

郵政民営化委員会（第277回）議事録

日 時：令和6年8月26日（月）13:30～14:50

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、甲田委員、佐藤委員、横前委員
（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 田中執行役員、松岡執行役員、大橋経営企画部経営管理室長

株式会社ゆうちょ銀行 黒崎財務部長、植田執行役営業統括部長

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、ただいまより「郵政民営化委員会」第277回を開催いたします。

本日の出席状況ですけれども、委員5名中5名の出席を頂いておりますので、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まして、議事を進めさせていただきます。

まず「日本郵政グループの2025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、日本郵政・浅井専務執行役、日本郵便・田中執行役員、ゆうちょ銀行・黒崎財務部長、植田執行役営業統括部長、及びかんぽ生命保険・宮澤常務執行役から、全体で30分程度で御説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○黒崎財務部長 ゆうちょ銀行の黒崎と申します。よろしく願いします。

それでは、資料番号277-1-2に沿って、ゆうちょ銀行の2025年3月期第1四半期の決算の概要について御説明させていただきます。

2ページを御覧いただきたいと思っております。損益の状況でございます。親会社株主に帰属する四半期純利益は962億円、前年同期比94億円の増益となりました。通期業績予想が3,650億円、これに対する進捗率が26.3%と堅調に推移しております。

増益の主な要因としましては、外債投資信託からの収益増加による資金利益の増加、米国債等の外債償還益の増加等によるその他業務利益の増加でございます。連結業務純益は前第1四半期はマイナスとなっておりましたけれども、当第1四半期はプラスに転じております。続いて、臨時損益はプライベートエクイティファンド等からの収益が増加したのですけれども、株式のリスク調整オペレーションに伴う売却益の減少により前年同期比は減少しました。

なお、株式のリスク調整オペレーションに伴う売却益の減少については、あらかじめ計画に織り込んでおります。現時点では業績予想の修正は行っておりませんが、7月末の日銀の利上げ等で業績が上振れる可能性があることは認識しております。引き続き、市場環境の変化とその影響を注視して対応してまいりたいと思っております。

それでは、3ページを御覧いただきたいと思っております。資金利益・利ざやの推移でございます。資金利益は前年同期比898億円増加の2,586億円となりました。資金運用収益は外国

証券利息の増加を主因に1,196億円増加しました。外債投資信託からの収益が増加したほか、プライベートエクイティファンド等の戦略投資領域からの収益も増加しております。また、国債利息も増加に転じております。資金調達費用は外貨調達費用の増加等によって298億円増加しました。なお、資金粗利ざやについては0.43%、前年度が0.30%ですので、好転しております。

それでは、4ページを御覧いただきたいと思っております。役務取引等利益の状況でございます。役務取引等利益は前年同期比7億円の増加、391億円となりました。内訳としましては、為替・決済関連手数料が前年同期比5億円の減少、ATM関連手数料は前年同期比4億円の増加、投信関連手数料は前年同期比2億円の増加となっております。

それでは、5ページを御覧いただきたいと思っております。営業経費の内訳でございます。全体で前年同期比7億円の増加となりました。税金は、租税公課に計上される税金なのですが、前年同期比45億円増加しておりますけれども、こちらは主に印紙税の納付方法を今期から見直した影響によるものです。当第1四半期は経費的には影響が大きく出ておりますけれども、通期では前年同期比で減少する見込みとなっております。

続いて、飛んで7ページを御覧いただきたいと思っております。資産運用の状況でございます。2024年6月末のトータルの運用資産残高は235兆円となりました。国債は44.7兆円となっており、運用資産に占める割合は19.0%と上昇しております。先ほど申し上げました日本銀行による金融政策転換に伴う国内の長期金利上昇を受けて、引き続き新規投資を行っておりまして、前年末比と比較しても0.8兆円増加しております。外国証券等は89.2兆円となりまして、運用資産に占める割合は37.9%となっております。こちらは、適切なりスク管理の下で慎重に国際分散投資を進めた結果、残高、構成比ともに過去最高となっております。

8ページを御覧いただきたいと思っております。評価損益の状況でございます。その他目的の評価損益は、国内の金利上昇に伴って国債の評価損が悪化したことが要因としてございまして、前年度末比でいうと5,066億円減少して3,842億円の評価損となっております。

私からの説明は以上でございます。

○植田執行役営業統括部長 引き続きまして、資料277-1-3を御覧いただけますでしょうか。2024年度第1四半期の貯金残高について御説明させていただきます。

まず、1ページ目を御覧いただけますでしょうか。個人貯金の全体では、下の表のAの部分になりますが、2024年3月末対比で0.9兆円増加し、189.3兆円となっております。6月は年金支給月でございますので、増加しております。また、貯金の内訳を見ていただきますと、Bのところですが、定期性貯金につきましては、引き続き減少傾向が続いております。そのうち定期貯金につきましては、増加に転じておりますが、これは4月に行った定期貯金の金利改定の影響でございます。続いて、Cの流動性貯金につきましては、定期性貯金からの満期金の振替預入資金の滞留等によりまして、増加傾向が継続しているところでございます。

続きまして、2ページ目を御覧ください。こちらは、各業態の個人預貯金残高の増減率

でございますが、当行はグリーンの折れ線でございます。全体としてコロナ前の水準に落ちついてきているところですが、当行は前年対比でマイナスとなっております、引き続き、低位で推移しているところでございます。6月に若干上昇に転じておりますのは、定額減税の影響によりまして、給与の預入額が増加したためと見ております。

続いて、3ページ目、4ページ目でございますが、こちらは参考ということでお付けしております。3ページ目が家計の金融資産に占める当行の貯金の割合、4ページ目が家計部門の預金に占める当行の貯金の割合でございます。いずれも大きな変動はございませんが、低減しております。限度額改定による他の金融機関からの資金シフトは発生していないと見ております。

簡単ですが、以上でございます。

○宮澤常務執行役 続きまして、かんぽ生命の第1四半期の決算につきまして、御説明いたします。資料は277-1-4でございます。

1ページ目、おめくりいただけますでしょうか。サマリーでございます。今年の1月から販売開始しました一時払終身保険の販売増加の効果が現れている決算でございます、全体としては堅調な決算と見ております。

まず、経常利益は248億円増加の681億円ということで、増減率はプラス57.5%となっております。また、新契約の増加に伴いまして、責任準備金の積立て負担の増加の影響で基礎利益は減少しておりますけれども、危険準備金の繰入額の減少によって臨時損益が改善したということと、キャピタル損益が大幅に改善したことで増加しております。新契約の増加に伴いまして、責任準備金の積立て負担が増加するのは、生命保険会社の規制上、金融庁から責任準備金の積立て水準が決められているものでございまして、新契約が増加すると積立て負担が増加する、そういう構造にあるということでございます。

