

郵政民営化委員会（第198回）議事録

日 時：平成31年2月8日（金）9：30～10：35

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、清原委員、三村委員

日本郵政株式会社 小方常務執行役

日本郵便株式会社 山本常務執行役員、浅見執行役員、根岸執行役員

株式会社かんぽ生命保険 加藤常務執行役

○岩田委員長 ただいまより「郵政民営化委員会」第198回を開催いたします。

本日、現時点で委員5名中4名の出席をいただいておりますので、定足数を満たしております。お手元の議事次第に従い、議事を進めてまいります。

初めに、「2018年度年賀及びお歳暮期ゆうパックの状況」について、日本郵便に御説明いただき、質疑を行いたいと思います。

日本郵便、山本常務執行役員、浅見執行役員、御説明をお願いいたします。

○山本常務執行役員 オペレーション担当の山本です。

資料1により、年賀とお歳暮期のゆうパックのオペレーション状況を御報告します。

項番1、年賀取扱期間は12月15日～1月7日、引受けは19億1,112万通、配達は18億9,968万通。期間を区切っていますので、引受けより配達が少ないのですが、6日、7日の引受けが8日、9日の配達となるため、配達数は少なくなりますが、引き受けたものは全て配達されます。ピーク日は例年どおり12月26日。元旦持出通数は14億3,238万通、前年比92.9%でした。全国的に見て、引受規模に応じた元旦配達を実施、おおむね安定的な業務運行を確保しました。

項番2、お歳暮期ゆうパックの状況です。2018年度12月期は、ゆうパックについては、ゆうパケットという薄い、ポストに入るものを除き、6,776万個を引き受けました。引受個数の急激な増加のあった昨年度に比べると、82.7%となったものの、一昨年度とは同程度の引受けとなりました。昨年度は競合他社が総量規制などを行ったため私どもに大量に流れてきました。したがって、通年の姿に戻ったということかと考えております。運行については、天候不順、道路事情等による遅れを除いては、おおむね安定的な業務運行、サービスレベル（送達日数）を確保したところ です。以上です。

○岩田委員長 ありがとうございます。それでは、質疑に入ります。ただいまの御説明に対して、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。

○老川委員 年賀はがきについて伺います。販売数は公表しないとのことですが、販売目標も設定しなかったということなのかを教えてください。

○浅見執行役員 今回は年賀単体の販売目標をなくしました。2018年用まではありましたが、2019年用は枚数指標は一切なくし、収入全体の中の一部という扱いで、収入が達成で

できれば、年賀がどうであれそれは構わないという推進方法に変えたということです。

○老川委員 分かりました。よく話題になりますが、ノルマを課して、さばき切れないので、金券ショップなどに持って行ってしまうというようなことが報道されたりすると、せっかくの年賀はがきのイメージが悪くなりますから、今おっしゃったような対策を採られることは大事なことだと思います。併せて、はがき文化といいますか、文字を書くことでコミュニケーションを取ることの大切さは今も変わらないと思います。部分的にはこれまでも学校などで手紙、はがきの書き方教室などのPRを行っていると思うのですが、もう少し文部科学省なども協力して、子供たちが正月には年賀はがきを出すことを習慣付けるような努力も併せてなさったら良いのではないかと思います。最近では個人情報保護が過剰なブレーキとなり、例えば、友達同士でも住所を教えるはいけないとか、変な現象が起きているとも耳にします。私としては、それは行き過ぎではないかと思うので、そのようなことの対応も含めて、中央省庁、例えば文部科学省というレベルで積極的に取り組む必要がある、現場任せにはできない話だと思います。そのような趣旨で、文部科学省などとも相談されて、ノルマを課さなくても良い、みんなが郵便を出したくなる、喜ばれるような工夫をされるなどの取組を併せて御努力いただければありがたいと思います。

○岩田委員長 ありがとうございます。三村委員、どうぞ。

○三村委員 ゆうパックについて御質問します。去年は諸事情、ライバル企業の動向等を受けて、増えていたものの、今年は少し落ち着いたという説明をいただいたのですが、今のeコマースの流れからすると、市場は更に拡大していく方向にあるのではないかと思います。そうしますと、料金等の問題もあると思うのですが、ゆうパックをもう少し安定的に、順調に伸ばすためには、この1、2年の需要動向を踏まえつつも、こういった工夫が必要とか、こういった分野に力を入れるべき等の方針をお考えでしたら教えていただきたいと思います。

○浅見執行役員 まず、老川委員の御指摘ですが、文部科学省とも御相談の上で、お子さんにたくさん手紙を書いていただく工夫をということですが、実はここ数年、小学校での手紙の書き方授業というものを続けております。1人のお子様に2枚まではがきをお渡しして、実際出していただく、体験していただくという内容です。今のところ、小学校では、全体の5割近くの学校で実施し、児童数にして半分くらいの約320万人の方に体験していただいているという状況です。

