

郵政民営化委員会（第35回）議事録

日時：平成20年1月23日（水） 10：00 ～ 11：49

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35回の会合を開催いたします。

本日は、委員総数5人の出席をいただいております、定足数を満たしております。

それでは、お手元の議事次第に沿って議事を進めます。

議題1ですが、郵便事業株式会社の新規業務の認可申請についてです。

本件新規業務については、前回の会合におきまして、アンケート調査により得た個人情報の活用について議論があり、事務局から郵便事業会社に確認していただくこととしておりました。ご報告をお願いいたします。

○田尻事務局参事官 お手元の資料の1-1をご覧くださいと思います。

この図にございますとおり、郵便事業会社の子会社が消費者からアンケートをとりまして、パーミッションを得た上でデータベースを構成いたしまして、これに基づきまして子会社がダイレクトメールを消費者に送るという形になるわけでございますが、前回の委員会におきまして、このアンケートによって収集した情報をダイレクトメールのクライアント企業にそのまま渡すことがないのかどうかというご質問がございました。

これに対しまして、この資料1-1にございますような回答を郵便事業会社さんからいただいたわけでございますが、このAにございますとおり、いただいた消費者の個人情報を子会社が厳重に管理いたしまして、クライアント企業に渡すことはない。クライアント企業に対しましては、これこれこういうような属性を持った方へダイレクトメールを何件送りましたというような情報をクライアント企業に提供する形になるということでございます。

以上でございます。

○田中委員長 ありがとうございます。

ただいまのご報告について、ご意見があればお願いいたします。

我々がチェックしなきゃいけないと思ったポイントは、この郵便事業会社からのお答えで、また今のご報告でよろしいでしょうかね。

○飯泉委員 結構です。

○田中委員長 それでは、この件についてはこれでこういうことにしたいと思います。

続きまして、本件認可申請については、前回の委員会において、大方の論点が議論されたいと思いますので、意見の取りまとめに入りたいと思います。

事務局にいろいろ取りまとめをお願いしました。前回審議いただきました論点整理及びこれまでの議論をもとにして、意見書の案を作成してもらいましたので、ご説明をお願いします。○田尻事務局参事官 資料1-2でございますが、意見書の案を取りまとめましたので、読み上げさせていただきたいと存じます。

郵便事業株式会社の新規業務（広告業務及びこれに附帯する業務） に関する郵政民営化委員会の意見（案）

1 基本的な考え方

郵便事業株式会社が経営の自由度を活かして新たな事業分野へ進出し、事業多角化を通じた収益増強を図っていくことは、郵政民営化の趣旨に合致すると認められる。

また、郵便事業株式会社が新たな商品やサービスを開拓することは、他企業にとっても自社のビジネス拡大へ繋がる可能性があるなど、利用者からの期待も大きいものと思われる。

以上の認識の下、郵政民営化委員会（以下「当委員会」という。）は、郵政民営化法の枠組みの下で郵便事業株式会社が積極的に新規業務へ進出することを期待する。

2 申請に係る業務の認可に関する考え方

（1）業務認可の要件

総務大臣は、今回の申請に係る業務の認可について、以下の点を確認しつつ行う必要がある。

①目的内業務の遂行に支障がないこと

郵便事業株式会社に対する利用者の信頼が損なわれ目的内業務である郵便の業務等の遂行に支障が生じることのないよう、郵便事業株式会社が個人情報保護法の遵守を始めとする個人情報保護に関するコンプライアンス態勢を整備すること。

また、不招請勧誘に対する消費者意識の高まりに適切に対応するとともに、広告内容や広告主の選定が適切なものとなるよう、郵便事業株式会社が業務執行体制を整備すること。

②同種の業務を営む事業者の利益を不当に害さないこと

申請書の「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」にある記載事項を、郵便事業株式会社が着実に履行すること。

（2）業務を実施する場合の留意事項

今回の申請に係る業務を他企業との共同出資による子会社を通じて行う場合、自社が保有する技術や知識を活用し利用者が望む商品やサービスを提供すべく、郵便事業株式会社は、主体性を発揮して業務を実施するよう留意する必要がある。

(3) フォローアップ

総務大臣は、認可後も、今回の申請に係る業務が適切に遂行されていることを継続的に確認するとともに、その結果について、当委員会に対し必要に応じ報告されたい。

以上でございます。よろしくお願いいたします。

○田中委員長 ありがとうございます。

ただいまのご説明について、ご意見等ございましたらお願いいたします。

いかがでしょうか、よろしいですか。

内輪で言っているかもしれないんですけども、なかなかちゃんとできているんじゃないかと思っているんですが、これは事務局の皆さん、よくご努力いただいて、非常にいい配置になっているなど思っております。

それでは、この郵便事業会社の新規業務に関する郵政民営化委員会の意見については、本日中に総務大臣あてに提出するとともに、委員会後に私からプレスの方にブリーフィングを行いたいと思います。

それでは、続きまして議題2に移ります。

株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険の新規業務の認可申請についてであります。

本件認可申請について、事務局で少し整理していただきました。この論点整理を説明していただけますでしょうか。

○金井事務局参事官 それでは、お配りしております資料2でございますけれども、委員長からご指示をいただきまして、今までの委員会のご議論を取りまとめたものといたしまして論点整理をさせていただきます。読み上げさせていただきます。

ゆうちょ銀行及びかんぽ生命保険の新規業務に関する委員会の論点整理（案）

1 基本的な考え方

(1) 適正な競争関係

(2) 業務遂行能力・業務運営態勢

(3) 経営全般との関わり

(4) 「所見」の観点からの評価

2 申請に係る業務の認可に関する考え方

(1) 業務認可の要件

ア 共通事項

- ① 他社商品仲介
- ② 既存商品・サービスの見直し

イ 個別業務に固有な事項

【ゆうちょ銀行の業務】

- ① クレジットカード業務
- ② 変額個人年金保険等生命保険募集業務
- ③ 住宅ローン等の代理業務

【かんぽ生命保険の業務】

- ① 法人向け商品の受託販売
- ② 入院特約の見直し

(2) 業務を実施する場合の留意事項

(3) その他

- ・フォローアップ 等

以上でございます。

○田中委員長 ありがとうございます。

それでは、この逐条と申しますか、ここに挙げた項目に沿ってご意見をいただいているかと思えます。

まず、第1の「基本的な考え方」であります。

そこに(1)から(4)までまた小分けしてございますが、「基本的な考え方」の「適正な競争関係」から始まるこのそれぞれについて、ご意見がありましたらお願いいたします。

これは私どもの認識と世間と申しますか、利害関係団体の方々とのズレがどの程度あるのかということなんです。この適正な競争関係についてですが、ゆうちょ、かんぽが元々官営で行われてきた。そして、バランスシートもそれぞれ大きなものになっていた。これを民営化するという時に、競争関係と申して、初期値のところであらゆる異常なサイズのものがある。

しかもそれに旧官業、昔は政府保証がついていたということがどうにも気になってしょうがないと。自分たちの立場が損なわれるのではないかというふうに、各民間金融機関の方が考えておられるのは、ある種無理もないといえますか、そういう考え方、パーセプションがあったとしても、不思議はないと思います。ただ民営化関連法に基づいて、我々の委員会が負っている業務からいきますと、初期値が異常であるということは、国会で議論された時も当然異常なところから出発しましたねということについては、当然のこととして、それをどうやって民間の秩序の中に取り込んでいくのかということですから、競争関係の話はもし議論をここで改めて基本的に構えるとすると、基礎的な何か論点のところについてだけ言及するということになるかというふうに思いますが、要するに異常値から始まっているということは、これは与件だからどうにもならない。でも、それを民営化しろというのは、国民の意思なので、我々がもしこれまでの民間の人たちが言っていることに対して、それはちょっと受け入れられないですねというのは、条理を尽くしてというか、ポイントを絞って、それについて我々の見解はこうだというふうに述べることかなというふうに思っているんですが、ここは何か改めて適正な競争関係について論ずるポイントはあるでしょうか。

○飯泉委員 前回も委員長から言われて、各銀行業界の皆さんがおいでになられて、必ず繰り返されるのが暗黙の政府保証のこととか、委員長からももうそろそろやめたらどうですかと。私の方からも言わせていただいた部分なものですから、元々は官営でやってきた。確かに政府保証だ。それを今度国会審議を通じて法律もできたという中で、新しく官のものを国民の利益のために、また民間で同業をやられている皆さんにとっての新たなビジネスチャンスということで入ってきたわけですので、ここはきっぱりと暗黙の政府保証とか、そうした点はここは排除していただいて、もう少し前向きにこれをとらえていただくと。そうしないと、結局彼らの話というのは、必ず新しい業務に対してはすべて反対と。その理由は何かという、初期値が異常なので、それを適正規模になるまではだめだと。それから、もう一つは暗黙の政府保証があるからだめだと。この2つでは何ら話が進まないわけですから、この今の2点について、まず暗黙の政府保証というものは、国会あるいは法律によって担保をされて、それからまた郵政民営化委員会が監視をする役割を負っている、また、自由に意見を言えるという立場もあるということで、ここはシャッフルをして、もう一度考え直して、新たなスタートを切ってほしいということではいかがかと思えます。

○辻山委員 基本的な考え方のところ、今後新規業務が出て来る度に、この基本的な考え方というのは、同じ一般論として全体を見る視点というのは出てくると思いますが、それとは別

