

郵政民営化委員会（第3回）議事録

日時：平成18年4月12日（水） 15：25 ～ 16：07

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、これから郵政民営化委員会第3回目の会合を開催いたします。

委員の皆様方には日程をやりくりしていただき、全員の方に出席いただいております。

それでは、お手元の議事次第に従い、議事を進行していきたいと思います。

本日は、準備中の日本郵政公社の業務の特例について、郵政民営化委員会としての意見の取りまとめができればと思っています。

前回、日本郵政公社の生田総裁、また日本郵政株式会社経営委員会の高木委員からのヒアリングを行いました。そして、いろいろ審議をしたわけですが、今回資料1にあるように、当委員会としての意見書の（案）を作成してみましたので、事務局からまず説明をいただこうと思います。

○西原参事官 それでは、日本郵政公社による出資の認可についての意見書につきまして、事務局よりご説明申し上げます。

本委員会としましては、4月3日の総務省からの説明、7日の日本郵政公社及び郵政株式会社からの説明を受けまして、それぞれの会合において委員の皆様からご指摘のあったポイントを踏まえ、資料のとおり意見書（案）を取りまとめたところでございます。本件出資の認可について、委員の方からは特段の否定的な考え方は示されませんでした。ただし、幾つかの意見が出されております。各委員の皆様からご指摘いただきました主な論点としましては、コンプライアンスの確保の観点から、まず競争事業者への配慮義務は当然のこととして、独禁法やその他の関連法令につきましても、しっかりと遵守していくことが大切であるというご指摘がございました。また第2として、今回の出資会社とANAの業務提携が他の事業者を排他的に取り扱わないとする、公社による配慮義務が将来にわたっても確保される必要があるというご意見もございました。さらに、第3として、総務省で付与する認可条件について、遵守状況をいかに確認するのか、すなわち認可条件のエンフォースメントをいかに確保するかといったご指摘など、コンプライアンスの確保の必要性に関するご意見が幾つか出されました。

続いて、本委員会の役割といった視点でのご意見の中で、委員会の立場はアンパイアであり、経営がうまくいくかどうかはあくまで経営者の責任、委員会としては、ネガティブチェックに

とどめるべきとの考え方が示されました。しかし、他方でユニバーサルサービスの提供義務があるため、仮にこの事業でロスが発生すれば、最終的には国民負担となることから、かかる観点からのチェックは重要であるというご指摘もございました。また委員会として、総合的な判断が求められるところ、その判断材料という観点から、今般の出資が公社の考える国際物流事業全体のビジネスモデルの中で、どのように位置づけられるのか、準備的行為の全体像が現時点で判然としていないのではないかとというご指摘があり、TNT等との提携関係も含めて、全体像を早期に示してほしいといったご意見も出されました。

このようなご指摘を踏まえまして、意見書（案）を準備いたしましたので、以下読み上げさせていただきます。

日本郵政公社による出資の認可について。

平成18年4月3日付け総郵第39号をもって意見を求められた事案について、審議の結果、下記のとおり意見を提出する。

1、本件の日本郵政公社（以下「公社」という。）による株式会社ANA&JPエクスプレスに対する出資については、認可することが適当である。

2、ただし、本委員会としては、公社による国際物流事業への進出が準備期における準備的行為として特例的に認められたものであることを踏まえ、その事業活動が民間を圧迫するようなことがないようにする必要があると考える。

このため、総務大臣は、公社が、申請書に「出資の相手方が行おうとする業務と同種の業務を営む事業者の利益を不当に害することのないよう特に配慮する事項」として記載された事項を着実に履行するよう、対処されたい。

これは、民営化法第35条の同業他社への配慮義務を確認したものでございます。

3、また本委員会としては、公社の出資会社の事業展開について、特に民間とのイコールフットINGの確保、民業圧迫の防止という観点や郵便事業のユニバーサルサービスを維持するに当たっての悪影響の防止という観点からフォローし、必要に応じて、調査審議することができるようにする必要があると考える。

