

## 郵政民営化委員会（第88回）議事録

- 1 日時：平成24年10月29日（火）14：55～17：00
- 2 場所：郵政民営化委員会室（永田町合同庁舎3階）
- 3 委員：西室委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員
- 4 議事：株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険の新規業務の認可申請について意見聴取  
・日本郵政グループ

### ○西室委員長

それでは、ただいまから「第88回郵政民営化委員会」を開催させていただきます。

本日は、現在のところ委員5名中3名の出席がございますので定足数は満たしております。清原委員はまだお着きになっておりませんが、遅れて御出席と伺っております。

それでは、手元の議事次第に従いまして議事を進めさせていただきます。

最初の議題でございますけれども、前回10月18日の委員会で、日本郵政グループ4社から郵政グループビジョンの概要等について説明を受けました際に、株式処分などについてさらに詳しい御説明をお願いしたいとお願いをしました。それを受けて、本日は日本郵政グループから株式処分などの考え方等につきましての御説明を頂戴するというところでございます。

本日は、皆さんおそろいで早目にお着きいただきまして恐縮でございます。よろしく願いいたします。

それでは、御説明は30分ぐらいの腹積もりでよろしく願いしたいと思えます。では、どうぞ。

### ○坂副社長

株式の処分の話と、それから前回他にも宿題をいただいております、内部格付けとそれから貸出金利についての御質問をいただいたのですが、それも一緒に御説明してよろしゅうございますか。

### ○西室委員長

結構でございます。30分の中に入れていただければありがたいと思えます。よろしく願いいたします。

### ○坂副社長

それでは、そのようにさせていただきます。

### ○高橋専務

それでは、まず初めに「株式の処分について」、御説明申し上げます。

資料の扉を開けて1ページを御覧いただきますと、株式処分について四角で記してございます。一言で申し上げますと、こういうことですのでございませう。

「日本郵政（株）としては、3年以内を目途として、株式市場及び業務の状況等を踏まえつつ、できるだけ早期の上場を目指し、日本郵政（株）の株式の上場が可能となるよう体制の整備を図る。」ということでございます。

その下に矢印の図を付けておりますけれども、それによって御説明申し上げますが、その前に株式の処分を考える際の前提となります法律、制度的枠組みないしはこれまでの経緯について確認をしておきたいと思っております。

お手を煩わせて恐縮でございますが、6ページを開けていただきますと、株式の処分に関わる法律でございます。6ページの参考2でございますが、上のところで「郵政民営化法」、これは今年の4月27日の改正法を受けて改正後のものでございますけれども、第7条としまして「政府が保有する日本郵政株式会社の株式がその発行済株式の総数に占める割合は、できる限り早期に減ずるものとする。ただし、その割合は、常時、三分の一を超えているものとする。」

2項で、「日本郵政株式会社が保有する郵便貯金銀行及び郵便保険会社の株式は、その全部を処分することを目指し、郵便貯金銀行及び郵便保険会社の経営状況、次条に規定する責務の履行への影響等を勘案しつつ、できる限り早期に、処分するものとする。」となっております。

これを新旧で比べてみますと、次の7ページのところでございますが、左上の「新会社の株式」というのがただいま読み上げさせていただいたところでございますが、この旧の部分が右にございます。日本郵政株の方は新旧同じでございますけれども、2項のゆうちょ銀行、かんぽ生命保険、金融二社の分につきましては、改正前は「移行期間中に、その全部を処分するものとする」というものでありました。それが、先ほど申し上げましたように「その全部を処分することを目指し」ということで、移行期間10年という具体的な期間が外れております。

それからもう一つは勘案要素、「次条に規定する責務の履行への影響等」といったものが加わっております。この次条といたしまして、その下に書いてあります第7条の2でございますが、「郵政事業に係る基本的な役務の確保」、俗にユニバーサルサービスの確保と言われているものでございます。これが、勘案要素として加わっているという経過がまずございます。

併せて、その下の「日本郵政株式会社法」の方の規定振りでございますけれども、日本郵政株について、改正前は「できる限り早期に処分するよう努めるものとする」としてございましたのが、改正後は「できる限り早期に処分するも

のとする」ということで、「努める」といったものが落ちている結果になっております。

さらに6ページに返っていただきますと、6ページの下半分でございます。件名は長いので省略いたしますけれども、震災復興の財源を確保する財確法、これが昨年12月に成立しておりますが、その下の部分、14条のところでは、復興債の償還費用の財源を確保するため、日本郵政株式会社の株式については、できる限り早期に処分するものとするという経過になっております。

その大本となる償還費用といいますのは、その上の第13条のところでございますけれども、その2行目のところでございます。平成23年度から平成34年度までの間において、2兆円に相当する金額の償還財源の費用に充てる云々という位置付けのものであるということでございます。

こうした経過の中で、その前の5ページでございますけれども、「総務大臣からのご指示事項」というふうに記してございます。これは、その括弧書きの中にあります、平成24年10月9日に開催されました郵政民営化推進本部、本部長は総理が就かれていますものでございますが、その場において指示されたものでございます。

「日本郵便株式会社の円滑な業務遂行に向けた指示について」ということで、1の方は「業務・組織の改善に努めること」ということでございますが、2でございます。日本郵政株式会社の株式につきましては「早期の上場及び政府による株式処分を可能とするため、郵政子会社の収益力強化策や更なる経営効率化等により、日本郵政グループが市場で高く評価されるよう努力を行うことをはじめ所要の準備を急ぐとともに」、対比しまして金融二社の株式処分につきましては「方針の明確化に向けた検討を行うこと」ということで、所要の準備を急ぐというものと、方針の明確化に向けた検討を行うという形での記され方がされているという経過がございます。

そういった中で、1ページ目のところに戻っていただきますと、左側が持株会社の処分、右側が金融二社の処分というふうに大きな矢印2本書き分けております。

左側の持株会社の株式処分につきましては、その下の長四角で囲んでございますものが先ほどの総務大臣指示の内容でございます。市場で評価いただくための経営努力といったものを推進する中で、3年以内の上場を目指して体制の整備をしておりますということでございます。3年以内のところの上場、第一次売却のところにとどり着くように準備を急いでまいりたいということでございます。

対して右側の金融二社の方でございますけれども、これは先ほどの総務大臣指示も受けまして、最終的にはその矢印の下、持株会社の株式の2分の1の処

分までに方針の明確化といったものをいたそうということで取り組んでまいろうということで考えております。

ここにそれぞれ勘案事項といったもの、法律の中で示されているもの、あるいは当然のことながら株式市場の状況等を踏まえるといったことが記してあるわけですが、いずれにしましても、持株会社の方にしましても上場をした後の売却も市況を見ながら順次売却をしていくというものでございます。

それで、上場をするという前段階では、当然のことながら東京証券取引所のところで上場申請をして審査を受けるというプロセスがあるわけですが、それにつきましては、またページを繰っていただいて恐縮ですが、8ページの参考3を御覧いただきたいと思います。8ページは「東京証券取引所上場審査基準」というものでございますが、「(形式要件)」というふうに記してございます。証券取引所の有価証券上場規程に記されたもの、さらにはその規則に示されたものを表にしたものでございます。

左側の(1)の株主数から12の項目が記されておりますが、(1)の株主数につきましては括弧書きで記しておりますけれども、上場時に例えば2,200人以上を見込むものであることといったものでございまして、(2)(3)以下、「(上場時見込み)」と記してあるものは全てそういった内容でございます。

御案内のとおり、東証には本則市場としまして一部と二部というふうにございますけれども、(1)～(3)までの数字につきましては一部上場と、一部指定の場合の数字を記しております。このそれぞれの中身については逐一、御説明は申し上げませんが、例えば株主数につきましては一定数の株主に分散所有されていることと、それを求める基準ということでございまして、上場時、上場後の円滑な株式の流通、あるいは公正な価格の形成といったものを目指しての基準であるといった各基準が形式要件として示されております。

これと併せまして、次の9ページのところでございますけれども、「(適格要件)」ということで、(1)～(5)までの要件が上場規程の207条に掲げられている。ガイドラインでその具体的な内容が示されているところでございます。

(1)の「企業の継続性及び収益性」ということにつきましては、ガイドラインの中で「事業計画がそのビジネスモデル、事業環境、リスク要因等を踏まえて、適切に策定されていること」とか、あるいは「今後において安定的に利益を計上することができる合理的な見込みがあること」、さらには(3)として「経営活動について安定的、継続的に遂行する状況にある」といったことが見込まれる。そういった基準、内容といったものをクリアしていくことが求められるということでございます。

こういった上場の申請、審査をしていく過程で、今回の日本郵政のケースに

ついて一つ留意しておくべきというのが、ページを戻っていただいて恐縮でございますが、2ページ目のところでございますけれども、親子上場といった議論がございます。2ページの四角で囲んだ部分でありますけれども、東京証券取引所の上場審査基準においては、親会社からの独立性の確保、親会社の開示の適正性といったものが求められております。

今回、日本郵政株について先ほどの手順を進めていきますと、日本郵政の株の上場、その後に金融二社の上場というふうになってまいりますと、この独立性、aからcまで記してありますけれども、「事業内容の独立性」「取引の独立性」「出向者の受入れ状況」といった点についての留意が必要になるということでございますし、さらには「親会社の開示の適正性」ということで、上場されていればaというものについては日本郵政についてはクリアされますけれども、その他の関連会社というものが登場しておりますと、それらについてaというものが求められますし、上場していない場合にはbの適切な開示といったものが求められるといった議論がございます。

