

政府系金融機関や業界団体等の
オブザーバーの方々からの情報提供

<目次>

提供機関 ^(注1)	ページ
(株)日本政策金融公庫 国際協力銀行 ^(注2)	1
(株)日本政策金融公庫 中小企業事業	7
(株)日本政策投資銀行 ^(注2)	10
農林中央金庫	12
信託協会	26
第一生命保険(株)	37
(株)三菱東京UFJ銀行 ^(注3)	39
全国信用金庫協会	47
全国信用組合中央協会	50
全国地方銀行協会	58
全国労働金庫協会	74
第二地方銀行協会	78
日本証券業協会	82
日本損害保険協会	84

(注1)掲載順は「メンバー名簿」による。

(注2)オブザーバー個人の見解。

(注3)3メガバンクの取組み事例や意見を取りまとめたもの。

金融審議会

我が国金融業の中長期的なあり方に関するワーキング・グループ

～我が国金融業の国際競争力の強化の視点より～

2012年2月15日

株式会社日本政策金融公庫 国際協力銀行
国際業務企画室長 安間 匡明

※本資料は、報告者個人の見解を基にしたものであり、報告者が所属する組織の公式見解ではございません。

我が国金融業の置かれた現状認識

○国際金融の舞台における相対的なプレゼンスの向上

・リーマンショック、欧州債務問題を経て、欧米系金融機関の貸出余力、リスクテイク能力は相対的に低下。
⇒プロジェクトファイナンス、シンジケートローン等で、邦銀のプレゼンスが向上。また、歴史的な円高環境も相俟って、我が国金融業がM&A等の手法を通じ、量・質共に国際的なプレゼンスを一段と高め、良い機会が訪れている(M&Aを通じて、従来欧米系金融機関が優位に展開していたinnovativeな金融手法を用いた金融ソリューションの提供や、下記の新興国の金融網の獲得が可能)。

○我が国企業の海外展開の活発化

・歴史的な円高を背景に、中堅・中小企業を含む我が国企業の海外進出や、海外企業に対するM&Aが増加傾向。
・さらに、既に海外進出を果たしている我が国企業は、グローバル・サプライチェーンを構築・強化し、各地で現地化を進め、当該国の中間所得者、ポリウムゾーンに訴求するビジネスを展開。
⇒我が国企業からは、単に資金を供給するのみに留まらない、多様なサービスを提供することが求められている。
⇒我が国企業の新興国市場(中間所得者、ポリウムゾーン)をターゲットとした事業展開には、現地の金融網(販売金融等)を活用した金融面の支援が不可欠。



これらの現状を踏まえ、国際競争力を高めていくために超えるべき課題

◆事業の長期・巨額化への対応

我が国企業が海外で受注を獲得するためには、従来の個別の機器、設備の納入のみでなく、設計・建設から維持・管理まで含めた統合的な「パッケージ」提供が求められ、事業規模は巨大となり、長期・巨額の資金が必要。我が国政府も「新成長戦略」(2010年6月)においてパッケージ型インフラ海外展開を打ち出している。

◆多様化する顧客ニーズへの対応

我が国企業の海外進出では、海外のビジネスパートナーの模索、現地ニーズへの適合、等、事業が本格操業する以前のearly stageに係るニーズが顕著(次頁)。こうしたニーズに応えることにより国際競争力を高めることが出来る。

◆多様なリスクへの対応

現地での事業そのもののリスク(基礎的なインフラ未整備、現地部品・製品の使用、現地人員の労務管理)、外国政府に起因するリスク(法制度の予期せぬ変更、外貨交換・送金停止、戦争、収容、接収、事業権利剥奪)、外国為替相場の変動に伴うリスク、に対応する必要がある。

※参考：多様化する顧客ニーズ(インフラ事業の例)

(未参入分野)インフラの海外展開の課題

問

関心のあるインフラの海外展開分野について、未参入の分野に関して新規参入する上での課題を尋ねた。
なお、ここでは、未参入企業の多い順に10分野を配列。

(注) 値は「各課題への回答数/各分野の未参入企業数」。

(%)

	スマート グリッド	太陽光発電	下水	上水	高速鉄道	道路・橋梁	都市鉄道等	スマートコ ミュニティ エコタウン	海水淡化化	風力発電
適切な官民のリスク分担	19.0	6.9	9.3	9.5	5.7	9.7	10.0	32.1	11.5	7.7
信頼できる現地パートナーの確保	36.2	32.8	34.9	23.8	25.7	29.0	23.3	46.4	34.6	30.8
現地法制度や会計制度、行政手続への対応	15.5	13.8	14.0	9.5	8.6	16.1	6.7	17.9	7.7	-
資金調達・ファイナンス	8.6	8.6	9.3	7.1	8.6	6.5	6.7	14.3	11.5	11.5
現地ニーズへの適合	31.0	25.9	20.9	14.3	28.6	22.6	30.0	39.3	11.5	26.9
コスト競争力の確保	34.5	32.8	20.9	16.7	31.4	25.8	16.7	39.3	34.6	30.8
インフラサービス提供先との交渉	6.9	6.9	11.6	9.5	5.7	9.7	3.3	14.3	15.4	11.5
部品・部材・資機材の調達	13.8	10.3	7.0	4.8	11.4	3.2	10.0	17.9	11.5	15.4
完工・事業計画の管理	8.6	6.9	9.3	9.5	-	9.7	3.3	10.7	7.7	3.8
現地における人材確保・労務管理	12.1	17.2	11.6	9.5	11.4	6.5	6.7	17.9	19.2	11.5
海外派遣要員の確保	8.6	10.3	4.7	2.4	14.3	16.1	13.3	14.3	-	7.7
技術流出対策・知的財産権保護	20.7	10.3	11.6	4.8	20.0	9.7	3.3	17.9	19.2	19.2
関連インフラの未整備	8.6	5.2	9.3	7.1	2.9	9.7	3.3	14.3	11.5	7.7
ポリティカルリスク	8.6	5.2	14.0	14.3	11.4	12.9	10.0	14.3	7.7	7.7
現地政府のサポート	13.8	6.9	18.6	14.3	17.1	12.9	6.7	17.9	23.1	11.5
為替リスク	13.8	6.9	16.3	16.7	11.4	12.9	13.3	17.9	15.4	11.5
その他	-	-	-	-	-	-	3.3	-	-	-
未参入企業数(社)	58	58	43	42	35	31	30	28	26	26

■新規参入企業の課題は「信頼できる現地パートナーの確保」、「コスト競争力の確保」及び「現地ニーズへの適合」

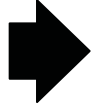
- ・未参入企業数の多い順に配列した上位10分野の課題に共通することは、「コスト競争力の確保」、「現地ニーズへの適合」及び「信頼できる現地パートナーの確保」であった。
- ・鉄道分野を除き新規参入企業が直面する課題で最も多かったのは「信頼できる現地パートナーの確保」。

■ 課題 第1位
■ 課題 第2位
■ 課題 第3位

課題に対応するための取組

○民間部門と公的部門の総合力発揮体制の構築

今後、我が国金融業にもバーゼルⅢ規制の適用が本格開始される中、民間金融機関と政府系金融機関が、相互に適切に役割を果たし、強み弱みを補完し合い、総合的に対応していく必要性。



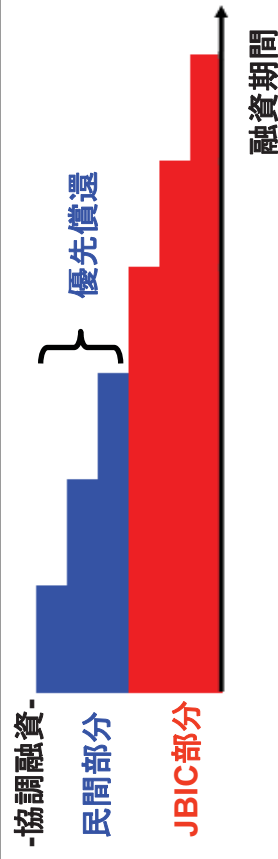
1. 事業の長期化・巨額化への対応

< 協調融資の組成 >

政府系金融機関である国際協力銀行（以下「JBIC」）が、中立的立場から協調融資組成に関与することで、民間金融機関の資金を呼び込み、巨額案件であっても対応可能な協調融資を組成。

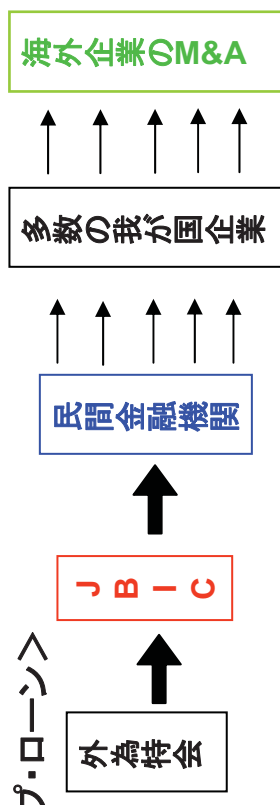
< 民間金融機関の優先償還制度 >

事業からの資金回収が長期に亘る場合、民間金融機関のみでは長期融資部分への対応が困難なケース有り。
協調融資において、JBICが長期融資部分を担い、民間金融機関の償還を優先させることで、事業のニーズに対応する長期の資金を供与することが可能に。



< 円高対応緊急フアシリテイ・民間金融機関向けツアー・ステップ・ローン >

歴史的な円高を背景とした多数の我が国企業によるM&Aを支援すべく、JBICが外為特会を原資とする米ドル資金を民間金融機関に一括して貸し出し、民間金融機関はM&Aを行う多数の我が国企業に転貸。
JBICの豊富な資金量と、民間金融機関の有する我が国企業との強いネットワークを活かし、我が国企業のM&Aを支援。



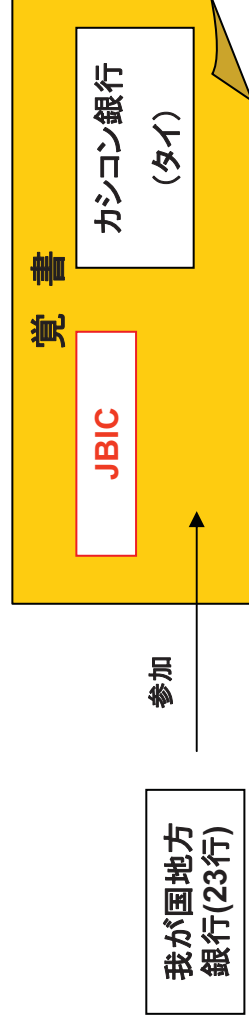
課題に対応するための取組～続～

2. 多様化する顧客ニーズへの対応

＜我が国地方銀行と連携した我が国中堅・中小企業の海外進出支援＞

平成23年5月、JBICとタイの商業銀行であるカシコン銀行との間で、我が国地方銀行を通じて中堅・中小企業のタイへの進出支援体制の整備に係る覚書を調印。カシコン銀行が開設している我が国企業担当窓口（ジャパンデスク）の拡充など、我が国地方銀行の取引先である中堅・中小企業のタイ進出を支援するための具体的な協力・連携について、継続的に協議する枠組みを構築。

平成23年12月までに、我が国地方銀行23行が本覚書に参加し、カシコン銀行と提携関係を締結。この提携により、タイに拠点を有していない我が国地方銀行が、カシコン銀行の有する我が国企業担当窓口やタイ国内拠点網を活用しながら、我が国中堅・中小企業の海外進出を支援することが可能に。



(※)本覚書は、平成22年12月に金融庁、財務省、経済産業省が連名で発表した「本邦金融機関、国際協力銀行及び日本貿易振興機構等の連携による中堅・中小企業のアジア地域等への進出支援体制の整備・強化について」を踏まえて締結したものである。

＜ビジネスセミナー開催＞

我が国企業の海外ビジネスに関連するセミナーを開催してきており、例えば2006年には、「ブラジルと日本の新たなビジネス機会」と題し、ブラジル連邦共和国石油会社ペトロbras、金属鉱物資源会社リオドセを招き、我が国企業のブラジルにおけるビジネス機会を紹介するためのセミナーを実施（メーカー、商社、民間金融機関を中心に150名が参加）。

＜アフリカ諸国に対する投資環境整備のための提言＞

アフリカ諸国の投資環境改善のための政策提言書“blue book”を作成し、アフリカ諸国政府に手交。二国間投資協定、国内法（会社法、租税法等）及び主要インフラの整備、並びにIT活用、等、我が国企業をはじめとする海外企業誘致のための基礎作りの助言を実施。 ※これまでの実績：ケニア、ウガンダ、タンザニア、ガーナ、ザンビア、ナイジェリア

課題に対応するための取組～続～

3. 多様なリスクへの対応

＜政府間交渉・ポリテイクリスクテイク＞

政府・政府系機関との政策対話(Policy Dialogue)等によりプロジェクトへの政府サポート取り付け、我が国企業の円滑な事業形成と金融機関のファイナンス組成を支援。政府間交渉を通じたカントリーリスク審査等を踏まえ、協調融資のうち民間金融機関部分について、ポリテイクリスクを対象とした保証を供与。

＜審査情報等の提供＞

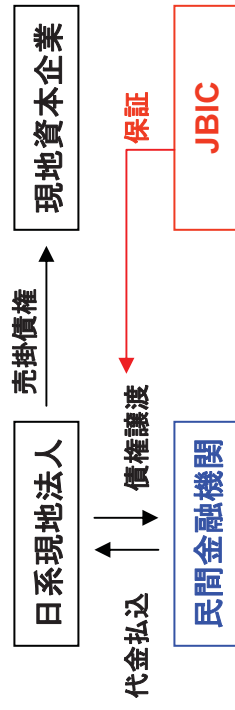
カントリーリスク審査、国際基準ベースでのプロジェクトの環境社会配慮にかかる審査に係る担当部を設置し、カントリーリスクに関する情報や、環境社会配慮に係る審査結果を民間金融機関等関係者に提供。

＜金融危機時における対応＞

平成20年のリーマンショックによる世界的な金融危機時において、市場の流動性が枯渇し、我が国企業やその海外子会社が米ドルの資金繰り対応が必要な状況に。JBICは速やかに米ドル資金を供与し、わが国企業やその海外子会社の海外事業を支援。

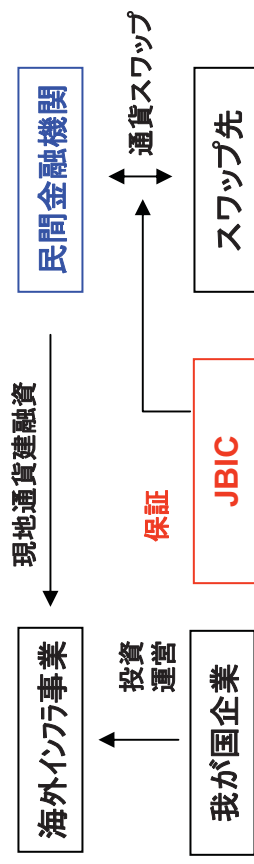
＜金銭債権の流動化支援＞※平成24年度より業務開始予定

我が国企業の海外子会社の資産流動化ニーズに対応すべく、民間金融機関による我が国企業の海外子会社の売掛債権購入に対しJBICが保証を供与。



＜通貨スワップへの保証を通じた途上国通貨調達支援＞※平成24年度より業務開始予定

我が国企業の海外子会社が行う水、道路等のインフラプロジェクトでは、収入が現地通貨建となるため、当該現地通貨での融資ニーズあり。JBICが民間金融機関が締結する通貨スワップ取引に対し保証を供与することを通じて、民間金融機関及び我が国企業の海外子会社の円滑な途上国通貨調達を支援。



地域金融機関との連携

日本公庫中小企業事業では、協調融資、情報提供・経営相談支援等を通じて、地域金融機関が行う地域密着型金融の推進を支援している。

特に、再生、新事業案件については、当事業の資本性ローンを活用した連携支援に取り組んでいる。

平成24年2月



日本政策金融公庫

中 小 企 業 事 業

◇ 400を超える地域金融機関と協調融資などで連携

- ・日本公庫中小企業事業は、長年にわたり培った審査力、全国約5万社の顧客データベースに基づく豊富な情報を活かし、地域金融機関が行う地域密着型金融の一層の推進を支援。
- ・具体的には、再生案件や新規案件を中心に、地域金融機関と緊密な情報交換を行い、当事業の資本性ローンを活用した協調支援などに取り組んでいるところ。
- ・具体的な連携を行った地域金融機関は448行に及ぶ(平成22年度末現在)。

✓ 連携可能な分野と連携の具体的内容(主なもの)

創業・新事業支援

- 地域金融機関との協調融資による顧客支援
- 地域金融機関等との連携による顧客支援

早期事業再生支援

経営相談支援

- 必要な情報の提供や経営に関するアドバイスの協力・連携

新事業育成資金、新事業活動促進資金、資本性ローン 他

事業再生支援資金、企業再建・事業承継支援資金、資本性ローン 他

サポート対象企業に対する支援体制構築への協力

中小企業再生支援協議会等との連携強化、産学官連携支援

企業診断

SWOT分析

マッチング

全国約5万社の顧客データベース

地域金融機関との連携実績(平成15年4月～平成23年3月)

(単位:機関、件)

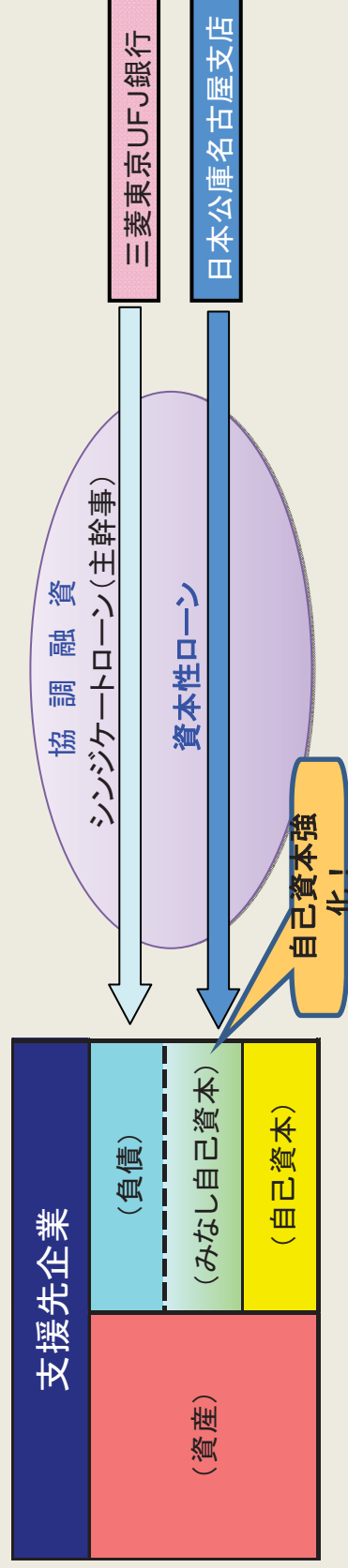
	地域金融機関数 (注)	連携実施 金融機関数	連携実施割合	連携内容(延べ実施件数)	
				貸付相談	情報支援 講師派遣協力等
地銀・第二地銀	103	103	100%	11,825	1,399
信用金庫	270	268	99%	4,263	716
信用組合	158	77	49%	356	30
合計	531	448	84%	16,444	2,145

(注)沖縄県の金融機関を除き、埼玉りそな銀行を含む。

◇ 資本性ローンを活用して、民間金融機関との協調融資による企業再建支援を推進

- ・日本公庫中小企業事業は、資本性ローンを活用し、民間金融機関と連携して協調融資を行うなど、経営再建中の企業の資金繰りと財務体質強化の支援を推進。
- ・資本性ローンによる債務については、金融検査上自己資本とみなすことができ、また、法的倒産手続時は他の債務に劣後するなどの特徴を有する。
- ・そのため、資本性ローンの活用は民間金融機関との協調融資の「呼び水」となり、経営再建を行う企業の資金調達の円滑化に寄与。

資本性ローンを活用した民間金融機関との協調融資事例



- ・名古屋支店中小企業事業は、愛知県内の自動車部品製造業者に対して、資本性ローンを活用し、三菱東京UFJ銀行が主幹事となって組成したシンジケートローンとの協調融資を実施。
- ・公庫の取組みにつき、同行からは「公庫の資本性ローンが活用できれば、民間金融機関からの資金調達が円滑化される。経営再建中の企業への支援などの面で、今後とも公庫との協調融資に取り組みたい。」(コーポレートファインランス部)と高く評価されている。

資本性ローンの融資実績推移

年度	平成20年度	平成21年度	平成22年度	平成23年度 (～12月)
件数	52社	205社	340社	318社
金額	49億円	206億円	221億円	153億円

0. はじめに

地域経済の課題は、それぞれの地域固有の問題に基づくもののほか、我が国社会経済の課題、すなわちオールジャパンの課題に根ざしている部分も多くあるというのが基本認識。

また、同様に、各地域の内部での資金循環に関する課題と、そうした内部循環では完結しない課題があるという認識も重要。本稿では、後者に重点を置いてコメントを行う。

1. 我が国社会経済の課題

(1) 日本経済の空洞化対策

- －基幹産業分野をはじめとする企業再編やビジネスモデルの再構築を通じた産業力の再構築
- －新たな雇用の受け皿となる成長産業や革新的な内需産業の支援・育成
- －原子力事故に端を発するエネルギー制約への対処（エネルギー供給体制の再構築）
- －税制等の国際的な競争制約の撤廃

(2) 国際競争力向上

- －ものづくり機能の強化、特に技術の高度化や高付加価値化
- －企業の海外展開に対する情報面・資金面での支援

(3) 地域の再構築、人・モノの高齢化への対応

- －少子高齢化といった社会構造の変化や産業構造（産業立地やインフラ整備の在り方）の転換に即した地域の再構築
- －老朽化する社会インフラの更新とこれに伴う大規模な資金需要への対応
- －持続可能な財政の確立

2. 金融機関等の課題

(1) 金融機関等

○預金金融機関

- … 預金者保護と信用秩序維持の観点から、もとより保守的な運用姿勢が求められる業態であるほか、パーゼルⅢ等の規制強化により、リスク許容度に一層の制約（特に、長期資金、資本性資金など通常のローン形態とは異なる資金供給に隘路化の懸念）

○ファンド

- … 投資家への短期的な収益還元が強く要請されるため、長期投資への対応に限界

○証券会社

…安全資産を愛好する投資家が多く、リスクマネーの媒介余地は必ずしも大きくない

(2) 投資家

高齢化・デフレを反映した安全資産への合理的な選好が高まり、企業クレジットや株式等に対する投資意欲は低位に留まっている状況

※総じて、かつての長信銀のような、産業金融の専門的な担い手として適切な業態が不在
※なお、地域金融機関にあっては、知見・ノウハウの流通との観点から、地域金融機関同士の「ヨコの連携」が重要→ヨコの連携に関しては、地銀の相互連携や地銀協等により相当程度対応できている状況

※一方、商業銀行業務以外の金融機能（ファンド等）との繋がりに課題→地域においては、金融機関や事業法人を対象とするホールセール型の「投資銀行業務」の提供が少なく、金融サービスの空隙が生じている可能性がある→いわば、機能別の「タテの連携」が不十分

【参考：上記観点でのDBJの取組事例】

- 地域金融機関との共同ファンドを通じて、地場企業を対象とし震災復興向けリスクマネーを供給
- 地域における中核的医療機関の整備事業に対し、プロジェクトファイナンスを組成、シニア：地銀、メザニン：DBJとそれぞれの得意分野を活かした協働を実施
- 地域における再生エネルギー（太陽光発電）事業に対し、地元金融機関11行とのファイナンススキームを取りまとめ
- 高い技術力を有する（米国シェア上位）地場企業の事業再生のため、民間ファンドと協働して安定資金としてのリスクマネーを供給
- 地域電気事業会社に対するシンジケートローン組成に当たり、当該地域以外の地域金融機関を招聘→地域金融機関にとっては地域を越えた収益機会の獲得

地域において、投資金融機能と地域金融機関との結節点（ホールセラー）として機能発揮

➡ また、投資家のリスク判断が容易となるまでの「つなぎ役」（ウェアハウジング）としての機能発揮や、顧客層、審査機能を活用した地域の枠を超えた金融仲介機能の発揮にも配慮して業務運営

3. 課題解決に必要な金融（業）の在り方

構造転換期においては、金融として、以下のような在り方が求められているのではないかと。

- 企業系列を超えた競争力のある事業の横断的な再編等、「強い企業」・「強い産業」の再構築を促す金融
- 企業の成長分野への積極的な挑戦を支援する、長期的視点に立って企業に「寄り添う」金融
- 収益水準は必ずしも高くないが、地域再生、社会インフラ、医療・福祉といった社会的に重要な資金需要に適確に応えてゆく金融
- 金融資本市場では不足している長期性資金やリスクマネーの供給経路の確立、あるいはこれらの投資家への媒介経路の確立（カバードボンド等の新たな金融プロダクトの導入を触媒とすることを含む）

（なお、こうした金融の在り方を促進・支援する制度整備や検査・監督態勢の確立も重要）

以上

JAバンク・JFマリンバンク・農林中央金庫の取組み

～第一次産業と地域経済・震災復興への貢献～

はじめに

- 農林中央金庫は、農業協同組合（JA）、漁業協同組合（JF）およびその都道府県の信用農業協同組合連合会（信農連）、信用漁業協同組合連合会（信漁連）等を会員とする協同組織金融機関。
- 農林中央金庫は、会員からの預金を原資とした効率的な運用を通じて、会員に対し収益還元を行うことに加え、JA・JFの行う「信用事業（JAバンク・JFマリンバンク）」の全国機関として、企画・推進・指導等の機能を提供している。
- 本資料は、地域経済における金融機能の役割の視点から、最近の事例として、東日本大震災への対応を参考に、系統組織・系統信用事業（JAバンク・JFマリンバンク）および農林中央金庫が、第一次産業と地域経済において果たしている機能・役割につき説明。

JAバンクの地域経済における位置づけ

- JAバンク・JFマリンバンクは、相互扶助の精神のもと、地域に根ざす協同組織金融機関として、第一次産業従事者への金融機能の提供にとどまらず、地域社会における重要なインフラとして様々なサービスを提供。
⇒資料1「JAバンクの個人預貯金残高シェア」参照
- 経営合理化のため過疎地・中山間地域で店舗統廃合を進める金融機関もある中、JAバンク・JFマリンバンクは、効率性を意識しつつも、地域住民の利便性に配慮し、第一次産業の現場である地方圏・中山間地域に多くの店舗を存置。
⇒資料2「JAバンクの地域ブロック別の店舗数シェア」参照

