

郵政民営化委員会（第17回）議事録

日時：平成18年11月29日（水） 10：00 ～ 12：00

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17回の会合を開催いたします。

本日は委員4人出席ですので、定足数を満たしております。

お手元の議事次第に基づきまして議事を進行させていこうと思います。

9月から郵便貯金銀行、郵便保険会社の新規業務に関する調査審議として、関係者からのヒアリングを行ってまいりました。来月中には、大臣からの指示もあり、新規業務に関する調査審議の方針を取りまとめるべきだと思います。そこで、本日はこれに先立ちまして論点整理を行っていききたいと思います。

まず、事務局から論点整理の資料のご説明をいただきます。

○田邊参事官 お手元に「論点整理メモ」という1枚紙の資料が配布されておりますけれども、この資料は委員会の方針の取りまとめに向けまして、前回の委員会の論点整理を踏まえて、論点を質問形式でまとめたものでございます。簡単ですので、読み上げます。

1. 総論

- ①民営化の意義と金融二社のビジネスモデルの関連をどう考えるか
- ②郵貯・簡保の経営の現状をどうみるか
- ③株式上場・処分の意義についてどう考えるか
- ④政府保証の廃止及びそれに伴って必要となる措置についてどう考えるか
- ⑤内部監査・コンプライアンス態勢など、民営化に向けた態勢整備についてどう考えるか
- ⑥利用者保護及び検査・監督態勢についてどう考えるか

2. 新規業務に関する調査審議の方針

（1）基本的な考え方

- ①郵貯・簡保のバランスシートの規模についてどう考えるか
- ②新規業務の実施に係る先後関係についてどう考えるか
- ③イコールフットィングの確保の方法及び公正競争との関係についてどう考えるか

（2）当面の対応

- ①新規業務解禁のタイミングについての考え方は何か

②個別業務の調査審議についての基準の考え方は何か

3. その他

①地域金融・経済の発展への貢献のあり方についてどう考えるか

②簡保の旧契約者に係る利益や個人情報についてどう考えるか

③郵便局の活用のあり方についてどう考えるか

以上でございます。ご審議よろしく願いいたします。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、今日は論点ごとに議論を進めていった方がよろしいかと思います。

まずは第1の総論の部分です。事務局で挙げてもらいました6つについては、それ相応に時間をかけた議論をしてきているように思いますけれども、どうでしょうか。一つひとついきましょうか。

①の「民営化の意義と金融二社のビジネスモデルの関連をどう考えるか」ですが、今日ご欠席の富山委員から事前に文書が出ているんですか、それは……。

○田邊参事官 それでは、私から読み上げます。

富山委員の文書では「新規業務の位置づけ」というタイトルになっております。内容を読み上げます。

「巨大官業の民営化による市場経済、市場競争の活性化という民営化の意義、そして国民が長年にわたって築き上げてきた郵政4事業の事業資産の価値を毀損せずに民営化を実現する上で、イコール・フットィングの不確保と公正競争上の歪みによる国民不利益の発生や完全民営化前の郵政事業（特に金融2事業）の肥大化を招来しない形での新規業務展開は、基本的に肯定的な位置づけをもって捉えられるべきである。

尚、後で詳述するがイコール・フットィングや公正な競争条件の確保との関係で新規業務を考える際には、本来、この観点は特定の既存業界の利益保護そのものが目的ではなく、その先にいる消費者、利用者たる国民一般に対し競争制限的な状況や業務トラブルによる混乱によって不利益を及ぼさないことを最も重要な価値判断基準とすべきと考える。」。

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。

この6つのポイントそれぞれ全部仕分けられるかどうかはあるんですが、最終的な報告書を仕分けた上で書き込む、または、最後のところで照合するということになるんだと思うんですが、民営化の意義、金融二社のビジネスモデル、この論点はいかがでしょうか。こうい

う記述は不可欠だとか、そういう絞り込んだ論点がございましたら。

つい最近、あるところで日本郵政公社の支社長をやっている人に出会ったんですけども、彼は「金融二社のビジネスモデルについていうと、相当難しいという雰囲気が現場では広がっています」というんですね。簡保について言えば新規契約は前年比2割とか3割、毎月のデータで減っていると。幾ら肥大化しすぎていたとは言え、この現象がどこで止まるのか。現場の人は保険も厳しいなと言っているようであります。それから、郵貯についても、残高が減ってきていることは我々も数値の上で確認している話ですが、少なくとも今、郵政公社で働いている人には十分な説明がきてないなということのようですね。

ビジネスモデルをどういうふうと考えられるのかというのは、この委員会で許認可に向けた基準を出さないと、ビジネスモデルもできませんから。かといって、今の段階で許認可そのものについて何か特定のコミットメントを我々ができるはずもありませんので、そこはみんな腰が引けちゃうという面もあるし、やむを得ない面もあるんですが、ビジネスモデルと学者先生は言っているけれども、現場は大変だという声が広がっていますよというふうに聞きました。

我々は足元の話はあまり議論する必要はないし、議論してもどうにもなりません、増田さん、何か声として。

○増田委員 富山委員がまとめておられたようなことだろうと思うんですが、金融二社の経営が自立するような形を考えていかなければいけません。民営化の意義ということで全体縮小ということは大前提になっているんですけども、金融二社がきちとした自立の道筋を描けるようなことを十分に考えることが大事だと思います。

○辻山委員 今日は2回目ということで、前回から議論に参加させていただいたんですけども、基本的には今の富山委員の考え方に賛成なんです、総論のところ、前回も出ていた2つの軸と言いますか、1つはサイズの問題、これは競争の問題とかイコールフットィングの問題と関わる軸。それから、金融二社については経営の健全性に関わる軸。これは相反すると言いますか、相互に引っ張り合うような軸と考えることもできるし、縦軸、横軸と考えることもできる。健全性の問題とダウンサイジングの問題が相互に競合しないような部分は認められてしかるべきで、将来妨げる必要は何もないし、個別の問題をみていくときに何の問題もないだろうと。

縦軸、横軸とすると4つのディメンションがあるわけですけども、例えば今日も議論になると思いますが、新規業務等についても、そこから一つ一つ結論を導き出せる部分がある。そういう視点から整理していくとおのずと結論を導き出せる部分があるのかなという感じがして

います。もう1つ、今日の富山委員のご指摘の中で重要なのは消費者の視点、それから、前回、委員長がおっしゃったようにマクロの市場へのインパクト、この辺のポイントが総論として問題になるのかなという感じがしております。

○田中委員長 民営化のときに、今回のような4事業者会社の分け方と人材の配置からいくと、今、郵便局で働いている人のほとんどは郵便事業会社か郵便局会社に現業のまま、今やっていることのまま入るということです。だから、銀行と保険についていうとそんなに数は多くはない。数字の上でもそうになっていますし、事実そうなので、ビジネスモデルを金融二社についてどう考えるかについてですが、製造と販売を分離して、販売の方はお願いするという事になっていますから、そのアンダーライティングというか、商品化、設計がそれなりにできれば、売ってくれる人は、優先的に売ってくれるかどうかはともかく、袖にはしないと。もちろん条件は個別には決まていきますけれども、売ってもらえるということだから、金融二社が本当にビジネスモデルが成り立たないかどうかというのは、それほど悲観することはないと思うんですね。

しかも、4社とも民間で事業をやっていて経験を積んだ人がそれぞれ経営者に入られますので、事業価値を築き上げるべくありとあらゆるリソースを動員して組み合わせてやるという決意を固めて事業会社に入られますから。一部に不安を持っている人は、本当に大丈夫かとか、立ち上がってくれるのかという声はもちろんあるんだけど、よくよく考えれば金融二社が成り立たないという議論はないと思うし、そのときにバランスシートが非常に巨大なものでなければ立ち行かないという性格のものでもないということは明らかなので、着地ができないわけではないと思うんですね。

この点はどうでしょうか。民営化の意義とは、すなわち金融二社について言えば、企業価値があるものとして株式公開ができるというところまで事業として練り上げていくと。その事業として練り上げていくときに、公正競争、イコールフットイングということがありますので、それとの関係で我が委員会の監視機能があるということだと思いますけれども、これを一般論として書くことはそう難しいことではないと思うんですがね。

野村さん、この点について何か。

○野村委員 民営化の意義に関しては、再三にわたって委員長から、このヒアリングの過程においても、官業としてやってきたものをマーケットの中にどのようにきちっとおさめていくのかということの重要性を指摘されてきましたし、私はそれと同じ考えを共有してまいりましたので、その点をしっかりと書いていただければと思います。

その上で、金融二社に関しましては、来年の10月以降は純然たる株式会社という形で自立すると。要するに、いわゆる特殊会社ではなく、他の金融機関と同等のセーフティネットと同等の監督のみを受ける会社になるんだということだけは前提として確認していただいて、そうだからこそ法制上は特段の優位性はないということを一応確認していただければありがたいなど。それは「暗黙の政府保証」との関係にもつながってまいりますので、その点だけは。それを前提とした中で、きちっとした一事業体として、一企業としてのビジネスモデルをきっちり描いていただくことをお願いしたいということです。