これらについては3ページ、4ページのところで東証さんの方からも考え方といったものの通知が出されているところでございます。もう逐一のところについては御説明申し上げますけれども、こういったものに留意しながら株式の上場に向けての準備を進めてまいりたいと考えております。

株式の上場につきましては、ひとまず以上で御説明を終わります。

○西室委員長

では、続けてどうぞ。

○足立会長

ゆうちょ銀行の足立でございます。

前回、当委員会でも私どものゆうちょ銀行のビジネスモデルにつきまして御説明させていただきましたが、その後、二つの宿題をいただきました。その一つは、ゆうちょ銀行の貸出金利というのが果たしてちゃんと、いわゆるダンピングなど行わないということであるのかどうか。それから、内部格付けをどのように行っているのかということでもございました。

資料の10ページをお開きいただきたいと思っております。「ゆうちょ銀行の貸出金利について」ということで御説明させていただきます。一番上に書いてありますとおり、貸出金利につきましては基準金利（市場金利）、すなわち調達する市場金利でございます。それに貸付けにかかる経費率、それから倒産等のリスクを見込みました信用コストを確保するということが金利水準を決定しております。ダンピングなどは行わないということで私ども取り組んでいるところであります。

下の図にありますとおり、住宅ローンの場合でございますと、市場から調達

する市場金利、それに貸付けにかかる経費率、いわゆる残高に対する営業経費の率でございます。それから、信用コストが先ほど申しあげましたデフォルトの確率、そこから発生する損害を想定した率、それから団体信用生命の保険料を上乗せいたしまして、いわゆる下限金利水準というものを決定することにしております。

この仕組みは、私どもの会社の内部で個人向け融資に係る利率の決定規程という規程を設けまして、その規程の設定あるいは改正につきましては、ALM委員会あるいはさらに経営会議に諮るということになっておりますので、経営としても十分チェックできるものと考えております。

いずれにいたしましても、住宅ローンの場合、この四つのコストを積み上げてまして下限金利を設定し、それからお客様に対して実際に提供する金利というのを店頭表示いたしております。現在ですと、店頭で私どもが表示しておりますのは2.475%だったと思っておりますが、店頭で私どもがそのように表示しているということでございます。それから、さらにこの前申しあげました、お客様のリスクに応じまして、それにオプションの金利を上乗せしたりするというのが現実のやり方になるわけでございます。

それから、右側の法人等向け貸付けの金利構造でございますが、これも基本的に基準金利、市場で調達いたします金利、いわゆるどこの銀行でも同じであります。LIBOR（ライボ）とかTIBOR（タイボ）とかという市場金利を基にしたものでございます。それに信用コスト、先ほど申しあげました信用コスト率、それから経費率を上乗せして決定をしているところであります。

これにつきましても、私どもの会社の内部で投融资ガイドラインというのを設定しております。それぞれALM委員会、あるいは経営会議でこういったものをチェックするという仕組みになっておりますので、ダンピングといったようなことはないものというふうに考えております。

それから、右側の表を御覧いただきたいと思っております。これは、実は現在の預金金利の私どもの水準でございますが、いずれも市場金利に対応いたしまして下げたりしている。機動的に下げているということでもあります。現在、預金金利は自由に私どもで付けられるわけではありますが、しかし、決して市場の金利を無視して付けるということはありません。

現在、ゆうちょは資金が減少しているわけではありますが、高い金利を付けて資金を集めようとか、そういった考え方はしておりませんし、資金の入口につきましてもそのようなことはありません。当然、今後貸付けを行いますと、資金の出口につきましても客観的な市場金利に連動してやっ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。

なお、新規業務開始後の金利に関しまして、もし色々御議論があるようであ

りますれば、必要に応じてこの民営化委員会にも御報告申し上げたいと思います。

以上が、貸出金利につきましての私どもの考え方でございます。当委員会に御報告申し上げて、そこでおかしな金利の使い方をしているといった場合には事後的にチェックしていただくということも考えているところでございます。

それから、もう一つの宿題でありました、内部の格付制度はどのようになっているのかということでございます。現在、私ども債券運用等をしておりますのでこういった格付制度を内部に持っているわけではありますが、左側の表を御覧いただきたいと思いますが、いわゆる債務者格付といたしまして1～11まで、そして4、5、6、ここはa、bを二つに分けまして、合計で14段階の内部格付制度を持っております。

そして、一番上がよくAAAとかAAとかという民間の格付機関がしているようなものとほぼ対応しているわけではありますが、この中でいわゆる債務者区分といたしまして正常先であるとか、あるいは元本の返済とか利息が滞りませんと要注意先というところに入りまして、以下、ずっと下の破綻先までありまして、絶えず与信をするときには格付けを取得いたしまして、そして途中経過につきましても絶えずチェックをしていく。その会社が完全に返済するまで、期中管理もきちんとしていくということをして現在しているところであります。

この前も御報告申し上げましたが、現在シンジケート・ローン等でも3,500億円ぐらいの実績がございます。それ以外にも、現在社債でいいますと12兆円ぐらいの社債を私ども持っておりますが、そういったものにつきましては全てこういった内部格付けをいたしましてその債権の管理を行っているところであります。

具体的な格付付与の流れが右の方に書いてございますので、簡単に御説明させていただきます。まず、法人等向けの場合、大企業の場合には決算書が公表されております。したがって、最初は公表されました決算書に基づきまして定量的に評価をするということをいたしております。いわゆるスコアリングをして点数化をするわけであります。

次の段階で、「債務者区分スクリーニング」といまして、先ほど申し上げました延滞がないのかどうか、元本の返済あるいは利子の返済等にそういったものがないのかどうかといったことでスクリーニングを行いまして、次にこの定量評価だけではよく分からない、要するに、財務諸表だけでは分からないようなことがありますので、それを「定性評価」と呼んでおります。

例えば、その会社の含み損がどのぐらいあるのかとか、内部で労働争議などが起こっていないのかとか、あるいはどういうところが株主なのか。その会社の株主というのは安定株主なのかどうなのか。あるいは、親会社からの支援など

はちゃんと受けられるようになっているのかどうかとか、いわゆるこの財務諸表のデータでは表れにくいような定性的なものがありますので、そういったものもしっかり見ていく必要があるということで、この定性評価を行っているところであります。

そして、最終的に「貸出審査」というものをいたします。いわゆる定量評価、定性評価以外に現在の資金繰りはどうなのか。あるいは他行から借入れているのか、借入れていないのか。そういった状況などを考えまして、最終的に私どもの独自の判断で決定をしているということであります。

これまでもシンジケート・ローンの例で私どもが行っているわけですが、当行としては貸出しをしない、融資を見送るという判断をいたしましたものもございます。そして、実際に他の金融機関でシンジケート・ローンが組まれたといったこともありまして、私どもなりの独自の物を見る目といいますか、そういったものにつきましてもしっかり持って現在行っているところであります。

以上のような仕組みにつきましても、ほぼ他の金融機関と同様の手法で行っておりまして、上に書いてありますが、これまで不良債権等は一切発生しておりません。いわゆる貸付先の返済能力を十分見極めて私どもとしても行っていくし、また今後も行っていけるものというふうに考えているところであります。

以上、ざっと前回宿題になりました点を御説明させていただきました。

○西室委員長

ありがとうございました。

それでは、質疑応答の方に移らせていただきます。委員の皆様からよろしくお願いします。

○老川委員

どうもありがとうございました。少し立ち入ったことを伺いますが、今の貸出金利、10ページのところで2.475%としましたけれども、このうち市場金利とか経費率とか四つありますね。これは、2.475%のうちの。

○足立会長

その内の半分です。この四つの金利に、私どもの会社のいわば適正なリターンを乗せて2.475%ということですよ。

○老川委員

そうですね。トータルが2.475%ですね。だから、この四つの部分だと2.475%のうちどのぐらいになるんですか。

○足立会長

ざっと申し上げますと、1.4%前後でございます。

○老川委員



そうすると、ここの上の幅のところを民間の金融機関などは、そこをうんと下げるということを心配しているんだろうと思うんだけど、その辺についてはどういうふうに、現在この2.475%というのは民間の金融機関のレベルとほぼ同じなんですか。

○足立会長

民間の金融機関の実際の金利はうんと低いと思います。前回18日にお示しました資料の中ではありますが、民間の例えば都銀のAですと0.875%とか、あるいは地銀のBですと0.975%とか、信金のCですと0.925%といったようなものになっております。

○老川委員

ありがとうございました。

○西室委員長

今、清原委員がお着きになりました。今、会社側からの御報告をこの資料に基づいていただいて質疑に入ったところでございます。

○清原委員

ありがとうございます。

○西室委員長

それでは、どうぞ。

○米澤委員長代理

どうも色々と御説明ありがとうございました。

最初の株式の処分の方に関しまして具体的な数字が出てきたこと、私としては高く評価したいと思っております。もちろん、色々株式市場の状況などがありますので、これ以上細かい数字というのはなかなか難しいというのはよく分かりますが、3年以内の数字が出てきたことは私は良かったと思っております。

特に今から3年なんですけれども、前にも少し公開で質問させていただいたこともあるんですが、その3年の中で準備しなければいけない一番大きな事項、すなわちまだ足りないことというのはどういう事項なのか。そんなに具体的なことでなくてもいいんですけれども、その点を教えていただければと思っております。

