

日本郵政の課題と展望

— 金融2社の持続可能性と三事業一体化 —



参議院議員

大塚 耕平

郵政民営化・分社化から17年目に入り、日本郵政と金融2社が株式上場してから8年が経過した。2007年の民営化以降、日本郵政は金利低下局面の中で経営を行ってきたが、2024年は金利上昇局面に突入している。日本郵政の金融2社を中心に、現状と課題を整理する。

昨年11月1日、三菱UFJ銀行が円定期預金金利の改定を発表。12年振りとなる金利引上げに他行も続々と追随した。

日本銀行は2022年末、2023年7月、10月とYCC(イールド・カーブ・コントロール、長短金利操作)を柔軟化し、徐々に長期金利上昇を容認してきた。銀行の定期預金金利改定の動きは長期金利上昇に平仄を合わせた対応である。

国債は10年物のほか、長期に亘ってゼロないしマイナス圏だった5年物にもプラス金利が付き始め、各行はゼロ金利の日銀当座預金から資金をシフトさせている。

民間金融機関の本業である貸出金利へ

の波及はこれからだ。貸出金利の多くは短期金利を参照しており、指標となる無担コールO/N物は日銀がマイナス0.1%に抑えている。

短期金利がマイナス0.1%からゼロないしプラス圏に上昇すれば、貸出金利も上昇する。各行はマイナス金利下でも利益が出るように効率化や経費削減を徹底してきたことから、貸出金利上昇は大きな収益改善効果を及ぼす。短期金利がマイナス圏から0%に戻るだけでも、大手行で数百億円規模の収益改善となるだろう。

1. ゆうちょ銀行は金利上昇にどう臨むか(図表1)

ゆうちょ銀行は収益の大半を資金運用収益に依存している。超低金利下においては、日本国債中心の運用では収益が低迷していたことから、徐々に収益性の高い外国証券やオルタナティブ資産での運用を拡大。外国証券運用はリスクが高く、

図表1 金融機関の経営指標(直近)

(注) ROA=総資産経常利益率。信託銀行の総資金利鞘(※)は間接的経費を含む資金調達利回り(資金利鞘)のため、他業態と単純比較はできない。データは金融庁。

	平均貸出利回り	資金運用利回り	総資金利鞘	ROA
ゆうちょ銀行	0.18	0.56	▲0.09	0.19
都市銀行	0.79	0.54	0.13	0.31
信託銀行	0.62	0.55	0.41(※)	0.40
地方銀行	0.91	0.82	0.25	0.25
第二地銀	1.05	0.90	0.19	0.19
信用金庫	1.39	0.96	0.20	0.18
信用組合	1.99	1.26	0.40	0.36

外貨調達コストもかかるものの、運用資産多様化はやむを得ない。

この間、2017年6月には資産運用関連業務に係る包括的認可を取得し、CDS(Credit Default Swap)等での運用も開始するなど、ハイリスク・ハイリターン投資スタンスに傾斜していった。やむを得ない対応ではあるものの、「郵便貯金」が「安心安全の代名詞」であった日は遙か遠い。

ゆうちょ銀行は小口で集めた資金を元手とした資金運用が収益の柱だ。しかし、2019年4月にゆうちょ銀行の通常預金と定期性預金の預入限度額が各々1300万円に引上げられたものの、貯金残高は微増にとどまっている。先々、好調なNISA(少額投資非課税制度)等に資金がシフトし、ゆうちょ銀行の資金吸収力も影響を受けるかもしれない。

金利上昇局面が到来した中、ゆうちょ銀行にも他の民間金融機関と同様の展開が期待できるかと言えば、当然そうでは

ない。貸出業務が限定的にしか認められていないからだ。

ゆうちょ銀行の貸出業務は法律上の認可が必要である。現状では一部の証書貸付や当座貸越、シンジケートローンへの参加等は可能だが、2023年3月期の資産運用残高226.3兆円のうち貸出は2.5%(約5.6兆円)に過ぎず、民間金融機関全体の貸出に占めるシェアは0.7%である。

