

## 郵政民営化委員会（第52回）議事録

日時：平成21年1月14日（水） 13：30～16：00

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 これより郵政民営化委員会第52回会合を開催いたします。本日は、委員4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。

本日は郵政民営化の進捗状況に関する総合的な見直しに関わる意見書取りまとめに向け、委員の方々に自由に討議を行っていただきたいと思っております。

事務局には2つ資料を用意してもらっています。最初は、これまで実施してきました関係者からのヒアリング、オピニオンリーダーに対するインタビュー、意見募集等を通じて把握した事実関係を中心に取りまとめた資料1であります。それから資料2では、整理項目（案）も用意していただきました。

前回の委員会で、郵政民営化に関して指摘されている事項について、どこまで業務のやり方で克服できるのか、整理する必要があるという趣旨のご指摘があったところから、事務局から日本郵政にお願いして資料3を用意していただきました。

進め方ですが、お手元の「資料2 整理項目（案）」の項目順に、必要に応じて「資料1 郵政民営化の進捗状況（暫定版）」及び「資料3 民営・分社化後の状況について」を参照していただきながら、討論をしていただきたいと思っております。

なお、整理項目（案）の項目は多岐にわたりますので、全体を3つに分けて、それぞれに事務局からの説明、それを踏まえての討論、これを3回繰り返そうと思っております。

まず最初に、「I 国民の利便向上及び経済の活性化に向けた取組」のうち、「I-1 日本郵政の経営状況とサービスの維持・向上」から「I-5 かんぽ生命保険の経営状況とサービスの維持・向上」までについてご説明をいただいた後、この範囲においてまず討論をしていただくかと思っております。

それではお願いいたします。

○佐藤事務局参事官 それでは、今お話いただきましたように、資料1のI-1からI-5までについて、80ページあまりございますけれども、ご説明させていただきたいと思っております。

目次をめくっていただきますと、凡例がありまして、それぞれ中で使われている用語につい

ての統一のペーパーがございます。1 ページから順にご説明してまいります。

1 ページから、「I-1 日本郵政の経営状況とサービスの維持・向上」のところでございます。以下、各項目についてほぼ同じパターンで整理をしてございます。最初は関係法律ということで、郵政民営化法から持株会社の法律というのが2 ページ目までございます。

その後、2 ページですが、背景・必要性等という大きな項目の中で、これについての(1)が背景・必要性、(2)が法令等により予定された事項の概要、それから(3)が関係する国会決議と書いてございまして、民営化法成立時の附帯決議、一昨年秋の決算審議の際の決議、衆・参両院の総務委員会の決議が抜粋してございます。

それから、3 ページに参りまして進捗状況、(1)として、最初に民営化までの経緯でございしますが、基本計画から実施計画の骨格、それに対する当委員会の所見、最終的に実施計画の作成、認可というところまで書いてございます。

それを踏まえて(2)は日本郵政グループの経営方針等ということで、持株会社が作成した実施計画における日本郵政グループ全体の経営管理、承継会社の事業戦略についての要旨。最初は日本郵政グループの経営方針、4 ページが日本郵政グループによる経営管理、それから③、④で19年度と20年度の事業計画がそれぞれ書いてございます。

(3) が具体的な取組でございまして、持株会社が各社を適正に統制するために次のような取組を行っているということで、経営方針に基づく取組として、コーポレート・ガバナンス態勢の整備についての話、それから、これを分かりやすく示した図、それから5 ページの方に参りまして、コンプライアンスについての取組、これも図により説明しております。

5 ページの下の方ですが、グループ経営管理に基づく取組ということでございますけれども、グループ全体の中期経営計画については現在検討中であるということでございます。それと6 ページの方に、共通で使っておりますロゴマークについての説明をしてございます。

それから、次の関連する意見でございます。これは多方面からの意見を今まで把握してございますので、それをまとめております。

(1) はインタビューによる意見ということで、12月25日の委員会でご説明いたしましたけれども、いわゆる100人の方々に伺ったインタビューについてまとめてございます。持株会社についてはグループ全体について自主性・創造性・効率性等に関する意見、国民の利便の向上に関する意見、それから適正な競争の促進に関する意見に分けて書いてございます。

7 ページですけれども、下の方、(2) ということで、これはホームページ等で意見を募集したものでございます。これも12月の委員会でご説明したものでございますけれども、これにつ

いての関係部分を抜いております。

8 ページに参りまして、ここに他のところでありますと関連業界の意見ということで、この場でヒアリングした内容が入るのですけれども、日本郵政については特に無かったので、ここは入れてございません。

それから、成果に対する評価でございますけれども、ここでは中間決算の概要、それから役員  
員の兼職状況、郵便局数、人事交流等についての数字でございます。

ここまでが事実の部分でございます。ここから評価について、資料2の項目について、整理した項目についてご議論いただきたいと思っております。事務局としては、大体どういうことが使えるかなというふうに、本当にたたき台のたたき台として考えますに、基本的に日本郵政の経営状況というのは、4つの事業会社がいかにうまく収益を上げていただくかということに経営は依存するというので、各事業会社が専門性を高めつつ、グループとしての一体性を維持して、グループ全体の価値を高めるように努めることが必要だろうということで、健全経営の確保・経営体質の強化ということと、内部管理態勢ということをそれぞれ分けて評価したらいかがかと。

最初に健全経営の確保・経営体質の強化の中身としては、グループ全体の経営状況として、去年の3月決算では、承継計画を上回る2,770億円あまりの連結当期純利益を得られている。昨年9月の決算でも、年間の業績予想額の過半の純利益を得ているということなんですけれども、19年10月に発足した日本郵政グループの経営状況全体を検証するには、やはり少なくとも最初の年度決算である21年3月期決算について見ていく必要があるのではないかなということかなと思っております。

特に、グループの一体性ということですが、グループの一体性というのは、元々分社化でできた会社ですので、大変強いということなんですけれども、大きく分けて共通の経営資源はどうか、資本関係・人的関係はどうか、グループ全体の経営戦略はどうかということを見ますに、既往の共通の経営資源という意味では、郵便局ネットワークというのをうまく活用していくということが重要なポイントであって、各事業会社が郵便局会社に委託をするということで事業が行われているわけですが、そうは言いながらも、民営化後各種のサービスが一元的にうまく対応してもらえなくなったのではないかなというような指摘があって、それに対して対応をいろいろしているのですけれども、その成果についてはまだまだばらつきがあるのではないかなということも評価としてはいかがかと。

それから、いわゆる「〒」マークというのも引き続き使っていて、それについては一体感と

いう意味ではいいという話があるかなと思います。

それから、資本関係・人的関係ですけれども、もちろん今は各社の100%株主でありますし、適切な役員の兼職また人事交流等も行われていて、支配・提携関係がきちんと構築されている。またグループ全体としても実施計画の中で経営理念、経営方針、ガバナンスについて明示していますけれども、やはり中期経営計画の策定が急務だということ。それから、実体経済の急速な変化ということがあって、今のところ延期されている状態だということが評価の1つの点かなと。

それから、金融二社及び持株会社の株式処分ということがございますので、やはりエクイティ・ストーリーというものをきちっと明らかにしていく必要があるというのが、今までの健全経営の話かなと思います。

それから内部管理態勢ですけれども、内部管理態勢というのは仕組みとしてできていて、この中で法令遵守等の徹底といった取組が行われているということだろうと思います。そうは言いながらも、この後各社のところで出てくる話だとは思いますが、いろいろ信頼を損ねるような事案というのも発生しておりますので、さらに各社に対する指導・支援が必要かということでもあります。

この辺が②の内部管理態勢の中身かなと思います。

それから、それを踏まえて今後の取組というようなことになりますけれども、やはり日本郵政とか金融二社の株式上場が予定されるということで、将来に対する不安が投資家、利用者のみならず、職員からも起きないように、中長期的な事業戦略であるとか、株式上場により調達した資金をどう使っていくかといったことを含めたエクイティ・ストーリーの提示が必要だろう。そして、こういった視点から中期経営計画というものをきちっとつくって、特に郵便局会社の運営のあり方等についても示していくことが必要だろうというふうに考えております。

以上が最初の日本郵政の部分でございます。

○田中委員長　こういう形で、今I-1のところをやっていただいたのですが、とりあえず1回目の概括的なコメントといいますか、方向性の確認をしておいた方がいいかなと思いますので、このI-1のところはどうでしょうか。何かお気づきになりましたところがありましたら。

○富山委員　金融二社は株式の完全売却をどこかでする形になっているのですよね。ということは、日本郵政という会社はいつかの段階で物流会社と小売業ネットワーク会社を2つ持っている会社になってしまうのですよね。そのエクイティ・ストーリーがなければいけないということですね。

○田中委員長 それと、もちろんそれも要るのだけれども、コンプライアンスというのはちゃんとしているように管理者だけが見ていけばいいというのではなくて、株式売却を通じてもっと広い潜在的な株主の目線で、広く国民の視線で監視を受けること自体が民営化を成功させることにつながると。巨大なこの事業体を一部管理者だけで何かできると思うのは、やはりうつろなところがあるわけですね。だから広くまちまちに株主がいるということの中で初めて経営体、事業体として自立し、結果として国民に負担をかけないで済むことになる。とにかくユニバーサルサービスは全体として義務付けられていますから、経営体として筋肉質のものをつくるというのは、労使の努力という範囲に収まるだけではやはり無理がある。だから民営化し、株式を広く国民に保有していただくということなので、この相互関連のところはやはり最初のところで書いた方がいいのではないかというふうに思うのですけどね。

日本郵政株式会社は、とにかく日本郵政の株式上場も早くしたいとおっしゃっているのは、そういうご趣旨ではないかなと思うのですけどね。

○富山委員 いいですね。

○振角事務局長 各論でも、上場に向けた態勢整備とか、そういう論点はありますけれども、おっしゃるように最初に書くというのは1つの方法だと思います。

○田中委員長 内部管理態勢とか、そういう、個別にどういうリスク管理委員会を設けているかということは、もちろんそれ自身重要なことなただけけれども、ただそれよりもっと課題は重いというところに、非常に微妙な状況の中で経営をお願いしているわけですから。

