

別紙様式 1

金融庁における法令適用事前確認手続（照会書）

平成 18 年 1 2 月 9 日

監督局銀行第 1 課課長 殿

照会者名

行政書士・一級建築士・技術士 風 間 昭 彦

住 所

〒362-0805 埼玉県北足立郡伊奈町栄四丁目 50 番地

連絡先

〒330-0063 さいたま市浦和区高砂 3-12-24 小峰ビル

風間建築事務所

（電子メールアドレス akihiko@kazama.biz ）

（照会者は個人です。連絡先は連絡の便より勤務先としています。）

金融庁における法令適用事前確認手続に関する細則 2 . ( 3 ) の規定に基づき、下記のとおり照会します。

なお、照会者名並びに照会及び回答内容が公表されることに同意します。

記

1 . 法令の名称及び条項

個人向けの信託に関する計画策定・助言・本人代理等を伴うコンサルティング業務の開始を検討している。このコンサルティング業務が信託業法第 3 条及び第 67 条第 1 項に違反しないことを照会する。

2 . 将来自らが行おうとする行為に係る個別具体的な事実

現在、遺言・相続・成年後見・リビングウィル等に関する相談を業として受けている。

今後この相談業務に個人向けの信託に関するコンサルティングを加える。

このコンサルティングでは、相談者の具体的事情に応じた最適な計画を立案するために、「事業承継」「遺言」「成年後見」等の制度と比較検討し個人向けの信託が当該相談者の事情にもっとも適切な場合には個人向けの信託のみを用いた計画を示し、「事業承継」「遺言」「成年後見」等の制度と信託を併用することが優位である場合には、それら制度と個人向けの信託を併用する計画を提示し、助言等を行うものである。

当然、相談者の事情によっては、個人向けの信託が適切な選択とは言えず、個人向けの信託を全く利用しないコンサルテーションもあり得る。

このように個人向けの信託は照会者が行うコンサルテーションの中での選択肢の一つである。以下、この個人向けの信託が最も優位な場合を仮定し、個人向けの信託のみを用いたコンサルテーションについて、次のイからニで説明する。

尚、コンサルテーションは、個人を対象とするとするものであって、法人を対象とするものではない。

イ、個人向けの信託の説明を業として行う。

社団法人信託協会の資料ないしは信託に関する書籍の内容を説明する。

ロ、個人向けの信託の資料を配布する。

個人向けの信託の説明に当たり、必要があれば、個人向けの信託の資料を配布する。

ハ、信託計画案等を作成し、説明すること

コンサルテーション結果及び相談者本人のニーズ・状況に応じた信託計画案を作成し、相談者本人（以下、相談者本人にはその代理人を含む）に説明する。

なお、信託計画案には、次の項目について助言内容をまとめる。

信託の設定方法	信託の目的
信託期間	信託財産
委託者	受益者
（受託者）	給付内容
同意者（指図権者）	特約

二、相談者本人への助言・代理等

次に掲げる行為。

同意

信託計画案及びコンサルテーションで作成した資料を相談者本人が信託契約等のために信託会社との交渉に用いることあるいは家族、弁護士、公証人等に説明するために用いることに同意すること。

信託計画案等の説明

相談者本人に代わって、信託計画案及びコンサルテーションで作成した資料を家族、信託会社、弁護士、公証人等に相談者本人の要請により説明すること。

立会い、助言

相談者本人が信託会社、弁護士、公証人等と交渉・相談する際に相談者本人の要請により立会い、助言すること。

本人代理

相談者本人を代理し、本人のために、信託会社、家族、あるいは弁護士・公証人等と授権の範囲で、交渉・相談・申込み・契約等（信託会社への信託契約の申込みを含む）を行うこと。

尚、上記「イからニ」の業務に関する、「業務プロセス」、「報酬の算定・徴収方法」及び「信託会社選定方法等」について、下記の通り補足する。

「業務プロセス」について

「イからニ」の業務は、基本的には独立した業務である。

「イ・ロ」の業務は、本来のコンサルティング業務である「ハ・ニ」の業務の受注促進活動の一つである。

このような業務の性格から「イ・ロ」の業務に引き続き、「ハ・ニ」のいずれか一方を、あるいは両者を一緒に引き受けることを想定している。

勿論、「イ・ロ」の受注促進活動を経ることなく「ハ・ニ」の業務を受注することもあり得る。

また、逆に「イ又はロ」の受注促進活動のみで終了し、「ハ又はニ」の業務に至らないことも当然ある。

尚、「ニ」の業務は、四つに分かれるがそれぞれ独立したものであり、上記で「ニ」の業務とした場合には、その四つ全てのこともあれば、そのうちの一つ、二つないしは三つの業務の場合もある。

