

郵政民営化委員会（第10回）議事録

日時：平成18年10月4日（水） 10：00 ～ 13：00

場所：虎ノ門第10森ビル5階 郵政民営化委員会会議室

○田中委員長 これから郵政民営化委員会第10回会合を開催いたします。

本日は、4人、委員が出席しておりますので、定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、議事を進行させていただきたいと思います。本日は、郵便保険会社の新規業務に関する調査審議として、生命保険関係者からご意見を伺うことといたします。

それでは、生命保険協会、渡邊光一郎一般委員長に伺います。よろしくお願いします。

○渡邊一般委員長 ただいま紹介をいただきました生命保険協会一般委員長の渡邊でございます。本日は協会のためにこのような場を設けていただきまして大変ありがとうございます。お礼を申し上げたいと思います。

既に生命保険協会としては「実施計画の骨格」の公表時に意見表明をさせていただいておりますが、私からは、実施計画の骨格の公表を踏まえまして、郵政民営化におきます私どもに直接関係する簡保事業の民営化につきまして、同種の業務を営む者の立場、視点からの意見の表明をさせていただきたいと思います。お手元に用意させていただきました資料に基づきまして説明させていただきたいと思いますが、早速、協会の資料の1ページ目をお開きいただきたいと思います。

まず郵政民営化の基本認識についてということでございますけれども、私どもは、郵政民営化の原点は何だったのか、これに常に立ち返って見ていくことが重要なことだと認識しております。民営化の原点につきましては、既に郵政民営化法の第2条の基本理念とか、国会審議等の中で明確になっていると思っております。記載のとおり簡易保険事業を自由で公正な民間の生命保険市場に吸収・統合し、活力ある経済社会を実現することにあると、こういうふうに認識しております。

この原点を踏まえまして、民営化の目的を達成するためには、公正な市場競争の中で民間生保と郵便保険会社が切磋琢磨して、お客様ニーズに応じた商品の提供、サービスの向上を図るという環境整備が重要であると思っております。それには何より同種の業務を営む事業者との間の「公正な競争条件」が大前提になるというふうに認識しております。

2 ページでございますが、そこで前提として改めて簡保事業の規模の持つ意味というものを確認したいと思います。

これは簡保事業と民保事業の規模を比較したものでございますが、総資産のグラフで掲載しております。ご覧のとおり簡保は業界最大手の日本生命の3倍近い資産規模を有しております。郵便保険会社は巨大な資産を継承または再保険として受再ということになります。

このような巨大な生命保険会社が民間生保と競争条件の異なった形で市場で自由に動き回るということになれば、市場に与える影響は極めて大きなものになるということを懸念しております。したがって、何よりも公正な競争条件の確保が重要だということでございます。

3 ページでございますが、ここでは新規業務に関する懸念についてまとめております。

既に提出されております実施計画の骨格におきまして、業務範囲拡大の際の記載事項として、「既存業務のみでは郵便保険会社の株式の上場・処分に際して投資家から評価を得られない」ことを挙げておりまして、完全民営化の移行期間において公正な競争条件が確保されない中で業務範囲の拡大が行われる懸念を私どもは考えております。

一方で、郵政民営化法では、第2条の基本理念におきまして、民間との対等な競争条件を確保する措置を講ずるとしてありますし、また、民営化後の新規業務の認可におきましては、他の生命保険会社との競争関係に及ぼす事情等を勘案することとされております。このように株式の上場・処分に際して投資家からの評価を得るという点は、特段規定されておられません。

投資家の期待感の醸成のために新規業務を認めるというのは、そもそもの民営化の趣旨・理念にそぐわないと考えておりまして、株式の上場・早期処分を目的とした業務範囲の拡大については、それを理由に行うべきではないというふうに考えます。要するに、移行期間中に業務拡大があれば、公正な競争とは言えないのだという問題の認識でございます。

4 ページをお開きいただきたいと思います。ここでは公正な競争条件の確保に関する懸念を3点にまとめております。

1 点目は、政府出資が残ることによる政府の信用力を背景にした競争上の優位性をもたらすのではないかと懸念でございます。2 点目が、旧契約から生じる利益が郵便保険会社に付け替わるのではないかと懸念。3 点目が、官業によって築き上げられました顧客情報が、民間企業の新契約の募集に利用されるのではないかと懸念。この3点の懸念につきまして、どのような措置を必要とするのかについて、もう少し説明を加えさせていただきたいと思っております。

5 ページでございます。まずは政府出資についてでございます。政府出資につきましては、

国会審議の中でも、「特に金融機関において、「政府出資」を背景とした「信用力」が競争上大きく影響するため、民営化の趣旨を踏まえて、株式の完全売却により、国の信用・関与を完全に断ち切ることが必要である」旨の答弁がなされております。

先ほど申し上げましたけれども、私どもも、移行期間中は政府出資が残ることによって、政府あるいは国の信用力を背景にした競争上の優位性という効果をもたらすのではないかということ懸念しております。したがって、公正な競争条件の確保のためには、この政府出資・関与をまずは解消していただきたいと考えております。逆に言えば、解消しない移行期の業務拡大は認められないという立場をとっているところであります。

6 ページ目にまいりまして、2 点目でございますが、旧契約の利益が郵便保険会社に流用されるのではないかという、利益補填の懸念についてでございます。

この問題につきましては、上の方の枠組みに3つの視点で記載しておりますけれども、1 つ目は契約者保護の視点ということであります。旧契約から生じる利益は旧契約者のものでありまして、その利益は旧契約者に還元されるべきものと考えております。したがって、旧契約を再保険として受再する郵便保険会社におきまして、利益還元の公平性・透明性を確保する枠組みをしっかりと構築していく必要があると考えているところであります。

2 つ目は、国民の見えない負担という視点であります。旧契約には政府保証が付されているわけございまして、不測の事態が生じて国民が債務の肩代わりを行うようなことがないよう、旧契約に関する状況を適切に管理するとともに、広く国民の目でチェックしていく必要があると考えます。この新旧区分の問題が保険事業の特徴点ということで、重要な要素というふうに考えております。

3 つ目は、私どもの公正な競争条件の確保の視点でございます。官業時代に積み上げた簡保から生じた利益が、郵便保険会社に付け替えられて、それをもとに、例えば通常よりも安い価格設定で商品を提供するというようなことになれば、市場競争が歪められるということでございます。

このような3つの視点を踏まえまして、下段に2つの枠組みで整理しておりますが、郵便保険会社において、1 つは新旧契約を適切に区分経理することが必要だということ。2 つ目はディスクロージャーの問題でありまして、旧契約者、国民にしっかり開示していく必要があると考えているということでもあります。更に、旧契約の適切な管理の観点から、区分経理の実施をいかなる再保険の受再者にも義務付けるために、受再者における区分経理の実施を政省令などに規定していただきたいと考えております。

7 ページをご覧くださいと思います。次は3つ目ではありますが、個人情報の取り扱いの問題でございます。簡保事業は保有契約だけで、現在約6,800万件、大変膨大な顧客数でございますが、これを有しております。この個人情報の取り扱いの制度整備が不十分ですと、例えば郵便局において旧郵貯の顧客情報、旧簡保の顧客情報をもとに、クロスセールスが行われたり、その他の金融商品の販売等に流用されるおそれがあると考えております。

したがって、民営化にあたっては、この膨大な顧客情報の取り扱いにつきまして、個人情報保護の観点から適切な措置、対応が必要だと考えております。また、通常、新しい民間の保険会社はこの顧客情報を有していないというところから始まります。簡保の顧客情報が郵便保険会社や郵便局会社で新契約の募集に流用されることは、個人情報保護の観点に加えて、公正な競争条件上も問題になるという認識をもっております。

このような問題を踏まえまして、個人情報の取り扱いにつきまして、資料の下段に枠囲みで記載しておりますが、これも3つの措置が必要であると考えております。

1点目は、法令に定める簡保契約の管理業務に必要な場合以外の情報利用を禁止するということ。2点目は、簡保契約業務の遂行、被保険者の特定、限度額管理遵守のために提供されている情報を明確化するということ。3点目は、簡保契約の個人情報の不適正な利用を防止するための実効的な措置を図る。この3点でございます。

次に8 ページですが、業務範囲の拡大を検討するにあたって、健全な業務運営態勢が整備されているということが大変重要な視点だと考えているということでもあります。業務範囲を拡大するということは、これまで経験のない事業分野に進出するということでもありますから、しっかりとした態勢整備を行わないと契約者の方々にご迷惑をおかけすることになりますし、また、そのような事態が発生すれば生命保険事業に対する信頼そのものも損なわれるという可能性を考えております。

健全な業務運営態勢の整備につきましては、会社の規模の大小を問わず必要なものでございますけれども、とりわけ日本最大級の営業ネットワークを有する郵便局会社を使用する郵便保険会社であるがゆえに、一般の顧客に与える影響度が大きいということが重要であります。業務範囲の拡大を検討するにあたりましては、健全な業務運営態勢の整備は非常に重要な視点になると考えております。

特に、その下の枠組みに整理しておりますが、1つ目は商品種類の拡大とか、加入限度額の引き上げを行う場合には、入口の審査の査定業務、あるいは、査定結果を踏まえた引受業務、それから、出口の保険金等の支払業務の態勢整備、こういったものが不可欠だと考えます。

2つ目は、保険募集における商品知識の教育、コンプライアンス態勢の整備といった視点が必要だということです。3つ目は資産運用におけるリスク管理態勢が必要だという視点でございます。

次に9ページ目を見ていただきたいと思います。今申し上げたことについてのまとめをさせていただきます。2点ございます。

1点目は、業務範囲の拡大の審議にあたりましては、公正な競争条件の確保が前提となるということをご理解いただきたいと思います。2つ目といたしましては、契約者保護の観点から、今説明いたしました健全な業務運営態勢整備が必須であるという視点でございます。繰り返になりますけれども、当協会といたしましては、これらは非常に重要なポイントと考えておりますので、今後の審議にあたりまして、ご勘案いただきたいと思いますということで、よろしくお願いしたいと思います。

最後に、当会から委員会への要望といたしまして、その下に2点、要望事項を記載させていただいております。

1つは、民営化後の具体的な業務範囲の拡大の審議が今後行われるということになる中で、様々な関係者が新規業務の影響、見通しなどの試算をお示しされると思いますけれども、その試算が本当に妥当なものか検証する必要があると考えております。つきましては、試算等の前提値、前提条件についてはぜひ公開としていただいて、透明性の高い運営をお願いできればと考えております。

2つ目といたしましては、業務範囲の拡大の審議にあたりましては、そのときの状況等を考慮し、慎重に判断していくことが必要であると考えておりますので、本日このような機会を頂戴しましたように、今後ともその都度関係する団体からも意見聴取をお願いできればと思います。

意見としては以上でございます。ご静聴ありがとうございました。

○田中委員長 どうもありがとうございました。私ども委員会が今後、調査審議するにあたってチェックリストをつくっていただいたというふうに思っております。

それでは、審議を開始したいと思います。

○富山委員 言葉の定義に関する質問です。ここで使われている「民営化」というのは、政府出資が完全になくなることを民営化といっているのか、株式会社化されることを民営化といっておられるのか、どういう使い分けになっているのか。ちょっと混乱しちゃったのですけれども、教えていただけますか。

○渡邊一般委員長 私どもの主張の全体像の中で意識しておりますのは、移行期の問題ということでございます。したがって、完全民営化に向けて移行期というものがどうあるべきかというところについて問題提起をしているという目で見えていただければと思います。言葉の定義はやや混在しているところがあるかと思いますが、完全民営化のところと、移行期における民営化というものが、一部、重なった表現になっているかもしれません。

○富山委員 具体的に、このご議論の中で新旧契約の議論がありますよね。これはどこかでデジタルに線を引かなければいけない議論だと感じましたので、言葉の定義を確認したんですが、これは株式会社化の時点の前後と理解してよろしいんですか、新旧の議論というのは。

○渡邊一般委員長 新旧の議論はそうです。

○富山委員 それが株式会社化ですね。当初の趣旨として民営化に対してはご賛成の立場でいらっしゃる、これは完全民営化というふうに理解していいわけですね。

○渡邊一般委員長 はい、そうです。私どもは民営化そのものは必要な措置だと考えておりますし、新会社に向けて私ども協会としては民営化がスムーズに行われるように協力をする立場であると考えておりますので、そういったことについて否定するものではございません。

○富山委員 もう1点、それに関連して。完全民営化ということは政府出資がなくなることと同義であるということになるわけで、ということは、完全民営化に賛成というお立場ということでもありますから、最終的に政府出資がなくなることについて賛成ということでもいいわけですね。

○渡邊一般委員長 はい。

○富山委員 現実的な技術論として、完全民営化するということは、政府出資株を完全売却するためには簡保カンパニーがその前にIPOをやらないと、この規模ですと売却は不可能ですね。生保協会みんなで引き受けてもやってくれるんだったら別ですけども、IPOをしないと不可能と。その辺は認識としては同じですね。違わないですね。

○渡邊一般委員長 はい。

○富山委員 次の質問は、その一方で、5ページ目で、政府出資のある間は今の事業以外一切やるべきではないというお立場だと理解しているんですが。かつ、基本的には規模が大きすぎるので縮小していくべきというご主張だというふうに読めるんですね。そういう意味では完全民営化前にIPOがきますから、今の事業内容を一切変えずに、なおかつ規模がどんどん縮小していく会社がIPOをするということになるんですが。生命保険会社さんは、一方で大変な株式運用をやっておられるので、現実的な問題として、そういう会社が果たしてIPOをでき

るんですかと普通に懸念を感じるんですね。それはどういうふうにお考えですか。

○渡邊一般委員長 業務範囲に制約が出るという、競争要件に制約が出た場合に、民間企業であればどういう判断をするかということでありますけれども、通常は合理化の努力とか資産圧縮をするという発想から始まるわけでありますね。

○富山委員 通常の状態であれば。

○渡邊一般委員長 ええ、通常の状態であれば。したがって、コスト構造をそのまま維持した形でトップライン重視、あるいは、売上とかバランスシートを拡大する方の議論ばかりをするというのは問題だと思っております。そうではなくて、まずは事業の効率化から、利益確保をどうするのかというところからスタートさせて、バランスシートをどうとっていくのかという議論があるべきだと思います。したがって、私どもは競争要件の差がある中で、とりわけ生保の場合は、先ほど言いました新旧分離の問題というのは非常に大きいですから、そういった問題の影響というものをしっかり見た上での競争要件を見ていただきたい。

○富山委員 それはちゃんとやるという前提で伺っていて、ほかのいろいろな要素はそのとおりかなと思う部分がほとんどなので。これは最終的に完全民営化をしなければいけないわけですね。ということは、IPOをしなければいけないということです。そこは同じ意見ですよ。

また同じ質問なんですけれども、今の議論でいうと、縮小していきますと、合理化をしていきますと。株式市場の常識というのは、株価は基本的には成長力に対してつくものですよね。縮小していて業務内容を変えていかない、ただ合理化だけやっていますという過程にある会社を、IPOするというのは至難の業というふうに私は思うんです、私もその分野で生きているので。その辺はそうじゃありませんかね。