もちろんしなければいけないことはたくさんあるかと思いますが、細かいところは少し除いて、ここを今もう少し何とかしないとすぐに相場までには持っていきにくいということがございましたら、その点をお教えいただきたいと思います。

○高橋専務

先ほどの相場審査基準といったところに即して考えますと、形式要件の方はもちろんのこととして、ガバナンス、コンプライアンスといったものをきちん

と手当てしていくということですが、その後の実質基準といいますか、適格要件の方を見ましたときに、きちんと収益というものを積み上げていくことが最大の課題だと思っております。

なかんずく、大変、人手を掛けて事業を行っている郵便事業ですとか郵便局会社と、今度合併いたしましたけれども、そういった人的な経営資源に大きく依存する会社、これと同時に金融二社、これは現在たくさんの国債を抱えて金利が現下のような状況の中でどういうふうにきちんと収益を上げていけるのか。その手数料的な部分でありますとか、360度のサービス品揃えをどうするかとか、そういったことをどうクリアしてこの後の収益を安定的、継続的に実現していける体制をとるのかというのが今、一番頭を痛めているところでございます。

○坂副社長

今、申し上げたことは、実は総務大臣の御指示というものに集約して書いてありまして、1ページ目の四角のところに「市場で評価いただくための経営努力の推進」と書いてありますけれども、これは総務大臣から「郵政子会社の収益力強化」とか「更なる経営効率化」ということの指示がこの前ありまして、まさにこういうことなんでしょうと思います。子会社で申しますと高橋専務が申し上げましたように郵便は今、赤字でございまして、今年度は何とか黒字になるのではないかと今、一生懸命やっているところでございまして。それから、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険につきましては足元は黒字でございましてけれども、上場まで将来の見通しのようなものはもう少しはっきりしたことを申し上げないとまずいのかもしれない。その条件を作っていかなければいけないのではないかと今、思っております。

結局、主要子会社三社それぞれについてどのように体力を改善していくか。あるいは、グループ全体としてどういう品揃えでお客様に持たせていただいてといったことを少しでも方向をはっきりお見せするというかと思っております。

○米澤委員長代理

ありがとうございました。今、御説明がありましたことは皆ごもっともですが、1点だけ付け加えたいと思っております。

それは全部満点で上場に持っていく必要はないのかなと、そう言っておかしいのかもしれませんけれども、上場している会社を見ますと、ピークなんです。そこに頑張っていくと、以降くたびれて下降するケースが多いので、余り準備しなくてもいいよというつもりはないんですけれども、先も長いことでございますので、そのところはほどほどにしてよろしいんじゃないか。

むしろ、私は上場してから市場と色々付き合いながら合理化みたいなものを市場をバックにやっていくという方が効果があるのかなということですので、

こういう席で私の方で余り頑張らなくていいと言うのもいかなものかと思えますけれども、今までのその経験も踏まえて上場がゴールではないわけですから、上場がむしろスタートですので、そのところをよく御理解いただければいいかと思っております。

それから、もう1点だけ確認なんですけれども、これは先ほども質問が出ました金利に関するものです。これは、特に住宅ローンの方の金利構造なんですけど、10ページ目のところに絵が出ておりますね。積み上げていって、対顧客金利なんですけれども、これはベースが市場金利になっているのは変動金利を想定しての図なんですか。さもなければ、固定金利を想定してなんですか。その点を最初にお尋ねしたいと思います。

○足立会長

変動金利です。

○米澤委員長代理

変動金利ですか。イメージとしては、どちらを主に営業していくつもりなのでしょうか。変動金利でいくのか、さもなければ10年固定とか、そういう格好で取扱っていくのか。そのところを、今の段階で分かっている範囲でお願いします。

○米澤副社長

元々今の金利構造の、先ほども御説明申し上げた基本のプランと言われるものについては、他の銀行でも取扱っているようなことでございます。

それで、前回も御説明いたしましたけれども、我々の主としてやりたいところは、これまで余り融資が受けられなかったようなところについてのものがございます。したがって、これよりも若干金利がむしろ高目になるような設定で考えております。それは、前回の委員会でも御説明させていただきました。基本的に、そういった商品につきましては変動で取扱っていくというふうに考えているところでございます。

○老川委員

もう一つよろしいですか。1ページの話に戻りますと、3年以内という話が報道されて以後、金融機関関係からは、それは分かったけれども、いわゆる金融二社の方の株については何も触れていないのではないかと、こういうことが一つの懸念材料ということで指摘されているわけです。

それに対して、こちらの方は持株会社の株式の2分の1の処分までに方針を示すとなっておりますけれども、この3分の1じゃなくて2分の1というのはどういう理屈なのかということと、それからここから例えば2分の1の処分というのは大体どのぐらいの時間的なことをイメージされているのか。それは、今の段階で何かぼんやり見えるようなことになるのか、ならないのか。その辺を

少しお話いただければと思います。

○坂副社長

2分の1ということは、イメージといたしましては政府が過半数を切っているという状態、つまり政府以外の株主の方が多という状態です。特に金融二社の株式をどう売るかというのは、親会社の株主の利益を損じないようにしなくてはならない。

ここが難しいところだと思いますが、そういう状況をきちんと実現するためには、やはり政府以外の株主さんが過半数だという方が自然にそういうふうになりやすいのではないかということもございまして、かなりきちんと民営化した会社、株の処分がかなり進んだ状態という状況で取組んだ方がいいのではないかという発想でございまして。

それから、順番を親会社の方を先にと申しておりますのは、さきほど御説明申し上げた総務大臣の御指示も、順番を付けておられるわけです。片方は所要の準備を急ぐ、他方は方針の明確化に向けた検討を進めるとなっています。これは総務大臣だけではなくてこの御指示があった場所は民営化推進本部、他の閣僚もおられるところでやっておられるわけで、政府の方針ということだと思います。

それから、法律も特に復興財源の確保という問題があり、親会社の株の処分が優先だと思います。

一つは、2分の1ということが先ほど申し上げたような意味があるのと、もう一つはやはり親子上場という問題も先ほど少し御説明させていただいたようにありまして、特に中核的の子会社についてはきちんと慎重に考えなさいという通知が取引所から出ております。慎重に考えなさいと言われていたのに、例えばほとんど同時とか、そういうわけにはいかないのだろうと思います。それなりに少し落ち着いてきちんと慎重に考えて、色々な条件もきちんと作ってというふうにするのだらうと思っております。

それからもう一つ、株式を半分処分するのにどれぐらいの時間が掛かるか。私どもは法律の規定からしてもなるべく早くというふうに思いますけれども、その時の株式市場の状況とか、色々なことがあって、最終的には親会社のことですから政府が決めるわけでございます。過去の政府が売り出したものでも色々な例がございました。

○老川委員

ありがとうございました。

○西室委員長

どうぞ。

○清原委員

ありがとうございます。遅参いたしましたので、既に委員の皆様が御質問されたことと、重複するかもしれませんが、よろしく願いいたします。

今回、10月1日以降、会社統合は大きなトラブルもなく推移されていることにまず敬意を表したいと思います。しかも、郵政グループビジョン2021を公表されて間もなく、他の金融関係者あるいは関係者が大いに関心を持っている日本郵政株の処分、売却について3年以内ということが明示されるに当たっては色々おありだったと思いますが、早い段階でお示しいただいたことは本当に重要な意味があると思っています。

そこで、今日お出しいただきました資料の1ページにも、そのためにも3年以内の上場を目指す体制の整備のためにも勘案事項として幾つかあり、株式市場の状況というものとは他律的な状況でございますけれども、一方で日本郵政の株式が上場されるということが株式市場に与える影響というのも当然あり得ると思います。

ですから、現状の株式市場の状況はもちろん重要なんですが、併せて日本郵政が株式を上場されることによって、どのようなポジティブな影響を市場に与えることができるかということで、何か想定されていることがありましたら教えていただきたいのが1点です。

それから2点目で、ここが悩ましいところでございますが、日本郵政の株式の価値を上げる方向性については総務大臣からも御指示があるわけでございますが、その評価のためにはゆうちょ銀行とかんぽ生命保険の営業努力というか、あるいはその会社の動向というのがまた日本郵政の評価に密接な関係があります。これは悩ましいと申し上げましたのは、どちらが先か、どちらが後かという、3年の目途ができたということは本当に望ましいことなんですけれども、目途ができましたので3年以内にやはり評価を上げておくという内部努力が求められたということになります。

したがって、ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険の方の営業成績、事業の実績が上がらなければならないということになります。そこでは、もちろん今、新サービスについて議論もさせていただいているんですが、併せて内部のガバナンスの努力が一層求められてくると思います。

したがって、この中でガバナンスについて、特に目途が3年ということが明確になりましたので、一層重点的に力を入れて内部の中で、一つにはコストダウンでしょうし、他方では効率化でしょうし、そういう面について目途が立った、今ビジョン以降、まだ期間は浅いのですが、何か具体的なことで内部で取り組まれていることがありましたら教えていただければと思います。

最後に、私としてはこの総務大臣の御指示というのは本当に利用者の面から、国民の面から見て適切な御指示だと思うんですが、一番の眼目は郵便局会社と

郵便事業会社の合併のメリットを現していただくということと、ユニバーサルサービスを課せられた金融機関としての責務を果たしていくことの困難さといひましようか、難しさというものがあると思っております、先ほどの質問と関連するんですけれども、ユニバーサルサービスを果たしていくために今、課題として認識されていて、そのことで条件整備として総務省あるいは金融庁の方に何か御提案といひましようか、ユニバーサルサービスを果たしていくという義務を課された以上、こういうような配慮があるともっとそれを国民、利用者に向けて実行しやすいというようなことが、自力のガバナンスだけではなくて、あるいは営業努力だけではなくて、何かより総合的な条件整備で政府等に希望されているものがありましたら教えていただければと思います。

