

情報通信行政・郵政行政審議会
郵政行政分科会（第6回）議事録

第1 開催日時及び場所

平成21年11月13日（金） 10:00～10:43

於、第1特別会議室（8階）

第2 出席した委員（敬称略）

牛尾 陽子、篠崎 悦子、篠塚 勝正、杉山 武彦、田尻 嗣夫、三村 優美子、
山上 紀美子、吉野 直行、米澤 康博、若杉 敬明 （以上10名）

第3 出席した関係職員等

吉良 裕臣（郵政行政部長）、菊池 昌克（郵政行政部企画課長）、
神山 敬次（信書便事業課長）、
岡田 寿夫（情報流通行政局総務課課長補佐）（事務局）

第4 議題

諮問事項

特定信書便事業の許可及び事業計画の変更の認可、信書便約款の設定及び変更の認可
並びに信書便管理規程の設定及び変更の認可【諮問第1027号～第1029号】（非公開）

開 会

○田尻分科会長 それでは、まだお着きでない先生もいらっしゃいますが、ただいまから情報通信行政・郵政行政審議会郵政行政分科会第6回会合を開催させていただきます。

本日は委員16名中、10名がご出席でございます。まもなくもう一名ご出席いただく予定でございます。いずれにいたしましても定足数を満たしております。

また、本日の会議は情報通信行政・郵政行政審議会議事規則第9条第1項ただし書きの規定によりまして、非公開という形で開催させていただきます。

それでは、お手元の議事次第に従いまして議事を進めてまいります。本日の案件は諮問事項1件でございます。諮問第1027号から1029号、特定信書便事業の許可及び事業計画の変更の認可、信書便約款の設定及び変更の認可並びに信書便管理規程の設定及び変更の認可についての案件でございます。

まず、総務省から説明をお願いいたします。

○神山信書便事業課長 お手元の資料、資料6-1、6-2、6-3とございますが、資料6-2、6-3は信書便の約款及び管理規程の認可申請について、ひな形に準じて作成しておりますので、こちらの説明は省略させていただきます。主として6-1についております横長の資料で説明させていただきます。

6-1の3枚目です。横長の資料、別紙1を見ていただけないでしょうか。1枚めくっていただいて、申請の概要というところからご説明させていただきたいと思っております。前回、たしか7月の分科会だったと思っておりますが、それから4カ月たっておりますので、許可関係が多ございます。新規の許可申請者が18者、それから、後で出てきますが変更の認可申請者が2者ということで、計20者から出てきております。

それでは、申請者の概要を説明させていただきます。基本的に本社所在地が北にある申請者から並んでおります。1番、下村速配有限会社、北海道札幌市でございます。主な事業としましては、貨物運送業を営んでおりまして、貨物の既存のお客様などのニーズを受けて、貨物だけではなくて信書も送達できるようにしたいということで、1、2、3号役務のすべてを取得したいということで許可申請をしてきております。事業開始の予定日は来年の1月1日となっております。以降、貨物運送業の方が多いですが、貨物運送業で既存のお客様のニーズに合わせて信書も送達したいという場合には、説明は概ね省略させていただきます。

2番ですが、札幌急配株式会社、北海道札幌市、貨物運送業。同じように顧客のニーズに合わせてということです。

3番、大和梱包株式会社、北海道札幌市、貨物運送業。同様の顧客のニーズでございます。

4番でございますが、PSコミュニケーションズ株式会社、東京都港区、情報サービス業ということで、これは3号役務の中でも電報類似のサービスをしたいということで申請が出てきております。ここはまた後で、もう少し詳しく説明させていただきますが、今年の8月に設立された会社でございます。資本金1億円で、いわゆるソフトバンクの100%子会社の100%子会社で、孫会社にあたる会社でございます。電報類似サービスを提供するというので、これまで電報の受付用として利用されている115番を、今年の6月に電報類似サービスの受け付けとして開放して以来、適用されるのは初めてのケースになるのではないかと思います。事業開始は来年の2月1日を予定しています。詳しくは後で説明させてい