○渡邊一般委員長 生保の場合は、新旧分離をまずしておりますね。新会社は、通常の会社の立ち上げのときも必要な資本を投下して、その資本に見合ったバランスシートの構築を計画化するわけですね。したがって、それは同じではないでしょうか。当初の資本の投下をどうするのか、それは将来の収支のバランスがとれるような資本投下をすることであって、この資本投下レベルというのは、今回それを含めて計画されていると思いますので、資本に見合った事業計画を立てていく、それに向けてIPOをしていくということではないでしょうか。これは新規に保険会社を立ち上げるときと同じ発想ではないのでしょうか。

○富山委員 ただ、事業基盤として抱えているプラットフォームって、逆にいうと大きいものを抱えているわけですよ、現実問題として。合理化、リストラはただではできませんから、大変な資金支出が出ますよね。我々もリストラ屋さんなので、いかにお金がかかるということは

よくわかっているのです。私の伺っているポイントは、すごく難しいことを言っておられるように感じるんですね、現実問題として。結果的におっしゃっているとおり、ガチガチにこのとおり運営するとなると、現実的な問題としてIPOは極めて難しくなって、結果的に民営化はほとんど不可能になってしまうのではないかと感じたものですから。リアルな問題ですよ、理想的べき論の話をしているのではなくて。生保の皆さんは普段、現実の世界で投資運用をされているので、その感覚を伺いたかったんです。

○渡邊一般委員長 おっしゃるような形で移行期の収支のバランスをどうとるのかということ、おっしゃるようには大変難しい問題だと思います。冒頭の繰り返しになってしまいますけれども、そういう難しい中でトップライン型でバランスシートをつくっていくという発想に立つのか、全体の効率化も含めてバランスシートをどういうものを計画として成り立たせていくのかという、そういうものですね。

○富山委員 例えばトップラインを縮小していくという方向が基本的にあるのであれば、その中で収益を追求するために事業内容を変えていくということ自体は、それほど大きい問題ではないということですか。新規事業拡大に関してすごく懸念があるとおっしゃっている議論というのは、今の総合的な話としてまとめて伺うと、それが結果的にトップラインの拡大につながるから問題なんだというふうに私には聞こえているんですね。ということは、トップラインが全体として小さくなっていくのであれば、中身の事業ポートフォリオ、新しいことを始めてより収益性のある分野を大きくしていくって、事業ポートフォリオを変えていくことによって事業収益力を高めていくということに関しては、必ずしも否定的な議論にならないと思いますか。要するに、事業分野そのものを量ではなくて質的に拡大して増やしていくということに関しては、今のご議論とは矛盾しないように感じるんですがね。

○渡邊一般委員長 今おっしゃっている姿は、完全民営化の時点であればおっしゃるとおりだと思います。

○富山委員 時点というのは時点以降ですか、前ですか。

○渡邊一般委員長 出資等の競争要件がイコールフットイングになった時点において、おっしゃっている意味が整合的にとれるものであれば、それはおっしゃるとおりだと思います。

○富山委員 ということは、後でまた野村さんから質問があるかと思いますが、政府出資がゼロにならない間というのは、暗黙の政府保証というのが強烈にあって、そのせいで簡保は競争上非常に優位な立場に立つという理解でいいわけですか。

○渡邊一般委員長 ええ、私どもはそう考えております。もともと暗黙の政府保証というもの

は、出資にかかわらずあるのかもしれませんが。これはある意味ではブランドになっているわけですから、出資にかかわらずあるのかもしれませんが、永続するものかもしれませんが。これは否定できないと思うんですね。私どもが言っておりますのは、保険の場合は、少なくとも旧保険には政府保証が明確にあるわけで、政府保証があるというものが再保険によってつながっているという、ここをどう整理するかという問題もありますし。

○富山委員 それはありますね。

○渡邊一般委員長 ましてや、形式要件である出資形態があるということになれば、それだけでなくブランドとしてある政府の関与というものがより増幅されるというふうに思いますから、私どもとしては少なくともこのブランドは否定しませんが、形式要件は整えていただきたいと、こういう考え方でございます。

○田中委員長 実態認識の問題ですけれども、97年に日産生命が破綻して以降、生命保険会社各社が営業上いろいろな問題を被られました。契約者はあれ以降、各生保の資産内容ないし支払準備にかかわる充実度をよくよく吟味しなければ、簡単に長期にわたる保険契約は結べないと。うかつに結ぶと自分の資産が減損する可能性が現実に出てきわけですから、そのところは契約者が非常に厳しくなっているということは当たり前の話として、この10年経験されてきたわけですね。

ところで、「簡保は来年10月1日から政府保証はない」と政府ははっきり言明していますし、その段階において格付機関等は新しい簡保生命についていかなる実態を持っているのか、ご指摘にあった経営能力の諸般の事情まで含めて、アナリストは何らかのレイティングと言いますか、格付を行う、これも当たり前のことですね。国民というか契約者の側に立ってみると、今度登場した簡保というのは新しい装いで登場するわけです。しかも、政府保証は外れている。当然のことですけれども、非常に厳しい。政府が出資しているかどうかという話が本当に効いてくるというのは自問自答ですから、政府が出資しているから大丈夫だろうという人ももちろんいるでしょうけれども、もっと厳しい目で見ると契約者も当然いると考えられます。

その比率がどの程度かということは、やってみなければわからない面もありますけれども、この10年を見ていると契約者はものすごく賢くなったし、契約を結ぶにあたって、各保険会社がいかなるものかについて、今はもう簡便に1,500円ぐらいの出版物を見ればチェックできるわけですね。長期の契約を結ぶにあたって、1,500円を払わないということはあり得ないわけです、それは自分の責任だから。

そういういろいろな一般的なチェックをかけて、まあ大丈夫だなと思うから契約に入る。そ

れは日々、営業活動を通じてご存じのことのはずなんです。それからいけば、確かに政府が株式を保有しているということの意味はゼロではないと思っていますけれども、契約者はもっと厳しいというのが私のパーセプションなんだけれども、どうですか、それは。

○渡邊一般委員長 先ほど「ブランド」という表現をいたしましたけれども、おっしゃるように過去の生保危機時には簡易保険と民間では信用力に明確な差が出てしまったんですね。解約失効率の差を見ましても格段の差が出たんです。簡易保険は非常に安定的だったんです。恐らくこれはブランドだと思うんですね。これは実態上の政府保証という問題と簡易保険というブランドの差だと思います。このブランドの価値というものは継続すると思うんです。

したがって、出資如何にかかわらず継続すると思います。実際の民営化時に想定されている資本レベルからしても、格付の冷静な判断も高いと思います。これは実態上の資本レベルからしても追加責任準備金のレベルからしても相当高いものがあると思います。したがって、過去のブランドとしての信用力と、実態上の資本レベルの民営化時の信用力と重なれば、大変な格付のレベルだと思います。

○田中委員長 政府出資はあまり関係ないんですよ。

○渡邊一般委員長 いえ、それを更に強化するのが政府の出資なんです。例えば、セーフティネットのことを見ていただければわかりますように、生保のセーフティネット、生命保険契約者保護機構が、補助金というスキームではありますけれども、政府の関与ということを明確に示しているわけです。これがあるかないとでは、国民の見方というのは変わるはずなんです。これはセーフティネットでもそうですし、政府が出資しているものについての信用補完というのは、国民の見方からすれば、必ず政府が関与してくれるというシグナルですから、この形式要件はそれを非常に増幅させるものだと思います。

○田中委員長 でも、契約者保護機構の実際上の機能は、例えば経営がおかしな生保と契約している人について、持分が目茶苦茶になることはありません、ということを行っているだけで、毀損することについては当然あり得ることです。そのために契約者保護機構をつくっている。一方で金融監督もしているわけですから、政府の何がしかの関与があったとしても、その目分量はあるけれども、契約者は期待値を全く毀損しないで済むなんていう保証は何もないわけですから、それは違うんじゃないですか。

○渡邊一般委員長 次元の違う話だと思います。破綻懸念があって、そこをどう信用補完するかというものの補填の仕方と、従来、十分信用度があって、そこに出資で補完するというものは、おっしゃっているようにレベルの違う話ですが、私が申し上げたかったことは、国民の目

から見れば、信用補完のシグナルとして出資形態があるということは、必ず国が出動してくれるだろうというシグナルに見えるということを言いたかったということなんです。そういった意味で非常に大きな意味があるということです、この形式要件というのは。

○田中委員長　でも、本当は違うことを懸念されているんじゃないですか。簡保が破綻した場合、契約者保護機構に乗り込んでこられたら、保険会社はいつまでたっても肩に新しい人物が乗るといえるか、弱い者から次々破綻していく。生き残った人にどんどん被さってくるということがあり得る、そっちの問題でしょう。

○渡邊一般委員長　そこは預保の方とは少し違うと思っております。生命保険の保護機構につきましては、旧契約部分と新契約部分は位置付けが異なりますので、ここは預保とは明確に違う位置付けになろうかと思えます。生命保険契約者保護機構に加盟するのはあくまでも新会社部分ということになりますから、旧契約のところについては国の保証を、これは法令上も手当していただいておりますから、そこは確かにはっきりしております。そこは預保とはちょっと違うのではないかと思います。

○田中委員長　ただ、簡保は養老保険がものすごく比重が高いから、旧契約の部分だって、いざとなれば動きは速いでしょう。それが新契約にどういうふうに戻ってくるかわかりませんが、糊付けされたような保険金額ではないと思っておられるでしょう。そういうふうにはがすことができる相手だなんて。

○渡邊一般委員長　先ほど言った追加責任準備金のレベルからしても、そこは信用をしっかり手当されていると私どもは理解しております。

○野村委員　資本の関係について、私、先ほど振られましたけれども、委員長から適切なご質問がありましたので、別なことをお伺いしたいと思います。個人情報情報の流用に関する懸念のところですが、来年10月に民営化された場合には金融庁から、今でも金融庁の検査を受けているわけですが、検査のみならず監督についても当然に一般の民間保険会社としての監督を受けるわけですが、それ以上に何か措置は必要でしょうか、ここに書かれていることで。

○渡邊一般委員長　通常、法令でおっしゃるような形での管理がされますので、基本的には法令遵守というところから始まっております。ただ、この中で、先ほど言ったすべて新旧の区分経理、あるいは、その情報管理は、法令レベルでは明確になっていない部分も出てきようかと思います。そういったところにつきましては、新旧の区分経理とあわせて顧客情報についても、今後の措置の中では留意していただければというレベルでございます。

○野村委員　となりますと、これは監督トップである金融庁がここの部分を留意して監督して

欲しいというご希望であって、競争条件とはあまり関係ないという理解でよろしいんですか。

○渡邊一般委員長 顧客情報そのものを、先ほど言いましたようにどう活用していくのかという視点で、すべて従来の法令レベルだけでは読めない部分、グレーな部分もあろうかと思えますから、そこについての措置は明確化していただきたいということでございます。

○野村委員 基本的には活用させないことになると思います。そうすると、活用できるのではないだろうかということを前提にして、イコルフットイングを議論されているのかもしれませんが、それは活用されないと思いますので、ここはもう議論としてはないと考えてよろしいですね。

○渡邊一般委員長 そうであれば、その後でご説明した業務運営態勢の適切性というところで、今おっしゃっていただきましたように、監督サイドあるいは新たな検査マニュアルに基づいた措置が講じられて、適切な業務運営態勢が整備されるということであれば、それも包含されるということと考えています。

○野村委員 そうですね。今、コングロマリットがいろいろありますけれども、保険業界さんの中でも法令上ははっきり書かれていませんが、チャイニーズウォールを張らなければいけないところというのはもう存在しているわけで、実際には、それは監督当局の目線の中で適切な管理が行われているわけですね。そうすれば、ここに関しては同じ目線で、不当な情報流用を許容するということを政府がするはずはないので。そういう意味ではこれがあるだろうから、それまでの間はとか、そういう議論には全くなりません。

○渡邊一般委員長 はい、結構でございますが、監督行政のイコルフットイングが契約者保護の視点で非常に重要だという要素と、それがコスト構造からしましても競争要件にもなるものですから、そういった意味で契約者保護上の視点とコスト構造にかかわるものとしての監督行政というのは同様にしていただきたいと。同様にすれば今懸念しているものについてはかなり解決していくと思います。

○富山委員 基本的な質問をしますが、従来、日本の生保というのは直販型モデルですよ。最近では……。

○渡邊一般委員長 多様化しておりますから。

○富山委員 ええ、多様化していますが、もともとは生保レディーがいて売するという直販型、生販分離していない方ですよ。今度の簡保は、ほぼ100パーセント生販分離モデルになっちゃうんですよ。郵便局のネットワークが専らということになるんですが。そうすると、顧客情報の中に、販社になる郵便局の側で事実上持っている顧客情報というのがありますよね、頭

の中に入っている顧客情報というんですか。「野村さんは、いつもうちの局に来て簡保を買ってくれているんです」というので、局員の頭の中に入っている。

私も昔、生命保険会社のコンサルをやっていたんですが、生保レディーの頭の中に入っている顧客リストが圧倒的にものをいっていて、必ずしも生命保険本社から出てくるデータっぽいのはあまり使っていないくて、手帳で勝負しているんだというところがあるじゃないですか。それに近い世界というのは、生保は大きいので、営業上の競争力の中でフェイス・トゥー・フェイスで売る部分というのがあるような気がするんですが、それは頭の中にウォールをつくれないうすよね。

○渡邊一般委員長 それは全業界に共通することで、頭の中にある情報の管理はできませんので、そこまで申し上げているわけではありません。ただ、顧客同意に関する事項とか、そこから始まる法令上定められたことは、販社であろうとそこは同じ法令に基づく措置ですから。販社は販社としての管理をすべきということになろうかと思います。

○富山委員 あくまでも法令上言われている枠組みの中で新旧の分離をしてくださいというふうに理解していいんですね。

○渡邊一般委員長 ですから、販社と引受会社である郵便保険会社が、顧客同意に基づいて顧客情報を蓄積するということは当然あり得るわけです、これは法令に基づいた措置でございますので。それは当然のことだと思います。

○田中委員長 いわゆる官業肥大の懸念ですけども、現実には過去のプロセスでは簡保の成長度合いはすごくて、我々は昔、「1年に1つずつ、明治生命が増えていく、これはすごいな、こんなこと許していいのか」と言っていたんですね。しかし、これで政府保証が外れて、そんなことはもう起きるわけがないと思っておられるわけでしょう。

○渡邊一般委員長 先ほど言った新旧分離の措置が明確にされて、新会社としてのスタートを切るのであれば、この新会社部分についてはおっしゃるとおりだと思います。生命保険協会にも入っていただきながら、全く新しい会社としてやるわけですから。ここの部分については、私どもが懸念しているようなことが解決されるのであれば、その競争条件は同じになると思っています。したがって、協会としてもそこについては協力をしていきたいと思っています。

○野村委員 いわゆる、ひらがな生保というんでしょうか、損害保険会社さんの子会社として存在している生命保険さんの販売において、親会社の損保の影響が大きく、優位的なデータとして影響力があるというような統計データをお持ちですか。

