

協同組織金融機関の理論的整理とガバナンス

—内部補助理論，クラブ財理論などによる試み—

村 本 孜

< 目 次 >

0. はじめに

1. 内部補助の理論

[1.1] “One for all, all for one.” - 相互扶助 -

[1.2] 相互会社の相互扶助性 - リスク・シェアリング -

[1.3] 協同組織金融機関の内部補助

2. クラブ財の考え方

[2.1] クラブ財

[2.2] クラブ財の性質

[2.3] クラブ財と金融

[2.4] 協同組織というクラブ財

[2.5] 信用金庫の融資先

3. 密度の経済性

[3.1] 密度の経済

[3.2] ネットワーク経済性

4. 信用金庫のガバナンス

[4.1] 信用金庫の概況

[4.2] 相互会社のガバナンス - エージェンシ - 問題 -

[4.3] 協同組織でのコーポレート・ガバナンス

5. むすび

0. はじめに

協同組織金融機関を理論的に理解する上で，協同組合論の系譜のほか，経済

学的なアプローチを整理しておく必要がある。協同組織を相互扶助性（非営利）と理解すると、相互扶助はある組織内で扶助を行なうことである。単純化すれば、内部補助の理論、保険の理論がその典型である。このほかに、協同組織をメンバー制として考えればクラブ財の考え方が、また協同組織が限定された地域での事業展開を迫られていることに注目すれば、密度の経済性の理論・ネットワーク経済性の理論が有効になる。

相互扶助は内部補助の理論によって説明可能で、信用金庫内での相互扶助が低リスク層と高リスク層の間と世代間での内部補助として整理可能であること、信用金庫が情報の非対称性の大きい分野でのインフラとして機能しクラブとしての把握可能であること、信用金庫の狭域高密度経営が密度の経済の理論で分析可能なことを整理する。その上で、協同組織のガバナンス問題と相互会社との比較などを行なうことによって整理する。

1. 内部補助の理論

[1.1] “One for all, all for one.” - 相互扶助 -

協同組織を支える考え方は、相互扶助（“One for all, all for one.”）である。“One for all, all for one.”で表される理念は、スポーツのラグビーや生命保険で一般的であり、協同組織においても共通である¹⁾。理念としての相互扶助（“One for all, all for one.”）は、スポーツの世界だけでなく、経済行為としても十分な存在意義を有している。無論、保険における相互扶助についても多くの議論があり、近代的保険の理念に関しては、種々の解釈がある²⁾。

相互扶助という理念論的なイメージがあるが、これは経済学的に内部（相

1) “One for all, all for one.” について、保険のコンテキストではドイツの保険学者 Manes, A. (1877~1963) の言葉であるという（近見ほか [2006] p. 37）が、彼以前からも使用されていたと思われる。1848年にドイツの農村信用組合を最初に構築したライファイゼン Raiffisen は、ラグビーや「三銃士」で用いられていた「一人は万人のため、万人はひとりのため」という言葉を信用組合に引用したことで知られる。ある生命保険会社のホームページには、「生命保険事業は「一人は万人のために、万人は一人のために」を基本思想とする相互扶助機能を本質としています」とある。長濱 [1992] は、保険加入は「相互会社の社員になることによって、まさに協同組合加入時のようなメリットとともに生命保険 事業への投資に対するリターンを得ることが可能となる」（p. 65~66）とし、相互会社と協同組織の類似性を指摘している。

2) 堀田 [2003] など。注 8 参照。

互) 補助 (cross subsidization) と考えてもよい。内部補助は、「複数の需要部門ないし事業部門を有する企業が「一方の部門における黒字をもって、他方の部門の赤字を補填すること」とされる³⁾。たとえば、航空事業でみると、儲かる路線の収益によって赤字路線を維持することとか、高速道路の料金プール制に見られるように黒字路線からの収益で高速道路を延伸するというのが、内部補助である。不採算部門を切り捨てるのではなく、高採算部門の剰余で穴埋めを行なうことによって全体の収益を維持するのが内部補助といえよう。内部補助は、規制や独占によって可能とされるが、相互扶助でも可能である。

保険は、その本質について種々の議論があるが、通常は「保険とは同様なリスクにさらされた多数の経済主体による、偶然な、しかし評価可能な金銭的ニーズの相互的充足」という定義がされる⁴⁾。単なる相互扶助ではなく、多数の経済主体が存在し、リスクが存在し、偶然ではあるが評価可能な金銭的ニーズを相互的に充足するという要件が必要で、より具体的には、大数の法則、収支相等原則⁵⁾、給付反対給付金均等の法則⁶⁾ が必要ではない。その意味で、相互性というのは、保険の数理的あるいは技術的仕組みが存在し、大数の法則が適用され、収支相等の原則、および給付反対給付の原則が妥当するような運営がなされる保険システムのことなのである⁷⁾。

保険（や共済）を支える保険原理（ないし共済原理）は、種々のリスクについて保険（ないし共済原理）を通じて集団でシェアすることにより、個人が確実に責任を負える程度のリスクに収めることを可能にするリスク・シェアリングがその根幹である。個人で負担しきれないリスクを集団でカバーし、内部補助によって補填するのである⁸⁾。共済は同じ職業、同じ地域に居住する者が組

3) 植草 [1991] p. 224。

4) 近見ほか [2006] p. 8。これは、Manes によるものという。

5) 集団の構成員数を n 、保険料を P 、事故に遭遇して保険金を受領する者の数を r 、その受領保険金額を Z とすると、 $nP = rZ$ の成立する場合を収支相等原則という。

6) $P = (r/n) Z = wZ$ 。すなわち支払い保険料は受領するかもしれない保険金の期待値に等しい。

7) 近見ほか [2006] p. 37~38。保険の相互扶助は、保険給付を受ける者が、他の保険加入者の保険料からの分配を受けるという広義での相互扶助と、保険数理的観点からの厳密な（狭義の）相互扶助、を区別すべきであろう。

8) 堀田 [2003] は、「保険事業は相互扶助の制度である」という主張は、「近代的保険には正確に当てはまらない」とし、「保険には構造的に相互扶助性が存在」し、事故に遭わなかった者の保険料が事故に遭った者に再分配される点は相互扶助であるが、保険加入者は他人を助ける目的で保険に加入するわけではなく、生活保障・賠償資力の確保のために加入するのであり、保険金受け取りは確率的結果に過ぎないと、としている (p. 112)。堀田 [2003] は、「近

合を作り，組合員の死亡や所有財産の損害をカバーするもので，保険に類似する。しかし，加入者の範囲が職業・地域という限定的なもので，大数の法則が当てはまるほどの規模でないという点で保険とは異なるとされる。とはいえ，共済でも規模が大きくなると保険と変らない状況が発生する⁹⁾。

金融業務でもこのような趣旨で実施されるのが協同組織金融機関であり，そもそもは借入困難者が集まり，相互に出資を行なって順番に融資を受けるというのが相互金融ないし組合金融である¹⁰⁾。これが高度化し今日の協同組織金融に発展したと考えると，内部補助をメンバー間で実現する仕組みとも考えうる。たとえば，低リスクの企業がその信用リスクに比して高い金利を負担することで，高信用リスク企業の金利負担をカバーして，協同組織全体としてのローンポートフォリオでの収益性を確保して，協同組織金融機関の経営を維持することが可能になる。

この点は，協同組織金融機関の経営者のインタビューなどで語られる点であるが，実証研究例を挙げると，安孫子 [2006] [2007] の CRD データを利用した研究があり，これによれば，業歴の短い（信用リスクが高い）企業の金利は低く，それに対して業歴の長い（信用リスクの低い）企業の金利は高いという結果が得られたとされている¹¹⁾。これは CRD 参加の金融機関では金利負担が

代的保険における相互扶助は，同質のリスクで構成されている保険集団の間で，確率的計算を根拠として結果的に発生する相互扶助である。その点で，加入者どうしの精神的連帯に基づく原始的保険や共済制度あるいは社会的連帯に基づいた社会保険とは異なる。したがって，純粋な民間保険において，低リスク者が高リスク者の保険料を負担すること，つまり内部補助は保険原理的には生じてはならないことになる。」とする (pp. 112~113)。

9) 刀禰ほか [1993] は，危険（リスク）への対応として，危険の回避，危険の軽減，危険の保有，危険の移転を挙げ，危険の移転が保険だとする。危険を引き受ける者（保険会社）は同種の危険を多数を集める（危険のプール）ことにより，その危険の発生度合の変動を少なくすることが可能になり，危険発生に伴う損失をほぼ正確に予測でき，その予測損失を多数の保険加入者に分担させ，その分担金（保険料）総額が危険発生に伴う損失を補償するに十分な水準になるようにすれば，保険会社は保険加入者の損失補償に困ることはないし，保険加入者は多数で分担するので少額の負担で危険を移転可能となる，という (pp. 6~9)。刀禰ほか [1993] は，共済についても職業・地域を共通にする者が組合を組織して，組合員やその家族の疾病・死亡，損害などを蒙ったときに，一定の給付を行なう相互扶助制度であるとし，純粋危険を対象とする点で保険に類似しているとする（加入者が多くない場合には，偶然的出来事の発生割合の変動が大きく，その予測が困難だが，大規模集団になると保険に近くなる。JA 共済などでは，相互扶助による共済資金の還元融資，剰余金の割戻しなどがある。pp. 19~20）。

10) 全員が融資を受ければ解散する方式で，解散組合という。発足当初のイギリスの building society が典型だが，やがて永続組合に発展した。

内部補助という意味で相互扶助的に行なわれている可能性を示すものである。CRD は 230 万社のデータを有しており、信用保証協会データが基本である。信用保証協会利用企業の場合、業歴の長い企業でも信用リスクが高い可能性があるなど、データバイアスを排除できないという問題はある。また金融機関ごとに集計していないので、業態という視点では厳密性は欠けるものの、信用保証協会の利用が協同組織金融機関では高いことを勘案すると、信用金庫の融資の特性を反映している可能性もある。

〔12〕 相互会社の相互扶助性 - リスク・シェアリング -

相互会社とは、日本では保険業法により保険会社にだけ認められた経営形態である。そもそも保険は、契約者の払った保険金が、万が一の事態に直面した人に支払われるという相互扶助の仕組みで成り立っている。この相互扶助の精神を最大限に生かそうという発想から生まれているのが相互会社とされる。保険を株主主権の下に置くと、保険加入者の利益よりも株主利益が優先する可能性があるので、保険加入者を社員とする相互組織の方が、保険制度に適していると考えられた。

