

## 郵政民営化委員会（第264回）議事録

日 時：令和5年8月25日（金）13:30～15:00

場 所：郵政民営化委員会室（永田町合同庁舎3階）及びオンライン

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  
（敬称略）

日本郵政株式会社

浅井専務執行役、堀口経営企画部長

日本郵便株式会社

市倉代表取締役副社長、田中執行役員、

困経営企画部担当部長

株式会社ゆうちょ銀行

新村常務執行役、植田執行役

株式会社かんぽ生命保険

宮澤常務執行役

○山内委員長 それでは、ただいまから「郵政民営化委員会」の264回目を開催いたします。

出席状況ですが、委員5名中5名の出席をいただいておりますので、当然、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まして、進めてまいります。まずは「日本郵政グループの2024年3月期第1四半期決算等について」であります。

これについては、日本郵政の浅井専務執行役。日本郵便の田中執行役員。ゆうちょ銀行の新村常務執行役、植田執行役。及びかんぽ生命保険の宮澤常務執行役から、全体で30分程度で御説明いただきまして、それから議論させていただきます。どうぞよろしく願いいたします。

○新村常務執行役 そうしましたら、まず、ゆうちょ銀行から御説明させていただきます。

ゆうちょ銀行の新村でございます。よろしくお願いいたします。

資料は、264-1-2になります。

2ページ目から見ていただけましたらと思います。これは、連結ベースの損益の状況を記載した表でございますが、連結ベース純利益は、表の12行目でございますが、868億円ということで、これは前年同期比で見ると微減ではありますが、今期の業績予想がもともと3,350億円ということでございましたので、ここに対する進捗率が4分の1を過ぎたところで25.9%ということで、堅調に推移している状況でございます。

昨年から、アメリカを中心に政策金利を引き上げることがありましたので、当行にとっての外貨の調達コストが増加して、その影響もあって、表で言いますと2行目の「資金利益」とか、4行目の「その他業務利益」が前期比で見ると大きく減少している形でございます。

ただ、一方、従来から注力しておりましたプライベートエクイティであったり、海外の不動産への投資からの収益もございますし、加えて、これは将来導入されます新しい銀行規制でありますバーゼル規制に対応するために、リスクアセットの調整オペレーションということで株式の売却益を少し計上してございますので、こういったものもございまして、10行目にあります「臨時損益」が増加して、結果的に経常利益、純利益ともに進捗率は25%を超える、計画どおりの着地になっている形でございます。

この表を見ていただいたときに、9行目の「連結業務純益」がマイナスという形になってございますが、これに関しましては、当行は、本業で有価証券投資を行っておりますので、その利益の一部、例えば先ほど申し上げましたが、経常的に発生しております金銭の信託を通じた株式の売買損益であったり、プライベートエクイティや不動産などの収益が「臨時損益」に計上されることが要因でございますので、結果的に、一般的な決算で行います経常利益であったり、純利益では、前年並みの利益を確保している形になっている形でございます。

4ページ目に進んでいただけますでしょうか。こちらは、役務取引等利益ということで、リテールの利益の状況でございます。数字としては、前年同期比で10億円の増加、383億円ということでございます。おおむね横ばいからプラスということでございますが、右下の表に、我々の中期経営計画のKPI、Key Performance Indicatorをお示ししておりますが、この中で上にあります「通帳アプリ」というアプリがございますが、これを5年間で1,000万口座にしようというのがKPIなのですが、2年たったところで、6月末で823万口座という形で、かなり大きく増加しているところがございます。残高照会、振込、いろいろと機能を拡充してございますが、お客様には便利にお使いいただいている状況かなと考えてございます。

続きまして、5ページ目を見ていただきまして、営業経費でございますが、これは全体で前年同期比では、5億円の増加ということでございます。少し増えておりますが、計画どおりということ。右側に分けて書いてございますが、人件費は、ベースアップもありましたので、1人当たりの給与は増加しているということでございますが、採用減に伴う総社員数の減少に伴って、人件費としては前年度比5億円の減少ということでございます。

物件費は、分かりにくいところではありますが、詳細にしかついていないのですが、実はゴールデンウィークに大規模なシステムの更改を行いまして、今後の使用にも耐え得る、お客様により利便性の高いシステムに変えるということで、かなり大規模なシステムの置き換え、更新を行いまして、トラブルなく終わって、安心していらっしゃるのですが、これに伴って、機械化関係経費というシステムの経費と減価償却費が増えておりまして、それが20億ぐらい増えているのが、結果として物件費の増加で効いている状況でございます。

7ページ目まで行っていただけますでしょうか。こちらは、当行の資産運用の状況でございます。トータルの運用資産残高は226.7兆円ということでございます。

2行目の「国債」については37.6兆円ということで、シェアが16.6%

2つ下の「外国証券等」は80.6兆円ということで、35.5%ということで、引き続きシェアは高い状況だということでございます。

8ページ目まで行っていただけますでしょうか。

「評価損益の状況」でございます。上の表の一番下に「評価損益合計」ということで、

4720億と書いてございます。これは、3月末と比べて、その右にございますが、2,580億円の増加ということで増えている形になっています。海外のクレジットスプレッドが落ちてきていること、プライベートエクイティの評価益が増えていることなどが要因でございますが、先ほど少し申し上げましたが、リスクアセットを調整するためのオペレーションとして、国内株を売っておりまして、そこで含み益が少し実現化した状況でございますが、これは真ん中辺に「金銭の信託」とあって、その下の「国内株式」ですが、こちらは評価損益が1兆1,548億円あって、3月末から増えている状況でございます。

リスクアセットの調整オペレーションで、株式の含み益を具体化して、益が出ている形になっているものの、この3か月で日本の株式がかなり増えた、株が上昇したこともあって、結果的にトータルの評価益、含み益は増えた状況になっているということでございます。

9ページにお進みいただけますでしょうか。こちらは、自己資本比率ということで、健全性の指標でございますが、連結で15.42%ということで、国内の基準行の規制水準である4%の比較ではもちろんですが、当行が中期経営計画において設定している目標である10%に対しても大きく上回っている状況でございますので、引き続き高い健全性を確保した状況にあるということでございます。

私からの説明は以上です。

○植田執行役 引き続きまして、資料264-1-4を御覧いただけますでしょうか。2023年度第1四半期の貯金残高につきまして、御説明させていただきます。資料の1ページを御覧ください。

個人貯金全体で見ますと、下の表のAの部分になりますが、2023年3月末対比で1.1兆円増加いたしましたして、190.5兆円となっております。内訳を見ますと、Bの定期性貯金につきましては、引き続き減少傾向が継続しております。一方、Cの流動性貯金につきましては、定期性貯金から振替預入された資金の大宗が通常貯金に滞留していることを主因といたしまして、増加傾向が継続しているところでございます。

2ページを御覧ください。

こちらは、各業態の預貯金残高の伸び率の推移でございます。当行は緑の折れ線でございますが、他業態と比較いたしまして、伸び率は引き続き低位で推移している。傾向は変わらずということでございます。