○渡邊一般委員長 そういった視点での分析をしたデータはございませんけれども、実態とす

ると、それぞれ代理・代行契約という形での生販の考え方をとっておりますから、そこは影響力は十分行使できると思います。

○野村委員 先ほどの問題ですね。

○渡邊一般委員長 そうです。

○野村委員 私が申し上げたいのは、資本がどこから出ているかということが、顧客の生命保険選択に有位に影響を与えているというデータが何かあればお示しいただければありがたいんですが。

○渡邊一般委員長 今思いつく、フィットする資料、そういった分析資料はございません。ただ、格付自体も親会社の資本力で格付をされるとか、そういった形の実態がございますので、親会社の影響力は明確に子会社にも出るという実態にはあると思います。

○野村委員 それは親会社の信用力ですから、日本政府に信用力があるかどうかという問題ですよ。そういう意味で先ほどの話はちょっと違って、普通はあり得ないロジックなのではないかと思うんですね。というのは、親会社も上場していますと、親会社の経営判断として、子会社が破綻しそうだからどんどん出資していきましょうということは普通できないわけですよ。つまり、経営判断に対する代表訴訟リスクがありますから、子会社は必ず守りますということにはならないので。

そういう意味での民間企業同士の親子会社関係のことで、過去、営業上出資者がどこであるかということによって、保険が売りやすくなっているというようなデータはあまり見たことがなくて、チャンネルとして確かにクロス・マーケティングをやっていたりするときに出てくるシナジーというのはあると思いますけれども、それは別な問題として、出資者の信用力があるから生命保険が売りやすくなるというような議論はあまり聞いたことがないんですね。

そうすると、ロジックとしては、政府が万が一簡保保険会社が破綻しそうになったら無尽蔵に追加出資をするんだというようなロジックでも持ってこない限り、先ほどおっしゃられたような他とは違った意味での信用補完、要するに暗黙の政府保証というものは想定しにくいと思うんです。その前提自体が想定しにくいという気がするんですね。これはあくまでも民間企業として独立させているわけですから、公社・公団とは違うわけですよ。

○渡邊一般委員長 完全民営化の姿で説明すれば、おっしゃるとおりだと思いますが、移行時における国民の見方と言うのはそんなにドライではなくて、民間企業同士の資本関係と、国と官業を持った、しかも今まで官位を持ってきたところの見え方というのは違うと思います。

○野村委員 ロジックから考えると、保証力といっているものは、破綻しそうになったら追加

出資をするということ、この１点だけですよね。

○渡邊一般委員長 期待感も含めてだと思いますね。

○野村委員 できますか。国が財政出動するというのは相当難しい。先ほど首をかしげられましたけれども、民間の方がやや別なロジックを使って子会社を救済しやすいという側面はあると思うんです。国が株式を取得する、追加出資をすることは、ものすごくハードルの高い事柄なんですね、税金を入れることになりますので。そうすると、ほかの破綻している金融機関に税金を入れているときと同じように、国民は厳しい目をもって見るわけですよね。そう簡単にできる話ではありません。国民はそんなに馬鹿ではなさそうな気もするんですけども、一体どこに暗黙の政府保証があるんでしょうか。

○田中委員長 国のすねはもう細っている。かじれないんですよ、もう。ぎゅうって締めつけをこれからやっていくんですから。生保協会では本音は違う議論があるんでしょう。これは表の議論で。

○渡邊一般委員長 国民の信頼度というもの、信用というものが何によってもたらされるのかというのは、先ほどの旧契約における政府保証であり、出資形態に裏付けられたものです。確かにハードルが現実には高い部分はあるのかもしれませんが、国会審議を経るとか。それは高いのかもしれませんが、国民がそういうふうに見ないと思うんですね。国の出資があるゾーンというのは。しかも、今まで信用力があるゾーンですから、引き続きの期待感というものを持って見るでしょうから、そんなにドライではないと思います。

○野村委員 そうした場合、国民が専門家として、先ほど来、委員長もおっしゃっておられますけれども、格付機関の格付を見たとき、格付機関はそんな安易な判断はしないですよね。

○渡邊一般委員長 実際は低くならないと思います、信用力を高く見るとは思いますけれども。

○野村委員 先ほど上積み部分があるとおっしゃった……。

○渡邊一般委員長 それは客観的な結果を出すと思います。

○野村委員 つまり、ここは国民の単なる誤解によって生まれているものであって、本来の経済の専門家の分析の中にはインプリケートされないですよね。

○渡邊一般委員長 先ほど私が申し上げたいいわゆるブランド力というようなゾーンになると思いますから、期待感も含めたブランド力ということになろうかと思います。ですから、形式要件が外れたときのそこまでを私どもは懸念のしようもないですし、そこにものを言っているわけではなくて、冒頭の説明のとおり形式要件だけは整えてくださいと。でなければ誤解が増幅しますという意味だと思います。

○富山委員 そうなんですけれども、結局、政府出資のものも含めて、ある意味で相対的・実質的な議論だということでしょうね、今の議論を総合すると。実質的な影響力として政府出資をとらえているわけですから、逆に政府出資がゼロになるまでは、いかなる事業もほかのことはやってはならないというのはある意味でドグマですよ、非常に教条的な議論ですよ。そこに飛躍があるような気がするんですよ。

政府出資自体に明確なドグマティックなパワーがあって、それが1株でも残っている間は絶対的に差がつくんだと、例えば日生さんとか第一生命さんと。そういうことがあるということが証明されているのであれば、極めてドグマティックに政府出資が全くゼロになるまで新規事業はおよそまかりならないというのは説得力があるんですけども、今の議論はそれは実質論であります。ある意味ではブランド的なものを上乘せとしてそういう感覚をパーセプションとしてマーケット側に持たせるから、その懸念があるんですよというご議論であれば、どこをマイルストーンとして置くかというのも、もうちょっと連続的なスペクトラムがあるべきで、ここで0か1かというのは論理的に飛躍があるように私は感じるんですね。

○渡邊一般委員長 移行期の今の方針について、私どもの立場からすれば、過去の信用力、先ほどの危機時の差が歴然としていると。

○富山委員 でも、それは段々下がっていきますよね、政府出資は減っていきますから。

○渡邊一般委員長 ええ。あるいは、新商品が発売されたときの影響度を目の当たりに見て、数値的に出ているわけです。ですから、私どもはその移行期間もそういう競争力が発揮されるであろうというふうに想定せざるを得ないわけですね。したがって、私どもの見方からすれば、ここの移行期の取り扱いについては相当慎重であるべきだという立場です。おっしゃるように、“オール・オア・ナッシング”なのかというのはあるでしょうが、我々から見れば少なくとも“オール・オア・ナッシング”に近い認識で見ざるを得ないというわけです、この出資形態においての影響力については。

○富山委員 ということは、ばあっとあったのが、ある日ポコンとなるというわけですか。

○渡邊一般委員長 今、示された計画自体がある意味では段階論になっているわけですから、私どもからすれば、先ほどの製販分離の部分もございますし、全体の収益構造はどうなるのかということについては、最後に申し上げましたように、その都度チェックしながら、3年後のレビューも我々もぜひ見せていただきたいと思いますし、私どもは慎重な立場でレビューを見たいということです。

今日申し上げたいのは、くれぐれもそこは慎重を期していただきたいと、そういう趣旨で

理解いただきたいと思います。

○野村委員 もし私が郵政の側の簡保の会社だったとしますと、国民の誤解だけでそこまで手足を縛られるのであれば、新会社は来年の10月ですけれども、設立した段階で費用をかけてでもコマーシャルを打って、「新しい会社は政府保証は全くありませんから、一般の民間保険会社と同じように見てください」というコマーシャルをやるかもしれないですね。そうすると、今の前提が全部崩れてしまうわけですが、そういうレベルの程度のご懸念という理解でよろしいですか。

○渡邊一般委員長 保険の場合は、冒頭で申し上げたように、旧契約の政府保証は消えないわけですし、それを含めた再保険もあるわけですし、出資も残るとすれば、それは暗黙ではなくて、保険に限っては実態上の保証があるわけですね。ですから、保険に限っては必ずしも全部が暗黙ではないわけですね、旧契約の部分もあるわけですから。そういう意味では。

○野村委員 少なくとも新契約に関してだけはということを明確に打って、その部分で、今、新契約をやる側の業務拡大の話をしているわけですから。

○渡邊一般委員長 新会社につきましては、保護機構加盟の問題は当然提示しながらやることになりますから、おっしゃるようなことは当然のことながら起きることだと思います。

○野村委員 それを言わないといけないと思うんですね。窓口でこれまで誤解されているお客さんがいないかどうかはちゃんと見ていかないと、誤解に乗じてやるのは場合によっては契約が無効になる可能性だってあるわけですね、錯誤とか。そういう意味では誤解を解きながら販売していくことになると思うんです。そうすると、窓口だけでは不十分だということになれば、何らかのパンフレットを配ったり、ポスターを張ったり、宣伝したり、あるいは、田中委員長に出てきていただいて、こうですというふうに、説得力ある方にいろいろなところで説明していただくと、こういうようなことは、契約者保護の観点から必要になってくると思うんですね。

それは単なる経営戦略上の問題だけではなくて、最後におっしゃっておられる負担をかけてでも契約者の保護に値するようなことをしてくださいという、健全なコンプライアンス上の要請として出てくるのではないかなと思うんです。そういうことを一方で強く推進していくと、前提の第1番目の柱の前提条件が大幅に崩れてくるのではないかなという気もしているんです。

○渡邊一般委員長 私どもの前提は、出資形態がもたらす影響力というのはあると見ざるを得ないという立場でございますから、それほどきれいにはいかないと思うんですね。あくまでも出資が、要するに形式要件が整って、国民も誤解をしないという、すべての要件が整ったときだと思います。

○田中委員長 申しわけございません、大幅に時間を超過しておりますので、そろそろ。

今日は渡邊さん、どうもありがとうございました。

ご要望がありました2点については、私どもの中で議論した上で明らかにしたいと思います。

○渡邊一般委員長 どうもありがとうございました。

○田中委員長 ありがとうございました。

続きまして、全国共済農業協同組合連合会の今尾和実専務理事にお話を伺います。よろしく
お願いいたします。

○今尾専務理事 本日、このような機会を設けていただきまして、田中委員長はじめ各委員の
先生方、誠にありがとうございます。

それでは、私どもの「郵政民営化について」という資料を開いていただきたいと思います。
かんぽ生命保険にかかる懸念事項と、郵便局会社の営業展開に関する懸念事項を申し述べまし
て、それを踏まえて要望事項という、三部構成で整理させていただいております。

まずは、蛇足ですが、競合状況ということで、近年、J A共済は厳しい事業実績が続いてお
ります。平成11年度以降、長期共済の保有契約高減少が続くなど、大変厳しい状況であります
が、生命保険会社との競合のみならず、簡易保険との競合も大変厳しいと認識しております。

続いて、株式会社かんぽ生命保険にかかる懸念事項といたしまして、次のような事項を懸念
しております。

一、政府出資の日本郵政株式会社による出資が続く限り、お客様から見れば「暗黙の政府保
証」となり、信用力の面で有利ではないか。

二、公社から膨大な顧客情報を承継し、新会社がこれを活用していくということになります
と、強大な顧客ネットワークを有することになるのではないか。

三、旧簡易保険契約の再保険契約。これは既契約を管理機構が管理し、かんぽ生命保険に再
保険するということですが、明確な区分経理と適切な利益還元がなされない場合、かんぽ生命
保険が過剰な利益を得ることにならないか。既契約群団に対する剰余の還元ルールがなければ、
例えば「100パーセント還元する」といったようなルールがないといたしますと、新契約群団
から生ずる剰余以上の利益をかんぽ生命保険が得てしまうのではないか。

次に、郵便局会社等の「かんぽ生命保険以外の保険会社の商品」の取扱いにかかる懸念事項
といたしまして、1点目、郵便局会社・郵便貯金銀行・かんぽ生命保険が、他の保険会社の商
品を取り扱う場合におきまして、その商品内容や引受限度額などが、かんぽ生命保険の取扱範
囲外、かんぽ生命で提供できる範囲を超えていくということになりますと、実質的に、かんぽ

生命保険が事業拡大したのと同等の効果を持つのではないか、ということを懸念しております。

2点目、郵便局ネットワークは、全国を網羅することが保証されていると伺っております。そのような郵便局ネットワークが一部の事業者のみに利用されるとすれば、私どもも含めて厳しい事業環境の中で多くの事業者が店舗の縮小・統廃合を余儀なくされている折に、郵便局ネットワークを利用できる事業者と利用できない事業者ということになりますと、利用できない場合は非常に脅威となるのではないか。例えば大手のある生命保険会社とある損保会社だけの代理店をやっていきます、ということになりますと、そこから漏れたところは排除されてしまい、大変な不利な状況になるということでございます。

以上を踏まえまして、要望事項でございますが、次のとおり要望いたします。

一、かんぽ生命保険の新規業務についてであります。完全民営化までの間は、保険金額の引受限度の緩和や、第三分野商品等の新商品の開発などの業務拡大は認めないように要望いたします。なお、郵便局会社等が、かんぽ生命保険の取り扱いえない範囲を、他の保険会社の商品により提供することについても、かんぽ生命保険の業務拡大と実質的に同じ効果を持ち得るということについて、ご配慮をお願いしたい。

二、郵便局ネットワークの利用につきまして、郵便局ネットワークの持つ公的性格に鑑み、かんぽ生命保険以外の事業者の利用については、一部の事業者に限定されることのないよう要望いたします。また、J A 共済にあっても、民間保険会社が郵便局に代理店機能等を持たせられることになるのであれば、同等の途を開いていただけるよう要望いたします。

以上でございます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑を続けたいと思います。

郵便局会社ですが、これに書いてあることは、要するに郵便局会社が新しいかんぽ以外の商品を売った場合に、J A 共済としては実質上それはダメージ、大きな損害を受けるので、困ったなということが書いてあるんですか、ここは。

○今尾専務理事 かんぽ生命保険と郵便局会社とは別会社だから、そのことが直接かんぽ生命保険のメリットかと言われると、違うかなという部分があります。ただ、お客さんが見る場合に「郵便局はかんぽ生命保険を扱っています」というのがイメージにありますよね。そこで、他の保険会社の代理店として、かんぽ生命保険の1,000万を超える2,000万の養老保険を扱います、となった場合にも、「かんぽ生命保険の限度が1,000万上がりました」というイメージで受け取られる。それから、医療についても、ある生保さんの医療保険を郵便局会社で扱います

よ、となった場合に、お客さんのイメージは「かんぽが医療もやれるようになった」と、こういうふうに受け止めるのではなかろうかと。

○田中委員長 実際にはもう投信を売っていますからね。それは販売代理店契約で売っているというのは、国民は郵便局がそういう契約に基づいて売っておられるということは知っているわけで、国が組成したものを売っているわけではないと思っておられるのではないですか。

