

郵政民営化委員会（第48回）議事録

日時：平成20年11月10日（月） 10：00 ～ 12：50

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の第48回会合を開催いたします。

本日は、委員総数5人全員の御出席をいただいております、定足数を満たしております。

それでは、お手元の議事次第に従って進行したいと思います。

議題第1は郵政民営化の進捗状況についてです。

本日は社団法人生命保険協会、全国共済農業協同組合連合会、社団法人航空貨物運送協会、Conference of Asia Pacific Express Carriers（CAPEC）、在日米国商工会議所及び欧州ビジネス協会から、郵政民営化の進捗状況に関するご意見を伺います。

まず、社団法人生命保険協会、全国共済農業協同組合連合会から伺います。時間の都合上、大変恐縮ですが5分程度でポイントをご説明いただければと思います。

それでは、社団法人生命保険協会から殿岡一般委員長、お願いいたします。

○殿岡一般委員長 生命保険協会の殿岡でございます。本日はこうした機会を頂戴いたしまして、誠にありがとうございます。

協会といたしましては、郵政民営化についてはかねてより意見を申し上げておりますけれども、重要な視点として2つあると考えております。

1つが公正な競争条件の確保であり、もう一つが適切な業務態勢の整備についてでございます。本日は、この2点についての生保協会の基本的な考え方をご紹介をさせていただきたいと思っております。この基本スタンスを踏まえて、これまでの3年間の郵政民営化のプロセスについて、この2つの視点からの協会としての見解と、今後の課題と認識をしている点について意見を申し上げたいと思っております。

それでは、まず資料ですけれども、表紙をめくっていただき、1ページ目でございます。郵政民営化に関しまして、協会の基本スタンスのうち、第1は今申し上げましたとおり公正な競争条件の確保が前提とされるべきということでございます。

郵政民営化のプロセスの中で、民営化の基本方針におきましては民間とのイコールフットイングの確保が規定をされております。民営化法第2条、基本理念のところですがけれども、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ることとされております。こうした規定も踏まえて、生保協会といたしましては、郵政民営化の目的に関しましては、右側ですけれども、かんぽ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し、国民の利益を増大させることと認識をしております。その上で市場競争を歪めることのないよう、公正な競争条件を確保することが郵政民営化の前提であるべきと考えております。

次に、2ページをご覧ください。協会の基本スタンスのうち、第2は生命保険業の健全な発展のため、また契約者保護と利用者利便の向上を達成するためには、適切な態勢整備が重要であるということでございます。生命保険業の健全な発展のためには、適切な業務態勢整備が必要であり、また適切な態勢整備が行われていなければ、かえって利用者利便を低下させ、お客様にご迷惑をかけるということが協会の認識であり、また以上の点につきましては、平成18年12月の所見におきましても、同様の趣旨が述べられております。

次は3ページでございます。まず1つ目に申し上げました公正な競争条件の確保についてでございますけれども、民営化プロセスの中で、公正な競争条件を確保する目的でこれまでになされた民間とのイコールフットィングの確保と、新旧契約の分離のために実施をされた措置に関して、協会としては評価をいたしているところでございます。具体的には、第1に、左側ですけれども、完全民営化の計画と保険業法の適用を内容とするイコールフットィング確保のための措置でございます。かんぽ生命の納税義務、政府保証の廃止、生命保険契約者保護機構への加入、政府が間接に保有する株式に関する完全売却の計画といった措置でございます。

第2に、右側ですけれども、新旧契約の分離のための措置として、新旧契約の区分経理とディスクロージャーが実施をされました。また、旧契約の顧客情報の利用について、限度額管理等の旧簡保事業の利用目的を超える場合、例えば郵便局窓口において、旧契約者に対して満期保険金等の支払、あるいは維持管理手続きを行う際に、併せてかんぽ生命の商品を案内しようとする場合などには、事前にお客様の同意を取り付けるといったこと等の、民間事業者としての適切な措置が実施されたことが挙げられます。生保協会といたしましては、以上の措置も踏まえた上で、公正な競争条件の確保が民営化を推進する上で、引き続き重要な前提であるというふうに認識をしております。

4ページでございます。協会としては政府が間接的に100%議決権保有を続けている状況の中では、いまだ信用補完、いわゆる「暗黙の政府保証」というものですが、これが生じることによって、健全な競争を阻害し、マーケットを歪めるといった懸念がやはり依然として

あるという認識であります。したがって、所見におきましても言及されておりますように、かんぽ生命及び政府は、引き続き暗黙の政府保証が残存するというパーセプションの解消に向けた努力を続けていただきたいというふうをお願いをしたいと思います。

5 ページでございます。2 つ目に挙げました適切な態勢整備でございます。これにつきましては、これまでの郵政民営化委員会の議論や、新規業務の認可の審査の際にも重要視をされてきたところでございます。2 月の郵政民営化委員会の意見の中でも、金融二社においては、業務遂行能力・業務運営態勢を整備することが必要であること、さらには認可後も新規業務の点も含め、継続的に監督官庁におかれてはこれらを確認されるべきといったことが指摘をされております。

6 ページでございますが、協会としてはこうした基本スタンスのとおり、契約者保護及び利用者利便の向上を図るためには、適切で十分な態勢整備が重要であると認識をいたしております。この態勢整備を考えるに当たっては、従来の簡保が「小口・無審査・即時払」といったことを特徴としてきた経緯から、今後かんぽ生命におかれまして、限度額引上げ、さらには第三分野商品の開発・販売といったことをされる場合には、やはり相応の態勢整備が必要になると考えております。例えば、引受リスク管理態勢の充実、お客様の視点に立った支払管理態勢の充実、商品説明能力の向上など、契約時から支払時に至るまで、業務運営態勢の整備・強化、それからお客様への情報提供の充実が求められます。かんぽ生命におかれましても、態勢整備の重要性は十分にご認識をいただき、他の生命保険会社と同様に、業務運営態勢の整備・充実に向けてお取り組みいただくことがお客様の利益の確保、かんぽ生命の信頼性向上、ひいては生命保険業全体の発展につながると考えております。

生命保険協会からの意見は以上でございます。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、全国共済農業協同組合連合会から、杉山代表理事専務をお願いいたします。

○杉山代表理事専務 全共連の杉山でございます。よろしくお申し上げます。本日、こういう形で意見表明をさせていただきますことに御礼を申し上げたいと思います。

我々の資料といたしましては、平成18年10月4日の郵政民営化委員会でのヒアリングの際に、本会が意見表明をさせていただいた点についての現状認識を中心にまとめておりますので、説明をさせていただきます。

まず1 ページ目でございますけれども、これはもうご承知の実績でございます。JA共済の実績を右に対比的に載せさせていただきました。その中で2 ページの上、参考2 というところ

でございますが、かんぽ生命の実績につきまして、19年9月から今年8月までを載せてございます。態勢の整備に伴いまして、順調にその実績を伸ばしてこられているという認識でございます。

それから2ページの下の保険関連の主な新規業務、これもご承知の点を確認の意味で載せさせていただきます。

3ページに入りまして、現状認識と本会の懸念事項についてであります。先ほど申し上げましたヒアリングにおいて、意見表明させていただいた内容についてであります。まずかんぽ生命に係る懸案事項、3点が3ページであります。

1点目、「暗黙の政府保証」があると誤解して認識され、信用補完となることについて、現状認識といたしましては、このような誤解を払拭するため、広報活動等の取組みが実施されているという認識をしております。これにつきましては、引き続き取組みを継続し、適宜、国民の認識を確認することが必要と考えております。

2点目、公社から膨大な顧客情報を継承し、新会社であるにもかかわらず強大な顧客ネットワークを有すること。新会社はこういうスタートをされたわけでございます。これにつきましては法令に基づく承継でありますので、そのことに対して異議を唱えるものではもちろんございません。しかし、現状認識としては、やはり、顧客ネットワークの承継は事業推進に有効であった、というふうに認識をしております。

3点目でございますが、旧簡易保険契約の再保険契約について、明確な区分経理と適切な利益還元がなされていない場合、かんぽ生命が過剰な利益を得ることになるということ、引き続きこの点については重要な事項というふうに判断をしている、この3兆3,000億円という再保険料収入のことも踏まえて、こういう認識でございます。

郵便局会社等に係る懸念事項として、4ページであります。4点目は、郵便局会社、ゆうちょ銀行、かんぽ生命が他の保険会社の商品を取り扱う場合において、商品内容や引受限度額などがかんぽ生命の取扱範囲外であれば、実質的に、かんぽ生命の事業拡大と同等の効果を持ちうるということで、公正な競争条件という意味からも、今後も配慮が必要と、我々としては考えております。

5点目も同様の趣旨になりますが、あまねく全国を網羅することが保証されている郵便局ネットワーク、これが一部事業者のみに利用される場合、郵便局ネットワークを利用できない事業者にとっては、やはり大きな脅威となるということでございます。現状認識といたしまして、新契約実績の9割超が郵便局会社によるものでありますから、郵便局ネットワーク利用の効果

は高いと考えております。

最後にまとめてございますが、5ページ、民営化の進捗状況にかかる本会の認識でございます。

1点目、現在までのところでは、民営化の理念に反するような状況は特段把握していないというのが実態でございます。これは、国民の利益、利便性向上、公正かつ自由な競争促進というその理念に反するような状況は特段把握していないという意味であります。

2点目といたしまして、しかし、懸念事項は依然として残されていると考えております。現時点では、契約実績等のデータも少ないことから、今後の推移を見極める必要があると考えております。

3点目でございますが、したがって、郵政民営化委員会におかれましては、引き続き新規業務の実施等について、慎重にご審議いただくことを要望いたします。

4点目といたしましては、民営化の目的「国民利便の向上」・「我が国経済の活性化」は、JA共済事業の目的「組合員等利用者のための最大の奉仕」にも通ずるものがございます。よって、JA共済といたしましても、民営化の進捗状況を踏まえつつ、より一層の保障充実・サービス向上に尽力する所存でございます。

適正な競争条件の中で、お互いが切磋琢磨することによりまして、国民の利益向上につながるということは必要であり、大切なことだという認識をしております。

JA共済連としての認識につきましては、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。

それではお二方の意見表明に関しまして、質疑としたいと思います。

○富山委員 今日はコメントいただきまして、ありがとうございました。

似たような質問をお二方をお願いしたいんですが、まずは生保協会さんの方なんですけれども、ご指摘の点、私もそうなんだろうなと思うんですけれども、特に態勢整備の部分なんです、保険の場合、いろいろな意味での過去のデータ蓄積とかトラックレコードがあるので、態勢整備が極めて大きな意味を持つんだろうなと思っているんですけれども、そういう意味でいうと、いわゆる民間の側のいろいろな分野をやってこられている生保の各社の皆さんと、多分いろいろな形のコラボレーションというか、そういう部分がないと現実にはこういった話が進んでいかないんだろうと思います。一部、もう既にされていますけれども、実際その業界の皆さんの方から見られて、かんぽ生命とのやりとりとか、そういった議論の開かれ度合いというんでしょうか、その辺はどんな印象を持たれているのかということをお伺いしたい。それから、

全共連さんの方ですけれども、似たような話なんですけれども、今度、特にいわゆる比較的過疎地域とか、大都会を離れてまいりますと、国民目線に立つとおそらく農協さんの窓口が果たしている役割と郵便局の果たしている役割が多分非常にかぶさった公益的な価値を持っているような気がするんですが、窓口レベルで実際いろいろなところでコラボレーションをされている場合がございますよね。その辺の連携とか、コラボレーションのやりやすさとか、その辺は特にこの共済事業が一番、如実に出ると思うんですけれども、この3年間、民営化後、割とむしろ前へ進んでいるのか、ちょっと引いてしまっているのか、そういう意味でもし課題があればコメントをいただきたいんですけれども。