以上3点、よろしくお願ひします。

○坂副社長

私からざっとまず御説明をして、やや詳しいところはそれぞれの担当から御説明させていただきたいと思ひます。

まず、株式を私どもが上場することによる株式市場に対するいい影響、悪い影響、特にいい方についてということですが、株式市場というのは日本郵政のような大型の、かつたくさんの方がお買ひになるような株が新たに上場されることは最近ずっとなかった。そういうものが出てくるということは、やはり株式市場全体について刺激をするといひるか、活性化するといひることが考えられます。

ただ、過去の例えばNTTの時などを見ていますと、あの頃は全体に縮小気味だったといひこともあって、上場してたくさんまた売却することによってお金を吸い上げてしまうのではないかといひ議論も随分ございました。是非、私どもが歓迎されるようにしていききたいと思ひているわけでございます。

それから、評価を上げるためにはゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の営業努力が非常に重要なファクターだろう。それは全くそのとおりでございます。それで、内部のガバナンスに一層力を入れるといひことでもございますが、例えばコストダウンでいひますと、とりあえず一番大きいのはやはりコンピューター系ではないかと思ひます。これは大きな金融機関は皆そうですけれども、何千億円という単位でもございまして、今ちょうど更改に掛かっております。そういうものもありますし、それから私どもはゆうちょ銀行、かんぽ生命保険に限らずグループ全体として取組んでいるのでございましてけれども、給与体系とか人事体系を全体としては頑張った人が報われる仕組みに変えようと取組んでおりますが、これは今、組合と一生懸命話し合ひをしております。

それで、労働組合の方も真剣に検討してくれているわけですからけれども、そういったことはいわば士気を上げて、そういうことをすることによって生産性を

上げるということを狙っているわけでございます。

それから、もちろん今お願いしている新規業務ができるということは、特に新規業務で直接の利益もございませぬけれども、それと同時に私どもの職員の士気というんでしょうか、他の仕事にも影響するような全体の士気を上げるという意味では非常に大きいと思っております。

そういう意味で、総務大臣の御指示に合わせる方法というのは今、申し上げたようなそれぞれの子会社ごとに、あるいは人事給与体系みたいに、グループ全体というのでもございませぬけれども、それぞれのところでできることを一生懸命考えている。その中の非常に大きなファクターの一つが新規業務ということだろうと思っております。

それから、合併のメリットでございませぬけれども、お客様との関係でいいますと、恐らく大半のお客様はそもそも別の会社だったことを御存じなかった方もたくさんいらっしゃると思っております。ただ、それでもやはり済みませぬ、会社が違うんですと御説明すると戸惑われたりして、サービスが悪いという感じになってしまっている。そういうものが大分良くなる。我々のイメージを上げるためには、これは大きい話だと思っております。私どももちゃんと職員には、とにかく会社が違うなんて間違っても言うなということを中心に一生懸命、徹底して訓練をしています。

それから、10月1日はお客様とのインターフェイスだけはきちんとしたのですが、それ以外のところはとりあえずくっ付けたような感じで合併しております。次のステップは例えば総務課に当たるようなところが二つあるのを当然一つにする。そうすると人数も減りますし、実は人数が減るだけじゃなくて、分けてあるよりは能力も増します。そういうことをしていくことによって、200億～300億円違う。直接的に言えば、大体200億～300億円ぐらいコストが削減できる。

そういうことにこれから取り組んでまいらる。組織をもうちょっとスリムにするということが一番大きなことだと思っております。

それから、ユニバーサルサービスの困難さでございませぬ。私どもユニバーサルサービスというのは、一つはもちろんコストの面というのがございませぬけれども、それ以上に私どもが気にしているのは、やはりユニバーサルサービスというのを実質的にきちんとするという事は、例えばかんぽ生命保険で言えば今お願いしている学資保険も現状で御提供しているのだけでは、実質的に見てユニバーサルサービスといっても少し古い商品だけを御提供していることになり、それでは申し訳ないのではないかという気が非常にあります。

それから融資の話につきましても、やはり銀行という名前になって金融のユニバーサルサービスというからにはその地場の方に、あるいはせつかくちを

使ってくださっている個人のお客様に、お貸しするのはうちは全然取扱っていないんですというのはユニバーサルサービスの趣旨を考えると少し欠けているんじゃないかなと。

やはりユニバーサルサービスというからには基本的な機能はきちんとするし、商品も余り遅れていないものにきちんとすべきではないだろうかということを考えております。また、お客様にきちんとしたサービスが御提供でき、喜んでいただければ、我々の収益力もそれを通して増すのだろうというふうに思っております。

私ども、きちんと店を展開しておきなさいというのは義務でございますので、それであればいかにそこをうまく使って、収益を上げて、そのためにはやはりお客様に気に入っていただけるようなサービスをきちんとご提供してというのがそういう色々な困難を乗り越える道だろうと考えております。

何か補足してください。

#### ○足立会長

ゆうちょ銀行の立場で少しお話ししてみたいと思いますが、この前の委員会の時も御説明しましたとおり、現在のゆうちょ銀行のビジネスモデルでやはり最大の問題点は収益力がないということです。

基本的に、定額貯金というもので集めて、それを現在国債で運用するという形になっているわけですが、そういうことでありますと当然のことですけれども、その結果、非常に銀行業務としてのいわゆる利ざやといえますか、資金運用利回りに対して資金の調達する預金金利との差が非常に民間の金融機関と比べて少ない。それも、金利が低下していく局面においてますますその辺が小さくなっていく。

したがって、私どもとしては少しでもお願いしていますように運用の多様化を図る観点で今回の新規業務をお願いしたいし、また、一方で清原委員から言われました効率化によりましてなるべく運営経費を節約していくということが大事です。

今、坂副社長からもありましたけれども、ゆうちょ銀行の場合はシステム経費、オンライン経費が大変大きいわけですが、たまたま今オンラインの新しい更改の時期に掛かっています。実は、来年の1月から第5次オンラインというのがスタートいたしますが、これの構築経費が3,000億円ぐらいだと思います。

ただ、その第4次オンラインなどを見ても7,000億円ぐらい掛かっておりますので、そういったいわゆるシステム関係部門で思い切った効率化が導入できるということは、このゆうちょ銀行の全体の運営経費のコスト節約という観点で非常に大きな効果があると思います。

そんなことなどを行いながら、銀行業務としての健全な経営が持続できるよ



うにしていきたいと考えているところであります。

○高橋専務

2点よろしいでしょうか。

最初のモチベーションの部分でありますけれども、日本郵政自体、日本郵便も含めて上場を検討するということが自体が社員のモチベーションに多大な効果があると思っております。郵便局で働く社員といいますのは、目の前のお客様にありがとうと言われることが何よりの喜びというような仕事の毎日ですけれども、そういった人間が社会的なといいますか、もっと端的に言うとマーケットで投資家の方に一定の評価を受ける。自分たちはそういう評価を得られているんだというふうになれば、あるいはそうなるように努力しようというのは、これまでの中にもないものすごいモチベーションの効果があると思っております。

それから、2点目はゆうちょ銀行と日本郵便は別会社ではあるんですけれども、ゆうちょ銀行のお客様は現在のところ9割強は郵便局の窓口でサービスを受けているお客様でございます。ですから、郵便局に携わっている社員なり管理者が自分たちの努力が企業価値の向上につながるというのは、ゆうちょ銀行についてもそうですし、自分たちについてもそうですし、他人事にならないということでトータルのモチベーション、グループ全体にいい効果をもたらすというふうに思っております。

○西室委員長

ありがとうございます。

時間いっぱいですが、少し御質問させていただきたいと思えます。ゆうちょ銀行の方で、先ほどの坂副社長からの御説明と足立会長からの御説明で、ユニバーサルサービスとの関連で貸出しも各郵便局が取扱えるようにするというふうに聞こえたんですが、これはこの前のお話で82か所の現在の支店で貸出しの方はするというのと矛盾するような感じがいたしましたけれども、その点はどういうふうに理解すればよろしいでしょうか。

それから、ついでに銀行だけのお話で伺いますと、先ほど貸出し先のお話で約2兆円は社債とおっしゃいましたか。

○足立会長

12兆円です。12兆円は現在社債です。

○西室委員長

失礼しました。12兆円は社債ということですね。それで、その社債というのは内訳的にはどういう種類の社債なのかということと、それからこれは外国の会社の外貨建ての社債というのも同時に今後もお考えでいらっしゃるのかどうか。この二つは、ゆうちょ銀行の方への質問です。

それから全体の質問ですが、本日スケジュールを初めて見させていた

だきました。そうすると、これを実現するためにはしっかり第三者の監査法人の監査をお受けにならなければいけない。これは、どの期からスタートをされるおつもりかということが一つ。

それでその監査の中でたしか金融商品取引法の第24条ぐらいに書いてあるいわゆるJ-SOXというのがありますが、J-SOXの部分というのは、オンゴーイング監査なんですね。そうすると、これはいつからスタートされるか。その辺のところはどういうふうにお考えでしょうか。