尚、「個人向けの信託」は、2頁3行目に記述の通りコンサルティングの選択肢の一つである。「個人向けの信託」を単独で用いることもあれば、「遺言」「成年後見」等と「個人向けの信託」を併用する場合もある。また、検討の結果、「個人向けの信託」を選択しないコンサルティングも当然ありうる。

上記プロセスの説明は、このような選択過程を省略して表示したものである。

「報酬の算定・徴収方法」について

「イ・ロ」の業務は、業務の性格から、講演会・研修会等の講師を除き、原則無償であり、顧客（相談者）と書類による契約の締結は予定しない

「ハ・ニ」の業務は、顧客と業務委託契約（コンサルティング契約）を締結する。業務委託契約ごとに契約内容に応じ報酬額を定め、契約書に報酬額を明記することとする。

つまり、予め報酬の算定方法、額を決めておくものではない。但し、今後必要があれば、報酬額の算定方法又は報酬額そのものを決め、開示することができるものとする。

報酬の徴収は、請求書による銀行振り込みを原則とする。また、業務の着手時に手付金として報酬の一部を請求できるものとする。

## 「信託会社選定方法等」について

### 1) 信託会社の選定

コンサルテーションの結果、顧客（相談者）が信託の設定を希望する場合、信託会社の選定は顧客が行う。照会者が信託会社を選定すること、あるいは特定の信託会社を顧客（相談者）に薦めることはない。

但し、顧客から信託会社の選定の求めがあった場合、選定業務を受託する。その結果、業務委託契約に信託会社の選定が追加された場合には、調査を行い、顧客にとって最適と思われる信託会社を選定し、顧客に報告する。

### 2) 選定後の信託会社との関係

選定後に信託会社と照会者の間に新たな関係が生ずることはない。

但し、次のような関係が生ずることはあり得る。

- ・顧客との契約によって業務「二」が業務範囲となった場合には、その範囲で関係（説明者と被説明者の関係、立会って信託会社の説明を聞き、顧客に助言する関係、及び、顧客との契約によって代理して交渉・相談・申込み・契約等の相手方となる関係）が生ずる。
- ・顧客と信託会社との間の信託契約等によって、もし照会者が同意者等に指定された場合には、同意者と受託者の関係が生ずる。
- ・顧客との任意後見契約によって、もし照会者が後見人となった場合、後見人と信託契約受託者との関係が生ずる。

### 3) 信託会社との契約関係、経済対価について

顧客（相談者）と締結した業務委託契約に基づくコンサルテーション業務に関連し、経済対価を目的とした契約を信託会社と結ぶことはない。

照会者と信託会社との間の契約の有無に関わりなく、コンサルテーション業務に関し信託会社から経済対価を得ることはない。

但し、コンサルテーション業務とは完全に分離したところで、顧客候補を信託会社に紹介し、信託会社から対価を得る契約の締結は、法令に抵触するような方法で顧客候補を信託会社に紹介しないことを条件に可能とする。尚、信託会社と締結する対価を得る契約は次の通りとする。

- ・紹介顧客と信託会社との間で「個人向けの信託」契約が成立した場合のみ、対価の対象とする。
- ・信託契約が成立しない場合、対価の対象とはしない。
- ・対価の額は、信託契約で定まった信託財産の額に応じ定める。

