

郵政研究所月報

2000. 12



歴史に学ぶ—回帰する通信技術—

若井 登

ITと金融(2)：クレジット・スコアリング

日向野幹也

イギリスの公益事業における料金規制

沼田 吾郎

『金融機関利用に関する意識調査』に見る金融機関の利用動向
—家族構成の変化が与える影響について—

櫻井 正道
奥井めぐみ

地方財政危機の要因分析—大阪府の事例を中心に—

土屋 岳宏

No. 147

ていばーく所蔵資料紹介②①

ひしかわもろのぶ とうかいどうぶんけん え ず
菱川師宣の東海道分間絵図



見返り美人の作者として有名な菱川師宣が描き、絵地図作者として有名な遠近道印^{おちこち どういん}が正確な縮尺で製作した江戸から京都までの東海道の絵地図です。1町3分の縮尺（12000分の1）で、方位、宿場間の距離、各宿の間屋名など街道や宿場の様子が詳しく描かれています。

この絵図は折帳5冊として元禄3年（1630）に刊行されましたが、それ以降の実用的な旅行案内の元となりました。

写真は、原、吉原間の部分で、山頂に雪を残した富士山や街道に雨が降っている様子などが描かれており、実用だけでなく絵としても十分観賞できる内容であることが分かります。

（表紙解説）

東海道五拾三次之内 平塚 なわて みち
縄手道

平塚宿の西側から元花水の土橋の先に高麗山^{こま}が立ちのぼるよう描かれている。その山影から富士山が少しだけ顔を覗かせている。

宿はずれを示す傍示杭^{ほうじぐい}の横では、疾走してくる早飛脚がのんびりと空の駕籠を肩に担いで帰る人足二人と今すれ違おうとしている。

目 次

巻 頭 言

歴史に学ぶ―回帰する通信技術―	2
株式会社日立国際電気 技術顧問	わか い のほる 若井 登

調査研究論文

イギリスの公益事業における料金規制	4
前第一経営経済研究部研究官	ぬまた ごろう 沼田 吾郎
『金融機関利用に関する意識調査』に見る金融機関の利用動向	
―家族構成の変化が与える影響について―	26
第二経営経済研究部研究官	さくらい まさみち 櫻井 正道
前第二経営経済研究部リサーチ・アソシエート	おくい 奥井めぐみ
地方財政危機の要因分析―大阪府の事例を中心に―	50
第三経営経済研究部研究官	つちや たけひろ 土屋 岳宏

視 点

ITと金融(2)：クレジット・スコアリング	74
東京都立大学経済学部教授	ひ が の みきなり 日向野幹也

月例経済・金融概観	80
	第三経営経済研究部

トピックス

The Household Diary Studyからみた米国世帯の郵便利用	98
第一経営経済研究部長	はま としゆき 濱 俊之
利己心は死後の遺産を大きくする	108
第二経営経済研究部研究官	にしかわ まさし 西川 雅史
米国情報通信ビジネスのM&A（合併・買収）をめぐる政治・行政	
（AOLとTime Warnerの合併をケースに）	122
官房企画課総括専門官	おおてら ひろゆき 大寺 廣幸

郵政研究所通信	155
---------	-----

本誌に個人名で発表・掲載する研究内容や意見は執筆者個人に属し、郵政省あるいは郵政研究所の公式見解を示すものではない。

巻頭言

歴史に学ぶ

—回帰する通信技術—

株式会社日立国際電気 技術顧問 若井 登

通信の初めに狼煙があった。昼間は煙、夜は火を使って、目から目へ情報を伝送した。これは速度は速いが情報量は極めて少ない。17世紀の初頭に望遠鏡が発明され、18世紀にはそれを使った通信手段セマフォア（腕木通信）が生まれた。フランス革命で革命軍が王党派の連合軍を破ったのは、このセマフォアによる情報戦争の勝利とも言われている。狼煙に比べて通信距離は伸び、情報伝達量は格段に増えたが、ともに天候には勝てず、夜は使えないという弱点を持っていた。

1837年電信が発明されると、通信の世界は一変した。伝送媒体が光から電気に変わった、文字通りのIT革命である。イギリスのホイットストーンとアメリカのモールスによってほとんど同時に発明された電信は、アナログとデジタルという好対照な方式であった。ABC電信機とかブレゲ電信機と呼ばれて発達した前者のアナログ的指字方式は、円盤上の送りたい文字の上に針を合わせるだけの簡単な原理であったが、見る人と書き取る人が双方に二人ずつ必要な上に、通信速度が遅いという欠点があった。一方送り側の電信士が文字をモールス符号に変換して伝送し、受け側の電信士がその符号を元の文字に変換する後者のデジタル符号方式は、符号の変換と解釈という特殊な能力をもつ電信士を必要としたが、熟練すれば指字方式に比べて通信速度が速く、人数も半分ですむという利点があった。これら両方式の競合はしばらく続いたが、デジタル方式が優勢になっていた頃の明治2年に、明治新政府は指字方式のブレゲ電信機を採用して電信業務を開始した。西欧文明の導入を急ぐあまり、訓練に時間を要する電信士の養成を待てなかったのがアナログ方式を選んだ理由であり、この施策の誤りは明治5年のデジタル方式への全面転換によって修正された。

人間の口から出る言葉も耳から受ける言葉もアナログであるから、その情報をデジタルで伝送するためには、送り手と受け手にそれぞれA/D変換器とD/A変換器が要る。電信では一人の電信士が二つの変換器の役割を果たした。電信技術が十分に成熟した19世紀の後半に生れたのが、アナログ情報をそのまま伝送する電話の発明であ



る。送り手の話し言葉がそのまま電流の強弱に変換され、電線を介して受け手で音の強弱に変えられる電話は、人と人とを直接結ぶ情報伝達手段として急速に発展した。介在する電信士を必要とせず、情報がすべてアナログ的に処理される電話は一見便利であるが弱点もある。それは電信のように記録が残らないことと、伝送路に混入する混信や雑音に弱いことである。特に無線の場合、伝送路は電線と違って広い空間であるから、不要な雑音が混入する確率は極めて高い。そこで雑音に強いデジタル方式が再び登場する。かつての電信士という名のAD/DA変換器はコンピュータに変わり、情報伝送速度はおおよそ1億倍になって、効率的な情報伝送方式としてデジタルに回帰したのである。

通信における回帰はもう一つ起こりつつある。セマフォアという光通信技術は、電気通信技術の発展とともに消えてなくなった。それが20世紀半ばのレーザの発明によって甦った。普通の光は非干渉性であって遠方までは届かない。これに対してレーザから出る光は位相がそろっている可干渉性の光であって、細くビームを絞れば月までも届く。レーザ光をデジタルに変調して光ファイバの中を通し、日本全土は言うに及ばず、海底光ファイバにより外国と高速情報通信を行える時代になっている。レーザ光を空間を飛ばして通信する方式は、今はまだ衛星間通信として実験されている段階であるが、その内地上の通信方式として我々の身近にくることは間違いない。私は10年ほど前に未来の通信と題して投稿したことがある。そこに載せたイラストを言葉で再現してみよう。街の通りには並木に挟まれて一定の間隔で街路灯が立っている。それは照明のためだけでなく光通信の基地局でもある。通りには見苦しい電柱や入り組んだ電線はない。街行く人が腕にはめているのは光による携帯テレビ電話であって、今のような電波と電線方式ではない。狼煙で始まった通信は、電気と電波を経て光通信に回帰しようとしている。

イギリスの公益事業における料金規制

前第一経営経済研究部研究官 沼田 吾郎

[要約]

1 公益事業における規制改革は経済の基本的潮流として世界的に広がっている。公益事業の多くの分野で規制改革が進展する一方、伝統的な公正報酬率規制に代わる新たな料金規制方式の導入が試みられている。国内の事例を見るまでもなく、今後も新しい料金規制への変化は続くと考えられるが、今後の公益事業の料金規制政策を予測するうえで、これまでの料金規制の動向を検証することは重要である。

そこで、今回、1980年代初頭から民営化されたイギリスの公益事業（電気、ガス）における料金規制の実態を検証し、今後の公益事業における料金規制政策の研究に資することとした。

2 調査の結果、イギリスにおけるプライスカップ規制の問題点として、以下の2点が判明した。

- ① 時間の経過とともにフォーミュラ、バスケットが複雑化、多様化してきている。
- ② 料金改定期間に一貫性がない。

3 イギリスでの経験からするとプライスカップフォーミュラは実用的に改善するほど透明性に欠けるフォーミュラ、システムになりやすく、また、各事業者の経営状況を細かく反映する必要が生じることから、公正報酬率に近づく。

このことから、日本の公益事業の料金規制に対する示唆として、プライスカップ本来のインセンティブ特性を重視するならば、その精緻化についてある程度の調整項までにとどめる規制庁の判断が必要である。

また、品質維持に必要な長期投資のインセンティブをプライスカップが持てるかどうか今後十分な吟味が必要であるといえる。

はじめに

公益事業における規制改革は経済の基本的潮流として世界的に広がっている。公益事業の多くの分野で規制改革が進展する一方、伝統的な公正報酬率規制に代わる新たな料金規制方式の導入が試

みられている。国内においても、1995年に電気事業においてヤードスティック査定が導入され、2000年10月には電気通信事業においてプライスカップ規制の導入されるなど、伝統的な公正報酬率規制から新しい料金規制への変化は今後も続くと考えられるが、今後の公益事業における料金

規制政策を予測するうえで、これまでの料金規制の動向を検証することは重要である。

このような状況を踏まえ、これまでの公益事業における料金規制の概要について整理を行い、あわせて1980年代初頭から民営化されたイギリスの公益事業における料金規制の実態について検証を行った結果を取りまとめたものである。公益事業を取り巻く環境がドラスティックに変化していく中、今後の公益事業における料金政策の研究の一助となれば幸甚である。

1 公益事業における料金規制の概要

各国の公益事業において実施されてきた料金規制を大別すると①公正報酬率規制、②インセンティブ規制、③公正報酬率規制とインセンティブ規制の混合、またはインセンティブ規制どうしが混合された混合型規制¹⁾に分けられる²⁾。

また、代表的なインセンティブ規制には①イギリスの国有企業の民営化の際に採用されているプライスカップ規制、②ヤードスティック方式、③アメリカの電気事業などに適用されている利潤分配方式などがあげられる。

ここでは、伝統的に公益事業において適用されてきた公正報酬率規制について、その概要について述べるとともに、利点、問題点について整理を行い、公正報酬率規制の問題点を明確にしたうえで、これらの問題点を改善することを目的として提唱されたインセンティブ規制のうち、プライスカップ規制とヤードスティック方式の概要について述べる。また併せて、これらの料金規制方式

について現在考えられている利点・問題点について整理を行うこととする。

1.1 公正報酬率規制

公益事業における電力、ガス、電気通信などのネットワーク産業³⁾は、規模の経済性、範囲の経済性などにより自然独占が発生することから、いわゆる市場の失敗から生じる資源配分非効率の是正と分配の公正性の確保を目的として、公的機関による経済的規制が適用されている。この経済的規制のうち料金規制については、資源配分効率の達成、企業の内部効率の確保、所得再分配の回避、企業財務の安定化⁴⁾が原則とされる。このような原則に基づき、多くの公益事業に対して取られた料金規制が公正報酬率規制である。

上記のように自然独占が発生するネットワーク産業においては、通常、変動費に対する固定費の割合が大きく規模の経済が存在するため、限界費用が平均費用を下回り、パレート最適とされる限界費用にて料金設定を行うと、企業に赤字を発生させてしまうことになる⁵⁾。逆に、独占企業が自由に料金設定を行えるとした場合、企業は利潤を最大化しようとすることから、需要の価格弾力性が低ければ低いほど価格（独占価格）は限界費用から上昇していく。そこで、自然独占の状態において健全な企業経営を維持するためには、料金を平均費用にて設定することが次善（セカンド・ベスト）の料金設定となる。

具体的には、能率的な経営の下でのサービス供給に要する適正な費用に一定の事業報酬を加えた

1) 例えば、日本の電気事業には、公正報酬率規制にヤードスティック査定を混合した料金規制が適用されている。

2) 植草 [1996] を参考に形態分類を行った

3) 「ネットワーク産業」については様々な解釈が存在するが、ここでは南部、伊藤、木全 [1994] におけるネットワークの定義「主として継続的取引を支援する物理的構造物」とする。

4) 植草 [1991]

5) この赤字を税金により補填することも考えられるが、もともと固定費が大きい産業では限界費用で設定された料金では赤字が膨大になるため、課税方式次第では深刻な税収の所得再分配の問題を引き起こす可能性がある。(植草 [1991])

「総括原価」を、料金算定期間における予想需要量で除した1単位当りの料金（平均費用料金）を算出し料金設定を行う。料金水準を決定するにあたり、その公的な性格から事業報酬をどのように設定するかが重要なポイントとなるが、電力を始めとする多くの公益事業においては、公正報酬を決定するにあたり事業資産に適正な事業報酬率を乗じて算出する「レートベース方式」が導入されている。ここでの事業資産とは「真実かつ有効」と認められた資産であり、また事業報酬率については、一般企業の自己資本比率や利子率などを参考に算定される。

これを公式化すると下記のとおりとなる。

$$P = (C + K \cdot p) / Q$$

P ：料金水準、 C ：営業費用、 K ：レートベース、 p ：公正報酬率 [$p = i \cdot D/K + \pi \cdot E/K + r$]、 i ：負債資本利子率、 D/K ：負債資本比率、 π ：自己資本利率、 E/K ：自己資本比率、 r ：リスク率、 Q ：総需要量

なお、レートベース方式が導入される以前の公益事業における料金算定方法については、営業費用と資本費用のそれぞれについて適正と判断される事業報酬を積み上げる「積み上げ方式」が採用されていたが、資本費用を抑制する効果に欠けていたことから、レートベース方式に変更されている⁶⁾。

公正報酬率規制はこれまで見てきたように、次善の料金設定であるとはいえ、経済学的に比較的希望ましい料金規制方式であり、また、サービス供給に要する適正な費用（原価）に基づき料金算定を行うため社会的受容性をもっていることから、過去から多くの国で公益事業の料金規制として採用されてきた。しかし、事業者の内部非効率化などの「規制の失敗」の問題が指摘されており、料

金規制としての是非について多くの議論がなされているところでもある。そこで、次に公正報酬率規制に関する議論を利点・問題点別に整理を行い、公正報酬率規制の問題点を明確にする。

(1) 公正報酬率規制の利点

- ①原価を基礎として料金水準が算出されるため、社会的受容性、一定の公平性をもつ。
- ②サービス供給の費用に基づき、料金が設定され、かつ一定の事業報酬が保証されることにより、事業者は安定経営が可能である。
- ③通常、原価算定期間は数年に及ぶことから、次の料金改定までの期間（規制のラグ）のコスト削減分は事業者に対する報酬となるため、経営効率化のインセンティブが働く。

(2) 公正報酬率規制の問題点

①情報の非対称性の存在

規制側は企業側の費用情報などを完全に把握することは困難であることから事業者側に情報が偏在することになる。このため、規制側と企業側の間に情報の非対称性が生じる。このような状況において、規制側は適正な原価の査定を行うために事業者に対して情報開示を要求するが、情報を完全に入手することは不可能であり、規制側は不完全な情報をもとに原価の査定を行わざるをえない。このため、適正な原価の査定を行うことができない可能性がある。

②費用削減のインセンティブの欠如

公正報酬率規制はコストベース規制であることから、コスト上昇は料金に転嫁することが可能である。つまり、企業に対する費用削減のインセンティブが欠如していることから企業の内部非効率を生じさせる。公正報酬率の利点において、規制

6) ただし、現在においても国内の水道事業においては「積み上げ方式」が適用されている。

のラグが企業の費用削減へのインセンティブにつながるとしたが、コストベース規制による料金算定は、事業者の費用削減インセンティブを減じているといえる。

③投入資本量の増加(アヴァーチ・ジョンソン効果)

公正報酬率規制は、事業資産に対して一定の報酬率を乗じることによって報酬額を決定するが、このスキームにより、企業が、報酬額を増大させるために事業資産を過大に保有する可能性が指摘されている。本来ならば、原価の査定によってこの問題を避けることが可能であるが、情報の非対称性により規制側が過大資産に気づかない可能性がある。

④規制コストの増大

「真実かつ有効」な事業資産の査定には、適切な企業の費用情報などが必要となるが、一般的に、規模の経済性、範囲の経済性によって自然独占が発生する場合、企業の規模は他の事業に比べ大きく、費用情報は膨大なものとなる。このため、企業は情報収集や事務処理のために多額の費用を費やすことになり、同時に規制側の査定にかかる費用も多額なものとなる。また、情報の非対称性の解消のために規制側がさらなる情報開示を企業に求めた場合、そのコストは膨大なものとなる。

1.2 プライスキャップ規制

プライスキャップ規制については、1984年にイギリスの電気通信事業が民営化された際に初めて導入され、その後もイギリスの電気、ガス、水道事業など多くの公益事業の料金規制として採用されている。また、国内においても2000年10月からNTTに対する料金規制として導入されるなど電気通信分野を中心に幅広く採用されている。

プライスキャップ規制とは、その名のとおり価格に上限を設定する規制方式であり、そのスキームの根拠は、前期の生産量水準で前期の費用水準

を超えないことを条件に被規制企業に自由に価格を設定させるものである。このスキームにより収束する均衡価格は単一生産物のときに平均費用価格、複数生産物のときにはラムゼイ価格であることが示されている。実際に、英国に導入されたプライスキャップ規制は、RPI-X規制と呼ばれ、次の式で表される。

$$P_t = \sum w_i p_{it} \dots\dots\dots(1)$$

p_{it} : t 期の各生産物の価格、 w_i : ウェイト

(1) 式により加重平均価格が算出されるとすると、

$$P_t = P_{t-1} (1 + RPI - X) \dots\dots\dots(2)$$

P_t : t 期に課される上限価格、 P_{t-1} : 前期の価格、 RPI : 小売物価指数、 X : 生産効率化指数

この式からも明らかなように、プライスキャップ規制では、費用と価格には直接の関係がなく、 X が正の値である限り価格は小売物価指数を下回り、実質値下げとなることが保証されているといえる。

また、公正報酬率規制と比べ、プライスキャップ規制の理論上の利点について整理すると下記のとおりとなる。なお、プライスキャップ規制の問題点については、「2 イギリスにおける電気事業の料金規制の実態」以降で述べるものとする。

① 公正報酬率規制のように利潤水準を規定しないことから、企業が費用を削減するほど利潤を増やすことができ、企業に対して効率化のインセンティブが働くといえる。

② 公正報酬率規制では、料金改定のたびに企業から費用情報の提出が必要となり、規制側・企業に対して一定の規制コストがかかってくるが、プライスキャップ規制については費用情報が不要なため規制コストが削減されることになる。

③ 公正報酬率規制と比べ、プライスキャップ方式では原則として費用算定が必要なく、使用される指標も一般に公表される物価指数と規制側と企業で合意した X 項であることから規制の透

明性が確保できる。

- ④ 費用算定が不要なことから公正報酬率規制に比べ情報の非対称性が軽減できる。

1.3 ヤードスティック方式

ヤードスティック方式については、海外での導入例は少ないものの、日本の公益事業に対しては、大手私鉄、乗合バス等を中心に1970年代から総括原価方式の一部として導入されており、また近年においても、1995年に電気事業の総括原価方式の一部として導入されるなど、国内における新たな料金規制の主流となりつつある。

ヤードスティック方式とは、公正報酬率規制の問題点であった規制側と企業側の情報の非対称性と企業の内部非効率の発生について、当該企業以外の企業の情報を活用することによって是正しようとするものである⁷⁾。また、ヤードスティック方式の理論モデルとしては、Shleifer（シュライファー）[1985] が代表的であるが、以下簡単にその基本モデルについて見てみたい。

Shleiferの基本モデルでは、自然独占市場において同質的な複数の企業が存在し、それぞれの企業が一定の限界費用で生産することが前提とされる。このような前提のもとで、規制側が当該企業以外の企業の費用水準、投資水準の平均値を用いた料金規制を適用した場合、料金が当該企業以外の費用によって決定されることから、当該企業が利潤を最大化するには自らの費用を限界費用まで最小化しなければならないことになる。この結果、最終的には当該企業に対する料金は限界費用にて設定されることになるが、自然独占が発生する

ネットワーク産業においては限界費用が平均費用を下回ることから、限界費用による料金設定は企業に赤字をもたらすことになる。もし、規制当局が企業の安定経営のために補助金を交付する場合⁸⁾は限界費用料金にて料金が設定されることになり、補助金が交付されない場合は次善の料金設定である平均費用価格にて料金が設定されることになる。

公正報酬率規制に比べヤードスティック方式は、料金規制における当該企業の費用情報が不要となることから情報の非対称性が解消されることになり、また複数の企業間の比較がもたらす間接的な競争状態により、企業の内部効率へのインセンティブを高めることになる。しかし、前提とされている同質的な複数の企業が存在することは現実には極めて困難であり、また対象企業間で共謀が行われた場合、料金設定スキーム自体が無意味なものになる可能性がある。これらの問題に対して、Shleiferは何らかの外性的な説明要因を用いることにより対象企業の同質化を図ることが可能であり、また共謀が判明したときのペナルティーを厳しくするか、対象企業数を多くすることにより企業間の共謀を防止できるとしているが、これらの理論上の解決策についても、規制コストの増加、比較可能企業数の限界などから別の解決策が必要とされている。

このように、ヤードスティック方式を規制方式そのものとして導入するには、更に改善の余地があると考えられるが、他のインセンティブ規制や公正報酬率規制などと組み合わせることによって、それぞれの規制方式の欠点を補完することは可能

7) なお、ヤードスティック方式については、規制方式としての側面と事業者の経営情報および株価等による同業の事業者間の比較としての側面があり、前者をヤードスティック方式、後者をヤードスティック競争と区別する場合があるが（浅井 [1999]）、ここでは規制方式としてのヤードスティック方式について述べるものとする。

8) 公正報酬率規制でも述べたように、実際に赤字を補助金によって補填することは、所得再分配の問題を引き起こす可能性があることから現実的ではないが、産業内に設けられた基金からの補助金に置きかえると、その具体例を米国（電気通信事業）のユニバーサル・サービス・ファンドの改善策に求めることができる。（浅井 [1999]）

である。特に、国内における電気事業での導入例に見られるように、公正報酬率規制との組み合わせによって、公正報酬率規制の問題点である企業の内部非効率を是正できる点などが有効であると考えられる⁹⁾。

2 イギリスにおける公益事業の料金規制の実態

既に述べたように、イギリスの公益事業の料金規制については、1984年に電気通信事業が民営化された際にプライスカップ規制が導入されて以来、ガス事業、電気事業、水道事業など多くのイギリスの公益事業においてプライスカップ規制が導入されている。そこで、ここでは、イギリス公益事業におけるプライスカップ規制の適用の実態について、電気事業およびガス事業を中心にそのプライスカップフォーミュラ、X項の動向に焦点をあて検証を行い、併せてその評価を行うことにする。

2.1 電気事業

イギリスの電気事業は、1881年ロンドン近郊のゴドルミングにおける電力供給から始まった。その後、電力の需要の増加に伴って多くの電気事業者が生まれ、1900年頃までにはおよそ400社に近い電力会社が存在していたが、当時は電圧や周波数が統一されていなかったことから、電力の地域間の協調が進展しなかった。その後、「1926年電気（供給）法」が制定されることにより、中央電気局による全国連系網（ナショナルグリッド）の建設が開始され、電力の地域間の協調が進展することになった。また、「1947年電気法」により、それまで560社近く存在していた電気事業者が国有電気事業者のもとに統合されるとともに、イン

グランド・ウェールズ地方に12地区配電局が設定され、電気事業の国有化がなされた。その後、発電、送電を行う中央発電局（Central Electricity Generating Board; CEGB）が設立され、1989年に電気事業が民営化されるまでの国営体制はほぼ確立された。

1979年に、経済政策の一環として国営企業の民営化政策を打出したサッチャー保守党政権が誕生したことにより、電気通信事業を始め、多くの国営企業が民営化され、電気事業についても1989年電気法（Electricity Act 1989）に基づき、1990年に発電、送電、配電、供給の4つの部門に分割のうえ民営化された。なお、電気事業以前に民営化されたガス事業、電気通信事業では、事業分割を受けることなくほぼ独占形態を維持した状態で民営化がなされたのに対して、電気事業が事業分割による民営化に至った背景には、イギリスの全国連系網はメッシュ状に構築されており送電設備の信頼性が高いことから、事業分割による発電部門と送電部門の分離、及び競争導入による新規発電事業者の増加にも耐えうると政府が判断したことがあげられる。しかし、その一方で、CEGBによる事業分割に対する反対表明を押しきって、政府が強固に事業分割を推進した背景には、独占形態を維持した民営化による失敗¹⁰⁾を政府が先に経験していたことがあげられる。

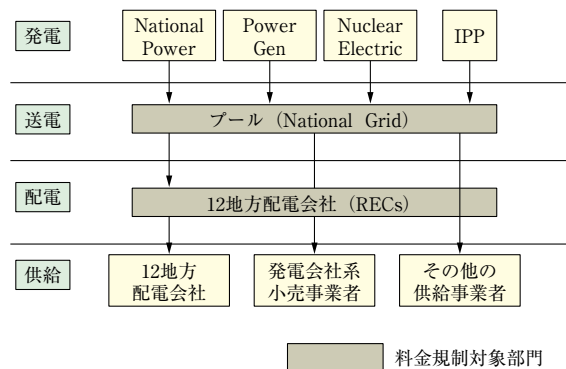
(1) 電気事業体制の概要

前述のとおり、民営化政策によってイギリスの電気事業体制は発電、送電、配電、供給の4つの部門に分割されたわけだが、現在のイギリスにおける電気事業体制を概観するにあたり、イングランド・ウェールズ地方の電気事業体制について見

9) ただし、複数の料金規制を組み合わせることは、それぞれの規制の効率性を弱める可能性があることから、その組み合わせ、設定には慎重な設計が必要である。

10) 独占形態を維持した民営化の失敗については「2.2ガス事業」において述べる。

図表1 イギリスにおける電気事業体制（イングランド・ウェールズ地方）



（海外電力調査会〔1998a〕などから筆者が作成）

てみることにする。なお、同地方の電気事業体制は図表1のとおりである。

まず、発電部門については、独占事業者であったCEGBが3社（National Power；NP社、Power Gen；PG社、Nuclear Electric；NE社¹¹⁾）に分割されたうえ、株式売却を通して民営化された。発電市場に参入するには規制監督庁からの発電ライセンスの付与が必要¹²⁾であるが、完全自由化がなされている。このことから発電市場にはIPP（Independent Power Producer）と呼ばれる独立電気事業者が多数参入している。なお、発電価格（卸電力価格）については、プールと呼ばれる卸電力市場での取引によって決定される。

送電部門は「スーパーグリッド」と呼ばれる400kV、275kVの送電線連係網から構成されている。送電部門に関する設備の所有及び給電指令については、規制監督庁から送電ライセンスを付与されたNational Grid社（NGC）による独占が認められているが、その設備については使用を希望する

認定電気事業者に対して非差別的に開放されている。（コモンキャリア）

配電部門は、132kV以下の配電線の維持管理を行っている。配電部門の運営については、国営時代の12地域配電局体制による地域独占が認められたうえで、株式売却による民営化がなされている。また、配電設備については、送電部門と同様に認定電気事業者に対して非差別的に開放することを義務づけられている。

供給部門は、最終利用者に対して電力の販売を行ういわば小売部門であるが、民営化当初は、需要規模が1MWを超える需要家（約5000軒）に対する供給が自由化された。その後、1994年には自由化範囲が需要規模100kW超（需要家数：約50000軒）まで拡大し、残る需要規模100kW未満の需要家に対しても1998年以降、地域毎に順次自由化され、1999年には全需要家に対する供給が自由化されている。なお、供給部門に参入するためには、発電、送電と同じく規制監督庁からのライセンスの付与を受けなければならない¹³⁾。供給ライセンスには、従来の12地方配電局（現12地方配電事業者¹⁴⁾）に対して交付される「一般供給ライセンス」とそれ以外の供給事業者に交付される「第二種供給ライセンス」の2種類がある。

各種ライセンス条件の作成、付与については、1989年電気法に基づき、電気事業局長（Director General of Electricity Supply; DGES¹⁵⁾）が行うことになっている。また、電気事業局長を補佐する機関として、政府とは独立した規制機関である電力規制庁（Office of Electricity Regulation; OF-

11) NE社については、1996年以降British Energy（BE）社の子会社となっている。

12) 後に「1990年電気令」にライセンス免除条件が規定され、発電所外に供給する電力量が小規模であることなどの一定の条件のもとで、発電ライセンスの取得が免除されている。

13) 発電ライセンスと同様に「90年電気令」においてライセンス免除条件が規定され、供給ライセンスについても一定の条件を満たした場合、ライセンス取得が免除されている。

14) なお、政府は12地方配電事業者に対して配電部門と供給部門の会計分離を義務付けている。

15) 初代DGESは、イギリスの公益事業の料金規制についてRPI-X方式によるプライスカップ規制の導入を提唱したS. Littlechildである。なお、現在のDGESはガス事業局長（Director General of Gas Supply; DGGS）であるC. McCarthyが兼任している。

FER) が設立されている。なお、OFFERの運営費用については、各事業者から徴収されるライセンス料によって賄われている。また、電気事業及びガス事業の市場が自由化されたことにより、供給部門を中心にエネルギー事業者による市場の相互参入が増加したことから、1999年6月よりOFFERはガス規制庁であるOFGAS (Office of Gas Supply) と統合され、ガス電力市場庁 (Office of Gas and Electricity Markets; OFGEM) となっている。

(2) 電気事業における料金規制の変遷

発電、送電、配電、供給と4部門に分割された電気事業のうち、発電部門については、プール市場によって卸電力価格が決定されることから、料金規制は適用されていない。また供給部門についても自由化範囲の拡大に伴って料金規制範囲は狭められており、供給市場の完全自由化が達成された現在、需要規模100kW以下の需要家の一部¹⁶⁾に料金規制が適用されている状況である。現在、料金規制の適用を受けているのは、独占が認められている送電部門及び配電部門である。ここでは、送電部門及び配電部門における料金規制の変遷について検証し、併せて供給部門における完全自由化されるまでの料金規制の変遷について見ていくことにする。

①送電部門における料金規制の変遷

電気事業の民営化に際して、送電部門のみNGCによる1社独占が認められたことから、OFFERは配電部門や供給部門と比べNGCに対する規制を厳しくする傾向にある。何故ならば、事業者がNGCだけではなく複数存在する場合、第1章で述べたように料金規制にヤードスティック方

式を組み合わせることによって、「規制の失敗」を回避することも可能であるが、1社独占であるが故に規制側はNGCが提出する情報に強く依存せざるを得ず、結果として企業の内部非効率化等の「規制の失敗」が起こる可能性があるからである。このことは生産性効率を表すX項が同時期の他の部門と比べ、初回設定時を除き1～2%厳しく設定されていることから伺える。

送電料金は送電線使用料金と接続料金¹⁷⁾に大別されるが、プライスカップ規制が適用されるのは送電線使用料金と民営化以前の接続料金である。なお、民営化以降の新たな接続料金については報酬率規制が適用される。

ここでは、送電線使用料金のプライスカップフォーミュラとX項の動向とその背景についてみてみたい。

図表2は自由化以降の送電線使用料金規制の変遷についてまとめたものである。

第1期(1990年4月～1993年3月)

民営化された当初に送電線使用料金に適用されたプライスカップは、送電される電力の1単位(kWh)当りの収入(平均収入)に上限値を設定するものであった。また、プライスカップ規制は予測された電力量にて上限値を設定するため、予測誤差によって前年における収入の過不足が生じる。この収入の過不足分を調整するため、調整項であるK項が導入されている。なお、毎年平均収入の増減を均すために、当該年を含む過去5年間の平均最大電力を当該年度の予想最大電力で除した G_t がフォーミュラに組みこまれている。

X項については、民営化以降のシステム変更に伴い設備投資が増大することが予想されたことから0%とされた。(すなわち $RPI \pm 0\%$)

16) 年間使用量12000kWh以下の小口需要家(この小口需要家についても2000年以降に料金規制が撤廃される予定である)

17) 接続料金とは、NGCとの接続を希望する認定電気事業者に対してNGCが建設する接続設備費用及びその維持運営費等を指す。

図表 2 送電線使用料金の変遷

	年月日	フォーミュラ	X 項
第 1 期	1990. 4 —1993. 3	$M_{gt} = \left(1 + \frac{RPI_t - X_g}{100} \right) \times P_{gt-1} \times G_t - K_{gt}$ M_{gt} = t 年度の平均収入の上限値 RPI_t = $t - 1$ 年10月から t 年10月間の小売物価指数の上昇率 P_{gt-1} = 前年度の平均収入の上限値 G_t = t 年を含む過去 5 年間の平均最大電力を t 年の予想最大電力で除したもの K_{gt} = 修正項	X 項 = 0 %
第 2 期	1993. 4 —1997. 3	フォーミュラの変更はなし	X 項 = 3 %
第 3 期	1997	一括切下げ	20%
第 4 期	1997. 4 —2001. 3	$M_{gt} = \left(\frac{1 + RPI_t - X_g}{100} \right) \times P_{gt-1} - G_t - K_{gt}$ M_{gt} = t 年度の最大収入額 RPI_t = 小売物価指数の上昇率（前年および前前年の 5 月から10月の平均値） P_{gt-1} = 前年度の許容最大収入額（868.1百万ポンド） D_t = 需要家によるメンテナンスの価値（調整項目） K_{gt} = 修正項	X 項 = 4 %

（海外電力調査会 [1993] などから筆者が作成）

第 2 期（1993年 4 月～1997年 3 月）

フォーミュラについては変更がなかったものの、RPIを予測値から前年ベースの実現値に変更された。これは、RPIの実現値と予測値の乖離が著しかったためである。また、当該年度のX項について 0 %から 3 %へ強化された。（すなわちRPI－3 %）

第 3 期（1997年）

1997年において20%にもおよぶプライスカップ初期値に対する一括切下げが実施された。この背景には、プライスカップ規制の初期値の算定において、レートベース評価額をそれまでの現在価値簿値基準から市場価値基準に変更したことがあげられる。

第 4 期（1997年 4 月～2001年 3 月）

第 4 期における最大の変更点は、それまで平均収入額の上限を制限していたプライスカップ方式から、総収入額を規制するレベニューキャップ

方式に変更された点である。

この変更の背景には、省エネルギーの観点から需要と収入の関係を断つことにより、最大電力を意図的に増大させるインセンティブを取り除くことから導入された。

② 配電部門の料金規制の変遷

電気事業体制の概要で見てきたように、配電部門については、12地方配電会社による独占が認められており、22kV以下の配電設備の使用料金についてプライスカップ規制が適用されている。プライスカップ規制における上限値については、送電線使用料金と同じく、電力の 1 単位（kWh）当りの収入（平均収入）が上限値とされているが、平均収入を算出する際に用いられる需要量については、以下のグルーピングされた需要家の需要量に応じて加重平均がなされている¹⁸⁾。

①LV1：時間帯別料金制のもとで昼間 1 kV未満で配電される需要量

18) 矢島 [1998]

②LV2：時間帯別料金制のもとで、または、夜間、オフピークの時間帯に適用される料金制のもとで、オフピークと夜間に1kV未満で配電される需要量

③LV3：1kV未満で配電される他のすべての需要量

④HV：1kV以上22kV未満の電圧で配電されるすべての需要量

なお、22kVを超える配電設備の使用料金については、配電事業者と利用者の個別交渉に委ねられている。

図表3は配電線使用料金の変遷についてまとめたものである。

第1期（1990年4月～1995年3月）

送電線使用料金と同様に平均収入額に対して上限が設定され、前年度の過不足分を調整するためにK項が設定された。また、X項についても、送電線使用料金と同様に、民営化に伴う設備投資の増大が予想されたことから、全社平均で-1.10%（すなわちRPI+1.10%）に設定された。各社別のX項については図表4のとおりである。

第2期（1995年）および第3期（1996年）

配電各社は、第1期における緩やかな規制のもとで、人員削減を中心とした合理化を行うことにより多大な利益を上げており、配電会社の株価は公開価格の3倍近くまで上がった。これをうけ、

図表3 配電線使用料金の変遷

	フォーミュラ	X 項
第1期 1990.4—1995.3	$M_{dt} = \left(1 + \frac{RPI_t - X_d}{100} \right) \times P_{dt-1} \times A_t - K_{dt}$ M_{dt} = t年度の配電量1kWh当たりの平均収入の上限値 RPI_t = t-1年10月からt年10月間の小売物価指数の上昇率 P_{dt-1} = 前年度の加重後の平均収入の上限値 A_t = ロス係数 ロス率を過去平均以上に改善した場合数値が大きくなり、逆にロス率が増加した場合には数値が小さくなる。ロス率を軽減させるインセンティブを持つ K_{dt} = 修正項	X項 = 0% ～-2.5% (各社平均 -1.10% = 実質プラス)
第2期 1995	一括切下げ	各社平均で 14%
第3期 1995	一括切下げ	各社平均で 14%
第4期 1997.4—2000.3	$M_{dt} = \frac{\left(1 + \frac{RPI_t - X_d}{100} \right)}{D_t} \left\{ (P_{dt-1} + P_{mt-1}) \times 0.5 \times \left(\frac{\sum P_{oi} D_{it}}{\sum P_{oi} D_{it-1}} + \frac{C_t}{C_{t-1}} \right) + P_{dt-1} (AL_t - L_t) \right\}$ RPI_t = 前年度の7月から12月にかけての小売物価指数の上昇率 D_t = t年度の配電量 P_{dt-1} = 前年度の配電コスト P_{mt-1} = 前年度のメーター関連コスト（実績収入） P_{oi} = 配電量のバスケットに関するウェイト（需要家グループiのベース価格） D_i = 需要家グループiに対する配電量 C = 需要家数 P_i = kWh当たりのロスの価値（92年価値で3ペンス） $AL_t - L_t$ = 許容ロス－実際の配電ロス	X項 = 3% (全配電会社)

（海外電力調査会〔1993〕などから筆者が作成）

図表 4 第 1 期における12地方配電事業者別 X 項

(%)

配電事業者名	X 項	配電事業者名	X 項
Eastern	+0.25	Norweb	+1.40
E. Midlands	+1.25	Seeboard	+0.75
London	0	Southern	+0.65
Manweb	+2.50	Swalec	+2.50
Midlands	+1.15	SWEB	+2.25
Northern	+1.55	Yorkshire	+1.30
12社平均		+1.10%	

(出所：OFFER)

図表 5 第 2 期、第 3 期における12配電事業者別一括切下げ率

(%)

配電事業者名	第 2 期 1995年一括切下げ	第 3 期 1996年一括切下げ
Eastern	11	10
E. Midlands	11	13
London	14	11
Manweb	17	11
Midlands	14	11
Northern	17	13
Norweb	14	11
Seeboard	14	13
Southern	11	10
Swalec	17	11
SWEB	14	11
Yorkshire	14	13
12社平均	14	11.5

(出所 OFFER)

OFFERは1995年と1996年にそれぞれ各社平均で14%、11.5%もの一括切下げを断行した。各社別の一括切下げの数値については図表5のとおりである。

この大幅な一括切下げには、配電会社Northern（ノーザン）が、1994年からの建設・不動産業者であるTrafalgar House（トラファルガー・ハウス）からの敵対的買収に対抗して、株主に特別配当を実施することを発表したことから、配電

各社の潤沢な財務体質が明らかになったことも影響している。この買収劇の背景には、1995年3月に政府が保有している「黄金株」¹⁹⁾の効力が消滅したことに伴い、配電会社の買収が制度的に可能となったため、水道事業者や発電会社などによる配電会社の買収合戦が活発に行われた²⁰⁾ことがあげられる。

第4期（1997年4月～2000年3月）

第2期に一括切下げを行った際に、OFFERは

図表 6 小売供給部門料金の変遷

	規制区分	フォーミュラ	X 項
第 1 期 1990. 4—1994. 3	——	$M_{st} = \left(1 + \frac{RPI_t - X_s}{100} \right) \times P_{st-1} + Y_t - K_{st}$ M_{st} = t 年度の kWh 当たりの最高平均価格 RPI_t = t 年度 10 月と前年度 10 月の小売物価指数の変化百分率 P_{st-1} = スタート時の kWh 当たりの加重後の平均収入 Y_t = t 年度の kWh 当たりの電力購入コスト、送配電コスト、化石燃料課徴金の変動分 K_{st} = 修正項	X 項 = 0 %
第 2 期 1994. 4—1998. 3	規定料金顧客 (規制) 100kW 以下 契約顧客 (非規制) 100kW 超	$M_{st} = \left(1 + \frac{RPI_t - X_s}{100} \right) \times P_{st-1} + Y_t + E_t$ M_{st} = t 年度の最大収入額 RPI_t = t 年度 10 月と前年度 10 月の小売物価指数の変化百分率 P_{st-1} = 前年度の重要家費 (a) + (b) + (c) (a) 固定額 (会社毎に 1000 万ポンドから 1600 万ポンドの間で設定) (b) 0.0924 ペンス × 販売電力量 (c) 15.84 ポンド × 需要家数 (コストは 1991 年度価格) Y_t = t 年度の kWh 当たりの電力購入コスト、送配電コスト、化石燃料課徴金の変動分 E_t = エネルギー効率利用課徴金 (1 ポンド × 需要家数)	X 項 = 2 %

(海外電力調査会 [1993] などから筆者が作成)

1997 年まで X 項を暫定的に 2 % とすることとしていたが、需要家への還元が十分でないと判断され、X 項は 3 % に引き上げられた。(すなわち RPI - 3 %)

また、プライスカップフォーミュラについては精緻化が進められた。まず、送電線使用料金と同じく、省エネの観点から、販売量と収入の関係を弱めるため、予想配電量と需要家数によって 50 対 50 の比率で加重し修正された。需要家数は大きく変化することがないため、この見直しは平均収入キャップから総収入額キャップへの移行を意味していた²¹⁾。また、配電コストの透明化を狙い、配電線コストとメーターコストが分離された。

③ 供給部門の料金規制の変遷

供給部門料金は最終需要家料金とも呼ばれ、電力を販売するまでのコスト、つまり発電部門における卸売り電力価格、送電線使用料金、配電線使用料金、及び化石燃料課徴金をそのまま転嫁できることとされた。(コストパススルー) 後述するガス事業においても同様の料金算定方法が認められているが、コストパススルー方式は、供給部門の事業者に対する効率的な電力購入へのインセンティブが欠落しているといえる。供給部門において完全自由化が導入される 98 年までの供給部門の料金規制の変遷については図表 6 のとおりである。

19) 「黄金株」とはイギリス民営化政策で考案された特殊な株式で、株式売却企業を外国企業から保護することを主たる目的としている。たとえ 100% の議決権付き株式が売却されても政府は民営化企業に介入し、優越的な権限を行使することができる。(野村 [1998])

また、「黄金株」の規定などについては野村 [1993] が詳しい。

20) 配電部門における買収事例の詳細については野村 [1998] 参照。

21) 矢島 [1998]

第1期

他の部門と同じく、電力の1単位(kWh)当りの収入(平均収入)が上限値とされ、平均収入を算出する際に用いられる電力需要量については、需要規模が1MWを超える需要家と1MW未満の需要家の需要量に応じた加重平均に基づき算出された。また、前年度の過不足分を調整するためにK項が設定されている。

X項についても、送電、配電部門と同様に、民営化に伴う設備投資の増大が予想されたことから0%(すなわちRPI±0%)に設定された。

第2期

94年に自由化市場の範囲が需要規模1MW超の需要家から需要規模100kW超の需要家へ引き下げられたことに伴い、料金規制は100kW未満の需要家に対して適用されることになった。また、プライスカップフォーミュラについては、送電線使用料金と同様に、販売電力量増加へのインセンティブを除くために、上限値が平均収入から総収入額へ変更されている。総収入額は固定額(供給事業者のコスト条件にあわせて1000万ポンドから1600万ポンドに設定)、販売電力量に基づく収入(0.0924ペンス×販売電力量)、需要家数に基づく収入(15.84ポンド×需要家数)から算出さ

れることになっている。

X項については、2%が適用されている。なお、プライスカップ規制に加え、料金規制が適用される12地方配電事業者については、事業者間の比較を行うためにヤードスティック方式が採用されている。

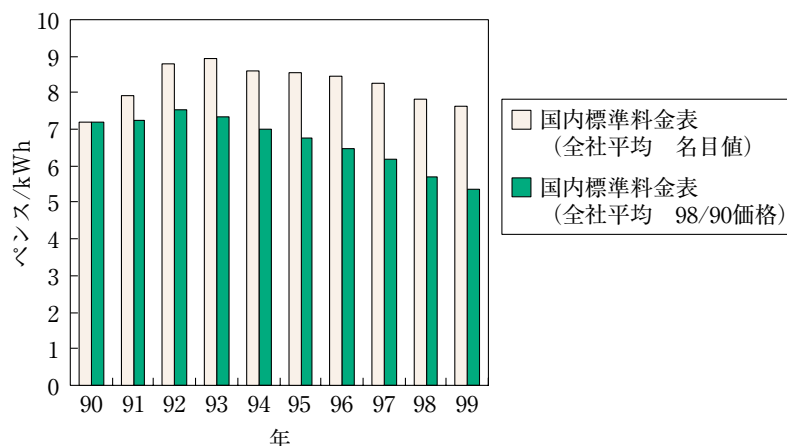
(3) 電気事業における料金規制の評価

これまで、イギリスの電気事業における料金規制の変遷について見てきたわけだが、その結果について料金推移などを通じて評価を行ってみたい。

まず、最終的な需要家料金である小売供給料金の民営化以降の推移について見てみる。

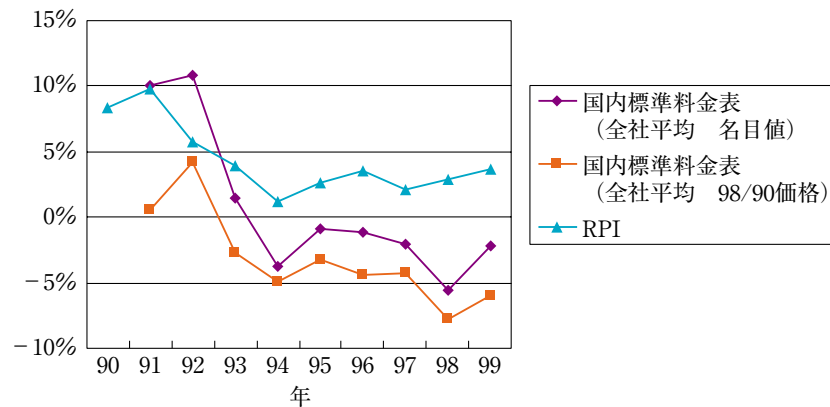
図表7、8は、民営化以降の標準的な家庭(使用電力量3300kWh)の小売料金の推移を表したものであり、93年以降の料金は値下がり傾向にあるが、91年、92年の小売供給料金は名目値で10%以上の値上がりが生じている。これは小売物価指数であるRPIが8%~9%で推移していることに起因していると考えられる。しかし、98/99価格で見ても92年料金については+4.1%となっており、X項が0%で設定されていたのにもかかわらず大幅な値上げとなっている。これは、RPIが91年+9.8%に対して92年+5.8%と大きく下げてい

図表7 民営化以降の小売供給料金の推移



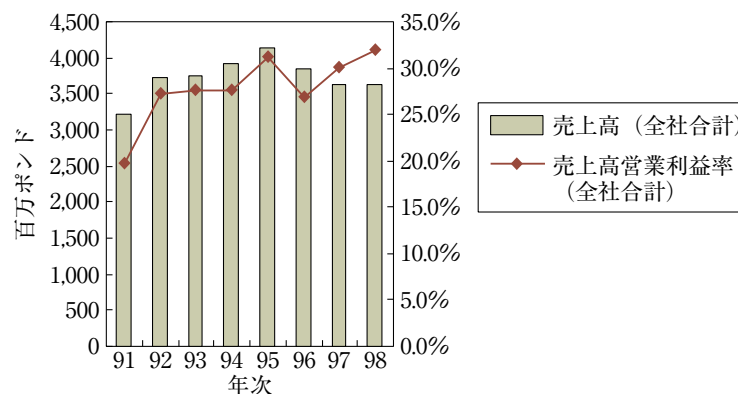
(OFFER [1999] より筆者が作成)

図表 8 民営化以降の小売供給料金の推移（対前年比）



(OFFER [1999] 他より筆者が作成)

図表 9 民営化以降の売上高及び売上高営業利益率の推移（配電部門）



(OFFER [1999] 他より筆者が作成)

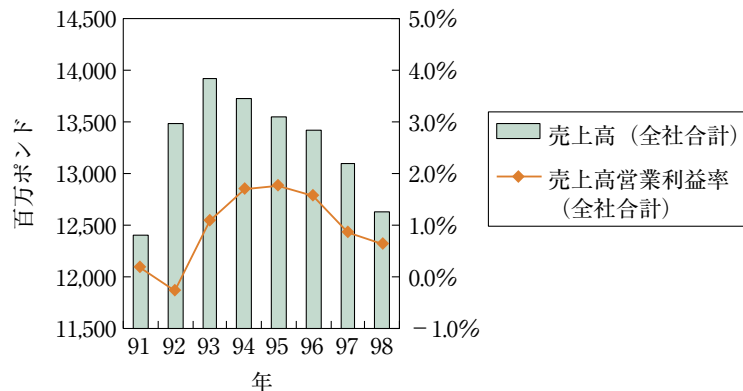
ることから、プライスカップフォーミュラに用いられたRPIの予測値が高めに設定されたと推測され、このことにより生じたブレと考えられる。94年以降、RPIについては予測値から実績値に変更された影響もあり、小売料金はRPIにほぼ追従した推移となっている。

次に、配電部門、供給部門の売上高及び売上高利益率の推移を見てみたい。

図表 9 は民営化以降の12地方配電事業者の売上高及び売上高営業利益率の推移を表したものである。売上高の推移については、95年まで増加傾向にあった売上高がそれ以降減少に転じている。これは、95年、96年に実施された一括切下げの影響と97年からプライスカップ規制の上限値が平均

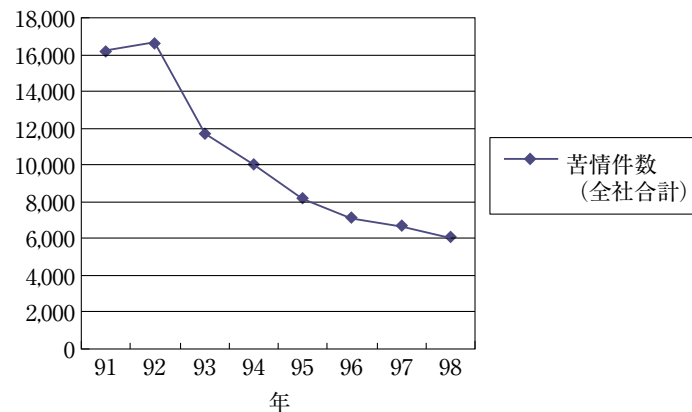
収入から総額収入へ変更されたことが影響していると考えられる。一方、売上高利益率については96年に減少している以外は、民営化以降、増加傾向にあることがわかる。これは、プライスカップ規制の下で、各配電事業者が人員削減などを通じて効率化に努めた結果であると考えられる。特に上限値が総額収入に変更された97年以降、売上高が減少しているにもかかわらず売上高利益率は上昇しており、各配電事業者がさらなる効率化に努めたことが見てとれる。また、売上高営業利益率が91年以外では、常に25%から30%台で推移しており、配電部門における利益率が非常に高いことがわかる。また、この利益率の高さが各配電事業者が買収の対象となる理由となっている。

図表10 民営化以降の売上高及び売上高営業利益率の推移（供給部門）



（OFFER [1999] 他より筆者が作成）

図表11 OFFERに寄せられた需要家からの苦情件数の推移



（OFFER [1999] より筆者が作成）

図表10は地方配電事業者の供給部門における売上高及び売上高営業利益率の推移を表したものである。

供給部門の売上高については92年に飛躍的に増加しているが、94年以降、減少傾向にあることがわかる。これは、配電部門と同じく、94年の料金改定において、上限値が平均収入から総額収入へと変更されたことが影響していると考えられる。

ただし、売上高営業利益率については、配電部門とは異なり売上高に追従する形で減少傾向にある。このことは、小売供給料金に占める供給コストの割合が全体の約7%程であることから売上高に対して得られる利益も少ないため、地方配電事業者にとっては供給部門の経営を効率化するイン

センティブにはなりにくいことが一因と考えられる。

これまで見てきたように、事業者は常に料金規制の動向を意識して経営を行い、また効率化を行うことによって利益率を高めているが、効率化の主たる手段である人員削減などのリストラクチャリングによるサービスレベルの低下が懸念される。

図表11は、サービスレベルの評価として、民営化以降、需要家からOFFERに寄せられた苦情件数の推移をまとめたものである。

苦情件数としては92年に若干の増加が見られるものの、93年以降は減少に転じており、98年には91年の苦情件数の半分以下にまで件数が減少している。各事業者が人員削減を中心としたリストラ

クチャリングを実施しているにもかかわらず、サービスレベルが向上している背景には、コールセンターの設置が考えられる。ここでは、電話対応のスタッフにパートや派遣社員をあてることによりコストの削減を図り、またスタッフの需要家対応の評価をそのままボーナスに連動させることによってサービスレベルの向上に努めているのである。

2.2 ガス事業

イギリスにおけるガス事業の歴史は古く、1930年には1100万世帯が石炭ガスによるガス供給を受けていた。ガス需要の増加とともに、公営、民営によるガス事業者が乱立し、その数は1940年代には1000社以上に及び、事業者間のガスパイプラインなどの統合が困難な状況であった。1948年ガス法が制定されることにより、これらのガス事業者は再編・国有化され、12地域ガス局とガス事業全般を調整するガス理事会からなる2公社体制となった。その後、石炭価格、労働費などのコスト上昇などによりガス販売量は停滞したが、1960年代前半の石油ガスの本格的な利用開始と1960年代に北海において天然ガスが発見されたことにより、ガス販売量は大幅に増加することになった。中でも北海における天然ガスの発見がガス事業に与えた影響は大きく、ガス理事会は1966年に、ガス供給源を従来の石炭から天然ガスに転換することを決定し、全国的なガスパイプラインを建設することとした。天然ガス販売量の大幅な増加を背景に、1972年ガス法が制定され、それまでの12地域ガス局が廃止され、ガス理事会を母体とするイギリスガス公社 (British Gas Corporation; BGC) に一体化された。

イギリスのガス事業の民営化は、電気事業と同じくサッチャー政権の民営化政策によるものである。1986年ガス法 (Gas Act 1986) の制定により、

1987年に国有企業であったBGCが、British Gas plc.(BG) に民営化された。なお、民営化当初は、電気事業のように部門ごとの水平分割が行われず、独占的体制が維持された。また、民営化に先立ち、1982年には石油ガス法により、BGC所有のガスパイプラインの第三者への開放が認められ (コモンキャリッジ)、それまでBGCが独占していたガス購入の独占権も廃止されていたが、BGCの独占的体制の影響もあり、競争者が参入することがなかった。

このような状況に対して、独占・合併委員会 (Monopolies and Mergers Commission; MMC) と公正取引庁 (Office of Fair Trading; OFT) が、BGの独占的地位について調査を行い、1993年にBGの企業分割を中心とした勧告案を提出した。この勧告案に対しBGは強く抵抗し、激しい議論が続いた結果、政策決定権を掌握する貿易産業省 (Department of Trade and Industry; DTI) が出した結論は、BGの企業分割は行わず、国内事業を5事業部門に区分することであった。

このように、BGの企業分割論議が活発に行われてきたわけだが、最終的には1995年ガス法により、ガス供給事業者 (サプライヤー)、ガス配送事業者 (シップパー)、ガス輸送業者 (トランスポーター) の3種類のライセンス制度が導入されることとなり、ガス輸送業者は他事業との兼業が禁止されることになった。このため、BGは1996年に自ら企業分割を行い、ガス供給部門を独立させることにより、輸送業務部門と分離した。また、1997年には、前者にガス田開発・生産部門の一部を加え、社名をCentricaと改めた。

(1) ガス事業体制

前述のように、民営化の際にBGによる1社独占体制を認めたことにより、その自由化への道のが険しくなったガス事業であるが、現在の体制

についてまとめると図表12のとおりとなる。

現在のガス事業は、生産部門、輸送部門、販売部門の3部門に大別される。

生産部門においては北海ガス田を中心に約30社程度がガスの開発・生産を行っているが、このうちの10社が石油メジャーである。また、生産部門は少数の大企業による寡占状態にあり、BGを含む上位5社で生産量の約80%が生産されている。なお、主にノルウェーを中心とする海外からのガス輸入については、BGによる独占が認められていたが、1982年ガス法により、ガス購入の独占権が廃止されるとともに輸入独占権も廃止されている。

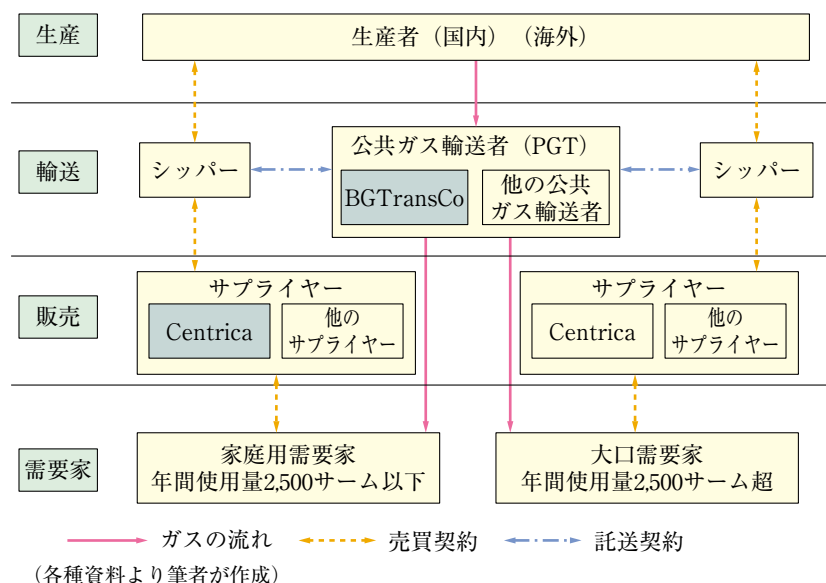
輸送部門については、ライセンスにより規制庁から認定された公共ガス輸送者（Public Gas Transporter; PGT）によってガス輸送が行われるが、BG以外の輸送業者は家庭用中心にガス輸送を行っていることから、その輸送量はBGの輸送量の1%にも満たない。このため、BGの輸送部門であるBGTranscoが実質的に輸送と貯蔵に

関して業務を独占している。

供給部門については、1982年石油・ガス法に基づき、年間使用量200万サーム²²⁾以上の需要に対して自由化がなされて以来、石油会社系や電力会社系（PowerGenなどの発電会社系とEastern Groupなどの地方配電事業者系が中心である）を中心として多くの参入者が生まれている。なお、これらのサプライヤーとガス生産者との間で、ガス取引を行うシッパーが存在する。シッパーは自前の設備を持たないが、生産者からガス購入、輸送業者に対するガス輸送の委託、サプライヤーに対するガス販売を行っている。シッパーの多くは生産者もしくはサプライヤーの子会社である。

なお、電気事業が民営化された時と同じく、規制庁として政府とは独立した規制機関であるガス規制庁OFGAS（Office of Gas Supply）が設立されている。（前述のとおり1999年6月よりOFFERと統合され、OFGEMとなっている）

図表12 ガス事業体制



22) 1 サーム = 約2.3立方メートル

(2) ガス事業における料金規制の変遷

2000年3月時点において料金規制が適用されているのは、年間消費量2500サーム以下の家庭用の規定料金市場におけるガス配給料金とBGが運用するパイプラインへのアクセスに適用される輸送料金であるが、ここでは、ガス配給料金の変遷について述べる。図表13は、ガス配給料金の変遷についてまとめたものである。

第1期（1987年4月～1992年3月）

料金規制については、BGの独占が認められた年間使用量25000サーム以下の需要家に対する料金表に導入された。プライスカップについては、

平均価格に対して上限値が設定された。また、電気事業と同じく、前年度の過不足を調整するために修正項としてK項が適用され、ガス原価については、料金に上乘せすることが認められた。（ガスコストパススルー）

なお、効率化指標であるX項については2%とされたが、電気事業と異なり、①事業分割が行われず独占体制が維持された、②プール市場などの新システムが導入されていない点から、民営化直後の効率化指標としては甘かったと考えられる。

この点については、①政府が保有するBGの株を放出するまで株価を維持したかった。②87年に

図表13 ガス配給料金規制の変遷

年月日	料金規制区分	フォーミュラ	X 項
第1期 1997.4—1992.3	規定料金顧客 (規制) 25000サーム以下 契約顧客(非 規制) 25000サーム超	$M_t = \left(1 + \frac{RPI_t - X}{100}\right) \times P_{t-1} + Y_t - K_t$ $M_t = t \text{ 年度のサーム当たりの最高平均価格}$ $RPI_t = t \text{ 年度10月と前年度10月の小売物価指数の変化百分率}$ $P_{t-1} = \text{スタート時のサーム当たり価格の非ガス成分}$ $Y_t = t \text{ 年度のサーム当たりガス原価}$ $K_t = \left(T_{t-1} - \frac{Q_{t-1} \times M_{t-1}}{Q_t}\right) \times \left(1 + \frac{I_t}{100}\right)$ $T_{t-1} = t-1 \text{ 年における規定料金市場での収入}$ $Q_t = t \text{ 年における規定料金市場での販売量}$ $I_t = K_t \text{ が正の値のときはバークレイ銀行の基本金利} + 3\%$ $K_t \text{ が負の値の時はバークレイ銀行の基本金利の値}$	X項 = 2%
第2期 1992.4—1994.3		$M_t = \left(1 + \frac{RPI_t - X}{100}\right) \times P_{t-1} + \frac{F_t - Z_t}{100} \times 18.388 + E_t - K_t$ $F_t = t \text{ 年度におけるガスコスト指標}$ $Z_t = \text{ガスコスト効率化指標} = 100 \times (1.01^N - 1)$ $18.388 = \text{基準年におけるサーム当りガスコスト (ペンス)}$ $E_t = \text{OFGAS に認可されたエネルギー効率化投資}$	X項 = 5%
第3期 1994.4—1997.3	規定料金顧客 (規制)	$M_t = 1.015 \left[\left(1 + \frac{RPI_t - X}{100}\right) \times P_{t-1} + \frac{F_t - Z_t}{100} \times 18.388 \right] + E_t - K_t$	X項 = 4%
第4期 1997.4—2000.3	2500サーム以下 契約顧客(非 規制) 2500サーム超	$\langle \text{基本料金} \rangle$ $M_t = \left(1 + \frac{RPI_t - X}{100}\right) \times P_{t-1} + 1.015 \times (G_t + T_t + S_t) + SK_t - K_t$ $G_t = t \text{ 年度におけるガスコスト}$ $T_t = t \text{ 年度における輸送料金}$ $S_t = t \text{ 年度における貯蔵コスト}$ $SK_t, K_t = \text{調整項}$	X項 = 4%

(資源エネルギー庁 [1995] などから筆者が作成)

総選挙を控えた政府が時間的制約からBGが受け入れやすい水準に設定したなどの政治的理由も意見としてある。

第2期（1992年4月～1994年3月）

OFGASはX項が2%であるのは低すぎると判断し、年率2.4%の効率化目標を想定のうち、X項を5%とした。また、ガスコストへのインセンティブが十分でないことから、ガスコスト指数が導入されるが、ガス購入の契約期間が長期（20—40年）であるため、1%に設定された。

第3期（1994年4月～1997年3月）

92年施行の「競争・サービス法（公益事業法）」により、規定料金市場が25000サーム以下から2500サーム以下へと引き下げられたことにより、X項が5%から4%に緩和された。また、規定料金市場の引下げに伴い、それまでのフォーミュラに修正係数（1.015）を乗じることにより修正が行われた。

