

郵政民営化委員会（第47回）議事録

日時：平成20年11月6日（木） 10：00 ～ 12：15

場所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会会議室

○田中委員長 これより郵政民営化委員会第47回の会合を開催いたします。

本日は、委員3人の御出席をいただいておりますので、定足数を満たしております。

それでは、議事を進行させていただきます。

本日は、郵政民営化の進捗状況について、日本郵政株式会社、その後、全国銀行協会、社団法人全国地方銀行協会、社団法人第二地方銀行協会、社団法人全国信用金庫協会、社団法人全国信用組合中央協会、そして農林中央金庫からヒアリングを行います。

○田中委員長 まず、日本郵政株式会社から経営状況、利用者へのサービスの提供状況等について、ご説明をいただきたいと思います。

日本郵政株式会社から米澤専務執行役、谷垣執行役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。

○米澤専務執行役 それでは、お手元の資料に基づきまして、ご説明させていただきます。資料1でございます。

めくっていただきまして目次をご覧くださいと思います。

本日お話し申し上げますのは、この4点でございます。グループのサービス維持・向上等に向けた取組み、株式上場に向けた取組み、グループの健全経営に向けた取組み、そして、その他ということでございます。これらにつきまして、資料に沿いまして順次ご説明申し上げます。

その次のページ、右下に1ページと記載されているところでございます。

サービス維持・向上等に向けた取組みについてでございます。

まず、私どもといたしましては、郵便局ネットワークの水準の維持、新規サービスの導入等により、サービスの維持・向上に努めているところでございます。郵便局ネットワークの維持に関しましては、特に簡易郵便局の一時閉鎖の解消に力を入れているところでございます。

その下の箱に書いてございますけれども、大きく分けて2つの施策を取り組んでおります。

1つは既存施策の抜本的見直しということで、委託手数料の大幅な引上げ、例えば固定部分の

約4割の引上げ等の施策を行っております。これらの結果、一時閉鎖中の簡易郵便局のうち、民営化以降95局が再開しております。また、現在約240局の受託希望の申し出がございまして、再開に向けて努力をしているところでございます。

もう一つの施策として緊急対策でございます。これは渉外社員の出張サービスということで、社員が週に2回、各2時間から4時間程度、出張いたしまして郵便局サービスを提供しているというものでございます。これらの施策によりまして、実質的な一時閉鎖局は282局というふうに考えております。

下のグラフをご覧くださいと存じます。

青い折れ線グラフ、これが簡易郵便局の一時閉鎖の推移でございます。平成19年10月1日、民営化した時に417局の一時閉鎖局がございました。これが平成20年5月末には454局まで増加をいたしました。その後、先ほど申し上げました施策等によりまして、一時閉鎖の簡易郵便局数は417局にまで減少いたしました。さらに緊急対策でカバーすることによりまして、渉外社員の出張サービスが133局、移動郵便局2カ所、これらによりまして、実質的な閉鎖局は282局ということでございます。

参考で記載してございますけれども、簡易郵便局の受託者の多くは個人の方でございます。86%が個人で、農協の皆様方をお願いしているのが8%でございます。一時閉鎖の理由といたしましては、個人受託者の病気であるとか、ご高齢であるとか、そういったことが44%。それからもう一つ大きな原因として、農協・漁協の統廃合・人員削減等の原因が46%と、これが最大の原因となっているところでございます。

こういった状況を背景にしながら、一時閉鎖が増えていったわけでございますけれども、これらに対して、今申し上げました施策を打つことによりまして、417局まで減らすということ。また実質的な一時閉鎖局を282局まで減らしてきたということでございます。

次のページをご覧くださいと存じます。

サービスの改善ということで、本委員会でも何度か議論になった点でございますけれども、まず、郵便の集配担当者に寄せられた金融サービスの依頼への対応ということで、公社の時代までは1人の外務職員が3事業すべてを行っていた、そういう郵便局では、郵便物の配達途中におきまして貯金の払戻しの受付や簡易保険の保険料集金等の取扱いが可能でございました。民営化後、こういったことに対しまして引き続きやってほしいという要望も非常に強うございますので、郵便の集配担当者がゆうちょ・かんぽサービスの依頼を受けた場合は、郵便事業会

社から郵便局会社へ連絡いたしまして、郵便局会社の社員がお客様のお宅へ伺うようにしているというところがございます。

次に、郵便局による自動車の集荷ということでございます。郵便事業会社の集配態勢の強化によりカバーをするというもののほか、地方特産品等の柔軟な集荷対応を郵便局で行えるよう、自動車集荷の試行を行うことを検討中でございます。これは基本的には集荷の事務というのは、郵便事業会社で行うということで、地方特産品の今までいろいろな集荷を行ってきた郵便局がそれができなくなったというふうな部分がございますので、これについては足回りを確保した上で、郵便局で集荷対応が行えるように試行を行うというものでございます。

それから3番目が、定額小為替の手数料でございます。これにつきましては、民営化の時に引上げをさせていただいたわけでございますけれども、ニーズが多い金額の券種を追加することで、実質的な値下げを予定しているところがございます。

これは、今まで1枚10円だったわけでございますけれども、民営化の時に1枚100円に引き上げさせていただきました。これはサービス開始以来ずっと1枚10円だったわけですが、これは大変な赤字になっているということもございましたので、1枚100円にさせていただいたわけでございます。この券種を組み合わせることによって、例えば2枚だったら200円ということになるわけですが、例えば100円と50円で150円のものを買うために200円の手数料を払うということではちょっと高過ぎるのではないかとということで、券種を増やすと。ここで、各50円の刻みにしておりますのは、自治体がいろいろな例えば住民票であるとか、あるいは戸籍抄本であるとか、そういったものの手数料が比較的こういった刻みのものが多いということで、これ1枚で対応ができるようにというふうなことで券種を追加するということを予定しているところがございます。

次に3ページ目でございます。

新規サービスの導入ということで、これにつきましては、これまでこの委員会でも何度もご紹介してきたところでございますが、郵便事業会社につきましては国際ロジスティクスサービス。郵便局会社については物販事業、新規金融サービス、不動産事業。ゆうちょ銀行につきましてはクレジットカード、変額年金保険、住宅ローン等の媒介。かんぽ生命につきましては法人向け商品の受託販売、入院特約の見直し等でございます。

また、業務提携につきましては、ここに書いてございますように日本通運さん、ローソンさん、スルガ銀行さん、日本生命さんなどとの業務提携を行っているところがございます。

次に4ページ目でございます。

C S Rの取組みということで、グループ全体としては3つのC S R重点課題に積極的に取り組んでいるところでございます。

左側のところでございますが、「人に優しい事業環境の整備」、「社会、地域社会への貢献の促進」、「環境保全活動の推進」といった3つの重点課題に積極的に取り組んでいるところでございます。

まず、人に優しい事業環境の整備というところでは、対お客さま向けということで、ハード・ソフト両面におけるバリアフリー向上を目指すということで、局舎、各施設におけるバリアフリー、点字表示付きのA T M等の設置を行っているところでございます。

また、2番目の項目につきましては、防災、被災地支援。これはこれまでも行ってきたところでございますけれども、引き続き救助用郵便物送付料金の免除、災害義援金の無料送金サービス、地方公共団体との防災協定等を行っているところでございます。また、事業特性に応じた取組みということで、第三種・第四種郵便、ひまわりサービス、ゆうちょボランティア貯金、ラジオ体操の普及推進等を行っているところでございます。

また、環境保全活動の推進につきましては、地球温暖化対策として、C O₂の排出量15%削減目標を設置しております。また、カーボンオフセットの年賀、かもめ〜等のはがきの販売、また同はがきによる寄附金配分助成事業を行っているところでございます。また、「J Pの森づくり運動」の推進等も行っているところでございます。

次のページでございます。

株式上場に向けた取組みというところでございます。

株式上場に関する基本方針につきましては、これまでも当委員会でご説明申し上げましたけれども、郵政民営化法の規定及び郵政民営化推進本部からのご指示等によりまして、ゆうちょ銀行及びかんぽ生命保険の金融2社に加え、日本郵政株式会社自身についても、できる限り早期に上場が可能となるよう準備を実施しているところでございます。

金融2社の上場時期につきましては、遅くとも民営化後4年目、可能であれば、東証の審査基準の特例、これは事業継続年数が3年というところを2年に短縮していただくという特例が認められることを前提に、民営化後3年目を目指しまして、上場後5年間で株式を処分する方針でございます。この方針につきましては、実施計画で示させていただいているところでございます。

また、日本郵政株式会社につきましても、金融2社と同時期の上場が可能となるよう、金融2社と同様のスケジュールにより準備を実施しているところでございます。

その準備の状況が次のページでございます。

今年度につきましては、上場審査基準に適合する内部管理体制の運用を実施し、未整備項目は平成21年3月までに整備を終え、原則として直前期は1年間の完全運用を予定しているところでございます。

下のところの線表でございますけれども、平成22年度を上場申請期というふうにいたしますと、その前の年につきましては、いろいろな上場審査対応のさまざまな内部管理体制等につきましては、完全運用を目指すということでございます。そして平成20年度、今年度につきましては、昨年下半年あるいはさらにその前から行っておりました上場の準備につきまして、これを実際に運用いたしまして、現在、いろいろな問題点の修正を行っているところでございます。

具体的には、内部管理体制あるいは上場申請書類の作成等を行っているところでございます。また、株式市場対応につきましては、今後、順次行っていくところでございます。

次のページでございます。

敵対的買収防衛策についてでございます。これにつきましては、国会でのご議論あるいは附帯決議等で求められている事項でございます。金融2社に導入する敵対的買収防衛策につきましては、企業買収についての有識者や市場関係者から意見を聞きまして、国会審議での議論や他の民間会社における導入状況等を踏まえて、幅広く検討・議論を実施しているところでございます。

これらの議論をもとにいたしまして、民営化時に金融2社の定款におきまして、敵対的買収防衛策の導入と守るべき企業価値の程度を規定したところでございます。すなわち、定款に買収防衛策の根拠があるということでございます。

もう一つ、企業価値の定義でございますが、両社とも企業価値の源泉として、「当会社に期待される社会的責任を果たし、当会社の有する全国的なネットワークを通じた地域社会や幅広い顧客層等との信頼関係を維持・強化すること等」と定義をしているところでございます。

具体的な方策につきましては、現時点では信託型のライツプランを採用し、企業価値の向上が認められない買収の場合は原則的に買収防衛策を発動することを考えているところでございます。

ただ、買収防衛策のあり方につきましては、いまだ市場や経済界において議論の過程にござ

います。また、今後の状況変化に適切に対応する必要があることから、そのスキームの最終決定・導入手続は株式上場までの間に適切な時期に行いたいというふうに考えているところでございます。

次に8ページ目でございます。

コンプライアンス態勢についてでございます。

コンプライアンス態勢につきましては、既に各社がご説明したところでございますけれども、グループ全体といたしましては、コンプライアンスを経営の最重要課題であると認識し、コンプライアンス統括部署の設置、コンプライアンスオフィサーの配置等により、コンプライアンスの推進を一元的に管理する体制を整備しているところでございます。

日本郵政株式会社といたしましては、コンプライアンス基本方針に基づきまして、コンプライアンス委員会にて、各社のコンプライアンス推進状況を評価の上、必要な指導・支援を実施し、取締役会に報告するものでございます。

基本的に持株会社の役割といたしましては、各社の体制がきちんとなっているか、あるいはそれぞれの推進状況が適切になされているかということのモニタリングあるいは指導というものでございます。

次に、リスク管理態勢でございます。9ページ目でございます。

グループ各社が行うリスク管理に関する事項につきましては、報告・協議を通じてグループ各社のリスク管理を実施するフレームワークを整備して、グループにおけるリスクの把握を的確に行う体制を構築しているところでございます。

日本郵政株式会社は、グループ各社のリスク管理の状況を定期的に経営会議に報告し、グループリスク管理の方針やグループリスク管理体制などを協議しているところでございます。

下の絵でございますけれども、各社ともリスク管理統括部署を設置し、そこが個別リスク管理部署をモニタリングし、リスク管理を行い、グループ全体としてそれを集めて、またモニタリングをするということでございます。

こうした中で、グループとしてのリスク管理につきましては、これも以前、当委員会での議論ございましたけれども、金融2社のリスクと事業会社のリスクを遮断するということを基本に置いてリスク管理を行っているところでございます。