前回も同内容の御指摘があり、その際には、中学校、高等学校でもやってみたら良いのではというお話もいただきましたが、実は中学校でも既に3割程度で実施しており、100万人を超える方にお申し込みいただいているという状況です。高等学校でも最近、取組を始めておりますが、こちらの申込率は11%程度で、それほど高いわけではありませんが、40万人の方に手紙の書き方を体験いただいています。

体験いただいた方には非常に好評で、体験していただいた後、小学生の場合、学校の先生に夏休みの間にお手紙を書く子が多くなったということもありまして、学校の先生にも

喜んでいただいているという状況でございます。今後もこういった取組については進めてまいりたいと考えております。

また、三村先生から御質問いただきましたゆうパックですけれども、今日の資料にもありますように、非常に通販が伸びております。そういった中で競合他社でも値上げをされていることもあり、小さな荷物が増えている傾向にあります。弊社ではゆうパケットとなります。他社については、私どもは詳しい数字が分からないのですが、私どものゆうパケットに関しては、30%近く伸びている状態であり、お客様も安くて手軽な配送手段を選ばれていることが分かります。こちらは判取り不要で、ポスト投函が可能です。中身を見ると、判取りを求めない物もあると思いますので、そのような手段が伸びているという状況です。

ゆうパックのような物流については、既に競合他社は昨年度、損益改善に取り組み出しており、総量規制もあったと思いますが、値段が上がったことなどから、弊社を選んでいただくことが多くなり、12月にはかなりの荷物が持ち込まれました。弊社もその後に損益改善の取組をスタートしたのですが、幾つかの企業の皆様には値段が合わないということで、配送手段を変えられたことがありました。損益改善の一環により従来のお客様を失った一方で、去年流れ込んできた新しいお客様が他事業者に戻った分がございましたので、今年度に関しては、一昨年度程度の数字になっているという状況です。なお、損益改善自体は順調に進んでおります。これからきっちりした料金で数を増やす取組を改めて進めることになろうかと思っております。

○山本常務執行役員 あわせまして、今、ゆうパケットが140%程度増えていますが、このような需要を踏まえ、小さな荷物を処理する機械を今年度配備しまして、これからの拡大に対応してまいりたいと考えています。ゆうパックについても機械の精度を向上させて、円滑な処理ができるように、併せて営業と連携しながら良質な品質を保つよう努力しております。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、米澤委員。

○米澤委員 使われなかった年賀状は廃棄といたしますか、焼却するしかないという理解でよいですか。

○浅見執行役員 年賀はがきは当たりくじの番号が付いておりますので、弊社の在庫として残ったものは溶解処分となりますし、お客様が持っておられるものは、基本的には5円を御負担いただきまして、切手かはがきに交換していただく形になると思います。

○米澤委員 分かりました。

○岩田委員長 それでは、清原委員。

○清原委員 年賀はがきに関連して、幾つか三鷹市内での実践等について、発言をさせていただきます。まず、先ほど(老川委員から)御指摘のあった小学校、中学校等の手紙の書き方教室ですが、三鷹市でも随分以前から、そして、民営化のプロセスの中でもこれまで

一貫して実施してきました。例えば、かねては暑中見舞いはがきを子供たちに書いてもらって、そのコンクールを行うという取組があり、それを受けて、暑中見舞いはがきについてではなくて、一般的な郵便文化に関する授業を三鷹郵便局と連携して教育委員会が行うという実践があり、一定の成果を残してきました。その取組によって、年賀はがき、あるいはかもめ〜るが売れるという形での直接的な効果はそんなに出てこないのかもしれませんが、電子メールだけではない、手書きのはがきを書く、あるいは手紙の意義について学ぶ機会は重要であり、連携して取り組んでいただいていることをまずは感謝したいと思います。

二点目ですが、全国でどの程度行われているのか私は把握しておりませんが、少なくとも三鷹市を含む、武蔵野市、小金井市をエリアとする武蔵野法人会という税務行政全体で、税についての絵はがきコンクールというものを数年前から開催しております。優れた作品に各市の市長賞、教育長賞を出しております。これは小さなはがきの中に、税について啓発する絵とか文字を子供たちが書いて応募するというものでございまして、これはポスターではなくて、あえて小さなはがきにして、その中から優秀なものを表彰し、また啓発につなげようという法人会の皆さんの取組なのですが、年々応募者が増えております。そうした実践があることもこの場でお知らせします。

三点目は、このごろ、残念ながら特殊詐欺被害が極めて多くなっており、三鷹市では、小学校の児童に祖父母の皆さんに特殊詐欺にだまされないでというはがきを出してもらうという取組をした経緯がありますので、これもこの場でお知らせします。

