

平成 24 年 2 月 15 日

報告書の構成（たたき台）

<目 次>

第 1 章 問題の所在

- 1.1 我が国経済の新たなフェーズ
- 1.2 金融規制環境の新たなフェーズ
- 1.3 顧客が認める価値を創造する金融業に向けて

第 2 章 金融機関の在り方

- 2.1 現状の評価
- 2.2 企業向け金融サービス①（グローバルな展開）
- 2.3 企業向け金融サービス②（ローカルな展開）
- 2.4 個人向け金融サービス

第 3 章 政府の役割

- 3.1 基本的な考え方
- 3.2 政府の役割①（企業向け金融サービス）
- 3.3 政府の役割②（個人向け金融サービス）

第 4 章 今後の展望

報告書の構成（たたき台）

第1章 問題の所在

1.1 我が国経済の新たなフェーズ

（国内）

- ◇ 人口減少を伴う少子高齢化、潜在成長率の低下、デフレ、円高、地域経済の疲弊、東日本大震災
 - 金融業を取り巻く実体経済面での環境変化
 - 供給過剰
- ◇ 資金循環面における表れ
 - 貯蓄過剰（マクロ的な資金仲介の必要性の低下）
 - 国債への投資集中（銀行部門に蓄積する金利リスク）
- ◇ 経済社会の構造変化（高齢化や環境意識の高まりを含む。）への対応
 - 家計及び企業部門における経済主体の多様化
 - 平均的な企業や家計を想定した商品・サービスの供給能力の過剰
 - 潜在的な需要の充足や新たな需要の掘り起こしの可能性（供給態勢の再編）
 - これに伴って、金融サービス需要も（潜在的に）多様化
 - リスクマネー不足
 - 個人資金の直接的・間接的動員の必要性
 - 金融商品の開発・営業態勢の強化、機関投資家（地域金融機関を含む。）によるリスクマネー供給態勢の強化
 - 海外からのリスクマネー導入の必要性
 - 個人向け金融サービスのきめ細かさの向上の必要性

（国外）

- ◇ グローバル経済の進展と成長率の格差
 - 新興諸国の成長（但し金融市場は発展途上）と先進諸国の景気低迷
- ◇ 対外収支面における表れ：所得収支黒字の増大
 - 企業（中小企業を含む。）による海外需要の取り込み、国際展開の拡充
 - 地理的に近接している利点を活かして、我が国内部では過剰となっている供給能力をアジア新興諸国（特に中国）へ移転する流れ
 - 円高による対外購買力の向上は追い風
 - 新興諸国で得た果実が国内に還流することの重要性
 - 我が国金融機関の国際競争力強化の必要性
 - 個人による海外投資
 - 金融商品の開発・営業態勢の強化
 - 為替リスク管理のミクロ的重要性、為替レート安定化のマクロ的重要性

1.2 金融規制環境の新たなフェーズ

- ◇ 米欧金融機関に比べて、我が国金融機関の健全性は高く、また、我が国制度におけるセーフティネットは相対的に充実している（我が国は「規制緩和」フェーズ入りが可能か）
 - 我が国金融機関のリスク許容度は相対的に高い
 - 国際金融市場の混乱等を背景に、商業銀行業務に基礎を置くビジネスモデルを再評価する動き
 - 我が国の金融行政のプライオリティは、（現在の米欧と異なり）金融システムの安定性回復より、むしろその更なる金融機能の向上に置かれるべきか

1.3 顧客が認める価値を創造する金融業に向けて

- ◇ 「金融の円滑」（金融機能の向上・活性化）の実現
 - 潜在的なものも含めて多様化する金融サービス需要を、供給チャネルの多様化によって充足する
 - 「貯蓄」と「投資」を動員して「金融業の役割」を発揮させる
 - 需要と供給のマッチングを通じて、金融業が本来有している価格発見機能が十全に発揮される
 - 情報を生産・提供する機能や、リスクを見極め・引き受け・移転する機能という金融業の本源的な役割の重視
- ◇ 「顧客が認める価値」の創造
 - 経営戦略構築の重要性
 - 「顧客目線」に立って、潜在的なものも含めて多様な需要を充足していく戦略と、戦略実行を可能にする態勢作り
 - 「選択と集中」の重要性
 - 顧客が喜んで対価を支払うような金融商品・サービスを提供する経営力
 - 供給サイド主導の商品開発・販売からの脱却
 - これを通じて、金融機関も収益をあげ、そして成長していく

第2章 金融機関の在り方

2.1 現状の評価

- ◇ 金融機関における顧客目線の不十分さ

2.2 企業向け金融サービス①（グローバルな展開）

（我が国金融機関の国際戦略の在り方を検討するとともに課題を指摘）

【在り方】

- ◇ 国際展開を図る大企業さらには中小企業への支援強化（対外直接投資の支援）
 - 金融サービスにおける資金供給（リスク・テイク）とコンサルティング（情報生産）の発揮