保険 (insurance) は、将来のリスクに対処する仕組みの一つであり、リスクの顕現に応じて金銭等の受渡しを行なう契約である。予め保険料をプールしておき、リスクの顕現に応じて保険金をそこから支払うシステムであり、リスクのプール (pool) とシェア (share) を行なうものである。同じようなリスクに直面しているグループ (リスクの顕現値はもちろん異なる) で保険を形成し、リスク実現後の所得分布などを均等化させることを「グループでリスクをプールする」「メンバー間でリスクをシェアする」と呼ぶが、その実現を図るのが相互組織である相互会社なのである¹²⁾。

11) 安孫子 [2006] p. 15, 同 [2007] pp. 177~178。信用リスクが低いはずの業歴の長い企業の相対的高金利というのは直感的には反対の結果であるが、安孫子は、暗黙の契約仮説によって、業歴の長い企業の相対的高金利を説明している。

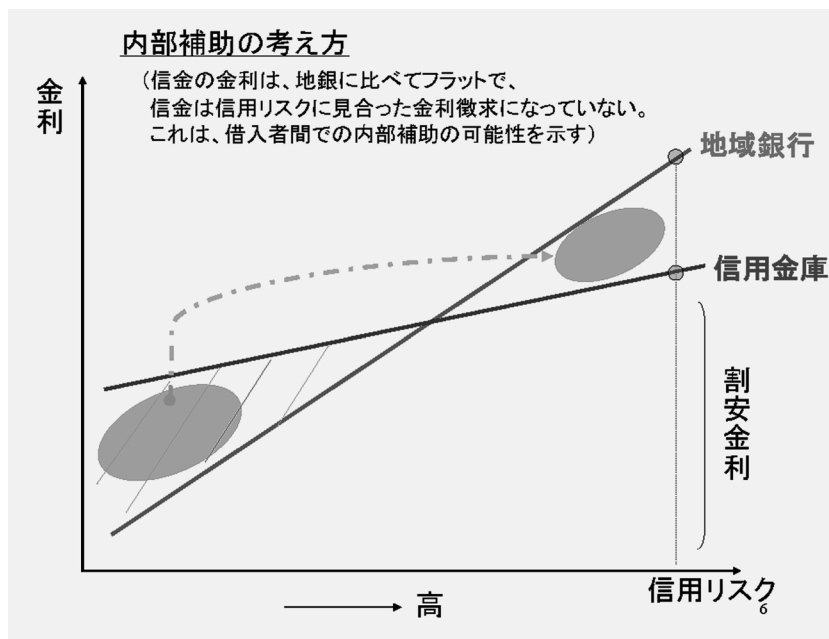
12) 長濱 [1992] は、積極的な利益追求行動を相互会社にも認め、その剰余あるいは利益を可能な限り衡平に分配することで、社員への賦課を極力少なくしていくことを求めるとともに、閉鎖集団としての相互会社がありうるとしている。さらに、保険料が相互会社への出資という側面には、保険事業が保証の提供だけではなく、アセットマネジメント事業を営んでいるので、これへの投資である (生命保険事業への投資) であると、主張している (p. 66)。

〔13〕 協同組織金融機関の内部補助

協同組織金融機関は、株式組織ではないという点で相互組織ないし相互会社と共通点も多く、総代会を通じるガバナンス等参考になる事例が多い。その1つがリスク・シェアリングであるが、協同組織金融機関は1先当り融資額が小額で、小規模企業いわば高収益を期待できないむしろ採算性の低い分野に特化し、営利金融機関が参入しにくい分野を顧客層としている。何故、このような分野に対応できるのかの理由の1つは、ある種の内部補助ないしリスク・シェアリングによるものではないかと思われる。前述のように、低リスクの企業がその信用リスクに比して高い金利を負担することで、高信用リスク企業の金利負担をカバーして、協同組織金融機関全体としてのローンポートフォリオでの収益性を確保していれば、採算性の低い分野へも対応できる。協同組織金融機関にすれば、業歴の浅い段階では信用リスクに見合った金利が徴求できなくても、企業ステージが成長・安定期になって適正な金利を徴求できれば、長期的に安定した適正金利を維持できると考えることになるが、これはリスク・シェアリングの一形態でもある。

図1は、信用金庫の内部補助を概念的に示したものである。信用リスクに見合った金利徴求が金融機関にとっては基本であるが、信用金庫の場合、株式会

(図1)

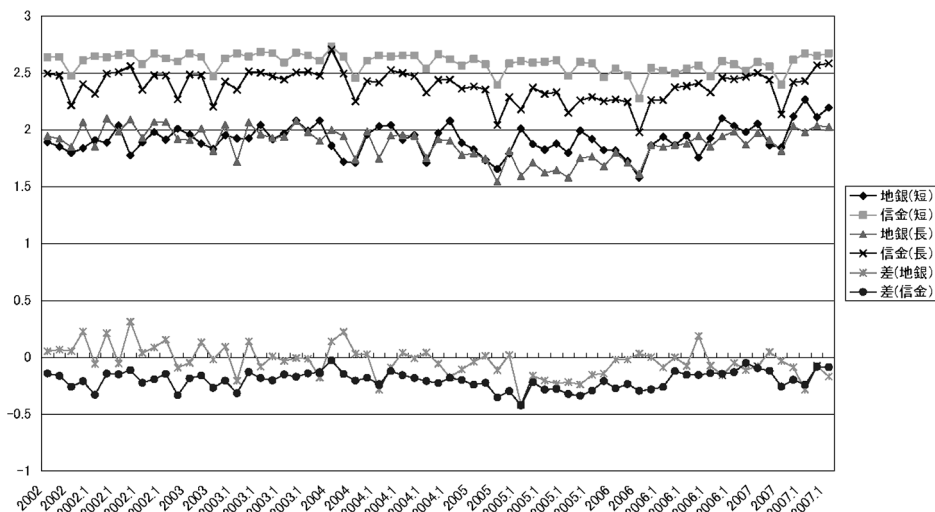


社銀行に比べて信用リスクに対応した金利徴求となっていない可能性が高く、割安な金利設定になっていると考えられる。これは、図2に見るように、長短金利が順イールドではなく、他業態に比してフラットな形状をしていることから推測される。すなわち、図1に示したように、信用リスクが低い層での相対的に割高な金利徴求(収益)で、信用リスクの高い層での割安な金利徴求(損失)をカバーしていることが考えられるのである。すなわち、個々の融資の信用リスク対応の金利徴求ではないが、ローンポートフォリオ全体で信用リスクをカバーする行動をとっていると考えられる。これは、借入者間での内部補助が行なわれていることを示すものである。信用リスクの低い層が相対的に割高な金利支払いを行なうのは、信用リスクが高くなったときにも借入を受けられる保証料を負担しているとも考えられる(注11の暗黙の契約といえる)

このような事実上の内部補助が行なわれることが経営的に意識されていたのが、「短期利益よりも長期利益の訴求」という協同組織金融機関の行動に繋がるものと考えられ、リスク・シェアリングという点で相互会社の理念とも合い通じるものがある。信用金庫は自己資本を調達する際、出資によるか、内部留保によることがその基本であるが、従来出資による資本増強ではなく、内部留保の蓄積によってきた。この内部留保の蓄積は、次世代のためないし次世代への移転であり、いわば世代間相互扶助ないし異時点間の内部補助である。また、借り手が相互補助の結果として内部留保を蓄積し、その原資の信頼性すなわち

(図2)

新規約定金利



自己資本比率の充実が信用金庫の格付けを高め、その信用が利用者に還元されていると考えれば、内部留保を通じた相互扶助ないし内部補助が実現しているともいえる¹³⁾。

2. クラブ財の考え方

[2.1] クラブ財

協同組織を理解する場合、公共経済学における「クラブ財」の考え方も示唆に富むものである。クラブ財というのは、同じ関心を持つ者がクラブを作ることによって効率的に経済活動・文化活動を行なうための財である¹⁴⁾。たとえば、ゴルフ・テニスクラブ、劇場、お稽古クラブなどがその事例とされる（古典芸能・文化を維持してきた家元制。茶道や華道のように全国的に水準の高い組織（クラブ）など）。このほかに高速道路など公共性の高い財も含まれる。ゴルフ・クラブのメンバーになることは、プレーの権利を確保し、希望する日時に何時でもプレーすることができるし、予約なしのプレーや同伴者なしでのプレーも可能になるほか、メンバー同士の交流・交歓も可能になる。

協同組織金融機関の場合、会員ないし組合員になることによって、協同組織

13) Sandler and Tschirhart [1980] は、後述のクラブ財のコンテキストで世代間クラブ財を論じ、世代間クラブ財では、メンバーのコスト負担が通時的でないし恒久的になるので、現在のみならず将来のメンバーも考慮して議論すべきことを論じている (p. 1513)。

14) クラブ財は、Buchanan [1965] [1971]、Tiebout [1956] の議論が嚆矢であるが、Pigou や Knight, F. にも淵源があるという (Sandler and Tschirhart [1980] p. 1481)。Sandler and Tschirhart [1980] によれば、クラブとは生産費用、メンバー制、排除可能財の特色を持つ mutual benefit 追求の voluntary group とされる (p.1482)。以下では、柴田・柴田 [1988] pp. 190~191, 207~216, 田中ほか [1999] pp. 100~103, 井堀 [2005] pp. 271~272, 360~362 など参照。また、「クラブ財とは、加入メンバーであるクラブ員のみにもその利用を認めることができる（排除性）が、その消費にあたっては一定水準まで競合しない（非競合性）というものである。そしてこのクラブ財の供給は、1 人のみの負担では賄えないため、複数のクラブ員を募ることになる。このときクラブ財供給費用は、クラブ員が平等に負担することとすると、その 1 人あたり供給費用は、クラブ員数の増加に伴い低下する。この費用構造は、規模の経済と呼ばれる。他方、クラブ財は、利用水準が低い場合には競合なく受益することができるが、ある一定水準を超えると利用に関する混雑が発生する。この混雑現象は、クラブ員の受益水準を低下させるので、クラブ財の質が悪化することを意味している。すなわちクラブ財は、供給における規模の経済と、受益における混雑現象のトレード・オフに注目して、その最適なクラブ員数やクラブ財規模、そしてその負担方法を考察するモデルである。」という整理もある（澤野 [2006] pp. 232~233）。

金融機関というクラブに加入し、融資という金融商品・サービスの提供を享受することになる。協同組織金融機関は、会員・組合員にはできるだけ共通のサービス提供を行なうとする。金融サービスであるから、信用リスク等に応じて、金利などの条件は相違するが、営利金融機関とは同じ条件にはしないような工夫を行なったり、金利は多少高くても、営利金融機関では融資を受けられない者にも融資を行なうことがある。労働金庫では、間接構成員という個々の労働者が何時借りても一定期間での金利負担が同じになるように住宅ローンの変動金利制をその住宅ローン商品の導入当初から設定してきた。

