

郵政民営化委員会（第39回）議事録

日時：平成20年4月9日（水） 9：58 ～ 12：40

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 これより郵政民営化委員会第39回会合を開催いたします。

本日は、委員3人の御出席をいただいておりますので、定足数を満たしております。

お手元の議事次第に従って進めていきたいと思っております。

議題第1の郵便事業株式会社の新規業務（国際貨物運送に関する貨物利用運送事業、貨物航空運送代理店業、貨物自動車運送事業、通関業、倉庫業及びこれらに附帯する業務を組み合わせ、荷主に対して行う国際物流業務）の認可申請についてであります。

4月7日に郵便事業株式会社から総務大臣に対して本件認可申請がなされました。これを受け、総務大臣から郵政民営化委員会に対して意見を求められております。

本日はこの認可申請の内容につきまして、日本郵政株式会社からご説明をいただこうと思っております。

日本郵政株式会社から米澤専務執行役、郵便事業株式会社から中城取締役副社長、青木国際事業本部長にお越しいただいております。

それでは、よろしく願いいたします。

○中城取締役副社長 それでは、資料1に沿ってご説明いたします。

3月14日の民営化委員会で事前説明をしておりましたが、4月7日に正式に認可申請をしたものでございます。そこにありますように、国際貨物運送に関する貨物利用運送事業、貨物航空運送代理店業、貨物自動車運送事業、通関業、倉庫業及びこれらに附帯する業務を組み合わせ、荷主に対して行う国際物流業務の認可申請ということでございます。

その四角にありますように、ユニバーサルサービス維持を使命とする郵便事業の発展と成長・拡大可能な事業体としての経営基盤を確立するために、同事業以外の成長分野において、新たな収益源を確保していく必要があります。

それから、郵便事業株式会社が物流事業への展開をさらに進めていく上では、近年経済成長が著しいアジア地域を中心に、海外進出・展開を進める荷主企業の動きが加速する中で、今後増大していく国際物流ニーズにも対応していくことが重要であるということございまして、

先日ご説明しましたように、平成16年の閣議決定でも、国際物流への進出を可能にするということが書かれているということでございます。

このため、郵便事業株式会社が保有する国内物流ネットワークとの相乗効果も期待できる新規業務として、国際航空貨物運送業務を中心とした国際物流業務を営むこととしたいと考えております。

さらに、国際郵便事業を推進していく中で、本件業務を開始することは、多様化するお客様のニーズにより幅広く的確に対応できるようになるものであり、国際郵便事業の営業機会の向上にもつながることから、国際郵便事業の一層の発展を図ることができるものと考えていることとあります。

本件業務の開始に際しては、現在、山九株式会社が行っている航空貨物事業をベースとした子会社（共同出資会社）を設立し、アジア地域を中心として実施することを考えているということとあります。

2 ページは目次で、3 ページ目も前回ご説明しているので飛ばします。

4 ページをお開きいただきたいと思います。新規業務の概要につきまして、3つの図でご説明してあります。イメージです。

まず1番目は国際航空貨物運送、国際航空フォワーディング業務ということでございます。法人荷主からの大口発送品や個別見積りによるオーダーメイド料金、それから、サイズ・重量の制限なし、全世界宛、airport to airportを中心としている、それから、契約に応じて海外から輸入される大口貨物の国内配送を実施するというようなものでございます。下の方の右から左に物が流れる図を考えておりますが、日本から荷主、いわゆる荷送人からトラックで運んで空港に持っていきます。そして、飛行機で相手国に行って、相手国から貨物通関をした後、荷受人に運ぶということとございます。

それにつきまして、黄色で囲んでおります（1）から（5）の業務、貨物利用運送事業、貨物航空運送代理店業、貨物自動車運送事業、通関業、倉庫業、こういった5つの業務を行うものでございます。これが国際航空フォワーディング業務というものでございまして、主に法人荷主からの大口発送品をイメージしたものでございます。

次のページ、新規業務の概要②でございまして、国際小口貨物運送、いわゆる国際宅配業務というものでございますが、これは主に法人荷主からの小口発送品ということを考えておりまして、すべての費用をカバーしたパッケージ料金で行います。それから、小口貨物、集荷から配達までのdoor to doorサービス、それから、輸入される小口貨物の国内配送も実施するという

ことです。この場合、特に私ども郵便事業株式会社の国内ネットワークを活用するという
ことをイメージしております。

下の図でございますが、右側の荷送人から荷物を取るわけでございますが、この中ではジョ
イントベンチャーが取る場合もありますし、郵便事業株式会社 J P が集めてくる場合もござい
ます。そして、空港に持って行って飛行機で運んで相手国に行きます。相手国では山九株式会
社の現地法人や海外の提携先が荷受人まで運ぶというものでございます。これにつきましても
(1) から (5) までの業務のうち、(1) から (4) の業、倉庫業を除くような業を使うと
いうものでございまして、ここに関しては特に郵便事業株式会社が新規業務の中に組み込まれ
るものと考えているということでございます。

その次のページの③でございます。これは基本的には①のものと中身は同じでございますが、
国際複合一貫輸送ということで、荷主からの発送品を海上輸送や陸上輸送を組み合わせること
で荷受人まで持っていくということで、海上輸送のメリットと航空輸送のメリットを結びつけ
ることによって、海上輸送よりも速く、航空輸送よりも安くというようなものをやるというこ
とでございます。右側の荷送人から委託先、あるいはジョイントベンチャーが集めてきた荷物
を、空港または船に乗せます。それを仮陸揚げして、さらに船・飛行機にまた積んで、荷受人
に運ぶといったものでございます。

こういった3つの新規業務を考えているということでございます。

次に7ページでございますが、これは前回も出しております共同出資会社による展開という
ことで、日本郵便と山九株式会社が共同出資で業を行うということでございます。前回と違
うところは、右側に赤い字で小さく書いております「親会社への委託等の予定」というもので、
どういうものがあるかということでございます。郵便事業株式会社については、国内の集配・
輸送、営業等を委託します。山九株式会社については、国際海上貨物運送、海外における集
配・輸送、営業、業務管理等を委託、山九のシステムを借入利用、こういうようなことを考
えているということでございます。

その次のページがサービスの位置づけのイメージでございます。横軸、左側はサンプル品と
か B to C のもの、右側にいくと B to B のもの、高価値のもの。それから、縦軸でござい
ますが、下は小さいもの、軽いもの、上は長いもの、大きいもの、時間がかかるもの、こうい
うふうを考えております。現在、郵便事業株式会社が行っている国際郵便サービスというのは E
MS 等国際郵便でございます。それは赤い台形の部分でございますけれども、今度の共同出資
会社がやるのは緑の点線の部分全体でございます。上のほうは国際航空貨物運送ということ

フォワーディング、それから、国際複合一貫輸送、ロジスティクスといったようなものを考えておりますが、これは比較的嵩ものでありますし、ロットも大きいものでございます。下の緑の台形のところは国際小口貨物運送（国際宅配業務）、ここは比較的小さいものでございまして、こういったものについては日本郵便の郵便事業のネットワークを活用しようというイメージでございます。

次の9ページ目は、新規業務に関連する同業他社への配慮ということでございます。本件業務は、他の民間事業者と同様、貨物利用運送事業法等の法令に基づき、同一条件の下で実施するものであるということでございまして、他の民間事業者と競争する分野に出て行こうというものであるということでございます。

2番目が、郵便事業株式会社として、本件業務を行う子会社の営業活動及び業務に対して、不当な方法により経営資源を供与する等の支援は行わないものとするということです。なお、郵便事業株式会社が本件業務に関して、本件業務を行う子会社との間で業務の受委託を行う際には、適正な対価の授受によって行うこととしているということで、適正な対価の授受によって郵便事業株式会社と子会社との取引を行うということでございます。

3番目、本件業務に関連する日本発航空貨物市場規模に対し、山九株式会社の航空貨物事業の現状売上をベースに見通した本件業務の開始時の売上は、わずかな市場シェアにとどまる見込みであります。

以上により、本件業務の実施は、同種の業務を営む事業者の利益を不当に害することはないということでございます。

あとは参考資料でございますが、11ページは既に前回ご説明しています。

12ページは各国郵便事業体の売上の変化ということで、諸外国の郵便事業体は、国際郵便以外に、貨物分野での国際物流もグローバルに展開していることを示しているものでございます。

ドイツの場合、ドイツポスト・ワールドネットの全体を合わせますと、水色の郵便部分に対して、それ以外の物流部分が非常に伸びてきていることを示しております。

オランダのTNTも99年と06年を比較すると伸びているということでございますけれども、TNTの場合はロジスティクスを売却しましたので、ロジスティクスの分は少し減っているということでございます。

フランスのラ・ポストグループにつきましても、郵便部分以外のところが99年から06年にかけて大きくなっていることを示すものでございます。

13ページの図は既にご説明しております。

14ページは航空フォワーダー各社の実績で、これも既にご説明しておりますけれども、山九は22位ということでございます。

その次も既にご説明しております。日本発の国際宅配便の市場成長というのは、最近急成長してきているということでございます。

16ページも既にご説明しておりますが、顧客についてのターゲットのイメージとしましては、特に中小の地場産業や都市部の中小企業といったところもターゲットにしたいということでございます。

次の17ページも既にご説明しております。アジアあてが55%、中国あてが18%。

18ページは共同会見の内容ですので、省略します。19ページは山九の概要。20ページは山九の海外ネットワークということで、これも既にご説明しております。

それから、山九は中国あてが強いということで、全体で世界では22位ですが、中国あては9位という地位でございます。全体からすればシェアとしては2.9%ということでございます。

22ページの図は新しいもので、子会社の事業内容ということで改めて書いております。子会社（共同出資会社）は、山九株式会社の航空貨物事業をベースに、荷主から依頼を受け、実輸送事業者を使った国際間の貨物運送を引き受ける航空フォワーディング業務を主として行うということでございます。現在、山九と郵便事業株式会社の下でSANKYUビジネスゆうパックというのをやっておりますけれども、こうしたものも共同出資会社に移管していくことを考えております。具体的には、そこにありますような貨物利用運送事業、航空輸送の利用、海上輸送の利用、それから、貨物の航空運送代理店業、貨物自動車運送事業、通関業、倉庫業、こういったものをすることにしております。

23ページは、今日ご欠席ですが、前回野村委員から「追跡のシステムはしっかりとしているのか」というご質問がありましたので、国際物流における貨物トレーシングのイメージということで、右の国内から海外に行くまでの間にどういうトレーシングをやっているかということでございます。基本的には、山九の国際ITインフラに接続しておりますので、それによってトレーシングをしていると。国内部分については、郵便事業のITインフラも使って、管理番号でもやっているということで、追跡はきちんとしているということでございます。

説明は以上でございます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑等をしたいと思います。

○富山委員 ちょっと細かいことですが、23ページのトレーシングの絵のことです。これは飛行機の絵と船の絵が両方とも描いてあるんですが、飛行機便が中心になりそうなんですか。船便も結構あるんですか、想定としては。

○中城取締役副社長 船便もあり得るということでございます。

○青木国際事業本部長 特に中国とかアジア地区宛は距離が短いので、船便でも同じように小口をやります。基本的には山九本体の手配で船便の仕事をやります。船便でも、3日とか1週間で着く距離ですので、料金的に安くご利用していただけます。

○辻山委員 念のため教えていただきたいんですけども、山九とジョイントベンチャーをやるというのは、今現在はこういったものはすべて山九と提携していると、歴史的に、ということとで選んだということですか。

○中城取締役副社長 そうですね。理由は幾つかありますけれども、山九が中国に強いということが1つあるのと、私どもとこれまでやってきたもので、SANKYUビジネスゆうパックという形で国際便についてゆうパックと国際宅配をつないだ提携商品が既にありますので、それをジョイントベンチャーにそのまま引き継ごうということなんです。

○辻山委員 業務を一緒にやってきたのは山九だけなんですか、これまで。

○中城取締役副社長 国際部門ではそうです。

○富山委員 競争上の優位性とかいうのはどうなんでしょうか、山九・郵政連合としては。あるいは、市場が伸びると言っているんですよね。

○青木国際事業本部長 市場の中でも中国に強いということでございますけれども、中国の伸びが非常に大きくて、中国は国内を実際にやろうとするとなかなか難しい国であるわけですね。山九は、以前にご説明したと思いますが、70年代に宝山鉄鋼のときに出て行ってロジスティクスを既に大きな展開をしております。そのつながりの中で山九さんと提携するというのは非常にメリットがあると。

○富山委員 これは基本的にアウトバウンドですね、日本から向こうへと。逆向きはあまり考えられないんですか。

○青木国際事業本部長 あるのですけれども、“逆に”ということは、海外に拠点を持って、同じようなライセンスを持たないと海外からの輸出というのはできなくなります。今は提携先とそういうことを今後やっていこうと。

