

神戸市外国語大学 学術情報リポジトリ

The relationship between a bank and its clients :
fiduciary duties under English Law

メタデータ	言語: jpn 出版者: 公開日: 2006-03-29 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 植田, 淳, Ueda, Jun メールアドレス: 所属:
URL	https://kobe-cufs.repo.nii.ac.jp/records/1106

This work is licensed under a Creative Commons
Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0
International License.



銀行・顧客間の関係と信認義務

—イギリス法からの示唆—

植 田 淳

- I はじめに
- II 信認関係法の概要
- III 不当威圧の法理の根拠
- IV コモン・ロー上の強迫
- V 不当威圧の種類
- VI 信認関係と不当威圧の法理
- VII 取引能力格差の法理と銀行・顧客間の法律関係
- VIII わが国における銀行の相談業務と銀行・顧客間の法律関係
- IX おわりに

I はじめに

近時、わが国の銀行は、個人顧客に向けて資産運用や住宅ローンに関する相談業務を強化している。金融商品の販売に関しては、平成13年に施行された金融商品販売法(金融商品の販売等に関する法律)の規制があり、銀行に説明義務が課されている。金融の専門家たる銀行と一般の個人顧客との間に存在する、金融商品に関する「情報の非対称性」を克服することが同法の目的である。

*本稿は、(財)全国銀行学術研究振興財団の研究助成の成果である。ここに記して謝意を表す。なお、本稿は、2005年9月30日現在の法令等に依拠している。

英米法のもとでは、顧客が銀行に信頼を置き、この信頼を保護することが正当と判断される状況においては、このような関係は、エクイティ上、信認関係 (fiduciary relationship ; 後述の不当威圧の推定を生ずる信頼関係を含む) とされ、銀行は、顧客の利益を図るべき信認義務 (fiduciary duty) を負う。

相談業務は、顧客の銀行に対する信頼を基礎とするから、ここに信認関係が成立し、銀行は顧客の利益を優先的に配慮すべき義務を負う。が同時に、ここで困難な利益相反問題が生じうる。例えば、顧客の利益にとってAという金融商品がふさわしいが、銀行自身の利益を考慮するとBという金融商品を販売したい、といった状況が典型的である。

信認関係法理を有しないわが私法のもとでは、これは信義則のような一般条項によって解決されるべき問題のように思われるが、これまで十分に検討されていない。そこで、本稿においては、イギリス法を手がかりにしつつ、かかる問題を考察してみたい。今後のわが国における金融機関の相談業務のあり方にひとつの指針を示すことができればと考える。

II 信認関係法の概要

(1) 信認関係の意義と類型

イギリス法のもとで信認関係とは、当事者の一方が他方に信認 (信頼 ; confidence) を置き、諸般の事情から、この信認をエクイティによって保護することが相当とされる関係をいう⁽¹⁾。

ケンブリッジ大学のシーリー (L. S. Sealy) 博士によれば、イ

(1) 植田淳『英米法における信認関係の法理』17頁。

ギリス法上、信認関係は、次の四つのカテゴリーに分類できる⁽²⁾。

- ① ある者が、エクイティ上、他の者に帰属する財産を支配する(control)関係
- ② ある者が、他の者から一定の職務の遂行を依頼され、その者のために行動することを引き受けた関係
- ③ ある者が、他の者のために保有する制限的・部分的な財産権を更新し、または、それにつき追加的権利を取得しても、それらは従来の財産権の付着物と看做される関係
- ④ 不当威圧(undue influence)の法理の適用を受ける関係

相談業務をめぐる銀行と顧客との関係は、適切な助言を行うという職務の引受であることから、②に該当するとともに、④にも該当すると考えられる。そこでまず、不当威圧の法理について考察しよう。

(2) 不当威圧

一般に、イギリス法では、18歳(成年)に達し、かつ正常な精神状態を有する者は、平等に契約締結能力を有するものとされる。法は、原則として契約の不可侵性を尊重しつつも、不当な結果を生ずる一定の場合には、当事者のうちの「強者」と「弱者」の不均衡を是正するための介入を行う。すなわち、契約当事者の一方が何らかの違法な圧力を受けて当該契約を締結するに至った場合、この当事者は、制定法の規定⁽³⁾によって保護される

(2) L.S. Sealy, "Fiduciary Relationships", (1962) Cambridge L.J.69; "Some Principles of Fiduciary Obligation" (1963) Cambridge L.J.119.

