

我が国の産業発展に向けた 今後の金融仲介の在り方

2026年3月2日

1. 全銀協「中長期的な金融仲介の 在り方検討WG」について

※本稿における「銀行」には銀行単体だけではなく、投資専門子会社や銀行業高度化等会社、兄弟会社であるグループ傘下の証券会社やアセットマネジメント会社等も含めた銀行グループ全体を想定して記載している箇所もある。

1-1. 全銀協「中長期的な金融仲介の在り方検討WG」の設置趣旨

- 日本経済の持続的成長には、企業の成長投資を促進し、生産性向上を実現していくことが不可欠。こうした成長投資はこれまでとリスクの量・質が異なると考えられ、リスクマネーの循環をより一層活性化する必要がある。
- 係る問題意識の下、その実現に向けて金融仲介プレイヤーが共に対応していくことを目指し、昨年6月に全銀協に「中長期的な金融仲介の在り方検討WG」を設置*1。本年3月中に報告書を取りまとめ、公表する予定。

背景 	低成長・貯蓄超過	長年に亘り、企業部門の貯蓄超過/投資不足と経済の低成長が定着してきた経緯
	構造的な下押し圧力	人口減少・少子高齢化に起因する人手不足等の構造問題が表面化
	間接金融への依存度の高さ	企業への資金供給は預金取扱金融機関による貸出が中心
	将来に向けて求められる成長投資	2040年度にGDP1,000兆円超実現に必要な民間投資は200兆円と試算*2

問題意識 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 企業の大胆な投資で経済全体のリターンを上げ、賃上げ・配当を通じて家計に分配する好循環を実現する事が重要 ■ 大胆な投資を支えるために、日本全体のリスクマネー循環を一層活性化していく事が必要 ■ 成長投資はリスクの量・質がこれまでとは異なることから、金融仲介プレイヤー一丸となった対応が求められる
--	---

目的・検討の観点 	<p>リスクマネー循環を活性化していくため、中長期的にあるべき金融仲介構造・プレイヤー・制度に関する提言を検討</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 成長投資の実現に向けて、企業の戦略策定や投資実行をどのようにサポートできるか ■ 成長投資により生じる資金需要に対し、どのようにファイナンス支援を行うか
--	--

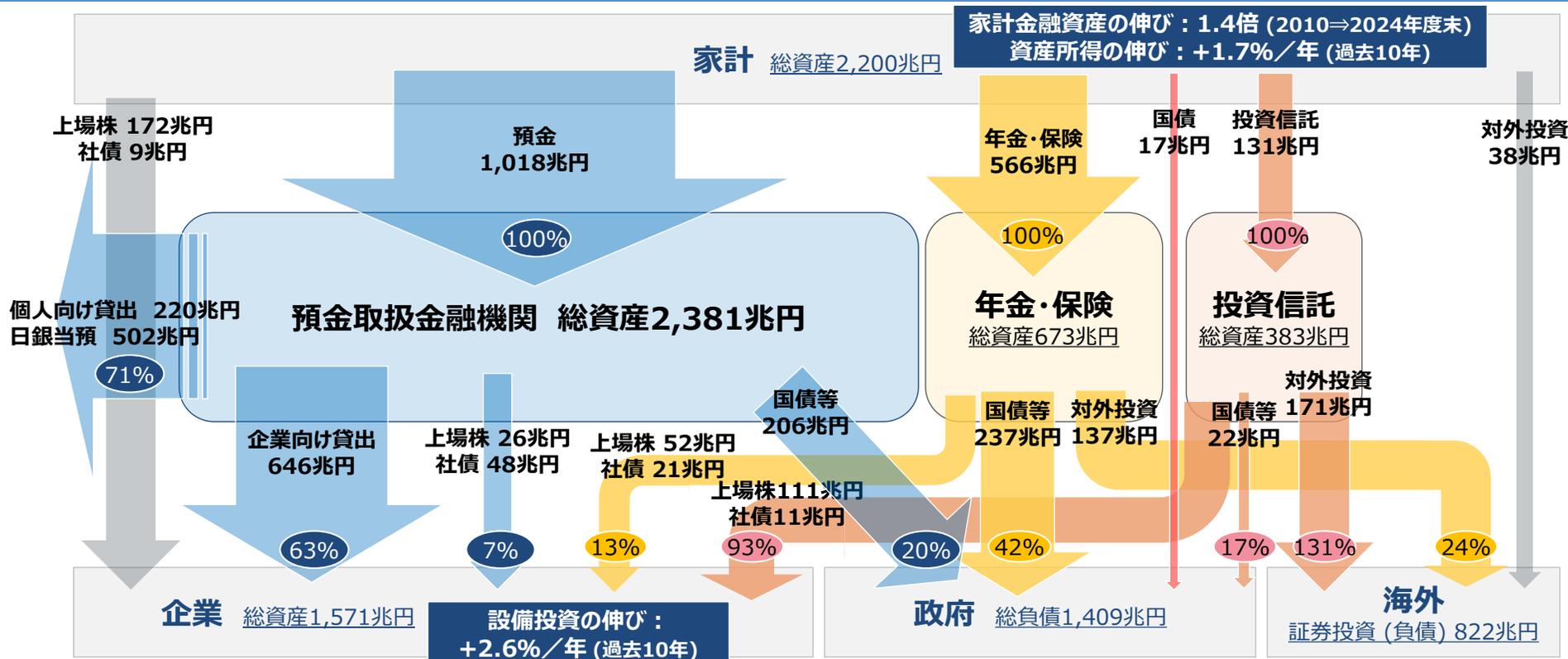
*1：法律・経済の有識者、銀行・証券・生命保険・投資信託等の金融仲介プレイヤー、金融庁、経産省、日本銀行等が構成員

