

郵政民営化委員会（第234回）議事録

日 時：令和3年8月23日（月）13：28～15：48

開催方法：Web会議

出席者：山内委員長、関口委員長代理、青野委員、佐藤委員、関委員

日本郵政株式会社 浅井常務執行役、石川経営企画部付部長

日本郵便株式会社 小野専務執行役員、上尾崎執行役員、小川執行役員、

株式会社ゆうちょ銀行 岸執行役営業統括部長、今井財務部長

株式会社かんぽ生命保険 宮澤執行役、宍戸執行役員経営企画部長

○山内委員長 それでは、時間が若干早いのですが、皆さんおそろいようですので、ただいまより「郵政民営化委員会（第234回）」をウェブ会議で開催いたします。

本日、委員5名中5名の御出席をいただいております、定足数を満たしているという状況でございます。

それでは、お手元の議事次第に従いまして議事を進めてまいります。

まずは「株式会社かんぽ生命保険の新規業務に関する届出制の運用に係る郵政民営化委員会の方針案」について御説明いただいた後で、質疑ということにしたいと思います。

順番は、その後、日本郵政グループの2022年3月期第1四半期決算及び2021年度第1四半期の貯金残高について御説明いただき、質疑を行います。そして、最後に、日本郵便株式会社の業務区分別収支及び郵便事業の収支の状況等、それから、トール社のエクスプレス事業の譲渡について、日本郵便から御説明いただきまして、質疑を行いたいと思っております。

それでは、まず「株式会社かんぽ生命保険の新規業務に関する届出制の運用に係る郵政民営化委員会の方針案について」、事務局から御説明をお願いいたします。

○香月参事官 事務局参事官の香月でございます。よろしくお願いいたします。

「株式会社かんぽ生命保険の新規業務に関する届出制の運用に係る郵政民営化委員会の方針案について」説明をさせていただきます。

こちらは前回の会合で御了解いただきました「手続の方向性」をもとに書き起こしたものでございます。

かんぽ生命は、これまで新規業務を行おうとするときは、内閣総理大臣、金融庁長官に権限を委任しております、そして総務大臣の認可を受けなければならないこととされてきました。

しかし、本年6月9日、日本郵政はかんぽ生命の株式の2分の1以上を処分した旨を総務大臣に届け出たことから、この日以降、かんぽ生命の新規業務については、郵政民営化法上、これまでの認可制ではなく、内閣総理大臣及び総務大臣への届出が義務づけられることとなりました。

届出制においては、内閣総理大臣及び総務大臣は、届出を受けたときは速やかにその旨を当委員会に通知しなければならず、当委員会は、必要があると認めるときは郵政民営化推進本部長を通じて関係大臣に意見を述べるができることとされています。

このため、届出制の運用について当委員会の方針を取りまとめ、公表するものでございます。

「1 利用者利便の向上」。

郵政民営化は「民間に委ねることが可能なものはできる限りこれに委ねることが、より自由で活力ある経済社会の実現に資する」との考えを基本としており、これを実現するためには、株式処分により極力国の関与を減らし、市場における公正かつ自由な競争を促進し、多様で良質なサービスが提供できるようにすることが重要です。

かんぽ生命には、保険業法による規制に加え、郵政民営化法による業務制限などが課されておりますが、これについては、郵政民営化の移行期間において、郵政民営化に関する状況に応じて緩和することとされています。

今般、日本郵政がかんぽ生命の株式の2分の1以上を処分したことにより、日本郵政はかんぽ生命の経営上の事項に係る決議を単独で行うことができなくなります。さらに、日本郵政は保険持ち株会社でなくなり、かんぽ生命を子会社とする保険持ち株会社である場合に適用される保険持ち株会社規制の適用除外の特例措置を受けることもなくなります。

この結果、かんぽ生命だけではなく、日本郵政も相互に独立性・自主性が相当程度に確保され、日本郵政公社の資産等を承継した経緯を考慮すべき必要性が相当程度低下して、ひいては他の生命保険会社との適正な競争関係を阻害するおそれも低下します。

また、当委員会は、本年4月22日の総合的な検証に関する郵政民営化委員会の意見において「従来からの主たる顧客層である高齢者のみならず、青壮年層のニーズに十分に応えられるよう、第3分野などの商品やサービスの充実に期待したい」と述べていますが、かんぽ生命においては、よりスピーディーな経営が期待されるところです。

「2 届出制の意味」。

「届出」については、行政手続法37条において、届出が届出書の記載事項に不備がないこと、届出書に必要な書類が添付されていること、その他の法令に定められた届出の形式上の要件に適合している場合は、その届出が法令により当該届出の提出先とされている機関の事務所に到達したときに、届出をすべき手続上の義務が履行されたものとする規定されております。

かんぽ生命が新規業務を行うに当たり、内閣総理大臣及び総務大臣に届け出た場合には、形式上の要件に適合しているならば、到達したときに届出としての効果は発生しております。

「3 届出制における当委員会の役割」。

届出制において郵政民営化法は、かんぽ生命が新規業務を行うに当たっては、他の生命保険会社との適正な競争関係、利用者への役務の適切な提供を阻害することのないよう、

特に配慮しなければならないと規定しています。

かんぽ生命には保険業法による規制も課されておりますが、郵政民営化法上の配慮義務のうち、適正な競争関係が確保されているかどうかについては、保険業法が「保険契約者等の保護」を図るとの考えを基本としていることに鑑みれば、郵政民営化法の枠組みの中で、郵政民営化委員会において検証することが必要です。

この配慮義務については、郵政民営化法において、内閣総理大臣及び総務大臣は、かんぽ生命が同義務に違反し、または違反するおそれがあると認めるときは監督上必要な措置を命ずることができることとされております。

これまでの認可制においては、当委員会の意見は内閣総理大臣及び総務大臣の認可のプロセスの一部を担っておりましたが、届出制においては、既に届出の効果は発生しており、当委員会の意見は、内閣総理大臣及び総務大臣の行う監督上の措置を命ずるプロセスに関わることとなります。すなわち、これまでの認可制における当委員会の法的な位置づけと届出制におけるそれとは異なることに留意が必要です。

そのため、当委員会がこれまで新規業務導入の先後関係を検討する際に考慮してきた事項は、これまでの認可制を前提とした考え方であり、届出制に移行した以上、配慮義務に違反しない限り、かんぽ生命は新規業務を行うことができるのであるから、届出制においてこれまでの認可制を前提とした考え方を維持することは困難です。

内閣総理大臣及び総務大臣が監督上の措置を命ずるに当たっては、その要件に該当する事実を確認する手段として、郵政民営化法上、報告徴求や立入検査が規定されております。

届出制の趣旨やこうした法体系を前提とすれば、届出制への移行後に当委員会に期待される役割としては、届出内容を踏まえ、かんぽ生命が配慮義務に違反し、または違反するおそれがあると疑うに足る事情が認められる場合に、郵政民営化推進本部長を通じ、内閣総理大臣または総務大臣に対し配慮義務に関して事実確認を求め、その結果を踏まえ、必要な対応を講ずるよう意見を述べることが想定されます。

なお、郵政民営化法は、これまでの認可制においては、適正な競争関係の確保と役務の適切な提供の観点から認可の是非を判断することとし、その際の考慮事項として、議決権比率等とかんぽ生命の経営状況を挙げておりました。

届出制においては、かんぽ生命には、新規業務を行うに当たり、これまでの認可制のときの審査事項と同様の観点で、適正な競争関係の確保と役務の適切な提供の配慮義務が課されている一方で、これまでの認可制において挙げられていた考慮事項が規定されていないことについて留意が必要です。

また、新規業務のうち新しい保険の引受けについては届出制となっても、郵政民営化法上の限度額規制の枠組みに留意することが必要です。

「4 新規業務に関する調査審議の方針」。

当委員会は、届出を受けた行政当局から通知があり次第、速やかに調査審議の必要性を判断する。調査審議が必要な場合、以下のとおり簡素化して実施することにより、これま

での認可制に比べて期間を短縮する。

①かんぽ生命からの届出及びその添付書類を基に調査審議を行うことを基本とする。

②かんぽ生命から説明を聴取する場合は書面を基本とする。

③外部からの意見を聴取することが適当であると判断した場合には、意見聴取を実施する。ただし、これまでの認可制において実施してきたパブリックコメントは行わない。

④原則として行政当局からのヒアリングは行わない。

⑤必要があると認めるときは、郵政民営化推進本部長を通じて関係大臣に述べる意見を作成して公表する。

説明は以上でございます。よろしくお願いいたします。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、今、御説明いただいた案について、皆さんで御議論いただきたいと思います。

例によって、委員の数が5名ということでございますので、大変恐縮でございますが、またあいうえお順になってしまいますけれども、お一方ずつ発言をお願いしたいと思います。

それでは、まずは、青野委員、お願いいたします。

○青野委員 青野でございます。

届出制に移行しまして、スピーディーに意思決定と事業推進ができる方向でまとめていただいていると感じておりまして、特段問題はないかと思えます。基本的に賛成でございます。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

事務局のほうからは、特によろしいですね。

○香月参事官 ありがとうございます。

御指摘の点を踏まえ、運用をしていきたいと思っております。

○山内委員長 それでは、続きまして、佐藤委員、御発言をお願いいたします。

○佐藤委員 私も特に何もないのですけれども、やはり新規業務については、迅速に、スピーディーに行ってほしいと思えます。特にありません。

○山内委員長 ありがとうございます。

事務局、よろしいですか。

○香月参事官 御指摘を踏まえて運用させていただきたいと思えます。ありがとうございます。

○山内委員長 それでは、次は関委員、どうぞ御発言をお願いいたします。

○関委員 私もお二方の委員と同じように、民間企業さんの意思決定をかなり早くすることと、いろいろな商品企画も、できるだけ民間市場を見て、動きが取りやすいように、届出制に移行するということは賛成です。

1つだけ、2ページの一番上から3行目ぐらいから書いてあるのですが、「従来の主た

る顧客層である高齢者のみならず、青壮年層のニーズに十分に応えられるよう」というところがとても重要だと考えておりました、できるだけ今の若い方々のニーズをしっかりと把握して、その上で商品の充実を期待したいと私たち委員会が述べているのですが、できるだけそれが着実に実行できるように体制を整えていただけるように望みます。

意見としては以上になります。

○山内委員長 ありがとうございます。

今、御指摘がございましたが、事務局のほうから何かございますか。

○香月参事官 ありがとうございます。

かんぽ生命については、当委員会から、先生がおっしゃったような観点での商品の充実を期待したいということが述べられておりますので、そうした活動がスピーディーに行われるように、この方針が固まりましたら、これに沿って運用をしていきたいと思っております。ありがとうございます。

○山内委員長 関委員、よろしいですか。

○関委員 柔軟な発想と企画力というのはとても重要ではないかと思っておりますので、内部での人材育成も含めて、ぜひ体制を整えていただくようお願いいたします。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、続いて、関口委員、どうぞ御発言をお願いいたします。