この状況が変わらなければ、有価証券運用で基盤収益を確保しつつ、可能な範囲で貸出業務にチャレンジするしかない。

そのため、ゆうちょ銀行は「第3のエンジン」として「Σビジネス」に取り組むことを掲げている。ちなみに、第1のエンジンはR(リテールビジネス)、第2のエンジンはM(マーケットビジネス)。要するに、Rは預金吸収、Mは有価証券運用、Σは投融資を意味している。郵政民営化委員会に提出されたゆうちょ銀行の説明資料には、Σビジネスについて以下の

ように記してある。

「将来、国内PE (Private Equity) 市場が欧米並みに成長することを想定し、1兆円規模のエクイティ性資金で地域に貢献」「スクリー間でバランスをとり、長期・安定的な収益確保を目指す」「多様な事業者との連携・協業を通じたパートナーとしての『共創プラットフォーム』を実現」「Σビジネスの『7つのスクリー (投資ビークル)』*1を活用し、地域課題を解決」「『Σデータプラットフォーム』により、全国津々浦々の情報を収集・蓄積・活用」「エリア本部を中心とした地域の法人ビジネス推進」となっている。

2021年度決算の投資家向け説明会(2022年5月19日)において、池田社長自身がΣビジネスについて詳しく説明している。経営者としての意図がよくわかる説明であり、骨格は以下のとおりだ(原文ママ)。

「第3のEngineについては、地域金融機関との様々な分野での連携や様々なファンド等への投資、さらに、ファンド会社への若手社員の出向など、地ならしをしてきた施策の集合・総和したビジネスという意味、また、行内外の様々な関係者が力を合わせて進めるビジネスという意味で、『Σビジネス』と仮称しています。」

「我が国の貸出業務は既に過当競争にあり、これに参入することには経営合理性が見出せません。そこで当行は、PE投資などによる資金供給に注力してまいりました。ファンドに出資するLP (Limited Partner)投資が主ではありましたが、これまでに多くのことを学んで来ました。また、子会社のJPインベストメントを通じて、ファンドの運営管理まで行うGP (General Partner)業務にも進出しました。」*2

「これまでの取組みを土台とし、国内GP業務を本格化したいと考えています。Σビジネスとは、この国内GP業務を戦略の起点としたもので、国内GP業務へ本格参入し、その先の展開として、地域産業の発展やベンチャー企業などのビジネス展開に焦点を当てることを考えています。」

「具体的には、GP投資先企業の中から、地域活性化に繋がる新たなビジネスの『種』を探し出し、それを具体的な商品・サービスとしてビジネス化して、当行の地方拠点等を活用して全国の地域企業や地方自治体などに紹介・媒介して手数料収入を得るといふ、新しいBtoBのビジネスを展開したいと考えています。」

「Σビジネスは、GP業務を戦略の起点とし、地域活性化に貢献するとともに、

GP投資先である国内企業の成長を後押しするビジネスです。また、全国の地方拠点を活用するビジネスであることも踏まえると、『ゆうちょならではの』新ビジネスだと考えております。」

「今後も第1のEngineであるRetail、第2のEngineであるMarketが主力のEngineであることには変わりがないと考えていますが、これに加え、現中計期間中に『Σビジネス』という第3のEngineの収益化に向けた地固めを図り、3つのEngineを軸とするサステナブルな収益基盤を構築したいと思っています。」

上記の戦略の下、ゆうちょ銀行は地域経済活性化への貢献を企図し、地域金融機関との連携等にも腐心。2016年7月以降、地域ファンドへの出資を通じてエクイティ性資金を地域に供給している。

さらに2018年2月にはかんぽ生命とともにPEファンドの運用を行う「JPインベストメント」を設立し、PE投資による収益拡大を図るため、ファンド運営者(GP)として地域金融機関等との連携による地域貢献を推進。JPインベストメントは主として日本国内の企業を対象に事業再編・承継・再生等の案件や、ベンチャー企業に投資を行っている。また、自らが新たに組成したファンドを複数組み合わせ、投資信託の形でも窓口販売している。

