

郵政民営化委員会（第14回）議事録

日時：平成18年11月8日（水） 13：30 ～ 16：33

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 それでは、これより郵政民営化委員会第14回会合を開催いたします。

本日は、委員3人出席しておりますので、定足数を満たしております。

本日は、郵便保険会社の新規業務に関する調査審議として、第10回会合に続きまして生命保険関係者からご意見を伺うことといたします。

これまでの委員会におけるヒアリングの議論を踏まえ、あらかじめ資料1の生命保険関係者に対する質問事項を作成して事務局より送付いたしております。今回は、その質問事項に関するご意見を伺うという形で進行させたいと思います。

それでは、社団法人生命保険協会の渡邊光一郎一般委員長に伺います。

○渡邊一般委員長 10月4日に続きまして、私どもの生命保険協会の報告のヒアリングをこのような形で設けていただきまして本当にありがとうございます。既に資料1の方にもありますが、事前にいただいております質問事項に沿いまして、やや順不同になりますがポイントを絞って、お手元の資料2に基づきましてご説明させていただきたいと思います。

早速1ページの方を開いていただきたいと思います。これから郵政民営化の諸課題についての議論が進んでいくわけですが、議論を重ねますと、どうしても理念が現実になづくという反面で、現実への妥協点が理念から乖離するというようなこともあるかと思うので、私どもの今回の質問にお答えする際に、改めてご覧のような民営化の原点についてもう一度再録をさせていただいたという次第でございます。この民営化の原点でございますけれども、簡易保険事業を自由で公正な民間の生命保険市場に吸収・統合し、活力ある経済社会を実現することであるということ、それから、この原点を踏まえ、その下に記載のとおり、民営化の目的を達成するためには、何よりも公正な競争条件を確保することが大前提であるという、このことが重要だということでもあります。

2ページでございますが、これも再録でございます。これから難しいご判断をいただくということにもなろうかと思ひますし、私どももそういった面では、判断をする際に基本に返るという思いで、その基本に返るということからすれば、私どももさまざまな観点から議論がなされた国会審議が基本であると考えております。したがって、ご覧のように公正な競争条件

及び政府出資に関する国会での審議におきまして、民間生保との公正な競争条件に関連して政府出資が重要な論点になったわけですが、その記載事項として、当時の郵政民営化担当大臣の言葉が、括弧書きになりますが、「全株を処分するまでは政府出資の形で国の信用と関与が残るということになって競争上優位にたつことになる」、それから、「金融業務においては、信用が競争上決定的に重要」であると、こういった見解が示されている次第でございます。この見解につきまして、我々との認識は完全に一致するということでございます。逆に、この見解に異を唱えるだけの材料を私どもは何ら持ち合わせていないということにもなります。

それでは、3ページの方を見ていただきたいと思います。

ただ今の政府の見解にございますように、国民は少なくとも移行期間においては政府が株式の保有等によって郵便保険会社の経営に関与することで不測の事態が生じた際は、政府による何らかの支援が行われるという期待を抱いているというふうに考えております。この政府サポートに対する期待が従来からの郵政ブランドに加えまして、郵便保険会社の信用補完につながっているというのが私どもの考え方でございます。目に見えない金融商品でございますから、信用が競争上重要な要素になっているということでございます。この信用補完は、生命保険選択時に他の民間生保会社に比べて郵便保険会社に優位に働くと考えております。下の方に表がございしますが、失効・解約率の簡保と民保の比較でございます。過去の金融不安発生時、民間生保の失効・解約率が上昇しているのが見受けられますが、一方で簡保の方を見ますと、ほぼ横ばいで推移しておりまして、金融商品における信用というものが重要な要素になっていることがおわかりいただけるかと思います。国民の政府サポートに対する期待というものは、政府保証がないことを説明し、それが契約者に認識されれば払拭されるとの前回のご意見もございますけれども、そもそもこの期待感そのものを払拭するには、目に見える形での政府出資を解消するという必要があると逆に考えてございます。また、この認識ゆえに郵政民営化法では、株式の完全売却によって国の信用関与を完全に断ち切ることが規定されているというふうに理解をしております。

それでは、4ページの方を見ていただきたいと思います。

こちらは、生命保険文化センターで実施しましたアンケート調査の結果でございます。今後の生命保険の加入に当たって、民間生保と郵便保険会社のどちらを選好するかというアンケートでございますが、民間生保、郵便保険会社の選好の割合が、これは偶然だと思いますが22.2パーセントで同じ割合になっておりました。ただ、その下の選好理由というところの分析結果を見ますと、民間が商品、サービス、価格といった面から選好されるというのに対しまして、

郵便保険会社は、信頼できるとか、政府の関与が強いとか、国営事業として運営してきた伝統が上位となっているということでもあります。かつ、その占率も３割を超えるという高い水準で、これも暗黙の政府保証に対する意識が強いものという調査だと考えております。

続いて、５ページの方を見ていただきたいと思います。

ここからは、公正な競争条件の確保の問題の一つに、旧簡保契約からの利益補てんの問題がございました。本件につきましては、過去の国会審議における政府答弁にもありますように、旧簡保契約から生じた利益については、旧簡保契約の契約者に還元すべきであると考えております。そのためには、適切な区分経理の導入や、日本郵政公社と同等のディスクロージャーを行うことが必要であると、それを明確化すべきであると考えております。これらの点につきまして、もう少し説明をさせていただきたいと思いますので、６ページ以降をご覧くださいと思います。

６ページの方ですが、こちらは平成16年11月に郵政民営化準備室が作成されました骨格経営試算の郵便保険会社の収支見通しでございます。以下、こういった数字をお出しいたしますけれども、これはあくまでも開示されている範囲で私どもが推定も加えて議論のために出させていただきますので、その点をお含み置きいただいて、後日確認をいただければと思います。これを見ていただきますと、生命保険会社の利益の構成でございますが、死差益、利差益、費差益の三利源というものが基礎的な利益を構成しております。骨格経営試算のこの表の中を見ますと、ちょうど中段になりますが、民営化後の３年間の三利源ということで小計になっております。この３年間の三利源が赤字になっているのが読み取れます。一方で、その下の経常利益の方は初年度から黒字になっているということがあります。これは平成17年度末に約８兆円も積み立てております追加責任準備金を每期機械的に取り崩しまして、戻入益として計上しているということが作用しております。2007年度では、推計でございますが、3,800億円程度の戻入益が計上されていると考えております。この追加責任準備金につきましては、これは民保が積み立てますと有税となります。この場合に出ておりますのは、過去の旧簡保契約の利益の一部が無税という形で関与の恩典を受けたということでもありますけれども、そうやって積み立てられたものでございます。したがって、初年度から黒字となる経常利益のすべて、もしくは大部分がこの過去の旧簡保契約の利益の蓄積を戻し入れて構成されているということがわかりいただけるかと思います。

続いて、７ページでございます。

ここでは、骨格経営試算の利益構造について説明させていただきます。

ご説明させていただいた経常利益などの利益構造については、この資料の上の方の部分が示しているとおりでございます。この経常利益から既に支払うことが決まっております確定配当、これを支払った後の旧簡保契約の利益、これの8割が剰余金配当に回す過程となっている試算であることがわかりいただけるかと思います。これは、郵政民営化に関する有識者会議の方で説明されたとおりでございます。そうしますと、8割の残りの2割、こちらの方が郵便保険会社の利益として計上される部分ということになります。郵便保険会社の方は、これを再保険の受託料として受け取るということになると思われますけれども、その源泉は過去の利益の蓄積の戻入益が一定程度を占めると思われます。

次に、8ページをご覧くださいと思います。

これまで説明させていただきましたとおり、契約者保護の観点から、この旧契約、新契約の利益の源泉というものをしっかりと管理していく必要があるということでございますが、適切な区分経理を導入するとともに、再保険受託料を含む再保険契約を適切かつ合理的なものにしていく必要があると考えております。まず、この区分経理でございますが、これは、金融庁の保険会社向けの総合的な監督指針においても、これは枠内に小さな字で書かれておりますけれども、こういった記載がございます。ちょっと括弧書きのところを読みますと、「生命保険会社においては、利益還元の公平性・透明性の確保、保険種類相互間の内部補助の遮断、事業運営の効率化、商品設計や価格設定面での創意工夫などを図る観点から、一般勘定について保険商品の特性に応じた区分経理を行うことが重要」、こういう記載になっているわけでございます。さらに、政府保証が付されている旧簡保契約の特殊性を踏まえますと、この新旧契約の区分経理を再保険の受再者に明確に義務づけという必要性があらうと考えます。したがって、この新旧契約の区分経理の実施を、政省令や、あるいは再保険契約などにしっかり規定させていただきたいと考えております。その下の3のディスクロージャーにつきましては、契約者保護の観点から、旧簡保契約を承継管理する独立行政法人郵貯簡保管理機構、こちらの方が平成19年10月以降も、日本郵政公社が従来簡保契約者に行っておりますディスクロージャーと同等のディスクロージャーを行う必要があると考えております。また、政府保証が付されております旧簡保契約に不測の事態が生じないよう、国民のチェックを受けるためにも、このようなディスクロージャーの枠組みというものが必要だと考えております。

9ページをご覧くださいと思います。

株式上場と新規業務に対する考え方でございます。郵政民営化法では、新規業務の認可におきまして、他の生命保険会社との競争関係に及ぼす事情、また、郵便保険会社に対する議決権

割合、こういったものを勘案するというふうに規定されております。一方で、株式の上場処分に際しての投資家からの評価を得るという点につきましては、これは特段の規定事項ではないということであります。また、表であらわしておりますけれども、日本郵政株式会社が策定しました「実施計画の骨格」における経営見通しを見ますと、郵便保険会社の純利益の分、これは増益基調に推移するという予測になっております。また、利益成長が続くという見通しということも言えます。生命保険協会では、株主価値向上に向けた取り組みの提言におきまして、配当性向というものを30パーセント程度に引き上げるよう対外的に要望しているわけですが、その30パーセントというものを仮に郵便保険会社の配当性向に当てはめて計算してみますと、ROEのところを見ていただきたいと思いますけれども、この試算によりますと民営化後の順調な上昇が見られます。ちょうど4年後には13パーセント台にのっておりますから、これは現在上場しております銀行、損保、生保、これと同等、もしくは4年後の数字そのものはかなり上の数字になるということが言えるかと思えます。

続きまして、10ページをご覧くださいと思います。

こちらの方では、平成17年3月3日に、郵政民営化準備室から公表されました「採算性に関する試算」で示されております新規業務の収益についての記載をしております。保険の新規業務といたしましては、第三分野商品の参入、限度額撤廃による試算という想定がされております。この新規業務の税引前の当期利益に対する収益の寄与についてでございますが、これは生命保険業の特徴がよく出ているということだと思いますが、目標10割達成でも50億、5割達成ですと30億という形で、上の方の郵便貯金銀行の方の寄与度に比べますとかなり小さいということがおわかりいただけるかと思えます。この試算結果を踏まえますと、株式上場のために新規業務の実施が必要というのはやや要素的には低いのではないかと、そう言えないのではないかと思います。株式上場のために新規業務の必要性を主張するのであれば、まずは実施計画の骨格で示されております経営見通しを再保険の収支と郵便保険会社の収支に区分して示して、郵便保険会社の収支見通しで株式上場が可能なのか、困難なのか、こういったことを検証する必要がありますと考えます。また、新規業務には、当然事業リスクが伴うわけですから、いたずらに新規業務を展開すればいいというわけではなくて、それぞれの収支見通しを示して、それが企業価値向上にどの程度寄与するのかという検証が重要であると考えます。これまで政府等より示された資料を拝見させていただく限りにおいては、現在の業務範囲でも株式の上場は可能ではないかと考えます。また、新規業務の株式上場への貢献度は、この表からも限定的ではないかと考えております。

また、新規業務の民間市場への影響度というものが質問でございましたけれども、これは資料をつけてございませんけれども、先ほどの「採算性に関する試算」におきまして、新規保険の3割が第三分野商品になるという前提で試算されていますから、これで推測しますと、平成17年度の簡保の販売件数の3割に相当する件数、これは90万件になります。これは、民間生保の医療保険、がん保険の販売件数、これが400万件強でございますから、2割を超える規模ということが言えます。民間生保会社の中には、第三分野商品に絞って経営している会社もあるわけですし、例えば占率が90パーセント以上の会社といたしますと4社ありますし、50パーセント以上になると11社もございますから、そういった個別の会社に与える影響というものはかなり大きくなるのではないかと考えます。企業価値向上の手段といたしまして、郵便保険会社のように規模の大きな企業になりますと、事業リスクの伴う新規業務ということよりも、コスト構造を見直す方が収益力向上、特に足元の収益力という面では近道であると考えます。したがって、移行期間中については、コスト構造の見直しによる収益力向上に注力するとともに、完全民営化後の自由な事業運営に向けた態勢整備の方を重視して取り組むべきではないかと考えております。また、事業リスクの伴う新規業務への進出による企業価値の向上につきましては、完全民営化後の経営者、株主の判断に基づいて実施すべきであると考えております。

それでは、この事業運営に向けた態勢整備につきまして、11ページをご覧いただきたいと思っております。

ここでは、業務運営態勢の整備等、記載の2点についてご説明させていただきたいと思っております。昨今、契約者保護の視点が非常に重要になってきているという認識に立ちますと、完全民営化移行期間まで、この優先事項としては、ここに掲げたような態勢整備の方を優先すべきだという形で考えております。監督を受けているものの立場として言いますと、「総合的な監督指針」、あるいは「保険検査マニュアル」等に基づきまして、健全、適切な業務運営態勢の整備、特に内部統制の強化、コンプライアンス態勢の整備が重要であると考えております。この点につきましては、先日の民営化委員会で委員の方からも監督官庁により適切に確認されているというご発言がございましたので、それに向けた監督がなされるものと理解しております。次に、その下の旧簡保契約の個人情報の取り扱いについてでございますが、これまた、10月4日の民営化委員の方で発言がございましたが、基本的に目的以外には活用されないのご発言もあったかと思っております。主務官庁によりまして、適切な業務運営態勢の整備に向けた監督がなされるものと理解しております。ただ、現時点で取り扱いが明確ではない、資料に記載の枠組みの3点がございます。この3点について適切な措置が図られることが必要であると考えて

おります。

多少時間を超過いたしまして申しわけございませんが、説明の方は以上とさせていただきます。

○田中委員長 どうも、渡邊さん、ありがとうございました。

それでは、質疑等をしたいと思います。

○富山委員 この前、新聞報道で申しわけないんですけども、簡保の新規の獲得がどんどん減っているというのが出ていましたね。今日の資料を拝見させていただくと、簡保のやはり営業力というか、競争力の源泉は国の安心感だということだとすると、多分現場の営業でその辺を頑張っているはずなので、あれで数字が減っているということは、逆に言うと暗黙の政府保証がだんだん市場で消えていっているからなんですか。

○渡邊一般委員長 あれは件数ベースだと思いますが、同分野の比較では新契約高ベースでも件数ベースでも、民間も実は必ずしも数字として増えていっているわけではなくて、収益ベースで改善しているという構成になっているということなんです。それと加えて、簡易保険の方の中身の要因分析は私どもの方ではできませんので、そこはしっかりやっていただきたいと思います。幾つかの要素が複合的になっていると思います。当然マーケットの要素もあると思いますし、それから、商品のポートフォリオがニーズによって変わるという要素もあると思いますし、それからもう一つは、これは特異なことだと思いますが、限度額管理の厳格化も多少の影響を与えているのではないかと推測されますので、そこは私どもではわかりませんので検証していただけたらと思います。