続いて、3ページ、4ページですが、こちらは御参考になります。3ページは「『家計の金融資産』に占める当行の貯金の割合」でございますが、4ページ目は「家計部門の『預金』に占める当行の貯金の割合」であります。いずれも割合は変わっていないということでありまして、限度額見直しによる他の金融機関様からの資金シフトは発生していないと見てございます。

以上でございます。

○宮澤常務執行役 それでは、続きまして、かんぽ生命保険の第1四半期決算の概要につ

いて御説明いたします。

資料は264-1-3でございます。1枚おめくりいただきまして、1ページが「決算サマリー」になります。

第1四半期は、新型コロナによる保険金の支払いは落ち着いた一方で、海外金利の上昇による為替のヘッジコストの上昇の影響を受けた決算となっております。第1四半期の「経常利益」は432億円ということで、対前年同期と比べますとプラス297億円、221.5%と大きく増加しております。基礎利益は、保有契約の減少や順ざやの減少によりまして減少しておりますが、キャピタル損益が改善したということで、経常利益は大きく増加しております。「四半期純利益」ですが、キャピタル損益と為替のヘッジコストは、価格変動準備金により中立化する会計方針を取っておりまして、価格変動準備金を戻し入れておりますが、四半期純利益は210億円、対前年同期比でいきますとプラス94億円、80.9%の増加ということでございます。

続きまして、営業ですが「新契約年換算保険料」は230億円ということで、昨年度よりも64億円、38.9%の増加となっております。右側に件数を書いておりますが、新契約件数も80.5%ということで増加しております。4月から返戻率を高めた学資保険を販売しております。訪問件数とか提案数などが増えた結果と見てございますが、昨年度より増加しておりますが、まだ計画には届いていない状況でございますので、拠点ごとに課題を洗い出して、前向きに営業できるよう取り組んでいきたいということでございます。内訳の第三分野の新契約年換算保険料は25億円ということで、こちらも大きく増加しております。入院や手術などの医療特約によるニーズはありますので、このニーズに確実に取り組むよう取り組んでいきたいと思っております。「保有契約年換算保険料」は3兆1,400億円ということで、昨年度末から694億円、2.2%の減少ということでございます。一番下のエンベディッドバリューですが、こちらは、生命保険会社の企業価値を表す指標の一つですが、3兆6,500億円ということで、株価の上昇によって、国内株式の含み益が増加したということで増えてございます。

2ページ目をお願いいたします。左側が「連結損益計算書」でございますが、全体としては減収、増益という形になってございまして「保険料等収入」は5,484億円ということで、昨年との比較では285億円の減少と。「資産運用収益」は前年度よりも670億円増加しております。こちらは、金銭の信託運用益が増加しております。昨年度は、株式の減損などがございましたが、今年度は減損がなかったということで、増えたということでございます。「経常費用」のうちの「資産運用費用」は、前年度より454億円増加しております。これはヘッジ外債の売却を進めたということですが、運用収益の増加が費用を上回ったということで、キャピタル損益が増えたということでございます。あと「事業費等」ですが、こちらは26億円減少しております。結果、経常利益は297億円の増加ということでございます。右側に、単体の経常利益の内訳を記載しております。「基礎利益」「キャピタル損益」「臨時損益」ですが、単体の経常利益は310億円増加しておりますが「基礎利益」で

いきますと45億円減少。「キャピタル損益」は431億円増加ということでございます。「基礎利益」の内訳でいきますと「保険関係損益」が13億円の増加ということで、これまで保有契約の減少による影響で減益が続いておりましたが、コロナによる保険金の支払いの減少の影響が上回ったことと、事業費も減少したということで増加してございます。「順ざや」は59億円の減少。こちらも為替のヘッジコストの増加による影響が出ていたということでございます。

それから、6ページ目まで飛んでいただけますでしょうか。6ページ目の左側が「資産構成」を記載しております。一番下に「総資産」があります。「総資産」は62兆6,400億円ということで、436億円の減少と。中ほどに「収益追求資産」を記載してございますが、国内株式は、株価の上昇で増加しておりますが、為替のヘッジコストが今後も高止まりするという見込みを立てておまして、外国債券は引き続き売却を進めているところでございます。

7ページ目をお願いいたします。こちらは「有価証券の時価情報」となります。中ほどに、含み益全体で4兆4,700億円ということで、昨年度末に比べますと6532億円の増加と。

時価評価されるその他有価証券の含み益は、1兆6,000億円確保しているということでございます。こちらも、株価の上昇によって、自社で運用する分と、金銭の信託で持つ株式ともに増加しているということでございます。

8ページ目をお願いいたします。「事業費等の状況」です。事業費は1,082億円ということで、23億円減少しております。そのうち、日本郵便に払います委託手数料は37億円減少しまして、311億円ということですが、冒頭に新契約が増えたということで御説明しておりますが「新契約手数料」は29億円減少ということですが、日本郵便には7年分割で手数料を払いますので、過去に販売した募集手数料の減少のほうが新契約の募集の増加よりも増えたということで、結果として減少ということでございます。あと「拠出金」は15億円増えて、141億円ということでございますが、こちらは、DX推進とか物価の高騰などによって、ネットワーク維持にかかる費用が増えるという見込みで増加しているということでございます。

続きまして、11ページ目まで飛んでいただけますでしょうか。こちらは、業績予想との比較でございます。左側にそれぞれ「経常収益」「経常利益」「当期純利益」の進捗率を記載しておりますが、いずれも25%を超えているということで、計画を上回るところで進捗しているところでございます。

最後に、15ページ目をお願いいたします。こちらは「契約の推移」ということで、右側に「保有契約件数の推移」を記載しております。現在の中期経営計画では、2025年度末に保有件数2,000万件以上という計画を持ってございますが、6月末で2,061万件ということで、減少傾向が続いておりますが、何とか2,000万件を維持できるように、営業を頑張っていきたいということでございます。

説明は以上となります。

○田中執行役員 続きまして、日本郵便の決算の概要について説明申し上げます。資料につきましては、遡っていただきまして、264-1-1をお願いいたします。1枚おめくりいただきまして、郵便・物流事業以下、事業セグメントの概要につきまして説明申し上げます。

まず、2ページ目でございます。郵便・物流事業につきましては、右上に「取扱数量の推移」を積み上げ棒グラフで記載しております。郵便物につきましては、DX、デジタル化の進展等もございまして、減少傾向が継続しております。ゆうメールにつきましても、減少傾向が続いております。一方、ゆうパック、これはゆうパケットも含む数量でございますが、こちらは反転といえますか、増加に転じております。なお、これをゆうパックとゆうパケットに分けますと、ゆうパックにつきましては微減のマイナス1.3%、ゆうパケットに関しましては、薄物・小型のものでございますが、こちらはプラス6.8%ということで、2年ほど前の数量におおむね回復している状況になっております。左で、営業損益の滝図を分析しております。前期の営業損益40億円を出発点といたしまして「取扱数量の推移」にございましたが、郵便物・荷物いずれも減少いたしましたので、減収になっております。「人件費」が増えておりますのは、ベースアップの影響もございまして。「集配運送委託費」もプラス28億円となっておりますが、国際関係のものは、中国向けの郵便物が引受再開になったこと、また、国内につきましては、集配契約の見直しに伴いまして、一定程度影響があったと認識しております。以上を踏まえまして、収益については減少、費用については増加となりましたので「営業損益」につきましては、右下に記載しておりますが、マイナス110億円ということで、今期、第1四半期に関しましては、69億円の営業損失となりました。ちなみに、第1四半期におきましての営業損失につきましては、2017年度以来ということで、厳しい状況になっております。