このため、総務大臣は、公社から出資会社の事業計画の変更等の届出があったときは、本委員会に通知を行い、さらに、申請書に「出資の相手方が行おうとする業務と同種の業務を営む事業者の利益を不当に害することのないよう特に配慮する事項」として記載された事項の履行の状況も含め、出資会社の事業計画の状況につき、本委員会に定期的に報告を行われたい。

ここでは、本委員会としましても、公社による同業他社への配慮義務の履行状況、それとユ

ニバーサルサービスとの観点から当該出資会社の事業運営の状況についてフォローしていく必要があるとして、そのための総務大臣からの定期的な報告を求めるというものでございます。

4、なお、本委員会としては、公社による国際物流事業への進出に当たっては、公社の出資会社の事業活動が独禁法その他の関係法令を遵守して行われるよう、公社が出資会社のコンプライアンスの確保に努める必要があると考える。

ここは広い意味でのコンプライアンスの確保の必要性に言及しております。

また、公社は、今回の出資案件については、将来、郵便事業会社が総合国際物流事業者となることを目指す上で必要不可欠な航空輸送力に関するノウハウの獲得を目的とするものと位置付けているが、本委員会としては、公社が、民営化後の国際物流事業展開に向けた準備的行為の全体像をできるだけ早く確立する必要があると考える。

ここでは、TNT等との連携を含めて、公社が準備期間中に考える国際物流事業のビジネスモデルの全体像を早期に示してほしいということを求めているところでございます。

このため、総務大臣は、これらのことについて公社において適切な配慮がなされるよう、対処願いたい。

以上でございます。よろしくご審議のほどお願い申し上げます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、自由にご意見を出していただきまして、この案でいいのかどうか、論じていただければと思いますが、いかがでしょうか。

○増田委員 私は、今回の案件について、認可することが適当であると考えております。

それから、意見の全文につきましても、特に異議はございません。この中に既に盛り込まれていますが、公社に対し、次の点に特に留意をしてもらいたいと考えています。1つは、国際物流事業の全体像をできるだけ早く明らかにしていただきたい。できれば民営化後の経営陣のトップになる人に責任を持って、全体像をなるべく早く提示していただきたいということです。

次に、今回は、ノウハウの獲得を主な目的とすることですので、そうしたノウハウを着実に蓄積していただきたいということです。

したがって、そうしたことをチェックする意味でも、フォローをするに足り得る資料を今後確実に出していただいて、私どもが定期的にチェックしていくことが大事ではないか、と思います。

最後に、コンプライアンスの関係です。国際物流部門への進出に当たって、出資会社のコンプライアンスの確保に公社が努めることは大変大事であります。今の公社は、新聞を見てお

りますと不祥事も出てきておりますので、まず全体のコンプライアンスを確保してもらいたい。そしてその後、特に国際物流部門に新たに進出をするという際の新会社のコンプライアンスの確保に、公社として全力を挙げていただきたい。その旨を総務省としてよく公社の方に伝えていただきたいと思います。

○田中委員長　ありがとうございました。

○大田委員　私もこの意見書について格別の異論はありません。これで結構だと思います。既にここに書いてあるんですけれども、郵便事業の場合は、ユニバーサルサービスを維持するというのが非常に重要な課題になりますので、この点について定期的にご報告いただいて、チェックすることが大事だと思うんですね。そのときに、当初の事業計画、当初の経営予測と照らし合わせてどう進捗しているのかという点が重要だと思いますので、その点のご報告をどうぞよろしくお願いいたします。

