

パネルディスカッション概要

地域×金融 「共通価値の創造」を目指して

「九州の未来力 2030～地域金融ワークショップ」のプレゼンの感想

- 自分事として、自分の世代にそれをやらなくてはいけないという意気込みに対し、ファンドがそれを認め投資を行うという事と重なるところがあった。まさに、ベンチャーキャピタルの前で行うプレゼンのような、投資する側、される側ともに真剣勝負であり、その真剣勝負のあり方というものを感じた。金融機関に求められているものも、ただ融資をして後は返してもらっただけでいいのか、自分事としてそれにコミットしていくという意気込みを示すのか、今回の発表について自分事として捉えられるかどうか、そこが決め手である。
- 若い人たちの思いをくみ取れていないのかもしれないが、あまり面白くなかったという印象。現在の規制を考えると実現困難な部分もあるが、2030年の将来の話をしているので、それはそれで良い。本日の基調講演にもあったが、九州の中小企業は世界を見ているという一方で、地域型仮想通貨の導入や市民による会社の設立など地域にとどまる提案が多かった。もう少し視線を外に向けても良いのではないか。
- 地域金融機関にはもっと企業側に寄り添っていただき、共に海外に向けて情報を発信できたらの思いを強く感じた。また、いろいろな意味で多くのヒントがあり、2030年に向けて大きな動きができるのではとの思いにもなった。ただ、金融機関の職員は2～3年で異動となるため、当社の事を理解している者がすぐになくなる。もっと寄り添っていただくためには、職員の異動のあり方などを見直すことも必要ではないか。
- 地域金融機関のグローバル化については、金融機関自身問題意識を持っていると思うが、限られた経営資源の中での体制整備や人材登用の面で悩んでいるのではないか。海外に進出している中小企業に対し、メインバンクとして地域金融機関がどのように支えていくのか。海外進出は、事業性評価に基づく融資の促進を図る観点からも一つの重要な要素になるのではないか。政府においても、強力に支援をしていかなければいけないという問題意識を持っており、JBICやJETRO等を通じて、地域金融機関の海外での取組みをサポートしているところ。地域金融機関は、こうした政府機関も活用しながら、取引先のニーズや自身の経営資源を考え合わせ、どのようなソリューションが提供できるのか是非検討いただきたい。
- プレゼンして頂いたような考え方については、現在金融庁で取組んでいる「金融仲介機能ベンチマーク」に通じるものがある。地域経済において地域金融機関は資金、情報、人材の面で中核的存在であり、その機能の活用について産官と連携して取り組んでいくことが重要である。

金融庁の政策及び金融庁の政策意図に照らした現場の状況について

- 金融庁では2003年に「リレーションシップバンキング」という考え方を導入し、その考え方を発展させてきた。現在取り組んでいる「共通価値の創造」もその延長上にある。すなわち、地域金融機関が人材や資金などの経営資源を活用して、取引先企業の生産性向上支援などの企業価値の向上や地域経済の活性化などに主体的に取り組み、その結果として、金融機関の経営基盤が安定した顧客基盤に支えられ、経営も安定していくといった好循環を実現していくということである。
- かつて、不良債権問題の解決が最重要課題であり、企業のニーズに沿わない資産査定強化や担保・保証による債権保全は有効な取組みであったが、これが銀行の与信判断における担保・保証依存の一因になってしまったのではないか。そのような問題意識のもと、むしろ企業の事業性や成長性に着目し、その目利きによる結果をもとに、融資につなげていくことが必要ではないかといった考え方に基づいたものが「事業性融資」である。
- 資金ニーズがあり、事業の成長性等をみても十分に融資可能な先や地域経済にとって重要な先ではあるが、担保の有無や内部の融資基準等を満たしていないことなどを理由に画一的、機械的に金融サービスが受けられないといった実態があるのではないか。金融機関の側から見ても形式的に謝絶をすることでビジネスの機会を失っているのではないか、地域金融機関の判断として適当なのか。一緒にソリューションを考え、課題を解決していったほうが地域にとっても金融機関にとっても好ましいのではないか。そのような問題意識に基づく「日本型金融排除」の実態を把握するため調査を進めている。
- 社会的価値と経済価値を両立するという考え方が、2011年、ハーバード大学のマイケル・ポーター教授の提唱したCSV（「共通価値の創造」）に通じていると思っている。パブリックセクターの役割とされていた業域に大きなビジネスの種がある。地域金融機関がどのようにビジネスを進めていくのかは、従来のリレーションシップバンキングの延長線上にあると説明されると大変納得できる。顧客の課題解決の積み重ね、いわば社会課題の解決を補助金等の受給を前提とした一過性のものではなく、自立したビジネスとして継続的に取り組んでいく。問題を抱えた企業に寄り添い、事業継続のための支援の模索が金融機関のビジネスチャンスとなる。一方で、企業の抱える問題は常に変化しており、変化に応じたソリューションを提供する必要があるが、それができなければ社会課題を解決する価値を共有できない。そこに創造がなければ付加価値は生まれず経済成長が見込まれないためビジネスは成立しない。

- 以前は、「産学官」という言葉をよく耳にしていたが、昨今は、「産学官」に「金」が加わっており、「産学官金」の連携が九州の夢をつなぐ鍵になるのではないかと考えている。また、困ったときお互いにソリューションを提供し合うということも非常に大事である。今、アジアでもビジネスは英語が主流であるため、金融も行政も英語圏のビジネスエリアと向き合えるよう、レベルアップをしていただきたい。共に海外に向き合うことで、九州を特別な島に変え、九州から日本を変えることができるのではないかと。
- 当行では、過度に担保・保証に依存したことはなく、事業性評価は 100 年前からやってきたという自負がある。例えば工場建設などの設備資金の融資であれば当然担保を取るが、これは担保に依存しているわけではない。一方、製品増産などに伴う運転資金の融資では担保は取らない。無担保であるのか無保証であるのかが大事なのではない。事業活動の中で発生する資金需要に対し、その目的に応じ、担保が有る場合、無い場合、いずれの場合にも対応して貸出を伸ばしてきている。無担保・無保証の額ではなく、むしろ、非保全の融資額を検証していただいた方が良いと思う。
- この十数年で不良債権問題から取引先の再生支援へと課題は変わってきたが、不良債権問題のさなか学んだこととして、取引先と一体化するほどの密な関係が構築できないと事業再生はできない。再生可能な企業はそんなに多くはなく、市場から退出すべき企業もある。そのようなことも含め、的確なアドバイスや行動をとることも銀行の役割であり、取引先の事業やそれを支える従業員、それに関連するステークホルダーへの配慮などはこれからも今まで以上にやっていきたい。

パネリスト



龍造寺 健介氏



吉戒 孝氏



谷口 博文氏



柴田 聡氏

コーディネーター

福岡財務支局金融監督官 原 崇