

郵政民営化委員会（第11回）議事録

日時：平成18年10月18日（水） 14：00 ～ 16：20

場所：虎ノ門第10森ビル5階 郵政民営化委員会会議室

○田中委員長 これより、郵政民営化委員会第11回会合を開催いたします。

本日は、委員総数5人中4人が出席いたしておりますので、定足数を満たしております。

議事に先立ちまして、本日は、先の新内閣発足に伴い、新たにご就任されました総務大臣・郵政民営化担当大臣、総務副大臣及び総務大臣政務官にご出席をいただいております。

まず、菅総務大臣・郵政民営化担当大臣からごあいさつをいただきたいと思います。

○菅総務大臣 ご紹介に預かりました、先の新内閣の発足に伴いまして、総務大臣・郵政民営化担当大臣に命じられました菅義偉であります。どうぞよろしくお願いを申し上げます。

申し上げるまでもなく、この郵政民営化というのは国民生活のレベルの向上、そして資金の自由な運用によって経済を活性化させるという大きな目的がございます。そうした中で、当民営化委員会は、3年ごとに民営化の進捗状況について総合的な検証を行うなど、大変重要な役割を担われている、このように私、認識をいたします。

今年の4月にもごあいさつをさせていただきましたけれども、その委員会では、郵政公社の国際物流進出や民営化当初の業務範囲等を規律、政省令に続き、実施計画の骨格について活発なご審議をいただいた、こう考えております。

政府ではこれを受けて、先般、日本郵政株式会社に対し、実施計画の具体化に当たっては委員会が取りまとめた所見に十分留意するよう申し渡しました。また、委員会に対しましても、郵便貯金銀行及び郵便保険会社の新規業務についての調査審議を早急に進めるよう要請もいたしてまいりました。委員会ではこれを受けて、現在、関係者からの意見聴取に鋭意取り組まれている、このように伺っております。金融2社の業務拡大につきましては、経営の自由度の拡大と民間と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適切に進めていくことが重要である、こう思っております。

委員会においては、この点に関する検討もしっかりと行われ、遅くとも年内にはできるだけ明確な形で個別の新規事業の調査・審議に向けた委員会としての方針を決定されることを期待いたしております。

新内閣におきましても、皆さんの審議の成果を十分に受けとめ、引き続き郵政民営化の推進

に最大限の努力をしてまいりたいと思いますので、どうぞ今後ともご指導よろしく願いを申し上げます。

以上です。

○田中委員長 ただ今、大臣からは、年内に方針を出せるように頑張れという激励をいただきましたので、私どももそれに向けて頑張りたいと思います。ありがとうございました。

続きまして、田村副大臣からごあいさつをいただこうと思います。

○田村総務副大臣 菅大臣のもとで、この郵政担当の副大臣を仰せつかりました衆議院の田村憲久でございます。

今、大臣が言われたことに尽きるわけでありますけれども、非常に政治的にも大きな課題がありますこの民営化、民営化が決まった後、実は、各地域を回りますと、その後どうなっているんですかと、結構国民の皆様方が大変な注目をもって見ていただいております。この民営化の成功如何はまさに皆様方にかかっているわけでございます。地方の方々、都会の方々、それぞれ国民の皆さんの利便性、もちろん民間との関係をどう位置づけていくか、双方を考えながらの民営化に進んでいこうと思いますが、来年の10月、いよいよ民営化に向けて準備、そしてまたその後のことも含めまして、これが円滑に進みますように我々も努力をしてまいりたい、このように思っております。どうか委員の先生方も一つご理解をいただきながら、何とぞご協力を賜りますように心からお願い申し上げます、一言ごあいさつにかえさせていただきます。どうもありがとうございます。

○田中委員長 副大臣、どうもありがとうございました。

続きまして、谷口大臣政務官からごあいさついただこうと思います。

○谷口総務大臣政務官 総務大臣政務官の谷口和史でございます。田村副大臣ともども、郵政民営化を担当することになりました。どうぞよろしくお願いいたします。

郵政民営化の意義や委員会に対する期待につきましては、先ほどからお話ありました。菅大臣がおっしゃるとおり、田村副大臣ともども一体になりまして、国民の利便性、また国民生活の向上及び経済の健全な発展に寄与するよう私も最大限努力してまいりたい、こういうふうに決意しておりますので、これから委員の皆様のご理解、ご協力を賜りますようお願いいたします、簡単ですが、私のあいさつとします。どうぞよろしくお願いいたします。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、ここで報道陣の方にはご退席をいただこうと思います。

大臣、副大臣、そして大臣政務官におかれましては、ここでご公務のためご退席になります。

本日はどうもありがとうございました。

それでは、お手元の議事次第に従いまして議事を進めていこうと思います。

本日は、郵便貯金銀行、郵便保険会社の新規業務に関する調査審議としまして、郵便局会社関係者、公正取引委員会、そして資本市場関係者からご意見を伺うことといたします。

まず最初に、社団法人日本損害保険代理業協会の荻野明廣会長から伺おうと思います。それでは、10分程度でひとつよろしく願いいたします。

○荻野会長 私は、社団法人日本損害保険代理業協会の会長を務めております荻野でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

本日は、私どもの意見を申し上げる機会をいただきまして、ありがとうございます。私ども日本損害保険代理業協会という組織は、金融庁の所管の公益法人でございまして、資料としてパンフレットを提出いたしております。私どもの組織の目的は、損害保険の普及と保険契約者の利益保護を図るために、損害保険代理店の資質の向上をさせることによってその業務の正常な運営を行うことを確保し、あわせて、損害保険事業の健全な発達に寄与するということでございます。

主な活動といたしましては、損保代理店の体系づけた教育研修の場といたしまして、保険大学というものを創設いたしました。研修の成果として、保険代理士の認定を行っております。現在、5,065名が認定されております。

それから、会員は全国の専業代理店を主な正会員とした組織でございまして、会員数は今現在約1万2,000店でございまして、専業代理店が今約4万3,000店が存在しておりますが、その約30パーセントが私どもの会員でございます。

本日、私どもが意見を述べさせていただきますのは、この実施計画の骨格の中で郵便局株式会社が民営化のスタート時点から新規事業として行うとされました損害保険販売についてでございます。民営化法第2条の基本理念及び第92条の配慮義務に基づきまして、私どもの考えを述べさせていただきたいと思います。時間もないので、ここに理念を書かせていただきましたけれども、省略させていただきます。

まず、郵便局株式会社が損害保険を扱うということは、私どもとしては公正な競争とは言えないと考えております。損保代理店の実態と郵便局株式会社との基盤とに実際余りにも大きな格差がございまして、競争条件が整っていないというふうに思っております。

では、この損害保険代理店の実態について、簡単にご説明いたします。ここでは、本会の会員の大半を占めております専業代理店の実態についてご報告をいたします。資料の巻末に本会

会員の実態調査グラフを添付いたしております。これをご覧いただきますと、いかに小規模代理店が多いかがわかります。

グラフの1をご覧いただきますと、募集人の1人から2人の代理店が40.28パーセント。3人から5人が39.76パーセントで、従事者数5人までの代理店が約80パーセントを占めております。

グラフ2の手数料比率でございますけれども、500万円未満が13パーセント、500万円から1,000万円未満が24.4パーセント、1,000万円から2,000万円未満が31.3パーセントということで、2,000万円未満で68.7パーセントを占めております。2,000万円クラスというのは大体4、5人の従事者の規模でございますので、1人あたりは平均4、500万というふうに推測されます。

本会会員以外のすべての代理店を含む全体では、現在300万円以下というのが約8割を占めているという状況でございます。

それから、グラフ3の15年度と16年度の手数料増減比率でございますけれども、減少もしくは不変という回答が全体の63.5パーセントということになっておりまして、今現在、この減少傾向が続いております。さらにこの減少傾向が多くなっていくというふうに推測できます。

それから、ここのグラフには添付してございませんが、代理店が扱う種目の約半分は現在自動車保険でございまして、手数料収入のそれが柱となっております。

次に、この郵便局株式会社の基盤でありますけれども、郵便局株式会社は民営化時におきまして、私どもは事実上の国営会社である、また絶大な信用を有しているというふうに考えております。レジュメにありますように、民営化時において日本郵政株式会社は政府全額株式保有の会社でありまして、郵便局株式会社はその100パーセントの子会社でございます。また、郵便局の数は2万4,600局、そして社員総数は12万5,800人という巨大なネットワークと要員を有する巨大な組織でございます。余りにも我々一般の地域の代理店とかけ離れた存在であります。さらに、公社の時代から築き上げた簡保、郵貯の巨大な顧客を継承することとなりますが、通常の民間の会社というのはゼロからスタートして築き上げていくものというふうに思います。したがって、こういったことから対等の競争条件とは、とても私どもは言えないと考えます。

次に、利便の向上についてでございますけれども、損害保険販売の利便の向上が本当に必要と今言えるのかということを疑問に感じております。損害保険の募集人の数というのは、既に今約190万人にもなっておりまして、現状、本当に十分な状況ではないかというふうに思います。この数は国民の68人に1人の割合で募集人がいることになりまして、また、26世帯に1人の割合で募集人がいるという計算になります。そして、この損害保険マーケットというのは、

現在減少傾向にありまして、損害保険全体で15年度から、また自動車保険は14年度から減少が続いている。つまり、まさに今取り合いの状況となっておりまして、利便の向上という大義名分のもと、ことさら損保商品の販売に着手する必要性が本当にあるのかと思います。

次に、対等な競争という視点から、保険代理店から見たイコルフットイング、我々から見たイコルフットイングについて申し上げます。

民営化時において、郵便保険会社の簡易保険を扱う代理店はこの郵便局会社のみでございます。既存の私ども損保の代理店は販売することができないわけでありまして、国営、公営時代に築いた権利は独占したまま、郵便局会社のみ委託し優遇するということは不公平ではないかと思います。少なくとも、この郵便保険会社の生命保険が完全自由化となりまして一般業者に販売代理店が開放されるまでは、この郵便局株式会社に損害保険の扱いというものを認めるべきではないと私どもは考えます。そうでなければ、既存の保険代理店とのイコルフットイングにならないのではないのでしょうか。

次に、良質なサービス提供という視点からコンプライアンスの徹底について申し上げます。

新聞、ニュース等で郵政公社の職員の不祥事件というものを目にいたしますけれども、仮に郵便局株式会社の損害保険販売の可否を検討するとしても、まず、この現状業務についてのコンプライアンス態勢に問題がないことが判明するまでは、私は検討すべきではないというふうに考えます。民営化以前に是非、総務省また金融庁においてこの事前検査と検査結果を公表していただき、その結果を見てからでも遅くはないのではないかと思います。

仮に損保の販売を行う場合、現状業務に加えて恐らく複数の損害保険会社の商品を扱うということになると思いますけれども、本当に適正な販売活動という観点から問題はないのでしょうか。今、専門の代理店でも商品が大変複雑化しておりまして、また、頻繁に改定が行われる中で、完璧な商品知識と説明能力というものを維持するということに今かなりの困難性があります。最近の保険業界の現状を見ましてもおわかりのように、苦情というものが大変多発しております。そこには、現状でも保険会社がなかなか募集人に対する教育が追いつかないということが原因の一部というふうに考えられるわけでありまして、私ども日本代協は保険契約者の利益保護を図るということを目的とする団体であります、この目的を達成するためには募集人の資質の向上が極めて重要であると認識しております。野村先生が座長を務められました金融庁の保険商品の販売勧誘のあり方の検討チーム、私も委員を務めさせていただきましたけれども、この報告にもありますように、今、保険の販売勧誘というのは利用者ニーズに合致した商品を販売するという意味での適合性原則が求められる時代となっております。それはまさに、

保険の販売というのは今専門性ということが強く求められておりまして、利用者保護という視点が大変重要ということでございます。したがって、私ども日本代協は、公益法人としてこういった観点からも重大な関心を今持たざるを得ないというところでございます。

また、欧米では、郵便局が乗合代理店として複数の保険会社の同種の商品を販売している例はないと聞いております。相当な準備期間を確保することなく募集を開始することを前提に、計画だけが先行するということは、利用者保護に欠けるおそれが強いと懸念をしております。

最後に、私どもは郵政民営化そのものに反対をするものではありません。郵政民営化法の理念に沿って公正でかつ既存業者への十分な配慮を切望するものでございます。日本郵政公社と日本代協、私どもの組織は、平成13年から本年まで6年間、自賠責広報協議会主催の自賠責保険PRキャンペーンにあわせまして、共同で無保険バイク追放キャンペーンを全国47都道府県で今まで実施してまいりました。これは、郵便局と本会が公共性のある地域貢献施策として相互協力することで合意をいたしまして実施してまいりました。その合意に当たりまして、本会が郵便局のスペースを利用して保険相談会とか交通安全講座などの活動をすることも当時の簡易保険局長より同意をいただいております。

また、それ以外の事項については、この簡易保険局と本会で協議の上決定するという事になっておりますことを申し添えたいと思います。

私どもといたしましては、今後もこの協力関係を維持しながら、被害者対策などの社会貢献活動と一緒に継続していきたいというふうに考えております。繰り返しになりますけれども、私どもといたしましては、この国営の形態が残る民営化時において、やはり郵便局会社が損保商品の販売を行うということは、まさに民業圧迫というふうに思います。そういうことで、到底承服できるものではございません。

