

## 郵政民営化委員会（第36回）議事録

日時：平成20年1月31日（木） 13：30～14：57

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 それでは、これより郵政民営化委員会第36回の会合を開催いたします。

本日は、委員4人出席しておりますので、定足数を満たしております。

お手元の議事次第に従い、議事の進行をいたします。

議題1の株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険の新規業務の認可申請についてです。本件については、12月20日の前々回の会合において、両社からの申請内容の説明を受けました。また、関係者からのヒアリングも行いました。そして、前回の1月23日の会合においては、論点整理を行ってまいりました。

本日は、認可申請の審査状況について、金融庁及び総務省からご説明をいただきたいと思えます。金融庁監督局から神崎郵便貯金・保険監督参事官、総務省郵政行政局から淵江貯金保険課長にお越しいただいております。それでは、よろしく願いいたします。

○神崎参事官 金融庁の神崎でございます。

本日は、ゆうちょ銀行・かんぽ生命保険から昨年11月26日に提出されました新規業務の認可申請について、主に監督当局としての立場から、どこに重点を置いて審査を進めているかについてご説明を申し上げたいと存じます。

認可申請の概要につきましては、前回までの委員会におきまして、ゆうちょ銀行・かんぽ生命保険からご説明があったと存じますので、今回はご説明を省略させていただきます。なお、概要につきましては、お手元に資料1として簡単な一枚紙を配付しておりますので、ご参照いただければと思います。

まず、審査の基本的考え方でございますが、前回の資産運用の多様化に関する審査と同様に、「民間金融機関としての業務遂行能力や業務運営態勢を具備していること」という観点から、態勢整備が十分に図られているかという点を中心に、他の民間金融機関の態勢等も適宜参考にしつつ、審査を行っているところでございます。

第一に、前回も申し上げましたが、財務の健全性や業務の適切性を確保するためには、経営陣がその時々状況を的確に把握し、必要な指示を行うことができるような組織体制、つまりガバナンスの観点から適切な態勢となっていることが最も重要でございます。今回申請のあつ

た業務に関する態勢整備や実施状況等についても、経営陣が状況を把握する態勢になっているかどうかを確認しているところでございます。

また、今回申請のあった新規業務については、前回の資産運用の多様化とは違いまして、多くの現場職員が関与し、直接顧客との関わりが発生することになります。したがって、新規の業務を遂行するのに必要な人員が確保されているか、事務マニュアル等の規程が適切に整備されているか、現場の職員に対する研修は十分か、これはただ研修を行うということのみならず、十分周知徹底されているかという点も含むわけでございますが、このような観点から、法令等遵守態勢及び顧客保護管理態勢について審査を進めているところでございます。

次に、具体的なチェックポイントでございますが、審査上の具体的なチェックポイントについて、今回認可申請がありましたそれぞれの業務に即して、審査の中で特に留意している点を中心にご説明したいと存じます。

まず、ゆうちょ銀行からの認可申請でございますが、1つ目の業務として、クレジットカード業務についての申請が出されております。クレジットカード業務につきましては、キャッシングを含め、ゆうちょ銀行としては初めて個人向け与信業務を行うこととなりますので、特に信用リスク管理が適切に行われる態勢が整備されているかどうかを確認することとなります。

また、クレジットカードにつきましては、ゆうちょ銀行で本体発行するものの、業務の大部分をカード会社に委託するというところでございますので、カード会社や保証会社等との委託契約等の状況について十分な内容になっているか、次のような事項を確認する必要があると考えております。

例えば、委託先の選定に当たっては、十分なレベルのサービス提供を行い得るか、契約に沿ったサービス提供や損害等負担が確保できる財務・経営内容か、銀行のレピュテーション等の観点から問題ないか等の観点から、適切に検討を行っているか。また、ゆうちょ銀行サイドにおいて、業務委託に関するモニタリング、検証態勢等の銀行内の管理態勢が整備されているか。さらに、保証会社と連携を図り、適切に債権回収業務等の進行管理を行うこととなっているか。このような観点から、委託契約等の状況について確認しているところでございます。

また、募集等の際には、以前の共用カードとの誤認を起ささない等、適切な説明態勢が整備されているか。特にこの点について、代理店である郵便局会社を適切に指導・監督するための態勢整備が図られているかどうかということを確認する必要があると考えております。

次に、ゆうちょ銀行から申請がございました2つ目の業務として、変額個人年金等生命保険募集業務がございました。この業務につきましても、顧客保護が重要でございまして、特に変額

年金はリスク商品になりますので、顧客保護の観点からは、銀行法は当然のこと、金融商品取引法等の関係法令の規定を踏まえた態勢整備が図られているかを確認しているところでございます。

また、当該新規業務につきましても、所属保険会社との契約状況について、提携内容又は受託内容が関連法令等に照らして問題ないか等について確認しているところでございます。

ゆうちょ銀行から申請がございました3つ目の業務が、住宅ローン等の媒介業務でございます。当該業務は、ゆうちょ銀行が提携先の銀行、この銀行を法令上「所属銀行」と呼んでおりますが、その所属銀行の銀行代理業者として、顧客との間で住宅ローン等貸付契約の締結を媒介する業務でございます。よって、所属銀行とゆうちょ銀行の提携の枠組みを踏まえた上で、ゆうちょ銀行の業務運営態勢と所属銀行による指導態勢の整備状況・計画について、例えば、次のような事項を確認することとなります。なお、一言付言させていただきますと、今回の認可申請の範囲は媒介業務となっております。ゆうちょ銀行が融資審査や契約締結まで行うという意味での代理業務は含まれておりません。

この点を踏まえると、確認すべき内容といたしましては、例えば、提供する商品やサービスの内容。また、顧客に対する説明等、銀行代理業者としての業務について、所属銀行からの委任の範囲を踏まえた適正な執行ができる態勢が整備されているか、顧客に誤解を与えるおそれはないかどうか。さらに、受託手数料獲得のため、顧客の状況調査、つまり住宅ローンの担保適格調査等ですが、その調査を甘くする等の利益相反が発生するおそれはないか。このような点について確認する必要があると考えております。

なお、銀行法上、所属銀行は、銀行代理業者、今回はゆうちょ銀行が銀行代理業者になりますが、この銀行代理業者が営む銀行代理業に関して、指導その他の健全かつ適切な運営を確保するための措置を講じる責任を負っていることを踏まえて、所属銀行の態勢整備についても確認することにしております。

次に、かんぽ生命保険からの新規業務の認可申請でございますが、1つ目の業務として、特約の見直しがございます。当該業務につきましては、まず、リスク管理の観点から、入院特約、手術特約の見直しについて、使用される基礎率、これは死亡率や事故発生率等でございますが、これが合理的かつ妥当なものとなっているか、保険契約者等にとって不当に不利益な商品内容になっていないか等について審査を行っているところでございます。

また、支払管理態勢の観点から、このような入院特約、手術特約については、委員の皆様方もご承知のとおり、他の保険会社において支払漏れが多く発生していることから、今回の見

直しに対応した引受けや支払管理態勢が整備され、保険契約者等にご迷惑をかけることがないよう準備を進めているかどうか確認しているところでございます。

かんぽ生命保険からの2つ目の新規業務として、法人向け商品の受託販売がでございます。当該業務については、他の保険会社の商品を受託して販売するという業務でございますので、所属保険会社との契約状況について、受託内容が保険業法等の関連法令等に照らして問題ないか等について確認しているところでございます。

以上、ご説明した業務遂行能力・業務運営態勢につきましては、郵政民営化委員会のご意見をいただいた上で、それを踏まえて引き続き精査してまいりたいと考えております。その審査の過程におきまして、特に留意すべきポイントがあれば、ご意見をいただくと有り難いと考えております。