第4期（1997年4月～2000年3月）

ガスコスト指数が廃止され、ガスコストについて料金への転嫁を認めるが、効率的なガス調達を行っていることをOFGASに報告する義務が課された。

また、ガスコスト+輸送コスト+貯蔵コストに対して1.5%のマージンを認められる。

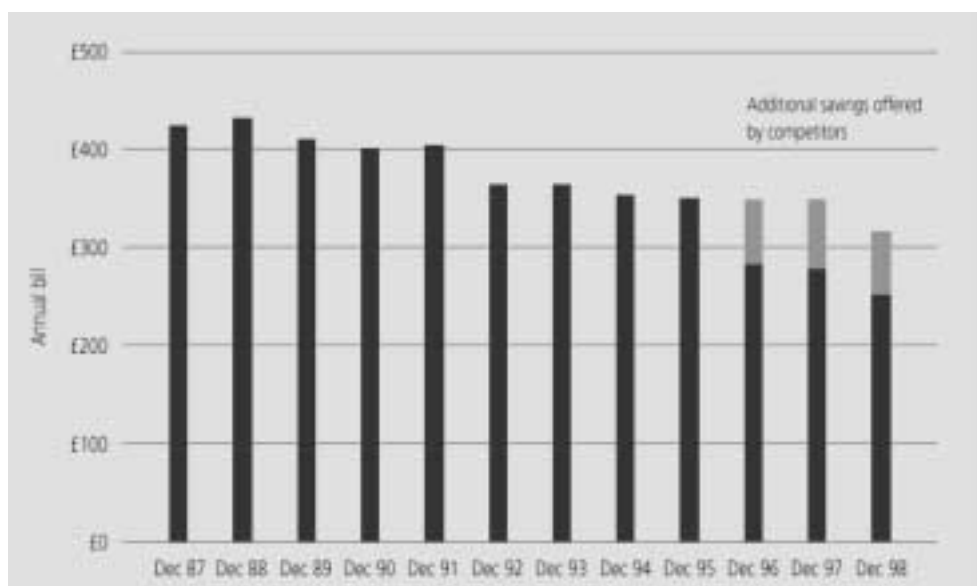
(3) ガス事業における料金規制の評価

ここでは電気事業と同様に、料金規制の結果について料金推移などを通じて評価を行ってみたい。

民営化以降の、標準的な家庭用ガス料金の推移を表したものが図表14である。

民営化が導入された当初の87年における家庭用ガス料金に対して、98年における家庭用ガス料金は約24%の下落が認められている。なお、96年以降のグラフが2色に分けられているが、下側が市場自由化に伴い参入してきた新規参入者による価格である。また、OFGASによると新規参入価格

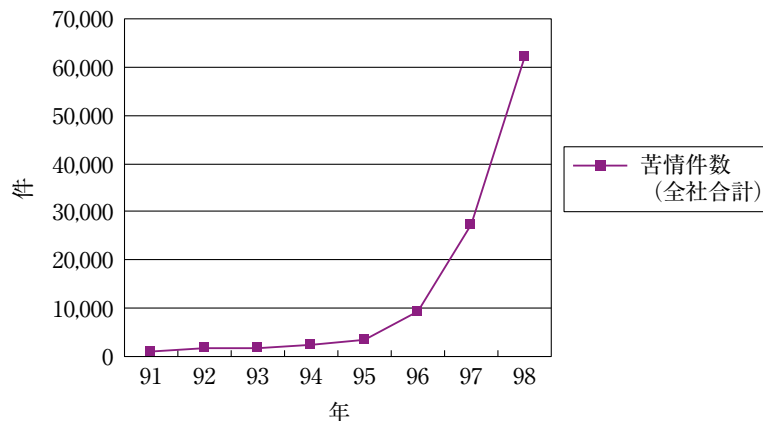
図表14 標準的な家庭用ガス料金²³⁾の推移



(出所：OFGAS [1999])

23) 年間ガス使用量650サーム

図表15 OFGASに寄せられた需要家からの苦情件数の推移



(OFGAS [1999] より筆者が作成)

はBG価格より約20%安いとしている。

BGもまた、配電事業者と同様に、人員削減によるリストラチャリングを実施することによって経営効率化に努めている。しかし、人員削減によってサービスレベルの低下が起こっている可能性がある。

図表15は、サービスレベルの評価として、民営化以降、需要家からOFGASに寄せられた苦情件数の推移をまとめたものである。

95年までは、OFGASに寄せられる苦情件数は微増しつつもその数は少なかったが、96年以降、苦情件数が飛躍的に増加している。このことは、自由化範囲が年間使用量25000サーム超から年間使用量2500サーム超へ一気に拡大したことにより、自由化対象範囲の需要家が増加したことと、それらの需要家に対してガス事業者が悪質な販売などを行っていたことから苦情件数が増大したと考えられるが、人員削減によるサービスレベルの低下による影響も否めないと言えるだろう。

3 結 論

イギリスの公益事業におけるプライスカップ規制について、プライスカップフォーミュラ、及びX項の推移を中心に実態の検証を行うことに

より、様々な問題点が明らかになった。ここでは、各事業分野で判明した問題点についてまとめることにより、今後の日本の公益事業の料金規制に対する示唆を得たい。

3.1 プライスカップ規制における問題点

(1) 複雑化していくプライスカップフォーミュラ

電気事業における配電線使用料金に対するプライスカップフォーミュラの変遷をあげるまでもなく、イギリスの公益事業におけるプライスカップ規制は、改定されるたびにフォーミュラが複雑化していることが判明した。この背景には、より正確な事業者の経営実態を反映するためのフォーミュラの精緻化や、省エネルギーへの考慮など政策的な項目の追加など様々な理由が存在するが、フォーミュラが複雑化するに従い、より多くの企業情報が必要とされることは否めない。このことは、公正報酬率規制の問題点であった規制側と企業の情報の非対称性の発生、規制コストの増大につながっており、イギリスにおけるプライスカップ規制の運用においては、情報の非対称性の是正、規制コストの減少など、スキームの簡明さ故のプライスカップ規制の従来の特長が失われているといえる。

(2) 一貫性のない料金改定

電気事業の料金改定においては、2回におよぶ一括切下げなど、ガス事業の料金改定のような一貫性があったとはいえない。公正報酬率規制のメリットの一つとして、規制のラグが企業の内部効率化へのインセンティブとなることをとりあげたが、プライスカップ規制についても、初期値が設定された後は、一定期間、定められたX項の下で料金規制を受けることから、同様のメリットが存在していると言える。しかし、規制庁が一度アナウンスした料金規制期間を変更することは、結果として、企業にとっての規制のラグを利用した内部効率化へのインセンティブをそぐことになるといえよう。

3.2 問題点に対する原因推測

イギリスにおけるプライスカップ規制の理論と現実の乖離については、多くの議論がなされており、その中の意見の一つは、従来国営であった公益事業を民営化する際の料金規制としては、公正報酬率規制の延長として料金規制を設定する必要があるというものがある。イギリスにおける国営時代の公益事業の料金規制は総括原価法式による規制であったが、その算定方式については費用積み上げ方式であったことから、企業に対する効率化へのインセンティブは欠落していた。また、国営であることから効率化のインセンティブはほとんど無かったといえよう。このような状況において民営化という改革の衝撃を吸収するためには、新たに導入される料金規制を緩衝材とする必要があったと思える。つまりある程度の利益率を政府が確約したうえで、徐々に競争を導入していくというスキームである。

また、プライスカップフォーミュラが複雑化している問題に関しては、プライスカップ規制のスキーム自体が簡明であり、規制庁にとっては

加工しやすい料金規制であることが起因しているのではないだろうか。国営企業を民営化し、独占市場を完全自由化する過程において、国営時代には想像のつかない企業、需要家の行動が起こる可能性が否定できず、規制庁の思惑通りに規制の効果が現れる保証はない。このことから想定外の社会的厚生損失にも対応できる柔軟な料金規制をプライスカップ規制に求めたのではないだろうか。実際、規制庁においてはプライスカップ規制を、市場が完全自由化されるまでの過渡的な料金規制と見る向きもある。

3.3 日本の公益事業の料金規制への示唆

—プライスカップの構造的弱みの克服

これまでみてきたように、イギリスでの経験からするとプライスカップフォーミュラは実用的に改善するほど透明性に欠けるフォーミュラ、システムになりやすく、各事業者の経営状況を細かく反映する必要が生じることから、実態としては公正報酬率に近づいているといえる。

公益事業の料金規制の概要で見てきたように、プライスカップ規制には、スキーム自体の簡明さがもたらすメリットが多くあることから、実際に料金規制として導入する際には、その精緻化についてある程度の調整項までにとどめる規制庁の判断が必要であろう。

また、電気事業、ガス事業の供給部門における料金規制の変遷でも見うけられたように、競争導入が可能な分野については、競争範囲の拡大に伴って、料金規制範囲を狭められるという参入規制をプライスカップ規制が補完する形が見うけられたが、部分自由化を経て完全自由化に移行する市場において、規制部門の料金規制にはプライスカップ規制が適当であると思える。

しかし、あくまでも、競争導入によりかなりの効率化が期待できる国営企業を民営化する際の料

金規制として適当であったと言え、従来から民営であった日本の電気事業、ガス事業に導入する場合には、そのサービスの品質維持に必要な長期投

資のインセンティブをプライスカップ規制が持てるかどうか十分な吟味が必要である。

『金融機関利用に関する意識調査』に見る金融機関の利用動向¹⁾ —家族構成の変化が与える影響について—

第二経営経済研究部研究官 櫻井 正道²⁾

前第二経営経済研究部リサーチ・アソシエート 奥井めぐみ³⁾

[要約]

- 1 郵政研究所では、平成11年11月から12月にかけて、全国4,500世帯を対象とする「金融機関利用に関する意識調査」を実施した。この調査は、金融自由化など日本経済の構造変化が進展する中で金融機関・金融サービスに対する家計の意識を調査するもので、平成元年から2年毎に実施している。本論文では、第1章、第2章で調査結果の概要について報告し、第3章では本件データを用いて、少子高齢化の進展による家族構成の変化が、家計の金融機関選択理由にどのような影響を与えるか、プロビット・モデルによる分析を行う。
- 2 前段のアンケート調査の結果、①ATM・CDがあったらいいと思う場所として、コンビニエンスストア、スーパー、ディスカウントストアへの希望が多いこと、②金融機関店舗以外での場所で利用したい取引手段としては、パソコン（インターネット）に加え、携帯電話が台頭していること、等が明らかとなった。
- 3 第3章における主な分析結果は、以下のとおりである。
 - (1) 世帯主年齢20—59歳の常勤労働者世帯では、世帯主年齢が高いほど利便性の選択確率は上がり、収益性や安全性の選択確率が下がる。
 - (2) 世帯主年齢20—59歳と世帯主年齢60—69歳の両方で、貯蓄総額が高いほど収益性と安全性の選択確率が上昇する。
 - (3) 世帯主年齢20—59歳の常勤労働者世帯では、年収が高いと安全性の選択確率が高くなる。
 - (4) 世帯主年齢20—59歳において、平成11年は他の年に比べ安全性の選択確率が高くなる。
 - (5) (1)で示した年齢の影響には、年特有のショックによる影響やコーホートの効果がほとんど含まれておらず、純粋な加齢の影響を表している。

1) 本稿作成にあたっては成城大学経済学部村本孜教授から貴重な御指導をいただきました。ここに記して感謝申し上げます。

2) 第1章、第2章担当。

3) 第3章担当。現金沢学院大学経営情報学部助教授。

- 4 以上の結果から、世帯主年齢が高くなるほど利便性が重視され、若年層は収益性や安全性を重視していると言える。また、貯蓄総額の多い家計では収益性や安全性が重視されるため、今後、少子化が進むことにより遺産を残す必要性が小さくなり、貯蓄総額が減った場合には、収益性や安全性は金融機関の選択理由として重視されなくなることが予想される。当該分析は、金融機関が今後、高齢化、核家族化に伴い、顧客セグメント別の商品設計、チャネル戦略において、何をセールスポイントとしていくべきかについて、示唆を与えるものとなっている。

1 はじめに

1.1 金融機関利用調査の目的と沿革について

郵政研究所では平成11年11月から12月にかけて「金融機関利用に関する意識調査」（以下「意識調査」）を実施した。この調査は、平成元年から2年に1回実施しているもので、今回の平成11年度調査では通算6回目に当たる。意識調査は、金融自由化など日本経済の構造変化が進展する中で家計がどの金融機関・金融サービスを利用しているのかを把握するとともに、将来の金融市場に対する家計の意識を明らかにすることを目的として

いる。

意識調査の質問項目については、毎回見直しを行っており、例えば今回の調査では、前回の調査以降に急展開した郵貯と民間金融機関のATM提携サービス、インストアブランチ、デビットカード等についての質問を新設する一方、多岐にわたっていたATM・CDの利用についての質問項目を整理するなどの変更を行っている。

1.2 意識調査方法等の概要

意識調査の調査方法については、これまでの調査方法を踏襲しており、その概要は図表1のとお

図表1 調査方法等の概要

対 象 項 目	調 査 方 法 の 内 容
調 査 地 域	全国
調 査 対 象	世帯人員2人以上の普通世帯（調査対象者は世帯主又は配偶者）
標 本 数	4,500世帯
抽 出 方 法	層化二段無作為抽出法 全国を郵政局別に12層に分ける 各層の中の人口数をベースに5層に分ける 各層の世帯数に比例させて4,500の標本数を配分 1地点16世帯程度になるように地点を決定 対象世帯は各地点の住民票から抽出
調 査 方 法	留置記入依頼法 抽出された調査対象世帯に対し、調査員が調査票を持参 調査項目等を説明の上、記入を依頼 数日後に調査員が再び訪問して記入済みの調査票を点検、回収
調 査 時 期	平成11年11月25日～平成11年12月12日
回収数(回収率)	3,267 (72.6%)

りである。調査対象は全国4,500世帯で、層化二段階無作為抽出法を採用することにより全国の地域性、都市規模の特性に偏りがなく無作為にサンプルを選ぶことが可能となっている。

調査方法は留置記入依頼法であり、あらかじめ調査員が手渡した調査表を対象世帯が記入後再度訪問して回収する方法を採っている。回収率は質問紙留置法等と比較して高く、これまでの調査でも70%を超える回収率を維持している。

調査時期前後の金融情勢については、生き残りをかけた大手銀行による大型合併が発表され、みずほフィナンシャルグループ等いわゆるメガバンクが誕生する一方、国民銀行等第二地方銀行や信用組合等が相次いで経営破たんし、金融再編が地域金融機関においても進展した時期である。こうした事情は、家計の金融機関選択にも影響を及ぼしていると考えられる。

以下の構成は、まず第2章で意識調査の結果概要について述べ、その後第3章において、本件データを用いて、少子高齢化等による家族構成の変化が、家計の金融機関選択理由にどのような影響を与えるかについて、プロビット・モデルによる分析を行い、最後に2年後の調査に向けた課題等をまとめ、むすびとする。

2 意識調査の結果概要

この章では最初に金融機関の店舗に着目して、家計の利用動向を概観し、次に預金や送金等金融機関のサービス面に視点を当て、最後に金融取引の電子化等今後普及していく新しいサービスをピックアップする。

2.1 金融機関店舗の利用動向

ここでは家計の金融機関店舗の利用動向として、

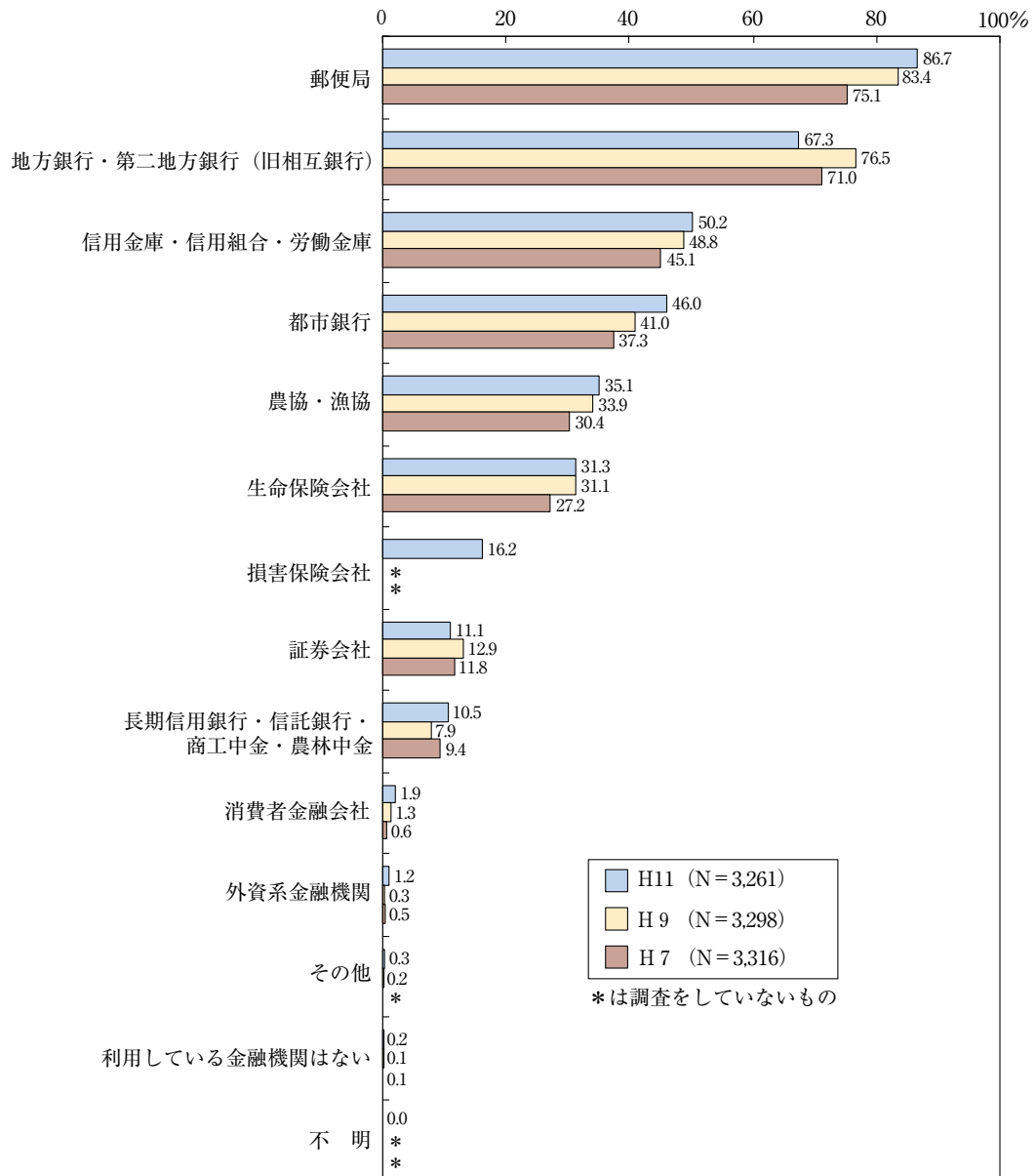
まず「現在利用している金融機関」を取り上げる。取引口座や借入がある、株取引があるなど現在利用している金融機関をまとめたのが図表2—1である。「郵便局」を利用していると回答した人の割合が最も多く、以下、「地方銀行・第二地方銀行(以下「地方銀行等」)」、「信用金庫・信用組合・労働金庫(以下「信用金庫等」)」、「都市銀行」と続いている。

次に家計がどのような判断基準で金融機関を選んでいるのか、その理由について尋ねた結果をまとめたものが図表2—2である。これをみると金融機関を選択する理由として、「自宅や勤務先、よく行く場所に近いから」と応える人の割合が92.0%と最も多く、次いで「名の通った金融機関で信頼が高いから」、「外務員が訪問してくれるから」、「勤め先との関係で」、「店舗数が多いから」の理由がそれぞれ20%台の後半となっている。これを前回までの調査と比較すると、前回の調査以降、金融機関の経営破たんが相次いだこともあり、「名の通った金融機関で信頼が高いから」とする割合が特に増加しているのが目立つ。一方、今回初めて調査した「経営内容が優れているから」は4.4%にとどまり、「商品の利率、利回りがいいから」は依然として低い割合(8.3%)となっている。

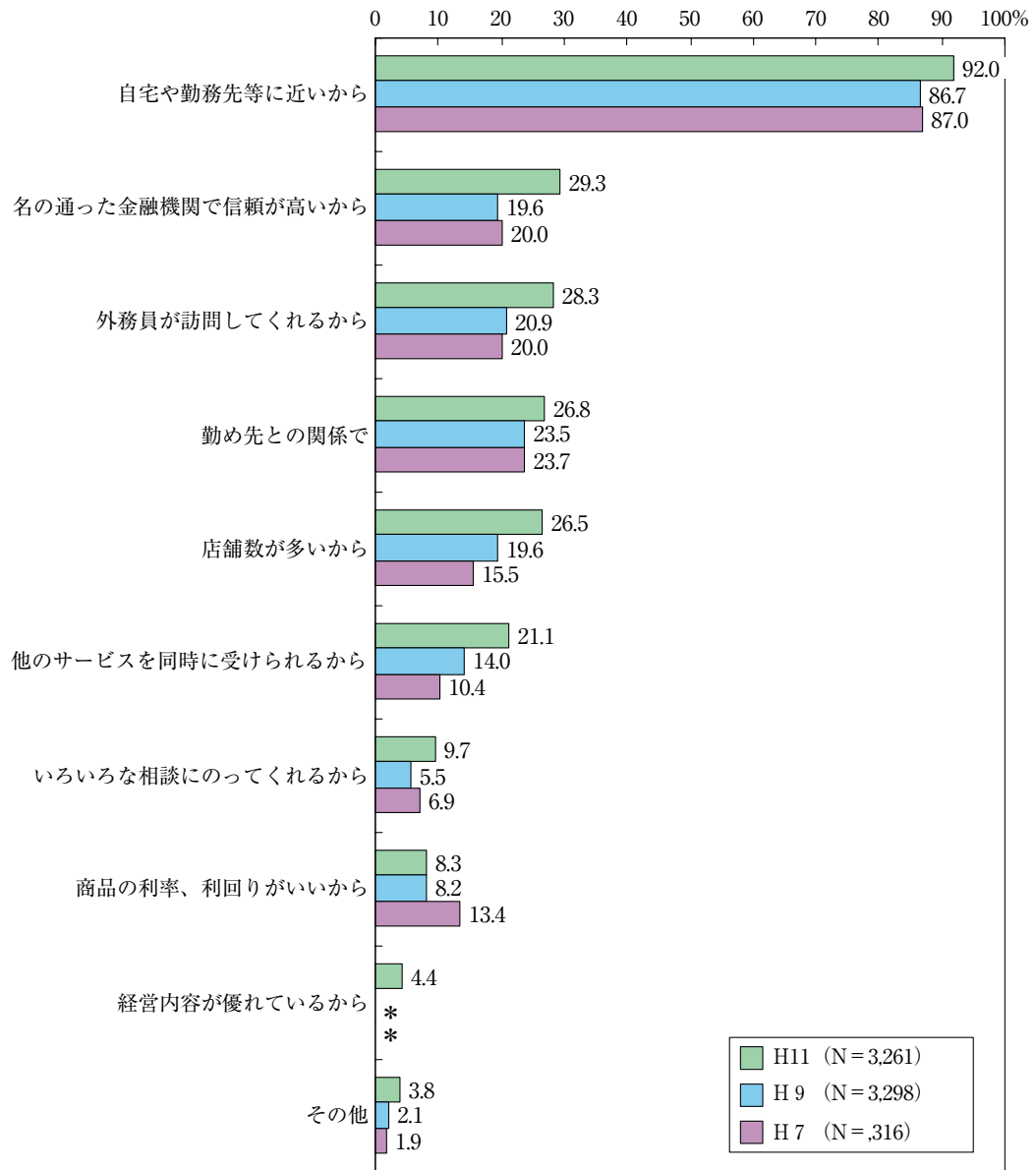
家計が現在取引している金融機関の中で最も多く利用している機関⁴⁾(以下「メイン金融機関」)をまとめた結果が図表2—3である。ここでは、現在利用している機関の順位とは異なり、「地方銀行等」、「都市銀行」、「信用金庫等」、「郵便局」の順番となっている。また、郵便局利用者については、メイン金融機関として利用する割合が低く、逆に都市銀行を利用している家計の総数は相対的に少ないものの、当該利用者の中でメイン金融機

4) ATM・CDを利用する、支店の窓口へ行く、外務員からの訪問を受ける、電話やインターネットでやり取りをするなど、取引のために日ごろ接触する頻度が最も多い金融機関のこと。

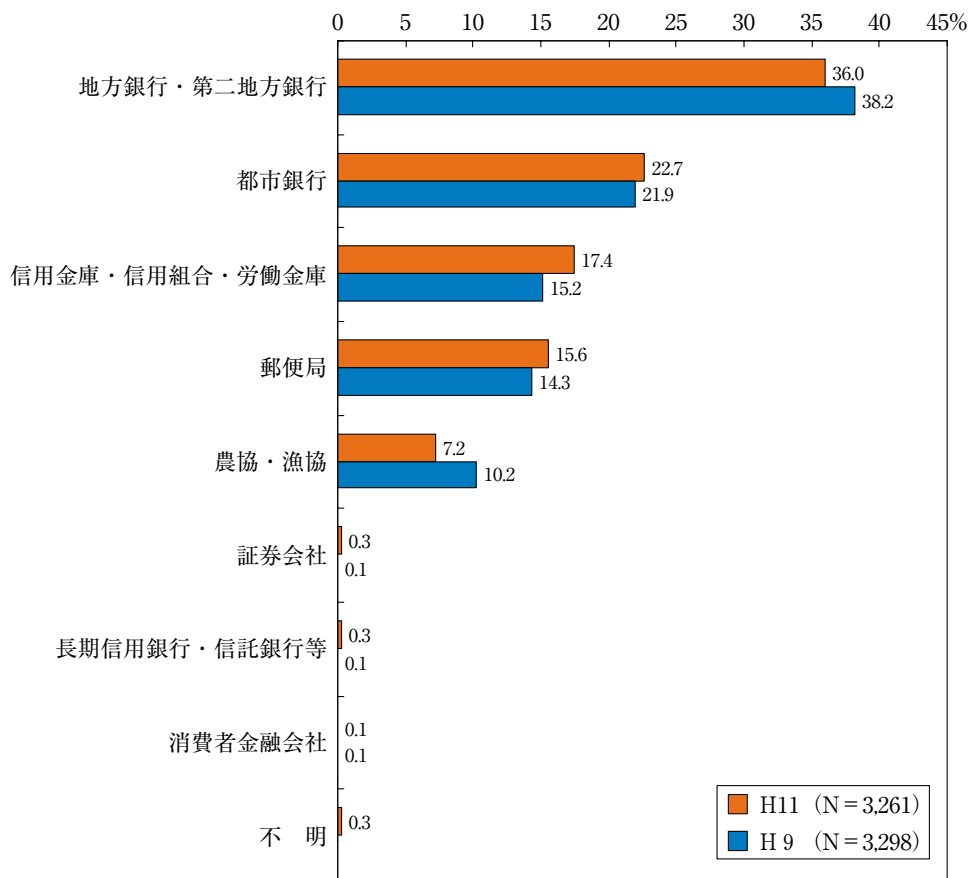
図表 2—1 現在利用している金融機関（複数回答）



図表 2—2 金融機関の選択理由（複数回答）



図表 2—3 最も多く利用している金融機関（単回答）



関として利用する割合が高いことがわかる。これを前回調査と比較すると、金融機関の間で順位の変動は見られないが、「地方銀行等」及び「農協・漁協（以下「農漁協」）」の回答割合は、減少している。

次に無人店舗に関する調査結果について概観する。ATM・CDについては、現在、民間金融機関と郵便貯金とのATM・CD提携やコンビニATMといった、ATM網を拡大する動きが活発になってきているが、そうした中で、ATM・CDがあったらいいと思う場所を取りまとめたものが図表2—4である。その結果は「コンビニエンスストア（41.8%）」の割合が最も高く、次いで「スーパー、ディスカウントストア（25.4%）」、「駅・空港等交通施設（22.8%）」の順となっている。

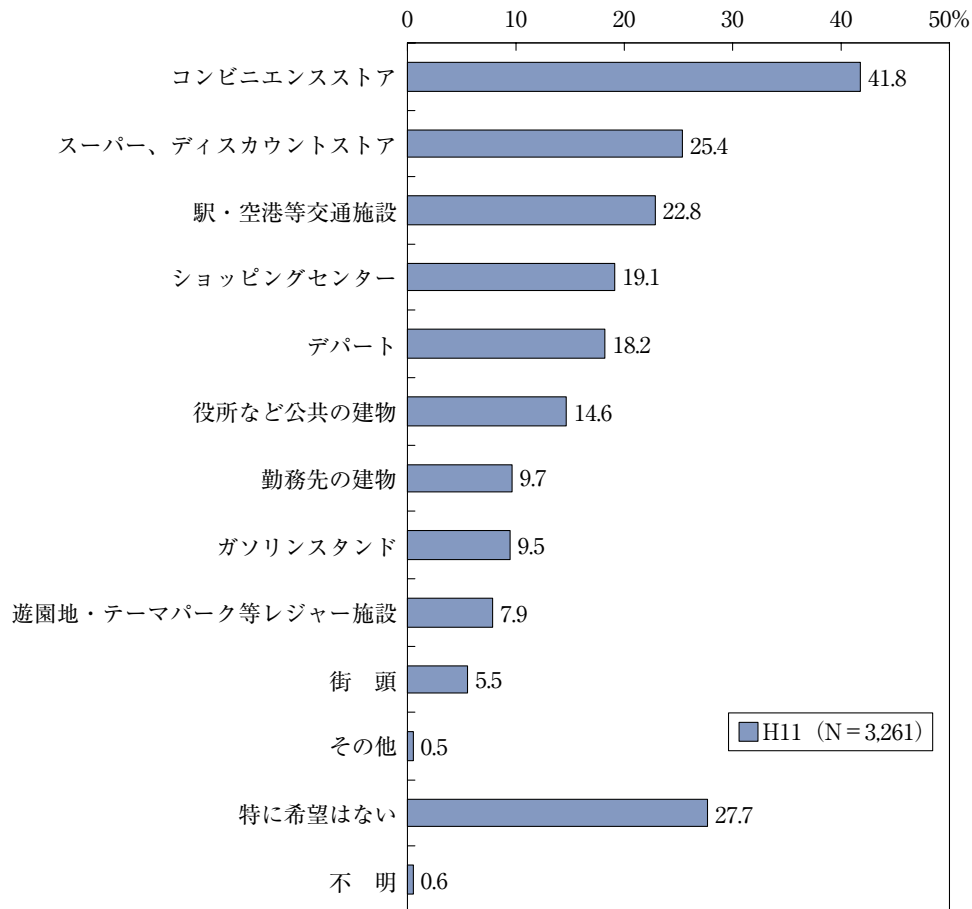
コンビニエンスストア、スーパーなど日常買い

物をするところにATM・CDを設置してほしいとする要望が強いのがわかる。特にコンビニエンスストアは自宅から距離が近く、また多くの店が年中無休で24時間営業しているという利便性の点で顧客の生活との密着度は抜群であり、利用者ばかりでなく、金融機関にとってもその点が大きな魅力となっている。

ATM・CDに対する要望としては図表2—5のとおりで、「時間外手数料を安くしてほしい（54.5%）」、「他の機関で利用時の手数料を安くしてほしい（47.5%）」が高くなっており、利用手数料に関する要望が最も多くなっている。

前回までの調査との比較では、操作面等ATM・CDの性能に関する要望の割合が低下傾向にある。また、今回初めて調査した「稼動時間を延長してほしい（38.1%）」が「設置場所・台数

図表 2—4 ATM・CDがあったらいいと思う場所（複数回答）



を増やしてほしい（34.4%）」を上回っており、既存ATM・CDの稼動時間に関するサービス向上を求める要望も強くなっている。

2.2 金融サービスの利用動向

利用金融機関を取引別にみると、公共料金・クレジットカードなどの自動引落しや給与・年金の自動受取など決済口座としての利用金額が最も多い金融機関としては、「地方銀行等（39.5%）」の回答割合が最も高く、次いで「都市銀行（26.0%）」、「信用金庫等（16.4%）」の順となっている（図表 2—6）。また、預貯金額（投資額）の最も多い金融機関としては、「地方銀行等（28.4%）」の割合が最も高く、次いで「郵便局（26.6%）」、「都市銀行（18.8%）」の順となっている。

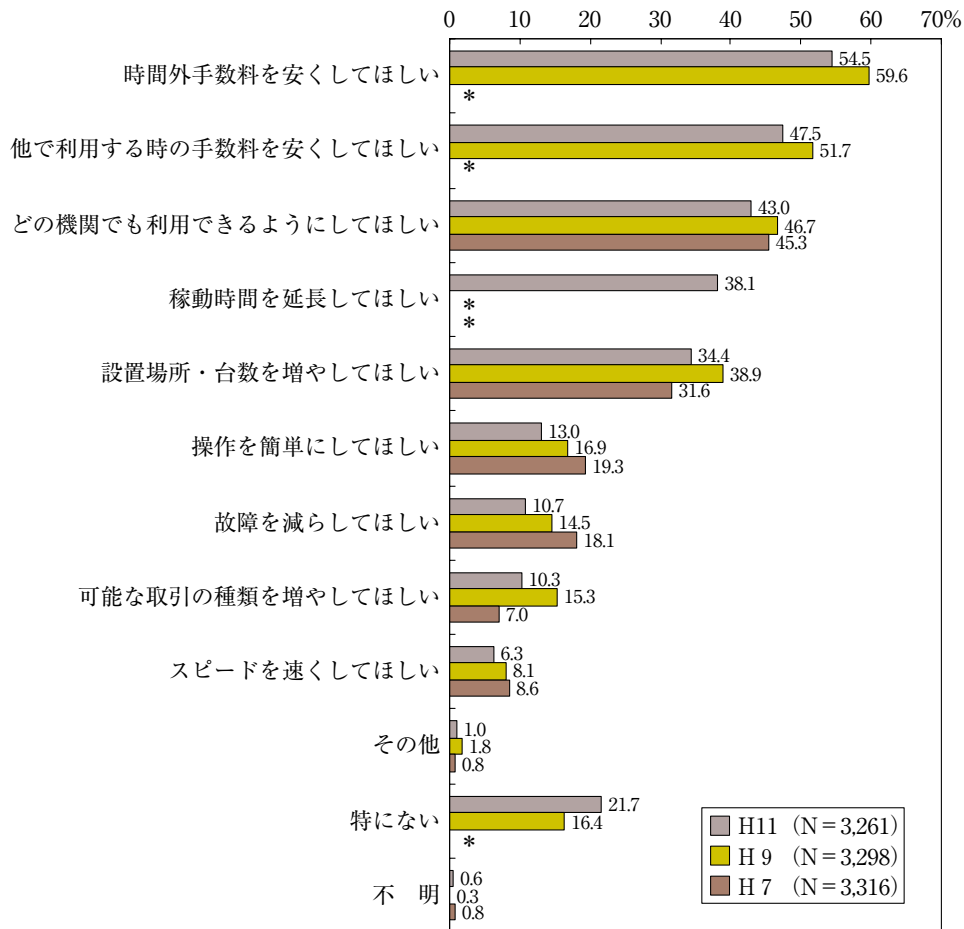
決済取引としての利用と貯蓄取引の利用を比較すると、「地方銀行等」、「都市銀行」、「信用金庫等」、「農漁協」は決済取引としての利用が多く、その他の機関では貯蓄（投資）取引としての利用が多くなっている。

2.3 これからの金融取引

近年、パソコンやインターネットの普及等により、金融取引は、金融機関の既存の有人店舗以外の場所でも行われるようになってきた。本節では、ホームバンキングによる取引をまとめてみた。

最初に、電話やパソコンなどを利用して、自宅で残高照会・口座振替などの金融取引ができるホームバンキング・サービスの認知については、平成7年度の調査では、「現在利用している」と

図表 2—5 ATM・CDに対する要望（複数回答）



「知っているが利用していない」を合わせても3人に1人程度の認知度であった。その後、平成9年度の調査では、これが40%を超え、今回（平成11年度）の調査に至っては過半数を超えるところまで上昇した。ところが実際にそれらを利用している割合となると、全体からみればこの4年間ほとんど変化していない（図表2—7）。

次に、実際にこのホームバンキングを利用している家計にどのような端末を使っているか質問したところ、「加入電話（68.8%）」が最も多く、次いで「パソコン（22.6%）」、今回初めて調査に加えた「携帯電話（20.4%）」の順となっている（図表2—8）。

ファックスは今回の調査以前は、加入電話に次ぐ高い割合であったが、パソコンや携帯電話の普

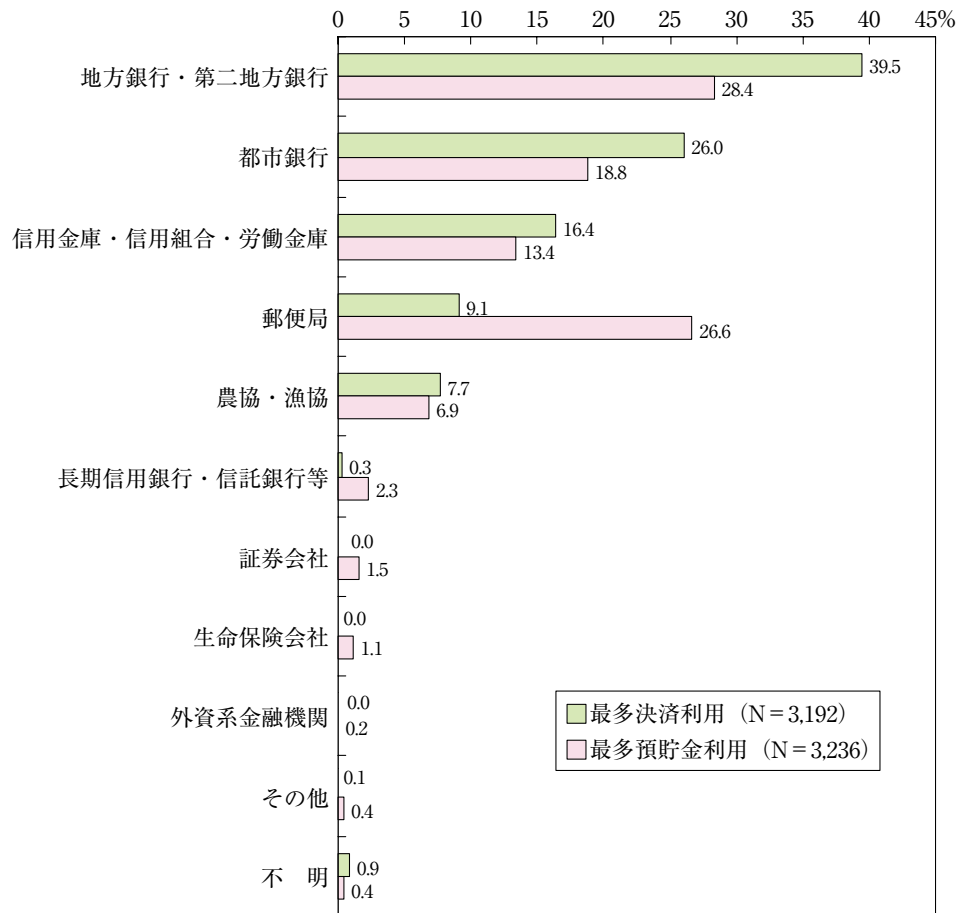
及に伴い、それらの機器へ移行していく傾向を示している。

なお、ゲーム専用機をホームバンキングにも活用するという手段は、4.3%と現時点ではあまり浸透していないことがわかる。

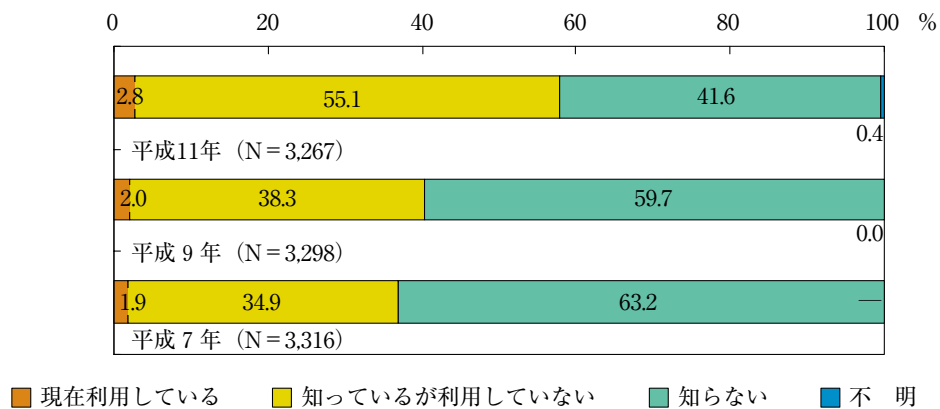
最後に現在はホームバンキングを利用していないが、「今後利用したいと思う」と回答した人に使いたい端末を質問した。これらの家計が利用したい手段としては、「パソコン（インターネットを含む）（60.1%）」の割合が最も高く、次いで、「加入電話（57.7%）」、「FAX（31.4%）」の順となっている（図表2—9）。

前回までの調査との比較では、インターネットの普及とともにパソコンが20ポイント近くも増加している。また過去の調査では、常にトップだっ

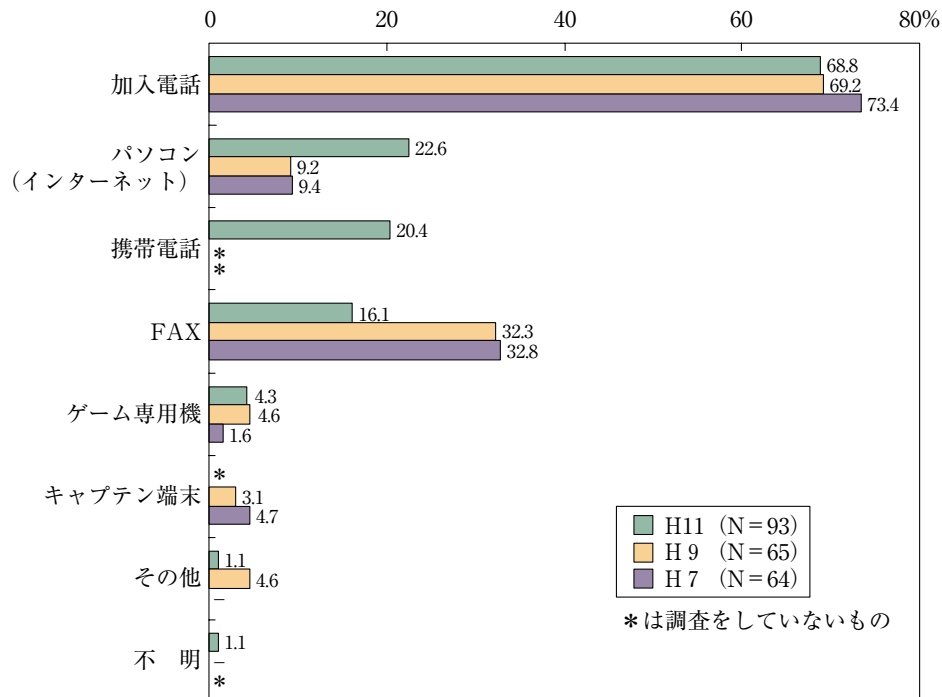
図表 2—6 取引別の利用金融機関（単回答）



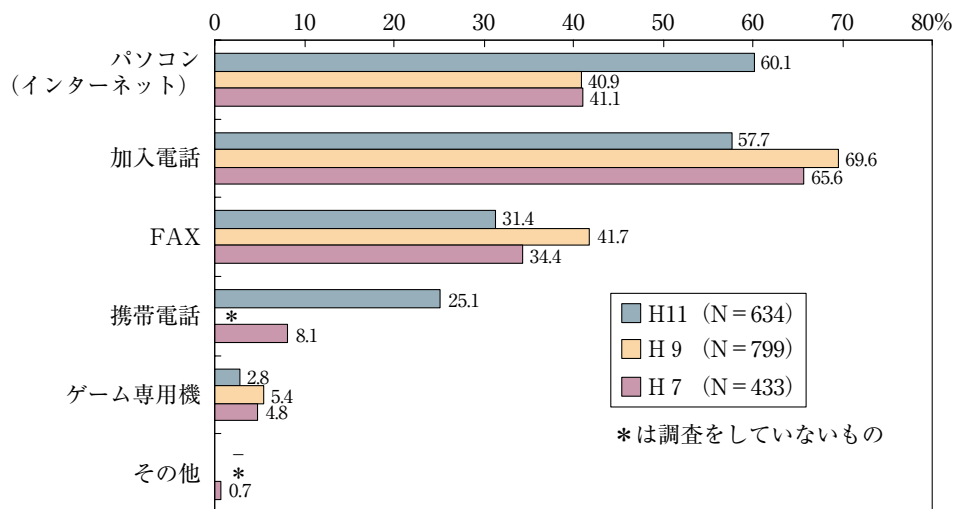
図表 2—7 ホームバンキング・サービスの認知等（単回答）



図表 2—8 ホームバンキング・サービスで使用している端末（複数回答）



図表 2—9 ホームバンキング・サービスで今後使用したい端末（複数回答）



た加入電話とFAXが、いずれも前回調査から10ポイント以上も下がった。これはパソコンやインターネットの一般家庭への浸透と相俟って、iモードの普及など、携帯電話の台頭によるところが大きいといえ、新たな金融取引手段として注目されていることがわかる。

2.4 アンケート結果のまとめ

以上のアンケート結果をまとめることとする。

まず家計が金融機関を選ぶ第一条件が「近いこと」であることは従来どおりであるが、金融ビッグバンの進展に伴い、金融機関の経営破綻などを反映して、信頼性を求める傾向が一段と強くなってきている。

また最近、コンビニバンキングやATMの相互接続、それに休日稼働や稼働時間延長等、ATM・CDを取り巻く状況が大きく変化している中であって、それらに対する要望は、利用する場所や時間帯・手数料など、利便性の向上に関係するものが増えている。こうした中、コンビニエンスストアでのATM・CD設置に対する希望割合が高くなっている。

さらに金融取引の動向については、パソコン（インターネット）の利用が普及するとともに、携帯電話が新たな金融取引手段として浸透する見通しであることが、本アンケート結果からも推測される。

3 家族構成の変化と金融機関選択理由に関する分析

3.1 分析概要

出生率の低下と平均寿命の上昇により、日本では高齢化が進むことが明らかである。さらに核家族化も進んでおり、今後は高齢者のみの世帯や少人数世帯が増えると考えられる。このような家族構成の変化に伴い、家計が金融機関を選択する際の基準も変わることが予想される。

この章では、家計の金融機関選択理由が得られる個票データを利用して、家族構成の違いが、選択理由にどのように影響を与えるのかをプロビット・モデルにより分析する。分析には平成7年、平成9年、平成11年の3年分のデータを用い、年齢の効果が高齢化によるものか、コーホートやその時点での経済情勢によるものなのかについても検討する。

日本では年功賃金制が成立しているため、年齢が高くなるほど所得も高くなる。したがって、家計が金融機関にアクセスする場合、アクセスするかわりに働くことによって得られていたはずの所得の喪失、すなわち機会費用は年齢に伴い高くな

る。また、家族構成員のうち働いている人の比率が増えると、その家計にとって、働く時間を金融機関へのアクセスに費やすことで失う機会費用はより高くなる。一方で、少々遠くても、高い金利が得られるのであれば、家計は収益が機会費用を上回る場合に、利便性よりも収益を重視するはずである。収益は貯蓄額が高くなるほど高いというのが一般的である。さらに、リスクの問題がある。ライフステージの段階によって家計のリスクに対する考え方は異なるであろう。したがって、家計の利便性や収益、リスクに対する考え方は、その家計の家族構成や貯蓄額と非常に関係が深いといえる。

以下の本文の構成は次のとおりである。2節では家族構成の変化と金融機関、あるいは金融資産選択との関係について研究した先行研究について言及し、3節では利用データの説明を行う。4節では利用データより、家族構成と選択理由との関係を集計値で示す。5節ではプロビット・モデルを利用した推計結果を示す。6節はむすびである。

3.2 先行研究

この節では、家族構成と金融機関や金融資産の選択との関係について言及した先行研究をいくつか取り上げる。まず、家計の金融資産選択に関する実証分析で代表的なものには、松浦・橘木〔1991〕がある。彼らは貯蓄動向調査5年分の豊富なデータを用いて、トービット・モデル（type 2）により、金融資産の選択と家計の属性との関係を分析している。トービット・モデル（type2）を利用することで、金融資産の保有関数（選択確率）と需要関数（金融資産額）の両方を同時に推定することができる。その結果より、年収や家族人数、就業者数、持ち家、金融資産残高、世帯主の年齢といった家計の属性が、保有関数や需要関数に影響を与えていることが観察されている。な

お、彼らの研究では取扱い金融機関別の金融資産を対象としているため⁵⁾、金融資産の選択のみならず、本研究の着目する金融機関の選択についても言及することができる。

最近では、福重 [2000] が日本経済新聞社の『金融行動調査』のデータを利用して郵便貯金と銀行預金の保有確率に関し、要求払預金と定期性預金のそれぞれについて決定要因を分析している。この研究でも、世帯主の年齢や世帯人員、総所得、金融資産総額といった家計の属性が各預貯金の選択確率に影響を与えている。しかし、この研究では、郵便貯金と銀行預金との補完性を調べることに着目したもので、その他の金融機関や金融商品については言及されていない。

以上の研究では、家計が金融商品を選択する際、何を重視しているかといった、選択基準については明示的には示されていない。一方、利便性や金利差と金融資産の選択とに着目した研究には、堀内・佐々木 [1982]、井上・宮原・深沼 [1998]、吉野・和田 [2000] がある。これらの研究では都市規模階級別や都道府県レベルのマクロデータを利用しているが、利便性や収益の代理変数を加えている点で、「金融資産選択の際に何が重視されるか」という点がより明らかとなっているといえる。実際、吉野・和田の研究では、店舗への利便性や金利差、金利が上昇局面か下降局面かによって、銀行預金と郵便貯金の残高が決定されることが示されている。しかし、マクロレベルのデータでは、個々の家計に関する情報が相殺されてしまっている可能性があるため、ミクロレベルのデータを利用するのが望ましい。

個票データを利用して、各家計にとって最も近い金融機関であるかどうか金融機関の選択に与

える影響を調べたものには奥井 [2000] がある。この研究では、本研究で利用した「意識調査」(平成11年度)を用いている。これまで個票データを利用している場合でも、利便性についての正確な情報が得られないため、地域における金融機関の店舗数から作成した変数が利用されていた。奥井の研究では、各家計にとっての相対的な金融機関の近さについての情報を利用している点で画期的といえよう。ただし、この研究では、金融機関選択の際に重視されると予想される利便性以外の指標、すなわち収益やリスクについては特に言及されていない。

西久保 [1998] は、ラダリング法といわれる手法を用い、消費者が金融商品を選択する際、いくつかの心理的なステップを踏んでいることを考慮した。すなわち、まず、金融商品の客観的属性に対し、商品から得られる機能的な効用、便益がある。その機能的な効用、便益から、商品から得られる情緒的な効用、便益が得られる。そして、最終的に消費者の価値観が満たされるのである。聞き取り調査によって、これらのステップを明らかにする方法をとることで、消費者が金融商品利用の際、何を考えているかが明らかになる。しかし、この調査には多大な労力がかかり、サンプル数が少なくなる。また、西久保は年齢や家族構成等の家計の属性と選択の際に何を重視するかについては明らかにしていない。

本研究では、家計の属性が、利便性、収益、リスクといった金融機関選択の基準に与える影響を明らかにする。この研究によって、今後の家族構成の変化に伴い、金融機関が今後どのような点に力を入れて顧客サービスを行っていくべきかの参考となることが期待される。

5) 具体的には、郵便貯金、銀行預金、相互銀行等預金、簡易保険、生命保険、株式、債券、株式投信、公社債投信、信託に分けられている。現在は、株式投信などいくつかの金融商品に金融機関の垣根がなくなっているが、当時はこれらの金融商品は各金融機関に特有のものであったといえる。

3.3 利用データ

本研究では、平成7年度、平成9年度、平成11年度の「意識調査」により、家計レベルの個票データを利用した。対象となる家計は年によって異なり⁶⁾、また第1章で述べたとおり質問項目にも若干違いがあるが、継続されている質問項目も多い。特に、利用している金融機関や、その金融機関の選択理由を尋ねる項目は継続して存在している。

1時点のデータを利用したクロスセクション分析では、世帯主の年齢が金融機関の選択理由に影響を与えるという結果が得られた場合でも、高齢化が影響するのか、その時点における高齢者のコーホートが影響しているのかはわからない。年齢に伴う意識の変化を分析するには、パネルデータを利用する必要がある。本研究で利用するデータでは、対象世帯は年によって異なるのでパネル分析はできないが、異なる時点のデータを利用し、年齢の影響が一定であるかどうかをみることで、コーホートの影響を推測することが可能である。

実際の分析対象は、①世帯主年齢20歳以上59歳以下で世帯主が常勤労働者として働いている世帯⁷⁾（以下①グループ）、②世帯主年齢60歳以上69歳以下の世帯（以下、②グループ）、の2つである。②の高齢者世帯については、世帯主の職業が常勤労働者以外（無職を含む）のサンプルも含んでいる。また、家計の属性（世帯主年齢、年収、金融資産総額、借入（住宅ローン、カードローンなど）の有無⁸⁾、家族人数、家族のうち職業を持つ

ている者の人数⁹⁾、持ち家の有無）についての情報が得られないサンプルも落とした。サンプルを限定した結果、サンプル数は、①の世帯主年齢20—59歳については、平成7年が1482世帯、平成9年が1333世帯、平成11年が1316世帯、②の世帯主年齢60—69歳については、平成7年が589世帯、平成9年が486世帯、平成11年が420世帯となる。

分析に利用した主な変数の記述統計量を図表3—1に示す。

3.4 年齢層別選択理由

この節では、年齢層別に金融機関選択理由の構成が異なるかをみる。各年の調査では、「家計が現在利用している金融機関」について、その金融機関を選んで理由を複数回答させている。そこで、金融機関選択理由として「自宅や勤務先、よく行く場所に近い」を選択している家計は利便性を、「商品の利率、利回りが良い」を選択している家計は収益性を、「名の通った金融機関で信頼が高いから」を選択している家計は安全性を選択基準としていると設定し¹⁰⁾、それぞれの理由を選択している家計の比率を調べた。

図表3—2では世帯主年齢20—59歳で常勤労働者の①グループ、図表3—3では世帯主年齢60—69歳の②グループについて、各年における利便性、収益性、安全性を選択している家計の比率をパーセンテージで示した。

いずれのケースにおいても、利便性は最も比率

6) この調査は全国の世帯人員2人以上の普通世帯4500世帯を対象としているが、平成9年度調査では、世帯主年齢70歳以上の世帯を調査対象から除いている。

7) 年によって職業の尋ね方が異なるので、平成7年度では、一般従業者（雇用されている人）、平成9年度、平成11年度調査では、①常勤で（フルタイムで）民間企業に勤務、②常勤で（フルタイムで）官公庁に勤務、③常勤で（フルタイムで）その他団体に勤務している場合を対象としている。

8) 先行研究では、説明変数に借入金の額を利用しているものが多いが、今回利用したデータでは借入金総額を尋ねる質問項目は平成9年度調査では存在しない。そのため、借入の有無の情報を利用した。

9) 平成7年度調査では、「働いて収入を得て」いる者の人数。

10) 選択肢には、「店舗数が多いから」という項目もあり、利便性を表す指標の1つと解釈することもできる。また、平成11年度の調査に限って「経営内容が優れているから」という選択肢があり、これは安全性を示す指標と解釈できる。利便性と安全性の定義をこれらの選択肢を含めたものに拡張した分析も行ったが、その結果は本研究結果と大きく変わらなかった。

図表 3 — 1 変数の記述統計量

1995年

世帯主年齢	20—59歳				60—69歳			
	平均値	標準偏差	最小値	最大値	平均値	標準偏差	最小値	最大値
世帯主年齢	44.4	8.8	21.0	59.0	63.8	2.8	60.0	69.0
常勤労働者					0.346	0.476	0.000	1.000
自営業・会社経営					0.295	0.457	0.000	1.000
パート・アルバイトその他					0.068	0.252	0.000	1.000
無職					0.290	0.454	0.000	1.000
年収	647.1	334.9	100.0	2400.0	611.7	413.5	100.0	2400.0
貯蓄総額	643.0	888.2	100.0	6000.0	1343.5	1533.7	100.0	6000.0
ローン有ダミー変数	0.339	0.473	0.000	1.000	0.175	0.380	0.000	1.000
家族人数	3.991	1.144	2.000	6.000	3.589	1.442	2.000	6.000
勤労者比率	0.486	0.233	0.167	1.000	0.560	0.229	0.167	1.000
持ち家ダミー変数	0.627	0.484	0.000	1.000	0.874	0.332	0.000	1.000
都市規模 1	0.206	0.404	0.000	1.000	0.187	0.390	0.000	1.000
都市規模 2	0.332	0.471	0.000	1.000	0.284	0.451	0.000	1.000
都市規模 3	0.202	0.401	0.000	1.000	0.195	0.397	0.000	1.000
都市規模 4	0.054	0.226	0.000	1.000	0.088	0.284	0.000	1.000
都市規模 5	0.206	0.405	0.000	1.000	0.246	0.431	0.000	1.000
サンプル数	1482			589				

1997年

世帯主年齢	20—59歳				60—69歳			
	平均値	標準偏差	最小値	最大値	平均値	標準偏差	最小値	最大値
世帯主年齢	44.4	9.2	22.0	59.0	63.7	2.8	60.0	69.0
常勤労働者					0.247	0.432	0.000	1.000
自営業・会社経営					0.438	0.497	0.000	1.000
パート・アルバイトその他					0.078	0.269	0.000	1.000
無職					0.237	0.425	0.000	1.000
年収	676.9	350.4	160.0	2500.0	597.8	400.3	160.0	2500.0
貯蓄総額	718.1	955.3	160.0	6250.0	1250.6	1410.5	160.0	6250.0
ローン有ダミー変数	0.415	0.493	0.000	1.000	0.200	0.400	0.000	1.000
家族人数	4.011	1.259	2.000	11.000	3.381	1.580	2.000	10.000
勤労者比率	0.487	0.238	0.125	1.000	0.597	0.240	0.125	1.000
持ち家ダミー変数	0.683	0.465	0.000	1.000	0.895	0.307	0.000	1.000
都市規模 1	0.210	0.407	0.000	1.000	0.208	0.406	0.000	1.000
都市規模 2	0.315	0.465	0.000	1.000	0.265	0.442	0.000	1.000
都市規模 3	0.208	0.406	0.000	1.000	0.198	0.399	0.000	1.000
都市規模 4	0.073	0.260	0.000	1.000	0.076	0.265	0.000	1.000
都市規模 5	0.194	0.396	0.000	1.000	0.253	0.435	0.000	1.000
サンプル数	1333				486			

1999年

世帯主年齢	20—59歳				60—69歳			
	平均値	標準偏差	最小値	最大値	平均値	標準偏差	最小値	最大値
世帯主年齢	44.6	9.1	21.0	59.0	64.0	2.8	60.0	69.0
常勤労働者					0.252	0.435	0.000	1.000
自営業・会社経営					0.414	0.493	0.000	1.000
パート・アルバイトその他					0.110	0.313	0.000	1.000
無職					0.224	0.417	0.000	1.000
年収	649.4	326.0	100.0	2400.0	607.6	415.7	100.0	2400.0
貯蓄総額	636.0	872.7	100.0	6000.0	1293.1	1476.5	100.0	6000.0
ローン有ダミー変数	0.460	0.499	0.000	1.000	0.248	0.432	0.000	1.000
家族人数	3.935	1.276	2.000	8.000	3.529	1.538	2.000	8.000
勤労者比率	0.502	0.241	0.143	1.000	0.601	0.241	0.125	1.000
持ち家ダミー変数	0.657	0.475	0.000	1.000	0.867	0.340	0.000	1.000
都市規模 1	0.201	0.401	0.000	1.000	0.236	0.425	0.000	1.000
都市規模 2	0.340	0.474	0.000	1.000	0.240	0.428	0.000	1.000
都市規模 3	0.212	0.409	0.000	1.000	0.183	0.387	0.000	1.000
都市規模 4	0.055	0.228	0.000	1.000	0.074	0.262	0.000	1.000
都市規模 5	0.192	0.394	0.000	1.000	0.267	0.443	0.000	1.000
サンプル数	1316				420			

注：都市規模 1 = 12大都市、2 = 人口15万人以上、3 = 人口5万人以上、4 = 人口5万人未満、5 = 郡部

図表 3—2 年齢送別選択基準構成比（％）

世帯主年齢20—59歳で常勤労働者			
1995年	複 数 回 答		
年 齢 層	利 便 性	収 益 性	安 全 性
20歳以下29歳以下	86.42	25.93	19.75
30歳以上39歳以下	84.00	16.00	18.57
40歳以上49歳以下	88.21	12.82	18.97
50歳以上59歳以下	90.56	15.24	19.74
合 計	87.85	15.05	19.16
1997年	複 数 回 答		
年 齢 層	利 便 性	収 益 性	安 全 性
20歳以上29歳以下	82.80	5.38	13.98
30歳以上39歳以下	86.07	9.60	22.91
40歳以上49歳以下	90.52	8.84	20.47
50歳以上59歳以下	88.74	11.04	19.65
合 計	88.30	9.53	20.33
1999年	複 数 回 答		
年 齢 層	利 便 性	収 益 性	安 全 性
20歳以上29歳以下	92.41	11.39	26.58
30歳以上39歳以下	92.00	9.85	31.69
40歳以上49歳以下	96.73	9.35	27.57
50歳以上59歳以下	94.42	8.47	29.75
合 計	94.45	9.27	29.33

注：数値は各選択基準を選択している家計の比率を示す。

図表 3—3 高齢者世帯選択基準構成比（％）

世帯主年齢60—69歳、複数回答			
年	利 便 性	収 益 性	安 全 性
1995年	89.64	12.22	21.05
1997年	85.19	9.88	23.25
1999年	87.14	8.81	35.00

注：図表 3—2 に同じ。

が高い。利便性は世帯主年齢40—49歳、50—59歳で比率が高く、収益性は平成9年を除いて年齢層が高くなるほど比率が低くなる傾向がある。安全性の比率は、①グループにおいても②グループにおいても、最近になるほど上昇していることがわかる。特に、②のグループでは、平成7年が21%であったのに対し、平成11年では35%にまで上昇

図表 3—4 年齢層別貯蓄目的の主要金融機関選択基準構成比（％）

世帯主年齢20—59歳で常勤労働者			
1995年	複 数 回 答		
年 齢 層	利 便 性	収 益 性	安 全 性
20歳以上29歳以下	58.0	28.4	19.8
30歳以上39歳以下	55.4	20.3	16.6
40歳以上49歳以下	63.2	15.4	17.8
50歳以上59歳以下	70.0	14.2	19.3
合 計	63.2	16.9	18.1
1997年	複 数 回 答		
年 齢 層	利 便 性	収 益 性	安 全 性
20歳以上29歳以下	74.2	19.4	25.8
30歳以上39歳以下	68.7	17.0	27.6
40歳以上49歳以下	73.7	12.1	26.1
50歳以上59歳以下	75.9	17.4	21.6
合 計	73.3	15.6	24.9

注：図表 3—2 に同じ。

図表 3—5 高齢者世帯貯蓄目的の主要金融機関選択基準構成比（％）

世帯主年齢60—69歳、複数回答			
年	利 便 性	収 益 性	安 全 性
1995年	73.2	12.4	22.4
1997年	77.4	11.3	27.8

注：図表 3—2 に同じ。

している。逆に、収益性の比率は年々減少傾向にある。不況による金利の低下と不良債権問題等に起因する金融機関に対する不信感から、最近になるほど収益性よりも安全性を求める家計が増えていることが伺える。

家計が金融機関を選択する際には、決済目的と貯蓄目的の2つの目的が考えられる。決済目的の金融機関は、収益を最初から期待していないため、利便性や、給与振り込みとの関係、あるいはローンとの関係で決まると予想される。一方、貯蓄目的の金融機関は、収益、利便性、リスクの3つを考慮して決定されることが予想され、家計の判断

が大きく反映する。

そこで、続いては、最も貯蓄額の多い金融機関である貯蓄目的主要金融機関の選択理由の構成比に着目する。平成11年度調査では、貯蓄目的主要金融機関の選択理由を尋ねていないので、平成7年、平成9年のデータについてのみ示す。図表3—4と図表3—5に、①グループ、②グループのそれぞれについて、貯蓄目的主要金融機関の選択基準構成比を示す。

貯蓄目的主要金融機関の選択基準では、利用金融機関の選択基準と比べて、利便性の比率が低くなり、収益性の比率が高くなることがわかる。安全性は、平成9年において、利用金融機関の選択基準に比べ、貯蓄目的主要金融機関の選択基準で比率が高くなる。利便性の比率は低くはなっているが、3つの選択基準のうちでは最も比率が高い。収益性が重視されると予想された貯蓄目的主要金融機関の選択においても、利便性が重要な要因となることが伺える。