○関口委員 関口でございます。

届出制についての今までの議論を上手に文章化していただいたということで、それを逸脱するものでもありませんし、基本的に私はこれでよろしいと思っています。

特に届出制の下での審査について、最後のところにも「新規業務に関する調査審議の方針」というのがありますように、今後、少しスタイルが変わるということで、これから行っていく届出制の下での民営化委員会のノウハウの蓄積というのはこれからですので、まずはこれをベースにして運用してみて、少し課題が見つかったところで柔軟に対応していくというようなスタンスで私はよろしいと思っています。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

事務局から何かありますか。

○香月参事官 ありがとうございます。

御指摘のとおり、届出になりまして、委員会の位置づけというものが変わってまいります。また、今後、新しく届出が出てきましたら、この方針に沿って運用し、何かありましたら、その都度、先生方の御意見を踏まえながら対応していきたいと思っております。よろしくをお願いいたします。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

委員の皆さんにいろいろ御意見を伺いましたが、特に大きな反対もなく、どちらかというと、これを支持するという御意見を頂きました。

私も基本的には皆さんと同じでございまして、前回、基本的な方向で合意したということもありますし、この形で文章にさせていただいて、内容に特に大きな問題はないし、この文章でよろしいのではないかと考えています。

という上で少しだけコメントすると、1ページから2ページのところに、今回のこの届出制に対して我々のする措置の法的なことがいろいろ書いてある。これは大きな1、2、3というところではありますが、これを読んでいると、まずは、届出というものはどういうものなのかということが極めて明確に確認されていて、ですから、これは欠格要件なく、届け出て、実際にそれが行われたときには、それで効力を発するというものでありまして、それに対して我々は何をするかというところが、2ページの一番下の段落の下から6行目か7行目ぐらいのところですが「当委員会の意見は内閣総理大臣及び総務大臣の行う監督上の措置を命ずるプロセスに関わる」ということになっております。

そのように解釈するのだということですが、ある意味では、これはかなり例外的なことだと私は解釈いたしまして、その意味では、これはもちろん郵政民営化法があるから、当然、必要なだけけれども、ただ、一般的な措置等からすると比較的例外的なのだろうなと考えるところなのです。

ですので、この運用に当たっては、そういった法的な位置づけがあるということを広く周知していただく必要があるのかなど。それが社会的にいろいろな合意形成の上で重要ではないかなと考えています。

ですので、これからこれをめぐってパブリックコメント、関係者のヒアリングがあるわけですが、それを伺った上で、今申し上げたようなことを社会的にきちんと発信していただきたいなと考えております。

以上が私のコメントでございます。

何かほかに追加的な御発言はございますか。よろしゅうございますか。

それでは、私も含めて、皆様から御意見を頂きました。基本的に本方針案をパブリックコメントにかけて広く意見を求めたいと思っておりますけれども、よろしゅうございますか。

ありがとうございます。それでは、そのように決定することといたします。

本件につきましては、準備が整い次第、報道発表するほか、ホームページ等に掲載して公告し、広く意見の募集を行うということにさせていただこうと思っております。よろしく願いいたします。

○香月参事官 ありがとうございます。

○山内委員長 それでは、議題2の方針案については、これで決定ということでございまして、議題3に移りますので、日本郵政の方にウェブ会議に入室していただきますので、少々お待ちいただきたいと思っております。

(説明者入室)

○山内委員長 それでは、準備が整ったようですので、次の議題に移りたいと思っております。

「日本郵政グループの2022年3月期第1四半期決算」及び「2021年度第1四半期の貯金残

高」について、日本郵政の浅井常務執行役及びゆうちょ銀行の岸執行役営業統括部長から、全体で30分程度で御説明を願いたいと思います。どうぞよろしく願います。

○浅井常務執行役 浅井でございます、よろしく願います。

会計基準の変更などのテクニカルな部分は、若干省略させていただき、それ以外の部分を丁寧に御説明させていただきます。

それでは、234-2-1の資料を御覧ください。

初めに、右下1ページ目「日本郵政グループ 決算の概要」の総括の資料です。

まず、1行目の経常収益は、日本郵便とかんぽ生命は減収となりましたが、ゆうちょ銀行が大幅な増収となったことにより、左側のグループ連結では対前年同期プラス710億円、2.5%の増収となり、前年の減収から増収に転じました。

次に、2行目の経常利益は、かんぽ生命が昨年引き続き増益となったことに加え、日本郵便とゆうちょ銀行が昨年の減益から増益に転じたことにより、グループ連結では1,552億円の増益となり、経常利益は2,884億円のかかなり高い水準となりました。

その流れを受けまして、中ほどの四半期純利益は、かんぽ生命は若干の減益となりましたが、日本郵便とゆうちょ銀行が増益となったことを主因に、グループ連結ではプラス809億円の1,597億円とほぼ倍増となり、グループ全体では「増収・増益」というのが第1四半期の概況でございます。

これを受けまして、下段に記載しました、5月公表の通期業績予想の計数との対比、いわゆる進捗率は、経常利益では各社とも30%台前半から40%台半ばの高い水準に、また、一番下の当期純利益につきましても、同様に高い進捗率となっており、特に、日本郵便では季節性もあり、第1クォーターはさらに高い水準となっております。

この結果、左側のグループ連結では、通期3,400億円の当期純利益の予想に対し、第1四半期末時点の進捗率が47%と、単純ラップの25%を大きく上回る状況となりました。

このように、第1四半期の業績を3点に総括しますと、四半期純利益は、昨年からの反動や改善等によりほぼ倍増となったこと、その結果、進捗率は高い水準で推移していること、ただし、コロナ感染が日を追うごとに厳しくなっており、世界で半導体製造や製造業にも影響が出始めるなど、先行き不透明感は強く、楽観できる状況にはありませんので、現時点で業績予想の上方修正はいたしませんということでございます。

それでは、2ページ目、日本郵便の各セグメント別の業況について、まず、郵便・物流事業の概要でございます。

右側の上のグラフ「取扱数量の推移」ですが、グラフとグラフの間に記載の通り、対前年同期では全体で0.7%の減少となりました。昨年が6.2%の減少というかなり厳しい落ち込みでしたので、そこからは大幅に改善しましたが、引き続き微減の状況です。

ただし、内訳ですが、すぐ下のゆうパック、これはゆうパケットを含みますが、こちらが13.8%の減少となっており、昨年はプラス26.4%と巣ごもり消費増等をうまく取り込ん

で大きく伸びましたが、その反動等から減少に転じております。

他方、ゆうメールと郵便物は、昨年特にダイレクトメール等がほとんどストップした状況でしたが、足元、大口のお取引先の再開等もあり、ゆうメールはプラスに転じました。また、郵便は第二種のはがき等が4月、5月はかなり回復し、全体では若干の微減ですけれども、昨年からは大きく改善いたしました。

これを受けまして、左側の滝図の左から2つ目、収益の状況は、全体では16億円の減収となっており、下の吹き出しのように、荷物、切手・はがき、普通郵便等がマイナスの要因であり、国際郵便等は一部再開してプラスとなりましたが、マイナス要因の全部は打ち返し切れていないということでございます。

次に、その右側の人件費は、荷物分野が大きく減少したことにより、吹き出しにありますように、給与手当等を中心に減少いたしました。

この結果、右下の総括表の一番下の営業利益は、第1四半期は203億円と、対前年同期49億円、約3割の増益となり、郵便・物流事業は「減収・増益」となりました。

続きまして、郵便局窓口事業でございます。3ページへお進みください。

左側の滝図の左から2つ目にありますように、受託手数料が合計で52億円減少いたしました。内訳は、下の吹き出しの通り、主要3社でいずれもマイナスとなっており、かんぽ生命からの保険手数料は、ストックベースの維持集金手数料はプラスですが、募集手数料が減少し、合計ではマイナスとなっております。

また、銀行手数料もマイナス16億円とありますが、これはゆうちょ銀行からの事務委託関係手数料が、ゆうちょ銀行の直営店の効率が上がり、コストが下がったことを受けた料率の見直し等により、減少したことによるものでございます。

郵便手数料につきましては、荷物の取扱い等が減ったことにより、手数料が減少いたしました。

次に、滝図のその右2つ目とさらに右の2つ目ですが、脚注2にありますように、収益認識基準の強制適用に伴う両建ての減少によるものでございます。

これを受けまして、右下の総括表の一番下の営業利益は113億円と、対前年同期33億円、2割強の減益となり、郵便局窓口事業は「減収・減益」となりました。

続きまして、4ページ目、3つ目のセグメント、国際物流事業でございます。

こちらは左下の脚注3にありますように、昨年の豪ドルの為替レートと足元の為替レートで2割程度円安の為替影響がありますので、右側の表では、為替影響のない、各行の上段の百万豪ドルで御説明いたします。

まず、営業収益は21億4,800万豪ドルと、対前年同期で4億7,800万豪ドル、2割弱の減収となりました。

これは上部のヘッダに記載のように、フォワーディング事業は、世界的にかなり需要が増えているのに対して供給サイドが逼迫しているため、荷物の増加と価格の上昇等により増加いたしました。

また、エクスプレス事業は、前期にサイバー攻撃で取引が一時的にほぼストップした状況からの解消を主因に増収となりました。

他方、ロジスティクス事業は、アジアでのコロナ感染対策物資の大口取引が足元で大きく剥落したのが減収要因でございます。

次に、右側の表の営業費用は、対前年同期 6 億 7,200 万豪ドル、2 割強の減少となりました。その大宗は経費が大きく減少しており、これは先ほど申し上げましたロジスティクス事業のコロナ感染対策物資の収益と費用が両建てで計上されているため、収益が大きく減りましたが、その分、仕入れの費用も相当落ちたことにより経費が減少いたしました。

これを受けまして、一番下の営業損益（EBIT）は、第 1 四半期 7,700 万豪ドル、円換算 65 億円となり、前年同期の赤字から大きく改善して増益となり、黒字転換いたしました。

左側の事業別セグメントは、いずれも改善しており、一番上の青緑のロジスティクス事業は、感染対策物資は減りましたが、小売・消費やエネルギー関係が伸びました。次に、フォーディング事業は、欧州・北米や海上輸送が増加しました。さらに、エクスプレス事業は、昨年のサイバー攻撃による多大な影響が解消したことにより大きく改善いたしました。最後に、コーポレート等は、脚注 4 に記載の通り、エクスプレス事業では減価償却を停止していますが、これを一旦計上して計算しておりますので、その調整等によりプラスになっているということでございます。

続きまして、5 ページ目を御覧ください。

ただいまご説明しました 3 事業を踏まえ、右側の表の日本郵便全体では、営業収益は 9,022 億円と、対前年同期 235 億円、約 2 % の減収となりました。これはヘッダの 1 行目に記載のように、豪ドルの円安に伴う為替影響による 334 億円の増加を含んだ上で 235 億円の減収となっております。

表にお戻りいただいて、次に営業費用は、為替影響を含んだ上で対前年同期 399 億円減少いたしました。

このように、収益の減少を費用の削減等で打ち返したことにより、中ほどの営業利益は 368 億円と、対前年同期で約 8 割のプラス 163 億円となっております。その内訳は左側の滝図に 3 事業別にお示ししております。

さらに、営業利益の動きを受けまして、一番下のボトムライン、四半期純利益は 326 億円と、対前年同期 159 億円、約 96 % の増益となり、日本郵便全体では減収、増益となりました。