3ページをお願いいたします。郵便局窓口事業でございます。右に「収益構造の推移」ということで、収益の内訳ごとに積み上げの棒グラフで記載しております。先ほどの御説明にもありましたが、郵便局のユニバーサルサービスの維持のための拠出金、交付金の金額が増えまして、日本郵便が受ける郵便局ネットワーク維持交付金につきましては、前期よりも上昇しております。金融関係の手数料、銀行手数料、保険手数料が減少している傾向は、引き続き継続しております。郵便手数料は、おおむね前期並みでございました。その他の収益については、後ほど申し上げます。左に、営業利益の滝図分析を記載しております。前期207億円を出発点といたしまして「受託手数料」は、郵便手数料は前年度並みでしたが、金融関係が両方とも減りましたので、マイナス81億円。「交付金」につきましては、プラス48億円でございます。「その他収益」が14億円増えておりますが、不動産事業につきましては、既存物件の賃料収入の増加。具体的には、東京駅前にありますJPタワーのテナントが増えたこともございまして、プラス10億円になっております。提携金融事業は5億円増えておりますが、これは、かんぽ生命に出向されているコンサルタントの方が、出向される前に獲得といえますか、契約いたしましたがん保険の契約の手数料が、かんぽ生命を1回経由した上で、日本郵便で受けるという仕組みに変わっ

たのですが、前期の分が、支払いの時期が第1四半期に計上されなかった期ずれの影響、技術的な影響で、第1四半期対比ではプラス5億円となっておりますが、期ずれは第2四半期以降に解消されますので、一時的なものということで御理解いただきたく思います。

「人件費」が減少しておりますが、これはベースアップの影響も当然ございますが、社員数が減少したことの影響のほうがそれを上回ったこともございます。租税公課が増えておりますが、これは上のコメント欄に書いておりますが、今、麻布台ヒルズ森JPタワーという不動産開発物件を鋭意進めているところでございますが、こちらが竣工になりましたので、不動産取得税が第1四半期に計上された影響がほとんどを占めている状況でございます。

最後に「国際物流事業 決算の概要」でございまして、右に経営成績を現地通貨建てと、日本円建てで記載しております。収益、費用のいずれも大きく減少しておりますが、これはフォワーディング事業につきまして、貨物運賃の下落がほとんどこの影響を説明できるかと思っております。おおむねコロナの影響がございまして、一時期貨物運賃が急激に増加いたしました。これがおおむねコロナ前の水準にかなり近い水準まで下落しております。これがいずれもフォワーディング事業の収益、費用のいずれにも大きく減少要因となっている状況でございます。左に、営業損益（E B I T）の推移を事業別に記載しております。フォワーディング事業につきましては、マイナス7百万豪ドルということで、営業損失となっております。ロジスティクス事業につきましては、費用の削減、委託費とか輸送費の削減に努めまして、プラス25百万豪ドルということで、前期よりも増益となっております。国際物流事業全体では減益になりまして、営業利益は確保いたしました。前期よりは減少している状況でございます。

次のページに、会社全体をまとめております。左に、税引後利益の推移を記載しております。3事業セグメントのいずれも減益になりました。また「その他」がマイナス27億円となっておりますが、こちらは、営業外損益、特別損益の合算額でございますが、前期は不用社宅の売却益がございましたが、これが剥落したことがございます。一方で、先ほど申し上げました不動産事業の移転補償料が特別利益に入った。あと、トール社が受けましたサイバー攻撃に伴います補償料が入ったこともございますが、全体ではマイナス27ということでございましたので、3事業の営業利益、「その他」もマイナスになりましたので、税引き後利益も、前期よりもマイナスになったという状況でございます。

最後に、同じ資料の1ページ目にお戻りいただきまして、通期業績予想との対比を記載しております。「経常利益」につきましては、下の表でございまして、進捗率は56%ということで、第1クォーターは、四半期ごとに見ますと、比較的利益が出る期ではございますので、おおむね順調な推移かと思っておりますが、一方で「当期純利益」が134%ということで、100%を超える数字になっておりますが、これは先ほど申し上げた不動産関係案件の移転補償料と、トール社が受けましたサイバー攻撃の補償金は、通期業績見通しを策定した際に見込んでいなかった影響がございまして「経常利益」とは違って、100%を超える

大きな数字になった状況になっております。

説明は以上といたします。

○浅井専務執行役 それでは、日本郵政から、ただいまの主要3社の決算を踏まえましてグループ連結の状況を御説明します。

資料は、ただいまのページと同じですので、264-1-1の1ページを御覧ください。計数の御説明の前に、全体感を端的に申し上げますと、まず、グループの総合力を推しはかります連結経常利益につきましては、前年同期を上回っておりますが、一方で、最終的なボトム、いわゆる純損益につきましては、複数の要因が重なった結果、大幅な減益となりまして、第1四半期としては、初めての赤字ということでございます。具体的な計数でございますが、1ページ目の一番左端、上から2段目の「経常利益」は、今御説明したとおり、1,730億、対前年度で103億の増益となっております。これは、今御説明がございましたように、一番右側の「かんぽ生命」のキャピタル損益、特に株式関係損益が大幅に改善したことによるものでございます。他方、一番左側中ほどの「四半期純損益」につきましては、そこにごございますように、マイナス85億円ということ、前年同期比では1,271億円の大幅な減益ということになっております。

この減益につきましては、主に3つの要因がございまして、1つ目は、そこに※1と付しておりますが、先月御説明しましたように、楽天株式の減損850億は、当然、織り込んでいませんので、対前年では850億マイナスになります。

2つ目が、その下に※2とございますが、当社のゆうちょ銀行に対する持分は、昨年までは89%の持分でしたので、その分の親会社帰属の利益が貢献していたわけですが、3月に売却して、持分が61.5、すなわち28%ほど持分が減っておりますので、この影響で、前年と比べますと、概算では240億ほど減るということでございます。

3つ目が、今ありましたように、その右側にごございますように、日本郵便は100%子会社ですので、対前年で203億減っておりますので、これがもろに効いてくるということで、おおむね200億マイナスになっている。

以上、3つの要因で合計1,270億強のマイナスになっているということでございます。

次に、下段にあります通期予想との対比でございますが、まず、左側の「経常利益」の通期予想6,200億に対しましては、グループ連結でも進捗率27.9%ということ、主要3社が順調に進捗していることを背景に、グループ連結でも25%を上回っている状況でございます。