四半期純利益ですけれども、キャピタル損益は価格変動準備金の繰入れによりまして、中立化する会計方式を取っておりますので、四半期純利益は209億円ということで、対前年同期並みとなっております。今期から修正利益を導入しております、初年度の標準責任準備金の積立て負担の影響を除いたものでございますが、修正利益でいきますと、昨年対比でプラス125億円の335億円ということでございます。

業績のほうですけれども、新契約件数は、年換算保険料ともに大幅に増加しております、件数は昨年対比でプラス16万件的29万件、新契約年換算保険料は638億円ということで、昨年度より大きく増加しております。保有契約ですが、全体では1,956万件ということで、14万件的の減少でございますけれども、民営化後の保有契約で見ますとプラス5,700件ということで、ほぼ横ばいとなっております。エンベディッド・バリューは生命保険会社の企業価値を表す指標の一つですけれども、こちらは3兆9,819億円ということで、株価の上昇によって国内株式の含み益が増えたということで増えております。

2ページ目をお願いいたします。左側が連結損益計算書となっておりますが、経常収益を四半期純利益で見ますと、減収減益ということでございますが、一時払終身保険の販売

増加の影響で保険料等収入が昨年同期と比べますと4,700億円増えまして、1兆円を超えて大きく増加しております、保険料等収入で見れば増収の決算と見ております。

経常利益の増加要因を単体ベースで右側に経常利益の明細ということでお示ししております。基礎利益、キャピタル損益、臨時損益で見ますと、基礎利益のうち保険関係損益は192億円減少しておりますけれども、ここに標準責任準備金の積立て負担が計上されております。標準責任準備金の積立て負担が175億円ありますので、それを除きますと17億円の減少、順ぎやのほうは50億円の増加ということで、ヘッジコストが若干減少したことと一時払終身保険の販売増加で平均予定利率が低下したことなどによって増加しております。キャピタル損益は投資信託の解約益を計上したということで増加しております。

左側の損益計算書に戻っていただきますと、キャピタル損益が改善したことで価格変動準備金の繰入れが、昨年、取り崩しでしたけれども、今期は213億円繰入れということになっております。

4ページ目まで飛んでいただけますでしょうか。こちらは契約の状況ということで、左に新契約の件数、右に保有契約の件数を記載しておりますが、右側の民営化後の保有件数は1,310万件ということで、プラス5,700件増加ということで、ほぼ横ばいということでございます。

続いて、6ページ目をお願いいたします。保有契約の年換算保険料でございまして、左側に契約全体、右側に第三分野の保有契約の年換算保険料を記載しております。契約全体を見ますと、民営化後の新区分の保有契約年換算保険料で見ますと、2兆2,002億円からプラス18億円でございますが、ここも増加しているということでございます。

続いて、7ページ目をお願いいたします。資産運用の状況でございまして、左側に総資産を記載しております。総資産は60兆9,000億円ということで、874億円増加しております。こちらでも一時払終身保険の販売の増加や、株高、円安の効果が出ております。収益追求資産は11兆3,000億円、占率で18.6%ということで、右側に内訳を記載しておりますが、国内株式は時価の上昇で増加しているということでございます。

続いて、9ページ目をお願いいたします。有価証券の時価情報です。真ん中に6月末の時価情報を記載しておりますが、含み益全体では2兆243億円ということで、前年度末に比べますと1兆3,000億円ほど減少しております。金利が上昇しているということで、満期保有目的債券のほうは含み益から含み損に転じております。責任準備金対応債券の含み損も増加しているということでございます。時価評価されるその他有価証券の含み益は全体では2兆5,000億円確保しております、こちらは国内外の株価の上昇と為替の効果があつたということでございます。

10ページ目、事業費等の状況でございますが、事業費は全体で1,074億円ということで、7億円減少しております。日本郵便に支払います委託手数料は6億円減少しておりますが、内訳でいきますと、新契約手数料がプラス19億円ということで、一時払終身保険の販売の増加、不祥事件のペナルティー返納が減ったということで、こちらが増えております。

最後、14ページ目まで飛んでいただけますでしょうか。連結業績予想です。経常利益、当期純利益、修正利益で見ますと、進捗率が25%を超えておりまして、計画を上回る状況で推移しておりますが、現段階では業績予想の修正は行わないこととしております。

説明は以上でございます。

○田中執行役員 続きますして、日本郵便の第1四半期の決算概要につきまして、田中から説明申し上げます。

資料は、恐縮ですけれども、遡っていただきまして、277-1-1、一番上の資料のパワーポイントを使わせていただきたいと思っております。

6ページまで飛んでいただきまして、当社グループでございますけれども、当期から不動産事業セグメントを創設し、業績の状況について開示するという状況でございます。6ページのグループの概要図でいきますと、真ん中辺りのページ色のところのイメージの意味するところがございますが、周りの線が日本郵便だけではなくてほかのところにもまたがっているように図示しております。右下に日本郵便以外の会社を記載しております。日本郵政不動産、JPプロパティーズ等ございまして、こちらは日本郵便の子会社、関連会社等ではなくて、日本郵政の直下、日本郵政の直接子会社ということでございます。不動産事業セグメントにつきましては、これらの会社と日本郵便ということで、日本郵便の枠内だけにとどまらない事業セグメントということで設けたものでございますので、この資料につきましても、そういう前提で作成しているということでお目通しいただければと思っております。次ページ以降で郵便・物流事業以下、会社の中の日本郵便に関連する事業セグメント、また会社全体の概要につきまして説明いたします。

まず、7ページ目でございます。右に、郵便、荷物関係の取扱い数量を記載しております。従前は、ゆうパケットについてはゆうパックの中に包含して記載しておりましたが、ゆうメールを含めました3つの区分で記載しております。真ん中に増減率を記載しておりますが、郵便物につきましては、引き続き、デジタル化の影響や、当第1四半期に関しましては、統一地方選の影響もございまして、選挙関連郵便物の剥落等もございましたので、5.7%の減少になっております。ヤマト運輸との協業で取扱い数量の拡大を進めておりますゆうメール、ゆうパケットにつきましては、2桁の高い伸び率を示しております。一方、ゆうパックについては、前年同期比並みということでございまして、荷物全体では10%程度の増加でございましたが、郵便の減少が大きく、全体としては2.2%のマイナスということでございました。

左に営業損益の滝図を記載しております。前期はマイナス70億円の営業損失でございました。収益、費用の増減を記載しておりますが、営業収益につきましては、郵便物関係の収益の減少が大きく影響いたしまして、マイナス45億円の減収でございました。人件費もベースアップの影響で100億円以上の増加ということでございますし、そのほか、単価の見直し等もございましたので、集配運送委託費の増加、その他の経費も昨今の物価高が影響いたしまして、マイナスの方向に働きまして、当第1四半期につきましては、減収減益と

