

「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」

（諮問事項）

我が国金融機関の国際競争力の強化、地域経済における金融機能の向上、更には両者があいまって我が国経済・金融業の一層の発展を図るための中長期的な課題等について検討。

（検討の視点）

- ・ 我が国における金融業の国際競争力の強化
- ・ 地域経済における金融機能の向上
- ・ 国民のニーズに合った金融サービスの提供

（これまでの活動）

上記の検討の視点から、様々な先にヒアリングを実施し、議論を深めてきた。

< ヒアリング先 >

金融機関（大手銀行、大手証券会社、地方銀行、外資系金融機関、ファンド等）、大企業、中小企業、有識者、および日本銀行など 20 余先。

< 委託調査 >

シンクタンク 2 先が、それぞれ、「我が国における金融業の国際競争力の強化」および「地域経済における金融機能の向上」についてアンケート調査を実施。

来月、調査報告を受ける予定。

< ヒアリング・討議を踏まえた中間的な整理 >

別紙 1：「中長期的な観点から見た我が国金融業の『国際競争力の強化』の検討」

別紙 2：「中長期的な観点から見た『地域経済における金融機能の向上』の検討」

別紙 3：「中長期的な観点から見た『国民のニーズに合った金融サービスの提供』の検討」

以 上

中長期的な観点から見た 我が国金融業の「国際競争力の強化」の検討

1. 検討の視点

- ◆ 我が国経済がグローバル経済の中に組み込まれていく中、我が国金融業は積極的な戦略的対応を行ってきたか？具体的には、以下2点。
 - 我が国金融業は、国際展開する我が国企業等に対して多様な金融サービスを提供することを通じて、実体経済をしっかりと支えているか？
 - 我が国金融業自身は、成長著しいアジア経済圏などにおける金融ニーズを取り込むことにより、成長産業として我が国経済をリードできているか？

(参考)「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」の冒頭部分(別紙 1)

2. ヒアリング結果

- ◆ 別紙2参照。

3. 論点(例)

- ◆ 我が国金融業には、欧米やアジアの金融機関と比較して、どのような強み／弱みがあるか？
 - 前回までの審議において指摘されてきている強み／弱み
 - 【強み】▽円貨やドル貨について、低利鞘での貸出、長期的・安定的な貸出、及び流動性危機時の資金供給
 - ▽プロジェクトファイナンスにおいても、近年、貸し手として存在感を増しており、アレンジャーを務めるケースも増加
 - ▽我が国企業との強いリレーションシップ 等
 - 【弱み】▽現地通貨による預金吸収力・貸出余力や商業銀行サービス
 - ▽グローバルな資金決済、M&A におけるフィナンシャル・アドバイザー
 - ▽海外マネーセンターでの資金調達力
 - ▽国際展開における一貫性・継続性の弱さやクロスボーダーの経営統合

の少なさ 等

⇒⇒ サービスの多様性(特に、貸出以外の手数料ビジネス)及びサービス拠点の地理的な広がりにさらなる取組みの余地

◆ 我が国金融業を取り巻く環境は現状いかなるものか？

➤ 国内外における経済・金融情勢や規制環境等

【国内】▽少子高齢化、潜在成長率の低下

▽デフレの長期化

▽民間部門での資金余剰と資金需要の低迷(豊富な預金、政府部門への資金供給)

▽円高

▽規制緩和の進展 等

【国外】アジア：▽高成長・人口増(中間層の急拡大)

▽貯蓄過剰(投資過少)の中、間接金融ニーズの重要性(直接金融は発展途上)

▽規制や金融サービス需要について国ごとに強い個別性があり、市場構造や規制の変化が速い 等

グローバル：▽クロスボーダーM&Aの進展、グローバル化する金融取引・資金決済

▽リーマン危機後における欧米金融業の相対的地位の低下

▽新しい規制環境(バーゼルⅢ等) 等

◆ 国際競争力のさらなる強化に向けた課題は何か？

➤ 金融業界全体の課題(例：2000年代初頭までの不良債権問題等)

