

郵政民営化委員会（第210回）議事録

日 時：令和2年2月28日（金）10：00～11：52

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
金融庁企画市場局 小長谷信用制度企画室長
総務省郵政行政部 高田貯金保険課長
日本郵政株式会社 市倉専務執行役、風祭執行役経営企画部長
日本郵便株式会社 小川執行役員、上尾崎執行役員
株式会社ゆうちょ銀行 志々見専務執行役、岸執行役
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、
宮本執行役経営企画部長

○岩田委員長 それでは、ただいまより「郵政民営化委員会」第210回を開催いたします。
本日、委員5名中5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。
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、郵政民営化法第120条第1項第8号等の規定に基づく内閣府令・総務省令案について、当委員会に意見の求めがありましたので、金融庁及び総務省から説明を受け、質疑応答を行いたいと思います。

それでは、金融庁及び総務省から、10分以内で御説明をお願いいたします。

それでは、よろしく申し上げます。

○小長谷室長 金融庁の信用制度企画室長の小長谷でございます。本日は、よろしく御願いをいたします。

早速でございますが、お手元の210-1-2という横紙の資料に沿って御説明させていただきます。資料の2ページを御覧ください。

昨年の5月に資金決済法等の一部改正が成立いたしました。

この改正は、主として仮想通貨関連の規制の整備を行ったものでございますが、そのほか、近年の情報通信技術の進展を踏まえた規定の整備も併せて行ったものでございます。

具体的には、その下の①、②というところを御覧いただきたいのですが、まず①として、保険業法の一部が改正されまして、保険会社が内閣総理大臣の認可を受けて、いわゆる保険業高度化等会社というものの議決権を、10%を超えて取得・保有することが可能とされました。

次に②でございますが、郵政民営化法の一部も改正されまして、郵便保険会社が保険業高度化等会社の議決権を10%を超えて取得・保有しようとするときは、内閣総理大臣及び総務大臣の認可を受けるといふこととされました。

本日、委員会にお諮りさせていただいております郵政制限命令の改正案は、今、御説明

申し上げた①と②の法改正の内容を踏まえまして、必要な規定の整備をするものでございます。

具体的には、3番目の段落に書かせていただいておりますが、郵便保険会社が保険業高度化等会社の議決権を10%超取得・保有することとなった場合における手続、例えば、認可申請をする際の添付書類の内容などを規定するほか、届出規定における重複を解消するための手当をするなど、所要の整備をさせていただくものでございます。

2ページの下側にあります参考1を御覧いただきたいのですが、制限命令等の改正案は、今年の1月14日から2月13日までの間、パブリックコメントに付されておりました。今回お諮りしております制限命令の改正案に関する意見、質問は特段ございませんでした。

簡単ではございますが、私からの説明は以上でございます。

○高田課長 私からは、特に補足することはございません。

○岩田委員長 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。

○老川委員 これは、いわゆる他の民間の保険会社と同じ条件、同じ規定が、かんぽ生命保険にも適用されるという意味ですね。

○小長谷室長 今、御質問をいただいた点でございますが、かんぽ生命保険につきましては、委員御指摘のとおり、まず、保険業法上は他の民間の保険会社と同じ規定に基づいて認可が行われるというものでございます。他方で、かんぽ生命保険につきましては、他の民間の保険会社とは異なって、上乘せの認可として郵政民営化法上の認可も要するというところでございます。

○老川委員 分かりました。ここから先は、別に、単なる質問なのですが、10%を超えて取得を保有できると、これは何か上限はあるのですか、それとも青天井で100%でもいいと、こういうことなのでしょうか。

○小長谷室長 御指摘のとおりでございます。特段上限は設けておりません。10%を超える場合には、認可にかからしめているというものでございまして、その後、例えば50%を超えて子会社とすることも、あるいは100%取得して完全子会社とすることも可能でございます。

○老川委員 分かりました。

○岩田委員長 では、私からは少し技術的な御質問を。一つ目は、保険業高度化等会社というのは、具体的には何を指すのですか。想像するにFinTechと呼ばれているような企業あるいはIT企業、このように思うのですが、FinTechというのは、何か定義があるのでしょうか。文献によって大分扱いが違って、日本でも銀行でありながら、FinTechの事業をやるようなところも随分出てきているようですので、その境界線が、段々分からなくなっているように思えるのです。また、仮にFinTechを指すのだとすれば、高度化等と付いている、その「等」にも何か意味があるのかというのが、一つであります。

それと関連して、銀行業高度化等会社というものも、また、存在するのでしょうか。ま

た保険と同様の法律改正が既になされたというように理解してよろしいのでしょうか。資金決済ということなので、多分、銀行の方が、むしろ、メインのような気がします。これが、一つ目の質問です。

二つ目は、今、金融庁の方で、金融サービス仲介業についての、議論をされていると伺っているのですが、この仲介業は、保険業高度化等会社との関係などについては、どのような整理になるのでしょうか。今、金融分野にいろいろなところが異業種から参入してきており、私も頭の整理が十分に追いついていないところがあります。以上の二点をお伺いしたいと思います。

○小長谷室長 ありがとうございます。

まず、一点目でございますが、保険業高度化等会社というものは、法律上は、どのように規定されているかと言いますと、条文そのものを読ませていただきますが、「情報通信技術その他の技術を活用した当該保険会社の行う保険業の高度化若しくは当該保険会社の利用者の利便の向上に資する業務又はこれに資すると見込まれる業務を営む会社」ということで、これは、やはりFinTech子会社と申しましても、委員長御指摘のとおり、いろいろ類型はあるかと思しますので、ある程度幅を持って読めるように、このような、ちょっと抽象的な規定ふりとさせていただいているところでございます。

したがいまして、FinTechというものが何かという、厳密な定義を法律の中で今回置いているものではございません。あくまで保険業の高度化に資する、あるいは利用者の利便性の向上に資すると見込まれる会社と書かせていただいております。

もう1つ、銀行業の高度化等会社というのがあるかという御質問だったかと思っております、これも御指摘のとおりでございます。2016年の銀行法改正により、銀行は高度化等会社を子会社とすることが既に可能となっております。今回3年遅れではございますが、保険会社についても同じような会社を持てるようにしたということでございます。

あと、もう1つ、別の観点からの御質問だったかと思うのですが、現在、御指摘をいただいたとおり、金融サービス仲介業というものを新設するという法改正案の提出に向けて、金融庁で作業を進めているところでございます。

こちらは、現在、銀行分野であれば銀行代理業、保険分野であれば保険募集人あるいは保険仲立人、証券分野であれば金融商品仲介業という仲介業者が既に存在するところがございますが、ワンストップで銀証保全てのサービスを提供しようとする、どうしても各分野一つずつ登録を取らなければいけないということで使い勝手があまりよくないのではないかと御指摘をいただいております。今回、1回の登録で銀行、証券、保険全ての分野における仲介サービスを提供できるような金融サービス仲介業という横断的な業を創設することを検討しているところでございます。

この金融サービス仲介業者についても、保険会社あるいは銀行が子会社として持つことができるようにするというを予定しているものでございますが、金融サービス仲介業者と保険業高度化等会社は、別の形態の子会社ということになるかと考えております。

○岩田委員長 分かりました。大変ありがとうございます。

一方で、FinTechについては、金融庁としては、これまで何か定義をされたことあるのですか。

○小長谷室長 法令の中で、特段かつちりした定義を置いたということはないのかなと考えております。先ほど申し上げたとおり、情報通信技術を活用して、保険業なり銀行業の高度化を行うものという、抽象的な定義にとどまっているところでございます。

○岩田委員長 そうですか、分かりました。どうもありがとうございます。

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。

金融庁、総務省の皆様は、御退席をお願いいたします。

(金融庁、総務省退室)

○岩田委員長 それでは、次に、今回の郵政民営化法第120条第1項第8号等の規定に基づく内閣府令・総務省令案に対する当委員会の意見(案)を、あらかじめ事務局において作成してもらいましたので、事務局から御説明をお願いいたします。

○北林事務局次長 事務局でございます。私の方から御説明させていただきます。

資料番号でいきますと、210-1-1ということで、意見の求めが金融庁、総務省からございまして、今ほど、金融庁、総務省から内閣府令・総務省令の案につきまして御説明をいただいたということでございます。

