

三・二%減)、営業利益三
十一億一百万円(同五・
五%減)、経常利益三十
億六千万円(前年同期比
減)、決算事業六千百一億円
信用購入あつせん三千四
十四億円(同五・一%増)、

合計は一兆一千四十五億円
円(同三・〇%減)と減
少した。

三十三億五千九百萬円
(同七・九%減)。営業
保証料完済金は四千二百
億円(同九・一%減)と減
少した。

七・八%減)、融資五十六
億円(同一五・一%減)と
となり、融資収益の減少

残高は四十一億六千九百
萬円。

四半期純利益は連結子会
社の株式譲渡による売却
益及び投資有価証券売却

マートフォン・タブレッ
ト端末から申込みを受け
付け、地銀ネットワーク
サービスが提供する「W

ローン媒介ビジネス

模索する市場③

前回までは、住宅ロー
ンを中心、「媒介」での
無登録営業が跋扈する現
状に鑑み、それが放置さ
れることは指摘され

た。また金融庁に法令照
会を行なった前号執筆者
の監督当局に対する意見
提出に対しても動きが見
られないことが指摘され

れる危険性が述べられ
た。また金融庁に法令照
会を行なった前号執筆者
の監督当局に対する意見
提出に対しても動きが見
られないことが指摘され

業界の自主規制：住宅ロ ーン診断士の業務ルール

無登録によるローンの
「媒介」業務で、サービス
内容にそぐわない法外な
報酬を取られて泣き寝入り
をしているローン利用者
は、立件された議員・
秘書等の事件などまらない。
被害が深刻化する
前に、業界団体をはじめ
て監督当局ができるだけ
早期に包括的なガイド
ラインを示すことが求め
られる。しかし業務を推
進しようとする側からも
「怖いのでローンは全て
銀行にお任せ」といった
声が聞かれる一方、「監
督当局は判断できないか
ら大丈夫」といった声が
聞こえてくる。

一方、貸金業法に基づ
く貸金業務取扱主任者制
度は、直接融資業務だけ
ではなく、媒介業務につ
いても有効であるはず
だ。今月も資格試験が実
施され、有資格者は数万
人に上る制度財産があ
る。貸金業界が「焼け野
原」状態にある中でその
財産を有效地に利用する枠
組みとは何か。厳しい経
営環境下で、ニュービジ
ネスが模索されており、
ガイドラインの設定に対
する要求は強い。

誰が・どのような資格で何を行えるのか

①銀行代理店が貸金業
登録か

前回も触れたように、
「媒介」に関する規制は、
平成十八年四月の銀行代
理店制度の改正を前後す
るパブコメと金融庁回答
で示されている。

住宅メーカーや宅建業
者(以下、住宅供給業者)
が從来顧客のために行つ
てきた住宅ローンの事前
審査や本申請に係る申込
書の顧客からの受け取
り、銀行、金融機関への
代理提出、ローン実行に
至る種々の支援業務で、
銀行代理店としての認可
が必要かどうかという問
題だ。

これに対しても、住宅供
給業者が、「顧客のため
あくまでパブコメへの
対応して近年、銀行代理
店登録も増えてきてい
る。この金融庁回答は、
③貸金業登録が必要な
こと」がでることにな

現在、包括的で具体的
ななガイドラインが示さ
れていない中、一般社団
法人住宅ローン診断士協
会が策定している業務ル
ールは、監督当局への法
令照会を経た適法性があ
り、ビジネスモデルとし

て始まったことを彷彿と
して関係法令等を確認し
うな資格で、どんな業務
ができるのか。

以下、①銀行代理店か
つづ述べる。

また住宅供給業者と
「提携」していると称し
て、住宅供給業者の外部
の者が「ローンの媒介」
を行う事例が問題となつ
ているが、住宅供給業者
の「外部者」は、住宅の
売買や仲介を業とする者
ではないので、適用除外
が受けられないのは言う
までもない。

そして貸金業の適用除
外を受けられない「外部
者」は次回も説明するよ
うな貸金業登録企業との
間の単純顧客紹介や調査
業務といつた連携や、貸金
業登録企業の代理店とな
る」ということによって、適法な
業務の枠組みを確保する

〇年代に入つての業務再
編で、「住宅ローンセン
ター」を分離独立させ、
銀行の行員を出向させて
行なうローン案件の集
めに顧客からののみの委託に
よる顧客のための業務」
は銀行代理業に該当しな
い。しかし、貸金業法第
2条の貸金業に該当する
場合は、貸金業登録が必
要となる。

この場合は、「媒介」のみ
ならず、「つなぎ融資」や
立替え行為等の直接融
資も可能であることを意
味する。(注1)

この場合に付随する媒介は貸金業
登録を受けずとも従事可能な業務である。そして
この業務といつた連携や、貸金
業登録企業の代理店とな
ることができる。これが
これがでることにな

ウハウを提供することにより、今後も同行の新たな取り組みに協力していく。

の小説だ。確かに井上ひさしの小説だったと思うが、大笑いしない。ところが石を使つて石器を作るとなるとかなり高度な知能を必要とする。つまり応

【消費生活アドバイザー 水上宏明】

④「媒介」に至らぬ書類の受け渡し業務

また銀行代理業の許可の要否に関わる金融庁のパブコメ回答では、住宅供給業者の「顧客のために行なう」というふうな行いが「媒介」にあたるかどうかについて、具体的に示された。

シリーズ第2回でも書かれているが、住宅供給業者が行う「住宅ローンの契約書等の交付書類の記載方法等の説明や記載内容のチェックなど」について、「単なる契約申込書の誤記・記入漏れの指摘であれば銀行代理業に該当しませんが、これを超えて、・・・記載の内容の確認まで行なつたり、ローンの「契約の締結の勧誘や勧誘を目的とした商品説明を行なう場合は、その結果、成約に至つたか否かにかかわらず銀行代理業に該当」するとしている。

これは、銀行代理業に即して、いわゆる「取次」

【脚注】

(注1) 国土交通省『住宅供給業者を通じた住宅ローンの供給方策に関する調査研究報告書』平成十六年五月(座長:井村進哉)

(注2) 金融庁「貸金業者向けの総合的な監督指針」(2012年7月)II-2-15-(2)、および「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」(2013年3月)、IV-3-2-1-1「許可の要否(1)許可の要否の判断基準等」
(<http://www.fsa.go.jp/common/law/guide/chusho/index.html>)

イ. 商品案内チラシ・パンフレット・契約申込書等の单なる配布・交付

(注) このとき、單に取扱金融機関名や同金融機関の連絡先等を伝えることは差し支えないが、配布又は交付する書類の記載方法等の説明をする場合には、媒介に当たることがあり得ることに留意する。

ロ. 契約申込書及びその添付書類等の受領・回収(記載内容の確認等をする場合を除く。)

(注) このとき、単なる契約申込書の受領・回収又は契約申込書の誤記・記載漏れ・必要書類の添付漏れの指摘を超えて、契約申込書の記載内容の確認等まで行なう場合は、媒介に当たることがあり得ることに留意する。

ハ. 金融商品説明会における一般的な銀行取扱商品の仕組み・活用法等についての説明。

行為とされるものが「媒介」に至るかどうかについての問い合わせに対す「顧客のために行なう」というふうな行いが「媒介」にあたるかどうかについて、具体的に示された。

（5）住宅供給の付随業務

は媒介で適用除外

（6）外部者は単純顧客紹介

（井村進哉・中央大学教授・住宅ローン診断士協会監事）

（井村進哉・中央大学教

（井村進哉・中央大学教