

郵政民営化委員会（第227回）議事録

日 時：令和3年2月17日（水）13：26～16：19

開催方法：Web会議

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
金融庁監督局 田原参事官、森郵便貯金・保険監督総括参事官
総務省 佐々木郵政行政部長、高田郵政行政部貯金保険課長
日本郵政株式会社 谷垣専務執行役、小方常務執行役、奥常務執行役
日本郵便株式会社 上尾崎執行役員、小川執行役員
株式会社ゆうちょ銀行 新村常務執行役、岸執行役、矢野専務執行役
株式会社かんぽ生命保険 宍戸執行役員経営企画部長、西沢主計部長、
大西常務執行役

○岩田委員長 それでは、ただいまより「郵政民営化委員会」第227回をウェブ会議で開催いたします。

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。

最初に、意見書の取りまとめのため、「意見書の構成イメージ」を事務局に作成してもらいましたので、事務局に説明していただきます。

それでは、よろしく申し上げます。

○濱島事務局次長 事務局でございます。

この後、案件が多数ございますので、手短に御説明いたします。

お手元の意見書の構成イメージ案は、1月19日の非公式会合の中で、委員の皆様へ素案として御提示させていただいたものでございまして、その後、関係者との調整をすることとされていたものでございます。

1か月ほどかけまして、日本郵政をはじめ、関係者との調整の結果、3のグループDXを中心とする新たな成長戦略の（2）のところに、不動産を追加すべきとの意見をいただきましたので、この点のみを修正させていただきました。

総合的な検証を控えまして、この時期には、骨子的なものとしていたしまして、こうした内容のものを公表しているのが常でございますので、委員の皆様の御了承をいただければ、この案で公表したいと考えておりますが、よろしいでしょうか。御審議のほど、お願いいたします。

以上でございます。

○岩田委員長 ありがとうございます。

ただいま御説明のありました、「意見書の構成イメージ」で、追加、統合・削除等すべき項目がございましたら、御発言をお願いいたします。

特段の御発言等がなければ、次の議事に入ります。よろしいでしょうか。

(「はい、結構です」との声あり)

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、続きまして、令和2年12月23日に、ゆうちょ銀行から内閣総理大臣（金融庁長官）と総務大臣に対して、新規業務の認可申請が行われたことを踏まえ、金融庁、総務省から認可申請案件に関する審議の状況について御説明いただき、その後、質疑を行いたいと思います。

それでは、金融庁、総務省から、それぞれ10分程度で続けて、御説明をお願いいたします。

○森総括参事官 金融庁でございます。

それでは、資料に基づきまして御説明申し上げたいと思います。

まず、1ページ目を御覧いただければと思います。

1ページ目でございます。「ゆうちょ銀行のビジネス展開と新規業務の認可申請」ということでございます。

ゆうちょ銀行は、2018年度から2020年度における取組みとして中期経営計画を2018年5月に公表しております。

その中でございますが、一番上の箱でございますけれども、2番目の○でございますが、「お客様本位の良質な金融サービスの提供」、「資金運用の高度化・多様化」、「地域への資金の循環等」の3点を基軸に、更なる企業価値向上を目指すとされております。

その下でございますが、この「お客様本位の良質な金融サービスの提供」といたしまして、今回の認可申請にも入っております、口座貸越サービスなどが掲げられております。

今回の認可申請は、この取組みの一環といたしまして、1つが口座貸越の実施に伴う信用保証会社の子会社化、フラット35等の直接取扱い、損害保険募集業務を昨年末に認可申請してございます。

よろしければ、2ページ目を御覧いただければと思います。

認可申請の背景でございます。

上の箱でございますが、当行の口座を保有する個人顧客の急な出費や決済資金の不足への資金ニーズへ対応することで、顧客の利便性を向上させるため、口座貸越を実施したいと。

口座貸越については、その実施に当たり、信用保証を行うことにより、審査体制の充実、信用リスク管理の強化を図ろうとするものでございます。

2番目が、住宅金融支援機構のフラット35等についてでございます。これは既存の住宅ローン媒介業務（ソニー銀行、新生銀行）に加えることで、商品ラインナップの充実を図り、幅広い世代のニーズに対応しようとするものでございます。

なお、フラット35は、ゆうちょ銀行が直接取扱いをいたしますが、すぐに住宅金融支援機構のほうに、住宅ローン債権の買取りが行われます。したがって、ゆうちょ銀行に信用リスクが残らないような仕組みとなっております。

3番目の○が、損害保険募集業務でございます。

住宅ローンの実行条件として、火災保険の付保が一般的になっております。したがって、フラット35や住宅ローンの媒介の取扱いに付随して、火災保険を取り扱うことで、顧客

の利便性の向上を図ろうとするものでございます。

以上が背景でございます。

認可申請の概要は、先ほど申し上げましたので割愛させていただきます。

よろしければ、3ページ目を御覧ください。

「ゆうちょ銀行の新規業務の認可の流れ・審査基準」。念のため整理させていただいてございます。もうよく御存じかと思われますので、改めての御説明は割愛をさせていただきます。

よろしければ、4ページ目を御覧いただきたいと思えます。

国内の住宅ローン市場とフラット35の状況でございます。

左側の棒グラフでございますが、国内の住宅ローン残高、ストックは約200兆円になってございまして、右側の円グラフを御覧いただきますと、その約75%は銀行、信用金庫、信用組合のプロパーローンでございます。フラット35は約11%程度、23兆円となっているようでございます。

よろしければ、5ページ目でございます。

5ページ目以降は関連の条文といたしまして、郵政民営化法、銀行法、保険業法の関連規定を念のため添付させていただいております。御説明を割愛させていただきます。

金融庁からは、以上でございます。

○高田貯金保険課長 総務省の高田でございます。

引き続き、御説明申し上げます。

まず、総務省の資料、こちらに基づいて御説明させていただきます。

まず、1枚おめくりいただきまして、1枚目でございます。

認可申請の概要でございますけれども、ゆうちょ銀行から3件認可申請がございました。こちらにつきましては、先ほど金融庁のほうから御説明があったとおりでございますので、細かい説明は省略させていただきます。

下のほうの段に、郵政民営化法の規定に基づく審査事項がございますけれども、こちらも御承知のことかと思えますので、御説明は省略させていただきます。

続きまして、2ページ目をお願いいたします。

これらの審査事項につきまして、総務省における審査の論点例を御説明いたします。

まず、審査事項の他の金融機関等との適正な競争環境を阻害するおそれがないことでございます。

こちらにつきましては、例えば、論点例といたしまして、ゆうちょ銀行の株式処分に係る状況という観点があるかと思えます。

平成27年11月の上場を経まして、政府による日本郵政の議決権の割合が63%に低下するとともに、日本郵政によるゆうちょ銀行の議決権の割合も89%に低下しております。

また、2つ目といたしまして、不当な内部相互補助により、役務を有利な条件で提供するおそれがないかという観点もあるかと思えます。

この点につきましては、収支について確認することで、内部相互補助のおそれがないか確

認したいと考えております。

さらに3点目といたしまして、資金規模等から見て、市場を歪めるおそれがないかという観点もあるかと思えます。

こちらは、適切なリスク管理のもと、一定規模の運用でありましたら、市場を歪めるおそれは、基本的にはないものと考えておりますけれども、ゆうちょ銀行の態勢等確認してまいりたいと考えております。

次に、審査事項の2つ目でございますけれども、利用者への役務の適切な提供を阻害するおそれがないことにつきましては、論点といたしまして、例えば、収支について、合理的な見込みがあるか、その上で、経営の健全性を確保した収支見込みとなっているかという観点があるかと思えます。

申請では、事業開始当初はマイナスを見込んでおりますけれども、数年目に単年収支、累積収支ともに黒字が見込まれておりますけれども、きちんと確認する必要があると考えております。

また、2点目といたしまして、既存の役務の適切な提供を阻害するおそれがないかという観点があるかと思えます。

業務負担の増加などに鑑みて、ユニバーサルサービスを含めた既存の役務提供への影響がどうかを確認してまいりたいと思えます。

3番目といたしまして、利用者への役務の適切な提供を可能とする態勢が確保されているかという観点もあるかと考えております。

この点につきましては、サービスの実施態勢や顧客保護管理態勢等を確認していきたいと考えております。

以上、総務省のほうで、審査中の状況でございます。

一枚おめくりいただきまして、最後のページ、3枚目でございますけれども、こちらは関連の郵政民営化法の規定でございますので、説明は割愛させていただきたいと考えております。

以上、御審議のほど、よろしく申し上げます。

○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まして、御質問や御意見がありましたら、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。2点お尋ねしたいと思えます。

金融庁、総務省、どちらでも結構ですが、まず、金融庁に伺います。

1つは、フラット35についてですけれども、今までの理解では、フラット35は、ゆうちょ銀行が扱うということについては、既に、我々、同意していた件であって、問題は、今までは、実務はスルガ銀行が行うという形になっていた、それを一連の経緯で、スルガ銀行が撤退されて、ゆうちょ銀行が直接やると、こういうことになるということについての、この新しい問題ということなのだと思います。

形式的には、ゆうちょ銀行がフラット35を扱うということに変わりないと考えていいかと思うのですが、以前、民間の金融機関からいろいろ御意見を聴取した際に、一部から、スルガ銀行から、今度はゆうちょ銀行が直接フラット35の審査その他の業務を直接やるとい

うことになる、そこで、ゆうちょ銀行が業務に習熟してくる。そうなる、フラット35だけではなく、ほかの融資であるとか審査、そういうことで業務がとめどもなく広がってしまうのではないかと、こういう心配をする意見も、確かあったと思うので、そこら辺はどんなふうに考えたらいいのかなということが1つなのですが、同時に、それを裏返して考えると、今まで、スルガ銀行にほとんど丸投げとってはいけなんでしょうが、大半をスルガ銀行がやってきた。それを今度、ゆうちょ銀行が直接やるという場合に、ゆうちょ銀行が、果たして、そこまで業務に習熟しておられるのかどうか、そういう実務能力という意味で、実際、円滑にできるのだろうかというのは、逆に問題点としてあるのではないかと思いますので、そこら辺をどう考えたらいいのかということが1つです。

もう一つは、口座貸越について、これも以前、認可申請があったときに、基本的には、了解した案件だと思えるのですけれども、その際に、カードローンでやると、いわゆる多重債務とか、いろいろな問題が起きやすい、あるいは、資金の回収、ここら辺が、この種の問題では非常に問題になるのだけれども、その辺、トラブルが生じたりしないのだろうかということを伺った際に、当時のゆうちょ銀行側の回答は、いやいや、その辺は、民間の専門の保証会社がやるから心配ないですと、こういうことをおっしゃっていた。

しかし、今回は、保証会社それ自体をゆうちょ銀行の子会社、言ってみれば、ゆうちょ銀行が直接やると、こういうことになってくると、当然、責任もゆうちょ銀行にということになるのですが、ここら辺が、時々、反社会的勢力とかの関わりとか、いろいろ難しい問題がある世界だと思えるので、そこら辺、今のゆうちょ銀行の能力的に大丈夫なのだろうかという辺りが、少し心配される点なのですけれども、この点について、どんなふうにお考えになっているか。

以上、お答えいただければありがたいと思います。

○森総括参事官 金融庁でございます。ありがとうございます。

最初の御質問は、フラット35につきまして、直接ゆうちょ銀行がやるということですが、民間の方の御心配ということが、まず、1点目あったかと思えます。

こちらにつきましては、確かに、そういった声は、我々も聞いております。全国銀行協会をはじめ、信用金庫、信用組合の団体様から聞いております。

また、委員の方の御指摘のように、彼らがおっしゃっているのは、とめどもなく広がるのではないかとということでございます。

この点につきましては、今回の、先生御承知のとおりでございますが、まず、フラット35につきましては、直営店41店舗でやります。

なぜ、そういうことになるかという、彼らが態勢整備が十分できていると考えている直営店41店舗でやるということでございます。

直営店自体は、233店舗あるのですけれども、そこだけでやると聞いております。

また、とめどもなく広がるという件につきましては、我々も、決してそういうことがないように、もちろん郵政民営化委員会様とも連携しながら、民間への競争環境に影響を与えるのかということも踏まえて、もし、ゆうちょ銀行からそのような話があれば、きちんと対応したいと思っております。