○田中委員長 それでは、①のところはそういう趣旨で書くということで。総論としての①はとりあえずこういうふうにしたいと思います。

続きまして、あえて言うこともないかもしれませんが、「郵貯・簡保の経営の現状をどうみるか」、規模が縮小することに対する危機感が現場ではあると聞いてはいますが、この点はどうなんですかね。規模が縮小するということは当たり前じゃないかと思うんだけど、それでは足元が揺れるということなんではないでしょうかね。そのところはそうじゃないということをおここでは書く必要があるんですかね。

○木下事務局長 ②にお進みでございますね。

○田中委員長 はい。

○木下事務局長 富山委員の文書をしかるべきタイミングでご紹介しないといけないので。②にお進みであればその部分を読み上げさせます。

○田中委員長 そうか、②についても出ているわけか。

○木下事務局長 ええ。もう少しまとめてご議論なさるのであれば、まとめて読み上げます。いずれにせよ、せっかくいただいておりますので、紹介しないといけないんです。

○田中委員長 じゃ、せっかくだから、富山さんのをお願いいたします。

○田邊参事官 では。

「②郵貯・簡保の現状

市場プレーヤーとしての郵貯、簡保のバランスシートは、かなり特異なものとなっており、特にA L M及び健全性、安全性の観点からは、リスク管理上、相当の改善努力（そのために必要となる新規業務領域を含めて）が直ちに必要である。特に郵貯はB Sの左側における国債、公社債への偏りによる金利リスクへの過度のエクスポージャーや規模の問題だけではなく、B Sの右側において定額貯金というDuration Controlが難しいためにA L M上潜在的な問題のある調達を行っている。これは、現在、市場の長期金利が

歴史的な低水準で推移していること、市場リスク問題をより重視するB I S IIが近く導入されることから大きなリスクを内包していることを意味する。その規模から見て、本問題は郵貯・簡保にとどまるリスクではなく、広く日本と世界の金融システムのリスクにも関係する重大性を有する。金融界全体としても、郵貯・簡保のスムーズなリスク・プロファイルの転換、A L Mの改善（規模の問題も含めて）に協力する必要性を認識し、かつまた競争者としてもそこが促進する競争努力が行われることが期待される。

次に、基本的に規模的に成熟した金融市場分野において、既に巨大な規模を有する郵貯・簡保の経営戦略姿勢として量より質、成長よりも収益を重視する基本スタンスを堅持することは、市場の混乱、過当競争の招来によって再び金融業界全体における不良債権問題などによる国民負担やシステミックリスクを生じさせない上でも、また、郵貯・簡保自身の本質的な企業価値向上の上でも重要である。

また、郵貯・簡保の現在の業務水準は、民間の厳しい市場競争規律の中においては、業務の公開や効率といった競争力面、業務リスク管理面の両方で多くの点で到達すべき標準をクリアしていないものと思われる。したがって、新規業務の開始判断において業務の準備状況と遂行能力のチェックを慎重に行う必要がある一方、現実の業務水準というものはそれを現実の顧客市場の競争規律にさらして運用しながらアク抜きを行っていない限り向上しないという、これも市場経済の現実を踏まえて新規業務の開始時期と開始方法を検討する必要がある。」

以上です。

○田中委員長 どうもありがとうございました。いかがですか。

○野村委員 私は、やはりこれまでの制度上、致し方がなくて生じている経営の歪みが存在しているということは確認した方がいいと思います。もともと民間企業であったならば、こういう商品は販売しなかっただろうと思うもの、例えば簡保で言いますと、もう既に一般民間保険では販売しなくなっている定期付終身というものを大量に販売するといったような、時代と逆行するような販売姿勢というのは普通はとらないわけであります。

さらには、運用手段は限られているということ等から生じてくるA L M管理についても、ややいびつな状況にあると。これは経営の結果というよりは、制度がこのようなものしか予定してこなかったということですから、その制度的なたがが外れた後には、一般の企業、現状の民間の金融機関が行うであろうビジネスに移行させていくということの必要性はあって、これは経営責任というよりは、むしろ制度上の歪みの是正という問題なのではないかと思っています。

○辻山委員 項目ごとに何か一言ずつ言わないといけないのでしょうか。

○田中委員長 いやいや、ポイントは幾つもありますから。

○辻山委員 この件については、富山委員もご指摘のように、現状では通常の民間の事業体だったら考えられないような構成になっているということで、A L Mもバランスシート型とか、富山委員は主としてバランスシートの左右のバランス型というか、そういうA L Mを指摘されていますけれども、いわゆるマッチング型と言いますか、そういうA L Mも含めてリスク管理とかバランスシートの構成を、通常の市場競争の中で位置づけられている事業体と比べると、現状という意味ではかなり開きがあるので、これをできるだけそれに近づけていく。その中で、必要に応じてダウンサイジングが図られていくのかなという感じです。そのときに、後で議論になる新規業務の問題に対する回答が出てくるのかなと感じました。

○田中委員長 論点整理の2のところ「新規業務に関する調査審議の方針」を掲げておりますので、ここで今のお話は受けなければいけないところがあります。1の②で全部書きちゃうと仕分けがしにくくなるので。

○木下事務局長 1と2の区分ですけれども、2の話は基本的にはタイムホライズンの話だと思うんですね。金融二社の株式を全部処分した後は、全部の業務が可能であることは法定されておりますので、早いか遅いかだけの話であるということです。1の方は、逆にタイムホライズンを考えずとも、例えば先ほどありました、今の構造はこうで、それを直していくべきだとか、タイムホライズンを外れても考えられるような話です。議論は、このように分かれ得るのではないかとということで、1と2と分けさせていただいております。

1の中で①から⑥と書いておりますのは、過去の発言等を見まして、こういうご発言が多かったというものをまとめてみただけでありますので、1個1個の区分がそれぞれそんなに意味があるわけではございません。したがって、ご議論のされ方も、①から⑥をそれぞれ分けていただいてもいいですし、もう少しまとめていただいても一向に問題ないかと思います。

○田中委員長 後で整頓するときに仕分けをやればよいということですかね。

○木下事務局長 はい。富山委員がこの順番で書いていただいているので、どういう順番でご披露したらよろしいかということなんですが、よろしければ残り全部読み上げさせましょうか。

○田中委員長 そうですね。いちいち⑥までやっていくのもなかなか大変なので。1の総論のところだけは。

○田邊参事官 それでは、③から⑥まで読み上げます。

「③株式上場・株式処分

株式上場は、特に金融事業を営む郵貯・簡保の投融資行動をより厳しく資本市場規律に従わせる点において、この二社が民間の市場秩序に溶け込む上で非常に重要なステップである。また、市場を歪める大きな要因たる「暗黙の政府保証」（詳しくは後述）をできるだけ早く消していく上でも、株式上場を通じて行われる政府保有株の売出しと政府保有比率の減少はプラスに働く。さらには政府保有株を現実に完全処分して金融領域における郵政「完全」民営化を進める実務的な必要性という観点からも、株式上場とその後の資本市場を活用しての株式売却という手順は、必要不可欠かつ企業価値を毀損しない範囲で可及的早期に実現されるべきステップと考える。

④政府保証の廃止

制度的、明示的な暗黙の政府保証は来年秋の「民営化」（株式会社化）で廃される。その先のいわゆる「暗黙の政府保証」の問題は、本質的には預金者・加入者や取引先などのステークホルダーのパーセプションの問題、さらにはその背景にある経営危機時に政府が通常の金融法制度や行政の枠をこえる特別な救済を行う蓋然性の問題に帰着する。そこで政府の保有株比率の減少は一つの重要な評価材料ではあるが、それだけで将来の民営化後の各時点における客観的な事実としての「暗黙の政府保証」の存在、不存在を論理必然に決定付けられるわけではない。本来、パーセプションや蓋然性の問題は、一方でそれを是正する最大限の努力（広報、宣伝、一貫した政策スタンスの継続など）を政府と日本郵政グループの両方で行いつつ、他方、「暗黙の政府保証」に対する国民のパーセプション、あるいは市場関係者の評価実態に関する客観的、科学的な事実に基づく評価、モニタリングを行っていく姿勢で対応すべき問題である。政府の持株があるなし、あるいはその保有比率のみで、ある結論をア・プリオリに導き出すようなドグマティックなアプローチを取るべきではない。

⑤⑥ 内部監査・コンプラ、検査・監督

民営化や新規業務開始に向けて、多くの課題があること、そこにしかるべき対応をしていく計画は示されているが、問題は実際にそのギャップをうめる作業がどれだけ進捗しているのか、そしてそれがどの水準にまで達したかを日本郵政グループ自身はもちろん、また関係監督官庁や監査法人などのチェック機関が厳格な事前審査を行うことは必須。特に民営化の時期は民間一般においてもJ S O X法、B I S IIなど厳しい制度強化に対応を追われる時期と重なる。官業のスタンダードから民間の市場規律のスタンダードに移るというギャップ、それを公社から日本郵政へのガバナンスの移行期に行うことに加

