金融機関.YOM（ドットヨム）

銀行員のための総合サイト「銀行員.com（ドットコム）」と連動した情報を紙面でお届けします。
http://www.ginkouin.com

RBS Rickie Business Solution
発行：リッキービジネスソリューション株式会社
Vol.13 March.2014

撮影：紅富士の湯

トップインタビュー

「部下を信頼し、人との関わりを大切にする」

山梨中央銀行

代表取締役頭取　進藤　中

特　集
AML2014

「マネー・ローンダリング規制強化の方向性、課題と対策」

反社会的勢力対応に関する
最新の動向および今後の課題
～融資取引の解消を中心に～

鈴木総合法律事務所
弁護士　鈴木仁史

本邦におけるマネロン規制動向
～犯収法、監督指針等（反社対応関連）改正

KPMG Japan / 有限責任あずさ監査法人
マネジャー　竹田淳一

クローズアップ

【連載】欧州危機の根源　第2回
リッキービジネスソリューション株式会社　取締役　市島慎二

山梨中央銀行
進藤 中　頭取

富士山を始め、南アルプス、八ヶ岳、大菩薩嶺と四方を山に囲まれた山梨県。自然に恵まれ、果物やミネラルウォーターの産地、また精密機械工業の集積地としても知られています。しかし昔は、寒暖の差が激しいため、作物が育ちにくい大変貧しい県だったとのこと。山梨出身の著名人には石橋湛山元総理や金丸信元副総理など多くいらっしゃいますが、みなさん苦労して大成した方が多いそうです。

今回の巻頭インタビューでは、そんな山梨県甲府市に本店を置く、山梨中央銀行の進藤頭取に同行の強み、人材育成、頭取の経営哲学などについて伺いました。

聞き手：
リッキービジネスソリューション㈱　代表取締役　澁谷耕一

山梨中央銀行の PR ポイント

強みは「健全性」／東京での営業基盤

澁谷：御行のＰＲポイントをご説明いただけますか？

進藤頭取：大きく挙げて２つあります。

１つは「健全性」。当行では「地域密着」と「健全経営」を経営理念にしておりますが、実際に「健全性」においては地銀の中でもトップクラスであると自負しています。そこが一番のＰＲポイントだと思います。

２つ目は、本店は山梨県にありますが、半世紀ほど前から東京都に店舗展開をしており、現在支店 16 店舗、法人営業所１箇所、ローンスクエア３店舗という多くの営業拠点を、主に東京西部地区に展開していることです。東京以外に本店を構えている地方銀行の中では、都内に出店している数が一番多いんです。少子高齢化が進み、山梨県の人口も減ってきている中、将来を見た時に、都内にこれだけの支店を持ち、ローンスクエアなどを構えているというのは、今後営業展開していく上でかなりの強みになると思っています。

澁谷：私も実家が国立という東京西部地区にあり、甲州街道や中央線など山梨県とは非常に近いと感じます。東京に店舗展開する際の難しさ、県内との違いなどはございますか？

進藤頭取：昭和 51 年に吉祥寺（東京都武蔵野市）に支店を出した時に私自身、開設に関わりました。その時に一番感じたのは、山梨では「山梨中央銀行」と言えば全て話が通じるのに、吉祥寺では知名度が全くないため、まずは名前を知っていただくところから始めなければならなかったことです。そこが山梨と東京の大きく違うところです。これは当行の行員誰に聞いても真っ先に同じことを言うのではないかと思います。

逆に言うと、都内の店舗でそういった苦労をした人が山梨に戻ってくると、とても仕事がやりやすい訳です。「山梨中央銀行」を分かっていただけるので、全精力を営業に注げる。ただ、東京でも一度お取引が始まれば、私共の良さを分かっていただけるので、皆さんと長いお取引をさせていただいています。

ふれあい、さわやか 山梨中央銀行

インタビュー

部下を信頼し、人との関わりを大切にする

進藤 中（しんどう　なかば）
昭和 47 年 4 月 山梨中央銀行入行。
営業本部法人部審査グループ主任審査役、後屋支店長、八王子支店長、本店営業部副部長兼融資課長兼外国為替課長、営業本部情報調査部長、日下部支店長、取締役人事部長、常務取締役経営企画部長を歴任し、平成 21 年 6 月 代表取締役専務に就任。
平成 23 年 6 月 代表取締役頭取就任 (現職)。

営業戦略で特に注力しているポイント

「目利き力」を備えた人材の育成

澁谷：個人・法人向けの営業戦略で特に注力されている分野はなんでしょうか。

進藤頭取：中小企業向けの貸し出し、これを伸ばしていくことが一番のテーマです。また、そのためには的確なソリューションが出来る人間が必要ですので、「目利き力」を備えた人材の育成に力を入れています。それが行員の外部企業への派遣ということに繋がっています。毎年 10 社へ 10 人。それを 5 年間かけて行うプロジェクトで、今年の 3 月までで 20 人になります。そして、また、4 月から新たに 10 人派遣します。

澁谷：派遣先の企業はどのような業種・規模でしょうか？

進藤頭取：業種はバラエティに富んでいて、基本的にはやはり山梨県の地場企業を中心に派遣します。宝飾業界であったり、和紙もそうですね。ワインを醸造している会社もありますし、地元の旅館や地元資本のスーパーマーケットにも派遣しています。成長業種の一つでもある、病院などの医療関係へも派遣します。

澁谷：メガバンクに行員を派遣している地方銀行は沢山ありますが、地元企業への派遣は珍しいですね。

進藤頭取：そうかもしれません。それで、企業への派遣費用は全額私共で負担しています。全くの手弁当で、例えば派遣先での海外出張もｓ全部支払います。

澁谷：給与は分かるのですが、出張費などは企業が負担するイメージがあります。海外出張まで「負担ゼロ」というのは凄いことです。

進藤頭取：ある企業へ派遣している行員は、ほとんど毎日が出張です。社長が色々なところで講演する際にも必ず彼が同行して。書類が上がってくるのですが、それを見ると「え、また行くの？」という感じです（笑）。でも､それが彼の財産になるし、もっと言えば銀行の財産になるので、出張旅費がかかるとかかからないとか、そんなことはあまり言わないようにと担当者に言っています。

澁谷：凄いですね。行った先で名刺交換をされて色々な人とのネットワークが出来ますから、日本中の、もしかしたら世界ともネットワークが出来ますよね。「何かあった時に紹介しますよ」とかあるんじゃないですか。

進藤頭取：そうですね。これは、私も本当にやってよかったなと思っています。

澁谷：1 人でも多く、銀行の営業現場に出さなければいけない状況で、1 人とか 2 人ではなく 10 人出すというのは大変なことだと思います。

進藤頭取：結構、決断は要りましたね。人事部からも「10 人ですか？！」と言われました。

ただ、これが 2 人とか 3 人だと、あまりインパクトはないですよね。やはり 10 人出すということで、5 年間で 50 人、外で学んだ人材が揃うわけですから。3 人だったら、50 人揃えるのに 15-6 年かかってしまうでしょう？　そういう意味で、やはり 10 人というのは良い数字だったのかなと思いますね。

澁谷：やる時はやはりメリハリをつけて、スピード感を持ってやるということなんですね。

進藤頭取：先行投資ですからね。だから、あまりお金のことでケチケチしても仕方がないです。将来のことを考えたら、やれる時にやっておかないと後れを取ってしまうと思うんです。

最近、金融庁でも「5 年後 10 年後を見据えた経営をしてください」というようなことをよく言われます。それはもう一年でも早く手を付けた方が良いわけですから。そういう意味では、私が頭取になってすぐにその発案をして、その翌年の 4 月からスタートできたというのは、本当に良かったと思っています。派遣期間を終えて帰ってきた人たちも、派遣先の企業から頼りにされています。未だに「色々教えてください」とお声をかけてくださることもあるんです。そういう意味で、当人達も非常に張り合いがあるようです。

澁谷：若い時のその 1 年間というのは、大きな意味のあるものになるでしょう。

進藤頭取：最初に派遣した行員の中で一番年齢が高かったのは 40 歳だったのですが、彼は河口湖にある旅館に行ったんです。男性でしたが、仲居さんをやったり、フロントをやったり。仲居さんを 6 か月程やりましたでしょうか。厨房から宴会場まで料理を運んだりする時に、厨房の板前さんとのやり取りなど、結構ハードなことがあったそうです。

その彼が言うには、今では料亭や旅館に行って出された食事を見ると、大体の原価が分かるそうです。もちろん「おもてなし」もさることながら、出てきた料理と値段がちゃんとマッチしているかなどが大体分かると言うんですよね。そんなこと、学生時代にアルバイトで料亭にいればわかるかもしれませんが、銀行員になって、しかも 40 歳になって手を挙げて、外部で学んでこれたというのは、本人にとっては本当に良い財産になると思います。

※外部企業派遣制度については 6 ページの特集をご覧ください。

進藤頭取の経営哲学
関わりのあった人たちとの関係を大切にする / 部下を信頼する

澁谷：頭取の大切にされている経営の哲学や考え方を教えていただけますか。

進藤頭取：これは澁谷社長の本の中にも書かれてありますが、やはり人との関わりを大切にするということですね。経営者としては、わが行の行員を信頼する。部下を信頼する。対外的には、お客様を含めて、関わりのあった人たちとの関係を大切にする。これは、色々な機会にみなさんにお話をしています。性悪説とか性善説とかありますが、私は基本的に、性善説に立っているんですよ。私がそういう気持ちで部下に相対すれば、必ずそれに応えてくれるという風に信じていましてね。とりあえず今まで裏切られたことがないので（笑）、大丈夫だと思うんですけどね。

澁谷：それはきっと行員の方も頭取のことを信頼しているからだと思います。

進藤頭取：そうなのかも分からないですけれど、やはり信頼してあげないと、良い仕事はしてもらえないと思いますからね。

若い読者へのメッセージ
常に前向きで一生懸命に / 期限前に仕上げる努力をする

澁谷：最後になりますが、本誌のインターネット版である「銀行員ドットコム」は、多くの若い方達にご覧いただいています。

頭取からのメッセージとして「金融に携わる人間としてこういう風なことを目指して欲しい」など、若い方々に向けたお言葉をいただけないでしょうか。

進藤頭取:一つは、先ほどの「人を信頼する」「部下を信頼する」ということにも繋がりますが、常に前向きで、一生懸命仕事に取り組むということです。自分で勉強して、自己研鑽して、何とかしようというその努力を積み重ねていく。結果はすぐに出ないかも知れませんが、必ずその努力する姿を見ていてくれる人がいます。努力しようとしていることに、きっとどこかで力を貸してくれると思うんです。

　私自身も一生懸命やり始めた時から、私の銀行員人生がうまく回転するようになったと感じています。投げやりな気持ちだったり嫌々やるのではなく「とにかくこれを何とかしよう」と思って一生懸命やる。一生懸命さを見せた時から、銀行員人生が好転したと、私は思っているんですよ。だから若い方にはそのことを伝えています。「すぐに結果は出ないかも知れないけれど、きちっと地道に頑張っていれば、必ず誰かがそれを見ていて、認めてくれる。誰かに認められると、良い結果が必ずついてくるよ。」ということを言ってますね。

　もう一つは、極めて具体的な話になってしまいますが、「上司から何か仕事を任された時には、必ず期限を区切りなさい」ということです。例えば「この仕事やってね」と頼まれたら、「いつまでに仕上げれば良いのですか？」ということを確認する。そして例えば「5日後までにやってね」と言われたら、4日後には仕上げる。とにかく期限前に仕上げる努力をすること。

　そして、出来れば指示されたこと以上の仕事をする。10指示されたら、11とか12の結果を持っていくこと。これが努力を認められる上で大事なことだと思います。「10日後に仕上げなさい」と言われて10日後に持って行くのは、普通のことだと思うんですよね。一番良いのは、期限が10日後ならば8日目ぐらいに持っていくことですね。「早かったね」と言ってもらえて、さらに出来栄えが良ければ「彼はちゃんとやってくれるな」という風に評価される。若い人たちも、そういうことは心掛けて欲しいなと思います。

澁谷：どうもありがとうございました。

●このインタビュー内容の全文は、銀行員.com www.ginkouin.com でお読みいただけます。

山梨中央銀行概要

代表者	代表取締役頭取　進藤　中
本店所在地	山梨県甲府市丸の内一丁目20番8号
創　立	昭和16年12月1日
資本金	154億円
総資産額	3兆326億円
総預金残高	2兆6,879億円（譲渡性預金を含む）
貸出金残高	1兆5,073億円
自己資本比率	16.22%（国内基準）
従業員数	1,708人
拠点数	国内90店舗（本・支店88 出張所2） 法人営業所1 海外1駐在員事務所（香港）