(3) 例えば、1974年消費者信用法(Consumer Credit Act)67-68条および137—139条参照。

場合があるほか、当該契約は、コモン・ロー上の強迫(duress)、またはエクイティ上の不当威圧を理由に、取り消しうべきもの(voidable)とされることがある。贈与(gift)についても同様である。

不当威圧の法理は、エクイティが発展させた制度である。この法理は、相当に広範な内容を有しており、少なくとも次の二つの類型を内包する。第1の類型は、現実には不当な威圧が加えられた場合の被威圧者の保護の法理である。第2の類型(「不当威圧」という用語を狭義で用いる場合には、この類型を指す)は、信認を基礎とした「特別の関係」が存在する場合に、当事者の一方が他方に対して不当威圧を加えたものと推定され、現実の不当威圧の行使が明白でなくとも、当該契約(または贈与)は、当然に取り消しうべきものとされる、という法理である。

(3) 信頼関係

不当威圧の推定を生じさせる「特別の関係」は、既述の通り、伝統的に信認関係の一種であると解されている。ただし、それは、他人の事務処理をその本質とする通常の(狭義の)信認関係とは異なる類型(④の類型)に属するものと解されており、狭義の信認関係(①～③の類型)と区別して、信頼関係(confidential relationship)と呼ばれる⁽⁴⁾。

(4) H.G. Beale, Chitty on Contracts (26th ed.), Vol.1, p.354; M.P. Furmston, Cheshire and Fifoot's Law of Contract (10th ed.), p.279.

Ⅲ 不当威圧の法理の根拠

コモン・ロー上の強迫が契約の取消原因とされる根拠は、それが当事者の自由な意思決定を妨げる点にある⁽⁵⁾。これに対して、不当威圧が契約や贈与の取消原因とされる根拠は、被告の良心を問題にするエクイティの基本的立場に基づいている。すなわち、Allcard v. Skinner事件⁽⁶⁾におけるコットン卿(Cotton L.J.)によれば、「(不当威圧の法理)は、贈与者の行為に対する制限ではない。それは、受贈者の良心に対する拘束なのであり、かかる拘束は、公序および衡平から生じる。」⁽⁷⁾具体的には、後述の第一類型の不当威圧(現実の威圧がある場合)の法理の根拠は、自己の不法な行為によって得た利益の保持を許さない点にあり、他方、第二類型の不当威圧(「特別の関係」に基づいて不当威圧が推定される場合)の法理の根拠は、現実に不法な行為がなされたということではなく、当事者間の関係およびその関係から生ずる影響力が濫用されることを防止するという点にある⁽⁸⁾。

不当威圧の法理を考察する前に、これに対応するコモン・ロー上の制度である強迫について簡単に触れる。

Ⅳ コモン・ロー上の強迫

強迫は、コモン・ロー上の制度である。契約当事者の一方が違法な圧力を受けて契約を締結したために、契約が取り消しうべきものとされる典型的な場合のひとつである。

(5) Beale, *supra*, note (4) at p.352.

(6) (1887) 35 Ch.D. 145.

(7) *Ibid.*, at 190.

(8) *Ibid.*, at 171.

かつてコモン・ローが認めた強迫の概念は、きわめて狭いものであった。すなわち、それは、当事者本人に対する現実の物理的暴力もしくは違法な身柄の拘束、またはそれらの威迫に限定されていた⁽⁹⁾。したがって、当事者の所有物を侵害する旨の威迫は、従来のコモン・ロー上の強迫に該当しなかった。

しかし、このような伝統的なコモン・ローの立場は、被威圧者の保護として不十分であるとの反省から、近年の判例は、コモン・ロー上の強迫概念の拡張を指向している。The Siboen and the Sibotre 事件⁽¹⁰⁾において、カー裁判官(Kerr J.)は、強迫の成否は威迫の対象によって判断すべきではなく、当該契約が自発的に締結されたか否かという基準によって判断すべきであるとの立場を明らかにし、対物的威迫が認められるべきであると述べた。

彼の見解は、その後いくつかの判例によって支持されている。例えば、The Universe Sentinel 事件⁽¹¹⁾では、労働組合員が船舶の出港を阻止するため、船舶乗務員に雇用契約を破棄するよう威迫した行為は、出港阻止が船主の財政に破滅的打撃を与える点を考慮すれば、経済的強迫(economic duress)を構成し、よって船主が労働組合員に対し一定の金銭を支払う旨の合意の効力は、否定されると判示された。

このようにして、現在のコモン・ロー上の強迫の概念は、判例法の発展によって拡張され、強迫の成否の判断基準は、現実意思の強制があったか否かという点に求められると言えよう。

(9) *Latter v. Bradell* (1880) 50 L.J.C.P. 166; (1881) L.J.Q.B. 448.

