

本の企業があるから1200年なんて言えるのですね、彼らは。日本は100年以上の会社というのは20万もあるという話ですね。これほど企業価値を大事にしてきた企業価値王国はない。そして伝統社会のよさを持っている日本が、ジェントルマンに、いまからでもなれやしないか。

そのためのプログラムをつくっていくことも必要なのではないか。

そうでないのなら、思いっきりアメリカ型で行って、共謀罪から、おとり、盗聴、覆面捜査から、クラス・アクションから、司法取引から、バウンティ（bounty：報奨金）から、全部入れなければダメですね。それがなければアメリカの自由は成り立たないのですから。

だから、日本で、自由だけアメリカ型にした

のならば、こういう怖いものも全部入れましょうかという話です。それがダメなら、やはりジェントルマンしかないのじゃないか、こう思っております。

そのためにいろいろな政策提案といいたしましょうか、立法のための努力、あるいは解釈のための努力をし続けていく必要があるのではないかと思っております。

以上で私のお話を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。（拍手）

○犬飼 大変示唆に富む素晴らしいお話を、どうもありがとうございました。それでは休憩に入らせていただきます。

（休憩）

パネルディスカッション 「金融オンブズマン世界大会の印象を語る」

築瀬捨治・田中圭子・上村達男・犬飼重仁

○犬飼 去（2007）年9月26日から28日の3日間、英国のFOSが主催して行われました『INFO'2007¹³』と題します、EUと英国のオンブズマンの大会がございました。毎年行われているコンファランスなのですけれども、今回はロンドンで行われました。その一年ほど前から、英国のFOSのオンブズマンの方々から「それに来たら」というふうに言われていて、「でもちょっと行けるかなあ」ということで、大変苦心したのですが、最終的には、築瀬先生と田中さんと私の3名で、日本から初めて出席することができました。

ということで、その大会の内容、実際にそこで行われたこと、そして参加者の方々から聞いた話、そんなところのご紹介をさせていただきながら、自由な討論にしていきたいなと思っております。

最初に、我々参加メンバーのチーム代表とい

うことで、築瀬先生からお話をいただけるとありがたいです。

○築瀬 犬飼さんからの報告のときに、ロンドンに実際に行ってみて、これだけ多くの人が集まっている会議だというのは知らなくて、非常にびっくりしたというお話があったのですが、私もまったく同感です。私は、資本市場（キャピタル・マーケット）のほうの新規発行の仕事を長年やってきて、ロンドンの人たちとも一緒に仕事をしていたのですが、こういう金融紛争の部分はまったく知りませんでした。それで参加したらどうかというお招きが向こうからあったときに、とりあえず私たちも研究しているので行ったのですが、行ってみると、30カ国ぐらいの代表が集まっていて、100人ぐらい来ましてね。規模だけでなく、私自身は、非常に重要なものとして社会に受け入れられていることを初

めて知りました。例えば、ギルドホールアートギャラリーでのシティオブロンドンの市長(Lord Mayer)のレセプションがあったり、ドレイパーズホールでのディナーがあったり、非常に本格的といえましょうか、ホスピタリティの点でも一流の会議で、大変びっくりしました。

ですから、それだけ大きな広がりを持ち、参加者を大事にしている、そういう国際会議だという点にまず驚いたのですが、内容的には、参加した方の個々のグループに分かれてのディスカッションに加えて、経済関係の女性の大臣が、途中で講演¹⁴に見えられまして、その話が、金融ADRをやっている人たちが意識している問題と非常に密着したお話で、大変具体的で感銘を受けました。抱えている問題は、個人投資家をいかに大事にしないといけないか、その満足度を高めるためにはどうするか、あるいは少しでも不安が残ったままに放っておくことはできないのだと。しかも、ヨーロッパでは、いまや金融取引というのは、サービス業者のほうが国際的にやっているのだから、投資家のほうも多国にわたってサービスを受ける可能性があって、国際的な連携なしに金融紛争は解決できないだろうと、そういう認識で、将来にわたっても、シティが金融の中心であるためには、個人投資家に対するいいサービスを提供するための用意をしなければならない。

政治家の方、あるいは国によっては、金融ADRは制定法をベースにして金融業者を拘束しその管轄に服させているという仕組みもあるわけで、そういう意味では、監督当局の人たち、あるいはその出身の方も参加している。そのほか、もちろん業者出身の人もあり、参加している人たちの間で、そういう問題点が非常によく共有されていると感じました。

日本ではどうなっているのか。まず、(1)問題があるのかなのかということの認識が必ずしも一致していないのではないかと。あるいは、(2)問題があるとしたときに、それをどういうふう

に評価するか。あるいは、(3)将来の金融市場のインフラとして、どういうふう

に評価するか、という、その点でも何か共通のものが持っていないというのが、私の問題意識です。そこが一番大きなところで、彼らは、一体どうしてああいう共通の問題意識、情報を共有し、かつその評価も共有しているのか。それに対して取り組む姿勢も、細かい点ではいろいろ議論はあるわけですが、基本的には大変大切な問題だということのみなが認識を共有している、そのことが一番の感想といえますか、日本の現状との違いかなと感じたところです。まさにそこが、日本でいま何をすべきか、どういう提案をすべきかと、かかわってくる問題です。

先ほど上村先生からお話があって、歴史的な背景を考えると、それなりに理解はできるのですが、日本の場合には、何が最も説得力ある問題の認識であり、評価であり、将来に対する提言なのだろうかというところが、大きな課題であると感じております。

○犬飼 ありがとうございます。いまお話がございましたUKのエコノミック・секレタリーは、若い女性の方で、名前はキティ・アッシャーさん。それで我々は「キティちゃん」と勝手に呼んでいたのですけれども、エコノミック・секレタリーということで、日本で言ったら金融担当大臣か、あるいは経済財政担当大臣みみたいな感じの方だと思いますが、本当によく練れているのを射っており、そして内容が非常に濃い、すばらしいスピーチを聞かせていただきました。

さっきプリンシブルの話がたくさん出ましたが、その講演の中で、UKのエコノミック・секレタリーは、「EUのリテール・フィナンシャル・マーケットを開いていくに際して我々が考えなければいけないプリンシブルを五つ申し上げます」という感じで、プリンシブルを示していました。(Boldは筆者による)

Principles for EU retail financial services

http://www.hm-treasury.gov.uk/newsroom_and_speeches/speeches/econsecspeeches/speech_est_270907.cfm

28. That's our approach to Europe, and to EU action - and it's that approach that I'll apply to the question of how to effectively open Europe's retail financial services market.

29. So you won't be surprised to hear that I don't think the way to do this is through more legislation - and that I don't think the aim should be harmonisation, or one size fits all.

30. Instead, I want to set out today **five principles**, which I would urge the industry, regulators, Member States and the Commission to follow, for the way in which we **ensure the openness of the EU retail market**.

31. **First**, our approach must be centred on the EU's consumers. It should aim to give them **access to competitively priced products**, as well as **effective consumer protection** and **access to comprehensive redress arrangements** when things go wrong - which is of course where many of you come in.

32. **Second**, we'll need to **allow firms effective access to the retail financial services markets** in all member states. Of course, not all will want to take advantage of that access - but without the barriers being removed, and the opportunity being made available, markets can't be fully competitive.

33. **Third**, creating that access for firms will **require consistent implementation and enforcement of existing EU legislation** in this area. Cross border access won't be possible if firms can't be confident that the rules will be properly enforced, and that additional barriers won't be put in their way.

