

日下智晴・金融庁 監管局銀行第二課 地域金融機関等モニタリング室長に聞く

金融仲介における金融行政の進捗と今後の重点施策

# 持続可能なビジネスモデルに向け「顧客本位の金融仲介」を促す



くさか・ともはる ●1984年神戸大学卒、同年広島銀行入行。15年広島銀行退職、同年11月金融庁に入庁、初代地域金融企画室長に就任。17年10月より現職。

## 近年の金融行政は、金融機関の健全性（自己資本）に重点を置いてきたものから、金融機関に持続可能なビジネスモデルの構築を促すものに大きく路線変更している。

金融庁は、平成28事務年度の金融行政方針において「顧客との『共通価値の創造』を目指したビジネスモデルの構築を目指す」と明記。金融仲介機能の分野における重点施策として、日本型金融排除の実態調査や金融仲介機能のベ

ンチマークを通じた深度ある対話などを打ち出した。

こうした中、平成29年10月25日には、平成28事務年度の金融行政の進捗や実績を分析・評価した「金融レポート」が公表され、同年11月10日には平成29事務年度の「金融行政方針」が公表された。本インタビューでは、金融庁の日下智晴・監管局銀行第二課地域金融機関等モニタリング室長に、金融仲介の分野における金融行政の進捗、平成29事務年度の金融行

政のポイントなどを伺った。

——金融行政が地域金融機関にビジネスモデルの転換を促す内容に変化している中、平成28事務年度の金融レポートが出ました。まずは金融仲介の分野における金融行政の進捗についてどうお考えかをお聞かせください。

日下 現在に続く金融行政の起点は平成27事務年度の金融行政方針にあります。言うまでもなく、金融とは身体を巡る血液のようなものであり、資金が適切に供給されていくことで、経済成長や国民生活の向上が実現できます。

金融仲介の面においては、金融仲介機能の発揮と金融システムの安定という二つの柱を両立させることによって、企業・経済の持続的な成長を目指すことが金融行政の目的です。この基本方針は平成27事務年度から一貫しています。

こういった金融行政が目指すべき姿に照らして、地域の中小企業の現状に関し、「日本型金融排除が生じているのではないか」という問題提起をして、平成28事務年

度においてその実態調査を重点施策の一つに掲げました。

日本型金融排除とは、端的に言うと、金融機関が資金を貸したい企業と実際に資金を借りて自らの成長を目指したい企業との間にギャップがあり、金融機関の金融仲介が十分に機能していないという現象です。

そうした日本型金融排除の実態調査も含め「企業から見た金融機関の評価（企業アンケート調査）」を平成28事務年度に実施しましたが、その結果を見ますと、私どもが目指す金融行政の姿はまだ道半ばと言わざるを得ません。

## 債務者区分が下がるほどメインバンクの支援が手薄に

——企業アンケート調査はどのような結果だったのですか。

日下 企業アンケート調査は地域銀行をメインバンクとする中小企業を中心に約3万社に依頼し、約9000社から回答を得ました。言うまでもなく、回答した企業は自身が取引金融機関から付けられている債務者区分は知りませんの

で、分析は金融庁のデータも用いて行いました。その結果から、金融機関の行動が債務者区分によって明確に分かれていることが判明したのです。

「メインバンクによる企業への訪問」の結果を見ると、正常先上位では「担当者の定期的な訪問がある」と答えた企業が83%あるのに対して、正常先下位では74%、要注意先以下では61%と段階的に減少しています。「支店長の定期的な訪問がある」は、正常先上位の65%に対して、要注意先以下は33%と、3社に1社しか定期訪問していないのです（図表1）。

また、「あまり訪問がない、まったく訪問がない」との回答は、正常先上位は9%しかないのに対して、要注意先以下では実に29%に及びます。このように、企業の債務者区分に応じて、金融機関が態度を変えているという実態が鮮明になったことが、今回のアンケート調査の大きな収穫であり、驚きでもありました。

——そうした金融機関の行動が日本型金融排除をもたらす要因にな

っているということでしょうか。  
日下 そうですね。「担保や保証がないと融資に応じてくれないと感じる」企業の割合を見ますと、正常先上位では23%にとどまるのに対し、要注意先以下では54%、実に過半数となっています。

また「過去1年以内に資金繰りに困った」企業の割合は、要注意先以下では45%に上ります（図表2）。こうした中、資金繰りに困ったときに「新規融資の実施」を受けられた企業は正常先上位が73%、要注意先以下が29%。「特段支援を受けていない」企業は正常先上位が18%、要注意先以下が37%という回答でした。

当然ながら、正常先に比べて要注意先のほうが業績が芳しくない分、資金繰りや経営上の課題も多いわけですが、このことは「取引金融機関から受けたサービスが売上や財務改善の役に立ったか」の質問に対して、「非常に役に立った」との回答が正常先上位では12%にとどまる一方、要注意先以下では24%と倍に増えることから分かります。