3.5 金融機関選択理由に関する推計結果

(1) 利用金融機関の選択理由に関する推計結果

以下では、平成7年、平成9年、平成11年の3年分のデータをプールし、家計が、利便性、収益性、安全性のそれぞれを利用金融機関の選択理由とする場合、家計の属性がどのような影響を与えているかを分析した結果を示す。分析は、被説明変数を、それぞれの選択理由（利便性、収益性、安全性）を選んでいる場合に1、それ以外は0とするダミー変数とし、説明変数に家計の属性を用いたプロビット・モデルにより行う。世帯主年齢20—59歳で常勤労働者の①グループ、世帯主年齢60—69歳の②グループのそれぞれについて推計を行った。各選択理由の選択は、多肢選択による。

説明変数に利用したのは、世帯主年齢、年収対数、貯蓄総額対数、ローンダミー変数（住宅ローン・カードローンなどの借入がある場合に1、それ以外は0をとるダミー変数）、家族人数、家族内勤労者比率¹¹⁾、持ち家ダミー変数、都市規模ダミー変数である。年収や貯蓄総額は平成7年を100とする消費者物価指数でデフレートした。都市規模ダミー変数は、12大都市をベースとし、人口15万人以上、人口5万人以上、人口5万人未満、郡部の4つを加えている。さらに、年によって、各変数の与える影響が異なる可能性を考慮し、平成7年をベースとして、平成9年ダミー変数、平成11年ダミー変数と、これらの年ダミー変数と各説明変数との交差項を加えた。

また、②グループでは、世帯主が常勤労働者以外のサンプルも含むので、世帯主の職業ダミー変数を加えた。職業ダミー変数は、世帯主が無職をベースとして、世帯主の職業が①常勤労働者、②個人経営・自営業、農林漁業に従事、③パート・アルバイトに従事、その他、である場合の3つを加えた。職業ダミー変数に関しても、年ダミー変数との交差項を加えた。

推計結果では、変数の平均値のまわりで、家計の属性が1単位変化したとき、各選択理由の選択確率が何%変化するかを示す限界効果を提示している。ダミー変数の限界効果は、ダミー変数が1の時に選択確率が何%変化するかを示すものである。

①グループの推計結果を図表3—6に示す。

まず、家族属性が利便性の選択に与える影響をみる。世帯主年齢は有意にプラスである。所得や貯蓄総額などの他の要因を取り除いても、世帯主の年齢は利便性と正の相関を持つといえる。その他の変数に関しては、家族人数が有意にプラスで

11) 職業を持っている人の人数を家族人数で割った値で表される。

図表 3—6 金融機関選択理由決定要因推計結果（世帯主年齢20—59歳）

	利 便 性		収 益 性		安 全 性	
	限界効果	標準誤差	限界効果	標準誤差	限界効果	標準誤差
1997年ダミー 1999年ダミー	0.1451 0.0721	0.0924 0.1183	-0.1588 -0.1479	0.1018 0.1004	-0.0254 0.5098	0.2222 0.2304**
世帯主年齢 ×1997年 ×1999年	0.0021 -0.0002 -0.0016	0.0009** 0.0013 0.0015	-0.0031 0.0029 -0.0002	0.0010*** 0.0015* 0.0015	-0.0032 0.0017 0.0011	0.0016** 0.0022 0.0022
年収対数 ×1997年 ×1999年	0.0160 -0.0227 0.0178	0.0166 0.0254 0.0276	0.0138 -0.0302 0.0032	0.0178 0.0285 0.0282	0.0489 0.0011 -0.0307	0.0290* 0.0424 0.0400
貯蓄総額対数 ×1997年 ×1999年	0.0056 -0.0047 -0.0017	0.0079 0.0121 0.0129	0.0465 0.0264 0.0058	0.0078*** 0.0130** 0.0122	0.0601 -0.0161 -0.0201	0.0124*** 0.0191 0.0170
ローン有ダミー変数 ×1997年 ×1999年	-0.0061 0.0064 -0.0069	0.0166 0.0221 0.0276	0.0105 0.0150 -0.0064	0.0165 0.0270 0.0242	0.0532 -0.0125 -0.0618	0.0265** 0.0356 0.0310*
家族人数 ×1997年 ×1999年	0.0135 -0.0084 -0.0149	0.0074* 0.0103 0.0115	-0.0113 0.0063 0.0116	0.0076 0.0113 0.0111	-0.0145 0.0120 -0.0219	0.0123 0.0167 0.0161
家族内勤労者比率 ×1997年 ×1999年	-0.0291 -0.0044 -0.0416	0.0360 0.0518 0.0574	-0.0442 0.0241 0.0447	0.0366 0.0572 0.0562	-0.0236 -0.0239 -0.1024	0.0589 0.0845 0.0804
持ち家ダミー変数 ×1997年 ×1999年	-0.0068 0.0016 0.0294	0.0178 0.0264 0.0254	0.0080 -0.0211 -0.0362	0.0176 0.0266 0.0237	0.0006 -0.0116 0.0487	0.0289 0.0421 0.0433
都市規模 2（人口15万人以上） ×1997年 ×1999年	-0.0298 0.0270 0.0104	0.0234 0.0248 0.0331	-0.0253 0.0031 0.0463	0.0173 0.0300 0.0382	-0.0294 0.0073 0.0523	0.0297 0.0451 0.0474
都市規模 3（人口5万人以上） ×1997年 ×1999年	-0.0549 0.0304 0.0122	0.0298** 0.0259 0.0352	-0.0428 -0.0293 0.0926	0.0175** 0.0287 0.0522**	-0.0816 0.0293 0.0505	0.0311** 0.0551 0.0554
都市規模 4（人口5万人未満） ×1997年 ×1999年	-0.1866 0.0483 0.0420	0.0624*** 0.0251 0.0329	-0.0559 -0.0264 0.0715	0.0222* 0.0472 0.0860	-0.0706 0.0729 0.1504	0.0480 0.0896 0.1004*
都市規模 5（郡部） ×1997年 ×1999年	-0.0913 0.0446 0.0374	0.0329*** 0.0219 0.0286	-0.0708 0.1287 0.1222	0.0157*** 0.0593*** 0.0622**	-0.0700 0.0306 0.0598	0.0321** 0.0565 0.0582
選択確率 ×の平均値における選択確率 擬似決定係数 サンプル数	0.9010 0.9101 0.0423 4131		0.1143 0.0960 0.0791 4131		0.2278 0.2185 0.0382 4131	

***…1%水準で有意、**…5%水準で有意、*…10%水準で有意

ある以外は、家族属性で有意なものは観察されない。また、年ダミー変数との交差項で有意なものはない。

次に家族属性が収益性の選択に与える影響をみる。世帯主の年齢はマイナスに有意である。しかし、平成9年においては、世帯主年齢が収益性の選択に与える影響がほとんど観察されない。

$(-0.0031 + 0.0029 = -0.0002)$ 。いずれにせよ、世帯主年齢が高くなるほど、収益性が選択されなくなる傾向が示される。貯蓄総額対数はプラスに有意である。貯蓄総額が多いほど同じ収益率で得られる収益が大きくなることから、納得のいく結果である。

最後に、家族属性が安全性に与える影響についてみる。安全性の選択確率に関して特筆すべきことは、平成11年ダミー変数が有意にプラスであることである。平成11年は長引く不況や金融不安から、安全性を重視する傾向が高まっていることが伺える。その他の家族属性についてみる。世帯主年齢はマイナスに有意である。収益性と安全性とは反対の関係にあることから、収益性に対しても安全性に対しても、世帯主年齢がマイナスに有意という結果は一貫性がないように思える。あるいは、年齢層が高くなると、家計によって、収益を重視するか、安全を重視するかといった、両極端の選択が行われるのかもしれない。年収対数は有意にプラスである。年収が高いと、金融機関にアクセスすることで失う機会費用が大きいということから、安全性よりはむしろ利便性を重視することが予想されたが、この結果は予想とは異なる。

貯蓄総額対数はプラスに有意である。貯蓄総額が大きいと、金融機関が破たんした場合に被る損害も大きくなるという点から、安全性を重視するという結果は納得のいくものである。さらに、ローン有ダミー変数がプラスに有意であり、ローンのある家計では安全性を選択理由とする確率が

高いといえる。ただし、ローン有ダミー変数と平成11年ダミー変数との交差項の係数値から、平成11年にはローンがある場合は安全性の選択にむしろマイナスの影響を与えていることがわかる $(0.0532 - 0.0618 = -0.0066)$ 。

続いて、世帯主年齢60—69歳の②グループによる推計結果を、図表3—7に示す。

家計の属性が利便性に与える影響については、貯蓄総額対数が有意にプラスであるが、平成9年ダミー変数との交差項が有意にマイナスで、係数の絶対値が大きいため、平成9年については、貯蓄総額が利便性の選択に与える影響がマイナスとなるといえる。①グループで有意であった世帯主年齢は②グループでは有意でないが、②グループでは世帯主の年齢幅が60～69歳と狭いため、年齢の効果が表れにくかったと予想される。

収益性に関しては、貯蓄総額対数がプラスに有意である。①グループ同様、高齢者においても、貯蓄総額が多いほど収益性を重視して金融機関を選択するといえる。

安全性に関しては、貯蓄総額がプラスに有意となる。世帯主年齢は有意であるが、係数の符号や値がまちまちであることから、各年で一貫していない。これは、前に記したように、②グループの世帯主年齢の幅は狭いことが影響していると考えられる。

以上の結果より、特に①グループにおいて、年齢が利便性や収益性、安全性の選択に与える影響がいくらか観察された。ここで、年齢の影響は加齢が与える影響なのか、それぞれの年における経済状況やコーホートの影響によるものかという問題が生じる。次の項では、加齢の効果とコーホート効果に着目した分析を行う。

(2) 加齢の影響とコーホートの影響

本項では、利便性、収益性、安全性の各要因に

図表 3 — 7 金融機関選択理由決定要因推計結果（世帯主年齢60—69歳）

	利 便 性		収 益 性		安 全 性	
	限界効果	標準誤差	限界効果	標準誤差	限界効果	標準誤差
1997年ダミー 1999年ダミー	0.5308 0.3344	0.3586 0.2989	0.1291 0.2005	0.6243 0.7932	-0.8316 -0.5187	0.1959** 0.2795
世帯主年齢 ×1997年 ×1999年	0.0035 -0.0099 -0.0058	0.0052 0.0072 0.0076	0.0044 -0.0056 -0.0029	0.0038 0.0061 0.0066	-0.0118 0.0243 0.0172	0.0071* 0.0102** 0.0102*
常勤労働者 ×1997年 ×1999年	-0.0190 -0.0494 0.0764	0.0406 0.0742 0.0322	-0.0003 -0.0320 -0.0640	0.0290 0.0357 0.0217*	-0.0160 -0.0518 -0.0184	0.0493 0.0721 0.0749
自営業・会社経営 ×1997年 ×1999年	-0.0647 -0.0051 0.0408	0.0423 0.0568 0.0435	-0.0074 -0.0285 -0.0671	0.0310 0.0384 0.0237*	-0.0175 -0.0644 -0.0269	0.0534 0.0694 0.0734
パート・アルバイトその他 ×1997年 ×1999年	0.0835 -0.1905 -0.0898	0.0436 0.1985 0.1597	0.1107 -0.0502 -0.0750	0.0687** 0.0319 0.0143**	-0.0931 0.1125 0.1148	0.0696 0.1437 0.1373
年収対数 ×1997年 ×1999年	0.0029 0.0245 -0.0409	0.0268 0.0399 0.0382	0.0188 0.0347 -0.0227	0.0255 0.0362 0.0354	0.0478 -0.0058 -0.0120	0.0382 0.0590 0.0523
貯蓄総額対数 ×1997年 ×1999年	0.0282 -0.0399 0.0033	0.0132** 0.0204* 0.0198	0.0337 0.0050 0.0193	0.0107*** 0.0178 0.0186	0.0619 0.0003 -0.0309	0.0185*** 0.0294 0.0265
ローン有ダミー変数 ×1997年 ×1999年	0.0383 -0.0329 -0.0415	0.0339 0.0635 0.0656	0.0259 -0.0252 -0.0275	0.0334 0.0349 0.0352	0.0640 -0.0378 -0.0162	0.0548 0.0677 0.0671
家族人数 ×1997年 ×1999年	0.0027 -0.0109 0.0029	0.0117 0.0152 0.0166	-0.0124 -0.0019 0.0060	0.0094 0.0139 0.0152	-0.0272 0.0212 0.0136	0.0166 0.0227 0.0226
家族内勤労者比率 ×1997年 ×1999年	0.0484 -0.0462 -0.0352	0.0715 0.0975 0.1016	-0.0885 0.0858 0.1409	0.0564 0.0836 0.0896	-0.0826 -0.0135 0.0690	0.0972 0.1408 0.1372
持ち家ダミー変数 ×1997年 ×1999年	-0.0241 0.0613 0.0337	0.0403 0.0537 0.0605	-0.0036 -0.0185 -0.0198	0.0356 0.0504 0.0525	-0.0196 0.1657 0.0750	0.0631 0.1116 0.0963
都市規模 2（人口15万人以上） ×1997年 ×1999年	0.0026 -0.0465 -0.0066	0.0463 0.0790 0.0698	0.0501 -0.0554 -0.0138	0.0357 0.0248 0.0439	0.0441 -0.0713 0.0058	0.0579 0.0688 0.0821
都市規模 3（人口5万人以上） ×1997年 ×1999年	-0.0258 -0.0388 -0.0461	0.0537 0.0807 0.0859	-0.0193 -0.0092 -0.0094	0.0318 0.0487 0.0558	0.0223 -0.1166 0.0032	0.0646 0.0648 0.0905
都市規模 4（人口5万人未満） ×1997年 ×1999年	-0.0608 -0.1402 0.0-624	0.0741 0.1317 0.1129	-0.0227 0.0250 0.1168	0.0396 0.0872 0.1419	0.1869 -0.1732 0.0900	0.0930** 0.0536** 0.0880
都市規模 5（郡部） ×1997年 ×1999年	-0.0809 -0.0114 0.0078	0.0580 0.0680 0.0632	-0.0340 0.0474 0.0724	0.0321 0.0710 0.0868	-0.0078 0.0308 0.1713	0.0640 0.0939 0.1081*
選択確率 ×の平均値における選択確率 擬似決定係数 サンプル数	0.8749 0.8898 0.0607 1495		0.1050 0.0811 0.1112 1495		0.2569 0.2393 0.0696 1495	

***…1%水準で有意、**…5%水準で有意、*…10%水準で有意

ついて、それぞれの選択確率に年齢が与える影響が、加齢の効果によるものなのか、コーホートの効果によるものなのか、あるいは特定の年齢層に構造変化を生じさせるような各年に特有の影響によるものなのかを検討する。方法として、世帯主年齢層のダミー変数と、これらの変数と年ダミー変数との交差項を加えた式を推計し、各年齢層に対する年特有の効果があるかどうかを調べる。さらに、世帯主年齢層のダミー変数とコーホートダミー変数とを加えた式を推計し、加齢効果とコーホート効果がそれぞれ観察されるかを調べる。調査は隔年で行われているが、2年間隔のコーホート・グループを作成すると、ひとつのグループに入るサンプルの数が非常に少なくなる恐れがある。そこで、平成7年と平成11年の2年分のデータのみを利用し、4年間隔のコーホート・グループを作成した。

ここで、コーホートダミー変数の作成について、少し詳しく述べる。まず、平成7年と平成11年のデータを利用し、4年間隔のコーホートを作成した。平成7年に23歳以上26歳以下のコーホート・グループは、平成11年には27歳以上30歳以下となる。同様に、平成7年において、27—30歳、31—34歳、35—38歳、39—42歳、43—46歳、47—50歳、51—54歳、55—58歳のコーホート・グループについて、平成11年には4年年齢をずらすことによって、同じコーホート・グループを作成することができる。コーホート・グループは、図表3—8のようになる。

各コーホート・グループについて、そのコーホート・グループであれば1、それ以外は0とおく、コーホートダミー変数を作成し、推計式に加えることで、コーホートに特有の金融機関選択要因決定の傾向があるかどうかを調べることができ

図表3—8

コーホート・グループ	平成7年年齢	平成11年年齢
1	23—26	27—30
2	27—30	31—34
3	31—34	35—38
4	35—38	39—42
5	39—42	43—46
6	43—46	47—50
7	47—50	51—54
8	51—54	55—58
9	55—58	

る。

図表3—9には年別年齢効果の推計結果を、図表3—10には加齢効果とコーホート効果の推計結果を示す¹²⁾。また、分析の対象は、世帯主年齢が20～59歳で世帯主が常勤労働者である①グループである。

まず、年別年齢別効果を推計した図表3—8の結果をみる。家計属性の変数は、図表3—6の結果とほとんど変わらない。図表3—6では、年齢に関する変数として世帯主年齢を用いていたが、図表3—8では世帯主年齢層ダミー変数を用いた。結果は、年齢層ダミー変数で有意なものはそれほど観察されていないが、世帯主年齢が高いほど、利便性の選択確率が高まり、収益性と安全性の選択確率は低下するという、図表3—6の結果と同様の傾向が観察される。また、年齢層ダミー変数と年との交差項はほとんど有意でなかったが、平成11年では、若年層において、収益性の選択確率が減少することが示されている。

続いて、図表3—9のコーホートダミー変数を加えた推計結果をみる。コーホートダミー変数で有意なものは利便性において、コーホート9が有

12) 特異性のため、年ダミー変数と年齢層ダミー変数との交差項と、コーホートダミー変数とを同時に加えて推計することはできない。

図表 3—9 金融機関選択理由決定要因推計結果：年別年齢効果

世帯主年齢23—58歳、調査年は1995年・1999年を対象						
	利 便 性		収 益 性		安 全 性	
	限界効果	標準誤差	限界効果	標準誤差	限界効果	標準誤差
1999年ダミー	0.0367	0.1468	-0.1042	0.1738	0.4521	0.2279*
年収対数	0.0156	0.0152	0.0119	0.0192	0.0523	0.0305*
×1999年	0.0173	0.0254	0.0025	0.0306	-0.0335	0.0420
貯蓄総額対数	0.0039	0.0072	0.0535	0.0085***	0.0647	0.0130***
×1999年	0.0010	0.0118	0.0019	0.0132	-0.0249	0.0178
ローン有ダミー変数	-0.0057	0.0151	0.0232	0.0181	0.0598	0.0279**
×1999年	-0.0056	0.0252	-0.0187	0.0252	-0.0739	0.0332**
家族人数	0.0142	0.0069**	-0.0104	0.0084	-0.0150	0.0131
×1999年	-0.0198	0.0107*	0.0080	0.0121	-0.0238	0.0172
家族内勤労者比率	-0.0304	0.0335	-0.0716	0.0405*	-0.0370	0.0632
×1999年	-0.0251	0.0541	0.0759	0.0619	-0.1028	0.0864
持ち家ダミー変数	-0.0052	0.0162	0.0011	0.0194	-0.0041	0.0305
×1999年	0.0300	0.0240	-0.0351	0.0276	0.0524	0.0442
都市規模2（人口15万人以上）	-0.0267	0.0212	-0.0263	0.0188	-0.0342	0.0311
×1999年	0.0090	0.0303	0.0504	0.0401	0.0509	0.0486
都市規模3（人口5万人以上）	-0.0487	0.0274**	-0.0415	0.0192**	-0.0810	0.0329**
×1999年	0.0154	0.0309	0.0917	0.0536**	0.0485	0.0571
都市規模4（人口5万人未満）	-0.1782	0.0608***	-0.0516	0.0261	-0.0710	0.0507
×1999年	0.0396	0.0288	0.0705	0.0896	0.1440	0.1024
都市規模5（郡部）	-0.0872	0.0310***	-0.0764	0.0171***	-0.0728	0.0339**
×1999年	0.0328	0.0266	0.1483	0.0675***	0.0594	0.0600
世帯主年齢（27—30歳）	0.0402	0.0303	0.0487	0.0800	-0.0787	0.0836
世帯主年齢（31—34歳）	0.0379	0.0316	-0.0491	0.0431	-0.0795	0.0818
世帯主年齢（35—38歳）	0.0455	0.0296	-0.0517	0.0431	-0.0875	0.0806
世帯主年齢（39—42歳）	0.0353	0.0340	-0.0887	0.0304**	-0.1252	0.0722
世帯主年齢（43—46歳）	0.0561	0.0277	-0.0712	0.0381	-0.1159	0.0756
世帯主年齢（47—50歳）	0.0475	0.0322	-0.0778	0.0385	-0.1449	0.0720*
世帯主年齢（51—54歳）	0.0646	0.0251*	-0.0800	0.0352*	-0.1274	0.0738
世帯主年齢（55—58歳）	0.0701	0.0227**	-0.0721	0.0378	-0.1218	0.0751
世帯主年齢（27—30歳）×99年	-0.0136	0.0844	-0.0997	0.0155**	0.1237	0.1690
世帯主年齢（31—34歳）×99年	-0.0748	0.1129	-0.0485	0.0565	0.0423	0.1468
世帯主年齢（35—38歳）×99年	-0.0251	0.0873	-0.0467	0.0579	0.1165	0.1596
世帯主年齢（39—42歳）×99年	0.0073	0.0676	0.0414	0.1057	0.1401	0.1629
世帯主年齢（43—46歳）×99年	-0.0408	0.0963	-0.0909	0.0286*	0.1109	0.1590
世帯主年齢（47—50歳）×99年	-0.0075	0.0768	-0.0353	0.0666	0.1190	0.1589
世帯主年齢（51—54歳）×99年	0.0040	0.0736	-0.0542	0.0557	0.1582	0.1668
世帯主年齢（55—58歳）×99年	-0.1625	0.1482	-0.0748	0.0423	0.0934	0.1581
選択確率	0.9086		0.1237		0.2418	
×の平均値における選択確率	0.9228		0.1028		0.2304	
擬似決定係数	0.0681		0.0866		0.0458	
サンプル数	2725		2725		2725	

***…1%水準で有意、**…5%水準で有意、*…10%水準で有意

図表 3—10 金融機関選択理由決定要因推計結果：年齢効果とコーホート結果

世帯主年齢23—58歳、調査年は1995年・1999年を対象						
	利 便 性		収 益 性		安 全 性	
	限界効果	標準誤差	限界効果	標準誤差	限界効果	標準誤差
1999年ダミー	0.0111	0.1438	-0.1746	0.1741	0.5322	0.2033**
年収対数	0.0156	0.0152	0.0119	0.0192	0.0523	0.0305*
×1999年	0.0173	0.0254	0.0025	0.0306	-0.0335	0.0420
貯蓄総額対数	0.0039	0.0072	0.0535	0.0085***	0.0647	0.0130***
×1999年	0.0010	0.0118	0.0019	0.0132	-0.0249	0.0178
ローン有ダミー変数	-0.0057	0.0151	0.0232	0.0181	0.0598	0.0279**
×1999年	-0.0056	0.0252	-0.0187	0.0252	-0.0739	0.0332**
家族人数	0.0142	0.0069**	-0.0104	0.0084	-0.0150	0.0131
×1999年	-0.0198	0.0107*	0.0080	0.0121	-0.0238	0.0172
家族内勤労者比率	-0.0304	0.0335	-0.0716	0.0405*	-0.0370	0.0632
×1999年	-0.0251	0.0541	0.0759	0.0619	-0.1028	0.0864
持ち家ダミー変数	-0.0052	0.0162	0.0011	0.0194	-0.0041	0.0305
×1999年	0.0300	0.0240	-0.0351	0.0276	0.0524	0.0442
都市規模 2（人口15万人以上）	-0.0267	0.0212	-0.0263	0.0188	-0.0342	0.0311
×1999年	0.0090	0.0303	0.0504	0.0401	0.0509	0.0486
都市規模 3（人口 5 万人以上）	-0.0487	0.0274**	-0.0415	0.0192**	-0.0810	0.0329**
×1999年	0.0154	0.0309	0.0917	0.0536**	0.0485	0.0571
都市規模 4（人口 5 万人未満）	-0.1782	0.0608***	-0.0516	0.0261	-0.0710	0.0507
×1999年	0.0396	0.0288	0.0705	0.0896	0.1440	0.1024
都市規模 5（郡部）	-0.0872	0.0310***	-0.0764	0.0171***	-0.0728	0.0339**
×1999年	0.0328	0.0266	0.1483	0.0675***	0.0594	0.0600
世帯主年齢（27—30歳）	0.0478	0.0273	-0.0666	0.0353	-0.0620	0.0808
世帯主年齢（31—34歳）	0.0236	0.0450	-0.1043	0.0212**	-0.1032	0.0785
世帯主年齢（35—38歳）	0.0345	0.0433	-0.1042	0.0263**	-0.0998	0.0831
世帯主年齢（39—42歳）	0.0469	0.0393	-0.0871	0.0366	-0.1113	0.0804
世帯主年齢（43—46歳）	0.0605	0.0340	-0.1081	0.0287**	-0.0932	0.0828
世帯主年齢（47—50歳）	0.0640	0.0337	-0.1014	0.0328**	-0.1100	0.0761
世帯主年齢（51—54歳）	0.0882	0.0183***	-0.0989	0.0265**	-0.0494	0.0807
世帯主年齢（55—58歳）	0.0569	0.0275	-0.1066	0.0211***	-0.0470	0.0750
コーホート 2	-0.0290	0.0735	-0.0558	0.0418	0.0995	0.1324
コーホート 3	-0.0456	0.0890	0.0721	0.1115	0.0757	0.1351
コーホート 4	-0.0066	0.0695	0.0556	0.1048	0.1339	0.1410
コーホート 5	-0.0099	0.0700	0.0368	0.0941	0.1160	0.1315
コーホート 6	-0.0501	0.0838	-0.0607	0.0478	0.0766	0.1152
コーホート 7	-0.0373	0.0695	0.0025	0.0646	0.0649	0.0973
コーホート 8	-0.0617	0.0658	-0.0269	0.0453	0.0463	0.0771
コーホート 9	-0.1081	0.0495***	-0.0303	0.0302	-0.0047	0.0487
選択確率	0.9086		0.1237		0.2418	
×の平均値における選択確率	0.9228		0.1028		0.2304	
擬似決定係数	0.0681		0.0866		0.0458	
サンプル数	2725		2725		2725	

***…1%水準で有意、**…5%水準で有意、*…10%水準で有意

意にマイナスである以外は全く観察されなかった。一方、年齢層ダミー変数は、収益性において有意なものが増えた。世帯主年齢23—26歳に比べると、他の年齢層では収益性の選択確率が低下することが示されている。しかし、年齢層が高くなるほど、収益性の選択確率が低下するとは言い切れず、例えば、世帯主年齢31—34歳の係数は、世帯主年齢43歳以上の年齢層と比べて値にそれほど差がない。

図表3—8、図表3—9の結果より、各年齢層に対する年特有の効果やコーホート効果をコントロールしても、利便性や収益性の選択に対して年齢層ダミー変数が有意であることが観察されたことから、これらの選択理由に対して加齢が影響していることが予想される。ただし、今回の分析では、2時点のみのデータを利用しているため、コーホート効果と加齢効果が相関は高くなることが考えられ、注意が必要である。

3.6 むすび

本研究では、家計の属性が金融機関選択基準に与える影響をプロビット・モデルにより推計した。選択基準として、利便性、収益性、安全性の3つを取り上げた。その結果より、以下のことが示された。利用金融機関の選択理由に関して、①世帯主年齢20—59歳の常勤労働者世帯では、世帯主年齢が高いほど利便性の選択確率は上がり、収益性や安全性の選択確率が下がる。②世帯主年齢20—59歳と世帯主年齢60—69歳の両方で、貯蓄総額が高いほど収益性と安全性の選択確率が上昇する。③世帯主年齢20—59歳の常勤労働者世帯では、年収が高いと安全性の選択確率が高くなる。④世帯主年齢20—59歳において、平成11年は他の年に比べ安全性の選択確率が高くなる。⑤①で示した年齢の影響には、年特有のショックによる影響や

コーホートの効果がほとんど含まれておらず、純粹な加齢の影響を表しているといえる。

本研究の分析結果より、家族属性が「利便性」「収益性」「安全性」のそれぞれに与える影響が示された。結果から判断する限り、世帯主年齢が高くなるほど利便性が重視される一方で、若年層では収益性や安全性が重視されるといえる。世帯主年齢と利便性の選択とが正の相関を持つことは、年齢が高くなるほど金融機関へアクセスする際に要する労力が若年層に比べて相対的に大きくなることで説明できる。また、貯蓄総額の多い家計では、収益性や安全性が重視されることになる。そのため、今後、少子化が進むことにより遺産を残す必要性が小さくなり、貯蓄総額が減った場合には、収益性や安全性は選択理由として重視されなくなることが予想される¹³⁾。

家族構成が選択理由に有意な影響を与えていることから、本研究の結果は、金融機関が、高齢化、核家族化に伴い、顧客セグメント別の商品設計、チャネル戦略において、何をセールスポイントとしていくべきかについて、示唆を与えるものとなる。

一方で、本研究で利用したデータでは質問項目が毎回変更されることから、平成11年度調査では貯蓄目的主要金融機関の選択理由についての情報が得られない等、異時点間で比較できる内容が限られてしまうという問題がある。本研究では、できるだけ各年の情報を比較できる形にするため、サンプルの限定を行っているが、その段階でサンプル数が減少している点も問題である。今後の調査でも、できるだけ質問項目が保持されることが望まれる。

今後は、インターネット上での金融サービスの提供が一層進展することから、物理的な距離で測

13) 大竹（1993）の研究では、子供がいない場合は子供がいる場合に比べて、高齢者の資産の取り崩しが進むことが示されている。

られる利便性が意味をなさなくなることも予想さ 家計の考え方がどのように変化していくのかも、
れる。このような金融市場の新しい動きに対して、 今後検討すべき課題であろう。

参考文献

- 井上徹・宮原勝一・深沼光 [1998]「都市階級別データによる預貯金選択の分析」秋季日本金融学会報告論文。
- 大竹文雄 [1993]「高齢者の遺産動機と貯蓄」高山憲之・原田泰編『高齢化の中の金融と貯蓄』第3章（日本評論社）。
- 奥井めぐみ [2000]「金融機関の相対的利便性と家計の金融機関選択：「金融機関利用に関する意識調査（平成11年度）」より」郵政研究所ディスカッションペーパー・シリーズ2000—06。
- 西久保浩二 [1998]「手段目的連鎖分析にみる金融商品ベネフィットの構造（試論）」金融ジャーナル5月号、pp. 75-80。
- 福重元嗣 [2000]「首都圏における郵便貯金と銀行預金の保有確率について——プロビット・モデルによる分析——」、『金融経済研究』第16号、1月pp. 56-65。
- 堀内昭義・佐々木宏夫 [1982]「家計の預・貯金需要と店舗サービス」、経済研究、Vol. 33、No. 3、pp. 219-229。
- 松浦克己・橘木俊詔 [1991]「家計の金融資産選択と公的金融」松浦克己・橘木俊詔編『金融機能の経済分析』第3章、東洋経済新報社。
- 吉野直行・和田良子 [2000]「家計の金融資産選択行動のパネルデータ分析」松浦克己・吉野直行・米沢康博編『変革期の金融資本市場』第1章、日本評論社。

地方財政危機の要因分析

—大阪府の事例を中心に—

第三経営経済研究部研究官 土屋 岳宏

[要約]

今日の大都市圏自治体を中心とした財政の危機的状況は、その歳入構造が景気の変動に影響されやすい法人二税に依存しているという歳入面の構造的要因によるところが大きい。しかし、大阪府のバブル経済期の財政運営が示すように、好景気に支えられた地方税の増収を財源に、不要不急の普通建設事業や第三セクター関係事業を拡大させ、本来ならば景気低迷期の財政需要に備えて基金等に留保すべき財源を浪費した財政規律の低下も、地方財政危機を招いた要因の一つといえる。さらに、バブル景気破綻以降も、起債許可方針や交付税措置を手段にした国の景気対策目的の財政誘導に呼応し、地方債や債務負担行為の増発、あるいは基金の取り崩しで財源を捻出して地方単独事業を拡大していった自治体の財政運営も、地方財政危機の重大な要因となった。加えて、自治省の地方債許可制度を通じた自治体財政監視機能の後退、あるいは財政の実態が把握しにくい財源保証システムの存在、自治体会計における債務ストック等に関する情報の欠如等もこの要因として指摘できる。以上から、今日の地方財政危機の背景には、景気低迷による税収の落ち込みという側面があったとはいえ、バブル経済期以降の無規律な行財政運営や財政の健全性を監視する上で不可欠な債務ストック等の会計情報の欠如といった側面も存在する。

はじめに

東京都・神奈川県・愛知県・大阪府など大都市圏自治体が98年の秋、相次いで「財政非常事態宣言」や「財政赤字宣言」を出し、職員の減員を含む人件費や補助金の削減、老人医療費補助など各種社会福祉サービスの削減、授業料、手数料、使用料等の受益者負担の強化を図るなど、地方財政は危機的な状況に陥っている。その中で財政状況が最も深刻化しているのが大阪府である。財政の

硬直度を示す経常収支比率は、98年度には前年度に比べて5.4ポイント上昇して過去最悪の117.4%となり、92年度以降7年連続して全国最悪の数値を続けている。このような状況下、大阪府は財政再建推進チームを発足させ、98年9月には「財政再建プログラム案」をとりまとめた。同案における長期財政推計（試算）によれば、今後特段の対策を講じなかった場合、大阪府財政は2000年度単年度で5,400億円もの歳入不足が見込まれ、その不足額は2002年度には6,250億円に達するという

極めて深刻な事態が予測されている。府税収入額の実に2分の1近い財源が不足することになる。

大阪府は財政再建プログラム案の前身となる「財政健全化方策案」(96年9月公表)以来、福祉・教育・医療を中心とする経費の削減、人員削減と人件費の抑制、手数料など住民負担の増加といった本格的な行政改革に着手し緊縮財政に移行している。それでも、財源不足は予想を上回って膨らみ、ついに98年度には財政赤字に陥った。これは、82年度以来、16年ぶりである。

経済力の豊かな大都市圏自治体である大阪府がなぜこのような財政危機に陥ったのであろうか。この分析を通して、全国の自治体に共通の地方財政危機の背景を探ることにする。

1 大阪府財政危機の要因Ⅰ：歳入分析

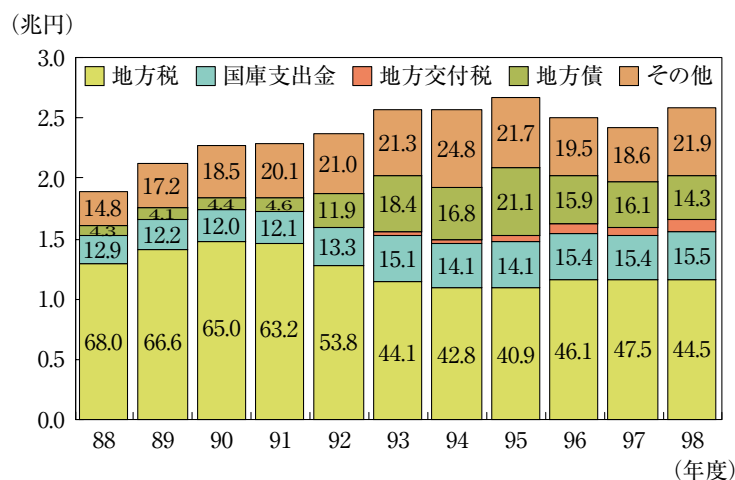
1.1 歳入構造の特異性

大阪府財政の健全性を検討するため、最初に歳入構造の特徴をみてみよう。最近11年間の歳入規模及び財源別歳入構成比(普通会計ベース)の推移をみると、図表1—1、1—2の通りである。府の歳入構造を都道府県平均と比較すると、より大きな部分を地方税収が占めていることが分かる。

98年度決算を例に比べてみると、都道府県平均では全歳入の16.7%が地方交付税、18.2%が国庫支出金であり、地方税は31.2%を占めるにとどまっている。これに対して、府では地方交付税が3.9%、国庫支出金は15.5%であり、全歳入の44.5%が府税収入となっている。それらの推移をみると、歳入総額に占める府税収入の割合はこの10年間で大きく低下している。これは歳入全体に占める府税収入の構成比の低下にとどまらず、絶対額でみても同様の傾向にある。府税収入は90年度の1兆4,731億円をピークに減少に転じ、バブル崩壊後の95年度には1兆929億円まで減少を続けた。95年度を90年度と比較すると、府税収入は3,600億円減少(26.0%減)し、最高時の4分の3まで縮小した。その後98年度までは1兆1500億円程度で推移していたが、99年度予算の府税収入計上額は1兆787億円と一段と減少している。これを90年度と比較すると、およそ27%の落ち込みとなる。

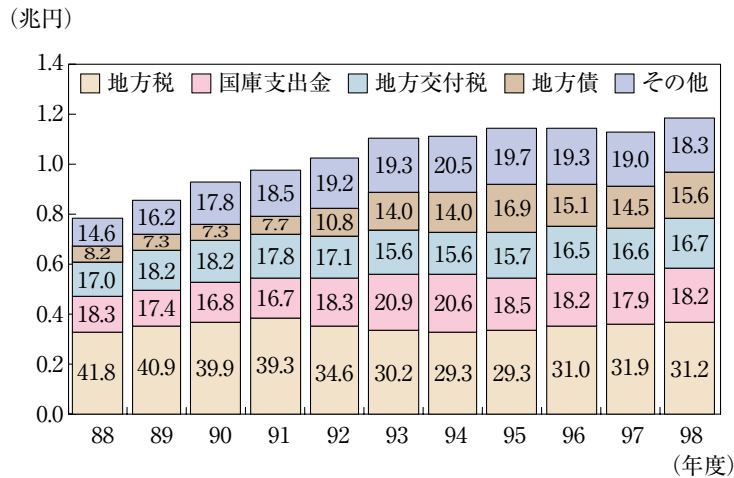
さらに、大阪府の府税総額の内訳をみると、法人二税(法人事業税、法人住民税)の構成比が最も高く、98年度決算で都道府県平均が33.1%であるのに対し、府は37.5%と、いく分高い割合と

図表1—1 大阪府の歳入構成の推移



(注) 棒グラフ内の数字は構成比
(出所) 自治省「都道府県決算状況調」

図表 1 — 2 都道府県の歳入構成の推移



(注) 棒グラフ内の数字は構成比

(出所) 自治省「都道府県決算状況調」

なっている。そして、その推移をみると、やはり減少傾向が続いている。先にも述べたように、90年度から95年度にかけて、府税収入は3600億円減少したが、このうち、法人二税の減少額は、3,450億円であり、これが府税収入減少の最大の要因であった。90年度から95年度にかけて、法人二税の収入の落ち込みは大都市圏を中心に全国的にみられたが、東京都（27.2%減）、神奈川県（39.5%減）、愛知県（38.6%減）などに比べても、大阪府の減少率は41.9%と最も大きかった。その後も法人二税収入は、はっきりとした回復基調にはなく、98年度は90年度と比べて3,842億円の減少、54.2%の水準にとどまっている。内訳別にみると、法人事業税収は最高時の89年度を100とすると、98年度には49.8と半減している。また、都道府県民税のうち法人税割部分の収入は最高時の88年度を100とすると、98年度は53.6と、こちらも低下が著しい。

一般的に大都市圏は法人二税に税収を依存する傾向がみられるが、この税収構造は企業収益の多寡により税収が変動しやすい。好景気の時には税収が大きく増加するのに対して、景気が悪化した場合には逆に大きく減少してしまう。つまり、大

都市圏に属する大阪府は、その税収構造ゆえにバブル崩壊の影響を強く受けてしまったといえる。

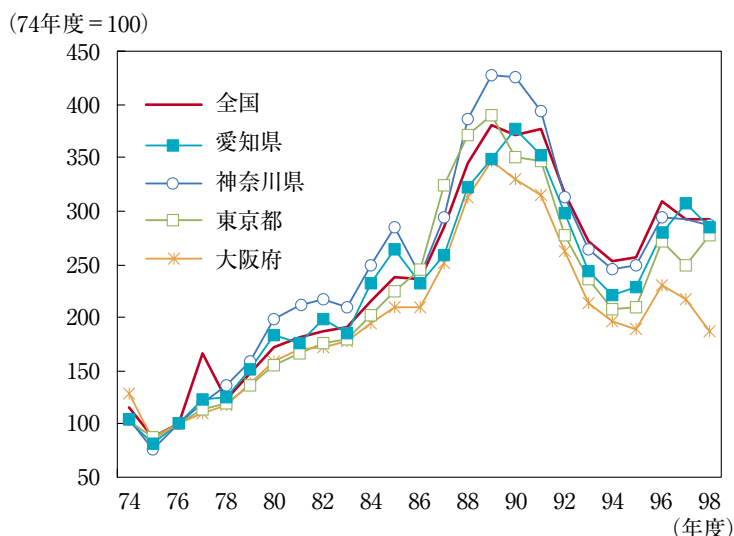
1. 2 法人二税を中心とした府税収入の落ち込みの背景

法人二税収入の推移をさらに遡ってみよう。図表 2 は第一次石油危機直後の74年度を100とする指数で、主要都府県の法人二税収入の推移を示したものである。80年度の段階における各都府県の指数は、東京都が151、神奈川県190、愛知県177、全国平均151であるのに対して、大阪府は124にすぎない。この図表からは、石油危機後現在に至るまではほぼ一貫して、大都市圏及び全国平均に比べて、大阪府の法人二税収入の回復は最も遅れてきたことが分かる。

では、なぜ全国と比べて大阪府の法人二税収入は石油危機後の回復が遅れ、その調整期が終わったバブル期以降現在に至るまで低調であるのだろうか。その原因を法人事業税収の業種別内訳の推移を通して見てみよう。

図表 3 によると、80年度の段階において既に、証券業、保険業、サービス業などの法人事業税額は石油危機直後の74年度の2～5倍近くまで拡大

図表 2 全国及び主要都府県における法人二税の推移



(出所) 「財政再建プログラム案」(大阪府) より抜粋

している。これとは対照的に、大阪府の基幹産業である鉄鋼、機械・金属部門は石油危機直後の水準すら割り込む状態となっている。80年代を通じて、大阪府経済は、家電を中心とする電機部門への依存、臨海部重化学コンビナートの衰退、自動車を中心とする輸送機械部門の基盤の弱さといった諸問題を抱えつつ、サービス経済化、ファインネス部門の拡大が進行していったのである。

このような80年代を通じて進展した大阪府経済の構造変化は、バブル景気がピークに達した90年度の法人事業税収に端的に表れている。金融業、証券業、保険業、不動産業、サービス業等が府税収入の中心となり、これら5業種合計の税収額は1,920億円(構成比28.0%)と、80年度(543億円、構成比17.2%)の実に3.5倍に増加した。一方、製造業の法人事業税収の全税収に占める割合は80年度の45%から35%へ10%ポイントも低下している。

そして、バブル崩壊後の95年度の税収は、電気・ガス、化学など、ごく一部の業種を除き、各業種とも大幅な落ち込みをみせた。とくに金融(対90年度比で69.2%減)・証券(96%減)・不動

産業(63.8%減)の税収は激減し、これに保険業を加えた4業種合計の税収額は476億円となり、90年度の水準に比べ66.7%も低下した。また、製造業の減収額も大きく1,050億円(44%減)にのぼった。

以上のようなバブル崩壊後における大阪府税収減の最大の要因としては、①80年代から90年代初頭に進展した経済の構造変化により、府の法人事業税の業種別構成が、バブル崩壊の影響を最も強く受けた金融・証券・保険・不動産部門へ傾斜していったこと、②地方や海外への工場移転、途上国製品との競争激化などの理由により、大阪府経済の基幹的部分をなす製造業、とりわけ鉄鋼、機械・金属、電機部門などはバブル期以前から伸び悩んできたが、バブル崩壊により更なる不振に陥ったこと、③自動車やコンピュータといった成長性の高い加工型組立産業への産業構造転換が遅れたこと、④同府では、21万社と資本金1億円未満の中小法人が多いこと、などが挙げられる。

そして、資本金1億円未満の中小法人の6割強が赤字(欠損)法人となっており、資本金1億円以上の赤字法人も3割強に達している。

図表 3 大阪府における法人事業税決定額の産業別内訳の推移

(単位：百万円、%)

業 種 \ 年 度	1980年度			1990年度			1995年度			1998年度		
	税 額	構 成 比	対 74 比	税 額	構 成 比	対 80 比	税 額	構 成 比	対 90 比	税 額	構 成 比	対 95 比
農林・水産・鉱業	342	0.1	190	535	0.1	156.4	391	0.1	73.1	259	0.1	-33.8
建設業	17,463	5.5	129	62,677	9.1	358.9	38,913	10.4	62.1	23,702	6.6	60.9
製造業	141,691	44.8	126	239,385	34.9	168.9	133,966	35.8	56.0	113,077	31.5	84.4
食品	7,272	2.3	155	11,391	1.7	156.6	8,476	2.3	74.4	7,228	2.0	85.3
繊維	9,302	2.9	145	13,273	1.9	142.7	6,489	1.7	48.9	4,631	1.3	71.4
化学	28,431	9.0	153	41,305	6.0	145.3	37,557	10.0	90.9	34,107	9.5	90.8
鉄鋼	11,940	3.8	85	21,479	3.1	179.9	5,575	1.5	26.0	4,424	1.2	79.4
機械・金属	28,431	9.0	92	56,029	8.2	197.1	23,634	6.3	42.2	19,158	5.3	81.1
電機	29,814	9.4	214	47,619	6.9	159.7	21,250	5.7	44.6	18,258	5.1	85.9
輸送機械	3,839	1.2	107	5,036	0.7	131.2	4,453	1.2	88.4	2,249	0.6	50.5
その他	22,698	7.2	109	43,253	6.3	190.6	26,534	7.1	61.3	23,022	6.4	86.8
非製造業	174,722	55.2	132	446,352	65.1	255.5	240,384	64.2	53.9	233,600	65.2	97.2
卸売業	56,808	18.0	112	80,480	11.7	141.7	43,928	11.7	54.6	32,993	9.2	75.1
小売業	23,978	7.6	141	61,645	9.0	257.1	36,950	9.9	59.9	35,016	9.8	94.8
金融業	21,299	6.7	99	60,740	8.9	285.2	18,713	5.0	30.8	28,027	7.8	149.8
証券業	4,108	1.3	481	23,246	3.4	565.9	920	0.2	4.0	2,496	0.7	271.3
保険業	4,556	1.4	390	11,071	1.6	243.0	10,659	2.8	96.3	11,388	3.2	106.8
不動産業	10,574	3.3	145	47,823	7.0	452.3	17,335	4.6	36.2	17,974	5.0	103.7
運輸・通信業	10,457	3.3	153	28,655	4.2	274.0	16,806	4.5	58.6	25,796	7.2	153.5
電気・ガス業	7,008	2.2	203	7,141	1.0	101.9	10,342	2.8	144.8	10,120	2.8	97.9
サービス業その他	13,810	4.4	200	49,103	7.2	355.6	36,635	9.8	74.6	39,393	11.0	107.5
特別法人等	4,319	1.4	154	13,236	1.9	306.5	8,791	2.3	66.4	6,436	1.8	73.2
合 計	316,413	100	129	685,737	100	216.7	374,350	100	54.6	358,420	100	95.7

(出所) 大阪府財政課資料より作成

2 財政危機の要因Ⅱ：歳出分析

2.1 歳出拡大の原因

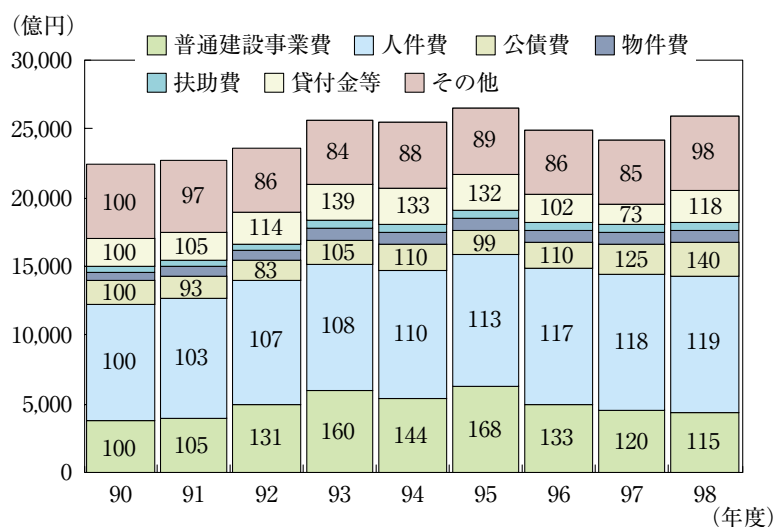
以上みてきたように府税収入の減少・停滞にもかかわらず、府の歳出総額は増加傾向を続けている。最近11年間の歳出規模及び性質別歳出構成比の推移を調べると、図表4の通りである。これによると、府の歳出総額は90年度の2兆2,444億円から、最高時の95年度には2兆6,560億円へと、1.18倍にも膨らんだ。歳出総額はその後は2年連続で減少したが、98年度には、前年度より1,754億円多い2兆5,881億円へと再び増加している。

大阪府は、98年9月に公表した「財政再建プログラム案」のなかで、同府の財政危機の原因を、人件費・公債費・扶助費などの義務的経費の増大に求めている。そのなかでも歳出総額の4割程度を占める人件費の増大が、赤字の最大の原因であるかのように主張している。大阪府一般会計の歳出額の推移を性質別にみることにより、これを検証してみよう。

図表4によると、普通建設事業費と人件費が歳出全体に占める割合が高く、各々約2割、約4割

となっている。歳出の2大項目である人件費と普通建設事業費は根本的に異なる性質を持つ。人件費は扶助費、公債費とともに義務的経費と呼ばれ、法令により、あるいはその性質上、支出が義務付けられ、自治体の裁量で任意に削減することはできない。他方、普通建設事業費は失業対策事業費、災害復旧事業費とともに投資的経費と呼ばれ、地方自治体の裁量で、ある程度まで加減調整が可能である。図表4によれば、人件費が最大歳出要因であると同時に、一貫して増大傾向にあることが分かる。しかし、府の財政が著しく悪化した90年度から95年度に限れば、変動を伴いながらも普通建設事業費が急速に増大していることが分かる。90年度から95年度にかけて、人件費は1.13倍に増加したのに対し、普通建設事業費は1.68倍に増加している。この間の人件費の増加額1,111億円は、普通建設費増加額2,557億円の半分以下にすぎない。ちなみに大阪府によれば、府の一般行政職員は90年度の1万1750人から95年度の1万1633人へと減少している。また、一般常勤職員の8割程度は学校職員や警察官であるが、前者はこの間に1.02倍に増えているものの、後者は0.94倍と大き

図表4 大阪府の歳出額の推移



(注) 棒グラフ内の数値は90年度を100とした伸び率

(出所) 地方財務協会「地方財政統計年報」

く減少している。これらに企業会計部門の職員を加えた合計で比較すると、90年度の10万194人から95年度の9万7,211人へと3,000人近く減少している。また、府歳出に占める人件費の構成比をみても、81年度の47.1%をピークに、その後低下基調となり、93年度には35.6%まで低下し、その後95年度まではほぼ横ばいで推移している。

このように、大阪府財政における人件費は確かに絶対額では大きく、また増加傾向にあるが、これはいわば当然増に近いものといえる。同府の財政赤字が人件費の増加にある程度起因したことは否定できないが、危機の主因をそこに求めるのは必ずしも妥当ではない。

これに対して、政策的経費として弾力的運用が可能な普通建設事業費の場合は、人件費や公債費など義務的経費と異なり、府の主要財源である地方税収が落ち込めば、その抑制に進むのが自然である。しかし実際には、95年度まで普通建設事業費は急速に上昇し、歳出に占める比重でも人件費の低下傾向とは異なり、90年度の17%から95年度の24%へと上昇基調を維持してきた。特に92、93年度及び95年度は普通建設事業費が最大の歳出増加要因となっている。

以上、この間の経費の推移を性質別に分析すると、大阪府財政危機の主因は人件費などの義務的経費ではなく、むしろ普通建設事業費などの投資的経費の急増にあることが分かる。

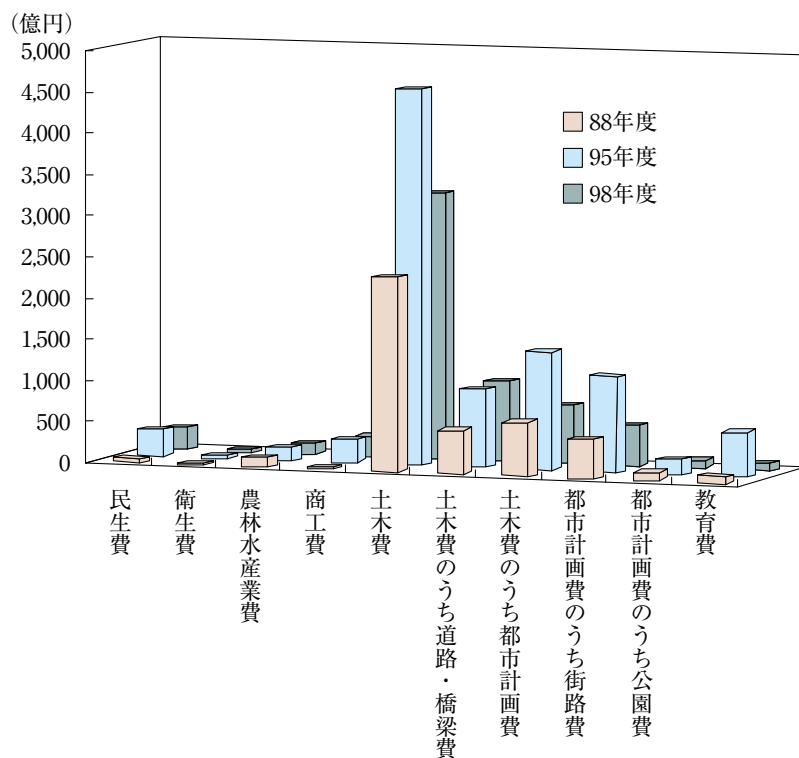
とすれば、景気低迷により歳入が落ち込んだ時期（特に91年度から95年度にかけて）に投資的経費、とりわけ、その99%以上を占める普通建設事業費がなぜ増加したのか、その理由を確かめることが、歳出面から大阪府財政危機の原因を探るうえでのポイントになる。大阪府の普通建設事業費は、93年度は84年度の約3倍に拡大しており（都道府県平均は約2倍）、積極的な財政出動がなされたことが分かる。実際、この時期には南大阪湾

岸整備事業（りんくうタウン）、国際文化公園都市、泉佐野コスモポリスなどの大型施設の開発が次々に進められており、関西国際空港建設工事が進捗（87年～93年）したのもこの時期である。

2.2 投資的経費増大の要因

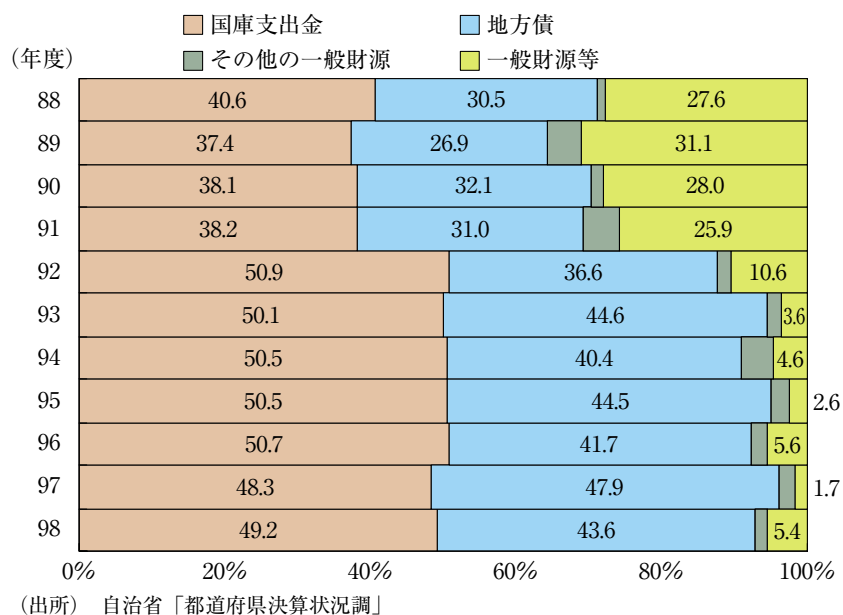
以下では、長引く景気低迷により歳入が減少していたにもかかわらず、なぜ普通建設事業費が増大したのか、その理由について検討する。88年度、95年度、98年度の普通建設事業費の目的別内訳を比較すると、図表5の通りである。これをみると、95年度では、道路・橋梁、都市計画、河川河岸等の土木費が普通建設事業費の72.2%と最大の割合を占めている。そして、88年度から95年度にかけての土木費の伸びを補助事業（地方公共団体が国からの負担金または補助金を受けて実施する事業）と単独事業とに分けて比較すると、補助事業が1.95倍であるのに対して、単独事業は3.53倍となっている。また、88年度では、補助事業としての土木費と単独事業としての土木費の比率は5：3であったのに対して95年度には、ほぼ1：1の割合となっている。普通建設事業費の増大に関して重要なことは、バブル期の88年度からバブル崩壊後の96年度まで、その中心が補助事業費ではなく、府の自主財源や起債によって賄われる単独事業費であったことである。さらに、95年度の段階における大阪府の普通建設事業費の財源内訳（図表6及び7）をみると、補助事業費では国庫支出金50.5%、地方債44.5%、一般財源2.6%であるが、地方単独事業費では地方債84.2%、一般財源8.8%になっている。補助事業費の場合は国庫支出金がつくため地方債や一般財源は比較的少ない。これに対し、単独事業費の場合、地方債が最大の財源であり8割以上にものぼっている。単独事業費の財源内訳において、地方税などの一般財源の比率が次第に低下し、地方債に依存するように

図表5 大阪府の普通建設事業費の目的別内訳



(出所) 自治省「都道府県決算状況調」

図表6 補助事業費の財源内訳

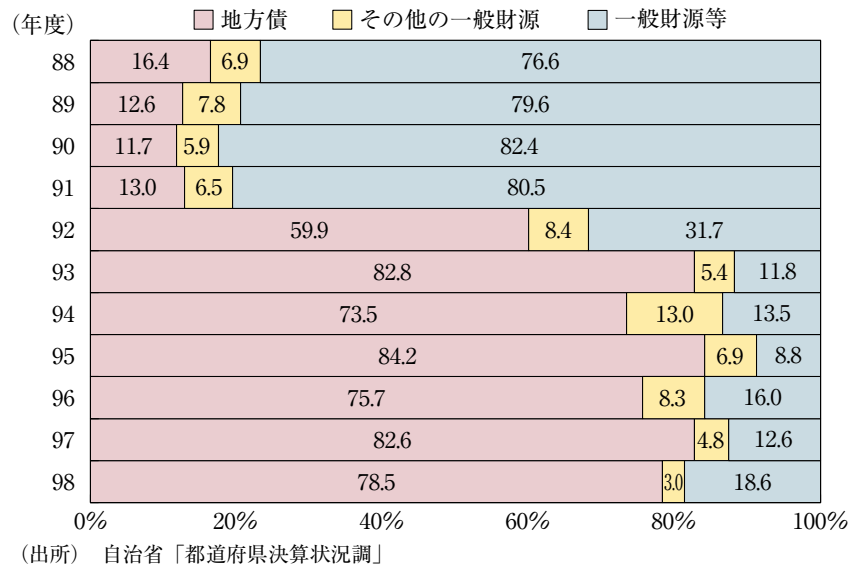


(出所) 自治省「都道府県決算状況調」

なったのは、国の景気対策のための補正予算において、100%近い単独事業への起債が認められたことが大きい。

さらに、大阪府の地方債現在高の目的別構成比（図表8）をみると、一般単独事業債のシェアは89年度の32.2%から増加し続け、95年度には

図表 7 単独事業費の財源内訳



38.4%、98年度には39.9%にまで上昇している。このことからみても、普通建設事業費のなかでも、地方単独事業費が地方債の増発を促す要因であったことが分かる。以上のように、大阪府の巨額の普通建設事業費と巨額の地方債残高を形成した要因は、この時期における地方債依存による単独事業費の拡大が原因であるといえる。

問題は、財政環境が悪化するなかで、大阪府がなぜ地方債に依存してまで単独事業中心に普通建設事業費を拡大させてきたかである。実はこうした経緯は大阪府に限らず、この時期、全国の多くの地方自治体において共通にみられた現象であった。

2.3 投資的経費拡大の二つの要因

投資的経費を拡大させた要因は、バブル経済崩壊後の景気対策としての公共事業の拡大要請に大阪府が応じてきたことである。バブル経済崩壊後の景気対策として、政府は92年度以降今日まで幾

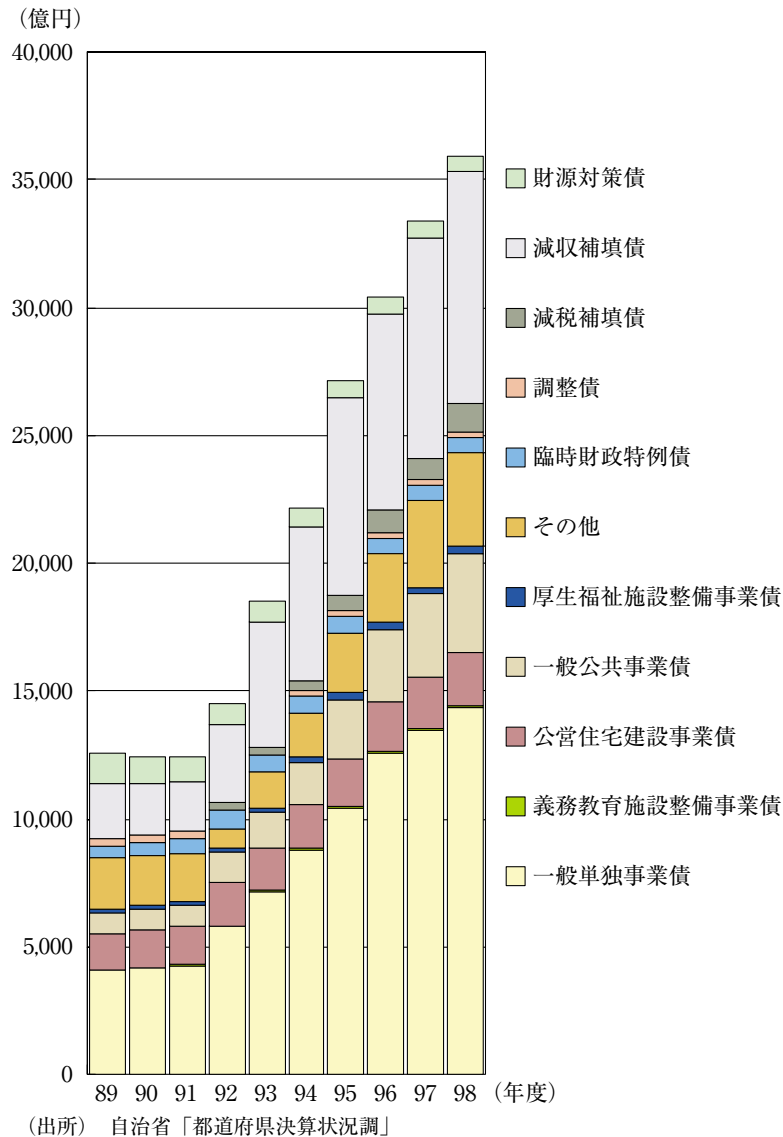
度にもわたって総合経済対策を実施してきたが、そこでの中心は公共事業の拡大であり、地方単独事業も積極的に動員されたのである。

その際に、国庫補助金のつかない単独事業に地方自治体を動員するために、政府のとった方策は、地方債での優遇であった。つまり、単独事業に関わる起債充当率を高めたり、将来の元利償還費の一部を基準財政需要額に算定し、地方交付税を増額することによって地方自治体の当面の財政負担を軽減したのである。

実際に、公共事業関連の交付税の元利償還保証として最も顕著に表れる事業費補正額¹⁾をみると、94年度から99年度の6年間で倍増している（図表9）。ただし、起債しなくとも当面の行政サービスを低下させることがないので、交付団体と不交付団体では起債のメリットの格差が大きい。そのため、直接的に交付税の将来保証の恩恵を受ける交付税の交付団体ほど、事業費補正額の伸び率が高くなっている（図表10）。

