

産業能率大学紀要

第33巻 第2号
2013年 2月

論文

優良新興企業と企業統治

～所有経営者への規律づけの考察～

倉田 洋 ……………1

研究ノート

現行消費税制度が抱える逆進性と益税問題

宮地 昌之 ……………15

欧州におけるリーニエンシー関連資料の民事訴訟での開示について

－Pfleiderer 事件及び National Grid 事件を中心として－

笠羽 英彦 ……………33

資料

アメリカの修正統一パートナーシップ法の特徴について

－ジェネラル・パートナーシップを中心に－

高田 寛 ……………51



Published by Sanno University
1573 Kamikasuya
Isehara, Kanagawa
Japan 259-1197
Tel : 0463-92-2218

©2012 Sanno University
All rights reserved

「産業能率大学紀要」執筆要項

産業能率大学紀要審査委員会

1. 投稿資格

次の条件を満たすものとする。

- (1) 情報マネジメント学部・経営学部の専任教員を原則とする。
- (2) 共著の場合には、少なくとも一名は、上記(1)の資格を有するものであること。
- (3) 本務校を持たない情報マネジメント学部・経営学部の兼任教員。
- (4) 上記(1)、(2)、(3)以外で、紀要審査委員会が適当と認めた者。

2. 原稿の種類

原稿は、邦文もしくは欧文の、他の刊行物に未発表のもので、論文、研究ノート、事例研究、資料、その他（書評、紹介、報告）のいずれかに該当するものに限る。

3. 原稿構成

原稿には、次のものを含むこと。

- (1) 邦文および欧文の表題。
- (2) 邦文および欧文で書かれた執筆者名と所属。
- (3) 論文と研究ノートの場合は150語程度の欧文抄録。

4. 原稿の量および形式

- (1) 14000字以内を原則とする。
- (2) 欧文原稿の場合は、A 4判の用紙を用い、ダブルスペースで30枚以内を原則とする。
- (3) 完成原稿2部とフロッピーディスク。手書きは不可。フロッピーディスクに利用したソフト名と、それを処理する機種名とを記すこと。

5. 表記

- (1) 原則として、常用漢字、現代かなづかいを用いる。
- (2) 表題の脚注
 - (a) 学会等に発表している場合には、「本論文は、学会名、講演会名、発表日、場所、において発表した。」というように注記する。
 - (b) 原稿受理日は、事務的に入れる。
- (3) 章、節などの記号
章の記号は、1. 2. ……、節の記号は、1. 1.、1. 2. ……、2. 1.、2. 2. ……のように付ける。
- (4) 脚注
(1)、(2)のように、注記の一連番号を参照箇所の右肩に書き、注記そのものは、本文の最後に一連番号を付けてまとめる。

(例)

……価格理論の一部として、取り扱われていることになり(1)……(本文)

(1) 価格理論では、このことを特に「機能的分配の理論」と呼んでいる。(注記)

(5) 文献の引用

文章の一部に引用文献の著者名を含む場合は、著者名、続いて文献の発行年度を〔 〕で囲む

(例1)

文章の外で文献を引用する場合は、著者名、発行年度を〔 〕で囲む(例2) 同一著者、同一年度の文献を複数個引用する場合は、発行年度の次に a, b, ……と一連の記号を付ける。

(例1) 文章中の引用

Minsky と Papert [1969] のパーセプトロンでは……岩尾 [1979a] は、すでに述べた…

(例2) 文章の外の引用

関係完備制が証明された [Codd 1971a]

Example [von Neumann and Morgenstern 1944]

(6) 参考文献

本文中で引用した文献は、参考文献として著者名のアルファベット順にまとめる。書誌記述は、単行図書の場合は『著者名：書名、出版社、出版年、(その単行図書の一部を引用する場合には) ページ』の順に記述する。

(例1) 和書の場合

テイラー, F.W. 著 上野陽一訳編：科学的管理法、産業能率短期大学出版部、1969

(例2) 洋書の場合

Abliat,J.R. : Data Semantics, Proc.IFIP Working Conference on Data Base Management, North-Holland, 1974, pp.1-60

雑誌の場合は『執筆者名：表題、雑誌名、巻(号)、出版年、ページ』の順とする。

(例1) 和雑誌の場合

小田稔：マイクロ波の朝永理論、科学、49 (12), 1979, pp.795-798

(例2) 洋雑誌の場合

Kipp, E.M. : Twelve Guides to Effective Human Relations in R. & D., Research Management, 7(6), 1964, pp.419-428

(7) 図・表

図・表は、一枚の用紙に一つだけ書き、図・表のそれぞれに、図1 - 1 (Figure 1-1)、表1 - 1 (Table 1-1) のように一連番号を付け、タイトルを記入する。

6. 投稿期日

9月刊行の号は4月上旬、2月刊行の号は9月中旬を締め切りとする。ただし、投稿は随時受け付ける。

7. 投稿原稿の審査

原稿の採否は紀要審査委員会において決定する。採用された原稿について、加筆、修正が必要な場合は、一部の書き直しを要求する場合がある。また、表記などの統一のため、紀要審査委員会で一部改める場合もある。なお、原稿のテーマによっては紀要審査委員以外のものに原稿の査読を依頼することがある。

8. 執筆者校正

校正は執筆者の責任において行うこととする。(校正段階における加筆は、印刷の進行に支障を来すので、完全原稿を提出すること。)

9. 著作物の電子化と公開許諾

本誌に掲載された著作物の著作権は執筆者に帰属するが、次の件は了承される。

(1) 執筆者は、掲載著作物の本文、抄録、キーワードに関して紀要審査委員会に「電子化公開許諾書」を提出し、著作物の電子化及び公開を許諾するものとする。共著の場合は、すべての執筆者の提出が必要である。

(2) 上記により難しい場合は、紀要審査委員会に相談する。

10. 掲載論文の別刷

掲載された論文1編につき、本誌1部、別刷100部を無償で執筆者に贈呈する。別刷100部以上は有料とする。

(1991.6.5)

(1994.7.6改正)

(2003.1.7改正)

(2003.9.17改正)

優良新興企業と企業統治
～所有経営者への規律づけの考察～

Excellent Listed Upstart Ventures and the Corporate Governance:
A Study from Equity Ownership Discipline

倉田 洋
Hiroshi Kurata

Abstract

Studying 19 excellent listed upstart ventures of equity ownership among 174 firms in the Tokyo Stock Exchange Mothers, I investigate the high performance factors. I also find possible equity ownership discipline in the high performance factors.

1. 序論

1. 1 研究の背景

最近のオリンパスや大王製紙に見られる経営不祥事やMBOなど自ら株式非公開化を選択する上場企業が多く見られるが、これらの現象が意味するものとして2000年以降に入って上場企業が取り組んできた法制化を伴う内部統制強化など企業統治制度の仕組みがなかなか効果を発揮しないばかりか、米国追随の制度自体に疑問を抱かざるを得ない時期に来ているのではないかと最近考えるようになった。

そこで、筆者は先の論文（「新興企業の統治構造と企業パフォーマンス」（倉田2012））で新興企業^①の統治構造と企業パフォーマンスをオーナーシップの観点から調べた折に、オーナー企業で高い業績を残している優良新興企業が存在することに気が付いた。そして、その際にこれらの優良企業の中に、筆者が自ら起業した企業と先年までCFO（最高財務責任者）を務めていたネット関連企業2社が含まれており、企業内容をよく知る者として公表されている情報に加えて、経営者としての観点を交えて調査研究をしてみたい衝動に駆られた。一般的に、

2012年9月18日 受理

オーナー企業と言うと、先般の大王製紙の不祥事に見られるように会社を私物化するなどネガティブに見てしまいがちである。しかし、実際のところ後段で述べるが、所有と経営が未分離のままの企業が多数存在する新興企業の中に、高い業績を上げている企業が存在している。これらの企業はどのような特性を持つのか、さらに企業統治、特に所有経営者への規律づけは何によってなされているのかについて、研究を進めることとした。

なお、上記で述べた論文に加え、先の論文（「新興企業とコーポレート・ガバナンス」（田中・倉田2011）および「上場企業と非上場化」（倉田2011））もベースとした上で論究していきたいと考えている。

1. 2 研究の目的

本稿の構成は、まず我が国の新興企業の株式保有構造の実態など企業支配状況および、ROAによる企業パフォーマンス（以下、パフォーマンス）との関係性について触れ、特に新興企業で高い業績を残している優良企業の特性について調査し、オーナー企業での所有と経営の非分離による経営について考察を行い、何が所有経営者に対する企業統治の規律づけとなっているかを論究したいと考える。

なお、ここで本稿の中で使用するいくつかの単語について定義しておく。新興市場に上場している企業については「新興企業」とし、中でも創業者やその一族などが株式の50%以上を保有している新興企業の経営者を「所有経営者」として、一般的な意味で使われる経営者とは区別し、経営所有者が経営する新興企業を本稿中では「オーナー企業」とした。

2. 優良新興企業の調査

2. 1 オーナー企業とパフォーマンスの関係

オーナー企業とパフォーマンスの関係として、東証マザーズ⁽²⁾（上場174社、2011年12月時点、上場廃止予定企業除く）に上場する企業のデータを使い、調査を行った前回調査（倉田2012）より抽出した支配株主の株式保有率50%以上かつROA10%以上の企業19社（以下、優良新興企業）についての企業データを調べたものが以下の表2-1である。

調査に当たっては、企業の基本データである「事業内容」「売上高」「経常利益」（同利益率）「期末預金残高」のほか、経営の安定性を示す経営指標である「自己資本比率」、および「無借金」（有利子負債がゼロ、または現金同等物が有利子負債を上回る実質無借金を無借金状態とした）であるか否か、本業の稼ぐ力を見る「営業キャッシュフロー」さらに自由に使うことが可能な「フリーキャッシュフロー」（FCF（＝営業キャッシュフロー－投資キャッシュフロー））、収益性を見る「ROA（総資本利益率）」の9つの要素とした。

以下にこれらに基づいた優良新興企業の企業データを示す。

表2-1 優良新興企業の企業データ

単位 百万円

	企業	事業内容	売上高	経常利益	営業利率	期末純利益	自己資本比率	無借金	FCF	ROA
1	A	ネット関連	2,704	1,012	37.4%	675	50.4%	○	223	31.5%
2	B	ネット関連	5,664	951	16.8%	721	51.3%	○	387	21.8%
3	C	ネット関連	637	217	34.1%	281	76.5%	○	46	28.1%
4	D	ネット関連	23,801	5,865	24.6%	10,039	56.7%	○	3,349	19.1%
5	E	ネット関連	3,263	1,594	48.3%	3,439	90.1%	○	932	18.8%
6	F	販売支援	37,572	3,237	8.6%	1,111	69.1%	○	-2,186	17.4%
7	G	航空会社	43,661	2,793	6.4%	16,412	64.3%	○	20,127	16.9%
8	H	ネット関連	2,675	640	23.9%	1,147	90.1%	○	503	16.5%
9	I	ネット関連	2,468	613	24.8%	1,032	55.5%	○	377	15.7%
10	J	ネット関連	1,193	95	8.0%	358	48.3%	○	62	15.3%
11	K	ネット関連	1,195	304	25.4%	829	90.2%	○	75	14.6%
12	L	ネット関連	2,968	595	20.0%	1,060	82.1%	○	34	14.1%
13	M	ネット関連	1,347	184	13.7%	173	65.5%	○	-52	13.1%
14	N	ネット関連	1,563	534	34.2%	1,379	76.5%	○	97	12.6%
15	O	ネット関連	9,462	372	3.9%	1,624	58.2%	○	177	12.1%
16	P	ネット関連	1,213	85	7.0%	1,144	81.3%	○	433	12.1%
17	Q	ネット関連	2,204	106	4.8%	549	67.0%	○	-211	10.9%
18	R	ネット関連	6,865	769	11.2%	2,018	70.2%	○	498	10.8%
19	S	ネット関連	2,374	418	17.6%	723	78.5%	○	150	10.2%

表2-1より、19社中17社をネット関連企業が占めており、19社すべてが自己資本比率50%を超えており、かつ無借金、フリーキャッシュフローは16社がプラスであり、収益性、安全性ともに高い企業が多数であることが分かる。ちなみに、株式保有率50%以上かつROA5%以上（10%未満）の企業26社は、ネット関連企業が14社と最も多く、次いで（ネット関連以外の）サービス業10社となっており、自己資本比率50%超の企業が16社、無借金企業が19社、フリーキャッシュフローは15社（いずれも26社中）がプラスとなっている。ここでもネット関連企業が半数を占め、加えて無借金企業も多数を占めることがわかる。これらの事実は何を意味するのか。

これらから考えられることは、ネットビジネスを背景に確固としたビジネスモデルを確立した企業が、高い自己資本比率を維持し、金融機関からの借入金もなく、潤沢な手許資金の下に高いパフォーマンスを上げている新興企業の姿が浮かび上がってくる。ここで、19社すべての企業が無借金経営でかつ潤沢な手許資金を有していることに注目し次の節では、この

関係について述べてみたい。

2. 2 優良新興企業と無借金経営の関係

ここでは、優良新興企業と無借金経営の関係について考えて見たい。新興企業の歴史的背景を考えて見ると、そもそも多くの新興企業は資金調達手段が多様化した2000年以降に創業しており、メインバンクとの関係が希薄であると言える。また、筆者の経験からも言えることだが、企業経営をする上で経営者ならば銀行借入をすると銀行からの経営に対する監視は不可避であり、大胆な投資や事業展開に横やりが入ることや、最悪の場合では銀行管理下に置かれる可能性もある。これらを極力避けたいと考えるのは当然のことであるし、加えて誤解を恐れずに述べるなら、銀行など金融機関との付き合いはメリットおよびデメリットを総合的に判断した場合、定期的な財務資料の提出など煩わしさの方が先に立つのではないか。銀行からの借入金がなければ、銀行に対して財務データを提供することもないし、預金協力や新金融商品の勧奨にも応じなくても経営に支障はない。

なお、ここで銀行による融資のメリットおよびデメリットを Rajan [1992]⁽³⁾ が分析しており、以下に述べる。

まず、銀行借入の特徴として、企業に対する監視機能が挙げられる。例えば、社債発行の場合、社債券保有者のように小さく分散した資金提供者よりも、銀行は企業の投資計画に関する情報を入手しやすく、非効率な投資計画ならば融資の実行を見合わせる事が出来るというものである。これに対し Rajan は、まさに銀行がその借入を通して経営への監視機能を強めることが、経営者の経営に対するインセンティブを削ぎ、パフォーマンスを低下させる可能性を指摘している。

これは、銀行が企業の投資計画に関して十分な情報を有しており、融資条件設定などでその投資から得られる収益について強い交渉力を持つことが可能であり、このため企業からみれば、投資から得られる収益を銀行に奪われてしまう可能性や、投資効率向上に向けた企業経営者の努力に対するインセンティブが削がれてしまうという議論である。

それ故に、アーリーステージのベンチャー企業ならいざ知らず、上場を果たし企業基盤も確立された新興企業にとっては、手許資金を背景に所有経営者が銀行借入を回避したとしても、ある程度それは納得のいく行動と言えるのではないか。

次に、資金調達を考える場合、ベッキングオーダー理論 (Myers [1984])⁽⁴⁾ を考慮する必要がある。この理論は企業が資金調達する場合に、増資や銀行借入れなどの外部資金よりもまず手許資金などの内部資金を優先し、そしてどうしても外部資金調達が必要な場合には、まず社債発行を優先し、次に転換社債発行を行い、最後の手段として株式による資金調達を行うというコーポレートファイナンス理論である。この理論は、外部投資家と経営者間の「情

報の非対称性」、すなわち企業業績見込みや事業リスクなどについて経営者が外部投資家より多くの情報を保持しているとして展開されるが、内部資金で資金調達する場合は、このような情報の非対称性という問題そのものがなくなる。この点は、企業経営者にとってみれば外部からの借入をせず自社で生み出したフリーキャッシュフローの範囲の中で経営を行なうという企業行動は、既に述べた優良新興企業すべてが無借金経営をしている事実と合致しているとも考えられ、所有経営者の銀行など外部からの借入を是としない経営姿勢が現れていると言えるかもしれない。

しかし、ここで問題なのは、自らが生み出したフリーキャッシュフローの範囲の中で、身の丈に合った経営活動を行っているかということである。換言すれば、所有経営者が高い株式保有率、即ち企業支配権を背景に好き勝手に企業を私物化しないような規律づけが、これらの優良新興企業に存在しているかである。これについて、次章で考えてみたい。

3. 優良新興企業の企業統治の現状

3. 1 新興企業と所有経営者

前章を踏まえ、新興企業の企業統治の現状について確認しておきたい。新興企業全般の特性としては、上場後も創業者が所有経営者として経営を行う場合が多く、所有と経営が未分離のまま経営陣を身内で固めるオーナーシップ経営が継続されているケースが散見されるが、昨今の市場主義に立った企業の「所有と経営の分離」を是とする企業統治の観点からは、問題ありと言える。しかし、これまで見てきたようにこれらの優良新興企業が高いパフォーマンスを上げているのも事実である。次に、これらの優良新興企業では、所有経営者が好き勝手な経営を行わないような規律づけが存在するのか、経営学上の諸問題などから考察したい。

3. 1. 1 エージェンシー理論

まず、エージェンシー理論から見て行きたい。これは、プリンシパル（雇い主、あるいは依頼人）と呼ばれる個人または組織が、自らの利益のために、エージェント（雇われた者、あるいは代理人）と呼ばれる他者に権限を委任する関係（エージェンシー関係）を考察するとき、プリンシパルはいかにしてエージェントを動機づけるかという理論である。

Aghion と Tirole [1997]⁶⁾ は、このプリンシパルとエージェントのエージェンシー間の関係で経営に対する自由度の権限の配分に関する問題を考察している。この論文は、一般的にプリンシパルとエージェントの関係を議論しているが、ここでは一例として、プリンシパルを資本家、エージェントを雇われ経営者と置き換えて考えてみたい。このときの投資案件を自由に選ぶことのできる権限を雇われ経営者（エージェント）に多く配分した場合、雇われ経営者には自己にとって有利な投資計画を選択してしまう可能性が発生し得る。その一方で、

資本家（プリンシパル）が雇われ経営者に対して収益に関しても取り分の自由度の権限を大きくした場合、雇われ経営者は選択対象の投資案件について、努力を重ねて各方面から投資案件に関する情報を収集し、真剣に投資案件を検討するインセンティブが高まる。結果として、メリットを享受するため雇われ経営者は質の良い投資案件を選択する可能性が高く、その結果として投資の成功の確率が高まり得ると考えられる。そして、雇われ経営者は自己へのメリットの大きさと投資案件の収益の大きさが互いに相関していれば、雇われ経営者にとって合理的な投資を選択する状況にあると言える。通常では、このようなことを資本家が容認するとは考えにくいオーナー経営者の場合、つまり資本家と経営者が一致する場合に関しては、このようなケースが成立し得ると考えられる。したがって、高い所有株式保有率を持って企業支配を行い資本家も兼ねる所有経営者にとっては、さらに投資計画を真剣に検討するインセンティブを与えることになり、企業が高いパフォーマンスを上げることは所有経営者にとっても資本家として両者の利害が一致することは自明であり、ここに非合理的な経営や投資判断が行われるという問題は発生しにくいと考えられる。