34. **Fourth**, instead of new legislation, a sort of Financial Services Action Plan Part Two, we'll need to use a more flexible range of tools. As the Commission suggested itself in its 2005 White Paper, that should include **better use of national and EU level competition policy**; of market-led solutions; and of national initiatives.

35. **And fifth**, all of these principles will need to be underpinned by **consistently applying better regulation techniques** to proposed new measures - ensuring that **costs and benefits are properly assessed**, and that those who they would affect are fully consulted.

36. So, five principles for taking forward the opening of Europe's retail financial services markets: **focussing on consumers**; giving firms access to markets across Europe; implementing and enforcing existing legislation; **using flexible, non-legislative tools**; and emphasising better regulation.

37. I believe that following these principles can open Europe's retail financial services markets, and **give consumers more choice**, and **more competitive prices** - as well as **creating real opportunities for the financial services sector**, including in the UK. This can be a win-win.

プリンシプルというのは、日本においてはごく最近、急に知られるようになりました。これは、新しい金融庁長官がリスクベース・アプローチとプリンシプルベース・アプローチということをおっしゃったその瞬間に、「プリンシプルベース・アプローチ」ということがスッと広まったのですが、それでプリンシプルベースとルールベースをうまくバランスさせなければいけないというお話になっているようでございますが、じゃそのプリンシプルって一体何なのだろうといったときに、一般には、「え？ 何それ」という感じで、中身がわからないでプリンシプルの話をしているのが日本ではないかと思うのです。

UKやEUの場合には、それぞれこういう場合にはこういうプリンシプルを書きだそうではないかみたいなことで、全部箇条書きにするのですね。そこが違うかなと思います。

まさか、我々が行った会場で、キティ・アッシャーさんから聞いた話の中に、UKが考えるEUのリテール・フィナンシャル・サービス・マーケットに対するプリンシプルの話がその場に出てくるなんて、私は思ってもみなかったのですが、後々で考えると、そういうことの積み重ねが、おそらく重みのあるプリンシプルを構成するのだらうと思います。

そんなような感じがして、非常に心に残ったスピーチだったのですが、ぜひ皆さん見てください。Financial Ombudsman Service Conference: EU Retail Financial Servicesという題で、検索エンジンで引かれればすぐ出てくると思います。非常に内容の濃いスピーチでした。

それでは田中さん、お願いいたします。

○田中 私も、オンブズマンの研究というのはかれこれ10年ぐらいになるのですが、昨年初めてオンブズマンの『INFO'2007』に誘っていただいてといったところで、まさかこんな大きな会議だと思わないで、一昨(2006)年NIRAと共催させていただいたフォーラム¹⁵でオンブズマンを呼んで仲良くなって、ご招待をいただ

いて、気軽な感じで行ったのですが、想像以上に素晴らしいものでした。

INFO'2007は、いま築瀬先生がおっしゃったように、ホスピタリティという点ではまさしく彼らのプリンシプルが現れた会議だったと思います。それは、会議全体を通して、私どものように、オンブズマン制度がなくて、ただいろいろ勉強させていただく立場で行った私たち3人を、とても温かく迎えてくれたといったところにも含まれています。

例えば、パーティの席上でも、私たち3人が一番上座に座らせていただくというような形で、それはとても温かく歓迎してくれたこと。そして、最後に涙ながらに別れてきたような感じだったのですが、彼らが一番期待していることは、こういった制度というものが日本で立ち上げるということは、国々によって事情は違うけれども、それがいろいろな社会をよりよくしていくために必要なものであるということで、参加してもらって何か参考になればとってもうれしいのだ、というようなことを言っています。

ですから、全部が全部FOSの真似をしてイギリス方式で立てればいいと彼らも思っているわけではなくて、そこの中から何か得るものを得ながら、みんなでつくってこうよといったところが全面的に出ていたような気がいたします。

そういった意味で、私が一番びっくりしたのは、ヨーロッパだけではなく、アメリカにも金融のオンブズマンがあった。ということは、日本では金融のオンブズマンというと、カナダ、オーストラリアぐらいが研究の対象だだと思いましたが、サウスアフリカとか、ボスニアとか、アメリカとか、もちろんオランダ、本当に世界各国に金融オンブズマンというものがあって、それぞれがFOSとは違ったシステムで動いています。それぞれにメリット、デメリットがあるということが、それぞれの発表の中で挙げられていて、私たちはそれを学ばせていただいたというような形でした。

たくさんセッションがありますので、自分の一番接することが強いところに、3人がそれ

それ分かれて、セッションに出ていたわけですが、ケースのそれぞれの事例がありながら、FOSではどう挙げた、あるいはほかの国のオンブズマン制度ではどういう扱いをしたといった、ケースワークのようなものもありますし、一つの課題が与えられながら皆さんでディスカッションをするようなセッションもあります。

私が一番印象に残っているのは最終日だったのですが、それぞれの機関の質の維持をどういうふうにするかという、クオリティのセッションがありました。そのクオリティのセッションでは、FOSとアメリカのオンブズマンと、もう一つあったと思いますが、そこがセッションの主なパネラーとして出て、その後みんなでディスカッションしたのですが、例えばFOSで言えば、今回金融ADR・オンブズマン研究会のほうでISO10003（品質マネジメント—顧客満足—外部顧客紛争解決システムに関する指針）を研究しているわけですが、FOSは既にISO10002（品質マネジメント—顧客満足—組織における苦情対応のための指針）を基準にしていて、その基準に則っています。アイルランドもスコットランドも同じです。そういったことで、FOSだけの問題ではなくて、機関としての苦情を扱う質をどういうふうに維持し、向上していくかということまでしっかり組み込まれているということ、それにはもちろんトレーニングというの必要ですし、マネジメント、あるいは、先ほど休憩時間にご質問も出しましたが、アジュディケーターとか、カスタマーコンタクト・ディビジョンに対するメンター制度といったものもしっかり組織づけられています。

もう一つ、質の維持ということで、アメリカからもFOSからも出たのは、FOSやアメリカのオンブズマンに対する苦情です。苦情を扱う機関に対する苦情を、いかに正確に捉えて、それを次の質の維持のためにしっかり自分たちで把握しながら生かしていくかといったシステムが、しっかりそこにもでき上がっているといったこ

と、それは日本のADRだけではなくて、それぞれの組織でも考えなければならぬし、私たち、逆に利用者の立場としても、その点をしっかりと、自分が苦情を言わばなくてはなくて、それがどういふふうに今後に生かされていくのかといったところは、どういふふうに組み込まれているのかというのを見ていくという姿勢も、利用者側にも必要なのかなということをととても感じさせられたセッションでした。

○犬飼 ありがとうございます。先ほどもいまでもお話が出た、米国の金融ADRについて簡単にご紹介いたします。そのADRの名前は、公的な米国財務省の傘下のADRとして、The Office of the Comptroller of the Currencyという、要するにお役所の中にADRがある。ただ、イギリスや、他のヨーロッパの金融ADRと異なりまして、アメリカの金融ADRの場合は、地元というか、各地域の銀行、地域金融機関との預金取引法、いろいろな少額の係争案件等についてのみ取り上げるようなことで、たしか総額500万ドル程度でしたか。

○築瀬 1件のクレームが500ドルで、しかし、年間の支払い命令といいますか、ADR機関がこれだけ払うようにと金融機関に言ったのが、たしか800万ドルと言っていましたね。だから1件は非常に小さいのだけれども、数は相当たくさんある、ということがわかりました。