○富山委員 上場してしまった方が公益性という観点からも多分いいのでしょうね。株主というのはある意味ではパブリックですからね、パブリックカンパニーなんですから、それはむしろパブリックカンパニーにしてしまった方が公益性とのバランスがとれるような気がしますけれども。

○田中委員長 株式が公開されて普通の株主が入ってきたとすると、とにかくこれだけ巨大な企業なんだから、株主は貸金台帳と業務の対応がどうなっているのか、まず説明してみろと言うんだと思うんですよ。

そうすると、別に今日本郵政の内部にあいまいなことがあるとは思いませんけれども、とにかくそういう緊張のもとで経営を行う。労使間の議論もちゃんと業務遂行に当たっているいろいろな協約が取り交わされるのは当然だけれども、それは背景にやはり株主による監視の目線が来ているのだと。でたらめをするようなことなんかもうできないんだよということは、やはり経営をお引き受けいただいた方々にはそのぐらい我々がここで言わないと、非常に辛くなるのでは

ないですかね。

要するに、潜在的な株主というのは日本国民のことですから、国民の目線での支援を得て、将来の国民に負担をかけない成功した民営化体質ができるという、この一連の関連だけはやはり冒頭のところでやった方がいいような気がしますね。

○振角事務局長 そこは検討いたします。

○富山委員 後の方で、ゼロ連結の整理とか、いろいろやったではないですか、あれは出てくるのですか。

○佐藤事務局参事官 それはございます。

○田中委員長 項目で言うとそれはどこのところですか。

○佐藤事務局参事官 郵便事業会社のところです。

○富山委員 あれも結局公開を目指しているのやっていくわけでしょう。だから、言い方は悪いですが、要は官営時代の、さらには非公開だから許されたちょっと甘い部分が排除されていくわけですね。多分そういうことを含めてですね。

○振角事務局長 そうですね。

○富山委員 それは賛成です。

○佐藤事務局参事官 今の資料だと18ページの下です。

○振角事務局長 次に説明する部分です。

○田中委員長 そうですか。それでは次をお願いいたします。またフィードバックしてもいいと思うので、「I-2 郵便事業会社の経営状況とサービスの維持・向上」について、お願いいたします。

○佐藤事務局参事官 同じようなパターンで、最初は関係法律、それから12ページへ参りまして背景・必要性等ということで、背景・必要性の記述。それから、法令等により予定された事項の概要ということで、業務範囲を、民営化前の準備期間と民営化後の期間で、それぞれの業務範囲についての記述をしております。

それから、その他業務に関する制度ということで、新しくできました郵便認証司の制度の話、それから窓口業務の委託についての話を書いてございます。

13ページに参りまして、国会決議ということで、これも民営化法成立時の決議とその後の衆参の決議が書いてございます。

それから、14ページの進捗状況のところ、民営化までの経緯ということで、同じように基本計画から実施計画の骨格から実施計画の認可まで書いてございます。

それから、(2)で郵便事業会社の実施計画等ということで、事業戦略、それから事業計画について書いた上で、15ページに業務ということで、旧会社から承継した業務について概観を書いてございます。

それから、16ページのところに新規業務への進出ということで、準備期間中に公社が開始した業務、それから民営化後に新しい郵便事業会社が開始した業務ということでまとめてございます。

それからサービス水準の維持のところでございますけれども、サービス水準の維持として、引き続き基本的にサービス水準を維持していくという内容。それからサービス水準の向上ということで、転送サービスのインターネットによる受付の話が書いてあります。

それから、17ページ、公的サービスの確保ということで、郵便認証司の制度が設けられた話と安定した業務サービス提供ということで良好な労働関係が書いてございます。

それから、(5)のコンプライアンス態勢ですけれども、コンプライアンス態勢の確立に取り組んでいるのですけれども、幾つかございまして、内容証明、特別送達に対しての不適正な認証事務があったということが発覚をしているということで、その説明。そして17ページの一番下からですけれども、前回、確か委員会で説明がございましたけれども、ねんきん特別便が入っている郵便物のコンテナが梅田駅で放置されていたことで、総務大臣から業務改善命令を受けた話、それから心身障害者用の低料第三種郵便物の不適正利用というのも発覚したということで、これについても業務改善命令を受けたという話がございます。コンプライアンス体制についても併せて同じように付けてございます。

それから、18ページの一番下ですけれども、先ほどお話がございました運送関係会社の子会社化というものがあるのだという話と、それから通関手続の変更に基づく対応をしたという話が併せて書いてございます。

それから19ページは、持株会社と同じように、インタビューによる意見、それから20ページの下の方からホームページに寄せられた意見、それから21ページからは関連業界の意見等ということで、11月10日に関連業界等から意見を受けておりますので、その内容を書いてございます。

それから、22ページへ参りまして、成果に対する評価ということで、内容としては、指標ということで決算の概要の関係の数字が22から25ページの途中まで書いてございます。

それから、25ページの下の方で、サービス水準の維持ということで、関係の数字、送達日数達成率と引受物数等々が書いてございます。

26ページが一番下の方にユニバーサルサービスの提供ということで、配達箇所数、1日の配達物数等ユニバーサルサービスの関係の数字がございます。

それから27ページに、社会貢献の関係で、ひまわりサービス、その他の社会貢献のサービスについての数字を付けてございます。

それから、28ページのオのところ、民営化に伴い郵便事業会社のサービスに刺激を受けて民間企業もこうやって新しいサービスを始めているという話を付けてございます。

参考とする指標といたしまして、一般的に郵便事業会社のゆうパックと民間宅配便のシェア・取扱物数の推移といったものとか、次の29ページにありますけれども、これは通常郵便とゆうメール、それからメール便というものがこういうふうに変化してきたというものがわかるような資料を付けてございます。

ここまでが事実関係部分の資料1にある内容でございます。

それで、資料2の整理項目に沿いまして、その後の評価の論点について、どういう内容かということをご説明したいと思います。

資料2には、①としてサービスの水準の維持・向上・サービスの多様化ということが書いてございます。サービス水準の維持・向上という側面から言いますと、一部配達記録郵便のように止めるということで変更認可を受けたものを除きますと、基本的にはメニューの維持とサービスを提供するネットワークの維持には努めているということは言うてよろしいのではないかとということでございます。

そうは言いながらも、公社期に集配拠点の再編ということがありまして、その結果、郵便物の配達が遅くなった、そういったようなご意見もあったということがあるかなと思います。その他いろいろ、再配達サービスとか、そういったものを充実してはいるのだけれども、逆に不在持戻り郵便物の受取りが不便になったとか、近隣郵便局の夜間窓口が廃止されたといった意見があったということで、これについては指摘していい話ではないかなと思います。

サービスの多様化については、総務省の監督の下で積極的に進められてはいるということで、公社期に出資した航空機運航事業ですけれども、これについても引き続き事業を展開している。それから、新たに始めた広告事業、それから国際物流分野については、国際貨物利用運送事業への参入ということで、実際にサービス強化に努めていること。さらに外国の郵政庁との提携によって国際物流網の強化にも取り組んでいるということに言及してもいいかなと思います。

それから2つ目に地域・社会への貢献ということでございまして、民営化前に引き続き、災害用の郵便物の引受とか低料心身障害者団体発行の第三種郵便物の引受、ひまわりサービスと

いったものを引き続き提供しているということとか、これも引き続きですけれども、お年玉郵便はがきの寄付金の交付事業ということもやっておりますし、ひまわりサービスについては引き続きさらなる普及と要望の把握に努めている。さらに、公社期からパソコンの回収サービスをやっていますけれども、さらにインクカートリッジの回収サービスを始めて、地域・社会に貢献しているということが入ってもいいかなと思います。

次が公的サービスの確保でございますけれども、郵便法に新たに郵便認証司という仕組みがつけられましたので、それを郵便局、郵便事業会社の支店に配置することによって、公的サービスの確保に引き続き努めているということなんですけれども、不適正な認証事務があったということで、さらにコンプライアンス態勢の確立に努めているということでございます。

次に健全経営の確保・経営体質の強化でございますけれども、指標のデータにもございましたけれども、引受郵便物の物数が平成13年をピークに減少傾向にございます。それもございまして、去年3月の決算では、経営成績という意味では事業計画を下回ったということでございます。今年の9月の半期の決算では、引き続き郵便物の減少傾向にあるということと、元々年賀はがきがございまして、下期のウエイトが営業の中では高いということから、9月の決算では経常損失を計上しているのですけれども、通期においては2期連続の純利益計上を見込んでいるということで、健全経営の確保には努めているだろうということでございます。

それから、宅配便事業を統合するというところで、日通と共同出資会社を設立して、さらに業務効率化を進めているということかなと思います。

次に、内部管理態勢のことでございますけれども、コンプライアンスについて、不適正な認証事務の発覚とか、低料第三種の不正利用みたいなことがありまして、いずれも総務大臣から業務改善命令を受けております。今後もやはり、さらにコンプライアンス態勢の確立ということが必要だということでございます。

今後の課題と取組の方向性については、やはり引き続き厳格なコンプライアンス態勢の下で、経営の自由度を活かして、サービスの多様化を図って、収益の増強に努めていくということが求められるということになるかと思えます。今までやっているサービスについては引き続きサービス水準の維持ということが求められますけれども、郵便配達員や郵便局ネットワークを活用した新たなサービスを検討するなど、きめ細かなサービスの展開ということをやはり期待したいということ。それからやはりコンプライアンス態勢の確立が急務であるということ、それから子会社等を通じて新規業務を営むということであれば、当然そういったものの会社の経営状況、業務実施状況の継続的な確認に努める必要があるということでございます。