えて二重、三重の困難さに直面することを、検査・監督当局も含めて全ての関係者が銘記して周到に準備を進める必要がある。喫緊の課題として金融２事業の監督当局が郵政のみを監督する総務省から、他の金融機関を横串で監督する金融庁に民営化と同時にバトタッチされるプロセスをどう円滑に行うかは重大な課題である。いわゆる「お役所」的な縦割りと形式主義の弊に陥らない対応を期待したい。」

以上です。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、富山さんの文書を全部ご紹介していただきましたので、それとの関連も含めまして、トータルに③、④、⑤、⑥、特別これにということではなくて、総論のところの柱立てに関わってのご意見があれば改めて述べていただきたいと思います。事務局でこれを取りまとめていただくときに、今までの審議の過程においてそれぞれについて既にいろいろな意見が出ていますので、重複は構いませんけれども、もう一遍ここで整頓して言わなければいけないという性格のものでもないでしょう。

○木下事務局長 確認的なものだと思います。ただ、過去のご発言を見ていると、回によっておっしゃっていることが、話題によって少しずつ違ったりしているようにも思えるのですね。そういうことも考えましてこうしてあるということです。

○田中委員長 ⑥に相当するんだと思うんですが、現在の金融庁を観察していると、投資家保護と公正競争、競争秩序の維持、これに絞って行う、金融に関わる検査・監督の業務を行うということにシフトしてきています。金融税制等については育みたい話もときどき出てくるような気がするけれども、民営化された郵貯・簡保が帰属せねばならない秩序というのは、投資家保護と言いますか利用者保護、それから、公正競争維持、この非常に厳しい、当たり前と言えは当たり前ですが、それで煮られるというか焼かれるというか、照射されるというところにくるわけです。

それは、民営化まで１年を切った現在の段階でどこまでそういう態勢を組めるのかというのは、戦闘状況みたいになっているんでしょうね、現場はね。でも、そのところを１０月１日までにできるだけ整えていただかないと、民営化の当初から辛い局面になる可能性がありますよね。今の金融庁の保険会社に対するチェックを見ても、今まで見逃していたと言えは見逃していたんだろうけれども、あの目線でいくと相当なことがありますよね、まだ。

○野村委員 私は、これまでの議論を富山委員が非常に明快にまとめていただいて、全く異論はございません。ただ、今の委員長のご指摘にもありましたように、私がかねてから申し上げ

ているのは、パーセプションが消えても態勢が整っていなければならないという非常に明快な話でありまして、パーセプションを消せばいいというだけの話や、「暗黙の政府保証」にだけこだわっていると、政府保証がなくなったのであれば逆に何でも業務をできるだろうという話にはならないわけで、態勢が整っていなければ業務はできない。ここは外さずに指摘していただくべき点かなと思います。

パーセプションとの関係でいきますと、かねてから委員長も何度もご指摘されたように、厳しい財政規律の中で、先ほど二点問題があると言っていましたけれども、例えばデフォルトを起こしそうになったときに、政府がずるずると支援するのではないかという誤解は、政府からのきちとした情報発信によって防ぐことができるだろうと思いますし、その点については、政府のみならず委員長にもいろいろな機会があったらご発言いただいて、それを国民に対して啓蒙活動するということが必要なのではないかと思います。

重ねて申し上げますけれども、そうやってパーセプションが消えたとしても、態勢は常にチェックし、それとの見合いの中で業務を検討していただくということをお願いしたいと思います。

○辻山委員 この点についてはずっと議論されてきて、既に整理されているわけですが、民営化という完全株式会社化と、その後にくる上場、それから、本当の民有化ですね、株式の放出、最後までいけばその過程でコンプライアンスとか、各種の一般の民間並みの態勢が整うと思うんですけども、できるだけ早く民営化が民有化に近い形で態勢が整う必要がある。株式会社化することが市場規律の中に放り込まれるということには必ずしもならないので、特に郵政株式会社、それから、金融二社については上場を速やかに行う。それから、できるだけ早い時期に株式を処分することが重要なかなと。

先ほどの富山委員の文書のとおりだと思うんですけども、私、後から委員会に入ってきたので遅れているところもあるんでしょうが、民営化だけではなくてという、特に③の株式上場・処分の意義というのはかなり大きいと思います。

○田中委員長 私もそう思います。上場のときに当事者数はものすごくいっぱい増えますよね、例えば証券取引所が入りますし、それに伴って例えば東証が上場する企業に対して、日本郵政が、それぞれぶら下がった4社相互の関係、相互にリスクが具体的にどう遮断できているのかチェックします。それは監査人の意見も聴取しますし、ただ単に金融庁が見るというだけではなくて、市場目線で厳しいチェックが入った上で株式上場を目指す。そのタイムスケジュールも発表して、それに見合った企業内態勢を、法令遵守、内部監査について入りますと。

しかも、それがサーベインス・オックスレイ法以降の、従来よりはさらに厳しいところに、官業であったものが入っていくわけですから、株式上場・処分の意義は温室から外に出すというのか、この目線、この風向きに耐えられるのかというところにぼっと飛び出させるわけですから、組織内の緊張はすごいと思いますけれども、それに耐えてもらう以外、耐えて企業実力をつけていただく以外ないんですよね、ここは。

○増田委員 ここは一言でいうとコンプライアンスの確立ということに尽きますけれども、来年の10月、民営化に至るまでの間に実に地道な、そしてまた着実な積み重ねをやっていたかなければなりません。それ以前のところで「暗黙の政府保証」の話とかいろいろ出ていますけれども、その誤解を解くためには、政府なりいろいろな立場での人達がきちっとしたメッセージを繰り返し発してもらうということに尽きるのでしょうか。そういうことを一方でやりつつ、当事者たる郵政公社がコンプライアンスの確立に本当に地道に取り組んでいただくということは、現状を考えると、どんな形でも言って言い過ぎということはないと思います。ですから、その点は特にしっかりと書いておいていただくことが大事ではないかと思います。

そして、それに則って本当に地道な努力をこの1年しっかりやっていただかないといけません。検査態勢の問題は行政庁の総務省と金融庁の間の内部の話ですし当然やっていただくことになると思いますが、公社の中の問題というのは、我々がお手伝いするという部分ではない、自助努力の部分ですからね。

○田中委員長 増田さん、地方自治体経営との対比でいうと、第三セクターとか地方公社にいろいろなものを突っ込んできたといっちはなんですが、相対的に監視の目が弱いから、そこはぼやっとしていたんだけれども、そういうのも含めて全部を表に出さないというのに近いですよ、この株式上場で全部。

○増田委員 まさにそういう市場の規律の中に、自己責任を確立して荒海の中に出ていくということです。今までは国有会社であって、国の設計した商品を販売するということで、責任が曖昧になっていた部分は非常に大きいと思います。市場規律の中に完全に入っていくことになって初めて、自分達でコンプライアンスの問題を真剣に考えるということの動機づけになるのだと思いますが、それから先の道のりは長いですよ。

これまで、自治体も不祥事がいっぱい出てきたり、試行錯誤というか、苦い薬を飲んで、高い代償を支払ってやっとコンプライアンスを確立してきたところで、その痛みの部分をできるだけ早く薄くしていただくということが大事だと思うんですね。

○田中委員長 そうすると、総論のところ、今は日本郵政公社、そして10月1日から日本郵

政株式会社で働く人達に、「諸君らは、まさに日本の国家システムの歴史的転換点に立ち会っておられます。これからも頑張ってください」と言うよりしょうがないですね。

○増田委員 そうですね。

○田中委員長 これは本当に難しいと思うけれども、今までのルールとは違うルールの中で自らと組織とを律してくださいというふうをお願いし、激励するという……。

○増田委員 何かメッセージが要るのでしょうか。

○田中委員長 要りますよね。

○野村委員 まさに増田委員ご指摘のとおりで、そこは最も重要だと思っています。先ほど辻山委員がおっしゃられたことと、私が冒頭申し上げたことをちょっとだけ整理させていただきます。民営化をするプロセスの中では、NTTのときがそうだったと思いますけれども、その会社だけの法律をつくって、特別に政府が支援しやすいという態勢を整えながら民営化していくというプロセスがあるわけですが、今回の民営化プロセスにはそれがなく、いきなり普通の株式会社、つまり会社法と銀行法ないしは保険業法しか適用されないと、そこが特徴的なので、そういう点では政府の保証が遮断されていると。

ところが、まさに辻山委員がおっしゃいましたように、100パーセント子会社というのは市場規律が働きにくいわけですが、普通はホールディング・カンパニーの方がマーケットにさらされていて、そこで冒頭議論したようなコングロマリット・ディスカウントみたいなものが起るので、子会社の管理やコンプライアンスを整えていかないと、自分のところの評価が下がってしまうということになるわけですが、今回の郵政の場合は、ホールディング・カンパニーの方が政府による持株が維持されるという形になっていますので、そういう点ではマーケットからのプレッシャーが伝わりにくいという関係にあると。そういう点でいきますと、先ほど辻山委員がおっしゃられましたように、上場のタイミングで急激にマーケットとの対話が必要になってくると。

