

三井住友銀行事件一 金融機関の独占禁止法違反

弁護士 住田 浩史

1 三井住友銀行事件とは

公正取引委員会は、平成17年12月2日、三井住友銀行に対し、独占禁止法第19条(不公正な取引方法第14項〔優越的地位の濫用〕第1号)の規定違反を理由とし、違反行為の排除措置をとるよう勧告を行い、同銀行は、同月21日、これを応諾し、勧告審決を受けた。三井住友銀行の行った違反行為の具体的内容は、金利系デリバティブ商品の一つである金利スワップを、事業者に対し、融資の条件である旨を明示ないし示唆するなどしてその購入を押しつけた、というものである。

金融庁も、この事実に加え、金融商品販売法上の説明義務違反が懸念される事案が多数にのぼることや、コンプライアンスよりも収益獲得優先が常態化していた経営姿勢の問題性を重く見て、平成18年4月27日、三井住友銀行に対して、半年間の金利系デリバティブ商品の販売勧誘停止などの行政処分を課した。

以下では、三井住友銀行事件について、金融機関が融資先に対して行う不公正な取引方法の様々な類型と比較しつつ、分析する。

2 融資先に対する不公正な取引方法の諸類型

(1) 人事権、事業内容への干渉

金融機関による融資先への不当なはたらきかけは、古くは、日本興業銀行事件に遡る。これは、当時、融資団の幹事銀行であった日本興銀が、経営難に陥った日本冶金に対し、10億円以上にのぼる融資の条件として、競争会社の社長に兼任で代表取締役社長に就任させ、現社長を会長職に追いやることなどを求め、了承させた事件であるが、公取委は、これが不公正な取引方法の旧一般指定10号「自己の取引上の地位が相手方に対して優越していることを利用して、正常な商慣習に照して相手方に不当に不利益な条件で取引すること」にあたることとした(公取委勧告審決昭和28年11月6日独禁法審決・判例百選第六版 p200)。また、同様に、銀行が融資先の人事権に介入したものとして、三菱銀行事件がある(公取委勧告審決昭和32年6月3日独禁法審決・判例百選第二版 p186)。

今日では、金融機関をとりまく状況は変わったとはいえ、融資先が、金融機関から「金融機関も保有している他企業株式の譲渡制限」「事業範囲への干渉」「不動産の処分」「財産処分への制限」など、事業内容にわたる干渉を受け、渋々ながら了承するケースはいまなお見られる(公正取引委員会からのアンケートにおいて、1.9%の企業が、融資によって企業の自由度を著しく阻害されたとしている。平成18年6月「金融機関と企業との取引慣行に関する調査報告書」p38)のであり、過去の問題として否定し去ることはできないであろう。

(2) 歩積両建の強要、不良債権の債務引受の強要

さらに、手形割引金の一部を普通預金に強制的に積み立てさせることによって、債権保全のみならず、実質金利の引上げと、預金高の水増しを狙ったいわゆる「歩積両建」が問題となった岐阜商工信用組合事件がある(最2小判昭和52年6月20日)。最高裁は、これを「是認しがたい不当な不利益を与えるもの」と断じ、旧一般指定10号に違反するとし、実質的に利息制限法を超過する利息及び遅延損害金については、私法上も無効とした。

また、これと同様、融資にあたって不利益を押しつけたものとしては、品川信用組合事件がある(東京地判昭和59年10月25日判時1165号119頁)。これは、500万円の融資の条件として、物的担保とは別に、格別関係のない他人の債務144万円を重疊的に引き受けさせて同時に全額を弁済させた事案である。金融機関側からすれば、通常の融資に加え、不良債権の回収をはかることができるが、借主は、差額の356万円しか得ていないのに、500万円を借りたときと同様の元利金を返済しなければならないこととなる。これについて、判決は、「正常な金融取引の慣行上是認しがたい」として旧一般指定10号に反すると断じ、144万円の債務引受契約全部につき私法上無効とした。

今日においても、融資に際し、金融機関から「過剰な追加担保の要請(4.4%)」、「預金の創設・増額の要請(9.6%)」を受けるケースがしばしばみられている(前掲「調査報告書」p23～30)。