それでは、まずうち銀行の方からお願いします。

○米澤副社長

先ほどの貸出しと郵便局の関係でございますけれども、貸出しそのもの、特に住宅ローンにつきましては委員長御指摘のとおり82、あるいは233の直営店ということを基本に掲げています。

ただ、色々な手助けといいますか、その地元の事情に通じているとか、そういう情報であるとか、そういったものについても何らかの共助関係というのはいり得るかと思っております。基本的な貸出しは直営店、なおかつ当初は82ということは変わっておりません。

○西室委員長

当初はおっしゃるのは、未来永劫ではなくてもっとばらすよというか、あるいはもっと拠点を増やすよということなのか。どういうふうにおっしゃっていますか。

つまり、一般の郵便局まで広げるというお話をしているのか。あるいは、銀行の支店を増やすというお話をしているのか。

○米澤副社長

銀行の今の直営店の支店の数は233ございます。そのうち、82店舗で当初始めるというふうに申し上げます。その82のところをまず233に膨らませるといふこと、そこを念頭に置いております。

○西室委員長

それで、あとのユニバーサルサービスに関連するとさらに広げるというお話なんですか。

○米澤副社長

具体的にお金を貸出すという行為そのもの、これについては直営店であるということを考えておりますので、郵便局で直接お客様にお金をお貸しするということは今のところは考えておりません。色々な規制の関係もございますので、なかなかそこはしにくうございます。

ただ、色々な地元の情報ではこういう話があるよとか、そういうことについては郵便局から直営店の方に情報をいただくということはいり得るということ

だろうと思います。貸出しは、あくまでも直営店を中心に考えております。

○西室委員長

あくまでも直営店だというのが基本だということですね。

○米澤副社長

左様でございます。

それから、社債について12兆円ということでございますけれども、これについては多いのは色々な独立行政法人であるとか、そういうところが発行している債券であるとか、あるいは他の通常の例えば電力会社であるとか、銀行であるとか、それぞれの事業会社の社債、こういうものが多うございます。

それから、外国の社債については、これも現在購入をしております。これについては、基本的には社債については円貨建てにするか、あるいは外貨建てだけれども、それは最終的に我々のところにくるときには円の形に直した形で購入するような、そういうヘッジをつけたような形で入っているものもございません。

○西室委員長

分かりました。

それから監査のスタート時期、それから内容についてです。

○高橋専務

最近、株式上場がどうのこうのという議論が世に出ておりますので、監査法人の方でも同様のいつごろからどういうふうにするんですかという関心を持っておりまして、そこら辺の相談をずっとこの間してきているところであります。

ですから、具体的なスケジュールといったものが見えてくれば、監査法人の方でもそれに併せて諸々の体制というのを整えて本格化していくという形になっております。

○西室委員長

上場の具体的なスケジュールとおっしゃって、今日示していただいたものには、監査のスタートという上場の基本になる部分はまだしていない、決まっていないとおっしゃっているわけです。

○高橋専務

その打ち合わせをしております。

○西室委員長

ですから、それはいつ頃お決めになるんですか。それから、今の腹積もりではいつから始められますか。

○高橋専務

具体的に、監査をこれまで受けてきておりますので。

○西室委員長

全体を受けてはいませんね。

○高橋専務

はい。

○西室委員長

全体を上場するお話を伺っているんですが。

○高橋専務

これから審査する内容につきましては、四半期については現在、日本郵便に当たる部分についてはできておりませんので、それについて具体的に準備を進めるといふ形です。

○坂副社長

来年度からは、四半期のものも監査を受けてというふうに思っているわけです。

○西室委員長

来年度からの監査のスタートということで、したがって例えば1月から開始するみたいな話は現状ではあり得ない。

○高橋専務

1月ということではないと思います。

○西室委員長

来年の4月からということで考えておられるんですね。

先ほど質問の中で申し上げましたJ-SOX関係は、すぐにスタートしたほうがいいはずなんです。これも、また改めて教えていただけませんか。

○高橋専務

金融二社については、これまでも準備してきております。

○西室委員長

これは、J-SOXはしていますか。

○坂副社長

ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険は大分前からしています。

○西室委員長

そうですか。分かりました。

○足立会長

ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険はしているけれども、郵便事業の方がしていないということです。

○西室委員長

分かりました。

○坂副社長

一つには、なぜ来年度からかと申しますと統合したからです。今期は統合の

ことで手いっぱい、監査法人の方もそちらに手をとられているということがありまして、来期からというようにしてあります。統合との関係で少し遅れています。

○西室委員長

委員の方から何か御質問ございますでしょうか。

それでは、また改めてお伺いしなければいけない部分もございますけれども、今日お願いしておきたいのは、新聞にあれだけ大きな記事が出てしまったことについて、情報管理はそちらから漏れたものではないというふうにおっしゃっているのは前にも色々伺いましたけれども、ただ、あれだけのものが出るということについては、今後も同様なことが出てしまわないように、是非とも情報管理をお願いしたい。

これから先、私どもの方の審査の中身についても情報管理、それから色々御質問を申し上げることもあると思います。その点について是非とも御配慮いただきたいというふうをお願いする次第でございます。

それから、また改めてですけれども、監査のスケジュールと中身の話はもう少し詳しくお伺いしたい。よろしく願いいたします。

以上でございます。長時間ありがとうございました。またよろしく願いいたします。

(日本郵政グループ退室)

○西室委員長

それでは、資料88-2の「主要国の郵政事業の動向」について、事務局から説明をよろしく申し上げます。

○後藤事務局次長

お手元の資料88-2、「主要国の郵政事業の動向」というものでございます。

委員の先生方、何人かの方から、各国の状況は最近どうなっているかという御指摘がありましたので、手元にあったデータをまとめてみたものでございます。そういうことで、米国とドイツと英国とフランス、それと日本の表を付けてございますが、なるべく横で比較できるように資料をまとめさせていただきました。

1枚目は、各国の総括表のようなものでございます。一番上の欄が、それぞれの国の郵政事業を管理監督している行政機関であります。米国であれば郵便規制委員会、PRCと言われているものがそれぞれの国でそれぞれの役所が担当しているということになります。

こういったものについて、実際の事業を実施している機関がその次の欄にございまして、米国ですとUSPS、ドイツですとドイツ・ポストということになります。

これら現在の経営形態の会社なり機関、オーガニゼーションとしての機関が設立された年代がその下に書いてございまして、米国は従来、郵政省、国の役所そのものがしていたものが1970年の法律で、1971年からUSPSという機関がこれを実施しているというような形になっています。ドイツ・ポストも、民営化されて株式会社になったのが1995年ということになります。ロイヤルメールは、今の形になりましたのが2001年というふうに見ていただきたいと思えます。

次に、郵便局で取り扱われているサービスであります。これは関係している事業者、下に小さな字で注書きが付けてございましてけれども、出資子会社のようなものがサービスを提供しているような場合には括弧書きで付記してございまして、基本的に郵便の他に貯蓄商品であるとか送金決済、保険商品を扱っているところも幾つかの国では見られるということでございまして。

それから、経営形態であります。米国は政府の行政部門の一機関、独立しているんですが、政府の行政部門の一機関ということになっておりまして、USPSの位置付けはそういうことになっております。ドイツは、株式会社であります。英国はロイヤルメール、持株会社の100%子会社という形になっている。フランスも、一応株式会社ということですが、株が一般に出てきているわけではございません。

郵便局については、米国であればUSPSが持っている店舗ということになります。ドイツはドイツ・ポストではなくて、郵便局で金融業務を昔行っていて今もポストバンクという名称が付いていますが、銀行の店舗ということになります。英国ですと、郵便局会社の店舗ということになります。フランスですと、ラ・ポストの店舗ということになります。

その下、少し飛びまして、郵便局数ですけれども、米国ですと3万5,700局余り、ドイツで2万局、英国で1万1,800局、フランスでも1万7,000局余ということで、どこも相当数の郵便局を抱えています。職員数もまたしかりでございまして、数十万規模の職員を抱えているということでございまして。営業成績等は、別途御説明をしたいと思います。

1枚めくっていただきまして、「各国経営形態」であります。アメリカは今、申し上げましたが、独立してはいますが、政府の機関としてUSPSというものがある。これは、大統領がその経営委員会を任命するというような形になっているということでありまして、その活動状況はもちろん政府の行政機関の一部をなしているわけでありまして、議会に対して活動の報告をするといったような国、政府との関係があるということでございまして。監督機関は郵便規制委員会(PRC)、5名の委員によって成り立っている。左の方の小さな箱でございまして。実際に事業を行っていますのは、総裁以下の執行機関ということになります。

ドイツですが、ドイツは政府が直接株式を持っているということではなくて、政府が100%株式を州政府を含めてですが、保有している復興金融公庫というのがドイツ・ポストに対して25.5%の株を保有しているということでございます。もちろん民営化されて久しく、またDHLとかDANZASという大きな会社を吸収して幅広く業務を展開しているということがありますので、かねてからドイツ・ポストに関してはフランクフルトとロンドンに上場していますし、ドイツの株式指数、ダックスの構成銘柄の一つにもなっているということで、非常に優れた企業の一つということで評価されているんだらうと思います。