- 今回の震災では、地域経済とりわけ第一次産業が甚大な被害を受けたとともに、JA・JFも大きな被害を受けたが、このことは言い換えれば、系統組織が地域に根ざし、地域の生活と産業を支えていることの証。

JAバンクシステムとは

- JAバンクシステムとは、再編強化法に基づき、JA・都道府県信農連・農林中央金庫が一体的な事業運営に取り組む仕組み。スケールメリットときめ細かい顧客接点を活かした金融サービス提供の充実・強化を目指す「一体的事業推進」と、JAバンクの信頼性を確保する「破綻未然防止システム」の2つの柱で構成。

※ JFマリンバンクにおいても同様のシステムを運営

⇒資料3「JAバンクシステムとは」参照

- 事業推進については、3カ年の「JAバンク中期戦略」に基づき、各JA・信農連が地域の実情を踏まえた計画を策定し実践。農林中央金庫は、全国施策として、事務・システム等の共通基盤の整備と、モデル商品の開発・提供等を通じて、JA・信農連の取組みを側面支援。

- 健全性確保については、メンバー間の合意事項である「JAバンク基本方針」に基づき、経営状況のモニタリングを行い、自己資本比率8%（業界内の自主ルール）を下回るJAには経営改善指導を実施。貯金者保護の仕組みとしては、法律に基づく貯金保険制度があるが（預金保険制度と同様の機能）、これとは別に、独自のセーフティネットの仕組みとして、メンバーが資金を拠出するJAバンク支援協会により、破綻前支援の枠組みを設けることで、JAの健全性を確保。

⇒資料4「JAバンクにおける破綻未然防止の取組み」参照

JAバンクの農業者等に対する取組み

- JAバンクでは、「農業メインバンク」としての機能発揮のため、JA・信農連・農林中央金庫が一体となり、農業者・農業法人に対し、様々な金融サービスを提供。

- ▶ 農林中央金庫は、ＪＡ・信農連が行う農業者等向けの低利融資への利子補給や、農業法人育成のための資本供与の枠組み整備、商談会開催によるビジネスマッチング等への取組みにより、ＪＡ・信農連の取組みを側面支援。
⇒資料 5「ＪＡバンクの農業者等に対する取組み」、資料 6「ＪＡバンクグループの農業関係資金の状況」参照

ＪＡバンクにおける震災復興への取組み

- ▶ ＪＡバンクシステム・ＪＦマリンバンクシステムは、導入から 10 年余りを経ており、メンバー間の業務を支える仕組みとして会員組織内に定着。
- ▶ この仕組みは、東日本大震災という未曾有の混乱に際しても有効に機能し、利用者への緊急対応や被災地の復興支援において、円滑な対応を実施。
- ◆ ＪＡバンク・ＪＦマリンバンク利用者への緊急対応
 - ✓ 農林中央金庫および被災各県域において、震災発生後速やかに災害対策本部を設置。
 - ✓ ＪＡバンク・ＪＦマリンバンクでは、被災により居住地を離れた利用者が、取引ＪＡ・ＪＦ以外のＪＡ・ＪＦ店舗で、通帳・キャッシュカードなしで一定の貯金払戻し等が受けられる全国スキームの構築や、被災利用者の方々の相談窓口としてコールセンターの設置等、組合員・利用者に対する適切な対応を実施。全国のＪＡ・ＪＦの協力により、避難を余儀なくされた被災者等への金融サービスを維持。
⇒資料 7「ＪＡバンク・ＪＦマリンバンク利用者への緊急対応」参照
- ◆ 農林水産業・地域の復興・再生（復興支援プログラム）
 - ✓ ＪＡバンク・ＪＦマリンバンクには、被災地域に根ざした金融機関として、主要産業である第一次産業の復興や地域への金融サービスの提供等を通じて、被災地域全体の経済と生活の復興を支える役割が期待されている。
 - ✓ ＪＡ・ＪＦでは、被災者向けに借入金の返済猶予や、低利融資をはじめとする金融円滑化対応の他、事業・生活の復旧に向けた支援に組織を挙げて取組み中。

⇒資料8「JAバンク・JFマリンバンクの震災対応実績」参照

- ✓ これらの取組みと呼応し、農林中央金庫では、被災地域における第一次産業の復興を全力かつ多面的に支援するため、農漁業者および会員組織を対象にした、金融および事業・経営両面からの「復興支援プログラム」を創設。

① 金融支援プログラム

- ・ JA・JF災害資金等への利子補給
- ・ 被災した農業法人等へ出資するファンド創設
- ・ 被災した農漁業者等に対する低利融資 等

② 事業・経営支援プログラム

- ・ 被災者・被災会員向け義援金拠出
- ・ 経済施設・資材等への助成
- ・ 店舗・インフラ復旧に向けた支援
- ・ 被災地の第一次産業のための復興商談会の開催

※ 今後、復興フェーズの進展に応じて適宜メニューを追加

⇒資料9「復興支援プログラム（イメージ図）」参照

さいごに

- こうした取組みは、協同組織であるJAバンクシステムの枠組みと役割分担を通じて実現されたもの。
- 震災後特に、「絆」や「助け合いの精神」が見直されている中、協同組織金融機関の役割・存在意義は益々重要性を増しているとの認識。
- JAバンク・JFマリンバンクは、これからも地域に根ざした金融機関として、第一次産業の復興等を通じて、被災地の再生・復興に貢献するとともに、全国各地における金融サービスの提供を通じ、地域経済の発展に寄与していく所存。

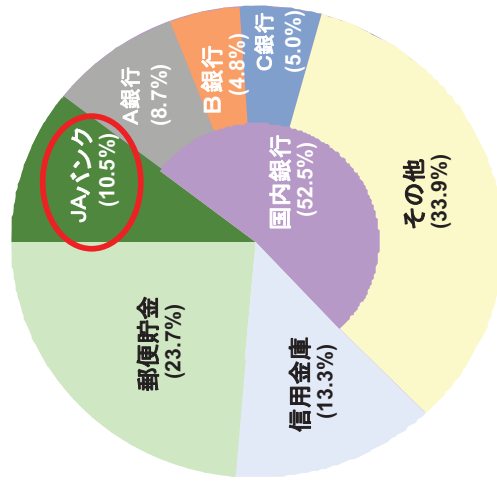
以上

資料1 JAバンクの個人預貯金残高シェア

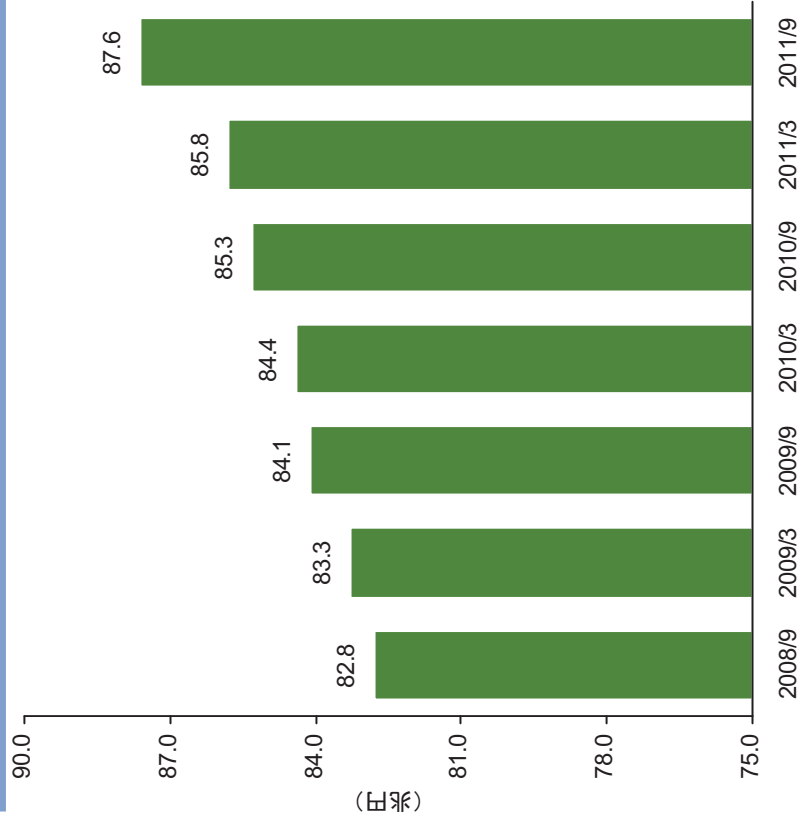
- ・ JAバンクの個人預貯金残高が国内金融機関全体に占めるシェアは約10%強
- ・ JA貯金残高は長期間に亘り、安定的に伸長している

預貯金残高(個人)

個人預貯金残高合計: 736兆円



JA貯金残高の推移



注: JA貯金残高は個人貯金、個人貯金以外(公金・企業等)の合計
出所: 農林中央金庫

注: 2011年3月末時点。日本銀行資料、日本郵政公社の決算資料、各行の決算説明資料をもとに農林中央金庫作成。
JAバンク、国内銀行及び信用金庫の残高は個人預貯金、郵便貯金は全貯金額

資料2 JAバンクの地域ブロック別の店舗数シェア

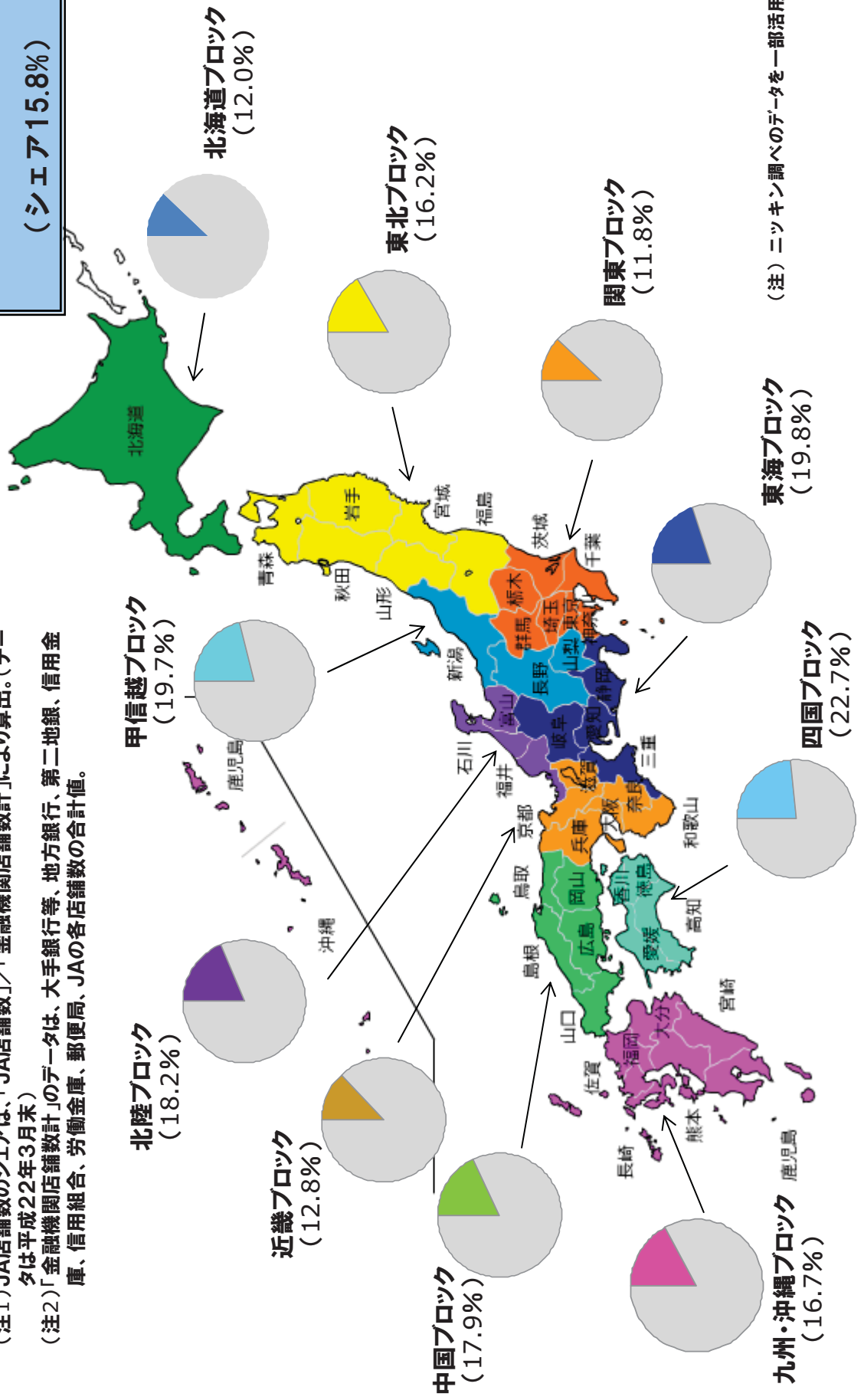
- JA店舗は地域において重要な金融機能を提供している(全ての地域で10%以上のシェアを確保し、一部では20%を上回っている)

全国JA店舗数

8,991店舗 (H22/3末)
(シェア15.8%)

(注1)JA店舗数のシェアは、「JA店舗数」/「金融機関店舗数計」により算出。(データは平成22年3月末)

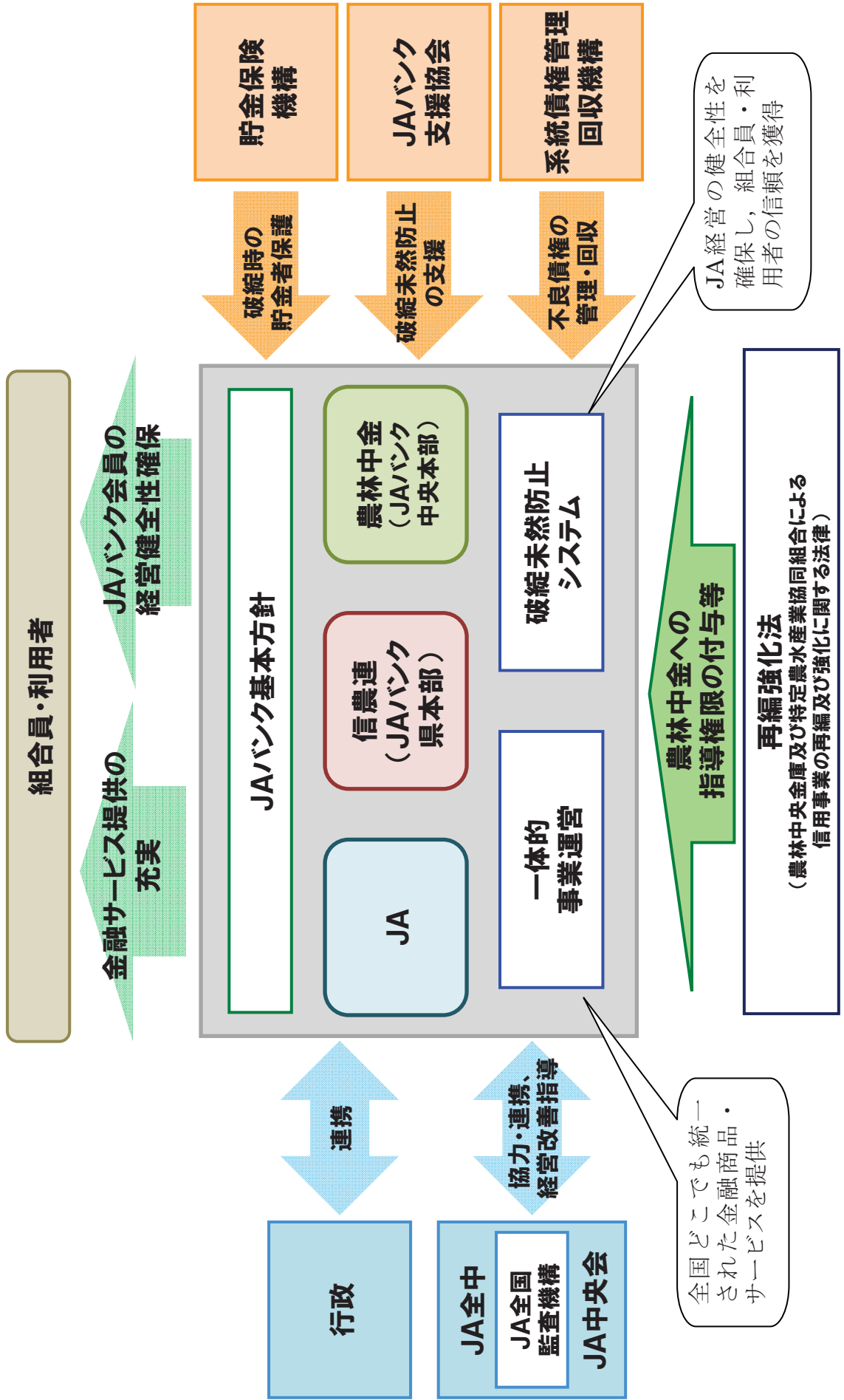
(注2)「金融機関店舗数計」のデータは、大手銀行等、地方銀行、第二地銀、信用金庫、信用組合、労働金庫、郵便局、郵便局、JAの各店舗数の合計値。



(注) ニッキン調べのデータを一部活用

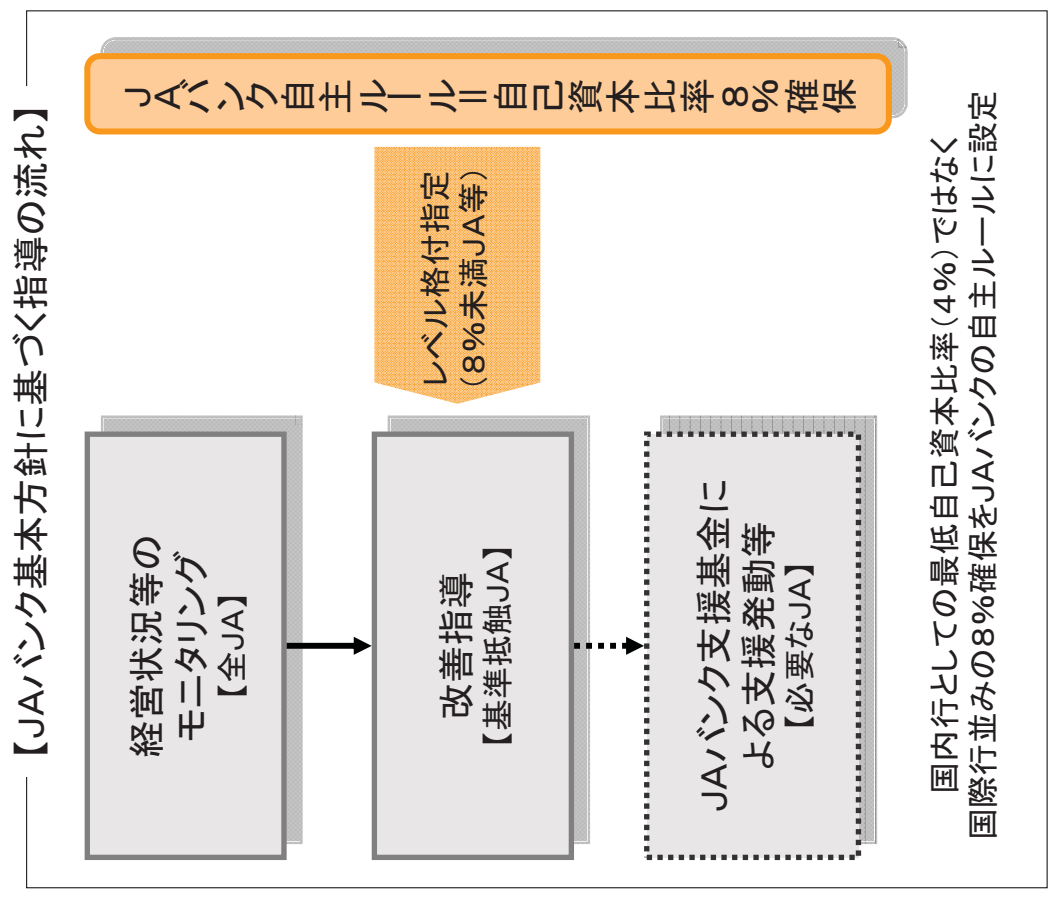
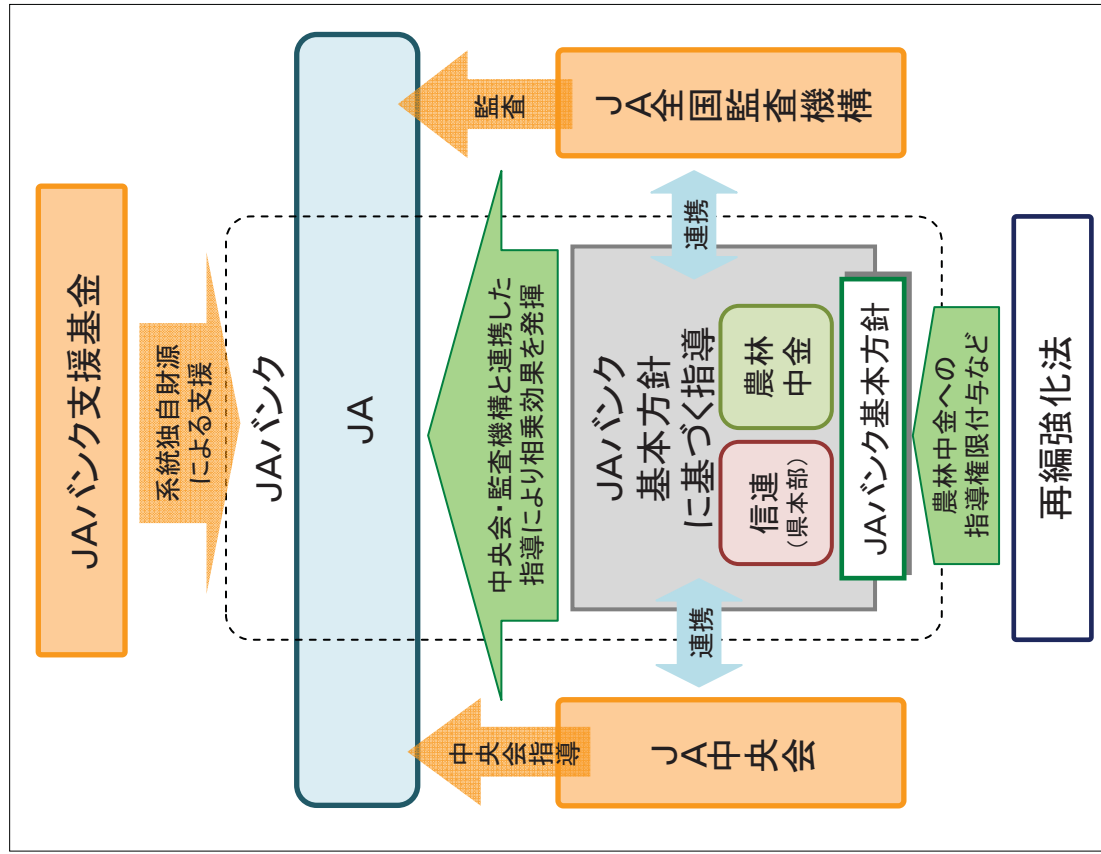
資料3 JAバンクシステムとは

- JAバンクシステムとは、再編強化法に基づき、JA・信連・農林中金が一体的な事業推進を実施するとともに、JA経営の健全性確保に向けた取組みを行い、組合員・利用者の信頼性を確保する仕組み



資料4 JAバンクにおける破綻未然防止の取組み

- 「JAバンク基本方針」に基づき、JAの経営状況等をモニタリングし、自己資本比率8%を下回るJAには改善指導を行い、万ーの場合にはJAバンク支援協会による支援を行うことで、JAの健全性を確保



資料5 JAバンクの農業者等に対する取組み②

～JAバンクとしての機能提供～

- ・「農業メインバンク」として機能発揮のため、JA・信農連・農林中央金庫が一体となって各種取組みを実施。農林中央金庫は、インフラ提供等によりJA・信農連の取組みをサポート。
- ・地域・社会への貢献として、JAバンクアグリ・エコサポート基金を通じ、「JAバンクアグリサポート事業」を展開

JAバンクの取組み	農林中金のサポート・取組内容
<p>農業資金の提供を始めとする支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 多様化する農業者の幅広い資金需要に応じた各種農業資金・制度資金の適切な提供 ■ 営農指導・経済事業部門と連携した農業者への訪問活動、相談対応、資金提案 ■ アグリビジネス投資育成(株)による出資や、JA三井リース(株)によるリースなど、総合的な金融サービスの提供 ■ 6次産業化に向けた農商工連携等の推進 ■ 営農指導・経済事業部門と連携した戸別所得補償制度の制度説明や申請手続支援等の農業者サポート 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 農業融資商品(全国要綱)の企画・推進、JA向け推進資材の提供 ○ JA・JA信農連と連携した農業法人への訪問、相談対応、資金提供 ○ 全国研修会の実施・県域研修会資材の提供などの人材育成支援 ・ 担い手金融リーダー全国大会開催 ○ 全国連等と連携した農業担い手支援の取組み ・ JAグループ全国連担い手対応連絡協議会(全中、全農、全共連)によるJA事業間連携強化等への取組み ○ 農業法人育成のための資本供与の枠組み整備(アグリシードファンド、2010年4月) ○ 6次産業化に向けた農商工連携等への取組み ・ JAグループ国産農畜産物商談会の開催(全国 年次開催) ・ 地域商談会の開催(九州 2011年10月、北陸 2011年11月、高知 2012年1月、宮城 2012年2月予定) ・ 海外商談会への参加(香港 2010年9月) ・ 生産者・系統団体と商工業者とのビジネスマッチング ○ JA・信農連と連携した相談窓口設置など農業者の金融円滑化に向けた各種対策・支援
<p>農業者の金融円滑化に向けた各種対策</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 疫病・災害などの被災農業者支援 ・ 相談窓口設置、災害対策資金、利子助成、償還条件緩和等 ■ 農産物の価格低迷や農業生産資材の価格高騰などににかかる農業者支援 ■ 経営不振農業者の経営改善支援 	
JAバンクアグリサポート事業の取組状況	
<p>食農教育 心援事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 食農教育等をテーマとしたオリジナル教材を20千校の小学校に贈呈 ■ 全国のJA等の食農教育等の取組みに助成実施 	<p>投資事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 農業振興、環境貢献等に取り組む企業経営体、アグリ・エコファンドを通じ資本提供・育成支援を実施
<p>新規就農 心援事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 新規就農希望者(研修生)を育成するための研修を行う農家等に助成 	<p>利子助成 事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ JAが融資する農業資金に対し利子助成を実施