地域金融機関との間でATM提携や

税・公金取りまとめ事務共同化等の事業連携も推進している。2020年12月には、地方創生に向けた取組みを行う投資・事業経営会社である「株式会社日本共創プラットフォーム」に出資。自治体の街づくりやインフラ投資に対して、地域金融機関等と連携して参画し、PPP・PFI等に取り組んでいる。

ゆうちょ銀行はこのような様々な取組みによって、投融資の経験やスキルを蓄積することを企図しているが、民間金融機関と同様の融資審査機能と能力を蓄積するには十分とは言えないだろう。上記の取組みの多くは新たに採用した外部人材が中心となっており、ゆうちょ銀行プロパー職員が多くの経験を積み、民間金融機関と競い合える人材を多数育成するには至っていない。

横浜・足利・新生・あおぞら銀行でのバンカー経験が長い池田社長が構想するΣビジネスの意図と意欲は十分に理解できるが、ゆうちょ銀行の実情とマッチするか否かは予断を抱けない。

貸出業務における情報収集、審査、アレンジメント等のスキル蓄積と、与信先候補発掘を企図して、ゆうちょ銀行はAI(人工知能)活用にも着手し始めた。投資先となるスタートアップ企業等の発掘のため、全国の郵便局からデータを集め、系統的に集約・分析を行うためにAIを活用する。

2024年春からシステムを開発し、

*1 「7つのスクリー」とは、成長投資・事業承継・事業再生・ベンチャー投資のために創設した7つのファンドのことを指す。それぞれ投資会社や商社・民間金融機関と提携している。このほか、後述のJPインベストメント、ESG関連投資会社等とも連携している。

*2 GPとは「投資事業有限責任組合」における無限責任組員(業務執行組員)で、ファンド運営に責任を負い、対価として管理報酬と成功報酬を受領する。LPとは有限責任組員で、ファンド運営に出資額を限度として責任を負う。LP投資とGP投資は出資先に対する責任が有限か無限かの違いがある。

2025年春の本格稼働を目指すそうだ。法人営業や窓口担当者等が音声AIを駆使して専用データベースに対象企業の事業内容や業績、資金調達ニーズ等をインプットし、その情報はAIを活用して分析し、投資判断の材料とする。

分析データは最短で結果が出た翌日には銀行内で共有し、迅速な資金提供の提案につなげていく構想だ。スタートアップ企業と大手企業等とのマッチングもアレンジし、技術開発や人材確保のために資金を提供することを想定している。

当面は、本社及び全国233直営店でシステムを導入する計画と聞く。中期的には日本郵便と連携して全国24000郵便局からも取引先・出資先等の情報を収集する構想だ。

こうした取組みによって、ゆうちょ銀行のスタートアップ企業等への投融資を2030年度までに約1兆円規模に増やすことを目指している。巨額のゆうちょマネーが有効活用されれば、スタートアップ企業や地方企業の育成や事業再生につなげることは可能だろう。

意欲的な構想と取組みには大いに期待したいが、AI頼りでは本当の意味でのスキル蓄積にはならないことも指摘しなくてはならない。一般貸出が業務認可され、民間金融機関と「イコール・フッティング」の環境下で多くの案件をこなしていく中で、プロパー職員の経験とスキルが蓄積されていく。

「イコール・フッティング」がなかなか

実現しないようであれば、地銀等の民間金融機関とのより本格的な提携も視野に入れていく必要があるだろう。

引続きコストダウンや経営合理化を迫られている民間金融機関サイドにも提携ニーズはある。現に、南都・山陰合同・東日本・北海道銀行等では、郵便局を自行の業務拠点として利活用する取組みが進んでいる。

2. 第三分野商品が必須のかんぽ生命 (図表2)

金利上昇局面への転換は生保の運用戦略、商品戦略にも影響を与える。生保各社は日銀がマイナス金利解除に向かうことで超長期債利回りが上昇するのを待望している。2023年の生保の買いは金融政策の先行き不透明感や規制対応^{*3}需要の一巡から総じて低調だったが、負債コストである予定利率を上回る水準に金利が上昇すれば、本格的な買いに動くだろう。