他方、一番左下の「当期純損益」につきましては、グループ連結マイナスでございますので、そもそも進捗率の表記はないということでございますが、あくまでも試算ですが、仮に楽天の減損850億を単純に引いた場合には、765億ということになりますので、その通期業績予想2400億に対する進捗という意味でいきますと、3割を若干超える状況ということでございますので、当然、楽天がなければというのは、あくまでも試算ですので、あまり理屈にはなりません、それ以外の主要3社については、第1クォーターとしては着



実に進捗している状況と認識しております。

簡単ではございますが、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、質疑に移りたいと思います。

以上、今御説明いただきました内容について御意見、あるいは御質問がありましたら、御発言願いたいと思います。

今回は、特に御指名ということではなくて、皆さんから発言の希望ありということをお願いしたいと思いますが、どなたかいらっしゃいますでしょうか。

○佐藤委員 それでは、質問させていただきます。

今のお話で、264-1-1の1ページ目だと思いますが、これは、楽天の評価損の赤字がないものとしたときに進捗が30%ということだと思うのですが、郵便は、先ほどの御説明で、トールの保険料とか、いろいろなものが入ったので134%だったということですが、本来、これも抜いたほうがよろしいですね。

○浅井専務執行役 そういう意味では、その部分はそういうことになろうかと思えます。

○佐藤委員 とすると、進捗としては何%ぐらいになるのかなと思ったのですが。

○浅井専務執行役 特別利益は、今、郵便から御説明がありましたトールと、サイバーとか移転補償料を合わせますと、大体40億ほどの特別利益でございますので、単純に765から40を引くと、725ということになります。

それを2,400で割ることになります。725割る2,400ですので、それでも3割程度ということですね。

○佐藤委員 ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいですか。

ほかにいらっしゃいますか。では、どうぞ。

○関委員 ゆうちよ銀行様に。

ページで言うと2ページなのですが、コロナ禍で、連結利益を含めて、資産利益は割といろいろとマイナスの中で、臨時損益だけかなり大きいプラスになっていただいているようで、いいことだなと思っているのですが、この中で、一番右側に「臨時損益」の幾つかの項目がある中で、一番貢献している分野は何でいらっしゃいますでしょうか。ファンドなのか、不動産益なのか、もうちょっと詳しく御説明いただければと思います。

○新村常務執行役 ゆうちよ銀行でございますが、これに関しましては、臨時損益については、今期一番大きく影響しているのは、項目で言うと3つ目なのですが、株式のリスク調整オペレーションに伴う売却益が一番大きく寄与しております。これは、今の規制だと、株式のリスクウェイトは100%なのです。ですから、持っていた分だけリスクの計算の前提になる金額なのですが、これが新しい規制になると、250~400と、2.5~4倍のリスクがあるものだと認識されてしまうので、我々は今、国内株式に加えて、プライベートエクイティにも積極的に投資しております。プライベートエクイティもエクイティなので、こ

ちらも同じくリスクウェイトと言われるものが大きくなって、リスクを大きく見積もらないといけない資産になりますので、その中では、プライベートエクイティは、途中で投資して、成長している過程で売るのはなかなか難しく、成長してきて売れる状況になったときに売ることになるので、流動性が低いアセットになります。流動性が低いアセットで、リスク量が大きくなっていくものが今後増えていくことが想定されるので、現段階から少し流動性がある株式については処分して、今後の投資余力もつくっていきましょうということで実施している、リスク調整オペレーションが一番大きく寄与しておりまして、資料にも、一応、数字としては、13ページに「損益の状況」の詳細を附属資料でつけてございまして、左側に「臨時損益」ということで書いてあります。この中の「金銭の信託運用損益」がかなり大きく出ておりますが、これだけではございませんが、この中に、国内の金銭の信託で保有している国内株式の売却益が入っておりますので、そういう意味では、この中のかなり大きい金額が、先ほどの御説明の中では、株式の売却益という形で入っている形になります。

○関委員 ありがとうございます。

全体を見せていただいて、リスクヘッジのための経費がかなり高くなっているのも、今、国内株式は非常に順調に金利が上がってきていることもあって、順調に推移していると思うので、できるだけ国内型への投資を強めていただけるといいかなと思っているところです。

7ページにあるももとの資産運用状況でいくと、国債は順調に買っていたのですが、海外証券への投資が大きい形でのうち銀行さんの運用になりますので、今、いろいろな全体の中での御説明でいくと、外国債券をリスクヘッジするのに非常にお金がかかっているのも、今、転換期を迎えているのではないかと思いますので、できるだけ国内への投資を強めていただけるといいかなと思っています。これがまずうち銀行さんです。

次が、かんぼ生命さんです。

かんぼ生命さんのほうは、学資保険を新しく改定して、非常に伸びていらっしゃるということで、新規獲得が割とうまくいっているように感じているのですが、一番の売れ筋商品といいますか、案件として、今一番伸びていらっしゃる商品は何でいらっしゃいますでしょうか。

○宮澤常務執行役 ありがとうございます。

この資料でいきますと、17ページ目をお願いできますでしょうか。17ページ目の左側に「新契約の内訳」ということで、件数を書いてございますが、一番売れているのは、養老保険が一番多いのです。

ただ、学資保険は、万件単位で書いておりますので、昨年度は1万件まで行っていない、たしか8,000件ぐらいだったのですが、今期は、学資保険でいきますと、今年度は2万2,000件売っております。昨年度の3倍、4倍ぐらい売ってまして、売れ筋としては、従来ど

おり養老保険のほうが多くなっておりませんが、収益的には、中段にあります終身保険のほう収益性が高いので、この辺が去年よりも増えているということで、御理解いただければと思います。

○関委員 かんぼ生命さんの場合、生命保険は、コンサルタントさんを中心に、人が介在して物を売っていく商品ではないですか。なので、どのグループさんもそうなのですが、人件費が下がっている。

一つは、給料は上げているのですが、全体の人数を減らされていることもあって、全体的に人件費が減ってくるのですが、かんぼ生命さんの場合には、特に商品の販売は人を介在することが大きいので、逆にあまり人件費を下げないように、いい方をしっかりと確保した上で、販売の営業を強化いただくのもとても重要ではないかと思っておりますので、その辺も少し待遇改善とか、専門的な方をそろえていただければと思います。

日本郵便さんなのですが、日本郵便さんは、私も毎日、いろいろな郵便を出させていただいている中で、一番思うのは、はがきとか郵便が減る一方で、ゆうパックとゆうメールは非常に利用がいいので、これから大分そちらにシフトするのではないかと考えています。

いわゆる宅急便、取りに来てもらうサービスもいいのですが、面倒くさい部分もあって、自分が出しにいける商品は、これからすごく伸びると私は思うので、できるだけ郵便ポストを大型化して、取りに来ないでいいけれども、定額で、安心して、追跡がついて、自分で出せる形の商品をぜひ御強化いただきたいと思っています。全体が下がっていく中で、ここは結構伸び代があるのではないかと考えていますので、ぜひよろしくをお願いします。