資料6 JABバンクグループの農業関係資金の状況

～設備・運転資金など幅広い資金需要への対応～

- 農業者の様々なニーズに対応した資金種類を準備することにより、農業を金融面からサポート

資金種類別農業資金の残高 (単位:億円)

種類	2011年3月末
プロパー農業資金	15,179
農業制度資金	6,784
農業近代化資金	2,058
その他制度資金	4,726
合計	21,963

農業資金の受託貸付金の残高 (単位:億円)

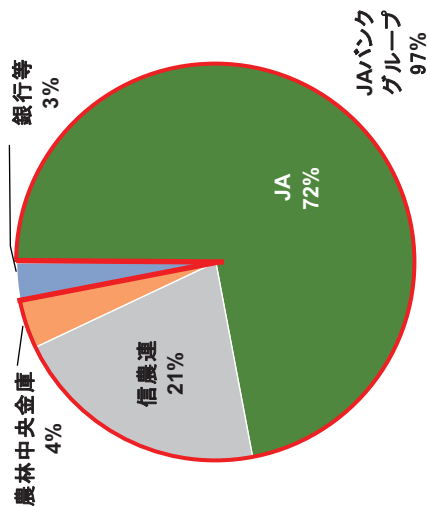
種類	2011年3月末
日本政策金融公庫資金	6,506
その他	16
合計	6,523

プロパー農業資金とは、JABバンク原資の資金を融資しているものうち、制度資金以外のものをいいます。
 農業制度資金には、①地方公共団体が直接もしくは間接的に融資するもの、②地方公共団体が利子補給等を行うことでJABバンクが低利融資するものが該当します。
 その他制度資金には、スーパーS資金や農業経営負担軽減支援資金などが該当します。

出所: 農林中央金庫

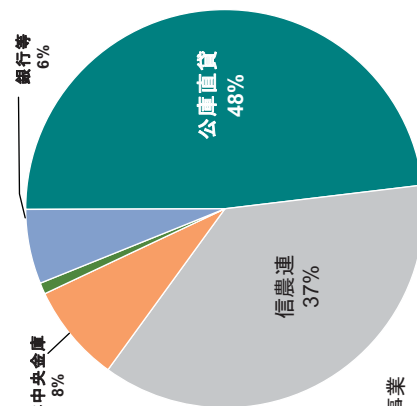
- 主要な制度資金である農業近代化資金、日本政策金融公庫農業資金の取扱いでは、JABバンクはトップシェア

農業近代化資金 融資残高シェア



2010年12月末現在
 出所: 農林水産省

日本政策金融公庫 農業資金取扱残高シェア



信農連、農林中金が取扱う日本政策金融公庫の受託貸付は、主にJAを窓口としています。

2011年3月末現在
 出所: 日本政策金融公庫 農林水産事業
 「業務統計年報」

資料7 JAバンク・JFマリンバンク利用者への緊急対応

- ・ 地震発生後速やかに災害対策本部を設置
- ・ 対策本部にて、被災により居住地を離れた利用者の方々が、取引JA・JF以外のJA・JF店舗で、通帳・キャッシュカードなどで一定の貯金払戻し等が受けられる全国スキームの構築や、被災利用者の方々の相談窓口としてコールセンターの設置を行い、組合員・利用者の方々に対する適切な対応を実施

【農林中金内の体制整備】

- 災害対策本部設置(3月11日～)
- 貯払い・通帳カード発行等対応窓口設置(3月16日～)
- 被災利用者相談窓口(コールセンター)設置(3月17日～)

ピーク時
100名超の
体制で対応

【取組実績例(JAバンク部門)】

- 取引外JAであっても、一定の範囲内で貯金の払戻し等や通帳・カード再発行が受けられるスキームを構築
貯払い実績 5,485件(9月30日時点:主に福島県下のJA利用者への対応件数)
通帳・キャッシュカード発行実績 2,042冊(枚)(9月30日時点:同上)
- コールセンター 相談受付実績 4,097件(9月30日時点)
- 災害救助法適用地域への口座振込手数料を全免

資料8 JAバンク・JFマリンバンクの震災対応実績

- ・ JA・JFでは、被災者の要望・実態を踏まえ、返済猶予や条件変更等の金融円滑化対応を実施
- ・ また、各県では被災農漁業者向けの制度資金を創設し、被災地の農漁業復興に向けた資金繰りを支援するとともに、農林中央金庫は利子補給を通じてJA・JFの取組みを支援

～JAバンク・JFマリンバンクの震災対応資金の融資実績～

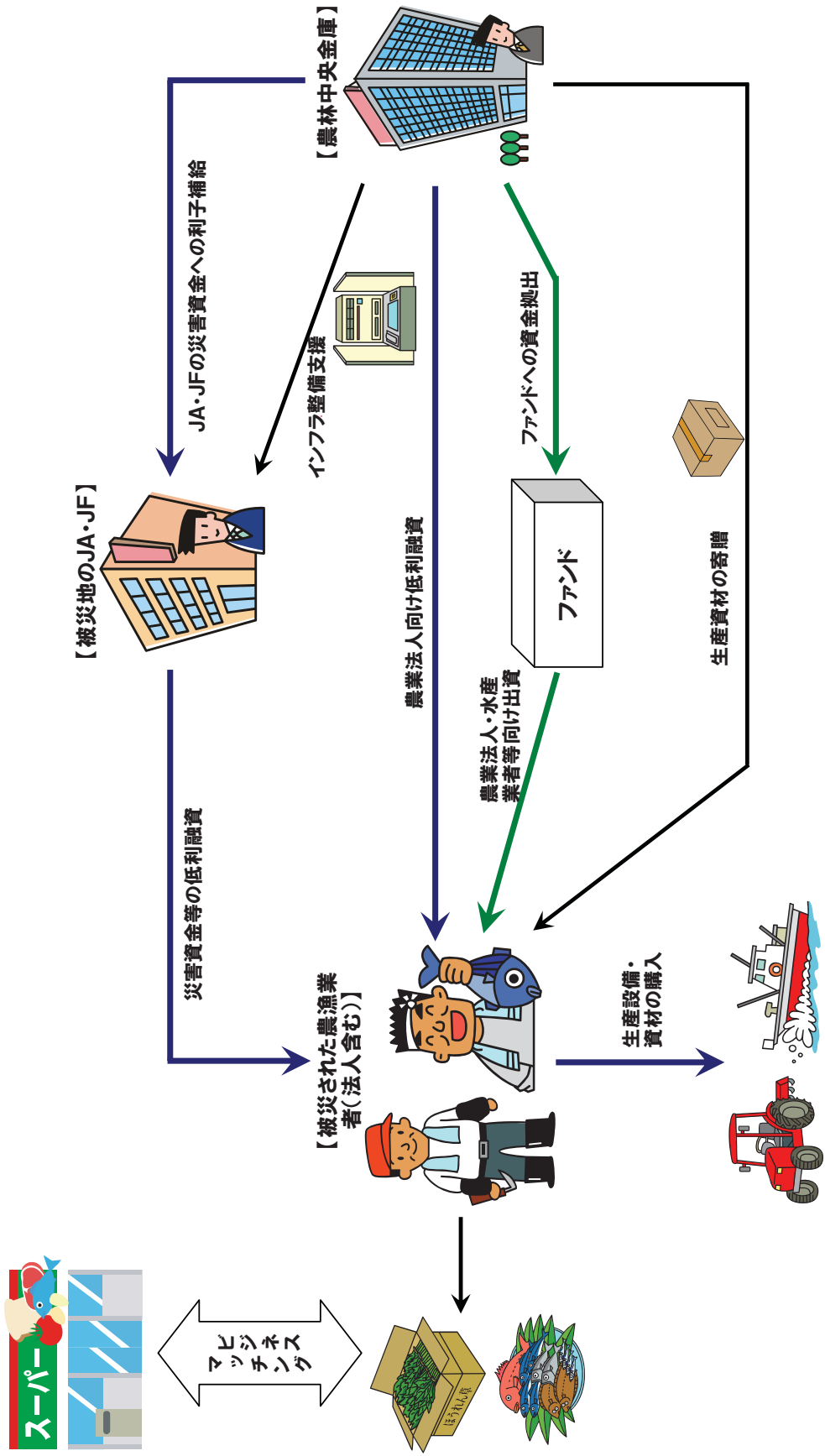
(単位:百万円)

	平成23年12月末実績	
	件数	金額
JAバンク	3,427 (2,419)	9,693 (6,787)
JFマリンバンク	760 (159)	15,602 (1,437)

※カッコ内は、農林中央金庫の実施する利子補給対象融資の件数・金額

資料9 復興支援プログラム(イメージ図)

- 農林中央金庫では、JA・JFの取組みと呼応し、被災地域における第一次産業の復興を全力的に支援するため、農漁業者および会員組織を対象にした「復興支援プログラム」を創設



金融審議会「我が国金融業の中長期的な在り方に関するワーキング・グループ」における検討に関連した考え方・取組み等について

はじめに

金融審議会「在り方」WGにつきまして、これまで3つの検討の視点で委員の方々が検討されてきたものと認識しておりますが、今回の意見提出では、信託業界として、特に関連の深い項目である「国民のニーズに合った金融サービスの提供」と、当協会としても取組みがあります「我が国金融業の国際競争力の強化」について、当協会及び当協会加盟各社の考え方・取組み等をご紹介します。

【検討の視点】国民のニーズに合った金融サービスの提供

1. 信託の中長期的なあり方について

- 信託とは、「特定の者が一定の目的に従い財産の管理又は処分及びその他の当該の目的の達成のために必要な行為をすべきものとするをいう（信託法第2条1項）」と定義されており、「信じて託す」という信託制度は、信託する者が、信託を引き受ける者に、一定の目的にしたがって信託財産を管理・運用・処分してもらう制度です。
- 現在、信託は、年金信託や金銭信託といった資産運用や、金銭債権信託や不動産信託などの資産の流動化を目的としたもののほか、保証金等の保全を目的とする資産管理目的のものなど、個人の日常生活や企業活動における様々な場面で活用されており、信託財産額は近年760兆円を越える水準で推移しています。
- このように信託は活用の広がりを見せておりますが、一方で、委託者・受益者といった言葉や信託の仕組みが持つ特性から、まだまだ信託商品に馴染みが薄い方もおられるのではないかと考えております。信託制度を国民に広く認知いただき、資産運用や資産管理などに多くの方に利用していただけるような環境をつくるとともに、多様な分野で信託の活用する場面を広げていくことが、国民の多様なニーズに合った金融サービスを提供していく重要な課題であると認識しております。

2. 当協会としての取組みについて

- 前述のような問題認識にもとづき、当協会にて行ってきた取組みをご紹介します。
- 当協会では、一昨年、寄附に係る信託の活用を検討し、調査を行いました。

その後税制措置を要望し取り上げていただいた結果、税制上の優遇措置を得て、今般、特定寄附信託（いわゆる日本版ブランド・ギビング信託。詳細は後掲。）として、数社で取り扱いが開始されました。この特定寄附信託は、個人寄附者と寄附者のニーズに適う団体を橋渡しするという寄附仲介機能を担っており、計画的に寄附を行うことを可能にする制度です。この事例は、国民のニーズから信託の新しい活用を模索し、業界として取り組んだことで新しい金融サービスの提供を実現した事例であるといえます。

- また、本年2月より取り扱いが開始された後見制度支援信託（詳細は後掲）は、適切な後見事務を確保するために信託を活用できないかとの問題認識をもつ最高裁判所家庭局からの提案により、法務省民事局を含め協議を重ね、新しい金融サービスの開始に至ったものです。この制度は、後見人が、家庭裁判所の発行する指示書にもとづき、被後見人の現金や預貯金に関して、信託を活用して管理することができる仕組みになっています。この事例は、従来金融と関係の薄い分野においても信託の活用の可能性があることを示唆している事例といえます。
- さらに、国民のニーズに合った信託サービスの提供に向け、信託制度・商品の利便性を高めるための規制改革や税制改正等の要望・提言を積極的に行うとともに、信託制度を幅広く知っていただくために信託オープンセミナーの開催や一般消費者、学生などを対象とした研修会や勉強会への講師派遣を行っております。

3. 当協会加盟各社の取組みについて

- 当協会加盟各社における個別社としての取組みについては、次のような事例があります。なお、下記（1）～（4）は、平成16年の信託業法改正、平成18年の信託法改正により設定可能となった新たな信託に関する事例であり、信託の利用は着実に広がっているものと認識しております。

※下記（1）～（8）のスキーム図については、別紙を参照ください。

（1）担保権の信託（セキュリティ・トラスト）

- ・ 担保権の信託は、シンジケートローンなどにおいて、担保権の管理を行う手法として高い期待が寄せられています。
- ・ シンジケートローンを担保付で行う場合、個々の貸付債権の譲渡に伴って担保権も移転するのでは、担保権の管理が煩雑となり、貸付債権の流通市場が発展しないとの指摘がなされてきました。そこで、債権の移転にもかかわらず、担保権は同一人にとどまって、この者が債権者のために担保権を管理するシステムが望ましく、このような担保権の管理を信託の手法を用いて行うのがいわゆるセキュリティ・トラストです。このスキームでは、債務者を委託者、担保権者を受託者（信託銀行・信託会社）、債権者（金融機関）を受益者として信託を設定することになります。

(2) 受益証券発行信託

- ・ 受益証券発行信託とは、信託行為に定めを置くことにより、受益権を表示する有価証券（受益証券）を発行する信託です。既に内国商品現物型ETFとして利用されているほか、外国ETF、外国ETNを信託財産とした日本型預託証券（JDR：Japanese Depositary Receipt*）の上場制度が整備されています。
- ・ 具体的には、貴金属（金、プラチナ、銀、パラジウム）の地金の現物を信託財産とした受益証券発行信託が組成されております。

*海外の企業が自国で発行する株式を信託銀行等に信託し、それによって発行される受益証券発行信託の受益証券を日本の証券取引所に上場することで、従来より簡便で円滑な日本での資金調達を可能とするもの。

(3) 遺言代用信託

- ・ 遺言代用の信託とは、例えば、委託者が受託者に財産を信託して、委託者自身を自己生存中の受益者とし、自己の子・配偶者などを死亡後受益者（委託者の死亡を始期として受益権または信託利益の給付を受ける権利を取得する受益者）とすることによって、自己の死亡後における財産分配を信託によって達成しようとするものです。委託者が死亡後受益者を変更する権利を有することや、死亡後受益者は委託者が死亡するまでは受益者としての権利を有しないことなどとされています。
- ・ 最近では、遺言代用信託を利用して、中堅・中小企業の自社株を後継者に交付するなどの事業承継ニーズに対応した商品が組成されております。

(4) 後継ぎ遺贈型の受益者連続信託

- ・ 後継ぎ遺贈型の受益者連続とは、例えば夫が生前は自らを受益者として、夫の死後は妻を、妻の死後はさらに長男を連続して受益者とする旨を定める信託であり、遺言によらないで死後の財産承継先を決めることが出来るなど、上記（3）の「遺言代用信託」と同様、個々の家族の事情に合わせた生存配偶者・子女の生活保障や資産承継、個人事業の承継などを実現するための手段として利用されています。

(5) 老人ホームの入居一時金の信託

- ・ 新たに設置される有料老人ホームが入居一時金等の名目で前払金を受領する場合、法律により、事業者が銀行等との債務保証・保険・信託のいずれかによりその前払い金を保全することが義務付けられたことをうけ、入居一時金の保全に信託が活用されるようになっております。
- ・ この他、入居一時金以外にも、事業者からの倒産隔離を図り、万が一の

場合に一時金や前払い金等を保全したいというニーズから、語学学校の受講料を保全する信託商品を開発、受託した事例があります。

(6) ESOP信託

- ・ 米国のESOP(Employee Stock Ownership Plan)を参考とした信託で、退職者等に自社株を付与する「従業員株式交付型」や従業員持株会の仕組みを発展させた「従業員持株会発展型」があり、従業員の福利厚生制度の充実などに寄与しています。

(7) 特定寄附信託（日本版ブランド・ギビング信託）

- ・ 平成23年度税制改正において、非営利団体等の活動を資金面で支えるために、市民一人一人の寄附を後押しする観点から、寄附金税制が拡充されたことを受けて、寄附に関心のある寄附者と、寄附者のニーズに適う非営利団体等を橋渡しするための「寄附仲介機能」として、計画的に寄附を行うことを目的とする信託です。これは、寄附者が金銭を信託し、毎年、委託者の意思にしたがって寄附を行うものであり、委託者は、毎年の寄附金控除の適用に加えて、運用する公社債等の利子非課税措置を受けることができるものです。

(8) 後見制度支援信託

- ・ 後見制度による支援を受けている方（ご本人）の財産管理面でバックアップするための信託です。特別な法律に基づく制度ではありませんが、家庭裁判所の指示にもとづき、ご本人の現金や預貯金に関して、信託を活用して管理することができる仕組みになっています。
- ・ この仕組みでは、ご本人（委託者兼受益者）が、金銭（信託財産）を信託銀行等（受託者）に信託し、信託された金銭の中から、後見人が管理する預貯金口座に対して、ご本人の生活費用などの支出に充当するための定期交付や、ご本人の医療目的などの臨時支出に充当するための一時金の交付が行われます。

【検討の視点】我が国金融業の国際競争力の強化

1. 信託の中長期的なあり方について

- 信託の普及が進んでいる諸外国の事例を学び日本の信託の普及・発展へ繋げることが、国際競争力の強化に資するものと考えております。

2. 当協会としての取組みについて

- 当協会では、海外の信託制度・信託法制に関する調査を行っております。信託業法や信託法改正前には、米国や英国の信託制度を調査するため、現地に

赴き海外の信託会社等の信託関係者と情報交換を行いました。また、今後アジアとの連携強化が必要となってくることを踏まえ、中国、韓国、台湾の信託関連団体と交流を図っております。

- 上記のほか、金融庁が平成 22 年に公表した「金融・資本市場に係る制度整備について」において国債取引の決済リスク削減が課題として掲げられたことを受け、当協会では株式会社日本国債清算機関（JGBCC）とともに、信託勘定での国債取引について清算機関への参加実現に向けた取組みを進めているところです。現在、投資家等に対する説明等の取組みを行っており、投資家等の理解・承諾等を経た上で、運用有価証券信託について清算機関へ参加することを目指しております。この信託銀行による国債取引の決済リスク削減のための取組みは、我が国金融システムの安定性・透明性を高め、ひいては我が国金融業の国際競争力強化に資するものと認識しております。

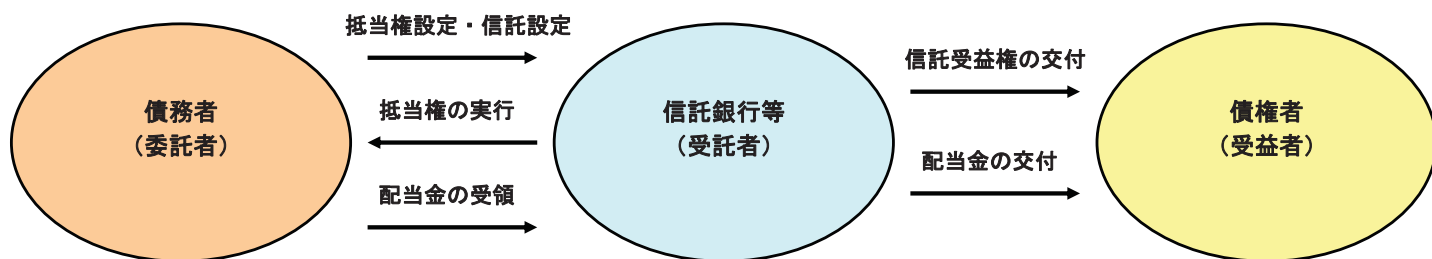
おわりに

当協会といたしましては、信託制度を国民に広く認知いただき、多くの方に利用していただけるような環境をつくるとともに、幅広い分野で信託の活用を広げていくため、諸外国の事例等幅広く調査・研究活動を続け、必要に応じて関係官庁等に対して提言等を行っていくことが重要であると考えております。また、信託の活用が広がることは、我が国金融業の国際競争力強化にも繋がるものと考えております。

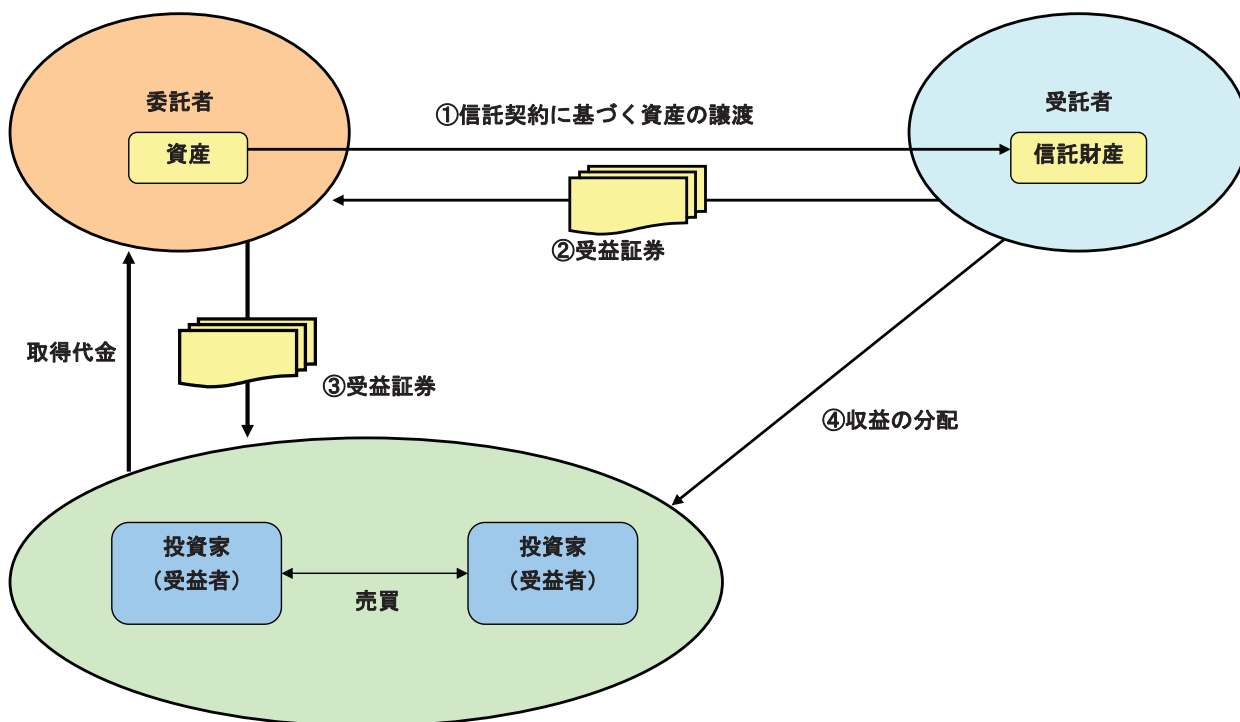
当協会加盟各社としても、日々の活動のなかで、顧客一人ひとりの細かなニーズに可能な限り対応できるよう引き続き努めていくことが重要であると考えております。顧客の金融に対するニーズが多様化していく中で、今後とも国民のニーズに合った金融サービスの提供ができるよう、たゆまぬ研究を続け、信託の活用を広げて参りたいと考えております。