次の10ページでございます。

その他ということでございますが、まず、宿泊施設の譲渡についてでございます。

宿泊施設等につきましては、日本郵政株式会社法によりまして、平成24年9月30日までの間に施設の譲渡または廃止を行うことが規定されているところでございます。メルパークにつきましては、民間の経営ノウハウを活用して施設の資産価値を高める観点から、平成20年10月から民間事業者への賃貸を実施しているところでございます。施設の立地条件等を踏まえ、現在、譲渡等の取扱いについて検討しているということでございます。

かんぼの宿等につきましては、日本郵政株式会社の社員を含めた事業体として一括譲渡を行う計画でございます。譲渡対象は、全部で71カ所、これはゆうぽうとを除くということでございます。平成20年4月から譲渡先を募集する手続を開始しておりまして、現在、譲渡先を選定作業中でございます。年度内を目途に譲渡を完了する予定でございます。

次の11ページでございます。

グループとしての一体感の醸成でございます。これも附帯決議等で示されている項目でございます。

まず、ロゴマークの統一でございますけれども、統一シンボルマークとして「JP」のこのロゴをシンボルマークとして使用しているところでございます。また、「〒」マークの継続的使用ということで、郵政民営化以前、使用してきた「〒」マークにつきましては、民営化後も郵便局のサイン、郵便ポスト、郵便物の送達に用いる車両等に使用しているところでございます。

また、人事交流につきましては、分社化に伴いまして、グループ間の人事異動が実施できるよう、出向・転籍に係る規程並びに各社間の協定等を整備して、昨年の10月以降、必要な人材について出向・転籍を実施しております。昨年の10月1日から今年の10月1日までの間で延べ約1,740人の人事交流を実施しているところでございます。

次に12ページでございます。

社員が安心して働ける環境づくりということで、社員の労働条件・処遇は、基本的に公社職員の労働条件を踏襲しているところでございます。また、雇用の安定に関しましては、労使双方で雇用の安定に努める旨を確認しているところでございます。労働条件・処遇につきましては、郵政民営化法の173条におきまして、公社時代の勤務条件の配慮義務がございます。これを受けまして、基本的には公社職員の勤務条件と同じものになっているということでございます。

また、雇用の安定に関しましては、労使双方とも重要な課題と認識しておりまして、労使関

係の基本に関する協約におきまして、労使双方が雇用の安定に努める旨を明記しているところでございます。

私からの説明は以上でございます。

○田中委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑としたいと思います。

○富山委員 この1 ページ目の簡易局の方の話ですが、約240局希望の申し出があったところなんです、お願いしても大丈夫そうな局は結構たくさんいらっしゃるということなんですか。

○米澤専務執行役 この240局の受託希望の中にはいろんな方がいらっしゃいます。結構、その中でお願いできるというところは多数含まれていると思います。ただ、これにつきましては、一応銀行代理業になりますので、ご当局の審査がないと勝手に委託はできませんので、ご当局の審査をいただくというプロセスがございます。その審査が通ればお願いできるというふうに考えております。

○富山委員 結構時間がかかるんですか。

○米澤専務執行役 それはご当局において、適正な期間内にやっておられるということではありますけれども、私どもとしてはできる限り早く審査を通していただければ、早いうちにこの簡易局の一時閉鎖というものが解消できるというふうに考えておりますので、できる限り早いご審査をお願いしているところでございます。

○富山委員 次のページですが、この集配からゆうちょ・かんぽをつなぐ話ですが、郵便局の側の職員の方が行きますと、その人は1人でお客様のところに行った場合に、ゆうちょ・かんぽ両方とも取り扱っていいんですか。これは大丈夫ですか。

郵便局につなぐという話ですね。郵便局につないで、郵便局の人がお客様のお宅へ行きますと、その時にお客様の方で、ゆうちょの用事もかんぽの用事もどっちもありましたという時に、その人は1人で対応していいのか。それとも2人ということになりますか。

○米澤専務執行役 規制上は同じ人で可能であるというふうに認識をしております。ただ、もちろんいろいろな説明を要する時には、金融商品取引法等で保険の説明なのか、それとも貯金の説明なのかを明確化するとか、様々な規制はありますけれども、同じ人がやってはいけないということではないということでございます。

○富山委員 それは両方とも大丈夫で、できるということですか。

○米澤専務執行役 できるということでございます。

○富山委員 かんぼの宿の売却の話、10ページなんですけど、割と再生案件のようなもののFAみたいなこともやっているもので、今、結構大変じゃないですか、買い手の状況が。ありてい
に言うと、値段は付けられますよね。こういうのって、キャッシュは比較的確実に予想可能で
すから、キャップレートもあるので、普通に値段を付けるので、それは例えば入札の一つの基
準価格を出すと買い手も値段は付けられるんですけども、要はレバレッジが付かないので、
お金が用意できないというようなパターンを結構経験しているのです。

あまり中身は言いにくいんでしょうけれど、これは私の単なるコメントで構わないんですけ
れど、こういう状況なので無理に日程通りにクロージングしようとする、もし難しくなるよ
うな場合があるのであれば、今はちょっと緊急状況なので、その辺は柔軟にやられた方がいい
のかなと勝手に思っています。

○米澤専務執行役 これはプロを相手に恐縮なんですけれど、このかんぼの宿のこういう一つ
のチェーンになっているものというのは、恐らく再生ものの一番最初の時にアメリカでできま
した。たしかレッド・ルーフ・インというチェーンを組成して、それを一括売却したという、
それが恐らくこういうものが始まる時の一番最初のものなので、非常に経験が積まれている分
野であると思います。

おっしゃるように、今、レバレッジの問題は確かにあると思います。これは買い手側の方の
事情なので、そこは一概にはちょっと我々の方からなかなか見えづらいところがあって、今の
段階でどうというのは今この場で申し上げるのは難しいと思います。

○富山委員 要は割とぎりぎりのところで結構みんな止まるんですよ。ずっと順調に来て、最
後のレバレッジを付けるところで、お金がちょっと続きませんかと言って降りられたりとかし
て、そういうのが経験上、最近幾つかあったものですから、そこは留意をして、要注意で。だ
から、もしそこで何かある時は無理しないで、むしろ時間を少し後ろへずらした方がいい場合
もあるかもしれないと思うので、その辺は私のコメントです。

○飯泉委員 3点お聞きします。2つはいろいろ重なるんですけども。

まず、1ページ目、今の簡易郵便局の話ですが、2つ。今、努力をしていただいて、282局
までもう来ていますよということで、今後の方向として、これはゼロにしていこうという形で
考えておられるかどうかというのが1点。

それから、またいろいろな形での工夫をしていただいて、これは緊急対策について書いてあ
るわけなんですけど、まずはNHKでこれも問題になっていて、ある役場から派遣されて、その

人がこの業務をやっている、大変だけど、やったらおもしろいですよというのをPRをされていたんですけど、さらに地域といろいろな形で、地域の市町村あるいは地域のコミュニティ、自治会とか、そういうところともよく相談されて、より弾力的に対応していこうと思っている。地域のまさにホットステーションにもなっています。そのあたりのお考えを。

それから2点目ですが、ここもまた重なる部分で、今のかんぼの宿のところでも10ページですが、今ゆうほうとを除く71カ所ということで、今後大体どういう形で進めていくか。

それから例えば地方公共団体が引き受けるという場合も多々あるわけなんですけど、その中で、実はいろいろなんですね、ウェルシティだとか、グリーンピアだとか、そういうのが一斉に出てきているということで。そうした中での競合関係になった場合などでは、どういう形でプライオリティを付けてやられているのかと。実は徳島にも1つありましてね、それはもう終わったんですけどもね。そういう形であって、なるべく地域貢献というものを打ち出されて、早目に地域の喜ばれる施設として譲渡していった方がいいのではないかというアドバイスも含めてであります。

それから3点目、こちらは11ページですが、人事交流。ここに今説明いただいたように、最初にまず必要な人材について出向と転籍を実施されているということで、出向と転籍に分けて書いてあるわけなんですけど、こうした交流というのはさらに拡大をしていく方向でお考えになっているのか。そして、その際には、例えば職員の希望をかなり加味しているというか、判断材料にしているのか。つまり、職員のモチベーションとしてそうした方向がいいという形になれば、よりいいことだと思いますし、無理やり行かされるということだとモチベーションが落ちますので、そういった点の意向についてはどういうふうに反映されているのか。

以上大きく3点。

○米澤専務執行役 最初の簡易郵便局につきまして、今後どうするかということなんですけど、今現在ゼロというところまで見えるかということ、減らしてはきていますが、ようやく民営化の時に戻ったぐらいのところ、その絵まで我々今描き切っているかということ、正直言ってこういうふうにはやっていけばということまではいっていない状況でございます。

ここも今受託希望がある240局というところ。仮に全部あったとしても、まだ先がございまずので、そこは今後の引き続きの努力ということで、これは減らしていくということは当然の方向性として持っています。この240局の方ができる限り早く、また再開できるようにというふうな方向性、さらにこの240局をさらに追加してやっていくという方向性です。

そういう中では、今、飯泉委員のご指摘がありましたように、結局、引き受けていただいている方というのは、多くは個人の方なんです。それで、我々会社の方でいろいろお声がけをしても、なかなか難しいという場合がございます。そういう時には、地域の地方公共団体等を通じて、そこにもご協力をいただきながら声かけをしていただいで、やっていただける方に手を挙げていただくということもやってきた。そういうこともあって、今、240局までようやく積み上がってきたということがございます。やはりこれは地域の方が必要とされているので、引き続きそういった地域とよく話し合いをしながら、地域の方に手を挙げていただくという、地域との連携であるとか、そういうものは引き続き強化しながらしっかりやっていかなければいけないというふうに思っております。

それから、かんぼの宿につきましては、これは今のところ一括して譲渡ということで考えております。これは先ほど富山委員のおっしゃられたご専門のところでございますが、この手のものは、一括して譲渡することによって企業価値が高まるというふうな考え方がございますので、基本的には一括して譲渡したいと。ただ、その中で、こういうかんぼの宿につきましても地域と無縁に存在しているわけではないので、その中で地域とうまくやっていくということは当然のことだろうというふうに思います。

それから人事交流の問題につきましては、これは一つは今年の民営化した時に、いろいろな人の帰属という問題がございました。必ずしもご自身の希望と今いらっしゃる会社というのは合っていないという方が現にいらっしゃいます。そういう方たちについては、今後のそれぞれの会社の事情とご本人の希望等と個別にいろいろすり合わせたりしながら、転籍ということも当然入ってくるというのが1点でございます。これは民営化時点で、完全に希望どおりいかなかったものの調整というのがまだ残っておりますというのが第1点。

もう1点は、出向と転籍、2つあるわけですが、1つはテンポラリーに作業があるというものがございます。例えば、去年の秋口ぐらいに、閉鎖決算という作業がございました。公社最後の決算を締める時にそこに人が要るということで各社に集まってもらうというふうな時には、やはり出向というものが必要になってくる。それが終わったら戻っていただくということです。

それからもう一つは、やはり事業展開をいろいろしていく時に、ここのところはもう少しこういう人が要るんじゃないとか、そういう話は当然あるかと思っておりますけれども、そのところはあまり数としては多くないのかなと。やや本社周りのところはそういう個別の事業展開の

ニーズに応じて、こういう専門家はこっちにいるからそっちにということはある。ニーズ的に多いのは、先ほど冒頭に申し上げました本人のご希望と、それから実際のところが合っていないところを少しずつ調整していくと。それが委員ご指摘になられた職員のモチベーションの向上ということにもつながると思いますので、そこについては順次調整をしていきたいというふうに思っております。

○富山委員 先ほどの飯泉委員が言われたかんぽの宿の関連で、これは譲渡先を選定する基準として、当然価格的な側面がある一方で、先ほどのお話も含めた、その後どういう経営をしていくんですかという問題がありますね。その辺、どういう評価指標になりそうなんですか。

○米澤専務執行役 具体的にはホームページで公告をしておるところなんですけれども、建物だけではなくて、社員を含めた事業体として譲渡をお願いしますということを基本に考えています。

○富山委員 細かい条件につきましては、何かありますか。

○米澤専務執行役 一応、それぞれのところのいろいろな運営方針等に関する提案をいただくということになっております。ただ、基本的には今申し上げたような、一番大きなところは、社員を含めて事業体として持っていてくださいねということが一番大きなポイントになるわけです。

○富山委員 価格と運営方針と経営とか、そういう話になるんでしょうが、これもちょっとお願いなんです、経験則的かというと、私も国有資産をたくさん売ってきたので、その感じで言うと、こういう事業体でありますので、やっぱり経営力は大事な要素なんですよね。