2013年3月31日現在

「目利き力」を備えた人材を育成する 外部企業派遣研修

進藤頭取へのインタビューでも「目利き力」を備えた人材育成のお話しがありましたが、その取り組みの一環として山梨中央銀行では、外部企業派遣研修を行っています。行内で選ばれた 10 名の行員が 1 年間実際に企業で働き、各業界の特色やノウハウなどを吸収します。 1 年間の派遣研修を終えた行員の方々は何を感じたのでしょうか。派遣研修を終えた行員の方に感想を伺いました。

■平成 24年度の派遣先

リハビリテーション病院、介護老人保健施設等運営／ホームセンター／アクセサリー製品企画・製造・販売／印傳製品製造・販売／旅館／ワイン醸造／青少年教育施設運営／スーパーマーケット／ブライダルホール運営／ニット製品企画・製造・販売

●清水豪さん（アクセサリー製品企画・製造・販売）

印象に残っている業務の 1 つが、米国・香港・韓国での商品・材料仕入れへの同行です。仕入コスト削減のため、国内の卸業者からの仕入れをやめ、担当社員が海外に出向き、直接仕入れをしています。社員でさえなかなか知ることのできない仕入価格を知るなど、価格交渉や商品選定等仕入の現場を肌で感じることができました。

もう 1 つが新規店舗の立ち上げです。同社では昨年 6 月以降、東京近郊に 3 店舗、甲府駅北口に 1 店舗をオープンさせ、社員とともに内装や商品陳列を行いました。

1 年間の派遣期間が終わった現在、携われなかった業務（商品の製造や店頭販売等）もあり、心残りであるとともに、機会があれば他の業種も体験してみたいと感じています。

●竹下文仁さん（旅館）

派遣最後の仕事は、「3 月末で退職する同僚を号泣させよう」という企画でした。その企画とは、プレゼントする手作りケーキの製作過程などを撮影・編集し、エンドロール（結婚式などで流れるビデオ）にして、最終日にサプライズ上映するというもので、大成功しました。

ここでの経験は、すべてが新鮮で、一つ一つの出来事を通して自分自身が成長したと思います。また、全力で仕事を頑張ったことで、業務を習得しただけでなく、生涯忘れられない良好な人間関係を構築することもできたと思います。

●奈良村亮次さん（青少年教育施設運営）

印象に残っているのは、銀行員としてかかわってきた数字の裏側を見られたことです。決算書の表面的な部分のみで、経営者と会話をしてきた過去を恥ずかしく感じます。

地場産業の重要性についても多くを学びました。ここには八ヶ岳の大自然、ホテル棟の宿泊施設、乳牛を飼育する農業、地元の農産物を使った食事、ソフトクリームや地元の特産品を扱う店舗と、山梨県が持つ魅力が凝縮されています。

今後はこの経験を生かし、地場産業の活性化につながるよう、銀行業務に邁進していきます。

女性の夢や希望をサポートする　リプレプロジェクト

「新しいことにチャレンジし続けたい」「常に前向きでありたい」「自立した生活を送りたい」「仕事でもプライベートでもレベルアップしたい」…「夢」や「希望」を持って頑張っている女性を応援するために、山梨中央銀行では「リプレ (Reple) プロジェクト」と呼ばれる取組みを行っています。たとえば、

◆店頭・渉外での推進策や広告の検討
◆女性をサポートする金融商品・サービスの発案
◆女性向けセミナーの企画　など

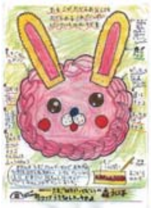
その中でも平成 25 年の冬に行った「ドリームケーキプロジェクト」をご紹介します。

こんなケーキが食べてみたい！ 子供たちの夢を叶える「ドリームケーキプロジェクト」

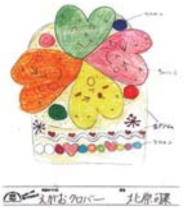
山梨中央銀行と山梨学院短期大学フードクリエイトコースが連携して行った「ドリームケーキプロジェクト」。子どもたちが食べてみたい「夢のケーキ」のイラストを募集し、その中の優秀作品を山梨学院短期大学フードクリエイトコースに通う 1 年生 31 名の学生たちが実際に製作、プレゼントするというもの。

約 700 点の応募の中から審査員特別賞を受賞したのは、小学校 1 年生の森羽衣子さんの考案した「卵の入ってないフワフワうさちゃんケーキ」です。応募用紙には、ピンク色のうさぎの描かれたケーキとともに、こんな想いが書かれていました。「わたしはたまごアレルギーなのでおみせのケーキはたべられません。いちどでいいからこんなかわいいうさちゃんケーキがたべてみたくてデザインしました。」

子供たちの夢と未来のパティシエたちの試行錯誤が調和した取り組みとなったようです。

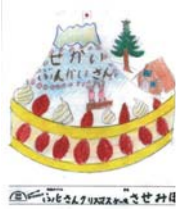


◆審査員特別賞：卵の入ってないフワフワうさちゃんケーキ



◆ドリームケーキ大賞：えがおクローバー

◆未来のパティシエ賞：ハートスペシャルフルーツケーキ



◆山梨中央銀行賞：ふじさんクリスマスケーキ

その他、いままで実現してきたリプレプロジェクトは…
・「働く女性」をメインターゲットにした「山梨中銀女性専用リプレ住宅ローン」
・育児中の母親を対象とした「女性向けセミナー」
・女性専用のクレジットカード「山梨中銀スカイライトリプレ」
・女性専用医療保険「フェミニーヌ neo」など

●外部企業派遣制度やリプレプロジェクトを通して、人と人とが直接影響を与えるような交流が生まれたのではないでしょうか。人とのかかわりを大切にする進藤頭取のお考えが反映されているように思えます。今回は山梨中央銀行を特集させていただきました。

シリーズ連載

欧州危機の根源―②

「欧州危機の根源」と題して４回のシリーズでかいつまんで第二次世界大戦後からの世界金融の枠組み変化とそれに伴い発生した諸問題、その延長として起こった欧州危機についてお話ししたいと思います。

リッキービジネスソリューション株式会社
取締役　**市島　愼二**

【前回のおさらい】

第一回は世界第二次大戦後、ブレトン・ウッズ体制開始から始まり、1991 年のソ連邦崩壊で終わるところまでお話ししました。少しおさらいしますと、最初の約 30 年はドル・金本位制プラス固定相場制を何とか維持した期間で、後の 18 年は、西側諸国はインフレ問題を始め資本主義経済下での難しい舵取りを強いられました。その間、東側では経済の停滞、非能率的生産構造を転換出来ず、ついに破綻したわけです。

ソ連崩壊後の新しい潮流 ＝アメリカ主導のグローバリズム

では、②に入ります。今回は、ソ連邦崩壊後、1992 年はグローバリズム元年と捉えられ、世界経済の金融化、証券化、金融業の国際競争力増強力学が働き巨大化していく流れをお話ししましょう。タイトルはソ連崩壊後の新しい潮流＝グローバリズムの始まりです。

変動相場制への移行頃から新しい金融、ファイナンスの理論が次々と輩出されマイロン・ショールズやフィッシャー、ブラックなどによるオプション理論が確立されてきて、金融デリバティブがどんどんマーケットで取引されるようになってきました。

そのような金融界での変化、進展を見ながら、1992 年以降はアメリカ主導のグローバリズムの進展が急速に始まりました。グローバリズムはアメリカの通貨ドルが世界に潤沢に行き渡る、というか世界に溢れるように供給されないと出来ない技で、これは金兌換制から解き放たれた世界決済通貨としてのドルの大盤振る舞いがあったから出来たわけですね。

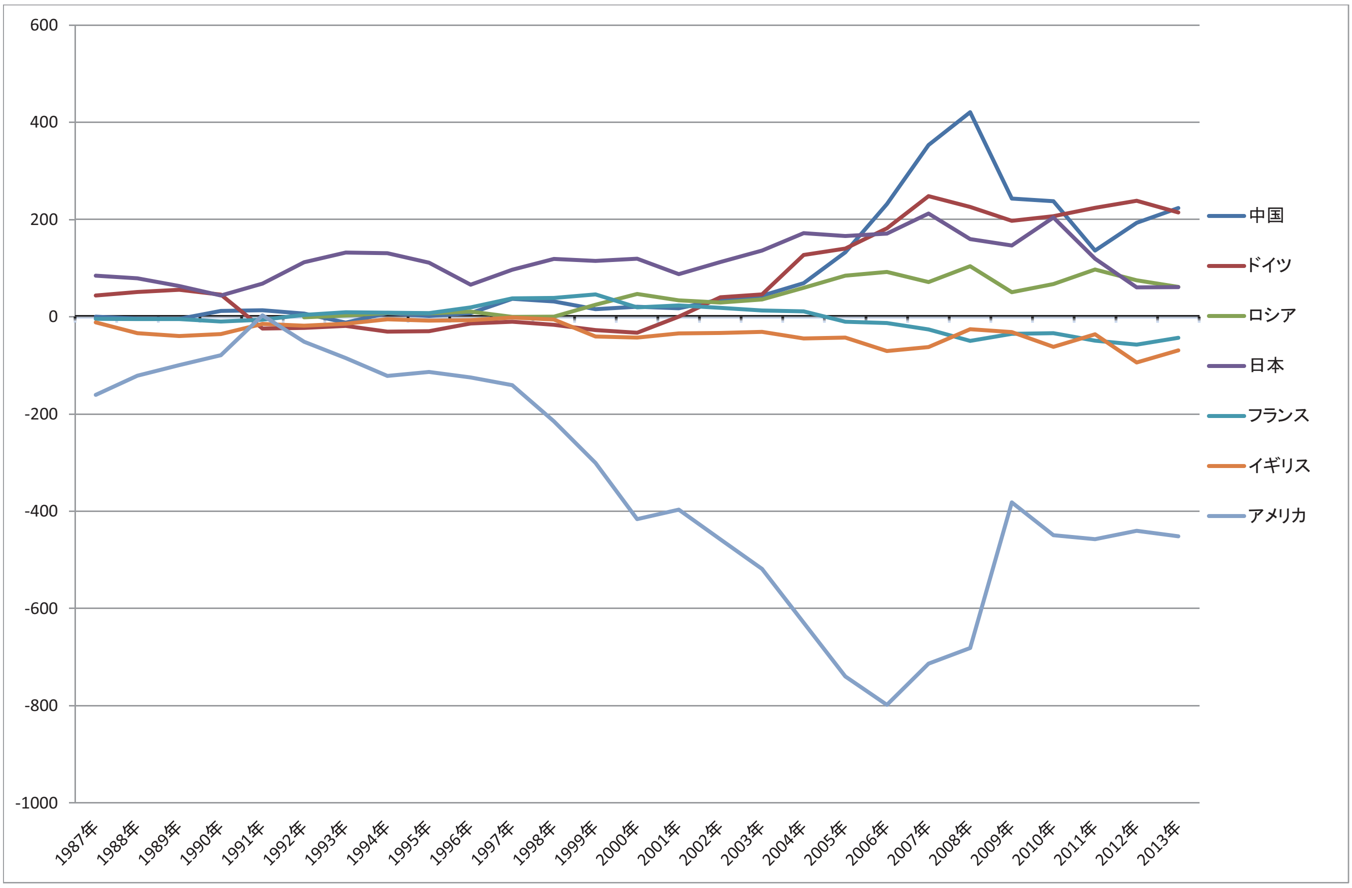
大盤振る舞いは、アメリカの貿易収支の赤字を毎年続けることで実行されました。この赤字は 92 年以降とんでもない早さで拡大していったのです。赤字増大の雰囲気を感じてもらうため、取り敢えず 1 ドル 100 円として換算して円ベースで述べてみると（※実際のその頃のレートではないので注意が必要)、92 年赤字約 18 兆円が年々増えていって 2000 年頃には 40 兆円、2006 年にはピークでしたが一年間だけで約 80 兆円規模という壮大なものになっていったわけです。これが年々累積していったのですから、すごい金額になったことはお解りいただけるでしょう。

今の日本の経済規模は 400 兆円～ 500 兆円で、2014 年度の国家予算は 96 兆円ですので、アメリカの経常収支の赤字が年間 80 兆円の年があったとは如何に大きな金額かお分かり頂けるでしょう。

世界経済の金融化・証券化

このようにドルが世界を駆け巡ると世界経済の金融化・証券化という道筋が出来てくるわけです…、無論ドル中心の道筋ですが。この道筋の主軸は金融業の発展と肥大化、それに伴う金融業の取り分の国民所得に占める比重の増大が顕著に見られるようになりました。アメリカでは 1950 年代には

経常収支の推移



出典 : IMF - World Economic Outlook Databases　(c) 世界経済のネタ帳
単位：10 億 US ドル

10-20％レベルが 2002 年には 40％超と云った具合と思って下さい。この金融業進展の背景には、先程述べた金融デリバティブの進化とお金を扱うビジネスの多様化、深化が同時並行的に進み、いわゆるヘッジファンド（大昔からあったわけですが世界を揺るがすような大規模となったのはグローバリズムとシンクロしている）、P ／ E ファンド（プライベート・イクイティ）などが世界をところ狭し、と駆け巡る様になりました。

