

中小金融機関の国際業務と リレーションシップバンキングの法的問題の考察

Consideration of the legal issue of relationship banking and international business in minor financial institutions

高砂 謙二

Kenji TAKASAGO

大阪経済法科大学 経済学部

目 次

- I. はじめに
- II. 中小金融機関の国際業務の現状と課題
- III. リレーションシップバンキング
- IV. 金融機関遵守すべき法源と監督指針の改正
- V. リレーションシップバンキングの問題点
- VI. リレーションシップバンキングの法制度化と
中小金融機関の国際業務

キーワード 中小金融機関、国際業務、リレーションシップバンキング、
金融監督指針、法制度

I. はじめに

100年に一度と言われる世界的な金融恐慌の影響を受け、わが国の経済も例外なく急速な失速を余儀なくされた。特に財務体質が脆弱な中小企業への影響が多い。なぜなら、中小・零細企業の資金調達、大部分を間接金融に依存していることに起因する。そのため、金融庁は、主要銀行を含む全ての金融機関に対し、中小・零細企業向け融資の円滑化を図るよう要請した。

このような経済状態の時には、中小金融機関による地域密着型金融ⁱ（リレーションシップバンキング）（relationship banking）ⁱⁱの推進が求められる。当初、リレーションシップバンキ

ングは、金融庁が作成した「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」の発表に基づき、中小金融機関に実施が求められたものである。このアクションプログラムは、「金融再生プログラム」（平成14年10月30日）を受け、中小・地域金融機関の不良債権問題を中小金融機関の特性（顧客とのリレーション）を活かし、解決を図ることを目的に導入された。

当初は、中小金融機関の不良債権問題解決への「緊急時対応」として始まったアクションプログラムだったが、平成19年度以降は、アクションプログラムの時限的な枠組みを越え、恒久的な取組みを求められることとなった。金融庁は、リレーションシップバンキングは、さらなる推進が求められる段階に移行していると判断し、「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」にも、前述の内容が盛り込まれることとなった。

しかしながら、金融庁はリレーションシップバンキングについて、どのような活動を中小金融機関が実施すべきか、具体的な内容を示しておらず、あくまでも、金融機関の自主性を尊重した対応を求めている。これは、中小金融機関の経営に自由度を与えるものであるから、本来歓迎すべきことである。しかし、これまでの金融規制と異なり、経営の自由度を与えられることが、中小金融機関には負担となることが多い。そのため、リレーションシップバンキングの取組みについても、金融機関による温度差が生じ、大きく二極化していることが指摘されている。

そこで、リレーションシップバンキングをめぐる金融規制と法的問題について検討することとする。その中で、既存の中小金融機関の国際業務とリレーションシップバンキングの繋がりと、リレーションシップバンキングの法制度化と、その枠組みについて具体的な提言を行うこととしたい。

Ⅱ. 中小金融機関の国際業務の現状と課題

1. 中小金融機関の国際業務の現状

1990年代以降、東アジア諸国が急速な経済成長を遂げ、「世界の工場」と化していく中、我が国の産業構造は製造業を中心に急速な変化を遂げつつある。この変化は、海外進出をしているか否かにかかわらず、また海外と直接取引をしているか否かにかかわらず、我が国のすべての中小企業に大きな影響を与えている。

この経済構造の変化の中で、海外に進出した中小製造業企業数も2倍以上に増加している。^{iv}また、海外進出した中小企業と海外進出していない中小企業の収益には、約3倍の違いが出ている。^vつまり、海外との繋がりを持つことで収益を増加させている中小企業が増えている。成長を続けるために、なんらかの形で海外と繋がる必要があると言える。

その様な情勢を背景に、中小企業の国際化は急速に進んでいる。それに伴い、中小企業を支える中小金融機関^{vi}の国際業務の取扱量も増えている。この国際業務の収益は、商業貸付が低

迷する現在、金融機関の重要な収益部門として位置付けされている。^{vii}

しかしながら、国際業務は専門的で特殊な業務だけに、金融機関の規模が小さくなるにつれて自前での対応が出来ないという問題を抱えている。その解決策として、従来から都市銀行や在日外国銀行への国際業務の外部委託が行われている。