前記 に関し、下記の通り補足する。

- ・顧客候補を信託会社に紹介する業務（以下単に紹介業務と言う）とコンサルテーション業務を完全に分離するとは、その第1点は、コンサルテ

ーション業務の顧客を紹介業務の顧客候補として信託会社に紹介しないことである。

- ・第2点は、紹介業務の顧客候補に対し、顧客候補を信託会社に紹介する前及び紹介後において、「個人向けの信託」に関するコンサルテーションないしは紹介業務契約のある信託会社に関する情報提供を行わないことである。(但し、この の末尾の但し書き、6頁4行目以降参照)
- ・第3点はコンサルテーション業務の顧客に、紹介業務契約のある信託会社を含むいずれの信託会社も紹介しあるいは推薦しないことである。
- ・以上の二つの業務の分離に加え、当然、コンサルテーションの顧客及び紹介業務の顧客候補に対し、信託契約の締結の「勧誘」、信託契約の締結を目的とした「商品説明」及び「信託契約申込の受領」(以下、これら3つの業務を「媒介業務」と言う)のいずれも行わないものではない。
- ・ところで、前記「1) 信託会社の選定」の項の で述べたように、相談者から信託会社の選定の求めがあれば、相談者の事情に適した信託会社(商品)を忠実に調査し選定する。  
この調査は、顧客の為に厳正に進める。調査に当たって、紹介業務契約のある信託会社を有利に扱うことは一切しない。
- ・逆に、調査の結果、もし紹介業務契約を締結した信託会社が相談者にとって最も適当な信託会社と判断するに至った時には、当該信託会社を排除することなく、相談者に適した信託会社として紹介業務を締結した信託会社を顧客に報告する。
- ・このようにコンサルテーション業務は、純粹に顧客(相談者)のためのものであるものであって、照会者と信託会社との間の紹介業務に関する契約の有無の影響を受けるものではない。  
また、照会者は、コンサルテーション業務と紹介業務を同一顧客に対して行うわけではないので、紹介業務の影響を受けることなく、相談者のために徹したコンサルテーションを行うことが可能となる。
- ・尚、コンサルテーション業務と紹介業務契約の完全分離を維持するため、当然、コンサルテーション業務の顧客の氏名・住所等の個人を特定する情報、コンサルテーションの内容、信託会社選定結果及びその他相談者への報告内容等を信託会社に通知することは一切しない。  
(但し、2頁記載の「二」のコンサルテーション業務においては、これらの情報の全てないしはその一部を信託会社に提供する場合もある。)
- ・ と重複するが、「信託会社の選定」によって、信託会社から経済対価を得ることはない。
- ・顧客候補を信託会社に紹介し、顧客候補と信託会社が「個人向けの信託」

契約を締結した場合には、その顧客候補をコンサルテーションの顧客とすることはない。「個人向けの信託」契約後に「個人向けの信託」のコンサルテーションを希望する顧客は先ず現れないと考える。

- ・但し、紹介業務の顧客候補が信託会社と「個人向けの信託」契約を締結しなかった場合に関し、紹介から相当期間経過後に、顧客候補だった者からコンサルテーション業務の申込があった場合には、その申込を拒否するものではない。

この顧客については、紹介後、紹介の事実を考慮する必要がない程度に相当の期間（紹介後1年程度）が経過した結果、全く新規のコンサルテーション業務の顧客（相談者）として扱うことができると考える。極めて特殊な例であるが、顧客からの申込を断る理由はない。

尚、このコンサルテーション顧客についても上記 第1点によって、再度、紹介業務の顧客候補として信託会社に紹介することはない。

以上見たとおり、照会者が行おうとする個人向けの信託に関するコンサルテーション業務は、相談者の為に行うものであり、信託会社にたつ要素は一切ない。

また、紹介業務と個人向けの信託に関するコンサルテーション業務は、本頁4行目の但し書の特殊例を除き、完全に分離し、同一顧客を対象とするものではない。

### 3. 当該事実が照会法令の適用対象となる（ならない）ことに関する照会者の見解及び根拠

#### 1) 先ず、見解の概要を下記 から に述べる。

前2項イからニは、明らかに「信託の引受け」を行う「信託業」の行為ではない。

前2項イからニは、信託会社のために、信託会社に代わって業務を行う「代理」に該当しないことは明らかである。

前2項イからニは、顧客（相談者）のために行うコンサルテーションであって、信託会社にたつ要素は一切ない。

加えて、コンサルテーションの結果「個人向けの信託」を選択することの優位性が判明したとしても、顧客（相談者）と信託会社の両当事者に働きかけ、信託契約の成立を図るものではないので、信託契約代理業の「媒介」に該当しないことは明白である。

