

郵政民営化委員会（第1回）議事録

日時：平成18年4月3日（月） 15：30 ～ 17：00

場所：内閣府5階特別会議室

○利根川事務局次長 それでは、定刻となりましたので、これより郵政民営化委員会第1回会合を開催いたしたいと存じます。

私は、郵政民営化委員会事務局次長の利根川と申します。委員長が選出されるまでの間、暫時議事を進行させていただきますので、よろしくお願い申し上げます。

当委員会につきましては、郵政民営化法第20条によりまして、委員は5名と定められております。郵政民営化委員会令で、第1条第1項には、委員会は委員の過半数が出席しなければ、会議を開き、議決することができないとありますが、本日は委員5名全員の出席をいただいておりますので、定足数を満たしております。

本日の会議スケジュールでございますが、お手元の資料の一番上に郵政民営化委員会第1回議事次第を配付させていただいておりますので、ご覧いただきたいと存じます。

本日は、委員の互選により委員長を選出していただいた後、委員会議事規則の制定等をご審議いただくことになっております。よろしくお願い申し上げます。

それでは、まず議事に先立ちまして、菅総務副大臣よりごあいさつをいただきたいと思います。

よろしくお願いいたします。

○菅総務副大臣 ご紹介にあずかりました郵政民営化を担当いたしております総務副大臣の菅でございます。

第1回の郵政民営化委員会開催に当たりまして、一言ごあいさつをさせていただきます。

先生方、ご承知のとおり、昨年特別国会におきまして、郵政民営化関連法案が成立をし、そしていよいよ本日、この委員会の第1回の開催の運びになった次第であります。申し上げるまでもなく、郵政民営化は我が国の経済や国民生活にとって極めて重要であり、そしてさまざまな改革につながる、総理に言わせるならば、まさに改革の本丸であります。その中で、当委員会は、この郵政民営化が経営の自由度の拡大と民間のイコールフットィングの確保の両面のバランスをとりながら、業務拡大の認可の際などには、主務大臣に対して意見具申できる。あるいはまた3年ごとに総合的な見直しを行い、郵政民営化本部長に対してその意見を述べるとい

う重要な役割を担っております。委員の皆様におかれましては、郵政民営化の成否を左右する極めて重要な委員会に快くご承認、ご承諾いただきましたことに心から感謝と御礼を申し上げる次第でございます。

また、本年の１月23日には準備企画会社であります日本郵政株式会社が成立をし、既に実施計画策定の準備が進められております。この新会社には、西川社長のもとに、存分に経営を行っていただきたい、こう思っていますけれども、また他方では委員会のメンバーである皆様方にはイコールフットィングのバランスをしっかりとっていただく、ある意味合いにおきましては、建設的な緊張関係を持って、その役割を果たしていただきたいと思います。そのことが郵政民営化はもちろんでありますけれども、我が国経済、そして国民の生活に安定発展につながっていくものと確信をいたしております。

以上、お願いを申し上げまして、まことに僭越でございますが、ごあいさつとさせていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○利根川事務局次長 ありがとうございます。

続きまして、古屋総務大臣政務官よりごあいさつをいただきたいと思います。

○古屋総務大臣政務官 総務大臣政務官の古屋範子でございます。さきの内閣改造によりまして、菅副大臣ともども郵政民営化を担当することになりましたので、どうぞよろしくお願いいたします。

申すまでもなく、郵政民営化は、国民生活や我が国の経済に深いかかわりを持つものでございます。竹中大臣を先頭に、菅副大臣ともども一体となりまして、郵政民営化が所期の目的を達成し、国民利便の向上と我が国経済の発展につながるよう最大限努力をしてみたいと思いますので、委員の皆様方のご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げ、簡単ではございますが、ごあいさつとさせていただきます。

○利根川事務局次長 ありがとうございます。

それでは、ここで報道関係の方はご退席をお願いいたします。

(報道関係者退室)

○利根川事務局次長 副大臣、大臣政務官におかれましては、公務のためここで退席をさせていただきます。

(副大臣・大臣政務官退室)

○利根川事務局次長 それでは、委員長の選出に先立ちまして、委員の皆様のご紹介ということでございますが、自己紹介という形をお願いしたいと存じます。

富山先生からお願いいたします。

○富山委員 ただいま産業再生機構の専務をしております富山でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○大田委員 政策研究大学院大学の大田でございます。よろしくお願い申し上げます。

○田中委員 21世紀政策研究所の理事長をしております田中でございます。

○野村委員 中央大学法科大学院の教授をしております野村でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○増田委員 岩手県知事の増田寛也でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○利根川事務局次長 ありがとうございます。

引き続きまして、本日出席をしております郵政民営化推進室及び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。

○渡辺室長 郵政民営化推進室長の渡辺でございます。よろしくお願い申し上げます。

○鍋倉副室長 副室長の鍋倉でございます。よろしくお願い申し上げます。

○諫山参事官 参事官の諫山と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○細見事務局長 4月1日付けで民営化委員会の事務局長を拝命いたしました細見でございます。よろしくお願い申し上げます。

○吉良事務局次長 事務局次長の吉良でございます。よろしくお願い申し上げます。

○小風参事官 参事官の小風でございます。よろしくお願い申し上げます。

○岡崎参事官 参事官の岡崎でございます。よろしくお願い申し上げます。

○西原参事官 参事官の西原でございます。よろしくお願い申し上げます。

○利根川事務局次長 最後に、4月1日付けで郵政民営化委員会事務局次長を拝命いたしました利根川でございます。引き続きよろしくお願い申し上げます。

それでは、お手元の議事次第に従いまして、議事を進めたいと存じます。

議事3でございます。委員長の選出についてご審議をいただきたいと思います。

郵政民営化法第23条では、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。委員長には、郵政三事業の在り方について考える懇談会の座長を務められるなど、郵政民営化について高い識見をお持ちである田中委員にお願いしてはいかかがと事務局からご提案をさせていただきたいと存じますが、いかがでございましょうか。

(「異議なし」呼ぶ者あり)

○利根川事務局次長 ありがとうございます。

ただいま委員の皆様のご賛同をいただきましたので、田中委員に委員長をお願いしたいと存じます。

それでは、以後の議事は、委員長をお願いしたいと存じますが、まず委員長からごあいさつをいただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

○田中委員長 大変有能なメンバーが選ばれて、私が一番年かさがいっているということでございます。年かさをとって、かつては思っていなかったんですが、いろいろなことがあります。ある時期からお墓のPRといいますか、宣伝が入るようになりまして、それから戒名を売りますとか、それからこの間、キンさん、ギンさんもこれで長く元気になれたというノウハウ集というのを買わないかというような、どういう基準に基づいてそういうのを送ったのか知りませんが、これやはり生年月日で、あるところを超えると、そういうものがやたら、それから介護施設のご案内もありますね。いろいろありますが、弱ったもんだと思っています。