四点目、三鷹市では、昨日、公共機関連絡協議会が開かれました。警察署、消防署、税務署、ハローワーク三鷹、労働基準監督署、武蔵野年金事務所に加えて、公共機関として三鷹郵便局にも入っていただいている会合なのですが、その場で、今年のお年玉付き年賀はがきは1月に抽選して、もう当選番号は公表しているのですが、今年は4月にもう一回、二度目の抽選を行うので、お正月に届いたものはまだ大事にしておいてください、そして二度目の抽選が終わった後、廃棄する場合は、三鷹郵便局に届けていただいたら、それはトイレットペーパー等に再生利用しますよということでした。

この取組は三鷹郵便局特有のものなののでしょうか。日本郵便としても紙のリサイクルへの取組事例はいろいろおありかと思います。米澤委員長代理からも御質問がありましたけれども、大量の紙でございまして、それが単純には廃棄はされず、リサイクルをされている取組などの例があれば、その辺をPRされるのも、サステイナブル社会ですので、重要ではないかと思いました。

最後にもう一つ、年賀はがきに関する話で、意外な反響があったのが、年賀はがきを購入して選ぶときの絵柄の件でした。最近ではディズニーのキャラクター、スヌーピー、くまのプーさんもあります。そのような絵柄も良いのですが、人気キャラクターとは全然関係ないイノシシのシンプルな絵柄もあり、選択肢が広がったことで、市民の皆様から、清原市長に出すときには、あえてこれを選んだのだから注目してねとか、そんな会話が合った

ことです。年賀状は文化であるとともに、親子、家族、親戚、友人の個性を表すものとして、豊かな会話を導く面もあるものなのだなど。先ほど老川委員もおっしゃったように、私もやはり日本郵便におかれては、文化面での社会貢献を、もちろん結果としては販売に結びつくことが重要と思われるかも知れませんが、さらに活性化していただければと思います。

○浅見執行役員 御紹介いただきました、年賀はがきについての4月20日にもう一度チャンスがあるという取組については、あまり知られていないのかもしれませんが、平成最後の年賀はがきとして、ダブルチャンスを用意したものです。4月20日は、私どもにとっては通信記念日ということもあるため、今年は4月20日にもう一度抽選を行いまして、その際にはナンバリング付きの特別な切手が当たることになっております。そういった意味では、今年の珍しい取組の一つとなります。4月20日まではお手元に置いておいてくださいねということで、ビジネス用に年賀はがきをお使いになることもありますので、そういった際にはダブルチャンスがありますと。この取組は今年限りだと思いますけれども、今年はそういうものも用意しているというものです。

また、絵柄については、実はくまのプーさんは、これまで何度か出しておりますが、今年は用意しておりませんでした。2019年用の年賀に関しては、ディズニーとスヌーピーに加えて、全国で売っているものだけでも10種類以上ありました。さらにそれに地方版ということとなりますが、実は今年は東京版はなくて、代わりにオリンピック寄附金付きがありました。地方版は、北海道版、宮城県版、茨城県版として、それぞれの地方で売っているものです。かなりいろいろな種類を出しており、選んでいただく際に楽しんでいただけるように考えてきました。

今年に関する若干残念なこととしては、オリンピックとパラリンピック寄附金の年賀はがきをかなり発行したのですが、発行枚数の半分くらいの販売でした。オリンピックは来年が本番となりますが、今年の絵柄はオリンピックのキャラクターが入ったものだったので、大人の方には使いにくかったのかなということもありますので、来年は絵柄も含めてよく検討したいと考えております。

○山本常務執行役員 はがきの回収の件は、個人情報に関係で抵抗がある局もあるため、全国統一的に指導しているわけではなく、可能な局で行っています。また、本社内にも回収ボックスを置いております。煮つぶしは指定の業者のみでお願いしており、個人情報の扱いには留意しております。それから、もう一つ、12月はインクをたくさん使いますので、使用済みのインクの器具は、統一的に指導し全国的に回収に取り組んでおります。それもリサイクルするようにして、サステナブル社会に貢献できるように、我々も取り組んでいるところです。

○清原委員 ありがとうございます。

○岩田委員長 私から一点お伺いします。2018年度の御報告をいただいたのですが、来年の見通しはどのように思っておられるのか。例えば、はがきでしたら、収入は何とか確保

したいということをお考えになっているのかどうか。

それから、ゆうパックは、一昨年度と同じということで、昨年がちょっと異常だったということかもしれませんけれども、来年度についてはどのような見通しを、例えば増えるとお考えになっているのかどうか。仮に増える見通しがある場合には、人手不足などを考えると、十分消化できるのかということをお考えしておりますが、そのような点を含めて来年度はどう見ておられるかをお伺いしたいと思います。