また、郵便保険会社が完全民営化となって一般業者に販売代理店が開放されるまでは対等な競争と私どもは思いませんので、どうか自粛していただきたいと考えます。是非、民営化とはいいまでも、こういった観点から良識をもってご対応いただきますように心からお願いを申し上げます。

以上でございます。

○田中委員長　ありがとうございます。

ただ今は、損保代理業協会からの意見でございます。それでは、質疑に入りたいと思います。

○増田委員　代理店の扱う種目の半分ぐらいが自動車保険で、手数料収入の柱になっていることですが、実際には、自動車のディーラーや修理をしている会社がほとんどの自動車保

険を取り扱っているのでしょうか。

○荻野会長 そんなことはございません。一般のプロの代理店が多く扱っている種目でございます。

○増田委員 そうですか。その比率というか、割合というのは何かデータがございますか。

○荻野会長 代理店の全体でも、恐らく自動車保険が大半ですから、專業代理店が自動車保険全体の3割を扱っております。專業代理店数は4万3,000店で、全体の代理店数は約26、7万店あります。

○富山委員 ロケーションなんです、代理店が存在していращやる場所、例えば郵便局は相当田舎の過疎地まであるわけですが、場所的にもかなりかぶっているんですか。

○荻野会長 そうですね。全国に代理店は存在いたしておりますので、郵便局さんがあるところには損保のプロ代理店も相当いると思います。

○富山委員 特に田舎になっちゃうと車の保有密度が下がっちゃって、余りペイしないような気がするんですが。

○荻野会長 やはり郵便局さんがあるところまでは当然代理店はあります。

○富山委員 全体的に今、保険代理店の数というのは、損保代理店というのは、全体のトレンドとしてはこれは増えている、減っている、どちらですか。

○荻野会長 代理店の数は激減しております。いわゆる代理店自体が合併をする傾向が今強まっております……

○富山委員 結構そういうのも促進していますよね。

○荻野会長 そうですね。そのかわり、逆に募集人の数がウナギ登りになって、先ほど申し上げましたように190万人にもなってしまった。これをまたほかの販売チャネルも入ってくることになりますと200万人を超えるようなことにもなりまして、行き着くところは国民皆募集人みたいなところに近づいてしまうという、そうすると、本当の競争原理というのは働かなくなってしまうんじゃないかというふうに私どもは思うところです。

○富山委員 募集人は増えているんですね。それは政策的にそういう方向をとっているんですか。

○野村委員 販売チャネルが増えていきますので、そうすると、募集人資格を取らせなきゃいけないからね。

○富山委員 それはよしとしているんですか。

○野村委員 ええ。だから、今ここで整理されているのは、プロの代理店さんと言われている

.....

○富山委員 プロ代理店ですよね。

○野村委員 ええ。そこの代理店さん、独立した専門性の高い代理店さんというところがやや縮小傾向にあって、それでチャネルが増えていきますと、そのチャネルに対して従業員みんなに募集人の資格をとらせる傾向もあるんじゃないですか。

○増田委員 募集人は平成8年度から10年間で70万人ぐらい増えているのか。118万人から187万人。10年間で急激に増えていますね。

○荻野会長 そうですね。だから、今おっしゃったように、資格をわっと取らせて。

○野村委員 そうですね。これちょっと私伺いたいんですけども、当然郵便局が代理店業務をやると、乗合ということになるということは、それは保険会社の方はそこをストップかけようとかということはないですよ。育成ではないですからね。特にどこかが育成して代理店になるという、そういうプロセスがないんですよ。どういうふうなイメージになりますか。

○荻野会長 イメージですか。まだちょっとその辺もイメージは私の方もよくわかりませんが、複数の保険会社が当然商品を提供することになると思いますが、そこでそれぞれの商品を売っていただきたいということで進めるのか、もしくは各社さんでそれなりのまた専用商品的なことを考えられるのか、その辺はまだ私どももつかんでいるところではありません。

○野村委員 場合によっては、地域ごとに、ここはどどこさんの会社が代理店を多くとったけれども、こちらの方は別な会社とかというような、そういう感じになる可能性もあるんですか。

○荻野会長 私がお答えする立場にはありませんが、そういうことはないと思われます。

○富山委員 複数の損保会社の商品を扱うときの具体的な難しさというのはどういう難しさか。

○荻野会長 今、商品がかなり各社ごとに、同じ例えば自動車保険でも、本当にいろいろ特約等を含めて、かなりのばらつきがあります。そういったものの商品の一つ一つ中身をよく理解しないでやりますと、今まで、例えばほかの保険会社についていたものが今度こちら側、違うところにつけるといって、一般的なお客さんというのは大体、今までどおりつけてくれればいいよという人が多いんですけども、中身が違ってしまいう可能性も多分にあるんですね。ですから、そういった意味でも相当商品の内容を、複数の物を売るのであれば、各社ごとの商品をちゃんと理解して売らないと、そういった消費者保護に欠けてしまう可能性が強い、こういう懸念を私どもは持っているわけです。

○野村委員 今、この損害保険代理業の方々が生保の代理店というのを兼ねているというのは

どのぐらいの比率でありますか。

○荻野会長 本会の代理店におきましては、かなり、8割、9割が兼業しているというふうに思われます。

○増田委員 兼業がそれだけ多いのですか。

○荻野会長 はい。

○増田委員 そうなりますと、簡保商品が代理店に開かれれば、その受け皿になることはあり得ますね。

○荻野会長 そういうことです。

○野村委員 簡単なものでしょう。

○富山委員 話がまた戻っちゃうんですけれども、ユーザーの立場からすると、確かに保険商品というのはすごく難しい商品なので、むしろ代理店の方が複数扱っておられて、一番良質なものをちゃんと紹介して、要するにブローカレッジモデルですけれども、それは非常にうれしいことだと思うんですが。

○荻野会長 それはこれから専門性のある乗合代理店が比較情報提供の主体となることが望ましいと、目指す方向はこの間の検討チームでも示されているところでした。ただ、数だけ揃えればいいということではないと思うのでございますが。

○野村委員 保険会社さんは余り乗合をして欲しくないというのがあって、そもそも育成制度というのがありますよね。代理店になるときに、最初そこに勤められて、そこで代理店として育っていただくという制度ですよね。だから、最初はまず専属で始められるわけですが、それがだんだん成長してくると乗合を希望されてきますよね。そうすると、乗合はまかりならんというようなやや圧力がかかるという現状があって……。ただ、そこは事実上の問題としてそういう問題がある。他方に、保険業法の中には仲立人制度というのがありますけれども、仲立人という制度はリテールの世界ではほとんど役に立たないような、特に制度上の欠陥もありますので、やはり育っていない。仲立人が出てきますと、代理店の方々もややちょっとそれは望ましくないと思われるでしょうし、保険会社もそれは望ましいと思っていないという、何かちょっと複雑な状況にはあるんです。

○田中委員長 金融庁が業務改善命令を保険会社に出しまして、そういう事態が起きた背景についていろいろ伺ってみますと、次々と新しい保険商品が出て、古いのを本来ならば廃棄しなきゃいけないのに廃棄できなくて、契約事項が発生したときにそれが十分業務を行うに足る体制が整っていなかったみたいな解説になっているんですけれども、そうすると今後は恐らく、

商品を整頓してこられると思うんですね。そういうことを前提にして考えますと、郵便局会社の立場から考えたら、郵便局会社が扱うにはちょうど扱いやすいようになるのかなというふうに思うんですが、それはどう。

○荻野会長 販売という視点から見れば、そういうことが言えるかもわからないんですけども、損保の商品というのは先ほど自動車保険が中心と申し上げましたけれども、やはり契約だけではない後のメンテナンスといいますか、フォローといいますか、そういった事故の対応とか、そういったものがすべて包含された中で代理店というのは活動しているところになるわけでありまして、ですから、そういった契約の時点はもちろん大切なんですけれども、ほかの要因も一つ一つクリアする中で、長い間に我々の信用、消費者の信用というものが積み重なってきているというのが実態でございまして、商品が簡素化されれば売の方は売りやすいのかもしれませんが、そのことだけでは解決できない問題というのがあるんじゃないでしょうか。

○田中委員長 では、自信を持っておられるんですね。郵便局会社が売り出してもそんなにお客がとれないと……

○荻野会長 いや、そういうことは。とるとかとれないとかということではなくて、やはり適正な販売、公正な競争が行われることを私たちは望んでおるところでございまして。

○野村委員 代理店さんで規模が大きくなったときに、営業拠点というのを複数持たれるところというのがありますよね。そういうときはやはり自前でビルを借りたりとか、店舗を借りたりというふうにされているわけですよね。それを例えば、郵便局を借りるという選択肢はあるんですか。

○荻野会長 あると思います。

○富山委員 要するに間借りをするみたいなことになるんですか。

○野村委員 郵便局の方の側としては、一から募集人を育成していかななくても、いわばプロの方にそこにいてもらって、一部の分け前をもらうという、そういうモデルはあり得る。

○荻野会長 あり得ます。

○増田委員 それは郵便局会社の空きスペースの有無によりますね。

○富山委員 局会社の方は、多分大分長い間残るんですね、出資が。そうすると、間接的にちょっと政府関与があるようなふうに見える状況がかなり長く続くので、そうすると、この「最後に」のところで、どの段階でイコールな状態になるんですかとすごく判断が難しいんじゃないかと思うんです。ちょっとさっきの話で、やや抽象的な最後の結びだったんですが、それは具体的にはどんなイメージを持たれていますか。どこまで民営化が進んでいけば。

○荻野会長 私どもは、日本郵政株式会社さんには最終的に30パーセント以上の政府の株式が残るわけでありまして、その100パーセントの子会社という位置づけだと思うんですね。郵便局株式会社さんは。ですから、私どもとしては、今そういった、どういうことだったらいふことではなくて、やはりそういったこともすべて解消して完全民営化していただかないと、私どもとしては同じにはならないんじゃないかなというふうに思いますけれども。

○野村委員 先ほど私が伺ったのと逆になるんですけれども、もう代理店を個人でやるのは廃業されてしまって、例えば郵便局会社さん自体が募集人を採用したいと。小さなところをある程度集約して、10人とか20人ぐらいの規模の代理店として自分たちが販売していくに当たって、地域の比較的小さな、1人とか2人とかでやっているような方々をみんな集めて一気に大きな代理店をつくろうじゃないかという、そういう声がかかってきたときに、それは乗れる話ですか。

○荻野会長 そうですね。私どもは、先ほど申し上げましたように、今までも無保険バイク追放キャンペーン等々で一緒に協力し合ってやってきたところもありますので、いわゆるそういったちょっと具体的なことの検討も一緒になってできれば一番いいなというふうに今までも考えてきたところでございます。ですから、そういった発想も是非していただいたら、私どもとしてはまた別の面で協力できるところもあるというふうに思います。

○富山委員 業務収入が500万未満ですか。かなり厳しいですよ、実際。経費がかかっちゃうでしょう。ネット所得というのはかなり少ないですよ。

○増田委員 それぞれ仕事は別にしても、ネットワークで、足で稼ぐ部分というのは、共通の土壌に立っているわけですよ。

○荻野会長 そうですね。

○田中委員長 いただいた時間がそろそろ、よろしいでしょうか。

それでは、どうも今日はありがとうございました。

続きまして、公正取引委員会の松山隆英経済取引局長に来ていただきました。10分程度でお話をいただければと思います。

○松山経済取引局長 公正取引委員会の松山でございます。本日は、このように民営化委員会の場において発言の機会を与えていただきまして、誠にありがとうございます。それでは、座って説明させていただきます。

お手元に資料2というのが配られているかと思うのでございますが、「郵政民営化に伴う郵便貯金事業及び簡易生命保険事業等に関する競争政策上及び独禁法上の考え方について」と

いうことで説明させていただきたいと思います。

1枚おめくりいただきまして、構成が書いてございますが、公正取引委員会の理念、役割あるいは今回の郵政民営化に関しての基本的な考え方といったことから書かせていただきまして、特に競争政策上の考え方といたしましては、郵便局網の特徴、その利用の在り方といったこと、それから、独禁法上の考え方、問題点といったものについてのお話で進めさせていただきたいと思います。

資料をもう一枚おめくりいただきまして、3ページでございますが、公正取引委員会の理念という形で独禁法の目的が書いてございますが、公正かつ自由な競争を促進して、事業者の創意工夫を発揮させるということによって、一般消費者の利益の確保を目指しているということでございます。

もう一枚おめくりいただきまして、4ページ目でございます。具体的に公正取引委員会がどういうことをしているかということでございますが、これも御案内のとおりでありまして、独禁法の執行機関という形では、私的独占、それから不当な取引制限、不公正な取引方法といったものを禁止しているということでございます。私的独占というのは、市場において有力な事業者、特に市場支配的な地位に立つ事業者が新規参入業者や既存の事業者を市場から排除する、あるいはそういった既存の事業者等を支配するといったことによって競争を制限する。最近ですと、インテルとか、あるいはNTT東日本ですとか、有線ブロードとか、そういった事業者の行為が私的独占として問題になっているようなケースがございます。

それから、2つ目の大きな、不当な取引制限、これはいわゆるカルテルでございまして、最近でも入札談合事件等々を取り上げておりますが、カルテルあるいは入札談合といったような行為が2つ目の類型であると。