○犬飼 ありがとうございます。ということでございます。

あと、先ほど来、上村先生のほうから、アメリカとヨーロッパとの比較のお話が出てございますけれども、実は3人でロンドンのオンブズマンの大会に出たあと、私、ボストンのサイボス（Sibos）という、SWIFTの主催するミーティングに出まして、そのコマの一つで、米国の資本市場の規制に関する委員会、ハル・スコット先生という、ハーバード・ロースクールの先生が中心になってやっておられるところで、これ

は2006年だと思えますけれども、アメリカの資本市場があまりにもひどいというか、こういう問題も、ああいう問題も、いろいろ問題があるよということを指摘した民間の団体なわけですけども、その先生がご報告された内容を聞いて、そのあとハル・スコット先生と交流をしてまいりました。

そこで、先ほど来、上村先生から出ておりましたクラス・アクションの話が、実は出るかなと思ったら、あまり出なかったのですが、何が言いたいかという、その報告書の中にクラス・アクションの問題がいろいろと指摘されてございます。

もうお読みになった方もたくさんいらっしゃるかもしれませんが、非常に面白い話があります。これは、渡辺金融担当大臣が書かれた『金融商品取引法』という新書にも書いてあることで、そちらから実は情報をいただいたのですが、日本では、弁護士の数で2万人だそうです。それに対して、アメリカでは弁護士の数で90万人と書いてある。一説によると100万人という人もいます。要するに1対50ということで、それだけ弁護士の数が違う。もちろん、アメリカの場合には、弁護士は州法ベースの弁護士ですし、もちろん金融のことだけやっているわけではないのでしょけれども、金融資本市場関係、株の関係のクラス・アクション、これがどれくらいの訴訟費用というか、クラス・アクションの和解について、支払いの金額が出ているかというのがその報告書に出ておりますので、ちょっとご紹介したいと思えます。

1995年には1.5億ドルだった。これが、2004年が56億ドル、2005年は35億ドル+ワールドコムが61億ドルと。巨大な金額ですね。それに対して、原告の弁護士費用というか、クラス・アクションによる回復額の弁護士費用は、25～35%ということだそうです。それで、いろいろな人の意見を聞きますと、90万人いるアメリカの弁護士のうち、何割かがそのクラス・アクションにかかわっているというか、むしろ積極的にクラス・アクションを起こす側の役割を果たすと

いうことも多いようです。それがいいとか悪いとかいうことではなくて、先ほどの最高度の自由に対する弊害なのか、特殊事情なのか、アメリカの特殊性を非常に示しているのではないかなというふうに思いました。

逆に言うと、先ほど申し上げたComptroller of the Currencyのオフィスがやっているような少額の金融ADRはあるのですが、ヨーロッパやイギリスにあるような金融ADRは、アメリカでは育たないというか、育ちにくいのではないかという印象を持ちます。

もう一つの比較は、賠償責任保険について、企業等の役員の責任保険ですけども、この保険料が、アメリカの企業は、欧州の6倍あるということです。それで、アメリカの場合には、国内の資本市場の規制コスト、種々のコストが非常に高くなってしまって、どうしようもないという状況にある。

一面、金融機関のほうから見れば、金融ADRの費用はほとんど金融機関が負担するという意味では、直接コストはかかるかもしれませんが、全体的に見て、金融資本市場全体のコストという面からすると、どっちがいいのかわからないなど。もしかしたらヨーロッパ型のほうがいいのかもかもしれないなど、印象論ですけども、そういう印象を持つに至っております。私のほうからはそんな感じです。

上村先生、どうでしょうか。

○上村 私はその世界大会にも出ていませんし、横に座って「ふむふむ」と言っているのが仕事かなと思って(笑)、お聞かせいただければと思うのですが、ただ、アメリカはやっぱり証券仲裁の発達がすごいでしょ。あれは業界団体がやっていますよね。しかも証券仲裁の権威というのは、ほとんど法令に近いといつてよいように思います。それを入れて、アメリカの場合はかなりあるかなというふうに思いました。

あとは、アメリカは確かに経営者報酬だって異様に高いと思いますね。野球のスターも異様に高いんじゃないでしょうか。スターも、弁護

士さんもそうなのですかね、個人が取りすぎているという感じがしますね。外国の経営者の幹部を日本の企業が招聘すると、社長の3倍とか4倍も取りますよね。それでも平気で社長はやっていますよね。私が知っている大きなところもそうです。

すみません、私はほとんど存在感ないので(笑)、どうぞお進めください。

○築瀬 1点補足しますと、金融ADRを通じて業界が得ているメリットの一つとして、例えば一定の金融商品を売り出したときに、問題を含んでいるものが仮にあったとする。販売前にはいろいろ研究し、販売方法も研究してやっているわけだけれども、現実の問題として、やはり問題が起きてきたというときに、非常に素早く問題点を、金融ADRを通じて把握している。そういう意味で、自分たちの仕事の、あるいは金融商品の評価についてのアンテナの役割をしているというのがどうやら明らかで、早い段階でそれを修正するということが現に行われているようです。これは紛争解決という役割のほかに、金融機関がFOSを通じて得ているベネフィットの非常に重要なものと認識されているとのことです。

○犬飼 そのお話については、今回出版させていただいた報告書の中でも、大量同時多発型のいわゆるシステミックなリスクを伴うケースについてどう対処するかというところでも話題になっております。皆さんご存じかもしれませんが、モーゲージ・エンドーメント¹⁶という名前で、日本で言うちょうど一時払い養老保険と住宅ローンの組み合わせみたいな、資産と負債の両方を組み合わせた複合的な金融商品が、一時大量に出回ったことがございまして、それを実際に借りて運用投資した人は、途中で、突然すごい赤が出ているというか、評価損になっているということを、例えば10年後に気がつくとか、そういうことが一度にたくさん起こってくる。何千人、何万人、何十万人単位で問題が起こっ

てくるというものに対する対処みたいなものも、FOSはやっていたわけです。

そういうものだけではなくて、同時多発型のそういう問題については、裁判と同様の、判例と同じような効果をもたらす。それが一部によくないのじゃないかという議論が、つい最近もあったようですけども、それは同時にプラスサイドの意味合いもあるのではないかとも思われます。それについて、田中さん、何かコメントいただけるとありがたいのですが。

○田中 エンドーメントの問題は、彼らにとってもすごくモチベーションでもあり負担でもありといったところであったのが正直なところだったのではないかと思います。彼らに入ってくるケースのほとんどの割合を一時期占めていたことがあって、その対処でおおわらわだったということは聞いています。そのためのスペシャルチームがすぐつくられていたようですし、建物の中にいると、そのチーム用のフロアが一時期ありました。

それ以外にも、これは別の機会に行ったときなのですが、例えばどんどん新しい問題が起こってきて、それに対応するために、トレーニングでは間に合わないのではないかという質問を、私、あえて正直にしたことがあります。そういう場合はどういうふうにするのだということと言ったら、何か問題が出てきて、これは大きく広がりそうだと思ったら、そのときにすぐスペシャルチームをつくるだけの余力があるそうです。そのときすぐにスペシャルチームをつくって、そこでトレーニングプログラムをすぐ開発して、すぐケース・マネージャーやカスタマーコンタクト・ディビジョンにトレーニングできる態勢をつくっているということでした。