*2：FUTURE DESIGN 2040（日本経済団体連合会／2024年12月公表）の「改革実現ケース」における試算結果

1-2. マクロ環境・成長投資に係る動向

- 我が国では長らく「企業の貯蓄超過/投資不足」と「経済の低成長」が定着。家計金融資産は、大半が預貯金として間接金融に入り、企業向けの貸出へ向かうも、大きな預貸ギャップあり、預超部分は国債・日銀当座預金等で運用。年金・保険や投資信託も上場株・社債を保有するものの、国債・海外資産への配分が大きい。
- もっとも、足元では、企業の設備投資は拡大に転じ、競争力強化・社会課題解決に向けた前向きな動きも確認。

日本のマクロ環境とマネーフロー*1



出所：日銀「資金循環統計」、内閣府「国民経済計算」、財務省「法人企業統計」

*1：2024年度末のストックベースのデータ。家計・企業の総資産は金融資産のみ ※図中の%表示は、家計から夫々の金融仲介部門に対して有する金融資産（預金、年金・保険、投資信託）の額を100%とした場合の、夫々の金融仲介部門から資金調達部門（企業、政府、海外）に対して保有する資産（企業向け貸出や上場株、社債、国債等、対外投資）の金額を現したものである。

1-3. 産業界における成長投資に向けた課題・金融仲介に期待される役割

- 成長投資に向けては、人材・専門性や予見性、ステークホルダーとの連携などファイナンス以前の課題も浮き彫りに。
- 金融仲介プレイヤーには成長投資のアレンジ・顧客との戦略対話を通じて「投資の具体化」を支援し、プレイヤー間で協働し、量・質両面のニーズを満たす「資金供給」の役割を果たすことが期待。

産業界における成長投資に向けた課題

人材・専門性の不足	予見性の低さ	利害関係の複雑化・連携の困難さ	地域特有の構造的課題	資金調達手段の選択肢の不足
<ul style="list-style-type: none"> 全般的な労働力不足に加え、成長投資推進に必要な専門人材（経営・ファイナンス・技術者等）不足が深刻化 	<ul style="list-style-type: none"> 成長投資には巨額の資金が必要。また、投資回収期間が長期に及ぶものやトラックレコードがないもの等、不確実性が高い 	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーン重層化や利害関係者の多様化・地域を跨いだ点在等により、企業、政府、地方自治体、地域住民等の連携が困難 	<ul style="list-style-type: none"> 地域における少子高齢化・人口減、それに伴う地域経済の停滞 	<ul style="list-style-type: none"> 長期・大規模な資金や、シニアローン、社債に加え、メザニンやエクイティといった多様な資金供給の担い手が限られる