ドイツ・ポストの場合、今、申し上げましたけれども、幾つかの事業部門がありますが、有名なのは今、統合ブランドとしてドイツ・ポスト、DHLというような名前になっていることからありますように、世界的なエクスプレス、急送便、日本の言葉で言えば宅配便という言葉の方が近いかもしれませんが、小荷物を運送する事業であるエクスプレス事業を大手の一つであるDHLを完全子会社としていること。また、ロジスティックスですので、物流あるいは倉庫管理といったようなものを得意としているヨーロッパの大手企業であります。これはスイスの企業でしたが、DANZASという会社も完全に子会社化して傘下に置いているというようなことで、非常に幅広く事業を展開している。

一方で、金融に関してはそもそもドイツが郵電省から民営化されて株式会社が三つできて、それはドイツ・ポストとポストバンクとドイツテレコムだったわけですが、その民営化されてできたポストバンクが一旦ドイツ・ポストに100%買収されたこともありましたが、現時点ではドイツバンク、ドイツ銀行がその株のほとんどを所有している会社となっており、ドイツ・ポスト自身はドイツポストバンクに対する資本関係はございません。

それから、次にイギリスです。イギリスはロイヤルメール、持株会社を經由していますけれども、間接的に100%ロイヤルメール・グループの株を政府が持っているという形になってございます。これが郵便小包事業を行ってございますけれども、更に郵便局会社、リテールを行って別々の会社がございまして、これもまた100%株式を保有しているという形になってございます。

この株式の保有については2011年にイギリスで郵便サービス法というものが通っておりまして、これで90%まで売却可能になりましたので、今後この株が市場に流れていくということも考えられないことはないという状況になってございます。

フランスでありますけれども、フランスは元々が非常に従来の日本の郵政省、郵便局と似たような構造になっておりまして、フランス政府と隣にCDC(預金供託金庫)というものがございまして、日本で言えば大蔵省資金運用部に相当するような組織でありますけれども、ラ・ポストの郵便局を通じて非課税の貯蓄商

品を販売して、そこで集めた資金を公共事業その他に投資をするというような構造ができておりました、これはまだ引き続き生きております。ラ・ポスト自身は、民営化されて株式会社化されましたが、政府及びその資金運用部に相当するようなCDCの持ち株を合わせると100%になっておりますので、国の管理の中にあります。

その子会社が下の方に幾つか書いてございますけれども、郵便関係の子会社、小包エクスプレス部門の子会社の他に、金融業務としてラバンクポスタルという右から2番目の箱がございます。これが、郵便局を通じた金融業務を幅広く行っている。

さらに、その下に一つ、ソパシユールというのは形式的に存在している持株会社ですけれども、その下にCNPという保険会社が存在しています。調べてみますと、元々CDCの一部門であった、国が色々な労働者の方々に保険を提供するために設立された国立保険金庫というのが民営化されて、このラバンクポスタルの下に間接的ですが入ってきているというような位置付けになってございます。

めくっていただきまして各国の状況ですけれども、トピックスだけを時間の制約もありますのでおさらいさせていただきます。USPSに関して、最近話題になっているのは債務不履行の問題であります。各国ともそうですけれども、eメールの影響であるとか、あるいは最近の景気の低迷というものがありますので、郵便物数の減少というものは否めない状況にあります。

さらに、2006年の郵便改革法というのがアメリカでは通りまして、従来、毎年費用処理をされていた退職者に対する医療保険の支出というものを基金という形で拠出しなさいということに制度改正がなされたために、2007年～2016年までの10年間で合計558億ドル拠出する。毎年ほぼ50億ドルですので、3,000～4,000億円を拠出しなさいということになってしまいましたので、この財政負担が非常に大きかった。ただでさえ郵便物数の減少ということで収益力が低下している中で、こういった一時的な巨額な拠出が迫られたということで非常に財政的な困難に直面しているということでございます。

このために、今の総裁、ドナホーという方の方のようですけれども、オペレーション改革による削減というものを訴えてきています。右側にありますが、郵便業務の関連施設を削減する。要員を削減する。あるいは、サービスをダウングレードする。週6日配達しているものを5日配達にしてしまうとか、あるいはファーストクラスメール、日本で言えば一般の郵便書状だと思っておりますけれども、最速で翌日に配達されるものを翌々日以降にしてしまうといったようなことでコストダウンをするという計画を立てているようでございます。こういったことで、この財政危機を乗り切れるかということはまだ分かりませんが、



こういったことが提案されている状況にあるようでございます。

右下は、収益と利益の表であります。赤線が利益ですけれども、黒い横棒がずっと引いてありますのが、右の数字を見ていただくと利益がゼロになる点ですので、このところ赤字が続いているということが見ていただけたらと思います。

端折って恐縮ですけれども、次のページがドイツ・ポストでございます。ドイツ・ポストは、比較的順調な経営が続いているとあってよろしいかと思いません。先ほども申し上げましたが、幾つかの事業部門がございます。左上のグラフで一番上の線が郵便事業部門ということで、これは要するに書状を集めて配達をするという事業であります。

それから、次にエクスプレス事業部と書かれていますのがDHLが主に担当していると思われませんが、宅配急送便、小さな小包、あるいはクーリエといったようなところであります。

それから、次の線がグローバル・フォワーディング、フレート事業部と書いてありますが、国際貨物運送事業部門ということになります。

最後にサプライチェーン事業部と書いてありますけれども、ロジスティックスです。物流、倉庫、管理といったようなことを担当する。

それぞれが100億ユーロを上回るような収益を上げている。兆円単位のビジネスが四つ存在していて、ポスト・バンクの収益のそれぞれ20~30%程度を構成しているということで、この四つの事業部門は非常にバランスよく、かつその下のグラフを見ていただくと、いずれも黒字を計上しているという状況ですので、比較的経営が安定しているという状況にあって、最近の四半期の決算などをネットで調べてみても予想を上回る利益を上げているということでございます。

この国のドイツ・ポストの最近のトピックスとしては、直営局の廃止ということがあります。コスト削減の理由で、直営店は現在2店舗だけになっておまして、どんどん直営局を止めて委託局に、日本で委託局というと簡易郵便局みたいなものを考えますが、かつて関係があったポスト・バンクの委託局であるとか、あるいはスーパーマーケット、文具店といったところに委託をするというような形で直営店をどんどん減らしてコスト削減しているという状況でございます。

それから、ポスト・バンクは先ほど申し上げましたけれども、現在はドイツ銀行のほぼ完全、9割以上、株式を所有されて子会社化されているという状況でございます。

めくっていただきまして、英国のロイヤルメールと、フランスのラ・ポストの状況であります。「ロイヤルメールグループの経営の現状」ですが、部門別

の収益、2010年度、2011年度というものを左右で比較しているものが左上のグラフであります。郵便・小包部門は白抜き色の箱でありますけれども、昨年度は大幅な赤字を計上しております。

この国もトレンドとしてみますと、足元の数字は大分、去年から今年にかけて向上しているところもありますけれども、やはり郵便物数が低迷しているということもあって財政難、ここも年金債務の負担といったようなことがありますし、財政的には厳しいということもありまして、最近の話題としてはこの春、4月30日ですけれども、郵便料金を大幅に値上げをしたということがあるようでございます。ロジスティクス部門、GLSと書かれているところに関しては比較的好調な成績を上げているように思われます。

次ですけれども、フランスの「ラ・ポスト・グループの経営状況」であります。左下の色分けしているグラフであります。一番下の方が郵便事業の収益、これがほぼ全体の収益の半分であります。それで、下から2番目が小包とか急送便、他のところではエクスプレス事業といったような言葉で言われていたが、小包とかクーリエの部門の収益がほぼ4分の1ぐらいです。

実は一番上ではなくて上から2番目なんです。緑色の部分が銀行事業部門の収益で、これは4分の1ぐらいということで、ここもそれぞれの事業が比較的バランスよく収益に貢献しているように思われます。

ただ、右側の利益の推移を見ますと、銀行部門の利益が急減して逆に郵便事業の利益が上がっているような感じに見えます。薄い水色の部分が2010～2011年にかけて跳ね上がり、黄緑色の線が下がっているように見えますが、左の収益がほとんど変わっていないように見えるのに対しておかしいというふうに思われるかもしれません。

金融関係、銀行事業の利益が下がったのは、ヨーロッパでギリシャの債務危機みたいなものがありまして、収益以外の臨時的な費用が嵩んだために利益が大幅に低下したというふうに言われております。また、水色の部分の郵便事業の利益が急増しているように見えますのは、内容はここで御説明できるだけの情報がなくて恐縮ですけれども、会計方法が一部変更になったために利益が急増した。要するに、収益の付け替えみたいなものが行われていることのように報道されております。

簡単でございますけれども、各国の状況で、ドイツは非常に堅調であります。他の国はそれなりに大変なところもあるというようなことであろうかと思えます。

以上でございます。

○西室委員長

ありがとうございました。

本当はそれぞれ皆様方から御質問等あるかと思えますけれども、これは主要議題とは思いませんので、これから先も色々な情報がありましたらまた教えていただければありがたいと思えます。あとは、個別に聞いていただくということでもよろしゅうございますか。

(委員 異議なし)

#### ○西室委員長

それでは、先に進ませていただきます。

次の議題は、金融二社から申請がありました新規業務について、金融機関等からの御意見を踏まえて資料88-3の論点例を事務局にまとめてもらっております。これを参考に、金融二社の新規業務に関して自由な御発言を頂戴して、それで少しディスカッションをさせていただければと思えます。よろしく願いいたします。

これは事務局が作成されたので、まずは事務局の方から御説明をいただいて、それに対して私どもの方から質問をする。事務局も入れてのディスカッションということにさせていただきたいと思えます。よろしく願いいたします。