○辻山委員 既に伺っているのかもしれないんですけども、ちなみに投資額というのはどのぐらいなんでしょうか。

○中城取締役副社長 出資額はこれから検討するということでありまして、まず切り出す向こうの資産額はどのぐらいあるかということから、それから推計してどのぐらいにするかというのはこれから交渉ということ。

○富山委員 現物出資もあるという話も伺ったんですが、やっぱりそんな感じの。

○中城取締役副社長 現物出資も一部あると思いますが、基本的にはそれほどのアセットがない、ノンアセットみたいなもので進めたいと思っております。

○田中委員長 郵便事業株式会社の営業戦線は、アジアを中心に荷物を運ぶので気合入れて仕事できるなという感じはあるんですか。経営陣はそうだとするんでしょうけれども。

○中城取締役副社長 今までは国際郵便しかやっていませんから、国外は相手の郵政庁に任せるとというのが基本的な考え方でございます。これは初めて自分で一貫して向こうまで送ることができるようになるということなのです。国際物流に進出すると言われていたのですけれども、ようやく手立てができたということなのです。そういう意味では初めて国際部門の仕事ができるという感じを持っているということです。

○富山委員 一番最初のところにあった、ANAさんとの腹貸しのやつがありますよね。これはあれとは連携するんですか。

○中城取締役副社長 ANA&JPエクスプレスというのは、基本的にANAの飛行機を使うという話で、今回のJPの新規業務での荷物が増えていけば、そういうものを使うことが可能になるということだと思っております。

○富山委員 アプリオリに連携するわけではない。

○中城取締役副社長 はい。

○辻山委員 山九は中国に強いというお話だったんですけれども、世界的に展開する場合に、さらにこういった同じような形態の連携は考えられるんですか。

○中城取締役副社長 将来的にはこれを母体にするとかいうのはありますけれども、郵便事業会社にはノウハウがほとんどありませんので、まずノウハウをつけて、そこから次の戦略を考えるということだと思っております。

○田中委員長 シェアが上がるようなケースは利益がものすごくまくいくというのか、そういうカーブに乗ってくるんでしょうけれども、最初はつらそうだね、投資はかきむし。

○富山委員 規模が効き出すのは、相当上へ行って大きくならなかつらいですよね、こういうビジネスは。ネットワークの経済性ですから、相当でかくなないと効いてこないですよ。

○中城取締役副社長 ただ、この会社としては航空部門をそのまま切り出しますので、その部分の安定性というのはあるかなと。

○富山委員 ベースというの……。

○中城取締役副社長 ベースはあります。

○田中委員長 J Pも今までとは違う荷物の種類というか、サイズも違って来るから、輸送はもちろんだけれども、倉庫、棚なども随分違いうだろうし、相当投資がかさむような気もするんですが、そうでもないんですか。

○中城取締役副社長 投資は、SANKYUビジネスゆうパックでやっていた小さいものところなのですね。大きいものでは、山九側に倉庫などがありますから、当初はそういうことはないと思いますけれども。それをだんだん拡大していくとそういうものもやっていかなければいけないということになると思います。

○青木国際事業本部長 航空貨物はスピードの戦いですので、倉庫などに保管せずすぐ素通りしていく貨物であるわけですね。そういう意味では、航空事業をやるにおいては倉庫を持つということは考えておりません。アセットでの負担は無いと考えております。

○辻山委員 これから新しい出資が決まるということで、まだスケジュールや何かも分かってない、そういう理解でよろしいんですか。

○青木国際事業本部長 7月開業を目途として、現在先方との帳簿上の評価をしているところです。それと、ライセンス取得ですね。

○辻山委員 7月ですから、もう既にかなり進んでいるということですか。

○中城取締役副社長 出資割合は6：4ということで、そこは決まっておりますが、額をどうするかというのが最後のところ、これからということですか。

○青木国際事業本部長 山九に存在している航空事業部門を、山九としてまず子会社にします。ですから、そのままのライセンスを持って彼らはスタートできるわけです。そこへ出資するという形ですので、まるっきり新しくつくるのではないということですか。

○中城取締役副社長 やり方としては、まず切出しを先にやって、そこにJ Pが出資します。

○富山委員 分社化してから。

○中城取締役副社長 ええ、そういう手法です。

○青木国際事業本部長 そういう意味では時間的には……。

○辻山委員 それを4と評価するわけですか、全体の中で、純資産。というか時価ベースで5のものを4になるように追加出資をするわけですか。

○中城取締役副社長 必ずしもそういうわけではなくて、向こうからも出資がありますし、こちらにも出資します。その全体の合計のバランスの数字です。

○田中委員長 フォワーダーというのは、重要なシステムを手にするには相当な投資をしなければいけないと思うんですが、今まで郵便事業株式会社はあまり投資してきてないよね、情報システムは。それはこの際だから国内の情報投資に合わせるようにやるということですかね。

○中城取締役副社長 当面は山九のシステムを借りるということですが、情報システムというのは郵便事業として、それはそれで大きな課題だと思います。

○富山委員 新会社のガバナンスはどんなふうになるんですか。

○中城取締役副社長 これからですけれども、経営陣に両社から入って、資本的にはうちが多いという形ですが、社員のほうからは向こうの方から基本的には持ってくるという形です。

○富山委員 役員カウント数はこちらがとる形になるんですか、資本的比率でしょうか。

○中城取締役副社長 そういう方向です。

○田中委員長 よろしいでしょうか。

それでは、どうもご説明ありがとうございました。

この国際物流業務の認可申請につきましては、本日から4月30日までを締切りとしまして、ホームページにおいて意見募集を行います。今後、関係者からのヒアリング等で寄せられる意見も含め、意見の取りまとめに向け審議を行っていきたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。

続きまして、議題2の株式会社ゆうちょ銀行の流動性預金の限度額規制に関する要望及び株式会社かんぽ生命保険の加入後一定期間経過した場合の限度額規制に関する要望についてであります。これらの限度額に関する要望は、政府による政令改正を要する事項ですが、この件に関し、先日、株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険から政府に対して政令改正の要望を提出された旨公表されています。

本日はその趣旨についてご説明をいただこうと思います。日本郵政株式会社から米澤専務執行役、株式会社ゆうちょ銀行からただ今ご紹介した米澤執行役副社長及び高橋常務執行役、株式会社かんぽ生命保険から杉本専務執行役及び南方常務執行役にお越しいただいております。

それでは、ご説明をお願いします。

○米澤専務執行役 それでは、お手元の資料の後ろの方に付けてございます、参考1、参考2というPRESS RELEASEという赤いホットラインのついているものです。

委員長からお話がございましたように、去る4月1日に、金融庁、総務省、郵政民営化推進

室に対しまして、ゆうちょ銀行及びかんぽ生命保険が流動性預金の限度額規制に関する政令改正要望、また、加入後一定期間を経過した場合の限度額規制に関する政令改正について要望を提出したところでございます。まず、それに関連した背景等についてご説明申し上げたいと存じます。

横長の資料を1枚めくっていただきたいと存じます。新規業務の状況についてでございます。こちらは、早期に実現を希望するものとして実施計画に記載している業務が今どのようなステータスになっているかというものでございます。大きく分けまして、運用手段の多様化につきましては、当委員会でも11月5日にご意見をいただきまして、昨年12月19日に認可をいただいたところでございます。これらにつきましては、順次、例えば2008年1月にシンジケートローンの融資を実行するなど、市場の状況を勘案しながら順次実施を行っているところでございます。

下の大きな括りでございます新規商品・サービスの提供でございます。クレジットカード、変額年金、住宅ローン等の媒介、これにつきましては、民営化委員会におきまして、去る2月22日にご意見をいただいたところでございまして、現在当局において審査をいただいているところでございます。これらにつきましては、認可・承認が得られ次第、業務を開始する、あるいは、2008年5月の業務開始に向け準備中のものがございます。

個人向けローンにつきましては、認可事項でございますけれども、フロントライン関連業務のノウハウを蓄積するため、提携金融機関等の住宅ローン商品販売を先行したいということで、まず住宅ローン等の販売業務を行ってからというふうな位置付けでございます。

本日ご説明いたしますのは、一番下の流動性預金の預入限度額の廃止についてでございます。これにつきましては、実施計画においても流動性預金の預入限度額の廃止を通じて、個人のお客様の決済を一層円滑に行っていただけるよう取り組みたいということを申し上げているところでございます。

次のページでございます。かんぽ生命についてでございます。かんぽ生命についても、運用手段の多様化については、ゆうちょ銀行と同様に11月5日に民営化委員会のご意見をいただきまして、12月19日に認可をいただいたところでございます。これにつきましては、市場の状況等を勘案しながら、態勢整備が出来次第、運用開始を予定しているところでございます。

次に、新規商品・サービスの提供についてでございます。法人向け商品の受託販売、入院特約の見直しにつきましても、民営化委員会で2月22日にご意見を賜りまして、現在、当局において審査いただいているところでございます。それぞれ6月、7月の業務開始に向け準備を行

っているところでございます。

本日ご説明申し上げますのは、3番目の加入後一定期間を経過した場合の限度額の引上げについてでございます。

その次のページでございます。ゆうちょ銀行の流動性預金の預入限度額についてでございます。預金、送金決済関連業務は、個人のお客様を基盤とするゆうちょ銀行にとっては中核的なサービスでございます。ゆうちょ銀行の上場を目指す中で、市場に評価されるためには、これらのサービスの拡充が不可欠であると考えているところでございます。

具体的な例示としまして、下に書いてございますが、通常貯金口座を活用し、決済サービスの拡充を図り、お客様の利便性を向上したいということでございます。例えばということで、もちろん認可を前提としてですけれども、クレジットカードサービスの充実、ATM利用の促進ということで、ゆうちょ口座間の送金手数料については、民営化当初は1年間無料と申し上げていたわけでございますが、これを恒久化するということ。

また、ゆうちょダイレクトの強化を行いたいということでございます。

また、キャッシュレス化の推進ということで、かんぽ生命の保険金につきましては、現金でお支払いするというのが非常に多うございますけれども、事故とかコンプライアンス上の問題等、あるいは、事務の効率化を考えたときに、キャッシュレス化という形で、振込みで願いますという方向性を考えております。そういった場合にも、流動性預金の決済サービスの拡充が必要になってくるということでございます。

これらのサービスを展開していくにあたりまして、限度額規制により、通常貯金口座の利用に制約が生じるお客様の利便向上が図れないというところがございます。

実際にどういうふうなことが起きるかということでございます。ゆうちょ銀行の流動性預金の預入限度につきましては、左側に書いてございますように、様々な要因で通常貯金への預入・入金があります。もちろんご自分で預入されるということも多いわけですが、それ以外にも給与・年金等の振込み、あるいは、電信振替・払込み、利子等の繰入、利子についてそれが満期になった時に繰入が行われる。あるいは、窓口・ATMによる預入、かんぽ生命の保険金の払込み、こういったものが全部通常貯金へ入ってくるわけでございます。

下の注に書いてございますけれども、通常貯金は、お客様の生活口座として、その残高が日々増減を繰り返す特性のある貯金でございます。また、こうした通常貯金の特性から、給与・年金の振込みや利子等の繰入れなど、お客様の管理の外で一時的な限度額超過が発生すると。自分が限度額を守っていると思っていなくても、誰かから振込みがあると限度額超過が発生す

るというふうな特性がございます。また、先程申し上げたキャッシュレス化の推進をする上でも阻害要因が出るということで、左側から通常貯金の方へ入っていきまして、限度額超過が発生する。この問題は、真ん中の絵でございますように、定額・定期と合計した形で通常貯金の限度額も設定されるということでございます。

すなわち、例えば定額貯金、定期貯金の残高が950万円と40万円の通常貯金を持っておられる方、これは合計で990万円ということで限度額はオーケーとなります。そこに20万円の年金が振り込まれると1,010万円になって、限度額超過という形になるわけでございます。そして、それが翌日ぐらいに引き下ろされると限度額超過がなくなる。こういった形で限度額の超過と引き下ろしというのが日々起こる。しかも、それは必ずしもお客様の管理できる範囲の外で行われることも多いというのが特徴でございます。

限度額超過が発生するとどうなるかと言いますと、お客様に払い出していただく以外に方法はございません。したがって、銀行の手間ということももちろんありますけれども、実際にはお客様が郵便局に赴いて下ろさなければいけないということがあるわけでございます。したがって、点線で書いてあるところでございますけれども、利便性の低下ということで、口座残高の調整を行うなど、煩雑な管理が必要になります。

