

郵政民営化委員会（第263回）議事録

日 時：令和5年7月24日（月）13:30～15:00

場 所：郵政民営化委員会室（永田町合同庁舎3階）及びオンライン

出席者：山内委員長、関口委員長代理、青野委員、佐藤委員、関委員
（敬称略）

日本郵政株式会社 浅井専務執行役、砂山執行役

日本郵便株式会社 田中執行役員、古閑郵便・物流業務統括部部長

○山内委員長 それでは、委員会を開催させていただきます。ただいまより「郵政民営化委員会」第263回を開催いたします。

本日は、委員5名中5名が御出席でございますので、定足数は満たしております。

それでは、お手元の議事次第に従いまして議事を進めたいと思います。

本日の議事ですけれども、まず一つは「ヤマトホールディングス株式会社・ヤマト運輸株式会社との協業に伴う基本合意書の締結について」であります。これが最初の議題ですので、では、この議題に入りたいと思います。この議題については日本郵政の田中執行役員から15分程度で御説明いただくことになっております。どうぞよろしく願いいたします。

○田中執行役員 改めまして、日本郵便の田中と申します。どうぞよろしく願いいたします。

私からは、資料番号263-1とあります「ヤマトホールディングス株式会社・ヤマト運輸株式会社との協業に伴う基本合意書の締結について」を御説明申し上げます。

1 ページで、上の項番1、今回の協業の対象で、こちらの表の黄色い網かけをしてございますところ、ヤマト運輸が取り扱ってございますクロネコDM便とネコポス。現在、クロネコDM便が約8.0億個、ネコポスが約4.1億個になります。この2商品が今回の協業の対象でございます。

項番2、協業の目的で、まずは、両社の経営資源を有効活用することで、お客様の利便性向上に資することと、持続可能な国内外の物流サービスを構築して、相互で事業の成長を図っていききたいというものでございます。また（2）にございます、それぞれのシステムとかネットワークを共同で活用することで、いわゆる2024年問題に係るトラックドライバーの不足とか環境問題へ貢献していこうということで、これら物流社会が抱える社会課題の解決を図っていききたいということで、この協業の目的にしております。

次の2ページをお願いいたします。項番3、今回の協業の内容で、まず、クロネコDM便で、現在、ヤマト運輸が取り扱っているクロネコDM便のサービスを終了いたしまして、クロネコゆうメールといたしまして、2024年2月から全量、日本郵便がお預かりして、日本郵便の配達網でお届けを開始するという事で準備を進めてございます。

3 ページがネコポスの配送で、こちらも現在、ヤマト運輸が取り扱ってございますネコポスのサービスを終了しまして、クロネコゆうパケットとしまして、こちらは2023年10月から一部地域において引受けを開始してまいります。このネコポスに関しましては、5段階

に分けて引受地域を徐々に拡大していくということで、第1段階から第5段階までスケジュールを持ちまして、最終的には2025年2月、2024年度中に全量引受けを完了するという
ことで、今、準備を進めてございます。

4 ページで、項番4、協業実行推進本部会議で、本件のヤマト社との協業を円滑に進めていく
目的で、日本郵便の本社内に7月1日付で組織改正を行いまして、ヤマト協業実行推進室を
設置いたしました。こちらの中でヤマト協業実行推進本部会議を設置しまして、日本郵便の
支社あるいはその下にあります全国の郵便局と連携を密にして、基本的には週1回、会議を
開催して、それぞれ現場の抱えるオペレーション上の課題とか、今後こうしていかなければ
いけないことに関して、週1で意見交換をしている状況でございます。

この室の設置の当面の検討項目としましては(1)にございます、まずもって、このゆうメール、
ゆうパケットの引受体制の構築、オペレーションの構築と併せて、必要に応じて増強が必要
なところへも手当てをしていくということで、今、準備をしてございます。

(2)の実施体制ですけれども、本社においては、オペレーション関係部のみならず、営業部門
とか、この「等」とありますところは経営企画とか人事もこのメンバーに入っております。
当然、人の措置とか必要な施設の増強も含まれますので、全社を挙げてこの協業に
取り組んでいく体制で臨んでいこうというものでございます。

5 ページがその体制図で、日本郵便の代表取締役社長を全体の統括責任者として、今ほど
前のページで御説明させていただきました協業実行推進室を左側になります郵便・物流業務
統括部という中に設置しまして、支社あるいは郵便局とコミュニケーションを密にして
いく体制でございます。

6 ページ、7 ページに関しましては、御参考といたしまして、2021年2月から先立ちまして
ヤマト社からクロネコDM便の配達の委託を受けてございます。現在、10の道県で委託
を受けてございますが、その取扱いの内容について、この(参考1)で6 ページ、7 ページ
で紹介させていただいております。

最後、8 ページが同じく(参考2)とあります。6月19日に本件を公表させていただきました
プレスリリースの資料をつけさせていただきました。

簡単ではございますが、説明は以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました内容について、皆さんで御議論いただきたい
と思います。特に指名制というわけではございませんので、御発言を御希望の方から順次
御発言いただければと思いますが、どなたかいらっしゃいますか。

どうぞ。

○佐藤委員 ヤマトとの協業についてなのですけれども、2点あります。まず第一に、今後、
2024年問題、ドライバー不足の問題があると思うので、今後、この協業は進めていく
のがマストなのだと思っておりますので、残るところ、宅急便の離島関係などの協業は
どのように進められていくのか。

もう一点は、差し支えなければいいのですけれども、以前、日本通運との協業問題があったときに、それが途中で頓挫したように記憶しておりますが、そのときの反省というか、失敗を今後どのようにヤマトで生かしていくのかを教えてくださいと思います
○田中執行役員 ありがとうございます。

まず、1点目の御質問でございます。今後の協業の可能性ですけれども、当面、今、ヤマトさんからお預かりするクロネコDM便とネコポスがゆうメール、ゆうパケットになるのですが、この量が非常に多うございまして、こちらをしっかりとお預かりして確実に届けることがまず両社のまず第一の使命だと考えてございます。お話にあったように、今後、まだ物流に関する課題はいろいろ出てくると思いますので、これに限らず、様々な協業の可能性は両社で検討していく体制は今後も引き続いていくと考えてございます。

2点目の日本通運との統合の件でございます。御指摘のとおり、当時、ペリカン便事業との統合でゆうパックのネットワークに甚大な影響が出て、お客様にも大変御迷惑をおかけした過去がございました。本件、やはりフロントラインからもそういう声が出ていまして、このときの教訓をきちんと生かしてこの協業をしっかりと進めていかなければいけないという声も協業実行推進室の中にも現場にもありますので、ここは当時の反省をきちんと踏まえて、このオペレーション構築なりネットワークの増強等を検討していくということで、今、まさしく進めてございます。

