

WGメンバーによる書面での追加質問に対する
ヒアリング先からのご回答

三菱商事への追加質問

資料（第3回配布資料2 - 3）11ページの海外財務拠点のネットワークの説明では、アジアの拠点がシンガポールにあります。欧米の金融機関がアジアの拠点として、東京ではなく、シンガポール、香港などを選ぶ傾向が強まっているようですが、三菱商事の観点から見て、東京でアジアを統括しない理由はこういったところにあるのでしょうか。また、アジアの諸都市の中でシンガポールを選ばれていることから、日本が学ぶべきシンガポールの政策などについてもご意見がありますでしょうか。

（家森委員）

（ご回答）

海外財務拠点の役割としては、大きく、グループファイナンスや余剰資金の預かりを通じ域内で資金を循環させ効率化すること、地域の営業子会社に対し財務関連コンサルティング・サービスを提供すること、の二点が挙げられます。

についてはシンガポールのFTCライセンスに伴うTaxメリットも含めた恩典があり（第3回配布資料2 - 3、18ページ参照）、また、についてはシンガポールからアジア各地へアクセスが容易であることから、シンガポールにてアジアを統括している次第です。

香港上海銀行への追加質問

1 .

資料（第3回配布資料2 - 4）8ページにある地域金融機関との提携を通じた地域中小企業の海外進出支援について、地域金融機関に提案される際、金融機関の反応はどのようなものでしょうか。

（家森委員）

（ご回答）

海外拠点に限定的な日本の地域金融機関は、顧客の国際化、高まる海外進出ニーズに十分に対応できない点を強く認識しており、弊行からの提案は、概ね強い関心を持って聞いていただいています。ただし、かかる問題は従来からも存在しており、金融機関ごとに工夫をしながら対応を検討してきた模様です。弊行からの提案は、双方ともにメリットがある点から、一つの解決策として取り上げていただいているようです。

なお、弊行が国内において中堅中小企業取引を展開していない中で、戦略的パートナーに選ばれる要因として国際的ネットワークに加え、保守的な経営姿勢と高い信用力等があると思われま

2 .

日本の地域中小企業の国際化の可能性についてどのように感じているのでしょうか。

（家森委員）

（ご回答）

大手製造業とのサプライチェーンの関係や高い技術力、または昨今の金融経済環境もあり、今後益々国際化は進展していくように感じており、弊行のアジア統括拠点も日本からの進出の流れを重要なビジネス機会として捉えています。

3 .

中小企業の国際化を支援する際に、金融機関として重要な能力は
どういったものだと思いますか。

(家森委員)

(ご回答)

各国ごとに異なる法制、商慣習などに対する十分な理解、 お客様のニーズに対する金融面でのサポート、 各拠点を束ねる強力なネットワーク力等が中小企業の国際化を支援する際に重要だと思います。

4 .

他国から、日本への進出、日本の企業の買収などを仲介することも香港上海銀行では増えているのでしょうか。その場合も、日本の地域金融機関との連携を活用しているのでしょうか。

(家森委員)

(ご回答)

HSBCグループとして日本への投資アドバイスをするケースはありますが、日本の地域金融機関との連携による本邦企業の買収仲介業務は特に行っていません。

5 .

香港上海銀行は、他の国でも現地金融機関と連携して中小企業の国際展開を支援する事業をこれまで行ってきたのでしょうか。もし他国でこれまでに実績があるなら、どのような場合に中小企業の国際化の支援は成功しやすいと感じているのでしょうか。

(家森委員)

(ご回答)

他国での地域金融機関と連携する事例は現時点では特に聞いていません。

6 .

海外展開がうまく進むよう、母国の金融監督・規制当局から有益な支援や連携はあったのでしょうか。

(小野委員)

(ご回答)

特段の支援・連携は受けていません。

7 .

日本だけでなく欧米でも低金利が長期化するなか、商業銀行ビジネスの核である預金の収益性が低下しているといわれています。(例:市場金利 - 預金金利 = 預金スプレッドの大幅な縮小)。他方で、バーゼル Ⅲでは定量的な流動性規制が導入され、銀行は一定の預金をもつことが義務付けられています。預金の収益性の現状および今後をどのように考えているのでしょうか。また、もし収益性が低下しているとすれば、どのような対応を考えているのでしょうか。

(小野委員)

(ご回答)

安定した個人預金は堅実な収益の根源であり基盤であるといえます。確かに、預金の収益性は低下していますが、香港上海銀行は、常に預金の受入れは基本であり、必要不可欠なものと考えています。また、収益性が低下している現状への対応としては、資金を使う必要のない投資商品の販売等、手数料収入の拡大に注力しています。

8 .

香港上海銀行のアジアにおける業務に関して、以下の点について聞かせてください。

主な顧客層は誰なのでしょう（アジアに進出している先進国企業（含む日系）、現地大手企業、現地中堅中小企業、個人、富裕層など）。可能であれば、投資銀行業務、商業銀行業務（ホールセール）、商業銀行業務（リテール）、トランザクション業務（Custody、Cash Management Service、Trade Finance など）、資産運用などのビジネスライン別に教えてください。

上記のビジネスライン毎の競争環境はどのようなのでしょうか（他の欧米銀や邦銀との競争はどの程度厳しいか）。

リーマンショック後も投資銀行業務を強化していると聞きますが、他の欧米投資銀行との比較優位は何なのでしょう。

香港やシンガポールを除くと、外資系銀行のアジアでのリテール業務は経費率も高く収益性が低い（比較優位がない）とも聞きます。香港上海銀行はアジアでリテール業務を行うことの意義をどうみているのでしょうか（ローカル通貨のファンディング、法人部門とのシナジーなど）。

（小野委員）

（ご回答）

すべての顧客層が対象です。弊行の年次報告書をご覧ください。

競争は厳しいです。将来的には中国の銀行が強敵になってくるものと考えています。

香港上海銀行の強みは、すでに新興国市場においてフランチャイズをすでに持っているということです。これによって、銀行本位の立場での対顧客セールスではなく、顧客のニーズに基づくビジネスが可能になっていると考えています。

リテールバンキング業務は収益性のある業務です。預金の受入れをベースとして、これに資産運用商品のセールスによる手数料収入を加えて、収益を上げていくことに取り組んでいます。

以 上