たきます。

5番としまして、株式会社アベエキスプレス、東京都中央区、貨物運送業。これも既存のお客様のニーズに合わせてということです。

6番、株式会社メトロセルビス、東京都台東区、事業サービス業（車両清掃等）とございますが、これは昭和18年に設立された、かなり昔からある会社で、東京メトロの100%子会社です。地下鉄の車両清掃等を行っていますが、これに加えて、XXXXXXXXXXを、地下鉄を使って運ぶような2号役務、3時間以内に送達をする業務をしたいということでもあります。

次のページでございます。7番、株式会社ゼンケイ、東京都品川区、貨物運送業。既存のお客様のニーズに合わせてということです。

8番、有限会社ジンノエクスプレス、千葉県浦安市、貨物運送業。これも既存のお客様のニーズに対応ということです。

9番、株式会社サキュレ、東京都大田区、貨物運送業。これも既存のお客様のニーズ及び東京都関連の入札をしたいということで、入札の条件としてとりたいということです。

10番、エヌ・ティ・ティ・データ・マネジメント・サービス株式会社、東京都江東区、事業サービス業（人材派遣等）、これはNTTデータの子会社でありまして、人材派遣等をやっているのですが、XXXXXXXXXXの定期巡回便を請け負いたいということでございます。

11番、株式会社メッセム、貨物運送業、主に自転車便を利用していると。これも既存のお客様のニーズに対応ということです。

12番、新ダット・ジャパン株式会社、東京都千代田区、貨物運送業。これは主にバイク便をやっております。これも既存のお客様のニーズ対応です。

13番、赤帽物流株式会社、東京都千代田区、貨物運送業。赤帽系列の会社で、赤帽というと普通は協同組合なのですが、これは営業部門が独立しまして、株式会社化した会社だと聞いております。これは3号役務ということで、電報類似サービスを既存の法人のお客様を中心にやっていきたいということです。こちらは115番とは関係ない、これまでの電報類似サービスと同じようなものをしていきたいということです。

14番、株式会社大木組、大阪府堺市、貨物運送業。これも既存のお客様のニーズ対応及びXXXXXXXXXXの定期巡回便の入札に向けて許可をとりたいということです。

15番、粉浜運輸株式会社、大阪府堺市、貨物運送業。既存のお客様対応。

16番、インターナショナルエクスプレス株式会社、東京都港区、貨物運送業。既存のお客様のニーズに対応。

17番、株式会社アームコーポレーション、大阪府大阪市、貨物運送業。既存のお客様対応。特にXXXXXXXXXXの定期巡回等をねらっているようでございます。

18番、株式会社植西運送、愛媛県伊予市、貨物運送業。これも既存のお客様のニーズ対応でございます。

以上、簡単でございますが、18者が新規の許可申請をしてきております。

加えて、2者から変更認可申請ということで、19番、株式会社カトウ、愛媛県松山市。これは、主にし尿収集運搬業をやっているのですが、既存のお客様のニーズに対応するため及びXXXXXXXXXXの巡回便やXXXXXXXXXXの入札等に参加するために定期巡回等の役務も必要

なので、1号及び3号役務を追加したいということです。青印のところを追加でございませう。

20番、赤帽熊本県軽自動車運送協同組合、熊本県熊本市、貨物運送業。これも既存のお客様対応で、1号役務について、引受けの部分を少し追加したいということでございませう。

以上、ごく簡単ですが20業者の会社の概要、あるいは許可申請の概要でございませう。

次の4ページでございませうが、引受け及び配達の方法というところではございませう。これは引き受け及び配達の方法がちゃんと明確になっているかどうかを審査する項目でございませう。一つ一つは、説明を省略させていただきますが、引き受けにつきましては、例えば4ページであれば、4番のPSコミュニケーションズ株式会社以外は、巡回先又は定期集配先で引き受けをする、あるいはスポット的に利用者の指定の場所、あるいは営業所で引き受けをする、配達は差出人の指図により、対面交付その他で適切に配達するというところで明確になっていると思ひませう。