➤ 国際展開に係る経営戦略や設備投資戦略における戦略面での課題

✓ 国際展開の在り方

—— 本部集中・出島型海外進出か、地域分散・包摂型国際展開か

➤ 国際展開に係る内部管理(PMIを含むか)や人事における管理面での課題

✓ 組織・人材をどのように管理するか

—— ローカルスタッフを含む多彩な人材からなる組織の管理

—— 人事ローテーション等

✓ 人材の採用・育成

—— 自前での育成、現地での採用

◆ 以上を踏まえ、我が国金融業にはどのような可能性があるか？

- 中長期的な国際戦略の在り方
 - ✓ ビジネス・モデル
 - グローバル・リテール
 - リージョナル・リテール＋グローバル・ホールセール
 - グローバル・ホールセール
 - その他
 - ✓ 注力する業務(ホールセール／リテール、対日系企業／現地企業)、注力する地域、及び時間軸(短期／長期)をいかに明確化すべきか？
 - これまでの「グローバル・ホールセール＋対日系企業」主体でよいか？
- 戦略実行のための個別戦術や態勢
 - ✓ 戦略面
 - ✓ 管理面
- 求められる取組み
 - ✓ 各金融機関としての取組み
 - ✓ 金融業界としての取組み
 - ✓ 金融当局さらには政府としての取組み(アジア等での地域金融協力の取組みを含む)

以 上

平成 22 年 12 月 24 日
金 融 庁

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

～ 新成長戦略の実現に向けて～

「新成長戦略 ～「元気な日本」復活のシナリオ～」(平成 22 年 6 月 18 日閣議決定)においては、「金融戦略」を 7 つの戦略分野の 1 つとして位置づけ、成長戦略における金融の 2 つの役割を掲げている。

第一の役割は、実体経済を支えることである。少子高齢化が進展し、経済の低成長が続く中、家計部門に適切な投資機会を提供し、企業等に多様な資金調達手段を提供することを通じて、金融がこれまで以上に実体経済をしっかりと支えることが求められている。

第二の役割は、金融自身が成長産業として経済をリードすることである。我が国は、1,400 兆円を超える家計部門の金融資産、高度な人材・技術、安定した司法制度等を有し、成長著しいアジア経済圏に隣接している。こうした好条件を活かし、我が国の金融業が成長産業として発展し、付加価値を高めることが求められている。

本アクションプランは、金融がこれらの 2 つの役割を十分に発揮するための環境を整備するため、金融庁として今後取り組んでいく方策について、

企業等の規模・成長段階に応じた適切な資金供給
アジアと日本とをつなぐ金融
国民が資産を安心して有効に活用できる環境整備

の 3 つの柱にまとめ、その実現に向けた道筋を示すものである。

金融庁としては、新成長戦略の実現に向けて、本アクションプランに盛り込まれた方策に迅速に取り組んでまいりたい。

これまでの主なヒアリング結果

- ◆ 基本的な印象として、伝統的な貸出業務では一定の存在感があるものの、産業界の国際展開等に、「地理的な広がり」や「サービス内容の多様性」の両面で、金融業が十分に対応しきれていない可能性があるのではないか。
 - ◇ 円を中心とした国際通貨の貸し手としての貢献は大きい
 - 低利鞘及び安定的・長期的な取引関係の維持が強み
 - 流動性危機時の資金供給者としても厚い信頼を集めている
 - ◇ 我が国企業との強いリレーションシップを活かした国際展開が見られる
 - ◇ しかし、貸出以外の手数料ビジネスにおいては、商業銀行・投資銀行業務いずれについても、取り込みきれていない需要があるほか、地域的にほとんど進出していないところも存在
 - 【取り込みきれていない潜在的な金融サービス需要】
 - [商業銀行業務] 現地支店網の整備・拡充を通じた現地通貨の預金吸収・貸出、現地通貨に係る伝統的なサービス(ファクタリングや貿易信用関連業務)、グローバルな資金決済等
 - [投資銀行業務] 国内外での M&A におけるフィナンシャル・アドバイザー、海外マネージャーでの直接資金調達等
 - ただし、プロジェクト・ファイナンスにおいては、貸し手として存在感を増しており、(海外金融機関との共同も含め)アレンジャーを務める案件も増加傾向
 - ◇ 他方、我が国金融業においても、近時、国際展開に乗り出す我が国中堅・中小企業や、海外現地における非日系企業との取引拡充を目指す動きが出てきている
 - アジア新興地域では、邦銀貸出が伸びている
 - 我が国金融業ならではの正確できめ細かいサービスの活用
 - ◇ なお、一部保険会社は、銀行業界に比べて一足早く、主として買収を通じた国際展開に着手
 - ただし、現地での知名度の低さが、リテール面での市場開拓や人材採用にてネックになっている
- ◆ グローバルに活動する海外金融機関に比べて、ハード面での拠点網・情報システム及びソフト面での情報ネットワークの整備についてさらなる取組みの余地があるか。
 - ◇ ハード・ソフト両面でグローバルなネットワークの構築が望まれると同時に、現地市場の開拓に不可欠な現地コネクションについてもさらなる取組みが必要か