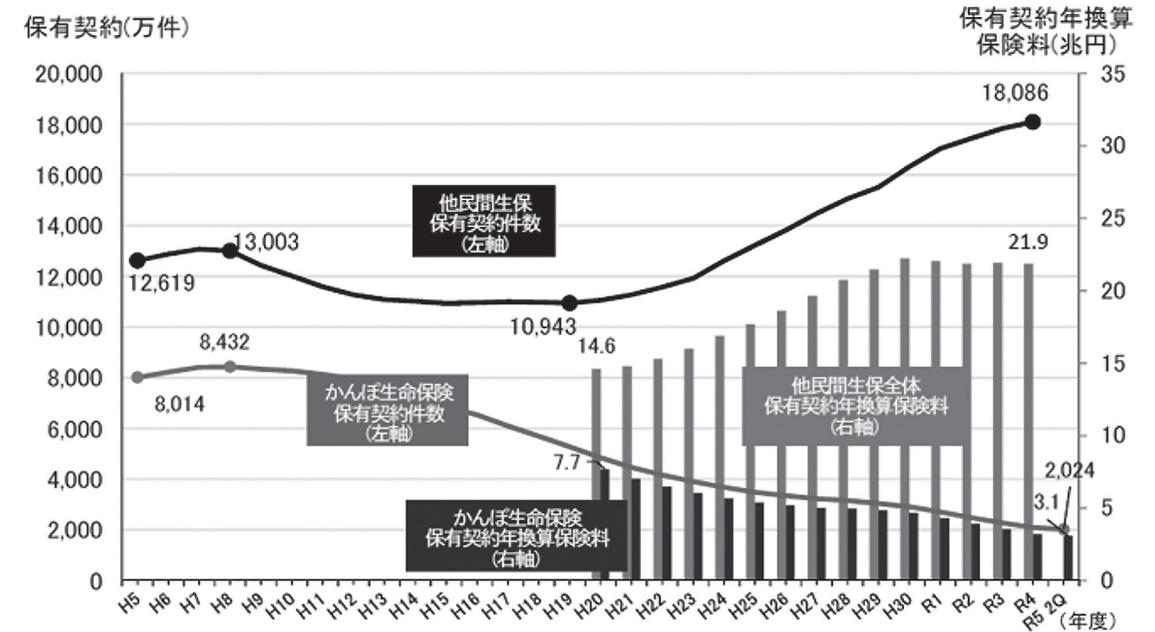
金融政策の正常化は日銀が国債購入量を減らすことを意味し、新たな買手として生保に期待が集まる。生保は利回りが十分上昇すれば買いに動き、過度の金利上昇を防ぐバックストップ的な役割を果たすだろう。

どのような金利水準が生保の投資基準に叶うのか。現状、かんぽ生命の投資担当者が「30年債利回りで1.8%超がひとつ

^{*} 3 2025年施行の経済価値ベースのソルベンシー規制(ESR)に対応するため、負債と資産のデュレーションを一致させるために超長期債購入を増やした。

図表2 民間生保とかんぽ生命の契約件数等

出典：総務省(郵政行政部)。



のターゲット」と公言したことが市場のベンチマークとなっている。運用市場におけるかんぽ生命のプレゼンス(資金量及び影響)の大きさを象徴している。

長期金利の上昇局面では、生保各社の商品戦略も転換点を迎える。保険料の計算基準である予定利率引上げや新商品を投入する動きが激しくなるだろう。既に受取額が変動する個人年金保険を発売して攻勢に出た先もある。同商品は、元本確保と資産運用を両立させるものであり、契約者に約束する運用利回り(予定利率)がないのが特徴だ。

予定利率に関しては大手生保の間で対応が分かれている。一部生保が個人年金保険の予定利率を38年ぶりに上げた

ほか、学資保険や積立保険の予定利率を引上げた先もある。一方、新規契約者だけに恩恵が及ぶ予定利率引上げは行わず、契約者配当を増額した先もある。配当であれば既契約者にも還元できるからだ。