3つ目の類型でございますが、これは不公正な取引方法ということで、公正な競争を阻害するおそれがある行為として公正取引委員会が指定をして規制をしております。取引拒絶、差別対価、排他条件付取引、抱き合わせ販売と書いてございますが、このほかにも不当廉売、ダンピングですとか、再販売価格維持行為、優越的地位の濫用といったような行為がございまして、最近では、三井住友銀行の融資先に対しての金利スワップ商品の押しつけ販売といったような行為でありますとか、マイクロソフトの事件等々取り上げているところでございます。

1枚おめくりいただきまして、5ページでございますが、公正取引委員会の役割のもう一つのものとして、規制や制度によって競争上の問題が生じているような問題につきましては、市場の実態や競争状況を踏まえて、競争政策の観点から意見を表明するというのもしております。

す。最近の競争状況の調査・提言の例として、ブロードバンドサービスの報告書の公表でありますとか、公益事業分野における相互参入についての考え方、あるいは電力市場における競争状況についての課題といったようなことも公表させていただいているところでございます。

1枚おめくりいただきまして、ここからが本論に入るわけですが、今般の郵政民営化につきましてどう考えているかということでございます。昨年成立しました郵政民営化の関連法律におきまして、各事業会社に競争事業者と同じ規制の適用が行われると規定されておりまして、遅くとも平成29年までには完全民営化がなされるといったことは、公正取引委員会としても競争政策上大きな前進であると評価しているところでございます。

一方、信書便事業につきましては、郵政公社の実質的な独占領域となっているということ、あるいは郵便局網につきましても、郵便事業が国営で運営されてきた中で整備されてきたものでありまして、公共性が高い。民営化されてもそれは同様であると。かつ、規模が民間の銀行や生命保険会社の営業拠点網に比べても著しく大きいという点が挙げられると思います。こうしたことから、イコルフットィングの面での公正かつ自由な競争の確保の観点からは、制度の運用面での慎重な検討が必要ではないだろうかと考えております。

なお、もちろん郵便貯金事業、簡易生命保険事業に関しましては、郵便事業のように独占領域は存在しませんで、郵便貯金銀行あるいは郵便保険会社が新たに進出する事業に関しましては、既存の都市銀行なりあるいは生命保険会社等があるわけで、両者は新規参入者の立場になるということを念頭に置く必要があると考えております。

郵便事業に関しましては、郵政公社が本年4月以降国際物流事業に進出することが可能になったということもありまして、公正取引委員会では競争事業者とのイコルフットィングの確保の観点から先行して検討を行いまして、本年7月には「郵政民営化関連法律の施行に伴う郵便事業と競争政策上の問題点について」という報告書を作成・公表させていただいたところであります。本日は、この郵便事業の点の説明は割愛させていただきまして、郵便貯金事業と簡易生命保険事業等に関しての考え方を中心にお話しをさせていただきたいと思っております。

1枚おめくりいただきまして、7ページ目でございますが、まず郵便局網の特徴でございます。これにつきましては、今まで国営で運営されてきた中で整備されてきた経緯があるということとなり、あまねく全国において利用されるように設置されてきたという特別な規定が置かれているということ、それから、現実に全国2万4,600局の郵便局網の規模というのは、民間の銀行、生命保険会社の支店の営業拠点網に比べて著しく大きいということを対比する形で書かせていただいております。

1枚おめくりいただきまして、8ページでございますが、こうした郵便局網の利用のあり方でございますが、営業上の重要性は非常に高いということが挙げられると思います。そうしたことで、利用態様如何によっては今後、郵便貯金銀行あるいは郵便保険会社と民間の銀行、生命保険会社との競争に影響を及ぼすことも考えられるということでもあります。特に、民営化後の郵便貯金銀行、郵便保険会社の業務内容が拡大して、競合分野が増加する場合には、その影響はより大きくなるだろうということでもあります。そこで、真ん中に書いてございますが、民間の銀行や生命保険会社にとりまして、郵便局網が閉鎖的な状態である場合には、やはりイコールフットイングというものが確保されないのではないかとということで、銀行及び生保市場における公正かつ自由な競争が損なわれる可能性があるだろうということでもあります。そうしたことから、民間の銀行や生命保険会社にとって、郵便局株式会社との代理店契約の締結等が郵便貯金銀行や郵便保険会社と同様に可能な状態であることが望ましいということでもあります。これが8ページでございます。

1枚おめくりいただきまして、9ページでございますが、独禁法上の考え方を以下、書かせていただいておりますが、その背景であります、郵便事業会社と、それから郵便局会社、それから郵便貯金銀行、郵便保険会社の間には非常に密接な関係が存在する。現在まではもちろん郵政公社として一体としてやってきたわけでありまして、民営化後も当然資本関係も一定期間続きますし、かつまた代理店契約等を締結するとされている。それから、現実には郵便貯金銀行、郵便保険会社から郵便局会社に支払われる手数料というのは、郵便局株式会社への有力な収益源、8割程度を占める有力な収入源になるということが想定されているわけでございます。このために、実際は個別判断を要するわけではありますが、郵便貯金銀行なり郵便保険会社の新規業務が拡大していく中で独禁法上の問題というのが考えられるのではないかとという形で、10ページ以下でございますが、記載させていただいております。これはもちろん例示でございます、今後のもちろん市場の状況によっては、こういうことが起これば独禁法上の問題になり得るということでございます。

10ページでございますが、郵便局株式会社と郵便貯金銀行や郵便保険会社との間で密接な関係が存在するということを理由に、郵便局株式会社が郵便貯金銀行あるいは郵便保険会社と共同して、民間の銀行や生命保険会社との代理店契約の一部あるいは全部の締結を実質的に拒否をするというようなことになると、これは不公正な取引方法に該当するおそれがあるということが10ページの図でございます。

それから、11ページでございますが、若干似ておりますが、やはりこうした手数料が有力な

収入源であるといったことから、郵便貯金銀行や郵便保険会社が民間の銀行や生命保険会社との競争上有利に立つために、郵便局株式会社に対して代理店契約の一部あるいは全部の締結を制限をする、禁止をするという形によって、民間銀行、民間の生命保険会社との契約ができないような状態に追い込む。これもやはり不公正な取引方法に該当するおそれがあるということです。

それから、もう一枚おめくりいただきまして、12ページでございますが、郵便局網の利用に関わる問題だけではなく、郵便事業会社あるいは郵便貯金銀行、郵便保険会社間の密接な関係というのを背景に、例えば郵便貯金銀行が融資等を行う際に、その取引の条件として郵便保険会社あるいは郵便事業株式会社との取引を条件にする、あるいは逆に、民間の運送事業者や民間の生命保険会社とは取引しないことを条件にするというようなことになると、やはりこれも不公正な取引方法に該当してくるおそれがあるということです。

13ページでございますが、したがって、実際の行為が独禁法違反になるかどうかにつきましては、これは当然、郵便局網の営業上の重要性あるいは郵便貯金銀行あるいは郵便保険会社の新規業務がどうなっていくのか、あるいはその事業規模等々で個別具体的に判断していくということになるわけであります。ただ、今申しましたように、今後そういうものが発展していく過程においては、今申しました不公正取引等の独禁法違反のおそれがあるということから、こういう不公正取引等の独禁法違反行為が生じ得ないように関係法令の周知なりコンプライアンス態勢の整備を行っていただくことが必要ではないだろうかと考えているということです。

以上、13ページまでが独禁法の不公正取引に関する問題点でございます。

14ページからは若干観点が違いますが、独禁法の規定の中に9条という条文がございます。これは、従前は持株会社の禁止規定だったのですが、現在は事業支配力が過度に集中することとなる会社の設立等を禁止するという規定に変わっております。

具体的には、事業支配力が過度に集中するような特定の巨大な企業グループに経済力が集中するということを防止するというところでございまして、独禁法の9条3項ですが、下の図に書いている要件を満たすものが、事業支配力が過度に集中することとして規定しています。この中の、特に関係あるのは2つ目の類型でございますが、「②」と書いていまして、「これらの会社の資金に係る取引に起因する他の事業者に対する影響力が著しく大きいことにより、国民経済に大きな影響を及ぼし、公正かつ自由な競争の促進の妨げになる」、こういった類型になりますと、独禁法9条の禁止規定に抵触するおそれがあることになるということです。

1枚おめくりいただきまして、15ページでございますが、具体的にはどういうことが考えられるのかということでもあります。真ん中に都市銀行のような、融資等によって他の事業者に着しく大きな影響力を及ぼすような金融会社をグループ中に含むというような会社が出まして、その他に、ここの図に書いているような総合商社、不動産会社なども傘下に治めているというようなことになると、9条の、今言った②の類型に該当してくるおそれがでてまいります。この場合、どういう者が会社のグループとして捉えられるかといいますと、具体的には子会社なり、実質子会社で、会社が25パーセントを超え、かつ第1位の株主であるというような者は、会社のグループとして一体で見る対象になるわけでございますが、こうした者をグループの傘下に治めてしまうとこの9条の問題が生じ得るということでございます。

16ページでございますが、日本郵政株式会社がもちろん、当初に各事業会社を100パーセント保有したままスタートし、10年後には郵便貯金銀行あるいは郵便保険会社については完全民営化ということになるわけですが、そういう状況下において、一方では事業能力という面では、郵便貯金銀行、郵便保険会社等々は事業者向けの融資業務等も認可されて拡大をしていくという傾向があるわけでありまして。そして、一定の時期になれば、都市銀行なり、また大手生命保険会社と同様の力をつけていく。その過程において、当初はもちろん100パーセントですから一体としてみなされるわけでありまして、また、議決権の保有割合が25パーセント以下になりますと、グループから外れますので、いわゆる9条の問題はなくなるわけでありまして。

そして、100パーセントを割って25パーセント以下になるまでの期間については、都市銀行のような資金に係る取引に起因する他の事業者への影響力が著しく大きいという状態が生じ得ますと、9条の問題が起り得るという可能性が出てくるわけでございます。そういう面で、現時点において議決権の保有割合がどうなっていくかということは、もちろん民営化の過程において株式の処分ということで決まっているわけでありまして、また、事業能力が都市銀行並みになるかどうか、これはもちろん今後の事業拡大によって決まってくるという不確定の要素が現時点ではありますので、どの時点でいつ9条の問題が生じるのかどうかということはもちろん確定的なことは申し上げられないわけでありまして、こういう問題点があるのだということで、その時点、時点で実態を見て判断をしていかざるを得ないのではないだろうかということを考えているところでございます。

以上が事業支配力の過度集中の9条の関係の問題であります。

17ページ、最後のページになりますが、公正取引委員会としてまとめと書いてございますが、現時点において、やはり郵便局網というのは公共性も高く規模も著しく大きいという、営業

上の重要性も高いのではないかと考えられる要素がございます。そうした面で、今後新規業務の認可について検討される際に、やはり銀行、生保市場における公正かつ自由な競争の促進という観点から、民間の銀行なり生命保険会社にとって、郵便局株式会社との代理店契約等の締結が郵便貯金銀行あるいは郵便保険会社と同様に可能な状態になるのかどうかということも一つ重要なポイントになるのだらうと思っております。

それから、郵便事業会社や郵便局会社、それぞれが関係法令を周知させ、先ほど申しましたように、郵便局網の利用以外にも、9条の問題ということも生じ得ることもございますので、その面では関係法令の周知、コンプライアンス態勢の整備ということが行われていくのかどうかといった点についても考慮していただくことが重要ではないかと考えているところでございます。

ちょっと早口になって恐縮でございますが、公正取引委員会として今考えている問題点については以上でございます。

○田中委員長 松山隆英経済取引局長に伺いました。それでは、質疑としたいと思います。

○富山委員 今までのイコールフットィング関連の議論でいうと、局自体の非常に圧倒的ネットワークの大きさ云々というのは若干出ていたんですが、圧倒的に多い議論としては、郵貯と簡保に関する暗黙の政府保証があるがゆえに、非常に市場において構造的なある種の支配力というか、優位性があるって、それが非常に競争制限的ではなかろうかと。したがって、政府出資のあるうちは相当競争上の自由度を制限しないと公正競争の趣旨に反するんじゃないかならうかという議論が圧倒的に実は、そっちの論点の方が議論としていっぱい出てきているんですよ。それで、まずその点について、公正取引委員会の皆様からご覧になってどういうふうな論点が見えているかということ。それからちょっと法律的な議論、専門的な議論になっちゃうんですけども、私の拙い理解だと、英米法の独禁法の世界なので、本来、それを文句を言う側に競争制限に関する実質論について挙証責任があるような気がするんですけども、ちょっとその辺ももし何か感覚があったらちょっと教えていただきたいなと思います。その2点についてお願いします。

○松山経済取引局長 まず1点目の暗黙の政府保証ですが、私どももちろん中でそういう御指摘のあることを踏まえて検討させていただいたのですが、何を指すかということもはっきりしていないという部分もあって、具体的に、では競争条件として考えていくときに、それが決定的な事項になっているのかどうかという、そこまでは、なかなか判断するのは難しかりうとい

うことだろうと思います。今後の競争の進展に応じて、そういうものがどのくらい効いてくるかということはあるかと思うのですが、現実の問題としては、それは将来的にももちろん無くなるわけで、実態としてそういう印象を顧客が受けるかどうかという問題であるわけですから、それはそのことだけをもって決定的な競争条件としていく問題ではないだろうということが一点かと思っています。

そういう面で、今回、考え方なり問題点のところ、暗黙の政府保証を取り上げなかったのはそういうことでございます。

○菅久調整課長 暗黙の政府保証は、局長からありましたとおりでございます、まさに、中では検討項目として取り上げましたが、実際には政府保証はなくなり、ただ、国民がそう思うかどうかということです、我々として意見を言うかどうかということ、今そこまで言う話ではないか、判断がつかないということで取り上げていないということでございます。