また、裏返しといたしまして、果たして、そういったことができるのかというお話でございます。

フラット35につきましても、メガバンクですとか、地銀の方の御出身の方を採用したり、また、彼らも住宅ローンの媒介を最近やっておりましたので、そこで知見を積み上げた職員をここにもってきたりして対応する予定でございます。

また、フラット35の住宅金融支援機構からも1人、出向者を迎えて態勢を整えていくと聞いております。

また、2点目でございますが、カードローンにつきましては、多重債務のおそれがあるのではないかという話、また、いろいろ回収とか、そういったことがゆうちょ銀行にできるのかという話だったと思います。

多重債務の話につきましては、銀行カードローン問題というものが、2017年にございまして、全国銀行協会様が申し合わせをしたりとか、我々としても実態を把握したりしております。

また、主要行等向けの総合的な監督指針にも、消費者向け融資をやる際の銀行の監督上の着眼点というのも作っております、貸金業法は厳しい規制なのですけれども、そういった法令の趣旨を踏まえて銀行も態勢を整備しているか、また、きちんと上限を定めて貸しているのかといったような細かい着眼点を整理して、それに基づいて、日常的な監督、ゆうちょ銀行も含めて、銀行全体を監督しているということでございます。

また、もともとスルガ銀行の保証会社がやる予定だったのに大丈夫なのかという御指摘でございますが、この点は、ゆうちょ銀行でも、民間の銀行でカードローンを従事していた人間、こういった方も採用して、なおかつ、ゆうちょ銀行の中でも、住宅ローンではございませんが、JPバンクカードというものがございまして、そういったところで知見を持っている職員とか、そういった方を態勢として当てて、万全を期したいと聞いております。

以上でございます。

○高田郵貯保険課長 総務省の高田でございます。

ゆうちょ銀行のビジネス等につきましては、私どもも実態を、ゆうちょ銀行から適宜確認してまいりまして、法令にのっとった対応を行ってまいりたいと考えております。

以上でございます。

○老川委員 どうもありがとうございました。

○三村委員 御説明ありがとうございました。

私から1点だけ質問をさせていただきます。これは、金融庁のほうにお願いいたします。

いずれも、この新規業務につきましては、モニタリングというところが強調されておりますし、特に内部監査、2線、3線による検証が基本的に重要であるということ、いつも指摘されています。

今、ゆうちょ銀行の最大の課題として、この監査態勢を整備するべきだと指摘されていると思うのですが、この点につきまして、内部態勢がどのように整えられていくのか、その実効性をどのように検証するのか、あるいはその実効性をどのように担保するのかということにつきまして、金融庁としては、どのようにお考えなのでしょうか。そのことについて、教

えていただければと思います。

以上です。

○森総括参事官 ありがとうございます。

2線、3線のモニタリングというのは、非常に重要だと思っておりますが、委員の御指摘のように、最近のキャッシュレス決済に関わる問題などで、2線、3線があまり機能していなかったということはあると思います。

そちらにつきましては、別途、我々としても監督上、対応してまいりたいと思っております。

そこは、もうこの委員会でも御説明が一度あったかと思えますけれども、タスクフォースなどを作って、見直しをしていると聞いておりますし、JP改革実行委員会でもガバナンスについての強化の提言というものをなされていると承知しています。

大体、以上でございます。

○三村委員 ありがとうございます。

○米澤委員 御説明どうもありがとうございます。

質問になるのですけれども、これは、金融庁のほうがいいのかな、2点ほど確認だけさせていただきます。

例えば、フラット35の説明のところで、債権管理とか、特に回収は、やはりゆうちょ銀行がやるということが常識なのでしょうか。この点に関して、改めて経験者がいるのかどうか、それから、信用リスクを伴わないで、サービサーが十分に行うのか、行うインセンティブがあるのか、ちょっと外から見ていて心配な点もあるので、その点のところが確認のところですね。

もう一点は、前回でしたか、利害関係者の方々から御意見をいただいたわけですが、いつものとおり、金融機関の方からは、いろいろ問題点を指摘されたのですが、むしろノンバンクの方たちのほうがデリケートなのかなと思ったのですけれども、その辺の関係が、もし、分かれば教えていただきたいと思えます。

以上、2点ほど、よろしく願いいたします。

○森総括参事官 どうもありがとうございます。

まず、最初のフラット35の回収のところでございます。

彼らも信用リスクは機構が負うわけですが、債権の回収とか管理につきまして、手数料を毎年いただくことになっています。したがって、ちゃんとそれに見合った仕事はしなければいけないということでございます。

それと、態勢のほうでございますけれども、御指摘のとおりでございますが、例えば、メガバンクとか、メガバンクの系列のカード会社とか、大手の銀行などで、そういう債権管理・回収をやっていた方々も参加しておられますので、そういった方も含めて態勢を整備していると聞いております。

あと、少し先ほども御説明しましたが、フラット35につきましては、住宅金融支援機構のほうからも1人出向を受け入れて態勢を整えていると聞いております。

また、2点目の利害関係の方でございますけれども、確かにモーゲージバンクということ

なのですが、我々のところには特に何か接触はございませんでした。

一方で、先ほど老川先生もおっしゃっていたように、銀行とか、信用金庫、信用組合の方は、やはり住宅ローンというのは、主力の商品なので、フラット35とはいえ、反対だということでございます。信用組合の方の前の資料にもあったように、これで知見を蓄えて広がっていくつもりではないのかという、御心配の声は直接いただきました。

以上でございます。

○米澤委員 どうもありがとうございました。

○清原委員 御説明ありがとうございます。

金融庁の方から御説明いただきました、参考資料の4ページでございますが、質問をさせていただきます。

国内の住宅ローンの構成比で11.4%が、この住宅金融支援機構のフラット35だということでございますが、ゆうちょ銀行が信用調査をして、住宅金融支援機構に、結局、買取りとなるという仕組みについては、この住宅金融支援機構と、ゆうちょ銀行との間の契約というのでしょうか、そういうのはどういうようなものになるのかということと、今後、ゆうちょ銀行がシェアを示していくことになると思うのですけれども、全体の競争環境下などを考えますと、その比率というのが、どの程度になると認識したらいいのでしょうか。

そして、総務省の方に1点だけ伺います。大切なのは、「利用者への役務の適切な提供を阻害するおそれがないこと」ということなのですが、前回残念ながら、スルガ銀行との関係では、ちょっと不正なことが生じてしまったことは、利用者へ不利益を与えたことだと思うのですが、それはもう一定程度解決していると認識してよろしいでしょうか。

そして、他方、利用者からは、「ゆうちょ銀行でフラット35を利用したい」というニーズが寄せられていたと、郵便局からの声として上がっているのでしょうか。ニーズがあれば、やはりそれをかなえるというのは、とても重要なことだと思いますし、その辺の情報をお持ちであれば、御紹介いただければと思います。

以上です。よろしく願いいたします。

○森総括参事官 最初の御質問でございます、契約のところでございます。

フラット35につきましては、定型の契約だと聞いております。いろんな銀行がフラット35について住宅金融支援機構と契約されていますが、手数料が少し違うとか、そういった違いは、もちろんございますが、ほぼ同じ内容でございます。ゆうちょ銀行だからといって、何か特殊なものがあるわけではないと聞いております。

また、2点目の、これからどうなるのかということでございますが、信用組合とか信用金庫は、フラット35は少ないのですけれども、一方で、自分たちのプロパーローンで住宅ローンを対応しています。一方で、フラット35自体は、銀行とか信用金庫、信用組合がやっているプロパーローンに比べると、そもそもが相当少のうございますので、この中で、なおかつ、今回は41店舗に限定してやるとなっていますので、そこは、あまり民間に大きなインパクトを与えることはないのではないかと、私は考えているところでございます。

また、3点目のところは総務省のほうの御質問かと思いますが、スルガ銀行との関係につきましては、スルガ銀行の信用保証子会社を使って口座貸越をやるということに認可をい

ただいたのですが、業務を始める前に、あのようなことになってしまいましたので、ゆうちょ銀行が絡んだスルガ銀行で何か問題が発生したとか、そういうことはなかったと考えております。

以上でございます。

○高田郵貯保険課長 総務省の高田でございます。

先生からの3点目の質問でございますけれども、役務の提供を阻害するおそれがないことでございますけれども、基本的には、先ほどから、金融庁から御説明があったことは、私ども総務省でも確認しております、基本的には、適切な態勢が取られているのではないかと考えているところでございます。

4点目のお客さまからのニーズが上がってきたのかということでございますけれども、こちらにつきましては、ゆうちょ銀行のほうも直営店41店舗で行うということで申請を聞いておりますけれども、特段これがお客さんのニーズがどれくらいだったかということにつきましては特に申請の中には含まれておりません。

以上でございます。

○清原委員 ありがとうございます。

ニーズについては、まだ、正確な把握はないという認識ということですね。

その他については、よく分かりました。どうもありがとうございます。

○岩田委員長 それでは、私のほうから2点ほどお伺いしたいと思います。

1つは、フラット35の扱いに関して、これは金融庁の森さんにお伺いしたいのですが、ゆうちょ銀行は信用リスクを一切負わないという御説明がありました。

私は、それがちょっと引っかかっておりまして、というのはスルガ銀行で大きな問題になりましたのは、間に不動産業者が入って、それで、不適切な、いろいろローンの紹介とか、そういうことをやって問題が累積したと。

それで私、最初のローンを申請されるときに2つあって、1つは不動産業界、こういうもの、これも信用リスクだと私は思うのですけれども、不動産業者は誤った選択をしてしまうと、そうすると、それはゆうちょ銀行の信用リスクを負うことになるのではないかと。

それから、個人について言うと、例えば、フラット35は、自宅用のみとなっているわけですね。ですけれども、実際は賃貸用に借りてしまうというような例があるのではないかと、私は想像いたしますが、偽りの申告をして、誤ったローンの借り方をしてしまう。

そうすると、その個人についても、ある種の信用調査といいますか、その申請している方についての、つまり不動産業者と個人についての、ある種の信用調査が、私は必要になるのではないかと。

また、米澤委員から御質問がありましたけれども、住宅ローンセンターで債権管理・回収をやるということだと、これは、やはり借りている方の、どういう状況にあるかということ把握していないと、つまり、個人の信用リスクをしっかりとつかまえていないと、これは管理とか、回収がうまくいかないのではないかとと思うのです。

それで、これに関連して、ですからスルガ銀行の例もありますし、それから、私、記憶がちょっとはつきりしませんが、フラット35で、やはり問題があったのではないかと、それは、

もしかすると、ノンバンクだったかもしれないのですが、住宅金融専門機関、フラット35について、記憶は定かではありませんが、何かトラブルがあったと記憶をいたしておりますが、そういうことについては、大丈夫なのでしょうかとというのが1点目の御質問であります。

つまり信用リスクゼロと考えていいのですかというのは、私はちょっと疑いを持っております。

もう一つは、直営店233あるうちの41店舗ですという御説明がありました。実は、前回の民営化委員会のとき、ジャーナリストの方から、41店舗でなくて郵便局窓口で、これを扱うというようなことになった場合には、これは認可されるのでしょうかという、かなり具体的な御質問がありまして、その質問があったとき、私、感じたのは、これも米澤委員がおっしゃったかもしれませんが、住宅専門の金融機関が、シェアが多くて、そこが何かゆうちょ銀行が手広く扱うと圧迫されるという声があって、それでジャーナリストの方は、そういう質問をされたのかと思っているのですが、いずれにしましても、2つ目の質問は、41店舗以外でやる場合、これは、ほかの直営店及び郵便局窓口という場合に、これは、新たに認可が必要になるのか、それとも認可は必要でないのか、これをお伺いしたいと思います。

以上です。

○森総括参事官 どうもありがとうございます。

すみません、私の説明が不足していたかもしれません。信用リスクがないという点は、与信に係る信用リスクがないということで、先生御指摘のように、個人の人をしっかりと把握していくというのは、もちろん必要だと思っております。