続きまして、6 ページ目、ゆうちょ銀行について御説明させていただきます。

左側の表の一番下の四半期純利益は 1,208 億円と、対前年同期で約 3.6 倍、プラス 875 億円の大幅な増益となりました。この主な理由は、上から 2 行目の資金利益が 3,230 億円と、対前年同期で 1,296 億円、約 1,300 億円増加したことによるものでございます。

次に、さらに 3 行下の外国為替売買損益 696 億円につきましては、この第 1 四半期に集中しており、第 2 四半期以降はほとんど計上されない見込みですが、こちらが対前年同期で 101 億円減少いたしました。

また、すぐ下の国債等債券損益では、保有する債券の入替えや見直しにより、259億円の売却損を計上しております。

この結果、中ほど下のいわゆる銀行の基礎収益的な連結業務純益は1,461億円と、対前年同期で934億円の増益となりました。

続きまして、7ページ目でございますが、先ほど申し上げましたように、左側の下から3行目の資金利益の増減が約1,300億円のプラスとなっており、この国内外の内訳につきましては、一番上の国内業務部門の資金利益の増減はマイナス291億円と、国内では利息収入の減少を中心に300億円弱減少しております。

それに対して、中ほどの国際業務部門の資金利益の増減はプラス1,587億円と、約1,600億円をここで打ち返しております。その内訳は、資金運用収益でプラス1,300億円強、さらに、資金調達費用が、海外金利、特に米金利の低下等に伴うヘッジコストの低下を受けて、200億円強減少しているという状況でございます。

続きまして、8ページ目、ゆうちょ銀行の資産運用の状況でございます。

右の表の一番下、運用資産合計につきまして、これはバランスシートの総資産から土地・建物や現金など、いわゆる運用資産に該当しない資産を除いたベースの運用資産でございますが、こちらは概算で224兆円と、3月末と比べて3か月間で約3兆4,000億円増加しております。

その内訳は、一番上の行の有価証券が約141兆4,000億円と、ここが約3兆2,000億円増加しており、その下に国債、地方債・社債、外国証券等がございますが、収益源である運用資産を満遍なく積み上げているという状況でございます。

なお、ここには記載がなく、ゆうちょ銀行の資料でございますが、ゆうちょ銀行が保有するその他目的の有価証券の6月末の評価損益、いわゆる含み益は、約3兆2,000億円と、3月末よりも5%強増加している状況でございます。

続きまして、最後にかんぽ生命でございます。9ページ目を御覧ください。

左の表の中ほど、基礎利益は1,025億円と、対前年同期で79億円、約7%減少いたしました。運用面は、ゆうちょ銀行と同様に奏功いたしましたが、保険契約の減少等により、保険関係損益が減少したことが主な要因でございます。

また、基礎利益の下にありますキャピタル損益は、金銭信託の運用等が中心ですが、昨年はマーケットの混乱から大きくマイナスを計上したのに対し、今期は若干の黒字となったことにより、400億円ほど改善している状況でございます。

この結果、さらに2つ下の経常利益は916億円と、対前年同期で220億円の増益となりました。こちらは単体の計数ですが、上から3行目の連結につきましてもほぼ同じ状況であり、連結の経常利益は920億円と、対前年同期で221億円、3割強の増益となりました。

ただし、右側の説明の上から2つ目にありますように、キャピタル損益は、将来の国債等の価格変動に備えて繰り入れる準備金とほぼ相殺されるため、その結果、最終ボトムライン、上から4行目の四半期純利益につきましては、412億円と、対前年同期で55億円、1

割強の減益となりました。

左の表の一番下の連結実質純資産額およびその上のソルベンシー・マージン比率は、その増減を見ますと、3か月前に比べて、それぞれ若干の低下または減少となっております。これは、第1四半期に、当社・日本郵政が保有するかんぽ生命株式をかんぽ生命に売却し、かんぽ生命が自己株式の取得を実施した結果、純資産が減少し、ソルベンシー・マージン比率も若干低下したのですが、引き続き高い健全性を維持しているという状況に変わりはありません。

次に、右下10ページ目にお進みください。保険契約の状況です。

上段の棒グラフはフローの新契約でございます。前年同期と比べる若干のプラスではありますが、積極的な営業活動の自粛前の一昨年と比べますと、9割近くも低い水準にあり、引き続き信頼回復の途上にあるということでございます。

また、下段のストックの保有契約、特に一番左側の個人保険の保有契約年換算保険料は、フローの状況も受けまして、3月末と比べて2%強減少している状況でございます。

最後に、11ページ目のかんぽ生命の資産運用の状況です。

右の表の一番下の総資産は概算で68兆8,000億円と、3月末に比べて約1兆3,000億円減少しており、これは保険契約の減少等によるものですが、3月末の70兆円台から、それを割り込む水準になっております。

この表に記載はありませんが、かんぽ生命が保有するポートフォリオの評価損益、いわゆる含み益は、満期保有目的の債券で5兆2,000億円ほど、さらに、それ以外にその他有価証券で1兆5,000億円ほどの評価益を有している状況でございます。

私からの御説明は以上となります。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいま御説明いただきました内容について、御意見、御質問がありましたら、御発言をお願いしたいと思います。

先ほどと同様に、御意見、御質問に対する回答は、各委員の発言ごとをお願いしたいと思います。

それでは、まず、青野委員、いかがでございましょうか。

○青野委員 そうしましたら、気になったところを2つほど御質問させていただきたいと思っております。

まず、1つ目は郵便物流事業の決算のところになります。荷物が減ったというのは分かるのですが、人件費も併せて減りましたということをお紹介いただきました。それは、つまり、人件費は固定ではないという理解でよろしいのでしょうか。具体的には人件費の何が減ったと見ておけばよろしいのでしょうか。

○浅井常務執行役 2つの御質問ということですが、1つずつお答えする形でよろしいでしょうか。

○青野委員 お願いいたします。

○浅井常務執行役 それでは、日本郵便からお答えさせていただきます。

○上尾崎執行役員 日本郵便の上尾崎でございます。

ただいま青野委員から御質問いただきました郵便・物流事業の人件費のほうでございますが、荷物の物量が減ったということ踏まえまして、それに合わせて要員の配置を見直したというところがございます。具体的には、委託者、あるいは期間雇用社員の部分で人件費等の削減が図れたという部分があるというところでございます。

御回答は以上でございます。

○青野委員 ありがとうございます。

つまり、それはいわゆる正規社員ではなくて、例えば、非正規と言われる人たちの人数を減らしたりとか、そういうことで対応したという理解でよろしいでしょうか。

○上尾崎執行役員 主にはそういうところでございます。また、ゆうパケットという商品を取り扱っており、こちらは郵便配達員と一緒に運ぶこともございますが、そちらの物量が減ったことによりまして、残業代なども幾らか減少したという部分もあると見ております。

○青野委員 ありがとうございます。

もう一つ御質問させていただきたいのは、資産運用についてです。ゆうちょ銀行の資産運用の内訳とかんぽ生命の資産運用の内訳で、大きく異なっていることを認識いたしました。シンプルに言いますと、ゆうちょ銀行は国債から外国証券等にかなりシフトされているのに対して、かんぽ生命はまだ54.2%が国債であるというデータになっています。この辺りの背景について、御説明いただければと思います。

○浅井常務執行役 それでは、金融2社それぞれの運用に関する御質問につきまして、まず、ゆうちょ銀行から御説明いたします。

○今井財務部長 ありがとうございます。ゆうちょ銀行の財務部、今井でございます。

まず、ゆうちょ銀行の資産運用の基本的な考え方でございますけれども、1つは、私どもの運用の特色としては、負債としては郵便貯金があるということで、かんぽ生命と比べて運用期間の短いもので運用しているという特色がございます。

そういった中で、運用のリスクを勘案しながら、こういったところでリターンを取れるかということをお考えまして、かねてから運用の高度化・多様化というものを進めております。

その一環といたしまして、外国証券であるとか、そういったところに分散化を図っているというところがございます。そういったことを受けまして、徐々に国債の比率が下がっていきまして、外国証券等の比率が上がってきているという状況でございます。

ゆうちょ銀行は以上でございます。

○宮澤執行役 続きまして、かんぽ生命の宮澤から回答を申し上げます。

保険会社の運用といたしましては、保険契約に見合う円金利資産で運用するということが基本でございまして、保険契約は10年、20年と超長期でございますので、円金利資産で

いきますと、どうしても国債が多くなってしまうということでございます。

一方で、超過収益を狙うため、リスク許容度の範囲内で国内株式とか外国債券で運用して、超過収益を狙っているということでございます。

また、2025年度に経済価値ベースのソルベンシー規制が導入される予定であり、より超長期の資産を持ちたいというのが各社の動向でございます。

○山内委員長 青野委員、いかがでしょうか。

○青野委員 はい。方針について理解しました。ありがとうございます。

○山内委員長 よろしゅうございますか。

それでは、佐藤委員、どうぞお願いいたします。

○佐藤委員 私のほうは、かんぽ生命の保険契約の状況で、2020年3月期から2021年3月期が結構下がったのは、業務停止命令とか、そのような影響だと思うのですが、なかなか戻りづらいというところは、信用がまだちゃんと戻っていないというのと、あと、やはりコロナの影響で営業がなかなかうまくいかないとか、そういう影響もあるのかというのを聞きたいと思います。

○浅井常務執行役 それでは、続きまして、かんぽ生命から御説明いたします。

○宮澤執行役 かんぽ生命の宮澤です。

この4月から保険について積極的な提案を再開したということでございますが、業務停止期間から2年ぐらい本格的な営業をやっていなかったということで、契約内容を説明する活動によりお客さまとの接点は増やしているのですけれども、そこから先の具体的な保険契約の提案まで至っていないということが現実でございます。

一方で、満期契約は保障がなくなるというところもございますので、そこに向けては積極的な提案をしていこうとしております。それから、営業の方の行動を見える化して、積極的な提案に結びつけていこうというところもやってございます。

コロナの影響でございますが、特に法人営業のほうでは、直接的な面談は避けてほしいというような声もありまして、そういうところは若干影響が出ているというところがございます。

コロナに関する支払いにつきましては、第1四半期で2,000件ぐらいの保険金の支払いがございますけれども、収支に与える影響はそれほど大きくないと見てございます。

以上です。

○佐藤委員 ありがとうございます。

あと、もう一点、ゆうちょ銀行の貯金残高についてなのですが、普通貯金は増えているけれども、定期貯金のほうは減少傾向が継続ということなのですが、定期が減少トレンドにあるというのはどうしてなのですか。金利が低いから、定期貯金からほかの資産に、個人投資家というのですか、個人が移していると考えてよろしいのでしょうか。

○岸執行役営業統括部長 ゆうちょ銀行の岸でございます。

まさに委員がおっしゃるとおりでございます。過去の金利がちゃんとあった時代と比

較いたしますと、今は流動性と定期性を比較したときに、あえて定期性に移換しておくことのメリットがないというところもありまして、定期性につきましては、残高が減っているものだと思っています。これは当行だけではございませんで、他の金融機関を見ておりまして、定期性が減って流動性が増えていくという傾向にあると見ております。

