

郵政民営化委員会（第56回）議事録

日時：平成21年4月22日（水） 15：30 ～ 18：00

場所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会会議室

○岡崎事務局参事官 これより郵政民営化委員会第56回会合を開催いたします。

私は、郵政民営化委員会事務局参事官の岡崎と申します。

本日の委員会は、4月1日付けで行われました委員の任命後初めての委員会でございますので、委員長が選出されるまでの間、議事の進行を務めさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

本日は、委員4名のご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議事を進めさせていただきます。

まず、議題1として、委員の皆様を五十音順にご紹介させていただきます。

飯泉委員です。飯泉委員におかれましては、ご都合によりご欠席されております。

斎藤委員です。

田中委員です。

辻山委員です。

野村委員です。

斎藤委員におかれましては、新任の委員としてご就任いただきましたので、簡単に自己紹介をお願いします。

○斎藤委員 今、ご紹介にあずかりました斎藤でございます。よろしくお願いいたします。

会社の名前がジェイ・ボンド東短証券ということで証券会社になっておりますけれども、システムを運営しております、私自身はシステム屋さんぐらいのつもりでおります。皆様、アカデミックな方がいらっしゃるのので、いろいろ教えていただくことが多いかと思っておりますけれども、何卒よろしくお願いいたします。

○岡崎事務局参事官 ありがとうございます。

続きまして、本日出席しております郵政民営化委員会事務局のメンバーから自己紹介をさせていただきます。

振角事務局長から順にお願いします。

- 振角事務局長 事務局長の振角でございます。引き続きよろしく願いいたします。
- 利根川事務局次長 次長の利根川でございます。よろしく願いいたします。
- 佐藤事務局参事官 参事官の佐藤でございます。引き続きよろしく願いいたします。
- 田尻事務局参事官 参事官の田尻でございます。よろしく願いいたします。
- 岡崎事務局参事官 参事官の岡崎でございます。改めてよろしく願いいたします。

次に、議題2の委員長の選出についてですが、郵政民営化法第23条第1項では、「郵政民営化委員会に委員長を置き、委員の互選によってこれを定める」とされております。

委員の皆様からご推薦をお願いしたいと思っております。

- 辻山委員 田中先生に、引き続き委員長にご就任いただければと思っておりますが、いかがでしょうか。
- 岡崎事務局参事官 ただ今、辻山委員から、田中委員を委員長にご推薦する旨のご意見をいただきましたが、いかがでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

- 岡崎事務局参事官 ご異議がないようでございますので、田中委員に委員長をお願いしたいと思います。

それでは、以後の議事は委員長をお願いいたしたいと思っておりますが、まず委員長から御挨拶をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

- 田中委員長 一番年寄りだということで、お引き受けさせていただきますので、よろしく願いいたします。

それでは、議事に入らせていただきます。

議題3の委員長代理の指名でございます。

郵政民営化法の第23条第3項には、「委員長に事故があるときは、あらかじめその指名する委員が、その職務を代理する」とあります。この規定に従いまして、委員長代理を指名させていただきます。

野村委員をお願いしたいと思います。よろしいでしょうか。

- 野村委員 微力ですけれども、よろしくお願い申し上げます。
- 田中委員長 それでは、野村委員に委員長代理をお願いすることといたします。

それでは御挨拶をお願いします。

- 野村委員 過去一番長くやらせていただいていることがご指名の理由かと思っておりますが、お引き受けした方の理由は、過去一度も委員長に事故がなかったということで引き受けさせていた

だいております。

よろしく願いいたします。

○田中委員長 引き続きまして、議題4の株式会社かんぽ生命保険の第三分野商品（がん保険）の限度額規制に関する要望についてにまいります。

本日は、株式会社かんぽ生命保険から杉本専務執行役、南方常務執行役、日本郵政株式会社から米澤専務執行役にお越しいただいております。

それでは、ご趣旨についてご説明をいただきたいと思っております。

○杉本専務執行役 杉本でございます。がん保険に係る政令改正要望についてご説明申し上げます。

お手元の1ページをご覧くださいと思います。

まず、新商品・サービスへの期待ということでございますが、日本郵政で郵便局等の顧客満足度調査をいたしました結果からでございますけれども、郵便局等における新商品・サービスへの期待というのは8割近くのお客様が抱いておられると。保険関連商品・サービスの中では、医療保険あるいは女性向け保険を含むというような、こういったものへの期待というのが44%ほどある。加えて、医療保険の限度額の引き上げまたは廃止、こういったものも約4割近くの期待度があるということでございます。

次のページへまいりまして、がん保険の市場でございますけれども、その前に左上のグラフでございますが、個人保険全体の新たな契約件数というのはここにありますように減少傾向にございます。一方、下のグラフでございますけれども、がん保険の新たな契約件数の推移というのは100万件前後で堅調に推移しているという状況にあります。

右下のところをご覧くださいますと、生命保険全体の加入率、世帯加入率は87%でございますが、がん保険の方の加入率は56%ぐらい、それから配偶者について言いますと、これは男性世帯主の配偶者という意味でございますけれども、生命保険の加入率が74%ほどあるというのに対しまして、がん保険の加入率は32%。こういったことで、がん保険の市場というのは拡大余地が現在あるというふうに考えております。

次のページへお願いしたいと思います。

かんぽ生命の商品ポートフォリオの件は前にお話ししたことがございますけれども、左側のグラフ、これがかんぽ生命の商品の構成比でございます。黒い部分が養老保険になっておりまして、この養老保険の新たな契約に占める割合というのは大半を占めておる。なおかつ、それが減少してきている状況がございます。右側が一般の他の生命保険会社さんでございますけれども

も、養老保険というのは極めて小さなウエートであって、むしろ保障商品であります医療保険等のウエートが徐々に現在も増えてきているということでございます。

お客様のニーズの変化に対応して商品構成をしていくということになりますと、こういった第三分野商品の保障商品の充実が不可欠であると、こういうふうにご考えておる次第でございます。

次のページへ行っていただきたいと思っております。

これが、新契約件数あるいは新契約の保険金額の推移を示したものでございます。左側の方が件数、右側の方は保険金額のグラフでございます。ほとんど似たようなグラフの絵になっております。これを見ていただきますと、大手の生命保険会社さん、件数で33%ほどの10年間に減少していております。一方、かんぽ生命はどうかというと、激やせというようなことも言われますけれども、件数で73%減少しております。一方、がん保険の最大手でございますアフラック社の新契約件数というのは45%ほど増加していると。第三分野に強い外資系生保、アリコさんも含めて全体として増加傾向にあるということでございます。

保険金額の方も似たような状況でございます。

次のページへ行っていただきたいと思っております。

これはかんぽ生命の健全性あるいは収益性、成長性、こういったものをお示したものでございますが、かんぽ生命の場合にはここを見ていただいたらわかるとおりでございますけれども、健全性の部分はやや基盤としてしっかりしたものがあるというふうに思っておりますが、一方、収益性と成長性の方はやや見劣りがするという状態でございます、そういう意味ではがん保険の発売によりまして、この収益性あるいは成長性の改善を図ることが必要であるというふうに考えております。

次のページへ行っていただきます。

私ども、このがん保険の開発ということにつきましては、日本生命さんとの提携による開発ということをご考えてございまして、基本合意につきましては平成20年、昨年2月22日に以下のような提携内容につきまして基本的な合意をし、開発を進めてきているということでございます。ただ、がん保険の商品特性上、入院保険金の総額に制限があるというような状態では競争力の確保が困難でございますので、そういった意味で限度額管理の枠組みの一部修正ということを先般3月19日に政令改正要望として提出させていただいたところでございます。

次のページへ。

私ども、株式上場を民営化後3年目、2010年を目指しているということでございますけれども

も、先ほどありましたように投資家の皆さんに信認、評価を得るためには健全性、収益性、成長性、特に収益性、成長性について認めていただくということが必要でございまして、そういう視点からいきましても、お客様の生存保障ニーズに適切に対応する、こういった第三分野商品の開発が必要であるということでございます。

また、私どものかんぽ生命というのは製販分離ということで、販売会社であります郵便局会社さんにおきまして平成20年10月から他社の第三分野の商品が発売されておきまして、当社として第三分野商品を早期に郵便局会社さんに提供することによりまして郵便局のお客様のニーズにお応えし、また、私どもが成長性を確保するということが必要なのではないかなというふうに思っております。

次のページをお願いいたします。

がん保険の我が国での現在の販売状況でございますけれども、その円グラフにありますように、保有契約件数でいいますと圧倒的にアフラック社さんがお強くて、約8割近くの圧倒的なシェアを占めておられると。以下は、そこにあるとおりでございます。

こういったマーケットの中にかんぽ生命が参入するということは、一つは生命保険のこの分野の活性化が図られるのではないかなというふうに思っております。また、アフラック社さんは昨年の10月から郵便局300局で既に販売を開始されていらっしゃるし、私どものがん保険が加わることによりましてお客様の選択肢が増えると、利便性が高まるということになるかと思えますし、そのことがひいては郵便局会社さんの手数料の増加にもつながり、郵便局ネットワークの価値を高めることにもつながっていくのではないかなというふうに思っております。

ただ、右の絵にありますようにバツがついておりますけれども、現在の限度額規制の下では適正な商品を開発することはできないということで、限度額の問題があるということでございます。

次のページをお願いしたいと思います。

がん保険の限度額に係る法規定でございますけれども、現在は特約等を含めたこの第三分野につきまして新旧契約通算で1,000万円までというふうになっております。新旧契約というのはかんぽ生命契約と、それから機構契約、これらの契約の保険金額を合算して1,000万円までというふうになっております。これは一般の他の生命保険会社さんでは、こういった分野は日額によって限度額管理がなされております。日額というのは、例えば入院1日当たり1万円とか2万円という、そういう日額によって限度額管理がなされておきまして、入院保険金総額、日額×入院日数、つまりこれで総額になるわけでありまして、そういった制限は行われていな

いということでございます。

下の絵にありますように、政令で定める2つの区分、左側にイからニの部分とホというのがございます。ホというのは、いわゆる入院に関わる部分で1,000万円、それからイからニというのは、それ以外の部分で1,000万円という、それぞれの区分の中でこういった限度額が新旧合算で決められている、ということでございます。

次のページへまいります。

私どもの政令改正要望の内容ということでございますけれども、お客様のニーズにお応えするがん保険の商品性、これを確保するためには、やはり先ほどの支払総額による限度がネックになってくるということございまして、がん保険に関しましては既存の保険金額等の限度額とは別枠として、先ほどのような入院の日額、これを基準としまして限度額管理が行えるようにしていただきたいということでございます。

下の方にありますけれども、一般的ながん保険の主な給付金の例がございます。がんの入院給付金、こういったものもそこにありますように、入院給付金日数に制限がない、何回入院しても払われると。そういった体系にしたいということでございますし、そういう入院日額をベースにしてがん手術給付金が定められるというようなスタイル。それから下のがん診断給付金というようなものもございますけれども、こういったものについても入院日額をベースにして限度額管理を行えると、こういったふうな体系にしたいということでございます。

説明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、ただ今のご説明についての質疑としたいと思います。

○辻山委員 1つ教えていただきたいのですが、8ページのがん保険の現在の販売状況がありますけれども、他の民間生保も限度額はないと思うのですが、アフラックがここまで突出して契約件数が多い理由について、何か把握していらっしゃるようでしたら教えてください。

○杉本専務執行役 これはかなり歴史的な背景もあると思いますけれども、保険の第三分野について大手生保、大手保険会社が開放をされる前にこういった外資系の生命保険会社さんが既に開発してお売りになるという状態がございまして、それから後で追いかけて入ってきている。それまでかなり基盤といたしますか、保険の販売において一番大切なのは販売網を確保するということでありまして、そういう意味で言うと、かなり先行メリッ的なものが大きく働いているということではないかというふうに思っております。

○辻山委員 そうしますと、このアフラックについて先行して郵便局会社でがん保険を販売開始されたということですが、競争上は他の生保さんも同じような、可能性としてはそういう販売をすることができる状況だという理解に立ちますと、それなのになぜ他の生保はそういう戦略をとっていらっしゃらないのかはちょっとよくわかりませんが、今回かんぽ生命保険がここに入ると、アフラックとの関係は対等な競争ということになるかと思えますけれども、他社との関係で懸念される問題と申しますか、今お考えのところでは何か問題は生じないのかどうかですね。