協同組織金融機関は、営利金融機関では融資を受けられない層への融資を、クラブへの加入によって保証しているとも考えられ、クラブ加入によって継続的に融資を受ける可能性を担保しているのである。無論、協同組織金融機関は徒に融資を実行するのではなく、融資に伴う経営相談・支援等を木目細かく行なったり、融資実行可能なような状況を作り出すような相談・支援を事後的に行なうのである¹⁵⁾。

さらに、協同組織金融機関のメンバーになることによって、情報の交換、ビジネスマッチング、販路開拓、種々の情報提供・交歓なども可能になり、融資という金融サービス以外の便益を享受可能になる。協同組織金融機関にとっても、メンバーになってもらうことにより、長期的な信頼関係（リレーションシップ）の構築はより可能になるので、情報の非対称性を緩和し、情報生産コストを軽減することが可能になる。

〔2.2〕クラブ財の性質

（1）排除不可能性、非競合性

一般に公共財は、

- ・排除不可能性（対価を払わない人を消費から排除することが不可能であること）¹⁶⁾

15) 協同組織がクラブ財であるかの議論は、注 20 を参照されたいが、Sandler and Tschirhart [1980] は、クラブ財としての協同組合の研究事例を指摘しているほか (p. 1512)、世代間クラブ財の例として professional associations を挙げている (p. 1513)。

16) 消防や警察のサービスのように対価を負担しない者をその利用から排除しないと、延焼の発生や、治安の悪化が生じ、対価を負担した者へのサービスの極端な低下が起こる。そこで、対価を負担しない者をその利用から排除することが技術的に不可能な場合や、費用負担のない者をその消費から排除するための費用市場経済を運営するための費用（排除費用）が極端

・非競合性（ある人が消費したときに他の人の消費を妨げないこと）¹⁷⁾
の両方の性質を持つものと定義される。

私的財は、たとえばスーパーで野菜を買い、その野菜を食べたら他の人は食べられないという「排除可能性」の性質を持つものである。高速道路は、対価を必要とし「排除可能性」の性質を持つが、非競合的つまり利用者が増えても追加的な費用が発生しない（共同消費）。ただし、その利用者が多くなると混雑現象が生じ、消費の競合性が発生する。この混雑現象は公共財、私的財に共通して起こることなので、公共財に特有の性質ではないとされる。排除可能性を持つが、非競合的（共同消費）な財としてクラブ財がある。前述のように会員制のスポーツ・クラブ、レジャー・クラブ、マンションの管理組合等がその例であるが、会員数によっては競合性が発生する場合がある。会員が施設等を共有するか、それらの賃貸料及びサービス提供の経費を何らかの算式に基づいて各会員が分担して負担する。

（２）混雑現象とクラブ財の供給

クラブ財は、非競合性と混雑現象（クラブの規模を一定とすると、メンバーのクラブ使用回数が増えれば、混雑が生じ、メンバーの効用を低下させる）という性格をもつ財で、準公共財の性格を持ち、市場経済のみでは供給不足になる可能性がある¹⁸⁾。

私的財は民間主体、純粋公共財はクラブ財の供給は公的主体が行なうが、クラブ財の供給主体については議論がある。クラブのメンバーはクラブ全体の利益ではなく、平均的な利益の最大化を図ろうとするため、公的な介入によって

に大きい場合、排除不可能性（非排除性）が存在するという。排除費用とは、資源配分機構あるいは経済制度としての市場経済を運営するための費用（取引費用）で、費用負担のない個人をその消費から排除するための費用と考えられるのである。

17) 非競合性とは共同消費、等量消費とも呼ばれ、ある者が公共財を消費・利用しても、他の者の消費・利用が妨げられないことで、同時に同一の財・サービスが多数者によって消費・利用されることを意味する。

18) クラブ財の混雑現象 (congestion) は、クラブのメンバーが多くなり一定数を超えると、混雑して共同消費性が低下し、クラブ財の特性が失われるので、クラブのメンバーの最適規模はどれくらいであるかが重要な課題になる。この点について、柴田・柴田 [1988] は、テニス・クラブなどは、「通常ある特定の人を共同使用者グループのメンバーとするかしないかについては排除原則を適用するが、いったんメンバーになった人には、その財をグループの共通使用材として全員に使用量を特に制限しないで使用させる」が、「施設内で部分的に排除原則を容易に適用できる財、たとえばロッカーとか食堂利用等は有料にする」こともあるとしている (p. 191)。

(表1) クラブ財

	競争	非競争 (利用者が増えても追加的な費用が発生しない。他の人の便益が減少しない)
排除可能	私的財	クラブ財 (高速道路) (テニス・クラブ, ゴルフ・クラブ, 家元制, 協同組織等)
排除不可能 (対価を払わない者を排除できない)	コモンプール財 (公海, 共有地)	純粋公共財 (防衛, 外交)

効率化を達成しなければならないという Ng [1973] の議論に対し, Sandler and Tschirhart [1980] は非営利協同組織と競争的企業のいずれもがクラブを効率的に運営可能であるとしている¹⁹⁾。世代重複モデルないしメンバーが世代を跨ぐ場合には, 政府は短期的政策目標に左右されるので, 将来を見越した行動には民間所有のクラブが有効であるとの議論あり²⁰⁾, このようにクラブ財の供給については多様な主張があるが, 協同組織による供給も重要な担い手と考えられる。とくに, 情報非対称性が大きい分野では, 社会的インフラの整備としての協同組織は, このようなクラブ財としての性格を持つ。

クラブ財は, そのクラブに加入することによって便益を得られる財である。会員制のゴルフ・クラブであれば, プレーをする場合に会員としての便益を得られる(会員としての予約, 会員としてのプレーフィー, 会員相互の懇親など)。ゴルフ・クラブは, ゴルフ・プレーという同時に同一の財・サービスが多数のメンバーによって消費, 利用されるので, 非競争性の条件を満たしている。メンバーが同時にプレーすれば, 先の混雑現象の生じる恐れもあるが, メンバーを対象としたクラブ・コンペなどでは適正なハンディキャップ以上のメンバーに参加を制限して混雑現象を緩和することがある。また, 同じコンペで

19) Sandler and Tschirhart [1980] p. 1497。Buchanan [1965] は, クラブ財に共同消費性があるからといって, 協同組合組織や公共機関が供給する必要はなく, クラブ運営からの利益が得られるので, 私企業での供給は可能としているが (p. 7), 協同組織が相応しい場合もあるといえよう。Buchanan はもともと純粋私的財と純粋公共財の中間にクラブ財, 協同組織があると認識していた (p. 1)。Hillman [1978] は, 非営利組合組織によるクラブに運営に比べて, 市場競争下にある営利目的企業による運営の方が効率性の観点から望ましい場合があることを示した。ただし, 非効率な場合や取引費用の問題などから更なる検討が必要となる(折谷 [2004] p. 78)。

20) Sandler and Tschirhart [1980] p. 1497。

はハンディキャップを付けることで、プレーの公平性を図ることなどにより、メンバー間の力量による混雑現象を緩和する。

[23] クラブ財と金融

近年、金融業務ないし金融機関の問題をクラブ財のアイデアを活用した議論が展開されている。とくに、情報の非対称性問題や公的金融の問題の理解において、そのアイデアが活用されている。以下では、塩澤 [2000]、折谷 [2004]、大滝 [2006] の主張を整理したい。

塩澤 [2000] は、中堅中小・新興企業における多様性・情報生産における困難性・小規模性などの存在から、「期待される収益に対して、審査・調査費用が相対的に高く、個別企業に対し銀行などからの融資という形では、一般には事業として採算が取りにくい」として、「市場参加者にとって公共財的な、あるいは限定された主体が共同消費するクラブ財的な役割をもつ社会的なインフラストラクチャー整備が、きわめて重要な社会的意義をもつ」と主張している。とくに、それらを対象とする貸出市場では逆選択（逆選抜）問題が発生することを理論的に分析しており、貸出市場で同一金利が適用されるとその金利水準では割高に感じる優良企業が市場から退出し、その市場には非優良企業ばかりが残ってしまう現象が発生することになる。これは、企業の質に関する情報を金融機関がまったく保有していないために、貸出市場で同一金利の設定を行なうことによるもので、結局市場が衰退することになる。これを回避するには「公共財あるいはクラブ財としての情報を提供する、もしくは各金融機関の情報獲得の費用を低下させるような社会的インフラの整備が必要」と主張し、これに替わる方法はメインバンク制が考えられるとしている²¹⁾。

折谷 [2004] は、中央銀行のガバナンス・ストラクチャーの考察の中で、中央銀行の「銀行の銀行」としてのサービスをクラブ財として分析している。民間金融機関は中央銀行に「預金口座を開設しており、民間金融機関はこの預金口座間で資金を移動することによって、民間金融機関相互間の決済を行うことができる（インターバンク決済サービス）ほか、この預金口座から現金を引き出すこともできる。また、民間金融機関は中央銀行が認めた場合、中央銀行から資金の借入れを行うこともできる。これらのサービスについては、中央銀行の取引先となった金融機関に供給されるが、民間金融機関などが中央銀行と取

21) 塩澤 [2000] pp. 3, 14~15。

引するかどうかは、民間金融機関側に拒否する権利があり、強制ではない（中央銀行側も取引を拒否できる）。その意味で、中央銀行の取引先は中央銀行制度というクラブのメンバーとみなされる。現に、米国連邦準備銀行の取引先は、「メンバー・バンク(member bank)」と呼ばれている」としている。さらに、「銀行券は純粹公共財と分類されるが、クラブ財とみられる側面もある。というのは、ハイパー・インフレなどによって大多数の国民が銀行券を使用しなくなった状況でも、銀行券を使っている人々は、いわばその銀行券を使うことを受け入れたクラブのメンバーであり、そこでの銀行券はクラブ財とみなしたほうが適当とみられる」としている²²⁾。

大滝 [2006] は、日本政策投資銀行の存在意義を分析する中で、公的金融が「多くの民間金融機関に広く共有されるべき情報・金融インフラを生産し」ており、強い外部性を持つので、「全金融機関の共通財産として作り出すことには社会的意義がある」と指摘している。日本政策投資銀行の協調融資に参加することは、クラブ財である協調融資に参加することになり、その意味で民間金融機関が公的金融の顧客になれば自由に情報を引き出せるという意味で共同消費（等量消費）が可能になると指摘している²³⁾。

