

顧客の最善の利益を勘案した業務運営（上）

金融審議会市場制度WG顧客本位タスクフォース

中間報告・金商法等改正法案を踏まえて

シテイユーワ法律事務所 弁護士 齋藤 崇・伊藤 翼

はじめに

2017年3月30日に顧客本位の業務運営に関する原則（以下、「顧客本位の原則」といふ）が策定されてから6年余りが経過した。その間、顧客本位の原則に基づく取組方針を公表した金融事業者のリストの公表、2021年1月15日における顧客本位の原則の改訂版の公表、顧客に対してわかりやすく簡潔な情報提供を行いやすくする趣旨で導入された「重要情報シート」の活用など、金融事業者による、より実質的な顧客本位の業務運営の実現に向けた取組み・検討が継続的に進められてきた。そして、2022年12月9日には、

金融審議会市場制度ワーキング・グループに設置された顧客本位タスクフォース（以下、「本タスクフォース」といふ）によって、経済成長の成果の家計への還元を促進し、安定的な資産形成の実現に向けて、利用者の利便向上とその保護のための、顧客本位の業務運営、金融経済教育等についての検討結果を取りまとめた中間報告（以下、「中間報告」といふ）が公表された。その後、中間報告の内容を踏まえて、2023年3月14日に「金融商品取引法等の一部を改正する法律案」（以下、「本法案」といふ）が国会に提出された。

本稿では、中間報告および本法案の内容について解説するとともに、これらを踏まえた今後の金融事業者の業務運営に関する留意点を考察することとした。なお、本稿の意見にわたる部分は筆者らの私見であること念のため付言する。

一 顧客本位の原則の公表から中間報告までの経緯

1 顧客本位の原則とは

顧客本位の原則は、金融事業者が、自ら主体的に創意工夫を発揮し、ベスト・プラクティスを目指して顧客本位の良質な金融商品・サービスの提供を競い合い、より良い取組みを行う金融事業者が顧客から選択されていくメカニズムの実現を目指して、ルールベースではなくプリンシプルベースのアプローチを用いることを前提に、金融審議会市場ワーキング・グループによる報告を受けて策定された顧客本位の業務運営に関する基本原則であり、具体的には図表1記載の7つの原則が掲げられている。

2 顧客本位の原則の公表後の金融事業者の取組みに対する評価と中間報告の公表



レポート

地域活性化学会金融部会第13回研究会

地域金融と変革の課題

御園 慎一郎、黒木 正人、小野 浩幸、日下 智晴、山口 省藏

一 開会挨拶・報告者紹介

- 開会挨拶
御園 慎一郎
(地域活性化学会会長)
- 報告者
黒木 正人
(黒木正人行政書士事務所 所長、前飛騨信用組合理事長)
- 総括コメント
小野 浩幸
(地域活性化学会金融部会 会長、山形大学教授)
- コメント
日下 智晴
(地域活性化学会金融部会 副会長、日下企業経営相談所代表)
- 司会
山口 省藏
(地域活性化学会金融部会 副会長、金融経営研究所 所長)

※2023年3月2日オンライン開催

御園 一昨年から地域活性化学会の会長を務めています御園です。私が会長に就任して最初に申し上げたのは、「顔の見える学会にしたい」ということでした。それは、「どんなところに、

どんな人がいて、どんなことを考えているのか」を会員同士がお互いに知り、意見交換をする中で、知的な刺激をもらって、自分の活動や研究に役立ててもらいたい、ということでした。そういう意味で、学会の中でもわかりやすい場が、この金融部会を始めとした研究会です。特に、金融部会は、多くの方が参

加され、活発に成果を上げています。地域の経済主体を支える地域金融機関に期待される役割は大きいです。本日は、黒木さんのお話を聞かせたいので、皆さんに活発な意見交換をしていただけることを期待して、私の挨拶といたします。

山口 私が初めて黒木さんを訪ねた日のことです。飛騨信用組合の本部オフィスは、とてもモダンな建物でした。その建物の中にあって、本部は、部署間のコミュニケーションの円滑化に配慮し、敷居のないワンフロアにまとまっています。私は、本部フロアをみて、空き席が多く、人が少ないことに気がつき



●御園 慎一郎 氏

ました。すると、黒木さんが「今日は社員旅行で人が少ないです」と言いました。びっくりしました。私が訪ねたのは平日の昼間だったからです。営業時間中に社員旅行を実施している金融機関など聞いたことがありません。もちろん、いくつかのグループに分けた一部の職員が旅行に出っていたのですが、それで

「廃業時における『経営者保証に関するガイドライン』の基本的考え方」の課題、その実務への当てはめ（下）

北海道銀行融資部 上席融資役

佐々木宏之

ここからは、上（本誌前号4頁）で整理した、「基本的考え方」の普及・浸透への課題について、その解決策の実務への当てはめを試みる。「実務への当てはめ」には保証債務整理手続の具体的な運用方法の改善だけでは不十分であり、主債務の整理方法の工夫も必要である。そこで、本号では保証債務整理手続と主債務整理手続への提言に分けて、実務への当てはめを模索する。

一 保証債務整理手続への提言

経営者保証GLの目的は、「保証人を破産させない」ことではなく、「保証人の再起を支援することであり（注1）、「保証

人を破産させない」ことは、「保証人の再起を支援する」ための手段の1つに過ぎない。また、保証は「人的保全」といわれるように、主債務者からの回収を補完するものに過ぎず、保証債務整理において必要とされる「経済合理性」は、主債務の整理において必要とされるものと異なると然るべきである。

