

郵政民営化委員会（第41回）議事録

日時：平成20年6月11日（水） 13：32 ～ 15：40

場所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会会議室

○田中委員長 それでは、これより郵政民営化委員会第41回の会合を開催いたします。

定足数は満たしております。

それでは、まず議題1の郵便事業株式会社の新規業務の認可申請についてであります。新規業務とは、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ということであります。

まず、本件認可申請について、4月9日の会合において、日本郵政株式会社及び郵便事業株式会社からヒアリングを行いました。その際に、子会社への出資額等不確定な部分がありましたので、本日はこの補足説明をいただこうと思います。

本日は、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、よろしく申し上げます。

○中城取締役副社長 それでは、補足説明といたしまして、資料の1-1をご覧くださいと思います。

郵便事業株式会社と山九株式会社の共同出資会社の概要ということで、前回のヒアリングの時から付け加わったことについてご説明いたします。

平成20年4月25日に山九株式会社の取締役会において、同社の航空貨物事業を会社分割して、新設会社に承継させることを決議いたしました。その内容は、下にありますように、新設会社の概要とありますように、商号はJ Pサンキュウグローバルロジスティクス株式会社、設立予定は平成20年7月1日、本店所在地は東京都中央区、代表者は代表取締役社長奥田雅彦、こちらは現在山九の航空貨物部長の方であります。資本金が3億円、純資産が14億1,400万円、総資産が25億4,000万円、発行株式数が1万株、決算期3月31日となっております。この数字の純資産額と総資産額につきましては、山九株式会社の平成19年12月31日現在の貸借対照表を基準に算出したものであり、設立時点の数値でこれは調整されるということでございます。上記

分割による会社新設の時点では、山九株式会社が新設会社株式の100%を保有するという形でございますけれども、郵便事業株式会社は、この本件の新規業務、今審査していただいている総務大臣認可の取得後、山九株式会社から新設会社株式の60%を取得し、新設会社が両社の共同出資会社となる予定ということでございますので、純資産額が14.14億円ということでございますが、その6割というものを私どもが出資するという形で、まず最初に山九が航空貨物部門を分割し、その株のうちの6割を持つという形で私どもが共同出資の会社をつく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 ありがとうございます。

それでは、質疑としたいと思います。

○辻山委員 すみません、どうもありがとうございます。少し前に詳細な情報をいただいたんですけども、この純資産、総資産の添付資料というのはあるのでしょうか。この後ろの方に何も無い。

○中城取締役副社長 一応、今発表されている山九の方で分割するという事について発表されているのは、純資産、総資産、こういうものが出ているということでございます。

○田中委員長 前回のご説明でここがなかったのは何か理由があったんですか。

○中城取締役副社長 4月25日の取締役会で会社分割が決まったということでございます。それによってこの分割会社の内容がわかったということです。

○田中委員長 外国のメディアから取材を受けると、日本郵政がこういうことを決めるに当たって、どういう経緯で山九を選んだのかとか、その他の企業は何かどういう種類の接触があったのかというバックグラウンドについての説明というのはどうなんですかね、ないんでしょうかというふうに言う人がいるんですが、それはどういうふうに考えればいいんですか。民間企業、株式会社だからそんなの一々メディアに説明する話じゃないということなのか。富山委員、辻山委員にむしろ聞いた方がいいか。

○富山委員 これは、何か入札で決めるような話じゃないですよ。

○辻山委員 前のご説明では、従来からこのことはその分野で提携して、その延長だというお話でした。

○中城取締役副社長 ええ、そうですね。ですから、私どもがこの民営化委員会でご説明した内容は、それは議事録として公表されていますので、そういう意味での皆さんに周知するというのは、この委員会を通じて間接的にわかるということだと思います。民間企業でそういうこ

とを独自に説明するということは多分ないんだろうと思います。

○米澤専務執行役 今お話がありましたように、個別の商品を選ぶとか、そういう話の時には私どもは多くの場合は公募をかけたりにして、その中で企画を出していただいて、それで複数の人によって評点をつけてもらうという、そういうプロセスで選び、それがまた経営会議とか取締役会を経てオープンになっていくと、そういうプロセスは経ているんですが、今お話があったように、こういう提携の話というのは……。

○田中委員長 お相手もあることだしね。

○米澤専務執行役 他の民間企業でも、どうしてこうなっていたかというのは余りやっている例はないというふうに私どもは思っておりますけれども。

○辻山委員 この純資産、総資産はこれはわかったんですけども、内訳がわからないと、例えばこの資本金が3億ですよ。その額面上の6割出資になるんですか。

○中城取締役副社長 純資産額の6割ということで。

○辻山委員 純資産のその簿価で引き取るということですか。出資金額は幾らになるんですか。

○中城取締役副社長 出資金額はですから、14億の大体6割でございます。

○辻山委員 その14億というのはどうやって決まっているんですか。

○中城取締役副社長 これは、基本的にディスカウントキャッシュフローのやり方と純資産法とか幾つかのやり方で資産価値を決めるんですけども、結局最終的には純資産法で、これは大体ここの企業の価値がこのぐらいあると、14億ぐらいあるということで決めたということですよ。要するにデューデリをやってです。

○辻山委員 デューデリをやった後でですか。

○中城取締役副社長 やって、どのぐらいあるかということ。

○富山委員 平等にやらないとまずいですよね。

○中城取締役副社長 そうです。

○辻山委員 これは今、先程の山九株式会社の平成19年12月31日現在の貸借対照表基準ということですから、簿価ベースで切り出しているわけじゃないですよ、これ。そのところをちょっと知りたかったんですけども。

○中城取締役副社長 貸借対照表上のその時の貸借対照表から切り出しているということですから、基本的には時価表示というふうに考えていただきたいと思います。

○辻山委員 ちょっとよくわからない。貸借対照表は簿価というか、いわゆる会計上の通常のゴーイングコンサーンの貸借対照表できていますよね。

○中城取締役副社長 そうですね。

○辻山委員 それをそのまま一部切り出して、それを簿価ベースで出資するということですか。これ、だから、そうはならないはずなんですよね。簿価ベースで切り出した場合には、それをもとに今度デューデリをやって……。

○中城取締役副社長 そうです。

○辻山委員 出資額が決まりますから、14億ですか、これの6割には出資額はならないはずなんですよ。もしこちらの方が簿価ベースで、山九の簿価ベースの切り出し額だとすると、この金額と6割出資の金額は合わないはずですよ。

○中城取締役副社長 デューデリをやっていきますから、その時の価格でももちろん評価して、それで切り出しているわけです。

○辻山委員 いや、切り出す時は山九の中ですから、山九の会社分割だから、恐らくこのケースは100%出資会社の時には簿価でやりますよね。簿価で貸借対照表から切り出しますよね。そこに一部切り出された貸借対照表ができるんですけども、それはあくまでも、いわゆる通常の会計上の姿になっているわけですね。これが出資を、そこに投資していく時には、それに対してデューデリが実施されるはずだから、最初の金額が14億だとすると、今度の出資額のベースになるのは14億ではないはずなんですよね。そこで時価ベースのデューデリが行われるはずだから、すると出資額が14億の6割ということにはならないですね。

○石橋（郵便事業株式会社）課長 山九さんの12月簿価ベースの貸借対照表から、時価に換算されたもの、評価替えをしたものを出資時の想定貸借対照表、新会社の時価ベースの貸借対照表として作成し、計算した純資産額が14.14、14億ちょっとです。

○富山委員 あれ多分切り出した段階で、株式を買い取ったんじゃないかと、何かこっちが何か出して14億、これ買い取ったんですか。既発行株式って、要するにこれ多分時価純資産でしょう、これ。純資産と書いてありますけれども。当時の貸借対照表を基準というか、当時の貸借対照表に載っている要するに費目というか、起算した項目について、例えば時価で洗い替えをやって、時価純資産を出して多分時価純資産方式を採用したんだと想像、僕は思ったんですよ。多分そういうことですね。それで、もう一つ質問があるとすれば、それが結果的に14億だったのか。それはこの40%の金額、もっと小さい金額で、それに対してまた郵政側から何らかの現物出資なりキャッシュをインジェクションして、この要するに60、40になったのか、既発行株式を引き取って60%とったのか、どちらの方式ですか。

○石橋課長 切り出したときの時価評価替えしたところに、適正な自己資金を持つ会社として、

まず、設立していただきます。

○富山委員 キャッシュはインジェクションして……。

○石橋課長 キャッシュは必要ですから、事業運営上必要な額を山九さんに出していただいて、まず100%子会社にしてもらいます。

○富山委員 入れているんですか。

○石橋課長 それを山九さんが出して、新会社として時価ベースの会社の純資産をつくるわけです。それがスタート地点です。

○富山委員 ええ、要は郵政さん側が60%に入ったのは、その郵政の側で要は出資を引き受けて60%になるのか、既発行株式を買い取って60%になるのか、その質問に近いんですけども。

○石橋課長 我々は、設立された新会社の株式を山九さんから買い取って60%出資とします。

○田中委員長 そこにマイクロホンありますからそこで。

○石橋課長 山九さんの方で、今回航空事業部でありましたので、一つの会社という形にしていただきます。その時に、会社とした時点、出資時点の会社のバランスシートをつくる作業をまずやりました。それは評価替えしてやっております。ただし、その会社としては、必要なキャッシュフロー等は、今は部の段階ですから備えていませんので、適正な資金繰りの計画を立てまして、現金預金としてどの程度持つべきかも計算しました。出来上がった純資産というものをまず固めます。それは山九さんが7月1日の予定のときにまず出資されてつくっているわけです。その株式の評価を我々がしまして、6割を出資して取得するということになります。