4番のPSコミュニケーションズ株式会社については、電報類似サービスを提供するというところでございませうので、引受けについては、インターネット、電話、この電話が主に115番を利用したいということでございませうが、115番の利用、それとファクスで通信文等の引き受けをする。配達については、他の申請者と同様に適正に配達をしますということでございませう。

5ページですけれども、13番の電報類似サービスを提供する赤帽物流株式会社も、インターネット、電話、ファクスで通信文等を受け付けますということでございませう。ただ、電話による受付に115番を使わないということでございませう。

続きまして、6ページでございませうけれども、信書便の取扱見込み、あるいは配送体制はどうなっているのかという項目でございませう。ちょっと微に入る資料になりますので、委員限りとさせていただきますので。これも通し番号の1番から並んでおりまして、例えば1番の下村速配有限会社であれば、提供区域はそれぞれの役務に対応して、資料に書いてあるとおりでございませう。利用見込通数はお客様のニーズを踏まえ、アンケート調査を実施して、大体月にこれぐらいだろうということで出てきた通数でして、それに対して、配送員、配送車両をそれぞれ兼務、兼用をしてやっていますという体制になっております。

また、2番の札幌急配株式会社は、取扱通数が[REDACTED]なのですが、[REDACTED]。これは北海道全体を[REDACTED]をしていくということで、見かけ上のニーズは多くなっているということでございませう。

1つとりたてて説明したいのは、4番のPSコミュニケーションズ株式会社でございませう。電報類似サービスでございませうが、引受け地は日本全国、配達地は離島等を除く日本全国であります。取扱見込数ですが、利用見込通数は[REDACTED]となっております。それから配送等につきましては、[REDACTED]ということでございませう。

こちらにつきましては、申しわけありませんが、資料6-2、6-3の後に1枚ものの横長のポンチ絵を添付させていただいています。なぜ添付させていただいたかといいますと、実はこのとおり順調にいきますと、これまであった信書便業者の中で[REDACTED]ということと、もう一つは、115番を利用するというところで、今日の日経新聞には掲載されたようなのですが、ソフトバンクが電報に参入するというところでバリューがあるということ、資料が事業の詳細に踏み込んでいること

から、委員限りとして1枚資料を添付させていただいております。

[Redacted content]

長くなりましたが、もとの資料に戻っていただきまして、P S コミュニケーションズ株式会社についてはそういうことでございます。そのほか、利用見込通数以外、6 ページから7 ページにかけては、一つ一つは説明しませんが、見込通数が出ているものについては、利用者のアンケートに沿って、このくらいだろうという把握をしたもの、取扱見込みのところ
で巡回何コースと出ておりますのは、基本的に公共団体の入札ですとか、グループ会社の定期巡回コース等を想定しまして、そのコースに沿って、それぞれ配送員、配送車両などをあてているということでございます。

1 つだけ言わせていただきますと、7 ページの、6 番の株式会社メトロセルビスですが、これは先ほど言いましたように、東京メトロの子会社なのですが、
との巡回をやっていくということで、
コース
つくって、
名の方が
コースずつ受け持ってシフト制で運んでいくということです。どうも
の方を
名雇うことを想定していて、その方が
普通の人と同様に客車に乗って、それほど大きな量でもないらしいので、毎日運んでいくことを想定しているようでございます。それ以外の事業者については、説明は省略させていただきます。先ほど申しましたように巡回については入札関係、通数が書いてあるのはお客様へのアンケート調査などで利用があると各事業者から伺っております。

9 ページでございます。説明が長くなって申しわけありません。4 番の3 時間審査です。2 号役務については3 時間以内に運べるのかどうかという審査がございまして、これについ

ては、それぞれ5者ございますが大丈夫だろうということです。例えば6番の株式会社メトロサービスですが、これは東京都の中で一番長時間かかる経路が51キロです。西船橋と和光市の間なのですが、これを地下鉄等を使って運べるかということで、申請者が実測を行った結果です。私どもとしてはインターネットの乗換案内サービスを使って確認をしまして、大丈夫だろうという確認をさせていただいています。

