

郵政民営化委員会（第301回）議事録

日 時：令和 8 年 8 月 27 日（木）13:28～14:54

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、横前委員

日本郵政株式会社 浅井専務執行役、目黒専務執行役、竹村経営企画部長

日本郵便株式会社 田中常務執行役員、奥野執行役員

株式会社ゆうちょ銀行 今井執行役、生田営業統括部長

株式会社かんぽ生命保険 北村執行役員、岩田執行役

○山内委員長 それでは、ただいまより「郵政民営化委員会」第301回を開催いたします。

本日は、委員 5 名中 4 名の出席でございますので、定足数を満たしております。

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。

議事次第にありますように、まずは「日本郵政グループの2027年 3 月期第 1 四半期決算等について」を日本郵政グループ各社より御説明いただきまして、質疑とさせていただきます。大変恐縮ですが、説明は30分程度でお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○田中常務執行役員 日本郵便の田中と申します。決算の説明に先立ちまして、お時間を少々いただきまして、本日の一部新聞報道で、公正取引委員会が日本郵便、弊社のフリーランス法違反につきまして勧告を行う旨の報道がありましたので、この辺、簡単に説明を申し上げたいと思っております。

お手元に 1 枚、「一部報道について」という資料を用意させていただきましたが、こちらは弊社のホームページに先ほど掲載されたものでございます。こちらに記載のとおりでございますけれども、現在、日本郵便、弊社が公正取引委員会の調査を受けていること自体は事実でございます。少々付言いたしますと、弊社の方、少額の取引につきましては請求書払いという支払方法を行っているのですが、この中で、フリーランス法に該当する方に、本来は取引を開始する前に取引条件を示すべきところ、これが十分ではなかったということが昨年秋に社内調査で判明いたしまして、我々の方から委員会の方に御相談をさせていただいたという状況でございます。現在、調査の方は概ね完了している状況でございます。

本件につきましては、ルールを変えるなど、既に再発防止策を講じておりますので、現時点で違法な状況があるとは認識しておりませんが、社内研修などについても積極的に取り組みまして、さらに法令厳守に努めている状況でございます。

今後につきましては、これは立場上なかなか申し上げにくい点もございますけれども、日程といたしましては、近い将来、公正取引委員会から正式な勧告を受ける見込みでございます。我々の方では、その際に、今申し上げた点も含めまして、報道発表いたしますし、もう少し内容をかみ砕いた詳しい資料についても明らかにすることにしております。併せまして、こちらの委員会の方でさらに御説明が必要ということであれば、用意いたします。

して、誠実に対応していきたいと考えている次第でございます。

重ねまして、御心配、御迷惑をおかけいたしましたこと、この場を借りましてお詫び申し上げます。

○今井執行役 それでは、ゆうちょ銀行から、2027年3月期の第1四半期決算について、コメントさせていただければと思います。

ゆうちょ銀行の今井と申します。よろしくお願いいたします。

資料301-1-2を使用いたしまして、第1四半期決算の概要について御説明をします。

右下の2ページ目を御覧いただければと思います。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1,775億円と、前年同期比で727億円、69.3%の増益となりました。増益の主な要因は、表の2行目でございますけれども、外債投資信託からの収益、それから、国債利息の増加等による資金利益の増加となります。

9行目を御覧ください。それを受けまして、連結業務純益、前年同期比で1,652億円の増加となりました。

10行目を御覧ください。臨時損益でございます。前年同期比で655億円の減少となっておりますが、こちらは主に株式のリスク調整オペレーションに伴う売却の益が減少したことによるものです。

通期業績予想6,600億円に対する進捗率は、26.9%というふうに堅調に推移してございまして、通期業績予想は据え置いているところでございます。

2ページ進みまして、4ページ目を御覧ください。今申し上げました資金利益・利ざやの推移でございます。資金利益は、前年同期比で1,783億円増加の4,071億円となりまして、資金粗利ざやは0.73%に改善をいたしております。

右上の表の2行目、資金運用収益は、国内金利上昇に伴う国債や日銀預け金からの利息収入の増加基調が継続している。また、それ以外に外債投資信託からの収益が増加したこと等によりまして、前年同期比で2,257億円の増加となりました。

一番下の資金調達費用は、貯金金利の引上げに伴う貯金利息の増加を主因に、前年同期比で473億円の増加となりました。

5ページ目をお開きいただければと思います。役務取引等利益の状況です。役務取引等利益は、前年同期比で15億円増加の424億円となりました。

右上の表に内訳を記載してございます。2行目、為替・決済関連手数料は、各種決済サービスの利用増加等によりまして、前年同期比で11億円の増加となりました。

4行目、投資信託関連手数料は、前年同期比5億円増加の37億円となりました。販売額の増加に加えまして、市況影響も含めた純資産の残高の増加によりまして、残高見合いの手数料であります信託報酬が伸びていることが主な要因となっております。

6ページ目を御覧いただければと思います。営業経費の推移でございます。営業経費は全体で前年同期比39億円増加の2,439億円となりました。人件費は概ね横ばいでございます。物件費は前年同期比47億円の増加となっております。郵政管理・支援機構への拠出

金の増加、また、それ以外に成長分野や経営基盤の高度化などへの投資を進める中で、作業委託等に係る業務委託費が前年同期と比較して増加しているところでございます。

なお、預金保険料が前年同期比で15億円減少しておりますけれども、こちらは保険料率の引下げによるものとなっております。

7 ページ目を御覧いただければと思います。バランスシートの方でございまして、総資産221.4兆円と、前年度末比で5兆円の減少となりました。

貯金残高については後ほど御説明させていただければと思いますので、8 ページを御覧いただければと思います。資産運用の方でございまして、2026年6月末のトータルの運用資産残高は218.1兆円となりました。表の2行目、国債は42.4兆円となしまして、運用資産に占める割合は19.4%となっております。国内金利の上昇を受けまして、引き続き、新規投資を行っており、残高が増加をしております。

4行目の外国証券等は87.6兆円となしまして、運用資産に占める割合は40.1%となりました。適切なリスク管理の下、慎重に国際分散投資を進めているところでございます。

9行目、貸出金は、国向けの貸出金増加を主因に、前年度末比で1.7兆円増加しているところでございます。

10行目、預け金等は、日銀預け金が大宗を占めておりますけれども、足元では減少している状況でございまして。

9 ページ目を御覧いただければと思います。評価損益の方でございまして、表の12行目、その他の目的の評価損益は、国内金利の上昇によりまして、3行目、国債の評価損が増加しているところでございますけれども、クレジットスプレッドの縮小を受けた外債、投信等、5行目に当たりますが、こちらの評価益が増加したことで、評価損益全体としては前年度末比でプラス1,526億円に改善しているところでございます。なお、プライベートエクイティファンドの評価益は堅調だというふうに認識をしております。

10ページ目を御覧いただければと思います。自己資本比率等の推移でございまして、連結自己資本比率は15.15%となりました。国内基準の規制水準である4%との比較では、引き続き高い水準を維持しているところでございます。