○辻山委員 それでは、6割取得のその現金で買うんですか。

○石橋課長 現金です。

○辻山委員 その現金は山九さんに入る。

○石橋課長 山九さんに入りますね。そういうことでございます。

○富山委員 では、この瞬間まで山九の100%子会社になるのかな。

○石橋課長 そうです。まずは山九さんが100%子会社として新設分割します。

○富山委員 名前はJ Pとついているけれども。

○石橋課長 それは途中で定款の変更とかを余り短期間でやりたくはないので……。

○富山委員 どうせ変えるからですよ。わかりました。

○辻山委員 ちょっと簡単なスケッチ図みたいなのを出してもらえばすぐわかったんですけども、わかりました、すみません。

○富山委員 別に正々堂々とやっているの、わかりやすい説明を中にしておいた方が、きっ

とあらぬ疑いをかけられない方が、何かあるから難しいことをしているのかなと思われちゃうと損ですから。

○石橋課長 全然、普通にオーソドックスなやり方でございます。

○富山委員 そうですね。わかりました。

ちなみにこれ、新会社って、あえてシェアとかとったら何%ぐらいのシェアになるんですか。スタート時点でシェアとるの、難しいのかな、シェアを計算するって。まだ山九のときのシェアと一緒にですかね。

○青木国際事業本部長 同じです。そのままの山九のシェアが持続されますので。

○富山委員 以前の委員会でしたか、何か一応表があったのは……。

○中城取締役副社長 1%ぐらいですね。

○富山委員 小さいですね。

○中城取締役副社長 非常に小さいですね。

○富山委員 新会社はもう、要は独立した企業体として、だから独立採算というのがそもそも採算は柱を立てるということですね。

○中城取締役副社長 そうですね、そういうことですね。

○富山委員 新会社と郵便事業会社との間のこのチェックポイントにかかわる話なんですけれども、いろんなやりとりというか取引関係のというんですか、それは結構起きるんですか。

○中城取締役副社長 使うとすると、今でも山九ビジネスゆうパックのところ、集荷に行くところとか末端の配達のところはゆうパックを利用していますから、それと同じように今ジョイントベンチャーが、こちらの郵便事業会社に委託する部分は、それなりの適正の価格帯をとってやると、こういうことになります。非常に大口のところは直接ジョイントベンチャーがとりに行くということもあると思います。

○富山委員 多分恐らくそのトランスファー・プライスというか、多分一つの論点になるんだろうなという感じではある。

○中城取締役副社長 そうですね。そこがアームズ・レングスの話につながると思います。

○富山委員 この辺のアームズ・レングス性を担保する点と組織的な何か担保方法というのはどういう形になるんですかね。その中の役員会とか監査役とか、そういうところでチェックされるんですか。

○中城取締役副社長 そうですね。適正な価格でやられているかというのはそれぞれのボードの方でやられるということ。

○富山委員 一応、子会社になっちゃうんで、どう担保するかというのはちょっとデリケートになりますよね。

○中城取締役副社長 そうですね。それは他の子会社との間も同じですけども。

○富山委員 同じなんですか。

○中城取締役副社長 ええ。他の子会社との取引というのと同じ扱いだと思います。

○青木国際事業本部長 要するに、本社の事業開発部という子会社を管理する部門もありますし、これはもう一つの独立した株式会社ですから、それはもう監査もすべて税法上ののりつた決算でやるということになりますので、その辺の担保はできると思います。

○富山委員 完全に子会社というよりも、まだこれ40%は山九なので比較的透明性はありますよね。

○中城取締役副社長 そうです。

○富山委員 山九さんから見たら、とんでもないことをやられちゃったら、自分たちの立つ瀬がないわけですから。

○中城取締役副社長 そういうことです。

○田中委員長 質疑はよろしいでしょうか。

それでは、どうも本日はありがとうございました。

続きまして、本件認可申請の審査状況について、総務省からご説明をいただこうと思います。

本日は、総務省郵政行政局から後藤郵便課長にお越しいただいております。よろしくお願ひします。

○後藤郵便課長 総務省でございます。本件業務につきましても審査の状況と現時点での総務省としての考え方といったものについて、簡単にご説明させていただきたいというふうに存じます。

本件業務、国際物流業務というふうに簡単に申しておりますけれども、内容については会社の方からまたご説明があったところだと思っておりますけれども、この業務は、国際郵便としては取り扱うことのできない、あるいは国際郵便として取り扱うことが必ずしも適当でないという言い方がいいかどうかわかりませんが、必ずしも合っていないような、特に重量の重たいものであるとか、かさの高い大きなものといったようなものであるとか、あるいは同じ宛先に複数個を同時に配達をするような貿易貨物といったようなものを主な対象としたものでございまして、基本的には、国際郵便とは別個のサービスであるというふうに位置づけられているものでありまして、国際間で郵便や貨物の運送サービスを現に利用しておられる、今後も利用さ

れるような顧客のニーズに従来以上に幅広く対応しようということで検討されているものがございます。

その実施の体制については、共同出資をするということで、山九というこの分野で既に市場で一定のシェアを占めている会社とアライアンスを組んで、営業組織であるとか人員、システムといったものを引き継いで、子会社という形式で行いたいということを書いてきているものでありまして、そういった観点からも国内・国際の郵便業務に直ちに支障を来すというようなことはないのではないかというふうに考えているところでございます。

ただ、また郵便事業会社の19年度の決算、この後の本委員会の議事にも入っているようでありますけれども、速報されている決算の内容を見ましても、郵便物や貨物の需要動向であるとか損益の状況というものを見ますと、引き続き厳しい状況にあるということがわかるわけでございまして、民営化された会社が今後も郵便のユニバーサルサービスを維持して、維持するだけではなく、かつ利用者の方々の期待するサービス水準というものを確保していくために、収益源の多様化というものを積極的に行っていただく必要があるだろう、それによって経営の健全性を保持しつつ、ユニバーサルサービスに遺漏なきよう努めてもらうということが必要なんだろうと考えておりまして、そういう点からも、この業務というものは本来業務にとって利益のあるようなものではないかというふうに考えているところでございます。

また、国際物流というワーディングが適切かどうかという問題があるかもしれませんが、公社時代から国際物流分野への進出というものは既定の方針でもあったわけでありまして、そういった点でも期待ができるものかなというふうに考えているところであります。

さはさりながら、基本的には国際郵便とは別個のサービスと申し上げましたけれども、現在の国際郵便の需要というものがどのようなものであるかということ深く突き詰めた調査というのが必ずしも十分行われていないというふうに思っておりますので、場合によっては、この業務が開始されることによって、国際郵便への一定のその需要の移行といったものもあり得るだろうというふうに懸念をしている部分もございまして、今後も国際郵便の業務、そのユニバーサルサービスに対する影響といったものについては注意していきたいというふうに考えているところでございます。

それから、2点目に見なければいけないこととして、同種の事業を行う他の会社に対する不当な侵害があるかどうかということでありまして、これにつきましては、やや例文的なお話になりますけれども、郵便事業会社から共同出資で設立されます子会社に対しましては、今回の業務に関して不当な利益供与であるとか営業支援を行うということはないんだというふ

うに会社から説明を受けております。また、郵便事業会社が、子会社、この当該子会社から国内運送等の部分について業務を受託するということが考えられるわけですが、この際には、第三者に対するものと同様の適正な対価をもって行うというふうに聞いているところでございまして、そういう点からは、同業他社の既存の利益を不当に侵害するということは想定されないであろうというふうに見ております。また、今回の業務の市場におけるシェアというものに関しては、比較的小さいものであるということでございますので、競合事業者に対するインパクトというものは、決してそれほど大きくないというふうに考えているところでございます。

簡単であります。以上のようなことから、注意すべき点はあると。引き続き会社の方に、そういった点についてクリアにさせていただくように話をしていきつつ、また共同出資会社の概要が必ずしもまだ十分明らかになっていないところもありますので、そういったところも明らかにしつつ、基本的な方向としては認可をしても差し支えないものというふうに理解しているところであります。

簡単ですが、以上です。

○田中委員長 どうもありがとうございます。

最初に言われた国際郵便業務との競合の、そのところをもうちょっと詳しく、どういう懸念をお持ちなのか。

○後藤郵便課長 この国際物流業務というのは、基本的に30キロを超えるような今の国際郵便の約款で取り扱っているものよりも重たいものであるとか、あるいは非常に大きさからいっても今の約款で取り扱えないようなものというものが主なターゲットとして想定されているわけでありまして、それ以下のものを扱わないと言っているわけではございませんので……。

○田中委員長 ああ、そういうことか。

○後藤郵便課長 はい。国際郵便は、ご案内のとおりレターだけでなく、貨物も一定の部分で扱っておりますので、そういう点でいきますと、完全に需要というものが切り分けられるわけではないだろうというふう考えておりますので、今も既に、本来貿易貨物として扱われるようなものの一部でもよかったようなものが国際郵便の中に、国際郵便として運ばれているというものがあると思うんですけれども、そこらの分析が必ずしも十分できておりませんので、今後この業務が拡大していきますと、国際郵便の方から、実は本来貿易貨物、それは本来国際郵便として扱わなくてもよかった部分かもしれませんが、いずれにしても国際郵便の業務に影響を及ぼすということは想定されないわけではございませんので、そこら辺については十分

注意していきたいというふうに考えております。

○田中委員長 それは郵政行政局郵便課の問題だね。日本郵政の問題ですか。その国際的に行き来している荷物が、どういう分類でどういう形で行われているかというのを調べなきゃいけないというのは、どこがというのは郵便課の仕事ということはないですか。

○後藤郵便課長 いや、これは、私どもとしては、事業者である郵便事業株式会社から、今の物数の状況とか、あるいは損益の状況というのは、種類別の損益の状況とかというのは説明を受けたりしておりますので、そういったデータをお聞きする中で、必要な判断という注意をしていきたいというふうに考えているところでございます。もちろん、我々が直接サンプリング調査みたいなものをするということも方法論としてないわけではないと思うんですけども。

○田中委員長 いろんな事業者が、郵便事業会社が行う業務について、競争的な分野とそれからユニバーサルサービスにかかわるものとの間に区分経理をきちっとしてもらわないとという、我々ヒアリングをやってもそういう意見が出ます。そのことと、競争的と非競争的というふうに、一応法制というか、2つあるというのと、しかし実際の荷物、貨物はこの間を行ったり来たりしているということですよ、今のお話はね。

○後藤郵便課長 はい。

○田中委員長 どういうふうに考えたらいですか。

○富山委員 ちょっとある種人工的につくっていますからね、これね。

○田中委員長 制度設計が。

○富山委員 ええ、ですよ。要は、例えばイン・ネーチャーって要するに実質どう考えても、お客さんの目から見ても非競争的だからこっちへ行っちゃうという世界ではないんですよ。だから、現象としてはそういうことが起きちゃうんでしょうね。