3. 1. 2 ホールドアップ問題

次にホールドアップ問題について見て行きたい。本論文におけるホールドアップ問題（岩井 [2003]）^⑥とは、株主と従業員間のものであり、これは株主権が強く株主が容易にその権利を行使できる状況にあれば、例え従業員が努力をした結果として企業の業績が向上したとしても、その利益が高配当の形で株主に分配されてしまえば、従業員は努力をして業績を向上させるインセンティブを失い、その結果高いパフォーマンスを残すことは困難となる。

特に、新興企業に多いネット関連企業では、競争力の源泉が人的資本にあり、株主権を強めることが上記のように従業員の業績アップのインセンティブを奪い、その結果として逆に企業価値を低下させてしまう可能性が考えられる。しかし、一方でネット関連が多い優良新興企業の場合では、大株主で資本家でもある所有経営者は、企業の業績を高めるために合理性のない配当は求めないであろうし、むしろ競争力の源泉が人的資本にあるのならば、そこへの投資は惜しまないであろうことは想像に難しくなく、その結果として高いパフォーマンスにつながっているとも考えられる。筆者の経験でも、ネット企業は人材が重要な資産であり、各種研修や業務環境改善に資する投資などに注力した覚えがある。

3. 1. 3 フリーキャッシュフロー問題

さらに、フリーキャッシュフロー問題（Jensen [1986]）^⑦について考えて見たい。フリーキャッシュフロー問題とは、採算がとれるような活動への再投資を差し引いた後に残されるフリーキャッシュフローは、増配や自社株の買い戻しを通じて株主に還元すべきと考える議

論である。それは、株主に返還されなければ、経営者はそのような自由に使える資金を、経営者の私的な満足のために採算性の乏しく、株主の利益にならない新規投資に投じる危険性があるため、株主還元しなければ投資に対する規律づけが失われる可能性があるというものである。

しかし、これまで見てきたとおり優良新興企業では企業内に財務上の余裕を持つこと、つまり無借金経営を積極的に目指し、手許資金をきちんと確保かつ管理し、その範囲内で研究開発設備投資などの長期投資を行うことで所有経営者が資本家としてコミットすることが、結果として長期的に株主の利益にならない投資を行わないように所有経営者に規律づけを与えることになり、結果として経営効率を高めることにつながると考えられる。言うなれば、これら企業の無借金経営には銀行などから外部資金の導入をしないという退路を断った規律づけが存在しているとも考えられる訳である。

残されたフリーキャッシュフローの一部を株主に返還せずそのままにしておくのは、フリーキャッシュフロー問題から考えれば望ましいことではないが、一方で手許資金が乏しければ、投資すべき大きなチャンスが巡ってきたとしても機動的に投資を行うことが困難になり、最悪の場合には競合他社に後れを取ることになりかねない。他方で、企業経営では予期せぬ不測の事態に襲われることもあり、常に最悪の事態を想定して経営にあたらなければ、ちょっとした事態で企業の存続自体を危うくしてしまうこともあり得る。さらに、事業自体には競争力があっても、短期の資金繰りに行き詰って、破綻することもある。翻って、キャッシュフロー管理を社内に周知徹底した上で厳しく行うことが、社内の規律維持を促し安全性を高め、結果として株主の長期的利益に合致していくのではないだろうか。

3. 1. 4 非上場化からの考察

次に視点を変えて考える。これまでに上場後に非上場化を選んだ企業がある。なぜ非上場化したのか、その背景と共に考察してみたい。中でも、2005年に非上場化への先鞭をつけたワールド社(表3-1参照)の例に沿って考察したい。バブル経済崩壊後の日本では、いわゆる「米国型」の統治のもとで企業経営が展開されていくことが良しとされ、「企業は株主のもの」とする株主主権が確立され、株主主権に従うことが求められた時代であった。しかし、こうした時代の流れに疑問を投げけたのが、ワールドによる株式の非上場化(上場廃止)であったと考えられる。ワールドの非上場化は、米国型に従うことが本当にいいのか、また良い企業経営につながるのか、さらに社会から求められる企業の中長期に渡る健全な発展に貢献するのかという疑問を上場企業経営者や市場関係者に突き付けたものとも言える。ワールドが上場廃止に至った理由として、所有経営者でもある同社社長は「企業の利益や資産がすべて株主のものという議論には違和感がある」「従業員、株主など、どれか一つの利害関係者だけを特

別視すると企業価値は損なわれる。みんなにメリットがある状態がベスト」、さらには「大きな改革をしていく段階でワールドグループに必要だと思った。行き過ぎた株主中心の経営から、従業員や取引先人材を中心とした経営にする目的もある」⁽⁸⁾と述べている。どれも妥当な見解であり、その通りである。さらに、筆者自らの経営者としての経験から非上場化という問題を考えた場合、株主に対してその説明責任を果たす上で、それまでにない画期的なことや革新的な取り組みが出来なくなったことも考えられるのではないか。事業を展開する上で、「素晴らしい」、「さすがだ」というレベルでは競合企業に徒に模倣されるだけなのである。むしろ、「なんであんなことを」、「あれで申し訳ないだ」、「何てバカなことを」などといった業界から見て非常識とも取れる差別化戦略を採った方が、競合企業に模倣されることなく独占的な事業展開が可能となる。しかし、これは短期的な利益を求める株主がいるなど、株式の分散化が進んだ企業では株主や市場関係者へ納得いく説明責任を果たすことは困難であり、株主軽視との批判の対象にも成り得る。しかし、逆に考えるなら前述した非常識とも見える差別化戦略は、所有経営者が経営するオーナー企業でこそ取り組みが可能となるのではないか。もちろん上場企業である以上は少数株主の保護も怠れないが、オーナー企業では投資など意思決定の責任の所在が所有経営者にあることが明確であり、それ故に問題が発生したときの責任の所在も明確である。換言すれば、決めるのも所有経営者であれば、責任を取るべき人も所有経営者である。ここでは、所有経営者は大株主としての権利も行使するし、経営にも口を出す資本家の一面も覗かせながら、企業を率いていると考えられる。ここに現実にも則した形で実践的な企業統治がなされ、その結果として高いパフォーマンスが実現されると言えるのではないだろうか。また、それが加えて長期的企業価値の最大化という経営者としての使命感につながり、自ずと所有経営者の私利私欲な行動を排除する規律づけを生み出す素地になっているのではないだろうか。

3. 1. 5 ステークホルダーからの考察

さらにここで、所有経営者を規律づけするものを、従業員や取引先などステークホルダー側から考えて見ると、企業の経営者の意思決定、例えばその場やその時点での経営判断、将来の投資計画の意思決定、組織変更、人事政策などには、他の経営陣、従業員、そして取引先などステークホルダーの理解や支持を必要とする。実際に筆者のいた新興企業でも、取締役会に準じる「経営会議」と称する部門長クラスを集めた会議を週1回行い、そこで諸々の投資案件や企業の執行レベルでの方向性などを検討し、合議制での意思決定を行い、それらの重要度に応じて月1回の取締役会に諮っていた。したがって、経営者の意思決定の際には、従業員クラスにも意見を述べる機会が与えられていた。もし、経営者が彼らの意見を全く聞き入れずに自らの利益を優先するような意思決定やモラルハザードな行動をとれば、従業員や

表3-1 ワールド社 企業概要

市場情報	東証1部	2002年12月～2005年11月				
	大証1部	1993年11月～2005年11月				
本社所在地	兵庫県神戸市中央区					
業種	繊維製品					
事業内容	婦人、紳士及び子供衣料品並びに服飾装身具の縫製加工工業					
代表者	代表取締役社長 寺井秀哉					
従業員数	(連結)16,081名 (単体)2,234名 (2012年3月期)					
業績	連結決算					
	単位:百万円					
	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期
売上高	333,434	358,276	342,758	314,117	305,541	329,894
営業利益	25,341	20,188	17,696	11,241	8,917	11,764
経常利益	24,513	14,393	13,508	7,777	6,542	9,286
当期純利益	14,189	5,722	5,019	2,346	154	2,563
純資産	40,431	43,931	42,930	40,981	38,930	26,868
総資産	254,313	240,558	225,263	210,167	207,622	210,767

顧客がその企業から離反してしまうことにもなりかねず、結果として経営に重大な支障を来す事態になりかねない。実際のところ、これまで見てきたとおり優良新興企業ではネット関連企業が多数を占めているが、筆者の経験に照らせば、殊更にネット関連業界では他の業界に比べ人材の流動性が高く、所有経営者がモラルハザードを起こせば、それを敏感に察知した従業員は離職という行動に出ることが比較的容易に想像でき、かつ現実に起こり得る事態であり、その結果として従業員を失うことの損失は時間的、収益的にも所有経営者にとって大きな痛手となる。それ故、もしも意思決定に対して異を唱える主要な従業員（部門長クラス）が居たとすれば、徹底的にお互い納得のいくまで話し合ったことを今でも思い出す。

よって、こうした従業員や企業関係者、いわゆるステークホルダーの所有経営者に対する意見の表明や離職の可能性も所有経営者のモラルハザードを抑止し、行動を規律づける機能を果たしていると考えられる。

3. 1. 6 長期的コミットメントからの考察

これまでの考察から、所有経営者に率いられた企業はその所有と経営が一致しているからこそ長期的コミットメントの下に、事業展開が可能になっていると考えるのが妥当ではないだろうか。「一般論では、企業に長期的なコミットメントを持つ株主は、モラルハザードを起こしにくい。モラルハザードを起こせば、長期的な損失につながることが多いからである。」⁽⁹⁾ 「長期的な利益を求める株主なら単純に配当をはき出せというのではなく、会社の人的資産を守って企業価値を高める方がプラスに考えるだろう」⁽¹⁰⁾ という意見もある。この場合、長期

的コミットメントを求める株主とは、専ら所有経営者であり上記のとおりモラルハザードを起せば直接かつ最大に長期的な損失を蒙ることは明白であるし、企業の長期的発展を求める立場からすれば、無理やり配当を迫ることも考えにくい。

この節では6つの経営上の諸問題を通して、様々な観点から所有経営者へ規律づけを与える要因について考察を行ってきたが、長期的コミットメントを背景に所有経営者への規律づけがなされ、その結果として、これまで見てきた優良新興企業は高いパフォーマンスを残していると考えられるのではないだろうか。

3. 1. 7 優良新興企業の統治構造

ここで、所有経営者が自らの企業に起こし得る予想される不正に対し、前節での6つの経営上の諸問題から考察された優良新興企業の所有経営者へそれを防止する規律づけを行う要因を以下の表3-1にまとめた。

表3-2 所有経営者への規律づけ

諸問題	所有経営者に予想される不正	所有経営者への規律づけ
① エージェンシー理論	不必要な投資を行うなど企業の私物化	パフォーマンス向上(経営者/株主の利害の一致)
② ホールドアップ問題	過大な配当請求を行うなど非合理的な株主権の行使	パフォーマンス向上(経営者/株主の利害の一致)
③ フリーキャッシュフロー問題	無償金繰入により金融機関など外部にケツクがされない中での放漫経営	外部調達を行わない資本の陣による経営
④ 非上場化	外部株主不在により、経営への監視がされないことによる放漫経営	決断と責任の所在の一致(経営への使命感) 長期的な企業価値の向上
⑤ ステークホルダー	所有経営者のワンマン化による企業私物化など	従業員離職によるパフォーマンス・企業価値低下の防止
⑥ 長期的コミットメント	所有経営者の私利のための非合理的な配当請求や経営長期化による企業私物化	利害の一致(モラルハザードでの被害者は自分自身) 長期的な企業価値の向上

①エージェンシー理論においては、所有経営者として所有と経営が合致していることからエージェントとしての所有経営者にとって、「自己メリットの大きさ」と「投資案件の収益の大きさ」が互いに相関していれば、所有経営者にとって真剣に投資案件を選ぶことにつながり、自己に都合よい情実的な投資案件を選ぶ危険性を排除することができ、ここにモラルハザードが発生しうる余地は、余程の悪意がない限り排除できると考える。

②株主と従業員間で発生するホールドアップ問題では、大株主でもある所有経営者は自分の経営する企業に対して自らの企業の財務体質を弱体化させるような無理な配当は求めないであろうし、競争力の源泉が人的資本にある企業であれば、そこへの投資を行うことが最も効果的あり、ここでもモラルハザードは一般的に起こりにくいと考えられる。

③フリーキャッシュフロー問題からは、従来の意見では無借金経営を背景に金融機関などによる外部からのモニタリングがなく、その一方で過度な現金保有は経営者を甘やかせるなど否定的な意見が多いが、ここでは優良新興企業が無借金経営を行うことの本質としては、外部資金を制限することによる退路を断った規律づけがそこに存在し、所有経営者の私利私欲的な企業私物化を排除していることにあると考えられる。さらに、合わせて企業内のキャッシュフロー管理を徹底し、所有経営者をはじめ社内全般に対して一円たりとも無駄にできないという緊張感を伴った規律づけも生むことになるのではないと思われる。

④従来の見方では非上場化は外部株主を排除することで、所有経営者がやりたい放題な経営を行うなどといったうがった見方がされていることも否定できないが、視点を変えて非上場化した企業のケースから学び取れることとして、サラリーマン社長が経営する企業と比べ所有経営者の下では、画期的なことや革新的な取り組みが可能であること。さらに重要な意思決定において決めるべき人も所有経営者であり、責任を取るべき人も所有経営者であり、所有経営者は大株主としての権利も行使するし、経営にも口を出す資本家の部分も覗かせながら、企業を率いていると考えることもできる。ここに現実にも口を出さず実践的企業統治がなされ、その結果として高いパフォーマンスが実現されていると言えるのではないだろうか。

⑤ステークホルダーサイドからは、経営者が彼らの意見を全く聞き入れずにモラルハザード的な意思決定や行動をとれば、従業員や顧客がその企業から離反してしまうことになりかねず、結果としてパフォーマンスの低下や企業価値の低下を招くなど、深刻な事態も想定される。

⑥所有と経営が一致しているからこそ可能となる企業に対する長期的コミットメントから考えると、所有経営者の長期にわたる経営は企業の私物化へつながるといった一般的な見方もあるが、しかし、所有経営者は自身がモラルハザードを起こせば長期的な損失を自らが最大限に蒙ることは明白であるし、また所有経営者の私腹を肥やすためだけに無理やり配当を迫るといった不合理な行動をとることも考えにくい。つまり、ここにもモラルハザードが発生し得ない必然的な規律づけが存在していると言えるのではないか。

4. まとめ

4. 1 結論

これまで見てきたように、新興企業には株式の分散化が進んでおらず、企業統治も後進的な負のイメージが一般的に言われている。確かに、現行の企業を取り巻く社会環境から見れば、これまで見てきた優良新興企業の所有経営者は株主総会で自らの地位を否決されることもなく、銀行など外部からの牽制や監視を受けることのない絶対的立場にあると言っても過言ではない。実際のところ近年、新興企業で所有経営者の企業統治能力欠如が原因と考えられる企業不祥事が発生していることも事実である。しかし、これまで見てきた優良新興企業の経

営者は、時に資本家としての顔を覗かせながら、経営者としての自らの意思決定の下にリスクを取りながら企業を率い、強いリーダーシップを背景に意思決定が迅速で大きな事業リスクも取りやすいといった優位性を持ち、企業経営では長期的な視点から合理的な行動が伴わなければ資本家、大株主としての自分に災いが降りかかるという自らの企業のパフォーマンスとの利害が一致しており、規律づけとの関連性が高いことがわかる。その他にも優良新興企業では、所有経営者を規律づけする仕組みを、外部資金を引き入れない退路を断った無借金経営の中に取り入れることや、経営者である一方で資本家としても、所有と経営の利害を一致させることで投資を必然的な形で自らの企業の長期的発展に向け競争力の源泉である人的資本へ振り向けるなど、現実には則した形での長期的コミットメントを活かしつつ実践的企業統治がなされ、その結果として高いパフォーマンスが実現されていると言えるのではないだろうか。

他方で、優良新興企業と所有経営者の関係から、従来企業統治の仕組みとしては、個人企業から企業成長と共に、法人化、株式上場、そして最も進んだ成熟した段階では株式が広く一般に分散所有されて所有と経営の分離がなされ、その結果創業者とは縁遠い経営者、特に外部招聘された経営者が経営を執行するという段階論的な見方が一般的であるが、この見方に対して疑問を投げるものではないか。加えて、これまで日本では米国や英国での企業統治で成果を上げているとされる株主主権による企業統治を導入して来たが、日本でのこれらの取り組みが法制度の改正など様々な施策に対して思ったような成果を上げないのは、日本人が文化的・感情的に反発し、それを受け入れないためと解釈されてきた。しかし、見てきたように日本企業の企業統治改革への抵抗とされた動きは株主主権を強め過ぎた結果、ホールドアップ問題など新たな問題とされ株主軽視とも捉えられた株主主権による問題を、さらに深刻化させないための合理的行動であったと捉えることができるのではないか。また、グローバルな視点から米国や英国での株主主権による企業統治が支配的だからといって、そうしたやり方が他国にも望ましいとは必ずしも限らず、世界各国の企業統治のあり方を評価する際には、わが国にも言えることであるが企業の特性や環境、そして文化的価値と適合した企業統治があることを認識する必要があるのではないか。日本の優良新興企業でなされている所有経営者への規律づけは、新興企業と言うミドルサイズの中堅企業に存在する自律型企業統治の存在の可能性を示唆しているものと言えるのではないかと結論付けたい。

4. 2 今後の研究課題

最後に、今後の研究課題について述べてみたい。新興市場の歴史がまだ10年程度と浅い中で、これら優良新興企業が今後どのような成長を遂げていくか、継続的に調査研究を試みたい。また、結論でも述べたがそれらを踏まえた上で、優良新興企業でのステークホルダーを重視

した企業統治を通して、今後の日本の発展を担っている優良新興企業の企業統治のあり方について新興企業経営を経営した経験者として引き続き研究課題としたい。

〔注記〕

(注1) 主に、東証マザーズ、JASDAQ (大証ヘラクレスと合併)、名証セントレックスなどの新興市場に上場するベンチャー企業。

(注2) 99年11月に東証に創設された市場。マザーズは、Market of the high-growth and emerging stocks の頭文字から取ったもの。

(注3) Rajan, Raghuram, G., "Insiders and Outsiders, The Choice between Informed and Arm's-Length Debt" , Journal of Finance, 47, 4, 1992, pp1367-1400

(注4) Myers, Stewart C., "The Capital Structure Puzzle" , Journal of Finance, 39, 3, 1984. pp575-592

(注5) Aghion, Phillippe, and Jean Tirole, "Formal and Real Authority in Organizations" , Journal of Political Economy, 105, 1, 1997, pp1-29

(注6) 岩井克人 『会社はこれからどうなるのか』、平凡社、2003年、P86

(注7) Jensen. M.C., "Agency Costs of Free Cash Flow" Corporate Finance and Takeovers, American Economic Review, 76, 2, 1986. pp323-329

(注8) 吉村典久 『日本の企業統治 神話と実態』、NTT出版、2007年、P27

(注9) 日本経済新聞、経済教室「企業統治の新地平」加護野忠男、2004年5月18日

(注10) 日本経済新聞、経済教室「さまざまな視点」岩井克人、2007年9月11日

〔参考文献〕

倉田洋 『上場企業と非上場化』、産業能率大学紀要、2011年

倉田洋 『新興企業の統治構造と企業パフォーマンス』、産業能率大学紀要、2012年

田中彰夫・倉田洋 『新興企業とコーポレート・ガバナンス』、産業能率大学紀要、2011年

広田真一 『株主主権を超えて』、東洋経済新報社、2012年

松岡真宏 『逆説の日本企業論』、ダイヤモンド社、2003年

現行消費税制度が抱える逆進性と益税問題

The Distribution and the Profit-Tax of the Present Consumption Tax System

宮地 昌之

Masayuki Miyachi

Abstract

The current Japanese government is now debating on raising the consumption tax rate, since the budget deficit is playing hell with the economy. It is trying to reduce the budget deficit and begin fiscal reconstruction as soon as possible. Now, more than half of Japan's revenue has been financed by debt. Japanese society is reaching the stage of declining birthrate and increasing aging population, therefore to ensure the future funding of social security and welfare is very important. That is the reason the government is considering the consumption tax hike in order to secure its financial resources.