金利上昇局面ではより有利な他社商品への乗り換えが進むため、複雑なりスク管理が必要になる。

超低金利下では、かんぽ生命の主力商品であった養老保険や終身保険といった貯蓄性保険は魅力が乏しかったうえ、不適切販売の影響が低迷を助長した。商品開発は届出制になったものの、2023年までは魅力的な新商品を発売するに至らなかった。

かんぽ生命は、営業停止明け後の2023年3月期決算の新契約件数が前年比8割増の約31万件となったが、絶対件数は不適切販売発覚前(2018年度)の2割以下の水準に過ぎず、営業目標(約90万件)達成率も3割台にとどまった。

2024年3月期も前年同様約90万件の新規契約獲得を目指すものの、終身保険や養老保険等従来型の保険が中心であり、保有契約件数(年金保険を除く)、保有契約年換算保険料(同左)ともに減少傾向が続くだろう。

2023年度第2四半期末の保有契約件数はピーク時(1997年3月末)から約6407万件減少(76.0%減)、保有契約年換算保険料もピーク時(2009年3月末)比約4.6

兆円減少(60.0%減)となっている。

2024年1月からは、新商品である一時払終身保険を発売したものの、巻き返しは容易でない。他の民間生保は、がん保険、医療保険等の第三分野の商品を中心に契約件数が増加傾向にある(保有契約年換算保険料は横這い)。かんぽ生命も第三分野の新商品認可が今後の鍵を握る。要するに、民間生保との「イコール・フッティング」である。

3. 郵政民営化とは何だったのか(図表3)

金利上昇局面は日本郵政の金融2社にとって正念場である。民間同業他社との競争における完全な「イコール・フッテ

図表3 郵政事業の経緯(直近)

国 営	1871	明治 4	郵便創業
	1875	明治 8	郵便貯金創業
	1885	明治 18	逓信省発足
	1916	大正 5	簡易生命保険創業
	1949	昭和 24	郵政省発足(逓信省分割)
	2001	平成 13	総務省・郵政事業庁発足(省庁再編)
	2002	平成 14	日本郵政公社法成立
公 社	2003	平成 15	日本郵政公社発足
	2005	平成 17	郵政民営化関連 6 法成立
民 営	2007	平成 19	民営化(5 社体制)
	2012	平成 24	改正民営化法に基づき 4 社体制に再編
	2015	平成 27	3 社(日本郵政・ゆうちょ銀行・かんぽ生命)株式上場
	2019	平成 31	日本郵政がかんぽ生命株式 2 次売却
	2021	令和 3	日本郵政がかんぽ生命株式 50%未満まで売却 財務省が日本郵政株式 3 次売却(保有義務 1/3 超)
	2023	令和 5	日本郵政がゆうちょ銀行株式 2 次売却 財務省が日本郵政の自己株買いに応じて株式売却

イング」がポイントだが、それが実現しないところに金融2社の課題がある。政治的・政策的な課題であり、日本郵政自身が能動的に解決できる課題ではない。

日本郵便が課されているユニバーサルサービスは拠点を有することが前提である。後述するが「ユニバーサルサービス」と「拠点維持」は同義ではない。これらの課題をどう解決していくのか。「解」を模索するには、日本郵政の歴史、すなわち民営化の経緯を再確認しておく必要がある。

そもそも郵政民営化の動きは米国の要求が契機である。1994年に始まった日米包括経済協定を背景に年次改革要望書が毎年米国から提示されるようになり、2008年まで続いた。

1994年以降、保険分野の米系企業の利害を踏まえた要望が提示されたが、郵政民営化への直接言及が始まったのは2001年以降だ。とくに2004年の要望は極めて詳細な内容となり、日本政府に対して、郵政事業への各種優遇措置を撤廃し、民間企業と平等な競争条件とすることを異例の強さで求めた。これを受け、2005年の郵政民営化関連6法の成立に至った。