それから、上場するためには、助走として意識を改革して走り出さないと上場は無理ですので、前から上場を意識した形でマーケットを意識した態勢整備が始まるんだろうというふうに思いますけれども、最終的には上場というのは非常に重要な意味を持っていると。私も委員ご指摘のとおりだと思っております。

○田中委員長 それでは、総論の部分はそういうことで改めてつくってみたいと思います。

方針策定のところは、今、事務局長からあったように、その都度言葉遣いも違うぞということですが。

○木下事務局長 上場・処分のところで、途中で感じが違うときがございました。一つ確認させていただきたいと今考えていますのは、「早ければ早いほど良い」という感じで議論がいつているときと、「大変だからしっかりやらなければいけない」というのがありまして、その両者を両方とも言うのかどうなのかというのが、割に重要な点なのですね。そういうところはいかがでございましょう、ちょっと戻りますけれども。

○田中委員長 「しっかり」というのは、「しっかりしないとできないぞ」という意味なんだよね。だから、「しっかりしてからやりなさい」ではなくて、「早くやるためにはしっかりしなければいけない、東証での手続きのところで引っかかっちゃうよ」という意味なんだと思うんですよ。

○木下事務局長 準備を早くきちんとやるということですね。

○田中委員長 うん、そういうことだと思いますね。

○木下事務局長 4年目の上場よりも、3年目とか2年目の方がさらにいい、ということではございませんね。

○田中委員長 それはターゲットの設定と若干、別にコーチでもないんだけど、大変だから頑張らなさいよみたいな、それが混じっているということだと思うんですけども。

○木下事務局長 はい、わかりました。

○田中委員長 いずれにしろ総論のところも改めて文案をつくりまして。これは皆様のところにお持ちしてチェックしてもらうんだよね。では、そういうことで、今ご議論いただきましたことを前提に、最終的な総論の部分の作成をしたいと思います。

続きまして、2の「新規業務に関する調査審議の方針」のところですが、これも富山さんからの文書にあるんですか。

○木下事務局長 どうでしょうか、少し長いんですが、ここも①から③まで続けて読み上げさせましょうか。

○田中委員長 うん。

○木下事務局長 では、お願いします。

○田邊参事官 では、一括して読み上げます。

「（１）基本的な考え方

①郵貯・簡保の資産規模について

郵貯・簡保が民間の金融市場秩序に円滑に溶け込んでいく上で、現在の資産規模が、市場の混乱を招かないペースで縮小の方向に向かうことは極めて自然な流れである。

また、ALM的に見ても現行の規模で一民間金融機関として適正なリスク管理をすることは将来的に極めて困難である。さらには郵貯・簡保が事業展開する金融市場の動向、事業経済特性（単なる資産規模の大きさが収益効率や資産効率を機械的に高めるわけではない）、競争メカニズム、そして郵貯・簡保自身の市場ポジションや規模を考えたときに、資産規模の拡大を追求するような戦略施策は郵貯・簡保の企業価値を高めることにも資するとは考えられない。前述したように成熟市場において巨大過ぎる資産規模を有する郵貯・簡保がとるべき戦略姿勢は量より質、資産規模の成長より業務収益の重視である。

以上、完全民営化以前の段階においては、民営化の趣旨に鑑みても、また郵貯・簡保の企業価値を維持していく上でも、市場との対話を行いつつmanageable scaleを目指して資産規模を徐々に縮小あるいは統制していく経営姿勢が望まれる。裏返して言えば今後の新規業務の内容・方針が資産規模の肥大化を招来するような性格のものであってはならないし、その可能性を内在している場合は、業務の認可と開始にあたり、それを防止する仕組や制約を設定し、かつ実際に資産規模との関係でどのような効果を生んでいるのかをモニタリングする必要がある。

尚、資産規模自体がイコール・フットイングとの関係でどのような意味を持つかという論点に関しては、本事業の経済特性、競争構造から見て直接的な関係性は希薄と考える。仮にその懸念がありうるとすれば、規模の大きさを梃子に特定地域や特定商品といったセグメント選択的にダンピング的ないわゆるpredatory pricingを行って、そのセグメントだけで事業展開している競争他社を排除するような競争行動に出る場合であろう。しかしこの問題は新規事業そのものの可否を決するというよりも、それを行う際の制約条件への配慮、あるいは事後的に問題が現実化した場合に原則として公取が独禁法の領域において対処すべき問題と思われる。

②新規業務の実施に係る先後関係

あらゆる意味で郵貯と簡保にとって広義のリスク管理、資産と業務の健全性・安全性を最優先の価値判断基準とすべきである（イコール・フットイングの問題として議論されている論点の中にも一部はこの領域に属するものがあることに注意）。規模の肥大化リスクの防止も本質的にはこのリスク管理の脈絡において最重要な価値判断基準となる。したがって、よりリスク管理及びALM上重要な業務から、より定型的な業務から、よりメカニカルな（人的に高いスキルや現場裁量を必要としない）業務から、

より市場価格が形成されるコモデティー性の高い領域から、より既存業務に近い領域から、よりB Sの左側の資産効率と資産多様化に関わる業務から検討を進めるべきである。逆に全体としての資産規模の拡大を招く蓋然性の高い新規業務（典型的にはB Sの右側に関わる業務…これは後述の「暗黙の政府保証」が存在する場合にそのインパクトが強い領域でもある）に関しては慎重な審査と制約条件付けが必要である。また、個別具体的な審査に当たり、業務準備が十分に整い、かつその参入の方法、事業拡大のペースも含めて当該新規業務展開に伴う様々なリスクが極小化されていることは、どの新規業務に関しても業務開始の可否判断にあたり、クリアされるべき必要条件になることは当然である。

次に判断基準として競争関係上の「暗黙の政府保証」やイコール・フッティングの問題であるが、これは第一に当該新規業務においてイコール・フッティング確保の観点上、あるいは「暗黙の政府保証」が競争上、大きなインパクトを有し、それが市場競争を歪め、結果的に競争制限的效果や業務トラブルを生じさせるものか否かについて個別具体的に評価を行うアプローチをとるべきである。また、その際に検討時点における「暗黙の政府保証」の残存状況（政府の株式保有状況だけでなく市場データ、マーケットサーベイなども含めた総合的な評価）や競争状況を踏まえる必要がある。そのような意味で、今の時点で「暗黙の政府保証」の存在懸念を含むイコール・フッティング確保の問題は、一般的な新規業務の先後の基準となるべきものではないと思われる。むしろ現時点では、今後の個別事案の審査にあたり、この問題に関して審査時点における実態を踏まえた実質的、個別具体的な評価アプローチを取ることと、そこで実態的なイコール・フッティングおよび適正な市場競争の確保とその先にある利用者一般としての国民利益の確保のために何らかの措置（業務開始はその時点で認めないという判断も含めて）を講ずる際の考え方（③で詳述）とを提示するにとどめるべきと考える。

③適正な競争関係の確保のための措置

イコール・フッティング上の本質的な疑義が生じやすい業務領域、あるいは比較的「暗黙の政府保証」が残存している場合に、そのインパクトが大きいと思われる業務領域、たとえばB Sの右側（調達）に関わる業務領域、調達上の優位性がコスト優位として直接的に機能する領域についてこの領域の新規業務については、適正な競争関係の確保のための措置を講ずることを検討する必要がある。そこでの基本的な考え方

は、調達金利や商品内容、貸し出し金利などが民間のcompetitive market priceから乖離して価格訴求を先導する、あるいはダンピングにつながるような力任せの業務拡大（例えば先行的な価格訴求に偏った戦略で急速な事業拡大を図るなど）を指向する事業展開でないことを、審査時の制約条件付けの検討とその後のモニタリング時の両方で担保する必要がある。但しイコール・フッティングは最終的には適正な競争関係の確保を通じて利用者、消費者たる国民一般の利益を守るためにあることに鑑み、こうした措置がかえって競争制限的にならないような留意も必要である。この観点からは、郵貯・簡保にとっての新規業務が、市場競争の中においてもより価値遡及、より差別化志向、より創造志向な事業展開をとることはencourageされるべきである。なお、この問題との関係で郵政民営化過程で要請されているイコール・フッティングの確保が、いわゆる独禁法等における公正な競争の確保との関係でどういう位置付けに立つべきものかについて触れておく。私は、郵政の各事業はその巨大さと、長年の官業としての特別な扱いとそれに対する利用者たる国民一般の強い信頼感に鑑みて、民営化に際しての事前段階から、その特性の使い方いかんによっては競争制限的効果を生む蓋然性が存在すること。そしてそこから結果的に利用者たる国民一般に不利益を与えることを考慮して、事後規制型である独禁法及び公正取引委員会の枠組みをはるかに越えて、事前段階（新規業務認可段階）さらには業務遂行と並行するモニタリング段階において、競争状態の適正さを継続的に確保することを求めているものと考えている。したがって、イコール・フッティング確保要請が、その保護法益において本質的に独禁法等の一般的な公正競争規制と異なるものではなく、違いは事前予防型も含めた幅広い規制態度を取るか、事後摘発型の規制態度を取るかにこそ相違点の本義を見出すべきである。また郵政の各事業が国家によって構築されたものである特殊性を指摘する向きもあるが、これは国際法上の議論は別として、競争政策上の議論としては論理的ではない。そもそも郵政における事業体構築のコスト負担において国家とはほぼ国民と同義である。競争政策の真の受益者たる国民が築いてきた事業体だから特別な競争上の過重規制が必要だという話は全く筋が通らない。NTTを始めとするわが国の過去の民営化においても、また諸外国の民営化事例においても、かような論理が説得力のある論理として主張されかつ制度運用に反映された例はほとんど存在しないように思う。本件はあくまでも未来に向けた適正な競争関係の確保という視点に純化して論ずべき問題である。」