に、ちょっとこれは事務局の方にもう一度確認というか、何回か議論は出ているんですけども、教えていただきたいのですが、今回ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険の新規業務として出てきていますけれども、今回の民営化に際して郵便局会社、郵便事業会社に既に認められていることで、この2つの会社、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険では認められていないというものが幾つかあったと思うんですけども、今回出てきている中でそれがどこに当たるのでしょうか。何回か伺っていると思うのですが、再確認させてください。

つまり、例えばイコールフットィングとか、適正な競争関係という場合に、そもそも郵便局会社、郵便事業会社には認められていて、この2つには認められないというその差異は何なのかということを議論してきたと思うんですけども、一応再確認させてください。場合によっては最初の法律の建付けがそのところを余り一つ一つのことについて、厳密に吟味していなかった可能性もあるので……。今後の議論の整理という意味で、元々新規業務の中でも既に郵便局会社、郵便事業会社に認められているものとそうじゃないもの、そして郵便局会社と郵便事業会社で認められていてこちらの2社で認められていないものは、どういう理由があったのかということになってくると思うんですけども、その辺を今回出てきている新規業務について、もう一度再確認させていただけますでしょうか。

○金井事務局参事官 郵便局会社と郵便事業会社でございますけれども、郵便事業会社は郵便事業を引き継いでいって、新たな業務を行う場合には、また改めて認可ということでございますけれども、今ここに論点の中にございます5つの業務で見ますと、郵便局会社の場合には、仲介業務につきましては、届出で新規業務はできる。もちろん今まで行っておりました業務は、当然ゆうちょ銀行の代理ですとか、かんぽ生命保険の代理募集も実施計画上は当然できるわけですけれども、新規業務につきましても届出できると、郵便局会社の場合はなっておりますので、実施計画の中で生命保険の募集代理につきましては行うということで実施計画の中に盛り込まれておりますので、そこは制度的には行えるものであるということでございます。

○辻山委員 その他のことについてはどうですか、仲介業務等については。

○金井事務局参事官 仲介業務は……。

○木下事務局長 今、お話ししようとしていたのは、金融商品の仲介については、郵便局会社が他の民間の会社の仲介をする場合と、それからゆうちょ銀行、かんぽ生命保険が仲介をする場合と2種類ありますということです。その際、郵便局会社については届出でできるんですけども、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険については別途認可が要ります。

この制度の違いは何によるのかということについては、論理的には、要するにゆうちょ銀行、

かんぽ生命保険というのは金融機関であって、郵便局会社は業務の面を見ると一般の事業会社であるということの差に求めるということになるわけですね。それが具体的にどういうことかということについては、立法段階でそこを細かく考えるというよりは、出てきた個別の業務に則して事実関係を見ていくということだろうと思われるわけです。

この点に関して、少し前の委員会でご議論があったのは、例えば銀行であれば、一般の銀行が保険商品を売る時には、普通の会社が保険商品を売るのと比べて、追加的なレギュレーションがあります。それはなぜかということについて、例えば野村委員の方から、銀行はお金を貸すので、それを背景にして販売をするかもしれないということについて、一般の事業会社よりもきちんと見る必要があるということであるという発言がありました。そして、それがゆうちょ銀行に当てはまるのかどうかというような議論をしてはいかがでしょうかというご発言がございました。この点に関しては、更に、ゆうちょ銀行は少なくとも今は企業に貸したりするわけではありませぬので、そうすると銀行であるがゆえに事業会社に付け加えて何かレギュレーションを課すというのは、今は要らないのではないのでしょうかというお話がございました。

○田中委員長 優越的地位の濫用のおそれがあるかどうかということですか。

○木下事務局長 郵政に関わらず、金融商品の仲介について、銀行と一般会社の違いを考えますと、銀行に追加的なレギュレーションが議論される背景は、やはり貸し手の地位を利用するということが一般的に言われますが、これをゆうちょ銀行と郵便局会社の違いに当てはめると、これはなかなか当てはまらないのではないかなというようなご発言であったかなと思います。

○田中委員長 それと、どこまで論理的に考えられたのかどうかわかりませんが、銀行代理店制度というものが少なくとも実態上はそんなに動いてないらしいんだけど、法制上は大きく変化があって、それと郵便局会社が設置されたという経緯との間は、何か国会ではそれはつながっているのかとか、そういう議論はあったんですか。

○木下事務局長 国会で直接関連づけた議論があったかどうかについては、直ちにお答えしかねますけれども、銀行代理店制度の活用自体は割と昔からある議論でございます。つまり、銀行の支店規制、製販の分離というものについてどう進めていくかという議論については、昔はご案内のように店舗一つ一つに認可をして、製販一体というのは当然前提にあったわけですが、ビッグバンであるとか、ITということを考えると、製販を分けていってよいのではないかなという延長線上で代理店制度というのが議論されてきたものです。金融サイドはそういうことだったというふうに記憶しています。

○辻山委員 そうすると、理解としては、今のアナロジーで一般事業会社と銀行との関係が今回の場合ですと、郵便局会社とゆうちょ銀行という関係になっていて、その場合に特別な銀行の方の規制が要るかどうかというのが今回出てきた。しかし全く関係ないものもありますよね、かんぽ生命保険の方のとか、少なくとも仲介についてはそういう考え方で整理できるという、そういう理解でよろしいでしょうか。

○木下事務局長 今までのご議論からいくと、そうなるかと思えます。

○辻山委員 わかりました。どうもありがとうございます。

○野村委員 今の点についての私の理解としては、銀行と一般事業会社にレギュレーションの違いがあるというのは、とりあえず銀行の方は様々な弊害が生じる可能性があって、委員長がおっしゃられた優越的地位の濫用であったりとか、あるいは本来の業務の持っている公共性というのも恐らくあると思うんですけれども、そういったものに余り新規の業務によって支障を来してしまいますと、社会的なインフラに対して支障を来すと。こういったような様々な要因があるので、一旦一時停止というルールがあって、一旦止まってもらって、そこでちゃんとチェックを受けてから行ってくださいという話ですから、やってはいけませんというルールではないはずなんです。

ただ、自由にそこを一時停止しないで真っすぐ行けちゃう人と、それから銀行は一旦そこで大丈夫ですよということの確認を受けてからじゃないと前に行けませんという制度の違いになっているわけで、やってはいけないという話ではないと思うんですよ。そういう点で考えますと、今はとりあえず一旦彼らは止まりますけれども、そのことに弊害がないということをお我々はちゃんと確認をすれば、そのレギュレーションの違いというのは、それほど大きな問題にはならないというふうには思います。

○田中委員長 野村先生のお言葉ですか、一時停止というのは。我々が何かクレジットをしなきゃいけない。

○野村委員 どうぞ、とりあえず私の著作権のマークをつけていただければ。

○田中委員長 なるほど、一時停止ね。これはいいね、一時停止。

○富山委員 適正な競争関係の絡みなんですけど、これは私の本業の世界に入っちゃうんですけども、競争の仕組みとかメカニズムって、分野によって一様ではないですよ。そうすると、例えば恐らく一つの観点としては、典型的にはゆうちょやかんぽは巨大であって、先ほどの政府保証があって、そういった要は、固有に、かつて官業だったことによって持っている潜在的競争優位性を濫用するんじゃないかという議論だと思うんです。競争の世界の言葉に置き換

えると。

そうすると、よく見なきゃいけないのは、例えばクレジットカード業務と変額個人年金の保険募集の問題と住宅ローンで、実は違う事業になるわけじゃないですか。産業の経済特性としても全然違いますと。そうすると、我々のような立場の人間から言うと、要は競争と云って、全然違う競争をやっていることになるわけですね。そうすると、事業が違えば、その時に何を見るかという、例えば一つは市場の成長性を見ますと。一般的に言えば、市場が伸びている時であれば、比較的競争ってアクティブになるわけですよ。要はパイが増えているわけですから、そんなに独占の弊害とか、優越的地位の弊害ってそんなに起きないですよ、そういう意味で言うと。多分それを見るわけですよ。どれだけ固定的か、ダイナミックかということと考えると。

それからあと経済的性格付けて、全然事業によって違いますので、例えばクレジットカード業務であれば、恐らく決済のコンピュータのがっちゃん、がっちゃん、がっちゃん、がっちゃんというあの部分というのは、基本的にあれは装置産業でしょう。ですから、装置規模というのがものを言っているはずで、極めて規模が効く経済性になっているはずなんです。ですから、世界的に恐らく国際的に決済業務ができるのというのは、VISA、MASTER、AMEXに多分系列が集約されてきているはずなので、だから、そこは多分スケールが効きやすい話なので、そういうばかでっかい人がものすごい勢いで乱暴なことをやると、確かに弊害が出るんでしょうけれども、恐らく今回のゆうちょがクレジットカードをやると、そういう部分は全然持ってないんですね。

だから、ここでの郵貯の規模の弊害の議論って、余りメイクセンスしないということになりますし、逆に例えばゆうちょやかんぽが何かそういう類のものをどかんと何か持っていて、民間とはスケールが桁違いのものを持っていて、それで圧倒的に安いコストで何かサービスをするということになると、だから通信なんかそういうことが起きがちじゃないですか。それで、巨大なサンクコストで何かやるということになると、これは多分問題になるでしょうけれども、でもそれは分野によって違うはずなので、その議論が当てはまるかどうか。あるいは住宅ローン等の代理業務、このローンの関連で言うと、例えば暗黙の政府保証って、前からの議論でパーセプションであるという問題と仮にパーセプション上そういうものがあっても、果たして調達金利に差がなければ、経済上では全く意味がない議論になってしまうので、そういったどういう経済的性格の事業をやっているのかと、ちょっと見なきゃいけないはずなんです。まじめな議論としては、多分、公取の人なんてこういう感じでやっているんだと思うんです。