それでは、引き続き郵便局会社をご説明します。

30ページが「I-3 郵便局会社の経営状況及びサービスの維持・向上」でございます。関係法律が同じように並べてございます。

それから、31ページが背景・必要性ということで、郵便局ネットワークという公共的な役割を担う特殊会社である郵便局会社を設立することとしたという内容でございます。

法令等により予定された事項の概要として、業務範囲が書いてございます。それから、その他業務に関する制度として、郵便事業会社は郵便局会社へ窓口業務の委託が決められていること、その他、銀行法、保険業法等の規定も適用されることが書いてございます。

32ページに關係する国会決議ということで、3つの委員会での国会決議がそれぞれ書いてございます。

33ページですが、進捗状況ということで、最初は民営化までの経緯について同じように実施計画の骨格から実施計画の認可までの一連の流れが書いてございます。

それから33ページの真ん中よりちょっと下のところですが、実施計画等ということで事業戦略、それから事業計画、これは平成19事業年度事業計画と平成20事業年度事業計画について併せて書いてございます。これは、郵便局会社は総務大臣に提出するというところで、認可ではなく、提出するという表現にさせていただいております。

それから、業務ということで、34ページの(3)のところでございます。業務の承継ということで、承継計画に基づいて承継されたものということが34ページの下の方に書いてございます。これは承継計画に載ることで届出をしたものとみなされたものでございます。これは35ページの下までございます。

35ページ一番下の②のところ、新規業務への進出ということで、事前届出を行った上で始めた業務が広告業務、クレジットカード、それから収納代行の関係、3つ書いてございます。

それから、36ページのサービス水準でございます。サービス水準の維持ということでございますけれども、従来から行っていた郵便窓口業務、金融関係の窓口業務等の業務について、三事業会社との間で業務委託契約を締結しているということでございます。もちろんゆうちょ銀行の営業所が郵便局会社の窓口にある場合には、窓口ではゆうちょ銀行の業務はゆうちょ銀行の方でやるということも書いてございます。

それからサービスの向上ということで、民営化以降スタートした新たな商品・サービスの提供について列挙してございます。この新規業務の話については、先ほどご紹介しました日本郵政がつくった資料3の11ページ、同じようなことが書いてございます。内容的にはあまり新し

いことは書いてございません。

続きまして、③の公的サービスの確保でございます。郵便事業会社の話にもありましたけれども、郵便認証司というものが郵便局会社にも置かれておりまして、内容証明を取り扱う郵便局6,000局あまりに配置をされていること、それから円滑な業務提供のために良好な労使関係を維持するためのいろんな仕組みが書いてございます。

37ページへ参りまして、コンプライアンス態勢でございます。コンプライアンスは経営上の最重要課題ということで位置付け、推進をしているということなんですけれども、郵便事業会社で出てきました不適正な認証事務ということがありましたので、それについて再発防止の対策をとり、総務省にも報告をしているということでございます。同社のコンプライアンス態勢はこのとおりでございます。

それでは、その他でございますけれども、特定局の借料算出基準等々について検討を続けているということも書いてございます。

38ページ、関連する意見でございます。38ページが100人インタビューの意見、39ページがホームページに寄せられた意見でございます。関連業界からの意見は郵便局会社については特にございませんでした。

それから40ページの一番下から、成果に関する評価ということで、指標の状況のところは決算の関係の各種の数字。それから43ページへ参りますと郵便局の設置状況ということ、それから地方公共団体から受託している証明書交付事務等の推移、それから他から業務委託を受けて始めた変額年金保険の販売状況についての数字等、併せて数字として挙げてございます。

以下、資料2の各項目に沿いまして、評価の論点でございます。郵便局会社についてはここにあります4つの論点かなというふうに思います。

最初にサービス水準の維持・向上・サービスの多様化ですけれども、基本的に三事業会社の業務委託を受けて公社と同等のサービスを提供している。そして、変額年金保険等、郵便局における金融サービスの多様化に努めているということ。そしてまた、それに対応して民間金融機関と同等の業務執行態勢・コンプライアンス態勢を構築して、サービスの向上に努めているということがこの辺の内容かなと。

それから、数字が指標にありましたけれども、地方公共団体の委託を受けて行う証明書交付事業の維持とか、使用済みインクカートリッジの回収等、地域社会への貢献にも引き続き努めているということ、これが2つ目。

それから、先ほど決算の数字にもございましたけれども、3つ目として、最初の半年の決算

ではいろいろ窓口・営業ともに混乱があって経営成績が計画値を下回ったけれども、今年の9月の決算では基本的に利益を確保して、通期でも業績見通しの達成を見込んでいるということでございます。

それから、最後の内部管理態勢でございますけれども、コンプライアンス態勢の構築には大変取り組んでいるのですけれども、郵便窓口業務で不適正な認証事務があったというようなことがあって、より一層のコンプライアンスの確立が求められるということが内容かと思います。

以上、大まかに分けて4点の内容を踏まえて、今後の課題と取組の方向性ということであれば、三事業会社の手数料収入が収入の大部分を占めておりますし、その中で金融二社の手数料が過半を占めていますので、やはり金融二社の代理店として、移行期間を超えて存続することが不可欠。郵便局会社はアームズ・レングス・ルールに則って、競争力のある手数料によって賄われる健全な経営の確保というのが必要だと。

それから、そのためには郵便局別損益に基づく効率的な管理、地域に密着した創意工夫を通じた自立的な経営が不可欠。引き続きコンプライアンス態勢の確立、新規業務の展開との調和といったことについて課題としていくべきであるということ。それから、新規業務については、今後のさらなる展開が期待されるということが内容かなと思います。

以上、郵便局会社はここまでです。

○田中委員長 今のご説明のところで何か意見があればお願いします。今の範囲を超えても結構です。

○飯泉委員 実は、私が最大に関心を持っているのは、せっかくあれだけ力を入れてやったインタビューの関係です。これを見ていきますと、全部で4パターン出てくるわけなんですね。はずが全然合っていないということがまず1つです。というのは、6ページを見ていただくと、これは日本郵政に関してなんですが、まずリードのところから、インタビューによる意見として、3行目あたり、「日本郵政グループ各社の経営の自主性・創造性等に関しては、主に以下のような意見があった」ということで、大きくリードをつけていますよね。細かく、まず「○」があって、ア、イ、ウと、こう来るんですね。また、7ページの郵政民営化に関する意見募集、ここについても同じことなんです。ところが、19ページからの郵便事業会社の部分になりますと、「経営状況及びサービスの維持・向上に関しては」と、少しだけ出てくるけれども、何のリードも出てこない。中見出しも小見出しもなくてばらばらっと意見を並べただけだと。これは誰も読んでくれないですよ。せっかくあれだけまとめてみんなでやったわけですから、ここもきれいにリードを付けるべきだと思っています。これはその後の意見募集、これ

も同じこと。

それから、以下ここからは関係業界の意見が出てくるところと出てこないところがあるのですが、ここは意見を聴いた会社とか、業界ごとを書いてあるんですね。ということで、同じ意見が何度も出てくるんですよ。というよりも、その意見を書いて、それに対して言ったところの会社を全部書くのか、何々始め何社とか書いた方がいいのではないのかな。そうしないと、出てくる回数が多いものというのは、やはりこれはイシューとして高いものだと思われてしまうので、我々としては同じことを言っているのではないかということがあるので、ここは少し書き方を工夫した方がいいなと思っています。

ちなみに、今のは郵便事業会社の話なんですけど、38ページに今度は郵便局会社が出てきて、ここも「経営状況及びサービスの維持・向上」と、同じくだりが出てくるんですね。ここは関係業界の意見がないわけなんですけど、55ページに今度はゆうちょ銀行の話が出てきて、ここはちょっとした小見出しが出てくるんですね。「ア サービスの提供に関するもの」、それで「○」はないということと、それからここについては特に57ページで全銀協だけ出てきて、地銀協、第二地銀協は出てこない。そのあたりのはずがどうなっているのか。だったらいっそのこと意見でまとめて書いた方がいいのではないかと思います。

今度は飛んで77ページ、かんぽ生命で、ここはもっとあっさりしておりますで、「かんぽ生命保険に関しては、主に以下のような意見」ということで、先ほど例えば郵便事業会社とかゆうちょ銀行では、「経営状況とサービスの維持・向上」というのは同じになっているんですね。ところがこのかんぽ生命だけ何もないんですね。かんぽ生命保険に関しては以下のとおりということになっているから、この後もせめて同じ三行、同じものを書く、同じことですね。サービス維持・向上だと思いますので、ちょっとそうしたはず合わせ、そしてせっかくあれだけやった意見聴取でもありますので、わかりやすくまとめていただきたいなと思います。

○富山委員 郵便局の関係業界ヒアリングで、これはかなり前の段階、郵便局ネットワーク自体の何か、独占性とかなんとかというのに関して意見を言われたことがありましたよね。特に保険関係。

○野村委員 保険の方がみんなでも利用できるようにしてくれという……。

○富山委員 その指摘が当初あって、結局割と公正に、何か入札をかけて、今入れるようになったのですか。

○利根川事務局次長 そうですね。例えば保険商品の代理販売に際し、どの会社のものを使うかということについては、公募をかけて公正にやっています。その関連では、1つは損害保険

代理店と共存共栄できないかといった話がありました。それから全共連から郵便局を代理店として使えないので、何とかならないかなというようなご意見がありました。そのところはまだ変わっていません。

○富山委員 でも、改善されたところはあるわけで、あれで随分在日米国商工会議所なんかは態度が変わってしまいましたでしょう。ああいうのは逆に褒めてあげてもいいような気がするのですけれども。

○佐藤事務局参事官 評価のところですね。

○振角事務局長 飯泉委員、貴重なご指摘ありがとうございます。検討させていただきたいと思います。

○飯泉委員 よろしくお祈いします。

○野村委員 別な観点でよろしいでしょうか。

まずは、大変なお仕事をされていて、感服しております。まとめるのが難しい作業を一生懸命やっただいて、ありがたいと思っています。

その上でちょっとだけ思いますのは、ガバナンスの話というのがコンプライアンスとはちょっとまた別な問題として存在しているのではないかという点です。郵政グループの場合、経営機構というのがどうなっているのかというのが今1つよく分からなくて、会長と社長がいるわけなんですけれども、あまり会長の方の顔が見えなかったりとかしていて、どうやって意思決定されているのかというのがよく分からなかったりするんですね。