○田中委員長 国の信用と関与の話なんですけれども、政府出資が残っている間、もちろんこれは現実に政府保証がなくなった来年10月1日以降の時点でどういうことが起きるか、まだ仮定のことでしかありませんけれども、どうでしょうか、先ほどお示しいただきました3ページの、平成9年の日産生命の破綻以降、民保の解約・失効率が上がっていますけれども、これと同じリズムの中に簡保も入る、政府保証がなくなった段階で、保険契約者は、政府が出資者であるというだけで納税者の金を使って救済すると思いますかね。これだけ切り刻んでいく財政再建は日本経済の持続的成長のためには不可欠だとい、ノーペイン、ノーゲインで既得権らしきものについても一貫してメスを加えるという内閣の方針は、小泉、安倍、両政権続いていますね。そうすると、政府が出資しているという勘定だからといって政府保証はないんですと、新規契約はと言っていて、それに何か納税者の金を使って補てんしてもらえんというふうに思っていますかね。これはもちろん、今はまだ仮定、仮説の話ですよ。だけどそれは21世紀の政府が

カバーすべきことについて国民の関心が相当煮詰められてきました、この間。一般論で言えば、ここにご指摘いただいたようなことはあると思うし、大臣が答弁されたのは全株処分したいと、これを強調するために少しあえて言われた面が、推測ですが、あると思いますが、私は、国民は長期の契約に当たって、政府に勘定を押しつけることは無理だし、政府自身もう保証はないから、あとあるとすれば保険契約者保護機構の枠内において救済が受けられるということの理解は、保険契約者に広がっていますでしょう、実際。

○渡邊一般委員長 前回以降、ご議論いただいている消費者サイドから見た、即ち保険契約者、あるいは預金者から見たパーセプションの問題というのがいろいろと議論されているということとは承知しているんですが、今の時点で確証というのはなかなか難しいと思うんですね。したがって、前回議論がありました格付機関の判断ですとか、私どもの信用リスクを担当する部門の見方とか、こういったものをちょっと間接的ではありますがありますが、いろいろと確認してみました。答えは、明確に今の段階では正式見解としてレポートがあるわけでは実はございません。ただ、郵便保険会社に対する大方の見方は、やはり特殊法人の格付なんかに見られますように、通常、ソブリン格付から始まって、政府のサポートと個別の団体の重要性、事業の内容、こういったものを総合的に勘案しながら、むしろソブリンから始まってノッチを調整していくという発想なんですね。ところが、民保である私どもに対する格付の発想は、逆に個別事業の中身からスタートしまして、セーフティネットの関係では、従来完全な補填ができない、即ちセーフティネット自体が完全サポートされていないという要件からややノッチを下げるといような見方をしているわけです。したがって、ある意味では格付で見ますと、民間はノッチを下げたところからスタートしなければいけない。ところが、恐らく郵便保険会社は、特殊法人の格付と同じような見方をすれば、ソブリンから始まって上からノッチを調整してくるとい、こういうイメージなんですね。

したがって、実は格付機関でさえもこの移行期間の政府の関与については配慮をしてしまうということなんですね。したがって、格付機関でさえもそういうふうな考え方が基調になっているとすれば、これは民間の消費者サイドから見れば、これはもっと期待感が高まるでしょうから、それは段階を見ていかなくちやいけない。したがって、前回私が申し上げましたように、現段階での想定議論はなかなか難しいですから、私どもの考え方のような慎重なスタートを切って、3年後のレビューというものが非常に重要なのではないかというふうに思います。この期間の意識の変化ですとか、こういったものを定性的、定量的な分析をして、レビューをしていく必要があるのではないかと考えます。

○田中委員長 契約者は納税者でもありますから、納税者の立場からいって、この間どういう形で政府の関与が、言うならばどこまで落とすことができるのか、健康保険についても自己負担分を上げるとか、幾つかの、普通ならなかなか簡単にはそんなことやったら選挙に勝てると思えないはずのことをやってきて、しかしそういう財政規律を重んずる政府は信ずるに足るという選挙結果が出ているときに、政府が100パーセント株式をしているところだから、それは何か面倒を見てあげましょうという、そういう政府を許しますかね、納税者は。そういうパーセプションが残っていると言われるんだけど、それはおっしゃるように、来年10月以降ちゃんと観察すべきことですが、あまりこれは言われない方がいいんじゃないかというふうに思うんですけれども。

○渡邊一般委員長 私どもも確証はとれません。ただ、逡巡していきたくとも思います。したがって、その逡巡の度合いを、先ほど言ったような形でしっかりレビューしていくということも重要だと思うんですね。

○富山委員 そういうのは格付の話なんですけれども、私の元の部下で海外の格付機関の非常に優秀なアナリストだった人間がいて、話をしてみると、格付の想定については、今の田中委員長の発言と重なるんですね。将来に向かってどうなっていくかということが一番、要するに格付が問題になるのは未来の議論ですから、将来に向かって、例えばここで言うと言簡保がどういうふうな信用上のポジションになっていくだろうかということに当然考える。そうすると、まず今の議論なんですけれども、例えば政府保証の議論で言えば、今政治的にどういう状況にあるのか、ないのか、それから今の政権の方向がどっちへ向いているのかということに当然考えに入れるわけで、そうすると、例えば今の政治状況を前提として考えると、なかなか現実には政府が乗り出してくるとは到底思えない。この3、4年の間に完全株式売却という日程が決められる、それ自体強烈なシグナルになりますと、経済学的にはシグナリングになっています。その上に、今の政権の状況、それから国民の物の見方、考え方の流れを見てみると、極めてむしろ政府は特別な救済には出てきにくい、プロの目から見ると、最も政府関与のあるものの中でいうと一番出てきにくい領域に見えるというんですね。

そうすると、どちらかというとソブリンから始まるという感覚ではなくて、むしろ普通の民間並みの格付をしておかないと、実際に自分が格付をする立場であるとするとは非常にリスクな格付をすることになるという感じだったんですが。

○渡邊一般委員長 私どもも個別ヒアリングのレベルですし、格付機関もまだ正式なレポートにできない段階だと思うんですね。いろんな要素を見なくちゃいけないということで。ですか

ら私どものヒアリングでも、一般論に落として特殊法人の場合の考え方はこういうことだから、それに当てはめればこういうことになるというような一般論での説明なんですね。

したがって、本件の個別問題について、実際の格付をどうするかについては、個別のヒアリングをされた方がいいのかもしれませんが。私どももまだ正式見解として聞いているわけではございませんので、そこは一度この場でもヒアリングされた方がいいのかもしれませんが。

○田中委員長 かんぽ生命がインターナショナルな業務をやるかどうか、どこかの段階でやるかどうかわかりませんが、ヨーロッパの拡大EUの流れの中で、政府が出資している企業が国境をまたいで業務を行うことというのは当たり前の話ですが、物すごく増えているわけですね。

例えば、イギリスで発電会社が破綻すると、フランス国営電力がそれを購入するといいますか、再建のために乗り出し、そこでこの電力をイギリスの家庭や事業会社に送っているわけです。それは政府が確かに株式は保有している、だけどイギリスへ出かけて行って経営引き受けてやっている。そのときに納税者、要するに今度はそういう状況の中で何か国が出資しているから、その商品やサービスについて何か国がまたその納税者の金で何かやってくれるなんていう発想は全くない。たまたまいろんな歴史的事実があるから国が出資者としてまだ残っている。それでも公正競争を前提として、監督当局からいけば、公正競争が行われていることと、それからユーザーを差別的に扱っていないということさえあれば、株主が何であろうと、それは認めるというので動いちゃっているところからいくと、国の出資が残っている段階で信用という議論をちょっとグローバルな局面に置いてみると何か違うなど、そういう話は払拭しているよと。

あるいは現実には政府の関与が残っていても国際業務ができないかといったら、国際業務は許すと思うんです。そうしたら、出かけて行って、こんなところで日本政府が株式部分的に保有しているから、破綻したときに日本政府に何かということができるとは思いませんよね。そのことは多分日本の中でも同じだと思います。国の株式保有があるというのは、たまたま歴史的なことがあるからそういうことはあるもんだと。渡邊さんが集約的に書いてくれた1ページのこれですよ、民間の生命保険市場に吸収・統合し、活力ある経済社会を実現するという、これを実現するんですから。そうするともう、政府がたまたま株式をどの程度持っているかというのはもう抜きにしようという意思決定をしちゃったからこの話になっているので、国民にだけその残像が残っているということは、若干残っているかもしれませんが、だけど急速に消えると思う方が自然ではないでしょうか。

○渡邊一般委員長 郵便保険会社としての新しいスタートを切った折には、おっしゃるような受けとめ方を当然していくと思いますし、競争条件上は、そこはイコールフットィングになるわけですから、そこはおっしゃっているとおりだと思います。ただ、そこがどう展開しようと、急激にそこは弱まっていくんだらうと、パーセプションそのものは弱まってくるんだらうと、そういうふうに思います。

ただ、私どもが再三申し上げているのは、移行期間にまさしくレビューしながら行く期間、ここはとりわけ生命保険業の特殊性というものが出てきて、これは再三申し上げているとおり、他の事業ではないことなんです。要するに、新旧の勘定が非常に影響力を与えてしまうという、これはほかの事業では見えないことだと思います。先ほどの収益分析のところも見ていただければわかりますように、ほかの企業ではこういうことは起きないわけです。要するに、通常の新規業務、メーカーさんの新規業務なんかを考えれば、トップラインとボトムラインというのはある程度連動して推移するわけです。ところが、生命保険の場合の事業は、トップラインの効果がボトムラインの増加として連動するまでの期間が非常に長いがゆえに、態勢整備、インフラ整備がしっかりしていないにもかかわらず、新規事業の拡大を直ちにしていれば、むしろ足元を弱めてしまって、収益上も悪化するという現象が出るわけです。これはほかの事業とは違った影響だと思います。

むしろ、それよりは、先ほど言った新旧の区分経理に基づいて、しっかりとした再保険収入というものを合理的に説明して、その合理性に基づいた収益も含んで全体の事業を描いた方が、明確でありますし、むしろその透明度を高めて説明していただいた方が、むしろ合理的だというふうに私どもは考えます。

○野村委員 またちょっと暗黙の政府保証に戻ってしまって恐縮なんですけれども、4ページのところにいただいているアンケートなんですけれども、確かに「政府の関与が強い」とか、「国営事業として運営してきた伝統」というのに高い比率がマークされていることはあるんですが、直接に政府が株を持っているからという質問をしているわけではないんですね。ですから、「政府の関与が強い」とか、あるいは「国営事業として運営してきた伝統」という、こちらの方々は伝統と言っていますから過去のことなんでしょうけれども、今政府の関与が強いと、ここが仮に最も中心的な項目だとすると、この質問に答えた人達が、本当に政府は株を持っているということを重視したのかどうかということは、このアンケートからは浮き彫りになっていないわけなんです。そこをロジックとして、やや無理やりつなげている感じもしないわけではなくて、つながっている可能性もあるとは思いますが、実証されていない

ではないかという気もちょっとするんですね。

それから、この項目を見ますと、ほかのことというのは事実が書かれているんですね。例えば「広告をよく見かける」というのは、実際広告をやっているわけなんですね。ところが、そういうほかの質問事項は事実が書かれているんですけども、私どもの感覚からいくと、政府の関与が強いというのは、これ、ここに上がっていますけれども事実ではないんですね。事実ではないけれども、このように事実の中に紛れ込んで質問事項に入ると、アンケートに答える人はこれも同じレベルで事実だということを前提にマークするのではないかと思うんですね。そういう意味では、やや答えにバイアスがかかる可能性というのがあって、ちょっとこの質問の仕方自体がデータとしていかなものなのかというのが気になるんです。ほかはやっぱ、恐らく質問されていることの中に嘘が入っているとは思いませんので、ですから簡保は政府の関与が強いんだと、だから選ぶんだということにややマークをする方に誘導されている可能性があるんですね。

例えば、私の大学をなぜ選びましたかというときに、ミッション系の大学だからと書いてあったとすると、それはミッションの大学なんだと思って丸をつける人がいるんです。ところが、うちはミッション系の大学ではないんです。うちは別に教団が後ろにいるわけでもないわけなんです。だから、普通はそういう聞き方はしないわけなんです。事実が並んでいて、事実の中からどれが要素なのかということを聞くわけですから、こういう質問項目の中に事実ではないことが入っているというのは、ちょっと聞き方としていかなものなのかという気がするわけなんです。

そこがちょっと1点、これは別に水掛け論になりますので、このアンケートの評価の仕方ですから、ちょっとそこが気になりましたということ。むしろ逆に私は、この下のラインでいくと「商品やサービスが良いから」というところにマークがほとんどついていないということです。簡保の方ですね、5.3パーセントという非常に低い数字になっていると。そうなりますと、この後ろの方の部分がパーセプションであるということがだんだん明らかになってきたときに、それが小さくなっていく比率と同じぐらいのレベルで一番最初の箱の部分上げていかないと均衡が保てないのではないかと。むしろ逆に言うと、運営上寄って立つものがないというふうにも見えるわけなんです。ですから、そういう意味では、このアンケートは簡保保険会社にとって極めて危機的な状況にあると、商品新規事業を展開していかないと極めて危機的な状況にあるということを表しているアンケート結果ですというふうに、要するに物語みたいなものですから、これをどういうふうに説明するかというと、そういう見方もあるわけなんですね。そ

ういう点でいくと、ややこのアンケートの結果から、一義的に政府の株が残っている間は新規事業の展開はしない方がいいという結論には、ややなりにくいのかなという気もするんですが、それはいかがなものでしょうか。

○渡邊一般委員長 生命保険文化センターが実施しているアンケート調査ですから、私どもは参考に見る一つの資料だということで、今回のご質問にストレートに答える資料がないということで提供したという次第でございますから、そういったいろんな見方をしてよろしいんじゃないかと思います。

ただ、これは従来の簡保法に位置づけられたセーフティネットを前提として、国民の意識というのはこういうところにあるということでは、かなり明確なサインだと思うんですね。したがって、これが変わり得るだろうということは言えると思います。繰り返しになりますけれども、今後どう変わっていくのか、来年の10月以降、どう変わるのか、3年後にどう変わるのかということを、この聞き方ではなくて結構ですから、しっかりとした分析をしていただきたいと思います。これはほかの目的でいろんな項目を調査した一つでございますから……

○野村委員 これを聞いているのは、民営化後の話の加入動機を聞いているんですね。

○渡邊一般委員長 今の時点で簡保契約をしてきた方の意識と見た方がいいと思いますね。

○野村委員 民営化後も何か政府の関与が強く残るかのような、ややミスリーディングな質問事項になっていて、そうすると選ぶものがかなりほかはないですから、これしか、ある意味ではそれがあるというふうに信じた上でつけるということになるような気がしますので、これは政府保証がないんだと、それでも選ぶのはなぜですかというふうに聞かないといけないような気もするんですね。

○渡邊一般委員長 これはあくまでも一つの材料としていろんな見方をしていただければ結構でございます。

○富山委員 僕の質問もちょっと、野村さんに近い感じを逆に持ったものですから、要は簡保の場合、商品やサービスが良いからというのが致命的なくらい小さいので、それでどんどん新規契約が減っているのかなんて逆に思ってしまったんです。

それとあと、逆に言うと、この34.7パーセントは、私もコンサルタントをやっていたのでこういうデータは死ぬほどいっぱい読んでいますけれども、裏返していうとまだ誤解している人がこれだけいるということですね。要するにわかっていない人がいっぱいいるから、これが逆に下がっていくことは健全なんでしょうね、きっと。