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。

このポイントの、③の「イコールフットイングの確保の方法及び公正競争との関係についてどう考えるか」、そこのところの話の中で「暗黙の政府保証」というのはいつもついて回ることからいくと、ここのところを本当に解消しようと思ったら、例えば劣後債を出してもらうと。マーケットでクレジットスワップレートが出ると。本来、地方債というのは国が関与して保証しますよと、いざとなれば地方交付税交付金を使ってでも償還に関わってやるというようなパーセプションが行き渡っていたんだけど、現実には47都道府県で東京都の債券と税収について差が20ベーススぐらい生まれているんでしょう。地方債でさえそういうプレミアムレートみたいなものが出ているわけですね。

来年10月1日以降の郵便貯金銀行、郵便保険会社の両金融会社が、資本増強に関わるということで、劣後債を出してもらうと。あまりひどいレートがついても困るんだけど、国債とは違うと。国債とは違うレートがついてということになれば、やっぱり違うんだ、政府保証じゃないんだと。これは国が100パーセント株式を保有しているけれども、いざという場合に国が面倒みるわけではないと、マーケットでもついていますよということになれば、我々は新しい商品・サービスを許認可するときに、いつも出るであろう実質上の官業にそんなこと許すのかということに対して、「いや、官業ではないんです。ご覧なさい、マーケットで顕現されているじゃないですか、国の債務との差異が」というのが使えるといいなと思うんだけど。

そういうことは日本郵政にお願いするということは。別にお願いしなくてもいいんだけど、勝手にそういう判断で。10月1日以降劣後債は出せるんでしょう。

○木下事務局長 銀行ですし、株式会社ですので可能だと思います。ただ、資本政策という観点からすると、これは私の感想ですけども、あまり発行者としての合理性はないのかなと思います。通常、劣後債というのはパーゼル規制の下で信用リスクが大きいので、それに対応して資本をきちんと持っておかなければいけないという必要からくるものです。それには利益の蓄積だけでは足りないので、劣後債でカバーしますという世界で出てくるので、郵便貯金銀行としては信用リスクが殆どありませんから、そういう意味では発行の合理性がないということではないかと思います。

○野村委員 第2の柱でいくと金利水準との関係でTier 2を増やすという選択肢はあるということですね。

○木下事務局長 選択肢はありますけれども、金利リスク対応だけであれば、劣後債の利払い

に見合いの利益が何かという問題がございます。

○田中委員長 「暗黙の政府保証」というのは、我々が幾ら否定しても結構しつこく言う人がいると思うので。マーケットは賢いよと、しかも、それがいろいろなことによって上がったり下がったり、スワップレートはそうですね、クレジットのスワップレートというのは情勢の中で動きますので。そういうものだと、そういうのに経営者はさらされているんだということがわかれば、官業の肥大、官業にそんなことを許すのかという議論は克服できると思うんだけどね。

○木下事務局長 そうですね。

○田中委員長 だから、そういう目線で見られているということで、経営陣も組織内に緊張を引き起こす必要もあるし。マーケットで映してもらおうと、お腹の周りに贅肉がついていますよというのは鏡を見ればわかるので、嫌でも鏡を見てくださいというのをやった方がいいんだと思うんだけどね。それがあると、ここのところはきれいにいくんだよね。少なくともつまらない議論を、「その話はもう終わっています」というふうに委員会として処理できますよね、外からクレームがきたとき。

富山さんが言っておられる話のところは、そこのところをクリアできるといいんだよね、多分。

○木下事務局長 今、委員長は、事前の判断において「暗黙の政府保証」がないということが証明できれば、それを考慮せずに許認可ができるということをおっしゃっているんですが、富山委員の意見の後ろの方を見ますと、事後の、今後拘束するという形で対応するという事もできるし、事前で見ることもできるけれども、「暗黙の政府保証」は先後関係の基準となるべきものではない。つまり、事前の基準として使うのは適当でないだろうと、こういうご意見のように思われます。ですから、ここは何か整理が必要かなと思います。

○田中委員長 そうですね。ただ、来年10月1日以降も1ヶ月、2ヶ月、あるいは半年、いろいろ期日がありますので、その過程の中でいろいろ見ながら、経営体としてご判断いただいて、組織に緊張をもたらす。合理化もやらなければいけないし、合理化をやるときにどう見られているのか、事業体として立ち行くのかということについて、マーケットの目線があることが経営陣が経営力量を組織内に発揮する上において手段にもなりますのでね。

組織の中にはあまりそういうことを考えない人もいますから。これは権利だとか既得権だとか言われちゃうと二進も三進もいかない、経営陣が追い込まれることがあるから。そのために、経営陣によってスリムにするところはスリムにしないと事業体としての評価が受けられない、

引いては金融業務を適時、的確に行うにふさわしい経営体質ではないと言われたのでは、郵政民営化委員会の許認可の問題ではなくて、マーケットとの間で商品が売れませんよと、土壌を改善することもできませんよというロジックに使っていただくためには、マーケットでチェックを受けつつ、新規業務の切り替えをやっていただくというのがいいんじゃないですかね。

クレジットスワップも、ボリュームというか、トランザクション量はそんなに多くないらしいけれども、日々つきますからね。日々取引は行われているようですから。あれは海外の人も結構、金融危機のときにはみんな見えていて、都銀のレートもあれを見ていましたしね。市場の充実というのは昔と違って我々の足元までできていますから、市場の充実というものを使って理由なき誤解を解くということも、日本郵政にとっても重要だし、我々委員会にとっても重要ですよね、議論を絞り込んでいくために。本当に議論しなければいけないところに議論を絞り込むというのは。

○木下事務局長 今おっしゃっている話は、劣後債というキャピタル性の高いものについて申しますと、先ほどのような資本政策の問題がございますので難しいのですが、ほかにも考えられます。

○田中委員長 社債ならいい。

○木下事務局長 ええ。ただし、それ以外の例えばインターバンクでの調達とかディーリングもありますので、そういうところでは来年10月以降は、少なくともまずそこからは民間の市場の中にさらされていくということになろうと思います。そういうところを観察するというのは、最低限来年の10月からはできるということかなと思います。

例えばスワップをやると、当然ながらカウンターパーティーリスクというのをみんな考えますので、郵便貯金銀行だからカウンターパーティーリスクをゼロと見ているのかどうかという点が現実の問題となるのです。そういうところから観察できるかなと思います。

○田中委員長 2の(1)の「基本的な考え方」と(2)の「当面の対応」は記述の上では区別するんだろうね。

○木下事務局長 この区切りについて、もう少し考え方を申しますと、(1)の「基本的な考え方」というのは新規業務の認可を審議するときにどう考えるかという話で、(2)の「当面の対応」というのはこの方針で何を発信しますかということなんです。

(1)の中では、①と②はリンクしておりますけれども、③は公正取引というところで少し離れています。そんな整理でございます。

○田中委員長 ヨーロッパの民営化と違って、日本の民営化、特に今の時点における民営化と

というのは、キャピタルマーケットをふんだんに使って、いろいろなプライスというかインデックスをとりながらやれるという意味では、何といてもGDP世界2位だし、キャピタルマーケットの規模は2位だし、投資家はおかげさまでグローバルになっているし、いずれにしろ一度外を経由して日本で価格はつくっている状況が、株式についても債券についても完全に成立していますのでね。