以 上

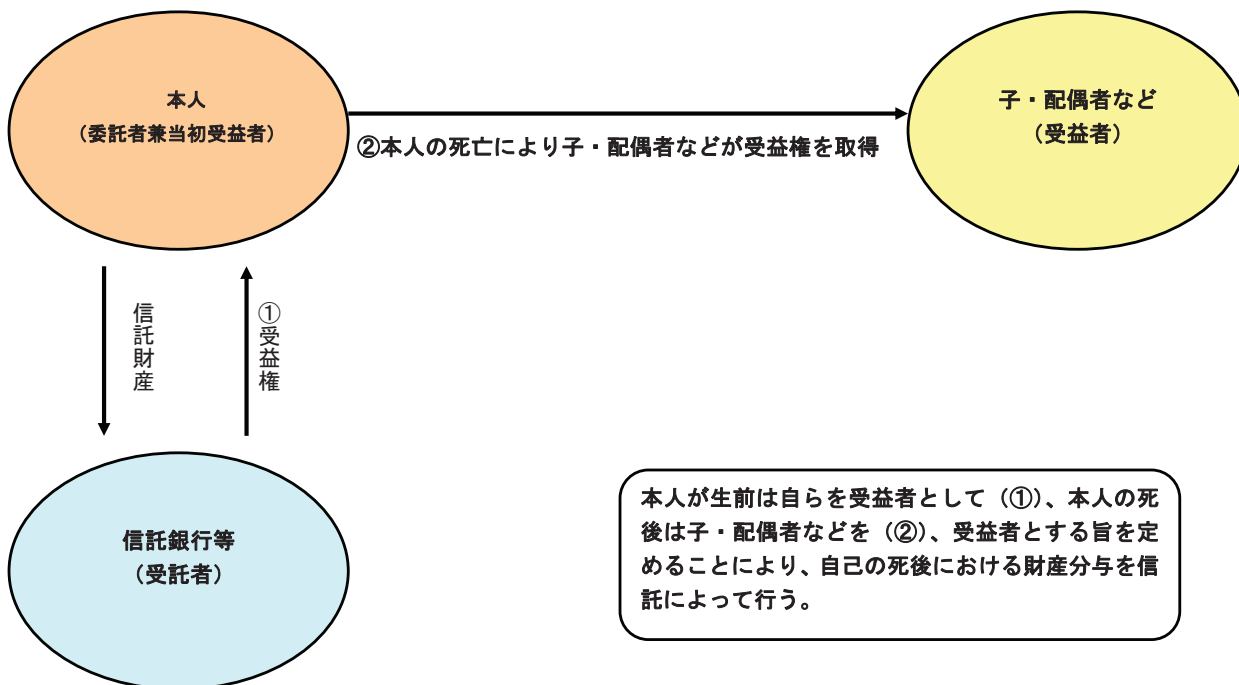
(1) 担保権の信託（セキュリティ・トラスト）



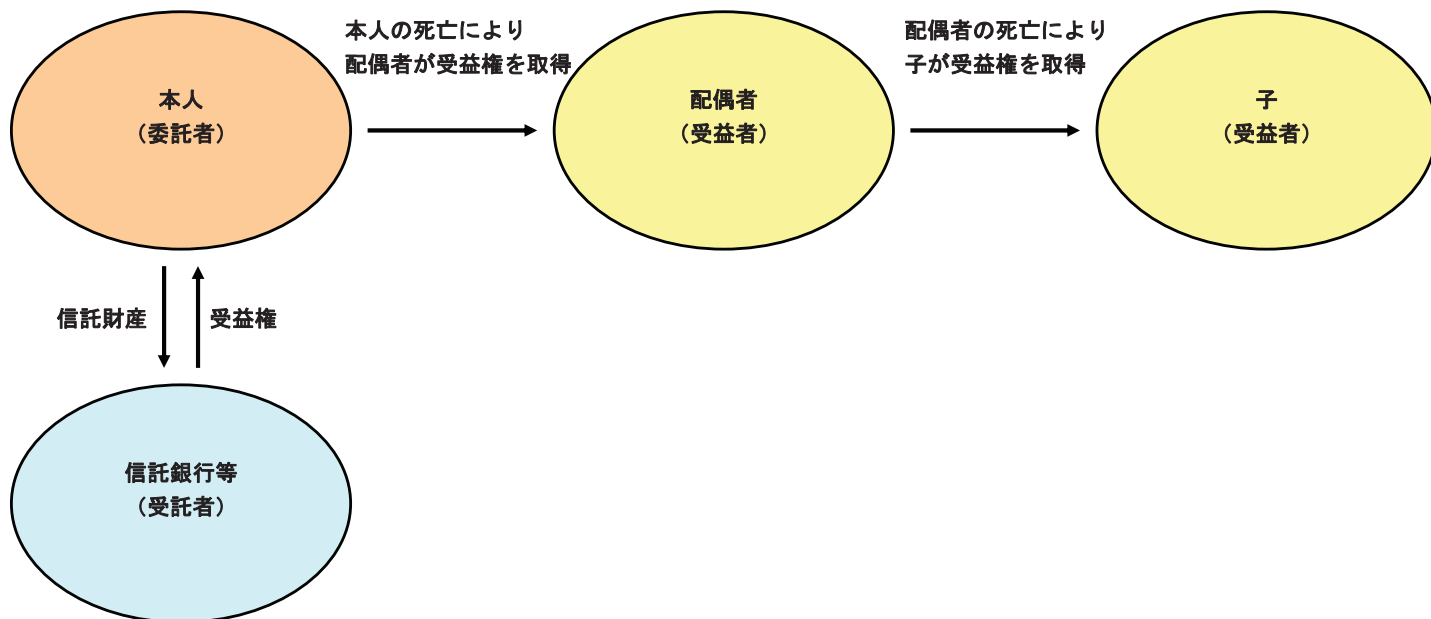
(2) 受益証券発行信託（※下記は特定受益証券発行信託）



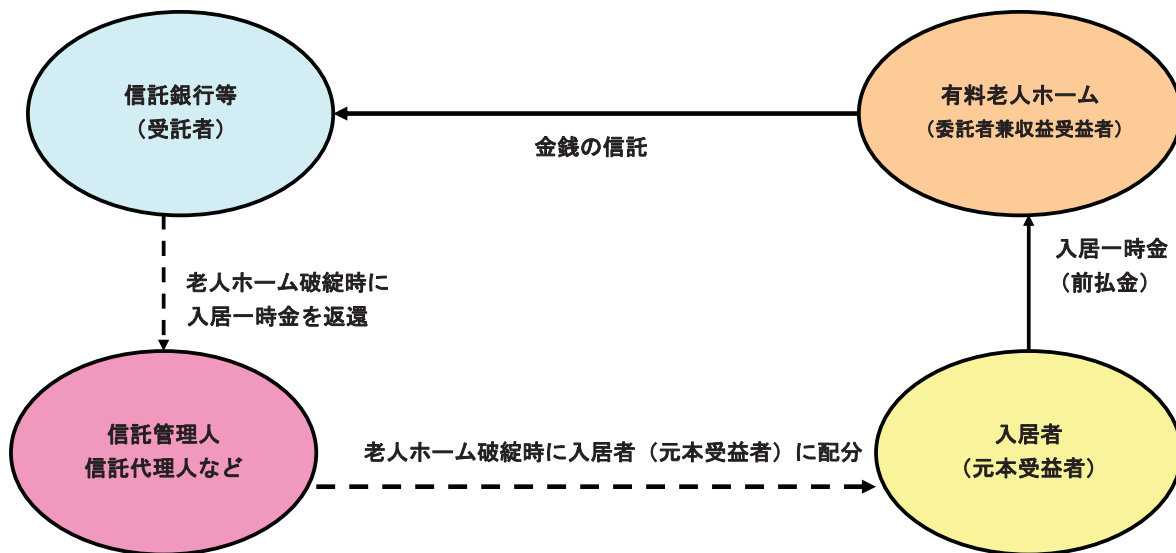
(3) 遺言代用信託



(4) 後継ぎ遺贈型の受益者連続信託

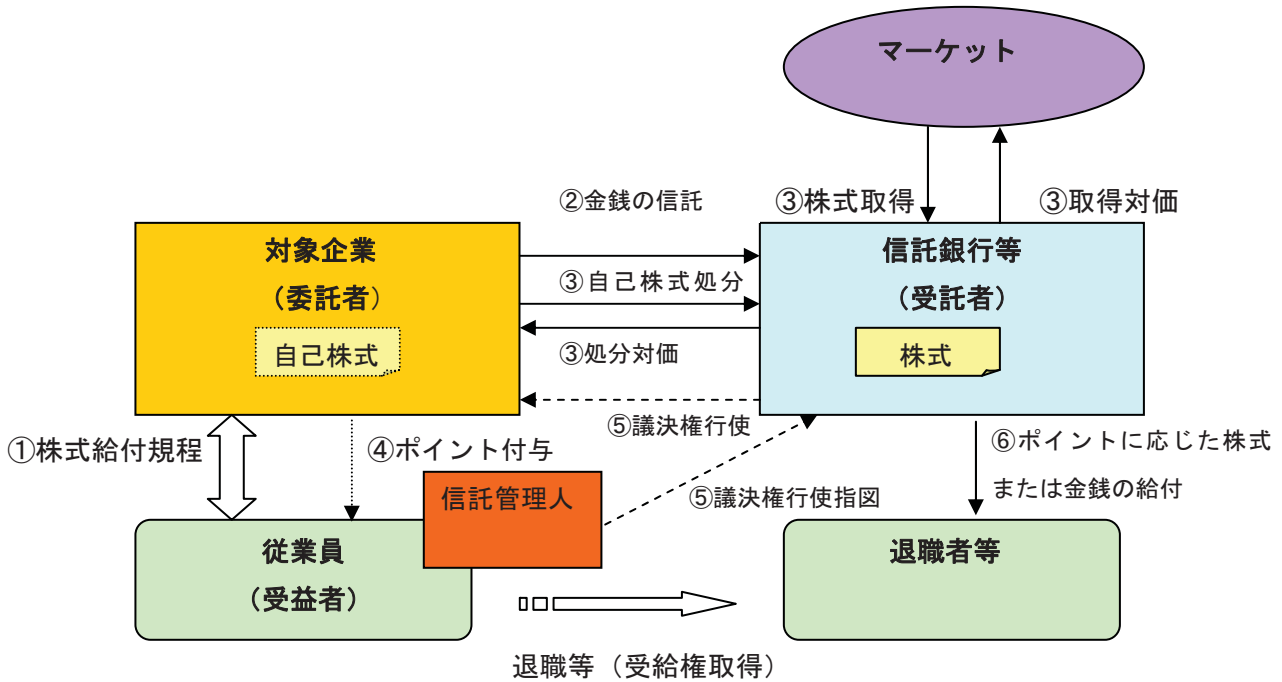


(5) 老人ホームの入居一時金の信託

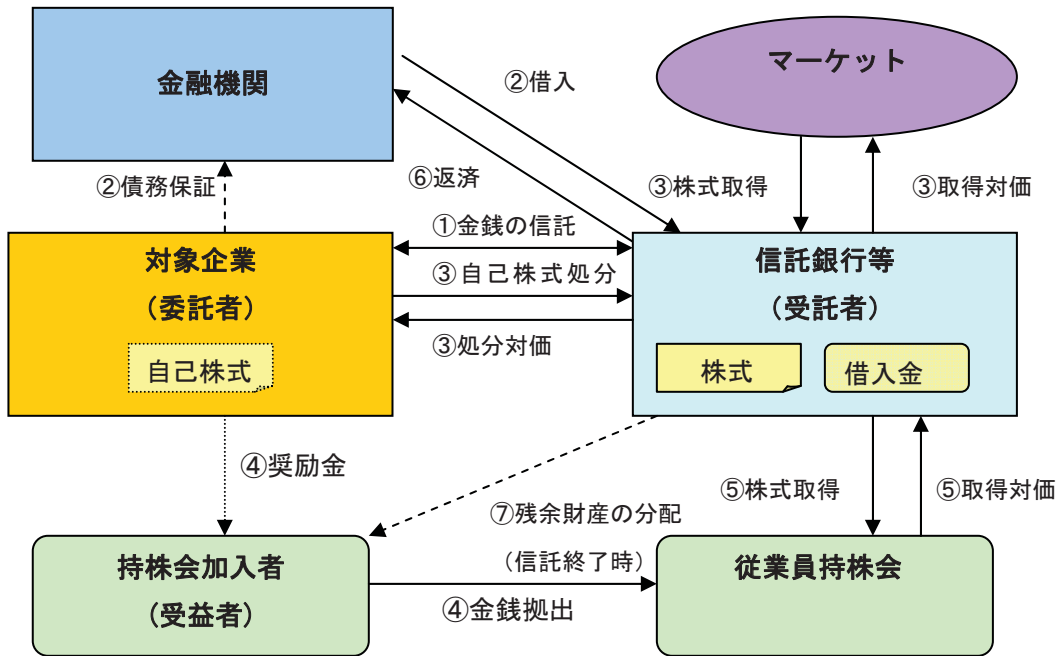


(6) ESOP信託

【従業員株式交付型】

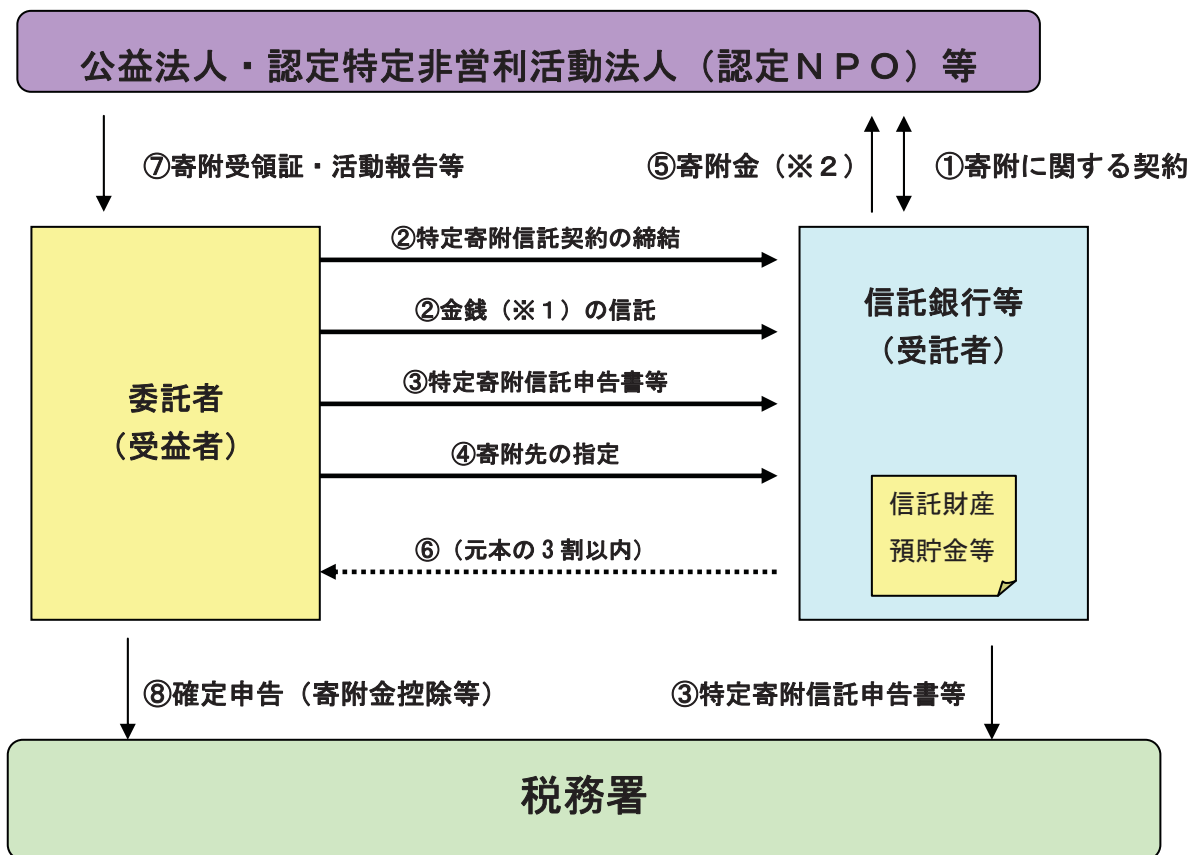


【従業員持株会発展型】



議決権行使については上記スキームと同様

(7) 特定寄附信託（日本版プランド・ギビング信託）

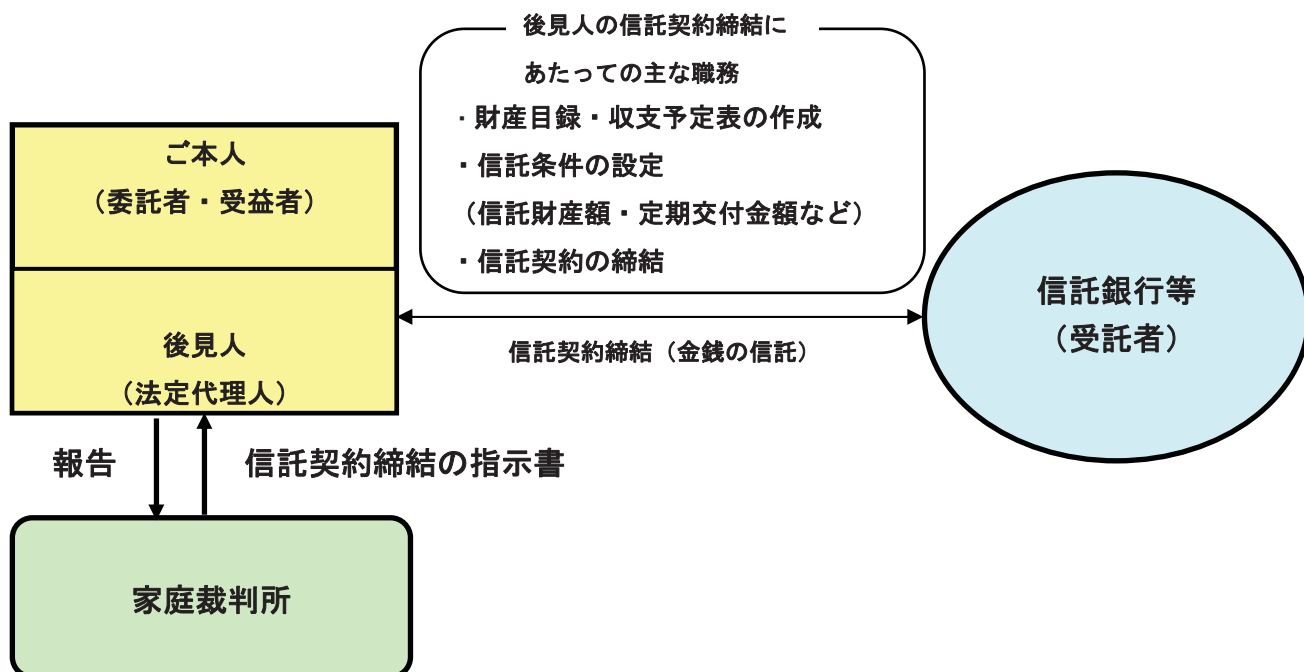


※1 信託できる財産は、金銭に限られております。

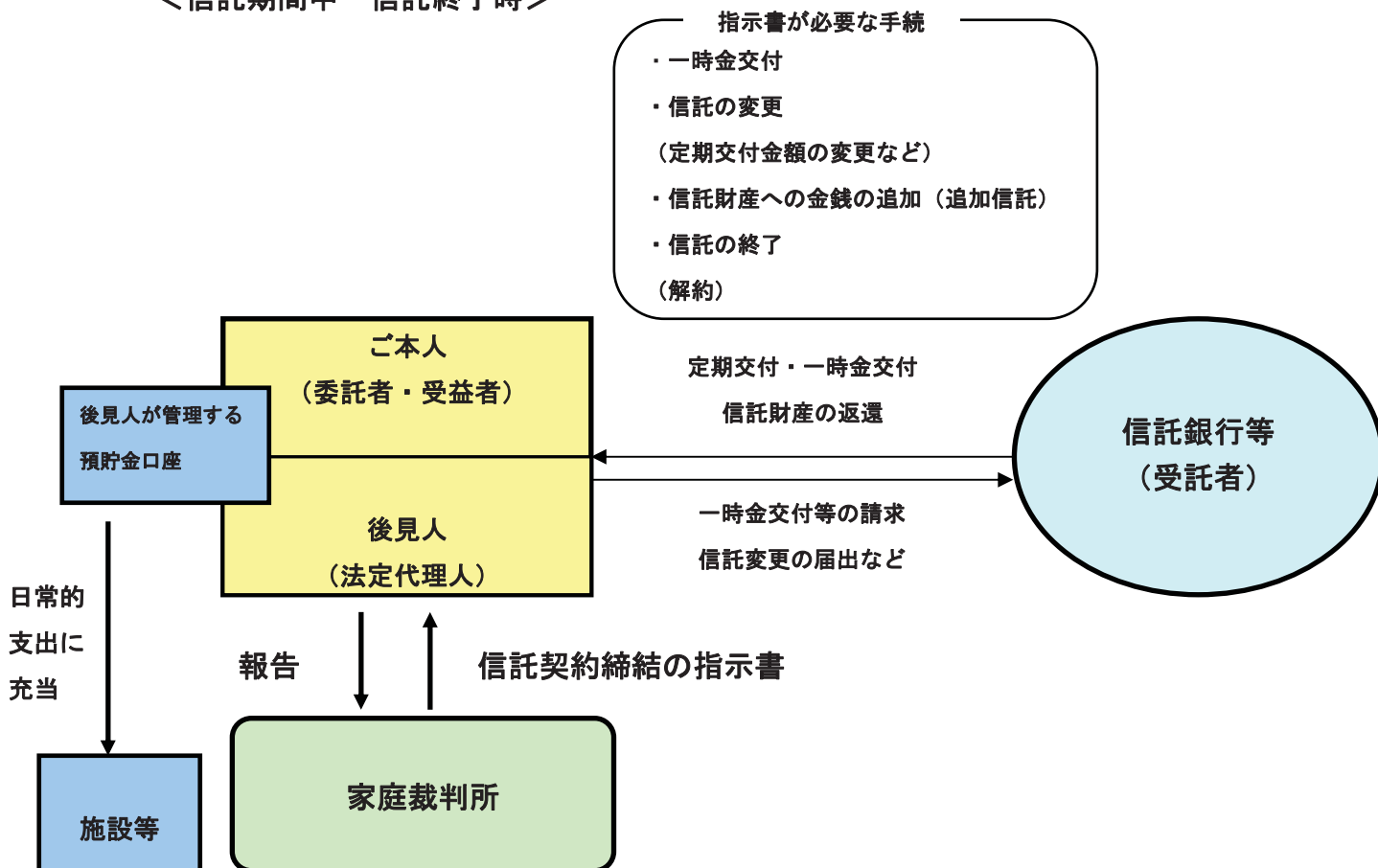
※2 運用収益の全額が、元本とともに寄附金に充てられます。

(8) 後見制度支援信託

<信託契約締結時>



<信託期間中・信託終了時>



➤ **我が国金融業の国際競争力の強化**

我が国金融業の中長期的な在り方について（考え方、問題意識）

国内生保事業への取組みを通じて蓄積してきた生命保険事業のノウハウを活用して、経済成長著しいアジア新興国を中心とする海外への生命保険事業の展開を進めることにより、進出先各国における生命保険の普及と生命保険市場の発展に寄与するとともに、各国の経済成長に応じた収益を獲得することで国内生保事業のより安定的な継続が可能になるものと考えている。

一方、海外における生命保険事業の展開においては、内外規制の差異などが進出の障壁になっているケースもあり、アジア新興国等における生命保険の普及並びに国内生保事業の安定的な継続を進めていくためにも、こうした障壁をなくしていくことが必要であると認識している。

個別金融機関の取組み

上述のとおり、アジア新興国を中心とする海外への生命保険事業の展開は、進出先各国の社会インフラ整備及び国内生命保険事業の安定的な継続に裨益するという認識のもと、第一生命では海外への生命保険事業の展開に積極的に取り組んでいる。一方で、現地の外資系生保に対する規制が海外展開の制約となっているケースがあると認識している。

具体的には、アジア新興国における外資出資規制の存在が、海外への生命保険事業の展開において障壁となっているケースがある。例えば、インド国内で外国企業が生保事業を行うにあたっては、国内事業者との合弁形態のみ認められ、かつ外資出資比率は26%が上限となっている。先般、同比率を49%に引き上げる法案が国会に提出され、現在議論されているところであるが、実現には至っていない。その他、タイ（25%）、中国（50%）、マレーシア（70%）、インドネシア（80%）などにおいても外資出資規制が設けられている。

業界としての貢献

生命保険業界では、アジア新興国における外資出資比率規制の上限引き上げ・撤廃を要望しているところである。海外における生命保険事業の展開上大きな制約となる規制の緩和・撤廃を実現して、我が国金融業の国際競争力の強化を図るためにも、今後とも官民一体となった取組みをお願いしたい。

なお、外国保険会社の買収等に係る子会社業務範囲規制については、「保険会社のグループ経営に関する規制の在り方WG」において建設的に審議いただき、報告書をまとめていただいたことに感謝申し上げます。今後、迅速かつ適切な制度整備をよろしくお願いしたい。

➤ 国民のニーズに合った金融サービスの提供

我が国金融業の中長期的な在り方について（考え方、問題意識）

我が国の生命保険市場では、少子高齢化による人口構造の変化等の大きな環境・構造変化が起きている。団塊の世代の多くは、会社や家庭を支える立場から退き、第二の人生をスタートさせており、老後の生活を豊かにし、長生きするために必要な資産形成のニーズが高まっている。一方で、病気や老後への備えといった長生きリスクに対するニーズも同様に高まっている。

こうした環境・構造の変化に対応し、顧客のニーズに合った商品やサービスを開発・提供していくことが必要であると考えます。

個別金融機関の取り組み

上述のような問題意識のもとで、第一生命では、個人年金保険を中心とした貯蓄性商品や、医療保険などの第三分野商品を、少子高齢時代において顧客のニーズに合った成長分野の商品として位置づけている。

当社では、従来の保障中核層・ヤング層をメインターゲットとした死亡保障分野におけるシェア拡大への取組みに加え、第三分野・貯蓄商品に対するニーズが高く人口の増加が予想されるシニア層、また、第三分野に対するニーズが高いジュニア層へターゲットを拡大している。

また、当社は商品ラインナップの拡充も進めており、無配当一時払終身保険「グランロード」や無配当医療保険「メディカルエール」などの新商品を、当社の従来の顧客層とは異なる層に向けて販売を開始した。今後も成長分野に向けた様々なチャネルを想定した商品の投入を計画している。

また、成長分野と位置づける個人年金保険を中心とする貯蓄性商品市場への取組強化のため、平成19年10月に子会社である第一フロンティア生命保険株式会社の営業を開始した。銀行・証券会社などの金融機関にお客さまニーズを捉えた商品を提供し、販売実績も順調に推移しており、平成23年3月末時点の保有契約高は1兆4,361億円となっている。

業界としての貢献

少子高齢化による人口構造の変化等の大きな環境・構造変化に伴い、国民の生活保障ニーズの高まり、新たなリスクの発生など、お客さまニーズに対応すべく多様化が求められている。こうしたニーズに応え、お客さまからの満足と信頼を得られるよう、質の高い商品およびお客さまの視点に立ったサービスを提供すべく、業界の各社において取り組んでいる。

以上

金融審議会「我が国金融業の中長期的な在り方WG」への情報提供

(三菱東京 UFJ 銀行にてメガ 3 行の取組み事例や意見を取りまとめ)

本資料は、WG で示された検討の視点や論点（例）等のうち、「我が国金融業の国際競争力の強化について」、「国民のニーズに合った金融サービスの提供について」の 2 つの検討の視点について、個別銀行の取組みや意見を中心に記載したもの（銀行業界内の意見や考え方を集約、一本化はせず）

I 我が国金融業の国際競争力の強化について

1. 我が国金融業の中長期的な在り方についての問題意識

(1) 国際展開する日本企業の多様な金融ニーズに応える最適な金融サービスの提供を通じて、企業の成長、実体経済をしっかりと支えていくことが最重要課題の一つである

- ① 日本企業の海外進出は、従来の大企業中心から中堅・中小企業にまで裾野が広がってきている。また企業の海外進出の目的も、製造部門が主体となった生産拠点づくりから、販売・サービス部門を中心とした進出国での内需の取り込みまで多様化をしてきており、金融機関に対しても多岐に渡るニーズを充足させるためのサービスを求めてきているのが現状である。これら企業のニーズにしっかりと応えていくことが金融機関の海外業務における重要な役割であり、それを実現するための金融機能の強化が最重要課題の一つであると認識している。
- ② 金融機能強化の方向性としては、自社のインフラ増強とあわせ、グループの金融会社も含めた「金融グループ」としての総合力を高めていくこと、地場の出資金融機関・提携金融機関なども含めた金融ネットワークを拡充していくことが考えられる。
- ③ また、プロジェクトファイナンスやトレードファイナンス等の分野について、専門性を深め、付加価値の高いサービスを提供することを通じて、業務の拡充を目指す取組みも行っているところである。

(2) 金融機関が海外業務を拡大していく過程で、自らの成長を通じて日本経済の成長をリードする役割を果たしていく（海外の成長力を日本経済に取り込む）ことも必要

- ① 金融機関が海外業務の強化を通じて、海外経済の成長力を取り込み、自らの収益性を高めていくことで、日本経済の成長に貢献することが出来ると考える。
- ② 例えば、地場企業との取引の拡充や、地場金融機関との出資・提携の実施等により、進出地域での存在感を高め、取引の裾野を拡大していくことが重要である。こうした取組みを通じた進出国の経済発展は、日本企業のさらなる商機を拡大することにつな