いうことで、4,783億円の営業収益に対しまして、営業損失が364億円という厳しい状況になっております。

次のページ、おめくりいただきまして、郵便局窓口事業の概要でございます。繰り返しのようになりますが、不動産事業は従前、窓口事業の中にお示ししておりましたが、直近2期につきましては、その影響を考慮した上での比較ということで記載しております。右に収益構造の推移を棒グラフで記載しております。見ていただくとおりでございますが、銀行手数料、保険手数料といった金融関係の手数料の減少が大きく全体に影響しているということでございます。銀行手数料につきましては、単価、料率の見直しが影響しております。保険手数料につきましては、一時払終身保険の営業が好調でございましたが、保険手数料の構造は、いわゆるL字型ということでございますので、過年度の業績も当年度の手数料のほうに影響するということでございまして、全体といたしましては、金融関係の手数料が全体の営業収益の減少に直結するという構造でございます。

左のほうに営業損益も同様に滝図で記載しておりまして、郵便手数料はおおむね前期並みでございましたけれども、受託手数料全体ではマイナス44億円、郵便局ネットワーク維持交付金につきましては、若干プラスでございましたし、その他収益も若干プラスでございましたが、そのほか人件費は社員数の減少もありまして、プラスの方向に働いておりますけれども、経費のほうも増加いたしまして、全体では減収減益ということで、構造は違いますけれども、郵便・物流事業と同様の状況になっております。

9ページは、国際物流事業でございまして、右に営業損益（EBIT）の推移を事業の内訳ごとに記載しております。ロジスティクス事業についてはおおむね前期並みでございました。フォワーディング事業もおおむね前期並みではございましたが、取扱い数量は回復基調にございますが、単価がコロナの後、大きく下落した後、さほど回復していないという状況もございまして、営業損失が、少額ではございますけれども、継続している状況になっております。

左の滝図は御覧のとおりでございまして、フォワーディング事業につきましては、収益が増えますと一方で経費も増えるという事業構造でございます。ロジスティクス事業については減収、フォワーディング事業については増収でございますが、国際物流事業全体といたしましては、前期並みの9百万豪ドルということで、黒字は確保しつつも、あまり大きな変動はなかったという状況でございました。

10ページは、先ほど申し上げましたとおり、こちらのスライドにつきましては、グループ全体のものでございますが、日本郵便に関するものにつきましては、別の資料のほうで対外的には公表しておりますので、口頭で若干補足させていただきます。営業収益の推移ということで、事業セグメント全体で営業収益は296億円でございましたが、日本郵便に関連するものに限りましては247億円でございます。内訳といたしましては、日本郵便に関しましては、分譲が146億円、賃貸が99億円ということでございまして、分譲に関しましては、麻布台ヒルズ森JPタワーで住居の分譲収入が当期は大きく計上されたということがござ

いましたので、こちらのグループ全体にも影響いたしますけれども、大きく増収にはなっておりません。営業損益に関しましては、グループ全体では85億円の営業利益でございますけれども、日本郵便に関しましては、おおむねこれと同額の86億円ということでございました。全体としましては、おおむね当第1四半期に関しましては、不動産事業に関しては増収増益ということでございます。

11ページでございますが、以上を踏まえまして、日本郵便（連結）決算の概要をまとめております。左は純損益でございますので、税引き後の利益を滝図で記載しております。繰り返しになりますが、郵便・物流事業については大きく減益、窓口事業につきましても、規模は小さいのですが、減益になっております。国際物流事業につきましては、おおむね前期並みでございます。不動産事業につきましてはプラス90、前のスライドのプラスの100と数字が違いますのは、こちらは日本郵便に特化した数字ということでございます。全体として打ち返すに至りませんので、第1四半期に関しましては、四半期純損益といたしましては、マイナス182億円ということで、純損失を計上しているということでございます。

第1四半期に関しましては、日本郵便は従前、黒字営業利益や税引き後の利益というものを計上しているようでしたが、2015年度に連結業績を作成いたしまして、公表して以来、これらの営業損益、経常損益、また純損益が赤字になりましたのは初めてということでありましたので、会社全体としては厳しい状況になっているということでございます。

説明は以上です。

○浅井専務執行役 それでは、続きまして、日本郵政の浅井からグループ連結業績の説明をさせていただきます。

資料は同じ資料277-1-1の1ページを御覧ください。

先ほど日本郵便の田中からありましたけれども、本資料、パワーポイントの決算説明資料につきましては、今年度より不動産セグメントを新設したことに加えまして、米国アフラック社の持分法利益を取り込むということもございまして、今年度から情報開示のさらなる充実の観点から、構成と内容を大幅に見直したということでございます。

まず、1ページ目でございますけれども、経常利益はグループの総合力を推しはかるということでございますが、連結ベースでは経常利益2,114億ということで、前年同期で約2割の増益ということでございます。グループでの四半期純損益につきましては、前年同期が85億の赤字ということでございましたが、今年度につきましては、832億増益の747億ということでございます。こちらは、覚えていらっしゃる方は御案内かと思いますが、昨年6月、楽天株式の減損が850億ございましたので、この剥落が主な要因ということでございます。通期予想との対比につきましては、経常利益、純利益ともに単純ラップの25%を上回っているということで、全体としては堅調な滑り出しという認識でございます。

純損益の増減要因ということで4ページ目までお進みいただけますでしょうか。今、各

社からの御説明もございましたけれども、それを滝図で可視化したものということでございます。一番左が昨年の第1四半期、85億の赤字に対しまして、郵便・物流で約300億、窓口で約40億の減益、合わせて330億強の減益ということでございます。それに対しまして、不動産で100億、銀行で200億弱、保険で250億ということで、この6セグメント合計では210億強の増益ということでございます。さらに、その他経常損益が175億、上振れておりますけれども、これは吹き出しにありますように、先ほど冒頭に申し上げました米国アフラック社の持分法利益を取り込んだことで、去年取り込んでいませんので、第1クォーターで228億、上振れているということでございます。この結果、経常利益ベースでは前年同期に比べて384億のプラスということでございます。さらに、特別損益等のところが529億、上振れておりますけれども、こちらは楽天グループの減損の剥落が主な理由でございます。この結果、第1四半期の四半期純利益は747億ということでございます。

次のページを御覧ください。ここにつきましては、毎四半期、そのときのトピックになるような参考情報を今後掲載していこうと考えておりまして、下は自己株式取得状況ですが、上が今回から加わってきているアフラック社の持分法利益ということでございます。私ども6月にアフラックの収益を取り込んでいるわけですが、これは会計基準上や手続の関係で、アフラック社の2024年1月から3月、第1四半期の当期純利益をベースに我々の第1四半期の決算に取り込んでおります。それが228億ということで、もともとアフラック社の第1四半期の当期純利益は18億7,900万ドル、私どもの持分比率が約9%、1月から3月の為替レートが148円強ということで、これ以外にのれんの償却等、かなり複雑な計算をしておりますけれども、この結果、第1クォーターについては228億の連結ベースで持分法利益を取り込んでいるということでございます。

