

不動産売却等に関する第三者検討委員会 (第5回)

1 日時

平成21年3月25日(水)

10時00分 ~ 11時30分

2 場所

日本郵政株式会社 3階 第二応接室

資料	これまでの主な意見や指摘と会社の説明内容等 (第4回から継続)
----	------------------------------------

これまでの主な意見や指摘と会社の説明内容等

大項目	小項目	意見、指摘等	会社の説明内容	検討すべきと思われる事項
かんぼの宿 (事業譲渡)	事業譲渡	売却(事業譲渡)の方法は適切だったか	<p>事業を継続し雇用に配慮すること、法律による譲渡・廃止の期限(平成24年9月末)などを勘案し、「事業を廃止して不動産を売却」するのではなく、「事業を一括譲渡する」ことが適当と判断したものの。</p> <p>雇用契約、温泉法や旅館業法等の許認可、その他の権利義務を一括して円滑に承継することができる会社分割の方法を用いることとした。一定の要件の下、不動産取得税が非課税、登録免許税が軽減されるといった措置もあり、より有利な条件での譲渡が可能と考えた。</p>	<p>不動産の売却等についてのスキーム整理 個別売却か一括売却か、単純売却か事業譲渡か、等</p> <p>各スキームについての基本的考え方(ルール、留意点等)の整理 選定基準(価値の最大化、処分の確実性、等)</p>
	入札手続き	(会計法に準じた)一般競争入札にするべき(一次・二次審査、優先交渉は必要か)	<p>本件が事業の譲渡であることから、官公庁等が行う「一般競争入札」ではなく、事業の譲渡(企業買収・売却)において一般に用いられる選定手続きを採用した。なお、日本郵政株式会社は、会計法の適用対象ではない。</p> <p>事業の譲渡においては、譲渡価格、承継する資産負債や雇用などの諸条件について交渉を重ねたうえで、最終契約に歩み寄って行くことが一般的であり、譲渡価格やその他の諸条件に変更の余地を残す手続きは、事業の譲渡に適応した公正な手続きであると考えます。</p>	各スキームについての手続き等の整理
	選定過程	選定過程が不透明	<p>事業の譲渡先の選考にあたって、デュー・ディリジェンス(事業評価)の作業が膨大な負担を伴うこと、また、詳細な情報を広く開示することは情報管理の観点からも好ましくないことから、複数回の選定を通じて、候補先を絞り込んだ上で、デュー・ディリジェンスを実施することが適当としたもの。</p> <p>デュー・ディリジェンスの結果を踏まえて、改めて価格や譲渡条件の再提案を受け、1社に優先交渉権を付与し、さらに詳細な契約条件について交渉し、優先権を持つ候補先との交渉が決裂した場合には、二番手以下の候補先1社に再度優先交渉権を付与し、改めて交渉を開始することとした。</p> <p>このような選考手続きを経て、オリックス不動産株式会社へ優先交渉権を付与し、同社との条件交渉を経て、譲渡を決定したものの。</p>	
	譲渡先の要件	特定の者に対して、優位に選定を進めていないか	<p>日本郵政(株)のホームページで告知して、広く提案を募り、日本郵政(株)にとって最も条件の良い先を選定するというもの。</p> <p>入札要綱には、法律事務所と相談の上、「譲渡の対象となる施設等の範囲を変更できる」旨を当初より明記。また、「第一次提案に参加できる者の決定時期」を記載しており、これにより予備審査があることは明らか。</p> <p>予備審査においては、事業継続、一括譲渡等に問題がないかを、事業内容/ファンド規模、運営/投資実績、取得後の運営体制を総合的に評価した。第一次、二次審査においても、公平に審査を実施した。</p> <p>情報を公開して候補先を広く募った上で、厳正な審査の結果選定されたものであり、問題ないと考えている。</p>	譲渡先選定についての考え方の整理 譲渡先の要件等(反社会的勢力、業種制限、用途制限、事業継続、雇用条件等)
	処分時期	処分時期は、適当だったか	<p>経済情勢の急激な悪化、地価下落等という環境ではあったものの、平成24年9月末までの譲渡または廃止が法定されていること、本事業が不採算であること、譲渡価格が純資産相当額を上回っていることを総合的に勘案し、従業員のモチベーション維持のためにも、早期に雇用継続を確定させる必要があると考えたもの。</p>	不動産の評価と処分価格についての考え方の整理 評価の考え方、処分価格の考え方、妥当性の検証等
	処分価格	売却額は、妥当だったのか	<p>単なる不動産価格ではなく、事業の総合的な価値であり、また、広く譲渡先を募って競争原理を働かせた結果、提示された価格であることから、適切な価格と認識している。</p>	
	アドバイザー	アドバイザーは必要か(その業務内容)	<p>短期間で円滑且つ優位に事業譲渡を進めるために、M&A・法務・税務・金融・不動産等の専門知識・実務経験を有する者に、M&Aアドバイザー業務として、主に以下の事柄に関する助言(情報提供)・助力(譲渡先等との交渉、調整を含む)を委託することが一般的であると考えます。</p> <p>[取引ストラクチャー、譲渡先の選定、事業予測、事業に関する説明資料作成、妥当な価格の決定、売却条件の策定、デュー・ディリジェンスへの対応、最終契約の交渉等]</p>	アドバイザー活用の考え方の整理 選定方法、契約のあり方、報酬等