それで、一番楽な世界は大体客観的にいろんな意味で評価した経営力と、出してくれている値段がちゃんと比例していればいいんですが、得てして必ずしもそうでない場合もあるので、真面目に経営しようと思っている人ほど、価格面においては極めてリアルにプライシングをしてきて、ある意味、真面目にやりたくない人の方が、見かけの値段は妙に高く見えるような提案書を出してくる場合がありますので。これはいろんな議論があるんでしょうけれども、要するに実質的な価格というのは、見かけの値段とは違う場合が、特にこの手のものの場合、いろんな契約書の条件等々を含めて違う場合が多いので、結局、社会的な費用という意味で、価格を最大化するという意味で考えると、ある意味総合的な評価をせざるを得ないし、私はその方が正しいと思っているんです。

これも経験則で言うと、見かけの価格だけに引っ張られて売却すると、後でいろんなことが

起きて、結局、何か安物買いの銭失いみたいなことになってしまうことがありますので、そこは多分釈迦に説法だと思いますけれども、その辺もよくにらんだ評価で譲渡先を選定していただくのがいいかなと思うんですけれども、よろしく願いいたします。

○米澤専務執行役 おっしゃる大変難しい問題をはらんでいるというふうに思います。そうした中で、やはりこのかんぽの宿、別にこれは止めてしまうことを目的にしているのではなくて、ちゃんと引き続きお客様に喜んでいただく施設として、ちゃんとした健全な経営体としてやっていただきたいというのが我々の基本的なスタンスでございますので、今、富山委員がおっしゃられた総合的な評価についてはしっかり見たいというふうに思っております。

○田中委員長 よろしいですか。

それでは、本日はどうもありがとうございました。

続きまして、全国銀行協会、社団法人全国地方銀行協会、社団法人第二地方銀行協会から郵政民営化の進捗状況についてご意見を伺います。

恐縮でございますが、時間の関係上各々5分程度ということでご説明いただきまして、質疑等進めていきたいと思っております。

それでは、まず全国銀行協会から川端企画委員長、柴田委員会室副室長にお越しいただいております。よろしく願いいたします。

○川端企画委員長 それでは、私どもより3点のご説明を申し上げます。

全銀協の方からは、ゆうちょ銀行さんがこれまでやってこられた業務について私どもがどういう影響を受けているかということ、それから、私どもが逆にシステムの接続等を含めてご協力申し上げていることについて、最後にご要望をお話ししたいというふうに思います。

まず、お手元の全国銀行協会の資料を1枚めくっていただきまして1ページ目でございますが、運用手段の多様化に取り組んできておられるわけですが、堅実なお取組みをされているという評価でございまして、市場規模に対しまして、ゆうちょ銀行さんの新規業務の規模がその黄色になっている部分でございますので、民間の銀行界への影響はこれまでのところ、ほとんど見受けられないという評価をしております。

次の2ページ目をご覧いただきたいと思っております。

新規商品・サービスについても取組みを開始されているわけですが、こちらもその下に細かい数字を書いておりますが、市場規模に対しまして慎重な滑り出しをしておられるというふうに私どもは見ておりまして、これも民間の銀行界への影響はこれまでのところ、ほ

とんど見受けられないという評価でございます。

資料の3ページ目をご覧くださいと思います。

こちらは適正規模への縮小ということに取り組んでおられるわけですが、この資料上、今開示いただいておりますのは6月まででございますので、そこまでの数字しか出ておりませんが、貯金残高は引き続き減少傾向でございます。ただ、このところ種々のキャンペーンを実施しておられるようでありまして、底上げ等により減少ペースは少し緩和しているのであろうというふうに見ております。ただ、7-9月期の数字がわかりませんので、私どもとしては、6月まではそういう評価ということでございます。

4ページ目でございます。

これはある意味で、中に立ち入り過ぎの評価かもしれませんが、今、私どもがお伺いしております運用・調達の構造でございます。引き続き、この構造からは大きな金利リスクを内包されている状態がまだ続いているというふうに評価をしているところでございます。

資料の5ページ目でございます。

こちらからは、全銀システム接続に向けた事務について、私どももご協力しているようなことについてご報告をさせていただきます。

まず、全銀システム接続に向けての準備でございますが、システム等の安全面が確保されることを前提として、ここには書いてございませんが、あとはお客様への周知ですね。このあたりのレベルを見ながら、ゆうちょ銀行さんは2009年1月に全銀システムへ接続する予定で、全銀システムに接続している金融機関との間で相互にお振り込みが可能になるということでございます。銀行界としてもお客様にご迷惑をかけることのないよう、システムテストの実施でありますとか、口座番号の読み替えに係る周知徹底等、万全の協力体制で対応していくというところでございます。

6ページ目でございますが、今申し上げたことを少し詳しく書いてございます。まず、総合運転試験でございます。全銀システムに接続している約1,500の金融機関とゆうちょ銀行さんとの間で運用確認試験等20回以上、今実施しているところでございます。

それから加盟銀行における周知でございますが、これはほぼ接続することが確認できてから、12月に入ってから一挙にやろうと思っておりますが、ATMへのステッカーの添付でありますとか、窓口・ATMコーナーのポスターの掲示でありますとか、そういう種々お客様に対して周知をする対策をとってまいります。

その他という、例えばみずほ銀行、私どもの銀行では、告知看板の設置であるとか、あるいはATM画面での注意喚起とか、そういうことも取り組んでいこうという準備が整っているところがございます。

7ページは、今、ご用意しておるポスター、チラシの見本でございます。

次の8ページ目でございますが、こちらは告知の看板でありますとか、右側はDMの例、これはみずほ銀行の主として法人のお客様がゆうちょ銀行の口座に対してお振り込み等をされる場合などに注意をしていただくようなことをダイレクトメールでお知らせするという書面の見本でございます。

次に9ページ目をご覧くださいと思います。

今後、私どもが全銀協としてゆうちょ銀行さんに期待を申し上げることを4点まとめてございます。

1つは、これは元々の狙いでありますので、今さら繰り返すこともないのですが、私どもの公正かつ自由な競争を通じて、多様で良質なサービスが提供されまして、国民の利便性向上が実現されることを期待するものであります。

2点目でございますが、今まで非常に堅実で慎重な取組みをしてこられておりますので、新規業務につきましても、リスク管理や利用者保護等にご留意いただきまして、引き続き従来同様慎重な足取りでお取組みをいただきたいということでございます。

3点目でございますが、これも言わずもがなのことでございますが、先ほどご覧いただきました運用・調達構造を是正していく必要がございます。経営の健全性を確保するために、肥大化したバランスシートの規模を市場が受け入れ可能な適正水準まで、これも段階的に縮小をしていっていただきたいということが私どもの期待でございます。

最後の期待事項でございますが、これは例えば私ども、今マネーロンダリングでありますとか、あるいは10月も警察庁あるいは金融庁とも一緒になって振り込め詐欺への対策等徹底してやっているところございまして、このあたりにつきましても、私ども民間金融機関と足並みをそろえた取組みをやっていただきますよう、期待を申し上げるところでございます。

全銀協からのご説明は以上でございます。

○田中委員長 続きまして、全国地方銀行協会から伊東一般委員長、望月協会運営会議行室長にお願いいたします。

○伊東一般委員長 横浜銀行の伊東でございます。郵政民営化委員会は3年ごとに承継会社の

経営状況及び金融市場の動向その他、内外の社会情勢等を勘案しつつ、民営化の進捗状況について総合的な見直しを行っているというふうに聞いております。そのような中で、本日このような機会をいただきまして、誠にありがとうございます。

言わずもがなでございますが、昨今の米国のサブプライム問題に端を発しました国際金融市場の混乱につきましては、我が国の地域の実体経済さらには中小の地域金融機関の経営にも少なからず影響を及ぼしつつあるという状況でございます。こうした状況下におきまして、当協会といたしましては、郵政民営化を進めるに当たって、次の3つの観点から意見を述べさせていただきますというふうに思います。

まず資料の2ページをご覧ください。1点目は経営規模の縮小についてでございます。

ゆうちょ銀行発足後の状況を見ますと、預金残高については一定の逡減が見られるものの、本年6月末の時点でなお180兆円を超える預金残高の規模でございます。依然として巨大であるという認識をしておるところでございます。上記の状況を踏まえまして、ゆうちょ銀行におきましては、当面はバランスシートの規模の縮小に努め、預金の増強を指向するような動きはとるべきではないというふうに我々は考えているところでございます。

次に3ページでございます。2点目は公正な競争条件についてでございます。

政府出資が行われております間は、公正な競争条件への配慮は不可欠というふうに考えております。ゆうちょ銀行につきましては、当面は民業の圧迫を回避しつつ円滑に民間秩序への融合を図っていく必要があるというふうに考えておりまして、そのためのビジネスモデルを模索していくべきというふうに考えております。民業圧迫を回避する観点からは、市場が既に飽和状態にある地域のリテール業務への参入を指向すべきではないというふうに考えておりまして、ゆうちょ銀行がこれまで培ってきた投資運用の実績を活かせる、いわゆる機関投資家型のビジネスモデルを目指すべきであるというふうに考えております。

次に4ページでございます。3点目は地域との共存についてでございます。

ゆうちょ銀行におきましては、郵政民営化法第2条の基本理念にも謳われておりますとおり、地域経済の健全な発展及び市場に与える影響に配慮することが不可欠であるというふうに考えております。ゆうちょ銀行との公正な競争条件が確保されないまま、同行が地域のリテール金融市場に本格参入するということになれば、地域の金融秩序に歪みが生じかねず、ひいては国民の利便性低下につながりかねないというふうに考えております。郵政民営化委員会におかれましては、こうした地域との共存という観点についても十分ご配慮をいただいて、モニタリン

グを行っていただきたいというふうに考えております。

次に5ページでございます。内部管理態勢についてでございます。

民営化されたゆうちょ銀行には、他の民間金融機関と同様にガバナンスの確立や内部管理態勢の整備・充実が求められると考えております。仮にゆうちょ銀行の内部管理態勢の不備に起因して問題が生じることとなれば、金融システム全体に影響が広がるといったことも懸念されるところでございます。例えば来年1月に予定されております全銀システムへの接続等で問題が生じた場合、ゆうちょ銀行の顧客への影響が生じるだけではなく、他の民間金融機関やその顧客、さらには決済システム全体に多大な影響が出てくるというふうに考えております。郵政民営化委員会におかれましては、金融庁の検査結果も十分踏まえ、利用者保護の観点から、ゆうちょ銀行における名寄せ管理等を含む内部管理態勢が民間金融機関として十分な水準に達しているかどうかについて入念な検証を行い、継続的にフォローを行っていただきたいというふうに考えるところでございます。

なお、6ページは参考です。

7ページでございます。預入限度額の見直し要望についてでございます。

ゆうちょ銀行から出されております本要望の真のねらいは、預金の増強、すなわち規模の拡大にあるというふうに考えておまして、肥大化したバランスシートの規模を縮小することが必要とする郵政民営化委員会が取りまとめた所見において示された方向性に、いわば逆行するのではないかとこのように考えております。郵政民営化委員会におかれましては、今後仮に本件について具体的な検討を行うこととなった場合には、十分な調査審議を行っていただき、名寄せ管理やマネロン防止の徹底などの内部管理態勢が、他の民間金融機関と同水準に達して初めて本件の議論を開始するなど、慎重な対応を行っていただきたいというふうに考えております。

次に8ページでございます。最後に、新規業務の認可申請についてでございます。

クレジットカード業務や住宅ローン等の代理・媒介業務など、ゆうちょ銀行に対しましてリテール業務を含む新規業務の取扱いが認められたことにつきましては、甚だ遺憾であるというふうに考えております。さらなる新規業務の認可申請が行われた場合、規模の縮小や公正な競争条件の確保が図られないままに、ゆうちょ銀行の業務範囲が仮になし崩し的に拡大されていくこととなれば、そういったことはひいては地域の金融秩序に歪みを生じる懸念が根強いというふうに考えております。郵政民営化委員会におかれましては、今後の新規業務の認可申請に

際しては十分な調査審議を行っていただきたいというふうに考えております。

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。

続きまして、社団法人第二地方銀行協会から柴田一般委員長、澤井金融情報室長にお越しいただいております。よろしくお願いたします。

○柴田一般委員長 第二地方銀行協会の一般委員長を務めております柴田でございます。よろしくお願いたします。

本日は、意見を申し述べる機会を与えていただき、誠にありがとうございます。

全銀協、地銀協と意見が重複する部分もありますので、ポイントだけを申し述べたいと思います。

私どもは、これまで繰り返し述べているとおり、ゆうちょ銀行が民間金融システムへ円滑に統合され、国民経済的な観点から真に望ましい郵政民営化を実現するためには、以下の3点についてお話ししたいと思います。