また、各業務について必要な態勢整備につきましては、現段階の整備状況及び今後の整備計画について、認可審査の中で確認することとなりますが、認可が行われた後も、例えば新規業務の実施状況や態勢整備の進捗状況につきまして、監督の枠組みの中で適時・適切に報告を求める等、適切なモニタリングに努めてまいりたいと考えております。

私からの説明は以上でございます。よろしく申し上げます。

○田中委員長 どうもご説明ありがとうございました。

それでは、この後、質疑としたいと思います。質問、コメント等ございましたら。

住宅ローンについてちょっと伺いたいんですが、今回のケースは媒介ですから、ご説明にございましたように、融資案件についての個別審査をゆうちょ銀行がやるわけではありません。

ただ、媒介を通じて、住宅ローンが従来に比べれば、その取次窓口が大幅に増える、またそのことが期待されているんだと思いますが、いろいろマクロといいますか、住宅ローンに関わる情勢を少し勉強してみますと、金融庁のご判断を知りたいということなんですが、例えば、今、サブプライムローンで大きな問題になっているんですけども、住宅ローンのオリジネーション、オリジネーターとして、例えば地域金融機関を想定して、それをアレンジャーとして、それを取りまとめて、別の証券に仕立てるという意図を持って、いろいろなインベストメントバンクが日本の地域金融機関を相当しつこく、この一、二年やっていたわけですね。その時に、かなり多くの地域金融機関が、既に住宅ローンについては、新たにオリジネートする種がそんなに一杯あるわけではありませんと。だから、アレンジャーとして出てこられても、そんなにありませんよという類の答えをしているところはかなり多いですね。

だから、住宅ストックの充実具合等を考えてみると、住宅ローンの先がそんなに一杯あると

いう想定は金融事業者が既にとってはおられないというふうに見た方がいいと思うんですが、そういう情勢、金融庁は個々の貸出債権の健全性についても包括的に見るという立場ですから、そういう意味からいくと、かなりカバーされているなど。これ以上進めば、どういう形であれ、貸出債権の質は一気に低下するかどうかはともかく、今までプライム層は相当押さえてきている。新規の方もないわけではない、もちろん。だけれども、根っ子からもう一遍掘り起こすというほどあるわけではないという認識がかなり業界にあるのではないかと思います、そういう視点から、媒介を通じてゆうちょ銀行が何らかの手がかりを得たい、長い目で見て手がかりを得たいとしている、こうした接近方法についての何かコメントみたいなものは、金融庁、総務省の中で何か言及が今後あり得る可能性があるのかどうかということなんです。

○神崎参事官 まず、住宅ローン市場の状況についてどう見るかという点につきましては、監督当局として明確に判断することは困難であると思います。様々な見方の一つとして、住宅ローン市場自体がタイトになってきているという見方もあることは認識しておりますが、仮にそうであるとしても、監督当局から、例えば、ゆうちょ銀行の新規業務について何か申し上げる立場にはございません。

しかし、このような住宅ローン市場の状況を前提にすれば、監督当局として留意しなければならないことは、金融機関がこうしたタイトなマーケットに入っていく場合、リスク管理等が甘くなる、つまり融資案件を獲得するためにリスクに関する融資判断を緩くしてしまうといったことが生じる点であり、仮にこのような事態が発生すれば、問題であると考えております。今回は、ゆうちょ銀行自らがリスクをとるものではございませんので、所属銀行において、こうした事態が生じれば、問題であると思います。

このような点につきましても、現在、審査の中でヒアリングをしているところでございまして、例えば、商品類型については、多様な商品ラインナップにすることによって、今まで住宅ローンを借り難い顧客でも借りられるようにするといった経営判断・ビジネスモデルをとる予定であるとの説明を聞いているところでございますし、もしリスク管理等あるいは募集の指導等について問題があるということであれば、適切に対応していきたいと考えております。

○辻山委員 関連するのかわからないのか、私もわからないんですけども、今回の中で、住宅ローンで、特に新規業務ですから、所属銀行がどうなっているのか、それから、保険については所属保険会社がどうなっているのかですね。かなり今の問題とも関連しますけれども、慎重に検討されるということですけども、今後、所属銀行、所属保険会社自体が動いていくといたしますか、数が増えるとか、その段階での金融庁の関わり方はどうなるんですか。一旦認可され

ますと、自由に動いていくわけですよ。その辺についてはどのようにお考えなんでしょうか。

○神崎参事官 ゆうちょ銀行につきましては、「住宅ローン等の媒介業務」という形で認可申請がなされており、個々の銀行の媒介業務に限定したものではありませんので、認可する際には、「業務」単位で捉え、当該業務を執行するための態勢整備が図られているかどうかという点などを確認した上で認可することになります。したがって、認可後に所属銀行・所属保険会社の追加・変更等がある場合には、他の金融機関と同様に、通常の監督の枠組みの中で、ゆうちょ銀行の態勢整備状況を見ると同時に、その所属銀行・所属保険会社において問題が発生しないような指導等の態勢が整備されているかどうかということを見ていくことになります。

他方、かんぽ生命保険につきましては、所属保険会社を限定した形で認可申請がなされていますので、申請している所属保険会社以外の保険会社から業務を受託する場合には、新たに認可申請が必要になります。

○富山委員 実際、特に先程のクレジットカードもそうですかね、大分新しいことをやることになると、態勢面の議論が出てくるんですが、態勢面の審査といたしまして、それは具体的にどういう形で行われるんですか。

○神崎参事官 例えば、クレジットカード業務につきましては、以前から共用カードという形で、他社のクレジットカードとゆうちょ銀行のキャッシュカードを一枚のカードにして発行するといった業務を行っておりました。したがって、クレジットカード業務を新たに行うとはいっても、当該業務のうち、以前から行っていた部分もございまして、初めて行う部分もございまして。こうした点を踏まえつつ、まずは、内部管理態勢の整備状況、例えば、当該業務を行うのに十分な経験・能力を持った人員が確保されているかどうか、また、クレジットカード業務についてはゆうちょ銀行の直営店と同時に郵便局会社においても募集を行うこととなりますので、郵便局に対して適切に指導・管理できる態勢になっているかどうか等を確認することになります。

○富山委員 研修云々だけじゃなくて、周知徹底までということがあったので、研修したというのは、ある意味アリバイみたいな話で、やりましたという書面が出てくれば、ああそうかなとなるじゃないですか。実際現場の人がどれだけわかっているかというのはどうやって審査するんだろうなと思って、直接金融庁が試験をやるわけじゃないんですよ。

○神崎参事官 その点につきましては、一つは、マニュアルなどの関連規程が適切に整備されているかということを確認します。また、研修につきましても、単におぎなりの研修ではなく、十分な期間をとった上で、周知徹底が図られるような計画が立てられているかどうかを確認し

ます。もっとも、この点については認可する時点で実際に業務は開始されていないため、結果的に、周知徹底が図られているかということまで十分にチェックできない面もございますが、今後、業務を開始した後、適切にモニタリングすることで実施状況等を把握し、また検査におきましても、問題点等あれば指摘することになりますので、認可後も適時・適切にフォローアップしていくことを考えております。

○飯泉委員 ゆうちょ銀行の3つの業務の関係なんですが、クレジット業務の場合には、今までも提携でやっているといった経験もあるわけですし、顧客としても、逆にゆうちょ銀行のカードを持っている人は、中山間地域を含めて全国かなりいますので、ここは馴染みは割とある部分だと思うんですが、今回、委員長からもお話のあった住宅ローンの問題については、逆に、大都市部を外して中山間地域になると余りなじみのない制度なんですよ。

それから、個人年金についても、余り地方部というのは関心の低い分野になるものですから、逆にゆうちょ銀行を通じて、こうした点が日本国民に、日本津々浦々までいくといった点は大きなメリットがあるのではないかと思います。特に、中山間地域含めて、どんどん住宅がなくなっていく時代になっていますので。