○渡邊一般委員長 前の議論にもありましたように、新会社となったときに、恐らく契約時に

セーフティネットのありようだとか、従来とは違うということについては、明確にこれは義務づけて説明すべきことになると思うんですね。それによってパーセプションの部分の変化というものをより観察できるということでしょうし。ですから、そこはむしろ重要な視点になるんじゃないでしょうか。注意事項でもあるし、説明事項としての重要性も高まるということだと思います。

○田中委員長 生保協会の中に、民営化後の簡保が破綻すると、その波に巻き込まれる、保険契約者保護機構に大きな負担が乗っかってくる、そのときは政府関与してくれと、シナリオ上そういう話が出ることはないですか。

○渡邊一般委員長 それは、前回も説明しましたが、この資料の中にありますように、この追加責任準備金の積んでいるレベルが約８兆円に及んでいるんですね。したがって、旧勘定の部分と新勘定の部分がどうなっていくかを冷静に見ていく必要があるかと思いますが、少なくとも今想定されるマーケットレベルを前提に置けば、これは非常に保守的な積み方をしているわけですから、旧勘定のところについても安定的な推移をするんです。新会社の方は、これは全く新しい枠組みとしてスタートする、新しい会社なわけですから、それはセーフティネット上も既存の生命保険契約者保護機構の枠内で考えていけばいい話で、こういう健全性自体もスタート時点の今の状況からすれば、おっしゃるような懸念はないと思っております。

○田中委員長 委員会では、民営化後ちゃんと調査し、よく観察し、どういうスキームなのか、ちゃんとやれというご要請がありまして、私もそのとおりだと思います。この委員会が設置された理由もそこにあると思いますし、冒頭にあります民間秩序の中に吸収され、民間秩序の中で仕事をしてもらい、かつての政府企業というものがそういう形で円滑に吸収されているという姿が民営化の成功ということだと思います。それに関わって必要な調査審議を行うのは当然、我々の委員会の義務だと思っていますので、その点は十分ご指摘を受けまして肝に銘じてやろうと思っています。よろしくお願いします。

○渡邊一般委員長 どうも今日はありがとうございました。

○田中委員長 続きまして、全国共済農業協同組合連合会の今尾和実専務理事に伺います。よろしくお願いします。

○今尾専務理事 前回に引き続きまして、こういう機会を設けていただきましてありがとうございます。

私の方からは、ペーパーに基づきまして、全面的な形にはなっておりませんが、私どもが一番意識している項目につきましてご説明させていただきます。

まず、政府出資についてであります。問題認識として、生命保険なり共済は、長期間の契約が多いわけでありまして、それを実施する主体の会社の信頼性が、契約者、加入者にとっては選択時の重要な要素でありまして、郵便保険会社が日本郵政株式会社からの出資によって間接的ながらも政府出資を有するということは、信頼性の面で大きなプラス材料となって、競争上の優位性を持つというふうに考えております。

私どもの加入者に対するアンケート調査なんかを見ていまして、共済・保険の加入先の選択理由の1、2番目は、当然のことながら商品の価格なり保障内容ですが、第3位に会社の信頼度というのがアンケート結果でも挙げられておりまして、上位3つの中に信頼性というのがある以上、やっぱり、具体的にどこがということではありませんが、消費者から見たイメージのレベルではありますけれども、プラス材料ではないかということでございます。

それから2つ目に、旧契約の個人契約情報。これは、私どもでは組合員相手ということでやっているわけですが、共済・保険の営業の大きな要素として、既加入者に対する重ね売りですとか、新商品が出る場合は既加入者に真っ先に案内していくと。こういうのが共済・保険営業の大きな要素になっております。したがって、旧契約と新規の個人情報を遮断するといっても、やはり、例えば限度が引き上げれば、既に入っている方に限度が上がりましたよという案内をいたしますし、新商品が出れば、今までのお客さんに対して新しくこういう商品ができますと、こういうような販売が大きな要素となっておりますので、旧契約の個人情報の取り扱いにつきまして、そこがどういうふうに遮断できるのかということについて、実践的な意味で懸念が残らざるを得ないというふうに思っております。

そのことが、ここの非常に難しいテーマであります。2ページの一番下に、「旧契約の個人情報を利用する以上、完全民営化までの間の措置として、新規業務を控えていただきたい」と、この部分だけ見ると非常に厳しい言いぶりになっておりますが、それは、先ほど申し上げた趣旨からでございます。

それから、3点目で、旧勘定のことでありますが、問題認識としまして、郵便保険会社が受再する旧勘定からの利益、これが新会社に寄与するということになりますと、例えばより低廉な保険料の新商品開発がそのことによって可能ということになると、競争条件に大きな影響を及ぼすのではないかと問題認識でありまして、旧勘定からの利益の取り扱いの措置につきまして、(2)に書いてありますように、明確な区分経理等の措置を講ずるとともに、その区分経理等の状況をディスクローズしていただきたいということでもあります。

それから、旧契約から生じた過去の利益の累計というのは、旧契約の貢献分として再保険す

る際に区分されるということだと思いますけれども、そうしますと、例えば、民営化新年度からの再保険契約によって、旧契約の契約者勘定、責任準備金等の資産があるわけですが、その資産の運用から新たに生じてくる利益の処分はどうするのかと。

こういったようなことも明らかにされるべきではないかということで、具体例として（２）の３行目にありますが、管理機構に還元されない旧勘定の利益が新規に出てくるような場合に、郵便保険会社において旧勘定に利差損が生じた場合に備えて、例えば区分して積み立てておくと、こういったようなことなどで、あくまでそれは旧契約の持ち分だというふうな活用を考えるような区分の仕方をしたらいかがでしょうか、ということでございます。

それから、４点目の郵便局の活用については、前回申し上げたとおりでありまして、地域のニーズ対応や契約者サービス保持の観点から、私ども農協はそれぞれ別法人でありますので、各ＪＡの判断において、過疎地域などでの店舗の相互活用等、郵便局会社との連携の可能性は考えられるということで、これは前回申し上げた内容でございます。

以上、簡単でございますが。

○田中委員長　ありがとうございます。

それでは、質疑に移りたいと思います。

○富山委員　旧契約の個人情報のところなんです、これは２つ議論がちょっと混ざっているかなと正直感じておりまして、個人情報保護の観点からこの新旧の関係をどうすべきかというのは、個人情報保護法、あるいは消費者保護の観点の問題ですね。その問題とイコールフットリング的な、公平な競争が確保できないという問題と本質的に私は全く別個の問題だと思っています。どちらのスタンスで議論されているのか、全体的に見ていると後段の方のことをおっしゃっているのかなと思っているんですけれども。

○今尾専務理事　私どもの考えは、やっぱり「競争条件」という切り口でしか、旧のお客さんの情報でもって新会社が営業活動していくということがいかかかと、こういうレベルでしか整理しておりません。

個人情報保護のことについて言いますと、多分一般論としてあるのは、郵便局なり、銀行業務なり、郵便業務、これら相互の、という面もあるかと思いますが、その部分については、あえて私どもなりの分析整理はしていないんですけれども。

○田中委員長　民営化法案を議論した国会審議で、民営化に反対される多くの国会の先生方が言われたことは、郵便局というのは地域社会の中に深く根付いているので、これが簡単に廃局なんかになったらすれば日本のコミュニティが壊れてしまうと、そういうことをどう考えるの

かということでした。ということは、ここで言う旧契約の個人情報という類の話は、もしそういう国会で議論されたようなことが事実だとしますと、旧契約の個人情報というふうに言うのであれば、一体としていろいろあったんだよなど、それを無理やり民営化というので切ってしまうのかという中で行われた議論からすると、新しい保険会社も、それはやっぱり歴史的に流れてきているものの中であるんだろうというのはありますね。それを事改めておっしゃった重ね売りというような具体的なセールスの個別の手法について、例えば委員会にもそういう異議が業界から出たとすると、旧契約に基づく個人情報が新会社においてどういう形で使われると、どういう意味で不公平なのか、市場の競争を歪めるのかという具体的な話として議論がもし問題提起されるとなると、来年10月以降、それは多分それがどういう意味で公正競争を歪めているのかという視点から、この委員会でも議論することは、私はあるんだと思います。そういう抗議が来れば。どういう条件ならばどうなのかということなんだと思うんですが、ただ、冒頭申し上げましたように、やっぱりコミュニティの中に定着しているんだよなという議論からいくと、そのところはなかなかこれ難しいですね。

○今尾専務理事 委員長がおっしゃったのは、私どもの組織に振り返ると非常に難しい話ですね。

○富山委員 忘れようと思っても忘れないですよ。

○今尾専務理事 農協の場合は特に営農中心なのですが、組合員との関係自体は生活全般なものですから、同じ組合員に、信用事業や共済事業という、それぞれ銀行法なり、保険業法なりに準拠した法制の下で事業を多面的にやっていると、その部分についてどういうふうに遮断するのかというのは大変難しい議論で、その点ではちょっと今回、あえて私どもなりにそこはどうなんだというふうに言い切れない、どう言い切れば良いか分かりませんが。

私どもなりにもどこが公正かということをもっと分析しなきゃいかんと思うんですが、むしろそのことよりも共済事業をやっている立場として、先ほどとは別の議論として、例えば限度を2,000万円にしますといった場合に、既加入者は現在、1,000万なり1,300万ですね、保障金額が。その方を2,000万に、あと700万保障を引き上げられますから引き上げますよという、その時にでき上がった2,000万の契約は新の勘定の方に入るのか、旧なのかと、こういう話が出てきて、そこはもうちょっと私どもなりにも詰めないと、こういうふうにぐっと上げれば良いといった筋道がなかなか、ちょっと今日の段階ではこういうふうにすればというのが作り出せませんが、そこはやっぱり何らかのラインを仕切らないとまずいのではないかと、いう意識でございます。

○富山委員 競争上の優位性につながるものを一切使うなんていうことになっちゃうと、「郵政」という言葉が一切、民営化後に使われるのはおよそけしからんという話になっちゃいますね。際限なくなっちゃうんですね。

○今尾専務理事 ただ、最低限のことは分かるんです、契約の保全がありますから。来年お客さん満期来ますよとか、それから先月の保険料が入っていないのでこのままだと契約失効しますよとか、失効者に対する復活の督促を出すとか、そういう管理業務は必要だと理解しております。

○富山委員 セッティング業務上は、逆にお客さんも困っちゃいますね、それがないと。

○野村委員 具体的に言うと、そのときの通知に新しい契約のパンフレットとかは入れるなどという、そういう話になるわけですか。

○今尾専務理事 そう思います。非常に現場でやりにくいでしょうけれども、それをやらないとどこから新会社ですか、新契約ですかと。

○富山委員 お客さんから逆に電話が来て、電話かけますよね、私が、私も簡保入っていますけれども、それでどうしましょうと相談したときに、相談を受けちゃいけないんですか。それは受けないわけにいかないですね。それで、これは旧契約ベースのやりとりなんで、ここではお話ができません、がちゃんと切られたらお客さん怒りますよね。

○今尾専務理事 しかし、そこを厳密にしないと、今度は旧勘定と新勘定でどういうふうに区分されているんですかということになります。

○富山委員 だけど、満期でお金が返ってくるということになると、次またどうしようということに普通……

○今尾専務理事 このことの交通整理は、限度額引き上げのときに整理すべき事柄だと思います。多分契約の転換制度はないと思うんです、私の論理からするとあり得ない。そうするとあるのは、解約して新規に入るといえるのはあるのかなとか、その場合、そういうケースを想定してどういうふうにそれを区分したらいいかというケーススタディをしないといかんのかなと思いますけれども。

○富山委員 お客様は同じ人ですからね。

○田中委員長 旧勘定について、もし3ページの(2)に書いてございます「区分経理等の状況を広く一般に、分かりやすく情報開示すべきである」と、ここに限定していただくんだったらおっしゃるとおりで、これはまさにそうですね。この話はベストだと私は思いますが。

○富山委員 基本的に、元々ビジネス界にいるせいか、顧客不在の議論はやらない方がいいと

思うんです。顧客というのは、要は今入っている人、それは共済に入っている人もそうだし、顧客の立場で議論しなきゃいけないし、そもそも公正競争は競争を委ねるという議論はだれのために議論しているかという、別に業界のために議論しているわけではないんですね、これ。業者のために議論しているのではなくて、これは全部消費者のために議論しているわけで、お客さんの立場でどうするんだろうという、そこでぴんとこない話というのは、すごく供給側の論理に立ったら変な話、業界の非常に身勝手な議論に聞こえちゃうんです、正直言って。今、私がお客さんの立場で問い合わせたときに、そこはだからできませんとか、うちでは答えられませんとかとたらい回しにされた日には、そんなのおまえら、業界の勝手だろうと、その辺の話は、何でこっちが迷惑受けなきゃいけないと思っちゃったりしませんかね。

だから、今、委員長が言われたように、3ページの議論は全くそのとおりで、顧客の立場ではこれは絶対やってもらわなきゃ困るんですけれども、顧客不在の議論になっちゃうとちょっと正直言って私、何となくえっと思っちゃうんですね、正直言って。

○今尾専務理事 そうしますと、郵便保険会社が新商品開発をして、旧契約者に販売していくということになりますよね。それは民営化のけじめというのをどこで詰めていくかということと同じにならないでしょうか。当然、営業サイドからすれば、富山先生のところに「私どもが今度第三分野の医療保険を作りましたと、是非利用してください」という話になりますけれども、それではどこで「民営化」ということのけじめをつけるんですかと。

そうすると、一番簡単なのは、2ページの一番下に書いてあるように、完全民営化までの間に新規業務を控えていただきたいと、そういうことであれば、そういう問題は起きないわけですね。

○田中委員長 もし新勘定で、無診査の保険を中心として旧来商品に特化するということを自主的に決められることだってあるわけですね。だけど、そうでない意思決定をしたいというふうに言われたときに、新規業務は一切だめというふうにはなかなか言えないですね。

○今尾専務理事 業界からすると、なし崩しにそこでされていっちゃうんですね、というふうになるような気がするのですけれども。

○田中委員長 なし崩しと言えばなし崩しですが、一方で、合理化も十分できないでいるという、そういう体力のところから出発されますので、株式完全処分を10年以内にやれというホームワークからいくと……

○今尾専務理事 あるいは、民間の保険・共済団体からしますと、完全民営化までの間は私どもの商品を使ってください、というのだってありますね。

○田中委員長　そういう提携はありますね。それはおっしゃるとおりです。その提携はあります。

○富山委員　ちょっと論理にこだわっちゃうようなんですが、国営、国家保証のときに築き上げられた顧客基盤を使うことが競争上不当であると考えるのであれば、これは論理的には完全民営化されようがされまいがそういう顧客基盤なんですね。

○今尾専務理事　それは既存の、今持っている商品の範囲であれば、まだ……

○富山委員　そういうものなんですね。暗黙の政府保証の議論というのは、ある程度、完全に、明確にリンクするというのはわかるんですが、ここだけのロジックでいっちゃうと、それって何かどうして完全民営化以降がいいんですかと逆になっちゃうんですよ。どちらかというと、暗黙の政府保証が、政府の株が残っているうちは何かあるんじゃないのという議論は、それはそれで本来科学的に議論しなきゃいけないんだけど、論点としてあるのはわかるんですけど、国営、国家保証云々となっちゃうと、それはさっきちょっと言いましたように、簡保というブランドもそうだし、郵政というワーディング自体がそうなわけで、そのうちとりたてて顧客基盤だけでもし問題にするのであれば、だとすれば、そういったような個人情報保護の関連があるから何かおっしゃっているのかなと思って冒頭の質問があったんですね。特別な配慮を要する領域だから考えてくださいねということで、それは非常に趣旨としてもわかるしと思ったんですよ。すみません、失礼なことを言って申しわけないんですけども、議論を整理した方が混乱しないと思ったので。