○杉本専務執行役 郵便局会社さんというのは、お客様のニーズにお応えすることを使命としているネットワークでございますので、いい商品があればそれを取り入れていくというのが基本にあるということで、そういった意味からアフラック社さん、それからそれ以外の会社さんも、実は第三分野で既にお入りになっています。がん保険はアフラック社さんということなんですけれども、それ以外にもお入りになっておられると。今後も恐らくどこかの会社を排除するとか、どういう商品を排除するというのではなくて、お客様ニーズにお応えするような商品があれば取り入れていくということになるかと思えます。

私どもは、この第三分野のいろいろある中で、先ほどのマーケットあるいは加入率の問題だとか将来性だとか見た上で、やはりがん保険が一番よかろうということで、私どもはがん保険で入っていく。たまたま郵便局という販売チャネルの中で、私どもはがん保険だけでとりあえず入っていきますので、がん保険だけでは競合するようになっていくということになるかと思えます。

○辻山委員 ありがとうございます。

○野村委員 この限度額の撤廃に関する政令の改正要望というのは、第三分野に関する保険がこれからまた他の種類が出て来た時も、同じ改正で全部をカバーしてしまうこととしているんですか、今このがん保険についてだけ改正を要望しているんですか。

○杉本専務執行役 当面、書きぶりということもあろうかと思えますけれども、私ども、意図しておるのはがん保険でということを用意しております。

がん保険の場合、限度額の問題というのは、他の生命保険会社、限度額を入れておられる会社が1社もございませんので、そこへ限度額が入った状態で参入するということは全く無理であろうというふうに思っておりますので、当面、これから細部の調整をいたしてまいりますので、書きぶりによってどういうふうに読むかというのは多少あるかと思えますが、私どもの意図としてはそういうことでございます。

○野村委員 ここに出て来ている、例の保険業法第3条第4項に規定されているイとかニとかというものは、一般的な傷害疾病についての全部網羅的なものですよね。

○杉本専務執行役 はい。

○野村委員 これを受けて郵政民営化法はつくられているはずなんですけれども、一応改正の、今のご要望というのは、その中でもとりわけがん保険に関しては限度額がないようにしてほしいという、そういう理解ですか。

○杉本専務執行役 そうですね。この枠組みなんですけれども、日額による限度管理というふうにして、総額での管理はいずれにしろどの枠組みについてもしないというような格好にしたいということでございます。

おそらく商品内容については、これからご当局とということになると思いますが、日額をベースにした商品体系になっていくということになると思います。

○野村委員 がん保険に関しては、やっぱり特殊ながんという疾病に関するものですので、それなりに保険も普通は特色があるわけですよね。加入時にがんであることを知らないけれども、実はがんに罹患しているというような人も入り込んでくるので、それは待ち期間を置いたりとか、あるいは商品によりますけれども、発病が加入後一定期間の場合には保険金を払わないとか、あるいは逆に契約前発病であるというようなことが明確になった場合にはそれを払わないといったような明確な特約を設ける等々、その対応策を講じるのが一般的だと思うんです。その約款はそういうふうになると思うんですが、やっぱりそれを運営していく方の態勢というのがそれなりに必要なのではないかなと思うんですけれども、そのあたりのところの準備というのは今進められているんでしょうか。

もし、進められているとすれば、具体的にどういうふうに進めておられるんでしょうか。

○杉本専務執行役 そういった部分については、私どももちろん医療の特約というような格好ではそういった部分を売ってきた経緯がありますので、一定の知識、ノウハウというのは持っているつもりなのでございますが、やはりこういう新しい分野ということもありまして、日本生命さんと提携をさせていただいてとか、もちろん商品の開発もあるんですけれども、そういった事務、システムのお客様サービスといたしますか、後処理といたしますか、その後のきちっとした対応ができる態勢をつくるというためにも提携をさせていただいたわけでございます。

そういう意味で言うと、日本生命さんのノウハウ、スキル、こういったものを提携の中でいただきながら、ある意味では一緒に開発を進めていると。態勢準備は進めております。

○野村委員 釈迦に説法なんですけれども、がん保険に加入する人のお気持ちというのは、自

分ががんかもしれないと思っている方が圧倒的に多いわけですね。検査に行ってしまうと、がんだと分かっちゃって入れなくなるので、多少不安感があるうちに入ってくるというような方とかがいるわけなんですけれども、そういうような方をやっぱりきちっと説明もして、こういう時は払えるけど、こういう時は払えないんだということを納得して加入していただかないと、入れるだけ入れて結局は全部払えないんですというふうに排除してしまったりとか、あるいは逆に不明確なまま、あそこは結構審査が甘いからということで、そういう方々が逆選択みたいな形でたまってくるというようなことが起こりかねない、そういう分野でもありますので。約款だけでは全く解決できないと思うんですね。

ですから、態勢整備のところをやっぱりきちっと、自分たちのところでノウハウを高めていただくと必要かなと思っております。

○杉本専務執行役 おっしゃるとおりでございます、先ほど私、お支払の方を中心にお話いたしました、引受段階のところも同じように事務であるとかシステムであるとか、そこら辺の私どもも先行してやっている保険会社さんのノウハウを協力の中で頂戴しながら進めてまいりたいと、こういうふうに思っております。

○斎藤委員 新たに参入なさるといことで、今までの商品とやはり差異化をしなければいけない、差別化をしなければいけないと思うんですけれども、今回上限をなくし、他の商品と同じような形にしていきたいということですが、どういうところに差別化をして、どういうところで他の商品にまさる設計にしていくおつもりなのか、そのあたりを教えてくださいませんか。

○杉本専務執行役 商品設計の詳細の部分は、ちょっと今の段階では認可もまだですし、ご勘弁いただきたいんですが、ただコンセプトとしてどういうふうに考えているかということをお話いたしますと、例えば私どもは養老保険でありますとか、あるいは終身保険に特約という格好で入院の特約、病気も怪我ももてるような特約を付けて売っているケースが多々ございます。これはオールラウンドな怪我、病気に対する保険特約というものです。これと全く重なるものを単品で売るといことは、単に競合するだけになりますのであまりメリットがないと。

一方、がん保険というのは、一般の方々もがんについて言うと、少し余分にお金がかかる可能性があるということから、特約を付けた上に、がんだけはもう少しカバレッジを厚くしたいというニーズがあります。したがって、私どもが単品で売っていくというのは、そういったところを狙っていくという、そういう意味合いがあるというふうに思っております。

○斎藤委員 ありがとうございます。

○辻山委員 先ほどのやりとりで確認をさせていただきたいのですが、お気持ちとしては、今回はがん保険を念頭に置いているということですか。先ほどから伺っていると、結局、日額形式のものに全体を変えるという理解でよろしいんですね。その書きぶりによっては、念頭に置いているのがん保険だけでも、今回この限度額についての撤廃という中で、第三分野についての全体についての要望になるという理解ですか。そうではないんですか。

○杉本専務執行役 そうではなくて、がん保険について要望させていただくと。

○辻山委員 分かりました。

○田中委員長 よろしいでしょうか。それでは、本日はお忙しい中、ありがとうございました。

○杉本専務執行役 よろしく願いいたします。

○田中委員長 続きまして議題5の日本郵政株式会社等の平成21年度事業計画等についてまいります。

本日は、日本郵政株式会社から米澤専務執行役、妹尾常務執行役、伊藤執行役、郵便事業株式会社から鶴田経営企画部企画役、郵便局株式会社から壺井執行役員、株式会社かんぽ生命保険から南方常務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、お手元の資料の中で事業計画と日本郵政グループの民営化の現状、この2つの資料があると思いますが、先に事業計画の方からご覧いただきたいと思います。

事業計画につきましては、日本郵政株式会社、郵便事業会社、郵便局会社につきまして総務省に事業計画を提出することとなっております。日本郵政株式会社と郵便事業会社については認可、郵便局会社については届出というふうな形となっております。

本体の方は後ろに付けてございますけれども、いささか大部なので横長の簡単にした資料の方で説明したいと思います。まず1ページ目をお開き願いたいと思います。

まず、日本郵政株式会社についてでございますが、日本郵政株式会社の主な業務は大きく分けて3つあるいは4つに分かれておると思います。1つは、子会社の経営管理、もう1つが子会社に対する業務支援、そして病院事業の運営と、それから宿泊事業の運営、この4つになるかと思えます。

まず最初に、1番の事業子会社の経営の基本方針のところでございます。これにつきましては、平成21年度につきましても引き続きグループ全体のコンプライアンス水準の向上を経営の最重点課題として、コンプライアンスの徹底に取り組むということでございます。

1つ目でございますが、郵便のユニバーサルサービス及び郵便局ネットワークの維持等に向

け、郵便事業会社及び郵便局会社に必要な支援・指導を行う。2つ目は、金融2社についてでございます。ゆうちょ銀行及びかんぽ生命保険の上場に向け、市場環境の推移等を見極めつつ準備を推進する。また郵便局等を活用した安定的なサービスの提供の確保に努めていく。3つ目はコンプライアンスでございます。グループ各社のコンプライアンス・プログラム策定及び推進の状況並びに各社の内部監査態勢、監査状況を的確に把握し、支援・指導を行う。次に、社会・地域貢献基金の積立て、運用。またCSの向上に取り組むとともに、グループ各社の社会的責任を踏まえたCSR活動を推進するということでございます。

2番目が事業子会社に対する業務支援でございますが、これはグループで行っている各社の間接業務を日本郵政に集約して実施するものでございます。詳しい説明については省略をさせていただきますと存じます。

3番目が病院の運営。

通信病院14カ所運営しております。引き続き各病院の経営改善に取り組んでいきたいというふうに考えているところでございます。

4番目が宿泊施設の運営についてでございます。

宿泊施設、メルパーク、かんぽの宿等がございますが、これらの譲渡または廃止までの間、民営化後5年以内というふうに法律で定められておりますが、これまでの間、宿泊施設の運営を行うこととされております。かんぽの宿につきましては、宿泊利用単価の向上などの増収策の実施、業務の効率化など計画的に経営改善に向けた取組を推進する。メルパークにつきましては、資産価値の向上を図るため平成20年度に開始した他の事業者への賃貸を継続いたします。また、事業計画につきましては、条件が付されております。すなわち、かんぽの宿等の黒字化を目指した経営計画を作成し、6月末日までに事業計画の変更認可申請を実施ということで認可条件が付いてございますが、この条件を受けまして直ちに経営計画の検討に着手しているところでございます。また、両施設を含む不動産処分等に関しましては、当社に設置した不動産売却に関する第三者検討委員会での検討を踏まえて考え方を整理して対処していくというものでございます。この点につきましては、後ほど別途ご説明を申し上げたいと存じます。

主要な計数、一番下でございますが、営業収益が3,400億円、経常利益1,510億円、当期純利益1,566億円と見込んでいるところでございます。

次のページをご覧くださいと存じます。

郵便事業会社についてでございます。郵便事業会社につきましては、5つの項目について業務運営の基本方針を立てております。

まず（１）でございますが、効率的な事業運営ということで、ユニバーサルサービスとしての郵便サービスの提供を確保するため、効率的な事業運営に努める。

区分機での作業処理の拡大、作業方法の見直し等々の施策を行うことにより、人件費を抑制したスリムな経営体質の実現に取り組む。また、各種経費の節減等を行うといったものでございます。また、３つ目につきましては、運送分野について郵便物等の運送事業会社15社を1社に統合するという事を完了しております。業務効率化の一層の追求とガバナンスの強化を図るということでございます。これにつきましては、以前民営化委員会でゼロ連結の解消という問題がございました。それが完了したというものでございます。

次が、経営資源の積極的活用でございますが、これは新しい業務の展開でございますので、後ほどまた別途ご説明申し上げたいと存じます。

お客様の視点に立ったサービスの提供ということで、各種サービスの維持あるいは向上に努めてまいりたいと考えております。

４番目でございますが、経営の信頼性・透明性の確保というところでございますが、高品質なサービスの提供を実現するために、内部監査、リスク管理、コンプライアンス等の内部統制の整備・強化に積極的に取り組むとともに、適正な業務運行体制の確立・定着を図るということで、モニタリングの実施等によるコンプライアンス推進の徹底、そして心身障害者用低料第三種郵便物制度の不適正利用、運送委託事業者に係る残留事故の再発防止に努めるところを掲げさせていただいております。

