

〔論 説〕

スルガ銀行不正融資事件の事例研究 (I)

樋口 晴彦

キーワード：組織不祥事, リスク管理, コンプライアンス, 組織文化, 創業家

目 次

はじめに

1. 事件の概要
 2. スルガ銀行の組織
 3. 融資の概要
 4. チャネルの関与
 5. 融資関係資料の偽装
 6. その他の問題行為
 7. 銀行の対応状況
(以下, 第58巻第3号に掲載予定)
 8. 営業の暴走と創業家の関与
 9. リスク管理部門の機能不全
 10. 創業家による私物化
 11. 取締役等の責任と企業統治
 12. 事件の原因メカニズム
 13. 事件発覚後も続けられた不正融資
 14. 他の金融機関への波及
- おわりに

はじめに

本稿は、スルガ銀行株式会社⁽¹⁾で発生した不正融資事件の原因構造について分析した事例研究である。同行は個人向けローンを重視する戦略を採用し、近年ではシェアハウスなどの投資用不動産を対象としたローンに注力して業績を伸ばしていた。しかし実際には、不動産業者が実現不可能な家賃保証を提示して顧客を集めるとともに、融資関係資料を偽装して過大な融資を実行させており、同行でも多数の行員がそれに関与していた。

スルガ銀行にはかねてから「創業家本位の組織文化」が存在し、創業家出身の経営者が営業重視の経営方針を採用したことから、営業部門内に融資額を増やすことを最優先とする「数字第一主義」が蔓延した。さらに、審査部などのリスク管理部門も、営業部門の圧

(1) 以下、「スルガ銀行」と表記し、他の企業名についても「株式会社」を省略する。

力と創業家への忖度により機能不全に陥っていた。

1. 事件の概要

2018年1月、スルガ銀行でシェアハウスなどの投資用不動産に関連した不正融資事件が発覚した。事件の調査と原因究明のため、日本弁護士連合会のガイドラインに準拠した第三者委員会が設置され、同9月に調査報告書（以下、「第三者委員会報告書」）を発表した。それに合わせる形で代表取締役会長の岡野光喜氏、同社長の米山明広氏、同専務取締役の白井稔彦氏、専務取締役の望月和也氏、常務取締役の柳沢昇昭氏の5人が辞任し、新たな代表取締役社長として有國三知男氏が就任した⁽²⁾。

2018年10月、金融庁は、新規の投資用不動産ローンを6カ月間停止とする行政処分（以下、「金融庁行政処分」）をスルガ銀行に下した。さらに、全ての役職者に対するコンプライアンス研修を徹底することや、経営責任の明確化、顧客本位の業務態勢の確立、信用リスク管理態勢及び内部監査態勢の確立、問題の融資に関する金利の引き下げや返済条件の見直し、元本の一部カットなどの債務者対策等を命じた。

スルガ銀行の2018年3月期決算では、通常の貸倒引当金の他に、投資用不動産関連の融資について56,356百万円（うちシェアハウスローンについて42,049百万円）の貸倒引当金を別途計上した結果、貸倒引当金額は70,089百万円（前期比58,106百万円の増加）となり、さらに不良債権処理額は18,864百万円（前期比9,699百万円の増加）に達した。同期の経営指標は、連結経常収益156,278百万円（前期145,753百万円）に対し、連結経常利益10,525百万円（同58,222百万円）、当期純利益6,988百万円（同42,627百万円）と大幅に悪化した。

その後、経営幹部の責任についても調査が進められ、2018年11月に取締役等責任調査委員会及び監査役責任調査委員会が調査報告書（以下、それぞれ「取締役等責任報告書」「監査役責任報告書」）を発表した。また、投資用不動産ローンの実態についても、2019年5月に『報告書（投資用不動産融資に係る全件調査）』（以下、「全件調査報告書」）を発表した。なお、本稿における事実関係の認定は、第三者委員会報告書・取締役等責任報告書・監査役責任報告書・全件調査報告書に主に依拠している。

2. スルガ銀行の組織

スルガ銀行は、2018年9月時点で国内に132店舗を展開（うち静岡県内65店・神奈川県内39店・東京都内6店）する地方銀行（東証1部上場）であり、2018年3月期末の連結従業員数は1,907人（うち銀行単体が1,484人）であった。その組織の概要は以下のとおりである。

(2) 本稿では、読者の混乱を避けるために必要な範囲内で、当時のスルガ銀行幹部の氏名を表示することとした。

2.1 経営体制

スルガ銀行は1998年度に執行役員制度を導入し、取締役会は執行役員に業務執行を委任し、その執行状況をモニタリングする体制とした。個々の社内取締役には、それぞれ掌管する業務分野が決められていたが、取締役が執行側の役職を兼務することが可能であり、執行と監督の分離は徹底されていなかった。2017年度の実績は10人で構成され、うち3人が社外取締役であった。執行役員は、従業員の役職の一つと位置付けられ、2018年3月末時点の総数は16人であった。

スルガ銀行では、岡野喜太郎氏が1895年に同行を設立して以来、創業家一族が5代続けて経営トップの座に就いた。不正融資が行われた当時の創業家出身の経営幹部は、創業家の曾孫の岡野光喜氏とその弟の岡野喜之助氏である⁽³⁾。

- ・岡野（兄）氏 1979年6月に取締役、1985年5月に代表取締役頭取、1998年6月に代表取締役社長、2000年5月にCEO（最高経営責任者）、2016年6月に代表取締役会長。
- ・岡野（弟）氏 1983年6月に取締役、1986年6月に代表取締役副頭取、1998年6月に代表取締役副社長、2000年5月にCOO（最高業務執行責任者）。2016年7月に脳出血により急逝。

2人の役割分担は、岡野（兄）氏がCEOとして各種会合への出席など対外的な活動を担当し、岡野（弟）氏がCOOとして業務執行全般における実質的な最高責任者となっていた。

2016年6月には岡野（兄）氏が会長に退き、米山明広氏が創業家以外から初の社長に就任した。ただし、米山氏は傍流のシステム部門の出身で50歳と若く、2015年に執行役員に昇任したばかりで、取締役への昇格と同時に社長に就任しており、あまりに唐突な人事と言わざるを得ない⁽⁴⁾。岡野（兄）氏は1945年生まれ、岡野（弟）氏は1947年生まれと高齢であった上に、後述（10.参照）するファミリー企業問題で創業家による社長続投が難しくなっていたことから、創業家の地位を脅かさない傀儡として米山氏が選任されたと推察される。

ちなみに、米山氏の社長就任後も、引き続き岡野（兄）氏がCEOを務め、COOの岡野（弟）氏が業務執行を差配していた。岡野（弟）氏の死後の2017年4月に米山氏はCOOに就任したが、業務執行上の重要機関である執行会議（後述）の議長はCo-COO（日本語名称は不明。位置付けはCOOの代理）の麻生氏（2.4参照）が務めており、米山社長は業務執行の実権を与えられていなかった。

2.2 会議体

本事件に関連する会議体とその出席者や位置付けは、以下のとおりである。

- ・経営会議 議長はCEOで、常勤の取締役・監査役が出席して月1回開催。取締役会から委任された事項や業務運営に関する事項を審議するが、実際の議題は取締役会と重複するものが多く、実質的な意味での最高経営機関。経営会議の下に監査部と各種

(3) 以下では、岡野光喜氏を「岡野（兄）氏」、岡野喜之助氏を「岡野（弟）氏」と表記する。

(4) 米山氏自身が、「それとなく（社長就任の）打診を受けたのは5月半ばで、明確な要請を受けたのは6月10日だ」（金融財政事情2016年8月22日号22頁）と証言しており、想定外の人事だったことがうかがえる。

リスク委員会(信用リスク委員会、事務リスク委員会等)が設置され、苦情相談の「お客さまの声」(9.4.2 参照)についても報告を受けていた。

- ・執行会議 議長はCOO(後にCo-COO)で、執行役員などが出席して月2回開催。業務の進捗状況や営業推進策などの重要な業務執行事項を審議。組織図では、監査部を除く各部が執行会議の下に設置されていた。
- ・信用リスク委員会 委員長は審査部長(執行役員)で、経営会議が選任した委員が出席して月1回開催。事務局は審査部。与信査定や経営支援などの信用リスクの管理に関わる事項を審議。
- ・事務リスク委員会 経営会議が選任した委員が出席して3カ月に1回開催。事務局は営業本部(2017年4月以降は業務部)。経営に重大な影響を与える不正・不祥事を審議。
- ・コンプライアンス委員会 取締役会の下部機関。経営会議が選任した委員が出席して3カ月に1回開催。事務局は経営企画部。コンプライアンス・プログラムやコンプライアンス体制の見直し、不正・不祥事に関する再発防止策等について審議。
- ・センター長会議 営業本部の幹部とパーソナル・バンク(2.4 参照)の所屬長⁽⁵⁾が出席。主要支店の所屬長を対象とした会議(毎週又は隔週)や、全所屬長を対象とした会議(月1回)を開催。営業本部からの施策の示達や営業店からの報告。
- ・SSP会議 非公式の会議。営業本部と審査部の幹部が出席して週1回開催。融資額1億円以上の個別案件について営業側と審査側が意見交換。
- ・出口ミーティング⁽⁶⁾ 非公式の会議。岡野(弟)氏・融資管理部長・営業企画部長などが出席して3カ月に1回程度開催。延滞債権の回収などの「出口」の視点から問題点を分析。

2.3 コンプライアンス体制

スルガ銀行では、コンプライアンスに関して倫理規範、コンプライアンス規程、コンプライアンス・マニュアル等を整備するとともに、毎年度コンプライアンス・プログラムを策定し、その実績についてコンプライアンス委員会が取締役会に報告していた。コンプライアンスの統括部署は経営企画部コンプライアンス室⁽⁷⁾である。各営業店にはコンプライアンス責任者が配置され、定期的なコンプライアンス・チェックの実施、店内のコンプライアンス体制の整備、コンプライアンス研修などを担当していた。

コンプライアンス規程によれば、コンプライアンス違反を認識した社員はコンプライアンス責任者に報告し、その報告を受けたコンプライアンス責任者は監査部に報告する義務を負う。経営企画部管掌取締役や経営企画部長は、不正行為等を精査してコンプライアンス委員会に報告していた。

内部通報窓口としては、経営企画部内にコンプライアンス・ヘルプラインが整備されて

(5) スルガ銀行の組織規程では各支店の長を「所屬長」と呼称していたが、「センター長」と呼ぶこともあった。
(6) 「「出口から見た気付き」の会議」が正式名称であるが、同会議の資料「出口から見た気付き」と区別するため、本稿では「出口ミーティング」と呼称する。
(7) 第三者委員会報告書によれば、部署名称は「コンプライアンス」とされているが、一般名詞と混同するおそれがあるため、本稿では「コンプライアンス室」と表記する。

いた。ヘルプラインへの通報内容は所管部署と経営企画部管掌取締役役に報告され、所管部署はその調査結果について経営企画部管掌取締役とコンプライアンス委員会に報告していた。また、営業本部に「お客さま相談センター」が設置され、営業店から報告が上がってきた顧客の苦情や相談への対応状況を把握し、四半期毎に経営会議に報告するとともに、同様の苦情が繰り返し発生する「対応が不適切な案件」については毎月報告していた。

2.4 営業体制

融資業務を担当する営業本部は、本部機能である営業推進部の他に、現場の営業店（支店・出張所）を束ねるパーソナル・バンク（首都圏担当）、コミュニティ・バンク（神奈川担当・静岡担当）などから構成されていた。このうちパーソナル・バンクには、都心の営業店を担当する「首都圏営業部」と、それ以外の営業店を担当する「広域営業部」が設置されていた。パーソナル・バンクの長である「パーソナル・バンク長」は執行役員常務（後に同専務）で、首都圏営業部の長である「首都圏営業部長」は執行役員であった。また、首都圏営業部には直属の営業部隊である「特別推進チーム」（略して「特推」）が設置され、そのリーダーである「首都圏営業部部長」は所属長級とされていた。

営業関係の重要人物として、前述したCOOの岡野（弟）氏の他に以下の2人が挙げられる。

- ・岡崎吉弘氏 2000年に執行役員・営業企画部長、2004年に執行役員常務、2009年に執行役員専務・営業本部長、2011年4月にCo-COO。2015年6月に専務取締役に昇任したが、2017年4月に専務取締役のまま営業本部長に再就任。
- ・麻生治雄氏 2001年以降一貫して営業本部に所属し、2002年に執行役員、2004年に執行役員常務、2015年4月に岡崎氏の取締役昇任に合わせて執行役員専務・営業本部長・Co-COO、さらにパーソナル・バンク長も兼務。2017年4月に岡崎氏と交代する形で営業本部長を退任するも、その他の役職は維持。

営業本部の指揮系統は、2015年4月まで岡野（弟）氏—岡崎氏、その後は岡野（弟）氏—麻生氏、そして2017年4月以降は岡崎氏—麻生氏というラインであった。前述のとおり執行会議は重要な業務執行事項を審議する場と位置付けられていたが、同会議の議長はCOOとされ、岡野（弟）氏が長年にわたりその役職に就いていた。

COOは取締役会が任命する役職であるが、執行会議の議長という以外に、その権限に関する組織規程上の記述はない。2011年4月以降はCo-COOの岡崎氏や麻生氏が執行会議の議長を務めるようになったが、岡野（弟）氏は引き続きCOOの座にとどまり、2016年7月に急逝するまで執行面の最高責任者であった。

2.5 融資手続

スルガ銀行の融資実務では、営業店の所属長による専決が認められておらず、本部稟議による審査部の決裁が必須であった⁽⁸⁾。基本的な融資手続は以下のとおりである。

(8) 本部稟議の決裁権限については、「資産形成ローンに関する本部決裁区分は概ね、10億円超が経営会議決裁、4億円～10億円が審議会決裁、3億円～4億円が審査部長決裁、1億円～3億円が審査副部長決裁、5,000万円～1億円が審査第二部長決裁、それ未満が審査役決裁とされていた」（第三者委員会報告書126頁）とのことである。

- ① 営業店が顧客からの融資申込みを受け付け
- ② 営業店が資金の用途・返済の財源・申込人の資質について調査
- ③ 営業店担当者が申込人の信用状態や融資条件の妥当性について起案し、役席者によるチェックを受けた後、所属長に報告して店内協議を実施
- ④ 審査部に稟議書を送付
- ⑤ 審査部にて稟議決裁を実施
- ⑥ 審査部の稟議決裁後、決裁指令書に基づき営業店が融資を実行