○山内委員長 よろしいですか。

ほかにいらっしゃいますか。

どうぞ。

○関委員 委員の関です。非常にすばらしい情報が今回来たかなと思っていて、どちらにも非常にメリットがある協業だと思います。

その中で2つだけお聞きしたいのは、一つは先ほど田中執行役員から課題を一つ一つ潰していきましようというお話があったのですが、課題だと思うことは何なのかをまず一つ教えていただきたい。

もう一つは、かなり量が多いので、実際、人材を確保する必要があると思うのですが、これはヤマトさんからお見えになるのか、それとも、日本郵便さんで新たに雇用するのか。どういう体制でやるのかという、2つの質問をお願いしたいと思います。

○田中執行役員 ありがとうございます。

まず、課題といたしましては、今、まさにいろいろなケースでの課題を洗い出ししているのですけれども、一番念頭に置かなければいけないのは、今、配達リソースが、限られたリソースの中でこの量を処理できるのかどうか、あるいは追加が必要であれば、例えばどのエリアにどれぐらいの人員が必要なのかというのは、まさにこれはエリアごとに、今、細かく見ているところで、一番はやはり届けるところのリソースと、その前段で、それを例えば各方面別に仕分けたりとか、中で作業する要員が今のままで機械処理も含めて間に合うのだろうか。そういったことの検討をしているのが一番大きな課題だと思っていま

すので、ここは一律の課題というよりはエリアごとに細かく見て行って、それぞれ規模も含めて見ていくのだろうと考えてございます。

2つ目にございました人材の件です。まさしく、今、ヤマトさん側でクロネコDM便を運んでいらっしゃる方もございますので、この取組で日本郵便側が例えば配達をするのにどういった要員の増が必要になるかにおいて、当然、その方たちの活用もヤマトさんといろいろ協議しながら進めていくものも選択肢としてはあるかと思えます。それに限らず、きちんと配達をするための要員は、今、ヤマト様で雇用されている方たちも含めて考えていくことなのかなと思っています。

○関委員 未定な部分が多そうだとすることは分かりました。

配送センターの空間と体制という、人員と両方、まだまだこれから必要と思えますので、ヤマトさんと先ほど共同の部屋が、プロジェクト室ができると聞きましたので、そこでしっかりと打合せをして、できるだけスムーズに、ミスがないように体制を整えていただければと思いました。

でも、本当にいいニュースだなと思えました。

○田中執行役員 ありがとうございます。

関委員、若干訂正させていただきますと、ヤマト協業実行本部という日本郵便の中に設置する、メンバーとしては日本郵便のメンバーなのですが、この中には直接ヤマトさんは入らないのですが、この室のメンバーがヤマトさんと毎週やり取りしているので、そこで細かくやり取りをしていくということで、今、進めてございます。

○関委員 ぜひ頑張ってください。

○田中執行役員 ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいですか。

ほかに。

どうぞ。

○関口委員長代理 関口でございます。どうも、説明ありがとうございました。

7ページの「(5) 事故処理」に関して教えていただければと思うのですが、この2020年から始まったDM便については、10地域であることもあって、事故処理は不可という形だったということですが、ここも今回は解除するというか、可能にするということだと理解しているのです。この対応も、例えば両方の側で事故処理は受け付けるという形でのフローは考えていらっしゃるのかどうかについてお伺いしたいと思います。

もう一点、関委員からの御質問に対し、クロネコDM便の配達員についても活用させていただくようなお話が田中執行役員からあったのですが、たしかペリカン便のときは人件費単価の違いを、差額補填をしたりというところまでやったのだけれども、そういった検討は進んでいらっしゃるのか。そこもコメントいただければと思えます。2点についてお願いします。

○古閑郵便・物流業務統括部長 すみません。私、郵便・物流業務統括部の古閑と申しま

す。よろしく申し上げます。

まず、御質問いただいた1点目の事故処理の関係でございます。現行の10地域におきましては、例えば山形県では配達するのですけれども、宮城県ではお取扱いはしないということで、山形県内のお客様が転居届を出していたような場合でも転送の処理は行ってございません。当社としてDM便に書かれた宛先、転居されているのであればそれは配達できませんということで、今、ヤマトさんにお返ししてございます。今、ごく限られたエリアで受託しているという制約がある関係で特殊な対応をしてございます。実は、この特殊な対応が郵便局にとっても、一般の郵便物は転送するのに、DM便だけ転送しない、対応が複雑になってしまっている問題がございました。

来年2月、全量受託になりましたら、そこは全国で当社が配達しますので、山形から宮城にお引越されたとお客様宛てのDM便も通常の郵便と同じように転送処理を行うということで、そういう意味ではすごくシンプルな形になる。今の不便が解消されるような形になるのがこの事故処理の部分でございます。

今回、いわゆるクロネコメイトと呼ばれるヤマト運輸様のいわゆる配達業務を行っていらっしゃる方、ヤマトさんでは委託関係でやっていただいているということなのですけれども、この方たちが今後当社で働いていただく場合には、例えば一般的な外務社員の募集に応募いただいて、単純にうちの社員として新たに雇用し直すような形になりますので、いわゆる賃金の水準の違いみたいなものは、特段、ヤマト運輸様との間ですり合わせというか、こういう形で負担しようみたいなものは基本的にはございません。あくまで当社のお示しする賃金体系で、お互いにマッチすれば雇用させていただく形で考えてございます。

あと、場合によっては直接雇用以外の委託という形で、クロネコDM便の配達とか、あるいはパケットのほう、ネコポスの配達を委託という形で、今、ヤマトさんで働いていただいている方に引き続き、うちで委託をお願いする形も一応想定はしてございます。いずれにしても、その部分の賃金相当分の費用負担みたいなことは特段は行わないという整理にしてございます。

○関口委員長代理 それはペリカン便のときの反省が随分プラスに利いたと思います。

○古閑郵便・物流業務統括部長 基本的に、働いている方を、事業を丸ごと承継するような形であったので、そういったいろいろな諸問題もあったのは事実でございます。

○関口委員長代理 ありがとうございます。よく分かりました。

○山内委員長 よろしいですか。

○関口委員長代理 はい。

○山内委員長 青野委員、何か御質問等はございますでしょうか。

○青野委員 一番聞きたかったリソースのことは皆様がお聞きされたので、少しビジネス観点から、お答えできる範囲で結構ですので、質問させていただきます。

今回のヤマトさんとの提携によって、取り分の調整などはどうされたのかと、あと、ある意味、これは事業を統合するということですから、立場が独占的に近づいていっている

と思います。それに当たっての価格の見直しなどは考えておられるのかをお聞きしてよろしいでしょうか。

○山内委員長 よろしいですか。お願いいたします。

○田中執行役員 すみません。1つ目の質問を、よく聞き取れなかったので、もう一度よろしいでしょうか。

○青野委員 1つ目は、この提携に当たっての取り分の調整です。どちらかが偏ってもうかる構造になってしまっていないだろうかということの確認で質問させていただきました。伝わっていますか。