それから、委員会設置会社ですと社外の取締役の方もおられるのですけれども、そうするとその委員会設置会社の社外の取締役の方がどういう構成になっているのかとか、あとは実際にガバナンスを効かせるために各委員会がどんな活動をしているのかとかいうのは、本当は骨格の部分なのだと思うんですよ。業務そのものについての話もあるのですけれども、やはり経営というものが、意思疎通がうまくできていて、トータルにちゃんと一致団結してできているものなのかなど、一般にガバナンス問題と言われているものが1つあるのかなと思うんですね。特に外国の方々から見ると、社外の人たちがちゃんと仕事をしているのかとか、そういうことに関心を持つ方もいますので、ちょっと書き込んだ方が良いのかなと思います。

それから、サービスの維持・向上の話で、前に顧客満足度調査みたいなことをした時に、多くの方が関心を持つのは窓口対応の話だと思うんですね。その雰囲気とかサービス精神とか、何かそういうようなことを評価する人も結構いて、世の中の人々は民営化というと体質が変わっていった、風土が変わっていったということに一番最初に関心を持つはずなので、そのあたり

のところで、例えば研修ですとか、実際にマニュアルとか、何かそういうものがきっちり整備されてきて、動きがありますよというものがあるのであればちゃんと評価して差上げた方がいいのかなというふうに思います。意外に数字は良かったのですね、あの顧客満足度。だからそれを、どこかで取り上げられているのかもしれないけれども、それがなぜそういうことが起こったのか、その背景となる取組というのがもしあるのであれば、それはちゃんと書いて差上げた方がいいのではないかなというふうに思いました。

○佐藤事務局参事官 特に郵便局での一元的対応とか、そういったものについては、1つ別の項目として載せている部分と、今おっしゃっていただいたことは、郵便局会社の経営とかサービスの向上のところにもう少し反映させるべきかと。

○富山委員 あそこは分け方が難しいですね。

○佐藤事務局参事官 そうですね。ここはいわゆる縦串にしてやっているところで。

○富山委員 こっちはさらっとした感じですね、全体の構成で言うと。だからあれは何で出てこないかなと思って、後で見たら出ているんですね。

○佐藤事務局参事官 そこはやはり非常に注目される項目であると。

○富山委員 ちょっと何かわかりやすくしておいた方がいいかもしれないですね、これについて後でこっちで言うみたいな。

私もガバナンスのところがちょっと気になっていて、先ほど委員長から指摘があった上場との関連で見た時に、現状は極めて異質の事業グループが2つ存在しているので、割と純粋持株会社的な日本郵政が上にあるというのは、まあそういうことかなというふうになるのですが、金融二社が離れていくとちょっと変質してくる可能性があって、そういったことをにらんだ時に、例えばゆうちょとかんぽに関しては、ゆうちょ、かんぽ自体がそのまま切り離したらずぐ自立した上場企業になるようなガバナンス態勢をとっておくということはずごく合理性があると思っていますよ。ですからそこは委員会設置会社になっていて、そこに外部取締役もいてという形で、そのままスピアウトしていけばいいわけなんですけれども、これ以外の2つの会社に関しては、ずっと100%子会社でしょう。100%子会社のガバナンスのあり方として、ちょっとユニークな形になっているんですよ。

世の中的には子会社の取締役には外部の人がいない場合が多くて、親会社の人全員取締役をやっているという構図になっている場合が割と一般的なので、もちろん今の形はそういうある趣旨があってやっていることはよくわかるのですが、今までの形のいい面、悪い面、その辺はこれからレビューしていった方がいいような気がするんですけど。

○野村委員 今富山委員がおっしゃられたのは、新しい会社法でも、例えば100%子会社は機動力を高めるために取締役1人にしてやってもいいわけなんですね。取締役会も何もなくて、株主総会だって100%ですから、親会社が勝手に決めればそれでいいという話になっていて、全権を社長1人に任せるといような形のガバナンスもとれるわけなんですね。それを下の方に伝統的な監査役設置会社の重装備なものが置かれていて、その形のものがあるのかなという感じもないわけではない。当然100%子会社であれば非上場なわけですから、非公開会社の場合については取締役会の設置は必ずしも必要がないですね。大会社であればそれは会計監査人の設置は必要ですけども、監査役会を設ける必要もないという形になっていますので、そうであれば実は非常にシンプルなものがないわけではなく。そうすると上の方に管理部門があって、下は事業部門で、そこは執行する人が1人だけいるみたいな感じの、そういうシステムもできるわけですね。最初からその残りの部分だけをつくろうとすればできるわけなんです。

○富山委員 ポストは減りますけれども。ファンクションが機動的になる場合が多いと……。

○野村委員 今よりも効率が上がる……。

○富山委員 それを正直ちらっと私も思っていて。あともう1点言うと、公開した時の透明性の確保という観点からすると、意外と子会社側も重厚なガバナンス・ストラクチャーを持っていると、かえって透明性が低下する場合がありますよ。銀行でややありがちと指摘されていますよね。かえってホールディングだけしか上場してないので、下にぶら下がっている各金融子会社A、B、C、何とか銀行とか、何とかコーポレートとか、何とか証券とかというものがかえって見えにくくなって、上場で透明性を担保するという観点からすると、むしろマイナスの面があるのではないかと指摘がずっとありますね。

○野村委員 コングロマリット・ディスカウントみないなものが生ずることもありますよね。

○富山委員 そうすると、冒頭の委員長のご指摘の上場の趣旨という観点からすると、かえってむしろその辺は軽くしてというか、間に壁をつくらない方がいい可能性もあるので、だからこれは今後の課題だと思うんです。今後上場に向けて、上場時のガバナンスとしてどういうストラクチャーをつくるかというのは、今までの状況を踏まえた上で検討に入っていた方がいいような気がするんです。特に郵便事業会社と郵便局会社の2つに関しては。

○田中委員長 郵便事業会社について意見を聞きたいのですが、2つありまして、1つはゆうパックの取扱いで民間の宅配便との比較があるのですが、ヤマト運輸、佐川急便が圧倒的で、しかもウエイトは高くなりそうだと。ゆうパックは10%を切って、何とか10%に乗せたいとい

う話は前からあるのでけれども、乗らない。そうすると、この比ではネットワークビジネスで普通だとやられてしまう。うまくいくのかねと。例えば潜在的株主にこれをどうやって説明するんだと。経営資源をこういう状況からどうするのかということが問われると思うんですね。これが1つ。

それから、もう1つ、EMSなんです、EMSにどれだけ経営資源を割くのかという問題があって、申告納税方式は20万円以上というのは動かないということがあるし、それからアームズ・レングス原則を我々も海外の事業者も言っているのだけれども、実はこれは株主目線に立ってみると、EMSというのは一体経営上どれだけの資源を使って、どの程度のことが行われて、しかもこの申告納税制度については長い目で見れば20万円でなくともっと低いところまで入ってくる、その時のコスト負担等も含めて、ユニバーサルサービスを補強するために経営的に貢献できると言っているけれども、本当にそうなんですかと。今後経営資源をどこに使って、ユニバーサルサービスの業務を行う費用負担を低減させるような方向に行くのかどうか。あるいはもっと言うと、経営者はゆうパックとEMSでどの程度経営資源、借入を増やすなどして、どこまでやるのかというのにふさわしい経営指標を持ち得ているかどうかという問題があると思うんですね。それはアームズ・レングスという話でもあり、経営者が意思決定するにふさわしいだけの情報が経営体の中に上がっているのかどうかという視点から議論すべきことではないかと私は前から思っているのですが、そういう意味では郵便事業会社の売上と利益の質に関わるところを経営者自身ももっと的確に把握できるような経営指標を、彼ら自身のためにつくる必要がある。それは国民的目線からいっても必要だというふうに思うんですよ。これはどうでしょうね。

○富山委員 確かに宅配便は規模なんですよ。

○田中委員長 これは一利用者からすると、やはりサービスの質は決定的に違うんですよ。だからサステイナブルかどうかという、本当にサステイナブルなのということを利用者は思っていると思うんですよ。そのうちに店を閉じてしまうのではないかと、使い勝手が違い過ぎる。ただ経営上のデータがもうちょっと分離、何と言うんだあれば。

○富山委員 分計という話ですか、経営に関しての。

○利根川事務局次長 日本の郵便のシステムというのは基本的に通常郵便物を輸送するシステムが根幹にあって、ついでに小包が乗っかっているという形なんですよ。ですから小包を引き受けてから配達するまでのシステムとしては必ずしも効率的なシステムにはなっていないということは郵便事業会社も十分承知していると思います。

日本通運と一緒にしろという話は、おそらく小型物品の輸送をするシステムと手紙・はがきを輸送するシステムを分離して、それぞれを効率化させようというような意識のもとにやっておられるのだと思います。それを完成させると、コストパフォーマンスは変わってくると思うので、そこはもうちょっと見てやる必要があるかなというふうには思います。

○田中委員長 EMSも、もしこれからそこに注力するとなれば、相当の投資をしなければいけないことは当たり前で、経営の柱にしていく。そうすると今足元でどうなっているのか。今の売上の質はどうなっているのか。これ以上もしシェアを取るとなると、外からの公正な競争環境の整備というのはさらに大きな声になりますから、そこにおける経費の見通し、いろんなルールはあるわけですが、そういうものはやはり検討しなければ、もし郵便事業会社の役員だったらそれはちょっと出せと、出てくるような仕組みをとれと。本当にそこで勝負がかけられるかどうか、経営資料を出せと言うと思うし、それはただ役員が知っておけばいいことではなくて、株式公開を前提にすれば投資家が知るべきことですから。そしてそれは民営化された、このユニバーサルサービスというのはどういう形で国民の利用者負担を小さくしながらユニバーサルサービスを実現するのかと、元々の議論に戻るわけですがけれども。