簡単でございますが、全体の説明は以上でございます。

○山内委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑に入りたいと思います。ただいま頂きました説明に対して御意見、御質問がございましたら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。

佐藤委員、どうぞ。

○佐藤委員 御説明どうもありがとうございました。

何点かあります。まずは、ゆうちょの資料277-1-3、聞き逃したかもしれないですが、2ページの預貯金残高の増減率についてです。基本的に2022年ぐらいからずっと下降トレンドになっていて、2024年の6月にちょっとだけ上がったように見えます。ほかの金融機関も上がっているので、これは先ほどの政府による定額減税の影響ということだとすると、その影響が来月以降はないからどうなるのかなと思いましたが。トレンドは下降のままなのでしょうかという質問が一点です。

かんぼさんのところでは、資料277-1-4の2ページ目、今回、保険料収入が大きく増加したということなのですが、同じ資料の29ページですと、2021年3月期からの保険料収入が載っています。これを踏まえると来期以降の見通しとしてはどうなるのかなと、つまり2025

年度3月期の通期では上がるのかしらと思いました。

もう一つは、ただ単に疑問に思ったのですが、5ページに戻って、新規契約について、4月－6月と7月－3月、前半と後半で色が分かれていると思いますが、これはいつも7月－3月のほうが多いです。去年もおととしもずっとなのですが、4か月ということですか。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、お答えをよろしくお願ひいたします。

○植田執行役営業統括部長 まず、ゆうちょ銀行でございます。預貯金残高の対前年増減率につきましてでございますが、来月以降のことはあくまで予測ということになりますけれども、おっしゃるとおり定額減税の影響というのは剥落していきますので、トレンドとしてはまた戻っていくのかなと、ただ、マイナス幅がどこまでというのはあるのですけれども、いずれにしてもしばらくはマイナス圏なのかなというのが予想でございます。これは反転させなければいけないと思っております。

○佐藤委員 ほかの金融機関とトレンドが同じであればいいのかもしれないですけども、日銀の金利政策が今後も利上げの方向ならば、多少、預貯金の残高を増やしたほうがよいということで、預金獲得競争はどうなっているのかなと思った次第です。

○植田執行役営業統括部長 ありがとうございます。

おっしゃるとおりでありまして、いわゆる金利のある世界というふうになってきておりますので、私どもとしては、まずは貯金の流出防止ということを主眼に、例えば年金の口座獲得でありますとか、満期金の再預入のアプローチでありますとか、そういったことの強化を取り組んでいきたいと考えております。

○宮澤常務執行役 続きまして、かんぽ生命のほうから、保険料等収入の見通しということですけども、4月－6月で1兆円を超えています、うち一時払終身保険で大体5,200億円集めておりまして、このペースが年間通じて続くかどうかというところがあるのですが、今のところ、昨年度の2兆4,000億円は年間では超えると考えております。

あと、先ほどの5ページ目のところ、4月－6月、7－3月で季節性があるかという御質問かと思っておりますけれども、特異的なところはないのですが、ただ、お盆の時期が郵便局の窓口は結構販売好調というのがありまして、年間の計画では8月が一番大きい目標になっております。ただ、4月－6月と7月－3月の伸びは今年に特に限って大きな特徴があるというふうには見ておりません。

以上でございます。

○佐藤委員 何でお盆だと増えるのですか。お盆だとお休みになって営業していないかと思ひます。

○宮澤常務執行役 お盆だと帰省の方が地元に戻ってこられて、窓口にも結構来られるということで、お盆はかなり数字が出ている時期でございます。

○佐藤委員 分かりました。ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいですか。

ほかにございますか。どうぞ。

○横前委員 説明ありがとうございました。

私、まだここにお世話になってあまり日がたっていないものですから、初歩的なお話をお伺いして恐縮ですが、かんぽ生命さんの資料277-1-4の1ページ目に新契約が昨年対比で16万件伸びましたというお話がございました。これは何か新たな商品が出たということでは今回は伸びたというお話でしょうか。

○宮澤常務執行役 ありがとうございます。

御指摘のとおり、今年の1月から一時払終身保険を出しまして、予定利率も0.95と割と高めでございます、どちらかという相続税対策、保障を売りでやっているのですが、その新製品が出た関係もありまして、大きく増えております。

○横前委員 ありがとうございます。

これは今までの流れからいくと、若干人口も減少してきて、いろいろする中で、全てのものの保険とか、そういったものが減っているということかなと思うのですが、そこら辺、分かりませんが、新たな商品を次から次に開拓してというか、新たな商品を開発して市場に出していく、その取組は当然今後も続けられるということではよろしいでしょうか。

○宮澤常務執行役 そのとおりでございます。ただ、当社の場合、2019年の募集問題がありまして、それで新契約はかなり大きく落ち込んでおりますので、今、この第1四半期で29万件ということですが、募集問題以前の水準と比較しますと、まだまだそこまで戻っていない状況でございます。

○横前委員 分かりました。ありがとうございます。

もう一点よろしいでしょうか。資料277-1-1の19ページ、過去の話で恐縮ですが、折れ線グラフの日本郵便が2022年3期、345億円で、このとき伸びているのですが、これは何か意味があって、このときだけ伸びた、全体にほかのところも伸びてはいるのですが、もしお分かりであれば教えていただければと思います。

○田中執行役員 今、具体的にこのときの特殊要因があったかどうかまで定かに覚えてはいないのですが、おおむねこの水準感では推移していたと認識しているのですけれども、事業が途中でトール社を買収した後で国際物流事業が加わったり不動産事業に注力したとか、そういったところで、事業セグメントの中身が若干変わっているところはありますので、その辺も若干影響しているかとは思いますが。国際物流関係はコロナのところで、特需という言い方はよくないかもしれませんが、フォワーディング事業が少し利益が上がっているという点はあったかと思えます。

○横前委員 では、このときはコロナということもあって若干伸びたかなというところですね。今期はマイナスの160億ということですが、徐々に減ってきているという、今までお話を聞いて大体分かるのですが、一口で大きな要因というのは何でしょうか。

○田中執行役員 事業セグメントごとに少し事情が違うのですけれども、郵便・物流事業

に関しては郵便物の減少という、大きなトレンドはあります。窓口事業に関しますと、金融関係の手数料、先ほどかんぽの説明からもございましたけれども、保険の不適正募集問題がございましたので、金融窓口、郵便・物流、いずれも厳しい状況が継続しているということかなと思っております。