○浅見執行役員 まず、年賀ですが、これまでも引受通数は一貫して落ちてきておりますので、これを突然V字回復させるのはかなり難しいだろうと覚悟しています。ただし、減少ができるだけならかになるように、小学校の授業であったり、先ほども申しましたダブルキャンペーンであったり、お客様にとって魅力的なものを御用意して、下降を抑えていきたいと考えています。

ゆうパケットは、これまでどおり伸びていくだろうと推測しています。ゆうパックにつきましては、損益改善の効果が一巡するのが今年の秋くらいになるかと見ており、それ以降どれほど伸ばせるか、今から営業に取り組んでいくことになるかと考えています。

○山本常務執行役員 オペレーションの方をご説明しますと、今、委員長から労働力はどのようなかとの話がございました。御多分に漏れず、なかなか外務の人が集まらないという状況が続いております。その中で効率的に行う必要がありますが、私どもには実は荷物を運ぶ人のほかに、郵便を運ぶ人がいるわけです。毎日5万4,000人くらいが郵便を運んでいますが、この郵便配達員が実はゆうパケットを運んでいます。繁忙期は、この人たちにさらに荷物を手伝ってもらっております。このように併用できるメリットをこれからも活用していくと。ただし、労働力市場が厳しいという問題が絶対的な課題であることは否めないところです。

○岩田委員長 分かりました。ありがとうございます。ほかに特段の御質問等がなければ質疑を終えたいと思います。日本郵便の皆様、本日はありがとうございます。

(説明者入れかえ)

○岩田委員長 続きまして、「日本郵政とアフラックとの資本関係に基づく戦略提携」について、日本郵政から御説明いただき、質疑を行いたいと思います。

○小方常務執行役 資料198-2に基づき、「日本郵政とアフラックとの資本関係に基づく戦略提携」につきまして御説明申し上げます。

1 ページの「戦略提携の目的」のところにありますように、昨年12月19日に日本郵政とアフラック・インコーポレーテッド、アフラック生命の間で資本関係に基づく戦略提携に合意しています。

その趣旨、目的ですが、日本郵政とアフラック生命は長年にわたり、日本郵便、かんぽ生命保険とともに、がん保険に関する様々な取組を通じて、ビジネスパートナーとして強

固な信頼関係を確立してきております。

今回の戦略提携は、これまでのがん保険に関する取組を再確認するとともに、アフラック・インコーポレーテッドへの投資を通じて、アフラック生命のビジネスの成長が日本郵政への利益貢献につながるという双方の持続的な成長サイクルの実現を目指すものです。要は、これまでの提携関係を強化するとともに、出資を通じて、その果実を利益として我々もシェアをさせていただきたいということです。

2 ページ、「戦略提携の概要」です。戦略提携は、次の三本の柱によって構成されています。一点目、資本関係ですが、日本郵政がアフラック・インコーポレーテッド普通株式の発行済株式総数の7%程度を、信託を通じて取得することです。また二点目として、これまでのがん保険に関する取組の再確認を行っています。そして、三点目として、新たな協業の取組の検討を始めたいということです。それぞれの内容については、次のページ以降で御説明させていただきます。

3 ページ、一つ目の柱である資本関係です。こちらに書いておりますように、日本郵政は、米国の親会社となりますアフラック・インコーポレーテッドの普通株式の発行済株式総数の7%程度を、1年以内をめどに、信託を通じた米国での市場取引等で取得することとしています。

同ページ下の小さな文字の※にありますように、アフラック・インコーポレーテッドは、定款の規定により、原則として普通株式を48か月、要は4年間保有し続けますと、通常1株につき一つの議決権ですが、これに十の議決権が割り当てられることとなります。これにより、7%程度の株式取得で、4年後にはおよそ20%以上の議決権を得られるものと見込んでいます。

このように、取得から4年経過して議決権が20%以上となったところで、資料の上の一段落目のおり、持分法適用によりアフラック・インコーポレーテッドの利益の一部を日本郵政の連結決算に反映させることを目指すこととしています。

ただし、これは、日本郵政によるアフラック・インコーポレーテッドの支配権、あるいは経営権の獲得や経営介入を目的とするものではありません。アフラック生命のビジネスの成長が我々日本郵政への利益貢献につながるという双方の持続的な成長サイクルを実現して、互いの株主価値の向上を目指すものです。

なお、資料の最後の段落にありますように、4年経過するまでの間も、日本郵政には取得した株式の配当金の受領が見込まれること、さらには、アフラック・インコーポレーテッドは継続的に自社株買いを行っておりますので、それによる株主還元を享受できるものと期待しています。

4 ページ、三本柱のうちの本目、がん保険に関する取組の再確認ですが、これまでアフラック生命が日本郵便及びかんぽ生命保険の間で実施してきたがん保険に関する取組を再確認して、今後も進展させていこうということです。