○今尾専務理事 私どもも民間の生保さんも同じだと思いますが、今の簡易保険は、これは無診査ということがありますけれども、簡易な保障、基礎的な保障でやってきたと。完全民営化されればそういうことはあり得ると思うんですけれども、完全民営化までの経過期間中には、実質的に限度を上げたり、第三分野商品を提供していくということになりますと、そこはイコールフットィングではないのではないかというイメージです。

○野村委員 郵便局ネットワークの話ですが、私、これまでの実態を十分承知してはいないのですけれども、ＪＡの店舗と郵便局の金融機能との間で、代理店契約のようなものを結んだり、店舗を貸したり、そういうような実態があったように聞いているんですね。このところで、郵便局ネットワークとＪＡの窓口が共存共栄していくというような見通しは存在しないのでしょうか。

○今尾専務理事 現在、300程度のＪＡが簡易郵便局の機能を担っているところでございますが、それらのほとんどが、切手やはがきの扱いとか、郵便の事業と郵便貯金の扱いだと思います。ところで、その300は保険を扱っているかということ、聞いたことがないんですね。保険を扱っているというのは聞いたことがなくて、むしろＪＡについては共済に関する施設で、共済事業が認められているから、そこは今までは法的にはシャットアウトされていると思います。

例えば、農協が郵便局の簡易保険の代理ができるかと言いますと、それは現状ではシャットアウトされていると思います。

ただ、将来そういう話になった場合に、今、農協の方でも農協改革の中で不採算店舗の統廃合という問題が起きていますから、お互いに補完しあう余地は十分あり得るなと思っています。

それは最後の要望事項とも絡む事項でございます。離島とか中山間では、農協が店舗を持つのが非効率という問題が出てきていまして、でも、そこにいる組合員のサービスはどうするんだということで、可能な限り継続しなければ、地域社会が壊れちゃうという問題もありますから。そこでは連携できる余地があると思っています。

○富山委員 ＪＡ共済に限らず、そういうことになってきますよね、そうなりますと。共済だけではなくて農協一般の。

○今尾専務理事　そうです、あらゆる事業でしょうね。

○増田委員　最後の要望のところで、「民間保険会社と同等の途をひらいていただけるよう、要望いたします」とありますが、このような要望があるということは、現在は開かれていないということですか。

○今尾専務理事　開かれていないです。先ほど申しましたように、生・損保の皆さんが郵便局の窓口ネットワークを代理店として利用して、自社の商品売っていかうと、こういうのは私どもは、例えばＪＡ共済の代理を他の保険会社に委ねるとか、そういうのは、まだ開かれていません。

○田中委員長　今日、今尾さんから伺った中で非常に新鮮だったのは、地域社会貢献基金なんですね。こんなものをつくって、郵便局ネットワークを維持しながら、競争商品ばかり売るのはおかしいじゃないかと。私、これは正論だとは思いますが、要らないんですよ、この貢献基金は。

○今尾専務理事　民営化の議論の中で、地域から郵便局がなくなってしまうと、民営化する以上は採算に合わない拠点は消えていくと。これは普通の企業なら一般的なあり方だと思うんですが、郵便局ということで、不採算を補完する部分として、貢献基金というアイデアが国会の場に出されたと思うんですが、その基金を地域のライフライン維持のために使つてということであれば、それはある特定の保険会社だけの代理店にするというのは変だと思うんです。全部オープンにしてくださいということだと思うんですね。

○田中委員長　でも、実際は代理店契約って、コスト上幾つも結べるものではないというのも現実ですよ。

○今尾専務理事　そうですね。

○田中委員長　商品を次々並べるわけにいかない。

○今尾専務理事　委員長のおっしゃるとおりです。開かれたけれども、実際には個別の話し合いですよといったときは、かつて日産自動車が出資代理店を大手２社だけに絞って、他の損保が全部排除された時と、それと同じような現象が起きるリスクはあると思います。

○田中委員長　国会審議中にこの発言をしていただくとよかったですね。実は差別的な影響を持つんですよと、可能性ですけどね。

○今尾専務理事　私どもの団体は、今回の議論の過程では基本的に中立であったと思います。

○田中委員長　事務局の方に伺いたいんですが、今、今尾さんが言われた地域社会貢献基金について、差別的な影響を持つのではないかという質疑は国会で行われていますか、もしそうい

うことが行われれば。

○利根川次長 それに直接かかわるような質疑はなかったと思いますね。

○田中委員長 そうでしょうね。

○富山委員 コストセンター的にしか皆思っていないくて、それをプロフィットサイドでみんながうまく使うのではないかという議論はそんなにないですよ。

○利根川次長 基金というのは例外な場合に使われるので、郵便局の赤字補填をやって、郵便局を維持するために設けられるということではないということは、政府側等の答弁では大分出されました。

○田中委員長 そういう使い方はしないということですか。

○利根川次長 はい。あくまでその地域に郵便局を通じてサービスを提供してほしいというニーズがあって、それを通常の民間企業の経営の中ではやりきれないという話があって、なおかつ差額分を全部ということではなくて、それなりの効率化の努力をしてもらって、なおかつ必要があればというのがあるんですね。ですから、例えば地域に代替サービスがあるなら基金の発動はないということになりますという、いろいろな条件はついていますよということは説明しています。

○増田委員 生保の撤退を余儀なくされるようなところというのは、それ以外の代替サービスはほとんど考えられないところですよ。そういうところで何かやるというときは、お互いに役割分担して、合理的にどちらかにどちらかが相乗りできるというのが、国民経済的には一番いいんですよ。人が住んでいる限りはサービス提供のニーズがあるでしょうから、これもまさしく正論ではありますね。

○富山委員 生活者の立場からみると、代替するものがないものをここで提供するというのは魅力ですよ。逆に、他に幾らでも種類があるものだけ一手に扱うというのは、こういう公的なお金を使ってしまうと文句が出るでしょうね。

○田中委員長 当委員会は、地域社会貢献基金の使われ方についても調査・審議するということになりますかね。

○木下事務局長 全体のレビューの中で議論の対象とされることはあり得ると思うんですけども、個別の認可行為が基金使用についていたかという、そうではなかったと思いますので、個々のものとしてご意見をおっしゃるというふうには想定されていないかと思います。

○富山委員 助成されちゃうと公共財的になってしまうというロジックになってしまうんですね、郵便局ネットワークが。

○田中委員長 公共的に使わなければいけないという要請が強まる可能性はありますよね。

○木下事務局長 基金の使用要件の中で、代替的機能をどう考えるかというのがございます。そこは明示的に整理されているわけではないんですけれども、例えばJ Aさんがビジネスをなさっていて、それが代替的かどうかというのは個別の判断になるんだろーと思います。そこは一律的に整理はできないんですけれども、個々の地域に合わせて判断されるように、地域の有識者の考え方を踏まえて支出の如何を決定すると、こういうふうな構造になっております。むしろ公共的というよりは、利用者ニーズをほかの金融機関等も含めて見ていくというような性格のものだと思います。

○富山委員 J Aさんには農協法という法律があるわけですよね。そうすると、J Aさんに提供されているサービスは公共的性格があると法律上位置付けられているわけですか。

○木下事務局長 いや、公共的かどうかではなくて、地元ニーズですね、例えばJ Aの組合員さんだけがいらっしゃる地域があって、J Aさんでサービスを提供なさっておられると、郵便局に対するニーズはないわけですね、そこで済んじゃいますから。そういうような意味で、公共性かどうかということではなくて、ニーズの把握という意味でそういうことが入っているというふうに理解しています。

○野村委員 ちょっと別なことで恐縮なんですけれども、J A共済さんは、今、直前に生保さんが来られていたんですが、普通の生保さんとは違って損保商品も一緒に扱っておられますよね、建更以下、自動車保険ももちろんそうですけれども。そういう意味で、もし郵便局を通じて、郵便局が損保代理店というような形で営業を展開していくということに対しても脅威を感じておられるという理解でよろしいのでしょうか。

○今尾専務理事 ええ、感じています。感じていますというのは、拠点がすごく少なく、大都市展開を中心にされている損保さんを仮定しますと、郵便局の全国ネットワークを利用する価値は非常に高いと思うんですね。私どもは、空白地区も出つつありますが、全国津々浦々に農協があるので、極めて限定されていて、離島、中山間とか、そういうところはネットワークの利用価値があるなというふうに思っています。

現に、郵便局さんがやられているバイクの自賠責保険。これは強制保険ですが未加入が非常に多いんですね。農協が一番このバイクの自賠責保険を保有しているわけですが、損保さんの要望で郵便局がバイクの自賠責保険を、これは未加入車両が多いから妥当な要望だとは思いますが、損保さんの要望で今扱っているわけですね。損保さんが自らバイクを拾うよりも、郵便局にお願いして拾う方が良い、というやり方をしています。

○富山委員 短期的には損保の方が回転が速いので出やすいでしょうね。

○野村委員 関係ないことかもしれないんですけども、保険業界において、ＪＡ共済さんは共済事業者であるということで、他の民間保険会社からも、競争上条件が違うのではないかなというようなことをかねてからも言われ続けてきているところがあると思うんですけども、主要な論点というんでしょうか、ＪＡ共済さんに対して、他の民間保険会社さんが「こういう意味ではＪＡさんはちょっと有利になっているんじゃないですか」みたいな、いわゆるイコールフットINGの観点でＪＡ共済さんに寄せられている批判というのは大体どんなようなものがあるんでしょうか。

○今尾専務理事 まず税制ですね。これは中小企業の組合も同じですが税制優遇があること。それから、２点目が契約者保護機構に基金を出していないこと。以前ありました生損兼営については、今は子会社方式での相互参入がありますので、あまり批判されていないですね、私の記憶では。それから、員外利用５分の１が認められていることです。あと、外国の保険会社が規制改革推進室に寄せているのが、これに加えて、検査の一元化だったのか、忘れちゃけれども、監督行政について保険会社と揃える、そういうことをおっしゃられていますね。これらについては、私どもの立場があるけれども、この委員会で開陳するものではないと思います。

一昨年の農協法改正で、可能なところはほとんど保険業法と並びにいたしましたので、生保協会、損保協会さんともに、今は、それほど厳しい要望を突きつけられていないかなと思っています。

○野村委員 逆に、民間の保険会社さんの方が優遇されているのではないだろうかと思われるところはありますか。

○今尾専務理事 生損保さんが有利だというのは、例えば海外展開できる。少子高齢化で契約集団が少なくなっていくというのは、共済・保険業界にとっては致命的なリスクなんですけれども、私どもは海外展開できないということですね。だから、行政の方に、これは全く雑談レベルだけれども、海外の協同組合保険等を対象にした事業展開はできないか、というふうに申し上げておりますけれども、「組合員の利用率向上をもっと図りなさい。」というふうに農水省さんからは言われております。

○田中委員長 ネットワークの水準維持というのは、郵政についてはずっと言われて、国会でもそういうことになっているんですが、ＪＡとしてご覧になっていて、ネットワークの水準維持というのは今後起きるであろう少子化とか人口減少を前提にして考えたときに、大変なコストだというふうにお考えですか。

○今尾専務理事　そう思います。高齢者になって、だんだん地域の人が減っていく中で、そういう方たちには組合員も多いですが、そこに対するサービス提供を維持していこうというのは大変です。今は農協が合併して、過疎のところは「一日農協」みたいな形で車で移動するとか、移動店舗みたいなことで、やり繰りしている状況です。だから、郵便局さんも同様のご苦勞をこれからなされるんだろうなと思います。

○田中委員長　ご要望にありました郵便局ネットワークの利用についてというのは、まだ議論は始まっていない、我が委員会でもこれから議論する話なんですけれども、どういう基準を、少なくとも我々の委員会の側から日本郵政に何か言うことがあるのかないのか、まだ議論を始めていませんので……。

○今尾専務理事　委員長、私、そんなに大きなことをここで言っているのではないんです。非常に狭い視野で。委員長は大きくとらえられたようですけれども、公的な基金を使ったネットワークが、ある特定の会社の代理店になるというのはおかしいんじゃないですかと、それは一般に、平等に広げるべきではないですか、というレベルでございます。

○田中委員長　よろしいでしょうか。

それでは、今日はどうもありがとうございました。

○今尾専務理事　どうもありがとうございました。

○田中委員長　続きまして、欧州ビジネス協会のポール・サンプソン氏からお話を伺おうと思います。

○サンプソン社長　皆様、おはようございます。申しわけございませんが、発言は英語で行い、通訳を通していただきます。

本日は、EBC（欧州ビジネス協会）の見解を述べさせていただく機会をいただき、誠にありがとうございます。私はAXA生命保険株式会社社長のポール・サンプソンと申します。また、EBCの保険委員会のメンバーが背後に控えておりますので、もしご質問がございましたら、ご回答させていただきます。

お手元に資料が準備されていると思いますので、まずざっと説明をさせていただきます。その後、質疑応答に進めさせていただければと思います。

持ち時間は何分という理解でよろしいでしょうか。

○田中委員長　15分程度ということで。

○サンプソン社長　欧州ビジネス協会は、この郵政民営化に向けた動きを歓迎しております。それはすべてのステークホルダー、投資家にとっていい動きであると考えております。まず第

一に、顧客にとってより幅広い生命保険商品、医療保険商品、貯蓄商品の選択肢が広がると考えます。また、公正な競争環境が整うということで、保険業界にとっても朗報であると考えます。このように競争が更に加速されていくことによって、イノベーションが市場で高まっていき、商品の幅が広がります。その結果として更にお客様にとってのメリットが広がるというように考えております。

また、日本の将来の方向性が明らかになったという意味でも、投資家の方たちにとってもよりよい意味になったと考えております。また、日本の保険業界と同等の条件で郵政が今後事業を行っていくということが非常に重要になってくると考えております。そうすることで市場に存在する偏りが除去される大きなステップになると思います。

また、この「はじめに」の部分で最後に申し上げたいのが、民営化のプロセスは非常に複雑性を伴うものであり、適切な方法で進めていくことが必要だと思います。今後の移行期間中に保険業界に対して大きな問題等が起こらないよう、慎重に移行を進めていくことが重要と考えています。

次に、保険業界における監督・規制に関する見解を述べます。

まず第1に、民間の保険会社と同じ法律を簡易保険が遵守することが最も重要であります。最終的には、簡易保険、民間保険会社ともに同様の枠組みで事業を行い、その結果として消費者が同等の商品とサービスをそれぞれから受け取ることができるようにならなければいけません。

また、保険業法並びに個人情報保護法といったそれぞれの法律や法令を完全に遵守することが必要であると考えます。

また、現在の民間保険会社と同等の金融庁による包括的な監督も必要かと考えます。その監督に含まれる基本的な内容といたしましては、商品の開発・認可に関連することが挙げられます。それに加えまして、現在、金融庁でも特に検査内容等で重視しておりますリスク管理や、保険金の支払態勢、募集行為等も同等と考えます。

また、契約者の保護は絶対的必要条件と考えます。これには、保険契約者保護機構への資金拋出も含まれます。そして、最終的には収益性も伴う民営化された簡保を目指していくことが望ましいと考えます。そのためには、長期的な事業、安定性を鑑みた十分なリスクマネジメントが必要であると考えます。

次に、競争の枠組みに関する見解について述べさせていただきます。例えば、郵貯銀行等新しい販売チャネルの開放が予期できることは非常に喜ばしいことであると考えております。一