以上でございます。

○佐藤委員 ありがとうございます。

私からは以上です。

○山内委員長 どうもありがとうございます。

それでは、次は関委員、どうぞ御発言ください。

○関委員 私からは2つほど質問をさせていただきます。

まず、郵便のほうなのですけれども、郵便の関係で国際郵便というのと国際物流事業というのは、連携して何か取り組んでいるということはございますでしょうか。これから国際郵便というのは増えるのではないかなど。今年も計算上増えているようになっているのですが、それと、この国際物流事業というのは割と一体的に事業をされているイメージでしょうか。

○小川執行役員 日本郵便の小川からお答えします。

国際郵便と国際物流ですが、同じ海外との間での物のやり取りではあるのですけれども、現状でいえば、国際郵便というのは、もともと日本郵便と海外の郵政事業体の間でお互い郵便物を交換して配達したりというようなやり取りでありまして、国際物流については、もう少し大きい固まりでもって海外との間での荷物のやり取りをするという形で、あまり関係ないのです。

ただ、全然関係ないかというのと、そういうことではありませんでして、例えば、最近でいいますと、海外との間でのeコマースで取引された物を国際郵便で運ぶというものが増えてきております。この1～2年はコロナの関係であまりできていないのですけれども、そういうものがあります。

国際物流のほうは、一個一個取引するのではなくて、荷物をある程度のかたまりでもって海外の倉庫へ一旦運んで、そこから各地に配達するというeコマースのやり方も増えていきますので、そうした形で今後さらに国際物流の世界と国際郵便の世界でも連携して取り組んでいく部分が増えているのではないかなど考えています。

いずれにいたしましても、両方のノウハウとか、スキルのようなものを活用しながら、それぞれの分野での今後の拡大を図っていきたいと考えています。

説明は以上です。

○関委員 もともとは違う事業だというのは私も理解しているのですけれども、同じ企業体の中でしっかりと事業が回せるようであれば、おっしゃったように、eコマースで個人のBtoC、CtoCという物の動き方がかなり多くなるだろうと予測されますので、その辺はいい仕組み作り、せっかくツールさんを買収されて、東南アジアを基点とした流通網に強み

をお持ちだと思いますので、ぜひその辺を構築されるようにお願いします。

あと、楽天さんと提携したのは日本郵便さんではないのですよね。あれはホールディングスさんでしたか。

○小川執行役員 そうです。日本郵政グループで提携しています。

○関委員 そうですよね。だとすると、楽天さんとの連携の中でも、その辺の物流関係で、グループ内で何か実際の連携をされるような動きというのはあるのでしょうか。

○小川執行役員 まさに楽天との提携の中でも、物流分野の提携といいますのは、メインとなる部分でございまして、具体的にはこの7月でしたか、お互いでJP楽天ロジスティクスという共同の子会社を設立いたしました。

これは具体的にはどういうものかといいますと、楽天の物流分野を切り出した部分に対して私どもが出資をしたという形でございまして、そこでお互いeコマースの物流分野について、プラットフォーム的なものを進めていけたらいいなと思っています。

具体的には、楽天市場の出店者の方々の荷物を新会社の倉庫で預かりまして、リードタイムですとか、コスト面でのメリットを出していきまして、そうしたeコマース分野の拡大に取り組んでいきたいと今やっているところでございます。

○関委員 ぜひ海外との連携も視野に、その部分も強化いただければと思います。理解いたしました。ありがとうございます。

○小川執行役員 ありがとうございます。

○関委員 2つ目の質問は、ゆうちょ銀行さんのほうの質問なのですが、資産運用のところでお伺いしたいのは、私、銀行法を改めて読ませていただきました。銀行というのは、預貯金を集めるだけではなくて、実質上大きい3つの事業があって、預金または定期積立金の受入れというのと、実をいうと、貸付け業務、資金の貸付けまたは手形の割引というのが2つ目の大きい事業として掲げられています。3つ目は為替取引ということになるのですが、ゆうちょ銀行さんの資産運用を見させていただきますと、ページでいうと、先ほどの円グラフのところなのですが、貸出金というのがこの貸付金に当たるのでしょうかというのを、まず1つ、事実確認をさせてください。

○浅井常務執行役 ゆうちょ銀行から御回答いたします。

○今井財務部長 それでは、今井のほうから。

○関委員 銀行法に基づく2つ目の大きい事業は、貸付けをなささいというのが実は銀行の役割として大きいのですね。この貸出金というのは貸付け業務に当たるのでしょうか。

○今井財務部長 ここで言っている貸出金は、主に、政府や地方公共団体に対する貸出金でございまして。貸付け業務について、私どもは規制を受けている状況にございまして。

○関委員 今の規制の中で、中小企業への融資はできない、やっていないということで、今、フラット35だけはやっていらっしゃると考えてよろしいのでしょうか。

○岸執行役営業統括部長 フラット35については、5月6日から提供しております。

○関委員 フラット35は銀行法上の貸付金に当たるという考え方でよろしいですか。

○今井財務部長　そうです。

○関委員　銀行法上で言う、先ほど言った3つの大きい事業の中で、真ん中にある手形割引と貸付金については、ゆうちょ銀行さんはフラット35という商品しかお持ちではないと理解してよろしいのでしょうか。

○今井財務部長　ここで言っている約4兆6,000億円の貸出金については、企業への貸出しも含まれております。

○関委員　この資産運用のカテゴリーでは「貸出金」と書いていただいているのですが、銀行法上で貸付けをしないということが本当に大きい事業として書かれているので、ゆうちょ銀行さんがいわゆる貸付け業務として出されている事業実態をまず教えてもらいたいと思って質問していますので、そこを教えてください。

○今井財務部長　メインは政府向けの貸出しですとか、地方公共団体への貸出しです。企業向けは、シンジケートローンを通じた貸出しです。あとは、個人向け貸出しといったところになっております。

○関委員　個人向け貸出しは、ゆうちょ銀行さんのいわゆる自分の保険、残高の何割まで貸し出せるということで、よく言われている、普通の銀行がやっていらっしゃる、預貯金の積立てがなくても、事業融資、いわゆる貸付けをするということは、規制があってできないということは理解しているのですが、政府系の貸付けと地方自治体への貸付け、それと、定期預金、自分の資産の中の9割か8割までの貸付けはされていると理解してよろしいでしょうか。

○今井財務部長　そうです。○関委員　昨日、ゆうちょ銀行さんのホームページを確認させていただいたのですが、中小企業への貸出しはしていませんと明確にホームページにあるのですが、それ以外に企業さんに貸付けをされているのはどんなものなのでしょうか。

○今井財務部長　具体的な名称については差し控えさせていただければと思います。金額的にはそれほど大きなものではございません。

○関委員　すみません。なぜこれを明確にさせていただいたかというのと、ゆうちょ銀行さんは、今は政府のいろいろな規制があるのですけれども、実質上、銀行法に基づく民間銀行さんになっていこうとされていて、2つ目の貸付けと手形の割引というのは、ある意味では、国民のお金を預かって、銀行法に基づく産業をしっかりと興していくという役割が、2つ目のここで役割を果たすべきだと銀行法には書いてあるのですね。

とすると、今回の説明文書の8ページにある運用資産の合計で、外国債券、国債も含めて利回りをしっかり取られて、ゆうちょ銀行さんの銀行としての利益は上がっているということは理解いたしましたが、国民の資産をお預かりした上で、国内の産業を作るところでの資産運用については、銀行法に基づく貸付けを含めて、実を言うと、貸付けというのが国内の産業を一番力強くする部門なのですけれども、この部門について、地方創生、SDGsにも寄与すると方針には書いてあるのですが、実際の資産運用のところで行くと、外国証券をたくさん買われて、自身が銀行として資産運用をしてもうかるということは分

かったのですが、本来の銀行業務である国内の産業を大きくするというところについての考え方を再度聞かせていただけないでしょうか。

○今井財務部長 私のほうは決算を担当しておりまして、前回、当行から、地方創生に対する考え方であるとか取組状況について、基本的な考え方をお話しさせていただいたと理解しております。

その中で、いわゆる地方に対しての資金、地方債等を含めて、一定の金額を資金提供していると。また、今、様々な取組を御紹介させていただいたかと思います。そういったものは、今後も、現在の中期経営計画の中でも着実に進行していきたいというところが、前回の繰り返しになってしまいますけれども、そういった考え方で取り組んでいきたいなど考えているところがございます。

○関委員 ただ、やはり非常に割合が少ないということと、あと、外国証券の利回りがいいということは、逆に言えば、日本の国内の産業は弱いということになりますので、何度も申し上げますけれども、ゆうちょ銀行さんが企業としてもうかるだけということから、もう少し積極的に国内産業の育成にお力を注いでいただければということで、これは質問というよりも再度意見です。

もう一つの質問は、先日、外国証券等の32.5%の中で、メインの投資先分野を教えてほしいということをお願いしたのですが、調べていただいたのでしょうか。

○今井財務部長

また別途、回答させていただければと思っております。

○山内委員長 よろしゅうございますか。もしゆうちょのほうで追加的にお答えがあれば、今の件も含めて、また別の機会にお答えいただければと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、関口委員、どうぞ御発言ください。

○関口委員 関口でございます。

234-2-1の資料の日本郵便さんの2ページ目のところで、右側の「取扱数量の推移」を見ていて、感想として、郵便の物数が0.4%減ということで、落ち方が比較的少なかったのだなという印象を持ちました。

通常郵便については、残念ながらすごい勢いで下がっている実情がありながら、先ほど思ったのは、今、コロナのワクチン接種の手紙を全国にまきつつあるという状況もあるのかなと感じましたし、四半期ごとということなので、何かのタイミングで増加するという影響も結構大きくて、例えば、もし秋に選挙があるとすれば、選挙は独占業務として投票券を各家庭に配るということになりますので、またそこそ部数が伸びてくるということがあるので、四半期で見ることで、物数を一々判断することはそれほど意味があるわけではないような気がいたしますが、それにしても、1年前の第1四半期と比べたときに、比較的下げ方が少なく済んだという印象を持ちました。

それから、ゆうちょとかんぽの資産運用の違いについては、先ほどの青野委員と同じようなところに着目いたしました。ここについては、かんぽ生命さんのほうが、保険契約に伴う長期性の資産を対応して持つということから、国債の比率がまだ高いのだというお話で納得できましたが、ゆうちょ銀行さんのほうはいち早く外国証券に分散化を図ったということで、ゆうちょ銀行さんの7ページ目の資料を拝見しますと、国際業務部門についての利益が実はほとんどほかのマイナスをカバーして、最終利益に貢献しているということを見ると、ここの判断がなければ、もしかすると、ゆうちょ銀行さんは事実上黒字化が厳しかったかもしれないという印象を持ちました。

関委員の223兆円をもっと貸出しに転用するという御意見は、銀行法の趣旨から考えると、もっともなところもあるのですが、歴史的に国民の貯金を安全資産として国債で運用することがほとんどという時代が長かったことを考えると、現時点において、まずは外国証券ということで、企業に対する貸出しの実績が全くない中で、いきなり貸出業務に踏み出すというのはまだリスクがあるなという印象を持ちました。