結局、郵政民営化が鳴動した時期は奇しくも日本の「失われた30年」と重なる。民営化を志向した論者は、当時何に影響を受け、今何を考えているのだろうか。

そもそも、明治以来の郵政事業の目的は何だったのか。そして、現代的な意味は何なのか。日本郵政の経営目的、公的セクターの一員としての役割、それらに照らした郵便局ネットワークの意義、拠点維持のコスト負担のあり方等々が定まらないまま、なし崩し的に民営化と金融2社の株式売却が続いている。

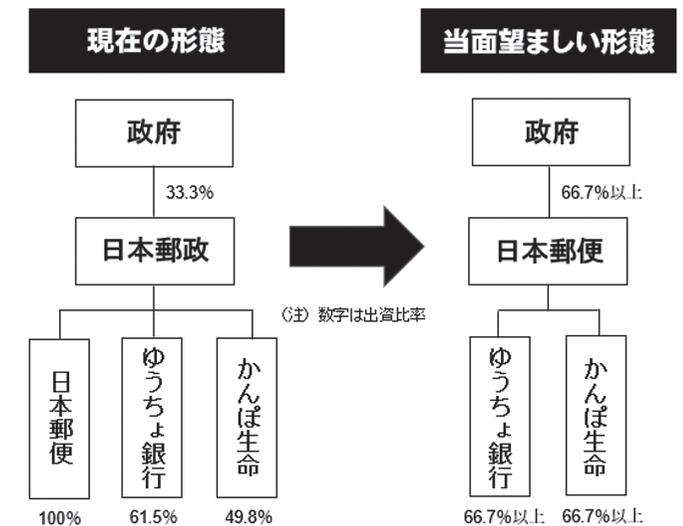
政財官学各界の関係者は、「失われた30年」の現実を共有し始めた今こそ、不都合な真実を直視し、郵政民営化の是非と今後の展開を今一度再考すべきである。

4. 郵政民営化に見直しの動き(図表4)

ゆうちょ銀行の新規業務参入には金融庁と総務省の認可が必要であり、郵政民

図表4 郵政事業の組織形態

出典：筆者作成。



営化委員会の意見を聞くことになっている。4社体制に再編された後の2012年9月、ゆうちょ銀行は、住宅ローンやカードローン等個人向け貸付、住宅ローンとセットの火災保険等損害保険、企業向け融資という3つの新規業務を申請した。

同年12月、郵政民営化委員会は認可に前向きな意見を示したものの、金融庁は否定的で、現在も一部業務の限定認可にとどまっている。例えば、現在郵便局窓口で契約できる住宅ローンは民間2社の住宅ローン仲介及びフラット35直接支払いだけである。

こうした中で本年1月6日、一部全国紙で「自民党が郵政民営化方針撤回」「金融2社の株式保有継続を義務づける民営化法改正案を通常国会に提出」との記事が報道された。改正法案は有志議員で検討されており、議員立法として提出する見込みと内容だ。

2023年3月、日本郵政がゆうちょ銀行株の売却を始めた。2015年11月の同社及び金融2社の上場以来初であり、ゆうちょ銀行による自社株買いも含め、日本郵政の保有割合はゆうちょ銀行61.5%、かんぽ生命49.8%まで下がった。

改正案は、金融2社との資本関係希薄化を鑑み、日本郵政グループ全体の発展、ユニバーサルサービス維持の観点から、金融2社の株式完全売却規定を廃し、日本郵政が日本郵便を吸収統合のうえ3社

体制にすることを展望しているという。また、自治体業務代行を含む公的サービスを郵便局の基本業務に位置付け、外資の経営介入を防ぐために統合後の日本郵政には外資規制を導入することも明記するようだ。今後の動向が注目される。

小泉政権下の2005年に成立した郵政民営化法では、2029年9月までに金融2社株を完全売却することが義務付けられていたが、2012年の法改正で売却時期は「できる限り早期に」と修正され、郵便事業を担う日本郵政については政府が3分の1超の株式を保有すること（日本郵便は日本郵政の100%子会社）となっている。