また、社会・地域への貢献ということで、各種CSR施策に努めるところでございます。

下のところに宅配便事業についての記述がございます。宅配便事業の統合計画につきましては、総務省より修正認可がございました。

認可申請の時点における主要記載事項は次の３点でございました。一番下をご覧くださいますと、４月１日にJPEXの第三者割当増資引受を行うこと。２番目に、４月１日から段階的にJPEXにゆうパック事業を承継すること。３番目に、本統合の完了は10月１日を予定していること、この３つでございましたが、郵便業務への影響、顧客利便性の確保、公正競争の確保などに関する認可条件が付された上で①のみが認可されたところでございます。今後、認可条件の履行状況を報告するとともに、本年10月の完全統合に向けて6月中を目途に変更認可を申請する予定でございます。

次のページをご覧くださいたいと存じます。

法律に規定されております各種業務についての計画でございますが、これにつきましては新

しいものについては後ほど別途説明させていただきたいと思いを。

また、その他の事業運営についても説明は省略させていただきたいと存じます。

主要な計数でございますけれども、右下にございますが、収支予算で見ますと営業収益が1兆8,428億円、経常利益が433億円、当期純利益が230億円というふうになっております。引受物数につきましては、内国郵便物が対前年見込み比マイナス2.6%、ゆうメールにつきましては対前年見込み比プラス16.7%を見込んでいるところでございます。

以上が郵便事業会社でございます。

続きまして、郵便局株式会社についてでございます。

郵便局株式会社につきましては、業務運営の方針として4つ大きく掲げさせていただいております。

1番目が、金融新商品等の取扱拡大ということで、変額年金保険、法人向け生保商品、第三分野商品の取扱いを拡大する。また、カタログ販売事業、店頭販売、取次サービス、広告業務を拡大するといったものでございます。このあたりの結果については、後ほどご説明申し上げます。

また2番目として、コンプライアンスの徹底、業務品質の向上ということで、内部管理体制の整備、部内者犯罪の防止、個人情報保護及び情報セキュリティの確保、事務事故の防止等に取り組んでいるところでございます。

3番目が効率的な会社運営でございます。人件費につきましては、業務品質水準を確保しながら期間雇用社員の活用等を考えているところでございます。また、物件費につきましては、調達内容の事前審査の厳格化や仕様の見直し、適切な納期設定及び通販カタログ方式調達の改善・活用等を行うところでございます。また、施設関連費用につきましては、関連契約の集約化等による効率的な調達に取り組むとともに、局舎の新增築や保全工事の実施に際し、省エネルギー技術を導入し、光熱水料を削減したいと考えているところでございます。

また、CSR推進につきましては、各種の様々なサービス等を通じまして地域の発展や地域イベントの参加等も含めまして、地域に愛される郵便局を目指したいと考えているところでございます。

大きな2番目の法律に規定する業務の計画につきましては、トピックス的なものについては、後ほどご説明申し上げたいと思っておりますので省略をさせていただきます。

5ページ目をご覧くださいと存じます。

郵便局株式会社法第4条第3項に規定する業務でございますが、不動産業務を実施するとい

うことでございます。東京中央郵便局、大阪中央郵便局、名古屋中央郵便局駅前分室などの事業化に向けて、設計関係者との協議、施工（東京中央郵便局に限る）を進めていくというものでございます。

郵便局の設置に関する計画につきましては、法律の求めるところにより、郵便局ネットワークの水準維持を旨として郵便局を設置するというもので、営業中の郵便局は2万4,132局でございます。

また、一時閉鎖の簡易郵便局等につきましては、後ほどご説明を申し上げたいと存じます。

4番目、その他事業の運営に関する事項につきましては、コンプライアンスの徹底、業務品質の向上、郵便局別損益の管理による自律的経営管理、自社システムの開発等に取り組むところでございます。

主要な計数につきましては右下のところでございますが、営業収益が1兆2,883億円、経常利益が592億円、当期純利益が348億円となっているところでございます。

以上が3社の事業計画でございます。

次に、トピックス的なものとして、もう一つの大きな塊になっております「日本郵政グループの郵政民営化の取組の現状」という資料がお手元にあるかと思えます。そちらの方をご覧いただきたいと存じます。

大きく分けて5つの項目がございます。新規業務の進捗状況、簡易郵便局の一時閉鎖の解消に向けた取組と解消状況、郵便局会社による軽四輪車を用いた集荷、旧総担地域における金融サービスの提供、かんぽの宿、メルパルク等の譲渡等に関する経緯等、この5つのテーマでございます。

順次ご説明申し上げます。

まず、1ページ目でございます。

新規業務等の進捗状況でございますが、これにつきましてはこれまで郵政民営化委員会にご了解をいただいた、あるいはご説明申し上げた新規業務を中心にその状況を報告したいと思います。

郵便事業会社につきましては、ダイレクトメールの需要喚起ということで、平成20年2月29日にJPメディアダイレクトを設立したところでございます。

運送基盤の確立につきましては、郵便物等の運送事業者15社を1社統合したところでございます。これは先ほど申し上げましたゼロ連結の解消というところを今年の2月1日に完成したというところでございます。このいろいろな石油販売業等々につきましては、そのいわゆる

専自会社と呼んでおりましたけれども、そういう各運送事業者がその時に行っていた業務をそのまま行っているものでございます。

国際物流事業につきましては、平成20年7月1日にJ Pサンキュウグローバルロジスティクス株式会社を設立いたしまして業務を開始したところでございます。平成21年度の事業計画におきましては、計画値で58億円の売上を予定しているところでございます。

次のページは郵便局株式会社についてでございます。

カタログ販売事業につきましては、平成19年10月から実施をしておるところでございます。

店頭販売につきましては、平成19年の11月から開始しております。

コンビニエンスストアとの提携につきましては、平成20年8月から8店舗で実施をしているところでございます。

また、広告ビジネスにつきましては、平成20年4月から実施をしているところでございます。生活サービス取次事業につきましては、平成20年8月から実施をしているところでございます。

次のページ、引き続き郵便局会社でございますが、こちらは金融商品を中心としております。

自動車保険につきましては、民営化直後の平成19年10月から首都圏の近郊の23局で開始しております。その後、実施局を拡大しまして、平成20年10月に全国303局へ拡大しているところでございます。

変額年金保険につきましては、平成20年5月に79局で開始しまして、平成20年10月には166局へ拡大したところでございます。

第三分野保険商品につきましては、先ほどお話があったところでございますが、全国で300局で取扱いを開始しております。

法人向け生保商品につきましては、平成20年10月から55局で取扱いを開始しております。

不動産事業につきましては、東京中央郵便局については平成20年10月に新築工事を発注しまして、当初計画からさらに保存部分を拡大いたしまして、現在保存解体工事を実施中でございます。大阪中央郵便局、名古屋中央局駅前分室につきましては、具体的な事業計画を検討中でございます。

次のページをご覧くださいと思います。

ゆうちょ銀行に関する新規業務でございます。

(1) が、運用手段の多様化でございます。

6つ挙がっておりますが、これらにつきましては市場に混乱を与えないよう配慮しながら慎

重に実施しているところでございます。

次に、新規業務のリテールのところでございます。

クレジットカード業務につきましては、2008年5月1日に業務を開始いたしました。変額個人年金保険でございますが、これについては昨年5月29日に業務開始しております。住宅ローン等の媒介業務でございますが、これは5月12日に業務開始しております。

次のページでございます。

ゆうちょ銀行につきましては、政令改正の要望を昨年提出させていただいております。2008年4月1日に金融庁、総務省及び郵政民営化推進室あて政令改正要望を提出しております。現在、関係者に対しまして、流動性預金の預入限度額の廃止の必要性につきましてご説明を行っているところでございます。

次に、その他の新商品・サービスということでございます。

①はATMの口座間手数料の無料期間の延長ということで、民営化キャンペーンということで、ゆうちょ銀行の中での口座の送金については1年間無料ということだったわけですが、それをさらに1年間延長して無料化をするということでございます。

それから②他の金融機関との振込が可能になったと。これがおそらくゆうちょ銀行が民営化された後行った一番大きな新規サービスの提供であろうというふうに考えております。今年の1月5日から全銀システムに接続することによりまして、全銀システムに接続している金融機関との間の振込ができるようになりました。

次に、新たな商品・サービスの提供ということですが、今年の4月13日からゆうちょ銀行の口座で公的年金の自動受取りをご利用のお客様等を対象に、ゆうちょ年金定期という商品を発売しております。また、それについての会員制のサービス、そしてゆうちょときめき倶楽部ということで、その会員になられると様々な特典が提供されるといったサービスを提供しているところでございます。

次は予定でございますが、ゴールデンウィーク明けの5月7日からゆうちょダイレクトのメニューに定額貯金と定期貯金の預入ができるようにする。あるいは月5回までのゆうちょ銀行口座間の送金の無料化を行う。あるいは、他の金融機関あて振り込みなどのサービス、これらを新たに追加する予定になっております。

続きまして、かんぽ生命保険についてでございます。

運用手段の多様化につきましては、先ほどゆうちょ銀行で申し上げたとおり市場の状況をにらみながら慎重な対応を行っているところでございます。

政令改正要望につきましては、②の第三分野につきましては先ほどご説明したとおりでございます。①の加入後一定期間経過した場合の限度額の引上げというのは、これは先ほどゆうちょ銀行の限度額の流動性預金の限度額の撤廃の要望と同時に出した政令改正要望でございますが、いわゆる通計制度というものでございます。一定期間経過した後、限度額を引き上げるという制度が現在あるわけでございますが、その枠を拡大してほしいといったものでございます。7ページでございます。

法人向け商品の受託販売についてでございます。これは去年の6月1日に受託販売を開始いたしました。入院特約の見直しについては、昨年7月2日に販売開始しました。

次に8ページをご覧くださいと思います。

これまでもこの委員会で度々ご議論あったかと思えます。簡易郵便局の一時閉鎖の問題についてでございます。

民営化直後417局の一時閉鎖があったわけでございますが、その後、受託者のご病気あるいは高齢、あるいは農協・漁協の統廃合、こういったことが理由となりまして、昨年5月末には454局の一時閉鎖がございました。その後、手数料の見直しや地公体とのいろいろな協力をいたしまして、今年3月末には354局まで減っているところでございます。

右の方に書いてございますが、涉外社員の出張サービスや移動郵便局などを行うことによりまして、実質的な一時閉鎖は228局というふうになっております。引き続きこうした一時閉鎖の解消に努めていきたいと考えているところでございます。

次に9ページ目でございます。

こちら民営化委員会の先般の意見の中で、民営化後、便利でなくなったんじゃないかというふうなご指摘があったような問題についての対応でございます。

本件につきましては、今年3月27日付けで総務大臣に対し、新規業務の届出を実施しているところでございます。民営分社化以降、郵便局による集荷は台車、自転車、125cc以下のバイクで実施してはいたしましたが、郵便局による四輪集荷を望むお客様のニーズにお応えするため、平成21年3月31日から新たに軽四輪車による集荷を行うこととしたところでございます。

実施対象郵便局は17局でございます。対象商品はゆうパック及び一般郵便物でございます。実施方法は下の絵にかいてあるとおりでございますが、これについては省略をさせていただきたいと思えます。今後は、また今回の集荷状況等を踏まえて、必要に応じ実施局の追加等の検討を行っていく予定としております。

1枚飛ばしまして11ページでございます。

旧総担地域、総合担務というのを略して総担と言っておりますが、旧総担地域における金融サービスの提供ということでございます。

民営化後、配達途中の郵便外務員の職員に貯金の依頼等ができなくなりまして、一部の地域においてサービス低下への懸念が出ていることから、訪問金融サービスを充実する社員を指定いたしまして、お客様のご自宅等へ訪問するサービスを実施するというものでございます。

サービスの概要につきましては、ここに書いてあるとおりでございますが、サービスを実施する地区グループに訪問サービス対応社員及び補助社員を配置し、お客様からの金融サービス訪問要請に対応する。

サービス内容としては、原則すべての商品・サービス全メニューを提供すると。ただ、元々取扱いが限定されているようなところは、当然その対象とはいたしません。

それからサービス対象者は、原則実施エリアに居住する希望者全員。

実施フローということですが、まず訪問サービスを希望するお客様は、受持ちの郵便局にご連絡をいただきます。連絡を受けた郵便局は、サービスを提供するお客様に連絡し、原則ご依頼があった当日中にお客様に接触し、訪問日時を調整の上、サービスを提供いたします。