その点に関しまして、また、スルガ銀行の問題で不動産会社の問題があったことも承知しております。

その点も踏まえて、ゆうちょ銀行は態勢を整備しようとしておりまして、1つが、案件を不動産会社が持ち込むわけですけれども、誰でも持ち込んでくるということだと、あのようなことになってしまいますので、まず、そういう相手にする不動産会社について、本社のほうでしっかり考えてリストを作っていくということを考えております。

なおかつ、不動産会社について、例えば、もちろん反社会的勢力ではないのかとか、あと過去に行政処分を受けていないのかとか、そういった不芳情報とかはないかというのを調べまして、営業先として、ふさわしいという不動産会社を一定程度絞って、そこからの持ち込みについて対応していくということにすると聞いております。

また、個人の方につきましても、御指摘のように、自ら居住の意思があるかどうかというのは重要な点になっていまして、フラット35の審査に際しても、かなりの部分がそこに割かれるのではないかと考えられます。

また、過去にフラット35でトラブルがあったかどうか、すみません、ちょっと私も承知しておりませんが、いずれにいたしましても、フラット35の審査に際しては、何か問題があれば、PDCAを回して、審査の着眼点を増やしていくということだろうと思います。

また、2点目のことでございます。今回の住宅ローン市場におけるフラット35の占める割合が小さく、なおかつ41店舗の直営店のみで行うということで、インパクトは限定的かと思っております。

一方で、委員長おっしゃるように、郵便局ですね、2万4,000の郵便局で扱った場合どうかということだと思いますが、その場合は、もちろん、今回41店舗に絞っているのは、この審査態勢が整えられたところでやっていますので、郵便局で、そのような態勢が整えられるかという問題は別途ありますが、仮に何とかして整えたとして、そこでやるということになれば、この41の直営店で扱うということに比べると、民間金融機関に与えるインパクトは相応にあるものと考えています。

一方で、こちらは郵政民営化法ではございませんが、銀行法では、郵便局が、今回、このような業務をやる場合には、銀行代理業の承認が別途要ることにはなっております。

以上でございます。

○岩田委員長 すみません、確認をしたいのですが、41店舗以外に広げるときには、自動的に認可されるのでしょうか、それとも改めて認可を得る必要があるのでしょうか。

○森総括参事官 郵政民営化法上の認可は、我々、郵政民営化委員会様の御意見を踏まえて認可することになると思います。

そこで、郵政民営化委員会様が、例えば、郵便局でやるとインパクトがあると思われるのであれば、何か条件をつけるような意見書みたいなものが考えられると思います。

ただ一方で、銀行法になりますと、例えば、取扱いを広げる場合について銀行法の承認に条件を付するという事もできますし、もっと言いますと、先ほど申し上げましたように、郵便局で実施する場合には、銀行代理業の承認というものも必要になってくるということでございます。

郵政民営化法上、再度の認可が要るかということにつきましては、まさに郵政民営化委員会様の意見書で、そういう認可の条件みたいなものをつけるべしということであれば、そういう認可の条件を付するということが考えられると思います。

そうすると、改めて郵便局でやるときは認可を取りなさいということになると思います。何もないと、そのままできるということになろうかと思います。

○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。

ほかに御意見等ございますでしょうか。

よろしいでしょうか。それでは、もし、特段の御質問等がございませんようでしたら、質疑を終えたいと思います。

金融庁、総務省の皆様、本日は、ありがとうございました。

○金融庁、総務省 ありがとうございました。

(金融庁、総務省 退室)

○岩田委員長 続きまして、意見書の取りまとめのため、論点整理として意見書の構成案を事務局に作成してもらいましたので、資料の説明をお願いします。

○濱島事務局次長 事務局でございます。資料227-3、こちらを御覧ください。

「株式会社ゆうちょ銀行の新規業務（個人向け貸付業務、損害保険募集業務）、及び当行の口座貸越による貸付業務に係る信用保証業務を行う子会社の保有に関する論点整理（案）」ということで、お示しさせていただいておりますところでございます。

まず、ゆうちょ銀行の新規業務等につきましては、これまでも、当委員会で議論していた

だきまして、意見書を取りまとめたいただいたところでございます。

今回も、これまでの進め方を基本的に踏襲する形で、この新規業務等に係る意見書を取りまとめてまいりたいと存じます。

この資料は、今回の意見書の検討の視点及びその構成案をお示ししたものでございます。

まず1の基本的な観点につきましては、今般の新規業務の検討の視点でございます。これは24年9月、民営化法改正後に、当委員会がお示しをしていただきました、民営化委員会の調査審議に関する所見に基づき作成したものでございます。

基本的な観点は、ここの(1)番から(4)番までの項目となっております。

なお、この点につきまして29年の3月のゆうちょ銀行における新規業務、これは当座貸越による貸付業務や資産運用業務及びその他銀行業に付随する業務等でございますが、このほか平成30年10月、これは、かんぽ生命になります。新規業務、これは引受基準の緩和型商品や先進医療特約の創設の認可の際にも、この所見をベースにして、意見書において基本的な考え方が整理されたところでございます。

次に、当委員会の所見に示されている準則などに基づく評価を、「2『所見』の観点からの評価」において、まとめてまいりたいと思います。

さらに3でございますが「申請に係る業務の認可に関する考え方」として、(1)番「業務認可に当たった考え方」。(2)番「業務を実施する場合の留意事項」。こういったものにも触れてまいりたいと思います。

4番でございます。最後に「その他」としてフォローアップ等に触れてまいりたいと思います。

なお、今回は新規業務、これは郵政民営化法の第110条でございますが、これに加えて、子会社の保有、同様に民営化法第111条についての認可申請がございます。

子会社の保有については、初めての認可申請となりますが、従来の新規業務の検討の視点を子会社の保有に準用する方向で進めてまいりたいと考えております。

本日までの議論を踏まえまして、委員各位のお許しをいただければ、このような形で意見書案を作成してまいりたいと存じます。

御審議のほど、お願いいたします。

○岩田委員長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明につきまして、御意見等がございましたら、よろしく願いいたします。

○老川委員 特にありません。

○三村委員 報告書の構成につきましては、論点整理は結構でございます。

○米澤委員 ここまでは、これで結構だと思います。

○清原委員 この論点整理については、これで十分だと思うのですが、今日、委員長をはじめ、皆様の質問等をお聞きしてございまして、例えば、「業務遂行能力」とか「業務運営態勢」という表現の中に含まれていると思いますが、「管理態勢」とか「審査態勢」とか、「モニタリング」とか、そうした取組が極めて重要なものだと思ひまして、とりわけ、スルガ銀行の事例なども経験した上での、新たな取組になりますので、キーワードとして事務局におか

れましては、「審査」とか「管理」とか、要するに信用リスクが残らないなどと金融庁はおっしゃいましたけれども、やはり信用リスクの回避というか、「信用を担保する態勢」については特に十分にさせていただかないと、国民の御理解は得られないのかなと思ひまして、その辺を十分含んでいただくとありがたいと思ひます。よろしくお願ひします。

○濱島事務局次長 承りました。

○岩田委員長 ありがとうございます。

私からは、今、清原委員のおっしゃったことと全く同じ感想を持っておりまして、特に業務を実施する場合の留意事項というのが、この中にございますが、そういうところにやはりはっきり書き込んだらいかかと思ひます。

それは、41店舗での直営店というようなことになりますけれども、しっかりした審査態勢があることとかいうことを、はっきり書き込むことが重要かと思ひます。

それから、今回は信用保証の子会社を作るという、それが新しい点なので、それも書くときには、これまでにはないことなので、注意深くお書きいただきたいと思ひます。

以上です。

○濱島事務局次長 承りました。

○岩田委員長 ほかに、ございませんでしょうか。

今後、委員の皆様から御意見を伺い、この論点整理に従って、意見書を取りまとめることといたしたいと思ひます。

いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

もし、異議がなければ、このように取り運びたいと思ひます。

それでは、次の議題に移りたいと思ひます。

日本郵政グループの2021年3月期第3四半期決算及び日本郵政グループの現中期経営計画の進捗状況について、日本郵政グループを代表して日本郵政から、2020年度第3四半期の貯金残高について、ゆうちょ銀行から、それぞれご説明をいただいた後、一括して質疑を行いたいと思ひます。説明は全体を30分以内で終わるよう、ポイントを絞って、簡潔な説明をお願いいたします。

○谷垣専務執行役 日本郵政の谷垣でございます。よろしくお願ひいたします。

それでは、資料227-4-1「2021年3月期 第3四半期決算の概要」につきまして、御説明を申し上げますので、1ページ目を御覧いただきたいと思ひます。

一番上の欄でございますが、日本郵政グループ全体、経常収益8兆7,005億円でございまして、前年同期比3.9%の減収になっております。

右に各社を見ていただきまして、日本郵便、ゆうちょ銀行、かんぽ生命、いずれも対前年減収になってございますけれども、今期の特徴は、その下の経常利益、四半期純利益につきまして、上期よりかんぽ生命については増益になってございましたけれども、今期につきましては、ゆうちょ銀行の経常利益、四半期純利益ともに増益になっているというのが大きな特徴でございます。

それを受けまして、日本郵政グループ全体の経常利益のところも、7,088億円ということで、前年同期比で2.9%の増益になってございます。

しかしながら、その下の四半期純利益のところは、これは、当社持ち分が反映されますので、グループ全体では3,900億円ございますけれども、前年同期比では、依然、7.6%の減益になってございます。

かんぽ生命の増益原因につきましては、上期同様、事業費の削減ということでございますけれども、ゆうちょ銀行につきましては、後ほど出てまいります、資金利益の改善、特に資金調達費用の減少というのが大きな原因となっているところでございまして、御覧のとおり、経常利益で3,139億円でございます、対前年8.5%の増益、四半期純利益で2,263億円で7.7%の増益でございます。

なお、日本郵便につきましては、経常収益は減少でございますが、経常利益、四半期純利益につきましても、御覧のとおり、経常利益で1,156億円でございます、24.5%の減益、それから、四半期純利益でも40.6%の減益でございます。

なお、四半期純利益のところでございますけれども、日本郵便は、中間期では、ここは65億円の赤字決算になってございましたけれども、第3四半期になりまして、807億円の黒字決算ということで、改善はしているということでございます。

ただ、対前年では、551億円、40.6%の減益というものでございます。

通期業績予想に対する進捗状況でございますけれども、全体では、経常利益6,200億円、当期純利益3,400億円に対しまして、約114%の進捗でございます。

右へ行っていただきまして、ゆうちょ銀行、上期に上方修正いたしました、この上方修正した値に対して83%の進捗でございます。

かんぽ生命につきましては、経常利益2,000億円に対して130.4%、当期純利益1,240億円に対しまして104%の進捗でございます、業績予想の修正につきましては、後ほど申し上げたいと思います。

各社別に行きたいと思っておりますので、2ページを御覧いただきたいと思っております。

郵便・物流事業の決算の概要でございます。

右上に取扱数量の推移と書きました棒グラフがございますが、単位は百万通、百万個でございます、135億9,300万個で、対前年で6.7%の減少でございます。

ただ、ゆうパックにつきましては、巣ごもり消費増加等に伴いまして、eコマースの拡大が続きます15.7%の増、内訳であります、ゆうパケットについては23.9%の増ということになっているところでございます。

しかしながら、ゆうメール、郵便につきましては、広告郵便物等の削減、減少が響きまして、御覧のとおり、それぞれ、8.4%、7.8%の減ということになってございまして、これを利益で行きますと、左側の滝図になります、前年1,193億円のところで、まず減収が483億円でございます。内訳は、その下のほうに小さい箱に書いてございますが、普通郵便で262億円、こちらの単位は億円でございますが、国際郵便は191億円、到着料等は124億円、年賀はがきは、12月までは大体約12億通引き受けましたけれども、84億円の減収でございます。

これを荷物の増、201億円の増収で賄うことができないということでございまして、結果的に減収が483億円でございます。

その右、人件費でございますが160億円の減。

これにつきましても取扱量の減少に伴いまして、超勤等の削減によって、160億円の減少となっております。

以上を受けまして、営業利益のところは867億円でございますが、右下の表にございますように、これは対前年で言いますと、325億円の減益だというのが、郵便・物流事業の状況でございます。