○松山経済取引局長 それから、2点目の御指摘、ルール・オブ・リーズン、おっしゃるとおりで、当然、不公正取引で、今お話しさせていただいたものというのは、当然違法とかそういう類型で規制されるものではなくて、競争に与える実態で違法性が判断されている類型であります。今まで分化していたそれぞれ別の商品市場を扱っていたものが、いわばこれから統合というか、まさに参入していく話なので、一般的には競争政策の観点から言えば、非常に前進であるし、評価すべき話だろうと。既存の制度なり、都市銀行の市場に対して郵便貯金銀行なりが参入していくという形ですから、それ自身はプラスで評価できる話だろうと。もちろん、その段階で競争がどう起きていくか、あるいはこれからまさに新規業務が認可される過程の中において起きてくる状況に応じて、優位性の問題であるとか、要するに郵便貯金銀行なり郵便保険会社がどういう競争力を持ち得るかによって、先ほど言った不公正取引に該当するかどうかということも判断されるわけであります。

私ども、ガイドラインなどで不公正取引なりについての考え方を公表したりしているものもありますが、そういうものでも、例えば不公正取引に該当してくるかどうかについて、シェアでは10パーセント以上のある程度有力な事業者になるものがこういうタイプの行為を行うと違反に当たるというような形で公表しているものがございます。それは、ある程度市場の競争に有意に影響を及ぼし得るような力を持ち得ることが、そういう、いろいろな拘束条件をつけたりすれば問題になるのだという考え方をしております。例えば、参入したばかりでシェアが2、3パーセントであれば、それは問題といえないというようなケースもあるわけです。そういう面で、競争の実態なり進展に応じた形で不公正取引に当たるか当たらないかを判断していく。

ですから、実際に違反になるかどうかは当然そういうことで判断をしていくわけであります。如何せん、郵便貯金銀行なり郵便保険会社というのは資金量なり、あるいはネットワークも含めて、最初の段階ではもちろんシェアが0.1パーセントかもしれませんが、将来はぐっと増えて大きな力を発揮する可能性があり得るということもありますので、早い段階で、その危惧、懸念ということを一応ここで出させていただいて、ですから、直ちに1年後とか半年後に参入した瞬間に、不公正取引で公正取引委員会が違反にする事例が起きてくるかという、そういうことではないかもしれない。しかし、そういう可能性は将来的に起こり得るので、起きてきてしまった段階で後で規制するというのもなかなか大変ですから、そういうものが起きないように早い段階でいわゆるコンプライアンスなり何なりを講じていただくということが必要なのではないかとそういう考え方であります。

○野村委員 事業支配力への過度集中の話なんですけれども、こちらの一般的なイメージとして、9条改正で純粋持株会社を設立可能にしたときの議論というのは、私、商法の専門なんです、株式移転とかを使って、既に存在している事業会社とあるいは金融機関等が一つのグループを形成していくときに、それが旧財閥のある一定規模のようなものになり得るようなものは避けた方がいいだろうという議論や、あるいは、今ありましたような融資等による影響力が著しいような会社と大規模な一般事業会社の統合はよろしくない、こういう話だったと思うんですけれども、これは今回、ダウンサイズしていくわけなんですよ。つまり、100パーセントのものが切り離されていく、そういった形式的に確かに100パーセントからいったん下がりますと、25パーセントのまでの領域というのはあるんですけれども、ここのところというのはこういう議論になるものなんでしょうか。つまり、逆に25パーセントを超える形で持株会社の傘下に入ってくるという形でまさに過度集中が起こっているというのであれば問題だと思うんですけれども、既に一体となっているものが分社化していくというようなイメージなわけなんですよ。そのとき、数字上は確かに当たるとは思いますけれども、そこというのは同じ問題なのかどうかなんです、ここはどういうふうに整理すればよろしいでしょうか。

○松山経済取引局長 持株会社の解禁なり、事業支配力が過度に集中することとなる会社に関する規制の規定を導入したときの背景なりの考え方からいえば、おっしゃるとおり、そういう問題とは大分性格が違うということだと思います。それから、ここで16ページの図にも書かせていただいておりますが、当初、100パーセント持株会社の段階でスタートするときには、もちろん何の問題も起きてこない。それから、10年後、25パーセント以下になって、それぞれが民営化して株式処分がなされていけば、これはまた問題なくなる。時系列でみれば、問題のな

い2つの間の問題なんですね。その間で、100パーセントから25パーセントまでの間のところは全部違反なのかということ、もちろんそんなことではなくて、元々この規定が入った趣旨というのは、都市銀行のようなところが資金取引に関わる著しい影響力を及ぼし得るという状況が生じることに伴う問題なわけです。これは何年後に起きるか実はわからない、10年後でも起きていないかもしれないわけで、10年後に起きていないのであれば、最終的に全く問題はないというままで過ぎるかもしれないし、仮にそういう状況が短期的に起きたにしても、過渡的な問題だということで直ちに処分という問題が起きてこないということもあり得ると思います。そういう面で、法律の建前ということだけ申し上げるわけではないのですが、法律の執行の問題として一定のスキームができ上がっているということをご紹介させていただいたものでございます。不公正取引のように違反行為として取り締まる云々という話ではなく、こういう法律の規定があることをお考えいただいた上で、認可がされ、かつまた業務が拡大され、郵便貯金銀行、あるいは郵便保険会社が企業努力をされて力をつけていかれる過程の中において、もちろん力をつけていただくことは大いに結構だと思いますし、都市銀行や大手生命保険会社と競争単位として伍してやっていただくと。その過程において、そういう力をつけられれば、この法律の9条の趣旨からすればなるべく短期間で25パーセント以下まで株式処分をしていただいて、独立した形になっていただくと。それが9条の趣旨、違法状態が長く続かないで済む最善の道であろうということになるかと思います。

したがいまして、こういうスキームがあるということを御了解していただいた上で制度設計していただくことが望ましいといえますか、私ども法律を所管する者としては、あまり公正取引委員会が出ていって処分することがよいと思っているわけではございません。しかし、現実問題としてどういう状況になっているか、株式市場における処分の問題ということもあるわけでしょうから、何年後ときちんと決まる世界でももちろんないでしょうし、実際に都市銀行並みの力はどのくらいついていくかということも、これもまた企業努力にも関わる部分もあるわけでしょうから、一律に決まる話でもない。そういう状況なので、我々としては関心を持って見守っていく過程の中において、この9条違反みたいな状況が起きてこない状況がもちろん望ましいということを申し上げているということでございます。

○野村委員 確かに申しようがないと思うんです。私も法律家なので、これはおっしゃることは全くわからないわけではありませんで、そのとおりだというふうに思うんですけれども、考え方の整理としては、形は同じなんですけれども、小さなものが寄せ集まっていて、例えば増資をして持株会社の方の支配力が高まっていくグループが強化されていって、その中にたまた

ま融資力を持っているような事業体があつてと、まさにこれから過度集中が起こっていくというそういう話と、それからむしろ逆にどんどん減っていくと、その過程は同じなんですけれども、ベクトルは全く逆ですので、何となくこのところの整理というのは、一般論としても、ちょっとしておかなきゃいけないような感じもするんですけれども。

○松山経済取引局長 おっしゃるとおり、私どもも先ほど最初に申し上げましたように、今回民営化されて10年後に完全民営化されるという大きな流れ自身は、競争の観点からも積極的に評価をしているわけであります。先生ご指摘のような形で、あえて意図的に問題にすべき云々という議論ではもちろんないわけで、まさにおっしゃるように、望ましい状況の方に向かっていくという話だと思いますので、そういう面では非常に過渡的な措置の問題ということだろうと思います。

○野村委員 というのは、なぜかといいますと、これは非常に形式的な要件なものですから、例えば株式が25パーセントになるまでは郵便局には融資をするなみたいな、そういう論理に結びつきやすいロジックなんですよね。そうなりますと、やはり融資をし始めると、結局は融資力の影響力が出てくると。まだ25パーセントよりも越えているだろうということになると、ここはうまく使われてしまうというか、論理としては非常に逆に、全く無関係なところに悪用されてしまうというか、ロジックを使われてしまう。

それで、逆に私たちの方のイメージからいきますと、あえて郵便局会社が自律性を持っていていただかないと上場も不可能という状態がありまして、ある程度ビジネスとしての道筋が立っていないと、上場もそもそもできませんので、25パーセント以下にすることすら難しいということになっちゃうんですね。ですから、これは順番の問題で、必ずまず25パーセント以下にしないと融資は拡大できませんというロジックになってしまうのが、非常に懸念されるところなんです。

○松山経済取引局長 そこはまさに御指摘のとおりで、私どももそれは内部的にも十二分に議論させていただいた上で、当然これがどういう形で株式処分が進んでいくかという問題と、それから新規業務をどうやって拡大していったって、また先ほど言ったように、9条の問題が出てくると都市銀行並み、あるいはメガバンクとか、そういったところ並の力が本当についていくのかどうかといったこととの関わりも出てくるわけでありますから、新規業務なり融資業務を一切やるなというような話とは全然次元が違って、スタートしてもすぐに、もちろんそんな都市銀行並みの融資力がつくというものでもないわけでしょうし、そういう意味では、当然、一定の時期から融資業務に着手をされて力をつけていかれると。それが何年後かの段階で、また株

式処分の方にもつながっていくと、そういう関係にあることは十分我々も承知して議論させていただいた上で申し上げているわけで、決して逆転するような話で25パーセント以下になるまでは一切融資をするとか融資をするべきではないと、それが9条の趣旨であるというようなことを申し上げるつもりは全くございません。

○増田委員 ネットワークがすごく巨大だというふうに指摘されていまして、確かに都市銀行や生保と比較をすれば、2万4,000ぐらい拠点がありますし、数は大変多い。ただ、それは郵便貯、簡保と郵便事業全部3つをまとめてやっていた上で築かれてきたものですから、個々に都市銀行とか生保と比較すれば、ネットワークの数は圧倒的に違うのは当然であって、しかもネットワークの中身を見ると収益性は悪いし、安定性を維持できるのは少なく、全体として非常に陳腐化しています。それにもかかわらず、数だけ見て非常に巨大だというふうに書いていますけれども、何か過大評価ではないかなという気がするんですが、どのようにお考えですか。

○松山経済取引局長 御指摘のように、数だけで決定的な競争力が高いというような評価にはならないのだと思います。現実問題として、銀行なり生命保険会社が実際にどういう形でもって郵便局網にアクセスを考えられているか、これはまさにビジネスとして考えていくべき話でしょうし、例えば都市銀行などは支店を持っていたけどどんどん整理統合して合理化を図っていくという選択肢もあるわけでしょうから、必ずしも郵便局2万4,600に全部アクセスを図ってコストを抱えてやっていくというのかと云ったら、そういうことは選択しないところもあるかもしれない。また逆に、金融商品をどうしても売りたいと思って、アクセスを図る銀行もいるかもしれない。生命保険会社もそうでしょうけれども、それはまさにビジネスでこれから決めていく話なので、2万4,600が圧倒的に決定的な競争要因になっていると、また一方で、銀行なり生命保険会社と比べて2万4,600の郵便局会社との取引の代理店契約を結べるのが、もう競争上圧倒的な優位性になっていると決めつけるとか、そういう評価にはならないと思います。ですから、それは競争の中で2万4,600をうまく使っていくやり方を工夫されるのかどうか、場合によってはコストが高いからということで、いろいろ合理化していかなきゃいけない部分もあるかもしれませんし、それがまさに競争なのであって、ただ利用する気になれば、2万4,600という数は効果を持ち得る話なので、私どもは懸念として、もしもそういうことが競争上優位になってくる可能性が出てくるのであれば、そこについて、郵便貯金銀行、郵便保険会社と契約は結ぶけれども、銀行や生命保険会社とは拒絶をすることはしないという方針が決められておりますけれども、それをちゃんと実行していただくことが、やはり重要なのではないかと思います。実際に契約するかどうかは全く別の話として。また、アクセスしたいと言わ

れても拒絶をしたり、お互いに共同でボイコットをするということがないように、十分コンプライアンスをしておいていただきたいということでございます。

○増田委員 だから、ビジネスの形としては、いろいろな形が考え得ると思うんですね。

○松山経済取引局長 そうですね。おっしゃるとおりだと思います。

○田中委員長 競争政策が重要だというのは私どももよく理解しておりますし、イコールフットイングというのは、まさに競争上の理由で、我々はこだわらなければならないというふうに思っています。

ただ、郵貯、簡保についても、規模は確かに大きいですが、運用については安全確実とか、それから商品性については、これまでいろいろな経緯がありまして、規模は大きいけれども、内実を伴うような営業はできなかった。今度、完全民有、民営に至るプロセスにおいて、銀行そして保険会社として能力をつけていっていただく、その過程で、将来期待を含めて株式公開に持ち込んでもらうということなわけです。