○横前委員 ありがとうございます。

○山内委員長 部分的にもう少し調査をしてといいますか、データを当たってというようなことがありましたので、追加的に何か分かったら教えていただきます。よろしく願いいたします。

そのほかにいかがでしょうか。甲田委員、関口委員、いかがですか。

○関口委員長代理 御説明ありがとうございます。

資料277-1-1の11ページの日本郵便決算の概要の左側を拝見すると、郵便・物流営業損益のマイナス294億円、非常に大きく出ているわけですが、全体の物数の減少という影響はもちろんのことなのですが、人件費比率が極めて高い営業収益の中で、限られたコスト削減の手段はほとんど出尽くしていると思っております。そういう中で、窓口業務に影響しないコスト削減があるとしたら、ポストの数の見直しだと思っております。前回、指宿さんがお見えになったときにも議論したのですが、現状では御社がポストの内側にセンサーをつけて、行かなくても済むポストを見つけ出したりして管理されていると理解しているのですが、もっと踏み込んで、もし仮に利用者の方たちの利便性を損なわない範囲でコストの削減が可能だったとした場合、集配コストのコスト削減効果がどのくらいあるのか、感覚的にざっくりしたお話で構わないので、御教示いただけますでしょうか。

○松岡執行役員 御質問ありがとうございます。日本郵便の松岡です。

今、すぐに試算があるというわけではないのですが、今、おっしゃった点について申し上げますと、指宿からもあったかもしれませんが、結局、収集というのは、ぐるっと回って順番にする、こういったところがございますので、例えばこのポストが1本なくなったところで回るところが1か所減りますというだけなので、結局、収集の時間が例えば30分短くなりますとか、そういった効果はあれども、劇的にコストが下がるかというと、そんなことにはなかなかならないので、やはり思い切った数を減らすとか、思い切った数を動かしたことになるかなかなか効いてこないという側面があるかと思っております。

例えば収集している人の1人分の人件費が浮くぐらいということになりますので、5人でこのエリアを回っているのであれば、それが5分の4になるような本数になれば、5人で回っていたところを4人で回れるような形になれば、その分のという形になりますので、要は、5%減らしましたというぐらいだと人件費のところ効いてくるまでの削減にはなかなかならないというところがございます。今、実験でセンサーで中に入っているかどうかを見るという話もありますが、こういったところの状況を積み重ねながら、こういったことで効果を出せるのか、これはさらにやっていきたいと思っておりますけれども、やは

り思い切った数をやらないとなかなか動かないというところで、どうしてもお客様の利便というところに影響してまいりますので、この辺りとの兼ね合いを見ながらやっていくということになろうかと思っております。

○関口委員長代理 ありがとうございます。

実は、電気通信のほうで同じようにほとんどお金が回収できないものとして公衆電話があるわけですが、今まで都心部で500メートルに1か所、地方で1キロ四方に1か所という一種を定めて、二種については会社の自由にするというふうに運用していたわけですが、一種についてもメッシュを倍にして、都心部で1キロ、田舎のほうでは2キロ四方という形で、公衆電話の設置義務数を4分の1に下げたという実績が現実にあります。もちろん撤去に結構エネルギーがかかるので、単に撤去すればいいというわけではなくて、れんがブロックの上に設置されていたりすると全部埋め戻すのにコストと時間がかかるので、かなり長い時間をかけての撤去にはなるのですが、ただ、少なくとも、公衆電話も1か月に十円玉が1枚、2枚しかないとかいうのがいっぱいあって、そこを4分の1にすることで随分コスト削減には貢献するだろうと思っております。先行事例としてはそのような事例があるということをお紹介申し上げたいと思います。

もちろん説明責任だとか、利用者の方たちへの利便性に対する配慮をしながらということにはなると思うのですが、4分の1になるかどうかということは別にして、郵便局の数を減らすよりもポストの数を減らすほうがはるかに実現性が高いように思っています。そんなことを考えた次第でございます。どうもありがとうございました。

○松岡執行役員 どうもありがとうございました。そういった事例も参考にさせていただきながら思っています。

一点だけちょっと申し上げますと、今、当社で伸びている商品の中に、いわゆるポスト投函型の商品というのですが、こちらは荷物のほうでございますが、ゆうパケットポストといってポストに投函できることが強みであるという商品が実は伸びている側面もあります。ここを伸ばしていくこととポストを減らすということは、やはり状況を見なければいけないというところもあろうかと思っておりますので、今、頂いた事例も参考にしながら、どういったことができるのか、収益に与える影響なども見ながら考えてまいりたいと思います。どうもありがとうございました。

○山内委員長 よろしいですか。

甲田委員、何か御意見、御質問等ございますでしょうか。

○甲田委員 ありがとうございます。

1つ目が不動産事業についてです。収益の部分で分譲と賃貸の部分が半分半分ぐらいで、地価の上昇で賃貸部分が上がってきていますが、今後については分譲と賃貸とどのような割合で推移していく戦略でありますでしょうか。

2つ目が、N I S Aの開設が日本全体で今年になって活況かと思いますが、郵政グループの中で何かしら思っていた以上の予想の上振れ、下振れみたいなものがあれば教えてく

ださい。

あと、そこまで触れられたかどうか、音声が聞き取りづらかったのですが、事前に資料を拝見している中で、資料277-1-3の貯金残高の推移について、恐らく郵便局のほうでも休眠預金に関していろいろ対処されていると思うのですけれども、休眠預金の部分の換算額みたいなものが特に触れられていなかったのですが、このところも分かれば教えていただきたいと思います。

以上です。

○山内委員長 それでは、よろしくお願ひいたします。

○堀口経営企画部長 ありがとうございます。日本郵政の堀口でございます。

不動産の部分に関して御質問に対してお答えさせていただきます。今期の決算もそうですし、昨年度の期末決算のときもそうだったのですけれども、不動産事業はかなり分譲の割合が多くなっておりまして、これは麻布台ヒルズの上層階にあります分譲住宅のほうです。これがかなり大きく効いているので、賃貸よりも分譲のほうはかなり目立っていることになっています。

ただ、我々、不動産事業をこれまで進めてきた中では、安定的な利益を継続的に稼いでいくという観点から賃貸事業を中心にやっております、ある意味、分譲はイレギュラーな形でやっているといえますか、一時的にかなり利益が増減するというところで、助かる部分もあるのですけれども、全体的にサステナブルに利益を伸ばしていくということで考えているのはどちらかという賃貸事業ということです。ただ、賃貸事業も今かなり厳しい状況にある中で、厳しい状況というのは建築費がいろいろと上がっている中で、今後の案件については厳しいところもある中で、分譲住宅に関しても一部取り入れながらこれからやっていきたいと思っておりますが、ただ、それにしましても、賃貸の割合がほとんどを占めるであろうという状況です。