なお、不動産を担保とする案件については、営業店が不動産の評価額を算定していたが、時価1億円以上の場合や審査部が必要と認めた場合には、審査部が再評価を行っていた。

3. 融資の概要

スルガ銀行のビジネスモデルの特色と融資の実行状況、そして本事件で特に問題となったシェアハウスのリスクは以下のとおりである。

3.1 ビジネスモデルの特色

近年の地方銀行の経営は非常に厳しい。金融庁の『平成27事務年度金融レポート』は、「顧客向けサービス業務（貸出・手数料ビジネス）の利益率を試算すると、2015年3月期においても、当該利益率は4割の地域銀行⁽⁹⁾がマイナスであったが、さらに、2025年3月期では6割を超える地域銀行がマイナスとなる結果となった。（中略）早期に自らのビジネスモデルの持続可能性について真剣な検討が必要である」（同22頁）と問題提起した。

さらに翌年の『平成28事務年度金融レポート』では、「2017年3月期決算を見ると、前期と比べ、貸出利鞘が縮小し、役務取引等利益も減少するなど、顧客向けサービス業務の利益は過半数の地域銀行でマイナスとなっており、平成27事務年度の推計・試算を上回るペースで減少している。（中略）多くの地域銀行で顧客向けサービス業務の収益低下が続くといった収益性の問題を抱えている」（同16頁）と指摘した。

その一方で、スルガ銀行の業績は非常に好調であった。連結経常利益は2012年3月期の362億円から、2017年3月期には582億円と着実に増大している。

これは、スルガ銀行が他行に先駆けて、個人向けローンを重視する戦略を採用したことによる。有力地方銀行の横浜銀行と静岡銀行に東西から挟まれていた同行は、企業向け融資での不利が否めなかったことから、住宅ローンなどの個人向けローンの分野で独自性のある商品を次々と開発し、2003年には銀行業界で初めてポーター賞⁽¹⁰⁾を受賞した。かくしてスルガ銀行は、潜在ニーズを掘り起こしてミドルリスク・ミドルリターン of 新たなビジネスモデルを開拓した「異色の銀行」として注目され、金融庁からも高い評価を受けていた⁽¹¹⁾。

その一方で、住宅ローンでも他行との競争が次第に激しくなったことから、スルガ銀行

(9) 金融庁は、地方銀行・第二地方銀行・埼玉りそな銀行を「地域銀行」と呼称している。

(10) 一橋大学大学院経営管理研究科が運営する賞。2001年に創設され、独自性のある優れた戦略を実行して高い収益性を達成している企業を表彰する。

では、不動産投資を行う顧客を対象としたローン商品（以下、「収益不動産ローン」）に注力するようになった。収益不動産ローンの中で特に伸びていた分野が、区分所有マンションを対象とするプレミアムアセットプラン1（以下、「PA1」）と資産形成ローンであった⁽¹²⁾。

資産形成ローンはアパートローンの一種であるが、顧客が土地を保有しておらず、アパート等の投資用不動産を新たに購入するケースを対象とした点が特徴である。顧客自身が土地を保有していない（≒個人資産が少ない）ため、予定どおりの家賃収入が得られなかった場合に破綻しやすく、基本的に投資リスクが高い。通常のアパートローンでは銀行間の競争が進み、富裕層の案件獲得が困難となったことから、スルガ銀行では低資産層向けにシフトせざるを得なくなったと推察される。

3.2 融資の実行状況

スルガ銀行の融資実行額（表1参照）は、2008年度の275,154百万円から2016年度には470,095百万円へと増加した。この急増は主に収益不動産ローンによるもので、その比

表1 融資実行額の推移

（単位：%のないものは百万円）

	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
パーソナル・バンク	142,617	141,322	176,273	224,421	261,184	291,075	327,524	390,025	391,219	265,225
収益不動産ローン	91,032	95,373	134,120	194,762	237,094	260,811	296,216	366,597	367,094	246,947
収益不動産ローンの比率	63.8%	67.5%	76.1%	86.8%	90.8%	89.6%	90.4%	94.0%	93.8%	93.1%
神奈川コミュニティ・バンク	24,640	17,525	20,751	31,520	34,303	27,398	19,303	19,902	20,980	21,922
収益不動産ローン	8,769	6,663	7,531	16,798	20,638	13,223	9,762	10,627	10,795	7,203
収益不動産ローンの比率	35.6%	38.0%	36.3%	53.3%	60.2%	48.3%	50.6%	53.4%	51.5%	32.9%
静岡コミュニティ・バンク	31,593	27,569	24,021	23,204	15,253	12,767	11,102	9,391	16,344	24,016
収益不動産ローン	5,745	5,856	4,674	8,276	6,898	3,484	2,967	2,189	1,976	4,378
収益不動産ローンの比率	18.2%	21.2%	19.5%	35.7%	45.2%	27.3%	26.7%	23.3%	12.1%	18.2%
銀行全体※	275,154	254,701	263,285	298,960	332,284	355,743	393,268	465,522	470,095	353,347
収益不動産ローン	118,054	116,980	154,557	221,005	265,093	278,203	309,633	390,397	387,825	263,657
収益不動産ローンの比率	42.9%	45.9%	58.7%	73.9%	79.8%	78.2%	78.7%	83.9%	82.5%	74.6%
銀行全体に占めるパーソナルバンクの比率	51.8%	55.5%	67.0%	75.1%	78.6%	81.8%	83.3%	83.8%	83.2%	75.1%
収益不動産ローン全体に占める比率	77.1%	81.5%	86.8%	88.1%	89.4%	93.7%	95.7%	93.9%	94.7%	93.7%

※銀行全体は、パーソナルバンク及び神奈川・静岡コミュニティ・バンク以外のものも含む。

（第三者委員会報告書37頁の表に筆者が一部加筆）

- (11) 「金融庁の森信親長官は昨年5月の講演で、全国の地銀の収益率を並べたグラフで一つだけ飛び抜けた銀行を指し、「これはスルガ銀行。他行が貸さないところにデータ分析をして貸すという特異なビジネスモデル。継続して高い収益率だ」と高く評価した」（朝日新聞2018年3月3日朝刊記事「シェアハウスの闇・下 預金額水増し、見逃した「異色の地銀」」）。
- (12) 「過去の流れを見ても、高収益や成長を求めて、住宅ローンに傾斜した時代があり、それが他行に浸食され始めるとPA1という区分所有マンション投資用ローンを推進し、ドクターローンを推進し、アパートローン、フリーローン、シェアハウスローンと次々と新しいローンに飛びついていく体質に繋がっている」（第三者委員会報告書208頁）。

率が2008年度の42.9%から2016年度には82.5%に増加する一方、それ以外の融資額は減少している。ちなみに、スルガ銀行では2007年以降に229人を中途採用したが、このうち125人(全体の54.6%)が住宅・不動産・建設の出身者であり、収益不動産ローンの取組み強化が計画的に進められていたことがうかがえる。

部門別では、パーソナル・バンクの比重が極めて大きい。融資実行額全体に占めるパーソナル・バンクの比率は2013年度から2016年度まで8割を超え、収益不動産ローンに限ると9割を超えている。神奈川・静岡の両コミュニティ・バンクも一時は収益不動産ローンを伸ばしていたが、近年は減少傾向にある。

このように2016年度までの融資実行額の伸びは、パーソナル・バンクによる収益不動産ローンに専ら支えられていた。収益不動産ローン以外の融資額や、神奈川・静岡の両コミュニティ・バンクの融資額は低迷し、スルガ銀行の収益構造は偏向の度を強めていた。

収益不動産ローンの中では、PA1の融資残高が減少していた(表2参照)。2013年にPA1関連でデート商法⁽¹³⁾による販売勧誘が行われ、訴訟を提起されたことを受けて、それ以後は新規の取扱いを減らしたためである。その減少分を埋め合わせる形で伸びてきたのが、問題のシェアハウスローンであった⁽¹⁴⁾。

表2 収益不動産ローンの融資残高

(単位:百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
PA1	521,233	462,209	399,099
シェアハウス関連	96,081	175,752	203,587
その他	1,037,295	1,198,178	1,300,150

(第三者委員会報告書14-16頁に基づき筆者作成)

シェアハウスとは、一軒の住居を複数人で共用するものである。個々の入居者のプライベートな個室と入居者が共同で利用するキッチンやリビングなどの共用スペースに分かれた構造で、他者との共同生活を楽しめる新しい住まいの形として注目されていた⁽¹⁵⁾。

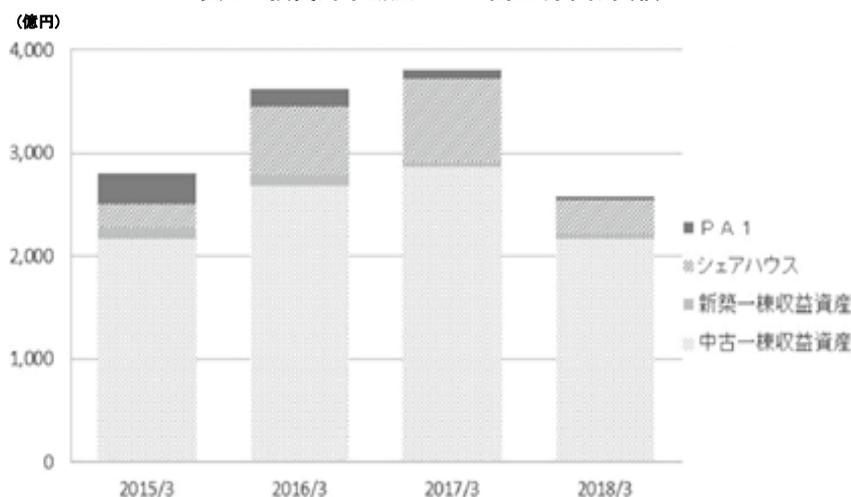
当時の住宅ローンの金利が2%台にとどまっていたのに対し、シェアハウスローンの金利は3.5~4.5%であり、スルガ銀行にとって大きな収益源となっていた。その一方で、融資残高としては、「その他」の比重が非常に高く、特に中古アパートの購入を対象とする

(13) 異性の販売員が身分を秘匿して接近し、相手とデートを重ねて恋愛感情を抱かせた上で、高額の商品を販売する手口。「恋人商法」とも呼ばれる。

(14) 当初は、中古マンションの一室を分割するなど既成建築物をリノベーションした形態であったが、2013年9月に建築基準法上の問題があるとされたため、以後は新築のシェアハウスを取り扱うようになった。スルガ銀行のシェアハウス案件のほとんどは、そうした新築物件である。

(15) スルガ銀行の融資対象とされたシェアハウスの特徴は、以下のとおりである(取締役等責任報告書22頁)。
①玄関・キッチン・トイレ・シャワールーム等は共用、入居者毎に個室(寝室)を用意、②個室は7m²程度の広さ、③共用部分は最小限、④ターゲットは単身者で若い世代(女性専用、外国人向けもある)、⑤入居者の初期費用負担なし(敷金・礼金0円)。

表3 投資用不動産ローン商品別取扱実績



(第三者委員会報告書 13 頁)

中古一棟ローンが相当な割合を占めていた（表3参照）。

全件調査報告書によれば、収益不動産ローンの物件総数は 37,907 件であり、そのうち 1,647 件（全体の 4.3%）がシェアハウスである。また、スルガ銀行の 2019 年 3 月期第 2 四半期決算資料によると、個人向け融資額は 2 兆 7,908 億円（貸出金総額 3 兆 858 億円の 90.4%）に達し、その中でもアパートローンが 1 兆 2,636 億円と飛び抜けて大きく、PA1 は 3,627 億円、シェアハウスローンは 2,030 億円となっている⁽¹⁶⁾。

3.3 シェアハウスローンのリスク

本事件で特に問題となったシェアハウスローンは、投資目的でシェアハウスを保有しようとする顧客に取得費用（不動産購入費や建築費）を融資し、その担保として当該物件に担保権を設定するというローン商品である。

物件のほとんどは管理会社（不動産業者）にサブリースされ、顧客は管理会社から受け取る賃料を銀行への返済原資とするというスキームが採られていた。サブリースとは、管理会社が物件を一括で借り上げ、入居者に転貸するという契約である。入居者の募集や入居後の管理を管理会社が行うため、オーナーの負担が少ないことや、30 年もの長期間にわたって管理会社が家賃を保証してくれる点が魅力であった。

その一方で、シェアハウスローンには様々なリスクが存在した。まず収益不動産ローン全般に共通するリスクとして、以下の点が挙げられる。

- ・返済期間が 30 年以上と長く、その間に債務者の年収などの返済原資が変動するおそれがあること

(16) スルガ銀行 2018 年 5 月 15 日発表資料「危機管理委員会による調査結果の要旨」によれば、シェアハウスローンの顧客数は 1,258 人、融資総額は 203,587 百万円であった。

- ・ 賃貸市場の変動により、融資物件の空室率が上昇したり、家賃相場が下落したりするおそれがあること
- ・ 収益還元法(6.1.1参照)による担保評価が困難であること
- ・ 不動産業者が債務者に対して不適切な勧誘を行ったり、銀行側に提出する資料を偽装したりするおそれがあること
- ・ 家賃保証のサブリース契約がある場合、投資判断力の劣る者がそれに期待し、その資力に比して過大な債務を負うおそれがあること
- ・ 短期間で家賃保証が終了あるいは管理会社の経営破綻などにより、家賃支払いが滞って返済不能になるおそれがあること

それ以外にシェアハウスローン特有のリスクとして、以下の点が挙げられる。

- ・ 新しい形態であるため入居率や家賃の基礎資料が乏しく予測が困難であること
- ・ 建物が特殊な構造なので、担保処分の際に価格が下落するリスクが高いこと
- ・ 共用構造のため建物外部(郵便受け、電気・ガスメーターの確認など)から入居状況を検証するのが困難であること

4. チャネルの関与

スルガ銀行の収益不動産ローンの拡大に大きく寄与したのが「チャネル」である。チャネルとは、顧客を勧誘して銀行ローンとセットになった不動産売買契約を締結する業者のことである。以下では、シェアハウス問題におけるチャネルの関与について解説する。

4.1 チャネルへの依存

スルガ銀行とチャネルの関係については、「スルガ銀行にとっては、不動産関連業者から収益不動産の購入者(投資者)を紹介してもらい、資産形成ローンを貸し出すことが重要な営業戦略ツールとなる。つまり、スルガ銀行が営業を行う先は投資者ではなく、不動産関連業者が中心になる」(第三者委員会報告書125頁)「チャネルは不動産を購入する投資家(すなわちスルガ銀行からするとローンを借りてくれる者)を見つけてくれる存在であるから、営業展開にとって重要なパートナーと位置づけられ(る)」(前同76頁)とされる。