先ほど野村委員が言われました、この独禁法9条の話なんですが、25パーセントというのは、公取の庭からいけば、これは対ベンチマークなのかもしれませんが、これから私ども委員の間で議論してまいりますけれども、郵貯、簡保の今後完全民有、民営に至る過程において、25パーセントという数値が何か非常に重い意味を持った、ベンチマークとして何か意味があるというふうには、多分議論としてはならない。別に公取の領域について、全般についてとやかく言うつもりはありませんけれども、うちの庭は25パーセントという数値を置いているよというお話なら、それは承っておきますということですが、郵貯銀行、簡保生保に力をつけていってもらうという、完全民有、民営に至る道筋を描き、そのプロセスにおいて監視機能を果たせというのが、この委員会の役割なので、そのとき25パーセントと言われても、多分ちょっと違うだろう、それはと。いや、公取はもちろん競争政策の観点からその都度ご意見を言われたり、いろいろなご発言をされることは当然のことですが、多分それは、今日の紙にまとめていただいたのとは、ちょっと違う視点ではないのかなというのが、私の感想なんですが、もし何かありましたら一言述べていただければ。

○松山経済取引局長 先ほど申しましたように、一応今日、不公正取引ですかイコールフットイング、競争上の問題というのは、私ども公正取引委員会として言わなきゃいけない意見、あるいは御留意いただきたい、これから新規業務の認可を御検討いただくに当たってという話だろうと思っております。そういう面では、まさに競争政策上の懸念も含めて申し上げたということでありまして、9条の問題は法律のスキームがこうなっているというご説明と、実態面

としてどうなれば9条の問題にならないか、こうなると9条の問題が生じ得るということの御紹介であります。では、9条の問題が生じ得た場合、法的にどうなるかという、スキームとしてはもちろん株式の処分をしていただくというようなことが法律上の話となってくるわけですが、9条の条文自身が、事業支配力の過度集中という面では抽象的な部分がありまして、先ほど申しましたように、株式の25パーセントというのは一つの要因ではあるのですが、野村委員が言われたような形で、では25パーセントを切らなければ新規業務の融資をしてはいけないとか競争力をつけて活性化していただくことは困るというようなことを申し上げるつもりは、全くございません。当然のことながら、早い段階でどんどん活性化していただくようにしていかないと株式も処分できないということになるわけでしょうから、そういう状況にあることは私どもも十分承知しているわけです。

したがって、実態的に、では9条の問題点はどういうことかという、都市銀行並みの力というような、そういったものがどういう段階でどういうふうについてくるのか、それが資金取引に起因して、他の事業者に対して著しく影響力が及ぶというように判断する事態が本当に出てくるのかどうか、これがまたわからないわけですね、25パーセントになるまでにそこまで達していないことも十分あり得るわけですから。ですからそれはそういうケース・バイ・ケースの実態判断になりますでしょうし、あるいはそうなったときに、例えばそういう判断はできる状況にあるけれども、3カ月後、半年後には民営化で25パーセント以下になることが目に見えているという状況で、あえて法的措置を講じなければならないのかどうかという御議論もあるかもしれません。

そういう面で、まさに方向としてはダウンサイジングと言いましたか、傾向としては解消していく方向になっていく、あるいは競争がより活発になっていく方向に向かっていくということは、私どもも十分承知した上で法律の運用を考えていくということになるのだらうと思います。ただ、法制度上のスキームとして、こういう問題があるということを、法律を執行する立場の者として御紹介させていただき、実際の解釈運用に当たっては、当然そういう方向なり問題点なり、そういう流れにある経過的な問題であるということも、十分私どもは承知させていただいているということかと思えます。

○田中委員長 よろしいでしょうか。

本日はどうも、お忙しいところありがとうございました。

続きまして、株式会社東京証券取引所の長友英資常務取締役にお話をいただこうと思います。10分程度でお話しいただければと思います。

○長友常務取締役 10分程度でということですね。

本日はご下命でございますので、まずお手元に資料が届いているかと思えますけれども、まず、最近の市場動向についてご理解をいただいた上で、我々が今行っております上場審査の概要について、ご説明を申し上げたいというふうに思っております。

ページをめくっていただきますと、東京証券取引所の最近の市場動向というのが載っています。これは、将来の姿をお話し申し上げても仕方がありませんので、現状をまずご理解をいただくというところであります。マーケット環境、2ページ目のところに出ておりますけれども、ご存じのとおり、2002年にTOPIX800ポイントをつけたというところで、かなりクラッシュをしたんですけれども、その段階で時価総額、残念なことに247兆円であります。しかし、この4年ないし5年のうちに日本経済の回復もありまして、今年は4月ぐらいのところで1,800ポイント近くまでいきましたので、実際上は時価総額は結構上がったんですけれども、9月の段階で見えますと、2002年に比べて約2倍の500兆円強というところであります。若干600兆円の近くまで達したというような現状をご理解いただきたい。

もちろんご存じのとおり、この要因ですが、景気の回復傾向、これをバックグラウンドとして株価が上昇していることは申すまでもないことですが、それ以外にも新規上場の会社の数が増加をしているということでもあります。新しい、元気のある会社が上場しているということをご理解いただければと思います。将来これはどうなっていくのかというのは、また景気回復とか、それから我々も、このマーケットの運用者として改革をしながら、さらに多くの効果を出していきたいというふうに思っています。

次のページをお開けいただきますと、マーケット環境の②で、今一体、時価総額で大きな会社というのはどういう会社があるのかというのを一覧でお示しをいたしました。左側には上位、ベスト10のところがございます。ご存じのとおり、何と云ってもトヨタ自動車、これが23兆円という数字が一番大きいです。過去の民営化企業については、第10位にNTTの6兆円というのがランキングされております。また、右手下のところには、JR東日本であるとかJR東海というのが今幾らぐらいだということをご覧いただくと3兆円、もしくは3兆円弱、2兆円強というところであります。今後、どういう形でまたこれが変化していくのかというのも、市場環境の変化に伴って、また出てくると。

次のページをお開けいただきますと、では、最近の新規上場会社の推移は一体どうなっているかということなんですけれども、2000年のところから2001年、ITバブル崩壊後の影響ということも受けまして、2001年は前年比で大幅に新規上場会社が減少したんですけれども、その

後は景気回復基調を背景に増加傾向にあるということでございます。

直近の上場会社の中で見ていますと、大きいのは何といても新生銀行がイニシャルベースで6,000億ぐらいだったんですけれども、現在の時価では1兆円ぐらいのところまで来ております。それから、T&Dホールディングス、これは上場時には太陽生命の分で1,300億、大同生命の分で4,000億ぐらいだったんですが、今約2兆円ということでありまして、今年に入りまして、東京スター銀行、これが2,400億強で上場したんですけれども、現在の時価、9月末をとって見たらということなんです、2,600億までいっております。またもう一つ、もう既に公表いたしましたけれども、もうすぐ、あおぞら銀行が上場してまいります。これは、予定では9,700億ぐらいでございます。その後、どのような価格形成が行われるかということです。

次のページは、現状でのマーケット環境、特に資金調達の部分でどういうふうになっているかというのをご理解いただくために、図表化したものであります。もちろんIPOのとき、もしくはパブリックホールディングのとき、既上場でもう一度、資金調達とかというような感じで、マーケットからの資金吸収を一体どのような形で見ればいいのかということなんです、図表にもございますとおり、2004年の売り出し額というのが過去3年間の水準と比較して高いというのが見てとれると思います。何といても、これは新生銀行であるとか、あと電源開発それから国際石油開発の売り出し額が大規模であったということから、この数字がジャンプしております。過去5年間ですと、何といても電源開発、これが1社で2,800億強の資金調達をしたということでは最高額ではないかと思えます。ただ、図表をご覧くださいますと、最高5年間、アニュアルベースで見ましても、最も高い水準であった2004年でも1兆円に満たない規模というのが、全社合わせた形でのIPOでの調達であります。

それから、下の方には参考までに、IPOのところでも公募だけに限定した数字ですので、これ以外にまだ数値的にあるかと思いますが、マーケットの吸収力というのは現状ではこういうものだということをご理解をいただければというふうに思います。

それから、次の6ページですが、年間の売買代金の推移、これがすごくジャンプアップいたしまして、システムのトラブル等で皆様にご心配とご迷惑をおかけしたんですけれども、年間の売買代金の推移をご覧くださいますと、これはおわかりのとおりでありまして、相当上がってきているということが言えると思います。1日平均売買高でも折れ線グラフのとおり、今はもう1日当たり2兆円を突破すると、2兆3,000億から5,000億ぐらいがあります。ただ、2002年マーケットがある程度クラッシュして、800ポイントのところに達した段階では、1日

当たりの平均売買高というのは6,000億とか5,000億とかという日もあったということであり
ます。

以上ご説明しましたけれども、東証のマーケット環境それから規模だとか、資金吸収状況だ
とか売買代金等からして、銀行だとか保険、両者の上場というのがマーケットに対して与える
インパクトというのは非常に大きいということを見ていただけるかなというふうに思います。

次が本論でございますけれども、それでは上場に関してどのような審査をしているかとい
うところで、現段階としてこんなことを実際にやっていますということをご理解いただくた
めに、ご存じの方もいらっしゃるかと思います。おさらいまでにお話を申し上げたいと思
います。

8 ページのところが上場審査のフローであります。これは、あくまでも一般的な会社で十分
に準備をしていらっしゃる会社というのが、大体このぐらいの期間がかかるということをご理
解をいただきたいとします。会社によっては場合によっては1年以上かかったりするものも
ありますし、もっとスムーズにいくというケースもございます。では一体、どのようなもの
を見ているかというのが、次からの数字でございまして、次は我々自体、要は数値をある程
度あらわしまして、この数字は最低でも飛び越したものでなければなりませんよというものと、
いわゆる形式基準と言っておりますが、それと実質基準というふうに2つ分かれております。

形式基準は、もうご覧のとおりであります。右側に補足として記載しているものもあります
けれども、ダイレクトに一部の指定ということの場合には、こういった右側の上の方に補足と
書いてありますが、こういうものをクリアしていただければいいということになります。特に、
一部では昨今の状況をかんがみて、今年は規則改正をいたしましたんですが、少数特定者持株
比率、つまり大株主が上位10名集まったら流動性確保をする観点から、それは70パーセント以
下でなくてはならないというのが一部指定の基準であるということでもあります。

実質基準というのは、今度はそれでは、数値は今の現段階でクリアしているんだけど、
企業の収益性、継続性、それから健全性、それからディスクロージャーの関係、それから昨今
グローバルに問題になっておりますけれども、ガバナンスの問題であるとか、それから内部統
制の問題で、かなり我々としては気を使って見ているというところがございます。

特に、次のページを開けていただきますと、内部統制システムの構築というのは喫緊の課題
であるということで、財務報告に係る部分もちろんですけども、それ以外のリスクマネジ
メントがしっかりしているかというのが一番大事なかなというふうに思っております。また、
重要情報の開示等について正確な情報をタイムリーに開示することができる体制がちゃんとな

っているかどうかというのも、審査で拝見をさせていただくということでもあります。それ以外にもストラテジック、つまり会社として戦略的に予算の策定だとか統制、それから内部監査、コンプライアンスに対する取り組みと、全般的な内部統制についても拝見をさせていただくということでありまして、今できているかということではなくて、キャリアをみるということもありますので、一定期間それが実際に動いているかどうかという期間的な問題も我々としては重視したいというふうに思っております。

それから、もう一つ、子会社上場という問題はいろいろありますけれども、親会社から独立したコーポレートガバナンス、独立性の確保ということは、これも大きな問題であります。大株主が上位にいたと、過半数を占めている会社があったとしても、それはまた、子会社として上場しても、その子会社の株主がいるということをかんがみた場合には、すべてが親会社のコントロール下にあるということになった場合には、子会社の株主にとってみて、それはどちらかというところ万が一の場合、利益相反等を許すことになりますので、そういうことのないようにボードの構成であるとか、それから監督その他についてしっかりとした独立性を確保されているか等々をはっきりと見させていただくということでもあります。

次のページをお開けいただきますと、開示のときにも重要なポイントでございますので、親会社と万が一取引関係があるということになった場合には、お互いが、いずれか一方の不利益となるような取引を強制しているとか誘引しているとかという行為があってはならないということは当然でありますし、取引の合理性、必然性であるとか適正性を確認をさせていただくということもそうですし、親会社がわかっているといっても親会社の状況がわからないということになると、これもまた開示上問題があるということから、親会社等の企業内容の開示というものをはっきりと公表して欲しいということは、これも規則改定をいたしまして、もう既に動いているものでありますので、特にご留意をいただきたいということでもあります。

それから、昨年度の年初あたりから大騒ぎになりました、例の買収防衛策のところでございますけれども、私どもの考え方については、もう規則改正の中で明らかにしているんですけれども、まず買収防衛策を導入することそのものをいかなものかというふうに我々は考えているわけではなくて、その防衛策の導入に当たっては、まず株主の権利内容であるとか、その行使が不当に制限されていないということを、まず第一条件にしたいというふうに思っておりますし、今の上場会社さんに対しては、導入をする場合の開示の重要性、隠していることがないように、突然何かが出てくるということがないかと、それからあることを導入した場合に、マーケットに対するインパクトはないかどうか、それから株主権を十分に尊重した形で防衛策が

導入されているかどうかということでもあります。一般によく相談を受けますんですが、安定株主の比率が過半数存在していれば、そもそも防衛策を導入する必要はないんじゃないかというようなやりとりも結構あるということでもあります。昨年の当初は、相当上場会社の皆さん、この件について頭を抱えられていたんですけども、昨今ではもう落ちついてこられたというところもあり、防衛策の導入というよりは、ご自分たちの会社を支持してくれる株主さんづくり、もしくは株主に対する説明責任を十分にやりながら、企業価値を棄損するような敵対的買収に対しては敢然と立ち向かうような努力をして欲しいというお話を申し上げたものです。