また、経営者保証GLにおける経済合理性の中核たる「回収見込額の増加額（インセンティブ）」は、「破産手続による配当よりも多くの回収を得られる見込み」と同じで使用されているが、経営者保証GL7項(1)ハ）は、「破産手続による配当よりは多くの回収を得られる見込みがある」など、対象債権者にとつても経済合理性が期待できることとして、「破産手続による配当よりも多くの回収を得られる見込みがあること」は、「対象債権者にとつても経済合理性が期待できること」の「例示」に過ぎないことを明らかにしている。そうすると、多くの事案で耳にする「保証人に破産を回避させるのであるから、銀行が破産より多く回収できるのは当たり前」という銀行の主張は失当となる。さらに、経営者保証GLの入口部分で「慣行としての保証徴求」を排除している以上、出口部分も平仄を合わせ、「慣行としての保証人追及」を排除すべきである。

これらを踏まえて、以下、基本的考え方を普及・浸透させるための保証債務整理のあり方を提言する。

1 保証人預金の取扱い

主債務者廃業事案の場合、保証人預金の取扱いが保証人の再起の成否を決することが多く、手続きの円滑な遂行のために、金融機関の対応方法を標準化する必要がある。また、経営者保証GLの趣旨に鑑み、破産法34条3項1号や経営者保証GLQ&A7-23にかかわらず、自由財産は「99万円相当の資産」と解すべきであり、預金は自由財産を構成する主要財産となる（図表1参照）。

日証協の投資勧誘規則等の改正と これからの仕組債販売における適切な業務運営（下）

弁護士法人中央総合法律事務所弁護士

本行克哉

四 銀行業界における今後の対応

1 本改正案を踏まえた対応

前号（本誌898号13頁）三において前述した本改正案の多くは、これまで現行の投資勧誘規則に基づいて態勢整備を行ってきた銀行グループにとって、関係各部での改正内容に応じたオペレーションの変更、規程の改訂、態勢の見直し、販売にあたって用いる広告や書式の変更等により対応可能であると思われる。ここでは、特に対応にあたって留意が必要と考えられる事項を検討する。

(1) トップマネジメントの適切な関与

本改正案におけるトップマネジメントの関与について、金融庁は、従前から、「どのような顧客を対象にどのような説明をすれば真のニーズを踏まえた販売となるのか、経営レベルにおいて議論すべきである」と指摘していたが（注3）、現状では、合理的根拠適合性の検証に経営トップによる関与の有無、その関与の程度・態様は銀行によって区々であると思われる。金融庁の調査結果は合理的根拠適合性の検証と必ずしも一致するものではないが、金融商品の導入に関し、頭取を含む経営陣が想

定顧客や商品性等を踏まえて適否を「判断している」と回答した地域銀行は8割強となっている（注4）。

合理的根拠適合性GLでは、経営陣の関与が必要な場面を示しており、すべての金融機関に対して一律に経営陣の関与を求めるものではないが、顧客本位の業務運営の観点からは、少なくともリスク性金融商品を扱っている銀行において、販売勧誘態勢に係る見直しを含めて合理的根拠適合性の検証に経営トップが関与すべきであろう。また、金融庁としては地銀アンケート調査結果を踏まえて、リスクが高い地域銀行にはさら

なる報告徴求や立入検査を行うことも考えられ、その際には単なる態勢の見直しや規程の見直しにとどまらず、経営トップが具体的にどのような関与を行っているか、適切なPDCAが回るように態勢の検証、改善指示を行っているかどうか、問題となり得る。そのため、すでに実効的な関与が行われている地域銀行においてもその点を事後検証できるようにしておく必要がある。

(2) ベスト・プラクティスを目指す
した創意工夫の発揮の必要性
合理的根拠適合性GLおよび勧誘開始基準GLの文脈におけるベスト・プラクティスとはど

中小企業における 事業承継の実務

第1回 事業承継についてまず知っておきたいこと

司法書士法人F&Partners 司法書士
北詰 健太郎



NO!

一 はじめに

中小企業の経営者の平均年齢が60歳を超える状況が続いている。会社員でいえば定年を迎える年齢でもあり、自分自身の働き方や経営する会社の行く末を多くの経営者が考えている状況にあるといえる。

このような社会情勢もあり、中小企業の事業承継の重要性が盛んに唱えられていることは周知のとおりであろう。しかし、事業承継がうまく進まず、廃業を選択する企業数は高水準となっている。金融機関にとって顧客企業が廃業を選択することは、取引先が減少することを意味し影響は少なくない。

本連載では、金融機関が顧客である中小企業の事業承継の支援をするうえで役立つ知識を、実務に携わる様々な専門家が解説を行う。本連載は次の特徴がある。

1 実務目線

事業承継に必要な知識については、すでに多くの情報が溢れている状況にある。しかし、

企業ごとに特有の事情を抱えていることがほとんどで、実務の現場では個別的な対応を求められることが多い。本連載では、机上の学問の解説といったものではなく、中小企業の事業承継実務の現場で試行錯誤し得た知見を提供するように努めている。読者が現に遭遇している問題にも、何かしらのヒントが与えられればと考えている。

2 人材育成・組織作り についても解説

事業承継に関する解説では、法務や税務に関するものが中心となりがちである。しかし、事業承継で必要となる知識はそれだけではない。人材育成や組織作りなどの取組みも必要となる。本連載では事業承継のために必要となる人材課題への対応についても取り上げる。

二 金融機関と事業 承継

1 金融機関が事業承継 支援に取り組む意義

すでに多くの金融機関で中小