あとは11番、株式会社メッセムは原付以外に自転車を使っていますので、自転車でも実測を行っております。16キロというのは新宿の下落合から品川の北品川までですが、これも自転車で走ったとしても、何カ所か回っても180分以内でできますということで、11番株式会社メッセムも大丈夫だと事務局としては判断しております。

続きまして、10ページ以降の事業収支でございます。事業収支につきまして、やはり通し番号1番から並べさせていただいております。収入につきましては、それぞれの利用見込額を直課したり、あるいは入札にあたる場合の受託の見込額等を考えております。これは1年目と2年目とを出しています。初年度は途中から営業年度が始まる場所がありますので、少し額が小さくなっている場所があります。翌年度はフルの1年分になっております。

これにつきましても、4番のPSコミュニケーションズ株式会社には[]が出ておりますのでご説明します。PSコミュニケーションズ株式会社自体は、事業は来年の2月から始めるのですが、その括弧に8月14日と書いてありますが、本年8月14日に会社を設立しております。既に初期経費がかかっているということで、初年度については[]になります。利用見込みとしては、[]というのは、[]で2月、3月分を掛けて出しております。PSコミュニケーションズ株式会社の翌年度、22年度がフルの1年分になるわけですが、売上げとしては[]、経費としては、支出としては[]ぐらいを算出しており、利益は[]ということで、翌年度から[]していきまますということで、初年度だけは[]が出ますということです。

11ページ、12ページにかけまして、説明は省略させていただきますが、信書便事業でもそれなりの利益を出して、本業の利益を含めて何とかやっていきますということで、皆さん申請されてきております。

14ページですが、6番の資金計画ということで、収支以外に当初の事業開始に要する資金が足りるのかについてでございますが、これにつきましても、純資産の額を見ていただければわかりますように、債務超過となっているところはございません。事業開始に要する資金というのは、人件費については当初の2カ月分、賃借料については1年分ということで、信書便法施行規則で定めてありますので、そういったものを足した額を調達できるかということでございます。

2点ございまして、1点は、例えば下村速配有限会社ですが、純資産[]ということで[]は出ていないのですが、前のほうを見ていただくとわかるように資本金が200万円です。言うなれば[]が出ているということでございます。これについては20年度に[]で一時的な経費がかさんだということで、[]にはなってはいませんが、今年度に[]するということでございます。現預金についても、そこに[]とありますが、[]ので大丈夫ですと確認しております。[]が出ているのが、下村速配有限会社以外にも幾つかございます。株式会社メッセム、新ダット・ジャパン株式会社、赤帽物流株式会社、通し番号でいうと1番、

11番、12番、13番が[]が出ているのですが、いずれにしても、過去の理由で一時的に経費がかさんでいるということです。いずれの申請者も[]
[]ので、よろしく願いますということで申請してきております。

それからもう1点は、通し番号4番のPSコミュニケーションズ株式会社です。ソフトバンクの孫会社でございますけれども、純資産は[]でございますが、事業開始には[]
[]かかるということです。内訳としては、[]といいますが、[]
[]及び[]が[]かかるということです。それから、
[]、これらが[]かかるということです。あと[]
[]の経費も2カ月分用意しなければならない。これが[]ぐらいかかるということで、合計[]かかるのですが、[]
[]から[]ということで、こちら資金は確保できますということです。予定どおり順調にいけば純利益が[]出てきますので、すぐに[]
のではないかと考えております。

以上でございます。結論的には、事務局としては許可申請のあった18者及び変更の認可申請のあった2者について、いずれも許可または認可をするのが適当だと判断しておりますので、よろしくご審議のほど願います。長くなりまして申しわけありません。

○田尻分科会長 ただいまのご説明につきまして、ご意見、ご質問ございましたら、どうぞご自由にご発言いただきたいと思っております。

○三村委員 単なる興味の話でお伺いしたいのですが、PSコミュニケーションズさんはこの第3号役務のために設立する会社ということで、ほかに何かこれ関連の事業を展開されるわけではないのですね。