○殿岡一般委員長 態勢整備という点に関しましては、やはり今後いろいろな新規業務を検討されていく上で、態勢整備というのは極めて重要であろうと私どもとしては認識をしております。もちろん、公正な競争条件の確保と並んでの態勢整備ということになるかと思えますけれども。

やはり限度額の引上げですとか、あるいは第三分野ですとか、そういったところにかんぽさんが今後手がけていかれるというご計画もおありになると聞いておりますけれども、民間の生命保険会社では、これは協会ベースですけれども、特に第三分野につきましてはモラルリスクの問題がございますので、そこはデータの交換といったことを行っております。しかるべき態勢整備、これはもちろんかんぽ生命としても進めていただく必要がございますし、それから仮にそういったことをもしもされるようなことになれば、協会とのコラボレーション、業界他社とのコラボレーションは当然やっていくということが望ましいと考えております。

特に現在までのところは、協会にもご加入をされて、民間の生命保険会社になられてまだ日も浅いということで、特段、コラボレーションという形での具体的なものは、あまりいい例ではないかもしれませんが、契約者保護機構にお入りいただいたといったところが、一つの象徴的な事例かと思えますけれども、実際に業務を進めていく上でのコラボレーションというのは、まだまだこれからいろいろな形で進めていくことが望ましいのではないかと考えてございます。

以上でございます。

○杉山代表理事専務 まず、郵政民営化に伴って、今まで一部の過疎地域等で提携されていた部分がどうなっているかということは、申し訳ないんですが、その実数を掴んでおりません。なお、郵便局との連携は、共済事業よりはむしろ、JAの他の事業での連携が主にあったわけでありまして、実数については掴んでいないんですが、ただ、趣旨とすれば、我々も共通認識

を持ちます。

持ちますと言いますのは、結局、郵政民営化に伴って、窓口を基本的には減らさない方針とはいえ、ある程度は集約され、少なくなるわけですね。JAの窓口自体も、今の日本の経済情勢の中で、支店、支所、小さい窓口を統合して、大支所にしている。したがって、少なくなってきました。ということは、どういうことかということ、日本国内にそういう窓口がカバーし切れない部分が出てくる。

ですから、大きくいえば、JAと郵政、郵便局で日本をカバーしていくということは考えられるわけでありまして、そういう視点での提携の検討というのは、国民生活という目線で考えれば、これから必要になってくるんだろうなというふうに思います。郵政との連携は、そういう意味で大事にしていききたいと、これから出てくる検討課題だと思っています。

それを詰める意味では、ただ、その中でやはり共済事業、基本的には民間の事業でありまして、その中で収益ではありませんけれども、剰余を出して、永続的に事業を運営していくことは基本でありますので、そこの整合性も含めながら、それは考えていく必要がある。

これは郵政も同じだと思いますけれども、民営化になって。そういう認識です。

○飯泉委員 今の部分に係るところで、1点まず質問をJA共済の皆さんにさせていただいてから、両方に同じ形での質問をしたいと思います。

今、ご説明いただいた5ページのところで、(4)のところに「より一層の保障の充実・サービス向上に尽力する所存である」との説明をお聞きしていると、単なる共済組合の組合員だけに対してということではないような感じもしたんですが、このところの意味は、共済組合員に対してだけということなのか、あるいはこれからもう少し広げるということなのか。

○杉山代表理事専務 JA共済はJAの一つの事業でありまして、JAの組織自体は基本的には農家組合員、この人たちが、組合員としてつくった組織であります。したがって、基本的には組合員が利用するための事業を行っている。

しかし、地域においては、今言いましたように店舗が無いところがある。歴史的には戦後できた制度であります。そういうところに地域の住民の方の利便性ということから、JAがそれを一定程度カバーするという意味で、員外利用という制度があります。

しかし、農家、組合の組織ということも守りながらカバーする。したがって、組合員の契約量の2割までは員外利用という形で認められているということです。

そういう意味では、地域の方、農家でなくても生産をしていなくても、地域の方がJAを利用する、共済に加入いただく、あるいは貯金を集める。この時に、准組合員という制度があり

ます。農家ではなくても、その方々が組合員となって利用することができます。したがって、各地域においては、JAは幅広くその地域の方々の生活を支えている、一定の分野で支えている、というふうな現状があると思っています。

○飯泉委員 そうなるとまいますと、今のお話がありましたように、各地域で、例えばJAも今は大体都道府県、1農協という方向でどんどん統廃合していっているということで、店舗も減ってきているんですよ。そうなると、やはり地域、どんどんこの郵政民営化の理念というのは5ページの(4)のところにも書かれたように、やはり国民利便の向上と、それから経済の活性化と、特にこの我が国経済、これは国全体と、地域経済があるんですけども、その意味では地域経済をJAの皆さん、特に全共連の皆さんがやっていますので、そうした意味では、顧客満足度ということを見ると、これから例えばかんぽもそうですけれども、先ほど、若干懸念があるんですよと言われた郵便局ネットワークですが、こうしたものの相互乗入れというものは是非ともお考えをいただくと、お互いに相互乗り入れ、そして地域経済と、それからあとは地域の住民、国民ということですけども、満足度が増すのではないだろうか。我々地方の立場からすると、そういった点は是非コラボレーションを期待したい。

そうした意味で、今後両者にお聞きをしたいのは、確かに懸念の部分もあるのかもしれませんが、やはりこれから相互乗入れをし、また新しい商品を相互で強みのところを出していただくと、そういうポジティブに考えていくことができるのかどうかという点について、できましたら生保の皆さん、それからJA共済の皆さんにお聞きしたいと思います。

○殿岡一般委員長 相互乗り入れとおっしゃるのは。

○飯泉委員 商品開発ということですね。

○殿岡一般委員長 共同で商品開発をするとか。

○飯泉委員 そういうことです。お互いの強みを出し合うと。例えばノウハウを皆さんがお持ちで、資金がかんぽにあるとか、一例ですが。

○殿岡一般委員長 いろいろな意味でのコラボレーションというものが考えられるかと思いますが。コラボレーションという言い方が適切かどうかということはあるかと思いますが、例えば民保でも、生保と損保の間ではよくやられていることですけども、どちらかがどちらかの代理店契約を結ぶと。生保の会社の営業職員がどこか特定の損保さんの商品を販売をするといったことは、既に行われておりますし、それから民保同士の中でも一部そういったことは行われてきております。既に、そういった意味ではかんぽ生命さん、元請の保険会社というこ

とではなくて、この場合には販売チャネルということになるわけですが、代理店としてのかんぽ生命さんに民保が商品を提供して、それを売っていただくといったことは既に始まっているところであります。

こういった形での相互乗入れといいますか、コラボレーションといいますか、これは私どもが最初に申しあげました公正な競争条件の確保ですとか、態勢整備ですとか、そういったことと反するものではないし、またそのプロセスが公正に今保たれておりますので、特段の問題はないかと思えますし、またそういったことでの協働といいますか、それは引き続き進めていくことがやはり望ましいのではないかと考えております。

○杉山代表理事専務 なかなか難しい問題だと思えます。共同開発をして、同じ商品をつくって、それを提供していくということは、一つの商品でその地域をまかなっていくという、これが一番いい商品だ、ということになります。すると、段々と一つに集約していくということになりますね。

今、この日本では、自由競争の中で競争する。切磋琢磨することによって、それぞれがいい商品をどんどん出していく、ニーズに合った商品を出していく。このことが国民生活にとって、保険・共済という分野で大きく貢献できているというスタンスに立つとすれば、なかなか共同開発のところは難しい部分はあるなと思えます。

ただ、今、殿岡一般委員長が言われたように、販売を補うという意味で、自分のところでは開発し切れない、開発には手間暇、お金もかかりますから、一部そのような商品を提供する、販売という意味で提携していく。今、郵政、郵便局の方でもやっていますけれども、そういう形での提携というものはあるわけですね。そのように一部、お互いが補い合うという意味で。今のところは、そういう段階ではないかなというふうに思っております。

我々の懸念材料というのは、先ほど言いましたとおり、競争条件が歪められないよう、郵政が一部でも有利な状況の中で、自由な、公正な競争が維持あるいは確保されない状況となるのは、避けていただきたいという趣旨であります。

○飯泉委員 後段の部分については、前後をひっくり返して当然そういう前提のもとで、そして今、両者が言われたように、やはり地域の住民の皆さん、国民の皆さんの利便性を一番高めていくという意味で、例えば地方、本当に中山間地域に行くと、生保のそうした商品を知らないという人が多いわけですね。そうしたところをお互いがカバーをしていく。相互乗入れをしながら、次の段階としてのコラボレーション、せつかくパートナーができたわけですから、もちろん競争していくというのもいいことなんですけれども、そうした中で、いいものをやはり

開発もしていく。そうした点で前向きにお互い考えていただくことが、地域の経済の活性化にも、また顧客満足度を高めるということにもつながるのではないかと思いますので、そういった方向で是非ともまた一歩、二歩踏み込んでいただきたい。

○野村委員 一点だけお伺いしたいんですけれども、今、生保さん、あるいはJ A共済さんでも生命共済に関してはかんぼ生命と競争関係にあるということが前提だと思うんですが、他方で今、J A共済さんの資料にもありましたけれども、郵便局というのは代理店業務をやっておられるということですから、ここはみんなで乗り合って、そこを使っていくということができると思うんですけれども、郵便局にとってはかんぼ生命さんは親しい、かねてからの一緒の仲間ということがありますが、損保商品に関してはフリーですので、非常に柔軟に代理店業務を営んでいくことはできると思うんですけれども、そのかんぼ生命という兄弟会社を持ちながら、郵便局が代理店業務をやっていく中で、その扱い商品の選別等の中で、何かイコールフットィングに反するような、いわば競争を歪めるような、そういったようなことは行われていないのかどうか、あるいは行われる懸念はないのかどうかということについて、一点ちょっとお伺いできればと思います。

○殿岡一般委員長 民保といいますか、生命保険業界といたしましては、郵便局ネットワークで今販売をいただいている商品、幾つかの種類があるわけですが、基本的にはかんぼ生命さんでは扱っていないものが中心でございます。そういった中でも公募という形を郵便局ネットワークの方とはとられて、そういった意味での公正性あるいは透明性といったものを確保されてきていると考えています。

これから郵便局さんではお取扱いの商品が今後拡大されていくことになると思いますけれども、やはりこういった商品をどのように扱っていくか、どのように決めていくかというところの選別といいますか、選ぶ際の透明性、公正性、そういったものについてはやはり確保をしておいていただきたい。これはやっぱり2万局のネットワークでございますので、非常に大きな力をお持ちのネットワークということができるかと思っておりますので、1社ないし、そういうところに偏るということではなくて、できるだけ公明、公正で、透明な選別ということをお願いしていきたいと考えております。

○杉山代表理事専務 これは正直言いまして、J Aの我々のエリアと郵便局のエリアとはダブっているということなんですね。したがいまして、郵便局の方で保険会社さんの商品をどんどん扱っていくということは、我々の共済にとっては、はっきり申し上げて脅威です。