これまでの主な意見や指摘と会社の説明内容等

大項目	小項目	意見、指摘等	会社の説明内容	検討すべきと思われる事項
バルク売却	バルク売却	公社時にはバルクにより不当に安い価格で処分	<p>公社時には、未利用不動産につき個別に一般競争入札による売却を行ってきたが、人気のない物件は、多数売れ残る傾向があった。 (平成14年度(郵政事業庁時代):入札件数240件のうち、45%の108件は不落。)</p> <p>「不用決定された不動産を効率的かつ早期にすべてを売却する。」という考え方から、売りづらい不動産を市場性の高い不動産と一緒に売却する、いわゆる「バルク売却」を平成16年度から導入したもの。売れ残りをなくすとともに、事務手続きを簡素化することによりコスト削減に寄与し、かつ総額で鑑定額以上で売却しているものであり、適切な売却方法と考えている。</p>	<p>バルク売却の考え方(物件選定、入札審査等)についての整理</p> <p>不動産の評価と処分価格についての考え方の整理 評価の方法、処分価格の考え方、妥当性の検証等</p>
	処分価格	売却額は、妥当だったのか(当初投資額、固定資産税評価額等に比して安価ではないか)	<p>競争入札による売却額は、複数の購入希望者がその物件(バルク売却においては物件の総体)の特性・有用性・競争者の有無などを考慮して、市場において形成された価格であり、妥当なものと考えている。</p> <p>売却(市場)価格と当初投資額や固定資産税評価額は、性格が異なるものであり、単純な比較のみで議論することは適当でないと考えている。</p> <p>・当初投資額 …… 土地、建物建設費等の積算の価格 ・固定資産税評価額 …… 固定資産税等を算出する際の基礎になる評価額。原則として3年ごとに見直される。</p>	<p>不動産の評価と処分価格についての考え方の整理 評価の考え方、処分価格の考え方、妥当性の検証等</p>
	転売	転売実績が多い。即日転売もあり。転売制限をかけるべき。	<p>国の時代には転売制限を設けていたこともあるが、公社においては転売制限をしていない。</p> <p>適正価格で売却することを目的として転売を禁止していない以上、買主が購入した物件を転売することは可能と考える。</p>	<p>譲渡条件の整理 用途制限、転売制限等</p>
その他	公共性 地域性	地方公共団体、地域経済への配慮が不足していた	<p>国、公社の時代に、地方公共団体あてに取得照会を実施し、取得希望がある場合は当該地方公共団体に売却を実施していた。民営化以降は、取得照会した事例はあるが規程化はしていない。</p> <p>今回のかんぽの宿等については、事業を継続し雇用を維持すること、法律による譲渡・廃止の期限(平成24年9月末)などを勘案し、「事業を一括譲渡する」ことが適当と判断したもの。</p>	<p>地方公共団体、地域経済等への配慮</p>
	情報公開	総務省や国会等の要請に応じた、選定プロセスの公開が遅い	<p>アドバイザー、交渉相手等との守秘義務があり、相手側の承諾なしに直ぐには情報公開は出来なかった。</p> <p>また、経営上の機密事項や個人情報等については、情報公開になじまない。</p>	<p>情報公開の在り方 売却の周知、情報公開ルール(開示事項と非開示事項)等</p>