[2.4] 協同組織というクラブ財

協同組織である農協を対象として公共経済学の視点を適用したのが朽木 [1977] [1978] [1980] の一連の業績である。朽木 [1977] は、農協活動全般について公共財理論による整理の必要性を論じ、朽木 [1978] はクラブ理論の不分割消費財にアイデアを得たとする「プラント・プール理論」によって農協の共同利用施設の分析を行なっている²⁴⁾。ただし、農協の信用事業についての分析はない。

非競合性（共同消費、等量消費）は、ある人が財・サービスを消費・利用しても、他の人々の消費・利用が妨げられないということであり、これは同時に同一の財・サービスが多数の個人によって消費・利用されることを意味する。協同組織である信用金庫について、この非競合性を当てはめると、会員は信用金庫から融資を受けることができ、相互扶助的な観点から、営利金融機関から

22) 折谷 [2004] pp. 85~87。

23) 大滝 [2006] pp. 149~150。

24) 朽木 [1980] p. 185。

排除される層でも融資を受けることが可能になる場合もある。信用リスクが高いという理由で営利金融機関では排除されたとしても、協同組織であればその資金余力の範囲内で、必要な条件さえ満たせば、融資される可能性は高く、排除されないという意味で非競合性が成立する。これは、先の塩澤 [2000] が指摘した「限定された主体が共同消費するクラブ財的な役割」を信用金庫が担っていることを意味する。

信用金庫というクラブに加入すると、融資というサービス（クラブ財）を享受できるが、営利金融機関から排除される層でも共同消費が可能になるという意味で、信用金庫は非競合性を満たしている。その意味で、クラブ財なのである。とくに、相互扶助性を併せ持っており、高リスク企業であってもリスク対応金利よりも低い金利で融資を享受可能になる。先に指摘したように、高リスク企業からの低い金利収入を、低リスク企業からの高めの金利収入によって補填することによって、収支相等を図る工夫（相互扶助）もありえるし、内部蓄積による世代間の移転も行なわれる。これは、単に相互扶助ないし内部補助によるだけでなく、クラブに加入してもらうことによって、塩澤 [2000] が指摘するように、情報獲得の費用を低下させる（情報生産コストの軽減）ので、徴求金利の軽減化に資する効果もありうるからでもある。このように、信用金庫は、民間の組織ではあるが、準公共財であるクラブ財であるとも理解できる²⁵⁾。

[2.5] 信用金庫の融資先

信用金庫の融資先・顧客は、小規模企業であるといわれる。鹿野 [2006] [2007] の CRD データを活用した分析によれば、中小企業の中央値による平均的な状況は、従業員で 6 名、資本金で 1,000 万円、売上高 1.25 億円程度である。その平均的な借入残高は 5,092.7 万円である。小規模企業に焦点を当てると、従業員 1~4 人の企業では 2,500 万円弱、5~9 人で 4,400 万円弱、10~19 人で 8,200 万円、20~49 人で 2 億円弱である（表 2）。CRD データは、信用保証協会利用企業が多いので、多少借入残高が多いとしても、大きくは変わらないと思われる。

これを信用金庫の貸出構造と対比させてみると、表 3-(2) にあるように、信用金庫の融資残高が最も多いのは 1,000 万円~1 億円未満層で全体の 40%

25) 信用金庫のクラブ財性には、金融機関自体がクラブであるという面と、そのサービスとしての融資がクラブ財という面がある。

協同組織金融機関の理論的整理とガバナンス

(表2) 小規模企業の借入残高

(1) CRD データ (鹿野 [2006] [2007])

	中小全体	従業員：1～4人	5～9人	10～19人	20～49
長短期借入金	5,092.7万円	2,461.4	4,385.4	8,200.0	1,9429.8

(2) 国民生活金融公庫総研調査 (括弧は中央値)

	全体	売上：5,000万円未満	5,000～1億	1～5億
借入金	4,963 (1500)	1,355 (620)	2,887 (1800)	7,354 (4694)

(表3) 信用金庫の貸出構成

(1) 1先当り融資額の規模別構成

1先当り融資額	2002年3月末	2004年3月末	2006年3月末
300万円未満	70.4%	69.0%	66.6%
300～1,000万円未満	12.8	13.0	13.3
1,000万円以上	16.8	18.0	19.8

(2) 融資残高別構成

融資残高別構成	2002年3月末	2004年3月末	2006年3月末
1,000万円未満	12.3%	11.9%	11.2%
1,000～1億円未満	41.7	43.4	44.6
1～3億円未満	20.1	19.5	19.4
3億円以上	25.9	25.2	24.8

(出所) 全国信用金庫協会『信用金庫金融統計』平成18年版。

強である。1～3億円未満層も20%弱である。つまり、信用金庫の融資残高は、1,000～3億円未満層で60%を占める。表1の従業員別では1～20人未満のいわゆる小規模企業層の借入残高に丁度信用金庫の40%強が対応しているし、同じく20～49人の層に信用金庫の20%弱の融資層が重なっている。

信用金庫の融資対象が小規模層で、その借入残高に対応するということはほぼ確認できる。表3-(1)にあるように、信用金庫の1先当り融資額は、300万円未満が3分の2以上を占め、小口の融資が大半である。このように、小規模企業にクラブ財を提供しているのが信用金庫なのである。信用金庫の小規模企業1先当り融資額は300万円として預貸金利鞘を1%とすると、年間粗利益は3万円にしかならないが、これはクラブ財だから成立し、営利金融機関は参入しえない領域なのである。残高ベースでも、小規模企業の借入残高を2,500万円として年1%の利鞘を取るとしても年間金利収入は25万円であり、

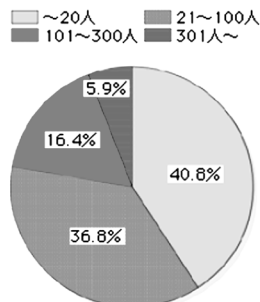
営利金融機関の収益構造からすると対応困難であろう。

国民生活金融公庫総合研究所の2006年調査（『小企業の金融機関借入に関する調査』2006年8月）によると、小規模企業の借入頻度は少なく（年に1回が40%、2～3年に1回が30%）、借入額も平均4,963万円・中央値1,500万円で、売上高が5,000万円未満層では借入平均1,355万円・中央値620万円である。小規模層では1,500万円の借入でも年間金利収入はネットで15万円だったり、最小の層では6万円だったりすることになる。このような小規模層に営利金融機関が参入することは殆ど困難である。無論、営利金融機関もスコアリング活用ローンによって参入しているが、みずほ総研の調査では20～50人層では活用が進んでいるといわれるものの、国民生活金融公庫総研調査の小規模企業では、利用は6%程度で、売上高5,000万円未満層では2.7%、5,000～1億円未満層でも4.1%にすぎない。『中小企業白書2006年版』は、クイックローン（スコアリング活用ローン）が20人以下の層で全体利用の40%を占めるとしたが（図3）、これは20人以下といっても5人以下層などへの浸透度は小さいものと想像される。

信用金庫の顧客は、表3のように小規模企業であり、この分野にメガバンクや地域銀行が本格的には情報の非対称性問題など参入できない（この分野で業務規制は存在しない）。小規模企業の特性は、図4のように、情報の非対称性

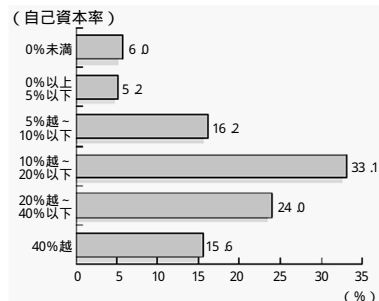
（図3） クイックローン（スコアリング）の利用状況（『中小企業白書2006年』）

第1-3-17図 クイックローンの利用企業
（従業員規模別）
～比較的従業員規模の小さい企業で利用されている
クイックローン～



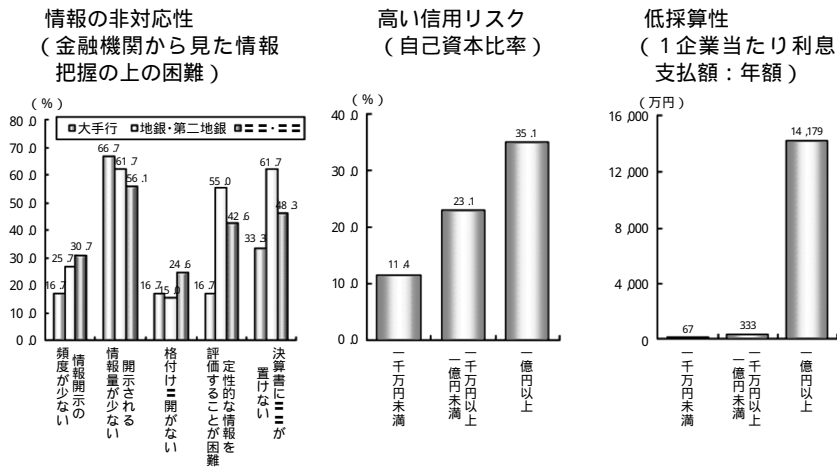
資料：（独）経済産業研究所（委託先：（株）東京商工リサーチ）
（2006）「中小企業金融環境に関する実態調査」

第1-3-18図 クイックローンの利用企業
（自己資本比率別）
～クイックローンを最も多く利用しているのは
自己資本比率10%～20%程度の企業～



資料：（独）経済産業研究所（委託先：（株）東京商工リサーチ）
（2006）「中小企業金融環境に関する実態調査」
（注）2005年10月末時点で「クイックローンを使っている」と回答した企業のみ集計している。

(図4) 小規模企業の資金調達上の困難



(出所) 国民生活金融公庫『政策実施評価報告書』2006年12月。

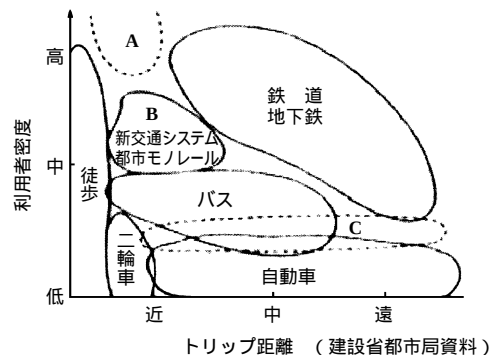
が大きいこと(定性情報の評価が困難, 定量情報の低い信頼性, 少ない開示情報など), 信用リスクが高いこと, 採算性が低いこと, などの市場特性があり, この点で金融機関の情報生産機能が極めて重要である。事実上, 参入障壁はないものの, メガバンク等の参入は限定的である²⁶⁾。