1点目は、肥大化したバランスシートの規模の縮小という点、2点目は、政府の出資がある間における公平な競争条件の確保という点、3点目は、利用者保護の徹底、金融システム安定に資する観点からの内部管理態勢の整備という点であります。これら3つの要件については不可欠であり、引き続きご配慮いただくようお願いしたいと思っております。

まず、1点目のバランスシートの規模の縮小という点ですが、昨今のゆうちょ銀行の預金残高を見ますと、民営化後9カ月間で約8兆円減少しておりますが、本年6月末で181兆円と依然として巨大な資金力であります。引き続きバランスシートの規模の縮小という観点から十分にご配慮をいただきたいと思っております。

また、本年4月にゆうちょ銀行は流動性預金を預入限度額の対象外とする政令改正要望を政府に提出しております。仮にこの要望が実現すると、バランスシートの規模の縮小という方向性に逆行するのではないかとこの点が懸念されるところであります。これも十分ご配慮願いたいと思っております。

2点目の公正な競争条件の確保という点ですが、従来、ゆうちょ銀行は新規業務という点で、昨年12月にシンジケートローン、金利スワップ取引等、本年4月にクレジットカード業務、住宅ローンの媒介業務等がそれぞれ認可されております。ただ、実質的に政府が全額出資している間のゆうちょ銀行において、このように経営の自由度だけが拡大していくようなこ

とがあつては、将来的に民業圧迫にもなりかねないという点が非常に懸念されます。公正な競争条件の確保という観点から、ご配慮願いたいと考えております。

3点目の内部管理態勢の整備という点であります。これは言うに及ばず顧客保護の徹底、金融システムの安定に資する観点から、民間金融機関と同等レベルのリスク管理態勢、業務遂行態勢、内部管理態勢、コンプライアンス態勢の強化に最優先で取り組むべきとの点は論をまたないと思っております。委員会におかれては、金融庁及びゆうちょ銀行から深度あるヒアリングを行っていただき、ゆうちょ銀行の内部管理態勢を十分把握した上で、これからの民営化の審議を進めていただくことを期待しております。

最後に、本日はゆうちょ銀行の民営化の進捗状況に関するヒアリングということですが、昨年10月のゆうちょ銀行発足から1年余り経過しているものの、昨年12月の委員会でも意見を申し述べましたが、ゆうちょ銀行の将来像、グランドデザインがなかなか見えづらく、非常に限定した情報の開示にとどまっているという感が否めず、実態がなかなか把握できないと思っております。委員会におかれては、将来像のグランドデザイン、またビジネスモデル、いろいろあろうかと思いますが、これらのウエート付けとか、規模とかの開示を促していただきたいと思っております。これは国民及び関係業界の予見可能性を高める観点からも必要と思っております。是非、この点を踏まえて、今後の審議をお願いしたいと思っております。

以上でございます。ありがとうございました。

○田中委員長 皆様、大変簡潔に述べていただきましてありがとうございました。

それでは、これから質疑としたいと思います。

○富山委員 大体この3点ですか、規模の問題と競争条件と予見性・リスク管理、多分この3つに私も集約されると思います。

まず規模の問題なんです。大きな流れとして大き過ぎるのは、多分みんな認識は共有されていると思うんです。この先、短期的将来の議論で考えますと、ちょっと今異常な状況になっています。その中で、恐らく全般的傾向として、流れは今逆に投資から貯蓄へ戻る流れが全体に起きるし、これは預金者、国民の立場からすれば必然な反応だと思うんですね。その中で、当然その流れ先としてゆうちょ銀行も当然、選択の自由は預金者の側にあるので、そこは個人的にはそういうことがしばらく起きると。この受け入れを止めるということまで、言えないですから、そこは起きるのかなという感じがしているんですが、この議論というのはそれも止めるというような趣旨ではないですね。

○川端企画委員長 はい、全銀協の立場でもそうです。今、富山委員がおっしゃったように、全国銀行規模でも預金額はこのところ、ものすごい勢いで増えておりまして、私どもの趣旨は、今の環境を踏まえて自然にそう流れるものまで受け入れを止めてくれという、そんな乱暴な話ではなくて、いろんな追加施策によるさらなる増強策とか、そういう取組みはできれば控えていただきたいという趣旨でございます。

○富山委員 あと1点、今度は地域金融機関の皆様方との関係なんですけど、この地銀協さんの資料で3ページ目と4ページ目です。これも前からちょっと議論があったと思うんですが、より積極的に地域金融機関とゆうちょ銀行のありていに言うとも中身がすごく違いますよね。良くも悪くもバランスシートがすごくゆうちょ銀行の方がユニークなバランスシートなわけで、逆に言うと、違うということは見方を変えればうまく連携するやり方があるのかなという気もするんですが、その辺の何か展望とか、あるいはこういう可能性があるんじゃないかという、その辺の議論で何かございますでしょうか。

○伊東一般委員長 これは先ほど第二地銀協さんがおっしゃったように、今後ゆうちょ銀行がどのような姿を描いていくのかということに帰結する話ではないかと思いますが、それが仮に先ほど私どもからお話をさせていただいた機関投資家型のビジネスモデルのようなものを模索されるということであれば、あくまで個別行の判断になりますけれども、提携するという可能性は十分あるというふうに思っております。

○富山委員 他の皆さんもそれは同じですね。

○柴田一般委員長 それを否定するものではなく、個別行単位では業務提携等、将来的にあり得ない話ではないと思っております。

○飯泉委員 前に一度話を伺っておりますので、それから見ると非常に国民のために前向きなご意見になっているなというふうに理解しております。

そこで、ただ今富山委員長代理からもお話が出たように、やっぱりこの3点の問題ということで、バランスシートはその方向性としてはすごくおもしろいと。ただ、今回郵政民営化というのは国民の利便性を上げるんだというのが一番のポイントで、そしてその次に今度は関係する事業者の皆さんもいろいろな可能性をつくっていかうと、この大きく2点があると。

ただ、一番は国民の利便性ということですから、国民の皆さんの金融商品の指向といったものの、それが従来はどちらかというと銀行の方に行っていた。ところが、今回のサブプライム問題を見ていると、株等が危ないなとなりますと、やはり貯金だということになってくるので、

そうした流れについては、お互いに切磋琢磨をして、お互い協力関係で国民の皆様の利便性をより上げていただきたいと思います。

そうした中で、今度はいろいろな新規商品が出てきて、これが問題ですよと、リテールの話ですとか、あるいは流動性預金の限度額の話が出ているわけなんです。まず1点の流動性の限度額、我々郵政民営化委員会としては、やはり地域の現状を見ようということで、これも視察を都市部と中山間地域で行っているわけなんです。

そうした時に、どうしても定期預金は別なのかもしれないですが、流動性預金は1円でも超えてしまった場合に、1回返してくれと。この手間というのはものすごく大変なんですね。ですから、そうした顧客重視といった観点、それから流動性といったものと、それから定期預金との違いとかね、このあたりは是非とも顧客重視といった観点で少し広い心でお考えをいただきたい。もちろん銀行の皆さんも常にそうしたことをお考えになられていると思いますので、そこは地域からのいろいろな声、そうした点も我々も酌み取りましたので、ご理解はある程度いただきたいなど、このように思っています。

それから内部管理態勢の話はもっともなことです。先ほど全銀協さんの方から、例のネットワークの話が出ているわけですが、これは逆にメガバンクが出来た時にも大問題になって、銀行に対する顧客の皆さんの信頼が落ちてしまうと。実はついこの間もあるメガバンクで、しばらくの間キャッシュディスペンサーが使いえなかったというような話が多々ありますので、いろいろな形でのシミュレーションをやっていく、また試験をやっていくんだと非常に丁寧に書かれているわけなんです。これは本当に抜かりのないように、ある地域だけ先行させてみるとか、そして顧客が「あっ」ということのないように是非ともそういった轍を二度と踏まないようにということをお願いしたいと思います。

それから第二地銀協さんの方から、グランドデザインあるいはビジネスモデルが見えないという話があったわけですが、逆に皆さんが折角のビジネスパートナーとして、今は逆に経済に垣根がなくなって外資をはじめどんどん攻め込んでくる中で、皆さんとは全く違う領分で生きてきた組織であり、多くの資金を持っているわけですから、やっぱり皆さんがゆうちょ銀行がこういう像になっていったらどうだろうか、我々としてはこんなパートナーを求めている。しかも同じ日本の中の組織ということですのでね。

実は、海外の皆さんからも影響があるということでいろいろヒアリングをした中で、最初は皆さんが第1回目に言われたように、我々の民業圧迫だと言いながら、こんな点も考えている

んですけどねという将来の期待ということで必ず出てきますので、そういった点は逆に外資に負けないように、もっともっとこんなことをやってくれたら我々うれしいんだと。逆に言うと、それがそのビジネスモデルとなり、またグランドデザインになってくるのではないかと。法律の中にはそこは書いてありませんので、逆に皆さんからビジネスパートナーとして、事業者の皆さんも民営化をしてよかったじゃないか、新しいパートナーを得ることができた。それによって、新しい市場開拓、また顧客を得ることができるといった点を、是非ともここは提言をしていただきたい。

先ほど全銀協さんの方からこれからの期待というのがあったわけですからね。やはり、地銀協、第二地銀協の皆さんも、そうしたものをより身近なパートナーとして、あまりリテールに入ってくるからよくないとかということではなく、やはり国民的に見た場合には銀行の信頼も高いわけですが、郵便局に対する信頼もあるということで、ここもやはり地域の皆さんのそうした期待といったもの、またそうした新しい商品が出てくるんだといった点について、お互い切磋琢磨するシナジー効果というのを、もう入ってくるのではなくて、お互い組んで新しいリテールをやってみようじゃないかというものを是非お願いをしたい。

というのは、特に地方に行けば行くほど、ここに垣根ができますので、そうした意味では、やはり地銀の皆さんとゆうちょ銀行とが新しいビジネスパートナーとして、地方の住民の皆さんのそうした利便とかいうものを増すということ、そういうビジネスモデルというものも是非提言してもらいたい。前向きに、今、世界三極経済不況ということで金融危機になっていますので、それは日本は大丈夫なんだと言えるような起爆剤に是非してもらえればなと思っています。

来年は非常に厳しい年が来るとは思います、よろしくお願ひしたいとします。

○川端企画委員長 1点目の預入限度額の件、利便性ということについてはものすごくよく理解できます。基本的に私どもが非常に抵抗を感じるのは、その残高を適正規模にもっていこうという流れの中で、それを止めるような各種キャンペーンを打たれたり、そういう中でさらに限度額の見直しと、これは規模の拡大を指向しているのではないかという懸念から反対と申し上げておりますが、利便性のところはすごくわかります。

それから2点目のシステムの件はおっしゃるとおりで、そういう意味で私どもも本当に先ほどご説明しましたように、かなり体力をかけてテストにご協力をして、かなり問題がないというところまで詰めてきているつもりです。システムだけに限らず、これは実際に運用が開始さ

れますと、結局、利用されるお客様がどこまでこの複雑な口座番号の読み替え方法のところをご理解されているかですので、ここについてはゆうちょ銀行さんがもっと努力をしていただかないと、今の段階ではまだ少し心配があるということでもあります。

それから3点目として提携の話が出ましたが、私どもも、それぞれ私企業としてはいろんなパターンを一生懸命考えているはずですが、ただ、今のこの経済情勢を見ても、私どもも各地銀さん、第二地銀さんにしても資金余剰の状態にありまして、地域の経済に対する資金の供給にしても、言ってみれば住宅ローンにしても非常に伸び悩んでいるような状況の中で、ゆうちょ銀行が一体どういう形で参画してくるのかという懸念があります。ゆうちょ銀行のビジネスモデルが見えない中で、一挙に大量の資金が流れて来たらたまらないと。これはもう私どものビジネスが成り立たない。経済も混乱するし、さらに価格が崩れることにもなる。そうしたことに対する何とも言えない懸念があるわけですね。

そういう意味で、先ほど第二地銀協さんもおっしゃったように、ゆうちょ銀行はこういう方向を目指しているんだというモデルがある中での議論であれば、もっと積極的な議論にもなるのですが、そこが見えない中では、うっかりするとものすごい大混乱が生じかねない動きを助けてしまったということになってはたまらないという懸念が民間にはあります。どちらが後先ということは難しいのですけれども、ビジネスモデルについて幾つかパターンを示していただいた方が、民間としては提携などのご提案はしていきやすい環境になると私は考えます。