最後に、ホールディングスさんの浅井専務には、先ほどの楽天さんの取扱いの最終決定は大体いつぐらいになる予定でいらっしゃいますでしょうか。

○堀口経営企画部長 堀口でございます。

今回、第1四半期は減損損失を出しましたが、我々の会計方針として、洗替え方式を取っておりますので、第2四半期以降の状況を見て、最終的な減損処理をどうするかを決めていくこととなりますので、今回、業績予想について見直しはしない。これについては、基本的には4四半期分見ていくこととなりますので、最終的には、年度末でどうなるかというのが最終確定ということとなります。

ただ、第2四半期決算が大体11月ぐらいに出て、第3四半期決算が大体2月ぐらいに出るのですが、そこの状況を見ていった中で、株価の状況がどうなっていくかというところで、それぞれ見ていくことにはなりますので、その状況を見ながら、業績予想の見直し等は随時検討していくこととなりますが、最終的な確定は、年度末となります。

○関委員 株価といいますか、全体的に楽天さんの営業成績が悪い中で、切っていくというのも変な言い方なのですが、対処だけではなくて、逆に追加出資もある意味では応援になるというか、全体的に短期で見るとは、もうちょっと長期で見ていただく視点も必要ではないかと思っております。もともとホールディングスさんの資産量が多いので、何かあったら引いていくところから、できるだけ少し長期的に見て、追加出資とか、いろいろな応援

の仕方があるのではないかと思いますので、それもぜひ御検討いただければと思います。  
私からの質問は以上です。

○堀口経営企画部長 引き続き、堀口でございます。

どうもありがとうございます。いろいろな可能性はありますので、排除しているわけではないのですが、今のところ、追加出資は考えておりません。

ただ、今回を機に、一応、楽天グループさんとの間でもコミュニケーションを密にして、何か協力できることがないかということは常に考えていくものだと思いますし、何よりも、今回の楽天への出資の目的は、前回もいろいろと御説明させていただいておりますが、物流を中心とした分野でやるということなので、そこについては、引き続きより強化できるように関係を強化して、お互いにとって利益になることをやっていく。あと、楽天さんが苦勞されているモバイルの部分に関して、我々ができることは何なのかを考えるわけなのですが、一応、一定量株式を持っていますので、先ほどコミュニケーションを密にと申し上げましたが、株主として、何か言っていけることがないかということについては、常に模索していくということで、気を引き締めて関係をつくっていきたいと思っております。

○関委員 丁寧な御説明をありがとうございました。

○山内委員長 よろしいですか。

関口委員、青野委員、何か御発言はありますでしょうか。

○青野委員 青野です。私はございません。ありがとうございました。

○山内委員長 関口委員、いかがでしょうか。

○関口委員長代理 ありがとうございました。

日本郵便さんについて、一言だけコメントがあります。

楽天さんとの間の関係で言うと、減損損失という大きな負担はあるものの、物数の増加という点では、かなり貢献したという意味で、最終的な功罪度合いとしては、荷物という観点でいうと、増益には貢献してくれたと評価できると思うのです。

もう一つは、これからヤマトさんとの提携が、物数の増加ということで、他事業とのこういった関係によってプラスの貢献が増えてきたのは、将来的にはいい傾向だと思っております。ただ、そのようなプラスの評価が郵便本体の業務で期待できないというか、明るい話が出てこないということで、サービス水準の低下という点では、土曜日配達をやめたことによって、これ以上、サービス水準の低下は考え難い。そうすると、郵便物数の減少は、直ちに価格に反映せざるを得なくなってくる。ですから、数年ごとに物数が減って、郵便業務がマイナスになって、そのときには、また郵便料金、切手の値上げをする。こういう繰り返しが出てきてしまうという意味で、本来業務の見通しがあまり明るくないことがもうちょっと懸念材料として出てくるかなと。当然、数年後に値上げを検討することで、収支がとんとんになっていくことは理解できるのですが、価格に転嫁する以外に道がなくなっている点では、寂しい感じがいたしますというのが一つの印象です。

そして、運送委託費については、これから減ることはなくて、今後の問題となりそうで

す。今回、0.5%ぐらいコストアップしていたということですが、荷物の物数が増えてきたときには、需要が増してくるということで、委託費を押し上げる効果が出てくるのではないかと。そうすると、コストアップしてきますから、次の段階として言うと、物流は今、結構苦しい状況がある程度想定できてくる。

当面の四半期決算という点はさておいて、少し長い目を見たときに、長期予測の中でどういう方針を立てていくのか、早めに対策を講じていただくことが必要かなという印象を持ちました。

以上でございます。感想にすぎませんので、特に御返答は期待していません。

○山内委員長 ありがとうございます。

日本郵便から何かありますか。

○困経営企画部担当部長 日本郵便の経営企画部の困と申します。

まず、先ほど御指摘いただいた郵便の分野になるのですが、御指摘のとおり、ただいま足元の状況で言えば、郵便料金の値上げは、検討の俎上に乗せざるを得ない状況だと考えておまして、実際に検討しているところであります。

ただ、おっしゃるとおり、郵便物数の減少傾向は継続することになりますので、数年置きに郵便料金を毎回値上げするということでは、消費者の方々に対しても、いろいろと受け入れ難い部分が出てくることであろうかと思っておりますので、弊社といたしましても、DXの推進とかによります生産性の向上とか、そういったところでコストを押し下げていく努力をしながら、収益の減少、利益の減少を押さえ込んでいきたいという努力も並行して検討を進めて、実行に移していきたいと考えているところでございます。

おっしゃるとおり、荷物につきましても、今年度は、特に集配運送委託費などの価格転嫁を行っておりまして、単価の上昇は、当然、今後、織り込んでいかなければならないことではあります。郵便のところでも申し上げましたとおり、生産性の向上とか、先ほど関委員からもございましたが、差し出しの利便性の向上によりまして荷物を増やしていく戦略を今取っておりますので、それを実現に移していきながら荷物を増やしつつ、増加する荷量に対しては、生産性の向上によりコストを抑えていくことを中長期的には考えていくことで、増加する物量に対して、利益をしっかりと確保していくことに取り組んでいく方針で進めさせていただきたいと考えてございます。

すみません。長くなりましたが、以上となります。

○山内委員長 関口委員、よろしいですか。

○関口委員長代理 一言だけコメントさせていただいてよろしいでしょうか。

私の記憶が間違いなければ、郵便の収支については、単体で相償して、マイナスにならないようにするという縛りがあったように記憶していますが、それがまだ継続しているのであれば、今後の将来像を考える際には、郵便業務と荷物を並行してやっているときの内部相互補助をいつまで禁止しなければいけないのかについては、事業者として、法改正なり何なりして、内部補助を可能にしていくような形を取らざるを得ないと思うのですが、

そういったことについて、御検討の可能性について、一つだけ頂戴できれば幸いです。

○ 囲経営企画部担当部長 実際にそういったこともできないか、検討することもあるのではないかとということで、可能性として検討の俎上にのせることは、ご意見としてあるものと思います。