However, upon raising the consumption tax rate, the present consumption tax system has a problem which cannot be avoided. It is the distribution and the profit-tax of the consumption tax system.

In this paper, referring to these problems, I would like to discuss measures to deal with them.

1. はじめに

我々日本人は、一番馴染みの深い税というと、おそらく多くの人が消費税と答えるであろう。しかし我が国の税収で一番多いのは法人税。確かに法人税は会社の経営者や経理担当者にとっては一番馴染みが深い税金かもしれないが、他の多くの従業員はあまりピンと来ない。また個人に課税される所得税はというと、我が国の勤労者の多くであるサラリーマンには税金の源泉徴収制度や年末調整という日本固有の制度があるため、所得税も多くの国民は馴染み

が薄い。

したがって、消費税は多くの国民に非常に馴染みのある税金ではなかろうか。何か買い物をするれば必ず消費税がかかる。消費税のかからない取引も存在するが、基本的に多くの商品やサービスに消費税は課税されている。消費者も支払いに際し、財布からお金を出しながら消費税額も頭に入れて支払額を計算するようになった。

所得税は所得の多い人ほど高い税率による高い税金を払うという“超過累進税率”という税体系を採っている。法人税は、利益（所得）の多寡にかかわらず一定の税率ではあるが、それでも資本金が1億円以下の中小企業には大企業にはない優遇税制が施されている。このように所得税も法人税も、日本の現行税制では大企業と中小零細企業を一律同じように課税はしていない。大企業と中小零細企業や高所得者と低所得者との間には、資金力において体力格差があるためである。しかし、消費税においては、基本的に大企業・中小零細企業や所得の多寡に関係なく、同じ扱いになっている。消費税は消費のみによって決まる税金であるからである。

この同じ税率での課税扱いが却って、大企業と中小零細企業間において、高所得者と低所得者との間において不公平感をもたらしているという指摘がある。

日本は世界一借金の多い国である。長引く不況で今や年間の税収よりも国債発行額の方が上回っている。累積した赤字国債の発行額は GDP 対比で世界最大であり、日本の財政は極めて危機的状況にある。そんな環境の中で平成24年8月10日、民主・自民・公明の3党により、消費税増税に関する法案、即ち平成26年4月1日に8%へ、平成27年10月1日に10%へと段階的に引き上げられることで合意に至った。

この研究ノートでは、消費税が導入された背景を確認しながら、日本が抱える消費税制度の諸問題、特に消費税の逆進性と消費税の益税問題について論じていきたいと思う。

2. 消費税の概要と歴史

(1) 消費税の概要

消費税は、今では我々消費者にとって最も身近な税金となっている。日常生活の至るところで存在感を発揮している税金である。何故なら、日本国内で消費される商品、サービス、役務の提供等々、ほとんどの取引に対してこの消費税が課税されているからであり、それが消費者の生活に切っても切れない関係になっているからである。

それでも消費税が導入されてからの歴史はまだ浅い。1988年12月に自民党政権下の竹下登内閣の時の閣議で決定され、翌1989年4月1日から施行されているので、まだ23年程度の歴史を経験しているにすぎない。それでも、この23年の年月によって、我々消費者はモノを購入し財布からお金を出すときに消費税のことを頭に入れながら計算することができるようにな

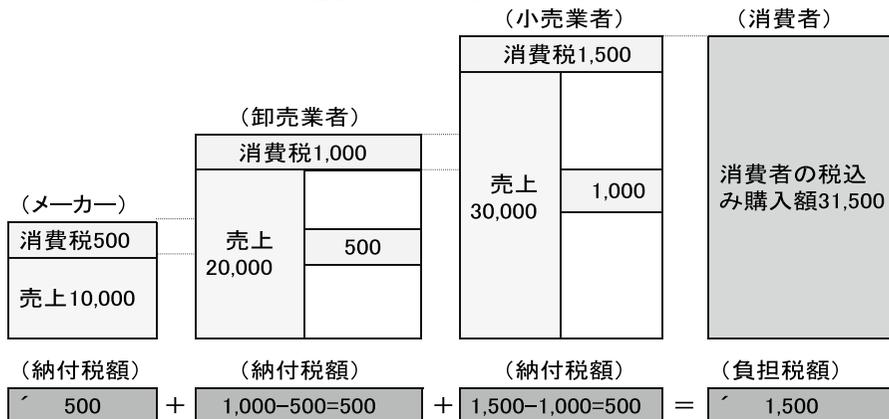
った。いや、慣れてきたと言った方がよいのかもしれない。要するにこの20数年の経験があったからこそ、消費税は消費者に最も馴染みの深い税金となったのである。日本に消費税が導入された時、多くの先進国では既に導入されており、例えば、消費税導入第1号のフランスでは1954年に初めて導入された。ベルギーでは1971年、イギリスで導入されたのは1973年である。

消費税の負担者について言及すると、法律上は、製造業者や事業者が担税者となっているが、実際には商品・サービス等が卸売業者、小売業者を経由して、消費者に渡っていくのが前提となっていることから、最終的には消費者が担税者となっている。担税者とは実質的に、かつ最終的に、経済上租税を負担する人のことを指す。

これに対して、租税法において本来的に納税義務の主体となって納税を負担する人のことを納税義務者というが、法人税や所得税、相続税等々のような直接税の場合は担税者と納税義務者は一致する。しかし、間接税である消費税の場合には、最終的な消費の段階での課税徴収が困難である等の理由により、実質的に負担している消費者に代って、事業者や製造業者等が納税義務者となっている。

【図表1】を見ると、担税者は最終的に消費者であることが分かる。即ち、メーカーは卸売業者に10,000円で商品を販売する。この時メーカーは消費税を500円預る。メーカーは預った消費税500円を税務署に納付する。卸売業者はメーカーから仕入れた商品を小売業者に20,000円で販売する。この時卸売業者は、小売業者から消費税1,000円を預る。この卸売業者はこの預った1,000円と先にメーカーから仕入れた時に支払った500円との差額500円を税務署に納付する。小売業者は消費者に、この商品を30,000円で販売する。この時小売業者は、消費者から消費税1,500円を預る。小売業者はこの預った1,500円と商品を仕入れる時に支払った1,000円と

図表1 消費税課税の流れ



の差額500円を税務署に納付する。消費者が負担する消費税額は、メーカー、卸売業者、小売業者が納付した税金の合計額（1,500円）になる。

このように、商品を仕入れる時に消費税を負担し、販売する時に消費税を徴収する。消費税は、製造から卸へ、卸から小売りへ、小売から消費者へと、生産や流通のそれぞれの段階で、商品や製品が販売される都度その販売価格に上乘せられてかかり、その税額は順次転嫁されていくことが予定され、最終的には税を負担するのは消費者になるのである。このように考えると消費税の負担者は最終的に消費者であることがわかる。

(2) 消費税の税率

消費税の当初の税率は3%であったが、その後橋本龍太郎政権時の1997年4月1日より3%から4%に引き上げられ、さらには、この消費税の引き上げに併せて、新たに地方消費税が導入された。地方消費税の税率は国税の消費税分の4%の25%相当分、即ち1%（ $=4\% \times 25\%$ ）に設定され、合計で5%になり、これが一般的に言う消費税率であり、今日まで続いている。このことから、国税部分の消費税率がアップすると、地方税部分の消費税率も自動的にアップすることも分かる。

消費税が初めて導入された1989年4月1日の前日、および引き上げられた1997年4月1日の前日には、消費者による駆け込み需要が全国的な現象として起き、空前の売上を記録し、嬉しい悲鳴をあげる百貨店や商店が続出したのとは対照的に、翌4月1日は逆に閑古鳥の巣になったようである。

また、消費税を導入している国は平成24年現在148の国である。ここで、各国の消費税率と食料品や特定物品にかかる消費税率を見てみたい。

次頁の表から分かることは多くの国の消費税率は概ね15~25%の間であり、日本の消費税率5%は台湾と並び、群を抜いて低いことが分かる。ということは日本の場合、まだまだ消費税率を上げて国際的にみて高いという印象を与えないように見える。

しかし、上表を見ただけで消費税の税率の引き上げを実施しようとするのは早計であろう。税率だけを比較するだけでは正確な判断はできない。

北欧諸国のような高福祉国家ではむしろ消費税の負担が高い。しかし、日本のように社会保険料の負担も大きいと、むやみに消費税率も上げられなくなる。

また、日本では、食料品などの生活必需品もぜいたく品もすべて5%であるのに対し、イギリス、カナダ、オーストラリアでは生活必需品は0%であり、多くの国では軽減税率を適用している。ということは最低限の生活には消費税の負担は小さい。

図表2 各国の消費税率表

国名	標準税率	食料品にかかる税率	特定品目の軽減税率
 フランス	19.60%	5.50%	5.5% or 2.1%
 フィンランド	23%	13%	13% or 9%
 ドイツ	19%	7%(飲食店では)19%	7%
 スペイン	18%	8% or 4%	8% or 4%
 スウェーデン	25%	12%	12%, 6% or 0%
 ギリシャ	23%	13%	13% or 6.5%
 オランダ	19%	6%	6% or 0%
 イタリア	21%	10% or 4%	10% or 4%
 イギリス	20%	0% (外食、菓子などは 20%)	5% or 0%
 スイス	8%	2.40%	3.6% or 2.4%
 ロシア	18%	10%	10% or 0%
 メキシコ	16%	0%	0%
 カナダ	5% GST or 12~15% HST2	0%	4.5%3 or 0%
 アルゼンチン	21%	10.50%	10.5% or 0%
 トルコ	18%	1%~8%	1%~8%
 イスラエル	16%	16% or 0%	0%
 エジプト	10%		
 南アフリカ	14%		
 中国	17%	17% or 13%	13%
 韓国	10%	10%	
 台湾	5%		
 日本	5%	5%	なし

[出所：全国間税会総連合会「世界の消費税（付加価値税）148か国」より抜粋]

(3) 我が国に消費税が導入された背景

消費税は1989年4月に導入以来国の基幹税として定着してきたが、なぜ消費税を導入したのか、その背景について見てみたい。一言で言うと、所得税中心のシャープ税制の限界と高齢化社会への対処であった。消費税が初めて導入された時の内閣は竹下登内閣の時であるが、税制改革法案を強行採決して可決している。ただこの時初めて消費税法案が提示されて可決したわけではない。ここに至るまでに2度の動きがあり、いずれも否決されている。この2つの否決が前提となった可決といってもよいであろう。

①大平内閣の一般消費税

そもそも日本で初めて消費税導入の動きがあったのは1978年の大平正芳内閣の時であるが、きっかけは7年前の1971年にまで遡る。

この1971年は、世界経済に大きな影響を与えた当時のアメリカ合衆国のニクソン大統領が発表したドル紙幣と金の兌換停止を宣言した年で、このニクソン・ショックおよび2年後のオイル・ショックにより、高度経済成長時代が終焉し、日本は不況の時代に突入し財政危機に陥る。この頃から一般消費税導入の動きが高まってきたのである。しかし国民の強い反対を受けて、努力むなしく失敗に終わる。当時の日本では、国民は消費税に対する認識が今ほどなく、理解を得られなかったことが敗因である。

②中曽根康弘内閣の売上税

「増税なき財政再建」を旗印に1982年11月に発足した中曽根内閣は徹底的な歳出削減を目標としたものの、税制を維持するための所得税は限界に達していたこと、むしろ、所得税、法人税は減税要求があったため、税収の直間比率を変えた大型間接税としての「売上税」導入を打ち出した。

しかしながら、この売上税法案は各利益団体もこぞって反対姿勢を示し始めた上に、野党の反発と国民の不満が顕著に出たため、結局この売上税法案は廃案に追い込まれた。

③竹下登内閣の消費税

中曽根内閣の後に就任した竹下登首相は、前政権同様に赤字財政を解消する目的の他に、将来の福祉財源の確保および税体系の歪みの是正をも目的として大型間接税導入を柱とした税制改革を提唱した。ただし、大平内閣の「増税型」、中曽根内閣の「増減税同額型」の路線とは異なり、「減税型」の改革を唱えたのである。

竹下内閣は、日本チェーンストア協会をはじめ各利益団体の協力も取り付け、最終的には、自民党だけの強行採決で賛成多数で可決する。自民党だけで国会の過半数を占めていたことが強行採決に踏み切れたのである。「消費税法」の成立である。そして翌1989年4月に税率を3%とする消費税が導入されたのである。消費に対して広く薄く負担を求めることで、所得税中心の税体系の見直しにつながってゆく。

3. 財政再建手段としての消費税導入の意義

消費税増税が民主・自民・公明の3党で合意に達したことは前述した。引き上げの最大の理由は、先進国の中でも最高水準となっている財政赤字の解消のためであり、高齢化社会を控え、増大する社会保障財源の確保のためである。長引く景気低迷で最近の政府の歳入に占める税収の割合は50%を割ってしまい、借金の方が多くなっている状態である。

戦後のシャウプ勧告のもと、直接税である所得税中心の税制を敷いてきた日本の税制であ

るが、個人所得税率を引き上げるとなると、サラリーマン等の給与所得者へさらなる税負担を強いること、少子高齢化社会の過程で勤労所得の減少が予想されること等々から、所得税に依存することは限界に達しており、税の自然増収が見込めない環境になっている。

一方、間接税である消費税は、世代間の負担の公平性が保てること、後述する水平的公平性に優れていること、日本の消費税率は先進国の中でも群を抜いて低いこと等々を勘案すると、増税の対象として消費税に焦点が当てられるのも、自然の成り行きであろう。

そこで、財政再建策として白羽の矢がたった消費税導入の意義をまずは考えたい。政府民主党は財政再建として、基礎的財政収支（国債発行と利払費を引いた実質的な収支のこと）の黒字化の目標年度を2020年度としている。その実現のため、歳出の削減に重きを置いた施策を採った上での増税策でないと、国民の理解は得られない。さらに、少子高齢化が進展する過程で国民の将来の生活不安を払拭するための社会保障制度の充実を図るためには増税は必要不可欠とすることで、国民の理解を得ようとしている。

社会保障の財源のための増税策の対象となる税金は、日本の税収の柱となっている所得税、法人税、消費税が考えられる。所得税率の引き上げは世代間の格差の問題もあり、前述したように既に限界に達していること。法人税率の引き上げは、法人の国際競争力を鑑みるとこれも困難であることから、必然的に消費税の選択肢になる。消費税は消費によってのみ決まる税金であるため所得間格差もなく安定的な税収を確保できるため、財政再建策を図るには適した税金なのである。

このように、財政再建手段として、また増大する社会保障財源として消費税の役割は大変意義深いのであるが、消費税率の引き上げには、景気に対するマイナスの影響に加え、消費税負担の逆進性と益税問題という課題が浮上してくる。これらの課題は避けて通れないため、次節ではこの消費税の逆進性と益税問題を取り上げ、改善策を吟味してみたい。

4. 消費税制度が抱える課題

(1) 消費税の逆進性

高所得者ほど高い税率を払う“超過累進税率”の体系を採っている所得税と違い、消費税は消費のみによって決まる税率であるため、所得の多寡に関係なく同じ税率である。そういう意味で消費税は水平的公平性に優れている税金である。しかし、現実的には低所得者ほど消費税の負担割合が高い。というのは、高所得者は消費以外に投資や貯蓄におカネを回す余裕があるため、家計に占める消費の割合が相対的に低いからである。投資や貯蓄には消費税がかからないため、消費税の負担割合も低い。それに対して、低所得者は投資や貯蓄におカネを回す余裕がないため、家計の中の消費の占める割合も必然的に大きくなる。即ち、消費性向が高くなる。一般的に、低所得者になればなるほど消費性向が高くなるため、消費税は低

現行消費税制度が抱える逆進性と益税問題

所得者にとっては負担が重くなり、高所得者には有利な税制となっている。この垂直的公平性を満たしていないことが消費税制度の大きな問題点となっている。このことを消費税の逆進性の問題と呼ぶ。今後消費税率が高くなればなるほど、この逆進性の問題はますます顕著なものになってゆく。

ここで、江川雅司氏の論文「消費税の財政再建策手段の意義と益税・逆進性問題及び改善策」(明治学院大学産業経済研究所、2010年)のP.13の2) 逆進性問題と改善策の一部を引用して、逆進性を数値で見てみたい。

このモデル(【図表3】)では、A、Bは高所得者、C、Dは中所得者、E、Fは低所得者に区分され、消費税率5%、高所得者から低所得者にかけて消費率が上昇することを仮定している。このモデルの結果、(1)高所得者であればあるほど税負担率は低く、所得が低くなるにつれて税負担率は高くなる、(2)消費税の負担分だけ貯蓄が減少する、(3)中所得者は、高所得者よりも必需品の比重が高いため消費水準を引き下げるか、貯蓄を削減するかのどちらかの選択を余儀なくされる、及び(4)低所得者はもっと問題であり、何らかの緩和措置が必要になる等が把握され、逆進性が顕在化している。

図表3 消費者の逆進負担の基本モデル(税率5%)

(単位:万円;%)