- 我が国企業の進出状況等を踏まえたメリハリのある地理的な拡大
- ◇ 我が国企業の進出が進んでいる地域における金融業の現地化の推進
 - 商業銀行業における現地通貨・現地顧客獲得の必要性
 - 投資銀行業や保険業における現地需要の取り込み
- ◇ 非日系を含むグローバル企業の金融サービス需要の充足
- ◇ アジアの中核市場としての地位を維持するために我が国市場の環境を引き続き整備する必要
- ◇ 自然災害等のリスクに対応した国内外の保険サービス需要の充足（再保険市場の活用・拡充等を含む。）

【課題】

- ◇ 経営資源面での「ハード」（店舗）と「ソフト」（ノウハウ、人材）の立ち遅れ
- ◇ 強みの活用方法
 - 我が国企業とのリレーションシップ、潤沢かつ低コストの国内資金
 - 商業銀行業務に基礎を置く高い信用力と資金調達力

【課題克服に向けた主な着目点】

- ◇ 中長期的に持続可能な国際戦略の必要性
- ◇ 規模・機能両面における組織の在り方
 - 内部的な意思決定の在り方（意思決定における本部と地域拠点との役割分担等）
 - 国際展開の在り方（外資系金融機関の買収や自前進出等）
 - 人材育成、人事運用を含む内部管理
- ◇ その他金融機関（ノンバンク、ネットバンク、及び新規業者）の可能性や新たな市場インフラの整備（取引ルール、取引所、決済・清算機能、再保険機能等）の可能性

2.3 企業向け金融サービス②（ローカルな展開）

（我が国金融機関の地域経済における在り方を検討するとともに課題を指摘）

【在り方】

- ◇ 中小企業金融における貢献
 - 起業及び事業再生を行う中小企業等へのリスクマネー（エクイティ、擬似エクイティ、担保の多様化等）の供給
 - 電子債権の活用による中小企業の資金繰りの改善
- ◇ 地域経済における産業再編を支援
 - 中小企業の経営改善や事業再編の支援
 - 経済社会の構造変化に応じて変化の求められる公益事業（更新や再配置が必要な水道網等）への資金供給
- ◇ 新産業育成等への貢献

- 医療・介護関連や環境バイオ関連のビジネス
- 新たな街づくり（コンパクトシティ化等）

- ◇ 地域の特性および自己の経営資源や注力分野を見据えたコンサルティング機能の発揮（情報提供機能）

【課題】

- ◇ リスクマネー供給態勢（リスク変換機能）の向上
- ◇ 質・量両面におけるコンサルティング業務（情報提供機能）の高度化
- ◇ 経営資源の増強
 - 新たなコンサルティング業務やリスクマネー供給を行うことができるノウハウやそれらを担う人材
- ◇ 地域における金融活動により重点を置くことに伴って生じる地域集中リスクの分散

【課題克服に向けた主な着目点】

- ◇ 規模・機能両面における金融機関の経営基盤拡充の方策
- ◇ 内部的な意思決定の在り方（リスク・テイクのできる態勢の構築）
 - 経営者の横並び意識の改革
 - 経営者リーダーシップの発揮とそのためのも動機付け
 - 金融機関における出資等に対する過度に慎重な姿勢の払拭
 - 地域経済への貢献という公的使命の発揮

2.4 個人向け金融サービス

（我が国金融機関が国民のニーズに合った金融サービスを提供するための在り方を検討するとともに課題を指摘）

【在り方】

- ◇ リスクマネー供給源としての個人に対する金融商品企画・提供力の向上
 - 個人金融資産を機関投資家経由で間接的にリスクマネーに転換する機能も向上
- ◇ 生活者としての個人に対する金融商品・サービスの提供力の向上
 - 多様なローン、医療・介護保険を始めとした保険商品の拡充、様々な手数料ビジネス（信託等）

【課題】

- ◇ 顧客サイドに立った営業や深度あるマーケティングに基づく商品設計や営業手法の向上を通じて、個人顧客に認められる価値を創造する態勢の強化

<資産運用>

- ◇ 個人が安心して内外の金融商品に投資し効率的な資産運用を行える環境が十分に整備されていない現状
- ◇ 個人投資家に認められる価値を創造する上での供給サイドの課題
 - 短期的な販売手数料獲得に主眼が置かれていると指摘されるリスク資産の商