中小金融機関が国際業務を外部委託しなければならないのは、国際業務の複雑な事務処理やそれに関わる人材育成、システム整備、手数料の高さ等の問題を解決するためである。

国際業務の外部委託として行われているのは以下のようなことである。委託中小金融機関から依頼を受けた受託金融機関（コルレス銀行）が、信用状の発行、輸出荷為替の買い取り、外国送金等、外国為替取引の受託業務を行い、そのサービスの対価として、委託中小金融機関から手数料を受け取るのである。

しかし委託中小金融機関は、国際業務を外部委託することにより、人材育成の機会を失い、顧客データの漏洩等の危険な問題を内在している。

以下で具体的なメリット・デメリットについて述べ、中小金融機関の国際業務組織体制の具体例を説明する。

2. 国際業務のメリット^{viii}

(1) 新たな収益基盤の確保

国際業務はフィー・ビジネスであり、国内取引と比較して収益機会が多い。国際業務収益の柱である外国為替売買益、外貨利息、外国為替手数料は、他国内業務と比べ有利な収益をもたらしている。

(2) 取引先の総合化・メイン化

国際業務は、顧客への総合的な金融サービスを提供することで、外国為替取引をきっかけとして預貸金取引だけでなく、様々な取引へ派生させることが可能となる。

(3) 新規取引の発掘

国際業務は、顧客のニーズに応じていくことで、新しいビジネス・チャンスが期待でき、取引先の囲い込みも可能となる。

3. 国際業務のデメリット^{ix}

(1) 国際業務の事務負担

国内業務に比べ国際業務は専門的で特殊な業務であり、それにかかる事務負担が大きい。

(2) 国際業務担当の人材育成

国際業務は専門的で特殊な業務であるだけに人材育成に時間や経費がかかる。

(3) 国際業務のシステム対応投資

国際業務のシステムは、専門性が要求されるために通常の国内システムとは別のシステムを

導入しているため導入費用が高価で負担が大きい。

4. 中小金融機関の国際業務組織体制の具体例^x

(1) 本部集中方式（外為センター方式）

顧客サイドの外国為替取引は各支店が担当し、海外の銀行や外部委託先のコルレス銀行との決済は外為センターで行う。そのため支店では外国為替勘定を保有せず、顧客の外国為替はすべて外為センターへ取次ぐ体制にしている。このように明確な分業化を図り、集中処理を行うことにより効率的な業務の運営を可能とするのがこの体制である。

問題は、顧客へのきめ細やかなサービスに欠ける恐れがあり、その分を補足できるような体制をとる必要があることである。

(2) 母店方式（分散化方式）

営業地区をいくつかのブロックに分け、ブロックごとに母店（外為店）を設け、地区内の営業店を管轄する、いわゆる母店方式を採用しているところもある。母店は、管轄している支店で受け付けた外国為替取引を処理し、場合によっては支店の顧客推進活動も行う。

この方式は本部集中方式に比べ、顧客へのきめ細やかなサービス提供に大きな効果を発揮する。その反面、外為要員の確保、システム構築費用、母店での外為要員の位置付けなどの問題も抱えている。

(3) 全店外為店方式

外為法の改正により外為店の設置と廃止は自由になり、独自の判断にもとづいて全店を外為店とし、顧客サービスの充実を図ることができるようになった。従来の機能を有する外為店と、一部外国送金や外貨の両替、外貨預金、インパクト・ローンだけを行うような機能を限定した外為店を並列する体制。この体制は、顧客サービスの充実や取扱高の増加には大いにメリットがあるが、システム構築費や外為要員の確保が問題となる。

5. 中小金融機関の国際業務の課題

中小金融機関における国際業務の大部分は、都市銀行や在日外国銀行への外部委託で成り立っている。そのため、専門スタッフの育成等が進まないという問題も内在している。

現在、中小企業の国際化は急速に進んでおり、中小金融機関の国際業務の取扱量も増え、商業貸付が低迷する中、金融機関の重要な収益の柱となっている。この部分に着目することで、中小企業と中小金融機関の利害関係は一致する。また、中小企業の国際展開や、それに付随する金融支援、長期に渡るアドバイスや指導・情報提供等も含めれば、まさにリレーションシップバンキングの意図する内容とも合致する業務といえる。また、この部分の活性化が、専門スタッフの育成につながり、中小金融機関の新たな強みを生むことになると考えられる。

Ⅲ. リレーションシップバンキング

1. 学界の定義と理論

リレーションシップバンキングの学界における標準的な定義は、「金融審議会金融分科会第二部会報告」（2003年3月27日）の冒頭に示されている定義と同じである。つまり、「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」を指すのが一般的である。