ただ、先ほど言いましたが、現在まだそのような状態を掴んでいない。まだまだこれからな

んでしょうが、現在はそれほど実績が挙がっているという実態を掴んでおりませんので、何とも申し上げられないところなのですが、認識としては先ほど言ったとおりであります。

それから、例えばそれがある偏った形での扱いになってくると、それは我々だけではなくて、他の民間保険会社さんにとっても脅威なんだろうなという、今はそういう懸念をしているということです。

○野村委員 一点だけ、J A 共済さんにお伺いしたいんですけども、J A 共済さんは共済の理念をお持ちになっておられて、組合員という方を対象にされているわけですが、その J A 共済の商品を郵便局に取り扱ってもらうということ自体は、特に問題はないですか。つまり、あまり農業とかそういうことがよくわからない、あるいは営農活動とかそういうことが全くわからないような郵便局職員の方々に、J A 共済の商品を紹介してもらうというようなことに特にご懸念はございませんか。

○杉山代表理事専務 そのこと自体に懸念はないんですが、ただ、今我々農協法の中で、代理店として扱ってもらえる商品は、自動車共済と自賠償共済と限定をされておまして、そういう中での制約、また、我々の組織の特性という面もあるんですが、我々として郵便局へと取扱い先を広げられるのかどうかということ、これは課題と認識をしております。段々と農家、農村の農業従事者、農業者自体が少なくなっていく中で、やはり地域に対する我々のスタンス、これを少し広げていくというような中で、やっぱり国民生活にとってという視点でのこれからの課題という認識をしております。

○野村委員 郵便局の方が、どんどん民間の生保の商品を扱っていて、あまねく日本中で取り扱う商品が増えてくると、これまで J A 共済さんしかなくてその地域では J A 共済の商品を皆さんがお買いになっておられたという地域にも、一般的なそういう商品が一気に展開されていく可能性があるわけですね。そういう時に今の法律の中で、J A 共済さんの外に出せる商品が限定されているというこの状況は、もしかすると別な法分野ではありますけれども、イコールフットイングを欠いているという部分もあるのかもしれませんが。そういう意味ではここは競争関係を見ていかなければいけませんから、場合によってはご入用であればそういった改正要望というものも、また我々の耳の届くところにお出しいただければありがたいなというふうに思います。

○田中委員長 よろしいでしょうか。

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、社団法人航空貨物運送協会から、滝澤理事長にお越しいただいております。郵

政民営化の進捗状況に関してのご意見を5分程度でご説明いただければと思います。よろしく
お願いいたします。

○滝澤理事長 航空貨物運送協会の滝澤でございます。本日は貴重なお時間を頂戴しまして、
誠にありがとうございます。

郵便事業株式会社の国際物流につきまして、意見を申し述べさせていただきたいと存じます。

大きく2点ございます。第1点は、郵便事業株式会社の国際物流業務一般でございますけれども、これにつきましては先般、郵便事業株式会社の業務として認められたものでございます。その際、貴委員会から意見が提出されております。私どもといたしましては、今後、同社による国際物流業務の展開に当たりましては、是非郵政民営化委員会から出されました意見が確実に遵守されるように、それから私どもとしては大変重要なことと思っておりますのは、民間事業者とイコールフットイングということでございまして、是非透明性の確保も含めまして、厳格な監視をお願いしたいと思っております。

今回は、民間事業者の出資という形で、国際物流業務へ進出をされるということでございますけれども、今後の展開に当たってはいろいろな形態も考えられるかというふうに思っております。郵便事業会社ご自身がおやりになるような場合に、区分経理といたしますか、当然そうなるんだろうと思っておりますけれども、そうした点も含めまして透明性の確保をお願い申し上げたいと思っております。

それから第2点でございます。EMS（国際スピード郵便）につきまして意見を申し述べさせていただきますと存じます。EMSは現在、郵便事業として行われているわけでございますが、本日、国際物流についてお話をするようにということでございますが、私どもの考えではEMSは民間の国際物流業務と全く同一性を有するものだろうと考えております。そういう意味で、本日の意見の表明に至らせていただいた次第でございます。民間の国際物流事業と完全に競合しております。郵便事業から除外をしていただく必要があるのではないかなというふうに考えております。

一つ、実態として今申し上げましたように、国際物流事業は完全に競合しているわけでございますが、EMSというこの国際スピード郵便、速達性ということを狙った業務でございます。これは高付加価値を追求する特別なサービスというふうに我々は考えてございまして、民間の国際物流事業と完全に競合し、それからもう一つ大変重要なことは、民間において十分代替が可能でございます。そういう実態でございます。

それからもう一つは、条約上、法令上、実は郵便事業として行わなければならない我が国と

しての義務は全くございません。そうした点から郵政民営化の趣旨を是非貫徹していただきたいということで、公正な競争の促進による国民の利便性の向上を図るために、速やかに郵便事業から除外をしていただきたいと考えております。

理由を3つほど申し述べさせていただきたいと存じますが、一つはただ今総論で申し上げたところでございますが、EMSは書類、物品用の郵便急送業務ということで、高付加価値を追求する特別なサービスでございます。それ以外に一般的な信書等についての国際郵便、それから国際小包があるわけでございます。またEMSは民間の国際物流事業と完全に競合し、民間において十分代替サービスを提供できるという実態にありますので、ユニバーサルサービスということで郵便事業で行わなければならないということではないのではないかというふうに考えております。

説明のところも同趣旨でございますが、現在、万国郵便条約におきまして、締約国に提供義務が課されておりますのは、通常郵便物と20キログラム以下の小包郵便でございます。こうした提供義務を課されたものとは基本的な性格を異にするのではないかなというふうに考えております。

それから、当然のことでございますが、郵政民営化の趣旨は、郵政民営化法の目的にも書かれておりますように、民間にゆだねることが不可能なものだけを郵便事業として行うということではないかなというふうに思っております。

それから次のページでございますが、EMSに相当するサービスにつきましては、民間の国際物流事業と完全に競合いたしております。十分な代替サービスを提供する実態にあるというところでございます。それからもう一つ重要な点でございますが、国内の小包につきましては、ご案内のとおりでございますが、既に郵便事業の範囲から除外をされているわけでございます。ゆうパック等ということになろうかと思っております。

それから理由の第2でございますが、総論のところでも申し上げましたように、条約上あるいは法令上、EMSを郵便事業として行うべき明確な根拠はないのではないかなと考えております。万国郵便条約におきましては先ほど申し上げましたように、提供義務がありますのは通常郵便物、それから重量20キログラム以下の小包郵便でございます。EMSは締約国の自主的な判断により提供できる任意の業務として実施されているに過ぎないと考えております。国際的にはこの郵便条約上も、あるいは各国の実態上も、ユニバーサルサービスとはとらえられていないのではないかなというふうに考えております。

我が国の郵便業務の範囲を定めるべき郵便法におきましても、実はEMSを郵便事業として

行うとの明確な根拠規定はないと理解をいたしております。説明のところにございますように、繰り返しになりますが、義務があるものは通常郵便物と重量20キログラムまでの小包郵便である。それから海外主要諸国におきましても、EMSを郵便事業として行っている例は極めて少ないのではないかなというふうに考えております。郵便法における規定との関係でございますが、「注」に総務省さんの審議会の調査研究会のワーキンググループの資料の中でお書きになっている表現でございますが、「ユニバーサルサービスの具体的内容については、万国郵便条約においては、各国の定義に任されている。従って、国際郵便におけるユニバーサルサービスは、郵便法第1条及び郵便法第11条に規定されていると解することができる。従来より、小包郵便物及びEMSについては、郵便法第1条に規定された「郵便」の1つとして考えられている。」というような表現をされているところでございまして、法的に郵便事業でなければならないということは、いずれにしましてもないということではないかなと思っております。

それから3番目の理由でございますが、これはイコールフットイングになっていないということでございます。民間の国際物流事業等とは、実態として完全に競合している。そういう実態であるにもかかわらず、郵便事業でございますから、民間よりも圧倒的に有利な条件のもとで展開をされております。イコールフットイングを確保するという観点からも、是非EMSを郵便事業から除外をして、公正な競争を促進し、国民の利便性の向上を図っていただく必要があるのではないかと考えております。

説明の中では、EMSは郵便事業でございますから、さまざま優遇措置を受けているということと、そうしたことで民間よりも圧倒的に有利な条件で営まれているということでございますが、一つは国内郵便のネットワークを自由にお使いになれるわけでございます。それからもう一つ、関税納付上の問題でございまして、これは来年2月16日以降も実はほとんどのEMSにつきまして、引き続き賦課課税方式が適用されるということになるろうかと思えます。20万円を超えますと、申告納税方式ということになったわけでございますが、郵便貨物は約1億件ほどあるそうでございますが、実は20万円を超える郵便貨物の件数は、その中で5万件にしか過ぎない。0.05%でございまして、せつかく20万円ということで、それを超えるものは申告納税方式という措置をおとりいただいたわけですが、ほとんど空振りになってしまっていると、そういうことになるろうかというふうに考えております。

いずれにしましても、優遇措置を受けられておられるということで、民間としては大変大きな経営的な圧迫を受けているということでございます。著しく不公平な競争条件のもとで、競合する物流事業を民間としては展開せざるを得ないという実態にあるわけでございます。

「注」のところで、先ほど申し上げました国内の小包につきまして、「民間とのイコルフッティングを確保した上で、民営化後の郵便事業株式会社の自由度を拡大し、また、公正な競争を更に促進することによって一層のサービス改善等が図られ、国民の利便性が向上する」ということが書かれているところでございます。我々としては国内の小包と同様な措置を、是非この際、ご決断いただければというふうに考えているところでございます。

以上でございます。

○田中委員長 ありがとうございます。それでは、質疑といたします。

○富山委員 まず一つ目の厳格な監視云々という説明のポイントですが、これも全くそのとおりだというふうに我々も理解しておりますが、具体的な次元で言うと、EMSと多分その関連で区分経理のご指摘があったんですが、それ以外のより広くこのイコルフッティングの問題をとらえた時に、実際、皆様方協会の方で認識されている他に、何か幾つかこういうポイントが懸念されているということがあれば、あらかじめご指摘いただきたいと思います。

○滝澤理事長 今回、ヒアリングの機会を頂戴できるということで、全体的な郵政民営化との関連での議論をいたしました。特に今回申し上げた点以上のものは出てまいりませんでした。ここに書かれたことでございます。

○富山委員 他にまだこれはという、特に気になっている、特に懸念といったようなものは今のところはございませんか。

○滝澤理事長 国際物流業務については先般スタートされたというところでございますので、これから是非ご監視いただく中で、本来、国際物流業務を認められた趣旨を貫徹していただければと、そんなふうに考えているところでございます。

○富山委員 EMSに関してなんですが、実際に末端のEMSを利用する国民目線に立った時に、それこそ先ほど郵便局のネットワークの広さとか深さとかという話がございましたが、普通の一般的な国際航空貨物便を使う場合と、EMSを郵便局で使う場合と、その実際の国民のそれこそ中山間部も含めたようなカバレッジというのは、そんなにもう差がなくなっているというふうに理解してよろしいんですか。

○滝澤理事長 郵便事業会社の全体のEMSの取扱件数は年間で1,000万件くらいではないかなというふうに理解をいたしております。民間の方はどのくらいかといいますと、ちょっとなかなか正確なデータがございませんので、正確には把握ができておりませんが、3,500万件から4,000万件というようなことではないかなと。そういたしますと、おそらくEMSのウェートといいますのは20%前後というようなことではないかなと思います。そういう意味で、かな