れども。

あと3点目に恐らく重要なのは、その領域の競争要因の議論があると思います。規模というのは一つの競争要因なのですが、他にもいろいろな競争要因があるわけで、例えばお客様の側から見た時のスイッチングコストがものすごく高いようなサービス領域ってありますよね。例えば、システムなんかそういう傾向があったりとかするんですけれども、お医者さんの場合もそういうところがあるのかな。

そうすると、既存の顧客というものがものすごくスイッチングができないような事業を営んでいる場合は、圧倒的なシェアを持っているところがものすごく強いということになるんですが、例えば貯金の世界ってそういうのがあるんですかといったら、多分余りないですよ。ゆうちょにもお金を預けているし、同時に市中銀行にも預けている人って、多分お客さんはやっているわけで、だから例えばそういう競争要因が一体どんな競争要因で戦われているんですか、それから競争要因自身が例えばものすごく静態的で動かなければ、一旦ついちゃった勝敗、勝ち負けってひっくり返らないので、多分それで終わりなんですけど、例えばITの世界なんかで言うと、winner takes allという言葉がありますけれども、あれはその後についてきて、just for a whileとつくんですよね。要はすべて取っちゃうんだけど、すぐころっと競争要因が変わっちゃうので、しばらくの間というのがつくので、そういう領域で例えば今たまたま何かすごく優位な条件、一時期ヤフーがものすごく優位な条件でしたというのは、実は意味があるようで意味がなくて、今はグーグルの天下に変わっちゃったわけですね、わずか一、二年で。

ですから、多分そういった要因も見なきゃいけないので、恐らくちゃんとした議論としては、それをちゃんと見ていってどうなんですかという議論を私はすべきというような気がしていて、先程飯泉委員からもありましたけれども、十把一絡げで何でも政府保証、原理主義でいいの悪いのというのは、ちょっと提示された議論としては、申し訳ないですけども、水準がどうかという感じが正直しています。

元々所見の時もそういう議論をしていたんだと思うんですけども、その観点からすると、今出ている業務で余り私自身は弊害があるような、そこの分野のちゃんとした競争の状況とか実態を見たときに、そういう適正な競争関係を阻害して市場が非活性化してしまったりとか、競争が非活性化してしまったり、結果として国民一般に対するサービスレベルが低下するというような感じは正直持っていないので、多分この部分に関してはそういった議論をちゃんとしておくのが大事なような気が私にはしております。

○田中委員長 富山委員が言われることを逆に言いますと、新規業務がこれが動いても、仲介

といったってそんなにうまくは行ってないなとかという、例えば事実が出てきてしまうとか、変額保険を売ったって、そんなに売れてないじゃないかと、売るような力は末端まで浸透していませんねと。むしろ、例えばそういうことが出てきてしまうかもしれない。だから、競争上の優位とか何とかよりも、本当に大丈夫と、逆に全然動きが悪いので、これで商売できるのと、大丈夫ですかという。

○富山委員 さしたる創意工夫も、涙ぐましい努力もなくでは、多分そう簡単にはうまくいかない領域なんだと思いますよ。だから、結果として委員長がおっしゃることは起きる、むしろ蓋然性のほうが高いような私は気がしますがけれども、そう世の中は甘くないですからね、現実の商売というのは。

○田中委員長 しかもどれもこれもすごい競争が激しい領域ですからね、クレジットカードも変額保険も。

○富山委員 だから、多分その状況として過当競争になるからけしからんというのは、余り筋がちょっと違う議論なんですよ。要するに、競争を抑制しろということを要望されているとすれば、それはおかしいような気がするんですね。むしろ競争を促進して市場を活性化しましょうというのが一つの民営化の大きな柱だとすれば、ですから何か時々話としてそう聞こえることもあるんですが、民間の人の言い分が。でも、それはちょっと。

○田中委員長 そうすると、我々は日本郵政というか、このゆうちょ銀行、かんぽ生命保険に対して、はね飛ばされるなよと、頑張れと言わなきゃいけないということ。

○富山委員 それは領域によるんでしょうけれども。

○辻山委員 そういう意味では、「基本的な考え方」の(1)に対して(2)という部分。

○田中委員長 (2)が対応しているね。

○富山委員 裏返しになりますね。

○田中委員長 こんなところではね飛ばされたら、株式上場どころじゃなくなるぞと。

○富山委員 そうですね。クレジットカードのお客さんをつかまえるのも大変ですからね。一生懸命やっていますけれども、いろいろな提携カードで。

○田中委員長 使ってもらってなんぼだからね、最初のうちはコストがかかるだけなんだから。

○富山委員 一杯持っていますけれども、みんな使っていませんからね、初年度年会費ただで入るだけけれども、それでも使っていないものがいっぱいある。

○田中委員長 だけれども、初年度はディスカウントするか、無料にするとか、いろいろやらないと、そういうインセンティブをつけないと、大体持ってもらえないという可能性がある。

経営全般との関わりからいくと、むしろ(1)と(2)をかみ合わせたところで、とにかくこういう新規業務を通じてでも、筋肉というか、神経系列というか、判断機能というか、これは鍛えてくださいよということをここで言うんでしょね。

それから、(4)の我々も既に所見を公表しているわけですが、それとの関連からいけば、今回のこの新規業務は馴染んでいるということでもよろしいでしょうかね。

○辻山委員 今、委員長からおっしゃられた特に(2)の問題というのは、この委員会で要するに事前といいますか、エクサントの判断というのは、なかなか難しいと思うんですね。説明を聞いてそうですかということですが、やはり今後問題になってくるのはフォローアップの問題、モニタリングの問題を通じて検証していかないと、事前にこれはお墨つきを与えるということもできませんし、恐らく大丈夫でしょうという範囲を出ないのかなという感じがするので、事後的なチェックというのが不可欠になるのかなと思いますね。

○田中委員長 (2)は我々が検証させてもらいますよということになるんでしょね、それからいくとね。

○辻山委員 だめとも言えないし、なかなか難しいですね。

○田中委員長 初めて土俵に上がるんですから、ちゃんと四股を踏めるかとかと言ってみても始まらない。とにかく踏んでくださいと。

○富山委員 金融庁的な観点は入るんですよね。認可過程で出ますよね。だから、それは競争力がどれぐらいあるかという話じゃないですよ。要はずっこけないかという話ですものね。

○野村委員 そうですね。

○田中委員長 それでは、もし基本的な考え方はその辺を文章上表現するということにしてよろしいでしょうか。

それでは、2の「申請に係る業務の認可に関する考え方」、「業務認可の要件」、それから「業務を実施する場合の留意事項」、「その他」のフォローアップとあるわけですが、ここに入りたいと思いますが、金融商品取引法の施行以来、今まで金融商品を取り扱ってきた既存の金融機関も大苦戦というか、えらく時間をとられて、経営効率上問題が起きているという類の指摘もあるんですけれども、それなりに馴染んでいた人たちも戸惑っている。こんなにも説明するのが大変かというか、あるいは金融商品取引法上要求されていることをどうやって実務に落とすのかについて言うと、まだ知恵の部分というか、あるいは技の部分かもしれません。知恵というよりは技でしょうね。技の部分で実務体制に問題がどうもありそうだと。法律に問題があるわけでは多分ないと思うんだけど、それをこなす技は身についてないかもしれない

という悲鳴が上がっているんですが、その中で日本郵政の金融部隊が動くわけだけでも、これはどうなんですかね。

投資信託の販売でも、1人の顧客に例えば銀行の窓口でもえらく時間がかかっちゃって、くたくたという話が業界雑誌に出ているんですけども、ゆうちょ銀行は大丈夫だろうね。どうなんだろう。

○富山委員 やっぱりくたくたになっているんじゃないですか。どうでしょうね、これは共通の問題だから。

○飯泉委員 慣れの問題ではあると思うんですけども、体制がいろいろ変わっていますからね。

○富山委員 確かに。

○田中委員長 どこかの段階でまた我々はヒアリングするのかもしれませんが、現場はこんなマニュアルを渡されて、自分でまず読みこなすのが大変で、今度は現実にお客が前に来たときに、それに基づいて今度セールスというか、説明をするというのは、容易なことじゃないんでしょうね。何か報告を受けておられますか。

○木下事務局長 個別の話については特段伺っておりません。ただ、一般的にコメントしますと、相対的な問題だと思うんです。一般の民間金融機関が投資信託を販売する時と郵便局の現場で投資信託を販売する時の相対的な問題で、旧公社時代は比較的慎重な取扱いを始めてゆっくりやって、だんだんよくなるというようにやっていました。今後も、私の憶測ですが、大きい組織でもありますし、そういうようなことで取り組んでいくという考えじゃないかと思えます。そういう中で、民間金融機関と比べてどれだけ慣れるスピードが速いかという問題かと思えます。

○飯泉委員 あと視点として、今はどちらかというと同業他社、それからあとそれぞれの会社自体、銀行とかの執行態勢の話なんですけれども、顧客サービスの観点というのも当然視点に、国民サービスに入ってくると思うので、その点ここをずっとヒアリングをしたりしてきた時に、余りそっちの観点が入ってきてなかったんですよ。今の議論は逆にその部分でして、結局それぞれの銀行にしても、生保にしても、もたもたすることによって、顧客がぱっと来て、これはと聞かれて、ちょっと待ってくださいとやることで、非常に現場が停滞しているのは見ていて事実だと思います。幾つか一緒になっているところもありますので、そうなると、今まででしたら、そのところを例えば切手販売のところでは貯金業務をやっている人が来て、これはねと言ってあげられるのが、ぴしっと分けて、あれはあっちです、こっちはば