金融仲介に期待される役割

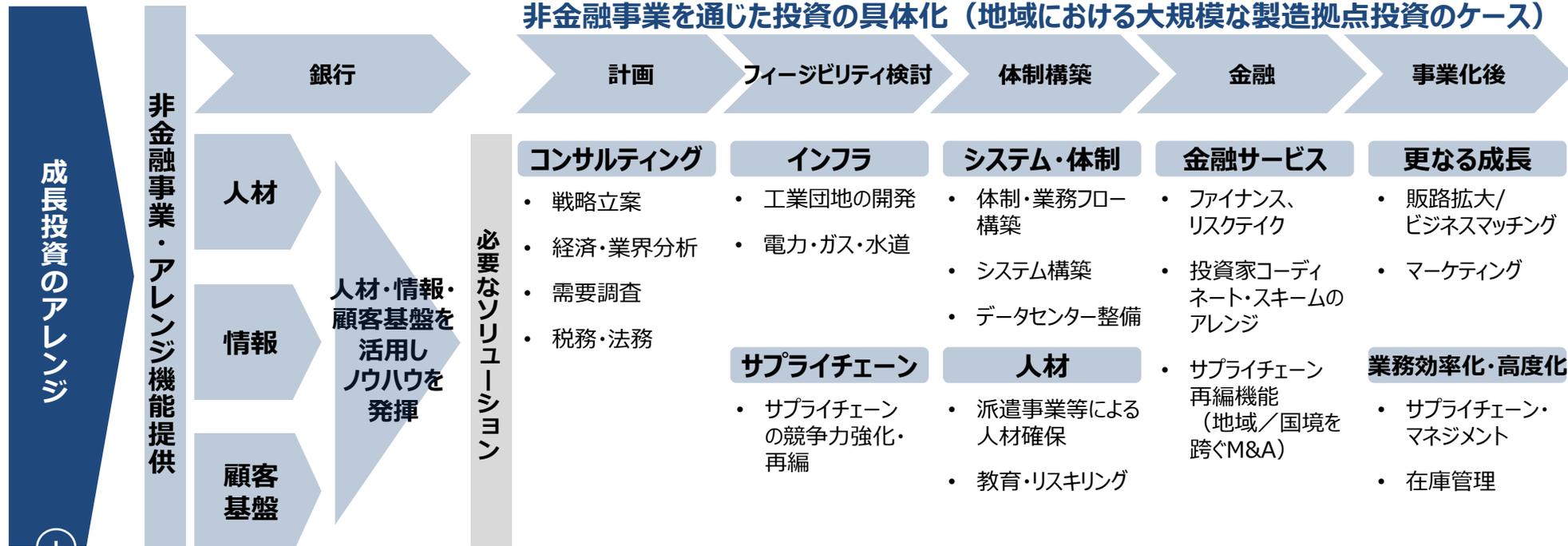
投資の具体化		資金供給	
成長投資のアレンジ	資金供給者としての対話	大規模な資金の供給	リスク許容度・耐性の高い資金供給
<ul style="list-style-type: none"> 銀行の人材・情報・顧客基盤を活用し、金融・非金融事業を通じて、成長投資をアレンジする 	<ul style="list-style-type: none"> 資金供給者としての対話を通じ、企業の成長投資や、再編・再生・承継を促進する 	<ul style="list-style-type: none"> リスクリターンの適正化や、資金供給の担い手拡大、官民のリスクシェア等を通じ、量の観点で、大規模かつ多様な資金需要を支える 	<ul style="list-style-type: none"> 銀行による事業力評価、目利き力を一層高め、リスクプロファイリングを通じてデット・エクイティ双方で質の観点でのリスクテイクを拡大

1-4. 投資の具体化

- まずは成長投資そのものを具体化する支援が重要。投資プロジェクトに必要な多様なソリューションと関係者のアレンジ機能を提供すると共に、対話を通じ予兆管理・再生に注力し、成長志向の企業行動に伴走することが求められる。

