

平成 24 年 4 月 18 日

[素案]

第 4 章 今後の展望 — 官民「共働」の取組みに向けて

(1) 以上見てきたように、我が国金融業の中長期的な在り方は、国内外の顧客が認める多様な価値を積極的に創造していくことにある。これを通じて、金融業は、実体経済を支え、かつ、それ自身が成長産業として経済をリードするという役割を果たしていく。

(イ) そのためには、まず、経営戦略の在り方が重要となる。個々の金融機関において、顧客目線を重視した経営戦略を策定し、戦略実行のために必要な経営基盤を拡充していく経営陣のリーダーシップが必要である。

(ロ) 特に、顧客のニーズに応じていくためには、各金融機関が経営基盤を充実させることが重要である。組織面では、顧客ニーズに応じて、国内外に広域的に展開できる基盤づくりが必要であり、財務面では、顧客が認める市場を創造し、収益力と資本力を充実させていくことが目標となる。

(ハ) これを達成するためにも重要なことは、金融人材の育成である。「産・学・金＋官」の連携強化や自主規制機関の取組み等を通じて、金融面における知の集積化の推進が望まれる。専門性、職業倫理性、国際性を兼ね備えた、経験豊かな人材を地道に育てていく努力が必要である。

(ニ) 金融当局は、こうした民間金融機関の取組みを支援するための環境整備や規制改革等を行うことになる。産業組織についても、金融機関の統合・再編、新たな担い手の参入、独立系の金融仲介業者や中立的な立場にある金融アドバイザーの育成等に向けた環境整備が必要である。

(2) このためには、金融業界と金融当局が同じ目線に立って課題と目標を設定し、その達成に向けて連携していく持続的な対話の場が必要であろう。これまでも金融庁は、「金融資本市場及び金融産業の活性化等のためのアクションプラン」などの各施策の実施に際して様々な官民「共働」型の検討の場を設けてきたところであるが、これを拡充する形で、官民ラウンドテーブルを設けることが検討されるべきであろう。

① 行動規範（プリンシプル）の共有

このようなラウンドテーブルでは、官と民に顧客も加えた三者で共有できる行動規範を探求し、整備していくことも有用であろう。これまでも金融庁においては、「金融サービス業におけるプリンシプルについて（平成 20 年 4 月 18 日）」を策定し、金融行政の指針としてきたところである。今後、これをさらに発展させ、官民で持続的に共有できる行動規範に高めていくことが考えられる。

行動規範ではまず、今日、金融業に求められている役割が実体経済を支えかつそれ自身が成長産業として経済をリードすることにある点を確認することになる。そのために金融機関は、顧客のニーズを的確に捉え新たな価値と新たな市場を創造

すべきであり、それを通じて金融業自身も収益力を持続的に高めていくことになる。具体的な行動規範には、顧客の利益極大化を金融機関自身の利益につなげていくことが含まれよう。顧客が個人であれば、そのニーズを的確に捉えることに傾注し、持続的な取引関係確立につなげていくこと（適合性の原則、利益相反の禁止、受託者責任等を含む。）や、そのためにプロフェッショナル・レスポンシビリティを涵養することが、プリンシプルとして考えられよう。他方、顧客が企業であれば、金融機関はその企業の事業目的・戦略について認識を共有するよう努め、リスク変換機能や情報生産機能を発揮し円滑な資金供給等を実現し、自らの収益基盤確立につなげていくことが基本となろう。そして、これら顧客の期待に応えるために金融機関の経営基盤を拡充強化することや、金融機関における企業統治面の改善を行うことも、プリンシプルに含まれよう。

② アクションプランの策定・共有

(イ) 官民共働の取組みを進めるに当たっては、まず、金融機関や業界団体による現状の把握と具体的な個別の問題点の洗い出しが必要となる。その上で、こうして見出された個別課題のうち、金融機関自身によって克服されるべきものについては、それに向けた取組みがコミットされ、他方、国内外の規制の改革や市場の整備など、金融当局の関与が必要なものについては、当局による検討がコミットされることになる。

(ロ) 金融業界と金融当局の取組みの実効性を確保するためには、官民の関係者それぞれがアクションプランを策定し、一定期間後に相互にレビューしていく枠組みの整備も有効であろう。課題達成の期限や数値目標の設定も、必要性や実行可能性に応じて、検討するべきであろう。同時に、外部環境の変化に対する柔軟な対応を阻害しないような配慮も必要であろう。また、様々な取組みの効果について、意図せざる弊害が生じていないかも含め、事後的な評価を行うことも重要であろう。

(ハ) アクションプランにおける検討事項

官民共働の場において検討されるべき事項の例としては、以下が考えられよう。

(企業向け金融サービスのグローバルな展開)

[外に向かってのグローバル化]

- ・ 我が国金融機関のグローバル化の「広がり」と「厚み」の拡大に係る戦略（拠点網の整備、現地情報の提供、現地通貨の提供、決済・送金サービス等）
- ・ 我が国金融機関の海外展開を阻害する国内外の規制への対応
- ・ 政府系金融機関等との連携強化
- ・ 国際的な金融のルール・メイキングへの積極的参加

[内なるグローバル化]

- ・ 国内資金の海外への運用拡大
- ・ アジアを含む海外からの資金取込みと国内外への資金供給の拡大

- ・ 金融技術・人材・ノウハウの集積化
- ・ 我が国金融資本市場のインフラ強化

(企業向け金融サービスのローカルな展開)

- ・ 中小企業金融における機能の向上
- ・ 新たな産業、新たな街づくりへのリスクマネー供給(供給態勢の強化に資する官民連携の強化、制度的な阻害要因への対応等)
- ・ 金融機関の連携・提携等の支援