今、短期的に賃貸のほうで利益が出ていない状況が続いています。今回の決算につきましても、ほぼ分譲で利益を出しております、賃貸のほうはマイナスかゼロに近い状況になっております。これは、昨年度末、JPタワー大阪を竣工しましたけれども、それをはじめ、5大物件という比較的大きな物件を昨年度は竣工しております、竣工する年というのはどうしても、例えば不動産取得税、開業に係る経費、これは継続という意味もあるのですけれども、減価償却費が増えたりということがあって、やはり一時的経費みたいなものもたくさん出るものですから、それで今、利益がかなり下のほうにいつているという状況で、実際、賃貸のほうはほとんど黒が出ていないというような状況です。

今後、そういった案件につきまして、今、オフィスを中心にテナント入れをしていて、1年、2年、3年というふうにテナントが埋まってくると、それを上回る収益が立ってくるということがありますので、まだ今年前半、今年いっぱいぐらいは結構厳しい状況が続くのですけれども、これからテナントがいろいろと入ってきていただいて収益が上がってくるようになると、そこは逆転してきて、賃貸のほうで利益が稼げるという状況になっ

てきますので、そこはもう少し辛抱してお待ちいただくということかと思えます。

以上でございます。

○甲田委員 ありがとうございます。

○山内委員長 2つ目はどちらですか。

○黒崎財務部長 N I S Aの関係ですけれども、資料番号277-1-2、ゆうちょ銀行の決算の概要で4ページに役務取引等の状況を記載しております。左下に棒グラフで記載しておりますけれども、N I S A口座数は、2025年度末、中計の最後にK P Iとして94万口座を目標としておりまして、現状は76万口座で、ほぼ計画どおりに進捗しているという状況でございます。

○甲田委員 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。では、3番目。

○甲田委員 休眠預金の件ですね。

○植田執行役営業統括部長 すみません。手元にデータがございませんので、確認の上、御回答させていただきます。この四半期の休眠預金の発生額ということでよろしかったでしょうか。

○山内委員長 それでは、確認いただいて、また情報を頂ければと思います。

そのほかに御質問、御意見ございますでしょうか。

○甲田委員 大丈夫です。ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいですか。ありがとうございました。

それでは、委員からの御質問も出尽くしたようでございますので、この辺で1つ目の議題については終了とさせていただきます。どうもありがとうございました。

(田中執行役員、堀口経営企画部長、浅井専務執行役、
黒崎財務部長、植田執行役営業統括部長、宮澤常務執行役退室)
(大橋経営企画部経営管理室長入室)

○山内委員長 それでは「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」、日本郵便の松岡執行役員から10分程度で御説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○松岡執行役員 それでは、説明させていただきます。

まず、資料277-2-1です。業務区分別収支と郵便事業の収支について御説明を差し上げたいと思っております。

こちらは2023年度の収支ですけれども、日本郵便株式会社法第14条の規定に基づいて、郵便・貯金・保険の各ユニバーサルサービスに係る業務とユニバーサルサービス以外の業務の4つの区分について収支を公表するというものでございます。

1ページ目、2023年度の業務区分別収支でございます。一号、郵便のユニバの部分でございますが、郵便物数は先ほどから申し上げているとおり減少しております。その一方、費用のほうは、ベースアップや運送料増加、こういった状況でございますので、営業損益

は717億円の減益ということで、大幅な減益となっております、951億円の赤字という状況でございます。

続きまして、二号の貯金のユニバでございます。こちらは手数料が減少しているところでございまして、2022年度からは64億円の減益ということで、270億円の赤字となっております。

三号、保険のユニバでございます。こちらは費用は抑制しているものの、保険は先ほど申し上げたとおり、1月に発売した一時払終身保険の好調などの要因はあれども、これも先ほどの質問の中で出ましたとおり、過年度、いわゆる保険の問題が起こったときの根雪の部分の収益みたいなものが剥落している、こういった状況もございますので、5億円減益ということで78億円の黒字、こういった状況になっております。

ユニバ以外の部分、四号の部分でございますけれども、こちらについては、荷物の物数減、集配送委託費の増など悪化要因があったものの、不動産販売の収入の計上もございまして、増収増益となっております、1,106億円の黒字となっている状況でございます。

差引でございますけれども、営業損益はマイナス37億円という状況でございます。

続きまして、郵便事業の収支の御説明を差し上げたいと思います。郵便法で定められておりますけれども、手紙やはがきなどの郵便物の種類ごとに収支を公表するものでございます。

郵便業務全体では、先ほどから申し上げたとおり、郵便物の減少がございまして、896億円の赤字でございます。また、本制度の公表事項ではないのですが、参考として書いておりますが、ゆうパック、ゆうパケット、ゆうメールについては減収減益でございまして、376億円の黒字ということで、減ってはおりますけれども、郵便は赤、荷物は黒といった状況が見てとれるかと思っております。

それぞれの内訳の部分も内国については全て赤字といった状況になっております。国際の方は通常を除いては黒字でございますので、内国に関しては非常に厳しい状況が続いている、こういった中身でございます。

簡単ですが、業務区分別収支、郵便事業の収支の関係は以上でございます。

続きまして、交付金関係も説明させていただければと思います。

資料を御覧いただければと思います。2023年度の交付金でございますが、まず、全体の概要のところからです。こちらは機構法に基づくものでございます。郵便局ネットワークの維持に要した額、ユニバーサルサービスの提供に不可欠な額、交付金の金額、この三段構えになっております。

次のページ、下にポンチ絵がある資料がございまして、こちらを見ていただければ概要がよく分かるかと思っております。まずは、(1)のユニバ業務に要する費用全体を算出しますと8,432億円といった数字でございますが、このうちユニバーサルサービスの提供に不可欠な費用、これは2名局により構成した場合にどうなるか、こういったものでございますが、これを算出すると4,418億円となっております。そのうち郵便の関係は社内取引に

なりますので、ゆうちょとかんぽからもらえる金額ということで、こちらも機構を通じてという形になりますけれども、これを交付金額という整理の下に頂いている、こういったものでございます。こちらが銀行と保険を合わせて3,000億円、こういった全体の構成になっております。

全体の金額が過年度と比べてどうだったかというところでございますが、2022年と比較すると、ユニバ提供に不可欠な費用は増えております。コロナ禍を受けてデジタル機器や延期していた工事を実施してまいりましたので、こういったことに伴って不可欠な費用は増えたということで、結果といたしましては、交付金の金額も増えているというのが全体の状況でございます。

駆け足になりましたが、全体の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 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明について御質問、御意見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か。

会計ですから、関口委員長代理。

○関口委員長代理 どうもありがとうございます。

今回、値上げ前の最後の決算という形で、数字は一瞬だけ改善することなのだと思いますけれども、私自身の印象では値上げ幅がいかにも小さ過ぎたと思います。ただ、値上げを受け止める利用者の事業者の方たちにとってみると、値上げ率というのは非常にインパクトが大きいという印象をお持ちになれるようなので、ちょこちょこ毎年のように上げたほうがまだインパクトが小さいということは聞こえてくるのですけれども、値上げの頻度についてはどのようにお考えでしょうか。