そういう意味では、前のヒアリングのときに野村さんが「本来マーケットを指導すべき人がそんな古い見方で大丈夫ですか」と言っておられたけれども、マーケットの参加者というのはものすごくグローバルな目を持っているし、そういう意味ではいろいろなことをマーケットでこなそうとしています。持っている意味をマーケットでこなすことに手練の人、それは収益機関でもあるから当たり前なんだけれども、ものすごい勢いでやっていますから。その目線にさらしながらやるということで、言われなき誤解を解くというのは、この際、我が委員会としては打ち出した方がいいかもしれないね。そういう条件を持って民営化できたところはないわけです。チリで民営化したことだって経験上あるぞと言ってくる人はいるけれども、チリの民営化の話とはちょっと違うよと。我々はもうちょっと成熟した資本市場でやっているから、もうちょっと違うことができそうだとすることがあるから。そこは、委員会としてもそういうのは欲しいというか、使いこなしたいですね、議論の持っていく方で。

これはヒアリングすべきことなのかどうか分かりませんが、4事業会社の役員を引き受けられた人達が経営会議でいろいろなチェックをしながら、事業体として企業価値をつけ、株式公開にこぎ着けられるかどうかについての懸念材料ですね、表に出てはならない懸念材料というのはそれなりに彼らはリストを持っている。だから、つぶしていかなければいけない項目というのを、手練の経営者が入ってきたんだから、この話はつぶさなければどうにもならないというのを幾つかお持ちで、ただ単にそれは新しい商品企画を認めろとか売らせろという話だけではない。

中にはそういうものもあるかもしれませんが。どうしてもこういう商品は売らざるを得ない、売らないと事業体として立ち行かないというところに絞っておられるかもしれませんが、もう少し広く、いろいろなことを感じておられるんだと思うんですが、そういうのはどうなんだろうな。ヒアリングなどをやって無用の不安を広めてもまずいから。それで来年の10月1日は迎えられるのかという話になっても困るんだけど。どうなんだろう、そこは。

それはどういう意味かというと、新規業務に関する調査審議で、規模の縮小の話とか、新規業務をやりたいんだけど、委員会がわからず屋だったら、経営者としてとんでもない状況

に置かれるぞとか多分あるんでしょう、リスクファクターとしての委員会という。その人達にとってはこの委員会はリスクファクターですからね。そういうことについてどうなのかな。調査審議の中で国民に対するメッセージとして出していくときに、日本郵政の中に新しい経営者の血が既に入っているわけだから、その人達が持っているこれまで積み重ねてきた知見みたいなものから見て、何からつぶしていったらいいのか、委員会としてそういうことに対してどう対応したらいいのか、そここのところのルートはどうなんだろう。この12月はともかくとして。

○木下事務局長　こういうことだと思います。実施計画の認可に当たってご意見をいただかなければいけませんので、その時点では、今のようなお話が非常に重要な事項であろうと思われます。ただ、その際に留意しなければいけないのは、先ほど委員長からご発言がありましたように、委員会において、「心配がいっぱいあるんだ」というお話をなさると、委員会の後で、ブリーフィングで紹介しなければいけないということです。世の中に向けて、「心配がいっぱいあるんです」と言っておりました」という不安材料ばかりを出していくのがいいのかという問題もあらうと思います。

あるいは、郵政といっても会社でございますので、競争相手に全部公開の場で言わなければいけないという筋合いではないと思うでしょうから、その兼ね合いも考える必要があります。

○辻山委員　今のところで、先ほど事務局長がお話になったように、総論的には要するにタイミングの問題だと思います。この点については富山委員ご指摘のとおりかなと思うんです。今までの議論を完全に消化していないせいなのかもしれないんですけども、幾つかありまして、1つは、整理していく概念論として、BSの問題、左側と右側という分け方が、象徴としてはいいのかもしれないけれども、左側は速やかに合理化の方向に振るが、右側は規模拡大につながるような要因を抱えているという整理が、必ずしもそうなのかなというのが。ALMについても、先ほど申し上げたようにマッチング型のものもありますし。ですから、そういう縛りはもう少し柔軟に考えてもいいのかなという感じがしました。

もう1つは、タイミングの問題でいうと、リスク管理とかALMの重要性があるものは早く、これはそのとおりだと思うんですけども、定型的な業務とか既存の業務は速やかに認可と。これも必ずしもそれで縛る必要はないというか、人的に高いスキルや現場裁量を必要としないものは、タイミングを早めるということが、先ほどありましたけれども、それに縛られちゃうと逆効果の面もあるのかなと。頭の整理としてはそうなのかもしれないけれども、個別にはもう少し弾力的な対応が必要なのかなという印象を持ちました。

○木下事務局長　富山委員がおっしゃっていることについて、前回の議論を思い出してみます

と、こういう話の延長線かなと思われま。つまり、ダンピングってどんなことですかという議論をしたときにこういうふうにお話されていたんですね。「単に安いことだけではなくて、何でもいいから貸しちゃうというのもダンピングの一種である。そういう意味でのダンピングは、経済合理性が貫徹していない段階では比較的起きやすいので、そういうことが起きにくい業務を先にした方がよかろう」と、こういうようなことを前回おっしゃっています。推測ですけども、その延長線上でこういうシェーマを書いていらっしゃるのではないかと思います。

○辻山委員 その部分はそのとおりだと思うんです。ただ、タイミングの問題として、定型的というかメカニカルなものはできるだけ長期で残した方がいいんだというのが、必ずしもそうなのかなと、そういう印象を持ちました。

○野村委員 私も、今、重要なのは個別のものを調査審議していくときに、それぞれにどういう制約条件があるのかということ、もうちょっと分析的に吟味する必要があるのかなと思っていて、ここでの議論はまだそこまでたどりついておらずに、「暗黙の政府保証」が影響を及ぼしやすいものに関しては、それが競争条件上望ましくない、肥大化することは防止して、後に回してもらいましょうというような話、あるいは、今出てきたような既存の業務と、まだビジネスがしっかりしていないうちにズルズルとバーゲンセールのようなことが行われてしまうというようなことに対する制約、こういうところだけしか今のところまだ出てきていないんですね。ただ、やりたいということも個別に出てきていますので、それぞれにどういう問題点があるのかということ、もうちょっと分析した方がいいかなという印象は持っています。

ちょっと話が戻って、また総論的な話になってしまうんですけども、冒頭、委員長がおっしゃられた、マーケットの評価を可能な限り受けながら、自分達のビジネスモデルを描いていくということは示唆してもいいのではないかなと思うんですね。先ほど来、議論がありましたように、株は確かにマーケットで評価されますが、株だけではなくて、社債だって当然マーケットで評価を受けますから、株式を上場・処分する前の段階でも十分マーケットの評価を自分達で受けることは可能なわけですので、可能な限りマーケットの評価を受けながら、進捗を図るということは要求してもいいのかなと。これは総論的な話です。

それともう1つ、これはまた総論的な議論になってしまいますけれども、今、私達が問題にしようとしているのは事前規制である許認可にどういう視点を設けるのかという議論なんですが、なぜ事前規制をしているのかという議論が争点になっているんだと思うんです。例えばゴルフのときにプロの人が来て、アマチュア達でゴルフのコンペをやろうと思ったときに、一人

だけものすごい力のある人が来てしまうとゲームにならないので、ハンディキャップをつけましょうと、そういう問題の立て方はあると思うんです。富山委員がおっしゃっておられたのは、それは本筋ではないだろうという議論だったような気がするんです。

むしろ事後的に、公正競争原理として、独禁法の1条に書いてある消費者保護という、いわばマーケットの自由化を図って、価格メカニズムが働くことによって、消費者に最も有効なサービスが提供されるというマーケットをつくると。その理念を前倒しして、それを投影させる形でイコールフットィングの問題は考えるべきではないかというご指摘が、今日のご主張の中にあったような気がするんです。私はそれは基本だと思うんですけれども、それだけでいいのかということをきちっと今、枠組みのところを確認をする必要があるかなと思っています。

まだ考えが十分まとまらないんですけれども、極端にハンディキャップをつけなければ仲間に入れないぞというような議論は変な感じもしますが、完全に消費者目線だけで足りるのかどうかはもうちょっと吟味する必要もあるかなという気もしています。

ちょっと総論に戻しちゃいましたけれども、一番大事なのは各論で、先ほど辻山委員がおっしゃられたように、一つひとつの業務について、それをどのぐらいのタイミングで、どういう条件が整えば認めてもいいのかというのは、業務ごとに性質が違うんだらうということまではたどり着いているんですが、それがどういうロジックで、どういうことになるのか、そこはもう少し詰めた方がいいような感じがします。

○田中委員長 富山さんが委員会に寄せた意見は、3の「その他」の①、②、③についてもあるんですか。

○木下事務局長 以上です。

○田中委員長 以上で終わりですか。

○木下事務局長 委員会については、そうです。

○田中委員長 2の「新規業務に関する調査審議の方針」も、今ご指摘を受けたことをよくこなしした上で文案をつくってみようと思います。

「その他の項目」で、地域金融との混じりあいとか、旧契約者の話とか、郵便局会社の活用とかいう問題があるんですけれども、これについてご意見はいかがでしょうか。地域金融との協調というのはないわけではないけれども、例えば住宅ローンについての許認可が出たときにはものすごい反発があるんでしょうね。