り大きな割合は民間の国際宅配便事業において受け持っているということだというふうに考えておりますので、全国津々浦々のお客様に対して、国際宅配便のサービスを提供することは十分可能なものというふうに考えているところでございます。

○富山委員 これは実際、現状でかなりの過疎地でも使えますよという感じですか。

○滝澤理事長 これはいろいろな形態がございまして、例えば外資系の宅配便業者さんも、国内の宅配便業者と提携するとか、いろいろな形の業務提携関係を行っておられるところで、もちろん国内の宅配便会社が全国津々浦々にネットワークを張り巡らせていることはご案内のとおりでございます。

○飯泉委員 やはりこのEMSの関係なんですけれども、確かにこの資料の2枚目の「Ⅱ」のところに書いてある、高付加価値を追求する特別なサービスで、ユニバーサルサービスというものでは決してないんだということが書かれているわけですが、今お話があったように、例えば国内郵便というか、国内の話も郵便という垣根がなくなって、お互いが相互乗入れをしていると。また逆に言うと、宅配業者が郵便事業会社に再委託をして、例えば中山間地域、離島というものをカバーする。国民から見ると、全部が民間業者がやっているように見えるんですけども、そこは相互乗入れを現にしているわけですね。

そういうことを考えてくると、ここにもまさにお書きになったように、やはり国民全体の利便性というものを考えると、民間も非常に中も外も充実をしてきたということであれば、やはりどこからでも、例えば東京であろうと、あるいはどこかの離島であろうと、今はもう完全に情報ネットワーク社会、ユビキタス社会になっているものですから、実態としてそういう離島にいながらにして、海外といろいろな取引をするようなことはどんどん進んでいるんですね。国内も相互乗入れをしているということであれば、国際的な点についてもそういうところから相互乗入れをしていくという形で、お互いが切磋琢磨をして、確かにそこにも書かれているイコールフットィングというのは前提となるわけですけども、そうした点を広げていっていただくことが、逆に国民全体の利便性、確かにユニバーサルサービスとは言っていないんですけども、国際的に見た場合、あるいは国民全体の経済活動を見た場合には、やはりユニバーサルサービスの的にこちらをやっていく。ただ、これはもちろん民間事業者の皆さんにとってもメリットのある話だと思いますので、民営化をした機会に、お互いの強みを生かしていくということ、そしてその目的の延長線上には国民の利便性というものをどんどん高めるんだと。それで地域経済の活性化を図るんだといった点で一步、二歩踏み出していきたいなどこのように思うんですけども、いかがでしょうか。

○滝澤理事長 国際物流の形態というのは、大変大きく変わってきているということだろうと思います。ヨーロッパではご案内のとおりでございますが、郵便事業者がポストという形ではなくて、民間の物流会社がこうした国際宅配についても受け持っている。実は郵便事業というものと、純粋な民間事業というものが対等な立場で競争していくということはなかなか難しいんじゃないか。やはり同じ立場に立って公正な競争を促進をしていく。ですから、郵便事業としてどうしてもやっていかなければならないものであれば、郵便事業としてやっていく。それがユニバーサルサービスという、山間地でもしっかりとサービスをやっていかなければいけないものは郵便事業としてやっていくことになるんだろうと思います。しかし、EMSは郵便事業としてやらなければサービスが提供できないというような実態ではないわけでございますから、そういたしますと、やはり国際物流の一環として、今、国際的なうねりとなって起こっているような、そういう世界的な物流事業の革新的な流れの中で競争していくべきではないかと考えます。我が国でも、民間事業者と、それから郵便事業会社さんも、ゆうパックのような形になるかもしれませんが、公正な競争を行っていくべきだというのが私どもの考えでございます。

対等な立場で、是非活力ある国際物流の競争というものをしっかりと、マーケットにおいて展開をしていくということが必要であるだろう。狭い範囲で郵便事業会社も郵便事業という枠の中に、殻の中に閉じこもっていくということでは、なかなか今国際的な厳しい国際物流競争の中で生き残っていくということは難しいと思いますし、我が国としてもそういうチャンスをなくしてしまうんじゃないかなというふうに今考えております。

○辻山委員 イコールフットィングというのは非常に重要で、今回、20万円超のものについては、付加課税方式から申告納税方式の適用になることは、一歩前進したのではないですか。

○滝澤理事長 先ほど申しましたように、20万円超のものはもうほとんどもうないに等しいということです。

○辻山委員 ただ、前と比べますと一歩前進ということで、そのことによって、例えば今回20万円超が申告納税方式になることによって、その部分については解消される。特にイコールフットィングとのかかわりで、重大な問題があるのは関税の部分ですか。

○滝澤理事長 先ほど申しあげましたように、関税の部分とそれからネットワークの利用の問題がございます。現在郵便事業でございますから、郵便のネットワークのコストがどういう形で負担されているのか全くわからずにおやりになっている。しかし、実態としては民間事業者が営々と築いてきた民間のこの事業との関係の中で、ちょっとこれはイコールフットィングと

は言えないのではないかなというふうに考えております。やはりそこは郵便ネットワークをお使いになるなら、しっかりとしたコストがこのEMSに反映できるような仕組みをやっぱりつくっていきませんか、私どもはそう今まで主張してきたんですが、なかなか郵便事業であるからは難しい、できないんだということを今までの議論の中では、総務省さんからもお伺いをしているところがございますので、やはりそこは同じ民間の物流事業と同じ立場に立ってスタートしていただかないと、なかなかできないのではないかなというふうに考えています。

あとはご案内のとおり、税金の問題ですとか、いろいろ細かいことを挙げますとたくさんございますが、通関手続については、輸出入申告手続以外のところでも残っておりまして、例えば積荷情報が郵便の場合には全く実は税関当局に入っていないわけで、民間の方は細かく事前にどういう積荷が来るかということは、全部報告しなければならない義務がございます。今まで郵便ということでの大変大きな優遇措置がされているということは間違いがないというふうに考えております。

○辻山委員 今、20万円超ということだと、ほとんど1億分の5万というようにご指摘あったと思いますけれども、EMSで金額的にはどこが一番件数的に多いんでしょうか。

○滝澤理事長 ちょっとそこは統計は手元にはございません。申し訳ありません。

郵便貨物全体で1億件のうち5万件というふうに申し上げているわけです。実はEMSだけの数字はございませんので、全体のもので申し上げて、お許しをいただきたいと思います。

○野村委員 1点だけよろしいですか。先ほどから出ています山間地域とか離島とか、そういうところから国際貨物航空郵便を出す時というのは、一旦どこかの空港に荷物を集約するというプロセスになるんでしょうか。

○滝澤理事長 これはご案内のとおり、国際航空便というのはほとんどが成田であったり、あるいは関空であったり、あるいは最近中部もそうですけれども、地域によって例えば国際便で、最近地方も国際化されてきましたので、うまく便があったりとかいうふうなことがあれば別でございますけれども、やはり多くのは今申し上げましたような日本のいわゆる大きな国際空港から出ていくケースが多いというふうに考えています。

○野村委員 よく諸外国で言われますのは、ユニバーサルサービスというものをむしろ義務付けられているがゆえに、高コストな輸送をやらなければいけない。それに対してユニバーサルサービスの義務を課されていない人たちは、おいしいところだけ商売をやっていて、むしろ競争をする上では、この義務を課されることを撤去してほしいというふうに、むしろ郵便事業会社さんの方が主張されることが多いわけです。その背後にはやはり国内あまねくこのサービス

を展開するということにかかる相当程度のコストというものが存在しているがゆえに、それとの見合いの中で優遇措置が行われているというロジックだと思うわけです。そういう状況があるんだとした場合、完全に競争した場合は、通常採算が合わないところはどんどんサービスが無くなっていくというそういう結論になるわけなんです。完全自由化した場合でも、皆様方は離島や山間地域の方に運ぶことにビジネスチャンスを見出しておられるのでしょうか。

○滝澤理事長 先ほど申しあげましたように、国際宅配便につきましても国内のやはり宅配サービスのネットワークというものを使うというケースが多いのではないかなというふうに考えておりますので、そういう意味でももちろん郵便事業会社もネットワークを持っていらっしゃいますが、国内の民間の宅配会社のネットワークというものも、これは全国津々浦々まで張り巡らされているわけでございますので。特にどの地域ということではありませんが、いずれにしましても現在、国内の宅配ネットワークは既にありますので、そういうものを活用するということかと思えます。

○野村委員 すみません、1点だけ。その時は値段が高くなるということはありませんか。つまり、空港までの輸送は別途、国内の宅配便を利用して、そこから一般的な国際郵便貨物につなぐというような、いわば複合運送みたいな形でコストが上がってしまって、全国津々浦々、同じ料金で引き受けるというようなサービスを展開することは不可能にはなりませんか。

○滝澤理事長 これは民間の市場の中で、対価が決まってくるということだと思えますので、これは実際に民間、例えば郵便事業会社が民間事業としてやった時に、どういう価格戦略で行くのか、民間事業者がどういう価格戦略で行くのかということによって変わってくるかなと思います。そういう意味で、ある程度やはり民間事業として行う以上は、ある程度それはコストのかかるところでは、それ以外の地域よりも対価も高いとかいうことは当然出てくるということであろうと思えます。これは国内でも同じことではないかと思えます。

○野村委員 ちょっと頭の整理なんですけれども、要するにユニバーサルサービスという義務を課して、全国あまねく同じ価格で同じサービスを展開するというので、マイナスになっている分が、別途他のところで優遇措置になっているというのが一般的理解だと思うんですね。それをその優遇措置だけ外して、全部競争しましょうということになれば、当然、逆にユニバーサルサービスで便益を受けている人たちのところに、ややしわ寄せが行くというのは論理必然的な感じがするわけなんです。そこでもやっぱりかなり低コストでやれる何かすごいビジネスチャンスを、皆さん方がそこに見出しているのであれば、それは何か安心感はあるんですけれども、そうではなければちょっとやや不安感があるんです。

○滝澤理事長 こういう国際物流事業がどういう形で発展していくかということを考えた時に、やはりそれは自由競争の中で、市場経済の中で、お互いに切磋琢磨しながら厳しい競争をして、その中でコストを削減していくということで達成ができるのかなというふうに考えております。全部郵便事業会社の優遇措置との関連だけで考えますと、それでは現在民営化されていたものも全部郵便事業でやっていった方がよかったのかなということになるのかなという結論になると思います。

いずれにしても、やはり民間とのイコールフットイングの中で、全体として競争を活性化させて、そのことによって国民に対するサービスも向上していくということなのではないかなと、そんなふうに考えております。

○富山委員 ちょっと関連して、今のお話には全く異論はないんですが、ひょっとして私が不勉強で知らないのかもしれないんですが、例えば本当の過疎地になりますと、コンビニもなければ何もありませんよね。もう郵便局しかございませんというところを、最近見に行ったりするんですが、そういうところに住んでおられる方が、例えば民間の国際物流で何か荷物を送りたいと思ったら、どうするんですか。電話かけて呼ぶとか。

○滝澤理事長 そういうことになるんだと思いますが。

○富山委員 それはそれこそ先ほどの業者からすると、大変効率が悪いんですよ。大体そういうところは、集配ネットワークを持っていないですよ。要は限界集落でちょっとしか人が住んでなくて、ほとんど物流のトラフィックがないはずなので、そこはやっぱりすごくコスト高のことをわかってやらないと、現実にはカバーできないんじゃないかと。例えば民間のピュアにビジネスをやる立場で言うと、ちょっと申し訳ないけれども、ここはごめんなさいってということになるような気がするんですけども。