(10) [1976] 1 Lloyd's Rep. 293.

(11) [1982] 2 All E.R. 67.

V 不当威圧の種類

(1) 類型論

先述のAllcard v. Skinner事件⁽¹²⁾において、コットン卿は、不当威圧の法理を二つの類型に分類した⁽¹³⁾。第一の類型は、現実には不当威圧が加えられる場合であり、第二の類型は、現実の威圧の存否にかかわらず、当事者間に「特別の関係」が存在するために、不当威圧の行使が推定される場合である。

なお、今日の有力な学説は、これら二つの類型に加えて、不当取引(unconscionable bargain)と呼ばれるものを第三の類型として挙げている⁽¹⁴⁾。

以下では、不当威圧の法理をこれら三つの類型に分けて論ずる。

(2) 現実の威圧

不当威圧の法理の第一の類型は、現実には威圧が加えられるが、对人的暴力の要素を欠くためにコモン・ロー上の強迫に該当しない場合である。例えば、契約当事者、その配偶者、または近親者に対し刑事訴追の手段をとる旨の威迫によって締結された契約は、エクイティ上の不当威圧を理由として取り消しうべきものとされる⁽¹⁵⁾。この第一類型の不当威圧は、いわばコモン・ロー上の強迫に対する補完的機能を果たすものであると言えよう。

(12)(1887) 35 Ch.D. 145.

(13)Ibid., at 171.

(14)G.H. Treitel, The Law of Contract (8th ed.), pp.370-373.

(15)Williams v. Bayley (1866) L.R. 1 H.L. 200.

(3) 特別の關係に基づく不当威圧——狭義の不当威圧

不当威圧の第二の類型は、当事者間に信頼を基礎とした「特別の關係」が存在する場合に、当事者の一方が他方に対し不当威圧を加えたものと推定され、現実の不当威圧の行使が明白でなくとも、当該契約等は当然に取り消しうべきものとされる、というものである。

不当威圧という用語を狭義で用いる場合には、この第二類型のものを指す。

不当威圧の推定を生ずる「特別の關係」として判例法上確立しているものには、次のようなものがある。

- ① 親子關係⁽¹⁶⁾
- ② 後見人 (guardian) と被後見人 (ward) の關係⁽¹⁷⁾
- ③ 事務弁護士 (solicitor) と依頼人の關係⁽¹⁸⁾
- ④ 医師と患者の關係⁽¹⁹⁾
- ⑤ 宗教的指導者と信者の關係⁽²⁰⁾
- ⑥ 信託における受託者と受益者の關係⁽²¹⁾

夫婦關係⁽²²⁾および労使關係⁽²³⁾には当該推定は生じない。さらに、一般的な意味において信認關係とされるものであっても、「特別の關係」に該当せず、よって不当威圧の推定が生じないものがあることに注意すべきである。例えば、一般に代理關係

(16)Cocking v. Pratt (1749) 1 Ves. Sen. 400.

(17)Hylton v. Hylton (1754) 2 Ves. Sen. 547.

(18)Wright v. Carter [1903] 1 Ch. 27.

(19)Dent v. Bennett (1839) 4 My.&Cr. 269.

(20)Allcard v. Skinner (1887) 36 Ch.D. 145.

(21)Ellis v. Barker (1871) L.R. 7 Ch. App. 104.

(22)Howes v. Bishop [1909] 2 K.B.390.

(23)Matthew v. Bobbins (1980) 256 E.G. 603.