○田中委員長　富山さんのおっしゃることでわかるのは、やっぱり簡保というのは巨大な共済という面がありますね。だから本当に一緒なんですね、恐らく。契約者の受けとめ方も、商品のこれまでの定着の仕方も、農協共済でやってこられたのと実は物すごい類似性があるので、これは民営化するときに、そことどういう関係に入れるのかということを考えられる、非常に真剣にこの問題を考えられるのは私もよくわかるんですが、どういう形があり得ますかね。

○今尾専務理事　完全民営化までの間に、新商品も限度額の引き上げもしませんということであれば、これはクリアされちゃうかもしれませんね。だけど、そこは経過点ですよ、という話になったときに、やっぱり既にいるお客さんに勧めていくということになるんじゃないかと。あるとき突然、新会社が別のお客さんを相手にするということはないわけでした。

○田中委員長　それはわかりませんよ。やっぱり経営陣の顔ぶれを見ると、それは保険商品を設計して一挙に打って出たいと考えて、もちろんこれまでの旧契約者の方にも評価してもらいたいと思っておられるでしょうし、全然違うところにも打って出たいと考えられるんじゃない

かと思いますが、ただ問題は、イコールフットイングの話がそこで係ってくるわけですね。

○野村委員 この顧客情報の話、先ほど富山委員がおっしゃっておられたんですけれども、民営化は国の都合でやっている話なんですね、ある意味では。お客さんの方は別に民営化されたから自分に対する提供されるサービスが劣化することは希望していないわけで、もし従来どおり、民営化される前の簡保が、仮に法改正等があつて新規業務を展開するようになったら、それは当然自分にいち早く教えてもらえるだろうし、自分が購入するときに購入しやすいサービスを受けられるものというふうに考えると思うんですね。それが、たまたま民営化が行われることによって、旧勘定、新勘定の区分をきちんとしなきゃいけないという話になり、それどころか、この勘定分離で解決しようとしていたものを越えて、過去のものは一切使っちゃいけないという論理になるのかどうかというのは、もうちょっと精査してみなきゃいけないところがありまして、そうしないとかえって顧客に対してしわ寄せが行ってしまうという可能性もあると思うんですね。

つまり、なぜ新勘定、旧勘定を分離したのか、その政策目的の範囲内においてその部分を限定的に勘定の分離をすることはあると思うんですけれども、分けたら一切過去のものはいえなくなるというふうな論理なのかどうかというのはちょっとまだ詰め切れていないところもありましてわからないんですけれども、もうちょっとそのところは細かく分析していく必要があるんじゃないかなというふうに思うんですね。

それがちょっと一点なんですけれども、ちょっと別なことを伺ってもいいですか。JA共済さんが一般のJAさんですね、各地にあります、その窓口で共済を売ってもらうときというのは、これ代理店というような形で手数料を払って売ってもらっているということになるんですか、その関係をちょっと教えていただけますか。

○今尾専務理事 若干、歴史的に違っているんですけれども、かつては農協から全共連が再共済契約を結んで受けていたと。その場合は、保険料に相当する共済掛金の全額をまず農協が預かって、それで事業費に相当する付加部分をとって、その余をすべて再共済に出すということでございます。

今はどうしているかというと、契約形態が個々の農協ごとということだと、農協破綻だとかいろいろリスクがありまして、共同引受という形にしています。農協と全共連の共同引受、実際の掛金構成は、以前と変わっているわけではありません。農協が必要な付加保険料は幾らか、連合会が必要な付加保険料は幾らかと。危険に見合う保険料というのは全部全共連が

持つという形です。

○野村委員 その図式を前提にしたときに、仮に郵便局会社さんの方を共済の販売窓口として使おうと思ったときは、これは今度は代理店契約を結ぶということになりますか。

○今尾専務理事 代理店になります。代理店契約を結んでお願いすると。

○野村委員 今、共済は一般にそういう代理店契約を結ぶことは許されていたんですか。

○今尾専務理事 今は、一昨年農協法改正の中で、自動車共済と自賠責共済を代理店で取り扱えるというふうになっていますが、それ以外は認められておりません。

○野村委員 建更とか、そういう商品は売ってもらえないという、もし先ほどの、仮に店舗共有というんでしょうか。例えば農協さんの方がむしろ逆に縮小してその局を使うというふうになったときは、そのあたりの制度改正が必要ということになりますか。

○今尾専務理事 既に自動車共済と自賠責共済を代理店に出せていますので、その延長上の整理としてできる可能性もあるかな、というふうに思っております。

○野村委員 生命共済とかはもちろん……

○今尾専務理事 だから、郵便局に農協共済の代理をしてもらおうというときは、生命の代理なのか、建物なのか、自動車関係なのかという、そういう整理をしてやっていくということですね。

○富山委員 商品的にはチャネルを多様化して、元々簡保が持っている商品とは大分違ったものをラインナップして出せるんですか。

○今尾専務理事 出せます。

○野村委員 先ほど共済の場合は営農を中心、JAの場合は営農を中心で、あるいはよく推進という活動をされたりしますね。ああいうようなものが共済の販売にとって、もしかなり重要なウエートがあるとすると、単に代理店として郵便局を使うというのはやや難しくなる可能性もあるんですけども、そういうことはありませんか。

○今尾専務理事 したがって、前回も言いましたけれども、農協が郵便局に代理店やってもらうという場合、私の頭の中の想定は、農協ごとの判断だと思うんですけども、離島ですとか、それから中山間地の過疎地ですとか、そういうところから始まるんだろうなと思っていますけれども。

○野村委員 そういうときは、郵便局の方に、例えば肥料とかそういうものの販売の業務も委託するというようなイメージですか。

○今尾専務理事 私どもの組織は、そういう部分は全農ですと、ヘッドは。銀行業務は農林中

金ですと、保険はうちですと、こうなっていますから、それを全部やっているところは地域の農協しかないわけで、野村先生が言われたような広がりが必要だと思うんですけども、それをどこの局面で整理していくかということになりますと、金融・保険のことだけを検討している視点では不十分かもしれません。

○田中委員長 1つの船に幾つもの課題を乗っけるというのは大体うまくいかないで、1つの船には1つの課題を乗っけるということだと思うんですが、そうすると、この郵政民営化という船に乗っけて船出させるのは、この保険業法の下において新たな保険会社で行けと言っているわけですから、この船はこの船で出立するわけです。JA共済にはJA共済が抱えておられる課題があるし、展望があると。たまたまそれが乗り合える場合もありますけれども、シナリオ上はほとんど乗り合わないケースもありますよね、これから。その場合に、イコールフットリングという競争の問題になるわけで、そういう意味で言うと、乗り合えればお互いメリットがあるから乗り合うんですが、それぞれの船と目的地があるという、たまたま近所にあるだけだということになると、なかなかそこはおっしゃるように、これをつくればいいと言ってもそれは嫌だとか、条件が合わないということはあるわけですね。そのときはどういう立論になるのでしょうか。やっぱりここに出ているように、全額株式処分の前までは新規業務やるなというのが、基本的な主張になるわけですか。

○今尾専務理事 多分に事業主体側の主張というふうに受けとめられても、それはやむを得ないんですけども、競合という視点の方が強いですね、はっきり言いまして。

それは、多分、簡易保険さんが今までずっと小口の商品で国民全般に簡易にという、こういうところからスタートして、これから飛躍なさろうということですから、既存の保険・共済業界は、そこは今まで私どもで十分やっていますよという、こういう論法にならざるを得ないと思います。それで、けども、条件を全く同じにすれば、それは当然ですね、という逆の論理になるんですけども。

○田中委員長 ご主張の中で、幾つか既に指摘したような、我々が指針としなきゃいけない話もあるんですが、なかなかこれから方針をつくる上において、今尾さん達をどうやって説得すればいいのかという論点はあるように思います。今日は一応よろしいでしょうか。どうもありがとうございました。

続きまして、欧州ビジネス協会のポリシー・ディレクター、ヤコブ・エドバーグさんに来ていただきました。10分程度お話を。

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター どうもありがとうございました。またこの機

会を与えてくださってどうもありがとうございました。

私ども欧州ビジネス協会にご送付いただいた質問事項に基づいて私ども欧州ビジネス協会保険委員会の考えを述べさせていただきます。

最初に、関心になっているかと思いますがけれども、暗黙の政府保証に対する見解について、基本的に、優位性の観点において、政府が株式を保有し続ける限りは、消費者が抱く暗黙の政府保証という意識が残るだろうという考え方でございます。やはり政府が出資者であることにより、郵便保険会社に損失が生じた場合には、政府という信用力の高いところから何らかの形で補てんがあるだろうと期待する消費者が中にはいると考えられます。その根拠としましては、いろんな調査が出ているかと思いますが、簡易保険の加入の理由としましては、今年の調査でも、政府保証があるから魅力的に感じるという消費者が19.1パーセントいるという、はっきりとした調査があります。そういうことを払拭するため、どういう措置や数値をとればいいのかについてですが、やはり消費者の認識を変えていく必要があるというふうに考えております。1つの具体的な施策としては、政府の保証がないというようなことを、明記する必要があります。さらにそれをパンフレットで説明することを求めることが必要ではないかと思います。また、政府として、消費者の認識はどうか、郵便保険会社が本当に戦略的にブランド力として政府の保証というようなものを扱っていないのかというモニタリングも必要ではないかと思います。セールストークまで規制することは難しいと思いますが、組織的に政府の安心とかそういった言葉を使用するということはモニタリングをするべきではないかと思います。

規模における優位性についてですけれども、ほかの民間保険会社と比べて規模は非常に大きく、整備されたインフラを利用しています。郵便保険会社は営業で優位性があり、既に整備された営業上のインフラを持っているという点で民間保険会社と違うというように認識しております。10月18日に公正取引委員会において話があがったかと思いますが、大体私ども同じ立場であって、アンチトラストみたいなのところとは関係してくると思いますが、それプラス、これは政府として、政府の保証のもとでつくられたネットワークであるので、この辺は非常に重要であると。あとは、顧客の基盤というのは、これもやはり政府の保証のもとでつくられたものですので、そのまま新しい民営化された会社が使うのは不公正だというふうに考えております。そうすると、規模の優位性に対する対応策として、できるだけ郵便局や郵便銀行といったネットワークを開放する場合は、他の民間の生命保険会社が使えるようにしておく必要があるかと思います。あとは、ネットワーク窓口会社か、もしくは郵便保険会社が、ほかの民間生命保険会社の商品を扱う場合には、やっぱり透明なプロセス、その評価基準、評価結

果は非常に重要であり、それを公表することも重要であると思います。最後になりますが、簡易保険契約の顧客情報を保全業務以外に自由に使用することに加え、アクセスができないようにシステムの制限させることが必要であるというふうに考えております。これは、個人情報保護法で、例えば簡易保険と郵便保険会社とを別の単位として見ていれば、その情報を自由に移すことはできないと考えます。

続いて、区分経理とディスクロージャーに対する意見ですが、競争条件を確保するための措置が必要であると考えております。特に、簡易保険契約の内部留保の取り崩し益を新しい郵便保険会社に付け替えることを制限、禁止することが必要であるというように思います。また再保険契約のディスクロージャーも徹底的にやらないといけないと思います。これは、郵便保険会社と郵便貯金・簡易生命保険管理機構との間での再保険の契約がどのようになっているか、不公正な取引は行われていないのかということを監視する必要があるというようにに考えております。

また郵便保険会社の業務運営に対しての見解についてなんですけれども、イコールフットイングと業務運営の健全性を確保する観点から、民間保険会社と全く同じ規制をとる措置が必要であると思います。一般的に民間生命保険会社に要求される個人情報保護の措置、そして保険契約募集におけるコンプライアンスの体制、これは様々な法令や専門知識のスキームの習得とか、普通に民間生命保険会社に認められている要請を、全く同じように郵便保険会社にも適用することが必要であると思います。保険契約の査定や引き受け、支払い体制の整備、そしてまたリスクの管理体制、そういったものについて金融庁の監督、監視その他の規制上の措置をすべて全面的に適用するべきであるというふうに思っております。皆さんが関心をお持ちの新規業務をどのように考えるかといいますと、そのインフラにおいて圧倒的な優位性をもつ新しい郵便保険会社にすべての新規業務を認めた場合、その競争条件が同一に置かれていない民間生命保険会社への影響は無視できません。これは大変なことになると思います。新規業務が民間生命保険会社に与える影響を慎重に分析する必要があると思います。ただし、ネットワークへの公平なアクセス、郵便保険ネットワーク会社が扱う商品、そうした点において公平な競争環境が整備された場合、新規業務については、もちろん自主性があるというふうに思っております。ただ、それはすべての健全な競争環境の中で、一民間企業として新規事業はそれぞれの対応に任せるしかないというふうに考えております。

最後の質問ですが、プラス面で、これは危ないことばかりではなくて、やはり民間生命保険会社としましても民営化というのはチャンスであるということも考えます。資産運用や、新商

品開発、何らかの業務提携を行って、民間企業、民間生命保険会社が郵便保険会社と一緒に商品開発を行うことも考えられますし、逆に郵便保険会社が開発した競争力のある商品を民間の生命保険会社で取り扱うことも考えられると思います。できるだけオープンなネットワークや再保険といったもののすべてにおいて競争環境が確立されれば、いろんなチャンスがそれぞれの民間企業にもあると思います。私どもは、政府が保証して築き上げたネットワークである郵便保険会社は、ある意味ではパブリックグッツとなります。基本的な考え方としては、今後は民営化後、民間生命保険会社がそれにアクセスして、新しい商品を提供することができればというように考えております。

以上でございます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

質疑に移りたいと思いますが、3ページの下にポツが3つあります。ネットワークの開放というお話があるんですが、来年10月からは完全な民営会社として発足するんですね。基本的にはそこでは私的自治といいますか、契約自由の法則で動くわけですから、契約を通じてこれは売りたいと郵便局が考えたり、あるいは共同開発したいというふうに考えるということは当然ですが、でもそれは私的自治の範囲の話でして、何かあらゆる人に開かれていなければいけないということではないんだと思うんです。だから、これは当事者が契約を通じて実現していくことになります。関連企業同士については、その取引については、この郵便保険会社は上場を前提としていますから、上場するときには東京証券取引所がその企業の関連会社との取引についてどういう取引が行われているかについて会計士の監査があつて、それを準用しながら東京証券取引所は、その企業の価値が大きく何らか別の利用によって揺らぐことがないことを一つ一つチェックすることになります。

ですから、ここに書かれている、何かみんなでつくったものだからみんなで使うということではなくて、確かに株式を完全処分したときに、国庫にたくさんお金が入った方がいいなというように納税者は思っていますけれども、でもそれは投資家が決めることで、ですからネットワークもそういう視点から議論され、そういう形で議論するように、民営化という手段を日本政府は選んだわけです。民営化した以上は、民営化した企業と基本的には契約を通じて結べるものは結べるし、契約が成立しなければ結ばないという、ごく普通の世界に入ってくると。そこに独禁法上の問題があれば独禁当局が入りますけれども、基本的には契約当事者に任されることなんだという了解をしていただいた方がいいと思うんですけれども。