郵便事業は料金値上げ等で立て直しを図るが、手紙利用減少等で今後も収益悪化が予想される。その一方で郵便局には、自治体業務代行等の公的役割を担うことへの期待が高まっている。そのためには郵便局網を維持することに意味があり、金融2社との資本関係維持は必須である。

三事業一体こそ日本郵政グループの経営の骨格である。郵便局は民間企業が支店等を置かない不採算地域を含む全国津々浦々に展開しているため、約7割が赤字局であり、それを支えてきたのが金融2社の収益だ。

2023年3月期連結決算では、グループ経常利益は6574億円、うち約70%をゆうちょ銀行が稼いでいる。郵便局窓口事

業のゆうちょ銀行からの委託手数料は5700億円を超え、同事業営業収益の53%に上る。郵便局網は金融2社の手数料収入によって支えられている。

グループの稼ぎ頭であるゆうちょ銀行の株式売却が進めば、三事業一体のビジネスモデルは揺らぎ、郵便局統廃合が進み、国民生活に影響が出るだろう。

そのことに関連して2018年4月に創設された独立行政法人郵便貯金・簡易生命保険管理機構（以下、機構）を利用した拠出金・交付金制度に付言しておく。

この制度は郵便局窓口委託手数料の一部を金融2社から機構に拠出金として支払い、同機構が日本郵便に対して郵便局ネットワーク維持支援のための交付金として給付するものだが、元々は消費税対策として考案された。

民営化・分社化に伴う窓口業務委託で金融2社に消費税負担が生じたため、その一部を減免して拠出金・交付金にする仕組みである。つまり、その恩恵は直接的には金融2社が享受している。

郵便局ネットワークは国民にユニバーサルサービスを提供するための基盤である。局を設置・維持するだけで固定資産税を含む膨大なコストがかかるが、交付金の規模はその一部に過ぎない。基盤維持のコストは本来、政府が負担すべきものだろう。

基盤はユニバーサルサービスそのもの

ではない。金融2社が完全分離されればネットワーク維持は困難であり、国民へのユニバーサルサービスを断念せざるをえない。

日本郵政は2025年度中にゆうちょ銀行の持株比率を50%以下にすることを目指しているうえ、経営計画である「JPビジョン2025」では金融2社株の完全処分にも言及している。その一方で完全処分後のグループ将来像として、日本郵便と金融2社の間に受委託関係が継続することを想定している。想定は自由だが、資本主義の論理から言えば何の担保もない。

法律上、ユニバーサルサービス義務が課されているのは日本郵政と日本郵便であり、金融2社は義務を負っていない。資本関係がなくなれば受委託は解消される可能性を否定できない。完全民営化とはそういうことだ。

業務や商品に制約がある状態の金融2社は、郵便局との受委託関係がなくなれば資金吸収力を低下させ、インターネット等を介した金融取引のウェイトが高くなるだろう。

日本郵政はゆうちょ銀行の筆頭株主だが、保有割合が3分の2を割ったことから、株主総会での特別決議を無条件で議決することはできなくなった。事業譲渡や定款変更等、ゆうちょ銀行の経営に関わる重要事案を専断できない。

日本郵政がゆうちょ銀行株を処分することは自らを苦しめる。金融2社との資本関係を維持できる制度設計とすべきであり、1月6日の報道内容には合理的必然性がある。

なお、報道のような3社体制は筆者自身が郵政改革担当副大臣(2009～2010年)当時に策定した民営化法改正案と同じである。当面は、会社法309条2項に定める特別議決に必要な66.7%以上の出資比率とすることが適当と考えられる。66.7%以上に戻すことが困難であれば、特別法や法的契約によって実質的に三事業一体を維持継続できる工夫をすべきであろう。

結局は郵政事業政策そのものの戦略如何である。民営化に無理があったと考えるべきか、3社体制にするべきか。郵政事業の政策目的、日本郵政グループの経営目的は何なのか。どんな組織にも経営理念や目的がある。それを明確にすることが、郵政事業政策及び日本郵政グループの課題であり、政治の責任でもある。