○田中委員長 EMSについてもいろんな何か要望はあるんですね、こういうヒアリングをやる。あれも同じことなんだろうけれども。

○後藤郵便課長 EMSに関しては、これまでも日米であるとか日欧であるとか、あるいは国内でも規制改革会議の場等で、私どもとしてもいろいろな、特に海外を中心とする事業者の方々からの意見、提案について議論させていただいたり、こちらからも説明させていただいたりする機会というのはこれまでもありました。それはその競合している商品ではないのかというようなことであるとか、あるいは会計分離についてはというような個々の論点はあるわけですけども、基本的にはそういったことに関してはこれまでも、国内の制度というのはこういう考え方で今つけられているということをお示した上で、ご理解をいただけるようにやって

きましたけれども、これからもそういったいろんなチャンネルで話は出てくると思いますので、引き続き我が国の今の考え方とかやっていることについてもご理解を得られるように努力はしていきたいと思っております。

○田中委員長 我々の委員会は、民営化過程についての3年たった時点、3年というのは委員会が3年たった時点での見直しをするということになっているんですが、そのポイントの一つは、この大きな民営化事業がうまくいっているのかどうかというポイントの中に、他の事業者、他の民間事業者の人たちが、この民営化によって新たな競争が生まれることに伴って、歪みがない形でこの民営化事業が進んでいるのかどうかというのが一つのポイントになるわけですね。ですから、競争に歪みを生じさせないようにする配慮というのは政府にも非常に重要だ、この民営化を成功させるために重要だと思っておりますが、でもやっぱりこの郵便事業のところで、他の事業者の人たちがいろいろ言ってきている話を彼らを納得させることを通じて民営化を成功させるという面もあるわけですね。それはなぜならば、それによって競争が促進され、国民の利便が向上し、事業者は、事業者というのは一般事業者ですが、一般事業者が新たなサービスを手にしたり、価格の低下が実現できたりすることができたと。それで、しっかり思考してこの民営化は成功だったという、そういうストーリーを当然書きたいわけですよ、我々としては。そこのところがそういうふうには書けるためには、やっぱりここの収縮分とか、できるだけ他の事業者の説得力がある形で、政府の側でも、総務省の側でもご努力いただくと有り難いなと思っはいるんですけれどもね。

○後藤郵便課長 すみません。ここで本格的にEMSの議論をするには、我々も十分準備ができていない部分もありますけれども、幾つか述べさせていただくとすると、例えばEMSと民間のクーリエと言われているものが完全に競合しているのかどうかということも実は精査が必要なものでありまして、EMSというのは全国2万以上の拠点で引き受けられているものに対して、民間のクーリエには同じようなユニバーサルアクセスみたいなものがあるものなのかどうかとか、国際郵便の場合は、専らとは言いませんけれども、さっき紛れ込んでいる部分があるというふうにおっしゃいました。やっぱり個人需要というものについて、そのシェアという点でいけば相当なシェアを占めている。法人のその貨物というよりは、その個人が出されるものというものを中心として、ほとんどそれを中心的なものとして使う、需要として認識している。そういうためのサービスとしてこれまでも行ってきたといったようなことがありますので、そもそもそのどの範囲で、どこで競合しているのか、どういう部分が競合しているのかということに関しても、本当はその議論をきちんとしなきゃいけない。ただ、そのた

めのデータというのがまだつくりしていない。

○田中委員長 なるほど。もしそういうご認識だったら、郵便事業会社の収益拡大ということを考えれば、他のクーリエという、彼らだってありとあらゆることをしたいわけじゃなくて、自分たちのネットワークを経営的により効率化したいと思っているわけですから、この郵便事業会社のネットワークに乗るといいますか、協調的にその一部を使って、自分たちの得意なところで利益を上げようとするわけですね。そうすると、その郵便事業会社も、おっしゃるように拠点多くて、いろんな機能を持っていますから、それをもっと多角的に、他の事業者にも、一部では競合するけれども、他の事業者にも使ってもらうことによって、郵便事業会社の収益を上げるということは非常に重要ですよね。

今、エレクトロニクスの業界なんかで見ていると、日本を代表するエレクトロニクスの会社が、もう電子部品がそれぞれ多いものだから、それぞれまた得意があるものだから、ものすごい勢いで相互に売り買いしていますよね。ですから、一つのパッケージとして出てくる製品の中に、いろんなエレクトロニクスの会社のものがまじり合って、もちろん最終的な売り手として出てくるのはそれはそれなんですけど、部品ということからいくと、競争他社のものがもういっぱい入り込んでいる。それは逆に言うと、総合電機会社というのの中にも、当然その部品をつくっているセクションがあるんだけど、おまえのところから買わなくてあっちから買うという仕方をして、そういう発注の仕方になっているからそういうことが起きるわけですね。その部門がないわけじゃないんだけど、ほかから買ってきているわけですから。

ですから、民営化成功という形に行くためには、やっぱり郵便事業会社の仕事が増える形で利益がある。ひいてはユニバーサルサービスを料金値上げとか納税者の負担増とかいうことなしにできるというパターンをどうしてもこの民営化を成功させるには不可欠ですよ。そうするとそのためには、やっぱり広く輸送サービスの中で、どういう特徴があって、2万を超える拠点があることが何につながって、それはしかし他社も、競合していると言われるところも使いたいみたいだから、ただ、それを使わせるためには経費区分にしろ、そこはやっぱり出てこない使ってもらえないですよ。どういうプライスで出すのかというものはっきりしないわけですから。だから、そこはもう一段総務省でもご努力いただいて、郵便事業会社にいい結果が出るような、日本郵政株式会社も上場したいと言っておられるわけだから、そのためにはやっぱりそここのところにエクイティ・ストーリーをつくらせないといかないと、とてもじゃないけれども、日本郵政株式会社が上場まで行きませんから。

○富山委員 電気通信事業でいうとアクセスチャージの議論に近いんですよ、あくまでもね。

○田中委員長 アクセスチャージですかね、接続料金の。

○富山委員 考え方としては、そうすると、今まさに委員長が言ったこととかぶるお話なんですけれども、恐らくあの議論をちゃんとある程度透明性というか納得感を持ってやるためには、どうしてもやっぱりユニバーサルサービスの、要は非競争化して独占的になっていることによるある種のレントと、それとユニバーサルサービスをやらされることによるマイナスのレントと、基本的には合わせたらゼロかちょっとマイナスぐらいというふうになっていることが多分この議論の正当性を付与するんだと思うんですね。じゃないと話がおかしくなっちゃうわけですから、両立てになっているからいいでしょうという、多分論理構成に。競争政策上。そうすると、やっぱりそれをちゃんと経理的に、委員長が言われたようにちゃんと説明できるようにしておかないと、多分先程の例えばアクセスチャージがフェアかどうかという議論の時もすごく困ることになるはずなので、そこは多分ちゃんとやっておいたほうがいいんでしょうね、それは。

○田中委員長 そうですね。

○富山委員 きっとまだ今現状あいまいなところが、多分これどうしてもこの前のこの場の委員会の議論で、そのアロケーションコストの割合の大きい世界になりますので、すごく技術的にどうしても論争が生まれるし、いろんな議論が出てくるんだと思いますけれども。だからといって電気通信事業でアクセスチャージを計算していないわけではない。あれはあるいはもっと多分、アロケーションコストが大きい世界でしょう、電気通信の世界とかは。だから、そこはやっぱりベスト・エフォートで。そうなっちゃうと今度は辻山委員の領域になってきちゃいますけれども、それはやっぱりやっていかないと、やっていく必要があるし、あとは業務設計上もそれがしやすいような業務設計しておかないと。多分先程言った混在の問題とかというのはすごく処理しにくくなると思うのではと思うんですけども、どうでしょうか。

○後藤郵便課長 必ずしもお答えになっていないかもしれませんが、総務省において、郵便・信書便事業の見直しの研究会を開いておりまして、その中で、まだ最終報告書に至っておりませんが、今のその中の幾つかの議論の中で、やはりユニバーサルサービスのコストの問題であるとか、それからネットワークの、委員長言われましたが、外部の人間という言い方はおかしいんですけども、部外利用というんですか、郵便のネットワークを他社が利用する場合のコストをどういうふうに算定すべきなのかといったようなことについては、まだ指摘にとどまっていますけれども、そういったことも検討すべきであるというようなご指摘はいただいていますので、報告書をいただき次第、そういう具体的な検討をしていかななくてはなら

ないかなというふうに思いまして、事務的には思っているところでございます。

○田中委員長 郵便課はスタッフというか予算というか、そういうことがちゃんとできる構えになっているんですか。

○後藤郵便課長 まだ間に合うので、もしそういうことであればこれから要求をさせていただくことに……。

○富山委員 上場までにこれやっておかないと、ちょっとまずいような気がするんですけどもね。

○田中委員長 やっぱり日本郵政株式会社を上場させるためには、エクイティー・ストーリーをつくらなきゃいけない。どうやって売上高を立てられるか、何年目にはこういう業務だって受託できますというためには、そこのところを耕しておいてもらわないと。

○富山委員 逆にその辺がしっかりしていると、例えば将来アクセスチャージ的な議論ができたときにも、そのプライシングをディフェンドできるじゃないですか、ちゃんと。それがないと何となく前に言いましたけれども、ある種これ限界コストはそんな大きい世界じゃないので、どんどん値段が下がっていったらような構造が起きかねないので、ちょっとそこはちゃんとこういうコスト構成ですよということはしておかないと、合理性がなくなっちゃうと思うんですよ。

○田中委員長 木下事務局長、我が委員会にはスタッフと予算はあるんですか。

○木下事務局長 そういうスタッフ、予算はございません。

○田中委員長 ありません。

○木下事務局長 ええ、やっぱり主務官庁のサイドで権限もお持ちなんで、仮に査定当局が予算を付けるとすればそちらになるということだと思います。

○富山委員 総務省さん、割と先程言いましたように電気通信事業法とかで近いようなことをやっておられるので、ご経験のある方いっぱいいらっしゃいませんか。多分得意な領域ではないかという想像はいたしますが。