続きまして、3ページを御覧いただきたいと思いますが、こちらは日本郵便の金融窓口事業でございます。

同様に、右上の棒グラフを御覧いただきますと、今度は、単位は億円でございますけれども、9,545億円ということで、対前年501億円の減収でございます。

内訳は、手数料の減少が大きく作用してございまして、左側の滝図を御覧いただきますと、前年517億円の営業利益がございましたけれども、それに対しまして委託手数料で、405億円の減少でございまして、その内訳、下のほうに小さい箱で書いてございますが、保険手数料で420億円、銀行手数料で25億円の減少でございます。

なお、保険手数料につきましては、上の四角囲みで書いてございますが、かんぽ生命との間で、かんぽ生命と日本郵便の間で継続協議としていました、当年度分の見直しを年間165億円中123億円、4分の3でございますので、反映してございますが、反映した結果で420億円の対前年減となっております。

それから、2つ右でございますが、人件費のところも募集手当の減を反映しまして、288億円のコスト減となっておりますが、それを反映して、営業利益は416億円でございます、これは右下の表にございますように、対前年で101億円の減益ということになってございます。

4ページ目を御覧いただきたいと思いますが、4ページ目、国際物流事業でございます。

右に、これは表が書いてございますけれども、この右の表、上の欄が豪ドルでございます。100万豪ドル。

それから、下の欄の括弧の中が、億円でございますけれども、ちょっと見ていただきますと、営業損益、EBITのところ、10百万豪ドルの赤字でございますが、増減でいきますと、これは対前年で68百万豪ドル、51億円の増益になってございます。ここは初めて、今年、増益になってございますけれども、その要因につきましては、左側の棒グラフ、事業別の営業損益、EBITの推移というものがございまして、それを見ていただきますと、濃い緑のところ、ロジスティクス事業、それから青いところがフォワーディング事業、橙がエクスプレス事業でございますけれども、このロジ事業におきまして、これはもう上期からございますけれども、いわゆるアジア部門におきまして、新型コロナウイルス感染予防対策物資の大口取扱い、今期は1,300億円以上受けておりますけれども、それが大きな収入増となりまして、費用もそれなりにはかかってございますが、そういうものを中心として、若干の利益が出ているということが大きな原因でございます。

なお、フォワーディング、エクスプレスにつきましては、御覧のとおり、依然として赤字が続いてございます。

5ページを御覧いただきたいのですけれども、5ページ目、日本郵便全体の状況でございます。

一番左の滝図が、四半期純利益1,359億円で、今、申しあげました郵便・物流事業で325億円落とし、金融窓口事業で101億円落とし、国際物流事業で51億円戻しまして、結果、四半期純利益で807億円、これは対前年では、551億円の減益でございますが、中間期は65億円の赤字でございましたので、黒字にはなっているという、こういう状況でございます。

以上が日本郵便の状況でございます。

続きまして、6ページにまいりまして、ゆうちょ銀行単体決算の概要でございます。

真ん中辺に業務純益、その下に四半期純利益と書いてございますけれども、業務純益で2,829億円、対前年360億円の増、それから四半期純利益で2,257億円でございます、160億円の増でございますが、その主因でございますが、資金利益のところ御覧いただきますと、7,032億円で、対前年で493億円の減でございますけれども、中間期は807億円の減でございましたので、減少幅が縮小しているということが言えると思っております。

その他業務利益のところにつきましては、752億円の増と、うち外国為替売買損益で672億円の増になってございますが、このところは、実は、中間期でも、うち外国為替売買損益でいきますと、643億円の増でございますので、大きな増加にはなっておりません。今回、中間期と比較いたしまして、大きいのは資金利益のところでございますが、これにつきまして、7ページの左上の表を御覧いただきたいと思っておりますけれども、先ほど申しあげました資金利益7,032億円でございますけれども、資金運用収益のところは、1,291億円の対前年減でございます、国債利息のところは、相変わらず低金利の影響を受けまして、493億円の減でございますが、外国証券利息のところは、これまで資金利益の減少の原因となっていました投資信託の特別分配金の額は、ほとんど中間期から増えておりませんので、そういうものも反映いたしまして、中間期では、ここが787億円の減でございましたが、第3四半期の今期では、650億円の減となっております、若干減少幅が縮小していると。

大きいのは、その下の資金調達費用でございます。このところが、中間期では445億円の減でございましたけれども、この第3四半期につきましては、797億円の減ということで、世界的な低金利を受けまして、外貨の調達費用等の減少は、コスト減につながっているというのが、全体では一番大きな要因かと考えているところでございます。

なお、貯金残高につきましては、189.7兆円でございます、このところは、賞与の払込みでありますとか、年金の払込みでございますので、前年末に比べますと、若干増えているということでございます。

続きまして、9ページを御覧いただきたいと思っております。

9ページのところは、かんぽ生命でございます。真ん中辺に基礎利益というのがございませぬけれども、3,097億円でございます、これは、対前年比92億円の増でございますが、それは、もう上期と同様の傾向でございますけれども、右の概要のところを書いてございますように、新契約の減少に伴う事業等の減少。

それから、文章では書いてございませぬが、保険金等支払引当金を、每期実情を見て、一部戻入れをしておりますが、今回も洗い替えまして50億円の戻入をしているところでございまして、そういうもので、結果として、4行目の四半期純利益のところの1,290億円でございますが、対前年比140億円の増になっているということでございます。

なお、下から3段目の個人保険、保有契約、年換算保険料等の営業状況につきましては、御覧のとおり、対前年で3,230億円の減、詳しくは10ページを見ていただきたいと思いますけれども、新契約の状況、個人保険、新契約年換算保険料とか、保有契約ですね、年換算保険料ともに対前年では大きな減少になってございます。

この新契約の個人保険のところは、84.5%の減少、第三分野については、95.3%の減少、件数でも85.9%の減少ということで、将来の状況には、いい影響を及ぼさないということでございます。

以上を受けまして、かんぽ生命については、大変上振れの状況が続いておりますので、12ページに業績予想について記載をしているところでございます。

かんぽ生命の欄でございますけれども、業績予想、経常利益で2,000億円のところを1,000億円上方修正しまして3,000億円、当期純利益のところを330億円上方修正しまして、1,570億円に上方修正いたします。

その理由について、1行目に書いてございますけれども、かんぽ生命においては、資産運用環境が好転したことや、保険金等の支払いが想定よりも減少することなどを踏まえと書いてございまして、資産運用環境の好転、これは、市場の落ち着きを反映して、減損が減ったとか、そういうことでございますけれども、保険金等の支払いについても、上期は、そういう傾向でございましたが、必ずしも原因が特定できてございませぬけれども、予想に比べて、保険金等の支払いが減少しているということございまして、今期は、残すところ第4四半期のみになりましたので、そういうことを踏まえて業績予想を上方修正するというところでございます。

他方、グループ連結のほうでございまして、上期においては、ゆうちょ銀行の上方修正に伴い、連結でも上方修正を行いましたけれども、今期は、かんぽ生命、特に当期純利益のベースでいきますと、当社による株式保有割合に応じた影響でございまして、必ずしも大きくはないということと、他の子会社が業績予想を据え置くということを総合的に考慮して据え置くということで、グループ連結につきましては、業績予想については、据え置きたいと思っております。

他の子会社、ゆうちょ銀行と日本郵便でございまして、日本郵便のところは、大体、第4四半期には少し状況が下向くということもございまして、時期はまだ完全に確定してございませぬが、トールのエクスプレス部門の売却の可能性もあるということも踏まえまして、据え置きたいということでございます。

なお、株主還元につきましては、配当予想の修正は行いません。

グループ決算の状況につきましては、以上でございます。

○岸執行役 引き続きまして、2020年度第3四半期の貯金残高について、ゆうちょ銀行の岸から御報告いたします。

資料のほうは、227-4-2になります。まず、1ページを御覧くださいませ。

個人貯金等の全体では、表のAの部分になりますけれども、2020年3月末対比で6.3兆円増加の185.5兆円となっております。

こちらにつきましては、昨年度の2.5兆円の増加から増減幅を大幅に拡大しておりますけれ

ども、こちらは先ほども御説明ありましたように、特別定額給付金の入金ですとか、あるいは新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響による消費の減退に伴う払戻しの減が影響しているところがございます。

それから、貯金の種類を見ますと、定期貯金については引き続き減少傾向が続いております。

Cの部分の通常貯金の増加のところにつきましては、先ほど御説明したとおりでございます。

次に2ページを御覧ください。

2ページにつきましては、各業態の預貯金残高ですが、当行はグリーンの折れ線グラフになっております。

引き続き、農業協同組合を除きまして、他業態との比較では、低位で推移をしております。

他の金融機関においても、先ほど申し上げた特別定額給付金の入金等により、大きく残高を伸ばしているところがございます。

3ページ、4ページにつきましては、参考でございますので、説明は割愛させていただきます。

以上です。

○小方常務執行役 日本郵政の小方でございます。よろしくお願いいたします。

資料227-5日本郵政グループの現状と課題として、中期経営計画の進捗状況について御説明申し上げます。

それでは、1ページ目を御覧いただきたいと思います。

こちらは、中期経営計画に掲げる経営目標の進捗状況、第3四半期の終わったところで、右の赤いところに書いてございます。そして一番右のところ、期末の予想となっております。

一番左側のところ、これが中期経営計画初年度、3年前において目標値として置いたものがございます。

これをちょっと比較して簡単に御説明申し上げたいと思います。

まず、一番上のグループ連結でございますが、1株当たりの当期純利益100円以上、それから、その2つ下ですけれども、配当額50円以上ということで目標を立てておりました。一番右のところを御覧いただきたいと思いますが、現状においては、グループ連結当期純利益は、100円にはちょっと到達しない見込みでございます。配当額のほうは50円の配当ということで公表させていただいております。

次に、日本郵便でございますが、2行目の当期純利益650億円を目標としておりましたが、今のところ利益が出ない見込みとなっております。

一方、ゆうパックの取扱個数ですが、これは2020年度に10.5億個ぐらいを見込んでおったところですが、第3四半期終わったところで8.5億個と順調でございます。

次に、ゆうちょ銀行でございますが、当期純利益2,800億円の目標を立てておりました。100億円低い2,700億円の予想ではございますが、およそということかと思っております。

続きまして、役務取引等収益1,254億円の目標に対して1,300億円。リスク性資産残高87兆

円程度に対して90兆円程度、1株当たり配当額は50円確保を達成できる見込み。この辺りについては達成の見込みでございます。

最後、かんぽ生命のところでございますが、1株当たりの当期純利益155円、これは、現状を大きく上回る予想、279円となっております。

年換算保険料4.9兆円程度でございますが、御承知の状況の中で、こちらは未達の見込みでございます。

一方、1株当たりの配当額76円の増配につきましては、確保できる見込みでございます。

以下、この中期経営計画期間中の取組について、これまでも、委員会の中で個別に御説明をさせていただいたことが中心になりますけれども、これらをまとめて、簡潔に御説明申し上げたいと思います。

2ページは日本郵便の中期経営計画の方針でございます。ここに書いてある項目を、それぞれ次ページ以降で御説明申し上げます。

まずは3ページ、郵便・物流の関係でございますが、荷物分野への経営資源のシフトということで、そこに下のグラフがございまして、郵便物数が減少する中、ゆうパックの取扱個数が拡大しております。こちらは、フリマ市場の拡大等で小型の荷物が増加して、お客さまがより便利に発送できるような新たな商品サービスとしまして、ゆうパケットプラス、ゆうパケットポストなどのサービス開始をいたしております。

続きまして、次のページ、こちらは郵便・物流事業のサービスの見直し、高付加価値化でございますが、こちらは、荷物等の差出、受取利便性を高めるために、置き配の普及拡大、受取拠点の拡充、e受取アシストの提供、「スマリ」でのe発送サービスの導入等を実施いたしました。

続きまして、次のページ、郵便・物流、こちらは、荷物の拡大に対応したサービス基盤の強化といたしまして、ロジスティクス支援、それから配送サービスを一貫して引き受けるワンストップ物流ソリューションを展開しており、営業倉庫を順次拡大しております。

