

貸金業法の柔構造化に賛同

弊協会の会員の多くは、法人顧客や金融機関との取引が主体で、従来の貸金業法が求める各種の義務（＝主に個人顧客を念頭に置いたものと思料）が、必ずしも貸し手、借り手双方のビジネスに即したものになっているのかと感じる場面が多いと受け止めて来た。

1. シンジケート・ローンに、我が国に拠点が無い外国銀行などが、貸金業の柔構造化により参加可能とするのであれば評価できる。

- (1) アレンジャーとなる銀行は、多額のシローンを組成する際、それに参加可能な貸し手が多様化すれば、組成が円滑となり、借手にとってもメリットが大きい。
- (2) 他方で、既に、銀行免許を取得して、在日支店を設けて銀行業を営んでいる外国銀行の立場から見ると(注)、シローンへの参加に限定とは言え、拠点を設けずに参入できる外国銀行などが現れることは、競争上の課題となり得るが、WG では、課題や問題意識、市場や金融業への影響を含めて、十分なご議論を経て、建設的な結論を得て頂くことを期待。

(注) 日本国外に所在する本店や支店から銀行業務を提供するには、銀行免許に加えて、外国銀行代理業務(2008 年施行)の認可を、拠点を特定して取得する必要。

2. このほか、貸金業法が柔構造化されれば、例えば、シローンの場面以外にも、

- (1) 海外の貸手(ノンバンクによるプライベート・デットの供給)やその在日拠点も、貸金業登録の要件が緩和されれば、貸付が円滑化。
- (2) プロフェッショナルと位置付けられる顧客に対しては、法定書面の交付義務などが緩和されれば、貸手・借手の双方にとって、実務が円滑化。

といったことが期待され、今後の WG での議論を期待。

WG 委員の皆様の活発なご議論をお願いいたします。

シンジケート・ローン

1. 日本で営業する外国銀行の現状

- 現在、外国銀行が日本で営業、さらに、代理・媒介するに際しては、銀行法上、次のような規制が課されている。
 - (1) 銀行免許、支店設置
 - (2) 外国銀行代理業務(2008 年施行)
 - 外国銀行の海外拠点(本店、支店、兄弟銀行)の商品・サービスを国内顧客に提供する際、在日支店が代理・媒介することが必須とされ、海外拠点を特定した上で外銀代理認可を取得する必要。資本関係が原則として 50%超有る拠点が適格。
 - 対象業務は、銀行業(=固有業務<預金、貸付、為替>)のみならず、付随業務も併せた銀行業務(但し、代理媒介が「その他の付随業務」と読める場合は認可を要しない)。
 - 施行後の 17 年余で 40 行が 115 拠点に関する認可を取得(最大で 17 件取得の外銀あり。金融庁 HP より<2026 年 5 月 29 日時点>)。海外拠点の役職員が来日して国内顧客等と接触する際には、単独ではなく在日支店スタッフが随行するなど管理監督する責任あり。代理・媒介を行う在日支店スタッフが一義的には提供主体・責任主体という厳格な制度。
 - 実感として、外銀代理制度の規制は負担感がある。
- かように厳格な制度の下で媒介しているのが現状のところ、今回は、拠点が無い外銀であっても、シローンへの参加に限定とはいえ、貸付が可能となるならば、在日外銀支店の規制とのバランスを要確認。

2. 要望

- シローンへの外銀の関与の仕方には、主に2つのパターン。
 - 1つは、シローンの組成よりも参加するのがメインであるパターン。この場合、新たに参加できる外銀が増える／競合相手が増えることとなる。
- 他方で、もう1つのパターンは、組成がメインというパターン。
 - “組成”については、アレンジャー(行)の役割が重要。“国内で組成”は、“国内拠点を有って銀行法の免許を有する銀行等(日系、外資系)が組成”するシローンとしてはどうか。