○富山委員 独禁法の一般法規がすぐ規制するのであつて。

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター それは逆に、競争上の違いか何かにそうするための独禁法の話になると思いますが、ただ、完全に自由化させるわけですが、これは、ネットワーク会社がどこと契約を結べばいいかというようなことについて不正なところがなく、郵便保険会社だから有利にするとか、裏の働きかけやそういったこと、自動的にアクセスが確保されるということ自体が危険であるというように考えております。

○田中委員長 それは自己規律としてやられると思いますし、上場に当たっては当然厳しい目線がそこには向けられます。投資家の利益が、そうした裏側の何か特別な事情によって損なわれることがないように極めて厳しい目線が。我が国の資本市場を信用してください。

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター ただ、その独占的なところも投資家に見れば魅力的なのかもしれませんが…

○富山委員 だから、それはいわゆる公正取引に関わる一般法規のディシプリンと、今委員長が言われた一方でマーケットディシプリンと、この2つのディシプリンにさらされるということが民営化の趣旨ですから、その中で行われていくというのが正しいわけで……

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター それを保証していくというような話。

○富山委員 それを越えて、別の次元で、例えば委員会の立場で干渉するというのは逆にあれでしょうね、政府も逆に過剰干渉になりますから、それは多分おかしいんだと思うんです。

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター おそらく同じ意見だと思いますが、新たな独占をつくるということは避けた方がいいと、これは危険であるということです。

○田中委員長 ご指摘いただきましたが、模範的な民営化はやりますから。

○野村委員 恐らく、法律的にはアームズレングスルールがちゃんと確保されているかどうかということがチェックポイントで、それからあと、独禁法上は不当な取引制限になっていないかどうかというチェックが入りますので、もしそこが不正な取引制限、談合みたいなのがよく典型になりますけれども、カルテルが結ばれているとか、ああいったようなことがあれば、それは法律上、公正取引委員会からチェックが入りますので、そこは一般論かなと。もしこのご主張が、委員長おっしゃられたように、全員が必ずそこを使わなきゃいけないということ、そういう制度にしなきゃいけないということではないという、全部並べなきゃいけないわけではないということだけで確認させていただきます。

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター わかりました、それで結構です。

○野村委員 それと同じような意味では、5ページのところなんですけれども、これは制度の設計の前提で、今回新しく民営化されます郵便保険会社は、通常の保険会社ですので、金融庁

の全面的な監督下に入りますし、金融庁がダブルスタンダードで扱うということはないと思いますので、ここはご主張のとおりになるだろうというふうに私どもは理解しております。

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター ありがとうございますというしかないです。

○野村委員 それは制度上そうなっていますので、もし運用の面で何らかのバイアスがかかっていて、例えば特別扱いされているんじゃないかということがあれば、それはクレームが当然方々から出てくることになるんだろうというふうに思いますので。

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター 質問されたのでお答えしましたということで。

○田中委員長 了解しています。

○野村委員 それから、2ページのところで、まさにご指摘いただきましたけれども、消費者、販売のときにセールストークとかで、本当は政府の保証がないのに、この商品には政府の保証がありますよみたいな間違ったセールストークで顧客に販売しているというような事態が起こっていないかどうかをモニターすることは非常に大事だと、私もご指摘のとおりだというふうに思います。ただ、それもまた金融庁自身が、それは誤解を生じめるような間違ったセールストークをしている場合には保険業法に違反すると指摘することになり、保険業法300条で処分されるということになると思いますが。

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター それは理解しているのですけれども、これはやはり言うことと、制度はこういう機能をしているのだから、実態とは話は別かと思います。これは特に安心とか、いろんな、もちろん間違ったものを政府保証というようなことは多分言わないでしょうが、でもそれと同じような感情的なものにつながるというようなこともあるわけです。ですから、そのブランド戦略としてきちんとした説明をまずは行って民営化された普通の民間生命保険会社であるということと、あとは、やはり保証はないということも言わせることが重要ではないかと思います。これはある程度、認識の話ですから白黒ではないというふうに理解しております。

○野村委員 私どももそこは同意見です。やはり何も言わないのではなくて、むしろ、自分達の方には保証がありませんということを積極的に言うべきだというふうに思っています。

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター あともう一つですけれども、株保有というような議論があったかと思いますが、それ自体には、株を持っている人達に対して売れとかというような話を言える立場にはありません。ただ政府が株を持っていることについて、どういう理由で持っているのかということも説明していく必要があると思います。やはりどうしても、政府が株を保有しているので何か問題あるときに政府が助けてくれるんだろうというよ

うなことが当然にあり得ると思いますし、認識上でそういう受けとめ方是有り得ると思いますので、その点を明確にして、どうして持っているのか、という説明を行う必要があるというふうに考えております。

○富山委員 自主的に可能な範囲で迅速に売却してくるんですね。

○田中委員長 国はそういうものに関与しませんと、民間の競争秩序に委ねますということを決めた、民営化を決めたということはそういうことなんです。ですから、たまたま国が最初100パーセント、それから段階を踏んでゼロにするんですが、たまたま持っているのは、株式市場に余分な負担がかからないようにうまく円滑にいくようにとのことなんです。出したいけどまだ持ってなきゃいけないということなんです。

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター それはわかりますけれども、それは一般的市场でそういう受けとめ方をさせるのも必要だと思います。

○田中委員長 それがこの委員会の役割でもありますから。

○野村委員 IPOをしないと売れませんので、まずIPOをして、市場で売却可能になって、それをなるべく早くしようと思っているわけですから。

○田中委員長 ですから、おっしゃるように、日本政府がそれを何度もこれから繰り返し言うわけです。政府がたまたま株式を持っているのは、今までは政府が関与した国の事業だったから国が持っているだけで、民営化する、株式を完全に処分するということを決めたということは、民間の競争秩序に委ねることで、経過的に持っているに過ぎない。したがって、何か問題が起きたときに、政府が株式を保有しているから、その金融企業と契約関係にあるところの損失を補てんしてあげますなんてことは一切考えていませんということを言い続けるわけです、日本政府は。ですから、それはどうぞご心配なく、それで民営化を通したんですから、大騒ぎして。

○ヤコブ・エドバーグポリシー・ディレクター あとは新規業務の話ですけども、その中で上場するためには新規業務を行う必要があるというような質問をされているわけですけども、まずは公正を確保すべきです。不公正まで許して上場するのかということになると、考えていただきたいことは、やはり、ディスクロージャーの話になっていくかと思いますが、前のところから新しいところへ持っていくためには、できるだけその理由を、逆にもっと政府として説明していくということが必要だと思います。それはなぜかということ、ほかの民間生命保険会社と違ってこういう特別措置が必要なのだという理由をきちんと述べていただけたら、それはそこからの話ではないかというふうに考えております。

○田中委員長 古い勘定についても利害当事者はいるわけですね。旧契約者がいるわけですから、旧契約者が、これはだれに帰属するものかについて彼らは判断する権限を持っていますから、ですから、そういう中で具体的に決まっていく話です。ステークホルダーが現実にあって、その中で決まっていきますから、勝手にどこかに付け替えたりできる性格のものではないわけですね。

だから、もちろんマネジメントをするフィーは新会社がとりますけれども、しかし、どこにそれが帰属するかについては、日本の中においてもステークホルダーがいっぱいいますから、そういう中で透明性があり、皆の納得が得られる形でこの問題は処理されると。日本の民主主義の問題です、これは。

○野村委員 ちょっと教えていただきたいんですけども、ヨーロッパの中には、国が株式を保有しているビジネスエンティティーというのは結構あるわけなんですね。そういう企業が他のEU諸国で他国の企業を買収したりしているというケースも多く見られるわけなんですから、そういうものに対してヨーロッパというのはあまり抵抗を感じないものなんですか。

○ヤコブ・エドバークポリシー・ディレクター ヨーロッパの代表ではないので私も答えられるかどうかわかりませんが、それは一般的にはあんまり問題視にはなっていないという認識、一般的にはですよ。一般人としてこれがある場合にほとんど知らずに、自国民は政府が株を持っているから売ろうとか売らないかという政治的な話になりますが、政府が株を持っているからといって、行動を制限するべきだという議論は、ほかの会社との合併をするときには、ほとんどその話題は出てきません。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、在日米国商工会議所のチャールズ・レイクさんに来ていただきました。10分程度でお話をお願いいたします。

○チャールズ・レイク会頭 ありがとうございます。在日米国商工会議所会頭チャールズ・レイクでございます。本日も私とともに、在日米国商工会議所副会頭で、民営化タスクフォースの委員長をしていますアラン・スミス氏と、保険小委員会の委員長をしていますアンドリュー・コンラッド氏とともに参りました。

まず初めに、10月4日に開催されました民営化委員会の続き、再度意見を述べる機会をいただきましたことに大変感謝しております。前回、田中委員長より、全く何も遠慮もなされる様子はないけれどもおいでくださいというコメントをいただきまして、遠慮せずにやってまいりました。本日は、民営化委員会事務局より事前にいただきました9つの質問について、ACC

Jの見解を述べさせていただきます。10分ちょっと超えるかもしれませんが、しっかりと回答する意味でお答えしたいと思います。なお、前回の意見や自由討議を踏まえまして、より見解を明確にさせていただきましたので、ご承知おきいただければと思います。

お手元に資料が配られていると思いますが、各ページのタイトルに質問事項を、そして本文にA C C Jの見解を記載させていただきました。

それでは、1つ目のご質問よりA C C Jの見解を述べさせていただきます。

これまで、国会やパブリックの場において、さまざまな関係者が暗黙の政府保証について意見を述べられております。例えば、平成17年10月11日の衆議院郵政民営化特別委員会において、三谷委員長が、政府が3分の1強を持つ政府関与の会社が、完全民営化後の保険業法上の保険会社の株式を一定割合持つことに対して、経営秩序に与える影響は本当はないと言えるのでしょうかという質問をした際に、竹中前郵政民営化担当大臣が、暗黙の政府保証がつくことに結局なるのではないかと懸念は確かに重要な点だと思えます。しかし、だからこそ、まずすべての株式を処分することを義務づけて、政府の関与を切り離すわけでございますと答弁しています。また、同年度、12月26日、郵政民営化委員会の委員内定記者会見において田中委員長が、もちろん個々の勘定は政府保証を外れておりますけれども、政府の株式保有がある限り、いわゆる暗黙の政府保証というものが残っておりますと述べられています。これらの発言は、A C C Jの主張と合致しておりますが、仮に、これら国際的にも広く認知されている主張が覆されるようなことがあれば、日本は行政の関与による市場形成、すなわち護送船団時代の行政へと後退したという誤ったメッセージを国際社会に送ることになると存じます。A C C Jは、暗黙の政府保証を、政府出資に起因する民間にはない信用補完というふうに位置づけます。保険業は公共性が高く、国民生活の安定、国民経済の健全な発展に資することを目的としていることから免許事業となっておりますけれども、つまり、その上で保険業は他の多くの業種とは異なり信用力が極めて重要になるという、そういう事業であるということが言えます。政府出資が残っている間は、消費者や市場に「政府は郵便保険会社を潰さない」、「郵便保険会社は安全だ」と、そのような連想を抱かせます。生命保険文化センターの調査では、簡保を選好する理由として、「信頼できるから」が42パーセント、「政府の関与が強く破綻が心配がないから」が34.7パーセント、そして「国営企業として運営してきた伝統があるから」が33.8パーセントとの結果も出ております。今後も政府出資に起因する信用補完がなされている間、生活者の市場の郵便保険会社に対する安心感は続くということになると考えます。

2つ目のご質問についてA C C Jの見解を述べさせていただきます。

A C C J は、生活者の認識を変えるためには、ご覧のすべての措置が必要だと考えます。まずは、政府出資をゼロにすることが最も望ましいことですが、少なくとも合理的な水準まで株式を処分するということであります。I P O 前に郵便保険会社が第三分野商品や変額年金商品の開発などを行うこと、そういう意味での新規業務を行うことは論外であるというふうと考えております。郵便保険会社は、民間企業として自立し、そして民営化の趣旨への賛同を明確にする意味でも、「いかなる場合においても追加の政府出資を求めない」、また共監先である「総務省に対しても働きかけを行わない」など、政府の関与を完全に切り離す旨を経営方針などに掲げ、生活者及び市場に対して明確にコミットすることが必要だと思います。また、政府の関与が残る郵便局ブランドの活用により、生活者の誤解を増幅させるような不適切なマーケティング戦略などがなされないよう、民営化委員会及び監督官庁がモニタリング指導を行うことも重要だと思います。そして、株式を完全処分する期間においては、生活者の誤認を少しでも解消するため、「郵便保険会社の商品には政府保証はない」、「郵便保険会社は他の民間保険会社と同様破綻する可能性がある」、「10年後には国の資本がゼロになる」などを周知徹底するとともに、個々の保険募集の際にこれらを重要事項として説明、確認し、説明したかどうかを事後的に検証しうる措置を確保することが必要だと考えます。さらに、中立的な第三者機関による、生活者の調査を通じて、生活者の誤解が生じていないことを定量的に確認するとともに、誤解が解消されていない場合には、追加措置を検討することなども重要だと考えます。

次のご質問について見解を述べさせていただきます。

前回の民営化委員会の自由討議でも述べさせていただきましたが、政府出資が完全に解消されたとしても、万が一の場合、その規模の大きさから、日本経済に対する影響を考慮し救済せざるを得ない、すなわち”too big to fail”といったモラルハザードを引き起こす可能性はございます。このモラルハザードは、結果として他の民間保険会社との間に信用力格差といった競争優位をもたらします。よって、競争政策上の観点も踏まえた適正な措置を講じることが望ましいと考えます。

次のご質問について見解を述べさせていただきます。

A C C J は、旧勘定からの利益補てんという言葉では言及しておりませんが、旧勘定からの利益とは、前回の民営化委員会で主張させていただきましたように、新旧勘定間でアームズ・レングスの原則に基づかない再保険契約が締結されることにより、相互に不当な内部援助が行われることと考えております。よって、アームズ・レングスの原則を遵守した再保険契約が締結されていることを確認するために、管理機構に対して、民間保険会社と同等の会計・監査基

準を適用するとともに、ディスクロージャーなどを通じて、取引の透明性を確実にする措置が必要だと考えます。また、再保険に関し、例えば競争入札が導入されていれば、より一層その取引の透明性が確保されるということになると考えます。

5つ目のご質問について見解を述べさせていただきます。

まず、郵便保険会社及び管理機構は、個人情報取り扱い事業者となるため、他の民間の保険会社と同様に、個人情報保護法で要請される義務規定や、保険業法などの関連法令、監督指針などを遵守する必要があるとございます。また、郵便局会社、郵便事業会社、郵便貯金銀行にて取得した個人情報を郵便保険会社が利用する場合においても、個人情報保護法、保険業法、銀行法などの関連法令、監督指針などを遵守する必要があると考えます。

6つ目のご質問についてACCJの見解を述べさせていただきます。

対等な競争条件が確保される前に新規業務などによる業務拡大を行った場合、サービスの貿易に関する一般協定、GATSに定める内国民待遇義務違反の現状をさらに悪化させる可能性があり、その内容によっては大きな問題提起となり得ます。米国生命保険協会ACLIは、簡易保険事業がもたらすGATSへの影響について精緻な法的分析を行い、その現状はWTOルール違反になるとの結論を出しています。この分析結果は、直ちに紛争処理手続を回避することを意味しているわけでも、またそれを求めているものでもございません。ACCJは、日本政府の独自の判断による民営化プロセスによってさまざまな課題が改善され、そしてWTOルールのコンプライアンスが確保されることを期待し、そのための建設的な議論を行いたいと考えております。また、ACCJは、日本郵政株式会社が希望するすべての新規業務を問題視しているわけでもございません。例えば、郵便局会社による民間の生命保険の受託は、収益の多角化、それだけではなく、所属する社員の専門スキル・知識の向上や保険募集の法令適合性の徹底などのコンプライアンス確保にも大きく貢献するため、積極的に行うべきであるというふうに考えます。