以上です。

○富山委員　私も本認可について異存はございません。ここに書かれていることも結構だと思っております。

今の増田委員、大田委員のお話とちょっと若干重なるんですが、全体像を含めて、今後事業をどうやっていくかという話に関して、前回やはり思ったんですけれども、実際やろうとしている本人、あるいはやっている本人からお話を伺うのは非常にやはりビビッドなやりとりができるなというふうに思いましたので、できるだけそれに関わっていかれる方、責任を持たれる方から直接ご自分の言葉でお話を伺いたいというのが、今後のやりとりに関する私自身の希望であります。その点だけつけ加えたいと思います。

○野村委員　さまざまな意見を申し上げさせていただいた中で、重要なところを酌み取っていただきまして、大変よくまとめていただきましたことをまず御礼申し上げます。この意見書につきましては、諸先生方の、委員の皆様方の意見が反映されているものとして、特に異存はございません。

あえて、1点だけ申し上げさせていただくとすれば、今回、国際物流のビジネス全体が見えないまま、足元に航空事業への出資というのをやってみるということになっていますので、場合によっては撤退ということも視野に入れていただきたいというふうに思います。

つまり、いろいろな意味で計画が頓挫することもありますし、必ずしもうまくいかないかもしれないというときに、出資をしたんだから、ここからずっとこれにしがみついてやり続けなければいけないというふうには考えずに、場合によっては大胆な計画を変更するという、そう

いう余裕を持ってビジネスに当たっていただければなというふうに考えています。もちろん、成功することを願っておりますけれども、こだわり過ぎることがビジネスとしては望ましくないという場合もあるかと思しますので、足元の中に入り込むわけですが、それがうまくいかない場合というのも想定した対応をとっていただければというふうに思います。

○田中委員長 国際物流事業で既存の業者の人たちがさらにサービスの内容等を充実している中に新規に入ることになるので、いろいろな業務提携等の組み合わせをした上でもなかなか利益が出そうにないということがわかった場合には、無理に突っ込むのではなくて、例え損切りしてでも引き返してくることが重要だと、こういうことでしょうか。

○野村委員 はい。ここはお役所ではありませんけれども、何となくお役所というのは、やり始めますと引くことができないという習性をお持ちのような傾向があります。ビジネスはむしろどこが引くところかというのを考えること、引き際が一番大事だと思いますので、そのあたりビジネス感覚を持っていただければと思います。

○田中委員長 富山さん、その辺、それこそ企業戦略としての位置づけでもう少し何かつけ加えたいことありますか。

○富山委員 さっきの大田さんとの話とも重なるんですが、当初計画というのは初期仮説にすぎないので、大体これだけやはり今委員長が言われたように、競争が激しい世界で、これからまたグローバルに合従連衡って、どんどん、それこそ、ものすごく組み合わせが変わったり、モデルそのものも変わっていくと思います。当然思ったとおりいかないのが普通です。そういう意味合いで言うと、完全撤退もあれば、部分的にストーリーを変えたり、戦略を変えたりということは相当逆に経営陣自身は相当自由度は持っているんだと。ここで決めちゃったからって、そこにがんじがらめになるということは全然ないですから。そこは、P D C A、プラン、ドゥー、チェック、アクションをとにかく迅速に、かつ生々しくというんですかね。リアルに回して行って、その結果として今野村さんが言われたように、もうやめちゃおうって、それはそれで当然戦略という選択肢は常にあり得るわけですから、そこはむしろP D C Aをどれだけダイナミックに回せるかというのが鍵です。何か計画はそういうふうに位置づけていった方が私もいいような、それを必達ノルマみたいに考えちゃうと、撤退できない戦争になっちゃうので。少なくとも、うちみたいな事業再生の世界では、プラン、計画というのはもう経営の道具というんですか、道具として位置づけています。要はP D C Aを回すための道具として位置づけています。当然最初の仮説というのは一生懸命、みんな今の時点ではこれが最良に違いないと思って立てるんです。我々も再生計画って、そうやって何かしら立てるんですけれど