○ 関口委員長代理 ありがとうございます。

こういった制度に縛られていることが、事業者として縛りがかかってしまうことについては、実態に即した運用が可能な形になるように、法改正の要望なり、まずは事業者の状況を規制当局に説明して、法改正の機運をつくっていくことも必要だと思っております。

ですから、その意味では、総務省に対してそれなりの要望を出していくことがこの事業上、望ましい事態に好転していくことにもつながると私は考えておりますので、ぜひともそのようなことをオープンにしてやっていただければよいのではないかと思います。

以上でございます。

○ 山内委員長 ありがとうございます。

よろしいですか。

青野委員、よろしいですか。

○ 青野委員 はい。大丈夫です。

ありがとうございます。

○ 山内委員長 ありがとうございます。

私から1点。

今日の内容ということでもないので、我々はこれから来年、年度末に向けて、3年検証をまとめていくのですが、今日はクォーター別の収支の話だったので、特にそうだったのですが、もう少し長期的なトレンドとしてどういう状況にあって、それに対して日本郵政を中心に、どのような方針を取られていくかについて、非常に重要だと思っているわけです。

一つは、中計のリボルビングは、たしかそろそろ始められていて、日程的なものも含めて、それがどのようになるのかということをお教えいただきたいのと、今も関口さんの質問にもありましたが、まさに郵便などは、長期的に見てどうするということがあります。

それぞれ具体的な議論が出てきたのだけれども、その辺の密度でいろいろと教えていただければと思うのですが、今すぐに答えていただくわけではないのですが、中計の見直し、リボルビングの状況について、何か教えていただけますか。

○ 堀口経営企画部長 日本郵政の堀口でございます。

ありがとうございます。

まさに今、中計の見直し作業に着手しているところです。もともと今の中期経営計画、JPビジョン2025におきまして、5年間という長い計画だったこともあるので、その中間年である3年目で何らかの見直しをすることは当初から想定しておりました。

現に今、検討している中でも、策定当時が2021年度ですが、その当初から大分状況が変わっている。物価も大分上がってきているし、人件費もちろん上がってきている中で、全体的にかなり厳しい状況にあることもあり、現状と乖離を起こしてしまっていることもあるので、その乖離の原因が何なのかというところから始まって、どうやってそこに新しい策を打っていくかということをもまさに今検討し始めたところでございます。

今年度中に十分に議論を尽くして、発表時期につきましては、前回の中計の発表は、期末決算のときに合わせてということもあったので、そこはまだ議論の余地はあるのですが、期末決算なのか、年度末なのか、いろいろと選択肢はあるのですが、その頃を目指しながら、まさに先ほどの郵便・物流がずっと下がっていくところをどうするかとか、そういったことも含めて、今議論し始めておりますので、その議論の過程につきましても、できる限り先生方にお話しする機会があればと思いますし、発表する段におきましても、いろいろと御説明させ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。

○山内委員長 ありがとうございます。

御協力を賜ればと思いますし、情報の共有は結構大事だと思うのです。

言えないこともたくさんあると思うので、そういう範囲内ということになろうかと思うのですが、そういった点での御協力をいただければと思いますので、よろしく願いいたします。

○堀口経営企画部長 かしこまりました。

よろしく願いいたします。

○山内委員長 ほかに御発言等はよろしいですか。

○関委員 いいですか。

今の座長の御質問に併せてなのですが、皆さんのところに非常にたくさんの方の日本国民の資金が集まっていることもあるので、当然ですが、皆さんのところは公開企業、いわゆる上場企業さんであるところが多いので、株主さんとガバナンスを含めて、自分の企業の経営をしっかりとやるのは当然だと思うのですが、もう一つの郵政のグループの皆さんには使命があると思っています。

一つは、日本国内の産業をしっかりと育てていくことと、過疎化していく地域は、例えば過疎の郵便局の方々が担っていただいていると思うのですが、地域のまちづくりの金融の要であり、人材の要であり、情報の要であるという使命は、民営化されてもあっておりますので、できれば中期なり、次の展開に行くときに、ぜひその視点も入れて御議論いただければと思っています。いつも私が一番申し上げるゆうちょ銀行さんにおいては、債券でしっかりと利益が上がるだけではなくて、銀行は、日本国内の企業、地域の産業と企業を育てるという意味だと思うのです。なので、今回も、資金運用のところと言うと、貸出しのところ非常に少ない。少ないとなると、もうちょっと違う形で。だから、先ほど聞いたのは、その他の臨時損益でかなりプラスが出ているところを注視しておりまして、貸付けをしないなら、できればファンドと不動産をもうちょっと強化いただいて、国内の

循環型を見ていただきたいと思います。

せっかくなので、もう一個だけゆうちょさんに聞いてしまうのですが、資料264-1-4の1ページ目なのですが、法人貯金に「大口定期」とあるではないですか。これがゼロなのですが、ゼロの理由は何かあるのですか。つまり、この項目があるということは、もともとずっとこういう統計を取ってきているということだと思いのです。皆さんがこういう決算をしているときに、これがずっとゼロのときに、ゼロが不思議ではないのか、聞きたいのです。私からすると、すごく違和感があるゼロなのです。

○植田執行役　そういう意味では、表の一番下の※に書いていますが、もともと限度額がありますので、1,300万を超える、限度額を超える預金は受け入れられません。ただし、※にありますように、限度額適用除外法人、離島とか、そういうところの自治体さんとか、グループ会社とか、例外的に認められているところがあります。そこだけを受け入れられるという性質のもので、数字としては、こういう形になっているということです。

○関委員　一応役割はあるのだけれども、実際は運転していないみたいな感じですか。

○植田執行役　そうですね。

極めて例外的な扱いになっているので、こういう形になっているということです。

○関委員　分かりました。

そういう意味でゼロなのですね。分かりました。

最後に細かいことも聞きましたが、ぜひそういう全体的な地方創生、まちづくりの御視点もいただければと思います。

よろしくお願いします。

○新村常務執行役　1点だけ。

ゆうちょ銀行は、御指摘のとおりでございまして、債券投資に加えて、国債も少し減ってきていて、少し環境も変わってきましたので、そういったところの投資も含めて、今お話をいただいております、日本国内の企業に対してどういう形でアプローチできるか、直接の相対融資は認められていない中で、どのようにするかということで、昨年あたりから「Σビジネス」をコメントして、地銀さんのお金の貸出しと併せてゆうちょ銀行で資本を出して、企業を育てて、地域を振興しようといったことを本格的に進めようということも方針として打ち出しております。

そういったことに関しても、先ほどもお話がありましたが、今、そういう項目は中計の中に入れてございませぬので、今回の中計の見直しに合わせて、そういったものを中計の施策として皆様にお出しして、当行としてやっていくのだということをお伝えできないかということで、ゆうちょ銀行でも同様に、今、中計の見直しを始めておりますので、そういった中で、そういったことを前向きに議論させていただいているところですので、なるべくそういう形で。