方で、すべての販売経路、販売チャネルへの自由・公平なアクセスの確保が必要であると考えます。簡保保険がこういった販売ネットワークとのアクセスを持っているわけですが、民間の保険会社に対しても同様のアクセスを確保しなければいけないと考えます。ということ、すべての販売チャネルへの自由・公平なアクセスの確保ということになります。

また、郵政事業の明確な分離化も必要であると考えます。それぞれの会社の独立した会計上の透明性を持つということ。また、それぞれの会計上の情報開示も各会社が行うということ。そして、独立したガバナンスをそれぞれ持つということです。

また、各郵政事業間で行われる取引がアームスレングスで、第三者の取引と同じように公正な形で行われることが望ましいと考えます。日本の業界では、簡易保険は非常に強力な力を持つと理解しております。そして、全国各地に2万以上もの郵便局と営業拠点を持つということは、非常に強大な組織であると理解しております。

そういった意味でも、完全なコンプライアンス上の要件を導入し、それを遵守するということが重要であると考えております。それは先ほど申し上げた契約者保護の要件も含まれます。実際に事業を拡大する前に、そうした態勢を導入し、実行していくことが重要だと考えます。そうしなければ均衡とは言えない態勢が生まれてしまう可能性があるかと危惧します。

また、2017年の民営化に向けて、マーケットにおいて政府の暗黙的な保証が見られる可能性もあるかと思いますが、そうすることによって公正な競争を阻害するような利益を生み出してしまうことは避けなければいけないと考えております。

民営化プロセス、特に移行期に関する主要なステップに関する見解を最後に述べさせていただきます。各移行期間内でのマイルストーン、ステップが存在すると思いますが、そこで明確な成果物が出てくることを期待しております。2017年というのは、まだ随分先でございますので、より詳細化された具体的なマイルストーンをその年に向けて設定していくことをご提案したいと存じます。マイルストーンの表現の仕方は様々かと思いますが、それには先ほど申し上げましたコンプライアンスといった要素も含まれるべきかと存じます。

また、簡易保険が販売チャネルにアクセスを持つ際には、同様に民間の保険会社にもその販売チャネルへの門戸が開かれるべきと考えます。また、政府による簡易保険の持株の占有率が、今後段階的に減っていくということに関して、情報が公開されることを望みます。また、「政府保証」がなくなっていくということに関しましても、どのようなスケジュールで進められるのかということが明示されればよいと考えております。また、暗黙の「政府保証」に対しても、明確な方針、指針を見たいと考えております。

また、このマイルストーンの設定に関しましては、取扱商品の範囲の拡大も含まれることが望ましいと思います。そして、実際の取扱商品の拡大が完了する以前にマイルストーンが明示されることを望んでおります。そして、全般的にはオープンで、明瞭なプロセスが見られることを期待しております。

現在はまだステップ・ゼロの段階であると考えておりますけれども、今後も本日と同等の協議とか情報交換等を関係者の間で定期的に実行することができることを望んでおります。また、国民、消費者に対するコミュニケーションも頻繁に、そして明確に行われることを望んでおります。このプロセスは非常に複雑なものであるということを私どもは理解しておりますが、最終的には公正かつ一貫性のある形でそれが進められることを確保しなければいけないと考えております。

本日は、このような見解を述べさせていただく機会をいただきまして、誠にありがとうございました。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

今述べられた最初の「監督・規制に関する見解」、「競争の枠組みに関する見解」について言いますと、小泉総理が郵政民営化にあたって最も重視されたことでありまして、日本の郵貯・簡保という2つの金融のエンティティが、他の民業と全く同等の枠組みの中で行動するようにと、そのこと自体が法の目的であり、小泉さんがどうしても民営化したかったのはここにかかわっているわけです。したがって、小泉さんが非常にこだわり続けられたことですので、民営化法の中に当然この趣旨は含まれておりますし、当委員会においてもこのことは大前提であります。

○富山委員 また言葉の定義なんですけれども、4ページと5ページに、「民営化以前」という言葉があるんですが、英語の場合、株式会社化のことは民営化とは言ってなくて、コーポライゼーションと言っているはずなんですよ。4ページは新旧の話ですから、コーポライゼーションの前と後のことを言っているんですよ。

それと同じで、5ページ目、これもコーポライゼーションですね、「民営化された会社の株式を政府が所有する結果云々」も、来年のコーポライゼーションですよ。

○サンプソン社長 はい。

○富山委員 今の点の続きなんですけど、5ページ目です。「暗黙の「政府保証」」というのは、法律上も制度上も、あるいは経済的にも明確な根拠がないので、「暗黙の「政府保証」」なんですよ。ということは、これはマーケットの側のパーセプションの問題なんですよ。これを

なくすというのは、具体的にはどういうことをイメージされているのでしょうか。

○サンプソン社長 おっしゃるとおりだと思います。これは消費者を啓蒙することになると思います。私が申し上げたいのは、消費者がこの全体のプロセスを明確に理解しなければいけないということです。小泉前首相がそういったことをアクションに盛り込んでいたということは私も完全に理解しておりますので、2006年から2017年にかけてどのようなステップがとられるのかということを、消費者の方々も明確に理解しなければいけないということになると思います。

日本の場合は、消費者は組織に対するロイヤリティーが非常に高いですので、郵政事業に対してどのようなオーナーシップの構成になっているのかということを明確にしなければいけないと考えます。消費者の方々がこれまで接していました組織、5年前とはまた状況が違ってくると思います。今後、様々な前向きの変化が起こってくると思いますので、その変化がどのようなものなのかということを、消費者に明確に啓蒙していくことが必要かと考えます。

○富山委員 もう1点だけ。ということは、この「政府保証」の議論の中にはドグマティックな議論があって、1株でも政府が持っている間は絶対に暗黙の「政府保証」があるんだという主張をする人も中にはいるんですね。先週、ヨーロッパに我々は勉強しに行ったんですが、ヨーロッパのプライベタイゼーションとか、リベライゼーションのプロセスで、そういうドグマはなかったんですよ、いろいろな人に聞いたんですが。今日の皆さんの立場としては、そのドグマに立ってはいないという理解でよろしいんですね。

○サンプソン社長 誤解を取り除くためには啓蒙ということに尽きると思います。例えば、契約者保護機構に対する拋出に関しましても、これまでの既存の簡保保険で持っていた保証と、今後新しく受ける保証というのは何が違うのかということも、消費者は明確に理解しなければいけません。ですから、大切なのは、最終的には消費者の方々が、民間保険会社が提供する保険商品も、簡保が提供する保険商品も、同じような条件で見ることができるという状況を実現しなければいけないと考えます。

○野村委員 暗黙の「政府保証」というのは、海外で使われることはほとんどないと思うんですけども、これは一般的な言葉ですか。

○サンプソン社長 そうですね、一般的に使われる言葉として存在するというふうに考えていただいていいと思います。

○野村委員 どういう場合に使われますか。

○サンプソン社長 例えば、将来的に下落してしまう可能性があるときに、政府が何らかの保

証をしてくれると人々が期待するような状況のときに使います。しかし、国内では数多くの相互会社がありますけれども、相互会社の場合にはそういったことはあてはまりません。また、株式会社の場合ももちろんあてはまりません。株式会社というのは、保証は限定的であるという理由で存在しているわけですから。

○野村委員 その場合は、政府が株式を100パーセント持っているということが根拠になりますか。

○サンプソン社長 つまり、現時点ということではそうですね。しかしながら、今後それは変わっていくだろうと私たちは期待しています。

○野村委員 先ほどの国民に対する啓蒙活動というのが進められていて、国民の誤解がある一定の時期で解けた場合、そのときでも政府が100パーセント株式を保有していれば、特別な会社であるということで、競争上特段有利な状況にあるというふうに判断しなければいけないというお考えでしょうか。

○サンプソン社長 そういう場合もあるかと思います。現時点で白黒ははっきりつけられる問題ではないと思いますので、先ほど申し上げましたように、移行期中で明確なマイルストーンを受けて、どのようなアクションが行われていくのかということがはっきり理解できるようにしていく必要があるかと考えます。特に、その点を本日強調しているのは、現在、簡保が非常に強大な顧客ベースを持っているという観点からです。

○田中委員長 よろしいでしょうか。

どうも今日はありがとうございます。

○サンプソン社長 こちらこそどうもありがとうございました。

○田中委員長 これからも具体的なことでいろいろご要望があれば、委員会におっしゃっていただければ、私ども受け付けますので。どうもありがとうございました。

ヨーロッパは、国が関与した企業というのはいっぱいあるから、こういう議論はあまりしないみたいですね。だけど、アメリカにはあるんですよ、インプリシット・ガバメント・ギャランティー、少数だからというので連邦政府が関与したところは。だけど、債券を誰が買っているかというのは、日本の投資家がインプリシット・ガバメント・ギャランティーがあると思っている比重が高いんですよ。最終的購買者は日本の投資家である可能性が非常に強いんですよ。だから、黒い目の外人みたいな感じですよ。

続きまして、在日米国商工会議所のチャールズ・レイクさんに伺います。

10分程度でお話をお願いいたします。

○レイク会頭 10分以上に、ちょっとコメントが長くなるかもしれませんが。おはようございます。在日米国商工会議所（A C C J）会頭のチャールズ・レイクでございます。今日、私とともに副会頭で民営化委員会委員長のアラン・スミス氏と、保険小委員会の委員長であるコンラッド氏が一緒に来ております。

まず初めに、このたび郵政民営化委員会にて意見を述べる機会をいただきましたことを、大変感謝しております。A C C Jは1948年に設立された日本で最大の外資系経済団体です。米国企業の日本における経営者を中心に、現在は1,400社による企業で構成され、東京、名古屋、大阪に事務所を置いております。

A C C Jは日米両国の経済団体や、米国政府、日本政府などとの協力関係のもと、日米の経済関係の更なる進展、米国企業及び会員活動の支援、そして、日本における国際的なビジネス環境の強化というミッションの実現に向けた建設的な活動を展開しております。60余りの業界が分野別委員会を中心に活動を行い、白書等を通じた政策提言や、政策や経済の動向等に関する年間500以上のイベントやセミナーを開催するとともに、各種チャリティー等のC S R活動にも積極的に取り組んでおります。

さて、日本政府が自らの意思で決定した郵政民営化は、日本経済に重要な恩恵をもたらす可能性を秘めていると確信しております。3ページ目にその点についてコメントしておりますが、その手法が失敗すれば、金融ビッグバン以降、日本が取り組んできた経済・金融システムの強化策に歪みを与え、市場の成長が阻害されることもあり得ると私どもは考えております。

国営企業の民営化ベストプラクティスは、世界各国の経験に基づき日本政府も重要なメンバーとして参加する経済協力開発機構（O E C D）、国際通貨基金（I M F）、世界銀行等の機関が提唱しております。

A C C Jは、これら機関が提唱する国営企業民営化のグローバル・ベストプラクティスや、国際通商協定であるサービスの貿易に関する一般協定（G A T S）のもと、日本に要請される「内国民待遇」の義務と、郵政民営化法第2条の基本理念にあります「同種の業務を営む事業者と対等な競争条件を確保するための措置」が整合性をもって講じられ、外国保険会社だけではなく、国内保険会社も含め、特別な扱いを得る者のないよう、イコールフットイングが実現されることを強く要望いたします。

郵政民営化の成功に向けて適用されるべきグローバル・ベストプラクティスは、次の3点であると考えております。

まず第1に、対等な競争条件をもたらすための実効性のある規制の枠組みを確立する。

第2に、市場支配力と内部支援の濫用を防止し、競争を促進する。

そして第3点に、民営化プロセスの透明性を確保することとございます。

この3つのグローバル・ベストプラクティスに沿った意見を述べさせていただきます。5ページ目です。まずは対等な競争条件をもたらすための実効性のある規制の枠組みの確立です。私どもACCJを構成する会員企業は、それぞれ得意分野や専門分野を持ち、他の民間保険会社と完全同一な競争条件のもと日本市場において事業活動を行っております。

各会員企業の経営者は、各々の投資家に対して、公正な市場に立脚した経営責任・説明責任を果たさなければいけない立場にあります。

7月31日に公表されました日本郵政公社の業務等の承継に関する実施計画の骨格の34ページ(4)の郵便保険会社が民営化後、新たに提供する商品・サービスなどの②のハには、新規商品・サービスの開発として、変額年金、医療・傷害保険等の第3分野商品、限度額引き上げを前提とした有診査保険が列挙されました。

対等な競争条件が確保される前に、新規業務の主なターゲットをACCJ会員企業が専門とする分野にあえて絞り込んだことは大変遺憾に思っております。対等な競争条件の確保にあたっては、6ページに書きましたような具体的な要件を総合的に評価する必要があると考えております。

7ページ目をご覧ください。第1の要件は暗黙の政府保証の廃止でございます。日本郵政株式会社は、郵便保険会社の株式を保有し、2017年度までに全株式の処分を行う予定となっております。日本郵政株式会社の株式を政府が保有する期間、郵便保険会社には、民間の保険会社にはない政府による信用補完がなされることになります。

郵政民営化法第138条第4項第1号には、郵便保険会社が業務拡大の認可を得るにあたって考慮すべき事情として、「日本郵政株式会社が保有する郵便保険会社の議決権がその総株主の議決権に占める割合その他他の生命保険会社との間の競争関係に影響を及ぼす事情」を掲げています。

例えば、郵便保険会社の根拠法となる保険業法第2条第13項では、総株主の議決権の20パーセントを主要株主基準値とし、保険会社の財務及び営業または営業の方針に対して、重要な影響を与えることのできる支配力を有する株主か否かの判断基準としています。つまり、日本郵政株式会社の郵便保険会社に対する株式保有の割合が20パーセント以上の場合は、政府が郵便保険会社の経営に重要な影響を与えることのできる支配力を有する主要株主とみなされ、民間の保険会社との競争関係に影響を及ぼすと判断することができます。

よって、日本郵政株式会社による株式保有の割合を20パーセント未満にすることなどは、一つの客観基準として考えられる点だと考えております。20パーセント未満まで株式を処分したからといって、政府による信用補完が消えるわけではないということには留意しなければなりません。新規業務へ進出する際には、他の要件に加え、合理的な水準まで株式を処分することが求められると考えます。

対等な競争条件の2つ目の要件は、民間の保険会社と同様の監督要件を満たすことです。8ページをご覧ください。郵便保険会社には民営化時にみなし免許が付与されますが、他の民間保険会社と同一の免許審査基準を全面的に満たす必要があることは言うまでもございません。この審査基準には、財務的な基礎、保険会社の業務を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識・経験、十分な社会的信用等が含まれます。よって、金融庁は、民営化後、早急に郵便保険会社を総合検査し、コンプライアンス・リスク管理態勢などが民間保険会社と同等であることを確認し、それを公表することが重要だと考えております。

9ページ目をご覧ください。対等な競争条件の3つ目の要件は、平等な税制の実現です。郵便保険会社には、法人税や地方税、代理店手数料に係る消費税等について、民間保険会社と同様の納税義務が課せられると理解しております。しかし、代理店手数料に係る消費税については、一定期間の非課税措置を求める要望等がございます。