この委員会ですが、余り肩ひじ張ってやるのもおかしいと思っています。アンパイアかなと。ただ、アンパイアも重要で、WBCの場合は然りです。野球が盛り上がるところで水を差すということになりました。郵政の民営化の場合、事業体の経営形態の変更で、本当に例もないほど大きな所帯の、歴史に刻むであろう民営化です。笛の吹き方を誤ってはならない。ラインを超えている、超えないもある。ラインの引き方自体を我々の委員会で決めなきゃいけない面もある。透明な手続を通じて事業体で頑張っておられる人にもはっきりした指針を出す必要があるし、それからこれまでずっと民業でやっておられた分野の方々とのイコールフットィングという問題がある。明瞭な基準を示して、結果として我が国における経営資源の配分に誤りなきを期することが重要かと思っています。肩ひじ張る必要はないけれども、役割としては非常に重要なものだと思っています。選手でもなければ、ベンチに入って作戦を練る立場でもありません。アンパイアなんです、しかし少なくともここで決める基準は、民営化の最大の事業体であります郵政事業の重みからして非常に重要だと思います。委員の皆様方からいろいろな知恵を出していただき、みんなで基準をつくり上げていきたいと思っています。ひとつよろしくお願いいたします。

それでは、早速議事に入ります。

お手元の議事次第の委員長代理の選出でございます。郵政民営化法第23条第3項は、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ございます。今日、委員長代理を指名させていただきたいと思いますが、私から推薦させていただいてよろしいでしょうか。

ありがとうございます。

それでは、大変申しわけありません、大田さんやっただけですでしょうか。

では、大田委員にお引き受けいただきましたので、よろしくお願いいたします。

何か。

○大田委員 事故のないように祈っています。

○田中委員長 それでは、議事の5つ目に入りたいと思います。

郵政民営化委員会関係法令についてご説明をいただきたいと思います。

○小風参事官 それでは、関係法令資料2でございます。郵政民営化法の抜粋を掲げております。

民営化委員会に関する18条では、本部のもとに委員会を置くということでございます。

19条に当委員会の所掌事務とございます。

1号のところに、3年ごとに郵政民営化の進捗状況について総合的な見直しを行い、その結果に基づき、本部長に意見を述べるということが定められております。

そのほか、必要があると認めるときは、本部長を通じて関係大臣に意見を述べる、あるいは調査審議し、その結果に基づき、本部長に意見を述べるというようなことがあります。

それから、20条は組織について、委員5名をもって組織する。21条は内閣総理大臣が任命するとございます。また、委員の任期は、3年間ということでございます。

23条以下は先ほどもございましたけれども、委員長と代理のことが書いてございます。

24条には事務局の規定がございます。

25条については、当委員会が必要があると認めるときには、関係機関から資料の提出、その他の協力を要請することができるということが書かれてございます。

第3節の雑則でございますけれども、設置期限、本部は29年9月30日、委員会も平成29年9月30日までということになっております。

それから、189条で必要なものについては、政令に委任するということが書かれてございます。

それから、同じ資料の4ページのところがございますが、当委員会の権限一覧ということで、民営化法の関係のところの抜粋をつけさせていただいております。

それから、同じく、5ページでございますけれども、民営化委員会の政令ということで、3月末日に公布しております。

議事に関するものでございますけれども、過半数が出席し、会議を開く。議事の決するとき

には、過半数で決して、可否同数の場合は、委員長の決するところによるということになっております。

2条以下は事務局の組織の規定でございます。

そのほか第6条で委員会運営に関する議事の手続、その他の事項に関しては、委員長が委員会に諮って決めるということになっております。

以上でございます。

○田中委員長 何かご質問はありますか。

よろしいですか。じゃあ、議事規則。

○小風参事官 引き続きまして、資料3でございますけれども、先ほどのところに基づきまして、委員会令に定めるもののほか、この議事会の議事に関する規則というものを決めていただきたいと思います。

2条に関しては、招集に関しては委員長が招集するということになっております。

それから、議長は委員長にお願いしたいと思います。

それから、第4条は利害関係を有する委員の取り扱いについても念のための規定を設けさせていただきたいと思います。

それから、第5条は意見の開陳ですけれども、委員長が適当と認める者に対して、会議の出席を求め、説明、または意見の開陳を求めることができるということを入れたと思います。

それから、公開に関することについては第6条ということで、委員長は、委員会に諮った上で会議を公開することができる。

それから、議事録、あるいは議事要旨は、会議の都度作成し、公開するものとする。ただし、委員長が必要と認めるときは、議事録及び議事要旨の一部、または全部を公開しないものとすることができるということにしたいと思います。

それから、3項は会議資料は公開することを原則とする。ただし、資料の提出者の同意が得られない場合には、その旨を明示した上で非公開とすることができるということを掲げたいと思います。

第7条は、雑則で、そのほか必要なことがある場合には委員会が定めることができるという規定であります。

この案を用意してございます。

○田中委員長 それでは、この議事規則ですがいかがですか。何か不都合はありますか。よろしいですか。

ありがとうございます。

それでは、これを議事規則として採用したいと思います。

続きまして、議事公開等についてですが、これも事務局の方から。

○小風参事官 資料4でございます。郵政民営化委員会の議事の公開について（案）ということ
とで用意させていただいております。

読ませていただきます。

郵政民営化委員会の議事は、可能な限り国民のその内容を示し、その透明性を確保すること
とし、以下の措置をとる。

1、毎回の会議終了後、委員長、または事務局が記者会見を行い、議事内容を説明する。

2、毎回の会議終了後速やかに議事要旨（発言者名なし）を作成し、ホームページにおいて
公表する。会議資料についても同様とする。

毎回の議事録（原則としては発言者名入り）については、その作成後、ホームページにおい
て公表する、こういう案を用意させていただいております。

○田中委員長 議事公開についての原則ですが、いかがでしょうか。何か、よろしいですか。

それでは、これを原則として議事公開の方針でいきたいと思います。

それでは、続きまして、準備期間中の日本郵政公社の業務特例についての審議を始めたいと
思います。

郵政民営化法では、本年4月以降、民営化の準備的行為として、国際物流事業に進出するこ
とが一定の制約のもとではありますが認められております。準備期間中の日本郵政公社の業務
の特例についてこれから議論していきたいと思います。

去る3月24日、郵政民営化法第30条に基づき日本郵政公社から総務省に国際物流事業への進
出に関する認可申請が行われました。本日付で総務大臣から当委員会に対し、日本郵政公社に
よる出資の認可について意見を求められたところです。この認可申請の内容、それから総務大
臣の審査に当たっての考え方について総務省からご説明をいただこうと思います。

○鈴木郵政行政局長 総務省郵政行政局長をしております鈴木でございます。どうぞよろしく
お願い申し上げます。

本日は、記念すべき民営化委員会の第1回会合に付議することができまして、光栄に存じて
おります。

本日お願いいたしますのは、今委員長からご説明されました日本郵政公社から3月24日付で
申請が出ておりますものです。全日空の子会社でございますエアー・ジャパンという会社がござ