○田中執行役員 はい。ありがとうございます。

1つ目の質問に関しましては、一番直近の10月のクロネコゆうパケットの取扱いに向かひまして、この8月、9月でヤマトさんと細かい契約を結んでいく段取りになろうかと思ひます。そこまではしっかり契約の中身を詰めていくのですけれども、青野委員がおっしゃったような、どちらかに偏ったということの交渉にはなっておらず、あくまでも一般的に我々がゆうパケット、ゆうメールを取り扱うに足りる、そういった原価を賄って利益が出るようなことのやり取りの中で、今、先方様とは協議をまさしくさせていたひいる状況でございます。

○青野委員 認識しました。ありがとうございます。

○田中執行役員 2つ目の質問でございます。独占に近い状況にある中で、日本郵便として価格の見直し等があるかということに関しましては、当然、個々の荷主様との契約になりますので、あくまでも弊社がそれぞれの荷主様とボリュームとか取扱いの形態、あるいは荷物の形状に合わせて適正な価格を頂くことにおいて、これは個別にこれまでどおり交渉していくものでございます。

○青野委員 御説明ありがとうございます。

見ておりますと、やはり日本郵便の方々、皆さん、パブリックマインドが強いのはいいのですけれども、取れるところはしっかり取っておかないとなかなか、日本のインフラですから、しっかり価値に対する対価は取れるようにビジネスモデルをつくっていただきたいということで質問させていただきました。

以上です。

○田中執行役員 ありがとうございます。

○山内委員長 よろしいですか。

ほかによろしいですか。

どうぞ。

○関口委員長代理 今回の青野委員の質問に関連すると、ネコポスとクロネコDM便に関して言うと、ヤマト運輸側に何らかの利益が残ることはあるのですか。

○田中執行役員 ヤマト社側にですか。

○関口委員長代理 はい。ヤマト社側はそういうものは残ってくるということですか。

○田中執行役員　そこはあくまでもヤマト社がクロネコDM便とクロネコゆうパケット。これはヤマト社が提供するサービスですので、ヤマト社がその先の法人企業なりお客様にどういう運賃を提示するかは、我々は関知できないところですので、あくまでもヤマトさんから引き受けるゆうパケット、ゆうメールに関しては、我々はヤマトさん向けに運賃を設定しますけれども、ヤマトさんがその先のお客様にどのような運賃を提示してというのはヤマトさんの問題になります。

○関口委員長代理　そうすると、多分、青野委員は全体利益をどうやって分けているのかという質問だったけれども、契約は荷主さんとヤマトさん、ヤマトさんと日本郵便とで、別の契約というふうに考えるべきだから、両者での配分をしたりという作業はないと考えていいということですね。

○田中執行役員　はい。

○関口委員長代理　青野さん、多分、そういうことだと思う。

○青野委員　認識しました。ありがとうございます。

○山内委員長　よろしいですか。

○関口委員長代理　はい。

○山内委員長　ありがとうございます。

私、少し質問があるのですけれども、よろしいですか。

今のお話に関連しているのですが、今、1ページで目的として「相互の事業の成長を図る」。それから、2番目は社会的な問題ですね。それで、2024年問題も環境問題もそうなのでしょうけれども、いわゆる物流事業において、キャリアさんのポジションというか、荷主さんの強さ、キャリアさんの弱さみたいなものが一般的に言われている。その中で、御社とヤマトさんが提携というか、これはヤマトさんの事業を引き継ぐ形ですね。

さっき青野さんがおっしゃったように、平たい言葉で言うと市場の集中度みたいなものが上がるわけですよ。それについて、独禁法上の問題があるのかないのかは、この間、事前に伺って、それは非常に検討した上でこれは大丈夫だ。こういうことでいいのですけれども、逆に言うと、これによってマーケットの荷主とキャリアさんのポジションが今までのように荷主さん優位で、キャリアさんがかなり抑圧されている。これは日本郵便さんの話ではなくて、一般の物流事業者について、そういうところがあったわけですが、それに対してのこういう事業を一本化することによる影響みたいなものはあるのでしょうかというのが1つ目の質問で、非常に重要な、2024年問題のそのまた本質にある問題なのだけれどもと思っています。これはそれについての御感想だと思います。それがあれば伺いたいのが1点目です。

2点目は、今、採算の話も随分出たのですが、要するにこれは事業を引き受けられて、御社は少しリソースを增強して、事業自体のレベニューが増えて、それでプラスになるのが大前提。それから、ヤマトさんは事業構造を少し変えられてこれを出したのだから、簡単に言うと、その分のリソースが減ることになるかもしれないけれども、これは事業次第

によっては変わるかも分からない。そういう構造ですね。

そのときに、どこまでと言ったら変だけれども、今回、御社として、これによってどのくらいの費用が増えて、そして、その収入が増えてという、一番マクロレベルの話と、それから、さっきから出ている人の話とか、そのほかにもリソースはあると思うのですが、その辺の把握の仕方をどのレベルというか、言い方は変なのですけれども、少し何かヒントを与えてくれるとうれしいと思っていました、それで、今も実際にやられている協業については、例えば採算問題などはどういうことで管理されているのかも興味がありまして、それとの対比で教えていただけるとありがたいというのが2点目なのです。

取りあえず、そこまでお願いします。

○田中執行役員 1点目は田中からお答えさせていただきます。

感想めいたことで非常にあれかもしれないですけども、業界において荷主と我々運ぶ側の関係がどう変わっていくかというのは、これは全く私の個人的な、営業という立場でいますので、感想から言うと、なかなか、今のこの荷主とのポジションが大きく変わるのはまだまだもう少し難しいかなと思っています。

委員長がおっしゃった、この取組によってどう影響するかにおいては、例えば価格交渉一つにとっても、やはり荷主側とはきちんと利益まで取れる交渉をしていきながら、あくまでも、これはどこまでかですけども、荷主に理解を得ることの営みがこちら側としても必要かなと思っています、今まではどちらかという安かったら使うのが物流の世界では、今でもあるかないかというところはあるのですが、そうではなくて、事業者側として、人もいなくなる、環境にも悪影響があるということに対して、きちんと荷主から対価を得ることの交渉はしていくべきであって、ここはこういう取組も一つのきっかけにしながら、きちんと荷主側との交渉をしっかりとっていくということなのかなと思っています。