がり、ひいては、日本経済の成長にもつながることとなる。

- ③ また、日本と進出地域との関係のみならず、進出地域と他の地域とを結ぶ商流や資金の流れも捉えた、よりグローバルなビジネスに発展していくことも考えられる。
- ④ 特に、成長著しいアジア経済圏は、金融機関にとって重要な市場であり、その成長力を自らの成長エンジンとして取りこんでいくことが必要である。

(3) 金融機関が国際競争力を高める上で、財務体質の強化、リスク管理・ガバナンスの強化、グローバル人材の育成といった経営基盤の強化は、業界共通の課題である。

- ① 財務体質の強化は、その時々を経済環境に左右されることなく、円滑な金融仲介機能を発揮するための土台である。ただし、リーマンショック以降、欧米を中心に、バーゼル規制等、新たな金融規制の枠組みが検討・導入されているが、新しいルールの国内適用において、わが国の実情に合わない規制は、かえって金融機能の発揮を妨げる虞もあることから、当局におかれてはバランスを取りながら対応を進めて頂く必要があり、金融界も適時適切に情報発信をしていかなければならない。
- ② 体制に応じた適切なリスク管理や、ガバナンスの構築は、金融機関の信頼の源泉であり、不断の強化が必要である。とくに、海外業務等において、新たな地域や業務分野に進出する際には、現地への経営資源の投入や権限委譲といった攻めと守りのバランスを取りながら取り組んでいくべきである。
- ③ 金融機関にとって人材は競争力そのものである。グローバル人材の育成やナショナルスタッフの積極的な登用により、現地の経済・社会に精通した人材、グローバル金融に精通した人材など、海外業務を推進する上で専門性の高い人材を確保していくことが重要な課題である。同時に、人事評価体制の見直しやキャリアパスの明確化といった体制づくりが必要。

(4) 各金融機関が自社の強みを活かした業務戦略を策定・推進することが不可欠

- ① 業務戦略の推進に必要な経営資源、無形のノウハウなどは、個別の金融機関によって異なっている。また、過去からの海外進出の歴史もあり、得意とする地域、業務も異なっている。
- ② 進出する地域における金融規制や金融マーケットの特性も千差万別であり、日本や他国における自社、他社の成功事例をそのまま移植できないケースも多い。
- ③ 従って、ベストプラクティスというべき業界一律の対応や取組みがあるわけではなく、それぞれの金融機関が独自の強み・弱みを確りと捉えた上で、進出地域、提供サービス、対象顧客等の業務戦略を立案し実行していくことが重要。

2. 個別金融機関の最近の取り組み事例

(1) 金融ネットワーク拡充に向けた最近の取組み事例

- ① 現法・支店・駐在員事務所の新規設立事例（認可を取得済みで設立予定の事例も含む）

- (ア) 拠点がなかった地域・国に、新たに拠点を設立した事例（日本企業の進出支援等が中心）
 - カンボジア、ミャンマー、マレーシア、サウジアラビア、トルコ、ロシア、ペルー等
- (イ) 既に拠点を保有する国で拠点数を増強、顧客とより密接な取引を実現するとともに、進出国内での顧客の資金管理・決済の利便性を向上
 - 中国：内陸部への拠点新設、大都市圏で出張所を含め複数拠点を設立する事例
（支店・出張所をあわせ、中国全土で16拠点を保有、展開している事例）

② 地場金融機関の買収・出資事例

- (ア) 米国大手証券会社へ出資しグローバルベースでの戦略的な提携を開始。海外における相互顧客紹介、共同でのローン・マーケティング会社の設立等を実施。欧州における銀行の貿易金融と証券会社のコモディティに関する知見を活用した協調融資案件、アジアにおける銀行のローンと証券会社の債権市場での調達を組み合わせた調達など、グループ力を活用したサービスを提供。
- (イ) インドネシアの有力オートローン会社に出資。現地におけるオートローンサービスを提供。今後のリテール参入に向けたパイロット案件。
- (ウ) インドの地場銀行へ大型出資を実施のうえ業務提携。現地での資産運用業務、証券・投資銀行業務、地場銀行向け取引について協働を推進。
- (エ) 米国現法が他の地場銀行を買収し、拠点網の更なる拡充を実現。

③ その他（地場金融機関や政府関連団体との新規提携事例）

- (ア) 地場金融機関との提携事例（日本企業の進出支援、地場決済システムの拡充等）
 - アジア、中南米、アフリカ等の新興国を中心に、多数の提携事例があり（インドネシア、マレーシア、コロンビア、ブラジル、南アフリカ等）
- (イ) 公的金融機関や政府関連団体との提携事例（日本企業の進出支援、投資促進等）
 - アジア、アフリカ、欧州等にて多数の提携事例があり（フィリピン投資委員会、ルーマニア貿易投資センター、アフリカ輸出入銀行、ブラジルブンドス銀行、オランダ経済省、ロシア開発対外経済銀行等）
- (ウ) 地場銀行、政府機関等と共催で商談会を開催
 - 中国にて地場銀行、政府投資協会、JETRO等と共催で商談会を開催

(2) 業務の拡大事例

① 海外金融機関が保有する資産の買取による業務の拡大事例

- (ア) 欧州大手金融機関の航空機リース事業を買取することで合意。業界でのプレゼンスを向上し、今後、成長が期待されるアジアを始めとする新興国の航空需要の取り込み強化を企図。
- (イ) 欧州銀行の欧州・中東・アフリカ地域のプロジェクトファイナンス事業に関する資産の取得契約を締結。世界最大のプロジェクトファイナンス市場である EMEA（欧州、中東、アフリカ）地域におけるプレゼンスの拡大を企図。

② 商流に着目した金融ビジネスの事例（トランザクションバンキング・ビジネス）

- (ア) 海外に進出した顧客企業の周辺で新たに発生する国内外の商流を捉え、預金、決済、トレードファイナンス等のサービスを提供。
- (イ) 顧客に提供中の CMS サービス機能の強化に加え、地場銀行との提携を含むネットワーク強化や、電子保証付貿易決済サービス等による新たなサービスを提供。

③ 地域・国ごとの取扱い業務の拡大事例

- (ア) 中国・インド・ロシア等、進出企業の資金需要が旺盛な国の拠点に対し、資本増資を実施、貸出余力を増加
- (イ) 地場通貨建て取引の拡充により、顧客の為替リスクの軽減
 - 中国本土における人民元建て金融債の発行
 - 中国にて人民元建て貿易決済業務取扱資格を取得、人民元建て貿易決済の取扱いを拡充
 - 人民元建てやインドルピー建て、ルーブル建ての為替予約取引の取扱い
- (ウ) 地域における新たな業務への試み
 - 香港にてリテール業務に取り組み

④ 地域の有力地場企業との取引拡充の事例

- (ア) シンガポールの有力インフラ企業と業務協力を締結。当該企業のグローバルベースでの資金調達等の支援に加え、顧客の相互紹介を実施
- (イ) 地場非日系企業の日本における起債（サムライ債発行）等の提案
- (ウ) 中国、韓国、台湾等のアジア企業が欧米へ進出する際に資金調達、グローバル決済等にて支援を実施（韓国企業やアジアのグローバル企業の営業推進に特化した部署を新設）
- (エ) 逆に、欧米グローバル企業がアジアに進出する際に、アジアに依拠するグローバルな銀行として、日本の銀行に支援を依頼してくる事例もあり

(3) 海外における運営体制、人材育成の取組み事例

① 海外業務における組織運営事例

- (ア) 中国、香港、台湾（グレーターチャイナ地域）における日本企業の取引に関する業務企画、管理について、内外一体で運営する体制を強化
- (イ) アジアにおけるプロダクツの推進部門を香港、シンガポール等、より顧客に近い場所に設置することで、顧客のニーズ収集、提案力を強化。企画部門も日本から現地に移設し、より近くで拠点をサポートする事例もあり
- (ウ) グループの海外事業運営体制強化のため、国際連結事業本部を設立し、各子会社の機能を有機的に結びつけることで、付加価値の高い総合サービスを提供

3. 業界としての取り組みや対応事例

(1) 公的金融機関と民間金融機関による協調事例

- ① JBIC の円高対応資金の枠組の活用により、日本企業の海外進出、プロジェクト投資、企業買収

時の長期安定資金を供給

- ② 日本企業のインフラ・資源関連等の大型海外投資の際に、JBIC、NEXI と協調し、長期安定資金を供給
- ③ 日本企業のインフラ輸出（パッケージ型インフラ海外展開）の際に、JBIC、NEXI 等と協調しながらファイナンスを提供

(2) 日本のアジア政策と歩調を合わせた取組み事例

- ① 「スマートシティ」や「環境関連プロジェクト」等、日本のノウハウをアジアに伝えるプロジェクトに開発段階より参画し、関連する金融サービスについて提案を実施

II 国民のニーズに合った金融サービスの提供

1. 我が国金融業の中長期的な在り方についての問題意識

(1) お客様の特性・ライフステージに応じたきめ細かいサービスの提供

- ① 社会構造やライフスタイルの変化による、ニーズの多様化に対応するため、金融業においては、従来にも増して、お客様のニーズによりきめ細かく応えて行く体制の整備が求められる。
- ② 具体的には、年齢、性別、資産背景等の属性別のニーズへの対応に加え、投資経験や知識等も踏まえ、より分かり易く、シンプルなサービス体系の構築に向け、引き続き創意工夫することが必要であると考えます。

(2) ネット社会の進展への対応

- ① 一方、スマートフォンの急速な普及を始め、世界的にインターネット等のダイレクトチャネルの重要性が増していることにより、これまで以上にキャッシュレス化が進展する可能性があることを踏まえ、このようなチャネルの多様化に適切に対応することも必要。
- ② インターネットを中心とした、ダイレクトチャネルでのサービス・利便性の向上や、キャッシュレス化の進展を踏まえた先進性の高いサービスの開発等に加え、お客様がより安全にサービスを利用できるよう、セキュリティ面の強化も重要と考える。

(3) 市場環境の整備への働きかけ

- ① 金融業の努力だけでなく、貯蓄から投資に向けた流れがこれまで以上に活性化するためにも、我が国の金融・資本市場が、世界レベルで魅力のある金融センターと認知されることも重要。
- ② 金融業として、魅力のある市場の形成や、付加価値の高いサービス提供のため、国・政府に対しても必要な提言、要望等を引き続き積極的に行っていく必要があると考える。

2. 個別金融機関の取り組み事例

(1) 資産運用ニーズへの対応・利便性向上に向けた取り組み

- ① お客さまのさまざまな資産運用ニーズにお応えすべく、お客さま一人ひとりの資産状況に応じた提案を実施。
- ② ご来店予約サービスや、各支店での資産運用の専門家によるセミナー、土日・祝日の「資産運用相談会」の開催など、お客さまにゆっくりとご相談いただける体制を整備。
- ③ 商品ラインアップについては、投資信託では、国内債券や新興国株式に投資するファンドなどを取り揃え、お客さまの幅広い資産運用ニーズに対応。さらに、「金融商品仲介制度（※1）」を活用し、外国債券など証券会社で取り扱う商品も購入可能。
(※1) 証券会社で取り扱っている金融商品に対するお客さまの注文を、銀行等の仲介業者が証券会社に仲介する制度
- ④ お客さまの高度な資産運用ニーズにお応えする専門の部署を全国に設置し、証券会社からの出向者を中心に、お客さまの幅広いニーズに対応。

(2) 保険ニーズへの取り組み

- ① 個人年金保険と一時払終身保険の取り扱いを全店で実施。また、多くの店舗で平準払終身保険、医療・介護保険を取り扱うなど、お客さまの幅広い保険ニーズに対応。
- ② 平成22年10月からは、将来の年金ニーズに対応する平準払年金保険の取り扱いを開始。

(3) 相続・不動産ニーズへの取り組み

- ① 「信託代理店制度（※2）」を活用し、相続関連商品・サービスを提供。また、平成22年11月より、信託銀行と銀行が、遺言信託との組み合わせで金融資産を最長30年にわたって承継できる商品を共同開発するなど、お客さまの資産管理ニーズへの対応を強化。
(※2) 銀行が信託銀行の代理店となって、窓口にて信託商品の説明、勧誘、信託事務の一部を実施する制度

(4) お借り入れニーズへの対応・利便性向上に向けた取り組み

- ① 万一の場合に備えた商品「7大疾病保障付住宅ローン」や低金利のメリットを受けたいお客さま向けの金利優遇サービスなど、社会のニーズに応えた商品・サービスを整備。
- ② また、平成23年4月からは、インターネットでの住宅ローンの一部繰上返済手数料を金利タイプにかかわらず無料化。
- ③ 平成23年10月より、普通預金キャッシュカードに借り入れ機能を追加するタイプのカードローンの取扱いを開始。公共料金などの自動支払いやクレジットカードの決済時に残高不足が発生した場合に自動的に立て替えする機能を付与。

(5) ネット・モバイルサービスの拡充

- ① ダイレクトバンキングでは、パソコンなどで、残高・明細照会から預金・投資信託など

の運用のお取引、住宅ローンのお申し込みや資産運用のご相談まで、さまざまなサービスを提供。また、スマートフォンの普及を踏まえ、これに対応したサービスも提供。

(6) 今後の施策の方向性

- ① 従来より取り組んでいる、お客さまの特性に応じた施策展開をより一層進化させ、更なるきめ細かい対応を可能とする体制の構築、人材の育成に取り組んでいく。
- ② お客さまの多様なニーズに対応すべく、引き続き、環境を捉えた商品ラインナップの充実をはかりつつ、お客さまがサービスを利用するシーンやステージを想定し易いよう、属性やイベント、機会にフォーカスした商品組成を検討していく。
- ③ インターネット化、キャッシュレス化の社会・時代要請に対応するため、インターネットバンキングにおいて、更なる基盤・システムインフラの強化や、マーケティングの高度化等を図り、お客さまの特性に応じた施策推進を行う。

3. 業界としての取り組みや対応事例

(1) 投資者保護の観点からの取組み

- ① 昨今の市場環境、特に為替市況の急激かつ大幅な変動に伴い、投資信託の基準価額や分配金に大幅な変動が生じていることを背景に、全銀協より会員銀行に対して通達を示達。
- ② 具体的には、特に通貨選択型投資信託について、①勧誘時における新興国通貨の価格変動リスクが大きいことについての説明強化、および②販売時における事前の管理者の承認、また、アフターケアとして、③市況の急変時における市場動向や当該投資信託の基準価額の状況等についてのお客さま宛情報提供、および④損失が急拡大しているお客さまやその他上席の管理職者が直接確認を行うべきと考えられるお客さまを抽出し、面談を実施するなど、投資者保護の観点から適切な対応を依頼。
- ③ 全銀協内に「全国銀行協会相談室」を設置し、会員銀行に関するさまざまなご相談やご照会、銀行に対するご意見・苦情を受け付ける態勢を構築。更に、銀行法および農林中央金庫法上の指定紛争解決機関として、苦情の申し出および紛争の解決の申立てについて、公正中立な立場で解決するための態勢も構築。

(2) セキュリティ強化の観点

- ① お客さまがご利用になるパソコンからインターネット・バンキング用の ID・パスワードを盗取し、預金を不正に払い戻す犯罪事案が急増している状況を受け、全銀協で協議を実施。
- ② 犯罪手口へ対抗する手段として、インターネット・バンキングをお客さまに提供する銀行界として、今後、同種事案の発生を防止できるよう、個人・法人等の顧客属性を勘案し、例えば、可変式パスワードや電子証明書といった固定式の ID・パスワードのみに頼らない認証方法の導入を図り、セキュリティ対策の一層の向上に努める旨の申

し合わせを実施。

(3) コンプライアンスの徹底

- ① コンプライアンスの確立は、銀行の健全性を確保するうえで重要な課題と認識。全銀協では、関係当局の担当者や弁護士等を招いたコンプライアンスに関するセミナー、講演会を毎年開催。
- ② 規制緩和により、取扱い商品が拡大している保険商品について、全銀協として、「生保・損保コンプライアンスに関するガイダンスノート」を作成し、会員行に配布。以後、必要に応じて適時改定を実施（弊害防止措置の見直しを受け2月に改訂を予定）。

以上

「地域経済における金融機能の向上」に関する考え方について

～金融審議会「在り方」WGからの情報提供依頼に対する回答～

社団法人 全国信用金庫協会

1. 我が国金融業の中長期的な在り方について

➤ 信用金庫経営の現状と課題

- 地域経済の低迷や少子高齢化の進展とともに、中小企業数も減少
- 国内需要の低迷などを受けて、地域の中小企業の資金需要は乏しい
- 地域経済の成長、中小企業の事業の活性化を図ることが、需要を拡大させる
 - ⇒ 地域の中小企業や個人などへの課題解決の取組みをより一層推進することに注力し、新たな資金需要にも期待。

➤ 信用金庫の在り方

- 発足以来、地域経済社会の様々な主体を結び付ける役割
 - ⇒ 協同組織金融機関である信用金庫は、非営利・相互扶助を基本理念として、地域のお客さまとの絆を大切にしながら、資金面の支援に限らないきめ細やかなサービスを提供。
 - ⇒ これまでも長期的な視点に立って、地域経済を豊かで持続可能なものとするために、地域の人と人、企業と企業の絆を強める協同組織金融機関として、地域のコミュニティづくりに貢献。
- 中長期的にみても上記の役割は不変
 - ⇒ 今後も会員、地域住民等との連携をさらに深め、お客様満足度が向上する課題解決の取組みを推進し、新たな資金需要を伴うような地域活性を通じて地域社会の持続的な発展を目指す。

2. 個別金融機関の取り組み

➤ 起業支援（A信用金庫）

- 地域の各地でインキュベーション（創業）支援施設の開設を支援。市と大学と連携（産学官連携）して創業支援施設を設置し、創業希望者向けセミナーの開催や経営相談を担当する創業支援担当者の派遣などにより新規開業を後押し。また、コミュニティビジネス支援のためシンポジウムや相談会の開催に加え、地元のNPO支援組織と連携した「NPO事業支援ローン」も実施。

➤ 高齢者向け事業の支援（B信用金庫）

- 市が推進する中心市街地の活性化および高齢化社会への対応を図るべく、取引先が市街地に「高齢者向け優良賃貸住宅」を建設するにあたり、融資を実行。建設後間もなく満室となり、地域の抱える高齢者向け住居不足の問題解決の一助となる。

➤ 環境・エネルギー事業（C信用金庫）

- 地元企業と共同で省エネルギーと自然エネルギーの導入普及を狙いとした株式会社を新設。同社はC信用金庫の融資を中心に、個人からの出資と国などからの補助金を資金源として、事業者や家庭に設備導入を図る。地域の環境対策関連工事等の新規需要を作り、地域の新たな仕事と雇用を生み出す。工事施工は地元業者へ発注し、地域内でお金を循環させる。

➤ 観光事業（D信用金庫）

- 地元への経済効果など地域活性化への貢献が期待できることから、他地区の信用金庫に観光パンフレットを送付するなど地元への観光客誘致に注力。他信用金庫からのツアーにはD信用金庫の職員をガイド役として同行。ツアー客全員にD信用金庫の取引先企業の商品を掲載している小冊子を配布し、販路拡大にもつなげている。

➤ 農林水産業、農商工連携事業（E信用金庫）

- E信用金庫が町役場に協力して、近年の公共工事縮減の中で新たな活路を模索していた地元の土木建設業者を農業参入に導く。急務となっていた新たな農業の担い手確保に結び付いた。

➤ ABLの推進（F信用金庫）

- 事業のライフサイクルから生まれるキャッシュフローを重視し、「目利き」を活用したABLの取組みを強化。取引先の在庫や売掛債権の管理を通じて経営管理面までフォローし、取引先との関係性強化につながっている。対象はベッド、胡蝶蘭、砂糖、豚など幅広い。

➤ アジア諸国等における事業展開（G信用金庫）

- 金庫管内に輸出産業が多く海外進出に関する投資や貿易に関する相談が近年増加したことを受け、「アジア・ブラジル業務支援デスク」を立上げ、海外業務に関するサポートを本格的に開始。相談企業に対し、資金調達など金融面および各種情報提供など非金融面の両面に関する支援について提案を行う。

3. 業界としての貢献

➤ 人材育成支援、各種情報提供等の支援

- ⇒ 各信用金庫における目利き能力のレベルアップ等のための取組みを全国信用金庫研修所の集合研修や通信教育講座、各種セミナーの開催等を通じて実施。
- ⇒ 各種参考事例集・手引書の策定等。

➤ 地域活性化支援、信用金庫取引先の経営改善・企業再生支援

- ⇒ ビジネスフェア支援、コンサルティング実務研修の実施、信金中金子会社によるベンチャーファンドの運営、東日本大震災に伴う復興支援ファンド「しんきんの絆」の創設など。

➤ 海外進出支援

- ⇒ 日本貿易振興機構（JETRO）「中小企業等海外交流支援制度」を通じた信用金庫職員の要員派遣、貿易投資相談、現地・海外販路開拓情報などの情報提供、研修・トレーニーの受入れ等の実施、現地銀行との業務提携、海外業務支援センターの設置・現地銀行等に対する職員派遣など。

以上

地域経済における金融機能の向上について

— 信用組合の役割と取組事例 —

社団法人全国信用組合中央協会

1. 信用組合の基本的役割

- ◆信用組合の最も重要な役割は、中小零細事業者や生活者に対する安定的な資金の供給
- ◆“組合員の組合員による組合員のための”協同組合組織金融機関である信用組合として、組合員が苦境にある時に、経営課題への適切な助言や販路拡大等の経営支援への取組みを自らの役割として推進

(1) 中小零細事業者の支援・育成

中小零細事業者の繁栄をお手伝いするため、創業を含めた事業経営に係わる諸情報サービスを充実し、コンサルティング能力を高めて、融資や余裕資金の管理運用といった金融サービスを十二分に発揮できるように努める。

- ⇒ ① 経営診断と指導
- ② 創業、事業再生などの支援・指導
- ③ ビジネスマッチングの全国的展開
- ④ 事業資産の有効活用助言

(2) 生活者の生活安定・向上支援

地域・業域・職域社会を構成する生活者に対して、生活者に対して、生活全般はもとより、教育、住宅、福祉、介護などニーズに応じた諸情報の提供と個別相談能力を高めて、各ライフステージにおける疑問や悩みの解決を支援する。

- ⇒ ① 標準的家計モデルづくりと個別の家計診断
- ② 家計の特性に応じた生活情報の提供
- ③ ライフステージと個別の家計状況に応じた助言

(3) 地域社会への積極的参加

地域・業域・職域社会の一員として、信用組合の持つ経営資源を活用し、地域社会の生活の質や文化の向上に積極的に取り組む。

- ⇒ ① 地域社会の情報拠点
- ② 地域社会生活・文化の向上施策の提案

③ 行政や公的機関との連携

2. 信用組合の課題と施策

(1) 取引基盤の見直しと再構築

- ① 顧客志向経営の徹底
- ② マーケットとターゲットの見直し
- ③ メイン軒先の増強
- ④ 情報管理体制の構築
- ⑤ 顧客との信頼関係の確立
- ⑥ 地域社会との連携強化
- ⑦ 組合員が一体感を持てる組織づくり

(2) 経営力・組織力の強化

- ① 組織力の強化
- ② 職能レベルの引き上げ
- ③ 生産性の引き上げ
- ④ 機械化の推進と活用

(3) 経営の健全性の維持・確保

- ① 収益基盤の強化
- ② リスク管理体制の強化

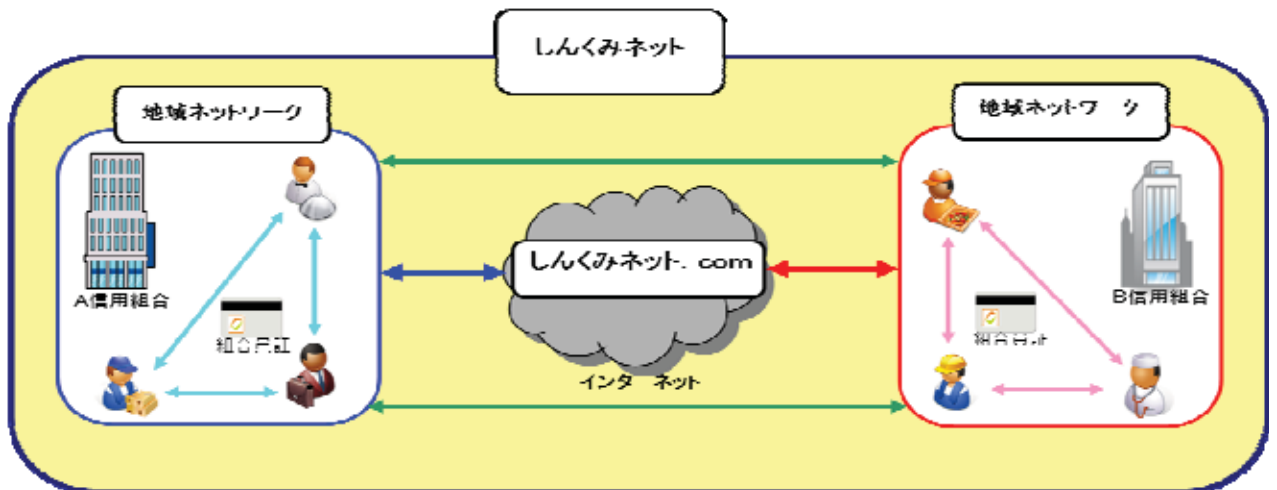
3. 業界としての貢献

(1) 個別信用組合への支援、サポート

- ① 業界ネットワークの拡充
- ② 業界内の提携
- ③ 外部専門家や外部機関等との連携
- ④ 各種研修事業の推進

(2) 取組み事例

- ① しんくみネット



- ② 経営改善計画等支援サービスに係るTKC全国会との業務提携
- ③ 冊子（研修用）「融資渉外のセールストークのすすめ方」の編集・発行
- ④ 「しんくみ創業塾」（創業・新事業支援）の立ち上げ
- ⑤ ビジネス交流事業の支援
- ⑥ 産学連携による私立大学等との連携強化