サービスの開始は、旧総担地域というのは全部で2,652局ございました。このうち、本年4月中をめどに2,227局でサービスを開始いたします。体制整備の検討が必要な452局については、順次開始したいと考えております。

次に12ページでございます。

かんぽの宿、メルパルク等の譲渡等に関する経緯でございます。

かんぽの宿等につきましては、日本郵政株式会社法附則第2条第1項におきまして、平成24年9月末日までの施設の譲渡または廃止を規定しているところでございます。

譲渡先の選定プロセスにつきましては、こちらに書いてあるとおりでございます。昨年12月26日にオリックス不動産と株式譲渡契約を締結したところでございます。ただ、これにつきましては総務大臣を初め、各方面から様々なご指摘をいただいております。オリックス不動産への株式譲渡については白紙撤回したところでございます。

次に、メルパルクの賃貸に関する問題でございます。

メルパルクにつきましては、現在、賃貸借を行っておりますが、これにつきましてはゆうちょ財団への運営委託により弊社が事業運営リスクを負っていたため、当該リスクを可能な限り極小化する必要があったこと。また、すぐれた経営ノウハウを有する民間企業に賃貸すること

で、対象施設の資産価値の維持向上が図られるといったことを狙いとして賃貸借方式をとっております。

賃貸先につきましては、こちらに記載されているような選定プロセスを経まして、平成20年9月30日に総務大臣より事業計画の変更認可をいただいているところでございます。

この賃貸先につきましては、ワタベウェディングというところなのでございますが、これにつきましてはここに記載してありますような理由で選定をしたところでございます。

最後のページをご覧いただきたいと存じます。

先ほどのかんぽの宿につきましては白紙撤回をしたわけですが、これにつきましてはかんぽの宿の事業譲渡の契約につきまして様々なご意見、ご指摘を賜ったところでございます。したがって、これにおきまして日本郵政グループが保有する不動産の売却等についての基本的な考え方やルールなどを整理することを目的として、第三者委員会を今年の2月16日に設置いたしました。委員につきましては、こちらの3名の方をお願いしております。

この開催状況でございますけれども、今現在、第7回まで行っているところでございます。先ほど申し上げましたけれども、今回のかんぽの宿等につきましては様々なご指摘等をいただいておりますので、この第三者委員会におきましてしっかりとご議論をいただいて、その結論を踏まえて適切な対応をとりたいというふうに考えているところでございます。

私から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、質疑としたいと思います。

○斎藤委員 すみません、好奇心から伺ってよろしいですか。9ページのところで、お客様から軽四輪車の集荷ご要望が強いとありますが、職員の方からの要望ならわかるんですけども、何でお客様が要望なさるんですか。

○壺井執行役員 郵便局会社の壺井と申します。

例えば、地方の特産品について郵便局長の働きかけによって郵便局を使って出荷をされていたような方からご要望等がございます。仕組みとして品質は確保しておりますけれども、やはりなじみの方を通じて差し出したいというような要望等がございます。そういうことを考慮いたしております。

○米澤専務執行役 昔、特定郵便局長さんたちが、地元との人的なつながりでいろいろ特産品とかそういうものをふるさと小包でどうですかとって開拓をしてきたという経緯がございました。それが民営化によってそういうところについては郵便事業会社がやるというふうなこと

でやっているわけですが、元々の経緯からして、やはり顔見知りの郵便局長さんたちとの付き合いで始まったことなので、そういうことを引き続きやってほしいと、そういう希望がございましたのでこういう措置をとっているということでございます。

○斎藤委員 ありがとうございます。

○辻山委員 例のゼロ連結について、解消が図られたということによかったと思いますが、現在のところ、この事業で、配達以外のゼロ連結というのは、もう全部解消されているのか。一部残っているのかということが質問の1点目です。

もう一つは、上場に向けて進んでいるわけですがけれども、四半期開示への取組はどうなっているのでしょうか。2点教えていただきたいと思います。

○鶴田経営企画部企画役 郵便事業会社の鶴田と申します。

ゼロ連結というのがどこまで指すかということもありますので、ちょっと正確なお答えということにはならないのかもしれませんが、その時に問題にされた運送会社でほとんど郵便事業会社からの委託で仕事をやっている運送会社、いわゆる専自会社というのがたくさんありましたと。これをコアの事業者とそうでないものを仕分けしまして、関係を切ってしまったところもありますし、そうでなくて完全にこういう形で子会社化にするという仕分けをしまして、それが15社なわけですがけれども、それを1社統合して子会社化するというところで、そのプロセスは一応すべて完了して、その運送部門に関しては、これで一通り整理が終わったというふうに考えております。

○米澤専務執行役 ゼロ連結全体でまだ残っているかどうかについては、元々問題になっていたのはほとんどこの郵便の運送会社について問題になっておりましたので、それについては今ご説明があったように、基本的には全部解消しております。

あと、これは必ずしもゼロ連結との関係だけではないんですが、いわゆるファミリー企業の問題もありましたけれども、これらについても取引の正常化ということを順次進めてきておりまして、現在、ほとんどのものについても正常化がなされているということでございます。

それから開示の問題なんですけれども、開示につきましては保険会社につきましては、これはたしか法令で開示が義務付けられておりますので、すべて四半期開示を既に行っております。残余のところにつきましては、できる限り早く四半期開示を行いたいというふうに考えております。できれば、今年度から行えればというふうに考えております。

○辻山委員 ちょっと追加的に、先ほど一緒に質問すればよかったんですが、一事業会社に統合された後でも、たしか前に伺ったら資本関係が100%子会社ではないというような理解だっ

たんですけれども、一部外部少数株主が残っているということで、順次100%にするような意向だというふうに伺ったというふうに記憶しているんですけれども、その後どうなりましたか。

○鶴田経営企画部企画役 少数株主の皆さんのいらっしゃったものを順次整理をしていきまして、先に100%子会社、日本郵便輸送株式会社をつくりまして、そのもとに統合するというのでやりましたので、今は少額株主の関係も整理が終わっているということですね。

○辻山委員 ということは100%子会社と統合予定だったところを合わせて、合わせた後のものが今100%子会社になっているという理解でよろしいですか。一部まだ残っているんですか。

○鶴田経営企画部企画役 そこは全部整理をしたと記憶しています。ちょっとすみません、間違っていたら後で訂正しますけれども、基本的には整理は終わっていると認識しております。

○辻山委員 基本的にはそういう方向で整理が進んでいるという意味ですか。

○鶴田経営企画部企画役 はい。

○辻山委員 ありがとうございます。

続けて恐縮なんですけど、前にちょっとお願いしていたと思うんですけれども、決算についてもここで新規事業をやる時に、決算データだけではなくて、新規事業単位のその時の予想収支というんでしょうか、収支のバランスがとれるので新規事業に参入したいということだったので、その点について事後的に本当にそうだったのかということを検証するために、その時に出された計数と後の計数をいずれ拝見したいというふうにお願ひしていたんですけれども、これは今後ということでもよろしいわけですか。

○米澤専務執行役 私どもは一体どの程度その事業をやっていくつもりかということが、競合他社との競争関係で我々は不利になりかねないので、委員の先生方にはいろいろご説明を申し上げたいと思いますが、公表の問題については、できれば控えさせていただきたいなと思っております。

○辻山委員 なかなか難しい問題、情報のあれもありますけれども、ここで新規事業についていろいろ教えていただいて、実際にコメントを出すということになっています。したがって、その時に見た資料が事後的にどうなっているのか、そのままにしておくというのはよくないのかなという感じがありますので。いろいろと情報の扱いについて難しいとは思いますが、いずれかの機会フィードバックしていただければなと思っております。方法についてはなかなか難しいところがあると思っております。

○米澤専務執行役 認可申請をして、その時にこの郵政民営化委員会でご説明を申し上げる際も、必ずしもすべての営業目標についてご説明を申し上げて、それで今ご認可をいただいたと、

たしかそういうプロセスにはなっていないので、例えば、住宅ローンの媒介であれば何店舗ぐらいい、どういうところであって、どういう体制でやるかということでご説明をした記憶がございます。

ただ、先生がおっしゃるように、そういう面もあるかと思いますが、ちょっと工夫はさせていただきたいと思います。それからもう一つ、いろいろご認可をいただいた時と、今の中に金融関係においては非常に大きな変動がございましたので、そのところをまたどうとらえるかという問題もございますので、その取扱いについてはいろいろ考えさせていただきたいと思います。

○野村委員 幾つか質問なんですけれども、こちらの資料3-2の取組の現状の3ページで、郵便局株式会社の新規業務で保険の販売をやっておられるということについて、ちょっとよく分からないんですけれども、例えば損保さんとかというのは、販売実績に応じて手数料というのが上がっていく仕組みになっていると思うんですけれども、郵便局会社さんの場合は初めてやっておられるので、一番低い代理店手数料になるんですか。

代理店の手数料収入というのは、本来保険会社さんの方が決めているルールに従ってやっているということなんでしょうけれども、そのあたりの仕組みがどうなっているのか。なぜ私がそれを伺いたいかというと、結局、乗り合い代理店みたいな形になるわけですね、今後展開していく戦略というのは。はたしてそれが合理的な選択なのかということなんです。

先ほどの話でいきますと、今、かんぼさんの方も、例えば新商品を開発すれば、従来からやっていなかったものが新しく出てきて郵便局を通じて売るといような形になってくるんですけれども、乗り合っていてどこかの商品が満遍なく売れるというのがビジネス的に合理的な選択なのか、それとも郵便局会社の方としては、一社専属的にこれを売った方が、それでどんどん代理店としての格が上がって行って代理店手数料が上がっていくといような、そういうこともあるのかがよく分からないんです。おそらく後者のような選択というのが、みんなのインフラだと言われてしまっているネットワークからいけば選べないということなのかもしれませんので、そうなりますときっと乗り合い的な戦略で行くんだと。

そうすると、乗り合いの代理店がどうやって収益を上げていっているのかという、そういう研究とか調査とか、そういうものによって戦略を立てていただいて、将来的に例えば保険の代理店業務においてはこういう戦略で臨むんだとか、そういうのが何か出てくるとわかりやすいのですけれども。

何となくそういうところがあまりはっきりしていなくて、とにかく新しいものを認めてくだ

さいと、やることはやっていますというような形になると、ちょっと戦略性が見えないという感じがするわけなんです。

ただ、ちょっとそのあたり、おそらくどこかにあるんだと思いますけれども、事業計画というのであれば、そういうところで今後の展開の方向性みたいなものをある程度ビジョンを描いていただいた方がいいかなというふうに思いました。これが1点目で、ただ単に要望です。

それと、資料3-1ですけれども、随所にコンプライアンスの話が出てきているわけなんです。昨今、やっぱり話題になりますのは、いわゆる障害者用の低料第三種郵便物制度の不正利用とか、それから残留事故の話とか出ています。他にも例えば簡保さんですと、不払いの問題というものが出ていると思うんですけれども、民営化委員会の議事録をずっと前にたぐっていただきますと、実は我々は随分前から注意喚起を申し上げていて、簡保の不払いについては、不払い問題が世の中で起こっている時に、まず、民営化した後にそんなこと言われぬように徹底的に点検をしてから民営化してくださいと、これは民営化する前の段階ですね。去年10月よりずっと前の段階で、我々はたしか注意喚起を申し上げていたはずなんです。それから今の障害者用の郵便に関して言えば、結託してたんではないかと言われるようなことのないようにしてほしいということを申し上げたので、それについて打って出れるような形でちゃんと調査をして、そういうことはありませんということが言えるような状況で臨んでほしいということを申し上げていたと思うんです。にもかかわらず、残念ながら後手に回ってしまっている。是非今後は、先手必勝で体制整備をやっていただきたいなと思います。

○南方常務執行役 ありがとうございます。

簡保の支払点検の関係につきましては、民営化前から公社としても非常に重要な課題であるということで、先行しております民間生保の事例等踏まえまして、公社期間中のボリュームで言いますと1,250万件でございますから、支払い1つ1つ支払漏れがないかどうか点検をしたいということで、民営化直前でございますが、19年5月にいろいろご質問いただきまして、当時の公社総裁の方から公社期間中の支払点検を実施をしますというふうにオープンにいたしておりました。