○利根川事務局次長 ざっくり申し上げれば、EMSのために特別なお金を投じているという感じではないので、ですから今までの分量であれば本当に片手間でやっていて、ユニバーサルサービスのシステムはもう完成していて、その上にちょこっと乗っかっているという程度なので、追加負担はほとんどないというのが実態だと思います。

○田中委員長 おっしゃるように質にかかわる話もやはり何らかの形のデータが要るんですよ。例えば、どういう類のものは全く商売になっていないとかということは、それは質が反映しているわけでしょう。

○佐藤事務局参事官 指標という点から言うと、民間の各急送会社はデータが全然出てこないものですから、ゆうパックのようにこういう民間との比較みたいなものがつけれないというのが実態ですね。そういう意味で、そういう比較の動きがなかなかできない。

○富山委員 でも、元をただと、おそらく生田総裁の時代で言うと、こういう状況は多分把握していたので、この枠の中でゲームをやっても、所詮限界があるので、インテグレーターに出ていこうかと考えたわけですよ、一旦。多分今の時点でコンサルタントに判断を求められても同じような結論になってしまうのだと思うんですよ。国内の宅配便のゲームはほとんど勝敗が決まってしまった話になっているので、ではアジアで、まだDHLもFedExもそこまで、欧米間ほどビジネスの仕組みは築き上げていないので、インテグレーターで巻き返そうか

という話になったわけでしょう、あの時。でも、私もいわゆる競争戦略論で言うと、この既存のネットワークをベースにしたゆうパックの延長線上も、多分マージナルには何かいろいろやりようがあるでしょうけれども、そんなにエクィティ・ストーリーになるようなナイスな話はないし、EMSだけエクィティ・ストーリーになるような、それで株価が動くようなナイスな話には多分ならないので、エクィティ・ストーリーのレベルでアップサイド・ストーリーを描くとしたら、どうしてもああいう話に結局多分戻っていくのだらうと私は想像するんですね。

そうだとすると、これは鶏・卵になってしまうのですけれども、例えば大胆に考えると、ヤマトと佐川とどちらか、それこそむしろチャンピオンと組んでアジアのDHLをつくろうみたいな議論が例えばあってもいいわけではないですか。例えばの話ですが、むしろ国内はやめて、ゆうパックをやめてヤマトに事業譲渡するから、その代わりに一緒にアジアを制覇しましょうとかいうことがあってもいいわけでしょう。

多分いいのだと思うのですが、ただ、今この瞬間に多分そこまで大胆なことをやったり言ったりするのは、非公開の政府100%子会社の状態では、すごく逡巡している感があるんですよ。逆にそういうことは多分それこそ上場公開すればずっとやりやすくなると思うんですね、要は市場規律でやっていかなければいけないわけですから。

だから、そういったむしろ大胆な戦略的なジャンプをするためにも、最初の議論に戻ってしまいますけれども、やはり公開上場すべきなんですよ。多分公開上場しない前に、先ほど私が言ったような戦略を展開すると、世上はきっとすごい騒ぎになる、そんな感じがするのですよね。多分頭の中では考えているはずなんですよ、彼らも。そんなことは考えておられると思うのですけれども。今言い出しにくいようなところがあるのではないのかという気はするのですけれども。

だから、逆にそういう戦略的に大展開をするということは、エンカレッジするようなコメントはあってもいいような気がするんですけれども。

○佐藤事務局参事官 日通と一緒にやるように今進めているということで。

○富山委員 そうでしょう。

○田中委員長 ユニバーサルサービスの負担になるのではないかと、足を引っ張るのではないかとというふうに思う人だって……。

○富山委員 いや、思います、普通。この手のものはネットワークの規模が効いてしまうので。今まだ比較的プライス・アンブレラがヤマト、佐川の側にあるので、こっちも生きていられますけれども、彼らが大幅に下げてくると、多分先にこちらが水面下に沈んでいくはずでしょう。

圧倒的に向こうの方がコスト競争力があるはずなので、コストもバリューも競争力がありますから、それは委員長のコメントのとおりだと思うんですよ。

○田中委員長 FedExも大減益ですからね。その価格でやってきますよね。そうすると、どうなっているのかな、EMSの区分経理は。

○富山委員 EMSは区分経理なので、逆に言うとかかなりサンクコストに依存している部分があるんですけども、むしろリアルリスクはゆうパックと日通で、本当にヤマト、佐川型のネットワークを割とスクラッチから築いた時の方がきっと大変でしょう。要は後発で、サンクではない投資でネットワークを築いてこれを追っかけるという形になるので、リアルコストでかぶってきますでしょう。だから失敗するとすごい赤字の展開に、現状はそんなに赤字が顕在化してないけれども、既存のサンクの上に乗っかってやっているからいいのですけれども、逆に對抗しようと思って競争力を付けようとするとう当然投資が発生するので、多分そっちの方が大変だと思うのですけれども。

○野村委員 おそらく、先ほど富山委員がおっしゃられたのですけれども、最初に国際物流の話があった時は、もうちょっと何かダイナミックな話があって、サードパーティーロジスティクスとかそういうものがあつたと思うんですよ。今はそういうものが表に出ていないのは、陰に潜みながらずっと計画を立てていつているのかもしれませんが、大きな経営の在り様として何を指すのかということ、方針を確定させていくことが必要なんではないかなという気はするんですよ。

それで、ロジスティクス業務の方をやるのであれば、実際の実行運送人は別の人でも全然構わないわけですね。むしろそれを管理する方の側で手数料を抜くという方向だってあるわけですから、もしこのまま、今言われたような対抗力を付けていくとすれば、完全にITの部分が遅れてしまいますよね。トレーサビリティが全然確保できてないという状態ですから、システム投資がものすごくかかってしまうわけです。だから、これと伍して戦っていくという事はもうあり得ないシナリオだと思うので、もっと別なところで、ニッチなところを狙っていったりとか、あるいは先行投資が要らないところでお金が抜けるようなビジネスがたくさんあるはずなので、そちらを目指していった方がいいのではないかなという気がします。

○田中委員長 それと通常郵便ですけども、例えばカナダだと、未配送のインベントリーの率が一斉に出てくるんですよ、朝8時の段階で。オタワのカナダ郵便会社は電話会議で、何でもこんなにここは溜まっているんだと毎日怒られているわけですよ。だから、年金の運送、どこかで止まっていて見つけられないなんていうことはあり得ないんですよ。それは、もちろんI

T武装したのだけれども、やはり我が国の普通郵便の質は、本来持ち得るべきITその他の能力等を考えると、やはり低いのだと思いますよ。

○富山委員 人間が優秀だと意外とコンピュータが遅れてしまったりするんですね、善意に解釈すれば。現実そういうところがありますね。

○佐藤事務局参事官 インベントリーというのは具体的にどういうことか、ちょっと私もしっかり分からないのですけれども、日本の郵便局に滞留しているということがそれだとすれば、日本の郵便システムの中でほとんど今滞留がないということなんだろうと。ああいう事故はもちろん、それは滞留しているということは認知されてないので別なんですけれども、かつて職場環境自体が悪かった時代にはそういうことがあって、当時の郵政省でも大変問題になっていたところだったのですけれども、逆に富山委員がおっしゃったように、今は大変ちゃんとやっているのです、逆に言えばそういうITで把握しなくても、信頼でちゃんといっていた。ところがうまくいかなかった部分があって、今回のような事故が起こってしまうと全然気が付かずにそういうものが残ってしまったということが起こったということが多分実態なのではないかと思えます。

○富山委員 実は同じ話なんですけれども、このコンテナ事件について、これはコンプライアンスなのかなとちょっと思ったんですよ。むしろこれは要は業務上の過誤でしょう。

○佐藤事務局参事官 そうですね。業務上の事故ですね。

○富山委員 ですから、どちらかというとな業務品質とか、要は業務の品質管理の議論のような気が私にはしていて、そうすると、例えば今議論になったITの整備であるとか、あるいはどうフェイルセーフにしておくかという問題ではないですか。

それで、確かに今申し上げたのは、割と人間が頑張ってしまうと、フェイルセーフが緩くなるんですね、みんなで何とかしてしまうので。それが日本の工場にも結構そういう傾向があって、その観点である種の経営品質的な、あるいは業務品質的なところで指摘をしておいた方がいいような気が、これに関してはちょっと思ったのですけれども。だから、コンプラ室がすごく強力だからといってあの事故が防げたかという、あまりそんな感じは……。

○振角事務局長 ご指摘を踏まえ、ちょっとそこは表現振りを含めて検討してまいりたいと思います。コンプラというのは基本的に法令遵守態勢とか、そういう意味だと思いますので。

○富山委員 やはりITの強化というのはちょっと言った方がいいような感じもしますね。そのためにお金が要るからやはり上場ですよ。調達しないと。

○佐藤事務局参事官 郵便事業会社について大変ご意見をいただきましたけれども、郵便局会

社の方はいかがでしょうか。

○振角事務局長 郵便局会社は別途、横断的なところでも記述してあります。

○富山委員 さらっと書いてありますね。

○田中委員長 それでは、また戻ってくることもあり得べしということで、次のご説明をお願いします。

○佐藤事務局参事官 それでは、郵便局会社までご説明しましたので、ゆうちょ銀行からかんぽ生命保険までご説明いたします。44ページでございます。

「I-4 ゆうちょ銀行の経営状況とサービスの維持・向上」というところで、最初に関係法律が44ページから、少し長いのですけれども47ページまでございます。

47ページに背景・必要性ということで、郵便貯金の機能を承継し、銀行業を営むものとしてゆうちょ銀行が設立されたということ。それから移行期間をカバーする長期・安定的な代理店契約ということがみなし免許の条件になっていること。民間の金融機関として政府保証が廃止されて、預金保険制度に入ったということ。そして、金融庁による他の金融機関と同等の検査・監督の下にあるということが書いてございます。

法令等により予定された事項の概要として、民営化当初の業務範囲は、原則として公社と同様のところに制限されていて、その後当委員会での審議も踏まえて段階的に緩和されるということが書いてございます。