たばたしていても、こっちがフォローができないという、これが今の実際現場ですし、私は郵便局に行ってみて、見ていると、そんなことが起きているんですね。ですから、従来だったら渋滞していない窓口がすごく渋滞しているんですよ。そのストレスがまた大変、今度は局員に。

○田中委員長 移りますからね、ストレスが。客のストレスが。

○飯泉委員 そのまま出ますのでね。今までだったら、ずっといったことがいかないんですよ。普通は、例えば貯金をしてでも簡単なことがありますね。じゃ、養老の保険といってもさっとできたものが全部ばらばらですからね、縦割りになって。相互乗入れがほとんどできてない状態なので、そういった点も郵政の民営化の最大のポイントというのは、国民サービスをよくしようと、これは政府を挙げて言ってきていましたので、それから見ると、今のはかなりその理念にはもっているなというのが実感として思います。だから、どうもここでの議論というのと、そういう視点が割と欠けているんですよ。

でも、一番の本来の目的はそこの部分、このままいくと、郵政民営化してもよくなかったじゃないかということが少なくとも地方から既に聞こえてきていますので、私も、ですからなるべく例えば徳島であれば、徳島市内のものというよりも、中山間地域ですとか、そういうところでどうなるのかと。でも、民営化の時には必ずそれは政府を挙げて言いましたですね。中山間地域であってもサービスは落とさない。逆に言うと便利になるんだと、大都市部はコンビニができてより便利になると。その実感は今ほとんどないと言ってもいいと思いますね。

だから、そういったところが実感が持てるように、さあ、どうするのか。ただ、過度の負担を逆に銀行にしても政府にしてもそうですけれども、局員たちに与えるということは、またこれもよくないわけなんですけれども、それで冒頭一番最初私もこの委員に就任させていただいた時に、執行はどうなりますかと、そういった研修はどうなんだろうかというのを強くお聞きしたのは、この1の(2)のところだったんですけれども、そこをきっちりやっていかないと、ちょっとなかなか厳しいかなと、その一番のポイントのところ。どうもこれまでずっとお聞きをされていて、そこの視点というのはないですね。こんなに顧客に前よりもこんなにサービスをよくするんですよ、便利になるんですよというのが。確かに、新しいこういう商品というか、業務に乗り出すことができるという点は便利なのかもしれないですが、かえってこれを持ってくることによって、従来やっていた業務がおろそかになるおそれがあると、これが今の実態かな。これを過渡期と言えれば過渡期なのかもしれないですけれども。

○田中委員長 ただ、おっしゃるように我々のヒアリングの時に、利用者一般というような立場の方から意見は聞いてはいないし、手を挙げていただけてないということもあるんですけれ

ども、利用者からおれに言わせろという話が出てくれば、ここで具体的には聞くことになるわけでしょうね、当然ね。

○飯泉委員 もちろん私の立場というのは、増田大臣からも引継ぎの時に、地方の立場として意見を言ってくれということもありましたので、そうした声を全部拾うというよりも、なるべくそうした声を拾って、この場で今も申し上げているわけなんですね。申し上げていこうと思っていますので、そうした点もできれば認可のとき、考え方の中に入るのか、基本的なのか、あえて言えば1の(2)の部分になるのかもしれないんですけども、顧客サービスの点をきっちりに入れて欲しいなという点でもあるんですけどもね。

○富山委員 サービス業の窓口って、基本的には一般的には総合化の流れじゃないですか、今言われたように。それは総合化できない要素がコンプラ的な制約があるのでしょうか。

○野村委員 若干はあると思いますけれども、逆にアンバンドリングが生じているということもありますけれども。

○富山委員 そうですけども、大体コールセンターなんかのやり方にしても何にしても、とりあえずは一本で入れて、そこから先に枝分かれするという仕組みになっていて、入口からこっちはこっち、こっちはこっちって、こっちばかり長蛇の列ができてという、要するに待ち行列的には、今入り口は全部統合化しちゃう流れですよ。それはフィジカルなやつだろうが、電話とかITであろうがそういうふうにつりをつくっていきますよね。それをするのはやっぱりいけない何か事情があるんですか。

○野村委員 物理的に分けなきゃいけないという監督上の指針が何かありますか。

○木下事務局長 金融商品につきましては、要するにお客様に商品の誤認をしていただかないようにきちんとしますというのが監督上の基本であったと思います。それ以外に、普通の企業として、顧客情報の責任を持った管理ということはあるんですが、これは金融固有ではございません。

○富山委員 あるんだと思うんですね。ただ、私は基本的にコンプライアンスが嫌いな人間なので、どちらかというと。えてしてあの議論というのは、何か顧客は愚かな行動をとるものであるという前提でつくられている。偽装問題もそれに近いところがあるんですけども、そうすると結果的にその騒ぎのせいで、ものすごく顧客に不便な仕組みをつくり上げていっちゃうという、法制度上もそういう傾向って、野村委員もよくコンプライアンス不況っておっしゃっていますけれども、あるので、そういうふうになったらちょっとねという感じがしたものですから。

○野村委員 条文に書いてあることをどうやって実現するかと、先程委員長がおっしゃられたことなんですけれども、やり方は必ずしも書いてないんですが、これを実現するには分けちゃったほうが実現できているということが表現できるでしょうという、何か頭の中でそういう制度を作ってしまうんですね。ですから、本当は一緒にやっても問題がない場合もあるんですけれども、外から指摘された時に、問題がないということを証明するのが難しいんだったら、見るからに分かれているという形をとりましょうということになってしまう傾向が強いですよね。

ですから、そこは今後の実務の妙として、大いに工夫の余地があると思います。アマチュアの投資家が安心してマーケットに入れる環境を作りましょうと、この理念は間違っていないわけで、それを実現する手段というのは、実はもっと多様なんですけれども、どうも一番コンサバティブなやり方というか、そういうものを選んでしまうというのが入口で必ず起こるものなんです。今後は、これを効率性を考えながらやっていけるかどうかということを考えなきゃいけないと思うんです。

そういう点で、今のお話をちょっと受け継いで考えると、官業から始まっているので、ややそっちに振れている可能性は強いんですね。非常にコンサバティブなところから始まっているという傾向があるので、本当に分けなきゃいけないのかというようなことがわからなくなると、一番安全地帯の方に寄ってくるという傾向が郵便局の場合、あるんじゃないかなと、郵便事業体の場合ですね。

○富山委員 一般にもありますよね。

○野村委員 一般にもあります。

○富山委員 ストレートに言っちゃうと、要は金商法の結果的な効果としては、今、野村委員が言われた本来の一般の人をリスク市場からむしろ遠ざけているような、だってうちの家族が怒っていましたがけれども、行くと買うなみたいなことを言うような、投信なんて危ないから買わない方がいいですよみたいな、ほとんどそういうふうに私には聞こえたとかとっていたので、だからそうすると今本末転倒な議論になりますよね。

ちょっと似たような議論で、去年だったかな、かんぽ生命の旧勘定と新勘定の関係で、旧勘定に関わる情報は一切新勘定の新しいかんぽで使うなみたいな議論があって、あの時私も言ったと思うんですけれども、例えば保険募集をやっている営業の人の頭の中には入っちゃっているわけですよね、前のお客さん。そういうのを忘れて営業しろとかという、それは顧客からすると大変迷惑な話で、極めて供給側の有り体に言えば自己保身ですね、その議論という

のはストレートに言っちゃおうと。お客さんの側からすると、あなたの事はあなたは旧勘定で知りませんと言われては困るわけで、一杯資料を書いているわけですから、もう一回書き直してくださいという話、今金商法はそれに近いことをやらされますけれども、あれって何か親切ごかしで、実は非常に本当の意味のユーザー不在なような気がしちゃったりなんかしたものですから、実に今、飯泉委員の意見には非常に私も同感なので。

○野村委員 レギュレーションをやっている方が余り実態がどうなるかということを考えずに、頭の中でこうやった方が安全だろうというやつを示してしまっているというのが今ここ数年の法律の作り方の中にはあるというのが一つあって、そこは当然運用を見ながら今後過度になっている部分は調整していくんだろうというふうに思いますけれども、更に先程ちょっと申し上げているのは、条文には書いてないんだけど、それっていうのを安全地帯の方に寄っていくという傾向があるとすれば、そこはちゃんとよくもう少しきちっと考えながら、民間の企業がどうやっているのか、よく見てやり方を考えていくという必要があるかなと思います。

それと、ちょっと先程の飯泉委員の方のお話を受け継ぐ形になりますけれども、もう一つはこれまでサービス業だという感覚を持っておられないということが基本にあるんじゃないかなというふうに思うんですね。金商法の話も何もかも、金融サービスというものを提供する時に、顧客の満足度を高めるとか、顧客が安心して投資ができるとかという、顧客利便性の向上というのがすべてのキーワードだったわけなので、そういう意味ではサービス業だということがまず大前提になって、それをちゃんと提供していけないと、このレギュレーションに合わないですよ。ですから、むしろお客の方の立場に立ってものを聞くとか、同じことの運用の仕方でもスタンスの取り方いかんによっては、何の意味もないことをただ紙を渡してこれを取りあえず書くことになっていきますから書いてくださいという、そういうことになっちゃうんですよ。ですから、お客さんの立場に立って、その時に一言、例えばこういう事情でこれを書いていただくことになっていきますのでという一言を添えてお願いベースでやるのと、とりあえず書いてくださいみたいな対応では、同じ制度の運用のところでも違ってくる可能性があって、そこをもうちょっと顧客利便性を考えながら運用するという方向に向かっていたいただきたいという気がするんですけれども。

