていらっしゃるということでございまして。

10ページが多角化の例ということで、一つの例にすぎないのですが、イタリアポストでやられている例でございまして、こちらは既存の店舗網とか配送網等を活用していただいて、裁判所とか警察といった行政機関の業務自体をアウトソーシングを受けているような例でございまして。従来ですと、例えば一つ交付すると幾らといった

手数料的な業務の仕方も多かったのかなと思うのですけれども、こういった形で、1個幾らではなくて、業務の全体を丸ごと受けると、受ける方としても、ある程度まとまった収入が得られるとか、あるいは要員の配置ができるといった形で、ウイン・ウインを得られるような形になるのではないかとということで、一つの例として挙げさせていただきます。

11ページになりますけれども、日本の地方における課題ということで、1ページだけ弊社の私見ということで書かせていただいております。今今というよりは、これから人口減少が進んでいくかと思っておりますので、地方でどのような課題が出てくるのかを想定で書かせていただいております。

左側が自治体運営上の課題ということで、これから表れてくるかなということでございますけれども、人口減少に備えて、固定費自体のあり方を見直していくことが必要になる。

あるいは、高齢化というところは、逆に拠点としては増やしていくような方向でないと、行政サービスがなかなか成り立たないところもあるのかなと思っております。また、そういった拠点で、一つ一つ金銭の取扱いがあるというところも大変重いオペレーションになっているのかなと認識をしております。

右側が、本日の郵便のテーマということで、コミュニケーションということで書かせていただいておりますけれども、ライフスタイル自体が非常に変化していくということで、従来のような一つのサービスの形ではなくて、いろいろな形でサービスを望む市民の方が増えていらっしゃる。その方は、民間サービスだけではなくて行政サービスについても同様の期待値を持ってデジタル化されることを望んでいらっしゃるというデータがございます。また、市民の視点では、ここはデジタル、ここはモノとか、ここは自治体、ここは民間ということではなくて、それらが全部同じようなチャンネルでシームレスに提供されることを望まれる傾向があると思っております。

また、現在、デジタルチャンネルが徐々に拡大しつつありますけれども、ある程度ボリュームが出ないと、紙のオペレーション用のラインとデジタルのオペレーション用のラインということで、二つのラインを備えなければいけないような形になっていまして、今の段階では、業務量は増えているような形になっていまして、この辺りをどのように統合していくのが課題なのかなと思っております。

そういったことも踏まえて、将来、行政目線でも、サービスとコストを一緒に負担できるような担い手が今後、期待されていくのではないかと弊社としては認識をしております。

最後、12ページになりますけれども、そういった状況、海外の動向とか日本の将来の課題を踏まえまして、こういったことがあり得るのではないかとということで、弊社の考えということで述べさせていただきます。

左側に市民を配置しております、右側が市役所あるいは企業を置いております。

この間に、地方において歴史もあって、信頼もあって、拠点もあるような郵便局に入っていて、このつなぎ目をやっていただくのが役割として非常に期待されていくのかなと思っております。

ポイントは、下に三つの箱を記載しておりますけれども、市民から見たら、いつでも・どこでも、手段を意識せずに、とにかくサービスを受けることだけ考えていけば、便利なサービスが受けられる。これは誰が提供しているか余り気にしなくてもいいというところが大事なのかなと。右側の業務を委託するような市役所あるいは企業の方からも、デジタルな部分がどれだけとか、紙の部分がどれだけとか余り考えずに、市民にこういったことを届けてもらいたいとか、この製品をどれだけ売りたいといったことを郵便局に御相談すると、最適な方法で市民に届けてくれるといった方式が求められてくるのかなと考えています。

そういった役割を担うためには、真ん中になりますけれども、郵便局としても、物流とデジタルを上手に連携していくような機能が求められていくのではないかとということでもまとめさせていただいております。

簡単ではございますけれども、御報告をさせていただきました。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