○木下事務局長 反発すると思います。

○田中委員長 それはそうなんですよ、家を建てるというのは普通の個人にとって条件がいろ

いろいろあるけれども、非常に普遍化しやすい。だけど、事業者金融といって、魚屋さん、八百屋さん、クリーニング屋さん、みんな事情が違いますし、そんなサンプルもないから、簡単には対事業者金融は入れませんよね。だけど、住宅ローンはみんないけると思っているし、郵便局はきっと住宅ローンに入ってくるだろうと思っているから。そのときどういうふうに……。

ダンピングをしないというのはわかっているというか、それはそうだと。異常なレートを最初に出すことはない。しかし、郵便貯金銀行が出てくればレートは下がっちゃうから、需給というのはそういうものですからね。新規参入があれば結果としてレートは下がりますので、マーケットで顕現されたものを後追いで、といっても結果は下がるんだということです、価格引き下げの先導役は果たしませんと言ったって、そんなものは何の関係もないことだと地域金融機関の人は言うでしょうね。一般均衡理論というのは大学の先生もやっているじゃないかと、価格は下がるという話を。そのときどういうふうに。

大きな目で見れば、我が国において生活の改善というのは、広い意味での公共空間を含めた居住空間の質を改善するということが非常に重要で、新たにできる住宅は省エネとか快適性とか地域社会へのなじみ方とかいうことも、昔と違って随分改善してきているから、新しい投資がその分野で起きることは、個人にとっての住宅資産が増えるということのみならず、街あるいは環境をよくすることにつながっている話なんだから、その分野に優先的な資源配分が行われることを通じて、日本の成長の内容が規定されるということは我々は是としています。

従来の地域金融機関は、もちろんこの分野に力を注いでおられるでしょうけれども、新たな競争相手が出てきたからといって、従来の人の仕事が一挙に奪われるというような性格のものではないと思いますよ、それが新しい時代の成長の内容なのではないでしょうかぐらいは言えそうだけれども、それで納得してくれないかと。

○野村委員 ちょっと大きなことを申し上げると、地域の金融機関は貸出に関して言うと、優良な貸出先がなかなか見つからないというのが現状としてあると思うんですけれども、例えばPFIといったものがもっと進んでいけば貸す場所は増えていくわけですよね。あるいは、今の中心市街地活性化法のような「まちづくり3法」で、中心市街地の方に大規模な施設をつくろうという国家の施策が進んでいるわけですね。

ところが、それが目に見える形でビジネスチャンスが生まれてきていないので困ってしまっているというところがあると思うんですね。それは、各金融機関の個々の努力で対処できるということよりも、国家的な施策を推進してPFIなり何なりをどんどん進めていくことによって、初めてそこに地域の金融機関のビジネスチャンスが生まれてくるんだと思うんです。

国が郵政民営化をするのであれば、そのあたりの糸口をきちっと見い出して、マーケットを大きくしてあげないと、狭いマーケットの取り合いだけだったらつぶされるという発想になってしまうんだと思うんですね。

確か、信金や信組はPFIに出資できなかったところを規制緩和をしてできるようにしたというのをついこの間やっていました。地味ではありますが、そういうところをもっとちゃんとやって差し上げることによって、ビジネスチャンスを提供していかなければいけないのではないかなと思うんです。あまり民営化とは関係ないかもしれませんが。だから、各省庁は市場化テストにはあまり反対せずにどんどん推進すると。

○増田委員 今言ったような話は確かにとても重要な点で、私も市場化テストの監理委員会の委員をやっていますけれども、あれもご承知のように省庁の抵抗感が非常に強いんですね。そういうことについてのメッセージなどがどこかで必要だなと思うんですが、それがここに書けるのかどうかということですね。書いてしまえばいいということで、書いてしまうというのも一つの方法かもしれません。

地域金融について、郵便貯金銀行が極端なダンピングまでするような話になれば、制約条件できちっとそこを制約するとかは必要なのでしょう。富山さんは公取の独禁法の関係のことも言っておられましたけれども、地域の金融機関にとってみれば死活問題でしょうから、制約条件のような話をどういうふうに書くのかということの議論だと思います。それは極端なダンピングの場合で、そうじゃないところでの競争の促進は大事だと思います。

とはいえ、「それはお互いに競争が促進されていることです」と言い切って、そこはお任せしていいのかどうか若干気にはなります。今言ったような、一方で現実に貸出先もあまりないという現状があって、そこに入ってくるわけですから、金融とは別の要因になるのかもしれませんが、何か手がかりを言ってあげないと大変だとも思います。黙っていたら反発はいろいろくるでしょうし、客観・公平に考えても、何か手がかりを示しても良いかと思います。

○田中委員長 しかし、郵便貯金銀行が住宅ローンに入らなくても、プリペイドカード等も含めていろいろな決済手段が日本列島の各地にもものすごい勢いで入っていきますから、決済機能ものだって従来のことだけやっていたのでは地域金融機関は落ち込みますよね。地域金融機関には、今までおれ達がやってきたという話はあるけれども、新しい時代の金融機能が幾らで提供できるかということからいくと、元々追い込まれているので、その話は郵便貯金銀行が新規業務を開始したことによって、我々は追い込まれるというふうに全部重ねて議論されても困るなということはあると思いますよね。

今だってある種、何らかの新基軸が要るので。それが規模の拡大なのか、多様な貸出ポートフォリオに結びつけるようないろいろな技術とか、いろいろあると思うけれども、それは追い込まれてはいるんですよ。そういうときに、今まで30年やってきたからこのままやれて当たり前だという話はちょっと待ってくださいと、そういう話ではないでしょうとは言えるんだけど。だから、これも官業ではないということが強調されれば、しょうがないかと。要するに、実態上官業ではないということが明らかになるデータさえあれば、競争激化はしょうがないと受けとめてもらえるんですがね、地域住民によって。

地銀は、地元のゼネコンの受注量が減り、彼らの在庫金融需要というのは数年前に比べて大幅に落ち込んでいて、したがって与貸率の悪化というか貸先がないという話になって、ただでさえ小泉政権以降地域社会は疲弊しているのに、加えて今度はサプライサイドから郵便局がやってくるというふうな議論になっていると。そんなことを認めていいのかと、そういうロジックというのはあるかな。

○野村委員 日本郵政からご提案いただいているものの中に、地域金融機関が抱えている貸出債権をバルクで買い取って証券化するといったことで、一緒にWIN-WINの関係を保ちましょうというようなご提案があったと思うんですが、そういうのを積極的に進めていっていただくということはあってもいいのかなと思うんですね。あれは一例ですけども、ほかにもやれそうなものがあるような気がするので、そういうのをできるだけ積極的に、従来の地域金融機関の規模だけでは実現不可能だったような高度な金融技術を地方に活用していただくような原動力になっていただくということはいいいのではないかなと思いますね。

○辻山委員 今の野村委員のご指摘はかなり重要なことだと思うんですけども、地域の中でパイは限られた中で、競争相手として出現するというだけではなくて、今のような地域金融とのコラボレーションからまず入ってもら。タイミングの問題として、中長期的には対等の関係になるんでしょうけれども、その過程でも協業というのをまずは集中的にやるべきなのかなという感じがします。長い間の議論の中で議論し尽くされたんでしょうし、やや理想論に過ぎるのかもしれないですけども、①についてはまずは地域金融との協業から入ってという関係なのかもしれない。

それとちょっと性格が違うのは②で、②の「簡保の旧契約者に係る利益」、これもかなり難しいことだとは思いますが、これは①とちょっと事情が違うのかなという感じがしております。あるいは、そういう議論はもう出たのかもしれないですが、旧契約者の視点というのが重要なのかと。保険というのは長いスパンで見なければいけないので、他の保険会社との

競争関係というよりは、むしろ旧契約者の方に軸を置くような視点が必要なのかなと。そうすると、個人情報在那里で止めて、新しいところでは受け継がないという結論には結びつかないのかなという感じもします。やはり新旧の連続性が保たれないとどうにもいかないのかなと。

②についてはですね。

○田中委員長 現実を考えてみると、各郵便局で今やっている業務を基本的には新会社でもやられるということらしいですから、簡保の設計は郵便保険会社がやるにしても、販売は郵便局会社がやる、今まで売っていた人が売ることですから、その契約データは、旧契約のものは管理機構にいったとしても、自分がずっとやってきたことですから、個人情報といっても、あそこにはどういう息子さんがいるとか娘さんがいるとかいうのはみんな知っているわけだから。この個人情報の話は非常に重要な問題なのかしらね。

○木下事務局長 事の性格としては非常に大事な話であると思います。ただ、もう1つ、この新規業務との関連で大事な話かどうかというのは別の話でありまして、今、辻山委員がおっしゃったような意味合いでいきますと、新規業務という関係というよりは個人情報保護という法益との兼ね合いで大事であるという整理も可能かと思えます。