私からの説明は以上となしまして、貯金残高の説明に移らせていただければと思います。
○生田営業統括部長 引き続きまして、資料301-1-3、2026年度第1四半期の貯金残高について説明をさせていただきます。

ゆうちょ銀行の営業統括部の生田と申します。

まず、資料1 ページ目を御覧ください。個人貯金等について、下の表のAの部分になりますけれども、2026年3月末対比で0.2兆円増加の182.9兆円となっております。その内訳を見ますと、Bの流動性貯金につきましては、6月、年金や賞与の支給により、2026年3月末対比では増加しているものの、増加規模は縮小傾向にあるところでございます。続きまして、Cの定期性貯金につきましては、減少傾向が続いている状況でございまして。

続いて、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になります。

すが、当行はグリーンの折れ線でございます。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状況でございます。

3 ページ、4 ページは参考でございます。家計の金融資産に占める当行の貯金の割合、4 ページは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が、大きな変化はございません。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いうふう

に認識をしております。

以上でございます。

○北村執行役員 続きまして、かんぽ生命でございます。

かんぽ生命の北村でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

私の方からは、資料301-1-4に基づいて御説明をしていきます。

まず、資料をめくっていただきまして、2 ページでございます。今期の決算のポイントでございますけれども、ポイントを4 点挙げております。

まず、修正利益については、前年同期比プラス15億円の366億円ということでございます。進捗率としては、23.7%と堅調に推移していると判断しています。

また、その下の新契約件数でございますけれども、5 月に保険料の改定を行いました。その効果もございまして、5.1万件、43.9%増の16.7万件ということでございます。

次に、新契約価値でございますけれども、今申し上げた新契約の件数の増加や金利上昇等の影響を受けまして、前年同期比プラス135億円の269億円ということでございます。

また、E Vについては、国内株価上昇による含み益が増加したこと等によって、前年度末比1,913億円増の4 兆4,479億円ということでございます。

先にP Lの損益計算書の全体像を御覧いただきたいと思います。25ページに連結損益計算書ということで記載しておりますが、当期の決算は、減収・減益の決算ということでございます。経常収益697億円減の1 兆3,643億円ということでございます。その中で主要素を占める保険料等収入については、昨年度とほぼほぼ横ばいの5,725億円ということで、保険料率の改定を行ったこともございまして、件数が増えたと、一時払いも増えたということが、この結果につながっているところでございます。

一方で、経常費用は716億円減少の1 兆2,950億円ということで、経常費用の主要素を占めるのが保険金等支払金でございますが、1,940億円減少の9,762億円ということでございます。この減少要因としては、主に満期保険金のお支払等の減少が影響としてあるということでございます。

結果、下から2 番目の四半期純利益については、マイナス5 億円の341億円ということでございました。

資料をまた戻っていただきまして、5 ページの基礎利益について御説明していきたいと思っておりますけれども、一番上、64億円増加の984億円ということでございます。基礎利益につきましては、保険関係損益と運用関係損益に分かれますけれども、保険関係損益の方は168億円減少の410億円でございます。右に主な減少要因を書いておりますけれども、保有契約

が全体として減少しているという影響の部分、あとは、先ほど申し上げた新規の契約が増えたというところで、真ん中に書いている標準責任準備金の負担コスト、積立負担のコストが昨年度よりも増加した影響がマイナスに振れているということでございます。

その下ですけれども、運用関係損益についてはプラス232億円ということで、オルタナティブ資産からの配当が増加したこと、あと、負債側の必要利息が減少したということでございます。今期から、運用関係損益ということで新しく表示しておりますけれども、これはあくまでも基礎利益を保険関係損益と運用関係損益に分ける、今までは順ざやという表現を使っておりましたけれども、分ける仕切りをちょっと変えたところでございます。運用関係損益の方が573億円。もともとの順ざや表記をした場合は、括弧書きで書いておりますけれども、今期の利益は701億円ということでございます。

続いて、6ページ、契約の状況でございます。左側、新契約の件数については、保険料改定の影響がございまして、43.9%増の16.7万件。一方で、右側の保有契約件数については、減少のトレンドが続いております、3月末、1,772.5万件だったところが、1,754.7万件ということで、約1%減少しているところでございます。

続いて、8ページ、資産運用の状況でございます。一番上のトップボックスに書いていますとおり、総資産は前年度末から微減ということで、58.2兆円でございます。

真ん中の棒グラフを見ていただきたいと思いますけれども、この58.2兆円のうち収益追求資産は13.6兆円ということで、全体としての占率も23.4%に上がっているところでございます。

右側に収益追求資産の細かな内訳を書いております。一番右側、国内株式、外株、この辺りが増えておりますけれども、これは株価上昇に伴う含み益が増加したことによるものでございます。

続いて、10ページを御覧いただきたいと思います。有価証券の時価情報でございますけれども、26.6末、真ん中の欄を御覧いただきたいと思います。まず、差損益の状況としては、会社全体でマイナス1兆168億円の差損ということでございます。内訳を御覧いただきたいと思いますけれども、満期保有目的の債券は4兆836億円の差損、責任準備金対応債券で言いますと1兆734億円の差損ということでございます。

一方で、その他有価証券で持っている特に金銭の信託の株式等が大きく含み益を増やしております、その他有価証券の含み益としては4兆1,402億円ということでございました。

昨年の3月末からこの差損益の状況は、一番右側に増減額ということでお示ししておりますけれども、差損益としては2,381億円、損の方がちょっと解消したところでございます。

次に、11ページでございます。今度は事業費の状況でございますけれども、一番下の事業費等は16億円増加の1,214億円でございます。事業費そのものは大きく動いておりませんが、委託手数料については、56億円減少の168億円でございます。先ほど新契約が増加いたしましたというお話をしましたけれども、新契約手数料は、18億円減の19億円というこ

とでございます。新契約手数料は、当初、7年とかかけてお支払いしていくものでございまして、過去のお支払いしていた契約、そういった新契約手数料の対象契約が抜け落ちているといった部分で減少になっているところでございます。

その下、維持・集金手数料については、37億円減少の149億円でございます。

その他経常費用は、14億円増加して、206億円ということでございますけれども、これは減価償却費が増加していることによるものでございます。

続きまして、16ページを御覧いただきたいと思います。業績予想に対する進捗率でございますけれども、左側、経常収益については26.6%の進捗ということで1兆3,643億円、経常利益は27.7%の進捗の692億円、それから、当期純利益は24.2%の進捗の341億円ということでございます。修正利益については、最初に決算のポイントで御説明したとおり、23.7%ということでございます。

右側、単体業績予想ということで、基礎利益については25.9%、保険関係損益については25.7%、運用関係損益については26.1%ということで、概ね堅調な推移であり、巡航速度の決算ということでございます。