何分数が多いということと、これを人海戦術でやるわけにはまいらないということで、新しく支払点検システムというものを構築いたしまして、支払関係の資料をイメージ処理化すると。データ化するという中で、当社のコンピューターとその支払点検システムのデータの突合をすると、機械で点検をします。その上で、目検といたしますか、社員が点検する。さらに、それを担当の専門の社員がしっかり保険金のところまで見に行くというプロセスを、今、計画的に進

めているところをごさいます、ご心配をおかけいたしておりますのは、当方、まだそういった計画の途上にあると。

また、お客様対応するということになりますと、それなりのコールセンターであるとか、窓口で間違いのないような対応をする必要があるということで、そういったもろもろの準備状況をしっかり見通しをつけた段階で公表させていただきたいというふうに考えていた矢先の話でございまして、その辺、元々公表しながら計画的に進めてきたプロセスで、総務大臣の方にもご報告も逐次申し上げているプロジェクトでございしますが、その辺、マスコミ的には少し後手後手に回ったというふうな印象を与えたということについては反省をいたしております、しっかり先生のご趣旨を踏まえて節目節目でご報告、進捗状況等対外的にもさせていただきたいというふうに考えております。

○鶴田経営企画部企画役 その心身障害者用の低料第三種郵便の問題について、ちょっと今捜査が進んでいる件については具体的なコメントは差し控えたいと思うんですけども、ただ、たしかに要件を満たしているかどうかのチェックというところが甘かったというのはあるんだろうと思います。それについては、昨年度もそのチェックの仕方について、より明確にこういうふうにやるということを決めまして、その徹底を図りまして、こういうことがないようにという取組をやっておりますけれども。

ただ、それがたしかにちょっと後手に回ったという批判を受けても仕方がないかなというところはあろうかと思えます。そういうコンプライアンス上の抜けというものがいいのかというチェックというのを全体的にやるというようなことを取り組んでいきたいと考えております。

○辻山委員 最後に1点だけ。先ほど聞き忘れたんですが、この21年度の事業計画で全体を見ますと日本郵政が20年度実績に比べて増益見込みなのに対して、郵便事業会社、郵便局会社がそれぞれ減益見込み。これはやむを得ないということなんですか、何か理由があるのかということについて教えていただきたい。

○米澤専務執行役 日本郵政の増益のところは、結局、子会社配当がどうなるかということが一番大きなところになろうかと思えます。子会社からの配当が1年ずれて入ってきますので、その影響というのがまずあるんだろうということが第1点。

それから、あと大きな要因としては、システムの関係で、これも減価償却が最初に大きくあって、だんだん減っていくので、その分で経費が小さくなっていくというところ。

それからもう一つは、共済整理資源の支払いという問題。これも過去の年金の支払いを積み立ててあったものを順次落としていっているわけですけども、そういうものについて少なく

なっていくということで増益傾向ということは考えられようかと思えます。

○鶴田経営企画部企画役 郵便事業会社の方について昨年度より利益が落ちていますのは、これは収益が落ちているからということが最大の理由です。やはり20年度の後半から収益が落ちておりまして、対前年比でもかなりマイナスが大きくなっております。

それに対して、費用をどこまで落とせるかということがあるんですけども、いろいろ人件費の削減なんか取り組んでおりますが、やはりネットワークの固定部分というので落とせないコストというものもありますので、その収益が落ちるほどにはコストが落とせないということがどうしてもあります。

なので、もちろん営業で頑張るとコスト削減いろいろやっていくということがあるんですけども、やはり事業計画として平成20年度の見通しを上回る利益を上げるということは、なかなか見通しはつくりにくいという状況でございます。

○壺井執行役員 郵便局会社は資料の中にもございますように、経常利益ベースで見ますと、平成20年度の通期見通しで明らかにした数字とほぼ同じぐらいかなと思っております。ただ、退職給付の傾向が変わっておりますので、その関係で課税額が変わり、当期純利益ベースで見ると変わってまいりますけれども、経常利益ベースでは平成20年度とあまり変わらないレベルかなと思っております。見通しとそう大きく差はないと思っております。

○辻山委員 課税ベースとは何でしょうか。

○壺井執行役員 平成20年度の見通し等をつくった時の退職給付の見通しよりも、単年度の退職給付がちょっと減りそうでございます。そういうことの影響で課税対象額がちょっと大きくなりそうだということでございます。

○辻山委員 税効果という理解でよろしいですか。

○壺井執行役員 はい。

○米澤専務執行役 先ほどの日本郵政のところで配当で申し上げますと、単純に申し上げますと、今年入ってくる分というのは平成19年度半年分だけの事業期間の利益でございまして、その配当が平成20年度の収入になって、今年の各子会社の決算からの配当が平成21年度の収入になるということなので、民営化が途中から始まったことで、最初のもらう配当が半年分しかなかったということによるところが大きいかと思えます。

○田中委員長 よろしいでしょうか。

○野村委員 あと1点だけいいですか。

郵便事業会社さんの方で広告業、メディアダイレクトと一緒に設立してやるものがありまし

たね。あれは、新規事業として私どもの方にご提案いただいて、それを認可すべきだというふうにさせていただいたと思うんですけども、あの時に大変夢のある話がたくさんあって、ものすごく海外では儲かっているというご指摘があったんですけども、どうも何か爆発的に儲かっているようではないのですが、それがあまり芳しくないというのはどういう理由だと分析されておられて、次はどういうふうに展開していこうと思っておられるのでしょうか。

○鶴田経営企画部企画役　ダイレクトメールをどうやって増やしていくかというので、いろんな考えがございまして、その時にどういう説明をしたかちょっと正確には覚えていないんですが、メディアダイレクトがその全部をいきなり最初からやるというのは無理ではありまして、そのうちの一部の事を始めるということなんです。ですので、元々の事業計画と比べてそんなに悪いという状況ではありません。

ただ、このペースでいいとは我々も思っておりませんで、メディアダイレクトにもっといろんなことをやってもらうのか、あるいは他の組み方をしてやるのかというのはちょっといろいろ検討するところはあるんですけども、いずれにせよ、どうやってDMを増やしていくかということ、この景気が悪い時期でもありますので、もうちょっといろいろ考えていきたいと思っております。

○野村委員　前に私どもが海外に視察に行った時に、ある国では郵便事業会社の収益が上がってしまっていて、電子メールとかそういうものは世界中で同じように使われているのになぜ上がっているんですかと言ったら、広告業者だと私たちは考えていますというふうにおっしゃられて、やっぱりDMはコンサルティングから何から一括してやっているわけですよ。そういう意味では、郵便事業会社さんに全部お任せするというふうに、それが当たり前のように一般の企業がコンサルティングを受けながら、最も効果的な形で、しかも最後運んでもらうところまでメディア戦略まで含めてやっているというのが、たしかあったと思います。そういう収益のチャンスはあるはずですので、是非頑張ってくださいと思います。

○斎藤委員　今日が初めてなもので、ちょっと勉強不足の質問になるのかもしれませんが、新規業務のところを拝見しておりますと、これだけのネットワークがあるのに手数料でそれほど上がっていない事業というのをございますよね。そういうものは、経営資源をあまり希薄化させないために撤退するという勇気も必要なんだと思うんですが、そういう見直しということもなさっていらっしゃるのでしょうか。

○米澤専務執行役　主として郵便局会社の方の新規業務にそういう問題があるということは、十分認識しております。

まさにおっしゃったとおり、郵便局ネットワークは2万4,000局、郵便局だけで2万局あると。すると、掛け算の効果というのは相当大きく見えてしまう部分があります。実は掛け算の効果が本当に収益に結びついているのかどうかというのが、まさにおっしゃられた本当は希薄化しているだけなのではないんですかという問題なんだろうと思います。

やっぱり郵便局会社の郵便局ネットワークを使っていく時に、こういう問題をもう少し真剣に考えていくということは必要だろうし、それが先ほど辻山委員がおっしゃった、最初に考えてた時とどうですかという問題ともおそらく結び付いてくるんだろうというふうに思います。

まだまだこれでは満足できるということにはなかなかならないだろうと。郵便局会社の方も当然努力はしておりますし、もう少し1拠点当たりの効率性とか密度の濃さとか、そういうものはやっぱり目指していくべきであろうというふうに思います。

○壺井執行役員 ご覧いただきましたように、私も新規ビジネスというのは手掛けて、実は去年の夏頃から始めたものが多うございます。まだ1年経ったか、経たないかというものが多うございます。取り扱っているところも、まず2万店舗ございますけれども、数十ぐらいから始めたりとか、まだ緒についたばかりかなと思っております。

平成21年度の計画で言いますと、これは平成20年度に種をまいて着手をして、今、斎藤委員ご指摘のように、どんどん広げていくということではなくて、どんどん新しいものにチャレンジしていくというよりも、今まいたものをきちんと育てていって、いずれ見極めるんでしょうけれども、まだそういう段階ではないかなと思っております。しっかり新規ビジネスで柱が立てられるぐらい頑張っていきたいと思っております。よろしく申し上げます。

○斎藤委員 ありがとうございます。

○田中委員長 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、総務省からのご説明をいただこうと思います。

日本郵政株式会社及び郵便事業株式会社から説明のありました両社の事業計画に関してであります。

総務省から、情報流通行政局郵政行政部の後藤企画課長、それから菊池郵便課長にお越しいただいております。それでは、事業計画についてお願いいたします。

○後藤企画課長 総務省の郵政行政部の企画課長をしております後藤でございます。

日本郵政株式会社の平成21事業年度の事業計画につきまして認可をいたしましたので、条件を付しておりますので、そのあたりについてご説明をさせていただきたいというふうに存じます。

事業計画の内容につきましては、会社の方から先ほどもご説明があったと思っておりますので、私

どもとしましては、条件を付した点につきましてご説明をさせていただきます。

後の議題の中でも出てまいりますけれども、いわゆるかんぽの宿の譲渡を巡るいろいろな経緯がございまして、その中でいわゆる宿泊事業に係る施設の経営の改善のというものが一つの論点になりました。

そこで、平成21事業年度の事業計画におきましても、この宿泊事業に係る施設はいわゆるかんぽの宿だけでなく、郵便貯金の周知宣伝施設であるメルパルクと言われているものも含まれますけれども、これらが日本郵政公社時代から承継された国民共有の財産とみなされているようなものであるということにかんがみまして、これは日本郵政株式会社法附則2条の規定に基づいて譲渡もしくは廃止をする必要があるわけですけれども、その際、譲渡するに当たって適正な譲渡価格を実現していただくために、この足元でも経営改善等による財産価値の向上に努めることが必要であろうということから、この平成21事業年度の事業計画を見ますと計画書そのものには出てまいりませんが、この旧簡易生命保険加入者福祉施設に係る事業の収支というものは、この平成21事業年度において38億円の赤字ということになっているということもございまして、適正な譲渡価格を形成するために、この事業計画の認可に当たって条件を付すこととしたものであります。

その内容といいますのは、資料をお配りしていると思っておりますけれども、旧簡易生命保険加入者福祉施設に係る事業、また旧郵便貯金周知宣伝施設に係る事業、それぞれについて経営改善計画を作成すると。それを本年6月末までに総務大臣に提出していただくと。そしてその計画の進捗状況について、四半期ごとに総務大臣に報告していただくということにしたものであります。この提出された経営改善計画の内容について、会社からまた説明を受け、またその事業のチェックをしていきたいというふうに考えているところでございます。

簡単ですけれども、以上でございます。

○田中委員長 続きましてお願いします。

○菊池郵便課長 それでは、続きまして資料4-2に基づきまして郵便事業会社の認可の考え方についてご説明申し上げたいと思います。

同じく計画自体を、今会社の方から説明があったと思っておりますので割愛しますが、今回の平成21事業年度におきまして一つの大きな柱でありました日通との宅配便の統合問題がございました。我々の審査の視点としましては3点ございます。

1点目が、統合した後、国民の利便性が低下しないかと、その影響度合い。

2点目が、当然ではございますけれども、新規事業自体がユニバである郵便業務を支えると

というような使命を持っておりますので、郵便業務への収支、また業務運営につきましての影響がどのようなことがあるかと。

3点目でございますけれども、いろいろと受委託関係が生じるというふうに聞いてございました。ですので、その他の宅配便事業者との間の競争条件がちゃんと公正に保たれているかというこの3点につきまして審査をしようということで、いろいろ計画の内容を聞いてきました。