学界では「リレーションシップバンキング」という言葉が使われることは少なく、銀行関係（banking relationships）、あるいは貸し出し関係（lending relationships）、関係貸し出し（relationship lending）、といった言葉が使われることの方が多かった。^{xi}

この定義は経済学の理論的研究に基づいている。この研究とは、2001年のノーベル経済学賞の受賞対象となった「情報の経済学」に基づく研究である。経済活動における「情報」の重要性に注目するのが「情報の経済学」であるが、金融の分野ではこれを金融機関の存在意義に関する分析に応用している。

その理論を簡単に説明すると、金融取引に限らず経済活動における取引において、売り手と買い手（金融取引の場合は貸し手と借り手）の間に情報の格差がある場合、取引がスムーズに行われずという問題が発生する。たとえば、借り手が将来、本当に返済してくれる借り手かどうか、つまり借り手の経営能力や事業の成長性に関する情報は、借り手自身は知っているかもしれないが、貸し手には通常分からないことが多い。こうした状況を情報の非対称性と呼ぶ。情報の非対称性が存在する場合、情報を持たない貸し手は、たとえ本当は返済が見込める借り手であっても見分けがつかないため、返済を受けられないことを心配して資金を貸そうとしない。

しかし、親密な取引関係を持つ貸し手と借り手の間では、そうでない場合と比べて貸し手が借り手のことを理解し、上記の問題が緩和されている。これが、親密な取引関係に基づいて貸し出しを行う、というリレーションシップバンキングのメリットである。これは、「情報面のメリットから見た「リレーションシップバンキング」と呼ぶことができる。金融審議会報告においても、「貸し手が長期的に継続する関係に基づき借り手の経営能力や事業の成長性など定量化が困難な信用情報を蓄積」し、また「借り手は親密な信頼関係を有する貸し手に対しては一般に開示したくない情報についても提供」することによって「借り手の信用情報がより多く得られ、エージェンシーコストの軽減が可能となる」と考えている。^{xii}

2. リレーションシップバンキングの三形態

金融庁の「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」で述べられて

いるリレーションシップバンキングは、①中小企業の創業支援②既存の中小企業支援③経営悪化先への早期支援という三つの支援を行う金融を意味している。つまり、中小企業のライフサイクルに合わせた支援を行う金融が要請されている。

このライフサイクルから考えると、中小金融機関に求められるリレーションシップバンキングには、三つの形態が存在すると考えられる。その三つの形態とは、「金融の助産役」・「金融の養育係」・「金融の町医者」である。^{xiii}金融庁が求める中小企業のライフサイクルに合わせた支援に、リレーションシップバンキングの三つの形態があてはまる。つまり、「金融の助産役」とは、中小企業の創業支援を行うことであり、「金融の養育係」とは、既存の中小企業支援を行うことであり、「金融の町医者」とは、経営悪化先への早期支援を行うことを意味する。このことから、リレーションシップバンキングとは、中小企業に融資するだけでなく、中小企業の相談に乗り、教育していく側面も含まれていることを考慮する必要がある。

日本の中小金融機関には、リレーションシップバンキングという概念が導入される以前から、同じビジネスモデルが存在していた。しかし、その概念は時代の流れとともに希薄となったため、金融庁は中小金融機関政策として、リレーションシップバンキングを強調することとなったのである。

3. リレーションシップバンキング導入以前の中小金融機関

古きよき時代中小金融機関は、地域社会の情報通であった。融資担当者は町工場の息子がどこの大学に通っているか、そして父親の仕事を継ぐ気があるかなどを知っていたし、魚屋の娘の勤め先にも精通していた。支店長が見合い写真を持ってきて跡取り息子の結婚話をまとめたり、取引先の家族に不幸があれば身の上相談に乗ったりもした。

そうした貸し手と借り手の間に構築される人間味豊かな間柄が中小金融機関にとっては財産であった。中小金融機関は損益計算書に書かれていない目に見えない経営情報を、そうした普段の付き合いから入手していた。

また、それが中小企業金融に常につきまとう「情報の非対称性」を解消するネタにもなっていた。「情報の非対称性」ゆえに、中小企業融資は金利が高くなるといわれているが、融資先経営者の人柄や家族情報まで持ち合わせていることが非対称性を和らげてくれた。そうした融資先の総体情報を基に、優位な金融サービスをしてきたのが中小金融機関である。^{xiv}