3. 密度の経済性

[3.1] 密度の経済

経済学で規模の経済, 範囲の経済などが知られているが, 密度の経済という

26) これは交通事業における, 在来の輸送機関では対応しきれない需要の存在というトランスポート・ギャップに類似する。これは, 下図のA(歩くにはちょっと長い距離を大量に輸送する), C(バスでは大きいタクシーでは小さい輸送の領域)の領域を指す。さらに, 地下鉄ほどではないが在来のバスよりも大きい輸送が必要な領域であるBが相当する。



概念も注目されている。規模の経済が、スケール（規模）ないしネットワークの大きさが増大する場合に、生産量増加に伴い費用が低下することであるのに対し、密度の経済はスケール（規模）ないしネットワーク設備一定（不変）を前提に生産量増加に伴い費用が低下することをいう²⁷⁾。密度の経済は、一定のネットワークの下で、もし需要増加があって供給増加になると、平均費用が低下することを意味している。密度の経済は、交通産業でその存在が知られており、多くの実証研究がその存在を示している。たとえば、鉄道の場合、路線が敷かれれば、その路線を旅客用と貨物用に使用することで範囲の経済が生じることが知られている一方で、1編成の車両の増結やその座席の増大が費用低下をもたらす、密度の経済を実現する。同様な事例は航空運輸サービスや水道事業などでも見られる²⁸⁾。

このほかに、近年、「密度」が商品価値を決めることが多くなっているといわれる。たとえば、半導体分野で技術「密度」の高いCPUは、比較的単純な構造や技術であるメモリーよりも付加価値があることや、情報化やサービス化が進んでくると、重要なのは、コンテンツ（中身）の密度になることが知られている。配送業における密度の経済は、宅急便ビジネスに見られる。配送業において、路線便は線の太さとどれだけの基地をつないでいるかという長さを競う一方で、宅急便で重要になるのは、顧客は一つの荷物しか出さないし、受け取らないので、一つの地域でどれだけの顧客を取り込むかによって効率が決まることになる。

信用金庫業界でも、密度の経済ということがあるが、これも一つの地域にどれだけの顧客をもつか、一つの軒先にいかなる取引を行なうかという密度の濃さが効率性をもたらすというもので、交通産業や配送業と類似の側面がある。信用金庫でいわれる狭域高密度はまさに密度の経済の別表現であったと考えら

27) Caves et al. [1985] pp. 471~475. ネットワーク密度の経済性は、規模の経済性の概念をより精緻にするために考え出された概念であるといわれ、交通産業や水道・電力・ガス事業など、生産設備がネットワークとして構築される場合、何が具体的に「規模」を意味するか捉えにくい。鉄道事業では、路線の規模を旅客数（旅客人キロ）で測った場合と路線長（営業キロ数）で測った場合とで異なった結果が得られる。輸送量と路線長が同じ割合で増加した場合が規模の経済性で、路線長が変わらず輸送量が増加した場合が密度の経済性である。

28) 交通産業での密度の経済の分析については、須田・依田 [2004]、村上 [2006]、高橋 [2006] など参照。航空業であれば、使用機材の大型化・座席スペースの稠密化などによる座席数の増加が密度の経済をもたらすことになる (Caves et al. [1985] p. 474)。水道事業での密度の経済については高田・茂野 [1998] 参照。

れる。

[32] ネットワーク経済性

ネットワーク経済性（外部性）は、電話・水道事業・電力事業・ガス事業などのネットワーク型サービスにおいて、加入者数が増えれば増えるほど、1利用者の便益が増加するという現象のことである。利用者が増加により、一層利用者が増加するという、正のフィードバックが発生する。

たとえば、電話網への最初の加入者の便益は明らかにゼロである。2人目の加入者には、1人目の加入者と通信ができるという便益があるため、この便益を加入に伴い費用と比較して、実際に加入するかどうかを決定することができる。しかしながら2人目の加入が1人目の加入者に与える便益は考慮されないため、ここに外部性が存在する。同様に、3人目の加入者は、先の2人と通信できるという便益と加入の費用とを比較して、実際に加入するかどうかを決定することができる。しかしながら3人目の加入者が先の2人に与える便益は考慮されないため、ここにも同じく外部性が存在する²⁹⁾。

ネットワーク外部性は、消費者が同種の財の消費者に与える外部経済という意味で、Leibenstein のバンドワゴン効果と同じ性質を持っている。ネットワーク外部性が存在する場合、新規加入者にとっての便益は既存加入者の数に依存するために、加入者数の少ない間はなかなか普及しないが、加入者数がある閾値を超えると一気に普及するといった現象が発生する。

水道事業でも同様な効果がある。水道の配管が一つの地域に満遍なく敷設されれば、その地域に新規居住する者は低いコストで水道を引くことができるが、その地域から離れたところに新たに居住しようとする、敷設の費用は高額となる。すなわち、ネットワークが一度構築されると、その経済効果は大きいことが分かる³⁰⁾。

信用金庫は一定地域に深耕し、その地域の顧客層を開拓することによって、地縁・人縁のネットワークを構築してきた。先の狭域高密度経営がそれで、店

29) Katz and Shapiro [1985] は、既存のネットワークに、新規のAが加入すると、既にネットワークに入ったBは自らの契約について何らの変更をしないで、Aに対する通話が可能になるというネットワークの経済性による便益が発生する、と指摘した (p. 424)。

30) 高田・茂野 [1998] p. 39. 別荘地などで一戸だけが離れていると水道敷設には相当の費用負担が必要になるが、一定範囲にまとまった需要があれば、その需要者の費用負担は小さくなり、ネットワークの外部性が生じる。

舗の周辺の一定範囲で営業することによって、顧客のニーズを掘り下げ、ある融資先で他の事業主の紹介を受け、その情報を活用して新規開発を行うことといわれるように、人縁と地縁を活用した営業活動として行われてきたが、渉外活動を中心とする経営なので、「足の金融機関」ともいわれている点こそネットワーク経済性である。このことは、一つの地域に投入する人的資源が一定であれば、ビジネス機会の増加によって収益増加がもたらされるのであれば、それだけ効率性は上昇しているはずで、これはネットワーク経済性の発揮でもある。

4. 信用金庫のガナバンス

〔4.1〕 信用金庫の概況

信用金庫は、その会員になることで融資を受けることができる相互扶助性をもつ協同組織で、非営利の金融機関である。会員になるには、個人事業者の場合は常時使用従業員数 300 人以下、法人事業者の場合は常時使用従業員数が 300 人以下かつ資本金が 9 億円以下、という条件があるほか、1 融資先に対する限度額は、1998 年 12 月から信用金庫の自己資本の 25% 相当額となっている。ただし、700 万円以内の小口融資などについては、会員以外の利用も可能である。

預金受入に制限はなく、信用組合のように員外預金という制約はない。したがって、会員制は、融資サイドのみに存在するので、「片肺の協同組織」と呼ぶこともできる。しかし、その出自はあくまで中小零細事業者の相互扶助であり、営利追求ではない。現在もその理念は受け継がれ、法令で限定された地域において、狭域高密度といわれる戦略を武器に営業している。つまり、たとえば支店の周囲 500 メートルの事業所・家計をすべて対象に、個々の取引先の金融的ニーズをすべてカバーすることを意図して事業展開しているのである。

その際、収益を目標とするのではなく、地域社会への貢献を眼目に置き、その実現として金融サービスの提供を行っている。無論、まったく採算のとれない先への金融サービスの提供はありえないとしても、たとえば融資によって当該企業が経営的に回復するとか、融資に伴う経営支援・経営相談を行うことによって、いずれは採算ベースに乗ることなどを重視している。

信用金庫の利用者は、会員資格を制限されており、会員が増資をして 9 億円

超の資本金になったり、従業員が300人超になったりすると、信用金庫からの融資は得られなくなる。しかし、これでは信用金庫の経営が成り立たないので、「卒業生金融」という手法が整備されており、一定期間は融資が可能になっている。

[42] 相互会社のガバナンス - エージェンシー問題 -

(1) コーポレート・ガバナンス

一般にコーポレート・ガバナンスというのは利害関係者（主体。ステークホルダー）が自己の利益（利害）に基づき、企業（組織）に対して影響力を行使（手段）することと理解されるが、

- ・企業に対する外部からのチェック（牽制機能）
- ・ステークホルダー間の利害衝突問題

という2つの側面がある。さらに、企業（組織）内の内部統制やリスク管理に対する経営陣の対応も重要な視点とされる。

従来、日本型システムでは持ち合いによる株式の安定保有という特徴的な構造があり、コーポレート・ガバナンスの機能が歪められているないし健全に機能していないと議論される一方で、日本型システムでのコーポレート・ガバナンスは、一般企業の場合に統治・監視する主体が、株主（株式持ち合い）と資金調達先の金融機関（メインバンク）であり、メインバンクの監視機能が重要であったと整理されてきた³¹⁾。

これに対し、金融機関のコーポレート・ガバナンスは、株主は持ち合いという点で一般企業と同じであるが、資金調達源（債権者）は預金者や保険加入者であり、一般企業と異なり有力な経営監視主体（大口債権者）が存在しないという意味でステークホルダー間の利害衝突問題は一般企業と相違する。とくに、相互会社形態・協同組織形態の場合には社員（保険会社）・会員（信用金庫）

31) 日本型企业システムとして、企業がある程度利益を犠牲にしても、正社員の長期安定的な雇用と年功に応じた収入を保証する終身雇用システム、企業が1つないし少数の銀行と、株式の持ち合いや借り入れなどの取引関係を長期的に結び、経営が困難になった場合に支援を受けようとする「メインバンク」システム、企業間取引においても、外部の企業と長期的な取引関係（一部に株式の持ち合いを含む）を結んで企業グループを形成する「企業系列」システムがあるほか、資本市場・労働市場などの企業が活動する市場で文書化された契約や文書化されなくとも関係者が当然のこととして受け止めている暗黙の契約、取引慣行に支えられているものと理解される。深尾 [1999] pp. 195~196。

・組合員（信用組合・農協等・労働金庫）が企業の所有者となり，株式会社の株主とは異なる役割を果たしているので，ステークホルダー間の利害衝突問題は発生しないか，ないしは少ないと考えられる。

（２）相互会社のガバナンス構造 - 外部からのチェック -

相互会社は，保険業法によって保険事業を営む場合に限って認められる特殊な法人であり，営利法人でもなく，公益法人でもない，という意味で「中間法人」と呼ばれることもある³²⁾。生命保険会社の企業性については，村本・小平 [1997] で整理したことがあり，またコーポレート・ガバナンスから見た生命保険会社の組織形態については，村本 [1999] で検討したことがあるので，それらを参照されたいが，一般的に生命保険会社は，保険業法で保険会社のみに認められた相互会社組織を採るものと，株式会社組織を採るものとがある。日本では大手生保会社は相互会社であり，株式会社組織のものは小規模ないし企業保険に特化したものであった（相互会社組織生保で，新契約高（個人保険）の約８割，保有契約高（個人保険）・保険料収入・総資産ベースでは夫々９割を占める）。日本でも多くの生保会社は株式会社で出発したが，1947年に金融機関再建整備法により相互会社に転換した経緯がある。生命保険事業が保険加入者相互の扶助的性格・共益追求という目的を有し，生保事業から生ずる剰余は加入者に分配されるべきとのコンセプトがあったからである。