も、もう半年もすると予想外のことがあれこれ起きてしまいます。やはりうまくいっているケースって、我々の中でもそれがすごく迅速にフィードバックかかっているやつがやはり2年ぐらいたつとやはりうまくいっているし、なかなかうまくいかないケースというのはPDCAが回っていないのでうまくいっていないという方がむしろ多くて、最初の計画が、精緻でかなりよくできているからうまくいったというのは、今になって3年たってみると余りないんですよ。だから、そこはぜひとも生の経営なので、よろしくお願いしますと思います。

○田中委員長 東アジアにおける物流の伸び率はどう考えても、例えばトランスアトランティック、大西洋を越えての物流とかというのに比べて非常に大きいと思います。そういう国際環境、日本から行けば一番近いところで、物流の伸び率が高くても、既に既存業者の人たちがそれを前提にして、諸準備をし、必要な投資も既に行い、お客からの評価も既に得ているということにもしかならず、ドイツポストの民営化に遅れることになるんで、やはり遅かったかなということになるんですかね。

○富山委員 結果的にするとどうなんでしょうね。ただ、わかんないですけども、ビジネスって単純に成長だけじゃなくて、質的な転換がどんどん起きていきますよね。ですから、当然それこそ自動車産業だったらGMの帝国を20年かけてトヨタがひっくり返そうとしているわけですから、それはいろいろなことがあるとは思いますが、ただ、前回ちょっと生田総裁が言われていたように、やはり成長の最大のドライバーって多分、まず第一義的に中国ですよ。田中委員長の言われたことで、中国がドライバーで次がインドがドライバーだと思うんですけども、こういう特に、彼らが今ここで考えているエンドエンド、ドアトゥードア、エンドエンドの物流像って、これ通信と同じで実は一番難しいのは、ラストワンマイルのところをどうちゃんとしたインフラをつくるのかということなんだろうと思うんです。恐らくそういった次元で言うと、例えば日本とか、あるいは西欧諸国と比べると、まだ中国、インドのあたりのラストワンマイルの物流ネットワークって、この前の生田総裁の話は多分リアルなコメントをされていると思うので、そういった意味で、もう全然どうにもならないような差がついているかということ、そこはこれからの本当やりようのような気がしていますけれども。

○田中委員長 ただ、中国の中の物流事業にいろいろな方が進出しようとしていますけれども、マップを見ると、もう既にありとあらゆる業界の方が入っていかれているんですよ。例えば、30から40ぐらい生産拠点を中国で、規模は別として各地に持っておられる事業者の人たちはそれをつなぐ、まず自分のためのトラック輸送路をつくるんですが、それがある程度できれば、サードパーティといいますか、ほかの事業者の人の荷物も運んであげると。それで輸送

コストを下げるという試みをやっておられる人たちが既に出てきていますので、もし今後国際物流でドアトゥードアのサービスまでいくんだと、例えば中国というマーケットを選んでそこまでいくんだというふうに決意されると、競争事業者は日本の中にもかなりあるということになるんですね。その場合も、いろいろなことが出てきますかね。論理的にはどういう立場でそれをやろうとしているんだという。

○富山委員 日本のラストワンマイルを押さえている事業者、結局ラストワンマイルのところが一番スケールがきくので、そこでコンソリデーションが起きてくるわけですね。そうすると、日本でいうと、やはり2つ、普通常識的に郵政を含めて、3つか4つに、コンソリデーションが進んでいるわけですね、ラストワンマイルに関しては。そうすると、海外から見てもそれを持っている人と組まないと、ドアトゥードアの物流効率は上がらないので、だからお互いにだれが結局それぞれのラストワンマイルを握っているんでしょうかというところの組み合わせが起きる。当然インターナショナルメガインテグレーターというのは、両方おさえにかかりますよね。一番手っとり早いのは買収しちゃうことですけれども。だから、間を握っているインテグレーターがそれぞれのワンマイルをどう押さえてくるかという、一時期、ボーダフォンがジェイフォンに対してやろうとしたようなことを考えるプレイヤーも多分国際的にはいるし、あとローカルはローカルで、またその中での結局例えばスケールの戦いが途中から起きますから、この戦いがあって、多分幾つかの連立方程式をこれから解いていくようなことをいろいろな人がやるんだと思うんですよ。それを結果的に上手に解けた人が、最初に解けた人が割と覇権を握っていくんだと思うんですけれども。