(3) 金利の引上げの強要

平成3年4月、都市銀行が、これまで、既存の契約について長期プライムレートに連動する貸出金利を採用していたのにもかかわらず、一方的に短期市場金利に連動する新長期プライムレートに

引き上げた。この横並びの引上げ自体がカルテルにあたると思われるが、借主にこれを強要することは優越的地位の濫用にあたる。

このような金利引上げの要請は、やはり今日においてもしばしば行われているようである(13.2%。前掲「調査報告書」p19～20)。

(4) 金融商品、サービスの購入の要請

そして、現在、金融機関による融資先への不公正な取引としてもっとも行われていると考えられるのが、金融商品や経営コンサルティング等のサービスの購入の要請である。融資に際し、金融機関から直接商品購入等の要請を受けたことがある企業が14.7%、金融機関の関連の保険会社などの商品購入の要請を併せると、22.7%にもものぼる。実に、約4社に1社が、このような要請を受けている実態がある(前掲「調査報告書」p27～30)。

以上のような流れを見てくると、金融機関の融資先に対する働きかけは、もっとも露骨な経営への介入にはじまり、その後、融資に際しての不利益の押しつけ、金利の引上げなどの金融機関の利益追及型へとかたちを変え、そして、今日においては、借主にとってもそれ相応の価値がありそうな商品ないしサービスの購入要請という、よりソフトな外見を呈してきたものと思われる。

3 三井住友銀行事件 — 「古くて新しい」手法

そして、三井住友銀行事件も、金利スワップという金利デリバティブ商品の購入の要請を融資の条件等としている点で、まさにこの商品購入要請型にあたるものと考えられる。その目的、手法、結果について詳しく見ていくことにする。

まず、同行の金利スワップ販売の目的は、融資の実質金利の引上げ及び利益の一括計上にある。金利スワップとは、ある想定元本額について、固定金利と変動金利を交換する契約(通常、銀行側が変動金利を融資先に払い、融資先が銀行に固定金利を払う。)であるが、この契約が積極的に勧誘されていた平成13年ころは、変動金利は極めて低い水準で推移していたため、同行が固定金利と変動金利の差額につき一方的に利益を得るであろうことが予測され、実質金利を引き上げたのと同じ効果を得ることとなる。そして、金利スワップは金利そのものとは違って、会計上資産として扱うことができるので、利益の一括計上が可能なのである。だからこそ、同行内部でも、金利スワップの販売により収益をあげる目標を立て、積極的

に販売を展開したのである。このような収益追求目的は、上記に挙げた歩積両建の強要などと共通するところである。

また、要請の手法としては、融資への条件付けや、金利スワップを購入しなければ融資に関して不利益な取扱いをする旨を示唆したり、拒否しているのにもかかわらず上司を帯同させて執拗に購入を要請するなどの露骨な方法がとられているものが公取委の勧告の中で取り上げられているが、そのようなあからさまな方法でなくとも、融資と同時期にこのような要請があれば、融資先としては断りにくさを感じて当然であろう。

そして、このようにして金利スワップの購入を余儀なくされた融資先企業は、融資の金利に加え、金利スワップの差額、解約時には高額の解約金を支払わされるという著しい不利益を被ることとなる。

このように見ていくと、三井住友銀行事件は、金融商品の購入要請という新しいかたちをとりながら、その目的、手法、それがもたらす結果については、従前の優越的地位の濫用事例と変わるところはない。ただし、その媒介となっているのが金融商品であるという点から、金融機関の方から、「融資先企業側にも一定程度メリットのある話であった」「全くの別商品であるから断ることは容易であった」という弁解を招く可能性はある。その意味で、三井住友銀行事件は「古くて新しい」問題であるといえるだろう。しかし、金融庁もその処分理由に挙げているが、商品についての説明義務が果たされていないケースが多いと考えられる。とりわけ、金利デリバティブ商品という複雑な仕組みの金融商品については、事業者といえども経験はない者が多く、そのリスク等について理解することも容易ではなく、事業者であるからといって、説明がいい加減なものでよいとされてはならない。むしろ、交渉力の格差の点においては、消費者と事業者以上の格差があるというべきであり、説明義務については厳格に判断されなければならないであろう。