○辻山委員 今の論点は非常に重要だと思うんですけれども、それは改めて考えてみますと、「基本的な考え方」の4本の柱の中の特に(2)に入るのか、あるいはやはり大きな視点として今後の基本的な考え方の柱に国民サービスの視点か、あるいは顧客利便性かのどちらかを改めて入れていくというのも、最初の方の議論なので、一つの方法かなと思うんですが。ちょっと

今のことに関連して、要するに大きなものを縦割りにしたわけですから、これは想像できたわけですね、縦割りにするとどうということが起こるかということですね。ですから、今後先程ご指摘のありました過渡期という見方をしておかなければいけないと思うんですけども、これが恒常化するといけないと思うので、やがてそれが解消していくような方向にこの委員会でもそういう視点から、今後新規業務について見ていく必要があるのかなと。そういう意味では、(2)に入れるという考え方もありますけれども、「基本的な考え方」の一本の柱として、もう一つ立てておくということは重要なことなのかなと思います。

○田中委員長 もし我が事務局長が国会の委員会から呼び出しを受けて聞かれるとすると、今のポイントでちゃんと調査・審議していたのかという可能性はあるね。

○木下事務局長 国会の関係でどうかは、ちょっと申し上げかねます。しかし、顧客サービスの視点というのは、民間企業である以上、当然の話です。事務局として整理する観点から、やや事務的なお話を申し上げますと、会社として分かれている、例えば、ゆうちょ銀行と郵便局会社が分かれているという話と、それから一つの民間金融機関であっても、預金とリスク商品とは分けているという話と2種類あるかと思うんです。

金融商品取引法の話は郵政固有というよりは、民間金融機関でもどこか別のコーナーに行つて説明されるということは変わらないように私は受けとめています。一方、郵政固有の話ということとしては、一つの郵便局で各業務に分かれているところを内部的にどう仕切っているか、顧客サービスにおいてできるだけ仕切りがないようにしていくのかというものがあります。郵便と例えば郵便局業務とか金融と郵便業務とか、そういう郵政固有の話と、金融商品一般の話とを2つの話に分けさせていただいた方がいいのかなという気がいたします。

○飯泉委員 まさにそういうことで、確かに業務に関することではないですね。ただ、1点思ったのは、前回、全銀協等が来た時に、必ず彼らが原理主義的に、暗黙の政府保証と言うのと同じで、顧客、国民の利便性、それが出発点でしょうということを常にお題目のように言う。そうした観点があるということですね。

○野村委員 今回の整理でまさにそのとおりなんですけれども、その整理でいっても、わからないことはかなりあるんだと思うんですね。例えば、保険会社の職員の方、あるいはゆうちょ銀行の方が年賀状の販売促進のために、例えば外交に行ったときに年賀状を今販売していますよというふうにサービス提供していいのかどうかとかという、こういうことというのは、実は法律の最後の解釈というんでしょうかね。最後の末端のところでは、いいという考え方もあるし、だめという考え方もあるでしょうというようなところが幾つもあるわけなんです。こういう

ようなところを結局はちょっとまだ始まったばかりだから、なるべく危ないことはしないようにしようという仕切りになっている感じが若干郵便事業者の中から感じられているというのが民間の方々が受けとめている状況だと思うんですね。ですから、そこまでそういうルールかなというふうな疑問になるようなところが……。

○富山委員 お客さんが望んでいるんだから、売ってあげたっていいじゃないですかという気がすると思うんですけども。

○野村委員 そうなんです。だから、徐々にその部分の仕切りが合理的なものになっていくようにしていくようなことは、事務局長の整理の最後の論点のところでもまだ十分問題は残っているのかなという感じはしています。

○富山委員 先程の議論のように、顧客の声というのはどうしてもこういう議論って反映しにくいですよ。ですから、例えば今、野村委員が言われたようなことをやろうとすると、そこで何か知らないけれども、独占的地位の濫用なんて議論が普通に聞くと横から出てくるわけです。だけれども、顧客の立場からすると、何だかんだいって競争の世界というのは、神様はお客様であってプレイヤーじゃないですから、そうするとそんなもの、極論をするとそんなものは無関係だということになっても、私はいいような気がしていて、それは確かになかなか入ってこないですね。

○飯泉委員 郵政民営化の議論の時には、そこが第一番だったはずなんです。例えば、銀行の業務に対して、今の全銀協の人達にとってどうという、それは確かにあるんですけども、一番は国民にとって利便性が増すんだと。例えば、郵便局ができなかったようなこと、郵政民営化以前の郵便局時代はですね。この大きな2に書いてあるというのは、まさにそれですよ。こうしたものができるようになって便利になりますよと。わざわざ銀行に行かなければ、あるいは生命保険会社に来てもらわなければというものがちゃんと街角にある郵便局へ行ったら、仕分けはされているけれども、そこでできますよと。それはそのところをきっちりとできるだけ担保をしていかないとまずいんじゃないかと思うんですね。

○田中委員長 経営体として自信がある状態になれば、先ほど野村委員が言われたように、最終的に何か文句というか、クレームが来たとしても、裁判所で負けたりしないよと、ちゃんと説明できると、裁判で勝利を勝ち取れるという自信があれば、そんなことはということですよ。

○辻山委員 コンプライアンスの問題というのは難しいですよ。ただ、アメリカのSOX法なんかも、弊害がだんだん出てきたということで、直ちに一部訂正、見直しがあった。テンポ

の問題もあると思うんですね。

○飯泉委員 ちょっと議論が脱線するんですけども、昨日の夜から今朝にかけて、アメリカの株の暴落で、各世界のアナリスト達がずっと日本はどうだという話のときに、日本の市場に期待するという人としなないという人がいて、しなないという人の大半は今、辻山委員のまさにおっしゃった規制の問題が大半なんですね。アメリカなんかでは、何かあったらすぐぱっとやる。ヨーロッパもそうだと。日本は規制が至るところにあり過ぎる。日本の代表もそう言っているんですね、民間の代表の方ですね。

だから、今おっしゃるように、郵政のその話についても、逆に大きな試金石にできるんじゃないかと思うんですね。何かあって、今言うコンプライアンス、あるいは規制があってという部分も、顧客という観点からいったら、ここを外して自由度、競争度を高めたっていいじゃないか。もちろんそれに伴って、同業他社の意見は聞くとしても、逆に皆さんもそれでブレイクスルーできるんじゃないのというね。昨日からずっと見ていて、やっぱり思いましたね。日本の規制が強過ぎる。これは日本側も海外も言っていましたね。

○野村委員 ただ、注意をしなければいけないのは、1周遅れている人と1周進んでいる人というのは同じ位置にいるんですね。このコンプライアンスの今の話というのは、1周進んだ人がそこから技を磨いて、非常に妙のあるコンプライアンス態勢を作っていくという状況なんですけれども、1周遅れている人も同じ位置にいるものですから、私たちは何か最先端をやっていますというふうに言って、何もやらないということも起こるんですね。ですから、試金石にするというのも、確かに一つの案だとは思いますが、やや初めての人なので、まずは通過儀礼的に、一つは1周は走ってもらった方がいいということは、当然あるんだと思うんです。その上で、今ですからまさにみんなが走っているところを1周遅れていて、最先端の人と一緒にになったから、だからそっちの新しいゲームの方に入ってくださいというのは、ちょっと違う感じがするので、金融に関してだけはまずきっちり走ってもらう必要があるかなというふうには私は思うんですね。

ただ、先程来から出ている議論の中では、郵便局固有の、他の人達に関係のないところで自分たちがバリアを張ってやっているという、どこにルールがあるのかもわからないことについては、もうちょっと工夫してほしいということは言えると思いますけれどもね。

○富山委員 供給側の論理ですよ。

○野村委員 ええ。ですから、そこはちょっとまずはある程度走ってもらった方がいいかなという感じはするんですね。

○富山委員 日本の資本市場って、ちょっと日本の資本市場がちょっと異常なんですね。欧米の日本の東京市場みたいな成熟した大きなマーケットで、外国人の売買者が6割というのは、株式市場として異常なことなんです。株式市場というのは、どの国も割とドメスティックなんです。銘柄のことをその国の人しかわからないので、普通はドメスティックなんです。だから、今みたいな状況になると、何で日本の株価は極端な下がり方をするかという、もともと流動性の高い外国人の持ち株比率が高いので、歯止めがないんですよ。普通はもうちょっと歯止めがあるんですよ。国内の人は逃げられないので、その中でしか動かないので、だからそういう意味で言うと、ちょっと変わった市場になっちゃっていて、だから普通の一般家計が要するに株を持ってないということですよ、日本は。