しかし、バブル経済の最中、都市銀行業容を急拡大する流れに歩調を合わせ、多くの中小金融機関も海外進出を行った。中小金融機関も、金融のグローバル化が進み、これまでのような顧客との接点が減少し、仮想空間での取引が急増して行った。経営の重点は、効率的な経営に軸足を置くこととなった。

4. リレーシヨシップバンキングの取組み

その後、日本の経済環境は悪化し、金融機関を取り巻く環境も大きく変化することとなる。不良債権の問題が急速に浮上し、平成14年10月公表の金融再生プログラムにおいて、主要行について不良債権比率半減という目標が設定されたのに対し、諸条件が異なる中小金融機関については、取引先の中小企業の再生と地域経済の活性化を図りながら、併せて不良債権問題の解決を図っていくという方針に基づき、リレーシヨシップバンキングの取組みが開始された。

その後の4年間、2次にわたるアクションプログラムのもとで、リレーシヨシップバンキングの取組み実績は着実に上り、中小金融機関における不良債権比率も総じて低下してきた。この間、平成16年5月の監督指針の策定、その後の累次の改正など、一般的な監督行政の枠組みも整備されてきた。他方、中小・地域金融機関を取り巻く新たな環境として、主要行等との競争激化、ゆうちょ銀行、政策金融改革等の新しい動き、地域経済の活性化を総合的に図っていく必要性等が生じてきた。

以上のように、これまでの成果や環境変化を踏まえ、今後のリレーシヨシップバンキングの取組みの中で、金融機関に期待される役割や具体的取組み、推進の枠組み等について、監督指針が改正された。^{xv}そして、この監督指針に基づく恒久的な枠組みの基で、リレーシヨシップバンキングが引き続き推進されることとなった。

IV. 金融機関遵守すべき法源と監督指針の改正

金融機関が遵守すべきものは、法令のみならず、監督指針や金融検査マニュアル等も含まれている。監督指針や金融検査マニュアル等は、法ではないものの、金融機関は法令と同様の対応が求められる。ここでは、金融機関を規制する法源と今回改正された監督指針の内容について述べることにする。

1. 金融機関を規制する法源

金融機関を規制する法源としては、第1に、法的拘束力を有する法規命令は、「法令」、すなわち法律、政令、内閣府令または告示（法律に基づくもの）の形式で定められているものである（行政手続法2条1号参照）。これらはいずれも官報において公布される。^{xvi}

第2に、金融庁が公表した「金融サービス業におけるプリンシプルについて」（平成20年4月18日）では、「ルール（法令、金融検査マニュアル、監督指針等）」と位置付けられている。ただし、監督指針や金融検査マニュアルそれ自体は、法的拘束力のあるものではなく、その法的性格は、上級行政機関が関係下級行政機関・職員に対してその職務権限の行使を指揮する等のために発する行政組織内部における命令である「訓令又は通達」であると考えられる（内閣府設置法58条7項）。したがって、「法源」ないし「ルール」を法的拘束力のあるものと理解す

る場合、監督指針や金融検査マニュアルは「法源」ないし「ルール」ではないことになる。

このような観点から、監督指針は、「ルール」の下で、当局対応の統一性の確保、行政対応の透明性や予測可能性の向上等を目的として、監督の考え方、監督上の着眼点・留意点や具体的監督手法等を明らかにするものであるとされており、また、検査マニュアルは、あくまでも検査官が検査する際に用いる「手引書」として位置付けられている。いずれにおいても「機械的・画一的な運用に陥らないように配慮する必要がある」と記されていることは、その法的性格に鑑みると、当然のことであると考えられる^{xvii}ものの、金融機関では法令に準じ遵守すべき位置づけとして考えられている。

2. 監督指針の改正とリレーションシップバンキングの基本的な考え方

リレーションシップバンキングというビジネスモデルは、モニタリングにコストをかけることによる、いわば「定価販売」である代わりに、貸出を始めとする多様な利用者ニーズに応じた付加価値あるサービスを提供するというものである。中小金融機関は、このような取組みは相応のコストが生じるという点を認識した上で、それに見合う収益獲得につながるよう、顧客や地域のニーズを的確に把握し、「選択と集中」を徹底・深耕することが不可欠であるとされている。