その知識というか、専門的な情報の蓄積をいかにパブリックにしていくかということも、彼らの活動の中にはあって、それが、先ほど飛ばしてしまったのですが、オンブズマンの活動中のアウトリーチというものであって、町に出て、日本で言うとタウンミーティングに近いも

のだと思うのですが、もう少し身近なところで金融問題というのがこういうのがありますよというのを、FOSだけではなく、FSAと一緒にやってやっているというところも、喚起を呼び起こしているといったところもあるのではないかなと思います。

○犬飼 ありがとうございます。ちょっと早いのですが、もしよろしければ、会場の皆様からの質問にお答えをいただければと思います。ここまでのお話で、皆様どうでしょうか。ご感想でも結構ですし、あるいは質問でも結構ですが、何かありましたらどうぞ。

Q&A

○吉國 吉國と申します。いま証券会社に勤めておまして、その前は日本銀行にいましたもので、今日のお話は非常に感銘深かったのですが、私はもちろんオンブズマンについてはまったく素人ですので、一つロンドンについてお話がありましたので…。ちょうどFSAができて、バンク・オブ・イングランドが独立した、その時期に私自身ロンドンにいて、ロンドンの金融市場を見ていましたので、今日のお話は非常に面白かったですね。

上村先生が言われたように、イギリスのモデルというのは、一つ大きな魅力があるのですが、日本とは相当違うなと私は思いましたのは、やはりロンドンというのはイギリスの中での一つの独立国なのですね。あそこで活躍しているのは、半分以上はおそらくイギリスから見て外国の金融機関ですよ。だから完全なグローバルな世界で、例えばアメリカのマネーセンター・バンクとか、アメリカの会計事務所や法律事務所、そういうところが集まって巨大なインフラをつくっている。ロンドン自体が一種のシティと言ってもいいのかもしれない。シティがインフラになっている。おそらくそういうところで自主規制みたいなものが出てきたのではないかなと思うのです。

そういうところでは、イギリスの国益というよりも、むしろ世界の金融市場の全体の利益を考えてないやっつけいけないのではないかな。そのモデルを日本に輸入するというのは非常に難しい面があるのかなというのが、私の一つの感想です。

もう一つ、質問は、じゃ日本はどうしたらいいのかというところで、金融に置き換えて言えば、日本というのはアジアの中で生きていくしかないのかなという気がしているのですね。そういう場合に、さっき30カ国ぐらいがオンブズマンの会議をやったと言われましたけれども、そこにアジアの国というのは果たしてあったのでしょうか。もしなかったとしたら、例えば日本がアジアでそういうことを少し、犬飼さんあたりが音頭をとってやっていくような余地はないのかなという気がしているのですが。

○犬飼 ありがとうございます。実は、アジアからの出席者は何人か来ておりました。私が認識した限りでは、バンクネガラインドネシア（インドネシアの中央銀行）が来ていましたね。あと1カ国ぐらい来ていたかもしれませんが、明確に認識したのはそれだけです。2人來られていました。

それで、「どういう目的で来たのですか」と聞きましたら、やっぱり勉強に来たのだと。自分たちは中央銀行なのだけど、ADRの機能は非常に重要だと思うので、勉強に来ました、というふうに答えておられました。

それで、いませっかくご質問をいただきましたので、一つ私の感想を申し上げたいと思うのですが、2日間、丸1日ずつ朝から晩までいろんなセッションが行われまして、複数別々の部屋で、三つか四つの違うセッションが行われていたものですから、一人ずつ分かれて出たのですね。私、その中で、EUのFIN-NET¹⁷のミーティングセッションというのに出ました。それは実は、毎年いろんなところでやっている金融オンブズマンの世界大会の一部として、EUが主催しているFIN-NETというグループというか

ネットワークの、EUの中の——EUはいま27カ国の中で21カ国、数にすると40数個の域内組織があるのですが、その人たちがそこに集まってきて、みんなで課題になっている問題を議論したりするのです。

そういう議論の場、1年に1回、総会に相当するような場に、私たまたま遭遇したというか、実際行ったらそういうことをやっていたのですが、そこで、これもびっくりしたのですが、ヨーロピアン・コミッションの担当の若い女性の方、若い女性がヨーロッパでは頑張っているのですが、担当者で、FIN-NETのグループを率いているのです。そこで20数カ国から来た方々いろいろな議論をする。

そうすると、ベルギーのブラッセルから来られているその方が、英語のせいもあって時々詰まってしまうのですね。そうするとどういことが起こるかという、その方のプライドを傷つけないように、ロンドンベースのプリンシプル・オンブズマンのデービッド・トーマスさんが、横から、ソフトに声をかけて、「何々さん、これはこういう感じのことじゃないのですか」とか、「これはこういうことじゃないでしょうか」とか、非常にいい感じでアドバイスをしまして、それで非常にいい感じでミーティングが終わるのですね。その辺のやり方はやっぱりイギリスは賢いというか、いいなと思いました。

要するに、ヨーロピアン・コミッションのその方をちゃんと立てながら、UKオンブズマンの方がきちっとそれを見守って、必要なアドバイスをして、そしてFIN-NETがうまく運ぶように、いつも横から静かに力添えをするという、そういう瞬間に立ち会いまして、私はびっくりしました。だからイギリスは、ユーロという通貨を採用していないけれども、EUの正規のメンバーとして非常に力を持っているのかなという感じがいたしました。

同じような例がもう一つあります。実はさっき上村先生がヒントンさんの話をされましたが、ヒントンさん¹⁸というのは、テイクオーバー・コードの神様みたいな、テイクオーバー・パネ

ル¹⁹の、昔から事務局というか、そういうところにいらっちゃって、いま副総裁をやられている方なのですが、私も上村先生にご紹介をいただいて、日本でも2回ほどお会いして、それでそのあとロンドンに行って、ロンドンのオフィスで、1対1でいろいろお話を聞いてまいりました。

そのときに、テイクオーバー・コードの改訂版というブックレットをもらってきたのですが、そこでもプリンシプルの話が出まして、要するに、テイクオーバー・パネルのジェネラル・プリンシプルがここに書いてありますが、実はもともと10個のプリンシプルだったのです。それが、テイクオーバーのレギュレーションを、EU全体でつくらなきゃいけないということになったものだから、プリンシプルも六つになってしまいましたと。その六つを逆輸入して作り直したのがこれなのですよ、というふうにおっしゃっておられました。だから、イギリスのプリンシプルというものがもともとベースになっていながら、それがEUのものに、全体のものになって、そしてイギリスに逆輸入されている、というようなところが非常によくわかりました。

おそらく、同じようなことがいろんなところで、UKとEUの間で起こっているのではないかというふうにいま想像されるのですね。そういうことが起こっているというのは、日本にいると全然わからないのですけれども、そのプリンシプルというものを考えるだけでも、いろんなプリンシプルがどんどん生産されていまして——生産されているという言い方はよくないかもしれませんが、それだけやっぱり10年、15年、イギリスとEUが苦労して議論を尽くして、その結果として出てきた珠玉のプリンシプルみたいなものがいっぱいあるわけですね。

そのプリンシプルと連動する形で、先ほど来お話があったISOのマネジメント規格も、そのプリンシプルと表裏の関係にあるのだなというふうに思いました。

ところで、1カ月ぐらい前、2007年12月13日にリスボン条約ができました。EUの憲法条約が

オランダとフランスで否決されて、2年してリスボン条約というのができて、新たにもう一度、拡大EUを、もう一回やろうという話になっているときに、EUの駐日大使の方の講演を聞く機会があったのですが、非常に面白い話でした。その方がおっしゃったのは、EUは何で生きていくかという、スタンダード・セッティングで生きていきます、ということをおっしゃっていました。

