

郵政民営化に関する有識者会議第 17 回会合 議事概要

日時：平成 16 年 11 月 10 日(水) 10:00 ~ 11:30

場所：中央合同庁舎第四号館共用第二特別会議室

(第 17 回会合の議事は、概要以下のとおりであった。)

事務局からの報告

- 今後の進め方について
- 骨格経営試算の前提及び基本的枠組み

有識者からの主な意見等

- 別紙参照
- 竹中大臣から、一定の前提条件の下で将来の収支を機械的に計算し、議論のベースとして活用していくものであることや、今後の政策判断や経営のシミュレーションにつなげていくものであること等、骨格経営試算の位置づけを説明。

(注) 以上は事務局の責任でとりまとめたものであり、出席者各位の了承を得たものではないことにご留意下さい。また、詳細については追って公表される議事要旨をご覧ください。

【本件連絡先】

内閣官房郵政民営化準備室 野村、田中、佐々木

電話 5251-8741、8748、8759

FAX 5251-1001

骨格経営試算の前提及び基本的枠組み

「郵政民営化の基本方針」(関連部分 (抄))

- ・ 4 機能をそれぞれ株式会社として独立させ、窓口ネットワーク会社、郵便事業会社、郵便貯金会社、郵便保険会社とする。
- ・ 円滑な分社化を図る観点から現在の勘定区分を見直し、郵便事業の超過債務を解消した上で、4 機能別の勘定区分を行う。また、各機能が市場で自立するのに必要な自己資本の充実策については、詳細な制度設計を踏まえて検討する。
- ・ 窓口ネットワーク会社については、適切な受託料の設定及び新規サービスの提供により、地域の発展に貢献しつつ、収益力の確保を図る。そのため、郵便、郵便貯金、郵便保険の各事業会社から窓口業務を受託する。

これまでの有識者会議における関連する議論

人員の切り分けは、現在の組織にとらわれず、各会社の事業の特性に応じて行われるべきではないか。資産、施設の切り分けは、人員の切り分けをベースに B / S も考慮して各会社に帰属させることでよいのではないか。

いずれにせよ、ビジネスの成立可能性について試算を踏まえた議論が必要ではないか。

窓口ネットワーク会社は、多様な新規サービスに経営判断で機動的に進出できるようにすべきではないか。ただしその場合、貯金・保険会社の兄弟会社であるアドバンテージを踏まえて、イコールフットィングと透明性の観点から、監視組織が独立的、中立的、強力な役割を果たす方向で検討してはどうか。

郵貯・簡保会社から窓口ネットワーク会社への受委託については、当事者間の契約に委ねれば足りるのではないか。契約が整わなくても、持株会社が決められるのではないか。

郵便・簡保・郵便事業会社が直営店を設けたり、第三者への業務委託を行うことを認めるに当たっては、監視組織で民間とのイコールフットィングを考慮すべきではないか。

今回の有識者会議の議論

考え方

有識者の意見

1. 試算の前提

主要な条件としては、以下のようなものが挙げられる。
それぞれについて、どのように仮定するか。

- ・この試算で何を議論するのか、何が議論できるのか、何を議論してはいけないのかという点を整理してほしい。
- ・政府の補助の抑制と経営の自由度の拡大という2つの軸について議論できることが望ましい。補助は一切やめるが、経営の自由がない、というのでは、経営が成り立たないという議論になるし、その逆はイコールフットィングの問題となる。補助は少なく自由度は高くという10年後の最終形態に向けて、どのように移行期間をデザインしていくか、ということ。この判断軸に大きなインパクトを与えるいくつかの要素について、それが与えられたときに、本当に経営が圧迫されるのかどうか。イコールフットィングの定量化は難しいと思うが、全体感で議論をしたときに、このモデルをどう使って議論をしていけばよいのか、できるだけ説明できるようにしてほしい。
- ・自己資本をどのように考えるか。当初の切り分けのほか、各事業会社のリスク対応のための資本という概念も必要。たとえば今の郵貯のポートフォリオの構成に対して、資本をどのように考えているのか。
- ・(新規業務は考えないという前提だが) 投信窓販などは見通しがつくのではないか。いくつかのシナリオで試算してほしい。
- ・持株会社の株式配当収入や持株売却も、試算に組み入れてほしい。
- ・国家公務員の共済組合に残る場合、厚生年金に移行する場合双方の試算が必要。