お答えになっていたかどうかはあれですけども。

○山内委員長 最近、送料無料をやめてくれという話がありますけれども、例えば御社などでもしっかりそういうものを言うていくことは結構大事だと思うのですが、そういう感じはお持ちだということですね。

○田中執行役員 そうです。

○山内委員長 2番目はいかがですか。

○古閑郵便・物流業務統括部長 すみません。2番目は古閑から回答を申し上げます。

今回の協業に当たりまして、まさにその要因の、例えば新規雇用がどれぐらいになるかとか、あるいは運送便も正直、パケットで言うとこれまでの2倍入りますので、やはり当社としては一定程度の増便が見込まれるということで、こちらについても、先ほど申し上げました協業実行推進室の中で、私はオペレーションの担当でございますけれども、輸送部とか、施設室とか、要員の企画室。要員面、施設面、運送便、全て、この室の中で管理者レベルでメンバーになっていただいて、今後、どれぐらいの対応が必要になってくるのかという、今、支社とまさにキャッチボールをしているところでございます。

おおよその、あらあらの想定は本社で試算はしてございますが、詳細についてはこれから、支社、そして、郵便局と詳細を詰めていく中で精査していく。今、そういう形で取り運んでいるところでございます。

○山内委員長 そういう原価管理とか、さらには管理会計的なものがすごく大事だと思っているのです。

それで、特に強く申し上げるのですけれども、日本だと製造業では原価管理とか管理会計がものすごく進んで、それが日本の製造業の国際競争力をつくったと言われている。一方で、これは日本だけではなくて、サービス業についてはそういう原価管理とか管理会計がものすごく遅れているわけなのです。ある航空会社が破綻したときに、製造業の方がそこに入られて、指導されて、サービス業における管理会計を構築したと言われている、ある程度画期的なことだと思うのですが、今すぐに日本郵便さんがそういう管理会計的なものをばっちりやるのはなかなか難しいのだけれども、ただ、そういうことを御社がやることによって社会的にも示すことが1番目の質問の、やはりちゃんとしたコストを負担していただけることにつながっていくと思うので、すごく期待するところではあると思うのです。

もう一つだけ、すみません。少し時間をいいですか。タッチーな質問をするのですけれども、今回、ヤマトさんと日本郵便さんの提携なので、むしろ、画期的な提携だと思うのですが、そういうふうに至ったのは、一つは、今、物流はかなり危機的な状況にあって、人手不足の問題もあり、これは人手不足にプラスしてレギュレーションがきつくなってしまいうわけだから、非常に危機的な状況にあると思うのですけれども、例えばこういう交渉は今までもあったのか。それから、どういう形で続けられてきたのか。これは機微な質問だから、できるかどうかは分からないのですが、そういうものがすごく知りたい。

もう一つ、これは意思決定するのはどこのレベルでやるのか。これは郵便ではなくて、郵政まで上がるのですか。

○田中執行役員 そうです。4社の基本合意の締結になっていますので。

○山内委員長 あるいは逆に言うと、もうちょっと郵便だけで機動的に何かできるとか、そういう可能性はないのですか。

○田中執行役員 これは体裁の問題かもしれません。ヤマト社もヤマトホールディングス、ヤマト運輸だったので、グループを挙げてという意味の表れです。

○山内委員長 こういう話合いみたいなものは結構あるものなのですか。

○田中執行役員 基本的にはやはり競合ですので、ふだんというか、基本的にはない内容でございます。

幾つか要因はあったのかもしれないのですが、先立って2021年に佐川急便様と協業という発表をさせていただきまして、幾つか協業をさせていただいている分野がございます。そういったものも含めて、ヤマトさんがどうお伺いになったかですけれども、これも先ほど古閑が申しました、2021年2月からクロネコDM便の配達の委託を受けてございまして、

その関係で、やはり両社、その内容では協議を定期的に行っていましたので、そこはそのスタートもあったということだと思っています。

○山内委員長 すばらしいことだと思います。

ほかに何か御質問等がございますでしょうか。

○関委員 そうでしたら、関連していいですか。

私、実を言うと、ヤマトさんとの合意ができた瞬間に、この流れは一極集中で日本郵政さんに向かうと思うので、これは御回答いただかなくていいのですけれども、先ほど申し上げたように、かなり集中して日本郵便さんに行きますので、御準備をされておいたほうがいいと思うのです。ここだけではなくて、みんな、ラストワンマイルも無理だということで、日本郵便さんの人材と、車とバイクも含めてですが、かなり御活用されたいところが増えてきますので、この規模をヤマトさんの規模だけで何か解決するよりは、もうちょっと先読みをした上で投資されたりとか、人材の確保とか、空間の確保とか、システムのDXとか、バージョンアップみたいなものを大きめに捉えて御準備をしていただきたいと思っています。

○田中執行役員 ありがとうございます。

○山内委員長 そのほかによろしゅうございますか。

それでは、大体予定した時間となりましたので、1つ目の議題についてはここで終了とさせていただきます。日本郵便様には非常に丁寧に御対応いただきまして、どうもありがとうございました。

○田中執行役員 ありがとうございます。

(日本郵便株式会社退室)

(日本郵政株式会社入室)

○山内委員長 御準備がよろしければ議題に入りたいと思います。

それでは、次の議題に移ります。次は「楽天グループ株式の減損について」であります。これにつきましては、日本郵政の浅井専務執行役、砂山執行役から10分程度で御説明をいただくことになっています。どうぞよろしくお願ひします。

○浅井専務執行役 よろしくお願ひいたします。まず、私、浅井から、この1枚目にありますように、株式の減損につきまして御説明いたします。その後、砂山から協業関係を御報告いたします。

御案内のとおり、先月6月30日に当社、東証を通じまして、850億円の評価損の計上を開示しているということがございますけれども、この1枚目にありますように、こちらは3つに分けて要約しております。

まず1つ目ですけれども、そもそも、楽天株式、楽天グループとの資本・業務提携につきましては、一昨年3月、こちらは約1500億円の出資、当時約8%の出資をしているということがございます。

次のページに、出資時からの約2年強のグラフ、株価推移を示しておりますが、一番左

側、2021年3月に株式取得した後は、一旦、株価水準を上げたわけですが、その後、やや低減しております、中ほど、1年前、2022年5月に楽天がいわゆるゼロ円プラン廃止を公表いたしました。これでさらにレンジを切り下げまして、600円台に株価推移で今年まで来ておったということですが、右にありますように、5月15日に楽天が公募増資を発表したということで、当然、株式の希薄化等もございますので、そこで一段と株価水準を切り下げて、当社のいわゆる取得価額の50%ラインを割り込んできたということがございます。