○野村委員 そうです。だから、外国人が幾ら売っても、日本人が買えば株価は下がらないわけですから、日本人が買わないことの方が問題で。

○富山委員 問題なんですね。ちゃんと真面目な投信も売らなきゃいけないんですけども、そういうふうにと考えると。

○野村委員 ちょっと今の私の先程の発言との関係で、一応の整理としては、先程の一時停止の話との関係ですけども、確かに事務局長がおっしゃられたように、融資をやっていませんので、優越的地位の濫用が起りにくいということは明らかなわけですね。ですから、タイミング規制みたいな窓販にかかっているようなものも必要ありませんし、それから融資に係る顧客情報、例えばその人がどのぐらいの資産を持っているのかとか、あるいはいろいろな個人情報をとっていますけれども、それと例えば保険の販売とを結びつけてしまうと、あるいは保険によって得たセンシティブ情報を融資のこの人は余命いくばくもないから貸すのをやめましょうみたいな、そういうようなことに使っちゃいけませんというの、融資と他の金融商品との組み合わせの中で生じてくる問題点で、これを合理的に整理するために、いろいろな規制がかかっていると。

そうすると、私のところは、そういうことをやってないから、他のところよりも規制は緩やかなので、私たちみたいな初めての者でもできますよねと、そこまではいいんですけども、これは認めるか認められないかは別にしても、将来、銀行である以上は貸すということは、どこかのタイミングで出てくる部分なので、今やってないことと将来やらないこととは違うわけですよ。ですから、将来やることを前提とした上で、態勢整備をやっていっていただかないと、今は確かに認可の段階では少し認可を受けやすい状況にあるかもしれませんが、その態勢整備のところは、将来貸すことを前提としてきちっと作っていただきたい。

○田中委員長 この2のところ、クレジットカードとか変額個人年金保険とか、非常に個別のことも出ているんですが、この辺は今までももちろん議論してきたところがありますけれども、何かこの段階で追加的に触れたほうが良いような論点はございますか。

○富山委員 ちなみに、ヒアリングで個別にこれは特にいう議論は何かあったんですけど、ちょっと話が原理的だったので、何か余りそういう印象はないんですけども。

○野村委員 結論がないんです。

○富山委員 そうなんですか。何か割とべたっとした議論でしたよね、それに関しては。

○飯泉委員 感想では、同業他社の皆さんはとにかく全部だめ、だめ、だめのだめ押しでしたけど。恐れ入りましたよ。

○辻山委員 この入院特約の見直しなんかは、先程のサービスの関係ですね。顧客の利便性との関係では、重要なところかなと思うんですが、今まで追いついてなかったわけですから。

○富山委員 内容的には、むしろ世間並みになるということですよ。

○辻山委員 そうです。

○木下事務局長 個別業務に関しましては、ここでのヒアリングの時は時間が限られておりますので、民間の金融機関の方々はやはり暗黙の政府保証という、彼らにとってのコアを主張されるのです。

他方、別途書類を出されている中では、細かく釘を刺しているような感じのことを書かれている場合があります。例えばクレジットカードを使って一般のローンをどンドンやっちゃうというのは、ちょっといけませんねとか、それから変額保険と書いてありますけれども、他の保険をどンドンやっちゃうというんだと、またそれは別の話ですねと、それは書いてあります。

○飯泉委員 だから、この間の民間の方からも、全体にあかんと、だめだとか言うておいて、個別のところでは、ここは困りますわという、オーケーが前提のやつで出てくるんですよ。そういった意味では、そういう注意事項のところをピックアップしておいてあげるというのも、そこは一つかもしれませんね。

○富山委員 カードローンってすぐ始まっちゃうんですけど、これはある種市場価格のある世界ですね、クレジットカードのカードローンの世界って。相対商品じゃないですものね、これは定型商品ですものね。

○野村委員 これは対象ではないですね。

○金井事務局参事官 全銀協などは、クレジットカード会員向けの貸付けという申請ですけども、それが一般の個人向けローンの提携につながるようであると、民業圧迫の懸念が大きい

ので問題という、そういう言い方をされております。

○木下事務局長 認可申請があるのは、クレジットカードを利用したクレジットカード会員向け貸付け及びこれに附帯する業務ということですので、申請内容には含まれていないんですけども、次にいくとまずいですよと、そういう主張が記されております。

○富山委員 まずいという理由は。

○木下事務局長 それは、例えば全銀協の文書をみますと、そもそも貸付けはよくないからであるということによるものです。

○富山委員 またそもそも論に戻るわけですね。

○木下事務局長 戻るわけです。

○野村委員 これは私たちの頭の整理だと、その度ごとに一つ一つ審議していくというイメージでいるわけなんですけれども、ですから当然全くカード会員じゃない人に個人向けローンを始めますということを申請が出てくると、また今と同じように議論するという事なんだと思うんですが、突破口としてこれを先に布石を打っているというような形に見えているということですか。余り業務としては別なので、改めてまたその時に考えればいいのかという気がするんですけども、いわば将来のために布石になるんじゃないかということであれば、それはちょっとやや取り越し苦労なのかなという感じもしないわけではない。

○飯泉委員 この間の意見を聞いていると、暗黙の政府保証と。とにかく全体の意見は反対なんですよね。反対だと、やらせない。暗黙の政府保証ということを経済で言う。各論は今のようなことで、発展する可能性がある、そういう危惧が大きいからダメだと、結局ダメだという理由に使っているんだと、どっちから見るとかなんですけども、逆に言うと、そこにいかなければいいのかともとれるんですけどね。

○富山委員 そうなんでしょうね。でも、そういう意味では所見の観点からすれば、クレジットカードのローンって極めて定型的市場価格なんですものね。ですから、そんなに弊害はないということなんでしょうね。

○野村委員 だから、裏を返せば今出ているものにはダイレクトに反対しにくいというところがあるので、将来の発展性だとか批判しているというのは読める場所ですね。

○飯泉委員 まさにそういうことです。

○野村委員 変額年金だって、これは基本的には投資信託と変わらない商品ですから、投信を売っている以上は変額年金だって売れるでしょうという話だと思うんですけど。それを一般の例えば12月22日から全面窓販解禁になっていますけれども、いわゆる第一分野とか、あるいは第

二分野と言われる生損保本体の主力商品についても、一応今窓販できるようになりますけれども、実際にそれをやるというのであれば、その時はまた申請ということになるわけですので、それはその度ごとに考えるというスタンスでよろしいんじゃないかと思うんです。

○田中委員長 留意事項ですかね。「(2)業務を実施する場合の留意事項」のところで、何かポイントを。

○富山委員 先程の議論にちょっと戻っちゃいますけれども、これはサービスメニューがふえるということは、どちらかという、窓口混乱が起きやすいということなので、そこは頑張ってやってくださいねということになるんですね。間違いが起りやすくなるわけですね、お客様の立場からすると。

住宅ローンとかの話って、ぱっとやるんじゃないくて、割と拠点を絞ってわっと広がるんですけど、それは慎重にやられるんですよ。

○金井事務局参事官 おっしゃるとおりでございます、日本郵政からのご説明におきましても、各業務、今回の申請業務いずれもでございますけれども、ゆうちょ、かんぽ共通ですが、態勢整備の状況を踏まえつつ、必要に応じて段階的な展開を予定しているというお話でございます、住宅ローンにおきましても、初めの段階では三大都市圏の直営店50店舗程度から、変額年金の場合でも、直営店82店から開始、そして徐々に拡大というようなことで、態勢整備の状況を見ながらという形になります。

○富山委員 例えばこういうサービス業とかで、CS指標ってとっていくじゃないですか、カスタマー・サティスファクション指標って、定点観測的に。そういうものはとり始めているんですか。民営化後、民営化時点で、例えば半年たったらどうだと。ああいうのはとった方がいいような気がするんですけども、それは普通ちゃんとやっていけば上がっていくはずなので、だから先程の議論であれば地方では下がっている可能性があるわけですね。それは、何かそれこそIR資料的にもいいはずだし、そういうのをもしとってないんだったら、普通誰かきつと中でやっていると思うんですけども、とることを、すみません、急にコンサルタントっぽくなっちゃいますけれども、お勧めしますし、もしそういうのがあったら、委員会でも見たい感じがしますよね。

○野村委員 少しフェーズが変わっていますけれども、金融改革プログラムの段階では、顧客満足度調査という考え方が金融庁サイドの方から打ち出されていて、それで特にリレーションシップバンキングとの関係で、地方の金融機関の場合には、顧客の声を聞いて、その地域で何が求められているのかということに則して、業務展開をすべしということが施策として出てい

て。その最初の第一段階のリレーションシップバンキングの時には、こんなメニューがありますよといった途端に、全員がただ必要かどうかを考えずに、総花的にメニューを展開するという形になってしまったので、地域特性とかは全く出なかったわけなんですけれども、そこで地域には地域の必要性があるでしょうということで、顧客満足度調査をベースとした業務展開、リレーションシップバンキングすべしというような報告書になっていて、ですからある意味では銀行サイドの競争相手はそういう形で展開しているわけですから、当然それはやってしかるべきなんだろうということになります。

○辻山委員 言うまでもないことですが、確か伺ったところでは、住宅ローンの代理業務のところ、従来一般の銀行が住宅ローンの対象者と見ていないところにも貸出先を広げるような住宅ローンを扱いたいという、そういうご説明があったと思うんですけれども、それに応じたリスクというのは高まるわけですから、リスク管理というのは留意事項として非常に重要なかなと思います、その部分は。

○野村委員 サブプライムではないと思いますけれども。

○木下事務局長 正確を期しますと、郵政サイドでは、そういう住宅ローン商品の仲介もいたしますが、通常の住宅ローン商品の仲介もいずれもいたしまして、お客様に選んでいただいて、それに見合ったリスク管理態勢は提携銀行からきちんと連携して構築するというふうなことを言っておりました。