いますが、それが旅客貨物等を扱っている会社でございますが、その貨物部分を分離し承継するため、新たに株式会社ANA & J P エクスプレスという会社を設立いたします。それに対する出資の認可をまとめてきたものでございます。

私ども総務省といたしましては、これにつきまして審査をいたしました結果、条件を付して認可することが適当と考えております。そういうふうな認可をすることにつきまして、民営化法の視点に基づきまして、民営化委員会の意見を求めたいと存じている次第でございます。どうぞよろしくご審議のほどお願い申し上げます。

申請の概要並びに私どもの審査の概要及びその結果につきましては、担当の課長でございます郵便企画課長からご説明申し上げます。

○佐藤郵便企画課長 郵便企画課長佐藤でございます。よろしくお願いいたします。

お手元に資料5というクリップで挟んだものがございます。クリップを外していただきますと、資料5-1、5-2というのがございまして、資料5-1の方が、こちら民営化委員会の方に意見を願いますという文書を頭にして、いろいろな郵政公社の方から出てきた申請書等がついております。

資料5-1の1ページが鑑でございますが、2ページから審査の結果がずっとございまして、5ページまで。その後、6ページに認可に際して付そうと考えております条件が1枚、別紙2という形でついております。

その後、7ページから、委員限りと書いてございますが、これが日本郵政公社から総務大臣に対して提出されました認可の申請書でございます。資料等も含めまして37ページまでございます。

その後、38ページに別添2というのがございまして、これが法律に基づきまして、日本郵政株式会社の方に意見を求めた結果、意見として、日本郵政株式会社から総務大臣に対して出されてきた回答の文書でございます。これは、5-1の資料でございますけれども、内容等、それから審査の結果等々につきましては、この5-1の資料を横に置きながら、次に5-2という説明資料、横書きになっておりますけれども、こちらの方で基本的にはご説明をしたいというふうに思いますので、よろしくお願いいたします。

それでは、5-2の資料をお開きください。

5-2の資料、今5-1の資料にございましたまず公社からの申請の概要が1番目、それから、次に私どもの審査をした結果が2番目、それから認可に対して付そうとする条件が3番目、それから今5-1の最後についてございましたけれども、日本郵政株式会社の方の意見、それか

らその他参考資料というのがついているのが5－2の方の資料の構成でございます。

それでは、早速5－2の資料に沿いまして順次ご説明をさせていただきます。

それと、5－2の資料の後ろ側に委員限りということで数字を入れました収支見込みと資産・負債の見通しという横長の2枚ものの資料がついているかと思います。これは必要に応じて適宜参照させていただきたいと思います。

それでは、資料5－2の方をお開きいただきたいと思います。

1 ページから申請概要でございます。

めくっていただきまして2 ページからが申請概要の中身であります。

申請者は、日本郵政公社。申請されてまいりましたのは、3月24日でございます。今回出資しようとする金額は4,200万円。出資の相手方は株式会社ANA&JPエクスプレスという会社でございます。

この会社は、全日空の完全子会社として既に2月1日に設立をされております。今後、今年の8月に、別の全日空の完全子会社でありますエアージャパンという会社がありまして、そこは旅客もやっているんですが、貨物部門を吸収分割という形で承継をして、国際貨物航空運送事業を実施するということを考えているということであります。

代表者、本店所在地等ご覧いただきまして、現在のANA&JPエクスプレスの資本金は3,000万円ですが、8月までに1億2,600万円に増資をして、ここにありますように、全日空が51%余り、公社が33.3%、そのほか日本通運が10%、商船三井が5%という出資比率になる予定でございます。

これにつきましては、後ろの8 ページの方に参考資料1 というのがございますので、ちょっとお開きいただけますでしょうか。

これが今後の出資、事業分割のプロセスでございまして、一番左にAJV、これが今回出資しようとするANA&JPエクスプレスですが、これを既に新設して、今はANAが100%子会社になっている状態です。これが第三者割当増資をしまして、公社が4,200万、その他日通、商船三井からも出資を受けます。その後、AJX、これはエアージャパンという既存の別の会社ですが、ここから貨物部門を吸収分割しまして、最終的に資本金1億2,600万円、出資比率が今申し上げたとおりの比率になると、こういうことで予定をしております。

ちなみに、次の参考資料2、9 ページですけれども、これは今貨物運送をやっているエアージャパンという会社はどういう会社かということを書いたものでございます。平成16年から貨物の受託運航業務をやっております、右の真ん中辺にありますけれども、主に中国路線で貨

物便の受託運航業務をやっている会社でございます。

それでは、最初の方に戻っていただきまして、次3ページでございます。

出資、4,200万円でございますので、額としては余り大きくはないということですが、公社が全額自己資金で出すということで、常に当座口座に保有している100億円ぐらいの資金から十分に出せるということです。それで、第三者割当増資の株式を取得するということでございます。

出資の時期は、今回認可を受けて、4月にも予定をしているということでございます。

次に、出資先のANA&JPエクスプレスの事業内容でございますけれども、定款上ここにございますように、貨物定期航空運送事業、それから貨物不定期航空運送事業、貨物航空機使用事業、航空運送代理店業、その他附帯事業ということでございます。

これにつきましては、具体的に後ろの方の参考資料3、10ページというところに少し見やすく作っております。

左側がANAで、右側が今度の出資会社ですけれども、ANAが機材等を保有しまして、もちろんANA自身は旅客機にお客さんを乗せる飛行機の運航をするわけですが、右側の出資会社の方は、機材をANAから借りて、運航支援等を受けた上で委託料をもらって実際に貨物機の運航をするというのが一つの事業でございます。

それと、もう一つは、ANAが持っております貨物スペースについて、貨物スペースの販売代理をして郵政公社、それから今郵政公社の方で交渉しておりますけれども、TNTの日本人に対しての販売代理をすると、これが二本柱でございます。基本的には、新しい出資会社はこの2つのことをする会社というふうに言っています。

それでは、もとに戻っていただきまして、次に4ページでございます。

公社がこの会社に出資しようとする理由として申請書に書いてあるものの要旨でございます。

1番は、環境的な側面を書いてありまして、郵便事業というのは、経営環境が取り巻くところは大変厳しいと、通常郵便物も減少しているというような状況の中で、やはり将来にわたって国際物流事業というのは、収益の一つの柱とする必要があるということでございます。そして、公社が将来にわたって、国際エクスプレスサービスや国際物流サービス、さらに既存の郵便事業、それをうまく有機的に結合させて、郵便事業会社が将来インテグレーターというのを目指すためには、自己の航空輸送力というものをやはり確保していくことが必要だということでございます。

そうは言いながら、この事業、やはり未知の事業分野でもありますし、新たな参入は大変難

しいと、こういう分野でもありますので、既存の航空事業者との提携でノウハウを獲得していくということが大変必要であるということでございます。

次、3番のところですが、なぜANAなのかということですがけれども、(1)にありますように、日本発着の権益とか、その他の点を勘案して、やはり日本系の航空会社と提携すべきである。また、全日空は、経営体質が大変良好だし、財務体質も健全ということでございます。