新規の融資案件の獲得に当たってスルガ銀行はチャネルに深く依存していたため、問題のある案件をチャネルが持ち込んできた際に、毅然とした対応を取ることが困難になっていた。第三者委員会報告書によれば、「業者側は、他行に持ち込んでも取り扱ってもらえるような案件についてはスルガ銀行に持ち込む必要はない一方で、自分達に依存しているスルガ銀行であれば多少無理のある案件であっても取り扱ってくれるという認識を持つことになり、ますます、通常であれば通らないような案件(すなわち、何らかの偽装が必要な案件)がスルガ銀行に持ち込まれてしまうという悪循環が生じていた」(同183頁)とされる。

4.2 シェアハウス関連の主なチャネル

シェアハウス問題で特記すべきチャネルは以下の4社である。

- ・スマートライフ⁽¹⁷⁾は2012年8月に設立され、女性専用シェアハウスの「かぼちゃの馬車」などを運営していた。本事件が発覚した契機は、2018年1月に同社がシェアハウスのオーナーに対するサブリース賃料の支払いを停止したことであった。同社の実質的オーナーのS氏は、1995年に風営法違反で逮捕され、1998年にも旧住専から約16億円を詐取した疑いで逮捕された経歴を持つなど、銀行の融資先としては疑問符が付く人物であった⁽¹⁸⁾。スルガ銀行では、2013年4月から同社案件の取扱いを開始し、取扱件数は計981件、そのうち865件が横浜東口支店であった。
- ・サクトインベストメントパートナーズ（以下、「サクト」）は2010年6月に設立され、2017年2月に租税滞納により差押えを受けてサブリース賃料の支払いを停止した。スルガ銀行では、2014年6月に同社案件の取扱いを開始し、取扱件数は計116件、そのうち106件が二子玉川支店であった。
- ・ゴールデンゲインは2015年3月に設立され、2017年11月にサブリース契約の解除を通知した。スルガ銀行では、同社の設立と同時に案件の取扱いを開始し、取扱件数は計128件、そのうち127件が渋谷支店であった。
- ・ギャルドは2013年6月に設立され、2017年7月に事業を休止した。取扱いの開始時期は不明であるが、取扱件数は計57件、そのうち45件が川崎支店であった。

上記のとおり、4社のいずれも社歴が浅く、信用面で不安があったにもかかわらず、取扱件数が多い。さらに、それぞれが特定の支店の専属に近いことを勘案すると、支店側がパートナーとしてチャンネルを積極的に利用していたと推察される。この点について第三者委員会報告書は、「シェアハウスローンを多く実行した支店は、横浜東口支店を別にすると、たまプラーザ支店や川崎支店といった、開店してから歴史の浅い支店が多く、（中略）業者との繋がりが弱い支店が、ノルマを達成するために、他の支店が積極的ではなかったシェアハウスローンに乗り出したという事情が推認できる」（第三者委員会報告書185-186頁）と分析している。

2014年度から2017年度にかけての各支店の取扱件数は表4のとおりであり、横浜東口・渋谷・二子玉川支店の件数が突出して多い。2017年度に取扱件数が急減したのは、2017年2月にサクトが経営破綻したことを受けて、多くの支店でシェアハウスローンの取扱いを止めたためと考えられる。その一方で、同年度に横浜東口支店が97件も取扱いをしていたことに驚きを禁じ得ない。おそらく同支店は、大口取引先のスマートライフが資金繰りに窮して破綻する事態を先送りにするため、敢えて融資を継続したのではないだろうか。

4.3 チャンネルの営業手口

チャンネルの営業手口は、入居率や家賃を実際の相場よりも高く設定し、ローン返済額以

(17) 同社は、2013年9月までは「東京シェアハウス」、2017年10月以降は「スマートデイズ」という商号であったが、読者の混乱を避けるため、本稿では「スマートライフ」に統一する。

(18) レオパレス21出身の大地則幸氏が2015年4月にスマートライフの代表取締役就任後は、S氏は同社の業務から遠ざかったとされる。しかし、S氏が経営する別の企業6社に対し、不動産情報の提供、入居者募集広告、新規事業開発などの名目で、2016年10月までにスマートライフから計22億5,800万円が支払われていた（東京商工リサーチ2019年2月20日記事「かぼちゃの馬車」スマートデイズの届出債権は1,053億円）。

表4 2014～2017年度のシェアハウスの取扱件数

支店名	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	合計
横浜東口支店	89	251	203	97	640
渋谷支店	28	62	133	32	255
二子玉川支店	61	75	38	0	174
たまプラーザ支店	0	24	28	0	52
川崎支店	3	10	33	2	48
大宮支店	6	11	8	0	25
新宿支店	1	11	8	0	20
その他	8	9	7	8	32
合計	196	453	458	139	1,246

(第三者委員会報告書 107-108 頁に基づき筆者作成)

上の家賃収入が得られるとの想定を提示するとともに、家賃保証として部屋を一括借り上げて賃料を支払う(=リスクをチャネルが負担する)サブリース契約を付すことにより、不動産事業に無知な顧客を勧誘するというものであった。その具体例として、スマートライフの手口について解説する。

4.3.1 宣伝による集客

スマートライフが集客のために用いた宣伝手法としては、有名タレントを起用したテレビCMを流したこと、スルガ銀行との密接な関係ぶりをアピールしたこと、東京都中央区銀座1丁目の一等地に事務所を構えたこと、ダイヤモンド社から大地代表取締役が同社のビジネスモデルを解説する自著『「家賃0円・空室有」でも儲かる不動産投資』(大地(2016))を出版したことなどが挙げられる。

4.3.2 販売価格及び賃料の決め方

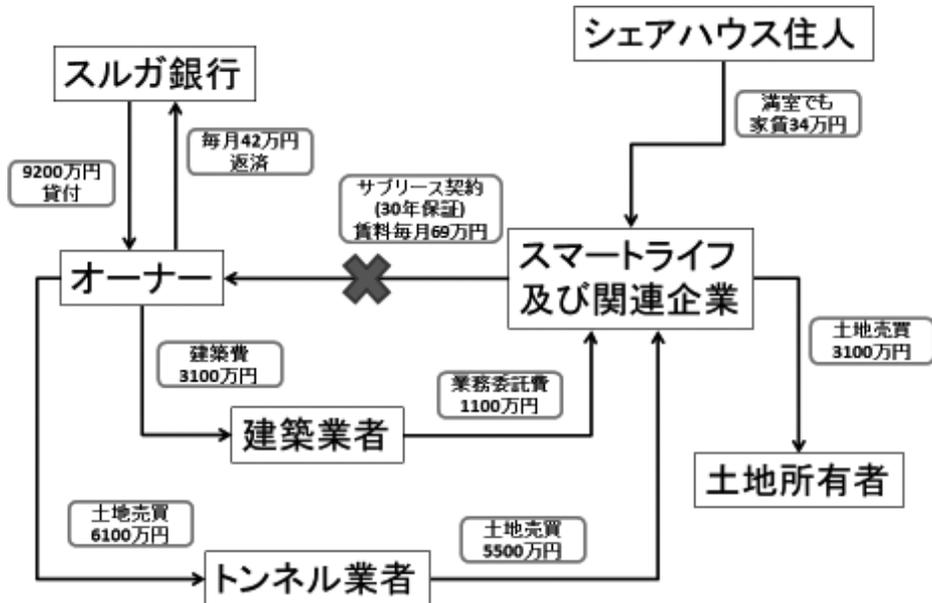
スマートライフに対する民事訴訟の原告側代理人を務めた加藤博太郎弁護士(わたなべ法律会計事務所)が事情聴取したところによると、年収800万円の顧客には9,200万円の物件、同1,000万円の顧客には1億2,000万円の物件という形で、物件価格は最初から決められていた。個々の物件によって実際の土地価格は異なるので、物件価格と土地価格の差額を建築費と設定していた。加藤弁護士作成のモデル図(図1)は9,200万円の物件であり、そのうち土地価格が6,100万円、残りの3,100万円が建築費とされている。

サブリース契約は、物件を一括借り上げて賃料を30年間保証するという内容である。オーナーの毎月の返済額42万円に対し、スマートライフが支払う賃料は69万円とされている。しかしこの数字は、投資利回りが8~9%となるように機械的に計算されたもので、実際に同社が入居者から受け取っていた家賃は、満室状態でも34万円にとどまった。

4.3.3 不当利益の獲得

スマートライフ案件に対する融資額は約1,000億円と推察される。これから土地や建物

図1 スマートライフの手口



(加藤弁護士作成資料を筆者が一部変更)

の価格，さらに関係業者への手数料⁽¹⁹⁾などを差し引いた粗利率は，35%に達した模様である⁽²⁰⁾。不当利益を獲得する手口は，土地を顧客に販売する前に業者間で転売を繰り返して利鞘を抜くこと及び建物の建築業者からキックバックとして多額の業務委託料を受けることの2種類である⁽²¹⁾。

4.3.3.1 土地の転売

スマートライフは，土地売買の際に「三為」と呼ばれる手法を使っていた。三為とは「第三者の為にする契約」の略である。土地売買を仲介する業者が，まず売主（土地所有者）との間で「第三者の為にする契約」を結び，さらに買主（顧客）との間で売買契約を結ぶ形にすると，当該業者は中間登記を省略できるため，登記に関する諸税を支払わなくて済む。さらに，形式上は買主と当該業者間の売買となるため，宅地建物取引業法で定めた仲介手数料の限度額（400万円超の部分について取引額の3%以内）に縛られず，巨額の鞘抜きができる。

後述（7.2参照）のとおりスルガ銀行がスマートライフ案件の取扱いを中止した後は，

- (19) 朝日新聞 2018年3月2日朝刊記事「シェアハウスの闇・中 タレントCM・本出版，巧妙な夢物語」によれば，顧客を紹介した業者にはスマートライフから物件価格の5～6%相当の報酬が支払われたとされる。
- (20) 同社の代表取締役の大地氏は，2016年3月期に6,666万円，2017年3月期に7,083万円もの役員報酬を受領している。
- (21) デジタル毎日 2018年10月16日記事「「かぼちゃの馬車」に群がった「悪の平行四辺形」によれば，スマートライフは，土地を約5,500万円で仕入れて約7,600万円で顧客に売却し，建物では建築費約4,300万円から約2,000万円ものコンサルタント料を得ていた。

顧客と直接取引することを避け、同社と密接な関連を有する甲1社、甲2社、甲3社などの関係企業や、一般の不動産業者を経由して顧客に売却していた。なお、売主と買主の間に業者が2社参加するときは「四為」、3社のときは「五為」と呼ばれるが、「スルガ銀行・スマートデイズ被害者同盟」(以下、「SS被害者同盟」)の広報映像⁽²²⁾によれば、「四為」から「六為」まで認められる⁽²³⁾。

表5によれば、スマートライフは、2016年3月期に土地売上高21,776百万円・同原価18,038百万円(粗利率17.2%)、2017年3月期に土地売上高23,274百万円・同原価20,118百万円(粗利率13.6%)という高収益を挙げている。また、信用情報によれば、関係企業の甲1社の売上は、2016年7月期から2018年7月期まで3期連続して60億円を超え、甲2社も2017年1月期の売上が約38億円であった。

4.3.3.2 建築業者からのキックバック

表5によれば、スマートライフは、2016年3月期に建物売上高3,512百万円・同原価1,724百万円(粗利率50.9%)、2017年3月期に建物売上高5,608百万円・同原価2,776百万円(粗利率50.4%)という高収益を挙げている。顧客との契約の中にスマートライフが指定する建築会社が工事を請け負うという条件が付されており、その建築会社から多額

表5 スマートライフの損益

(単位:100万円)

	2016年3月期	2017年3月期
売上高	26,349	31,696
土地売上高	21,776	23,274
建物売上高	3,512	5,608
賃貸売上高	469	1,529
その他	591	1,283
売上原価	21,145	28,606
土地売上原価	18,038	20,118
建物売上原価	1,724	2,776
賃貸売上原価	1,034	5,146
その他	348	564
売上総利益	5,204	3,090
販売費及び一般管理費	2,451	2,659
営業利益	2,752	430

(加藤弁護士提供資料による)

(22) 「【スルガ銀行シェアハウス不正融資事件 Vol. 9】被害者登場！生データ分析結果、初公開!! 2019.03.23」
 <<https://www.ss-higai-doumei.org/single-post/douga9>> (2020年9月10日最終確認)。

(23) 土地の転売に何社も関与させた理由として、将来の経営破綻に備えて、責任追及を困難にするとともに、関係企業に資金を隠す狙いもあったように思われる。

の業務委託料がスマートライフに支払われていたためである⁽²⁴⁾。

前述したSS被害者同盟の広報映像によれば、計10物件の業務委託料が736万円～3,392万円（平均1,702万円）、建築代金に占める比率が23.0%～50.6%（平均38.7%）と範囲が不自然に広い。前述のとおり物件価格と土地価格の差額を建築費と設定し、その名目上の建築費と実際の建築費の差額をキックバックしていたと推察される。ちなみに、前述の図1では、3,100万円の建築費のうち1,100万円が業務委託料としてキックバックされている⁽²⁵⁾。

4.3.4 シェアハウス事業の欺瞞性

スマートライフは、約700人のオーナーから845棟（1万1,259部屋）の管理を引き受けていた。同社のサブリース契約は「30年間の家賃保証」を宣伝文句としていたが、実際の入居率は50%に満たず、サブリース事業単独では赤字であった。表5によれば、2016年3月期に賃貸売上高469百万円・同原価1,034百万円、2017年3月期には賃貸売上高1,529百万円・同原価5,146百万円と赤字が急膨張している。サブリース賃料を支払わなくてはならない物件数が増加したためであり、この逆転状態のさらなる悪化が不可避であったことが、同社の経営破綻につながったと考えられる。

ちなみにスマートライフでは、シェアハウスの入居者に仕事を斡旋して企業側から紹介手数料を受領するという家賃外収入に着目したビジネスモデルであり、家賃0円でも大丈夫と説明していた⁽²⁶⁾。しかし、その家賃外収入を含むと思われる「その他」の粗利は、2017年3月期でも719百万円にすぎず、賃貸事業の赤字を埋めるには程遠かった。

5. 融資関係資料の偽装

本事件では、チャンネルによって融資関係資料の改ざん・偽造（以下、「偽装」と総称）が長期間かつ広範囲に行われていた。取締役等責任報告書によれば、「麻生氏は、当委員会のヒアリングにおいて、「2000年の頃から、住宅ローンの書類やレントロールの偽装、

(24) スマートライフに多額のキックバックを払うために適正価格を逸脱した工事契約が結ばれたとして、オーナー側が工事代金の支払いを停止したことから、スマートライフ関係の工事を多数受注していた建築業者ホームストが2018年11月に倒産した。