	(1)所得額	(2)消費率	(3)税抜消費支出	(4)消費税額	(5)税込消費支出	(6)貯蓄額	(7)税込消費率	(8)負担率
A	2000	40%	800	40	840	1160	42%	2.0%
B	1000	50%	500	25	525	475	52.50%	2.5%
C	600	80%	480	24	504	96	84%	4.0%
D	400	85%	340	17	357	43	89.30%	4.3%
E	300	90%	270	13.5	283.5	16.5	94.50%	4.5%
F	200	95%	190	9.5	199.5	0.5	99.80%	4.8%

[出所: 江川雅司「消費税の財政再建策手段の意義と益税・逆進性問題及び改善策」(明治学院大学産業経済研究所、2010年)のP.13の2より]

この数値結果から、江川氏の指摘の通り、所得が低いほど家計に占める消費の比重が高く、特にE、Fは所得のほとんどを日常生活の消費に回さざるを得ない状況であることが分かる。これは消費税率が5%を前提として試算したモデルであるので、消費税率が引き上げられればさらにこの消費率は上昇し、家計を圧迫させることになる。

したがって、消費税率が高いほど逆進性もますます高くなっていくため、何らかの緩和措置を採らなければならないことも十分に認識できる。そこで、逆進性の緩和策としてはどんな措置が考えられるか。

多くのヨーロッパ諸国で採用されているのが複数税率の採用である。

イギリスやスウェーデンではゼロ税率を採用している。特にイギリスでは、食料品の他に、新聞、雑誌、医薬品等々、幅広い品目でゼロ税率を採用している。フランスやドイツではゼロ税率は採用されていないものの、食料品をはじめ、新聞、雑誌等々で軽減税率を採用している。軽減税率を採用することで逆進性は若干の緩和を見ることができるといえる。

ただし、この軽減税率にはデメリットもあり反対論者も多くいる。第1に、税率の複数化は単一税率の場合よりも明らかに煩雑化になり却ってコスト増である。特にどの品目で軽減税率の対象にするのか政治圧力が介入する恐れもある。第2に、仮に食料品等の生活必需品をゼロ税率か軽減税率を適用させた場合、これは低所得者のみならず高所得者にも便益をもたらすことになり、低所得者のみの負担軽減効果ではなくなり公平性が保てない。したがって、簡単にはこの複数税率の採用には踏み切れない。

別の方法として、給付つき消費税額控除がある。以下に、橋本恭之氏の論文「消費税の逆進性とその緩和策」(会計検査研究、2010年)の「3.2給付付き消費税額控除」の文章を一部引用すると、「給付付き消費税額控除については、1998年12月15日に発表された民主党の『消費税の抜本改革について』の中でも『基礎消費支出に係る福祉目的税額及び地方消費税額相当分の一律還付制度(カナダの税額控除方式；家族を構成する成人・子供の人数に応じて定額を小切手等で還付)を創設することを提案する』とされている。さらに、2008年12月24日に発表された民主党税制抜本改革アクションプログラムの中でも『逆進性緩和策としては給付付き消費税額控除の導入が適当である。この給付付き消費税額控除は家計調査などの客観的な統計に基づき、年間の基礎的な消費支出にかかる消費税相当額を一律に税額控除し、控除しきれない部分については給付するものである。これにより消費税の公平性を維持し、かつ税率をできるだけ低く抑えながら、最低限の生活にかかる消費税について実質的に免除することができるようになる。』と述べられている。」(P.45~46)

この給付付き消費税額控除を採用した場合、軽減税率を採用した場合の第2のデメリットである「低所得者のみの負担軽減効果ではなくなり、公平性が保てない」部分は解消されるので、逆進性の緩和策としては効果は高いであろう。橋本恭之氏が同論文の「3.2 (2) 給付付き消費税額控除の導入シミュレーション」に、軽減税率と給付付き消費税額控除の効果の比較したものが記載されているので引用(抜粋)すると、「給付付き消費税額控除制度を導入した場合には、還付財源を賄うために消費税率12.19%まで引き上げる必要がある。これは『家計調査年報』の『全世帯』の所得10分位階級の消費支出のデータを利用している。《中略》【図表4】によると、例えば第I分位では、消費税額還付のための税率引き上げにより消費税の負担額は14.4万円となるが、世帯人員が1.17人であるため、11.8万円の消費税額が還付されるため、

現行消費税制度が抱える逆進性と益税問題

還付後の実質的な負担額は2.6万円となり、税率5%時の負担額6.3万円から大幅に軽減されることになる。一方、第X分位では消費税の負担額は58万円となり、24.3万円の還付額を差し引いても実質的な負担額が33.7万円となり、税率5%時の負担額25.4万円よりも大幅に増加することになる。

図表4 年間収入階級別消費税の負担額の推移

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	総計
世帯人員(人)	1.17	1.7	2.01	2.23	2.5	2.78	2.91	3.15	3.3	3.48	
年間収入(万円)	135	231	301	362	426	502	592	704	872	1,348	
消費支出(万円)	132.8	201.9	241.4	261.2	284.5	318.9	343.7	380.7	436.4	534.2	
消費税額(5%)	6.3	9.6	11.5	12.4	13.5	15.2	16.4	18.1	20.8	25.4	149.2
消費税額(万円)	14.4	21.9	26.2	28.4	30.9	34.7	37.3	41.4	47.4	58	340.6
消費税還付額(万円)	11.8	14.7	16.4	17.5	19	20.5	21.2	22.5	23.4	24.3	489.8
還付後負担額	2.6	7.3	9.9	10.8	11.9	14.1	16.1	18.8	24.1	33.7	149.3
食料品ゼロ税率	6.0	9.4	11.4	12.2	13.3	15	16.3	18.2	21.1	26.3	149.2

[出所：総務省「家計調査年報（2008年）」家計収支編、総世帯、全世帯、年間収入10分位階級別データより]

【図表4】には、食料品にゼロ税率を適用し、複数税率化した場合の負担額も示している。複数税率化した場合にも、税収を中立に保つために、食料品以外の消費に対しては消費税率を6.6%に引き上げるものとして計算を行った。複数税率化した場合には、第I分位の消費税負担額は6.0万円となり、税率5%時よりも税負担は軽減されるものの、その軽減額は3,000円に過ぎない。一方、第X分位の消費税の負担額は26.3万円となり、税率5%時よりも税負担が増加するものの、その増加額は9,000円に過ぎない。

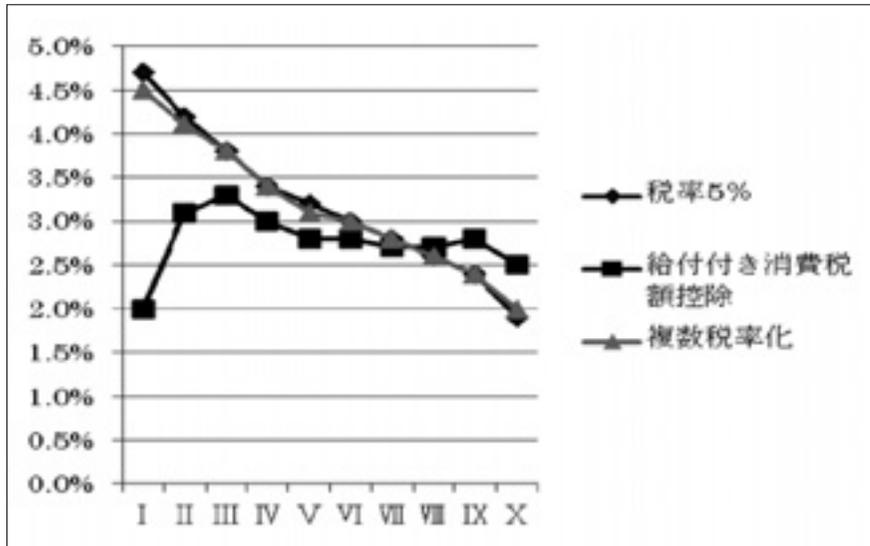
このような複数税率化と給付付き消費税額控除の持つ消費税の逆進性緩和効果を比較したものが【図表5】である。複数税率化した場合の逆進性緩和効果は極めて小さい。第I分位の負担率は4.7%から4.5%へ低下するにとどまる。一方、給付付き消費税額控除を導入した場合の逆進性緩和効果は非常に大きいものになっている。とりわけ第I分位の負担率は4.7%から2.0%にまで低下させることが可能になっている。」(P50～51)

以上の橋本恭之氏の論文にあるように、給付付き消費税額控除を導入した方が逆進性緩和効果が高いことがわかった。それならばこの制度をヨーロッパ諸国は何故採用していないのか。この制度のデメリットとして考えられるのが、この給付金を受け取ることでできる所得と受け取ることでできない所得の境界線をどこに設定するかによって、所得額が逆転するという珍現象が生じる可能性がある。給付金を受け取るために所得隠しという脱税行為が急増する可能性も考えられる。特に日本の所得制度は「クロヨン」とか「トウゴサン」と揶揄

されるように、所得把握が非常に困難である。

以上の状況を考えると、この給付付き消費税額控除の制度の採用は日本では難しいと言わざるを得ない。

図表5 複数税率化と給付付き消費税額控除による逆進性効果の比較



	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
税率5%	4.7%	4.2%	3.8%	3.4%	3.2%	3.0%	2.8%	2.6%	2.4%	1.9%
給付付き消費税額控除	2.0%	3.1%	3.3%	3.0%	2.8%	2.8%	2.7%	2.7%	2.8%	2.5%
複数税率化	4.5%	4.1%	3.8%	3.4%	3.1%	3.0%	2.8%	2.6%	2.4%	2.0%

[備考：負担率の分母は年間収入とした]

[出所：総務省「家計調査年報(2008年)」家計収支編、総世帯、全世帯、年間収入10分位階級別データより]

(2) 消費税の益税問題

そもそも消費税の「益税」とは何か。これは、消費者が負担した消費税の一部が国庫に入らず、事業者、特に中小事業者の手元に残ってしまうことを言う。その原因は、現在中小事業者に対する消費税の「事業者免税点制度」と「簡易課税制度」の2つの特例措置によって「益税問題」が発生しているのである。益税問題は消費税、特に消費税率引き上げを議論するに当り避けて通れない問題である。この特例措置は日本のみならず、イギリスやフランス、ドイツ等でも導入されていて、これらの国々でも日本と同様に益税問題が発生し深刻であるが、特例措置の範囲が日本ほど大きくない。

①事業者免税点制度による益税問題

この事業者免税点制度とは、基準年度（2事業年度前；今期が2012年度の基準年度は2010年度）の課税売上高が1,000万円以下の事業者については、課税資産の譲渡等について、消費税を納める義務が免除される制度のことで、制度の主旨としては、中小零細事業者の事務負担や税務執行コストへの配慮から設けられている特例措置である。もし仮に基準年度の課税売上高が【図表6】のような900万円だったとすると、今期の課税売上高がいくらであれ今期はこの事業者は免税業者になる。さらには、来期は課税売上高がいくらであろうと、基準年度（前期）の課税売上高が1,000万円を超えているため、課税業者になるのである。この事業者免税点制度は、消費税が導入された当初の上限は3,000万円であったが、2003年より上限が1,000万円に引き下げられ、今日に至っている。

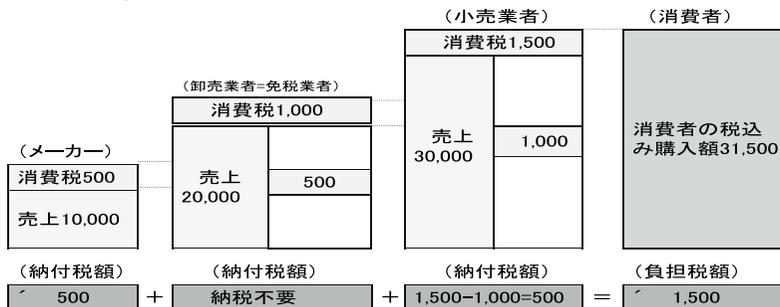
図表6 課税売上高の推移による消費税の免税業者か否かの判定

前々期	前期	今期
900万円	1,100万円	免税

この制度によって何故益税が発生するのかというと、免税事業者が課税事業者と同じように消費税を課しているからである。

【図表7】の取引の流れの中で、仮に卸売業者が免税業者だったとすると、売上にかかる消費税1,000円を小売業者から受け取り、仕入にかかる消費税500円をメーカーに支払っているが、納税義務がないため差額の500円を税務署に納付する必要はない。しかしながら、小売業者は卸売業者が免税業者であろうとなかろうと卸売業者から商品を仕入れる際には消費税1,000円を含んで支払う。小売業者は消費者に商品を売った際に受け取る消費税1,500円との差額500円を税務署に納付している。

図表7 卸売業者が免税業者の場合の消費税課税の流れ



この一連の取引の中で支払われた消費税額は合計1,500円であるのに対し、実際に税務署に納付された消費税額は1,000円であり、差額の500円が免税業者である卸売業者の利益に加算されていることになり、益税ということになる。さらに言うと、この500円は、担税者である消費者が負担した消費税額1,500円のうちの500円部分である。ということは消費者が免税業者の卸売業者の利益に貢献しているという見方もできる。

しかし、江川雅司氏の論文「消費税の財政再建策手段の意義と益税・逆進性問題及び改善策」(明治学院大学産業経済研究所、2010年)の一部を抜粋引用すると、「免税事業者は消費税の納税義務がないため、免税事業者の売上には消費税は課税されていないのであり、判例でも消費税分として事業者を支払う金銭はあくまで商品ないしは役務の提供の一部としての性格しか有しないから、事業者が当該消費税部分につき過不足なく国庫に納付する義務を、消費者に対する関係で負うものではない」(P.10)と示されています。要するに、免税事業者の売上額の中に占める消費税相当額は、あくまでも価格の一部であり消費税とはみなされていないという考え方を示している。

このように考えると、益税問題自体が意味のないものになってしまうが、上記の解釈はあくまでも法的な視点に立ったものであり、財政赤字問題を抱える日本にとって、現実問題として益税が発生している以上やはり無視できない問題であると考えた方がよいであろう。

②簡易課税制度による益税問題

通常、消費税の納付というのは、課税売上により受け取った消費税額と課税仕入れにより支払った消費税額との差額を税務署に納付する。もし課税仕入れにより支払った消費税額の方が、課税売上により受け取った消費税額よりも大きければ納付ではなく、還付ということになる。

それでは、簡易課税制度とは何か。この制度も、中小零細事業者の事務負担や税務執行コストへの配慮から設けられている特例措置である。課税仕入れによる消費税額を計算する必要がなく、課税売上高により受け取った消費税額の一定割合を、課税売上高により受け取った消費税額からマイナスして算出する方法である。この一定割合のことをみなし仕入率といい、業種を卸売業、小売業、製造業等、サービス業等、その他の事業の5種類に分け、区分ごとにみなし仕入率を適用する。

例えば、小売業者の消費税の納付額は、次のようにして算出する。

課税売上高=4,200万円とすると、小売業者は第二種事業に区分されるため、みなし仕入率は80%となる。

$$\begin{aligned}\text{納付すべき消費税額} &= 4,200\text{万円} \times 5/105 - 4,200\text{万円} \times 5/105 \times 80\% \\ &= 200\text{万円} - 200\text{万円} \times 80\% \\ &= 40\text{万円}\end{aligned}$$

簡易課税制度による消費税額の計算は以上のような方法で算出する。

図表8 簡易課税制度のみなし仕入率

第一種事業(卸売業)	90%
第二種事業(小売業)	80%
第三種事業(製造業等)	70%
第四種事業(その他の事業)	60%
第五種事業(サービス業等)	50%

それでは、簡易課税制度ではどういう時に益税が発生するのかというと、みなし仕入率が実際の仕入率よりも高い場合に発生するのである。みなしと実際、どちらの仕入率が高いかは個社ごとに事情が違うので断定できないが、一般的にはみなし仕入率の方が高くなることが多い。というのは、課税仕入れに占める人件費の割合が高いことが多いからである。人件費は非課税経費である。日本は先進国の中でも高所得の国であり、企業の毎事業年度の経費のうち人件費の占める割合が非常に高い。実際の仕入率よりもみなし仕入率の方が高くなることが多いのは人件費の割合が高いからである。

簡易課税を適用できる事業者は、現行では基準年度の課税売上が1,000万円以上5,000万円以下に限られている。基準年度の課税売上高がこの範囲の事業者、特に第I種～第3種事業区分に該当する卸売、小売、製造業者の多くは簡易課税制度を適用することが多いため、益税の恩恵を享受している事業者も多い。

簡易課税制度は、消費税が導入された1989年当初から行われた制度であるが、当初の上限が5億円だったのが、2年後の1991年には4億円に下がり、1997年に税率が3%から5%に引き上げられたと同時に上限も2億円に下がり、2003年に現行の5,000万円まで下がったのである。このように当初の上限額から4億5,000万円も下がってきたことにより、益税額も当初よりは減少してきている。しかしそれでも簡易課税制度を適用している事業者は全事業者の約45%に相当している現状を鑑みると、やはり益税問題は無視できない問題である。

③益税額の推移と益税問題の対処策

呉善充氏はその論文「消費税における益税の推計」(関西社会経済研究所、2009年)において、益税の計算を行っている。それによると、産業連関表を用いた分析と国民経済計算年報(SNA)を用いた分析の2通りの計算方法を発表している。前者による計算では、益税額は2.1兆円(1989年)、1.9兆円(1995年)、2.1兆円(2000年)、0.5兆円(2005年)で推移し、後者による計算では、2.5兆円(1989年)、0.8兆円(1995年)、1.0兆円(2000年)、0.4兆円(2005年)で推移している。(【図表9】参照)

図表9 益税額の推定結果

年	産業連関表によるアプローチ		SNAによるアプローチ	
	益税額(兆円)	益税率	益税額(兆円)	益税率
1989	2.1	36%	2.5	62%
1990			1.3	23%
1991			1.2	20%
1992			1.1	16%
1993			0.9	12%
1994			0.8	12%
1995	1.9	27%	0.8	11%
1996			0.7	10%
1997			-	-
1998			0.6	5%
1999			0.5	3%
2000	2.1	14%	1	8%
2001			1.2	10%
2002			1.2	10%
2003			1.2	10%
2004			0.8	7%
2005	0.5	4%	0.4	3%
2006			0.5	4%
2007			0.5	4%

[出所:消費税における益税の推計](呉善充)]

消費税導入当初～1995年にかけては、前者・後者いずれの算出法によっても益税額は減少している。この理由は、簡易課税制度の上限額が課税売上高5億円から4億円に引き下げられ、みなし仕入率も2段階から4段階に細分化されたこと、さらには限界控除適用上限6,000万円から5,000万円に引き下げられたことが要因である。1995年～2000年にかけては前者・後者とも益税額が増加している。これは消費税率が1997年に3%から5%に引き上げられたことが要因である。2000年～2005年にかけては益税額は前者・後者とも減少している。これは、簡易課税の適用上限が課税売上高2億円から5,000万円に引き下げられたことに加え、免税点の適用上限額が課税売上高3,000万円から1,000万円に引き下げられたことが影響している。