また、昨年12月に楽天との間で、持続可能な物流環境の実現を目的とする戦略的提携に向けた基本合意書を締結いたしております。

続きまして、6ページ、AI・自動運転等のIoTや新技術の積極的な活用、下の表①から⑤にございます、テレマティクスの活用、スマホを活用した配達支援システムの試行、こういったことを行い、また、配送ロボット、ドローン、自動運転車、こういったものの実証実験、試行を行っているところでございます。

続きまして、金融窓口事業に移らせていただきます。

こちらは、2019年度にかんぽ商品の不適正募集問題が発覚いたしまして、業務改善命令を受け、それに基づき改善計画を立てまして、この実行を最重要課題として全役職員が一丸となって取り組んできておりまして、20年9月にはお客さまの信頼回復に向けた約束を公表いたしまして、お客さま本位の事業運営を徹底しているところでございます。

2点目でございますように、お客さまの御意向に沿った郵便局の商品、これを幅広く御提案する総合的なコンサルティングサービスへと変革すべく、各種研修の実施、それから金融情報の発信、あるいは金融相談店舗の開設、こういったことを行っております。

次のページ、地域ニーズに応じた商品・サービスといたしまして、地方公共団体事務の包括受託、それから地域金融機関との連携等を行っております。

また、新型コロナウイルス感染症が拡大する中で、緊急小口資金の特例貸付の受付代行、あるいは地方公共団体が発行する商品券の販売事務等を受託するなどのサービス提供を行っております。

続きまして、9ページ、国際物流に移らせていただきます。

2017年の1月の経営陣の刷新以降、組織体制の簡素化を図り、また、不採算事業の売却、人件費削減と経営改善に向けた取組を実施してまいりました。

また、トールシティの本格稼働、こういった収益向上に向けた取組を実施しております。

なお、エクスプレス事業につきましては、赤字が継続しております。2020年11月に売却を検討することを公表したところで、現在、検討中でございます。

続きまして10ページ、2018年にJPトールロジスティックス、これを発足させまして、トールエクスプレスジャパンとともに、日本におけるB2Bビジネスを展開しております。

配送機能を備えながら物流の川上部分のサービスを一体として提供することが可能となっております。

続きまして、ゆうちょ銀行に移らせていただきます。

11ページは経営方針となります。これに従った内容が次のページからでございます。13ページを御覧いただきたいと思っております。

こちらは、お客さま本位の良質な金融サービスを提供するというところで、資産形成のサポートとしまして、資産運用コンサルタントの増員、それから投信の取扱局、紹介局の拡大。それから、次の決済サービスの充実でございますように、ファミマへの小型ATMの設置拡大、ゆうちょペイ、ゆうちょ通帳アプリのサービス開始、こういったことを行っております。

その結果といたしまして、役務取引等収益、これを順調に伸ばしているところでございます。

続きまして、次のページ、資金運用についてでございますが、低金利環境が継続する中、安定的な収益確保のための適切なリスク管理と国際分散投資を推進しておりまして、海外クレジット資産を中心に、リスク性資産を積み上げたほか、プライベートエクイティ、それから不動産ファンド、これらの戦略的な投資領域への投資を選別的に実行したところでございます。

続きまして、次の地域への資金の循環等についてでございますが、地域金融機関と連携いたしまして、地域活性化ファンドへの参加を毎年積み増しております。

また、ゆうちょ銀行のATMネットワークを活用した地域金融機関との連携、それから、ゆうちょ銀行の貯金事務センターの余剰能力を活用した事務共同化等を実施しているところでございます。

続きまして16ページ、経費に関してでございます。経費を削減する中で、業務効率化、それから生産性向上によりまして、この3年間で、約2,500人分の業務量を減らす一方で、600人、これを成長分野へのリソース配分をいたしたところでございます。

続きまして、かんぼ生命に移らせていただきます。

17ページは、経営方針でございます。これらについて、次のページ以降で御説明いたします。

19ページをお願いいたします。

まずは、募集品質問題への取組についてでございますが、お客さまからの信頼回復に向けて全社一丸となって御契約調査におけるお客さま対応、募集人調査を実施しまして、その進捗、一定のめどがついたところでございます。

一方、募集人調査、それから処分を進捗につきましては、特定事案調査に係る対応はおおむね完了いたしました。全ご契約調査、それから深掘調査に係る対応は継続中でございます。

続きまして20ページでございます。募集品質問題への取組の続きでございますが、19年の12月に受けました行政処分、それを受けた2020年1月の業務改善計画、その中で52の施策を掲げておりました。これを最優先に実施してまいりまして、現状、大部分の施策が完了いたしました。今、2つの施策が継続中というところでございます。

続きまして、21ページを御覧いただきたいと思っております。この期間中の主な取組ということでまとめさせていただいております。主なところをピックアップさせていただきますと、新たな顧客層の開拓・新商品開発のところ、1つ目でございますように、健康応援アプリ、すこやかんぽのサービス開始、それから認可いただきました引受基準緩和型商品、先進医療特約の販売開始を行い、また、条件付きの解約等制度の導入を行ったところでございます。

それからICT活用のところでございますが、2点目でございます、マイページの導入・サービスメニューの拡大あるいは一番下のRPAの段階的導入等を行っております。

それから資産運用のところでございます。2点目のESG投資の拡大あるいは最後のところになりますが、劣後債の発行、こういったところを行ってまいりました。

最後に、日本郵政グループの不動産事業の展開を御覧いただきたいと思っております。

2018年の4月に日本郵政不動産株式会社を設立いたしまして、グループが保有する不動産の活用・開発、これをスピードアップするとともに、本体ではなし得なかった共同事業参画、それから収益物件取得などグループ保有資産以外での不動産事業を着実に推進いたしまして、新たな収益への開拓を実施しております。

下の地図にプロットしてございます。こちらが期間中に開発推進した案件でございます。2020年度の竣工もございますが、2022年度、2023年度、2025年度といったところでの竣工が予定されております。

また、営業収益も着実に積み上がってきているところでございます。

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。

それでは、質疑に移りたいと思っております。

ただいまの御説明に対して御質問等がございましたら、お願いいたします。

それでは、まず、老川委員から、いかがでしょうか。

○老川委員 老川です。御説明ありがとうございました。

細かいことを、ちょっと3つばかりございますが、まず1つは、227-4-1の3ページですか

ね、保険手数料、かんぽ生命との間で継続協議になっていた当年度分の見直しを反映してとあるのですが、どういう見直しをやったのか、手数料の何をどうするという見直しだったのか、ちょっと教えていただきたいのが1つ。

次のページ、後にも出てきますが、トール社のエクスプレス事業、これの売却を検討するというのが、既に発表されているわけですが、現在、どんな状況になっているのか、さっき後のほうの説明では、ロジスティクス事業とか、既に売却されたものもあるようですが、エクスプレス事業のほうがどうなっているのかということ。

それから、227-5の4ページの置き配ですね、こういうのをやりますよという御説明は、大分以前に伺ったときに、盗まれたりとか、なくなってしまうとか、そういうトラブルが起きないかと、ちょっと心配した経緯があるのですが、そういうトラブルも、恐らく幾つか出ているのではないかと思いますので、現状、どんなふうになっているのか。

それから、そういうトラブルは、今後、解決されるような対策があるのか、あるいはこういう置き配というやり方自体が、続けられていいものかどうか、この辺がちょっとよく分からないので教えていただきたいと思います。

以上です。

○岩田委員長 それでは、お答えをお願いいたします。

○宍戸執行役員経営企画部長 かんぽ生命保険でございます。

御質問にございました手数料の見直しについてでございます。

日本郵便へお支払いしている手数料につきましては、販売に係るものと、契約の維持・管理に係るものでございます。今回見直させていただきましたのは、契約の維持・管理に係るものでございまして、これは保有契約の件数に比例して、維持・管理にかかるコストをお支払いしているのですけれども、計算に当たって、保険の管理にかかる人件費であるとか、物品費、物件費なども含めて計算しているものでございますが、そのうちの物件費、物品費、物のお金を最新の単価に合わせたことによる改定という中身でございます。

○小川執行役員 日本郵便の小川です。

まず、2つ目のトール社のエクスプレス事業の売却の検討状況ということでありまして、こちらにつきましては、売却プロセス自体は、フィナンシャルアドバイザーとして、JPモルガン証券、それから野村証券を起用して、今、売却先を選定中であります。

個別の事項については、まだ、交渉を進めている段階でありますので、まだ、コメントはできないのでありますが、今、そのような交渉、検討を進めているところであります。

もう一つ中期経営計画の資料で、ロジスティクス事業の売却といったようなコメントをいただきましたけれども、こちらはロジスティクス事業の中の不採算事業ということでの米国部門、重量物輸送部門といったところの売却でありまして、トール全体のロジスティクス事業については、先ほど、アジアの御説明もありましたけれども、そうしたロジスティクス事業自体については、引き続き、事業を続けていくという前提であります。

3つ目の置き配についてのトラブルですとか、これからの対応ということでありまして、置き配につきましては、やはり、なかなか不在がちで受け取れないというようなライフスタイルの変化に応じた利便性向上策として普及、拡大ということで、置き配バッグの無料配布

キャンペーンということなど進めておまして、今、具体的な利用数自体については、正確には分からないのでありますけれども、新型コロナウイルス感染症の拡大の中で、非対面での受け取りというようなことを御希望されるようなお客さまもありますので、今、非常に多くのお客さまに御利用いただいていると認識しております。

ただ、一方で、老川委員御指摘のとおり、盗まれてしまうのではないかとというような御不安をお持ちのお客さまもおりますので、今、私どもで検討しておりますのは、盗難リスクへの対応ということで、ここにも書いてありますけれども、保険を活用して、そういったリスクへの対応ということで、安心してサービスを御利用いただけるような改善にも取り組んでいきたいということで、引き続き、普及、拡大に取り組んでいきたいと考えております。

以上です。

○老川委員 ありがとうございます。

○三村委員 3点御質問をさせていただきます。

まず、第1点は、郵便・物流事業に関して、最初の決算の概要と、それから中期経営計画についての進捗状況、この2つに絡めてということであるわけですが、基本的に、今回、新型コロナウイルス感染症の影響がどう出ているかということを見ましても、やはり長期的には、郵便事業が非常に厳しくなっていると、そして、それを残念ながら、物流事業が完全に補填できていないという状況が、非常にはっきりしたという感じがいたします。

ただ、それに関しまして、もちろん、少しずつ経営の軸をシフトしていただく必要があるのですが、例えば、そういったような管理をされているのか、そういったような経営上の判断をされているのかということですが、物流に関しましては、基本的には数量とか、あるいは、サイズとかが、基本的にコストを規定しています。これは大変大事なことだと思います。

一方でゆうパック事業に関しましては、単純に数量やサイズだけではなくて、単価であるとか、品質管理のためのサービスであるとか、例えば、リードタイムであるとか、小分けといったようなことも要請されますので、そのための別のサービスコストも当然かかってきます。

つまり、付加価値の高い物流サービスをしていかなければいけないということになりますので、郵便と物流というこの2つの事業はかなり性格が違っているという感じがいたします。

そのときに営業費を、人件費、その他経費という形で1つにまとめて、全体を発表されるというやり方のままでいいのかどうかということについて、どうお考えなのかということでございます。

そして、これは、戦略的に物流事業をどう構築していくのかということと関連するのですが、あとの中期経営計画の中の、これは前にも御質問させていただきました、5ページ目の、まさに営業倉庫の拡大とか再配置、あるいは全国化、これはかなり戦略的な意味を持っているという感じがいたします。

そして、これからも拡大し、それを整備していくということでもありますので、これに合わせて、物流事業の採算が、ある意味では改善していく、あるいは物流事業全体の売上が拡大していくというために、こういった管理体制が必要なのか、あるいはどのような見直しをお持ちなのかということについて、できましたら、御説明をお願いいたします。

営業倉庫という用語は、物流会社とか卸売業者では極めて戦略的な意味を込めて使っていますので、日本郵便がどのようにこれを定義し、使っているのかということとも、御説明をお願いいたします。