以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

郵政側から何か御対応はございますか。

○浅井常務執行役 先ほどの郵便の取扱数量0.4%減少につきましては、第1四半期の対比で、前年が7.5%の減少でしたので、今期は、その影響がなければ、本来ならプラスに転じる可能性もあった訳ですが、引き続きマイナスの状況となりました。また、前々年が0.9%の減少で、さらにその前年が1.6%の減少と、コロナ前の平時でもマイナスの0.9%や1.6%という状況に対し、昨年の反動がありながら、今回マイナス0.4%であるという状況をどう評価すべきかにつきましては、経済活動との兼ね合いもありますが、今後、第2クォーター、第3クォーター以降、どのように盛り返せるかという点を注視して行く必要があるものと考えております。

以上でございます。

○山内委員長 関口さん、よろしいですか。

○関口委員 はい。どうもありがとうございます。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

いろいろと御意見を頂きまして、議論が活発になってよかったと思います。

1つ、私から、これは全体的な質問なのですが、浅井さんにお答えいただくのがいいのかな。

私、今回のこの決算の概要を初めてこういう立場で聞かせていただいたのですが、印象としては結構変動が大きいなという印象があるのです。変動があるというのは、例えば、前年比という形でもそうですし、いろいろな部門間でもそうなのですが、私が感じている大きな変動というのはコロナのせいなのか、それとも、郵政事業というのは、コロナ以前からかなりこういう大きな波が感じられるようなことになっているのか、その辺のこ

とについて、本当に概括的な質問で恐縮ですけれども、お考えをお聞かせいただければと思います。

○浅井常務執行役 御質問ありがとうございます。

業績の推移に関する御説明はいたしませんでしたが、直近3期分について、234-2-1の資料の13ページ目をご覧ください。ここでは経常利益と四半期純利益の動きをお示ししていますが、ご覧いただいておりますように、日本郵政全体の動きはゆうちょ銀行とほぼ相似形になっております。かんぽ生命や日本郵便に関しては、確かにコロナ影響はありますが、それだけではなく、それ以外の要因の価格や料金の改定などにより上下動するケースがあります。昨年に関しては、ゆうちょ銀行において、特にクレジットスプレッドの拡大と株価の急落により、それに関連する損益が大きく減少したことに伴い、大きく変動したというのが実情でございます。

日本郵政の四半期純利益の推移につきましては、昨年の第1クォーターの787億円が、今年には倍になりましたが、前々年は1,350億円、その前年が1,235億円、さらにその前年が1,044億円ですので、通常は、今回のように大きく変動することはございません。

その意味では、昨年がやや特殊な状況で、特にゆうちょ銀行の四半期純利益に関しては、四半期単位で過去最低の水準でした。通常は700~800億円の水準ですが、それが332億円でしたので、ここがかなり谷となりました。そこからの反動ですので、「谷深ければ山高し」ではありませんが、マーケットの回復とそれを捉えた収益の積み上げにより、今期は高水準となったという、前期と今期の両方の複合的な要因です。従いまして、平時における業績の変動はここまで激しくはありません。

○山内委員長 なるほど。今、関口さんがおっしゃったように、国民の資産を預かって、それを安全に運用して、それをきちんと守っていくという姿からすると、ゆうちょ銀行は、今回はもうかっているからいいのだけれども、そうではないときも恐らくあるのだろうなという心配をちょっと受けなくもないですね。今回のものであったように、外国証券とか、かなりの程度がうまくいったので、よかったなという感じなのですが、その辺についてはいかがですか。

○浅井常務執行役 ゆうちょ銀行は、国民の資産を貯金としてお預かりして、従来は、それを個人や企業ではなく、ある意味、国にお貸ししていたというのが実態と考えられます。ただし、お預かりしている期間が短いので、どうしても短期性の国債を中心に持たざるを得ませんでした。

ところが、ここ20年ぐらいの低金利に加え、2016年からのマイナス金利により、短期性の運用ではもう収益がほとんど出ない状況になっております。そうなりますと、どこかに収益を求めて行かなければなりませんので、結局、金利がある海外で、信用リスクのない米国債などが投資の中心になったと考えられます。

しかしながら、その米国も金利がどんどん低くなってきたことから、リスク管理を行いながら、いわゆる収益の多様化として不動産やプライベートエクイティなどに進出せざる

を得ない状況になっているものと考えます。

また、貸出しにつきましては、先ほど委員からございましたように、民間銀行は国内の産業を活性化するという意味から貸出しを実施しております。そこでは、貸出しを行うためのリスク管理に加え、各企業や業種の動向など、貸出しを行うためのバックグラウンドや情報を整えませんか、貸したはいいけれども、いわゆる貸倒れにつながってしまう虞もございます。現時点で、ゆうちょ銀行は、先ほどのページにありますように、社債への投資という形で企業の融資をバックアップしたり、シンジケートローンに参画することにより、リスク管理について他の金融機関の眼も参考にしながら、間接的に資金を貸出しに回しており、金額は低いですが、企業融資に近い形の運用も行っているとも考えられます。

○山内委員長 ありがとうございます。

そのほかに何か御発言はありますか。

どうぞ、佐藤さん。

○佐藤委員 今のことをちょっとお聞きしたいのですが、関委員と同じような質問かと思いますが、貸出しに関して、中小向けとか、個人向けというのはリスクが高いというのと、あとは、貸出しの環境がまだ整っていないという意味で理解するのですけれども、中期的とか、長期的にもそれを行う予定になっているのか、しようと思っているのか。もしそれをするとしたら、それが新規業務で許可が必要になるのかということ。

あと、先ほどおっしゃられたシンジケートの関係ですけれども、もしシンジケートのことをやっておられるのだとしたら、まだちょっと貸出しが少な過ぎるのかなど。あとは、シンジケートをもしやっているとしたら、海外に対するシンジケートローンなのでしょうかということですね。日本だと資金需要があまりないのではないかと思うので、その辺を個人的な興味としても聞きたいなと思います。

○浅井常務執行役 ゆうちょ銀行から御回答いたします。

○今井財務部長 それでは、ゆうちょ銀行からでございます。

まず、個人の貸付けについて、今後、行う予定があるのかということなのですけれども、将来の計画というのは、今の時点ではまだ、先ほどのフラット35の話とか、口座貸越しとか、そういった話をさせていただきました。まず、そういったところで着実に進めていくというのが一つのステップと考えております。

○佐藤委員 もしそれをやるとしたら、関委員がおっしゃるように、普通の銀行でしたら、多分、それが柱の業務になるのだと思うのですが、民業圧迫になるとか、何かいろいろなことがあると思うので、なかなか難しい判断なのだというのは理解しました。ありがとうございます。

○椿事務局長 事務局長からちょっと補足いたしますが、佐藤先生からそういったものは新規業務の認可が必要かという御質問があったのですけれども、民営化法上の新規業務に当たるものですので、その手続は必要になるかと思われれます。

○佐藤委員 ありがとうございます。

○関委員 すみません。関ですが、関連していいでしょうか。

○山内委員長 どうぞ御発言ください。

○関委員 まず、論理矛盾があると思うのです。ゆうちょ銀行さんは、おっしゃるように、今まで国債を買い続けて、国に貸付けをされていたというのは分かるのです。それはそのとおりだと。ところが、外国債券を買っていく、不動産業務をやるというのは全く新規事業なわけです。人がいらっしゃらないのにやるわけですよ。

だとすれば、今回の佐藤委員ではないのですけれども、銀行法に基づく3つの大きい事業の中に、貸付け業務という、まさに本来業務として持っているものをやらないで、外国債券ももともとやっていないわけですから、ゆうちょ銀行さんにノウハウがないわけです。ある意味で、不動産も資産運用もノウハウがないわけですよ。

なぜそこにいらっしゃって、銀行法が一番求めている貸付け業務を強化しないのか。おっしゃるように、バックグラウンドがない、人材がないというのはそのとおりです。でも、今やっている2つのことだって、もともとは新規事業で、人もいらっしゃらないし、ノウハウもなかったのです。

だとすれば、普通に銀行になられて、最初に委員になったときにお聞きしたときに、ゆうちょ銀行さんは銀行法に基づく銀行ですよというのを最初に確認させていただいて、そのとおりですとおっしゃったのに、銀行法に本当に3つ定めているわけです。それ以外の業務は、それ以外の業務となるわけです。その3つの本来業務をなぜ早めに、長期的にも着手されないのか。

国民の大事な資産こそ、もっと国内にしっかり投資をして金利を上げていく。利回りが取れる国になっていくための国民のお金だと思うのですけれども、なぜ国内に投資するという方針を出さないのかというのは、今日でなくていいので、もう一回しっかりと議論した上でお答えいただきたいです。これは私の意見というよりも、銀行法に3つ必要だと書いてあるわけです。なぜそれをやらないのかというのが不思議だなと。

先ほど言ったように、関口委員が、いやいや、危ないよね、ノウハウがないではないか。だとしても、外国債券を買うノウハウ、不動産、資産運用のノウハウももともと持っていないはずだったのです。それでも果敢に挑戦されているわけですよ。だとすれば、銀行法に基づく3つの事業の中の貸付け事業については、もう一回資産運用の中でもっと強化いただく必要があるのではないかと思うのです。これはやはりその時期に来ているのではないかと思うのです。

これだけデフレでお金が回らなくて、人材が雇用不安だというときに、お金があるのにもかかわらず、前にも言いましたけれども、半導体の工場は1,000億円でできるわけです。この国はその1,000億円を誰も投資しないのです。だとすれば、230兆円の一部をもう少し国内産業に振り向けていただくという、銀行法に基づく本来の銀行の姿勢が必要なのではないのでしょうか。この委員会でも議論をさせていただきたいなと思います。

○今井財務部長

社内でも対応を考えさせていただきます。

○山内委員長 それでは、郵政のほうで一度議論していただいて、これは急に大きな方針転換ですので、なかなか難しいと思いますけれども、お考えをまとめていただいて、またここで教えていただければと思いますので、よろしく願いいたします。

○関委員 もう一つだけ聞いていいですか。

外国債券で資産運用をして、焦げついた割合を教えてくださいませんか。デッドになったとき。全部がプラスになっていないと思うのです。どのぐらい運用ロスが出たのか。ロス次第だったら、国内でロスしてもいいのではないですかね。

○山内委員長 これも恐らく今すぐという御質問というわけではないと思いますので。

○関委員 売上が2,000億円出たというのものもあるのだけれども、ロスも出ているのです。デッドになったものがあるはずですから、その割合を教えてください。

○山内委員長 では、ちょっと調べていただいて、またお願いいたします。

○今井財務部長 分かりました。

○関委員 どうせするなら、私は国内ですってもらいたいのです。資産運用というのはそうなのです。必ずするのです。失敗するのです。ロスするのです。その割合を、どうせだったら国内で本当に貸付けして、ロスしてもらいたいなと思います。

○山内委員長 では、それも含めて、またお答えをお願いいたします。

○関委員 ロスの割合をちゃんと出してくださいね。

○今井財務部長 対応させていただきたいと思います。

○山内委員長 よろしゅうございますか。ありがとうございます。ちょっと時間の関係もございますので、今の御質問については、また次回、あるいは別途の機会にいろいろ御対応いただくということでお願いいたします。