○滝澤理事長 今、おっしゃられたことは、国内のゆうパックについても同じ議論が成立するということになるのかと思うんですね。ですから、ゆうパックについてはもう少し国際EMSよりもウエートが低いかもしれませんけれども、圧倒的に民間において稠密なネットワークを張り巡らせる中で、国民に対するサービスを十分達成ができるという考え方のもとで、現在の形になっているのだらうと思います。その点は、EMSについても全く同じことが言えるんじゃないかなと。

○富山委員 あえて議論をしたんですが、結局、この手の話というのは経済性と密度が効いてくる話なので、おそらく国内のゆうパックベースでは、国内宅配便の物流密度と、多分国際物流密度というのはやっぱり国際の密度が低いですよ。そうすると、国内の中でのそういう

トラフィック、密度、結構中山間地はそれなりにあるので維持しましょうというモチベーションが、おそらく郵便局の側にも働くような気がするんですが、例えば国際のユニバーサルサービスを全く外した時に、普通は相当密度が薄いはずなので、そのためにサービスを維持するのは、経済的な合理性が働くのかなというところ、ちょっと不安なんですけれども。

○飯泉委員 私が先ほど申し上げた国内の郵便なんかについても同じことが言えるんですよね。結局、離島とか中山間地域はコストが合わない。では郵便事業会社に任せて、あなたはユニバーサルサービスだからこれを出しなさいと。結局これはただ国内だからまだ成り立つ部分があるのと、ユニバーサルサービスだから担保されている。ところが国際になると今まさに富山委員長代理が言われるように、より密度が薄くなる。そうなってきた場合にはまた同じことが言える。外されると結局切りっ放しになってしまうということになるので、これはもう野村委員の言われたとおりなんですよね。

それともう一つ、私が申し上げたのは、仮にそうなった場合に2つの問題があって、一つは国民の利便性とは全く逆で、簡易郵便局がどんどん廃止されてもっとひどい状況になるということと、中山間地域にあって、今は日本もユビキタス社会になったものですから、ネットを使ってどんどん国際社会にそうしたものを使っていくというのが増えているんです。でも実際には物を輸送しなければいけませんので、そうなった場合に、中山間地域は今度は逆にビジネスチャンスを失うことになるんですね。それが今回、EMSから外すということについては、非常に大きな問題。そこを私は前提として、国内の例えとして申し上げました。それは野村委員が一番鋭くおっしゃってくれたんですけれども、そこを一番危惧をしております。

○滝澤理事長 おっしゃられるような山間地域において、これは郵便事業会社さんもサービスとしてはおそらくは、継続されるというような状態が出てくるのではないかなと思います。確かにその山間地の問題もありますけれども、それは民間事業との活力ある市場競争というものをどのように日本の物流全体として、これからコストの低い業者にとって安くいいサービスをどのように実現していくかということ、やはり我々としては考えていくべきかなというふうに思っております、そうした意味で現在の仕組みは是非変えていただきたいというふうに考えております。

○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、CAPEC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、ギョウター・ツォーン CAPEC JAPAN会長にお越しいただきました。それでは、5分

程度でご説明いただければと思います。

○ギュンター・ツォーン会長 田中委員長並びに郵政民営化の委員の皆様方、おはようございます。私は、ギュンター・ツォーンと申します。CAPECのチェアマンを務めているとともに、DHL JAPANの代表でございます。

私どもConference of Asia Pacific Express Carriers (CAPEC) は、特に国際エクスプレスデリバリー事業に関連して、郵政民営化プロセスに関する私どもの懸念を表明する機会をいただきましたことに感謝いたします。

エクスプレスメールサービス、いわゆるEMSに関して、CAPECは以下のような懸念を今までも繰り返しお伝えしてまいりましたが、この対等な競争状況を実現するまで、状況が改善されるには至っておりません。まず第1に、EMSはユニバーサルサービスとみなすものではなく、実際にいろいろな多くの事実を見れば、これは民間と競合するサービスであることが示されております。例えば、EMSは日本におけます国際エクスプレスデリバリーサービスの分野では、20%に近いマーケットシェアを享受しています。加えてその速度、あるいはまた目的国の数、あるいはまたトラッキングのような追加サービスなどといったサービスパフォーマンスのレベルでも類似したものであります。

EMSは単に個人客を対象としたものではありません。日増しに法人顧客も対象となっており、これは民間部門のエクスプレス事業者がターゲットとしているものと同じです。そして、新聞広告などEMSの販売促進を見ますと、明らかにEMSのターゲット市場は法人顧客となっています。EMSはユニバーサルサービスの領域のものではありません。民間事業者と直接競合するものです。

第2に、民間事業者と競合するサービスであるからには、このEMSに対しては通関手続き、検疫規則、保税運送届出、そして保安要件等に関し、同じ規制要件並びに手続きが課されるべきであります。

この機会を拝借いたしまして、最近財務省が日本郵政に対し、保税運送届出を免除する旨、税関長が許可する場合は保税運送届出を免除する旨、最近政令として出しているということを指摘したいと思います。この新たな措置は、ジャパンプストと民間部門との間の異なった慣行をさらに増幅させる新しい措置です。

第3点は財務報告に関する点です。EMSの損益計算書並びに貸借対照表は、ゆうパックの財務報告がユニバーサルサービスの範疇から分離されていると同様、ユニバーサルサービスの財務諸表から分離されるべきものであります。そして、そうすることによって、一般大衆が資

金等の意味でこの競合する事業分野のために、ユニバーサルサービスの資金が使われていないかどうか、つまりアームスレングスの価格が適切に設定されているか否かをチェックできるようにするべきであります。

EMSは、民間事業、民間部門と競合するわけですから、公正取引委員会ないしはその他の何らかの独立した組織によって公の場で適切にEMSの価格設定がチェックできるようにするべきであります。EMSが部分的には通常の航空小包より安く設定されているということ、この点はJPの料金表からも確認できますが、このことはEMSの財務報告の透明性の必要性を強く示唆しています。

また、JPサンキュウグローバルロジスティクス株式会社に関連し、私どもは昨年5月、郵政民営化委員会が総務省に対し、ジャパンポストとのこの合弁事業の間のアームスレングス取引を要請し、また取引を評価するに足る十分な情報を提供するように要請されたことを高く評価いたします。CAPECといたしましては、この勧告がジャパンポストサービスにおいて、適切に実施されることを要請いたしたく思います。

CAPECといたしましては、日本国政府並びにJPSが民間部門ができることは、民間部門にゆだねるという郵政民営化の精神にのっとり行動されることを希望いたします。EMSに有利な特別の規則は、市場における公正な競争を歪曲しており、このことは日本経済にとって健全なことではないと考えます。郵政民営化委員会におかれましては、民営化3年後の見直し作業の中で、これらの諸点をご検討くださるようお願いいたします。

ご清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。それでは質疑としたいと思います。

○富山委員 今日はありがとうございました。お話の中の3点目、4点目は前回大分ホットな議論をした記憶があるんですが、ここは確かにフェアコストイング、フェアアカウンティングというのは極めて重要で、多分、基本的には我々も同じような認識を持っているのかなと思っています。

前回、ある意味では余りかみ合わなかったのはEMSのところかなと思うんですが、おそらく、これは先ほども実は同じような議論があったので、また各委員から質問があると思うんですけれども、このユニバーサルサービスの問題に関して、この委員会で考えなくてはいけないのは、ここで確かに指摘されているのは、都市部あるいは集積度の高い地域における法人顧客の問題とかというのは、ここに指摘されているようなことなのかなと思いますが、一方で、日本というのは極めて人口がスポラディックに住んでいる国でございまして、例えば離島である

とか、極めて交通の便の悪い山間部とかに非常に多くの人々がまだ住んでいる国です。要は物流業にしてみると極めて効率が悪い、密度の経済性が効かない、かつ持って行くのにもものすごく交通の便でもコストがかかるような地域に人が住んでいるわけで、問題はそのユニバーサルサービスから外した時に、そういったところに住んでおられる方に対して、今回の郵政民営化というのは、国民の利便性というのは非常に大きな理念の一つになっておりますので、要は従来と同じような水準の国際宅配便サービスというものをそういったところに住んでおられる方々に果たして担保できるんだらうかというところは、おそらく非常にファンダメンタルな、かつ重要なイシューになってくると思うんですが、その辺はどのようなお考えを持っていらっしゃるのか。ちょっと付け加えますと、そういった地域というのはもう既にコンビニエンスストアもなければ、要は地域の拠点が郵便局しかないようなところが相当数あるということでありませう。

○ギンター・ツォーン会長 大変よいご質問をいただき、歓迎したいと思っております。なぜならば、今ご指摘いただきましたこと、これはまさに私どもがやっていることであり、日々実際に私ども、例えば長野県の山間地等へも実際の運送を行っているところです。当然、コストというのは、その場合、東京の町中などと比べて、そういった遠隔地の方が高つくものです。しかし、私どもとしてはすべての地域の様々な異なったコストというものを合わせて計算した上で、料金を計算しなければいけないと思っておりますし、このことはすべての事業者にも当てはまることだろうと思っております。そして、特定の国にサービスを提供するに当たり、私どもとしてはこの国際エクスプレスサービスの面で不利になってはいけないと考えております。

私どもは日本におきまして、自前のインフラを整備し、サービスセンターを設けておりまして、それを通して全国津々浦々、サービスを提供しております。コンビニエンスストア、あるいはその他そういった荷物を受け付けるところ、ドロップオフポイントとありますが、そういったところに頼ることなくやっているということを誇りに思っております。

○飯泉委員 今の部分なんです、長野の話がありましたが、日本の場合にはもちろん長野は東京からも近いですし、新幹線が走っているわけです。そうでない地域が多々あるわけで、ユニバーサルサービスということで、そうしたものがスムーズに、そして料金的にほとんど格差がない形で世界各地に輸送されていると。

また、これからは日本全体、情報通信技術が非常に発達をしてきておりますので、そうした離島、中山間地域において、まさにそうした情報通信技術を活用したビジネスチャンスがどん

どん拡大をしつつあります。そうなった場合に、その料金が今よりもかなり高くなってしまふ。サービスはあっても、価格は非常に高くなってしまふということであれば、結果として国民の利便性を阻害するということになる。我々はそこを一番危惧をしているところでありまして、そうした点について、いろいろなネットワークをお持ちになり、しかもそういうところにサービスを提供していることを誇りに思っておると言われる点については、非常に多とするところではありますが、やはり一番我々の危惧であるこのサービスにはもちろん価格の変動ということもあるわけですし、こうした点についてどのくらいの決意があるのか、これをお聞きをしないと、なかなかそうですかということにはいかないのではないだろうか、そうした危惧を持っています、いかがでしょうか。

○ギンター・ツォーン会長　ご指摘の点はわかります。一例を申し上げてお答えするのが適切ではないかと思いますが、私どものお客様である大企業、例えばその本社が大阪にあって、工場は北陸であるとか、札幌ではないにしても、どこか遠隔地に存在するというような事例が多々あります。そういった方々のお客様に対して、東京、大阪の場合よりも、北陸については高く料金をお願いするということはできません。お客様としては御社のサービスに支払うんだと、一定の額を支払うんだと。その後、どう対応するのかはお宅の問題でしょうということになるかと思えます。

そのような形で、サプライヤーの皆様、利用されるお客様から我々に対しては、いろいろと圧力がかかるわけです。ですから、確かに時と場合によっては追加料金をお願いするというケースもあろうかと思いますが、しかし、基本的にはそのような追加料金をお願いするということとはできないわけです。