また、アクションプログラム下における4年間、中小金融機関において、リレーションシップバンキングの推進が図られる中で、件数・金額の上では着実に実績が上がっており、リレーションシップバンキングの基本的概念・個々の手法については、相当程度、浸透・定着してきたとの評価がなされている。反面、中小金融機関による取組みにばらつきや二極化傾向が見られること、事業再生や不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資等については、なお取組みが不十分との利用者からの評価もあること、また、リレーションシップバンキングの取組みが収益向上に結び付いているかについては途半ばであること等も指摘されている。

さらに、中小金融機関を取り巻く新たな環境として、主要行等との競争激化等に加えて、地場産業や中心市街地の空洞化を通じた大都市と地域の二極化等、地域経済活性化の総合的な推進が求められており、これまで「点」にとどまっていた地域の事業再生を、地域全体の同時的・一体的な「面」的再生につなげていくことが課題となっている。このような状況下、中小金融機関が生き残っていくためには、リレーションシップバンキングのビジネスモデルの確立・深化が必要であり、また、地域の「面」的再生についても、もとより、個別中小金融機関だけで対応できる課題ではないとしつつ、地域の情報ネットワークの要である金融機関には、資金供給にとどまらず、情報・人材面でも果たせる役割があり、また、このニーズに適切に対応することは、収益確保に向けたビジネスチャンスともなる、との基本的な考え方が監督指針の改正により示された。^{xviii}

3. 中小金融機関に求められるリレーシップバンキングの取組み

中小金融機関が共通して取り組むべき分野として、地域密着型金融の本質に関わる以下の3点が提言された。

- ①ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化
- ②事業価値を見極める融資手法を始め中小企業に適した資金供給手法の徹底
- ③地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

本来、各金融機関が果たすべき金融機能の内容は、地域特性、経営規模、業態等によって自ら多様なものとなるべきではあるが、これまでのアクションプログラムでは、各金融機関に共通して20数項目に及ぶ取組報告を求めていたことから、その取組みが総花的・画一的になりがちとの指摘があった。これらを踏まえ、新たな枠組みにおいて共通して取組みを求める項目としては、地域密着型金融の本質に関わる①～③の3項目に絞り、報告内容も簡素化することが適当とされた。

報告書では、この3項目について、基本的な考え方・本質が説明された上で、実施にあたっての具体的な取組手法が数多く示されたが、あくまでもこれらは例示に過ぎず、どのような手法を取るかは各中小金融機関に委ねることが適当とされた。[※]基本的な大枠でのリレーシップバンキングの取組みは、アクションプログラム時代と変化していないものの、解釈の裁量を中小金融機関に与えられたことに注意すべきである。

4. 中小金融機関の自主裁量

新たなリレーシップバンキングの内容のうち、中小金融機関へのインパクトが最も大きいのが、監督の枠組みの移行である。

今後の監督行政のあり方として、金融機関の自主性を尊重して監督行政の恒久的枠組みの中でフォローアップを行う旨の方向性を述べている。

当局としては、今後、中小金融機関監督のあり方を、より金融機関の自主性を尊重した自由度の高い中長期的な経営計画の策定・実施を可能とする枠組みへと移行させている。これにより、経営の自由度が高まり、目先の数字合わせやチェックリストの消し込みといった弊害も除去されること等が期待される。これらが中小金融機関の経営の高度化・成熟化にプラスに働くと考えている。

しかし、これまでのアクションプログラムは、経営の自由度の制約等がある一方で、スキルの劣る金融機関にとっては、経営の羅針盤として機能してきたことも事実である。中小金融機関の大半がこれまでのアクションプログラム形式に対し、経営の自由度が制約され、目先の短期的な数字を上げることに囚われたり、計画の策定や半期ごとの報告のための作業負担が大きい等、批判的な意見を持っていた。そのため自主性に委ねられた次年度の経営計画においては、単に前年度の焼き直しではなく、半期ごとの行政報告に起因する経営の自由度の制約と短期的に成

果が上がる取組みへの偏りを解消した、正に中長期的な経営戦略を示すことを求められることとなった。

経営計画の策定等が自主性に委ねられるということは、各金融機関が、自らの責任において、社会・経済情勢や自行の規模、特性、顧客層、ニーズ等を勘案しつつ、経営課題を解決するための適切かつ効果的な経営計画を策定し実行しなくてはならないということを意味するのである。