また、全日空自身がアジアに適した中型機の運航体制というものを拡充する見込みでありまして、さらに全般的にコストが低くなっているということでございます。

それから、そもそもやはり全日空という会社自体が、貨物・郵便事業というのを第三のコアビジネスというふうに位置づけまして、貨物事業への今後の運営方針というのが明確になっているということ、公社でビジョンを共有できるということで、ANAと一緒に組みたいというふうに言っているということです。

それから、4番のところは、じゃあなぜこの4月に出資したいかということですがけれども、1番にありますように、全日空グループは、新たな貨物事業戦略というものを構築中でございまして、既に2月に今の会社を100%で立ち上げました。そして、4月からは貨物代理店業務を開始する。8月からは具体的に貨物機の受託運航業務を始めるということで、このスケジュールに沿った形で、最初からやはり経営に関与していく必要がある。やはり、今を逃すとなかなか将来に出資の機会というのがないんじゃないかということでございます。

2つ目には、今TNTとの提携について交渉をしておりますが、やはり今度の会社が輸送力の一端を担うということで、競争力を高めることができるだろう。そのためには、秋冬ダイヤというのが10月から3月の間なんですけど、それについて、もう年度当初から調整が始まるということを知っておりまして、この時点でやはり関与していくことが必要ではないかというふうに言っております。

これは、今、出資しようとする理由の要旨でございます。

次、5ページ目、ANA&JPエクスプレスの今後の事業計画の概要でございます。

先ほど、ご説明で申し上げましたように、主たる事業としては、全日空からの運航の委託を受けて行う貨物機運航の業務とあわせて全日空から委託を受けた貨物スペースの販売代理業務でございます。

この括弧内にありますように、ことし8月にエアージャパンから運航路線の引き継ぎを受け、その後新規路線も開設していくということで、2007年度以降のところにありますように、段階的に全日空グループの貨物機運航路線を引き継いでいくということでございます。

11ページ、すみません、また飛んでいただいて。参考資料4というのがございまして、これが今簡単に幾つか申し上げました当面の運航事業移管の計画でございます。エアージャパンは8月1日にANA&JPに事業を移管しまして、貨物機運航業務はそこで終了するということでございます。一番右のANA本体がやっているものについても、順次段階的に路線を移管していった最終的にANA&JPがANAグループの貨物機運航業務を基本的にはすべて実施するような方向にいくというのが将来構想のようであります。

また、戻っていただきまして5ページ目でございます。

今後の事業量の予測でございます。2番です。

初年度、今年度2006年度については、予想貨物取扱量は3万トンですが、今申し上げましたように、順次移管していくこと等により貨物取扱量の増加が見込まれております。2009年度には約20万トンになっていくというふうに予想をしております。

それから、遂行体制ですが、取締役全部で7人で、ANAが4人、公社が2人、日本通運が1人、それから常勤の取締役はANAから3人、公社から1人ということであります。併せて公社の職員からANA&JPエクスプレスへの職員としてさらに2名程度を派遣する予定というふうに聞いております。

続きまして、6ページへまいりまして、出資後における出資先会社の業務の収支の見込みでございます。

基本的には、全日空からの委託によりまして、貨物機を運航するという業務でありますので、受託を受けた分だけ運航手数料が安定的に入ってくるということでございます。

また、貨物スペースの販売代理業務につきましても、相手が比較的需要が安定している公社、それから国際エクスプレス事業者ということでありますので、これについても安定した収入があるということでございます。

最初、事業開始当初の2006年度、2007年度については、人件費とか開業準備委託費というのがかかってしまいますので赤字になりますけれども、単年度赤字は2008年度には解消、累積赤字も2010年度に解消する見込みというふうに聞いております。

後ろの方につけてございます委員限りの横長の資料の1枚目にANA&JPエクスプレスの収支見込みというふうにご覧いただきまして、これが中身を数字であらわしたものでございます。2008年度、ここでいいますと第4期になりますけれども、ここで一番下から2列目ですけれども、営業利益が黒字になるということでございます。そして、2010年度、第6期になりますけれども、繰越欠損残高もゼロになって、累積損が解消すると、こういう見通しを立てている

ということでございます。

それで、もとの資料に戻りまして、6ページの続きですが、この会社の資産及び負債の見通しでございます。

当初は開業準備委託費がかかりますけれども、それは5年で償却をいたします。それから、これに要する負債というのが一時的に発生するわけですが、これについても2009年度中には解消する見込みということでございまして、これは今委員限りの横長の資料の2ページ目の方に書いてあるとおりでございます。

上の資産の方の開業費というのが2010年度まで償却をされます。また、借入金は2008年までありますけれども、2009年のところでもう既にゼロになるというようにしてございます。

以上が資産、負債の見通しでございます。

それから、公社は、出資の相手方が行おうとする業務と同じ業務を行う事業者の利益を不当に害することがないように特に配慮するということに法律上なっておりまして、それについて配慮する事項というのが7ページに書いてございます。

そもそも、今申し上げましたように、順当に貨物の取扱量が伸びてまいりますけれども、日本発着の国際航空貨物というのは、今まで年率10%ほどの伸びを示しておりまして、国交省等の予測を見ても、今後も年平均4%を超える成長が見込まれるということでございます。

この会社、計画どおり成長したとしても、全体でのシェアというのは5%ぐらいでございまして、新たに増える量というのも市場全体の事業増加量の範囲内にありますので、ANA&J Pに限らず、ほかの同種の事業を行う事業者も成長の機会是十分にあるという状況でございます。

12ページ、参考資料5というのがついておりまして、これが日本発着の国際航空貨物取扱量の推移でございます。

13年の同時テロで一たんちょっと落ちましたが、その後やはり10%を超える伸びをずっと示しているということでございます。

そして、次の13ページをごらんいただきますと、この会社の貨物取扱量の予測と日本発着の貨物の取扱量というのを比べた表でございまして、左側にあるように順次伸びてまいりますけれども、一番右の日本発着の国際航空貨物量はそれ以上の増加量で伸びていくということが予想されておりますので、そのほかの事業者も十分に伸びる余地があるような状況になっているということでございます。

そして、もとの7ページへ戻っていただきまして、2番ですけれども、この出資会社の事業

というのは、もちろんほかの民間事業者と同様の条件で、国土交通省の各種許認可手続を経て実施されるということですし、公社自らの業務とは明確に区分して実施されるものでございます。

また、3番にありますように、この会社は、不当廉売等をやらないこと、また、公社が出資している会社ということで、そのような地位を利用した営業活動も行わないというふうに公社は言っています。

次、4番にありますように、公社自身から見ても、自分が出資している会社だということから、この出資会社について不当な支援とか取扱いはしない。例えば、公社の公的資源を不当に活用した営業活動はしない。公社が郵便の運送のために、出資会社の飛行機を使うにしても、経済性や利便性を無視して優先利用するということはしない。また、逆に不当に安い価格で輸送をしてもらうということもしない等の配慮をするというふうに公社は申してきております。

