



Title	救済融資
Author(s)	濱田, 康行
Citation	信用組合, 53(6), 2-3
Issue Date	2006-06
Doc URL	http://hdl.handle.net/2115/13713
Type	column (author version)
Note	巻頭言
File Information	shin-yo_kumiai53-6.pdf



[Instructions for use](#)

救済融資

金融マンにはいろいろ悩ましい問題があります。今回のテーマは、そのうちの代表格、すなわち救済融資。

長く融資部門にいた人なら一度くらい経験した事があるかもしれません。取引先の企業から融資依頼が来る。ずいぶん緊急の事で焦っている。調べてみると会社が大変な状況で融資を断れば倒産してしまいそう、というような話です。

考え方はふたつある。とにかく融資要請に応じ救いにいく。しかし、こういう場合は緊急ですから担保もないのが通常。普通の場合とは違うのでこれを特別な融資類型にして救済融資と呼ぶのです。もうひとつの態度は拒絶。相手から鬼のように思われるのを承知してやるのですから、こちらの判断も重いことでは同じです。

拓銀民事裁判

さて救済融資ですが、これはやって良い事なのかどうか。これが皆さんにも考えてもらいたいテーマです。というのは、救済融資という類型を認めるかどうかは、ある裁判の焦点にもなっているからです。

それは 1997 年に破綻した北海道拓殖銀行の民事賠償事件です。原告は整理回収機構 (RCC) で被告は当時の頭取をはじめとする重役陣です。

実は裁判所の判断も分かれまして。第一審の札幌地方裁判所では、経営陣の裁量を広く認め当該の融資を救済融資と認定、RCC の主張を退けたのです。被告側は、“もし融資を実行しなかったら、相手が倒産してもっと大きな損害になった” のであり、“それを防ぐためのやむを得ぬ決裁である” と主張し、これを裁判所は受容しました。

金融マンの本音

私の周辺にも多くの金融マン、元金融マンがいるので聞いてみると、やはり意見は分かれます。融資をしないと倒産しそうなケースはたくさんあり、融資をして救済できた場合もあるしダメだったケースもある。“企業の将来は予測できないから、融資に際しては救済という名目を立てても、本当は救えるかどうかはわからない” というのです。どうやら、やってもいいのではというのが現場の本音のようです。

はたしてどうでしょうか。これまでは貸す側の金融機関と借りる側の企業の立場で考えてきましたが、預金者の立場に立ってみましょう。その預金者の数が拡大し大衆と呼べるレベルになると金融機関は公共性という性格を持ちます。端的にあなたが預金者だとして、あなたの預金はある企業への救済融資に使用すると金融マンが説明したら、あなたは どうします。冗談でしょう！それなら預金なんかしないと答える。あるいは、ハイリスクなのだからもっと高い利息を払えという。つまり救済融資というのは、どこかの金持ちが自分のお金だけで、あるいは少数の株主のお金だけで融資をやっているなら成立するけど、

広くかつ常時、預金を集めている場合成立しない。なんとなれば、預金は時の流れとともに様々な人々から提供されるからです。公共性を持った金融機関には特に救済融資はできない。どうしてもやるなら、「店頭に本金融機関は本日より救済融資というリスクの高い融資を実行します。」と来店する預金者に宣言しなければならない。でもそんな事をしたら預金は集まりませんよね。

二審

さて、第二審、すなわち高等裁判所の判断はどうだったでしょう。完全な逆転判決でした。RCCの全面勝訴。本件は「死に体」である企業への資金提供であり融資でなく譲渡に近いと判断。金融機関は公共性を持つから、経営の裁量権はその内に制限されるが、今回はその範囲を逸脱したとも述べています。

裁判の行方はまだわかりません。最高裁までいく可能性もありますし、どこかで和解ということもあるでしょう。

展望

第二審の判断はまぎれる要素も残っています。二審では、救済できるかどうかを十分に議論した形跡がないことを指摘しています。また、本件が融資拒絶による倒産で大きな損害がでることが明らかな「特別な場合」とはいえないとし、救済融資そのものを否定しませんでした。救済融資は特別な場合を除いてダメと判断したのですが、「特別な場合」が具体的にどんな場合なのかについては深入りしなかったのです。

私は、きっぱりと預金者の立場に立って、救済融資という類型はあり得ないと宣言すべきだと思います。どの事業にも神聖不可欠の原則があり、金融業のそれは返済の不確実な融資はしないということです。一件、一件の融資でこの原則を守っていれば拓銀の破綻は避けられたのです。リレーションシップなどという言葉に乗って脇を甘くしてはいけません。顧客との友好関係の維持と融資の原則は両立するけれども別のものなのです。