第2番目は、それと関連するわけなのですが、トール社のロジスティクスの分野に関して、今回、業績が改善したことは、いいことだと思います。

そして、それが明らかに新型コロナウイルス感染予防対策物資の大口需要に対応することで可能になったということは、大変重要なことだと思います。

そうしますと、恐らくこれは、例えば、医療機器、医療材料、その他医療関連物資、その他の資材を、基本的に大口需要者から委託されて配送されたりしていると思うのですが、こういった仕組みでされたのか、あるいは、それについて、どういう課題が見えたのかというようなことについて、社内で分析されたり、整理されていらっしゃるのかどうか、もし、できましたら、説明をお願いしたいと思います。

特に、シンガポール拠点では、医療機器、医療材料とか、あるいはヘルスケア関連商品に関しては、今後、相当に市場が拡大していくということが予想されます。それに向けてどのような体制が可能なのかこれからの見通しがあるのかということについて、ぜひ、分析と整理をお願いできればと思います。

最後は、もう一点ですが、かんぽ生命のところで、非常に御苦労されているということがよく分かりました。

その中で、新商品も必要ですし、やはり新たな顧客、開拓が大変重要であるという感じがいたします。信頼回復とともに、新しい顧客層を開拓していくということであるわけなのですが、例えば、健康応援アプリ等のサービス開始、これは大変重要だと思います。ただ、それがきちんとした顧客の掌握とか、顧客とのネットワークづくりになっているのかどうか。それに対しまして、例えば、薬局とか、ドラッグストアなどが同様な活動をやっているのですけれども、地域の福祉団体とか、NPOとか、あるいはそういったところと連携しながら進めたりしています。

そうしますと、これを具体的な顧客開拓に結びつけるために、今、どういうことを考えていらっしゃるのか、あるいはどういう工夫があり得るのかということについて、もし、何かありましたら、御説明をお願いいたします。

以上でございます。

○小川執行役員 では、まず、日本郵便の小川から、日本郵便部分について御説明いたします。

まず、今期は新型コロナウイルス感染症の影響で、郵便が、特に減少が大きいわけでありましてけれども、今後につきましても、デジタル化の進展などで郵便の物数の減少というのは、一層加速するおそれがあるのではないかと認識をしています。

そういう意味では、私ども荷物分野へのリソースのシフトというのを進めてきているわけですが、それを、また、一層さらに加速していかなければいけないと認識しております。

委員御指摘のとおり、郵便は、ある意味、数量とかに応じて、料金というのは自動的に決

まってしまうわけですがけれども、荷物の世界ですと、荷主とのいろいろな交渉ですとか、そういうので決まっていまして、御指摘のとおり、例えば、サイズの大きさですとか、それから1回ごとの差出しの仕方ですとか、付加価値的なサービスを提供するか、しないかとか、そういったような形で、私ども適正な運賃、料金をいただけるような値決めをすることで、採算を適切に確保しながら、荷物分野の拡大については、その次の物流ソリューション、倉庫の取組とも関わるわけなのですけれども、価格競争的なことにはならないように、お客さまに付加価値を提供しながら、採算性、収益の拡大というものを図っていきたいと考えております。

そういう中で必要となりますのは、eコマースのお客さまが増えていく中で、倉庫、そういう在庫を保管する場所というものをできるだけ配送に便利なところに置きたいというニーズがございますので、私ども郵便局の空きスペースですとか、そういうものを活用しながら、こうした倉庫の拡大に取り組んでいるということでもあります。

あわせて、ここで楽天との提携の話もいたしましたけれども、そうした荷主とのデータをどのように共有しながら利便性とか、効率性向上に取り組んでいくかというのが、今後の鍵となっていくポイントだろうと考えております。

次がトールですが、今回、アジアのところで、新型コロナウイルス感染症対策の関連で収益が増えているという話でございまして、どちらかというところ、これは医療機器というよりは、マスクですとか、消毒液といったようなものが中心だと聞いておりますけれども、今まだ継続している案件でありますので、振り返りといいますか、評価、反省というのは、まだできていないわけですがけれども、委員の御指摘も踏まえて、今後、こうした分野への取扱い拡大ですとか、どのように取り組んでいくかというものについては、見極めながら、今後の拡大に活かしていきたいと考えております。

日本郵便からは、以上です。

○大西常務執行役 かんぼ生命でございます。

かんぼ生命について御質問をいただきました。大きく分けると2つあるかと思えます。

1つは、いわゆるデジタルによるお客さまとの接点の拡大ということでございます。

これにつきましては、我々非常に重要なことだと思っております、御指摘のございました、すこやかんぼ、こういったものを活用して、お客さまとデジタル接点にする。

あと、LINEで情報発信をしております。こういったところからも何かできないかと思っておりますし、一番ベーシックなところでは、マイページの機能を拡充しております。既存のお客さまに登録をいただいて、デジタルでのお客さまとのやりとりを増やす、こういった取組をしております。

こういった中で、すこやかんぼにつきましては、いわゆる健康の、歩数を記録しておりますので、こういったものをデータとして活用して、健康増進保険の企画に活用することに取り組んでおります。

その上で、新しいお客さまに広げていくということは次の課題だと思っております。登録者数を拡大しなければいけないと思っておりますが、次期中期経営計画で取り組んでまいりたいと思っております。

もう一つ、お客さまをどう増やしていくのかということでございます。

実は我々、既に2,500万人のお客さまがおられます。ただ、こういったお客さまは非常に多いということもあって、一度御契約をいただいてからお支払いするまで、接触があまりなかったお客さまも多くいらっしゃいます。

こういった方々とも、例えばデジタルを使って、接触の機会を増やし、お客さまとの関係を深めていきたいと思えます。

御契約内容のお知らせを、今後ご契約者様の誕生月の前月に送付し、そこに、渉外社員などが御訪問して、御契約内容を確認することによって、お客さまとの関係を深めていく、信頼関係を深めながら、そのお客さまから新たなお客さまを御紹介いただくとか、そういった形でお客さまを増やしていくことにもトライしてまいりたいと思えます。

以上でございます。

○三村委員 ありがとうございます。よろしく願いいたします。

○米澤委員 どうも御説明ありがとうございました。

どちらかという、進捗状況のほうに関わってくるかと思えますけれども、2点ほどちょっとコメントをさせてください。

1点目は、毎期の決算の概要でもいいのですけれども、もう少し株価に関する情報をつけていただく必要もあるのかなと思っております。配当の情報はあるのですけれども、株価ですね、株価というのは、その日によって違って、どこを取ったらいいのかということもありますけれども、例えば、少しならして、四半期はどうなっているのか、それと同時に、もう少し安定したものとして、例えば、1株当たり利益、我々はEPSと呼んでいますけれども、それは非常に、上場された後の企業においては極めて重要になってくるかと思えます。

今日出していただいた中では、進捗状況のほうには、1ページ目にEPSがきちんと載っていますので、これは非常に参考になりましたので、こういうような感じのが、四半期などでも必要かなと。

それから、繰り返しますけれども、株価を多少移動平均とかを取ってどうなっているのか、できれば、マーケット全体の動きに対してどうなっているのかということを見ていく必要があるのではないかと考えています。

極めて上場してから重要ですし、ある意味では、非常に深刻な状況になって、今後、もう少し親会社の持ち分の比率を低めていくのは、普通の民間に対して増資をしていくわけですが、そのときに株価が幾らついているかというのは、極めて重要になってきますので、その情報をつけていただけるといいかなと思っております。

今回、進捗状況のほうについておりますEPSを見させていただきますと、一番模範生、優秀なのは、皮肉にもかんぼ生命なのです。これは、前から会計的な数字は非常に優等生になってきて、特に、この間の問題の事件が発覚すれば、するほど良くなっていくわけで、株価は長期で見ているのだから、株価のほうは低迷するだろうと思いましたがけれども、この3つの中の株価では、一番健闘しておりますし、背景としてEPSが予想を上回って上昇しているわけですので、改めて、どのように位置づけたらいいのかと自分でも、ちょっと不思議に思っております。

1つお聞きしたいのは、連結ホールディングスのEPSが、当初100円以上になっているものが、2020年度の予想ベースとしますと、84円まで低下しているわけなのです。

他方、ゆうちょ銀行もあまりぱっとはしないのですけれども、ゆうちょ銀行のほうは、目標が74円のところが72円に下がっている程度なので、先ほどいいましたように、かんぽ生命においては非常に増加しているわけです。にもかかわらず、全体としては80より下がっているということは、やはり上場していない日本郵便の業績が低迷しているから、そこに引っ張られているという理解でよろしいのでしょうかということ、ちょっと確認させていただきたいと思います。

2点目は、特にゆうちょ銀行、かんぽ生命の、いわゆる金融機関ですけれども、例えば、ゆうちょ銀行でも、頑張れ、もっとうまく運用をしろといっても、これは無理ですね、このマーケットの環境では、投信をもっと売れといったって、多少売れるかもしれませんが、手数料は本当に少ないので、大したコントリビューションにはならないというわけです。

ですから、大手、メガバンクも似たりよったりで、収益が低迷しているというのは、僕もよく理解できるわけですが、ただ、大手、メガバンクは、コストの中の、特に店舗に関わるコストのところを、物すごい勢いで圧縮しているわけなのです。これでもって、上りの収益の低下を何とか抑えて、これはいつまでこのような体制が続くかどうかは、疑問は疑問なのですが、とりあえず、そういうことで乗り切っているということに対して、日本郵政に関しましては、いろいろなネットワークの維持というものの大命題があるので、このところはすぐに減らすわけにはいかないのかと思います。

問題なのは、そういう中においても、何とか少し、いわゆる店舗というか、郵便の維持のコストを下げる、もう少し効率的に運用しようというようなインセンティブは、どういうことでもって発生するのかですね。単体の普通の銀行であれば、すぐコストを下げなければいけないと、そうしないと利益が減ってしまうということなのですけれども、ゆうちょ銀行とか、かんぽ生命というのは、銀行手数料、保険手数料を通してなのでしょうけれども、そこが末端というと語弊がありますが、郵便局などの効率化のところにダイレクトにつながっていかないのではないかとという危惧があります。効率化というのは、さっきいいましたように、より機械化、省力化だと思いますけれども、そういうようなところにダイレクトに結びつかないのではないだろうかという危惧があります。ですので、このところを、もし、明確に、まさにトップが、ホールディングスが中心になって、店舗の数こそは減らせないものの、もう少しコスト自体を下げっていくような努力が必要なのではないかなと思っております。

もちろん、直営店というのは、下げるインセンティブはあるかと思いますが、大変の郵便局などとしては、このインセンティブが非常に弱いというか、根詰まりしてしまっているのです、そういうところが末端まで伝わっていかない可能性があるのではないかとこのことを極めて危惧しておりますので、そこに関して、現場は、もっといろいろ努力をしているというようなファクトがあれば、ぜひ教えていただきたいと思っております。

以上、2点でございます。

○小方常務執行役 まず、1点目の連結のEPSです。予想が100円に達していない、ところが、

ほかのゆうちょ銀行、かんぽ生命は調子がいいと、ですので、日本郵便が原因ではないかということについてですが、その点は、そのとおりだというのが、まず、1点ございます。

あと、あわせて、実はかんぽ生命につきましては、期中において、株式を処分しておりますので、連結の利益への貢献が、数字自体全体では大きくなっておりますけれども、その部分、一部欠けてきている部分があるということがございます。

1点目については、以上でございます。

それから、2点目についてでございますが、郵便局における効率的な運営をどのように行っていくか、そのインセンティブはというお話だったかと思えます。

郵便局における様々な業務の取扱いということで、傾向的に申し上げると、やはり対面のサービスというものが少しずつ減ってきているということがございまして、それにどう対応していくかということについては、グループ全体の中で、郵便局の運営を効率化していくということで、全社で努力をしてやっているとございまして、今回の中期経営計画においても、一緒になってどのような形でそれができるだろうかと検討をして計画を作り上げているところでございます。

現状においては、そのような説明で、よろしく願いいたします。

○谷垣専務執行役 冒頭の質問で、株価を公表したらどうかということと、それから、EPSです。御案内のとおり、私が説明しましたのは、対外公表用のパワーポイントで説明しましたけれども、決算短信というのも開示対象になってございまして、そこでEPSは、実は、一株当たりの当期純利益は、第3四半期でも公表してございます。

ただ、ちょっと悩ましいのは株価でございまして、いつの株価を取るかとか、非常に悩ましいので、これはなかなか重たい質問として、しばらく考えさせていただいてよろいでしょうか。すみません。