それから、ネットワーク価値の低下ということで、郵便局しか近くに金融機関がない地域では、減額のお願いをして引き出した現金を預入する金融機関が近くにない。要するに下ろしたものをどこへ持っていくんだという問題が生じる。これはネットワークを張っている価値を低下させることにもなるのではないかとございまして。もちろん、ゆうちょ銀行にとっても預入限度額管理に関するシステムコストなどに加えまして、お客様への減額要請に多大な労力投入が必要になってくるという非効率な面もございまして。

次の5ページをご覧くださいと存じます。通常貯金の月別増減実績でございます。通常貯金につきましては、年金の払込みがあるのは偶数月でございまして、偶数月に大きく通常貯金が増えて、奇数月に減っていく、その繰返しが2カ月サイクルで行われているというのが通常貯金の特徴でございます。

次の6ページは預入限度額の根拠でございます。これについては、法律では「他の金融機関等との間の競争関係に影響を及ぼす事情、郵便貯金銀行の経営状況その他の事情を勘案して政令で定める額」ということになっておりまして、その政令が一番下にございまして、
「法第七百七条第一号イに規定する政令で定める額は、千万円とする」となっているわけでございます。

続きまして、かんぽ生命の加入後一定期間経過した場合の限度額の引上げについてでございます。かんぽ生命の上場を目指す中で、市場に評価されるためには、商品の魅力向上が不可欠であるということでございます。

お客様の多様なニーズに応えるためには、既存商品の加入限度額の見直しを行う必要があると考えております。具体的なニーズとしては死亡時の遺族補償ということでございます。具体的な内容といたしましては、加入後一定期間経過した場合の限度額について、現行300万円のものを1,000万円まで加入限度額に算入しないように政令改正を要望しているところでございます。

左側の現行規制でございますけれども、貯蓄性商品に偏重と書いてございますが、合算額が1,000万円までとなっております。これを加入後4年を経過した場合にさらに300万円まで積み増しができるという制度が現在ございます。これを、300万円というところを1,000万円に拡大していただきたいということでございます。これを他社との比較で申し上げますと、他の民間生保においても、告知扱いのものについては一定期間経過後に追加することができるという制度がございます。他社の場合、1,000万円まで加入可能というのが一般的なケースでございます。したがって、かんぽ生命におきましても、既存商品の改良の観点から、1,000万円までは追加加入可能としていただきたいというのが要望の趣旨でございます。

次の8ページは、先程のゆうちょの限度額と同様のことが、保険のところで記載されているということでございます。一番下の政令のところで「保険金額の合計額から三百万円を控除」ということが書いてございます。

9ページ目は、民営化後の業績の状況ということでございます。以前、この民営化委員会でもご議論になったかと思っておりますけれども、民営化後の貯金残高の推移についてお尋ねがございました。この下のグラフを見ていただきますと、ほぼ直線が引けるようになりニアな形で減っております。平成19年9月末に186.5兆円あった残高が、去る3月末においては181.4兆円ということで、この半年間で5兆円ほど減少しております。これまで各年10兆円強ずつ減少してきておりますので、ほぼそのトレンドと同様でございます。

一方、下の右のグラフをご覧くださいますと、預金という商品自体は全体では伸びております。平成11年を基点といたしますと、国内銀行の個人預金は2割強増加しているということでございます。これに対しまして、郵便貯金の方は3割近く減少しているということで、商品自体としては拡大している商品の中でゆうちょが減少しているという状況にあるわけでございます。

次に、かんぽ生命についてでございます。かんぽ生命の業績につきましては、先日本話がございましたけれども、特に民営化直後に大幅な落ち込みがあったところでございます。平成19年度上期で新契約件数が119万件あったわけでございますが、月に直すと大体20万件ぐらいだったわけでございますが、10月は4.5万件、11月は8.8万件、12月は9.7万件、1月は11.2万件ということで、改善はしてきておりますけれども、民営化前の水準にはまだ達していないという状況でございます。

また、このような状況は過去からも続いているわけでございますけれども、総資産の推移をご覧いただきますと、ゆうちょと同様、直線で減ってきているということがあるわけでございます。一方、この間、民間生保を見ていただきますと、約2割、総資産は増加しているのに対して、簡易生命保険は1割減少しているという状況にあるわけでございます。

以上のような状況が、先日、4月1日に出させていただきます政令改正の要望の背景でございます。

参考をご覧いただきますと、ゆうちょ銀行につきましては、流動性預金の限度額規制に関する要望としまして、1番目として、既に実施計画でその早期実施を表明している。2番目として、お客様の利便の上でその規制を改正していただきたいということを述べております。さらに、上場を目指す中で、市場に評価されるためには、決済サービスの強化が必要なもので、そのためにもお願いをしたいということを申し上げております。

また、かんぽ生命につきましても、本件につきましては、実施計画について早期の実施を表明しているところであり、これまでの300万円ということでは、お客様の加入ニーズに十分応えることが困難であると。さらに、市場に評価されるためには是非とも商品の魅力を向上させたいということで、政令改正をお願いしたいということが、4月1日の要望の内容でございます。

以上でございます。

○田中委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑等をしたいと思えます。

流動性預金の預入限度額ですが、例えばかんぽ生命の保険金受取りはこれまでキャッシュだったというお話ですけれども、ゆうちょの口座に振り込むと限度額管理に引かかるケースが多いから、キャッシュをお持ちしていたということなんですか。それとも何か別の理由が。どのくらいかにもよるんでしょうが、そんな多額の金をキャッシュで持ち歩くというのは事故があったんじゃないかと思うけれども、それでもえらく原始的なのをやっていたというのは、

1,000万円の限度額管理が一般的に見てきつくて、とてもじゃないけど使えなかったということですか。

○杉本専務執行役 限度額管理が先にあってそういうことができなかったというよりは、窓口のネットワークがかなりあったので、窓口支払いを現金でしていたということと、私どもの事務システムが必ずしも十分にそういうものについていってなかったというようなことから、現在はゆうちょ銀行様のところへ入れることができない。それから、入れると限度額の問題に引っかかるということがもう1つの理由としてあると。両方あると思います。

○米澤専務執行役 実際のところでは、加入者のところまで現金を持ってお届けするということも行われておりましたし、多いのは今お話があったように窓口で現金をどうぞというような、お札の束を幾つかお渡しするということが行われております。

○田中委員長 普通どうなんですか、束の場合は受け取る側でも勘定するでしょう。束になっているのを「はい」っていうんですか。現場はどうなっているんですか。

○杉本専務執行役 現実問題は、お恥ずかしい話なんですけれども、先方さんでも勘定されますので、特に窓口ではなくてお持ちした場合には、結構大きな金額になる場合は時間をかけて向こうで勘定していただいているというようなことはございます。そういう意味ではやや原始的と言えば原始的なことが行われているということでございます。

○田中委員長 持っていたら盗られちゃったとかいうようなことはあるんじゃないの。

○杉本専務執行役 現金を持って歩くということ自体があまり安全ではございませんので、できるだけキャッシュレスの世界に移し変えていきたいと思っていまして、事務システムの改革委員会を中に設けまして、これは早急にやるべきだということで、準備をしているところです。

○田中委員長 官業時代は、そういうトータルの安全性、お客様にかかわってですよ、あるいは、組織内で言えば事故の問題もあるわけですけども、そういうのを検討する視点というのはあまり先鋭ではなかったということですか。

○南方常務執行役 これは私どもの事務負担も大きいし、現金でお支払いすることのリスクと言いますか、事故とか、場合によっては犯罪の要因にもなりかねないと。広い意味で大きなリスクもあるしコスト負担も高いということで、元々キャッシュレスというのは推進しているんですが、中には、窓口で現金を受け取れないかと、あるいは、その延長で私どもの外務員、外務の職員にお届けいただきたいというふうなニーズもお客様の方からも、ケースによってはございまして、そういったものに「現金でもお支払いします」というふうな対応を公社時代まで、今も部分的にはそういう対応をとっておりますので、対応しているというのが実態でございま

す。

ここにお書きになっているように、郵便局でのお支払いのときにキャッシュレスという場合には口座振替、特に郵便局ですから、ゆうちょの口座への口座振替というのは当然お勧めするわけですが、その際に、ここに書いてございますように、預入限度額の制約が一つの制約要因として、我々はキャッシュレスをお勧めしたいんですが、他方に預入限度額の制約があつて、必ずしもゆうちょ口座に払い込めないというケースもあり、今回その預入限度額の撤廃が認められますと、より勧奨がしやすくなるという環境が整うというふうに理解いたしております。

ストレートに言いますと、例えば、お葬式に要り用でキャッシュでほしいと、口座振替の時に一定の時間を要するというのもございまして、現金を求められるお客さんというのも実態的にいらっしゃることは事実なんですね。窓口で即時にお支払いしますというのがかんぽの一つのセールスポイントと言いますか、お客様から評価されている向きがあつたというのも事実でございます。

○米澤専務執行役 今、話にございましたように、キャッシュでお支払いするというのは非常にリスクな面があるんですが、事務手続としては簡単なものですから、そこがお客様にも評価された部分もありますし、郵便局サイドにおいてもキャッシュレス化に対応もきちんとしていなかったというのがありましたけれども、今の時代そういうことはなかなか認められがたいというか、考えづらい世界になってきております。

○辻山委員 資料2の8ページのところで300万円の根拠規定について教えていただいたんですけども、この300万円という金額はなぜなのか。現に300万円になっているということは分かったんですが、その理由はどういうものだったのかということをお願いしたいのが1点。

それから、9ページ目で、これは後でお話に出ると思うんですけども、昨日、地方の視察でいろいろなところに行かせていただいて、現場の危機感というのはものすごいものがあつて、すごく激減していくというので。今日の流動性預金の話もちろんあるんでしょうけれども、その他の理由として、例えば商品の魅力とか、利息の問題とか。ですから、9ページの資料は非常に参考になったんですけども、どのぐらい流動性預金の話がこれと直結しているか、あるいは、ほとんど関係ないのか、かなり関係あるのか、その辺の理解をどういうふうにしたらいのか。その2点についてとりあえず教えていただきたいんですが。

○米澤専務執行役 後段の方からお答え申し上げます。これだけ落ちてきて、その理由という

ことですが、1つは商品、とりわけ低金利ですと、我々の主力商品である定額貯金の魅力は薄れがちになってしまうという部分はやはりあるんだろうと思います。それから、この間、金融機関はいろいろなサービス、新しいサービスをいろいろ展開してきたわけですがけれども、ゆうちょの方は非常に規制が厳しいので、商品とかいろいろなサービスの展開が遅れている部分はあろうかと思えます。そういうものが相まってこういうふう落ちてきております。

では、流動性預金の限度額撤廃をやったらこれが反転するかという話になりますと、そこはそういう話ではございません。流動性預金は1口座当たりの平均額はわずか50万円でございます。元々通常貯金に必要もなく多くのお金を長期間入れておくというお客様はあまりいらっしゃらないということからすると、これがあつたからといって急激にこの動きが反転するというものではないと思っております。

ただし、一方でこれだけ落ち込んできているのは、先程申し上げましたけれども、定期・定額のところが非常に落ち込んでいます。例えば、これは貯金残高全体ですけれども、平成11年に262兆円で郵貯残高はピークでございます。この時の定額貯金の残高は幾らだったかという、213兆円ありました。それが19年度末は106兆円、半分でございます。したがって、この定額が非常に落ちてきている。一方、例えば通常貯金についてみると、今56兆円ぐらいあるわけでございますが、平成14年以降ぐらいから50兆円を越えた水準で安定的に推移してきているという部分がございます。

したがって、これを反転させる力はないわけでございますけれども、今後の金利の情勢に応じて、今、通常貯金にとどまっているものがどっと動くという可能性は当然あるわけでございます。したがって、こういう通常貯金についても利便性を拡大することによって、より使っていただくということをしないと、これがまたガタンと大きく急激に落ちる可能性があるということで、これ自体が反転させることはないですけれども、今よりも非常に急激に落ちるというリスクを回避するということはあろうかと思えます。

○杉本専務執行役 それから、なぜ300万円かということですが、1,300万円になりましたのが1986年、今から22年前でございます。それからずっと300万円ということなんですね。当ても300万円ということをお願いしたのではなくて、高額をお願いしたんですが、結果として、当時の業界との関係とか、こちらの方は国家の保証もございましたので、そういう意味でいうと妥協的な産物として、結果として300万円になったということで、そここのところの明確な根拠はございません。

○辻山委員 そうすると、この300万円については、当時は政府保証があるので300万円という

ところで落ちついていたということですね。

○米澤専務執行役 当初は政府保証するというよりも、国そのものがやっていた。公社になる前で、もちろん政府保証もありましたけれども、国そのものがやっていたということで。そこは、今ほどお話がありましたけれども、いろいろな交渉の過程でそういうふうになったというのが実態なのではないかなと思います。