○後藤郵便課長 必要があれば間違いなく、省内のことでもありますので。

○田中委員長 アメリカだとコミュニケーションコミッティーのチェアマンか、大学の先生なんかすぐすごい論文書くよね。

○富山委員 論文は書きますけれども……。

○田中委員長 データはあるのかしら。

○富山委員 ええ、でもやっぱり審査をしないとわからないので、結構大変は大変なんだと思

うんですけれども、コストの割り振りとか。

○後藤郵便課長 やっぱり分社化もしておりますので、その2万幾らというのはあくまで郵便局会社の中で、郵便事業会社は集配のところをやっていますし、また、本委員会でも一度ご議論いただきましたように、集配のコア部分というか、拠点間輸送の部分というのは子会社化して外に出したりとかしていますし、それ以外に、さらにその足回りのところは、それ以外のゼロ連結というか、さらに外れたところの会社に委託をしたりしている部分もあるので、いろいろなコストをリアルタイムとは言いませんけれども、かなり正確に追っていけるような体制というものはなかなか正直ないと思うんですね。そういったアベラブルなデータというのはどこにどれぐらいあるのかということを含めて、会社にもご協力いただきながら、体制をつくって検討していかなきゃいけない問題だろうなどは思っています。

○田中委員長 しかし、郵便事業会社もそうすると内部管理上というかインセンティブシステムを構築して、一生懸命働く人にそれなりの処遇をすとか、登用するための基準というのは要るんだけど、彼らのマネジメント上も要るんですよ、それが。

○後藤郵便課長 おっしゃるとおり。

○田中委員長 どうやって、何をやればもう売上増、利益拡大に貢献できるのかと言って、データ、基礎もなしに、おまえは頑張っているか頑張っていないのかというのは誰にもわからないというんじゃないやっぱり成功しないよね、民営化。

○後藤郵便課長 この場で申し上げることじゃないと思うんですけれども、どちらかといいますと10月1日以来、いろいろな混乱が出ておまして、それを何とか終息させて日々の業務を、年賀を含めてですけれども、お客様になるべくご迷惑をおかけしないようにするということがかなりの経営資源をとられてしまっているということは事実だと思いますが、そういう必要性があるということに関して、全く私もそのとおりでございますし、会社にもいろんな場を通じてそういう指摘もしていますけれども、やはりどれぐらい今、会社側にそれぐらいの体制ができるのかということになりますと、ちょっと話をしてみないと、何ともこれは申し上げられないなと思っております。

○辻山委員 四国へ視察に行った時に、やはりそういったコストの配分、インセンティブに結びつくようなコストの配分について質問したんですけれども、まだこれからの課題だという、その段階では、特に事業会社の方は共通費の配賦みたいなことは、まだ手つかずの状態のような印象を受けましたね。そういうお答えでした。

○田中委員長 いいですか。

それでは、これは要望なんです、先回も在日米国商工会議所などからEMSについて、特に通関のところでは競争者と違う扱いというのはもうちょっと、すぐというわけにはいなくてもプログラムぐらい出ないかと、こういうプロセスでここまでいくとかという、そういうような要望がありましたけれども、競争的と非競争的の話のところでは、競争的なものはやっぱり競争的な枠組みに追い込んでいくと、民営化された郵便事業会社を。ここはやっぱり競争で追い込むための基準づくりみたいなのは、もう少し総務省の方でつくって、ご努力されているとは思いますが、スピードを上げていただくと民営化成功のストーリーが書きやすいんじゃないかと思しますので、よろしくお願いいたします。

○後藤郵便課長　こんなところで申し上げますとまた問題になってしまうんですけども、通関に関しては、郵便に関してはこれまで賦課課税方式がとられていまして、通常の商業貨物の申告納税方式と異なっていると、それは郵便の特性で、誰が受け取るものか、荷物について心当たりがないようなものが外国からぽつと送られてくるとか、そんなにはないとは思いますが、ただ、やっぱり郵便というのは自由に受け取ることができるということで、これまでもそういう扱いがされてきたんだという印象をしておりますけれども、来年以降20万円を超える部分の国際郵便について、申告納税方式が取り入れられるようになります。それに向けて、国際郵便などを利用される方々にも、こういった通関の方式というのに徐々に慣れていただくような経験がこれから増えてきて、段々そういった経験値が上がっていけば、またそういった、言葉は適当かどうかわかりませんが、移行の条件をつくっていく上でも役立つことがあるのかなというふうには考えているところでございますが、ご指摘については十分承ってやってまいります。

○田中委員長　どうも本日はありがとうございました。

○後藤郵便課長　ありがとうございました。よろしくお願いいたします。

○田中委員長　続きまして、本件認可申請について、事務局の方で論点整理をしていただきましたのでご説明をお願いいたします。

○田尻事務局参事官　資料の1-3をご覧くださいと思います。

委員長のご指示で、前回までの委員会での議論を踏まえて論点を整理いたしましたので、読み上げたいと思います。

郵便事業株式会社の新規業務（国際物流業務）に関する委員会の論点整理（案）

1 基本的な考え方

- (1) 「国民の利便向上」、「競争の促進」、「民営化会社の上場」のバランス
- (2) アームズ・レングスの原則
- (3) 郵便であるEMSとの関係
 - ① 本件業務とEMSとの関係
 - ② EMS自体の問題
 - ・通関手続等における優遇
 - ・収支区分

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
 - ① 目的内業務（郵便の業務等）の遂行に支障がないこと
 - ・ 郵便事業株式会社の出資額
 - 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
 - ・ 郵便(特にEMS) との間の相互補助
 - ・ 出資子会社と郵便事業株式会社との間の取引条件
- (2) 業務を実施する場合の留意事項
 - 郵便事業株式会社の輸送・集配ネットワークの活用
 - ・ 他事業者による利用の機会と条件
- (3) その他
 - フォローアップ
 - ・ 出資子会社の財務状況の把握。

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。

ご意見をいただければと思いますが。

一つ一つやっていきましょうか。基本的な考え方のところで、まずそれでは、こんなところですかね、ポイントは。

この間USTRの人が来て言っていたんだけど、やっぱりそういう視点もあるかなと思ったんだけど、USTRはもちろんアメリカの事業者から、米国政府という形でこの郵政民営化にかかわるので何かいろんな要望が来ているらしくて、それを取り次ぐのももちろん役

割だけれどもと言って、それはそれとして、一つ一つ日本政府にどうか、このケースで言うと総務省に言っているんだけど、その話とは区分した話で、この民営化という業務を日本政府が本当にスピード感を持って、一つ一つ基準をつくって処理できるかどうかということを楽しんで聞いている人もいますよという、それはそうですね。

日本がやっぱりいろんな意味の転換期にあって、民営化も、別にアメリカの圧力を受けるわけじゃなくて、総理が提示し、日本の有権者がそれを選び取るという形で決まったわけだから、その決まったものをインプリメントする、そしてそれによって日本経済が活性化していくという、ちょうどこの委員会がサーベイする任務を負っているのと同じなんだけれども、そういうことが手順よく日本でいくかどうかということ、大学の先生から来ている人らしいんだけど、そういうことに関心を持っている人もUS TRの中にいますよとか言っていたから、やっぱりそういうものかなと。要するに、そういう視点というのは外国の役所の中にもあるのかなとは思いましたがね。そういう意味では、この基本的な考え方とか、これがどういうふうインプリメントされようとしているかというのは、我々の腕できちんと整頓できているかどうかというのは向こうも評価するんでしょうね。もし評価することが、評価に値しないようなものだと、日本が悪いじゃなくて、委員会、委員長以下が悪いと、これが悪いからこういうことになるんだということにもなりかねないんだけど。

○富山委員 でも、やっぱりある種政治過程論としてはおもしろい研究対象になりますね。訳のわからないような、何かめっちゃくちゃな議論がされているのに、非常に論理的で正当な何か真つ当な議論をされているような。

○田中委員長 そうですね。基準をつくってやっているわけですからね。

○富山委員 そうですね。基本論点はここに集約されるんだと思いますよ、私は。結局のところ、いろいろありましたけれども。先程そのEMSの問題だって、向こう側、言っている側の人もそう言っていたんですから。

○田中委員長 これはもう我が委員会、スタッフの皆さん方にお願ひすれば、このところは整頓してもらえよ。この項目に沿った。

○木下事務局長 はい。今までのご議論と、それから今日、特に取引条件とそれから基礎的なデータのお話ありがとうございましたので、そこを整理していくというようなことになるとは思いますけれども、1点、EMS自体の問題ということについて、委員会の意見書で言及するのかどうかという問題が残っていると思います。それで、郵政民営化の全体を見る民営化委員会としては別として、本件の意見書ということに関する委員会の権能としては新規業務の認可というよう

なことで担当しています。EMSの例えば通関制度自体ということについて意見書の中でダイレクトに言及するのかどうかというところについてはご確認いただければと思います。

○田中委員長 基本的な考え方の中の記述としてEMSが入るのは、これはいいんでしょう。

○木下事務局長 この業務とEMSは別のものであるとか、この業務の性格を記述するということとEMSと違うとか、あるいは今担当課長が言っていましたように、こういうところはチェックしておかなければいけないということは当然のことだと思います。一方、そのEMSについて、例えば幾らのものについて申告納税手続になっていないことは適当ではないとか適当であるとか、こういうことを意見書でさらに言うのかどうかというところがポイントなんです。

○富山委員 多分、実態としてEMSが若干競争領域の境目のところにあるのはあるんでしょうね、実態論として。個別に何かちょっと言うのは私もちょっとぴんとこないんですけども、やっぱり委員長が言ったように、実態としてその競争の外縁のところのところにいっちゃっているとなれば、それに合わせた条件設定の議論は多分されていった方がいいような、そんな議論は多分あってもいいという気が私もいたします。

○田中委員長 そうですね。

○富山委員 20万以上出しましたと、そこはちょっと我々の領域じゃない気がしますけれども。

○田中委員長 委員会の仕事として、外部の人が評価基準を設けると、そういう意味であいまいだったところの土俵設定をできるだけ一つ線を書いて、それである種社会的合意ができたというようなことになれば、委員会の仕事としてはいい仕事だということになりますよね、それは。