○松岡執行役員 ありがとうございます。

値上げというのは、当然、関係各所との調整が必要なものですので、当社だけで決められるというものではございませんけれども、今、御指摘のあったとおり、値上げをした場合には、特にダイレクトメールとか、こういったものに関しては大きく下がるということも想定されるものと考えております。値上げした結果として、かえって収益を下げる要因になる可能性も十分ございますので、まずは今回の値上げとその影響をしっかりと見た上で、今後、当社としてはどういったものが一番いいのかということも考えさせていただきたいし、それを踏まえた上で関係各所に御相談を差し上げたい、このように思っているところでございます。

当社としては、当然、極力値上げしないような形で何とかサービスを維持していくということが必要な立場ではございますので、郵便物数が減少していくという中で値上げしかないというのなかなかしんどいかなと、このように思っております。先ほどポストの関係を御指摘いただきましたけれども、それ以外にどういった形で郵便物数の減少に合ったコスト削減ができるのか、こういったことも併せて考えてまいりたいと思っております。

簡単ですが、以上でございます。

○関口委員長代理 どうもありがとうございます。

直接の影響を受ける、今、お話があったダイレクトメールの事業者さん等にとってみると重大なコストアップ要因になっているところですから、そういった影響はやはり利用者の声を聞きながら、今後の値上げの方針を御検討いただくのがよろしいのかなと思っております。

最近、テレビを見ている、請求書は紙ではなくとかといって、郵便を使わないのでコストが安くなりますなどという宣伝をばんばん行っているというように、郵便値上げによって需要が減ってしまうというマイナスのスパイラルに入りかねないということもあるから、どういう形で自立的に郵便の赤字を補填するかということも考えたほうがいいと思っていますのです。このユニバ関連費用は、ゆうちょ、かんぽからの補填という形で法律によって支えられているところもあるわけですがけれども、あちらサイドから見ると全体コストの半分近くがユニバ関連費用になっているということで、ここに過度に依存し続けるということもあまり好ましくないとなると、荷物もう少し頑張れとか、不動産頑張れとかいうことになってくると思うのです。ただ、いずれにしろ、全体コストをいかに下げるかということを含めて、ドラスティックなことを考えざるを得ないかなというふうには印象として持っています。どうもありがとうございます。

○松岡執行役員 どうもありがとうございました。

まず、1つ目は、今、確かに郵便代というのは結構ターゲットにされて、そこを減らそうみたいな動きもある中でというところでございますが、法人がそういう流れになる中でというところではございますけれども、我々として、さらに手紙の付加価値みたいなものが上げられないかということで、様々な取組を考えておりますので、こういったところで料金が上がったからやめるではなくて別のニーズを喚起していくような、そういった取組もしたいと思っております。

あと、これはまた別の切り口のお話でございましたけれども、窓口事業のほうですね。こちらが確かに交付金で支えられているという要素は非常に大きくございます。そういった中で全体のコストを削減していくということも考えなければいけないと思っておりますので、窓口事業のほうについてもどうやったらもう一段の削減ができるかということを考えているところでございます。事業計画の中にも入れておりますけれども、窓口事業改革というところのプログラムの中で、1局で何人みたいな要員の張りつけではなくて、それをエリアで支えていくというようなことでもう少し効率化が図れるのではないかと、こういった取組もしておりますので、そういったことと併せながら全体の効率化も図っていきたいと思っております。ありがとうございました。

○関口委員長代理 どうもありがとうございます。

金融村にATMを入れてもらったりという形で、金融庁の傘下に入ったわけですがけれども、金融業界は支店をどんどん削減するという方向に走っていて、支店に来ると、何で来

たのかみたいな顔をされて、警備員さんに嫌な顔をされるぐらい、自宅でやれみたいに強要されているという中で、ゆうちょ銀行、かんぽ生命は、今のところ、窓口があつての業務だというスタンスを取っているし、窓口は減らさないという大前提で走っているのはDX化にやや逆行しかねないというところで、この窓口を今後どういう形でリアルな設定として存続することがグループにとって望ましいのかということをもう少し考えていかないといけないと思っています。前年度も、DXをどんどん進めたら窓口に来なくてもいい選択肢を増やすようにという委員もいたぐらいですから、そういう中でリアルな存在を強調するということの意義と、その意義に伴うコストというのはやはり真剣に考えなければいけないかなという印象を持ちました。どうも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。

そのほかに御発言はございませんか。

甲田委員、どうぞ御発言ください。

○甲田委員 ありがとうございます。

今、発言された内容とちょっと関連するのかもしれませんが、多分ここ1～2週間ぐらいの間に全住民の方々のところに10月1日から郵便料金を値上げしますみたいなお知らせが配布されたと思います。これだけはやきや封書の赤字幅が膨らんできていることを考えると、事業的には料金の改定によって収益が改善するというのが望ましいのだろうと思うのですが、私の耳に入ってくる一般人からの声としては、何でもかんでも値上げするのかという声がすごく多くて、事業的な観点から見れば、単純に値上げしますという無機質な情報提供で問題ないのかもしれないのですけれども、より郵便事業を大切に住民の人たちにも思ってもらう、これからはがきを出したり封書を出したりという日本のコミュニケーション文化を愛してもらおうということを考えれば、一般人向けのお知らせは、もう少し郵便事業を愛してもらおうような、そんなお知らせの要旨でもよかったのではないかという、単純な青くさい意見かもしれないですが、やはり高齢者の方やお手紙を書いたりということを大切にしてくられた方からこそ、そういう声が聞こえてきているということをお伝えしたいと思いました。以上です。

○松岡執行役員 ありがとうございます。

確かにおっしゃるように少し無機質だったかなと、反省点かなとっております。こういったお知らせというのは、変わることをなるべく端的に御説明しよう、こういった形で作るものですから、そこに寄り過ぎたというのは反省点とっております。

おっしゃるように、手紙やコミュニケーションという文化、これをしっかり定着させていって、値上がりしたから出すのをやめようではなくて、値上がりしても価値があると思ってもらえるようなサービスにしていこう、これは我々としては非常に重要なことだと認識しているところでございます。今、頂いたような御指摘も含めて、今後どういった形で手紙文化を大事にしていくのかということもしっかりやってまいりたいと思いますので、今も試行錯誤という部分ではございますが、継続的にやってまいりたいと思います。御指