1) この場合の交付税措置は、ほとんどが事業費補正による。事業費補正とは、地方自治体の公共事業費の地方負担等、実際の投資的経費の財政需要を基準財政需要額に反映するものである。地方交付税の交付団体であれば、補正が認められる事業費分の交付税増額は保証されることになる。そのため、交付税が実質的に補助金化しているとの批判が多い。

図表 8 大阪府の地方債現在高の目的別構成比



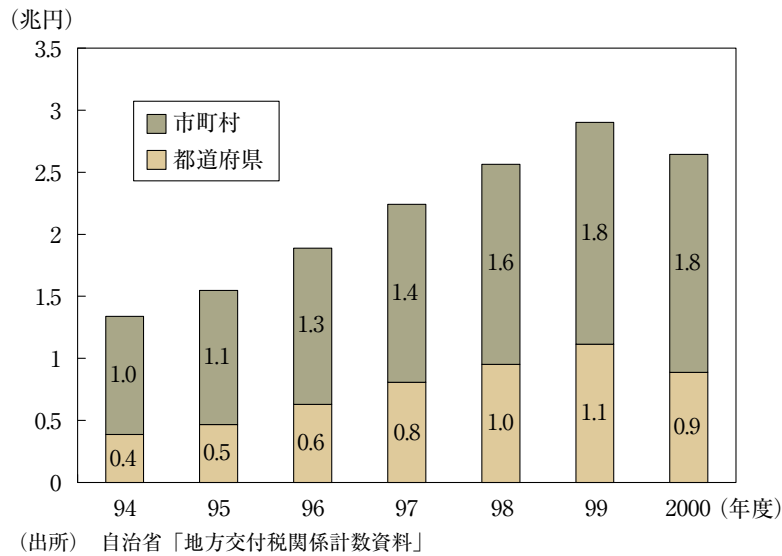
単独事業のために許可された地方債の代表的なものは地域総合整備事業債、臨時地方道路整備事業債、臨時河川等整備事業債などである。例えば、地域総合整備事業債（地総債）の場合、事業費総額への地総債の充当率は75%とされ、残り25%が自治体の一般財源負担となるが、そのうち15%分が地方交付税措置され、結局、地方自治体は事業費総額の10%の財源負担をすれば単独事業に着手できるのである。しかも発行した地総債の後年度の元利償還も、その30～55%を地方交付税措置されることになっており、自治体の負担はさらに小

さくなる。

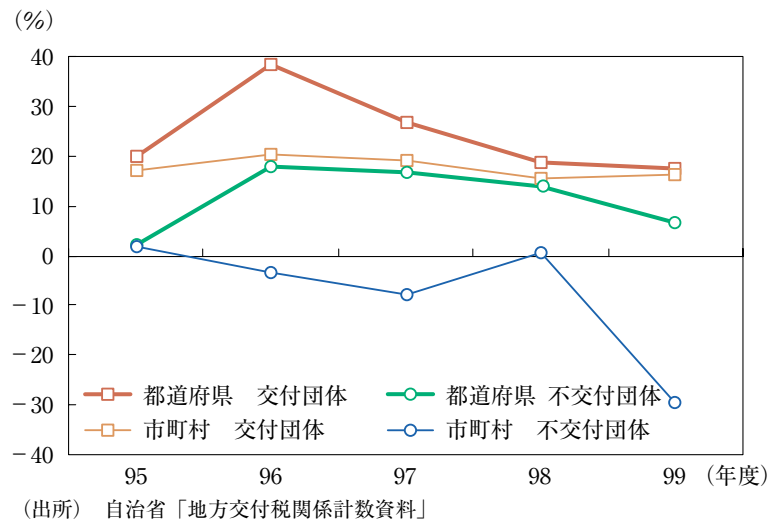
この結果、全国的に単独事業に関わる地方債発行が増加したが、大阪府においても同様であった（図表11）。たとえば、95年度を90年度と比較した場合、大阪府債務残高の単独事業に関わる部分で、増加が顕著なのは臨時地方道路整備事業債（1,980億円増）、地域総合整備事業債（1,269億円増）である。

国はこうした交付税措置を制度化することによって、地方公共団体を国の景気対策に沿う単独事業に向かわせる間接的な誘導策を講じることに

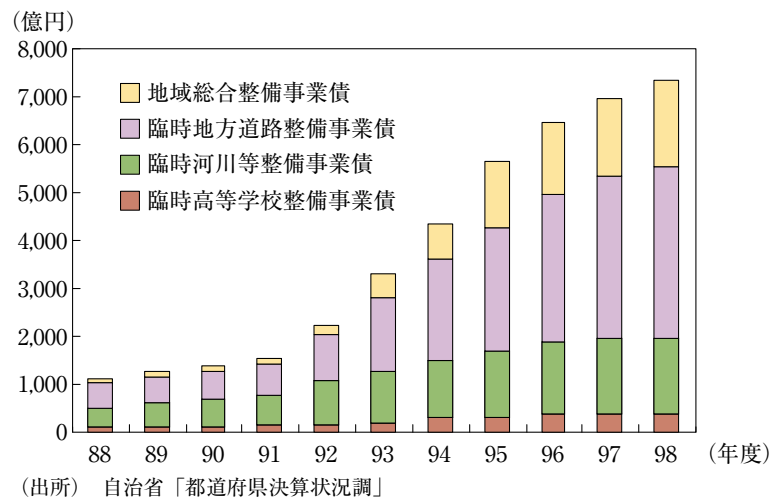
図表9 交付税事業費補正（元利償還分）の推移



図表10 事業費補正額の伸び率の推移



図表11 大阪府の一般単独事業債の内訳の推移



とどまらず、景気対策を策定する際、地方政府についても相応の役割を果たすように要請している。92年8月から98年4月までをみると、地方が直接の関与を求められている経済対策は、計6回にものぼっており、国が地方に単独事業として求めた総額は11兆1,000億円に達する。また、99年11月2日に自治省は、近く政府が決定することになっていた総合経済対策に盛り込まれる公共事業について、地方公共団体が12月以降の補正予算に単独事業を盛り込む場合は、全額地方債発行による財源調達を認め、償還財源の45%を交付税で肩代わりすることを通知するなど、より直接的な行政指導で地方公共団体に単独事業を要請している。

以上のように、地方自治体が国の景気対策に呼応する背景には、起債許可と地方交付税を組み合わせたシステムの存在が大きい。当面も将来も資金不安が少ないのであれば、景気の下支えという名目で各地方自治体が地方債発行によって普通建設事業費を増加することは容易に想像がつく。

普通建設事業費が著しく増大したもう一つの側面としては、大阪府の経済不振に対して大規模プロジェクトを大阪府が独自の判断で行なったことである。大阪府は地盤沈下からの脱出を求める地元経済界の要請に応え、関西国際新空港の建設をはじめ、南大阪湾岸整備事業（りんくうタウン）、国際文化公園都市、泉佐野コスモポリスなどの大規模プロジェクトの建設を進めた。しかし、バブル崩壊とともに経営が行き詰まり、採算のとれなくなった団体の統廃合が課題になっている。しかも、第三セクターの統廃合に際して、出資額の放棄にとどまらず、追加の財政資金投入が必要になるケースが増加しており、これが大阪府の財政悪化の原因となっている。例えば、泉佐野コスモポリスの場合、資本金10億円のうち大阪府の出資は1.7億円にすぎないが、その破綻処理に際して200億円（貸付金70金億円の債権放棄を含む）もの負

担を強いられることになった。また、りんくうタウン造成事業では、完成地のうち売却予定面積の半分程度を売却したに過ぎない。そして、2,000億円を超える企業債は2002～2005年度に償還予定が集中している。この先、分譲が進まない企業債の大量償還が始まれば、資産は大部分が造成予定地であり現預金は100億円強しかないため、この会計だけで償還資金を確保することは困難である。同府の一般会計からの財政支援などが必要になる可能性がある。

このようにみると、今日の大阪府財政危機の背景には、政府による地方債と地方交付税を一体化させた集権的財政システムによる地方財政誘導策があったとはいえ、その直接的で重大な原因は、バブル経済の崩壊と地域経済の基幹的部門の不振により法人二税を中心とした府税収が減少しているにもかかわらず、政府の景気対策に追随してバブル型の大規模プロジェクト投資をはじめ普通建設事業を安易に拡大させてきた大阪府の行財政運営にあるといつてよい。

3 財政危機への対処

3.1 府債の増発と基金の取崩し

98年度の府税収入と支出の差（支出－府税収入）は、1兆5,000億円にのぼる。この差が88年度時点では6,000億円程度であったことを考えると、この10年間で府の財政状況がいかに悪化しているかわかる。大阪府の歳出入ギャップは拡大の一途にあるが、府税収が減少に転じた91年度以降の歳出額が95年度までほぼ一貫して増加していることからみると、財政悪化が最も進行したこの時期において、府は歳出入ギャップを埋める方法として歳出の削減を中心に考えていたわけではなかったとみられる。大阪府が歳出入ギャップを縮める手段として採ったのは、地方債の増発と積立金の取崩しであった。ただし、バブル崩壊後の長引く

不況の影響を受けた税収の落ち込みで地方税のシェアが下がった分を地方債の増発や積立金の取崩しで賄う動きは、大阪府に限らず、この時期全国的にみられたものである。

図表1—1（前掲）をみると、地方税収入が減少に転じるのとほぼ同時期（92年度以降）に、地方債収入が急激に増加しているのが分かる。それまで安定的に推移していた地方債現在高も、92年度を境に増加に転じており、98年度には90年度の2.8倍にあたる3兆5,890億円にまで達している。

この結果、歳入に占める地方債収入の比率である地方債依存度は急上昇している。図表12は80年度以降における大都市圏に属する4都府県と他の43道府県の地方債依存度を、図表13は同様に4都府県と他の43道府県の債務残高の対県内総支出比の推移を示したものである。図表12をみると、とくに法人二税の落ちこみの影響が大きかった大都市圏の自治体の方が、地方債依存度が高くなる傾向がみられる。大阪府については、92年度以降95年度まで、地方債依存度は急激に上昇し、95年度には21.1%に達している。また、図表13をみると、債務残高の対県内総支出比は、92年度以降97年度に至るまで増加し続け、97年度には8.2%に達している。これは、金額では88年度の約2.6倍、対県内総支出比では約2倍の伸びにあたる。

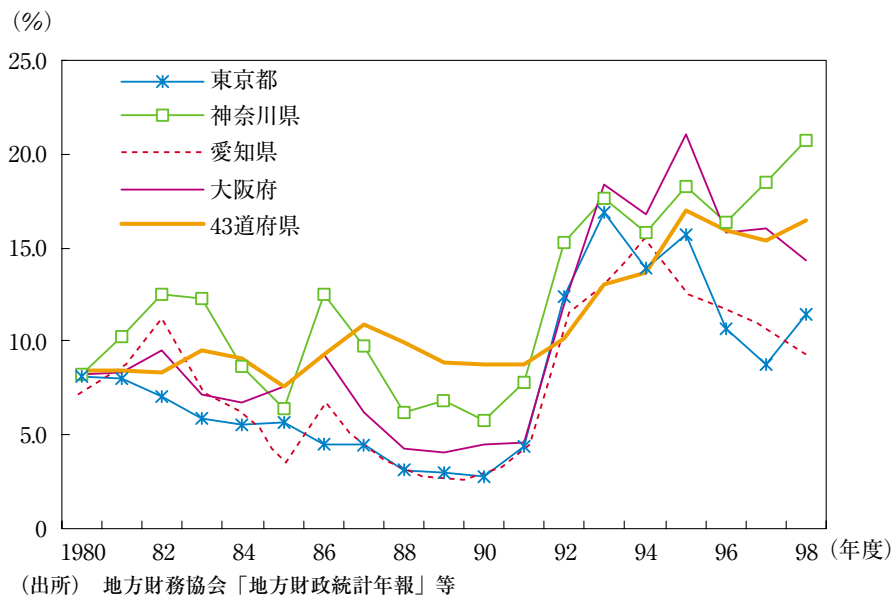
そして、大阪府（普通会計）の地方債現在高の目的別構成比（前掲図表8）によると、財源対策債、減収補填債、調整債、臨時財政特例債までが財源補填目的の地方債であるが、この合計だけで98年度の地方債現在高の29%を占めている。これに減税補填債（3.1%）も含めると、種々の名目をつけた財源補填目的で増発された地方債の98年度末の現在高が、地方債現在高に占める割合は32%になる。そして、普通建設事業の財源に充てるための地方債は57%にも及ぶ。つまり、大阪府に累積した地方債の9割近くが普通会計全体の財

源不足を補填する目的ないしは公共事業の財源として発行されたものであることになる。

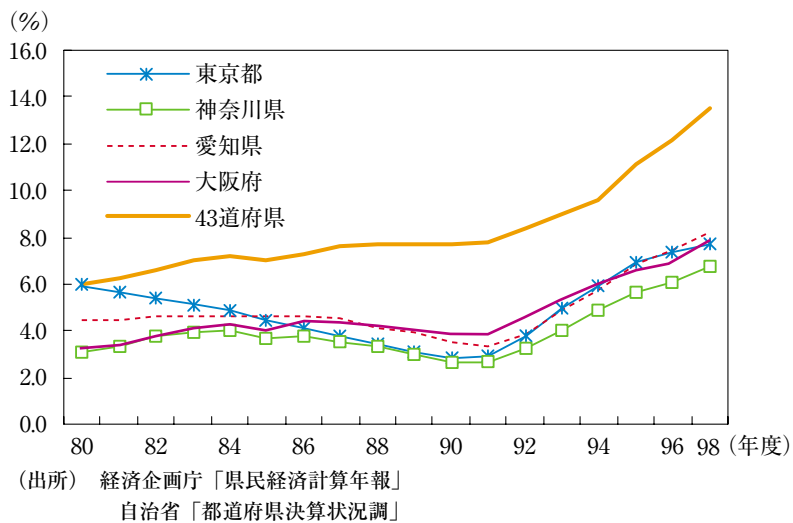
また、こうした財源不足のもと、会計上の歳出入ギャップ拡大を抑制するため、府は長年にわたり積み立ててきた積立金を取り崩さざるをえなくなっている。図表14は大阪府の各種基金の合計額及びその増減の推移であるが、92年度以降98年度まで取崩しが積立てを上回ってきた。この結果、最高時の91年度には3830億円あった積立金残高も、98年度には半分以下の1726億円にまで落ち込んでいる。特に財政調整基金（年度間財政の収支の調整を目的として設置している）と減債基金（地方債の将来の償還費に充てるために積み立てられている）の落ち込みは大きく、2つの基金の合計額は53億円と都道府県平均の10分の1にまで減少しており、府の窮状が窺える。特に、比較的使途が自由でバッファ効果の高い財政調整基金の減少が顕著であり、今後、積立金の取り崩しによる歳出入ギャップの抑制を続けることは困難であろう。

その一方で、地方債現在高や債務負担行為（以下で、債務負担行為という場合、「次年度以降支出予定額」を指す）はほぼ一貫して増加し続けている。そこで、積立金残高と現在及び将来の借金である地方債現在高及び債務負担行為の合計額との関係を見てみよう。実質的な債務現在高（積立金残高から地方債現在高及び債務負担行為を差引いた値）を、さらに財政規模で割った値の推移を図表15に示した。92年度以降全国平均との格差が拡大し始め、以後その傾向に一層拍車がかかっていることがわかる。この値が89年度以降、常にマイナスの値をとり続けているということは、仮に現在の積立金を全て引き出したとしても、現在及び将来の借金を返済できないことを意味している。98年度でみると、この値は4兆3,554億円にのぼり、これは同年度の府の標準財政規模1兆2,907億円の3.37倍に相当する金額である。つまり府は、

図表12 地方債依存度の推移



図表13 地方債務残高の推移（対県内総支出比）



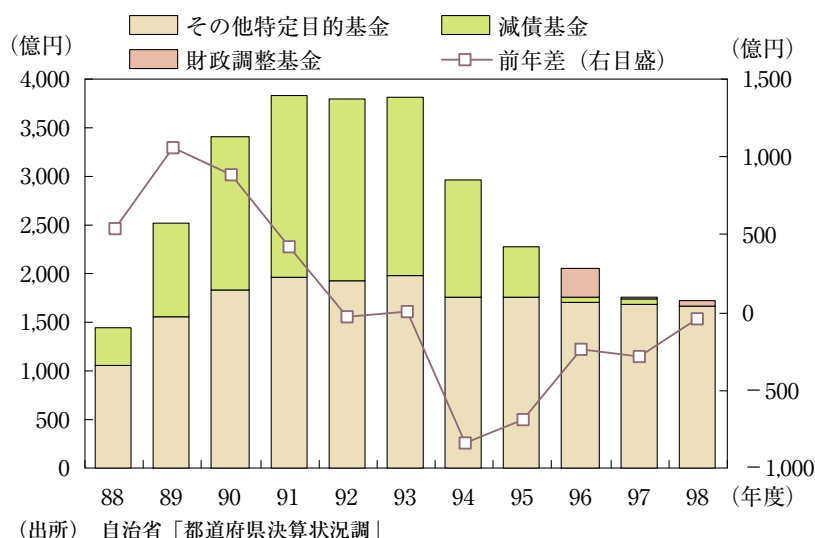
現時点の貯金をすべてはたいて借金を返済しても、まだ年収の3倍以上の借金を抱えていることになる。

3.2 債務負担行為の比重

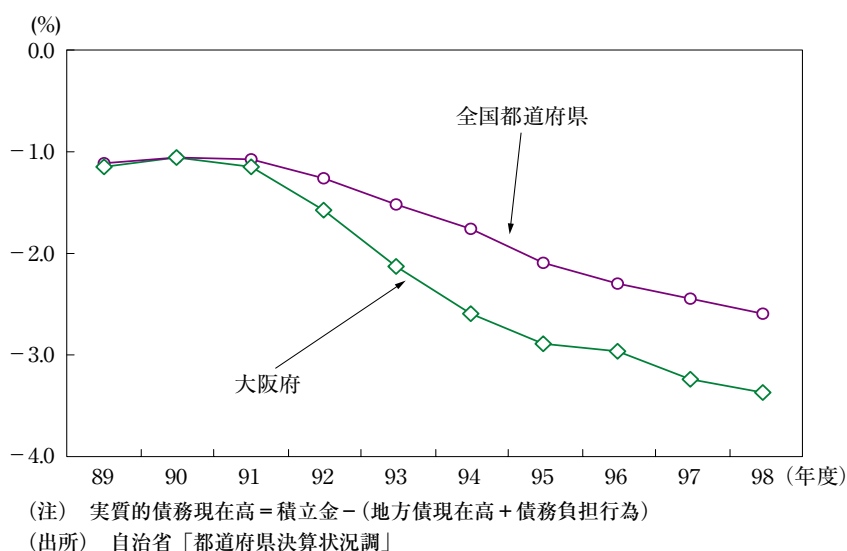
地方自治体が抱えている累積債務の大半は、地方債が占めている。また、地方の債務を最も広義にとると、これに公営企業債、交付税特別会計借入金、国民健康保険事業などの公営事業会計で発

行される事業債の残高が加わる。しかし、上記以外にも普通会計が負担することになる債務が存在している。それは、自治体にとって後年度負担となる債務負担行である。89年度以降の大阪府及び全国都道府県の債務負担行為の比重を、標準財政規模及び地方債現在高との対比でみたのが図表16及び17である。これによると、標準財政規模に対する債務負担行為額の比率は、91年度以降急激に上昇し、94年度には標準財政規模に匹敵する規模

図表14 大阪府の各種基金の推移



図表15 実質的債務現在高の推移（対標準財政規模比）



まで拡大した。その後は低下したものの、98年度末現在でも、都道府県平均値30.5%に対して、大阪府は72.8%と非常に高い。

また、地方債現在高との対比でみた債務負担行為額の比率は、89年度末よりも98年度末の方が低位にシフトしている。都道府県平均値も89年度末現在で19.3%であったものが、98年度末現在では12.3%へと下がっている。大阪府の場合でみると、債務負担行為額自体はこの間に1.99倍だけ増加したものの、地方債現在高がそれを上回る2.79倍の

伸びを記録したことにより、比率は36.6%から26.2%に低下している。しかし、これだけ急伸びした地方債現在高との対比でも、債務負担行為額の比率が20%を超えていること、全国平均もなお12.3%であることは注目すべきである。

3.3 大阪府財政の硬直化

こうした債務の累増は、公債費負担比率（普通会計決算統計上、公債費に充当された一般財源が一般財源総額に占める割合）の上昇という形で府

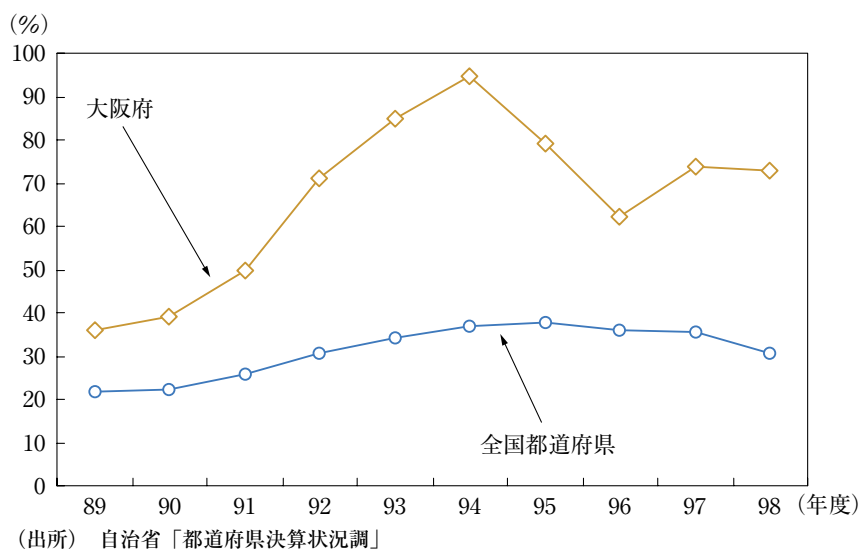
財政を逼迫させる要因となる。図表18は、最近11年間に付き、公債費負担比率の推移を示したものである。これをみると、大阪府の公債費負担比率は92年度までは下降線を辿っていたのが、93年度から上昇に転じ、98年度には13%を超える状況になっている。このように公債費に充当される一般財源の割合が高くなると、公債費を含む経常的経費を経常一般財源（普通税、地方譲与税、普通交付税、経常的に収入される使用料、手数料など、毎年恒常的に収入され、かつ、用途の制約がない収入）で賄うことが困難になることが予想される。それを確かめるために、経常収支比率（＝経常的経費に充当された一般財源/経常一般財源の総額）の推移をみてみよう（図表19）。地方自治体の財政運営上、人件費、物件費、扶助費、補助費等の経常的経費はまずは経常特定財源で賄い、残額を経常一般財源で賄うのが通例となっている。そして、経常的経費に充当してなお残る経常一般財源は、普通建設事業費をはじめとする臨時的経費や新規の行政需要に充当可能な余剰財源として留保することになっている。一般的には、経常一般財源の20～30%を留保できるのが望ましいとされている。そして経常収支比率が高いほど、その地方

自治体は自由に使えるはずの財源を、自分の裁量で使えなくなっていることを示している。

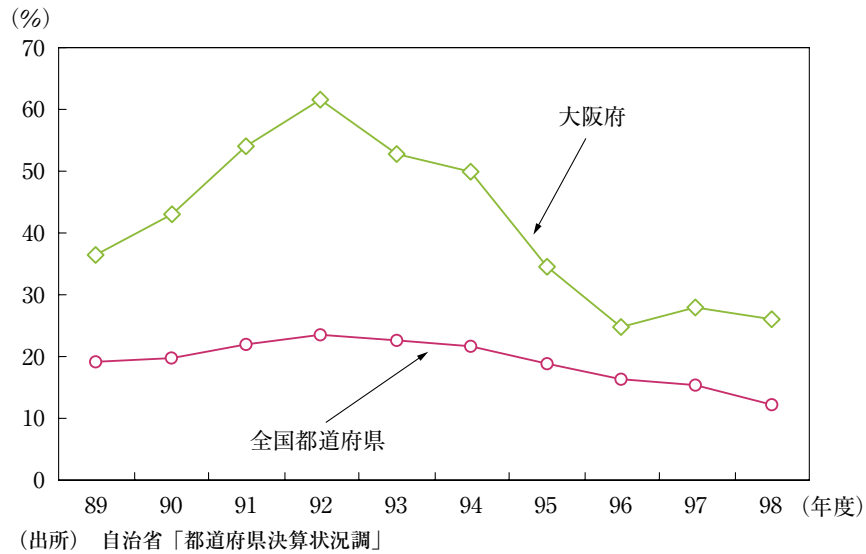
主要都府県と都道府県平均の経常収支比率の推移を示した図表19によると、88年度から95年度まで一貫して都道府県平均と大阪府の値の差が広がり続けていることが読み取れる。96年度には大阪府の経常収支比率の低下により差は一旦縮まったものの、97年度以降再び拡大傾向にある。そして、98年度には大阪府の経常収支比率の値は117.4%まで達している。この値は神奈川県を経常収支比率の値115.1%を大きく上まわるワースト1位である。常収支比率が100%を超えることは、経常的な歳入だけでは必要不可欠な歳出を賄い切れないという異常な状況であり、地域社会に固有な政策を展開する余地など微塵もないことを表している。

長引く不況による大阪府の税収の落ち込みは、大阪府財政に財源不足をもたらすという直接的な意味での財政危機の一つの原因となったばかりでなく、その財源不足を補填するための府債の増発が府財政の将来負担を累増させ、財政の弾力性をも弱める原因にもなっている。

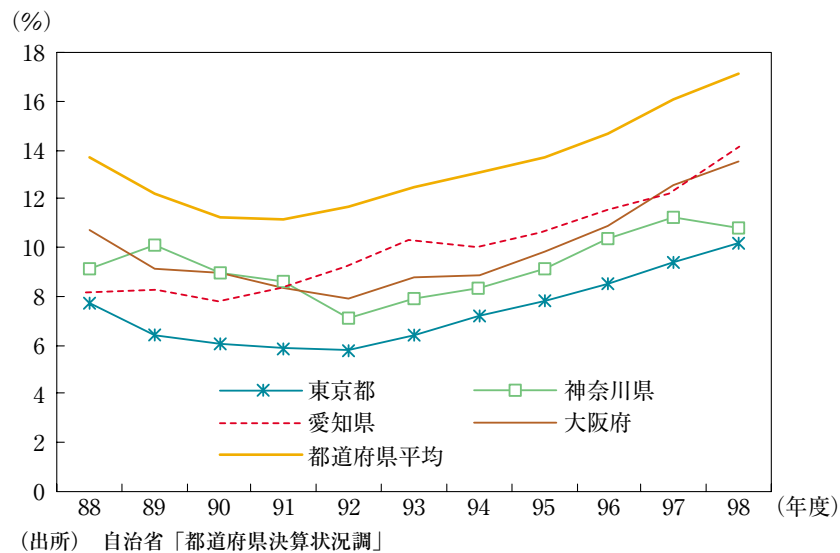
図表16 債務負担行為額の推移（対標準財政規模比）



図表17 債務負担行為額の推移（対地方債現在高比）



図表18 公債費負担比率の推移



4 地域間財政調整と税源配分の問題点

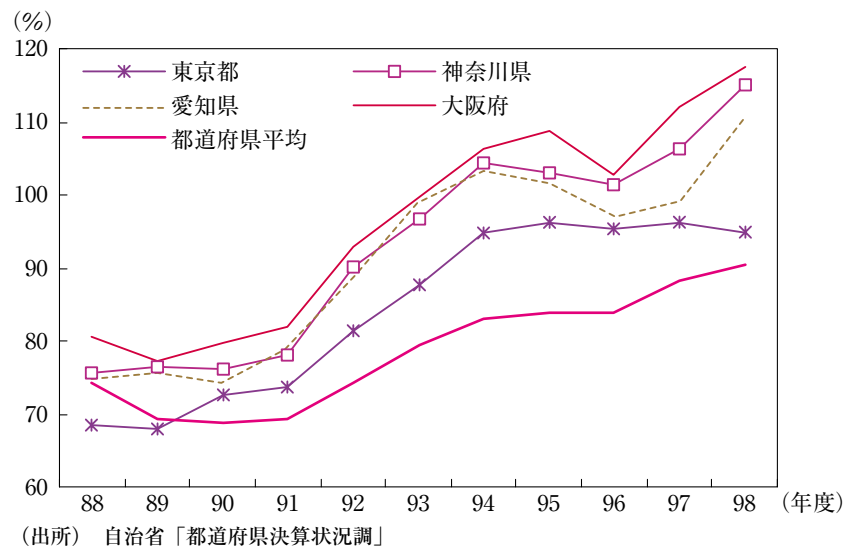
4.1 地方交付税制度の問題点

今まで述べてきたように、今回の大阪府の深刻な財政危機を招いた最大の原因は、大阪府自身の財政運営の失敗によるものと考えられる。しかし、その背景には、日本の中央集権的税財政システムの抱える構造的問題が存在する。

日本の集権的税財政システムの大きな特徴は、総税収の3分の2弱を国が徴収しているため、自

主財源だけでは歳出を賄いきれない地方自治体は、中央政府からの大きな財政移転によってその財政を支えていることである。財源不足を補う手段としては、地方交付税や国庫支出金の制度がある。まず、地方交付税について考えてみる。図表20は、98年度決算における人口1人当たりの地方税、地方交付税及び一般財源の額を財政力指数別にグルーピングしたものである。財政力指数の高い第1グループ及び第2グループの地方税額の平均は各々13.5万円、11.7万円、地方交付税収は各々

図表19 経常収支比率の推移



0.7万円、6.6万円、結局1人当たり一般財源（地方税、地方交付税、地方譲与税の合計額）は第1グループで14.3万円、第2グループで18.4万円にすぎない。これに対し、財政力指数の最も低い第5グループの地方税額は9.4万円しかないものの、地方交付税が21.8万円あることにより、一般財源では1人当たり31.4万円というレベルに達している。第1グループの府県の1人当たり一般財源は第5グループの半分にも満たない。以上のように財政規模別にみると、地方交付税の配分には相当な格差が生じていることが分かる。しかし、大都市圏に属する財政力指数の高い府県においては、適正な額の地方交付税が配分されているであろうか、という疑問が生じる。

これを大阪府についてみてみよう。大阪府は93年度以降、地方交付税の交付団体となっており、府歳入に占める地方交付税の構成比をみると、93年度の1.05%から除々に上昇し、98年度には3.9%を占めるようになっている。人口1人当たり地方税額は13.4万円であり、全国平均の1.2倍である。しかし、1人当たり地方交付税収入では、わずか1.2万円であり、全国平均の10分の1にしかない。結局、大阪府の1人当たり一般財源

は14.6万円であり、神奈川県、埼玉県、千葉県に次ぐ全国最低水準になっている。

これに対して、財政力指数0.3未満の第5グループに属する島根県、鳥取県などは、1人当たりの地方税額は全国平均の8～9割程度でしかないが、逆に1人当たりの一般財源では全国平均の1.4倍から1.6倍となっている。そして、1人当たり一般財源が最高県の島根県と大阪府との格差も拡大傾向にある。

これは、地方交付税が地域間の経済格差をなくすための財政調整として、総じて人口の少ない地域に手厚く配分されていることによるものである。

地方交付税は、基本的には各自治体が必要な行政水準を達成するための標準的な財政支出「基準財政需要額」が、標準税率で地方税を課税して収納できる「基準財政収入額」を上回ると交付されることになっているが、その基準財政需要額は、一般に県民1人当たりでは人口密度と逆相関の関係（人口が少ないにもかかわらず面積が広い県ほど過疎地域を多く抱えており人口一人あたりの費用が嵩む等の理由）があり、過疎地の農村圏ほど高く、人口の多い大都市圏の府県ほど低くなっている。例えば、98年度の各県の1人当たり基準財

図表20 財政力指数別 1 人当たり一般財源の状況
(98年度) (単位：万円)

	地方税	地 方 交付税	一 般 財 源
第 1 グループ (0.8～)	13.5	0.7	14.3
第 2 (0.5～0.8未満)	11.7	6.6	18.4
第 3 (0.4～0.5未満)	12.1	12.4	24.7
第 4 (0.3～0.4未満)	9.8	15.8	25.8
第 5 (～0.3未満)	9.4	21.8	31.4
大阪府	13.4	1.2	14.6
島根県	10.9	26.3	37.4

(出所) 日本経済新聞社「日経地域総合ファイル」より計算

政需要額を比較すると、都道府県平均20.5万円に対して、最高値は財政力指数の低い島根県34.1万円、鳥取県32.3万円であるが、大阪府は12.2万円にすぎず、神奈川県10.4万円、埼玉県11.4万円、千葉県11.9万円と並んで最低水準になっている。しかし、これだけの格差が、高齢化率や過疎地での割高な行政コストの差などで十分に説明できるのか疑問である。今日の大都市圏を中心とした財政危機を鑑みると、大都市圏域特有の財政需要が基準財政需要額に十分に反映されていないことも考えられるのではないだろうか。

4.2 国庫支出金の再配分効果

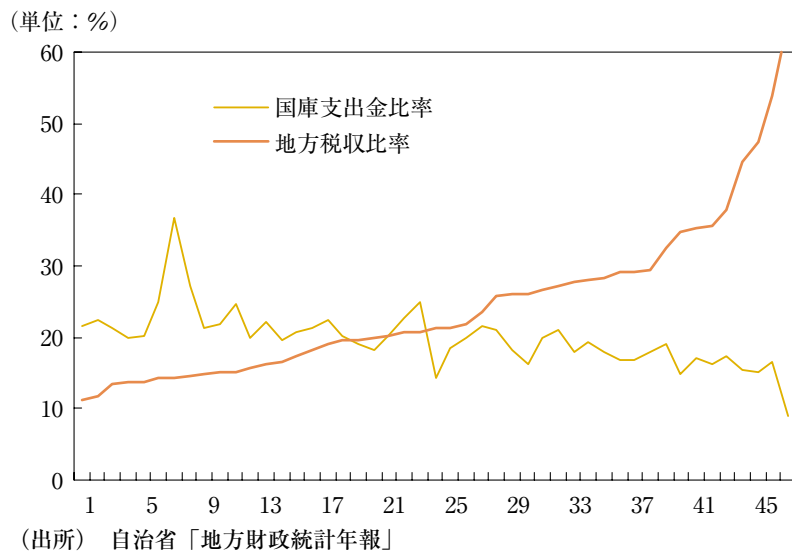
次に、国庫支出金について、その配分実態を詳しくみてみよう。まず、依存財源である国庫支出金と、自主財源である地方税収との関係を、国庫支出金が地方税の配分状態をどのように改善するのかをみてみよう。図表21には都道府県を地方税の歳入合計に占める比率の低い順に並べ替え、それとの対比において、各地方団体の国庫支出金の歳入合計に占める比率を示してある。地方税収の歳入合計に占める比率は高知県の11.3%から東京都の64.6%まで図の左端から右端まで並んでいるが、それに対応する国庫支出金の歳入合計に占め

る比率を示す細線は地方税収の歳入合計に占める比率を示す太線と交差しており、かなりの変動があるが傾向としてみると、地方税収の歳入合計に占める比率の高い地方公共団体のほうが国庫支出金の歳入合計に占める比率がより低くなっている。

さらに、国庫支出金の配分実態を、大都市圏4都府県（東京都、神奈川県、愛知県、大阪府）と地方圏43道府県に分けて考察してみよう。80年代以降のいわゆる奨励的補助金削減の動きによって、国庫補助金の地方自治体への配分は大幅に削減されてきたが、都道府県歳入に占める比率でも、80年度の27.0%から98年度には18.2%に低下している。そして図表22のように大都市圏4都府県では80年度の17.4%から98年度の14.0%へ、また地方圏43道府県でも30.8%から20.4%へと低下している。しかし、それでも、98年度現在の大都市圏の14.0%という数値は地方圏43道府県の20.4%に比べて歳入構成比で6.4%ポイントも低い。また98年度の人口1人当たりの国庫支出金収入でも地方圏43道府県（人口9022万人）の9.4万円に対して大都市圏4都府県（人口3535万人）は4.6万円であり、2分の1程度にすぎない。

次に、大阪府に対する国庫支出金の配分状況をみてみると、1人当たり国庫支出金額は4.6万円であり、埼玉県、神奈川県に次ぐ全国最低水準になっている。1人当たり国庫支出金額が最も多い島根県（20.9万円）とは16万円もの格差がある。両県の98年度における国庫支出金の内訳をみてみよう（図表23）。大阪府の場合、義務教育費負担金1,960億円（49.0%）と普通建設事業費負担金1,090億円（27.2%）という2大費目があるが、島根県は普通建設事業費負担金947億円だけで58.9%を占め、義務教育費負担金は16.4%にすぎない。県民1人当たり額でも、義務教育費負担金は大阪府が2.27万円、島根県が3.43万円で1.5倍程度である。教員人件費への国庫負担であ

図表21 歳入合計に占める税収額と国庫支出金額の比率



る義務教育費負担金額は、県内教員数、従って県人口にほぼ比例しており、県民1人当たりレベルでは大きな格差は生じない。一方、普通建設事業費負担金では大阪府の1.3万円に対して、島根県は12.4万円であり、その格差は9.8倍にも達する。国庫支出金収入での大阪府と島根県の格差は、この普通建設事業費での格差によって生じているのである。

本来、地方自治体間の財政力格差は地方交付税配分で調整されるはずであり、国庫支出金による財政調整は政策的に意図されているわけではない。しかし、現実には国庫支出金は再配分効果を持ち、都道府県間で相当な格差が生じていることが分かる。

さらに、以上でみてきた地域間財政調整を税源配分とのかかわりで捉えたと、そこには大きな矛盾が存在する。この矛盾は特に大都市圏の都府県財政に集中的に表れている。大阪府下で納められる税金の配分状況をみると、例えば95年度の大阪府下からの税収総額9兆2,000億円のうち、国税として徴収された割合が67%、市町村税が20%となっており、府税は13%にすぎない。全国平均では国税が62%、市町村が22%、府県が16%である

から、大阪府下の税収の配分は、国税の割合が高く、府への配分がより小さくなっていることがわかる。しかし、問題なのは、大阪府は93年度以降、交付税の交付団体となっており、98年度には約1,000億円を越す巨額の普通交付税の交付を受けていることである。このように大阪府は、税収に関しては全国平均を下回る配分しか受けられない一方で、同時に国からの巨額の交付税の移転を受けなければならない状況にある。

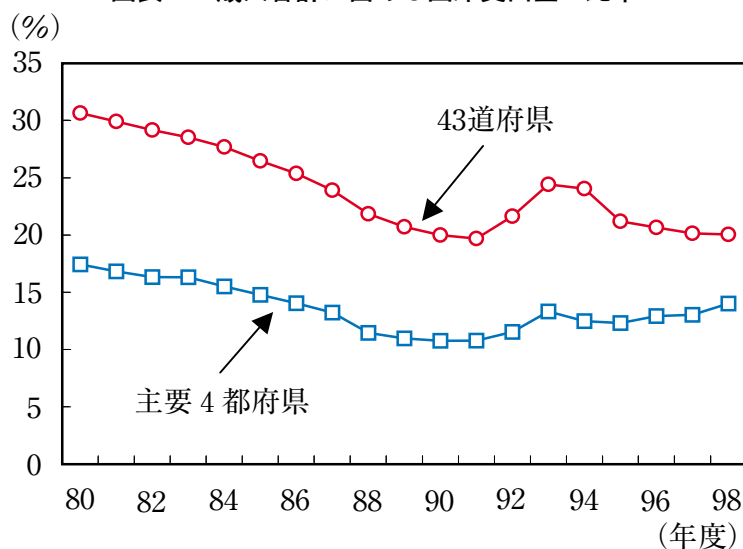
5 地方財政危機の構造的要因

5.1 地方財政監視機能の低下

これまでにみてきた地方自治体における累積債務の増大は、交付税措置や起債許可方針を手段とする国の財源補償システムに誘導され、目先の景気対策のために地方債の増発で財源を手当てしながら地方単独事業等の公共事業を拡大してきた財政運営の帰結といえる。

しかし、各地方議会では毎年度、予算審議の場がありながら、なぜ、持続不可能な財政赤字なり債務が累積するのを避けられなかったのか、さらに自治省も、起債許可制度や起債制限措置を通じて、自治体が過度の債務を負担しないように指導して

図表22 歳入合計に占める国庫支出金の比率



図表23 国庫支出金の内訳

(単位: 億円)

	大阪府		島根県	
	80年度	98年度	80年度	98年度
義務教育費	1,238	1,960	187	263
生活保護費	14	9	29	14
児童保護費	47	75	16	11
結核医療費	19	5	3	0
精神衛生費	24	25	7	—
老人保護費	6	1	17	—
普通建設事業費	600	1,090	693	947
災害復旧事業費	7	3	43	73
国庫支出金総額	2,199	4,004	1,082	1,607
歳入に占める比重	18.4	15.5	36.5	22.5

(出所) 自治省「都道府県決算状況調」

こなかったのであろうか。

今日の自治体財政は、国庫補助事業や機関委任事務など、国の事業と直接関係する領域はもとより、近年、比重が高まっている地方単独事業においても、適債事業の範囲の決定、地方債の元利償還費に関する交付税措置など、国の起債許可方針の影響を強く受けている。

その際、自治省は地方債起債の許可制による統

制や起債制限措置を通じて、自治体財政の健全性を監視する役割を担う一方で、交付税措置や起債許可方針を裁量的に運用して、地方財政を国の景気対策に沿う方向に誘導してきた。このことは自治省による自治体財政の指導・監督に一種の利益相反ともいえる行為が存在したことを示している。そして、近年における自治省の地方財政への関与の仕方は、国の経済政策の基本的スタンス（財政再建よりも景気対策を優先）を反映し、景気対策に地方財政を出動させる施策に傾斜したものとなり、地方財政の健全性を監視する自治省のモニタリング機能は著しく後退した。こうした自治省による財政出動喚起型の財源保証措置に傾斜した地方財政への関与、それに伴う地方財政監視機能の後退が、地方財政の危機を深刻化させた一因となったといえる。

しかし、2006年度からは地方自治体が起債するにあたり、従来の自治省の許可が事前協議だけで済むようになる。すなわち、財政難に悩む地方自治体にとって、起債の自由度が高まることになる。しかし、自治省の起債許可制度が廃止されれば、交付税措置という国の債務保証も廃止される可能性が高く、債券償還に対する市場の評価も

厳しくなろう。そして、地方債の調達コストは各自治体の信用リスクに応じて格差がつき、財政状況が悪化した自治体は割高な資金調達コストを強いられて、財政の一層の硬直化を余儀なくされることになろう。こうした地方財政の市場化の流れに備え、自治省による財政干渉に代わる自治的な財政規律を喚起するシステムをいかにして確立するかが、地方自治体にとっての当面の重要な課題といえる。

5.2 財政錯覚による財政規律の低下

前項では、地方財政の危機化の進行に歯止めがかけられなかった原因について述べたが、これを地方財政への自治省の利益相反的行為に帰するだけでは一面的といえる。わが国では、各種の財政調整を通じて、国から大きな移転を受ける地方政府において、以下に述べるような、財政錯覚による財政規律の低下が指摘されており、このことも財政危機を深化させた原因の一つにあげられる。

財政学では、公的サービスの受益と負担が制度的に分離されたときに生じるサービスの供給過剰現象を「財政錯覚」と呼んでいる。財政赤字との関連でいうと、政府部門内部で、ある主体から別の主体への移転が大きいときには、移転をうける側の費用意識が小さくなり、実際の財政負担が見えにくくなり、財政規律が低下するのである。

これを具体的に述べると、例えば地方交付税特別会計の借入金残高のうち地方負担分は、98年度末現在で地方債現在高の15%にあたる17兆8,000億円に達している。ところが、ここでの地方負担分は地方自治体を一括した地方財政計画上の数値にとどまり、個々の地方自治体に按分して表されているわけではない。このように、交付税特別会計の借入金の返済にかかわる自治体ごとの分担額の見積もりがなされていない状況では、個々の自治体にとって、地方負担分を自らの債務とみる認

識は希薄にならざるを得ない。ここに、地方交付税がその配分を受ける地方自治体側に財政錯覚を生み出す制度的素地があるといえる。

しかし、国と地方の財政関係から生じる財政錯覚は、こうした交付税特別会計を介した税源の配分システムだけに起因するわけではない。むしろ、バブル経済崩壊後に国が起債許可方針を手段として展開した裁量的な財政政策の方が、地方自治体の財政規律を低下させる深刻な財政錯覚を生み出したと考えられる。その中でも特に重要なのは、地方自治体が国の定めた特定の要件を満たす公共事業のための起債を行なう場合に、元利償還費の一定割合を翌年度以降の地方交付税の基準財政需要額に算入するという形で、国が償還財源を保障する「交付税措置」と呼ばれる制度である。第2章でも触れたように、この制度は、地方が起債をして国の定めた要件にかなう公共事業を行なえば、地方債の元利償還は国が面倒をみるというものである。その結果、地方債許可は、地方にとっては、国が返済財源を担保してくれる「優良起債」とみなされ、こうした起債をいかに有効に活用するかが、行政手腕の見せ所という財政錯覚が生まれることになる。こうした財政錯覚が浪費的公共事業を肥大化させ、返済限度額を超えた地方債の増発を助長した有力な要因である。

以上のように、わが国の国と地方の財政関係には、財政の実態を見えにくくする財源保障システムが存在しており、そこから生まれる財政錯覚が歳出面での地方自治体の財政規律を弱め、構造的債務を累積させることとなった。

5.3 自治体会計の抱える諸問題

財政錯覚は究極的には情報の問題であるから、財政の実態をバイアスなしに適確に反映した会計情報が作成され公開されることにより、財政錯覚を解消し、国と地方が抱える債務等の実態が明ら

かになれば、財政規律を高めることは決して不可能ではない。

しかし、現行の自治体会計については以下に述べるように、こうした役割を果たすには程遠い状況にある。

まず、現行の自治体会計では、債務削減のために地方債を繰上償還したり、公債費以外の経常的経費を削減したりすると公債費比率が逆説的に上昇し、起債余力や債務返済能力が下がったかのように評価されてしまう。また、積立金を取り崩して歳入に振り替えることによって実質収支を改善させ、起債制限を回避することができる。このように現行会計制度は、必ずしも実態を正しく反映せず、恣意的な操作が可能である。また、現行の会計は、単年度の歳入歳出予算の執行の結果を跡付けるフローの収支決算にとどまり、財政の健全性を監視するうえで不可欠な債務ストック情報を十分に表しているとはいえない。

現在の地方自治体に累積した債務は、景気の低迷に起因する収支不足から生じた循環性の財政赤字ではなく、景気が回復し収支が増勢に転じても解消する目途のない構造的財政赤字であり、ここに今日の地方財政の危機が集約的に表されている。こうした悪性の債務が累積している状況が、議会や住民に明らかにされず、さらにその要因を分析するのに必要な情報、例えばストック情報が適時に作成・公開されてこなかったことが、今回の財政危機を深化させた要因でもある。

また、本稿の3.2で確認したように、地方自治体の債務負担行為は、標準財政規模との対比でも、地方債現在高との対比でも、将来の地方財政に無視できない負担を及ぼす契約債務である。それにもかかわらず、現状では、この債務負担行為は二重の意味で、その全額が認識・開示されない仕組みとなっている。一つには、債務負担行為を所定の時点で所定の額だけ計上しない財政慣行による

ものであるが、地方財政上で計上された債務負担行為についてさえも、貸借対照表上では所要の金額の一部しか負債として計上しない会計慣行が定着しているのが現状である。

また、個々の自治体の起債余力や債務償還能力を評価する際には、標準財政規模あるいは償還可能原資と将来の財政負担を含めた債務のストックの比率が意味のある指標と考えられるが、現行の自治体会計はこれに該当する債務のストック情報を誘導する仕組みになってはいない。

また、公営企業債は、水道事業や交通事業など、地方公営企業の発行する地方債であり、公営企業債の一部は、償還にあたり、経費負担区分の原則に基づき普通会計から支出することになっているので実質的には普通会計の債務であるにもかかわらず、普通会計の地方債発行額には表れてこない。

会計上把握できない問題点を挙げるとすれば、上記で指摘した公営企業特別会計を含め、特別会計の借入金も普通会計で把握されているにもかかわらず、地方公社と第三セクターの抱えている赤字は把握されていない。

このようにみえてみると、これまでの地方自治体の財政運営には、財政の健全性を監視し、債務のストック情報など財政規律を維持・向上していくのに不可欠な情報インフラが欠如しており、このような情報の欠如が地方財政を深刻な危機に至らしめる大きな要因になったと考えられる。

2006年からの起債許可制度の廃止を転換点として、地方自治体が名実ともに財政の自治を確立するためには、自治的な財政規律を確立することが不可欠である。そのためにも早急に財政規律のインフラというべき会計情報を整備することが強く求められる。

おわりに

本稿では大阪府の事例を取り上げながら、地方

自治体の財政悪化の背景について眺めてきた。大阪府の財政再建プログラム案によると、一連の取組により削減できる金額は、99年度からの10年間で1兆5,500億円を超える見通しとなっている。しかし、同プログラムにはいくつかの課題も残されている。まず、危機的な財政状況の中、収支を均衡させるため、将来の負債償還用に積み立てた減債基金を取り崩し、プログラムが終了する2008年度には、同基金からの借入金7,515億円が新たな債務としてのしかかることになる。さらに、財政健全化債も2,500億円起債する計画であり、現状の赤字を将来に先送りするだけとの批判もでている。すでに99年度予算での府税収入見積額が、プログラム案の長期財政推計より1,563億円も少ないうえ、2002年以降は府税収入の伸びを、年2.5%と見込んで税収計画を立てていることから、今後計画の修正を迫られる可能性もある。

このような状況の中で、結論としていえるのは、大阪府は厳しい財政状況を認識し、それに応じた政策を立案するという点に尽きる。老人医療費補助など各種社会福祉サービスの削減や使用料・手数料の見直しなど、府民にとって痛みのある政策を実行するためには、なによりも府民の理解が欠かせない。そのためにも、大阪府は正確な情報をわかりやすい形で府民に示し、府民と情報を共有することから始めなければならない。

大阪府では、大手金融機関に対する外形標準課税が2001年度から適用されることになっているが、同府が長期的に狙うのは地方財政制度そのものの見直しである。太田知事が組んだ地方税制検討プロジェクトチームは、9月議会で法人府民税の均

等割部分の増税案とともに、国から地方への税源移譲を求める地方税制度の抜本的改革提言を行なう。また、交付税制度の見直しも視野に入れている。財政再建プログラム案では、基本的には交付税率の引き上げを求めているが、大都市の財政事情に即した同制度の抜本的な改正が必要との認識を強めていることも窺える。大阪府の財政再建プログラム案は、肥大化した行政のスリム化を求める一方で、国に対しても新たな処方箋作りの必要性を訴えている。財政再建を目指す今後の政策運営において、大阪府が同じ悩みを抱える自治体の先駆的役割を果たすことが期待される。

参考文献

- 坂本忠次・重森暁・遠藤宏一（編）[1999],『分権化と地域経済』ナカニシヤ出版。
- 神野直彦・金子勝 [1998],『地方に税源を』東洋経済。
- 関野満夫 [2000],『地方自治』自治労連・地方自治問題研究機構。
- 醍醐聰 [2000],『自治体財政の会計学』新世社。
- 田近栄治・油井雄二 [2000],『日本の企業課税』東洋経済。
- 林正寿 [1999],『地方財政論』ぎょうせい。
- 湯浅利夫（編）[1995],『地方財政の発展と新たな展開』ぎょうせい。
- 和田八束・野呂昭朗・星野泉・青木宗明（編）[2000],『現代の地方財政』有斐閣ブックス。
- 日経地域総合ファイル 日本経済新聞社 データバンク局

ITと金融(2)：クレジット・スコアリング

東京都立大学経済学部教授 日向野幹也



今回は主にクレジットスコアリングを扱う。このスコアリング自体は、枯れたとまではいかないが決して新しくはない技術である。しかしスコアリングの材料にする情報を入手したり、スコアリングの結果を問い合わせたり知らせたりする伝達に最近のIT技術が使われて利用効率が上昇している。これに伴って、スコアリングのモデル開発を行う企業は信用情報ネットワークに流されるコンテンツの供給会社ないし、コンテンツを制作するためのアプリケーションソフトウェア開発会社としての性格を強めている。

日本においてはどうか。幸福銀行を買収する米ファンドは、関西の中小零細企業を対象にクレジットスコアリングの手法で顧客ベースを拡大するという。また、消費者金融の信用情報が他業態との間で交換されるというシステムもようやく実現すると伝えられている。こうした背景から、クレジット・スコアリングに対する関心が高まってきたようである。しかし、実際のところはスコアリングと格付け（レーティング）を区別しない議論も少なからず見受けられる。つまり債券格付けに似たものを中小企業について行うのがスコアリングだろう、といった誤解である。本稿ではまずそうした誤解を解き、次にクレジットスコアリングが米国の中小企業金融で何故またどのように利用されているか、およびそこから日本の中小企業金融に関してどのような教訓が得られるかを論ず

る。

スコアリングの出自・消費者信用

まず、クレジット・スコアリングは1950年代に開発され始め、1960年代に米国のクレジットカード業界などで実用化されるようになった。従ってスコアリングの対象になるのは主に消費者である。まずこの点で債券の格付け（rating）とは異なる。第二に、スコアリングにあたっては統計学的手法が用いられる。その手法をごく簡単に要約すると、まず統計学的なスコア算出モデルを作らねばならない。そのために、過去のデータを見て、どういう属性のクレジットが正常に返済されるか、あるいは逆に焦げ付くかを説明できるモデルを作る。説明変数の典型は所得であるが、その他の変数は実にさまざまな可能性があり、この過程は統計学的モデルの作成そのものである。（消費者信用を念頭においてこのモデル作りの概要を解説している書物として、ルイス『クレジットスコアリング入門』きんざい刊、は分かり易い）。

しかし、このモデル作りは、全ての潜在的借り手の真のデフォルトリスクを推定することを目的とするというよりも、常にコストが優先である。つまり、変数の数を増やしても、その変数のデータを集めるコストが増えるわりに、デフォルトリスクの説明力がさして上がらなければ、むしろ変数の数はおさえたほうが経済的なモデルになる。

その結果、的中率が少々減少しても構わないのである。

有名な逸話としてこんなものがある。米国連銀理事であったローレンス・リンゼイ氏が、玩具店で新しく1枚クレジットカードを作ろうとしたら、審査を通らなかった。普通に考えればあり得ないことである。ところが、この人は、業界の人らしく(?)自分の信用度を気にして、既に持っているカードの会社に何度となく電話して自分の評価を尋ねていたという。ところが、玩具店のカード発行を審査するクレジットスコアリングモデルによると、そのような行動は不審な借り手に多いものであるから、カードは発行しないほうがよいという結論が出て、そのためにカードが発行なされなかったのである。この人物の行動は確かに統計的には異常値(例外)である。そのような異常値について一々個別の事情を配慮してカードを発行するといった対応には割高なコストがかかる。それよりは異常値は切り捨ててしまって、多数の典型的なケースについてだけ与信を行うほうがビジネスとして有利である、これがクレジットスコアリングの考え方なのである。

レーティング(格付け)との違い

このようにクレジットスコアリングをとらえようと、債券格付け(レーティング)との違いが見えてくる。まず、そもそも格付けの対象になる債券は既に公開市場で取引されているか、あるいはその見込みのある銘柄であり、その発行は当然に大口で行われる。投資家の手に渡る単位は細分化されうるが、発行はまとまった単位で行われるのである。従ってスコアリングに比べると、個々の発行者の個別事情を詳しく調べるためのコストはその分大きくて良い。統計的手法の出番もずっと少ない。裏返して言えば、格付けの場合には、(スコアリングの例に挙げたFRB理事のような)異

常値についても個別に考慮できるコスト上の余地がある。

中小零細企業金融への転用

つまり債券格付けは大口の借り手、クレジットスコアリングは小口の借り手に関するリスク評価方法なのであって、だからこそスコアリングはもともと消費者金融に使われてきたのである。

これを中小零細企業の審査にも応用しようとするとき、消費者のときと同じように企業について統計的モデルを作り、そこに個々の企業のデータを入れてリスクの大きさを推定するのだろうかというのが自然な考えであろう。

ところが、実際には中小零細企業のクレジットスコアリングはそのような方向には進まなかった。ではどのようにスコアリングしたかという、企業本体の業績やキャッシュフローを把握することは諦めて、オーナー経営者個人の信用力を(消費者とほぼ同じように)スコアリングして、そのスコアをもって企業のスコアの代理変数としたのである。これは一種の見切りである。なぜそのような見切りがなされたか。筆者の考えでは、一つには中小零細企業には多様性がありすぎて、データだけによって個人のようにスコアリングすることが難しいこと。もう一つには、財務諸表などのデータすら整備されていないような零細企業が少なくない(経済学的に言えば、貸し手側にとって情報コストがかかりすぎる)ことであろう。さらに言えば、節税ないし脱税のために常に逆粉飾決算を行う動機が企業側にあり、データの信頼性はなおさら低くなる(これも日米共通である)。このような理由でデータ収集に追加コストがかかるために、消費者金融には永く使われてきたスコアリングモデルが、つい最近まで企業金融には用いられてこなかったのである。また、日本でクレジットスコアリングに対して否定的な評価が少な

くないのも、こうした事情によるところが少なくないと思われる。

さて、オーナー経営者個人の信用度をもって企業の信用度の代わりにしてしまう、というこの見切りは、一つのコロンブスの卵にも似た発見に負うところが多い。それは、中小零細企業の運転資金の多くは、企業のオーナー兼経営者のポケットマネーあるいは個人のクレジットカードによって工面されている事実（これはカード会社の歓迎するところではないかもしれないが）に注目して、それならいっそ企業のキャッシュフローや事業内容を審査することはやめてしまって、オーナー経営者個人の信用度だけを考慮して貸出審査に代えたほうが（審査コストと貸し倒れリスクのバランスを考慮してもなお）有利なのではないか、という着想である。

そうした一種の見切りの境界が、ある計測によればアメリカの場合貸出一件あたり3万ドル付近とも5万ドル付近とも言われている。つまり数百万円以下の小口貸出については、対企業貸出といえどもオーナー経営者個人の信用だけを見て貸すほうが審査費用を含めて考えた場合全体として収益性が高い。そして、貸し手は、伝統的な審査方法よりも安価に素早く信用度データを得るために、当該オーナー経営者個人のスコアリングをクレジットビューローに（有料で）問い合わせたり、インハウスでモデルを作ってそのオーナー経営者のスコアリングを行うのである。

このように、もともと消費者金融のツールであったスコアリングを、中小零細企業への融資に転用する動きは、ノンバンクばかりでなく、銀行にも広がった。決済口座を通じた情報収集や顧客との面談による取引関係の維持・モニタリングといった伝統的な商業銀行業の手法（relationship banking）が、実は非効率なのではないかという疑いがもたれ、貸し手によっては、クレジットス

コアリングという新手法を試験的に導入しているという面もある。また、スコアリングを使って自動化された融資は、クレジットカード融資のようなもので、条件は一律であるし、モニタリングも行われない。

借り手は従来のマーケットの外側から来る可能性も高く、モニタリングすれば却って高く付くからである。モニタリングが行われないということは、裏を返して言えば、オーナー経営者のスコアリングが下がれば、今までの取引実績は関係なしに急に貸出停止となるといった面にも繋がりがうる。

これまでの評価

上にも述べたように、貸し手借り手ともに審査にかかるコストが劇的に低くなることはよく指摘されるところである。このコストには時間的要素も含まれる。スコアリングに必要なデータを送信してから融資の採否が出るまでにかかる時間は、数十分であるという。

他のコスト節約要因として、銀行の支店の無い地域の中小企業であってもスコアリングに必要なデータさえ入手できるなら審査対象にできることが挙げられる。不動産抵当融資は別として、そうでない運転資金ローンであれば、銀行の担当者と借り手企業が一度も面談せずに融資が実行される。つまり都市型の銀行であっても自行の支店の無い地方の中小企業に貸出を行うことができるのである。実際、最近数年で、クレジットスコアリングを用いて地方の中小企業に融資を盛んに行っているのは都市型の銀行である。これに刺激を受けて、community bankの中にも導入するところが現れてきた。おそらく幸福銀行の新経営陣がクレジットスコアリングの導入を検討しているのも、これを意識してのことであろう¹⁾。

なお、米国で90年代半ばにスコアリングが中小企業金融に導入された当初は、機械的なスコアリ

ングが、マイノリティ（少数民族）の経営する企業に対する新たな差別（credit gap）につながるのではないかと懸念されたこともある。しかし、融資を拒否された場合にはスコアを開示するという方針と組み合わせた場合、むしろ何が原因であったかが従来の方式よりはっきり分かり、借り手側の一種の改善努力に関しても便利ですらあるという指摘も出てきている。

いずれにせよ、スコアリングを導入した結果貸し倒れが増えたかどうか、すなわちスコアリングを使った融資scored portfolioと、使わない融資judgement portfolioのどちらが良いパフォーマンスを持つかは、アメリカ経済が異例に長期間にわたって好調である今は判断が難しい。クレジットスコアリングの中小零細企業金融への導入のマイナス面（つまり貸し倒れが増えたり、成長可能性があったかもしれない顧客をスコアリング偏重で逃していたことが判明する等）が明らかになるとすればそれはアメリカ経済がはっきりと減速してからのかもしれない。スコアリング自体は新しいが、その中小企業金融における利用は、それほど新しく、また従来の格付けとはほとんど全く共通点を持たない新機軸なのである。

電子商社金融・MP融資との関係

ここで、前回説明したMP（電子取引所）の金融機能ないし電子商社金融とこのスコアリングとの関係についても述べておこう。既に述べたように、スコアリングとは、一種の見切りである。つまりデフォルトリスクの推定精度を上げるのにかかるコストを考慮すると、精度を上げて、典型的

でない借り手のデフォルトリスクを個々に正確に推定しようとするよりも、個々の異常値は切り捨てて典型的な借り手だけを対象とする方が効率がよいからである。中小企業金融にスコアリングを使うときには、既に説明したように、もう一段に見切りがある。すなわち、経営者ないしオーナーの個人スコアをその企業のスコアの代理変数（あるいは少なくとも最も重要な説明変数）とみなすという大胆な見切りである。これも、財務諸表すら満足にないような、あっても信用できないような中小零細企業の審査コストを詳細に調べるコストを考慮したうえでの見切りであった。

これに対して、電子取引所の金融機能の場合はどうか。ある企業が行う全取引のうち、取引所経由で行う部分の比率が高いほど、取引所側はこの企業のキャッシュフローを把握しやすくなる。現状のMPは、一つの同じ分野の財について一つずつ成立しているものが多い。今後もっと品目を増やしていったら、例えばある製造業の企業が調達する原材料全てと、生産販売する製品の全てを一カ所のMPで売買できるようになる可能性はないだろうか。もしそうになると、この企業が売買する全ての財がこのMPを通ることになり、従ってこの企業のキャッシュフローはMPで全て把握されることになる。

このようなMP金融と今回説明してきたクレジットスコアリング利用の中小企業金融とはどのように関連するであろうか。MP金融は「見切り」を極限までしないことで成立する。つまり少額の融資であっても借り手に関する情報の入手や加工のコストが割高にならない場合に、情報をフルに

1) やや横道にそれるが、日本の対企業貸出市場のこのセグメントが手薄であることの一つの傍証は、商工ローン問題で示されたと言ってよい。大手の2社が取り立ての手法や保証人の設定方法でトラブルを起こして急速に勢いを失ったものの、第三位以下の業者は逆に業績を伸ばしており、市場全体としてはまだ潜在的に需要があることを示唆している。スコアリングのように低いコストで中小零細企業に融資を行うノウハウが日本の金融機関にまだ無い（消費者信用については既にあるが）こと、および裁判制度が使いづらいために取り立てのコストが高いことで、保証人を取るようないわば前近代的な貸金業者や、あるいはさらに悪質な業者が残存しているのである。この点については拙稿『「商工ローン問題」と日本の金融システム』『月刊 消費者信用』金融財政事情研究会、2000年1月号、を参照していただければ幸いである。