○木下事務局長 ご趣旨は要するに、①のところの認識について、こういう関係にあると、あるいはこういうふうなことでないとこの業務が認可に際して、あるいはその後の留意事項を考えるに際していかんというようなことであるというようなことを整理せよと、こういうご趣旨ですね。

○田中委員長 そうですね。とりあえずそれで次に行こうと思いますが、申請に係る業務の認可に関する考え方、2です。(1)が業務認可の要件、(2)が業務実施する場合の留意事項、(3)がその他となっています。

先程、後藤課長も言っていたけれども、やっぱり外からやってきている業者は、そんなに金をかけてネットワークを張りたいというか、リターンとの関係でそれはとってもじゃない、できるわけじゃないと思っているから、自分たちがもっと利用しやすいようにつくってくれよと

というのが本音なんでしょうね。

○富山委員 自前ではやりたくないんですけれどもね、一緒ですよ。私だったらやりたくないですから。

○田中委員長 だから、それを早くここで書いてもらった他事業者による利用の機会と条件とか、こういうところは整頓できるといいんだらうけれどもね。

○富山委員 結果としての機会と条件と、先程委員長が言われたその背景にあるデータの整備というか、経営上のインフラ的なことというのもきっとあるんでしょうね。それがないと条件設定するといったって根拠がなくなっちゃうという。

○辻山委員 一応この論点整理でこれまでの議論はよくまとめられていると思いますけれども。

○田中委員長 そうですね、これでね。この項目だけでね。

それじゃ、次の議題もありますから、あとフォローアップなんかも、これも当然ですよ、フォローアップもしますと。

○野村委員 1点だけいいですか。

私は十分理解していないのかもしれませんが、確かにビジネスを開放してネットワークを提供し、そこから収益を得るというのは一つのあり方だと思いますが、他方でユニバーサルサービスに関する義務を負っているということになると、よく諸外国でありますけれども、おいしいところだけとられてしまう危険性はないのでしょうか。一番おいしいところの業務を他業種に奪われてしまって、そこから上がりの一部はもらうものの、ユニバーサルサービスの義務だけは自分たちが負担するという、そういうことにも陥りかねない部分というのはあると思うんですね。だから、これはよく見ておかないと、場合によっては一番負担の多いところだけを残されて、おいしいところを持っていかれるということもあるかとは思うので、そこはもう経営戦略の問題になると思うんですけれども、少し留意はしておいた方がいいのかなと思います。

○富山委員 そこってまさにコストイングのところが一番もめるところなんですよ。

○野村委員 そうですよ。

○富山委員 結局どこまでのコスト、例えば電気通信事業だったらアクセスチャージに含めるかで、当然今、野村委員の懸念のところ当然あるわけで、要はサンクになっちゃっていますから、それを要はフリー・ライドされるのが嫌だということになれば、できるだけフルコストイングをやっぱりしていかないと条件が、逆の意味で相手の方が有利な条件になっちゃうんで。それこそイコールフィッティングに、逆の意味でならなくなるという問題があるので、そこはだから、結構やっぱり大事な議論なんですよ、そのコストイングというのは。

○野村委員 だから、そのコストに今みたいな観点をちゃんと織り込めるような体制でいかないと、単純にやってしまうと、逆に今おっしゃられたようなイコールフィッティングが逆にとれなくなってしまうというところがあるかもしれない。

○富山委員 反対なアンイコールになっちゃいますものね。

○野村委員 ええ、前にこの委員会で、あれはどこだったかな、イギリスかドイツだったでしょうか、行った時に、結局おいしいところだけとられて、私たちはかすみたいなことをやらされてと、もう不満だらけのところがありましたので、ちょっとそこは今思いつきましたので、ちょっと留意をしておいた方がいいかなと思ひまして。

○富山委員 たしか、電気通信事業のアクセスチャージも、それをだからフルコストイングでやるのか、長期マージナルコストでやるのか、短期でやるのかで随分もめた記憶が私はあるので、割と今の問題にかかわると思います。

○野村委員 そうですね、かかわりますね。

○田中委員長 どうも野村委員、ありがとうございました。

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まして、本委員会の意見の取りまとめを今後行っていきたいと思います。

続きまして、平成19年度決算についてご説明を受けようと思います。

本日は、日本郵政株式会社から米澤専務執行役、藤本常務執行役、郵便事業株式会社から鶴田経営企画担当部長、郵便局株式会社から壺井執行役員、株式会社ゆうちょ銀行から同じく米澤執行役副社長、株式会社かんぽ生命保険から加藤経営企画部長にお越しいただいております。

それでは、19年度の決算についてお願いいたします。

○米澤専務執行役 本日は、民営化後初めての決算がまとまりましたのでご報告申し上げます。

まず、19年度でございますけれども、まだ半年でございます。半年間の経営成績という部分でございますけれども、グループの連結で経常利益4,387億円、税引後の利益で2,772億円を確保することができました。民営化前にここでご議論いただきました承継計画における損益見込みにおきましては、グループ全体で税引後利益2,150億円を見込んでおりますので、それを上回る事ができたということでございます。

また、半年の一応の成果ということでございますけれども、民営化当初のなれないシステムや業務フローに起因する当初の業務輻輳等もございました。これが営業成績にも一定の影響を及ぼしたことを考えますと、一定の成果、まずまずの成果が出たのではないかというふうに考えているところでございます。

各社ごとの詳しい計数につきましては、藤本常務からご説明申し上げます。

○藤本常務執行役 お手元にごございます資料に沿って説明申し上げたいと思います。

まず、全体のつくりをざっとお話ししておきますと、1ページ目に各社の概要が書いてございます。これはグループ決算の概要というものでございます。その次に、各社ごとに経営成績1年間のP/Lの資料である経常収益、経常利益、それから当期純利益、それと財政状態が書いたものがございます。ちょうどその真ん中に参考といたしまして、承継計画におきます損益の見通し、それから日本郵政、郵便事業、郵便局会社につきましては、総務省の方に事業計画を提出してございますので、その経常利益、当期純利益を加えさせていただいております。

それから3ページ目ですが、これは課税所得の調整項目ですが、こういうものをつくったのは、やはり今回民間になりまして、税務調整の関係が相当複雑でございました。後でご説明申し上げますけれども、課税所得を見ますと、やはり財務会計上の損益と損金の範囲が随分違ってまいりますので、これがないとちょっとわかりにくいものですから、整理してみたものでございます。それから、あとは各社ごとの財務諸表でございますが、日本郵政の連結、中に単体も入ってございます、それと個別財務諸表、郵便それから郵便局、ゆうちょ、かんぽと、こういうものになってございます。形の上では上場会社の短信に近い形になってございますが、ただ、前年度比較等がない等、全く同じではございません。

それでは、中身をご説明申し上げたいと思います。まず、グループ決算の概要の1枚目のところをご覧いただきたいと思います。必要に応じて、財務諸表の方をご参照いただくことがあると思います。

まず、日本郵政でございますが、ご存じのとおり、純粋持株会社としての機能がございます。これは子会社の経営管理機能でございます。それ以外に病院事業をやっておりますし、宿泊事業、旧メルパルクでありますとか、簡易保険のかんぽの宿、各子会社から受託を受けております人事とか経理のシェアードサービスを行っております。こういうものがございます。

お手元のこの日本郵政株式会社のP/Lをご覧いただきますとその辺がわかるかと思えます。14ページをご覧いただきたいと思えます。持株会社単体のP/Lでございます。営業収益のところをご覧いただきますと、関係会社からの受入手数料、それから受託業務収益はこれはシェアードサービスでございます。貯金の旧勘定の交付金、それから医業収益、宿泊事業収益、こういったセグメントごとに書かせていただいております。こういったつくりになってございます。

半年間の業務成績でございますが、経常利益378億円に対しまして、当期純利益は425億円で

ございます。ご覧いただきますと逆転しておるわけでございます。経常利益よりも当期純利益が上回っているということでございますが、そのご説明を申し上げますと、以前、共済の整理資源のことをご説明申し上げたことがございます。日本郵政の方で全社分の共済整理資源、債務計上をいたしてございます。以前は、各業務に分かれまして、それらが費用の格好で出ておりました。これが、今回日本郵政の方に債務計上したものですから費用にはなりません。ただ、相変わらず年間1,300億円程度キャッシュアウトするという事実はこれは変わりがございません。当期につきましては、ちょうど半期分でございますので、1,300億円の半分、650億円程度がキャッシュアウトいたします。その分が税務上の損金になるわけでございまして、それを差し引きますと日本郵政の税務上の課税所得は赤字になってまいります。そのところに今回、民営化しましてから日本郵政グループは連結納税を適用してございます。そういたしますと、税務上赤字の会社につきましては戻りが生じてきますので、その戻りがある結果、経常利益よりも当期純利益の方が大きいという、そういった現象が起きておるわけでございます。後で申し上げますように、同じような構造があらわれておりますものに郵便局株式会社がございます。

日本郵政は以上のとおりでございます。

次に、日本郵便でございます。営業収益が1兆536億円、前期との比較ができにくいわけでございますが、ちょうどこの半年間は、年度前半と後半に分けますと、年賀の収益が入る期間でございます。ですから、前期よりは収益が多うございます。その年度の後半部分と前年度の後半部分、会社が分かりますので全く同じということではないんですが、ざっくり単純計算で比較いたしますと、営業収益が80億円の微減ということでございます。それを郵便物数あるいは荷物の物数で見ますと、その下の黒四角のとおりでございまして、郵便が125億5,686万通、ゆうパックが1億3,807万個、ゆうメール、以前は冊子小包と言っておったものでございますが、12億945万冊でございます。これも従来の郵便物が狭い意味での郵便と荷物に分かれておりますので、郵便、それからゆうパック、ゆうメール、この2つが荷物に該当するわけでございます。この狭い意味の郵便につきましては、前期の下期半年間と比較をいたしますと2.8%ほどの減、物数の減でございます。荷物につきましては、このゆうパックとゆうメールでございますが、荷物につきましては10.7%の増ということでございます。その結果が先程申し上げましたような営業収益の微減ということになってございます。