(個人向け金融サービスのローカルな展開)

- ・ 個人に対する金融商品・サービスの開発や営業力の向上
- ・ 機関投資家を通じたリスクマネー供給の拡大
- ・ 生活者としての個人に対する金融商品・サービスの強化

おわりに ー 我が国金融業の将来像

以上のように、我が国金融業の前途には数多くの課題が横たわっている。選択肢は無数にあり、途行きは見通しがたい。そして、これまでがそうであったように、今後も金融業と金融行政の道のりには紆余曲折が待ち構えているであろう。そうした中、予定調和的になりすぎること承知の上で、敢えて、目標とすべき中長期的な金融業の将来の姿を素描するとすれば、以下のようなイメージになるのかもしれない。

その将来において、金融サービスの利用者である個人は、価値観、ライフステージ、資産の状況などに応じて、そして生活者や資金運用者といった立場に応じて、多彩な金融サービスを多面的に受けられるようになってきている。銀行、証券、保険といった垣根が意識されることもなく、多彩な品揃えが展開され、金融サービスの担い手の裾野も広がっている。伝統的な金融取引の枠組みを超える新たなサービスも提供されている。どの担い手も、個々の顧客の顔を思い描きながら、商品・サービスを開発・販売するスタンスを徹底させている。また、多様な金融商品と担い手の中から、最適な組み合わせをアドバイスする、中立的な仲介業者も増えている一方、コモディティー化した定型的な金融商品を比較可能な形で提供する販売チャネルも多く登場している。ネット拠点を含め、販売チャネルは多様化の一途を辿っているが、対面型の販売チャネルでは、顧客一人一人のニーズを的確に捉えた、きめの細かい金融サービスが提供されている。さらに、個人の資産運用は国境を越え、アジアなどの新興諸国の成長力を取り込んで、我が国に大きな実りをもたらしている。円やバスケット通貨建ての外国商品も多く登場し、為替リスクを抑えた金融商品の品揃えが充実し始めている。「成熟した債権国」への道程である。

そのような個人が生活している空間は、新たな産業が勃興する、新たな街である。我が国は、地域の企業再生・再編に取り組み、疲弊していた地域経済の面的な再生を軌道に乗せつつある。少子高齢化や環境問題といった「フロントランナー」特有の課題に対応すべく、コンパクトシティ化など新たな街づくりを押し進めている。介護、医療、子育て、再生エネルギーといった新たな産業も勃興している。こうした中、我が国金融機関は、「産・学・金+官」の一翼として、資金供給にとどまらない、能動的な役割を演じている。企業や産業の持続的な成長可能性を見極め、積極的に金融手段を提供していく、目利き力のある人材が育ち、金融のリスク変換機能と情報生産機能が発揮されている。こうしたリスクマネーは、預金取扱金融機関だけでなく、新たな担い手からも供給されている。ファンド投資等を通じた機関投資家の資産運用、PEファンドや市民ファンド等を通じた資金の動員などである。他方、預金取扱金融機関においても、顧客の期待に応えるべく、経営基盤の強化を進めている。地域密着性を維持しながら、連携・提携や統合・再編による広域化が進み、リスクテイクとリスク

分散が両立できるようになっている。リスクに相応しいリターンを確保し、収益力が資本力を産み出す好循環が定着し、広域的な地域連合やスーパー・リージョナルバンクも登場している。

こうした金融機関の連携や統合の動きは、さらに国境を越えて展開されていく。グローバル化の進展に伴い、我が国金融機関も、国内外の金融機関と連携・統合を深めながら海外展開を進め、我が国企業のニーズに応え、さらには新興経済国の成長力を取り込みつつある。①国際展開する我が国企業が求める、現地通貨を含む資金の供給、高品質の決済サービス、ビジネス拡充に直結する実践的・専門的な情報の提供、さらに保険のリスク・マネジメント機能、また、②グローバルな海外企業や進出先の現地企業が求める、資金供給や決済サービス、企業買収等の際のアレンジャーや助言といった投資銀行サービス、さらに、③急成長しつつある新興諸国の中間層が求める、商業銀行業務や保険業務に関する、きめの細かい正確なリテール・サービスへの需要などがある。こうした需要に応えるべく、我が国金融機関は、様々なビジネスモデルを展開している。中には、グローバルな経営展開と企業アイデンティティを確立し、真のグローバル・プレーヤーへと脱皮しつつある金融機関もあろう。加速化・拡大化するグローバルな資金フローを捉え、その流れを差配していく金融機関の姿である。

そのようなグローバル・プレーヤーにとっても、その本拠地である、我が国金融資本市場のインフラの強靭さは重要な支えである。我が国金融資本市場は、1,400兆円もの金融資産を効率的に運用するための環境整備を積み重ねた結果として、アジア随一の先進的かつ安定的な市場となり、透明性と公正性を誇るに至っている。さらにアジアの資金ニーズにマッチしたルールをも具備し、アジアの資金循環の中核の一つとなっている。国内外から、個人投資者などの余剰資金を惹きつけ、これをリスクマネーに転換して、国内外の産業へと供給していく市場である。また、自然災害等のリスクに対応した再保険市場・制度の整備が図られ、国内外の保険サービス・ニーズに応じられるような市場も形成されている。このような我が国の金融資本市場には、専門性、職業倫理性、国際性を兼ね備えた金融人材やノウハウが集積し、国内外のプレーヤーがアジア内外の潤沢な金融資産について運用の妙を競い合っている。知の集積化を進め、アジアの資金循環の中心であり続けようとする我が国金融資本市場の姿がそこにある。

以上