議題は、あと4番と5番がございまして、これをまとめてやりたいと思います。

「日本郵便株式会社の業務区分別収支及び郵便事業の収支の状況等」、それから「トール社のエクスプレス事業の譲渡」について、これを日本郵便の小野専務執行役員及び小川執行役員から、全体で15分程度でお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○小川執行役員 では、まず、小川のほうから「日本郵便株式会社の業務区分別収支及び郵便事業の収支の状況」について説明させていただきます。

まず「業務区分別収支」ですけれども、注書きにありますとおり、日本郵便株式会社法に基づきまして、郵便、貯金、保険のそれぞれのユニバーサルサービスと、ユニバーサルサービス以外の第4号業務についての区分別の収支を表したものであるということでございまして、決算に基づいて、法令に基づきまして作成しているものでございます。

2020年度の区分別収支の結果ですけれども、まず、第1号業務、郵便のユニバーサルサービスについては、新型コロナウイルスの感染拡大を主な要因といたしました郵便物の大幅な減少によりまして、減収、減益の220億円の営業損益となっております。

第2号業務、ゆうちょ銀行のユニバーサルサービスにつきましては、送金、決済の件数

減少などによりまして、ゆうちょ銀行からの手数料収入が減少いたしまして、若干の減益となっております。35億円の営業損益となっております。

第3号業務、保険窓口業務につきましては、こちらは積極的な営業活動を控えておりま
す影響で、営業収益、営業費用とも大幅に減少いたしました。減収、減益となりまして、
106億円の営業赤字、2年連続の赤字となっております。

第4号業務、その他ということ、こちらに入っておりますのは、注3にありますとおり、
荷物、不動産、物販、それ以外にもがん保険などの提携金融ですとか、ユニバーサル
サービス以外のゆうちょ、かんぽからの受託業務が含まれておりますが、こちらにつきま
しては、ゆうパックなどの荷物の業績が好調だったほか、一時的な不動産の売却収益など
もありまして増収ですけれども、提携金融、ユニバーサルサービス以外の金融営業の自粛
の影響もありまして減益となっております。

続きまして、次のページが「郵便事業の収支の状況」でございます。

こちらにつきましても、注書きにありますとおり、郵便法の規定に基づきまして、決算
に基づいて作成、公表しているものでございますが、郵便業務全体、合計の欄のところ
でございますけれども、郵便物が大幅に減少したため、営業収益が650億円という大幅な減少
になりまして、営業利益についても減益となって、240億円の営業損益となっております。

内訳ですけれども、内国郵便業務につきましては、ダイレクトメールなどの広告郵便の
差し出しが減少いたしまして、営業損益175億円となっております。

内訳を見ていきますと、第二種郵便物（はがき）のところは25億円の赤字ということで、
こちらは2017年度にも赤字になりましたが、それ以来の赤字ということでございます。

国際郵便業務につきましては、65億円の営業損益ということで、若干の減益ですが、到
着料率の引上げですとか、越境eコマースの需要によりまして外国からの郵便物の増加とい
うものがありましたけれども、コロナウイルスの関係で国際郵便の取扱物数が減少いたし
ましたので、減益となっているということでございます。

郵便の関係ではないのですが、一番下に荷物の損益を参考までに載せておりますけれど
も、こちらは昨年、巣ごもり需要の拡大などによりまして、ゆうパックなどの取扱いが増
加いたしまして、営業収益、利益のほうも増加いたしております。

もう一個、資料234-3-2が「交付金額等の状況」でございます。

こちらにつきましても、機構法の法令に基づきまして公表が義務づけられているもので
ございまして、2020年度の郵便局ネットワークの維持に要した額と、全国におけるユニバ
ーサルサービス提供に不可欠な費用の額、それから、機構から交付された交付金の額を公
表するものでございます。こちらは2019年度の結果から公表しているものでございまして、
今回、2回目の公表ということになります。

(1) が郵便局ネットワークの維持に要した額でございまして、先ほど説明した業務区
分別収支の内訳的なものになりますけれども、合計で9,559億円ということでございます。

(2) が、郵政管理・支援機構のほうで算出した全国のユニバーサルサービスの提供に

不可欠な費用の額として、仮に郵便局ネットワークを必要最小限度の規模で構成した場合の額を算出したものが4,258億円ということでございます。

(3)が、不可欠な費用のうち、郵便窓口については日本郵便が負担するというので、ゆうちょ、かんぽから拠出金を原資として交付金を頂くのが2,934億円だというものの結果の御報告でございます。

私からは以上です。

続けて、小野専務のほうからエクスプレス事業の売却について御説明いたします。

○小野専務執行役員 小野でございます。

トール社のエクスプレス事業の売却について御説明いたします。資料の234-4の1ページ目を御覧くださいませ。

このページでございますが、トール社の概要を示してございます。

トール社は1888年にアルバート・トールという方によって創業され、長年にわたってオーストラリアで事業を行う地元企業でございました。ただ、1986年に、当時、役員でございましたポール・リトルがマネジメント・バイ・アウトという形で買収し、1993年には豪州証券取引所に上場、1996年にはニュージーランドに進出を果たし、2015年に日本郵便が買収したわけでございますが、それまでの10年あまりの間に100あまりの買収を行いまして、グローバルフォワーディング事業を展開し、また、コントラクト事業でもアジア、米国に進出するなど、急成長をしまいたったわけでございます。

真ん中左にありますように、2021年3月末決算の売上高でございますが、日本円で約7,500億円でございます。

トール社は、下にありますように、3つの事業部門で構成されており、オーストラリア、ニュージーランドで大型貨物から小包までを陸上・海上・航空輸送するエクスプレス事業、顧客のサプライチェーンを請け負うロジスティクス事業、さらに、国際貨物輸送を担うフォワーディング事業の3つでございます。

このたび、この3事業部門のうち、エクスプレス事業を売却いたします。

次の2ページを御覧ください。トール社のマネジメントの構成です。

左端にあります会長のジョン・マレン氏は、アジアノ、TNT、DHLにて要職を歴任し、2017年よりトール社の取締役会長を務めております。

すぐ右でございますが、トーマス・クヌーセン氏は、グローバルフォワーダーのマークで要職についた後、2018年にトールのフォワーディング事業のヘッドとして就任後、2020年から社長を務めております。

取締役会構成は7名でございますが、そのうち過半数の4名は衣川社長を筆頭に日本郵便の役員が占めております。

3ページをお願いいたします。3ページではトール社の3事業の関連図をお示ししております。

一番左にございますエクスプレス事業では、荷主から受注した貨物を倉庫まで運送し、

その隣のロジスティクス事業で荷物を倉庫内で検品し、保管し、お客様からの出庫依頼を受けた上で仕分けをし、荷造りをし、出庫を行います。それを海外に出す場合には、港まで運ばれた貨物をフォワーディング事業で海外まで輸送した上で、その宛て地国におきましては、今申し上げたのと逆の流れで最終的な届け先に荷物が届けられるということでございます。

トール社でございますけれども、エクスプレス事業に関しましては、オーストラリアとニュージーランドの国内のみでございます。ロジスティクス事業に関しましては、オーストラリア、ニュージーランドに加えて、アジア10か国で展開しておりまして、フォワーディング事業では世界の各地に荷物を運ぶ形となっております。

次に、4ページでございますが、フォワーディング事業のビジネスモデルでございます。

海外に運ぶ荷物の港までの輸送、保管、仕分けから、税関を含みます輸出入手続も全てこのフォワーディング事業で行います。原則として自分の会社の船や飛行機を保有しておりませんので、海運会社や航空会社の運送枠を手配して、荷物を運ぶこととなります。

5ページでございますが、こちらはロジスティクス事業の概要でございます。

お客様と契約をして、その物流を請け負うため、コントラクト・ロジスティクスとか、サードパーティー・ロジスティクスと呼ばれております。

例えば、お客様の製造工場から運ばれました商品を倉庫で受け取り、物品を検品し、仕分けし、保管をします。お客様から配送のオーダーが入りましたら、荷造りをし、出庫し、配送業者に渡すという流れになります。また、特定のお客様専用の物流センターを提供したり、既存のお客様の物流網を検証して、より効率的で安価な配送網を提案するコンサルティング業務も行っております。

次に、6ページのエクスプレス事業でございますが、左の図にありますように、複数のお客様の荷物を集めて配送し、さらに届け先に配る方法と、右にありますように、特定の荷主の荷物を貸切りトラックで配送する方法がございます。

次に、変わりました、7ページでございますが、トール社の業況でございます。

2015年に日本郵便が買収するまでは、エクスプレス事業とロジスティクス事業が業績を牽引し、毎年4億豪ドルほどの営業利益を上げておりましたが、買収後、資源価格の落ち込みや、好景気時に各社がこぞって行いましたエクスプレス事業関係の設備投資の償却負担、あるいはそれによる過剰なキャパシティーを背景とした運賃の低下などの要因が重なりました、2017年3月期にはエクスプレス事業が営業赤字を計上し、それに伴い4,000億円あまりののれんの減損を余儀なくされました。

2017年からは社長をマイケル・バーン氏に代え、事業の立て直しに注力しましたが、設備投資や人件費などのエクスプレス事業の高いコスト構造を転換することはできず、また、2020年3月期には新たな経理・財務システムに移行する際のトラブルで資金繰りが悪化、さらに、2020年に入ってサイバー攻撃によりシステムがダウンし、お客様が離れました。また、その後のコロナにより景気の落ち込みもありまして、2019年度、2020年度とエ

クスプレス事業はトール社の業績の足を大きく引っ張る形となりました。

8ページには、最近の第1四半期の業績、4月から6月期の業績でございますが、まず、1年前の第1四半期には、エクスプレス事業におきましては、先ほど申し上げましたようなサイバー攻撃、コロナ禍による景気減速で貨物量が大幅に落ち込み、左側の真ん中のオレンジにありますように、101万豪ドルの営業赤字を計上、また、フォワーディング事業におきましても、米中の貿易摩擦やコロナによる国際貨物の落ち込みにより赤字を計上いたしました。

ただ、ロジスティクス事業におきましては、シンガポールやオーストラリア政府によるコロナ対策物資の調達案件がございまして、これが業績の下支えをいたしました。

今年の4～6月期でございますが、エクスプレス事業でのサイバー攻撃からの回復やコスト削減努力が実り、赤字幅は縮小しました。フォワーディング事業やロジスティクス事業では、景気の上向きを反映して黒字幅が拡大しております。

9ページでございますが、エクスプレス事業売却について御説明をいたします。

先ほど述べましたように、エクスプレス事業がトール社全体の業績にとって大きな重荷になっていること、また、日本郵便の国際物流戦略にとりまして、オーストラリア国内だけの運送事業はコアビジネスとは言えないことから、2020年後半に同事業の売却手続を始め、今年4月にオーストラリアのファンドでありますアレグロ社と売却の合意に至りました。譲渡価格は約7億円、売却に伴います特別損失は674億円となりました。