○野村委員 ここは元々旧契約と新契約の勘定を分離するという議論が一番大事だったわけですが、勘定分離をより明確化するために法人格を分けてしまったということから生じている、目的を達成するのに大きな道具を使いすぎてしまったことから、逆に出てきている弊害なのかなという感じはします。ですから、ここは新旧勘定分離というのは何だったのかということの目的をしっかりと確認した上で、その目的の達成にとって必要な限りにおいては、他のところにもそれを何らかの影響が及ぶことがあったとしても、それ以外にたまたま手段とし法人格を分けてしまったので、別会社のデータは使えませんというようなロジックは本末転倒な感じがするということです。

○辻山委員 おっしゃるとおりです。

○野村委員 結局、さっき委員長が言ったみたいに過去のことは忘れなければいけないんですね、売っている人は。憶えていては違法なんではないかね。

○田中委員長 コピーをとったりしなければ。頭の中まで叩き出せとは言えないですよ。

○増田委員 顔を見ればわかるんじゃないですかね、あれだけ密着していますから。

③の「郵便局の活用のあり方」ですけれども、これをどう考えるかですよ。ちょっと気になるのは、前のヒアリングで公正取引委員会がネットワークの開放の話をしていたことです。あれはあれで政府の中の一つの見解でしょうが、こちらとしてそれに対して見解を示す必要が

あるのかどうかと思っています。答えが何もなくて申しわけないですが、郵便局ネットワークの開放についてどう考えるかというのが一つあるなと思います。

○田中委員長 それから、今、夕張市から始まる自治体の破産という話がありますよね。破産まではいかなくても、大幅に合理化しなければ大変な状態に追い込まれるぞと思っておられる市町村、住民がおられるわけで、市庁舎とか市議会というものだって地方自治法の枠外になって、要するにボランティアを基本にすると、週末だけ行政のチェックを行うというような。破綻法制というのは別の枠、とにかく継続的な仕事ができるためにはありとあらゆる再建計画を立てるという中で、例えば市議会議員はボランティアとするというのをやるとか。

例えばそのレベルまできたとしますと、郵便局ネットワークは対自治体・住民サービスの上において、ローカルガバメントの方は一挙に圧縮しますと、借金を返さなければいけないんだから、そうしたら、残ったところは郵便局ネットワークに委託すると。それはレートは下がる、安く済むというようなタイプのものが出てくる可能性はありますよね。夕張市はどうやるか知りませんが、あの類の話が事例として出てきたら、そういう郵便局ネットワークの使い方があるんだったら、郵便局長はじめみんな頑張るというんだったら、そっちの方が住民にとってコンペティティブだなと、住民にとって。その方が早く借金を返せるよというところまで議論はいきますかね。どうなんでしょう。

○増田委員 それは郵便局のタイプによって相当大きく分かれると思います。今、ひまわりサービスというのを過疎地域の特定郵便局でやっていますし、その延長線上にそういう話が見えてくると思います。今はひまわりサービスという極めて限られたところで、福祉などに限定し、地域に愛される郵便局という発想で実施しています。これからは、今お話のあった夕張市については、行政側から既存のネットワークで有効活用できるものは何かということで、身銭がほとんどない方から積極的に見ていったときに有力なネットワークとして郵便局が見えてきて、行政側から是非使わせてくれというようなことで郵便局サイドに接近していくような形になっていくんじゃないでしょうか。

2万4,000局ある中で、活用の潜在可能性はものすごくあるわけです。もちろん場所によって違いはあると思うんですが、破綻懸念先の自治体というところは、ネットワークとして根づいている郵便局の活用可能性は大きいんじゃないでしょうか。

○田中委員長 少なくとも郵便配達、郵便事業に関して言えば、都市に出た子どもが田舎の人里離れたところで一人で暮している親の安否を気づかうのは、電話だけではあれなので、顔も見たいと思うと、いろいろな形態があるようですが、子どもが料金を払って新聞を毎日配

送してもらおう、そうすると顔は見てくれるだろうと。そういう期待を込めて、都市に住んでいる子どもが親の新聞代金を負担するというような話がありますでしょう。

そういうのは人間みんなネットワークをどう活用するかそれぞれに考えてやっているわけで、それを定型化すると。声かけ、ひまわりサービスというのは言われているほどはやられていないという説もあるので。実態はよくわからないけれども。

○増田委員 今までは郵便局サイドとして、地域でこんなことをやっていきますという立場でひまわりサービスなどを言っていたんですね。だから、郵便局サイドの働きかけというよりは、むしろこれからは行政サイドの働きかけがポイントでしょう。

○田中委員長 業務委託だよな。業務委託として委託契約すれば、ちゃんと報告聴取もするということですからね。

○増田委員 今までは自治体サイドに別のちゃんとしたものがあって、そっちでやっていました。もし郵便局を活用していく部分があるとすれば、それを郵便局が担えるかという話だと思います。行政サイドでそういう仕組みを維持することが難しくなると、そこまで進んできていますから、郵便局の使われ方が必然的にでき上がってくると思います。

私も去年、特定局を回ったんですが、第3種郵便ですが、新聞社でもなかなかネットワークがとれないので、郵便の方が安い価格で新聞をきちっと届けています。それから、これはお子さんが海外に住んでいる人ですが、外為の送金も、銀行は扱う支店が少なくてやってくれないのですが、郵便局はちゃんと小さな局でもきちんとやっているの、非常に便利に使われていますね。

○田中委員長 市場化テストのデータを見ると、自治体が民間委託するときは1人300万ぐらいのところが多いんですね。だけど、自治体が払っているのは大体1人700万なんですね。だから、民間委託というのはコストを2分の1以下にするというイメージが自治体にもあるらしいんですね。それからいくと、業務の集約化とかいろいろなネットワークがあるんだけど、郵便局会社が売上を立てることができる。だけど、誰も仕事を出さなければどうしようもないのではないかというんだけど、そこは自治体のガバナンスで、住民が「これは民間にできる話だから民営化した郵便局会社をお願いしたらいいじゃないか。値段もどういうネゴシエーションができるかわからないけれども」というような話が、自治体再建の中であちこちで出てくれば、まさに郵政議員の方々が年来主張されてきた地域社会のネットワークという話は民営化した後にも生きるということなんですね。

我々は、ここについては、こういうことが期待されるみたいなことは相当書き込むべきこと

なのかしら。それはいろいろ工夫されるから黙って見ていればいいという。

○木下事務局長 ここはACCJから、郵便局ネットワークへのアクセス開放というご意見がありましたので、テーマとして掲げさせていただいています。せっかくヒアリングをしてご意見を言っていたいたので、欄を設けさせていただきます。それに加えて、今のようなお話ということになりますと、このレポートの中でなじむかどうかというのは、急に話が変わるような形になってしまうと、ちょっとあれかもしれません。ただ、委員会としてほかの場面もありますので。

○田中委員長 今回でなくていいかな、その話は。

○木下事務局長 ええ。素材はまたいろいろあり得ると思います。

○増田委員 だから、「その他」のところは、どこまで今回で書くかというのはありますね。今、委員長がお話になったような話というのは常にあるわけです。さっき野村先生のおっしゃった①に絡んでも、確か信金がああいうマーケティング会社に出資できるのは、ごく最近だと記憶していますが、そのようなことがもっと広がればいいなと思うんですが、ここに書き込める話なのかどうか考える必要はありますね。

○木下事務局長 そうですね。

○野村委員 郵便局ネットワークへのアクセス開放というのは相当強く言っていましたけれども、郵便局会社にとってメリットがあれば商品ラインナップの中に置くだけのことで、必ず売らせなければいけないというのは逆に変な議論の感じもするので、そこは公正競争で、いわゆるアームズブレングスルールがちゃんと働いていて、金融二会社にだけ優遇的な措置をしていなければ、あとは郵便局会社の経営判断の問題なのではないかなという感じもしますね。

○増田委員 「その他」は、かなりシンプルに書くことを想定しているんですか。

○木下事務局長 はい。ご意見をおっしゃった人は新規業務と直接関係すると思っていらっしゃるようですが、よく考えてみるとちょっと違う話だというものもあります。例えば郵便局ネットワークへのアクセス開放と新規業務は直接はリンクしていないということです。しかし、せっかくのご意見ですので、欄を設けさせていただいております。

○増田委員 わかりました。

○野村委員 ちょっと抽象的な話に戻ってしまいましたが、総論的に、彼らの主張というのはさっきのハンディキャップと同じような感じで、人が入ってくるのが迷惑だから、何かお土産をくれるんだったら入れてあげてもいいよみたいな議論になっているんですよ。そこがセットになっていると思うんですけれども、必ずしも向こうの議論がそうでなければ、こっちも違和

感があるわけですね。だから、そこにロジックのずれが顕在化しているのではないかという気はするんですね。

○田中委員長 それでは、時間もきたようですので、今日の皆様方が提出されました論点をできるだけ広く反映するような形で文案を作成したいと思います。次回会合においては、それをご議論いただくということにしたいと思います。よろしいでしょうか。

それでは、これをもちまして第17回の郵政民営化委員会を閉会いたします。

本日はどうもありがとうございました。