これと軌を一にして金融業の国際競争力の増強競争が派手に行われるようになり、日本では金融ビッグバンとか言われていましたけど、それが起こり、そのとばっちりで、というか護送船団方式の取りやめ、規制緩和の流れの中で山一証券の破綻 (1997 年廃業)、ライブドアや村上ファンド問題などなどが起こり、その中でメガバンクが合従連衡で出来てきたわけです。世界的にもどんどん合併、買収がなされ金融機関・主に銀行が巨大化し too big となってきたのがこの時期です。いわゆるインベストメント・バンクも相当淘汰されたり、買収されたりでどんどん数が減り、一つ一つが巨大となってきました。

それでは前回、今回で見てきた世界経済、金融制度、環境

の中で、通貨としてのユーロがどのようにして誕生したのか、見てみましょう。

欧州連合体ＥＵの発足

まず、通貨の前にＥＵ、すなわち欧州連合体の事から始めなくてはなりません。ＥＵの大元は欧州石炭鉄鋼共同体にあるのです。これは、ヨーロッパが第一次、第二次大戦と、いつも戦争に見舞われ、勝った側でも負けた側でも悲惨な結末を見てきたという歴史的事実から、何とかヨーロッパ各国が

仲良く共存しなくてはならないという政治的な強い意志により発足したものです。

すなわち、ドイツとフランスの間にアルザス・ロレーヌという鉄鉱石、石炭を産出する産業地帯があり、ここは神聖ローマ帝国の頃より紛争の絶えない地帯で、現在はフランス領土の一部となっていますが、それまではドイツ、フランスで取り合いをしていた訳です。このような紛争の種をいつまでも不安定に置いておくのは将来の悶着の種になるから、国際的に管理しようと云う事で1951年に条約成立(パリ条約)、翌年発効、誕生した国際機関です。

この欧州石炭鉄鋼共同体のメンバーはフランス、ドイツ、イタリア、ベルギー、オランダ、ルクセンブルグの6カ国です。その後さらにこの6カ国の経済を一体化する努力がベルギーを中心に続けられ1957年には欧州経済共同体、欧州原子力共同体設立のための条約（ローマ条約）が調印されました。1965年には上記3つの共同体を一つの運営機関の下で効率的に運営すべくブリュッセル条約調印、1967年には欧州共同体（ＥＣ）として実現の運びとなり、更に1968年ＥＣ関税同盟が完成しました。

その5年後1973年にイギリス、アイルランド、デンマークがＥＣに加盟、続いてギリシャ（81年）スペイン、ポルトガル（86年）が加盟国となりました。このような、経済、産業上の連携から欧州全体の政治、経済的連合体としての欧州連合（ＥＵ）がマーストリヒト条約（1993年）を経て成立しました。

国際収支と経常収支

国際収支は①経常収支、②資本収支、③外貨準備増減と④誤差脱漏の４要素から成り立ちます。更に経常収支は資本収支と外貨準備増減と誤差の合計に等しくなります。即ち経常収支が黒字であった場合、その黒字は資本の流出なり外貨準備の増加になったりする訳です。誤差を無視すれば、経常収支＝資本収支の純流出額＋外貨準備増加額と云う式が成り立ちます。その反対に赤字の場合は資本の流入なり外貨準備の減少なりで補われると云う事です。

そこで経常収支の構成はと云うと①貿易及びサービスの収支、②所得収支、③経常移転収支の３要素から成り立ちます。所得収支は国外への投資の果実（リターン）です。経常移転収支は政府による無償供与などです。

アメリカの場合所得収支は大きいものの経常移転収支が大きくこの二つが概ね相殺しあっているので、貿易・サービス収支の赤字が概ね経常収支のマイナスとなっています。

経常収支が国民所得計算上、重大な意味を持つのは次の経済学における意味合いからです：

経常収支＝国内貯蓄－国内投資　と云う恒等式です。

我が国は2011年の大震災以降四半期ベースで貿易・サービス収支のマイナスが続いています。これは震災の影響もありますが、相当部分発電用を中心とするエネルギーの輸入（液化天然ガスなど）の増加によるものです。このマイナスを所得収支（年間17兆円規模＜日本の輸出総額が年間70兆円あたりですから17兆円はアメリカ並みの高水準です＞）で補っていましたが、ついに昨年10月より経常収支が単月ベースでマイナスとなってしまいました。日本の強みである盤石な経常収支の黒字基調が崩されるようなことがあると、先行きなかなか厳しいものがあると云わざるを得ません。

◆市島慎二（いちしま　しんじ）
日本興業銀行常務、みずほ証券副社長、アジア開発銀行財務局長、ロイヤルバンクオブスコットランド日本会長など国内外の金融の要職を経て、現在はリッキービジネスソリューション株式会社の取締役を務める。

通貨ユーロの誕生

その後 2009 年のリスボン条約成立により現在のような欧州連合に結実したと理解して良いと思います。さて、通貨統合の方ですが、先ほどのマーストリヒト条約では経済通貨統合の実施を正式な目標とし、各国に課せられる経済運営基準（収斂基準）が制定され、欧州連合参加 12 カ国により欧州通貨ユーロが制定、導入される事になったのは 1994 年でした。 欧州中央銀行（ＥＣＢ）の前身となる欧州通貨機関が設立され、1998 年にはＥＣＢ設立、中央銀行業務の引き継ぎが 1999 年１月１日で、決済通貨としてのユーロが誕生し、2001 年には支払い通貨としてこの世に出現しました。尚、ユーロを通貨として導入していないすべての欧州連合加盟国は欧州連合条約により、収斂基準（注）を満たして単一通貨（ユーロ）を導入する事が義務付けられています。

しかし、イギリスとデンマークについては適用除外規定があり、現行通貨（ポンド、クローネ）を維持することが認められています。イギリスですが昨年日本でも上映された「マーガレット・サッチャー　鉄の女の涙」を見ると出てきますが、サッチャーさんが頑としてポンドのユーロ通貨加入を認めないというシーンが出てきますが、これは事実で本当にサッチャーさんの卓見でしたね。

●

（注）収斂基準は次の４つの分野にわたります：物価の安定、政府の財務状態、為替相場、長期金利。よく知られているのは政府の財務状態で、単年度の赤字額がＧＤＰの３％を越えてはならない、又、政府の債務残高がＧＤＰの６０％を越えてはならないと云うものです。ほとんどの国がこの条件を満たしていませんが…（第二回了）

2013 年の国際収支速報

（日本国、2014 年２月 10 日財務省発表）

経常収支		３兆３千億円
貿易・サービス収支		マイナス 12 兆２千億円
所得収支		16 兆５千億円
経常移転収支		マイナス１兆円
資本収支	（海外からの流入超過）	４兆６千億円
外貨準備増減	（増加）	マイナス３兆８千億円
誤差脱漏		マイナス４兆１千億円

国際収支＝経常収支＋資本収支＋外貨準備＋誤差脱漏＝０
が恒等式です。数字を当て嵌めると
3.3 + 4.6 − 3.8 − 4.1 = 0　が確認されます。
左の囲み記事では　経常収支＝資本収支＋外準＋誤差　としていますので、プラス、マイナスがひっくり返しになります。
即ち　**3.3 = − 4.6 + 3.8 + 4.1** と云う事です。
（国際収支の統計は複式簿記の原理に基づいて記帳されるのでわかりにくいですが、今後注意して見ていて下さい。）

尚、昨年の資本収支は外国勢の日本株買いを中心に資金の流入超過が生じ、プラスとなっています。資本収支のプラス（流入超過）は過去 30 年間では 2003 年の 21 兆円、2011 年の３兆円だけですので、珍しいことです。基本的には、毎年流出超過でマイナスでした。

地方からの贈り物

GIFT from the locality

通販カタログの商品を取り寄せて食べてみました！

当社の通販カタログ「地方からの贈り物」には地方銀行から推薦された商品が掲載されています。
その中から私がお勧めするいつくかの商品をご紹介させて頂きます。

リッキービジネスソリューション　代表取締役　澁谷耕一

大橋さくらんぼ園 「さくらんぼパイ」

～北海道からの贈り物～

北海道芦別市は広大な自然を擁し、その夜空には星が降るように美しく瞬くことから、「星の降る里」を宣言をしているそうです。そんな恵まれた自然の中、有機肥料のみで大切に栽培されたさくらんぼは、美味しさも格別でしょう。

この『さくらんぼパイ』には、「佐藤錦」や「南陽」、芦別市にしかない「平和錦」、大橋さくらんぼ園オリジナル「勝錦」など、様々な品種のさくらんぼがふんだんに使われています。
また、保存料や添加物を使わず、ひとつひとつ丁寧に手作りしたものを冷凍することで、作りたての美味しさを閉じ込めています。

しっとりとしたアーモンドクリームに、さくらんぼの甘酸っぱさが引き立ちます。
驚いたのはパイ生地。サクサクの歯触りを保っていて冷凍とは思えません。
少しひんやりとしたパイもとても美味しいですが、レンジで温めてバニラアイスクリームを添えて頂いてもきっと美味しいはずです。

マスイ製菓株式会社 「プレミアム甘納豆ギフト」

～群馬県からの贈り物～

群馬県でお菓子の製造を営むマスイ製菓では、「小さなお菓子から大きな幸せ」という信念のもと、お子様から年配の方にも喜ばれるお菓子作りに努めています。

今回ご紹介する甘納豆は、豆の風味を活かす為、「直火焚き製法」で製造されています。甘納豆を漬け込む蜜を直火で加熱にすることにより、製品の仕上がりがわずかに飴色がかり艶やかになるのだそう。
特に今回お取り寄せしました『プレミアム甘納豆ギフト』は、いろいろな種類が入った贅沢な一品なのです。

季節が感じられる人気NO. 1の商品、白いんげんをつかった白花。ほっくりと炊き上がっていて、ほんのり香ばしさを感じます。

紫花豆をつかった花豆は根強い人気があり、ねっとりとした食感と甘みがなんとも言えない美味しさです。
他にも、小豆やうぐいす等の定番の他に、大粒の栗甘納豆も存分に楽しめます。
まさにお子様からご年配の方にも喜ばれる一品ではないでしょうか。

信州・川中島平ファクトリー「川中島白桃ジュレセット」

～長野県からの贈り物～

長野は美味しい果物の産地として有名ですね。特に川中島には、広大な桃畑があり、他にもりんごや巨峰など、多くの果物や野菜を生産していますが、昨今の後継者不足や農業離れが深刻化し、生産力が低下していたようです。

そんな中、同地の有志が集まり、地域の農産物で地域ブランドを確立することを目的に設立されたのが、NPO法人信州・川中島平ファクトリー。

信州・川中島平ファクトリーでは、厳しい目で素材の果物を吟味し、一番美味しい旬の時期に、その美味しさを瓶に閉じ込めています。
果物の加工はすべて手作業で行われており、日々変化する桃の糖度に合わせて、シロップの濃さも調整されています。
そういった努力が、素材本来の美味しさを引き出し、大量生産にはない魅力につながっているんですね。

山一商事株式会社「飛騨牛まん」

～岐阜県からの贈り物～

飛騨高山にお店を構える喜八郎では、「美味しくなければ意味がない」という考えのもと飛騨牛の切り落としを贅沢に使用する他、飛騨の麹味噌、国産野菜、国産小麦を使用して牛まんを作っています。

美味しさの秘訣はジューシーな旨みがつまった具、そして国産小麦と飛騨の「さくらたまご」を使用して、丁寧に手で包む生地にあります。

開封せずに凍ったまま、電子レンジで約1分強温めて出来上がり。ほかほか熱々に加え、ふっくらと弾力を保っています。

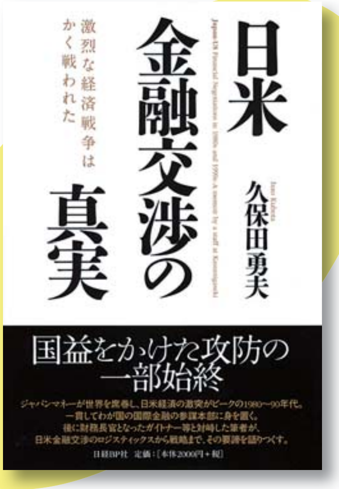
主役の飛騨牛と牛蒡や玉ねぎが調度良いバランスでそれぞれの旨みがぎゅうっと詰まっています。
そして、ほんのり甘みを感じる皮はしっかり厚めで、しっかりとした味付けの具とは相性抜群です。

『地方からの贈り物』
http://chihou-gift.com

澁谷耕一が関与する食品審査会

- 農林水産省「フード・アクション・ニッポン」審査員
- 農林水産省「ジャパン・フード・フェスティバル」審査員
- 群馬銀行「ぐんぎんビジネスサポート大賞」審査委員
- 日経新聞「NIKKEI プラスワン」食品部門審査員