リレーションシップバンキングの取組みについては二極化が指摘されるなど、金融機関間で格差が目立ちつつあるが、今後、画一的な計画の策定・進捗が求められる。リレーションシップバンキングの推進のための具体的取組手法も、金融機関の自主的な判断により「選択と集中」を行っていく必要がある。この状況下において、経営能力に長けた金融機関は、監督指針等に示されたメニューをヒントに、より一層効果的にリレーションシップバンキングの推進を行うこととなる。

一方、そうでない金融機関はますます後れを取る可能性がある。その意味で、今回の金融監督の枠組みの移行は、各金融機関の取組み方いかんによっては、金融機関間の競争を促進するとともに、二極化をさらに拡大し、中小金融機関の自主的な再編の動きにも影響を及ぼすことも考えられる。^{xx}

V. リレーションシップバンキングの問題点

1. 新しい監督手法と中小金融機関

近年の金融規制法のあり方として、「プリンシプル・ベース規制」と「ルール・ベース規制」が打ち出されている。

これは、金融庁が平成19年7月から金融行政の大きな課題として位置付けている「金融規制の質的向上—ベター・レギュレーション」の第1の柱である。そこでは、「ルール・ベースの監督」とは、「詳細なルールを設定し、それを個別事例に適用していく」もの、「プリンシプル・ベースの監督」とは、「いくつかの主要な原則を示し、それに沿った金融機関の自主的な取組みを促す」ものと説明されている。^{xxi}

そして、「ルール・ベースの監督とプリンシプル・ベースの監督は、二者択一のものではなく相互補完のものであるという認識の下、それぞれの監督手法が有効な分野を見極め、これらを最善な形で組み合わせることによって、全体としての規制の実効性を高めていくこととする」とされている。^{xxii}

この新しい監督手法に、多くの金融機関が対応に苦慮している。特に金融機関の規模が小さくなるにつれ、何をどこまで対応すればよいのか判断できずにいるのである。

2. プリンシプル・ベースの監督と中小金融機関

我が国における「プリンシプル」の意義として、①各金融機関等に期待される改善努力の方向感②ベストプラクティスの拠り所③ルールを解釈する際の基礎④既存のルールの見直し等にあたっての考え方になると説明されている。^{xxiii}

「プリンシプル」は、「ルールを解釈する際の基礎」として、重要な意義を有するものであるが、プリンシプルの考え方を模範にした英国と異なり、わが国の「プリンシプル」に法的根拠がないことから、理念的なものに止まらざるを得ないと考えるべきである。

そのため、我が国の「法風土」のもとでは、「プリンシプル・ベース規制」は馴染みにくいものと考えられる。なぜならば、我が国の金融業界では、法令適用の形式的明確性が選好される傾向にあるからである。^{xxiv}これは、これまでの当局の金融規制に起因している。特に、我が国の中小金融機関の場合、プリンシプル・ベースでの思考に馴れておらず、自主的な対応等が取りにくい問題を抱えている。

3. リレーシオンシップバンキングの規制対応

「プリンシプル・ベース規制」に馴染みやすい財務報告にかかる内部統制等の分野ならともかく、数値で結果を測りにくいリレーシオンシップバンキングの分野にプリンシプル・ベースの内容での対応を求めることは、難しいと考えられる。

リレーシオンシップバンキングについては、「ベター・レギュレーション」の第4の柱として、「行政対応の透明性・予測可能性の向上」が示されているが、この内容に該当すると考えられる。その場合、「ルール・ベース規制」の対応が望ましいと解釈すべきであると考えられる。その場合、具体的なリレーシオンシップバンキングの取組み内容を金融庁が明示する必要があると思われる。

リレーシオンシップバンキングの概念的な理解できるものの、金融庁は具体的な内容は示しておらず、各金融機関独自の判断で対応を求めている。そのため、金融庁が想定しているリレーシオンシップバンキングの機能が発揮できていない中小金融機関も存在する。

4. 協同組織金融機関の特性への着目と矛盾

改正監督指針では、協同組織金融機関に関して「取引先の身の丈・ニーズに合ったリレーシオンシップバンキングへの取組み」がキーワードとして挙げられている。

協同組織金融機関は、会員資格を地区内の一定規模以下の事業者等に限定されていること、員外貸出にも一定の制限があることなどから、取引先は零細企業や個人が中心となることとも関連して、より身近できめ細やかなケアを行うという役割を果たしていくことが期待される。信金・信組については、相互扶助・非営利という特性を活かした、取引先（小規模事業者）の