(25) 東京商工リサーチの調査では、「オーナーが支払った建築請負代金のうち、業務委託料として当社にいくら支払われたのか。参考値となるが、オーナーと施工会社の契約額に対して施工会社から当社に支払われる業務委託料は平均43%。このうち、半分くらいが業務上必要な実際のコストで、残る半分が当社の利益だと思う」として、業務委託料の半額（＝契約額の20%程度）をスマートライフの粗利と推定している（東京商工リサーチ2019年2月20日記事「「かぼちゃの馬車」スマートデイズの届出債権は1,053億円」）。

(26) 大地代表取締役の自著（大地（2016））によれば、「（スマートライフの特徴は、）入居する女性には、住まいだけでなく仕事も紹介していることです。スマートライフは、入居者に仕事を紹介したら、企業から紹介手数料を受け取ります。これが、スマートライフの収益を支える柱となるべく「家賃外収入」です」（同20-21頁）、「入居者が正社員として働くことが決まり、その年収が300万円とすれば、スマートライフがいただく紹介手数料は300万円の25%なので75万円になります。そうなるともしも入居者が1年間シェアハウスに住んだ場合の年間家賃は60万円ですから、それを0円で提供しても、紹介手数料の75万円で全額カバーできます。それどころか、15万円の“黒字”になります」（同28頁）とのことである。

本人なりすましなどの事件はあったので、業者から提出される偽装書類の排除がスルガ銀行の『永遠の課題』である」と述べている(同50頁)とされる。つまり、シェアハウス問題以前からチャンネルによる偽装は続いており、そのことをスルガ銀行側も認識していた。

さらに多数の営業店及び行員が偽装行為に関与していた。第三者委員会報告書は、「自己資金確認資料等の改ざんについても、その広範な広がり等から、日常的・組織的に容認されてきたと認定すべきである。シェアハウス等の賃料の不当高値設定についても、審査部資料や各種のメールから組織的に容認されてきたと認めるべきである」(同191頁)と認定した。

偽装された資料の種類としては、債務者関係資料(自己資金関係・収入関係)、レントロール、売買関係資料等が挙げられる。収益不動産ローンの物件総数37,907件のうち7,813件(全体の20.6%)が、「改ざん・偽造等の不正が認められた物件」であった(表6参照)。

表6 全件調査結果

	融資物件数							
	全件	改ざん・偽造等の不正が認められた案件						
		合計	自己資金	自己収入	売買契約	レントロール	建築確認	団体信用生命保険
シェアハウス	1,647	886	556	53	660	1	29	10
シェアハウス以外	36,260	6,927	4,627	307	3,179	323	2	77
全体	37,907	7,813	5,183	360	3,839	324	31	87

(全件調査報告書3頁、数字に重複あり)

シェアハウスでは、計1,647件のうち886件(全体の53.8%)で偽装が行われていた。これらの物件に関するスルガ銀行の債権額は、2019年5月時点で111,041百万円⁽²⁷⁾であるが、すでに延滞率は38.5%に達している。ただし、2019年3月期第2四半期におけるシェアハウスローンの貸倒引当金残高は1,362億円であり、不良債権の規模に見合う引当が既になされている⁽²⁸⁾。

シェアハウス以外の収益不動産ローンでは、計36,260件のうち6,927件(全体の19.1%)で偽装が行われていた。件数はシェアハウスローンよりも一桁多く、偽装問題がスルガ銀行のかねてからの宿痾であったことがうかがえる。スルガ銀行の債権額は、2019年5月時点で442,727百万円⁽²⁹⁾であるが、延滞率は2.0%とそれほど高くない。アパート

(27) それ以外にも「改ざん・偽造等の不正の疑いがある案件」が69件存在し、債権額は8,308百万円である。

(28) 2020年3月にスルガ銀行は、担保としていた土地・建物をもって代物返済を受ける形で、シェアハウスオーナーのローン債務を帳消しとすることを発表した。その理由について、「シェアハウス関連融資については当社に定型的に不法行為に基づく損害賠償義務が生じると裁判所の調停委員会が認定した」と説明している(スルガ銀行2020年3月25日発表資料「シェアハウス関連融資債権の譲渡に関するお知らせ」)。

(29) それ以外にも「改ざん・偽造等の不正の疑いがある案件」が1,506件存在し、債権額は78,116百万円である。

ローンでは、シェアハウスローンほど無理な融資が行われなかったためと考えられる⁽³⁰⁾。ただし、2019年3月期第2四半期の時点で、シェアハウス以外の収益不動産ローンに対する貸倒引当金残高は303億円にとどまり、この引当金額で十分なのか疑問が残る。

5.1 債務者関係資料の偽装

融資の実行や融資金額の嵩上げの目的で、債務者関係資料に対する偽装が行われていた。その態様は、自己資金関係資料の偽装と収入関係資料の偽装に大別される。

5.1.1 自己資金関係資料の偽装

スルガ銀行の収益不動産ローンの融資基準では、融資限度額を物件の取得価格の90%とすることで、顧客に10%以上の自己資金を要求していた（自己資金10%ルール）。この自己資金を用意できない顧客について、債務者関係資料である銀行の預金通帳やネットバンキングの残高を嵩上げする偽装が行われた。さらに不動産の購入後も、債務者が相応の金融資産を有している（＝債務者属性が良好）と見せかけるための自己資金の偽装が行われていた。

基本的にチャネルが偽装を実行していたが、スルガ銀行の担当行員が偽装金額についてチャネルと相談する⁽³¹⁾、偽装内容をチェックして杜撰な偽装箇所（日付の間違い、残高の計算違いなど）を修正させる、偽装の明確な痕跡（同じ口座番号なのに残高の異なる預金通帳をチャネルが送付するなど）を看過するなどのケースが散見される。この態様の不正は計5,183件で、うち556件がシェアハウスであった。

さらに、不動産購入資金の10%を顧客名義の預金口座に振り込むことを融資実行の条件としていたところ、チャネルが資金を立て替えて、その口座に振り込む「見せ金」が行われていた⁽³²⁾。全件調査報告書によれば、チャネルによる立て替えの疑いがある案件は、シェアハウスで1,278件（全体の77.6%）、それ以外の収益不動産ローンで5,630件（同15.5%）の計6,908件に達した。特にシェアハウスでは、全体に占める比率が相当に高く、常態化していたと認められる。

5.1.2 収入関係資料の偽装

収益不動産ローンの融資基準では、「申込人の年間収入（賃貸収入を除く）の40%」と「満室想定賃貸収入の70%」の合計額を返済原資として、その返済原資が年間の元利返済額を上回ることを条件に融資限度額を算出していた。そのため、収入不足の顧客について、本来の限度額を超えた融資を行わせる目的で、源泉徴収票や確定申告書などの収入額を増額する偽装が行われた。

(30) シェアハウスと違って、アパートの場合には売買価格や家賃の相場が確立しており、それから大きく乖離した融資が困難であったためと推察される。

(31) 「業者が行員に対して、「エビ（筆者注：自己資金証明資料）はいくらで出した方が理想ですか？」と偽装内容の指示を依頼」（第三者委員会報告書86頁）。

(32) 「被害者同盟や被害弁護団の調べで、シェアハウス購入者のほぼ全員に“見せ金”が使われていたことがわかった。購入者約100人を対象に調べると、“見せ金”の平均額は947万円。最高額は2,500万円だった」（デジタル毎日2018年10月17日記事「シェアハウス購入者の口座に入金された“見せ金”の謎」）。

この偽装も基本的にチャンネルが実行していたが、担当行員がチャンネルに対して偽装を提案する⁽³³⁾、偽装の痕跡が明白あるいは他の資料と整合性が取れない源泉徴収票や確定申告書を収受したのに看過するなどのケースが認められた。この態様の不正は計360件で、うち53件がシェアハウスであった。

5.2 レントロールの偽装

レントロールとは賃借条件一覧表のことであり、物件ごとの間取り・現況(入居の有無)・家賃・諸費用などが記載されている。収益不動産ローンの融資基準では、前述のとおり「申込人の年間収入の40%」プラス「満室想定賃貸収入の70%」を返済原資として融資限度額を算出していた。そのため、本来の限度額を超えた融資を行わせる目的で、レントロールの想定家賃を実際よりも嵩上げするなどの偽装が行われた。また、スルガ銀行の稟議では、当該物件の事業計画に基づきキャッシュフローが融資返済額を上回るかどうかを検証するが、その稟議を通過させる目的で、稼働率・運営委託費・修繕費・保険料等を偽装するケースも認められた。

この偽装も基本的にチャンネルが実行していたが、担当行員が業者にレントロールの偽装を指示する⁽³⁴⁾、同一物件で数値が異なるレントロールを収受したのに放置するというケースが認められた。また、空室が少ない(=稼働率が高い)と見せかけるために、担当行員がチャンネルに指示して、ウェブ上に掲載された空室情報(賃借人募集)を取り下げさせる、物件の現地調査が行われる日時をチャンネルに教え、空室にカーテンを引かせる等の偽装工作も行われていた。この態様の不正は計324件で、うちシェアハウスは1件だけであった。

5.3 売買関係資料の偽装

前述のとおり10%の自己資金が要求されるため、融資限度額は取得価格の90%となる。そこで、自己資金が無くても物件を購入できるように、実際の売買契約書とは別に、売買金額を水増しした「銀行提出用」の売買契約書を作成する二重契約が行われていた。これと同様の手法として、売買契約を締結すると同時に、支払い時に金額を減額する旨の覚書を取り交わすケースや、顧客が自己資金で手付金を支払ったように領収書を偽装するケースも存在した。

この偽装も基本的にチャンネルが実行していたが、担当行員が偽装を指示する⁽³⁵⁾、偽装行為を補助する⁽³⁶⁾、二重価格の資料を収受したのに放置するというケースが認められた。この態様の不正は計3,839件で、うち660件がシェアハウスであった。

(33) 「債務者が個人事業主の案件で、行員が業者に「翌期の決算を当社のご要望通りにしていただけた場合、借入金額を3~5百万円増加できる可能性がございます。」として、収入の偽装を提案」(第三者委員会報告書88-89頁)。

(34) 「業者が行員にレントロールを送付し「これだとちょっと安いですよね?」と質問。行員がそれに対して「そうですね。金額の調整をお願いしたい」と返答。その後、具体的な偽装金額を業者と行員で相談」(第三者委員会報告書92頁)。

(35) 「行員から販売会社に自己資金がない借入人は各種領収証を準備せよと、領収証の偽造を指示。領収証の内容も「スルガ銀行以外のもの(登記費用、他行事務手数料、業者事務手数料、固都税・管理費修繕精算金)」と具体的に指示」(第三者委員会報告書97頁)。

5.4 その他の偽装

シェアハウスは、寝室だけが各入居者に用意され、玄関・厨房・トイレなどが共用であるため、建築基準法上の「寄宿舍」として建築確認を受けなければいけない。全件調査報告書によれば、この建築確認済証の偽装が行われていた。刑法第155条及び第158条（有印公文書の偽造及び行使）に該当するが、その詳細は不明である。この態様の不正は計31件で、うち29件がシェアハウスであった。

また、高額ローンの債務者は、ローン借入の条件として団体信用生命保険⁽³⁷⁾への加入を義務付けられているが、その加入申し込みの際に保険会社に提出する診断書が偽装されていた。この態様の不正は計87件で、うち10件がシェアハウスであった。

5.5 銀行側の関与

本事件では、多くの行員がチャネルによる偽装行為に関与していたことが特徴的である。この点について第三者委員会報告書は、「最初に指摘しなければならないことは、あまりに多数の不正、不当行為等があったことである。特定の支店に限らず、パーソナル・バンク傘下の支店・センターを中心に多数の支店等が関与し、関与した行員の人数、知っていて黙認していた行員の人数、不正等があった融資等の取引件数、不正等に関わったチャネルの数、不正等の期間等、いずれの点からも、広範囲に蔓延していたという他ない」（同191頁）と総括した。銀行側の関与状況は、以下のとおりである。

5.5.1 一般行員の関与

前述（4.1参照）のとおり営業店は、自らの業績を上げるためのパートナーとしてチャネルに依存していた。さらに、「無理がある案件であっても他の支店よりも（業者にとって）都合良く円滑に取り扱うことが指向され（る）」という、「悪い意味でのサービス競争」が繰り広げられていたとされる（第三者委員会報告書183頁）。

第三者委員会のフォレンジック調査によれば、収益不動産ローンの融資関係資料をチャネルから受領していた一般行員は87人で、そのうち偽装の疑いがあるメールが検出された者は74人であった⁽³⁸⁾。さらに、残りの13人のうち3人も同委員会の事情聴取の際に偽装への関与を認めており、87人中77名（全体の88.5%）が偽装に関与した疑いがある。

ちなみに、第三者委員会の事情聴取で偽装の割合について質問したところ、「複数の行員から、「10件くれば10件はどこかしらに不正」「不正が全くない案件など、全体の1%あったかなかったかそのレベル」「100件中95-99件程度は何らかの不正が存在する案件」「偽装が一切無い案件は、100件中、あって1件か2件。そのような状態なので、自分以外が知らないなどということはある得ない」といった回答も寄せられた」（第三者委員会

(36) 「スルガ銀行に見せる高い価格の売買契約（筆者注：偽装した契約書）については印紙を貼付しないのが通常であるため、行員が印紙の画像を業者から徴求し、その画像を銀行用の売買契約に貼付して印紙が貼られているかのような外見を作出」（第三者委員会報告書96頁）。

(37) ローン契約者が返済途中で死亡又は高度障害となった場合に、残額を肩代わりするローン専用の保険。

(38) 「行員は、不適切な連絡のためには会社のPCを使わず、個人のスマホなどを使用してチャネルなどと連絡を取るようになってしまった」（第三者委員会報告書315頁）とされ、メール以外にも電話や口頭によってチャネル側と偽装に関するやり取りがなされていた。

報告書100頁)とされ、多数の行員が偽装を承知していたことは確実である。

5.5.2 幹部行員の関与

スルガ銀行では、後述(6.1.3参照)のとおり自己資金関係資料を所属長が責任をもって確認するとされていたが、第三者委員会が所属長経験者に対して行った聞き取り調査では、全員が確認を怠っていたと証言した⁽³⁹⁾。第三者委員会報告書は、「偽装を事実上黙認していたか、又は偽装の存在を知らながらも自らが現認せずに済むようにしていた(見たくないものを見ないようにしていた)かのいずれかであったと認められ、いずれにせよ所属長の対応としては不適切であった」(同105頁)と認定した。ちなみに、7支店計12件では所属長自身が偽装に関与しており、所属長級の首都圏営業部部長が「エビ15M(筆者注:15百万円の自己資金証明資料)ぐらいでお願いします」(第三者委員会報告書85頁)とチャネルに依頼していたケースも判明している⁽⁴⁰⁾。