それで、民営化後も郵便局における金融サービスの提供が継続されるようにいろいろな仕組み、郵便局が全国にあるとか、安定的な代理店契約とか、場合によっては社会・地域貢献基金といった制度があるというふうにも書いてございます。

48ページに、関連する国会決議が衆・参でございますので、49ページまで書いてございます。

進捗状況のところは、民営化までの経緯ということで、今までと同じように基本計画から実施計画の認可までの経緯が書いてございます。

(2)のところは、ゆうちょ銀行の事業戦略ということで、実施計画の中にある事業戦略について書いてございます。

それから50ページ、サービス水準でございますけれども、基本的にサービス水準を維持するということを言っているということと、若干民営化に伴い廃止された積立貯金等々のことも書いてあります。それから民営化後に開始された新たな金融サービスということでゆうちょポラディア貯金等が書いてございます。

それから、送金・決済サービスの料金の引上げ等ということで、一部料金が値上げされたと

ということがございまして、資料3の9ページに少し詳しく書いてございますけれども、基本的には口座間送金サービスとか、非口座あての送金サービスを引き続き提供しているけれども、例えば口座間送金サービスは無料にするとか、逆に定額小為替は料金が上がったけれども、券種を増やして対応していく、そういったことが書いてございます。

もとへ戻りまして、50ページ⑤は、簡易局での一時閉鎖については別項があります。

それからサービス向上事例として、資料3にもありましたけれども、口座間送金の無料化その他のサービス向上事例が書いてございます。

それから、CSRのための取組ということで、⑦のところ、すべてのATMを視覚障害者対応型にするとか、そういった独自のCSRの取組について書いてあります。

業務ということで、51ページでございます。まず、郵便局会社との間で代理店契約が締結されたということ。それから新規業務の実施等ということで、まず当委員会で調査審議の考え方を整理した等の今までの一連の流れを書きまして、真ん中のあたりに所見を取りまとめ公表したという話があります。

そして、中身として、運用対象の自由化がイのところ、それから他社商品の仲介、それから既存商品のサービスの見直しがウのところ、書いてございます。

それから、52ページの一番上に、金融庁、総務省、郵政民営化推進室に対して、限度額見直しの要望があったという事実が書いてございます。

それから、やはり郵便局との連携ということが課題として挙げられていて、その連携の具体的な内容というのが③のところ、書いてございます。

内部管理態勢について52ページの一番下のところから書いてございます。意思決定、ガバナンスシステムの構築、それからリスク管理、こころ辺は53ページの図で示してございます。

それから、コンプライアンスについては53ページの下の方から、コンプライアンス関係の仕組みをつくっているということが54ページの上の図にあります。

それから、54ページの真ん中辺からですが、いわゆる暗黙の政府保証についてでございます。当委員会での所見の内容を①のところ、説明して、その後の意見の内容で、同じ政府保証についての当委員会としての取組というものを①のところ、書き、続いて②のところ、公社それから金融二社、民営化後の各社の取組について書き、③のところでは、政府の取組について、郵政民営化担当大臣の談話、政府広報等について併せて書いてございます。

これが55ページまでございまして、具体的な内容を多少参考のところ、例を挙げて書いてございます。

55ページから、今までと同様に、関係する意見ということで、インタビューの意見、これは結構ございまして、57ページの頭までございます。57ページにホームページに寄せられた意見、それから関連業界の意見、11月に2回ほどやった時の意見が並べて書いてございます。

58ページから成果に対する評価、ここまでが事実の部分として資料1に入っている内容でございますが、経営関係の数字をずっと59から60ページにかけて書いてございまして、あとは店舗数、預金残高等について61ページあたり、それからCSRの取組で障害者用ATM設置状況等も62ページにございます。

政府保証についても、例の顧客満足度調査の結果も引用しております。あとは預金金利の比較、それから63ページに参りましてゆうちょ銀行の資産の状況、これを民間金融機関と比べた円グラフがございます。それから、国内の個人預貯金に占めるゆうちょ銀行の貯金の割合というものを64ページに書いてございます。これで大体数字的な外観は把握できるようにしております。

ここまでが事実でございまして、以下資料2の項目に沿ってまいりますと、評価としては概ね分けて4つぐらい、サービス水準の維持・向上・サービスの多様化の話と健全経営の確保・経営体質の強化、内部管理態勢、他の民間金融機関の動向ということが考えられると思います。

サービス水準の維持・向上とかサービスの多様化ということについては、一部サービスの廃止であるとか送金サービスの料金の値上げといったものが批判されているけれども、それに対しては一応対応はしているという説明を評価していいのではないかと。それ以外にも、口座間送金の無料化の他に、全銀システムとの接続といったサービス改善とか、新たに始めたクレジットカード業務等々、新しい業務の取扱いも進めているということがあげられると思います。

それから、ゆうちょ銀行、ヒアリングがあったと思いますけれども、内部でもいろいろ業務改善のプロジェクトを進めているという話がございましたので、その具体的な内容に言及したらどうかと思います。

それから、2つ目が健全経営の確保・経営体質の強化でございますけれども、基本的に、数字にもございますけれども、中間決算時点での経営の健全度は高く、収益力についても20年3月の決算では当期純利益が計画を上回っているし、今年の9月の中間決算でも同等の利益を計上しているということで、評価していいのではないかと。そうは言いながら、新規業務の取扱いについて実績が少ないので、まだ収益への貢献はそう大したことはない。ただし、資産構成に大きな変化がないということは、資産規模だとか市場環境等々に鑑みればむしろ当然のことかなというようなこと。それから、民営化後運用対象の自由化が行われたので、これによ

ってリスク分散であるとか収益性の向上が図られているということも評価してよいのではないかとといったようなことがあろうかと思われます。

3つ目の内部管理態勢ですけれども、リスク管理委員会、ALM委員会その他で態勢の整備を図っている。またコンプライアンスについても各種施策を講じているということは評価していいのではないかと思います。

あと、4つ目の他の金融機関の動向ですけれども、これについても例えば北陸でATMの相互利用のサービスができるとか、横浜銀行とか千葉銀行がATMを相互に開放するといった、民間にもそれなりの刺激を与えてサービス改善があるということに言及したらいいのではないかと思います。

以上の4点を大体評価した上で、今後の話ということで取り上げるとすれば、やはり引き続きサービスの維持・向上に努めるべきであるということがあろうかと思います。それから限度額撤廃についてですが、もちろん透明・公正なプロセスの下で、他の金融機関との競争関係とか利便性、ゆうちょ銀行の経営状況等についても適切な考慮が必要ではありますが、特に流動性預金の限度額の撤廃については、よく言われる利用者の不便とか、ゆうちょ銀行の負担、また他方で今の金融情勢で他の金融機関からはバランスシートの縮小も望む傾向があると推測されるといったことについてもそれぞれ重視する必要があるというようなことがあるのかなと思います。

それから、将来的にゆうちょ銀行が貸付業務の実施を希望しているということなんですけれども、これについては周到な準備、ノウハウの蓄積が要するというではないかと思います。

健全性の確保・収益性の向上という側面からも、やはり民間銀行としてふさわしいビジネスモデルへの革新、商品・サービスの提供といったものが必要だということや、それと資産運用について、適切な業務運営態勢とかリスク管理態勢の整備・強化を図って、リスクを分散し、収益の向上を図るといったことがあろうかと思われます。

それから、適正な業務運営という点からも、コンプライアンス、リスク管理態勢の強化ということもありますし、職員等の訓練等の充実ということもありますし、実際に収益性・効率性の向上が実質のあるものとなるようにするべきだということがあろうかと思われます。さらに郵便局会社との代理店契約を通じて健全性を維持していく必要があるということで、郵便局会社との連携についてもメンションしたらどうかと思われます。

他の金融機関ともやはりビジネスパートナーとして連携していったらどうかということを取り上げてみてはどうかと思われます。

以上がゆうちょ銀行でございます。

次に、「I-5 かんぽ生命保険の経営状況とサービスの維持・向上」でございます。これは65ページからなんですけれども、関係法律が書いてございまして、68ページまで関係法律でございます。

背景・必要性以下はほぼゆうちょ銀行と同じ構想で書いてございます。背景・必要性、それから法令等に予定された事項の概要、それから国会決議。それから進捗状況、その中で民営化までの経緯と事業戦略。

それからサービス水準ですけれども、これも同じようにサービス水準を維持するというふうに会社は申していて、サービス水準向上の事例として、ここに書いてございますけれども、かんぽコールセンターの席数の拡充等、細かい話ですけれども、事例がある。

それから、簡易郵便局については、保険募集を行う簡易局というのは民営化後減少してしまってますけれども、その大半は紹介代理店という形で近隣の郵便局で対応するというようにしております。そういったことなんですけれども、手続きが煩雑化して事務処理に時間がかかるようになったという意見も確かにございますということがここに書いてございます。あとはラジオ体操のようなものにも取り組んでいるということも書いてあります。

業務ですけれども、郵便局会社との間で移行期間をカバーする契約が締結されたという後に、新規業務ということで、この辺は考え方の整理で、ゆうちょ銀行と同様に所見に至るまでの話を論述しております。

それから、運用対象の自由化についても、ゆうちょ銀行と同様の構造で書いてあります。

それから、他社商品の仲介及び既存商品・サービスの見直しということで、他の保険会社の法人向け商品の受託販売であるとか、新たな保険の引受ということをはじめたということが書いてあります。

それから、かんぽ生命保険からの限度額規制に対する政令改正についての要望をゆうちょ銀行と同じように書いてあります。

それから、第三分野等の新しい商品について、日本生命との間で協力という話を合意したというのが72ページの下からでございます。

サービス関係で、その他の取組として、業務運営の効率化を図っているというのが73ページの上の表でございます。それから、郵便局会社との間の連携について73ページの下の方でございます。

内部管理態勢については、73ページの下から、ガバナンス、それからリスク管理、コンプラ

イアンスと、それぞれに合わせて図を示しながら内容を書いています。

75ページの真ん中よりちょっと下のところですが、いわゆる「サープラス型ALM」に基づく資産運用という話と、それから金融庁も金融検査をしっかりと実施しているという話とが書いてあります。