使ってデフォルトリスクを推定するのである。

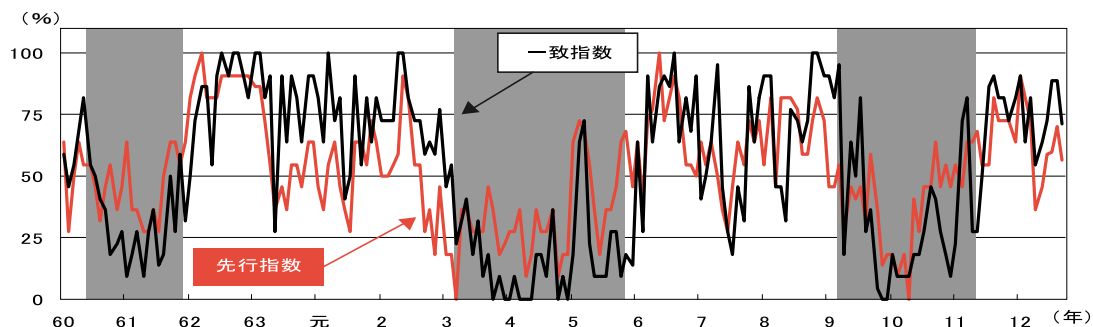
インターネットやICカードなど、最近のIT技術の要諦の一つは、小口取引についてもコストが割高にならない点にある。他方、少額になるとコストが割高になる場合にはどこかに閾値を設けて、見切る必要が出てくる。このままIT技術の発展

によってますます小口で頻繁な情報のやり取りが割安になっていくとすると、いずれはMP金融のようなリアルタイムの審査が実現する可能性がある。その意味ではクレジットスコアリングはそこに至るまでの過渡的な形態であると言えるのかもしれない。



景気の現状

○9月の景気動向指数(一致D.I.)は71.4%と17か月連続で50.0%を超えた。



(出所)経済企画庁
(注)シャドーは景気後退期を示す

《ポイント》

- ・景気と一致して動き、景気の方角感を示す一致D.I. (ディフュージョン・インデックス)は、9月に71.4%となり、景気の節目とされる50%を17か月連続で上回った。
- ・景気に先行して動き、今後の景気の方角感を示す先行D.I.は、56.3%となり、4か月連続で50.0%を上回った。
- ・9月の結果を受け、経済企画庁では「企業の生産活動を中心に景気が改善の方向にあることは確認できた。ただ消費関連には依然として力強さはなく、家計への波及は遅れており、今後の動きを注視したい」との見解を示している。

(出所:経済企画庁 11月6日発表)

【概要】

全体

- ・景気は全体としては緩やかな改善を継続。家計部門の改善が遅れるなど、厳しい状況をなお脱していないが、企業部門を中心に自立的回復に向けた動きが続いている。個人消費は収入がやや回復してきたが、概ね横ばい。住宅建設はマンションの着工が減少しているが、持家が増加しており、全体では概ね横ばい。設備投資は持ち直しの動きが続いており、公共投資は前年に比べて低調な動き。輸出はアジア向けは堅調だが、欧米向けが横ばい状態となっているため、全体としては伸びが鈍化。生産は堅調に増加。雇用情勢は依然として厳しいものの、残業時間や求人が増加傾向にあるなど改善の動きが続いている。

内需面

- ・9月の実質家計消費支出：前年同月比+0.4%(5か月ぶりの増加)。
- ・9月の新設住宅着工戸数：年率換算値で122.0万戸(2か月連続の120万戸台)。
- ・9月の機械受注(船舶・電力を除く民需)：前月比-16.5%(2か月ぶりの減少)。
- ・9月の公共工事請負金額(前払金保証実績)：前年同月比-10.8%(4か月連続の縮小)。

外需面

- ・9月の通関貿易黒字：前年同月比-5.8%(3か月連続の縮小)。

生産面

- ・9月の鉱工業生産指数：前月比-3.4%(2か月ぶりの低下)。
- ・9月の在庫率指数(=在庫/出荷)：前月比+2.9%(2か月ぶりの上昇)。

雇用面

- ・9月の完全失業率：4.7%(前月比0.1ポイント悪化)。
- ・9月の有効求人倍率：0.62倍(前月比横ばい)。

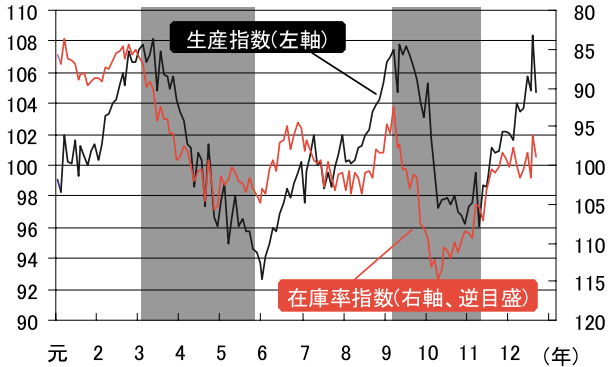
物価面

- ・9月の全国消費者物価(生鮮食品を除く総合)：前年同月比-0.5%。10月の国内卸売物価：同-0.1%。

生産

○鉱工業生産……9月の鉱工業生産指数は前月比-3.4%と2か月ぶりに低下

(平成7年=100)



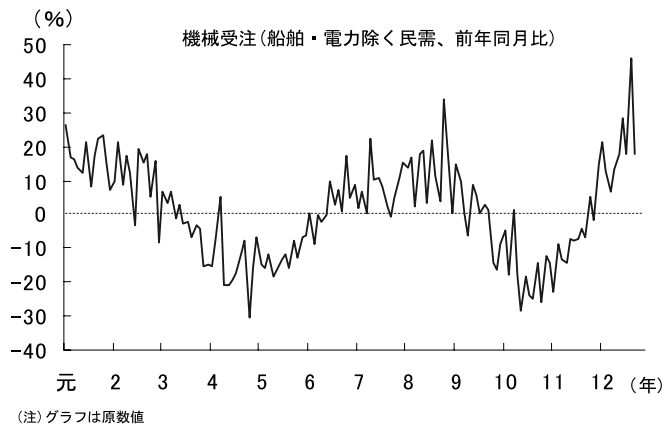
《ポイント》

- ・出荷指数は前月比-3.6%と2か月ぶりに低下した。在庫指数は同一-1.1%と2か月ぶりに低下した。在庫率指数は前月比+2.9%と2か月ぶりに上昇した。
- ・生産予測指数は、10月が前月比+3.4%、11月が同+0.5%と2か月連続で上昇することが見込まれている。
- ・通産省は「生産は上昇傾向で推移している」とし、8月に9か月ぶりに上方修正した総括判断を据え置いた。

(出所：通商産業省 10月27日発表)

設備投資

○機械受注(船舶・電力を除く民需、季節調整値)……9月は前月比-16.5%



(注) グラフは原数値

《ポイント》

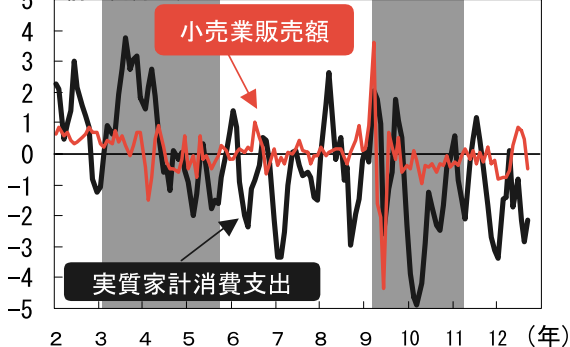
- ・製造業が前月比-15.6%、非製造業が同一-17.0%と製造業・非製造業ともに前月の高い伸びの反動からマイナスとなった。電気機械と通信業のマイナス寄与が大きかった。
- (出所：経済企画庁 11月10日発表)
- ・9月の資本財出荷指数(除く輸送機械、季節調整値)は前月比-3.0%。
- (出所：通商産業省 10月27日発表)
- ・9月の建築着工床面積(民間非居住用)は前年同月比-2.7%と11か月ぶりに減少。

(出所：建設省 10月31日発表)

家計

○実質家計消費支出……9月は前年同月比+0.4%と5か月ぶりの増加

(前年同月比、%)



(注) 3か月移動平均。シャドーは景気後退期を表す。

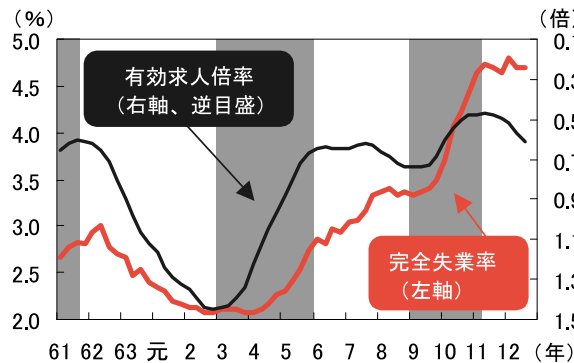
《ポイント》

- ・10費目中、プラス寄与は3費目だが、うち「交通・通信」(実質増加率への寄与度は+0.88%)が全体を押し上げ、実質消費支出は5か月ぶりに増加した。なお、7-9月期(季調値)は前期比-2.6%だった。
- ・9月の小売業販売額は、6業種中、家庭用機械器具小売業以外の業種で前月比マイナスとなり、全体でも同一-1.2%と2か月ぶりに減少した。しかし、7-9月期では前期比+0.8%と2四半期連続で増加している。

(出所：総務庁 11月2日発表
通商産業省 10月25日発表)

雇 用

○完全失業率（季調値）…… 9月は4.7%と前月比0.1%ポイント悪化



(注) 四半期平均。
シャドーは景気後退期を示す。

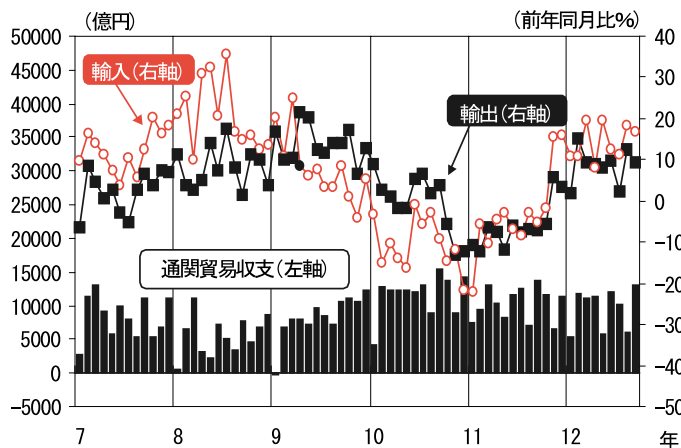
《ポイント》

- ・前月比+0.1%ポイントと3か月ぶりに悪化した。完全失業者数は、前年同月比3万人増と5か月ぶり、非自発的離職者は同1万人増と7か月ぶりに悪化した。雇用者数は同42万人増となる一方、自営業主等が同67万人減少した。
- ・有効求人倍率（季調値）は、0.62倍と前月比横ばいだった。前年同月比でみると、有効求人数、新規求人数はともに2桁増となっており、業種別では、サービス業、製造業等で2割以上増加した。

(出所：総務庁 10月31日発表
労働省 10月31日発表)

国 際 収 支

○通関貿易収支…… 9月の通関貿易黒字は前年同月比-5.7%と3か月連続の縮小



《ポイント》

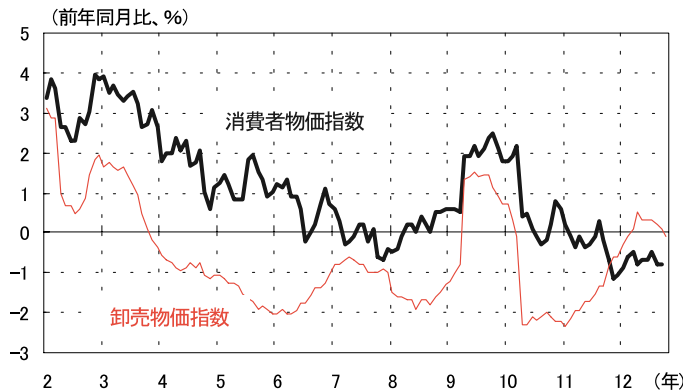
- ・輸出は、アジア向けが前年同月比で16か月連続、米国向けが2か月連続のプラスとなり、EU向けがほぼ横ばいで推移したことから、全体では同+9.6%と11か月連続のプラスとなった。
- ・輸入は、EUからの輸入が2か月連続のプラスとなり、米国及びアジアからの輸入もプラスを続けたため、全体でも同+16.9%と11か月連続のプラスとなった。
- ・この結果、通関貿易黒字は、前年同月比-5.7%の1兆2,959億円となり、3か月連続で前年同月の水準を下回った。

(出所：大蔵省 10月27日発表)

物 価

○全国消費者物価…… 9月の全国の指数は前年同月比-0.8%、コアで同-0.5%

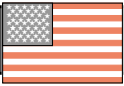
○国内卸売物価…… 10月は前年同月比-0.1%



《ポイント》

- ・消費者物価指数：項目別では電気代(前年同月比+3.2%)、自動車等関係費(同+1.2%)等が上昇したが、生鮮野菜(同-11.0%)、生鮮果物(同-11.5%)等が下落した。
- ・国内卸売物価指数：項目別では石油・石炭製品(同+14.8%)等が上昇したが、電気製品(同-3.4%)、農林水産物(同-2.9%)、電力・都市ガス・水道(同-0.7%)等が下落した。前年同月比マイナスは8か月ぶり。

(出所：総務庁統計局 10月27日発表)
(出所：日本銀行調査統計局 11月9日発表)



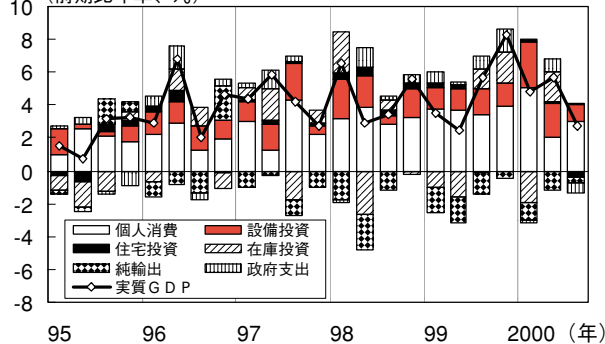
米 国 経 済

景 気 の 現 状

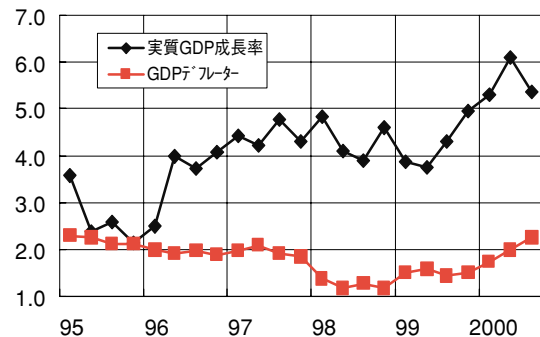
○ 7 - 9 月期の実質 GDP 成長率は、前期比年率+2.7%の伸び

7 - 9 月期の米国実質 GDP 成長率は、前期比年率+2.7 %と、99 年 4 - 6 月期以来の低い伸びとなった。99 年 10 - 12 月期の同+8.3 %を筆頭に、このところ極めて高い成長を遂げていた米国経済にも漸く減速の兆しが見え始めたことを示している。4 - 6 月に大幅に減速した個人消費の伸び率は高まったものの、住宅投資や政府支出がマイナスとなり、全体の伸び率を押し下げた。国内最終需要も、同+2.8 %と、97 年 10 - 12 月期以来の低い伸びとなった。GDP 価格指数（デフレーター）は、前期比年率+2.0 %の上昇となり、前期から 0.4 %ポイント低下した。

実質 GDP 需要項目別寄与度
(前期比年率、%)



GDP 成長率・価格指数の推移（前年同期比）



需要項目別の前期比年率をみると、個人消費は+4.5 %と前期の同+3.1 %から加速した。設備投資は直前 2 四半期の高い伸びの反動もあり、+6.9 %に留まった。住宅投資は-9.2 %の大幅な減少となった。政府支出も同様に-3.6 %の減少に転じている。民間在庫は前期並の 799 億ドルとなっているが、在庫の増加ペースは急速に鈍化している。外需は、輸出が+ 16.2 %と伸び率が高まったのに対し、輸入は+ 13.8 %とやや鈍化し、その結果純輸出は 4,108 億ドルと前期を上回る赤字となったものの、拡大のペースは鈍化し、寄与度では-0.25 %の押し下げに留まった。

成長率は鈍化したものの、失速と言う程には落ち込んではいない。雇用環境も依然として逼迫した状況にあり、落ち着いたデフレーターや高い生産性に支えられ、今後はソフトランディングに向かう公算が高いと言えよう。

(出所：商務省 10 月 27 日発表)

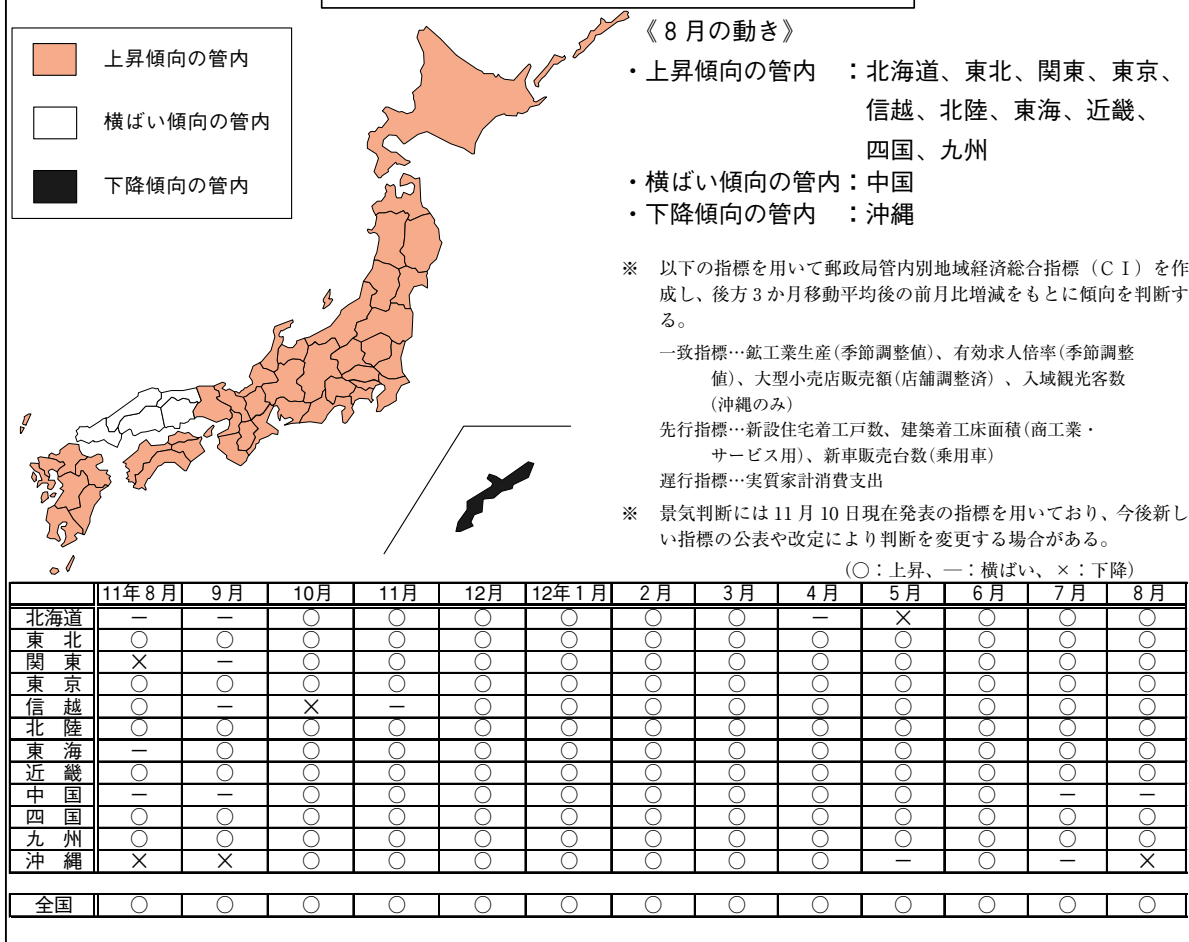
米国実質 GDP 需要項目別成長率・成長寄与度の推移

		97年	98年	99年	99年 10-12月	2000年 1-3月	4-6月	7-9月
実質 GDP	(前期比年率)	4.4	4.4	4.2	8.3	4.8	5.6	2.7
個人消費支出	(前期比年率)	3.6	4.7	5.3	5.9	7.6	3.1	4.5
	(寄与度)	2.4	3.1	3.5	4.0	5.0	2.1	3.0
設備投資	(前期比年率)	12.2	13.0	10.1	9.5	21.0	14.6	6.9
	(寄与度)	1.4	1.6	1.4	1.3	2.8	2.1	1.0
住宅投資	(前期比年率)	2.0	8.3	6.4	0.5	3.2	1.3	-9.2
	(寄与度)	0.1	0.3	0.3	0.0	0.1	0.1	-0.4
在庫投資	(寄与度)	0.4	0.2	-0.4	1.9	-1.9	1.8	0.1
政府支出	(前期比年率)	2.4	2.1	3.3	8.5	-1.1	4.8	-3.6
	(寄与度)	0.4	0.4	0.6	1.4	-0.2	0.8	-0.6
純輸出	(寄与度)	-0.3	-1.3	-1.2	-0.4	-1.1	-1.2	-0.3
輸出	(前期比年率)	12.3	2.3	2.9	10.3	6.3	14.4	16.2
	(寄与度)	1.4	0.3	0.3	1.2	0.7	1.6	1.8
輸入	(前期比年率)	13.7	11.9	10.7	10.7	12.0	18.5	13.8
	(寄与度)	-1.7	-1.6	-1.5	-1.6	-1.8	-2.8	-2.2
GDP デフレーター	(前期比年率)	1.9	1.3	1.5	1.3	3.3	2.4	2.0

(注) 四捨五入のため、必ずしも計算が一致しない場合がある。前期比年率の年次値は前年比。構成比は直近四半期の値。(資料) 米商務省

地 域 経 済

総 合 的 な 指 標 の 動 き



主 要 経 済 指 標 の 動 き

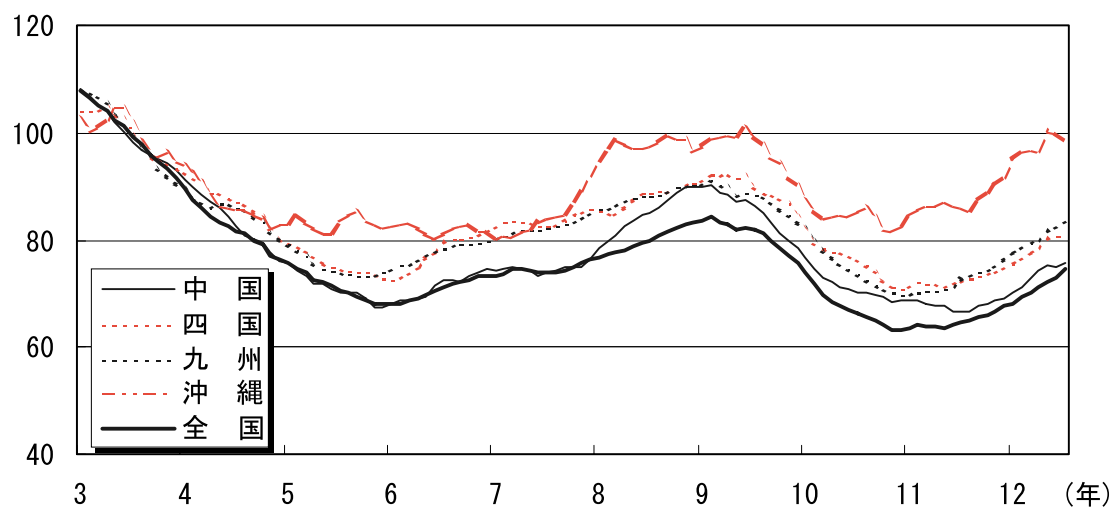
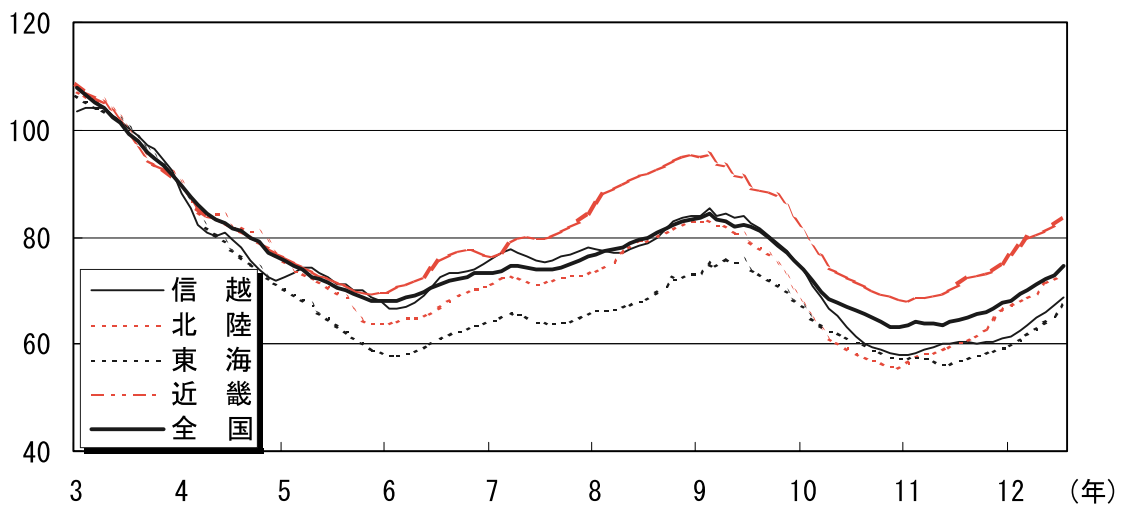
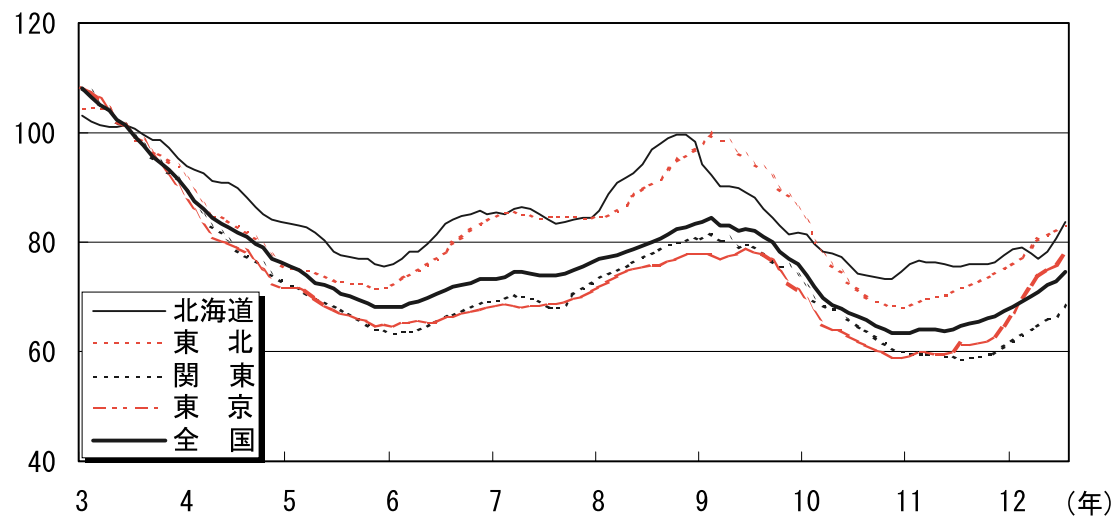
8月の鉱工業生産指数（季節調整値）は、沖縄管内を除く11管内で前月比上昇となった。有効求人倍率（季節調整値）は、四国及び沖縄管内が前月比下降、信越管内が同横ばい、その他9管内が同上昇となった。大型小売店販売額（店舗調整済）は、全管内が前年比減少となった。建設関連の指標のうち新設住宅着工戸数は、沖縄等9管内が前年比減少、東京等3管内が同増加となった。建築着工床面積は、四国管内等4管内が前年比減少、北陸管内等8管内が同増加となった。新車販売台数については、全管内が前年比増加となった。実質家計消費支出は、信越管内等9管内が前年比減少、東北管内等3管内が同増加となった。

	北海道	東北	関東	東京	信越	北陸	東海	近畿	中国	四国	九州	沖縄	全国
鉱工業生産指数（季節調整値、前月比）①	6.2	5.4	8.6	9.0	5.1	0.3	7.4	4.8	9.1	4.7	7.9	-7.3	3.4
有効求人倍率（季節調整値、前月差）②	0.01	0.01	0.01	0.03	0.00	0.02	0.02	0.02	0.02	-0.01	0.01	-0.01	0.02
大型小売店販売額（店舗調整済、前年比）③	-6.6	-6.0	-7.4	-3.1	-5.5	-3.9	-5.1	-7.2	-7.1	-6.8	-6.5	-1.6	-6.1
新設住宅着工戸数（前年比）④	2.1	-3.6	-9.1	9.1	0.8	-4.1	-0.8	-4.6	-2.6	-21.5	-5.7	-24.4	-3.8
建築着工床面積（商工業・サービス用、前年比）④	33.6	2.5	7.2	-3.1	83.0	105.3	46.3	26.1	20.6	-30.0	-1.8	-44.7	18.7
新車販売台数（乗用車、前年比）⑤	4.6	3.9	6.7	10.2	3.4	11.1	7.5	3.4	4.3	4.4	8.0	21.6	6.3
実質家計消費支出（前年比）⑥	-17	9.2	-2.1	-0.3	-10.4	-2.5	-3.4	-1.4	-6.3	3.8	7.9	-0.9	-3.0
CI（平成3年=100、後方3か月移動平均）	83.6	82.9	68.0	78.0	68.8	72.9	67.2	83.6	75.7	80.9	83.8	98.6	74.6
CI（平成3年=100、後方3か月移動平均、前月比）	3.7	1.2	2.1	2.9	2.2	0.8	3.1	1.8	1.1	0.1	2.1	-1.3	2.2

（資料）①：通商産業省、各都道府県 ②：労働省 ③：通商産業省 ④：建設省 ⑤：日本自動車販売協会連合会 ⑥：総務庁
 なお、管内ごとのデータについては、各都道府県別データをもとに郵政研究所にて集計

地域経済の動向

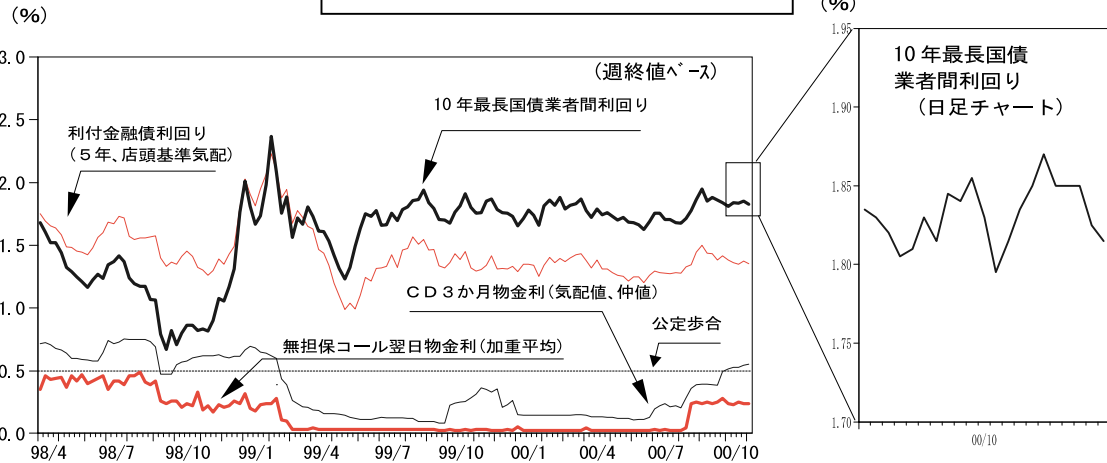
管内別地域経済総合指標（平成3年=100、後方3か月移動平均）の推移





金 融 市 場 (10月期)

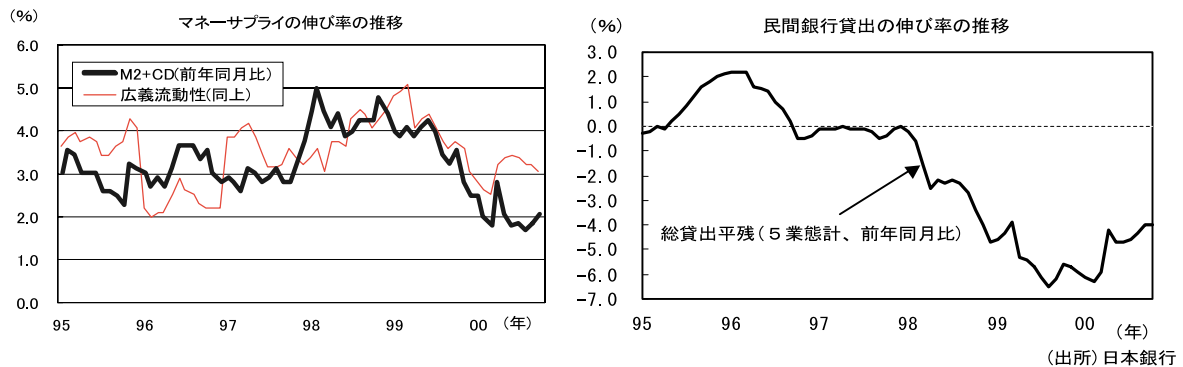
国 内 金 利



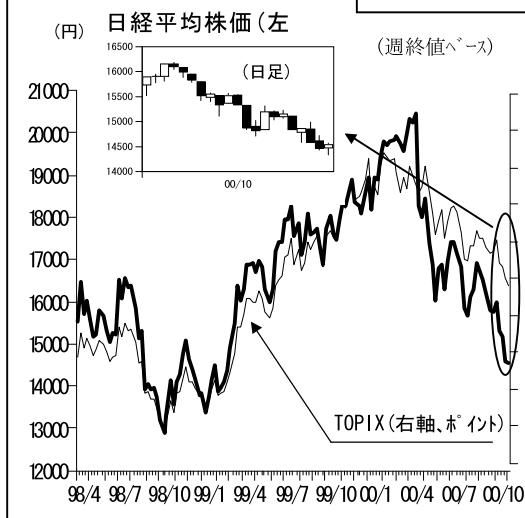
- ・10月の無担保コール翌日物金利は、0.23～0.26%で推移した。
(無担保コール翌日物加重平均金利：0.25% 10月31日現在)
- ・10月のCD 3か月物金利は、出合いが見られなかった。売り気配値は0.40～0.45%で推移。
(CD 3か月物金利 売り気配値 0.45% 10月31日現在)
- ・10月上旬の10年最長国債利回り(業者間)は、日銀短観が市場の予想の範囲内だったことから大きな反応が見られなかったが、4日の20年債入札が順調な結果となり、短観の発表も終わって、期末で買いを控えていた投資家からの買いが入りやすいとの見方から、金利は低下傾向となり、6日に1.790%まで低下。1.7%台をつけたのは8月22日以来。10日は予想を上回る機械受注統計を受けて1.835%まで上昇。
中旬は、11日の国債市場懇談会による10年債発行額増額の方針の表明などから、1.865%まで上昇する場面もあったが、日経平均株価が15000円割れするなど株価が軟調に推移したことや大蔵省が中期ゾーンを中心とした国債の増発方針を表明し、軟調に推移していた超長期債の金利が低下したことを受けて、18日に1.790%まで低下。20日は株価の急反発から1.845%まで上昇。
下旬は、発行額が2000億円増額となった10年債の入札を控えて、24日に1.875%まで小幅上昇後、入札結果が順調だったことや日経平均株価が14500円割れするなど株価が軟調に推移したことを受けて、31日に1.815%まで低下。
(10年最長国債業者間利回り 引け値：1.815% 10月31日現在)

マ ネ ー サ プ ラ イ

- ・10月のM2+CD(平残)は前年同月比+2.2%。現金通貨が前年同月比+7.2%と前月(同+5.9%)に比べて1.3%ポイント上昇。準通貨は同-1.5%と11か月連続のマイナス。
- ・10月の貸出平残の5業態計は、前年同月比-4.0%と34か月連続でマイナス。マイナス幅は前月と変わらず。



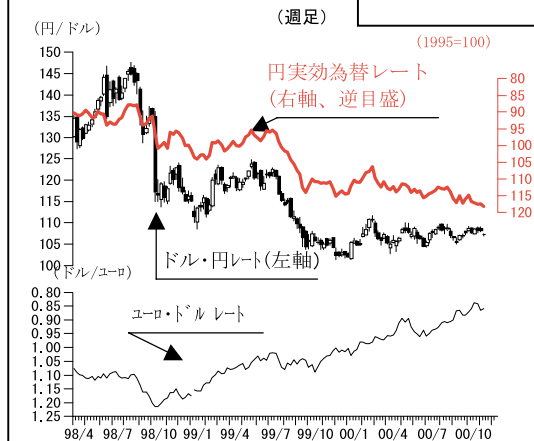
国内株式



- ・10月上旬は、軟調な米国株式相場の影響を受けつつも、先行き不透明な半導体の販売額が大幅に伸びたとの報道や、日銀短観で景況感の改善が改めて確認されたこと等により4日まで続伸。その後は利益確定の売り等により押し下げられ続落。
- ・中旬は、売られすぎとの見方があった半導体関連株の持ち直し等により反発することはあったものの、全体としては軟調に推移する米国株式相場の先行きを見極めたいとのムードの広がりや生命保険会社の更正特例法適用申請の影響等から下落基調で推移。18、19日は連日の15000円割れ。中東首脳会議での戦闘停止合意、新経済対策の発表等には反応薄。
- ・下旬は、国内企業の中間決算内容を見極めたいとの慎重ムードが強い中、24日までは15000円台を維持したものの、その後は米国株式の下落や中間決算で企業業績の減額修正を発表した企業に対する売り等により、5営業日連続の15000円割れに。

(日経平均株価終値：14539.60円 10月31日現在)

為替

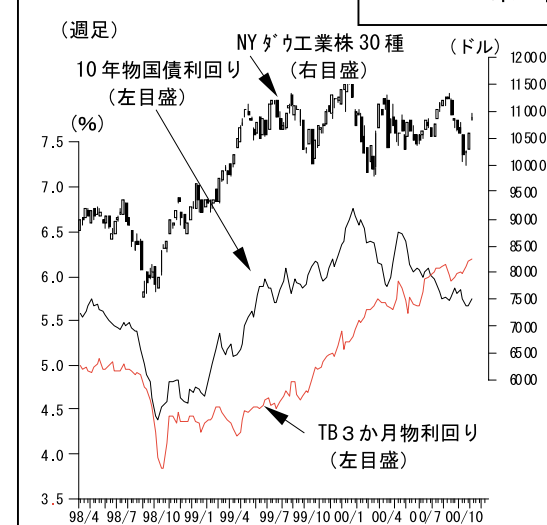


(注)実効為替レートは米・EU・アジア諸国等33通貨ベース、郵政研究所作成
ユーロ・ドルレートは99年1月第1週までドル/ECU、以降はドル/ユーロ

- ・10月上旬は、日銀短観で大企業製造業のDIが予想を上回ったことを受けて円が買われる場面もあったが、109円を挟んでもみ合いが続いた。
- ・中旬は、千代田生命の破綻があったが、米国株価の下落で円は107円台まで上昇。中東情勢の緊迫で値を下げる局面もあったが、安値圏で推移するユーロの動向を睨みながら107円を挟んでもみ合い。
- ・下旬は、協栄生命の破綻、米株式相場の上昇で108円台まで円安が進んだ。日経平均株価の下落、官房長官の辞任等があったが、あまり材料視されず108円台のもみ合いが続いた。
- ・ユーロは、EU経済の先行き懸念やECB総裁の辞任観測等から続落し、26日に88.93円と最安値更新。その後はECB理事の「一段の下落を想定するのはリスクがある」という発言や介入警戒感から91円台まで値を戻した。

(ドル・円レート東京終値：108.79/82円 10月31日現在)

米国金融



- ・10月上旬の10年物国債利回りは、3日のFOMCでは政策金利は据え置かれたものの、エネルギー価格上昇によるインフレリスクに言及されたことや、その後の失業率の低下などを背景に金利は上昇した。中旬は、株価の下落、原油価格の上昇、中東情勢の緊迫などから、債券に資金がシフトし金利は低下に向かった。下旬は、株価が回復したことに加え、四半期の政府資金調達を控え、金利は小幅な上昇となった。

(10年物国債利回り終値：5.74% 10月31日現在)

- ・10月上旬のNYダウは、企業業績に対する懸念から、ハイテク株を中心に軟調な推移となった。中旬は、業績懸念が一段と強まったことに加え、景気減速感・原油価格の上昇・中東情勢の緊迫などが嫌気され、3月以来の1万ドル割れとなった。下旬は、値下がりした銘柄を買戻す動きに加え、弱めのGDP統計を受けて金利先高感が後退し、優良株を中心に反発した。ハイテク株はやや上値の重い展開となった。

(NYダウ終値：10971.14ドル 10月31日現在)

日本主要経済指標(1)

	1999 3Q	4Q	2000 1Q	2Q	3Q	2000 1
鉱工業生産	100.4	101.8	102.6	104.3	106.0	102.1
前期比	2.7	1.3	0.8	1.7	1.6	-0.1
前年比	2.7	5.3	4.5	6.6	5.5	6.1
鉱工業出荷	102.1	104.1	104.6	106.5	108.8	104.3
前期比	3.0	2.0	0.4	1.8	2.1	-0.2
前年比	3.1	5.7	4.4	7.5	6.6	5.2
うち資本財（除く輸送機械）	101.9	101.9	109.5	107.4	113.0	107.3
前期比	3.0	0.1	7.4	-1.9	5.2	4.2
前年比	-2.3	2.1	6.4	8.6	10.9	7.3
鉱工業在庫	95.1	94.0	94.8	95.7	95.2	94.3
前期比	-1.6	-1.2	0.9	0.9	-0.5	1.0
前年比	-8.8	-7.3	-3.5	-1.0	0.1	-4.1
在庫率指数	101.2	99.2	99.3	100.2	98.8	100.2
前期比	-3.8	-1.9	0.0	0.9	-1.4	1.2
前年比	-8.8	-9.6	-7.9	-4.8	-2.4	-7.8
稼働率指数	96.2	96.7	98.5	99.0	101.2	97.7
前年比	1.4	3.2	3.9	6.3	5.2	3.5
第三次産業活動指数	103.9	104.2	104.8	106.0	106.6	105.3
前月比	0.7	0.2	0.6	1.2	0.5	0.7
前年比	1.8	2.5	2.0	2.8	2.6	1.6
実質可処分所得（勤労者世帯）	98.3	97.3	98.7	98.4	97.9	99.4
前期比	-1.3	-1.1	1.5	-0.3	-0.5	4.6
前年比	-3.1	-2.8	-1.5	-1.2	-0.4	-1.7
実質消費支出（勤労者）	97.7	95.8	96.5	98.7	95.8	96.1
前期比	-1.1	-1.9	0.7	2.3	-2.9	2.3
前年比	-0.7	-3.1	-0.2	-0.1	-1.9	-3.1
消費水準指数（勤労者）	97.8	96.2	96.5	99.7	96.8	96.7
前期比	-1.5	-1.6	0.3	3.3	-2.9	2.3
前年比	-1.2	-3.5	-1.2	0.4	-1.1	-3.1
平均消費性向（勤労者）	71.9	71.3	70.8	72.7	70.9	70.0
小売販売（商業販売統計）	93.3	93.0	90.9	91.4	92.1	91.6
前期比	-0.5	-0.3	-2.3	0.6	0.8	-1.0
前年比	-1.9	-1.4	-3.0	-2.5	-1.3	-2.2
東京百貨店売上（店舗調整）	-3.5	-1.8	0.9	-2.8	-0.6	2.0
大型小売店販売（店舗調整）	-3.8	-4.8	-3.2	-5.4	-5.9	-5.8
新車登録台数（年率万台）（含む軽）	419.6	399.9	436.7	441.2	424.5	460.8
前期比	-1.3	-4.7	9.2	1.0	-3.8	12.1
前年比	1.8	-4.0	3.0	3.8	1.2	3.7
有効求人倍率	0.47	0.49	0.52	0.57	0.61	0.52
前年差	-0.03	0.02	0.04	0.10	0.14	0.04
新規求人倍率	0.87	0.90	0.95	1.03	1.09	0.96
完全失業者（万人）	320	314	326	317	313	317
前年差	11	5	4	-1	-2	11
完全失業率	4.7	4.6	4.8	4.7	4.7	4.7
所定外労働時間（製造業：30人以上）	13.5	14.7	14.7	15.0	15.3	13.4
NSA 前年比	4.6	7.8	13.6	15.7	12.8	13.6
常用雇用指数（5人以上）	101.5	101.5	101.6	101.2	101.4	101.6
前期比	0.0	0.0	0.1	-0.4	0.2	0.0
前年比	-0.2	-0.2	-0.2	-0.3	-0.1	-0.2
現金給与総額（5人以上）	100.5	100.1	102.2	101.7	100.6	102.8
前期比	-0.2	-0.4	2.1	-0.6	-1.1	6.9
前年比	-0.6	-0.7	0.6	1.0	0.1	1.3
取引停止処分	2,725	2,977	3,028	3,016	3,140	935
前年差	-619	94	1079	418	415	336
倒産負債総額（10億円）	2,949	1,434	2,458	4,497	6,417	604
前年差	-40	-43	-2,291	76	3,468	-148
単位労働コスト*	101.6	99.9	101.3	98.7	96.3	102.3
前期比	-2.8	-1.7	1.4	-2.6	-2.5	7.0
前年比	-3.4	-5.8	-3.9	-5.5	-5.2	-3.6

（注）注記なきものは、季節調整済み系列。単位労働コストは、常用雇用指数×現金給与総額／鉱工業生産指数で定義。

2	3	4	5	6	7	8	9	10
101.6 -0.5 8.2	104.0 2.4 4.5	103.4 -0.6 6.3	103.7 0.3 7.6	105.7 1.9 7.2	104.8 -0.9 7.2	108.4 3.4 7.2	104.7 -3.4 7.2	108.3 3.4 7.3
103.8 -0.5 8.8	105.7 1.8 4.7	105.1 -0.6 7.8	105.8 0.7 8.1	108.7 2.7 7.8	106.7 -1.8 4.7	110.9 3.9 4.7	106.9 -3.6 4.7	(10-11月は 予測値。)
106.0 -1.2 8.8	115.2 8.7 7.7	104.5 -9.3 8.4	105.5 1.0 7.1	112.2 6.4 10.8	108.4 -3.4 6.3	117.0 7.9 6.3	113.5 -3.0 6.3	
94.4 0.1 -4.2	95.6 1.3 -2.2	96.0 0.4 -1.4	95.5 -0.5 -1.1	95.5 0.0 -0.7	95.4 -0.1 0.2	95.7 0.3 0.2	94.6 -1.1 0.2	
97.6 -2.6 -10.8	100.0 2.5 -4.8	101.5 1.5 -3.6	100.5 -1.0 -6.2	98.5 -2.0 -4.5	101.6 3.1 -1.0	96.0 -5.5 -1.0	98.8 2.9 -1.0	
97.9 4.1	99.8 4.0	98.1 7.1	98.6 4.9	100.4 7.0	100.0 5.0	102.3 6.0		
103.6 -1.6 1.6	105.5 1.8 2.7	104.9 -0.6 2.0	105.8 0.9 2.6	107.4 1.5 3.7	106.0 -1.3 2.3	107.2 1.1 2.7		
99.9 0.5 -0.1	96.8 -3.1 -2.8	101.8 5.2 3.4	98.7 -3.0 -1.7	94.8 -4.0 -5.1	97.7 3.1 -0.3	98.0 0.3 0.6	98.1 0.1 -1.4	
98.6 2.6 3.9	94.7 -4.0 -1.4	101.0 6.7 3.6	99.2 -1.8 -1.2	95.8 -3.4 -2.6	96.1 0.3 -3.6	94.4 -1.8 -3.0	96.9 2.6 0.9	
96.6 -0.1 0.5	96.3 -0.3 -0.9	102.0 5.9 3.8	100.2 -1.8 -0.8	96.9 -3.3 -1.7	97.3 0.4 -2.5	95.2 -2.2 -2.3	97.8 2.7 1.6	
71.5	70.8	71.9	72.9	73.2	71.3	69.7	71.6	
90.6 -1.1 -3.5	90.5 -0.1 -3.2	90.2 -0.3 -4.1	91.3 1.2 -2.4	92.8 1.6 -1.1	92.3 -0.5 -1.0	92.6 0.3 -1.1	91.5 -1.2 -1.7	
1.6	-1.0	-0.6	-2.5	-5.4	-5.6	-1.7	5.4	
-0.9	-2.8	-5.2	-6.0	-5.0	-4.3	-5.7	-7.6	
431.4 -6.4 4.7	418.0 -3.1 0.7	421.4 0.8 1.7	444.3 5.4 3.6	457.9 3.1 6.2	395.6 -13.6 -0.7	461.1 16.6 5.0	417.0 -9.6 -1.0	
0.52 0.04	0.53 0.05	0.56 0.09	0.56 0.10	0.59 0.12	0.60 0.13	0.62 0.15	0.62 0.14	
0.93	0.97	1.02	0.97	1.10	1.08	1.08	1.11	
329 14	332 9	327 4	308 -6	316 -8	314 -13	307 -10	318 3	
4.9	4.9	4.8	4.6	4.7	4.7	4.6	4.7	
15.0 12.8	15.8 14.5	15.6 16.4	14.3 14.4	15.1 16.2	15.3 14.2	14.9 14.6	15.6 9.9	
101.7 0.1 -0.2	101.6 -0.1 -0.1	101.2 -0.4 -0.4	101.2 0.0 -0.3	101.2 0.0 -0.2	101.4 0.2 0.0	101.4 0.0 -0.2	101.4 0.0 -0.2	
102.6 -0.2 1.1	101.3 -1.3 -0.6	102.3 1.0 0.6	102.3 0.0 0.7	100.4 -1.9 1.8	98.4 -2.0 -0.4	100.2 1.8 -0.3	103.1 2.9 1.0	
905 337	1,188 406	1,017 215	973 54	1,026 149	1,056 146	1,064 182	1,020 87	
1,207 394	647 -2,537	946 -20	1,676 62	1,875 34	4,264 2,909	1,378 443	774 116	
102.7 0.4 -3.1	99.0 -3.6 -5.0	100.1 1.2 -6.9	99.8 -0.3 -4.4	96.1 -3.7 -5.2	95.2 -1.0 -5.6	93.7 -1.6 -7.1	99.9 6.5 -3.0	

日本主要経済指標(2)

	1999 3Q	4Q	2000 1Q	2Q	3Q	2000 1
新設住宅着工戸数（年率、万戸）	123.3	116.8	126.8	123.6	120.1	135.2
前期比	-1.1	-5.2	8.6	-2.5	-2.8	16.4
前年比	7.1	2.3	4.8	-0.9	-2.6	16.7
公共工事請負金額	2,045	1,861	2,042	1,800	1,804	1,184
前期比	-0.7	-9.0	9.7	-11.9	0.3	-18.5
前年比	-8.2	-12.7	-7.7	-12.6	-11.7	-6.1
機械受注（船舶電力除く民需）	8,269	8,991	9,436	9,725	10,525	9,622
前期比	2.3	8.7	4.9	3.1	8.2	-0.3
前年比	-6.0	6.2	12.9	20.3	27.3	20.3
建築着工床面積（鉱工業商業サービス）	3.60	4.09	4.86	4.51	4.30	5.39
前期比	-0.7	13.5	19.0	-7.3	-4.6	34.1
前年比	-15.5	10.2	24.9	24.3	19.4	48.9
通関収支（兆円）	3.21	2.56	1.07	1.00	0.94	1.05
前年差	-0.4	-0.7	-2.3	-2.1	-2.3	-0.22
通関輸出数量	115.9	118.8	125.5	125.6	125.4	121.5
前期比	4.6	2.5	5.7	0.0	-0.1	1.4
前年比	4.1	9.0	13.5	13.4	8.2	6.7
通関輸入数量	111.0	117.8	119.3	123.2	123.0	113.4
前期比	1.7	6.1	1.3	3.2	-0.1	-7.3
前年比	9.4	16.4	10.4	12.9	10.8	8.7
原油価格（通関・ドル）	18.93	23.59	25.96	26.60	29.04	25.28
前期比	27.2	24.6	10.1	2.4	9.2	1.4
前年比	43.4	70.6	129.6	78.7	53.4	121.3
貿易収支（兆円）	3.45	3.12	1.19	1.16		1.29
前年差	-0.51	-0.78	-2.62	-2.42		-0.18
経常収支（兆円）	3.13	2.71	1.22	1.14		1.28
前年差	-1.02	-1.19	-2.11	-2.17		-0.07
証券投資（兆円）	-1.47	-0.54	0.87	-1.47		4.35
前年差	3.28	-5.05	2.77	-2.92		4.46
対米貿易収支（億ドル）	178.6	168.5	57.6	57.3		45.2
前年差	47.1	18.3	-66.6	-87.2		2.3
ドル相場（月中平均）	113.1	104.4	107.0	106.7	107.7	105.3
前期比	-6.4	-7.7	2.5	-0.3	1.0	2.6
前年比	-19.2	-12.6	-8.1	-11.7	-4.8	-7.1
輸入物価（円ベース）	102.7	101.5	104.4	104.2	106.8	102.0
前期比	-0.4	-1.2	2.9	-0.2	2.6	1.0
前年比	-11.0	-2.7	4.7	1.0	4.0	3.4
国内卸売物価	96.1	96.0	96.1	96.1	96.3	96.0
前期比	0.3	-0.1	0.1	0.1	0.1	0.0
前年比	-1.4	-0.7	-0.1	0.4	0.2	-0.3
消費者物価（東京都都区部）	101.8	101.4	101.2	100.6	100.6	101.2
前期比	0.2	-0.4	-0.2	-0.6	0.0	0.0
前年比	0.1	-1.3	-0.8	-1.0	-1.1	-1.0
消費者物価コア（東京）	101.7	101.6	101.5	101.1	100.9	101.5
前期比	0.0	-0.1	-0.1	-0.4	-0.2	-0.1
前年比	0.0	-0.4	-0.4	-0.6	-0.8	-0.5
M2 + CD（平残）（兆円）	618	620	624	631	631	627
前期比	0.3	0.3	0.6	1.2	0.0	-0.1
前年比	11.3	10.9	11.1	11.3	2.1	2.6
銀行貸出（5業態、平残前年比） 特殊要因調整済み	-6.3	-5.7	-6.1	-4.5	-4.3	-6.0
						-2.2
貸出約定平均金利（新規）	1.79	1.81	1.73	1.74		1.76
前年差	-0.1	-0.1	-0.1	0.0		-0.1
CD3ヶ月金利	0.11	0.28	0.15	0.13	0.60	0.15
前年差	-0.6	-0.3	-0.3	0.0	0.0	-0.5
10年国債利回り	1.78	1.78	1.79	1.72	1.74	1.72
前年差	0.7	0.7	-0.1	0.2	0.7	-0.1
TOPIX	1,478	1,589	1,677	1,608	1,097	1,658
前年比	25.9	47.0	48.6	19.5	15.4	53.3

2	3	4	5	6	7	8	9	10
121.2 -10.3 2.3	124.1 2.3 -3.7	123.6 -0.4 0.0	120.7 -2.3 -1.2	126.6 4.9 -1.3	116.4 -8.0 -0.6	121.9 4.7 -3.8	122.0 0.1 -3.1	
1,249 5.5 -1.4	3,694 195.8 -10.2	1,944 -47.4 -28.5	1,696 -12.7 8.6	1,758 3.6 -7.3	1,766 0.4 -16.7	1,660 -6.0 -7.1	1,988 19.8 -10.8	
9,579 -0.5 12.9	9,106 -4.9 6.0	9,004 -1.1 14.1	9,406 4.5 17.8	10,765 14.4 28.4	9,501 -11.7 18.0	12,031 26.6 46.0	10,044 -16.5 18.0	(10-12月期は 前期比7.6% の見通し)
4.60 -14.7 9.5	4.60 0.0 19.2	4.39 -4.6 4.3	4.80 9.3 47.7	4.33 -9.8 26.6	4.65 7.4 38.4	4.50 -3.2 19.4	3.75 -16.7 2.2	
1.23 0.27	0.94 -0.18	1.14 0.10	0.75 -0.25	1.11 0.03	0.93 -0.24	0.90 -0.06	0.99 -0.10	
128.1 5.5 20.0	127.0 -0.9 14.3	124.0 -2.4 11.9	121.4 -2.0 13.1	131.4 8.2 15.1	120.6 -8.2 6.2	129.7 7.5 12.3	126.0 -2.9 6.3	
120.0 5.8 7.3	124.6 3.8 15.1	115.9 -7.0 4.7	128.9 11.3 20.1	124.8 -3.2 14.1	117.5 -5.8 11.2	129.6 10.3 13.2	121.9 -5.9 8.1	
25.32 0.2 125.7	27.29 7.8 141.9	27.30 0.0 111.0	24.86 -8.9 62.7	27.62 11.1 68.1	28.75 4.1 69.4	29.17 1.4 53.8	29.19 0.1 40.0	
1.31 0.20	0.96 -0.26	1.37 0.19	0.99 -0.27	1.13 -0.02	1.07 -0.10	0.95 -0.17		
1.53 0.40	0.85 0.00	1.25 0.42	1.09 -0.22	1.07 -0.09	1.01 -0.17	1.11 0.06		
-0.02 0.84	-1.73 -0.80	1.79 -0.51	-2.29 -2.77	-3.90 -2.57	-0.29 -2.84	0.09 0.52		
62.8 27.3	64.8 19.0	68.6 20.6	43.1 0.6	60.3 6.2	57.4 -3.0	50.3 3.2	70.8 -0.3	
109.4 3.9 -6.2	106.3 -2.8 -11.0	105.6 -0.6 -11.8	108.3 2.6 -11.2	106.1 -2.0 -12.1	108.2 2.0 -9.3	108.1 -0.1 -4.5	106.8 -1.2 0.0	108.4 1.5 2.3
106.4 4.3 6.6	104.7 -1.6 4.1	103.7 -1.0 2.2	104.7 1.0 0.8	104.1 -0.6 0.2	106.9 2.7 2.3	107.4 0.5 4.6	106.2 -1.1 5.3	108.6 2.3 6.7
96.1 0.1 -0.1	96.1 0.0 0.1	96.2 0.1 0.5	96.1 -0.1 0.3	96.1 0.0 0.3	96.3 0.2 0.3	96.3 0.0 0.2	96.2 -0.1 0.1	95.9 -0.3 -0.1
101.2 0.0 -0.8	101.1 -0.1 -0.7	100.8 -0.3 -0.9	100.6 -0.2 -0.9	100.4 -0.2 -1.2	100.8 0.4 -0.8	100.6 -0.2 -1.3	100.4 -0.2 -1.4	100.3 -0.1 -1.2
101.5 0.0 -0.4	101.4 -0.1 -0.4	101.2 -0.2 -0.5	101.2 0.0 -0.4	100.8 -0.4 -0.9	101.0 0.2 -0.7	100.9 -0.1 -0.8	100.7 -0.2 -1.0	100.7 0.0 -0.9
620 -1.0 2.1	624 0.6 1.9	633 1.5 2.9	630 -0.4 2.2	629 -0.2 1.9	633 0.5 2.0	630 -0.5 1.7	631 0.3 2.6	635 0.6 3.1
-6.3 -2.4	-5.9 -2.1	-4.2 -1.8	-4.7 -2.2	-4.7 -2.2	-4.5 -2.1	-4.3 -2.0	-4.0 -1.8	-4.0 -1.8
1.74 -0.1	1.67 -0.1	1.75 0.0	1.74 0.0	1.74 0.0	1.76 -0.1	1.79 0.0		
0.15 -0.4	0.15 -0.1	0.13 0.0	0.12 0.0	0.12 0.0	0.22 0.1	0.31 0.2	0.40 0.3	0.53 0.3
1.84 -0.2	1.82 0.1	1.75 0.2	1.71 0.4	1.70 0.0	1.73 0.0	1.77 -0.1	1.89 0.1	1.83 0.0
1,712 55.4	1,662 38.1	1,662 25.0	1,595 20.0	1,566 13.7	1,553 5.4	1,493 1.9	1,484 -0.8	1,443 -5.0

米国経済主要経済指標

	99 3Q	4Q	2000 1Q	2Q	3Q	2000 1
非農業部門雇用者数（百万人）	129.1	129.8	130.6	131.6	131.6	130.4
前期差（万人）	0.5	0.5	0.6	0.7	0.1	34.9
失業率（％）	4.2	4.1	4.1	4.0	4.0	4.0
NAPM景気総合指数：製造業	55.1	56.9	56.3	53.3	50.4	56.3
鉱工業生産指数	137.7	139.5	141.7	144.5	145.5	141.1
前期比（％）	1.2	1.3	1.6	2.0	0.7	0.7
前年比（％）	3.7	4.2	5.3	6.2	5.7	5.2
設備稼働率（％）	80.7	81.0	81.5	82.3	82.2	81.4
製造業新規受注高（億ドル）	3,617.4	3,686.1	3,783.2	3,888.1	3,819.9	3,749.7
前期比（％）	3.9	1.9	2.6	2.8	－1.8	－1.2
耐久財受注高（億ドル）	2,057.8	2,084.7	2,144.7	2,232.3	534.1	2,139.8
前期比（％）	4.9	1.3	2.9	4.1	－76.1	－1.9
消費者景気信頼感指数(85年＝100)	135.5	136.4	140.9	140.5	142.1	144.7
小売売上高（億ドル）	2,524.8	2,580.3	2,663.4	2,676.6	2,715.8	2,634.9
前期比（％）	2.4	2.2	3.2	0.5	1.5	0.7
住宅着工件数（万戸）	166.3	168.9	173.2	160.5	152.7	174.4
非防衛資本財受注（億ドル）	558.3	577.7	604.8	644.2	653.5	633.5
前期比（％）	7.0	3.5	4.7	6.5	1.4	1.1
貿易収支（国際収支、億ドル）	－242.4	－254.3	－283.7	－297.6		－272.7
生産者物価（82年＝100）	133.6	134.7	136.3	137.5	138.3	135.0
前期比（％）	1.0	0.8	1.2	0.8	0.6	0.1
前年比（％）	2.3	2.9	3.7	3.9	3.5	2.6
食品エネルギーを除く	146.1	147.0	147.1	147.7	148.1	146.7
前期比（％）	0.2	0.6	0.1	0.4	0.3	－0.2
前年比（％）	1.5	1.5	1.0	1.3	1.4	0.8
消費者物価（82/84年＝100）	167.2	168.4	170.2	171.7	173.0	169.2
前期比（％）	0.6	0.7	1.0	0.9	0.8	0.2
前年比（％）	2.3	2.6	3.2	3.3	3.5	2.7
食料エネルギー除く	177.7	178.7	179.8	181.1	182.2	179.3
前期比（％）	0.5	0.6	0.6	0.7	0.6	0.2
前年比（％）	2.0	2.1	2.2	2.4	2.5	2.0
時間当たり平均報酬	13.31	13.41	13.54	13.67	13.79	13.49
前期比（％）	0.9	0.8	0.9	1.0	0.9	0.4
前年比（％）	3.7	3.6	3.6	3.6	3.7	3.5
公定歩合	4.67	4.92	5.25	5.83	6.00	5.00
FFレート誘導目標水準	5.17	5.42	5.75	6.33	28.57	5.50
財務省証券利回り：10年	5.87	6.13	6.47	6.16	5.89	6.65
NYダウ：工業30種	10,900.6	10,820.7	10,768.9	10,702.5	10,881.8	11,281.3
WTI先物期近物終値	21.71	24.50	28.73	28.60	－0.17	27.03
CRBインデックス（67年＝100）	195.4	204.0	210.9	218.8	223.2	207.64

2	3	4	5	6	7	8	9	10
130.5	131.0	131.4	131.6	131.6	131.6	131.5	131.7	131.9
9.5	52.7	41.0	17.1	5.7	-4.0	-7.9	19.5	13.7
4.1	4.1	3.9	4.1	4.0	4.0	4.1	3.9	3.9
56.9	55.8	54.9	53.2	51.8	51.8	49.5	49.9	48.3
141.6	142.4	143.5	144.7	145.3	145.0	145.6	146.0	
0.4	0.6	0.8	0.8	0.4	-0.2	0.4	0.3	
5.3	5.4	5.9	6.2	6.4	5.5	5.7	5.7	
81.5	81.7	82.0	82.4	82.5	82.1	82.2	82.2	
3,748.8	3,851.0	3,704.2	3,879.1	4,080.9	3,750.3	3,823.7	3,885.8	
0.0	2.7	-3.8	4.7	5.2	-8.1	2.0	1.6	
2,102.6	2,191.7	2,065.6	2,213.9	2,417.5	2,098.8	2,158.6	2,223.9	
-1.7	4.2	-5.8	7.2	9.2	-13.2	2.9	3.0	
140.8	137.1	137.7	144.7	139.2	143.0	140.8	142.5	135.2
2,671.6	2,683.6	2,671.2	2,674.2	2,684.4	2,706.5	2,708.5	2,732.4	
1.4	0.4	-0.5	0.1	0.4	0.8	0.1	0.9	
182.2	163.0	165.2	159.1	157.1	152.7	152.5	153.0	
577.2	603.8	615.1	608.2	709.4	622.8	649.9	687.9	
-8.9	4.6	1.9	-1.1	16.6	-12.2	4.4	5.8	
-274.8	-303.7	-296.4	-297.9	-298.5	-316.9	-294.4		
136.5	137.5	137.0	137.1	138.3	138.1	137.8	139.0	139.5
1.1	0.7	-0.4	0.1	0.9	-0.1	-0.2	0.9	0.4
4.1	4.5	3.6	3.6	4.5	4.1	3.2	3.3	3.6
147.2	147.3	147.4	147.8	147.8	147.9	148.0	148.5	148.4
0.3	0.1	0.1	0.3	0.0	0.1	0.1	0.3	-0.1
1.0	1.2	1.2	1.4	1.4	1.5	1.5	1.2	1.0
170.1	171.3	171.3	171.5	172.4	172.8	172.7	173.6	
0.5	0.7	0.0	0.1	0.5	0.2	-0.1	0.5	
3.2	3.8	3.1	3.2	3.7	3.7	3.3	3.5	
179.6	180.4	180.8	181.1	181.4	181.8	182.1	182.6	
0.2	0.4	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	
2.2	2.4	2.3	2.4	2.5	2.5	2.6	2.5	
13.54	13.58	13.64	13.66	13.70	13.75	13.80	13.83	13.89
0.4	0.3	0.4	0.1	0.3	0.4	0.4	0.2	0.4
3.7	3.7	3.8	3.6	3.6	3.6	3.8	3.6	3.8
5.25	5.50	5.50	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
5.75	6.00	6.00	6.50	6.50	6.50	6.50	6.50	6.50
6.52	6.25	5.98	6.43	6.08	6.04	5.84	5.79	5.73
10,541.9	10,483.4	10,944.3	10,580.3	10,582.9	10,663.0	11,014.5	10,967.9	10,441.0
29.25	29.90	25.48	28.80	31.53	29.71	31.13	33.86	32.93
211.28	213.87	211.28	220.42	224.72	220.51	220.83	228.23	226.35

欧州主要経済指標

	1999 1Q	2Q	3Q	4Q	2000 1Q	2Q	3Q
ユーロ ((EMU11ヶ国)							
実質GDP成長率 (前期比%)	0.8	0.5	0.9	0.9	0.9	0.9	
(前年同期比%)	1.9	2.1	2.5	3.2	3.4	3.7	
鉱工業生産指数 (前期比%)	0.1	0.7	1.8	1.5	1.0	1.6	
生産者物価指数 (前期比%)	-0.6	0.6	1.0	1.1	1.5	1.4	
消費者物価指数 (前期比%)	0.3	0.6	0.3	0.3	0.8	0.7	0.7
失業率 (%)	10.2	10.0	9.9	9.6	9.4	9.1	
欧州中央銀行政策金利 (%)	3.00	2.50	2.50	3.00	3.50	4.25	4.50
マネーサプライ (M3) (前年同期比%)	5.4	5.4	5.9	6.0	5.9	5.9	
為替相場 (期中平均、ドル/ユーロ)	1.11	1.04	1.07	1.02	0.96	0.93	0.90
(期中平均、円/ユーロ)	130.7	127.7	118.7	108.4	105.5	99.6	97.4
ドイツ							
実質GDP成長率 (前期比%)	0.9	-0.1	0.9	0.8	0.8	1.1	
(前年同期比%)	0.6	1.0	1.6	2.4	2.3	3.6	
IFO業況指数 (91年=100)	90.6	91.3	94.8	98.1	100.5	101.2	
鉱工業生産指数 (前期比%)	0.8	0.8	1.7	0.7	1.1	1.9	
製造業新規受注 (前期比%)	0.8	2.4	5.2	1.7	1.2	5.4	0.6
設備稼働率 (%)	84.9	85.3	86.0	87.0	88.0	87.7	87.7
小売売上数量 (前期比%)	3.0	-2.0	-0.2	-0.2	1.9	2.5	
新車登録台数 (前期比%)	-4.1	0.4	1.5	-5.3	-6.0		
貿易収支 (億マルク)	322.7	291.4	322.7	328.6	312.9	273.8	
消費者物価指数 (前期比%)	-0.2	0.4	0.1	0.1	-0.3	0.6	0.3
失業率 (%)	10.6	10.5	10.5	10.2	10.1	9.6	9.4
旧西独 (%)	9.0	8.9	8.7	8.5	8.2	7.7	
旧東独 (%)	17.2	17.4	17.9	17.9	17.6	17.3	
マネーサプライ (M3) (前年同期比%)	9.0	10.9	10.4	8.4	7.5	3.7	2.3
フランス							
実質GDP成長率 (前期比%)	0.6	0.8	1.0	1.0	0.7	0.7	
(前年同期比%)	2.6	2.6	3.1	3.4	3.5	3.4	
鉱工業生産指数 (前期比%)	0.2	0.5	1.9	1.4	0.7	0.1	
設備稼働率 (%)	83.8	83.9	84.4	84.8	85.2	86.0	86.5
工業品家計消費 (前期比%)	1.2	0.5	1.9	0.4	1.9	0.7	0.4
新車登録台数 (前期比%)	2.8	-2.0	11.1	-5.0	1.2	2.5	-2.8
貿易収支 (億フラン)	286	275	356	189	125	197	
消費者物価指数 (前期比%)	0.0	0.6	-0.1	0.5	0.5	0.6	0.3
失業率 (%)	11.5	11.4	11.2	10.8	10.2	9.8	9.8
マネーサプライ (M3) (前年同期比%)	3.3	4.1	6.1	8.7	7.7	6.4	
イギリス							
実質GDP成長率 (前期比%)	0.4	0.8	1.0	0.7	0.5	0.9	
(前年同期比%)	1.7	1.8	2.3	2.9	3.0	3.2	
鉱工業生産指数 (前期比%)	-0.6	0.8	1.5	0.1	-0.8	1.4	0.6
小売売上数量指数 (前期比%)	1.2	1.1	1.3	1.2	1.4	0.3	1.3
貿易収支 (億ポンド)	-76	-62	-57	-72	-70	-75	
消費者物価指数 (前期比%)	-0.4	1.1	0.1	0.7	0.4	1.9	0.2
失業率 (%)	4.5	4.4	4.2	4.1	4.0	3.8	3.6
イングランド銀行政策金利 (%)	5.50	5.00	5.25	5.50	6.00	6.00	...
マネーサプライ (M4) (前年同期比%)	6.5	5.5	3.1	3.8	5.2	6.7	9.3
為替相場 (期中平均、ドル/ポンド)	1.63	1.61	1.60	1.63	1.61	1.53	...