まさにゆうちょ銀行のパーパスみたいなところに直結している話だと思いますので、我々としても、そういうところは出していきたいと思っておりますので、よろしくお願



ます。

○関委員 よろしくお願ひします。

○山内委員長 よろしゅうございますか。

時間も、大体予定の時間ということでございますので、第1番目の議題については以上とさせていただきます。

御協力いただきまして、どうもありがとうございました。

(日本郵政グループ退室)

(日本郵便株式会社入室)

○山内委員長 よろしゅうございますか。

それでは、引き続き、第2番目の議題「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について」。

これにつきましては、日本郵便の市倉代表取締役副社長から、大変恐縮ですが、5分程度で御説明いただきたいと思ひます。

どうぞよろしくお願ひいたします。

○市倉代表取締役副社長 日本郵便の市倉でございます。

それでは、御説明申し上げます。

最初のページを御覧ください。

こちらで「業務区分別収支」と言っております「第一号業務」左の区分を御覧いただきまして、郵便業務。

二号、銀行窓口。

三号、保険。

四号、その他という区分での損益につきまして御説明いたします。御覧いただいておりますとおり、一号と二号につきましては、営業損益でマイナスと、損失となっております。

一号の郵便ユニバにつきましては、郵便物が減っております。また、人件費が増加しているといったことで赤字でございますが、これは2012年、この制度が始まって以来、初の赤字でございます。

二号の貯金につきましても、総預かり資産事務手数料などが減少した結果、赤字ということになっております。こちらも初の赤字でございます。

第三号の保険ユニバにつきましては、募集手数料が減っておりますが、渉外社員がかんぽ生命に出向したということで、人件費が減ったことを理由に、減収ではございますが、黒字を確保しております。こちらは、かんぽ問題が発生した2018年度以降、4年ぶりの黒字となっております。

第四号は、その他でございます。ユニバ以外の四号につきまして、こちらはゆうパック、ゆうメールが減少。それから、前年度の一時的な不動産収益があった影響で、減収、減益となっておりますが、1,134億円の黒字を確保。8年連続で黒字ということでございます。

以上が、区分別収支でございます。

次のページで「郵便事業の収支の状況」につきまして御説明いたします。こちらは、左側の表の右下「営業損益」の一番下を御覧いただきますと、全体では、合計では211億円の赤字となっております。その下に、御参考といたしまして、荷物の数字も記載しております。こちらは、減益ではあったものの、605億円の黒字ということになっております。

種類ごとの内訳につきまして、簡単に申し上げます。左の種類等を御覧ください。第一種は、通常の封書とお考えいただいて結構ですが、こちらは、マイナンバーカードの関連郵便物差し出し等がございました。しかし、定形郵便物の取扱物数が全体として減っております。営業費用も減少しておりますが、こちらは27億円の赤字。2012年度以来、初めての赤字でございます。

第二種のはがきでございます。こちらは、費用は減っておりますが、年賀を含む物数が5%近く減ったということで、赤字でございます。こちらは、3年連続の赤となっております。

第三種、第四種は、従前よりずっと低い料金を設定することが郵便法上、義務づけられておりまして、2012年度以来、毎年赤字でございます。

それから、特殊取扱いが2つございます。義務的特殊取扱は、書留ということでございます。

それから、2番目の任意の特殊につきましては、速達等でございます。上の義務的特殊取扱につきましては、2016年度に公表を始めて以来、初めて赤字になっております。

任意の特殊取扱につきましては、郵便のサービス見直し以降、速達の利用が増えております。その結果、減収で冷えておりますが、土曜日の配達商品のため、費用も増加しているということで、収益は伸びず、47億円の黒字にとどまったということでございます。こちらは、公表開始以降、ずっと黒字ではございますが、今申し上げた理由で営業損益は減少傾向となっております。

次に、国際郵便でございます。通常の郵便物につきましては、御案内のとおり、コロナの影響、あるいはウクライナへの侵攻の影響を受けて航空便が減ったこと、アメリカ、イギリス宛ての小形包装物の引受停止となったことなどによりまして、赤字でございます。これは2019年度以来、3年ぶりの赤字となっております。

2段目の国際小包につきましては、中国宛ての一部引受停止などがございました。一方で、昨年6月に料金改定、特別追加料金を設定いたしまして、収益の減が緩和された結果、黒字を確保しております。こちらは、2016年度の公表開始以降、ずっと黒字を確保しております。

一番下のEMS郵便物は、中国宛て一部引受停止がございまして、取扱物数は減りましたが、こちら昨年6月の料金改定等によりまして、黒字を確保ということでございます。こちらは、2016年度の公表以降、ずっと黒字を確保しているものでございます。

御説明は以上でございます。

よろしく願いいたします。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑に移りたいと思います。

ただいま御説明いただいた点について、御意見、御質問があれば御発言願いたいと思いますが、どなたかいらっしゃいますでしょうか。

これも、特にこちらから指名いたしません。

関口委員がさっき関連して質問していたと思うのですが、何か御質問はありますか。

○関口委員長代理 同じ質問になってしまうかな。

御説明どうもありがとうございます。

第一号業務の郵便業務については、今後、どういう形で事業運営を上向きにしていくかについては、少し長期トレンドで検討すべき内容が多いように思いました。

二号、三号も、結果としての利益は別として、本来業務が事実上、まだ再開されていないに等しい。少しずつスタートしているが、かつての業務に戻っている状況ではないので、その意味で言うと、二号、三号もなかなか厳しいとは思うのですが、第一号のほうは将来的にはやや心配かなと。

先ほど私は、荷物と郵便との内部補助を解除できるように、事業者として要望するべきではないかと申し上げたわけですが、特に郵便業務の郵便に関して、荷物との内部補助を禁止していることが非常に大きな足かせとなって、許容手段が値上げしかないという追い詰められた状態に近いことがあると思いますので、ここについては、事業運営をされている事業者から法解釈、あるいは法律の改正のような要望をされていくことが、そろそろタイミングとしてはよいところに来ているのではないかと。私はそんな印象を持ちました。

以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

いかがでございますか。

○市倉代表取締役副社長 ありがとうございます。

事業者のほうからというお話でございましたが、郵便法で定められている件につきまして、私どもからそういった要望を申し上げることは、今のところ考えておりません。

郵便業務は郵便業務で適正な利潤を確保することになっておりますので、それに向けて、今後、おっしゃるとおり、値上げしかないということではございますが、なかなか難しいことではあります。コストをなるべく減らしていくという方法で、少しでも費用を削減してまいりたいと思っております。

○山内委員長 関口委員、よろしいですか。

○関口委員長代理 ありがとうございます。

○山内委員長 そのほか、御発言の御希望はいらっしゃいますか。

どうぞ。

○佐藤委員 御説明ありがとうございます。

郵便法の第44条第2項の速達についてなのですが、速達料金は値下げをし、費用もかさ

んで、結局、損益としてはあまり多くないということなのですが、これは費用がかさまないようにすることはできないのですか。

○市倉代表取締役副社長 速達料金の引下げをおこなったため、今期は収益が伸びずということで、減益ではございますが、一応、黒字は確保した形になっております。

土曜日の通常郵便の配達がなくなった関係で、速達の利用が増えた。それは大変ありがたいことなのですが、その分、当然、土曜日配達のコストがかかっているということでございます。