加えて、EMSについての問題があると考えております。EMSサービスというのは非常に時間が重要な要素であるサービスであり、また重いパッケージを扱うもので、しかも外国に仕向けられるものとして知識も必要とされるものであります。そういった意味ではこれは小規模の遠いところにある、例えば新潟にあるようなセブンイレブンといったようなコンビニエンスストアを通して扱われるサービスではありませんし、専門化した郵便局等を通して扱われるものです。その関連で、冒頭申し上げましたコメントに戻りますけれども、EMSの価格、これは通常の郵便小包よりも安い料金設定になっているということで、そのこと自体、筋に合わない話であろうとは考えています。つまり、透明性が欠如していると考えております。

このこと、つまりEMSが通常の小包より安く設定されているということは、これはいわば消費者が犠牲になるような形で、通常の小包料金が高く設定され過ぎているのか、あるいはE

MS料金がコストを下回って設定されている。つまりいわゆるダンピングということのいずれかではなかろうかと考えられます。実情がどういうことかは私どもは知りませんが、しかし、私どもとしては是非郵政民営化委員会が透明性を確保されることを希望いたします。

それから、最後の点、私どもがどうやって確実に全国にサービスを提供するのみならず、顧客にとっては好ましいコストレベルでサービスを提供するようにしていくのかという類のご質問をいただいたと思いますが、民間部門の最大の強味の 하나가、市場占有率、マーケットシェアをめぐってしのぎを削るということであろうと考えています。つまり、そのマーケットシェアを確保するための最大の方法は、よい質、よい価格を提供するということです。つまり、我々民間のEXPRESS事業者にとっては、最善の価格で提供していくという圧力が自動的にかかっていると思います。

○辻山委員 この問題、やはり国民の利便性の向上の問題と、公正な競争という問題との関係でいうと、その間にトレードオフがもしかしたらあるのかもしれないというふうに思うんですけども、先ほどの例ですと消費者の方に価格交渉力がある場合の例を出されたんですね。今、問題になっているのは、そういった消費者の側、顧客の側に価格交渉力がないというところが問題になると思うんですけども、そこで先ほどからお話を伺っていて、問題は、顧客側に価格交渉力のある法人顧客も、このユニバーサルサービスに含めるべきかどうかというところが、一つの問題になるのかなというふうに思っています。そういう面で見ますと、今回、20万円を超えるところがとりあえず一歩前進というか、関税のところがいコールになったということなんですけれども、先ほど来、20万円超のところでは問題にならない、取引全体のボリュームの中では小さいんだというご指摘が一方ではあったんですけども、法人顧客だけを切り取った場合、この20万円というラインはどういう意味を持つのでしょうか。法人だけでみてもほとんど意味がないのか。一般の個人消費者、個人の利用者のところは数が非常に多くて、そこは小口なのか、法人だけをとっても20万円超だとほとんどネグリジブルなボリュームなのか、その辺、ちょっと教えていただきたいと思います。

○ギンター・ツォーン会長 正確にお答えできるかわかりませんが、EXPRESS事業者全体として異常に、例えば書類といったような類のものの運送も多いわけです。そういったものは、例えば貨幣的価値から言えば低いものかもしれませんが、20万円よりも安いものかもしれませんが、しかし重要度は高いものでありましょう。ですから、20万超か20万以下かといったような敷居というのは、余り意味がないと思うんです。企業が利用するEMSについても、同じようなことが言えるのではないかと思います。

個人利用客と、それから法人顧客を区別するというのも、これまた難しいものがあります。私どもの場合にも非常に多くの一般個人顧客が存在いたします。その個人対法人の比率というのは明らかではありませんけれども、米国の友人に何かを送るといったような個人利用者の数も非常に多ございます。ですから、個人と法人ということでの区別は難しいものとは考えています。同様に、EMSの場合にも、個人、法人で区別をするべきものではないと考えております。一つにはその境界線ということも非常に判定しにくいということがあります。それから金額的な意味での敷居を設定するというのも適切ではないと思います。

それからこれは以前にも申し上げたことではありますけれども、低価格、つまりEMSの価格というのは、通常小包の料金よりもさらに安く設定されているということであり、このことは通常のといいましょうか、平均的な日本の郵便利用者がEMSに対して補助をしているということになるわけで、大方の日本の方々に対して、これは公平なことではないと考えます。

○野村委員 同じことの繰り返しで恐縮なんですけれども、日本の中にはいわゆる離れたところの小島というんでしょうか、離島とっていますけれども、そこに行くまでの間にはまず近くの港まで物を運んで、そこからフェリーなり何なりで物を運び、さらに島に着いてからもその家に着くまでの間に1時間なり2時間なりトラックで運ばなければ物は届かないという地域に住んでいる方がいるわけなんです。この方々も今は郵便についてはユニバーサルサービスという形で、必ず毎日それが届くような形にはなっているわけです。それに掛かるコストは、全国民がそのコスト分をみんなで負担し合っているというような形になっているわけなんです。こういうような方でもEMSをお使いになられたらいいといった場合、今は使うことができるわけなんです。こういう方々に対しても引き続き自由化をもしお求めになられた後、そういう方へも同じ料金で比較的安い廉価な価格で、その国際物流のサービスを提供していかれる可能性があるのか、それともそういう方々はEMSは利用する必要ないというふうにお考えになっておられるのか、どちらかかを教えていただければというふうに思います。

○ギュンター・ツォーン会長 沖縄を例としてとるのであれば、答えはイエスであります。大きなマーケットですから。しかし、東京に所属するような離島、こういった場合、これも極端な例でありますけれども、非常にコミュニティーが小さいということで、そういったところにも私ども時として配達いたしますけれども、その際には非常にコストがかかるということで、相当の赤字で配達をしています。

いずれにしても、非常に限られた人口のために、例えば100万人に満たない人口のために、1億2,600万の総人口が負担を強いられるような形で競争を抑えるということは公平では

ないと考えます。ですから、何らかのバランスをとるといふ問題であろうと思ひますし、ある場合によつては離島等に関しては、何らかの特別なアレンジメントを考へるといふことであるかもしれません。いづれにしても、そういった離島といひますか、限られたコミュニティーといふのは人口が少ないわけですが、そういったところも考へてまで国全体として全く同じ手続きを考へるといふことは、限られた方々のために国民全体が不公平な規則によつて縛られてはいけなないと考へます。

○野村委員 その特別なアレンジメントこそが、ユニバーサルサービスなわけですから、世界的に条約によつて、郵便については同じ料金でそういう方々にも配ることになつていて、そしてそのかかるコスト分をすべての国民が負担するといふものですから、まさにそういう地域の方にもEMSを等しく使わせる必要があるかどうかといふ政策判断が前提になつていふふうにおもひます。もし自由化をすれば利用できなくなるのであれば、CAPECさんのお考へとしてはそういう方々は利用する必要はないといふお考へだといふ理解でよろしいですか。

○ギンター・ツォーン会長 以前の話に戻るとおもうんですけども、EMSといふのは他の国々でどうなつていふのか、他の主要国ではEMSはまさに今の話の理由から、ユニバーサルサービスに含まれておりません。こういったデリバリーといふのは、例えば通常の小包と同様に、保安、検疫、その他の手続きを経るべきだと考へております。大方の人々は、ユニバーサルサービスである普通の小包を通して利便を享受してあります。

例えば、私つい先日、ドイツから小包を受け取りましたけれども、4日間で届いてありますし、またこれは良好なサービスで、また廉価なサービスとして我々享受できているわけですから。EMSであつたら3日間であつたかもしれませんけれども、この通常小包は4日間でドイツから届いてあります。といふことで、通常の小包でも良好なサービスを受けることはできるわけですから。日本においてのみ、EMSはユニバーサルサービスに含まれていふといふと思ひます。通常はこのEMSサービスといふのは、例えばトラックサービスなども伴うものであり、これはコマースサービスとして提供されてあり、その対象は法人顧客となつてあります。一般顧客といふのは、その廉価さを求めてサービスを提供すると思ひます。

○田中委員長 今日の問題提起の中で、EMSのコスト構造についてのご指摘、ご要望がありました。これはいづれにしても我々の委員会の中で議論した上で、どういう形で開示できるのかは議論をいたします。それと、ご懸念の点、いろいろあるようですが、日本の消費者も、それから事業者も、日本全体がですが、エクスプレス事業者のこれまでのいろいろな貢献によつて、

我々の経済構成が改善されてきたことを認識しております。もちろん郵便事業が民間事業会社になったので、日本国内においてユニバーサルサービスを実現する上でいろいろな経営資源を彼らに使ってもらわなければいけません。しかしそのことによって、これまでのエクスプレス事業者の方々が何か不公正な形で被害を受けるということは、日本政府の中においても誰も望んでいる人はいない。日本政府は日本社会の持続的な成長を願っているわけで、それについてはエクスプレス事業者の方々のこれまでの貢献と同様、今後もその貢献をお願いするという立場です。今は民営化してまきに見直しという形で、一つ一つの従来の慣習を新しい基準のもとでつくり上げていくプロセスです。かつて国営の事業者だったから、そこを特別の扱いをするというコンスピラシーがあるなんていうことはあり得ませんので、今日のご指摘については委員会でも検討をいたします。

本日は、ありがとうございました。

続きまして、在日米国商工会議所（ACCJ）から、郵政民営化の進捗状況についてご意見を伺います。本日は、在日米国商工会議所から、デービット・フーヴァー民営化タスクフォース委員長、アンドリュー・コンラッド副委員長にお越しいただいております。

それでは、お願いいたします。

○デービット・フーヴァー委員長 おはようございます。デービット・フーヴァーと申します。

在日米国商工会議所の民営化タスクフォースの委員長を務めております。同席しておりますのが、同タスクフォースの副委員長でありますアンドリュー・コンラッドであります。私どもACCJといたしましては、郵政民営化委員会が提起されました一連の質問に対して、私どものコメントを申し述べる機会をいただきましたことに感謝いたします。

本日、開陳いたします見解は、ACCJによって正式に承認されたものであり、ACCJ会員全体を代表するコンセンサスであります。

さて、経済に対して郵政民営化が与えている影響であるとか、あるいはその他の懸念について、この郵政民営化プロセスが始まってからの3年間の状況についてコメントするに当たりまして、ACCJとしてはプラス、マイナスの相まった評価をしているということを申し上げたいと思います。より具体的には、ACCJとしては金融サービス分野でとられた措置に関しては、意を強くしているところでもありますけれども、この運送サービスの分野では失望しております。郵政民営化法第2条に求められている対等な競争条件を確保するとか、あるいはまた第77条で注意が喚起されております点、当該業務と同種の業務を営む事業者の利益を不当に害することのないよう、特に配慮しなければならないと言われている点等であります。

まず、私の方から郵便運送サービスに関する取扱いを巡る私どもの懸念の概略説明を簡単に申し上げ、続いて金融サービス、これにつきましては既に先ほど申し上げましたように、ACCJとしてははるかに前向きな評価をしておりますけれども、この点についてコンラッドの方からコメントを付け加えさせていただきます。

私どもの運送サービスに関する懸念というのは、基本的に4つの領域において発生しております。まず第一に、総務省はジャパンポストの民間と競合する国際デリバリーサービス、エクスプレス・メール・サービス、通常はEMSと言われていますが、これは相変わらず基礎業務であって、それゆえに郵政民営化法で求められている対等な競争条件を満たす義務を負わないものであるとしています。