よって、個人向けの信託に関するコンサルテーション業務は信託業法第3条及び第67条第1項に違反するものではない。

以下、上記のうち説明を要しない 及び を除き、 の信託契約代理業の「媒介」に該当しないことを、次の2)から5)で具体的に説明する。

また、最後に6)として「業務プロセス」、「報酬の算定・徴収方法」及び「信託会社選定方法等」について検証する。

## 2) 個人向けの信託の説明

前2項イに示す「個人向けの信託の説明を業として行う」ことは、5頁に示す「媒介業務」のいずれにも該当するものではなく、信託契約代理業の「媒介」に該当しない。

## 3) 個人向けの信託の資料配布

前2項ロに示す「個人向けの信託の資料を配布する」ことは、5頁に示す「媒介業務」のいずれにも該当するものではなく、信託契約代理業の「媒介」に該当しない。

## 4) 信託計画案の作成と説明

前2項ハに示す「信託計画案を作成し、説明すること」は、5頁に示す「媒介業務」のいずれにも該当するものではなく、信託契約代理業の「媒介」に該当しない。

## 5) 相談者本人への助言・代理等

次の4行為は、それぞれの説明に示すとおり、信託契約代理業の「媒介」に該当しない。

### イ、同意

前2項ニの に示す「同意」は、説明するまでもなく、信託契約代理業の「媒介」に該当しない。

### ロ、信託計画案等の説明

前2項ニの に示す「信託計画案等の説明」は、5頁に示す「媒介業務」のいずれにも該当するものではなく、信託契約代理業の「媒介」に該当しない。

### ハ、立会い、助言

前2項ニの に示す「立会い、助言」は、5頁に示す「媒介業務」のいずれにも該当するものではなく、信託契約代理業の「媒介」に該当しない。

念の為、相談者本人の要請によって本人のために立会い・助言するものであって、この場合「信託会社の代理」には該当しないことは明白である。

## 二、相談者本人代理

前2項ニの に示す「本人代理」は、5頁に示す「媒介業務」のいずれにも該当するものではなく、信託契約代理業の「媒介」に該当しない。

尚、本人の代理であり、この場合も「信託会社の代理」に該当しない。

## 6) 「業務プロセス」、「報酬の算定・徴収方法」及び「信託会社選定方法等」について

イ、前2項末尾の尚がきにある「業務プロセス」、「報酬の算定・徴収方法」及び「信託会社選定方法等」の内、「1) 信託会社の選定」、「2) 選定後の信託会社との

関係」は、明らかに「信託の引受け」を行う「信託業」の行為ではない。また、明らかに「媒介」「代理」の行為でもないので「信託契約代理業」にも該当しない。

- ロ、前2項末尾の尚がきの「信託会社選定方法等」の内、残った「3）信託会社との契約関係、経済対価について」検証する。

先ず、いずれの行為も「信託業」ではないこと明白である。

顧客候補者の信託会社への紹介によって、経済対価を得る行為は、単なる「紹介」であって、「媒介」及び「代理」の行為ではなく、信託契約代理業に該当しない。これも明白である。

コンサルテーション業務と紹介業務は、前2項末尾の尚がき（「信託会社選定方法について」の3）信託会社との契約関係、経済対価について 及び ）で説明通り両者を完全に分離する業務方針ゆえ、一体として考える必要はない。両業務は前頁の2）から5）及び上記 により、それぞれ信託契約代理業に該当しない。

ところで、コンサルテーション業務と紹介業務の分離は4頁の で説明したところであるが、参考に両者を分離しない場合、例えば、コンサルテーションの顧客を顧客候補者として信託会社に紹介することは両業務を分離しない例であるが、この場合についても、コンサルテーション業務及び紹介業務のそれぞれの段階で、5頁に示す「媒介業務」を伴う行為をしない限り、信託契約代理業に該当しないと言える。

つまり、それぞれが「媒介業務」に該当しない二つの業務を合せ行った結果、そのために新たに「媒介業務」に該当する事由がこの例では生じる余地がないと考える。

但し、照会者は、両業務を分離しない場合の「媒介業務」該当あるいは「媒介業務」非該当の判断に関係なく、新規の顧客として扱うことができる6頁4行目の但し書きの特殊例を除き、同一顧客に対してはコンサルテーション業務又は紹介業務の一方のみを行うこととする。

以上