確認した内容の一点目ですが、①として、日本郵政グループ三社及びアフラック生命は、

がん保険を通じてより多くの人々に安心をお届けすることにより、お客様本位の業務運営を実施していること。二点目は、グループ三社においてアフラック生命のがん保険を営業戦略上重要な商品と位置付けていること。三点目は、日本郵便は、アフラック生命の募集代理店としてがん保険を販売していること。四点目は、かんぽ生命保険はアフラック生命の募集代理店としてがん保険を販売し、かつ日本郵便によるアフラック生命のがん保険販売を支援するための教育の代行業務を行っていること。次のページの五点目、かんぽ生命保険は、日本郵便、それから、かんぽ生命保険が取り扱ったアフラック生命のがん保険の引受リスクの一定割合について、再保険引受を行っていること。

そして、六点目は、ア、イ、ウと三点あります。こちらは実績となりますが、アは、日本郵便、かんぽ生命保険は、年間200億円を超えるがん保険の新規契約年換算保険料の実績を挙げていること。イは、日本郵便とかんぽ生命保険で、アフラック生命から年間150億円を超える手数料の支払いを受けていること。ウは、2008年以降取り扱ってまいりましたアフラック生命のがん保険に基づいて支払った保険金・給付金は、累計で1万6,000件、金額にしまして130億円を超えていること。

最後に七点目ですが、グループ三社、それから、アフラック生命が協力して、がんに関する啓発活動などを行っていること。以上の現状を今回、確認しております。

6 ページは、三本柱の三本目、新たな協業の取組の検討の四点です。

一点目は、お客様本位の業務運営のベストプラクティスのための戦略的取組として、各種プロセスにおけるデジタルテクノロジーの活用を検討していこうということ。二点目は、お客様本位の業務運営のための新商品開発における協力を検討するということですが、二段落に分かれています。前段は、日本郵便、かんぽ生命保険のいずれかにおいて販売するアフラック生命の新商品開発の検討をしようということ。後段は、日本郵便、かんぽ生命保険において販売する、かんぽ生命保険またはアフラック生命の新商品の共同開発において相互に協力することを検討しようということです。三点目は、国内外での事業展開、第三者の共同出資において相互に協力することを検討すること。そして、最後に四点目として、アフラック・インコーポレーテッドのグループ企業が有しているグローバルな資産運用のプラットフォーム、アセットマネジメント会社を活用して日本郵政の企業グループのための資産運用を行う機会を検討するということです。具体的な検討はこれからとなりますが、これら四点について検討していこうとしています。

最後に7ページ、「最高経営者会議と戦略提携委員会」としてありますが、こうした会議を実はこれまでも経営者間で定期的開催しており、業務提携の推進に関する議論をしています。これを引き続き活用し、今回新たに提携する内容の戦略提携に関する事項も協議することとしています。説明は以上です。

○岩田委員長 どうもありがとうございました。ただいま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 細かい点になりますが、アフラック・インコーポレーテッドの株式の7%を

取得されると、金額的に幾らくらいになるのでしょうか。また、筆頭株主を初め、たくさんの株主がおられると思いますが、7%は、どの程度の比重になるのでしょうか。例えば、第1位の株主は何%保有なのかがもしわかれば教えていただきたい。

もう一点、今回は出資による配当金がメリットと考えているということですが、他方で6ページ目の新商品の共同開発については、他の民間保険会社からはどのような反応があるのか。その三点を教えていただきたいと思います。

○小方常務執行役 一点目の7%を取得する際に、大体幾らくらいかかるのかということですが、まだ取得は開始しておらず、恐らく今月末から来月くらいから取得を開始して、できれば年内に取得を終えたい、市場から取得したいと考えておりますが、株価の推移、あるいは為替によって円建てでどれくらいの取得価格になるかが決まると考えています。なお、現状で申し上げますと、時価総額がおおよそ4兆円ですので、その7%に当たる、おおよそそれくらいの金額とだけいただければと思います。

二点目、7%の株式を取得した場合に、それが全体においてどれくらいの比重になるのかですが、昨年末くらいのデータでは、8.5%程度保有している会社がありましたので、その状況が変わらなければ、7%だと恐らく二番目くらいになるかと思えます。

三点目の、この戦略提携に対する他の会社の反応如何ということですが、現状だと、提携金融として、日本郵便、かんぽ生命保険、あるいはゆうちょ銀行でも一部、他の金融機関の商品を取扱っております。引き続きこれらの金融商品の取扱いは続けていきたいと思っており、その意味では、ここで排他的な何かをするということではありませんので、今のところ、特に大きな反応はいただいておりません。