かんぽからの説明は以上でございます。

○田中常務執行役員 続きまして、日本郵便の決算の概要につきまして、御説明申し上げます。

資料につきましては、301-1-1まで戻っていただき、こちらの資料の一部を使いまして、各セグメントの状況と日本郵便全体の状況について説明申し上げます。

ページ番号を右下に振ってございますけれども、6ページまで進んでいただけますでしょうか。こちらの郵便・物流事業セグメントの状況から説明申し上げます。

右の方に郵便物と荷物の取扱数量の推移を比較しております。郵便物につきましては、マイナス5.9%でございましたけれども、昨年の第1四半期におきましては、選挙関連郵便物が多数ございまして、具体的には参議院選挙や東京都議会選挙というものもございました。この影響を仮に控除しますと、減少割合は4%程度だろうと認識しておりますけれども、いずれにつきましても、減少傾向は継続している状況でございます。

ゆうパックほか荷物につきましては、プラスのもの、例えば、ゆうパックにつきましては自治体からの物価対策関連のものの差し出しが多かったことでプラスになっておりますけれども、一方で、ゆうメールにつきましては、簡易書留扱いのものが減っているということもございまして、プラスマイナスございますけれども、荷物全体ではプラス1.5%という状況でございました。

左の方にセグメントの営業損益を滝図でまとめております。昨期、第1四半期につきましては、金額は小さかったですけれども、黒字を確保しておりますが、郵便物の減少ですとか、荷物は増えましたけれども、ゆうパックの単価の下落などもございまして、営業収益は50億円ほどのマイナスでございました。

人件費のマイナスにつきましては、様々な要因がございますけれども、ベースアップで

給与のところの基本給が上がった一方で、一時金、要はボーナスの支給月数が減ったという影響もございまして、全体ではマイナス26億円ということで、営業損益に対しては、結果的にプラスの方向に働いております。

一方で、経費につきましては、ほとんど集配運送委託費、これも中身は国内のものがほとんどでございすけれども、こちらの委託費の見直しを定期的に行っておりますので、この影響で40億円近い増額となりまして、こちらが営業利益については押し下げの要因に働いております。

結果的には、また右の方に簡単にまとめてございすけれども、収益については減収、損益についても減益ということでございまして、昨年度は黒字を確保しつつも、今期につきましては56億円の営業損失、赤字という状況でございました。

続いて、7ページ目でございす。こちらは郵便局窓口事業、右上の方に営業収益を積み上げで記載しております。郵便局ネットワーク維持交付金につきましては、郵便局維持のための必要な費用の増額見直しですとか負担割合の見直しもございまして、前期から31億円の増収になっております。

保険手数料が減少しておりますのは、契約件数自体は増えておりますが、手数料体系が、募集手数料についてはL字型ということでございすし、保有契約についても減少ということでございすので、56億円ほど減収になっております。銀行手数料は、概ね前期比並みでございました。

左の方に同様に営業損益の滝図でまとめておりまして、前期62億円の黒字に対しまして、交付金の増額はございましたけれども、受託手数料のマイナスがそれを上回る規模でございましたので、その他収益は概ね前期並み、また、人件費は、郵便・物流事業と同様の状況になりますが、結果的には概ね前期並みでございました。

経費が増えておりますのは、下の方に吹き出しがございすけれども、社員にお使いいただいておりますポスタルP Cと申し上げておりますけれども、業務に使うパソコン端末ですとかのライセンスフィーが今期は増額されたということもございまして、前期の62億円の営業利益から42億円ほど減益になりまして、黒字を確保しつつ、営業利益は20億円にとどまったということでございす。

損益計算書は、右の方に簡単にまとめているとおりでございまして、減収・減益という状況でございました。

次の国際物流事業でございす。これはトール社の損益に係るものでございすけれども、右の方にE B I Tベースでの営業損益を積み上げで記載しておりまして、ロジスティクス事業につきましては、オーストラリア政府からの受託業務も堅調だということでございまして、増益になっております。

フォーワーディング事業につきましては、金額としては極めて小さいのですが、2022年度以来4期ぶりに黒字を確保しております。この理由につきましては、上の方のリード文に書いてございすけれども、取扱数量が増加したことと、あとはコンテナ単価、荷物

単価等が上昇に転じていることも相まって、利益を確保したという状況でございます。

左の滝図は同様にまとめておりますが、収益が増えますと、委託費も増えますので、形としてはいびつになりますけれども、前期から比べますと、増収・増益という形になっております。

不動産事業につきましては、日本郵政傘下の不動産会社も含めました数字を開示しておりますので、別途、日本郵政から説明を申し上げます。

日本郵便連結の決算の概要を次ページにまとめております。左の方は税引後損益の滝図でございまして、先ほど申し上げましたけれども、郵便物流と郵便局窓口については減益、国際物流と不動産については増益ということもございまして、前期から比べますと、純利益につきましては95億円という状況でございます。

その他のところは、営業外損益と特別損益をまとめてございますけれども、特別損益の中は、前期は計上いたしましたJ P トナミグループに係ります負ののれん発生益が剥落した一方で、日本郵政から賞与の負担金の受入れというものを特別利益に計上しておりますので、ここはプラス10億円の差額ということもございます。

右の方にまとめておりますけれども、今期はJ P トナミグループを連結に加えたものを前提での比較になりますので、そういう意味では、前期と比較して同じような基準での比較になりますが、営業収益は400億円ほどの増収、営業利益につきましては減益という状況でございまして、一番下、ボトムの四半期純利益は95億円の利益を確保しているということでございますけれども、繰り返しになりますが、この中にはJ P トナミグループの利益の貢献も含めた数字ということでございます。

日本郵便からは以上になります。

○浅井専務執行役 続きまして、日本郵政から、不動産セグメントのグループ連結の御説明をさせていただきます。

浅井でございます。

資料は、同じ資料を1ページお戻りいただきまして、9ページをお願いします。不動産事業セグメントの決算概要でございます。

右上に営業収益の棒グラフがございます。賃貸と分譲に分けておりますけれども、まず濃い肌色の賃貸収入、こちらの方が前期に比べまして18億円増えております。こちらは大きく2つの要因がありまして、私ども、5大物件と言っておりますビルが順次、2022年から立ち上がったわけですが、23年の麻布台ヒルズ、それから、24年に竣工しましたJ P タワー大阪、こちらのオフィスの稼働率が順次向上しているということで、それに伴い、賃貸収益も上昇しているということでございます。

それから、グラフの黄色の分譲のところが64億円ということで大きく伸びておりますけれども、こちらでも大きく2つの要因がありまして、一つは、麻布台ヒルズの分譲戸数、去年は第1クォーター2戸だったのが、今期は4戸ということ。それから、大倉山でマンション販売というか分譲をしておりますが、これの販売が順調に進んだということでござい

ます。

この結果、上にありますように、全体の営業収益は80億円増収ということで、前年同期では約4割の増収ということでございます。

右下の表に目を向けていただきまして、下から2行目、営業費用が38億円、25%ほど増えておりますけれども、このほとんどの要因は、分譲に伴う販売原価の増加ということでございます。