- ◇ これまで、我が国金融業は、国際展開を十分な一貫性を持って戦略的・継続的に実施してこなかったきらいがあるほか、クロスボーダーな経営統合や合併に対しても必ずしも積極的ではなかった可能性
 - ただし、近年、攻めに転じられる情勢の変化を踏まえ、積極的な動きも見られる
- ◇ 世界の経済成長を牽引する新興経済圏(中国等)に地理的に隣接しているという好条件がある。その一方で、国際展開にはリスクを伴うとともにコストも大きい
 - 新興国市場においては、既に競争が激しくなっている反面で、景気過熱や不動産バブルに対する懸念も顕在化
 - 市場の規模・特性や規制の内容の変化が著しく、対応が容易ではない
- ◆ バーゼルⅢ導入等の新たな規制の影響を見極めた対応が必要か。
 - ◇ 追求する収益性水準に及ぼす影響
 - ◇ 資産規模の拡大に及ぼす影響
 - ◇ 商業銀行・投資銀行業務それぞれの業務拡大に及ぼす影響

以 上

中長期的な観点から見た 「地域経済における金融機能の向上」の検討

1. 検討の視点

- ◆ 地域においては、経済の低迷や少子高齢化が進む中、金融機関の預貸率が低下傾向を辿る一方で、着実な成長や海外進出を遂げる中堅・中小企業等も存在。

こうした中、金融機関は、顧客目線に立って、以下の課題に取り組む必要。

- 地域の中堅・中小企業の成長過程に応じて、長期のリスク性のある資金供給を含め、どのような金融機能を発揮していくか。
- 少子高齢化やグローバル化の進展に伴って高まる新たな資金やサービスへの需要に対して、どのように対応していくか。

2. ヒアリングに基づく現状評価

◆ 地域金融の現状

【需要サイド】

- 国内需要が低迷している中、中小企業の収益力・資本力は、創業時のみならず半ば恒常的に、ハイリスク・ローリターンである傾向が強い。特に地域では、経済の低迷が著しい中、都市部との経済格差も広がり、中小企業はより厳しい状況にある。
- その一方で、高い技術力を誇る中堅・中小企業が見られるほか、新たな資金需要(医療・高齢者介護、環境・バイオ、農業等)も出てきている。さらに、社会構造の変化(少子高齢化、人口減少、環境意識の高まり等)に対応した新たな街づくり(住み替え、インフラ再整備等)の必要性も生じてきている。こうした中、地域金融機関に対しては、資金供給に加え、より実践的・専門的な情報や助言が求められてきている。
- また、グローバル化等を背景に、海外に進出する中堅・中小企業も増えてきている。こうした中、地域金融機関に対しては、資金供給に加え、海外市場に関する情報や助言が求められてきている。
- 他方、個人金融サービス面では、高齢者が重要な顧客層に成長しつつある。

【供給サイド】

- 地域における地域金融機関による中小企業向け貸出は、近年、減少してきている。
 - ◇ また、中小企業向け貸出は、米国等と比べると、職員一人当たりの貸出先数が多く、また、借り手も複数先から融資を受けている状況(「薄利多売」の傾向)。

- ◇ なお、地域金融機関の貸出残高全体は増加傾向にあるものの、主に大企業・地方公共団体向け貸出や住宅ローンによるものであり、いずれも低利鞘に止まっている。
- 他方、地域金融機関においては、貸出増強による信用リスク・テイクよりも、国債等の投資による金利リスク・テイクによって、収益を拡大する傾向が見られる。
- ベンチャー・ファンドにおいては、近年、経済の低迷が続く中、早期の投資回収が求められ、創業あるいは創業直後といった初期段階での投融資が一段と低調になっている。また、投融資先の選定も、中長期的な成長性より、むしろ一時的な市場での評価に流され、特定業種に偏る傾向がある。
- 他方、政府系金融機関は、起業支援、金融危機・天災対応、海外進出支援等の面において、存在感を高めつつある。