お手数ですが、1枚目にお戻りいただきまして、1の2つ目の四角ですが、これに対して、当然、会計的な手当てをしなければいけないということで、私は経理財務を担当しているわけですが、これは企業会計基準に基づきまして当社内の会計ルールを定めております。これは非公表ですが、これは民間化後に定めて、そのときにいわゆる監査法人にもその中身をきちんとオーソライズいただいているということですが、6月末までの一定期間、楽天グループの平均株価が50%を下回ったということで、我々の第1四半期において、有価証券評価損、減損による評価損を特別損失として850億円の計上をしたということがございます。減損の判定はいわゆる一定期間の平均株価なのでありますが、減損額は会計基準で末日の株価で計算することになっておりますので、6月30日、楽天株価は499円で、これに基づいて算出しているということがございます。

3つ目の四角ですが、ただいま減損の判定ルールを御説明しましたが、それとは別に、今度は四半期ごとの決算でどういう手当てをするかということで、これはこれでまた別の実務指針がありまして、当社の場合は、そこにありますように、四半期末の減損については洗替え方式を採用しております。これは括弧内にありますように、6月30日に一回、減損するのですが、翌四半期期首、すなわち7月1日に一回、評価損を戻し入れて、ある意味復元した形にして、それでまた次の四半期末、例えば9月末、12月末、来年の3月末に減損の要否を検討するということとございまして、そういう意味では、今後の株価によっては、今、申し上げました各四半期末・年度末に減損としない可能性もあるということで、いわゆる決算上の業績評価、5月に公表いたしました年度の業績については、不確定要因がまだまだ多いということで、現時点では通期業績予想を据え置いたような取扱いをしております。

減損については以上となります。

○砂山執行役 よろしければ、次の2で、楽天グループとの協業の経緯及び今後どうやっていくかという点につきまして砂山から御説明を申し上げます。

この2の1つ目の□ですが、読み上げになってしまいます。そもそもの当社グループと楽天グループとの資本・業務提携はどういった思いがあったかですが、デジタルとリアルのお互いの強みを生かして、それを組み合わせることで何か新しい価値を創出できるのではないかとということで、物流とか、販売をお手伝いする意味ではモバイルとかDXなど様々な領域で、まずは中長期的に関係をつくっていきましょうということがそもそも

の目的でございました。特に物流の領域は、増加する楽天市場の荷物を我が社グループとして確実に獲得していった、かつそれを楽天のテクノロジーというか、ノウハウも生かして、物流のDXにもつなげていきたいという思いがこういった様々な切り口の中でもメインにあったのかなと理解しております。

この別添4と申しますのは5ページで、一度、別のトピックスのときにも同じ表をお示ししておりますので、少しアップデートされたようなものではございますけれども、記載のとおり、一番メインである物流に関してはJP楽天ロジスティクスというジョイントベンチャーを両社で設立したのがございますが、それ以外の領域でも、一つ一つ申し上げることはございませんし、正直、濃淡はあるのですけれども、表に記載のような分野で様々な協業に取り組んでいるところでございます。

今後ともあくまで物流に主軸を置きつつ「切れ目なく」と書いていますけれども、アイデア段階で終わってしまうようなものも含めて、いろいろな意見交換、協業の可能性の追求はしていきたいというのが5ページでございます。

お戻りいただきまして、1ページの最後の□で、提携以降、楽天発の荷物のゆうパック。楽天発の荷物は、当然、膨大な量があるのですけれども、このうち、獲得できた荷物量の、我々のゆうパック全体に占めているシェアは確実に増加してきている。今後とも楽天発の荷物を引き続きしっかり取り込んでいくとともに、今、5ページでお示したようなことも含めて、協業の範囲はきちんと広げ、かつ継続していくことで、提携の成果を確保していきたいという思いでございます。

私からの説明は以上でございます。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑に入ります。これも特に御指名はいたしませんので、発言御希望の方から御発言いただけますでしょうか。

専門家ですか。

○佐藤委員 いや、そんなことはないのですけれども、質問させていただきます。

まず1点目としては、この1ページ目の50%を下回った点は内部の規定ですね。内部ルールですね。

○浅井専務執行役 こちらは、細かく言うと、結構いろいろあるのですけれども、3ページを御覧いただきまして、こちらが会計基準で、上が減損処理で、下が洗替え法と書いていますが、上がいわゆる企業会計基準で金融商品会計の実務指針で、これはかなり詳細に書いてあるのですけれども、そのうち、大体30%下落と、30~50%と、50%から下という、この3つの分類があります。

それで、2つ目の四角にありますように、50%程度以上下落した場合は著しい下落という、機械的に、自動的にそれに当たるので、合理的な反証がない限り、減損処理を行わなければならないという、ならない規定となっているということでございます。

○佐藤委員 では、これは会計基準で。

○浅井専務執行役　そうです。基本的には、これはほかの企業様も同じかと思えます。

○佐藤委員　今回の減損はいつやるのかなというレベルだったのですけれども、問題は今後のことだと思うのですよ。楽天グループ全体の今後の評価という辺りの話を日本郵政さんではどのように評価しているのかといいますか、備えですね。今回、850億円の減損以上の出血を止めるための何か手だてとか、その方法とかがあるのか、これは以前も言ったかもしれないのですが、何か日本郵政グループさんでできることがあるのかどうかだと思うのです。そういうものがあればまずお聞かせ願いたいと思っていました。

もう一点はシナジーの件なのですけれども、850億円の減損に近いことが今年度行われるようなことになると思うので、やはりそれを取り返すだけの協業による収益の上昇が見込めないといけないところで、別添4を見ると、結果、物流が多少プラスの収益になっているのかもしれないですが、ほかはほとんど数字に表れているようなものはないと思うので、850億円損した分をどうやってここの協業の部分で取り返すのかという方向性を、早期に目標を立てて数値目標をつくったほうがいいのではないかと思います。

そういう点で、以上、2点です。

○山内委員長　ありがとうございます。

では、お願いいたします。

○砂山執行役　大きく2つ御指摘をいただいたかなと思っておりまして、丸め方が違っていたら訂正していただきたいですけれども、楽天さんとして今後どうなっていくのか、あるいはそのどうなっていくかに対して我が社グループとして何かできること、ないしは打つべき手だてはあるのかという御指摘だったかなと思っております。