『日米金融交渉の真実』
～激烈な経済戦争はかく戦われた



序 . 対米交渉の最前線で
1 . 日米円ドル委員会
2 . 日米構造協議
3 . 日米金融サービス協議
終 . 将来のために

久保田 勇夫 著
日経 BP 社
2013/09　240p　2,100 円

【要旨】1980 年代前半から 1990 年代後半にいたる日本の経済成長はすさまじく、瞬く間に米国に次ぐ世界第２位の経済大国になった。それは現在の中国のように GNP や輸出入などといったモノの面のみでの成長ではなく、著しい金融力の拡大を伴ったものだった。当時、産業の主力を製造業から金融、保険、その他サービスに移しつつあった欧米諸国にとって、ジャパンマネーの台頭は脅威に映った。エズラ・ヴォーゲルによる『ジャパン・アズ・ナンバーワン』に象徴されるように、日本の動向に米国は格別の警戒感を抱き、日本に対する要求を次第に強く、かつ広範囲なものにしていく……。本書はこの時期、日本の国際金融政策の中枢に席を置き、日米経済協議、サミット、G5 などの国際金融政策に関わってきた著者が、日米金融交渉のロジスティクスから戦略まで、その要諦を語り尽くしたものである。

日本の経済成長の歴史は、日米経済交渉の歴史でもあった

わが国は、第二次世界大戦直後の文字通りの廃墟から、歴史的に類をみない速さで、経済発展を遂げ、1970 年代には先進国の仲間入りをし、1980 年代央には、いわゆる「G5」と呼ばれる世界の５大国の一つとなり、遂には、「G2」という言葉に象徴されるように、米国と並び称されるようになった。後進地域であるアジアの一国、しかも自らが第二次世界大戦で徹底的に打ち負かした日本が、瞬く間に先進国にのし上がり、金融面でも世界を席捲しようなどということは、世界的に圧倒的な経済力を誇り、基軸通貨国として世界の金融制度を支配している米国にとっては、看過できないことであったに違いない。

加えて、わが国の経済成長が、輸出に先導されたものであり、その最大の輸出先が米国であったことから、時と共に増加していった米国の対日貿易の赤字が米国の大きないら立ちの種となっていったことは想像に難くない。

かくして第二次大戦後のわが国の経済成長の歴史は、日米の経済摩擦、それをふまえた日米交渉の歴史でもあった。

そういうことを背景として、日本と米国との間には、1984 年には、わが国の金融資本市場の自由化と円高を求めた「日米円ドル委員会」が、1989 年から 1990 年にかけては、わが国の経済構造を多貯蓄型から多消費型に改めることを求めた「日米構造協議」が、そして 1993 年から 1995 年にかけては、わが国の年金の仕組み、金融資本市場の規制等、幅広い金融サービスの変更を求めた「日米金融サービス協議」が行われたのである。

戦後の日米交渉をその取り扱った領域という点に注目して振り返ってみると、興味深いことに気付く。この交渉は、米国がわが国に要求する形のものが大部分であったが、先方の求める領域も時と共に深く、かつ、重いものになっていった。当初は、わが国からの対米輸出をいかに制限するかといった両国間の取引そのものに関するものであったが、時が経つにつれて、これに加えて、経済成長を促進するための財政拡大や金融緩和、さらには円高要求といったマクロ経済政策や為替政策にも及ぶことになった。ついには、わが国の「経済構造」そのものの変革までも求めるようになったのである。

国境を超えた「仁義なき戦い」が展開された日米構造協議

1990 年６月に日米両国の当局間の合意として発表された「日米構造協議」報告書の完成へのプロセスは、様々な意味で日米両国の経済問題についての激突のピークであったと言えよう。そのカバー

した領域の広さ、関係した省庁の多さ、その交渉の複雑さにおいて、きわめて特異なものであった。

米国がイニシアティブをとったと思われる日米構造協議は、米国が関係するこの種の交渉に共通の特色を備えていた。

第一は、両国の幹部による合意を受けて、その部下である公務員が報告書を作成し、これをその幹部が受けとるという形式である。

第二は、両国の措置について、一方が他方に強要した措置であっても、形式上はその国が自主的にそういう措置を採ったという体裁をとったこと。

第三は、その主張を展開するにあたって、少なくともその入口については経済理論をベースにしているということである。日米構造協議では、米国は、国際収支に関する「IS バランス論」に従い、わが国に個人消費の支出を増大させる政策や財政赤字を拡大させることになる公共事業支出の増大を求めた。

当時わが国は公共事業については、15 の分野について、例えば道路整備５ヵ年計画、住宅建設５ヵ年計画といった長期計画を策定し、それに基づいて、計画的かつ大規模に実施していた。

わが方は、当初、日本は先進国としては異例の 15 の分野について具体的、長期的な公共事業計画を策定してこれを推進している、米国などこういう具体的な計画すらないではないかと応酬した。ところが、相手の態度は予想外に固く交渉は進展せず、ついには一定期間の公共事業支出の総額をコミットしろということになった。結局のところ、今後 10 年間の公共事業支出の総額をコミットせざるを得なくなった。

しかも、その金額についても当初は 400 兆円でまとまりかけたのであるが、米国はさらに 30 兆円の上乗せを求めてきた。これに対して「米国を怒らせてはいけない。米国がそういうなら仕方ないだろう」という有力な政治家の指示で 430 兆円に決まった、ということであった。他国の将来の公共事業の支出額を、経済情勢がどうなるかわからない現在の時点で約束せよとは、とんでもない話だと思ったが、いかんともしがたいことであった。

私は 1997 年夏、大蔵省を去り、以後国土庁に、次いで都市基盤整備公団に勤務した。この２組織は、事業の内容において旧建設省の流れを汲むものである。両組織の幹部は、同省の現役の出向者や同省の元幹部が多かった。その中には、私が大蔵省で日米構造協議にかかわっていた同じ時期に、建設省において日米構造協議にかかわっていた者もいた。そして、彼らと昔話をしているうちに、日米構造協議における争いは、実は日本と米国との間の争いだけではなく、わが国の財政当局と公共事業を担当する官庁との争いでもあったことを知った。公共事業を担当する官庁の人々が支援を求めて様々な形で米国関係者とも接触していたらしい。

もしそういうことであれば、この争いは、日米両国の争いに名を借りた、あるいは少なくともそれを好機とした公共事業の支出の拡大を目指した日本国内勢力と財政当局との争いでもあったということになってしまう。本来、国内で解決すべき国内問題を、外国との交渉の場を借りて、自己に有利になるようにしようという試みということになる。

本来、国家間でやるべきでない行為は、米国の側からも行われていた。当時の米国の一部の外交官はわが国の野党にも働きかけを行っていたのである。当時の両国の様々な分野での確執は相当のものであり、いくつかの、通常では考えにくいような「仁義なき戦い」が国境を超えて展開されたのである。

経験を積んで知った
米国との交渉における注意点

私が、この日米構造協議以降経験したことを含め、米国との交渉で特に気を付けるべきだと思うことがいくつかある。

その一つは、米国の提案には、十分論議されたものでなかったり、精緻に検討されていないものが少なくないということである。まだ「生煮え」の段階の案が簡単に提示される傾向があり、提案を受け取った方としては極端に言えば、その提案の方向性に意味がある、程度に理解しておけばよいことがある。その提案の一言一句にカッカとして熱くなったり、感情的に反発しても仕方がない。

もう一つは、彼らの使う「英語」であろう。国際交渉の場において、先方が使う「英語」をどのように理解するか、あるいは相手方にどのようなことに留意して「英語」を話すかは、英国（及びヨーロッパ）が相手の場合と米国が相手の場合とは異なって考える必要があるように思う。

英国人の場合、口に出して伝えられる表現方法は、いくつかの表現方法の中から選別されたものであることが通常である。同じ「あなたの意見に賛成です」という場合でも、“I agree with you” と “I can agree with you” とは明らかにその示すところが異なる。後者の場合は、交渉者間の「貸し」「借り」の関係でいえば、この賛成によって「貸し」を作ると考えている可能性が高いのである。

さらに英国人の場合には、その英語を注意深く聞くことにより、相手が当方を尊敬しているのか、平等に見ているのか、見下しているのかのニュアンスを得ることすらできるように思う。

米国人の場合には、原則的にこれらの反対と考えてよい。まず、いかなる具体的表現が最も適切か十分吟味して話してくることは少ない。どういうニュアンスを込めているのかなどをかぎとろうと努力しても無駄なことが多い。そんなことをすればかえって誤った判断を下すことにすらなりかねない。

実は、米国との交渉は、日本にとってのみならず、世界の多くの国にとっても、やりにくいようである。

ダイジェスト提供：株式会社情報工場

“新しい発見”と“ひらめき”を体験する
3,000 字ダイジェスト 配信サービス
情報工場
www.joho-kojo.com
※ダイジェストはすべて著者または出版社の許諾を受けています。
※文中の小見出しは書籍からの引用ではなく、情報工場で独自に作成しております。

●特集／アンチ・マネー・ローンダリング・コンファレンス 2014

AML2014

Anti Money Laundering Conference 2014

「マネー・ローンダリング規制強化の方向性、課題と対策」

株式会社グッドウェイ
代表取締役社長　**藤野　宙志**

リッキービジネスソリューション株式会社
代表取締役　**澁谷　耕一**

今年で６回目を迎える AML2014 コンファレンスは、国内外のマネー・ローンダリングの現状と課題、規制の動向などについて、警察庁、財務省、金融庁など関係当局、大学院教授や弁護士、銀行、保険、証券など様々な金融機関におけるコンプライアンス部門など現場の最前線で金融犯罪対策に取組んでいる各界からの識者 12 名をお招きし、講演をいただきます。

2013 年 4 月から本格施行された犯罪収益移転防止法、FATF の新たな第四次相互審査の開始など国際的に金融犯罪対策が強化される一方、資金決済法の施行によるインターネットやスマートフォンなどを活用した新しいタイプの金融サービスや新規参入事業会社の参入による国境を越えたビジネス領域の急速な拡大など、金融犯罪に厳しく向き合うべくマネー・ローンダリング防止に向けた規制に沿った施策やリスク管理、業務オペレーションは一層強化される傾向にあります。

今回の AML2014 は、国内外の金融機関向けに AML 関連のソリューションを提供している７社の協賛企業、４社の協力企業・によるご賛同・ご支援により、開催を実現することができました。AML2014 が、来場される定員 200 名の皆さまにとって、最新の動向、法令、当局・金融機関が直面している課題、業界の第一人者の取組み、課題解決に向けた打ち手（解釈、手法、技術、システム、オペレーション）につながる材料として、有益な情報となり、日本における AML 分野の進化･発展につながれば､この上ない喜びです。

●特集　CONTENTS

1. 鈴木総合法律事務所	「反社会的勢力対応に関する最新の動向および今後の課題」
2. アキュイティ（ACCUITY）	「効果的なコンプライアンス・スクリーニング・ソリューション」
3. NTT データ ジェトロニクス	「新しい顧客管理制度への対応が求められる AML ソリューション」
4. 三井情報	「実効性のある管理態勢構築に向けて」
5. サンガード・ジャパン	「グローバルな信頼のおけるテクノロジー・パートナー」（広告）
6. ナイスジャパン	「長期的視点に立った上でのＡＭＬ対策について 」
7. 有限責任 あずさ監査法人	「本邦におけるマネロン規制動向」
8. SCSK	「金融犯罪に対抗するトータルソリューション」（広告）

※後日、AML2014 に関する開催レポートを掲載いたします。詳しくはこちらへどうぞ。　**http://goodway.co.jp/fip/**

■協賛企業

◆リードスポンサー

アキュイティ（ACCUITY）

決済効率とコンプライアンス・ソリューションのグローバル・スタンダード。175 年以上に渡って世界中の金融機関、企業向けにハイクラスのソリューションとして「BankersAlmanac」、「Accuity」を提供。

◆ブーススポンサー

NTT データ ジェトロニクス

国際資格（CAMS）を保有する専門家を擁し、グローバルな視点で日本市場における AML 関連ソリューションを提供。運用管理プロセスの改革やリスクベースアプローチに基づくコンサルティングも実施。

三井情報

『Risk Based Solutions』をコンセプトに収益拡大、成長戦略を担う金融ソリューション・サービスを提供。1994 年の黎明期より大手銀行向けフィルタリング業務の支援、自社開発システム「Bank-AML」を提供。

NICE Actimize

取引監視、ウォッチリストフィルタリング、KYC、不正検知等の機能を持ち、現在の規制水準のみならず将来起こりえる規制やマーケットの変化に対応する柔軟性、拡張性、実績を持つソリューションを提供。

◆ランチスポンサー

SCSK

システム開発から、IT インフラ構築、IT マネジメント、BPO、IT ハード・ソフト販売まで、ビジネスに必要なすべての IT サービスをフルラインナップで提供しているグローバル IT サービスカンパニー。

◆カクテルスポンサー

サンガード・ジャパン

アセット・マネジメント、ブローカレッジ、バンキング、資本市場、コーポレートリクイディティ、ウェルス・マネジメントのほか、保険やエネルギーなど、世界の金融システムを支えるソフトウェアを提供。

◆スポンサー

有限責任 あずさ監査法人

KPMG cutting through complexity

KPMG のメンバーファームとして、金融機関のグローバルな金融規制への対応や、組織再編、海外進出、ビジネスプロセス改革、リスク管理態勢の構築など、高度化・複雑化したニーズに、包括的なサービスを提供。

■協力企業／団体

インテリジェント ウェイブ (INTELLIGENT WAVE INC.)