◆ 地域において求められる金融サービス

- 地域の中小企業等に対するリスクマネーの供給
 - ◇ 創業時だけではなくその後も長く続く不安定期における中小企業向け投融資
 - ◇ 医療・高齢者介護や環境・バイオ等の新たな資金需要への投融資
 - ◇ 不動産担保や個人保証に依存しない融資(ABL等)
- 海外を含め活動範囲を拡大させている中堅・中小企業のサポート
 - ◇ 実際のビジネス展開に直結する情報の提供や販路開拓支援(ビジネス・マッチング等)
 - ◇ 海外進出先における現地通貨の資金供給等
- 地域における社会構造の変化を踏まえた金融サービスの提供
 - ◇ 新たな街づくり(住み替えやインフラ再整備等)の支援
 - ◇ 高齢者等の様々な個人のニーズに応える個人金融サービス(資産運用、相続・財産管理等)

3. 論点(例)

(1) 問題の所在

◆ 地域の企業にいかに関与する金融サービスを提供するか。

- 中小企業等が必要としている資金供給の在り方
 - ◇ いわゆる「根雪」融資やエクイティ性資金の供給者としての地域金融機関
 - ◇ 地域金融機関とベンチャー・ファンドや政府系金融機関との連携
 - ◇ 以上により、潤沢な預金を国債等の運用に回す受動的な資産運用からも脱却
- 担保資産の多様化
 - ◇ ABL 推進に向けた新しい担保資産の評価力の向上
 - ◇ 電子債権化に伴うビジネス・チャンスの活用

➤ コンサルティング機能の向上

- ◇ 様々な評価力(新しい担保資産の価値評価や、新たな資金需要をもつ医療・高齢者介護等の事業性評価等)の形成と蓄積
- ◇ 限られた経営資源のメリハリのある投入(得意分野作り)

◆ 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

- ◇ 社会構造の変化に対応した新たな街づくりに対応した資金供給
- ◇ 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

➤ 高齢者等の個人金融サービス需要の充足

- ◇ コンサルティング機能を個人に対しても発揮する必要性

◆ 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。

(2) 地域金融機関の在り方の方向性

◆ 地域金融機関の取組み

➤ 顧客ニーズを踏まえた経営戦略の在り方

✓ 選択と集中に基づくビジネス・モデルの構築

- 顧客ニーズへの新たな対応をビジネス・モデルの中で位置づけ、地域経済の発展や自らの収益力強化につなげる重要性
- 地域産業の特性や、医療・高齢者介護等の新たな資金需要に対応した多様な投融資の有機的な組み合わせ
- 預金者(高齢者等)のニーズに応じた個人金融サービスの提供
- 多様化・高度化する地元の顧客ニーズに応えるための他地域との関わり方(他地域への相互乗り入れや広域連携等)

✓ 地元企業の海外進出をサポートするビジネスの展開

- 政府系金融機関を含めた他金融機関との連携や海外出店等

✓ 管理面の取組み

- 人材の育成
- 外部専門家の活用

➤ 顧客ニーズを踏まえた態勢作り(経営基盤の拡充強化)

✓ 積極的なリスク・テイクを行い得るような態勢の構築

- 金融仲介機能の十全な発揮のため、十分かつ適切な自己資本の確保
- リスクの特性に応じた柔軟かつ的確なリスク管理態勢の構築

- ✓ 営業基盤の拡充等を通じたリスクの分散や収益力の強化
 - 規模の経済の追求や、他地域との関わりの強化(地域 CLO の活用を含む。)
 - 中央機関との連携強化(信金・信組)等
- ✓ アウトソーシングの有効活用
 - 担保評価、コンサルティング業務、情報システム構築等のアウトソース
- ✓ グローバル化する地元企業に対応するための適切な基盤構築
 - 他金融機関と連携した海外展開等
- ✓ 経営管理(ガバナンス)機能の強化
 - 自律的な経営改善インセンティブや経営者リーダーシップの確保
 - 経営戦略や態勢整備における主導性の発揮
 - 適切な内部態勢の構築や外部からの規律付け

◆ 金融業界や当局・地方自治体の取組み

➤ 金融業界としての取組み

- ✓ リスクマネー供給に向けたファンドや政府系金融機関との戦略的な連携
- ✓ 地方自治体等との認識の共有や効率的な連携
- ✓ ノウハウの共有や研修
 - 投融資の新技术(DDS 等)や新しい担保資産の評価
 - コンサルティング活動のベスト・プラクティス
 - 人材育成の高度化

➤ 金融当局さらには政府としての取組み

- ✓ 地域金融機関による円滑なリスクマネー供給をサポートする金融当局の関与の在り方の検討
- ✓ 地域金融機関だけでは取りきれないリスクについて、政府系金融機関による民業補完機能の発揮等