○飯泉委員 今の3点目のところなんですけれども、ここはただ、お互い様の部分がありまして、我々逆に地方公共団体としては、今までは資金運用部資金ということで財投改革の一環で、ゆうちょがこうなったことによって、本来は全部政府資金になっていたものが一気に今、開放されて、徳島もいよいよ全国公募型のものになるわけなんです。そういう形で、逆に大きなビジネスチャンスがこの郵政民営化、またはその前の財投改革ということで出ていますので、そこは逆に私どもから見ると、よりビジネスチャンスが広がったんじゃないかなと思うんです。何せロットが違いますからね。

だから、そういった意味ではお互いに垣根が外れたことでシナジー効果を生んでいこうと。片方だけのことを言うのではなくて、やはりこっちも非常にいいチャンスをもたらしたんだと。だから、ここは一緒にやってみようということで前向きに、今はどうしてもシュリンクしますので、お願いしたいと思います。

○富山委員 1点だけ。とりわけリスク管理の問題が先ほどご指摘がありましたが、多分、今

回の経験というのは、例えば1つの個別の民間金融機関のレベルで言えば、多分恐らくリーマンだって最先端のリスク管理をしていたはずで、とって最先端なことをやっていたわけですが、けれどもああいうことが起きるわけで、ある種リスク管理のパラダイムそのものがこれから見直しに入るんだと思うんですね。

1つははっきりしていることは、今のリスクの問題というのは、すぐ伝搬を起こして、要はちょっとパンデミックの、新型インフルエンザみたいなことが起きるといえることがある意味でわかっているわけで、そうすると、それに対する対応というのは多分個別金融機関レベルでやることには限度があって、もちろん行政の単位でやれることも多分限度があって、恐らく今度は金融機関同士の協力というものが出てきますし、お互いにどうリスクを上手に交換し合うかという問題が出てくるので、これはどちらかというと営業上の競合というのは、これは完全にwin-winの議論です。

そういう意味で言うと、先ほど申し上げたようにバランスシートがすごくユニークで違うというのは、逆にいいことになりますので、それは少なくともまず割とわかりやすくゆうちょ銀行といろんなことことをやれる一つの領域であることは、これは釈迦に説法とは思いますが、多分間違いなくあると思っていますし、とりわけかつてはこの手の金融的混乱というのは、あまり、例えば地域金融機関は関係ないかなと思ったら、最近はそのような証券化商品等々でやっぱり飛んでいくことに、これも初めて学習したわけですから、そこは是非とも、私としてはそこを中心にいろいろなことを議論してもらえたらうれしいなというふうに考えます。

よろしく願いいたします。

○伊東一般委員長　そういう意味では、先ほど富山委員長代理からお話がありまして、私もお答えしたように、あまりピタッとビジネスの領域が重なり過ぎていると補完関係になり得ませんので、そのところは補完関係となり得るようなビジネスモデルが仮にできあがれば、それは個別行として提携する可能性も出てくるのかなというふうに思っております、それを一切排除するという決意はしてないわけでありませぬ。

○富山委員　確かにバランスシートのリスクプロファイルが全く違う。ということはある意味では、そのリスクという点ではいいことだと思っていますので、その辺是非ともご検討いただきたいと思っております。

○田中委員長　よろしいでしょうか。

では、本日はどうもありがとうございました。

続きまして、社団法人全国信用金庫協会、社団法人全国信用組合中央協会、そして農林中央金庫から郵政民営化の進捗状況に関するご意見を伺います。

本日はどうもありがとうございました。時間の都合上、5分程度で皆様方にご説明をいただいて、その後まとめて質疑をしたいと思えます。

それでは、まず社団法人全国信用金庫協会から西川専務理事、小此木常務理事、よろしくお願いたします。

○西川専務理事 全信協の西川と申します。私の方からお話をさせていただきます。

郵政、ゆうちょ事業の民営化につきましては、私ども信用金庫業界としては、従来から3点申し上げさせていただいております。1つが肥大化した規模の縮小ということ。2番目が公正な競争条件を確保するということ。3番目として、地域経済の再生、そのための地域金融の安定維持に十分配慮していただくこと。この3点が郵政改革の本旨に照らしまして大変重要であるというふうに主張してまいったところでございます。

そこで、これまでの郵政民営化の過程を振り返ってみますと、こういった3点につきまして、必ずしも十分に配慮していただいているとは言えないように感じているところでございます。したがって、本日、この場で改めまして先ほど申し上げた3点の主張に照らしまして、郵政民営化の進捗状況に対します私どもの考え方をお話させていただきたいと存じます。

まず、第1点として規模の縮小についてでございますが、これについては貴委員会が平成18年12月に公表されましたゆうちょ銀行等の新規業務の調査審議に関する所見というのがございますけれども、そこにおきましても肥大化したバランスシートの規模を縮小することが必要である旨言及されているとおり、規模縮小の必要性につきましては、貴委員会におかれても十分にご認識をされているものと理解しております。

したがって、ゆうちょ銀行は適正な規模に落ち着くまでの間は、バランスシートの規模縮小に努めていただき、預金量を増加させるような動きはとるべきではない、というふうに考えているところでございます。

しかしながら、最近の状況を拝見いたしますと、例えばキャンペーン金利を導入されるというようなことなど、その減少に歯どめをかけようとする、そういった行動が見られるわけでございます。その結果といたしまして、これまでおおむね年間10兆円ペースで毎年減少してきておりました貯金残高の減少傾向についても鈍化をしているという現象があらわれているようでございます。そういったことから、ゆうちょ銀行の姿勢、また行動、そういったことに疑念を

拭えないところがございます。

第2点として、公正な競争条件の確保でございますけれども、ゆうちょ銀行は政府出資が行われている間は、民業圧迫に配慮した業務展開を行うべきであるということは言うまでもないと考えているところでございます。それに加えて、全ての面にわたります民間金融機関と同等の管理態勢、業務遂行能力、そういったものの確保が不可欠であると考えておきまして、そういった態勢が整うまでは新規業務の取扱いは認めるべきではないというふうに考えているところでございます。しかしながら、ゆうちょ銀行におかれましては、昨年10月1日の発足時から矢継ぎ早に業務拡大の認可申請を行ってきているわけでございますが、こういった点に十分配慮がされているというふうには思えないところでございます。

第3点といたしまして、地域との共存ということでございますが、3年ごとの見直しに当たりましては、郵政民営化法の基本理念でございます地域社会の健全な発展及び市場に与える影響に配慮、そういった趣旨を踏まえた検証をしていくことが不可欠であるというふうに考えております。したがって、公正な競争条件の確保や十分な態勢整備がないままに業務の拡大を急ぎ、また中小金融の分野に参入するなど、地域の金融秩序に混乱を生じる結果とならないよう、貴委員会におかれましても十分ご検討いただく必要があるというふうに考えております。

以上、3つの観点の他に巨大な資産の規模、また顧客数を有するゆうちょ銀行においては、メガバンク同様の内部管理態勢の整備・充実が不可欠であると考えております。貴委員会におかれましては、顧客保護の観点からゆうちょ銀行の名寄せ管理、顧客情報保護態勢等を含む内部管理態勢につきましても、引き続き十分ご検証いただきたいと存じます。

最後に、本年4月にゆうちょ銀行が要望いたしました預入限度額規制の見直しについて一言申し上げさせていただきます。

流動性預金の預入限度額規制の撤廃要望でございますけれども、これは預入限度額を当面現行水準に維持するとしております政府の「郵政民営化の基本方針」及びそれを受けた郵政民営化法の趣旨に反するものであると考えております。さらに先ほども触れました肥大化したバランスシートの規模を縮小することが必要とされております郵政民営化委員会の所見にも逆行するものでありまして、到底認められるものではないというふうに考えております。

以上、私どもの考え方を率直に述べさせていただきました。

貴委員会におかれましては、今後の検討に当たりまして、こうした私ども業界の主張にも十分目を配っていただいた上で、慎重なご判断をお願いしたいと存じます。以上でございます。

○田中委員長 ありがとうございます。

続きまして、社団法人全国信用組合中央協会から、倉澤専務理事、そして小安常務理事、お願いいたします。

○倉澤専務理事 全国信用組合中央協会の倉澤でございます。よろしくお願いいたします。

早速、郵政民営化の進捗状況に対する私ども信用組合業界の考え方につきまして意見を申し述べさせていただきます。私ども信用組合業界は、かねてより一貫して郵貯事業の民営化に対しては、国民の利便の向上並びに民間秩序の中への融解が極めて重要であると考えまして、民間金融機関との公正な競争条件の確保、地域金融、地域経済との共存、さらには預金業務における完全民営化前の預入限度額の拡大もしくは廃止につきましては、これを認めるべきではない。こういった旨を強く主張してまいりました。また、これまでの個別新規業務の要望に際しましても慎重な審議をお願いしてきたところでございます。すなわち公正な競争条件が確保されないまま業容拡大に走れば、それは民業圧迫につながり、地域を基盤といたします信用組合ひいては地域金融経済に大きな混乱を及ぼすものとするからでございます。

しかしながら、これまでの民営化のプロセスを見ておきますと、新規業務の認可申請等におきまして必ずしも十分なお配慮がなされているとは言えないのではないかと懸念するところでございます。これらを踏まえまして、以下3点につきまして信用組合業界の考え方をお話しさせていただきます。

最初に公正な競争条件の確保についてでございます。

去る10月8日に開催されました貴委員会におきまして、ゆうちょ銀行はヒアリング資料の中で、約9割の方が国の保証が無いと認識という調査結果を示しておりますが、私ども会員信用組合を通じた顧客、利用者からの意見といたしましては、ゆうちょ銀行については高齢者を中心にまだまだ旧郵便局のイメージが強く、政府保証が付いており安心感が持てるという人が多いとの声が少なからず寄せられております。したがって、公正な競争条件が確保されていると判断できる状況にないままに新規業務への参入等は認められるべきではないと考えます。特に、ゆうちょ銀行が信用組合等が本来的業務としております個人や小規模事業者向けの与信業務に進出するというのであれば、政府出資の状態が解消されることが大前提であると考えております。

次に、地域金融、地域経済との共存についてでございます。

ゆうちょ銀行における地域金融の参入については、中小金融機関の機能を補完するようなど

ビジネスモデルの構築を目指すべきとの主張をしまいにしましたけれども、今後におけるゆうちょ銀行の事業展開に当たっては、万が一にも過当競争を惹起し、地域の金融経済に混乱が生じることのないよう、貴委員会におかれても十分な検証をお願いしたいと思います。

最後に、本年4月にゆうちょ銀行から出されております流動性預金の限度額規制に係る政令改正要望につきましてのお願いでございます。ゆうちょ銀行における本要望につきましても、繰り返しになりますけれども、政府出資のある状況下においては、流動性預金の預入限度額を撤廃するようななし崩し的な取扱いは認められるべきではないと考えております。特に、現状のような金融経済環境下で廃止されれば、ゆうちょ銀行に資金が集中し、再びゆうちょ銀行の肥大化につながり、ひいては地域の金融経済に大きな影響を及ぼすおそれがあると考えております。

最後に郵政民営化法にもありますように、ゆうちょ銀行の業務範囲の拡大につきましては、他の金融機関等との間の競争関係に影響を及ぼす事情についても考慮することとされておりますので、郵政民営化委員会における今後の種々の検討に際しましては、くれぐれも地域の金融経済に混乱を来すことのないよう、改めて慎重なご検討をお願いしておきたいと思っております。

以上でございます。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。

続きまして、農林中央金庫から宮園専務理事、お願いいたします。

○宮園専務理事 農林中央金庫の宮園でございます。本日は意見を申し述べさせていただきます機会を頂戴いたしまして、ありがとうございます。

早速であります、農漁協系統を代表いたしまして、これまでの民営化における検討状況に関しまして、3点ほど申し述べさせていただきたいと存じます。

1点目は、郵政民営化とそれに伴う新規業務参入に当たっての私どもの基本的な考え方につきまして、これまで何度か提出させていただきました意見書なり、こうしたヒアリングの場で申し述べさせていただきましたとおりでございます。前提条件となります規模の縮小、それから公正な競争条件の確保、これらが不十分なままで新規業務への参入が認められるべきではないと考えておりますし、実施計画で示されました新規業務全般を俯瞰した中で、個別のスケジュールを明確にして、民営化全体に係る時間軸を踏まえた影響度合いの見極めをしながら進めていくということが重要であるというかねてからの私どもの考え方は、現時点においても全く変わっておりません。