いわゆる暗黙の政府保証については、これもゆうちょ銀行と同じように、最初に委員会の取組を述べ、それから各会社の取組を述べ、政府の取組を述べるという形で同じように書いてあります。

77ページから、関係する意見ということで、100人インタビューとホームページと、これも11月にやりましたけれども、関連業界の意見等をそれぞれまとめてございます。

80ページからは指標でございまして、拠点数、保有契約、新規業務、それからその後、資産構成の推移、その後、各経営上の数字がずっと書いてあります。かんぽ生命保険のシェアについて、85ページから86ページに書いてあります。最後は暗黙の政府保証について、CS調査の結果です。

以上が事実部分でございます。

資料2に基づいて、評価の各論点でございます。ここでございますように大きく分けて3つ、サービス水準の維持・向上・サービスの多様化でありますけれども、概ね公社時代と同様のサービスをやっているということだろう。そして新規業務として、他の保険会社の法人向け商品の受託販売等々、新たな取組をしているということ。また認可事項以外でもいろいろな新しいサービスを始めているということに言及したらどうかと思います。

あと、郵便局会社との間で、郵便局を個人向けチャンネルと位置付けておりますので、それについての連携を強化しているということでございます。簡易郵便局については、募集業務を止めた場合でも大半紹介代理店となって対応していて、著しいサービスの低下にならないように配慮しているということは評価してよいのではないかなと思います。

次に、経営の話ですが、今年の9月の時点で中間純利益を247億円、数字が資料のところでございますけれども、確保しているという話で、基礎利益全体では黒字を確保しているということの評価をいいかと思います。あとは、危険準備金・価格変動準備金の高い充足率、内部留保を合わせて、大変そういう意味ではしっかりしている、ソルベンシー・マージン比率も高い水準にあるということを書いていいのか。

民営化後の資金運用対象の自由化の話で、これによってリスク分散・収益性の向上が図られ、効率化が図られているということとともに、また事務のいろんな改革によってコスト削減に努

めているということ。

それから、新規業務については、始まったばかりで時間の経過が短いので、今後の推移を見守るという程度でいいかなと思います。

内部管理態勢については、コンプライアンスとかリスク管理については、これも態勢が整備されているという形で評価してよいのではないかと思います。

これを踏まえて今後の取組ですけれども、引き続きサービスの維持・向上に努める必要がある。そして新規業務については、政府・民営化委員会を含めて、透明・公正なプロセスの下で適切に経営状況等を考慮していくべきだという話。それから、限度額規制の緩和、第三分野商品については、利用者ニーズへの対応、利便性の向上等に寄与することについて重視する必要があるという話ではないかと思います。

健全性の確保・収益性の向上というところでは、やはり民間生命保険会社として、それにふさわしいビジネスモデルになっていく必要がある。マーケットニーズに対応したサービスの提供が必要だ。顧客ニーズに対応するサービスの提供、既存商品の見直しも必要だということ。さらに資産運用については、当然ながら、業務運営態勢・リスク管理態勢の整備強化を前提として、運用手段の多様化等を通じてリスク分散・収益性の向上が必要だという話。

最後に、適正な業務運営のような話であると、健全経営に向けたコンプライアンス・リスク管理・支払管理といったものの取組の充実・強化、それからコンプライアンスについては郵便局会社との連携の充実ということも必要だということを指摘したらいかかということでございます。

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、ゆうちょ銀行、かんぽ生命についてどうですか。

○富山委員 1点、共通なんですけれども、多分今後の上場を頭に入れた議論として、とりあえずは前に委員長が言われた、畳の上で練習してもしようがないからいろんな民間がやっていることをやってみようという、ある種キャッチアップ・フェーズの議論は多分こういう話なんだろうけれども、実際上場してエクィティ・ストーリーを書いていく時に、民間企業並みになりますでは説得力のあるエクィティ・ストーリーに多分ならないんですよ。論理展開だと要は何か巨大な地銀になるのですかとか、メガバンクになるのですかみたいな話になってしまいますし、日本生命みたいになるのですかという話になってしまいますでしょう。

そうすると、多分それは誰もみんなあり得ないと思っているし、逆立ちして今から住宅ロー

ンと企業貸付を積み上げて100年ぐらいかかりますよね、メガバンク並みに積み上げようと思ったら。それは誰もリアリティーがあると思っていないので、多分それは必ずしもおそらく社会経済的にもあまりいいことではないんですよ。ライフインシュアランスになると、オーバーインシュアランスだし、バンクもオーバーバンキングなので、そうすると何が言いたいかというと、多分何らかの差別化なりユニークネスの追求という議論がビジネスモデル上ないとちょっとしんどいのかなという感じが正直しています、というのが1つあります。

我々としても、多分それは西川社長始め他の役員もわかっているはずなので、そういう方向に背中を押していくということが、多分周りも望んでいるし、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険にとってもいいことだと思っているというのが1つ。

それから、これはもう前から繰り返し言っていることになってしまうのですが、結局、健全性と収益性・成長性のバランスをどう考えるかということが、多分これからの金融会社の経営にとってはすごく重要な問題で、私は個人的にはその3つのうち、やはり健全性が優先順位が上がるのだと思っているんですね。

ただ、得てしてそのエクイティ・ストーリーに出て行く時には、どうしても収益性・成長性の方に軸足が振れ過ぎる傾向がつい最近まであったわけで、私はむしろこの2つの金融機関の1つのユニークネスとしては、健全性というのは逆に言うと市場にアピールできる、今やマーケットにもものすごくアピールできるユニークネスだと思っているので、その辺は割と意識的に何か言っておいてもいいのかなという気がちょっとしました。

○野村委員 別な話ですけども、民営化される前、公社の段階で我々の委員会でも関心を持っていたことの中に横領の問題があったんですね。これは郵便局会社の話なのかもしれないですけども、本当に民営化して減っているのか。どうも他の金融機関あるいはそういったものに比べるとやや件数が多いのではないかというふうに言われて、それを改善するためのプログラム等々を民営化前に一斉にやっていたはずなんですね。その成果はちゃんと出ているのかどうかということですね。そこに私は関心がありまして、それがもしかして組織上の何か歪みみたいなものがそういうことを発生させる背景にあるのだとすれば、そこはやはり改善していかないといけないと思いますので、とりあえず現状はどうなっているのか。急に無くなるというのも変な感じがするので、どうなっているのかちょっと事実関係を確認していただければありがたいなというふうに思います。

○佐藤事務局参事官 郵便局会社、それから金融二社、両方にある話で。

○野村委員 伝統的に、世界的にもそうですけれども、金融機関はお金を扱うので、よその事

業体に比べて横領等の不祥事が起こりやすいというのは当然の前提なので、そこを性悪説的な形でふさぐための手段をたくさん講ずるわけですよ。それは普通、事業会社をはるかにしのぐぐらいの政策を講じなければ、どうしても人は誘惑に駆られてしまいますので、そこはちゃんと整ってうまくいっているのかどうか。

○田中委員長 よろしいですか。それでは、次に郵便局ネットワークの部分をお願いします。

○佐藤事務局参事官 それでは、「I-6 郵便局ネットワーク水準の維持」、87ページでございます。

関係法令が87ページいっぱいございまして、88ページのところから背景・必要性でございます。郵便局ネットワークは国民の大切な資産で、これを維持し活用する必要があるということは当然のことでございます。

あと、法令等に予定された事項の概要ということで、郵便局の設置について、郵便局会社法と省令で書かれている話がここに書いてございます。また、毎年の事業計画の中で郵便局の設置に関する計画が明らかにされることを併せて書いてございます。

88ページが国会決議、これも3回それぞれありましたので併せて書いてあります。

進捗状況ですけれども、民営化までの経緯として、先ほどご紹介した省令が作成されたということと、承継計画への意見について等々書いてございます。

民営化後の状況は、ここがどちらかということ現状のポイントですけれども、郵便局会社は同社の営業所として2万4,540局を公社から承継しております。そして法令に定められているように、郵便局の設置に関する計画を総務大臣に提出していますが、いわゆる簡易郵便局の中で一時閉鎖をしている局が増加をしているということから、それに対して郵便局会社、日本郵政では対策を打ち出したということで、対策の内容について書いてございます。

資料3の最初の方、1ページから3ページのところをご覧いただくと、あまり大したことは書いてございませんけれども、それについての具体的な内容を書いてございます。1ページのところにありますように、一番左がグラフで民営化時点417局だったものが、一時454局まで増えて、その対策をして404局まで減らし、その他緊急対策でカバーをしていると日本郵政では主張しております。渉外職員の出張サービスとか移動郵便局をやっているということでございます。

具体的な内容として次の2ページにありますように、委託手数料を引き上げる、それによって新しい受託者を探す。それから出張サービスであるとか移動郵便局のような緊急対策をとる。もしくは他の郵便局の分室をつくるということでカバーするというようなやり方もしていると

いうことでございます。

資料1に戻りまして、90ページ、20年度の事業計画の中でも一時閉鎖の簡易局の対応について、郵便局会社ではこういった内容を含む20年度の郵便局の設置に関する計画というものを提出しているという内容でございます。引き続き答弁でも、総務省はきちっとその旨対応するように指示したという内容が書いてございます。

90ページの真ん中辺から、インタビューによる意見と、それからホームページに寄せられた意見が書いてございます。

90ページの下から、指標として、郵便局数の変化を書いてございます。最初の表は全国の郵便局、2つ目は民営化後の過疎地の郵便局の話でございます。上の表を見ると、郵便局全体の数はほとんど変わらないのですが、簡易局の一時閉鎖というのが、これは民営化前の公社時代ですけれども、ぐっと増えてきて、民営化後もしばらく増えていたのだけれども、先ほどのグラフにあったように減りつつあるという状況でございます。