○田中委員長 例えば、花王が自分たちの製品をスーパーマーケットの棚にきれいにやるためのロジスティクスはもうできるようになった。でも、別に競争事業者のP&Gでもなんでも持って行って別の棚で一緒に置いてあげるといえるのか、サービス受託をするというのをやられましたよね、数年前に。ああいうのを見ていると、中国で工場を40持っておられるところがロジスティクスについては委託を受けてやってあげますという、飲む方が強いというケースもありますよね。

○富山委員 それはあります。そのパターンもあるし、逆に中国の消費者に物を運んでいくと、やはり同じようなパターンでそれを乗っけてあげましょうというケースも出てきますし、ですから、必ずしもプレイヤーって単純じゃないんですよ、先生がおっしゃるとおりで。物流業者もいれば、物流をやっている事業会社もあるし。

○野村委員 私ども法律事務所でそういうビジネスをサポートしているときは、早い段階で戦

略を変えるところがありますね。全体をまず支配しようと思って入っていったんだけど、全部が支配できそうになれば、うまい契約を結んで、一部利益にあずかるという戦略に変わって、変化しながら最大の利益を上げるという作戦に出るわけですね。ですから、全部を支配しようといってもなかなかうまくいかなければ、今おっしゃられたように、どこかロジスティクスをとってしまったら、そこに何らかの形で、こちら側の方のワンマイルですか、最後日本のワンマイルの方で勝負をかけて、そこと提携をすとか、うまく組み合わせを考えながら行きますよね。ずっと固執していると必ず負けてしまうというパターンだと思うんですけども。

それと、私がかかわっている法律事務所は、中国にも事務所を持っていますが、中国は必ず地雷のようなものがありまして、普通のルールではそうはならないだろうと思うようなルールが後からできてしまったりとか、どうして利益がこっちに流れてしまうのかわからないというようなことがいまだにまだあるわけですね。そうすると、それがどこかで交渉されていて、この人が覇権をとった人と、こういうふうに利益がいて、先行して入ってきても、後になったらもうその契約が破棄されるというようなことも起こり得ますので、かなり危ないマーケットであることは依然として変わらないというふうには思うんですね。そういうのもやはり臨機応変に見ていかないと、ビジネスは成り立たないのではないかと思いますけれども。

○富山委員 例えば、この前、地域ごとにばらつきのある業務の話がありましたよね、上海はどうだけれども、北京はどうだという。これはちょっと通信の例で言うと、アメリカって通信免許って州ごとじゃないですか。そうですよね。電波のあれとか。州ごとでやると、やはりビジネスが州単位で分かれちゃうので、そう簡単に全国制覇のやつが出てこないエコノミクスになっちゃうんですね。中国ってそういうところってあるんですかね、運輸業の認可とか。どうなんですかね。

○田中委員長 一応、彼らの使っている言葉で言うと、諸侯経済。春秋戦国の時代にこの諸侯がいますでしょ。諸侯経済ということは、要するに中国共産党も全体コントロールしているというのではなくて、それぞれの市とか省とか、特別市とか省とかが持っている権限というのは実質上非常に強い。それで、安い米が入ってくるときに、例えば広東省の農民は近隣省から米が入ってくると値段が下がるんで、省の境のところで米を持ってきた人たちをおろしちゃうんですね。それは、中国で起きるから、産業の進展がおぼつかないからそういうこと起きるんだろうという意見もあるんですが、でも10年ぐらい前には、イタリアから安いワインがフランスに入ってくるときに、フランスのワイン農民が国境のところでトラックを待ち構えていて、樽をつぶしていましたからね。だから、ヨーロッパでもやっているから、それは何も中国だけ

