

2004.12.10.

郵政民営化についての討議ポイント

日本総合研究所 翁 百合

1. 重要な移行期の設計

(1) 移行期の進め方 (宇田委員提出ペーパー参照)

政府による優遇措置のフェイドアウトにつれて、自由度の拡大を図る原則
段階的な業務自由化を行っていく (特に貸出業務)
監視組織をイコールフットイング監視の観点から位置付ける

(2) 郵政会社の Exit の考え方

Exit において考慮すべき事項

- ・ 株式売却を確実にし、10年以内に最終的な民営化を達成する (窓口ネットワーク・郵便は2/3を売却、金融は完全民営化)
- ・ できるだけ早く、最良のタイミングで、できるだけ高い価格で売却する
- ・ 大規模の売却となるが、これによる株式市場、株価への影響を最小化する
- ・ 透明な手続きをとる

Exit の選択肢 (個別手法の比較は別添図表参照)

- ・ グローバル・オフリング (国内・海外シ団による引き受け)
- ・ ブロックトレード (市場価格に対してディスカウントされた価格で投資家に短期間で売却)
- ・ 交換国債 (新会社株式と交換可能な国債を発行)
- ・ 自社株買入 (新会社が財務省から自社株を買入消却または金庫株として保有)
- ・ 入札 (入札を行い、投資家を決定) 等

2. 金融システム全体の設計との関連

窓口ネットワーク会社と銀行代理店 銀行監督の観点から (別添メモ参照)

- ・ 銀行業務の堅確な運営をどう担保するか (銀行部門による管理体制、代理店内部の管理体制の充実、代理店の固有財産の分別管理)
- ・ 顧客情報の管理をどう徹底するか
- ・ 金融販売業者としての消費者保護の徹底

郵政改革を契機として、民間金融システム全体の「製販分離」の流れがさらに加速。
これに整合的な監督上の配慮が金融システム全体に必要。

日本の金融システム総体として、利便性、信頼性、効率性が向上する方向を考える。

日本の金融業を巡るマクロ環境と郵便貯金銀行ビジネスモデルを考える視点

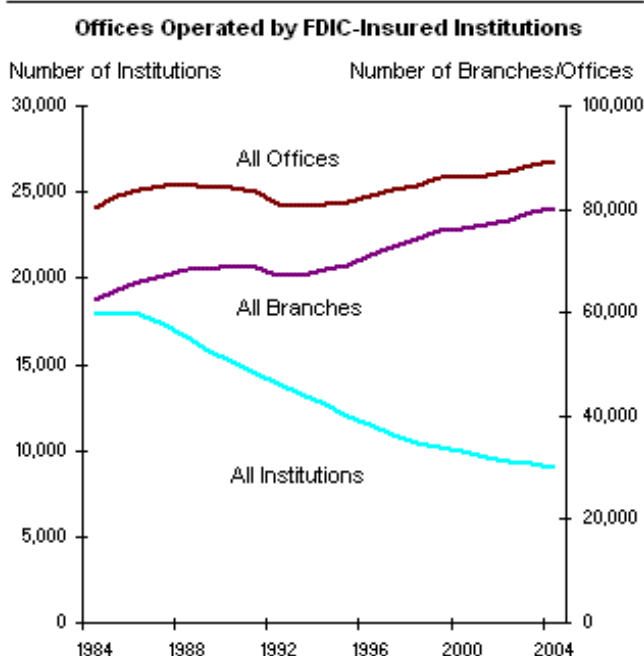
・日本の金融システムはオーバーバンキングか？

おそらく貸出残高に関しては、趨勢的にはオーバーバンキング（企業部門は資金余剰に転じたのに、貸出残高はまだ高い。資本市場の発展を勘案しても銀行の伝統的資産規模はまだ大きい）。同じビジネスモデルの銀行が多く、信用コスト（リスク）修正済み収益率が低い。

金融業の情報産業化と雇用の関係：トレンドとしては雇用が減少していく傾向（日本の銀行部門の雇用人員は、ピークの2/3まで減少（94年46万人、2004年30万人、全国銀行のみ）。

ただし、欧米の銀行を見ると、リテール網はかなり軽装備で、人材も配置。米国では、銀行数は減少しているが、支店数は一貫して増加している。

Chart 1



Source: FDIC/OTS 2004 Summary of Deposits

要はミクロ的なビジネスモデル、雇用形態によって、労働資源が過大かどうかは変わる。ビジネスモデルに応じた資源配分が重要。

従来の銀行は規制金利の下、資金量を集めれば、収益は保証されていた。しかし、情報技術革新により、資金の管理と情報の管理が切り離され、資金量だけでは収益を保証しなくなった。金融サービス業は、金融技術を活用して、リスク情報を処理・管理し、様々な金融機能を分解、再構築して消費者ニーズに合ったサービスを提供する必要。

「リスク」修正済み収益率で新規業務展開を考える。

自己資本をそれぞれの部門にどう配賦し、それを収益にどう結びつけていくか。

3 . 財政規律について

マクロ的にみると今後も政府債務比率は増加の一途。

財政再建に向けての取り組みが不十分である場合、経済の大きな不安定化要因になるとともに、郵政民営化への動きも国債円滑消化への配慮で制約されかねない。財政再建の確かな進捗と政府に対する市場の信認が重要。