それでは、山崎様、何か御説明はございますか。

○山崎主幹

今回、お二方とも、会津若松市での実証、連携事業を行っていただいているということで陪席させていただいております。最後、お話にもありましたように、物流とデジタルの融合ということをおっしゃっていましたが、実際、郵便局の件につきましては、中山間地域等の過疎化、人口減少、高齢化が進んだ地域での顔の見える拠点としての有効性は非常に重視しておりますので、そういったところの市民の方のニーズ、地域のニーズに応じて検討を進めていくところが重要だと認識しております。

○岩田委員長

それでは、御質問等ございますでしょうか。

どなたからでも結構です。

それでは、老川委員、どうぞ。

○老川委員

いろいろな工夫というか、デジタルの活用ということはよく分かったのですが、これをやる場合に何か設備投資とか、個々の家庭と郵便局側に何か新しい特別のシステム構築のための投資が必要になるのか。必要になるとすると、どの位かかるのか。それは何かイメージされていることはあるのでしょうか。

○海老原マネジング・ディレクター

本日、御紹介させていただきましたインフォームド・デリバリーの件について申し

ますと、これは日本郵便様と具体的にお話しさせていただいている訳ではないので、調査をちゃんとしないといけないのですけれども、アメリカの例ですと、区分機自体はありましたので、そこでスキャンしているデータはあります。その解像度を少しコントロールしなければいけないということで、一部、区分機自体に手を入れることはあったようです。日本でどのようなことが必要なかは、調査をしないと私どもも軽々に申し上げられないです。ためた画像をお送りするようなシステム自体は、新たに構築する必要がございます。ただ、こちらは通常のメールアドレス宛てのシステムですので、何か巨大なシステムを作るというよりは、ある画像を届けるというところがございますので、それほどのシステムではないと認識しております。先ほど、実験中とありましたけれども、幾つかこれからサービスを拡大しようとしていますけれども、この辺りは一つ一つのサービスに応じて追加投資がかかってくるとは認識しております。

○老川委員

ありがとうございます。

○岩田委員長

よろしいですか。

それでは、三村委員、どうぞ。

○三村委員

ありがとうございました。非常に興味深いお話でございました。

先ほどの会津若松の実験ということでお伺いしたいのですけれども、最近、私の大学でも、いろいろな不正アクセスが大変多くて、教員全員にパスワードを緊急に変更せよという連絡が来たりしています。こういったいわゆる地域の多くの方々がお使いになるときに、緊急の場合におけるセキュリティー管理について、たとえばサポートセンターとか、担当者のような方がいないと、なかなか不安なのではないかと思うのですけれども、その辺りはどうしていらっしゃるのか。

もう一つ、最終的にどこまで行くかということですが、介護から医療へという話がありましたが、これは医療機関との間の連携やネットワークの構築まで行かないと会津若松としては効果が出ないと思っいらっしゃるのか、それともむしろ今のところで代行業務的なものをしっかりやったださればいいという御判断なのか、その辺りを教えてください。

○山崎主幹

一点目につきましては、MyPostの方の実証ということでよろしいでしょうか。

○三村委員

そうです。

○山崎主幹

そちらにつきましては、今正にマイナポータルと連携した実証実験としては、市役

所の職員を対象に参加者を募集しているところをごさいますて、それがひとまず体制としてもシステムとしても成功した段階で、市民の方、それから市外の方へと広げていこうという話を日本郵便とお話ししているところをごさいます。

○三村委員

サポート体制が結構大事かなと。大学などはそのための専門の組織がありますし、連絡すればすぐ担当者が来てくれます。そこがどこまでできているかとなると、地方都市においてはいろいろ難しいところがあるのではないかと思います。

○山崎主幹

おっしゃるとおりです。今回こういった課題があるのかというところを、市の職員ですので、数十名程度から開始するところかなと思っておりますけれども、そこで洗い出した課題に対処をした上で、そういった必要な体制を構築して、対象者を広げていくところかなと思っております。