以 上

中長期的な観点から見た 「国民のニーズに合った金融サービスの提供」の検討

1. 検討の視点

- ◆ 経済が低迷し、少子高齢化が進展する中、社会構造やライフスタイルの変化を背景に、金融サービスに対する国民のニーズは多様化。他方、規制緩和、金融技術の進展等を背景に、金融機関の提供できる金融サービスの範囲も拡大・多様化。
こうしたことから、金融仲介業者は、これまで以上に、顧客目線に立って、以下の課題に取り組んでいく必要が出てきている。
- 家計部門の金融資産について、効率的かつ安定的な運用の受け皿を提供するとともに、国内外の成長資金へとつなげているか。
- 資産運用以外の様々な金融サービスについて、潜在的な需要をいかに充足し、また新たな需要をいかに掘り起こしていくか。

2. ヒアリングに基づく現状評価

◆ リスク資産投資と家計

【家計サイド】

- 平均的なライフサイクルにおいて、価格変動の大きい住宅購入が人生最大のリスク資産投資であり続けている中、金融商品購入による追加的なリスク・テイクは行いにくいという面がある。
- 景気低迷を受け雇用・所得環境の悪化が続く中、公的年金制度の先行き不透明感も加わり、リスク資産投資による追加的なリスク・テイクは期待しにくい状況。
- 一般的な家計における資金的な余裕のなさや伝統的な安全志向に加え、長期にわたる株価の低迷がリスク資産投資回避につながっている面がある。
- さらに、金融リテラシー不足もリスク資産投資回避の一因になっているとの指摘。
(注) 金融リテラシー不足については、様々な捉え方があるが、ここでは主として、個々人のライフサイクルを踏まえて資金計画を策定して、中長期的な観点から、自己が負担していくべきリスクを認識した上で、どのような資産形成を行っていくのか(どのような金融サービスに対する真のニーズがあるのか)という基本姿勢の弱さを想定。
- 投資信託の販売状況をみると、分配金利回りの高さを強調する販社の販売スタイルを背景に(為替リスク等が高いにも関わらず、)毎月分配型投資信託の販売実績が伸びている(特に、ブラジル・リアル建て等)。
- 他方、世代間格差や同世代内格差の広がりに伴い、個々人の資産運用ニーズは多様化の傾向。

- また、利潤動機ではなく、公共心や郷土愛を動機として、個々人が「共感」できるプロジェクトへの投資意欲は根強い。
 - ◇ 萌芽期にあるマイクロ投資では、投資先プロジェクトに対する「共感」を基に、個人が投資者として資金を拠出するとともに、消費者としても当該プロジェクトを支援
 - ◇ 地域において人気を博しているミニ地方債(住民参加型ミニ市場公募債)

【供給サイド】

◆ 資金供給者としての国民が求めている金融サービス

- 顧客目線で、個人投資家の属性や世代の特性を踏まえた、きめの細かい商品開発や営業努力が不十分との指摘
 - ◇ 個人投資家の金融リテラシー不足を前提にした商品の開発・販売の必要性
 - ◇ 短期的な視点からの投資信託選びが主流となり、結果として、手数料等のコストが割高になる傾向
 - 相対的に割高な手数料等は、期待収益率を著しく悪化させるほか、そもそも販売時における情報サービスの質とも見合っていないとの指摘
 - ◇ ライフサイクルを踏まえた中長期的な観点からの資産運用ニーズに応える商品の開発・販売
- 投資信託について、販売会社(銀行等を含む。)の営業の重点が、中長期的な顧客利益よりも、短期的な手数料獲得に置かれていると受けとられかねないものになっているとの指摘。また、高い営業力を背景に大手販社の意向が投資信託会社 特に、系列関係にある投資信託会社 の商品開発に反映されやすくなっているとの指摘
- ファンドについては、個人からの資金受入れには限界あり
 - ◇ マイクロ投資ファンドについては、個人の「共感」を活かし拡大しつつあるものの、絶対な資金量は未だ限定的
 - ◇ PEファンドについては、(海外先進諸国において見られるような)個人富裕層からの資金流入はあまり見られない