・投信の窓口販売について、証券出身女性の銀行員の方が一番多く売る、銀行出身の方は受身の営業、証券はプッシュだから、といわれる。そういう要素も考えなくてはならないのではないか。

・通常、企業のスタート時は、事業計画がない中でB/Sを作る、ということはある。損益、収支の見通しがきちんと理解できた段階で、開始B/Sや10年後のB/Sを検討する、という手順を踏むのが通常のあり方だと思う。

・今回の試算は、公社のデータ提供と協力の下で進められていると理解している。であれば、資産負債の切り分けやB/S等の提出を、公社が準備室に要求するのではなく、公社自らが提示すべきではないか。

・事業計画、C/F、P/L、B/Sの大まかなイメージを作り議論をする必要がある。P/LだけでなくB/Sのイメージは加える必要。

・地域に関しての試算がどうなっているのか。郵便の集配と窓口が分離されているので、窓口事業は地域性に関してはニュートラルな面がかなりある。これはこの骨格の中では議論できるのかできないのか。投信の販売は、地方の方がニーズがあるのではないか、という話がある。

・資産規模の差は、税額に影響するので考慮すべき。

・人件費は、2016年までの公務員の給与水準の計数があれば、それを用いて試算したらよい。

・新規採用が10年間ゼロの会社は考えにくい。定年退職者の何割分かは新規採用する、といった形で試算に織り込むべき。

(1) 4 会社共通

- ・ 切り分け (二つのシナリオを示す)
- ・ 租税、預金保険料等
- ・ 効率化： 新規採用の抑制
- ・ 新規業務

(2) 窓口会社

- ・ 3 会社からの委託手数料
- ・ 委託手数料に伴う消費税
- ・ 人件費

(3) 郵便会社

- ・ 通常郵便 (二つのシナリオを示す)
- ・ 小包
- ・ 人件費

(4) 貯金会社

- ・ 金利 (二つのシナリオを示す)
- ・ 残高 (二つのシナリオを示す)
- ・ 人件費

(5) 保険会社

- ・ 金利 (二つのシナリオを示す)
- ・ 残高 (二つのシナリオを示す)
- ・ 人件費

・ 受託手数料の決め方で、会社間の利益配分が決まるため、手数料の適正な水準をどう決めるかが重要。また人員配分が手数料、ひいては試算結果にも影響するはず。

・ 貯金、保険の外務員をすべて窓口会社にもっていった場合、代理店業務を担う職員をどのように監督し、消費者保護をはかっていくのかが、ひとつの大きな課題となる。

・ インターネット、携帯電話の普及状況から、郵便の需要がもっと劇的に減少するかもしれない。こういうことも想定して幅を持たせて試算してほしい。

・ 相対的に郵便会社の職員に示せる将来的なビジョンが弱く、インセンティブメカニズムが働かないのではないか。

・ 金利その他で、民間へ資金が移動することも試算してほしい。

・ 自己資本の議論はずいぶんあるが、コアバンクとして自己資本はどれくらい必要なのか、という議論は他の国でもあまり例がないはず。コアバンクで ALM をある程度きちんとした場合のリスクに対するセンシティビティと、普通の金融業のそれとは違うと思うので、細かい議論になったら、そういう視点も必要。

2. 人員切り分けの前提条件

「基本方針」を踏まえ、分社化の時点では、基本的に郵便の集配業務を除く対顧客業務に係る郵便局員は窓口会社に帰属。

これまでの有識者会議における議論を踏まえれば、現在の帰属部局にとらわれず、業務の内容に応じて人員を各社に配分。

(1) 集配局

原則として、三事業の窓口業務の要員及び貯金・保険の外務員は窓口会社に、郵便の集配要員（郵便外務員）及び集配に密接に関連する業務（区分・差立）は郵便会社に帰属。

集配特定局等の外務員（郵・貯・保の境界が不明確）

ケース1： 全員窓口会社へ

ケース2： 郵便会社・窓口会社へ按分

(2) 無集配局

全局員を窓口会社に帰属。

(3) 貯金・保険事務センター

それぞれ貯金会社・保険会社へ帰属

(4) 本社・支社・郵便局の総務課要員

各会社へ按分

・貯金、保険の外務員をそれぞれの会社にそれぞれの会社に所属されるパターンも検討してほしい。窓口会社の所属では、窓口会社が他の民間金融機関の業務を受託することを考えたときに、障害となりうる。