○佐藤委員 私の理解をまとめたいのですが、要は、土日の通常配達をやめた代わりに、速達に促すために速達の料金を下げたと。だけれども、土日配達の場合は、郵便配達の方に払う残業代や休日出勤手当みたいな費用がかさんでしまったということによろしいでしょうか。

○市倉代表取締役副社長 はい。こちらにつきましては、物数の増加はございましたが、サービスダウンの代わりに速達を御利用いただくということで料金を下げたので、それほど収益の伸びではないということでございます。

一方で、委員がおっしゃったとおり、土曜日配達のコストがかかっているので、それほど利益は出ていない。一応、黒字を確保しているということでございます。

○山内委員長 よろしいですか。

○佐藤委員 はい。ありがとうございます。

○山内委員長 そのほかにいらっしゃいますか。

○関口委員長代理 関口ですが、一言だけ。

○山内委員長 どうぞ。

○関口委員長代理 今の佐藤委員の御指摘なのですが、私は、ちょうど土曜日配達をやめるときに郵政政策部会に居りまして、土曜日配達をやめることに伴って、今まで通常郵便は、翌日に届いていたのですが、その保証は全くなくなってしまったということがあって、かつては、通常郵便が翌日に着いてしまうので、速達は何のためにあるのだろうというぐらい、要らないサービスなのではないかと思ったぐらい、通常郵便の信頼性が高かったのです。

土曜日配達をやめることに伴って、最大4日間に配達期間が延びる。今、郵便局に行くときよく説明を受けるのですが、通常郵便だと、いつ着くか分かりませんよと窓口で言われるのです。そういったことについてのサービスの補填という意味で、速達を御利用いただければ、翌日に配達ができますよ、しかも、値段を少し下げましたということですから、ここのところは、あまりコストを見て料金をつくったわけではないように思いましたというのが、当時の記憶についての補足でございます。

○山内委員長 よろしいですか。

○関口委員長代理 はい。

○山内委員長 関口委員、解説いただきまして、ありがとうございます。

どうぞ。

○佐藤委員 もう一点。

いろいろな方のお話を聞くと、通常配達をやめて、遅くなってしまうところばかりがクローズアップされていますが、早く届けたければ速達で出さないよというのがあまり広まっていないような気がするのです。なので、その辺は今後、時間をかけたらだんだん広まっていくのかもしれませんが、それがもう少し早めに広がったほうがいいかなと思います。

今回の改定に対して、郵便局に対する悪い印象がつかないようにするために、もう少しコマーシャルをしたほうがいいなと思っていましたので、付け加えておきます。

○市倉代表取締役副社長 ありがとうございます。

土曜日配達休止がクローズアップされますが、それと同時期に送達日数の繰下げをやった結果、4日ほどかかる場合もあるという今御指摘があったとおりの結果になっておりました。当時、いろいろな御意見を頂戴しました。送達日数の繰下げにつきましては、夜間の作業がなくなることが主眼でございまして、それなりにコスト削減できたということでございます。

通常ですと、夜に大作業をした結果、翌日に配達できたということなのです。その働き方改革も含めて、コストも含めた結果ということで、土曜日は、いわゆる働き方改革の一環ということでございます。

当時、それなりにコストをかけて夜間作業をやっていたものですから、サービスレベルを維持する代わりに、値段を上げざるを得ないのですということ、調査をしたと聞いております。その結果、急ぐときは速達で出すので、今の料金で多少日数がかかってもいいというお声のほうが多かったと聞いておりました。その結果でございます。

また今後、賃料改定をお願いする際には、その辺のバックの事情も丁寧に説明して、御理解を得ていきたいと思っております。

○山内委員長 よろしいですか。

ありがとうございました。

予定の時間を過ぎておりますので、この辺で終了させていただきたいと思えます。

私は一つだけ。予告編というか、こういうことはどうですかというお話を聞きたいのです。

郵便は、典型的な公共料金なのですが、今、公共料金の在り方は、あらゆる分野で大きく変わってきています。この間、電気料金が非常に話題になったのですが、電気料金のうちのごく一部が今規制されていますが、ほかは全部従来どおり。鉄道とか、いろいろな運輸分野も随分変わってきているのです。さっき関口さんが問題提起されていましたが、区分経理も、そういう自由化の中で、だんだんと在り方が変わってきています。

一方で、例えば三種、四種などはある程度料金を抑えられているわけだけでも、それは社会的にどういう目的なのだろうか、そのためには誰が負担するのだろうかという議論

も出てきている。例えば移動ですと、身障者の人たちの割引は誰が負担するのだということなのです。そのような大きな公共料金の変化の中で、郵便は将来、どうなっていくのだろうか。

今、関口さんが提起されたのも、一つの側面として区分経理の話がされたのだけれども、今の割引、あるいは事業間の内部補助の問題とかをこれから考えていかななくてはならないと思っていて、それはどのようにお考えか。今、ここでお答えは要らないと思うのだけれども、これから我々としてもいろいろと議論しながらいきたいと思いますので、社内でそのような考え方が何かありましたら、またいろいろと機会を設けて情報交換、議論させていただきたいと思いますので、特にお答えは要りません。

○市倉代表取締役副社長 ありがとうございます。

○中山次長 委員長、すみません。

資料264-2-2は。

○山内委員長 すみません。

それでは、これをお願いいたします。

○市倉代表取締役副社長 すみません。

交付金でございます。

資料の後段でございますが、一応、法令にのっとって計算されたものでございます。

2枚目の表の「【参考】各数値の概要」を御覧いただいたほうがよろしいかと思えます。

下の表でこの数字全体、左側の(1)となっておりますのが、ユニバ業務に要する費用の総額でございます。

こちらの「保険窓口業務」につきましては、先ほどの個別収支の費用そのままでございます。

郵便につきましては、窓口事業に限るということで、先ほどの数値とは若干変わっております。

下の点線で囲っておりますところが「ユニバ提供に不可欠な費用」ということで、こちらが4,138億円。

郵便窓口は、中の入り繰りにすぎませんので、交付金額としては、銀行業務と保険業務の2つを合わせた(3)の2,808億円が交付金額となるものでございます。前年との比較等につきましては、ここにはございませんが、交付金としては若干の減少となったものでございます。

簡単ですが、以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

時間がないので、これについて、簡単にですが、今、私が質問したことはここにも全部関係してくるお話だと思うのですが、いかがでございましょうか。よろしゅうございませうか。

それでは、また何かありましたら、細かい点は、具体的に個別に御質問させていただく

ことにいたします。

どうもありがとうございました。

お世話になりました。

○市倉代表取締役副社長 ありがとうございました。

(日本郵便株式会社退室)

○山内委員長 それでは、会議はこれで終了ということで、次回の民営化委員会についてお願いします。

○中山次長 次回の当委員会の会合につきましては、また別途、事務局から御連絡させていただきます。

○山内委員長 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とさせていただきます。

後ほど、私から記者会見を行うことにさせていただきます。

本日はどうもありがとうございました。

以上