○辻山委員 それから、先程の2点目というか、先にご説明いただいた件で、定額、定期性貯金、いろいろ入っていると思うんですけども、その問題というよりは、むしろ預金者の利便性というのが主たる理由ということと、効率化で人員をどんどん削減している中で、メンテのコストが高くなるというお話を伺ったんですが、この辺が結構大きいという……。

○米澤専務執行役 先程絵でご説明申し上げましたけれども、最後は何をしていただくかと言いますと、お客様に郵便局に来て下ろしていただかなければいけないというところがございます。ところが、今の時代ですと、お客様に連絡をとるということ自体がなかなか大変で、いらっしやらないとか、そういう話は聞きたくないとかいうことで、お話をさせていただくの非常に時間がかかるということがございます。お話をさせていただいてご納得をいただくために足を運んで、きちんとご説明申し上げて、その上でお客様に郵便局に赴いていただかなければいけないということがあるので、ここは相当多くの労力を費やしてこの事務を行っております。

通常貯金でぽんと超えた途端に、この人のところに行きなさいというのが、月に1度ずつぐらい表がきて、それを持って、電話をおかけして「お伺いさせていただきます」と言って回るわけですけども、行くともう下ろしちゃったということがあるわけです。通常貯金ですから、元々使うために入れてある預金なので。年金の口座振込みがあったため、超えたと認識してその表をもとにしてお電話をしてアポイントメントをとって、行ったらもう下ろしちゃったので超えていないというのもある。そういうのがものすごく頻繁に起こるものですから、労力を多くかけるというふうな事務になっております。

○富山委員 定額貯金が減るというのは政策的には結構なことだと私個人は思っております、事業をやる側は大変なんでしょうけれども。これは、民間金融機関の常識からすると、政府保証がないと普通は出せないような商品みたいなところがあるので、これが減っていくというのは、それこそ民営化の一つの方向が示されたことからドライブされていると思いますし、預金者から見ても合理的な行動が起きているんだらうなと思って。もし「暗黙の政府保証」があったらそんなに減らない、あるところにとまるはずなので、それについては状況証拠としては非常にエンカレッジな状況が継続しているので、私個人は好ましいことだと思っているん

です。

その裏返しの議論として、市場が極めて合理的だったと、要するにお客様が情報の非対称性なく極めて合理的に行動していたらという前提の議論なんです。そういう仮説に立った時に、今までは1,000万円預入限度があったので、ペイオフという意味では同じ条件ですよ。本当にみんなものが分かっていたら、1,000万円まではすべて同一条件なので、本来そこに差がないはずですよ。そうすると、今度の議論でいうと、1,000万を超える信用部分が発生するわけですね、お客様から見ると。その部分に関して「暗黙の政府保証」の議論というのはどうなんだろうという議論が出てきそうな気がするんですが、その辺はどうですか。

○米澤専務執行役 先程申しあげましたように、通常貯金というものは元々多額で長いことあるという世界ではない。そういう方がいらっしゃると我々にとってはむしろ有り難いわけですが、基本的にはすぐお使いになるために一時的に入れてあるということなので。そうしますと、定期性のお話で仮に1,000万円、プラスそこでという話は、そこで「暗黙の政府保証」云々の話にしても、そのところはさほど定期・定額のように大きな金額は考えにくいし、それこそペナルティなしにすぐ下ろせちゃう預金でございますので、そういうところはあまりこの議論にはかかわってこないのではないかと考えております。

○富山委員 もう1点は、この議論とちょっとかぶるんですけども、減り方の地域分布のことを伺いたいです。というのは、例のサブプライムの問題等々も絡んで、一部、地域金融機関の中に破綻に近い状態になる金融機関が出てきていますよね。割と、中小企業金融というのはちょっとクランチが起きていると、私は特に不動産を中心に認識しているので、マーケットの最前線の状況として。ややクランチ気味になると、ある意味では十何年前と近い状況が、もっと穏やかではありますけれども起きているとすると、もし「暗黙の政府保証」があるとなれば、ある種の預金避難が起きるはずなんです。その辺はどうなんですか、地域ごとの今の預金の減り方としては。

○高橋常務執行役 苦戦しているのは都市部で、お客様が金利とか商品性を見る目がシビアだと。

○富山委員 市場が効率的なところほど……。

○米澤専務執行役 競合する金融機関が非常に多いということ。元々都市部でも地方でも増えるということはまだ残念ながらないので、減り方の度合として都市部の方が大きいというふうには。それは、いろいろな商品がよりバリエーションが多いし、そもそも我々の一番強みはネットワークが稠密であるということなんです。都市部は我々以外にもネットワークが稠密な金

融機関が一杯ありますので、我々の優位性が相対的に低くなるということはあると思います。

○富山委員 ある意味ではマーケットエフィシエントに預金者も行動していると考えていいんでしょうね。

それから、かんぽの方なんですけど、極めて現実的、プラクティカルな問題として、流動性預金はかなりデジタルに困るという話なんですけれども、かんぽの方はそれで商品力が上がるという議論ですよ。その辺をもうちょっと具体的にご説明いただければと思うんです。この300万円が1,000万円になることでどのように具体的に商品力が上がってくるというのか。

○杉本専務執行役 7ページをご覧くださいとよろしいかと思いますが、まず世帯の平均的な普通死亡保険金額はどのくらいであるかということ、18年度の生保文化センターの調査結果として2,030万円くらいというのがあります。一方、我々の方はどういうふうになっているかというと、貯蓄性商品偏重で、なおかつ、貯蓄性商品と保障性を合計して1,000万円と。前にもちょっとお話ししたかと思いますが、養老保険を中心とするような販売構造になっているということから貯蓄性商品がやや多い。ここの部分で、例えば3~400万円既に入っているということだと、實際上、保障性商品というのは、1,000万円だとすると700万円、1,300万円だと1,000万円とか900万円くらいしか入れない。これは先程の平均的な世帯の2,030万円と比べるとかなりギャップがあるわけです。そういう意味で、必ずしも十分に我々がお客様のニーズにお応えすることができていないというようなことがあるかと思えます。

○富山委員 議論のためにあえて質問したいんですが、一方で死亡保障の部分に関しては、世界的に見ると日本はオーバーインシュアランスだと言われてますよね。生保、入り過ぎだと言われていて。これも同じ話で、何が合理的か分からないんですけども、仮に世界的水準に向かってみんながリスクプロファイルを合理的に修正をかけるとすると、死亡保障残高はむしろ減っていく方向にあると見る人の方が多いのかなと個人的には思っているんです。元々額の面でオーバーインシュアランスなわけですから、商品力の鍵になるところは、金額の絶対額よりは保障の中身のよさみたいな気もしないではないんですが、その辺はどうなんですか、ご認識としては。

○杉本専務執行役 委員がおっしゃるような要素は確かにあると思います。全体として保障性商品の中でも第3分野商品の方へ、件数的にいうと移り変わりが少しあるというような傾向がございます。死亡保険金額の絶対値として世界的に見ると高いというレベルは、我々以外のこういう限度額を有さない生命保険会社さんがやっておられるレベルは平均が2,000万円、実際にはかなり高額なものをつくっていらっしゃる。だから、我々はその世界とは全然違う世界

でやっていますので、明らかにそこは同列で論議しづらい部分があるのではないかなど。

それから、我々は告知によって入れるので限度額は1,000万円ということがあって、一定期間を経るとリスクが見えてくるので追加加入ができる。我々は4年間経ったところで、今までは300万円、今度これを1,000万円にさせていただきたいということなんですが、これは1回だけなんです。一般の生保さんの業態は、例えば5年ごとに1,000万円ずつ追加で加入していくことができる。つまり、積算されていくということなんです。一定の年齢を超えると、1,000万円ではなくて800万円しか入れないとか、追加額が変わるということはありますけれども、5年ごとに変化させていく、加えていくというようなことで、厚みを持たせていくことができるんですが、我々の場合は必ずしもそうではなくて、1,000万円と。今度要望しているケースで2,000万円までと。そういう意味でいうと、マーケットの中の全体から見ると金額的には極めて限られた世界の中で運営するという事になっているわけです。

○富山委員 お客様のやりとりの中で、時間が経ったところで「額を上げたいんですが」というような申し出があつて、「規制でできないんです」ということは結構起きているんですか。

○杉本専務執行役 例えば、1,000万円以上のご加入の方で、通計制度と言っておりますが、4年から、20～55歳までのところで270万人、全体の17%。それから、1,000万円の人だけが追加で入りたいと言っているわけではなくて、800万円ぐらいの人だつて500万円入ろうとか600万円入ろうという場合には、これを超えていくわけでありまして、800万円以上の人で370万人、全体の24%ぐらいを占めるということで、人数的にいうと結構な方々が超えるところにいるらっしゃる。

○田中委員長 日本の家計の金融資産の特徴は、アメリカとの比較だけが意味があるかどうか分かりませんが、アメリカと比較してみると現預金比率は非常に高いと言っていますよね。保険についても、今、富山委員が言われたような話もあつて、流れとしてはすぐアメリカのような金融資産の構成になるとは思いませんけれども、多くはそっちにいくと。そうすると、定額と流動性については金融システムの効率性の改善等があれば、流動性残高はもっと少なくて済むということもありますので、そっちの方にいくとなると、この分野での競合他社とのつばぜり合いというのは、どちらが負け越すかと。負けるんだけれども、より多く負けた方が退出を迫られるみたいな、そういうことになりがちなんですよね。

今までは官業の肥大というのは、ここにありましたゆうちょで見て260兆円ぐらいまでいったという時は、連鎖的な金融破綻の危機があつたから、官業がやってきたと。そういう中で官業の肥大という議論があつただけけれども、これからは割負け競争というか、そういう話なん

だと思っんですね、流れは。その中で、例えば流動性の話はある程度説得できる。説得できるというのは、そんなコスト構造をゆうちょ銀行に強いるというのは、株式売却しようというときに「それはまずいわ」という議論である程度いけると思っんですが、かんぽのケースでいうと、ここで「これは結構厳しい競争になるな」という反応が、これまでの民業からくるということはないですか。

これは、コストの問題ではなくて、商品のシェアの取り合いという話になりますので、ゆうちょ銀行の流動性の話は「コスト管理をもっとできるような仕組みにさせてあげてくださいよ」という説得は委員会としては比較的しやすいと思っただけけれども、シェアの割負けの中でというか、結構厳しい反論が出るのではないかと思っんだが、そこはどうですか。

○杉本専務執行役 今、保険市場というのは、保険会社はかなり多くなりましたよね、外資系も含めて。商品もかなり多様化していると。そういう意味でいうと、お客様が商品を選ぶ目といたったものも厳しくなっってきて、選別の上でご加入なさるといっ時代に入っってきているわけです。そういう中で、私どもの商品は、前回ご意見を頂戴しました入院特約の問題でも15年間変えないで、15年目にこれをやっっている。今のこれも22年間据え置きしているものです。そういうったものが私どもは非常に多いんだと思っんです。

つまり、世の中の商品が次々変化する中で、変化しないでずっときていると。初めてこういう競争市場に入っってきた時にこういう状態に入っっていくといっのは、大きな割負けになる可能性があると思っております。それは大きな割負けになるような保険会社といっのは、お客様に貢献できない保険会社といっことになりますので、民営化して、民営化の果実をお客様にもお返しするとすれば、私どもとしてはこういう商品ラインナップ、あるいは、限度額をもう少し考えていかないといけないのではないかと思っております。

○米澤専務執行役 委員長が最初におっしゃられた預金との関係で申し上げますと、民間預金全体は増えております。貯蓄から投資へといっ大きな政策的な流れはもちろんそうなんですけれども、9ページでご覧いただくように国内民間金融機関の個人預金も順調に伸びております。その政策的な部分と、実際に起きている商品の流れの関係をどういっふうに整理するかといっのはあろうかと思っますけれども、ここ2～3年でみますと、民間の預金のシェアは家計に占める割合として増えてきていっということがございませう。例えば、平成17年度に34.4%だったものが、19年9月に35.2%にシェアが増えております。

○富山委員 郵貯を除いてですね。

○米澤専務執行役 郵貯を除くです。民間金融機関が増えていっる。

○富山委員 郵貯からいっている部分もありますよね。

○米澤専務執行役 それはもちろん残念ながらあります。

○田中委員長 だけど、個人事業主みたいなものも入っているわけですよね、国内銀行個人預金というのには。個人事業主は、商売が増えれば流動性を積み増さなければいけないという面もあって、景気回復の中で少しは前向きの積み増しというか、ちょっとキャッシュポジションが必要だというのがあって。これはもうちょっと詳細な分析をする必要があると思うんですが、景気回復に伴う流動性積み増しが必要なところで増えているんだろうと思うんですね。だから、普通の言葉で言っている家計が金融資産をどういうふうに組み合わせるかという議論をする時には、ポートフォリオの変化は多分、先程から言っているような大きなトレンドに沿った変化じゃないでしょうかね。