それから、経常収益が1,137億円でございます。これも前期の半期との単純比較をいたしますと、180億円ほど経常利益が増えてございます。それは何かと申しますと、これも整理資源の影響でございまして、以前ですとこの郵便業務、公社の郵便業務の中で年間郵便事業600億

円程度の整理資源を費用として払っておりました。その半期分が大体300億円ぐらいあるわけですが、民営化当初非常に業務が輻輳いたしまして、人件費を少し持ち出ししてございます。あと集配運送費とかいろいろ節約をしたんでございますが、差し引きその収益の増、効果が180億円あったということでございます。これは整理資源の影響がプラスに出ておる部分だというふうにご覧いただければよろしいかと思えます。

それから、当期純利益は694億円でございます、日本郵便の場合には、特段税務関係の特異な現象というのはございません。大体一般の企業の実効税率と同じ程度のものでございます。

それから、次に郵便局会社でございます。これは郵便局会社の個別財務諸表をご覧ください。4ページをご覧ください。科目のところをご覧くださいますと、営業収益のもとに郵便窓口業務等手数料、銀行代理業務手数料、生命保険代理業務手数料がございます。ざっくりした数字でまとめていきますとそれぞれ郵便が1,000億円、銀行代理業務が3,000億円、生命保険代理業務が2,000億円という1対3対2ぐらいの比率になってございます。もちろんこれは、半年分でございます。

その他手数料収入でございますが、これはカタログ販売等でございます、営業収益のほとんどは3会社からのこの受託業務手数料ということになります。これが郵便局株式会社の基本的な構造でございます。

そこで、経常利益をご覧くださいますと、これは同じ4ページをご覧いただいた方がよろしいかと思えますが、当期純利益が46億7,800万円でございます。それから、その3つ上の欄の税引前当期純利益が183億9,700万円でございます、間に挟まっております法人税、住民税等が137億円でございますから、随分実効税率が高く感じられると思えます。ちなみに、経常利益が185億円でございます。この辺の説明をいたしますのに、この課税所得の調整項目という3枚目の資料をご覧くださいたいと思えます。これをご覧くださいますと、郵便局、右から3つ目でございます。今申し上げたように、税引前の当期純利益が183億円でございます。ところが、申告調整という欄をご覧くださいますと、初年度特有の事項というのがございます。未払費用と書いてございますが、郵便局会社の場合には、夏期の業績手当の共済負担分でございます。これは、財務会計上は積み立てる際に費用として計上されているわけなんです、実際の払いは次の年になりますので、言ってみれば税務上損金不算入となり、その分課税されるということになります。その他の項目につきましても初年度特有の事項がございまして、非常に課税所得が税引き前当期純利益より多いということになってございます。そういたしますと、この276億円の課税所得に対しまして、法人税等が137億生じまして、税引後の当期純利益も46

億円になってございまして、183億円の純利益に対して非常に少ない当期純利益というのが今回の郵便局会社の特徴でございまして。

申しわけございませんが、その1つ前のページの概要の資料というところをご覧いただきたいと思っております。横のペーパーでございまして。これが承継実施計画でありますとか、あるいは単年度の事業計画との比較になってございまして。これをご覧いただきますと、もっと極端な格好になってあらわれてございまして。承継計画の経常利益、これ右から3つ目が郵便局株式会社の単体でございまして、経常利益は250億円を見込んでおりました。19年度の事業計画で241億円、ほぼ同等のものを見込んでおまして、実際今決算をした結果が経常利益の185億円でございますので、ざっと5、60億円、当初の見込みよりは経常利益が少なかったということになります。

その原因は、先程米澤の方から申し上げましたように、民営化当初の業務輻輳等がありまして、なかなか営業等に手が回りませんで営業が進まなかったという事情、あるいは手数料でございましてけれども、郵便局会社と郵便事業会社の間で、大口のお客がどちらに回るのかという予測があったわけでございます。要するに、別のお客様が郵便局の窓口にいच्छるのか、あるいは郵便事業会社の発着口に直接トラックで着けて、大量の荷物あるいは郵便物を出されるのか、それに基づいて収益を予測しておったんでございまして、ちょっと予想と違ったものですから、郵便事業会社の方に実際は差し出しが多かった結果もございまして、結果として郵便の受託手数料も少なかったということもございまして。そういうこともございまして、差し引きの経常利益は5、60億円違っているという結果でございまして。

そこで、当期純利益はどうなるのかということをお申し上げますと、承継の実施計画ですと250億円に対して150億円、これは単純に250億円に予想の実効税率の40%を掛けた残りでございます。それに対しまして、19年度の事業計画をご覧いただきますと、経常利益は241億円、当期純利益が321億円でございますので、これもよくご覧いただきますと経常利益と当期純利益の額が逆転いたしております。

これはどういうことかということでございますが、また恐縮でございますが、課税所得の調整項目の横長のペーパーをご覧いただきたいと思っております。郵便局会社、右から3つ目の欄でございます。そこに退職給付引当金というのがございまして。各会社とも同じような額でございますけれども、実は郵便局会社につきましては、このプラスというのは退職給付引当金に積んだもの、それから422億円の実際に払ったもの、キャッシュアウトしたものでございまして。ここでは422億円でございますが、実はこの倍以上の退職金のキャッシュアウトを見込んでござい

ました。要は、3月末の退職者が非常に多いという見込みでございました。そういたしますと、退職給付引当金のキャッシュアウトによりまして、郵便局会社は、当初の計画では事業計画では税務上赤字であると。そのことによりまして、税務調整上戻りの益が発生する。その戻りの益が発生する関係で当期純利益が320億円、この大きな数字になっておったものが、これは実際にふたを開けますと退職者の数が少なかったものですから、課税所得が当初の予定より大きかった。その課税所得も初年度特有の要素で割と多い額があったということでございまして、少ない当期純利益になっていると、こういうことが主な原因、ちょっと細かい話になりましたけれども、特徴でございます。

それから、申しわけございませんが、私1点言い漏らしておりましたので、日本郵政に返っていただきますと、社会地域貢献基金の関係でございます。申しわけございませんが、日本郵政の連結財務諸表に返っていただきたいと思っております。13ページが日本郵政の単体のB/Sでございます。これをご覧いただきますと純資産の部がございます。株主資本とありまして、資本金、資本剰余金、利益剰余金、その下にⅡで社会・地域貢献基金というのがございます。42億円ほどでございます。これはP/Lの方をご覧いただきますとわかりますけれども、425億円が当期純利益でございました。これは政令の規定に基づきまして10%を基金に積み立てることになってございまして、それを利益剰余金と分けてここに計上してございます。ですから、利益剰余金が384億円、社会・地域貢献基金が42億円、合わせますと425億円ということでございます。

それから、社会・地域貢献基金の実施計画をつくって、これも認可をいただいておりますが、向こう3年間の計画でございましてけれども、実際に社会・地域貢献基金は使用しないという計画で認可をいただいているところでございます。基金は計上しておりますけれども、使用しないということになってございます。ちょっとその点漏らしておりましたので補足しておきます。申しわけございませんでした。

次に、ゆうちょ銀行でございます。決算概要の1枚、一番最初のペーパーに返っていただきたいと思っております。経常利益が2,561億円、業務純益が3,019億円、当期純利益が1,521億円でございます。今回の決算に影響を及ぼした点と申しますか、特徴は2つあると思っております。一つはこれまでに申し上げましたような税務調整の影響、初年度なるがゆえの税務調整の影響でございます。いま一つは、ゆうちょ銀行あるいはかんぽ生命保険につきましては、株安でございましてか円高の影響がどれだけ及んだか、これが大きなポイントであろうかろうかと思っております。

申しわけございませんが、ゆうちょ銀行の個別財務諸表をご覧いただきたいと思っております。4

ページでございます。割と下の仕切りの線に近いのでございますが、その他の経常費用というのがございます。一番上が経常収益、経常費用でございます、その欄の一番下のその他の経常費用の上に金銭の信託運用損というのがございます。これが149億円出てございます。これが株安、円高の影響として出てまいっております。

それから1点、これは従来と計上の仕方を変えているのでございますが、以前は金銭の信託につきましては運用目的という整理をしてございましたが、今回からその他有価証券となっておりますので、このP/L以外にB/Sの方にも実は影響が出てございます。評価差額金の方をご覧いただきたいんですが、3ページでございます。負債の部の合計の下の方に、その他有価証券評価差額金というのがございます。実はここでも評価の損が出ておるんでございますけれども、評価の益もございまして、それを相殺した結果、ここでは評価差額金が739億円ということになってございます。ちょっとその点では見えにくくなっている点があるかと思えます。

申しわけございません。グループ決算の概要に返っていただきたいと思えます。2つ目の黒四角でございますが、貯金残高は181兆7,438億円でございます。その下に自己資本比率、パーゼルⅡがございまして、85.89%、高い数字になってございますが、リスク資産は余り持っておりませんで、国債中心でございますからこういった数字になっておることでございます。その反面、金利の変動の影響も受けるということでございます。

それから、かんぽ生命、一番下の欄でございます。保険料収入、これは半期で3兆8,866億円でございます。今のところ旧勘定の分が大半でございます。それから、基礎利益が2,672億円でございます。これを3利源ごとに申し上げますと、まだ逆ざやがございまして、2,000億円の逆ざやがございまして。一方、危険差益ですね、以前死差益と言っておったものですが1,700億円、費差益が2,900億円でございます、都合2,672億円の基礎利益でございます。これも半期のものでございまして、公社時代の上期の分と合算いたしますと5,758億円で、その前の1年の通期よりも少し多い基礎利益になっているということでございます。

かんぽの場合は、円高でございますとか、株安の影響を受けてございます。これをご覧いただくには、かんぽ生命保険の個別財務諸表をご覧いただきたいと思えます。5ページがP/Lでございます。真ん中の欄が経常費用でございますけれども、資産運用費用の下に支払利息、その下に金銭の信託運用損というのがございまして3,185億でございます。このうち、ざっと2,400億円ほどが株の減損でございます。30%基準で減損をいたしてございます。それから、有価証券の売却損、その下に有価証券の評価損、これは外債ですが、1,050億ほど出てまいっ