が産業発展が遅れているというふうには言えないと思うんですけども。しかし、そういう色彩が非常に強いですから、インテグレートした流通業者は中国にもまだ存在していないんですよ。

○増田委員 中国の物流がどういう実態になっているのかあまり詳しくないのですが、例えば、こちらから何か物を中国に輸出しようというときの省ごとの違いが極めて大きい。手続のやり方が港ごとに違っていたりする。連邦国家みたいに分権が進んでいるという言い方もあるかもしれませんが、とにかく違う。それから、人によっても違って来る。人について回っていますから、そこをだれが知っているかによっても大変違うところがあると思います。

だから、中国全土で統一されたルールによって統合された業界とか業者がまだまだ育ちにくい。そういう風土があるんじゃないでしょうか。

○田中委員長 だから、日通もヤマトも佐川ありませんからね。だからどうなんですかね。

○富山委員 恐らく、だからドイツポスト、DHLにしても、UPSにしても、多分フェデックス、そこまでは多分できていないわけですよ。むしろ、点と線で提携してよく行くところに運んでいるという、多分そういう段階ですよ。

それにしても、経済原則としてはインテグレートしていっちゃうわけですよ、5年後か10年後か15年後か。

○増田委員 高速道路が、ついこの間まで7～8千キロだったのが、今3万キロを超えるまであっという間にできましたからね。省を越えて物が動く体制にどんどんなっていくのでしょうか。

○富山委員 経済はそっちに向かっていきますよね、必ず。

どういうところでどういう見方をするかですごく成否を分けちゃうんだと思うんですけども。

○田中委員長 そうですね。今、かさばるものというか、労働集約的なものは中国でつくることになっていますが、それを動かすための機械部品なんかは日本から行っています。これはやはりとても海運、船で運んでいったんじゃどうにもなりませんから、航空輸送ということになっていると思いますから、今回の事案で言えば、うまく組み合わせれば何か勝機は見つけられるような気はしないでもない。日本と向こうの拠点を結ぶというのでまずやって、そこから先は少しずつロジスティクスについてノウハウを取得していくということができれば。大田さんが言われたユニバーサルサービスにとって負担にならないようにするというためには、やはりご報告をいただかないといけないということになりますね。国民の利用者利便を損なうことがないかどうかというチェックは、この委員会の使命ですから。でも、一応そのことは書いてあ

る、そういうふうに読めるよね。どうなんですか、これは。

○大田委員 書いていただいております。悪影響の防止、下の方には出資会社の事業運営の状況につき、定期的に報告をといる2つがありますので、これをあわせてきちんと読めると思います。

中国については、チャイナ何とかと提携しているということでしたっけ。

○富山委員 チャイナポストも将来的には一つの有力な候補であろうと。

○大田委員 有力な候補ということですね。

○富山委員 要は、さっきの議論で、一つの法人格として一つの会社で全部カバーするのがどこかといったらチャイナポストしかありませんという、そういう話だったんだけど、その一方で同じチャイナに、ポストの北京と上海では企業文化的にほとんど別の会社ですという。

○大田委員 おっしゃっていましたね。

○田中委員長 野村さんが言われた話は、追加的にこれに何か書き込んだ方がいいということになりましょうか、修文をした方が。

○野村委員 いや、これからやろうという方に余りそういうことを言うのもどうかと思いますので。

○田中委員長 そういう観点を我々が持っていればいいという。

○野村委員 議事録にとどめておいていただければよろしいかなというふうには思います。

○増田委員 定期的な報告の中でフォローするということですね。

○野村委員 そうですね、我々の目線としてそういうものがあるということが伝わっていれば。

○増田委員 定期的な報告を受けた後でまた議論ということになるんですかね。

○田中委員長 この議論も具体的にまだこれからですので、きつとご報告がいただけるときには、この委員会が相当活発になるんじゃないかなということを予感させるところがありますが、とりあえずいかがでしょうか。これでよければ当委員会としてこれが意見だということで、総務大臣に対してご報告しようと思いますが、よろしいですか、この案文で。