これら税制上の優遇措置は、民間保険会社にはないものであり、暫定的なものであろうと長期的なものであろうと認めるべきではないと考えます。よって、郵便保険会社にのみ税制上の優遇措置を行わない、もしくはサービスの貿易に関する一般協定（GATS）第17条の内国民待遇義務違反とならないように、内外問わず他の民間保険会社にも郵便保険会社と同様の優遇措置を行い、平等な税制措置を適用するのかのどちらかを実現することが重要だと考えます。

10ページ目をご覧ください。対等な競争条件の4つ目の要件は、郵便局ネットワークへのアクセス開放です。郵便局株式会社は生命保険代理店業務、損害保険代理店業務を行えることになっております。「実施計画の骨格」では、郵便局株式会社が、郵便保険会社から委託を受けて行う生命保険代理店業務に加え、民営化時に損害保険代理店業務を行うことが明らかになりました。

一方、民間の生命保険に関しては、「実施計画の骨格」において、民営化後、新たに提供する商品・サービスとして整理されておりますが、その開始時期は明らかになっておりません。つまり、政府出資の残る郵便局ネットワークにおける生命保険代理店業務については、民営化時よりしばらくの間、郵便保険会社による独占状態が続くことになります。

この状態は、郵便保険会社に他の民間の生命保険会社とは異なる有利な待遇を与えるということになり、対等な競争条件を欠いているということが言えます。

よって、郵便局株式会社が民間の生命保険会社から代理店業務を受託しているということは、対等な競争条件の確保にあたっての重要な要件になると考えております。

なお、郵便局ネットワークが、民間の生命保険会社に開放されますと、郵便局株式会社における「収益の多角化」だけではなく、「社員の専門スキル・知識の向上」や「保険募集の法令適合性の徹底等のコンプライアンス確保」にも大きく貢献することができます。

以上、対等な競争条件の確保に関する具体的要件を例示させていただきました。

次のグローバル・ベストプラクティスは、市場支配力と内部支援の濫用を防止し、競争を促進することです。民間企業の取引にはアームズレングスの原則を適用することが求められます。

私どもＡＣＣＪは、公社承継法人である郵便貯金・簡易生命保険管理機構と郵便保険会社との間で機構の資金も郵便保険会社が一体運用をすることになっているため、相互に不当に優遇する条件で再保険契約を締結したり、アームズレングスの原則に基づかない委託契約を締結することにより、相互に不透明な内部援助が行われることを防止する措置だと考えます。

よって、郵便貯金・簡易生命保険管理機構に対しても、民間保険会社と同等の会計・監査基準を適用することも含め、ディスクロージャー等を通じて、取引の透明性を確保することも重要だと考えます。

最後のグローバル・ベストプラクティスは、民営化プロセスの透明性を確保することです。先日、日本郵政株式会社により損害保険の代理申請会社選定結果について公表がなされました。報道発表資料によりますと、損害保険会社の態勢、実績及び比較案を総合的に評価し、最も優れていると認められる会社を選定したとあります。しかし、具体的な評価基準、評価結果、その理由等については明らかになっておらず、不透明さの残るプロセスであったとＡＣＣＪでは考えております。

民営化プロセスにおいて透明性を確保することは、民営化企業への投資意欲にも大きく影響します。便宜上の理由からプロセスの透明性を犠牲にすると、より広範な経済構造改革への取り組みまでも後退させかねません。その意味でも、今回、郵政民営化委員会が民間の利害関係者と意見交換を行う機会を持たれたことは、非常に意義のあることだと考えております。

よって、今後の郵便保険会社による業務拡大や、郵便局株式会社による民間の保険会社の選定等に際しても、その評価基準や選定基準等をパブリックコメントに付すなど、透明性を確保したプロセスが実現されるべきだと考えます。

また、郵便局会社による取扱い商品等の評価・選考プロセスにおいても、郵便保険会社が他の民間保険会社と比較して有利な機会・条件を得ていないか、留意する必要があると考えます。

以上、郵政民営化の成功に向けて適用されるべく、グローバル・ベストプラクティスに基づき意見を述べさせていただきましたが、実施計画の骨格の別紙4に示されました経営の見通しでは、郵便保険会社は新規業務を行わなくても利益が増加していく見通しとなっています。そのような状況においては、これまで述べてまいりました対等な競争条件が確保される前に、郵便保険会社が今回発表したようなターゲットをしている分野への新規業務拡大を急いで行う必要は全くなく、また、これを安易に認めるべきでもないというふうに考えます。

一方、郵便局株式会社の経営見通しは、年々利益が減少していくことになっております。先ほど対等な競争条件を確保する上での4つ目の要件として、郵便局ネットワークへのアクセス開放を挙げさせていただきましたが、郵便局会社ができるだけ早い時期に民間の生命保険の受託販売を行い、収益の多角化を図るとともに、今後の健全な事業活動を行う上で求められる、「専門知識・スキルの習得」や保険募集の法令適合性の徹底などの「コンプライアンス確保」を実現すべきであると考えます。

郵政民営化は、その実行次第では、市場における経営の自由度の拡大を通じて、国民に良質で多様なサービスを安い料金で提供し、利便性を最大限向上させるなど、国民に大きな利益をもたらすと考えます。

2004年9月10日に閣議決定されました基本方針には、民営化の基本的な視点として、第1に経営自由度の拡大、第2に民間とのイコルフットィングの確保、第3に事業ごとの損益の明確化とリスク遮断の徹底が示されました。また、郵政民営化法第2条の基本理念には、「同種の業務を営む事業者との対等な競争条件を確保するための措置を講じ」と明記されております。これら日本政府が決定した基本方針などの遵守こそ、日米両国に法的義務を課しているサービスの貿易に関する一般協定（GATS）第17条第1項の内国民待遇の義務規定との整合性確保につながります。

最後に、ACCJは、WIN-WINの関係強化をスローガンに日米の経済の更なる進展、そして、日本における国際的なビジネス環境の強化を目指しております。今後迎える郵政民営化が、閣議決定や法律、また、国際通商協定といったルールをクリアし、世界から注目されるベストプラクティスとして、国民に大きな利益をもたらすよう、ACCJは引き続き郵政民営化の状況を注視し、積極的かつ建設的な活動を行っていきたいと考えております。

今後も審議過程において意見表明の機会をぜひ設けていただければと存じます。また、本日

は、郵政民営化委員会という貴重な場で意見を述べさせていただき、誠にありがとうございました。心より御礼申し上げます。ありがとうございました。

○田中委員長 レイクさん、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。

○富山委員 またまた「暗黙の政府保証」という話なんですけれども、暗黙の政府保証の廃止ということを踏まえて7ページで具体的に株式の処分水準のことを言っておられるんだと思うんですけれども、言うまでもなく明確な法的な根拠とか数字的な根拠がないので暗黙なんですよ、インプリシットなわけで。なぜ暗黙の政府保証が経済・社会で実体的に存在するかというと、マーケット側のパーセプションの問題ですよ、現実的な問題としては。だから暗黙なんだと思うんですね。

そうすると、7ページで一つの根拠は株式保有だとおっしゃっておられるわけですが、それは株式保有をしているから、バイデフィニションというか、当然に暗黙の政府保証があるわけではなくて、株を政府が持っていることによってマーケット側の消費者の、コンシューマのパーセプションに、そういう保証があるかのようなイメージを持たせるから、問題だという立場ですよ。

○レイク会頭 ご質問はその確認でしょうか。「暗黙の政府保証」という表現をどういうふうと考えていくかというのは、もちろん生活者の視点は大事ですけれども、それだけではなくて、マーケット全体としてどう見るか、その組織として。例えばビジネスとしての提携の相手としてどうかというのは、主要株主基準値という保険業法のお話をさせていただいたのは、20パーセント以上も持っている株主が誰であろうとそれは主要株主と見る。

つまり、影響力を持つ。影響力を持つ立場にある存在が日本政府であるということは、生活者だけでなく、すべてのマーケットでのパーセプション、そして理解というのに影響力を持つ。それは、ただそういうふうに一般的に思うから暗黙なのではなくて、法律でそういう基準がありますと、それを参考にしなければいけない。総合的に評価する上で十分それは客観的な基準になるのではないかという意味でお話をさせていただきました。

○富山委員 メルクマールとしてこれが一つ材料になるかという議論はこっちに置いて、そもそも論として、暗黙の政府保証というのは何なんですかという質問なんです。要するになぜ暗黙の政府保証がここで問題かと言っているかということ、それが競争上のイコールフットイングに影響を与えるからだということですよ。

○レイク会頭 それを今お答えしようとしていたんですけれども、暗黙の政府保証というのは、

契約をする可能性がある契約者、生活者の視点と、もう1つ、ビジネスをしていく上でいろいろなビジネスパートナーがどれだけ強いパートナーなのか、どういうバックがあるのかということは絶えず考えながら、提携やいろいろなビジネス環境をつくっていきます。そういう意味で考えたときに、主要株主というものの、つまり法律でも20パーセント以上の場合は主要株主が影響力をすごく持つという考え方で見るわけですね。

それを考えたときに、日本政府が主要株主であって、大きなバックアップの存在としてそこに存在するというのは、民間の普通の保険会社では絶対ないことでありますね。それはビジネスの世界でも、生活者の視点でも、まさに政府がバックにある暗黙の保証がそこで確立すると。

○野村委員 政府はビジネスエンティティではないんですよね。

○レイク会頭 ビジネスエンティティではないですね。だけど株主ですね。

○野村委員 株主ですけれども、当然のごとく追加出資が簡単にできるような株主ではないわけなんですよ。

○レイク会頭 でも、株主ですね。

○野村委員 株主ですけれども、法律があってはじめて税金を使って出資をするわけですから、普通のビジネスの主要株主であれば、例えば子会社の状況がデフォルトしそうであるというリスクが出てきた場合に、追加で出資をするということは、ビジネスジャッジメントとしてはあり得ると思いますけれども、政府が株主であるというのは、むしろそれがなかなか難しいという側面を持っています。あるいは、逆にいうと、政府の出資を毀損させては困るということで、経営がコンサーバティブになるという側面もあると思いますが、そのあたりはどう評価されるのでしょうか。

○レイク会頭 仮説として、政府が今後何をするかということについて委員は十分ご理解なさっているのかもしれませんが、私は一般的にはそれはわからないことだと思いますので、実際に100パーセントから下げていく段階の中で主要株主であり続ける以上、それが民間に与える影響や、政府の暗黙の保証として一般的には見られるという意味での暗黙の保証ということをお話しています。

その上で、それがどういうふうに減っていったり、また、ビジネスがどういうふうに展開していくかによって、政府がまたどんな支援をするかというのは、ある株を持っていたら、主要株主として更に支援をするかもしれません。実際には法律を通したり、何らかの特別な民間企業の更なる出資とは違う、いろいろな形で乗り越えなければいけないハードルがあるがために、逆に普通では考えられないような市場での競争条件を変えてしまうような影響力を働かせる可

能性だってあり得るわけですね。

そういう意味では、普通の民間の企業ではない、政府が株を持っている以上、もしかしたら政府が違う形で動き、市場に対して何らかのメッセージを発信して、この企業を助けるべきだというようなことになる。それはまさに暗黙の保証がそこに存在する中で、民間のビジネスパートナーや生活者が考えたときに、何かのときには出てくるかもしれないということも含めた視点がそこにあるんだと思うんです。

○野村委員 ちょっと整理させていただきますけれども、政府が株を持っていることによって、政府以外の株主だけで構成されている会社との違いというのは、万が一の場合には政府がまた追加出資をするかもしれないということですか。

○レイク会頭 いろいろなことが考えられると思います。ですから、仮説として何が考えられるかというのは全部……。

○野村委員 整理だけさせていただきたいんですが、政府が出資するかもしれないということ。あるいは、それが難しい、ハードルが高いがゆえにルールを変えるかもしれないと、そういう問題ですか。

○レイク会頭 もし委員が私に想定されることを全部今列挙しなければ、そのときに列挙しなかったことが起きた状況ということでおっしゃっているのであれば、それは難しいんですけれども……。

○野村委員 フリーディスカッションです。

○レイク会頭 わかりました。その意味で、暗黙の政府保証というのはどういうふうに解釈すべきなのかという委員お2人のご質問は、いろいろな可能性があるんだと思います。ですから、実際に100パーセントから減っていくプロセスの中で、政府が主要な株主である以上はいろいろな可能性があるマーケットは考えるんだと思うということで……。

○野村委員 逆に保険業法で言っているところの主要株主であれば、先ほどご指摘があったように、株主もビジネスエンティティであるわけなので、アームズレングスがきかないと、そういう問題等があるわけですね。しかし、政府はビジネスをやっていませんので、そういう意味ではここでの間の商取引はないわけなんですよ。つまり、ビジネスが存在しない。

○レイク会頭 普通の商取引では考えられないような政策的な介入をして、市場の原理を無視した介入の可能性が逆にあり得るということですから、市場的な関係とは違うのではないかというのは、逆にそれだからこそ問題だということも言えるのではないのでしょうか。

○野村委員 私が申し上げたかったのは、保険業法が目的としている弊害防止というのはちょ

っと局面が違うので、20パーセントという数字は必ずしも政府の場合と同じようには評価基準にはなり得ないのではないかと。

○レイク会頭 それは保険業法の趣旨という意味でおっしゃっていることは全くそのとおりであると思うんですが、政策論争の中で20パーセントというパーセンテージが株主基準値として考えられる理由というのは、それだけ影響力を及ぼすことができる存在であるという考え方だと思いますので、それを考えた上でどういう措置が必要なのかという業法のもとでの考え方は、先生おっしゃるようなことであると私どもも理解していますけれども、重要な点として、そういう形で20パーセント以上持っている場合は、そういう存在なんだということを保険業法でも言っている考え方が一つの客観的な基準として、今後どれだけ株が売られていくことが重要なのかということを考えていく上では、大変参考になる客観的な基準なのではないかということをお話しています。

○野村委員 おっしゃっていることはわかります。株式を持っていれば何らかの影響があるということは確かだと思うんですけども、この業法自体は、ビジネスをやっている主要な株主がいて、この株主が金融機関でない場合ですね、金融機関ではない株主でありながら株を持っていることによって影響を及ぼしているという状況に対して、金融庁がその金融機関以外のものに対しても検査・監督を及ぼすためにつくった基準ですので、全く趣旨が違うわけです。

○レイク会頭 その趣旨が違うことをあてはめようとして、その趣旨のもとであてはめようという形でお話をしていませんし、提案もしていません。ですから、それがそうだということであるからといって、私が言っていることが合理的ではなくなるのではなくて……。

○野村委員 了解しています。ただ、20パーセントというのはリジットに20パーセントというふうに考える必要はないということによろしいですね。

○レイク会頭 では、なぜ20パーセントなのかということを業法のもとで議論したときのいろいろな歴史もあるんだとは思いますが、一つのラインとしては20パーセントというのは重要なラインなのではないかと。ほかに主要株主を評価していく上での基準はいろいろな法律を用いればあるのかもしれませんが、先生が一番ご存じだと思います。