パーソナル・バンクの執行役員も、「いずれの執行役員についても、比較的最近(5年以内)、首都圏営業部の部長(特推のリーダー)や大阪支店の所属長といったポストを経験しており、偽装が蔓延していることについての十分な経験や知識を有して(いた)」(第三者委員会報告書106頁)とされる。フォレンジック調査でも、某執行役員が首都圏営業部部長当時に偽装の痕跡が明白な銀行残高資料をチャネルから受領していた事実が判明している。

これらを受けて第三者委員会報告書は、「執行役員についても、所属長と同様、偽装に積極的に関与した者、偽装を事実上黙認した者、偽装の存在を知らながらも自らが現認せずに済むようにしていた者のいずれかに該当するものと認められ、いずれにせよ執行役員の対応としては不適切であった」(同106頁)と認定した。

5.5.3 処分者数

2018年11月にスルガ銀行は、不正を主導した麻生氏を懲戒解雇するとともに、117人の行員に対して懲戒処分を行った。117人の役職は、執行役員12人、理事1人、所属長級44人、一般行員60人である。処分内容は降等19人、停職・昇給停止24人、減給44人、譴責30人であった。このうち偽装行為に関与した者は73人とされ、残りの44人は監督責任を問われたと推察される。ちなみに、処分を受けた一般行員は60人であるため、13人の所属長級以上の者が偽装行為に関与したことになる。

その後、2019年5月に発表された全件調査報告書によれば、融資書類の偽装に関して「指示等」を行った者が35人、「黙認」した者が40人の計75人となり、関与者が2人増えた。この2人にも処分が行われ、処分者総数は119人となった。

(39) 当人たちは、「案件の数が多すぎて、所属長が自ら原本を確認するのは物理的に不可能であった」(第三者委員会報告書103頁)と弁明しているが、いかに多忙であったにせよ、全ての案件について確認時間が取れないことはあり得ない。

(40) 2017年2月に首都圏の支店の所属長が、首都圏営業部長・副部長に対し、「特推の行員が「年収によってローンの上限が決まるので、足りない場合は源泉徴収表を作ってくれ」「その源泉徴収表を役所に持っていけば、その金額の課税証明が取れる」などと業者に説明して回っており特推の部長(筆者注:首都圏営業部部長)がそのような指導をしている」(第三者委員会報告書89頁。傍点筆者)と糾弾した事実がある。

5.5.4 営業店の関与

第三者委員会のフォレンジック調査によれば、収益不動産ローンに関して偽装の疑いがある資料の数が多い営業店は表7のとおりである。首都圏営業部の特別推進チームや新宿支店のよう、シェアハウスの取扱いが少ない営業店も多数含まれている。前述のとおりシェアハウスローン以外の収益不動産ローンでも、相当な規模の偽装行為がなされていたためである。

ちなみに、偽装の疑いのあるメールの件数が、スマートライフの次に多かったチャネルは乙社であった。同社は、福岡・大阪・広島・名古屋の各支店を主な取引先として、関連案件の融資総額は約632億円に達しており、特に福岡支店では持込案件の過半数を占めている。信用調査によれば、乙社の過去5年間の売上総額は約705億円であることから、同社がスルガ銀行の専属に近い状態と認められる。

乙社に関しては、顧客から訴えられる事件も発生しており、2014年末からスルガ銀行でも同社のリスクに注目していたにもかかわらず、特段の対応を実施した形跡は見当たらない。乙社にはスルガ銀行の退職者が密接に関与していたとされる点を考え合わせると、スマートライフと同様に、営業店の業績水増しのために利用されていた疑いが残る。それにもかかわらず、同社に対する融資の実態について第三者委員会報告書にまったく説明がないのは不可解である。

表7 偽装の疑いがある資料数が多い営業店

順位	営業店	資料数	順位	営業店	資料数	順位	営業店	資料数
1	首都圏営業（特推）	216	6	名古屋支店	39	11	渋谷支店	23
2	新宿支店	118	7	たまプラーザ支店	36	12	広島支店	22
3	日本橋支店	96	8	札幌支店	31	13	福岡支店	20
4	横浜東口支店	45	9	ミッドタウン支店	29	14	大宮支店	18
5	大阪支店	43	10	京都支店	27	15	川崎支店	16

（第三者委員会報告書99頁）

6. その他の問題行為

その他のスルガ銀行側の問題行為として、不正融資を助長する制度変更、業務上の不当行為、チャネルとの癒着等が挙げられる。

6.1 不正融資を助長する制度変更

スルガ銀行では、収益還元法による担保評価や融資限度額の引き上げにより、収益不動産ローンに対する融資限度額を増やす一方で、自己資金関係資料や収入関係資料の確認手続を簡素化しており、これらの制度変更が不正融資を助長したと認められる。

6.1.1 収益還元法による担保評価

スルガ銀行の事務取扱要領では、融資限度額を担保評価額の100%以内としていた。不

動産の担保評価額は「土地価格」と「建物価格」の合計であり、金融機関では積算法を使用して計算するのが一般的である⁽⁴¹⁾。スルガ銀行では、担保評価の具体的な手法について特段の規定を設けていなかったが、実務ではやはり積算法を基本としていた。ところが収益不動産ローンに関しては、積算法でなく収益還元法を用いていた。

この収益還元法とは、将来の収益（家賃など）から費用（修繕費・固定資産税など）を差し引いた金額を還元利回りでディスカウントして、その現在価値を評価する手法である。しかし、将来収益や還元利回りをどう設定するかによって数値が大きく変動するため、債権保全の観点から保守性を要求される担保評価には適していない⁽⁴²⁾。

スルガ銀行が収益還元法を採用した背景について第三者委員会報告書は、「積算法等のその他の担保評価方法を採用した場合には、担保評価額が物件取得費用を下回り、収益不動産の取得を希望する融資申込者に対し、物件取得費用の全額を貸し出すことができなくなってしまうという事情があり、収益不動産の投資者に広く融資を行いたいという意図があったものと推察される」（同139頁）と指摘している。つまり、担保評価額を高めを設定して融資限度額を引き上げることが目的であり、債権保全の趣旨から明らかに逸脱している。

第三者委員会報告書によれば、「シェアハウスの一部127件を抽出して検証した結果によれば、収益還元法による評価額が積算法に比して平均1.7倍高くなっており（売買価格は積算法の平均2倍となっていた）」（同153頁）とされる。前述（5.2参照）のとおり偽装されたレントロールに基づき収益還元法で計算した結果、積算法で算出される評価額の2倍という異常な物件価格が正当化されたことになる⁽⁴³⁾。かくしてスルガ銀行は融資額を拡大し、チャネル側は前述（4.3参照）のとおり不当な利益を獲得した。

収益還元法は2013年11月以前から導入されているが、この時点ではシェアハウスローンは本格化しておらず、主力のアパートローンを念頭としていたと考えられる。ちなみに、担保評価手法に関する稟議には、営業本部だけでなく、審査部やコンプライアンス担当の経営企画部も加わっており、最終決裁者は岡野（弟）氏であった。

2014年11月の審査部の会議資料「出口から見た入り口の取扱いについて（融資管理）」には、「入口時が収益還元法により107百万円と評価された物件が実行半年後のデフォルト

(41) 積算法では、「土地価格」を公示地価や相続税路線価などに基づいて算出し、「建物価格」については以下の数式を使用する。

$$\text{建物価格} = \text{「再調達価格」} \times \text{「延べ床面積」} \times (\text{残存年数} \div \text{法定耐用年数})$$

「再調達価格」については、例えば「木造・軽量鉄骨造は12万円/m²」という形で、金融機関ごとに基準金額を設定している。「残存年数÷法定耐用年数」は減価償却後の残存価値の比率を示している。

(42) 特にシェアハウスについては、市場のニーズを予測するのが困難であり、債権者の立場からすれば保守的に担保評価するのが常道である。

(43) 担保評価はそれぞれの営業店で実施していたが、審査部が再評価を行う場合には、外部評価会社に一元的に依頼していた。ただしその運用は、外部評価会社の担当者1～2名がスルガ銀行の東京ビルに来社し、1物件につき5,000円～10,000円の費用で算定するというもので、納期1日のケースが多かった。このように低コスト・短時日では、レントロールの内容について個別具体的な調査が行われたとは考えられず、営業店の算定を検算する程度にすぎなかったと思量される。ちなみに、後述（14.参照）する西武信用金庫では、「外部専門家に対し、金庫職員が耐用年数や修繕費用等を指示・示唆するなどの不適切な行為が多数認められる」とのことである（関東財務局2019年5月24日発表資料「西武信用金庫に対する行政処分について」）。

ト時には積算価格で26百万円となっている」「入り口時点と出口時点の担保評価方法を統一し、より実態に即した評価を行うべき」「想定レントロールを過大に見積もるべきではない。業者の言い値ではなく審査目線での水準感を持つことが重要と考える」（第三者委員会報告書263頁）との記載があり、早くもこの時点で収益還元法による過剰融資問題が浮上していた。

6.1.2 融資限度額の引き上げ

前述のとおり事務取扱要領では融資限度額を担保評価額の100%以内としていたが、2015年度後期に資産形成ローンについては担保評価額の120%まで融資が可能と変更された。その理由については、「土地や建物の価額が高まり、収益還元法による担保評価額を採用したとしても、当該評価額が物件取得費用に及ばないような事態が生じるようになったことから、融資機会を逸することのないよう、融資限度額を担保評価額の100%から120%程度まで引き上げた」（第三者委員会報告書139頁）とされる。つまり、担保評価額の嵩上げが比較的容易な収益還元法でも正当化できないほど、物件価格が上昇していたことになる。

この比率変更が2015年度後期に行われた事情として、無理なサブリース契約により自転車操業状態に陥ったチャネルの延命のため、出来るだけ多くの資金を融通する意図があったのではないかと推察される。なお、この変更に当たって事務取扱要領の改訂は行われていない。第三者委員会報告書によれば、「担保評価額の120%ルールは、各種の規程や通達で定められたものではなく、麻生氏と柳沢氏（当時は執行役員・審査部長）の協議によって事実上決定され、営業担当者と審査担当者に共有されていた」（同139頁）とのことである。正式な稟議が行われずに、麻生氏と審査部長の協議だけで事務取扱要領から逸脱する運用が開始されている点で、スルガ銀行のコンプライアンス意識の低さがうかがえる。

6.1.3 資料確認の簡素化

営業本部は2014年5月に通達を発し、資産形成ローンの稟議の際に審査第二部に提出する書類を簡素化した。偽装の多発を受けて柳沢審査部長が確認強化を要請したところ、COOの岡野（弟）氏の意向により、逆に簡素化されたという経緯であった。具体的には、自己資金関係資料の送付を不要として、その代わりに営業店の所属長が確認する方式に変更した。審査部に稟議書を送付する際、こうした資料を追加することにさほどの手間がかかるとは考えられず（＝業務効率の面からの意義は小さく）、資料偽装が見破られないようにする措置と推察される。

かくして資料確認を営業店の所属長が行うことになったが、前述（5.5.2参照）のとおり実際には励行されていなかった。2015年1月の経営会議では、資料偽装の疑いが報告されて議論となったが、審査担当の執行役員（審査部長あるいは審査部副部長）が「現場では原本確認を実施している」と反論したことから、有耶無耶になってしまった。審査部の立場からすれば、現場での確認状況に不安を感じるのが当然にもかかわらず、このように審査部幹部が強弁するのは不可解であり、営業側に対する迎合的な姿勢が看取される。

それでも審査担当者レベルでは、疑義がある案件について関係資料の送付を個別に要求し、審査の適正化に努めていた。それに対して営業本部は、2015年10月に営業本部長（麻

生氏) 名義で「個人ローンビジネス新運用基準」を制定し、「審査担当者が営業担当者に自己資金確認を委ね、審査部への預金通帳の写し等の送付を一切不要とすることを徹底」(第三者委員会報告書141頁)した。明らかに審査の形骸化を意図したものであるが、柳沢審査部長はこの措置に同意している。ちなみにこの件も、「麻生氏と柳沢常務の間で合意されたといわれるが、実は柳沢常務にその旨申し向けたのは故岡野副社長であった」(第三者委員会報告書231頁)とされ、COOの岡野(弟)氏の意向によるものであった。

6.2 業務上の不当行為

スルガ銀行の現場では、以下に示すとおり、融資の抱き合わせや両建預金、繰上返済の防止、チャネルによる顧客説明、白地の振込伝票の作成など、銀行法や諸規則に違反する不当行為が続けられていた。第三者委員会報告書は、「スルガ銀行においては、これら営業店・行員による書類の偽装・改ざん、抱き合わせ販売等の不正行為等に関し、全く遵法意識がなく、自らそれを実施することにも何ら規範的障害はないし、他者がそれをしていくことについても誰も咎める意思すら持たない状況であったというほかない。これは極端なコンプライアンス意識の欠如であり、統制環境(企業風土)の著しい劣化があったといわざるを得ない」(同193頁)と厳しく批判している。

6.2.1 融資の抱き合わせと両建預金

営業本部では、収益不動産ローンを実行する際に、高利率(7%~7.5%程度)の無担保ローンの借り入れを条件とするよう各支店に圧力をかけていた⁽⁴⁴⁾。こうした取引は銀行法第13条の3第3号(抱き合わせ販売の禁止)に違反し、スルガ銀行の融資事務手続にも、「債務者に対して、要請に応じなければ不利な取扱いをする等の旨を示唆して、必要のない借入金、当社の商品サービスの購入、当社連結対象子会社の商品・サービスの購入等を強制しない」と明記されていた。ちなみに、第三者委員会の調査では、無担保ローンの融資を受けたスマートライフ関連の顧客166人のうち、自らの希望で借り入れたと回答した者はわずか2人とどまった。

表8は、2014年度から2017年度にかけて、シェアハウスローンに関して抱き合わせ融資が実行された状況である。実行率の全体平均が2014年度の17%から2016年度には79%に急上昇している。前掲の表4と照らし合わせると、シェアハウスローンの取扱件数が多い支店ほど抱き合わせ融資の比率も高いという傾向が看取される。こうした支店は、営業本部の指示に従順であったため、シェアハウスローンにも抱き合わせ融資にも邁進したと推察される。スルガ銀行の調査によれば、銀行法第13条の3第3号違反の件数は1,372件に達し、アパートローンでも抱き合わせ融資が行われていた。

さらに、これらの無担保ローンに関して、スルガ銀行側は融資額の相当部分を定期預金にすることを求めていた⁽⁴⁵⁾。いわゆる両建預金であるが、その比率が高い場合、金融庁

(44) 第三者委員会の事情聴取を受けた所属長が、「儲けようとして収益不動産ローンを借りる人が7%近い高利率の無担保ローンを借りたいと(経済合理的には)本来思うはずがないので、センター長会議の場で、おかしい、と麻生氏に対して意見を述べたところ、麻生氏から『1億借りる人が1千万円借りないでどうする!』と声を荒げられた(ので諦めた)」と証言している(第三者委員会報告書107頁)。