そのスタンダード・セッティングというのは、まさにいまのプリンシプルの話だとか、ISOの話だとか、そういうものがEUとUKの連合体でどんどんできてきているということをおっしゃっているのだなと。やっぱりアメリカを彼らは見ているのじゃないかなと思うのです。そこで、我々、金融資本市場をいろいろやっていた人間からすると、一昔前、10年前ぐらいまでですかね、グローバルスタンダードといえばアメリカンスタンダードのことだと思っています。おそらく皆さんもそういう感じをお持ちになったかもしれませんが、いまグローバルスタンダードと言ったら、アメリカのスタンダードだと思っている人はほとんどいなくなりました。ヨーロッパのスタンダードのことがグローバルスタンダードという感じになってきているのではないかという感じがいたします。それくらい、ヨーロッパと英国の連合体がどんどん押してきている、存在感を世界中で広げてきているということが、あらゆる面で感じられました。

今回、イギリスとアメリカの両方回ってきましたけれども、そんなような印象を非常に強く持って帰ってきました。

そういうことが起こっているということすら、日本ではあんまり議論もされないし、報道もされないし、金融ADRというものを考えるに際しては、そういうところも含めて考えていかないといけないのかなと思っております。これは金融ADRの話だけではないと思います。そういう印象を持った次第でございます。

○上村 いまのご質問の中で、イギリスをやる

のが大変だと、確かにそのとおりだと思います。国王だって、シティには市長の許可がなきゃ入れないわけです。それぐらいの権威があるわけで、それだけの歴史の重みというのがある。そうだと思いますけれども、じゃアジアでいったときに、どういう意味でアジアかという、地域のアジアではなくて、やはり私は、他国の制度を学ぶという点では、日本人ぐらい学ぶ国民はいないと思います。

つまり、私は最近いつも言っているのですが、日本の大学というのはみんな比較法研究大学ですよ。中央大学は、イギリス法律学校です。それから法政大学はフランス法律学校です。それから日大と専修もイギリスとアメリカ法です。早稲田は最初政経と法と文から始まるのですけれども、建学の母と言われている小野梓は英国公法です。100年以上前ですけれども、イギリスのプリンシプルを身につけた日本人が育たない、日本の近代化というものができないのだということを盛んに言っていた。さっきの福沢諭吉のカンパニーじゃありませんけれども、当時の人のほうがよっぽどまともなことを言っていたということがある。

アメリカ人は、外国の法律ってほとんど学ばないのじゃないでしょうか。全部どの国にもアメリカ的なものが備わっていると思っていろいろ言ってきますね。ヨーロッパはヨーロッパで、それなりの自信があって、アメリカとヨーロッパがしのぎを削っていると思います。

日本は、やっぱり私は、外国の法律を謙虚に150年間学び続けて、市民法については、150年間の経験があるアジアの国、そしてその学問は、法律学でも経済学でも、日本語で消化して、日本独特の学問的世界を持っている、ほとんど唯一のアジアの国家じゃないかと思えますね。それを今度英語にして発信するのが大変なのですけれども。

香港とかシンガポールとかインドは、イギリスの会社と法をそのまま使っているわけですから、英語ができるのは当たり前で、しかもコモンウェルス（英連邦）の判例法がまだ生きてい

るわけです。

だから、そういう国が英語を使ってやっているから日本は遅れるとか、そんなことを言うぐらいばかげた話はないと思いますね。つまり、日本はそれぞれの日本独自の事情に合わせた学問を、西洋の学問を日本語で独自に発展できている国だと。自然科学だって、アジアでノーベル賞を輩出しているほとんど唯一の国だと思います。

ですから、そういう意味では、アメリカの制度を知り、ヨーロッパの制度を知り尽くし、そして彼らのよって立つ歴史とか、そういうものまで学んで、そして後発の日本だからこそ最後は立派なモデルが出せると。自動車だって、電化製品だって、後発が一番いいものが短期間にできなきゃおかしいので、法律はそんな簡単じゃないですけども、せめて気持ちはそのぐらいの気持ちを持って、日本版の理論モデルというのは、その最高水準のものを提示する。中国とか東南アジアの国は、これからこの世界で苦しむはずですから、日本が悩んできたモデルが一番貢献する。文化貢献にもなりますしね。実際、難しいのはおっしゃるとおりだと思いますけれども、日本の社会が持っている社会のインフラの魅力というのものもあるし、製造業の千何百年の歴史もあるし、やはりその中で、日本の学問というのを信用して、何かモデルをつくっていく努力をしていくことは、十分可能ですし、そういう気持ちを持っていたいと思いますね。

○稲葉 早稲田大学法務研究科の稲葉です。まずADRについて日本でなぜ定着しないかとい

う問題があります。つまり、司法型のADRである調停制度はある程度定着していると思うのですが、そのほかのADRはなかなか定着しないのですね。例えば、アビトレーション、仲裁という制度が、欧米では大変発展している。しかし、日本ではどうもアビトレーションに対する不信感というのがあるようで、「裁判に行こう」ということになる傾向があります。それが一体なぜそうなるのか、というのが一つの問題です。

拘束されるのがいやだ、あるアビトレーター
の判断で、いきなり否も応もなく拘束されるのが不愉快だということがあるように思います。

私は裁判所のOBですが、裁判というのは双方の言い分を聞いて、それについて一応納得のいく手続きをできるだけとる。もちろん納得できない人もいるし、当事者の代理人の資質の問題もあるし、裁判官の資質の問題もありますが、一応、裁判官に対する信用が存在している、というところがあると思います。

仲裁人に対する信頼が、日本の場合どのよう
にして形成されるかということが問題ですね。基本的には、その問題を乗り越えるためにはどうすればいいかを考えなければならない。

金融について言えば、金融機関に対してだけはADRの判断に拘束力を持たせないと動きがとれません。金融機関をどういうふうにして拘束するか。私は、証券のADRに関与しているのですが、あれの仕組みは、一応証券会社を拘束する。その判断に従うのがいやならば、証券会社自らが訴訟を起こせという仕組みにしています。せめてこういう仕組みをあらゆる分野でつ
くらないとだめだと思います。

以下参考表示：

協会員と顧客の紛争等の解決のあっせんに関する規則《抜粋》

(協会員及び金融商品仲介業者のあっせん手続への参加義務)

第13条 顧客からあっせんの申立てのあった場合には、当該紛争の相手方である協会員及び金融商品仲介業者は、あっせん委員のあっせん手続に参加しなければならない。

(答弁書の提出)

第14条 第10条第4項の規定によりあっせん申立書の交付を受けた顧客又は協会員及び金融商品仲介業者は、遅滞なくその申立てに対する答弁又は抗弁の要点を明らかにした細則に定める様式による答弁書2通及び証拠書類がある場合には、その原本又は謄本をあっせん委員に提出しなければならない。

2 あっせん委員は、前項に定める答弁書の提出があったときは、その1通を申立人に交付する。
(事情聴取)

第15条 あっせん委員は、期日を定めて紛争の当事者である顧客及び協会員並びに金融商品仲介業者（以下「当事者」という。）若しくは参考人の出席を求め、事情を聴取することができる。

