

1. 今事務年度の地域金融機関に関する行政方針について

(1) 持続可能なビジネスモデルの構築

- 地域金融機関の持続可能なビジネスモデルの構築を促すため、次の内容を重点施策として取り組んでいく。

(持続可能なビジネスモデルの構築に向けた対応)

- ビジネスモデルの持続可能性に課題が認められる地域金融機関の中でも、特に、深刻な問題を抱えている地域金融機関に対しては、バランスシートの健全性に大きな問題が生じていない今のうちに、検査を実施し、経営課題を特定した上で、社外取締役を含む経営陣と深度ある対話を行い、課題解決に向けた早急な対応を促す。
- 地域金融機関が抱える経営課題は様々であることから、課題解決に向けた対応策について一概に申し上げることはできないが、例えば、本業利益の改善に向けて、
 - (i) 企業支援機能を強化するための外部の人材やノウハウの活用、
 - (ii) 強みを持つ地域・業務への特化等による事業の再構築や、経営の効率化、
 - (iii) 組織的・継続的な取り組みを着実に実践するためのガバナンスの強化などが考えられ、こうした方策を盛り込んだ経営戦略の策定・実行を促していく。

(金融仲介を客観的に評価できる共通の指標群を活用した深度ある対話と「見える化」の促進)

- 各銀行の金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できるようにするため、昨年9月に、「金融仲介機能のベンチマーク」を策定・公表した。ベンチマークを活用した自己点検・自己評価には一定の効果が見られており、自主的な開示についても、銀行によって内容にバラツキはあるが、進んできている。

- 他方、各指標の定義を明確化しなかったことにより、銀行ごとに比較可能なものとなっておらず、顧客本位で良質なサービスの提供に真剣に取り組んでいる銀行とそうでない銀行の差を「見える化」し、顧客に良質なサービスを提供する銀行がどこなのか分かるよう、情報の非対称性をなくすとの目的は、未だ達成されていない。
- ベンチマークの中には、事業再生支援にどの程度取り組んでいるかなど、銀行の地域企業・経済への貢献を端的に表す指標や、個人保証の徴求割合など、経営の取組み姿勢が如実に反映される指標など、金融仲介機能の発揮状況を示す客観的な指標が存在する。そうしたいくつかの指標を選定し、その定義を統一して、各行の金融仲介機能の進展を評価する指標群（KPI）として策定・公表する。
- また、当該 KPI や企業アンケートの調査結果等を活用しつつ、地域金融機関の事業性評価に基づく融資や本業支援等の組織的・継続的な取組みについて、優良な取組みを実践している金融機関の表彰・公表を行う。

（金融仲介の改善に取り組む地域金融機関への支援）

- 地域経済の活性化に向けて、事業性評価に基づく融資や本業支援の重要性は認識しつつも、専門人材やノウハウが不十分なために顧客企業の真の経営課題が把握できず、その解決に向けた方策の策定や実行支援ができていない地域金融機関が少なからず存在していることから、金融機関による企業支援を促進するため、地域経済活性化支援機構（REVIC）及び日本人材機構による人材・ノウハウ支援を強化する。また、金融機関の業務範囲規制の緩和について、具体的には、例えば、地域企業支援のためのコンサルティング業務や、地域活性化に資する金融機関の保有不動産の有効活用等が考えられるが、今後、地域金融機関のニーズを把握しながら、具体的な検討を進めていく。

（地域企業の立場から見たファイナンス）

- 公的金融は、民業補完を旨とし、民間金融と連携・協力して地域経済の発展を下支えする役割等を担っているという観点から、公的金融と民間金融の競合等の実態を調査し、連携・協力を含む望ましい関係のあり方を関係者と議論する。

- 具体的に申し上げますと、地域には、生産性が低く、経営改善や事業再生等が必要な中小企業が多数存在しているので、公的金融と民間金融がそれぞれの強みを活かして連携・協業しながら、こうした企業への支援に取り組むことが、地域企業の価値向上や地方創生への貢献につながるものと考えており、金融庁としては、公的金融全般について、(i) 民間金融機関等の声も聞きながら、公的金融と民間金融の競合等に関する実態把握を行い、(ii) その上で、公的金融と民間金融の連携・協力を含む望ましい関係のあり方について、政府系金融機関、民間金融機関、関係省庁等の関係者と議論を行う。
- また、金融機関が過度に保証に依存することなく、中小企業が必要とする資金需要に応えるとともに、当該企業の価値向上支援に取り組むよう、平成 29 年改正信用保険法等の趣旨や「経営者保証に関するガイドライン」の周知・活用状況等を踏まえ、金融機関との対話を行う。

(将来にわたる地域金融の健全性と金融仲介機能の発揮)

- 地域において、人口減少等により自然に金融サービスの供給者数が減少することが想定される中、将来にわたって健全な金融機関が存在し、地域の企業・住民に適切な金融サービスが提供されることを確保する観点から、金融行政上の課題について、競争のあり方も含め検討する。
- 金融庁としては、(i) 将来にわたって、金融機関の健全性が維持されることにより、地域における金融仲介機能が円滑に発揮され、(ii) 顧客の利便性や企業価値の向上、地域経済の活性化が図られることが重要であると考えており、そうした観点から、金融行政上の課題について、競争のあり方も含め、幅広く丁寧に検討する。
- また、退出によって、金融システムへの信認が損なわれたり、顧客企業や預金者等に悪影響が及ぶことは避けなければならないため、金融機関の健全性に関する早期是正のメカニズム、金融機能の維持や退出に関する現行の制度・監督対応に改善の余地がないかについても検討する。
- 金融機関の健全性確保や金融仲介機能の発揮に関連する制度としては、早期是正措置、早期警戒制度、金融機能強化法等があるが、上記観

