

証券販売チャネルの多様化

証券代理店制度の検討

一 上季代司

インターネット等の通信情報技術の発展により、営業員を介させない「通信販売」や営業員も支店等も介させない「ネット取引」等、証券業界にも多様な販売チャネルが出現している。また、営業員によるアドバイス付きの対面販売においても、会計士、ファイナンシャルプランナーなど会計、税務、法務に詳しい外部の人たちと提携し、情報提供や勧誘等の執務は彼らの自宅や私設のオフィスで行うことにすれば、既存の営業エリアを越えた販売チャネルの拡大・多様化ははかれるであろう。この場合、前号でみたように、工夫すれば、現行の歩合外務員制度の枠内でこうした営業のアウトソーシング（外部委託）は可能である。ただし、その場合には、提携相手先の勤務する自宅やオフィスが、「独立した営業所」であつてはならない。したがって、看板や広告等に所属証券会社の商号を用いさせないことはもちろん、口座の開設・承認、口座管理や顧客注文の確認・承認・保証の本社（母店）による一元管理、現金・証券の現物の受渡を行わせないこと等、在宅勤務における機能を、情報提供ならびに事実行為である勧誘に限定しておく必要がある。

一方、提携相手先が単なる情報提供、勧誘を越えて機能を拡張し証券取引の媒介や代理にまで踏み込めば、そのオフィスは「独立した営業所」となってしまう。その場合には、証券会社サイドで、それを自らの営業所として当局に登録するか（すなわちアウトソーシングを断念する）、さもなくばその提携相手先と「代理商（店）」契約を結んで営業所的機能そのもののアウトソーシングを追求するか、のいずれしかない。

以下で検討するのは、営業のアウトソーシングによる証券販売チャネルの拡大・多様化のもう一つの方法としての「証券代理商制度」である。

1 証券代理商（店）とは

代理商とは、もともと、商法上の定義であり、特定の企業のために、その営業の部類に属する取引の代理または媒介をする事を業とする者をいう。企業がその活動領域を拡大し、取引量の増加を計るためには、支店出張所を設置したり、使用人を派遣する方法もあるが、それ以外にも、その土地の事情に通じ、信用もある者を代理商にして手数料を払う方が効率的な場合がある。実際、こうした代理商は、国際的に営業する海上運送業・損害保険業・貿易業や、国内でも多数の契約者を広い範囲から求める必要がある保険業や物品販売業等で代理商が広く利用されているといわれる。⁽²⁾

これを証券業に当てはめると、証券代理商とは、他の証券会社のために有価証券の売買の媒介または代理を業として行うもの、ということになる。では、証券取引法において、こうした証券代理商はどのような法的位置づけになるのであろうか。

まず、有価証券の売買の媒介または代理は、委託者が他の証券会社であれ一般顧客であれ、証券業の定義に該当する（証券法二条八項二および三）ことから、これを行う者には証券業の登録義務（二八条）が発生する。つまり、資本金一億円以上の株式会社であること等の登録要件を満たして金融再生委員会に登録し、証券会社にな

らなければならない。

このほか、証券法には、他の証券会社の業務の代理は証券会社が行える付随業務の一つ（三四条一項一〇）であるとする規定がある。付随業務は、証券会社が行える業務範囲の一つであり、これを行う者は当然ながら証券会社でなければならない。

いずれにせよ、証券代理商は、現行法では証券会社でなければならない。しかし、他社の代理商になるためにわざわざ証券業の登録をしようという者の例は少ないであろうし、それ以上にここで問題としている証券販売チャネルの拡大・多様化という観点からは、実効性の薄いものにとどまってしまうのではないか。

2 特定証券業務における代理店

ところで、一九九八年に大改正となった現行の証券取引法にはもう一つ、証券代理業務に関する重要な規定がある。「特定証券業務」がそれである。

証券法六五条一項では、金融機関は原則、証券業務を行えないことになっているが、その二項において例外規定が設けられている。九八年改正では、これに投資信託の販売等が加えられたのである。いわゆる「金融機関の投信窓販」である。その際、金融機関の一翼を担う保険会社、とりわけ損害保険会社ではその販売チャネルをほとんど代理店に依存していることから、⁽⁴⁾ 保険代理店が証券業の登録をしなくても投信を販売できるようにしたのである。

すなわち、九八年改正証券法「六五条の二」は、金融機関に例外的に許されている証券業務を行う場合には、金融再生委員会の登録を要する（六五条の二の一項）、としたうえで（この場合、当該金融機関は登録金融機関と称される）、その二項では、「登録金融機関の代理を行う者のうち政令で定める者は、二八条の規定（証券業の登録義務——筆者）にかかわらず、……当該登録金融機関を代理して……特定証券業務を行うことが出来る。この場合において、特定証券業務を行う者は、その者が代理する登録金融機関の使用人と見なして、この法律の規定を適用する。」と述べている（傍線は筆者）。ここで、特定証券業務とは、当該登録金融機関を代理して行う、投資信託受益証券の売買取引、売買取引の媒介、取次ぎ又は代理ならびに募集もしくは売り出しの取扱い、または私募の取扱い、を指している。