以上の数値結果により、益税額は、消費税率の引き上げ・引き下げや簡易課税、事業者免税点の適用上限の変更により、影響を受けることがわかった。

冒頭で消費税率が2015年までに段階的に10%に引き上げられることになったと述べた。現行の5%が10%に引き上げられると、益税額が単純に0.5兆円から2倍の1兆円に増加することを意味することになる。益税問題はやはり避けて通れない議論である。

事業者免税点制度、簡易課税制度が存在する限り、益税問題はついて回る。鈴木善充氏の論文「消費税における益税の推計」（会計検査研究、2011年）によれば、現行の日本の事業者免税点制度1,000万円を国際比較すると、フランス（1,064万円）、イギリス（1,006万円）とそん色ないが、ドイツ（233万円）よりはかなり高い水準である。簡易課税制度では、日本の課税売上高5,000万円の適用上限は、ドイツ（816万円）やイギリス（2,220万円）よりも高い水準である。消費税率引き上げを進めるに当り、同時に中小企業の特例措置も見直してゆくことが大切である。

5. 結び

消費税率引き上げの可否かで政府民主党内ではもめにもめていたが、3党合意に至ったことによって、とうとう消費税率の引き上げが決定した。景気回復を優先させるべきなのか、財政再建を優先させるべきなのか。難しい舵取りではある。

シャウプの指導のもと、これまで税制の中心だった所得税率の引き上げには既に限界を迎えている。また法人税においても日本の企業の国際競争力という点においては引き上げは難しい。こうして考えると、もはや消費税でしかその方策はあり得なかったということであろう。

しかしながら、現行消費税制度が抱える逆進性と益税問題は避けては通れない問題である。消費税を上げた方がいいが、政府民主党はこのことを十分に認識した上で政策を進めていかねばならないことを肝に銘じてほしいものである。

【参考文献】

鄭 子真（2009年）「中曽根内閣と消費税」（国際公共政策研究. 14（1））

鄭 子真（2010年）「竹下内閣と消費税」（国際公共政策研究. 14（2））

田代昌孝（2010年）「消費税の逆進性とその緩和策」（埼玉学苑大学紀要・経営学部編 第9号 P:215-220）

井堀利宏（2011年）「社会保障・税一体改革の論点に関する研究報告書 説明資料（第I部）」

藤原哲（2006年）「消費税の逆進性の問題に関する考察」（ニッセイ基礎研究所 経済調査部門）

小池拓自（2008年）「消費税を巡る議論」（国立国会図書館 ISSUE BRIEF NUMBER 609）

森信茂樹（2009年）「消費税の逆進性対策を考える」（会計検査研究）

橋本恭之（2010年）「消費税の逆進性とその緩和策」（会計検査研究）

橋本恭之（2002年）「消費税の益税とその対策」（税研）

東洋大学経済学部社会経済システム学科 上村ゼミナール C（「所得税と消費税の税制改革～所得不平等の観点から～」）

鈴木善充（2011年）「消費税における益税の推計」（会計検査研究）

江川雅司（2010年）「消費税の財政再建策手段の意義と益税・逆進性問題及び改善策」（研究所年報 明治学院大学産業経済研究所）

関西学院大学経済学部 高林喜久生ゼミ（2010年）「益税問題・損税問題から見る現行の消費税制度の問題点」（WEST 論文研究発表会2010）

関西学院大学 上村研究会（2009年）「消費税の引き上げの経済効果」（ISFJ 政策フォーラム 2009）

欧州におけるリーニエンシー関連資料の民事訴訟での開示について
－ Pfleiderer 事件及び National Grid 事件を中心として－

Disclosure of leniency materials in EU civil litigation:
focusing on Pfleiderer case and National Grid case

笠羽 英彦

Hidehiko Kasaba

Abstract

Discovery of leniency materials in (follow-on) civil litigation is a current topic of competition law. In this note, I overview the recent development of disclosure of leniency materials in EU civil litigation. Firstly, I review the European Court of Justice' s judgment in Pfleiderer case (C-360/09) which decided that EU cartel law must be interpreted as not precluding a person who has been adversely affected by an infringement of EU competition and is seeking to obtain damages from being granted to access leniency materials. Secondly, I review England High Court' s judgment in National Grid Electricity Transmission PLC (NGET) case (2012 EWHC 869 (Ch)) , which partly grants disclosure of leniency materials based upon the rulings of ECJ' s Pfleiderer judgment. Lastly, I wrap up with the several developments relating to disclosure of leniency materials in EU civil litigation after Pfleiderer judgment, such as further national court judgments, national competition authorities' views on disclosure of leniency materials.

1. はじめに

価格・数量カルテル、市場分割協定、入札談合等のいわゆる「ハードコア・カルテル」と呼ばれる行為（以下「カルテル行為」という。）は、事業者間の競争を停止する効果を有するため、競争法上違法とされる行為である。しかし、カルテル行為は、その性質上密室で行われることから、競争当局がその調査の端緒をつかみ、事案の解明を行うことが非常に困難であるとされる。

2012年10月5日 受理

「リーニエンシー制度」とは、その困難性を軽減するために導入された制度である。カルテル行為を行った事業者は、リーニエンシー制度を利用し、違反行為を行っていたことを自ら競争当局に対して申告した上で、競争当局の調査に協力することにより、当該違反行為に対して本来課されるべきであった行政制裁・刑事制裁を免れ、又は当該制裁の軽減を受けることができ、同制度は、今日では、米国、欧州及び日本を含む50以上の法域で採用されている。

他方、一般に、リーニエンシー制度の利用によっても、民事責任は免除又は軽減されないため¹、カルテル行為により損害を被った者（典型的には、カルテル行為により値上げされた製品・サービスの購入者）は、当該カルテル行為に係るリーニエンシー申請者に対して、カルテル行為により生じた損害の賠償を請求することができる。しかし、カルテル行為の被害者が、カルテル行為が行われたこと及びカルテル行為によりどの程度の損害が生じたかを立証することは、非常に困難である。

そこで、カルテル行為により生じた損害の賠償を請求しようとする者が、リーニエンシー制度に基づき違反事業者から競争当局に開示された書類を民事訴訟において利用することが可能かどうかの問題となる。リーニエンシー申請自体は、民事訴訟における開示対象となることを防ぐため、口頭によりなされることが実務であるが²、リーニエンシー申請に付随して競争当局に提出された各種の文書・情報（その中には違反事業者自らがカルテル行為に関与していたことを示す証拠や製品等の価格、数量、顧客等の違反事業者の営業秘密に係る証拠も含まれる。）は、そのような方法で保護を受けることはできない。

競争当局は、カルテル行為の摘発のために、リーニエンシー制度の利用の活性化を図ろうと考えるため、リーニエンシー制度に基づき競争当局に提出された情報を、民事訴訟で開示することには消極的である³。

欧州においても、リーニエンシー申請者が提出したコーポレート・ステイトメントへのアクセスは、異議告知書（Statement of Objection）の名あて人に対してのみ、一定の条件の下に許されている⁴。また、欧州委員会（以下「欧州委」という。）が2008年に発表した「EC 反トラストルール違反に対する損害賠償に関する白書」に係るスタッフ・ワーキング・ペーパーにおいても、リーニエンシー申請者から提出されたコーポレート・ステイトメントは開示から保護されるべきであること、欧州委の一貫した方針として、（当該カルテル行為に対する欧州委の）決定がなされた後であってもコーポレート・ステイトメントを加盟国裁判所に開示しないこと、リーニエンシー申請者は加盟国裁判所のコーポレート・ステイトメントの開示・謄写要求から保護されるべきであること等が提言されている⁵。

一方、近時、欧州において、リーニエンシー申請により違反事業者から競争当局に提出された書類の民事訴訟における開示に係る裁判所の判断がなされている。そこで、本稿では、民事訴訟におけるリーニエンシー関係書類の開示に関する論点を検討するに当たり、当該裁

判所の判断等を整理することを目的とする。

以下では、まず、ドイツ国内のリーニエンシー制度に基づきドイツの競争当局（Bundeskartellamt。以下「カルテル庁」という。）に提出されたリーニエンシー申請関係書類の開示をめぐって欧州司法裁判所の判断が示された Pfleiderer 事件判決（C-360/09, Pfleiderer AG v. Bundeskartellamt）について触れる（2）。次に、Pfleiderer 事件欧州司法裁判所判決（以下「P 社事件判決」という。）を踏まえて、欧州委のリーニエンシー制度に基づき欧州委に提出された証拠等の一部の開示を認めた英国高等法院の判決（NGET 事件判決（National Grid Electricity Transmission PLC v. ABB & ors. [2012] EWHC 869 (Ch)））について触れ（3）、最後に P 社事件判決を踏まえてなされた加盟国競争当局の見解、加盟国裁判所の判断等を整理する（4）。

2. Pfleiderer 事件欧州司法裁判所判決⁶

本事案は、ドイツにおける化粧紙（deco paper）の価格カルテル行為により損害を被ったと主張する Pfleiderer AG（以下「P 社」という。）が、ドイツのリーニエンシー制度に基づきカルテル庁に提出された書類の開示について、カルテル庁と争った事案につき、ドイツ国内の裁判所（Amtsgericht Bonn（ボン地裁））が欧州司法裁判所に先行判決（preliminary rulings⁷）を求めた事案である。

以下では、P 社事件について、事実関係及び欧州司法裁判所の判断の順に触れる。

2. 1 事実関係

2008年1月21日に、カルテル庁は、EC 条約81条（欧州レベルのカルテル行為を規制する規定。現在は、欧州機能条約（TFEU）101条）に基づき、化粧紙の価格及び生産数量制限の合意をしていた3社の欧州企業と5人の個人に、総額62百万ユーロの制裁金を課した。カルテル庁のこの決定は、争われずに確定した [9]（〔〕内の数字は、当該判決、見解等の該当する段落の番号を指す。以下同じ。）。

P 社は、世界の3大集成材（engineering wood）メーカーのうちの1社であり、化粧紙メーカーから、化粧紙（特に、集成材の表面処理のための特別用紙）を購入しており、当該カルテルにより制裁金を受けた企業からは、過去3年間に60百万ユーロ超の化粧紙を購入している。2008年2月26日に、P 社は、違反事業者に対して民事訴訟を提起するために、カルテル庁に対し、制裁金の賦課に関する事件記録への完全なアクセスを申請した [10]。同年5月8日、カルテル庁は、当該申請に対して、識別可能な情報（identifying information）を除いた制裁金賦課決定3通及びカルテル庁の調査の過程で得た証拠のリストを送ることによって回答した [11]。

P 社は、カルテル庁に対して再度申請し、リーニエンシー申請に関する書類でリーニエン

シー申請者により自発的に開示されたもの及びカルテル庁が調査の過程で得た証拠を含むすべての事件記録の資料へのアクセスを明確に要求した。同年10月14日、カルテル庁は、申請を一部却下し、企業機密、内部資料（カルテル庁内の法的議論及び ECN（European Competition Network）⁸内のやり取り）並びにカルテル庁リーニエンシー告示22項⁹により保護された書類を除くようアクセスを限定し、また、カルテル庁が調査の過程で得た証拠については再度拒絶した [12]。

P社は、秩序違反法（OWiG：Gesetz über Ordnungswidrigkeiten）62条1項に基づき、ボン地裁において、当該カルテル庁の一部却下の決定を争った [13]。

2009年2月3日に、ボン地裁は、刑事訴訟法406e条1項及び OWiG46条1項¹⁰に基づき、カルテル庁に対し、P社に、その弁護士を通じて、事件記録へのアクセスを許可するよう命じた。ボン地裁は、P社は、カルテル参加者から結果として高い価格で製品を買わされていたと推定されることから、これらの規定にいう「権利を侵害された者」であるとし、更に、これらの文書は損害賠償訴訟の準備のために用いられるものであることから、P社は書類へアクセスする「法的利益」を有するとした [14]。ボン地裁は、事件記録のうち、リーニエンシー申請者がカルテル庁リーニエンシー告示22項に基づきカルテル庁に自発的に提出した書類及びカルテル庁が調査の過程で得た証拠の両方へのP社のアクセスを認めるよう決定したが、企業機密及び内部資料へのアクセスは制限した。ボン地裁は、アクセス権の範囲を決定するためには様々な利益が比較衡量されるべきであり、アクセス権の範囲は、損害賠償を実質化する目的のために求められる文書に限定されると考えたのである [15]。

しかしながら、ボン地裁は、当該決定に対する異議申立てを受け、その執行を停止し、欧州司法裁判所に先行判決を求めた [16]。ボン地裁は、上述の2009年2月3日付けの決定と同一の条件の決定を採用したいと考えていたが、このことがEU法、特にEC条約10条第2段落（現・欧州連合条約4条3項）及び3条1項（g）並びに理事会規則1/2003号¹¹11条及び12条（当該理事会規則の規定は、EC条約81条及び82条（現 TFEU102条）の執行手続に関する欧州委と加盟国競争当局との間の情報交換に係る規定）に反するのではないかと考えた。すなわち、ECN及び競争法の分権的適用のために非常に重要であるこれらの規定の有効性及びこれらの規定が適正に機能することを担保するためには、カルテル行為への制裁金賦課手続との関係上、第三者に対して、リーニエンシー申請及びリーニエンシー申請者により自発的に提供された書類へのアクセスが禁止されていることが必要であると考えられるからである [17]。

以上から、ボン地裁は、欧州司法裁判所に対して、次の質問に係る先行判決を求めた。

「欧州共同体の競争法の規定 - 特に、理事会規則1/2003号11条及び12条並びに EC 条約10条第2段落及び3条1項（g） - は、カルテル行為の被害者が、民事訴訟を提起する目的で、EC 条約81条の執行を目的とする制裁金の賦課の手続の枠組みにおいて加盟国のリーニエンシー制

度に従い、加盟国競争当局になされたリーニエンシー申請又はリーニエンシー申請者により自発的に開示された情報及び文書に、アクセスしてはならないと解釈されるのか？」[18]

なお、Mazák 法務官 (Advocate-General) は、P 社事件判決に係る意見¹²において、欧州司法裁判所に対して、「カルテル行為の被害者は、民事訴訟を提起する目的で、リーニエンシー申請者が自発的に提供した自己負罪の陳述 (self-incriminating statement) で、リーニエンシー申請者が TFEU101 条の違反行為へ関与していることを認めている書類へアクセスすることはできないが、既存の書類 (pre-existing documents) で、被害者が TFEU101 条違反行為の存在、被った損害額及び損害と行為との因果関係を立証することを補助するものは開示する必要がある」旨をボン地裁へ回答することを提案した。

2. 2 欧州司法裁判所の判断

上述の事実関係を踏まえて、欧州司法裁判所は次のとおり判示した。

まず、最初に想起すべきは、加盟国の競争当局及び裁判所は、事実が EU 法の適用を受けるときは、TFEU101 条及び 102 条を適用すること、並びにこれらの規定が効果的に適用されるようにすることを求められているということである [19]。

EC 条約及び理事会規則 1/2003 号には、リーニエンシーに関する共通ルールも、加盟国のリーニエンシー制度に従い加盟国の競争当局に自発的に提出された文書へのアクセス権に関する共通ルールも定められていない [20]。欧州委の告示に関してみると、加盟国競争当局間のネットワークにおける協力に関する告示¹³ (以下「ネットワーク告示」という。)も、2006 年リーニエンシー告示も、加盟国を拘束するものではないとされており、更に、後者は、欧州委のリーニエンシー制度のみに関係するものである [21]。ECN には、加盟国のリーニエンシー制度の要素の調和のために 2006 年に制定されたモデル・リーニエンシー制度があるが、これも加盟国裁判所を拘束するものではない [22]。

つまり、欧州委のガイドラインが加盟国の競争当局の実務に影響を及ぼすとしても、本件の主題となっている事項に関して拘束力を有する共同体の法規制がない以上は、カルテル行為で損害を被った者による、リーニエンシー手続に係る文書へのアクセス権に関する国内のルールを設定し、適用するのは、加盟国である [23]。

当該ルールの設定及び適用が加盟国の管轄に属するとしても、適用についての管轄権の行使は、共同体法に従う必要がある。とりわけ、共同体法の実施を不可能にしたり、著しく困難にしたりしてはならず、特に、競争法に関しては、TFEU101 条及び 102 条の効果的な適用を阻害するようなルールを設定し、又は適用してはならない [24]。欧州委及び加盟国が主張するように、リーニエンシー制度は、競争法の違反を暴き、終了させるためには有効なツールであり、TFEU101 条及び 102 条の効果的な適用という目的に資するものである [25]。

一方、競争当局が本来課されるべき制裁金の減免をリーニエンシー申請者に与えた場合であっても、損害賠償請求を求めようとしている者にリーニエンシー手続に関連する文書が開示されたとしたら、リーニエンシー制度の有効性は、弱められるかもしれない [26]。競争法違反行為に参加している者は、そのような開示の可能性に直面し、リーニエンシー制度により提供された好機を利用することを思いとどまるだろう。理事会規則1/2003号の11条及び12条により、欧州委及び加盟国の競争当局が、リーニエンシー申請者が自発的に提出した情報を交換し得るという場合には、特にそうだろう [27]。

それでもなお、あらゆる個人が、競争を制限し、又は歪める行為により被った損害の賠償を請求する権利を有することは、(欧州司法裁判所の) 確定した判決である (Crehan 事件及び Manfredi 事件欧州司法裁判所判決) [28]。そのような損害賠償の権利が存在することにより、共同体の競争ルールの機能は強められ、競争を制限し、又は歪めるような合意又は行為はくじかれる。このような観点からすると、加盟国裁判所での損害賠償請求訴訟は、EU における有効な競争を維持することに重要な貢献をするであろう [29]。

すなわち、リーニエンシー制度により利益を得た者から損害賠償を受けようとする者によって、リーニエンシー制度に係る文書へのアクセスが申請された場合に、そこで適用される加盟国のルールは、同様の国内の請求に適用されるルールよりも不利益なものであってはならないし、補償を得ることが事実上不可能であるか、著しく難しくなるように運用されてはならないし、情報の開示とリーニエンシー申請者により自発的に提出された情報の保護という双方の利益が比較衡量されなくてはならない [30]。

この比較衡量は、加盟国裁判所により、加盟国法に従い、当該事案における関連するあらゆる要素を考慮した上で、ケース・バイ・ケースによってなされるだろう [31]。

以上に基づく、付託された質問への回答は、カルテルに関する共同体法、特に理事会規則1/2003号の規定は、EU 競争法の違反により損害を被り、当該違反の実行者が関与したリーニエンシー手続に係る文書へのアクセスを通じて賠償を得ようとする者を排除しないように解されなくてはならないということである。一方、加盟国裁判所は、自国の国内法に基づき、EU 法により保護される利益を比較衡量することにより、そのようなアクセスが認められるか、拒否されるかの条件を決定することになる [32。主文もほぼ同旨]。