個別信用組合の取組事例

A 信用組合

経営改善支援への取組み(アパート経営におけるC/F改善支援)…………… 4

B 信用組合

外部機関との連携による事業再生に向けた取組み
(中小企業診断協会との連携) …………… 5

C 信用組合

健全な消費者金融市場の形成に向けた取組み
(多重債務者を対象とする債務集約ローンの推進) …………… 6

D 信用組合

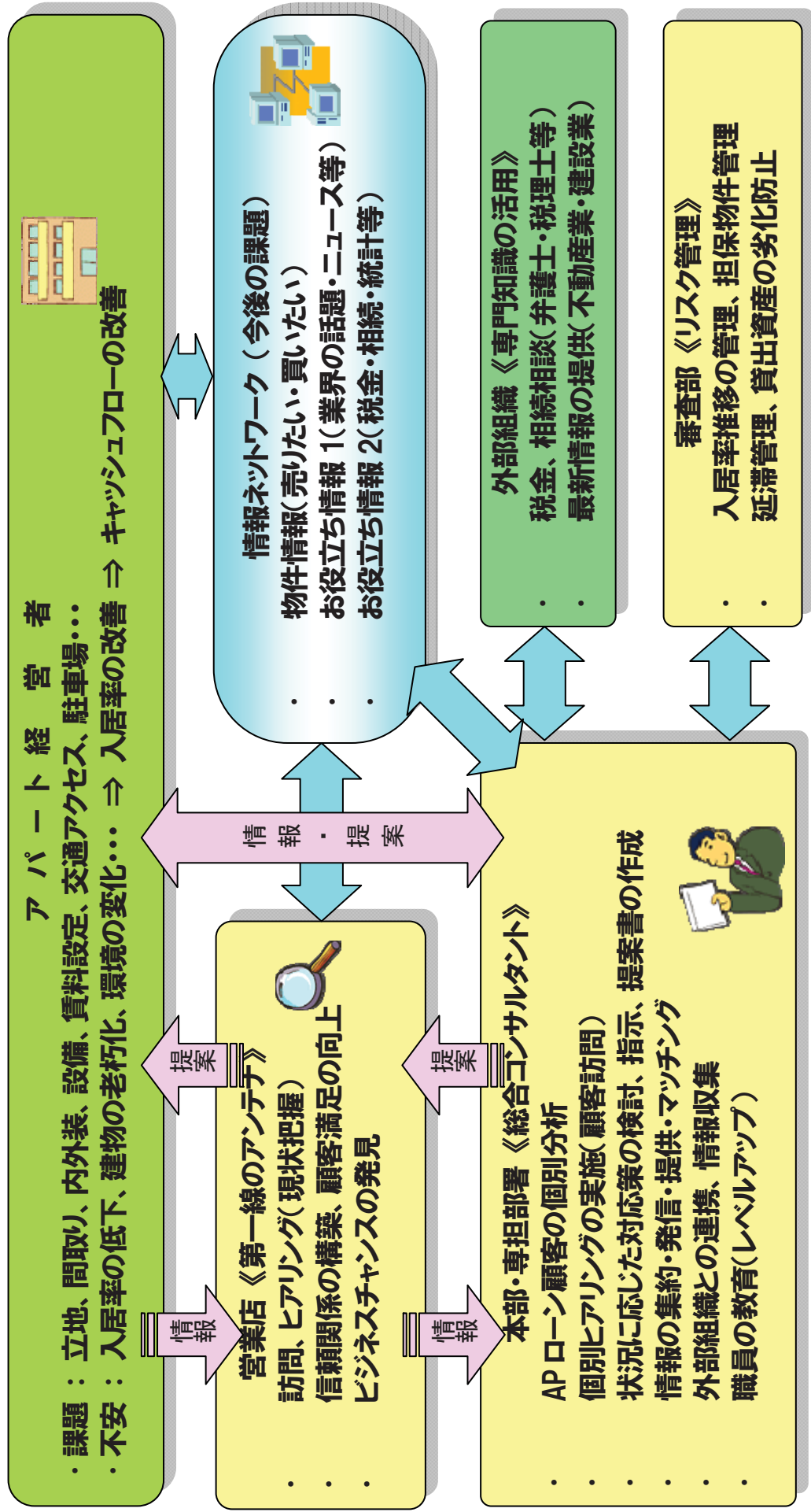
創業・新事業支援への取組み(農業法人の新規事業展開支援)…………… 7

E 信用組合

不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資
(担保力が乏しい事業者への円滑な資金供給) …………… 8

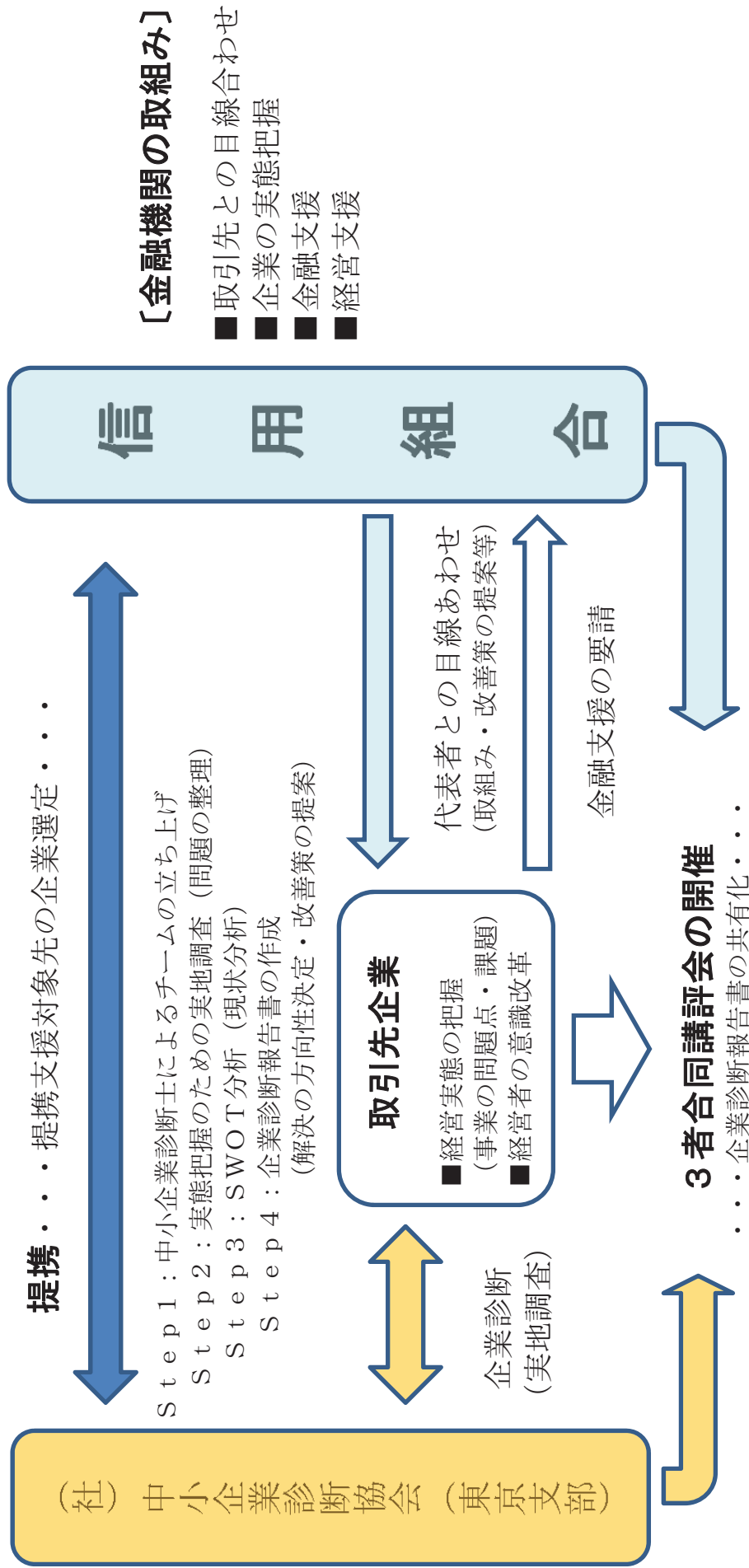
A信用組合

【 アパート経営におけるキャッシュフロー改善支援の取組み 】



外部機関との連携による事業再生に向けた取組み

- ◎中小企業診断協会（東京支部）との連携・・・中小企業診断士4名によるチームの立ち上げ
- ◎実態把握のための実地調査・・・本社、委託製造会社等の事業現場
- ◎企業診断報告書の作成・・・経営、営業、財務の総合診断
- ◎3者合同の講評会・・・A社、中小企業診断士、金融機関



C信用組合

多重債務者

返済が出来ない
金利が高い
残高が減らない

※ローンセンター面談室にて対面で状況を聴取

初回面談

債務集約により
家計収支の黒字
化が可能

債務集約により家
計収支の黒字化
ができない

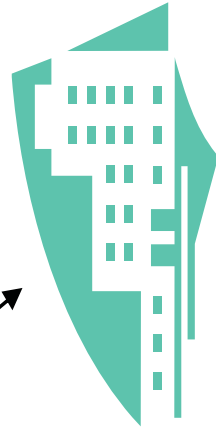
紹介

借入額を問わ
ず、保証人不
在

借入額200万
円以内、保証
人1名あり

借入額200万
円以上500万
円未満、保証
人2名あり

借入額を問わ
ず、不動産担
保がある(保証
人不要・1000
万円まで)



2回目の面談。同居家族、保証人予定者同席

しんくみ保証、
フリーローン

「おまとめ200」

「おまとめ500」

不動産担保
ローン

おまとめ後の家計診断(借入依存型から貯蓄志向へ)・
再発防止策の提案

完済した借入先への過払い金請求のアドバイス

紹介

公設法律事務所 (岡山
市、岡山弁護士会が設
立)
任意整理、小規模個人
再生、自己破産などの
法的解決手段で再生を
図る

E信用組合

担保保証に過度に依存しない融資：担保力が乏しい事業者への円滑な資金供給

適切な担保や保証人がないことより

- ◎ 今までの経験を生かして地域で起業したいが資金調達が……
- ◎ 地域で事業を営んでいるが運転資金や設備資金の調達が……



資金の円滑化を通じた
地域経済の活性化

担保がない・保証人がいない

起業者

資金
必要

中小零細企業

資金
必要

個人事業者

資金
必要

信用組合

新規事業者 サポートローン

- ▶ 一定の条件をクリアしている起業者や創業後1年以内の比較的資金調達しにくい事業者の支援策
- ▶ 事業計画・収支予算等を審査(据置期間1年)

事業者サポートローン 「活カ」

- ▶ 定性要因を加味したスコアリング方式による融資判断
- ▶ 信用組合の強みである、地域を一番よく知る。取引先の実情・定性要因を一番よく知る金融機関としての支店長の目利きによる融資。

事業者サポート ローン「即効」

広く事業者の資金需要にこたえるため、保証会社保証の事業資金も用意。

「地域経済における金融機能の向上」に向けた地銀界の取組み等

※本資料はWGで示された論点（例）の「(1)問題の所在」に関する地方銀行の取組み事例や意見をまとめたものです（地銀界の意見を集約したものではありません）。

論点（例）（抜粋）

(1) 問題の所在

- ◆地域の企業にいかにリスクマネーを供給するか。
 - ▶ 中小企業等が必要としている資金供給の在り方
 - ▶ 担保資産の多様化
 - ▶ コンサルティング機能の発揮
- ◆地域における社会構造の変化にいかに対応するか。
 - ▶ 地域経済の構造転換への対応
 - ▶ 高齢者等の個人金融サービス需要の充足
- ◆地域経済の低迷が長期化する中、他地域や海外の活力をいかに取り込んでいくか。

1. 地域経済における金融機能の向上に向けた地銀界の取組み

(1) 地方銀行の取組み

地方銀行は地域金融の中核的な担い手として、中小企業を中心とした地域のお客さまに対し円滑な資金供給を行うとともに、お客さまの状況に合わせた最適なサービスを提供することで、地域の活性化を図りつつ、地域とともに持続的な成長を図ることを目指しています。

具体的には、少子高齢化の進展による国内市場の縮小をはじめ、様々な領域で急速な構造変化が進むなか、私ども地方銀行は、可能性を求めて海外進出を企図する地域企業や、環境・エネルギー、医療・介護、農業など、地域社会に新たな活力を育む成長分野等における創業、新事業開拓のチャレンジについて、全力をあげて支援しております。また、金融機関は他の業種と比べて多くの顧客を有する点が特徴であり、顧客同士を結びつけていく機能（ビジネスマッチング、M&A等）を高めてい

くことは、地域経済の発展にとって円滑な資金供給と同様に重要なものと認識しています。そして、企業の後継者難や経営不振に陥った企業に対してはコンサルティング機能を発揮し、地域における企業の再編成を含め、地域の雇用を確保することで地域経済の活性化に努めております。

加えて、地方銀行には、個別のお客さまへのサービス提供のみならず、地域全体の活性化や持続的な成長を視野に入れた、地域の面的再生に向けた取組みが期待されていると認識しております。

以上のような問題意識のもと、地方銀行は次のような取組みを行っています。なお、各取組みの具体的な内容や個別行の取組み事例は別添の「地方銀行における『地域密着型金融』に関する取組み状況 ー平成22年度ー」（平成24年1月18日公表）をご参照ください。

①地域企業へのリスクマネーの供給

- ・創業、新事業開拓を目指すお客さまに対し、融資やファンドへの出資等を通じて事業立ち上げ時の資金需要に対応しているほか、補助金や制度融資の紹介といった情報面での支援や、地元大学、公的金融機関、地方公共団体等の外部機関等との連携による新たな技術の製品化・商品化の支援等を行っています。
- ・地域のお客さまに資金をより円滑に供給する観点から、不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資として、動産・債権担保融資（ABL）に積極的に取り組んでいます。

②地域における社会構造の変化への対応

- ・経営改善が必要なお客さまに対し、ビジネスマッチングや技術開発支援等のサポートを行っているほか、中小企業金融円滑化法の趣旨を踏まえ、お客さまの状況に応じて、貸出条件の変更のご相談への対応や再生計画策定のお手伝い等を行っています。
- ・事業再生が必要なお客さまに対して、お客さまの状況に応じて、デット・エクイティ・スワップ（DES）やデット・デット・スワップ（D

D S) の活用や、中小企業再生支援協議会や整理回収機構 (R C C) 等の外部機関を活用した事業再生支援を行っています。

- ・事業承継を望まれるお客さまに対し、事業承継において課題となる経営権の集約や自社株の移転等に関するコンサルティングの実施等の相続対策支援、企業・事業部門の譲渡を望まれるお客さまへのM&Aのマッチング支援等を行っています。また、専門家を講師に招いての事業承継対策に関するセミナーや、経営者としての心構えや法務・税務等について学ぶ後継者向けの講座等も開催しています。
- ・地方公共団体・地元大学等外部機関との連携による地域活性化を目的とした協議会の設立や、観光産業・地場産業の活性化支援等を行っています。

③他地域や海外の活力の取り込みに向けた取組み

- ・更なる成長を目指すお客さまに対し、国内・国外における各種商談会の開催等によるビジネスマッチング、海外現地情報の提供や海外金融機関との連携等による海外進出支援、外部専門家の紹介等による技術開発支援等を通じ、新たな販路の獲得や新たな事業展開等へのサポートを行っています。

(2) 当協会の取組み

当協会では、研修事業等を通じて、会員銀行の役職員の知識・スキルの向上や、会員銀行間のノウハウの共有に努めています。

主な取組みは次のとおりです。

○全国地方銀行協会地方銀行研修所では、会員銀行の役職員を対象とする集合研修（合宿型の研修）や通信研修により、顧客企業の成長性や経営者の資質の見極めなど、目利き能力の向上に資するプログラム等を提供しています。また、アジア進出支援に係るコンサルティング力の一層の強化をテーマとする集合研修を実施したほか、取

引先とともにアジア進出を検討する際の留意点等をまとめた解説書「取引先のアジア進出支援」を発刊しました。

○当協会では、会員銀行の地域密着型金融の取組み事例を取りまとめ、会員銀行で共有するとともに、より多くのお客さまに知っていただくため、平成24年1月18日に当協会ホームページ上で公表しました。ホームページでは、全体的な取組み状況（別添参照）のほか、会員銀行の具体的な取組み事例200件を分野的に取りまとめ、掲載した。当協会では、今後も年1回、取組み事例の公表を行う予定です。

○当協会では、事業再生の手法の一つである「十分な資本的性質が認められる借入金」について、平成23年11月に金融庁より「金融検査マニュアルの運用明確化」が公表されたことも踏まえ、地銀各行の取組みに資する観点から同手法の活用策や具体的事例について検討を行い、その結果を会員銀行間で共有しました。

2. その他

WGで示された論点（例）について、会員銀行から次のような意見が寄せられました。

○「(1)問題の所在」の「地域における社会構造の変化にいかに対応するか。」に関する新たな論点として「多様なサービスの永続的な提供に向けた収益力向上の必要性」を加えてはどうか。例えば、銀行の収益力向上に向けたフィービジネスの強化策として、保険窓販や銀行本体による不動産業務の解禁等の規制緩和を検討できないか。

<趣旨>

- ・ 少子高齢化の進展や地域経済の構造変化により、地域金融機関もビジネスのあり方の見直しが必要となっている。

- ・地域における金融仲介機能を強化し、また新たな資金需要やサービスのニーズに対応するためにも、地域金融機関の収益力向上が重要な課題となる。
- ・保険窓販に関する規制緩和が進めば、より多様な金融サービスをワンストップで提供することが可能となり、顧客の利便性も向上すると期待される。また、銀行本体による不動産業務の解禁は、相続不動産の売買の円滑化等、個人のお客様への相続関連サービスの充実にもつながると考えられる。

○「(1)問題の所在」の「経営不振企業の抜本的な事業再生支援や、後継者問題を抱える企業の問題解決」に、「地域における雇用の確保と創造」を加えてはどうか。

<趣旨>

- ・前記のとおり、少子高齢化や人口減少、中小企業の海外進出といった社会構造の変化の中、地域の雇用を確保、創造することで地域経済を活性化するとの観点が重要ではないか。

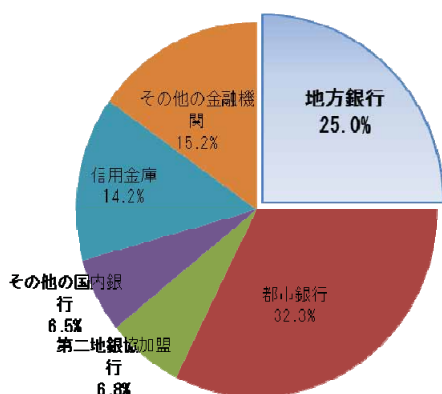
以 上

地方銀行における「地域密着型金融」に関する取組み状況 —平成 22 年度—

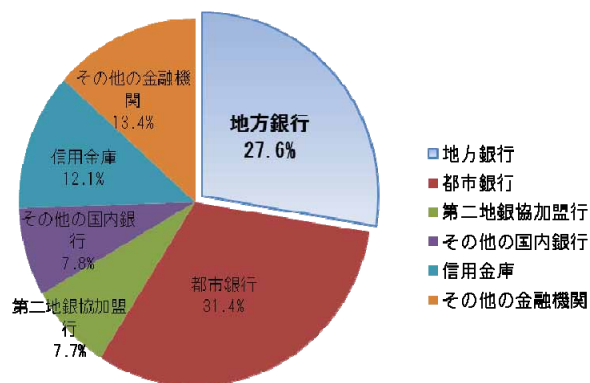
1. 地方銀行における「地域密着型金融」の取組み

私ども地方銀行は、地域金融の中核的な担い手として、中小企業を中心とした地域のお客さまに対し円滑な資金供給を行うとともに、お客さまの状況に合わせた最適な金融サービスを提供することで、地域の活性化を図りつつ、地域とともに持続的な成長を図ることを目指しております。

<民間金融機関における預金シェア>

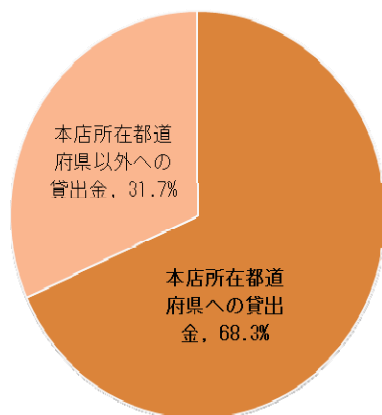


<民間金融機関における貸出金シェア>

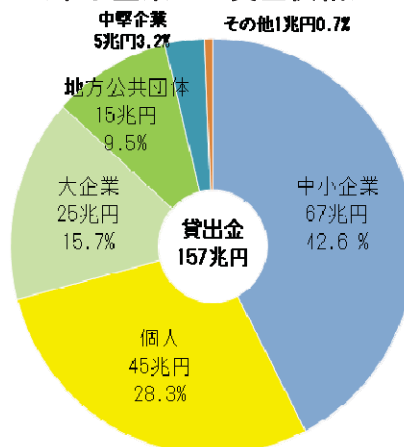


※その他の国内銀行は、信託銀行を始め設立根拠が国内法に準拠しているすべての銀行（除く、ゆうちょ銀行）。
※その他の金融機関は、信用組合、商工中金、農林漁業系統機関等。

<地域への資金供給>



<中小企業への資金供給>



※全て全国地方銀行協会調べ（以下同じ）。
※<地域への資金供給>は平成 23 年 9 月末、他は平成 23 年 3 月末の計数。

また、地方銀行は、地方行政のメインバンク（注1）として、地方公共団体と一体となって地域の活性化に取り組んでおります。

（注1）地方銀行は、43 府県、1,056 市町村の、延べ 1,099 の地方公共団体の指定金融機関となっています（平成 23 年 3 月末現在）。

2. 平成22年度における地方銀行の「地域密着型金融」への取組み状況

(1) お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

お客さまとの日常的なお付き合いの中で、お客さまの目標や課題を把握・分析したうえ、お客さまの状況に応じた最適なサポートを行っております。

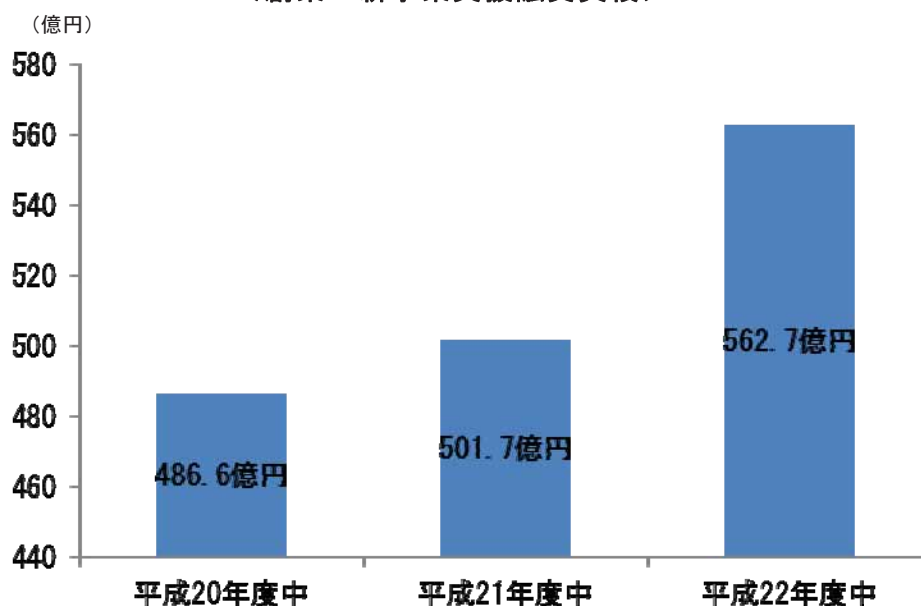
①創業・新事業の開拓を目指すお客さまへのサポート

創業・新事業開拓を目指すお客さまに対し、融資やファンドへの出資等を通じて事業立ち上げ時の資金需要に対応したほか、補助金や制度融資の紹介といった情報面での支援や、地元大学、公的金融機関、地方公共団体等の外部機関等との連携による新たな技術の製品化・商品化の支援などを行いました。

なお、地方銀行各行における取組みを一層拡充する観点から、全国地方銀行協会として「全国イノベーション推進機関ネットワーク」^(注2)と協力協定を締結し、平成22年9月から、お取引先の技術的課題解決のため、全国各地の大学や試験研究機関等が持つ技術情報や技術者を紹介する「金融連携ソリューションプログラム」を開始しました。

(注2) 「全国イノベーション推進機関ネットワーク」(<http://www.innovation-net.jp/>)は、全国各地で地域発のイノベーション創出を担っている産業支援機関や大学によって構成されるネットワークで、広域的な産学間連携等の促進を図ることで地域活性化の取組みを行っています。

<創業・新事業支援融資実績>

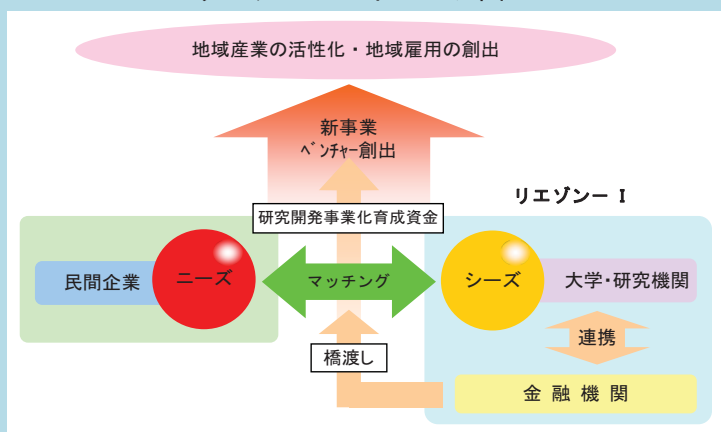


<岩手大学、日本政策投資銀行との連携による新事業創出支援（いわて産学連携推進協議会（リエゾン－I））>

【岩手銀行（岩手県）】

- 岩手銀行は、平成 16 年に岩手大学・日本政策投資銀行とともに、大学のシーズと民間企業のニーズとをマッチングさせることにより、新事業創出を図ることを目的として、「いわて産学連携推進協議会（リエゾン－I）」を設立しました。リエゾン－Iは、①大学との共同研究により「事業の多角化」や「新たなビジネス創出」を目指している企業に対する「研究開発事業化育成資金」の贈呈、②大学の研究シーズ集の作成、③マッチングフェアの開催等の活動を行っており、現在では、3つの金融機関と10研究機関が参画する産学官民連携組織となっております。
- 「研究開発事業化育成資金」の助成を受けて商品化され市場化に成功した事例も見られ、新産業の創出、研究成果のビジネス化の実現に寄与しております。