ております。

それから、税効果をとっておりますけれども、前のページの4ページをご覧いただきたいと思います。純資産の部、下から2行目のその他有価証券評価差額金が1,236億円でございます。税効果をとった後の評価差額金がここに出ておまして、ざっと以上のようなところに株安でございますとか円高の影響が及んでいるということになります。

申しわけございませんが、概要の1枚紙に返っていただきまして、内部留保の残高の合計が3兆6,352億円、ソルベンシー・マージン比率が1,116%でございます、大体大手の生保さんと同じような水準のものでございます。

その結果、冒頭申し上げましたように、連結グループ全体といたしまして、連結経常利益が4,387億円、連結当期純利益が2,772億円でございます。

ざっとでございますが、日本郵政グループのこの半年間の状況についてご説明申し上げました。

○田中委員長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑をいたします。

○富山委員 一番当初に、先程変わったころの混乱というのは、ある程度予想できたんですが、むしろ当初の想定と大分違ってきたなというのはどういうところがあるんですか。ゆうちょの残高とかで。

○米澤専務執行役 ゆうちょ、かんぽ、金融事業について言うと、ゆうちょの残高は承継計画のときの見通しよりも大幅に下回っております。要するに、減少が非常に大きくなっています。かんぽの方も、当初の見込みの新契約が随分落ち込んでいるという状況でございます。そのうち、ゆうちょの方につきましては、営業上の問題もあるんですけれども、傾向的な問題、傾向線上の減少でございました。ただ、今年の4月ぐらいに入ってから、少しずつ持ち直しと申しますか、減少の幅が少なくなってきた。あるいは、今まで2万4,000局ある中で、対前年度マイナスというところがほとんどだったんですが、プラスというところも少しずつ出てきたというふうなところがございます。一方、かんぽについて言いますと、やはり民営化の時のいろんな影響が最初大きく出てきた。それが年が明けてから回復をしてきたと。ただ、いずれの方もトップラインはほぼマイナスだというのが一つの特徴でございます。

また、郵便についても取扱いの物数等は落ちているということでございます。今回の決算、全般を通して見ますと、やはりトップラインが落ちているということだろうと思います。見込みと大きく違っているのは、貯金と保険の残高であり新契約なりであろうかというふうに思い

ます。

○富山委員 それは郵便局に連動しちゃうということですよ。

○米澤専務執行役 はい。郵便局の方は、当然売り上げが減っていく中で、その中で手数料ももらわなければ商売ができませんので、それは当然予想していたわけですが、その中で言いますと、事業計画との比較で見ますと、3事業からの手数料が大体300億円ぐらい下回っております。その要因を見ますと、一番大きいところが郵便の受託手数料の減、これが177億円の減でございます。この原因は、先程藤本が申し上げましたけれども、そもそも後納、別納といったところが、郵便局に来るのか、それとも郵便事業の方に来るのかというところの見込みをちょっと間違えておまして、そこの影響が非常に大きいというのがございます。銀行受託手数料につきましては47億円の減でございます。この大半は投信と国債の販売が不振であったということでございます。その2つで37億円の減でございますので、貯金の方の減ということであると、そこは余り影響を受けていないということでございます。それから、保険の受託手数料については、これは91億円の減ということで、これは新契約が随分落ちてきているというもののあらわれであろうというふうに思っています。

今ご指摘がありましたように、3事業の売上が局会社の方の手数料に若干響いてくる、そういう部分はもちろんです。ただ、全体として考えますと、郵便局会社の手数料体系というのを大きく分けて、固定的な部分とそれから変動的な部分、両方で成り立っており、大きな部分を占めるのはやっぱり固定的な部分でやっていますので、変動がもろにそのまま局会社の方に来るところではございませんけれども、やはり一定の影響はあるということでございます。ただ、ご覧いただきましても、経常利益ベースで見ますと、承継計画のところで見ると経常利益が250億円ございました。それが実績で185億円でございますので、このあたり、まあまあと言っちゃいけないのかもしれませんが、60億円程度の減にとどめられたと、それが純利益ベースになると随分大きく違ってくるのは、先程申し上げた税金の関係ということでございます。

○辻山委員 ちょっと細かいことで、この郵政の連結の方の7ページですね。まず、少数株主が出ているんですけども、郵政グループに対する少数株主というのはどのグループのことですか。

○藤本常務執行役 連結はそうですね。29社と連結いたしておるんですね。

○辻山委員 ということは、孫会社に該当するわけですね。

○藤本常務執行役 そうですね。

○辻山委員 郵政そのものがどこかを買収……。

○藤本常務執行役 もともとゼロ連結でございまして、郵便の専用自動車会社というのは連結しておったんですが、そのもとに株主さんが以前からおられたということなんです。

○辻山委員 これは前にこちらで質問させていただいたその旧グループのオーナーであるとか、その出資者ということですね。

○田中委員長 J P エクスプレスですか。

○藤本常務執行役 主には郵便の専用自動車であろうと思います。以前私、その担当をしておったんですが、当時、たしか千数百人の株主さんがいらっしゃって、すべてそれはまだ……。

やっぱり専用自動車でございまして。古くからの会社でございまして、かなり株主さん多うございました。

○辻山委員 先程来、税金の関係で出ている退職給付引当金以外に役員退職慰労引当金というのは、この半年間の新しくスタートした後の、民営化後の分ということですか。

○藤本常務執行役 これは、実は日本郵政、額は小さいんですけども、日本郵政とゆうちょ、かんぽ、これは準備会社の期間がございましたので、その分も含めてのものとなります。

○辻山委員 わかりました。

あと2点なんですが、この表の中で、先程社会・地域貢献基金の話が出ましたけれども、これはたしか目標としては3年間使わないというお話だったんですが、これを1兆円にするというと、これから相当の期間がかかるような……。

○藤本常務執行役 当期純利益だけを考えますとそうなりますが、今後、子会社の株式上場によりまして、売却益が入れば大きく事情が変わりますので、実際はそちらの方に期待するという事ではないかと思えます。

○辻山委員 それで、最後の質問が一番メインの質問なんですけれども、ここにある有価証券というのは、この中には恐らく国債がかなり入っているわけですね。先程来出ている今回のいろんな株安あるいは市場のあれで評価損が出ているんですけども、国債については満期保有でそういうところに全く出ないですね。

○藤本常務執行役 満期保有です。ほとんどが満期保有です。

○辻山委員 ということは、その評価は全くこの評価には出ない、満期保有なので償却原価で出ているわけですね。

○藤本常務執行役 これは短信でございまして、細かいことは書いてございませませんが、実際の会社法上の財務諸表には注記事項の方に入っていようかと思いますが、ちょっとこれには書いて

ていないです。

○辻山委員　そうですか。

○富山委員　もともとが満期保有でしょうか。

○米澤専務執行役　非常に大ざっぱに言いますと、去年の10月1日時点に、満期保有債券以外の有価証券は全部時価評価に変えました。ですから、株は日経平均1万6,700円ぐらいで引き継いだというふうになっています。その時の金利は1.67%ぐらいだったと、1.7%弱ぐらいの金利で、為替が115円ですよね。これらが3月末になりまして、株が1万2,525円、それから為替が100円ということで、外債であるとか株は非常に大きな影響を受けています。一方、この時には、実は金利は大幅に低下をしておりました。たしか1.2%台、10年債で1.2%台だったと思います。非常に大きな含み益になります。正確に申し上げますと、ほとんどが満期保有債券でございますので、満期保有債券を評価するとそうなるということでございます。それで、では、今どうなっているかという、それがまた元に戻ってきているので、去年の10月1日ぐらいに大体戻りつつあるというふうな状況で、それが有価証券の大きな流れでございます。

○辻山委員　ありがとうございました。

○富山委員　残高の減少ペースって郵便局が問題ですね。そのマネージャブルなケースならいいけれども、ちょっと沈み込んでいますね。

○米澤専務執行役　残高あるいは保険の方もそうだと思うんですけども、いずれの会社も必死に集めて今の水準を保っているだろうと思うんですね。要するに、この水準にうまく落とそうと思って、ファインチューニングしてそうなるというよりも、非常に大きくいって現場にもっと頑張りなさいというか、もうちょっと行きなさいというか。その結果として今の数字が出ているんだと。ところが、今の我々のところでいいますと、なかなかこの残高の減少あるいは新契約というものの減少というのは傾向線のところからまだ離れられていない。さらに、保険の方で言えば、特に昨年10月から12月ぐらいのところは、特に民営化初期のところのいろんな業務の輻輳ということで、傾向線を下回って減少があったというふうなことだろうと思います。それが今ようやく減少がもとに戻って、減少幅が小さくなってきてはいるということでございます。いずれにしても、実施計画の水準を下回っているという状況には変わりがないということでございます。

○野村委員　よろしいですか。財務の状態に関する、ゆうちょ銀行ですけれども、自己資本比率なんですが、バーゼルⅡ、これ85.89%というのは、これは国内基準でしょうかね……。

○米澤専務執行役　国内基準です。

○野村委員 単体の国内基準の数字なんだと恐らく思うんですけれども、先程ありましたように、信用リスクをとっていないので、こんなばかどかい数字ですが、バーゼルⅡ、見方としては第2の柱の方で金利リスクをどういうふうに見るかという問題があると思うんですけれども、このあたりはどういうふうなぐあいになっているんでしょうか。

○米澤専務執行役 第2の柱のところではどういうふうなリスク管理をやっているかというのは、第3の柱でディスクロージャーをすることになっております。今そこでどういう項目でやるかについて検討しておるわけですが、基本的に大体8兆円ぐらいの自己資本がありますので、いろんなバリュエーション・アット・リスクであるとか、あるいはストレステスト、いろんな今の標準的なリスク管理の手法をとっている中で言えば問題ないといえますか、特にこれで経営的に影響を及ぼすような金利リスクのとり方はしていないということでございます。具体的な数値についてはまだそのディスクロージャー誌のところではちょっとまた公表したいというふうに思っております。