7つ目のご質問について見解を述べさせていただきます。

IPOのために、郵便保険会社による新規業務は次の理由から必要ないと考えます。前回の民営化委員会でも述べましたが、実施計画の骨格において、郵便保険会社は将来、安定して利益成長を続けることができる見通しが示されていることから、新規業務を急いで行う必要はありません。郵便保険会社は、民間の保険会社として求められる水準の財産的な基礎、ガバナンス、内部管理態勢を構築し、IPOに向けた市場の信頼を得ることが重要だと考えます。郵便保険会社は、新規業務を行わなくても利益が伸びる見込みやガバナンス、内部管理態勢の実績

をPRすれば、市場の評価は十分得られ、さらに完全民営化後の可能性をアピールすれば、株価に対する期待感は一層高まるものと考えます。仮に、新規業務に関するある程度の実績がない限り、IPOができないというのであれば、郵政民営化委員会は、郵政株式会社または郵便保険会社に対して合理的な説明を求めるとともに、それを検証するべきであると考えます。さらに、IPOに関し、市場原理で決まる適正価格より高い株価を得ることを目的に、民間では享受できない特権が郵便保険会社に与えられた場合、日本の金融システムに対する信頼は損なわれることになるかと存じます。市場の公正性・透明性、市場に対する信頼の回復、国際市場としての魅力を高める取り組みとして、新たに金融商品取引法が成立した中、政府100パーセント出資企業のIPOに際し、民間とは異なる競争条件を適用し、上場の際のポジションを強化する政策判断がなされた場合は、日本の金融システムの信頼性を著しく損なわせる結果となり、護送船団時代の行政に後退したという誤ったメッセージを国際社会に送ることになります。また、対等な競争条件が確保される前に郵便保険会社に新規業務を認めた場合、GATSに定める内国民待遇義務違反の現状をさらに悪化させる可能性があり、内容によっては、国際通商関係上、大きな問題を提起し得ることになります。仮に、WTOルールを無視した新規業務を実施すれば、郵便保険会社は重大な法務リスクを抱えることになります。当然のことながら、重大な法務リスクを抱える新規上場企業に対する投資家の評価は非常に厳しいものになりますので、効果的なIPOを行う場合には、重大な法務リスクは避ける必要があると考えます。つまり、IPOのためにも新規業務を行わないことが重要であるというふうに考えます。

8つ目のご質問についてのACCJの見解を述べさせていただきます。

具体的な不祥事、例えば元郵便局員が簡保の契約者を装い、数百万円を横領するなど、新聞報道などを通じて確認されております。今後、郵便保険会社が民間の保険会社になる以上、保険会社向けの総合的な監督指針などにおいて求められる態勢整備が、他の民間保険会社と同水準まで満たされている必要があります。護送船団型から自己責任型へと行政手法のパラダイムが転換されていくに伴い、民間保険会社は内部管理態勢の構築などに長年取り組んでまいりましたが、まだあるべき姿に向けた進化の途上にあるとも言えます。郵便保険会社は、これから内部管理態勢を整備していく段階にあるため、取り組まなければならない課題はより多く、また簡単なものではないということを改めて認識する必要があるのではと考えます。

最後に、9つ目のご質問について見解を述べさせていただきます。

ACCJは、郵政各社による民間の生損保代理店業務に加え、郵便局会社と他の募集代理店との協働など、さまざまな場面においてビジネス機会が存在すると考えます。特に郵便局ネッ

トワークは、「あまねく全国において利用されること」が重視されていることに加え、お客様の現在と将来のよりよい生活づくりに貢献することを経営方針としております。お客様の生活づくりにおいて必要不可欠な金融サービスの分野において、郵便局と民間金融機関が運用の関係を構築することは、お客様に高い満足度をもたらすことと考えます。そして、公正取引委員会の意見にもございましたが、郵便局と民間金融機関との代理店契約などにおいて、その締結を実質的に制限または禁止するような不公正な取引が、いかなる場合においても行われぬように郵便保険会社は十分な注意を払う必要があると考えます。

以上、郵政民営化委員会事務局よりいただきましたご質問についてACCJの見解を述べさせていただきました。残りの時間、皆様と建設的な議論をさせていただければ幸いです。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、討論といたします。

○富山委員 2ページ目の「以下の全ての措置」というのをいただいている、また後で田中委員長からあるかもしれませんが、それぞれになるほどなと思う点が多々あって大変参考になるなと思っております。

ただ、2番目、3番目、4番目、5番目はよくわかるんですが、これまでの議論で極めて社会科学的に、サイエンティフィックに議論した場合に、例えば2番目、3番目、4番目、5番目をちゃんときっちりやりましたと、いろんな形でモニタリングした結果として、確実に、例えば暗黙の政府保証がIPO前に消えていっているということが認識されても、なお上の1つ目の議論が生きているというのは、ちょっと論議的にはいまひとつジャンプがあるかなという気がするんですけども、その辺はどうなんですか。

○チャールズ・レイク会頭 私どもがここで話したしたのは、暗黙の政府保証というもののまず根幹にあるのは、やはり政府が出資をしている100パーセント、そしてそれを減らしていくということがまず第一に重要であると。ただ、それが一番最初にある、最も早いスピードで行われたとすればそれが一番いいわけですけども、その間何もしないということだけでもなく、かつ前回の委員会の皆様のご質問を受けたことも踏まえて、もし何らかの形で啓蒙活動をするのであれば具体的にどういうものが考えられるのかという意味でリストアップをいたしました。

それが実は、それをやっても効果はある意味で出ない部分が多分にあるだろうというのは思っているわけです。それは既にデータとして表れている生活者の視点というものを考えたときに、

そのデータを今度解消していくということはとても大変なことだと思いますし、例えば委員長からも米国の例の議論が前回なされたわけですがけれども、アメリカでのファニーメイ等を見ても、それはやはり暗黙の政府保証というのは実在するということがずっと問題としてなっていたということを考えても、それは大変難しいチャレンジだと思います。

ただ、だからこそそれをやっていった上で、その段階で第三者的な機関の調査でどうなっているのか、そしてそれで本当に多くの方々がおっしゃるほど何の意味もないと、私どもはそうは思わないわけですが、そういうことをすれば、それはすぐに解消、または解消が効果的にできるということなのであればそれはやってみて、そしてそのときに結果が出たときにまたその段階で新たな議論があるのかもしれませんが、今の段階ではまだそこに行ってもいいわけですし、措置の方もされていないので、それをする前に、措置したらそれでなくなって、それだったら政府保証というのはなくなるということでもいいんでしょうということでもないんだらうという意味で、整合性は私どもはあると思っています。

○田中委員長 郵政民営化を小泉さんが決断したというのはなぜかという、これは彼も幾つかの場面で述べているんですが、日本が高齢化社会になると、勤労時代に拠出した年金が富みを生む、富みを増やすような形になる仕組みを持たない限り、日本の21世紀はどうにもならない。ところが、政府が関与した金融業務がこれだけの比重があるということは、資本市場における配分を歪め、結果としてその成果を歪めているから民営化を行い、民間の競争秩序の下において国民の貯蓄が活かされる仕組みをつくると、ですから競争秩序の中にこれまでの官業を吸収させる、吸収させる全体のプログラムが民営化だと言っているわけです。

したがって、暗黙の政府保証によって歪みが起きることを認識しているがゆえに、歪みが起きないように、資源配分に歪みを起こさないように政府の出資分が残るとするのは過渡期としてはしょうがない、しかし、そのときに歪みが起きてはいけないということが民営化の目的でもあるわけです。ですから、暗黙の政府保証というものを消すことが目的なんです。

ですから、郵政民営化担当大臣は、竹中さんのときも、現在の菅郵政民営化担当大臣のときも、政府の出資分があるからといって、そのことが資源配分の歪みにつながってはいけないということを国民に対して常に言うということで、郵政民営化大臣をお引き受けになっております。ですから、暗黙の政府保証は確かに米国において観察されました。それは、投資家が何となくそういうものを求めたがっているという面があって、しかもその投資家は多くの場合、米国居住の人でない投資家であるというカントリーバイアスの逆転したような形の、それが暗黙の政府保証というものにつながっていったという経緯があります。

我が国においては、もはや資本市場の整備は待たないですから、高齢化ここまで来ましてから、資本市場における資源配分の歪みをバブルで起こし、そして巨大な官業によって起こした、これからまたそれを起こしたんでは、我が国の21世紀は成り立たないんです。ですから、郵政民営化担当大臣は、政府の出資分が残っている段階においても、資源配分の歪みにつながらないように常に国民に対して注意喚起をし、民営化をこれだけの政治的困難にもかかわらず追求したというのはこのことなんだと言い続けるわけです。

我々の委員会は、2ページに述べていただきましたようないろんな調査審議を通じて、そういう歪みが起きていないかどうか、あるいは歪みを少しでも事前に消すような手段が何があるのか、いろいろ知恵を絞りまして、郵政民営化担当大臣に対して助言するのが我々の役割だと思っているわけです。暗黙の政府保証による歪みを知るがゆえに、それを消すこと自体が実は民営化プロセスの大きな目的なんです。ですから、たまたま政府がある段階においてまだ株式を100パーセントだったり、いろんな段階ありますが、保有しているからといって、それはすなわち暗黙の政府保証を通じて資源配分の歪みにつながるという、これを一つ一つ断つことに目的があるわけですから、政府が株式保有をしているから、すなわち国民は錯覚を持っているというふうに考えないでください。その認識の歪みを外すことが、解くことが政府の役割であり、我が委員会の役割なんです。この暗黙の政府保証の意味というのはそういう意味だと解釈します。それは、エンライトウンド・セルフインタレスト、我々にとっての利益なんです、それは。啓発された自己利益でありますから本気なんです、自己利益ですから。

○チャールズ・レイク会頭 委員長がおっしゃっていることに全く異論はございませんし、委員長がそういうふうにお考えになっている方でいらっしゃるということは、今までのいろいろなコメントやお書きになっているいろいろな論文等を含めて私どもも理解をしていますし、前小泉総理がどういう思いで民営化をなされたのか、また前郵政民営化担当大臣、竹中大臣がお考えになったこともわかっております。その方向性の中で、まさに株所有というものは100パーセントからゼロにしていく、そしてそれを10年の中でやるんですが、早い段階でできるだけやると。その計画の中でそれをやっていくことによって、そしてこれらの活動によって暗黙の政府保証というものが実質的に市場、それは生活者だけではなくて、市場でもそういうものがとても弱い、完全にゼロではないけれども、大分弱くなっていったということも含めた環境づくりがされていくことを私どもも期待するわけですが、まだそれは実現されてはいませんし、実現されていない早い、最も早い段階で、既に新規業務に参加をいろんな分野でしようとする。

そして、特に私どもACCJとして今回注目いたしましたのは、前回の民営化委員会でお話しさせていただいた点ですけれども、特に第三分野や変額年金という、そういう分野にIPOの前に既に新規に参入していきたいという。そういう環境づくりが確立されていった上で一つのステップとしてその提案をしていくというスタンスなのであればわかるんですがそうではない、最も早いスピードでそういうところに行きたいということで、今出てきていることだと思いますので、やはり委員長がお話しになりましたような段階を踏みながら株式所有の率が減っていくこと、そしてこれらの措置、その他のもっとクリエイティブな皆様がお考えになる措置が導入されて、政府による暗黙の保証が実際に存在しないというところにまで大分近くなったということを客観的に第三者的にも確認したときに初めて、次の違う意味での議論もできるのかもしれませんが、今の段階では絶対それはあり得ない。

ですから、論外であるということをお話ししていますので、委員長のお話を今伺っておりまして、基本的にお話になっている部分に対して反論というか、異論というか、そういうことはないという思いで聞いておりましたので、逆に改めてお話ししましたのは誤解がないように、私どももそういう意味で違うことを言おうとしているのではないという。

○田中委員長 民営化法の枠組みでは、2つの金融実体について株式完全処分を行うということが大きな目標として掲げられています。この株式完全処分を行う以上、例えば保険業務において、これまで簡保は養老年金等が主要商品だった、しかし現実には養老年金というものは他の民業、生保も含めて言えばなかなか売れる商品ではない、時代的にはそれが生命力を次第になくしつつあるものであり、現実には伸びている商品が何かということからいけば、これは業界の中の人が一番よく知っている話なんです、この金融エンティティの一つの保険会社が、そういう分野に対してみずからその商品を生設計し、それを売りたいと考えること自体は、民間経営陣を投入して保険会社の経営を任せるという政府の決定をした以上、そのことは当然なわけです。それは彼らはそう考えるでしょう。最も成長性のある分野に商品を送りたい。

我が委員会は、それがイコールフットィングの原則に照らし、具体的に、来年10月以降に、どういう商品設計のものが出てきたときに、これはどういう理由によって認められるのか、認められないのかという判断をして、総務省及び内閣総理大臣に対して意見を申し上げるという立場です。ですから、あとは個別の話です。いわゆるここで言う新商品の販売、開発及び販売の認可申請というものが出たときに、それは個別具体的にやることです。ただ、大きな方針からいきますと、来年10月以降についていえば、日本政府は新会社が提供する商品、サービスに政府保証は一切ない、そして政府は財政規律の確立のために、これまで政府がやっていた業務

も政府の仕事から外すという作業を同時にやっています。フィスカルコンソリデーションの課題は極めて重い。

そういう中で、政府の出資分があるからといって、特定の契約者に対してその損失を補てんするなんていうことは一切あり得ないということを郵政民営化担当大臣に言っていただきます、これは。それは内閣の基本姿勢なんですよ、小泉政権から安倍政権に至る。ですから当然それは郵政民営化担当大臣はおっしゃるはずなんです。民間の競争秩序に入り込むことを目的として、そこに軟着陸させることを目的として郵政民営化法案を通したんですから。現内閣は、郵政民営化は最も重要だと、安倍さんの最初の所信表明演説はそれから始まっているわけです。ですから、それはそういう仕切りの中における金融エンティティが実体を持って市場から評価されるような形にして、民間の競争秩序の中に入れていただく、できるだけ早く入ってもらうということを一つ一つについて我が委員会は意見を述べるという、こういう道筋なんです。ですから、おっしゃる今日のお話の中で郵便局会社には期待するところあるなど、しかし、保険会社が新商品をやたら出すのはどうかなど、気持ちはわかります、気持ちはわかりますけれども……

○チャールズ・レイク会頭 委員長、それは違うと思うんですね。私どもは、保険会社が新商品を永遠に出すことを否定しているのではなくて、現在、既に民間保険会社の間で行われている競争に入るのであれば同じ条件で入るべきだと言っているわけです。ですから、同じ条件で入ることができていない状況の中で、さらに新商品を出そうとするということは、経営者として成長分野に行きたいということはよくわかるんですが、それは特権を持ちながら、そしていろんな意味でこの大きな移行プロセスの最初の段階からすぐ分野に入っていこうというスタンスということが、前回も委員長がお話になりましたような、もう既に大きな金融ビッグバンの流れの中で民間の競争というのは、だれが競争しているか、またその資本がだれか、また商品はだれが提供しているかというのは全く関係なく、すべての保険会社が全く同じ競争条件のもとで、今すべて第一、第二、第三分野という商品を出している競争が2001年から5年行われています。そして、それによって生まれているいろんな成果というのも、もちろん市場であるんだと思うんです。そこに入ってくる上で、既に既存の商品を提供する上で同じルールのある方等々を含めた、先ほどもお話しいたしましたような保険会社としての管理態勢も含めた状況で参加し、それをしっかりと見せた上で新たな商品について、ということが議論されていくという方は自然の流れだと思うんですが、それもなし、それも立証せずに、さらに政府保証も100パーセント、政府出資が100パーセント残っている状況で暗黙の政府保証が存在する、しない