以 上

売却方法の比較検討

		グローバルオファリング	ブロックトレード	交換国債	自社株買入	入札(スポンサー公募)
特徴	確実性			・満期に強制転換を付す なら確実		
	売却規模	・大量に売却可能	・1回当り売却には限度	・ある程度の規模の売却 可能	・需給に影響しないが 大規模な処理は無理	・大規模な処理は無理
	タイミング	・市場への影響あり	・機動的対応可能	・機動的対応可能	・機動的対応可能	・機動的に対応可能
	透明性	・ブックビルディング方式	・相対で価格を交渉	・高い価格で売却可能	・相対で価格を交渉	・競争入札
	新会社	・IRを積極的に行う必要	・直接的関与は不要	・負担は限定的	・買入消却原資の確保	・経営戦略と密接に関連
	特記事項	・最も頻繁に活用される が、タイミングが難しい		・政府出資比率を早めに 引下げられる。 ・民営化企業の価格情報 が含まれる	・需給関係が改善する ・市場へのメッセージ性	・事業スポンサーの参加 が可能
対象投資家	・内外個人・機関投資家 (幅広い)	・内外機関投資家 (限定的)	・内外個人・機関投資家 新規投資家層の拡大		・事業スポンサー ・フィナンシャルスポンサー	
事例	NTT ドイツテレコム	ブリティッシュペトロリアム 1997年	パラデュール国債 ドイツテレコム 2003年 ドイツポスト 2004年	NTT 1999年		

(資料) ゴールドマン・サックス証券会社、モルガン・スタンレー証券会社(財政制度審議会 国有財産分科会資料 2001年)を参考に作成

9月に閣議決定された郵政民営化の基本方針では、郵政公社の中から窓口ネットワークという新しい機能を切り出して株式会社とする方向が打ち出されている。ここに銀行や保険会社の代理店機能を持たせる一方で、郵便の受け取りやその他様々な地域のニーズに根ざしたサービス拠点としよう、というのである。

ここでは、金融監督の観点から、この問題を考えてみたい。というのは、窓口ネットワーク会社のビジネスモデルは、銀行代理店規制の緩和における様々な論点を示唆しているからである。現在、法人が銀行代理店になることは、当該銀行の100%子会社等であって、しかも代理業務をもっぱら営む場合にしか認められていないが、既にこの規制緩和については、規制改革3か年計画の閣議決定で、16年度中に検討の上措置することが予定されている。今回提案されている窓口ネットワーク会社は他業務をも営みながら銀行代理店となる可能性があり、しかも、将来的には郵貯銀行や郵便保険会社との関係は、基本方針において各機能が市場で自立できる方向が打ち出されているから、こうした会社が誕生する場合は、この規制緩和の流れに沿って進められることになるだろう。

確かに銀行代理店規制の緩和には大きなメリットがある。これによって、銀行代理店がより容易に出店できるようになれば、過疎地も含む国民全体の利便性に資することになるだろう。たとえば、現在のコンビニでは、ATMの設備が銀行の営業所という位置付けであるが、一定の要件の下でコンビニ自体が銀行代理店になれば、コンビニの利便性はさらに高まる。同様に例えば窓口ネットワーク会社が、郵便貯金銀行だけでなく、既存の民間金融機関の代理業務も引き受けられれば、国民の利便性はさらに高まるだろう。

他方で、銀行代理店の規制緩和にあたっては、同時に様々な環境整備も必要となっていくと思われる。

第一に、消費者保護のための一層の環境整備である。12月からは証券仲介業が解禁されるほか、保険商品の銀行窓販も拡大していく流れが展望されている。これに加えて、銀行代理店の規制緩和が進めば、極めて広範囲の金融商品において金融の製販分離（金融商品の開発・製造と販売の分離）が進んでいく方向になる。こうした環境にふさわしい消費者保護のための環境整備が望まれる。販売業者が金融商品の内容やリスクについて明確な説明ができるための、体制整備を担保できるようにしていくことが重要だろう。

第二は、これとも関連するが、業務運営における公正性の担保である。銀行代理店の規制緩和によって、専業でなく、100%子会社でない代理店が多く登場する場合、その遂行状況を、代理店内部および委託元である銀行が適切に監督できる体制が敷かれていることが極めて重要であると考えられる。なお、こうした観点からは、代理店において、代理業務にかかる財産と固有財産の分別管理が適切になされていることが前提である。

第三は、顧客情報の管理である。もともと銀行と商業が分離されてきた背景としては、機関銀行化によって銀行業の健全性確保に懸念が出る、預金保険などのセーフティネットの傘が事業会社にも及び、競争上の問題を起しかねない、顧客情報が流用される可能性

などの点が上げられてきた。銀行代理店業務の規制緩和に関しては、特に顧客情報の扱いについては十分な留意が必要である。同じ人間が商業部門と銀行部門を同時に担うことが考えられ、顧客情報を明確に分けることが難しいだけに、より深い議論が必要であろう。

このほかにも、代理店の規制緩和を巡る議論は、現行の金融行政に対して様々な課題を提起すると思われる。郵政改革はそれ自体として重要な問題ではあるが、郵政改革を一つのきっかけとして日本の金融システムが全体として顧客にとって利便性と効率性と信頼性を向上させ、魅力のあるものとなることを目指して、法制度も含む幅広いインフラを全体として統合的に整備していく必要がある。

(日経金融新聞 視点論点 2004.12.3)