したがいまして、当委員会としての御意見をまとめていただく必要があるということでございます。

資料番号は振ってございませませんが、2枚つづりでなっております、案の1、案の2ということで、お手元に配付させていただいております。

それぞれ、金融庁、総務省に対して提出する意見案ということになってございます。内容につきましては、同じでございます。

それでは、その意見案の内容について読ませていただきます。

郵政民営化法第120条第1項第8号等の規定に基づく内閣府令・総務省令案について(意見)。

令和2年2月21日付け金企市第217号・総情貯第17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。

標記については、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。

先ほど申し上げましたとおり、2枚目も同内容の意見案でございます。

以上でございます。よろしく申し上げます。

○岩田委員長 ただいまの意見(案)に関しまして、御意見または御異論はございませんでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、本意見(案)を委員会の正式な意見として決定し、本日付で金融庁長官及び

総務大臣宛てに、それぞれ文書を発出したいと思います。

(日本郵政グループ各社入室)

○岩田委員長 続きまして、日本郵政グループの2020年3月期第3四半期決算及び2019年度第3四半期の貯金残高について、日本郵政グループから御説明いただき、その後まとめて質疑を行いたいと思います。

日本郵政、市倉専務執行役、全体を30分以内で御説明をお願いいたします。

○市倉専務執行役 おはようございます。

私ども、2月14日に決算を公表いたしました。その内容につきまして、改めて、御説明を申し上げます。

資料の順番に沿いまして、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、日本郵便、最後に連結ということで、では、1社10分程度で御説明を申し上げます。

○志々見専務執行役 おはようございます。ゆうちょ銀行の志々見です。よろしく願いいたします。

それでは、まず、ゆうちょ銀行の決算を簡単に御説明いたします。

今回の決算の内容をお話する前に、最近、相場が非常に荒れており、どうしても、その相場からものを見がちになりますので、2019年3月末と同年12月末の相場の状況について簡単にお話ししてから決算の内容に入らせていただければと思います。

この9か月間、TOPIXは上昇し、円金利は、10年もののJGBはマイナス金利圏内でしたけれども、少し上がり、アメリカの金利は、10年ものの米国債は、7月にFRBが利下げをはじめましたので、下がり、為替は若干円高でした。足元は、それから、結構変わっています。

それを頭に入れていただきまして、2ページのところ、決算の概要というところを御覧ください。

まず、左のテーブルですが、単体の四半期純利益が2,097億円、前年同期比66億円、3.2%の増益。

それから連結ベースの親会社株主純利益が2,100億円ということで、前年同期比67億円、3.3%の増益となっています。連単差はほとんどないというのは、今までのとおりです。

対外的に公表しています業績予想2,700億円に対して、進捗率は77.8%と、概ね計画通りとなっております。

次のページが決算の概要でございまして、左側の経営成績のところ、これは前年同期との比較になります。

一番上の行の業務粗利益が微減、39億円ほど減って1兆161億円。これは、資金利益と役務取引等利益、それから、その他業務利益にわけられます。資金利益の減少は国債の収入が減っていることなどが主な要因で、そこを役務取引等利益と、その他業務利益でカバーしようとしたのですが、そこまでは、カバーし切れなかったということです。

このうち、資金利益と役務等取引利益については、後でお話ししますから、ここでは、その他業務利益のところだけ簡単に触れますと、これも市場業務の中の一部になりますが、

前年同期とほぼ同じ格好にはなっているのですが、外国為替売買損益は高い水準をそのまま維持していますが、国債等債券損益のところは改善しています。

経費は少し落ちています。これは、後ほど、お話しします。

業務純益等があって、四半期純利益という、先ほどの数字になります。

ROEやOHRは、下に書いているとおりです。

一方、右側のバランスシートは、詳しくは後ほど別のところでお話ししますが、現金預け金が大きく増えています。これは日銀預け金が増えているということです。

それから、今回少し特徴的なのは、コールローンもそうですけれども、買現先勘定が増えています。短期の市場でいろいろ運用していることが、このバランスシート上、増えている要因になっています。

それから、有価証券等は少し減っていますが、これは、後でお話ししますが、JGBが落ちて、外国証券等が増えているということです。

ページをめくっていただきまして、次に資金利益です。

右側の国内業務部門で、資金運用収益が減少していますが、そのうち国債利息が691億円減少しています。

これは、毎回の御説明ではございますけれども、償還になったほど買えていないということ、もう1つは、高い利回りのものが償還され、新規購入分が低い利回りになりますので、それらの要因で691億円の減少ということになります。

これを取り返すべく、運用の高度化・多様化をはかっており、その下の国際業務部門のうち外国証券利息が550億円増えています。先ほど申し上げましたけれども、国内の資金収益の落ち込みをカバーするには、残念ながら至っていないということになります。

次のページが、役務取引等利益ですけれども、全体としては171億円増えています。特に増えているのが、為替・決済関連手数料のところ、これは前の回にも御説明しましたが、2019年4月から料金を上げさせていただいたのが、前年同期と比較して見ると、収益として上がっているということです。

また、ATM関連手数料も順調に上がってきています。

一方、投資信託関連手数料は前年同期比で概ね横ばいになっています。

これは、下の表のとおり、販売額が落ちてきています。クォーターごとに落ちてきているということです。

一方、その下の純資産残高は、順調に増えています。

投資信託関連手数料は、販売手数料と残高からの収益である信託報酬がありまして、販売手数料は減少しておりますが、信託報酬が増加したため、前年同期対比で見ると、概ね横ばいになっています。

次のページが、営業経費ですけれども、人員数の減少により、人件費は減少しております。

また、物件費が少し増えています。このうち、日本郵便への委託手数料と郵政管理・支

援機構への拠出金を合計しますと、少し増えています。ただし、拠出金は消費税が不課税となるため、当行の消費税負担が減少し、この分を含めた税金が全体として139億円減っています。

次のページが、資産運用の状況でございまして、左側の円グラフのとおり、国債のシェアが落ちてきており、12月末には25%になりました。2019年3月末は28.3%ですから、大分落ちてきて、外国証券等が増えているということです。

なお、預け金等は日銀預け金が大宗を占めています。

次のページの評価損益のところですが、下のその他目的が3.5兆円ほど、まだ大きな含み益を持っています。この間、動きとしては国債の金利が少し上がっていますのでそこは3月末に比べて少し減っています。

外国債券は、アメリカの金利が下がっており、プラス効果はあるのですがけれども、一方、含み益が大きくなっていったものが償還になったため、バランスで言うと、少し減っています。

また、投資信託のところは、残高が増えているということと、スプレッドが少し縮小しているため、ここはプラスになっているということです。

金銭の信託のうち、国内株式は、この間、株価が上がったのでプラスになっているということで、全体としては、先ほど申し上げたとおり、プラスになっているということです。

最後に1ページ飛ばしていただいて、10ページの自己資本比率のところは、それほど危険水域には入っていないということになっています。

私からは、以上です。

○岸執行役 続きまして、2019年度第3四半期の貯金の残高について御説明をさせていただきます。資料の方は、210-2-2になります。御覧ください。

まず、1ページ目でございます。

この間の個人貯金等の全体では、表の中の㊸と書いてあるところですがけれども、2018年度末対比で、2.5兆円の増加の180.1兆円という形になっております。

貯金の種類を見ますと、まず、㊹の定期性貯金では、昨年度同様の減少傾向が続いているところがございます。

一方、㊺、㊻の流動性貯金につきましては、こちらは払い戻しが減少しておりまして、資金が滞留しておりまして、若干増えているところがございます。

おめくりいただきまして、2ページになります。

こちらは、各業態の預貯金の対前年比の動向ということですがけれども、当行につきましては、引き続き、低位で推移をしております。

ただ、足元、括弧の中にございますように、農協の増加率が低下傾向にございまして、当行よりも低位となっている状況でございます。

引き続き、他業界との比較では、低い状態となっておりますが、しっかり動向を分析し

てまいりたいと考えております。

3 ページ、4 ページにつきましては、家計の金融資産に占める当行の貯金の割合、それから、預金に占める当行の貯金の割合というところですが、大きな変化はございません。

以上でございます。

○堀金取締役 それでは、かんぽ生命保険から御説明させていただきます。

資料は、210-2-3のブルーの横長の資料でございます。

1 ページをお開きください。

今回の決算のポイントを五点ほどまとめております。

まず、当期の純利益でございますけれども1,150億円。前年同期に比べまして19%ほど増加しております。

次に新契約でございますけれども、7月中旬からも積極的な営業活動停止等の影響を受けまして、個人保険の新契約年換算保険料につきましては、前年同期比47.4%の減。1,438億円、また第3分野につきましては前年同期比54.8%の減で220億円となっております。