○岩田委員長 よろしいですか。それでは、三村委員。

○三村委員 二点お聞きしたいと思います。一点目、少し詳細な話かもしれませんが、6ページに、先ほどの共同開発と同時にデジタルテクノロジーの活用を検討するという話が出ていますが、例えば、具体的にどのような作業プロセスの中でシステム化を行い、どのような効果を見込んでおられるのか。これはかなり大きな意味を持つのではないかと思いますので、お伺いしたいと思います。

二点目ですが、基本的には投資、資産的な面における効果をお考えのように伺いましたが、戦略提携をさらに深めていくなかで、郵便局における更なるがん保険の取扱いや、一種の新しい市場や事業の開拓というところでの効果も期待しておられるのではと思います。その可能性とか、例えば、潜在性などをどの程度お考えか、伺いたいと思います。

○加藤常務執行役 最初の質問にお答えします。まだ明確に、どのデジタルテクノロジー、例えばAIとかを使って共同で何ができるかを決めているわけではありませんが、例えば、それぞれの会社での保険事務のデジタル化については、当社であればIBM Watsonを使って保険金の支払いやコールセンターの事務を効率化しているとか、アフラック生命であれば、コールセンターにかかってきたお客様の本人確認に声紋認識を先行的に取り入れていて、声紋を登録することで、本人確認で一々、住所とか名前とか生年月日とかを言わなくても

簡単に個人認証ができるというように、いろいろなテクノロジーでそれぞれに事務の効率化などを進めています。このような各社の先端的な取組の中から、郵便局で共通に使うことで、保険事務の効率化、利便性の向上ができるものを探したいと考えています。

○根岸執行役員 郵便局の関係で、アフラック生命と10年間のおつき合いの中で浮かぶのは、例えば、アヒルのキャラクターを使った講習の企画とか、比較的若い方に対する保険の必要性の訴求などの面では、私どもはずっと郵便局でいろいろな商品を扱ってきましたが、アフラック生命に一日の長がある部分があるかなと思っています。市場全体を広げる点に関しては、今の時点では具体的な、はっきりとしたことは申し上げられませんが、少なくとも私ども郵便局にとって、アフラック生命とこれまでやってきたことを強化することで、より広い層に対して、保険の必要性なりをお伝えするような、そうした可能性は今後強めていきたいと考えています。

○岩田委員長 それでは、米澤委員。

○米澤委員 二点あります。まず一点目は8ページのストラクチャーの図に関してです。図の上に米国保険会社と、それから下にアフラック生命とありますが、まず確認したいのは、アフラック生命自体の主たる活動の場は日本という理解でよろしいのでしょうか。また、米国保険会社では、どのような業務を行っているのか。そして、全体としてのインコーポレーテッドにおける収益の割合、アバウトでよいので、アメリカと日本との割合がどうなっているのか、その辺を教えてくださいたいと思います。

二点目は、極めてアバウトな質問になりますが、今後、こういう構成でストラクチャーを組む場合、日本郵政とかんぽ生命保険との間で、この出資によって利害が一致しない事態が新たに出てくるおそれがあるのか、ないのか。その点、心配もあるのでお聞きしたいと思います。

○小方常務執行役 一点目を御説明します。8ページの図ですが、アフラック生命保険株式会社は日本の生命保険会社であり、活動地は日本となります。一方、米国保険会社については、アメリカのアフラックUS、アメリカン・ファミリー・アシュアランス・カンパニー・オブ・コロンバスという会社が米国の生命保険会社となります。そのほか、先ほど申し上げました資産運用会社がアメリカに一つあります。これはアセットマネジメント会社です。そのほか、経營業務支援をする会社や、あるいはテクノロジーの会社、ベンチャーの会社、アドバイザーの会社など、小さな子会社もいろいろあります。

また、保険の売上、利益については、日本と米国の割合でおよそ日本7対米国3と御理解いただければと思います。

二点目の、この戦略提携を進めるに当たって、日本郵便とかんぽ生命保険の間で利害の一致しないところが出てくる可能性があるのではないかという御懸念ですが、もちろん同じ保険の商品を提供するという意味では、アフラック生命とかんぽ生命保険に競合する部分があるのは御指摘のとおりです。ただし、これに関して、資料6ページの(3)②のところを御覧下さい。新商品の開発における協力のところに、前段で日本郵政グループ三社と

アフラック生命の各社の企業価値向上に資することを目的に新商品の開発を検討しようということを書いておりますが、ここに込めた意味の一つに、当然、我々グループとして、かんぽ生命保険においても企業価値が向上する形での提携を進めること、お互いがウィンウィンになるような形で進めるという考えがあります。そのあたりで、日本郵便、かんぽ生命保険も含めた形で、お互いが協力してやっていけるところをやっていく形で考えていく、そのようになろうかと思えます。