この結果、営業利益は、第1クォーターは96億円で、前年同期比41億円、約76%の増益ということでございます。

今、グループ各社、それからセグメントの御説明がありましたけれども、連結につきましては、お戻りいただきまして、1ページ目を御覧いただけますでしょうか。連結業績サマリーでございます。グループ連結につきましては、表の2行目、経常利益、中ほどの赤枠囲いを御覧いただきまして、3,398億円、前年同期比で1,147億円、約51%の増益。それから、その下の親会社株主帰属の四半期純利益につきましては、1,253億円、前年同期比487億円、約64%の増益ということで、全体としては非常に堅調だと。

それから、一番右端にございますけれども、5月の業績予想との対比につきましては、一番下、四半期純利益ベースで申し上げますと、業績予想3,800億円に対して33%ということで、単純ラップ25%といたしますと、かなり順調ということでございます。

それから、今申し上げました全体感の理由をもう一度鳥瞰いただきますと、4ページを御覧いただけますでしょうか。これがある意味、総括のような形になります。四半期純利益の増減要因ということでございますが、一番左側が昨年の第1クォーターの四半期純利益765億円に對しまして、その右側に四角い点線枠囲いがありますけれども、郵便物流と郵便局窓口が減益ということでございますが、その他の4セグメント、国際物流、不動産、ゆうちょ銀行、かんぽ生命、特にゆうちょ銀行が大きく伸びていると。

それから、一番右側にその他経常損益、吹き出しにありますとおり、私どもはA f l a c I n c o r p o r a t e dを持分法適用会社として取り込んでおります。昨年、A f l a cは第1クォーターで調子があまりよくなかったということですが、今期は巡航速度ということで、前年同期との対比で150億円のプラスになっているということで、その結果、一番上にありますように、経常利益ベースでは1,147億円、4けた台億円の増益ということでございました。

他方、点線の右側、特別損益、法人税等、非支配株主損益、こちらは特にゆうちょ銀行が大幅な増益でございましたので、この部分がそれに連動して拡大したということで、一番右側の第1クォーターの四半期純利益につきましては1,253億円、前年同期比487億円の増益決算になったということでございます。

簡単ではございますが、御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、ここで質疑に入りたいと思います。説明いただいた内容に対して、御意見、

御質問がありましたら御発言願いますが、どなたかいらっしゃいますか。

私から1つ、特にゆうちょ銀行の運用が好調だったと理解しておりますけれども、このところ株価が上がって、金利も上がってきて、その辺の構造を簡単に御説明していただけるとありがたいと思うのですが、いかがでしょうか。

○今井執行役 ありがとうございます。ゆうちょ銀行の今井でございます。

今、金利の上昇によってどのように増益になる構造になっているのかという御質問というふうに理解をしております。当行の説明資料301-1-2の14ページを御覧いただければと思います。ここを御覧いただきますと、(1)(2)(3)とありますけれども、(1)で国内業務部門、(2)で国際業務部門と書いてございます。先ほど4ページ目で国内と国際に分かれていたところをもう少しブレイクダウンしたものとなってございますけれども、まず国内業務部門では、やはりマイナス金利の頃に市場金利も、それから、日銀当預のものもほとんどゼロになっていたことから転換いたしまして、現在、例えば10年物の日本国債を買いますと2.8%、あるいは2.9%近いような金利がつく状況になってございます。それが大体、今の国債からの増益要素となってございまして、ここだと(1)の3行目、国債利息と書いてございますのが、新しい投資を始めていることによりまして、まず増益というような構成要素となってございます。

それから、ここには書いていないのですけれども、国内の資金運用収益の内訳といたしまして、日銀預け金というのが先ほどあったかと思えます。そこについても、昔、マイナス金利の頃にはゼロだったものが、今は政策金利分、最近になりますと1%程度つくようになってございます。そのところは、例えば、今御覧いただいている次のページの5.の資金運用勘定のところに預け金等と書いてあるかと思えます。前年同期比、平均残高は64兆円から51兆円に若干減少している部分、これは例えばJGB、日本国債に投資を振り向けたことで日銀当預が減っているわけです。そういった現象によるのですけれども、利回りの方が政策金利分つきます。今だと1%程度つくということで、その部分も増益となってございます。利回りのところも相応に拡大していることが確認できるかと思えます。これが増益要素の2つ目になります。

それから、また14ページ目を御覧いただきたいのですけれども、国際業務部門、外国証券利息と書いてございます。こちらについて、私どもは外国証券、例えばドル建てのものとかユーロ建てのものに投資をしておりますけれども、為替につきましては、ここら辺の大宗を為替のヘッジをしております。そうすると、日本の金利が上昇したことによって、ヘッジコストとしてかかっていた内外の金利差、外国金利と国内の金利の差が縮小してまいります。そうしますと、ヘッジコストが減ってまいりますので、私どもが最終的に受け取る利息、利ざやというのは改善をするという構造になってございます。

ここでいきますと、(2)の国際業務部門の資金運用収益、うち外国証券利息と書いてございますけれども、これは100万円単位なので、今、4,118億円となっているかと思えます。これが昨年度は2,611億円でしたので、このところが1,500億円ほど増えている構造

になってございます。ここは、いわゆる内外の金利差と私どもは呼んでございますけれども、円の金利が上昇したことによって、外国と国内の金利の差が縮小したことでヘッジコストが縮小している。今、私どものポジションは、恩恵を受けるポジションが非常に大きいといった構造になっているところが大きなもので、調達費用の方では貯金の金利、こちらは上がって調達費用が増えているわけでございますけれども、このところを補ってあまりある利益の増を生み出すことができている、そういった構造になってございます。

以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

ほかに何かございますか。どうぞ。

○関口委員長代理 説明ありがとうございました。

かんぽ生命さんについて、16ページのところで新契約は80万件程度伸びていて、5月以降の新規の契約条件で少し有利になったということも御説明いただいたわけですが、その下の消滅契約件数の減少140万件程度というのがやはりボディーブローのように効いてくると思っていて、ここについてクロスセルの影響で窓口の積極的な営業ができないという中で、致し方ない点はあるのかもしれませんが、結果的に窓口営業利益も保険経常利益もここに起因する影響は非常に大きいわけです。クロスセルの反省がいつまで続くかという見通しにもよると思うのですが、少なくとも窓口にわざわざ来てくださった方については説明をしたりして食い止めることができると思うのですけれども、そうではないところについて、こういった消滅契約件数の減少の工夫というのは、現時点においてどのようにされているのか、少し教えていただければ幸いです。

○岩田執行役 かんぽ生命でございます。

おっしゃるとおり、保有契約を増やすためには、消滅よりも新契約を増やすということ、単純なそれだけしかございませんので、新契約をいかに伸ばすか、そして消滅契約をいかに抑制するかという、その2つの2軸ということになります。