ただ、そこで、委員長も危惧されたサブプライムローンや何か、こうしたものがあつたりとか、市場全体がタイトになっている中で、やはりそういう中でしのがなきゃならないというところも出てくると思いますから、当然、顧客に対するきっちりとした説明、このあたりをチェックをしておいていただければなど。決して後ろ向きで申し上げているわけではなくて、一つの大きなきっかけになってくるとは思っています。それだけに、ああしまったと顧客に思わせてしまうと、せっかくの新しい新規分野への進出といったものがマイナスになりますので、そういった点はよろしくお願いをしたいと思います。これは変額個人年金についても同じだと思います。

○神崎参事官 一言補足させていただきますと、住宅ローンの媒介につきまして、現在、ゆうちょ銀行から提示されている計画としては、当初は三大都市圏の50店舗程度の直営店で始める予定となっております。この点、必要となるリソースの問題などもあると思いますが、当初は販売店舗をあえてある程度絞った上で開始すると聞いておりますので、現在、ゆうちょ銀行においては、こうしたビジネスモデルに合わせた内部管理態勢を整備しているところであると思っております。

その後につきましては、販売店舗数を順次増やすなど、業務を拡大していく可能性もあると思っておりますので、今後の状況について継続的なモニタリングを行う等、適時・適切に監督する必

要があると考えております。

○飯泉委員 確かに今後の試金石になってくると。そういう意味で、今回三大都市圏だという話になっていますので、最初でこけてしまうとまずいことになりますから、それはよくお願いします。

○田中委員長 よろしいでしょうか。本件の認可申請につきましては、本日の議論を踏まえまして、今後、委員会としての意見の取りまとめを図りたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。

続きまして、議題2の郵便事業株式会社の新規業務（貨物自動車運送事業、石油販売業、自動車分解整備事業及びこれらに附帯する業務）の認可申請についてであります。

1月28日に、郵便事業株式会社から総務大臣に対して本件認可申請がなされました。これを受け、総務大臣から郵政民営化委員会に対して意見を求められております。

まず、この認可申請の内容につきましてご説明をいただきたいと思います。本日は、日本郵政株式会社から米澤専務執行役、郵便事業株式会社から伊東常務執行役員にお越しいただいております。

それでは、よろしく願いいたします。

○伊東常務執行役員 それでは、私、伊東の方からご説明をさせていただきます。

お手元に資料2-1ということで、郵便事業株式会社の新規業務と題しました資料があると思いますので、それに基づきましてご説明をさせていただきます。

一番上のところに概要が書いてございますが、1枚おめくりいただきまして、目次、それからさらにおめくりいただきますと、新規業務展開の背景というのがございますので、簡単にこの3ページからご説明をさせていただきます。

郵便事業株式会社、私ども、昨年10月、民営化されまして、それまで公社が行っておりました郵便事業を引き継いだ会社としてスタートしておりますが、郵便事業の主たる部分に当たります運送というのは、直接会社が、あるいはこれまで公社が行っているわけではなく、委託をしてやってまいりました。私ども、会社になりましたので、その運送部分のコアの部分につきましては、子会社化をすることによって全体の運送を効率よく行うということを民営化に当たりまして検討してまいりました。

併せまして、この一番上の四角のところに書いてございますが、郵便物運送事業者、ゼロ連結、公社時代に連結対象というものを決めていたわけですが、直接公社の時代はそこに投資するということは制度上できませんでした。しかしながら、取引とか役員との関係で、関



連会社になっておりまして、それがいわゆるゼロ連結と。今度、私ども会社になりまして、上場を目指しているわけですが、その上場に対する支障になる可能性が高いということで、このゼロ連結を解消するというのもこの運送関係につきましては大きな課題でございました。

したがって、それを解消するために、先程申し上げました運送事業者を子会社化するというのを計画したわけでございます。

子会社化の概要は、1枚おめくりいただきまして、4ページになりますが、簡単にご説明をさせていただきます。

今申し上げましたように、運送業務というのは、郵政省、公社の時代を含めまして、全て外部委託でやってまいりました。公社の時には、一部出資を認められた部分もございましたが、それも制限的に認められておりまして、この運送会社に対して直接出資することは制度上できないことになっておりました。

しかしながら、先程申し上げましたように、自前の運送手段を持つということと、先程も申し上げましたゼロ連結解消ということもありまして、運送会社100以上あるわけですが、そのうちのコアの部分、私どもといたしましては、幹線という主要な路線ですけれども、それと政令指定都市を所掌するようなところにつきまして、一番下のところに14社というのがございます。この14社がそういうところを原則担っているということと、併せまして、その四角のところに連結対象31社というのがございます。先程申し上げましたように、公社の時代に連結対象になっているのが31社ございまして、これを先程申し上げましたゼロ連結解消ということで連結から外すか、あるいは直接出資をして子会社にすると、そういう整理をいたしまして、その基幹的エリアを担う14社は子会社化をします。31社のうち残りの部分につきましては、完全に連結から外すということを今行っているわけでございます。

31社というのは、公社時代の連結ということでここに数字を掲げてございますが、31を分母にいたしますと、子会社化しようとするところは15社ございます。しかしながら、10月1日に15社のうち2つが合併をいたしましたので14社ということになっております。それが31と14の関係でございます。

そして、14社を子会社化するわけですが、子会社化する方法といたしまして、私ども会社が直接株を持つということもあるわけですが、メリット・デメリットを考えまして、一旦子会社を作りまして、そこに合併をさせるということの手法によりまして子会社化をします。いろいろなところと相談をいたしましてそういう結論を得まして、昨年11月30日に日本郵便輸

送準備株式会社を作りまして、ここが運送事業者14社を合併して1社化する。その前段といたしまして、運送事業者14社をまずは子会社化する。これが子会社化の概要でございます。

この子会社化する14社が現在行っている事業は貨物自動車運送事業になるわけですが、1枚おめくりいただきまして、5ページになりますが、貨物運送事業というのは、私ども郵便事業会社の、当然のことながら主たる業務であるわけですが、今回、民営化するに当たりまして、私どもが現在行っている業務を原則としてそのまま引き継ぐという整理がなされておりますので、貨物自動車運送事業という許可はもらっているんですけども、すべての貨物自動車運送事業をやるということにはなっておりません。ちょっと正確には書いていませんが、「郵便物・貨物」というのが2行目にありますが、この貨物の中身が宅配便及びメール便ということで限定をされて私ども認可をいただいております。

したがって、それ以外の貨物につきましては、新たに総務大臣に認可申請をする必要があるということから、今回、この子会社は、当然のことながら宅配便及びメール便以外の荷物も載せていますので、それを私どもは今回子会社化して、当然のことながら効率的な運送ということから、その部分を合わせまして私どもの子会社化すると。そういうことになると、現在、総務大臣から認可をもらっている部分を超えることとなりますので、その部分につきまして今回申請をさせていただいたと。

当然のことながら、こういった認可をする際には、同業他社といたしますか、そういうところへの影響というのがありますので、それは後程申し上げますが、現在行っているグループ以外のところで、郵便物等以外の貨物自動車運送事業の営業収入は約1.4億円と。これが全体でどのぐらいかは後程ご説明しますが、全部で3つあるわけですが、これが1点目の貨物自動車運送事業に関する部分でございます。

その次、6ページですが、一般の運送会社は、多分こういった事業は運送業務のある意味では付帯的なこととして行っているんだろうと思いますが、14社の中には、全てではないんですけども、石油販売業というのを行っております。具体的にはガソリンとか軽油とか、そういったものを販売する。原則は自社が多いんですけども、当然のことながら、先程120ぐらいの運送会社があると申しあげましたけれども、そういう中でお互いにガソリンを供給するようなこともやっております。

今回、子会社というグループの中でそういった供給を行う場合は、グループ内取引ということで整理がなされるそうですけれども、それ以外の、つまりグループに入らない、私どもの業務の委託を受けることになるであろう、そういう運送会社に対しましても現在供給をしております。