ありがとうございました。

それでは、これでこの件については委員会として決定ということにいたしまして、本日総務大臣に対して意見書を提出するということにしたいと思います。

それでは、今後でございますが、5月半ばに郵便局の視察を考えております。また、事務局の方から具体的に決まりましたら、すぐ先生方に連絡が行くと思いますが、一応ご予約をいただければと思います。

○鈴木郵政行政局長 審議の間をとって申しわけないんですが、今手元にいただきました資料が意見ということでございます。私どもが本委員会に意見を求める際に、内容のご説明と同時に、2つの条件をつけたいということを申し上げておりまして、1つはここでいう2番目の部分ですね。同業他社への配慮事項を着実に履行するようというところで、私ども同じような文言で着実な履行を求めるということをしていたいと思っております。

2番目に申し上げておりましたのは、出資会社の事業計画の変更がなされる場合は総務大臣に届出を行うようにということをお願いしておりました。

あわせて、今回委員会のご意見として3番目、第3項目の後段の部分で、定期的に報告をしろということでございますので、新たに私ども3番目の条件をつけたいと思っております、当面出資会社の事業の運営状況については、半年ごとに報告を求めるというふうにした上で、届けられた結果をこの委員会にご報告申し上げるというふうにしたいと思っております。

ちなみに、ご意見のうちの4番目といいますか、第4項目といいますか、ここについては民営化後の国際物流事業展開に向けた準備行為の全体像をできるだけ早く確立すべく適切な配慮をしろというものでございますが、こういう意見が委員会からあったということ、郵政公社の方に1点追加しまして、その配慮をするように申し上げたいと思っております。

そういう意味では、条件を1つ追加をさせていただくことになろうと思いますが、それについては、その結果をまた改めてご報告申し上げます。次回、何かの会合でご報告を申し上げるというふうにさせていただきたいと思っております。

あと、あわせて事務手続的にいいますと、今ここでご意見をいただきますと、私ども、国庫大臣としての財務大臣に協議をしなければいけませんので、財務大臣に対して改めて正式な協議を行いまして、その上で認可をさせていただきたいと思っております。もちろん手続上は、政府内の手続は先に済ましてからここへご意見を求めるという方法もございましょうし、また今回のように、まず委員会に意見を求めてから財務大臣に協議をするという方法もございましょうが、今回は法律上どちらがいいということではないんだと思うんですが、世間的にも注目されている案件でございまして、できるだけ早く委員会に提出させていただきたかったということもございまして、先に委員会に提出させていただいた後、財務大臣協議ということになります。

今後の案件の扱いにつきましては、また改めて、事務局なりを通じてご相談をさせていただきたいと思っております。

あと、野村委員、あるいは富山委員からございました必達ノルマとは考えないで損切りもし

ろと、撤退も視野に入れろということでございますが、追加出資がございますれば、当然私どもにも認可申請があり、委員会に意見を求めますし、役人の常として絶対引かないということがあるということでございますが、そこは私どもチェックいたしまして、またご報告を申し上げたいと思っております。

以上でございます。

○田中委員長 郵政行政局長から今ご発言がありました。よろしいですか。それは、記録にちゃんとご発言が残ります。それではよろしく諸手続をお願いいたします。

○大田委員 今回こうやって委員会として意見書を提出いたしましたけれども、今後もTNTの案件とか、そういうものはやはりこうやって意見書を提出するというふうに考えていてよろしいんですか。