#### ○後藤事務局次長

委員長から今、御紹介がございましたとおり、これまで金融機関、当委員会で行っていただきましたヒアリングであるとかパブリックコメント等で色々指摘がありまして、議論になりました比較的大きいと思われるような論点をレジューム風に箇条書きにしたものが、このお配りしている資料88-3でございます。

それぞれについてどういうコンテキストといいますか、議論がなされたのかということの詳細に御説明している時間はございませんので、簡単に御紹介をさせていただきたいと思えます。

1点目、「いわゆる『暗黙の政府保証』について」というものにつきましてですが、いわゆる「暗黙の政府保証」が残存するという認識につきましては、これは預金者、加入者等の誤解に基づくものであるというのが基本的なスタンスであろうかと思っております。

2点目の「金融二社の株式処分の方針の明確化について」、本日も会社から御説明があったところでありますけれども、これに係る経緯というのは郵政民営化法の改正、改正法によりまして金融二社の株式完全処分の期限が撤廃されたということが一つございます。

その一方で、この期限を明確にしなければ一切の新規業務が認められないという主張をされる向きもあるわけですがけれども、これは改正法の予定するところではないだろうというのが基本的な立場であろうかと考えます。

金融二社の株式処分に係る方針の明確化に向けて、日本郵政が一定の説明責任を果たすということを期待するというのが所見の立場でございますけれども、

民営化を推進するために株式市場からの規律の観点から問題が少ないものは積極的に認めていく。また、株式市場からの規律という点で問題があり得るものに関しては、慎重に調査や審議をするというのが所見に書かれた表現であり、基本的な立場であろうと思われる。

3点目は、「規模の問題について」であります。ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の規模が大きいということでありますけれども、このバランスシートの問題に関しては民間秩序に適合したビジネスモデルへの革新を図るということで、バランスシートの規模は自ずから決まるだろうと考えられます。また、そのために、民間企業としての自主性を持った経営を行っていくことが必要であろうというようなことが言われていると思われる。

4点目は、「ビジネスモデルについて」でございます。これも前回、また今回も多少話題になっておりますけれども、会社側からの説明があったところでありますが、日本郵政のミッションであるとか、あるいはビジネスモデルの具体像が提示されるということは、この郵政民営化を推進するという観点から望ましいことだと思われましても、民間企業として経営の自主性といったようなものに一定の配慮が必要ではないかということも、また言えるのかなと思われまします。

「他の金融機関への影響について」は、地域金融機関等を中心として非常に大きな色々な指摘があったところでありますけれども、これにつきましては改正法をめぐる国会での議論等もありますが、利用者利便の向上というものを中心にむしろ据えるべきであって、競争制限的な解釈であるとか運用というものは郵政民営化法の基本理念に反するのではないかというようなことが言えるかと思われまします。

また、ボリューム感としては会社側からの説明にありましたけれども、今回の申請に係る業務について見ますと、住宅ローンであれば5年後のシェアが0.45%であるとか、大企業に対する法人向け貸付けの5年後のシェアは約0.31%というような説明が会社側からなされているところでありまして、また、民間生命保険、他生命保険全体で見ても学資保険の市場というのは新契約全体から見たときの4%にすぎないといったような、市場におけるボリューム感の説明もあったところでありまします。

「内部管理態勢について」は極めて重要なテーマの一つであり、また、金融庁、総務省からの御説明の中でも話題になっていたところでありましても、これまでの所管官庁における検査監督で一定の水準にあるというふうに考えられるところでありましても、新規業務でこういったことをするというので、新たに必要となる態勢があると思うんですけれども、果たしてどういう態勢が必要なのかといったことを確認していくべきではないかというような話がござい

ました。

「収益性・リスクについて」は、経営の健全性の確保ということでありませうけれども、所管官庁がきちんと見なければいけない問題であります。ゆうちょ銀行からは金利リスクに偏っているということがむしろ大きな問題なんだというような説明が強調されたところでございます。

「所見」の観点からは、下の方にかぎ括弧で書いてございますが、定型的な業務か、非定型的な業務なのかというような、市場において一般的に提供されているような形のものなのか、そうでないのか。相対でその条件が定まるような非定型的な業務なのかというような観点であるとか、市場価格が存在する業務なのか、相対で価格形成を行う業務なのかといったような観点であるとか、あるいはALM（資産負債の総合的な管理）という立場から見て緊要性の高い業務なのか、そうでないのか。

あるいは、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険がこれまで築き上げてきたコア・コンピタンスと関係が強い業務なのか、そうではないやや離れたところにある業務と言えるものなのかといったようなところからの考察が必要であろうというのが所見の中で書かれていることであります。

以上、非常に雑駁な御説明で恐縮ですけれども、論点についてどういうコンテキストで持ち出されていたものなのかということをお簡単に御紹介させていただきました。

○西室委員長

ありがとうございます。

それでは、他に事務局の方から追加がなければ、委員の方からこれに対して御自由に御発言いただきたいと思ひます。

○米澤委員長代理

これは一つ一つやっていると時間が掛かりますので、大きな感想ですけれども、今日のホールディングスの方ですが、株式上場のスケジュールが、数字が具体的に出てきましたので、私はそれはすごく大きなことだと思ひております。

ですから、それが明確でない場合にはいわゆる「暗黙の政府保証」というのはない、ないと言っても、頭の片隅にはやはり政府がしっかり持っている限りはやはりと言われてもしょうがないかなと、私個人としてはそういうふうにお考へておりましたけれども、これがスケジュールとしてでも例えば3年ということでお出てきましたので、これはスケジュールに乗った限りはこの「暗黙の政府保証」というのはスケジュールに従って限りなくゼロに近付いていくということでお承していただくというのが極めて合理的ではないかと思ひております。そういう意味では、今日の会社の方からの報告はすごく意義が高いのではないかと思ひておりました。

そのもとで金融二社の株式処分は、これは親子上場とか技術的なこともありましたが、私は今日の説明である程度納得しました。親の方が半分売った段階で方針の明確化ですね。それは親の方が、まさに今度はそこが本当の新しい株主になるわけですから、そこでもって民の方が1%でも多くなった段階で改めて考えていただきましょうというのは極めて合理的かなと思っています。ですから、全体の方の話としては、我々としては非常にやりやすくなったというか、説明しやすくなったという感じもしております。

何回も言っていますように本当の意味で民営化になるということなので、内部管理態勢をしっかりとすることと、それから各社員のインセンティブが高まることによって広く業務が改善されて、コストを下げるという方で大きく貢献できるのかなと思っています。ですから、収益はほとんど変わらないけれども、コストが下がるということではどほどの業務が継続していけるのかと思っています。

ただ、今後は別に今、言った業務だけじゃなくて色々なものが出てくるかと思えますので、そちらはそれでもって色々工夫して考えて新しいことをしていただければいいのかと思えます。

最後は、今、予定されている新規業務はそれほど大したものにはならないので、他の民間金融機関との影響というのは、大きく騒ぐほど問題にならないんじゃないかと思っています。民間金融機関の方も、幸か不幸か被害は少ないんじゃないかと思っています。

以上、雑駁ですけれども、そんな印象を持って全体としては非常に好感を持って今日受け止めましたということです。

○西室委員長

ありがとうございます。

それでは、清原さんどうぞ。

○清原委員

ありがとうございます。

私は、まず住宅ローンというか、ローンについて一つ教えていただきたいんですが、先ほど他の金融機関への影響についてというところで、ボリュームとしては決して大きくないということをゆうちょ銀行は何度もおっしゃいました。3年後、5年後のシェアでも0.5幾つと、自由競争の中でその全体のシェアの中でこのくらいであるというのを常に考えながらビジネスをされるのかなというのが気になります。

つまり、シェアとしてはこのくらいですとおっしゃるんですが、住宅ローンとしてはもう今は余り広がりはないかもしれませんが、その中のシェアとしてこのくらいのパーセンテージを目指すとおっしゃったとき、超えた場合

にはもうそれは貸さないということにされるのかどうかです。

普通、ニーズがあって、審査してOKならば増えることもあり得るのではないかと思ひまして、そのことが1点、シェアというのを見込みとして示すのは現時点で有用なことなのですが、見込みに足りない場合は余り他の金融機関への影響がないと言えるんですが、それを越えた場合に対してはどのような状況があるのかというのが1点です。

それから、先ほど委員長が確認してくださったんですが、住宅ローンについては直営店、当面233店舗のうち82店舗で取扱いますとおっしゃいました。窓口はそうなのかもしれませんけれども、いざないはできると思ひまして、やはりユニバーサルサービスという限りは、ローンの希望者というのは広くあまねく全国にいるわけですから、82店舗からまずは始めていただくというのは新規事業なのでふさわしいと思うのですが、国民の視点に立ちますと、それに地域格差があってはいけないし、北海道で1店舗だったのかもしれませんし、そういう場合にどういうふうにユニバーサルサービスと当面の82店舗から始めるというものの兼ね合いを見ていくのかということが、私としては気になりました。

もう一つは、金融のユニバーサルサービスというのが課せられましたので、先ほども例えば学資保険というのが金融のユニバーサルサービスを果たす内容として今、適切なのかどうか、少し古いタイプなので改善しなければという問題意識をおっしゃいましたし、この間、そういう問題意識は伺ってきたんです。ですから、それはかんぽ生命保険が考えているだけではなくて、あるいは日本郵政が考えているだけではなくて、ユニバーサルサービスとしての金融と言ったときにどのような状況を実現することが望ましくて、したがってこれらのサービスは認めるにふさわしいというような論理もあるのかなと思ひたんですが、今回の論点例の中には金融のユニバーサルサービスというキーワードが可視的にはなかったものですから、それを論点として入れることが望ましいのかどうかということについては、皆様の御意見をいただきながら検討してはいいかがかなと思ひました。