には不当威圧の推定は生じない⁽²⁴⁾。一般の信認関係と不当威圧の推定を生ずる「特別の関係」との区別については、次節VIで述べる。

なお、不当威圧の推定は、「特別の関係」が消滅した後にも、依然として生ずることがある。例えば、事務弁護士と元依頼人との関係に、この法理を適用した判例がある⁽²⁵⁾。

(4) 定型的類型以外の狭義の不当威圧

上に挙げた六つの関係は、判例法上、不当威圧の推定を生ずる「特別の関係」であることが確立している。しかし、不当威圧の推定が生ずるのは、このような定型化された関係に限定されない。一方の当事者が他方に信認(confidence)を置いており、かかる信認が濫用されうると判断される場合には、不当威圧の推定が生ずる。

このような例として、Tate v. Williamson事件⁽²⁶⁾を挙げることができる。被告は、浪費癖のあるオックスフォード大学の学生の財産面の助言者であった。学生は、自己の不動産を時価の半額で被告に売却し、その後24歳で死亡した。学生の遺言執行者が、この売買の取消を求めて訴訟を提起した。控訴院は、原告の主張を認めた。チェルムズフォード大法官(Chelmsford L.C.)は、この判決において、「裁判所は、これまで(不当威圧の法理)の厳密な限界を定めることなく、この有益な法理に拘束が

(24)Re Coomber [1911] 1 Ch. 723.

(25)McMaster v. Byrne [1911] 1 Ch. 723.

(26)(1866) L.R. 2 Ch. App. 55.

加わらないよう常に注意を払ってきた」⁽²⁷⁾と述べているが、この言葉は、不当威圧の法理を裁判所がいかに弾力的に適用しているかをよく示している。

(5) 立証責任と反証

「特別の関係」の存在の立証責任は、契約等の取消を求める当事者が負う⁽²⁸⁾。「特別の関係」に基づいて不当威圧の推定が生ずる。この推定は、取引によって利益を得る側の当事者が、取引が「独立の意思の自由な行使」によってなされたことを立証することによって覆される⁽²⁹⁾。通常、最もよく用いられる証明方法は、相手方が取引に先立って独立の第三者から助言を受けた事実を証明することである⁽³⁰⁾。

(6) 不当取引

不当威圧の第三の類型は、いわゆる不当取引(unconscionable bargain)と呼ばれるものである。「不当取引」という用語は、その響きがかつ幅の広さに比べて、元来エクイティのもとでは狭い意味に用いられてきた⁽³¹⁾。すなわち、例えば、期待権を有する法定相続人が不当と判断される状況のもとで、その期待権を著しく廉価で売却するといった、いわゆる期待権不当取引(catching bargain)を意味するものとされてきた。しかし今日

(27)Ibid., at 60.

(28)Lloyds Bank Ltd. v. Bundy [1975] Q.B. 326, at 342.

(29)Inche Noriah v. Shaik Allie bin Omar [1929] A.C. 127.

(30)Allcard v. Skinner (1887) 36 Ch.D. 145.

(31)M.P. Furmston, Chesire & Fifoot's Law of Contract (10th ed.), p.276.

では、より広く、契約当事者の一方が他方の貧困や無知などの弱点につけ込んで契約を締結させた場合をも包含して捉える立場が有力である⁽³²⁾。

VI 信認関係と不当威圧の法理

狭義の不当威圧、すなわち前節に述べた第二類型の不当威圧における「特別の関係」は、当事者の信認を基礎とするものであり、既述の通りその意味において広義の信認関係に属する。しかし、一般に言うところの信認関係と不当威圧の推定を生ずる「特別の関係」とは、完全には一致しない。例えば、一般に言うところの信認関係の代表的類型である代理関係は、「特別の関係」に該当せず、よって不当威圧の推定を受けない⁽³³⁾。他方、宗教的指導者と信者の関係は、通常的信認関係に属さないが、不当威圧の推定を受ける「特別の関係」に該当するとされる⁽³⁴⁾。したがって、既述のように、広義の信認関係の中に、一般の(狭義の)信認関係と不当威圧の推定を生ずる「特別の関係」とが、異なるカテゴリーとして並存することになる。後者を一般の信認関係と区別するために、信頼関係(confidential relationship)と呼ぶことがある⁽³⁵⁾。

では、これら二つのカテゴリーを区別する根拠およびメルクマールは何か。思うに、これら二つの法律関係は、ともに一方の当事者が他方に信認を置き、衡平の見地からこの信認を法的に保護するこ

(32)Evans v. Llewellyn (1787) 1 Cox C. C. 333; Treitel, supra, note (14) at pp.370-371.なお、同書では、後述の取引能力格差の濫用も、この標題のもとで論じられている。

(33)Re Coomber [1911] 1 Ch. 723.

(34)Allcard v. Skinner (1887) 36 Ch.D. 145.

(35)Furmston, supra, note (31) at p.279.