この特定証券業務を保険代理店が行う場合には、証券業の登録を免除されており、代理先である保険会社の「使用人」扱いとなっているのである。このため、その不法行為についての使用者責任を明確にする観点から、二二項では「特定証券業務を行う者が代理する登録金融機関は、その者が特定証券業務につき顧客に加えた損害を賠償する責めに任ずる。ただし登録金融機関は、その者の選任につき相当の注意をし、かつ、その者の行う特定証券業務につき顧客に加えた損害の防止に努めたときは、この限りではない」という規定が入っている。

なお、特定証券業務を行える者としては、①生命保険募集人たる個人、②生命保険募集人たる法人の代表権を有する役員、③損害保険代理店たる個人、④損害保険代理店たる個人の使用人のうち募集人としての届出がなされている者、⑤損害保険代理店たる法人の代表権を有する役員、があげられる（証券取引法施行令一八条一項）。そして、これらの者が特定証券業務を行う場合には、「当該業務にかかる登録金融機関の代理を行う者である旨を明示しなければならぬ」（同一項）とされる。

以上のように、損害保険代理店は、証券業務の登録なくして投信販売の代理業務を行うことを認められている

のである。⁽⁵⁾ その場合の指揮監督体制のありかたは、代理店契約先である損害保険会社が登録金融機関として証券業務の登録を済ませていること、代理店を当該登録金融機関の「使用人とみなす」ことにより証券業協会に外務員（特別会員四種外務員）としての登録をおこなわせる、ということになっている。また、その不法行為においても、登録金融機関の責任を法的に明確にさせているのである。

3 「見なし使用人」規定と証券代理店

以上のような、損保代理店における「特定証券業務」にならって、証取法に例えば次のような改正を施し、証券代理店をその代理する証券会社の使用人と見なして、証券販売チャネルの拡大・多様化に資する手段とすべきである。すでに他業態において証券業の登録義務を免除された代理店による投信販売を認めていることを勘案すると、なぜ、九八年改正時において、「見なし使用人」規定にもとづく証券代理店制度を導入しなかったのか、不思議である。

(5)

① 証券業務のうち「有価証券取引の媒介又は代理」をなす業務は「証券代理業務」と一括して、これを行う者は登録義務から免除し、その者が代理する証券会社の使用人とみなす、という規定を導入する。

② 当該証券会社は、代理店の名称および所在場所、他の業務を行っている場合にはその業務の種類など必要な事項につき、登録を受けなければならないこととし、未登録の代理店に「証券代理業務」を行わせてはならない、という規定を導入する。

③ また証券代理店による不法行為に対して特別の賠償責任を当該証券会社に課す規定を導入する。

④ 証券代理業務を行える者の範囲を規定する（例えば、証券代理店たる個人、証券代理店たる個人の使用人、

証券代理店たる法人の役員または使用人など）。

⑤ なお行為規制として、顧客に対して自己が証券会社の代理人であるか、それとも単に媒介を行うにすぎないのか、証券代理店の権限を明示する規定を導入することも考慮すべきである。

以上の法改正ならびに証券業協会等自主規制機関における所用の規則改正により、証券代理店制度がもつと使いやすいようになれば、営業のアウトソーシングを通じて販売チャネルの多様化・拡大はより前進するだろう。

(1) 「販売チャネルの多様化とインデペンデントコントラクター」『証研レポート』一五八二号、二〇〇〇年五月号。

(2) 河本一郎・北沢正啓編「商法人門(二)」有斐閣新書、一九七七年、五三ページ。

(3) 昭和四〇年の改正（証券業の免許制導入など）により証券代理店の規定が削除されるまで、証券代理店は存在していたもののわずか一社だけであった、といわれている（証券取引法研究会「第三章証券業者(二)」『インベストメント』大阪証券取引所、一九六二年七月、八月合併号、七〇ページ）。

(4) わが国の損害保険業界において「代理店」は全国に六〇万店、代理店における保険募集従事者が一一〇万人以上と大規模な販売チャネルが構築されており、代理店経由の保険料が元受正味保険料ベースで九割以上占め、販売チャネルの中心になっている。

(5) もつとも、まだはじまったばかりでもあることから損害保険会社による投信窓販自体が少ない（三月末現在の預かり残高、三井海上、二八六億円、東京海上、七三億円、安田海上、一五億円、「ニッキン投信情報」より）うえに、代理店経由の販売はさらに少ないとされる。

()にかみ きよし・主任研究員

(6)