- “通貨”に関しては、「外貨建て」のみならず、円建ても排除しないことが望ましい。シローン契約には、借手の利便性に応えるべく、“マルチカレンシー”のものも有り、例えば米ドルと円の両建てやもう少し多い通貨建てのシローンも有り得る。
- さらに、今回のメインシナリオではないかも知れないが、派生形として、下記のタイプのシローンに、拠点が無い外国銀行が参加することも有益。
 - 日本企業の海外事業向け融資であって、借入主体が国内事業所ではなく、国外の事業所(現地法人)に対して、在日外銀支店が国内でシンジケートローンを組成するケース。
 - 在日外銀支店の海外拠点(例:米国の本店)が、外国企業(例: 米国企業)の国内事業所(日本現地法人)向けにシンジケートローンを組成し、外国銀行代理業を通じて融資するケース。

3. 本邦でのシローン参加にあたりビジネス上考慮すべき点(本会会員の声)

(1)経済効果

- シローンは、組成時(Primary)に参加しなくても、その後、転売(Secondary)時に、貸出債権を取得することが可能。日本の借手に対するエクスポージャーを取りたい外国金融機関は、現に、かような方法を活用。
- たとえば、米国では、シローン組成の一例は“Originate & Distribute”といわれるビジネス・モデル。すなわち、“Originate”(組成)した後、ほどなく第三者に“Distribute”(転売)するもの。
- このような転売・流通市場が普及しており、借入人や、他のシローン参加者にも受け入れられている。結果、組成時に参加する金融機関の顔ぶれに縛られる度合いが少ない。

(2)借手の視点

- シローン組成時には、アレンジャー銀行が、貸手の顔ぶれについて借手から承諾を得るのが通例。このため、組成時の契約において、貸手の範囲に制約を設けたり、転売時の取得者にも制約を付したりするケースも有り。
- 結果的に、セカンダリー市場も低調で、組成時に参加行の“顔ぶれ”がおおよそ決まってしまう。
- 組成時の適格参加者の範囲を拡げることと併せて、セカンダリー市場を活性化する方策を探ることも一考には値する。
- 拠点が無い貸手の背後の「実質的支配者」の素姓を確認することも重要。

(3) アレンジャーとエージェント

- アレンジ(組成)完了後、多くの場合、アレンジャー銀行がエージェントも務める。アレンジャーは借手のために組成する一方、エージェントは貸手のために、利払い・元本返済が滞り無く行われるよう努める。
- 借手と貸手の間でトラブルが発生した場合、エージェントにより借手の立場がきちんと守られることが重要。

(4) 債務再編や約定変更など

- 借手が倒産したり、債務再編などが必要となった場合、拠点が無い外国の貸手には、エージェントと連携した迅速な対応を期待。

貸金業全般

(1) 法人向け貸金取引における貸金業法の適用除外及び規制緩和

現代では法人向け貸金取引においても貸金業法の適用を受けるビジネスが数多く展開されている。法人の借手が借入に伴うリスクや契約内容に精通しているプロフェッショナルである事例(後述)があるものの、現行の貸金業法は借手の属性や取引実態の差異がなく一律に適用している。

例えば、証券会社がアレンジャーとなり、国内の地方銀行が貸付けの形で原資産に投資できるよう、資産保有ビークルを介した流動化スキームやリパッケージローン・スキームを組成するケースがある。この場合、地方銀行を「資金の貸手」、信託銀行の信託勘定又は国内外の特別目的会社を「借手」とし、証券会社がその「媒介」を行う。かかる行為は貸金業法上の「貸付けの媒介」に該当するため、日系・外資系を問わず、証券会社は貸金業登録を行った上で、同法に基づく返済能力調査や貸金業法に基づく書面(契約締結前書面、契約締結時書面)の交付義務等の対応を余儀なくされている。

また、クロスボーダーにおける金融機関等の間で行われる貸付取引による資金調達(外貨調達含む)のニーズがあるが、「国外金融機関から国内金融機関への貸付け」には貸金業登録が必要となり、また、「国内金融機関から国外金融機関への貸付け」を貸金業者が媒介する場合には、書面交付義務等の対応が必要となる。