○富山委員 預金部分でリスクリターンのプロファイルを説明できる部分は結構あると思うんですね、私も。ですから、リスクアジャステッドリターンで考えれば、多分近いところに近似していくので、市場の効率性よりはむしろプロファイルの変化の問題だと思うんです。ただ、ちょっとくどいようですけど、保険の特に死亡保障に関しては、要するにあれだけ死差益が出るということは、実はアービトラージされているわけじゃないですか、保険会社に、死差益分に関して。ということは、リスクプロファイルに関係なく、エフィシエントな商品じゃないということになりますよね。

それを、いわばユーザーの行動パターンが効率的になっていけばいくほど、効率的になるから、先程の議論でいうと預金とリスク性資産と非リスク性資産の関係ではむしろ最後はプロファイルが決めるので、幾ら効率的になっても預金に預けるといことはあり得るわけですけども、保険の特に死亡保障に関しては、ユーザーが情報の非対称がなくなって効率的になると、普通に考えるとむしろ保険にかかっている残高を減らしていくと考えるのが合理的で。とすると、先程委員長が言われたシュリンクの度合というのは、むしろ死亡保障の方に激しくかかってくるのではなかろうかというのが、合理的な側面のような気が私個人はしているんですね。

そうすると、今言われているこの領域は輪をかけて収縮する市場だと生保各社はみんな思っているのではなかろうかということと、みんなが株式会社化とか考え始めたのはそういう背景があるんだろうなと個人的には思っているんですが、と思ったりもするんです、私自身のもの見方として。それで先程あのような質問をしたわけです。

○辻山委員 9ページの下の方の図は国内銀行個人預金というのに郵貯が入っているんですか。

○米澤専務執行役 入っていないです。

○辻山委員 入ってないんですか。では、全体が増えている中で郵貯が下がっているというよりは移行しているという読み方が……。

○米澤専務執行役 残高全体で見るとほぼ横ばいぐらいになると思います。

○辻山委員 郵貯からシフトしていると、そういう部分がある。

○米澤専務執行役 もちろんそういう部分もございます。

○辻山委員 そうですか。かんぽ限度額300万円の問題は、民営化委員会としても、株式上場までの企業価値の維持という面からは、若干考慮要因かなという感じは……。

○米澤専務執行役 もちろんそうですね。

○南方常務執行役 マーケットの分類をしても、富山委員のおっしゃったとおりだと思うんです。私どもも医療保障を含めて生存保障の関係についても、民間生保になった以上できるだけ早期に商品開発をしたいと。そういったことから先般、日生さんとの提携とか、民間生保の中で動きを始めたということなんです。他方、現時点では生存保障の方にマーケットがシフトしているんですが、死亡保障の分野も私どもの主力商品で、周回遅れな商品が主力商品になっているんですね。

繰り返しになりますが、それすらかんぽ単体では契約者の死亡保障ニーズに応える水準にまで、正規の限度額を合わせましても、二十数年前に設定された水準ですから、死亡ニーズに対する金額はマーケット的にも下がってきていると思うんですけれども、それにも達しない水準が今の300万円だということで、周回遅れの保険かもしれませんが、きちっとお客様のニーズに応えられる範囲までは通算の限度額として、今300万円あるわけですけれども、1,000万円程度までは引き上げていただきたいと。

○富山委員 先程2,030万円という話があったんですが、複数入っているケースというのは日本の場合やたら多いですよ。1本幾らぐらいというのは分かるんですか。1本で2,030万円ということはないと思うんです。日本って2~3本入るじゃないですか、それがオーバーインシュアランスの一つの原因だと言われてはいますが、そういう数字は分からないんですかね。比較の問題として。

○杉本専務執行役 今はちょっと……。

○富山委員 そうですか。1本で2,000万円とか3,000万円というのはそう簡単に売れないはずなので、民間生保でも。

○南方常務執行役 民間生保の場合には、私どもの貯蓄性商品に歩調を合わせた養老保険が主

力です、貯蓄プラス保障という……。

○富山委員 かぶっているやつが多いですよ。

○南方常務執行役 ええ、かぶっているんです。民間生保さんの場合には、保障性商品という形で売られていますから、1本でも1,000万円ぐらいの水準にはなっているのではないかなと思います。

○富山委員 データがあると議論もより強くなる、積極的になるんですよ。

○杉本専務執行役 先程の2,030万円というのは、世帯主の全生保の加入金額です。なので、分けて入っておられたのを合算された平均が2,030万円ということです。何本かというのはちょっとデータを……。

○富山委員 ディスカッション、シミュレーション的のいうとそういうのが出てきやすいじゃないですか、1,000万円は何本入っているんでしょうという方が出てきちゃうから。

○田中委員長 減っている数値を見ると、かんぽでも大変だということになるかもしれないけれども、増えていたときも異常な増え方でしたからね。毎年、明治生命1つ乗せていくという感じだったから、これはひどいわねって。1つ1つ乗せていっていたからね。どこかで下りてくるんだけど、どこから下りてくるかという話はあるんだね。

規模の話から、作っていただいた10ページの表で「落ちてきていますからね」と言われると、上がれば落ちるので、その前にすごい上げているから落ちてくる。このグラフだけで説明するというか、「そうだね」というのはなかなかいえないんじゃないかという気はするけどね。

○富山委員 流動性の違いがあるのでしょうかないんでしょうけれども、ゆうちょの方は桁が大きい。平均10兆円ということはそこその規模の銀行が毎年1個分なくなっている減り方ですよ。

これは本当に順調に減っているというか、減らそうという観点から、そういう政策的観点からすると順調に減っていますね。ここから見るとまだ緩やかだなというふうな議論も出てきがちではなかろうかということなんですよ、今の話は。

かんぽが新規で苦戦しているのは確かなんですよ。だから、後でガタガタしてくるということですよ、新規がとれなくて。

○南方常務執行役 スtockビジネスですので、今お話に出ました新規契約の水準というのは後々大きく効いてくるということで、この水準が続きますと、私ども民間生保さんに比べれば貯蓄性保険が主力なものですから、ターム的には10年養老が主力商品で短いんですが、それでも今の水準でいきますと、十数年ぐらいはなかなか反転しないと言いますか、この下降トレン

ドに拍車がかかってくるというふうにご覧いただきたいと思うんです、10ページの姿が。

○杉本専務執行役 減少トレンドが反転しないどころか、今の状態だと……。

○南方常務執行役 加速するんです。

○杉本専務執行役 今の反転というのは、18年度当時の収入保険料レベルまで戻したとするとそういうふうになってくるということで、今のままですともっとリスクとして。

○南方常務執行役 ですから、委員長おっしゃるような景気のいい話には、周回遅れのこの分野の通計の300万円を1,000万円にするだけではとてもとても限定的だろうと。下降トレンドに歯止めをかけるという意味では。期待はしておりますが、効果は限定的だろうと思います。

○田中委員長 まだ論点はありますが、いずれにしてもこの話は、残り1年の任期の中で大きなテーマの一つになるはずのものですから、今後の政令改正、立案においては、金融庁長官及び総務大臣より当委員会に意見を求められることになっておりますので、当委員会におきましても、政府部内での検討状況に従い、必要に応じて具体的な議論をさせていただくということによろしいですか。

今日はどうもいろいろご説明ありがとうございました。

○田中委員長 議題第3に入りたいと思います。簡易局チャンネルの強化のための検討についてであります。

本日は、日本郵政株式会社から米澤専務執行役、郵便局株式会社から壺井執行役員にお越しいただいております。

それでは、簡易局チャンネルの検討について、ご説明をお願いします。

○壺井執行役員 郵便局ネットワークの維持・活用について、資料に沿ってご説明をさせていただきますと思います。

資料目次でお示ししておりますように、郵便局ネットワークに関する法令の枠組みと郵便局の設置状況、特に簡易郵便局の一時閉鎖に関する取組み、それから、郵便局ネットワークの活用について、ご説明を差し上げたいと思います。

まず、ネットワークに関する法令の枠組みでございます。

郵便局株式会社法等によりまして、あまねく全国において利用されることを旨として郵便局を設置するというようになっておりまして、具体的には施行規則において設置基準が定められているということでございます。

設置基準としては、「会社は、過疎地については、法の施行の際現に存する郵便局ネットワークの水準を維持することを旨として、次に掲げる基準により郵便局を設置するものとする」

などということが決められているということでございます。

3 ページに、現在の設置状況をお示ししております。直営の郵便局は、民営化前後、廃止や一時閉鎖等変化はございません。ただし、現時点での問題は、簡易郵便局の一時閉鎖が400局を超えている、約1割あるということ、その解消が重要な課題となっているということでございます。数値的にはここにお示ししているとおりでございます。表の下部に注意書きしておりますとおり、郵政公社の時代に2万4,523の郵便局が民営分社化時に郵便事業株式会社の支店となったものがあつたりしますので、出入りはございますが、先程申しましたように、廃止や一時閉鎖等をしているわけではないということでございます。

資料はございませんが、このページに関して一言付言させていただきたいと思ひます。簡易郵便局における生命保険募集を行う局について、一言コメントさせていただきたいと思ひます。生命保険募集を行う簡易郵便局は、民営化時点で899局ございました。募集を行わないけれども、加入見込みのお客様を郵便局に紹介するという紹介代理店が1,355局ございました。民営化後これまでの間、募集を行う簡易郵便局は51局減少いたしました。紹介代理店へ移行したのが44局ございまして、合計ではほとんど横ばいの状況でございます。実質的にはかんぽ生命への加入に際して、お客様利便の低下はないものと考えていると。この点を申し添えたいと思ひます。

なお、生命保険募集につきましては、郵便局株式会社の渉外担当職員、かんぽ生命保険の営業職員、これらが全国各地のエリアを訪問して対応することが可能でございまして、金融サービスは維持できていると考えている次第でございます。このページに関しては、以上の点を付言させていただきます。

4 ページをお開けいただきたいと思います。先程申しました私どもの今の課題は、簡易郵便局の一時閉鎖に対する取組みでございます。簡易局の一時閉鎖対策といたしまして、昨年12月より簡易局チャンネルの強化のための検討会を開催いたしました。後にご紹介いたしますが、12月には緊急対策を、3月には最終取りまとめを行ったところでございます。

1) の目的にお示ししましたとおり、簡易郵便局の一時閉鎖が増加する中で、既存施策の抜本的な見直しにより、既存受託者の継続と新たな受託者の確保という両面からの改善を行って、簡易郵便局チャンネルの強化を図れるよう、新規施策の具体化、スケジュール化を行ってきたということでございます。

検討課題、委員等は、ここにお示ししてあるとおりでございますので、割愛させていただきます。

5 ページをお開きいただきたいと思います。簡易郵便局の一時閉鎖に対する取組みとして、緊急対策をお示ししております。これは、一時閉鎖中の簡易郵便局のエリアにつきまして、再開までの間ご不便をかけないようにということで取り組んだ施策でございます。現在、一時閉鎖中の簡易郵便局のうち、これまでに再開したものが25局、これ以外に既に受託申込みを受けている局は約40局ございます。早期再開に向けて関係当局への申請続き等を進めているところでございますが、それと並行して、ご不便を少しでも軽減するために講じている措置はここに書いてあるとおりでございます。

1) に書いておりますように、涉外社員を出張サービスさせております。2月29日から4月8日まで、全国で73カ所で実施してきました。直営郵便局の涉外社員を、一時閉鎖中の簡易郵便局の近隣の公共施設等に、週2回、1回半日程度派遣しまして、サービスを提供させていただいて、ご不便を少しでも軽減しようという取組みでございます。

もう1点は、写真も添えておりますが、移動郵便局でございます。平成20年2月18日から愛知県豊田市で試行実施いたしております。2カ所の試行場所に移動郵便局を出向かせまして、週2回、1回当たり1時間半程度、郵便局窓口業務及びA T Mによる預貯金の受払い等を実施しております。

もう1点、暫定分室の開設でございます。20年3月31日に開設いたしました。近隣郵便局まで距離がある等、再開の必要性が極めて高いところに暫定的に分室を開設いたしまして、地域の方々に業務を見ていただいて、地域の方々から受託意欲を持っていただける方が出てこられるよう期待して実施している施策でございます。具体的には神奈川県相模原市津久井町に「津久井郵便局津久井青根分室」を開設したところでございます。