2点目であります、民営化の検討に当たりましては、昨年末のヒアリングの場において委員の方からもご指摘がありましたとおり、国民の利便の向上、民間秩序との融合及び株式処分に向けた企業価値の向上、この3点のバランスを図ることが重要であるという点につきましては、私どももそのとおりだと考えておりますが、これまでの個別の業務の認可の流れを拝見いたしますと、私どもから見ますと、民間秩序との融合といった観点が他の2つのポイントと同じ重さでご配慮いただけたかどうかというところをちょっと思う側面もございます。私どもとしまして、これまでの検討内容や委員会のご所見に対しまして、改めて意見を申し上げるつもりはございませんが、今後、当委員会でも新規業務参入についてご検討されるに当たりましては、民営化の重要なポイントであります3点につきましては、バランスを意識した慎重なご検討を賜れば幸いに存じます。

3点目に、最後であります、今回の流動性預金を含む預入限度額の撤廃につきましては、これまで認可されてきましたいわば運用サイドの新規業務とは次元が異なりまして、私ども農漁協系統に与える影響もこれまで以上に大きいものでございます。現下の金融危機のもとでは、JA系統を含めた地域金融機関への影響にとりわけ慎重にご配慮いただきまして、より慎重なご検討をお願いいたしたいと存じます。

以上、簡単ではございますが、私どもとしての意見を申し述べさせていただきました。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。

お三方から大變的確に、簡便にお話しいただきましたので、質疑の時間は十分とれると思います。それでは、どうぞ。

○富山委員 まず、規模の議論については、マクロの議論としてはごもっともな議論だと思っているんですが、ご指摘がありましたように、今、金融恐慌状態になっていることもあり、流れとしては投資から貯蓄へむしろ戻るような流れがマクロ的にはものすごい勢いで起きています。

それで、ややゆうちょ銀行の残高の減り方が止まっているという部分に関して、私自身はキャンペーンのおかげで減っているのか、今の動向の中で減っているのか。少なくともいわゆる銀行さんのレベルでは、むしろ今急増していますよね、預金残高というのが急に増えていますので、ちょっとその辺がはっきりしないかなという気が感想として持っています。

それで逆に伺いたいんですが、私、ちょっとこの辺はちゃんとフォローしていないので教え

ていただきたいんですが、例えば信金さんのレベルとか信組さんのレベルでの今の預金の残高状況というのは、こういう今の危機的状況を受けてどうなっているのかなというところを教えてくださいいただきたいんですが、どんな感じになっているのですか。

○西川専務理事 直近のデータを子細に見ていませんけれども、特別に増えているとか、減っているとかという動きは基本的にはないと思います。

○富山委員 信金さんではそんな感じですか。

○西川専務理事 比較的同じようなペースで、全体として信用金庫業界で言えば預金はまあまあ順調に1%ないしは1.数%程度……。

○富山委員 収れんトレンドという感じですか。

○西川専務理事 貸出の方がなかなか伸びなくて、何とかマイナスは避けているというか、マイナスにならないぐらいの範囲内で何とか少し伸ばしているというのか、横ばいプラスアルファでとどめている。全体としての預金の動きについて特段の急激な動きはまだございません。私ども業界としてはですね。

○富山委員 信組さんの方はどんな感じですか。

○倉澤専務理事 手元にある9月末では、預金積金、これは合併組合の関係がありますので、その辺を調整したベースでございますけれども、微増ということで前年同月比1.3%というような状況でございます。

○富山委員 いわゆるメガバンクとか銀行さんに比べると、あそこは割と増えている感じがするんですけども、割と従来の感じのトレンドで来ている感じということですか。

○倉澤専務理事 そうだと思いますね。

○西川専務理事 それと直近の9月以降の数字というのはまだよく分からないところがありますけれども、一般的に9月まで、日本で金融危機ということの認識がそんなに極端に強くあったという感じはしないと思います。

○富山委員 結構、投資信託の解約がすごい量出てましたよ。今年の前半も。そうしたら、普通解約すると預金に移りますね。そういうことが少なくとも自分の周辺では割と起きていたの。

○西川専務理事 先ほどおっしゃったことの影響がむしろ大きいのではないかというお話もあったんですけども、私の目にしているものは、ある経済誌的なものに出た西川社長の記事なんですけれども、要は今の最大の緊急の課題は、残高減少に歯止めをかけることだ、と明確に

はっきりおっしゃっているんですね。そのためにいろんな施策を、あらゆる施策かどうかわかりませんが、投入してきたんだと。それによって、例えばこの半期で言えば残高減少ペースが、従来の年間10兆円ペースから大体半分ぐらいまでに下がってきて、成果は上がっているんだと。さらに歯止めをかけることを求めておられるのかもしれませんが、そういうスタンスは非常にはっきりしているわけですね。

それはおっしゃられるような環境条件によって、預金に移ってきていて、その中でゆうちょもあるだろうという世界ではなくて、ゆうちょ自身がそういう政策をとっておられる。キャンペーン金利なんていう話も、各地の信用金庫からそういう特別の金利を提供して預金を集めるという動きが非常にありますよと、そういうことは伝わってきているんですね。

○富山委員 先ほどもご指摘があった貸出の方ですね。ある意味で、これは収縮モードに入っているので、多分政府もいろいろ何かやろうという話になっているんだと思うんですが、逆に言うと借り手のお客さんの状況ですね。多分、一番ある意味では最初にシビアな状況になるお客さんの層が多いのかなと想像はするんですが。やっぱり実態としてかなり相当厳しい感じですか。それだけすごい勢いですよね。

○西川専務理事 それは全くそのとおりです。それは金融危機云々という以前にですね……。

○富山委員 今は増えていますよね。

○西川専務理事 今、まさに去年の年末ぐらいから日本経済全体として後退局面に入っていると段々見られるようになっていきますよね。そうした認識は、今年半ばぐらいに出てきているんです。

我々の目から見ていると、その時々々の景況についてのD I、中小企業のD Iで見たり、あるいは現場で見ている倒産の状況とか、貸出需要の状況とか、そういうものを見ている限りでは、もう既に去年の後半ぐらいには中小企業は成長の果実、この戦後最長の成長の果実を得られないうちに、トレンドが変わってきている状況に既にあったわけですね。

さらに、それからまた半年以上経っていますから、なおかつ、もう既に大企業なんかの見通しなり決算なりの下方修正が続出しているわけですから、さらに影響が及んできていることは明らかですよ。

○富山委員 それと、これはずっと繰り返しの議論になってしまうんですけど、競争条件の問題ですね。これはずっとジレンマのあるところで、政府出資があるうちは公正な競争条件にならないというロジックになってしまうと、要は上場している株を全部売却しないと公正な条

件にならないわけですが、では、一方で今のバランスシートのままというか、現状何も新規業務をやらないという前提で果たして上場できますかという、多分それはちょっと難しいですよ。

恐らく、これはこういうふうに進んでいくしかない話なんだろうと私は理解しているんですが、またちょっと水かけ論になっちゃうかもしれませんけれども、その辺はどういうふうにお考えなのか。要は、くどいようですけれども、これは鶏と卵みたいなことになっちゃうと結局民営化が進まないことになるので、先ほどおっしゃった民間への融合というのが結局できないことになるので、毎回毎回申し訳ないんですけども、ちょっとその辺の考えをもう一度伺いたいんですが、お願いします。

○倉澤専務理事 私ども先月下旬、こういう委員会があるということで、緊急に生の声を上げていただくということでアンケートを行いました。先ほど冒頭にご紹介したように、先般のゆうちょ銀行さんの約9割の方が国の保証がないと認識しているという、あれはインターネットで4,000ぐらいのサンプルだったと思いますけれども、そういう結果が出て、上がってくる意見と大分違うのではないのかなと、率直にそういう感じを持ったということでございます。

そういう中で、今、富山委員がおっしゃられるように、なかなか堂々めぐりの話になるわけなんです、そういう中で、やはり特に今回のアンケートの中でも預金者の相当部分の方が、やっぱり最終的にはまた国が面倒を見てくれるというような感覚を持っておられるというような意見を上げてきている組合もございまして、同じ土俵で業務展開をしていくというのはなかなか難しいのではないかなという感じを持っております。

そういう中で私どもは、先ほど申しましたように、従来から民間秩序の中へ融解という言葉を使っておりますけれども、何か中小金融機関の機能を補完するようなビジネスモデルというような構築を目指すべきだと、これは一貫して我々言ってきた。そういうものが併存して自然に溶け込んでいくような、そういう形の中で業務展開していくということが非常に大事ではないかなと、これは繰り返しになりますけれども、そんな感じを持っております。

○富山委員 多分、この辺はどうバランスをとりながら前に進むかということなので、私どもの方で逆にお願しておきたいのは、1つは業務を認可するしないというイエス・ノー・クエスチョンに、入口の議論がありますよね。あともう一つ大事なことは、その後、現実はどういう業務展開をされていくのかというモニタリングの部分があると思っていて、これは結局、イエス・ノーの議論で全部そこで新しいことを止めちゃいますと、多分先ほど言った鶏と卵から

絶対脱却できない部分になってしまうと思うんですね。

そういった観点からすると、毎回認可のところでもある種の附帯的な条件を付けているはずなんですが、その後、実際にどういう、例えば個人向けのローンの問題にしても、あるいは資産運用の問題にしても、例えば、どういうふうにゆうちょ銀行は業務を拡大しているのか、どういう進め方をしているのかというのは、そっちの方が場合によっては大事なように思っております、少なくともこの半年ぐらい、あるいはこの1年ぐらいの実績で言うと、極めて慎重な、割と相当謙抑的にやっているという認識を私としては持っているものですから、その点も要は逆に言うと関心を持って、またモニタリングというカウオッチを皆様にもしていただけたらうれしいなと思います。

これはくどいようですが、本当に鶏と卵の議論でスタグシちゃうと、永久に融解が起きないということになりますので、これは是非とも前向きにどう進んでいくかという部分に関するようご意見がご提言いただけたらうれしいなと思います。私の方からは、以上です。

○飯泉委員 まず、信金さんの方から話のありました地域経済、こちらへの配慮ということで、先ほど富山委員長代理からも話していたことに対してのお答えとして、貸出が非常に伸びないんだと、大変なんですよという話があるわけですが、そういうことであれば逆にゆうちょ銀行をパートナーとして新しい商品の開拓をしてみるとか。要は今のままではメガバンクがどんどん、どんどん入ってくる、あるいは地銀、第二地銀だって入って、一生懸命守ろうとするわけですから、そうすると、かえって余計苦しいところへ追い込まれる。そこへ逆にビジネスパートナーが出たという考え方もこれからできるのではないかな。また、そうした方向性も郵政民営化という中でできてくるという、新しい可能性、プレーヤーが出てきたわけですから、そうしたところの融合というものは是非お考えになられるのがいいのではないかな。

なぜ、こんなことを申し上げるかということ、外資の皆さんから逆にこうした意見を聞くんですね。最初は、とにかく、我々の商売敵が出た、出たと言いながら、その後、将来に期待するのは我々の新しいビジネスパートナーが出てくれた、今までは入れないところに入れるようになってきた。こうした形で、どんどん向こうが手を伸ばしてくる時に、組織防衛、地域防衛ではありませんから、皆さんもかたくなに、それはと言うのではなくて、取り込もうと。そして一緒にやる中には、当然リスク分散ということもできるわけですから、そうした点についての今後の未来を考えていかれたらどうであろうかなと。特に私なんかも地域経済ということを考えて、信金さんだとか信組さんとともにやっているものですから、是非そうした点、頑張っ

いただく方がいいのではないかと考えています。

それから、流動性預金の預入限度額の撤廃の話が出ました。これはなかなか認められないという話なんです、先ほど信組さんの方からお話があったように、郵政民営化の一番の目的は国民の利便性の向上なんだというお話となってくると、この流動性の預金と定期性の預金とはやっぱり分けて考えるべきではないか。今、流動性預金でも超えると、これは困りますよという形でわざわざ何でそんなこと言われなければいかなのだというのが今の預金者の考えなんです。ただ、やはりここは預金者の利便性といった点に最大限まずお考えをいただきたい。それはなぜかという、郵政民営化は国民の利便性を高めるというのが一番のポイントだからということになるのでね。そこは顧客満足度というのは皆さんも同じことだと思いますので、この点については是非とも今後ご理解をいただきたい。

これもなぜこういうことを言うかといいますと、我々もやはりここだけで議論をしているのではということで、いち早く地方へ出て行って、都市部とそれから中山間地域で意見を聞いてみよう、現に委員長にも行っていただいたわけなんです。その時に出た話として、やっぱりこんなのは面倒という話がたくさん出ましてね、そうした点についてやはりご理解をいただきたいというのが1点です。