点から、これらの運用等に改善の余地がないか幅広く検討する。

(2) 経済・市場環境の変化への対応

- 地域金融機関は、低金利環境の継続と金利上昇といった両方向のリスクを抱えていることを踏まえ、予期せぬ経済・市場環境の変化に対しても、その健全性を維持できるよう、証券運用をはじめとするリスク管理の高度化等に向けた対話を継続して行っていく。

(3) 金融ビジネスの環境変化に対応したガバナンスの発揮

- 持続可能なビジネスモデルを構築するためには、経営陣による適切なリーダーシップの下、組織的・継続的な取組みにつなげていくことのできる適切なガバナンスの発揮が重要であり、これが将来にわたって持続的に発揮されるよう、ガバナンスの質の向上を図っていくことも重要である。
- しかしながら、金融機関の中には、希望的な観測に頼った経営を行っている先や、ビジネスモデルの持続可能性に大きな懸念があるにも関わらず必要な経営改革を行わず、社外取締役・株主等外部からの牽制機能も働いていない先が存在するなど、持続可能なビジネスモデルの構築に向けた取組姿勢や取組内容にはバラツキが見られることから、各金融機関のガバナンスの実態を把握し、改善に向けた対話を行う。

2. クレジット関連商品の保有について

- クレジット市場では、グローバルにスプレッドがタイト化しているが、もとより個別に見ると信用力が大幅に悪化している先も見られている。地域銀行の約6割は、一般企業を参照体とするクレジット商品を購入していると承知しているが、こうしたクレジット関連商品の中にはクレジットリンク商品が含まれており、それらの商品は、CDSを使って参照体企業の信用リスクを取ることで高い利回りが期待できる反面、一般の社債と比較して、クレジット参照体の信用リスク、スワップカウンターパーティーの信用リスク、裏付資産の価格変動リスク等、複雑なリスクを内包している。

- クレジット関連商品の保有状況は、我々が把握するところ、各地域銀行によって区々であるが、一部には、自己資本に匹敵する額のクレジット関連商品を保有する銀行も見受けられる。
- さらには、中小企業貸出の実績を伸ばしたいがために、SPC 向け貸出としてクレジットリンクローンを利用していると受け止められかねない事例もある。
- クレジット関連商品を保有するにあたっては、参照体企業の業績や CDS 価格をモニタリングし、内包する信用リスクの変化を把握する等、適切なリスク管理を行うことが重要である。また、運用方針に対し、経営トップが常に主体的に関与する必要があると考えている。
- 当庁としては、クレジット関連商品のリスク管理状況についての実態把握を図りつつ、皆様との対話・議論を深めて参りたい。

3. 平成 28 事務年度のモニタリング結果について

(地域銀行の経営状況)

- 金融庁では、人口減少や低金利環境の継続といった環境変化を踏まえて、地域銀行が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を行うことが必要である旨を問題提起してきた。
- 有価証券収益を除いた本業（顧客向け貸出・手数料ビジネス業務）の利益がマイナスとなる銀行は年々増加しており、2017 年 3 月期決算を見ると、過半数の銀行でマイナスとなっている。
- こうした中において、当期純利益を確保するため、有価証券による短期的な収益への依存を一段と高めたり、アパート・マンションローンや不動産業向け融資等による量的拡大に頼る動きが見られる。
- このような短期的な視野に立った対応は、金融機関の本源的な企業価値の向上につながらないだけでなく、財務の健全性の悪化や、顧客基盤の毀損にもつながりかねないものであり、持続可能なビジネスモ

デルの構築に向けた具体的な施策を早期に検討し、組織的・継続的に実践していく必要がある。

(企業から見た金融機関の評価 (企業アンケート))

- 昨事務年度に引き続き、取引金融機関に対する企業の評価を把握するため、全国約3万社にアンケート調査を実施し8,901社から回答を得た。
- その結果、メインバンクにおいては、経営課題を抱えている債務者区分下位の企業への訪問が少なく、担保・保証がないと融資に応じてくれないと感じている企業が全体の4割存在するなど、地域銀行は総じて格付けの低い企業に対して、取組みが不十分な傾向が見られた。
- 一方で、金融機関が提供するサービスは、経営課題を抱えている格付けの低い企業には役立っており、非常に役に立ったと回答した企業の約7割が金融機関との取引を拡大している。
- また、貸出金利回りの低下幅が緩やかな地域銀行は、経営上の課題や悩みの把握、提供するサービスの効果の双方において、利回り低下幅の大きい銀行よりも顧客企業から比較的高い評価を得ており、こうした取組みを通じて企業との取引拡大につなげていることが窺われる。

(金融仲介の取組みを実践する金融機関のガバナンス)

- 依然として担保・保証に依存した融資の量的拡大を継続している地域銀行が多い中、顧客本位の金融仲介の取組みを組織的・継続的に進めることの重要性を認識し、経営改革に取り組む地域銀行は、比較的安定した収益を確保している。
- 顧客本位の金融仲介の取組みにより、持続可能なビジネスモデルを構築していくためには、経営トップによる強いリーダーシップの下、自身の経営状況を正確に把握した上で経営戦略を策定し、営業現場に浸透させ、継続的に実践していくことが重要である。
- このような顧客本位のビジネスモデルを構築するには、時間とコス

トを要するのも事実であり、資本の余力がある時点から早期に取り組むことが必要と考えられる。

(以上)