ますので、その分も含めて今度の子会社が引き続きこの石油販売業を継続して行いたいということで認可申請を出させていただいております。額は約5.5億円。

それから、3点目は、7ページでございますが、これも運送業者、恐らくこういった事業を付随的に持って事業を行っていると思っておりますが、自動車分解整備事業でございます。自動車分解整備事業と併せまして、車検の業務を行えるようにということで、現在14社のうち一部こういった業務を行っているわけでございますが、これもグループ内であれば認可申請の対象ではないようではありますが、一般の顧客、先程申し上げましたいろいろな関係の運送会社にも一部供給している部分がございますので、それも引き続き子会社にする会社としてできるようにと。額はそんなに大した額ではございません。0.3億円ということで(2)に書いてございます。

これらの業務がそれぞれのマーケットにどういう影響を与えるかというのを資料8ページ以下につけさせていただいております。

貨物自動車運送事業につきましては、過去5年分の市場規模、平成16年度で13兆円をちょっと超えるぐらいですけれども、少しずつ拡大傾向にございますけれども、先程、私どもの対象がどのぐらいかというのを申し上げましたけれども、約1.4億円ですね。そうしますと、市場規模全体に占める割合も0.001%ということで、利益を不当に害するものとはならないのではないかと考えているところでございます。

9ページが石油販売業でございますが、これもなかなか石油関係、単価がかなり変わりますので、市場の規模は、これは量で書かせていただいております。しかしながら、比較する時は直近の額としての市場規模も必要かと思われまして、この推移は量で書かせていただいておりますが、石油販売業を行うことにより市場に与える影響という2つ目の黒のところにつきましては、12兆円というのが出ておりますので、そこと比較しますと0.005%ということで、同じく他の事業者の利益を不当に害するものとはならないのではないかと考えているところでございます。

10ページが自動車分解整備事業でございます。

これは、売上で書いてございます。大体6兆円前後で変動しているのかなと。これは、先程の0.3億円ですので、0.0005%ということで、同じく他の事業者の利益を不当に害するものとはならないと。

最後のページにそういうことをまとめて書かせていただいておりますが、(1)は今ずっと申し上げましたし、(2)におきましても現在の事業をそのまま引き続き行うということを前提にしておりますので、専らそれらの業務に必要な施設を新たに保有して業務を行っていくも

のではありません。

また、(3)に掲げてございますが、弊社といたしましても、不当な方法により経営資源を供給する等の支援を行わないということを考えているところでございます。

資料の説明は以上でございます。よろしくお願いたします。

○田中委員長 ありがとうございます。

それでは、ただいまのご説明に対しましての質疑がございましたら続けてください。

子会社化に伴って新しいマネジメント上の課題が登場するというふうには受け止めておられますか。今までは、仕事は出しているけれども、マネジメントはお任せということだったのではないかと思います。子会社化した場合に、労使関係が新たに発生すると思いますし、それから、本体の労働条件と、それから子会社の労働条件との調整等という議題が労使間において提出される可能性もあるのではないかと思います。例えばそういうことについてはどうでしょうか。

○伊東常務執行役員 幾つか、当然のことながら、これまでとは違う対応は出てきますが、今ご指摘いただきました労使関係につきましては、ほとんどこの14社というのが、私ども、今回組合が統合いたしましたけれども、そのグループの中に入っている組合でございますので、新たな組合ということでは、全部が全部じゃないんですけども、ほとんどそういう形で子会社化いたしますので、そういう意味では、同じグループとしての組合が引き続き私どもとしては相手方になるということで、大きな変化はないのかなと。

ただ、14社の中での労働条件というのは必ずしも同じではありませんので、それを一つにする際に、どこが一番うまくシフトしていくのかと。それは経営サイドも当然考えますし、組合側の方もそこは多少意識の違いは立場上出てくるかもしれません。労使間ということで申し上げますと、そこが一つございます。

それから、全体のマネジメントにつきましては、今まではそれぞれのところに線路ごとにいろいろな会社に委託をします。当然のことながら、我々としては委託する側ですので、効率的な運送ができるようにいろいろなお願いをするわけですが、そこは主体的にはできません。今度は子会社化して幹線部分を我々は100%子会社にいたしますので、言ってみれば、まさに運送のマネジメントを私どもが自ら必要な措置をして、例えば具体的には、そういう必要なマネジメントのできる人がある程度配置するとか、それは私どもの意思としてそれをやりますけれども、そして、全体が一体となって、まさに私どもの郵便事業の根幹である運送業務ができるようにする。

そういうところが、だからこそやるわけですけれども、そこがいかにもうまく機能するかですね。いろいろなコストもかけなきゃいけない、投資も一体的に、まだまだ郵便全体も含めてですけれども、もっともっとIT投資もしなきゃいけない部分がございますけれども、今度はそれが一体的にできると、そういうメリットがあるからこそやるわけですけれども、それがある程度計画的にうまくいくかどうか、そういう点は当然のことながら、今までとは違った意味で私どもがチェックしなきゃいけない。チェックどころか、ある意味では一体的にやらなきゃいけないということが大きく変わってくるのかなと思います。そういうことで認識をしております。

○辻山委員 幾つか教えていただきたいんですけれども、このケース、初めてですけれども、かなり今後大きな問題になるのかなと思うんです、14社をまず子会社化する。この時に、100%完全子会社というふうに理解してよろしいのか。

その後、完全子会社にしてその後合併するという、そういう理解でよろしいのかどうかということと、それから、先程、これまでは出資規制があって、委託という表現だったと思うんですけれども、そういう規制下の委託ですから、外部委託とはいっても、ある意味影響力あるいは支配力下にある会社への委託だった。ゼロ連結されていたということですから、当然そういう範囲内に入っていると思うんですが、そうすると、31社の中の14社以外の会社について、今回どういう扱いになっているのか。

それから、最後の問題なんですけれども、これまで外部委託先は子会社ではなかったわけですから、そこに対する出資者というのはどういうグループといいますか、どういう人だったのか、その辺をちょっと教えていただけますか。株式会社だったわけですよね。出資者は誰だったのかです。

○伊東常務執行役員 順番に申し上げます。

最初の完全子会社化へのプロセスですけれども、私どもは、今年度中に、先程申し上げましたゼロ連結を解消するというのが一つの課題として持っております。したがって、子会社化にはしますけれども、それは3分の2以上を持つということで、年度内は14社に対しては考えています。3分の2以上ですから、14社のうち一部は100%になるかもしれませんが、いずれにせよ、まずは子会社化するというので、ゼロ連結を切る予定でございます。

そして、新しい年度になりましたら、3分の2以上を持った14社をこの準備会社に合併をさせます。この合併した会社は、今の準備会社も100%子会社なんですけれども、合併した後も100%子会社にする予定でございます。それが1点目です。

それから、2点目の方の、これはなかなか私どもも今苦慮しているところでございますが、今度はお出資ができれば。その過程の中で、一定のコアの部分を子会社化しよう。なおかつ、それでゼロ連結は、その部分に対しては解消しますけれども、残りの17社については、言ってみれば、逆に今度、3つ目の話にも多少関わるわけですが、元々全体の運送を委託している大きな会社があるんですけれども、その株主は、ある意味ではいろいろな運送会社と一緒に出来たところがございます、この会社は。それで郵便の運送を主としてやろうという会社なんです。そこ以外にも、もちろん、それぞれ地場にいろいろな会社がありますから、そういうところにも運送を委託してまいりました。

特に、元々、これもご案内かもしれませんが、郵便の輸送部分というのは、昔は鉄道を中心にやってまいりました。鉄道は非常に使い勝手が悪い部分がございます、昭和59年ぐらいからどんどん自動車化をしてまいりました。自動車化することによって、当然のことながら、それを受けてくる側が必要になりますので、そういう会社がどんどん出来ました。その時には、元々あった比較的大きな規模の会社がいろいろなところと一緒に出資をして作るというようなことに現実にはなってきた経過がございます。