とが相当とされる関係であるという点では共通する。すなわち、両者とも広義の信認関係に属する。そして、このような関係を根拠として、契約の取消原因となる点においても共通する。しかし、不当威圧の推定を生ずる「特別の関係」が成立するためには、当事者の一方が他方に信認を置くだけでは足りず、相手方当事者がこの信認を濫用して取引に誘導するに足るだけの影響力（いわばマインド・コントロール）を行使しうる地位を獲得しなければならない。この点こそが「特別の関係」の本質的要素であると思われる。National Westminster Bank plc v. Morgan 事件⁽³⁶⁾において、被告銀行の支店長が、原告に対して十分な影響力を行使しうる地位を獲得していなかったことを理由に、被告は不当威圧の法理の適用を免れた⁽³⁷⁾。この事件の判決理由は、上に述べた「特別の関係」の本質的要素をよく示している。

「相手方当事者を取引に誘導しうるに足るだけの影響力を行使しうる地位」こそが、不当威圧の推定を生ずる「特別の関係」の本質的要素であると理解すれば、なぜ宗教的指導者がこのカテゴリーに含まれ、代理人が含まれないかの理由は容易に理解できる。前者は、通常、かかる影響力（マインド・コントロール）を行使しうる地位に立つのに対して、他人の事務を処理するにすぎない代理人が、一般に、ここまでの影響力をもつことはないからである。

一般の信認関係と不当威圧の推定を生ずる「特別の関係」との相違を以上のように理解するとして、次に契約の取消に関して、二つの法理は、いかなる点で異なるか。代理関係のような一般の信認関

(36)[1985] A.C. 686.

(37) Ibid., at 708.

係における受認者が負う核心的義務は忠実義務であり、その帰結として自己取引(self-dealing)の禁止や契約締結前における自己利益の開示義務が受認者に課される⁽³⁸⁾。すなわち、契約当事者間に、この種の信認関係が存在する場合には、受認者たる契約当事者は、契約締結に先立って自己の利益が相手方の利益と相反する旨の事実をすべて開示すべき義務が生ずるのであり、この義務に違反して締結された契約は、取り消しうべきものとされる⁽³⁹⁾。

一方、不当威圧の推定を生ずるところの「特別の関係」の場合には、「特別の関係」の存在自体により不当威圧の推定が生ずるのであって、契約の効力を維持するためには、契約締結前の完全な開示があっただけでは足りず、前述のように、例えば独立の第三者の助言の存在等、独立の意思の自由な行使により契約が締結されたことを立証しなければならない。

すなわち、契約当事者間に通常の意味における信認関係が存在するにすぎない場合は、受認者側に事前の自己利益開示義務が生ずるにすぎないのに対して、不当威圧の推定を生ずる「特別の関係」が存在する場合には、受認者は、相手方に、例えば独立した第三者の助言を得させるなど、相手方の独立意思の自由な行使を確保すべき積極的義務を負うのである。

VII 取引能力格差の法理と銀行・顧客間の法律関係

(1) Lloyds Bank Ltd. v. Bundy事件

銀行・顧客間の法律関係を考察するにあたって、まず、イギ

(38) 植田淳・前掲注(1)、第3章参照。

(39) Ibid.

リス契約法上、取引能力(bargaining power)格差の法理が提唱される契機となったリーディング・ケース、Lloyds Bank Ltd. v. Bundy事件⁽⁴⁰⁾の分析から始めなければならない。これは、次の理由に基づく。契約当事者間に顕著な取引能力の格差が存在しており、かつ、当事者の一方(強者)がこの格差を濫用して契約を締結した場合には、他方当事者(弱者)は救済を受けることができる、という一般原則は、多くの判例によって示唆されてきた⁽⁴¹⁾。しかし、この一般原則を正面から認め、この原則に対する違反を直接の根拠として、当事者に救済を与えた判例としては、Lloyds Bank Ltd. v. Bundy事件が最初のものだからである⁽⁴²⁾。

事案の概要は、次の通りである。被告(控訴人)は、年老いた農夫であり、商取引には精通していなかった。彼の息子が会社を設立し、営業を開始したが、被告、被告の息子、および息子の会社は、ともに原告銀行の同一支店と取引していた。息子の会社がやがて経営不振に陥ったので、被告は原告による当該会社への当座貸越1,500ポンドにつき保証をなすとともに、その担保として彼にとってほとんど唯一の財産である彼の家屋に担保権(charge)を設定した。翌年、原告銀行は追加担保の差し入れを要求した。被告は、彼の事務弁護士と相談のうえ、6,000ポンドの担保権を追加設定した。

(40)[1975] Q.B. 326.