(注1) ユーロ圏、ドイツ及びフランスの鉱工業生産指数は建設を除くベース。

(注2) イギリスのマネーサプライは末残ベース。

2000 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
0.0	0.8	0.9	0.5	0.6	-0.4	0.5			
0.6	0.5	0.5	0.3	0.7	0.4	0.6	0.3	0.9	
0.1	0.4	0.4	0.1	0.1	0.5	0.2	0.0	0.5	
9.5	9.4	9.3	9.2	9.1	9.0	9.0	9.0		
3.00	3.25	3.50	3.75	3.75	4.25	4.25	4.25	4.50	
5.2	6.1	6.5	6.6	6.0	5.4	5.2	5.6	5.5	
0.97	0.96	0.96	0.91	0.94	0.95	0.93	0.89	0.88	
106.5	107.6	102.6	99.9	98.1	100.7	101.4	97.8	93.1	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
100.2	100.9	100.5	101.2	102.0	100.3	99.1	98.9	98.0	
-0.5	3.1	-1.2	1.2	2.5	-3.3	2.8	1.0		
-1.3	5.1	0.6	1.8	2.0	0.2	0.0	2.0	-4.6	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
3.9	0.9	-2.4	5.0	-0.4	-2.3	0.2	0.1		
-9.2	1.2	-1.3	-8.2	18.7					
88.0	117.3	107.6	88.0	82.1	103.7	86.1	78.2		
0.2	0.2	0.2	0.1	-0.2	0.6	0.2	0.0	0.7	-0.1
10.1	10.1	10.1	9.6	9.6	9.6	9.5	9.5	9.4	9.4
8.3	8.2	8.2	7.8	7.7	7.7	7.6	7.6	7.5	7.5
17.5	17.5	17.7	17.3	17.3	17.3	17.4	17.4	17.4	17.3
8.1	8.0	7.5	6.5	4.4	3.7	3.0	2.8	2.3	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
0.3	1.0	0.1	-0.5	0.6	-0.4	1.6	0.0		
...	...	...	...	...	...	...	...	...	
1.1	1.6	-1.5	-0.1	1.7	0.2	1.2	-1.8	-1.2	
1.3	1.7	-0.6	0.5	1.8	1.7	-2.7	-2.4	-0.5	
44	45	36	5	118	74	-61	-16		
0.0	0.1	0.5	0.0	0.2	0.2	-0.2	0.2	0.6	
10.5	10.2	10.0	9.9	9.8	9.6	9.7	9.6	9.5	
6.1	6.3	7.7	8.3	8.1	6.4	8.0	7.6		
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
-0.6	-0.4	0.8	0.8	0.3	0.2	0.5	0.4	-0.1	
1.6	-1.3	0.4	0.0	0.4	0.5	0.2	0.6	0.6	
-25.6	-22.3	-21.6	-28.0	-23.1	-23.9	-30.0	-22.7		
-0.4	0.5	0.5	1.0	0.4	0.2	-0.4	0.0	0.7	
4.0	4.0	3.9	3.8	3.8	3.8	3.7	3.6	3.6	
5.75	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00		
3.2	3.2	5.2	4.8	5.1	6.7	6.9	8.8	9.3	
1.64	1.60	1.58	1.58	1.51	1.51	1.51			

アジア主要経済指標

	1999 1Q	2Q	3Q	4Q	2000 1Q	2Q
中 国						
実質GDP (前年同期比%)	8.3	7.1	7.0	6.2	8.1	8.3
実質工業生産増加率 (付加価値ベース%)	9.7	9.0	9.0	7.3	10.7	11.7
全国小売物価指数 (前年同期比%)	-2.9	-3.5	-2.7	-2.5	-1.9	-1.9
貿易収支 (通関ベース原数値 100万米ドル)	4,267	3,717	11,604	9,823	5,219	7,215
うち対日収支 (100万米ドル)	-62	-1,027	-18	-281	-249	-70
香 港						
実質GDP (前年同期比%)	-2.9	1.2	4.4	9.2	14.3	10.8
製造業生産指数 (前年同期比%)	-9.7	-6.9	-6.2	-3.0	-0.1	-0.9
消費者物価指数(A) (前年同期比%)	-1.5	-3.5	-5.0	-3.0	-4.1	-3.4
貿易収支 (通関ベース原数値 100万香港ドル)	-12,930	-12,232	-6,458	-11,673	-23,712	-24,697
うち対日収支 (100万香港ドル)	-18,716	-21,996	-23,873	-25,323	-24,757	-29,408
韓 国						
実質GDP (産業総合・前年同期比%)	5.4	10.8	12.8	13.0	12.8	9.6
鉱工業生産指数 (産業総合・前期比%)	4.8	5.5	7.0	7.1	2.4	1.1
消費者物価指数 (前年同期比%)	0.7	0.6	0.7	1.3	1.5	1.4
貿易収支 (通関ベース原数値 100万米ドル)	4,687	6,982	5,329	6,935	503	3,662
うち対日収支 (100万米ドル)	-1,654	-2,070	-2,201	-2,355	-2,883	-3,234
台 湾						
実質GDP (前年同期比%)	4.1	6.4	4.7	6.4	7.9	5.4
鉱工業生産指数 (前年同期比%)	6.0	9.6	5.0	10.1	11.4	7.5
消費者物価指数 (前年同期比%)	0.7	-0.1	0.3	-0.1	0.9	1.4
貿易収支 (通関ベース原数値 100万米ドル)	2,639	3,555	2,440	2,267	1,298	1,376
うち対日収支 (100万米ドル)	-4,127	-4,234	-4,450	-5,880	-5,144	6,029
シンガポール						
実質GDP (前年同期比%)	0.8	6.6	6.9	7.1	9.8	8.0
鉱工業生産指数 (総合・前年同期比%)	6.8	14.9	17.1	16.4	13.1	13.0
消費者物価指数 (前年同期比%)	-0.7	0.0	0.3	0.5	1.1	0.8
貿易収支 (通関ベース原数値 100万Sドル)	1,838	1,739	84	2,487	1,545	150
うち対日収支 (100万Sドル)	-3,218	-4,144	-4,983	-4,559	-4,929	-5,549
タ イ						
実質GDP (前年同期比%)	0.2	2.5	7.8	6.5	5.3	6.6
製造業生産指数 (前年同期比%)	6.5	11.2	19.0	20.4	9.5	3.4
消費者物価指数 (前年同期比%)	2.7	-0.7	-0.9	0.1	0.8	1.9
貿易収支 (通関ベース原数値 100万バーツ)	58,188	75,347	94,615	78,715	101,849	41,735
うち対日収支 (100万バーツ)	-25,078	-37,442	-38,510	-51,555	-33,243	-47,414
マレーシア						
実質GDP (前年同期比%)	-1.4	5.0	8.6	11.0	11.9	8.7
鉱工業生産指数 (総合・前年同期比%)	-2.4	6.6	14.2	17.9	23.5	20.1
消費者物価指数 (前年同期比%)	4.0	2.7	2.3	2.1	1.5	1.4
貿易収支 (通関ベース原数値 100万リング)	15,565	18,228	18,778	19,807	16,527	12,493
フィリピン						
実質GDP (前年同期比%)	0.7	3.6	3.8	4.9	3.4	4.5
製造業生産指数 (前年同期比%)	1.0	7.2	11.7	15.4	14.7	17.1
消費者物価指数 (前年同期比%)	10.0	6.8	5.6	4.5	3.0	3.9
貿易収支 (通関ベース原数値 100万米ドル)	550	148	1,754	2,118	731	1,550
インドネシア						
実質GDP (前年同期比%)	-7.0	3.7	1.2	5.0	3.2	
製造業生産指数 (前年同期比%)	4.9	25.7	37.0	38.5	...	...
消費者物価指数 (前年同期比%)	55.8	30.9	6.6	1.7	-0.6	1.1
貿易収支 (通関ベース原数値 100万米ドル)	4,609	5,545	7,189	7,319	7,585	7,994

(注1) 香港の消費者物価指数は所得階層別に3種類発表され、(A)は都市部家計の50%をカバーしている。

(注2) シンガポールの鉱工業生産指数はゴム加工を除く。

3Q	2000 1	2	3	4	5	6	7	8	9
8.2	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	8.9	12.0	11.9	11.4	11.5	12.2	12.8	12.8	12.0
	-2.1	-1.4	-2.1	-2.4	-1.9	-1.4	-1.2	-1.3	-1.5
6,787	1,539	1,347	2,333	2,140	3,184	1,892	1,987	2,541	2,258
31	-423	-40	214	94	75	-239	-206	120	117
	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	...	...	...	...	...	...	...	...	...
-16,820	-4.2	-4.2	-4.0	-3.3	-3.4	-3.5	-2.1	-1.8	
	-3,231	-6,888	-13,593	-10,524	-7,861	-6,312	-8,119	-3,474	-5,227
	-7,232	-8,797	-8,728	-9,960	-9,642	-9,806	-10,162	-9,017	
	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	3.1	-0.9	-1.7	-2.3	6.0	2.4	3.4		
	1.6	1.4	1.6	1.0	1.1	2.2	2.9	2.7	
	-426	706	223	183	1,371	2,109	805	1,458	
	-807	-927	-1,149	-1,231	-955	-1,048	-1,045		
	...	...	...	...	...	...	...	...	...
1.2	11.7	13.3	9.5	5.0	7.9	9.5	7.2	9.3	
	0.5	0.9	1.1	1.2	1.6	1.4	1.4	0.3	1.8
	909	-22	411	101	440	835	125	665	1,176
	-1,744	-1,587	-1,813	-2,326	-1,920	-1,783	-2,081	-1,830	-1,866
	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	28.4	9.4	3.6	9.0	19.5	10.8	11.1	20.5	
	0.9	1.2	1.2	1.1	0.6	0.8	1.1	1.7	
1,780	-236	643	1,138	-104	1,075	-821	455	1,049	276
-6,258	-1,439	-1,696	-1,794	-1,825	-1,725	-1,998	-2,123	-1,944	-2,190
	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	8.4	10.2	9.8	3.7	5.0	1.6	-1.3		
	0.5	0.9	1.1	1.2	1.7	2.7	2.6	2.2	
	47,159	16,086	38,604	17,164	21,205	3,366	32,571		
	-7,504	-13,425	-12,314	-15,907	-13,363	-18,144	-15,840		
	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	25.5	23.5	21.7	17.9	21.2	21.3	19.4		
	1.6	1.5	1.5	1.4	1.3	1.3	1.4	1.5	
14,903	4,614	4,907	7,006	3,405	4,148	4,940	4,003	4,800	6,100
	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	20.5	14.6	9.8	6.1	21.9	22.5	36.4		
	2.6	3.0	3.3	3.7	4.1	3.9	4.2	4.6	
	65	419	247	140	494	916	544	886	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
5.7	0.3	-0.9	-1.2	0.1	1.2	2.0	4.4	5.7	6.6
	2,225	2,674	2,686	2,673	2,458	2,862	2,867		

The Household Diary Studyからみた米国世帯の郵便利用

第一経営経済研究部長 濱 俊之

1 The Household Diary Studyの概要

USPS（米国郵便庁）は世帯における郵便の差出、受取の実態を把握するため、毎年、世帯に対して調査を行っている。この調査は、5,300世帯（1998年における全世帯数は1億180万世帯）を対象に、面接を行った上で、1週間単位で、その世帯の郵便の受取、差出を記録してもらい、それを集計し、多角的に、かつ、詳細に分析したものである。

USPSは、その結果をThe Household Diary Studyとして公表している。本稿では、1998年の調査報告書の中から、米国世帯における郵便利用の特徴を紹介する。なお、この調査での1998年とは、1997年9月15日から1998年9月13日までの郵便年度である。

2 USPSの郵便物の種別

The Household Diary Studyは、世帯の郵便利用について、郵便種別、差出人・受取人の部門・産業、内容などから詳細に分析しているものであるが、これをよく理解するためには、米国における郵便の種別について概要を理解しておく必要がある。

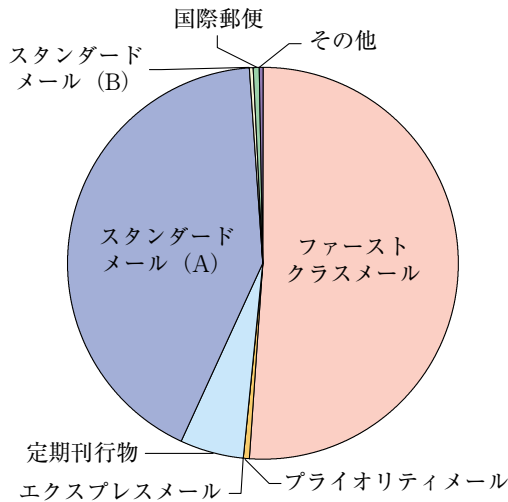
USPSの郵便の種別は、ファーストクラスメール、プライオリティメール、エクスプレスメール、定期刊行物（ピアリオディカル）、スタンダードメール（A）、スタンダードメール（B）、国際郵

便物に分かれる。これらの種別は、形状、重量と送達速度等の組み合わせによる分類であって、ある形状のものはファーストクラスメールにもスタンダードメール（A）にもなり得るのである。日本のように、封書は第一種郵便物、はがきは第二種郵便物というように、形状・重量によって種別が分かれるのとは異なっているため、米国の郵便物の種別を見るときは注意が必要である。

例えば、ファーストクラスメールは、封書、はがき、フラット（大型薄物）、小包の形状のものを送ることができる種別であるが、形状、重量、送達速度によって適用される料金が異なり、また、事前区分や機械処理適合（形状が機械処理可能であることとバーコードの記載）によって割引された料金が適用されるものである。ファーストクラスメールの送達速度は、近隣地宛ては翌日、その他の地域についても2日以内、遅くとも3日以内に配達をすることを目標としており、スタンダードメール（A）より速いサービスメニューとなっている。このように、ファーストクラスメールは、利用数が多く、基本となる種別ではあるが、日本の第一種郵便物（封書）とはかなり異なる内容になっている。

なお、USPSでは、1996年7月に種別の見直しを行っており、ファーストクラス・メールの中では事前区分や機械処理適合による割引料金体系について機械化の進展に合わせた変更を行い、ZIP + 4による区分を廃止して、オートメーション

図表 1 物数割合 (1998)



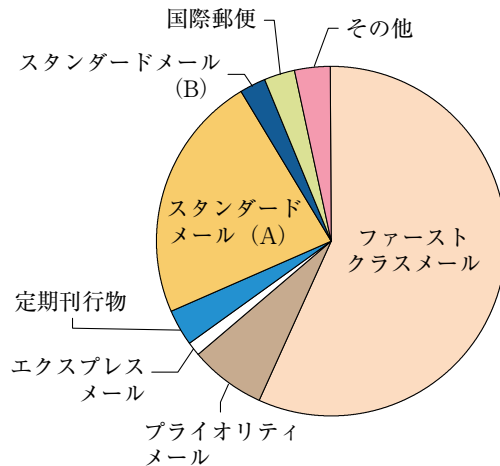
(機械処理適合形状と道順組立用バーコード記載) 郵便物の料金表を 3 桁または 5 桁に区分する郵便物と配達区分済郵便物に分ける変更を行っている。

また、それまでのセカンドクラスは、定期刊行物に、サードクラスのパルクレートとノンプロフィットメールは、スタンダードメール (A) に、フォースクラスメールは、スタンダードメール (B) (主に小包) に変更されている。

USPSの種別の物数は、1998年では、ファーストクラスメールが物数の51.1%と過半数を占め、次いでスタンダードメール (A) が41.9%と、この 2 つの種別で物数の9割以上を占めている。(図表 1)

収入に占める割合は、1998年では、ファーストクラスメールが56.6%、スタンダードメール (A) が22.9%と、この 2 つで約 8 割を占めているが、プライオリティメールが6.9%、定期刊行物が 3.5%、スタンダードメール (B) が2.7%、国際郵便が2.7%と、単価が高い郵便物は、物数のシェアに比べて、収入のシェアが大きくなっている。(図表 2)

図表 2 収入割合 (1998)



図表 3 部門間の差出・受取割合

単位：通

部 門	1987	1997	1998
世帯から世帯	1.6	1.2	1.1
世帯から非世帯	2.1	1.8	1.7
非世帯から世帯	18.5	18.9	19.4
連邦政府から世帯	0.4	0.2	0.2
差出元不明	0.1	0.2	0.2
あて先不明	0.3	0.0	0.0
(世帯郵便合計)	23.0	22.4	22.6

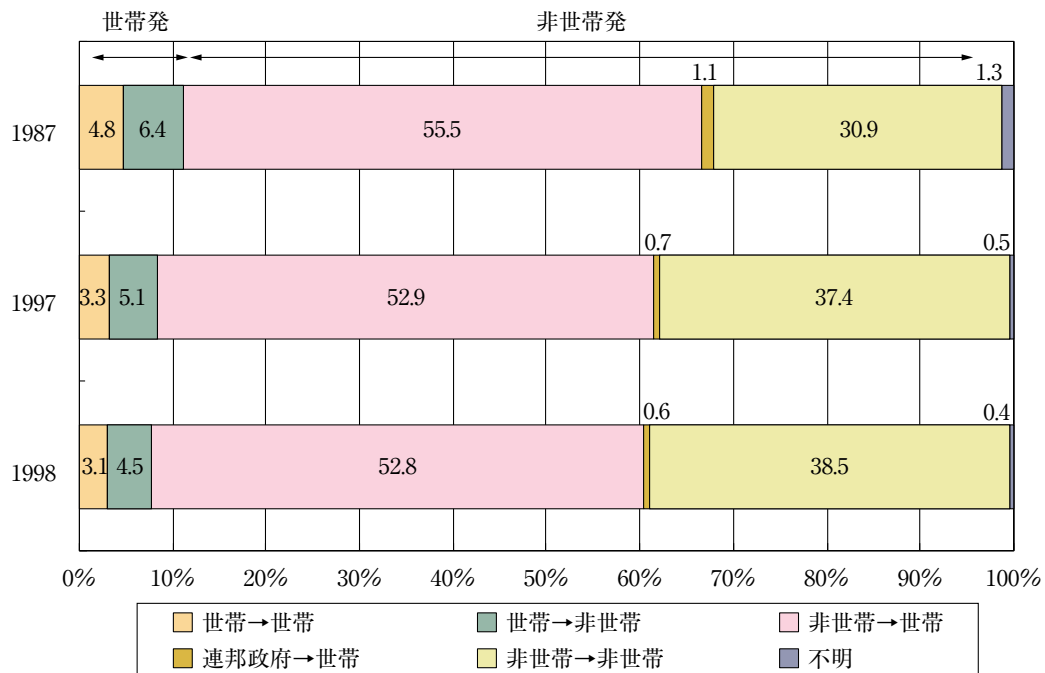
3 部門別の郵便利用状況

米国の 1 世帯が 1 週間に差し出し、または受け取る通数の平均は、1998年には22.6通であった。1987年には23.0通、1997年には22.4通であり、総数ではあまり変化はしていない。(図表 3)

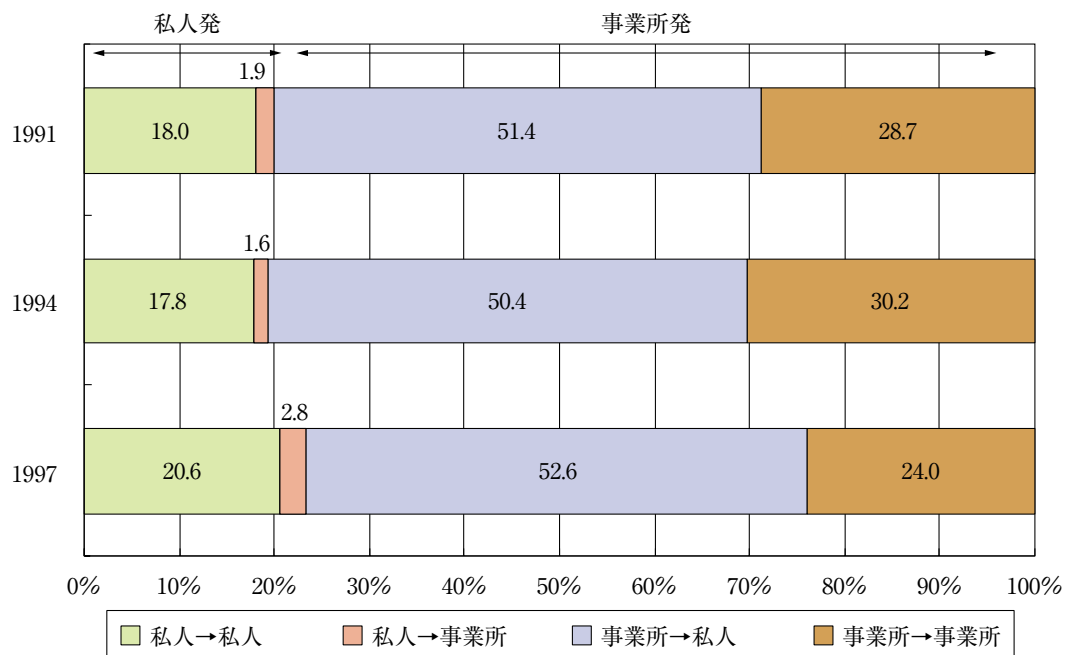
しかし、差出・受取を部門別に見てみると、世帯→世帯は1987年の 1 週間当り1.6通から1998年には1.1通に減少し、非世帯→世帯は1987年の 18.5通から1998年の19.4通に増加している。

これを非世帯→非世帯も含めた全体に対する割合でみると、世帯発の郵便物の割合は、1998年で 7.6%であり、1987年の11.2%より減少し、非世帯発の割合は1998年で91.9%と大半を占めている。

図表 4 米国部門間の交流割合の変化



図表 5 日本の私人・事業所間交流割合の変化（普通通常）

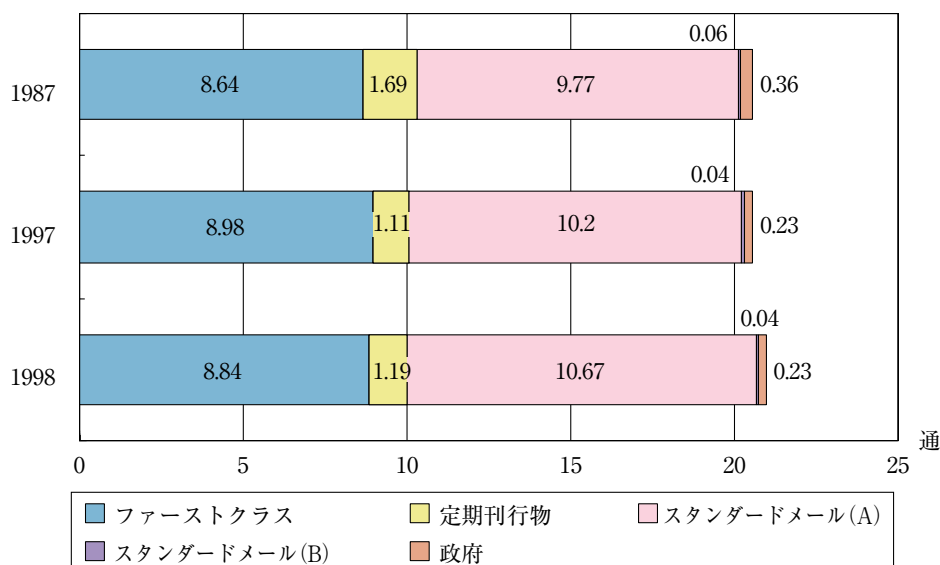


出所：1997年度郵便利用構造調査

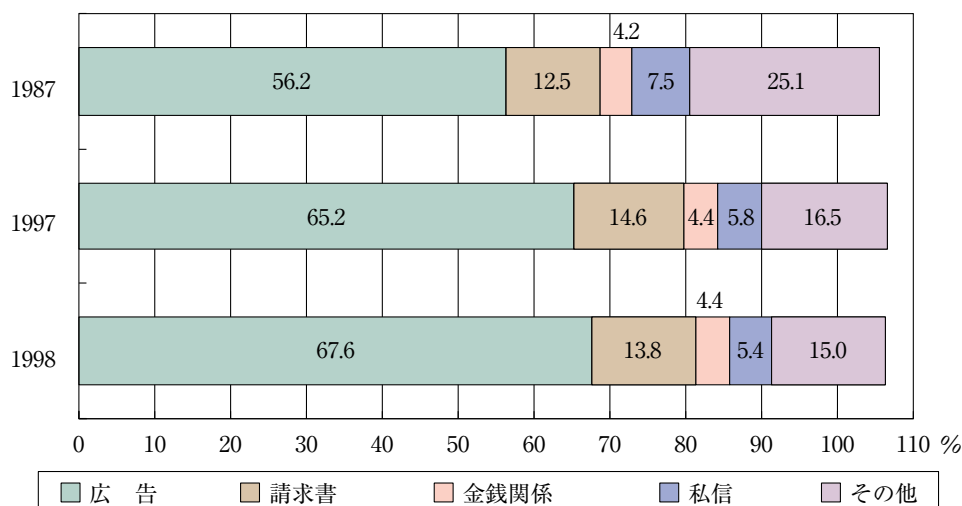
日本の私人・事業所間の交流状況と比べてみると、日本の方が私人発の割合が23.4%と、米国と比べて高いが、私人発の宛て先は、日本では私人宛てが20.6%と多いのに対して、米国では世帯から非

世帯へ宛てられた郵便物の割合が多く、米国では公共料金の支払いのために小切手を郵送することが多いなどの日米の郵便利用形態の違いによるものと考えられる。（図表 4、5）

図表 6 世帯受取郵便物の種別の通数



図表 7 世帯受取郵便物の内容



ファーストクラスメールで広告と他の内容が含まれているものは
2度カウントしているので合計は100%を超える。

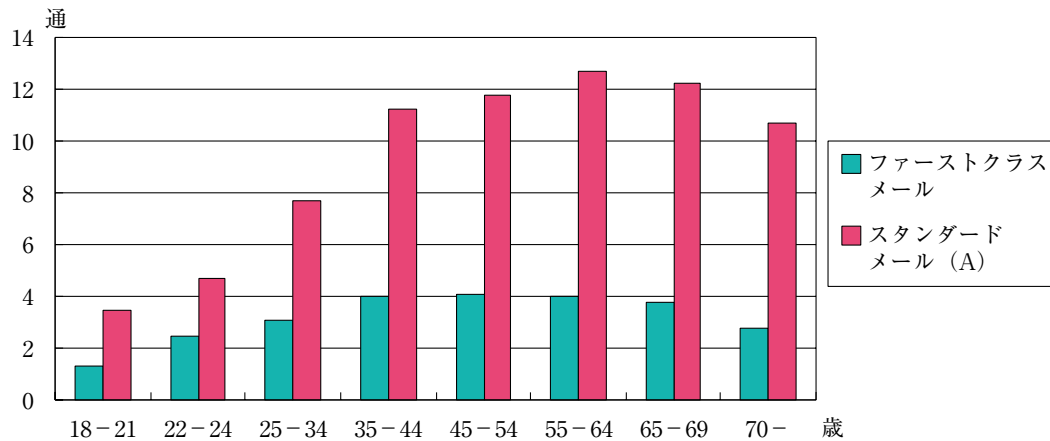
4 世帯の郵便物の種別、内容

米国の1世帯が1週間に受け取る郵便物の種別は、1998年においては、ファーストクラスメールが8.84通（42.2%）、定期刊行物が1.19通（5.7%）、スタンダードメール（A）が10.67通（50.9%）となっている。米国全体の郵便物数の割合（図表1参照）と比べると、広告郵便に多く利用されているスタンダードメール（A）の割合が高くなっ

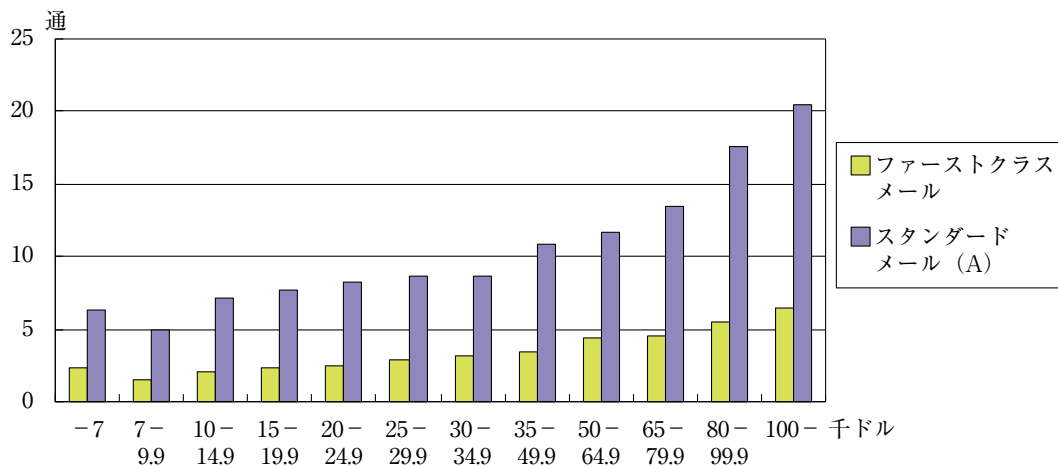
ている。（図表6）

世帯が受け取る郵便物の内容を見てみると、広告を内容とする郵便物が1998年で67.6%と過半数を占めているが、請求書の割合も13.8%、金銭関係は4.4%となっている。広告を内容とする郵便物の割合は、1987年には56.2%であったものが、1997年には65.2%になり、増加傾向にある。（図表7）

図表 8 年齢別の受取通数（1998）



図表 9 収入別の受取通数（1998）



5 年齢・収入別の受取通数

The Household Diary Studyでは、年齢、収入、学歴等の世帯属性と郵便の受取の関係も詳細に分析している。その中で、年齢、収入と受取通数の関係を紹介する。

世帯主の年齢と郵便物の受取の関係については、ファーストクラスメールとスタンダードメール (A) について分析しており、ファーストクラスメールについては、年齢が上がるにつれて受取郵便物数が増加する傾向にはあるが、年齢差はそれほど大きくない。しかし、スタンダードメール (A) については、年齢とともに受取通数が増加

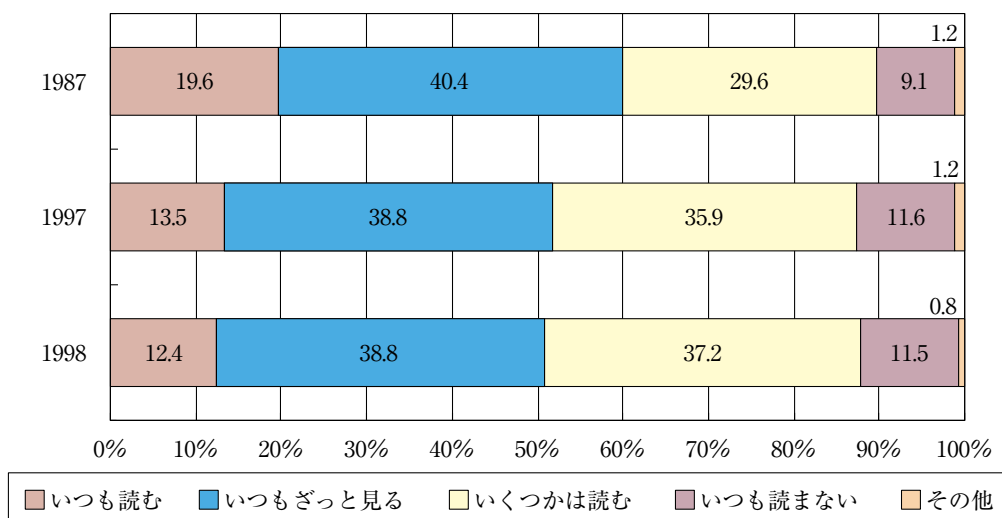
し、55～64歳の受取数が最も多くなっている、世代間の受取数の差が大きい。(図表 8)

収入と受取通数の関係では、ファーストクラスメールとスタンダードメール (A) とともに、収入が増加するに伴って受取数が増加しておりスタンダードメール (A) は、収入が大きくなるほど受取数の増加傾向が大きい。(図表 9)

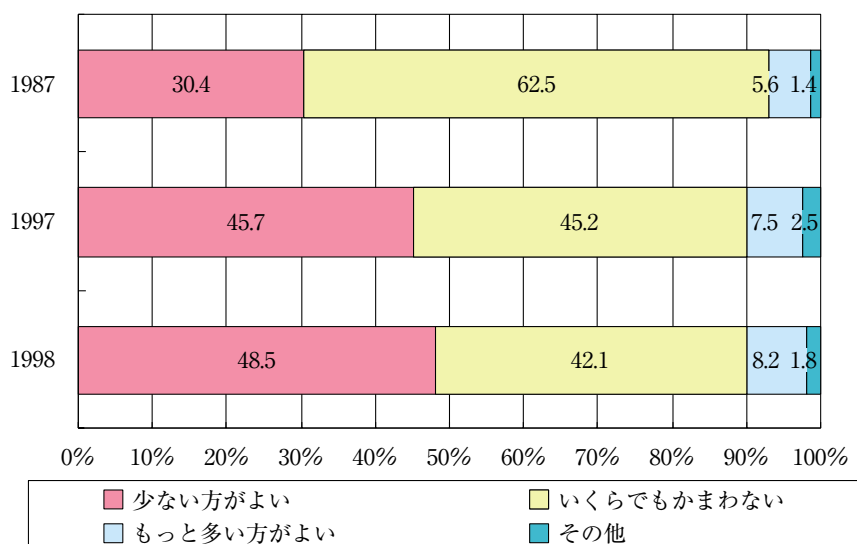
6 広告を内容とする郵便物に対する態度

広告を内容とする郵便物について、どの程度読んでいるかの質問に対しては、1998年調査では、「いつも読む」が12.4%、「いつもざっと読む」が38.8%、「いくつかは読む」が37.2%、「いつも

図表10 広告を内容とする郵便物に対する態度



図表11 広告を内容とする郵便物数についての考え



読まない」が11.5%となっている。これをこれまでの調査結果と比べてみると、「いつも読む」が、1987年には19.6%であったものが1997年には13.5%、1998年に12.4%と減少していることがわかる。これに対して、「いくつかは読む」が1987年の29.6%から、1997年に35.9%、1998年に37.2%と増加している。（図表10）

また、広告を内容とする郵便物が多いほうがよいか少ないほうがよいかの質問に対しては、1998年の調査では「少ない方がよい」と答えた世帯の割

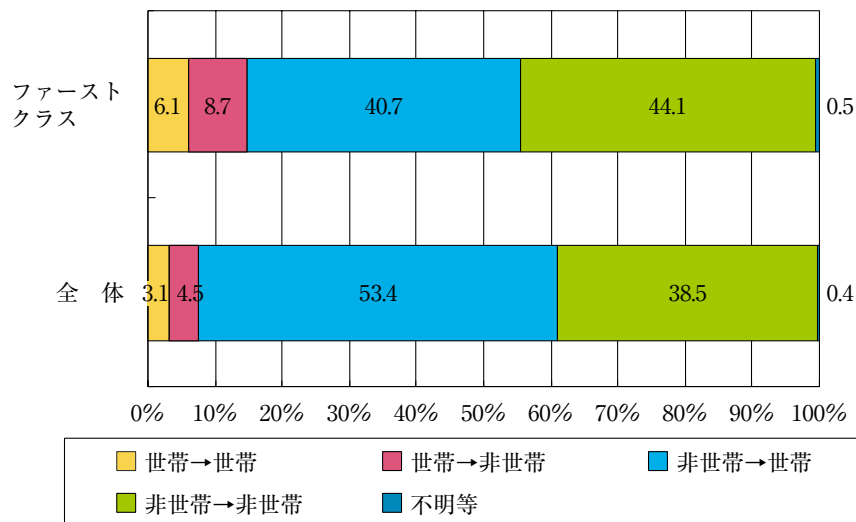
合が48.5%となっており、1987年の30.4%と比べて大幅に増加している。一方、「いくらかでもかまわない」との回答が1987年の62.5%から1998年には42.1%と大幅に減少している。「もっと多いほうがよい」との回答は1998年で8.2%であるが、1987年の5.6%からは増加している。（図表11）

広告を内容とする郵便物が多いほうがよいか少ない方がよいかの態度は、受け取る広告郵便の数が多いか少ないかによって影響を受けており、受け取る物数が多くなるほど「少ない方がよい」の

図表12 広告を内容とする郵便に対して回答する割合

回答する割合 (%)		1987	1996	1998
ファーストクラスメール	回答する	11.1	17.1	16.6
	回答するかもしれない	10.3	9.0	7.5
スタンダードメール (A)	回答する	14.6	14.3	13.5
	回答するかもしれない	20.0	15.3	13.1
スタンダードメール (A) ノンプロフィット	回答する	17.9	18.1	17.2
	回答するかもしれない	16.4	16.5	13.6

図表13 ファーストクラスメールの部門別利用状況 (1998)



傾向強い。

広告を内容とする郵便物に回答するかどうかについては、ファーストクラスメールについては16.6%が、スタンダードメール (A) (ノンプロフィットを除く) については13.5%が、スタンダードメール (A) ノンプロフィットについては17.2%が「回答する」としている。(図表12)

7 世帯におけるファーストクラスメールの利用状況

ファーストクラスメールが世帯、非世帯の各部門によってどのように利用されているかをみたのが図表13である。非世帯による差出が大半を占めるものの、郵便物全体と比べると、世帯発の割合

図表14 ファーストクラスメールの主な利用者

産 業	1987	1997	1998
クレジットカード	2.90	5.17	5.45
銀 行	6.20	5.42	5.20
保 険	3.90	3.99	4.09
医 療	2.80	2.66	2.68
社会・慈善・政党・非営利	3.40	2.93	2.65
電 話	2.20	2.73	2.58
電話以外の公益事業	3.00	2.36	2.39
地方政府	2.00	2.16	2.24
その他計	14.20	12.90	12.64
(非世帯→世帯あて郵便割合計)	40.60	40.32	39.92

ファーストクラスメール全体の物数に対する割合

が高く、また、世帯→非世帯の割合が1998年では8.7%と、世帯→世帯の割合6.1%を上回っている。

ファーストクラスメールの主な利用者は非世帯であるが、世帯あてに送られたファーストクラスメールの利用者を産業別にみると、クレジットカード会社、銀行、保険会社といった金融関係が上位を占めており、社会団体、医療機関、公益事業も多く利用している。(図表14)

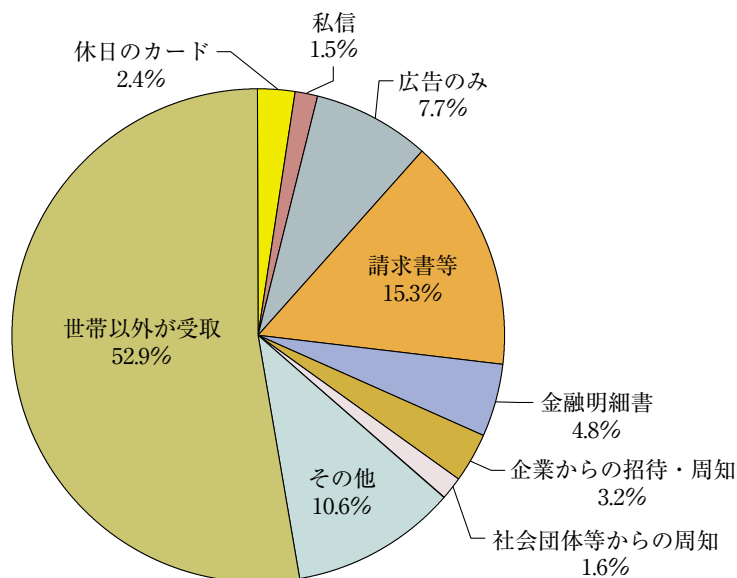
世帯が1998年に受け取ったファーストクラスメールを内容別に分けると、請求書が15.3%を占めて最も多く、広告のみのものが7.7%、金融明

細書が4.8%、企業からの招待・周知が3.2%となっている。(図表15)

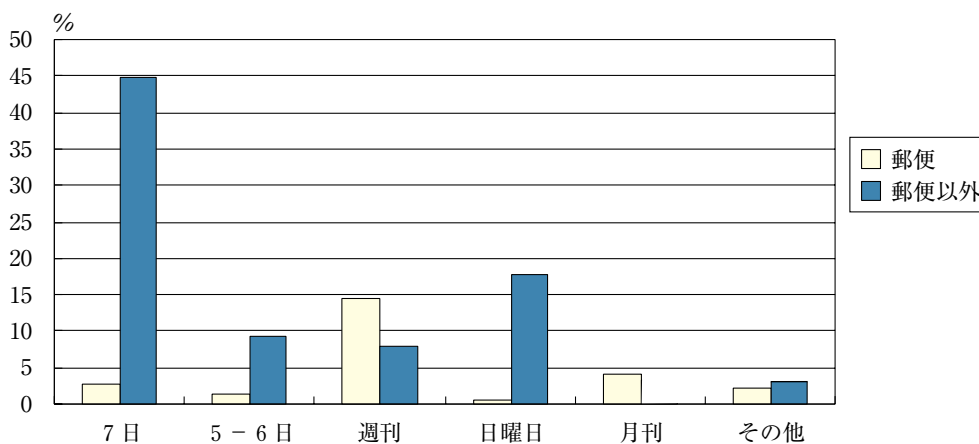
世帯から非世帯へのファーストクラスメールの差出郵便物の内容をみると、1998年に世帯から非世帯に差し出されたファーストクラスメール(1週間当り)1.64通のうち、17.7%の0.29通が電話会社や公益事業あてのものであり、クレジットカード会社あてのものも15.2%の0.25通あった。これに他のビジネス関係の郵便(広告への回答を除く)を加えた通数は1.39通(84.8%)になる。

The Household Diary Studyでは、世帯の請求

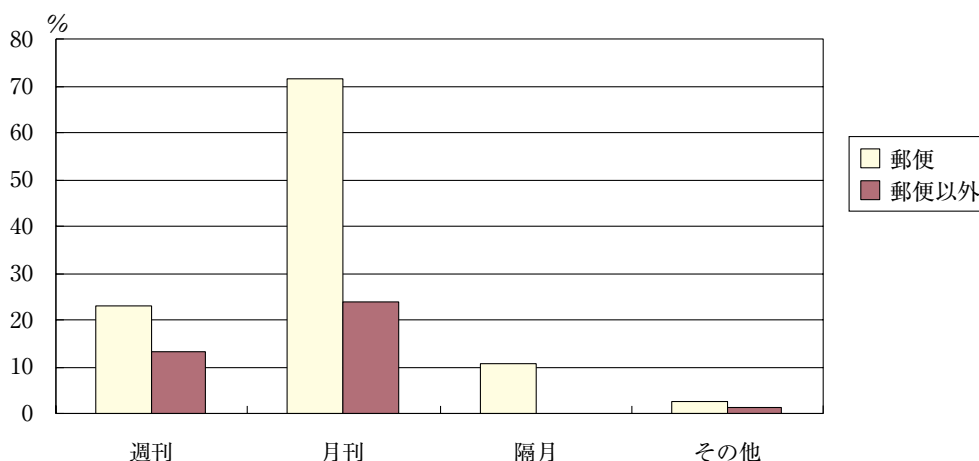
図表15 世帯が受け取ったファーストクラスメールの内容(1998)



図表16 新聞の入手方法(1998)



図表17 雑誌の入手方法（1998）



書への支払い方法も調査しており、それによると、1998年の調査では、世帯の支払（1ヶ月平均9.74件）のうち、95.7%が「郵便」で行われ、「自分で行く」のは35.4%、「自動引き落とし」は21.2%、「パソコン」が1.8%、「電話」が1.7%、「ATM」が0.6%であった。（複数回答のため合計は100%を超える。）1998年には、電話料金については85.0%、電気料金の79.4%、ガス・石油の83.6%、水道の80.2%が郵便で支払われていた。

8 世帯における定期刊行物の利用状況

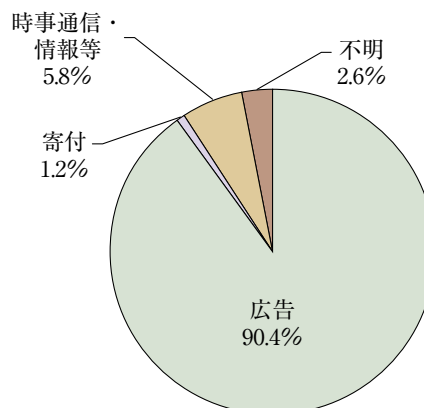
米国の世帯が定期刊行物を入手する際に郵便を利用する割合は、新聞については発行周期によって異なり、日刊紙の大半は郵便以外によって入手し、郵便による入手割合は小さいが、週刊になると郵便による入手割合が高くなる。（図表16）

雑誌については、郵便による入手の割合が郵便以外の割合よりも高くなっている。（図表17）

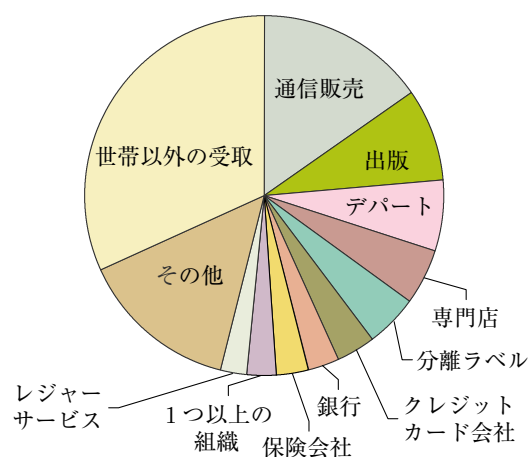
9 スタンドメール（A）

スタンドメール（A）は、封書、フラット、小包の形状を含んでいるが、重量は16オンス（453.6g）未満を対象としており、ファーストクラスメールより送達速度は遅いが、事前区分割

図表18 スタンドメール(A)の内容（1998）

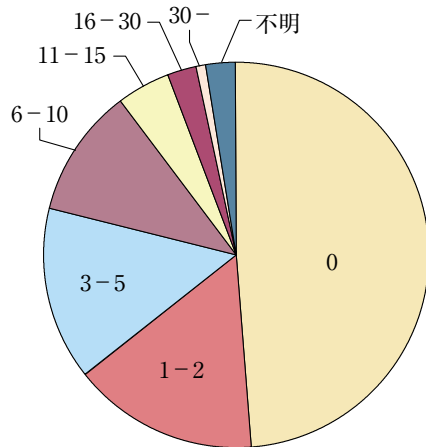


図表19 スタンドメール(A)の利用者（1998）



引、道順組立割引、あて地郵便局差出などの割引があり、低廉な料金で差し出せるサービスとなっ

図表20 米国世帯の1年間の通信販売購入数
(1998)



ている。

スタンダードメール（A）の内容を1998年についてみると、広告が90.4%と大半を占めている。
(図表18)

産業別に利用者をみると、通信販売が15.4%を占め、出版が8.3%、デパートが6.2%、専門店が5.1%となっている。(図表19、スタンダードメール（A）全体に対する割合)

このように利用者に占める通信販売の割合が大きいのであるが、このThe Household Diary Study調査によれば、1年間で通信販売で購入したことがある世帯は半数を超えており、1—2回が15.7%、3—5回が14.8%、6—10回が10.6%、11回以上は8.0%と、通信販売で購入する回数が多いことがうかがわれる。(図表20)

スタンダードメール（A）の大半は広告を内容とするものであるが、世帯のスタンダードメール（A）に対する態度は、1998年では「読んだ」が

47.4%、「見た」が19.8%と読んだ・見たの割合が7割近くに上っている。

スタンダードメール（A）の有用性に対する態度は、「役に立つ」と評価しているのが36.3%と3分の1以上を占め、これに「興味がある」の21.7%を加えると6割近い世帯が有用性を評価している。

10 まとめ

USPSが行っているThe Household Diary Studyからは、米国世帯の郵便利用の実態とともに、米国の産業が郵便をどのように利用しているのかも浮かび上がってくる。

本稿で見たように、米国の郵便は広告に使われる割合が大きく、郵便事業における広告郵便物の重要性がうかがわれる。また、米国では公共料金やクレジットカードの請求と支払いに郵便が多く利用されている。最近公表されたUSPSの戦略5カ年計画（2001—2005）では、将来の郵便物数について大きな危機感を表しているが、これは米国におけるこうした請求・支払での郵便利用がインターネット等の電気通信に取って代わられる可能性を危惧しているためと思われる。

事業所から差し出される郵便物のウェイトが大きく、広告郵便物や金銭関係郵便物が多いという米国の特徴は日本にも当てはまるものであり、今後の日本の郵便利用動向を考える上で、米国の郵便利用実態とその推移を分析することは重要と考えられる。

利己心は死後の遺産を大きくする¹⁾

第二経営経済研究部研究官 西川 雅史

要 旨

Cox (1987) は、家族内で行われる資産移転の動機について、Becker (1974) を利他的動機によるモデル、Bernheim/Shleifer/Summers (1985) を交換動機によるモデルと再解釈し、私的な資産移転の中心である生前贈与 (inter vivo transfer) が、交換動機によって説明されやすいことを指摘した。しかし、Bernheim/Others (1985) は、生前贈与よりも遺産による資産移転が賢明な戦略であることを指摘しているし、Becker (1974) のモデルでは、家族内で資産の再分配を強制的に行うことから、生前贈与が増えざるを得ない。それゆえ、生前贈与がBernheim/Others (1985) 流の交換動機で説明しやすいとするCox (1987) の結論は、モデルから推察される帰結とは反するものであるように思われる。

本稿の分析は、Cox (1987) に倣い、Becker (1974) とBernheim/Others (1985) を利他主義—利己主義 (交換動機) で捉えるが、資産の移転には生前贈与と遺産の2通りの方法があり、他を一定とすれば、利己的な親ほど遺産が大きくなる点に特徴がある。この解釈は、常識的なものと矛盾するように感じられるが、遺産を子供をコントロールするためのアメと考えるならば、

それを大きくする利己的な親の行動を理解できるであろう。

分析で使用するデータは、『家計における金融資産選択に関する調査1998』(郵政省郵政研究所)の個票である。このアンケートは遺産動機に関する設問を有する点に特徴があり、これを明示的に取り入れることで、遺産動機が遺産に与える影響について分析することができる。分析結果を先取りすると、利己的動機を有する親は、遺産を大きくする傾向にあり、Bernheim/Othersモデルの妥当性が支持された。しかし、利他心が遺産・生前の消費に与える影響は統計的な有意性が低いために、Beckerモデルの妥当性についてはこれを支持できなかった。また、遺産動機の違い(利己vs. 利他)が遺産額に与える影響は、総額の2.5~3.5%程度と小さく、必ずしも大きな役割を演じているとは言えないし、利己的遺産動機の保有者と利他的遺産動機の保有者は双方とも全サンプルの42%で拮抗しており、互いに相殺しあう力によって遺産額と遺産動機のマクロ的な関係は明確となりにくくなるであろう。

1 はじめに

遺産と遺産動機の分析でベンチマークとなるのは、遺産動機を認めないライフサイクルモデルで

1) 本稿の作成に当たり、チャールズ・ユウジ・ホリオカ教授(大阪大学)、浅野文昭部長、西牧重次朗主任研究官、浜本浩幸研究官、春日教測主任研究官(以上郵政省郵政研究所)から貴重なコメントを頂いた。記して謝意を表します。とはいえ、本稿に残されているであろう過誤は、すべて筆者の責任である。

ある (Yaari [1965])。ライフサイクルモデルが描き出す合理的個人は、生涯の所得と消費が一致するように労働時間 (ないし余暇時間) を決定する。それゆえ、死亡時点で残される資産がゼロになるように個人が行動すると考える (図表 1)。Davies (1981) らの Accidental Bequest モデルは、死期の不確実性によって死後の資産が残されることを指摘しており、遺産動機を認めないという意味で極端なライフサイクルモデルの一つと解釈できる。

これに対して Becker (1974) は、全ての資産を自分のために消費するのではなく、家族内で所得 (リスク) をシェアしあうモデルを提示した。そこでは、慈恵的で支配的な資産分配権を有する世帯主が家族内の経済力を調整することで、リスクプレミアムや協業の利益を生みだし、構成員の効用を最大化できるような枠組みを提供している。Kotlikoff/Spivak (1981) は、リスクを回避しようとする合理的な個人にとって保険機能からのメリットは大きく、保険契約に対する経済的インセンティブが存在することをシミュレーションによって示した。そして、市場で供給される保険商品には、情報の非対称性によるアドバースセクションやモラルハザードの問題が存在するので、情報の共有が可能な家族内で保険を処理したほうが割安 (妥当) であると主張した。Bernheim/Shleifer/Summers (1985) は、子供の行為に対して与える影響力を考慮すれば、先行的な投資

(生前贈与) よりも遺産による報酬体系を採用することが親にとって賢明であることを指摘している。そこでは、子供一人当たりの電話回数、訪問数から作成された「接触頻度」に従属変数とし、遺贈可能資産の大きさが有意に接触回数に寄与することを示すことで彼らのモデルの有効性を論じている。また、最近の研究として Lundholm/Ohlsson (2000) は、生前贈与は子供の努力水準で競争的に配分し、遺産については平等に配分するというモデルを提案している。彼らのモデルでは、遺産を均等に分けることで死後の評判を悪くしないことができる、という要素が親の効用関数の中に含まれており、これが重要な役割を果たしている。日本に議論を限定すると、遺産の中心である不動産 (ex. 家、畑) には規模の経済が存在するものと考えられ、これを細切れにすることは愚かであるとの考え方がある (あった) ように思われる。このような惣領制の慣習を念頭に置くと、このモデルは、少なくとも日本の高齢者を説明するのにはあまり適さないものと考えられよう。

Cox (1987) は、Becker (1974) を利他主義、Bernheim/Others (1985) を交換動機として再解釈し、私的な資産移転の中心である生前贈与 (inter vivo transfer) が、(利己的) 交換動機によって説明されやすいことを指摘した。しかし、Becker (1974) のモデルでは、稼得機会の小さい家族構成員に対して資産を分配する行動様式を採用するので、生前贈与が拡大し必然的に死後の

図表 1 遺産に関する先行研究 (仮説) の比較

		親の遺贈目的	遺産額	生前贈与	親の行動仮説	子どもの行動仮説
・ 極端なライフサイクルモデル	Yaari (1965)	なし	なし	なし	利己的	利己的
・ Accidental Bequest モデル	Davies (1981)	なし	小	なし	利己的	利己的
・ 戦略的遺贈モデル	Berheim/Shleifer/Summers (1985)	スキンシップ	大	小	利己的	利己的
・ 家族内契約モデル	Kotlikoff/Spivak (1981)	リスクシェア	あり	小	利己的	利己的
・ 王朝モデル	Barro (1974)	事業継承	大	小	利他的	利己的
・ 家族内調整モデル	Becker (1974)	リスクシェア	小	大	利他的	利己的

遺産 (bequest) が減少するはずである。また、Bernheim/Others (1985) は、死後の遺産が親に対して接触するインセンティブを子供に与える点を考慮し、生前贈与よりも遺産相続によって子供に報いることが戦略的に賢明であることを指摘している。それゆえ、生前贈与が交換動機で説明しやすいとするCox (1987) の結論は、Becker、Bernheim/Othersから推察される帰結と相反するものである。

本稿は、Cox (1987) に倣い、Becker (1974) とBernheim/Others (1985) を利他主義—利己主義 (交換動機) で捉えるが、資産の移転には生前贈与と遺産の2通りの方法があり、Becker (1974) で生前贈与、Bernheim/Others (1985) で遺産が相対的に大きくなると考える点に特徴がある。この考え方は、他を一定とすれば、利己的な親ほど遺産が大きくなることを示唆しており、常識的な解釈とは矛盾することになるが、遺産を子供を操作するためのアメと考えるならば、遺産を大きくする利己的な親の行動を理解できるであろう。実証分析の結果を先取りすると、利己的動機を有する親は、遺産を大きくする傾向にあり、Bernheim/Othersモデルの妥当性が支持された。しかし、利他心が遺産・生前の消費に与える影響は、統計的な有意性が低いために、結論を導くにはいたらなかった。また、遺産動機が遺産額に与える影響は、総額の2.5~3.5%程度と小さく、必ずしも大きな役割を演じているとは言えないし、利己的遺産動機の保有者と利他的遺産動機の保有者は、双方とも全サンプルの42%で拮抗しており、互いに相殺しあう力によって遺産額と遺産動機のマクロ的な関係は明確となりにくくなるであろう。以降の分析の流れは、続く2節で、利他的モデルとしてBecker (1974)、利己的モデルとして

Bernheim/Others (1985) を検討し、そこから導かれる資産分配方法について整理する。3節では、実証分析に使用するデータを概観して、その特性を明らかにし、4節で実証分析の結果をまとめる。最後の5節で、本稿の特徴と問題点をまとめる。

2 フレーム・オブ・レファレンス

ここでは、親と子が資産移転に関する取り決めるを行う状況を考える。例えば、親が資産の少ない子供へ行う援助、子供が高齢になった親の面倒を見るなどの行為を、家族内で取り交わされた契約に基づいて履行する資産移転であると考えるのである。家族内の契約は、情報が共有しやすいので、市場での契約に比べてリスクの小さいことが一般的である (Kotlikoff/Spivak.[1981]) が、厳密な契約を取り交わさないために不履行の危険性、すなわち拘束力に関するコミットメント (不履行のペナルティ) が欠落しがちである。Becker (1974) では、慈恵的、かつ、支配的な資産分配権を有する者 (世帯主) を設定することで契約の円滑な履行を保証している。他方、Bernheim/Othersでは、後払い (遺産) で子供の貢献に応じた報酬を行うというルールによって、(a)貢献に対するインセンティブを付け、(b)契約の履行を監視することができるとしている。ただし、Bernheim/Othersでは(a)を強調するために子供の数が2以上であることを要請しているが、(b)の特性に注目する限り子供の数は問題でないであろう²⁾。