ということが議論されている、いろんな意見がある中で業務をやっていく、特に保険会社がですね、それが問題だと言っているわけですので、もし経営者として本当に新しいいろんな成長分野にも入っていきたいと考えるのであれば、その既存の商品でしっかりとした経営態勢を整え、既存の商品がお客様が本当に求めるものを含めた内容として進化することも可能なのかもしれません。そして、それをやった上で新規業務を考えていくということをするべきなのではないかというふうに思っているわけです。ですから、お話になっていることとそんなに違わないと私は逆に思っているんですけども。

○田中委員長 今日のお話の中でレイクさんが言われたように、保険契約から、契約者がその条件が満たされたときに保険金を手にするまで非常に長い時間がかかる、したがって、そのリスク管理態勢からオペレーションに関わるコンプライアンスに関わるものがなければそういう業務が行っていいわけありませんし、まして国営であったものが民営化した段階において、イコールフットイングというのは極めて重要なテーマですから、一つ一つについて我が委員会はイコールフットイングの条件がどういう意味で満たされているのか、もし何か問題があるとしたら、その点はどういう形で補強し、イコールフットイングに近づけるか、どういう形の補強策があるのか、それを一々審議いたします。

しかし、大きな民営化法の枠組みは、とにかく早急に株式処分をすることをして早く民間競争秩序になじむようにという大きな命題を掲げていますので、これは100パーセント株式保有のときからできるだけ早くそこに行くという道筋を設計して、その間、イコールフットイングの見地から別の歪みをもたらさないように一つ一つについて審査する態勢をとっていますので、それは我が委員会の責任においてやります。ただ、ここのIPOの前に新規業務を行うことは論外と言われると、新規業務いいですよと言っているわけではありませんが、どういう形で民間競争秩序の中で戦える態勢を構築するのかについて我々は指導できません。指導するのは仕事ではありませんが、レフリーとしてこれはそういう力量を高めるために不可欠な業務だと、しかもイコールフットイングの条件を損なう可能性が極めて少ないというふうに考えた場合には、我々は多分許可を一つ一つについてですよ、一つ一つについて許可することもあり得るとというのが委員会の立場だと思います。

○チャールズ・レイク会頭 新規業務を行うことは論外と書きましたのは、その前回の委員会でのお話、プレゼンテーションでもお話をさせていただきました。骨格に対してのリアクションとしてお話をしております。ですから、ある商品についてそこに入りたいということをあえて郵便保険会社が言っているのも、もちろんそれは具体的なものが目の前にありますの

でリアクションができるわけでありますが、もしかしたら郵便保険会社が行う業務、新しい業務と位置づけられるかもしれないことで、全くそういう意味で問題がないと思われることもあるのかもしれませんが、少なくとも目の前にあるものは私どもが見たものしかないものですから、それについてお話をしています。

また、重要な点は、新規業務をやらなくてもIPOもできるということでありまして、先ほど委員長のお話にもございましたように、郵便局会社ネットワークという意味でのお客様との接点ということは、保険の募集を考えたときに、お客様との接点というのは一番そこで起きることですし、その説明の責任、募集活動として求められる、そして保全業務ということも含めた場合にそこでの態勢というものがネットワークの中で民間が参入することによって、それは競争条件を対等に確保するという以外にもメリットがあるというのは、それをやっていくことによって基本の業務に対するメリットもそうですし、それをやっていくこと、乗合代理店という位置づけの中で競合がそれぞれ適切な代理店指導というのはどんなものかということも含めて見ながら、もしかしたら郵便保険会社もいいアイデアがあるのかもしれませんが、それをやっていくことによって、まさにそれを確保していく、そしてその上で新規業務という意味での新商品ということを考えるべき、それはステップを考える。

ですから、すべて対等でなければいけなくて、ゼロサムで何もすべて駄目であるというふうにお話ししているのではなく、幾つかの合理的、かつプロセスとしてのステップバイステップの考え方として、やはりまずはネットワーク、そしてその上で保険会社としてはしっかりとした内部管理態勢を含めた活動、そしてそれはリスク管理も含めたそういう意味での内部管理態勢でありますので、マーケットコンダクトだけではなく、それをやっていくことによってそれと同時に株が売られていくことによって前に進んでいくことができると思いますので、ただ、現在の段階でIPOの前に新しい運営に入っていくということが認められてしまうのであれば、それはもっと違う意味での金融システムも含めた大きな問題提起をするのだということをお話ししようとしているのですが。

○田中委員長 レイクさん言われた中で我々が注意喚起すべきは、おっしゃるように、保険について、金融についてですが、製造と販売を分けるというところに今回の民営化の仕組みの力点があります。そして、この販売のところに、郵便局会社のところに郵政公社の最も多くの人を配置しています。ですから、ここが活性化しない以上、民営化は成功いたしません。

そういう意味では、この郵便局会社の経営陣が考えることなんですが、この販売ということに関しては一生懸命やられるでしょう。そうしなければ民営化は成功しないんですから。です

からおっしゃるように、製造と販売を分離してこういう態勢をつくった以上、製造部門と販売部門との間の取引についてどういう形でこの商品が卸されているのか、どういう取引条件なのかは、こちらの金融実体の方は株式上場するわけですから、これは東京証券取引所も極めて強い関心を持ちチェックしますし、個々の条件についても公認会計士がチェックし、それをもう一度東京証券取引所がチェックし直して、そして投資家の利益を損なうことがないようにしていきます。法務リスクのことも書かれていましたけれども、どこから大きな波が来て、投資家の利益が損なわれることがないことを一つ一つ確認しつつIPOのプロセスがとられていくわけです。

ですから、そういう意味では、今回の製造と販売の分離まで含めて、透明性を高めるために、一生懸命そこところは法律の枠組みも含めて知恵を働かせたわけです。ですから、郵政三事業なのに出てくる会社が4つになったと。そこまで考えて、しかもそれをやれば、より透明性が高く、いろんな商品の販売を会社ができるような仕組みにつくってあるんです。ですから、この民営化委員会、我々は、そうした法に基づく、民営化法に基づく枠組みのもとで、民営化を成功させるべく一つ一つの基準を具体的につくっていく、これはこういう条件でやってください、これを政府に上げますという具体的な作業をこれからやってまいります。

ですから、いろいろあるでしょう。ご意見はあるから、その都度これは遠慮なく言ってください。それはお互い遠慮する必要は何もありません。ただ、我々は民営化法の枠組みに基づいて郵政民営化を成功させるということが、至上命令なんです。それがなければ、日本の金融秩序は世界の中で遅れます。遅れることは高齢化社会を迎える日本にとっての打撃が大き過ぎます。

○チャールズ・レイク会頭 私どもACCJの会員も、日本社会でビジネスをし、生活をし、日本国籍の家族も多い会員、日本の国籍の会員ももちろん多い組織でございますので、日本経済がさらに強くなり、少子高齢化の構造課題にしっかりと対応しながら、グローバリゼーションの中で強い経済、そしていろいろな課題を乗り越えていくことに建設的に私どもも少しでも貢献でき得る存在でありたいと思ってビジネスをしております、生活をしていますので、郵政民営化委員会、今委員長がお話になりました方向性と趣旨と、そして努力というのは、私どもも最大限その意味で貢献したいと思っておりますし、サポートしたいと思っています。

ですからこそ、そういう意味で成功させ、国際的な視点で見たときにどういう課題が起こり得るのか、あそこにあるのか、問題が起こるのかということも含めた視点、それは私どもの本当に強い思いとして、実は明日、ACCJのビジネス白書というのを5年ぶりに出すんです

が、それは日本、例えば金融の分野では、東京が本当にビッグバンで出された方向性、不良債権等を解決した今、いよいよこの数年、5年で金融の中心としてロンドン、ニューヨークに匹敵する、そしてアジアの経済の中での統合するアジア経済の中でも東京が金融の中心になるそのビジョンを実現することを最大限私も期待しています。ですから、その意味での提案をするんですけれども、その中でこの課題も含めて向こう数年の間注目されていくことなので、誤解がないように明確に、かつその課題についてお話をしたいと思ってお話をしておりますので、基本的に委員長がおっしゃっていることについては全くの反論があることはないように思っております。後ろも確認しまして、大丈夫ですと。

○野村委員 前回いろいろ申し上げさせていただいたところを、よくいろいろご検討いただいて、明確にポイントを絞っていただいたり、さらに具体的なご提言等をいただいて大変今日のプレゼンテーションを伺って感銘を受けました。その中で、ちょっとどうしてもまだ気になるところが1点ありまして、それは提訴するかどうかは別にしても、アメリカの保険業界の方々はこの政府出資のある間に新規事業をやることは、WTOのルールに違反するという評価をしたというご指摘があったんですけれども、そのところをもうちょっと詳しく教えていただけないでしょうか。

○チャールズ・レイク会頭 これについては、概要としてまとめたものがございまして、これは委員会に提出を、もう既にされていないのであれば改めて提出いたしますが、米国生命保険協会がとても分厚い、実はしっかりとした法的分析を行いまして、郵政民営化法案が可決されるその前の段階から、そして法案が通った後の段階として、それがWTOのルールのもとでどうなるか、それを分析したものがございます。そして、それは内国民待遇違反となり得ることがここにまだたくさん実は残っているという評価でありまして、前回の委員会でも、委員長より歪んだ状況があるということのコメントがございました。その歪んだ状況というのがまさに内国民待遇違反でありまして、そしてそれを直そうとする、直すための、先ほども何度もお話をいただきました方向性、趣旨等を含めた法案ではあるわけですが、幾つかの分野で内国民待遇違反となり得ると、そしてそれは内国民待遇違反という、WTOサービス協定の17条第1項になるんですが、それはその概念とともに、適用した場合に、幾つかの例えばみなし免許の提供とか、ネットワークへのアクセスということ、または再保険のあり方とか、監督官庁が普通の民間企業とは違って共監であるということなどなどを分析したものがございます。それは相変わらず、そこに大きなWTO上の問題があるということなんですが、これは私もACCJとしてもその分析を理解した上でWTO違反状況がそこにある、ただそれを解決するべ

ストな方法は、先ほど委員長のお話にもございました、この民営化プロセスの中で解決していくということが今の段階で私どものスタンスでありまして、それを考えたときにどういう形で提案できるのかということを提案してまいりました。

その中で、今回ある意味でショックを受けましたのは、そのプロセスに則って株が上がっていく、プロセスのタイミング等々の中ではなくて。IPOが自ら新しい業務に新商品を、独自の商品を出していくという、ある意味で歪んだ状況をさらに歪めてしまう、または内国民待遇違反の状況をさらに悪化させてしまうような状況があるという意味で、今回もそういう分析はあるということをお話ししているわけであります。

○野村委員 日本以外の保険会社も、この郵政の民営化という大きな日本のプロジェクトの中でかなり大きな影響を受けるわけなんですね。それは国を挙げての一つの大きな施策、政策を実現させるプロセスであって、特段、海外の外国の企業だけを取り上げて排除するようなことをしているわけではないんですね。

○チャールズ・レイク会頭 ないんですが、WTOのルールの場合、内国民待遇違反となり得るルールとなるということは、例えば日本以外の企業が同じように不利な状況に置かれる、外資だけではない、外国企業だけではない、国内企業も同じような状況に置かれるということがあったとしても、それはWTOが求める内国民待遇違反になるということでありまして、それは意図的にはそうしようとしているのではない、また歪んだ状況を変えようとするその精神はまさに新しい方向に行こうとしているのではないかということは、実は完全に関係なく評価される。つまり、WTOの交渉が行われていく、サービス協定の交渉が行われていくプロセスの中で、どの分野をそのルールのもとで提供するかとか、国として、各国が交渉していくプロセスの中で、例えば適用除外をしようと思えばできたんですが日本国はしなかった。しない上で約束をしてサービス協定の中に保険が入っていますので、その中で今現状見たときにどうなるかということが評価されるということでもあります。

○野村委員 その問題を解決する方法として私どもが考えていますのは、いわゆるパーセプションと思われる一般の国民の誤解を解くための最大限の努力をするということを前提にした場合、それでもなお、仮に政府が最後にまだ株を持っているという状態で新しい業務を展開するということはやはり違反することになるんでしょうか。

○チャールズ・レイク会頭 政府に株が所有されているということによって生まれる、政府の株式の保有ということが、どういう段階でどういう状況であるかということを総合的に評価するのではなくて、内国民待遇という状況は、先生はよくご存じだと思いますのであえて私がお

話ししなくてもいいことなんだと思うんですが、とてもストレートな、つまり抜本的、基本的な概念でありまして、事実、英語ではde jure・de facto、どちらでもよくて、明確に実際にそこで同じ待遇でない限りどちらかが有利になる状況、異なる待遇であったりすれば、それは内国民待遇違反になるということでございます。

それは、いろんな政策がある中で、それはここでだけなんだけれどもということは、技術的にWTOのルールと条約を解釈すれば、それは違反になるというふうに分析が行われていますし、私もそうだと思いますので、それについてどういうふうに解決していくかというのは、WTOのプロセスというのは、そういうルールが原則としてつくられて、それを各国がそれぞれのいろんな課題もある中で、WTOのルールがあって、さらに重要な貿易、そして相互参入が進んでいくまさにシステムを構築するものなので、問題解決の方向はいろんな方法があるんだと思いますし、それをしっかりとやっていくことによってその方向性が正しければ、それはあえてその意味でWTOの紛争にならなくていいものも世の中にはたくさんあるのだと思いますので、それが一つの今回の例えば米国の生命保険協会の判断であったんだと思いますし、ACCJとしても提訴するべきだと言っているのでは全くなくて、まさに民営化プロセスというのが存在し、この大きな政治判断も含めた決断が日本政府によって行われたので、まさにその10年間のプロセスの中で最終的には完全に売却もされた民間と全く同じ状況で、昔は政府だったかもしれないけれども、官業だったかもしれないけれども、要はだれが見ても民間だよという段階になったときに、明らかにそれは内国民待遇問題がなくなるんだと思いますが、その途中であり続ける時期がとても長く続くんだと思います。長く続くんですが、それは方向性が正しく、例えばいろいろな意味で現実問題として、例えば、ACCJの会員企業の根幹をなすようなところに新商品を最初から出してくるというようなスタンスであれば、それは全く違う意味でそのプロセスを郵便保険会社が見て考えているとしか思えないという解釈になってしまいますので、それは大きく懸念される点なんです。

○野村委員 1点だけちょっと教えていただきましたんですけども、もしこれが現実の話ではなくて、ちょっと一つの考え方を教えていただきたいただけなんですけれども、日本の郵政、簡保は株式会社化、民営化しますので、今後は海外にも出ていこうと思えば出て行けるわけなんです。そのときに、日本の政府が例えば100パーセント株を持っている段階で、アメリカのマーケットで簡易保険のようなものを販売したいというふうに進出を考えたときには、アメリカには入れてもらえないものなんですか。

○チャールズ・レイク会頭 私はアメリカ政府に務めていないものですからアメリカ政府がど

ういうふうに考えるかということと、保険監督当局がどう考えるかというのはちょっとわからないんですが、それはWTOのルールのもとで認可のプロセスがそこに存在し、その各州で免許を求めたときに、免許を申請したときに、その州の法令のもとで、そして国際条約上のもとで対応なされるのだと思います。