それから、これも信組さんからお話があったんですけども、いろいろ調査の中で、信組さんの中には高齢者はまだ政府保証があると、親方日の丸だから行けそうだというイメージがありますよと、こういう話があったんですね。我々地域に入った時には、ほとんどそういう意見はありませんでした。逆に、小泉総理の時代にあれだけ郵政民営化のキャンペーンをやりましたので、みんなは大体分かっている。逆に定期預金が一気に減ったことでわかるように、もう今はシビアに金利で見ているというんです。ね。

それでは、高齢者に焦点を絞った場合、どんな点にうち銀行に対して信頼があるかという、それは今までのサービスですよ。つまり出かけてきてくれるとかね、そういったところの信頼関係ということですから、逆にここは地域密着の金融機関として皆さんもそうしたサービスをより、やはり伍していくんだと。やはりお年寄りといったらフェース・ツー・フェース、これが非常に大きいですし、ちょっとついでに何か買い物してきてくれとかね、そういったところまでサービスを広げられるかどうか。要は、その顧客満足度の問題だとお考えをいただいた方がいいのではないかなと思っています。これは実際にヒアリング調査、現地に入ってやった結果ですのでね。

○倉澤専務理事　そこは、先ほど申しましたように、私ども信用組合は、まさに地域密着、フェース・ツー・フェースそのものでございます。そういう中で、やはり我々の会員なり利用されている方、それからゆうちょ銀行を利用されている方、そういう方たちに日々接触する中でアンケートに係る意見でございますので、若干その辺、全くそういう話がなかったというのは、なかなかそうですかというふうにはならないのではないかなと、私も率直に言ってそんな感じがします。

先ほど少なからずという言葉を使いましたけれども、今回のアンケートに回答してきた会員組合のかなりのところで、そういう声が上がってきていますので、これがやはり地元で日々接触している実感ではないのかなと、私どもはそのように理解しております。

○飯泉委員　いろいろなルートがあるんでしょうけれども、ただ、インターネットで調べるとするのは、割と高齢者というよりも、でも、最近は高齢者もネットはよくやるんですけどね。9割ということは、当然そうではない人もいるということですから100%ということではない。

ただ、やはり地域で実際にフェース・ツー・フェースで我々が聞いたりした時にも、ほとんど、普通だったら誰か1人ぐらいは、「もうなくなったんですか」なんて言う人もおるんでしょうけどね、ほとんどそれはなかったという実態ですので、お互いいろいろな調査というのはあると思いますので、そういう方向がかなり大勢になってきているといったこともある程度はご理解をいただいた方がいいのではないかな。ですから、もちろん皆さんの調査の中でも、100%、いや、まだ政府保証があるよと思っているわけではないということでしょうからね。

○西川専務理事　政府保証の話ですが、また繰り返しになってしまうんですけども、暗黙の政府保証という話と、政府保証がないという話とは全く同じではないんですね。前に富山委員とは、かなりこの認識は共有されたと思っているんですけども、暗黙の政府保証というのは、最後は政府が面倒を見るから、保証の1,000万円限度という話になるところまで行かないと思っているということなんです。要するに、破綻をして限度までしか返せませんよと、そういう事態にならないと思っているということなんですよ。

ゆうちょの調査だって「保証がなくなりましたけれども、そのことを知っていますか」と聞かれることによって、元々知っていた人ばかりではなくて、それを聞いて「ああ、そうなんだね」という人だっているわけです。それで8割ということですけども、その聞き方が違うわけですよ。暗黙の政府保証という言葉が我々の言っている意味で理解してくれるかどうかという問題もありますから、聞き方の問題はいろいろあったと思うんです。

いずれにしても、私が前にも申し上げたんですけれども、それはゆうちょ銀行が自分の我田引水的な調査をやるのではなくて、郵政民営化委員会がきちんと調査をして、そして富山委員とも認識を共有したことは、その暗黙の政府保証というのはパーセプションでしょう。パーセプションは、ある日突然に100だったものがゼロになるはずがないでしょう。それは恐らくどういう曲線なのかわかりませんが、何らかの曲線になるわけです。それをきちんとフォローをして、何年かかかって、確かにこの程度それは解消してきたとか、そういうきちんとした調査をしないで、ちょっと聞いただけで、あるいはゆうちょの調査でも対象範囲だっ、おっしゃったように、これは若い人ばかりなのか、どういう人なのかというものはっきりしないわけです。そういうことによって、それはもう無くなったというふうに言うことは強弁であって、何ら我々に対してきちんとした根拠を示して、無くなっていますよということを誰もそれに対してぐうの音も出ないようなものをお示しいただいているということには全くならないですね。

○飯泉委員 それは逆ではないですか。そう言われるんだったら、100%か、オール・オア・ナッシングということを言われているんですか。

○西川専務理事 オール・オア・ナッシングではないんですよ。

○飯泉委員 そういうことではなくて、トレンドの傾向が一体どういう落ち方をしているのか。今の話でいったら、ゼロにならない限りは絶対にだめだということになってしまいますよね。

○西川専務理事 その話は別なんですよ。

○飯泉委員 今言っているのは、お互いに倉澤専務理事との間の話でも、別にそれは100%だなんていうことはお互い言ってないわけです。ただ、そうしたトレンドに大分なってきていますよと。

○西川専務理事 大分なのかどうなのかということが違うということです。

○飯泉委員 暗黙の政府保証とかいう話よりも、例えば高齢者だという話があったので、それはいろいろなこれまでのサービスとか、現在のサービスではないですかということを申し上げているんです。それを我々が国民の100%にぐうの音が出ないまで、ちゃんとそれを説得しない限りはだめだと言われたら、それはなかなか難しいですよ。

ですから今、我々がここで一番言っているポイントというのは、何もそんな話よりも、そのトレンドの話と、あとは実際にそうした信用を得ているのが、果たしてその今言うような暗黙の政府保証、これは一般国民はほとんど意識はしていないと思うんですが。

○西川専務理事 言葉でそういうことまでは理解していませんが、要するにどういふふうになっているかということ、それは潰れないと思っているということなんです、簡単に言うと。そういう認識があるということなんです。それは別に暗黙の政府保証という言葉で聞く必要もないですし……。

○小此木常務理事 一番簡単に言えば、やはり潰れるようになったら何とかしてくれるだろうと思っているということです。保証されているかどうか知ってますかと聞けば、保証されていないことを知ってますという回答になる。

○富山委員 この議論というのは結局、まさにパーセプションの問題なので、どこまで科学的に議論できるかというのは多分すごく難しいだと思います。

それで、例えば今回、アメリカやヨーロッパで起きたことを見ると、突き詰めて言えばほとんど、ツー・ビッグ・ツー・フェールで政府は対応してしまっているわけです。もっと危機が深まると、ビッグではないものもシステムにリスクがあるからフェールさせないという、基本的にはペイオフしないという方向になっているんですよ。そうすると極端なことを言ってしまうと、あれを正確にパーシーブしている人たちは、要は金融機関というのは倒れないんだなということに、恐らくなってしまうんですよ。だから、そのパーセプションの問題になってしまうので、それを科学的に議論するのは難しいと思うんですが、トレンドとして見た時に、恐らくこの4～6月の数字で言うと、この状況下でもゆうちょ銀行の残高が漸減しているんです。他のツー・ビッグ・ツー・フェールの金融機関、でかいところは基本的にはかなり増えているんですよ。ということは、相対的に言えば、流れとしては少なくとも前の段階よりも今の方が、その相対間において暗黙の政府保証感というのは多分下がっているんだと私は思います。

要は、かつてはツー・ビッグ・ツー・フェールという要素と、暗黙の政府保証という要素が多分かぶっていたとは思いますが、ですから、そのパーセプションが全然変わっていないとすれば、恐らく増えなければおかしいんですよ。だって他は実際増えているわけですから。だから、その観点で言うと、多分傾向はそうだと思うんです。

○田中委員長 暗黙の政府保証という議論は元々日本の話ではなくて、アメリカでファニーメイやフレディーマックが債務証券を出した時に、その金利が一般事業会社ほど金利を払わなくてもはけていく。それもどんどんはけていくと。この現象があった時に、これは何なんだと。確かにごく一部については政府保証が付いている。ただ、ファニーメイやフレディーマックが出す債務証券に連邦政府が保証しているという事実はないのに、金利が安くても投資家の皆さ

んが買っていつてくれている。この現実があった時に、これは暗黙の政府保証と言うべきだなという議論になった。

我が国において、それではゆうちょ銀行が債務証券というか、デポジットを取られる時に安い金利でも入ってくるという現実があればね、これは何だと、他の金融機関とは違う、ゆうちょ銀行というのは違うと預金者に認められているなということになるわけですけども、それはどう考えても現実には日本ではそういう事実はないわけですよ。だからこの話は元々アメリカの政府支援企業の負債、債務証券の発行の金利の話から来た話ですから、それは我々が日本において民営化されたゆうちょ銀行の債務証券について、それと同じ現象を見られていますか。そういうふうにそういう現象が浸透しているんですか。これが確認のポイントだと私は思っているんです。

だから、あまり暗黙の政府保証と言っていただくと、それは違うだろうというのが、私どもの見解なんですよ。

○倉澤専務理事 今、委員長がおっしゃられたように、まさに今回の一連のこの議論の中で、ファニーメイ問題への対応など米・欧当局の対応を日本の国民も見ておりますので、特に先ほど高齢者を中心にと言ったわけなんですけれども、そういう意識というのは逆に上がっているんじゃないかなと、私は思う訳でございます。

○田中委員長 ゆうちょ銀行が頼りになるということですか。

○倉澤専務理事 先ほど言いましたように、何事かあったら、それは国が面倒を見てくれるよと、結構ご高齢の方を中心にこういう思いがまだにあるのではないのでしょうか。

○飯泉委員 ただ、私ども地域にいる者として、特に高齢者の皆さんからこうした問題をどうなるんでしょかって、いろいろな対話集会で聞かれるわけですよ。そういった点というのは、高齢者の皆さんは自分の年金、あるいは貯金を運用しようということで、やはりどこが一番有利かと。もちろん安全というのはあるんですけどもね。

だから、そういった点、ペイオフの話にしても、高齢者の皆さんの方が若い人よりもいち早くそういう制度は見ている。いろいろ聞くんですよ。今、ネットでも高齢者の皆さんはどんどんやるので、かえって高齢者というのはネットは苦手かなと思っていたところが、講座をやれば一番多いのは高齢者なんですよね。ですから今のお話なんかでも、非常にそのところの理解度というのは進んでいる。問題は、おっしゃるように確かに昔からずっと国家公務員だったということがあって、そういう信頼度というんですかね、政府保証などという話は全然度外

視をして。

もう一つは、やっぱり先ほど申し上げたように、日ごろからフェース・ツー・フェース。ここは、だからご理解いただけるんじゃないですかと申し上げたのは、よりフェース・ツー・フェースの信組さんですのでね、やはりそうした点、日頃のお付き合いで、だからあなたを信用しますよと。だから、ゆうちょというよりも、そういったその地域の利用している人たちとの信頼関係の方が高齢者の皆さんは重視をする傾向にある。若い人はどちらかという、ビジネスライクにやっているという、これはもうはっきりしているんですよ。これを今申し上げたんですよ。どちらかという、そういったところがあると。

だから、あとは皆さん方金融機関と、今度は金融機関にゆうちょ銀行もなっているわけですけどね。その中でどこを選んでいくのかという、そのところですよ。

○宮園専務理事 その辺は、私どもも仕事しております、預貯金者に対していろんな角度から安全性と健全性を普及していったっているわけですね。自己資本はこれだけ持っておりますとか、セーフティネットはこうやって持っておりますとか、業務運営は非常に健全にやっておりますということをいろんな側面から努力をして、預貯金者にお示ししていったっているわけなんですけれども、ゆうちょさんについてはそういう努力が要らないというわけではないけれども、一発で同じような信頼性が普及できるという、そのところは持って生まれた大きな違い。その中で競争していくということでもありますので、ご配慮いただいた民間との融合というのがございますけれども、時間軸を見ながら西川専務理事のお話にもございましたけれども、影響度合いを見ながら新規業務をモニタリングするなり、次の新規業務の導入のタイミングを図っていただくというところを是非ご覧いただきたいのは、こういうことなんだろうと思っています。

○富山委員 恐らく、競争条件の議論というのは、くだいですがけれどもゼロイチの議論、法学部的議論ですよ。他方で先ほど委員長が言われたような金融学というか、経済学的な意味でのスプレッドの議論なんですよ、まさしく。これは事実としてあったからそこにあるんじゃないのという議論なんです、今議論しているのは多分そうじゃなくて、先ほどおっしゃったような、最終的には心の問題になっちゃうんですよ。そうすると、心の問題って、突き詰めて完全に科学的に把握できますかといったら、そんなことができればみんなマーケターは誰も苦労しないわけで、それは恐らく神学論争に入っていくんだと思います。