この結果、保有契約の年換算保険料でございますが、個人保険で4兆4,414億円ということで、前期末から5%の減、また、第3分野につきましては、7,298億円、3.1%減少したものでございます。

次に、資産運用の関係でございますが、外国証券等の収益追求資産、こちらの投資残高につきましては、10兆6,217億円ということで、期末から4%を増加しておりますし、また、総資産に占める割合で見ても14.8%まで拡大しております。

最後の項目としまして、健全性の指標、連結ソルベンシー・マージン比率でございますけれども、1,131.6%ということで、引き続き、こちらについては、高い健全性を維持しているというのがサマリーでございます。

以上が概要でございますけれども、以降の資料で何点か補足させていただきます。

2 ページをお開きください。

連結業績の状況でございます。

経常収益は、保有契約量の減少とともに、民営化以降、減少傾向が続いてまいりまして、今期も5兆4,615億円ということで、7.6%の減少となっております。

経常利益につきましては、業務委託手数料の減の影響等もございまして2,339億円と、こちらについては9.3%増えております。

これを受けまして、純利益でございますけれども、先ほど申し上げましたように1,150億円、19%の増加となっております。

右の方に業績予想というのが出ておりますけれども、これは中間決算の発表の際に、業績の上方修正をさせていただきました。

それに対する進捗率で見ましても、例えば、純利益で見させていただきますと、進捗率は85.8%ということで、順調に数字的には推移しているという状況でございます。

左下の方に、総資産が出ておりまして、71兆8,832億円ということで、こちらにつきまし

ても、保有契約の減少とともに減少傾向が続いております。

また、純資産については、2兆3,664億円となっております。

なお、株主資本につきましては、前年度末から3%ほど減少しております。

これは、自社株買いを約1,000億円実施したということで、そういったものの影響が出ているということでございます

次に3ページを御覧ください。

こちらは、PL、損益関係の変動要因を掲載しておりますけれども、主な科目で見ますと、二番目の保険料収入、こちらにつきましては、契約量の減少と、また7月中旬からの積極的な営業活動を停止しているということで、前期に比べまして4,762億円の減少となっております。

また、科目として費用の方でいきますと、保険金等の支払いにつきましては、こちらも保有契約が減少しまして、また、そういったことから満期保険金等が減少しているということになりまして、今期は4,332億円の減少になったということでございます。

あと、科目的には事業費等という科目がございますけれども、これも7月中旬からの積極的な営業活動を停止したことにより、新契約の減、これによりまして、新規契約に関わる業務委託手数料が減少したというような要因で減っているものでございます。

あと、科目的には契約者配当準備金についても、53億円減っているわけですがけれども、これは民営化以降、有配当契約ではなくて、無配当の契約が増えてきているということでございまして、そういった影響で配当負担が減ってきているというような要因があったということでございます。

次から4ページほど、契約量に関するグラフでございますので、ちょっと時間もありませんので、飛ばさせていただきます、次に8ページをお開きください。

ここから2ページほどが、資産運用関係の資料でございますけれども、まず、当社の資産運用でございますけれども、やはり、円金利資産と、円金利の負債、保険金等の支払いでございますけれども、これとのマッチングを図ると、いわゆるALMの観点から、やはり公社債が中心となっております。占率で68.7%という数字が出ております。

しかし、超低金利というような環境を受けまして、資産運用の多様化を進めてまいりまして、株式、外債等々の収益追求資産、こちらにつきましては、残高が10兆6,217億円、占率で14.8%まで増加したということでございます。

右の表には、コストである平均予定利率等も掲げております。

商品に対する予定利率を引き下げたというような効果も効いてまいりまして、こちらについては、低下傾向にございまして、今回は1.69%となっております。

また、利子利回りについては1.8%となりまして、順ざや503億円を確保したということでございます。

その下に、キャピタル損益の数字が出ておりますけれども、これは主に外債に対して為替変動のリスクをヘッジした、いわゆる金融派生商品に関わるコストがメインということ

になっております。

次に9ページを御覧ください。

こちらは、有価証券の時価情報、含み損益の状況をお示ししておりますけれども、一番右の端上に、トータルとしての含み益が出ておりまして、これが差損益として8兆6730億円ということでございます。

株価の上昇等の影響を受けまして、前期末から約1,600億円ほど上昇したというような状況になっております。

次に10ページを御覧ください。

経費の状況でございます。

左のグラフの上の方に数字が3年分並んでおりますけれども、今期事業費が3688億円ということございまして、7割弱を日本郵便へお支払いしている委託手数料、それから機構にお支払いしている拠出金というものでございます。

委託手数料につきましては、新契約獲得の実績に応じた新契約関係の手数料、グラフでいうと、ブルーの濃い部分ですけれども、こういったものと、維持関係の手数料ということで構成されておまして、今年度から導入された拠出金の支払い、委託手数料には含んでおりませんが、これをプラスして計算した、委託手数料との合計額、前年度の委託手数料と比較しますと、プラスしても、その金額は下の方に書いてありますように、431億円ですけれども、それを、今回の手数料2,007億円にオンしても、前年に比べて約240億円減少したということでございます。

これは7月以降の積極的な営業活動の停止などによる新規契約の減少ということで、新契約にかかる手数料が減少したということによるものでございます。

次に11ページを御覧ください。

健全性の状況でございます。

経営環境の変化等のリスクに備えて、危険準備金、価格変動準備金等を積み立てているものでございますけれども、今期の危険準備金が1,243億円減少しておりますけれども、これは、下の注の1にございますように、年金の死亡率等の低下に対して、年金支払いに備えて、追加責任準備金という形で充当しているようなことで、例年どおりでございますけれども、そういったことが主な要因でございます。

右の方の連結ソルベンシー・マージンは、先ほど申し上げましたように、監督基準の200%を大きく上回る、引き続き高い健全性を維持しているものでございます。

次に12ページを御覧ください。

これは、業績予想についてでございますけれども、これは中間決算期に上方修正させていただきました。その後、特に変更はございません。

また、次の株主還元方針等につきましても、従来からの変更はございません。

かんぽ生命保険からの説明は、以上とさせていただきます。

○上尾崎執行役員 それでは、引き続きまして、日本郵便の方から御説明させていただきます。

ます。

資料は、210-2-4の赤いA4横長の資料でございます。

三つある事業のうちの、まず、郵便・物流事業の決算でございますが、2ページ右下の経営成績の表を御覧ください。

営業収益は、前年度比124億円増の1兆6,016億円でございます。

その下、営業費用は199億円減の1兆4,823億円にして、一番下の営業利益は323億円増の1,193億円でございます。

右上の表、営業収益の裏づけとなる取扱数量につきましては、直近の第3四半期実績である一番右側の棒グラフのとおり、全体で0.7%の取扱数量減でございます。

一方、その下のゆうパケットを含むゆうパックは、0.6%の増と、ほぼ横ばいでございます。

その下、ゆうメールが1.8%の減。

郵便につきましては、0.5%の減少に転じてございます。

左側、営業利益の増減内訳について、一番左が前年同期の実績、一番右が今年度の第3四半期の数字でございます、その間に、増減が書いてございます。

左から二番目の増収要因として一番大きいのは、小口荷物ゆうパケットの数量増により、荷物が206億円の増となったためであり、一方、年賀は91億円の減少でございます。人件費と集配運送委託費について、コストコントロールの取組により減少を図りました結果、営業利益につきましては、1,193億円ということで、323億円の増益という形になったものでございます。

次の3ページ、金融窓口事業について、こちらも右下の経営成績表を御覧ください。

営業収益につきましては、341億円減の1兆47億円でございます。

営業費用は営業収益の減少よりも大きく減らし、381億円減の9,530億円、結果、一番下の営業利益は39億円の増益を維持し517億円で着地致してございます。

左側の営業利益の増減内訳につきましては、郵便・物流事業と同様、一番左が前年実績、一番右が本年度の実績でございます。

左から二番目、受託手数料は、その右の交付金と合算で御覧頂きますと、180億円程度減少してございます。

こちらの要因といたしましては、主にかんぽ生命保険の商品について、積極的な営業を控えたことの影響が大きく、また真ん中のその他収益も159億円減少いたしてございますが、こちらにつきましては、物販事業で、一部事業の絞り込みをいたしました影響が大きゅうございました。

加えまして、提携金融事業につきましても、減収でございました。

その右、人件費の大きな減少が増益を牽引した訳でございますが、人件費の給与手当につきましては、かんぽ生命保険の募集員等の営業手当や超過勤務手当の減少が大きく影響した形でございます。