政府は、過疎化や少子高齢化等の課題に対して郵便局ネットワークをどのよう

に活用し、郵政事業に何を期待するのかを自ら定め、国民に対して説明し、納得を得る必要がある。

5. 公的インフラとして期待される郵便局(図表5)

この間、郵便局では様々な自治体窓口事務を取扱うようになった。昨年11月末現在で416自治体の5899郵便局が行政事務を受託・代行している。それらは、自治体が発行する証明書(住民票の写し等)交付事務等のように郵便局事務取扱法に基づき受託する事務、自治体独自の委託事務、その他の行政事務の3つに分類できる。

受託には、予め日本郵便に協議すること、自治体議会が議決することが必要だ。一部の自治体では、郵便局への委託にあわせて支所を廃止するに至っている。

郵便局事務取扱法に基づく受託可能な事務は10類型である。うちマイナンバーカードに関する受託事務は、普及・利活

図表5 郵政局での自治体窓口業務(2023年11月末現在)

(注)郵便局事務取扱法の正式名称は「地方公共団体の特定の事務の郵便局における取扱いに関する法律」。データは総務省(郵政行政部)。

	自治体数	郵便局数
郵便局事務取扱法	151	498
同法以外	32	80
自治体が独自に委託	323	5,573
合計	416	5,899

用関係、交付申請関係、郵便局型マイナンバーカード利用端末関係の3つに分類される。

郵便局等の公的地域基盤連携推進事業も行われている。デジタル社会進展への対応、人口減少等に伴う地域の課題解決に向けて、デジタル技術と全国24000郵便局ネットワークの活用を標榜している。郵便局と自治体等、地域の公的基盤が連携して課題を解決するための実証事業を実施し、モデルケースを全国に展開することを企図している。

こうした実情を踏まえると、郵便局ネットワーク、すなわち日本の公的社会基盤を支える金融2社株の完全売却、完全分社化は、考え難い状況になっている。

余談になるが、次期名古屋市長選挙への出馬表明をしている筆者としては、職をお預かりできる場合には、名古屋市内303ヶ所の郵便局ネットワークとの連携に注力したい。

金融機関の全預貯金に占めるゆうちょ銀行のシェアは14.3%(2022年度末ベース)、生保の全預かり資産に占めるかんぽ生命のシェアは15.4%(同)と、依然として大きなプレゼンスであることに違いはないが、かつて「池の中の鯨」と言われたほどではない。日米経済摩擦及び日米包括経済協議の延長線上の動きとして米国が郵政民営化を求めてきた当時とは、もはや日本の経済力も日本郵政のプ

レゼンスも状況が異なる。一旦立ち止まって、郵政民営化を考え直す局面と言える。

日本郵政グループの経営目的及び経営形態の適正化は、金融2社の維持可能性と表裏一体である。



大塚 耕平
(おおつか こうへい)
1959年愛知県名古屋市生まれ。早稲田大学政経学部を卒業し、83年に日本銀行入行。在職中に早稲田大学大学院博士課程を修了し、博士号(学術)取得。専門はマクロ経済学、金融財政論、公共政策学。日銀では郵便貯金の日銀当座預金契約、日銀ネット接続等の企画業務にも携わり、2009年には郵政改革担当副大臣に就任。3社体制を前提とする郵政民営化法改正案を策定。厚生労働副大臣としては、年金問合せ業務の郵便局窓口への委託を検討したほか、東日本大震災への対応等に従事。国会では国家基本政策委員会委員長、拉致問題特別委員会委員長、アカデミアでは中央大学大学院、早稲田大学、藤田医科大学の客員教授等を歴任。仏教・歴史研究者としても活動しており、中日文化センター講師等を務める。著書に「公共政策としてのマクロ経済政策」(成文堂)「3.11大震災と厚労省」(丸善出版)「賢い愚か者」の未来」(早稲田大学出版)「仏教通史」(大法輪閣)「尾張名古屋歴史街道を行く」(中日新聞社)ほか。23年6月、次期名古屋市長選挙への出馬を表明。