ただ、認可をいたすまでの間、いろいろヒアリングはしましたけれども、計画の内容自体がまだ固まっていない部分が多くあったと。具体的には、例えば要員計画がどうなるのかとか。今申し上げましたとおり、新しくできる会社でございますけれども、J P エクスプレス社との間の受委託関係がどういうふうになるのかと。また、その委託料はどういうふうな考え方で設定されるのかというようなことが、会社は説明はしてきたんですけれども、まだ、我々の要求水準には達していなかったというようなこともありまして、事業計画の中でいろんな、例えば本年10月に統合をするとか、いろいろ書いてきたわけでございますけれども、まだそういう時期には達していないというふうな判断をいたしまして、最低限の文書だけを残しまして認可をしたということでございます。

最低限のところはどこかという、別紙1のところに書いてございますけれども、本年4月1日に330億円の出資をするということが予定されておりましたので、これとそれに伴います準備活動。出資を認めました経緯でございますけれども、今回、出資をしないと経営権が日通の方に移ってしまうということで、計画自体のコントロールが全くきかなくなってしまうというようなこともございましたので、出資だけは認めると。ただ、計画自体がまだ不安定な状態でございますので、役所として担保をしなければいけないということで、別紙2のところで網羅的に認可条件を付した上で出資を認めるという形にさせていただいております。

この認可条件、冒頭に説明申し上げました大体審査の視点と合致したような形でつくらせていただいております。

まず、一番最初が郵便業務に与える影響ということで、受委託料の設定方法、ここら辺は郵便業務だけではなくクロサブの関係もありますので、適正なコストを回収しろというような大原則を書かせてもらっております。当然ではございますけれども、2つ目でございますが、郵便業務の収支に与える影響。あとは、今ユニバーサルサービスコストの算定をしておりますので、それに必要なデータをちゃんと役所の方に提出しなさいというようなことが1つ目の大きなパラグラフでございます。

2つ目が業務運行に与える影響で、これも当然ではございますけれども、この複雑な受委託

関係が今計画されておりますので、その支店レベルで混乱なり支障がないように早く決めるべきことは決めて、あとは職員の訓練をちゃんと十分な期間を設けてくれというようなこと。

あとは、支店の一部を賃貸借するというような計画もありましたので、これも当然ではございますけれども、信書の秘密が侵害されるようなことがないようなちゃんとした措置をとってくださいというようなことでございます。

2つ目が利用者利便についてで、子会社になったからといって、例えばアクセスポイントなり、あとは料金水準なり、そういうものが今とまた変動してしまうと、被害をこうむりますのは利用者でございますので、総体的に今の利便性が確保されるように措置をするようにというように条件としております。

あと、少し細かい話になりますけれども、今回、子会社に移ることによりまして、切手貼付の荷物が日通から引き継いだ取次店では今の制度では取扱いができなくなってしまう関係があるというようなことで、利用者にとりましては若干混乱が生じるのかなというようなことも懸念いたしまして、その混乱が最小になるように、ここは制度の話がございますので努力しなさいというようなことで書かせていただいております。

3番目は、これはクロサブの話でございます。今、区分経理で管理はしているんですけども、1つ目の丸は郵便業務とその他の業務、その他の業務は競争分野の業務と我々は考えておりますけれども、その辺、今よりもいい管理方法があるのであれば、その見直しを行ってくれというような、ここは総論の部分でございます。

2つ目の丸が、今申し上げました総論は組織の話とかいろいろ出てくると思いますので、時間がかかる話だと思いますので、当面の措置としましては今の業務区分、経理方法の厳格化。これは例えばドライバーを実態に合わせるとか、あとは内部取引の認識、経理をちゃんとするとかいうようなことをもう一度見直しましょうと。それを見直した後の結果については、ちゃんと公表して透明化を図ってくれというようなお願いをしているところでございます。

その次の丸は、この競争分野が累積損失になる事業年度、これはいわゆる事業区分、分計をした結果、クロサブが生じているということの判断材料になるというふうに我々は考えてございますので、もしそういうような事態になった場合には、ちゃんと累積損失の縮小なり解消をするような計画をちゃんと事業年度に合わせて提出してくれというようなことを言っております。

4番目はネットワーク活用のあり方ということで、これはまだ計画段階ですので、今後どうなってくるか分かりませんが、いわゆる田舎の地域といいますか、正確に言いますと需要が少

ない地域につきまして、J P エクスプレス社のいわゆる配達と集荷の業務を郵便事業会社が受託するという事になってございます。また、これは多分我々は今、新規業務だと思っておりますので、また先生方のご意見を伺う機会がありますが、いわゆる今までにないような業務が入ってきますので、ネットワーク全体の活用のあり方についての会社としての基本的な考え方を一度整理してくださいというような包括的な内容の条件をつけさせていただいております。

今、見えておりますのは8月から個別に譲渡していくと。いわゆる郵便事業会社の動産ではございますけれども、動産を徐々にJ P エクスプレス社の方に移していくということ。あと要員も移していくというような計画になってございますので、そのタイミングまでにちゃんと整理をするなり、もしくは、もし統合が不可能というふうに判断された場合には、4月に行う出資金の引揚げ、もうこれは行っておりますけれども、その引揚げも含めた抜本的な見直しを行ってくれというような条件を付けて認可をした次第でございます。

以上でございます。

○後藤企画課長 訂正をさせていただきます。後の議題と混乱をしまして、日本郵政株式会社に関する事業計画について付した条件は、四半期ごとの報告ということではなくて、6月末までに計画をつくって、6月末までに本事業計画の変更の認可申請を行うということでございます。

失礼いたしました。訂正させていただきます。

○田中委員長 どうもありがとうございます。

いかがでしょうか。

○辻山委員 今の件で、ご説明をいただいたのは2点ですね。最初にかんぽの宿の業務改善というか、その点についてと、J P エクスプレスの2点ですね。

○菊池郵便課長 そうです。

○辻山委員 かんぽの宿について、この委員会でも時々譲渡価格、これは後の議題なんですか。議題7なんですか。

○菊池郵便課長 改善命令のところですね。

○辻山委員 どこで議論すべきかということについては、ちょっとよく分からないのですが、考え方としては、現に38億円ぐらいの赤字が出るということで、よく譲渡価格の適正性を考える時に、そのマイナス、例えばDCFでやってどうのこうのという話が出るんですけど、これはあくまでも売らない場合の減損の話であって、売の場合は譲渡先がどういうふうに採算を見込むかで全然違ってしまいうけですね。

これはちょっといつも私は解せないなというか、要するに事業主体が持ち続ける場合の減損の問題と、外に売る時の適正価格としてその数値を使うというのは全く別の問題で、売る時には先方のDCFではじくわけですから。だから、こっちが赤字だから当然低くなるでしょうという話にはならないのかなと思うんですよね。

当然、それは高めておかないと売る時に価値が下がりますけれど、その2つの問題が、現に赤字だから安くてもいいんだという議論も出ているやに伺っているんですけど、その辺はどのようなのでしょうか。

○後藤企画課長 その点は、この議題というか、この議事でご説明するのか、その後の方の監督上の命令の話なのかと思ひまして、ご指摘の点は非常にごもつともございまして、私どもも同じような考え方があります。

経営改善の必要性については、西川社長も国会等で発言されているということもありますので、譲渡に至る過程できちんとした経営改善の策を講じていただきたいということ、この事業計画認可に当たって条件として付させていただいたということでございます。

○野村委員 どちらでお話しすればいいのかと思ったんですが。

○田中委員長 もう、ここでいいですよ。

○野村委員 2点あるんですけども、今の話、裏を返して言いますと、今ここでコストをかけて事業をよくしなくても、買った人がよくできるという余地があれば高く買ってくれるわけですよね。だから、なぜ先に事業にここでコストをかけて高くしなければいけないのかということは、論理的に分からないところがあるというのが1点です。むしろボロボロのものでも、こんな草ぼうぼうの空き地であっても、そこは自分の方でコストをかけて高価なものにできると思った人は高く買うわけですから。それを何もきれいに整地して、相手が何に使うかということも考えずに自分勝手にきれいにして、きれいになりましたよと言っても、むしろ相手のニーズに合わないかもしれませんので。それはかえって価格を下げる可能性もあるわけですね。だから、それが本当にロジックとして合ってるのかというのが1点です。

それからもう1点、国民共有の財産だというのはおっしゃるとおりで、国民共有の財産なんですが、もし万が一、これを後でやって前の値段よりも高く売れなかった時の責任は一体誰がとるんですか。これは国民にとってみると、そこがまさに損失ですよね。あの時売っておけばこんなに高く売れたのに、後になってからやって、そして結果的には誰も買ってくれる人がいなかったといった時のその責任はとれるんですかね。

○後藤企画課長 2点ご質問ありましたけれども、今コストをかける必要があるのかないのか

ということにつきましては、これは足元でもこの事業を少なくとも平成24年9月30日までにこれは譲渡または廃止するという事になっているわけですが、ただ、その譲渡がなされるまでの年、年々の経営に与えるインパクトというのはあるわけですので、その点でももちろん無用なコストをかけるかどうかという経営判断はあると思いますけれども、できる範囲での経営改善はしていただくべきものではないかというふうに考えております。

○野村委員 最大限の経営改善の計画を出せという条件ではないのですね。

○後藤企画課長 一層の収支の改善を図るための経営計画を作成しと。

○野村委員 そこは先ほどの質問なんですけれども、草ぼうぼう生えていて、買う人は買ったところに立派な家を建てると。その時に草を刈ると。そうしたら、どうせ今また草を刈ってもらっても後から草が伸びるんだから、ぼうぼうのままでもいいですよって言うようなものに対して、それをとにかく徹底的に草一本生えてない状態にして、それできれいにを見せてからでないと高く売れないというわけではないので。だったら、売ることが前提になっている。ここが変わらないわけですから、出す命令として、今、ここでとにかくきれいにして、草を全部刈るようなものをやれという命令は出してないということではよろしいですか。

○後藤企画課長 譲渡または廃止をするということで、将来、現実的に売却することになるだろうということは当然のシナリオとして考えているわけで、そこを変えているわけではありません。

ただ、実際に今回の売却の経緯、また後で出てくるとは思いますけれども、その中でも不採算の施設だから、不良債権だから安く売っても買い手がつくだけでよろしいではないかといった会社側の説明というものに関して、やはりその発言自体の当否というものがあるとは思いますが、ただ、これまでの事業計画の中でも、あるいは任意に聞いていることの中でも、会社は公社時代から含めてですが、これらの事業について経営改善しているわけでは

○野村委員 でも、今の説明でもおかしいのではないかと思います。

つまり、今赤字のものは高く売れないんだという論理を否定されているんだとすれば、それを今の赤字を解消しなさいということの命令が出ることが論理的によく分からないわけなんですよ。買う人はね、誰が買うかわからないけれども、勝手気ままにきつこうやった方が魅力が高まるだろうと思ってやったら、余計売れなくなってしまうことだってあるわけですよ。買う人がもう廃止しようと思っているところをてこ入れをして、それでそこを立派にしました、人をたくさん雇いましたといったら、そこを変えられたから買う気がなくなってしまうんだよという人が出てくるかもしれないわけですよ。それを一体、将来の売却ということを見通

して、一番売れるように改革するというのはどういうことを意味しているのかが分からないわけですよ。

だから、否定している論理に皆さん方も乗っかっている感じがして、国民の多くの中で総務省の今回の命令について、同じ論理ではないかと思っている人が結構いると思うんですよ。だから、そこをどうやって説明しているのかということは、ちょっと後でもう少しくリアにさせていただかないと。今のご説明だと、乗っている論理を否定しながら、それに乗っているわけですから、だからそこを整理しないといけないと思います。

○後藤企画課長 私の説明が必ずしもクリアでなかったというふうなことがあればお詫びしなければいけませんけれども、先方の論理に乗っかっているというつもりはないわけでありまして、彼らの説明していることに対しては、もちろん反駁するところは反駁しているし、また現在譲渡または廃止を行うまでの経営上のインパクトということを考えれば、その赤字垂れ流しでいいはずはないので、それについては必要な経営収支の改善を図っていただきたいということを申し上げて、それが結果的には適正な譲渡価格を探る上でもメリットがあるのではないかとこのように思っているということでありまして。