3. National Grid (NGET) 事件英国高等法院判決

欧州委は、2007年1月24日付けで、ガス絶縁開閉装置 (Gas Insulated Switchgear) のカルテル事件に関して、日欧の11の企業グループに対し、総額約7億5,000万ユーロの制裁金を課す決定 (以下「GIS カルテル決定」という。) を発した¹⁴。

本事案は、GIS カルテル決定を受けて英国高等法院において提起された民事訴訟において、

原告が、被告に対して欧州委のリーニエンシー制度に基づき欧州委に提出された書類等の開示を求めているところ、英国高等法院が2012年4月4日付けでP社事件判決を踏まえ当該書類等の一部の開示を認めた事案である。

以下では、当該判決に係る事実関係、欧州委の見解¹⁵及び高等法院の判断について触れる。

3. 1 事実関係

3. 1. 1 事案の概要

原告の National Grid Electricity Transmission PLC（以下「NGET社」という。）は、イングランド及びウェールズにおいて高圧電気のシステムを保有しており、英国において当該システムを運営しているところ、GISカルテルにより、総計40以上のプロジェクト（金額は383百万ポンド以上）に影響があったと訴えた [3]。

被告は、23社にわたるが、ABB、Siemens、Alstom 及び Areva の4グループに大別できる。被告の一部は、GISカルテル決定の名あて人であり、その他は名あて人の関連会社である [4]。

被告のうち、ABBグループは、欧州委2002年リーニエンシー告示に基づき、制裁金を免除されている。ArevaとSiemensも、制裁金の減免を申請したが成功せず、他の名あて人で被告とされていないものも減免を申請したが、成功していない [5]。

Areva、Alstom 及び Siemens は、GISカルテル決定の取消しを求める訴えを欧州普通裁判所に提起し、更に2011年5月に上告したため、当該訴えは欧州司法裁判所に係属中である [6]。

2008年11月17日に、NGET社が高等法院において本損害賠償請求訴訟を提起した。2009年6月12日には、GISカルテル決定に対する上訴が終結するまで訴答手続（pleading）を中止するよう求める被告の申請が却下されたが、GISカルテル決定に対する上訴が終了するまで審理手続（trial）に入ることができない旨は、原告を含めて、合意された [7]。

3. 1. 2 情報開示手続（Disclosure）¹⁶

訴答手続終了後、情報開示手続が行われ、2011年7月4日に、Alstom 及び Areva からの証拠開示が認められたが、外国の訴訟手続での情報開示を制限するフランス法（“blocking statute”）による障害により、フランス法人である Alstom 及び Areva からの開示は、非常に限定された。一方、ABB 及び Siemens は、欧州委の調査手続において、事件記録へのアクセス権を行使し、欧州委が Alstom 及び Areva から得た証拠の写し並びに欧州委の情報開示請求（information requests）に対する Alstom 及び Areva の回答の写しを入手していた。そこで、同日、高等法院は、ABB 及び Siemens に対し、別途定める confidentiality ring の条件下において、文書の開示を命じた（以下「秘密保持命令」という。） [8-9]。

同日の決定の範囲からは、リーニエンシー関係資料（リーニエンシー申請のために作成さ

れた文書及び開示された文書の編集版でその一節にリーニエンシー申請のために作成された文書からの引用を含むもの）は除かれており、この時点では、NGET 社も、リーニエンシー関係資料の開示は求めていなかった [10]。

3. 1. 3 欧州委の異議告知書への回答の開示

更に、NGET 社は、欧州委の異議告知書に対する Alstom 及び Areva の回答を入手しようとしたが、ABB 及び Siemens は所持していなかったため、ABB から開示を受けることはできなかった。そこで、NGET 社は、高等法院を通じて、加盟国裁判所から欧州委への情報開示請求の権利を定める理事会規則1/2003号15条1項に基づき、欧州委に対して異議告知書への回答の開示を認めるよう要請し、高等法院は、2011年7月13日付けで、異議告知書への回答の開示を求めるレターを欧州委に送付した [11]。

Alstom 及び Areva の代理人は、欧州委に対して、高等法院の開示要求に答えるべきではないと申し立てたが、欧州委は、同年10月28日付けの回答で、①情報の開示が職業上の守秘義務 (obligation of professional secrecy) により守られている情報の保護を危険にさらす場合又は②共同体の利益を保護する必要性若しくはとりわけ、欧州委に付託されている任務の達成を危うくすることにより共同体の機能及び独立性を阻害することを避けるという、より優先されるべき理由がある場合を除き、当該開示を認める旨回答した [12]。そして、①の例外については秘密保持命令で対処されているとし、②の例外についても、「開示要求の対象からリーニエンシー関係資料が除外されていること、欧州委が既に GIS カルテル決定を採択していること、フランス法上の障害によってイングランドの民事手続における開示が非常に難しいという本件の状況下においては、要求された書類の開示は共同体の機能を不当に阻害するものではない」旨を述べた [13]。欧州委の正式決定の通知は、2012年1月26日付けで Alstom 及び Areva に対して発せられたが、Alstom 及び Areva が当該決定を欧州普通裁判所において争う姿勢を見せていることから、Alstom 及び Areva から、異議告知書への回答はまだ開示されていない [14]。

3. 1. 4 GIS カルテル決定の非公開版 (confidential version) の開示

NGET 社は、理事会規則1/2003号15条1項に基づく高等法院による欧州委への開示要請の対象に、GIS カルテル決定の非公開版を追加申請しようと考えていた。しかし、その追加申請に対する口頭審理の前日に、P 社事件判決が出されたことを受け、NGET 社は立場を変え、ABB 及び Siemens から直接 GIS カルテル決定の非公開版の開示を求めることとした。更に、P 社事件判決は、開示の範囲からリーニエンシー関連資料が除外又は編集される必要がないという可能性をもたらした。P 社事件判決が欧州委に提出されたリーニエンシー関連資料に

も適用されるのか、もし適用されるのであれば欧州委のリーニエンシー政策との関係でどのように適用されるのかは、十分に検討されるべき事項であったため、NGET社は、欧州委に対し、その見解を高等法院に示す機会を与えることとし、被告も反対しなかったため、欧州委へ見解の照会がなされた [15]。一方、NGET社は、2011年6月22日付けで情報開示申請を変更し、ABB及びSiemensに対して、① GISカルテル決定の非公開版、② ABBグループの異議告知書への回答（関連する書類を含む。）、③ ABBグループの欧州委の情報開示請求への回答で、カルテルの作用及び効果に関連する既存の文書の意味を説明するもの又はその他カルテルの作用及び効果への情報を提供するもの、④後に、同年7月4日付けで開示が命じられた、Alstom及びArevaの欧州委の情報開示請求への回答でカルテルの作用及び効果に関連する既往の文書の意味を説明するもの又はその他カルテルの作用及び効果への情報を提供するもの開示を求めた [16]。NGET社から開示の要求を受けたこれらの書類は、リーニエンシー関連資料を含むか、又は含み得るもので、confidentiality ringにおいてのみ調査されるべきものだという共通認識があった（以下においては、「開示」を調査への許可を含む意味で用いる。） [17]。

そこで、高等法院は、2011年7月13日付けで、次の3点につき、理事会規則1/2003号15条3項に基づく欧州委の書面による見解の提示を求めた。

① P社事件判決は、欧州委のリーニエンシー関連資料の開示にも、適用又は準用されるのか。

② 加盟国裁判所は、欧州委に提出されたリーニエンシー関係資料を含む書類の開示申請につき決定するための管轄を有するのか、それとも、そのような開示申請は、理事会規則1/2003号15条1項に基づき、欧州委になされるべきなのか。

③ もし、加盟国裁判所がリーニエンシー関連資料の開示命令についての管轄を有するとしたら、P社事件判決30-31段落に基づき、どのような要素が比較衡量されるべきなのか [18]。

3. 2 欧州委の見解

欧州委は、理事会規則1/2003号15条3項に基づき、書面による見解を提示することとし、2011年11月3日付けで、書面を提示し、次のとおり見解を述べた [19]。

欧州委は、まず高等法院の質問②について判断すべきであるとし、理事会規則1/2003号15条は、リーニエンシー関連資料を含む文書の開示についての特別法（lex specialis）ではなく、同条は、文書の開示といった手続上のルール決定に関する加盟国裁判所の管轄を奪うわけではないとした [見解書8]。

高等法院の質問①については、P社事件判決は、欧州委の調査手続において作成されたリーニエンシー関連資料の開示に係るものではないことを確認した上で [見解書9]、同判決の25-27段落における「リーニエンシー制度」は加盟国のものと欧州委のものとが区別されてい

ないこと、更に、同判決主文において TFEU101条及び102条は「当該違反の実行者が関与したリーニエンシー手続に係る文書へのアクセスを通じて賠償を得ようとする者を排除しないように解されなくてはならない」とされていることを挙げ、P社事件判決の判旨は、欧州委の調査手続のために作成されたリーニエンシー関係書類の開示についても適用されるとの見解を述べた〔見解書10〕。

高等法院の質問③については、この法分野につき確定的な見解があるとは到底言えず、更に、本事案に係る欧州委の情報が限定されていることから、必ずしも網羅的な見解ではないとの留保を置きながら〔見解書16〕、高等法院は、リーニエンシー関連資料及び当該資料からの引用を含む書類の開示に当たり、リーニエンシー申請者が、欧州委の調査手続に協力しなかった他の違反事業者よりも重い責任にさらされるかどうかを評価する必要があるとした。潜在的なリーニエンシー申請者には、民事訴訟での自らのコーポレート・ステイトメントの開示により、競争当局の調査に協力しなかった者に比べて不利益を被りそうだという一般的な理解があるようであり、このことにより、欧州委としてはリーニエンシー関連資料の非開示に好意的であるとの見解を述べた〔見解書18〕。

そして、欧州委は、高等法院が考慮すべき要素として、(1) 開示が求められる書類が損害賠償請求の目的に関連しているかどうか、(2) 当該目的のために同等に効果的な証拠が他の情報源から利用可能でないかどうかを挙げた。

この点につき、イギリスは GIS カルテルの” home country” とされており、GIS カルテル決定上イギリスについては違反事業者間で話し合いが持たれていなかった等とされていること、GIS カルテルがイギリス市場に与えた機能及び影響は GIS カルテル決定の主要な関心事ではなかったこと等を指摘し、(リーニエンシー関連資料の開示を求めるよりも) 被告の従業員を証人とする等が、原告の目的に沿うとし〔見解書20〕、このことを考慮すると、リーニエンシー関連資料の開示を命じることは不適正 (disproportionate) であるとした〔見解書21〕。

3. 3 高等法院の判断

3. 3. 1 P社事件判決の欧州委のリーニエンシー制度への適用有無

P社事件判決は、加盟国におけるリーニエンシー制度に基づく書類にのみ適用され、欧州委のリーニエンシー手続には適用されず、リーニエンシー関連資料の開示の効果を決定するのは、加盟国裁判所ではなく欧州委が最適であるとの Alstom 及び Siemens の代理人の主張〔24〕に対して、高等法院は、確かに、Pfeleiderer 事件は、直接的にはドイツ国内のリーニエンシー制度により、ドイツの競争当局が得た書類に係る事案であるが、欧州委が見解書において、P社事件判決の判旨は一般論として述べられていることを強調していること、同判決の23段落における「リーニエンシー手続に係る」には特段の限定がないことからすると、同判決の25

段落から32段落までの判旨は、加盟国のリーニエンシー制度にも、欧州委のリーニエンシー制度にも等しく適用されるとした [25]。また、欧州委が、自己のリーニエンシー制度に基づく開示の効果を十分に検討できる立場にあるとしても、欧州委は加盟国裁判所に対して（理事会規則1/2003号に基づき）その見解を示すことができるし、加盟国裁判所で争われている訴訟における情報開示の妥当性及び重要性については加盟国裁判所よりもよく評価することはできないため、そのような立場にあることをもって、欧州委が情報開示の判断を行うべきだということにはならないとした。そして、欧州委の見解には、P社事件判決を本来の意味に反して制限的に適用する政策的な理由も示されていないとして、P社事件判決は、加盟国におけるリーニエンシー制度に適用されるのと同様に、欧州委におけるリーニエンシー制度にも適用されると結論付けた [26]。

3. 3. 2 欧州委のリーニエンシー制度により開示された書類の開示決定に関する、欧州委の専属管轄の有無

理事会規則1/2003号15条1項の規定によると、加盟国裁判所が欧州委にリーニエンシー関連資料の移送を求めることが可能であることは間違いない。一方、同規則の規定は、書類へのアクセスのための加盟国における手続の適用から加盟国裁判所が排除されることを示唆すらしておらず、反対に、前文第7項においてEU競争法の執行における加盟国裁判所の役割を強調している。また、P社事件判決23段落では、「対象となる事項に関して拘束力を有する共同体の法規制がない」ことが明確に述べられている [28]。

そこで、高等法院は、「理事会規則1/2003号15条は、文書の開示という手続上のルールの開示決定に関する加盟国裁判所の管轄を奪うわけではない」という欧州委の見解を受け入れた [29]。

3. 3. 3 本件におけるP社事件判決の適用

P社事件判決において「当該事案における関連するあらゆる要素を考慮した上で」、ケース・バイ・ケースで判断されるべきとされていることから [30]、まず、本件においてどの書類の開示が求められているかが重要であるとし、欧州委に対してのコーポレート・ステイトメントの申請は、欧州委の実務に従い、口頭でなされており、本件訴訟の当事者はその記録及び複写物を所持していないことから、本件で問題となっているのは、①欧州委によりGISカルテル決定の非公開版（confidential version）に組み込まれたコーポレート・ステイトメントからの引用、②ABBの異議告知書への回答並びに③リーニエンシー申請者としてのABB及びArevaによる、欧州委からの更なる情報要求又は説明要求に対する回答であるとした [31]。

被告のうち数社は、開示により、リーニエンシー申請者の陳述が開示から保護されるだろうというリーニエンシー申請者の法的期待が損なわれるとの意見を述べ、欧州委の告示にお

いて、欧州委がリーニエンシー申請書を原告に開示しないとしていること（2006年リーニエンシー告示31項）、リーニエンシー申請者の同意なくして、理事会規則1/2003号15条1項による要求に応じて、リーニエンシー申請書を加盟国裁判所に開示しないとしていること（ネットワーク告示26項）に依拠したが [32]、高等法院は、欧州委は、裁判所が開示すべきではない他の理由は主張しているが、ABB 又は Areva の法的期待が損なわれるとは主張してないこと [33]、2002年リーニエンシー告示も、2006年リーニエンシー告示も、事業者がリーニエンシーによる免責を受けたとしても、TFEU101条違反の民事的帰結から保護されるものではないとしている（2002年告示31項、2006年告示39項）こと、これらの告示が、加盟国裁判所による加盟国の民事手続のルールを律することができないこと（P社事件判決21段落）、Mazák 法務官は、P社事件判決の意見において、リーニエンシー申請者は、リーニエンシー関連資料を開示されない法的期待を有するとの見解を表明したが、欧州司法裁判所はその見解を採用しなかったこと等を挙げ、法的利益説を排斥した [34]。

高等法院は、欧州委の見解のうち、開示によってリーニエンシー申請者の責任負担が、当局に協力しなかった者の責任に比べて増大するかどうかの一つの関連する要素であるという主張は受け入れられるとした。もし、ABB のみが訴えられたとしたら、ABB が他のカルテル参加者への求償権を持るとしても、リーニエンシー関連資料の開示に反対する強力な要素となり得ることを認めたが、本件においては、他の被告グループも等しく責任を追及されており、ABB 又は Areva にとってその種の不利益は生じず、開示の結果、NGET 社が被告となっていない他のリーニエンシー申請者を被告に追加するという現実的な見込みもなさそうであるとした [35]。

開示が命じられたとすればリーニエンシー申請者が相対的な不利益を被る見込みがあり、将来的に、事業者がリーニエンシーを申請しようとするのを思いとどまらせることになる、との被告及び欧州委の主張は、重要な考慮すべき要素であるとしながらも、欧州司法裁判所が Mazák 法務官の同様の提案を拒否したことを指摘した [36]。また、この考慮には本件の違反行為の重大性及び期間並びに課された制裁金額も関連するとした上で、ABB が本来課されるべきであった巨額の制裁金を免れていることからすると、民事訴訟における開示の可能性があると看做しても、リーニエンシーを申請しないのはリスクの高いギャンブルであり、他のカルテルについてもこれは同様であるとして、当該主張を排斥した [37]。

また欧州委が、開示要求が適正であるか (proportionate) も関連する要素であると主張したことについては、確かに開示に関するイングランドの民事訴訟のルールの適用に当たっては、どのような場合であっても、適正性が考慮される（イングランド民事訴訟規則31.3 (2) 条、開示及び調査に係る実務指針31A 条2段落）として、本件においては、適正性は、(a)（開示を求められる）情報が他の情報源から利用可能であるか、及び (b) 本件の争点に関するリー

ニエンシー関連資料の関連性 (relevance) から判断されるべきだとした [39]。

他の情報源に関し、欧州委は、カルテル参加者の従業員からの証人供述書 (witness statements) によるべきとしているが、NGET 社に対してそのような供述を提供できる見込みがあるという被告はおらず、仮に数人から供述が取れたとしても、欧州委が得ているカルテルの全体像の把握には十分ではないとして [43]、NGET 社が情報を得るためには、他の手段が利用できるとは考えられないと結論付けた [44]。

関連性については、GIS カルテルにおいて、イギリスは” home country” とされており、それゆえ、世界レベル又は EU レベルでのカルテルの割当ての計算に含まれていない等との欧州委の見解書における指摘に対して [45]、GIS カルテルは、世界規模のカルテル (「少なくとも EEA (欧州経済領域) 全域」におけるカルテル。GIS カルテル決定78段落) であったことが認定されていることを指摘した上で、「home country 外の EEA における価格への影響は、NGET 社の損害賠償請求の基礎となる観念的な競争的価格の構成に影響しており、当該情報は、カルテル行為がどの程度成功していたかを確かめることに関連する」との NGET 社の代理人による主張を受け入れ、イギリス以外のカルテルの運用及び有効性は (英国における) 価格のベンチマークの理解に資するとした [48-49]。

一方、特定の文書又はその一部が、明確な開示が命令されるべき潜在的関連性を実際に有するかどうか、確認される必要があり、欧州委のリーニエンシー制度を害するかもしれないというような理由だけで包括的に開示を拒否することは受け入れられず、同様に、詳細な審査なくリーニエンシー関連資料の全部の開示を許可することも誤っているとした [52]。そして、イングランドにおける先例を引いた上で、申請の可否を決定するに先立ち、関連性の有無又は関連性の度合いを図るため、文書を調査し、個別の検討を行った [53-55]。