「投資の具体化」の取り組み例

非金融事業を通じた投資の具体化（地域における大規模な製造拠点投資のケース）



エンゲージメントを通じた投資促進

- 企業との対話を通じて、成長投資・再編を後押し
- 予兆管理によって、再生支援・M&A・事業承継等を通じて企業の成長回帰を図り、成長産業・企業に十分なリソースが確保されることが重要

1-5. 資金供給／銀行における取り組み①

- 成長投資へのファイナンスに取り組む中でハイリスク・ハイリターン案件への挑戦や適切なプライス設定とともに、マーケットでの実勢金利形成を通じて、リスクリターンの向上を目指していく。
- 目利き力を一層向上させ既存・新規領域でリスクテイクを行い、セカンダリー市場等の拡充も図る。

リスク・リターン向上

銀行の 取り組み 	ハイリスク・ハイリターン案件への挑戦	投資の具体化等を通じて生み出されたハイリスク・ハイリターンな投資への資金供給によって、事業者のCF創出をサポートし、リターンの向上も実現
	リスクベースプライシングの強化・提供価値の向上	金利上昇局面における調達コストに見合う適切なプライス設定
環境整備 	マーケットによる実勢金利形成	シニアローン・社債・証券化・メザニン・エクイティ等のあらゆる資金供給プロダクツの拡充を通じた市場全体の価格発見機能の向上