経費も減少した結果、営業利益については若干の増益を維持いたしました。

次の4ページを御覧ください。

国際物流事業、トール社につきましては、為替の影響が大きゅうございましたので、上段の100万豪ドル単位で御説明申し上げます。

営業収益につきましては、5,100万豪ドル減の64億9,300万豪ドルでございます。

減収に転じた一方、営業費用が1億700万豪ドル増の65億7,200万豪ドルと人件費を中心に増加した結果、営業損益EBITにつきましては、1億5,900万豪ドル減の7,800万豪ドルの赤字という形で着地をいたしてございます。

左側に事業別の営業損益の推移を記載いたしてございます。

三つの事業、ロジスティクス、フォワーディング、エクスプレスとも減益でございます。

豪州経済の減速や、米中貿易摩擦などの外部環境の悪化に加え、豪州での人件費水準が着実に上がっていること等により、こういった経営成績になったものでございます。

次の5ページが以上三事業の連結合計でございまして、経営成績表のとおり営業収益は692億円減の2兆9,293億円でございます。

なお、こちらには、為替の円高影響が409億円マイナスという形で含まれてございます。

営業費用が、933億円減となりました結果、営業利益は、241億円増の1,617億円という形で第3四半期までは増益を維持してございます。

日本郵便の方からは、以上でございます。

○市倉専務執行役 では最後に、連結につきまして、資料の1ページ目を御覧ください。

今、御説明申し上げました、三つのセグメントを連結したものが、左の赤枠で囲った部分になります。

経常収益のところを横にざっと御覧いただきますと、全て三角がついておりまして、減収。

一方で、経常利益、それから四半期純利益のところは全てプラスでございまして、前期に比べまして増益、全体でも減収の増益という結果になっております。

通期業績予想との比較進捗を下の表で、お示しをしております。

経常利益では、進捗率97%、純利益では100.5%ということで、業績予想の数値を既に超えておりますが、第4四半期は、まだ不透明な状況もあるということで、業績予想の修正は、今回行っておりません。

簡単でございますが、連結につきましては、以上です。

○岩田委員長 ありがとうございます。

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。

○老川委員 御説明ありがとうございます。

二点伺います。

一つは、今の郵便のお話に出てきている人件費の減少は、専ら営業手当を今回いろいろな問題があつて無くしたということによるものか、あるいは従業員数が減ったとか、そう

いうほかの要素もあるのか、その辺をちょっと伺いたいと思います。

もう一つはトール社です。今、お話があったように人件費が増えている。それは、現地のインフレとか、いろいろな事情もあるのですが、その限りにおいては、同業他社と条件は同じなのかなとも思うのですが、トール社の今後の見通しと伺いますか、なかなか状況が改善しない、こういう状態が、なお引き続いていくとなると、全体を圧迫することにもなりかねないと思うのですが、そこら辺りは、どんな見通しをお持ちなのか、以上の二点を伺いたいと思います。

○上尾崎執行役員 御質問ありがとうございます。

日本郵便の方から御説明申し上げます。

まず、全体の人件費のところでございますが、仰るとおり営業手当の減が非常に大きい要因ではございますが、荷物を中心に、少し物量が減っているということもございまして、短期雇用の社員を含めた社員数が全体で4,000名程減少しています。この両面から人件費が減少していることとなります。

こちらにつきましては、申し上げましたように、物数に合わせた人員配置というコストコントロールの取組が大きい訳でございますが、人件費単価が着実に上がっていることもその背景にございます。

トール社につきましては、御指摘のとおり、豪州では毎年平均で2～3%ずつ人件費が上がっています。これは全体の傾向であり、そういった中で、他社と競争していつているわけなので、ほかにも条件は一緒だろうというところは、御指摘のとおりでございます。

損益状況につきましては、これまでも経営改善策としての経費の見直し、特に共通事務の集約やITを駆使した形での先行的な投資をしているわけなのですが、これらの具体的な成果が、いまだ繋がってきていないところがございます。

併せまして、トール社を子会社化する以前に、無償却資産、例えば車両とか、いろいろな施設についての更新投資がなされていなかったところがございました。

こういったものを積極的に更新したということで、その分のコストが、従前以上に計上されているところがございます。

更新された設備等については、かなり効率的なものを取り入れておりますので、効果については、まだこれからと期待しているところでございます。

ただし、全体の環境は非常に厳しいということで、本年度の年度末決算につきましては、厳しくなるものと考えています。

来年度につきましても、そういった努力は重ねて参りますけれども、非常に厳しい環境でございますので、何とか連結全体の足を引っ張らないよう、さしあたってゼロベースに戻すような取組を、今、懸命に考えているところでございます。

改めて計画を開示させていただく際に、その辺りをご報告申し上げることになるかと思えます。

○老川委員 ありがとうございます。

○三村委員 私からは三点、お伺いします。

郵便・物流事業に関しては、ある意味で大きな変化が起こりつつあるような感じがしています。現時点では、あくまで数量ベースで変化を捉えていらっしゃるのですけれども、ここ数年、特に、これから2、3年後ということになりますと、恐らく物流に関する社会的ニーズは、大きく変わっていくのではないかと考えます。

そのときに、例えば、先程のゆうパケット、これはある意味、今の日本郵便の戦略商品だと思うのですけれども、この状況を踏まえると、従来のような、例えばサイズであるとか、あるいは料金というだけでなく、例えば、非常に小口で機動的で、しかも荷主のニーズにきめ細かく応えるような物流サービスのニーズは、非常に高まってくるのだろうと。

それに対しては、物流業者は、当然、ライバル企業もそうなのですから、今、必死になって新しいシステムを作ろうとしていると思います。

そうしますと、流れとしては、この分野に関しては少し追い風かなということなのですが、そういった新しい物流ニーズの変化、あるいは特に最近ですと、メーカー直販という無店舗販売も広がってきているという話もありますから、それに対して日本郵便として、きちんと対応できるように研究開発とか、投資とか、そういうことを進めていらっしゃるのかどうか。今のところ、ゆうパケットという商品が中心なのですが、どうもその分野が、かなり大きな意味を持ってくる可能性がありますから、その辺りをどういうふうと考えていらっしゃるのか。数量ベースの議論と、それから、そこに付加価値を付けた議論、金額を含めた議論を今後進めていただくのが必要ではないかということが一つです。

もう一つは、先ほどの老川委員と同じ趣旨なのですから、トール社に関しましては、外部環境が変わって来ている、オーストラリアの経済状況も変わって来ているということ踏まえまして、トール社が持っているビジネスモデル自体が、本当に現在の環境に適合しているのかということについても、根本的に精査していただく必要があるかなと思います。

今のところは、どちらかというところ、業務改善とか、コスト削減とかいうことを中心に進めておられると思うのですけれども、国際物流を取り巻く競争環境も大きく変わって来ているので、その辺りについて、本格的な研究調査と御検討をお願いできればと思います。

最後に、かんぽ生命保険にお伺いしたいのは、営業自粛という形の中で、いろいろと現場は御苦労されていらっしゃると思うのですけれども、現状、例えば、今、営業を自粛されて、お客さまから要望があったらという形の中で対応されていると思うのですけれども、お客さまへの対応とか、お客さまの反応とかについて、何らかの変化とか、それに対して、今後注意すべきこととかということについて、社内的に、分析し、対応されているかどうか、教えていただければと思います。

○小川執行役員 では、日本郵便から最初の二点について、説明させていただきます。

まず、荷物分野のニーズ、社会的なものが変化しているのではないかとこのものについては、御指摘のとおりでありまして、特にeコマースの拡大に伴って、荷物分野の収益の

中身といいますか、そういうのは変わってきているだろうと思っています。

一点目が、eコマースといっても、いわゆるフリマアプリに代表されるようなCtoCの分野というのは非常に伸びてきておりまして、この辺りにつきましては、いかに発送する人にとっては安い料金でお出しできるか、差出チャンネルをいかに利便性の高いものにしていくかというのは、1つのポイントであろうかと思っています。

二点目といたしましては、eコマースでも、いわゆる発送する事業者の方々が、人手不足のほか、利便性を高めるために、なかなか自分で発送の手続などに手間をかけにくいということもありますので、我々は、課題解決型営業と呼んでおりますけれども、そうしたニーズの方々の上流工程から、我々がお手伝いすることによって、そうした荷主の方々が、商品開発や本業に専念できるような形でパートナーとなれるように取り組んでおります。