そうすると結局、それを前提条件にして、例えば新規業務認可の絶対的な前提条件というこ

とに位置付けてしまうと、恐らく議論は絶対前に進まなくなるんですよ。だって誰も客観的に神様でも認識できないものを公正な競争条件だと言ってしまっているわけですから。少なくとも委員会としては、それは極めて非生産的な議論の組み立て方だから、多分、それはとれないというのが結論になってしまいます。そうすると、まさしくおっしゃったように、そういった心理的な側面があることは同じく我々も認識しているので、そういったことを眺めながら、例えば認可は出すけれども、その後どういうふうに進んでいくのかという実態の競争を眺めながらモニタリングしていくというやり方をしていかなざるを得ないんですね、これは前に進めようとしたら。

だから、多分そこは我々としては譲れないんですよ、そういうスタンスで物を見ていくということに関しては。だから、そこはご理解いただかないとしようがないかなと思っているんですが。

○小此木常務理事 今の金利の状況が、先ほどおっしゃったとおりだと思うんですけども、そんなイールドがたっているわけではないので、ほとんどゼロ金利に近いような金利ですと、そういう差がはっきりしないところがありますね。ただやはり、どうでしょう。やっぱり潰れそうになったら助けてくれるだろうという意識はかなりあると思いますけどね。

○富山委員 ただ、意識の問題を議論し始めると、それは法学部的ゼロイチの前提条件に置いてしまいます。

○小此木常務理事 ですから、金利が低いこういう時の議論と、もう少し金利が上昇してきた時の議論と、またちょっと違うのかなという気もしますけどね。

○富山委員 もし、その時に客観的に観察できれば、その時にその議論をすればいいのであって、ただ、現状なかなかたってこない状況がある中で、実際民営化を進めていかなければいけないという現実問題に直面している時に、その問題をゼロイチの前提条件にしてしまいますと、多分5年経っても10年経っても同じ神学論争をやることになるので。ただ、それは政策論争として生産的じゃないと思います。ですから、また戻ってしまいますけれども、恐らくそれはゼロイチの前提条件を置くスタンスではないということだと思えるんですよ。もちろん要素としては見るけれども、それをゼロイチの絶対条件として議論してくださいと言われると、すみませんがそれはノーですよということになると思います。

○西川専務理事 先ほど来と別のことで発言があったことでちょっとコメントしておきたいことがあるんですけども、これは郵政民営化委員会としてのスタンスに関わるころだと思う

んですけれども、私どもから拝見しておりますと、要するに上場ですよ。上場をとにかく早く実現をするということ、一つの非常に大きな要素として考えておられるように見えるわけですね。

それからもう一つは、先ほどおっしゃった利便性ですね。利便性ということ、非常に強調しておられる。そのこと自体、別にいいんですけれども、要するにそれ以外の要素もいろいろあるんじゃないかと。

そこが私どもから見ている限りには、第一義的に上場をとにかく3年後なのか、何年後なのかに実現するんだということ以外の要素は、基本的に非常に軽く見ておられるのではないかという気がするんですね。

それから利便性という言葉は非常に便利な言葉で、極論すると、どんどん、どんどんゆうちょ銀行に業務をやらせて競争させると。それによって利便が高まるじゃないかと。すごく単純化するとそういう議論になってしまうんですね。ところが、本来利便性以外に考慮すべき要素はいろいろあるわけで、その要素を捨象しているように見えるような議論のされ方、あるいは考慮のされ方をされているというふうに我々に見えるということは、あまりよくないことではないかと思うんですね。

それからそれに関連して、私どもは何度もこれまで地域経済、地域金融という話を申し上げているんですけれども、それはあくまでも業界としての防衛ということで申し上げているのではないことは、前にも何度も繰り返しているんです。要するに地域金融というのは中小企業だったり、個人だったり、いろいろあるわけなんですけれども、それは相手方の話なんですね。地域金融というのは、結局、中小企業者だけでも成り立たないし、金融機関だけでも成り立たないし、やはり総合的なものですから、その今あるいろんな仕組みが、仕組みというのは別に制度としての仕組みということではなくて、実際に機能している仕組みがあるわけです。

そこに非常に膨大、莫大な資金量だけはものすごくあって、運用に問題があるゆうちょ銀行が出て来る。運用の手段としていろんな有価証券運用もありますけれども、例えば中小企業金融なり何なりに進出するんだと。そこで何が起きるかという、これは仮想の話なんですけれども、要するに膨大だからそれを運用しなければいけないという世界になると、先ほどおっしゃった金利で相手は判断するんですよと、そういうふうに単純化して考えますと、無理やり本来あるべき金利よりも低い金利でとにかく貸すんだと、そういう形になりかねないということなんです。既にメガバンクなりがスコアリングモデルという形で中小企業に対してアプローチし、結

果的には成功していないわけですがけれども、そういうことになりかねないわけです。

それは金融機関側にとっても不幸かもしれないけれども、受ける側の中小企業にとっても、一旦は低い金利で借りられましたから、よかったですねと思っていたら、それが半年先、1年先に期限が来ましたよと。すると途端に収益が賄えないからと、それで放ったらかしにしちゃうわけですね。そういう事態が現に起きているわけですから。それは例えですがけれども、そういうようなことで、地域金融がぐちゃぐちゃになってしまう危険性があるので、そういうことにならないように地域金融との関係で、先ほど信用組合の方がおっしゃっていたような、そこをうまく補えるような形の事業モデル、事業のあり方を考えていただいて、したがって認可なりをする際、もろに競合する世界のものではなくて、そうじゃない分野のものを選び取っていくとか、そういう発想も必要なのではないかなと。

ですから、飯泉委員のおっしゃるような、そんなに単純なことではないと思います。要は利便性なんだと、それは競争促進なんだと、新規参入なんだと。その新規参入の非常に大きな存在としてゆうちょ銀行なんだと。そういうふうに見えてしまっているわけなんです。

○飯泉委員 最後のところはあまりにもこじつけではないですか。

○西川専務理事 こじつけではなく、印象ですよ。

○飯泉委員 印象を持たれることに予断があり過ぎると申し上げます。

つまり、私が申し上げた利便性というのは、あくまで国民にとってなので、郵政民営化というのは、利便性を高めるといった。例えば、先ほどの流動性預金の限度額の撤廃の話にしても、そういった観点から見てあげたらどうですかと。これは例えば定期預金とでは全然別でしょうということを私は申し上げて、それは逆に皆さんでお考えくださいということを申し上げただけなんですよ。

だから、もう一つは、地域経済の話として、プレーヤーとしてメガバンクが入ってきて失敗したじゃないかといったところについて、我々は逆にゆうちょ銀行がそうした場合に、今度、ゆうちょ銀行の経営という観点も、この委員会の中ではやるわけですから、今おっしゃったと同じことは、我々はゆうちょ銀行に言うわけなんですよ。大丈夫ですかと。それで、現に危ないところはなるべくやらない方がいいのではないですかということはもちろん申し上げているわけですから。それは当然、我々審査しているわけなんですからね。

それよりも逆にメガバンクが入ってきた方が皆さんとしても荒らされたのではないかと。だから、私は最初に申し上げたのは、そういったところを防衛する意味で、新しいプレーヤーで

あるゆうちょ銀行をパートナーにしたらどうでしょうかと。ここは逆に提案として申し上げたんです。何でもだめだめという意味ではなくて、ただ、我々と共存共栄できるようなことを是非やってほしいということ逆を提案をされたらいいのではないのでしょうかということをお願いしているんです。

○西川専務理事 それは、ですから同じことをゆうちょ銀行さんにお返しします。ご提案してくださいと。

○飯泉委員 ゆうちょ銀行には、逆に皆さんのようなリテールでずっとやっているというところは、企業に貸すということはほとんどないわけですから、個人というのは重なる部分はあったんでしょうけれども、逆に皆さんがノウハウをお持ちで、ゆうちょ銀行にはない。でも、そういうところで、皆さんが逆にパートナーとしてどうですかと。それが逆に言うと、メガバンクに対しての皆さんの防衛ということになる。ただ、防衛ということではない、地域経済だということであれば、中小企業の皆さんがただ単にいいところだけ食われて、あと何もやってくれないと。それは確かに大きな問題があるわけですよ。

だから、そういったところをより、今度は逆に中小企業の皆さんも国民ですから、国民の利便性ということで、中小企業の皆さんがちゃんとやっていけるような、そういう商品を皆さんが組んで、皆さんだけではなかなか難しいものを、メガバンクが攻めてくるものに対して中小企業を守ってあげるんだという立場から、そうしたパートナーとして提案してみてもどうでしょうかと、私はそういうふうに申し上げている。

決して、それを今、西川専務理事が言われるように、そういう危惧として思われるようなことを私が言っているつもりは全然ないです。

○小此木常務理事 地域経済の問題、そのとおりなんですけれども、非常に今、厳しい状況でしてね、パイがどんどん縮小しているようなところに参入してくる、そして一緒に何かできないかと言われても、なかなかそこは知恵が出ないということですよ。パイが大きくなっている時なら、いろいろ提携して何かして、中小企業のために、地域経済のために、それは一緒に考えていきたいと思いますよとなるんですけれども、今の縮小しているような時には無理がある。

○飯泉委員 でも、それは同じことですよ。結局はメガバンクだって攻め込んでくるわけだから、それは止められない。また、外資も入ってくるのは止められないわけだから。

○小此木常務理事 放棄するという意味ではなくて、なかなか難しいということです。

○飯泉委員 そうしたものを提言されたらどうですかと言っている。だから認めなさいと言っ

ている話では全然ないですよ。

○小此木常務理事 難しいですよ。

○富山委員 だけど実際問題先ほどおっしゃった中小企業金融の部分に関しては、まだゴーサインになってないわけですよ。そこは全然配慮しないとされると、ちょっと正直言って心外だというのはあるわけで、それはやっぱり先ほど西川専務理事がおっしゃったけど、それは我々は強く意識しています。結局、特に貸出の問題に関しては、これは過当競争下で無理に貸し出すのは、それはロス・ロスになるわけですよ。貸し手も損をする、借り手もひどい目に遭うというのは、我々も過去のバブルの時にみんな嫌というほど思い知っている問題ですし、今、世界中が思い知っているわけですよ。それはある意味で、金融のイロハのイに近い議論ですから。それもわからずに、ばんばん、ばんばん出すようなことがもしゆうちょ銀行がやってしまうとすれば、それは逆にそういった意味では我々は全く監督責任果をたしていないことになるので、多分それは100%あり得ないんですよ、その議論としては。

ですから、くどいようですけれども、それを全く目をつぶって、ぽんぽこぽんぽこ新規業務の認可を出しているかのごとく言われると、そのコメントは申しわけないけど、ちょっとフェアじゃないのではないかというふうになるんですよ、ストレートに申し上げると。

やっぱり問題は、このような議論というのは、ゼロカイチかデジタルな議論をしてもしようがない話であって、ある意味ではバランスをとりながらアナログに進めていくというのも、これは実際のリアルビジネスで議論をしているわけですから、多分、そういうスタンスで議論していくしかない、生産的議論になっていかないし、先ほど飯泉委員が言われたことと言えば、少なくとも貸出の議論に関しては縮んでいくパイの中での競合という問題がありますが、逆に言うと、少なくともリスクをどう分散するか、あるいはリスクをどう交換するかということに関しては、私は少なくとも地域金融機関とゆうちょ銀行というのは、バランスシートのリスクプロファイルが全く違うので、要は全然信用リスクとっていない金融機関でしょう。皆さんは恐らく信用リスクの塊になっている金融機関ですから、そこは本来、win-winの組み方があるはずなんです。リターンの部分では難しいかもしれないけれど、リスクの部分に関してはあるはずなので、それは少なくともそこで建設的に考えていただきたい。要は、金融機関のビジネスは、これは釈迦に説法ですけれども、リスクとリターンで成り立っているゲームですから、少なくともリスク・オン・リターンの分母の部分に関しては、私はwin-winの構図はつくれるはずだと思うので、そこは是非とも前向きに考えていただければうれしいなど

思います。

○田中委員長 随分、予定の時間をオーバーしましたが、皆さんから率直な意見を聞くことができました。もう、これだけは言っておきたいというのがありましたら。無ければこれで。

それでは、本日はどうもありがとうございました。

○田中委員長 それでは、これで郵政民営化委員会第47回の会合を閉会といたします。

次回は11月10日（月）10時からを予定しております。

本日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。