○神山信書便事業課長 一部、コールセンター業務を請け負うようなことを言っておりますけれども、基本的にはこの115番を受けるためにつくられた会社です。

○三村委員 それでは、こういう事業で、これだけのビジネスができるということなのですね。

○神山信書便事業課長 そうですね。そういうふう聞いております。

○三村委員 電報類似ということで。

○神山信書便事業課長 はい。正確に言うと電報類似、新聞等では「電報に参入、NTTに対抗、NTT独占に風穴をあけた」とか出てはいますが、正確に言いますと、電報類似で、既存のお客様を囲い込むような形。ただ、個人的な意見になりますけれども、個人のお客様を狙うというよりも、とりあえずソフトバンクの回線を利用されているおとくラインの法人のお客様の、底がたい需要を狙ってやってみるということだと思います。

参考までに、ソフトバンクの[]のほうはまだ115番は使用できないそうです。それからソフトバンクの[]は115番につながるそうですが、NTT電報に回されるということで、そちらの分は今回含んでおりません。あと[]
[]の[]は含んでいません。おとくラインという、私も電気通信には詳しくないのですが、その回線を使っている方を対象としているということでございます。

○篠塚委員 やはりPSコミュニケーションズ株式会社に関してです。10ページの収支の資料を拝見しますと、初年度、信書便の[]、当期純利益が、[]

■ということで、その他で■があるように見えるのですが、翌年度以降、その他が■になっていますね。

○神山信書便事業課長 はい。

○篠塚委員 どうしてなのでしょう。

○神山信書便事業課長 補足があれば事務局のほうから補足させますが、信書便以外にも、コールセンターの請負業務等、一部受託しているところがありまして、その関係の■で1年目は■になって、2年目以降はそれが軌道に乗ってくるので■になってくると聞いております。

○篠塚委員 そうですか。ここだけちょっとわかりにくいので。

○神山信書便事業課長 そうですね。

○篠塚委員 はい。

○神山信書便事業課長 信書便以外のところでも、■が出るということです。

○篠塚委員 そうすると、信書便以外の業容が変わることが、この数字に反映されているということですか。

○神山信書便事業課長 そうです。当期純利益には本業も含んでおります。

○篠塚委員 本業といっても、■ですよ。

○神山信書便事業課長 そうですね。この場合は本業というより、その他の業務としての本業を含んでいるといった方がいいかもしれません。

○篠塚委員 その他の業務が■ですよ。初年度は。

○事務局 この会社は8月に設立している会社なのですが、■がかなり発生しておりまして、■こともできるのですが、この会社は当年度で全部費用としておりますので、その関係で初年度■になっております。次年度以降は■がなくなりますので、■という形になっております。

○篠塚委員 そうですか。結構です。

○神山信書便事業課長 いずれにしても、①と②の差は、その他の業務が一部ございまして、コールセンター業務の請負業務を利用したほかのビジネスをすると聞いております。この業務の■が信書便事業に影響を及ぼすということではないと判断しております。

○吉野委員 細かい点と大きな点です。1つは、PSコミュニケーションズは離島を除いて全国に配達できるということなのですけれど、よく言われるのは、僻地とかそういうところは、なかなかビジネスがやりにくいといわれているのですけれど、どうしてこのPSコミュニケーションズはうまくそこができるのかという質問です。

それから、あと大きな質問ですが、これからこういうふうにどんどん認めていくことによって、価格低下がほんとうに顕著にデータとしてあらわれてくればいいことだと思うのですけれど。それから、もう一つは、片や郵便事業への影響もあると思うのですが、今のところ少ないですから、まだ微々たるものだと思うのですけれど。それからさらに大きな話でいくと、こういう民間のビジネスが非常にうまくいったときには、国のほとんどのビジネスを、全部こういうところが大体できるようになるということもシナリオとしてあり得るのでしょうか。

○神山信書便事業課長 まず、1点目でございますが、経営努力によりビジネスを成り立たせていくということだと思います。ただし、離島を除くというところで、お答えになるかわ