ちょっと長くなりましたが、以上が公社が出してまいりました申請の概要でございます。

これを受けまして、私ども総務省では内容についての審査をいたしました。

ちょっと飛びますが、14ページ以降が審査結果でございますので、こちらをご覧ください。

14ページ開けていただきまして、15ページからが中身でございます。

一応、私ども今回の申請に対して審査をする際に、主として4点の事項について基準を設けて審査をしております。左側が審査事項でございます。

まず、第1番目には、まず法律の要件であります国際貨物運送に関する事業を行うことを主たる目的とする会社が相手会社になっていて、適切な事業の計画を有している。そして、収支、資産・負債の見込みについては、健全なものになっているかどうかというのが1点目。

それから、続きまして、16ページへまいりまして左側ですが、公社の本来の業務の遂行に支障を与えるような出資の内容になっていないかどうかというのが2点目。

それから、3点目としてノウハウの獲得など、民営化後の事業展開のための準備的行為として、民営化後に向けた発展性を有するといったような形で日本郵政株式会社の考え方にも整合した適切な出資になっているかどうかという点、これが3点目。これは法律に基づきまして日本郵政株式会社に意見を求めなければならないことになっているところとの関連でございます。

次に17ページにまいりまして、参入する市場の競争状況とか、出資会社の取引方法等に照らして、公社から出資された会社であるということを殊更に利用して、他の競争事業者の利益を不当に害することのないようちゃんと配慮しているかどうかというのが4点目でございます。

この4点を基準に審査を行いました。その結果について一点一点ご説明いたします。

15ページに戻っていただきます。

まず最初に、国際貨物運送に関する事業を行う会社になっているか。法30条の要件に合うかということですが、定款、それからその解説等を見たところ、この会社は航空機による貨物運送に関する事業を行うことを目的としている。そして、さらに事業計画の内容等を見ますと、全日空からの委託により、航空機の運航管理、運航業務を行う会社でございまして、その貨物機による貨物の運送は日本とアジアの国を中心とした外国との間において行うものということが認められました。

したがいまして、この会社は国際貨物運送に関する事業を行うことを主たる目的とする会社であるというふうに認められます。

また、収支見込み等の健全性ですけれども、先ほど公社の申請内容の中でご説明をしたように、3年目以降は黒字と、5年目で累損解消ということで、特に問題はなく健全である。それから、実際の収支の見込みについては、収支の大半が全日空からの航空機の運航管理の受託業務ということでございまして、これについては全日空も了解しているということで確実性があるものと判断をされます。

便数の拡大については、特に新規路線については、外国との航空協議が必要になる場合がありますので、不確定要素がないとはいえないんですけれども、基本的に受託料というのは、貨物機の運航業務に係る経費をあらかじめあがなうことができるようにもともと設定をされておりますので、開業費が最初はかかり、その分赤字になりますけれども、その分を除けば、基本的には赤字にならないような仕組みになっておりますので、収支の健全性というのは確保されているというふうに考えております。

16ページへまいりまして、業務の実施体制については、従来からやっておりますエアージャパンの貨物部門を分割承継するということになりますので、必要なノウハウ等もありますし、全日空からの支援等を受けますので、業務執行体制も問題ないということで、以上によりまして、収支、資産・負債の見込みは健全なものであり、その根拠には合理性があるというふうに考えております。

以上によりまして、この会社は事業の計画としては適切であるというふうに認められます。

2つ目は、本来の業務遂行への支障にならないかということですが、出資額が4,200万円ありますので、資金繰りの点では全く過大なものではないというふうに考えておりますし、役員、職員、それぞれ2名ずつの派遣予定でありますので、この点からも問題はないというふうに考えておりまして、本来業務への支障を与えるものではないということでございます。

3点目ですが、準備的行為として適切か、日本郵政株式会社の考え方にも整合しているかということです。公社の説明にもいろいろございましたように、将来的に総合的な物流業者を目指すということから、やはりこのために必要な国際貨物航空運送に係る顧客ニーズとか、貨物オペレーションといったノウハウを獲得しようとして、今回出資を行うということでございます。

17ページへまいりまして、これについては、職員等の派遣も通じて、十分にノウハウの獲得が期待できるということでございます。

それから、これにつきましては、日本郵政株式会社に意見を聞くことになっておりまして、既に意見を聞いております。この資料の22ページ、先ほどの申請書の5－1の方にありますが、この資料の22ページにも同じものがついておりまして、これが日本郵政株式会社から総務大臣に出されました意見の内容でございます。これを拝見しますと、現状の認識の後で真ん中辺からちょっと下ですが、「このため」のところですが、総合物流サービスを提供する一環として国際郵便サービスに加え国際物流事業への事業展開を図り、郵便事業会社が営む事業の一つの柱としていく方向で郵便事業会社の経営戦略を検討していくということで、その中で、エクスプレス、ロジスティクス、EMS等の高度化を考えていく中で航空輸送力は大変必要だということを踏まえ、日本郵政株式会社としては、今回の出資に関して異存はないというふうに意見を述べてきております。

ということで、もとの17ページに戻っていただきまして、以上、ノウハウの獲得など、必要な準備行為として、日本郵政株式会社の考え方にも整合的な、適切な出資であるというふうに認められるということでございます。

最後、4番目の審査内容として、競争事業者の利益を不当に害することはないように配慮しているかということです。右にありますように大別して受託運航事業と貨物スペースの販売代理ですが、受託運航事業につきましては、全日空グループ内で、全体の方針の中で行われるということで、特にだれかと競合するといったような性格のものではない。

それから、貨物スペースの販売代理についても、公社、出資会社は配慮をするというのが申請書にもありましたように、まずアとして、公社として、本会社のために公社の公的な資源を不当に活用した営業支援活動はしない。

18ページへまいりまして、イとして、公社は、本会社の貨物航空輸送を利用するに際して、不当に低廉な対価による提供を求めるということをしない、また本会社が不当販売しないように公社も配慮をするということでございます。それから、ウとして、公社は、経済性や利便性

を無視してまでこの会社を優先的に利用するということはしない等の配慮をするということで、この出資会社、それから公社自身の活動の両面から配慮をするということにしております。

なお、全体の貨物量から見ても、先ほどちょっとご説明をしましたけれども、年率10%の伸びの中で、これからも4%伸びていくという中で、全体のシェアで5%弱ということで、これは問題ないということを見ております。

以上、本件出資に関しては、その優位性を殊更に利用して、競争事業者の利益を害することがないということで、特に配慮しているということは認められるという審査結果でございます。

以上の1から4番目までの審査結果によって、今までご説明申し上げましたように、公社の今回の申請については、認可をすることといたしたいと思いますが、次の19ページについては、あわせて条件を2点ほど付すということを考えております。

20ページをご覧くださいだと思います。

1つ目は、やはり公社の今回の進出というのは、郵政民営化の準備期における準備的行為として特例的に認められたと、民営化法で認められたということを踏まえた上で、公社の申請書にありますように、競争事業者の利益を不当に害することのないよう特に配慮する事項としていろいろ書いてございますけれども、それを着実に履行するように努めることというのが1つ目の条件でございます。