6 ページをお開けいただきたいと思います。ここから簡易郵便局一時閉鎖に対する抜本的な取組みについて説明をさせていただきたいと思います。先程の緊急対策に加えまして、簡易局に関する既存施策を抜本的に見直しまして、再開につなげていきたいということでございます。具体的には、上の囲みに書いておりますように、取扱手数料の引上げ、固定部分について約4割引上げをいたしております。また、施設転貸制度の創設、サポート体制の改善、業務システムの改善、こういうものをセットで取りまとめたところでございます。

まず、取扱手数料の見直しでございます。受託者の処遇を改善するために手数料の見直しを実施いたします。具体的には8月から適用することにしております。考え方としましては、現行手数料、固定部分というのがございまして、取扱業務の範囲に応じて月額は違いますが、郵・貯・保等全事務を取り扱っておられる個人にはこれまで月額20万円をお払いしましたが、

見直し後は27万9,000円／月額へ約4割引上げを行うことにしております。

さらに、従量部分、お取扱に応じた手数料につきましても、民営化による取扱手続の変更等により、事務処理に特に時間を要することとなった業務について従量部分の単価の引上げ、それから、従来手数料算定の対象としていなかった業務について、新たに手数料算定の対象とするというような見直しを行っております。見直した部分は網かけをしているところでございます。

続きまして、7ページをお開きいただきたいと思います。抜本的な取組みの第2項目でございますが、施設転貸制度を設けます。これは、簡易郵便局の受託者には簡易郵便局という施設を準備していただくことになっておりますが、その施設の建築とか改築、内装工事といった準備に要する初期投資が非常に重いという理由を挙げて断念される方がおられますので、郵便局会社が地元自治会の施設、貸店舗等を借り入れて内装工事を実施の上、新たな受託者に対して有償で転貸する制度を本年4月から創設したところでございます。

8ページをお開きいただきますと、次はサポート体制の改善をご紹介します。簡易郵便局受託者の方々をサポートするための体制の改善でございます。①から④まで掲げておりますが、1つには、簡易局サポートマネージャー、384名配置いたしておりますが、1人約10局を担当いたします。それから、事務サポート局、これは531局でありまして、1局約7局担当いたします。こういうサポート体制を敷いておりますけれども、それぞれの担当者がしっかりサポートできるような訓練の充実、それから、事務サポート局がしっかりサポートできるような人員の増配置、さらには事務サポートをする上で、例えば仕事上必要な式紙類の請求システムについて、小さな単位で何度も取り寄せる方式では、事務煩瑣になりますので、まとまった量を請求しておいて、それを簡易局に配送するようなシステムに改善しまして、事務サポート局での事務負担の軽減を図ったところでございます。

それから、研修体制でございます。これは、新規の受託者、補助者の方々が参加しやすい研修に改めたということでございます。しっかりした研修を受けていただくために宿泊研修等を実施してきましたが、連続宿泊では参加しにくいという受託者等の声を踏まえて、研修日程を分割したり、研修センター以外のところでも研修を受けていただけるような、方式に変えております。なお、既存受託者の方々に対しても、業務研究会を従来は年1回行っておりましたけれども、これを年2回にいたしまして、業務に対する習熟を高めていただくようにいたしましたところでございます。

3番目に補助者登録システムの導入でございます。簡易郵便局受託者には補助者を確保いた

だくことにしておりますけれども、その確保は受託者の努力に委ねておまして、補助者を確保することに苦勞している受託者が多いことから、本年6月を目途に新たなシステムを導入いたしまして、補助者ご本人の同意を得られた範囲内で、補助者に関する情報をアップしておきまして、他の受託者がそれを閲覧いたしまして、必要な場合に受託者からお願いして補助を頼めるような仕組みにいたしております。

また、本人の同意を得られた範囲で、直営局の期間雇用社員についても、登録対象とすることによって補助者の候補となる者の裾野を広げております。

それから、パソコンによる情報提供をして、簡易局から体系的で分かりやすい情報を入手することができるようにいたしましたところでございます。

9ページには業務・システムの改善についてお示ししております、簡易局を受託していただきやすい環境整備ということです。簡易局の負担軽減と事故・ミスの撲滅を図るために、簡易局で保存することとされている証拠書を一部削減したり、一部書類をセンターへ送付することをやめる等、負担軽減のための業務フローの見直しを行っております。

それから、新システムの導入を予定しているということでございます。簡易局の受託が簡易になるよう、汎用端末で操作性・快適性に優れた新たな窓口システムを導入したいと考えております。

また、郵便切手類等を販売していただいているわけではありますが、簡易局で販売する郵便切手類等は、これまでは受託者が一旦近隣直営局から購入することになっており、直営局に出向いていただいております。それでは時間的にも費用的にも厳しい場合がありますので、6月中を目途に郵送による購入を可能にしたいと思っておりますし、原則は受託者に負担いただきますが、一部地域に存する簡易局については郵便局株式会社で負担するというようにしたいと思っております。

以上が簡易郵便局の一時閉鎖に対する取組みでございます。

最後、10ページに郵便局ネットワークの活用としまして、地域社会との協働についてお示しております。地域社会との協働の取組みとしまして、地方公共団体からの事務の受託、防災における地方公共団体との連携等を実施いたしております。法律に基づく証明書交付事務のほか、敬老優待乗車証の交付、ごみ処理券の販売などの事務を地方公共団体から受託しているところでございます。

そのほか、2)に書いておりますように、地方公共団体と郵便局で防災協定等を結んで、必要な協力体制を維持したり、また「子ども110番」と申しまして、地域と連携いたしまして

困った場合に子どもさんが郵便局に駆け込んでいただけるような、そのような形で郵便局窓口ロビーを地域へ提供するというのもいたしているところでございます。

以上でございます。

○田中委員長 どうもご説明ありがとうございました。

総務委員会で、郵便局ネットワークは本当に維持できているのかというのは一番質問項目が多いんですけど。必ずしもそうでもないですか。

○壺井執行役員 一番多いと言われるとお答えしにくいんですが。郵便局ネットワーク水準の維持は、先程申しましたように、法律上の義務ですので、この点についてはご審議いただくことが多いのは事実です。簡易局の一時閉鎖を早く解消するようご指摘も受けておりますので、御説明したような取組みを展開しているところでございます。

○田中委員長 あまり生の声はチャージングじゃないなど言っているんですが、簡易局を引き受けるのは。

○壺井執行役員 先程申しましたように、手数料とか事務の取扱等について見直さなければならなかったということは、これまでの取組みについて課題が残っていたわけでありませう。ただ、こういう取組みを始めたことによりまして、私どもが各地方公共団体に従来以上に積極的にお願いに上がったたりもしていることもあって、相当多くの引き合い希望等が寄せられるようになってきております。

○米澤専務執行役 昨年も一度手数料の引上げを行って、再度引上げを行っていますが、最初の時に比べ手数料水準は相当大きく上がっております。6ページにありますのも、固定部分だけで20万円が28万円になって、そこに加えて従量部分がありますので、それらを全部合わせると……。

○壺井執行役員 平均でみますと515万円ぐらいになるとみています。そこから、施設関係の出費等平均190万円差し引きますと、実質収入は320万円ぐらいと考えております。

○辻山委員 結構これは深刻な問題だと思うんですね。民間になったということで効率を考えなくてはいけないということですね。将来的には収支が合うような形を目指していかなければいけないんですよ、地方などにお邪魔して。ユニバーサルサービスの提供というのが任務になっていますが、例の1兆円の問題を、具体的にどういうふうにスキームとして構築していくのか、どこで誰が議論するのか分かりませんが、その前に棚上げになっちゃっていると思うんです。例えば地方自治体との連携は非常に重要なものになってくると思うんですけれども、施設の問題とか、もうちょっとシステムティックに1兆円というのがどういう機能を果た

すのか。どこかで検討していただきたいなと思うんです。

○富山委員 私はしょせん人間の行動はインセンティブの奴隷だと思っているので、じゃぶじゃぶ使えると思ったらまじめにやらないし。

○辻山委員 ただ、基金は恒久的に維持していかなければいけないので、どんどん使えるというものでもないと思うんですよね。だから、どういうスキームになるのか。考えられることはいろいろあると思うんですけれども、基金となっていますから、このストックを取り崩すというイメージじゃなかったんですね。もちろん、今ストックはないんですけれども、そういう基金が借方側の基金になっていったときに、それを取り崩さずにどういうふうここに注入できるのか、あるいは、取り崩していくべきものなのか、その辺の議論はどこで誰がやるんですかね。

○木下事務局長 この制度をご説明いたしますと、郵便事業と郵便局の2社への資金は基本的に2兆円まで積む基金の運用益をもって充てるという考え方でできております。先程富山委員からご発言のあったインセンティブに歪みを与えないようにということについては、これは法律で決まっているわけです。例えば金融で言いますと、郵便局会社が民間金融機関によるものも含めて金融サービスを提供しようとする時に、これの交付を受けなければ採算がとれないという場合に、資金を支払うというような形でつくられているということでもあります。

さらに当面の見込を言いますと、基金を使っていくということについては、会社は当面そういう予定があるわけではないと、実施計画の段階では考えておられるようであります。その一方、例えば地方自治体との協働というのはそれ以前の問題として、会社の取組みの中でとらえられていると、こういうことだろうという整理でございます。

○富山委員 細かいことを聞いていいですか。以前、簡易局を見に行ったときに、補助者になるんですかね、例えば受託者が病気で休まなければいけない時に、お嬢さんをお願いしたりとか大変だなという話があったんですが、いざという時に職員が補うということをするのはまずいんですか、その人が倒れちゃったというような時に。

○壺井執行役員 委託契約を結んだところへ私どもから直接人を出すということは、労働法制上難しいと承知しています。先程8ページでお示しましたように、補助者を何局か地域で登録していただいておりますと、必要に応じて補助をお願いできます。その際に職員を派遣するわけにはいきませんが、期間雇用をしていただいている方ならば、ご本人のご了解をいただいている範囲で登録して、補助者の候補としてお示しさせていただくということは考えております。

○富山委員 労働法というのは、個人的には不合理なやつが多いと思っているんです。法律ど

おりにやっておられると、法律的には正しいことだと思うんですけども、何かぴんとこない。

○壺井執行役員 補助者の確保というのは非常に大事なポイントでございますので、今できる仕組みとしてこのような形で導入させていただこうとしております。

○辻山委員 地域で補助者候補者をプールするということですよ。

○壺井執行役員 プールというか、補助者ご本人の同意を得られて、受託者からお求めがあった場合に協力できる場合には応じるというご了解をいただいた方は、そういうことでご紹介をさせていただくということです。

○富山委員 期間雇用だったら引っかからないんだ。

○壺井執行役員 はい。

○富山委員 変な話だよ。正社員と非正規の議論がかぶっちゃうので、この話は何かぴんとこない。変な話、いざという時に一番困るのはお客さんですよ。補助者が確保できなくて閉まっちゃうと困るのはお客さんなわけで、民間の感覚でいう時は、誰だっていいから手伝いに行けやという感じになりますよ。現場の簡易局長さんも助かるんだし。それで労働法制がどうだこうだというのは、脱法されちゃ困りますけれども、本末転倒な気がします。

もう1点、最後の地方公共団体からの事務の受託云々と、これは大変すばらしいことだと思うんですが、こういう連携をしているケースはトレンドとしてはどんどん増えていっていると理解してよろしいんですか。自治体数が240で、局数で4,000と。

○壺井執行役員 増やす努力はいたしております。できるだけ協力関係をつくっていかうと思っております。すみませんが、推移のデータは今持っておりません。

○富山委員 自治体はどんな感じなんですか。普通に考えると、自分たちで賄いきれないんだから協力してくださいと。真っ当じゃない論理が働くのも自治体なので、そうなるのが民間の感覚でいうと自然な話なんですけれども、それはそうだと思っていいのかしら。何かそういうのが分かったら教えていただけると、またいろいろあちこちでアピールできると思うので。

○壺井執行役員 自治体にとってもメリットがありますので、連携ができていると思っております。

○富山委員 まじめに効率化しつつ住民サービスを上げたいという真っ当なインセンティブが働いていればこれは進むはずなので、是非とも。具体名は公表してはいけないんですか、こういう自治体はちゃんとやっていますとか。

○壺井執行役員 住民の方には全部オープンにしますので、問題ないと思います。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