それから、ここ2、3年を見越していくということになりますと、我々は人手不足の問題というものがありますので、配達工程ですとか、そういうものをいかに効率化していくかということが重要だと考えております。

そういう意味で、現在、AIを活用して、荷物の配達順序等のルーティングでいかにベテラン並みの効率を確保していくかという取組を試行的に進めておりますので、これについては、引き続き、実用化に向けて取り組んでいきたいと考えているところであります。

今後は、デジタル技術により大きく環境が変化していくと思っていますので、我々も、それをできるだけ取り入れながら、事業構造の方を見直していきたいと考えております。

二点目のトール社の方は、御指摘のとおり、オーストラリア経済は、これからまだ厳しくなっていくと考えておりますので、トール社の既存の事業につきましても、拠点の統廃合ですとか、事業内容それぞれの見直しなども含めて行っていく必要があるだろうと考えております。

一方で、今、米中貿易などの関係もありまして、足元はともかく、アジアにおけますロジスティクス事業というものは、まだまだトール社にとっても成長の余地があると考えておりますので、そちらの方に引き続き注力をしながら、先程、上尾崎が説明したような形で、業績改革というものを図っていきたいと考えております。

○堀金取締役 では、かんぽ生命保険の方についても、御質問をいただきましたけれども、現在のところ、業務停止命令をいただいて、積極的な募集は停止しているわけですが、やはり窓口等には、保険に入りたいというお客さまが何名かおいでになります。私も、そういったお客さまについて、どういう状態でお申し込みをされているかというのを、1つ1つ確認しているわけですが、やはり、満期になって、継続して保障を続けたいというような方が多数いらっしゃるようです。

もう1つは、上のお子様学資保険に入ったのだけれども、下の子供が生まれたから入りたいとか、そういったようなケースで、引き続き、かんぽ生命保険を御支援いただくお客さまがいるということは、本当に私どもはありがたい気持ちでいるのですが、不適正な募集が起きないようにきちんと対応しながら、今、やっているというところでござ

います。

また、かんぽ生命保険の職員に限って見ますと、現在のところ、お客さまへの対応ということで、いろいろな案件についての調査で、今、走っているわけですが、そういった場でお叱りを受けたり、また、一方、引き続きの御支援をいただいたりということで、励まされてくる職員も多数おまして、いずれにしましても、そういったところでいただいた御意見、御指摘を受けて、また、業務の改善に生かしていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

○米澤委員 それでは、ゆうちょ銀行に関してです。

貯金の残高は、説明していただいたのですけれども、ちょっと今回は増えているかなという感じが、素朴にしております。限度額を増やしているわけですから、増えるというのは、ある程度自然体だと思いますけれども、今後は少し傾向を注視していく必要があるのかなという感じがしております。

農協とクロスしたのは、この図のとおりなのですけれども、場合によっては、信用金庫もクロスするのかなというような、だからどうだということではないのですけれども、少し状況が違ってきているのかなということを感じました。

次に、かんぽ生命保険なのですけれども、これは、ここ1、2回、私がよく理解できていないのですけれども、この純利益というのは、何を表しているのか、さっぱり分からなくて、多分、保険会社の会計基準でもって致し方ないかと思うのですけれども、この19%増というのは、どう見てもおかしなシグナルだと思うのです。これは、何とかならないのかなということ。

というのは、逆に言うと、少しいろいろ業務が改善されて、巡航速度になったときには、今度は、逆にそこから減少し始めるという理解でよろしいのでしょうか。

というか、利益というのは、私は会計などは素人ですけれども、割と恒常的な推移を表している水準だと、知っているわけですが、極めて、それと抵触するような数字を出してきて、それでもって真の深刻さが出ていないのではないのかなということで、これは感想めいた質問です。

○岸執行役 貯金の残高についての関係でございます。

足元の相場は大分動いているのですけれども、第3四半期に関して申しますと、ここ数年の資産の高止まりみたいなものを受けまして、当行のみならず、他の金融機関におきましても、流動性貯金の方に資金が滞留している動きが見られているのかなと思っております。

当行につきましても、通常貯金の払い戻しが少なくなっておるところでございます。

こちらは、出ていかないものの分析というのも、なかなか難しいのですけれども、第3四半期にしましては、台風の関係ですとか、あるいは暖冬の影響みたいな、天候の関係もございまして、消費が落ちているというようなお話もございしますので、そういったことも関係して、なかなか貯金が出ていっていないのかなと見ております。

引き続き、先ほどございましたように、他の金融機関等の動向も踏まえまして、貯金の分析をしっかりとっていきたいと思っております。

以上でございます。

○堀金取締役 かんぽ生命保険の関係で、分かりにくいという御指摘なのですけれども、保険の場合は、新契約を募集した年に大きな手数料を払うということで。

○米澤委員 それはよく分かっているのです。別に不正なことをしているわけではないのだけれども、上方修正するくらいまで、もうなっているというのは、やはり異常だなど、素人ながら。

○堀金取締役 18ページの方に、前年同期からの損益の変動みたいなものが出ています。左側の前年が966億円の純利益が出たのですけれども、保険関係の損益で64億、トータルとしてはマイナスになっているのですけれども、保有契約が減少したという要因で215億円減っております。けれども、先ほどの事業費を募集した年にたくさん手数料を払うというようなことがなかったということで、臨時的に150億円ほど上がっているということです。

そのほかに、今期は順ぎやの部分改善了ということ、上がった要素もございませうのと、保有契約量も大分安定してきたということで、臨時損益、これは危険準備金の積み立てですけれども、その積み立てレベルも、今期は少し抑えてすると、これは年度計画でやっているわけですけれども、そういったような諸々の要素で、今期は前年度よりよくなっているということです。左の基礎利益の部分ですが、保険関係損益が保有契約の減で215億円減っております。けれども、これは、来年になれば、この減りがもっと大きくなるので、保有契約の減少の影響というのは今後出てくるということでございます。

○米澤委員 経営者の感覚として、今、自分の会社の業績といったときに、どこの数字が一番体感していらっしゃるのかどうか、まさか、利益がこれだけ大きく増えたというのを体感しているわけではないですね。

○堀金取締役 そんなとんでもないことを考えている経営者は、一人もいないと思うのです。やはり、保有契約が落ちていくということについては、全体的には、収益を圧迫するということを認識しております。けれども、それに併せて、どういう効率化をしていくかとか。また、販売している商品についても、第3分野とか、トータルの数字でいい、悪いではなくて、やはり販売している内容、収益性も含めてどういうふうにコントロールしていくか、トータルで考えていかなければならないと思っております。

レベル的には、その前の年の966億円というような数字、これは普通の年の数字ですけれども、長い目で見れば、そこから何パーセントか保有契約が落ちているわけですから、その辺のレベルでの利益水準ということで、意識していればいいなと思っております。

○米澤委員 分かりました。

○清原委員 三点、質問させていただきます。

一点目は、ゆうちょ銀行、資料5ページなのですが、投資信託の取扱い状況について伺います。

貯蓄から資産形成へというような流れを、引き続き推進されるのではないかと思うのですが、今期の状況については、その動きをどのように受けとめ、評価され、今後の対応を考えていらっしゃるか、まず、それを伺いたと思います。

それから、かんぽ生命保険に質問です。

私も米澤委員と同じような感覚を持っていて、やはり、これだけ厳しい状況の中で、利益が数値として見えてしまうのは、何か違和感があるのです。

そこで、御質問なのですが、例えば、3ページの「連結損益計算書（要約）」のところで、例えば、経常費用で、今回、このような不適正事案が生じて、それに対して、お客さまに対応することについて、どのくらい費用がかかっているかということを示すということは、できないのでしょうか。

すなわち、自粛期間と行政処分後の期間も含めて、営業をされていないわけですね。しかし、顧客の皆様には、不利益が是正されるように対応されていて、コールセンターの増員であるとか、あるいは戸別訪問相談等をされている、それにかかる費用というのだけ特出しというか、そういうことはできないのでしょうか。金額で表しにくい部分はあるのかもしれないのですが、やはり、顧客の皆様の信用回復のために、どういうふうな、費用という表現はよくないかもしれませんが、お金をかけて信頼回復に努めているのかというのが、数字で出せないのかということをお聞きして、質問をさせていただきます。