身の丈・ニーズに合った取組みを推進することの必要性を前提に、そのための取組みにつき、具体的な手法例^{xxv}が掲げられている。協同組織金融機関はこれらを参考に、主要行はもちろんのこと地方銀行とも異なった個性を出していくことが求められている。^{xxvi}

しかし、具体例も抽象的な記載が多く、前述の通り、今回の金融監督の枠組みの移行は、各金融機関の取組み方いかんによっては、金融機関間の競争を促進するとともに、二極化をさらに拡大し、中小金融機関の自主的な再編の動きにも影響を及ぼすことも考えられている。協同組織金融機関の特性への着目を示しながらも矛盾している部分があることを否めない。

Ⅵ. リレーションシップバンキングの法制度化と中小金融機関の国際業務

1. 中小企業の海外進出と中小金融機関の国際業務

近年、中小企業の国際展開が進み、直接・間接を問わず、何らかの形で海外企業と取引関係のある企業が増えている。しかし、海外進出には多くのリスクが存在している。中小企業は、大企業に比べて国際商取引に際して必要な情報収集を知識不足・人材不足等の問題を抱えている。そのため、大企業と同様に海外進出はできない。このため、中小企業の海外進出を円滑にするために、中小金融機関の国際業務は、大きな役割を担っている。リレーションシップバンキングの3形態でいえば、金融の養育係としての側面が大きいといえる。

また、国際業務は、リレーションシップバンキングが想定している中小企業のライフサイクルの縮図といえる。新たな業務ではないので、通常業務の延長と考えれば無理なく取組みが可能となる分野であるし、収益性も高く、まさにリレーションを構築し易く、国内の融資にも繋がる可能性が高いと考えられる。

現在、多くの中小金融機関の国際業務の取扱いが減少傾向にあるものの、中小企業が求める知識レベルは、十分に保持しており、小回りの利く部分では、都市銀行に比べ優位にあるといえる。

2. プリンシプル・ベース規制の問題

「プリンシプル・ベースの監督」とは、「いくつかの主要な原則を示し、それに沿った金融機関の自主的な取組みを促す」ものであるが、そもそも、これまでの我が国の金融機関の監督方針と大きく違うことが原因であると考えられる。金融機関の多くは、法令適用の形式的明確性が選好される傾向にある。特に、我が国の中小金融機関の場合、プリンシプル・ベースでの思考に馴れておらず、自主的な対応等が取りにくい。

また、リレーションシップバンキングの分野は、「プリンシプル・ベース規制」に馴染みやすい財務報告にかかる内部統制等の分野ではないことも、理由として考えられる。

3. リレーシオンシップバンキングの法的問題

リレーシオンシップバンキングの法的問題は、具体的な法制度が存在しないことに起因していると考えられる。つまり、中小金融機関（特に協同組織金融機関）の存在意義が問われる中、逆にリレーシオンシップバンキングの定義を明確にすることで、その存在意義を法の中に位置づけることが可能となると考えられる。

プリンシプルの考え方を模範にした英国と異なり、わが国の「プリンシプル」に法的根拠がないことから、理念的なものに止まらざるを得ない。そのため、我が国の「法風土」のもとでは、「プリンシプル・ベース規制」は馴染みにくいものと考えられる。

監督指針では、協同組織金融機関の特性への着目し、一部の具体例が示されているものの、協同組織金融機関の特性を求めるのであれば、プリンシプル同様、法的根拠が必要になると考えられる。

つまり、リレーシオンシップバンキングの明確な法的定義が、中小金融機関の定義にもなりうるため、今後の金融機関のすみ分けが明確になると考えられる。

4. 結論

リレーシオンシップバンキングの法制度化と中小金融機関の国際業務について、中小企業の海外進出と中小金融機関の国際業務、プリンシプル・ベース規制の問題、リレーシオンシップバンキングの法的問題から検討を行った。

リレーシオンシップバンキングという数値で測ることができない分野だけに、法制度化を図ることの有用性を示すことができたと思う。これまで、金融機関は業務の拡大を続けてきたが、逆に、今あるものを生かすことで、その存在意義を示せるのではないかと思われる。経済環境の悪化は、大企業だけの問題ではない。大企業の経営が悪化すれば、それに付随・関連する多くの中小企業にも影響を与える。