この140万件のうち、消滅契約にもいろいろございまして、例えば、満期を迎えた契約、またはお亡くなりになって保険契約自体が消滅する場合、そして解約をされる場合といういろいろな事由での消滅がございまして、我々として消滅契約に対して措置できるものとしては、解約または保険料の払込みがなくて失効するというケースですね。解約と失効の2つをいかに抑制していくかということでございます。満期による消滅や、お亡くなりになったときによる消滅はコントロールのしようがございませんので、解約と失効を抑制していくということを当社としては進めている状況でございます。

解約に来られた方について、例えば、貸付に誘導するとか、またはいろいろな措置、ほかの代替手段、契約変更という手段もございまして、解約に至らなくてもできることについて、お客様にしっかりとお知らせをしていくという取扱いは、弊社の営業社員又は郵便局の窓口においても現在実施をしているところでございます。

当社の解約率に関しましては、実はかなり低い状況でございまして、6ページを御覧い

ただければと思います。6ページの右下に解約失効率という数字を載せさせていただいております。これは民営化後の契約と民営化前の契約を分けておりますけれども、民営化前の契約は、保険料の払込みがほぼほぼ完了した契約ばかりでございますので、解約率は非常に小さくなっております。新区分、民営化後の契約につきましても、一番右、2027年3月期の第1四半期で0.7%と昨年と同程度でございます。年間で見ても2.5%程度の解約率でございます。これは生保会社一般的には5%ぐらいの解約率のところ、当社の場合は半分程度の解約率になっている状況でございます。窓口で例えば解約にいらっしゃった方に対して、しっかりと代替措置等を講じるとか、または保険募集時の品質を高めていくことによって、解約率自体はかなり過去に比べても良好な状況になっているところでございます。

そういった意味で、消滅のコントロールは今でもかなりできているかなと思っていますけれども、保有全体で見れば、やはり新契約をいかに販売していくかというところが大きな課題になっている状況でございます。

○関口委員長代理　ありがとうございます。

○山内委員長　ほかにいかがでしょうか。

横前委員、どうぞ。

○横前委員　ゆうちょ銀行さん、全体的には業績もかなりよかったのですが、資料301-3に預貯金の残高の折れ線グラフがあります。前もどなたかから御質問があったかと思っておりますが、これはずっと低位で、前年対比でもさらに進んでいくという構造となっておりますが、これはどうしようもないという見方でいいのか、それとも何か改善策を考えていらっしゃるのか、ゆうちょ銀行さん全体では堅調に動いているのであまり重視されないのか、いかがでしょうか。

○生田営業統括部長　ありがとうございます。ゆうちょ銀行です。

おっしゃるとおり、かなり低位で推移しているということで、我々としては、財務上直ちに問題というわけではないのですが、やはりほかの銀行さんは維持又は増加している中で、我々だけ減少が続いているということで、重要な課題とは認識しておりまして、早期に食い止めていきたいと考えております。

もちろん残高の減少はいろいろな要因がございまして、例えば、インフレに伴って支出が増えているとか、国債等の販売が増えて貯金からのシフトが進んでいるとか、あるいは相続を契機とした他行への流出、また、業界全体として預金の獲得競争が活発化している等、そういった様々な要因があるかなとは考えているのですが、いずれにしても、ここは早期に何とか歯止めをかけていきたいと考えているところでございます。それに対しては、当行の中期経営計画でも方針を出しておりますけれども、当行が提供している貯金、決済、資産運用、いろいろなサービスを御利用いただいて、顧客基盤を強化して貯金の確保につなげていきたいということでございまして、具体的には、通常貯金の日常遣いを促進するようなメイン口座化の促進ですとか、あるいは通帳アプリ等のデジタルチャン

ネルを拡充していったり、あるいは定期性貯金を確保するための各種キャンペーンの実施ですとか、あるいは資産形成、相続ニーズ等に対応する新しい商品・サービスの導入といったところを組み合わせで対応していきたいと考えております。

○横前委員 ありがとうございます。結構です。

○山内委員長 今の尻馬に乗ってお聞きしたいのですけれども、今の資料でゆうちょ銀行さんのマイナスが続いているそうなのですが、農協がこの1年間に、少なくとも減少幅が小さくなっているのですけれども、それとの対比はどのようにお考えでしょうか。

○生田営業統括部長 ありがとうございます。

他の金融機関さんの増減要因まで把握はできておりませんので、なぜ我々と差が開いているかということは把握できていないのですけれども、ただ、先ほども申し上げましたとおり、かなり金利がある世界となって、預金が収益につながるということで、農協さんに限らず、ほかの金融機関は皆さんかなり預金の獲得を強化しているというような状況がございます。そういったところで、もちろん我々も努力をしているところではございますけれども、その辺の差がちょっと出ているのかなと考えております。

○山内委員長 報道などによると、富裕層の方々の預貯金を取り込むということの競争が激しくなっているということがありますが、郵貯の構造上、それに対してはあまり関係がない、そのように理解してよろしいでしょうか。

○生田営業統括部長 ありがとうございます。

おっしゃるとおり、国内銀行のデータを見ましても、やはり富裕層、残高が多い層が預貯金の残高が増えているという傾向がございますので、そういった中で、他行さんもそこに力を入れているということかと考えておりますけれども、我々の顧客層は、かなり幅広いお客様に御利用いただくというようなところでございますので、それがちょっとこの預貯金の増減率の差にも出ている面はあるかなと思っております。もちろん我々も全ての幅広いお客様に御利用いただくということなので、そういった残高が高いお客様にもいろいろなニーズに対応してアプローチしていきたいと考えておるのですけれども、ちょっとその顧客層が、ほかのメガバンクさん等と比べると、どちらかというといわゆる幅広くというところで、メガバンクさんはどちらかというといわゆる富裕層中心にという、そういった差はあるのかなと考えております。

○山内委員長 ありがとうございます。

ほかにはいかがですか。特によろしいですか。

では、もう一つだけ。ゆうちょ銀行さんの資料の3ページ、ROEがあって、26年で年率にすると7.13%という形になっていて、利益率が上がっているわけですが、これはどういう要因でこうなっているのかということと、通常の民間の、どちらかというといわゆるメガ銀行などと比べた比率等についてはどのような相対関係になっているか、教えていただけますか。

○今井執行役 ありがとうございます。今井でございます。

今回、私どものROE、資料の2ページ目にございます。まさに御指摘いただいたとおり7.13%となつてございます。今期の目標といひますのは、次の3ページにも書いてございます年度計画6,600億円の純利益で、そのときの見通しのROEは大体6.4%を想定してございます。進捗率は、若干その6.4%の見通しよりは高いということなのですけれども、それは現在、単純ラップでいけば25%と考えると、26.9%となつたということが若干高くなつてゐる要因かなと思つてゐるところでございます。