それから、そのうちの過疎地の郵便局ですけれども、下にありますけれども、一時閉鎖は一時増えたのが大体減っているのですが、さらに細かく言うと、郵便窓口業務をやっている郵便局の数というのは民営化時と昨年9月末と変わっていないのですが、若干銀行代理業務、保険管理業務をやっている過疎地の簡易郵便局の数というのは減っているということで、例えば銀行代理業務をやっている過疎地の簡易郵便局というのは、民営化時には1,886局だったものが1,870局と16局減っているというようなことがあるということでございます。民営化後廃止した郵便局、これはいずれも過疎地以外の郵便局でございます。

参考となる指標として、受託者の属性は個人がほとんどで、その他として農協・漁協が受託しているとか、一時閉鎖の主な理由は個人の受託者の病気・高齢等と、あとは農協・漁協の統廃合だということがデータとしてございます。

以上がデータでございます。

資料2で、評価の項目は大きく分けて2つ、郵便局の設置状況と簡易郵便局の一時閉鎖問題ということでございまして、設置状況ですけれども、設置状況は今まで申し上げましたように総数はほとんど変化していないけれども、20年11月末では404局の簡易局が一時閉鎖の状態にあるということ。それから、一時閉鎖の簡易局の推移を見ると、民営化前の時点から増加をしていて、民営化後もしばらくその増加傾向は続いたのだけれども、各種対策の効果もあって、20年度途中から減少して、20年11月末では404局となっている、ここは評価をしていいかと思えます。

そうは言いながらも、404局という数字が全簡易郵便局の大体1割ぐらいに相当しますので、また民営化以前に比べると非常に増えていて、依然として多数の簡易局が一時閉鎖の状態になっているということは指摘した方がよいかと思います。

それから、この取組ですけれども、足元では確かに一時閉鎖中の簡易局の数は減少傾向ですけれども、この傾向がちゃんと続くかというのは注視が必要と。それから渉外職員の出張サービスを138カ所、移動郵便局を2カ所という説明がありましたけれども、もちろんすべての一時閉鎖局をカバーしていないですし、いずれもそのサービス提供時間というのは短い。それから、例えば出張サービスといっても、別に貯金通帳とハンコを持って行ったらその場でお金が引き出せるというものではありませんので、極めて限定された内容だということなので、完全に代替しているとは言い難いということは指摘した方がよいかと思います。

また、その再開した簡易郵便局もちろんありますけれども、過疎地で営業中の簡易郵便局において金融サービスの取扱いが若干減少しているということについても留意する必要があるということは指摘した方がよいかと思います。

これを踏まえて今後の取組ということを書くならば、やはり一時閉鎖問題の早期の解消に努力する必要性、それから長期的な取組として、やはり効率的な運営、安定的な運営という観点から、まず過疎地においてはコスト削減等による郵便局の維持、都市部においては郵便局の再配置等を通じた郵便局ネットワークの効率化を推進するということを指摘したらどうかと思います。

また、郵便局ネットワークの価値自体の向上も重要であるということから、既存サービスの充実とか新規サービスの実施ということが必要ということを指摘したらいかがかと思います。

以上が郵便局ネットワークの維持ということでございます。

その次に、「I-7 郵便局における一元的対応」ということでございます。93ページであります。

関係法律がありまして、その下に背景・必要性ということで、今まで三事業一体で行われてきた経緯から、やはり利用者利便ということも考えて、3つのサービスを郵便局において提供し、利用者に対して一元的な対応がやはり求められる。

関係する国会決議ということで、これは郵政民営化特委の時の決議と衆議院の方の総務委員会の決議が書いてございます。

民営化までの経緯は、所見の話等が書いてあって、実施計画の認可まで書いてあります。

それからサービスの概要ですけれども、基本的に郵便事業会社、ゆうちょ銀行及びかんぽ生

命保険の三社からの委託を受けて窓口サービスをやっているということで、若干直営店もあるということが併せて書いてございまして、各社の営業所について表でわかりやすく書いてあります。

サービス水準の維持に関する問題点ということで、95ページへ参りますけれども、概ね5つぐらいではないかということで、5つ書いてございます。

①はいわゆる総合担務がかつてあって、郵便局員が郵便物の配達をする途上で払戻金の交付とかができたということなんですが、分かれたのでそれが困難になったということ。それから、②は公社時代までは、郵便局の職員が取り集め、例えば小包の集荷等に行けたのですけれども、運ぶ方は今度は郵便事業会社の仕事になってしまったので、郵便局会社から行けなくなった。それから、③は年賀はがきの販売等で郵便事業会社と郵便局会社が競合して非効率であるという問題。それから、④は郵便局舎内に郵便局会社の郵便の窓口と郵便事業会社のゆうゆう窓口が併存して、どっちがどっちだかわからなくなったという話。それから、⑤は苦情がいろいろ、もちろん郵便局で対応していたのですけれども、案件によっては別の会社のことということになっているものですから、対応に時間がかかるとか分かりづらいということがあるということでございます。

各社の対応として、基本的に最初の総合担務の話は、現時点では郵便事業会社が郵便局会社へ連絡してやるということで対応しているということと、集荷については、もちろん郵便局では自動車を使わなければ台車等では集荷しているのですけれども、郵便局会社でも軽四を使った集荷の手法を検討中である。それから年賀等の営業については、フロントライン協議会で両者の調整を図る。それからゆうゆう窓口の点については、サインでわかりやすくするとか、一部では郵便窓口で不在の留置き郵便物の交付等の手交をやっているということ。それから苦情については、マニュアルの整備とかシステムとかのやり方をしているということで、これは資料3の方で、3ページ以下にこういうことをやっていますという説明がございましたので、これをご覧いただければと思います。

3ページにありますように、これは貯金の預かりについて、指示文書を出して、きちっと連絡をして郵便局会社の社員が行くようにしました。それから4ページ目は、集荷についても、台車とかは今までもやっていたし、軽四の集荷を今検討していますという話でございます。

それから、不在持戻り郵便物については、基本的には配達し切るということを基本にしているけれども、ご希望の郵便局にお受取りいただけるようなことをしたとか、その他、郵便物、電話等の対応の話。

それから6ページ、ゆうゆう窓口と郵便局窓口については、サインでほぼ解消したけれども、一本化することも検討している。7ページは今の年賀の競合の話。

資料1に戻って、インタビューに対する意見は96ページ、それからホームページが96ページの下のところでございます。関連業界の意見についてはございません。

最後に評価ということでどういうことを書くかということですが、先ほどの1から5にそれぞれ対応して考える場合に、総合担務の話としては、総合担務と同じではないけれども、郵便局会社に連絡してやるという取組を実施しているということは評価していいのかなと。あとは地区グループに担当職員を置くとか、そういったことも評価していいのかなと。それから集配についても場合によっては軽四の試行ということが取り組まれているということ。それから年賀はがきについても両社の協力に一定の進歩が見られるということ。それから2つの窓口が郵便についてはあるということについては、サインで対応していくし、また郵便窓口の取次の試行ということもあって、業務上の工夫を積極的に推進していくことが必要だということ。それから苦情については、各社の連携のもとで苦情に対して適切に対応していくことが必要だということで書くのかなと思います。

今後の取組の方向性ということですが、総合担務については、連携等々を引き続き充実させるとともに、必要な行政手続きを経た上で、郵便局会社が集配をやるとか、郵便事業会社が金融サービスをやるということも視野に入れつつ検討したらいかがですかというぐらいな書き方かというふうに思います。その他の問題点についてはグループ各社の連携をさらに工夫してほしいということではいかがかなと思っております。

以上でございます。

○田中委員長 ご苦労さまでした。

このところでどうですか、ネットワーク。

○富山委員 91ページに過疎地の郵便局数の数字がありますよね。これはもっと長期で見たらどんなトレンドで来ていたのですか。

○佐藤事務局参事官 これは民営化時よりも前の時点での数字ではなかなか数が拾えていない状態なので、彼らに聞いているのですけれども、ただ過疎地という定義は、この注にありますように明確なので、1個1個その時に、例えば平成18年とか17年とか1個1個チェックして、住所からどうかということをしなければいけない。今あるこの表も民営化後については拾い出しています。

○富山委員 よくある議論として、民営化でそうなったというんですけれども、見てみたら

っと前もそうだったというケース、結構あるではないですか。それは、民営化の因果関係がひっくり返ってしまうケースがあるので、そういうものを前がどうなのかなということが知りたかったのですけれども。

○佐藤事務局参事官　そういう意味では、今ある資料の中でトレンドがわかるのは、上のその表にある中で、一時閉鎖が民営化前に出てきたという。

○富山委員　やはり同じような状況ですか、簡易局というのは事情としては似たような事情でずっと一時閉鎖が増えてきたとされていてよろしいのですか、原因としては。

○佐藤事務局参事官　仄聞するところでは、やはり民営化が決まって、民間金融機関と同じようないろんなことを受託者がしなければいけないということもあって、平たく言えば自分も年だし、これを機会に止めようと。

○富山委員　決まったのはいつでしたか。

○佐藤事務局参事官　平成17年の秋ですね。

○野村委員　移動郵便局なんですけれども、これというのは今まで2カ所なんですけど、成功しそうだと思込んで将来拡大していくという方向なのか、それとも試してはみたものの、なかなかうまくいきそうにないという見通しなんでしょうか。それによっては背中を押す方がいいのかどうかというのがあると思うので、ちょっと実情を教えてください。

○佐藤事務局参事官　今のところ聞いている限りでは、まだ始まって間もないものですから、それが成功しているのかどうかというのはなかなか。マイクロバスか、バンみたいなのを改造した専用の車をつくって、オンラインについてはかつてそこに簡易郵便局があったものですから、そこにつないで確保するようなやり方をしているんで、そんなにどこでも、数もどんどんというものはなかなかないようではあるのですけれども。そういう意味ではまだ試行で始めてみたということで、やはりどんどん増やそうという方向かどうかというのはちょっとまだ分かりません。

○田中委員長　ここまでのところはよろしいですね。

では次回はこの残りのところからということで。

それでは本日はこれで郵政民営化委員会第52回会合を閉会いたします。

なお、次回会合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いたします。

本日はどうもありがとうございました。