今のところは、そういうところです。

○西室委員長

どうぞ、老川委員。

○老川委員

今おっしゃったように、金融のユニバーサルサービスということ会社側は盛んにおっしゃるんですが、法律などでユニバーサルサービスと言ったらもう少し手前といいますか、郵便局がゆうちょ銀行の仕事もしてあげるとか、あるいは全国あちこちで地域差がないように便利にしましょうという意味ですが、一般の受け止め方と会社側の考えておられるイメージと若干齟齬があるような

印象を私自身も持っています。

その辺も金融のユニバーサルサービスでもあるんだろうとは思うんだけど、余り金融のユニバーサルサービスとばかり言ってしまうと、言葉だけで民間金融機関の懸念というものを余計刺激してしまうような印象もあるので、そこら辺は言葉の使い方をもう少し上手にできないのかなという印象は私も持っております。

それからもう一つは私の関心といいますか、いずれ我々が意見を出す場合に、新規事業は幾つか御提案があって、それに対して今まで民間の各団体から色々御意見を伺いましたけれども、日本郵政グループ労働組合を除くとほぼ今の状態では反対であると、こういう御意見です。

そういう中で我々が判断していく場合に、全部反対と言ったのではこの法律、あるいは総務大臣の指示にもあるように、株を売るためにも収益力強化を目指す必要があるとおっしゃっている。そのためには何かしなければいけないわけでしょうから、その何かを認めるということは差し支えない程度で必要だろうと思うんですけれども、その場合に申請されている色々な項目について一括してOKと言わなければいけないのか。あるいは、全部駄目だという結論と、この二つしかないのか。

あるいは、個々の問題について強弱といいますか、これは今でもおかしくない。あるいは、これはもうちょっと時間を掛けて仕事が慣れてからでもいいんじゃないかとか、色々な言い方ができるかと思うんですが、そういうバリエーションというのは我々考えながら進めていいんだらうか。この辺に少し関心があります。

○西室委員長

どうぞ。

○清原委員

ありがとうございます。

今、老川委員が言われましたように、私も今回ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険とそれぞれ御提案があったわけでございますけれども、同時期に出されたから同じような結論を出すことがふさわしいのか、あるいは色々御意見を交換する中で個々について吟味をさせていただいてきましたので、それを実現していくときの時間的な差がつく場合もあるかもしれないなと思いますし、また条件整備等で何らかの御提案を付け加えるようなこともできるかもしれませんというふうに、同時期だから同じような意見のとりまとめでなくてもいいのかなというような印象を持ちました。

反対に、むしろそれぞれの良いところ、あるいは課題となるところなどについて、恐らくそれぞれ整理しながら意見を委員会として示すことのほうがお役



に立つのかなというような印象も持っています。以上です。

#### ○西室委員長

よろしいですか。

私の意見を述べさせていただければ、「暗黙の政府保証」の問題ですね。これについて、田中前委員長がしておられた委員会でも、これは誤解であるというふうに言い切っているんです。ですから、これは誤解であるということを使い続ける以外の方法はないような気がします。

もしもこれに対策を打つと多分二つあって、一つは50%になったら「暗黙の政府保証」はなくなるという形でPRする。これは、実は意味が余りありません。それでなければ、お金を掛けて暗黙ではない、「暗黙の政府保証」はないというテレビコマーシャルでも打つかみきたいな話で、これも非現実的です。そうだとすれば、「暗黙の政府保証」というのは誤解だと前委員会からもずっと言い続けているので、そのまま続ける以外にないだろうと思います。

それから、二つ目の金融二社の株式処分の方針の明確化の話は、今日の御説明でそれ以上のものは出てこないだろうというのは現実問題としてはそのとおりだろうと思います。

それから、規模の問題の話についてはいわば次のビジネスモデルの話とつながるような問題なんですけれども、実際に運営を正當に公正公平に地域性にも配慮しながらして行って、結果としてでき上がるものが規模なんだ。ですから、意識的に大きくなれ、小さくなれということは言えないし、言わないということ以外、しょうがないだろうと思います。

これは、ビジネスモデルについて先ほども御発言がありましたように、コストを下げていくという効果は期待しますし、そういうふうなことで、これからの評価の時に注文をつける必要が多分あるだろうと思うんですけれども、それとの関連も考えてしていく以外、しょうがないだろう。

それから、他の金融機関への影響というのは、これはもう見方が違うと、言い方が違う。それで、他の金融機関への影響は明らかにあるし、明らかに全体的に大きく見れば微少だし、影響があるともないとも言えるという状況ですから、これについては影響なしとはしないけれども、こういうところに配慮するというのをしっかりと意見の中に書き込んでいくことを今後相談していく必要があると思います。

それから、内部管理態勢はすごく重要な部分ですけれども、今回はJ-SOXをしっかりとします、従来もしていますということで、社内だけじゃなくて外部も入れた監査を全社的に入れるというのは、少しこだわってJ-SOXをきちんとするんですかという聞き方をした理由は、実は今の郵便局の体制でJ-SOXをしたら大変なんです。手間も掛かるし、お金も掛かる。

それをどこまでするかというのはしっかり考えて、今日は全くそれを考えていなかった御回答しかなかったの、後でよく聞きますというのはそのコストの問題と、時間の問題と、内容の問題をもう一度きちんと日本郵政がお考えいただいてこちらで言うていただかなければいけない問題ですから、それはそうせざるを得ないと思います。

それで、これに関連してその前の金融機関への影響があるんですけども、ユニバーサルサービスというのが、やはり一番難しい解釈の問題があるんです。それで、一つの考え方は今しているレベルから落とさないように、それでいいという考え方があります。それから、そうではなくて地域性も考えたら全体に均霑していかなければいけないんだという考え方もあるし、そうではなくて時間によってどちらかの方向、つまりもっと広げてそれぞれの郵便局まで出先にして金融までカバーするというのが究極の形なのか。あるいは、そうではなくて金融の部分についてはやはり限られた部分でし、そのサービス、情報提供、その他は全体がする。それでユニバーサルサービスを作る。

これについて特に事務局にお願いしたいのは、ユニバーサルサービスといったときの解釈の仕方、その実際の運用としてどういうことがユニバーサルサービスなのか。これはこの委員会として結論を出さなければいけない話ですから、それについては事務局案をしっかりと早く作り上げていただきたい。色々な配慮をしないといけない問題ですので、是非ともお願いしたいと思います。

それから、収益性・リスクの問題というのはさっきのビジネスモデルの問題と同じで経営の健全性の問題なんですけれども、これについては言及はできるが、それについて余りしっかりとした御回答は多分、出てこないだろうという気がしますから、配慮事項、留意事項としては入れても、それ以上のことは踏み込めないだろうと、正直言うと今のところ私は感じております。

それから、最後の四つに対する評価は、先ほどお2人からお話があったように、それは個々別々に我々が討議をしながら決めていかなければいけない。それで、全体を並べて、どれがいい、これがいいを討議して、それで一括して意見を出すという回答の仕方ではなくて、順番はどこでもしやすいところからするというように個別に対応していく。あるいは、うまくいくんだったら学資保険は一つ別で、それ以外の三つをする。あるいは、三つの中の2と3は一緒にして4だけ別にするとか、色々なバージョンがあり得ると思いますので、これはまた御相談しながら決めていこう。

ただし、プライオリティの付け方から言えば、この学資保険の話というのはできる限り早く結論を出さないと実際の運営上、もう新学期が始まりますから、最初に学資保険の結論は出し、それについての回答を出すということにして、

それ以外については色々御相談しながら決めていく。こんな形にしていく以外にないだろうと思いますが、どうでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

○米澤委員長代理

1点だけよろしいですか。

先ほどからもユニバーサルサービス、ローンとか貸出しの方のイメージだと思うんですけれども、それは恐らく先ほど説明のあった82店舗の直営店で行うのは極めて合理的だと思うんですが、郵便局がそれを取り次ぐというのは法律上できて、かつそれが実際に郵便局で効率的にできるのか。

先ほど来、情報の取り次ぎは色々していただけますという話は出たんですけれども、例えば郵便局で住宅ローンか何かのニーズが出てきたときに、郵便局がゆうちょ銀行の82の店舗に取り次いで、最終的にその小さな郵便局のお客様の方にそれが提供できるのかどうか。その取り次ぎサービスみたいなものはどういうイメージで、それがどこまで可能か。それとも、全然不可能なのか。それを確認させていただければと思います。

○西室委員長

これは先ほどお願いした、事務局でユニバーサルサービスとはという大命題について、こういう考え方、ああいう考え方、色々あるうちの本当はこういう解釈をするべきだという提案をひとつ作っていただいて、それを種にして私どももしっかりと勉強し直すということにさせてもらえませんか。

○利根川事務局長

考え方を整理させていただきたいと思います。

○西室委員長

もしよろしければ、本日御相談申し上げようと思ったのは以上でございますが、事務局の方からは何かありますか。

○後藤事務局次長

特にございません。

○西室委員長

それでは、本日の民営化委員会はこれで閉会させていただきたいと思います。どうもありがとうございました。