品設計・営業態勢の見直し

- ライフステージの相違等、個人投資家の属性や世代の特性を踏まえたリスク資産の商品設計・営業の必要性
- 特に投資信託等の商品設計・営業において、販売会社（銀行を含む。）だけでなく運用会社も、より主体的・能動的な貢献を果たせるような市場環境の重要性
- ◇ 個人金融資産を間接的にリスクマネーに転換する機能の向上
 - 機関投資家（地域金融機関、保険会社、年金基金等）による投融資
 - 年金運用（公的年金を含む。）の資産選択や低調な確定拠出年金制度の利用状況
 - 富裕層による投資先としての PE ファンド等
 - 個人の公共心や郷土愛を背景するプロジェクト参加意欲の取り込み（健全な市民ファンド等）

<ローン、保険商品、その他手数料ビジネス>

- ◇ 潜在的なものも含めて多様化する需要を充足する商品設計・営業の立ち遅れ
 - 個人顧客の属性や世代の特性を踏まえた金融商品・サービスの必要性

【課題克服に向けた主な着目点】

- ◇ 顧客目線重視の金融機関経営への転換（供給サイド目線の金融商品・サービス提供からの脱却）
 - 経営資源の増強や内部的な意思決定プロセスの変革
 - 手数料等の費用構造の透明化
- ◇ 顧客サイドに立った独立系金融仲介業者の育成
 - 保険会社と保険代理店の連携の在り方
 - 独立系投資信託会社、乗り合い保険代理店及び保険仲立人、中立的な立場での金融アドバイザーがいずれも不足
- ◇ 機関投資家（地域金融機関や年金基金を含む。）の資産運用の在り方
 - 機関投資家による投融資の拡充
 - 年金運用（公的年金を含む。）の資産選択や低調な確定拠出年金制度の利用状況
- ◇ 新しい資金媒介経路の開拓
 - 富裕層の投資対象としての PE ファンドや個人の「共感」に基づく健全な市民ファンド等

第3章 政府の役割

3.1 基本的な考え方

- ◇ （「金融機能の安定確保」や「預金者、投資者等の保護」と同列に）「金融の円滑」（金融機能の向上・活性化）に重点を置いた金融行政の展開
- ◇ 政府の役割は、顧客目線の経営戦略に沿った個別金融機関の取組みを促進・支援す

ること（官民「共働」で「金融の円滑」＜金融機能の向上・活性化＞を推進する金融行政）

- 第一義的には、個別金融機関による経営戦略変革（リスク・テイクや情報生産に重点を置いた経営）が必要不可欠
 - 業界団体が関与する形での金融業界としての取組みも重要
- 金融行政のアプローチは民間プレイヤーと対話しながら弾力的に解決策を探るもの
 - 民間プレイヤー自身のインセンティブを最大限引き出しながら「顧客が認める価値を創造する金融業」を発展させるために必要な金融行政の在り方（態勢面・法制面）

3.2 政府の役割①（企業向け金融サービス）

（グローバルな展開）

- ◇ 民間金融機関と政府系金融機関の戦略的な連携
- ◇ 民間金融機関の国際戦略をサポートする金融当局の施策
 - 円滑な金融活動の障害となるような海外規制について、官民連携して現地当局へ働きかけ
 - アジア諸国との地域金融協力の強化（ASEAN+3によるアジア債券市場構想の推進等）
 - アジア等の新興諸国からの対内投資を促進する環境の整備
 - 東京の国際金融センター機能の向上

（ローカルな展開）

- ◇ 地域金融機関による円滑なリスクマネー供給をサポートするための金融当局の関与
 - 地域金融機関による直接的な資金供給（出資等）
 - 地域金融機関による間接的な資金供給（ファンド経由等）
- ◇ 政府系金融機関による民業補完機能の発揮

3.3 政府の役割②（個人向け金融サービス）

- ◇ 金融仲介機関（運用会社等）による顧客本位の商品設計や営業展開を動機付ける環境の整備
- ◇ 個人の資産運用において、金融仲介業者の取組みのもとで、適合性原則が充足され、かつ個人投資家の金融リテラシーが底上げされていく環境の整備
- ◇ 機関投資家やファンド等を通じて、個人の資金が間接的にリスクマネーに転換される経路を拡充するための環境の整備
 - 健全な市民ファンドの育成及び適正運営に向けた支援、公的年金運用の在り方の検討等

第4章 今後の展望

◇ 金融業の中長期的な在り方

—— 顧客が認める価値を創造するために情報提供機能やリスク変換機能を発揮する金融業

—— 個別金融機関による新しい経営戦略の策定と、その実行に向けた経営基盤及び人材面での態勢作り

—— 産業組織面での変化（顧客サイドに立った独立系の金融仲介業者・助言者の育成等）

◇ 官民「共働」で「金融の円滑」（金融機能の向上・活性化）を推進する重要性

—— 金融業について、顧客、金融機関、及び当局の間で共有できる行動規範（プリンシプル）の探求と不断の見直し

—— 協調・連携のもとで官民が共に試行錯誤

—— 官民ラウンドテーブル（円卓会議）の設置

—— 業界及び当局によるアクション・プランの作成

以 上