金融機関、特に中小金融機関は、中小企業の育成も広義の業務と考えれば、目先の収益を重視するだけでなく、長期的な視野に立つ必要がある。リレーシオンシップバンキングも単に融資がメインになれば、本来の意味を失うことになる。これまで、リレーシオンシップバンキングで中小企業の養育係としての問題提起は少なかったが、この分野には多くの可能性があると考えている。今回のリレーシオンシップバンキングの法制度化の提言も、より具体的な制度化が必要だと考えている。その中で、中小金融機関の国際業務の導入は一例である。このように隠された分野の開拓が、中小金融機関と主要行との明確な区分に繋がると考えれば、検討が急がれる部分であると考えられる。

i 以下、地域密着型金融をリレーシオンシップバンキングと表示する。

ii 金融機関が地域の顧客との間で親密な関係を長く維持することにより、外部からは入手し難い顧客情報を蓄積し、この情報を基に貸出等の金融サービスを提供することで自らの収益向上を図るビジネスモデルで

- ある。
- iii 中小企業庁編『中小企業白書2006年版』（ぎょうせい、2006年）67ページ
 - iv 中小企業庁編『前掲書』（注1）75ページ、第2-1-15図「海外現地法人を持つ中小製造業企業数（本社ベース）の推移」参照
 - v 中小企業庁編『前掲書』（注1）90ページ、第2-2-13図「海外進出が企業の国内部門のパフォーマンスに与える影響」参照
 - vi 一般的に中小金融機関の分類は、地方銀行・第二地方銀行を指すことが多いが、本稿においては、中小金融機関の定義を中小企業専門の金融機関である信用金庫とする。（以下、信用金庫とする。）
 - vii 全国銀行協会連合会の調査によると、都市銀行全体の収益の約36%を占めている。金融機関によって違いはあるものの、国際業務を取扱う金融機関の収益は、この水準に近い。
 - viii 高砂謙二「中小金融機関の国際業務の法的問題と将来展望」『日本貿易学会年報』日本貿易学会 第45号、40ページ
 - ix 高砂、前掲論文、40ページ
 - x 高砂、前掲論文、40ページ
 - xi 渡辺努・植杉威一郎編著『検証 中小企業金融』日本経済新聞出版社、2008年、111ページ
 - xii 渡辺・植杉、前掲書、112ページ
 - xiii 矢作弘「『都市規模の縮小』時代の創造的金融」『信用金庫』2006年6月号、3ページ
 - xiv 矢作、前掲論文、3-4ページ
 - xv 山崎善久「新たな地域密着型金融の取組みにかかる監督指針の改正」『金融法務事情』No.1818、2007年11月、69-70ページ
 - xvi 宇賀克也『行政法概説Ⅰ行政法総論[第2版]』有斐閣、2006年 114-115ページ、245ページ
 - xvii 松尾直彦「金融規制法の法源と執行のあり方（1）」『金融法務事情』No.1845、2008年9月26-28ページ
 - xviii 山崎、前掲論文、70ページ
 - xix 山崎、前掲論文、70-71ページ
 - xx 小田大輔「新たな地域密着型金融における監督行政と金融機関の対応（上）」『金融法務事情』No.1808、2007年7月12-13ページ
 - xxi 松尾直彦「金融規制法の法源と執行のあり方（2）」『金融法務事情』No.1846、2008年9月30ページ
 - xxii 金融庁「平成19事務年度金融商品取引業者等向け監督方針」（平成19年8月24日）参照
 - xxiii 金融庁「金融サービス業におけるプリンシプル」（平成20年4月18日）参照
 - xxiv 松尾、前掲論文、35ページ
 - xxv 具体例として、次のものが挙げられている。○身近な情報提供・経営指導・相談（公的制度等にかかる情報提供、資金繰りや売上げ等にかかる経営改善指導、財務書類の作成、後継者育成等にかかる相談など、事業者の幅広い情報提供・経営指導・相談のニーズに対応すること（問題解決型のビジネスモデル））○顧客ニーズを踏まえて各金融機関が創意・工夫をこらした多様な融資商品・目的別ローンなどを提供することや、会員・組合員に対する相談機能を活かした、予防策を中心とした、多重債務者問題解決への一定の役割発揮○個人・小規模事業者の資金ニーズに対するきめ細やかな対応○地域・生活に密着した活動を行っているコミュニティ・ビジネスやNPOへの支援・融資（マイクロファイナンス的な取組み等）、地域社会への貢献・還元
 - xxvi 小田大輔「新たな地域密着型金融における監督行政と金融機関の対応（下）」『金融法務事情』No.1809、2007年7月62ページ