○米澤委員 どうも丁寧な御対応、ありがとうございました。

やはり、株価はトレンドを見るだけでも、少し深刻性が伝わってきますので重要な情報かなと思っております。

ありがとうございました。

○清原委員 大きく3つの点について発言をしたいと思います。

1点目は、今期決算の御説明の中で、人件費に関わることについてです。すなわち人事、人件費について申し上げます。

この間、「人件費が諸手当の減などによって減少した」と御報告がありました。これは、かんぽ生命の不適正事案などが大きく影響していると思うのですが、社員の方の視点に立ちますと、やはり所得に関係することです。全体として、士気の低下が懸念されます。

そうしたような思いでおりましたら、本日、中期経営計画の進捗状況の中に、その課題を少し払拭するような点がございましたので注目しました。

1つは、6ページの「AI自動運転等のIoT新技術の積極的な活用」です。これは「顧客の利便性を図るだけではなくて、働き方改革に資する」というところがポイントだと思います。

また、7ページの金融窓口事業の取組で、例えば、「お客さまへの金融情報の発信」とか、

「金融相談店舗の開設」とか、また、8ページには、「地域ニーズに応じた商品・サービス提供や窓口営業時間等の多様化」とあり、これらの担い手は社員の方なのですね。

ですから、この間、残念ながら、私としては士気が低下してきていると思いますので、こうした新規事業に、ぜひ積極的に参画することで、社員の皆様の士気と、社員としてのアイデンティティを高めるということが極めて重要だと思います。

2点目は、地域との関係です。

中期経営計画進捗状況の、15ページのところには、「地域への資金の循環等」ということが紹介されております。

この地域活性化ファンドというのは、決して高額ではありませんが、伸びていく傾向にあります。

また、「地域ATMの活用」とか、そうしたことを通じて、「事務共同化」も含め、地銀でありますとか、あるいは信用金庫、信用組合等の連携によって、地域の金融の停滞を防ぎ、ゆうちょ銀行、あるいは、かんぽ生命が連携しながら、取り組んでいくということが重要です。

今期の新規事業について、一定の反応が地方銀行等からあることをちょっと懸念しておりますけれども、やはりこのところは、地域において、ゆうちょ銀行、かんぽ生命の皆さんが、地方銀行等との緊密な連携を図っていくということで、総合的に信用を高めていくということが重要だと思います。その点について、さらに意欲を聞かせていただければと思います。

最後に、中期経営計画最後のページに、「不動産」について御紹介をいただいております。

私は、不動産というのは極めて重要だと思っています。と申しますのも、それは一方で、先ほど米澤委員が御質問されたように、郵便局という機能をより効率化して、そして、持続可能なものにするためには、不動産価値というものにも着目した取組が必要であると思うからです。

ユニバーサルサービスは、決してきれいごとではありません。法律に定められているから、だからしなければいけないという受け身ではなくて、それを展開していくときに、やはり何よりも重要なのは、まさに不動産を活用することによって、絶対的に郵便局を中心とした日本郵政グループを持続可能なものにしていかなければなりません。そこで不動産事業の展開について、総合的なまちづくりの観点から、私は極めて重要だと思っております。今後の中期経営計画の中での日本郵政グループとしての不動産事業の優先順位をどの辺りに置きながら、取り組んでいかれるか、その認識について伺いたいと思います。

いずれにしましても、この間、日本郵政グループには、逆風というか、それは内部的な要因によるものであると思うのですけれども、今日もお昼のニュースで、何と郵便局員の方が、切手を横領されて、被害額が2億円を越すというようなことで、全くショックな報道を聞きました。

私は、社員を信じたいほうで、不正をする人は一握りだと思いますけれども、やはりそういう事が発生することによって、日本郵政グループに対する信頼がまた損なわれることを本当に心配している者の1人です。ぜひ、真面目に働く社員を大切にしなければ、この中期経営計画は進捗しないと思いますので、幹部の方の社員を思う気持ちが伝わるような取組を願っております。

以上です。よろしく申し上げます。

○岩田委員長 では、お答えをお願いします。

○小川執行役員 まず、日本郵便の小川から回答させていただきます。

まずは、最後にありました、切手の横領の事案については、このような事案を発生させて、誠に申し訳ございません。今後、こうした事案が発生しないように、再発防止策に取り組んでいるところでございます。深くおわびを申し上げます。

それで、まず、社員の士気向上ということでありまして、御指摘のとおり、かんぽ生命の不適正募集などの事案が発生して、手当も減少するなど、社員の士気というものは非常に低下して、不安に思っている社員も多いというのが現状でございます。

したがいまして、まずは、お客さまの信頼回復、それから業務改善計画の着実な実行ということで、まずは、不正などを起こさないような体制を、今、整えているところでございます。

その上でということになりますけれども、やはり組織風土に、問題があったのではないかなというようにありますので、社員の声を聞く、それから社長からもメッセージを社員に届けるというようなことで、コミュニケーションの改善などを、今、図っているところであります。

それから、やはり、これから働き方が多様化してまいりますので、それに応じたというような、働きやすさというものも取り組んでいきたいと思っております。

そのほか、デジタル技術を活用して、事務を効率化するとか、お客さまに、より良いサービスを提供できるようなことにも取り組んで、社員が自信を回復して、士気も向上していくようなことで、私どもとしても、持続可能な成長につなげていきたいと考えております。

日本郵便からは、以上です。

○矢野専務執行役 ゆうちょ銀行の矢野でございます。

地域の活性化あるいは地域の経済への貢献についての考え方、取組について、私から御説明を申し上げます。

まず、地域の経済活性化あるいは地域経済の貢献というのは、日本郵政グループ全体の経営理念にも明記をされております。

したがいまして、私どものグループ、もちろん当行も含めて、地域経済にいかに貢献していくかということについては、まさしく企業のミッションであると考えております。

その中で、ゆうちょ銀行は銀行でございますので、今回の中期経営計画の御報告の中でもありましたように、1つ大きな塊としては、資金面で、お客さまから集めた大事な貯金を地域に還元していくと、それで地域の活性化に貢献したいと、このように考えているわけでございます。今回の資料の中では、地域活性化ファンドという形で御紹介をさせていただきましたけれども、実は、それ以外にも非常に多岐にわたるルートで、地方には資金を還元させているところでございます。

具体的には一番分かりやすいのは、地方債を買わせていただく、あるいは地域の貸出しをさせていただく、あるいはPFIあるいはインフラへのプロジェクトファイナンスという形で、私どもで直接貸出しはできませんが、シ・ローンに参加するという形で、お金を出させてい

ただいでところでございます。

ただ、その中で、委員御指摘のとおり、私どもは、地域金融機関とできるだけ共同、連携してやっていきたいということでございますので、たまたま私どもは、いわゆる直接貸出しができませんものですから、我々としては、できれば、いわゆるリスク資金、エクイティ性の資金、例えば、これが具体的には、地域活性化ファンドへの出資でございますし、私どもが、かんぽ生命と創設いたしましたJPインベストメントを通じて、その企業を助けていく、あるいは、長期的な視野で、ファンドのような形で一定の期限を切らないような長期的な視野で企業の再生に取り組めるようなファンドに出資をする。こういった非常に多岐にわたるルートで地域の資金還元を努めてまいりたいと考えているところでございます。

あわせて、ここに書いてありますように、恐らく、地域と一くりにすべきではなくて、日本全国の地域それぞれ特色があると考えております。

例えば私どもがATM連携をさせていただいている銀行等につきましては、自分でATMを置くよりも、私どものATMを使ったほうが、お客さまの利便性が高いと、それは恐らく地域によっていろいろなニーズがあろうかと考えております。

それは、恐らく委員御指摘のとおり、ゆうちょ銀行のみならず、かんぽ生命あるいは日本郵便、地元の郵便局で、その地域地域のニーズに恐らくお応えできるような、潜在的なニーズが多々あろうかとも認識しております。

したがいまして、今後は、日本郵政グループ一体となって、まさしく委員おっしゃったとおり、地域金融機関との連携を強める、あるいは、地方自治体との連携を強める、こういった形で、その地域地域のニーズを積極的に、能動的に掘り起こしていく、それを日本郵政グループ全体の商品・サービスで、地域のお客さまの期待にお応えしていくと、こういうような戦略で積極的に取り組んでまいりたいと考えているところでございます。

私からの御説明は、以上でございます。

○奥常務執行役 それでは、不動産事業につきまして、日本郵政の奥のほうから御説明をさせていただきます。

なかなか今、グループ全体として収益減が非常に厳しい中で、郵政グループのやはり経営基盤を支える新たな収益の柱というのは必要だと思っております、不動産事業につきましては、その一角を担うべく、進めていきたいと考えております。

特に都心部ですとか、地方都市等に立地する収益性の高い不動産を持っておりますので、これまでも、そういうものを開発してまいりました。

したがいまして、次期中期経営計画におきましても、今、検討中ではありますが、収益を伸ばすべく進めていきたいと思っております。

そのためには、2018年に日本郵政不動産という不動産事業専門とする会社を設立して、郵便局等跡地の開発のスピードアップ、あるいはさらにグループ外の不動産につきましても開発を進めていきたいと思っております。

収益とともに、やはり先生がおっしゃいましたように、重要なのがまちづくりへの協力だと思っております。今までの進めております案件につきましても、地元自治体とも協力し、まちづくり協議会にも参加して、その町をどのように発展させていくか、自らのビルのこと

だけではなくて、やはり周囲のまちづくりにどういう貢献していくか、そういう観点も考えながら進めてきております。

それとともに、やはり社会貢献ということで、例えば社宅跡地ですと、高齢者施設ですとか、保育所ですとか、地元の自治体と相談をいたしまして、そういうニーズがあるところにつきましては、そういうものも設置しているところです。

今後につきましても、先ほど申し上げましたように、収益、それから社会貢献、まちづくり、そういったものに貢献できるように、さらに進めていきたいと思っております。

御説明は、以上です。

○清原委員 どうもありがとうございました。

大変前向きにお答えいただきましたので、ぜひ、その方向で着実に進んでいただければ、心強いと思います。よろしく願いいたします。

○岩田委員長 それでは、私のほうから御質問したいと思います。

まず1つ目は、20年度第3四半期の決算についての御質問であります。

1つはゆうちょ銀行についてでありまして、ゆうちょ銀行で御説明がなかったのですが、ゆうちょ銀行の資料で言いますと、227-4-3の一番最後の証券化商品等の保有状況というのが、最後についております。19ページになりますが、これを見ますと、国外の、いわゆるCLO、法人向けローン証券化商品というところを見ますと、ここのロスが1000億円を超しておりますが、投資についての考え方をお伺いしたいというのが、1つ目の御質問であります。

それから、2つ目は、日本郵便のほうなのですが、日本郵便のほうの決算の御説明の中で、ページ数で申し上げますと、経費の部分がございまして、これは5ページになりますが、日本郵便決算の概要という5ページを見ますと、営業費用が若干154億円増えていると。ただ内訳を見ますと、人件費、これは、かんぼ等などの影響もあるかと思うので、かなり減っていると。その代わり、逆に経費に当たるものが、この5ページ、738億円増えているということになっていまして、何か急に増えているような印象を持つのですが、これは特別な理由があるかと考えるべきなのではないかというのが、2つ目の御質問であります。

3つ目は、12ページ、最後のページになりますが、通期の業績予想、これを見ますと、かんぼ生命は優等生のように見えるわけです。1,000億円経常利益が増えて3,000億円、何か申し分のないような業績のように見えるわけですが、これは、やはり見かけ上のことであって、問題が隠れていると思います。収入のほうと費用の時間的な差でたまたま増えているということだと思うのです。

それで、私がかねてから営業キャッシュフローというのが、かんぼ生命は毎年2兆円の赤字を出していると。これは、つまり過去の保険の解約でお金を払わなくてはいけない。それから新しい保険料が入ってくると、大まかに言えばその差だと思うのですが、それが結局、2兆円のキャッシュフローの赤字で、一度お伺いしたときに、それは問題ありません、リザーブから取り戻せますので問題ないですとお話を伺ったのですが、リザーブは幾らあるのでしょうか。2兆円の赤字というのは、いつまで続くのでしょうかというのが、3つ目の御質問であります。