リエゾン－I イメージ図

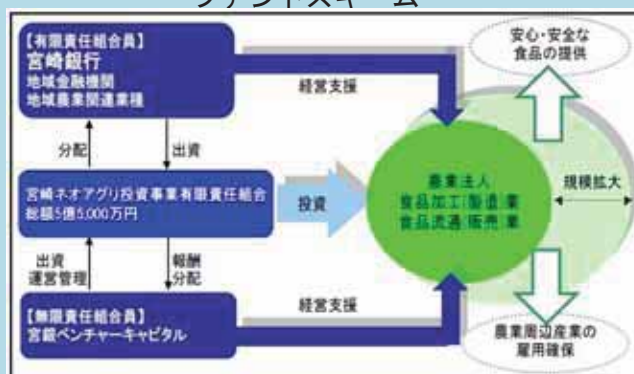


<農業ファンド「宮崎ネオアグリファンド」創設等による地域の農業者の新事業開拓等の支援>

【宮崎銀行（宮崎県）】

- 宮崎銀行は、地域金融機関として宮崎県の基幹産業である農業分野および関連する産業を積極的に支援することで、地域経済全体の底上げと安定化を図っていくため、平成 21 年 7 月に総額 5.5 億円の「宮崎ネオアグリファンド」を創設しました。同ファンドでは、宮崎県内に本社や事業拠点を有する農業法人等を投資対象先としており、平成 23 年 3 月末までに 5 先、計 3 億 2 千万円の投資を実施しております。
- また同行では、ファンドによる資金面の支援だけでなく、「農業法人化」「ブランド化」「販路拡大」等の支援を行うべく、スキルアップセミナーや農業経営者向けセミナー、商談会の開催等も実施しております。

ファンドスキーム



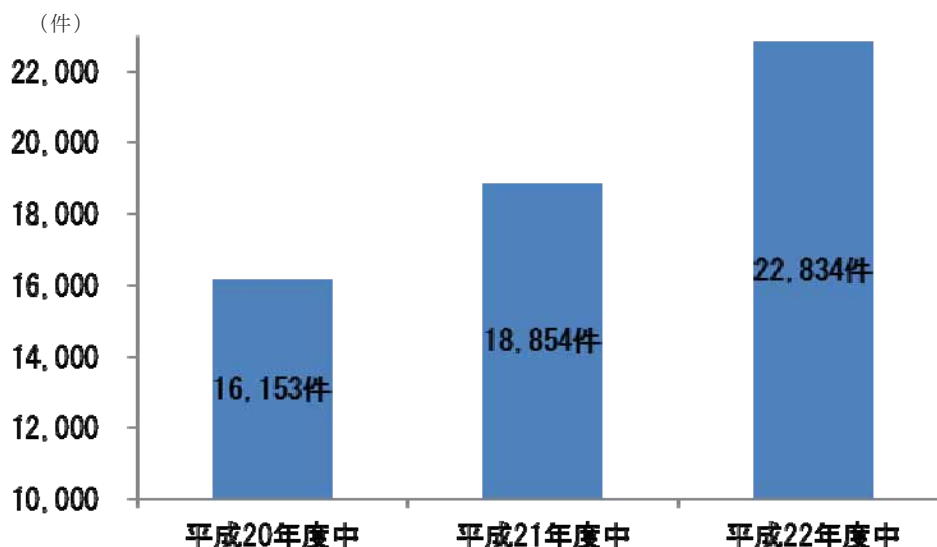
②更なる成長を目指すお客さまへのサポート

更なる成長を目指すお客さまに対し、国内・国外における各種商談会の開催等によるビジネスマッチング、海外現地情報の提供や海外金融機関との連携等による海外進出支援、外部専門家の紹介等による技術開発支援等を通じ、新たな販路の獲得や新たな事業展開等へのサポートを行いました。

また、資金をより円滑に供給する観点から、不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資として、動産・債権担保融資（ABL）^{（注3）}にも積極的に取り組みました。

（注3）借り手の事業活動そのものに着目し、牛、豚、野菜その他の農畜産物等の動産や売掛債権を担保に資金を貸し出す仕組み。

ビジネスマッチングの成約件数の推移



地方銀行の海外拠点(支店、事務所、現地法人)数(平成23年8月1日現在)

国	都市	拠点数	国	都市	拠点数
アメリカ	ニューヨーク	9	中国	香港	18
	ロスアンゼルス	1		青島	1
イギリス	ロンドン	3		瀋陽	1
				大連	5
ベルギー	ブリュッセル	1		上海	27
				蘇州	1
ロシア	ユジノサハリンスク	1	シンガポール	シンガポール	7
			タイ	バンコク	2
韓国	ソウル	1	その他		4
	プサン	1			
合計			83		

＜アグリクラスター構想の推進（ABL、商談会開催等）の取り組み＞

【鹿児島銀行（鹿児島県）】

- 鹿児島銀行は、平成 15 年より、鹿児島県の基幹産業である農業を起点とし、農業・食品加工・流通、さらには観光関連産業までを含めた産業群（アグリクラスター）の活性化・拡大を支援する「アグリクラスター構想」を推進しています。
- 同行では、その取り組みの1つとして、ABLを活用した畜産向け貸出の増強を行っており、ABL管理システムを開発するなど、積極的な取り組みを行っています。その結果、同行におけるアグリクラスター関連業種（畜産・養鶏・製茶・肉製品製造・酒類製造・その他農業）への貸出金は増加しており、平成 23 年 3 月末には 697 億円（前年比 7 億円増）、うち畜産向けへの貸出金は 337 億円（前年比 25 億円増）となりました。
- また、地元の 6 金融機関にて構成される「鹿児島アグリ&フード金融協議会」を設立し、鹿児島県や鹿児島大学等と連携してアジア向けの商談会や国内商談会も開催しました。

【その他の主な ABL の活用事例】

●肥料・培養土の製造・販売業者に対する在庫資産を担保としたABL活用【七十七銀行(宮城県)※】
●酒類、飲料水、菓子類ほか棚卸資産を担保としたABL活用【筑波銀行(茨城県)】
●農業者に対する飛騨牛を在庫担保としたABL活用【十六銀行(岐阜県)】
●マンションディベロッパーに対するマンション販売代金を担保としたABL活用
●玩具卸業者に対する在庫資産を担保としたABL活用

【中国銀行(岡山県)】

※ 7 頁の事例参照。

＜中堅・中小企業に対するアジア・チャイナ・ビジネスのサポート＞

【池田泉州銀行（大阪府）】

- 池田泉州銀行の営業エリアである大阪府や兵庫県東部は、対アジア貿易のシェアでは国内 No. 1 の地域です。同行ではこのような地域特性を踏まえ、地元企業および地域の活性化を促進するため、「アジアチャイナ本部」を創設し、アジア・チャイナ・ビジネスのサポートを行っています。
- 具体的には、資金調達や外為取引への対応、進出予定地の情報提供、現地視察のアテンド、設立手続きに関するアドバイス、専門機関や現地政府窓口との交渉サポート等を行っています。また、お客さまの多様な資金ニーズに対応するため、国際協力銀行や中国・アジアの大手行との連携を強化しました。
- 平成 22 年度中のアジア・チャイナ・ビジネスに関する相談件数は累計で 735 件に達しており、お取引も拡大しています。

＜「技術協力室」によるお客さまへの技術支援の取り組み＞

【北越銀行（新潟県）】

- 北越銀行は、ものづくり企業へのアドバイスを目的として行内に「技術協力室」を設置し、大学の有識者を招聘のうえ個別企業の技術相談に応じています（昭和 58 年より実施）。

＜具体的支援例＞

- ・自動車用ゴム製品を製造するお取引先 A 社が不良品の発生を課題としていることを把握したため、A 社の問題を解決できる技術を持つ B 社とマッチングし、課題解決を支援。
- ・その結果、A 社は長年の課題であった不良品の発生を低減させることに成功し、B 社にとっても新たな販売先の開拓に繋がった。

③経営改善、事業再生等が必要なお客さまへのサポート

経営改善が必要なお客さまに対し、ビジネスマッチングや技術開発支援等のサポートを行ったほか、中小企業金融円滑化法の趣旨を踏まえ、お客さまの状況に応じて、貸出条件の変更のご相談への対応や再生計画策定のお手伝い等を行いました。

事業再生が必要なお客さまに対しては、お客さまの状況に応じて、デット・エクイティ・スワップ（DES）^{（注4）}やデット・デット・スワップ（DDS）^{（注5）}の活用、中小企業再生支援協議会や整理回収機構（RC C）等の外部機関を活用した事業再生支援を行いました。

（注4）債務の圧縮のため、既存の貸出債権の一部を当該取引先に対する株式に振り替えること。

（注5）既存の貸出債権を他の債権よりも弁済順位が劣後する債権（劣後ローン）へと変更すること。劣後ローンのうち一定の要件を満たすものは「資本的劣後ローン」と呼ばれ、銀行の自己査定上、資本とみなされるため、債務者にとっては新規融資を受けやすくなる等のメリットがあります。

経営改善支援取組み先のうち債務者区分がランクアップした先、再生計画を策定した先

（平成22年4月～平成23年3月）

期初債務者数	経営改善支援取組み先				
		うち期末に債務者区分がランクアップした先		うち再生計画を策定した先	
		先数	ランクアップ率	先数	策定率
1,250,774先 (1,144,035先)	24,856先 (21,036先)	1,588先 (2,077先)	6.3% (9.9%)	15,461先 (10,631先)	62.2% (50.5%)

（※括弧内は前年度の計数）

DES・DDSの実績（平成22年度中）

	DES	DDS	
			うち資本的劣後ローン
実績	95.4億円 (97.9億円)	157.8億円 (182.0億円)	129.7億円 (143.8億円)

（※括弧内は前年度の計数）

貸付条件の変更の申込みを受けた債権（平成21年12月4日からの累積件数・金額）

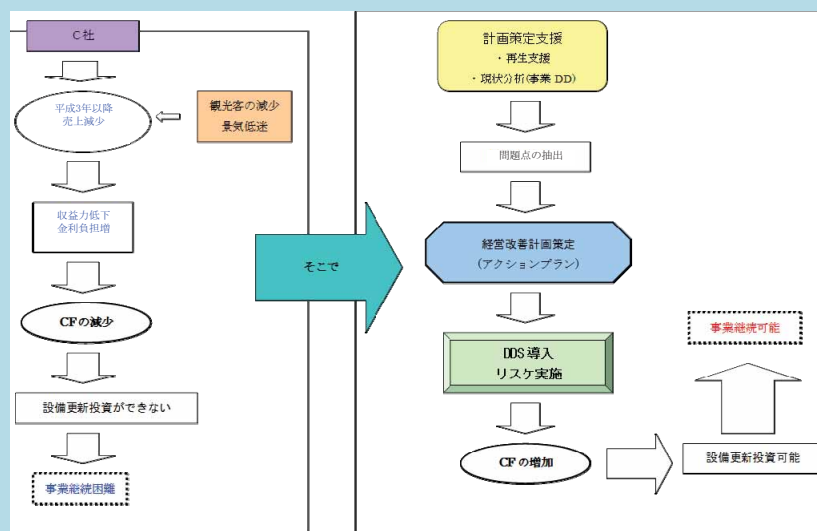
		平成22年 6月末	平成22年 9月末	平成22年 12月末	平成23年 3月末	（参考）平成 23年9月末
中小企業 者	債権数	26.2万件	37.1万件	48.1万件	60.0万件	81.7万件
	債権額	76千億円	110千億円	141千億円	176千億円	241千億円
住宅ロー ン借入者	債権数	3.0万件	3.9万件	4.7万件	5.6万件	7.3万件
	債権額	4千億円	6千億円	7千億円	8千億円	11千億円

＜DDSの活用による経営改善の支援＞

【大分銀行（大分県）】

- 大分銀行は、お取引先C社が、観光客の減少や景気低迷などの経営環境の悪化により収益力が低下し、設備更新投資が実施できず、事業継続が困難となる可能性があったことから、DDSの活用を含めた抜本的な再生計画の策定支援等を行いました。
- 具体的には、RCCの再生支援スキームを活用し、RCCと再生計画の検証や金融機関調整に関する業務委託契約を結んだうえ、監査法人とタイアップして事業計画策定支援を行うと同時に、メイン行として他の金融機関との調整等を行いました。
- 同社は、DDSの活用と弁済期間の変更により債務負担の軽減を行った結果、設備更新投資の実施により、事業継続が可能となりました。

経営改善スキーム



＜ビジネスマッチングによる経営課題の解決支援＞

【七十七銀行（宮城県）】

- 七十七銀行は、肥料・培養土を製造・販売している取引先D社が、在庫管理が徹底されていないことで資金繰りが繁忙であることを把握し、同社に在庫管理を中心とした財務面の指導を行うとともに、在庫の入出庫を一体管理できるシステムの導入を提案し、システム開発を行うE社とのビジネスマッチングを支援しました。
- その結果、D社は経営管理を強化することができ、また、システム化が図られたことで、精緻な在庫管理が可能となり、同在庫を担保としたABLも実現しました。

＜ビジネスマッチングによる規格外野菜の販路開拓支援＞

【武蔵野銀行（埼玉県）】

- 武蔵野銀行は、農業生産法人F社の相談を受け、同社の抱える課題（①販売先の多角化、②規格外野菜の取扱い）解決のため、既存のルート以外の仕入れ先を検討していたコンビニ向けサラダ製造会社G社とのマッチングを行いました。
- その結果、F社にとっては販売先の多角化、規格外野菜の販路開拓の成功、G社にとっては仕入れ先の多様化、規格外野菜の取扱いによる仕入れコストの低下につなげることができました。

④事業承継を望まれるお客さまへのサポート

事業承継を望まれるお客さまに対し、事業承継において課題となる経営権の集約や自社株の移転等に関するコンサルティングの実施等の相続対策支援、企業・事業部門の譲渡を望まれるお客さまへのM&Aのマッチング支援等を行いました。

また、専門家を講師に招いての事業承継対策に関するセミナーや、経営者としての心構えや法務・税務等について学ぶ後継者向けの講座等も開催しました。

<外部機関と連携した事業承継M&Aの取組み>

【山口銀行（山口県）】

- 山口銀行は、ふぐの水産加工業者H社より、後継者不在等の理由からM&Aによる事業承継の相談を受けたため、全国規模でM&Aのマッチングを実施している日本M&Aセンターと連携して対象先を探したところ、東海地方のうなぎの水産加工業者I社が冬場の売上げを確保したいとのニーズを持っていることが分かり、両社のマッチングを行いました。
- その結果、H社はM&Aによる円滑な事業承継を実現することができ、I社は冬場の売上げの確保を実現することができました。

<中小企業の次世代経営者育成の取組み>

【静岡銀行（静岡県）】

- 静岡銀行は、平成19年に次世代経営者塾「Shizuginship」を発足し、若手経営者や後継者を対象にした会員制サービスを提供することで、企業経営に必要な知識やノウハウの取得、会員同士の人脈形成に結び付くような取組みを行っています。
- 著名講師を招いた講演会や様々なテーマの勉強会、意見交換会等を実施し、会員に対する経営情報の提供等を行っています。また、本会を通じて知り合った会員同士が本会以外にも自主的に勉強会を開催するなど、自己啓発意欲の醸成および人脈形成にも寄与しています。



<中小企業の次世代経営者育成の取組み>

【千葉興業銀行（千葉県）】

- 千葉興業銀行は、地元経済を支えるオーナー企業の後継者の育成を目的として、次世代経営者の会である「経営塾」を運営しています。同塾では、経営者の見識や能力を向上させるためのカリキュラムの提供を行っており、具体的には、「事業計画書」の作成・法務・労務・リスク管理等の実務に関する勉強会や、先輩経営者の講演会・企業視察会・海外視察会等を開催しています。
- 平成16年から取り組んでいる本塾は、現在4期生（塾は2年間カリキュラム）が活動中で、本塾を終了した塾生同士の会「卒業生の会」も同行で運営し、塾生同士の人脈・ネットワーク構築による新しいビジネスチャンス提供の場となっています。

(2) 地域の面的再生への積極的な参画

地方銀行には、地域全体の活性化や持続的な成長を視野に入れた、地域の面的再生に向けた取組みが期待されていると認識しております。

このようなご期待に応えるべく、地方公共団体・地元大学等外部機関と連携による地域活性化を目的とした協議会の設立や、観光産業・地場産業の活性化支援など様々な取組みを行っております。

<地域活性化を担うNPOを支援する取組み>

【三重銀行（三重県）】

- 三重銀行は、地域通貨を研究していた際、地域通貨の発行に携わる地元NPOと出会い、NPOの地域活性化の担い手としての高い可能性を認識しました。
- 同行でNPOを応援する手段を検討する中で、NPO団体が国や自治体等から助成金等の交付を受けるまでのつなぎ資金として利用いただく「NPOローン」、子育て支援や環境保全など活動分野を限定してNPO団体を募集して総額1百万円を寄付する「NPOサポートファンド」を開発しました。
- NPO団体の中には、事業遂行の意欲を持ちながら、資金調達の手段がなく、思うように活動できない団体もありますが、これらの取組みにより、NPO団体の期待に応えることができるようになりました。



< 林業等の地域産業活性化および森林や地球環境の保全をめざすプロジェクトの支援 >

【南都銀行（奈良県）】

- 「Yoshino Heart プロジェクト」は、奈良県吉野産の木材製品に冠する「Yoshino Heart」ブランドの普及および大都市と吉野地域との情報共有を通じて、吉野材の需要を促進することにより、吉野地域の林業関連産業の活性化および森林の整備とそれによるCO₂吸収量の増加を目指すもので、その収益の一部はNPO法人を通じて植樹や間伐など吉野地域の森林整備に役立てるものです。
- 南都銀行は、「Yoshino Heart」製品の活用のほか、木材需要拡大に向けた新たな木製品の開発にかかる地方公共団体・商工会等への協力依頼、同プロジェクトと地域の事業者のマッチング支援、NPOの活動支援等を展開しています。
- また、「吉野材を使った“暮らしの道具”デザインコンペ」を開催し、入選作品の商品化の支援を行っています。



暮らしの道具「デザインコンペ」最優秀作品「割り鉛筆」



「ぐらぐら積み」(知育玩具)



勧誘物品に使用の木の紙「きのかみ」

3. 東日本大震災にかかる取組み

平成23年3月11日の東日本大震災の発生に伴い、地方銀行各行は、被災地における円滑な金融機能の提供をはじめ、日本各地で直接的・間接的に被害を受けられた多くのお取引先の支援に取り組んでおります。

各行の取組みを支援するため、地方銀行界では、地方銀行のネットワークを活かし、様々な取組みを行っております。

○被災された方への取引銀行以外での現金代理払戻し、紛失した通帳等の再発行の取次ぎ

被災された方が各地の地方銀行の営業エリア外へ避難された状況を踏まえ、通帳、お届け印をお持ちでない場合でも本人確認ができる場合には、取引銀行以外の銀行の営業店でも預金の現金払戻しを受けられる措置を震災発生後いち早く行いました。

また、一部の銀行では、被災により通帳等を紛失されたお客さまより再発

行の申出があった場合に、取引銀行以外の銀行の営業店でも再発行した通帳等を受け取ることができる取扱いを行っております。

○被災地銀行への救援物資の提供、被災地への義援金の寄贈

地方銀行各行から救援物資の提供を受け、全国地方銀行協会を經由して被災地銀行へ救援物資を提供いたしました。

また、被災地の復興を支援する観点から、日本赤十字社や共同募金会、被災地の地方自治体等に地銀全体で総額 17 億 3,981 万円（平成 23 年 3 月 31 日現在）の義援金の寄贈をいたしました。

○被災地の産品購入・観光地利用に関するカタログやパンフレットの地方銀行行員への配布

地方銀行界として被災地を支援する取組みの一環として、全国地方銀行協会を通じ、被災地の地方銀行、地方自治体、観光協会等が作成した被災地の産品・観光地の購入・利用に関するカタログ・パンフレット等を地方銀行各行に配布し、行員に対し利用の呼びかけを行いました。

以 上

国民のニーズに合った金融サービスの提供

全国労働金庫協会

当協会は、金融審議会「在り方」WGの3つの視点のうち、主に「国民のニーズに合った金融サービスの提供」に関して、以下のとおり情報提供を致します。

1. 基本的な問題意識

- (1) 完全失業率がこの数年4～5%前後で高止まりし、非正規雇用の割合が2010年平均で34.3%に達するなど、労働者の生活基盤はますます不安定化しています。また、生活保護被保護人員が2011年10月には207万人に達するなど、生活に困窮する人の増加が続いています。一方で、働き方に関する意識の変化により、SOHO、在宅勤務等、独立性の高い働き方が注目されています。このような状況下では、失業時の一時的なつなぎ資金、職業訓練中の生活資金、生業を営むための立ち上げ資金など、労働者の生活を支援するための資金ニーズが幅広く発生すると思われまます。
- (2) 特定非営利活動法人（NPO法人）の認証数が44,291団体に達していることに見られるように、「新しい公共」の担い手として、NPOやソーシャルビジネスが数多く出現しています。今後、これら事業体が成長する上では、発展段階に応じた投融資が欠かせません。
- (3) このように、国民を取り巻く現状を見れば、上記のような金融ニーズが数多く存在すると考えられます。我が国金融業が必要に応じて専門機関（信用生協、NPOバンク、市民ファンド等）と連携してこれらのニーズにこたえることは、国民が抱える生活上の課題の解決に寄与するとともに、地域経済における金融機能の向上にも寄与するものと考えます。

2. 労働金庫の取り組み

上記の問題意識に沿った労働金庫業態の取り組みとして、以下の6点をご紹介します。

(1) 勤労者生活資金特別融資制度

この融資制度は、勤務先の業績悪化などにより、収入の減少や退職を余儀なくされた方を対象に、労働金庫ローンの返済条件緩和や、他金融機関からの借り換え対応などで生活を支援するもので、1998年より開始しました。

(2) 離職者支援等の各種融資制度

派遣切り等による離職者や職業訓練中の方を支援するため、労働金庫では厚生労働省との提携により、以下の4種の融資制度を設けています。

名 称	制度概要	開始日（終了日）
就職安定資 金融資	生活・就労に困難を抱えている層に対して、住居関係費用や生活・就職活動費などを低利（金利 1.0%+保証料 0.5%=1.5%）で融資する。	2008年12月22日 （2011年3月末終了）
訓練・生活支 援資金融資	雇用保険を受給できない失業者に対して資金を融資し、緊急人材育成支援事業における職業訓練中の生活の維持を図る。	2009年8月3日 （2011年9月末で新規資格認定を終了） ※求職者支援資金融資に制度移行
技能者育成 資金融資	職業能力開発総合大学校及び公共職業能力開発施設を行う職業訓練を受けることが困難な訓練生のうち、推薦のあった者に有利子、無担保で融資し、職業訓練を受けることを容易にする。	2011年5月16日 （継続中） ※2011年度分受付は終了
求職者支援 資金融資	厚生労働省が実施する「求職者支援制度」に規定する訓練を受ける対象者のうち、訓練受講中の生活費が各月毎の給付金のみでは不足する者に対し、生活に必要な資金を貸し付け、生活の安定を図りながら円滑な職業訓練、再就職を支援する。	2011年10月1日 （継続中）

（3）生活応援運動

生活応援運動と称し、勤労者の生活のうち「お金」にまつわる諸問題を、勤労者のための金融機関である労働金庫が、会員労働組合との連携のもとで、情報を提供し、相談に乗り、具体的な提案・アドバイスを行う運動を行っています。

具体的には、①生活改善（多重債務相談を行い、現に金銭面で生活に困窮している勤労者の生活を労金融資または法的措置等による解決により改善する）、②生活防衛（マネートラブルに陥らないための金融・消費者セミナーなど啓発活動の実施、および高金利融資からの借換えなど労金の低金利商品の利用を進めて生活を防衛する）、③生活設計（ライフステージに合わせた健全で計画的な金融サービスの利用を提案・啓発・推進することにより、健全な生活を設計する）の3つの取り組みを行っています。

（4）NPO事業サポートローン

金融界初のNPO法人向け融資制度であるNPO事業サポートローンは2000年4月に3労働金庫で取り扱いを開始したもので、現在では全国に13あるすべての労働金庫で取り扱っています。

『新しい公共』円卓会議における提案と制度化等に向けた政府の対応（2010年6月4日）でも、労働金庫は信用金庫やNPOバンクと並び、NPO向け融資の担い手と評価されているところです。

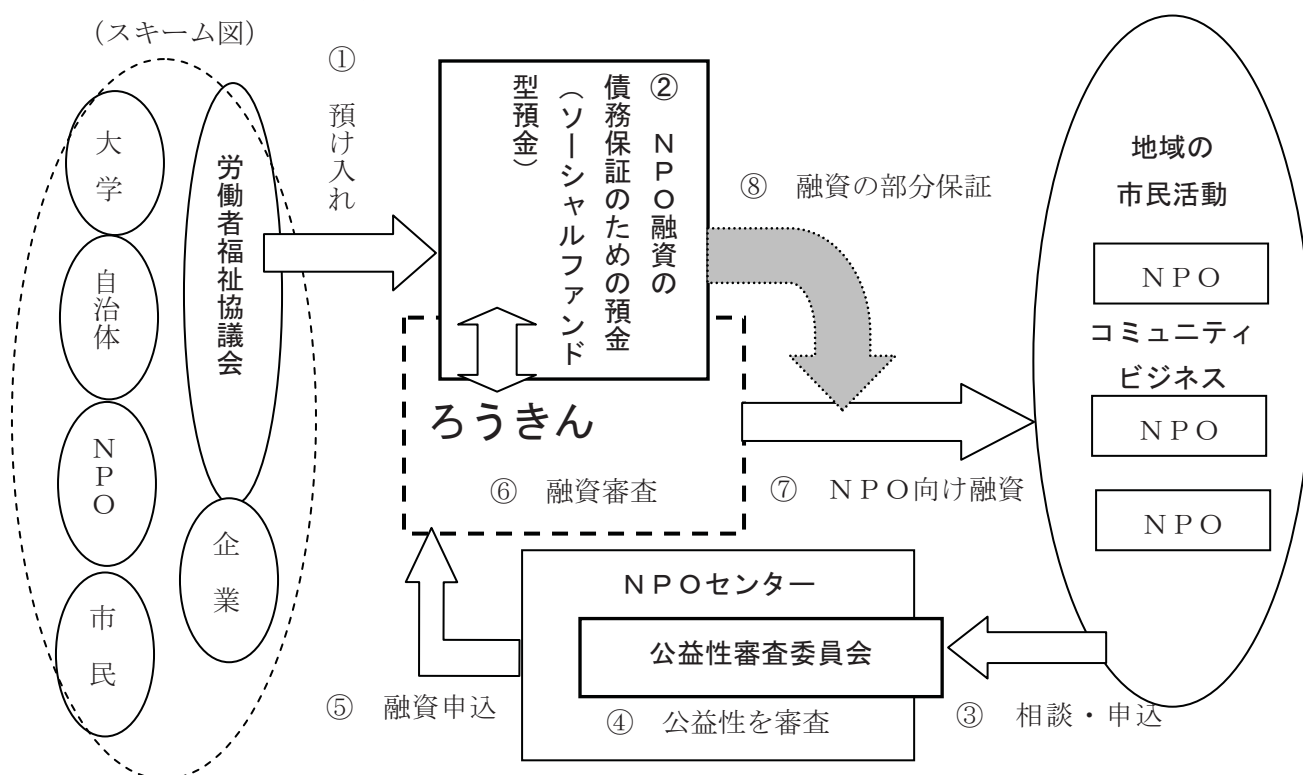
図表 NPO事業サポートローンの主な制度概要（2011年4月1日現在）

対象団体	①金庫の事業地域内に主たる事務所を置くNPO法人であること。 ②法人格取得前も含め2～3年以上の活動実績があること。
資金用途	つなぎ資金、運転資金、設備資金（創業資金は不可）
融資限度額	無担保：500万円（一部2,000万円、つなぎ資金や国・自治体の指定事業等の場合は例外にする金庫もある） 有担保：担保評価の範囲内で、3,000～5,000万円とする金庫が多い。（担保評価の範囲内であれば特に上限を設けない金庫もある）
金利（年）	つなぎ資金：1.10%～3.175% その他：1.975～3.675%
返済期間	手形貸付：1年、証書貸付：5～7年（不動産取得の場合は15～20年）
保証人	個人連帯保証人3名以上（多くの場合うち1名は法人代表者）が原則。