以下では、(A)家族内の契約で拘束力を維持することが難しい、(B)資産移転には死後の移転 (遺産) と生前の移転 (生前贈与) がある、という2つの状況を前提として、Becker (1974) とBernheim/Othersのモデルを整理する³⁾。

2) もし、一人息子 (娘) が自分達 (親) を粗末に扱うようならば、全ての遺産を慈善事業などへ寄付するという脅しも可能であろうから、後払い方式の拘束力は子供の数を問題としないであろう。

2.1 家族内調整モデル

Becker (1974) のモデルは、支配的な資産分配権を有する慈恵的な親が、家族構成員の効用を最大化するように資産を分配する構造になっている。これを「家族内調整モデル」と定義し、利他的モデルの代表として概観する。まず、個人*i*の効用関数は以下のように示される。

$$U_i = U_i(Z_1, \dots, Z_m)$$

ここで、効用関数の要素となっている財 Z_i は、ultimate Z goodsと呼ばれるもので、周囲の人・環境 R_j^n 、投入された時間 t_i 、一般的な消費財 x_i 、教育水準 E^i などを組み合わせて主体的に生産されるものと考えられており以下のように示される。

$$Z_i = f_i^i(x_i, t_i, E^i, R_j^1, \dots, R_j^n)$$

つまり、Beckerのモデルでは、まず、自分が目標とする生産財 Z が存在し、それを生産するために利用できる投入要素を上手に組み合わせることで Z を最大化し、これによって効用を最大化するのである。それゆえ、教育投資は、選好の代理変数ではなく、貨幣所得と初期賦存を一定とした場合に、 Z の生産量を拡大できるような能力を規定するものとなる。このモデルを簡略化し、ultimate Z goodsが1財だけ存在し、その定量的な生産量がそのまま効用になるものと仮定する。ここに投入される要素は、一般的な消費財 x が1財、関連する個人が1人だけであるとすれば、以下のように定式化できる。

$$U_i = Z(x, R)$$

ここで個人*i*は、周囲の人へ働きかけることで R を変化させることができるものと考え、その努力水準を h 、努力なしの状態を D_i として(2)式のように定式化する。

$$(1) \quad R = D_i + h.$$

また、所得制約を(2)式とし、(1)式を代入すると

(3)式のようになる。

$$(2) \quad p_x x_i + p_h h = I_i,$$

$$(3) \quad p_x x_i + p_r R = I_i + p_r D_i = S_i.$$

右辺から明らかなように、Becker (1974) で想定される個人の所得は、一般的な貨幣所得のほか初期状態の環境に依存して得ることができる所得を含んでおり、この合計値を社会的所得 (Social Income) S_i と定義している。この枠組みを家族内調整モデルとして解釈するために(1)式を(4)式へ修正する。

$$(4) \quad R_i = \frac{I_i + h_{ij}}{p_x} = \frac{S_j}{p_x} = x_j.$$

なお、 I_j , S_j , x_j は、それぞれ個人*j*の貨幣所得、社会的所得、財消費量であり、 h_{ij} は個人*i*から個人*j*への働きかけである。この(4)式を(2)式に代入すると、

$$(5) \quad p_x x_i + p_r R_i = S_i \Leftrightarrow p_x x_i + p_r R_i = I_i + \frac{p_r}{p_x} I_j.$$

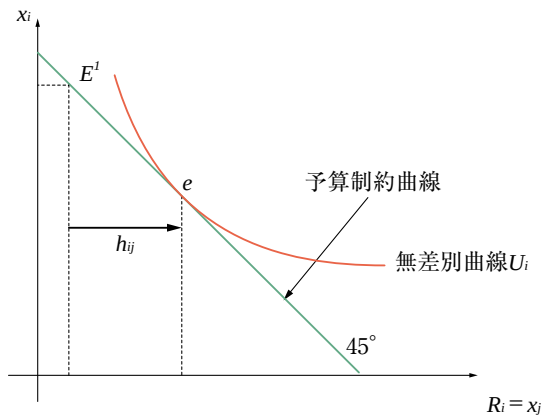
ここで、個人*i*が自分で消費する時の価格と個人*j*の消費に対する価格を同等なものとして認識する ($p_r = p_x$) とすれば(6)式となり、個人*i*の社会的所得 S_i は、自分の貨幣所得と個人*j*の貨幣所得の合計で表されることになる。これを図示したものが図表2である。

$$(6) \quad S_i = p_x x_i + p_r R_i = I_i + I_j.$$

図表2で、初期状態を E^1 (I_i , I_j) とすれば、所得制約 S_i の下で効用最大化を図る個人*i*が選択する組合せ (x_i , x_j) は e であり、そのために個人*i*は、個人*j*に対して h_{ij}^1 だけ働きかけることになる。ここで「働きかけ」とは、親が子供に対して行う教育支出・資金援助。孫の世話を見るなどがあり、子供が親に対して行う、老後の資金援助、介護などの要素を想定することができるであろう。このモデルでは、どちらの個人が貨幣所得を得たとし

3) Kotlikoff (1988) では、遺産、生前贈与の定義が困難であること、議論を混乱させる要因となることを指摘している。

図表2 社会的所得 S_i を制約とする、個人 i の効用最大化行動



ても、その合計値である S_i が変化しない限り双方の効用水準に影響を及ぼさないで、消費からの限界効用が高い人へより多くの資産を分配することになる。慈恵的な世帯主は、このメカニズムが協業の利益・リスクプレミアムなどを家族構成員にもたらすものと考えて、これを強制的に施行するのである。ここで明らかにされたことは、慈恵的で支配的な資産分配権を有する世帯主の存在が契約履行を保証するキーコンセプトになっている点である。家族内調整モデルは、家族構成員の全てが利他的であることを要請しないが、世帯主の利他性が必要になっている。それゆえ、利他主義モデルの代表として位置付けられるのである。

ここで、子供や老人の貨幣所得は、親(世帯主)の貨幣所得よりも小さいという一般的なプロファイルを仮定すれば、家族内調整モデルの帰結は、親から子への生前贈与を大きくし、相対的に死後の資産(遺産)を減少させることになるであろう。

2.2 戦略的遺贈モデル

Bernheim/Shleifer/Summers (1985) は、子供の活動に対する影響力を考えれば、親にとって合理的な資産分配方法は生前贈与ではなく、遺産相続になることを指摘した。彼らのモデルは、子

供から受ける介護などの貢献度合いを遺産によって操作しようとすることから、「戦略的遺贈モデル」とも呼ばれている。ただし、その中身を見ると、子供とのスキンシップを維持したい親が資産分配の方法を工夫するモデルであり、経済的インセンティブから資産分配を行うモデルよりも人間味のあるモデルのように感じられる。彼らのモデルで親の効用関数 U_p と子供の効用関数 U_k は、

$$U_p = U_p(c_p, a, U_k), \quad U_k = U_k(c_k, a).$$

ここで、 c_p , c_k は親と子の自分自身の消費、 a は各子供の親に対する貢献のベクトルである。なお、 $\partial U_j / \partial c_j > 0$ ($j = p, k$)、かつ、 $\partial U_k / \partial a > 0$ であるならば $\partial U_p / \partial a > 0$ である。また、親の所得は、自分の消費と子供への資産移転によって使い尽くされるものとし、子供は、親からの資産移転 b_k によって消費額 c_k を上昇させることができる。

$$(7) \quad y_p \geq \sum_{k=1}^K b_k + c_p \quad (b_k \geq 0), \quad c_k = \hat{c}_k + b_k.$$

ここで $\hat{c}_k$ は、親に対して何の貢献もしないときに、 k が消費することのできる大きさである。ゲームのルールは、以下の3つの条件が予め整えられているものとする。①親が子供に移転する資産の総額を決定してから残りの資産を自分で消費する((7)式)。②子供に移転される資産の割合 β^0 は子供の貢献ベクトル a に応じて決定される((8)式)。③このルールの実効性について親は自らで担保する。④親は1期だけ存在するものとし、2期目には子供達へ資産が分配される。

$$(8) \quad \beta^0(a) = [\beta_1^0(a), \dots, \beta_K^0(a)], \quad \sum_{k=1}^K \beta_k^0(a) = 1.$$

以上の条件が確立された上で、子供達は各人の貢献水準を選択し、ベクトル a が決まる。こうしたプロセスから与えられる子供達の利得は、 $S_k = \{(a_k, b_k) \mid U_k(\hat{c}_k + b_k, a_k) \geq U_k(\hat{c}_k + b_k, a_k) \geq U_k(\hat{c}_k, \hat{a}_k)\}$ である。ここで、 $\hat{a}_k$ は、親に対する貢献がないことを意味する値である。

$b_k = \beta_k^*(y_p - c_p)$ であることに留意すれば、子供の効用関数は以下のように書き改められる。

$$(9) \quad U_k = U_k[a_k, \hat{c}_k + \beta_k^*(y_p - c_p)].$$

ここで、(9)式の第二項は、子供が親から受ける資産移転の関数であり、親に対する貢献への対価ないしインセンティブを意味している。 $\partial U_k / \partial a > 0$ が十分に大きい a まで続けるとすれば、子供の親への貢献は、遺産額 $(y_p - c_p)$ を大きくすることによっていっそう引き出されることになる。

オリジナルモデルを拡張する形で、親の消費 c_p が純粋な自分のための消費 $\hat{c}_p$ と生前贈与 w から構成されていると仮定する。

$$(10) \quad c_p = \hat{c}_p + w$$

契約の拘束力に注目すれば、既に支出（移転）された資産では、子供の行動を制約できないものと考えられるので、 w が直接 a にへ影響を与えることはできないであろう。それゆえ、生前贈与 w を大きくすることは、 $\sum b_k$ を縮小させる効果によって子供からの貢献を引き下げてしまう。こうした推察から、Bernheim/Others (1985) は、遺産が生前贈与よりも子供に対して影響力を発揮すると指摘するのである。彼らのモデルは、資産移転主体（親）が遺産額を明らかにし、それを契約通り残すことを要請するものの、貢献に応じて資産移転を行う姿は、見返りを期待するという意味において利己的な動機に基づく行為と考えることができるので、本稿では利己的モデルの代表としてこれを解釈する。

2.3 遺産動機と資産移転

資産を子供へ移転する方法には、死後に行う資産移転（遺産）と、生前に行う生前贈与がある。利他的モデルの代表であるBecker (1974) に従うならば、生前贈与が拡大する傾向にあるであろう⁴⁾。他方で、利己的モデルの代表として取り上

げたBernheim/Others (1985) は、子供が契約を反故にする可能性などを考慮すれば、生前贈与よりも遺産の方が賢明な資産移転方法であると指摘している。それゆえ、他を一定として相対的に評価すれば、利他心は生前贈与、利己心は遺産を大きくするものと考えられるであろう。利己心が遺産を大きくするとの理解は意外であるかも知れない。しかし、生前贈与と遺産を区別すれば、「金の切れ目が縁の切れ目」になると考える利己的な親が、生前贈与を減らして遺産を増やすのは、ごく自然であるように思われる。続く3節以降では、以上の仮説に対して実証的に検討する。

3 データ

本稿で分析に使用したデータは、『金融資産選択に関する調査1998』（郵政省郵政研究所）であり、以下では『資産選択調査』と略す。使用したサンプル数は、全3754のうちデータのクリーニングと分析目的に沿った適当な制限に妥当する147サンプルである。適当な制限とは、遺産および遺産動機に注目するために、若年層と壮年層以上の世代で行動様式が異なるであろうことに配慮し、世帯主の年齢が55歳を越えているサンプルだけを使用したことを指している。なお、サンプルが大きく絞り込まれた原因は、細目に別れた資産をサムアップする形式で資産残高を算出した時に、無回答が一つでも含まれているとサムアップができないという事情にもよる。

実証分析の従属変数には遺産額と生前贈与を用い、説明変数には遺贈動機に関するダミー変数の他、外生的にコントロールされる変数が含まれる。以下では、ユニークな変数について概説する。

4) 親が純粋な利他心から資産移転を行うならば、資産移転の方法は無差別であろう。

3.1 遺贈性向

本稿で利用する『資産選択調査』では、遺産に対する考え方について2つの設問がある。一つは遺産動機に関する設問であり、他方は遺産の配分方法に関するものである。まず、実際のアンケートの設問を忠実に再現する。

下段にある遺産動機に関する設問で①の回答はどのように理解すべきであろうか。Bernheim/Others (1985) は、利己的であれば遺産を残すことを示唆しているので、下段①の回答者は利己的であるように思われる。しかし、生前贈与を含むならば、Becker (1974) と矛盾することなく①の回答者を利他的であると解釈できる。つまり、遺産を残すか否かを尋ねる設問では、資産配分に対する利他心と利己心の違いを的確に判断することができない。確かに、②は利己心、③は王朝モデル（利他心）を有する回答者であると解釈でき

るが、これらは、上段にある遺産の配分方法に関する設問でも把握できる。そこで、ここでは、遺産の配分方法に関する設問から、利己主義、利他主義（交換動機）の区分を行うことにする。具体的には、上段の設問に対する回答のうち、①、④は子供に見返りを要求していないという意味で利他的動機に基づく遺産分与であると解釈する。②は、見返りを要求する遺産分与であるから利己的な動機である。③、⑤は、Barro流の王朝モデルに従う遺産分与の方法であり、⑥は識別不能であるが回答者は多くない。以上の解釈から、本稿では、①④の回答者へ1、その他の回答者へゼロを当てはめる「利他主義ダミー」と、②の回答者に1、その他の回答者をゼロとする「利己主義ダミー」を設定する。なお、王朝モデルについては、ダミー変数を利用するための技術的措置から、実証分析の段階では除外される。

【遺産の分配方法】

設問：（お子様が二人以上いらっしゃる方に
うかがいます）

遺産（生前贈与を含む）を子供に残す場合、
その分け方に対する考え方をお知らせ下さい。

（○は一つ）

- ① 均等に分ける (40.1%)
- ② 面倒を見てくれた子供に多く、もしくは
全部残す (42.1%)
- ③ 事業を継いでくれた子供に多く、もしくは
は全部残す (4.7%)
- ④ 所得の低い子供に多く、もしくは全部残
す (2.0%)
- ⑤ 自分の面倒を見てくれなかったとしても、
長男・長女に多く、もしくは全部残す
(8.1%)
- ⑥ その他 (2.7%)

【遺産動機】

設問：あなた方は、子供に残す遺産（生前贈
与を含む）に関してどのようにお考えですか。
（○は一つ）

- ① 遺産はいなかる場合においても残す予定
(31.5%)
- ② 遺産は子供が面倒をみてくれた場合に
限って残す予定 (15.8%)
- ③ 遺産は子供が事業を継いでくれた場合に
限って残す予定 (3.4%)
- ④ 遺産を積極的に残すつもりはないが、
余った場合には残す (45.2%)
- ⑤ その他 (2.7%)
- ⑥ 遺産を残す必要はない (1.4%)

3.2 遺産額と消費額

『資産選択調査』で調査されている、遺産予定額、資産現在残高、世帯主および配偶者の年齢を利用して、遺産額と生前贈与のデータを作成する。

『資産選択調査』は、「予定遺産額」について質問しており、この回答を遺産額のデータとして利用することができる⁵⁾。他方、生前贈与額については、その定義が曖昧であるために、正確に把握することができない。本稿では、世帯主の年齢が55歳以上の世帯にとって生前贈与額とは、親世代のこれからの消費額（将来消費額）に一定の割合で含まれるものと考えことにする。例えば、親が子供の教育に対して行う支出や孫へのお年玉、生活一般に関する援助などは、あたかも親世代の消費としてカウントされるものの生前贈与とも解釈でき、その金額は消費額に比例すると考えられる。この考え方に立てば、将来消費額を生前贈与の代理変数として利用することができよう。将来消費額は、簡便なライフサイクルモデルを想定した以下のような式から算出した。

$$(11) \quad \overline{D} = \frac{W_t - B}{LE_t}.$$

ここで、 $\overline{D}$ 、 W_t 、 B 、 LE_t は、今後の1年当り貯蓄取崩し額（Dissaving）の平均値、 t 期における資産現在高、遺産予定額、夫婦の余命のうち長い方の値をそれぞれ意味している。もし、 $W_t > B$ ならば貯蓄は取り崩され、 $W_t < B$ ならば貯蓄は積み増されることになる。なお、『資産選択調査』では、金融資産（預貯金・金融商品・保険）、実物資産（建物・土地）を個別に質問しているので、これをサムアップすることで W_t を算出することができる。他方で、設問では、合計値として W_t を直接に回答してもらってもいるが、これとサムアップした W_t が必ずしも等しくならない。ここでは、

サムアップした値を W_t として利用することにした。なお、将来消費額の分子に遺産予定額が含まれているが、両者の相関は0.36とさほどに高くない。

3.3 データの地域差

資産額を考慮する時には、県別のデフレーターなどを用いてデータを調整すべきである。都市部の生活費用一般が他の地域に比べて高価であることは周知であり、同じ所得、同じ資産残高であっても、実質の購買力には幾分かの相違があると考えるのが妥当であろう。資産選択調査では、サンプルの採取地点（400地点）を市町村別で把握することが可能であり、地域の物価差を考慮することができる。ここでは、『全国物価統計調査報告（平成9年度）』から、県別・市町村の人口規模別のデフレーターを説明変数に加える形でこれを調整する。このデフレーターは、全国平均を100とした値である。なお、政令指定都市の特別区に関しては、当該区を含む政令指定都市のデフレーターを利用する。

人口10万以上の市：当該市に関するデフレーター
人口5—10万の市：当該都道府県に含まれる人口5—10万の市の平均デフレーター
人口5万人未満の市：当該都道府県に含まれる人口5万人未満の市の平均デフレーター
町村：当該都道府県に含まれる町村の平均デフレーター
東京特別23区：東京特別23区の平均デフレーター

3.4 記述統計量

変数の記述統計量から、使用したデータの特徴

5) 設問は、「（遺産を）残される場合、金融資産・住宅・土地・その他を含めた合計でどのくらいの金額を残そうとお考えになっていますか（現在の価格でお答え下さい）」。括弧内は、前後の文脈と回答部分から筆者が加筆した。

について概観しておく。(図表3)。まず、サンプルの世帯主年齢の平均値は63歳であり、遺産についての考えを固めつつある年齢がターゲットになっていることを確認できる。遺産予定額の平均は3080万円であり、相続税課税対象者を分析に使用した麻生(1998)のデータが示す9200万円とは乖離しているが、配偶者+子供二人の場合で8000万円まで非課税となる相続税の現行制度を考えれば、相続税課税対象者を分析に使用した麻生の値よりも低くなるのは当然である⁶⁾。むしろ3080万円という金額の方が直観的に妥当な水準であるように思われる。次に、(11)式で求められた将来消費の年額は、平均で99万円(月額8.25万円)となっている。この解釈は決して容易ではない。例えば、資産価値が3000万程度の持ち家を有するならば、年額で100万円程度の減価償却が生じる可能性がある。それゆえ、ストックでみた時に100万円分の資産の取崩しが、生活費によるのか資産減耗によるものなのかの識別は、値を解釈する上で大きな問題となる。本稿では、この点を明らかにしないが、この点には留意する必要がある。最後に、既に受領した遺産額(現在価値)の平均値が1424万円なのは興味深い。仮に、預け入れ利率を2%とすれば、1400万円の40年後の値は約3000万円であり遺産予定額の平均に近づく。すなわち、受取った遺産は、ある程度の利回りで運用され、そのまま後代へ引き継がれる、という非常にラフだが面白い解釈が可能である。遺産と資産の関係に着目した研究は、Kotlikoff/Summers(1981)、Modigliani(1988)、Arrondel/Others(1994)⁷⁾等によって拡張されており、稿を改めて取り組みたい課題である。

4 実証分析

Hurd/Smith[1999]は、子供の数を遺産動機の強さの代理変数とする分析で、高齢者のdis-savingが遺産動機によって抑制されないことから、利他主義モデルの妥当性を否定している。高山・他(1996)、麻生・神谷(1998)、Horioka/others(2000)は、『資産選択調査』の個票を利用して、遺産動機を明示的に分析へ組み込み、日本の高齢者の行動が概ね利己主義モデルによって説明できることを示している。これらの研究は、死後のストック(遺産)から利己主義モデルと利他主義モデルの妥当性を比較検証しているが、先述のように遺贈手段としては生前贈与による部分も無視し得ない。Bernheim/Others(1985)が利己心によって遺産を大きくするモデルを提示したことを考えると、遺産=利他心という解釈に基づく分析には問題があるかもしれない。そこで、こうした点を考慮するために、アドホックな誘導型モデルとして(3)式のような実証モデルを設定する。

$$(3) \quad Y = \beta_0 + \beta_1 D_s + \beta_2 D_o + \beta_3 BA + \beta_4 \ln A \\ + \sum_{n=5}^9 \beta_n O s_n + \varepsilon .$$

Y: Model 1 = 遺産予定額(万円)、Model 2
将来消費の年額(万円)

D_s : 利己主義ダミー／利己主義的な遺贈動機を
有する者を1、それ以外をゼロとする定数
項ダミー

D_o : 利他主義ダミー／利他主義的な遺贈動機を
有する者を1、それ以外をゼロとする定数
項ダミー

BA: 受領した遺産額(万円)

A: 資産現在高(万円)

6) 相続税の申告書の提出に係る被相続人数(相続税課税対象者)が被相続人数(死亡者数)に占める割合は、1997年、98年ともに5.3%であり、20人に1人程度でしかない。

7) 彼らは、フランスのデータを用いて分析を行っている。

なお、元データに負値が含まれていない資産現在高だけは、対数変換した値を分析で利用している（図表3を参照）。分析手法は最小二乗法であり、分散不均一性に対処するためにWhiteの一致推定量を用いている。ここでの分析では、死後の資産（遺産）と生前贈与（消費額）を区分した上で、①資産移転と利他心の関係を検証し、さらに、②資産移転に対する利他心と利己心の影響力を相対的に比較する。

Model 1 の分析結果から、利己的動機を有する主体の遺産予定額は、利他的動機を有する場合よりも多くなっていることがわかる。これは、Hurd/Smith（1999）、高山・他（1996）、麻生・神谷（1998）、Horioka/others（2000）らのように「遺産＝利他心」と考える限り、合理的に解釈することができない。しかし、先述したように、Bernheim/Others（1985）から「遺産＝利己心」、Becker（1974）から「生前遺贈＝利他心」の帰結が導けるならば、利己主義ダミーが遺産予定額

へプラスの影響を与えていることは、仮説と整合的な分析結果である。

Model 2 では、利己主義ダミーが将来消費額へマイナスの影響を有することが示されている。その係数が利他主義ダミーより大きいことも併せて考えると、利己的な動機を有する人の資産の取崩しは、相対的に小さいものと解釈できる。ただし、利他主義ダミーは9%の水準でしかt検定をクリアできていないので、分析結果の解釈には割引が必要であるかもしれない。

とはいえ、以上の分析結果から、利己心が死後の資産移転（遺贈）を大きくすることは明らかであり、このことからBernheim/Others（1985）モデルの現実妥当性が高いことを支持できる。他方で、Becker（1974）の妥当性については、統計的有意性が十分に高いものではないことから、その妥当性を支持できなかった。

図表3 記述統計量

	平 均	中 位	最 大 値	最 小 値	標準偏差	歪 度	尖 度	観 測 値
Dependent								
遺産予定額	3080.5	200	30000	0	3989.3	3.680	20.346	147
将来消費	99.905	71	912	-634	169.9	1.166	11.369	147
Independet								
利己主義ダミー	0.422	0	1	0	0.493	0.317	1.100	147
利他主義ダミー	0.422	0	1	0	0.496	0.317	1.100	147
世帯主年齢	63.109	62	83	55	6.158	0.849	3.534	147
世帯主健康ダミー	0.810	1	1	0	0.394	-1.576	3.485	147
世帯主大卒ダミー	0.075	0	1	0	0.264	3.232	11.445	147
子供の数	1.823	2	6	0	1.383	0.600	3.591	147
対数：資産現在高	8.385	9	10	4	0.922	-1.149	6.886	147
受領遺産額	1424.6	0	20000	0	2850.9	6.451	18.189	147
消費者物価指数	98.878	98.1	116.5	92.2	4.538	1.011	4.276	147
参 考								
資産総額	6166.0	5035	26400	50	5246.5	1.878	6.564	147
遺産受領額／資産現在高	0.24	0.00	3.77	0.00	0.45	26.06	4.12	147
遺産予定額／資産現在高	0.76	0.48	20.00	0.00	1.78	95.63	9.15	147

図表 4 分析結果

	MODEL1 : D.V. = 遺産予定額			MODEL2 : D.V. = 将来消費額		
Variable	Coefficient	t-Statistic	Prob.	Coefficient	t-Statistic	Prob.
定数項	-15122.643	(-1.59)	11.35%	-505.773	(-1.77)	7.85%
利己主義ダミー	785.750	(1.36)	17.52%	-67.881	(-1.75)	8.28%
利他主義ダミー	1138.294	(2.01)	4.62%	-79.390	(-1.91)	5.81%
世帯主年齢	-3.214	(-0.11)	90.87%	1.229	(0.69)	48.95%
世帯主健康状態	428.598	(0.79)	42.80%	-45.130	(-1.59)	11.34%
世帯主大卒ダミー	-883.313	(-0.97)	33.58%	28.152	(0.78)	43.93%
子供の数	182.443	(0.59)	55.82%	-10.233	(-0.99)	32.56%
対数：資産現在高	1040.152	(2.70)	0.78%	109.860	(4.92)	0.00%
受領遺産額	0.736	(5.06)	0.00%	-0.023	(-3.23)	0.16%
消費者物価指数	72.929	(0.87)	38.59%	-2.475	(-1.01)	31.61%
R-squared	0.433			0.443		
AdjustedR-squared	0.396			0.406		
S.E.of regression	3101			131		
Lglikelihood	-1385			-920		
Durbin-Watsonstat	2			2		
Meandependentvar	3080			100		
S.D. dependentvar	3989			170		
Akaikeinfocriterion	18.98			12.65		
Schwarzcriterion	19.19			12.86		
F-statistic	11.62			12.10		
Prob (F-statistic)	0.00			0.00		

・ Method: Least Squares/Sample (adjusted): 1147/Included observations: 147 after adjusting endpoints/White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance.

・ 将来消費額 = (総資産 - 遺産予定額) / 余命 (夫婦で長い方)。

4.1 遺産動機の影響力

遺産動機の違いによって予定遺産額と将来消費額に影響があるとして、その大きさについて、他の変数と相対的に検討してみる。具体的には、定数項を含むすべての変数の係数に平均値をかけることで平均的な影響力を算出し、これを比較する。図表5の上段図は、各変数の影響力を100分率で相対化した下段表の値を図示したものである。そこで明らかなように、遺産予定額に対して大きな影響力を有しているのは、資産現在高（対数）と定数項であり、この2要素で遺産予定額の70%、将来消費額の80%が説明されてしまう。遺産動機の影響力は全体の2～3.5%であり、決して大きいものとは言えない。統計的にある程度の有意性を確保したとしても、遺産動機の違いが遺産予定

額、将来消費に与える影響は、かなり限定されていることをここから指摘できるであろう。

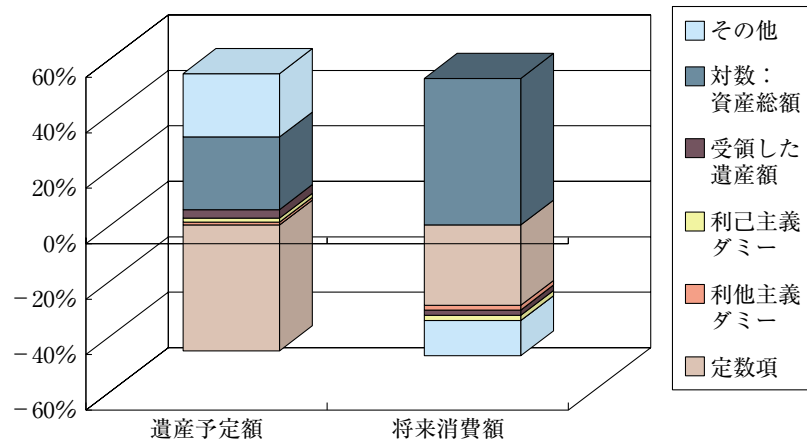
5 まとめ

本稿の主要な結論は以下の2点である。

- ① 利己的な遺産動機を有する世帯で遺産が大きくなり生前の消費（贈与）が小さくなる。
- ② 遺産動機が遺産額に与える影響は非常に限定的である。

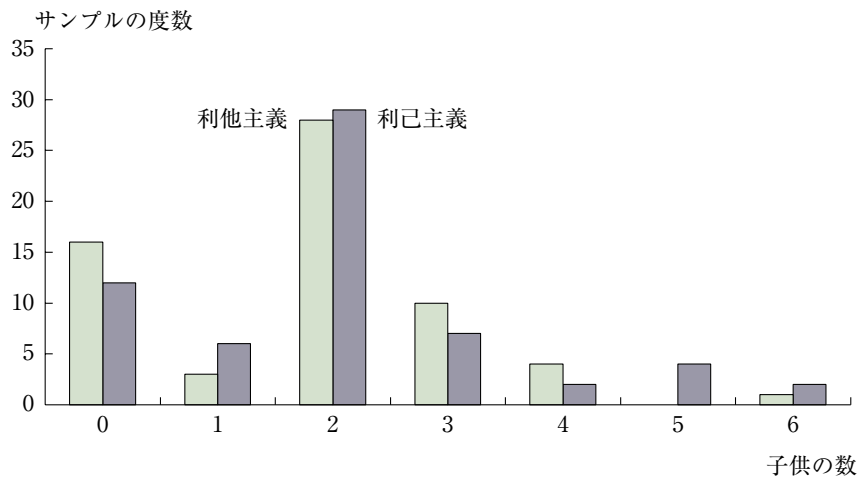
まず、①の結論はこれまでの実証分析の仮説、ないし分析結果と背反するものである。その原因の一つは、遺産額の定義を狭義に「死後に移転される資産」のみに限定した点がある。これは、遺産という言葉の意味に忠実に従おうと考えたためである。とはいえ、利己的であるほど遺産が残る

図表5 影響の相対的比較（平均値×係数での比較）



	遺産予定額	将来消費額
定数項	45.4%	29.0%
利他主義ダミー	1.0%	1.6%
利己主義ダミー	1.4%	1.9%
受領した遺産額	3.1%	1.9%
対数：資産総額	26.2%	52.9%
その他	22.9%	12.6%

図表6 利他主義、利己主義と子供の数の関係



という帰結は、パラドキシカルに感じられるが、Bernheim/Shleifer/Summers (1985) が指摘するように、契約の拘束力に配慮すれば、子供からの貢献を確実に引き出そうと考える親が、死後に資産を移転する方法は、生前贈与よりも賢明であることに気付かされる。したがって、利己的で賢明な親が、生前贈与を控えて遺産を残すというのは十分に納得がゆく。他方で、利他主義モデルの

代表としてBecker (1974) を考えると、家族内で資産の再分配を行う中で、「親の資産＞子供の資産」というプロファイルを考えるならば、生前贈与は増えざるを得ず、他を一定とすれば、遺産額は相対的に少なくなるであろう。すなわち、利他的動機は、遺産を相対的に減少させるのである。分析結果は、Bernheim/Others (1985) を支持する一方で、Becker (1974) モデルの妥当性を支

持することはできなかった。利己的動機が死後の資産（遺産）を増やす効果は、統計的な有意性を持っていたものの、利己心が生前贈与（消費）へ与える影響は統計的な有意性を持たなかったのである。

次に、結論②についてであるが、遺産動機の違い（利己vs.利他）が、遺産、生前贈与（消費）に与える影響は、統計的に有意であるとしても、高々2～3.5%であり、さほどに大きくないことを分析結果が示している。それらの金額の多くは、資産の総額と定数項によって説明されるのである。つまり、資産額の高い人ほど、多くの資産を消費するし、死後の資産も多く残すのである。

本稿の分析結果からは、相続税に関する非常に興味深い政策的インプリケーションを導くことができる。それは、もし相続税が強化されるならば、高齢者の貯蓄の上積みに貢献するというものである。相続税が強化されると、実質的な遺産価値は小さくなるので、利己的な親は遺産の実額を上昇させなければ子供への影響力を維持できないと考えて遺産額を大きくせざる得ない。これは、死後に資産を残す動機が利己的な戦略性を持つことによる帰結である。かつて、Barro（1974）は、遺産とは、公債などの将来世代への負担のつけ回しに対する現在世代からの見返りであると考えた。

参考文献

- (1) Andrew B. Abel and Laurence J. Kotlikoff (1994). “Intergenerational Altruism and the Effectiveness of fiscal Policy ? New Tests Based on Cohort Data.” In *Saving and Bequests*, ed. Tachibanaki, Toshiaki. The University of Michigan Press.
- (2) Arrondel, Luc, Perelman, Sergio, and Pestieau, Pierre. (1994). “The Effect of Bequest Motives on the Compositions and Distribution of Assets in France.” In *Saving and Bequests*, ed. Tachibanaki, Toshiaki. The University of Michigan Press.
- (3) Barro, R. J. (1974). “Are government bonds net wealth ?” *Journal of Political Economy* (82)6:

8) 遺産動機が子供や資産に依存する変数であるとするれば、独立変数として説明変数に加えることはできない。もし、独立変数でないならば、外生変数によって遺産動機を推計し、その値を分析へ導入すべきであろう（二段階最小二乗法：2SLS）。

とすれば、現在の日本で遺産が拡大しているのは、将来世代が負担する国債利払いを考慮した結果であると解釈することになる。しかし本稿の帰結は、子供世代とのリンクが希薄であると考えが故に、親世代は彼らをコントロールするためのインセンティブとして、遺産を積みますのである。

最後に、今回の分析の問題点について言及する。第一に、サンプル数の少なさによる分析結果の頑健性の低さがある。これは如何ともし難い。第二に、本稿では、遺贈動機が独立変数であることを仮定して説明変数に使用しているが、遺贈動機が子供や資産の有無から独立であるとする仮定は厳しいかもしれない。しかしながら、2SLS⁸⁾を利用した分析を行ったところ、本稿が利用できるデータ（子供の数、世帯主・配偶者の学歴・健康状態など）で遺贈動機を説明することができないために、説明力の全く無い分析結果となった。それゆえ、拡張的な分析を今回は諦めざる得なかった。第三に、従属変数の信頼性についての問題がある。遺産予定額は、非常に曖昧で主観的な値であるが、本稿で使用した二つの従属変数には、この値が直接、間接的に導入されている。それゆえ、この値に対する信頼性がすなわち分析結果の信頼性に繋がっており、この点には留意が必要である。

1095-117.

- (4) Bernheim, B. Douglas, Shleifer Andrei, and Summers, Lawrence H. (1985). "The Strategic Bequest Motive." *Journal of Political Economy* (93)-6.
- (5) Cox, Donald (1987). "Motives for private income transfer." *Journal of Political Economics* (95): 508-46.
- (6) Davies, James B. "Uncertain lifetime, consumption, and Dissaving in Retirement." *Journal of Political Economics* (89): 561-77.
- (7) Horioka, Charles Y., Fujisaki, Hideki, Watanabe, Wako, Kouno, Takatsugu (2000) "Are Americans More Altruistic than the Japanese ? A U.S.-Japan Comparison of Saving and Bequest Motives." *NBER Working Papers* #7463.
- (8) Hurd, Michael D., and Smith, Jame P.(1999). "Anticipated and Actual Bequests." *NBER Working Papers* #7380.
- (9) Kotlikoff, Laurence J. and Spivak, Avia (1981). "The family as an incomplete annuities market." *Journal of Political Economics* (89): 372-91.
- (10) Kotlikoff, Laurence J. and Summers, Lawrence H. (1981). "The role of intergenerational transfers in aggregate capital accumulation." *Journal of Political Economics* (89): 706-32.
- (11) Kotlikoff, Laurence J. (1988). "Intergenerational transfers and savings." *Journal of Economic Perspectives* (2)2: 41-58.
- (12) Menchik, Paul L. (1980). "Primogeniture, Equal Sharing, and the U.S. Distribution of Wealth." *Quarterly Journal of Economics* (94): 299-316.
- (13) Modigliani, F. (1988). "The role of international transfers and life cycle savings in the accumulation of wealth." *Journal of Economic Perspectives* (2): 15-40.
- (14) Lundholm, Michael and Ohlsson, Henry (2000). "Post mortem reputation, compensatory gift and equal bequests." *Economic Letters* 68: 165-71.
- (15) Yaari, Menahem E. (1965). "Uncertain lifetime, life insurance, and the theory of the consumer." *Review of Economics Studies* 32: 137-50.
- (16) 麻生良文 (1998)。「相続を通じた世代間移転」『経済研究』49(4)。
- (17) 麻生良文・神谷佳孝 (1998)。「王朝モデルは成り立つか：マイクロデータによる分析」『郵政研究レビュー第8号』。
- (18) 岩本康志・古家康博 (1995)。「生命保険需要と遺産動機」『郵政レビュー(6)』。
- (19) 高山憲之・麻生良文・宮地俊行・神谷佳孝 (1996)。「家計資産の蓄積と遺産・相続の実態」『高齢化社会の貯蓄と遺産・相続』(編著：高山・ホリオカ・太田) 日本評論社。

米国情報通信ビジネスのM&A(合併・買収)をめぐる政治・行政 (AOLとTime Warnerの合併をケースに)

官房企画課総括専門官 大寺 廣幸

1 はじめに

1月10日、インターネット・サービス・プロバイダーの最大手AOLと、CATV、エンターテインメントの世界的企業Time Warnerは、合併を発表しました。

この合併は、現在、大きな潮流となっている大規模なM&A(合併・買収)の加速、業界再編成のなかで、インターネットとメディアの世界的企業が合併するという点で注目されています。対等合併といわれていますが、実質的には、新興勢力のインターネット企業が合併・経営の主導権をとっています。

この合併によって期待がふくらむのは、

- ① 広帯域サービスや双方向テレビの普及
- ② インターネット・CATVのネット基盤とコンテンツの結合による革新的な新サービスの実用化です。

しかしまた、このジャイアントどうしの結合は、競争を阻害し寡占化競争阻害を一層促進するのではないかと危惧する声が多くあがっています。

問題視されているのは、

- ① 圧倒的シェアを誇るインスタントメッセージング(instant messaging)サービスや、全米第2位のCATVの広帯域ケーブルに対する参入障壁がますます高くなること
- ② AT&Tと合併会社との連携が密接化し複占

化がすすむこと

- ③ 消費者が情報チャンネルを選ぶ選択肢が減少すること
- などです。

この合併の適否の判断がむずかしいのは、将来性はあるが未成熟な市場、サービスを対象とするからです。合併の適否は、急激に変化し予測困難な未来にかかっています。

情報通信分野の合併をめぐる規制については、その規制の是非を論ずる識者もいます。

- ① 規制は、企業間の自由な競争を阻害するおそれ大きい。
 - ② 供給・需要両者にコストがかかる。
 - ③ しかも、規制は、安定的な経済・技術環境でこそふさわしく、変化の激しい現代に確固たる規制は不可能ではないか。
 - ④ しかも、規制は、市場を特定の方向に誘導するおそれがあるのではないか。
- などと言われています。

このレポートは、主として、M&Aのプロセスに着目してまとめたものです。反トラスト法に基づくFTC(連邦取引委員会、Federal Trade Commission)の審査、連邦通信法にのっとるFCC(連邦通信委員会)の審査のプロセス自体、興味深いものがあります。両規制機関相互の関係も微妙なものがあります。さらに、この過程で連邦議会やロビースト、マスコミがさまざまにかかわりあっ

ています。また、合併の可否は、大西洋をまたいでEU（欧州連合）も大きな影響を与えているのです。

2 情報通信分野のM&Aの動向・特色

2.1 概要

80年代の大型合併は、ジャンク債の発行により買収資金を調達し、敵対的買収（TOB）やLBO（Leveraged Buyout）が多く、企業のファイナンス価値のアップを狙った案件が目立ちました。他方、90年代のそれは戦略的な目的をもったものが多く、競争企業、関係取引企業などが多数関わっています。

このようにM&Aが多くなってきた背景事情としては、次のような点を挙げることができます。

① 世界的な競争

世界的な貿易・通商・投資が拡大し、国際的なM&Aが増加してきています。

② 規制緩和

天然ガス、航空輸送、電力、金融、通信などさまざまな産業分野で規制緩和が進み、産業構造が変化し競争が激化しています。このため、規模・範囲の経済を求めて、広域的・業際的合併が増えています。

③ 技術革新

技術革新は合併の触媒になっています。情報通信分野では、特に、家庭、消費者を対象にした広帯域アクセス技術に関する技術革新が顕著で、最近の多くの合併のトリガーになっています。

④ 戦略的合併

戦略的な合併が増えています。その狙いは、海外ライバル企業の米国内市場への進出や業容拡大に対抗すること、技術開発の成果を囲い込むこと、さらにシェア拡大により効率性や収益性のアップをはかること、などです。

⑤ ファイナンス市場

事業拡大のための資金調達の容易さといった点から見ると、現在のファイナンス市場は理想的です。物価は安定し低金利で株式市場は活況を呈しています。この結果、株式交換方式による合併が増加しています。

2.2 情報通信分野のM&A

情報通信分野は、急成長、合併、再編の激動期にあります。たとえば、司法省、FTCが、Hart-Scott-Rodino反トラスト改革法に基づいて行う、通信分野の企業の大型合併の事前審査は、99年は95年に比して件数で1.5倍、合併規模で8倍の2,660億ドルに達しています。

この大きな潮流は、次のような点が推進力になっていると思います。

- インターネット、移動通信、デジタルテレビなどの分野での技術革新
- 情報化を経営戦略のコアに据える新しいビジネス・マネジメントモデルの導入
- 96年電気通信法の成立、NSF（全米科学財団）の助成などに象徴的なクリントン政権のIT革命の推進

また、M&Aの大きなトレンドとしては、次のような点をあげることができます。

- インターネットなど先端技術分野でのベンチャー企業へ出資、買収
- 「選択と集中」によるコアビジネスへの特化よりも、シナジー効果を狙った大企業どうしの統合（さらに最近のAT&Tの4事業分社化に見られるように、結合後に株価アップを狙って分社化する動きもあります。）
- 今回の合併に典型的に見られるような、1）通信網等のハード・インフラ、2）ポータルサイトというソフト・インフラ、3）コンテンツと

- いう異なった事業を結合する垂直統合
- 特に、インターネット分野の成長企業が主導権をとる合併

2.3 主なM&A¹⁾

Foxを含む4大放送ネットワークは、次々に大

企業に買収され、コンテンツビジネスの中核に事業発展しています。。さらに、84年のAT&T分割で誕生した7つの地域電話会社（RBOC）は、最近3グループに再編されました。AT&Tを急迫してきた長距離通信会社MCIはWorldComに吸収され、さらに、Sprintと合併の寸前までいきま

米国の情報通信分野の主要大企業におけるM&A、売上高、純利益比較

(1999年度、単位：百万ドル)

	売上高	純利益	M & A
Time Warner	27,333	1,948	96.10：Turner Broadcasting Systems Inc. と合併。
AOL	4,777	762	98：ICQ（instant messaging 38百万加入）を買収。
AT&T	62,391	3,428	99.3：AT&TはTCIと合併。 00.6：FTC、FCCはMediaOneとの合併を承認。
Bell Atlantic	33,174	4,202	97：Bell AtlanticとNYNEXが合併。 00.6：Bell AtlanticとGTEが合併し、Verizon Com. に。
GTE	25,336	4,063	
MCI WorldCom	37,120	3,950	98.9：WorldComとMCIは合併。 99.10：MCI WorldComとSprintは合併を発表。 00.7：司法省等の反対で合併を断念。
Sprint	19,928	(935)	
SBC	49,489	8,159	97：SBCとPacific Telesisが合併。 99：SBCとAmeritechは合併。 00.9.29：FCCは、SBCとBell Southとの合併を承認。
BellSouth	25,224	3,448	
Qwest	3,928	459	00.6：US Westを買収。
Walt Disney	23,402	1,300	ABCを買収。
Viacom	12,859	334	CBS, Paramount、MTVを買収。
News Corp.	3,198	1,088	Fox Entertainment、20th Centuryを買収。

1) ① 3大ネット+FoxのTVネットワークが、各々買収される。

ABC→Walt Disney

CBS→Viacom

NBC→GE

FOX→News Corp.

② 7つのRBOC（Regional Bell Operating Company）は3グループに再編

(1) (Bell Atlantic + NYNEX) + GTE = Verizon Com.

(サービス地域=ニューヨーク、ワシントンDCなど北東各州)

(2) (SBC (Southwestern Bell) + Pacific Telesis + Ameritech + Bell South) = SBC

(サービス地域=イリノイ、テキサス、ジョージア、フロリダ、カリフォルニア州など)

(3) US West + Qwest = Qwest

(サービス地域=中西部各州、ワシントン州など)

③ CATVの再編

TCI、MediaOne→AT&T

Turner Broadcasting Systems→Time Warner

GE	11,630	10,717	NBCを買収。
Seagram Co.	12,312	686	Universal Studios（仏のVivendiが買収）。
IBM	87,548	7,712	
Compaq	38,525	569	98.6：Digital Equipmentを買収。
Hewlett-Packard	42,370	3,491	
Apple	6,134	601	
Nortel Networks	43,504	(494)	
Unisys	7,545	511	
Sun Microsystems	11,726	1,031	
Microsoft	19,747	7,785	
Gannett	5,260	958	
RR Donnelley & Sons	5,183	308	

した。（この合併は司法省、EUの反対にあい取りやめになりました。）AT&Tは、携帯電話分野からさらに、CATV大手のTCI、MiediaOneへと買収を広げ、全米一のCATV事業者になりました。

3 M&Aのプロセス

M&Aについては、次のような手続きが一般的に必要です。

- 両社の取締役会における合併契約の承認
- 合併に伴い発行される新会社の普通株式に対するニューヨーク証券取引所の登録承認
- 合併が非課税扱いになるとの税務弁護士からの意見書の取得
- 両社の合併契約に対する株主の承認

今回の合併は、1月10日の合併発表の前日9日に、AOLとTime Warner両社の取締役会が、合併契約を承認しました。合併の基本条件の合意は、株式の交換比率（Time Warnerの1普通株式を新会社の1.5株と交換）などの問題でぎりぎりまでまとまらず、合併の基本条件で合意に達したのは、1月9日のわずか3日前の1月6日でした。

両社は、5月19日、証券取引委員会（SEC）に

対し、株主に合併承認を求める議決権行使勧誘書類と、合併に伴う証券発行に必要な有価証券届出書を提出し、その登録承認を得ました。この議決権行使勧誘書類などを株主に郵送し、6月23日、両社は、株主特別総会を開催し、両社の株主は、圧倒的多数で合併を承認しました。

今回の合併では、上記の一般的な手続きのほか、情報通信分野の大型合併案件ですので、公正取引を維持し市場競争を促進する観点と、通信法秩序、通信政策との整合性を確保する観点から、FTCやFCCなどの規制当局との調整が必要になりました。

4 公正取引・市場競争促進の観点から

4.1 米国における反トラスト法の審査・承認

米国の長期的な好景気を追い風に、M&Aが続出しています。他方で、競争制限的なM&Aへの警戒感も高まり、FTCや司法省は、Hart-Scott-Rodino反トラスト改革法に基づき、大型合併を事前審査しています。

情報通信分野においては、IBMの同意判決、1982年の同意判決でのAT&T分割（1984年）、Microsoftに対する司法省の提訴等が話題になって

います。情報通信分野では、インターネットの爆発的な普及、IT革命の進展を背景に、競争促進・規制緩和を基調とする1996年電気通信法が成立し、M&Aが、従来の事業の枠組みをこえて加速しています。

FTCは、独禁法（反トラスト法）の基本法Clayton法でコモンキャリア（Common Carrier）を所掌しないことになっているほかは、司法省とFTCは、一般的にいずれも審査できるようになっています。ただ、両者間の分野調整協定（clearance agreement）により、CATV案件はFTCの担当とし、実質的な分野調整を行っています。

4.2 欧州連合（EU）における大型合併の審査・承認

今回の合併は、米国国内の反トラスト当局だけでなく、海外の規制当局も関与しています。アルゼンチン、オーストラリア、ブラジル、カナダ、メキシコ、南アフリカ等などの規制当局の審査・承認も必要です。なかでも欧州連合（EU）との調整は、難航を極めました。

欧州では、共通市場の形成に伴い大型合併²⁾が相次いでいます。欧州委員会では、全売上高が50億ECU以上（約4,550億円）で、欧州域内の売上

高が2.5億ECU以上（約227.5億円）の大型合併について、欧州共同市場と両立するか否かを審査しています。

EUは、90年以降約1,500件の合併案件を審査しています。拒否したのは13件で、純粋に合併の当事者双方が欧州企業でない案件で拒否³⁾したのは、わずか1件、米国の長距離通信事業などを行っているWorldComとSprintの合併だけです。

今回の合併でEUが注目したのは、合併により、オンライン音楽配信、音楽ソフト、インターネット・ダイアルアップ接続、広帯域インターネット接続、統合広帯域コンテンツの各市場で、AOL Time Warnerが支配的地位を有することになるか否か、の点です。最終的には10月11日、EUは、この合併をこれまでAOLが築いてきたBertelsmann AG（世界的な音楽会社BMGの親会社）との構造的な関係の解消を条件に承認しました。ちなみに審査の最終期限は10月24日でした。なお、1月発表のTime Warnerと英国のレコード会社大手EMIのジョイント・ベンチャー計画は、EUが反対したため、10月5日、計画を断念しました。これがAOL/Time Warnerの合併承認の好材料になったと見られています。

2) ヨーロッパ委員会（European Commission）による大型合併⁽¹⁾による届出、審査⁽²⁾

(1) 大型合併（community dimension）とは、①～③すべてを充足

① 全世界で50億ECU以上（約4,550億円）の売上げ、

② 域内売上げ2.5億ECU以上（約227.5億円）、

③ 合併対象の各企業が域内売上げの2/3以上を域内一国で占めていない。

(2) 審査は2段階に分かれ、届出後1か月以内にEU域内市場で支配的地位を強化し実質上の競争を著しく妨げるか否か予備審査し、その疑いがある場合は本審査（第二段階）を実施。その結果、合併計画の変更を命令するケースもある。

(3) 根拠法：

Council Regulation (EEC) No 4064/89 of December 1989 on the control of concentrations between undertakings (21. 12. 89, O.J.L 395, 30. 12. 89)

3) EUの合併不承認

6月28日、WorldCom（98.9MCIを吸収合併）とSprintの合併は、インターネット接続で支配的地位を確立する危険があるとして合併を承認しなかった。（インターネット・バックボーン・サービスでは、WorldCom37%、Sprint16%のシェア）

合併の当事者双方が欧州企業でない案件について否認したのは初めてで、本件については、EUは米国司法省と密接な情報交換を行った。

米国では、司法省が、6月27日、WorldComとSprintの合併を差し止めるため、連邦地裁に提訴した。両社は、司法省、EUの強硬姿勢を受け、ついに7月13日合併を断念した。

5 通信法秩序、通信政策との整合性を確保する観点から

5.1 合併にともなう無線局免許等の承継に係るFCCの審査・承認

FCCは、通信法秩序（公共の利益）を維持する観点から、連邦通信法214条（通信事業者の通信路の建設・運用）、310条（無線局免許の移転・譲渡）などを根拠として実質的にM&Aの審査を行っています。Clayton法にもFCCの審査権能を認める条文があります。しかし、さまざまに入り組んだ利害を調整するには、連邦通信法を適用するほうが好都合であるようです。

今回の合併に関し、両社やFCCの主なアクションは次のとおりです。

FCCは、非常に詳細な情報の提供を両社に求めました。それらの情報は、原則としてインターネットのFCCのホームページで公開。さらに、利害関係者から2回にわたりコメントを求め、特に、4消費者団体が共同で提出した、合併を認めないようにとの請願（レポート）は、全文をFCCのホームページに掲載しました。7月23日には、両社を含む利害関係者を対象に非公式の公聴会を開催しました。もちろん、事前に準備された発言要旨や公聴会の模様はインターネットで見ることが可能です。

- 2. 11 両社は、FCCへ承認申請書を提出
- 3. 6 FCCは、補足資料（public interest statement）の提出を要請
- 3. 21 両社は、補足資料（public interest statement）を提出
- 3. 27 FCCは、利害関係者からのコメントの提出を要請する公告を発表
第1次コメントの締切 4. 26
第2次コメントの締切 5. 11

- 4. 4 両社からFTCへ提出された資料についてFCCが閲覧することを認める書簡を、両社は、FTC、FCCに提出
- 4. 5 FCCは、両社提出資料を機密扱いとする命令を発出
- 6. 9 FCCから追加情報の提出を要請。両社は、9月末までに3回にわたるFCCからの追加情報の提出の要請に対しおのおの回答
- 7. 27 FCCは、非公式の公聴会（en banc hearing）を開催
- 8. 22 両社は、さらに自主的にAOLTV、双方向TV、Instant Messaging、AT&Tとの関係に関する追加説明資料を8. 22—10. 5にかけ4回にわたり提出

5.2 電気通信・CATV事業のフランチャイズ・事業資産の譲渡等に対する、州公益事業（サービス）委員会（PUC）、地域自治体の許認可等

また、今回の合併は、CATV関連ですので、州の公益事業（サービス）委員会やCATVを運用する地元自治体が関与してきます。

たとえば、ニューヨーク州の場合、電気通信・CATV事業のフランチャイズ・事業資産の譲渡などについては、公益サービス法（Public Service Law）99条、100条、222条に基づく公益事業委員会の許認可が必要です。さらに、CATVは、フランチャイズ協定において地域自治体の同意を譲渡等の条件にしている場合は、その自治体の同意が必要になっています。

ちなみにTime WarnerのCATVは、ニューヨーク州で240万世帯が加入しており、フランチャイズ協定は、868の自治体と締結しているとのことです。

ニューヨーク州公益事業委員会は、2月11日提

出の承認申請に関し、5月17日CATVフランチャイズ協定を締結している州内自治体の同意を得ること等を条件として、合併を承認しました。

6 合併の概要

ここで、AOLとTime Warnerの合併の内容について述べてみましょう。

合併の目的、狙いとするところは、卓越し完全統合化されたメディア・通信企業を作ることだと合併のプレスリリースでは言っています。(垂直統合)

Time Warnerのメディア・娯楽・報道分野の広範なブランドや先進技術の広帯域配信システムと、AOLの多種多様なインターネットのフランチャイズ・技術・インフラを結合する。この結合により、可能な限り広範囲で高品質なコンテンツ・双方向サービスにアクセスしたいという消費者の増大するニーズを充足する企業を創造する。これが合併の意義、目的だそうです。

ちなみに、両社の事業を概観すると、両社の事業分野の重複はわずかです。そして、両社は、その各々の分野で世界的に圧倒的なシェア、ブランド力を誇っています。

たとえば、AOLのインターネット・サービス・プロバイダー (ISP) 事業は、AOLとCompuServeの2つの系統でサービス展開し、その合計加入者数は2,450万加入であるのに対し、米国第2位のISPのEarthNetの加入者数は450万加入です。Instant Messagingサービスには5,000万人が登録し圧倒的なシェアとなっています。また、Time Warnerが全米で運営するCATVシステムの加入者数は、1,263万でCATV全米加入者総数6,710万の18.8%、AT&T (3,668万加入、35.8%) について第二位のシェアです。

6.1 事業所

(1) 【AOLは、次の2分野の事業を展開】

① Interactive Online Services Business

(1) Interactive Service Group

Online service (世界最大) (15ヶ国、7言語)

①AOL : 2200万加入

②CompuServe : 250万加入

③Netscape Netcenter : 2500万登録

(2) Interactive Properties Group Digital City Inc. (地域オンラインネット/コミュニティガイド)】

AIM、ICQ (Instant Messaging) :

5000万人利用

Movie Fone (映画ガイド、チケット販売)

Spinner. com、Winamp (ダウンロード型 music player)

(3) AOL International Group AOL、CompuServeの海外ビジネス等を担当

② Enterprise Solutions Business

Netscape Enterprise Group 他社へのソフトウェア販売、技術サポート、コンサルティング、訓練

(2) 【Time Warnerは、次の6分野の事業を展開】

① cable networks CATV番組制作 (WTBS スーパーステーション、TNT、カートゥーン・ネットワーク、CNN (10億人視聴)、HBO (35百万加入) 等)

② 出版雑誌・書籍 (Time、People、Warner Books、Time Life等)

③ 音楽 Warner Music (Atlantic、Elektra、Rhino、Sire、Warner Bros. 等)

④ 映画・TV番組制作 Warner Bros. 、New Line Cinema、WB Network

⑤ CATV system Time Warner Cable等 (CATV全米加入者の18.8%)

⑥ Digital media

6.2 合併の具体的な計画

会社の名称は、AOL Time Warner Inc. とし、この会社の100%子会社として、現在のAmerica OnlineとTime Warnerが存続します。このため、現在、両社の株主は、今の株式をAOL Time Warner Inc. の株式と交換することになります。この株式交換方式は、新規取得株式の売却をしないかぎり、交換自体ではキャピタルゲインが発生しないので課税されないメリットをもっています。

もっとも調整を要したのは、株式の交換比率です。昨年10月に両社間で合併の話し合いがスタートしましたが、その翌月11月17日、AOL会長・CEOのCaseは、Time Warner副会長のTurnerと、その後、Time Warner会長のLevinと相次いで会いました。しかし、株式交換比率について調整がつかず、協議は一旦、破談になりました。

両社の株主にとって、もっとも関心があるのは、新会社でどれだけの株式を保有できるかです。両社の財務アドバイザーであるSalomon Smith Barney (AOLサイド) とMorgan Stanley Dean Witter (Time Warnerサイド) は、過去の株価トレンド、将来のキャッシュフローや収益性、同業他社との業績比較などさまざまな手法を使って、妥当な株式交換比率を推計しました。最終的には今年1月6日、Case、Levin等が会って、次のような結論になりました。

- America Onlineの株主：普通株式1株をAOL Time Warnerの普通株式1株と交換。
- Time Warnerの株主：普通株式 (LMCN-V普通株式を含む) 1株をAOL Time Warnerの普通株式1.5株と交換。
- 優先株1株をAOL Time Warnerの優先株式1株と交換。

現在、両社の発行済み株式数は、AOLが普通

株22億74百万株、Time Warnerが3種類の株式を発行しており、内訳は普通株11億72百万株、LMCN-V普通株1億14百万株、優先株7百万株です。したがって、合併前の両社の株主の新会社におけるシェアは、おおむねAOL:Time Warner=55:45になると見られています。

事業は、現在の両社が各々持ち株会社AOL Time Warner Inc. の100%子会社になることに見られるように、事業部門ごとの独立性の高い組織を目指しています。これは90年のTimeとWarner Brothersの合併のときと同じ形態です。

他方、持ち株会社の経営体制は、両社対等に、と発表されていますが、実質的には企画部門の役員はAOL主導になるようです。

取締役会は、16名で構成され、8名ずつをAOL、Time Warnerが各々指名します。社外取締役には、政治・ビジネス界で著名な人達が名を連ねています。また、業務執行にあたる役員クラスでは、実質的にはAOL出身者が主要ポストを占めAOLが主導権をとるのではないかと見られています。

興味深い点は、AOLの役員に情報通信業界で過去に実績を残した人材を集めていることです。

- 共同COOに指名Robert Pittmanは、MTVの創設者でTime Warner Enterprisesの元会長・CEO。
- 執行副社長・CFOに指名のJ. Michael Kellyは、GTEの元執行副社長。
- 執行副社長・CTOに指名のWilliam Raduchelは、Sun Microsystemsの元副社長。
- 執行副社長 (グローバル・戦略政策) に指名のGeorge Vradenburg, IIIは、CBSの元上級副社長、Foxの元執行副社長

6.3 経営体制

- 取締役会

図表2 5月19日現在、指名されている取締役リスト

氏 名	指 名	新 会 社 で の 役 員 等
Stephen Case (41)	AOL	会長
Kenneth Novack (58)	AOL	副会長
R.E. Turner (61)	TW	副会長・上級顧問
Stephen Bollenbach (57)	TW	部外 (Hilton Hotels Corp. 社長・CEO)
Carla Hills (66)	TW	部外 (Hills & Co. 会長・CEO、元USTR代表)
Gerald Levin (61)	TW	CEO
Reuben Mark (61)	TW	部外 (Colgate-Palmolive CEO)
Michael Miles (60)	TW	部外 (Philip Morris Co. 元会長・CEO)
Richard Parsons (52)	TW	共同COO
Robert Pittman (46)	AOL	共同COO
Francis Vincent, Jr. (61)	TW	部外 (Vincent EnterprisesのPrivate investor)

(注) Time Warnerは8名すべて指名。AOLは残り5名を現在の取締役から指名する予定。

●役員

氏名 (年齢)	肩 書	出 身	経 歴 等
Stephen Case (41)	会長	AOL	AOL共同創設者
Gerald Levin (61)	CEO	TW	Time Warner生え抜き
Kenneth Novack (58)	副会長	AOL	Mintz, Levin (法律事務所) の元社長・CEO
R.E. Turner (61)	副会長・上級顧問	TW	Turner Broadcastingの創設者
Richard Parsons (52)	共同COO	TW	Dime Savings Bank of New Yorkの元会長・CEO
Robert Pittman (46)	共同COO	AOL	MTVの創設者 Time Warner Enterprisesの元会長・CEO
Richard Bressler (42)	執行副社長AOL Time Warner Investment Corp. CEO	TW	Time Warner生え抜き
Paul Cappuccio (38)	執行副社長 (法務)	AOL	Kirkland & Ellis (法律事務所) の元partner
J. Michael Kelly (43)	執行副社長・CFO	AOL	GTEの元執行副社長
Kenneth Lerer (48)	執行副社長	AOL	Robinson Lerer & Montgomery (通信コンサルティング) の元社長
William Raduchel (53)	執行副社長・CTO	AOL	Sun Microsystemsの元副社長
George Vradenburg, III (57)	執行副社長 (グローバル・戦略政策)	AOL	CBSの元上級副社長、Foxの元執行副社長

Case = 取締役会の75%の反対がない限り2003年12月末まで会長の地位を保持。global public policy、特にインターネット、技術政策・イノベーション、ベンチャー型投資に関し統括責任をもつ。

Levin = 取締役会の75%の反対がない限り2003年12月末までCEOの地位を保持。

16名で構成。8名ずつをAOL、Time Warnerが各々指名。(取締役会の75%の賛成をもって取締役の人数、下部の委員会の権限を変更)

●取締役会の下部委員会

各々4名ずつで構成。2名ずつをAOL、Time Warnerが各々指名。

常設委員会：指名・ガバナンス (nominating and governance) 委員会
監査・財務 (audit and finance) 委員会
報酬 (compensation) 委員会
価値・人材開発 (values and human development) 委員会

7 合併に対する米国議会等の関与

合併の審査・承認自体は、行政機関(司法省、FTC、FCC)が行い、連邦議会は関与できません。そこで、議会は、公聴会を開催し関係者から意見聴取し、その場で議員が意見表明するなど、間接的に議会の意向を行政機関に示すとともにマスコミに公表します。

ロビーストは、議会、行政機関関係者に依頼者の意向を伝えるとともに、議会等の動向を把握し、依頼者に情報を提供します。

業界団体、消費者団体等は、頻繁に議会、行政機関関係者と情報交換します。公聴会、セミナー等で積極的に意見陳述を行い、また、利害関係者を一同に集めたセミナー等を開催します。

① 上下両院の関係委員会は、AOLとTime Warnerの合併に関し公聴会を開催しました。

その公聴会において、委員長はじめ委員会メンバーが意見を表明し、またCase、Levinから意見聴取しています。さらに、AOL/Time Warnerの合併等の動きに関連して「メディア企業の合併」等のテーマの公聴会が関係委員会で開催されました。

2. 29(火) 上院司法委員会

委員長：Orrin G. Hatch (共和党ユタ州)、民主党筆頭委員：Patrick J. Leahy (バーモント州)

3. 2(木) 上院商務・科学・運輸委員会

委員長：John McCain (共和党アリゾナ州)、民主党筆頭委員：Ernest F. Hollings (サウスカロライナ州)

9. 27(水) 下院商務委員会通信・貿易・消費者保護小委員会

商務委員長：Tom Bliley (共和党バージニア州)、民主党筆頭委員：John D. Dingell (ミシガン州) 小委員長：W.J. Billy Tauzin (共和党ルジアナ州)、Edward Markey (民主党 マサチューセッツ州)