その結果、EMSはEMSと競合する事業者に課されているコストの高くつく通関手続から解放されることとなります。今までの民営化委員会に対する証言でも、ACCJが指摘してまいりましたように、このような区別に対する論理的な根拠はほとんどありません。

EMSサービスを律する国際条約、つまり万国郵便連合の条約では、EMSをユニバーサルサービスとして扱う、あるいは規制する要件はありません。加えて、総務省によるこの日本郵政のEMS国際サービスの扱いというのは、このゆうパック、国内サービスの扱いと矛盾するものです。つまり、EMSはユニバーサルポータルサービスと判断されているが、ゆうパックはそうではないという判断です。その結果、ゆうパックは日本国内のエクスプレスキャリアと対等な基盤で競争しているものでありますが、EMSはそういった状況は避けています。

郵政民営化法第2条は、公正かつ自由な競争を促進するということが基本原則の一つであるとうたっておりますが、しかしEMSがジャパンポストとして民間企業と対等な立場で競争すべしという要件から免除されている限り、どのようにこの原則が満たされるのか、理解しがたいものがあります。

私どもの第2の懸念、これは日本郵政が最近の関税法の修正によって課されております最低限の義務すら実施されていないという点での懸念であります。郵政民営化委員の皆様方ご承知のことと思っておりますけれども、2009年3月までに20万円を超えるすべての国際郵便品目は、現在既に民間キャリアがすべての貨物について負っております、関税申告システムを通して通関せねばならないこととなります。加えて、この修正法のもとで、すべての国際郵便貨物は民間キャリアが既に義務付けられているように、保税運送、保税倉庫を通して動かさねばならないということとなります。

しかし、最近財務省の通関ウェブサイトには政令案が掲示されておまして、それによると今

申し上げたような最低限の義務ですら、日本郵政は免除されるかのように解釈されます。ACCJとしてはこのような政令も内閣の承認が必要と理解しておりますので、ACCJとしては郵政民営化委員会がこの政令案をレビューされ、そして申告システムからの日本郵政免除という提案に対して、反対の勧告をされるようお願いいたします。

ACCJが抱いております3番目の懸念は、この郵政関連事業体とその株式公開を成功裏にできるに足るところまで、このエクスプレスサービスに関する公平な競争条件を遅らせるべきではないかという考え方に関するものです。ACCJとしてはこの株式公開（IPO）を成功させたいという願望は理解するものでありますけれども、郵政民営化法第2条に示されている対等な競争条件を確保するということが、日本の消費者並びに納税者にとって最善であると強く合意するものであります。加えてACCJとしては合理的な投資家というのは、保護的な規制の傘のもとに置かれている企業よりも、真に競争的な環境の中で成功する会社に惹き付けられるものであると考えております。

最後に、ACCJとして抱いております懸念というのは、この新規郵便デリバリー事業者に関するパブリックノーティスを提供するプロセスについてであります。これはそういった事項に関する提案が内部相互補助ないしはその他の競争制限的な行為を含み、競合他社よりもJPSを優位にするというようなことがあるのかどうか、一般が評価するに足る十分な時間を提供していないのではないかという懸念です。例えばACCJとしては、最近総務省がインターネットベースのeショッピングモールについて、これは既に承継計画の中で承認されている活動と考えるので、これに関する公告をする必要はないと主張している点について懸念しております。このような計画の詳細の大半は、一般に明らかにされておりませんので、ACCJとしては郵政民営化委員会を迂回したり、あるいはまた完全にパブリックレビューのプロセスを迂回するような計画を総務省が持っているJPSの新たな事業計画については、総務省が公告を出すことをお願いしたいと思っております。

また、ACCJとしてはEMSのような民間と競合するサービスの財務報告は競争しないユニバーサルサービスとは分離することをお願いいたします。このような完全な、そして詳細な記録は、いまだに公開されておりません。

続いて、コンラッドの方から、金融サービスに関するコメントをさせていただきます。

○アンドリュー・コンラッド副委員長 ゆうちょ銀行、かんぽ生命の業務が、国際市場に影響を与えているかという民営化委員会のご質問に、ACCJが回答する機会をいただき、感謝しております。私どもACCJは、日本政府と日本郵政株式会社が日本郵政の金融事業の民営化

をこれまで対等な競争条件に沿って進めるべく努力されてきたことを歓迎いたします。

例えば、日本郵政は金融庁規制下にある国内外金融機関と郵便局など郵政各社へのアクセスを拡大する努力をされています。これは対等な競争条件を確保するに当たって、初期段階における重要なステップであると思います。自社グループ商品だけではなく、民間商品の自社チャネルへのアクセスが拡大するという日本郵政の決定は評価されるべきことです。また金融庁がゆうちょ銀行及びかんぽ生命に対して免許を受けた他の民間金融機関と同様の監督を行うという金融庁長官の発言を含め、主要な政府関係者の力強い発言を歓迎しております。また、スタッフの増強や新しい部門の創設等、世界最大規模の銀行、保険会社を監督、規制する機能の強化に向けた金融庁の取組みを支持します。金融庁は、既にゆうちょ銀行、かんぽ生命に対してコンプライアンスやリスク管理態勢といった内部統制全般の検査を実施しました。

ゆうちょ銀行とかんぽ生命の規模の大きさを考えますと、ACCJは日本の金融資本市場の効率性、競争力だけではなく、健全性を維持するためにもゆうちょ銀行、かんぽ生命の民営化が金融規制や国営機関の民営化に関するグローバルベストプラクティスを厳密に遵守する形で実施されることが重要であると考えます。したがって、日本政府はこれらの事業者が他の市場参加者との競争を拡大することが許可される前に、市場規律や市場原則、つまり同等の競争条件といったことだけではなく、公正性、透明性を確保するために引き続き慎重に取り組まなければならないと思います。

日本政府及び郵政民営化委員会は、ゆうちょ銀行の預金における1,000万円上限規制の撤廃を許可される前に、対等な競争条件はもちろん、民間銀行と同等の業務の健全性を確保しなければなりません。そして認可前には利害関係者からの意見聴取など、十分に透明なプロセスを踏むことが必要と思います。また、ゆうちょ銀行自身によるクレジットカード、住宅ローンへの業務拡大の場合も、同様の観点、プロセスで日本政府及び郵政民営化委員会が検証することを要望いたします。

最後に、本日はこのような重要な問題について、ACCJの意見を述べる機会をいただき、ありがとうございました。今後も意見交換を続けていけることを期待しております。

○田中委員長 それでは質疑としたいと思います。いかがでしょうか。

○飯泉委員 まず、フーヴァー委員長には前回に続きおいでいただきましてありがとうございました。

そこでまずプラス、マイナス評価相半ばというお話があったわけではありますが、特にその中のマイナスと言われている運送サービスのEMSの関係について、一点お聞きをしたいと思

います。確かに世界全体でのユニバーサルサービスの取扱いが違うんだというお話があったわけではありますが、先ほどからある郵政民営化の大きな目標、フーヴァー委員長の方からは対等あるいは公正な競争、この確保なんだというのがあるわけではありますが、やはり一番大きいものとして同時に国民の利便性の向上というものがあります。その中で、やはり国民にとって当然このユニバーサルサービス、EMSがあるということによって、当然東京、大阪という大都市以外の、例えば中山間地域あるいは離島といったところ、こうした皆さんが同等のサービスを受けられているんだと。最近では情報通信技術も非常に広がって、そういうところに住み、そして例えばインターネットを活用するようなビジネスがどんどん進みつつあると。だからこういった地域においてもしっかりとユニバーサルサービスという形で提供することによって、この皆さん、あるいはこの地域の経済の活性化が行われるということになります。

そこで皆さんにとってみると、ではそういった地域は切り離しても構わないのかというふうにお考えになっているのかどうかというのが一点。

それからコンラッド副委員長の方から、今度は金融サービスの観点についてありました。この中で限度額の撤廃の話、これが出てきたわけではありますが、やはりここも国民の利便性といった点をお考えをいただいた場合に、例えば流動性、こうしたものについて例えば1円でも超えてしまうことによって、非常に利便性が悪くなる。こうした点についてはやはり配慮をすべきではないだろうか。多くの意見があるわけではありますが、こうした点について何か特にご意見があればお聞きしたいと思います。

○デービット・フーヴァー委員長 私の方からまずお答えしますと、私どもとしては、こういった遠隔地に住まわれている方々がこういったサービスを受けないでいいとは思っておりません。そうではなくて、そういったサービスを提供する企業というのは、民間企業もあれば郵便事業関連会社もあるわけですが、そのサービスを提供している企業の間で、公平な競争条件があるか否かということが重要だと思います。

実際、ACCJとして現在、民間企業が提供している事業分野で、日本郵政が競争することを禁止するべきだというような立場をとったことは一度もございません。ユニバーサルサービス、あるいは基礎サービスと、それから付加価値サービスの中に、こういった郵便関連サービスでは線が引かれております。そして、従来、郵便事業として通常の手紙、あるいはまたエアーメールといったものに関するサービスが提供され、付加価値サービスというのは追加料金を求めて提供されるサービスとして、民間分野で既に十分な供給力が備わっている事業分野です。現在、日本の場合、この基礎的な郵便サービスについては、都市の居住者であろうが、農村の

居住者であろうが、全国一律に同額の基礎料金を払う形になっております。そういった意味では、都市居住者が農村居住者のために支払い負担をしていると言えます。

付加価値サービスに関しては、民間市場が存在するわけですから、EMSであれ、またその他の競合する民間事業であれ、対等な土俵ですべてが競争できるようにするべきであるというのがACCJの立場です。

○アンドリュー・コンラッド副委員長 この金融サービスの点ですけれども、利便性を考える際に重要な点は健全性だと考えております。つまり消費者が必要とする時に金融機関がそこにいて対応できるということが必要だと思います。そういった観点から、郵政関連金融機関がその事業分野を拡大するに当たって、金融庁が民間に求めると同様の高い水準での一連の態勢を整えることが必要であると考え次第です。つまり、内部統制としてコンプライアンス、リスク管理、あるいはまたIT、財務関連の態勢として堅固なものを整えることが大事だと思います。また、今日特に民営化されたということで、十分にこのような態勢を整えていくことが大事であり、またこれについてこういった専門的な知識といえますか、エキスパートズを組み立てていくことは大事であり、またこのような態勢の構築によって慎重に対応していくことが求められると考えます。

○田中委員長 今日はどうもありがとうございました。一点だけ申し上げておきます。

それは今回の見直しの中で、株式公開をするということについても、我々は見直しを行います。日本郵政株式会社は、金融二社のみならず日本郵政としても株式公開をしたいというふうに言っていますので、したがってその時にどういう形でディスクロージャーができるのかというのは非常に重要なテーマです。適切なディスクロージャーとは、すなわち売上の質がどの程度確かなものかということを開示しなければなりません。

今日のご指摘のように、競争他社との競い合いの中で、どういう条件のもとで現在の売上が立っているのか、それはどの程度持続的なのかということが極めて重要であります。公正な競争ではないという主張が業界の一部にもしあるとすれば、そのことについてどういう形で今後中長期的に見て、例えば郵便事業会社が売上を立てているのかということを開示することは投資家にとって極めて重要であり、日本の資本市場の発展にとって不可欠なことです。もし、それに瑕疵があるということになると、日本の資本市場の健全な発達を損なう可能性があるということの意味しますから、郵政民営化委員会としてはそれはもう当然、そのIPOに入る日本郵政、各事業分野についてディスクロージャー、特に今売上の質がいかなるものなのかという視点から、検討を加えることは当たり前であります。したがって、今日問題提起された幾