表 8 シェアハウスローンの抱き合わせ融資の実行状況

支店名	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	支店平均
横浜東口支店	12件/89件	176件/251件	189件/203件	84件/97件	72%
渋谷支店	8件/28件	30件/62件	89件/133件	23件/32件	59%
二子玉川支店	8件/61件	19件/75件	28件/38件	案件なし	32%
たまプラーザ支店	案件なし	14件/24件	21件/28件	案件なし	67%
川崎支店	1件/3件	6件/10件	29件/33件	2件/2件	79%
大宮支店	1件/6件	1件/11件	5件/8件	案件なし	28%
新宿支店	1件/1件	3件/11件	1件/8件	案件なし	25%
その他	2件/8件	3件/9件	1件/7件	1件/8件	22%
全体平均	17%	56%	79%	79%	

(第三者委員会報告書 107-108 頁に基づき筆者作成)

の監督指針で禁じられている「過大な歩積両建預金」となり、銀行側による優越的地位の濫用として独占禁止法第 19 条に違反するおそれもある⁽⁴⁶⁾。スルガ銀行では、両建預金ではないと偽装するため、顧客に新たに証券口座を開設させて、証券投資の名目で融資していた。

第三者委員会報告書は、「フリーローンや定期積金等の抱き合わせ販売については、パーソナル・バンクや各支店等をあげて行われていたものであり、組織的であることが明らかである」(同 191 頁)と認定した。金融庁行政処分も、「これらの取引は、顧客にとって経済合理性が認められない取引となっており、顧客保護上不適切な業務運営となっている。こうした取引の中には、銀行法第 13 条の 3 第 3 号(抱き合わせ販売の禁止)に違反する行為が一定数認められる」と認定した。

6.2.2 繰上返済の防止

「スルガ銀行は金利が他行より高いこともあり、他行肩代わりによる繰上返済も多く発生していた」(第三者委員会報告書 228 頁)とされる。顧客に繰上返済をされるとスルガ銀行の利息収入が減少する上に、個々の営業店にとっても貸付残額が減少して業績評価面のマイナスとなる。融資契約上では銀行側が繰上返済を拒否できないことから、横浜東口支店は、スマートライフに指示して、繰上返済を防止する措置を取らせていた。

その具体的な手口は、サブリース契約の中に「繰上返済にはスマートライフの承認が必要」との条項を盛り込む、早期の借り換えに伴う手数料としてサブリース賃料 1 カ月分を徴収するなどであった。繰上返済はスルガ銀行と債務者の問題で、チャンネルには関係ない

(45) 無担保ローン以外でも、融資額の一部(1%程度)を定期預金にすることが、「個別事情を勘案せず機械的にセットと考えられていた」(第三者委員会報告書 109 頁)とされる。

(46) 二子玉川支店のケースでは、1,000 万円のうち 500 万円を定期預金とするよう求めていた。ちなみに、最高裁昭和 52 年 6 月 20 日判決は、1,150 万円の貸付金の 52%に当たる 600 万円を両建預金とさせていた事例について独占禁止法違反と認定している。

にもかかわらず、こうした措置を取っていたことは、チャンネルがスルガ銀行の手駒として利用されていた実態を示している。

ちなみに、第三者委員会報告書によれば、「貸付金の早期繰上返済の手続に関する苦情(約定では10営業日前の通知で繰上返済ができるが、支店が1か月以上手続をしてくれないなどといったもの)が急増した時期があった」(同46頁)とのことである。貸付残額を減らしたくない営業店側では、当初は繰上返済の手続を放置していたが、苦情が急増したことを受けて、チャンネルを通じて債務者を抑え込む方針に転じたと推察される。

6.2.3 チャンネルによる顧客説明

融資契約はスルガ銀行と債務者の間で結ばれるが、実際には、ローンの内容説明から関係書類の受領まで全てのプロセスをチャンネルが行っていた⁽⁴⁷⁾。前述の抱き合わせ融資についても、無担保ローンを受けることが融資の条件であるかのようにチャンネル側が説明していた。第三者委員会報告書は、「シェアハウスローンに限らず収益不動産ローン全般において、行員がやり取りをするのは専ら業者であり、行員が債務者と面談するのは金銭消費貸借契約の締結時のみであるのが常態化していた」と認定した(同113-114頁)。

銀行法第2条第14項第2号は、貸付契約の締結の代理又は媒介を「銀行代理業」としている。同法第52条の36第1項は、内閣総理大臣の許可を受けた者でなければ銀行代理業を営むことができないと規定し、違反者には3年以下の懲役もしくは300万円以下の罰金が科せられる。チャンネルに融資内容を説明させていたことは同法に違反し、金融庁行政処分も、「銀行代理業の許可を持たないチャンネルに顧客への説明を委ねており、顧客説明態勢に不備が認められる」と認定した。スルガ銀行の調査によれば、銀行法違反の疑いがあるチャンネルは計222社に達している。

6.2.4 白地の振込伝票の作成

債務者の証言によれば、彼らの口座に一旦入金された融資額が、その後どの業者にどれだけ振り込まれたのか本人が関知しておらず、スルガ銀行側に振込状況を問い合わせても回答がないという不可解なケースが存在する。その経緯については、「融資当日、支店でさまざまな書類に署名させられた。そこに宛先の書かれていない引き出し伝票があり、それを使われたのか」(デジタル毎日2018年10月17日記事「シェアハウス購入者の口座に入金された“見せ金”の謎」と推察されている。これが事実であれば、行員が債務者を欺罔して白地の振込伝票を作成させ、チャンネルの求めに応じて振り込んでいたことになり、手続き的に問題があるのは勿論のこと、刑法第246条の詐欺罪に該当するおそれもある。

6.2.5 その他の不当行為

その他にも、以下の行員の証言に見られるように、営業現場では、目標を達成するために様々な不当行為がなされていた(第三者委員会報告書177-178頁)。

- ・(期末の短期融資)「ちょい貸し」……決算日実行。翌日回収。実需がないにもかか

(47) スマートライフでは、取りまとめ担当の甲1社が説明資料を作成して、関係する不動産業者に配布していた。

ならず、知り合いや取引先に頼んで、決算日一日のみ融資をする」「お客さまにお願いして、必要のないローンを短期で借りていただいたことがあります」

- ・（融資条件の未履行）「リフォーム案件でリフォーム完了後の実行が、融資条件となっていたのだが、完了予定が当初より延期となった。その月に数字のためどうしても実行したかったため、リフォーム完了前に融資実行を行った」
- ・（金利の自己負担）「『自爆』……ノルマ達成のために、自分もしくは配偶者等の家族名義でローン実行」「お願いで借り入れしてもらっているお客様へ利息分の商品券を渡している支店長がいると聞いたことがある」「社員の家族や友人の名前で借入をし社員が返済・金利を負担している」
- ・（過剰融資）「『数字をふくらませる』……貸付金額を当初のお客様の融資希望額以上にふくらませる。お客様にいかに膨らませた金額で申込みをさせるか、MTG（筆者注：ミーティングの意味か）等でテクニック伝授があった」

6.3 チャンネルとの癒着

営業現場ではチャンネルとの癒着⁽⁴⁸⁾が進み、審査部門が取引禁止処分としたチャンネルについて、別のチャンネルを間に挟む形で関係を継続しており、麻生氏もそれを承認していた。この件について第三者委員会報告書は、「営業本部においては、審査部が取引停止と判断した行為を、「直接その業者との間で取引（具体的には融資取引）をしてはならない」という意味であると矮小化して捉え、問題のあるエビデンスを持ち込む業者であると知りながら、（ただし審査部にその旨が分からないように）別の法人格を利用して付き合いを続けるという行為が慢性的に行われていた」（同 112 頁）と認定した。

また、営業現場では、チャンネルが融資関係資料の偽装を行う際の目安とさせるため、申請者の年収と融資限度額の割合、審査を通りやすい利回りや物件の範囲、最近の審査の傾向などの審査条件に関する情報をチャンネル側に漏洩していた。例えば、首都圏営業部長（執行役員）は、自ら業者に対して「仕入 133（筆者注：百万円単位と推定）ローン 168 売価 187 で取組ねがいます」（第三者委員会報告書 113 頁）とメールで連絡していた。

6.4 与信ポートフォリオの偏向

資産形成ローンの顧客は財務面の余裕が乏しいため、予定していたサブリース賃料の支払いが滞ればすぐに返済に窮する。言い換えれば、当該ローンが不良債権化するかどうかはサブリース賃料にかかっており、チャンネルの経営が破綻すれば、同社とサブリース契約を結んでいた多数の債務者が一斉に返済不能になるという構造であった。これは、銀行の信用リスク管理の基本である与信ポートフォリオの分散という原則に反している。

6.5 反社会的勢力との取引

現代企業は反社会的勢力との関係遮断に努めることを要請され、信用を第一とする金融機関であれば猶更である。スルガ銀行の融資事務手続にも、「反社会的勢力との取引は絶

(48) チャンネルから行員に対するキックバックの問題については後述（8.4 参照）する。

対にしない」と明記されていた。しかし、金融庁行政処分は、反社会的勢力との取引等に関してスルガ銀行に以下の問題があると指摘し、反社会的勢力の排除に係る管理態勢、マネーロンダリング及びテロ資金供与に係る管理態勢の確立を命じた。

- ・既存顧客を新たに反社会的勢力と認定した場合でも、既存のカードローンの与信枠を閉鎖していないためにその枠内でローン残高が増加している事例や、新規の預金口座の開設をブロックするシステムが不十分であるために預金口座が新規開設されている事例が多数存在する⁽⁴⁹⁾。
- ・警察への照会件数が少ないなど、取引解消に向けた取組みを十分に行っていない。
- ・疑わしい取引をチェックするシステムでは、法人取引を検知対象に含めていない。また、法人取引時に実質的支配者についての確認を徹底せずに取引を実行しており、犯罪収益移転防止法第4条第1項第4号に違反している⁽⁵⁰⁾。

スルガ銀行が反社会的勢力との取引禁止を徹底していなかった理由として、業績向上に役立つのであれば、相手が反社会的勢力でもかまわないという姿勢に陥っていたのではないかと推察される。ちなみに、後述(7.2参照)のとおりスマートライフの実質的オーナーのS氏に詐欺の前科があるとの内部告発がなされた際も、社内システムに同人の登録がないことを確認しただけで、それ以上の調査を行わなかった。

7. 銀行の対応状況

収益不動産ローンに係る諸問題へのスルガ銀行の対応状況は以下のとおりである。

7.1 シェアハウスローン以前

スルガ銀行内では、シェアハウスローンが開始される以前から、チャネルによる融資関係資料の偽装が認識されており、「投資用不動産向けの融資案件において偽装のリスクが付きまとうことが所属長クラスにおいては共有されていた」(第三者委員会報告書104頁)とのことである⁽⁵¹⁾。言い換えれば、シェアハウス問題とは、それまで収益不動産ローンで用いられてきた不正の手口をシェアハウスローンに持ち込んだにすぎない。

7.1.1 チャネルPRMによる管理

スルガ銀行は、2008年6月からチャネルに関する情報管理システム(チャネルPRM⁽⁵²⁾)を運用し、チャネルの各種情報を一元的に蓄積していた。このチャネルPRMには「不良情報」の欄があり、「書類偽造」「顧客属性の偽り」「金額虚偽、物件瑕疵」などの項目が

(49) スルガ銀行の調査では、前者の事例が22件、後者が46件であった。

(50) スルガ銀行の調査では、実質的支配者を確認せずに特定取引を実施した件数は396件であった。

(51) 2017年12月のセンター長会議では、「偽造など散々チャネルに騙された経験がある」「(2008年より前の)当時から実は所得が偽装されていた、資産が実はなかったなどの騙された事案はあった」(第三者委員会報告書103頁)などの発言がなされた。2013年にデイト商法事件が発覚したPA1についても、「2010年に融資が実行された事案及び2013年に融資が実行された事案で、資料(ネットバンキングの残高)に偽装があった旨の報告を受けている」(第三者委員会報告書104頁)とされる。

(52) 「パートナー・リレーションシップ・マネジメント」の略。

設けられ、既に一部のチャンネルで偽装が発生していたことがうかがえる。それとは別に「審査部不良情報コメント」という審査部だけが閲覧できる欄もあり、不良行為のあったチャンネルについて、審査部が当該不良行為の内容や取引禁止の判断について記載していた⁽⁵³⁾。

ただし、チャンネルPRMは営業推進上のツールと位置付けられていたため、情報の登録について特段のルールが設けられなかった。また、不動産を手配する業者と顧客を勧誘する業者が別々であった場合、顧客との接点がない前者を対象に含めるかどうか不明確という問題があり、必ずしも登録が徹底されていなかった。スマートライフについては、設立当時の商号「東京シェアハウス」で登録されていたが、その後商号変更の入力が行われなかったため、スマートライフという商号ではチャンネルPRMへの登録がない状態であった。

7.1.2 PA1のデット商法事件

2011年7月にPA1に関する融資条件が厳格化され、自己資金10%ルールが新たに導入された。その理由について第三者委員会報告書は、「スルガ銀行が投資用の賃貸ワンルームの保有希望者（投資者）に対して物件の取得資金を貸し出した場合、当該物件に入居者が現れずに借入人が賃貸収入を得ることができず、借入金の返済ができなくなった事例や、借入人が修繕費等の負担に耐えられずに返済ができなくなった事例が多数存在し、スルガ銀行がそうしたPA1特有のリスク特性を踏まえて、融資基準を厳格化した」（同132-133頁）としている。この自己資金10%ルールは、資産形成ローンにも適用されることになった。

同じく2011年7月に、収益不動産ローン全般の「申請チェックシート」と「確認書」が制定された。前者は銀行側がチェックすべきポイント（顧客本人の申込意思やリスク認識の確認、物件の家賃と周辺相場の比較、チャンネルの健全性についての精査等）を列挙し、後者は「融資物件やチャンネルについて銀行側では何の保証もしていないこと」を顧客に確認させる内容であった。制定の経緯については、「融資管理部門から、延滞を発生させた借入人の中には借入意識の低い者が見受けられるといった問題提起がなされ、融資対象者の誤認防止や意識向上、上記の取扱物件に対する行員の確認業務や融資対象者への説明責任の厳格化を促す必要性があることが認識されており、申請チェックシートと確認書が制定されるに至った」（第三者委員会報告書133頁）とされている。