ダウ・ジョーンズ・ジャパン

日本金融監査協会 (IFRA)

公認 AML スペシャリスト協会 (ACAMS Association of Certified Anti-Money Laundering Specialists)

■主催

グッドウェイ (GoodWay Financial & IT Media)

金融・IT・教育における未来の創造・共存共栄・エコシステムを目指すメディア・プロモーション・カンパニーとして、金融＆ IT 業界 500 社超の最新ニュース、160 社以上の金融・IT ソリューション検索サービス、公式フェイスブックや金融 IT メルマガを配信中。

リッキービジネスソリューション (RBS Rickie Business Solution)

『銀行と企業の絆・信頼』を深めることで、新たな価値創造を目指し、銀行員のためのポータルサイト「銀行員 .com」の運営のほか、「研修・セミナー」、「コンサルティング」、「金融マーケティング」、「食品・海外支援事業」、「ビジネスマッチング」などを提供中。

【お問合せ窓口】株式会社グッドウェイ

〒 104-0033 東京都中央区新川 2-6-2 石橋ビル 506 号【担当：藤野／柴田】Tel : 03-3297-2581　E-mail : info@goodway.co.jp

反社会的勢力対応に関する最新の動向および今後の課題
～融資取引の解消を中心に

鈴木総合法律事務所
弁護士 **鈴木仁史**

■はじめに

金融業界においては、平成19年6月の「企業が反社会的勢力による被害を防止するための指針」（犯罪対策閣僚会議幹事会申合せ）、平成20年3月の金融庁による監督指針改正、その後の全国47都道府県での暴力団排除条例施行などにより、反社会的勢力（以下「反社」といいます。）対策が着実に進展してきています。

各金融機関においては、各種約款等に暴排条項を導入し、反社データベース等を用いた事前審査の取組（入口チェック）のほか、預金等取引について暴排条項に基づく解約の取組みを進めてきました。

このような中、昨年のメガバンクの提携ローンに関する行政処分事例を受け、金融庁は平成25年12月26日、「反社会的勢力との関係遮断に向けた取組みの推進について」および「みずほ銀行等における反社等の問題を踏まえた今後の検査について」を公表しており、平成25年度内における監督指針の改正も予定されています。

そこで、本稿では、以上のような最新の規制動向を踏まえ、今後の反社対策の課題について概観します。

金融庁による平成25年12月26日の公表内容

金融庁が平成25年12月26日に公表した二つの内容について説明します。

（1）「反社会的勢力との関係遮断に向けた取組みの推進について」

反社との関係遮断にむけた取組みについて、従前は「入口」と「出口」に分類した整理がなされることが多かったといえますが、「中間管理」を含めた3場面に整理していることが特徴といえます。

入口段階では、反社データベースの充実・強化や入口段階の反社チェック強化などにより、反社との取引の未然防止に努めることが必要とされています。

また、中間管理として、既存債権･契約の事後的な反社チェック態勢の強化のほか、反社との関係遮断に係る内部管理態勢を徹底することとされています。

さらに、出口段階として、「反社会的勢力との取引の解消の推進」があげられ、各金融機関は、警察や弁護士と連携し、反社との取引の解消を推進すること、事後に反社との取引と判明した案件について、可能な限り回収を図るなど、反社への利益供与とならないよう配意するとされています。また、特定回収困難債権の買取制度については、対象債権が限定されていましたが、同制度の活用促進が記載されています。なお、上記と時を同じくして、預金保険機構も平成25年12月26日、「特定回収困難債権買取制度の改善策の実施について」を公表し、買取スケジュールの改善および対象債権に係る運用の明確化を図ることとしています。

（2）「反社等の問題を踏まえた今後の検査について」

前記のとおり、金融庁は平成25年12月26日、検査方針の見直しについても公表しています。その内容としては、①水平的レビューの実施や金融機関のビジネス動向の把握による問題事案やリスクの早期発見、②金融機関の経営等に重大な影響を与える重要事案について、事実関係の精査にとどまらず、問題の根本原因（とりわけ経営陣の認識やガバナンス上の問題の有無）に遡った検証の実施、③反社・マネロン専門チームの創設や立入検査の弾力的運用など、検査の運用や態勢の改善となります。

【反社会的勢力との関係遮断に向けた取組みの推進について（金融庁）】

反社との取引の未然防止（入口）	●暴力団排除条項の導入の徹底
	●反社データベースの充実・強化 ・各金融機関・業界団体の反社データベースの充実 ・銀行界と警察庁データベースとの接続の検討加速化
	●提携ローンにおける入口段階の反社チェック強化
事後チェックと内部管理（中間管理）	●事後的な反社チェック態勢の強化
	●反社との関係遮断に係る内部管理態勢の徹底
反社との取引解消（出口）	●反社との取引の解消の推進
	●預金取扱金融機関による、特定回収困難債権の買取制度の活用
	●信販会社・保険会社等による、サービサーとしてのＲＣＣの活用

上記は、いずれも近年の反社排除態勢として議論されているところですが、検査により業界共通の実態や課題の把握がなされ、反社排除に関するベスト・プラクティス（最良慣行）が確立され、業界全体のレベル向上につながることが期待されます。

融資取引等反社排除についての新たなステージ

金融庁による前記（１）の公表内容は、出口対策について、反社への利益供与とならないよう、取引の解消を推進することや、特定回収困難債権買取制度等、具体的な方策が明記されている点でも画期的であり、預金等からの排除の「次の課題」とされていた融資排除が今後の中心的課題となったことを示すものと解されます。

もっとも、金融機関の取締役には、融資取引の解消に関して経営判断（裁量）が認められるところであり、その判断基準についてはさまざまな見解があるところです。預金取引等と異なる融資取引の解消についての特殊性として、暴排条項を適用した場合、債権回収が困難となり、財務の健全性を害するほか、結果として反社に手残り利益を残し、これを利するおそれもあります。他方で、約定弁済を受け続けたほうが、経済合理性の観点から債権回収の最大化に資するケースも考えられます。

しかし、金融庁監督指針等においては、反社とは一切の関係を持たず、反社であることを知らずに関係を有してしまった場合、相手方が反社であると判明した時点で可能な限り速やかに関係を解消することが定められています。また、融資取引は資金供給という側面から、反社にもっとも利益を与える取引の一つであり、回収を怠ることも利益供与となりうるところですし、約定弁済を受け続けていても、暴排条例等によって反社との関係遮断が求められている中、他の金融機関や事業者が当該債務者との関係を遮断したり、監督官庁から指名取消等を受けたりすることにより、近い将来において約定弁済が停止する可能性もあるといえます。

以上からすれば、金融機関としては、反社との融資取引に関して約定弁済が継続している場合であっても、漫然と約定弁済を受け続けるのみでは十分とはいえず、その基本方針としては、暴排条項に基づき期限の利益を喪失させることを原則とし（もっとも、タイミングについては十分留意する必要があります）、例外的に、債権回収最大化の観点から、約定弁済を受け、期限の利益喪失に踏み切らないことが許容されるものと考えられます。なお、原則・例外を判断するにあたっての具体的な着眼点や判断基準等については、紙幅の関係もあり、ここでは言及いたしませんが、筆者が「金融法務事情」に連載している「金融機関　反社排除への道」の中で近日中に取り上げる予定ですので、ご参照いただけると幸いです。

また、融資取引解消を含めた反社対策の検討にあたっては、担当部署のみに任せるのではなく、金融機関の内部管理態勢として位置付け、経営陣を含め組織一体として対応するなどのガバナンス態勢構築が必要となります。たとえば、経営陣において、ＰＤＣＡサイクルに基づき検証を行い、適宜態勢を見直すことのほか、社外取締役の導入や反社排除委員会の設置など、客観的な第三者の目線を入れることなどにより、判断プロセスの適正化・透明化を図るなど、有効な態勢を構築する必要があります。

反社排除態勢については、社会の変化とともに進展していくものであり、また法的リスクや規制リスクのみならず、レピュテーション・リスクにも十分配慮する必要があります。今後も、金融機関は高い感度をもってアンテナを張りめぐらせ、適切な反社排除態勢を構築していくことが求められています。

◆鈴木仁史（すずきひとし）
東京大学法学部卒業。平成 10 年４月弁護士登録、平成 13 年鈴木総合法律事務所開設。企業の反社・マネロン対応、危機管理のほか、金融法務、人事・労務などの業務を取り扱うほか、弁護士会の活動として、日本弁護士連合会民暴委員会事務局次長、第一東京弁護士会民暴委員会副委員長を務める。

効果的なコンプライアンス・スクリーニング・ソリューションを構成する重要な要素とは

すべての金融機関は様々なマネー・ローンダリングのリスクにさらされています。営業活動を行う国においてアンチマネー・ローンダリングガイドライン違反が発見された場合、深刻なペナルティを課される可能性があります。単にコンプライアンスポリシーを用意するだけではAML/制裁リスクを削減するのに十分ではありません。

効果的なスクリーニング・ソリューションはコンプライアンスを最適化すると同時にコストを軽減します。

AMLおよび制裁コンプライアンスに関する間違った通説トップ３

通説1

AMLおよび制裁に関するリスクを軽減するには適切なコンプライアンスポリシーがありさえすれば十分だ。

- ポリシーだけではAMLおよび制裁に関するリスクに十分対処できません。ポリシーや手順がすべてのビジネスラインにきちんと組み込まれている必要があり、組織の各部門のニーズを満たしていなければなりません。

通説2

人間がほとんど介入しなくても、コンプライアンスを自動化してくれる適切なソフトウェアプログラムがあれば十分だ。

- リスクを最小化しフォルス・ポジティブを処理するためには、疑わしい活動を発見しそれを報告する能力があるトレーニングを積んだスタッフの存在が極めて重要です。

通説3

リスクの低い顧客と取引している小規模な組織は、国内または国際的な規制機関が発表している制裁リストや社内データを使用するだけで十分だ。

- 一般に公開されているデータは定期的に更新されていないことが多く、効果的なAMLおよび制裁スクリーニングを実施するには不完全かつ非包括的です。フォーマットに統一性がなく、重要なデータが追加されていない場合があります。

良質なデータが効果的なソリューションの土台になります

スクリーニングではクライアントのデータを様々な制裁リストやウォッチリストと照らし合わせます。そのため、より正確にスクリーニングするには、リストとクライアントデータの品質どちらも等しく重要になります。包括的で強化されたデータは以下に役立ちます：

コストの軽減

データの品質が悪いと2つのデータセットを正確に照らし合わせることが難しくなり、フォルス・ポジティブの処理に費やされる人手とリソースが増加します。

品質の悪いデータ例

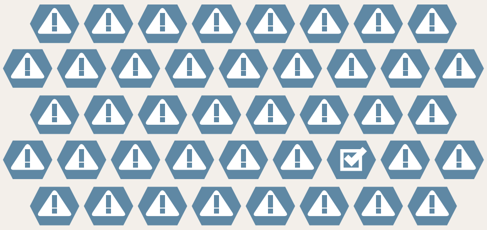
Account ID	Name	Name 2	Date of Birth	A
123456951	Bob’s Emporium	Polytechs SA	6/3/1971	1 S
123654721	Franklin Norman, Frank Norma[illegible]lin	HK Pharmaceuticals Inc	2/12/1980	
214539867	Joanna Dellitt	NEC Enterprises	9/21/1981	1
953621487	Robert Duffy, s/o Emma Duffy	Rare Imports LLC	6/13/1975	1
778932554	Escrow			4

複数の名前　　データの欠損

リスクを軽減

アラートが少なければ真のマッチを見分けることは簡単かもしれません。

しかし、アラートが多い場合、見分けることは困難になります。



Accuity について：

世界最大のビジネス出版社の一つであるリード・ビジネス・インフォメーションの傘下にあり、リード・エルゼビアグループの一員でもあるアキュイティは、決済効率とコンプライアンス・ソリューションのグローバル・スタンダードを設定しています。 アキュイティは、「BankersAlmanac」と「Accuity」という、175年以上に渡って世界中の金融機関、企業向けにハイクラスのソリューションを提供してきた二つのブランドから構成されています。