○野村委員 だって、買うのは皆さんではないわけですよ。買う人に聞いてみないと、どういうふうに直していくのがいいかということは分からないではないですか。

○後藤企画課長 何が適正な譲渡価格であるのかということに対して……。

○野村委員 価格ではなくて、どういう計画に変えることを皆さん方は何の基準で評価するんですか、出てきた計画に対して。買い手が自分が買う時にこう変わってほしいというものを先にやってくれるんだっいたらいいですよ。買う人が決まっていますね、それを自分がやることを先にやってくれているんだっいたら、先にそこをこ入れしてくれて。

それは買う人にとって、高い値段で買う人がそういうふうに決めて、そこを直してくれと言ったら分かりますけれど、皆さん方、買うわけでも何でもないので、一体どういう根拠とどういう基準に基づいていいとか悪いとか評価するんですか。

○後藤企画課長 その譲渡は譲渡としてまた適切にやっただけでなければいけないので、後でも出てまいりますけれども、会社の方でも専門家の検討委員会をつくって、あるべき譲渡の方法であるとか、価格の決め方といったようなことに関しても議論されておられるんだと思います。

その譲渡の価格をできるだけ上げるために経営収支の改善を図ってほしいというふうに、この文章だけご覧いただいてもわかるとおり、そこまで書いてあるわけではなくて、その譲渡は

譲渡として適切にやっていただく。その際の適切な価格というものに関しては、また別のところで議論があるんでしょう。

○野村委員 分かりました。では、そうなった時に、もし仮に譲渡価格が当初の予定価格よりも下がってしまった時に、その一つの理由として総務省がここで改善命令を出して、余計なことをやったから価値が下がったんだというふうに言われた時は、どう責任をとるんですか。

○後藤企画課長 それは、そういう単純な話になるのかどうかというのは、よく分かりませんが、けれども。

○野村委員 そのぐらいの責任感を持ってコミットメントしているわけでしょう。

○後藤企画課長 何が適切な価格なのかということに関しては……。

○野村委員 国民にとってみると、高く売ってほしいことははっきりしているわけですから、結論としてはね。国民共有の財産なんですから。

○後藤企画課長 安くなったということなんですけれども、では、個々の施設についてどうであるのか、その施設の範囲を広げたり、狭めたとかですね。

○野村委員 ですから、結果が出てしまうので。結果的にはもう一旦は価格が付いたわけだから、その価格より高く売れなかったというのは、客観的事実として出てしまうわけですね。

○後藤企画課長 その売却の方法自体も個別なのか一括なのか、いろいろな条件があると思いますので、一概にはなかなか申し上げられないのではないかと思います。

○野村委員 ただ、因果関係があるということがもしあったら、一応、そこは訴訟にも受けて立つと、要するに訴訟が出たらそれも辞さないという、そのぐらいの覚悟でやっておられるということなんですよね。

○後藤企画課長 訴えられるのであれば、それは受けて立たざるを得ないとは思いますが、そういうつもりで言っているのではないということだけは申し上げたいと思います。

○野村委員 でしたら、やっぱり何の目的で、何を今後認可の基準にするのかということをも明らかにする説明責任はあるのではないですか。

○後藤企画課長 それは、これまでも意識して説明をしてきたつもりですけれども、不足があるとすれば、これからも十分に説明していきたいと思います。

○野村委員 ですから、今の段階でも、目先の1年、2年の売るまでの間の経営改善を求めているのか、高く売るためにそれを改革すべきというふうに言っているのか、それによって全然認可の仕方が違うと思うんですよね。

だから、それだったら基準をしっかりとやってコミットしてください。コミットして、これに

よって国民共有の財産を自分たちがもし万が一毀損させることがあったら責任をとりますと、そこまではっきりして、それぐらいの覚悟で臨んでいただかないと、これはすごく大きな国民共有財産ですからね。それはやっぱり明確にしてください。

○後藤企画課長 そこは十分意識して……。

○斎藤委員 今の状況からすると、高く売ると野村委員がおっしゃいましたけれども、それよりも赤字の垂れ流し、出血を止めるという意味で早く売却する方が、多分よほど国家に対する損失は少なくなると思うんですよね。

ですから、ここで別紙でお書きになっていることは、収益を改善というよりも、どうすれば出血を早く止めることができるか。そのためには早く売却する手だてを考える、そのシステムを考えるということも非常に重要だと思いますし、高く売るためにはどういう工夫ができるのかをもう少し知恵を絞ってほしいということもあるのではないかと思います。

ですので、ぼうぼうの草を刈るということをここでおっしゃっているのではないというふうには私は読みました。

○野村委員 ただ、それで言えば、この間売っていけば赤字はそっちに付くわけですから、国民が負担しなくてもいいわけですね。そうすると、あの時の値段は1年経つごとに赤字ごとで削られていくわけですから、当然、それについて国民は見ていますよね。

○後藤企画課長 もちろん価格の問題は価格の問題として、何度も申し上げていますが、外部環境であるとか、個別か一括かとか、いろいろな条件を今回も会社は付していましたが、それは法律上付されているということよりは、会社の譲渡に当たって社内のいろいろな議論、意見を踏まえて付したのものもあるわけなので、一概にその価格の高低ということを唯一の基準として損害がどうこうという話にはならないというふうに思います。

それと、今回問題にしているのは後から出てくるとは思いますけれども、譲渡のプロセスというものの自体が非常に問題があったのではないかとこのところでありまして、ひっくり返してしまっただけからそこで損害が生じたのではないかとこの単純な議論では、我々はそれだけを問題にしている、要するに高く売るべきもの、高く売れるものを安く売ったことが問題ではないかという、そのことだけを申し上げているわけではないということは、後で縷々ご説明させていただきたいと思います。

○田中委員長 続いて議題6と議題7のご説明をお願いしましょうか。

○菊池郵便課長 では、資料5につきまして、まずお詫びを申し上げます。

前回、12月に低料三種の命令を、その時はまだ2回目だったんですが、その時先生方から3

度目はないと言われておりまして、3度目がないように我々しっかり郵便事業会社の方に指導をしたつもりではありましたが、3月16日に3度目の命令を発出するような事態になってしまいました。申し訳ございません。

事件の概要でございますけれども、これは端的に言いますとゆうパック50個でございますけれども、これを那覇港に置き去りにしてしまったと。3月4日に到着するものでございましたが、3月6日にお客様からの申告により発見されたというような内容になってございます。

今回の事故が何で起こったのかということをご説明申し上げたいと思います。

前回12月に大阪の駅にねんきん特別便が置き去りにってしまったと。あの時は授受関係が非常にうまくいってなくて、要は何も確認できなかったというようなものが原因になってございます。今回も全く同じような原因になってございます。今回、船が途中に入ってございすけれども、いわゆる臨時便を立てた場合に、いろいろ連絡をしたりしなければいけないということがありますが、そのところでまずその作業を失念してしまったと。受ける方は那覇支店でございすけれども、那覇支店はその大東作業所が臨時便を立てたということを全く認識がなかったというのがまず第1点目のミスでございす。

第2点目のミスでございすけれども、今度は港で船に乗り込ませるわけでございますけれども、そこで本来、その引渡証を引き渡さなければいけなかったということがありますが、そこで船の海運業者の方にその引渡証を引き渡さなかったということで、ここで、またミスが起きております。今回は、この前のねんきん特別便とはちょっと違いまして、渡さなかったことを気づいたそうです。無線で船の方に連絡をとったわけでございますけれども、海上でございすし、また小さな船でございすので、エンジン音等でうまく連絡が伝わらなかったということで、結局は那覇港に到着して、そのまま支店の方からは当然ながらトラックの迎えが来ておりませんで、ゆうパック50個を置き去りにしてしまったというようなことでございす。

最後のミスでございすけれども、昨年12月にねんきん特別便の関係で命令を出しております。それに基づきまして郵便事業会社の方は支店の方に全部いろいろ対策なり注意喚起なり、そういうことをやりました。ただ、今回の作業の起点になっておりますのが、作業所といういわゆる小さな島で郵便局がなくなったところに、民間の方が大半だと聞いておりますけれども、要は業務の一部を委託しているというようなところでございす。そこまで命令の内容なり注意喚起を支店の方がしてなかったというのが最大のミスでございす。という流れで今回起きてしまっております。

今回、3度目の命令を発出したわけでございますけれども、本年1月末の時点で昨年12月の

ねんきん特別便の対策は、我々こういうことをやりましたという報告を受けておりました。ただ、それから時間も経たないで、全く同じようなミスをしてしまったということがありましたので、多分、社会的にはねんきん特別便に比べれば小さな規模の被害しかないわけではございますけれども、今回の命令自体は社会的に与えた影響の大小ではなくて、要は命令をちゃんと遵守していないのではないかとというような視点に立ちまして、3度目の命令を出させていただいております。

内容でございますけれども、3番のところに命令の内容で書かせてもらいました。

まずは、前回命じた業務運行全般の抜本的見直し、社員等の教育を再度設定してくださいと、命令をちゃんともう一度守ってくださいというようなお願いでございます。

2点目、これも当然ではございますけれども、正常な業務運行の確保のための諸施策を優先し、その間は郵便事業株式会社法第3条第3項、これは新規業務でございますけれども、新規業務に係る認可申請は慎重に行うと。まずは、本来業務の確保をしてくださいというような内容になってございます。

3点目は、これも当然なんですけど、責任の所在をちゃんと明らかにしてくれというようなことで命令を出させていただいております。これも前回先生方からご指摘がありました点で、いつも後追いではないかというようなご指摘がありました。一回全部オーバーホールしてやらないとだめなのではないかというようなご指摘もありましたので、今回、今、会社と打ち合わせをしております。

今、会社も我々も考えておりますのは、一般的にはコンプラ重視とか業務研究会をやって周知するとか、そういうようなことが一般的な話だとは思いますが、今回はそれにプラスしまして、例えば支店、支社からの意見要望を聞いて、どのような不満があるんだとか、どのような分からない点があるんだというようなことを聞いて、それについて真摯に考えましょうと。これはもうやっていただいて、全国から1,400件、いろいろな要望、意見が上がってきているやに聞いております。これにつきましては、1つ1つ精査して、どんな不満があるんだ、どんな分からない点があるんだということを一回おさらいしましょうということになってございます。

もう一つは、やはり支店のレベルでいろいろ業務量が非常に忙しいのではないかと。だから、例えば管理者が本来やるべきようなことができないような状態になっているのではないかとという危惧もございますので、今手掛けておりますのは、これは昨年から少しずつやってきていますけれども、まず報告物をちゃんと整理しましょうと。少し管理者が本来やるべきような

仕事に時間が割けるような形にしようということで、これは本年7月までに30%報告物を減らして時間をもう少し有効に使ってもらうような形にしようという取組をしようと思っております。

3点目でございますけれども、これもちょっとお恥ずかしい話ではございますけれども、業務運行が正常かどうかいうことをちゃんと監視している場所が、今責任が結構分散しております、いわば無責任体制になっていたという反省もございます。ですので、業務管理部というところがあるそうですが、そこに責任の所在をちゃんと明らかにして、そこが集中的に管理をしていこうというようなことで、これは本年6月ぐらいまでにはちゃんと体制づくりをしたいということで、今回の命令を受けました会社の措置状況につきましては、本年の6月に中旬ぐらいまでには何とか体制を整えて中間的な報告をしたいということになってございますので、また出てまいりましたらば報告に上がりたいと思っております。

以上でございます。

○田中委員長 資料6の説明もお願いします。

○後藤企画課長 最後の資料になりますけれども、先ほど来議題になっておりますかんぼの宿に関する監督上の命令であります。本年4月3日付けで出しております、資料6としてお配りさせていただいております。

どうい問題があったのか報告徴求をかけまして報告を受け、いろいろな資料の提出を受けまして、その後会社からもいろいろな説明を受けていたわけですが、やはりいろいろな問題があるということで、命令を出すこととしたものであります。

幾つか掲げてありますが、第1には、国民共有の財産であるという、よく人口に膾炙した表現でありますけれども、こういったかんぼの宿というのが国の時代に形成されてきた財産であるという過去の経緯、あるいは地域の理解であるとか意思というもの、意向を踏まえて設置をされてきているというような過去の経緯というものを踏まえれば、地域への事前説明や理解というものを求めていくべきではなかったのかという譲渡プロセスの問題。一方的に入札を開始したといったようなところが問題ではなかったのかというようなことであるとか、それから事業譲渡、あるいは社員の雇用継続というものを前提として行われた極めて低い鑑定評価の結果といったものを前提にして計上されている帳簿価格というものを基準としているというようなことであるとか、法律上は別に書かれていませんけれども、社宅を個別売却という選択肢ではなくて一括の中に入れていたといったようなことであるとかいったようなことが問題として、こういった意思決定が適切になされたのかどうかという点について問題があったのではないか