したがって、31社というのは、お互いに株を持ち合っている部分が一杯ございます。したがって、14社は100%子会社化しますけれども、残りの部分につきましては、逆に14社が持っている部分がございますので、そのまましておきますとまたぐるぐるとなっちゃいますから、そこを解消します。したがって、その17社は、14社が持っている分は他に売ってもらうということをお願いしています。

そこの関わりはどうするかということは、今までは、取引とか役員の構成などで、まさにゼロ連結になっていたわけですが、一般取引の対象にする予定です、その会社は。なおかつ、14社が株主になっていけば、それは他で売ってもらう。これは今、私、口でぱっと言っていますけれども、なかなか一個一個見ると、極論をすれば、それで会社が成り立つのかということにもなりかねない。

現在、17社につきましては、私ども可能な限り、会社が成り立つか成り立たないかという話になりますと、雇用の問題にも当然のことながら関わり合ってきますから、直接一社一社どこまでコミットできるかはありますけれども、トータルの我々の中で雇用の問題とか、会社の問題とか、いろいろな、やや間接的にはなりますけれども、そういうサポートをしながら、いずれにせよ、年度内に、株の話ですから、会社として意思決定をして、実施が4月にずれることが場合によっては出てくるかもしれませんが、いずれにせよ、ゼロ連結解消は年

度内にやろうということでやっております。

ですから、ご指摘いただきましたように、淡々とやる予定ではございますけれども、なかなかそこは、一般的に言えば、一般化されて取引がどうなるかわからない、そういう会社の株を誰が買うのかみたいな話になりますから、要するに、買ってくれるところを見つけてくださいとお願いしているわけですから、それはいろいろな交渉をやっていますから、全部が全部完全に思いどおりにいくかどうかはわかりませんが、そういう状況の中で、31社のうちの14社以外、対応しているところでございます。

○辻山委員 そうすると、14社以外の会社というのは、基本的な方向としては完全に外部の、影響力も及ばない、支配関係にはないということですから、取引価格なんかについても、いわゆるアームズ・レングスの取引を目指していくという、その今回は第一歩という理解でよろしいですか。

○伊東常務執行役員 そうです。

○米澤専務執行役 若干補足いたしますと、この話、去年3月ぐらいに辻山先生からご指摘をいただいて、これから上場するに当たって、グループの外縁を画するところが不明確じゃないか。いわゆるゼロ連結という形で利益が流出しているというふうにも見られかねないではないかというご指摘もいただきました。その後、松原先生を座長とする関連法人の見直しの委員会というのを立ち上げて、その中で、今程申し上げましたようなゼロ連結の解消の仕方として、今回出てきているような子会社化という話。これはゼロ連結じゃなくて、きちんと株主としてのガバナンスを効かせるということにするところ。それから、取引関係が一般化するというふうな手法も考えられる。それぞれを組み合わせながら、31社のゼロ連結の解消というものをやっていって、その中で、今回お願いしている新規業務というのは、その中で子会社化するところにたまたまくっついている業務である、そういうふうな位置づけでございます。

○辻山委員 富山委員のご専門の合併のデューデリとか、その辺は。

○富山委員 そこは割といろいろやっていましたよね。やっていたというか、私の認識では。

○米澤専務執行役 デューデリについては、いろいろな外部の専門家のお力もいただきながら、しっかりしたものをやっております。

○伊東常務執行役員 公社時代から、公社とその当時の日本郵政準備企画会社ですけれども、そこで一体となってデューデリをずっと進めてまいりまして、会社になってからはちょっと時期的に、先程申し上げましたように、年度内に解消するというのは、会社になってから事を

起こしたのでは遅いということで、6月、7月ぐらいからそういった準備を進めまして、それを踏まえて今回いろいろな価格設定につきましても、当然のことながら、それぞれの株主に交渉しなきゃいけないので、10月に入りまして、私どもの会社としては、この問題をすぐ会社として方向性を決めて、その上でそれぞれの株主に当たるという了解をいただきまして、更に、先程申し上げましたように、11月30日にこの準備会社を作って、今、更にもう一つ手続きがあるんですけども、それを進めて、会社として意思決定して子会社化するというのは、もちろん価格交渉はありますけれども、片方はこの人達の株を売ってくださいという話ですから、もちろんそういうことで正式にお願いをして、先程申し上げましたように間接的なサポートはいろいろやっておりますけれども、いずれにせよ、10月に入りましてといえますか、10月に向けての郵便会社にとっては非常に重大な課題の一つとして取り組んでまいりまして、一つ一つの手続きを踏まえる中で、今回もその一つとしてお願いをしているということでございます。

○富山委員 ある意味お願い事になると思うんですが、非常に難しい交渉をしているというのは私もよくわかっている感じで、確か秋池さんが入っていましたよね、検討に。割合、私がよく知っている人間も関わっているものですから、いろいろ大変さかげんはたくさん聞いているので、ここまで比較的順調に来たので、よく頑張っておられるなという印象を持っているのと、一方、こういう交渉事は、最後の詰めのところいろいろ大変なことが普通起きますし、今おっしゃったように、他人の財産の問題が出て来ますから、いろいろごたごたするとは思いますが、ここはやはりちゃんとすっきりする唯一の最大のチャンスだと思うので、ある意味で変な妥協をせずに、こういう言い方をするとまた語弊があるんですけども、多少紛糾したりトラブルがあっても、私自身は、委員としてもちゃんと通すべき筋は通してくださいという立場ですので、そこはすっきりと筋を通してやってくださいという感じで思っておりますので、以後もよろしくお願ひしますという点。

あと一、二点質問があるんですけども、よろしいですか。

各事業の外販している部分、客層は、先程ですと、大体同じような郵便関係のところが多いという話だったんですけども、ほとんどそうだと思うのでよろしいんですか。それとも、いわゆる一般の人が例えば石油を買いに来ていたりとか、そういうことというのはないんですか。

○伊東常務執行役員 一部社員というのはあります。それは余り、基本的には、同じ全国を動いているわけですので、郵便の委託を受けている、私ども専自会社と呼んでいますけれども、そういう人たちにガソリン、軽油を供給しているという部分です。そこは今回のグループに入らないということに当然なってきますから……。



○富山委員 それは外部の。

○伊東常務執行役員 外部になりますから、それをあなた方も一切ということもいかがかなと。

○富山委員 ただ、そうすると、一般外販的になっちゃうんでしょから、普通の消費者が買いに来た時には売らなきゃいけないんですよね。そういうことが起きてきちゃうわけですか。

○伊東常務執行役員 それに対してどこまで供給していくかというのがありますけれども、そこは、今ある施設の中で引き続きやっていくということですので、そういう意味では、供給の中で対応するのかなと。今ある供給の中で対応せざるを得ないのなかと。その中で余ってれば、それは回すというわけにはいかない。

○富山委員 ここに書いてありますけれども、そうすると、再生機構もこの業種を一杯持っていたんですが、バス会社とか何とか。ちょっと有り体に言っちゃうと、最後の注意事項の中の、ある種のCross-Subsidizationのことが書いてありますけれども、割と特に分解整備事業なんて、稼働率業務なので、つつい安売りしたくなっちゃったりなんかすることがあるので、そこがちょっと変なふうになっちゃうと、恐らく周りの人からいろいろクレームが来るのかなという感じがしていますので、それはどういうふうにコントロールされる感じなんですか。その最前線の商売のところのプライシングの問題であるとかというのはどんなふう。

○伊東常務執行役員 基本的には、先程も申しあげましたように、現在の施設の中で行うわけなので、なおかつ、基本的にはグループ内。ただ、グループ内でちゃんと価格チェックができなきゃいけないというのもご指摘のとおりですから、そこは基本的には私どもの会社の方で今のご指摘なども踏まえて注視していくということになろうかと思います。