7.13%の他行との比較でいきますと、他行はもう少し高い数字を出してゐます。目標ですと2けたの半ばとか、そういったものを目標として出してゐるところもかなり今出てきてゐる。やはり金利が高くなつてゐるということもあつて、そういったところはROEとして比較しますと、私どもとしては若干、例えば、メガ銀行などと比較しますと、劣後してゐる環境にあるのかなと思つてゐます。当然、その背景にあるのは、事業構造の違いですとか、事業範囲の違いですとか、そういったところはあるのだらうなと思つてゐるところでございます。

○山内委員長 中期計画でも、ROE等の株に対する利益を重視していくということを示されてゐて、2028年に10%程度ということで、今おっしゃつたように、メガと比べても遜色がないかどうか分かりませんが、それに追いつくようなところを目指してゐるという理解なのですが、具体的に今年も6,600億円の計画ですから、10%ということになれば、それに見合うような額の利益を上げるという計算の下にということですか。

○今井執行役 目標はそうですね。3ページ目を御覧いただければと思ひますけれども、ROE 10%というものを28年度、2年半後というのでしょうか、3年後に出していくということで計画をしてございます。そのベースになりますのは、やはり利益の成長ということでございますので、純利益としては1兆円超というものを着実に上げていきたいなと考へてゐるところでございます。もちろんリスクを勘案しながら投資をしていつて、それに見合った形での利益の拡大を図るというところ、それが私どもの基本のポイントといへるところでございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。よろしいですか。

ありがとうございました。

(日本郵政グループ退室)

○山内委員長 それでは、続きまして、「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」を日本郵便から御説明いただきます。10分程度でお願いできればと思ひます。よろしくお願ひいたします。

○奥野執行役員 日本郵便の奥野と申します。よろしくお願ひいたします。

資料301-2を御覧いただければと思ひます。

1ページを御覧いただきまして、こちらは単体決算の数字でございますので、トールとかそういった連結の子会社は入つてございません。

第一号業務、いわゆる郵便ユニバでございますけれども、こちらにつきましては339億円の赤字となっております。ただし、こちらは料金改定の影響が通年1年分利いてきておりますので、24年度に比べて損益は改善をしてございます。

第二号業務、いわゆる貯金ユニバでございます。通常とか定額定期とか為替とか振替でございますけれども、こちらは293億円の赤字となっております。少し2024年度に比べて営業収益が増えてございますけれども、こちらは交付金の増加によるところが大きいものでございます。

第三号業務、保険ユニバ、いわゆる養老とか終身でございますけれども、こちらは183億円の赤字となっております。営業収益のところを御覧いただきますと、かなり減収となっております。こちらは手数料の減少が大きいものでございます。

第四号は、その他といたしまして、荷物であったり、投信であったり、学資であったり、不動産であったり、物販であったりとかいろいろなものが入っているところでございますけれども、こちらは772億円の黒字となっております。

次のページを御覧ください。こちらは郵便事業の収支の状況ということで、前のページの第一号業務とほぼほぼ同じ数字でございますけれども、一部、印紙の売りさばきが入っているとか入っていないといった若干の違いはございますが、こちらにつきましては、322億円の赤字となっております。こちらは料金改定のときには、2025年度、若干黒字になると見込んでいたものでございますけれども、物数の減や人件費の増加といったところもございまして、結果、黒字とはならず、322億円の赤字となっている状況でございます。

最後、交付金の状況でございますけれども、4ページ目を御覧いただければと思います。

まず（１）が全国の郵便局におけるユニバーサルサービスの提供に要する費用でございます。こちらは先ほどの業務区分別収支で言いますと、二号の銀行窓口業務、三号の保険窓口業務、そして、一号の郵便業務のうち郵便窓口分を取り出した数字でございまして、そちらが8,515億円という数字でございます。

（２）が交付金のベースとなります全国の郵便局におけるユニバーサルサービスの提供に不可欠な費用でございまして、こちらが4,515億円となっております。全国の郵便局におけるユニバーサルサービスの提供に不可欠な費用とは何かと申しますと、下に書いてございますけれども、全国の郵便局ネットワークを最小限度の規模、2名局により構成するものとした場合におけるユニバーサルサービスの提供に要する費用。そして、簡易局手数料の基本額部分でございます。

（２）の4,515億円から郵便窓口業務に係る不可欠な費用を控除したもの、これが交付金ということでございまして、こちらが3,207億円となっております。

簡単ではございますが、御説明は以上でございます。

○目黒専務執行役 日本郵政の目黒と申します。私の方から1点だけ最後に補足をさせていただきます。

今、最後の方に御説明がございました交付金の制度でございますが、ユニバーサルサー

ビスのコストを賄うという意味では重要な収益でございますが、この制度創設の時期から一定の期間を経過しておりまして、業務に係るそれぞれの業務の負担という部分も内容が変わってきているということもございまして、費用負担、費用配賦の在り方につきまして、一定の見直しが必要なのではないかと我々としては考えておりまして、この辺り、総務省の方にも見直しの検討をお願いしてまいりたいと考えております。この点につきましては、グループで調整を図りながら、総務省とも御相談の上、民営化委員会の方にも改めて御説明をしてまいりたいと考えているところでございます。

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、事業別の収支について、御説明内容についての質疑に移りたいと思います。何か御質問、御意見があれば御発言願いますが、いかがでしょうか。

どうぞ。

○横前委員　御説明ありがとうございます。

今の最後の交付金の見直しというような部分で話がありましたが、差し支えなければ、どのような点で見直しを考えていらっしゃるのか、教えていただければと思います。

○目黒専務執行役　大変申し訳ございませんが、まだ具体的な内容を、今ちょうどグループの中でもいろいろ相談をしているタイミングでございまして、具体的な内容については改めて御相談をさせていただければと思いますが、やはり3事業の改善といいますか、負担の割合が、ある程度、実態に見合っていないような動きが少し出てきているのではないかと考えておりまして、不可欠な費用、全体の金額は変わらないとしても、その分け方の部分の御相談ということでございます。

○横前委員　詳細が分かれば、また教えていただきたいと思います。ありがとうございます。

○山内委員長　ほかにいかがですか。

今の費用配賦のところですけども、そういう必要性を感じていらっしゃるということと、それは総務省の方に御要望をされているという認識でよろしいですか。

○目黒専務執行役　制度を持たれているのが総務省でございまして、内々に御相談をさせていただいているということでございます。

○山内委員長　通常の費用配賦については、会計の管理データ、いわゆるABC（Activity Based Costing）やアクティビティーで分けるとか、いろいろな配賦基準があって、それを目的に応じて使われると思うのですが、公益事業の料金設定の場合には、納得性というのが非常に重要ですので、例えば、ABCのような客観的な基準に基づいてやるということだと思っております。これはまさに郵便局の必要なコストをどう割り振るかということですけども、一方で、その実態というのは変ですけども、実際に配賦した結果がどうなるかという面も、これは経営政策上では非常に重要なことかと思っております。

この配賦の基準で分ける部分と、交付金についてはそうですけれども、それ以外のところでは、事業者間の交渉ということが使われていると思うのですが、その辺の基本的な考え方について、何かお考えがあれば教えていただければと思うのですけれども、ちょっと難しいですかね。

