

【金融庁は我々の味方らしい！】

(ベストプラクティスに向けた対話への期待)

多胡秀人
(2016/10/1)

「半沢直樹の愛之助検査官が金融庁だと思っていたが、最近の動きを見ていると、どうやら我々の味方らしい。」

ある中小企業の経営者からこのように言われ、苦笑しつつも、そういうものかと思いました。

この経営者を宗旨替えさせたのは、共同通信の橋本卓典さんの著書「捨てられる銀行」(講談社新書)でした。

発売以来、5ヶ月で11万冊を売り上げたベストセラーの読者層は、当初の銀行関係者から、中小企業経営者へと燎原の火のごとく広がっており、橋本さんのところには全国の中小企業経営者の会から講演依頼が殺到しているようです。

さて、筆者は金融庁の「金融モニタリング有識者会議」という、金融庁の新しい監督・検査の方向性を検討する審議会に出席しています。

この会議はスタートしたばかりですが、以下はこの会議に出席するにあたっての私なりの問題意識です。

従来の金融庁の監督検査は、金融機関自身の「健全性とサステナビリティ」を重視したものでした。

量的緩和、マイナス金利という展開の中、地域金融機関の経営環境は急激に悪化しているものの、不良債権や収益の指標などを見る限り、「健全性と収益性」は辛うじて保持できているように感じます。

地元における事業者であっても財務内容に問題があれば融資を抑制(貸倒引当金の取り崩しで決算しているようなケースもあります)、高い手数料の高リスク金融商品を地元顧客に販売、有価証券投資でリスクテイクなどなど。

ところが、これらの方法で収益を上げて、健全性を確保している地域金融機関の経営理念を見ると例外なく「地域貢献」、「地域と共栄共存」といった言葉が光り輝いております。「看板に偽りあり」と言いたくなります。

結局のところ、地域金融機関の多くは地域貢献・地域との共栄共存という経営理念はイベントなどでお茶を濁し、本音のところは地域軽視の「自己中心のビジネスモデル」によって収益を確保し、健全性とサステナビリティを維持しているのではないのでしょうか。

「自己中心のビジネス」は目先の収益にはつながるかもしれませんが、限界が見えていません。お客様に向き合わないサービス業が持続的成長するとは思えません。

健全性を維持し、中長期的なサステナビリティを実現するには「顧客本位のビジネスモデル」を粛々と進めていく以外に方法はありません。実際にリレバンを主軸に据え、地元ミドルリスク層への融資に積極的に取り組み、事業再生をしっかりと行なっている金融機関は少なからず存在し、その成果が期待されるところです。

このような観点から、従来型の健全性とサステナビリティを重視する検査・監督に加え、「自己中心のビジネスモデルを顧客本位のビジネスモデルに転換させる」ための検査・監督手法の早期導入が不可欠だと痛感しています。

昨年12月より、5回にわたって行われた「金融仲介の改善に向けての検討会議」(筆者はこちらにも参加しています)の議論も踏まえ、「ベストプラクティスに向けた対話」が検査監督の中に組み込まれることになるでしょう。

金融庁が金融機関との行う対話のツールとして、中小企業ヒアリングやベンチマークなどに注目に集まっていますが、勝手解釈が暴走するベンチマーク狂想曲には辟易していません。筆者は対話の中からあぶり出されたベストプラクティスが地域顧客や株主に"公表されること"こそがポイントだと思っています。

「顧客本位のビジネスモデル」が公表されることで、それが地域顧客(金融サービスの利用者)や株主からのパブリックプレッシャーへと間違いなくつながっていくのです。

どうやら中小企業の経営者たちが言う「金融庁は我々の味方らしい」という話は「ベストプラクティスに向けた対話」の導入で、現実味を帯びてきそうです。

(了)