摘を踏まえて今後もやっていきたいと思います。ありがとうございました。

○甲田委員 ぜひよろしくをお願いします。

○山内委員長 ありがとうございます。

ほかにいらっしゃいますか。

どうぞ、佐藤委員。

○佐藤委員 エクスパックとかレターパックは内国郵便業務の中のどこに入るのでしょうか。私が思うには封書ではないので第一種郵便物ではないですね。私の普段の使い方からすると、封書とか面倒くさいから全部一緒にレターパックを使っています。結局、第一種郵便物が非常に大きく損が出ているのは、代替的にレターパックなどが多くなっている影響ですかね。

○松岡執行役員 任意の特殊取扱の部分でございます。

○佐藤委員 はがきのところですか。

○松岡執行役員 これで言うと、一番下の「第四十四条第二項に規定する特殊取扱とした郵便物」ということございまして、こんなネーミングで申し訳ないのですけれども、この部分でございます。

○佐藤委員 私もこれかなと思ったのです。何でかという、これが一番落ち込みが小さいのです。2022年度はプラスに出ている、今回マイナスなのですけれども。

○大橋経営企画部経営管理室長 レターパックプラスとは別に、レターパックライトという普通のポストに入れるものが第一種なのです。ちょっと分かれているのです。

○佐藤委員 もう一回言ってください。

○松岡執行役員 レターパックという商品が分かれていて。

○佐藤委員 赤いのと青いのがありますね。

○大橋経営企画部経営管理室長 青いのが第一種だと思います。

○佐藤委員 青いのが第一種。

○大橋経営企画部経営管理室長 はい、郵便受けに直接入れるもの。

○佐藤委員 赤いのは速達というか、書留扱いになるから。

○大橋経営企画部経営管理室長 手渡しのものが。

○佐藤委員 それは第二項のほうですか。

○大橋経営企画部経営管理室長 そうです。

○松岡執行役員 そうですね。下のほうになります。

○佐藤委員 要は、第一種のところへ青いが入っているということは、代替効果といってよいのか、普通の封書は下がっているけれども、レターパックが上がっていても、合計してマイナスということですね。

○松岡執行役員 そうです。

○佐藤委員 あと、速達料金とかいうのも第一種のところに入るのですか。

○松岡執行役員 速達は、こちらで申し上げますと、その上の「第一項に規定する」とい

うところ、失礼しました。二項です。

○佐藤委員 では、両方とも二項なのですね。

○松岡執行役員 二項です。失礼しました。

○佐藤委員 この間、料金ではなくて、郵便物の配達の日数が長くなるけれども、早く出したいものは速達をつけなさいということで、その改定についてはあまり周知されていなくて、誤解があったためネガティブな評価があったように思うのですが、早く出さなければならぬものにはお金をつけて、ゆっくりでそんなに急いでいない郵便物なら届く日数が長くなっていい、そこのめり張りをつけたのはとてもいいと思っていました。その効果として今回速達料金の部分だけが上がるのかなと思ったのです。その影響として2022年度から2023年度のところで上がってきているということも考えられるのですか。

○松岡執行役員 単価のほうがですか。

○佐藤委員 単価というか、物数です。

○松岡執行役員 物数ですか。

○大橋経営企画部経営管理室長 2021年の10月から土曜休配していますので、速達の量が増えたのは一巡してございまして、2023年のこの数字としては速達は少し物数が下がっているという状況がございます。

○佐藤委員 分かりました。では、第一種のところはレターパックプラスと相殺されているから、結局、2つ合わせてもとても下がっているということと、あと、速達物数が増えるのかと思ったけれども、それは2022年のところで織り込んであるから、2023年度はそこはないということで。

○松岡執行役員 一巡した。結果としてはトレンドに乗っかっているという状況でございます。

○佐藤委員 分かりました。ありがとうございます。

○大橋経営企画部経営管理室長 形としてはレターパックプラスも下がっているという状況です。

○佐藤委員 そうですか。分かりました。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、横前委員、どうぞ。

○横前委員 郵便関係、特に窓口の人件費を減らすというような視点でいろいろ計画を立て、取り組んでいただいていると思うのですが、うちの泰阜村の話をさせていただくと、行政の業務を包括的に郵政のほうにお願いするということをやってきました。今、日本郵便さんは、計画では前向きに取り組みますというようなことをうたわれているのですが、そこら辺、どうなのでしょう。業務が増えるので、ちょっと待てよということなのか、今、そこら辺があまり見えていないのです。もっと、よし、やろう、人を減らすのではなくて仕事量を増やそう、そして収益を上げようというところであれば、もっと前面にそれが出てきてもいいのかなという気がしているのですが、そこら辺、いかがでしょうか。

○松岡執行役員 ありがとうございます。

今、頂いた御質問に関して、エリアによって状況が違うというところかと思えます。正直申し上げまして、そこですごくたくさん利益が稼げて、どんどん人を投じたりシステム投資をしようという状況にはまだないというのが全体感でございます。

一方、当然、ユニバーサルサービスを提供しなければいけないという当社の立場からすると、郵便局は一定維持するという前提であれば、そこで最大限、残存者利益を獲得していこう、こういったことはあると思っておりますので、やはり手すきの時間をどうほかの業務を取っていきながらしっかり埋めていくか、これは重要な視点かと思っております。

都市部とかいろんなエリアで積極的に全体的に延べて取っていこうというのはないのですけれども、特に過疎地域とか支所が撤退するようなエリアにおいては、我々は残存者利益をしっかりと獲得していこうというのはございますので、そういった意味においてはぜひやらせていただきたい、こういった話になろうかと思っております。この辺り、状況を見ながら個別のということになりますけれども、全体としてやるということでもございませぬし、全体としてやらないということでもございませぬので、やりたいところではしっかり取っていきたい、このように思っております。

○横前委員 ありがとうございます。

過疎地はそういったことで収益を取る、この方針は多分、郵政の中でも共有されているのだらうと思いますが、そこら辺が行政畑から見ているとなかなか見えていない、見えてこない。ここをもう少し整理されて、過疎地はそういったところで収益を上げようという戦略でしょうか、そこら辺をもっと明確にさせていただくとうれしいと思います。

以上です。

○松岡執行役員 どうもありがとうございました。

過疎地は、言われたように重要な収益源と思っておりますので、引き続き対応してまいりたいと思います。ありがとうございます。

○山内委員長 ほかに御発言を御希望の方はいらっしゃいますか。よろしゅうございますか。

そろそろ時間でございますので、この辺で議題については終了とさせていただきます。ありがとうございました。

(松岡執行役員、大橋経営企画部経営管理室長退室)

○山内委員長 どうもありがとうございました。

以上で本日の議題は全て終了ということになります。

事務局から何かございますでしょうか。

○岡本次長 事務局でございます。

次回の日程につきましては、また決まり次第、御連絡いたします。

○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」を閉会といたします。なお、

後ほど私から記者会見を行うことといたしております。本日はどうもありがとうございました。

以上