コーポレート・ガバナンス的には，保険契約者が社員としての地位を有することから，株式会社の場合のように会社の所有者である株主と保険契約者による利害の対立は存在しないものと理解される³³⁾。相互会社は社員の社員による社員のための会社であり，最高意思決定機関は社員総会にあることになっており，社員自治による経営チェック機能の充実が重要とされている。

生命保険会社が相互会社として運営されることは，「社員自治と実費主義の原則に基づいて可及的に安い費用で保険事業を運営し，より多くの成果を保険契約者に還元することができることをその最大の特徴」とするもので，「同時に，この特徴こそが相互会社の存在意義であると言われてきた」。しかし，「その反面で，株式会社と比較した場合に，相互会社の経営チェック機能は構造的に劣っているのではないかという批判や，社員（保険契約者）からの抛出のみによって資産を形成しているが故の資金調達における機動性の不足に対する不

32) 刀禰・北野 [1993] p. 168。

33) 米田 [1996] p. 4。

安等」も存在している、といわれる³⁴⁾。

すなわち、相互会社形態の場合、外部からのチェック機能は総代会制度によって遂行されるが、株主総会の役割（監視機能）に比べて総代会制度の経営監視機能は劣後していると指摘されるのである。これは、株価のような経営者に対する規律付けの装置がないこと、社員総代の選出が経営者の意向を反映する可能性が高いこと（総代に対する信任投票を契約者が行なうというチェックはある）などによるからとされる。しかし、株式会社であっても持ち合い構造から株主によるガバナンスが不十分であるともいわれるように（サイレント株主）、生保相互会社に対するガバナンスが格段に劣っているわけではないとの評価もあるほか、株主のいない生保相互会社ではかつて従業員代表の労働組合が経営者に対する一定の牽制機能を果たしたことがあったというが、現状では十分な監視者がいないとの評価もある³⁵⁾。

このため、生保相互会社は総代会の活性化のほか、外部からのチェックが有効になるように、契約者懇談会、外部識者による評議員会などの仕組みを構築している。総代会の機能強化には、保険問題研究会報告『相互会社制度運営の改善について』（1989年5月）にあるように、総代の選出に当って、立候補制度、無作為選出や、直接選挙、推薦制、一定数の団体年金の代表者などの選任なども考慮する必要があるし、新保険業法で整備された社員代表訴訟制度の活用なども重要である。一部の生保相互会社では立候補制度を導入している。

（3）ステークホルダー間の利害衝突問題 - 相互組織対株式組織 -

i) 生命保険会社のステークホルダー

金融機関という企業組織の場合、三隅 [2000 (a)] が指摘するように、所有者・債権者・経営者というステークホルダーが存在するので、これを手がかりに考察しよう。保険会社の場合に、保険加入者がある保険会社の保険に入るのは、一義的には保険契約の履行が安全に行なわれること、そしてできうれば剰余金の配当を受け取ることという動機であり、これは債権者としての立場と考えられる。ところが、生保相互会社の場合、契約加入者はその生保相互会社の社員となるというもう1つの側面がある。社員というのは、その生保相互会社の所有者となることを意味し、残余財産請求権、議決権などを有することになる。つまり、相互会社の場合には、保険加入者は債権者であると同時に、所有者な

34) 米田 [1996] p. 4。

35) 橘木・深尾・ニッセイ基礎研 (A) [1999. 6] p. 6。

のである。

したがって、生保相互会社の場合には、保険契約者（保険加入者）、経営者、従業員（コアとその他）というステークホルダーが存在することになる。他方、生保株式会社の場合には契約者、債権者、経営者、従業員（コアとその他）、外部株主（＝所有者）というステークホルダーが存在する³⁶⁾。

生命保険会社のステークホルダーを、所有者・保険契約者・経営者という3者に単純化し、その利害関係を見ることとしよう³⁷⁾。まず、それぞれの目的関数は、

a) 所有者の行動

自ら供給する資金が効率的に利用され、企業が利益最大化するように行動することを要求する。有限責任制では残余請求権の行使上、企業経営の成功の果実を最大化するよう企業に期待する（企業にリスクテイキングを期待。株主利益最大化）、

b) 保険契約者の行動

保険事故の際に保険金の確実な受け取りを可能にするように、企業が利益の安定的獲得をすることを期待する（企業にリスク回避を期待³⁸⁾）、

c) 経営者の行動

企業の利潤最大化による経営者個人の利益最大化を期待する、
となろう。

このように、この3者の利害には不一致が見られるが、より具体的には、
経営者対所有者

企業利益よりも個人的利益を優先させる経営者と、企業利益の優先を請求する所有者との間に発生する利害の衝突（経営者が自分の利益を追求すると、所有者の利益が毀損され、企業行動は非効率となる）、

所有者対保険契約者（債権者）

企業にリスクテイキングを期待する所有者と、企業にリスク回避を期待する保険契約者との間に発生する利害の衝突（所有者が保険契約者の犠牲の下

36) 村本 [1999] 参照。生保相互会社の株式会社化の場合には、外部株主（＝所有者）と保険契約者との間、株主契約者（＝所有者）と非株主契約者との間に利害対立（利益相反）が起る。

37) 以下は基本的には三隅 [2000 (a) (b)] に依拠している。

38) 債権者の行動：企業利潤の大きさに関係なく、一定額の返済が行なわれることを前提に企業に資金提供しているので、企業利益の安定を期待する。保険契約者の行動とほぼ類似と考えられる。

に自らの利益を追求すると、企業行動は非効率となる）、
という2つの利害衝突（エージェンシー問題）が発生する。

ii) エージェンシー問題 - 相互組織形態と株式組織形態 -

相互組織形態では、保険契約者はその相互会社の社員（所有者）であり、所有者＝保険契約者なので（保険契約者は債権者と同等の機能を有するので、債権者とも置き換えられる）、のエージェンシー問題は発生しないと考えられる。相互会社組織は所有者と保険契約者との間に発生するエージェンシー問題に適した企業形態なのである。しかし、の所有者と経営者のエージェンシー問題は、社員総代制度により、総代会という決議機関の意思決定が経営者に規律を与えることを通じて対応されることになる³⁹⁾。ところが、相互会社では株式発行がないので、株式売却権の行使という方法による経営者への規律付けはない。総代会が強ければ、利潤安定を期待する保険契約者に有利となる一方、経営者が規律付けのないことを活用すれば経営者の利益追求となって、いずれも効率性の追求は軽視される可能性がある。すなわち、相互会社形態では所有者と経営者の間のエージェンシー問題の解決には制約がある。

株式組織形態では、株主総会での経営参加権と保有株式の市場売却権という2つの権利が株主（所有者）に付与されているので、のエージェンシー問題は解決される。株式会社形態は、所有者と経営者との間に発生するエージェンシー問題の解決に適した企業形態なのである。しかし、外部株主（所有者）と保険契約者（債権者も）とが同一主体ではないので、所有者（外部株主）と保険契約者間ののエージェンシー問題には対応できない（予め企業行動を制約する制限条項を締結することはありうるが、これは株式組織に固有といえない）。いわゆる、利益相反の問題である（これは債権者と所有者との間にも発生する）。その結果として、利潤最大化を期待する所有者に有利となる可能性が高くなり、経営の安定性が阻害される可能性も存在する。すなわち、株式会社形態では所有者と保険契約者との間のエージェンシー問題はクリアできない。

さらに、相互会社の株式会社化の場合には、寄与分に応じて株式の割当てが行なわれる結果、株主契約者（＝所有者）と非株主契約者（債権者も）が生まれ、この両者の間にエージェンシー問題が発生する。加えて、株主契約者と外部株主の間にもエージェンシー問題が存在し、企業に期待するリスクテイキングの度合いは外部株主の方が強いであろう（後述）。

39) 社員総代制度の問題については、村本 [1999] 参照。

このように相互組織であっても、株式組織であっても、コーポレート・ガバナンス面で発生するエージェンシー問題（利害の衝突）は完全には解決できない。

（４）相互組織の株式会社化との関連

ⅰ）株式組織と有配当保険

株式組織の下で、所有者（外部株主）と保険契約者との間に生じるエージェンシー問題、いわゆる利益相反の発生を解決できないとした。この点について、三隅 [2000 (b)] は、有配当保険が保険契約者に配当という形で残余（財産分配）請求権の一部を付与するので、所有者（外部株主）と保険契約者との機能が部分的に統合される、と主張する。この統合が、契約者の犠牲の下に自らの利益を上げようとする生保株式会社の所有者の誘因を部分的に抑制することが可能になる、とするのである。

この三隅の主張は、もともと株式組織であった生保会社については妥当するといえよう。しかし、相互会社が株式会社に転換する場合には、事態はやや異なる。株式会社化に伴い、保険契約者は株主になり（とくに大口契約者については、端株株主・端株未満株主になる契約者は現金支給で補填されれば株主ではなくなる）、所有者となるので、所有者＝保険契約者の関係は維持され、両者の間のエージェンシー問題は、株主保険契約者として側面だけは部分的に解決される（外部株主と株主保険契約者の間の利害は一致しない可能性がある）。

したがって、解決されないのは、外部株主と保険契約者との間のエージェンシー問題である。より正確には、

- ・ 外部株主と株主保険契約者、
- ・ 外部株主と、非株主化した小口保険契約者と株式会社化後に加入した保険契約者との間、
- ・ 株主保険契約者と非株主保険契約者との間、

にエージェンシー問題が生ずるかもしれない。この非株主保険契約者についての有配当保険部分が三隅の主張のようになると考えられる。したがって、有配当保険のもつコーポレート・ガバナンス機能は限定的であろう。

ところで、株式会社化に伴う有配当保険契約者の権利を確保するには、アメリカ・カナダ型の閉鎖勘定方式、イギリスの有配当ファンド、オーストラリアの分配基準などの方式がある。契約者配当が有配当保険勘定から支払われ、他方株主配当が株主勘定から支払われれば、一応両者の利益相反は回避できる。