希望的には、いずれにせよ、非常に限られた数ではありますけれども、その行為として、今ご指摘のような部分がないようにということはやはり親会社としてそこは見ていかないといけないだろうと。

○富山委員 やや過当競争ぎみな業界と言えば過当競争ぎみの業界なので、すごくみんな神経ピリピリしている部分というのはありますよね。みんな中小事業者が多いですし、多分、みんな割と苦しいので、今、この業種はみんな相当シビアなので、すごくピリピリしていると思うんですね。そこは、公正競争の問題が気になるんですよね。ある種、捕食者のなプライシングをしないような、そこはちょっと是非ともお願いします。

○飯泉委員 ちょうど辻山委員と富山委員の言われた両方に一つずつあるんですけども、まず、辻山委員の先程言われた透明化という問題ですね。これは富山委員も言われましたけれど

も、これはこの際しっかりとやっていただいて、今までもいろいろ関連会社、国策会社的に言われた点をきっちりと民営化したのでということで、しっかりと線を引いていただく。

そう言うっておきながら、あと、逆に残されるというか、切り離される17社の部分ですね。やはり、今までは郵便を専属的にやってきて、それで社員もいて成り立ってきたわけですので、株の持ち合い解消、それはいいわけなんです、やはり地域地域のそれぞれの雇用というものもありますので、こういった点については、関係がたとえ切れるとはいえ、元々のスタートラインというものを考えて、信義の原則というのがありますので、そうした雇用の点、あるいは今後の対応というのもやはりそれは常に考えておいていただきたいというのが1点です。

それから、2点目ですが、確かに、3つの業務ともに、例えば余剰の部分を使います、あるいは付随的なんですということが出るわけですが、確かにこの業界、なかなか厳しい部分がありますし、今、石油高騰ということもあって大変厳しいんだという声がいろいろなところから聞こえてくるだけに、この付随、あるいは余剰だといった点を、今やっている部分をそのまま並行移動する、もっと言うと、31社体制でやっていたものが今度は減るんですよというふうな感じの情報発信といたしますか、そのあたり、しっかりと心掛けていただければと。そうしなければ、やはり必ず各業界のほうから、同じと言っておきながら、これを突破口にして広げてくるんだろうという話が必ず出てきますし、そうすると、やはりそうした皆さんからのご意見といった点をしっかりと聞いていくと、なかなか足かせ的になってくる部分もあると思いますので、ここの点を是非お考えをいただいております。

○伊東常務執行役員 特に1点目は、私も申し上げましたように、雇用の問題というのが、もちろんそれだけじゃないんですけども、特に、先程申し上げましたように、組合という立場からいたしますと、グループ全体で同じグループの中にいろいろな会社があると。その中の幾つかが子会社化し、幾つかはまさに切り離されるという、そういう中で、会社の存続がどうなるのかということも当然いろいろ検討する中では、そうなりますと、まさに雇用の問題になりますので、それは、ではこっちの会社が引き取りなさいと私どもが直接言える立場にはないんですけども、雇用の問題に関して、私どもとしてもいろいろなところに働きかけるといいう言い方よりも、最大の関心を持って取り組んでいるということで、組合もまさにそのところは非常にセンシティブになっていますので、トラブルにならないように配慮をしていきたいと思っております。

2点目も、いろいろな、先程も我々親会社としてのチェックということもありましたけれども、対外的な説明の仕方とか、そういうことにつきましても十分留意しながらやっていきたい

と思います。よろしくお願いいたします。

○辻山委員 1点だけ確認、念のためなんですけれども、14社の選び方というのは、先程、基幹的な部分ということで、そこは内部化した方がよろしいでしょうと。その他は、むしろアウトソーシングという視点に転換した方が効率的だと、そういうご判断でしょうか。出資関係で切ったと、そういうことではなくて、あくまでも基幹業務に関連するという理解でよろしいんですか。

○伊東常務執行役員 はい。

○田中委員長 よろしいでしょうか。どうも本日はありがとうございます。

続きまして、総務省から、本件の認可申請の審査状況についてご説明をいただきたいと思います。本日は、総務省郵政行政局から後藤郵便課長にお越しいただいています。よろしくお願いいたします。

○後藤郵便課長 それでは、ご説明させていただきます。

郵便事業株式会社法第3条第3項のいわゆる目的外業務と言ったりしますけれども、新規業務としまして、先に本委員会からご意見をいただきましたダイレクトメールの企画・開発、販売、発送代行までの事業に引き続きまして、民営化後の2件目として、運送子会社による一般貨物運送等の業務についての申請が上がって来ているところでございます。

これにつきまして、基本的なチェックをする事項というのはこれまでと同様でありますけれども、業務の性格自体が、先程、恐らく会社側からご説明があったと思いますけれども、いささか趣を異にしているということで、審査の中身は変わってくるということがあると思います。そこで、私どもの考え方について、以下ご説明をさせていただきたいと思います。

まず、本来業務への遂行への支障があるかどうか、支障のない範囲であるかどうかということにつきましては、今回、子会社化を予定している対象となる企業で、既に実施している業務であると。今回の一般貨物運送であるとか、石油の販売であるとか、自動車の分解整備といったような業務につきましては既に実施中の業務であるということでございまして、郵便事業株式会社からの追加的な資金提供であるとか、あるいは要員の派遣、経営支援といったようなものが特段予定されていないということである限り、本来業務に対する直接的な支障というものは生じ得ないのではないかとこのように考えているところでございます。

むしろ本件につきましては、運送ネットワークに関わる子会社及びグループを再編することによって、郵便事業株式会社が本来果たすべき機能であります郵便物の運送、そのネットワークを取り込むというか、言葉は適当かどうかわかりませんが、一般の企業で言え

ば、外注していたものを内製化するといったようなことにつきまして、果たしてそれが期待していたような効率化であるとか、コスト削減であるとか、あるいは品質向上といったようなメリットをもたらすのかどうかということにつきまして、これから会社からも詳しく話を聞いていきたいと思っていますし、継続的な検証が必要ではないかなというふうに考えているところでございます。

それから、2点目の同種の業務を営む事業者の利益を不当に害することがないかどうかという点につきましては、これまた同様の話になりますけれども、今回、子会社化を予定している対象企業において既に実施している業務であるということ、それから、今後の業務の拡大というものは特に予定されていないというふうに会社から聞いていますので、そういうことと、また、加えまして、今後、郵便事業株式会社から当該会社に対しまして、今回の新規業務に関わる不当な利益の供与であるとか営業の支援といったようなことは行う予定はないというふうに言っていると伺っていることから、同業他社の既存の利益を不当に侵害するというようなことは想定されないのではないかなというふうに考えているところであります。

また、端的に申し添えますれば、これらの新規業務における市場におけるシェアというものは非常に小さいものである。あくまで資源の有効活用的な、付随的な業務であるということから、シェアが非常に小さいということで、これが子会社化されて、直接郵便のブランドを冠した業務ということになるわけですがけれども、それによる市場競争者へのインパクトというのはそれほど大きなものではないのではないかなというふうに考えているところでございます。

以上、基本的なチェックポイントに従いまして、私どもの今の審査の状況についてご説明をさせていただきました。

なお、1点だけ今回の業務について申し添えることがございまして、これは恐らくまた会社の方からもグループの再編についての子細なご説明があったかと思えますけれども、これまで、日本郵政公社の時代に、連結財務報告の対象となっていたこういった企業が、これまで企業会計原則の実務指針レベルでの緊密な者の定義に基づいて、その範囲が確定されていた。そういったいわば見えない支配関係といったものから、その企業集団の外縁が確定していたことから、今回、直接出資をするということによって、議決権に基づく、いわば見える支配へ移行していくということ自体、それは結構なことだというふうに考えておりますけれども、ただ、実際新しい体制の下で、経営の透明性の向上であるとか、財務の健全性の向上といったものにつながるようなグループ経営がなされるかどうか、どのような取引関係、契約関係がなされるのか、人事の動きはどうなるのかといったようなこと、実態を今後十分注意して見てまいりたいとい