3. 3. 4 結論

高等法院は、GIS カルテル決定の編集されていない文書は、被告による欧州司法裁判所への上訴手続では利用されているし、イングランドの先例を踏まえると、GIS カルテル決定の名あて人に対して、その事実に基づき損害賠償請求訴訟が提起された場合には、その事実認定はイングランドの裁判所を拘束することから、裁判所が GIS カルテル決定の関連する部分を見ることができなければ不十分であるし、それは原告にとっても同様であるとした [56]。

また、GIS カルテル決定の公開版からは、企業機密や欧州委の方針を理由として編集がなされているが、この懸念は confidentiality ring への開示制限により満足されるであろうし、リーニエンシー申請者の損害賠償への防御には影響しないとした [57]。

そして、結論として、ABB 及び Siemens に対しては GIS カルテル決定の一部及び欧州委の情報開示請求に対してなされた Areva の回答、ABB に対しては欧州委の情報開示請求に対し

ての回答及び回答の一部の更新版の開示が命じられた [58-59, Appendix]。

4. P 社事件判決以後の加盟国競争当局・裁判所の動向等

P 社事件判決を受けて、加盟国競争当局は、2012年5月23日の局長会議において、「損害賠償請求とリーニエンシー制度は、競争法の執行及び違反行為の抑止のための補完的なツールであるが、現時点においては、EUにおけるカルテル行為に対する損害賠償請求は、もっぱら公的執行に依存しており（Follow-on 訴訟）、カルテル行為に対する公的執行は、リーニエンシー制度に助けられて」おり、「リーニエンシー制度における協力のインセンティブが確保されなければ、……カルテル行為の被害者は、まず、カルテル行為について知ることができないだろうし、効果的な救済措置についての権利を奪われることになる」こと等から、「加盟国競争当局は、各法域で適用される法令の下で可能な限り、そして、損害賠償請求の権利を不当に制限することがない限りにおいて、かつ、リーニエンシー制度の有効性を担保するために必要な限りにおいて、リーニエンシー関連資料を開示から保護するという共通の立場をとる」との結論を出しており¹⁷、リーニエンシー関連資料の民事訴訟における開示に消極的な立場を取ることを明らかにしている。

各加盟国裁判所における判断については、NGET 社事件では、P 社事件判決を受けて、リーニエンシー関連資料の一部の開示が認められたが、各加盟国の民事手続における情報開示に係る規律は一樣ではないし、そもそも事案ごとに前提となる事実関係が異なるため、各加盟国における民事訴訟において必ずリーニエンシー関連資料の開示が認められるわけではない。

実際、ドイツ国内においては、リーニエンシー関連資料の開示を認めない方向で国内審の判断が積み重ねられている。欧州司法裁判所判決後の P 社事件の国内審では、2012年1月30日付けでボン地裁がカルテル庁の決定を支持する判決を下し、当該判決は、確定している¹⁸（同日付けのカルテル庁報道発表によると、ドイツ連邦経済省は、同判決を成文化する予定とのこと¹⁹）。また、デュッセルドルフ高等地方裁判所（Oberlandesgerichts Düsseldorf）は、2012年8月8日付けで、カルテル行為の被害者の法的利益は、カルテル庁の制裁金賦課決定の開示により十分に満たされており、リーニエンシー申請及び申請に伴い提出した文書が秘密として取り扱われることに関するリーニエンシー申請者の信頼が、事件記録へのアクセスを求めるカルテル行為の被害者の利益を上回ると判断し、コーヒー焙煎業者のカルテルに関連してなされたリーニエンシー申請を含む事件記録へのアクセスの申請を拒絶している²⁰。

また、ウィーン高等地方裁判所は、2011年10月20日付けで、カルテル事案に係るオーストリア国内法上の情報開示に係る規定（カルテル裁判所（cartel court）において、訴訟手続の当事者でない第三者が、カルテルの参加者に対する損害賠償請求訴訟を提起できるようにするために、例外なく、訴訟手続の全参加者の同意を得ることを条件としており、事件記録へ

のアクセスを認めるか、拒絶するかを決定するに当たり、欧州共同体法により保護される利益のケース・バイ・ケースの比較衡量を裁判所に許さない規定)がP社事件判決を踏まえて、欧州共同体法上排除されるかどうか等につき、先行判決を求めて欧州司法裁判所に対する照会を行っており²¹、この先行判決により、P社事件判決の判旨が明確になることが期待される。

関連して、競争法違反行為に係る民事事件での利用を念頭に置き、欧州議会、欧州連合理事会及び欧州委の文書への公衆のアクセスに係る欧州議会及び理事会規則1049/2001号²²に基づき、欧州委が保有する事件記録のインデックスや欧州委決定の非公開版の開示を求める訴訟が欧州普通裁判所に提起されており、欧州委の不開示決定を取り消す判決も出されている²³。これらの事件については、別途稿を改めて整理したい。

注

- ¹ 例えば、Buhart [2012] で扱われている29の法域（日本、米国、欧州、ドイツ、イギリス、フランス、中国、韓国、ブラジル等）においては、リーニエンシー申請が認められても、民事訴訟による責任追及から免れることができないとされる。
- ² 欧州でのリーニエンシー申請に関し、欧州委2006年リーニエンシー告示32項（Commission Notice on Immunity from fines and reduction of fines in cartel cases [2006] OJ C 298/17 para 32。以下「(2006年)リーニエンシー告示」という。）参照。
- ³ 主に米国の民事訴訟における、違反事業者と競争当局との間の交信等の開示に対する日米欧の競争当局の立場につき、川合 [2011]。
- ⁴ リーニエンシー告示39項。
- ⁵ Commission Staff Working Paper accompanying the White Paper on Damages Actions for Breach of the EC antitrust rules (SEC (2008) 404, 2.4.2008) para 311.
- ⁶ 本判決に係る評釈として、例えば、Cauffman [2012]、Rydelski [2011]、Völcker [2012] 等。
- ⁷ TFEU267条に基づき、加盟国裁判所が欧州共同体法の解釈に関し疑義を生じた場合に、司法裁判所にその解釈等を照会する制度。下級審においては任意で先行判決を求めることができるが、最終審は、先行判決を求める義務がある。先行判決制度につき、井上 [2009]。
- ⁸ 欧州委及び加盟国競争当局の連絡調整機関であり、その機能は後述の「ネットワーク告示」に定められている。
- ⁹ カルテル庁リーニエンシー告示22項は、「制裁金の減免の申請がなされた場合には、カルテル庁は、リーニエンシー申請及びリーニエンシー申請者により提供された証拠が問題となっている限りにおいて、第三者によりなされた事件記録の調査及び情報提供に係る申請を拒絶するために、法令上許容される限度において、その裁量権を行使する」と規定する。

- カルテル序リーニエンシー告示（英文版）：http://www.bundeskartellamt.de/wEnglisch/download/pdf/06_Bonusregelung_e.pdf（アクセス日：2012年9月30日）
- ¹⁰ ドイツ刑事訴訟法406e 条1項では「権利を侵害された者 (aggrieved person) は、法的利益 (legal interest) を有することを証明できる限りにおいて、既に裁判所に提出されているか、公訴が提起されている場合には今後提出されるであろう書類及び当局が保有している証拠を、その代理人を通じて調査することができる」とされており、OWiG46条1項では、「特段の規定がない限り、刑事手続に係る一般的な規定（刑事訴訟法等を含む）は、制裁金の賦課に係る手続に適用される」旨が定められている（P 社事件判決第7-8段落）。
- ¹¹ Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty [2003] OJL 1/1.
- ¹² Opinion of Advocate General Mazák, delivered on 16 December 2010.
- ¹³ Commission Notice on cooperation within the Network of Competition Authorities [2004] OJ C 101/43.
- ¹⁴ GIS カルテルに係る邦文記事として、例えば、井上 [2012]。
- ¹⁵ 欧州委の意見書は、次の URL から閲覧可：http://ec.europa.eu/competition/court/amicus-curiae_2011_national_grid_en.pdf（アクセス日：2012年9月30日）
- ¹⁶ イングランド法における民事訴訟での情報開示につき、佐藤 [2006]。
- ¹⁷ Resolution of the Meeting of Heads of the European Competition Authorities f 23 May 2012, Protection of leniency material in the context of civil damages actions: http://ec.europa.eu/competition/ecn/leniency_material_protection_en.pdf（アクセス日：2012年9月30日）
- ¹⁸ [European Competition Network 2012]
- ¹⁹ カルテル序2012年1月30日付け英文報道発表資料：http://www.bundeskartellamt.de/wEnglisch/News/press/2012_01_30.php（アクセス日：2012年9月30日）
- ²⁰ カルテル序2012年8月27日付け英文報道発表資料：http://www.bundeskartellamt.de/wEnglisch/News/press/2012_08_27.php（アクセス日：2012年9月30日）
- ²¹ Bundeswettbewerbsbehörde v. Donau Chemie AG and Others (Case C-536/11) .
- ²² Regulation (EC) No 1049/2001 of The European Parliament and of the Council of 30 May 2001 regarding public access to European Parliament, Council and Commission documents [2001] OJL 145/43.
- ²³ CDC 事 件 (Case T-437/08, CDC Hydrogene Peroxide Cartel Damage Claims (CDC Hydrogene Peroxide) v Commission) においては2011年12月15日に、EnBW Energie 事件 (Case T-344/08, EnBW Energie Baden-Württemberg v Commission) については2012年5月22

日にそれぞれ欧州委の不開示決定を取り消す判決が出されている。また、係属中の事件として、Case T-380/08, *The Netherlands v Commission*.

参考文献

Buhart, Jacques ed : *Leniency Regimes* 4th edition, Sweet & Maxwell, London, 2012

European Competition Network: Germany: Leniency Programme strengthened by Final Decision regarding Access to File, ECN Brief 01/2012,

http://ec.europa.eu/competition/ecn/brief/01_2012/de_pfleiderer.pdf (アクセス日：2012年9月30日)

Cauffman, Caroline: *Access to Leniency Related Documents after Pfleiderer*. Maastricht European Private Law Institute Working Paper No.2012/3

井上朗：EU 競争法の手続と実務、民事法研究会、2009, pp.296-299

井上朗：ガス絶縁型開閉器カルテルについての一般裁判所の判決について、公正取引、735, 2012, pp.71-78

川合弘造：近時の公正取引委員会審査局長の米国裁判所宛送付文書を巡って～日本のリニエーション制度と海外独禁民事訴訟との相克～、公正取引725, 2011, pp.81-86

Rydelski, Michael Sánchez: *Antitrust Enforcement: Tensions between Leniency Programmes and Civil Damage Actions – How Immune is a Leniency Applicant?* (*Pfleiderer AG v Bundeskartellamt*, ECJ (Grand Chamber), Judgment of 14 June 2011, C-360/09), *European Law Reporter*, 2011, n° 6, pp.178-182

佐藤優希：イギリス民事訴訟規則における情報開示、志學館法学、7, 2006, pp.122-131

Völcker, Sven B.: *Case C-360/09, Pfleiderer AG v. Bundeskartellamt*, Judgment of the Court of Justice (Grand Chamber) of 14 June 2011, nyr., *Common Market Law Review* 2012 pp.695-720

アメリカの修正統一パートナーシップ法の特徴について
－ジェネラル・パートナーシップを中心に－

Features of the Revised Uniform Partnership Act:
Focusing on the General Partnership

高田 寛
Hiroshi Takada

Abstract

In the United States of America, there exists two major model acts on business organizations that were provided by the American Bar Association (ABA) . They are the Revised Model Business Corporation Act (RMBCA) and the Revised Uniform Partnership Act (RUPA) . In most states, based on these acts, they regulate their own statutes on business organizations since these model acts have no legal binding.

The RUPA influenced the Japanese partnership articles of the Japanese new corporation act renewed in 2006 especially for small business organizations to be regulated. A general partnership had been traditionally formed in medieval times in Europe, and it developed especially under the common law system in England.

In this paper, I will explain about the features of the general partnership of the RUPA.

1. はじめに

アメリカにおける事業組織 (Business Organization) に関する中心的なモデル法としては、アメリカ法律家協会 (America Bar Association/ABA) が作成した株式会社を規定する「修正模範事業会社法」(Revised Model Business Corporation Act/RMBCA) ^① およびパートナーシップを規定する「修正統一パートナーシップ法」(Revised Uniform Partnership Act/RUPA) (以下「RUPA」という) ^② がある。これらはモデル法であるので、これら自体には法的拘束力はないが、アメリカの各州は、これらを基に独自の事業組織の法体系を形成している。

特に、パートナーシップは、中世ヨーロッパで、無限責任の組合員（パートナー）から構成される伝統的原始的な事業組織として発展してきた。イギリスでは、コモン・ローの法体系の中で形成されてきたという経緯がある。また、RUPAは、わが国の平成18年の商法大改正により新しく分離独立した会社法に規定する持分会社（合名会社、合同会社、合資会社）⁽³⁾に大きく影響を与え、株式会社と異なり、小規模な事業形態に適した会社として期待されている。

このようにパートナーシップは小規模な事業組織に適しており、パートナーシップ合意（定款）によりかなり広い自由裁量権が与えられているが、設立の簡便さにより、取引相手としては取引の安定性を欠く可能性がある。それを補完するうえでパートナーシップを詳細に規定しているRUPAの存在意義は大きい。特にジェネラル・パートナーシップ（General Partnership/GP）では、パートナーは無限責任を負うので、内部関係については一定の規律が必要である。

また、グローバルな取引の中で、特にアメリカ企業と提携を行うことが多いが、単なる友好関係がジェネラル・パートナーシップとしてみなされ、思わぬ法的責任が生じることがあり、その正確な理解には注意が必要である。

本稿では、ジェネラル・パートナーシップを中心にRUPAの特徴および考え方について解説したい。

2. パートナーシップの性質

ジェネラル・パートナーシップ（以下「パートナーシップ」と略す。）は、2人以上が共同所有者（パートナー）として営利目的で事業を営むために提携した事業組織である。パートナーシップ法は、契約法および代理法に基づき、パートナーシップの設立には、少なくとも2人が関与していなければならない。したがって、1人のパートナーのみではパートナーシップは存在しない。なお、パートナーシップにおける「人」は、個人に限らず、信託、パートナーシップその他の法主体であってもよいとされている。

パートナーシップにおけるパートナーの人的責任に関するものを除き、パートナーシップはパートナーと区別される法的主体である⁽⁴⁾。たとえば、土地についての権原（title）をパートナーシップの名義で持つことができ、また、パートナーシップは、パートナーシップの名義で訴訟を提起することもできる。

アメリカでは、パートナーシップに関して、RUPAが一連の基本原則を定めているが、パートナーは、パートナーシップ合意により、パートナー間の関係について別段の定めをおくことができる。このパートナーシップはわが国の定款に相当する。

原則として、パートナーシップ合意が優先され、RUPAの適用は、パートナーシップ合意

の中に定められていない事項についてのみ適用される。しかしながら、RUPAの中で規定する、①パートナーの帳簿および記録の閲覧権、②パートナーの忠実義務および注意義務、③パートナーの離脱権、④裁判所のパートナーの除名権、⑤事業の違法性または事業の継続が著しく困難もしくは公平に反するとの司法判断が生じた場合に、パートナーシップ事業が清算されるという要件、⑥ RUPAにおける第三者の権利、⑦パートナーの誠実かつ公正に取引する義務、の7項目については、パートナーシップ合意で否認することはできない⁽⁵⁾。

このように、パートナーシップではパートナー合意が優先されるが、基本的事項については RUPA の規定が優先されることに注意が必要である。

3. パートナーシップの設立

パートナーシップは、2人以上のパートナーが、営利目的でパートナーシップの共同所有者として提携した時点で設立する⁽⁶⁾。すなわち、パートナーが共同所有者として事業を遂行する意思を持つだけでよい。パートナーシップの設立には、書面等の形式的な要件はなく、パートナーの行為によって黙示的に設立とみなされる。ただし、詐欺防止法 (Statute of Fraud)⁽⁷⁾により、パートナーが1年を超えて強制力を有する合意を維持したいと思う場合は、パートナー合意を明確に表示する書面を作成しなければならない。また、パートナーとなるためには、基本的に全てのパートナーの明示または黙示の同意が必要である。ただし別段の合意があればこの限りではない。

パートナーシップの設立に形式的な手続きは不要であるため、パートナー間の関係がパートナーシップなのか、それともそれ以外のものかを区別することが困難な場合がある。パートナーシップが存在するか否かを確認するために、パートナーの意思を検討することになる。パートナーにパートナーとなる主観的な意思がなくても、共同所有者として事業を営むという意思があればパートナーシップの存在は認められる。このように、パートナーシップの存在は意思主義に支えられている。

パートナーの意思が不明確な場合はどう判断するのであろうか。この場合、アメリカの裁判所は、①利益分配によるパートナーシップの推定ができるかどうか、②パートナーシップを示す証拠があるかどうか、③損失を分配しているかどうか、の3点についてパートナーシップの存在を検討する。たとえば、①利益分配によるパートナーシップの推定できるかどうかについては、利益の分配が、それが債務の支払い、役務の対価、資料、年金またはその他の退職給付、ローンの金利、事業ののれんの売却代金として支払われたものでない限り、パートナーシップが存在すると推定することができる。また、②のパートナーシップを示す証拠については、(i) 財産についての権原が合有または共有されている、(ii) 当事者が自らの関係をパートナーシップと指定している、(iii) 当事者による投機的な事業が、広範囲の活動を要求

している、(iv) 総収益を分配している、等がパートナーシップ設立の補足的な証拠となる。また、③の損失を分配しているかどうかは重要である。すなわち、損失の分配はパートナーシップの設立の要件ではないが、損失を分配する合意の不存在は、当事者がパートナーシップを形成する意図がないことを示す有力な証拠となる。

このように、パートナーシップは営利目的に設立されたことにより、パートナーシップの存在に関しては、パートナーの利益分配および損失分配が重要な争点となる。

4. パートナーシップ財産

パートナーシップ財産とは、広い意味でのパートナーシップが所有するすべての財産をいい、パートナーシップ資本およびパートナーシップの取引で獲得された財産をも含む⁽⁸⁾。パートナーシップ資本とは、パートナーシップの事業の遂行を目的として、各パートナーが出資した財産または金銭をいう。しかし、パートナーシップの財産が、パートナーシップ財産なのかパートナー個人の財産なのか必ずしも明白でない場合がある。

これを判断する基準として、RUPA では、権利書の付された財産（たとえば、権利書の付された動産または不動産）は、パートナーシップ名義で権原が与えられている場合、または1人以上のパートナーの名義で権原が与えられ権限移転の文書がその権原保持者パートナーとしての能力またはパートナーシップの存在に言及している場合にはパートナーシップ財産とみなしている⁽⁹⁾。