最後に、これは、日本郵政にお聞きした方がいいのか、窓口を受け持つ日本郵便にお聞きする方がいいのか分かりませんが、「新型コロナウイルス感染予防対策」についてです。

グループ会社として、テレワークあるいは時差通勤をどのように奨励したり、あるいは実施されたりしているか、あるいは窓口の方は従来マスクをされて来なかったのでしょうか。そして、お客さまのために、そうしたものを社員が使われたり、あるいは郵便局に置かれたり、営業の方が毎日体温を測っていらっしゃるかどうか、そんなことを含めて、「新型コロナウイルス感染予防対策」について、日本郵政グループとして、どのように取り組んでいて、そのことについてのPRとか、ホームページ等での表示ですとか、そんなことはされているかどうか、お知らせいただければと思います。今、こういう時期ですので、私としては、全社を挙げて取り組むことが、お客さまの健康を守るライフサポート企業としての役割だと思います。

その関連でもう一点だけ。みまもりサービスについても、これだけ公共施設が閉鎖される中、行くところがない高齢者の皆様の安否確認のニーズはあるはずですが、それに関して郵便局に御相談するといったような動向がおありになるのでしょうか。あるいは無ければ、やはり、この機会に独居高齢者等を支えていただきたいと思う気持ちもあるものですから、取組みなどの見通しについて、お知らせいただければと思います。

○志々見専務執行役 それでは、まず、ゆうちょ銀行の投信のところについて、私からお話をさせていただければと思います。

まず、営業成績のところでも関係することですが、今年度、私どもも投信販売のところ
で、いろいろ御迷惑と御心配をおかけしております。

実績的には、減少傾向にあるというのは、御案内のとおりなのですが、これをもう
1つ、業界全体の動きの中でどうかというところで見ますと、少し古いデータなのです
が、2019年3月末に金融庁が、各金融機関が投信を売ったところで、お客さまがどれくら
いの勝ち負けの比率になっているかというデータを、各行それぞれ開示しているのですけ
れども、私どもの投信を買っていただいて、今、手元にデータはないのですが、勝ってい
るという人の比率が比較的高い方のレベルになっております。

もう1つは、販売額と解約額の比率について、ゆうちょ銀行は、業界全体で見ると、ど
のくらいの位置関係にあるのか、データを拾って見ますと、販売額を分母、解約額を分子
に置いた解約比率は、業界全体よりも低いのです。

また、方針としては、二つありまして、1つは、国を挙げて資産形成をどうするかとい
う話、特に若年層の方で、タックスインセンティブをつけて、iDeCoとかNISAとか、いろい
ろやっています、ゆうちょ銀行もそういうエントリーレベルのお客さまにご購入いただ
いています。

その結果、どういうことが起きているかという、販売件数の割に販売額は大きくない
のです。それだけ小口のお客さまを、今、一生懸命開拓している。これは、長い目で見
ると、ゆうちょ銀行にとってもベースになるお客さまを作るということと、国の政策にも合
いますし、その人たちの今後の資産形成に合うと、そのような戦略をいろいろ取ってい
ます。

それに併せて、いろいろ商品もエントリーレベルのお客さまに分かりやすい、リスクが
少ない商品を重点的に取り扱っています、先ほどの金融庁のデータでも表れていると思
います。

以上です。

○堀金取締役 かんぽ生命保険の関係でございますけれども、今回、お客さまへの対応と
いうことで、コールセンターを設けたり、全お客さまにレターを発送したりと、もろもろ
の対応をさせていただきまして、今決算期までに60億円ほど使っております。

そして、年度末までに、今後、そういったことをやっていきますと、それが90億円とい
うことを想定してやっております。

こういう数字については、確かに何らかのところでもってお示しするのは、御指摘のと
おり、適切ではないかなと思いますので、今後、こういったものを情報提供する場で、何
らか工夫できるものがないか、ちょっと検討をさせていただきたいと思います。

私ども、決算関係のプレスをする際には、やはり、記者の皆様方も、その辺のところは、
やはり聞かれまして、その辺のところは、お答えしております、その辺の数字も含めて、
新聞社によっては、そういったことも記述されているというのは現実でございます。

ありがとうございました。検討させていただきます。

○清原委員 ありがとうございます。

○風祭執行役経営企画部長 最後の新型コロナの対策の件でございます。

まず、日本郵政からグループ全体の現状について御説明します。

現時点では、日本郵政グループのグループ社員、感染者が発生しているという情報は無いという状況でございます。

万が一、今後、グループ社員に感染者ですとか、濃厚接触者が発生した場合には、速やかに把握しまして、関係の自治体や保健所の指示に従って、適切に対応してまいりたいと考えてございます。

現時点で、グループ全体で取り組んでおりますことといたしましては、事業所によって対応できる所と、そうではないところがあるかと思えますけれども、できるだけ混雑した電車に乗らないで出勤できるような時差出勤の実施ですとか、これは各社の本社が中心になりますけれども、テレワークの実施とか、あと、大規模な会議ですとか研修、できるだけ可能なものは自粛あるいは中止をするといったことを、今、グループ全体では取り組んでいるところでございます。

○小川執行役員 それでは、日本郵便から若干補足いたしますと、そういう意味では、窓口などでも、マスクをつけるということもありますけれども、ただ、残念ながら全社員分のマスクの備蓄というのは、さすがにありませんでして、また、御案内のとおり、町なかでもなかなか、今、手に入れにくいという状況がありますので、その辺はできる範囲での対応ということにさせていただいております。

それから、みまもりサービスの関係ですけれども、みまもりサービスにつきましては、昨年の途中から、かんぽ問題の発生を受けて、そちらへの対応を優先するという一方で、積極的な営業推進というものは行っていないのですけれども、今回を受けてということでは、特にないのですけれども、やはりみまもりサービスというのは、郵便局の社会的使命という観点からも非常に重要なサービスだと考えておりますので、そういう意味では、地方公共団体との連携ですとか、他の法人との連携も含めて、サービス内容を見直しながら、また、引き続き取り組んでいきたいと考えております。

○清原委員 くれぐれもよろしくお願いいたします。

どうもありがとうございました。

○岩田委員長 それでは、私の方から幾つかお伺いしたいと思います。一つは、ゆうちょ銀行ですけれども、貯金については、満期がある年に集中するということはあると思うのですけれども、それは、いつごろがピークだとお考えになっていて、その額はどのくらいで、それが非常に大きい場合に、その後、資金をゆうちょ銀行としては、どのようにお客さまの資産形成ということに対して、どのように、その資金の配分ということについて、今度、コンサルティング部というのを作られるというようなお話も伺っていますが、どのような方針で臨まれるのかというのが、ゆうちょ銀行の貯金について1つお伺いしたいところであります。

それから、ゆうちょ銀行につきましては、資産運用が鍵だと思うのですが、基本的には、国債を減らして外国証券を増やすという流れになっているのですが、以前にも少し伺いましたが、戦略的な新分野の投資をやるということを、中期経営計画でおっしゃっていて、それで、少し下方修正されているということをお伺いしているのですが、戦略的投資、これまでどのくらいの金額で、その収益、パフォーマンスがどのくらい上がっているのかと、もし、それが余りよくないということであれば、何か戦略的投資の誤りが、どこか戦略自体に、資産運用も何かあったのではないかとということもあり得ると思うのですが、それについては、どのようにお考えになるかというのが、一つ目の御質問であります。

次に、買現先で、リバースレポですか、それでもって何とかゼロないし若干のマイナスで運用というのですが、これは、将来も増やすのでしょうか。つまり、日銀預け金が相当積み上がって行って、マイナスの分が、また、相当増えてしまっているということをお考えますと、増やさざるを得ないような気もするのですが、そのリバースレポのマーケットは、そういうことを増やしていくことがどのくらい可能なかというのが二つ目であります。

もう1つは、ちょっと大きい問題なのですが、やはり、このところコロナもあって、株価全体が下がっているのですが、ゆうちょ銀行がなかなか厳しいところまで下がってきたと思うのですが、それに対して、何らかの対応策は考えておられるのか、もちろん50%を割ってしまえば、減損処理しなければいけない。しかし、そういうことのリスクが発生しているという状況のもとでは、何らかの対応を考える必要もあるかと、私は思うのですが、これについて、いかがかということになります。

最後は、たくさん聞いて申し訳ないのですが、たしか75.7%、資料の15ページに経費率というOHRの率がありまして、若干の減少ということになっているのですが、これは、郵便の方とも関連するのですが、先ほど、コストコントロールが結構うまく行って、人件費も少し減っていますと、こういうお話があったのですが、大手の銀行などを見ますと、やはり、基本は今、AIとデータですね。マシンラーニングあるいはブロックチェーンというようなことも含めて、通信技術でもって、言ってみると、人をロボットあるいはAIに置き換えていく。