(41)とくに、営業の制限に関する判例において、かかる一般原則が示唆されることが多い。例えば、A. Schroeder Music Publishing Co. v. Macauley [1974] 1 W.L.R. 1308, at 1315参照。

(42)もつとも、正確に言えば、取引能力格差の法理を根拠として結論を導いたのは、デニング卿(Lord Denning M.R.)のみであって、他の2名の裁判官は、デニング卿の意見に共感を示したものの、後述の通り、不当威圧の法理を根拠として、同じ結論を導いた。したがって、取引能力格差の法理が、この判決の根拠であったと断言することは、正確さを欠く。

ところが、会社の経営状態はさらに悪化し、原告銀行によって供与された10,000ポンドの当座貸越にもかかわらず、会社は不渡り手形を出すに至った。息子は被告に対し、さらに協力を求めた。息子が原告銀行の新任の支店次長とともに被告を訪問した際、次長は、被告が自分に対して取引の助言を与えてくれる銀行の責任者として信頼を置いているとの認識を有していた。被告はさらに3,500ポンドの追加担保を設定し、担保の総額は11,000ポンドとなり、家屋の価値を上回るに至った。その後会社は支払不能となり、原告銀行は被告に対し、担保家屋の売却を求めて訴訟を提起した。

(2) 取引能力格差の法理の意義

Lloyds Bank Ltd. v. Bundy事件において、控訴院の3名の裁判官は、一致して担保権設定契約の効力を否定して被告勝訴の判決を下した。

長官のデニング卿は、まず取引能力の格差により契約が取り消しうる場合の類型として、次のものを列挙した。①対物的強迫、②不当取引、③狭義の不当威圧、④不当圧力、⑤海難救助の合意の五つである。④の不当圧力とは、前述の類型論では、広義の不当威圧のうち第一の類型、つまり現実の威圧に該当しよう。

デニング卿は、「これらの（契約を取り消しうべきものとする）例外的ケースは、これまでそれ自体、特殊な範疇に属するものとして、個別的に扱われてきた。しかし、思うに、これら個々のケースを統合した一般原則を定立すべき時が到来した」

と述べ、次のような一般化を行った。すなわち、「イギリス法のもとでは、取引能力が自己の必要もしくは欲求のゆえに、または自己の無知や虚弱のゆえに著しく害され、かつ不当な威圧もしくは圧力が他方当事者によって、または他方当事者の利益のために課された場合には、独立した第三者の助言なしに著しく不公正な条件の契約を締結し、または著しく不十分な約因のために財産を移転した者は、救済を受けることができる」⁽⁴³⁾というものである。

(3) 取引能力格差の法理に対する学説・判例の評価

デニング卿による伝統的な個別法理の一般化としての「取引能力格差の法理」の積極的提唱にもかかわらず、学説によるデニング理論の評価は、分かれている。

学説の検討に入る前に、まず注目すべき点は、Lloyds Bank Ltd. v. Bundy事件における控訴院の他の2名の裁判官⁽⁴⁴⁾は、被告勝訴の判決を導くのに、狭義の不当威圧の法理を根拠としているという点である。エリック＝サクス卿は、「被告と銀行の関係は、信認関係の一種と解しうる。支店次長は、自分が被告から助言者として信認を受けていることを認識していた。銀行は、被告の署名により利益を得ようとしていたのであるから、そこに利益相反が存在した。銀行は、被告に独立した第三者の助言を得るよう助言すべき義務を負っていたにもかかわらず、銀行は明らかにこの義務に違反した。したがって、銀行が当該取引から

(43)[1975] Q.B. 326, at 368.