サービスに関して詳しくは、以下までご連絡ください。

シンガポール：+65 6780 4879 / Eメール：asiasales@accuity.com / ウェブサイト： www.accuity.com/compliance

新しい顧客管理制度への対応が求められるAMLソリューション

NTT データ ジェトロニクス株式会社
金融第四開発部　プロジェクトマネージャ
公認 AML スペシャリスト（CAMS）
池田　雄一郎

マネー・ローンダリングに対する規制は、年々強化されてきています。警察庁主催の「マネー・ローンダリング対策等に関する懇談会」では、FATF の指摘事項に対応した新しい顧客管理制度の導入に向けて、法改正についても検討されています。本稿では、制度改正の論点の一つにある「継続的顧客管理」について取り上げ、これに対応するための AML ソリューションを紹介します。

新しい顧客管理制度

2013 年 6 月に開始された警察庁主催の「マネー・ローンダリング対策等に関する懇談会」（出典※ 1 以下、懇談会）では、FATF の指摘事項に対応した新たな顧客管理制度の検討が行われています。懇談会の中では、この顧客管理制度について、FATF 第 3 次審査での指摘事項だけでなく、第 4 次審査を見据えた大規模な制度改正となる可能性が示唆されています。（出典※ 2）本稿では、制度改正の論点の一つにある「継続的顧客管理」について具体的内容を考察し、それを実現する AML ソリューションの姿を紹介します。

継続的顧客管理

「継続的顧客管理」について、懇談会では次のことが述べられています。（出典※ 3）

●継続的な取引における顧客管理措置

現行犯収法の「疑わしい取引の届出義務」の反射的効果として取引に注意を払う義務があるということでは不十分。事業者が保有する顧客情報に照らして、取引に不審な点がないか精査を継続することの義務付けが必要。

●高リスクの顧客・取引に対する厳格な顧客管理

マネー・ローンダリング・テロ資金供与リスク（以下、ML ／ FT リスクまたは、リスク）が高い場合、追加情報の入手、頻度の高い取引精査、上級管理者の承諾等の厳格な継続的管理が必要。

制度改正の詳細は現段階で公表されていないため、ここではバーゼル銀行監督委員会が 2014 年 1 月 15 日に公表した「ML ／ FT リスクの適切な管理に係るガイドライン」（出典※ 4 以下、ガイドライン）を手掛かりに、「継続的顧客管理」について具体的な内容を考察します。

ガイドラインでは、「ML ／ FT リスクの適切な管理に不可欠な要素」として 6 項目をあげています。これら項目のうち、「継続的顧客管理」に関連した「1. リスクの評価、把握、管理及び軽減　(d) 適切なトランザクション・モニタリング・システム」及び、「5. 継続的モニタリング」から一部抜粋し、業務上の観点から 5 つに分類を行いました。（次ページの表 1 参照：以降、括弧内の番号は抜粋元のパラグラフ番号）

AML ソリューションに求められる機能

表 1 の 5 分類のうち、①～③はトランザクション・モニタリング・ソリューション、⑤はフィルタリング・ソリューションによる業務のシステム化が可能です。これらのソリューションに求められる機能は表 2 の通りです。

また、システムの必要性についてガイドラインでは以下のように述べています。

「銀行は、規模やリスクに応じたモニタリング・システムを導

表 1：ガイドラインが「継続的顧客管理」について述べている箇所

継続的顧客管理	ガイドラインの関連個所	
	分類	ガイドラインの概要（紙面の都合上、一部抜粋）
継続的な取引における顧客管理措置	①取引プロファイル（統計情報）の収集及び、逸脱した取引の検知	・IT モニタリング・システムは、取引活動の傾向分析をもって、異常な取引を検知できるものでなくてはならない。(28) ・顧客の取引プロファイルの変化を含む重要な項目について、上級管理者に対し正確な情報を提供できなくてはならない。(29) ・効果的なリスク管理は、通常の合理的な顧客行動を把握することで可能となる。これにより、通常パターン外の、意図的で異常な取引を特定できる。(45)
	②リスクに応じた取引の検知	・モニタリング・システムの設定値には、開発ベンダー提供の標準値を利用してもよいが、銀行独自のリスク状況を反映させるべきである。(29) ・疑わしい取引を特定するシナリオには、顧客のリスクプロファイルを考慮すべきである。(46)
	③顧客情報に基づいた取引の検知	・カスタマー・デュー・デリジェンス(以下、CDD)で収集した情報を用いて、経済的合理性が無い取引を特定すべきである。(47)
高リスクの顧客・取引に対する厳格な顧客管理	④高リスク顧客の管理方針・手続き	・高リスク顧客について、厳格な顧客管理の方針と手続きを確立すべきである。口座開設の方針・手続きに加えて、口座モニタリングの頻度及び、CDD の程度や更新の方針も必要となる。(48)
	⑤高リスク口座特定のための定期的なスクリーニング	・制裁リスト変更の都度、顧客データベースをスクリーニングしなくてはならない。また、厳格な顧客管理の対象となる外国 PEPs 及び、その他高リスク口座を特定するために、定期的なスクリーニングが必要である。(50)

表 2：AML ソリューションに求められる機能・サポート

ソリューション	分類	求められる機能・サポート
トランザクション・モニタリング・ソリューション	①取引プロファイル（統計情報）の収集及び、逸脱した取引の検知	・プロファイリング機能：顧客の通常の取引活動をプロファイルとして蓄積し、逸脱する取引を検知する機能。(図 1 参照) ・ピアグループ分析機能：顧客と類似の取引傾向を持つ顧客グループの通常の取引活動をピアグループプロファイルとして蓄積し、逸脱する取引を検知する機能。
	②リスクに応じた取引の検知	・リスクベース・アプローチ対応：疑わしい取引を検知するルール（以下、検知ルール）の閾値や条件について、顧客や取引のリスクに応じた設定が可能。 ・検知ルールのチューニングサポート：各金融機関のリスク評価にあわせた検知ルールのチューニングサポート。
	③顧客情報に基づいた取引の検知	・複雑な検知ルールの設定及び柔軟な追加 顧客属性にあわせて、複雑な検知ルールの設定や柔軟な追加が可能。
	上記の他に本邦で必要と考えられる機能・サポート	・金融庁「疑わしい取引の事例」に対応した標準検知ルール。 ・フィルタリング・ソリューションとの連携。 ・共同利用化による一金融機関あたりのコスト軽減。
フィルタリング・ソリューション	⑤高リスク口座特定のための定期的なスクリーニング	・高速、高精度のバッチフィルタリング機能：全顧客を高速に一括フィルタリング。／大量の誤ヒットを回避し、業務負担を軽減。／複数のリストを一度にフィルタリング。

入すべきである。

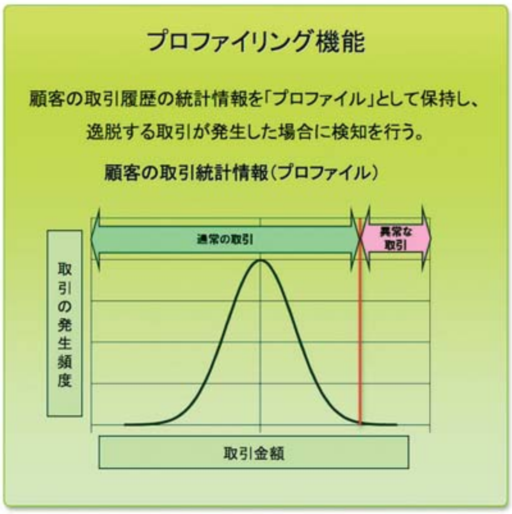
大抵の銀行、特に国際的に活動する銀行は、モニタリング・プロセス自動化は必須となるだろう。IT モニタリング・システムを持たないと判断する銀行は、その判断を文書化し、適切な代替手段があることを当局や外部監査人に説明できる必要がある。(28)」

当社が提供する AML ソリューション

当社は、上記⑤に対応したフィルタリング・ソリューション Oculus®（オキュラス）を提供しており、都市銀行、地方銀行、資金移動業者等 28 ユーザーに採用実績があります。

また、大手金融機関への AML コンサルティング実績や、トランザクション・モニタリング・システム構築ノウハウを生かしたトランザクション・モニタリング・ソリューションの提供を計画しています。

図 1：プロファイリング機能



<出典>
※ 1 マネー・ローンダリング対策等に関する懇談会（H25.6 ～）
http://www.npa.go.jp/sosikihanzai/jafic/kondankai/kondankai.htm
※ 2 マネー・ローンダリング対策等に関する懇談会 第 2 回 議事要旨（6）各論点全体を通じて
http://www.npa.go.jp/sosikihanzai/jafic/kondankai/gijih2502.pdf
※ 3 マネー・ローンダリング対策等に関する懇談会 第 3 回 配布資料 資料 1 論点⑦
http://www.npa.go.jp/sosikihanzai/jafic/kondankai/shiryoh2503.pdf
※ 4 バーゼル銀行監督委員会による「マネー・ローンダリング・テロ資金供与リスクの適切な管理に係るガイドライン」の公表について
http://www.fsa.go.jp/inter/bis/20140121-1.html

Oculus は日本国内における NTT データ ジェトロニクス株式会社の登録商標です。

●お問い合わせは…
NTT データ ジェトロニクス株式会社
〒 100-0011 東京都千代田区内幸町 1-1-7　NBF 日比谷ビル 7 階
金融事業本部 第四金融事業部
AML 担当　03-5157-7813
AML.jp@nttdata-getronics.co.jp

実効性のある管理態勢構築に向けて リスクベース・AMLソリューション

三井情報株式会社
金融営業本部　金融営業部

三井情報は、あらゆる金融業務プロセスに内在するリスクに着目し、当社独自の『Risk Based Solutions』をコンセプトにお客様の収益拡大、成長戦略を担う金融ソリューション・サービスをご提供致します。AML分野においても、1994年の黎明期より大手銀行向け外接系フィルタリング業務を支援しています。
自社開発システム「Bank-AML」は、「リスクベース・ワークフローによる継続的な顧客管理」により、実効性のある態勢構築と将来の法制度や社会情勢の変化にも柔軟に対応できるソリューションです。

1　反社取引を遮断する態勢構築に向けて

(1) バックボーンとなる“継続的な顧客管理態勢”

反社会的勢力等（以下、反社等）との関わりの遮断を含むアンチ・マネーローンダリング（以下、AML）とは、実効性の観点からは、新規口座開設時の入口での遮断だけではなく、“既に口座を保有する反社等あるいは強く推定される顧客”や“現在は反社ではないが今後において反社等となる可能性がある顧客”の継続的な管理が重要です。

この継続的な顧客管理をバックボーンに、疑わしい取引届出その他の対応を含めた総合的なAML対策を講ずる、より実効性のある態勢を構築することができます。

(2)“継続的な顧客管理態勢”は“リスク管理態勢”の類型

それでは“継続的な顧客管理態勢”とは何かと言えば、『リスク管理態勢』の類型であり、信用リスク管理態勢における格付や債務者区分が疑わしさの度合い“グレー度”に対応する関係と言えます。過去に不審な動きがあったものは“グレー度”を上げ、且つ継続的に監視すること、この“リスクベース・アプローチ”が実効性のある反社等の遮断態勢の要点となります。

(3)“謝絶”のエビデンス機能と自動連携する窓口受付態勢へ

ある支店の窓口で何らかの理由により取引を謝絶した場合、このような情報は他店・他の窓口でも共有しておくことが重要です。情報共有もAMLの機能に含めることで、エビデンス取得だけでなく、複数のシステムを跨ぐことなく実効性が上げられると考えます。

機能性	リスクベース機能の保有 謝絶記録の自動化と情報共有 AMLチェック履行の検証（エビデンス機能）

2“生きている情報”により照合する（フィルタリング）

(1) 生きている情報による照合

氏名等の照合で実効性を担保する鍵となるのは、ウォッチリストの鮮度と疎明力（データ元、犯罪等のカテゴリー他）です。この鮮度と疎明力に加え網羅性を満たすことで“生きている情報”による有効な検証をすることができます。

しかしながら、情報は刻々と変化するので、常にウォッチリストを最新の状態に保つためには一定のコストと体力をかける必要があります。一方、古い情報のまま放置すると、検証漏れの原因となり、実効性は落ちます。“生きている情報”は随時洗替えであり、フィルタリングの実効性の根幹と考えます。