このネットワークの維持・活用は見直しという、委員の任期が3年の時にこの話が一つの大きな検討ポイントになるのではないかと思いますので、またよろしく願いいたします。

次に、議題4の日本郵政株式会社、郵便事業株式会社及び郵便局株式会社の事業計画についてであります。

日本郵政株式会社から米澤専務執行役、千葉執行役及び福本宿泊事業部長、郵便事業株式会社から鶴田担当部長、郵便局株式会社から壺井執行役員にお越しいただいております。

それでは、よろしく願いいたします。

○千葉執行役 日本郵政株式会社の千葉でございます。

ただいまございました20年度事業計画につきまして資料を用意してございます。

まず、3社の関係でございますが、日本郵政、郵便事業、郵便局の3社につきまして、年度内の事業計画の作成を義務づけられております。日本郵政と郵便事業の2社につきましては、3月31日に認可を受けております。郵便局株式会社につきましても、同日付けで提出、受理されておりますので、簡単にご報告させていただきます。

まず、私から日本郵政株式会社、持株会社の概要について説明させていただきます。

左側の1番に事業子会社の経営管理という点を挙げております。事業子会社の経営の基本方針等の実施の確保等ということでございます。当社グループはコンプライアンスの関係を言われています。この辺のところを、平成20年度におきましては、グループ全体のコンプライアンスの水準の向上を最重要課題としまして、これに徹底に取り組むということを第1に挙げてございます。それは○で5つほど挙げておりますところを書いてあるとおりでございます。

2点目のところでありましては、郵便のユニバーサルサービス、郵便局ネットワークの維持に向け、郵便事業株式会社、郵便局株式会社に支援・指導を行うと。これは書いてあるようなことで、事業としましては、ネットワークの維持保管に取り組むものです。あと、持株会社としても対処を強化いたします。

3点目が、ゆうちょ銀行及びかんぽ生命保険の上場に向けまして、内部管理態勢、これはコンプライアンス等も含んでございますが、それから株式売出し方法の検討等、上場準備の推進を図っていくという点でございます。

4点目は社会・地域貢献基金。これは既にごございますけれども、そちらの積立が始まります。ただ、郵便事業株式会社の社会貢献業務、郵便局株式会社の地域貢献業務、いずれにしましても、この運用を始めまして、両社もうまく使えるようにしていくということでございますが、20年度におきましては、両会社とも自前の経営努力によりまして、それぞれのサービス上提供

をこれでやっていくということで、今年度の資金計画ではございません。

最後に、グループ各社ともに社会的責任を踏まえた障害者雇用の推進、災害時の支援、それから、CO₂の削減などのCSR活動に取り組むということを書いております。

以上が経営管理の関係でございます。

2点目に挙げておりますのは、事業子会社の業務支援ということでございます。当社グループはいろいろな間接業務がございますが、こちらの関係につきまして、19年度に引き続き20年度におきましても、給与計算、あるいは不動産管理、システム運用、こういったさまざまな間接業務を当社持株会社で集約し実施していくことにしております。

具体的には5つほど挙げておりますが、一番最後の人材派遣・紹介につきましては、子会社形態で実施しております。

右側に移りまして、病院の運営でございます。公社では通信病院14カ所を運営しておりますが、各病院の経営改善に取り組むこととしまして、外部の専門家、あるいは、ノウハウ等の導入を図りまして、さらに地域との連携も図ることで、各病院の増収を図ることとしております。また、当然のことながら、経費の削減、委託契約の見直し等を含めた業務の効率化を図っていくこととしております。

4点目の宿泊施設の運営につきましては、後程説明があるかと思いますが、メルパルクが11カ所、かんぼの宿が71カ所ございますけれども、法律により民営化後5年以内の譲渡又は廃止が定められておりますので、それまでの間運営を行うとともに、業務の効率化といった改善を図っていくこととしております。

最後に、資金計画、収支予算書でございます。資金計画におきましては、収入3,410億円、支出3,372億円ということで、それぞれの細目を定めております。また、収支予算書におきましては、営業収益として3,207億円、経常利益として1,068億円、当期純利益として1,129億円の利益を予定しております。

以上が持株会社の概要でございます。

○福本宿泊事業部長 持株会社の事業計画に関連しまして、宿泊施設（メルパルク・かんぼの宿等）の取扱いについて、ご説明をさせていただきます。次のページでございます。先程の説明にございましたように、民営化後5年以内に譲渡又は廃止するということが法律で規定されております。その取扱いについてということでございます。

1点目、メルパルク（旧郵便貯金周知宣伝施設）につきましては、次のページにどこに立地しているかを地図上にドットしておりますけれども、いずれも都市部に立地しております。そ

ういった立地条件等を踏まえまして、その扱いについては現在検討中ということで、こちらについてはまだ結論が出ておりません。

次に、かんぽの宿等でございますが、こちらにつきましては、4月1日に、既に私どものホームページで一括して譲渡するというので、その買い手候補を募る手続きを開始したところでございます。譲渡に当たりましては、私どもの社員を含め1つの事業としてまとめて譲渡するというを考えております。ただし、1カ所、五反田にございますゆうぽうとにつきましては、メルパルクと同様、都市部の立地ということでございますので、その可能性なども踏まえて別途検討ということで取り運んでいくということでございます。

私からは以上でございます。

○鶴田担当部長 続きまして、郵便事業株式会社のご説明をさせていただきます。郵便事業株式会社の鶴田と申します。よろしくお願ひいたします。郵便事業株式会社の20年度の事業計画、4ページ以下に資料を付けておりますので、これに沿いましてご説明したいと思います。

郵便事業株式会社の20年度事業計画、3月末に総務省の認可をいただいておりますけれども、基本方針の経営理念のところは、ここに書いてありますとおり、「郵便のユニバーサルサービスを維持しつつ、人々が安心できるコミュニケーション、确实、迅速な物流機能を提供することにより、「人、企業、社会を真心で結ぶネットワーク」を創出します。」と。これは実施計画の頃からこういう経営理念でやっております、従前と同じものでございます。

20年度の取組みですけれども、効率的な事業運営ということで、ユニバーサルサービスとしての郵便サービスの提供を確保するため、効率的な事業運営に努めると。具体的に取り組むことは、6ページの経営の合理化というところで触れさせていただきます。

それから、経営資源の積極的活用ということで、国内の物流分野におきましては、分社化の時に日本郵政グループ内の物流機能を郵便事業株式会社が引き継いでおりますけれども、それも活用しまして、外からもいわゆるサードパーティーロジスティクスのような事業をやっていると。それから、国際物流については、本日1番目の議題にございましたけれども、サービス展開を今後図っていきたいと考えております。

その他のサービス関係で、例えば年賀で、昨年度の年賀についてもいろいろ取組みをやって、従来の低下傾向に歯止めをかけておりますけれども、さらにいろいろ見直して利用の増加を図っていききたいと。それから、ダイレクトメール関係では、広告業の追加ということで前にお認めいただいたものがありますけれども、そういうのも活用してやっております。それから、ゆうパック等は従来のものを引き継ぎますが、民営化時に郵便法の対象から外れておりますけれ

ども、貨物法制の下で柔軟にサービスを提供していくと。この辺のサービスの維持向上についても後ろの方にありますので、後で補足させていただきます。

それから、経営の信頼性・透明性の向上ということで、内部統制等々ありますが、コンプライアンスとか安全の確保に取り組みます。それから、民営化直後に若干トラブルがあったのが、郵便認証司の認証業務がちゃんに行われなかったところとか、後納料金の請求で間違った請求をかなり出してしまったところがありまして、一応対策を講じておりますけれども、再発防止ということで引き続き取り組んでいきたいと考えております。

それから、CSR関係ですけれども、従来やっていることもありますが、加えて運送事業者としてCO₂の削減が今後重要かと思っております、エコドライブの推進などにも取り組んでまいります。それから、古紙のことが話題になりましたけれども、当社としては葉書の品質を維持するという観点でというのが適当かという研究会をやっております。

その他、大きな話としましては、昨年10月に日本通運との提携を発表しておりますけれども、まだ先方と交渉中でございますので、具体的な数字等の形ではこの事業計画には反映されておられません。ここはまとめ次第変更することになるかと考えております。

それから、5ページ目は、法制上の建付けに従いまして業務を並べております。「3条1項義務」と我々と呼んでおりますが、必須業務として郵便の業務及び印紙の売りさばき業務をやります。それに附帯するものとしてお年玉付郵便葉書の発行がございます。

それから、その他業務ということで、ゆうパック等は従前ですね。それから、ANA&JPも民営化前に認められているものです。それから、ロジスティクス事業は、先程申しましたグループ内物流、プラス、サードパーティーロジスティクス、新規事業がございます。それから、カタログ販売は分社化に伴いまして、郵便局株式会社から受託という形でやっております。その他、「ひまわりサービス」や、地方公共団体の受託等がございます。新規としては、既にお認めいただいたものとしては、ここにあります広告業等、それから、石油販売、自動車分解というのは、運送会社を子会社化した関係で入ってきたものでございますけれども、こういう業務がございます。

事業の運営に関する事項としては、ここに書いてあるとおりでございますが、一言で言いますと、従来の郵便のネットワークを維持していくということでございます。

それから、資金計画書、収支予算書でございますが、ここにある資金計画というのは印紙の売りさばきの入って出る分が入っているので膨らんでいますけれども、収支予算書の方が普通のPLで、営業収益が1兆8,881億円、2兆円弱の収益でございます。若干低下傾向ではある

んですけれども、この規模でございます。経常利益が707億円で、前年と比較するとどうなのかというのはなかなか比較が難しいところもあるんですけれども、後で資料を見ていただければと思うんですが、経常利益ベースとしては基本的には前年度と同水準程度という計画になっております。

それから、6ページに経営の合理化についてというのをつけております。特に郵便事業でユニバーサルサービス維持のために効率化で何をやるのかということ聞かれることがあるものですから、まとめております。特に人件費が費用の中で占めるウエイトが大きいわけなんですけれども、従来からトヨタの生産方式を活用したJPSに取り組んだりしておりますが、それを引き続きやるほかに、業務量に応じた労働力配置ということで、郵便の要員配置というのは、取り扱う物数の業務量と能率から要員配置を決めているわけなんですけれども、そのモノサシを再度調査して適正な配置をしていくことで、人件費を着実に落としていくことをやります。

それから、直接業務だけではなくて、間接業務を落としていくというのを、報告類を見直したりしてやっていきます。その他、機械化については従来から取り組んでいた分もありますけれども、一層の機械化を進めるとともに、業務フローを見直して、ITも活用して、仕事を合理化していくと。それから、ITシステムについても、操作性などで問題のあるところもありますので、そういうのを改善して、民営化前につくったシステムがありますけれども、そこは操作性を改善して手間を減らすというようなことをやっていきます。

それから、物件費についても、予算統制の強化とか調達の段階での調達方法をきちっと見ていくことでコストを落としていきます。それから、物件費の中で比較的ウエイトが大きいのが、拠点間の運送を委託していたわけなんですけれども、これについてはガバナンス強化というのもありまして、運送事業会社を子会社化することで、安定的かつ効率的な運送を可能にしていくということに取り組んでおります。

その次のサービスの維持向上ですけれども、基本的には従来の郵便のサービスはそのまま維持して、それにプラスして新規事業をやっていくということでございますので、ユニバーサルサービスは当然としまして、郵便局株式会社に委託しての窓口業務の提供、それから、集配拠点の再編の実施に伴うサービスの低下が生じないようにやっております。

それから、第三種・四種郵便、ひまわりサービスは従前どおりのものであります。

新規事業は、既に説明したこととダブりますけれども、ロジスティクス事業、広告業がありますと、本日もご説明させていただいております国際物流関係の事業に取り組んでいきたいと考えております。

かいつまんでですけれども、以上でございます。

○壺井執行役員 続きまして、郵便局株式会社の事業計画についてご説明をさせていただきます。

8ページにありますように、私どもは身近な郵便局ネットワークを通じて商品・サービスを分かりやすく提供することによって、「よりよい生活づくり」に貢献して、長くご利用いただける経営を実現していきたいということで、4つの大きな柱を持っております。

1つは金融新商品等の取扱いの開始でございます。これは最後にまとめてご説明をさせていただきますと思います。多様なニーズにお応えして、収益源の多様化による経営の安定確保等に努めていくということでございます。

第2はコンプライアンスの徹底、業務品質の向上でございます。営業のためにもこれらをしっかりやっていきたいということでございます。

第3に効率的な会社運営。第4にCSRの推進に取り組んでいくことといたしております。

8ページの右側に、それぞれ法律に規定する業務としてどのようなものを行うかということをお示しさせていただいております。会社法第4条第1項に規定する業務、これは必須業務、郵便窓口業務、印紙の売りさばき。第2項業務として、郵便局を活用した業務として列挙させていただいておりますが、⑥にございますように、例えば自動車保険の販売、⑦にございますように、カタログ等を利用して行う商品の販売等、それから、店頭スペースを活用した陳列販売などを展開する予定にいたしております。