しかしながら、借手が法人であり専門的な知識を有しているプロフェッショナルである場合、消費者保護の場面と同様の規制をかける必要性は極めて低いと考えられる。したがって、借手の属性(プロフェッショナル性)に着目し、以下の見直し(適用除外または行為規制の柔構造化)が検討されることを要望する。

- ① 借手が一定のプロフェッショナル要件を満たす法人(外国法人を含む)である貸付けや

貸付けの媒介については、貸金業者登録要件を緩和することが望ましい。

- ② 借手がプロである場合には、貸金業法の柔構造化の観点から、以下のとおり一定の行為規制を免除・緩和すべきである。

- ✓ **書面交付義務の免除：**借手がプロの場合、その内容について十分に理解をしていないという事態は考えにくいことから、所定の法定書面の交付義務を免除すること。
- ✓ **コミットメントフィーに係る「みなし利息」規制の適用除外：**「特定融資枠契約に関する法律」が適用される借手に対して、コミットメントラインによる貸付けを行う場合、銀行等による貸付けと同様に、貸金業者が収受する特定融資枠契約に係る手数料についても、貸金業法第 12 条の 8 第 1 項および第 2 項の適用除外とすること。

(2) 貸金業登録者と関係会社への貸金

上記(1)の建付けがあるため貸金業登録をした証券会社は、営業日終了時点における余資を海外の親会社・関係会社(日本国外の銀行支店又は証券会社)へ貸出をする際、その都度借手である当該親会社・関係会社へ貸金業法に基づく書面を交付している。

この場合、借手の属性が貸金業法の射程とする消費者と大きく乖離しているといえることから、この点も柔構造化の議論の対象としていただきたい。

(3) プライベートファンド

銀行は自己資本規制の制約を受けるため、LBO ローンや中堅・中小企業向け融資、スタートアップ企業への成長資金の提供等に必ずしも積極的になれない局面がある。

欧米においては、プライベートエクイティの拡大と共にプライベートデットがその補完的役割として存在感を高めており、本邦でも資金供給主体の多様化の議論において、重要な役割を果たす可能性を秘めている。

プライベートファンドが事業法人に貸付けを行う場合、特別目的会社(SPC)を通じて貸付を行うのが一般的であるが、当該 SPC は貸金業法の登録対象となる。しかしながら、当該 SPC は個々のファイナンス案件において組成されるペーパーカンパニーであることから、貸金業法の登録要件である人的要件(役員の貸付業務経験、貸金業取扱主任者設置)、財産的基礎要件(純資産額 5,000 万円以上)、体制整備に関する要件等の充足が容易ではなく、特に外資系のプライベートファンドにおいては、本邦における人的リソースの制約などからスキームを組成する上での足かせとなっている。また、貸付けの主体とはならないものの、当該 SPC に代わって条件交渉を行おうとすると「媒介」にあたり同様の登録要件を充足する必要が生じる。

これは現行の貸金業法が、このようなプライベートファンドによる SPC を介するファイナンスス

キームを想定していないことから生じる実務的な制約とも言え、結果として海外からのリスクマネーや長期性の資金の供給を阻むことになれば残念であるとする。

以上を踏まえ、現行の貸金業法は借り手の属性や貸付けの形態や規模等に関係なく、借り手の保護を目的として一律に規制を課しているところ、消費者への貸付けに該当しない一定規模以上の法人貸付けについて貸金業法の適用除外とするなどの措置は可能ではないか。実際、投資対象が有価証券(株式や債券等)である場合には、一定要件を満たす集団投資スキーム(組合型ファンド等)について、金商法上の特例制度を利用してファンド運営を行うことが可能であり、実際に海外ファンドによる日本企業へのエクイティ投資も広く行われている。他方、ファンドによる日本企業向け融資については、貸金業法等に起因する上記のような実務的制約が存在する。企業に対する資金供給という観点で、エクイティとデットの経済的機能は近接していることから、規制の在り方についても整合的であることが望ましい。

以上