2 前項の規定により、出席を求められた当事者は、自ら出席しなければならない。この場合において、法人である顧客又は協会員若しくは金融商品仲介業者は、自己を代表する者を定め当該者を出席させるときは、あっせん委員に対して、当該者が自己を代理する者である旨の委任状を提出するものとする。

3 第1項の規定により出席を求められた当事者は、あっせん委員の許可を得た場合には、その代理人を出席させ又は代理人若しくは補佐人とともに出席することができる。

4 あっせん委員は、いつでも、前項の許可を取り消すことができる。

(資料等の徴求)

第16条 あっせん委員は、当事者に対し、あっせんに必要な事項について文書若しくは口頭による説明を求め、又は資料の提出を求めることができる。

2 協会員及び金融商品仲介業者は、前項の規定による求めがあったときは、正当な理由なく、これを拒んではならない。

(あっせんの打ち切り)

第17条 あっせん委員は、あっせん中の紛争が次の各号のいずれかに該当するときは、そのあっせんを打ち切ることができる。

1 当事者があっせん中の紛争について訴訟を提起し又は民事調停を申し立てたとき。

2 あっせんを行うに適當でない事実が認められたとき。

3 当事者間に合意が成立する見込みがないと認められたとき。

4 あっせんの申立てを行った者が、正当な理由なく、あっせんに出席しなかったとき。

2 あっせん委員は、前項の規定によりあっせんを打ち切るときは、当事者双方にその旨を通知する。

(あっせんの申立ての取下げ)

第18条 顧客は、いつでも、細則に定める様式によるあっせん申立取下書をあっせん委員に提出して、あっせん申立てを取り下げることができる。

2 あっせん委員は、前項の規定によりあっせんの申立ての取下げが行われたときは、その旨を当該紛争の相手方である協会員及び金融商品仲介業者に通知する。

3 あっせんの申立てを行った協会員及び金融商品仲介業者は、当該あっせんの申立てを取り下げることができない。ただし、顧客が同意した場合には、この限りでない。

(あっせん案の提示)

第19条 あっせん委員は、紛争の解決に資するため相当であると認めるときは、当事者双方のために衡平に考慮し、申立ての趣旨に反しない限度においてあっせん案を作成し、これを当事者双方に提示してその受諾を勧告するものとする。

2 前項の規定によるあっせん案を顧客が受諾したときは、当該紛争の相手方である協会員及び

金融商品仲介業者は、これを受諾し、すみやかに当該あっせん案に基づく義務を履行しなければならない。ただし、協会員及び金融商品仲介業者は、当該あっせん案を受諾し難い場合には、あっせんの申立てを行った顧客が、当該あっせん案に係る紛争に関し、訴訟を提起した場合を除き、すみやかに、当該あっせん案により支払うべき金銭を本協会に預託し、債務不存在確認訴訟等の訴訟を提起しなければならない。

- 3 本協会は、前項ただし書に基づく預託金を、同項の債務不存在確認訴訟等の訴訟に係る第1回目の口頭弁論が行われた後に、当該協会員及び金融商品仲介業者からの申出により当該協会員及び金融商品仲介業者に返還する。
- 4 前項に規定する預託金については、本協会が銀行預金として預け入れ、当該預金に金利が付された場合には、付された金利を付して協会員及び金融商品仲介業者に返還する。

出所：<http://www.jsda.or.jp/html/kisoku/pdf/d001.pdf>

証券のADRはだから自主規制方式です。証券業協会の申し合わせでそういう仕組みにしている。それに従わないと証券会社は仲間外れになる。いざとなれば、証券業協会から除名する。そういう仕組みにしているはずです。

そういう自主規制の形でやるか、あるいはアメリカ型のように、あるいはヨーロッパの一部でやるように、法律でそれを決めてしまうという仕組みにするかのいずれをとるのかですね。いずれにしても、どういう形で妥当な解決、つまり最終的な結論を得るかが重要です。ADRをやる担当者、これはオンブズマンですが、途中で、調停、つまり合意で解決するというのは望ましい一つのプロセスですから、それはいいのですけれども、調停で解決するためには、最終的な裁断権がないとなかなかうまくいきませんね。つまり、合意しなければ元の木阿弥ということになるのでは、動きがとれないことになると思います。

ですから、何かの形で最終的な決断権を持つということが必要なのです。裁判所が行なう調停の場合も、最後は裁判につながるところが若干あり、裁判官が関与しますから、裁判官がある程度事件の見通しを言うと、それに対して何となく心理的な拘束力があるという面もあると思います。だから、そういう仕組みをどうつくるかです。

プリンシプルの話が出ましたけれども、物事

を法律論で解決できない部分がどうしても出てきて、そのときには何を根拠にするかということ、やっぱり条理とかプリンシプルとか、そこをきちんと明確にしておいて、ブレがないようにする必要があるということがあると思います。

ですから、そういう点について、きちんと配慮しないとイケないのでしょうか。

つまり、先ほど出たような、イギリスの制度をそのまま輸入するわけにはいかんだろうという問題は当然ありまして、それはやっぱり日本の文化というものに根ざして考えざるを得ないと思っております。

そして、アジアは一つと言えるかどうかというと、アジアは一つとは到底言えないのではないかと。アジアは、EUみたいにキリスト教という一つの文化の中で、ローマ法、ゲルマン法という法の伝承の下に一つの文化圏を形成していたという地域と、儒教文化圏ということになっているのかどうか分かりませんが、儒教文化圏というのは近代的な文化圏ではないので、なかなかそう一律にはいかないのではないかとこのように思います。

そうすると、上村先生が言われたように、とにかく日本では、日本の文化に即してきちんとしたものを考える。それがうまくいくということを実証する必要があるように思います。それをアジアにおける共通財産にして、そこから考

えるというようなプロセスをとる必要があるのではないか。みんなで一度に寄り集まって、アジアに共通していい制度をつくりましょうなんて、それはとても無理な話だと私は思いますね。

それからもう一つは、日本の経済界というのは、総資本というか、そういう考え方がないのですね。つまり、全体をよくするという考え方がなくて、自分のところさえよければいいという考え方がどうもあるみたいです。私は、総会屋に関する立法を担当したことがあるのですが、要するに総会屋にカネ出すなんていうのは、総資本の考え方をしたら絶対許されるはずじゃないのですね。自分のところでカネ出して、自分のところだけ何とかしたら、要するに総会屋というのはそれに味をしめて、どんどんほかのところでもやるに決まっていますから。それを平気でやるというのが日本の体質ですよ。

だから、証券業協会にしても、あるいは金融界にしても、個人投資家をきちんと育成することが、金融界全体の利益だと、これはたぶんわかっていると思います。わかっていると思うけれども、そのとおりにやるかという、そうはならない。そこが非常に問題です。そこをどう教育していただくか。我々が教育するよりも、むしろ金融界のトップを教育する必要があるというのが私の率直な印象です。

もう一つ、築瀬先生に若干申し上げるのですが、弁護士も問題がありましてね（笑）。例えば、証券会社の顧問弁護士が出てくるわけですが、全体的な利益というよりは、やっぱり会社の利益というものを優先するところがありますね。これは、落ち着きはこちらがいいのですと言っても、やっぱり会社の立場が優先する。法的にぎりぎり言うとかどうかという問題はあつたし、それから証拠の問題があるし、そういうことをどう考えるべきか。