○加藤常務執行役 補足しますと、今でもがん保険は、アフラック生命から提供を受けて郵便局で売られているわけですが、当社では広く医療特約などを売る一方で、その深掘りとして、がんに特化してさらに保障が欲しい方については、プラスアルファとしてがん保険を売るというケースもあり、相乗効果が出ることもあります。保障内容が同じような商品だと完全にカニバリになってしまうので、そのような相乗効果が出るような商品とか、あるいは今後、健康増進型の商品などをやっていく上で、それぞれのノウハウを共同で使うことで、新商品を開発する、再保険などで利益シェアをするという方法も考えられます。そういった協力の方向、それぞれの企業価値が上がるものを見つけていくことで、商品としてバッティングする形にはしないという方向で調整していきたいと思っています。

○岩田委員長 わかりました。清原委員、どうぞ。

○清原委員 一般的に流布されていることかどうかは分かりませんが、私の周辺では、アフラック生命保険株式会社は、日本で特にがん保険について集中的に販売し、信頼も得ており、知名度もある一方で、アメリカ本国では、数多くある保険会社の中で、際立って日本でのがん保険に特化して成功した会社、日本を中心的な市場とする会社であって、イメージとしては日本の保険会社の一つのような位置付けであるとの認識を持っておられる方がおります。

そのような認識を持つ人がいる中で、今回は、ジョージア州コロンバス市に本拠を持つ最終持株会社と提携するとのこと。日本のアフラック生命だけではなくて、アフラック生命の持株会社と提携することのメリットはどこにあるのかと思ってお話を聞いておりましたところ、3ページの資本関係の最後の段落に、36年連続の増配実績があること、その配当金の受領を見込むことができるとの説明をいただきました。

もちろんメリットとして、かんぽ生命保険の取組と連携した新商品開発もあるとのことですが、このような資本関係のメリットを、企業の持続可能性を考える上での大きな要素として扱うことは妥当なのかというのが、一点目です。

二点目は、これまで、アフラック生命と同様、日本の生命保険会社の一つである第一生命保険とは、ほかの会社以上に提携を行い、いろいろな協力関係が続いていると承知しています。今度、アフラック生命との提携を進める一方で、今後も日本の他の会社との提携についても、広げていく方向性をお考えなのか、そして第一生命保険の現在の反応はいかにかについて教えていただければと思います。

○小方常務執行役 一点目の資本関係のメリットが大きな要素としてあったのではないかと、

それによって利益を取り込むことをどう考えるのかという御質問ですが、これまで我々はアフラック生命と提携して日本でがん保険を販売する中で、我々もかなり貢献させていただいているのかなと感じています。受託手数料という形で、年間150億円を超える手数料をいただいておりますが、さらに、出資を行うことで、本体の利益も取り込ませていただきたいというところが今回の趣旨の一つであり、また当然、提携を更に強化して業務的な提携も深めてまいりたい。これらを含めたものが、今回の趣旨となります。

そもそも日本のアフラック生命は、アフラック・インコーポレーテッド傘下の会社であるため、今、市場で流通している株式としては、米国の持株会社、親会社のものしかない、流動性のある株式は持株会社のみとなりますので、そこに出資させていただくこととなります。併せて、日本での活動が中心で、アメリカではそれほど大きな会社ではないのではないかと印象のお話もいただきましたが、実は、米国内でも、特化された、医療保険的な分野ではかなりのシェアを持っている会社であり、そういったところでは実は今も成長しております。その成長部分の利益の取込みも図っていききたいという点もあります。

○加藤常務執行役 第一生命保険とは、かんぽ生命保険において、海外保険事業ですとか、資産運用といった領域を中心として業務提携を行っています。実は第一生命保険も既にアフラック生命とは業務上の提携関係にあり、アフラック生命のがん保険は第一生命保険の募集人が売っているという関係もあります。今回の提携で若干かぶるところはあるかも知れませんが、大きな反対などの反応はなく、より広い提携関係をそれぞれの得意分野で行っていきましょうという御意見をいただいております。

○清原委員 ありがとうございます。

○岩田委員長 では、私から三つほどお伺いします。一つ目は、資料5ページの3行目、アフラック生命のがん保険の引受リスクの一定割合について再保険引受を行っているとの部分ですが、再保険の一定割合とはどのくらいの割合なのか。また、再保険は、このがん保険以外で何かやっておられるのかを伺いたいと思います。

二つ目は、今回、具体的な金額は分かりませんが、日本郵政として外貨建ての資産を持つことになると思います。もちろん、かんぽ生命保険もゆうちょ銀行も対外資産を、外貨建ての資産としてこのところずっと増やしており、そのような傾向自体は理解できるのですが、グループ全体として考えた場合、ALM管理の点から考えると、外貨建ての資産を増やすことだけ考えていいのかはちょっと気になります。というのは、日本の生命保険会社も随分、劣後債という形で外貨建ての負債を出しています。劣後債にはもちろん、資本の充実とか、そういった意味があるとは思いますが、同時にALM管理という観点もどこかにあるのかなと。そのようなことを考えると、外貨建てで資産を増やすことは結構けれども、負債の方、資産管理の上では、どのようなお考えがあるのかを伺いたいと思います。