3. 23(木) 上院司法委員会反トラスト小委員会

小委員長：Mike DeWine (共和党 オハイオ州))

……「メディア企業の合併」

② 上下両院の議員は、FTC、FCC、EUへ書簡を送付するとともにこれをマスコミに公表しています。

3月には、Jesse Helms (共和党 ノースカロライナ州)、Edward Kennedy (民主党、マサチューセッツ州) Mike DeWine (共和党、オハイオ州) など多数の議員がFCC、FTCに対してオープンアクセスへの配慮を要請する書簡を出しています。

その書簡において、FTC、FCCの審査にあたっては、消費者のインターネット・サービス・プロバイダー選択の自由を確保するため、AOL

とTime Warnerが2月29日発表した、CATVケーブルに対し、ライバルISPからのオープンアクセスが保証されるとの約束が本当に履行されるかを慎重にチェックするよう要請しています。

また、9月には、下院商務委員会委員長Tom BlileyからCATV網のオープンアクセスの義務化を合併の条件とすることに牽制する書簡が出されました。

その書簡のなかで、オープンアクセスの義務化等は、なお議会を含め関係者間で議論中の重要課題ですので、規制当局は慎重な配慮が必要であり、また、反トラスト政策と通信政策との整合性確保のためのFCC・FTC間の連絡調整を十分にとるべきではないか、と指摘しています。

さらに、オープンアクセス化のルール作りをFCCに求めるとともに、FTC、FCCとも、AOL/Time Warnerのみにオープンアクセスの義務化を合併条件にすることに反対する書簡が、下院の司法委員会裁判・知的財産権小委員会に所属する議員2名から出されました。

さらに興味深いのは、10月、EUの合併審査が結論を出す直前に、米国上院司法委員会反トラスト小委員会委員長Mike DeWineと同小委員会所属民主党議員Herb Kohlが、EUの競争担当委員Mario Montiに書簡を出し、EUが、合併審査に

あたって欧州企業、域外企業を平等に扱うことを要請していることです。

③ ロビーストの活動

1995年ロビーイング情報公開法により連邦議員、政府幹部職員にロビー活動を行う者は、ロビーストとして登録する義務を負っています。ロビー活動を委託する法律事務所の弁護士等のほか自社社員もロビーストとして登録している場合もあります。

FCCやFTCに書簡を出した上下院の議員の動きの背景に、ロビーストの説明・情報交換の活発な活動が見え隠れします。また、公聴会で意見陳述を行うこともあります。たとえば、今回の合併に反対するDisneyは、合併阻止のため、議会上下院商務・司法委員会のスタッフに、合併の悪影響を説明するビデオを見せるとともに、そのロビー活動のチーフPreston Padden（執行副社長）は、7月のFCC公聴会で意見陳述を行っています。

④ 業界団体、消費者団体等の活動

業界団体はもちろん、消費者団体は、FCCへコメントを提出し、さらに公聴会で意見陳述を積極的に行っています。

今回の合併においては、オープンアクセスが大

図表3 FCCへのコメント提出者及びFCC公聴会での陳述者

自治体等	City Councils, State of Connecticut (Attorney General's Office)、City of Irving (National Association of Telecommunications Officers and Advisors (NATOA))
業界団体	Telecommunications Resellers Association、American Cable Association、Association of Maximum Telecaster
消費者団体等	Consumers' Union、Consumers Federation of America、Media Access Project、Center for Media Education、Hispanic Association on Corporate Responsibility (HACR)、Consumer Project on Technology
学識経験者	Esther Dyson (Edventure Holdings会長、ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers) 会長) Barry Nalebuff (Milton Steinbach Professor, Yale School of Management) Barry Orton (Professor, Telecommunications, University of Wisconsin-Madison)

きな論点になっています。民主主義の核心である思想市場での自由な情報流通を阻害するか否かに、FCCは配慮すべきである。思想の多様性が確保されるか、インターネット・サービス・プロバイダーやCATVサービスの選択に関する消費者の権利が確保されるか。これらの問いかけを、消費者団体が積極的に行っています。

Consumers' Union、Consumers Federation of Americaなどの主要4消費者団体は、合同で合併反対の請願（コメント）を提出したほか、2月には、コメント合併の悪影響を危惧しCATVのオープンアクセス化の義務づけを求める公開パネルディスカッションも開催しています。

合併発表から1週間もたたないうちに合併反対の手紙を、FCC、FTC、司法省に出すようインターネットのホームページで呼びかけた団体もあります。

これらの団体は、当然、日常的に議会・行政機関関係者と接触しています。たとえば、CATV、インターネットへの市民のアクセスを拡大・確保するための活動を行う非営利団体Alliance for Community Mediaは、上下院の議員の政策担当スタッフや司法・商務委員会調査室スタッフ、FCC委員のスタッフに頻繁に面談し、その面談の様子はホームページ上で公開しています。

8 合併をめぐる論点

この合併は、様々な問題を提議しています。最も大きな論点は、「メディアの寡占化」の大きな潮流を一層加速させ、競争の促進、技術革新に大きな悪影響を与えるのではないかと懸念です。

さらに、情報流通・選択の自由という憲法が保障する思想・信条の自由を阻害するのではないかと、という重い問いかけが投げかけられています。

7月27日に開催されたFCCの公聴会では、FCC委員長や各委員が各々発言しています。そ

の発言内容は、合併のプラス・マイナスの意義・効果や合併への期待・危惧が率直に表明されていますので、紹介します。

William Kennard委員長は、合併のプラスの効果として、広帯域サービスの普及、革新的な新サービスの実用化、多角的広帯域プラットフォームの開発、競争的・消費者指向技術の開発促進などがあげられると期待を表明する一方、寡占化が中小企業のビジネスチャンスを奪うことを懸念しています。

Susan Ness委員は、放送の番組再送信や垂直統合型CATVケーブルへのアクセス等の従来からある課題から、双方向TVやinstant messagingなどの比較的最近の課題まで、この合併はさまざまな問題を提議している、と合併が生み出す問題の多様性を指摘しています。

さらに、Michael Powell委員は、合併審査の難しさを、なお未成熟な市場、サービスを対象とするからとし、合併の適否は、急激に変化し予測困難な未来にかかっている、と指摘しています。そして、規制の抑制を訴えています。すなわち、「規制は、生産・消費両者にコストがかかり、しかも、安定的な経済・技術環境でこそふさわしく、変化の激しい現代には確固たる規制は不可能ではないか。規制は、市場を特定の方向に誘導してしまう危険がある。規制は、企業業間の自由な競争を阻害するそれが大きい。FCCはインターネット・インフラに関与するが、しかし、コンテンツ、サービスとの関連では慎重な扱いが必要だ。」と主張しています。

Gloria Tristani委員は、連邦通信法での審査基準である「公共の利益」は、民主主義の核心である思想市場での自由な情報流通を阻害するか否かと述べています。この合併は、管路とコンテンツの統合であり、ボイスと思想の多様性が確保されるか、ISP、CATVサービスに対する消費

者の選択が制限されるか、が問題であると指摘しています。instant messaging市場を事実上一企業の支配におくことは競争、思想の自由な交流を阻害しないか、と主張しています。

9 具体的な争点

9.1 AT&Tとの密接な資本関係

AT&T、Time Warnerは、積極的な企業買収を行ってきました。この結果、MediaOneとTCIを合併したAT&Tは第一位のCATV事業者に、Turner Broadcasting Systemsを合併したAOL Time Warnerは第二位になっています。さらに

図表 4 映像番組配信ネットワークMVPD (Multichannel video programming distribution) でのシェア

1	AT&T	20.50%
2	Time Warner	15.95%
3	DirecTV	9.23%
4	Comcast	8.26%
5	MediaOne	5.84%
6	Cox	4.67%
7	Charter	3.60%

買収したAT&Tは、買収したLiberty Media Corp. とMediaOneを通じて、Time Warnerの株式を9%、Time Warner Entertainment (Time Warnerの子会社で全米で数多くのCableシステムを運用) の株式の25.5%を保有しています。

ライバルのBellSouthやSBC Communicationsは、この密接な関係が非競争的な取引につながることを危惧しています。

9.2 コンテンツとその配信での優越性

AOLは、世界最大のオンライン・サービス事業者であり、Time Warnerは、第2位のCATV事業者で、4つの最も人気の高いケーブル・チャンネル (CNN、TBS、TNT、Cartoon Network) と、最も視聴者の多い有料ケーブル・ネットワークHBOを所有しています。

ライバルのDisneyやRCNは、AOL/Time Warnerが、そのコンテンツを自社所有の広帯域ケーブル網やインターネットポータルサービス網で排他的・優先的に配信するようになり、その結果、ライバル社の番組・コンテンツが不利な扱いを受けることを危惧しています。

ちなみに、7月の公聴会でFCCのWilliam Ken-

図表 5 加入者数から見た米国ISPのランキング

(8月11日現在)

会 社 名	加入者数(千)	シ ョ ア	備 考
America Online	23,200	17.1%	Netscape, Compuserve, Gatewayを含む
EarthLink, Inc.	4,200	3.1%	
Juno Online Services	3,380	2.49%	無料ISP
MSN Internet	3,000	2.21%	無料e-mailを含まず
NetZero, Inc.	2,500(推定)	1.84%	無料ISP
1stUp.com Corp.	1,750(推定)	1.29%	
Prodify Communications, Inc.	1,700	1.25%	FlashNetを含む
Spinway, Inc.	1,700	1.25%	
FreeInternet.com	1,600(推定)	1.18%	
AT&T WorldNet	1,500	1.11%	
Excite@Home	1,248	0.92%	

nard委員長は、家庭からのインターネット接続の現状と将来見通しを次のように述べています。

全米の家庭の40～45%は、インターネット接続となっているが、大半の家庭は、電話回線からのダイヤル・アップ方式で約7,000のインターネット・サービス・プロバイダーに接続している。現在、約270万家庭が、広帯域（高速）回線で接続している。しかしながら、広帯域（高速）回線での接続は、2002年段階で1,600万、2003年までに全家庭の33%になると推定している。

9.3 双方向TVに対する支配

ライバルのDisneyやSBCは、AOL Time Warnerが、双方向テレビからライバルを閉め出し、自社の双方向サービスに有利な取り扱いを進めることを危惧しています。

9.4 instant messagingに対する支配

AOLは、9千万人以上が加入するインスタント・メッセージング・サービスにおいて、38百万加入のICQ（“I Seek You”）を吸収合併した結果、最大大手サービス提供者となっています。現在、加入者数は5千万人に上っています。AOLは、その圧倒的なシェアを維持するため、インスタント・メッセージング網どうしの相互接続ができていない現状をそのままにし、事実上閉ざされたネットワークを構築するのではないかとライバルのMicrosoftやTribal Voiceは危惧しています。

10 今後の見通し

10月11日、EUは、AOLとTime Warnerの合併を、Bertelsmann AGとの構造的な関係を解消することを条件に承認しました。

米国では、FTC、FCCが審査の最終段階に入っています。FCCは、FTCの審査を待って判断を下すと宣言しています。現在、報道されてい

る合併の条件は、1）広帯域網へのオープンアクセスの義務化、2）AT&TとAOL Time Warnerとの間の資本関係の解消、3）現在株式を保有している衛星放送事業者DirecTV（AOLが株式保有）、広帯域インターネット・サービス・プロバイダーRoad Runner（Time Warnerが株式保有）との資本関係の解消です。

11 M&Aに関するFCCの審査・承認への批判と議会の動向

情報通信は、技術革新が急激過ぎ、将来市場について誰も明確に方向を示すことができないし、また、M&Aの審査について、司法省・FTCとFCCとの間の役割分担が不明確である、等の事情を背景に、FCCの審査に対する批判が顕在化しています。その理由は次のとおりです。

- ① 情報通信産業の激しい変化のスピードに合わず遅い。
- ② FTCの審査がHart-Scott-Rodino反トラスト改革法により非公開であるのに対し、FCCは審査の過程で情報が外部に漏れる傾向がある。
- ③ FCCは権限外の行為をしている。
- ④ FCCの反トラスト・合併の審査の基準がない。
- ⑤ FCCは、合併とは無関係の付加的な譲歩を合併会社に求めている。

議会では、FCCの審査期間短縮、権限縮小・廃止等を求める法案が106会期に上程されています。

- ① FCCの審査期間を限定する法案（上院議員DeWine提案S467、下院議員Pickering提案H2783）
- ② そもそもFCCの審査権限を廃止する法案（上院議員McCain、Hatch、Ashcroft提案S1125）

このような動きを受けて、1月12日、FCC委員長は、事務当局に対し、透明性・合理性のある合併審査手続きにするよう手続きの見直しの検討を指示しました。

またこのような動きに対し、商務省長官William Daleyは、5月4日、FCCの見直し法案に憂慮する書簡を関係議員に送付しました。その中で、「電気通信分野の企業再編は、国家安全保障、法執行、株式持ち合い、地域内競争、ユニバーサルサービス等のさまざまな公共の利益に関係している。審査期間の制限は、FCCによる複雑な課題の解決に支障を来たすおそれがある。産業再編が競争、消費者、国家に害を与えないようにするため個々の合併案件に関しては慎重かつ完璧な審査が重要だ。司法省、FTCの審査とFCCの審査は、観点を異にし、FCCは、「公共の利益基準」に基づき市場開放を指向しパブリックコメント手続きを推進すべきである。」と述べています。

この書簡のあと、上記の各法案の審議はストップして連邦議会は会期末を迎え廃案になりました。

この問題に対する関係者の意見を参考に載せます。

- ① 前FCC委員長Reed Hunt、上院司法委員会反トラスト・ビジネス権・競争小委員会での証言 (97.9.17)

1996年電気通信法は、競争促進、規制緩和の政策枠組みを作り、競争市場を通じて民間部門における先端通信サービス、情報技術革新を加速することが狙い。この結果、合併や業務提携が急増。合併の結果、巨大寡占企業に対抗する企業が誕生する一方で、市場独占・寡占的な企業も生み出した。

FCCは、これまで、一般的にFCCに審査権限を認める反トラスト法(The Clayton Act)を根拠とせず、通信法の広範な目的を確保する観点から通信法(214条、310条(d))に基づきその「公共

の利益」を判断基準として合併事案を処理。

現在、合併案件等の審査での問題は、訴訟に持ち込まれる案件が多くなったこと。そのため、重箱の隅をつつくような電気通信法の法令解釈が横行し、また、全般的に最終決着まで時間がかかりすぎ。

- ② FCC委員Harold Furchtgott-Roth、下院商務委員会電気通信・貿易・消費者小委員会での証言 (00.3.14)

FCCは、The Clayton Actを適用せず、通信法214条、310条を根拠に合併案件を審査。これら通信法は、合併そのものの適否を審査対象と定めておらず、合併に伴う無線局免許の承継やキャリアの州際サービス運用許可の承継を対象に、その承継が「公共の利益、便益、必要性」に適合するかどうかを審査することを規定。

FCCがThe Clayton Actに基づいて合併案件を審査する場合は、FTC、司法省との二重管轄の問題が発生。行政争訟前置のためその時間を見込む必要があることや、しかも審査実績・能力でFTC等のほうが卓越していることから、FCCに扱わせることは妥当か。また、FCCの審査手続きが不透明で明確な基準を欠いている。詳細な審査を求める案件の選定基準があいまいで、「公共の利益」基準が抽象的すぎあまい。

条件をつけて承継を承認する事例が多いが、合併とは本来的に関係が薄い事項について条件とする事例もある。

- ③ AOL Time Warnerに関する公聴会でのFCC委員長等の発言

●委員長William Kennard

連邦通信法に係る違反や同法執行妨害の有無等、公共の利益・便益に合致するかは、FCCが審査。しかし、合併に関してFCCの役割はどこまでか

は議論のあるところ。

- 委員Harold Furchtgott-Roth

FCCは、合併審査の権限がなく、合併の適否を議論すべきではない。また、この公聴会は手続きが制度化されておらず、公聴会の対象になる合併が恣意的に選定されており透明性の点で問題がある。

FCCが審査すべき免許の承継は、合併と密接な関係があるが、合併が競争市場に悪影響を与えるかどうか等の合併自体の適否に係る判断は、FCCの権限ではなく、FTC、司法省が扱うべき。

- 委員Susan Ness

FCCとしては、1) 連邦通信法等に係る違反や同法執行妨害があるか、議会から授權されているFCCの目的に合致するか、2) この合併が、明白かつ特定の公共の利益・便益をもたらすものか、この便益が社会の享受する不利益を上回るものか、を審査すべき。

- 委員Michael Powell

この合併については、FCCの権限の範囲内で、通信政策の観点から扱うべき。同種の合併相互間で、課す条件に不均衡があってはならず、また、規制は可能な限り限定的にすべき。

図表6 1月10日プレス発表等

	AOL	Time Warner
本 社 所 在 地	Dulles, VA	New York City, NY
設 立 年	1985年	1990年 (TimeとWarner Comとの合併年)
役 員	Stephen Case (41) 会長・CEO Kenneth Novack (58) 副会長 Robert Pittman (45) 社長・COO J. Kelly (43) 上級副社長・CFO Miles Gilburne (48) 上級副社長	Gerald Levin (60) 会長・CEO R. Turner (61) 副会長 Richard Parsons (51) 社長 Joseph Ripp (48) 執行副社長・CFO Richard Bressler (42) 執行副社長
取 締 役	Stephen Case Daniel Akerson (Nextel Com会長) James Barksdale (Barksdale Group partner) Frank Caufield (Kleiner Perkins Caufield & Byers partner) Alexander Haig (World Associates, Inc. 会長、元国務長官) William Melton (CyberCash, Inc. 会長・CEO) Thomas Middelhoff (Bertelsmann AG会長・CEO) Robert PittmanColin Powell (USA (Ret)、元統合参謀本部議長) Franklin Raines (Fannie Mae会長・CEO)	J. Carter Bacot (Bank of New York元会長・CEO) Stephen Bollenbach (Hilton Hotels Corp. 社長・CEO) John Danforth (Bryan Cave LLP Partner、元上院議員) Gerald Greenwald (UAL Corp名誉会長) Carla Hills (Hills & Co. 会長・CEO、元USTR代表) Gerald Levin Reuben Mark (Colgate-Palmolive CEO) Michael Miles (Philip Morris Co. 元会長・CEO) Richard Parsons R. E. Turner Francis Vincent (Vincent Enterprisesのprivate investor)
社 員 数	12100名	70000名
売上高 (99年)	47億77百万ドル	273億33百万ドル
純利益 (99年)	7 億62百万ドル	19億48百万ドル
発行済株式数	普通株22億74百万株 (その他ストックオプション行使による 3 億76百	普通株11億72百万株 LMCN-V普通株 1 億14百万株

発行済株式数	万株の発行等が予定)	優先株 7 百万株 (その他ストックオプション行使による 1 億36 百万株の発行等が予定)
取締役・執行役員の株式保有シェア	1.7% (stock option行使で交付される株式を含む)	8.8% (Turnerのシェアは 8%)
機関投資家の株式保有シェア	45% (機関投資家数 2114)	62% (機関投資家数 1874)
主要機関投資家 (単位 万株)	Janus Capital Corp. 7641 Barclays Bank Plc 6539 FMR Corp. 4994 State Street Corp. 4159	Janus Capital Corp. 11645 FMR Corp. 6860 Capital Research and Management Co. 5210 Barclays Bank Plc 3802
主要機関投資家 (単位 万株)	Legg Mason Inc. 3800 Vanguard Group, Inc. 3704 Citigroup Inc. 3359 Taunus Corp. Und 3068 American Century Invest-Ment Management Inc. 2933 Lincoln Capital Management Co. 2279	American Century Invest-Ment Management Inc. 2972 AXA Financial, Inc. 2665 State Street Corp. 2237 Vanguard Group, Inc. 2120 Taunus Corp. Und 1798 Putnam Investment Management, Inc. 1703
主要投資信託	Janus Twenty Fund 3667	Janus Fund 3957
(単位 万株)	Legg Mason Value Trust 2780 American Century-Ultra 2422 Vanguard Index 500 Fund 1787 Fidelity Magellan Fund Inc. 1606 College Retirement Equities Fund-Stock Account 918 American Skandia Trust-Jancap Growth Portfolio 777 Vanguard Institutional Index Fund 647 AXP New Dimensions Fund 620	American Century-Ultra 2943 Fidelity Magellan Fund Inc. 2232 Janus Twenty Fund 2037 Fidelity Contrafund Inc. 2034 Investment Co. of America 1666 Growth Fund of America Inc. 1294 AIM Value Fund 1200 Janus Worldwide Fund 1129 Vanguard Index 500 Fund 981
株 価 (99.9—00.9)	最高値 95 7/8ドル (99.12.13) 最安値 40 1/4ドル (99. 9.21) 現在値 54 1/2ドル (00.10.11) 傾向：昨年12月にピーク。合併発表後、低落し50—60ドル台を推移。	最高値 105 1/2ドル (00. 3.27) 最安値 57 3/16ドル (99. 9.15) 現在値 81 6/16ドル (00.10.11) 傾向：昨年60—70ドル台を推移。合併発表後、上昇。70—90ドル台を推移。
合併発表直前の株価 (00.1.7)	72.88ドル	64.75ドル
市 場 価 値		970億ドル
事 業 概 況	AOLは、次の 2 分野の事業を展開。 1) <u>Interactive Online Services Business</u> Interactive Service Group Online service (世界最大) (15ヶ国、7 言語) ① AOL : 2200万加入 ② CompuServe : 250万加入	Time Warnerは、次の 6 分野の事業を展開。 <u>cable networks</u> CATV番組制作 (WTBSスーパーステーション、TNT、カートゥーン・ネットワーク、CNN (10 億人視聴)、HBO (35百万加入) 等) <u>出版</u> 雑誌・書籍 (Time、People、Warner Books、

事業概況	③ Netscape Netcenter：2500万登録 (注) 第2位のISP： EarthNet 450万加入 Interactive Properties Group ① Digital City Inc. 地域オンラインネット/コミュニティガイド ② AIM ICQ Instant Messaging：5000万人利用 ③ Movie Fone 映画ガイド、チケット販売 ④ Spinner.com、Winamp ダウンロード型music player AOL International Group AOL、CompuServeの海外ビジネス等を担当 2) <u>Enterprise Solutions Business</u> (1) Netscape Enterprise Group 他社へのソフトウェア販売、技術サポート、コンサルティング、訓練	Time Life等) <u>音楽</u> Warner Music (Atlantic、Elektra、Rhino、Sire、Warner Bros. 等) <u>映画・TV番組制作</u> Warner Bros.、New Line Cinema、WB Network <u>CATV system</u> Time Warner Cable等 (CATV全米加入者の18.8%) (注) AT&Tは、全米CATV加入者の23.8% <u>Digital media</u>
業務提携等	1) Sun Microsystems 電子商取引でのソフトウェア、ネット・アプリケーション、サーバ・ソフトウェアの開発・販売 2) Bertelsmann AG Bertelsmannのメディアコンテンツ、電子商取引資産をAOLサービス上で配信	1) Time Warner Entertainment Co. 映画制作、CATV運営、CATV番組制作を行う子会社 (Time Warnerはその株式74.49%保有。25.51%はAT&Tと合併するMediaOneが保有) 2) 音楽部門でEMI Group plcと合併子会社設立予定。
法律事務所	Simpson Thacher & Bartlett	Cravath, Swaine & Moore
投資銀行	Salomon Smith Barney	Morgan Stanley
会計事務所	Earnst & Young LLP	Earnst & Young LLP AT&Tによる株所有 Time Warner 9% Time Warner Entertainment 25.51%

● 委員Gloria Tristani

民主主義の核心である思想市場での自由な情報流通を阻害するか否かがFCCが判断する「公共の利益」。

この合併は、最大規模の合併であるのみならず
管路とコンテンツの統合。ボイスと思想の多様性が確保されるか、ISP、CATVサービスに対する消費者の選択が制限されるか、が問題。

4) Simpson Thacher & Bartlettの概要

- Exxon-Mobilの合併を手がけるなどM&Aを得意とする。99年の売上は、434百万ドル。所属弁護士は570名。ニューヨーク、ロサンジェルス、ロンドン、香港、東京等に事務所。

5) Cravath, Swaine & Mooreの概要

- 法律事務所の顧客は、IBM、Chase、Salomon Smith Barney等。99年の売上は、350百万ドル。所属弁護士は400名。ニューヨーク、ロンドン、香港に事務所。
- Time Warnerとの関係
Time Warner Communications買収を阻もうとしたParamount Communicationsの計画を阻止。Time WarnerのTurner Broadcasting Systemの買収を支援。Time Warnerのgeneral counsel、Christopher Bogardは同法律事務所の元associate。
- 今回の合併におけるTime Warnerと同法律事務所との間の契約
成功報酬35百万ドル。ただし、不成功の場合は報酬なし。この方式は法律事務所との間の契約では異例。投資銀行との間の契約では一般的な方式。

12 AOLとTime Warnerの概要

12.1 合併契約の作成、FCC/FTC等への書類作成に関与した社外アドバイザー

投資銀行：【AOL】 Salomon Smith Barney
【Time Warner】

Morgan Stanley Dean Witter

法律事務所：【AOL】
Simpson Thacher & Bartlett⁴⁾

関係者Richard Beattie (Chairman

of the Executive Committee)、

Pete Ruegger (M&A担当)

【Time Warner】

Cravath, Swaine & Moore⁵⁾

関係者Robert Kindler、

Robert Joffe (Presiding Partner)、

Faiza Saeed (M&A担当)

12.2 ロビー活動

図表7 AOL (総額：1,020千ドル)

法律事務所等	委託額	ロビースト	備 考
Akin, Gump et al	300千ドル	Janet Boyd James Cicconi Ellen Davis Jennifer Jacobsen Joel Kankowsky Alfred Mottur Laura Reifschneider Barney Skladany Jr Daniel Spiegel Bruce Wilson	ロビーイング活動報酬額で第4位。(総額11,800千ドル) USTR元代表Robert Straussが創設メンバー
Fleishman-Hillard Inc	80千ドル	Doug Campbell Michael Mandigo Rob Mooney	Bob Whittaker：元議員
Piper & Marbury	40千ドル	James Halpert Stuart Ingis Katharine Pauley Ronald Plesser	
Powell, Goldstein et al	220千ドル	Brett Kappel Simon Lazarus III	ロビーイング活動報酬額で第69位。(総額1,815千ドル)

(注) 連邦議員、政府幹部職員へのロビー活動を行うため、ロビーイング情報公開法に基づき上院・下院に登録されたAOL社員：William Burrington, Ellen Fishbein, Jennifer Jacobsen, Todd Lefkowitz, Jill Lesser, Steven Teplitz, George Vradenburg

図表8 Time Warner (総額：3,000千ドル)

法律事務所等	委託額	ロビースト	備 考
Akin, Gump et al		Janet Boyd Robin Mahler George Salem Barney Skladany Jr	

Dickstein, Shapiro & Morin	0		Home Box Office関係 Stanford Parris：元議員 Joseph Tydings：元議員
Downey Chandler Inc	20千ドル	Daniel Bross Daniel Browns Rod Chandler Thomas Downey John Olinger	ロビーイング活動報酬額で第49位。(総額2,380千ドル) Rod Chandler：元議員 Thomas Downey：元議員 Michael Kospetiski：元議員
Duberstein Group	140千ドル	John Angus III Michael Berman Henry Candy Steven Champlin Kenneth Duberstein Henry Gandy Daniel Meyer	ロビーイング活動報酬額で第52位。(総額2,200千ドル)
Neece, Cator et al	30千ドル	Thomas Cator	Home Box Office関係
Williams & Jensen	320千ドル	Bertram Carp Tracy Doherty Robert Glennon Steven Glennon Anthony Roda Tracy Taylor	ロビーイング活動報酬額で第8位。(総額7,060千ドル) Butler Derrick：元議員
Willer, Cutler & Pickering	20千ドル	Charles Levy	ロビーイング活動報酬額で第65位。(総額1,900千ドル)

(注) 連邦議員、政府幹部職員へのロビー活動を行うため、ロビーイング情報公開法に基づき上院・下院に登録されたTime Warner社員：Timothy Boggs, Catherine Nolan, Catherine Reid, Arthur Sackler

12.3 情報通信関係の主要企業のロビーイング活動支出額（1998年）

(単位：千ドル)

テレビ/映画/音楽		コンピュータ機器/サービス		通信サービス	
全米放送連盟	5,200	IBM Corp	5,552	Bell Atlantic	21,260
全米CATV連盟	4,800	Microsoft Corp	3,740	AT&T	7,740
Time Warner	3,000	EDS Corp	3,310	Sprint Corp	7,399
Walt Disney Co	2,447	Texas Instruments	2,260	Ameritech Corp	7,254
CBS Corp	1,940	Oracle Corp	1,900	SBS Communications	5,280
TCI	1,200	Compaq Computer	1,462	BellSouth Corp	4,940
Broadcast Music Inc	1,040	Sun Microsystems	1,180	GTE Corp	4,200
Viacom Inc	1,000	Intel Corp	1,100	US West Inc	3,020
米国映画連盟	980	AOL	1,020	MCI WorldCom	2,924
米国レコード産業連盟	820	Business Software Alliance	1,020	US電話連盟	1,320
		Computer Systems Policy Project	1,020		

12.4 非営利団体の活動の実態

Alliance for Community Media (CATV、インターネットへの市民のアクセスを拡大・確保するための諸活動を行う非営利団体)の動き(今年1月～7月)

- 1月 下院議員Bob GoodlatteのLegislative Director、下院議員Anna Eshooのlegislative Assistant、下院議員George GekasのLegislative Directorと面談
- 2月 上院議員Ron WydenのLegislative Director、下院議員Bill Lutherのlegislative Assistant、下院議員WoosleyのLegislative Directorと面談。下院商務委員会公聴会で意見陳述。
- 3月 Georgetown Univ. American Univ. 教育省、消費者団体等が参加するPublic Policy Strategy Group meetingを開催。上院議員Slade GortonのLegislative Aid、下院議員John DingellのLegislative Aid

と面談。Texasの判決に支持を表明。FCCに対しデジタル放送に関するコメントを提出。

- 4月 上院議員Conrad BurnsのPolicy Advisor for Communicationと面談。Cental Region Conferenceでkeynote address。FCC前委員Nicholas Johnsonと面談。FCC委員Harold Furchgott-RothのChief of Staff、FCC委員長William Kennardのchief legal advisorと面談。
- 5月 上下両院商務・司法委員会の全委員に書簡を送付。FCC委員Susan NessのLegal Advisor、FCC委員Michael PowellのLegal Advisorと面談。上院反トラスト小委員会Majority Staff Counselと面談。
- 6月 Low Power Radio Coalitionの会合に参加。National Cable Television AssociationのPresident等と面談。

13 ライバル企業

図表9 ライバル企業

1 メディア、エンターテインメント

企 業 名	事 業 概 要
AT&T-MediaOne (○)	長距離通信、地域通信、携帯電話、CATV (TCI、MiediaOneを吸収合併)、CATV番組制作・配給 (Liberty Media (Discovery (49%)、Jupiter (H50%)、QVC (43%)、Gemstar-TV Guide (2%)、USA Networks (21%))、Internet (Excite@Home (26%))
SBC Communications(○)	RBOCの一社。地域通信、携帯電話、internet、CATV、遠隔監視等のサービスの提供や、通信機器の販売。
BellSouth (◎)	RBOCの一社。地域通信、携帯電話、internet
WorldCom, Inc.	音声、データ、internet、国際通信のサービス提供 (MCIを吸収合併)
News Corp. Ltd. (●)	映画・TV番組制作・配給 (Twentieth Century Fox)、TV (Fox)、衛星放送、CATV、新聞 (The Times, The Sun)・雑誌・書籍出版、CM制作・広告、情報サービス提供
Viacom Inc. (●)	TV (CBS Corp. (●))・ラジオ、CATV、広告、映画・TV・CATV番組制作・配給 (Paramount Pictures、MTV、VH1、Nickelodeon、TNN)

General Electric Co. (GE)	TV・CATV番組制作・配給 (CNBC、MSNBC、Arts & Entertainment (25%))、TV (NBC：約220TV局)・ラジオ
The Walt Disney Company (●◎)	映画・TV・CATV番組制作・配給 (Walt Disney Pictures、Buena Vista Int'l、ESPN (80%)、E! Entertainment (34.4%)、Arts & Entertainment)、TV (ABC：225 TV局)・ラジオ、音楽制作、ポータル・サイトサービス (総合情報提供、Infoseek (43%))、新聞・書籍・雑誌出版
The Seagram Company Ltd. (●)	映画・TV番組制作 (Universal Studios, Universal Pictures)、音楽制作 (Universal、Polydor、A&M、MCA)、電子通販 (USA Networks (45%))
Comcast Corp. (●)	CATV、電子通販 (QVC (57%))、CATV番組制作・配給 (E! Entertainment (39.7%))、Internet (Excite@Home (12.3%))
Cablevision Systems Corp. (●)	CATV、CATV番組制作・配給、広告・PR
Cox Communications Inc. (●)	CATV (510万加入)、CATV番組制作・配給、Internet (ExciteaHome)
RCN Telecom Services, Inc (○)	電話、CATV、Internet
Sinclair Broadcast Group (○)	TV番組制作・配給

2 インターネット

(1) ポータル・サイトサービス等

企 業 名	事 業 概 要
Quest Communications Inc.	Internet、multimedia、データ・音声通信のサービスの提供。(00.6 RBOCの1社US Westを買収)
Lycos, Inc. (●)	ポータル・サイトサービス (総合情報提供)
Excitea@Home (●)	ポータル・サイトサービス (総合情報提供)、CATV番組ネットワーク (@Home Network)
Yahoo! Inc. (●)	ポータル・サイトサービス (総合情報提供)
CNET Network, Inc. (●)	コンピュータ・インターネット製品・サービスに係る総合的専門・最新情報 (評価、技術、価格、投資、雇用) の提供、これらの製品・サービスのonline売買市場の提供、これらの製品・サービスのTV・ラジオ番組制作
iCAST (○)	総合エンターテインメント情報提供 (音楽、映画等)
Tribal Voice (○◎)	Instant Messagingサービス
Gemstar communications, Inc. (○)	無線広帯域Internet Service Provider
RMLNET (◎)	企業向けInternet Service Provider

(2) 電子商取引

企 業 名	事 業 概 要
Amazon. Com (●)	書籍・CD・ビデオ販売等の電子販売
eBay Inc. (●)	電子オークション

(注) ○：FCCにコメント提出した企業、◎：FCC公聴会で意見陳述した企業、●：Morgan Stanleyが財務分析で企業比較に利用した企業

図表10 米国の主要ISP

(http://www.barkers.org)

サービス	会 社	主要オフィス所在地	POP数	dial-up 最速 (Kbps)	専用線 接続	月 額 料 金	
						最低料金 (利用時間) 追加時間料金	無制限
America Online	America Online Inc.	Dulles, VA	555	56	Yes	\$ 4.95 (3h) \$ 2.50/h	\$ 21.95
CompuServe	America Online Inc.	Columbus, OH	514	56	Yes	\$ 9.95 (5h) \$ 2.95/h	\$ 24.95
MSN	Micro-soft Corp.	Redmond, WA	800	56	No	\$ 6.95 (5h) \$ 2.50/h	\$ 21.95
Prodigy Internet	Prodigy Inc.	White Plains, NY	611	56	No	\$ 9.95 (10h) \$ 1.50/h	\$ 19.95
AT&T WorldNet	AT&T Corp.	Bridge-water, NJ	421	56	No	\$ 9.95 (10h) \$ 0.99/h	\$ 21.95
Concentric	Concentric Network Corp.	Cupertino, CA	450	56	Yes	\$ 7.95 (5h) \$ 1.95/h	\$ 19.95
EarthLink	Earth-Link Network Inc.	Pasadena, CA	2300	56	No		\$ 19.95
MindSpring	Mind-Spring Enterprises Inc.	Atlanta, GA	350	56	No	\$ 6.95 (5h) \$ 2.00/h	\$ 19.95

その他の全米ISP GTE Internet, IDT, InfiNet, WebTV Network, Whole Earth Networks
 地域ISP Ameritech.net, Bell Atlantic.net, BellSouth.net, Erol's Internet, Eskimo North, Pacific Bell Internet, USWest.net
 ビジネス用ISP GTE Internetworking, Qwest Communications, UUNet
 無料ISP Freei.net, Juno, NetZero

図表11 加入者数から見た米国ISPのランキング

(8月11日現在 http://www.isp-planet.com)

会 社 名	加入者数(千)	シェア	備 考
America Online	23,200	17.1%	Netscape, Compuserve, Gatewayを含む
EarthLink, Inc.	4,200	3.1%	
Juno Online Services	3,380	2.49%	無料ISP
MSN Internet	3,000	2.21%	無料e-mailを含まず
NetZero, Inc.	2,500(推定)	1.84%	無料ISP
1stUp.com Corp.	1,750(推定)	1.29%	
Prodigy Communications, Inc.	1,700	1.25%	FlashNetを含む
Spinway, Inc.	1,700	1.25%	
FreeInternet.com	1,600(推定)	1.18%	
AT&T WorldNet	1,500	1.11%	
Excite@Home	1,248	0.92%	
Freelane	1,700	0.86%	
WebTV	1,700	0.81%	
Road Runner, Inc.	1,000	0.74%	

SBC Communications, Inc.	945	0.70%	
Verizon	820	0.60%	
Bell South	788	0.58%	
RCN	528	0.39%	
その他のISP合計	89,095(推定)		

オンライン人口及びマーケットシェアはComputer Industry Almanacより米国の人口は272,639,608人 (CIA 99.7推定)

図表12 米国におけるDSL IPS (DSL方式を利用するIPS) の加入者数から見たランキング [単位千]
(http://www.isp-planet.com)

会 社 名	加入者数(a)	加入可能者数 (b)	(a)/(b)	
SBC	399	147,000	0.3%	
Prodigy	246			
Verizon (注1)	221			
US West	175			
Covad	138	42,000	0.3%	DSL service provider
Bell South	74			
EarthLink (注2)	60			
Rhythms	31	41,000	0.08%	DSL service provider
Flashcom	30			
Broadwing	29	1,000	2.9%	
PhoenixDSL(注3)	20(推定)	60,000	0.03%	
Telocity	13			
Concentric (注4)	13			
Vectris (注5)	1	3,600	0.02%	
AOL	不明			

(注1) Verizon傘下のNorthpoint (DSL service provider) の62,000の加入者数は含まず。

(注2) EarthLink DSLは、CovadのDSLサービスを受けている。

(注3) PhoenixDSLは、RhythmsのDSLサービスを受けている。

(注4) Concentricは、NorthpointとCovadのDSLサービスを受けている。

(注5) Vectricの数値はVectricより入手。

(注6) 多くのDSL IPSは、Northpoint (Verionの傘下)、Covad, RhythmsのDSLサービスを受けている。また、最近のVerizon /NorthpointやQwest/US Westの合併・買収に見られるように、ランキングは急激に変化。

図表13 米国のCATV産業 (1998年現在) (National Cable Television Association)

テレビ視聴世帯(a))	9,939万世帯	ケーブル視聴可能家庭☆	9,552万
基本サービス加入者(b))	6,701万	テレビ視聴世帯当たりのケーブル視聴可能家庭☆	96.56%
普及率 (b/a))	67.4%	ケーブル・システム数○	10,845
有料ケーブル・ユニット☆	4,813万	ケーブル従業員数◎	127,927
年間ケーブル収入☆	337.8億ドル	全国ケーブル・ネットワーク (映像) ●	174

★ Nielsen Media Research ☆ Paul Kagan Associates, Inc.

○ Warren Publishing, Inc. ◎ FCC

● National Cable Television Association

図表14 CATV：規模別システム数（Warren Publishing, Inc. 98. 10. 30現在）

加 入 者 数	シ ス テ ム 数	全システム数に占める 比率	基本サービス加入者数	全基本サービス加入 者数に占める比率
50,000以上	273	2.55%	32,519,027	50.45%
20,000—49,000	449	4.19%	13,581,751	21.07%
10,000—19,000	483	4.51%	6,866,861	10.65%
5,000—9,999	641	5.98%	4,493,698	6.97%
3,500—4,999	385	3.59%	1,619,113	2.51%
1,000—3,499	1,868	17.43%	3,549,980	5.51%
500—999	1,370	12.78%	987,540	1.53%
250—499	1,352	12.61%	485,324	0.75%
249以下	3,054	28.49%	359,612	
利用不可能	844	7.87%		
合 計	10,719	100%	64,462,906	100%

図表15 1999年：CATV、衛星放送を通じてのMVPD（Multichannel Video Programming Distribution
映像番組配信ネットワーク）の番組視聴に関する全米市場での集中度（FCC）

順 位	会 社	加入者数のシェア	順 位	会 社	加入者数のシェア
1	AT&T	20.50%	8	EchoStar	3.23%
2	Time Warner	15.95%	Top8		71.28%
3	DirecTV	9.23%	9	Adelphia	2.01%
4	Comcast	8.26%	10	Century	1.66%
Top 4		53.94%	Top 10		74.95%
5	MediaOne	5.84%	Top 25		84.92%
6	Cox	4.67%	Top 50		89.58%
7	Charter	3.60%			

図表16 全国的なMVPD（映像番組配信ネットワーク）の視聴者数ランキング
（視聴者数：百万）

	番組ネットワーク	視聴者数	MSOの所有シェア		番組ネットワーク	視聴者数	MSOの所有シェア
1							
	TBS	77.0	Time Warner (100)	11	CNN	73	Time Warner (100)
2	Discovery Channel	76.4	AT&T (49), Cox (24.6)	12	Weather Channel	72	
3	ESPN	76.2		13	QVC	70.1	Comcast (57), AT&T (43)
4	USA Network	75.8	AT&T (18.6)	14	TLC (The Learning Channel)	70	AT&T (49), Cox (24.6)
5	C-SPAN	75.7		15	MTV	69.4	
6	TNT	75.6	Time Warner (100)	16	AMC	69	Cablevision (75)
7	Fox Family Channel	74		17	CNBC	68	
8	TNN (The Nashville Network)	73.9		18	Nickelodeon/Nick at Nite	67	
9	Lifetime Television	73.4		19	VH1	65.6	
10	A&E	73		20	ESPAN2	64.5	

図表17 年 表

年 月 日	事 項
99年 9 月	CaseとLevin： Global Business Dialouge on E-Commerce（パリで開催）、Fortune Global Forum（上海、北京で開催）等においてビジネス上の様々な話題を議論。
99年10月中旬	Case→Levin： 1）Caseを会長、LevinをCEO、2）株式交換方式での対等合併を含む両社の協力の可能性を打診。
99年11月	CaseとLevin： 合併の戦略的効果、協力形態、具体化方策について話し合い、議論を継続することを合意。 両社は、各々、財務アドバイザー、法務コンサルタントとともに、公表資料に基づき、両社の協力形態の分析を開始。 AOL：財務 Salomon Smith Barney 法務 Simpson Thacher & Bartlett Mintz, Levin, Cohn, Ferris, Glovsky and Popeo. P.C. TW：財務 Morgan Stanley 法務 Cravath, Swaine & Moore 両社は、Kenneth Novack（AOL副会長）、Miles Gilburne（AOL上級副社長）とRichard Bressler（TW Digital Media会長・CEO）を中心に、合併の戦略合理性、株式交換比率、会社の統治・管理の枠組みを議論。 11月17日、Caseは、Turner（TW副会長）と会った後、Levinと会合。株式交換比率について調整がつかず、協議は一旦、破談。
99年12月	12月 8 日、Novack、Bressler間で協議を再開することとし、10日、両社間で秘密保持契約を締結。 12月13日、23日、Novack、Bressler等は、両社の財務アドバイザーのSalomon Smith Barney、Morgan Stanleyの代表とともに会談し、株式交換比率など合併条件の可能性について議論。
1 月	1 月 6 日、Case、Novack、Levin、Bresslerは会合し、Time Warnerの1普通株式を新会社の1.5株と交換することを含め、合併の基本条件で合意。 1 月 9 日、Time Warner取締役会は、Cravath, Swaine & Mooreの事務所で開催。合併の戦略的意義、契約条件、AOLの財務・業務状況を検討。 Cravath, Swaine & Mooreは、合併契約の詳細について説明。Morgan Stanleyは、合併の財務条件を分析し、また、株式交換比率が妥当である旨、表明。 取締役会は、全会一致で合併を承認し、TW株主に対し、合併契約を承認するよう勧告することを決議。 1 月 9 日、AOL取締役会は、Simpson Thacher & Bartlettの事務所で開催。合併の戦略的意義、契約条件、TWの財務・業務状況を検討。 Simpson Thacher & Bartlettは、合併契約の詳細について説明。Salomon Smith Barneyは、合併の財務条件を分析し、また、株式交換比率が妥当である旨、表明。 取締役会は、全会一致で合併を承認し、AOL株主に対し、合併契約を承認するよう勧告することを決議。 なお、Thomas Middelhoff（Bertelsmann, AG会長・CEO）は、利害相反のおそれがあるためAOL取締役会に不参加。
1 月10日（月）	AOLとTime Warnerが合併する旨、発表。
1 月10日（月）	The Consumer Federation of Americaなどの4消費者団体は、合併が競争制限、高価格化、選択の幅の縮小をもたらすとの重大な懸念を表明。FCCに対し、インターネットのオープン・アクセス化のルールとCATVの寡占化防止ルールの作成を要請する方

	針であることを表明。
1月19日（水）	FAIR（Fair & Accuracy In Reporting）が、FCC、司法省、連邦取引委員会（FTC）に対し、オープン・アクセスのルール化と反トラスト調査を要請する書簡を送るよう、インターネットで呼びかけ。
2月4日（金）	FCCは、AT&TとMediaOneの合併に関しPublic Forumを開催。国内全体でCATVシステムの所有シェアの上限をどう程度にするか、合併会社はビデオ番組に過度の支配力を及ぼすおそれはないか、などが論点。
2月7日（月）	New Hampshire州下院は、CATVにオープンアクセス化を義務づける法案を否決。
2月11日（金）	AOLとTime Warnerは、連邦通信法に基づき両社に付与された許認可に関する合併新会社（AOL Time Warner）への承継の承認を、FCCが行うよう、FCCに申請。 また、ニューヨーク州公益事業委員会に対し、CATV、通信サービスを提供するTime WarnerとAOLとの合併に関する承認を申請。
2月17日（木）	The Consumer Federation of Americaなどの4消費者団体は、CATVのオープンアクセス化に努力しないFCCの姿勢を公聴会で追求するよう、John Dingell（民主党 MI）、Ed Markey（民主党 MA）に要請。
2月21日（月）	FCC委員長Williams Kennardは、AOLとTime Warnerの合併の審査をDeborah Lathenに行わせることを表明。
2月29日（火）	AOLとTime Warnerは、オープン・アクセスの運用方針に関する了解覚書を発表。消費者は、CATVケーブル上でインターネットサービスプロバイダー（ISP）を選択できる。
2月29日（火）	上院司法委員会は、両社の合併（広帯域インターネットにおける競争と消費者選択）をテーマとして、公聴会を開催。
3月2日（木）	上院商務・科学・運輸委員会は、両社の合併が消費者と通信産業に及ぼす短期的・長期的影響をテーマとして、公聴会を開催。
3月6日（月）	FCCは、2月11日の申請に関し追加情報の提出を両社に要請。
3月21日（火）	両社よりFCCに対し補足説明資料を提出。
3月27日（月）	FCCは、両社の合併に関する意見の提出を求める公告を発表。 1）合併に反対する者は、遅くとも4月26日までに意見を提出すること 2）上記の提出意見への賛否の意見は遅くとも5月11日までに提出すること
5月1日（月）	CATVシステムを運営するTime Warnerと、映像番組をCATVシステムに提供するWalt Disneyとの間で、契約更新に際しての提供条件の交渉が暗礁に乗り上げ。 このため、Time Warnerは、Disney傘下ABCの放送番組の再送信を中止。
5月3日（水）	FCCは、Time Warnerの措置を違法と非難。
5月17日（水）	ニューヨーク州公益事業委員会は、CATVフランチャイズ協定を締結している州内自治体の同意を得ること等を条件として、合併を承認。
5月19日（金）	証券取引委員会（SEC）に対し、株主に合併承認を求める議決権行使勧誘書類と、合併に伴う証券発行に必要な有価証券届出書を提出。
5月23日（火）	AOLとTime Warner両社の株主に対し、合併承認を求める議決権行使勧誘書類を郵送。
5月25日（木）	Time WarnerとWalt Disneyは、ABCの放送番組をTime WarnerのCATVで再送信することに合意。
5月25日（木）	AT&Tは、MediaOneとの合併の条件として事業の一部（Road Runner）を切り離すこと等を内容とする司法省の同意審決に署名。
6月5日（月）	FCCは、AT&TとMediaOneの合併を承認。AT&Tは、全米第一のCATV事業者に（16百万加入）

6月19日（月）	EU欧州委員会は、予備審査の結果を受け、合併がEU域内市場に悪影響を及ぼすか否かの本審査を開始する旨、決定。
6月23日（金）	AOLとTime Warner両社は、株主特別総会を開催。両社の株主は、合併を承認。
6月27日（火）	司法省は、WorldComとSprintの合併を差し止めるため連邦地裁に提訴。
6月28日（水）	EUは、WorldComとSprintの合併承認を、インターネット接続で支配的な地位を確立するおそれがあるとして拒否 （インターネット・バックボーン・サービスでは、WorldCom37%、Sprint16%のシェア）
7月13日（木）	WorldComとSprintは、合併を断念。
7月27日（金）	FCCは、非公式の公聴会を開催。
9月	FTCは、合併の条件としてインターネットプロバイダー、コンテンツプロバイダー等へのCATVケーブル（加入者シェア20%）の開放を求める方向で検討中。
9月上旬	欧州委員会は、非公開の公聴会を開催。
9月19日（火） 20日（水）	Case、Levinは、19日FCC関係者と20日FTC関係者とそれぞれ会い、CATV網への他事業者のアクセス、instant messagingと双方向TVの各市場に関するFCC、FTCの憂慮について会談。 報道によれば、FCCがAOL、Time Warnerに要求する譲歩案は、1）他のISPに対しコンピュータ画面の選択権を付与すること、2）他のISPがユーザに直接料金請求できること、3）他のISPが紛争解決のため中立的な仲裁機関を指名すること、4）CATVユーザに対し利用可能なISPのリストを提供すること、5）他のISPに一定の範囲の接続速度、帯域が利用できるようにすること、などである。
9月27日（水）	下院商務委員会の通信・貿易・消費者保護小委員会（小委員長：Tom Bliley共和党バージニア州）は、公聴会を開催。
9月28日（木）	FCCは、高速インターネットサービスの普及発展に資する法制度・政策のあり方について意見公募。
10月5日（木）	Time WarnerとEMIは、1月発表のJ/V計画をEUの反対により断念。 最も反対したのは、European Consumers' Organization。 現在、世界的な音楽会社は5つで、EMI（英）、Warner Music（米）、BMG（独Bertelsmann AG）、Sony Music（日Sony）、Universal（仏Vivendi Universal）。
10月6日（金）	米国上院司法委員会反トラスト小委員会委員長Mike DeWineと同小委員会所属民主党議員Herb Kohlは、EUの競争担当委員Mario Montiに書簡を出し、「EUの合併審査は、保護主義の傾向を避け、欧州企業、域外企業を平等に扱うこと」を要請。
10月9日（月）	EUの競争担当委員Mario Monti は、無差別扱いをしているとの書簡を今週出すと発表。90年以降約1,500件の合併案件を審査してきたが、拒否は13件で、そのうちわずか1件（WorldCom/Sprint）が純粋に域外（米国）企業のための案件。
10月11日（水）	FCCより、反トラスト担当行政機関（FTC、司法省）の決定が出るまで、FCCの審査決定を延期する旨、公表。
10月11日（水）	EUは、AOLとTime Warnerの合併を、Bertelsmann AGとの構造的な関係を解消することを条件に承認。なお、審査の期限は10月24日であった。
10月13日（金）	EUは、VivendiがSeagram（Universal MusicとCanal Plusを保有）を買収することを承認。

図表18 AOL損益計算書 (単位：百万ドル・株、一株当たり：ドル)

		2000☆	1999☆	1999○	1998○	1997○	1996○	1995○
売上高		4,924	3,400	4,777	3,091	2,197	1,323	425
営業利益 (損失)		1,034	299	529	(63)	(132)	(151)	(85)
営業外利益		533	608	638	30	10	5	3
税引後利益 (損失)		910	602	762	(74)	(171)	(202)	(106)
税引後利益 per share	基 本	0.40	0.29	0.37	(0.04)	(0.10)	(0.10)	(0.09)
	希 釈 後	0.35	0.24	0.30	(0.04)	(0.10)	(0.13)	(0.09)
平均普通株 式 数	基 本	2,255	2,044	2,081	1,850	1,676	1,510	1,175
	希 釈 後	2,593	2,531	2,555	1,850	1,676	1,510	1,175

☆9か月間 (決算日：3月31日) ○決算日：6月31日

図表19 AOL貸借対照表 (単位：百万ドル)

	2000☆	1999○	1998○	1997○	1996○	1995○
現 金 等	2,655	887	677	191	177	63
総 資 産	10,789	5,348	2,874	1,501	957	382
短 期 負 債	13	6	2	2	3	3
長 期 負 債	1,625	358	372	52	22	21
株 主 持 ち 分	6,419	3,033	996	610	393	165

☆9か月間 (決算日：3月31日) ○決算日：6月31日

図表20 AOLその他の財務データ

	2000☆	1999☆	1999○	1998○	1997○	1996○	1995○
営業活動からのキャッシュ	1,313	929	1,099	437	131	2	18
投資活動からの (に投下される) キャッシュ	(1,116)	273	(1,776)	(531)	(367)	(261)	(104)
財務活動からのキャッシュ	1,571	802	887	580	250	373	89
営 業 利 益	1,039	404	649	123	(26)	(126)	(33)
EBITDA	1,234	557	866	265	24	(106)	(29)

☆9か月間 (決算日：3月31日) ○決算日：6月31日

EBITDA = 利息・税・償却前利益

図表21 Time Warner損益計算書 キャッシュフロー計算書

(単位：百万ドル・株、一株当たり：ドル)

	3 か月 (3 月末)		決算日 (12月31日)					
	2000	1999	1999	1998見込み	1998	1997	1996	1995
売上高	6,549	6,091	27,333	26,244	14,582	13,294	10,064	8,067
営業利益	841	935	6,051	3,122	1,486	1,241	897	619
EG部門の税引前利益の相当分					356	686	290	256
支払利息等	(808)	(506)	(1,913)	(2,040)	(1,118)	(943)	(1,033)	(788)
利益(損失)(異常項目前)	(96)	138	1,960	168	168	301	(156)	(124)
純利益(損失)	(96)	138	1,948	158	168	246	(191)	(166)
普通株に係る純利益(損失) (優先配当後)	(101)	120	1,896	(372)	(372)	(73)	(448)	(218)
基本純利益(損失)/1株	(0.08)	0.10	1.50	(0.31)	(0.31)	(0.06)	(0.52)	(0.28)
希釈後純利益(損失)/1株	(0.08)	0.10	1.42	(0.31)	(0.31)	(0.06)	(0.52)	(0.28)
配当/1株	0.045	0.045	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18
平均株式数(基本)	1,302	1,243	1,267	1,195	1,195	1,135	862	768
平均株式数(希釈後)	1,302	1,243	1,398	1,195	1,195	1,135	862	768
営業活動からのキャッシュ	399	816	3,953	3,408	1,845	1,408	253	1,051
投資活動からの(へ投下される)キャッシュ	(660)	(389)	(1,930)	(908)	353	(45)	(424)	(271)
財務活動からの(へ投下される)キャッシュ	(175)	(248)	(1,181)	(2,938)	(2,401)	(1,232)	(500)	123
EBITDA	1,479	1,520	8,561	5,738	2,645	2,516	1,866	1,159

図表22 Time Warner貸借対照表

(単位：百万ドル)

	3. 31. 2000	1999	1998 見込み	1998	1997	1996	1995
現金等	848	1,284	529	442	645	514	1,185
総資産	50,213	51,239	47,951	31,640	34,163	35,064	22,132
短期債務	22	22	25	19	8	11	—
長期債務等	19,554	19,901	19,190	12,395	12,941	14,150	10,856
シリーズM優先株	—	—	—	—	1,857	1,672	—
優先株 流動選択	540	840	2,260	2,260	3,539	3,559	2,994
普通株主持ち分	9,724	8,873	6,592	6,592	5,817	5,943	673
全株主持ち分	10,264	9,713	8,852	8,852	9,356	9,502	3,667
資本合計	29,840	29,636	28,067	21,266	24,162	25,335	14,557

図表23 AOL Time Warner損益計算書

(単位：百万ドル、一株当たり：ドル)

	2000 (決算3. 31 9 か月)	1999 (決算6. 30)	2000 (決算3. 31 3 か月)	1999 (決算12. 31)
売上高	26, 184	31, 259	8, 385	33, 051
営業権その他無形資産償却	6, 325	8, 392	2, 110	8, 393
営業利益 (損失)	10	(2, 106)	(511)	(70)
支払利息等	(1, 328)	(1, 402)	(472)	(1, 099)
異常項目前損失	(2, 095)	(3, 913)	(1, 039)	(2, 522)
異常項目前損失/ 1 株	(0. 50)	(1. 10)	(0. 25)	(0. 63)
平均普通株式数	4, 195	3, 928	4, 240	4, 090
EBITDA	7, 500	7, 749	1, 996	9, 802

図表24 AOL Time Warner貸借対照表

(単位：百万ドル)

	3. 31. 2000
現 金 等	3, 503
総 資 産	235, 388
長 期 債 務 等	21, 179
株 主 持 ち 分	156, 293

図表25 FCC委員の主な経歴

委員長 William E. Kennard	
出身	カリフォルニア州ロサンゼルス
学歴	Stanford大学 Yale Law School (J.D.)
経歴	Verner, Liipfert, Bernhard, McPherson and Hand (ワシントンの法律事務所) のPartner、理事会メンバー。 通信法専門 (放送、CATV、番組制作、携帯電話の規制・取引など) National Association of BroadcastersのAssistant General Counsel 1993. 12-1997. 10 FCC General Counsel 1997. 10-2001. 6 FCC委員長
委員 Susan Ness	
出身	ニュージャージー州エリザベス
学歴	Douglass College (Rutgers大学) (B.A.)、Wharton School (Pennsylvania大学) (MBA) Boston College Law School (J.D.)
経歴	下院銀行・通貨・住宅委員会Assistant Counsel CATV、放送、衛星通信、通信等の企業で勤務。 American Security Bank副社長 (通信産業担当) 1994. 5— FCC委員 (現在2期目—2004. 6)
委員 Harold W. Furchtgott-Roth	
出身	テネシー州ノックスビル
学歴	MIT (経済学S.B.) Stanford大学 (経済学Ph.D.)
経歴	Center for Naval Analyses 研究アナリスト 1988—1995 Economists Inc. 上級エコノミスト 1995—1997. 10 下院商務委員会チーフエコノミスト 1997. 10— FCC委員
委員 Michael K. Powell	
出身	アラバマ州バーミンガム
学歴	College of William and Mary Georgetown大学Law Center (J.D.)
経歴	国防総省政策アドバイザー (日米安保) コロンビア地区連邦控訴裁判事Harry Edwards担当調査官 法律事務所O' Melveny & Myers LLP Associate (通信、反トラスト、労働法専門) 1996. 12—1997. 10 司法省反トラスト局スタッフチーフ 1997. 10— FCC委員
委員 Gloria Tristani	
出身	プエルトリコ・サンジュアン
学歴	Columbia大学Barnard College New Mexico大学School of Law
経歴	1994—1997 ニューメキシコ州企業委員会・委員長 1997. 10— FCC委員

郵政研究所通信

1 刊行物等の発行

(1) 金融・経済解説紙等の発行

「NEWS BRIEF（経済指標解説）」（随時発行）

「IPTPトピックス（金融経済解説）」（適宜発行）

「IPTP ECONOMIC WEEKLY（週単位の経済・金融分析）」（毎週金曜日発行）

「IPTP ECONOMIC MONTHLY（月単位の経済・金融見通し）」（毎月発行）

2 広報活動

(1) P-sat放映

「デジタルパーク郵政館」毎週水曜日放映（1ch）

「月例経済・金融概観の解説」（10月）

「月例経済・金融概観の解説」（11月）

「小規模事業所のDM利用状況」（11月14日）

「アメリカ郵便庁の技術開発状況」

(2) 新聞・雑誌・学会誌等への掲載

「郵政研がDMリスポンス率を集計 第14回全日本DM大賞応募作品から」（DM NEWS337号）

「日本における遺産動機と経済行動」保険展望（10月号）

「地方財政計画」かんぽ資金（10月号）

「6月の地域経済指標の総合的な動き」かんぽ資金（10月号）

「平成12・13年度経済・金融見通し」郵政（10月号）

「平成12・13年度経済・金融見通し」通信協会雑誌（10月号）

「平成12・13年度経済・金融見通し」郵便局経営（10月号）

「平成12・13年度経済・金融見通し」郵政研究（10月号）

「知的所有権」かんぽ資金（11月号）

「7月の地域経済指標の総合的な動き」かんぽ資金（11月号）

「平成12・13年度経済・金融見通し」保険展望（11月号）

「Web調査の利用可能性」日本工業新聞「シンクタンクの目」（10月4日）

「インターネットコマースの取引信用に関する新しい動き」情報通信ジャーナル（10月号）

「各国の一番最初の切手」郵政（10月号）

「ブックレビュー」通信協会雑誌（10月号）

「エレキテル」朝日新聞掲載（10月2日）

「20世紀初頭の郵便局」郵政（11月号）

「ていぱーく120%活用術」郵政研究（11月号）

「初代貯金のユウちゃん」郵政東北

3 学会・大学・講演会等での発表

「BIS比率と長期貸出」日本金融学会秋季大会（11月5日）

4 ていぱーくの特別展

- ・日蘭交流400周年記念「郵便切手の原画展」ハウステンボスギャラリー
(9月8(金)～11月14(火))
- ・げーむぱーく2000～ボンボン人気キャラクター大集合!～(10月6日(金)～10月29日(日))
- ・電波法・放送法施行50周年記念行事(仮)(12月2日(土)～3日(日))
- ・「セサミストリート」展(12月9日(土)～12月24日(日))

◆Opinion—読者の声—◆

本号に掲載した論文等について、皆様からのご意見をお寄せください。本誌の中で随時取り上げていきます。宛て先は下記まで、所属先及び氏名を明記の上、お送り願います。

なお、郵政研究所では大学・研究機関等のホームページと積極的にリンクを設定していきたいと考えております。リンクをお考えの方は下記までE-mailにてお知らせ下さい。

【御意見等の宛て先】

〒106-8798 東京都港区麻布台1-6-19 郵政研究所 研究交流課

TEL: 03-3224-7310 FAX: 03-3224-7382

URL <http://www.iptp.go.jp/>

E-mail: www-admin@iptp.go.jp

編集後記

秋は別れの季節と申します。

去る11月15日、早稲田大学の五百井清右衛門（いおい せうえもん）先生がお亡くなりになりました。まだ65歳の若さでした。突然倒れられて、あっというまに逝ってしまわれたとのこと。お通夜の席では泣いている方も多く、先生の人柄がしのばれました。ご家族の悲しみはいかばかりかと思えます。

学生としてお世話になった我々にとっても、「いつでも遊びに来い」と笑っていてくれた先生がもういないとは、まだ信じたくありません。実際にはめったに遊びに行かなくても、「いつでも会える」と思っているだけで良かったのに。

先生は「仕事でも勉強でも人生でも、一番大切なのは何かを見失ってはいけない」と常に教えてくださり、我々の身に叩き込んでくださいました。その教えは、今も私の一部となって生きています。心よりご冥福をお祈りいたします。

郵政研究所では、研究の成果のほとんどをインターネットで公開しています。

郵政研究所ホームページアドレスはこちら→ <http://www.iptp.go.jp/>

月報の送付先につき、住所変更等ございましたら、FAXにて下記までお知らせください。（倉澤）

FAX 03-3224-7382

IPTP

Institute for Posts and Telecommunications Policy
Ministry of Posts and Telecommunications

郵政研究所月報

第13巻 第12号 通巻147号 2000年12月1日発行

編集・発行 郵政省郵政研究所

〒106-8798 東京都港区麻布台1-6-19

TEL : 03-3224-7310 FAX : 03-3224-7382

URL <http://www.iptp.go.jp/> E-mail www-admin@iptp.go.jp



※本誌の無断転用、複写を禁じます。