○三村委員

サービスはどこまで広げることを予想されているのか。

○山崎主幹

次世代郵便局の件ということでよろしいですか。

○三村委員

そうです。

○山崎主幹

こちらにつきましては、現時点では会津若松市での実証とか、実際の機能移転というところについては、まだ検討が始まっていない段階でございます。おっしゃるとおり、さまざまな機能が移転されていって、市民の方の利便性が向上するということは必要かと思っておりますけれども、一方で、実際問題、移転に係るこういったハードルがあるのかという洗出しの作業になるかと思っておりますので、そういったところは実施主体の方とともに詰めていくところかなと思っております。

○岩田委員長

どうぞ。

○中村センター長

今、御説明した郵便の事業は、スマートシティプロジェクトの一環として動いておりますが、市も入っておりますが、運営としてはスマートシティ推進協議会というのが地元にごさいます。一般社団法人化を予定しているのですが、会津大学も入って、我々民間も入って、地方銀行も入って、そういった12者の団体が運営母体を作って、市民のデータですので、行政だけではなく、医療データもこれから預かっていくという前提の運営協議会がどうしても重要だということで、そういう組織を6年間運営して、いよいよ法人化するというフェーズに来ました。

セキュリティーの話ですけれども、自治体のLG SOCとかガバメントSOCがありますけ

れども、スマートシティSOCがこの国にはまだないなということを今、我々は感じておりまして、今、いろいろなスマートシティをやっている都市と連携しながら、SOCをつくっていこうというような動きに出てきております。

市民のデータは多分、スマートシティ協議会が一番重要データを預かることになっていくのだろうなという想定でいうと、SOCも必要かなと思っています。

○岩田委員長

米澤委員長代理、どうぞ。

○米澤委員長代理

MyPostの方で御確認させていただきたいのですが、今のところ取組状況としましては、株主通知とか給与明細というごく一部のケースに利用されているということですね。ただ、これのニーズに関しては物すごく潜在的にあるはずで、逆に言うと、今、MyPostを使っていなくて、こういう受取を結構やっているのですが、極めてセキュリティーがもっと悪い状況で、普通のメールでやっているという理解でいいと思うのですが、改めてそのところを認識してやれば、株主通知とか給与明細は物すごく増える可能性は潜在的にあるかと思うのですが、そこはもっと戦略的にやっていったらいいと思います。

少なくとも、今までのところはセキュリティーでいろいろ問題が生じている方も少なからずいると思いますので、それはかなり近々に増えるのではないかと考えています。

どうでしょうか。

○根岸執行役員

おっしゃるとおりで、そうしたニーズはかなり強いとは考えてございます。

一方で、例えば通知を出してもらおうとしますと、今回、会津若松市に御協力いただきましたが、出し手の方のシステムが紙ベースでやっていらっしゃるとか、いわゆる普通の電子メールをやっているところとかで、これを変えるためのコストとか、紐付けをどうするかだとか、こういった部分を丁寧に我々も対応できるようにしておく必要があると考えています。

あるいは、この場合ですと、説明でも申し上げましたけれども、MyPostとそのものの登録が先あって、たくさんユーザーがあると、こういうところに出せばこれだけのことは助かるよねという側面と、どちらが先かという議論になるのですが、私どもももう少し、正に御指摘のようなセキュリティー上の課題とか問題点があることへの対応策であることのPR活動なども含めまして、使い勝手をよくすることで、ユーザー側を広げることによって差出人様に訴求するような取組みはしていかなければいけないというところを、出てきた課題に対応しながら進めていきたいと考えているところでございます。

○米澤委員長代理

その分、郵便は減ってしまうのですけれども、それはそれとしてですね。
分かりました。ありがとうございます。

○岩田委員長

それでは、私の方からお伺いしたいのですけれども、日本郵便のMyPostの取組状況についてです。初歩的なデータの問題ですけれども、マイナンバーというのは今、どの位普及というか手続が終わっておられるのか。