こちらはあくまで独立した上場会社でございまして、今、我々は6%の株主ですので、箸の上げ下ろしはもちろんないのですけれども、まず大きな我々としての見立てとしては、もちろん、今、彼らの株価は苦戦している部分はございますが、大きな意味で彼らの本業としてのインターネットサービスとか、いわゆる彼らがフィンテックと呼んでいる金融関連事業とか、こういったところは基本的に上り調子で好調である。これは誰しもが認めているところで、今回の楽天グループの株価が思うに任せていない点があるとすると、その主たる要因はモバイル事業なのだろうと、まず見立てとしては考えております。

ここから先は、それに対して我々としてどう思っているかという点については、楽天の全社戦略の中で、彼らがエコシステムと呼んでいるものをつくっていく上で、手元のモバイルで完結することは重要な戦略だということについては、一旦、その価値を置いて、そこを見守るのが基本的なスタンスかなと思っておりますけれども、ただ、座して見ているということでは決してなくて、株主と対象会社のエンゲージメントの一つとしての、トップレベルならトップレベル、実務レベルなら実務レベルのやり取りは重ねているところではございます。

これが一旦、1つ目の御質問に対してのお答えで、あと、2つ目の、これだけの損に対して取り返すためのシナジー施策というか、協業施策という御指摘だったかと思って、こ

れは全くおっしゃるとおりで、5ページに記載のものは、金額はなかなか取引条件にも関わりますので触れていないものもございますけれども、確かに物流であれ、一部、収益事業になっているものと、正直、象徴的な施策と両方あるのかなとは思っております。

一方、冒頭で触れましたとおり、これはあくまで中長期的な施策で、これから大きくなっていくであろうeコマース市場の中で物流を取り込んでいかなければいけないときに、中長期的なビジョンに基づく提携でございますので、例えば年度内に、今、一時的にせよ、ここで出た損失を全てカバーするような施策が必ずしもあるわけではないのですが、そこは長い目で見て、きちんと成果をお返ししていかなければいけないとは考えているところでございます。

以上です。

○山内委員長 よろしいですか。

○佐藤委員 はい。

○山内委員長 ほかに。

どうぞ。

○関委員 佐藤委員に関連して、委員の関といいます。よろしくお願いたします。

買ったときは8%なのでございますけれども、今、6%ぐらいまで占有率が下がっていらっしゃるのでしょうか。

○砂山執行役 はい。

○関委員 ただ、協業のところは、先ほど言った物流のところでは協業なのでございますけれども、普通株式の御購入だと思っておりますので、一般的な株主さんに楽天さんの6%という、割と大きい株主でいらっしゃるのです、佐藤委員もおっしゃったように、物流のところがいいので黙って見守るような経営状態ではないだろうと思うのですよ。

なので、2つ質問は、まず、ここで楽天さんは株主総会をやったのでしょうか。6月で、期が4月。

○砂山執行役 いや、期がちょっとずれています。

○関委員 これからでしょうか。

○砂山執行役 いや、12月末の分については終了しております。

○関委員 なので、やはり大株主として、この物流以外の経営についても一定程度の御発言をする立場にあると思うのです。グループとしての手だてを考える必要があるのですが、日本郵政さんは非常に役員数が多いではないですか。今回の役員名簿を頂いて、すばらしいと思われましたので、あれだけの専門家の方をそろえているということは、やはり楽天さんにおいても相当のアドバイスできるメンバーをおそろえなので、これからどうアドバイスをされるのか、もしくは一緒に連携されて株式を元に、一定程度、もうちょっと市場からの信頼を得ていくのかを、今日は執行役員でいらっしゃいますので、ぜひお二人からどうしたいと思っていられるのかをぜひお答えいただきたいと思っております。

○砂山執行役 では、御質問の収支還元で、まず、少なくとも私から御説明を差し上げた

いと思います。

大きな意味で、筆頭ではないですけども、大株主として楽天の経営に対してしかるべきアドバイスなり方向性なりについて議論すべきではないかという御指摘かなと思っておりまして。

○関委員 だから、日本郵政さんの内部でどういう議論をされるのかを教えてもらいたいです。

2つ目は、楽天さんに対してどういうアドバイスをされようとされているのか。

○砂山執行役 分かりました。

そうしましたら、順番は前後してしまうかもしれませんが、当然、これを契機にということだけではなくて、社内外の取締役ないしは執行役員としていろいろな議論はしております。

その上で、1つ目の御質問にありました、中でどういうことを考えられるのかで、こちらはすみません。シャープにすばっと、ここに秘策があるということでは正直ないのですが、申し開きというわけではないのですけれども、お伝えのとおり、トップマネジメント同士、それに準ずる実務の総責任者レベル、それから、私のような実務レベルと、対話の機会は非常に増えておりますし、増やしております。そういった中で、個別論は控えますが、彼らは彼らで専門家ではあるのですけれども、ここは端的に言うと、釈迦に説法ではございますが、客単価とコストに尽きています。そこ自体はシンプルなビジネス構造ですので、我々がアドバイスできるかは別として、そこについての議論は日々重ねているところではございます。

あとは、現に郵便局でモバイルの販売を代行することで我々は言わば場所貸しの賃料を頂戴しているわけですけども、その場所の有利不利はそれぞれいろいろな意見がありますので、そんなことを通じて、間接支援できるところはぜひしていきたいという議論をさせていただいております。

以上、お答えになっているか分かりませんが、よろしく申し上げます。

○関委員 ありがとうございます。

トップレベルでの話、そこから少しずつダウンしていくにしても、非常に太いパイプをお持ちだということなので、ぜひいろいろな情報共有をいただくと同時に、早めに何らかの手だてをしておくのが、今、とても重要な時期ではないかなと思います。

楽天につられて御社の株式も下がっていて、逆に言うと、日本郵政グループさんのほうの株主が逆に、こんなにつられて下がるのではという反射的な被害が楽天さん以外で出てしまう。今、出ていることになると、それはグループ全体としてもまさに市場の信用が下がってくるのはもったいないと思いますので、できるだけ早めに、6%は結構大きい株主さんでいらっしゃるの、やはり一定程度の意見なり方向性の御議論をしていただく必要があるのではないかなと思いますので、ぜひやっていただければと思います。

併せて、今の楽天さんの雰囲気で行くと、これは日本郵政さんとあまり関係がないので

すけれども、モバイルに突っ込み過ぎると本当に本体全体の厳しい経営はやはりすごく今の日本郵政さんの経営の責任にも反射的に返ってきてしまうのではないかと、私などは今の状況を見ていると感じますので、できるだけ早くに何らかの手だてで、ぜひ非常に幅広い、それと将来を見据えた議論をしていただくのが重要ではないかなと思います。