最後になりますけれども、一番最後には、お手元にもこの上場制度整備プログラムというのが配られていると思います。これから1年ないし2年の期間の間に、上場制度そのものについての根本を議論していただくということで、このペーパーを出しております。今年の初旬に上場制度全般にわたって、英和両方でディスカッションペーパー、つまりこういうことについてどう考えますかということ、国内だけではなくて全世界に対して問いかけをいたしまして、相当数の反応がありました。その意見を踏まえた上で、この上場制度整備プログラムを導入いたしまして、その中には1ページの一番最初の、2ページのところにフェーズがあります。幾らプログラムを出してやるやると言っても、声ばかりではいけないということもありまして、我々はアクションプランをしっかりと持とうということで、早ければ年内にも既に対応を打つもの、それから議論の透明性を増すために可能な限りたくさん関係者にお集まりいただいて、オープンな場で議論していただいてやるものということで、フェーズⅡ a、Ⅱ bというのがございます。何と云っても、ディスクロージャーの充実、それから内部統制の問題、それからガバナンスの問題ということが我々としては一番大きいと。ガバナンスといいましても、社外取締役の導入のこと一つとってみても、社外の定義は何か、独立取締役の独立の定義は何かということで、アングロサクソンスタイルであったり、もしくはイギリススタイルであったり、ドイツスタイルであったり、いろいろあります。我々自体、コーポレートガバナンス報告書等を導入をして、デファクトそのものをまずつまびらかにすること、それからもう一つは、それぞれの会社が一番適切と思うガバナンスシステムを構築し、誠実に社会や株主もしくはクライアント、ユーザーに対して相対峙するという体制をとっていただくということから、ひょっとしたならば、しょうゆ味のガバナンスシステムが構築されても、それは堂々と世界に対して主張できるようなもの、合言葉は「誠実にやる」ということを全上場会社さんをお願いをしたいということからこのプログラムを策定いたしまして、今後1、2年以内には次々と施策を打っていきたいというところは、今、我々が取り組んでいるものでございます。

非常に雑駁なご説明になりました。もしご理解をいただければと思いますし、ご質問があればお受けをいたしたいと思いますので、よろしくお願いします。

○田中委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑に入りたいと思います。

○野村委員 中央大学、野村でございます。いつもお世話になっています。

上場の関係の買収防衛策のところなんですけれども、郵政民営化会社も、やはりよく巷では外資にのっとられるんじゃないかという、そういうことが叫ばれることもあり、今回の実施計画の中にも買収防衛策を導入するというのが何度か繰り返し出てきているんですが、イメージ的にはどうも、いわゆる事前警告型の買収防衛策を導入するようなイメージなんですけど、ちょっと1点確認なんですけれども、国有企業が民営化されるような場合については、黄金株というのは可能なんですか。

○長友常務取締役 これは、通常はどんな場合であっても民営化ということになれば、みんなのものである、だれでもアクセスできるというのは当然のことであり、であるがゆえに「公器」というふうに言われるわけなんですけれども、唯一、例外がありますのは国際石油開発ですね。これは国民生活上からいくとエネルギー資源の確保ということで、もし万が一、外資等でトラブルが生じて、国民生活に石油やその他が回ってこないような状況になると困るということから、国の、たしか経産大臣のもとに、万々がーの場合は、国益を侵害する場合ということ限定で黄金株と言えるかどうかちょっと別なんですけれども、拒否権付株式がある、存在している、それを認めて、当然ディスクローズしている部分ではありますが、一般にはこういうものというのはそぐわないというふうに、我々自身は考えているところです。

○野村委員 この間に示された上場企業の新しい基準の中には、民営化企業は例外的には書かれていたという理解でいいですか。

○長友常務取締役 というか、現実には我々でも何でもかんでも駄目ということではなくて、真に国民生活に直結するようなものであった場合にはということで、特にイギリスなんかはブリティッシュ・ペトロリアムなんかを持っているというところもありますが、ただそういうところもだんだん黄金株というか、ゴールドシェアもしくは拒否権付株式をなくすという方向に動いていますので、グローバルスタンダードからするとそぐわないかもしれないという傾向はあります。ただ、国民生活を棄損するような状況であった場合には、当然国民生活を守るということは当然のことであるというふうに思っておりますので、そこまでノーということはない、一般に受け入れられるものではないかというふうに我々は考えております。

○田中委員長 この株式売り出しに至るプロセスなんですけれども、例えば今回の郵貯銀行、簡保生命について、何か早めたいなという話になってきたときに、早くしていただくとか、何か時期的に引っかかる話はあるんですか。特則か何かつくっていただければ早くいくということもあるんですか。

○長友常務取締役 今回の段階で、私からコメント差し上げるのは適当じゃないのかなというふうに思っています。

まずスケルトンを先につくられるということが大事ではないかというふうに思っております。昭和62年にN T Tが上場したときは、直後にやるということで特例を設けたことはありますが、今の段階では、まず上場審査ということであれば公器になれるということ、公の器ということで、だれもがアクセスできる、パブリックカンパニーになれるということからすれば、通常であれば、いわゆる取締役会その他を構成して、その運営というのが3年以上経過していることということが一番大事だなというふうに思っております。また、内部統制その他ディスクロージャーの関係についても、やはりその体制をとっていただくということからして、最低でも1年以上は見るというところは、一般の会社ではそうだというふうに、現状では申し上げたいと思います。

○富山委員 そうしたら、3年が最少単位なんではないですか。今のやつは2年ですよ。

○田中委員長 N T Tの場合は、あれは東証ではなくてN T T法、どちら……

○長友常務取締役 我々のルールで法律がやられても、我々のルールでないと駄目ですから。

○富山委員 東証そのものの規則が必要になりますね。

○長友常務取締役 そうですね、その時点ではですね、昭和62年ですね。それ以外のもの、J R東とか西とか東海、もしくはJ Tなんかについては、一切規則上のテクニカルな対応は若干あるんですけれども、いわゆる特例とかということで設けたことはありません。

○田中委員長 マーケットの需給について伺いたいんですが、今日のお話だと大丈夫だと。需給を崩すことにならないと、売り出しは……。

○長友常務取締役 5ページを見ていただければおわかりだと思うんですけれども、年間のいわゆるI P、イニシャルつまり新規に上場した、初めて公開したときの資金調達額、これは売り出しも含めてということなんですけれども、年間で1兆いくかいけないかというのが全社トータルという意味であります。したがって、ご質問の趣旨からいたしますと、1社が1年間にどのぐらい売り出しをかけるかによって、マーケットにどんなインパクトを及ぼすかというのは、これは自明の理に近いというところがあります。ただ、これは2004年や2005年もしくは今

の現状のデータでありまして、これから3年後、4年後、5年後にマーケットがどこまで拡大しているのか、グローバル化していくのかということが一つあります。

それからもう一つは、国内だけではなくて、グローバルオフアリングをやるところもあります。今度のあおぞら銀行なんかのように、国内の資金調達と海外の資金調達ということがあります。

それからもう一つ、売買高が先ほど、2兆以上というふうに申し上げました。2兆、日によっては2兆4,000億から5,000億。そのうちの約70パーセントから75パーセントぐらいが委託注文で、ブローカーのディーリングというのが25パーセントぐらい、ないし30パーセントぐらいだということを考えますと、約1日1兆6,000億から1兆8,000億ぐらいが委託注文、いわゆる本当の意味での投資家からの注文ということでご理解をいただいた上で、その約半数以上、半数強が海外からの注文だと、東京のマーケットだけに限定しますと。そこもご理解をいただきたいということです。

○富山委員 そのサイズだと、でも実際のときにはグローバルオフアリングで……

○長友常務取締役 今後どういうふうにお考えになるか。

○富山委員 サイズ的にはそうですね。

○野村委員 内部統制を事前にある程度見ますと、それで大体期間というのは、ルールは決まっているんですか、1年とか。要するに、内部統制が形だけであってはどうしようもありませんので、実態が伴っているかどうかを見ますよね。大体1年間ぐらいを見るということでしょうか。

○長友常務取締役 内部統制という定義をどこまで持つかということだと思いますけれども、取締役会の運営その他3年以上、實際上業務が遂行されていることというふうに見ますし、しかもその取締役会はスーパーバイズしていて、ちゃんと開催されているかどうかを見るという意味では、3年は見るということになりますし、長期的に内部統制といっても、いわゆるリスクマネジメント、その他しっかりしているかどうか、それから財務諸表の作成その他については最低でも1年は見ますというところが不文律になっています。もちろん会社によっては、それ以上もっとさかのぼって見ますよという場合もありますが、一般にはそういうところです。

特にインターナルコントロール、つまり内部統制については、海外も相当、日本だけではなくて、いろいろな国でそのことについての取り組み、ガバナンスも含めて強化をしているということがございますので、そういう意味では我々も対外的にも、それを主張する必要がマーケットにトランスペアレンシー、それから透明性とそれから誠実性について、そこは我々も可能

な限り努力をしていきたいというふうに思っていますし、この中にもそのことの強化策ということとは、盛られているということです。

○富山委員 大型民営化で言うと、94年が一番近いんですか、J Tさんの民営化会社は。そうすると12年、だからもっとか、だから少なくとも15年、間があくことになりますよね。直近の大型の民営化会社の公開からすると。

○長友常務取締役 どれを大型かというのは別ですけれども、さっきお話申し上げました電源開発だとか、国際石油開発も含めてということであれば直近はありますけれども、兆がつく兆円ということであれば、そういうふうなイメージでお持ちになったら正しいんじゃないかと思っています。

○富山委員 電源開発さんは株式会社になっていたんでしたっけ。株式会社に大分前になって、これは3年以上経過しているケースですよ。

ちょっと質問なんですが、本件の場合それまでは公企業ですよ。公社、公企業で、という会計基準なんかもそのベースでやってきて、そこで民営化の後ぱっと変えていきますよね、一般私企業基準に変わって。そこから例えば、ぎりぎり3年でやるとすると、その手前のところとずれが起きちゃいますよね。例えば、今のさかのぼるという議論がおりになったんですが、その辺は何か障害とか問題になったりすることがあるんですか。

○長友常務取締役 これもう、今度新しく、どういうふうにつくられるか、スケルトンがわからないので判断しようがないんですけれども、通常の場合ですとずっと継続的に仕事をしていたというふうに見て、従前のやつも加えてみるというのはN T Tやその他も同じでやってきたんですけれども、編集をしちゃって完全にもう違った形になったところで、またさかのぼることはもちろんできないということからすれば、原則は3年、最低でもインターナル・コントロール、内部統制は1年というところは、原則を申し上げたのです。

○富山委員 わかりました。

○長友常務取締役 あくまでも原則論で申し上げたのです。

○田中委員長 いただいた時間はオーバーしていますけれども、よろしいですか。

どうも本日はありがとうございました。

続きまして、株式会社野村資本市場研究所の大崎貞和研究主幹にお話を伺おうと思います。10分程度でプレゼンテーションをお願いいたします。

○大崎研究主幹 野村資本市場研究所の大崎でございます。よろしくお願いいたします。

私からは「資本市場から見た郵政民営化」と題しまして、基本的、一般的なお話で恐縮でござ

ざいますが、ごく簡単に、株式市場が民営化企業というものをどういうふう to 評価するのかというようなことについて、若干、釈迦に説法的な話になってしまうかとは思いますが、お話を申し上げたいと存じます。資料に沿いまして、簡単にご説明を申し上げたいと思います。

2 ページでございますが、株式市場における価格形成というのはどういうふう to されるかというのは、いろいろな見方がございますけれども、やはり株式の発行企業が生み出す将来のキャッシュフローに対する期待というものが、その価格の形成の基本であろうと思います。そういう価格形成が行われるということを前提に考えますと、民営化を進めるに当たって幾つかの注意すべき点があると思うのですが、一つは、まず民営化企業の株式というのは国民共有の財産であるということを考えますと、これを正当な価格で売却をするということが非常に重要であろうと思います。

それから2番目に、この価格というのは、もちろんファンダメンタルズに対する評価によって決まるのですが、一方で、一時的な需給というものも価格形成に非常に影響を与えますので、1回の売却規模を適正な規模に調整をするということが必要であろうと思います。

それから3番目に、これは最初の2つの点と、どう調整するかが難しいのでございますけれども、1回目の売却が失敗してしまいますと2回目以降がうまくいかなくなるという問題がございまして、1回目に余りに市場が過熱化しないように配慮をするということも重要だといったような点が重要であろうと思っております。

今こういうふう to 申し上げましたが、よく株式の売却というのできる、できないというような議論があるのですが、できるかできないかというふう to 紋切りで聞かれますと、これはできると。つまり価格を調整して、うんと安くすれば、市場はどういう状況であっても基本的には消化できるのであって、売却が不可能であるというようなことはあり得ないと申し上げて問題はないのではないかと思います。実際、市場では経営不振の会社や将来の見通しがない会社も、資金調達を行っている例もあるわけでございます。

次のページでございますが、基本的には最初に申しましたとおり、株式市場は将来に対する期待というものを織り込むことによって価格形成をするわけでございますが、その期待は、やはり過去の実績と将来に対する計画という2つが相まって形成されるものだということが重要であろうと思います。将来に対する期待というものが不確実ですと、いくらバラ色の事業計画が示されていても、株式市場はその計画を額面どおりには受けとめてくれないということがあろうかと思います。