(44)エリック＝サクス卿(Sir Eric Sachs L.J.)とケアンズ卿(Cairns L.J.)。

利益を得ることは公序に反する」と述べたうえで、「当該取引は、……不当威圧の範疇に属する」とした⁽⁴⁵⁾。

この判断は、狭義の不当威圧の法理が前述の定型的な「特別の関係」に限って適用されるものではなく、当事者の一方に信認的地位の濫用がある場合にも広く適用されることを示唆するものである。銀行と顧客との関係は、一般に信認関係ではなく、いわんや不当威圧の推定を生ずる定型的な「特別の関係」でもない。しかし、2名の裁判官は、被告たる父親が銀行に対して置いた信認を根拠として、不当威圧の法理を適用したのである。この判断は、不当威圧の推定を生ずる「特別の関係」の拡大を意味するものと言える。

さて、学説はデニング理論をどう評価しているか。トライテル(G. H. Treitel)教授は、デニング卿の主張する「取引能力格差の法理」は、あまりに一般的すぎて、その適用の限界が不明確ゆえに、イギリス法では制定法の明文規定がない限り、このような法理をそのまま承認することは困難であると主張する⁽⁴⁶⁾。そして、その後の枢密院(Privy Council)の判例、Pao On v. Lau Yiu Long事件⁽⁴⁷⁾におけるスカーマン卿(Lord Scarman)の「(取引能力の格差)を強迫と区別された(契約の)効力否認の根拠とすることは、法的安定性を害するがゆえに適當ではない」⁽⁴⁸⁾との意見を引用しつつ、トライテル教授は、伝統的な強迫や不当威圧の法理を拡張的に発展させることにより、事案の適切な解決は可能であって、「取引能力格差の法理」という一般理論の導入は、法的安定性を害するがゆえに、それが今後

(45)[1975] Q.B. 326, at 368.

(46)G.H. Treitel, *The Law of Contract* (8th ed.), p.372.

(47)[1980] A.C. 614.

(48)*Ibid.*, at 708.

イギリス法の原則として承認される可能性は乏しいと主張する⁽⁴⁹⁾。

一方、アティヤー(P. S. Atiyah)教授は、デニング卿の「取引能力格差の法理」に対して好意的である。彼によれば、確かに現時点におけるこの法理の先例性は希薄であると言わざるをえない。しかし、この法理の意味するところは、これまで裁判所が採ってきた立場を総合したものであり、より明確にこのような一般原則の発展を見ることは驚くにあたらない。実際、これまでに裁判所は、多くの法領域において種々の手段を用いて不当な取引能力の較差をコントロールしてきたのであり、不当な契約の効力を否認する一般原則の定立は、既に確立しているエクイティの諸原則の過大な拡張とは言えないと主張する⁽⁵⁰⁾。

アメリカ合衆国の統一商事法典(Uniform Commercial Code)には、契約の不当性に関する注目すべき一般規定が置かれている。すなわち、UCC2-302条は、次のように規定する。「法律問題として裁判所が、契約もしくは契約の条項がその締結時において不当(unconscionable)であったと判断する場合には、裁判所は当該契約の強行を拒絶し、または不当な条項を除いた契約の残部を強行するか、もしくは不当な結果を回避すべく不当な条項の適用を制限することができる」と⁽⁵¹⁾。このような一般条項を有しないイギリス法においては、トライテル教授の指摘するような限界が存するとも言えるかもしれない。

その後の判例も「取引能力格差の法理」に対して好意的では

(49)Treitel, *supra*, note (46) at p.318.

(50)P.S. Atiyah, *An Introduction to the Law of Contract* (3rd ed.), p.235.

(51)例えば、次の判例参照。Williams v. Walker-Thomas Co., 198 A.2d 914 (1964), 350 F.2d 445 (D.C. Cir. 1965).

ない。貴族院の判例、National Westminster Bank plc v. Morgan 事件⁽⁵²⁾において、スカーマン卿は、「現代の法において、取引能力の格差に対して救済を与える一般原則を定立すべき必要性が存在するか」⁽⁵³⁾との疑問を表明した。

このように、少なくとも現時点では、取引能力格差の法理は、イギリス判例法上、確立したとは言い難いように思われる。

(4) イギリス法における銀行・顧客間の法律関係

以上の考察から分かるように、イギリス法のもとでは、金融取引に未熟な顧客が銀行に信頼を置き、銀行が助言によって当該顧客を取引に誘導するに足るだけの影響力を行使しうる地位を獲得した場合には、少なくとも不当威圧の法理が適用される。よって、銀行が独立の第三者による助言を顧客に得させなければ、顧客は、当該契約を取り消しうることになる。

VIII わが国における銀行の相談業務と銀行・顧客間の法律関係

翻って、本節では、わが国における銀行・顧客間の法律関係、とくにIに述べた相談業務をめぐる法律関係について考察してみよう。

言うまでもなく大陸法系に属する日本法は、エクイティを知らない。しかし、イギリスをはじめとする英米法系諸国においてエクイティや信認関係法理が果たしている役割を担う法理が、日本法にないわけではない。例えば、民法1条が規定する一般条項としての信義則が挙げられる。また、民法には明文規定を欠くが、取締役につい

(52)[1985] A.C. 686.