それで、中期的に、ある種のリストラといいますか、何万人減らしますという、それぞれ中期計画を持たれていると思うのです。

経費率が若干下がったのはいいのですが、相対的には、水準が高いのではないかと。経費率をもう少し下げるといふことであれば、これからの人手不足を考えると、これはロボットに置き換えるか、AIに置き換えるかの選択はありますけれども、IT投資を増やすけれども、人件費はもっと減らすというのは、何かそういう手立てがないと、なかなかこの高い水準が落ちてこないのではないかと。

これは、郵便についての方が、もっと大変かもしれないのですが、ゆうちょ銀行自体も直営店を持っておられるわけですね。234店ですか、持っておられて、例えば、その人の配置とか、その人の合理化といいますか、機械化といいますか、今、オフィス

も随分、いろいろ活用する余地があるというようなことを言われているのですが、そういうことで、どのくらい経費率を下げる、ですから、ある種のリストラ計画といいますか、これは、まさに中期であり、もう少し長いスパンで考えないと間に合わない話かもしれないのですが、それについては、何らかお考えがあるかというのを、ゆうちょについてお伺いしたいと思います。

それから、かんぽ生命保険の方なのですが、一つ技術的なことでお伺いしたいのは、自己資本が少し減少したという御説明が、たしかございまして、ページで言うと、2ページ、株主資本が3%減りましたと、これは、自己株の消却をされたという理解でよろしいのでしょうか、これは技術的な質問で、ちょっと確認をしたいというのが1つ目であります。

二つ目は、少し大きい論点なのですが、最後の資料にエンベディッド・バリュー、前提条件でいろいろ変わる、これは、やはり中長期の見通しをなしには、分からないですね。

米澤委員の御説明もありましたけれども、私は、グローバルな長期の名目実質金利は、まだ下がるのではないかと、これは、スーパセキュラー・スタグネーションという論文がありまして、バンク・オブ・イングランドのエコノミストが1310年から2018年までのトレンドを出して、まだ、これから下がっていくという、そういう話を民間の保険会社の方にしたら、まだ悪くなるのですかと驚愕しておられて、ただ、エンベディッド・バリューなどをやる時には、そういうことの予想を置かなければいけないということがあって、環境は非常に厳しいのだと思うのです。これは、ゆうちょ銀行も、もちろんですが、まだ、アメリカの金利がプラスでもっていますので、外国証券は何かもっていますが、5年か10年後に、アメリカもゼロになるかもしれない。ということも、リスクとしては考えておかなければいけないのではないと思うのです。

それで、かんぽ生命保険の方にお伺いしたい二つ目の点は、エンベディッド・バリューは、今、計算はとてもできませんと言っているのですが、これは金融庁の方にお伺いしたら、25年には、みんな移行しますと、私は、ある種の時価会計だと思いますけれども、テンポラリーな試算とか何かというのは、民間の方がやっているのは、かなりエンベディッド・バリューは悪くなるということもありまして、これは、計算はいつごろできるようになるのか、つまり、これは中長期の経営見通しというものをなしには、なかなか計算ができないということだと思うのですが、ただ、計算は、いずれしなければいけないということなので、それは、いつごろからエンベディッド・バリューの計算ができるようになるのかというのが、お伺いしたい点であります。

もう1つは、お客さまの対応で、私は、ずっと気になっていますのは、コールセンターでチェックするというのを、何遍もおっしゃっておられて、今回も点検、チェックというところを、第一線、第二線、第三線まで、第一線のところを見ると、かんぽ生命保険としては、基本的にコールセンター対応と、私は、そこは何か非常に不確かに思っていて、現場で直接に消費者の方に保険販売ということを、直接にやらないで、果たしてチェックが本当にできるのかと言うのが、非常に不安なのです。

そこで、今度、コンサルティング部門というのができるわけですが、そういうところに、かんぽ生命保険の社員の方が直接入っていないと、これはゆうちょ銀行もそうかもしれないのですけれども、なかなか現場と本社のギャップと申しますか、苦情の処理等などでも、対応するのは郵便局の人です。我々は直接関知しませんということだと、やはり、なかなかそこは、うまくお客さまの声を実際に吸収しようと思うのであれば、そこはよほど研修の在り方も含めて、お客さまの声の直接聞けるような仕組みを何か考える必要があるのではないかと考えています。これについて、どうお考えかと。

最後、郵便の方については、先ほど申し上げたように、コストコントロールということと、将来、どういうやり方で、先ほども配達の部分、多分、ロボットを使ったり、いろんな計画がおありになると申しますが、それは、恐らく3年ではできない、10年くらいの視野で考えて、私は、物流の立派なプラットフォームになってもらいたいと思っていますのですけれども、そういうことと併せて、人員、人手は、これから減っていくわけですから、将来の見通しですね、中長期に必要なと思うのですけれども、そういった中長期の人員、どのように削減していくのか、そういうことについて、何らか見通しを持っておられるのかということをお伺いしたいと思います。

それから、最後に済みません、コロナの影響は、全体として収益に、非常に物流は厳しいのではないかと申すのです。

特に、トール社の場合で申しますと、新型コロナショックがあって、それから、オーストラリア経済自体の気候変動のリスクが相当強くなっていて、グリーン・スワンのショックがあって、それから、中国が停滞するということで、オーストラリア経済全般が、中国の依存度が高いので、それがさらに乗っかってくるというようなことなので、非常に対外環境は厳しいと思うのです。

その中で、何か戦略の、先ほども三村委員の方から、ビジネスモデル自体を、もう一回再考しないと、大丈夫なのだろうかという御疑問がありましたけれども、私も、やはり、そのように思っているのですが、これは見学に行ったときも、基本はアジアに移すとおっしゃっていたのですが、その進捗状況についてどのくらい円滑に動いているのか、お伺いしたいと思います。

以上です。

○岸執行役 それでは、まず、貯金の残高の関係の質問について、お答えさせていただきたいと思っております。

おっしゃるように、定額貯金の満期の到来額というのは、年度によって大分凸凹があるものでございます。

来年度満期を迎える定額貯金につきましては、10年前のものでございますので、10年前は、まだ金利の優遇キャンペーン等も行っていて、優遇後で0.15%~0.21%の金利がついていたのですけれども、今は、そういう金利情勢ではございませんので、同じように定額貯金に預け替えていただいても、お客さまにとっては、同じだけの金利が得られないという

ような状況でもございます。

先ほど来、お話がございましたように、貯蓄から資産形成へというような流れもございますので、よりお客さまのためになるような商品を、先ほどお話をしましたけれども、エントリーレベルのNISAですとか、iDeCoみたいなものも含めて、御説明をしてみたいと思っております。

当社は、先ほどもお話にありましたけれども、投信の関係でも、事前の承認を怠るといようなことがございまして、皆様に御迷惑と御心配をおかけしております。

投資信託の営業については、来年度は、しっかりお客さまに説明をしたかというところも、評価の対象に加えることとしまして、お客さまにちゃんと説明を受けましたかとか、説明は分かりやすかったですかというようなアンケートをお客さまに書いていただいたりということもやりながら、お客さま本位の営業をしながら、貯蓄から資産形成への流れを進めてまいりたいと考えております。

以上でございます。

○志々見専務執行役 では、次に二点目の資産運用のところ、それから、リバースレポの話、あと、株価とOHRのところというのは、私の方からお話をさせていただきたいと思えます。

それぞれタイムスパンが違う話でございまして、まず、資産運用のところは、中期経営計画の、今は2年目ですけれども、そのタイムスパンの話でございまして、この中期経営計画を作ったときには、委員長がおっしゃるように、戦略投資領域残高8.5兆円くらいというのを対外的に掲げて、今年度が始まる前に、それを4から5兆円くらいの見通しとしました。

まず、数字としてどうなっているかということ、少しずつ増えてきています。4から5兆円に向かってということです。

その背景にあるのは、中期経営計画を作った段階と、最近、この1年くらいのマーケットの動きが大きく変わってきたということで、私どもが当初掲げた8.5兆円くらいの中の大きな柱の一つが、ヘッジファンドだったのですが厳しい運用環境をうけ、見直しを行ったため残高が減少しております。

それ以外のプライベートエクイティファンドとか、ダイレクトレンディングファンドとか、不動産ファンド、その辺りは、ちょっと慎重にということはありませんけれども、計画線に割と乗ったような格好で上がってきています。