ですから、これを郵政民営化と結びつけて申しますと、新規事業でありますとか、あるいは

新規の商品というようなものに関しまして、ある程度の実績というものがなければ、将来こういうことをやりますという計画が幾ら示されたとしても、それは果たしてうまくいくのかという市場からの疑問の声が出てしまって、結果的に、そこに描かれたような将来見通しで予想されるような株価は、恐らくつかないであろうと思われるわけです。これが純粋な民間企業でありますと、また話が違ふと思うのですが、民営化企業の場合は、100パーセント民間資本でない段階では、とりわけ政府による何らかの介入というか、配慮が働くのではないかと、あるいは法律等が変更されるのではないかと、さまざまな不確実な要因がございますので、幾ら将来計画を立派につくっても、それらの点についての信頼が確保されないと、やはり株価がディスカウントされるおそれがあると思っております。

私は、株式アナリストではございませんので、ここで郵貯銀行あるいは簡保についての、いわゆるバリエーションについて独自に申し上げるつもりはございませんが、関係会社である野村證券のアナリスト経験のある人間が作成した評価を4ページにご参考までに載せておりますが、この数字によりますと、現在の計画をもとに郵貯銀行についてどのぐらいのROEが期待されるかを計算しますと、5.6パーセントから6.6パーセントというような数字が予想されるそうでございます。ちなみに、この水準は地方銀行の下位行並みの水準ということでございまして、巷では、いわゆる郵貯脅威論あるいは簡保脅威論といったようなものも耳にするのでございますが、そう言うところとちょっと失礼かもしれませんが、アナリストが客観的に分析すると、その程度の企業としての力しか、実は現段階では想定されにくいということでございます。

それに絡めて、次のページで、民業圧迫論というものについて一言申し上げたいと思うのですが、まず私は、正直この民業圧迫論というのは理解できません。それはやはり政府保証というものが廃され、民間金融機関と共通の業規制あるいは検査監督体制が基本的に及ぼされるということになるのであれば、政府による出資が60パーセント、70パーセント残る時期があるにせよ、もうその段階でこれを民業というふうに見てもいいのではないかと、思うわけでございます。民業と民業が競争するというのは、これは民業圧迫という見方は成り立ちにくいのではないかと、思うわけでございます。その民業になる郵貯、簡保でございまして、現在の事業形態をそのまま引き継ぐということは、これは果たして、民業として合理的なものになるのか疑問に思うわけでございます。つまり、現在の事業形態は、あくまでも官業として政策的、歴史的に形成されてきたものでございまして、民業として適正な形態になっているかどうかというのは、民業としての視点から再検証して、それにふさわしい形に仕立て直して、市場に送り出さないと、前に申し上げたように、将来の可能性というものが不安を呼んでしまって、結果、

株価がディスカウントされてしまう。株価がディスカウントされても、もちろん売却は先ほど申し上げたようにできるわけですが、それが結局、国民共有の財産をいわば安く売り渡すということになるのではないかと思うわけですが。

また、株式を購入する投資家の視点から見ますと、投資の目的は、民営化された郵貯簡保の事業が将来成長することによって利益を得ることだけなわけですが、したがって、民業圧迫論と大いに対立するところだと思うのですが、投資家の視点からしますと、郵貯、簡保は成長していただかないと困るわけですが、その意味では、仮に郵貯、簡保が成長することを、自社にとっての競争上の脅威である、あるいは圧迫であるというふうにお感じになる方々から見れば、それは圧迫と解釈されるのかもしれませんが、投資家の視点から見れば、そういう状況が期待できないのであれば、逆に購入する意欲がわいてこないということになります。

今日、詳細はご説明はいたしません、資料の後ろの方にドイツの事例あるいはオランダの事例などを少し載せておりますが、海外におけるこれらの民営化におきましても、100パーセント政府保有の株式会社という段階まで来たところで、やはり事業の拡大でありますとか、既存の他の金融機関との合併などを行って、将来の事業の計画を確実にするというものを行っております。もちろん、これは日本とは違う仕組みのもとで行われておりますので、直接参考になるかどうかという議論はあるかと思いますが、そういうことを行っております。

こういうことを申し上げますと、時として、いや、それは上場を成功させるために、本来の政策的な配慮をひっくり返すというようなことを言っているのであれば、本末転倒ではないかというようなご指摘も、もしかするとあるかもしれないと思うんですが、私は上場するという方針がある以上は、今申し上げたように、それを買う人は皆、成長を期待するわけですから、その成長を期待して買ってくる人たちの期待に応えるというのは、これは上場するという方針を決めた以上は、むしろ政府の責務であって、決して本末転倒というような問題ではないと思うわけですが。

以上、非常に雑駁な報告で申しわけございませんが、私からはこのくらいにさせていただきたいと思います。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

続きまして、では質疑ということにしたいと思います。

○富山委員 技術的な話で恐縮なんです、4ページ目。バリュエーションベースとして、ROEというのは当然大きな指標だと思うんですが、この手の金融機関の最近上場が出てきてい

ますね、あおぞら銀行とか、さっきご指摘ありましたように。ほかにはどういう指標が大きい
ですか、この手のやつの場合。

○大崎研究主幹 基本的には、ROEをもとに、そこほどのぐらいのPERを読み込むかとい
うことで決まってくるというふうに理解しております。

○富山委員 ROE、PERでバリュエーションするということですね。

○大崎研究主幹 PERにつきましては、ここに数字をおつけしていないのですが、各銀行の
現在のPERの水準というのをとってみると、それほどばらつきはないというふうに理解して
おりまして、いずれにしてもこのくらいのところだと、地銀下位行クラスというような認識
でよろしいのかなと思っております。

また余計なことかもしれませんが、先ほど申し上げた将来の計画に対する確実性といいま
すか、期待の確実性といいますか、それが低くなればなるほどPERは低くなるということでご
ざいます。

○富山委員 そうですね、そういう場合はね。

それと、もう1点。現状の商品ラインナップであるとか、バランスシートの姿がありますよ
ね。その姿として3ページ目なんですけれども、今の姿、アズ・イズの姿というのは、ありて
いに言うと、余り株式市場からすると魅力的には見えていないということですか。

○大崎研究主幹 これは、私、本当に細かく事業計画を分析したわけではないので、若干素人
的に発言させていただきます。ただ、もしかすると主たる買い手である一般投資家は、私とそ
れほど変わりのない認識を持っているのじゃないかなと思うんですが。

まず、郵貯銀行について申し上げますと、政府保証がなくなった段階で、商品力という競争
力を持ち得るのかということが、一つ大いに疑問であるということになります。

それから、販売力ということでいいますと、これは当然、郵便局ネットワークを通じて販売
するから強いというような理解を持つ人もおられるわけですが、逆に郵便局会社の方から見れば、
果たして郵貯商品を最優先で販売することが、自分の利益にかなうのかという問題が出てくる
のではないかと考えておりまして、そう考えますと、郵貯の商品は郵便局で販売されるから強
いんだという理屈が、果たして通じるのかという疑問があるわけでございます。そういうふう
に考えますと、自分の販売ネットワークを広範囲に持っていない、かつ預金を集める力がある
程度あっても運用についての期待がそれほど高くない、という銀行が高く評価されるのかとい
うのは、かなり疑問だというふうに思います。

私は、簡保に関しては、ある程度、郵貯よりも楽観的に見ておりまして、簡保に関しては、

ある意味では他の生命保険会社と同じような経験をずっと積んできているわけですので、あとは商品性において、他の保険会社の商品に勝るといふふうに郵便局会社が判断してくれるような状況になるかどうかということだろうと思っております。その点は、私も本当に詳しく分析したわけではないんですが、樂觀してもよろしいのかなと思っております。

○富山委員 なるほど。

○田中委員長 日本郵政が直営店というのをつくるといふのを言っておられて、これが230余り。その設置場所についてもディスクローズされていまして、見ると、大手銀行がいわば店舗を置いているようなところだといふふうに思いますけれども、そこでは、デポジットの受け入れが200兆のうち20兆円以下だと。それは逆に言うと、それ以外のところで180兆ぐらいデポジットをとっている。やはりそうすると、郵貯銀行というのは相当特徴も明確な、ただ規模が大きだけではなくて、地域的な分布、アクティビティーの地域分布からいって、非常に特徴的な金融機関になる可能性があるといふふうに思っています。それは多分日本の家計の資産形成と、そのアクセスといいますか、どこの棚に置くのか、あるいはどういうところが利用可能であったのかというのは、大蔵省時代の店舗政策とか、そういうことも全部結果としては反映してできているんです。今、足元の郵貯銀行、簡保生命もそうですけれども、やはり売れている先、あるいは浸透している先が非常に特徴的なので、それはいわばそういう特徴がはっきりしているところは、マーケットは評価する可能性があると思うんですよ。そこはどうですか。要するに、他の大手都銀と違うなといふふうに、あるいはグローバル、東証以外で外に出て売るといふケースも例えば考えたときに、そこを強調して企業価値はついてくる可能性はどうですかね。

○大崎研究主幹 少なくとも株式市場では、例えば資産規模のランキングでどうだといふようなことで銀行を評価するとか、あるいは、いわゆる都市銀行は、もうアприオリに地方銀行よりも上であるとか、そんなことは全くございません。ですから、ご指摘の特徴というものが、将来収益を伸ばしていくことを大いに期待させるものだといふふうに理解されれば、それは当然高く評価されるというふうに思います。問題は、それがそう評価されるかでございます、私がちょっと思いますのは、現在の地域的な特徴というものの、果たして商品の特徴、例えば政府保証とか現在の商品性とかいふものを白紙で考えた場合に、本当に発揮できるのかというようなこともあろうかなと思います。

○野村委員 確かに、地域金融機関としての性格を持っているからといふので、例えば1人、2人の郵便局がリレーショナルバンキングをやり始めると、やや危ないというところもあるわ

けですよね。つまり、親戚に貸しちゃって回収できないとかというような、そういうことになる可能性があって、そうすると非常にそこは危ないだろうということになると、地域のネットワークがどのぐらい金融業に役に立つのかというのは、やや不透明になる可能性というのがあるような気がして、そういう点では先ほどの大崎さんのおっしゃられた不透明要素というのは、やや確かに委員長おっしゃるとおりの特色をプラスに評価するかマイナスに評価するか、いろいろあると思うんですけども、マイナスの要因もややあるのかなという感じも、個人的にはちょっと思ったんですけども。

よろしいですか、ちょっと別な話にもなりますけれども、私も今日は、民業圧迫論のところのページを拝見して、私個人も全く同じように思っているので、大変意を強くするところがあるんですが、実は私も、委員会として海外に2週間ほど前に行っていまして、そこでいろいろ質問するんですが、政府が100パーセント持っていたら何か問題がありますかねと聞いても、みんなぼかんとしていて、特にヨーロッパの人たちはそういう感覚は全くないと。話が合わないわけですね、通じない。おっしゃるとおりで、もう民間の株式会社になって独占というものが外れていれば、何の問題もないという考え方だという点では、私どももかなりここについては認識を、少なくとも私個人は、やや共通の認識を持っているということで、今日のお話を聞いて、大変意を強くしました。

ちょっと別件にもなるんですが、ディスカウントの要因として、実は私どもかねてコングロマリットディスカウントの話をちょっと話題にしていたことがあるんですが、この点いかがでしょうか。郵貯銀行、持株会社なんですけれども、いろいろな事業体と、しかもビジネスモデルがはっきりしないような事業体をうまく使いながらやっていくんですけども、内部取引もややあるだろうということも考えられるんですが、このあたりはどういうふうに評価されますか。

○大崎研究主幹 それは、郵貯銀行、簡保生命それぞれにコングロマリットディスカウントが起きるのではないかということでしょうか。

○野村委員 まず当初は、持株会社自体の株式の評価という点で、まず100パーセント子会社に並べたときに、その持株会社自体のマーケットからの評価という問題が一つあるわけですよね。それは100パーセントということなので、グループ全体のやや不透明な取引みたいなものが懸念されるという要素というのはいらないですか。

○富山委員 言いかえると、ネットワーク会社、政治的要素と絡めて言うと、ネットワークは維持しなきゃいけないんだと。そうすると、それを維持するために郵貯簡保の販売委託手数料

みたいなものが、いろいろな意味で高く設定せざるを得なくなって、したがって郵貯、簡保の収益といった本来の力からすると低くなるんじゃないかならうかという懸念が、今後ディスカウントに響いてきませんか、そういう考え方です。実際そうかどうかじゃなくて。

○野村委員　そうです、説明が悪くて。

○大崎研究主幹　いえ、とんでもございません。それは私、これは本当に私見でございますけれども、郵貯、簡保の事業計画なり、M&Aも含めた再編なんかをどういうふうに出していくかということによるんだと思います。つまり、全く違った、例えば販売網でありますとか生き方といいますか、オランダの場合みたいに民間の金融機関と合併してしまうとか、そういうような図式が示されれば、そういう嫌なことを言われたら手を切つてしまえばいいんだというような極論も出てき得るわけですから、その出てき得るということは交渉力になりますので、逆にそういうことは起きないということにもなります。それはまさに先ほど申し上げた、どのぐらいの展開力というものを民営化が始まる前の段階で郵貯会社、簡保会社が示しているかによるかと思えますね。