なお、譲渡完了でございますけれども、今年8月の予定でございます。

次に、10ページでございますが、トール社の今後の経営改善策を示してございます。

エクスプレス事業という大きな不採算事業だけではなくて、ロジスティクス事業やフォワーディング事業におきましても、不採算な事業から撤退し、また、合理化によってコスト削減を進めてまいります。

さらに、豪州を中心としたビジネスモデルから、日本を含むアジアを中心としたビジネスモデルに転換し、アジアにおける成長が見込まれる国と業種にフォーカスをして成長を図ってまいります。

また、右下の図にございますように、海外におけますBtoBに優れたトールの事業と、日本国内でBtoCを得意とする日本郵便とのシナジーをより深く追求するために、日本国内においてBtoBビジネスを推進するために設立いたしましたJPトール社を活用いたしまして、お客様に対し、国内外、BtoB、BtoCの一気通貫のサービスを提供することによって、業績の拡大を目指してまいりたいと考えております。

以上で説明を終わります。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、先ほどと同じで、また青野さんからお願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。

○青野委員 トール社の件については、これは絵に描いたような見事な大失敗買収案件と

いうことで理解しました。ちょっと調べながらなのですけれども、2015年に買収してから急激に業績が悪化して、6,200億円の買収金額のうち、4,000億円以上を2017年に損失で計上して、敗戦処理を粛々としているという中の、さらに延長してエクスプレス事業を売却されるということで理解しました。

質問としては、残りの事業の事業評価と今後の方針のところでしょうか。残りの事業のところは、一応、黒字化しているということなのですけれども、事業評価をどのようにされているのかということをお聞きさせていただいてよろしいでしょうか。

○小野専務執行役員 残りの事業でございますけれども、まずは目の前の話としましては、先ほど申し上げましたようなコスト削減等々と、それから、アジアにシフトをする。アジアにシフトをするということは、とりもなおさず日本企業が多数出ているわけでございますので、日本のお客様で海外に出ている人、企業に対して、トール社のBtoBのノウハウを使いながら事業を展開していくというところをまず進めてまいります。

ただ、まだこれから予断を許さないというのは我々も十分理解しておりますので、何が何でも残った部分のトール社を維持するというのではなくて、当然、海外における橋頭堡は残すようには頑張るわけでございますけれども、場合によっては残りの部分も売却をするということもあり得べしと考えております。

○青野委員 了解いたしました。

もう一点よろしいでしょうか。もう一点は、日本郵便のほうの資料で、業務区別の収支のところでは第二種と言われるはがきが赤字になりましたという報告があったかと思いません。

ちょっと気になりましたのは、その下の第三種というものでして、金額的には60億円とそんなに大きくはないかもしれませんが、2019年度も60億円の赤字、2020年度も59億円の赤字ということで、この数字だけを見ますと、安定赤字と見えるのですけれども、これは想定どおりなのか。交付金の関係などもあるので、意図してこのぐらい赤字を出していますということでしたらいいのですけれども、その辺りの今後の方針などをお聞かせいただければと思います。

○小川執行役員 日本郵便の小川から回答いたします。

第三種郵便物、第四種郵便物というのは、政策的に低料金であることが義務づけられているサービスでございます。例えば、身障者向けの低料金の郵便物ですとか、第四種の中には点字郵便物のような無料の郵便物が含まれていますので、毎年赤字というのが現状でございます。

法令的にいえば、個別のサービスで黒字を出すということではなく、郵便業務全体の収支の中で利益を出していくという法の定めになっており、社会政策的な位置づけでありますので、一定程度はやむを得ない赤字であるという認識をしているところでございます。

以上です。

○青野委員 それでは、想定どおりということで認識しました。御回答ありがとうございます。

ました。

○山内委員長 ありがとうございます。よろしいですか。

それでは、佐藤委員、どうぞ。

○佐藤委員 トール社の件ですよね。これはたくさんニュースになっているので、多少興味は持っていたのですが、まず、幾つか質問があるのですが、1つは、トール社の概要で展開国が150か国となっているのですけれども、展開国は150ですが、実際の収益とか基盤はほとんどオーストラリアだけだったと考えてよろしいのか、そここのところを確認したかったのです。

なぜかという、それは7ページの業況のところ、オーストラリアの資源ブームであるとか、そういうものが終わったことで業況が悪くなったというのは、150か国もたくさんあったら、1か国だけの資源ブームが終わったからといっても、本来だったらほかのところで稼げる、分散されているのではないかと思ったのだけれども、そうではなかったというのは、1つの国に特化されていたのかなというのを疑問に思った点が1点。

もう一点は、同じく7ページのトール社の業況のところ、マネジメントが2011年度からクルーガーさんという方になっているのですが、ここまの業況が、年度と年の違いなのかもしれないのですけれども、1ページ目だと、2012年にポール・リトルさんが退任して、2012年にブライアン・クルーガーさんがマネジメントになっているのですが、こここのところは7ページの緑色の線でマネジメントが変わっているのですけれども、ここでいいのかなというのが2点目の質問です。

もう一点は、こここの改善策として、最終的に全て売却の可能性もあるということだったのですが、私、個人的には、海外のM&Aというのは今後の成長戦略としても必要なのではないかなと思って、トール社のM&Aは失敗したのかもしれないと思いますが、ぜひ今後も積極的にM&Aをやっていったほうがいいのかと思います。もともと失敗することが多いと言われているM&Aなので、反省は必要なのかと思います。やっつけていかなければいけないのではないかなと思ったりしています。

あとは、10ページ目のエクスプレスのところ、トールエクスプレスジャパンと、この間買ったばかりのJP楽天ロジスティックというのは、どのような関係、自分の子会社同士で競争関係になるのかなと思っています。

ということで、そここのところを質問としてお聞きしたいと思います。

○小野専務執行役員 お答えいたします。

まず、全世界150か国以上ということでございますが、世界の隅々、いろいろな国に荷物を届けるというのがフォワーディングでございまして、自社拠点という意味では50か国ぐらいでございます。残りの100か国に関しましては、いわゆるエージェント、代理人を使って荷物を運ぶということでございます。

フォワーディング自体は、旅行代理店だと思っていただければいいのですけれども、規模が大きくなると、飛行機のスペースであるとか、船のスペースを優先的に取ったり、安

く取ったりできないものですから、トールの規模というのはそんなに大きくはないので、どちらかという、少し黒字、あるいは少し赤字とお考えいただければと思います。ただし、全世界の隅々まで荷物を運ぶために、それだけの拠点とエージェントが要するというところでございます。

それから、収益構造でございますが、まさに御指摘のとおりでございます。お話をさせていただいたように、もともとオーストラリア中心の会社でございますので、買収前に稼いでおりましたコントラクト事業につきましても、それから、エクスプレス事業も全く豪州中心でございますので、収益構造としましては、基本的にはオーストラリア1か国でほとんどを稼いでいたと御理解いただければと思います。

特に稼いでいるうちの半分を占めておりましたエクスプレス事業が赤字になったということで、一挙に収益が悪くなったということでございますので、御理解のとおり、まさに1か国に依存をしていた状況であったということです。

それから、ブライアン・クルーガーでございますが、2012年に代わったということでございますので、買収の3年ぐらい前までは、ポール・リトルという、先ほど申し上げましたMB0でトール社を買収した人が社長をしていたわけですが、ここでは2012年6月期でございますが、大体これぐらいのときに代わったということで御理解いただければと思います。

それから、海外が大変重要であって、今後も積極的にやるべきということでございました。これはもう大変貴重な御意見を頂きまして、ありがとうございます。我々もトール社を買収して、先ほど青野様にも御指摘いただいたように、典型的な大失敗をしたわけでございますけれども、残った事業に関しましては、まず、ここを中心として国際物流にチャレンジし、特にアジアに中心を置いて育てていきたいとは考えております。

ただ、この残した事業が大失敗にはならないようにしなければいけないということでございますので、場合によっては、うまくいかない兆候があった場合には、売却ということもあるかとは思いますが、基本的な考え方は、ここは頑張っけて支えていきたいということでございます。

それから、4つ目でございますが、JPトールとJP楽天物流というところなのですが、楽天様とのジョイントベンチャーに関しましては、我々がやっておりますゆうパックがございしますが、ゆうパックというのは、基本的にお客様から荷物をお受け取りして、郵便局にお届けいただいて、個人宅とか宛て地に送るわけですが、そのもう少し上流の段階でございます。

つまり、EC業者さん、あるいはECをやりたいというお客様のために倉庫を御提供して、そこで、先ほどありましたコントラクト・ロジスティクス等々のように、検品をし、仕分けをし、預かって出庫をするというようなところを楽天さんとはやっていこうというところでございます。もう一方で、JPトールという会社を使ってやろうとしておりますのは、そこよりもっと大きなものでございます。

つまり、ゆうパック等々に乗らないような大きなものを、倉庫を使っていろいろとお客様にサービスを提供するというごさいますので、この2社は競合することはごさいません。

以上でごさいます。

○山内委員長 よろしいですか。

○佐藤委員 ありがとうございます。ロジスティックもたくさん種類があつて大変だなと思ひました。

○山内委員長 ありがとうございます。

では、関委員、どうぞ。

○関委員 私からは、郵便局さんとトールさんの2つに質問させていただきます。

まず、郵便事業なのですけれども、ゆうパックとゆうメールは、私なんかもビジネスで使うときに、割と厚めのもを送ったりするのに、郵便局に行かなくても、直接ポストに出せるというヒット商品ではないかなと思ひます。なので、この辺をもう少し強化されるような方針があるのかということ。

もう一つは、郵便局の維持についてなのですが、今、郵便局が年々減少しているというような事態になっているのでしょうかということ、まず2つお聞きしていきたいと思ひます。よろしくお願ひします。

○小川執行役員 まず、ポストに出せるようなヒット商品ということでありすが、今、私どもでいろいろと取り組んでいる中で、荷物など競争が非常に厳しい中ではありますが、安売りをしていくと、採算性がどんどん悪化してきますので、当然、採算性向上もやっていくのですけれども、お客様の利便性を向上させることによって、より利用を拡大していけるように取り組んでいます。

まさにおっしゃるとおり、郵便ポストというのは我々にとっての重要なインフラであると同時に、お客様の身近にある接点でごさいますので、わざわざ郵便局の窓口にまで来ていただかなくても、お客様のほうでポストに差し出すことで、我々が引き受けできるようなサービスというものは、ゆうパケットなどもそうですし、そうしたサービスを広げたいと思ひています。また、ポストだけではなく、コンビニやロッカーなどを活用した差し出し、受け取りの利便性向上についても、取り組んでいきたいと思ひています。

2点目の郵便局数ですが、こちらもまたどこかで御説明する機会があるのかもしれないけれども、民営化以降、私ども、郵便局ネットワークの維持ということに引き続き取り組んでまいりました。

まさに過疎地などは、過疎化が進む中ではありますけれども、私どもは郵便局ネットワークを維持するというごさでもって取り組んでおりますので、民営化以降、約2万4,000の郵便局については、あまり増減なく推移しているところでごさいます。