○野村委員 例えば、連結をする場合とか、あるいは、子会社基準というのは、パーセンテージが全然違うわけなんですよ。例えば50パーセントだったり、35パーセントだったり、25パーセントだったり。

○レイク会頭 ですから、これからまさに……。

○野村委員 それは無関係かなというふうに私自身は思っていて……。

○レイク会頭 いえ、そんなことはないと思います。

○野村委員 影響力があるという点であれば、ほかの基準も日本の中にはたくさん存在していて、もっと数値の高いものもありますので。

○レイク会頭 それをどんどんつくっていくことが重要なんだと思いますし、私どもが最初からいろいろな意味でご提案させていただいている考え方というのは、明確な基準をつくり、政府の暗黙の保証が、市場が圧倒的にそれは存在しないということをクリアしていくためには、いろいろな基準をつくっていくことによってそれはできるんだと思いますし、一つの保険業法の例としてそれをお話しさせていただいただけですので、それはそういう意味でお話をしました。

ただ、政府の暗黙の保証というのが、総合的に評価をしていく上で、どういうふうに市場が解釈するのか。また、ビジネスパートナーたちが解釈するのかというのは、そのときそのときに考えていくことを具体的にされていけば、実際にマーケットに与えるイメージは変わってくるのだと思います。今いろいろと議論させていただいた点も含めた、政府が出てくるとかということが全くないような基準が確立されていれば、その段階でまた違う形で解釈されることも可能だと思います。

○富山委員 今、総合的というお話があったので。ものの考え方が許容できているかどうかなんですけれども、暗黙の政府保証の議論の中には、ワン・エクストリームとして、政府の株が1株でも残っていると政府保証というのは絶対にあるんだという、極めてドグマティックなことを言う人も一方でいるわけです。

もうちょっと常識的な考え方としては、政府の暗黙の保証というのは、今おっしゃったようにいろいろな要素から決まってくる実質的な問題として、どういうマーケット・パーセプションがあるのか、あるいは、ビジネス・パーセプションがあるのかという問題なので、例えば日本郵政なり政府がカスタマー・コミュニケーションとか、世の中に対する啓蒙をやっても、この会社に対してはそういう保証はないんですと。もうそういうことは起きないんです、申しわけないけど、いつちやうときにはそのままだっていつちやいますよと、加入者の立場で普通の保険会社と同じような扱いになりますよということをちゃんとコミュニケーションやることによって、暗黙の政府保証はもっとレベルが下がってくると考えるのか。いや、そんなことを言ったら、1株でもあれば政府保証はあると考えているのか。

○レイク会頭 委員は、1株でもあれば政府保証があると考える考え方はドグマティックだというふうにお話になったので、そういうふうにお考えになっているんだとは思いますが。

○富山委員　そういう立場ですかということなんです。

○レイク会頭　一番わかりやすいのは0パーセントであると思います。つまり、どんな啓蒙活動にしても、それはそうだけれども、何かのときにはモラルハザードというものの考え方は、“トゥー・ビッグ・トゥー・フェイル”であったり、政府が持っているという意味が出てくると思うんです。

○富山委員　クライスラーも救済しましたよ。

○レイク会頭　クライスラーのお話をするために今日この委員会で議論してもしょうがないので。クライスラーの話との関係で、他国で間違った対応や、マーケットを無視した対応があったからといって、日本政府がそれをとるべきではないと思いますし、飲酒運転をしている警察官がいるからといって、飲酒運転が許されるわけでもないと思いますので、クライスラーの例はあまり参考にならないと思うんですが。委員のご質問の1パーセントということまで考えるかどうか。一番わかりやすいのは、明確なのは100パーセント所有していないという状況が一番わかりやすいと思います。

市場で啓蒙活動にしても、政府が持ち続けている以上は、政府がどこかで出てくる、または助けてくる。先ほどもお話させていただきましたけれども、目には見えない不透明な形でいろいろな市場への介入もあり得ると考える可能性が十分あると思います。それを啓蒙活動で否定できるということは絶対にはないと思いますし、既に共有されているとは思いますが、生命保険文化センターがつい最近やりました調査でも、簡保を選ぶ一つの理由として「信頼できるから」、「政府の関与が強く、破綻の心配がないから」が34.7パーセント。啓蒙活動にしても、それは建前で、実際には何かのときには出てくるかもしれない。そして、販売活動の中でそれを匂わせるということを全くしないのかどうかということを確認していくということよりもわかりやすいのは、所有している株を政府が売ることが一番わかりやすいのだと思いますし、20パーセントというのは一つの例ですけれども、下げていくことが客観的基準を考える上では重要だと思います。

○田中委員長　チャールズ・キンドルバーガーが亡くなる1年前に、彼と議論したんですが、彼が言っていたのは、「アメリカにおけるモーゲッジ、ファニー・メイやフレディ・マックが持っている暗黙の政府保証によって、米国における資源配分の歪みが現実には起きている。そのことが次の危機につながるかもしれないということについて、自分がもう少し若ければ、ウォーニングを出し続けるんだが、残念ながら私は老いすぎた」と言っていました。

そのとき議論をして思ったんですが、暗黙の政府保証の最大の問題点は資源配分の歪みをも

たらずということです。我が国において郵政事業が国営であったがゆえに、我が国の資源配分の歪みが目に余るに至った、郵政民営化を何としてでも実現しなければいけないというのが、小泉さんの根底にあった。民営化法では、10年以内に2つの金融のエンティティーについて株式を完全処分することを決めています。このプロセスの中において、資源配分の歪みを完全にとり、民間の金融市場の中に10年以内に完全に入るという目標を掲げて、民営化法が通過しました。

したがって、100パーセントを持っているというのは、官業であった郵政事業を民営化するにあたってとりあえず国の持株を100パーセントにする。10年以内には0にすると。この一連のマイルストーンが書かれているのであって、20パーセントとか50パーセントというところに特段の意味があるわけではない。我が国における資源配分の歪みをもっと早く是正すべきだったんだけど、時間がかかって今日までかかってしまった。これからはできるだけ早い機会に、10年以内の間にそこに持ち込むというところに目的があるわけですから、政府が関与して特定のファイナンシャル・エンティティーにおいて何か役割を果たすということはそもそもあり得ない。100パーセント持つという形を通じてゼロにするという道筋を今回民営化法で書いたわけですから。

この委員会の役割は、そういう形で資源配分の歪みを是正する一連の過程において、できるだけ早く、既に起きている歪みをいかに早く解除するかという、その一連のプロセスについて絵を描くことが我々の役割であるわけです。したがって、今日出された中で、我々はまた議論しますが、20パーセントがベンチマークになるということはありません。20パーセントはベンチマークではない、我々はゼロにするプロセスをどのようにして描き出すのか。その間、既にあるディストーションをどうやって早く解消するのかということが目的ですから、政府の関与を背景としてディストーションを更に高めるなんていうことはあり得るわけでもないし、万が一そういうことがあるとすれば、この委員会の役割はそれについて所見を述べ、おかしいではないかと、民営化法の本質にもとることだというメッセージを出すのがこの委員会の役割であると思います。

○レイク会頭 よろしいでしょうか。委員長のお話はよくわかるわけですが、この委員会のメンバーがこのまま10年続けるということは決まっておらず、今日お話をさせていただきました対等な競争条件をもたらすための実効性のある規制の枠組みを確立する意味での総合的な評価の上で何もないのでは、やはり建設的ではないので、具体的な例を出させていただきました。

でも、最も重要な点として、これは特にACCJとして今回のプレゼンテーションにおいて、郵政民営化に対する意見として、グローバル・ベストプラクティスの適用と国際通商協定の遵守ということを言及しました。つまり、委員長がお話になりました歪みという意味では、既に今の状況は国際通商協定違反状況であります。そして、それがこの民営化法の、そしてこのプロセスによって無差別の内国民待遇の確保につながっていくということを期待しますし、明確に小泉総理はそういうことをお考えになっていたと思いますし、委員の方々もお考えになっていると思うんですが、対等な競争条件ということを確認する意味では、それを内国民待遇を考える上ではとても重要な課題でありまして、それを考えていく上でいろいろな例を出させていただきました。

○田中委員長　ですから、ナショナル・トリートメントについて具体的に異議があるというのであれば、どのような形ででもおっしゃればいいわけです。判例を通じてこれがナショナル・トリートメントに合っているのか合っていないのかというのは一つひとつ決まっていくことだと思います。もしそう考えられればそういう手続きをとられればいい。ただ、我が委員会について言うならば、2つの金融エンティティを完全株式処分に至るまでの道筋において、既に歪んでいる歪みをいかに早く解消するのかについてのマイルストーンを一つひとつつくり上げていくことが目的なんです。

最初の出発点において問題点があるということは100パーセント承知しています。だからこそ民営化法案をこれだけの政治的摩擦を覚悟の上で通したわけです。何も問題がなければここまでのエネルギーを投入する必要はなかったわけです、前内閣には。問題があるから、新たな法案をつくって、民間秩序の中に持っていこうとしているわけです。その一つひとつの過程において歪んでいるのではないかと。歪んでいるんです、もっと大きな歪みをできるだけ早く小さくするために手順を踏んでいるわけです。このプロセスでもこれだけ歪んでいるんです。それはそうなんです。ただ、着地点、コンバージする先ははっきりしているんです。

○レイク会頭　それを私どもは問題提起しているのではなく、それはもちろん大賛成であります。100パーセント売られた後に株が民間の企業として競争条件が統一化された中で、ベストな商品、ベストな価格で競争すればいいんだと思うんですが、そこに到達する段階で歪んでいる状況を更に歪めてしまうような可能性として、新規分野への参入がいろいろな形で許されれば、その歪みは更に悪化し、委員長がおっしゃっているような方向ではない形でいってしまうことが一番懸念される……。

○田中委員長　日本の資源配分が歪み、競争条件が歪んでいるがゆえに、第三分野が特段の考

慮をもってつくられたというのは歴史的な経緯なんです。第三分野という形で定額と実額補填という2つの流れがある中で、なぜ第三分野を選んで特定の役割を特定のグループに果たさせたのかというのは、それ以前における歪みが余りにも大きかったものだから、便宜手法で第三分野というのが我が国の中に導入されたという歴史があるわけです。

ですから、我々の社会がいろいろな意味で競争上歪みを持っていたということを自覚するがゆえに、途中の是正プロセスでは、本来どうかなと、白紙であれば入れないものまでも入れてきたというのが我が国の金融産業の歴史の一つなんです。そういう中に郵貯・簡保もまだあるので、これを何とかフリー、フェア、グローバルとは小泉さんは言っていませんけれども、民間秩序の中にどうやってそこを落とし込んでいくのか、コンパインドさせるのかというのに、この役割があるわけです。

ですから、途中過程はすべて矛盾なんです。矛盾がある。それは自由の真っ白のところにかいた話ではもともとない。

○レイク会頭 わかっております。わかっておりますが、委員長が今お話になったような護送船団時代に、第一分野、第二分野、第三分野ということが保険業法の中でもないものを含めたいろいろなことが行われた歴史というのは、私も十分知っておりますが、それはもう終わった歴史でありまして、特に2001年以降は、完全に対等な競争条件で競争が行われています。ですから、金融ビッグバンの方向性が実現されている、そこでベストな商品、ベストな価格で勝負が行われているという中で、そこに逆戻りするような、まさに護送船団的に特定の競争者である新会社が特典を持ちながらも競争に入ってくるというのは、せっかく前に進んだ金融ビッグバンの考え方、護送船団の終焉、自己責任原則の時代の競争が元に戻るという懸念がある。

私どもは、対等な競争条件で、商品・サービス、国内、外国系含めた、今行われている競争の中に郵政保険会社が入ってくることに対しては、全く異論はございません。そのプロセスの中でまだ特典がある、いろいろな意味で。政府保証等々、今日お話をさせていただいたようなことがある状況なのにもかかわらず、新しい商品をいろいろな分野で出していけば、せっかくつくられた競争環境というのが元の護送船団時代に戻るということで、それが私どもが一番懸念している点なのでお話をさせていただいたわけですので、基本的な方針について、委員長のお話になっていることについて私どもが異論を唱えているのではございません。

○野村委員 最初に委員長もおっしゃっておられるように、最終的に株式の持株を0にするというプロセスなんです。一気に100から0になるわけではありませんで、徐々に減っている中で、ここまで減らなければ全くほかのことはやってはいけないのかと、そういうプライオ

リティーのつけ方の問題なんですよ。それほどまで政府が株式を持っているということを、極めて重要なメルクマールとして考えて、それが一定水準までいかなければ絶対にほかのことはさせないと。つまり、ある程度ビジネスモデルが出て、将来のビジネスのビジョンが描かれないと上場すら難しい、そういうのが普通のビジネスの常識だと思うんですけども、ある程度株式を減らさなければいけないということとは、整合関係の観点からいくとなかなか整理がつかないんですね。

○レイク会頭 いや、つきます。私どもがご提案させていただいているのは、まず第一段階としてやるべきことは、郵便局ネットワークに民間保険の参入を認め、そこでいろいろなベストな商品が並ぶ。その中でネットワークを通して国民の皆さんもその商品を購入するチャンスがあり、それによってネットワークが利益を出していく。法律がつくられていくプロセスの中でも、ネットワークの維持というのが最も国民が懸念を表明していた点だと私どもも理解しています。そこでそういう意味での更なる開放、そして、それによって起きるいろいろな意味でのノウハウや、コンプライアンス態勢の構築も含めた活動があると思います。

2つ目の委員のお話にございました、上場していく上で、これはいろいろなビジネスモデルがあって、上場した後にどういう形で利益を出していくのかというビジョンをちゃんと描き、その上でそのときに既に持っている能力も含めたものを株主は評価するんだと思います。例えば、米国ではご存じのように、米国でそうだからといって日本でそうだということを言っているのではなくて、例としてお話をするんですが、実質的にビジネスをスタートしていないバイオテクノロジーの会社でも上場している企業はあります。

そういう意味で上場する条件に、新規参入をしなければそれができないということではなく、今やれることをしっかりとやることを市場に示していけば上場できるんだと思います。逆に、上場するために特権がある状況なのにもかかわらず、新しいものを認めてあげるというのは、やはり護送船団的な考え方だと思います。選ばれた競争者が上場にあたって、更に株が高い形で、またはいろいろな意味で競争力を高めていくために、特例措置をとっているようなものになりますので。普通の企業が上場するにあたってはそういう政府の援助は全くなしにビジネスモデルをつくり、投資家にそれを説明し、上場していかなければいけないのだと思いますので、民間企業と同じ形でビジネスモデルをつくっていくということをすればいいのではないのでしょうか。

○野村委員 ちょっと別な質問になるかもしれませんが、先ほど言われたように、ネットワークを開放しますよね。ネットワークを開放して、そこに第三分野の商品が大量に並んでいると。