※制度の細部は労働金庫により異なります。

（5）市民活動応援提携融資制度

（スキーム図）



この制度は1つの労働金庫で2005年12月にスタートしました。事業プランの公益性審査を経た地域内のNPO法人に対して、最高500万円を融資します。特徴として、①労働

者福祉協議会が労働金庫に担保預金を差し入れることで担保預金額の 5 倍の融資枠を設定してリスクを分散し、②NPOセンター内に設置する「公益性審査委員会」による事業プランの公益性審査が「目利き」能力を補完することがあげられます。この仕組みにより、NPO法人の金融ニーズに対し、労働金庫は創業資金への対応、金利の引き下げ、必要な保証人数の削減など、より柔軟な対応を行うことが可能となっています。

(6) NPOバンク等との連携

労働金庫業態とNPOバンク等との主な提携事例としては、以下のものがあげられます。

- ・ NPOバンクへの寄附
- ・ NPOバンクの運営に係るアドバイス、支援
- ・ 信用生協への融資
- ・ 審査ノウハウの提供

以上

金融審議会 我が国金融業の中長期的な在り方に関するワーキング・グループの検討項目「地域経済における金融機能の向上」に対する第二地銀協地銀における取組み等について

平成 24 年 2 月

社団法人 第二地方銀行協会

1. 地域金融機関の課題等

(1) 地域経済の状況

- 日本経済は、東日本大震災の影響や欧州債務問題の深刻化等を背景とした円高の影響等を受け、景気の下振れが懸念されている。
- こうした中、地方経済についても、長引くデフレや厳しい雇用情勢の下、一段と厳しさを増している。
- 例えば、個人消費については、厳しい雇用・所得環境を反映し、引続き盛り上がりや欠いている。また、設備投資についても、内需不振、円高等から海外進出志向の高まりにより、私ども会員行の貸出には全く結びついていないのが現状である。
- こうした点を踏まえると、地方経済は、持ち直しや回復というにはまだ程遠い状況である。

(2) 地域金融機関が果たすべき役割

- 地域金融機関が果たすべき役割を機能別に整理すると以下のとおり。
- また、東日本大震災による被災地の復興・活性化に向けた取組みが今後本格化する中、地域金融機関がそこで果たすべき役割も大きいといえよう。

[資金仲介機能]

- ・ 地域の中小企業や個人等に対する円滑な資金供給

[コーディネーター機能]

- ・ 地方公共団体、商工団体、大学等との一層の連携強化
- ・ 地域の活性化ビジョン策定における、地域特性や産業構造を踏まえた助言
- ・ 海外進出など新たな事業展開に向けた情報提供や助言の実施

[コンサルティング機能・経営支援機能]

- ・ 事業承継等による後継者確保支援
- ・ ビジネスマッチングなどによる販路開拓支援
- ・ 地場製品のブランド化支援
- ・ 経営改善が必要な顧客に対する貸付条件の変更、経営再建計画の策定支援

〔情報発信機能〕

- ・ 補助金や制度融資等の各種支援制度の周知
- ・ 地域金融機関が有するネットワークを通じた商店街等への危機意識の喚起

2. 個別金融機関の取組み

- 上記で整理した「地域金融機関が果たすべき役割」について、会員行の取組み事例の一端を以下のとおり紹介する。

〔資金仲介機能〕 成長基盤強化対象分野に対する資金供給

○成長基盤強化対象分野に対する支援を通じた地域活性化

【動機（経緯）】

- ・ 日本銀行の新貸出制度「成長基盤強化を支援するための資金供給」の発表（平成22年6月）に伴い、「成長基盤強化・支援対応プログラム」を制定し、今後、成長が見込まれる新たな産業分野の育成、産業の付加価値化の支援を展開

【取組み内容】

- ①成長基盤強化・支援対応プログラムの制定（平成22年6月）
 - ・ 成長基盤強化対象分野に対して融資支援を展開
 - ・ 農業分野において、農業者向け新融資商品「日本政策金融公庫信用補完付く農業の底力」の取扱いを開始
- ②営業推進および取引先へのニーズ対応
 - ・ 取引先のニーズをサポートするため、専担の「成長分野戦略支援チーム」を営業部門に設置
 - ・ 成長分野に対する審査能力・目利き力の向上を図るため、同分野の専担者を融資部門に設置
 - ・ 県の農林水産部主催の「農商工連携ビジネスフェア」に初出展し、農業関連の取引先拡大を推進

〔コーディネーター機能〕 地方公共団体、商工団体、大学等との一層の連携強化

○大学発ベンチャーの支援

【動機（経緯）】

- ・ 市の外郭団体から「大学発ベンチャー・ビジネス・グランプリ」への協賛依頼を機に、大学発ベンチャーの支援を実施

【取組み内容】

- ・ 市および市の外郭団体が主催する大学発ベンチャービジネスプラングランプリ事業へ協賛。当事業は、大学で開発された事業を基にしたベンチャー企業などから独創性あるビジネスプランを発掘し、新しい産業の芽を育てることが目的

○後継者不在や自社株式の後継者への移転で悩む企業に対する支援

【動機（経緯）】

- ・ 主にオーナー経営者が保有する自社株式の後継者への移転に向けた総合的なサポートを開始し、提案件数や実行件数は、毎年増加傾向で推移
- ・ また、後継者不在企業の解決手法の1つとして、M&A業務にも取り組み中

【取組み内容】

- ・ 親族や社員で後継者はいるが、オーナー経営者が保有する株式移転について悩んでいる取引先企業に対し、営業店と本部が連携し、オーダーメイドの提案書を作成し、株式移転についてのサポートを実施。また、提携コンサルティング会社の紹介等のサポートを行った。
- ・ 後継者不在の取引先企業に対し、M&Aによる出口戦略の可能性の相談を実施
- ・ 事業承継に関する顧客向けセミナーを開催
 - ① 後継者育成セミナー
 - ② M&Aセミナー（近隣他行と共同）

○ビジネスマッチング業務の活用による提供サービスの多様化

【動機（経緯）】

- ・ ビジネスマッチング業務は、「取引先同士のマッチング」や、「上場企業の経営支援サービスと取引先企業のマッチング」を図るサービス
- ・ 「全銀e-ビジネスマーケット」の取扱いを平成22年4月よりスタート
- ・ 近隣他行との共同により、商談会を国内で実施

【取組み内容】

- ・ 取引先同士のマッチングを希望する取引先をイントラネット上のシステムに登録し、営業店が商談の設定に係るサービスを提供
- ・ 「ビジネス商談会」をこれまで同様、近隣他行と共同で平成23年9月に実施。当商談会は、エントリー企業が登録したニーズや商談の申込みを事前に事務局でアレンジし、具体的な商談をセッティングするのが特徴

3. 業界としての貢献等

(1) 業界としての取組み

当業界では、資金仲介機能に加え、販路拡大や成長分野の開拓支援等について、コンサルティング機能の発揮に努め、中小企業支援または地域・経済の

活性化の役割を果たすことに鋭意取り組んでいる。

また、海外進出支援についても、海外の金融機関との提携強化に向けた検討や、現地への視察団の派遣等による現地情報の提供等に取り組んでいる。

(2) 課題等

当業界では、このような取り組みを引き続き強化することとするが、以下のような点から、個々の金融機関・業界としての取り組みには限界があることから、地域・経済の活性化等については、国や地方公共団体を中心とした政策的な支援をお願いしたい。

- ・ コンサルティング機能の発揮にあたっては、金融分野以外のノウハウの蓄積、それに係る人材の育成には相当の時間がかかるため、外部の専門家の知識に依存せざるを得ないということもあり、スピード感を持った取引先支援が出来ていないといった課題がある。
- ・ 海外進出支援については、企業は、現地の一般的な情報では満足せず、より個別、具体的な助言を求めている。従って、これに応じようとするれば相当な経営資源を投入せざるを得ないが、そのコストを回収できるだけの取引の維持・拡大が望めるのか、海外進出を支援した結果、地元が空洞化するだけではないのか、といった悩みがある。
- ・ 金融機関には、中小企業支援または地域・経済の活性化の役割が求められる一方、収益力の強化、自己資本の充実も重要となっており、この両立に苦勞している。金融機関が条件変更に応じ、コンサルティング機能を発揮すれば、中小企業の業況が回復し、地域も活性化するのであれば好ましいが、実際は、金融機関は万能ではなく、出来ることは限られている。

以 上

国民のニーズに合った金融サービスの提供

我が国金融業の中長期的なあり方についての考え方と問題意識

我が国が直面する①東日本大震災からの復旧・復興、②産業構造の転換と少子高齢化の進行、③財政悪化と社会保障制度の限界等といった課題を乗り越え、新たな経済成長の発展と今後の国民生活における豊かさの維持・向上を両立させていくためには、リスクキャピタルの活用が不可欠と考ええる。またリスクキャピタルを有効活用するためには、今後より一層、若い年代からいかに投資についての考えを深め、国民一人一人がある程度のリスクを認識しつつ資産形成を行うかが重要であり、多くの国民に証券市場に目を向けていただく必要があるであろう。

業界としての取組み

市場仲介者と投資家のより強い信頼関係構築への取組み

- 顧客からのより一層の信頼確保
 - 高い倫理観とプロフェッショナル意識を持った営業員育成のための研修の実施
- 金融リテラシーの向上
 - 金融・証券教育の支援のためのより一層の推進体制の構築

国民の資産形成を適切にサポートする市場基盤整備への取組み

- 少子高齢化に応じた新たな証券税制の構築
 - 今後の我が国の社会構造の変化等を見据えた、中長期的な観点からのあるべき証券税制の検討

投資家がより一層信頼できる投資環境の整備・充実への取組み

- 未公開株や社債を用いた詐欺の未然防止
 - 証券外務員が、外部からも有資格者と判別できる仕組みの検討
- 不正取引の排除
 - インサイダー取引の未然防止に向けた継続的取組みと、公募増資に関連した不正な取引への対応

- 本協会の広報活動のあり方の見直し
 - 一元的で、真に協会員と本協会にとって効果のある広報体制の構築

1. 行動規範委員会による協会員の倫理意識向上への検討を踏まえた研修計画の策定
2. プロフェッショナルとしての責任感や顧客重視のマインドを醸成する研修内容の工夫と実施
3. 金融・証券教育支援委員会による金融・証券教育のあるべき姿・到達目標の検討
4. 国民各層の世代、知識又は経験に応じた金融リテラシー向上への支援の推進
5. 学校教育における学習指導要領の拡充、社会科学以外の時間の活用等、教育現場への働きかけ

6. 金融所得課税の一体化の推進や、少額投資による資産形成を適切にサポートする税制優遇制度の創設に向けた検討

7. 詐欺未然防止に向けた周知・広報の徹底(コールセンター、リーフレット及び消費生活センターとの連携等)並びにマスメディア及び地域コミュニティ誌への掲載等の実施)
8. 証券外務員が外部からも有資格者と判別できる仕組みの検討
9. 上場会社の役員等による不正取引の未然防止への継続的な取組み(J-IRISS登録促進等)
10. 増資公表前の情報管理体制の徹底、増資公表後の空売りに係る規制等への対応

11. インターネットの有効活用やマスメディアとの対話の促進
12. 協会員各社の苦情処理体制等周知への支援など積極的な情報発信への取組み
13. インベスター・アラート等の活用

個別証券会社の取り組み

	項目	内容
A 社	インパクト・インベストメント ～投資を通じた社会貢献～	<p>(インパクト・インベストメントとは)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経済的な利益を追求すると同時に、貧困や環境などの社会的な課題に対して解決を図る投資のことであり、より積極的に『社会にインパクトを与える』ことに主眼を置くものである。 (インパクト・インベストメントへの関心が高まっている背景) ・ インパクト・インベストメントの対象の多くが途上国であり、投資利益を得ながら貧困層支援に貢献できる点が、「do well by doing good (良いことをしながら良い運用をしたい)」と考える投資家にとって大きな魅力となっておりと考えられる。 (具体的な取り組み) ・ これまで、ワクチン債、マイクロファイナンス・ボンド、グリーン世銀債、ウォーター・ボンドなど、日本にも社会貢献投資の動きを広めるべく、インパクト・インベストメント商品の開発・販売に積極的に取り組んでいる。
B 社	幅広い世代を対象とした金融・経済教育への取り組み	<p>(学習教材の寄贈)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 小学生向け金融経済教材（児童用テキストと先生向け指導書の手引き）、中学生向け社会科学の副教材等の学習教材を製作し、小学校、中学校及び公立図書館に寄贈している。 (講座の提供) ・ 国内外の大学に金融教育講座を、地域コミュニティや職場等での「生涯学習の場」に金融・証券知識の学習講座を、提供している。 (教育プログラムの実施) ・ 小学生向け出張授業の実施、中学校教職員向けセミナーの実施、株式学習コンテンツへの協賛、高等学校における金融・ファイナンス教育の開催を行っている。 (インターネットの運営) ・ 広く一般に、経済・金融に対する関心、理解を深めてもらうために、経済学習サイトを運営している。

「我が国金融業の国際競争力の強化」に関して

社団法人 日本損害保険協会

<基本的な考え方>

- 日本の損害保険会社の海外展開は、従来は主としてホールセール・ビジネスを中心に、本邦企業の海外進出に付随する形で展開し、収益構造も国内部門が主体であった。しかし、今日では国内市場が伸び悩む一方で、海外の保険市場では新興国、とりわけ中国、インドがその規模を飛躍的に拡大するなど市場環境が大きく変化している。
- 上記の市場環境の変化を受け、日本の損害保険会社にとって海外保険事業は以下の観点から極めて重要になっている。
 - ・成長機会の追求
新興国等海外保険市場の高い成長性の取り込み
 - ・リスクの分散
自然災害等のリスク集中を分散する効果と、それによる利益水準の安定化
 - ・日系企業の海外進出への対応
生産、販売、投資それぞれにおいて一層のグローバル化が進む日系企業への対応

<個別の取り組み>

- 海外については、大手損害保険グループを中心に内部成長と M&A を組み合わせた事業戦略を策定している。新規参入が相対的に容易な事業分野や、高格付や豊富なリスク引受能力といった強みが生かせる事業分野については、内部成長を主とする戦略を、買収先の事業基盤や強みを活用することができる事業分野については、M&A を重要な選択肢として活用している（別表 1 ご参照）。

<課題と施策の方向性>

- 日系金融機関が海外進出先で真に現地の主要ローカルプレイヤーや欧米系のグローバルプレイヤーと伍して闘うための競争力を持つには、ブランド力の強化と人材の確保、グローバルな人事制度の導入等が課題となっている。
本邦損害保険会社の海外保険事業は、従来、海外進出を行っている日系企業に対する支援を中心に事業を拡大してきた経緯があるため、進出先におけるローカル企業や一般消費者に対するブランドの浸透度という点では、本邦の大手メーカー等と比べると未だ低い水準にとどまっている。加えて、例えば、アジア等において何十年も前から地道にブランド力向上に注力してきた欧米勢との対比でも、本邦の損害保険会社は相対的に後塵を拝している状況にあると考えられる。
また、進出先においてリテール・ビジネスを展開するにあたり、現地市場に詳しい人材やネットワークのあるローカル・スタッフの存在が不可欠であるが、我が国の損害保険会社は、現地での知名度の低さが採用活動で苦戦する一因となっている。
- 日本と進出先の規制内容や監督方針には大きな隔たりがあり、規制の遵守状況についてもばらつきが見られるケースがある。このような状況が本邦の損害保険会社が進出先でビジネスを行う上での障害となっている（別表 2 ご参照）。

<業界としての課題解決策>

- 現地市場における競争力の向上と優秀な人材の確保に向けては、各国における広報活動やCSR 活動等を通じて地道にブランド力の向上に努めているが、ブランドの浸透度向上にはかなりの時間を要するため、迅速にこれらの課題に対処するために M&A をあわせて活用している。
- 現地当局と連携の上、発展途上国における保険の普及促進に向けて、例えば以下のような取り組みを通じて日本及び日本の保険会社がそれぞれの国の保険インフラ整備に貢献することが、本邦の保険会社のプレゼンス向上や、ブランド力向上にも寄与すると考えられる。
 - ・自動車賠償責任保険制度の未整備な国（例えばインドネシア等）における同様の整備に向けた取り組み
 - ・国民の保険に対する意識の低さや損害査定網が未整備であること等により、保険の普及が遅れている発展途上国におけるインフラ整備策の一環としてのインデックス型保険（例えば天候保険等）の普及促進に向けた取り組み
 - ・発展途上国における巨大災害保険制度（例えば日本の地震保険制度や米国の洪水保険制度等）設立に向けた取り組み
- 日本と進出先の規制内容や監督方針の相違については、世界的に規制や監督が統一化の流れにある中で、日本が特に新興国市場における規制監督の標準化に貢献することを通じて、問題の解決に繋げることが出来るのではないかと考えられる。

(別表 1) 本邦損害保険会社による近年の海外保険会社買収事例一覧

年	月	買収会社等	被買収会社等
2004	9	三井住友海上	英国アヴィヴァ社のアジア損保事業の買収
2005	4	三井住友海上	台湾の明台社を買収
2007	6	東京海上日動	シンガポール・マレーシアで生損保事業を展開しているアジアジェネラルホールディングスリミテッド (Asia General Holdings, Limited) を買収
2008	3	東京海上日動	英国ロイズキルン社の買収
2008	12	東京海上日動	米国損害保険グループ フィラデルフィア・コンソリディエイト社の買収
2009	7	損保ジャパン	ブラジル保険会社マリチマ社 (Maritima Seguros) の株式取得
2010	5	損保ジャパン	シンガポール損害保険会社テネット社 (Tenet Insurance) の買収
2010	6	損保ジャパン	トルコ保険会社フィバシゴルタ社 (Fiba Sigorta Anonim Sirketi) の株式取得
2010	6	三井住友海上	マレーシア保険会社ホンレオン社の損保事業の三井住友海上現地法人への事業移転 (移転後出資比率 70%)、同社の生保事業への出資 (出資比率 30%)
2011	5	三井住友海上	インドネシア保険会社シナルマス生保社 (PT Asuransi Jiwa sinarmas) の株式取得
2011	6	損保ジャパン	マレーシア損害保険会社 (Berjaya Sampo Insurance) の株式買い増し
2011	12	東京海上日動	米国損害保険グループ デルファイ社の買収

(別表 2) 障害となっている規制の例

外国保険会社への差別的な規制
例えば、中国においては外国保険会社の営業地域の制限や支店認可基準のあいまいさ、外資に対する自賠責保険の未開放等が挙げられる。また、インド、マレーシア等の各国における外国保険会社の出資制限も問題と考えられる。
外国保険会社特有ではない障害や課題
例えば、インドにおける募集ルールの形骸化や、マレーシアにおける遵守義務のある自動車保険タリフの適正化 (長期間見直しが行われておらず収益悪化の要因となっている) 等が挙げられる。

以上

「国民のニーズに合った金融サービスの提供」に関して

社団法人 日本損害保険協会

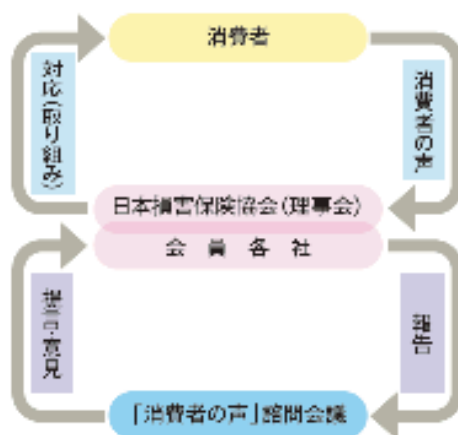
＜基本的な考え方＞

- 様々な環境変化が起こり、それに伴い消費者のニーズも多様化しているため、保険会社や主な販売者である代理店がお客様のニーズを把握し、適切な商品・サービスを提供すること、業務品質を向上させることが求められている。日本損害保険協会をはじめ、各損害保険会社もこのような要請に応えるために以下の通り取り組みを進めている。

＜個別の取り組み＞

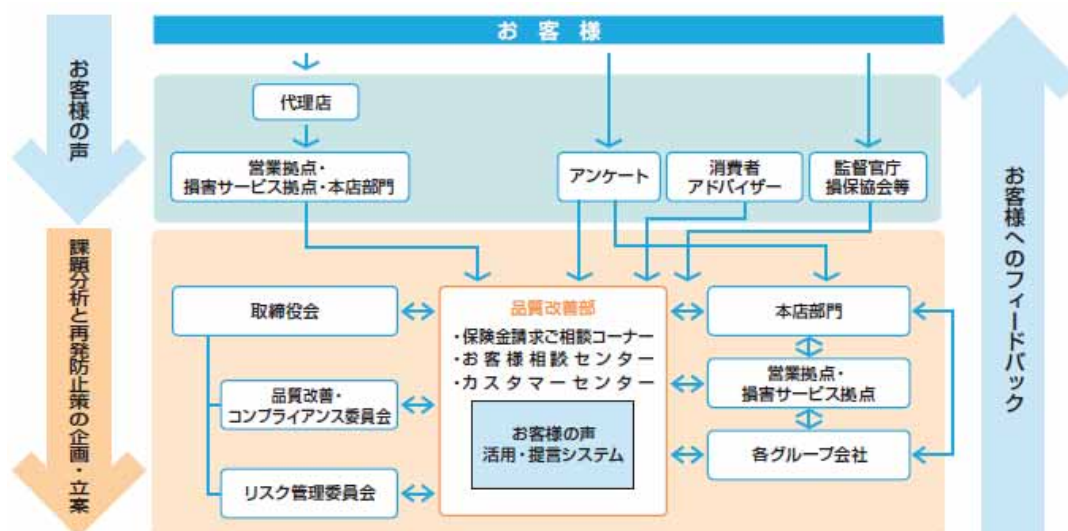
- 消費者の声を真摯にお聴きし業界全体の業務運営に反映させるために、日本損害保険協会としては「消費者の声」諮問会議を設置し、様々なルートから寄せられる消費者の声を踏まえ、業界として取り組むべき具体的な課題についての検討を行っている。
- これ以外にも、消費者に損害保険をご理解いただくために、募集人試験制度の見直しや損害保険に関する講演会等への講師派遣等の取り組みも行っている。

「日本損害保険協会におけるお客様の声を反映する仕組み」



- 各損害保険会社では、相談窓口やホームページ、お客様アンケート等を通じてお客様から直接ご要望等をお聴きする仕組みや消費者問題の専門家等からご意見をいただく仕組み等を整備している。また、寄せられたお客様の声を反映させるために、お客様の声を分析し、具体的な改善策を実践するための PDCA サイクルを構築し、商品やサービス等の改善に向けた取り組みを行っている。

「現在の協会長会社（東京海上日動）におけるお客様の声を反映する仕組み」



「現在の協会長会社（東京海上日動）における過去3年間の「お客様の声」に基づく商品・サービスの改善例」

	お客様の声	改善内容
超保険の「クレジットカード払」の新設	超保険もクレジットカードでの保険料支払を出来るようにしてほしい	2010年8月より販売している新しい超保険において「クレジットカード払」を選択できるよう改定
トータルアシスト住まいの保険の「特約限度額」の新設	借家人賠償責任補償特約の支払限度額に1,500万円や2,000万円というパターンを追加してほしい	2011年1月以降保険始期の契約より、支払限度額1,500万円、2,000万円を追加
トータルアシスト住まいの保険・企業総合保険の「クレジットカード払」の新設	トータルアシスト住まいの保険・企業総合保険でクレジットカードによる保険料の長期一時払を可能としてほしい	2011年1月以降保険始期の契約よりクレジットカードによる保険料の一時払（保険期間2年以上5年以下）を可能とするよう改定
保険約款のWeb化	毎年保険証券とともに保険約款が送付されてくるが、紙の無駄ではないか、Web化等を検討するべきではないか	地球環境保護への貢献の観点からWeb約款を新設（自動車保険・超保険：2009年7月、火災保険：2010年1月より実施）
自動車保険「事故時レッカー費用」の支払について	自動車保険「事故時レッカー費用」の支払いについて、居住地最寄りの修理工場までの搬送を対象にしてほしい	2008年7月に従来の「ロードアシスト」を、新たに「選べるロードアシスト」として改定し、1回の車両損害について10万円を限度に車両搬送費用をお支払いするよう商品内容を改善
海外旅行保険・ご請求フリーダイヤルの新設	「海外旅行保険の事故連絡窓口」をわかりやすく、つながりやすくしてほしい	従来は、お客様に全国の保険金請求窓口を案内していたが、わかりやすさ、アクセス性向上の観点から窓口を一本化し、夜間・休日も含め24時間365日のご請求に対応する「海外旅行保険・ご請求フリーダイヤル」を新設

以上