○目黒専務執行役 今現在の交付金の制度につきまして、あまり交渉ということではなくて、総務省の省令で基本的には定まっております、実態に応じてその費用を配賦している部分もあるのですが、かなりの大きな部分は、利用実態に応じて、ここにかかった不可欠な費用を分けるというような仕組みになっておりまして、例えば、ゆうちょですと口座数ですとか、かんぽですと契約数ですとか、郵便ですと郵便の物数みたいなものを指標にして分けられるような制度になっているものでございます。それが、実際に日本郵便がかかっているコストの割合と、制度では利用に応じて分けることになっておりますので、その実態に少しずれが出てきているのではないかとというのが我々の課題認識でございます。

○山内委員長 今おっしゃった口座数とか、幾つかその利用に応じてという指標は、ある意味ではストックベースなのですね。なので、利用に応じてということを単純に代表しているかという、ちょっと難しいところがあるのではないかと考えていて、一度改定を入れられたと聞いておりますけれども、その際も、例えば、まず利用ということと言うと、郵便物数の減少をどういうふうに取り込むかということとされていると伺っております。一方で、先ほどのアクティビティのベースになると、ちょっと手法が変わってくるのかなと思ってまして、そういう考え方について、そちらでも議論して、総務省の方でも議論する必要があるということでしょうか。

○目黒専務執行役 おっしゃるとおりでございます。

○山内委員長 その具体的な内容については、先ほどありましたけれども、ちょっと今の段階ではということですね。ありがとうございます。

ほかに何かありますか。よろしゅうございますか。

どうもありがとうございました。

それでは、次の議事に進めさせていただきますが、「日本郵政グループの経営におけるユニバーサルサービスの確保に向けた取組」であります。

これについて、日本郵政から5分程度で御説明をよろしくお願いいたします。

○目黒専務執行役 引き続き、日本郵政の目黒でございます。よろしくお願いいたします。

ユニバーサルサービスの確保に向けた取組ということで、今現在、日本郵便の方で実施しております郵便事業のほか、金融事業については、窓口業務契約に基づきまして、郵便局で業務を実施しているところでございます。この3社の引き続きのグループ一体の運営に取り組みながら、ユニバーサルサービスを確保してまいりたいというところでございます。

具体的にユニバーサルサービスの確保に向けた取組ということで、まず①で書いておりますのは、今申し上げました窓口業務契約の部分でございます。ここの受委託契約が、今

回、法改正によりまして、認可という制度になっております。今までも当然、ゆうちょ、かんぽと日本郵便が契約を結んで業務を進めてきているわけですが、認可制になりましたので、認可の趣旨に基づいて、ここは適切に対応してまいりたいということで、どういう内容で認可をするかについては、今現在、総務省の方でも検討しているところでございますので、その辺りのやり取りをさせていただきながら、我々としては、しっかり認可をいただけるような契約内容で引き続き取り組んでまいりたいと考えております。

今回、御参考までに、今現在の業務契約を2ページ、3ページで添付させていただいております。細かな御説明は割愛させていただきますが、銀行、保険、それぞれで同じような項目立てで契約を結んで、業務を行っているということでございます。目的から始まりまして、業務の内容ですとか営業所、手数料、さらには簡易郵便局の関係、それから、右側でございますが、契約期間、契約の変更、契約の解除といった部分で、これは双方合意がない限りは契約を解除することができないと、契約の解除がない限りはずっと契約が有効に存続するというような内容で、このユニバーサルサービスを確保する形で業務を受託して、実施しているところでございます。これがまず基本となる①の部分でございます。

次に、もう一度1ページにお戻りいただきまして、②の部分でございますが、こうした制度とは別に、会社の方でもグループ一体的な運営を強めることで、このユニバーサルサービスを確保していこうということで取組を進めているところでございます。②に書かせていただいておりますのは、仕組みといたしまして、ここで例示をしておりますが、グループ一体経営の維持ということで、この4社間でグループ協定を締結して、日本郵政持株会社と子会社のそれぞれの役割などを決めたり、あとはそれに基づいて、週次でグループ運営会議を開催いたしまして、経営上の課題を共有したりということもしております。

それから、共通事務やインフラの一体的な運営ということで、グループ共通で使うというようなことも進めてきております。各種共通事務、社会保険といったような共通事務ですとか、あとはグループの社員が共通で利用できる個人の専用ページ、我々、J P社員マイページと呼んでおりますが、ここで給与明細を閲覧したり、年末調整の手続をしたりというようなページをスマホのアプリとして開発して、共同で利用したりですとか、あとは通信網ということで、我々、P N E Tと呼んでいる通信を共有したり、あとはデータセンターなども日本郵政が運営する形で各社に利用してもらっているというような動きも進めております。

また、一体感の醸成という意味では、先ほど申し上げましたJ Pマイページでグループの様々な情報を共有したり、あとは共通の研修ということで新入社員研修ですとか、節目に応じてグループで共同でやる研修なども実施をしてきているところでございます。

さらに、③ということで、こうした取組に加えまして、最近、子会社間の資本関係というところも進めさせていただいております。ゆうちょ、かんぽの資本の割合が下がったとしても、子会社間同士での資本関係というところでのつながりを継続していくというような趣旨で、例えば、この下の表の中にございますとおり、J PデジタルというD Xを進

めるような子会社を日本郵政が出資しておりますが、ここにかんぽ生命、ゆうちょ銀行から出資を募ったりですとか、あとは、ゆうちょ銀行が立ち上げておりますアセットマネジメント会社、これは個人向けの投信と機関投資家向けの投信を両方扱っているわけですが、個人向けの投資信託の商品については、郵便局の窓口でも販売をしておりますので、そういった意味で、日本郵便からの出資も25%入れているというような形で、こういった資本の関係で子会社間同士の結びつき、それから郵政と子会社の結びつきなどもつなげていくというような取組をしております。

さらには、共通でメリットを得られるような仕組みということでは、お客様のIDもグループで一元化をして活用していくというような動きを進めているところでございます。我々、ゆうIDと呼んでおりますが、今現在1,960万、約2,000万に近いIDの御登録をいただいております、このアプリのダウンロード数も1,000万を超えておりますし、ゆうIDを使う中でお客様にメリットを感じていただけるようなポイント、ゆうゆうポイントの御利用も720万ということで着実に増えてきているところでございます。

このゆうIDを活用した姿ということで、5ページに資料をつけさせていただいております。例えばということでの活用方法でございますが、左上の①に書いておりますが、例えば、ゆうIDを登録いただいて、e転居のサービス、今は転居の手続がスマホ上でできますので、そういった手続を郵便のサービスの中でさせていただきますと、ゆうちょ、かんぽの住所変更なども一気通貫でできるような仕組みを整備していきたいというような活用の仕方ですとか、あとは、その下にありますが、お客様のライフサイクルに応じて、それぞれ単独の会社ではなくて、グループ全体として適切なタイミングで適切なサービスをお客様に御提案できるような仕組みを整えていき、さらには、それに、右上にあります③ということで、お客様に様々なポイントをお付けしたり、割引サービスや特典サービスなども御利用いただくということで、グループ一体となってお客様の利用を拡大させていこうというような取組を進めているところでございます。