つかのポイントは、私どもの委員会としてはそうした適正な開示が投資家に対してなされるための準備状況がどうなっているのかという視点から検討を加えることになるだろうと思います。

本日は、どうもありがとうございました。

続きまして、欧州ビジネス協会（EBC）からご意見を伺います。本日はヤコブ・エドバーク ポリシー・ディレクター、それから三浦保険委員会委員、天沼物流運送委員会委員にお越しいただいております。

それではよろしく申し上げます。

○ヤコブ・エドバーク ポリシー・ディレクター 私ども、今、紹介にあずかりました欧州ビジネス協会のエドバークと申します。今日はまたEBCにこの発言の機会をいただきましたことを感謝しております。どうもありがとうございました。

私ども、日本郵政の民営化のその発展とその結果を高く評価していて、できるだけ日本郵政の民営化によって公正な競争が一層進展して、国民の利便性向上が実現できることを期待しています。それは基本的なスタンスでございます。多分、民営化委員会と同じような立場ではございませんけれども、一つ私どもとして、幾つかその公正な競争環境から関心を持ってしまして、その郵政民営化委員会の3年ごとの見直しの進め方とその評価、大きな関心を寄せています。

EBCは、現在、日本郵政が取り組んでいる「暗黙の政府保証」に対する消費者の誤解の解消を目指した一連の施策を歓迎するとともに、その結果を高く評価しています。今後もその施策はさらに推進されるべきであり、モニターされなければなりません。日本郵政が実施した顧客満足度調査によれば、7割ぐらいの消費者はゆうちょ銀行の新規貯金と、かんぽ生命の新規保険契約について、既に政府の保証が無いということ認識しております。ただし日本郵政が公表した数字からも見えるように、依然としてその消費者の中でもまだ誤解をしているケースは今でも存在しているというように考えています。

かんぽ生命においては、コンプライアンス態勢及びそのリスク管理態勢を構築し、かんぽ生命の経営の改善を目指す一連の取組みを歓迎します。しかしながら、かんぽ生命は民間保険会社と同じ水準の経営の健全性を確保することが必要であると、引き続き考えております。また、かんぽ生命が要求する新規業務については、民間の競合他社に与える甚大な影響を慎重に分析した後についてのみ、認可されるべきであるというように考えています。

新規業務の運営における柔軟性に対して、かんぽ生命からの要請に対応する場合には、民間の保険会社との公正な競争条件の確保をガイダンスとするべきであるというように考えています。また、かんぽ生命と日本生命の業務提携については、既存または新規の他の保険会社との

販売提携の領域に影響を与えるものであってはなりません。特に、郵便局、ゆうちょ銀行といった販売チャネルの開放に制約を与えることにはならないというように考えております。

続きましては、日本郵便のEMSについてお話ししたいと思います。民にできることは民へという郵政民営化の基本的な方針に沿って、日本国内の小包配達サービスであるゆうパックはユニバーサルサービスの範疇から外されていました。これはゆうパックと同等のサービスが複数の民間事業会社によって提携されており、競合サービスであることが理由でした。その一方で、ゆうパックの国際版ともいえるEMSは、同じように複数の民間事業者によって提携されているサービスであるにもかかわらず、万国郵便条約に規定されているという理由で、いまだにユニバーサルサービスとされています。万国郵便条約では、EMSは提供義務のあるサービスではなく、ヨーロッパの多くの国がEMSの提供をしておりませんし、アメリカであっても、EMSは競合サービスとされています。

サービスを利用する側から見ると、安価なサービスが存在することはよいこととも言えますが、EMSの場合は民間のエクスプレス事業者に比べて通関などの規制の面で、コスト的に有利であるとともに、その分、税関の職員の作業が多くなることにより、隠れたコストが発生し、EMS利用者以外の国民も間接的にこのコストを負担していることとなります。

さらに、日本郵便のウェブページによれば、例えば5キロの小包をロンドンに送る際、EMSでは2日間で到着し9,400円、一般の航空小包では7日ほどかかっている1万150円という場合に、より多くのコストがかかるはずのEMSの方が航空便より安くなっています。同じ日本郵便の中でも、こうした競争条件の歪みが見られる状況では、EMSの現状は民間の事業者を圧迫しているだけではなく、日本郵便の健全な経営という視点からも、望ましくないことだと言えるのではないのでしょうか。

最後に、今年7月に発足したJPサンキュウグローバルロジスティクスについても、ユニバーサルサービスの競合、サービス間のコストのやりとりの透明性に関する郵政民営化委員会のご見解が、日本郵政によって遵守されることを希望しています。

私ども、以上でございます。どうもご清聴ありがとうございました。

○田中委員長 補足的な何かございますか。

○天沼物流運送委員会委員 ございません。

○田中委員長 それでは質疑といたします。

○飯泉委員 では一点だけ。まずは、エドバーグさんはじめ皆さん、ようこそおいでいただきましてありがとうございます。

今、お話があった、特にロジスティックトランスポートの観点なんですけど、今公正な競争の環境、この確保というのは確かに大きな目標、目的の一つです。ただ、郵政民営化の大きな最大の目標の一つというのは、国民の利便性の向上なんだと。今、ユニバーサルサービスの話があったわけでありましたが、欧州に比べて日本の場合には、欧州にも多くの山間地域というのはあると思うんですけども、さらに日本の場合には多くの島しょ部、離島がたくさんある。こうした地域の皆さんの場合、どうしても海外に持っていく場合には輸送コストがかかる。しかし、それを今までユニバーサルサービスという形でずっと同じ料金で、東京であろうと、大阪であろうとやってきた。また最近ではインターネットがどんどん発達をしてくれていますので、こうした山間部、または島しょ部においてそうしたビジネス、海外とのいろいろな取引をやっていくという、そうしたビジネスチャンスが多く生まれているといった中で、やはり国民の利便性を考えていくと、そうした点についていきなり全部先ほど言われるような競争状態にもっていくといった点について、多くのところではおそらくコスト差をつけてくる、あるいは切り捨てていくといったことも出てくるのではないかと。そうなりますと、国民の利便性の向上といった観点との間で、齟齬が出てくるといった点があるわけで、私としてはそうした点を少し危惧するんですけど、いかがでしょうか。

○ヤコブ・エドバーク ポリシー・ディレクター どうもありがとうございました。基本的にはユニバーサルサービスは、ユニバーサルサービスが必要なところに必要であると。今、この議論をどこまで具体的にすぐ外すとどんな影響があるかということは、実際にどれぐらい使われているかもわからないうちには、なかなか議論しにくいと思うんですけども、一般論からしか言えないというふうに考えておるんですけども、我々も利便性の向上というのは一番の大きな目的でございまして、ちょっと経済学論的になってしまうかもしれないんですけど、やはり必要最低限のサービスに対してはそれで政府として保証して、ユニバーサルサービスとして行っていくということがあるんですけども、その上には競争できるものは同じ条件で競争していくということです。これは、プロセスについてどういう順番かということは、異論があるのかもしれないんですけど、あくまでも競争環境、その公正な環境をなくしてまでも利便性向上、その一時的なことは必要ではないかというふうに考えております。

要するにEMSの場合は、その他のところで一つの競争事業であるので、そういうユニバーサルサービスをする必要はないというふうに考えています。

○野村委員 同じことなんですけれども、ゆうパックの場合は、今宅配便業者さんというのは日本の中で日本中津々浦々ほとんど同じ値段で同じサービスを提供しているわけですね。そう

いう実態があるので、ユニバーサルサービスを外してしまっても利便性が急激に下がるということはないだろうという判断があつて、それでゆうパックについてはむしろ競争の方でやっていただきましょうということになっているんですが、どうもこのEMSの場合についてみますと、飯泉委員の方からあつたような、離島とかそういう高いコスト、輸送コストがかかる地域にもし競争をそのまま当てはめると、相当コスト高になってしまうか、あるいは撤退してしまうということが予想されるわけなんです。そういうような状況が国民の利便性にとって、ちょっとダメージが大き過ぎるのではないかという判断もあるかと思うんですけれども、そのあたりのところは皆様方の方としては仕方がないというふうにお考えになっておられるのでしょうか。

○ヤコブ・エドバーグ ポリシー・ディレクター それはまずは、天沼さんをお願いしたいんですが、まずは一つだけは実態がまずどれぐらい必要で、そしてやはり議論をして、政治的にどこまでがユニバーサルサービスでなくてはいけないという、そこから議論をしないと、今できているものに対しては食われていくのはどうなのかということ、もちろん委員会の先生方としてはご関心を持っていらっしゃると思うんですけれども、そうではなくて、どういったサービスが守るべきであるかということ、それ以外は競争することにはなっていくと思うんです。切り捨ててもしょうがないということは言っていない。

○野村委員 基本的な考え方は一致していて、まさに実態がどうなのかということに尽きるんだと思いますので、それだけかと思います。

○天沼物流運送委員会委員 ちょっと補足で、基本的にはそのとおりでありますけれども、私もこういう議論をする時に、観念的にはもちろん議論できるんですけれども、実際に、ではその島しょ部でどれくらいEMSが使われているとか、そういうデータは一切私どもは持っていませんので、どれくらいのインパクトが国民生活の上であるものかということも、正直申しまして判断つきません。ある程度、そういう実態を把握した上での議論でしたら非常に意味があるし、必要だと思います。ですからそういう意味では、そうしたデータを日本郵政の方から提供していただければ一番いいのではないかと。

今、エドバーグの方から申しましたとおり、国際的に見てどのレベルのサービスがユニバーサルサービスとして認識されているのかという比較も必要だと思うんですね。今、現状でそのEMSがあるから、これは絶対キープすることは至上命令だというものではないと思います。他に物を輸送する手段が無いわけではないのですから、通常の郵便小包やメールもSALもサーフェイスオーシャンもありますし、その上にEMSというより早いサービスがあるわけです。

から、そこまでユニバーサルサービスとして守るべきなのかという議論は、一つは国際比較も必要ではないかと思います。

○田中委員長 今日は大変お待たせしてしまいましてすみませんでした。どうもありがとうございました。

それでは、議題2の郵政民営化に関する意見募集について、事務局の方から説明をお願いします。

○佐藤事務局参事官 ご説明いたします。今のプレゼン資料の後に資料2がございます。この見直し審議が始まりました最初の方でご意見いただきましたけれども、広くやはり国民の方からも意見を募集する機会を設けようということで、ホームページ上にそういうページを設けて、郵政民営化に対する評価、今後の期待等について1カ月の間、いわゆる行政手続法のパブリックコメントと同じような手続きで、意見募集をすることといたしたいと思います。

○田中委員長 これは特に野村委員が強くご主張された、委員会のベースを広げるという意味でも非常に重要なことだと思いますが。

○野村委員 これは、ホームページにもう掲載されていて、それを見た方がこういうのがあるということに気が付くということで、特に広報活動などはされないわけですか。

○佐藤事務局参事官 そうですね。この委員会の後で、ブリーフィング等がありますので、その場でも記者の方に申し上げて。受ける方はネットだけではなくて郵便とかで受けられるようにいたします。

○野村委員 わかりました。

○田中委員長 それでは、よろしいでしょうか。

それでは、大変今日は長時間になってしまいましたけれども、第48回会合をこれにて閉会いたします。

なお、次回会合の日程につきましては、別途事務局からご案内いたします。

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。