○野村委員 わかりました。

○富山委員 これは他行と同じようなペースで、同じようなタイミングで出てくるんですか、ディスクロージャー誌は。

○米澤専務執行役 これは法令でディスクロージャー誌は決まっておりますので、たしか7月末までに出すように法令で定められています。それまでに出したいと思っています。

○野村委員 ちょっとここはオープンな場所なので企業秘密に触れる部分はお答えいただかなくて結構なんですが、意見として申し上げておきたいと思っておりますけれども、上場がやはり我々大変関心を持っていまして、まさに収益であるとかそういうものがすべて上場につながっていくということなものですから、上場準備を是非しっかり果たしていただきたいと強く願っているわけなんです。そういう中で、上場をサポートしていただいているところとのやりとりの中で、課題が出てきているというふうには思うんですけれども、それがもし収益に関連するものがあれば、そこは是非早急に対処していただきたいと思っております。例えばALMであるとか、あるいはリスク管理態勢とかで、どこか問題点として指摘されているものがあれば、遺漏なく対処していただきたいなというふうに思います。特にその上場はもういろんな要素が絡んで、収益は非常によろしいけれども、例えばガバナンスの問題でだめだとか、何か足をすくわれる要素は無数にあらうかというふうに思いますので、そのあたりのところを問題点がないかどうかを慎重に検討していただいて、上場の準備を進めていただければなと思っております。

○米澤専務執行役 上場について、大きく分けて2つの必要事項があろうというふうに思って

おります。一つはエクイティー・ストーリーと言われる、これからどれだけ儲けていきますかという、そういう将来見通し、あるいはそれを相手に納得してもらえだけの材料をどれだけ持っていますかと。実績でもいいし、将来見通しであるなら、それが実現可能であるのかどうかということについての投資家の信認が得られなければいけないという点が一つ。

もう一つはやはり内部管理の関係のところですか。おっしゃられましたコンプライアンスの関係でありますとか内部統制であるとか、あるいはまさにこういう決算の問題であるとか、その後段の内部管理の問題については、これは一朝一夕にはなかなかいかない話でございますので、これについては民営化前の日本郵政の時代から計画的に取り組んで、いついつまでにはこれができるようにというタイムスケジュールを組んで、その中で一応やっておるところでございます。また、これは半年経って最初の決算でございますが、ここで出たいろんな問題については、また翌年直していくということで、上場直前期までには完全な姿にして上場に臨みたいというふうに思っています。

一方、エクイティー・ストーリーの方の話でございます。エクイティー・ストーリーの中には、大きく分けて2つあって、会社の本当の実力とそれをどうコミュニケーションして相手に伝えるかというところ。相手に伝えるというところは、それこそ証券会社とかそういう上場のアドバイザーが手だれの方たちなので、どういうふうにすれば相手に伝わるかということはそのようなところの知恵を働かす。

一方、どれだけ儲けていくかという問題について、まさにここで最初のところにあらわれていたんですけれども、我々の経営の根本問題、例えばゆうちょ銀行で言いますと、やっぱり収益性がまだ低い。ROE、ROAいずれも大変低いというふうなところをどういうふうに克服していくかというふうな問題がございます。特にそのトップラインが減少していく中で、そういうものの収益、利益の成長をどういうふうに描いていくかというのは大変難しい問題でございます。そういうこともございまして、郵政民営化委員会におきましても、これまで新規業務等々についてご意見をいただいてきたわけでございますけれども、そういうふうにやって収益を伸ばしていくというところをもう少し意を用いてやっていかなければいけない。そのためには、いささか我田引水でございますけれども、できるだけ経営の自由度と申しますか、いろんなことをやらせていただいて、収益の機会をいただきたいというふうに思っております。

○辻山委員 先程のこの横長の資料というもので、私、聞き漏らしたのかもしれないんですけれども、かんぽも重要だと思うんですけれども、下の承継計画と上の経常利益だけ比べると、非常に大きな差がありますが、これご説明ありましたか。

○藤本常務執行役 いえ、私、漏らしております。

○辻山委員 ああ、そうですか。

○藤本常務執行役 といいますのは、かんぽは、途中ではP/Lもご覧いただきましたように、4,000億円以上の減損でありますとか、あるいは売却損が発生しております。そういうものは承継計画、正直言いまして、1年、2年前の12月につくったものでございまして、全く金利水準、いろんなものをフラットにしてつくった計画でございまして、現在の株価水準でありますとか為替の水準を予想しておりません。そういうことで大きな差が生じてしまったというところでございます。

○辻山委員 20分の1というのはそういう背景ですか。

○藤本常務執行役 はい、そうです。4,900億円ほどの損が出ておりますので、ただそれは、危険準備金の取り崩しでありますとか、そういうことで対応いたしておりますので、結果においては、当期純利益が出ておるわけでございますけれども、危険準備金あるいは価格変動準備金ですね。

○富山委員 素人質問で申しわけないんですけども、それを違う人に聞いたんですが、かんぽってそういう意味で言うと、何か営業利益的概念ってないんですって。

○加藤経営企画部長 基礎利益という数値を出しております。

○富山委員 基礎利益だよ、それ。

○加藤経営企画部長 本業のもうけを示す数字として財務諸表上ではありませんが、基礎利益を開示しています。

○富山委員 これはどこに出るんですか。

○加藤経営企画部長 2,672億円となっております。資料の1枚目です。

○富山委員 だから、そういう意味で言うと、ちょっと実はこの紙にはちょっと違和感、私、実はあって、最近、経常利益って民間でははやっていない、ださい指数なんです。要は、本業の儲けを示しているわけではないので、多分今のご質問、それに近いニュアンスなんだろうと思うんですけども、すみません、何となくこの……。

○藤本常務執行役 この資料は、どちらかというと、税務調整での説明のための資料でございまして、特化した目的でつくっておりますので……。

○富山委員 ですよ。だと思っので、例えば営業利益と経常利益はこう違いますというのは、私のような立場ですとどうでもいい話はどうでもいい話で、むしろ本業の営業利益なり基礎利益はどうなっているのかの方が多分すごく私なんかは気になることなので、これはまだ役所は

経常利益モードなんですかね。

○辻山委員 いや、結構民間でも経常利益ランキングが出ますよ。

○富山委員 いや、好きなんですよ、あれはね……。

○辻山委員 日本のアナリストは好きなんです。

○富山委員 日本だけなんですよ。

○辻山委員 だったら、営業利益をもう一行入れればいいのではないですか。

○富山委員 経常利益って英語にならないんですよ。ないですよ、ぴったりの概念が。オーディナリープロフィットと例えば言うと、大体それは何ですかと外人に聞かれて、大体オペレーティングプロフィットでしょう、向こうは。営業利益のことですよ。

○辻山委員 一行営業利益を入れればいいだけの話ですが。

○富山委員 入れてもらえば、非常に私としては充分でございます。

○藤本常務執行役 その辺、通常と違ったものであるとご理解をいただくのが趣旨でございましたので、ちょっとこの資料はそういうふうに特化している資料とご覧いただければと思いますが。

○富山委員 何か会社の仕事をしていると経常利益ってマニピュラティブでしょう、変な話。だから余り何か好きじゃないんですよ。経常利益第一主義だったんで、いろんな会社がバブルでこうなっていくときに、みんな無理して益出しして経常利益は維持できています、けれども実は営業利益は悪いなんてことが一杯あって、そこである意味で虚偽のシグナルをマーケットに送り出したような気がしているので、だから、くどいようですが、余り好きじゃないんです。すみません。

○藤本常務執行役 あとは承継計画とか事業計画はやっぱりそういうコンセプトになっておりますから、そういう意味での比較ということはそうなっています。

○野村委員 よろしいですか。全体として見たときに、やっぱり金融2社が非常に稼ぎどころで、ほかのところは大丈夫かなみたいな感じのニュアンスを普通の人、一般人が見ても感じると思うんですよ。しかも、勤めている人も、自分の乗ったのは泥船かなとか、そういうふうに思ったりする人もいて、それぞれのところにやっぱり収益がちゃんと描けているのかどうかということに関心がある人も多いと思うんですね。将来、ゆうちょ、かんぽが切り離された後の姿というのを考えたときに、残る2社で収益のイメージが描けるのかということがやや心配な感じがしています。もうちょっとしっかりと数字を積み上げてほしいなという希望をちょっと感じましたものですから、今はくっついているからいいですけども、この残りの2

社に関して、もうちょっとしっかりと収益構造をつくっていただきたいというふうにはちょっと思いました。

○米澤専務執行役 この郵便と郵便局のこの2社について、恐らく2つのことがあるんだろうと思うんですね。一つは、こういうまさに本業といいますか、地道な商売でどれだけ利益を上げていくかということと、それからもう一つ、ゆうちょ、かんぽが上場した時というのは、同時にものすごく巨額のお金が、資本が自由になるんですね。これをどう使うんだというのは極めて重要なところで、ここで郵便、郵便局は大きく飛躍できるチャンスにもまたなるわけなんですね。一方、それでは、その時に、ゆうちょ、かんぽは郵便局会社に対して委託をしないかということ、それでは商売ができないので、引き続き委託することになる。そうすると、資本は持たないけれども委託手数料は入ってくる。一方で、その資本はまた新しいビジネスに使うことができるというふうなことは一応はあるんだろうとは思いますが、いずれにしろ、売った後にどういうふうに使っていくかということというのは、この2つの会社の局面を大きく切りかえるところであろうと思いますので、上場までにはしっかりと詰めます。

○野村委員 切り離れた時点からビジネスが始まるわけじゃありませんので、恐らく今からそういうシナリオが見えていなければそこには行き着かないんだと思うんですね。例えば郵便局会社について言えば、不動産事業だったですか、何かそういう新しいビジネスを展開する方針が出てきていますけれども、それを言うとエクスキューズできていますという感じになっていて、余地に足が着いた議論というよりは、何か言われればそういうのができますという話が出ているだけのようにどうしても感じられてしまうので、やっぱりそこに至るシナリオをもうちょっとしっかりと骨太のものにしていただくということが大事じゃないかなと思います。

○田中委員長 いただいた時間をオーバーしていますけれども、よろしいでしょうか。

それでは、これで郵政民営化委員会、第41回会合を閉会といたします。

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。