うふうに考えているところでございます。

以上でご説明を終わります。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑としたいと思います。

○飯泉委員 3点です。

今、1番の業務の支障のない範囲であるのかと。先程の説明の中では、3つの事業に対して、当然余剰ですとか、あるいは付随的という説明がありましたので、そうした形では、これに沿う形になっているのではないかという印象はあるんですね。

しかし、その中で、実は委員長の方から、完全子会社化をするという中で、マネジメントの課題が生じてくるのではないですかといった質問に対しては、逆に会社の方から、その点をしっかりとグリップをしていくんだという話が出てきておまして、そうすると、今、課長からのご説明とは少し、要員支援など全くないと、こういった話があるわけなんですけど、ここは説明に齟齬が生じてきますので、そこは今後、やはりマネジメント上の課題は当然生じてくるわけですから、しかし、今言う不当に他の同業他社との間で差が出るというものではないという形に少し切り変えておかれないと、対外的に、今度同業他社から言ってこられた時におかしいじゃないかといったことになりますので、その1点、ひとつこれは提案であります。

それから、今度、見えない支配関係からというお話が出てきて、こここのところの説明があって、従来は公社法の規制によって完全に子会社にできなかつたんだ、自主規制がありましたと、こうしたお話がありました。しかし、そうすると、関係から言うと、見えない支配と、今課長からもお話があって、それを顕在化させていこうと。また、かつて辻山委員からのご指摘があって、やはり外縁部分をはっきりさせるべきだと、それにお応えをしましたというお話がありました。

そうやって考えると、従来は、法律上はそうだったんだけど、事実上は一体の関係があった。それを見える形にしたということなんですけど、時代的にいくと、今はどんどんアウトソーシングにしていくという時代の大きな流れがありますので、やはりこここの説明ぶりのところとして、できる限り、アウトソーシングの時代なんだけれども、まず第1段階としてこういう形をまずきれいにしたんですと。郵政民営化の時に、いろいろ課題を指摘された、そうした点について今回整備をしましたという形に言われた方が、そうしないと時代に逆行したことを推奨したようなイメージになりますので、今後、アウトソーシングというものは、また新しい会社の中で当然議論になり、考えていくことなんでしょうと、業務効率性というものを。決して

今回、逆行したわけではないんだといった点をやはり強調していただいた方がいいんじゃないかと思っております。

それからあと、3点目は全体の話なんですけど、やはり今回の3つの業種というのがなかなか厳しい業界なだけに、これも先程3人からも出させていただいた話なんですけど、その中では、極力、今ぱっと従来と同じことをやるので問題ありませんというお話もあったんですけど、そうしたものが無いという形で指導なりしていくんですけど。従来、公社時代は31、これが14という形になって、それを縮小する形でやっていくということがありまして、そうした意味では、極力そうした影響は少ないのではないかという形でここも言われた方が、そうしないと、必ず同業他社の人たちもそんなことはないよということを絶対に言ってきますので、我々としても、そうなれば、そういった点はご指摘をしなければいけないといった点がありますから、ここも是非よろしくお願いをしたいと思います。

以上3点です。

○富山委員 今の飯泉委員の話、ちょっとかぶるんですけども、シェアが極めて小さいと、先程の資料にもあったんですけども、これはどちらかというと、石油販売とか、特に自動車分解というのは、これは元々分散的な性格なので、大きい人はほとんどいないんですよ、余り。特に地域に行っちゃうと、本当にそれぞれのプレーヤーがいる世界、ブランドはシェルとか何とかといっても、実際は違う人がやっていますから、非常に分散的な事業体なので、余りこのシェアが極めて小さいというロジックは個人的には好きじゃないです、好き嫌いと言うと。余り論理的に、少なくとも私のような競争経済学の世界で生きている人間からすると、ちょっと余りピンとこないところが正直あります。

ただ、もちろん市場競争者へのインパクトの大小という問題は、やはりそれは重要な問題で、やはり今後のモニタリングのmatterになると思うんですけども、例えばこれ、元々内輪向けに売っていますよね、軽油にしても。例えば、ついつい内輪なので、そんなに利益入れないで、市価よりも何円か安く売っちゃうというようなことはいかにもありそうなことなわけで、今後、外販を一般的にやるとよその人も買いに来ますから、そうすると、ああいう情報というのはすぐ広がりますよね。どうも郵便局のスタンドで買うと2円安いらしいなんていうのはすぐインターネットで広がって、すぐそういう話は、今時みんなすぐ知ることになるので、多分、そういうことが起きてくると、今、飯泉委員が言われたように相当やはり出てきますよね、競争の方から、何をやっているんだという話が。彼らは、これだけで飯を食っている人が一杯いるので、そこはやはり競争上ある種のCross-Subsidizationがいずれにしろ行われているというふ

うに見られる場合がありますから、別に妙な価格維持をしろと言っているのではなくて、そこは、公正な価格形成というのを、こういう余剰のキャパシティでやる場合というのは害する場合が出てくるので、そこはやはり気をつけて見ていく必要があるのかなという気が実は少々しております。

○後藤郵便課長 順序が逆になってしまいますけれども、今、富山委員から言われた1点目の話は、私どもも気にしているところでありまして、ミクロで見た時に、あるいは地域で見た時に、あるいは種別で見た時に、果たして地域の経済にとってどういうインパクトがあるのかというところを是非見てもらいたいというようなことは会社とも話をしているところでございまして、また、今後のモニタリングにおいても、おっしゃるようなケースというのは、あつてはならないことだとは思いますが、あり得ないことではないと思いますので、十分チェックしていきたいというふうに考えています。

それから、先程の飯泉委員からのご指摘につきましては、会社と齟齬のある説明をしたことは大変申しわけございませんでした。よく会社の説明を聞いて、問題がないように、マネジメントの課題を克服しつつ、インパクトをなるべく抑えるような格好でやってもらうように指摘していきたいというふうに思っております。

時代に逆行するという話も、まさにそういう面からの指摘も省内で受けておりまして、そういったことに対してどう応えていくのかということも会社ともよく話をしながら、対外的な説明を含めて検討してまいりたいというふうに考えております。非常に厳しい業種であるということ間接的に聞いておるところでございまして、これらの説明につきましても十分これから注意していきたいというふうに思っております。

どうもありがとうございました。

○辻山委員 今のアウトソーシングの問題と、連結の範囲の顕在化といいますか、そういうことなんですけれども、この出資関係、今まで出資関係がなかったところに投資関係を作ると、それが当然連結に入ってくるのはもちろんですけれども、そうすると、従来の連結会社、いわゆる出資関係のない連結会社、それを切っているのかという問題は、それとはまた別の問題だと思うんですね。連結の範囲というのは出資関係だけで切っているわけではなくて、実質的な支配関係ないし影響力関係があれば、そういった支配力、影響力で決まりますので、一方で、出資関係ができると、そこだけで切るという、ブライトラインで切れない部分があるわけですよ。その辺についてどういうふうにお考えなのか。

というのは、今回、出資関係が切れるというご説明のあった17社というか、31社の外ですけ

れども、その出資者、それらに対する出資者が本当に外部者なのかどうかというところは最後まで残ってくる問題なわけですよ。その入れ替えがないまま、一部に出資したから、その他の出資していないところを全部連結から外していいのかというのはまた別の問題なので、その辺についてはいかがなのか。

