

新しい金融の潮流

(伝統的銀行融資業務が変貌する!?)

あなたの会社が銀行から借入をする場合、概ね次のような手順で進行する。まず融資部門(営業店の融資担当)に借入申込をする。そこでその申込内容(資金使途・金額・期間・借入金利・担保等)が検討され妥当と判断されれば、次に本部の審査部門に廻される。そこで最終審査(決裁承認)が行われ貸出が実行される。実行された資金は会社の口座に入金され、その資金は会社の事業目的に沿って使われる。目的を達成した資金は会社の口座に蓄積され、借入時の条件に従って銀行に返済される。そして、その間発生する貸出金利収入が銀行の主たる収入となる。

雑駁に云えば、これが銀行の融資業務である。このいわゆる商業銀行の最も基本的な業務である融資業務に今変化が起こり始めている。

これまでの融資は、銀行と借手の繋がりの中で融資の期日まで持ち切りが原則であった。あなたの会社の借入は、借入れた銀行の手から離れることなどなかった。その銀行が最終的な債権者であった。それが当たり前であった。だが、そんな常識が通用しなくなる時代が目前まで迫っている。

何故そんなふうになるのか。それを促す要因は他にもない金融ビッグバンである。昨年3月に示された金融行政の根本的転換は、そうした意味で銀行経営にとって極めて重要な転換であった。銀行の経営目標に大きな転換を迫るものであったのである。

銀行が重視している経営指標はいくつかあるが、今最も意識し重きを置いているそれは恐らく二つある。一つは自己資本比率である。当然である。自己資本比率規制によって銀行業務が大きく制約されるからである。

大阪の幸福銀行の早期是正措置発動問題を見るまでもなく、銀行の自己資本比率の水準は銀行が銀行として存続して行く上で最も重要な計数である。当然、銀行は規制に抵触しない十分な自己資本を備えなければならない。

もう一つは株主資本利益率(ROE)である。この収益性を示す経営指標は、我が国の銀行の場合、欧米の金融機関と比較してかなり低い水準にある。市場規律の強化が待ったなしの現在では、このROEを高めなければ市場の評価を得られない。当然、銀行はこの数字を高めることを目標

とする。ところが、自己資本比率引上げとROE向上は逆比例の関係にあるから、両者を同時に高めることはそれほど簡単ではない。

この二つの指標を同時に達成することが銀行経営の目標となる訳だが、このことが銀行経営を否応なく量から質を重視する経営へと転換させる。そして、こうした基本的経営目標の転換が従来型融資業務を大きく変化させることになる。

貸出金利引上げが行われるのは当然だが、それ以外に根本的变化が起こる可能性がある。一寸判りにくいかも知れないが、初めから融資案件を売却することを前提とし、売却可能な条件で融資を行うことが予想される。将来何時かは判らないが、この貸出金を投資家に売るかも知れない、その時売れるような融資を行いたい。銀行はそんなことを考え始めている。

貸出金を自由に売却出来れば自己資本の制約を受けずに融資業務を展開できる。自由に売却出来ればROEも高める道も開けてくる。今のところ極く一部にしか行われていない貸出債権の流動化の動きが、そう遠くない時点で本格化する可能性は高い。

では、そうして流動化された貸出債権を誰が買うのか。

既に、外国人投資家が日本の銀行から債務付き不動産を大量に買っているという現実やローン債権やリース債権が小口化されて機関投資家に販売されている現実がある。そして、その市場規模は拡大の一途を辿っているが、これからの主たる買手は地方の金融機関や農林系金融機関になってくるものと推測される。

彼らは元々資金運用能力に乏しく、貸出債権のリスク分散が困難な状況に置かれている。だから、自らの力量で融資を行うのではなく、流通市場から購入することによって、計画的に地域の分散・業種の分散・企業の分散等を図った貸出資産を構築するようになる。そうすることでリスク管理能力が大幅に向上するのだ。

何だか実感出来ない話かもしれないが、融資そのものが流動化する時代は確実に近づいている。その時何が起こるのか。未だ良く判らないが、少なくとも従来型の銀行融資スタイルは望むべくもない。恐れる必要は更々ないが、そんなことも頭の片隅に置いて経営に臨む必要はあると思う。