○田中委員長 TNTのケースですと、そうですね。日本郵政公社という実質移行期にある法人が新しい分野に進出されるわけですから、既存業者の人たちからも何か発言が出てくる、それをもし意見を聞いたり、裁くとすれば、民営化委員会の仕事になるんじゃないかと私は思っている。それでいいでしょうね。

○吉良事務局次長 TNTの案件が出てきますと、また公社による出資の認可と、他に業務の関係で郵便局のネットワークを使う、公社から見ると業務の受託をするわけですが、それもまた認可があります。その際には、また民営化委員会のご意見を伺うという形になります。

○大田委員 その都度こんな感じで意見書を出していくわけですね。

○増田委員 総務大臣の求めに応じ、こちらで毎回毎回意見書を出すということですね。

○細見事務局長 総務大臣から意見の提出を求められることになりますので、それに対して毎回お答えをして意見書を出していくという形になります。

○田中委員長 ユニバーサルサービスのためにある施設ということなので、それを公社からすれば相乗効果をねらって仕事を受注するということなんでしょうが、そのときどういうレートが出るかということになると、他の競争事業者はそうした公社の地位を利用した安値受注をしているというふうに言ってくる可能性はあるんですかね。

○細見事務局長 いろいろなご意見が出る可能性はあります。今おっしゃったようなご指摘、委員長からご指摘があったようなご意見が出てくる可能性はもちろんあると思います。

○富山委員 例えば、料金設定とかという話が出てくるときに、通信とかでよくある話ですが、料金設定の根拠になっている原価計算ってフルコストイングでやっているのか、限界コストでやっているのかとか、そういう話というのは論点として出てくるんですか。

○細見事務局長 その可能性もないとは言えません。つまり、経費がきちんと配分されているとか、あるいはどういうチェック体制でやるかとか。

○吉良事務局次長 言ってみれば、郵便分野の施設も使うことになりますので、共通費用をどう按分するかということ、配賦基準をどうするかとかということはTNTの件では当然議論になります。

○大田委員 先ほど増田委員もおっしゃいましたが、情報をしっかり出していただいて判断できるようにお願いしたいと思います。

○野村委員 競争他社の方のご意見というのは、前にも伺ったことがあったかもしれませんが、陳情のような形で来たものだけが吸い上げられるんですか。例えば、私たちがやはりきちんと聞いてみるべきじゃないかと思ったときにヒアリングをするということは可能ですか。

○細見事務局長 もちろん可能です。そういうことをヒアリングするための材料として、私どもの方に届けられたものがあれば、それはもちろんお届けするという格好になります。

○田中委員長 競争事業者が行政訴訟をするという可能性もあるんですかね。要するに、我々が意見を述べ、総務大臣が許可されたときに、それはけしからんと、民業圧迫だと言って行政訴訟になる、論理的にはその可能性はある。

○細見事務局長 そのとおりです。

○田中委員長 野村さんのような法律家がいる、どうしてこんなことになるんだという、そういう話になるのかな。

○増田委員 そうなると被告は総務大臣ですか。

○鈴木郵政行政局長 国でございますので法務省が。

○野村委員 法務省の検事が担当しますね、国の場合。そのとき私は、原告側代理人になっています。

○増田委員 最終的には、それで利益が阻害されたということで国家賠償になる可能性も当然あるんでしょうね。

○田中委員長 なかなか委員会で決めるのは大変な気もしますが、しかし引き受けた以上は申しわけありません、皆様も覚悟していただくということで。

あとはよろしいでしょうか。

それでは、以上をもちまして、3回目になりますが、郵政民営化委員会の会合を閉会とさせていただきます。

これまでと同様、議事要旨と、それからまたこの詳細な議事録についても委員の皆様方にお

目を通していただければと思います。

この後、今日は、この公社からのご依頼のあった件について、私ども初めて意見を述べるといいますので、記者会見をして、きょうの会合の次第を発表しようと思います。よろしくお願いします。

どうも本日はありがとうございました。