

「金融庁レポート」からみた これからの内部監査

- ・モニタリングレポート公表の経緯と狙い
- ・経営陣や監査委員・監査役による内部監査部門への支援
- ・内部監査部門における高度化に向けた取組
- ・営業店監査の位置づけ
- ・被監査部門に対する内部監査への理解・浸透や
リスクオーナーシップの醸成
- ・モニタリングレポートの今後の活用

金融庁 総合政策局 検査監理官

山崎 勝行

株式会社金融監査コンプライアンス研究所

代表取締役

宇佐美 豊（インタビュアー）

金融庁 総合政策局 リスク分析総括課

リスク管理検査室 課長補佐

永田 明良

金融を取り巻く情勢は、近年変化が激しく、大きな転換期を迎えています。そのような状況下、2019年には「金融機関の内部監査の高度化に向けた現状と課題」、2023年には「金融機関の内部監査の高度化」に向けたプログ्रेसレポート（中間報告）が公表、それらを踏まえ、昨年、「金融機関の内部監査の高度化に向けたモニタリングレポート（2024）」が公表されました。本インタビューでは、内部監査部門に求められる、より一層の高度化に向けて、昨年公表のレポートを読み解く一助としていただくため、内部監査に造詣の深い宇佐美氏が金融庁の担当官（レポート作成メンバー）のお二方にお話を伺います。

なお、本インタビューの内容については、三氏の現に所属する組織・事務所、また過去に所属した組織等の意見・見解ではなく、個人の意見であることをお断りいたします。

宇佐美 2024年9月、「金融機関の内部監査の高度化に向けたモニタリングレポート（2024）」（以下、「モニタリングレポート」）が金融庁から公表されました。このレポートの内容や公表の背景等について多くの金融機関の内部監査関係者が知りたいと思っています。今回は、山崎検査監理官、永田課長補佐にお話を伺います。どうぞよろしくお願いいたします。

山崎 検査監理官の山崎と申します。2024年7月から着任しました。経歴としては、大手銀行の主任統括検査官を3年ほど

勤め、その後リスク管理検査室長として金融庁の中で市場リスクや信用リスクのチームを束ねる役割を担っていました。これまでの経歴を振り返ると検査関係の経験が長いです。

モニタリングを通して金融機関の方々とさらに金融機関を良くしていくための議論を進めたいと思い、銀行の内部管理や今回のテーマの内部監査、またそれらを高度化していくための方策を銀行以外の業態含め様々な方と対話をしています。本日はよろしくお願いいたします。

永田 リスク管理検査室の永田

〈座談会〉

経営者保証ガイドラインと 廃業支援をめぐる諸論点(上)

北海道銀行 融資部
上席融資役

佐々木 宏之

商工組合中央金庫 ファイナンス本部
経営サポート部 コンサルティング室
弁護士

濱井 耕太

高井総合法律事務所
弁護士

高井 章光

阿部・井窪・片山法律事務所
弁護士

横田 直忠(司会)

2024年10月7日開催

近年、安易な個人保証に依存した融資を抑制する動きが現れていますが、2023年11月には「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」が改定され、倒産時の個人破産を回避すべく、ガイドラインの基本的な考え方のより一層の理解が求められています。

本座談会では、同基本的考え方や「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」等を織り交ぜながら、「経営者保証」の根本的な考え方から、手遅れ倒産を防ぐ早期廃業を目指すための有効策について事業再生に造詣の深い有識者に論じていただきます。

〈目次〉

- 一 「早期廃業」の決断のために経営者保証は廃止すべきなのか〈本号〉
- ・「経営者保証改革プログラム」への対応
- ・経営者保証をゼロにすべきか
- ・平時からの信頼関係の構築と業況悪化時の対応
- ・経営者保証の捉え方
- 二 経営者保証ガイドライン(単独型)《手遅れ倒産》における保証人救済の議論
- 三 事業再生等ガイドライン(廃業型)《手遅れ倒産》の回避の議論

横田 本日のテーマは、「経営者保証ガイドラインと廃業支援をめぐる諸論点」です。よろしくお願いたします。

廃業目線での座談会がこれまでなかったのではないかというお話から、どのようなテーマで議論を交わしていこうかと考えた結果、そもそも経営者保証が、早期廃業という文脈の中で、どのような位置づけであるのか、どうあるべきなのか、というそもそも論から経営者保証に関する

るガイドライン(以下、「経営者保証ガイドライン」、中小企業の事業再生等に関するガイドライン(以下、「事業再生等ガイドライン」)(廃業型)に至るまで、ぜひお話をお伺いしたいと考えています。

それでは、皆様に自己紹介をお願いいたします。

佐々木 北海道銀行の佐々木です。よろしくお願いたします。

2012年から北海道銀行の融資部門で債権管理・回収の担当者、その後管理者として実務に携わっており、「経営者保証ガイドライン」は施行の段階から様々な案件に取り組んでまいりました。一時期は取組件数が相当に増えていましたが、コロナ禍で、支援対象先と接することができず、停滞した時期がありました。現在はようやく取組みが再開しましたが、手遅れ倒産が急増しているなか、保証人救済のために経営者保証ガイドラインをさらに浸透させる方策について、この場での議論を通じて勉強したいと思います。