その中に簡保生保が第三分野の保険を開発して並べることにどのぐらいの競争上の差別化があるといいふうにお考えですか。

○レイク会頭 ご質問は、ネットワークで並んでいることが問題なのかということですね。

○野村委員 ええ、ネットワークが開放されていないことは確かに問題だと私も思うんです。ネットワークが開放されてしまったときに、例えばかんぽ生命保険というところが、医療保険なら医療保険を開発して、自分たちで商品として並べたときに、政府が100パーセント株式を持っている会社がつくった保険だからといって、それほどそこに特別な販売における優位性が出てきますか。

○レイク会頭 出てくると思います。ただ、実際にチャネルが開放されていれば、既にいろいろなチャネルの多様化の中で乗り合いというものが行われておりますので、乗り合いが行われて、ブローカー的な代理店も含めた代理店が販売をする上で、お客様がベストだと思う商品を並べて販売しますし、お客様はそれを購入します。その中で募集人がどういうことを言うかも含めて競争、ですから、ネットワークに参入した上での勝負はベストな商品、ベストな価格で更に……。

○野村委員 チャネルの開放を先行させたときに、政府が100パーセント持っているということが、仮に維持されていたとしても、持っている問題性はかなり小さくならないですか。

○レイク会頭 私どもがまずネットワークというご提案をさせていただきましたのは、第1ステップとしては最も合理的だと考えるからであります。ただ、入った上で、ネットワーク会社の関係者は……。

○野村委員 例えば私が消費者として考えたときに、無選択型とか、解約返戻金が幾らなのか、保険料が幾らなのか、1日目から入院が保障されるのか、あるいは、告知が必要なのか、そういうところで私たちは商品を選んでいるわけですね。例えばソルベンシー・マージンが幾らなのかとか、誰が株主なのかということは、若干考慮する人はいるかもしれませんが、保険商品として見たときにそれほど重要な要素ではないですよ。

○レイク会頭 若干考慮する人がいるかもしれないと、そこまで読めたらマーケティングはともやりやすいと思うんですね。消費者がどういうふうと思うかや、募集人が実際にどういうことを話法として使うかという、その可能性が残るのは絶対否定できないわけで、そもそも我々の仲間だし、何だかんだいっても元政府だから安心なのよというふうに一言言うかもしれません。ですから、先生がおっしゃるようないろいろな商品の評価をした上で、最後のプッシュとして使われるかもしれません。

○野村委員 マーケットとして起こるそのことのセールストークに関して言えば、株を持っていようと持っていまいと起こりますよね。株を持っているときだけ起こるんですか。

○レイク会頭 いや、暗黙の政府保証がネットワークをオープンにすることによってなくなるということではないということが言いたいんです。ただ、段階的ないろいろなことを考える上で、私どもがまず第一に合理的なことを考えるのはネットワークだというふうに……。

○野村委員 何をすれば暗黙の政府保証はなくなるんですか。

○レイク会頭 一番わかりやすいのは、先ほどからお話をしておりますが、株が減っていくことだと。

○野村委員 だけど、株を持っていることによる保証というのは、単にデフォルトが起こった、いわゆる会社としての信用力の問題だけですよね。

○レイク会頭 先生がおっしゃっていることは、ある意味でとても合理的なんですけど、販売活動をしていく上で、100パーセント、政府が持っている会社がバックにあるのよというお話は全く意味がないと先生はお考えになるかもしれませんが、意味がないのであれば、既に郵政公社としての宣伝にユニフォームを使っていろいろなマーケティングをしていたり。これを見ていただければおわかりいただけると思いますし、ご覧になっていらっしゃると思うんですが、基本計画の骨格の中にブランドについて言及されています。郵便保険会社が今後活動していく上で、自分が持っているブランド力を、そのブランド力というのは何なのでしょう。これはまさに政府のバックと、今までの地域社会の中での高い信用ということをブランドだと言っているんだと思います。

○野村委員 日本人の中にはこれはアメリカの会社だから安心だと思う人もいますよ、保険の場合は。

○レイク会頭 マーケットの中でそういうふうにお考えになる方もいらっしゃるでしょうし。

○野村委員 だから、その程度のものではないですか。

○レイク会頭 いやいや、政府保証というのはその程度のものの話ではないと思います。なぜなら、私がお話をするのは、釈迦に説法になるんですが、とてもユニークな形で郵便局の役割が地域社会の中で明治以来あるということがNHKのドラマになるぐらいです。そういう意味で、実際に存在するブランド力というものは、外資系であって、それでももしかしたらいいかもしれないというふうに思うレベルとは全然違うレベルだと私は思いますし、営業現場を回っていて肌で感じる点であります。

ただ、ネットワークが公平にオープンになっていて、そこで商品とサービスで競争が行われ

ていれば、まだ政府保証があっても、もしかしたら本来ならベストな商品なはずなのに、郵便保険会社の商品をプッシュするかもしれませんが、最終的には、それはお客様のためにはならないだろうという競争の原理が働くことを私どもは期待しますし、そうなるんだろうと思いますが、実際にネットワークがオープンになったからといって、政府保証の意味がなくなるということでもないということをお話したかったのであります。

○野村委員 その販売で例えば1社が優先的に販売してしまうということはコンプライアンスの問題なので、これについては金融庁自体が、そういった例えば郵政事業を濫用して販売しているとか、そういうことについては通常の保険会社でもやってはいけないことなんですよね。

○レイク会頭 ネットワークの場合ですね。私どもは第三分野だけの話をしているのではございません。郵便保険会社が独自の新商品を出していくというシナリオと、ネットワーク会社によって、郵便保険会社の保険だけではなく国内外資系も含めた商品が並び、販売されていくという状況とはまた全然違うと私どもは考えております。そういう意味で、ネットワークのオープンというのが第一ステップとしては最も合理的なのではないかと思い、ご提案させていただいています。

○富山委員 確認なんですけれども、これはある種公正競争の議論ですよ。だから、アンチトラストに近い領域の議論をしている部分もあるわけなんですけれども、そのアンチトラストの世界でいうと、こうだったら絶対に違法であるという「パー・セ」の領域と、今の議論のネットワークの開放度合いの問題とか、出資率の程度の問題、それから、世の中のカスタマーのパーセプションの問題ということを総合的・実質的に判断する世界と2つありますよね、独禁法の議論でも。基本的にはこっち側の議論なんですよ、しているのは。20パーセントの議論ではないですよ。実質的なプラグマティックな議論をしていると思ってよろしいんですよ。

○レイク会頭 実際にパーセの話をする、私も専門なので長くなってしまうんですが、7ページにあえて私どもが「総合的に評価する」と書かせていただきましたのは、いわゆる「ルールオブリーズン」の領域であり、「パー・セ」ということではないわけです。しかし暗黙の政府保証、例えば100パーセント株があるのは、それは極めてパーセに近い状況だと……。

○富山委員 だから、サスペクションがあるということですね。

○レイク会頭 はい。でも、私どもの立場で、情報も限られている中で難しいのは、このシナリオ、このシナリオというものが描ければいいんですが、わかりませんので、ただ懸念されることはできるだけ列挙しようと思っているわけです。ビジネスプランが出てくればもっと具体化された議論になるかもしれませんが、私どもが提言する基本原則として、市場に立脚した民

間市場の経済や対等な競争条件を掲げていますので、そういう形で、護送船団ではない競争が行われることが国民の皆様にとってもベストな商品、ベストな価格で、それを選ぶという状況がつくられるんだと思いますし、それを求めています。

そこに到達するプロセスの途中で、そういう状況ではない、競争によって昔に戻ってしまったりすることを一番懸念しております。それを考えた上で、現実的に10年待つのではなく、何か新しいことをしなければいけないと考えるのであれば、利益を考えたときに利益の低迷が見られるネットワークで、民間の保険の扱いをし、手数料によって収入を高めていくということ。そして、郵便保険会社は現状のままでいいと、ビジネスの経営の見通しにはそう出ておりますので、それでいいのではないかと思います、提案をさせていただいたわけです。

○田中委員長 日本の金融事情は、ご存じのようにこの十数年で一挙に変わりました。十数年前には四大証券とっていたんですが、現在は株式取引においても外資系証券会社の取引も飛躍的に伸びました。21行の興銀・長銀・都銀体制というのがあったんですが、今日のような集約化に至っていますし、その間いろいろな形の海外金融機関の関与もありました。そういう中で、政府が株式を保有しているから特段の何かがあるとは金融サービスの受容者も思わなくなっている、大きな変化を受け入れている。当事者の中にはつらい思いをした人がいっぱいいるわけですが、金融サービスを受容する側からいくと、以前よりは今日の方がよくなっているのではないかというのは、法人も個人も思っているという大きな流れにあります。

ですから、我々は郵貯・簡保を民間市場の中に何とかうまく融合させたい、できるだけ早く、既に起きている摩擦をどんどん圧縮しながらそこに入れたいと。そのための民営化であり、具体的な新商品についての許認可を行うための委員会設置という流れですから、今日ご主張になったお話、特に目的にかかわるものについて言えば全く何の違いもない。この移行プロセスをどう設計するのかということについては、新商品の認可等について我が委員会がその責任を負っていますので、これは一つひとつ具体的に今後判断していくことになると思います。

具体的に一つひとつ判断するにあたって、我々が乗っているルール、原則は何かということからいけば、それは市場の中で個々のサービス受容者が自由に選べる仕組みを早く実現すること、そのためにこれまで国が関与してきたという歪み、矛盾をできるだけ小さくしたい。でも、歪んでいるのからきていますから、途中では便法というか、アドホックな幾つかは入れざるを得ない。もともとが歪んでいるんだから。ただし、着地する完成点は全く違いはない。ただ、アドホックベースのものが入らざるを得ないわけですね。

ナショナル・エコノミーの議論はほとんどなくなっていて、グローバルに見て我々がどうい

うサービスを受容するかということになっているんだけど、国がたまたま100パーセント関与していったものについて言えば、それをうまく着地させるためにはナショナルという基準がここだけは残っている。だから、ここの設計はアドホックなんです。その判定を誰がするのかというのは、日本国民が判定する、納税者が判定するし、日本に来られている海外の人も含めていろいろな方が判定されます。

一つひとつについては恐らく不満もあろうかと思いますが、問題点が非常に多いと。ならば、訴訟も含めた、あるいは、政府間の新たな交渉事になるというケースもあるだろうと、それはやむを得ない。そういうこともやむを得ないし、委員会は具体的な紛争が起きる可能性も含めて、そういう中に身を置いていると思っています。

○レイク会頭 委員長、私も基本的なお話の内容について全く意見が違うわけではないんですが、ACCJという組織の会頭として今日皆様の前でお話をさせていただいております。ACCJは、日本に投資をしたアメリカ企業でつくっている組織でありまして、日本が更に経済成長していくことを期待しています。そういう意味で、今、政府が出している直接投資の倍増、委員長または委員の皆様もよくご存じのGDP比で見た場合に、先進諸国の中では最も低い。韓国、中国と比べても低い直接投資の比率を倍増するという政府の方針は、私どもも最大限建設的にサポートしていきたいと考えております。

その意味で、既に日本市場に直接投資をし、日本の国民の皆さんも雇用し、ビジネスモデルをつくってきている組織が対等な競争条件のもとで競争ができないような環境が日本では許されるんだということになれば、ナショナルなレベルで考えたときの日本経済に対する世界的な意味での信頼が低下すると思うんです。そういう意味で、力強く今日お話をしなければいけないと思っています。ですから、段階としていくところは私どもも大賛成で、競争の条件の対等化だと思うんですが、その間にアドホックに、特に私どもACCJの会員がせっかく投資して活動してきたことに対する内国民待遇違反になるような競争になった場合には、それは一番懸念される分野です。

更に大きな問題になるんですが、私どもは訴訟を求めているのではありません、ビジネスです。既にパネルやそういう形の訴訟が行われてもいい法律の分析は行われているんですが、そういうことを求めているのではないんです。日本政府の独自の判断で民営化プロセスを使い、内国民待遇が確保されている状況をつくるというプロセスに、私どもは建設的に参加しサポートしたいと考えております。アドホックに行われることがあるのも理解してはいますが、そのアドホックがそういうような問題をつくってしまえば、単に業界やACCJの問題を超えた、

日本市場に対する直接投資の視点からのコンフィデンスというものに対してのインパクトもぜひ委員また委員長にお考えいただいて、その上でアドホックの認可が進められていくことを要望いたします。

○田中委員長 我々がSECの歴史から学んだことは、現実の株式保有者のみならず、潜在的な投資家に対して、SECがどのような基準をつくって資本市場をつくり上げていくのか。ときには現実の株式保有者に対して持株が下落することがあったとしても、資本市場の健全化を通じて潜在的な投資家に対して、よりいい、より望ましい投資環境をつくり上げることにご努力されてきた。これは素晴らしいことだと、我々がアメリカから学んだ重要なもの、少なくとも私にとっては最も重要なんですね。

しかし、今回我々が議論しているのは、おっしゃったように海外からの投資家、これは現投資家、それから、これからもやってくるであろう潜在的な投資家、もちろん日本の中の投資家もそうですが、現投資家、潜在的投資家も含めてどうやって我が社会を活性化するのか、そのために具体的に処理しなければいけない話、これは非常に具体的な話なんです、何を目指しているのかということからいけば、これはもう明確なことなんです。今回の郵政民営化法案はそういうものとして設計されました。これから民営化プロセスが具体的に動き出すわけです。

新しく郵政民営化担当大臣になられた菅さんに昨日お目にかかりまして、彼は「民営化という前内閣で決まった枠組みをいかに将来の日本国民、投資社会をつくり上げていくにふさわしいものにするのか、これが役割だ」と言っておられます。この民営化委員会と民営化担当大臣との間に、そういう共通の目的を通じて協働しようというのが菅大臣の見解です。そういう意味では、内閣は替わりましたけれども、方針は全く揺らいでいない。我々もそういう精神で今後運営をいたします。ただ、一つひとつはアドホックにならざるを得ない。大きな歪みから、それを是正していくプロセスですから、それは個別に判断する以外ない。個別の判断がどの程度適切なのかは、第三者の検証に委ねる以外にない、そういうプロセスだと思っています。

ご要請がありました意見は、透明な手続き等極めて重要な話ですし、どういう判断根拠に基づいてそれが出たのか、評価についてどう考えているのか、基準は何か、今日幾つか提示していただきましたが、これは全くそのとおりでありまして、我が委員会はそのプロセスについて基準を常に表に出して議論していく所存ですので、これからもご要望等がありましたら、手を挙げていただければいつでも機会をつくります。このアドホックな意思決定がどういう意味においてけしからん、のめないというのがありましたら、具体的に言っていれば、その都度、お出でください。

○レイク会頭 ありがとうございます。もう少し遠慮すべきなのかもしれません。

改めまして、このような機会をいただきまして、またじっくりと議論をする時間を延長し、機会をいただきましたことを心より御礼申し上げます。また、アドホックな具体的な案が今後出てくるプロセスの中で、私どももぜひこのような機会をまたいただけるということなので、この機会に必ず参加し、究極の目標に向けて建設的な役割を果たし、持続成長が可能な強い日本経済をつくっていく上で、できるだけ建設的な活動を最大限していきたいと考えております。これからもよろしくお願いいたします。

今日はありがとうございました。

○田中委員長 それでは、本日はこれで終えたいと思います。