それから、さっきコースの理論という話がありました。結局、現実には経済力の差というものがあるので、現実世界ではコースの理論は成立しないと思っています。「法と経済学」は、現実離れしている面があると思う。公害で、被

害者がカネ出して何とかするようなことは現実には考えられない。企業ならカネ出して防止するでしょうけれど、被害者がカネ出して防止装置をつけるというような話はありません。要するに、力の均衡とか合理性の全面確保とか、そういうものは、人間の社会では成り立たない。力が平等だとか、情報が全部平等に行き渡るなんていうことは、あり得ないわけです。法の支配という理屈は、力の支配をどういうふうにして排除するかということなので、公正を基本原理とすべき法律の世界を市場原理で何とかしようというのはもともと無理な話で、むしろ力をどういうふうにしてコントロールするかというのが法律の役割だと思います。

そういう意味で、金融ADRというのは、安い値段で救済するということが非常に重要なことだと思います。だから、訴訟に行くとお金がかかる、それを何とかして妥当なところで食い止める。そして関係者に満足感を与えるということですよ。クラス・アクションは日本ではありませんけれども、クラス・アクションをつくれという声が増える前に、こういう制度で何とかうまくいっていますよということにするほうが、社会全体のコストとしては安くなるのではないかと。アメリカ流のやり方というのは、決して社会全体としてコストが低いというわけではない。

日本の金融界は、どうも個人から収奪して企業が儲けて、それをまた外国へはき出しているという、そういう感じがするのです。

だから、そういうことをする前に、日本の社会で、日本の個人の金融資産、営々として消費をしないため込んだ資産というものを、きちんと保全してあげることですね。こういう政策というか、意識をきちんと持ってもらう、ということが重要なのではないかと思います。

○築瀬 いくつかの点、大変参考になりました。ありがとうございました。弁護士の方も確かに、実際に訴訟をやってみると、その案件、かつ依頼者の方に、非常にのめり込むことは多々見受

けられるので、もう少し幅広いいろんなファクターをのみ込んで、検討して、ジェントルマンらしく弁護士も振る舞うようにしたいものだと思います。ありがとうございました。

○田中 いま、仲裁人とか第三者への信頼という問題が一番初めに出たと思うので、その点だけ少しコメントさせていただいて、私の最後のコメントとしたいと思います。

英国の金融オンブズマンですが、最終的には、数人のオンブズマンの裁定で終わるというところがあって、そこまで行くのが、ケースとして取り上げられた件数のわずか8%ではあるけれども、そのこのゴールがあるからこそ、申立者が調停とかメディエーションや調査というものの段階まででかなりの部分(92%)が満足している部分は、おっしゃるとおりだと思います。それにつけてというところもあるかと思いますが、英国金融オンブズマンが行なう調停(メディエーション)という制度システムも、日本の従来の調停とは違っていています。ですから、本の中でオンブズマンの方がおっしゃっていますけれども、例えば5000円と1000円の間の問題を、「3500円でどうですか」とこちらから言うという問題ではないといったところは書いてあります。むしろ、そのこのところの言い分をしっかりと聞くというところ、こちらから提示をするというわけではなくて、両方が満足いく回答を引き出すという作業では、まさしくFOSのトップオンブズマンの一人であるデービッド・トーマスさんが、先ほどの犬飼さんのお話に出た、ベルギー人のチェアマンの女性の会話を引き出しながら、会話をファシリテートしていくというところに共通していくと思いますが、そういった理念というものがあるかと思います。

あるいは、仲裁を行なうオンブズマンは、今回はそこまでご説明できなかったのですが、利用者の立場から見ると評議会というところがあって、そこでオンブズマンを選びますが、そういうオンブズマンだからこそ信頼できるという部分があります。ですから、二重構造になってい

て、従来の業界型のように業界が選んだ仲裁人が裁定するからというところではない、ということもあります。

ですから、それは一概にすぐ答えが出る問題ではないかと思いますが、それをいかに日本で構築していくかというところが、これからの金融ADRというところで必要になりますし、その点をアジアから発信していくというスタイルができればいいなと思っております。

○上村 稲葉先生のお話にもありましたが、一般論ではありますが、経済学者の方々が考える法というもののイメージが現実離れしている面なしとしないのではないかと想像しています。つまり外部性があるそれについて当事者間でルールをつくって処理することができれば経済学はすっきりといくのであって、そうすると法なんか要らないか最小限に済むというか、法をコストを生み出す外部性そのものとしてみならずイメージが強いのではないかという感じがします。しかし、例えば金融資本市場というのは、私いつも言っていますが、例えば、国立競技場みたいなものをきちんと用意して、そこにきちんと白線を引いて、ピストルを正しくうって、きちんと運営して、そこで安心して競走(=競争)ができる。終わったら、順位をきちんとつけて、という世界は外部性ではなく、ど真ん中です。経済システムをつくるために必要なインフラ、標準装備としての法システムですよ。標準装備をどうするかという話なので、それは外部性の話ではない。そこは、日本という社会は、法律家の発言力が非常に低くて、一般の雑誌でも法律家が出てくることはほとんどない。ほとんど経済学者が出ているし行政の世界でもそうです。従って、私も稲葉先生もつい発言が長くなる(笑)。めったにない機会なものですから。どうも、経済学者の方々は本気で法というものを考えていないのではないかと懸念があるわけです。一番日本の社会をリードしているはずの経済学者の方々にはやはりその辺も考えてもらわなければというその点で、稲葉先生

がおっしゃったことと問題意識を共有しております。私も「法と経済学」というのは一つの理論モデルとして面白いと思いますけれども、しかし現実の社会で何か役立つことをいつてきたかという、規制緩和の時に使われてきただけではないか、という印象を個人的には持っています。

○浜辺 早稲田大学の法務研究科で国際取引法とか企業法務を教えています浜辺陽一郎と申します。

基本的な質問なのですが、英国法のモデルの実態、手続き的なことを確かめておきたいのですが、調停、メディエーションがあって、そして8%がオンブズマンで判断されるという概略はわかりました。基本的な考え方はそれでいいのですが、調停というのは、私の弁護士の実務経験で、日本の調停のイメージというのがあるわけですね。つまり、当事者が交替で調停委員に話をして、それで話を詰めていく。イギリスのメディエーションもそれに似たような形で行われるのか、それとも、そうじゃないのか。先ほど、日本とはちょっと違うようなことをおっしゃっていましたが、その辺、具体的にそれはどういうものなのかを少し教えていただければと思います。

あと、オンブズマンというのが、これは結局手続的には仲裁手続きと同じようなことなのでしょう。つまり、最終的に8%かもしれないですが、この8%の事件の処理のされ方というのは、要は仲裁手続きというのは現実にはほとんど訴訟と同じで、要するに準備書面のような主張書面をやりとりし、そして証拠調べをするという流れですけれども、そんなようなプロセスを仲裁手続きの場合にはやるのが一般的なイメージなのですが、オンブズマンも同じなのでしょう。それとも何か違うのでしょうか。

例えば、一番気になるのは、特に金融紛争の場合、何が問題かという、一般消費者側は証拠が不十分である、しかし金融機関の側が証拠を持っている。その場合に、金融機関は自主的に

証拠を出すのだろうか。日本の金融機関はなかなかそういうときに、何だかんだと言って全然出てこないわけですね。それが一つの紛争解決の中での非常に大きな不満としてあるわけなのですが、オンブズマンという制度の場合、そのあたりの証拠の提出という制度は一体どうなるのでしょうか。