○野村委員　ですから、そのときに、政府が出資しているということがクルーシャルな問題なんでしょうか。つまり、例えば、むしろアメリカの開かれたマーケットの中に入りたいといったときに、政府保証がある人達は非常に競争上有利な人だから、それは我がマーケットの中の自由競争の秩序に合わないということが成り立ち得る論議なんでしょうか。

○チャールズ・レイク会頭　WTOの内国民待遇というのは、各国が国内の競争環境、またはその法令等に含めて内国民待遇を提供するという約束でございます。今回お話をしていますのは、日本市場の中での内国民待遇違反になるということです。その内国民待遇違反の状況をつくっている企業が今度海外に、例えばアメリカだけではなくてヨーロッパに進出しようとしたときに、それに対して、アメリカの市場の中で内国民待遇を提供していてその参入を認める、認めないこと、認めないとした場合に、それが逆にアメリカの内国民待遇違反になるかもしれないということも含めて、その対抗措置を考えなきゃいけないのかどうかということも考えなきゃいけなくなるんだと思うんですが、それは全く違う法的分析をしなければいけないのだと思いますので、手元にそれはないと。

○野村委員　ロジカルな問題として考えたときに、全くほかのことで違反をしているわけではないんですけども、単に政府が100パーセント出資している金融機関であるという、その一点だけで、アメリカのマーケットに入れないということが正当化され得るのかどうかなんです。つまり、もしそれが正当化され得るのだとすれば、やはりそれは企業として特別なものだということが仮に排除できるとすれば、仮にですよ、行ったときにアメリカのマーケットが排除したとしますね、監督当局が100パーセント出資は駄目だというふうに言ったときに、日本の側としては、それはWTOに違反するんじゃないかということを行うことになると思うんです。

○チャールズ・レイク会頭　ということになるのかもしれませんが……

○野村委員　そのときの根拠として唯一考えられるのは、それはアメリカから見た場合に、日本の100パーセント出資会社というのは排除に値する競争上特別なものであって、だから排除することが正当化され得るんだという論理を持ってこなければ排除できないと思うんですけれども、本当に……

○チャールズ・レイク会頭　仮説の仮説の仮説のようなお話をしているようにも思うんですが、

WTO違反行為が日本国内であった場合に、それに対する問題解決の手法というのは、WTOのルールのもとでは、そのマーケットで起きていることに対して紛争処理をするということですので……

○野村委員 私が申し上げたいのは、日本のマーケットは、仮に世界の中に政府100パーセント出資の保険会社があったとしても、その人達の日本マーケットへの参入を阻止していないんですが。

○チャールズ・レイク会頭 それをしたからといって内国民待遇違反が許されるということには全くならないんですね、WTOのルールというのは。ですから、ここでこういうふうに行っているからこれは許してくださいというルールではなくて、内国民待遇というのは大原則として、先ほどお話ししました異なる待遇、または有利な待遇というのを適用しているかしていないかが本当にストレートに……

○野村委員 待遇ではなくて、それは単に、今日本にいるアメリカの会社が政府の出資を受けていないというだけの違いではないのですか。

○チャールズ・レイク会頭 だけの違いだけではなくて、幾つか先ほど、また前回もお話しさせていただきましたが、生命保険業務の免許、みなし免許という普通のプロセスではない免許が提供されている、そして……

○野村委員 申しわけありません。ほかのところをちょっと捨象して考えたときに、100パーセント出資のところだけをちょっとお伺いしたいんですけれども……

○チャールズ・レイク会頭 でも、事実はそうじゃなくて……

○野村委員 よくわかりますが、アメリカの企業が100パーセント出資されるということでも構わないんです。そういう100パーセント出資の保険会社を日本のマーケットに送っていただいても構わないんですが……

○チャールズ・レイク会頭 アメリカがそういうことを、アメリカ政府が100パーセント出資している会社を日本国内に送ることが認められたからとしても、それでWTO……

○野村委員 今いる会社が100パーセント出資であるかどうかというのは、その会社が選んだ選択の結果ではないんですか。

○チャールズ・レイク会頭 ですから、その会社がどう選ぼうと、日本政府が国際交渉のもとでサービス協定として提供すると約束した内国民待遇が提供されているかどうかということが問われるので、その政府出資の企業も参入させています。また、アメリカが送ってもいい、それを認めるから、そういう意味でのいろんなバーター的なことが起きないように自由貿易とい

うルールのもとで、そして内国民待遇というのを提供して……

○野村委員 人はいろいろ個性が違いますから、会社もいろんな会社がありますね。そうすると、同じ出資形態になればイコールフットィングではないというのはロジカルではないと思うんですね。

○チャールズ・レイク会頭 民営化のプロセスの、政府の株式保有というものが暗黙の政府保証を提供している、そしてその信用補完がとても重要なそこでのメリットになる、そして、それ以外のことも含めた現状がある中でお話をしているわけです。全くそれ以外に、例えば今日列挙させていただきました、既に委員会にも出していると思います、この意見書に書かれているようなことがすべてクリアされて、それで政府の所有というものだけになったときに、それでもどうなのかと、それも問題だと思うわけですが、少なくとも現状よりはさらにコンプライアンスの状況に近づくということになるのも事実であります。というのは、それだけが残って、それ以外のものはクリアされている状況でもなく、そういう状況の中での新規の商品を出そうとしているということに問題がありますので、先生がいろいろとご質問なさっていることは、とてもある意味で議論上から離れたある部分の中でどうなるのかということなんです。

もう一度、誤解がないようにお話ししたいんですが、WTOのルールというのは、サービス協定のルールというのは、そのマーケットの中で内国民待遇を提供されているかどうか、それがストレートに判断されますので、いろいろと委員がご質問なされたようなことがあったとしても、今日お話ししている、そして私どもが内国民待遇違反状況がそこにあるということが変わるということではないということが重要な点なんだと思いますが。

○野村委員 わかりました。私も一応法律家なので、今のレイク会頭の方のお考えになっておられるような内国民待遇の会社だということは今明確にわかりましたので、そのところのところは私の方でもちょっと……

○チャールズ・レイク会頭 今のはというのは、最後のコメントでしょうか。全部網羅していただけないでしょうか。

○富山委員 今のは法律論ですが、私は生命保険のマーケティングのようなことをやっていたことがあったので、割と生命保険にどういう人が入っているかということを実に、リアルに知っているんです、これは。だから法律論はやる気はなくて、私も20何年前に法律家をやめていますので、ビジネスマンとして marketer 的な議論としてちょっと一言言っておきたいのは、このロジックだと、一応 IPO を踏まえ、すなわち政府保証が100パーセントある間は……

○チャールズ・レイク会頭 おっしゃっているのは7ページ……

○富山委員 2ページ目の1つ目です。100パーセントの政府保証がある間は、ほぼ自明に暗黙の政府保証というのは生きていて、それはほとんど微動だにしないのであるという多分前提に立っているんだと思うんです、マーケットパーセプションとして。それは申しわけないですけども、余りにも日本の消費者を馬鹿にした議論で、日本の消費者はそんなに愚かじゃないですよ。

○チャールズ・レイク会頭 私は、決して日本の消費者を馬鹿にするようなことはしていませんし……

○富山委員 言いたいのは、日本の消費者は生命保険に入るのに際して極めて慎重です。極めていろんなことを検討します。したがって、例えば、これからここに書いてあるように、当然簡保を売るに際しては、政府保証は一切つかないということを多分言うんですね。これは相当明確に説明すると思うんです。

それから、日本の消費者は、ほとんどすべての人は去年の郵政選挙を経験しています。ですから、田中委員長が言われたように、今この簡保に対して、あるいは郵政に掲げている事業に対して、どういう方向で政治家は動いているかということも非常にみんなよく知っています。ですから、基本的にユーザーのパーセプション、ユーザーのソフィステイクーションは非常に高いと思ってください。要するに、いいですよ、何か聞いているんじゃないくて、事実として……

○チャールズ・レイク会頭 反論があるんですけども、これには反論があります。私も昔は法律家だったんですが、今はビジネスマンであります。そして、2001年からは、営業やその他のオペレーションの中で経営者として仕事をしてまいりましたし、生活者の皆様とお話をしながら、そして販売をする募集人とも日本全国、北海道から九州までいろんな現場を回りながら話をしてきた経験がありますので、委員が今お話になったことは、ある意味で刺激的な、日本の生活者、消費者を馬鹿にしているというふうにおっしゃったので、そういうふうに言っているのであれば……

○富山委員 要するに、来年の10月以降、民営化しますが、今は旧契約ですから、今は政府保証があるんですね。現状どういうパーセプションか、それはみんなユーザーは賢いですから、旧契約においては政府保証があるということを前提に入っているはずなんですよ。ところが、来年の秋以降はそれがなくなるわけです。そう説明した後も微動だにパーセプションが変わらないという予測をするのは、私はあまり合理的じゃないということです。

○チャールズ・レイク会頭 合理的なことを言っています。なぜならば、説明させていただくチャンスをしていただけないでしょうか。

○富山委員 新規分を政府が保証しないことは、私の奥さんでもわかっていると思いますよ。

○チャールズ・レイク会頭 まず最初に、第一に先生がおっしゃっている、委員がおっしゃっているのは、自分の肌感覚だけでおっしゃっているわけで、客観的なデータはありません。客観的なデータとして現在存在するのは、政府保証についての生命保険文化センターの調査であって、それについてはもうお話をしましたので、信用できるからとか、政府の関与があるから、国営企業として運営してきた伝統があるからということを言っていますし、実際に郵便保険会社が骨格の中で、郵便ネットワークでのブランドを最大限使いながらといって自分でブランドと言っている。そのブランドは何か、それは国営企業として勝ち取っていったいろいろな意味での信頼等々であるわけで、信用であって、それを独自のまさにドキュメントの中でも使おうとしているわけですから、今後政府保証がなくなって、そして株が売られていって、販売されていく中で、実際どうなるのかというのはそのときに初めて客観的なデータがとれるんだと思いますので、それをやるべきだと私どもはまず言っていると、それが第1点です。

そして、第2点目に、委員がおっしゃっているような形で、すべての生活者が完全にすべて問題なくチェックするということは、多くの方が……

○富山委員 そうは言っていないですけども。

○チャールズ・レイク会頭 でも、日本の生活者、消費者はとてもスマートなので、完全に精査させて……

○富山委員 非常にスマートなので……

○チャールズ・レイク会頭 奥様でもわかると言っていたのは何ですか。

○富山委員 今の時点から、来年の10月の時点からIPOされるまでの間に、暗黙の政府保証に関するパーセプションが微動だにしないということはないでしょうと言ったんです。

○チャールズ・レイク会頭 暗黙の政府保証、すみません、わからない。

○富山委員 要するに、暗黙の政府保証が少しも減らないということはないでしょうということです。

○チャールズ・レイク会頭 減らないということはないでしょうというふうに、どういうふうに思うかどうかは、それは推測としてお話になっているだけであって、それは最初にまさに…

○富山委員 レイクさんのロジックが、IPOまでは、要するに政府保証が100パーセントあ

るまでの間は、政府保証の大前提が全然、暗黙の政府保証の状態に変化がないのだから新規業務に入ることは論外だというふうにおっしゃったというふうに、さっき私はそういうふうに理解できたので、そういうことはないでしょうと、そういうふうに言い切れないでしょうということなんです。

○チャールズ・レイク会頭 まず最初に……

○富山委員 だから、レイクさんもある意味では未来のことをおっしゃっているんですよ。

○チャールズ・レイク会頭 何ページの話をしているんですか。

○富山委員 2ページ目の最初。要するに来年の10月の時点から、今度のIPOまでの4年間かな、4年間の間に関しては、私が最初に質問したこの下の4つをちゃんとやったとしても、暗黙の政府保証に関してはそれは変化がないんだというふうに、さっきそれに近い回答をされたので、それは変わるかわからないかというのは未来の議論なんだから、私はフェアな議論としては株式会社化されてから、それからIPOの間もちゃんとモニタリングがされるべきで、その間にもし政府保証が実態として減っていくのであれば、当然ここで言い切っていることは必ずしもそうじゃないんじゃないですかと。

○チャールズ・レイク会頭 いや、ですから私が何度もお話ししていることですがけれども、実際にこれらのことをやって100パーセントそこに政府の出資がある段階で、この暗黙の政府保証がなくなるというふうに逆にお話になっているように聞こえますけれども。

○富山委員 なくなる可能性はあるんじゃないですかと。

○チャールズ・レイク会頭 ですから、それは仮説としてわからないので、だからこそ、その段階でチェックする、また強化すると、最初にお話ししました。ですから、それはあるかもしれません。

○富山委員 それは否定されないんですね。

○チャールズ・レイク会頭 否定されないというのは何のことを否定しないと言っているんですか。

○富山委員 だから、1行目のロジック、英語の原文だからわからないですけれども、1行目のロジックは、ロジックとしては、IPOの……

○チャールズ・レイク会頭 この文章を今読ませていただきますけれども、「政府出資をゼロにすることが最も望ましいが、少なくとも合理的な水準まで株式を処分する。新規株式公開（IPO）前に郵便保険会社が新規業務を行うことは論外」ということについて言っているんですか。それは論外です、論外の理由はたくさん今日説明してまいりました。それは、先ほど

のいろんな刺激的なコメントとの関係がまだ理解できないんですけれども、論外である理由は、そこに所有している株が100パーセントである以上は、例えば政府が何かのときには出てくるだろうとか、いろんなことがあるから、それは論外であるということも含めてお話ししているわけで……

○富山委員 出てくるであろうという推測を市場の側がするからでしょう。それが暗黙の政府保証でしょう。要するに、100パーセント持っているから政府が出てくるのでであろうという推測は、それはパーセプションの問題でしょう。

○チャールズ・レイク会頭 ですから、パーセプションを推測等して、そこに実際に信用補完が生活者や市場の中で現在あり、それも維持されていく、そしてそれが変わるというのであれば、変わったという状況を証明した上で新たな新規業務等ということをやすべき、考えるべきであって、そうでもないにもかかわらずこの段階で新規業務をやろうとして、政府保証というのはすべてパーセプションだけだから、それはないんだと……

○富山委員 ないとは言っていないですよ。

○チャールズ・レイク会頭 何をおっしゃっているんですか。

○富山委員 だから、それは変化し得るものということでいいですね、それは。

○チャールズ・レイク会頭 はい。

○富山委員 それはIPOの前でも変化するという、変化し得るということは否定しないということですね。

○チャールズ・レイク会頭 何パーセント変化するのか、世の中、よくアメリカで言われるのは、「必ず起きるのは死と税金」だと言われるのですが、変化も必ず起きるんだと思うんです。ですから、それが市場の中で変化がないとは言えません。変化はあり得るでしょう。ですから、変化を見極めた上でどうなるかどうかを含めて考えなきゃいけない問題について話をして、その前の段階で、暗黙の政府保証というのは実質的には存在しないのではないかというふうにおっしゃっているようにも聞こえますので、そうではありません。

○富山委員 それは違います。

○チャールズ・レイク会頭 そうなのであれば、異論はないです。

○田中委員長 大変活発な、相当な時間延長ですので、今回に限らず、また我々議論していく上でまたご意見を伺いますので、本日は大変ありがとうございました。

○チャールズ・レイク会頭 ありがとうございました。活発な意見交換で、また激しくコメントさせていただきまして、もし失礼なことがございましたらお許してください。ありがとうございました

いました。

○田中委員長　ありがとうございました。