(53)Ibid., at 708.

て商法254条ノ3（新会社法355条）が規定し、受託者について信託法22条が規定する忠実義務も、そのような役割を担う法理であると考えることができる。

では、銀行が一般個人顧客に対して行う相談業務において、その法律関係をどのように考えるべきであろうか。

まず銀行は、前述のように、金融商品販売法3条に基づき、金融商品の元本欠損の可能性に関する説明義務を負う。しかし、同法の説明義務の範囲は、もっぱらこの元本欠損の可能性についてであり、Iに挙げたような、よりデリケートな利益相反の開示には及んでいない。そこで、より幅広く一般的に、このような利益相反の開示義務を銀行に課しうる法理が必要になる。

思うに、相談し、自己にふさわしい金融商品の推奨を依頼する個人顧客とそれを引き受ける銀行との間には、準委任（民法656条）の関係があると解すべきであろう。準委任には、委任の規定（民法643条以下）が準用されるから⁽⁵⁴⁾、銀行は民法644条に規定される受任者の善管注意義務を負うことになる。わが民法の委任に関する規定は、受任者の忠実義務を明文では規定していないが、前述の商法254条ノ3や信託法22条の類推からも、受任者が、委任者の利益を図って行動すべき忠実義務を負うと解すべきであろう⁽⁵⁵⁾。この根拠としては、忠実義務は、民法644条の善管注意義務に内在する義務であると説明することも可能であろう⁽⁵⁶⁾。しかしむしろ、自己契約・双方代理を

(54)民法656条。

(55)この立場を採るものとして、安永正昭「代理・委任における代理人・受任者の行動基準」(『財産管理における受託者及びそれに類する者の行動基準・トラスト60研究叢書』所収)がある。

(56)最大判昭和45年6月24日民集24巻6号625号〔八幡製鉄事件〕；龍田節『会社法(第10版)』86頁参照。

禁ずる民法108条の趣旨から代理人の忠実義務を導き、これを委任の受任者に適用するのが妥当であろう⁽⁵⁷⁾。

よって、個人顧客Xが銀行Yに金融商品の購入につき相談する際、XにとってはAという商品がふさわしいが、自己の利益を考慮すると、YはBという商品を推奨したいといった場面においては、Yが自己の利益を開示せずにBを推奨し販売すると、忠実義務違反を構成し、債務不履行に基づく損害賠償義務を負うこととなる⁽⁵⁸⁾。このように解することによって、わが私法のもとでも、相談業務を行う銀行は、顧客に対し、英米法における信認義務類似の義務を負うことになる。

IX おわりに

国際社会は、相互依存関係を深めるに伴い、必然的にグローバル化に向かいつつある。近年のわが国を見ても、とくに制度面でその傾向は、顕著である。会社法をはじめとする商事法制の分野、および会計制度の分野において、急速なグローバル化対応の制度改革がなされてきた。しかし、ここに言う「グローバル化」とは、世界経済をリードするアメリカの制度との調和を意味することが多い。法制度のグローバル化に向けての改革においては、英米法、とくにアメリカ法との調和が要求されている。

そのような調和を図る際の最も大きな障害は、大陸法系に属する

(57)安永・前掲注(55)、10-11頁。また、代理人の忠実義務を認めるものとして、四宮和夫＝能見善久『民法総則(第7版)』273-274頁参照。

(58)Xに購入契約の取消または無効の主張を認めてよいであろう。準委任契約の解除に伴い、売買契約も詐欺により取消可能、あるいは錯誤無効と考えられるからである。また、Yに対して信託法改正要綱試案(<http://www.moj.go.jp>)に盛り込まれている「利益吐き出し」義務を認めてよいと考える。

わが私法が衡平法（エクイティ）を知らないことである。衡平法は、英米私法最大の特色のひとつであるがゆえに、この障害の克服は容易ではない。現在、信託法改正に向けて作業が行われているが、これも大陸法系のわが信託法をいかに英米信託法と調和させるかが鍵であるように思われる。経済の相互依存関係の深まりに伴うグローバル化のなかで、いかにして日本法を英米法と調和させるかが、今後も立法および法解釈における重要な課題となるであろう。