こうしたグループで一元化されたゆうIDを軸にいたしまして、例えば、④にありますような企業との連携ですとか、自治体との連携ですとか、そういったところまで広がっていくことで、経済圏と言われるような世界を広げていきたいという趣旨でございます。こういった経営上の結びつきを強めることで、引き続き、一体的な運営に基づくユニバーサルサービスの確保を進めていきたいと考えているところでございます。

私からの説明は以上でございます。

○山内委員長　ありがとうございました。

それでは、今御説明した内容についての質疑に入りたいと思います。御意見あるいは御質問がありましたら御発言を願いますが、いかがでしょう。どなたかいらっしゃいますか。

私から最初に、金融二社のユニバーサルサービスをどう確保するかというときに、一つの法的な措置として最初にお挙げになった、制度的な対策として窓口についての認可制を取るということです。これは、ある意味では行政庁の作業ですので、必ずしも日本郵政全体

の意図と一致するとは限らない。あるいは、例えば、ここで挙げている②とかそういったところで、日本郵政として考えている、あるいはグループとして考えていることと、行政庁のやる許認可行為というのが一致するとは限らないと私は思うのですけれども、そのような感じはいかがですか。そういう感じはないというか、あるいはそれは行政庁の許認可を前提とした維持だということになるのでしょうか。

○目黒専務執行役 ユニバーサルサービスの内容自体は、今、サービスの内容まで含めて決まっておりますので、今現在こういった契約に基づいて進めていく上で、これまではあまりそこにずれが生じるといったようなところは認識してきていないところでございますが、今回、法案が成立して、認可制ということで、おっしゃるとおり制度の形になりますので、総務省の方がこの認可に当たってどういうところを基準として考えられていくのかという部分があると思います。そこは6か月以内にこの認可をするということでございますので、今年いっぱいかけて、その辺りは総務省の方とよくコミュニケーションを取っていきたいと思います。我々として、今サービスしている形で認可をいただけるのか、何か新たな視点がそこに入ってくるのかという辺りは、今後の御相談かなと考えているところでございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

もう一つ、仮にこれから将来的に、ここにもありますけれども、日本郵政がゆうちょ、かんぽの株式を売却して、最終的にはゼロになる可能性も高いというか、そういうことを前提としているのですけれども、そうでなくても、かなり一般株主の方の比率が上がっていきます。そういったときに、その方々から会社の経営に対する要望が出てきて、それは必ずしもこの②とか③で言っているような内容とは違うことかもしれないですね。それはそれで会社間で交渉をする、あるいは先ほどの契約の解除に当たってのいろいろな取り決めがあるので、それに従うということではあると思うのですが、ただ、一般株主の方の比率が増えてくると、会社間の利益に対する認識とか、そういったものの齟齬が今後出てくる可能性があるわけですね。そういったときに、②とか③で具体的なものがあっても、株主の意図といいますか、それに対してどのように調整していくのか、交渉していくのかについての見通しとかはあるのでしょうか。

○目黒専務執行役 今の段階でそこまで具体的に見通しをしているわけではないのですが、ただ、今のお話の中にもありましたように、まずは制度の部分がありますので、そこで守らなければいけない話の一つ重要なポイントとしてあるのかなと思います。その上で、郵便局でサービスを提供しているという価値の部分の株主の皆様にも御理解いただけるように、そこは丁寧に御説明をさせていただいて、一つ一つのパーツで見ると、確かに経済的には必ずしも合理的ではない部分があるのかもしれないのですけれども、全体として郵便局でサービスを提供していることのメリットをお考えいただく中で、御理解をいただけるように、我々としては経営努力をしていくということかなと思っております。

その先に、ユニバーサルサービスの在り方みたいな部分も今後、お話が出てくるのかも

しませんが、我々として、今決められた形で実施しているユニバーサルサービスにつきましては、今御説明したような形で株主の皆様に御理解を求めていくのかなと思っております。

○山内委員長 ありがとうございます。

ほかにいかがですか。よろしいですか。

どうぞ。

○関口委員長代理 今の話の延長線上にあると思うのですが、日本郵政の持株比率が下がっていく中で、ユニバーサルサービスをどのように確保していくかというのは非常に大きなテーマであることは間違いなくて、ただ、3分の1は保有するという方向に行くにしても、今以上に日本郵政の持株比率が下がり、その分だけ一般投資家とか、あるいは場合によっては物言う株主が出てくるかもしれないという中で、このユニバーサルサービスを確保することに対する説明責任というのはこれからますます重要になってくるだろうと思っているのです。

1つの補強策としては、③のようなグループ一体としての運営のための子会社の資本関係を維持するというようなことも重要な施策として強調されていいと思っているのです。その意味で、具体例として、ここではJ Pデジタルとゆうちょアセットマネジメントが出てきているのですが、これは保険が抜けているんですね。今、2兆円ぐらい貸付金があるから、何かそこに引っかけてとかという工夫はあるのかもしれないのですが、もう少しゆうちょのところも補強策を考えているよと言いたいなところがあるのですが、そこについては何か口頭でも補足いただけるとうれしいです。

○目黒専務執行役 かんぽの出資金に係る部分ということですか。

○関口委員長代理 ゆうちょアセットマネジメントみたいな表に出せるような仕掛けがあるのかどうか。

○目黒専務執行役 今現在、グループで予定をしているものは、今の時点では具体的にはないのですが、ただ、こういう視点で結びつきをつなげていくことが重要であると我々も認識しておりますので、子会社の性格によって、何も関係がないのになかなか出資をつなぎづら部分もありますので、何か結びつきがあるような子会社を我々が設立するような場合に、ゆうちょ、かんぽと郵便が結びつきを深められるようなことは常に念頭に置いて進めていきたいと思えます。

○関口委員長代理 ありがとうございます。②の完全な代替にはならないと思うのですが、親子上場している中で、ゆうちょ銀行、かんぽ生命がだんだん離れることについて、少し脇から支えてもらうという意味では、子会社を通じた資本関係の構築というのは、そこが歯止めになるということがもう少し言えるような方策がこれからも出てくるといいなという期待があります。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございます。

ほかにありますか。よろしいですか。

それでは、どうもありがとうございました。この議題は終了といたします。

(日本郵便株式会社及び日本郵政株式会社退室)

○山内委員長 それでは、以上で本日の議題は終了となります。

事務局から何か伝達事項があれば、お願いいたします。

○山田次長 次回の郵政民営化委員会の開催につきましては、別途、御連絡させていただきます。

以上です。

○山内委員長 ありがとうございました。

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。

なお、後ほど私から記者会見を行うことにしております。

本日はありがとうございました。

以上