無論、株式会社化しても、有配当保険勘定が契約者配当に充当され、無配当保険勘定が株主勘定になるので、利益相反は回避されるとしても、その規模は部分的かもしれない。所有者の利益が優先され、有配当勘定を限定的にする経営が行なわれる可能性があるからである。しかし、株式会社化によって、無配当保険に傾斜する経営に移行すれば、所有者と保険契約者（既契約）の間の利益相反が顕在化することになる。すなわち、株式会社化は生保相互会社にとって経営スタンスを変更し、その提供する保険商品の性格も変更することになるう。

ii) ステークホルダーの相対的位置

深尾 [1999] は、日米のコーポレート・ガバナンスにつき、企業の総資産に対する、広い意味での会社の利害関係者が保有する持分の相対的位置付けを、

日本：債権者＞コアの従業員＞経営陣＞株主（実現された配当可能利益についてのみ）＞その他の従業員

アメリカ：経営陣＞債権者＞ごく少数の従業員＞株主（利益および払込資本の大部分）＞大多数の従業員

と整理している。さらに、アメリカでは企業は株主主権で貫かれているという通説は正しくないとしている。日本では株主が総会の議決で自由に払い出し可能なのは配当可能利益だけで、会社の自己資本がすべて株主のものではなく、資本金・資本準備金を含む法定準備金は債権者や従業員に対する保証金の役割があり、株主が使うには種々の制約がある。アメリカでは資本準備金相当分も株主の自由になる点で日本よりも株主の地位は強い一方で、取締役会の議決だけで経営陣の報酬も決められるし、敵対的買収の対抗策の決定権を持ち、経営を乗っ取られた経営陣でもゴールデン・パラシュートという多額の解雇手当も株主総会の了承なしに受け取れる、といった具合に株主の権利はオールマイティではない。

深尾にしたがって生保会社の各種の組織形態毎に権利を整理すると、

- ・生保相互会社：契約者（・債権者）＞コアの従業員＞経営陣＞社員（契約者）＞その他の従業員
- ・生保株式会社化：契約者・債権者＞コアの従業員＞経営陣＞株主（外部・契約者）＞その他の従業員
- ・持株相互会社：契約者＞債権者＞コアの従業員＞経営陣＞株主（社員＞外部）

となろう⁴⁰⁾。したがって、相互会社形態がもっとも保険契約者にとって権利が大きい、もし各種の必要から組織変更するとすれば、長期的には持株相互会社が優れているといえよう。コーポレート・ガバナンス的には、外部株主の存在しない場合の生保株式会社となろうが、これは現実的ではない。外部株主が存在すれば利益相反の程度に依存しよう。

[43] 協同組織でのコーポレート・ガバナンス

(1) 外部からのチェック

協同組織金融機関のコーポレート・ガバナンスには、通常の企業と同様の側面があるが、組織形態としては相互会社のそれと類似する。信用金庫の場合には、「会員のための経営の監視とその経営を牽制する仕組み」で、会員等のステークホルダーによる規律付けと整理される。より具体的には、

- ・信用金庫に対して意見を陳述することによる改善の要求（発言。voice）、
- ・その信用金庫の会員を辞めて、他の金融機関を利用することにより、その信金に抗議し変革を促す行為（退出。exit）、

という形態によるガバナンス機能の発揮がある。

voice には、会員等の意見を経営に反映する取組み、会員等への情報提供の充実、会員等の意見を反映した適正な金庫経営の仕組みとそのチェックの仕組み、がその内容であるが、総代会制度の機能向上が重要である。この点は、相互会社の総代会制度の改革と同様であり、

- ・総代の選任対象の拡大（非会員からの選出、非金庫利用者からの選出、立候補制度等）
- ・総代候補者に対する信任投票の導入、総代の定年制・重任制限、総代の選考基準の見直し
- ・総代会の傍聴制度

等が重要となる。さらに、評議員会や出資者懇談会など必要な仕組みとなる。

(2) ステークホルダー間の利害衝突問題

協同組織形態の金融機関の場合にも、相互組織形態の場合とコーポレート・ガバナンスの状況は同じであると考えられる。協同組合の場合組合員となると

40) 生保株式会社には、旧保険法では先取特権があり（32条）、相互会社の社員は一般債権者よりも後順位（75条）だったが、改正法ではこの規定が廃止され、株式会社、相互会社を問わず、一般債権者と同順位（181条）になった。

というのは、出資を行なうのでその組合の所有者になることである一方で、預金をすれば預金者という債権者になることになるので、結果として所有者＝債権者の関係となるのである。欧米では、出資者が預金者になっているので、預金 (deposit) といわずに出資金 (share) という表現で預金を表していることがある (アメリカの credit union)。さらに、組合員の代表が経営者にもなることが多いので、一般的には所有者対経営者の間のエージェンシー問題は発生しないことが予想される。無論、専門的な経営者が存在することもあるので、所有者対経営者のエージェンシー問題の発生の可能性はある。

同じ協同組織形態でも信用金庫の場合には、ややコーポレート・ガバナンスが異なるかもしれない。というのは、信用金庫の債権者である預金者は銀行と同じで受入れ先について制約がなく、広く一般から受入れることが可能である (他の協同組織金融機関の場合には員外預金は 20% の制約がある)。信用金庫の負債サイドには協同組織性が存在しない。信用金庫の協同組織性はもっぱら資産サイドに存在し、会員制度という融資を受けるときにその信用金庫の会員 (出資者) になるというのがそれである。もっとも、信用金庫設立当初は、出資のみの会員が存在したであろう。また、預金金利よりも高い配当率を期待して会員になる場合もありえよう。

ということは、信用金庫のコーポレート・ガバナンスにおいて、所有者 (出資者)・会員でない預金者 (債権者)・経営者という 3 者がステークホルダーになる。会員 (出資者) は通常預金者になるので、所有者＝債権者となっており、所有者たる会員と債権者たる会員の利害の衝突はなくなる。しかも、会員外の預金者という債権者の存在は、信用金庫にリスク回避を要求するので、預金を保有している会員である債権者と会員外預金者という債権者の間の利害対立は基本的には存在しない。もし、会員が預金を保有せず、もっぱら融資を受けるのみで、リスクの高い融資を迫ることになると (リスクテイキング行動を経営者に迫る)、会員対会員外預金者という債権者の間にエージェンシー問題が発生することになる。

信用金庫経営が出資者のリスクテイキングの意思を強く反映すると、そもそも解決可能であった所有者対債権者のエージェンシー問題が解決できないことになる。反対に、経営者に対して出資者が持つ総代会での議決権行使が正に活用されれば、所有者対経営者のエージェンシー問題は解決されよう。ただし、もし総代会が経営サイドの都合で運営されれば、その限りではなく、所有者対

(表4) 協同組織と株式組織のガバナンスの相違

	協同組織（信用金庫）	株式会社
会員・株主の位置付け	会員＝所有者＝利用者	株主＝所有者≠利用者
会員（非会員）・株主の関心	配当（とくに、借入のない会員）	配当
	事業利用価値の向上（会員利益の最大化〔自助を促すこと、継続的な借入が可能なこと〕）	株主価値の向上（株価の上昇）
	非会員の利益とは、預金のデフォルトがないことと（会員利益でもある）、やや迂遠だが自分の預金が地域に還元されること。 会員預金のみで事業が成り立っていれば、会員利益最大化で問題はないが、非会員預金者の預金の多寡によっては非会員利益の追求が重要となる。自助を促しても自立できない会員のソフトバジェット問題が課題となる。	
運営方法	総代会で決定（会員（総代）から経営を委託された経営陣が理事会で決定）。 信金法第33条に基づき、経営陣が決定することは可能だが、会員の声を反映することから理事会で決定することになる。利用者が会員制度から脱退すると、利用者としての地位も失い、資本が不安定になる。	株主総会で決定（株主から経営を委託されている経営陣が決定）。 株主≠利用者なので、株主の経営への介入は協同組織より希薄。

債権者のエージェンシー問題も解決できない可能性があって、信用金庫のコーポレート・ガバナンスは脆弱なものになってしまう⁴¹⁾。

(3) 信用金庫の内部統制

ガバナンスには、組織のステークホルダーが経営者に対する規律付けを行なうシステムであるほか、適切な経営管理すなわち健全な内部環境の整備・運営（リスク管理、内部統制）の側面もある。この外部からのチェックこそ、株主組織における株主総会に替わる総代会ないし総会の機能そのものであるが、このほかに地域での評判（レピュテーション）も重要である。協同組織には、株

41) 非会員の利益とは、預金のデフォルトがないこととであるが、これは会員利益でもあり、両者に共通する利益である。さらに非会員の中には意識的ないし無意識的に自らの預金が地域に還元されることを期待する者もあり、これも非会員利益である。会員預金のみで信金の事業が成り立つ場合には、会員利益最大化で問題はないが、非会員預金者の預金の多寡によっては非会員利益の追求が重要となる。ただし、デフォルト回避であれば、自助を促しても自立できない会員は排除されることになるはずであるが、もし会員の利益を経営者が重視すると自立しない会員が蔓延り、いわゆるソフトバジェット問題が発生し、不良な会員の温存となるという意味での課題を提起する。

(表5) ガバナンス・システム

上場株式 銀行	監督 当局	株主総 会	社外取締 役・監査 役	各付	株価	預金者・ 借入者
非上場株 式銀行	監督 当局	株主総 会	監査役・ (社外取 締役)	各付	株価の reputation	預金者・ 借入者
協同組織 金融機関	監督 当局	総会・ 総代会	非常勤理 事・監事	各付 (Fitchrat- ing 等)	株価の reputation	預金者・借 入者(会員・ 組合員)

価に相当するものがないが、これは出資証券の上場問題と絡む課題かもしれない。最近では、格付け会社が信用金庫の格付けも行っており、これも規律付けに機能する。

適切な経営管理すなわち健全な内部環境の整備・運営（リスク管理，内部統制）は，組織体であれば当然のことであり，特段の措置は必要ないはずであるが，コンプライアンスの徹底など体制整備とそのチェック体制こそが課題である。この点で，協同組織固有の問題はない。

しかし，デフォルトを発生させないという会員・非会員に共通の利益追求は，内部環境の整備・運営（リスク管理，内部統制）によって達成されることになり，会員と非会員の間の利益衝突は発生しない。会員と非会員の利害衝突が発生する場合にはガバナンスの機能不十分という状況である。これこそが信用金庫の内部環境の整備・運営（リスク管理，内部統制）の要諦となる。

5. 結び

協同組織金融機関の考え方を，経済学のフレームワークで出来る限り整理するという観点で，相互扶助を内部補助理論で，メンバー制をクラブ財の考え方で整理してみた。厳密な内部補助理論，クラブ財理論の適用が可能かは，より一層の検討が必要であるが，考察する上での一助にはなりうるものと考えられよう。このほかに，協同組織が限定された地域での事業展開を迫られていることに注目すれば，密度の経済性の理論・ネットワーク経済性の理論が有効になることに注目した。いずれにしても協同組織，ことに信用金庫についてはこれらの考え方の有効性が確認できた。