2つ目には、公社が、本来業務の遂行に支障があるとか、それから出資会社と競争事業者との競争条件が大きく変わるような、そういう出資会社の事業計画の変更というようなことがある場合には、あらかじめ総務大臣に届出をしてほしいということが2つ目の条件でございます。

今申し上げました2点の条件を付した上で、今回の公社からの申請は認可することといたしたいというふうに考えております。

その後、この資料には、あと23ページ以降、制度の概要等について、法律の条文の内容の説明も参考資料としてつけてございますけれども、委員の先生方よくご存じだと思いますので、これについては省略させていただきたいと思います。

以上、総務省からのご説明でございました。何とぞご審議のほどよろしく申し上げます。どうもありがとうございました。

○田中委員長　ご質問はどうですか。今の段階で。

○富山委員　これからやることの中身の点についてちょっとよくわかっていないところあるんで確認させてください。

10ページ、11ページ目と、あとこっち側の収支表のところの関係なんですけど、この会社の収入として立つのは、ANAさんから業務委託料が入ってくるのが収入ですね。そうすると、こちら側のPLとBSで言うと、PLの収入がここに書いてあるとおりで、BS上の営業未収入金というのは、ANAに対して立っていると思ってよろしいんですよね。

○佐藤郵便企画課長 はい。バランスシート上は。

○富山委員 それで、逆に営業未払金というのは、これはあれですか。事業費、BSで営業未払金というのが結構大きい数字でいつも存在しているわけですが、この営業未払金というのは、これはPL上多分事業費というところに出てきているのが大半に当たるんだと思うんですけども、これはだれに対して立っている構造になっているんですか。

○佐藤郵便企画課長 これも基本的にはANAが多いです。

○諫山参事官 これは、運航業務を行うための費用でございますので、パイロットは派遣会社からの派遣等の方が多くなりますので、派遣会社へのパイロット人件費の支払いとか、あとは燃料費がこちらの会社で調達をすることになりますので、燃料会社にも燃料の費用支払いとか、そういう運航にかかわる業務の費用を調達している先の会社に支払うものということになります。

○富山委員 そうすると、一応、これ多分計画上はサイトが、すみません細かいことを聞いて。商売上についてキャッシュフローが気になるもんですから、資金繰りが気になるもんですから。このBSを見る限りは、営業未収入金と営業未払金、払いの方ですね。多分サイトが合っているという前提で多分BSが組まれているんだと思うんですが、それはそういうふうな契約になっていると思っていてよろしいんでしょうか。

○諫山参事官 基本的には、月払いで、一月分が基本的には未払金と未収入金に立つというふうに考えております。

○富山委員 それはうまくマッチングすると。

例えば、それが何かの事情でずれちゃった場合にはどういうことが起きるんですか。というのは、余り資本金ベースのキャッシュバッファーってないですよね。そこでちょこっと、例えば運転資金が必要になった場合というのは、どういう調達をするんですか。

○諫山参事官 基本的に開業時でございますので、出資の取り崩しみたいのも一部考慮しているんですけども、その不足分につきましては4,000万で借入れをすることになっておりまして、これはANAグループの中のファイナンス会社でファイナンスする予定です。ここから借入れをすることはできますので、この辺で資金繰りをつけることになるかと思います。

○富山委員 これ運航受託という形になるわけですが、弊社も実はエアラインを持っているので、いろいろ気になることがいっぱい出てきてしまうんです。例えば一応事故とかというのもあり得るわけですね、万が一ですけれども。そういうときのリスク云々というのは、例えばANAさんとの関係でどういうリスク分担になっているんでしょうか。

○諫山参事官 運航管理の委託でございますので、緊急時対応等につきまして、一義的な責任を持つのは、ANA&JPの受託側になることになっておりますけれども、委託契約の中で責任分界がどうなっているのか等につきましては、まだ今後交渉というようなことに……

○富山委員 これから決めていくわけですね。

○諫山参事官 その中で整理されることになります。

○富山委員 わかりました。それと、業務委託のところに委託料なんかも契約で多分決めて、さっきおっしゃったように、コストプラス方で決めるというお話なんです、実質的にはそこに航空機、ANA側で負担している航空機の調達費用とかそういうのは全く盛り込まれているのかなやりとりになるかと思うんですが、その辺の例えば航空機ってある種の運航上のリスクって伴いますよね。壊れちゃったり、飛ばなかったりって、そういったそこで発生した損害とかそういうものの分担とかって、それもこれからANAさんと詰めていくということになるんでしょうか。

○諫山参事官 今のところ、説明聞いている限りでは、基本的に委託をされたものの中で運航をする会社ということでございまして、委託の中で基本的には便数等を決めて委託するようでございますけれども、その中で事故等起こった場合については、詳しいことは聞いておりませんが、今後の交渉。

○富山委員 例えば、何かこっち側が運航しているやつが足りなくなっちゃうときは、そのときはANAが多分自分で補うという構造なんですよ、恐らく。

○佐藤郵便企画課長 基本的にはそういうことだと思います。

○諫山参事官 荷主との関係につきましては、ANAが基本的に。

○富山委員 ANAが基本的にやっていますもんね。こっちはあえて運航下請けに近い感じですね。

○佐藤郵便企画課長 まさに運航の部分の下請けでございます。

○野村委員 今の件は、恐らく運航委託契約の中身で決まるとは思いますけれども、通常は、ANAの方が契約者との間では契約関係で損害賠償を一時的に受けて、インディペンデントコントラクターとしての運航の部分に関して特別なリスクがあった場合、責任があった場合、ちゃ

んとこれはルールがありますので、大丈夫だと思います。

○富山委員 それはされているわけですね。

○野村委員 分けているんですね。要するに契約上のリスクと、それから運航という実際の行動に関してのリスクについては分担していると思いますが。別件で恐縮ですけども、会社分割が8月に実施されるということで、これが実施されないと出資される先が国際貨物事業を営むことにはならないわけですね。その見通しを一応確認だけさせていただきたいのですけれども。

○佐藤郵便企画課長 8ページの吸収分割することについては予定どおりもちろん実施することになるので、実施されないという話は聞いておりません。

○野村委員 当然、会社同士はそういう形なんですけど、ご案内のとおり、会社分割の場合には、労働契約承継法とか、あるいは労働組合との間での合意というものがないと分割できないという問題がありますので、そのあたりのところで頓挫してしまうようなことというのは。

○佐藤郵便企画課長 今まで公社から説明を聞いた限りにおいては、そういうことは実際に起こり得ないと思います。実際に順調に公社がちゃんと出資さえすれば、吸収分割自体は全く問題なく進むように聞いております。恐らくそういう点についても、ステージの中で進んでいると思います。それについて何か支障があるということは聞いておりません。