しかし、RUPA の明確な条項によって規定されていない場合、たとえば、権利書の付されていない財産に関しては、RUPA ではなく、裁判所は、コモン・ローによる分析基準によって判断する。裁判所のコモン・ローの分析基準とは、①パートナーシップ資金による財産の取得、②パートナーシップの事業を行う上での、パートナーシップの財産利用、③パートナーシップの帳簿へのパートナーシップ資産として財産の計上、④財産とパートナーシップの事業との密接な関係、⑤パートナーシップ資金による財産の改良、および⑥パートナーシップ資金による財産の維持管理、の6つ観点からの判断である。

また、財産がパートナーシップ資産によって購入された場合は、権原の名義が誰であるかにかかわらず、パートナーシップ財産であるという推定がされる。ただし、当該財産が、たとえパートナーシップの目的で利用されとしても、①財産が1人以上のパートナーの名義で保持され、②権原移転の文言がその者のパートナーとしての能力またはパートナーシップの存在に言及しておらず、かつ③財産獲得のためにパートナーシップ資金が利用されていない場合、にはパートナー固有財産であるという推定がなされる。

このように、パートナーシップ財産かパートナー固有の財産かの判断は、第一義的に RUPA の規定によるが、RUPA の条項によって規定されていない場合は、コモン・ローの伝統的は

判断基準を用いることになる。なお、パートナーはパートナーシップ財産の共同所有者ではないので、パートナーシップの利益を図る目的以外では、パートナーシップ財産を利用することはできない。

5. パートナーの持分権

パートナーシップに対するパートナーの持分権は、パートナーシップの損益を分け合い分配を受領する権利および経営その他の権利から構成される。パートナーは、損益および分配に関する持分権を譲渡することはできるが、他のパートナーの同意なしに経営その他の権利に関する持分権を譲渡することはできない。なお、パートナーの持分権は、動産として扱われ、パートナーシップを解消せずに譲渡ができ、差し押さえることができるという性質を有している。また、パートナーは、パートナーシップの利益を均等に分け合い、損失については利益の分配割合に応じて負担しなければならない。ただし、パートナー合意により持分権の比率が規定されている場合は、これに従うことになる。

パートナーの持分権の譲渡は、譲受人にパートナーシップの経営に関して何らの権利も与えるものではなく、譲受人は利益分配の権利を得るだけである。すなわち、パートナーは、他のパートナー全員の同意なしには、パートナーとしての地位を売却することはできず、またパートナー全員の同意なしに他者をパートナーとすることもできない。

6. パートナーの第三者に対する関係

パートナーはパートナーシップの代理人であり、第三者との取引においてパートナーシップを拘束する⁽¹⁰⁾。そのため、パートナーの権限は代理法 (Agency Act) に従う。

パートナーが「現実の権限」(actual authority)を有する場合、パートナーシップは、パートナーの行為に拘束される。この「現実の権限」とは、パートナーがパートナーシップとの間の情報の伝達に基づいて、パートナーシップの代理人として取引を行うことを合理的に信じる権限である。このような「現実の権限」は、パートナーシップ合意またはパートナーの投票によって決まる。パートナーシップの通常の業務について権限を与えるには過半数のパートナーの投票が必要とされるが、特別の行為について権限を与えるには、パートナー全員の一致の投票が必要とされる。

RUPAは、いかなるパートナーの行為も、パートナーシップ事業を通常の過程において表見上遂行するためのものであればパートナーシップを拘束すると規定している。表見上の権限は、パートナーシップの通常の業務過程にある取引だけに限定されず、パートナーシップが同種の事業を遂行するために表見上通常の業務過程にあるとされる取引においても認められる。いわゆる表見代理である。ただし、パートナーが、特定の事項において、パートナー

シップに代わり行為する権限を有しておらず、かつパートナーと取引をした者が、当該パートナーに権限がないことについて知っているか、または通知を受けていた場合、はこの限りではない。

したがって、パートナーシップの代理人として、パートナーは、パートナーシップ事業の範囲内のいかなる契約についてもパートナーシップを拘束する表見上の権限を有するが、取引相手との契約がパートナーシップ事業以外のものであれば、パートナーに現実の権限がない限り、パートナーシップはこれに拘束されない。

パートナーに「現実の権限」がなく、その取引相手がその事実を認識し、または通知を受けていた場合は、パートナーシップはパートナーの行為に拘束されない。認識とは、その者が現実を知っていたことを意味し、知りえたかどうかは問題とはならない。また、通知は、その者の知るところとなるか、または適切に送付されたときに有効となる。

また、パートナーでない者が、その言動によって自らをパートナーとして表示し、または他者によってパートナーとして表示されることに同意した者は、その表示を信頼し取引した第三者に対して責任を負う。ただし、他者によってパートナーとして表示された者は、その表示に同意しない限り責任を負わない。すなわち、パートナーシップの表示を否定しなかった場合であっても、表見パートナーとしての責任を負わない。

RUPA では、パートナーは、①パートナーが事実を現実知っている場合、②パートナーが事実を通知された場合、または③パートナーが周辺の状況につき事実を知るべき理由がある場合、に事実を通知されたとする。パートナーのパートナーシップに関する事実の通知は、通知されたパートナーがパートナーシップに対する詐欺行為に関与している場合を除き、パートナーシップへの通知となる。

財産に関しては、パートナーは、パートナーシップの名義で保有する財産を譲渡することができる。パートナーシップ財産が、パートナーシップ名義でなく1人以上のパートナーの名義で保有されている場合、権原保有者が自らの名義で行う譲渡は有効である。いずれの場合も、譲渡したパートナーに権原がなければ、パートナーシップは最初の譲受人から財産を取り戻すことができる。しかし、後続の善意有償購入者 (bona fide purchaser/BFP) からは取り戻すことはできない。また、パートナーシップの財産権が、財産譲渡の文書に示されていない場合、その財産を保有する者の名義で譲渡されることになる。譲受人が、権限のないことを知らずに対価を支払った場合、パートナーシップの財産権とは無関係に財産を取得することになる。

パートナーシップは、パートナーの権限を明確にするため権限届出書 (statement of authority) を行政機関に提出することができる。権限届出書は、パートナーシップの代わりに取引を行う権限をパートナーに与え、またはそれを制限するものである。権限届出書は州

務長官 (secretary of state) に提出され、不動産譲渡に関しては郡 (county) の登録官 (recorder) にも提出されなければならない。ただし、適切に提出された権限届出書による授權は、善意有償購入者に有利に判断される。

また、パートナーは、別のパートナーがパートナーシップ事業の範囲内でまたはパートナーシップの与えた権限によって締結した全ての契約につき責任を負う。同様に、パートナーは、別のパートナーもしくはパートナーシップの被用者が、パートナーシップ事業の通常の業務過程において生じた、またはパートナーシップの与えた権限によって生じた全ての不法行為につき責任を負う⁽¹¹⁾。すなわち、不法行為によるか契約によるかを問わず、生じたパートナーシップの全ての債務について連帯責任となる⁽¹²⁾。

パートナーは、パートナーシップの債務の全額につき個人的かつ個別に責任を負う。ただし、債務の公正な負担割合を超えて弁済をしたパートナーは、他のパートナーに求償する権利が与えられ、パートナーシップの債務の全額を弁済したパートナーは補償を求める権利が与えられる。しかし、新規加入パートナーは、加入前にパートナーシップに生じた債務について、人的責任を負わない。また、脱退・離脱パートナーは、弁済、免除または当事者代替契約があった場合を除き、パートナーであった間に生じた債務について引き続き責任を負うが、脱退パートナーは、脱退後の行為についても責任を負うことがある。

7. パートナー間の関係

パートナーは、パートナーシップ事業の運営について同等の権利を有する⁽¹³⁾。ただし、パートナーシップ合意に別段の規定または合意があれば、この限りではない。

パートナーは、パートナーシップおよび他のパートナーに対して、忠実義務と注意義務の2つの信認義務を負う。パートナーはこれらの義務を忠実に守り、かつ公正な取引を行わなければならない。具体的な忠実義務としては、①パートナーシップ事業に関連してパートナーが得た利益について説明すること、②パートナーシップとの利益相反取引をしないこと、および③パートナーシップと競合しないこと、があげられる。また、注意義務として、パートナーは重過失もしくは無謀な行為、故意による不正行為、または故意による違法行為をしないことが求められる⁽¹⁴⁾。

利益分配に関しては、パートナーは、パートナーの出資額に利益分配を加えたものを貸方、損失およびパートナーシップの負債の分配額を借方とする勘定を持つものとみなされる。基本的には、パートナーはパートナーシップに提供した役務に対する報酬を得る権利はない。しかし、例外的にパートナーシップ事業の清算においてなされた役務に対する合理的な報酬は認められる。

パートナーが、黙示的または明示的にパートナーシップ事業のために自己の時間を使うこ

とを約束したが履行しなかった場合、それによって生じたパートナーシップの損害を賠償する義務を負う。さらに、パートナーシップは全てのパートナーに対し、パートナーシップ事業に関する支払いや債務について補償する義務を負う。なお、パートナーが弁済したとき、または合意した出資額を超えてパートナーシップのために前払いをしたときは、その弁済ないし前払いはパートナーシップに対する貸付となり、利息を付した払い戻しが可能である。

帳簿および情報はパートナーシップの最高経営責任者のもとで管理されなければならない。しかし、パートナーは帳簿を閲覧および謄写することができる。要求に応じて、パートナーはパートナーシップに影響する全ての事項につき、真正かつ完全な情報を提供しなければならない⁽¹⁵⁾。

裁判に関しては、パートナーシップはその名義において、提訴しまたは提訴されることが可能である。ただし、パートナーの個人資産を取得するためには、パートナー個人に対する判決がなされなければならない⁽¹⁶⁾。

8. パートナーシップからの離脱

(1) 離脱

離脱（dissociation）とは、パートナーがパートナーシップ事業を営む上での提携関係を解消することによって生じるパートナー間の関係の変更である。したがって、パートナーの離脱は必ずしもパートナーシップの解散および清算にはならない。

パートナーは、①パートナーの脱退する明示の意思の通知、②合意された事象の発生、③パートナーとの事業継続が違法となる場合における全会一致の投票または判決によるパートナーの除名、④パートナーの破産、⑤パートナーの死亡、⑥パートナーシップの義務を履行する能力の喪失、⑦パートナーである事業組織の終了、の場合にパートナーシップから離脱することになる。離脱によって、パートナーは、経営に参加する権利を失う⁽¹⁷⁾。

離脱があった場合、パートナーシップは、その者の持分権を、清算価値または継続企業価値によって購入（買取）をしなければならない。また、認識されている離脱前の責任および離脱後の責任で離脱者の行為によって生じたものではないものについては、パートナーシップは補償をする義務を負う。また、パートナーシップ合意に違反して、またはパートナーシップの期間の満了もしくは特定のパートナーシップ事業の終了前に離脱する者は、不正な離脱によってパートナーシップに生じた損害について責任を負う⁽¹⁸⁾。

さらに、パートナーシップ期間の満了もしくは特定の事業の終了前に不正に離脱するパートナーは、早期の支払いがパートナーシップに過度の負担を与えないことを証明しない限り、期間の満了または事業の完了までは買取価額の支払いをパートナーシップに求めることはできない。

離脱前にその行為がパートナーシップを拘束したものであり、かつ取引における相手方が、離脱パートナーがパートナーであると合理的に信頼し離脱の通知を受けていなかった場合に、パートナーシップは離脱後2年以内になされた離脱パートナーの行為に拘束される。

一方、取引の開始時点で、取引の相手方が、離脱パートナーをパートナーであると合理的に信頼し、かつパートナーの離脱について通知を受けていなかった場合、離脱後2年間、離脱パートナーはパートナーシップに生じた債務につき責任を負うことがある。

(2) 解散

解散 (dissolution) では、パートナーシップ事業の清算が必要である。RUPA の解散の規定によると、①任意に解散しうるパートナーシップにおいて、パートナーから脱退の意思が通知されたとき、②期限付きまたは特別の事業のためのパートナーシップにおいて、(i) 期間が満了もしくは事業が終了したとき、(ii) パートナー全員による解散の同意がなされたとき、または (iii) パートナーの死亡、破産または不正な離脱から90日以内に、他のパートナーの少なくとも半数が解散を望むとき、③パートナーシップ合意の中で解散の合意がされている事象が発生したとき、④パートナーシップ事業の継続が違法となる事象が発生したとき、⑤パートナーの申立に対し次の判決がなされたとき、(i) パートナーシップの経済的目的が達成されない可能性が高い、(ii) 事業を継続することが合理的に現実可能であるとは言えなくなるような行為にパートナーが従事している、または、(iii) パートナーシップ合意に基づいて事業を継続することが事実上不可能である、および⑥パートナーの持分権の譲受人による申立に対し、次の時期にパートナーシップを清算することがエクイティ上要求される旨の判決がなされたとき、(i) 期限付もしくは特別の事業のためのパートナーシップにおいては、期間の満了もしくは事業の終了後、または (ii) 任意に解散しうるパートナーシップの場合は時期を問わない、の6つの事由は解散の主な原因となる⁽¹⁹⁾。

また、パートナーシップは、解散後、パートナーの行うパートナーシップ事業の清算のために適切な行為に拘束される。例えば、賠償請求の解決、パートナーシップ資産の売却、債権回収、債権者への弁済等の場合である⁽²⁰⁾。

パートナーが取引をした相手方が解散を通知されていなかった場合には、パートナーシップはその他の行為についても責任を負う。当該責任は、州務長官のもとに解散届出書を提出することにより制限され、提出から90日後にはすべての者が解散の通知を受けたものとみなされる。しかし、パートナーシップは解散後も、清算されるまでは継続して存在する。

原則として、パートナーシップ事業の清算には、すべての生存するパートナーが参加する権利を有するが、パートナーシップを不当に解散させたパートナーおよび破産したパートナーは除外される。すべてのパートナーが死亡したときは、最後に生存していたパートナーの

法律上の代表者が清算することができる。

パートナーシップ事業の清算が終了するまではいつでも、パートナーは、不当に解散させた者以外のパートナー全員一致の投票により、解散を撤回しパートナーシップを継続することができる。

解散が決まると、パートナーシップの資産は換金され、パートナーシップの債務は、債権者（債権者であるパートナーを含む）、パートナーの勘定の順序で弁済されることになる。なお、債権者（債権者であるパートナーを含む）には、債権者ではないパートナーよりも先に弁済がなされなければならない。

債権者への債務が弁済された後、パートナーは自己の勘定を清算する権利を有する。勘定の残高がプラスの場合、その金額がパートナーに分配されるが、勘定の残高がマイナスの場合、パートナーは不足額をパートナーシップに拠出しなければならない。

パートナーの出資額およびパートナーシップに残った現金の金額が示され、パートナーに支払われる金額が計算されるが、適切な金額を決定するためには、解散の時点で残った資産から、債権者（債権者であるパートナーを含む）に支払いがなされ、次にパートナーに出資金額を支払う。

さらに、残余金がある場合、パートナー間で分配される。したがって、十分な残余金があれば、各パートナーは自己の出資額および利益の分配金額を受けとることになる。一方、解散時の資産が、債権者に対する未弁済の債務があり、また未返済の出資額に満たない場合、その不足額はパートナー間で分配されるべき損失となる。また、パートナーがパートナーシップの債務の負担割合を超えて弁済を強いられたときは、分担を均等にするため、他のパートナーに求償することができる。

9. むすびにかえて

以上、RUPA におけるジェネラル・パートナーシップの特徴について解説したが、RUPA では、リミテッド・パートナーシップ (Limited Partnership/LP) および有限責任パートナーシップ (Limited Liability Partnership/LLP) についても規定が置かれている。ジェネラル・パートナーシップが無限責任のパートナーのみから構成されるのに対し、リミテッド・パートナーシップは無限責任と有限責任のパートナーから構成され、有限責任パートナーシップでは有限責任のパートナーから構成されるという大きな違いがある。

しかしながら、リミテッド・パートナーシップも有限責任パートナーシップもジェネラル・パートナーシップの規定が準用され、これらはジェネラル・パートナーシップの変形であり、パートナーシップには変わりはない。

いずれの国も大規模な事業組織の数はごく少数であり、ほとんどの事業組織が小規模であ

ることを考えると、その実態にあわせた法制度が必要であることは言うまでもなく、円滑な商活動を行うにはパートナーシップ法の整備は欠く事ができない。

RUPA が、わが国の持分会社に対して少なからず影響を与え、かつ参考とするところが多いにもかかわらず、RUPA について簡潔に解説した著作物は少ない。本稿がその一助になれば幸いである。なお、紙幅の関係からリミテッド・パートナーシップと有限責任パートナーシップの解説は別の機会に譲りたい。

注

- (1) 以下に無料公開の Revised Model Business Corporation Act/RMBCA が掲載されている。
<http://www.apps.americanbar.org/dch/committee.cfm?com=CL270000> (2012年9月27日アクセス)
- (2) 以下に無料公開の Revised Uniform Partnership Act/RUPA が掲載されている。
http://www.law.upenn.edu/bll/archives/ulc/uparta/1997act_final.htm (2012年9月27日アクセス)
- (3) 持分会社については、会社法第3編（第575条から第675条まで）で規定されている。
- (4) RUPA §201
- (5) RUPA §103
- (6) RUPA §202
- (7) UCC §2-201
- (8) RUPA §203
- (9) RUPA §204
- (10) RUPA §301
- (11) RUPA §§305-306
- (12) RUPA §306
- (13) RUPA §401
- (14) RUPA §404
- (15) RUPA §403
- (16) RUPA §405
- (17) RUPA §601
- (18) RUPA §603
- (19) RUPA §801
- (20) RUPA §804

執筆者紹介（掲載順）

2012年4月現在

倉 田 洋	産業能率大学経営学部 准教授
宮 地 昌 之	産業能率大学経営学部 准教授
笠 羽 英 彦	産業能率大学経営学部 兼任講師
高 田 寛	産業能率大学情報マネジメント学部 兼任講師

ご協力いただいた査読者の方々にお礼申し上げます。

産業能率大学紀要 第33巻 第2号（通巻63号）
2013年2月28日 発行

編 集 産業能率大学紀要審査委員会
発 行 産 業 能 率 大 学
〒259-1197
神奈川県伊勢原市上粕屋1573
TEL 0463(92)2218
印 刷 渡 辺 印 刷 株 式 会 社
〒152-0031
東京都目黒区中根2-7-1
TEL 03(3718)2161

SANNO UNIVERSITY BULLETIN

SCHOOL OF INFORMATION-ORIENTED MANAGEMENT
SCHOOL OF MANAGEMENT

Vol. 33 No.2 February 2013

Article

Excellent Listed Upstart Ventures and the Corporate Governance:
A Study from Equity Ownership Discipline

Hiroshi Kurata.....1

Research Notes

The Distribution and the Profit-Tax
of the Present Consumption Tax System

Masayuki Miyachi.....15

Disclosure of leniency materials in EU civil litigation:
focusing on Pfeleiderer case and National Grid case

Hidehiko Kasaba.....33

Research Materials

Features of the Revised Uniform Partnership Act:
Focusing on the General Partnership

Hiroshi Takada.....51