◆ 生活者としての国民が求めている金融サービス

- 多様化する個人のライフスタイルに応える金融サービスの提供
 - ◇ ローンの商品性の多様化(消費者ローン、住宅ローン等)
 - ◇ 決済面での工夫(安価な送金手段、現金や預金通貨以外の決済手段等)
 - ◇ 長生きリスクを踏まえた保険商品の提供
 - ◇ 信託のもつ柔軟性の活用(財産管理機能、転換機能、倒産隔離機能) 等
- 重要な顧客層となりつつある高齢者のニーズや、人口減少社会に対応した金融サービスの提供
 - ◇ 信託、相続・財産管理
 - ◇ 老後の生活や住み換えを支えるリバースモーゲージ 等

3. 論点(例)

(1)問題の所在

- ◆ 個人資金の効率的かつ安定的な運用の受け皿をいかに提供していくか。
 - 顧客サイドに立った商品開発・販売体制の構築
 - ◇ 販売会社と投信会社の連携の在り方の見直し
 - ◇ 独立系金融仲介業者(独立系投信会社、中立的な立場での金融アドバイザー等)の育成

- ◆ 個人資金をいかにリスクマネーにつなげていくか。
 - 銀行、保険会社、年金資金(公的年金を含む。)等の機関投資家を通じた資金運用の在り方の見直し
 - 確定拠出型年金の利用向上の促進、あるいは同様の商品性を持つ投資信託の開発可能性
 - 新しい資金媒介経路の開拓
 - ◇ 富裕層資金の動員(PE投資を媒介するフィーダーファンドの提供等)
 - ◇ 個人の「共感」を活かした市民ファンドの活用

- ◆ 多様化する個人向け金融サービス需要にいかに対応していくか。
 - 金融機関によるミクロ的な取組みの重要性
 - ◇ 顧客目線でのきめ細かい商品開発や営業展開により、潜在的な金融サービス需要を充足させ新しい需要を掘り起こす必要性
 - ◇ 高齢者の特性に応じた金融サービスの提供
 - ◇ 中立的な立場の金融アドバイザーや保険仲立人等の育成

(2)金融仲介業者の在り方

- ◆ 金融仲介業者の取組み
 - 顧客本位の金融商品や金融サービスの提供に向けた経営戦略の在り方
 - ✓ 顧客サイドに立った営業や深度あるマーケティングを通じて顧客の真のニーズを吸い上げ、それらを商品設計や営業手法に反映させる態勢の確立
 - ✓ 「選択と集中」の実行
 - 多様化する顧客ニーズに対応した得意分野の見極め
 - ✓ 管理面の取組み
 - 人材の育成
 - 外部専門家の活用

- 顧客ニーズを踏まえた態勢作り
 - ✓ 短期的な手数料収入の獲得ではなく、顧客の中長期的な資産形成への貢献や多様な金融サービス需要(保険や信託を含む。)の充足に主眼を置いた商品・サービスの開発ならびに営業展開
 - ✓ 個人の金融リテラシー不足を前提としたサービス提供態勢
手数料等の開示の拡充、商品性の見直し等
顧客の知識やニーズに応じた金融商品の販売(広義の適合性の原則)
 - ✓ 独立系の仲介業者、金融アドバイザー、保険仲立人等の育成
- 新しい資金媒介経路への関与
 - ✓ 富裕層資金をファンド投資につなげる媒介ツールの提供
 - ✓ 市民ファンド運営主体との連携
- 新しい経営戦略の実行を確保するための経営管理(ガバナンス)機能の強化
 - ✓ 自律的な経営改善インセンティブや経営者リーダーシップの確保
 - ✓ 経営戦略や態勢整備における主導性の発揮
 - ✓ 適切な内部態勢の構築や外部からの規律付け

◆ 金融業界や当局の取組み

- 金融業界としての取組み
 - ✓ 金融商品や金融サービスについて、顧客サイドに立った販売・開発体制に関するベストプラクティスの作成
 - ✓ 独立系の仲介業者や助言者の育成
 - ✓ 顧客の金融リテラシー向上や高齢者対応の工夫に向けた取組み
 - ✓ 確定拠出型年金の利用向上に向けた企業に対する啓蒙活動
 - ✓ 機関投資家や富裕層個人に対するファンド投資の啓蒙活動
- 金融当局さらには政府としての取組み
 - ✓ 顧客本位の商品設計や営業展開を金融仲介業者に動機付ける金融当局の関与
金融仲介業者の取組みのもとで、適合性原則が充足され、かつ顧客の金融リテラシーが底上げされていく環境の整備
 - ✓ 個人の資金が間接的にリスクマネーに転換される経路の拡充に資する政府の関与(市民ファンド支援、公的年金資金の運用の在り方等)

以上