○野村委員 前に伺った時だと、ビジネスモデルとしてご提示があったと思うんですけれども、転職をした直後の方というのは、形式的にはねられちゃう方っていますよね。信用力は非常に高いんですけれども、内規の基準に合わないというのではねられちゃうと。私どもは、辻山先生もそうですけれども、大学にいと結構大学が変わったりする先生とかいるんですが、大学が変わって、そこで定住というか、その大学で一生を過ごそうと思って、ある程度の年齢になってから移ってきますと、住宅を構えようとかというんですけれども、転職してからで、一旦そこで、なかなかローンが組めないというような方とかもいまして、私が見るからには、その方はプライムだと思うんですけれども、なかなか借りられないですよという話がありますから、ですからそういうところはちゃんとニッチなビジネスモデルのチャンスはあるんじゃないかと思います。

○辻山委員 そういう意味で、ニーズに合ったものだと思いますけれども。

○田中委員長 しかし、今までの金融機関がそのところを攻めてないというのもおかしいね、ちゃんとビジネスチャンスがあるのに。

○野村委員 大学教員はサブプライムかもしれません。

○富山委員 いろいろな人がいますからね。効率優先ではねちゃうんですかね。

○辻山委員 それは勤務年数の問題じゃなくて、年俵が低いということじゃないですか。

○田中委員長 これはフォローアップ体制についても、何か言及すべきかなと思うんですが、今一般的な論点はもちろんあるんですが、今回の新規業務に関するものに関して言うと、何か特段の指摘はありますか、フォローアップで。

○野村委員 先程の議論でいきますと、辻山委員がおっしゃられておりましたように、私どもは今まだないものですので、実際に業務をやってから、総論の部分について、本当に満たされているのかどうかということを見るべきだと思うんですね。1つ目の観点が業務遂行能力とか、コンプライアンスも含めた業務管理態勢・業務運営態勢というのをフォローアップしていただいた上で、その継続的なモニタリングをしていただくということと、それと先程言っている顧客利便性という点が支障を来してないのかどうかということの主務大臣の認可をされる方でもフォローアップしていただきたいという、我々もそこに關心を持ってフォローアップしないといけないかなと思います。

ちょっとやや厳しめに言えば、これはある意味では今後の業務展開の試金石になる、頑張ってくださいということだと思うんですね。ここでこれができなければ、他のことは到底無理になりますよという、そのぐらいの非常に重要なスタートラインだと思ってやっていただく。

○富山委員 もっともっとハードルが高くなっていくんですものね、この後。

○飯泉委員 それは留意事項ですかね。まさに試金石ですね。

○田中委員長 リカードに差額地代論というのがありまして、農業というのは最初に豊穡な土地から開墾されていって、だんだん限界のところに行くと、作物を作るのがなかなか難しいところに行くと。そうすると、いいところは同じ投入に対してリターンが高いですから、それが地代として出てくるという、もしそういう静態的なというか、静学的なものを前提にしますと、既にクレジットカードにしる、住宅ローンにしる、それなりに耕されているというか、いろいろとりあえずプロフィットがとれそうなところはだっと入っていますから、これからは進んでいくと、なかなか限界的なところで、ここで作物ができるのかどうか、作ったとしても、いろいろなリスク、イノシシに踏み荒らされちゃうんじゃないかとか、そういうところまでいくわけですよ。

ゆうちょ銀行とかんぽ生命保険が新規業務を展開するというのは、日本にとって金融に関わ

るビジネスは相当人の数も既に多かったし、それなりに耕されているんだから、新たに踏み込んでいくところは、イノシシが出るようなところで開墾しているのと違うかという話はなくはないんですね。

論理的な問題なんだけれども、そうするとこの新規業務のところ、特徴を生かしたものをやりたいと言っているんだけれども、要するにフォローアップの視点からいくと、クレジットカードだって今まで使っている人は今までのカードで、あるいはカードも多過ぎると言っている人も多いわけで、節約のためにでもカードの数を削るかと言っている人が多いというふうに書いていますよね、みんな。そこでまたカードを配りまくるといったって、これはマーケティングですから、配りまくるという発想が要るんだと思うんですが、ある顧客層をつかまえて、しかしそこはマーケティングで配りまくる。だけれども、それは返済に関わるリスクは大丈夫かねと。そこのところはなかなか難しい。データが出てこないとわかりませんが、そう簡単でないかもしれないということはあると思いますよね。

別に郵便局がまばらにしかないところだって、相当浸透して、今でも増えているそうですから、既存のクレジットカードの会員は増えていると言っていますので、ということは、しかしかなり耕した後に入ってくるということですよ。そこは、だから貸し倒れというか、返済が受けられない、カード破綻というものを基本的のところはどういうふうに事業的にチェックされるのか。どういうふうに言えばいいんですかね。仕事を始められて、報告をできるだけ早くというか、定期的に報告を求めるといことなんですかね。それは、ここで言う業務遂行能力とか、業務運営態勢、それから先程野村委員が言われた業務管理態勢というようなところがどういう形で効いているのか、報告を定期的に求めるといことでしょうかね。

○飯泉委員 先程野村委員の言われた、これが最初ということもあって、試金石と、そういった意味ではモニタリングというか、フォローアップをしっかりといきましょうと、それは今後のためにということだと思っんですね。

○野村委員 私は一番最初に、国際物流の話がこの委員会発足のときに出たときに、その時に、私は認可する時に申し上げたんですけども、官が今までやっていると、やると決めたことを止めることがものすごく難しいんですね、組織として公の組織というのは。民間って、撤退、恥も外聞もなくやめちゃうわけなんですよね。

このスピード感の違いで、どんどん、どんどん深みにはまるということもあるので、これはせっかく認可を取って、これだけ負荷をかけてやって、それで大した儲けにもならなかったといったときに、逆に試金石となるというプレッシャーもかかっているというようなことがあ

て、さらには同業他社の方々にこれだけ軋轢をしながらも勝ち取った認可だと。そうすると、止めますとはなかなか言えませんよねという、何かそういうプレッシャーがかかるかもしれませんが、今、委員長がおっしゃられたように、私たちはこの経営判断に何も口を挟むものではありませんけれども、普通の民間の経営者であれば、撤退すべきであろうと思われる時には、勇気を持って止めるなり、リストラクチャリングするなり、そういったことを臨機応変にやっただけとすることが非常に重要なんじゃないかなと思いますので、何かそれが組織体の体質としてまだどうもそういう民間ぽくないんじゃないかなという懸念が少しありますので。

○富山委員 金融機関全般がそういう傾向がありますよね。

○野村委員 金融機関は全般そうですね。

○辻山委員 この議論の中で、今フォローアップって非常に重要だと思うんですね。というのは、事前に認可していくわけですから、次のもっとハードルが高い新規業務を受ける時に、その認可に際して、過去に認可したものが実際どうなったのかと、事後的なチェックで将来の事前の意思決定をしていかなければいけないので、認可したものがどうなったかわからない状態で次のものは認可できないという、どういう具体的に仕組みになるのかわかりませんが、フォローアップというのがこれからの委員会の審議に対しても非常に重要なかなと思っております。

○田中委員長 水をかけるわけじゃないんですね、住宅ローンについても昔から議論していたのは、量の時代は終わりましたねと。住宅資本ストックの数からいけば、空き家のほうが多いという時代がもう10年ぐらい前に来ているんですね。もちろん質の問題はあるねと。だけど、それは修理とか改築とかという、それをどういうふうにローンに組み込むのかというのがなかなか難しいんですが、通常住宅ローンというのは、建築業者と組んで、新規のものについて住宅ローンの提供というのがやりやすいわけですね。

だけど、改築とか何とかというと、個々のそれを拾い上げるというのは、なかなか小さい事業者との関係になるのか、定型化するのは結構難しいとかということがあるので、今までのような形の住宅ローンは余り、あるいは他の金融機関も既にやっていることですから、そう簡単にこれはいけるわけではないというのがあって、今回はもちろん仲介ですから、そんなにリスクがあるわけじゃないんですが、しかし仲介を始めるというのもやがては住宅ローンに新規に自らのリスクをとって出るという前提なので、だけど、ここのところも量が足りなかった時代でない時に住宅ローンというのは、どういう組成になるんですかね。借り手と貸し手との間で、一つ一つ貸出債権を作っていくというのは、相当のコミュニケーション、行ったり来たり、あ

るいは認定をしたりするのが非常に個別的なテーマになっていくと、特に質という話。そこは金融というか、融資課長がどういう話に、どういう能力を持たなきゃいけないんですかねという事になりますね。

今のところ、住宅ローンはいやいや、定型的なものだし、スコアでまとめて大体線を引けるんですということになっているんだけど、そんなところは既に新規のものでそんなに有利なものは残っておらんよという可能性はありますよね。だから、フォローアップのときに、例えば住宅ローンを組成する、今後ゆうちょ銀行が住宅ローンの組成の判断材料に仲介業務を位置づけたいというのは、気持ちとしてあると思うんだけど、それがどういうふうにつながっていくのか、あるいはそういうデータがどういうふうを集積する仕組みがあるのかは、何か聞いてもよさそうな気はするんだけど、どうかしら、それは言い過ぎかしら。

○富山委員 難しいところですね、そこまで入っていったらいいのか。

○田中委員長 仲介だから、右から左に流しているだけです、認められてもそれだけなんですということなのかどうか。

○富山委員 そうですね。リスクポジションは、だから銀行さんの方がお取りになられるわけですからね。

○田中委員長 書類を受け付けて、流しているだけです、だから、別にそんな大げさなことを言われても困ると、フォローアップだとかということなのか、けど経営的にはそういう何か次にローンの組成にかかわるところで、判断をいろいろとされているんでしょうというふうに言うのか、その辺はどうなんですかね。