当然、建て替えなどの際に、商業施設の中に移転するなど、個別には採算性の改善にも取り組んでいますけれども、今は全体としての郵便局ネットワークについては、局数につ

いては、ほぼ維持しているという状況でございます。

以上です。

○関委員 郵便局については、まさに地方創生の通信、金融、物流の要だと思っておりますので、ぜひ維持をいただければと思います。

荷物、ゆうパック、ゆうメールは本当に使い勝手がよくて、最近では厚さ3センチで大丈夫みたいなものもすごくいいなと思っていて、郵便局のポストの大きさというのは、法定で決まっているのかどうかは分からないのですが、もう少し大きいものも入れられるような口があってもいいのではないかななんて素人として勝手に思いました。もう少し郵便ポストの口が大きければ、もっと大きいものも入るのではないかなと。いわゆる小包扱いではなくて、ゆうメール、ゆうパックみたいなものが本当に、ある意味では、簡易で、便利で、どこにでも自分で出していけるというのは、割と郵便局さんのポストの数の多さが非常にメリットになるのではないかと思いますので、ぜひ御検討いただければと思います。よろしくお願いたします。

2つ目の質問はトールさんのところなのですが、今日、佐藤委員と私は意見が大分同じだと感じたところなのですが、やはり日本国内のビジネスだけでは成長が行き詰まるということが見えていますので、果敢に国際的な事業にも挑戦いただくということで、今回はうまくいかなかった事例ということで、できれば、うまくいかなかった原因をしっかりと内部で御評価いただき、それを次の事例の場合には克服できるような形で、これを糧にさらなる発展を、国際物流と国際事業についても、果敢に本当に挑戦いただきたいなと思います。

ゆうちょ銀行のときにも申し上げたのですが、どちらかというと、日本郵便さんのほうが、ある意味で、本当にゆうちょ銀行さんの銀行業務のように果敢に挑戦されて、資本を投下されて、事業をやろうとしているところは、結果が厳しい状況にはなりましたけれども、こういう挑戦ということをするということは、私はとても重要だと思っております。

ただ、失敗といいますか、うまくいかなかった理由がシステムなのか、もしくは人材なのかということのもとても大きいのではないかなと思っておりますので、できるだけ人材の育成とか、個人の国際ネットワーク、個人としての人脈作りなどにもぜひもっと積極的に出ただけければと思いました。これは意見になります。

○小野専務執行役員 大変貴重な御意見をありがとうございます。

まさに、おっしゃいますように、国際物流に関わる経験者であるとか、そういうノウハウを持った人間も大変必要だと思っております。そのようなことも含めまして、今回、いろいろ失敗したわけですが、原因も内部で評価しておりますので、今おっしゃっていただいたような方向でぜひ進めたいと思っております。ありがとうございます。

○関委員 ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいですかね。

では、関口さん、どうぞ。

○関口委員 関口でございます。

郵便料金とトールと、それぞれにコメントさせていただきたいと思っております。

先ほど青野委員から料金表についての質問がございまして、小川様のほうから、三種、四種の政策料金について、ここが赤字であるということについては、ある意味では受け入れているというか、政策に従った料金設定をしているということで、継続的に赤字ということですが、はがきのほうについての説明が少し漏れていたかなと思っていて、総務省でユニバーサルサービスコストを算出したときの経験で少しお話ができるかと思いますが、若干古い認識なので、違っていたら小川さんのほうで少し直していただければいけないかもしれません。そのときのコスト構造について日本郵便さんにお伺いした状況では、第一種の封書、第二種の郵便物のはがき、ここは実は配達のコスト構造に全く差がないとお伺いしておりました。

そういう中で、全体のトレンドとしても、封書からはがきへの流れというのが、例えば、請求書をそれまでは封筒で送っていたものを、ぺろっと剥がす圧迫はがきにするとか、はがきへのシフトが進んでいるのですが、このはがきの現在の63円という料金設定、封書で25グラム以上は84円だったと思いますが、この価格差を考えたときに、はがきは結構ぎりぎりで行っていると認識していて、マイナスになるケースがトレンド的に多かったように思っています。

ただ、ここは、先ほど小川様の御説明にもありましたように、郵便法の制約としては、郵便業務全体として黒になっていけばいいと、収支相償していればいいということですので、ここは封書とはがきに料金格差を設けて、たとえばはがきがとんとん、あるいは赤字になっても、封書のほうでプラスになっていて、カバーできればいいという認識なのだろうと思っています。

むしろ大きな課題というのは、総体的に物数が減っていく傾向にある郵便業務が、荷物のゆうパックやゆうメールの収入で補えないということが長期的には結構大きな課題でありまして、郵便物数が減ったときに、配達等のコストは固定的に出ていくということを考えてみると、継続的に値上げをせざるを得ない宿命にあるというのが郵便料金の今の持っている課題でありまして、荷物と合算できないというのは非常に大きなハードルになっているのだと私は認識しております。

やや感想めいたことですが、料金については以上です。

あと、トールのほうですが、青野委員からも絵に描いたような失敗というコメントがありましたけれども、うまくいかなかった原因も種々検討されているとは思うのです。しかも、今回の資料234-4の最後のページの中でも、今後の具体的な取組について、トールエクスプレスジャパン、あるいはJPトールロジスティクスを活用してビジネスを促進していくのだということがございました。

役員構成は、日本から4名と半分を日本人が占めているということではあるのですが、お伺いしている限りでいうと、従業員レベルでの人的交流が全くなかったと認識しており

まして、この点、もう少し日本側のエクスプレス等のノウハウを共有したり、あるいは日本人を派遣して日本企業との折衝に当たらせるという工夫があってもよかったような気がするのですが、日本郵便さんの中で、内部的にそういったことに踏み切れなかった課題というのはどのように認識していらっしゃるのか、ぜひ伺いできれば幸いです。よろしく申し上げます。

○小川執行役員 では、まず、私のほうから郵便の収支についてのコメント補足をさせていただきます。

まさに関口先生がおっしゃるとおりの状況でございますが、かつては封書で差し出されていたものが、二種のほうに圧着ハガキなどを使って移っていくというような傾向はございました。しかし、全体として賄えればいいのですけれども、御覧のとおり、第一種郵便物の収支も、今はそれほど余裕があるわけではないという状況でございます。

そういうことで、前回第二種郵便物が赤字のときには料金改定をさせていただいたのですけれども、郵便のユニバーサルサービスの状況ですとか、働き方改革などの状況を踏まえまして、郵便法改正法が成立しましたので、この秋以降、郵便業務のサービスの見直しということで、土曜の普通郵便の配達休止ですとか、翌日配達の見直しなどを進めさせていただくことになっています。

これで若干息をつきたいと思っておりますが、これからデジタル化の進展などでさらに郵便物が減少していく中で、当然、我々は生産性向上ですとか、できる範囲でのサービス見直しなどを進めていくのですけれども、その中で、また必要に応じて郵便料金などについても検討していくことになると思っております。

いずれにいたしましても、法令で郵便のユニバーサルサービスが定められていますので、我々としては、できるだけ国民の通信のサービスを維持していくために、いろいろな方策をまた引き続き進めていきたいと思っております。

以上です。

○小野専務執行役員 では、トールでございます。

人的交流に関してでございますが、まず、買収直後でございますが、経営管理をするためということで、現地に役員を2名、それから、その下に職員を数名送っておったわけですが、それとは別に、せっかく国際物流の会社を買収したわけですから、そういう人材を育てようということで、当初、社内で公募をいたしまして、現地のエクスプレス事業であったり、フォワーディング事業の現場に10名ばかりの者を送り込みました。

それが当初でございますが、買収して2年ぐらいたったところで、2017年夏ぐらいから、今度は、せっかくトールの仕事をしている地域に日本の企業がたくさんいるのだから、そこに対してトールの売込みが必要であるということで、我々、ジャパングスクという呼び方をしているわけですが、研修に送った者を今度は営業の職員に転換して、現地における日本の企業様に対してトールを売り込むというチームを作りまして、10人ぐらいで構成をしております。現在もそれが現地にあります。メルボルン、シドニー、香港、シ

ンガポール、タイ、上海、アメリカというようなところにおいて、トール社を日本の現地企業に売るといふようなことはしております。

ただ、いわゆる経営管理ということでございますと、現地に役員を送り、あとは、会計のバックグラウンドがある者、法律のバックグラウンドがある者は何名か送っておるわけですけれども、我々としましては、現地での営業体制も、現地での経営管理体制もまだまだ弱いと思っておりますので、ここはさらに強化したいと考えておるところでございます。○関口委員 ありがとうございます。

海外への進出ということについていうと、金を出しても口を出さないのが一番楽なわけですが、現地の経営に対して関与していくということについても、文化の違いもあってなかなか口を出せないような環境があったと思うのですが、そういう中で、努力が上手には実らなかったということが結果として出てしまったということだと思っております。今後、さらにこういったことについての弱点を補強するようなプランというのは、中期経営計画から先に拡充していくようなプランというのは中長期的にはあるのでしょうか。

先ほどはむしろ撤退の可能性すらあるという、やや寂しいコメントがございましたが、ある意味で、JPの労組さんを含めて、海外展開の中で海外進出で具体的に働いている方たちのレベルで、語学研修を含めて、積極的に海外で活躍できる人材を組織的に育てていくという努力も、多分、もっと必要だったのかもしれないという印象を持ちましたが、もしコメントがあれば頂戴したいと思います。

○小野専務執行役員 まさに御指摘のとおりでございます。先ほど申し上げましたように、まず、残ったトールを強化していく。それから、アジアを中心にしていく。そこには日系企業がたくさん出ているということでございますので、先ほど申し上げましたように、まず、日系企業様に対する営業要員もさらに増やすと同時に、例えば、インドネシアであったり、場合によってはインドであったり、コロナの問題はございますけれども、特にトールが力を入れてロジスティクス事業をやっているようなところにも日本の職員を送っていきたいと思っております。

また、当初、買収直後に送った者たちが、もう既に5年ぐらいの国際物流の経験を積んでおりますので、そういった者のノウハウも使って人員を強化するという形で考えてございます。

また、経営管理でございますけれども、先ほど申し上げましたように、どちらかというと、買収直後に送った人たちは若者でございます。中間管理から上級管理層に至っては、どうしても国際的な物流事業のノウハウとか経験を持っておる者がいないので、そこに関しては、外部登用をして充足していくというようなことも現在考えてございます。

以上でございます。

○関口委員 どうもありがとうございます。私からは以上です。

○山内委員長 よろしゅうございますか。申し訳ございません。

時間がかかなり超過しております。この辺で会議を終了したいと思いますけれども、一

言だけ、今の関口さんのコメントでいうと、今、アジアの物流のネットワークを作るのは物すごい競争になっています。その中で、日本郵政がツールを使ってどういうアジアのネットワークを作っていくのかというのは、相当慎重に検討しないと、簡単な話ではないというのが私の印象でございます。

申し訳ございません。余計なことを言いましたが、特にコメントは必要ではございませんので、以上で終わらせていただきたいと思いますけれども、今、申し上げましたように、かなり時間が超過しておりますので、本日の議題はこの辺で終了ということにさせていただきます。

事務局から何かございますでしょうか。

○西岡事務局次長 次回の郵政民営化委員会の開催につきましては、別途御連絡をさせていただきますと思います。

以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

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とさせていただきます。御協力を頂きまして、本当にありがとうございました。