どちらも日本にあってしかるべき重要な企業さんでいらっしゃるのです、ぜひいい形で経営を続けていただきたいと思います。

○山内委員長 よろしいですか。

○関委員 はい。

○山内委員長 ちょっと時間があれなので、あと残りのお二方、何か御質問等はございますか。

青野委員は特によろしいですか。

それでは、関口さん、何かありますか。

○関口委員長代理 ありがとうございます。

楽天と出資して協業することによって得られたものも随分大きいとは思っていて、特にポータルサイトが一元化するとか、そういったノウハウについて随分プラスの影響があったと思うし、それから、郵便物数もパックの物数も確かにこうやって随分増えたという貢献があったと思うのですが、やはりいかんせん、モバイルがこれだけ金食い虫だったことについての結果として、楽天さんの借入総額が天文学的数値に積み上がってしまった。楽天の社債償還等をどうしていくかによって今後の見通しは随分変わってくると思うので、そこについては大株主としてどう判断されるのかは今後注視すべきかなとは感じております。

○山内委員長 いいですか。特に質問はないでしょうか。

○関口委員長代理 答えにくいと思うので。

○山内委員長 そういうことで、よろしいですか。

大体時間なのですが、少しだけ時間があるので聞かせていただいて、楽天という会社は、IT企業ではあるのだけれども、基本的に営業の人が地方を回ってお客を取っているのですよ。そういう、結構ローテクというか、労働集約型の企業なのですよ。

逆に言うと、ああいうところはおたくは何か利用することはできないですか。

○砂山執行役 実際、郵便局は地域の隠れた、地域では当たり前なのだけれども、実は地元の人しか消費していないようなものが、物産を手がけていらっしゃるお客様はいっぱいいると思っていて、実際、それを掘り起こして物産展をやるような試みは郵便局単位でも本社単位でも時々あって、これはおおむね好評です。

一方で、では、それはひょっとすると楽天のマーケットに乗っていく可能性があるようなものはあるかもしれませんので、あくまで私案でございますが、そういった切り口でのコラボレーションは考えられないことではないのかなと思うところはございます。

同時に、楽天さんの独特のお客さんの目利きとか取上げ基準みたいなものがあって、そ

こは彼らの営業の恐らくは秘中の秘みたいになっているところがございますので、何かいいコラボレーションができると、地域おこしと楽天のてこ入れとの両立になるような場面がひょっとしたら見つかるかもしれないというのは一度ならず議論したこともありますし、なかなか形にするのは簡単ではないのですけれども、御指摘を踏まえてまた考えてみたいと思います。

○山内委員長 ありがとうございます。

すみません。そろそろ時間でございますので、本日はお忙しいところを御協力いただきましてありがとうございました。

○浅井専務執行役 どうもありがとうございます。

○山内委員長 それでは、議事はこれにて終了で、次の議事に進ませていただきます。

(日本郵政株式会社退室)

○山内委員長 では、最後の議題でありまして「郵政民営化の進捗状況についての総合的な検証の進め方について」です。事務局から御説明をお願いいたします。

○中山事務局次長 それでは、事務局から御説明させていただきます。お手元の資料263-3を御覧ください。題名として「郵政民営化の進捗状況についての総合的な検証の進め方(案)」としております。

こちらで記載しております、まず「1. 基本的考え方」ですけれども、この総合的な検証につきましても、当委員会で3年ごとに郵政民営化の進捗状況について総合的な検証を行い、郵政民営化推進本部長、内閣総理大臣になりますが、こちらに意見を述べる。そして、推進本部からはこれを国会に報告することとされております。

このため、2つ目の○ですけれども、今回、令和6年の春頃を目途とした意見の取りまとめに向けまして、ただいまから調査審議を本格化させてまいりたいと考えているものでございます。

「2. 検証の視点等」につきましてもですが、まず「(1) 検証の視点」としまして4つ掲げております。日本郵政グループの経営の健全性、収益力強化。それから、適正な業務運営態勢の確保。また、グループの一体経営の在り方。さらには、郵便局ネットワークの一層の活用、価値向上を検証の視点として挙げております。

また、その際の検証項目としましては、こちらに6点ほど書かせていただいておりますが、例えば基本的な項目として、郵政民営化法に掲げられた基本方針等の達成状況。それから、日本郵政グループの持続可能なビジネスモデルに向けた取組状況から、これまで3年ごとに行ってきた検証等で当委員会は様々な意見を出しておりますが、こういったことに対する日本郵政グループの取組状況を挙げております。また、このほかにも検証の中で様々な項目が出てくるものとは考えておりますが、現在のところ、以上を挙げております。

2 ページ目にお移りいただきまして「調査審議の進め方」でございます。

(1) として、日本郵政グループから経営状況等についてヒアリングを行うことはもち

ろんですけれども、その他、関係業界、業界団体の方等々からヒアリングを行いたいと思っております。

(2)として、郵便局等の実情等の把握として、郵便局の現場を視察することをまた計画したいと考えております。

そのほか、各界各層の評価・意見の把握といたしまして、後ほど御説明いたしますが、意見募集を行うとともに、有識者の方々へのインタビューを行っていきたいと考えております。

こういった各種のヒアリング等々の結果を踏まえまして、郵政民営化の進捗状況が現在どのように進んでいるのかを確認するとともに、各種の論点についても審議を頂戴いたしまして、最終的に意見として取りまとめることを(4)に記載しております。

ただいま申し上げました意見募集につきまして、次の3ページ目を御覧ください。こちらは「郵政民営化に関する意見募集(案)」ということで表題をつけさせていただいておりますけれども、こちらでよろしいということでお認めいただけるのであれば、明日、7月25日に公表するという日付を入れております。

こちらについては、意見をお聞きする事項として、1の①②③と3点挙げておりますが、これまでの郵政民営化に対する評価が1つ目。それから、今後の郵政民営化への期待。また、その他、③としてお気づきの点等、自由に意見を頂戴いたしたいと考えておりまして、かなり全体として郵政民営化に対して様々な観点から自由に意見をいただけるような形とさせていただきたいと思っております。

こちらにつきまして「2 意見提出期間」で、約1か月設定しております。明日公表いたしました場合は明後日から意見を受け付けて、8月24日までという形で、約1か月間で行いたいと考えております。

事務局からの御説明は以上になります。よろしく願いいたします。

○山内委員長 ありがとうございます。

それでは、検証の進め方であります。御説明の内容についていろいろ御質問をいただきますが、基本、2枚目の紙については、今日、皆さんの御同意をいただいて、明日、公表するということで。

○中山事務局次長 はい。明日、ホームページ、それから、プレスの方々に公表する段取りで行わせていただければと考えております。

○山内委員長 ですので、御同意が必要なのですけれども、別にこれは直してはいけないわけではないので、いろいろ意見があったら言うていいのですが、あまり大幅に直したら大変かも分かりませんね。