ということであります。

譲渡時期の問題につきましても、アドバイザーが数次にわたって、現下の不動産市況を考えれば中止という選択肢もあるだろうというようなことを提案していたわけですが、それについて採用するかどうか、中止するかどうかというのはもちろん経営判断でありますけれども、社内的にそれがきちんとした検討の俎上に上がっていたのかどうかといったようなことに疑問があるところであるというふうに書かせていただいております。こうしたところが国民共有の財産、単なる処分するような財産と違う過去の経緯であるとか認識といったものを異にする財産の譲渡に当たっての態度としてどうだったかということで、問題があったのではないかということを書いているところであります。

それから、2点目に手続の公平性、透明性でありますけれども、これは入札当初の段階で開示されていた内容と、最終的に優先交渉権を受けた者との間で話されていた条件というのが変わってきている。施設を2年にわたって譲渡禁止にするとか、あるいは雇用条件を1年確保するとかといったような話は最初の段階では出てきていなかったものであるとか、あるいは世田谷レクリエーションセンターというかなり大きな施設でありますけれども、こういった一括に含めていたものを途中で落としてしまう、範囲から外してしまうというようなことがなされているわけですが、そういったことが口頭ベースでなされている。面談であるとか交渉の経緯といったものについても記録されていないことが非常に多い。審査といったものについても、評価基準というものが抽象的な説明だけであって、項目ごと項目間のウエート付けといったこともない。審査の議事録というものも、お聞きしても出てこないというようなことであります。

そういったことから考えますと、もちろんこの過程自体は経営判断の中でなされるものであるけれども、後からその過程が公平、透明に行われたのかということについて検証、追跡することができないような手順というものは問題ではなかったのかというようなことから、その手続について改善を要するものではないかということを書いてございます。

それから3点目ですけれども、個人的にはこの点が非常に重たいと思っておりますけれども、社内の意思決定が担当の執行役の方、それとその上席の執行役の間の、しかも口頭の相談のような形で行われている。説明を聞くとそういうケースが非常に多いということでもあります。相手方との間でも、契約条項の読み方、解釈について、我々が求めた説明について口頭の確認がなされているというような説明しかない。紙で合意された内容について説明が示されない。合意のメモすらないというような状況であります。

こうしたことは、それは確かに優先交渉権を与える者を決める途中過程にすぎないわけですが、1次、2次という入札等が行われた過程について、あるいは譲渡の範囲を変える、ある施設を譲渡の対象から外すとか外さないとか、あるいはどういう条件を付けるか、条件を変更するかといったようなことについても、取締役会や内部監査というような機関が十分に機能していたのかどうかという点で大きな疑問があるというふうに考えております。

これらの点については、西川社長も国会等で、その件について聞いたのはつい最近のことであるとか、それは知らなかったといったようなことをおっしゃっているということもありまして、また説明自身が、それは担当の執行役のご説明を含めてですけれども、二転三転してきたというようなこともありまして、国民利用者に対する説明責任という点でも十分なものとは言えなかったのではないかというようなこと。企業統治、ガバナンスの問題として非常に問題があるのではないかということを書いております。

また、個人情報の保護という点でも、これは十分な配慮が必要あるということをあえて書かせていただきますが、こうしたことから、やっぱり今後の手続に関しては会社の方で不動産売却等に関する第三者検討委員会というものを設置されて、精力的にご検討いただいていると。過去のこれまでやってきたことの検証と今後どうあるべきかということについての検討を行っているというふうに承知しておりますけれども、そこでの検討結果も会社側に踏まえていただいて、これまで申し上げたような問題点、疑問といったものについては是正に必要な措置を検討して、講じていただきたいということを命令させていただきました。

それらについて本年6月末までに報告をしていただき、先ほど私が混乱したのはここですけれども、その後の措置状況について四半期ごとに報告していただきたいということを文書として発出したものでございます。

以上です。

○田中委員長 それではこの命令についていかがでしょうか。

○野村委員 あまりよく分からないんですけども、私が知っている限りでは事業譲渡する時には、事業譲渡は生ものみたいなものなので、中に入っているものというのを固定させて売るということはまずなくて、組織一体として一括して譲渡しますと言っても、枠を設けまして、大体これにはこういうものが付随していますよというところで、デューデリする前にザックリとこういう枠組みでどうでしょうかとって価格を入れてもらうわけですよ。そうすると、変な人達も入ってくるので、まず排除しまして、普通そこから交渉事で行っているわけですよ。

こちらはなるべく有利に売りたいですから、当然中には魅力のあるものとかを入れ込んでおいて、それで条件の中でこれは外れても同じぐらいの値段ですかとか、そういうことをやるわけですよ。これを外して、それでも値段が変わりますかとか、変わりませんかとか、相手がどこに関心を持って値段を付けているかということを探っていくわけですよ。そうやって探っていく中で、結局、こちらに有利で、例えば世田谷レクセンターみたいなものは、あれは結構優良施設ですから、入れておいてこの値段なのかというのはちょっと思ったと思うんですよ。

これはもったいないなと思ったら、これを抜いたら幾らぐらいになりますかと聞くのは当然だと思うんですよ。聞いて値段が上がるのか下がるのか様子を見て、向こうは本当に本気で他の施設を買いたかったらそこが外れても値段はそんなに変わりませんよと言ってきたらこちらのもですよ。それはもう一回他に売ったら高く売れるわけですから、だったら外しましょうと、これはすごく自然に感じるんですよ。

そういう交渉事やってということでないで普通には売れないんですが、役所が物を売る時とは全然違うので、こういうふうになると。そうすると、通常それはトップシークレットなのであまり情報共有しないわけですよ。まさかそれを売る前の段階で、取締役会で今度はこういうふうに交渉してみたいと思いますなんてやったら、もう値段は毀損してしまいますから。そうすると、全権委任を受けた人が最も効果的だと思うところを臨機応変にやっていくと。

取締役会決議事項というのは法定されていますから、当然それはやらなければいけませんけれども、それは法定されている事項ではないので。そうしますと、取締役会を開かなくてもいいところについては、やっぱりそれは受任した人が責任を持ってやるわけですよ。それが失敗したら首がかかっていますし、代表訴訟リスクもありますから、下手なことをしたら自分が責任をとるという前提で、仕事として真剣にやっているわけですよ。

生ものを扱っているんですよ。お役所仕事とは違うんです。私がサポートしてきた今までのM&Aのイメージからすると、みなさんが正義と称しているものは何か全然違う世界のように見えるんですけども、これはそういうようなやり方をしなければいけないんですか。

○後藤企画課長 すみません。読んでいただければ分かると思いますけれども、こうした点について疑問があるとか、問題なしとしないということを指摘させていただいているわけでありまして、それについてどういう答えを会社側が出してくるか。それについて是正に必要な措置をどういうふうにとらえて会社側が出してくれるか。そこで第2ラウンドが始まるんだろうというふうに思っております。

○野村委員 でも、これはこの命令によってストップされたわけですよ。だから、その責

任は当然問われると思います。

○後藤企画課長 命令によってストップしたのではなく、会社がストップしたんですね。それはその点でいけば、西川社長自身も地域への事前説明がなかったのはよくなかったねとか、拙速だったとねとか、いろいろなことはおっしゃっているわけでありませう。

それはたしかに最初の石を投げたのは誰なのかという話になるのかもしれませんが、ただ、やはりいろいろな状況を考えれば、こういったものは先生がおっしゃるような、一般の事業譲渡の非常にシンプリファイされた中でやっていくいろいろなところにあつれきが起るものなんだと。であれば、もう少しみんなの理解を得られるような形での譲渡の方法、手順というものを探った方がよろしいのではないかということをお西川社長自身がお判断されたものだと思いますし、我々も改めて考えていただくことが妥当であろうと思ってこういう命令を出させていただいたということです。

○野村委員 少なくとも命令はこの文書の中にあられわれている思想みたいなものというのは、私が知っている事業譲渡とは違う事業譲渡のやり方をしなさいと。そういうこともできるのではないですかというアドバイスなんですけれども、そのアドバイスの仕方が、どういう根拠で出てきているアドバイスなのか全然わからないわけですよ。決して、これは普通のやり方ではないですからね。だから、普通のやり方以外のことをやらせるアドバイスをした根拠というのがどこにあるのかが全然分らないですよ。

○後藤企画課長 そこはその1のところでも書いてありますけれども、やはり一般の市民の関係だけでは処理できないようなもの、財産、資産ではなかったのかということが一番大きいことだと思いますけれども、だからこそ、この問題が起こってから地方自治体の方であるとか、いろいろな関係者の方々が発言をされてきているんだというふうに思います。それは企業間でそれぞれが自分たちにとって一番いいディールをするというようなものでは、必ずしも律し切れないようなものなんだと。

だから、そういったことも配慮しながら、それは特殊会社が国から引き継いだ財産を処分しようとしているわけですから、それはやはり過去の経緯であるとか、いろいろな利害関係者であるとか、いろいろな関心を持っている人たちについても配慮しながら進めていくべきものだというふうに私どもは考えております。

○野村委員 理念は分かっているんですけれども、けども例えば交渉する時に、交渉事を行ったことあるかどうか分かりませんが、実際に相手方に紙を残したら、もうこのことは交渉は決裂するという中で口頭で伝えて、あうんの呼吸の中で、ではこれでということで進め

ましよう。これはトップシークレットなので、しばらく秘密裏に陰に潜めておきますよと。こんなような時に、一々紙に残っていないとかと命令していることは、何だかすごくおかしくないですか。

○後藤企画課長　そこは……。

○野村委員　これは後藤課長が最も重要だと思われたところのことを私は申し上げているんですけれどもね。

○後藤企画課長　実際に、例えば審査をしました。やっぱりここでは書いてごさいませんが、アドバイザーを決める時の、そっちは大したことないと言えば大したことないかもしれませんが、その審査に関しては2回やっているんですが、それぞれ誰がどういう項目について何点つけたという記録は出てきているわけなんです、こちらの方の譲渡先を決める際の最終審査について……。

○野村委員　ですから、アドバイザーというのを選ぶ時は交渉ではないから、それは普通の審査ですよ。だから、それは人を採用する時だって別に交渉事やっているわけではないですから、点数を付けるとか記録があるのは当たり前ではないですか。

○後藤企画課長　その当たり前というところがですね、私どもに関してもないのかもしれませんが……。

○野村委員　物を売ったり買ったりする時は、やっぱり化かし合いみたいなどころがあるわけですよ。騙し合いのところがあるんですよ。相手の心を探りながら、そこで手の内を探りながら、足元見ながらやるわけではないですか。そんなもの、合意したら今日のところでメモつくりましょうといったら、これは興ざめですよ。そんなことはできないですよ。

○後藤企画課長　そこは繰り返しになりますけど、やはり過去の経緯であるとか……。

○野村委員　ごめんなさい。もうこれ以上言いません。

○斎藤委員　私、投資銀行におりましてバルクセールを担当しておりましたので、野村委員のおっしゃることはごもっともだと思います。

ゆうパックの残留事故の方なんですけれども、前に郵便局の方に伺ったところでは、もう書類がどんどん来てそれを見るだけでも大変で、それを周知徹底するというのは、しなければいけないと分かっているけども到底対応し切れないということでした。

ですから、今回それを3割削減し、さらに何が問題なのかという現場のヒアリングをなさるといのは大変いい方向だと思います。ただ命令をする、ただこうなさいという書類を出すという形式上の改善をするというのではなくて、根本的な改善をするということを今回なさっ

ているのは大変いいことだと思いますので、是非それを継続していただきたいと思います。

○菊池郵便課長 会社の方も、今までいろいろなツールでやってきております。ただ、何でワークしないのかというところで、今回のゆうパックの話もございまして、また先生方のご指摘もございまして、だから一度現場まで立ち降りて考えてみないと多分根深い話があるのかもしれないねというような発想で、会社の方も意見をまず集めようということになっておりますので、これで何とか本当に何が問題になっているのか分かれば非常にありがたいなと思っております。

会社の方にも、その先生の今日のご意見はお伝えしたいと思います。

○田中委員長 よろしいですか。

今日はどうもありがとうございました。

これで郵政民営化委員会第56回会合を閉会いたします。

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。