9ページをお開けいただきますと、会社法第4条第3項に規定する業務として、不動産業務、東京中央郵便局、大阪中央郵便局などの不動産を利用した事業化に向けて取り組んでいくことにいたしております。また、店頭スペース等の活用も開始していく予定でございます。これはまた後程申し上げます。

郵便局の設置に関する計画につきましては、先程ご説明させていただきましたので、割愛させていただきます。

第4に、その他事業運営に関する事項としまして、コンプライアンスの徹底、局別損益管理による自律的経営管理をすることによって、会社全体の損益改善を目指すということを私どもの計画といたしております。それから、事業基盤機能の強化、窓口業務の効率化、営業力強化のためにも、自社システム等の開発等に取り組んでいくことといたしております。

10ページに、先程申しましたサービスの維持向上について概要をお示しさせていただいております。何よりも私どもは郵便局の窓口サービスの水準維持が第一でございまして、郵便事業

株式会社、株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険から委託を受け、民営化後も引き続き郵便局の窓口において郵便、貯金、保険の窓口サービスを提供させていただくということでございます。

新規業務について②に列記させていただいております。既に実施している新規業務といたしまして、自動車保険、カタログ販売、関連商品の陳列販売、窓口ロビーへのパンフレット掲載等の広告業務を手がけているところでございます。今後実施に向けて準備を進めているものとして、変額年金保険、法人向け生命保険商品、第三分野商品といったものを展開していくことにいたしております。

概要は以上でございます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑等をしたと思います。

○富山委員 2点だけ。1つはコメントです。4ページ目の古紙配合率の問題ですが、私、昔、紙の仕事をしていたことがあってそれなりに勉強したことがあるんですけども、えてして限界的な古紙再生というのは、そこから得られるメリットよりもエネルギー環境負荷が大きくなっちゃう場合がありますよね。専門家の方が集まってやるんでしょうから、非科学的な議論にならないと思うので大丈夫だとは思いますが、トータルな議論をしないと、あの辺はメディア受けの情緒論に流れるというリスクがあるので、そこは是非ともまじめな議論を念のためお願いしたいと思います。

それから、資金計画の数字ですが、どっちもぴったり収支が合っているんですね。これはいわゆる昔の公会計的な意味だと必ずこれは合うので、そういう意味で数字が出ているのか。それとも、フリーキャッシュフローが文字通りゼロになるような計画になっているのか、それはどちらなのでしょう。

○鶴田担当部長 ここでいう資金計画書は法制上求められているものですので、ご質問の意味でいうと公会計的な意味の方が強いですね。

○辻山委員 この事業計画、民間会社になったということで、当然のことだと思うんですけども、利益計画とか予算とか、そういうものにどの程度リンクしているのか。多分もうきちっとなっていると思うんですけども、例えばそれぞれの事業の小さいところの目標、予算というのは必ずしもまだはっきりしていないんだみたいな話を視察のときに伺ったこともあって。内部の管理会計システムの構築というのを是非よろしくお願ひしたいと思います。要するにボトムアップとトップダウンと両方の流れがきちっとなっているのかどうか、この紙では分かり

ませんので。なっているとは思いますが、例えば郵便局のレベルでインセンティブがきちっと伝達されるようなシステムの構築が不可欠です。

○壺井執行役員 先程ちょっと触れましたが、委員ご指摘のとおりでございまして、9ページの4の2に書いておりますけれども、郵便局にそれぞれの目標を示し、局別に損益管理できるようにして、効率的な経営に取り組んでもらえるようにしております。委員ご指摘のとおりでございまして。インセンティブを与えていかないとうまく機能しないと考えておりますので、そのような仕組みを設けております。

○辻山委員 別会社になったので、壁とかはできていたんですけども、数字の面の管理というのはまだ課題も多いというふうに伺っていますので。費用配賦とか難しい部分はありますよね。壁はできたんですけども、費用をどういうふうに配賦するのかと、この辺は。

○米澤専務執行役 物理的なものについてはそれぞれ帰属しているところが決まっていますので、使っている面積等に応じて使用料を払うと。使用料の賃貸借契約がありますから、それに従って払っていくというふうな形になるかと思えます。

○辻山委員 共通費の部分というのはまだ……。

○米澤専務執行役 それも主となるところが大家さんになって、大家さんが店子にそれを請求するという、通常の形になっています。おっしゃっておられるのは、いろいろな商品等の競合とかいう話もあるかと思えますけれども、そういうところについては100%ぴったり全部合わせるのがいいかどうかという問題はあると思うんですね。例えば、それぞれの郵便局株式会社代理店、それもそれぞれ卸元もまた一方でランチが一定程度あると。それぞれの間でどういう競合関係が発生するかという問題もあるんだらうと思えますけれども、それらについては必ずしも全部が全部をきれいにぴたっと分けちゃうのがいいかどうか。分けているところもありますけれども、そういう場合一定程度交わるところはあるということはあるんだと思えます。

○富山委員 ちょっとコンサルタント根性で申し上げておくと、売上予算ベースでP D C Aを回すときは、売上はリアルタイムですぐ分かるので、あれは割と回りやすいんですが、利益ベースのP D C Aを回すときによくありがちなのは、特に郵政などはまじめな人が多いと思うので、ちゃんとした数字が固まるまで「こうなりました」というフィードバックはかからないんですね。

例えば四半期ごとのP D C Aを回す時に、4、5、6月の四半期の数字が上がってくるのは、普通は四半期会計で、財務会計的にいえば1カ月半後ですよ。そうすると、4、5、6月の数字が8月の半ばごろ上がってきて、4、5、6月はどうだったこうだったという議論をする

ようなケースがあって、それはほとんどP D C Aの役に立たない。だって、次の四半期が半分終わっちゃっているわけで。そういうものが結構多くて、それにはまっている会社というのは、民間の一流企業でも結構多いんですよ。まじめな人が多いところっていうのはそうなるんですね。

管理会計というのは、そこはそれぞれ配賦とかいろいろなダイレクトコストも細かくまじめにやってもある意味ではしょうがないところがあって、むしろ大事なことは、大体の概況を4、5、6月が終わってからどれだけ早くつかんで、どれだけ早く対策を打てるかということがポイントになるので、そこのある種のふまじめさといったら表現悪いんですけども、四捨五入は現実にはすごく大事になるので。実際に現場で使えるような仕組みをうまくつくってあげないと。まじめな人は頑張ってまじめにやっちゃうので遅くなるんですよ。そうすると意味がないので、実践的な仕組みをつくっていただければいいのかなという気がします。

○田中委員長 よろしいですか。

では、どうもありがとうございました。

○田中委員長 次に、議題5の郵便局株式会社の新規業務（広告業務）についてであります。

3月18日に郵便局株式会社から総務大臣に対して本件届出がなされました。これを受け、総務大臣から郵政民営化委員会に通知があったところです。

本日は、日本郵政株式会社から米澤専務執行役、郵便局株式会社から上田執行役員にお越しいただいておりますので、よろしくお願いたします。

それでは、広告業務についてお願いたします。

○上田執行役員 郵便局株式会社の役員をしております上田と申します。どうぞよろしくお願申し上げます。

本件は、郵便局株式会社の収益基盤を少しでも裾野を広げられないかという発想に基づきまして、郵便局らしく、なおかつ、ネットワークを有効活用するという観点で、広告業務の開始について説明させていただきます。

郵便局をメディアととらえて、こういうことができないだろうかという引き合いがいろいろな企業様から寄せられております。これを体系的に整理して何とか収益に結びつけていきたいということで、2ページの①から⑤までございますけれども、郵便局のロビーにパンフレットやポスターを掲示させていただけないとか、商品のサンプルを配布できないだろうか、等々いろいろな引き合いがございます。これを、広告代理店のノウハウ等を活用しながら、クライアントを体系的に募集しまして、広告業としての収益に結びつけていきたいということでござ

います。

3 ページに、私どもが想定しているメディアごとの開始スケジュールをお示ししております。あるものは4月から、あるものは準備が整い次第、一部は7月から、その他のものは秋ごろからというような予定をしております。

4 ページ以降、具体的にビジュアルで、どういうものなのかというものを整理いたしました。①のパンフレットメディアというのは、カウンター等に他社のパンフレット等を設置するというようなパターン。それから、②は、郵便局で釣り銭を封筒に入れてお渡しすることがあるんですが、その封筒の下の方に広告を表示できないかというような備品メディア。それから、大きな郵便局におきましては、ラック等を整備しまして、枠管理をしながら、ラックでのパンフレット展開を行うというようなイメージでございます。

5 ページは、カウンター等でお客様に他社の商品サンプルをお配りするというようなイメージでございます。

6 ページは、3 事業のポスター等の展開がメインでございますけれども、空きがある場合には、そこを有効活用して他社の広告、ポスター等も掲示するというイメージ。それから、右側は、一部の大きな郵便局には屋外のボード等がございますので、こういったものが空いている場合には有効活用してまいりたいというイメージ。

7 ページは、その他の形として、POPのスタンドとか、あるいは、屋外スペースにも空きがある場合には、イベントスペースとしてお貸しして、広告料として収益に結びつけるというパターンでございます。

8 ページでございます。ご承知のとおりコンビニエンスストアとかレストラン等でも、こういったメディアを設置して収益に結びつけていくというパターンがございますけれども、どちらかという若者層が中心でございます。郵便局とは対象も違うかなと考えておりますけれども、私どもはこの事業を進める上で、価格設定については先行している事業者と同水準とするなど、配慮を行ってまいりたいと考えております。

9 ページは、広告、それぞれのメディアごとの市場規模がどうなっているのか。私どもが考えているのは、セールスプロモーションというメディア概念で整理されているようでございまして、市場規模等はここにあるような状況になっております。

以上、ちょっと駆け足でございましたけれども、説明とさせていただきます。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

大分商売をする気になったわけだ。

○富山委員 位置付け的には我々が意見を言うようなものの位置づけになるんですか。

○木下事務局長 それは特にございません。いろいろ取組みをなされていますので、そのご報告をいただいているという趣旨です。

○田中委員長 知識として我々が持っていた方がいいということですね。

○木下事務局長 はい。

○富山委員 前にも似たような議論の時がありましたけれども、誰でも彼でも広告をやせらるわけにはいかないんでしょうから、そこはコンプライアンス的に選んでいくことになるんですよ。

○上田執行役員 公序良俗に反するとか、反社会的とか、あるいは、郵政のコア事業とは相容れないとか、そこは広告基準をしっかりと定めながら、広告代理店に丸投げではなくて、基準の選定をして、代理店をコントロールしながら運営していくという形でございます。

○富山委員 ユーザーはある意味では安心感を持ちちゃうので……。

○田中委員長 それでは、どうも遅くなりまして、すみません。ありがとうございました。

それでは、最後の議題ですが、昨日、地方視察で徳島に行ってまいりましたので、お願いします。

○田尻事務局参事官 昨日、田中委員長、飯泉委員、辻山委員の3委員で、徳島県に視察及び利用者に対するヒアリングを行ってまいりました。昨日のことでございますので、今日は事実だけご説明させていただきたいと思います。

出張先は、ここがございますとおり、徳島市及び名西郡神山町の2カ所でございます。それぞれにおきまして、利用者ヒアリングと郵便局等の視察を行いました。

利用者に対するヒアリングでございますけれども、徳島市におきましては、ここがございますとおり、徳島市コミュニティ連絡協議会の島田会長、徳島市消費者協会の大住会長、AWAおんなあきんど塾の植田キャスト、それから徳島市の松下会計管理者の4名からご意見をいただきました。それから、神山町におきましては、後藤町長、岳人の森の山田オーナー、小野さくら野舞台保存会の小川会長の3名からご意見を伺いました。

郵便局の視察でございますが、徳島市におきまして、徳島中央郵便局、郵便事業株式会社徳島支店、ゆうちょ銀行徳島店。それからかんぽ生命保険の徳島支店から支店長もいらっしやっていました。

神山町におきましては、神山郵便局及び神山集配センターを視察いたしました。

以上でございます。

○田中委員長 視察と討論の状況については、後刻まとめていただきまして、委員会に諮らうと思います。

それから、富山委員、野村委員は、別の機会に是非行っていただきたいと。お時間をつくっていただいて、事務局と打ち合わせて、よろしく願いいたします。

本日は、ちょっと遅くなって申しわけないんですが、これでよろしいでしょうか。

それでは、以上をもちまして郵政民営化委員会第39回会合を閉会いたします。

なお、次回の日程につきましては、別途事務局からご案内いたします。

本日の委員会の模様につきましては、この後事務局からブリーフィングをいたします。

本日はどうもありがとうございました。