(2) 国内で唯一、ダウ・ジョーンズ（ＤＪ）社と提携

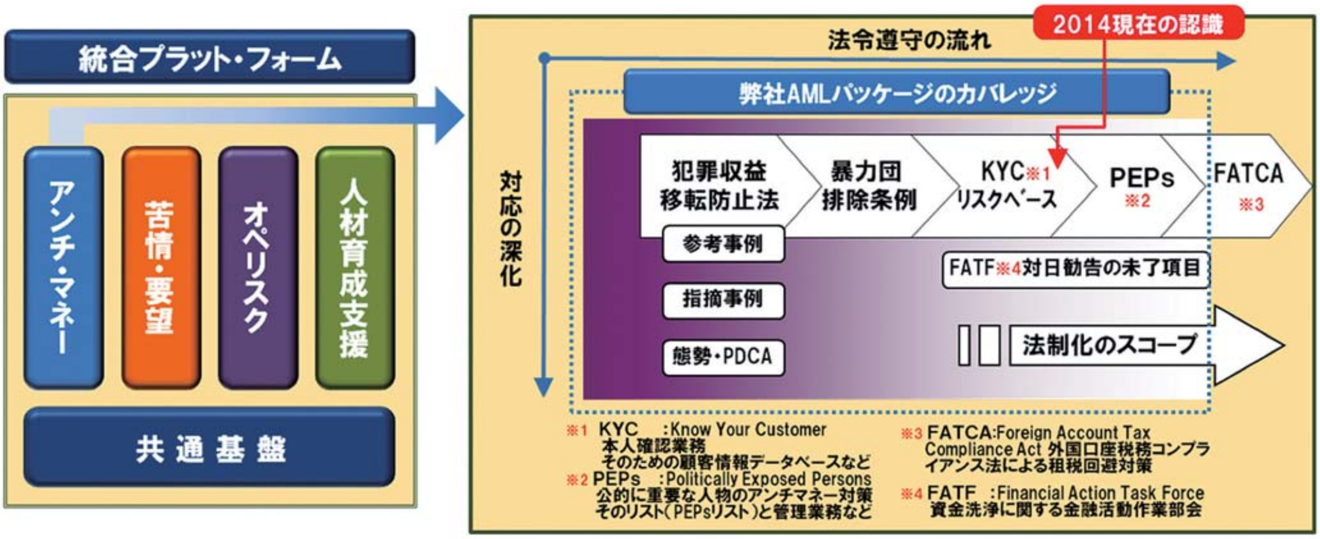
上記の認識から、各種ウォッチリストの取込みや登録機能は標準装備としているほか、国内外で定評のあるDJ社のウォッチリストの提供が可能です。同社ウォッチリストの採用により、手数をかけずに、常に最新の状態を維持することができると共に、フィルタリング機能もこのウォッチリストに対応させています。なお、近い将来に法制化されるであろうPEPsを含むウォッチリストも提供しています。

機能性	各種当局リストを含め、国外・全国を広範にカバー リストの鮮度（常時最新化） リスト項目のエビデンス力 自行リストを含む各種リスト取込 ＰＥＰｓへの拡張性

3　取引パターンモニタリングは、“人的検知”を含むこと

金融庁の疑わしい取引の参考事例は、“疑わしい取引の届出”のパターンと連動します。事例の中で、“複数人で同時に来店する一見客”、あるいは“取引の秘密を不自然に強調する顧客”、

MKI総合コンプライアンスソリューションとAMLにおける法令遵守の流れ



“送金原資等について合理的な理由があると認められない情報を提供する顧客”などでは、人的検知の仕組みが不可欠で、取引明細パターンなどシステマチックな仕組みだけでは実効性は不十分です。

このような顧客が後日に反社等のフィルタリングに合致した場合あるいは後日多額の取引等を検知した場合は、随時、自動的に検証され、通常よりも“シッカリと検証すること”が求められます。この“人的検知を含むモニタリング”が弊社ソリューションの特長の一つと言えます。

なお、預金取扱金融機関ベースで“疑わしい取引の届出”47種類を含むパターン97項目を雛型として持つほか、各金融機関の特性に合わせた拡張性を有しています。

機能性	人的検知を含むモニタリング態勢 金融庁の参考事例を含むパターンの雛型化 各金融機関別の取引パターンの取込み

4　シンプルなビジネスラインのワークフロー

“継続的な顧客管理態勢”において、二つのワークフローを実現しています。一つは、疑わしい取引について、顧客情報、口座情報および取引明細データ連携により経営報告や当局への届け出を自動作成する届出作成のワークフローです。もう一つは、各支店から上がってきた疑わしい取引について、本部にて再検する審査のワークフローです。特に機微情報を含むことを踏まえ、情報漏洩リスクの視点からも、交渉履歴の電子化等ペーパーレスで処理することが望ましいと考えています。

機能性	効率的な態勢を実現するワークフロー 当局報告の自動作成等による電子化 ペーパーレスによる機微情報の保護

5　時代の変化への対策

(1) 自社開発パッケージによる柔軟性と経済合理性

犯収法においては、反社等との関係遮断を念頭に置いて、態勢を整備し、適正にこれらを実施することが求められています。一方で、コンプライアンス対応に無制限にコストと体力をかけることはできません。弊社は、長いAMLシステムサポート経験に加えて財務分析システムを通じた地域銀行等の顧客をよく知る立場にあります。自社開発パッケージ「Bank-AML」は、柔軟にアドオンできる汎用的な基盤を使用し、国内金融機関の要件に適合した、法制対応コストを低減させる経済合理性を有しています。

(2) 法制度や社会情勢の変化への拡張性

FATFにおいては、加盟国に対しFATF勧告の履行状況について審査を行っており、日本についても多数の指摘を受けています。犯収法も再改正が予定されており、さらなる対応が求められます。前記のPEPsに加えて、来年度には米国の外国口座税務コンプライアンス法(FATCA)の対応も必要となります。弊社ソリューションは、このような法制度の変化にも柔軟に対応します。

機能性	自社パッケージによる柔軟性と拡張性 他のコンプライアンス機能追加も可能とする基盤 法令対応コストを削減する経済合理性

金融リスク分析・管理のパイオニア

●お問合せ先
三井情報株式会社　金融営業本部　金融営業部
第三営業室　AML担当 03-6376-1114
http://www.mki.co.jp/biz/solution/financial/

SUNGARD® CAPITAL MARKETS

グローバル市場の取引ではローカルな専門知識を持つグローバルなテクノロジー・パートナーが必要です

サンガードの資本市場ソリューションは、上場デリバティブから店頭デリバティブまで、お客様の特定のニーズに合わせてカスタマイズが可能であり、高度な取引、清算、決済、および、リスク管理&ポジション管理に対応可能なプラットフォームを提供しています

詳細については、
日本オフィス連絡先： 81-3-4570-3000
メール: info.japan@sungard.com
www.sungard.com/globalsolutionforderivatives

©2014 SunGard.
SunGard、SunGardのロゴ、米国およびその他の国におけるSunGard Data Systems Inc.またはその子会社の商標または登録商標です。その他の商号はすべてそれぞれの所有者の商標または登録商標です。その他すべての社名および商品名などは、各社の商標または登録商標です。

長期的視点に立った上での AML 対策について

NICE・ACTIMIZE

ナイスジャパン株式会社

変化し続けるレギュレーション

国内の AML 関連のレギュレーションは FATF の対日勧告を元に規制を段階的に強化する過程にある。

そのため効率的な対策を検討するにあたり、中長期視点に立つことが重要となる。現時点での規制要件のみを考慮した対策を行い続けると、将来的に分断化された個別対応システムの山に囲まれ、使いかっての悪さのみならず、多大なメンテナンスコストと向き合うことになる。

現時点で FATF の規制強化のポイントとして上げられている部分だけでも「リスク・ベース・アプローチの強化」、「実質的支配者の確認」、「継続的な顧客管理」、「PEP の監視」などがある。少なくともそう遠くない将来にこれらの項目に対応することを考慮した上で、現時点の方策を検討することが望ましい。

フィナンシャル・クライム・リスク・プラットフォームという考え方

この様に将来にビジネス要件の変化が想定されている場合に、TCO の最適化と業務上の使いかってを両立する方法としてプラットフォームを利用するという考え方がある。ここでのプラットフォームとはシステム上のさまざまな要素を含んだシステム基盤と考えていただきたい。このプラットフォームには、金融機関のビジネスに対する十分な理解ならびに将来の変化に耐える柔軟性、拡張性、実績が求められる。特にプラットフォームの選定には多くの金融機関での導入実績が重要であり、それはそのまま、パフォーマンスや柔軟性、拡張性の証明ともなる。

Actimize コンプライアンスプラットフォーム

Actimize コンプライアンスプラットフォームは、検知エンジン、ワークフロー、調査分析機能、報告書作成、監査証跡保存などコンプライアンス業務に求められる機能を備えており、金融機関はプラットフォーム上にその時点で必要なモジュールを導入することが可能である。

追加可能なモジュールはAMLで求められる取引モニタリング、顧客デューデリジェンス（KYC）、リストフィルタリングのみならず、FATCA 対応、各種の不正防止、キャピタルマーケットコンプライアンスなども用意されている。

金融機関はこれらのモジュールを最適なタイミングで追加することで、既存のプラットフォームを活用でき、２重投資の回避と操作性の統一、コンプライアンス業務の集中管理、迅速な導入、ＩＴ保守コストの軽減が達成できる。

Actimize導入実績

- 国内大手の銀行、証券、保険、クレジットカード等13社が採用
- 全世界で250以上の導入事例
- 米国トップ10銀行中10行が採用
- 欧州トップ10銀行中10行が採用
- APACトップ5銀行中4行が採用
- グローバル投資銀行10銀行中10行が採用

ナイスジャパン株式会社

金融機関向けコンプライアンスソリューションのトップベンダーであり、国内外にトップ10社を含む250社以上の金融機関を顧客に持つ。

http://www.nice.com/ja/
担当：武田　hiroshi.takeda@niceactimize.com
TEL 03-6234-8732

本邦におけるマネロン規制動向
～犯収法、監督指針等（反社対応関連）改正

KPMG Japan / 有限責任 あずさ監査法人
金融事業部 金融アドバイザリー部

マネジャー **竹田 淳一**

本邦マネロン規制である犯収法は、第３次 FATF 対日相互審査での不備指摘等を契機に、2013 年４月に改正された。しかしながらその後のフォローアップでは当該改善策等が十分ではないとされ、第４次審査を見据え、再改正に向けた検討が進められている状況にある。また反社対応においても、近時の問題事案等を受け、監督指針等の改正が予定されている。そこで本稿では、今後本邦金融機関に求められる対応の方向性を探るべく、当該規制動向を概説する。（2014 年２月 19 日時点の公表情報に基づく。）

犯収法改正

まず、犯収法改正であるが、警察庁により、有識者を集めての「マネー・ローンダリング対策等に関する懇談会」が 2013 年６月より開催されている。当該懇談会で議論されている主な論点（つまり、新たな対応が必要になる可能性がある事項）は、表１のとおりである。

主には、顧客管理（つまり取引時確認等）に関するものであり、たとえば「既存顧客に対し継続的な再確認を行う」であるが、現行犯収法では、本人特定事項等の確認情報を最新の内容に保つことが盛り込まれているものの、努力義務にとどまる。現状は、住所変更の届出を受けた場合等に再度確認書類の提示を求めるといった取組みはみられるが、積極的にまた定期に再提示を求めるといった取組みを行っている（行いうる）先は少ないと思われる。この点、顧客のリスク（の変化）によってはこのような対応を行うべきといった点が議論されている。

上記論点は、既存顧客についてのものであるが、この点「取引を継続的に監視する」も同様である。前回改正では本件の具体的な手当はなされなかったこともあり、再度議論の俎上にあげられている。いわゆる取引モニタリングといった対応が想定され、既にシステム等を導入し対応済の先も少なくないが、法的にどのような対応が求められるにせよ、先の再確認とあわせ、既存顧客の管理が重要視されていることが窺われる。

上記例のとおり、議論にあがっている事項には、本邦における法規制や商慣行等の制約下、各金融機関において対応に困難が伴うものも少なくない。とはいえ、「FATF の指摘事項につ

《表 1》

マネロン対応において、 新たな対応が必要になる可能性のある主な事項　*1	反社対応において、 対応が必要とされている主な事項　*2
• 既存顧客に対し継続的な再確認を行う • 取引を継続的に監視する • 実質的支配者の確認深度を高める（個人に遡る等） • 確認書類の質を高める（写真付に限る等） •PEPs（重要な公的地位にある者）を捕捉し管理する	• 暴排条項導入徹底 • 反社データベースの充実・強化 • 事後的な反社チェック態勢の強化 • 反社との関係遮断に係る内部管理態勢の徹底 • 反社との取引の解消の推進
• 諸対応におけるリスクベースアプローチの適用と、適用の前提としてのリスク評価の実施	

*1　警察庁『「マネー・ローンダリング対策等に関する懇談会」議事要旨』（第１回～第４回）を参照し作成
*2　金融庁「反社会的勢力との関係遮断に向けた取組みの推進について」（2013 年 12 月 26 日）を参照し作成

◆竹田 淳一（たけだ　じゅんいち）
大手邦銀に勤務後、2006 年にあずさ監査法人に入社。金融機関のコンプライアンス・リスク管理態勢、特にマネロン・反社等の金融犯罪対応、FATCA 対応支援等を多数手がける。ACAMS 認定アンチ・マネー・ローンダリングスペシャリスト。米国公認会計士（デラウェア州）。公認内部監査人。