アメリカなんかには、ディスカバリーがあり、裁判所侮辱罪みたいなものがある、非常に実効性があるわけですが、そのあたりがオンブズマンの制度ではどうなっているのか。その辺をちょっと教えていただければと思います。

○犬飼 全部はお答えしにくいのですが、一言だけ申し上げますと、言葉は日本語の「調停」ないし「仲裁」という言葉と、イギリスで行われているものの訳した言葉はたまたま同じになるということですが、私の実感としては、内容はまったく違うものであるという理解です。

証拠調べ云々かんぬんということも、FOSの金融オンブズマンの制度自体は2000年金融サービス市場法(FSMA)の中に法定されているものですが、その中で行われていることはあくまでも非公式の柔軟性あるプロセスであり、日本における証拠調べ(訴訟法上の手続として、裁判官が書証や人証等の証拠を取り調べること、または、訴訟法上の手続として、訴訟当事者や証人が法廷で尋問(主尋問・反対尋問)を受ける口頭弁論期日のこと)という形のものはないと理解しております。

(追記:FOSは金融機関に証拠提出を命じる権利を有する。[NIRA Market Governance Report 2005 3 海外事例編P.169(Ⅱ. 3英国 金融オンブズマン・サービス(FOS)ヒアリングメモ)参照])

○田中 メディエーションに関しては一言ではご説明できないので、後ほどゆっくりお話しさせていただきます。仲裁とオンブズマンは同じなのかということに関しては、結果的にはもしかすると裁定というところでは同じことになり

ますが、若干そこはニュアンスが違うかなという感じがします。

あと、証拠調べというところでは、FOSから、権限的に証拠を出せというところは、オンブズマンから「出してくれ」と情報提供を命じたことはあるという話は聞いています。そこまででご了承いただければと思います。

○上村 そこは業者のプリンシプルが働くはずだと思いますね。金融サービス法の11のプリンシプルというのがありますけれども、例えば最後の11のプリンシプルは、「金融サービス業者は規制当局に対して開放的かつ協力的な姿勢で対応しなければならず、かつ、業者についてはFSAとして——これは、私はFOSにも妥当すると思うのですが、同じ業者の組織ですから——通知を受けることを当然に予測し得るようなあらゆる事柄を情報提供しなければならない」ということになっていますので、ここでまたプリンシプルが働くはずだと思います。

ですから、アメリカ的な仕組みでディスカバリーをやって出せということを言わなくても、そこにまたプリンシプルが働いているわけですから、FOS自身が、業者がつくっているものであって、FSA自身も業者がつくっているカンパニーであって、それで自分たちがつくったルールに基づいて片面的な解決をするわけですから、そこで出さないということがあれば、プリンシプル違反ということで、そういうシティの制裁の対象になるのではないかと。私は、たぶんそうじゃないかと思っています。

○築瀬 まずオンブズマンのところへ行く前の段階ですけれども、調査の仕方は非常に柔軟にやっているようです。日本ですと、調停というと、イメージとしては、例えば裁判所における調停の手続きが思い浮かびますので、調停者がいて、両当事者が同席し、交互に呼び込むという、そういう形を考えがちなのですが、オンブズマンの場合は、例えば電話で事実調査をしますし、金融機関に対して、こういう資料を出す

ようにと命ずる。あるいは、一方がこういうことを言っている、それに対してどういうことなのかと調査をする。ということで、必ずしも同席するとかいうことはしない。遠隔地にいる当事者の場合も、FOSが間に入って、調査をどんどん進めるということをやっているようです。

もう一つ、日本ではあまり仲裁は盛んでないのですが、オンブズマンに限らず、国際仲裁の世界では、仲裁人のリーダーシップというのは非常に強いです。従いまして、例えば、案件によっては、早く解決しなければ意味がないというような事案であれば、しっかりしたまともな仲裁人であれば、そういう判断のもとに、ものすごく早く手続きを進めるように命令します。従って、その辺は非常に柔軟で、スピードもそうですし、争点の整理も非常に柔軟です。それから、ディスカバリー²⁰は、アメリカの当事者ですと、ふつうディスカバリーを主張して、あらゆる争点について、全部情報を見つけないとわからないということになります。もともとアメリカでは、考え方が、被害があったらまず訴えて、その請求原因が何だかは後で考えるという考えですよ、基本的には。

大陸法はそうじゃなくて、きちんと事実を発見して主張しなさいという、日本もそうですけども、相当考え方が違います。国際仲裁の世界では、このように違った考えを持っている法律家が入り乱れて仕事をしているわけで、その世界では、事案に応じて、相当、仲裁人が強い指導力をもってやっていく。

従って、オンブズマンの場合も、例えば、証拠を提出しなければ、それはおかしいのであれば、そのように判断すると思いますね。いま上村先生がおっしゃったように、もともと、それは出すべきだとの共有された理解がそのベースなのですね。

○上村 もう一個ありました。第7プリンシプルです。「金融サービス業者は、顧客とコミュニティにとって必要な情報を、明瞭にして、公正、かつ誤解を生じさせない方法で提供するために

十分な配慮をしなければいけない」とあります。「コミュニティ」という言葉が出ていますが、株主は個人だという前提ですから、顧客の集合体はコミュニティなのです。

ですから、浜辺先生の質問はごもっともな質問なのですが、アメリカ法的質問なのです（笑）。そこに、何か変なのがあるなと思ったら、必ずプリンシプルがある。ですから、そこに何

か妥当するプリンシプルがあるので、それがありますよと言われた瞬間、それを守らなきゃいけないし、守るのは当然だという前提だと思いますね。そういうことだと思います。

○犬飼 それでは、これでパネルを終わらせていただきます。追加のご質問、ご感想等は、懇親会の席上で、ぜひお願いいたします。

特別講演 「制度と人間」

金融庁総務企画局企画課長
大森泰人

制度と人間（メモ）

はじめに

制度（金融制度）金融業法、会社制度、民事ルール、ADR
人間 金融業者、金融業者のユーザーである国民一般

「日本版金融オンブズマンへの構想」からの引用（第一部より）

(10) 避けるべきヴィジョンなき破壊

（金融商品の）製販分離政策の評価とも関連するが、現在、銀行と証券の分離政策の見直しは、政府の審議会等で検討課題に上っている。ただ、基本的に利用者の視点に立った紛争解決制度の確立などアフターケアの制度整備を欠いたままの銀・証分離政策の見直しは、ヴィジョンなき破壊に結びつきかねない。抜本的な制度システムの見直しと新しい制度の設計には、顧客の立場も踏まえた全体最適の観点が欠かせない。

I. 大蔵省時代

1. 戦後～

- ・大恐慌を契機に誕生したアメリカ型金融制度（証券市場を金融システムの中核とし、銀行と証券を区分）を導入
- ・上記制度の下で、圧倒的に銀行中心の金融システムを形成（背景：規格大量生産によるキャッチアップを必要とする一方、経済全体が資本不足→銀行が低利で預金を集めて政策的に配分する産業銀行モデル（メインバンク・システム）が有効）

2. 80年代～

- ・実体経済が世界経済のフロントランナーに到達（今後の成長分野が判然としない時代＝銀行借入より市場調達を整合的）
- ・一方、大企業の資金不足解消・市場調達化、銀行への預金流入継続→不動産担保貸付への一層の注力（サブプライムと同じ構図）

3. 90年代～

- ・バブル崩壊