それから、マイナポータルは、利用の実績はどの位あるのか。つまり、データ上どの位確認できるのかというのが二つ目です。

三つ目は、少し細かくなりますが、5ページ目で、子育てワンストップ支援サービスというのをMyPostでやっていますというお話なのですが、これは印刷でもよいですと。自治体のネットワークLGWANを使ってもよいけれども、印刷もよいですと言うのですけれども、印刷は申請者がやるのではなくて、日本郵便がやるのですか。これは小さいことの確認です。

○根岸執行役員

実は、一つ目と二つ目のマイナポータルやマイナンバーカードがどの位普及しているかは、我々も連携する中で政府にそういったことを教えてもらえばよいのですけれども、マイナポータル自体、政府が御管理されているところなので、私どももそこら辺は、詳しい情報は存じ上げてございません。

マイナポータルとMyPostの利用のところで言いますと、まだまだ7月に始まったばかりで、マイポストとマイナポータルの連携も、低水準の利用にとどまっている状況かなと思ってございますので、これは政府のマイナポータルの利用が広がるとともに、我々も広げていきたいというのが正直なところでございます。

三つ目でございますけれども、実際は署名検証とか印刷配送の部分は、弊社で印刷のところを請け負って、そこから配達する形でございます。

この自治体につきましては、先ほど申しましたように、電子的にもらうと、まだ処理が紙ベースだという自治体はかなり多うございまして、そういったニーズに対応しまして、打ち出させて、紙のベースで送付させていただいているというのがサービスの中身でございます。

○岩田委員長

分かりました。

それでは、アクセンチュアの方にお伺いしたいのですけれども、一つ目は、4ページでランキング上位10社の郵便事業の平均利益率が16%と驚異的に良いのですが、それで要因が四つあるのです。オペレーション効率化、料金値上げ、要員の配置が柔軟、それからデジタルチャネルとなっているのですが、10社でそれぞれ違うのかもしれませんけれども、この四つの要因のうちで、何が主要な原因だと御覧になっているかというのが一点目です。

二点目は8ページで、同じような質問になってしまいますけれども、宅配便で、上位10社だと12%。宅配便でよく12%も稼げるなと思います、これも四つ挙げたのです。例えば、シェアリングエコノミーの波というのが入っているのですが、四つある中で、どれが高収益の重要な要因だとお考えになっているかというのが二つ目です。

三つ目は、行政とシェアしましょうという事業多角化で、行政とシェアということは結局、委託を受けて、それで代行するということだと思えるのですけれども、そのときの収益が、どの程度ネットで収益になるのか。公共事業体というのは大体、儲からないように事をやっている、それを請け負っても余り儲からないというイメージが強いのですが、それでも何か収益が上がる余地があるのかどうかというのが御質問です。

最後の質問は12ページですけれども、次世代で、どの位進んでいるか進捗状況は別として、ここに書いてあることは何らか手がけているものではないかと思うのです。けれども、健康指導と遠隔医療というのは、ほかのふるさと納税とかと比べると遅れているように思うのですが、例えば会津若松市の場合には、このようなところまでやっておられるのかどうかお伺いしたいと思います。

○海老原マネジング・ディレクター

ありがとうございます。

一つ目でございますけれども、4ページです。上位10社が16%の利益率を上げているということで、四つなのですけれども、どれがということは、我々もそこまでの分析はできていないのですけれども、大きな変化を生み出せるのは、料金の値上げと、配達を毎日しなくてよくなる、とすると、かなり影響があります。

ただ、10社が全部そうしている訳ではありません。実は世界中、数多くの事業者が料金の値上げをされていますので、料金の値上げは大きいと思うのですが、配達日数の見直しまで着手されているところはそこまで多くはないのですが、やられると大きな効果があるということが分かっております。この四つのどれかというところと言うと、全部着手していただくということでございます。

二つ目でございますけれども、8ページの宅配便のところは私の御説明が不十分でしたけれども、左下は売上げの年平均成長率でございます、前のページと同じような書き方で、違う数字を載せてしまって恐縮でしたが、利益率ではないということでございます。