○野村委員 どのぐらいの従業員の方々を貨物分野の方に連れていくのかということが、どちらの収益が上がっているかによって、労働者の方々、残りたい方というのが本当はあるわけですね。旅客の方に残りたいのか、貨物の方にいきたいのかというのは実はありまして、分割されてしまいますと、しょうがなく、旅客、今まで貨物に主として従事している方はいかざるを得ないという問題があるんですけども。そのあたり、例えば陸上での業務にかかわっている方の場合には、果たしてどちらの仕事の方なのかということが意外にわからなくて、切り分けのところで、要は泥船に乗りたくないとか、あるいは残った方がいいとか、そういう判断はいろいろ出てきてトラブルことがややあるわけなので、そのあたり一応頓挫しないことだけはぜひご確認いただければと思います。

○佐藤郵便企画課長 少なくとも、今のところ繰り返しになりますけれども、問題ないというふうに聞いております。

○大田委員 審査基準の審査結果のところの2番目で、16ページですね、公社の本来業務の遂行に支障があるかどうかというところの上の方に100億円の手元流動性があるって、この件は4,200万円だから問題ないと書いてあるんですけども、小さいからいいだろうという話でもない

わけで、リスクとリターンの関係で、どの程度の出資ならば保持できるという、出資の基準ですね。それをどんなふうにお考えかお聞かせいただきたい。

○佐藤郵便企画課長 幾らぐらいまでなら大丈夫かという側面から本件について見ておりません。本件申請自体が4,200万円という、全体で、手元で流動している中では非常に小さいという側面から審査をしておりますので、例えばこれからの出資があったときに、幾らぐらいまでならいいだろうというのは特に今のところは考えてはおりません。また別の出資もあるかとは思いますが、それはそのときに、幾らぐらいの出資でこれについては手元資金と比べてどうかと、大丈夫かというのは、その時に審査させいただくことになるかと思います。

○鈴木郵政行政局長 今、先生ご指摘の点の出資の健全性については、1番のところで出資自体の健全性の確認をした上で、キャッシュフローベースで見たときどうかと、2番目で見ていくということでございます。

○田中委員長 日本郵政公社が出ていく場合に、民業圧迫という視点が欠かせません。巨大な規模で何かすぐシェアとりにいくんではないか、あるいは、値下げ攻勢をとるんじゃないか、そういう話です。同種の業務を営む事業者の利益を不当に害することがないかどうかというのはチェックポイントです。それはそういうことだと思うんですが、逆に独禁法上の競争制限のおそれはないのかどうか。要するに公社が出てくる、あるいはその次の段階の民営化会社でも政府の出資が残ってる場合がある。もし値崩れを起こしている業界は公社ないしその後継の参入を機会に価格の「安定」を図りたいということがありうる。公社の出した値段のプラスマイナス、この幅でやろうぜという暗黙の結託の可能性はないわけでない。要するにいちいちミーティングなんかやらなくて、そういうふうには振舞うことはありうる。海外の事例ですけども、何か非常にクオートしやすい何かがあると。要するに、そこから出た値を中心としてある値幅の範囲内でやる。要するにそういうふうに使われちゃうというケースも考えねばならない。何もみんなでこの値段でやろうぜと言っているわけじゃないんだけど、公社だろ、日本郵政だろと言いつのって、そうしたらそのレートを中心として、この幅でやろうぜというわけです。ユーザーの利益を損なう可能性です。要するに独禁法上の競争制限という話に巻き込まれる可能性というのはやはりある。リーガルリスクというのかな、そういうこと。今の段階では、シェアも本当にまだ小さいから潜在的なものに過ぎないだろうが。

○佐藤郵便企画課長 5%以下のシェアです。

○田中委員長 そういう話にはならないだろうけれども、3年の監視期間の間だと。そういう話もあるんで、そういうふうに使われちゃったりするとまずいなという懸念についてです。

○鈴木郵政行政局長 現在のところ、まだそういうふうな状況になるというふうに想定できておりませんで、まだ委員長ご指摘のとおり、極めて低いパーセンテージしかとれないと思います。それが全体のめどになるような価格をつけるということはちょっと想定できないわけでございます。いずれにしても、その辺も私どもとしてやはり考えなきゃいけない点だと思っていて、それをあわせて認可の条件という中で今後見ていきたいというふうに考えております。

○田中委員長 何か値を下げにくいやつが入ってくると、そいつを見ていて、ああなかなか下げないから、そこで業界ちょっと潤せという。

○鈴木郵政行政局長 現在でも国際郵便は郵政公社が委託、外国の航空会社も含めて委託をして輸送をしているわけですので、そのときに特に高いとか、低いとかという話は聞いたこともございませんし、国際的に他の外国の郵便を行っている事業者も特に安い、高いというふうな価格が、そのために決まっているというふうなことは聞いておりません。

○増田委員 そちらに聞いていいのかわからないんですが、TNTとの提携はどんな状況になっているのでしょうか。秋とか、ずっと先まで延びるということはあるのでしょうか。

○鈴木郵政行政局長 私どもがお答えすべきことかどうかちょっとわかりませんが、私ども同様の興味といいますか、関心を持っておりまして、国際運送の部分と、それぞれの両国の運送し終わった後、それぞれの国で配達する部分と一緒にやりたいということを言っておりましたが、国内運送部分は完全に詰まり切っていないというふうに聞いております。

○増田委員 恐らくこのビジネスを成り立たせるためのかなり重要なもう一方の事業ということで考えておられたんでしょうね。仮にTNTとの提携がだめになるとかいったような場合に、これはどうなるのか、あるいはそこまで心配する必要はなくて、それはそれで何とかなるということなんでしょうか。

○鈴木郵政行政局長 今申し上げたように、日本国内、あるいは外国国内での運送集荷と国際間の輸送の話とか、もともと別の話でございますので、これが相手が例えばTNTじゃなくて、全く架空の話でございますが、例えば中国であれば中国郵政と日本郵政とが一緒になって配達集荷をすることは当然あり得るわけです。そのときにもやはり何らかの航空輸送手段が必要でございますので、そういう意味では相手が数多くあれば便利であると、あるいは契約がしやすいということはございましょうが、輸送手段を持つという点では、その部分を切り離して考えていいんだと考えております。

○増田委員 TNTとの提携がだめになったとしても、別のところで広めていく選択肢もあるし、いずれにしろきちんとビジネスとして成り立つということですね。

○田中委員長 これ、位置づけとしては、ドア・トゥ・ドアのエクスプレスデリバリーサービスを国際的にやるために、輸送の手段、このところにも手をかけておこうと、こういうことですか。

○鈴木郵政行政局長 申請の内容はそういうことになっております。

○富山委員 ということは、TNTの収入想定って、 ですか、2010年で。ですよね、そういうことですよね。だから、今先ほどの趣旨の話に関連すると、仮にゼロになっちゃってもそんなに致命的なインパクトはないと思っていいいんですか、これ自体は。

○鈴木郵政行政局長 収入の方はそこにございます全日空からの委託収入でございまして、注のところ、①にございますように、その金額が圧倒的に多いということでございます。