これは、収益に与える影響といいますと、プライベートエクイティファンド等は、どちらかというと、次の中期経営計画用の種まきみたいなどころがあり、今年度の収益には、実はあまり大きくは出てきていないという感じになっています。その分をほかのところで、この年度とか、次の年度ではカバーしようということにしています。

次に、リバースレポの話は、タイムスパンとしては、もう少し短い話でございまして、これを幾らにするかという目標はございません。

ないというのは、リバースレポ等は日銀にマイナス0.1%で預けるよりは、どこかにと、そういう意味では非常に受動的な運用でございまして、リバースレポのマーケットもプラスになっていれば、運用の機会ということで、また、別の見方ができるのですけれども、今は、目標にしているというよりも、やむにやまれぬというのが、正直なところでは。

ですから、そういう意味では、マーケットの規模とか、どれくらい受け入れられるのかとか、それはカウンターパートのリスクもありますから、そこを見ながら、慎重にいろいろやっているというところでは。

次の株価対策とOHRは、どちらかというところ、次の中期経営計画みたいな、長いスパンの話でございまして、いろいろなシミュレーションをしながら考えています。

株のところは、一般的には、株価の上下という話と、もう1つは、ゆうちょ銀行としてのエクイティストーリーをどう作るのかというところで、次の経営戦略とも絡めながら、議論をしている。このような状況ですので対応策については、ご容赦いただければと思います。

最後のOHRのところは、おっしゃられたとおりでして、トップラインが上がらないと、経費をどう削減するかということになりまして、AIというところもそうなのですけれども、来店客数が減ってきていて、皆様がデジタルのところ、ダイレクトバンキングとか、そっちの方に移っていく。

そうすると、お客さまに対する商品の提供という意味ですと、物理的なチャンネルから、ダイレクトのチャンネルの方に移っていく。ダイレクトバンキングとか、最近、私どもは、例えば、QRコードとか、別の決済手段を提供する。そういうところに、デジタルの技術を使っていって、OHRの引き下げとともに、新しいチャンネルのお客さまへの提供により、最終的には、ゆうちょ銀行の顧客にもプラスの影響を与えるようにということで、ここも次の中期経営計画を視野にというか、むしろ、そちらを中心にしながらやっているところでは。

○岩田委員長 どうもありがとうございます。

ESG投資は、やっておられるのですか。

○志々見専務執行役 二つあります。

まず、ネガティブなところからいうと、こういうものはやらないというのは決めていることと、もう1つは、投資をするに当たって、そこは一応ポリシーとして掲げながらやっています。

では、具体的に、その枠を作ってやっているかというところ、それはまだ検討課題というところか、マーケット自体が、例えば、グリーンボンドのマーケットなど、ゆうちょ銀行のポートフォリオの運営に比べて大きいかというところ、それほどでもないで、そこは意識しながらやっているというのが、今のところでは。

今後、どうするかは、いろいろ検討しているところかと思えます。

○岩田委員長 どうもありがとうございます。

○堀金取締役 かんぽ生命保険の関係で、まず、一点目のテクニカルな部分ですけれども、2ページの株主資本が前期の1兆6,751億円から1兆6,255億円ということで、約500億円減っております。

例年ですと、この時期は、当然増えるわけです。第3四半期までに、1,150億円の純利益が出たわけですから。プラスになっていそうなのですが、そこから、先ほど、委員御指摘のとおり、自己株の消却を約1,000億やっております。

そのほかに、マイナスするものとしまして、前年度決算における株主配当、これが432億円ございます。

そのほかに、説明は省略してしまいましたけれども、本年度から中間配当を実施するというので、その213億円をお支払いしたということで、現在のところ、株主資本について、マイナスになったという状況でございます。

二点目のエンベディッド・バリューについて、これから長期的なものを見て出していかなければいけないということで、我々は決算の都度出したわけですが、それが出せていたというのは、それを算定する、将来に対する前提条件というものが、合理的に説明できるような状態であったものですから、発表させていただいたわけですが。要素として、死亡率ですとか、先ほど先生が言われました、金利水準については、現在の金利を想定して、フォワードレートか何かを、それで計算してやるということで、この二つのものはできるわけです。けれども、新契約をどれだけ募集できるかというのは、今までやっていたことと、がらっと経営構造が変わると思いますので、それに対して、合理的な前提をどういうふうに置いたらいいかというのが、まだ決まっていない。それが決まらないと、最終的な保有状況、結局、1件当たりの事業費というか、コストが分からないということです。その辺のところは、事業計画を固める段階で、固まったら、そういったものが合理的に説明できるのではないかなと思っております。

ですから、将来の新契約と、それを踏まえて、どれだけのコスト削減計画なり、方策ができて、それが、これを利用される投資家の皆様方にも納得できるような、そういったものが出せるような段階でやっていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

もう一つ、コールセンター等を使って募集の確認をするということなのですが、まず、今まで何が足りなかったかということ、保険の募集をする際に、郵便局で適正な募集というのですか、適合性とか、そういった確認が全部はできていなかったところが、一番の問題で、お客さまの資産状況とか何かに基づいて、それはきちんと管理するというのは、今回、第一線として入りまして、その後、郵便局の管理者がさらにチェックし、かんぽ生命保険で、コールセンター等を使ってやるわけですが、そこで、不適切なものとか、いろいろ疑義があるものについては、当然、かんぽなりの職員が、お客さまの方にお邪魔して、フェイス・トゥー・フェイスで、そういったものは確認するというプロセスを経て、契約をさせていただくということでございますので、全く電話だけで全部済ま

すということはないということで御理解をいただければと思います。

○岩田委員長 コンサルティング部には、直接社員が行くということはないのですか、今度の改善案で、金融コンサルティング部。

○堀金取締役 現在でも、日本郵便と、かんぽ生命保険とは、結構、人事交流をやっておりまして、そういった中で、引き続き、そういったものについても検討させていただきたいと思います。

○小川執行役員 それでは、最後に日本郵便ですけれども、まず、郵便・物流分野のコストと、将来的なコストの削減、これにつきましては、具体的に何人減らすとか、そういう計画は持っていないのですけれども、幾つかタイムスパンとかが違うものがあると思っています。

先ほど、三村委員に御説明したAIを活用した配達の順路の効率化だとか、そういうのはわりと数年以内でできるのかなと思っていますが、それだと、やはり配達は人でやらなければいけないというものが残っています。

ドローンですとか、自動運転みたいなものは、実験はしておるのですけれども、これを部分的には使えるところもあるのだろうとは思っていますけれども、これを全面的にということ、多分、かなり時間軸が長い話かなと理解しています。

もう少し、我々はできるかなと思っているのは、区分作業について、手紙の区分機等については従前から取り組んでおりますけれども、今、増えている、ゆうパケットみたいなものについても、機械での区分処理というのは、もう少し進めていきたいと思っていますので、いずれにしても、これから先の人手不足の中で、安定的にサービスを提供していくためには、そうした先端技術をいろいろと活用し、積極的に取り組まなければいけないという理解しております。

二点目のトール社のビジネスモデルの話ですけれども、本日の第3四半期での決算資料では、利益ベースでは、各事業別に出しておるのですが、収益ベースでは、事業別には出していないのですけれども、内容としましては、やはり、オーストラリア国内でのエクスプレス事業については、収益は減少しておりますし、特に米中貿易摩擦の影響を強く受けているフォワーディングについては、さらに大きな減少幅となっております。

そうした中で、ロジスティクス事業については増収となっており、トータルでは、5,100万豪ドルの減収となっているというのは、その事業の中での入り繰りとなっています。

それを受けて、収益の減少ペースに、今までトール社の経営改善で取り組んでいたようなコスト削減が、まだ追いついていないので、エクスプレスとフォワーディングについては、減益になっているという状況でありますので、また、さらに踏み込んだ対策を取っていかなければいけないと、今、取組をしているところであります。

ロジスティクス事業についても減益となっているのですけれども、これは、幾つかの案件を失注したというのがありますし、それから、新規案件を立ち上げて、その立ち上げに伴う費用増加なども、今期はあったということで、これについても減益となっております

けれども、そうしたことも含めながら、事業内容についての見直しなどを、今、進めているという状況です。

以上です。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、ちょっと時間が過ぎてしまいまして、申し訳ありません。

特段の御質問がなければ、質疑を終えたいと思います。

日本郵政グループの皆様、ありがとうございました。

(日本郵政グループ各社退室)

○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。

○北林事務局次長 次回の委員会の開催は、別途、御連絡させていただきます。

○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おります。

本日は、ありがとうございました。

以上