

大転換 信用保証

2015年以降、中小企業庁で議論されている信用保証制度改革。年末までに示される制度見直しの最終案では、「100%保証制度枠の圧縮」や「金融機関と信用保証協会のリスクシェアの促進」「信用保証付き融資先の経

営改善支援の促進」といった各種施策が盛り込まれる見込みとなっている。一方、金融庁も「保証に頼らない融資の促進」を進めている。金融機関の融資慣行や信用保証協会の運営のあり方は、これから大きく変貌しそうだ。

強まる「脱」保証依存

金融機関と信用保証協会による「リスクシェア」が 制度改革の柱に

中小企業庁は年内に信用保証制度改革の具体案を示す。当初、金融機関・信用保証協会が懸念していた信用保証制度の大幅な変更はなさそうな情勢になっている。ただし、金融庁が「金融仲介機能のベンチマーク」を用いて金融機関の信用保証付き融資への依存度について検証・対話を進めているほか、信用保証付き融資先の経営改善支援を金融機関・信用保証協会に求める声も強まっている。制度改革を契機に「信用保証に頼らない融資に取り組む金融機関が増えそうだ」（地方の信用保証協会職員）との見方が広がっている。

リスクシェアの 考え方を導入

中小企業庁は10月7日、信用

保証制度の見直しに向けて中小企業政策審議会（金融ワーキンググループ、WG）の会合を再開し、「信用補完制度の見直し

に向けての方向性案」を示した。方向性案に盛り込まれている制度改革の内容は多岐にわたっているが、おもなポイントは2点

ある。まず、「セーフティネット保証5号」（不況業種向けの100%保証）の見直しだ。現在、

地銀のアクワイアリングビジネス 本体参入の成否

地銀がカード決済のアクワイアリングビジネスに乗り出している。今年2月に北國銀行がサービスを開始し、10月には琉球銀行も本体参入を表明した。しかし、過当競争で加盟店手数料は低下の一途をたどり、改正割賦販売法のもと登録義務や継続的な加盟店調査義務も課せられることになる。規模の経済が働くアクワイアリングで後発の地銀が収益化を図ることは容易ではなく、カード決済で得られる加盟店の売上情報を融資業務に生かすことで商機を見出す必要があるとみられる。

新たな手数料収益を 求めて参入

クレジットカードやデビットカードの決済サービスを加盟店に提供し、カード決済の売上げから数%を加盟店手数料として徴収するアクワイアリング（加盟店管理）ビジネスに地銀が銀行本体で参入し始めている。今年2月にサービスを開始した北國銀行に続き、10月には琉球銀行も参入を表明。今後も参入を果たず地銀が増加するとみられる。

参入の背景には、低金利環境の長期化が予想されるなか、預

貸業務中心の従来型ビジネスモデル以外の収益源の確保にも迫られていることがあげられる。今後の収益の柱に手数料収益を掲げる地銀が多く、アクワイアリングビジネスで得られる加盟店手数料は新たな収益源になりうる。さらに、カード決済を通じて売上情報は加盟店のキャッシュフローの実態把握にも資するため、融資の途上管理やタイムリーな融資提案につながれる可能性も秘めている。

また、現状は銀行傘下のクレジットカード子会社が、大手カード会社のブランドライセンスや業務システムを利用してアク

ワイアリングビジネスを行っているが、大手カード会社に支払うシステム利用料や業務委託費が負担となっていた。銀行本体で参入することで、こうした費用を削減できるメリットもある。本体参入の第一号となった北國銀行は、アクワイアリング業務でVisaブランドを取り扱う契約をVisaと締結。加盟店に無料で決済端末（全カードブランドに対応）を配布している。GMOフィナンシャルゲートウェイが決済代行会社として、加盟店と北國銀行の間に入り、Visa決済の場合は北國銀行、それ以外は他社をアクワイアラとしてカード決済処理を振り分けている。加盟店開拓は同行の営業店が行い、その数は今年8月末時点で1100店にのぼっている。

琉球銀行は、Visaだけでなくマスターカードとも直接契約を結んだ。ただし、北國銀行のように決済端末を無料配布す

るのではなく、月額利用料1280円でレンタルする。加盟店がカード決済による売上げを計上してから、最短3営業日後に入金される点も特長の一つだ。決済代行会社はかませず、Visa・マスターカード以外のブランドについては、他のアクワイアラが当該ブランドと契約して管理することになる。

手数料率をスマホ決済 より低価格に設定

ただし、地銀がアクワイアリングビジネスの本体参入で収益化を図るには、かなりの困難が伴いそうだ。アクワイアラは売上にあたる加盟店手数料から、国際ブランド、イシューア（カード発行会社）、決済代行会社にそれぞれフィー（手数料）を支払うため、多くの加盟店を獲得しなければ採算割れしてしまうおそれがある。しかも近年は、スマホ決済と呼ばれるスクエア、楽天スマートフォンなどが決済端末を廉価に販売し、加盟店手数料を相次いで3・24〜25%と定額に設定している。その手数料の低さがカード業界に衝撃を与

脱「日本型金融排除」に向けた あおぞら銀行グループの挑戦

再生企業へのアプローチやファンド運営を通じた 地域金融機関との協業

あおぞら銀行グループは、従前から地域金融機関との協業に取り組んできた。本稿では、地域金融機関における金融仲介機能のベンチマークや「日本型金融排除」の問題への対応に資する取組みとして、当行グループの「再生企業1000社アプローチ」および「事業再生ファンド」という二つの具体例を紹介する。資金運用や市場リスクヘッジなどの財務面のみならず、多様化する取引先企業の経営課題の解決や地域経済活性化のために、今後とも地域金融機関との共同での取組みを推進していきたい。

あおぞら銀行
ビジネスインベションオフィス
シニアマネージャー

川島 慎也



あおぞら債権回収
代表取締役社長

渡邊 宏実



事業法人との取引と 金融法人との連携を一体化

あおぞら銀行グループは、
進化する「頼れる、もうひとつのパートナーバンク」を目指し、ユニークで専門性のあるビジネスモデル「6つの柱」を掲げている。「地域金融機関パートナーシップの深化」はその

一つだ。

当行グループは、事業法人との取引を「縦軸」に、金融法人、とくに地域金融機関との連携を「横軸」に位置付け、縦軸と横軸を一体化にした業務運営を行っている（図表1）。縦軸・横軸いずれにおいても共通するのは、「いかにお客さまの課題解決のお手伝いをするか」という視点

だ。

事業法人との取引においては、事業資金の供給（ファイナンス取引）の際に経営課題を把握し、創意工夫により解決策を立案して、その実行をサポートする。地域金融機関との連携でも考え方は同様だ。当行は国内主要都市にフルバンキング機能を有する拠点を展開しているが、その

地域の金融機関のライバルではなくパートナーとして、相互に顧客の課題解決をサポートしている。

取引先の課題は資金調達面だけでなく、本業（販路拡大や事業の多角化など）に関するものにまで及ぶ。当行グループと地域金融機関が補完し合うことで、双方の取引先に対するサポート