三つ目は、アフラック生命は、今は医療関係では特化した、良い保険会社ですというお話がありましたが、日本の先行きを考えると、がんはもちろんすごく大きな問題なのですが、それ以上に大きい問題となるのは、認知症ではないかと私は思うのです。認知症の人

数は1,200万人になるとか、数がとてつもなく増えるとか言われているのだけれど、それにどう対処するのか。認知症に対する保険が、今、どうなっているのかを私はよく存じませんが、アフラック生命も含めて、日本の生命保険会社全体の課題でもあるように思うのです。かんぽ生命保険ではどのように認知症に対して対応しようとしているのか、以上三つを伺いたいと思います。

○加藤常務執行役 最初の御質問の再保険についてですが、当社が再保険を受けているのはアフラック生命のみです。逆に再保険として出している方、出再という形で、リスクを分散して受けてもらっている会社商品は幾つかありますが、受再という形で受けているものはアフラック生命のみです。アフラック生命からは、日本郵政グループで販売したがん保険の危険保険料のうちの一部を受再しているのですが、正確に何%くらいなのかについては、今、数字を持っておりませんので、後ほど別途御回答させていただければと思います。ただ、そんなに大きな割合で再保険を受けているものではありません。

三点目の認知症については、おっしゃるとおり、あと数年で認知症患者が600万人～800万人を超えるような数になると言われています。だんだん進行していくので、早期発見が必要だと言われています。認知症保険は、最近、大手を含めて新しく出始めたところで、昨年末くらいに第一生命保険が認知症保険を大手としては初めて出しています。基本的に認知症になったときに一時金を払うもの、そしてそれに加えて、どちらかという認知症にならないためといいますが、早期発見のための新しい技術を活用してアプリにより目の動きなどで、MCI、軽度認知症などの可能性があるかを測る、自己チェックができるようなサービスとセットで出されているものがあると聞いています。

○岩田委員長 血圧を測るみたいなものですか。

○加藤常務執行役 そうですね。裏にはドクターがいてチェックするような、シリコンバレーのスタートアップ企業が事業化しているものなのですけれども、そうした附帯サービスと組み合わせて認知症保険を出されたり、太陽生命保険などはもうちょっと前から認知症保険を出していたり、あとは中小、損保系のところからも出ており、今、認知症保険がかなり増えてきています。今までは、どのくらいの支払いが出るのか、なかなか見極めがつかなかったところもあって、そこまで多くの会社は出していなかったのですが、ニーズもありますし、だんだん発生率のデータがたまってきたこともあって、今後どんどん発売が増加すると見えています。我々も認知症を含んだ、生きるリスクの保障に注力して今後開発を考えていきたいと思っております。

○小方常務執行役 二点目の外貨建ての資産を持つことになる場合におけるALMの観点についての御指摘がありました。まだ決定しているわけではありませんが、今回、株式を取得するに当たっての資金については、一部は自前の資金、一部は借入れを行った上で株式の取得を行いたいと思っております。その際の負債側に回るところの借入れを、今のところは円建てで借入れを行いたいと思っておりますが、それをスポットで為替を取りにいくなどして、その中で資産を買い付けていく。そうしますと、円建ての借入れ、それから、資

産としては、おっしゃるようにドル建てのもの、収入としてドルで入ってくる部分があるということになるかと思えます。実は、持株会社におきまして外貨建ての資産を持つのは初めてとなりますので、その意味では、ALMも含めまして、為替のリスクを見ながら、その管理、初めてとなりますので、そういったところをしっかりと見ていきたいと考えています。

○岩田委員長 劣後債とかはお考えですか。外貨建てで劣後債を出すということは。

○加藤常務執行役 当社は円債で劣後債を1月に発行しています。劣後債ですから、ソルベンシー、我々の言う広義の資本に算入できるような形での円債の発行となりますが、外貨建ての保険とかは行っていませんので、負債も有していません。他社は、外貨建てなどを持っているところで米ドル建ての劣後債なども出しているところは、損保も含めてであると承知していますが、当社単体では、外貨建ての負債もないこともありまして、劣後債については今後も円債で考えていきたいと思っています。

○岩田委員長 ありがとうございます。ほかに特段の御質問等がなければ、質疑を終えたいと思います。日本郵政の皆様、本日はありがとうございました。

(説明者退室)

○岩田委員長 以上で本日の議題は終了といたします。

事務局からは何かございますか。

○北林事務局長 次回の委員会の開催につきましては、別途御連絡させていただきます。よろしく申し上げます。

○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」を閉会します。

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。