以上が決算に関する御質問ということになります。

今度は、郵政グループの中期経営計画についてのお話であります。

この中で私が最も印象深く思いましたのは、業務効率化生産性向上による業務量削減というのを、ゆうちょ銀行が、目標が2,000人相当分、2,500人相当分削減という、これは、とても立派なことではないかと思うのです。

かんぽ生命のほうも1,000人という目標を達成されていると伺うのですが、伺いますと、郵便のほうは、こういう計画は全く持っていないと、したがって、幾らになったかという評価ができない、こういうお話を伺っております。

私、お伺いしたいのは、郵便として、業務量削減、生産性向上という観点から、過去いかなるプランも作っておられなかったのか、これまで作ったことがないのか、具体的に言えば、今度は、現実の問題として、過去、これは民営化してからでいいのですけれども、日本郵便として、こういう働く人の数は、果たしてどのように経過してきたのでしょうか。ずっと増加してきたのでしょうか、それともずっと同じなののでしょうか、それとも減ってきたのでしょうか、何か実態が全く開示されていないので、判断のしようがないのですね。ぜひ、これは、次期の中期経営計画では、こうした数値の目標を掲げてもらいたいと思うのですが、このことについて、どうお考えでしょうかというのが、1点目の御質問であります。

2点目の御質問は、今回のお話を聞くと、楽天と業務提携を深められるというお話で、私は、これはとてもいいお話で、しかも、デジタルトランスフォーメーション、物流デジタルトランスフォーメーションのプラットフォームを作ると、共同で新会社も含めと書いてございまして、これも私はすばらしいことだと思っておりますが、ここで伺いしたいのは、過去にも、これは西川社長のときだと思っておりますが、日本通運のペリカン便、新会社を立てられて、おやりになったのですが、結果はうまくいかなかったと伺っております。

そのうまくいかなかった原因というのはどこにあるとお考えでしょうか。今回、楽天とやる場合には、その原因となった問題はないのかどうか、うまく克服できるのかどうかということについて、2点目、お伺いしたいと思っております。

それから、3番目は、トール社なのですが、トール社は、聞くところによりますと、サードパーティーロジスティクスという、荷主とお客さんの間をつなぐ役割の業務、ロジスティクスに優れているというお話も聞いたことあるのですが、日本で今、BtoBとBtoCのところを統合しようとしている。しかも、このトール社は、日本郵政としては、日本企業がアジアで活躍するときに、日本企業のそういうお客さんを捉えて、そして、この物流BtoBの事業を伸ばしたいとおっしゃっていたのですが、その進捗状況はどうなっているのでしょうかというのが3つ目にお伺いしたい点であります。

以上です。

○新村常務執行役 ゆうちょ銀行の新村でございます。御指摘いただきましたCLOの件、227-4-3の資料の19ページですが、この数値は為替ヘッジ効果を含んでいないものでございます。残高が2兆1,123億円、評価損が1,111億円でございます。我々、従来から多様化の一環で継続的に投資をしてございますけれども、きちんとストレスシナリオを設定し、償還の確実性を確認しつつ、着実に投資をしておりますので、引き続き、注意を払ってまいりたいと思っております。

○上尾崎執行役員 日本郵便の上尾崎のほうから、決算に関する御質問についての御回答でございます。

経費につきまして、この第3四半期、大きく増加している要因は何だということであったかと思いますが、こちらにつきましては、4ページの国際物流事業の決算の概要の右側の経営成績表を御覧いただきたいのですが、営業費用、経費のところ、国際物流で大きく増えてございます。円価でいいますと、860億円ということですが、こちらトップラインの営業収益のところ、まさにパラレルな話なのでございますが、アジア部門における新型コロナウイルス感染症予防対策物資のところの取扱い、こちらが物流量というよりは、物品の仕入れ販売という形のものも一緒に請け負う形でございましたものですから、これが収益と経費、双方に、ほぼ1,000億円規模で乗っているということで、大きく経費が増加しているというものでございます。日本郵便の本体のほうでは、経費のほうは圧縮されているというのが実態でございます。

私のほうからは、以上でございます。

○西沢主計部長 かんぼ生命でございます。

御質問がありました、キャッシュフローが赤字になっているという点につきまして、御回答させていただきたいと思っております。

まず、キャッシュフローが赤字になっているというのは、かんぼ生命としては、どういうことかということなのですが、そもそも、現状、総資産が減少していると、これは保有契約が減少しているから、そういう状況になっているということですが、こちらのほうにつきましては、実際、お客さまに支払うための準備金は、当然、積み立てておりますので、それを取り崩しながら、お客さまには支払っていくということで、その期には直接的には損益は出ないというような状態になっております。

御質問がありました、準備金がどのくらいあるかということですが、大変申し訳ないのですが、今日、御説明の中では用いていなかった、かんぼ生命の決算の資料の中でございますが、こちらのほうの15ページのところに、連結貸借対照表というのが要約でございますが、記載しております。

こちらのほうの右上のほうに、総資産70兆円弱、69兆6,840億円のところ、負債のほうとして66兆9,723億円とございます。そのうちのほぼ大半の責任準備金というところが、そのすぐ下でございますが、こちらに60兆円ございます。こちらが、将来の保険契約に備えて積み立てている準備金の金額でございますが、ここを財源としまして、保険金や解約返戻金などのお客さまへの支払いを行っているところでございます。

こちらのほうにつきましては、負債のほぼ大半を、このように積んでおりますので、準備金としては十分積み立てていると認識しております。

その上で、これがいつまで続くのかということですが、こちらのほうは、将来の新契約の状況なりによりまして、大きく変わりますので、いつまでかということは、具体的に申し上げることはできないのですが、過去の推移のほうですが、また、すみませんが、別のページでございますが、同じかんぼの資料の26ページのところに、新旧別実績と書いておりますが、総資産のほうに記載されております。

総資産の減少とほぼ平行な形で準備金のほうも減少しているという状況でございますので、こちらのほうで、どのように減少してきているかというところを御覧いただければと思います。この総資産のうち旧契約分の民営化前の区分でございますが、こちらのほうが、徐々に民営化後満期を迎えることによって減少していったという状況でございますが、それが大きく減少していったというところを御確認いただければと思います。

これが、旧区分につきましては、当然、今後も、将来はゼロになるような形で減少していきますし、一方で、その下に新区分と書いているところがございます。こちらは民営化後の契約による資産でございますが、こちらのほうは徐々に積み上がっていくはずのところなのですが、最近では、若干積み上がらないという状況でございます。こちらのほうは、その新契約を取っていくことによって増えていくという形になりますので、ここがどのぐらい取れるかによって、将来のキャッシュフローが赤字から黒字になるかというところになるかと思っています。

ただ、当面としましては、どうしても新契約がなかなか取れないと、現状としては、お客さんの対応としましては、信頼回復を優先しているという状況でございますので、足元としては、しばらくは減少するという形になるのかなと考えております。

私からは、以上でございます。

○岩田委員長 ありがとうございます。

○小川執行役員 では、中期経営計画の関連、3つにつきましては、日本郵便の小川から回答させていただきます。

まず、1つ目、日本郵便では、生産性向上、働く社員の数について、今回、中期経営計画の進捗状況というところでは、お示ししていないのですけれども、私ども決算の後に開示する資料の中におきましては、社員数というものを毎年お示ししております。

ちょっと正確な数字は、今ないのですけれども、傾向としては、正社員につきましては、若干年度によって変動はあるのですけれども、民営化当初と比べると減少の基調にあるということでもあります。

途中1回、正社員登用を大きく増やしたときがありますが、それ以外は、トレンドとしては減少しているということでもあります。

期間雇用社員については、もっと変動が激しくて、荷物の増量に応じて増えたり、減ったりしているというようなことがございまして、さっきの日通の話もありましたけれども、宅配統合のときとか、他社の運賃値上げなどによって、当社に荷物が一気に流れてきたときなどに、期間雇用社員が大幅に増えているということはありますけれども、それを、今、効率化などで、配置を適正化していくことで減らしているというような増減があるということでありまして、今、足元は、荷物が増えている中でありましても、リソースシフトで、トータルとしては人数を増やさないという取組を進めていますので、今、足元では、期間雇用社員の人数についても、減少基調にあるということでもあります。

やはり、郵便・物流事業について、業務の特性がございまして、年間を通じてもありますし、日別、時間帯別の荷物や郵便物、その物量に応じて人数を適正に配置するというのもって、人件費をトータルでコントロールするというのが、私どもの取組でありますので、

中期経営計画の進捗状況として何人削減という示し方はしていないのですけれども、そういうことで生産性向上を図っていくということで取り組んでいるところであります。

2つ目は、楽天の取組の中で日通との取組がうまくいかなかった理由ということで、10年前なので、私も記憶が薄れてきているのですけれども、2つありまして、1つが、まずは日通さんのペリカン便と私どものゆうパックを切り出して新会社を作るということを進めようとした。それが、準備不足などもありまして、結局、総務省の認可が得られない見込みであったので、新会社部分、ペリカン便部分を、私どものゆうパックのほうに取り込もうとしたという二段階でありました。

その二段階目のときに、私ども業務の準備不足といいますか、そういうようなこともありまして、大幅な遅配などの問題を起こして、コストも大幅に膨らんで、大幅な営業赤字を出したという経緯であったと記憶しています。

そこから、人員も含めたコスト削減ですとか、組合などとも協力しながらということで、何とか営業黒字を回復したというのが、たしか10年ぐらい前の経緯ではなかったと考えています。

そういう意味でいうと、今回の楽天とのプラットフォームを作るというのは、かなり性格は違うのかなと思っていますけれども、いずれにしても、何をするにしても準備というものを怠りなく行っていくということかと認識していますので、そうしたことの反省も踏まえながら、これからの取組については行っていこうと考えております。

3点目、トールの3PLのことでありまして、国内の3PLのコントラクトロジスティクスの展開ということで、JPトールロジスティクスですが、この会社の特徴として、エクスプレス、いわゆる配送の部分と、コントラクト、フォワーディングの3つの事業を一緒にやっているということ、それから、日本郵便とトール両方のブランドで営業を展開していくということ。

それから、私どもの郵便局ネットワークとトールの海外のネットワークの特徴を活かした営業活動を進めているところでありまして、実績としては、積み上がってきてはいるのですけれども、まだ、必ずしも私どもが最初に想定しているまでのレベルには積み上がっていないのでありますが、収益規模としては、まだ少ないのでありますけれども、これから成長の余地があると認識しておりますので、そうした私どものトールエクスプレスジャパンのトラックの配送、それから、私どもの日本郵便のBtoCのゆうパックのネットワークなどを活かしながら、収益の拡大を、これから進めていきたいと考えております。

私からの説明は、以上です。

○岩田委員長 すみません、大変御丁寧な御回答をありがとうございました。

1つだけ追加質問をさせていただきます。

たまたま丸和運輸という、これはアマゾンとの取引先の中堅企業だと思いますが、そこが、今、非常にeコマースでうまく回っておりまして、零細中小企業をネットワーク化して収益を上げるという、大したものだと思いますが、1人当たりの営業利益が98万円で、ヤマトは20万円だというのですが、日本郵便は、そういう計算はされたことがあるのでしょうか。

○小川執行役員 あまりそういう1人当たりの営業利益というものを計算したことはないと思います。

と申しますのも、私ども大体郵便・物流の部分でいいますと、正社員が10万人程度、それから期間雇用社員も10万人程度ということでありまして、やっている仕事も、配達をやっている社員もいれば、いわゆる地域区分局のようなところで区分作業をしている社員など、いろいろ作業の内容といいますか、そういうのが違いますので、単純に1人当たり営業収益というので見るのがいいのかどうかということもあります。そういう指標というよりは、どちらかというところ、生産性については、業務に対してどれだけ人件費を使っているかというのを内部的には見ながら、生産性が良くなっているか、悪くなっているかというのを見ながら、社内では進めています。

○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、ほかに御意見、御質問等ございますでしょうか。

特段の御意見、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、ありがとうございました。

なお、次回の郵政民営化委員会の開催については、別途、御連絡をさせていただきます。

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