さらに，経済システムにおける相手との反応を考慮した行動を分析するゲー

△理論が示唆を与えることになるが、これについては村本 [1996] [1997] を参照されたい。また、協同組織についてはガバナンスが株式会社に比して劣後するという課題があるといわれるが、その課題を踏まえて信用金庫のガバナンス問題を整理した。

〔参考文献〕

- Baseman, K., “Open Entry and Cross-Subsidization in Regulated Markets,” in Fromm (ed.), *Studies in Public Regulation*, MIT Press, 1981.
- Buchanan, J. M., “An Economic Theory of Clubs,” *Economica*, Vol. 32 Issue 125, Feb. 1965, pp. 1-14.
- , *The Demand and Supply of Public Goods*, Rand McNally, 1971. 山之内光躬・日向寺純雄訳『公共財の理論』文真堂，1974年。
- Caves, W., Chrisyensen, R. and Tretheway, W., “Economies of Density versus Economies of Scale: Why Trunk and Local Service Airline Costs Differ?,” *Rand Journal of Economics*, Vol. 15 No. 4, Winter 1984, pp. 471-489.
- Cornes, R. and Sandler, T., *The Theory of Externalities, Public Goods, and Club Goods*, 1986 (2nd edition 1996), Cambridge University Press.
- Faulhaber, G., “Cross-Subsidization: Pricing in Public Enterprises,” *American Economic Review*, Vol. 65 No. 5, Dec 1975, pp. 966-977.
- Hillman, A., “The Theory of Clubs: A Technological Formulation,” in Sandmo, A. (ed.), *Essays in Public Economics*, Lexington, 1978.
- , *Public Finance and Public Policy: Responsibilities and Limitations of Government*, Cambridge Univ. Press, 2003. 井堀利宏監訳『入門 財政・公共政策』勁草書房，2006年4月。
- Katz, L. and Shapiro, C., “Network Externalities, Competition, and Compatibility,” *American Economic Review*, Vol. 75 No. 3, June 1985, pp. 424-440.
- Laffont, J. and Tirole, J., *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, MIT Press, 1993.
- Ng, Yew-Kwang, “The Economic Theory of Clubs: Pareto Optimality Conditions,” *Economica*, Vol. 40 Issue 159, Aug. 1973, pp. 291-198.
- Sandler, T. and Tschirhart, J., “The Economic Theory of Clubs: An Evaluative Survey”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 18 Issue 4, Dec. 1980, pp. 1481-1521.
- and ———, “Club Theory: Thirty Years Later,” *Public Choice*, Vol. 93 Nos. 3-4, 1997, pp. 335-355.
- Tiebout, C., “A Pure Theory of Local Expenditures,” *Journal of Political Economy*, Vol. 64 No. 5, Oct. 1956, pp. 416-424.
- 安孫子勇一「沖縄県の相対的な高金利 - 全国との比較による定量分析」RIETI Discussion Paper Series 06-J-041, 2006年8月31日。
- 「沖縄県の相対的な高金利 - 全国との比較による定量分析」筒井義郎・植村修一編『レーションシップバンキングと地域金融』日本経済新聞社，2007年5月 pp. 161-191。
- 近見正彦・吉澤卓哉・高尾厚・甘利公人・久保英也『新・保険学』有斐閣，2006年12月。

- 堀田一吉『保険理論と保険政策』東洋経済新報社, 2003年12月。
- 深尾光洋『コーポレート・ガバナンス入門』筑摩書房(ちくま新書), 1999年4月。
- ・森田泰子『企業ガバナンス構造の国際比較』日本経済新聞社, 1997年。
- 井出一郎・林敏彦「金融仲介における公的部門の役割」堀内昭義・吉野直行編『現代日本の金融分析』東京大学出版会, 1992年, pp. 221-254。
- 井堀利宏『ゼミナール 公共経済学入門』日本経済新聞社, 2005年6月。
- 菊澤研宗『組織の経済学入門』有斐閣, 2006年10月。
- 朽木昭文「農協理論に対する公共経済学的接近」『農林業問題研究』No. 47, 1977年, pp. 83-89。
- 「ブランド・プールの経済理論 - 協同利用財と不分割財 - 」『農林業問題研究』No. 51, 1978年, pp. 78-84。
- 「農協機能の公共経済学的解釈 - 擬似公共財提供論 - 」『農業経済研究』第51巻第4号, 1980年, pp. 185-190。
- 松岡博司「米英生保の株式会社化をめぐる動き」『ニッセイ基礎研 REPORT』第39号, 2000年6月, pp. 13-20。
- 三隅隆司(a)「金融機関の企業形態と行動: 展望(1)」『文研論集(生命保険文化研究所)』第131号, 2000年6月, pp. 87-108。
- (b)「相互会社形態と株式会社形態: 生命保険会社の組織形態とリスク」(未発表論文), 2000年5月。
- 村上英樹「低費用航空会社参入の市場効果の持続性: 米国複占市場におけるケース」神戸大学経営管理大学院ディスカッションペーパー, 2005年9月。
- 村上博信「米国の持株相互会社」『ニッセイ基礎研 REPORT』1997年12月, pp. 19-24。
- 「金融サービス業界の再編と生保相互会社の株式会社化」『ニッセイ基礎研 REPORT』1999年1月, pp. 21-26。
- 「諸外国生保相互会社の株式会社化」『生命保険経営』第68巻第2号, 2000年3月, pp. 39-58。
- 村本 孜「生命保険会社の競争力 - 計数分析を中心として: 事業費の構造, 規模・範囲の経済性 - 」『文研論集(生命保険文化研究所)』第105号, 1993年12月, pp. 141-171。
- 「日本の金融システムの問題性」『日本農業年鑑(平成9年版)』1996年12月, pp. 41-50。
- 「協同組織金融機関としての農協の課題と展望」『農林金融』第50巻第4号, 1997年4月, pp. 2-7。
- 「金融ビッグバンと生命保険事業」『文研論集(生命保険文化研究所)』第129号, 1999年12月, pp. 45-98。
- 「金融持株会社と生命保険会社」『文研論集(生命保険文化研究所)』第132号, 2000年9月, pp. 1-39。
- ・小平 裕「生命保険会社の効率性と非効率性」『文研論集(生命保険文化研究所)』第118号, 1997年3月, pp. 67-111。
- 長濱守信「新相互会社論」『保険学雑誌』第538号, 1992年9月, pp. 47-68。
- 野口悠紀雄『公共政策』岩波書店, 1984年11月。
- 大滝雅之「クラブ財としての公的金融と『民営化』問題 - 日本政策投資銀行をモデルとして

- 』『社会科学研究』第 57 巻第 2 号, 2006 年 1 月, pp. 141-157。
- 折谷吉治「中央銀行のガバナンス・ストラクチャー」『明大商学論叢』第 86 巻第 4 号, 2004 年 3 月, pp. 75-95。
- 澤野孝一朗「地方自治と市町村合併に関する実証分析とその議論 - 財政・分権・住民自治 - 」『オイコノミカ』第 42 巻第・4 号, 2006 年 3 月, pp. 219-249。
- 柴田弘文・柴田愛子『公共経済学』東洋経済新報社, 1988 年 12 月。
- 鹿野嘉昭「CRD データベースからみた日本の中小企業金融の姿」『同志社大学経済学部ワーキングペーパー』No. 27, 2006 年 12 月。
- 「CRD データベースからみた日本の中小企業の収益性」2007 年 5 月日本金融学会報告論文。
- 塩澤修平「中堅中小企業ファイナンスに関する理論的分析の視点」日本銀行『金融市場局ワーキングペーパーシリーズ』2000-J-11, 2000 年 7 月 26 日。
- 須田昌弥・依田高典「民営化後の JR6 社の密度・範囲の経済性ならびに地域間費用格差」『運輸政策研究』Vol. 7 第 1 号 (通巻 No. 024), 2004 年 Spring, pp. 2-10。
- 鈴村興太郎「銀行業における競争・規制・経済厚生」『金融研究』第 9 巻第 3 号, 1990 年 10 月, pp. 17-39。
- 「異なる行動原理を有する競争者の存在の厚生効果と郵便貯金」郵政省貯金局『21 世紀の郵便貯金に関する調査研究会資料』1996 年 5 月, pp. 215-231。
- 橋木俊詔・植松千裕「生命保険相互会社のコーポレート・ガバナンスを巡る問題について」『文研論集』第 123 号, 1998 年 6 月, pp. 1-47。
- 「生保の再生・再編には株式会社化が第一歩」『エコノミスト』1999 年 2 月 8 日。
- ・深尾光洋・ニッセイ基礎研 (A)「生命保険会社のコーポレート・ガバナンス」『ニッセイ基礎研所報』Vol. 10, 1999 年 Summer (6 月)。
- ・———・——— (B)「機関投資家のコーポレート・ガバナンス」『ニッセイ基礎研所報』Vol. 10, 1999 年 Summer (6 月)。
- 高橋望「航空・空港をめぐる諸問題とその考え方」『運輸と経済』第 52 巻第 5 号, 1992 年, pp. 48-55。
- 高橋愛典『地域交通政策の新展開』白桃書房, 2006 年 3 月。
- 高田しのぶ・茂野隆一「水道事業における規模の経済性と密度の経済」『公益事業研究』(公益事業学会), 1998 年第 1 号, pp. 37-44。
- 田中廣滋・御船洋・横山彰・飯島大邦『公共経済学』東洋経済新報社, 1999 年 6 月。
- 刀禰俊雄・北野実『現代の生命保険』東京大学出版会, 1993 年 6 月。
- 植草益『公的規制の経済学』筑摩書房, 1991 年 2 月。
- 『公的規制の経済学』NTT 出版, 2000 年 7 月。
- 米田健二「新保険業法下における相互会社のコーポレート・ガバナンス」『生命保険経営』第 64 巻第 4 号, 1996 年 7 月, pp. 3-16。
- 吉野直行「寡占的金融市場における公的金融の役割」貝塚啓明・植田和男編『変革期の金融システム』東京大学出版会, 1994 年 11 月, pp. 119-141。
- ・藤田康範「公的金融と民間金融が併存する金融市場における競争と経済厚生」『経済研究』第 47 巻第 4 号, 1996 年 10 月, pp. 313-323。

協同組織金融機関の理論的整理とガバナンス

*) 本稿は平成 20 年度教員特別研究助成「協同組織金融機関の存在意識に関する理論的分析」の成果の一部である。