その後、2013年にPA1関係でデット商法事件が発覚し、チャンネルの持ち込み物件に対する管理を強化する必要に迫られた。同10月には、資産形成ローンの空室リスクを早期に把握するため、残高1億5,000万円以上の債務者を対象に、現地訪問による入居状況の確認、周辺不動産業者からの家賃相場や賃貸需給の聞き取りなどの物件調査を行うことになった。翌年4月には物件調査の結果が信用リスク委員会と経営会議に報告され、以後も入居率を定期的に調査することとされた。かくして定期的に物件調査を実施する対策が取られたことで、一般の資産形成ローンに対しては、ある程度のリスク管理の仕組みが整備された。

2013年11月には融資事務手続が改正され、チャンネルの新規取扱時に詳細情報の収集や

(53) 営業店の担当者がアクセスした際には、「審査部不良情報コメント」欄に記載があると、「***」と表示される仕様となっていた。そのため、審査部が当該チャンネルの不良行為について何らかのコメントを残している事実を営業側でも認識可能であり、実質的に取引の中止を促していた。

訪問調査を徹底した上でチャンネルPRMに登録することになり、これに合わせて登録のルールも制定された⁽⁵⁴⁾。その後、チャンネルPRMが信用調査のツールとしても活用され、不良情報を入手した場合には、チャンネルPRM上で取引禁止処分を行うこともあった⁽⁵⁵⁾。

上記のとおり2011年の時点で、収益不動産ローンの不良債権が表面化していたことに加えて、チャンネルによる不適切な勧誘、安易に融資を申し込む顧客、想定家賃の過大設定などレントロールの偽装、チャンネルと銀行側の馴れ合いなどの問題が認識されていた。そして2013年の時点で、スルガ銀行でも入居率の調査やチャンネルの信用調査を開始していたのである。

7.1.3 問題の続発

2014年2月から12月にかけて、計4社のチャンネルについて、団体信用生命保険の診断書を偽装していると保険会社から営業企画部に通報があり、調査の結果、いずれも不正事実が確認された。この件については、審査部管掌取締役やコンプライアンス管掌取締役にも報告されている。同5月には売買関係資料の偽装に関する外部通報⁽⁵⁶⁾があり、「調査の結果、顧客が保有している売買契約書・重要事項説明書と銀行提出のもの相違していたことが確認され(た)」(取締役等責任報告書34-35頁)とのことである。

2014年9月には、「申請チェックシート」と「確認書」の取扱いの再徹底を求める通達が発出された。その趣旨については、「不適切勧誘の排除ならびに不動産投資に伴うリスク認識の確認などのお客さま保護を実施するため、(中略)対象物件ならびに不動産業者に関する調査の実施と併せ、お客さまが十分な理解のないまま収益不動産を購入し、想定外のリスクや損失を被ることのないよう、これらの帳票の取扱いについて再徹底する」(第三者委員会報告書135-136頁)とされ、前述の問題点が依然として解消されていないことを示している。

2015年1月16日の経営会議では、「投資用マンション融資にかかる苦情等について」との議題で、債務者関係資料の偽装の疑い4件と前述のチャンネル4社による診断書偽装が報告された。その際にコンプライアンス管掌取締役の白井氏が「当社員が通帳や源泉徴収票のコピーを業者から受けとり、現物を確認していないことが問題である」「現場の社員スキルが低下しており、不動産業者に任せていることが苦情の原因となる」と発言し、さらに岡野(兄)社長が「資料が正しいものかどうかの確認義務は銀行にある。原本確認を怠っていることが問題である」と発言した(第三者委員会報告書263頁)。この経営会議の時点で、不良チャンネルによる融資関係資料の偽装や銀行側の確認不備を経営幹部が認識したと認められる。

(54) ただし、この登録ルールは新規取扱時を対象としたもので、既に取引があるチャンネルの不良情報を入手した場合の規定がなかった上に、前述のとおり顧客との接点がない業者を対象に含めるかどうかは曖昧なままで、登録状況は決して十分ではなかった。

(55) 2013年度から2017年度までの不良情報の登録件数は、それぞれ23件、22件、17件、50件、114件であった。なお、取引禁止処分は審査部が行うこととされていたが、実務上は岡野(弟)氏の判断に依っていたとされる(取締役等責任報告書21頁)。

(56) 行政機関、業界団体、保険会社等の取引先などからの通報。

7.1.4 出口ミーティングにおける報告

出口ミーティングは、もともと「途上与信回収会議」や「途上管理・回収会議」という名称であり、営業部や審査部の担当者が多数出席し、融資管理部からデフォルト案件に関する報告が行われていた。ところが岡野（弟）氏が忌憚のない意見を聴きたいとの意向を示したため、岡野（弟）氏・融資管理部長・営業企画部長などの少人数で不定期に開催することにされた。この出口ミーティングは、延滞債権の回収という「出口」の視点から融資管理上の問題点を分析し、執行面の最高責任者である岡野（弟）氏に直接伝達するという点で重要な意義を持っていた⁽⁵⁷⁾。

2015年2月6日の出口ミーティングでは、シェアハウスローン以外の収益不動産ローンの問題点が報告された。会議資料「出口から見た気付き」（融資管理部作成）は、「通帳（自己資金）原本確認の徹底（架空自己資金・偽造確認資料の排除）」「地方の一棟収益物件の評価・入居率厳格化（大都市圏への人口集中による空室増加）」「満室想定での返済比率算出は危険（賃貸住宅の入居率は90%～70%）」「家賃保証の罫（融資期間は25年～35年という長期・家賃保証は概ね1年～3年で見直し・見直し金額は概ね管理会社の一存）」「デフォルトに至った案件のほぼ全てが架空や偽造」「現状の年間賃料を大きく上回る賃料保証の妥当性を慎重に検証（販売価格に上乗せしている可能性が高い）」「保証会社・管理会社の調査を徹底する」などの問題点を列挙し、営業の軌道修正を提言していた（第三者委員会報告書144-146頁）。

興味深いことに、この出口ミーティングの後に首都圏営業部部長（特推リーダー）が「今後、業者からのレントロール・物件概要書への偽装・訂正を一切禁止する」「銀行が概要書・レントロールを作成するのをもってのほか」（第三者委員会報告書104頁）と指示している。収益不動産ローンの軌道修正を図った模様であるが、こうした動きは立ち消えとなった。もはや不正抜きでは業績を維持できない状況に陥っていたためと推察される。

その後の出口ミーティングでも、以下のとおり収益不動産ローンの問題点に関する報告が続いた。

- ・2015年10月の会議資料「出口から見た気付き」（融資管理部作成）で、満室を想定した返済計画に対する疑義、見込家賃と相場家賃との乖離、レントロールの内容に対する疑義、担保評価額と相場価格の乖離などの問題点が指摘された。
- ・2016年1月の会議資料「出口から見た検討事項」（融資管理部作成）で、一棟収益不動産への融資（アパートローン等）について、物件の評価額が近隣物件に比して2割程度高く、高値掴みした債務者の破綻リスクが増加していること、急傾斜地崩落危険区域や公道に接面していない土地など不良な不動産への融資が散見されること、高額破綻先の多くは当初から返済能力が不足しており、空室の発生や家賃の低下により収支がすぐにマイナスになっているなどの問題点が指摘された。
- ・2016年4月の会議資料「出口から見た検討事項」（融資管理部作成）で、一棟収益不動産への融資について、業者から提出された資料の妥当性やサプリース会社の財務の

(57) 出口ミーティングの意図について、「岡野副社長は一方で営業に発破をかけつつ、他方で一定の歯止めも必要だと考えており、そのための情報を得るための方法として「出口」の会議を活用しようとしていた」（第三者委員会報告書144頁）とされる。

健全性を検証する必要があること、収益還元法の採用が物件価格の引上げや担保評価額と実勢価格の乖離につながっていること、不動産を取得すれば永続的に不労所得を得られると勘違いしている債務者が多いこと、修繕費や空室の発生に伴う破綻が多いことなどの問題点が指摘された。

ちなみに、2016年4月の出口ミーティングの席上で岡野(弟)氏が、「収益不動産ローンがそのまま行くとスルガ銀行の百数十年の歴史に禍根を残す」(取締役等責任報告書62頁)と述べている。遅くともこの時点で、同会議の出席者は、収益不動産ローンに重大なリスクがあることを認識した。

7.2 スマートライフに対する内部告発

2015年2月、営業本部のお客さま相談センターにスマートライフに関する内部告発が届き、経営企画部と審査部に伝達された。その要点は以下のとおりで、特にサブリースの問題点を的確に指摘していた。

- ・スマートライフの実質的オーナーのS氏には詐欺の前科があり、過去にも経営していた企業を計画倒産させている。
- ・スマートライフでは、相場価格の倍以上に家賃を設定した収益シミュレーションを行うことでシェアハウスを高額で販売しているが、実際の家賃ではオーナーに支払うサブリース賃料を到底まかなえない状態である。

審査部では、外部調査機関による信用情報などと照合した上で、告発内容には信憑性があると判断した。その報告を受けた岡野(弟)氏は、スマートライフとの取引を禁止するように指示した。しかし、当時の横浜東口支店の丙所屬長は、スマートライフと相談の上で、同社従業員が設立したダミー会社「アマテラス」を介在させる(=スマートライフを前面に出さない)形で融資を継続した。

その後、2015年4月に前回と同じ人物が外部機関に対し再度の内部告発を行い、その外部機関からお客さま相談センターに通報が届いた。前回の告発後もスマートライフとの取引が続いていたことから、あらためて外部機関に告発したと推察される。経営企画部が横浜東口支店から事情聴取したが、既にダミー会社を仲介させる偽装工作が開始されており、丙所屬長はスマートライフ関係の新規案件は取扱いを中止したと報告した。

2015年5月、やはり外部機関を通じて、「スマートライフがアマテラスというダミー会社を設立して、同社を通じて取引を行っている、既に100件程度の投資案件があるようであり、今後詐欺であることが明らかになれば大きな被害が出る」(監査役責任報告書63頁)との内部告発が届いた。経営企画部の再度の事情聴取に対して横浜東口支店は、「アマテラスの代表者がスマートライフの従業員であることを伏して、アマテラスはスマートライフと協力関係にあるが独立した会社であると説明し、融資の継続を希望した」(監査役責任報告書63頁)とされる。しかし、この告発を重視した審査部がアマテラスも取引禁止としたため、丙所屬長は新たなスキームを案出した。

その具体的な手口は、スマートライフの関係会社の甲1社を取りまとめ担当として、案件を様々な不動産業者(事件発覚までに84社が関与)に振り分けるといったものであった。以後は横浜東口支店にスマートライフ関連の案件が集中し、スキームが安定したことによって融資額も急増した。

ちなみに、この横浜東口支店については、「麻生氏が毎週水曜日の夕方以降に同支店を訪れ、同支店の所属長や、湘南カスタマーセンター及び湘南ハウジングローンセンターから個別の案件の相談や営業目標の相談を行っていた」（第三者委員会報告書 60 頁）とされ、麻生氏による直接指揮がなされていた。したがって、偽装工作による融資継続も、麻生氏の了解のもとに進められたと推察される⁽⁵⁸⁾。

7.3 不審点に関する認識の拡大

スルガ銀行内では、以下のとおり不審点についての認識が広がっていった。

- ・2015年4月、二子玉川支店の所属長が偽装の疑いがあるチャンネルについて審査部に報告した。
- ・2015年4月、某チャンネルについて、「融資契約後の売買代金の変更に関する外部通報がなされ、調査の結果、そのとおりの事実が確認され（た）」（取締役等責任報告書 35 頁）とのことである。この件に関する調査報告書を経営企画部が作成し、経営企画部管掌の白井取締役の確認を受けた後に、外部機関（筆者注：金融庁と推定）に提出した。
- ・前述（7.1.2 参照）のとおりに2013年10月から資産形成ローンの物件調査が行われていたが、シェアハウスローンの急増に伴い、2015年4月頃に審査部がシェアハウスの調査も開始した。その結果、入居状況の確認が困難であること⁽⁵⁹⁾及び入居率がかなり低いと推定されること⁽⁶⁰⁾などが判明した。その後、審査部では「物件調査ミーティング」を毎月開催し、各地域の物件の入居率、前回調査からの増減、全国平均との比較等をまとめた資料を配布した。
- ・2015年11月のセンター長会議で、地域相場とレントロールの記載が乖離しているケースが多いとの指摘がなされた。
- ・2016年1月の信用リスク委員会で柳沢審査部長が、「（シェアハウスについては、）目視での入居状況の詳細確認が困難であったため、現地では事業の稼働状況のみ確認し、合わせて口座へのサブリース料の振込金額を確認することで対応している」と報告した（取締役等報告書 38 頁）。この報告資料は同月の経営会議でも配布され、その後も同年中に計3回にわたり入居確認の困難性について経営会議で説明がなされた。
- ・2016年3月、FACTA オンラインに「「かぼちゃの馬車」スマートライフの裏側」と

(58) 「麻生氏の言動からすれば、麻生氏は、営業の現場が、2015年2月以降も、喜之助氏による取扱中止の指示を潜脱する形で、スマートライフの案件を取り扱い続けていた事実について認識していた疑いがある」（取締役等責任報告書 118 頁）。

(59) 「シェアハウスの入居状況については、外からカーテンで判断する方法などでしか確認することができないという事情が明らかとなった。同じ資産形成ローンであっても、一棟収益マンションであれば部屋ごとに電気メーターやガスメーターの回転などを見れば入居状況が分かるのに対し、シェアハウスは集合体となっているため、電気メーターやガスメーターの状況で入居率を推測することができず、外観から推測するほかなかったのである。また、女性専用のシェアハウスであれば、外観からの調査をすること自体を控えるべきという事情もあった」（第三者委員会報告書 155 頁）。

(60) 「シェアハウスの現地を確認すると、ドアが養生されたままであるなど、一見して明らかに入居していない状況が多々見受けられたり、運営会社のウェブサイトを見て募集状況を確認すると空室が多く存在することが判明したりした」（第三者委員会報告書 155 頁）。

題する記事⁽⁶¹⁾が掲載され、スマートライフの実質的オーナーのS氏の犯罪歴を指摘した上で、「スマートライフにカネを貸す銀行は審査の甘いスルガ銀行ぐらいではないか」との証言を紹介した。

- ・2016年4月頃、横浜東口支店で所属長が交代した直後から資産形成ローンの融資額が急拡大したことを融資管理部長が「異常値」と認識し、拡大の中心となったシェアハウスローンについて調査の必要があると判断した。

上記のとおり、2015年の時点でシェアハウスローン特有のリスクや、入居率が想定よりも低いとの情報が審査部内で共有され、経営幹部も2016年1月の経営会議における説明でそれらを認識した。審査部では、かねてから1億円以上の融資承認案件のリスト(1億円以上承認リスト)を作成していたが、シェアハウスローンの融資額が増大したことから、2016年6月分からシェアハウスローンの承認件数及び融資額もそれに記載するようになった。