それでは、それも含めまして、今の御説明について御意見をいただければと思います。

これは今までの検証を踏襲した進め方という理解ですね。

○中山事務局次長 はい。基本的にこれまでの3年ごとの検証を踏襲して、同じようなやり方だと考えております。

○山内委員長　それで、本部長である内閣総理大臣に提出するというので、今までここから何か議論が展開したとか、そういうことはあるのでしょうか。

○中山事務局次長　総理大臣である推進本部長に提出してから、そこからさらに議論がということは今まではなかったと記憶しております。

○山内委員長　あるいはそれによって、今までも民営化法が通って民営化になって、いろいろ施策自体が変わってきたわけだけれども、その一つの参考にしているという理解ですか。

○中山事務局次長　さようでございます。

　一回、政権交代があったときにいろいろございましたが、そのときもずっと継続してこの意見は出しておりまして、この意見を参考にさせていただくかどうかはまた推進本部での取扱いになるとは思います。

○山内委員長　何かありますか。

　これはやはりいろいろなインタビューをして、ある意味ではそのインタビュー自体が広報であり、一定の情報の提供になりますね。だから、その意味での重要性、効果はありますね。

○中山事務局次長　そうです。民営化当初から一部、定点観測的に意見を聞いて、民営化がどのように進捗しているか、きちんと進捗しているかという点からも御意見をいただいたような部分は非常に広報的な面もあるのではないかと考えておりますし、その他、その時々状況に応じてというのはございますし、おっしゃるとおりだと思います。

○関委員　1つだけ質問してもよろしいでしょうか。

　1ページ目なのですが、2の「(1) 検証の視点」で①から④までであるではないですか。この④の郵便局だけ取り出して郵便局ネットワークの一層の活用みたいなものは毎回こういう形で取り出していたのでしょうか。今回が初めてでいらっしゃるのでしょうか。

○中山事務局次長　郵便局ネットワークという形で取り出しているのは今回が初めてです。3年前はこのような形では取り出しておりません。

○関委員　上の①から③まではグループ全体のリソースとか経営の在り方なのだけれども、急に④だけ随分具体的だと思って、レベルが違うのですが、これはやはりこういうふうに今回は入れたほうがいいのでしょうか。

○中山事務局次長　今の各種状況を見ますと、こういった観点があつたほうがいいのかと思いますし、郵便局ネットワーク自体がグループ全体で活用していくものという、理想的にはそういう取扱いと考えておりますので、そういう点ではグループ全体の問題という視点も含むものだと考えております。

○山内委員長　株式の売却が結構進んできて、この前も持株にヒアリングしたときに、将来的にどうするかというものも議題に上がって、そうなってくると、結局、郵便局ネットワーク、ユニバーサルサービスがどうなるかが大きくクローズアップされることになる。

それはもちろん、個別の問題でもあるけれども、グループ全体というか、この郵政システムそのものなので、ここにいろいろな問題が収れんしてくると思っています。

○関委員 私はいつも申し上げているのですが、リソースとしての郵便局ネットワークと同時に、ゆうちょ銀行の資金がもうちょっと、まさに活用いただく意味でいくと、上の①～③で丸めてしまうと、非常にたくさんのお金を、貸すほどあるけれども、貸していないみたいな、毎回言わせていただくのですが、これの有効活用のところがもうちょっと見える化してほしいかなと思うのですよ。郵便局ネットワークを出すなら合わせて、⑤でいくか、アンドで④と一緒にに入れていただくか。その違いはあるのですが。

○山内委員長 ゆうちょの話は前の委員会でもいろいろ議論があり、また、前の委員長もいろいろ御意見があり、そういう議論の流れがあるということでしたね。

○吾郷事務局次長 今、関委員御指摘の点は（１）のグループの収益力強化の中に大きく見れば入ってくる話かなと思っています、どこまで書くかというお話ではございますけれども、大きな視点としてはこれぐらいではないかと思えます。

○関委員 ①に入っていると。

○吾郷事務局次長 はい。そういうことかなと理解しております。

○山内委員長 ほかに。

青野委員、いかがですか。

○青野委員 今のところ、特に意見はないです。

○山内委員長 ありがとうございます。

ほかにいかがでございましょう。

一応、この募集案については皆さんの御同意が要ると思うのですが、よろしいですか。

（「はい」と声あり）

○山内委員長 これはいわゆるパブコメの形式とは違うのですか。

○中山事務局次長 はい。通常のパブコメは、いただいた意見に対して回答を、それぞれ、どのように考えているのかを付するのが一般的ですけれども、こちらにつきましては、いただいた意見を御参考にしつつ、当委員会としては意見をまとめる形で、最後に答えが出る形式でこれまでもやってきておりまして、そのようにさせていただければと思っています。

○山内委員長 この委員会は執行機関でもないし、政策立案・決定機関でもないので、回答は特にはできないということなのですね。だから、意見として取りまとめるということなのですね。

○中山事務局次長 そうです。

○山内委員長 これについてはよろしいですか。

（「はい」と声あり）

○山内委員長 それでは、よろしければ３番目の議事も以上で終了とさせていただきます

が、事務局からの連絡事項等、次回の日程は。

○中山事務局次長 事務局からは、次回の日程は現在未定とさせていただいております。後ほど御連絡させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

○関口委員長代理 1点だけ、検証のパブコメについてはこれで構わないのですけれども、実は情報通信審議会の郵政政策部会で、5月18日の部会において郵便ポストの設置数の見直しについての検討が始まっているのですよ。これの見直しというか、いつ頃、答申が出てくるのかとかについて少し情報を皆さんに御開示いただいて、見直し等について教えていただければと思っています。

というのは、今日のヤマトさんとの話は歴史的合意で、かつて18万本のポストが参入に必要なと随分大きな議論を呼び起こしたわけですから、この見直しは非常に大きな検討課題だし、このポストが実は実態としては郵便物の受付よりも、ゆうメール、ゆうパケットの受付窓口になってきているので、役割も変わってきているし、本当にあの入り口のサイズでいいのかも含めて、いろいろな議論が成り立つのだけれども、ここは政策立案部署ではないので、郵政政策部会の議論を逐次御紹介いただくような形で、報告書がずれないようにすればよろしいかなと思っていますので、その点の情報提供のほどをよろしくお願いいたします。

○中山事務局次長 分かりました。

またヒアリングの中でも官公庁からヒアリングする場も設けたいと思っておりますので、その辺は随時設けたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

○関口委員長代理 お願いします。すみません。

○山内委員長 以上をもちまして、本日の「郵政民営化委員会」を閉会とさせていただきます。

なお、後ほど、私から記者会見を行うことになっております。

本日はありがとうございました。

(以上)