それにしても売上高が非常に上がっているということでございまして、これも四つの中のどれかなのですけれども、売上げという意味におきましては、海外からのeコマースの増加、クロスボーダーの物流が伸びているような事業者が非常に成果を上げられているところが挙げられるのかなと思います。

コストの削減は、この数字とは直接関係ないのですけれども、再配達だとかシェア

リングエコノミーも効いてくるところとしてあるのですけれども、一つは再配達が業務上の大きな負荷になっておりまして、いかに1回の配達できちんと届けられるかという意味において、市民の方とコミュニケーションを徐々にとって、何時であれば家にいるとか、自分が受け取る時間はこの時間だみたいなことを上手に指定していただくと、コスト的には非常に大きなインパクトがあると出ております。

三つ目、10ページの自治体とのシェアリングでどのような価値があるかということでございますけれども、イタリアポストの例自体は数字が公表されていないので、我々も具体的に幾らの収入がここから来ているのかは申し上げられないのですけれども、世界中で既にこのような事例が進み終わっているのかということ、まだこれからこういった例が進んでいくのではないかとこのところでございます、その鍵は、先ほども少しだけ申し上げたのですけれども、例えば住民票を1個発行していただくと幾らみたいな形ですと、なかなか収益が上がらない。あるいは、自治体側もコストを減らせないので、その分、お金を渡せないことになるのですけれども、初めからこの部分を丸ごとお願いするとか、局舎自体を一緒に持つといったことが将来できれば、自治体としては固定的に持っているコストがありますので、そのうちの一部を差し出せることになれば、今までのビジネスとは違った形でビジネスモデルを組み立てられるのではないかと。これは弊社の考えですけれども、そのように思っております。

○岩田委員長

固定費用を削減ということですね。

○海老原マネジング・ディレクター

そこまで行かないと。逆に言うと、今のラインは、行政は行政でやりながら。

○岩田委員長

両方やるとコストだけが上がる。

○海老原マネジング・ディレクター

郵便局でもお願いするということだと、手数料としても余り上がってこない形になるのかなと思います。

最後、四つ目になりますけれども、今、12ページに書いてあるような六つの箱自体は、日本郵便も例えばみまもりサービスとかをやられていらっしゃる場所もありますので、確かに進んでいるところは多いのかなと。こういった進んでいるところをきちんと取り込んでいけることが重要なのかなと思います。

健康指導と医療のところにつきましては、私の存じ上げているところだと、健康指導は一部、実証実験的に会津若松市もやっているということは認識しておりますが、遠隔医療まではやっていないのかなと思います。

○岩田委員長

どうもありがとうございました。

何かございますか。

どうぞ。

○山田マネジング・ディレクター

少し補足させていただきますと、一点目と二点目の件に関しまして、世界的な郵便事業体の動向で言いましても、郵便物の方は、各国ある意味、独占事業になりますので、そちらの方で、先ほどありました料金値上げとかサービスレベルの見直し等で、ある程度、利益を確保していったって、宅配便の方は競争がいろいろありますので、そちらの方は薄利で、ボリュームは増えているという傾向が全世界どこでも見られます。

一点目の料金の値上げの方で、例えばヨーロッパですと、料金の値上げがかなり顕著に見られまして、全体的に年平均で5～10%の上昇率が見られる状況でございます。

○岩田委員長

ほかに特段の御質問はございますでしょうか。よろしいですか。

それでは、質疑を終えたいと思います。

日本郵便及びアクセンチュアの皆様、本日はありがとうございました。

(日本郵便株式会社、アクセンチュア株式会社、陪席者退室)

○岩田委員長

以上で、本日の議題は終了といたします。

事務局から、何かございますでしょうか。

○長塩事務局次長

次回委員会の開催については、改めて御連絡させていただきます。

よろしく申し上げます。

○岩田委員長

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います。

本日はありがとうございました。