いて、これは日本ではできないと片づけてしまうのでは、何も前に進まない」「未然防止につながるのであれば、一定程度、顧客の負担が増えるとしても、前向きに考えていきたい」とのことである（第 1 回懇談会議事要旨より）。そのため、程度問題はあるとしても、今後何らかの対応が新たに求められてくるという前提で、態勢整備に臨む必要があると考えられる。

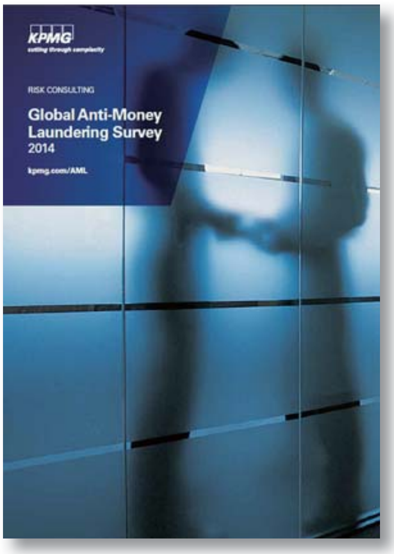
また、当該態勢整備にあたっては、各金融機関のリスクを踏まえた対応が重要視されていることにも配慮が必要である。この点、近時改訂された FATF 勧告においても、リスクベースアプローチおよびその前提としてのリスク評価が特に重要視されている。リスク評価については、国レベルでの対応が求められており（NRA; National Risk Assessment）、本邦においても、上記懇談会等を通じ検討が進められている。各金融機関は、自国の NRA の結果も踏まえ、自らのリスク評価を行い、リスクに応じた態勢整備を行う必要がある。一部の金融機関は既に独自にリスク評価等を実施している例もみられる。今後は、当局の要請の下で、全ての金融機関がこれを行うことが求められること、さらには、リスク評価自体をより実効性のあるものにするために、継続的な改善を行っていくことも念頭に置く必要がある。

監督指針等（反社対応関連）改正

次に、反社対応における、監督指針等改正であるが、金融庁より、「反社会的勢力との関係遮断に向けた取組みの推進について」等が公表されており、改正への言及がある。取組みを推進する事項、つまり、対応が必要とされている事項は、表 1 のとおりである。

これまでは、既存先との取引解消には困難が伴うこともあり、新規先の事前チェックと該当先の取引謝絶の不備に対する指摘等が目立っていた（たとえば、事前チェックのためのデータベースを整備していない等）が、先の問題事案等を受け、既存先の事後チェックと該当先との取引解消も強く求められるようになっている。同様の観点から、暴排条項等についても新規取引先のみならず、既存取引先に対しても契約・約款の差し替え等を通じ、導入を図るよう求められてくることが想定される。また、経営陣が適切に関与すること、グループレベルや提携先も含めた対応が強調されていることにも留意が必要である。

なお、反社についても、リスクベースアプローチが重要であることは同様であり、たとえば、今回は提携ローンが問題視されてはいるが、当該商品等に限らず、類似商品の有無等、自らの業容等を踏まえ（リスク評価のうえ）、対応することが本質的には求められているものと考えるべきであろう。



●会社概要・問合せ先
有限責任あずさ監査法人では、金融機関におけるマネロン・反社等の金融犯罪対応を多数支援している。

金融事業部 金融アドバイザリー部 竹田淳一
TEL: 03-3548-5555（内線 2834）、E-mail: junichi.takeda@kpmg.com

KPMG では、グローバルなネットワークを活用し、定期的（3 年毎）に、金融機関クライアントに AML 態勢に関するアンケート調査を実施し、網羅的な分析ペーパーにとりまとめている。直近 2014 年版は下記リンクに掲示している。態勢整備のご参考に活用いただければ幸いである。

http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/global-anti-money-laundering-survey/Pages/global-anti-money-laundering-survey.aspx

金融機関 .YOM　第 13 号　もくじ

●トップインタビュー ……… 2
部下を信頼し、人との関わりを大切にする
　　山梨中央銀行　代表取締役頭取　進藤 中

●山梨中央銀行の取り組み ……… 6
「目利き力」を備えた人材を育成する外部企業派遣研修
女性の夢や希望をサポートするリプレプロジェクト

●【シリーズ連載】欧州危機の根源―② ……… 8
　　リッキービジネスソリューション株式会社　取締役　市島 慎二

●通販カタログの商品を取り寄せて食べてみました ……… 12
　　リッキービジネスソリューション株式会社　代表取締役　澁谷 耕一

●ビジネスブックダイジェスト ……… 14
『日米金融交渉の真実』～激烈な経済戦争はかく戦われた

■特集
アンチ・マネー・ローンダリング・コンファレンス 2014 ……… 16

・反社会的勢力対応に関する最新の動向および今後の課題
　～融資取引の解消を中心に ……… 18
　　鈴木総合法律事務所　弁護士　鈴木 仁史
・効果的なコンプライアンス・スクリーニング・ソリューション ……… 20
　　アキュイティ（ACCUITY）
・新しい顧客管理制度への対応が求められる AML ソリューション ……… 22
　　NTT データ ジェトロニクス株式会社
　　　　プロジェクトマネージャ　池田 雄一郎
・実効性のある管理態勢構築に向けて
　リスクベース・AML ソリューション ……… 24
　　三井情報株式会社　金融営業本部　金融営業部
・グローバルな信頼のおけるテクノロジー・パートナー ……… 26
　　サンガード・ジャパン
・長期的視点に立った上でのAML対策について ……… 27
　　ナイスジャパン株式会社
・本邦におけるマネロン規制動向
　～犯収法、監督指針等（反社対応関連）改正 ……… 28
　　KPMG Japan / 有限責任あずさ監査法人　マネジャー　竹田 淳一

RBS Rickie Business Solution

講演・セミナーのご案内

講演会・セミナー実績：一般企業・金融機関および官公庁

コンサルティング営業の進め方 ～法人担当者をコンサルタントにする方法～
金融機関に求められるコンサルティング機能の強化、企業経営者が銀行員に求める課題発見・解決能力ＵＰの方法についての具体的なスキルを提供。

コミュニケーション講習
企業経営者に必要とされる『相談相手』になるために必要なコミュニケーション能力アップに役立つ実践的な講座。

弊社の出版物

編集後記

●巻頭の山梨中央銀行 進藤頭取インタビューでは、誌面でご紹介した他にも、当行の歴史、街並みづくりへの想い、山梨県の県民性や活躍する実業家等、進藤頭取には幅広くお伺いしました。機知に富んだわかりやすいお話に加え、お人柄も素晴らしく、あっという間にインタビューの時間が過ぎてしまいました。

誌面の都合でご紹介できなかった内容は、本誌と連動するＷＥＢ媒体「銀行員 .com」で掲載させて頂きます。こちらも是非、ご一読ください。

誌面後半では、2014 年３月７日 (金) に開催の「ＡＭＬ 2014」（アンチ・マネー・ローンダリング）コンファレンスに関連した記事を特集しました。本イベントは、日本におけるＡＭＬ分野の進化・発展につながればと想い、開催しているコンファレンスです。スピーカーの一人である鈴木弁護士からは、反社会的勢力への対応に関する最新動向と今後の課題について、寄稿を頂いた他、本分野のエキスパートによる記事を掲載しております。

本コンファレンスの当日の模様に関しては、次のＵＲＬに掲載させていただく予定です。http://goodway.co.jp/flip/

本誌を皆様の業務にお役立ていただければ幸いです。今後ともご愛読よろしくお願いいたします。（編集長）

金融機関 .YOM(ドットヨム)：第１３号

◆発行日：平成 26 年３月５日
◆発行人：澁谷 耕一
◆編集長：梅田 知里
◆デザイン・印刷・製本：株式会社情報工場
◆写真提供：山梨中央銀行、山梨県
◆発行所：リッキービジネスソリューション株式会社
http://www.rickie-bs.com/
〒100-0005 東京都千代田区丸の内 2-2-1 岸本ビル 10 階
TEL　03-3282-7711
ウェブページ：　http://www.rickie-bs.com/
金融機関 .YOM の WEB サイト版
銀行員のための総合サイト「銀行員 .com」：http://www.ginkouin.com/

マネー・ロンダリング
振り込め詐欺
ヤミ金融

金融犯罪対策

SCSK
夢ある未来を、共に創る。

マネー・ロンダリング、振り込め詐欺、ヤミ金融・・・
さまざまな金融犯罪に対抗するトータルソリューション

モニタリング
フィルタリング
KYC
レポート

10年以上にわたる不正検知ノウハウを結集した
取引モニタリングシステムの決定版

BankSavior®

システムの特長

- 柔軟なルール設定による高度なモニタリング
- 業務をサポートする豊富な機能を搭載
- リアルタイム処理もサポートするさまざまな接続形態
- 十数年にわたる実績、ノウハウをもとにしたサポート

製品ラインナップ

BankSavior®
さまざまな金融犯罪を検知・防止
BankSavior® CaseManagement
疑わしい取引の届出支援
振り込め詐欺救済法対応システム
振り込め詐欺救済法事務手続き支援

AML フィルタリング市場において
マーケットをリードするソリューション

en.SafeWatch Filtering

システムの特長

- リアルタイムにウォッチリストとのマッチング結果をスクリーニング
- 高精度のフィルタリングエンジン
- マルチブランチ対応
- マルチリスト対応
- 独自のウォッチリストに対応

製品ラインナップ

en.SafeWatch Filtering Central Server
ウォッチリストフィルタリングエンジン
各種 Connector
Central Server にデータ連携するためのコネクタ
en.SafeWatch Client
統合管理端末

SCSK株式会社　www.scsk.jp

資料請求・お問い合わせ先
SCSK カスタマーセンター
（SCSKの製品・サービスに関する問い合わせ受付窓口）

フリーコール 0800-500-4000（無料）
受付時間/月～金　9：00～18：00（祝日、年末年始、当社指定日を除く）
※携帯電話でのお問い合わせ　Tel：03-6670-2990

Copyright © SCSK Corporation All Rights Reserved. BankSavior は SCSK 株式会社の登録商標です。en.SafeWatch Filtering は EastNets 社の製品です。

金融市場国際フォーラム

GoodWay Financial & IT Media

RBS Rickie Business Solution

グローバル・マーケット・ソリューションズ2014

GMS 2014

Global Market Solutions

「日本の金融の国際競争力を強化、市場の持続的成長に向けて」

主催：グッドウェイ、リッキービジネスソリューション

2014年 夏～秋に 開催予定！

只今、今夏～秋に向けて「GMS2014」の企画・準備中です。
協賛・協力企業の皆さまには、後日ご案内をさせて頂きます。

GMS2014 公式ページ（最新情報を随時更新）：http://goodway.co.jp/fip/htdocs/event/gms2014/

■コンセプト（達成すべき目標と方向性）
- ●日本の金融市場の強化と持続的な成長
- ●クリーンでオープンなマーケット形成
- ●アジア・グローバル市場経済との調和

■聴衆への提言（具体的な施策とアクション）
- ●金融機関（外資系、大手）が直面する課題
- ●金融業界第一人者の提言（背景・ビジョン）
- ●課題の克服（モデルケース・解決の打ち手）
- ●具体的手法（解釈・施策・技術・システム）

■スポンサー募集（金融 IT 業界変革への貢献）
- ●講演枠（認知・プレゼンス向上）
- ●ブース出展（課題・状況の把握）
- ●ネットワーキング（機会の発掘）
- ●業界誌／ WEB 掲載（継続的な露出）

（前回 GMS2013 の様子）

■テーマ（変革の時期を迎える金融業界、バーゼル III、ドット・フランク法ほか、対処すべき規制改革が目白押し）
- ●金融・流動性規制、リスク管理（データ集計と報告）、コーポレート・ガバナンス
- ●清算集中義務（CCP 利用義務化）クライアントクリアリング清算取次ぎ開始
- ●証拠金規制やクリアリングコスト増大に関連するプライシング手法の変化
- ●IM（イニシャル・マージン）規制（無担保取引の禁止）と担保の最適化
- ●電子取引基盤（SEF）・取引情報公開の義務化（リアルタイム・レポーティング）

お問合せ窓口

株式会社グッドウェイ　【 http://goodway.co.jp/fip/ 】
〒104-0033　東京都中央区新川 2-6-2　石橋ビル 506 号　【担当：藤野】
Tel : 03-3297-2581　　E-mail : info@goodway.co.jp

金融機関.YOM（ドットヨム）：第 13 号
◆発行日：平成 26 年 3 月 5 日　◆発行人：澁谷　耕一　◆編集長：梅田　知里
◆発行所：リッキービジネスソリューション株式会社　◆デザイン・印刷・製本：株式会社情報工場