○富山委員 実は、だからこれTNTとの関係ってある意味、交渉ごとなので、私みたいな人間は逆のことを心配するところがあって、逆に数字が小さいのが安心だと思っておりまして、ここが大きいと仮に先にANA&JPをスタートさせちゃうとロックインされちゃって、TNTから、例えば相当不利な契約条件飲まされなきゃいけないという状況になるのが一番嫌なので、別に言うと、これ別になくてもいいというか、現場の方は交渉のフリーハンド、まだ持てるわけですよね、これを認可しても。そっちがちょっと心配だったもんですから。必ずしもベストとは限らないわけでしょ、交渉によってはTNTが今の時点で見ると。

○鈴木郵政行政局長 私どもの方としては100%公社として交渉しておりますので、長い交渉の経緯もございますから、第一義的にはということだと思います。

○富山委員 ただ交渉というのは、いざとなったら引けるということが一番大事なポイントなので。

○細見事務局長 次回公社に来ていただきます。

○大田委員 次回お聞きすることなのかな。国際物流事業が需要が増えていくという前提で組み立てられているんですけども、国際エクスプレスとか、国際スピード郵便とかというのは、今の国際郵便を見て、どれぐらい需要を見ておられるのか、需要見通しですね、郵便会社の需要をどれぐらいと見通しておられるんでしょうか。

○鈴木郵政行政局長 国際郵便そのものは、ここ数年少しずつ下がってきております。その意味ではここでは考えております国際郵便の、国際郵便とかエクスプレスとか書いてありますが、それ以外の物流といたしますか、もう少し大きいものをやっ払いこうと。国内郵便でも同様に、今の郵政公社は第一種・第二種郵便と言われる手紙とかはがきとか、そういったものではなかなか伸びていなくて5%近い減少でございます。一方、小包でございますとか、やや大き目

のもの、要するに封筒に入っているもの、そういうものを伸ばしておりまして、全体として2%ぐらいの減になっているという状況でございまして、国際についても同様に考えているというふうに聞いております。

通常の手紙、はがきではなくて、もう少し大きなこういう封筒に入ったものを送る。あるいはもう少し大きなものを送るということによって需要を喚起したいというふうに考えていると聞いております。

○大田委員 小包とか含めた需要予測というのはどこかで見せていただけるんですか。

○鈴木郵政行政局長 私どもが公社から聞いておりますのは、国土交通省なりからいただいた数値が先ほどの数値でございます。

○野村委員 今回、認可をされるに当たって条件をつけておられるわけですが、この条件が遵守されているかどうかというのはどのような形で監督をされて、この遵守、エンフォースするためにどのような手段があるか、それを教えていただけますか。

○鈴木郵政行政局長 定期的に私どもヒアリングをする機会がございまして、その際の、先方が申し述べている事項について行っているかということをも確認するということが一つ。自らの申告というのが一つであります。あとは、競争会社その他ございますので、ちょっとお話が違う点があれば当然聞こえてくるものだと思っております。私は、今まで電気通信の仕事を長くやってまいりましたが、許可した事業者からのヒアリングのほかに、競争会社からそういった声が聞こえてきまして、その時にはあわせて確認をするというのが通常でございますので、今回もこれに倣おうと思っております。

○野村委員 私、この条件の中で、1の方のところのイコールフットィングについて、こちらの紙に4点書かれていたものを遵守するようにと、これは当然のことだというふうに思うんですが、先ほど委員長が、例えば国際物流の世界というのは、いわゆるカルテルのようなものが起こりやすい空間でありまして、海運などでは海運同盟というのが非常に強い力を持って価格の破壊を防止してきたという、そういう歴史もあるわけですね。そう考えますと、まさに国際的な世界の中で批判の対象になるということも十分あり得るわけで、日本の公社が入っているから、ここの会社は何か構造がおかしいんじゃないのというふうに言われることを先ほど委員長が懸念されたと思うんですね。そういう意味では、広い意味でのコンプライアンスというのがやはり確保されていることが大事だというふうに思うんですけれども、その中で、この3番のところにも最大株主である全日空とともに、コンプライアンスの確保に向けて大口株主としてという、ここの部分は単純なイコールフットィングがなされているかどうかという視点だけで

はなくて、この出資先の会社がきちんとした国際競争環境の中で適法な経営を行っているかどうかというのを見ているんだという、そういう目線で監督をされる上でも、ぜひそこは見ておいていただいた方がありがたいなというふうに思います。

○富山委員 今のこととちょっと関連するんですが、逆側の議論かもしれませんが、この会社との関連で言うと、実際に荷物を一生懸命営業で取りに行くのはANAさんなんですよ。

○佐藤郵便企画課長 そうです。

○富山委員 そうすると、例えばANAさんが何かすごく営業で頑張っちゃって、がんがん値引きでやっちゃいましたと、後ろにANA&JPエクスプレスとかいって、どういう構造になっちゃうんでしょうかね。我々の例えば条件の1との関連で。ANAさんはANAさんで営業の自由がある。

○佐藤郵便企画課長 まさに、ANAはANAで公社とかTNT日本法人以外のところについては、ANAが自分で営業するわけです。

○富山委員 彼らのがんがんやっちゃいました、すごい勢いで営業しちゃいました。そのときに私たちは怒られないんですか。荷物運んだのはANA&JPでしたということ。

○佐藤郵便企画課長 ただ、ANA&JPはANAから運航管理を受託して実際に運転するに過ぎないわけです。

○野村委員 恐らく、委託料がダンピングされていないかどうかという、そこがポイントで。単に競争の中で、全日空が他のところよりも、例えばコストカットを行って、競争で優位になっていたとしても、その原因が例えば委託料を非常に安くしているということに起因していなければ、それはビジネスの問題じゃないかなと思うんですけれども。

○富山委員 というのは、先ほど、この手の物流で、ある種マフィア的に価格をコントロールするという構造は確かにあって、逆になぜそうなりがちかというと、裏返しの構造があって、要するに限界コストが非常に低いビジネスモデルなので、一たん価格競争を始めちゃうと、どこまでも、どこまでもいっちゃうという、それがあるからなんですよ。そのように思っているわけですよ。なので、何かそういうことが起きたときに、やはり今先生おっしゃったことに歯止めがかかるんですかね、こちら側の。

結構ANAさんて営業が頑張る会社なので。非常に営業が強い会社なんですよ、ご存じのように。

○佐藤郵便企画課長 公社がANAを選んだのもそういうところにあるのかもしれませんが。

○田中委員長 初回から大変活発な議論をしていただきましてありがとうございました。

この後、次回は郵政公社とそれから日本郵政株式会社からヒアリングを行うことといたします。

あとは事務局でいいですか。

○利根川事務局次長 あらかじめご案内をさせていただいておりますとおり、次回の会合は4月7日の金曜日午前10時から12時まで第10森ビルの郵政民営化委員会会議室の方で開催をさせていただきたいと存じます。よろしくお願いいたします。

ありがとうございました。