7.4 シェアハウス会議の開催

2016年5月、埼玉県内のシェアハウス物件の稟議に当たり、入居率の確保が到底見込めないとして、審査第二部長が当該案件を承認できないと麻生氏に申し入れた。これを受けて麻生氏が「シェアハウス会議」を開催し、首都圏営業部長など営業本部関係者、横浜東口・渋谷・二子玉川支店の各所属長、審査部関係者(審査部副部長と審査第二部長)が出席した。同会議では以下の指摘がなされた。

- ・収益還元法に基づき担保評価をしているため、融資額を吊り上げる目的で見込家賃を周辺の同等物件よりも高額に設定するケースがある。
- ・物件価格を割高に設定したことによる差額は、そのままチャネルの利益になるか、あるいは家賃保証の原資という形で自転車操業になっているのではないか。
- ・家賃保証があることで購入を決意した債務者もいるが、チャネルが家賃保証できるような財務体質でないケースがある。そのリスクを認識していないオーナーが、保証が裏切られた場合に銀行にも責任があると訴えてくるおそれがある。

このように同会議ではシェアハウスローンの問題点が明確に指摘されたが、麻生氏が下した結論は、利便性が高く家賃や利回りが変化しにくい東京22区(江戸川区を除く)の物件に限定するとともに、家賃保証の面で不安がある新規チャネルは取扱わないという弥縫的な対処であった。

7.5 不正行為の続発

2016年10月、某チャネルが売買代金の二重契約をしている旨の外部通報がお客さま相談センターに入り、調査により不正事実が確認された。さらに、行員が偽装に関与している疑いも浮上した。これを受けて同12月のコンプライアンス委員会では、コンプライアンス・チェックリストを改訂して、行員向けに偽装に関する項目⁽⁶²⁾を追加するなどの対策を取り、2017年1月に経営会議に報告した。

(61) <<https://facta.co.jp/article/20163009.html>> (2020年9月10日最終確認)。

2016年12月にも別の内部告発がなされた。第三者委員会報告書によれば、「(審査部管掌の八木取締役は、) 審査部門担当者から電子メールで、特定のチャネルを名乗る者から到来した内部告発の手紙を受領している。その手紙には、売買契約後の値引き覚書にオーバーローンやエビデンスの偽造・偽装、空室だらけの物件にカーテンを付けて入居ありと偽装したなどが記載されている。電子メールには、その担当者はこの情報をエリア長から聞いたが、「私は聞かなかったことにする」と回答した旨が記載されている。八木取締役は、同月6日に同社の内部通報の情報を白井専務に電子メールで送付している」(同264頁)とのことである。

この内部告発は、「買主と特定チャネルとの間で交わした値引きの覚書(二重契約の証拠)も添付されている」(取締役等責任報告書78頁)など内容が具体的で、債務者関係資料の偽装、売買関係資料の偽装、入居率の偽装などシェアハウスの実態を示す貴重な情報と認められる。この情報は、審査部、審査部管掌の八木取締役、CCO(最高コンプライアンス責任者)の白井取締役に提供され、さらに後述(11.2.1参照)のとおりCEOの岡野(兄)氏にも報告された模様である。

2016年12月の審査部の「物件調査ミーティング」では、シェアハウスの件数や入居率などが報告された。それによると、全337件のうちスマートライフの「かぼちゃの馬車」が205件(全体の60.8%)を占め、入居率は全体平均が48.5%、スマートライフの平均が68.2%であった。スマートライフへの依存度が非常に高いことや、スマートライフ以外の入居率が約18%と低く、家賃保証が破綻していることが読み取れる。

また、2017年2月と3月には、チャネル2社が団体信用生命保険の診断書を偽装したと保険会社から営業部門に通報がなされ、調査の結果、いずれも不正事実が確認された。このうち3月の件については、審査部管掌の八木取締役に報告されている。同4月には、某チャネルについて二重売買契約が確認された。同5月には、チャネル3社が二重売買契約や資料偽装を行っているとの通報がなされ、スルガ銀行はこの3社との取引を禁止した。

7.6 チャネルの経営悪化と営業本部の抵抗

2017年2月23日、サクト(4.2参照)が租税滞納により差押えを受けて賃料の支払いを停止した。4月12日には、スマートライフの社長が首都圏営業部副部長(横浜東口支店の前所属長)に対し、オーナーに支払うサブリース賃料を引き下げても、人件費や広告費を勘案すると毎月1億3,000万円の赤字になると説明した。スマートライフの事業継続が困難なことが明白になったが、営業側はその後も新規融資を継続した⁽⁶³⁾。

チャネルの経営悪化が表面化するに伴い、社内でも批判が高まった。それでも営業本部はシェアハウスの継続を図ったが、2017年12月に取扱い中止が決定された。その

(62) チェックリストに追加された項目は、「自部店内で融資の承認条件である確認資料(預金通帳写、所得確認資料、完済証明書等)を偽造している社員がいる(自分自身を含む)」(監査役責任報告書61頁)であり、行員による偽装行為を念頭に置いている。

(63) 「営業本部は、その後もシェアハウスの強力を推進している(例えば、同年5月25日の執行会議でも取り組みを強化すると指示している。)(取締役等責任報告書41-42頁)。実際にも、デジタル毎日2018年10月11日記事「[シェアハウスは社会貢献]社長の偽善と甘いワナ」によれば、2017年6月に横浜東口支店から8,460万円の融資を受けてシェアハウスを購入した顧客が存在する。

経緯は以下のとおりである。

- ・2017年4月6日の信用リスク委員会で、麻生氏は「サクトの破綻は募集能力がなかったことや販売不振によるもので、サクト固有の事情である。運営ノウハウがあるスマートライフは問題ない。債務者には、新たな管理会社としてシェアハウスの取扱いが豊富なスマートライフを紹介する」と報告した。
- ・4月13日、白井取締役の要請により、サクト問題に対応するための会議（通称「サクト会議」）が初めて開催された⁽⁶⁴⁾。麻生氏が信用リスク委員会と同様の報告をすると、米山社長は入居状況の調査を指示した。
- ・4月14日、経営企画部コンプライアンス室が、首都圏営業部副部長及び新宿支店の所属長に対し、「新宿支店の取扱チャンネルが売買契約の偽装を認めた」と報告した。
- ・4月19日の第2回「サクト会議」で、財務部管掌の望月取締役がポートフォリオ上の懸念を指摘し、米山社長がスマートライフについての情報収集を指示した。
- ・4月21日の経営会議でサクト問題について報告がなされた。配布資料「サクトインベストメント取扱い案件の出口戦略」には、「サクトには入居者斡旋スキーム（能力）なし」「シェアハウス販売利益をその他投資家への家賃保証原資に転用」「シェアハウス販売減少に伴い家賃保証原資減少」「家賃保証入金遅れ発生」と記載されていた（監査役責任報告書70頁）。
- ・4月（日にち不明）、岡崎取締役が営業本部長に再就任し、営業本部長の職を解かれた麻生氏は、パーソナル・バンク長として岡崎氏の指揮下に入った。
- ・5月（日にち不明）、シェアハウスの一斉調査が行われ、入居状況の確認が困難というシェアハウスローン特有のリスクへの対策がようやく実施された。
- ・5月26日、某チャンネルが管理する物件について賃貸仲介の大手企業に調査させたところ、その半分がDランクという非常に悪い評価であったことが報告された。
- ・5月31日の第3回「サクト会議」で、「シェアハウスに与信が集中しているリスクを考慮しつつ今後の方針を決めるべき」との意見が提出されたが、結論には至らなかった。米山社長が、他のチャンネルは大丈夫なのかりスクを検討するよう指示した。
- ・6月1日の執行会議で、サクトが自転車操業であったことが報告された。
- ・6月19日、審査部が麻生氏及び首都圏営業部副部長に対し、外見から判断して全部空室の疑いが強いシェアハウス（玄関に保護材が付いたまま、鍵穴にテープが貼ってある等）のリスト（191件）を送付した。これに対して副部長は、空室は9件だけとするリスト⁽⁶⁵⁾を提示し、麻生氏はこの件について8月24日に審査担当者を叱責した。
- ・7月（日にち不明）、ガヤルドの案件で融資が実行されたのに建築工事が中止されていたことが発覚した。
- ・7月5日の第4回「サクト会議」で、審査部が「シェアハウスの疑問点」という資料

(64) サクト会議の位置付けは、執行会議に参加していない経営幹部が麻生氏の説明を聴く非公式の場というものであった。

(65) 「（この首都圏営業部副部長作成のリストには、）保護材をはがしただけとか、カーテンを付けただけとか、法人一棟借りの借り主は関係者に過ぎないなど多数の疑惑がある。したがって、実質的には営業側が入居状況を偽装等したものと推測される」（第三者委員会報告書234頁）。

を提出し、取引禁止のはずのスマートライフの関与やレントロールの偽装について説明した⁽⁶⁶⁾。この追及に対して首都圏営業部副部長が、管理物件数の多い某チャンネルをスマートライフの「迂回」とうっかり認めてしまうと、麻生氏が入居状況について不可解な説明をしたため、「この時から、営業一辺倒の風向きが変わり始めた」（第三者委員会報告書 234 頁）とされる。しかし今後の対応については、「本件は軟着陸させる」として、これまで毎月 50 億円前後だったシェアハウスローンの実行額を 10 億円レベルに減額する一方で、「有担保ローンのスピード感を減速させない」との方針が提示された（第三者委員会報告書 235 頁）。これ以降「サクト会議」は開催されなかった。

- ・7月14日、パーソナル・バンクの各所属長に対し、麻生氏の指示として、「融資実行を優先するが余りに、管理会社の存在を軽視した節が散見される。チャンネルの言うままの取扱いが横行していることも多々散見される」（第三者委員会報告書 105 頁）との注意が伝達された。

営業本部では、上記のとおりシェアハウスローンの継続を求める一方で、シェアハウスローンに代わる商品として、簡易宿所を対象としたローンを提示して巻き返しを図った⁽⁶⁷⁾。それに対して信用リスク委員会が抵抗し、簡易宿所ローンの取扱いについて、チャンネルの業歴を5年以上に限定する、融資実行を建物完成時の最終一括とする、毎月の取扱額の上限を100億円とするとの条件厳格化を9月21日に提示した。麻生氏がそれに反対したため、10月12日に改めて信用リスク委員会が開催されたが、簡易宿所ローンの上限100億円を維持するとともに、チャンネルの業歴5年以上及び融資実行の最終一括の2条件を全ての収益不動産ローンに適用するというさらに厳しい内容となった。

この条件厳格化方針が10月19日の経営会議で承認され、審査部ではシェアハウスローンの審査を停止した⁽⁶⁸⁾。同日には、シェアハウス問題について取締役会に初めて報告がなされたが、サクトとギャルドの関連情報の提供にとどまり、シェアハウスローンのリスクについての説明はなく、経営会議で決定した条件厳格化方針も報告されなかった。

条件厳格化方針に基づき業歴を5年以上に限定すると、ほとんどのチャンネルが対象外となる上に、融資実行を最終一括にするとチャンネルの資金繰りに多大な支障が出る。10月

(66) 同資料には、「スマートライフのブランドである「かぼちゃの馬車」等と表示されている物件が535件あり、また、ポストに「管理会社スマートライフ」と表示されている物件が325件」「稟議申請時あるいは入居状況報告の賃料と、ネットでの募集賃料が乖離している」「シェアハウスの融資残高は、2017年3月末時点で1,086億円あり、そのうちスマートライフのブランド名が表示されている物件は618億円と本社への依存度が非常に高い」と記載されていた（取締役等責任報告書 43 頁）。

(67) この簡易宿所ローンについて第三者委員会は、「行き詰まったスキームの逃げ道として藁をも掴むようなことで出てきたアイデアなど、しっかりとした市場調査やノウハウの蓄積、実績の積み上げがあるわけではなく、銀行としてのリスクの所在も分からず、思い付きの域を出ない。（中略）受託する旅館業者がどのような業者で、投資家とはどのような契約関係で、どのような運営実績があるのか、投資家はいかなる収入があり費用がかかるのかといった事項については、全く情報がない。このような状況で信用リスクを適切に判断ができるのかは疑問である」と厳しく批判している（第三者委員会報告書 241 頁）。

(68) 驚くべきことに、営業側では経営会議の審議を待たずに簡易宿所ローンを開始しており、10月19日時点で既に47件を稟議に上げていた。このフライングの理由として、営業側では1,000億円の融資枠を要請しており、この融資枠を確保するために既成事実を積み上げようとしたと推察されている（第三者委員会報告書 241 頁）。

26日には、スマートライフがサブリース賃料の減額をオーナーに通知した。同31日開催の「社内会議」(後述)では麻生氏が条件厳格化方針の再協議を要求し、当時申請中の24案件(融資額計39億円、いずれもスマートライフ関連)について、個別に審査して審査結果を専務取締役以上に報告する方式に変更させた。その後の推移は以下のとおりである。

- ・11月30日、ゴールドゲインがサブリース契約の解除をオーナーに通知した。
- ・12月19日の経営会議で、シェアハウスローン(11月分)を終了することを決定した。同会議で麻生氏が15案件(融資額計23億円)についてシェアハウスから簡易宿所への変更を主張したが、米山社長が簡易宿所ローンの取扱額の枠を守るよう指示した。
- ・2018年1月12日にスマートライフが賃料支払いを停止し、同16日に経営会議がシェアハウス問題に関する危機管理委員会を設置した。同委員会の設置について取締役会が報告を受けたのは2月7日であった。

上記のとおり2017年2月にサクトの経営悪化が表面化したことは重大な転機であったが、取締役会や経営会議に対する報告はほとんどなく、「サクト会議」のように非正規の場で議論が行われた。しかも、「どの会議でも、きちんと結論が出されたこともほとんどなく、尻切れトンボのようにになっている。議事録でもどのような結論になったのか明確に記載されていないし、重要な発言も記載されて(いない)」(第三者委員会報告書238頁)とされる。

遅くとも第4回「サクト会議」が開催された時点で、経営幹部は極めて重大な事態と認識したはずであるが、明確な対応方針を打ち出すことができず、営業側に振り回されるままに迷走を重ねた。その迷走の最たるものが10月31日の「社内会議」である。同会議には、米山社長・岡崎専務取締役・柳沢常務取締役・灰原常勤監査役などが出席したが、社内規則上の根拠がない非正規の会議にすぎない。それにもかかわらず、経営会議が決定した条件厳格化方針が覆されたのは不可解としか言いようがない。第三者委員会報告書は、「スマートデイズの破綻という危機的状況でのドタバタ劇」(同242頁)と酷評している。

(次号に続く⁽⁶⁹⁾)

(2020.9.18 受稿, 2020.10.27 受理)

(69) 抄録も次号に掲載する。