○野村委員　そこは示せないと、ややそこで不透明感も出る可能性もあるという。

○大崎研究主幹　そうですね。まさに、それが懸念されるというところでして、そういうことで、いわばもてあそばれる可能性のある銀行であれ保険会社であれということになりますと、コングロマリットディスカウントといいますよりは、先ほど申し上げたので言うと、政策的あるいは制度的なところに対する不透明感ということでディスカウントされることになるかと思えますね。

○野村委員　というか、余りコングロマリットディスカウントという言葉が正しいかどうかよくわかりませんが、何となく、郵便局会社のビジネスモデルが非常にはっきりしなくて、収益が上がるのかどうかがよくわからないというところがあるために、そこが足を引っ張ったときに、結局みんなで支援していかなきゃいけないんじゃないかというような、そういう懸念をやや感じているということなんです。

○大崎研究主幹　そうですね。持株会社が、いわば純粋な民間企業としての行動をしないという想定がある以上は、確かにそういう懸念はあるかもしれないですね。ですから、持株会社も純粋に収益原理に基づいて行動するという前提があれば、そういった懸念はなくて、むしろいろいろなグループの、まさにコングロマリットプレミアムというか、総合力が発揮できるという期待感が高まると思うんですが。

○野村委員　つまり、持株会社がマーケットにさらされていないので、どうしてもそこで、い

わゆる自分たちの方に隠れたマーケットからのプレッシャーを受けない行動というものが懸念されるんじゃないかという、そういうイメージなんです。

○富山委員 親会社非上場、子会社上場という状況は結果的に規制しますよね。それを一般的に資本市場は普通は好まない、そういう議論ですけれどもね。

○大崎研究主幹 まあ、それはそうですね。ですから、繰り返しになりますが、まさに子会社の方の展開について、どれぐらい具体的なものが示せるかというところによるのではないかと思いますね。

○田中委員長 そのことに絡んでなんですが、普通局と特定局の統合がどうも簡単には進まないぞとマーケットの人が見始めたら、それは結局のところ、郵便局会社の存続に関わる手数料率の方から郵貯銀行及び簡保生命の将来性について、影がかかるという可能性は投資家はどうか見るでしょうか。

○大崎研究主幹 それは、いろいろな見方があると思うのですが、私個人は、実は郵便局を利用できるということは強みであって、決して弱みではないというふうに理解しておりますものですから、ちょっとその辺の議論には、違う意見を持っているのかなという感じがいたします。

逆に、私が懸念しておりますのは、例えば郵貯銀行を見るときに、郵便局サイドからお宅は要らないというふうに言われるリスクですね。むしろ、そちらの方が私は大きいんじゃないかというふうに思っておるんですが、これはそうは見ない投資家が多数であれば、それはそれでいいんですけれども。

○野村委員 確かに海外では、郵便事業が非常に収益性が高く、それでファイナンス部門はいらなないって切っているという傾向があるわけですよね。そういう流れというのは、ややちょっと日本のシナリオとは少し違って、そこが……

○大崎研究主幹 ただ、どうなのでしょう。今まさに政府保証で、ある種、優位性のある商品を独占的に取り扱えているという状況を前提に考えると、いかにも強そうなんですけれども、純粹に商品組成力で他の民間金融機関と競合して代理店契約をとることを争うんだというふうに考えると、果たして絶対的な優位性というのはあるのかなという気がするのですが。

○田中委員長 ただ、銀行代理店の郵便局ネットワークに限らないですよ、当たり前ですが、いろいろな形のネットワークがありますから、郵便局会社の要求するフィーの水準が、特定局の統合過程でうまく下げられないということになると、別に郵便局会社をお願いしなくても、銀行代理店制度で全国制覇はできると。いろいろな実態がありますから。そちらからい

けば、それが現実化してくればという、例えばいろいろシナリオはあり得るんですが、そういうマーケットはまだ、そんなことまでこなさなきゃいけないほどあれですかね、上場の話は…。

○大崎研究主幹 マーケットがどう見ているかというのを私が勝手に言うことはできないのですが、今のお話を伺った感想でございますけれども、確かにいろいろなルートを駆使すれば販売先が確保できるかもしれないというのは、理屈の上ではそうなんですけれども、正直言いまして、自前で構築したのではない代理店網を使って成功している金融機関というのは現状一つもないわけですね。やはり顧客を握っている側の方が優位に立つというのが原理原則でございます、そうしますと、果たして郵便局が高いフィーを要求するからといって、もっと安いフィーで大いに郵便貯金を売りたいという代理店が出てくるのかというのは、私は甚だ疑問じゃないかと思うんですね。向こうは顧客を握っているわけですので、逆にその顧客が、是非とも郵便貯金が欲しいと言わないと……

○田中委員長 これはどうですか。メガバンクあるいは海外の銀行が銀行代理店制度をつくって、日本の企業システムの流れにもっと本格的に競争を入れるとすると。そうすると、郵便局会社以外のネットワークを使って銀行代理店網を、例えば外国の銀行あるいはメガバンクがそれをいくということになりますと、そこでそうしたフィーの体系は、もはや郵便局会社は無視できませんよね。ですから、そこはそっちから言わば競争性を迫られると。だから、そのときに内部での統合が、うまく経営統合がうまくいっていないのではないかという話になると、もしそうなったときに何が起きるかということがちょっと。

○大崎研究主幹 そうですね、ですから、代理店網というのをつくって、金融商品のいわば卸業としてやっていくということが、本当に成功するのかという問題だと思うんですね。今確かに、証券仲介業も銀行代理店も随分増えてまいりましたけれども、基本的にはやはり販売力を持っている代理店あるいは仲介業者に対して、是非とも商品を卸して欲しいというふうに行き行く人の側の競争というのが現状でありまして、例えば新たな仲介網をつくるというようなことをやっている卸さんもいらっしゃるんですが、そういう方々にはちょっと失礼かもしれませんが、余り成功していないですね。つまり、顧客をつかんでいない人に、この商品があるから頑張って代理店として売ってくれというやり方では、なかなか、新規参入は難しいように思います。

○富山委員 さっきの田中委員長の話に近いのかもしれないんですけども、これはあくまで世の中から見たイメージとして、例えば、特定局というのは代々世襲で、ある種独立王国で、

さっきコンプライアンスの問題なんかも含めて、必ずしも本社の統制がきかないようなシークレットゾーンができ上がっているんじゃないかなろうかというふうに思っている人がいなくもないわけです。そうすると、そこを例えば結果的に代理店ですけれども、割とメインチャネルで銀行業をやりたいということになりますよね。イメージとして必ずしも統制がきかないんじゃないか、コンプライアンスがきかないんじゃないかと思われるチャネルを使うという姿というのは、それはマイナスなイメージというのはいないんですか。

○大崎研究主幹 それは例えば、何か問題が起きて、本社がいわばリスクをとらなきゃいけないということですか。不祥事がたくさん起きるであろうとか。

○富山委員 いや、起きちゃうんじゃないかなろうかと。要はそういうイメージで、何か独立王国のように報道するじゃないですか、メディアが。

○大崎研究主幹 私は、それは特定局というものに限った話ではないだろうと思います。アメリカでも、仲介業者をフルに使う証券会社がたくさん出てきておるんですけども、そこに行って聞くとだいたい一番の課題はコンプライアンスだというふうに言うんですね。やはり本社からどうやってそれを監視するか、監督するかというのは非常に難しい問題だと。これは正直言いまして、どこの代理店をお使いになっても、ある意味ついて回る問題なのかなと思っております。

○富山委員 むしろ内部統制力をどう強化するかということを、ちゃんとまじめにやっていたら大丈夫ということになる、代理店は……。

○大崎研究主幹 そうですね。またコンプライアンスリスクの高い商品と低い商品というのは当然ございますので、その辺をどうやるかという、商品戦略にも関わってくることかと思えますね。

○田中委員長 ただ、代理店網は、常識的に考えれば車を販売していたり、スーパーマーケットだったりするわけで、その分野においてコンプライアンスは確立していないケースというのは余りない。それは、そこで大変な競争を勝ち抜いてきた組織ですから、そのコンプライアンスの問題は、普通は余りないだろうと。いや、あるかもしれません、あるかもしれませんけれども、相対的には小さいと普通は思いますよね。

○大崎研究主幹 ただ、金融業のコンプライアンスというのは、中にはお金を持ち逃げするか、はなから嘘を言うというような極めて悪質なものもあって、そういったものについては恐らく別の産業で成功されていれば問題はないと思うのですが、金融業特有のコンプライアンスの問題はやはりございまして、例えば、商品を十分理解して説明することができるかとか、顧

客が納得したことをきちっと確認して、単に形式的にではなく対応できるのかといったような、やや技術的なところがあって、そこは必ずしも悪意に満ちた人でなくても、いわば陥穽にはまってしまうリスクというのがあるんじゃないかなと思いますね。その辺をどう本社として指導監督していくかというのは、やはり重要な問題になろうかと思います。

○野村委員 話がちょっとまた外れてしまうかもしれませんが、私は、今回いただいたペーパーの3ページのところの下、やはり法制度とか政治動向等の不透明感、これは非常に大きな問題だと思うんですね。これは、実は今回、民営化のこの法制度をつくっているときに最大のポイントだったのが、民営化したときには特別法はないという前提なんですよ、NTT法のような。つまり、ああいうものをつくってしまいますと、当然そこをベースにして法改正が起こったりとか、あるいは監督の名のもとにさまざまな要因がここに影響を及ぼしてくると、だからもう全くなく、一般の商法しかないわけなんですよ。一般の商法の適用を受ける会社として設立するというのが肝なんだと思うんですけれども、そのようなやり方でもやはり、この法制度が変更するというようなイメージは残りますか。

○大崎研究主幹 そうですね、法制度という言い方は、ややミスリーディングなのかもしれませんが、そこは正直言いまして、民間の会社法に基づく会社であるからというだけでは、やはり懸念は払拭できないというふうに思います。それは、まさに民業圧迫論をお唱えになる方が懸念されていることの裏返しみたいなものでありまして、つまり幾ら民間の会社だといっても、それは民間の会社とは言えないだろうというふうにお考えの方が現実におられるわけですね。その裏返しということだと思います。

○野村委員 だからそういう意味では、私はやはり、これは大きな国を上げての国策であり、しかも大きなプロジェクトだということを考えてみますと、役所自体も絶対にやってはいけない禁じ手なんだと思うんですね。ここを侵食してしまったら、このプロジェクトは絶対駄目になってしまうということだと思うんですけれども。それはむしろ、逆に役所の方が、どんなことが起ころうとも、NTT法みたいなものはつukらないんだぞみたいなことを、むしろマーケットにはっきりとコミットした方がいいというふうにも言えますか。

○大崎研究主幹 それはどうでしょうか。私は正直言いまして、特別法があるかないかということが大事だとは余り思いませんで、基本的に民間企業としての成長を助ける方向での政策が出されているのか、それともちょっと別の次元からの配慮があって、それが阻害されるのかという、その1点に尽きるんだと思いますね。ですから、いろいろな技術的な理由で特別法が必要になったとしても、その内容が民間企業としての成長を阻害するものでなければ、私は真剣

に懸念する人はいないのではないかと思います。

○野村委員 おっしゃるとおりですけれども、それは全く逆の議論で、なければ動けないわけですね、行政ですから。つまり、法のもとの行政なので、なければ動けない、あると動ける形になるので、それはあればいい方向に動くこともあれば、悪い方向に動くこともありますけれども、なければ一応これは行政のコンプライアンス上はなかなか動きづらいという、一つの防波堤にはなっていると思うんですよね。だから、そのあたりのところをもうちょっとクリアにして、ある程度、護送船団的なことはしないということをコミットするということは、マーケットに対しては非常に重要なメッセージになると。

○富山委員 プロテクションをかけると、大体その分、任せることになっているんですよね。

○野村委員 そうですよね。その組み合わせですよね。そこがもうちょっと、何かクリアにしていった方がいいでしょうかね。

○大崎研究主幹 ただ、私は、いわゆる郵貯銀行、簡保生命について申し上げれば、それが先ほどちょっと申し上げましたように、民間企業として現在の形態のままで大いに成功するという期待が持ちにくいというふうに考えておりますものですから、それを前提に考えますと、むしろ100パーセント民間資本でない段階で、ある程度政策的にいろいろなことが、あくまで企業価値を高めるという方向ですけれども、行われるという期待があった方が、むしろ安心感があるんじゃないかと思うのです。もちろん、それとは逆の方向での介入が行われるということになると、これはもちろんマイナス要因になるわけですが、もう民間企業なんだから好き勝手にやりなさいと、株主は国だけれども、一切何も面倒は見ないというやり方が、果たして市場の信頼を勝ち得るのかというのと、いわば素っ裸で放り出すというような話であるとすれば、これは逆に、そんな会社の将来はあるのかという話になるんじゃないかなと思っております。

私は、割と楽観的に政府の介入というものについて考えがちなんですけれども、政府が介入すると必ず悪い方へ行くというような前提を置いてしまうと、いつも、できるだけ介入はしない方がいいということになるんですが……

○富山委員 だって長いですからね、短期的にはいいんですけども。

○野村委員 今、先ほど来から委員長からも出ていた、解決しなければいけない問題が温存される危険性が政府介入によって存在し得るというような、そういう問題意識はあるわけなんですよね。ですから、そこは問題が一体化しているような感じもするんですけれどもね。

○田中委員長 どうもお時間が。よろしいでしょうか。

それではどうも、今日は大崎さんありがとうございました。