かりませんが、離島を除く全体のカバー率というのがございまして、人口カバー率でいうと [] をカバーできると伺っております。特に14時までの受付けであれば、即日配達をしたいと。これによる人口カバー率は []、翌日配達分を合わせると [] の人口カバー率ということです。それでは、ほかの [] の人はどうするのかという話なのですが、彼らのほうもセーフティーネットを考えていまして、1回電話の回線を切ることにはなりませんけれども、この地域は配送できないのでという場合は、NTT []

[] も利用するような形で100%カバーしていきたいと伺っております。

2番目につきましては、大きな話なのですが、確かに新聞等でも低価格と言っていました。が、信書便の関係では1通1,000円超という壁はございます。ただ、NTT電報の平均単価が今、慶弔電を合わせて1通 [] 程度と確認しておりますので、それよりはもう [] で、なおかつ付加価値、様々な台紙等、いろいろ対応したサービス等で狙っているということだと思います。

郵便事業への影響という面では、 [] マイナスの影響はないかと思えます。逆に電報業界のほうで電報のシェアをどうしていくかということです。よりよいサービスができれば、それぞれ、さらに市場は拡大していくこともあるかもしれませんが、こういうご時世ですので、なかなかそれはわかりませんが、競争の原理が働いていくのではないかと考えております。

○吉野委員 そうすると、PSコミュニケーションズ株式会社は [] のある程度ペイするところをやって、あとの残りはNTTにお願いするという感じなのですが、そういうことですね。そうするとやっぱり、クリームスキミングというか、民間はいいところをやって、民間でできないところは、あとは任せますという形になっているということですね。

○神山信書便事業課長 郵政行政部でいうことではないのですが、実際、こういう規制緩和が妥当かどうかにつきましては、昨年来総合通信基盤局で検討会を設けまして議論を重ね、電気通信事業告示の改正をするに当たっても電気通信事業者協会によるガイドラインをつくって守っていただくようにしています。そこで、電報と遜色ないサービスを提供できるのかということについて、営業、受付時間をどうするか、カバー率をどうするかといったことを定めております。また、電報に遜色がないかというところについては、実は私どもの許可に加えて、電気通信事業者による、115番をNTTの電報受付用から電報類似サービス受付用に変更する届出も必要になりますので、そちらのほうで確認することにもなろうかと思えます。そのためのガイドラインをソフトバンク、NTT等関係する様々な方々が参加してつくった経緯がございます。そういう意味では、その [] というところは議論があるかもしれませんが、何とかユニバーサル的な位置付けをカバーできているということだと思います。

○田尻分科会長 ほかにございませんか。はい、牛尾委員、どうぞ。

○牛尾委員 やっぱりPSコミュニケーションズ株式会社なのですから、申込みと引受けはPSコミュニケーションズ株式会社がやる、 [] ということで、事故が起こった場合、だれが責任をとるのでしょうか。

○神山信書便事業課長 事故が起こった場合の責任は、一義的には、一括してPSコミュニ

○菊池郵政行政部企画課長　うちの関係は今のところ対象にはなっておりません。

○篠崎委員　今のところとおっしゃいましたね。

○菊池郵政行政部企画課長　挙がっておりません。

○篠崎委員　そうですか。

○菊池郵政行政部企画課長　うちの額は非常に少のうございますので、交付金も何もございません。そういうこともあろうかと思えますけれども、部全体でも3億とか4億ぐらいの額でございますので。それもいろんな調査研究、ユニバーサルサービス関係とか、競争のあり方の関係とかいうもので組み立てておりますので、今回の対象には挙げられていないのが現状でございます。

○田尻分科会長　よろしゅうございますか。

それでは、事務局から何かご連絡ございますか。

○菊池郵政行政部企画課長　特段ございません。

○田尻分科会長　それでは本日の会議はこれをもって終了させていただきます。次回の日程につきましては、確定次第、事務局からご連絡を差し上げますので、よろしくお願いいたします。

以上をもちまして閉会といたします。ありがとうございました。

閉　会