高井 弁護士の高井です。事業再生・倒産分野を30年間続けて

債務者の粉飾決算が銀行の信用リスク計算に与える影響(下)

アジア太平洋マネジメント代表

青木道生

本誌前号20頁以下(上)では、格付ごとのPD (Probability of Default、倒産確率)を中心に、信用リスクの計量化について解説してきた。債務者の正常先から破綻懸念先以下への突然のランクダウン、いわゆる突然死が

然のランクダウンは、債務者の業績悪化以上に、粉飾決算に端を発することが多い。

本稿では、粉飾決算の仕組みと粉飾決算の見抜き方について論じていく。

一 粉飾決算の概要

北海道から沖縄県まで、第一地銀や第二地銀、信用金庫や信用組合等にて筆者が行職員向けの研修を行う場合、新入行職員研修を除いて、決算書を読む順番を問うことから始まる。決算書を読んでいく順番に統一的な正解はないものの、当該債務者の財務健全性を如実に表現して

通常の与信管理を行っている場合、正常先が要注意先から(要注意先の)要管理先を経て、破綻懸念先以下へランクダウンする事態は生じ得る。一方で、正常先から破綻懸念先以下への突

いる最たる指標が、自己資本比率ではないだろうか。もともと、自己資本比率が低くとも手元現預金が潤沢に計上されている場合、財務的に健全ではないものの(手元現預金の大半は負債調達によるものであるから)、当面は資金繰り破綻に陥り難いという構造もある。したがって、財務分析上の指標や比率として一般的ではないものの、「自己資本比率×手元現預金比率」は、債務者の総合的な健全性または倒産リスクを示している。

債務者の粉飾決算は、ありのままの決算書を対外的(特に与信取引を有する取引金融機関)に開示できないという心理に基

づいている。P/Lにて過大な損失を計上するタイミングや、B/Sにて債務超過へ転落するタイミング等において粉飾が施されることが多い。B/SやC/S(注)を詳細に理解している中小零細企業の経営者は多くはなく、経営者は通常、P/Lを見ている。そのため、債務者にとってはP/Lでの利益計上(または損失計上の最小化)が粉飾決算の目的だとしても、その帰結はB/Sの純資産に表現される。純資産額が本来よりも過大に計上されたB/Sは、B/Sの構造上、間違いなく本来との差額が資産の部の増加により表現されている。したがって、

比べて考える金融リテラシー

第1回

「資産形成」と「資産運用」 ——真の顧客属性把握に向けて

法政大学経営大学院 イノベーション・マネジメント研究科 教授

山崎 泰明



やまさき・やすあき●1985年法政大学卒業後、三洋証券(株)入社。97年同社退社後、いちよし証券(株)入社。2012年同社取締役兼代表執行役社長就任。16年いちよしビジネスサービス(株)代表取締役会長就任。同年より大阪大学大学院工学研究科ビジネスエンジニアリング専攻招聘教員(24年現在招聘教授)。21年より現職。これまでの勤務経歴やファイナンス分野の研究、特定投資家の観点から「資産形成と資産運用による QOL 向上戦略」を組み立てる。

自身で資産形成に関する情報を発信する Facebook「INNOVATORS 資産形成サロン」も運営 (<https://www.facebook.com/InnovatorsFP>)。

元手となる資産の有無で運用への
アプローチが変わる!?

金融業界に身を置く方なら、一度はこんな会話を聞いたことがあるのではないだろうか。

「君は株をやっているかい?」

「私は株をやっているよ」

「株」という名詞と、「やる」という

動詞が一对で用いられていて、非常に不明確な表現のように感じます。

一方、米国では投資のスタイルにより、invest, trade, speculate(長期投資、短期投資、投機の違い)といった具合に動詞を使い分けています。こうした面からもわが国の金融や投資に関する成熟度の程度が窺いしれます。

●「資産形成」と「資産運用」

資産形成と資産運用も明確に使い分けられていないように感じます。どちらも株式や投資信託などにお金の置き場所を変えること全般を指して使われています。当然のことですが、資産形成とは、ゼロもしくは少額の資金から将来に備え貯めていくことです。それに対し、資産運用とは、すでに蓄えた資産を活用し、投資などでお金を増や

するための手段を指しています。

顧客が求めているのが、資産形成と資産運用のどちらについてのアドバイスかを知ることこそが属性把握であり、それにより、お勧めする金融商品も絞られてきます。

これこそが金融に必要な one to oneマーケティングの第一歩です。

●金融リテラシーの伝道師

先日、ある証券会社の口座開設時に告げなければならぬ項目を調べてみると、何と75項目もの設問等に答える必要がありました。顧客の立場からは非常に面倒ですが、逆の見方をすれば金融機関はこんなにも詳細にお客様に関する属性が把握できるのです。ただ、肝心なことは、前述のとおり、顧客が資産形成を必要としているのか、それとも資産運用を望んでいるかを汲み取り、アドバイスのスタンスを明確にすることです。

政府は資産運用立国を掲げ、「成長と分配の好循環」を実現し、日本経済の成長と国民の資産所得の増加につなげる手を打つ算段をしています。この政策の背景には遅々として進まない国民の金融リテラシー向上問題があり、