

平成 24 年 5 月 28 日

## 我が国金融業の中長期的な在り方について（現状と展望）

### （概要）

#### 1．新たな金融業に向けて

##### < 我が国経済の新たなフェーズ >

我が国経済は新たなフェーズを迎えている。国民の価値観が多様化する中、我が国は、世界に先駆けフロントランナーとして、人口減少・少子高齢化社会に突入しつつある。他方、アジア諸国などの新興諸国が高成長を続ける中、我が国は「成熟した債権国」への途を歩み始めている。こうした構造変化は、困難な課題を提起する一方、新たな需要を生み出し、金融サービスの新たな可能性を開きつつある。さらに、欧米先進諸国においては金融システムの安定性回復が課題となる中、我が国金融システムは、相対的に充実したセーフティネットの下、安定性を維持しており、我が国金融機関のように、商業銀行業務に基礎を置くビジネスモデルも再評価されつつある。

##### < 顧客が認める価値を創り出す金融業に向けて >

我が国金融業は、「貯蓄」も「投資」も総動員し、このように国内外で生まれつつある新たな需要に対し積極的に応えていく必要がある。そのためには、金融業は、本源的な機能であるリスク変換機能と情報生産機能を発揮し、顧客のニーズを的確に捉え、顧客が認める価値を創り出していかなければならない。金融機関が、多様性を確保しつつ、顧客目線を重視した経営戦略の策定、戦略実行に必要な経営基盤の構築、金融人材の育成、等を通じて、商品開発や販売態勢を強化し、顧客が喜んで対価を支払うような金融商品・サービスを提供していくことが求められる。他方、我が国金融資本市場も「投資立国」に相応しい投資インフラを提供する必要がある。我が国の市場が我が国企業・個人の投資活動の「ベース（基地）」となるとともに、アジアを中心としたグローバルな資金循環の中核となっていくことが望まれる。

#### 2．金融機関の在り方

##### < 企業向け金融サービスのグローバルな展開 >

我が国企業の海外進出が本格化する中、金融機関は、リスク変換機能と情報生産機能を発揮し、中小企業を含め、我が国企業の国際展開をサポートしていく必要がある。そのために、十分な「広がり」（提携や共同店舗を含む店舗網の拡充や、決済システム等のネットワークの整備）と、「厚み」（現地顧客基盤の拡充など金融サービスの「現地化」）を持ったグローバル展開が求められる。経営資源としてのハード（店舗網、システム・ネットワーク）とソフト（ノウハウや人材）の充実、さらに、それらの中長期的に整備していく経営戦略と経営力の強化が必要となる。こうした展開の先には、非日系を含むグローバル企業の金融サービス需要にも充足できるグローバル・プレーヤーへの脱皮も展望される。同時に、我が国金融資本市場をグローバルな資金循環の

中核となるような金融市場に発展させるためには、これまで以上に、市場インフラ整備（再保険市場・制度の活用を含む。）を推進し、国際的な魅力を高めていく必要がある。

#### <企業向け金融サービスのローカルな展開>

地域においては、人口減少などを背景に経済の疲弊が進んでおり、中小企業の再生・健全化、地域の面的再生、が喫緊の課題となっている。また、医療・高齢者介護、環境・バイオなどの新しい産業の振興や、コンパクトシティ化など「新たな街づくり」への資金供給も課題となっている。金融機関には、リスク変換機能と情報生産機能をより発揮していくことが求められており、（イ）目利き力の強化、（ロ）「産・学・金+官」の連携強化、（ハ）不動産担保等に依存しないリスク・テイク手法の拡充、等を図っていく必要がある。そのために、顧客目線に立った経営戦略の策定、人材・ノウハウや財務の充実による組織面での経営基盤の強化が求められる。また、各種ファンドなどの資金供給の担い手の拡充も期待される。

#### <個人向け金融サービス>

金融業にとって個人向け金融サービスは最も重要な分野であり、1,400兆円の家計の金融資産を有効活用するとともに、多様化するサービス利用者のニーズに的確に応えていくことが課題となっている。資産運用者としての個人のニーズに応えるためには、顧客サイドに立った金融商品の開発・販売態勢の構築が求められ、プロフェッショナル・レスポンシビリティを有する人材の育成、金融商品・サービスの手数料等の透明性向上に向けた取組み、等が必要となる。また、個人の金融資産を経済成長につなげていくためには、確定拠出年金や機関投資家を通じて成長分野への投融資を拡充したり、市民ファンドなど個人の資金を媒介する新しい経路を開拓していくことも有効である。他方、生活者としての個人のニーズに応えるためには、保険、信託、ローンなどにおいて、少子高齢化の進展や価値観の多様化に対応した商品の開発・販売に向けた努力が不可欠であり、販売チャネルの在り方の見直しも必要であろう。更に、そのような商品開発・販売態勢を強化していく前提として、顧客が自己のニーズを明確に認識し、十分な情報と豊富な選択肢を基に購入判断ができるような環境整備が必要であり、（イ）独立系の金融仲介業者や中立的な金融アドバイザーの育成、（ロ）製販分離の在り方の見直し、等も重要となる。

### 3. 政府の役割

金融業が顧客目線重視へと展開するに伴い、金融行政にもさらなる展開が求められる。金融機能の安定、市場の公正、利用者の保護に加え、金融機能を向上・活性化させる視点が必要となる。ベター・レギュレーションを発展させ、民間金融機関のイニシアティブを最大限に引き出し、その補完を目指すアプローチである。金融当局には、民間金融機関との対話を通じて、共に解決策を探っていく、いわば官民「共働」の取組みが求められる。また、金融当局は、金融業界のみならず、国内外の関係当局、政府系金融機関、地方公共団体など、幅広い関係者と緊密な連携を図っていくことが必要となろう。

例えば、我が国金融機関のグローバルな展開を支援するためには、外国当局に対する規制見直しの働きかけ、政府系金融機関との連携関係の構築、等が必要であろう。また、金融資本市場については、アジアを中心に、国内外の資金を引き寄せられるような魅力的で強靱なインフラの整備が求められよう。ローカルな展開を支援するために、(イ)金融規制の見直し、(ロ)金融機関のリスク変換機能等の積極的な発揮を促す環境整備、(ハ)金融機関の人材や経営基盤の強化に向けた環境整備、等も検討されることになるだろう。個人向けサービス充実に向けて、人材の強化、金融リテラシーの向上、新たな担い手の参入・育成、個人のニーズの変化に柔軟に対応して新たなサービスを開発・提供できる環境の整備なども重要である。

#### 4. 今後の取組み

今後の取組みとしては、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「共働」していく持続的な対話の場（官民ラウンドテーブル）が考えられる。ラウンドテーブルでは、官と民に金融サービス利用者も交え、三者で持続的に共有できる金融業における行動規範（プリンシプル）の整備に向けて取り組んでいくことが検討されよう。また、ラウンドテーブルは、官民「共働」の具体的な取組みを進めていく場でもある。官民それぞれの取り組むべき課題について、アクションプランを策定し、共有していくことも有効であろう。

以上