○富山委員 でも、顧客接点業務は、郵政のゆうちょ銀行の側でやるわけでしょう。だから、顧客接点業務の中でいろいろ得るものはあるんだと思うんですけども、確かに最終的なリスク引受けというのは、スルガ銀行でしたっけ、銀行さんがやっておられるので、そのところの本当の情報は逆に言うとゆうちょ銀行側は持っていないんですよね。その後のサービシングは要は向こう側がやる、こっち側がやるんですか、スルガ銀行側ですよね。だから、そこは普通向こうは出してくれないですよね。

○田中委員長 ただ、データを仲介するにしても、最初にとっているわけだから、データの集積は起きますよね。だから、それははねられたケースも含めて、それは告知されるわけですから、仲介業務をしているわけだから、それは経営データに次の段階でのローン組成に何か使えそうですね。

○富山委員 使えるのかな。使える部分は少なくとも顧客情報、顧客の誰それさんという情報

は使えますよね。ただ、金融の世界って、これはご案内のように多分に情報の非対称性のレントで収益が出ている側面が特にリテールの場合には大きいので、そういった意味合いで言うと、とりわけ恐らく世界的に見ると、日本は長い間、護送船団型でやってきているのでレントが大きいと思われるんですよね。要は競争の効率性が低かったのも、そうするともう一つの視点としては、要はレントがまだあるかないかというのが多分あるような気がします。そのレントを要は新規参入者であるところのプレイヤーがまだ取り込めるかどうかということになるんだと思うんですが、ただそれは結果的に他の競争事業者の持っている超過収益分を圧迫することになるので、競争上はいろいろな議論が多分あるとは思いますが、ただくどいようですが、意外と欧米だって儲かっているのはリテールの場合が多いわけで、これは圧倒的にリテールの方が情報の非対称性が手間がかかるけど大きいので、儲かっているんですよね。

○田中委員長 クレジットカードもそうですね。

○富山委員 そうですね。

逆に言うと、市場ものというのは、一般的な資本市場のゲームというのは、レントが少なくなっているがゆえに、ある種バブっていくわけですよ。投機的になっていくわけで、アービトラージをすごい勢いで追っかけるというゲームに、だからむしろ人工的にボラティリティを作るようなゲームをやっていくことになる。それはどうしてもそういう側面があるので、ですから一つの経済学的な視点で言うと、まずこういった分野にどれだけレントがありやなしやというのがあるような気がしますのと、それからもう一つ競争が活性化することによって、もっと時間軸を長くとれば、イノベーションと価値創造という問題がありますので、多分今、委員長が言われた部分というのは、後者のほうが大きいのかなと思うんですね。実際の市場の変化にあわせて、どれだけイノベーションがこれだけ、これからゆうちょ銀行側ができるのか。

住宅ローンに関しては、恐らくマスは縮小なんだと私も思います。そうすると、マスが縮小していく中で、多分どこかでレントが縮みますから、むしろ新しい、リバースモーゲージなんかも一つの例なんでしょうけれども、そういったイノベーションをどれだけできるのかという議論が多分あるのかなという気はします。

その時に、一般論で言うと、競争の世界ってイノベーションって大体新しいプレイヤーが起こすんですよね。得てしてイノベーションって、旧来のプレイヤーというのは、旧来の仕組みの中にベスティッド・インタレスト、ある種の既得権益構造を持ちちゃっているんで、起こしにくい部分があるので、そういった意味合いでいくと、ある意味ではニュープレイヤーである例えばゆうちょ銀行なり何なりが、スルガ銀行もそれに近い戦略をとっているものと私は理解

しているんですが、そのイノベーションを起こせるかどうかというのは、すごく私は前にも議論がありましたよね。この辺の議論で新しい価値創造ができるのかというのは、すごく重要な要素だとは考えて思っているんですけども、だからそういうふうにつながるかどうかというのは、確かに重要なんですけども、それをどうモニタリングするかというのは、イノベーションのモニタリングってなかなか概念的に難しいので。

○辻山委員 一般の事業会社ですと、そういうことは実際に事後的な会計データ、セグメントで見て行って、実際に実績を上げているかどうかという検証しかない。

○富山委員 そうですね。

○辻山委員 そこまで細かいセグメント情報を当委員会として求めるのかということになると思いますし、共通費の配賦問題とかもありますけれども、配賦前でもモニタリングの時に情報を得ていくということではできると思うんです。

○富山委員 先程の野村委員の話に戻ると、撤退なんていうことに関して言うと、今まさに管理会計の問題が多分あるような気がしてしまっていて、金融の世界の収支というのは。小売りなんかは割と管理会計の余地がないんですよ。買って、売ってですから、すごく配賦コストの割合が大きくないので。ところが金融って結構大きくなるじゃないですか。そうすると、その管理会計がすごく大事なんだと思うんですが、余りその辺の管理会計、収支、あるいはそれをB/S的、P/L的に管理する仕組みって、そんなにきつとまだ整備されていないんですよ。これは答えにくいのかな。なので、そこは多分すごく重要なような、PDCAを回していく上で、いわゆる財務会計よりむしろ管理会計が物を言う世界になってくると思うので、そこは何か留意事項になるのかな。

これはサービスラインナップが増えていくと、そういう対象領域が増えちゃうわけでしょう。多分、結構これは配布ものが大きいでしょう。全部共通のインフラをやっている事業が多いので、変な話、配賦の仕方によっては幾らでも黒字ということにできちゃいますから、管理会計上は。

○辻山委員 そういう意味では、より厳密な管理会計体制の構築とか、そういうのは留意事項に入れておいていただくと。必要に応じて非公開であっても、その情報開示をもっとできるという、事後的に検証するためにはそれしかない。

○富山委員 限界利益でマイナスという業務はないんでしょうから、とりあえずスプレッドはあることになっているんだと思うんですよ。

○辻山委員 それが出たら、直ちにストップということかもしれないですね。マイナスが解消

しない見込みの場合、それを続けるということは危険ですから、その中身は重要です。

○木下事務局長 すみません、確認なのですが、今の話はこの仲介の話についてなのか、それとも少し先も考えて、本体運用した時の話なのかということがあります。伺っていますと、本体運用した時の貸倒れ損失の議論をされているような気がしまして、そうしますと、この仲介についてフォローアップする情報には入ってこないわけです。ただ今の御議論は、もうちょっと先を見ての話だという整理にしてよろしゅうございますか。

○辻山委員 ただ、今仲介の話が発端になっているわけですから、先程申し上げた、どこまで細かく事後的な情報を求めるのかということはあると思いますが、仲介だけでも、場合によっては、そういった限界利益なんかも見れるわけですね、事後的に。

○木下事務局長 例えば、仲介業務について、ABCみたいなものを考えてコストを配賦して、それから手数料収入と比べるとか、そういうようなご趣旨ですか。わかりました。

○富山委員 業務負荷増で限界費用は増えているはずですからね。

○辻山委員 ただ、情報コストという、情報コストもいろいろな定義があると思うんですけども、余りコスト負担が大きいようなものをまた求めるというのも、先程のコンプライアンスの保守の問題につながりますから、その辺はいずれにしても今回の話は事前の話をしているので、事後的なチェックでこれからのまた新しい業務の事前のここでの議論をしていかないと、認可したらしっぱなしということだと、少し問題があるのかなという感じは抱きますけれども。

○田中委員長 会計的視点から検討していただかなきゃいけませんね。

○辻山委員 まだ決算がいよいよ出る段階ですから。

○田中委員長 あるいは提案していただくとか、こういう管理会計を試験的に導入される。

○富山委員 金融機関の管理会計というのは、もめるんですよ。これは本当にまとまらないんですよ、コンサルタント屋さんがやっても。難しいんですよ。それこそ生命保険だって、巨大なサンクコストの上に乗っかってやっているんで、物すごく政治的になっちゃうんですよ。

○田中委員長 金融庁の早期是正措置とか、あの話もそういうところでいろいろ個別には見方が割れたんですかね。

○富山委員 そういうのもあるでしょうね。

○田中委員長 業務改善ね。そもそも難しいと。というか、いろいろ見方はいろいろ出てくる、判断は分かれる可能性がある。

○富山委員 ちっちゃいお客さんが儲かるか儲からないかという議論が伝統的にあるんですけど

れども、ただ要はサンクコストがでかくなればなるほど、それだって売った方がいいじゃないかとなってきますよね、例えばの話。ただ、確かに限界費用でマイナスだったら、それはやらないほうが合理的になるんでしょうけれども、そこは意外と評価が難しいですよ。特にリテールの世界というのは、実はそれが即物を言うってしまうので、評価は難しいんですよ。

○辻山委員 その辺は今後会社のほうで、かなりスキルアップされていくんだと思うんです。

○富山委員 ただ、民間の既存の事業者でも非常に苦勞しているポイントであるということは、間違いないですね。

○田中委員長 相当時間をかけてやってきたように思いますが、時間も大分近づいてきましたので、何か追加的にございますでしょうか。

それでは、本件認可申請については、ただいまの議論を踏まえて、今後本委員会としての意見の取りまとめを行ってまいりたいと思います。

ここで郵政民営化委員会の第35回会合を閉会したいと思います。よろしいでしょうか。

次回の会合については、またご案内をいただくことになっています。それから、このブリーフィングを郵便事業会社の新規業務に関する郵政民営化委員会の意見についてを中心にして、私の方から行おうと思います。

どうも本日はありがとうございました。