○後藤郵便課長 私、今後の民営化各社の財務報告のあり方について直接には担当しておりませんので、それを最初にあらかじめお断りさせていただきますけれども、本件に関して、辻山先生がおっしゃいます議決権のみを基準とした線引きというようなことは、私どもは別に考えているわけではなくて、元々郵便事業株式会社法の中で、出資に関する制約がございませんので、出資行為自体について、一定の行政のチェックをかけるということはできていないわけですが、ただ、新規業務に関しては、この第3条第3項ということで総務大臣の認可にかかっているということでございます。

この新規業務というものの位置付けが、言ってみれば、必ずしもクリアカットではなくて、直接行うことだけを、直接会社が行う業務、新しい業務のみを対象としているというふうには我々理解しておりませんが、ではどこまで企業提携といったような形で行われていく、かつ実際に新しい提携の下で提供される、ひょっとしたら郵便という名前を冠するようなサービスについて、どこまで見ていけばいいのかということに関しては、まさに議論している最中でございます。

ただ、今の段階ではっきり申し上げられることとしては、出資比率で50%超だから、要するに、義務的に出資率の要件で連結させなければいけない、子会社になるからといって、であれば間違いなく入るんだろうと思うんですけれども、その以外の社のケースがすべて新規業務の対象、認可の対象外になるというふうには考えておりませんので。ただ、実際のところ、ではこれからゼロ連結のような形である外部企業から支援なり、役員の派遣を求められたというようなことが仮にあったとして、取締役を多数送り込んで、執行機関の過半数を郵便事業会社の人間が占めるというようなことが仮に生じたという時に、それを新規業務の認可としてかけるのかどうかということは、正直今の段階ではっきりした見解を私ども持っているわけではございません。

ただ、やはり財務報告による実質支配力基準も、やはり支配の実態というものがどうなのかということをおそらく個別的ケースに応じて判断していくことだろうと、実務指針レベルではそう書かれているように理解していますので、この第3条第3項の新規業務の認可につきましても、では20%ならどうなのか、30%ならどうか、併せてですが、他の支配といったようなもの



があるのかないのかといったようなことを踏まえて、他の出資者の状況も踏まえながら、個別の認可の可否については判断していきたいと思っていますし、またこの件に関してもご意見を賜れば非常に有り難いというふうに考えております。

○富山委員 その観点で言うと、多分、実質的な議論はどこまでいっても実質的なんだと思うんですが、私自身、やはりそれこそいろいろな粉飾事件とか経験してきたので、ちょっと申し上げると、釈迦に説法だと思うんですけども、やはりグレーというのはよくないんですよね、何につけ。

ですから、やはり健全な企業経営としては、これは恐らくグレーなものを白にするというのは、出資して完全に見える化できるんですけども、グレーなものを完全に黒にはできない部分というのはきっとあるんでしょうけれども、やはり日本郵政といましようか、郵政グループというのは国民の衆人環視の中でやっていく位置付けになりますし、非常にそういう意味で言うとその公正さが問われる事業体ですから、やはりこれはどの分野、別に郵便事業に関わらず、やはりグレーなものは少しでもなくしていくというのが基本的な経営指針としてあるべきだし、その辺は是非とも監督官庁の方でも、我々も多分そういうスタンスで考えると思うんですが、大体グレーなものが、それこそ、ちょっと言い方は悪いんですけども、粉飾の温床になったりとか、経理操作の温床になったりとか、裏金づくりの温床になるんですよね。真っ白な、全く関係ないものはそういうものには使えないので、よほど間抜けな人じゃないと、今まで連携しているところ相手に経理操作というのはやりませんから、カネボウなんてほとんど全部そういう、ここで言えばいわばゼロ連結みたいなところを使っているいろいろな操作をやりまくってましたし、有り体に言うと、ちょっと裏金っぽいものをこういうところにつくっていた経緯が他の会社にも一杯あったので、そこは是非とも、むしろ白黒はっきりすることをエンカレッジする方向でやるべきだし、逆に言うと、怪しいものに関しては、それこそある意味では推定有罪で、新規業務としてできるだけ見ていくようなことをやった方が、結果的にそういうものははっきりと切り離すものは切り離すというふうに動機付けが働くと思うので、そこはそういうふうに私はやっていいような気がしますので、もしそこが可能であればよろしくお願ひしたいと思います。

○後藤郵便課長 本件新規業務の認可に限らず、いろいろなチャンネルというか、手段が私ども、法律上ございますので、いずれにしても、ご疑念のないように、少しでも薄まるように、経営の透明性をより向上させる方向でいろいろな行政に当たってまいりたいというふうに考えております。

○飯泉委員 着眼点の一つなんですけれども、今回は、こういう形でスタートですから、やはり郵政、今、富山委員もお話あったように、国民の関心がものすごく高い。やはりスタートとして、国民というよりいろいろ事業をやっている人もそうですから、逆に民営化したことによって一つのビジネスチャンスが生まれるんだということであれば、今回のこの3業種というのは、今までは割と関連会社でずっとやってきた。それが外れることによって、ひょっとしたら自分達のところにも話があるんじゃないだろうかという期待が新たに芽生える。その部分をやはり摘むという形ではなくて、まずはこういう形で整備はするんだけれども、少なくとも今まで31のものが14の方でまずやりますよと。

そうすると、他の部分について、今後、そうした各民間でやられている人達にも我々のユーザーになっていただく可能性がこれからも出てきますという期待をやはり持たせていく方が、説明としても、今後のこととして、では今回はちょっと待っているけれども、今後はねということですね。そうしないと、最初からこれはという形で反対になってしまう可能性がありますので、そうしたユーザーの皆さんの期待に応えるということも今後お考えをいただければと思います。よろしくお願ひしたいと思います。

○ 田中委員長 よろしいでしょうか。では、どうも本日はありがとうございました。

それでは、本件の審議・調査については、以上の経緯を踏まえまして続けたいと思います。

本件につきましては、次回委員会において意見の取りまとめを行っていきたいと思いますが、盛り込むべき内容について、委員の皆様の中で何か特段ここで述べておいた方がいいということとはございますか。

○富山委員 手続き的にはどういふふうな感じなんですか。

○田中委員長 次回、結論を出すことに……。

○木下事務局長 手続きをどうなさいますかということがあります。通例、新規業務の審査の時には、関連業界の方からヒアリングをするんですけれども、本件について行うかどうかなんです。

○田中委員長 本日から、ホームページにおいて意見募集をするということなんです、関係業界から、他の事業者から何か聞く必要があるだろうかということなんです、それは多分ないでしょうね、特段のことは。

○富山委員 そうですね、多分。今日議論されたことをちゃんと押さえてあれば、そんなに大きな問題はないと思いますけれども。

○木下事務局長 そうしましたら、次は、委員の間で、ある種論点整理といひますか、今まで

日本郵政、総務省とお話しされたこと以外に、意見としてこんなことが必要なことがあるだろうというようなご議論をいただいたので、それを盛り込んで私どもの方で作業をするという段取りにさせていただいたらどうかと思います。

○富山委員 ホームページ上で意見募集しますよということになって、どうしても僕たちはここに来て言いたいんだという人が出てきちゃったら、やはりそれは聞かないといけないんですよ。それはそうですね。

○木下事務局長 それはそのとおりです。他の時もそうですけれども、その時までにはパブリックコメントをよく見まして、重いものがあれば、当然その方に問うべきであります。今お話し申し上げているのは、そうしたコメントがないとした場合にはこういうことで進めさせていただこうというものです。

○田中委員長 実施上の何か基準に関わるようなお話が出てくれば、それはやはり聞かなきゃいかんということだと思いますが、そうでなければ、特段ヒアリングをする必要はないかというふうに思います。

それでは、この委員会、特段の意見がございませでしたら、36回会合を閉会としたいと思います。

次回会合につきましては、また事務局から連絡をさせていただきます。

本日の委員会の模様につきましては、この後、事務局からブリーフィングをいたします。

本日はどうもありがとうございました。