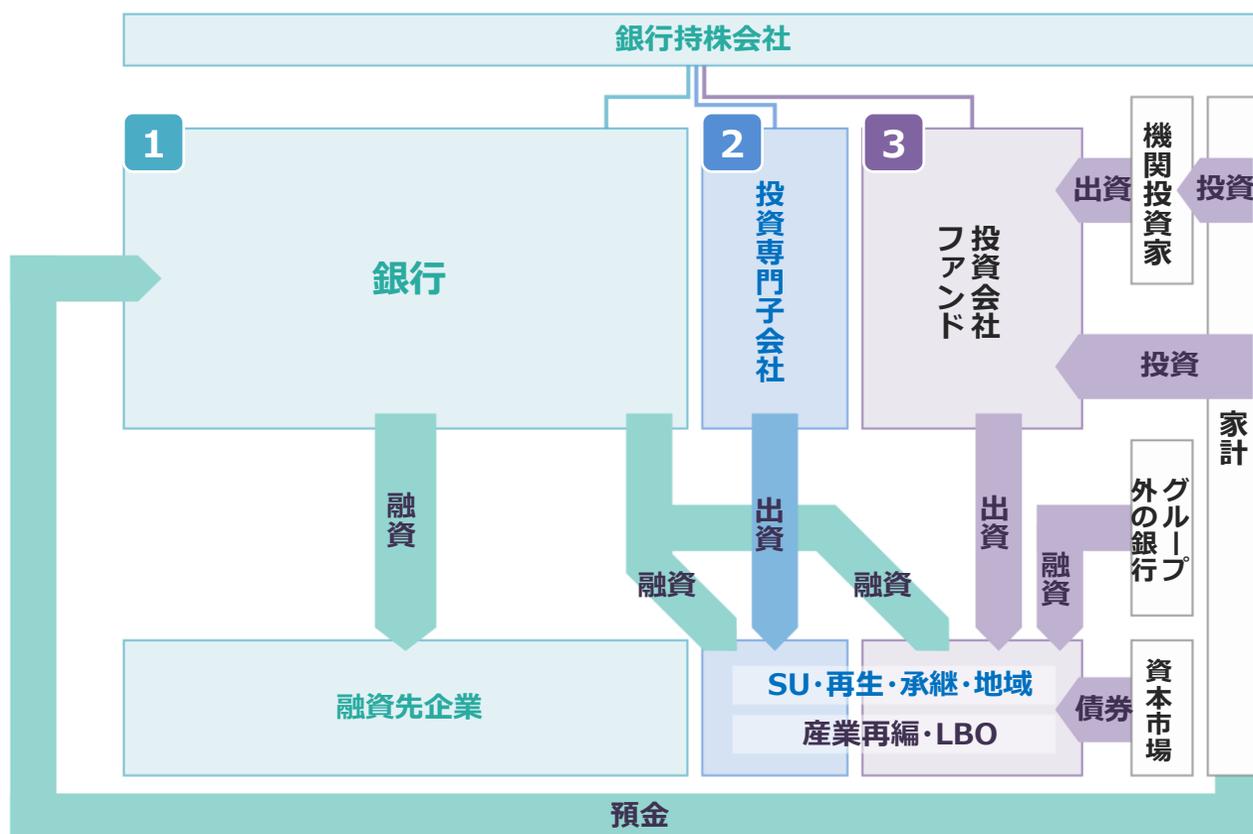
銀行における取り組み／デットの供給

デットの供給 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 目利き力を一層向上させ、従来から産業界・事業者のニーズが強い「大型案件への対応」、「超長期与信」等に加えて、「新分野・難領域」への資金供給も検討 ■ これらの取組みを行う上で、「期中管理の高度化」や「人材育成」等にも並行して取組む
ローンのセカンダリー・証券化市場の拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ローンのセカンダリー取引や証券化の流通規模は限定的。マーケットによる実勢金利形成も限定的 ■ ローン取引の標準化の実務への浸透、取引慣行・情報流通の仕組みの見直しにより、投資家層を拡大 ■ 価格の透明化、投資判断の迅速化に向け、社債市場とローン市場の情報連携を進めることが必要

1-5. 資金供給／銀行における取り組み②

- 銀行がこれまで培ってきたリソースを活かし、今後、ニーズの拡大が見込まれるメザニン・エクイティ資金に対して、銀行本体のほか、投資専門子会社、他人資本も活用したファンドを通じて資金供給の担い手になることも考えられる。

銀行における取り組み／デットに加えたエクイティ資金の供給



1 産業成長に資する投資の具体化・資金供給の役割発揮に向けて、健全性は確保しながら、デット領域において、より一層のリスクテイクを行う

2 健全性規制の遵守を前提に、デットに加えて、投資専門子会社を通じたスタートアップ(SU)・事業再生・承継案件等へのエクイティ供給も通じて 目利き力を高める

3 **1** **2** の実施も経て目利き力を高め、投資会社・ファンドを通じて、LBO・再編等へエクイティを供給 (グループ外からの資金も活用)

1-5. 資金供給／各金融仲介プレイヤーにおける取り組み・連携

- 銀行のほか、生保・投信・証券といった幅広い金融仲介プレイヤーのそれぞれでリスクテイクが行われることが重要。
- 中でも社債市場の活性化に向けて、発行体である企業・買い手となる投資家双方に並行してアプローチすべき。

各金融仲介プレイヤーにおける取り組みのイメージ

銀行

自らのBSを活用したリスクテイクに加え、
ディストリビューションを通じて金融商品を市場に提供

- ✓ 領域で事業力評価・目利き力を発揮しつつ、健全性規制順守を前提にメザニン・エクイティ等のより長期・深いリスクテイクにも取り組み、企業成長を共に実現

生命
保険

長期・安定・分散という特徴を踏まえつつ、
幅広い運用資産を通じて資金を供給

- ✓ リスクリターン効率向上の観点で、株式・債券に加え、PE投資・LBOローン、プロジェクトファイナンスなど幅広い運用資産への分散投資を検討

投資
信託

投資家資金を未上場株式や
プライベートアセットを含む多様な資金に転換

- ✓ 未上場株式の組入れ拡大（原則、投信財産の15%以内）。取引量増加やリスクリターンの適正化など投資環境整備が進んだ場合にはプライベートアセット投資を拡大

証券

低格付債を含む社債市場や未上場株式市場の
活性化を通じ、SUや低格付企業等へ資金供給
・市場へ金融商品を提供

- ✓ 社債未発行企業・低格付企業含め幅広い企業に起債を提案。SU等へのリスクマネー供給に向けて非上場株式の発行・流通市場の制度を整備し、仲介機能を拡大

社債市場の活性化

発行体企業へのアプローチ

- 社債の発行経験や頻度、企業規模に応じた働きかけ・環境整備が重要

- 発行体である企業と買い手となる投資家双方にアプローチ
- 低格付債を含め社債そのものの流通量を増やすことをめざす

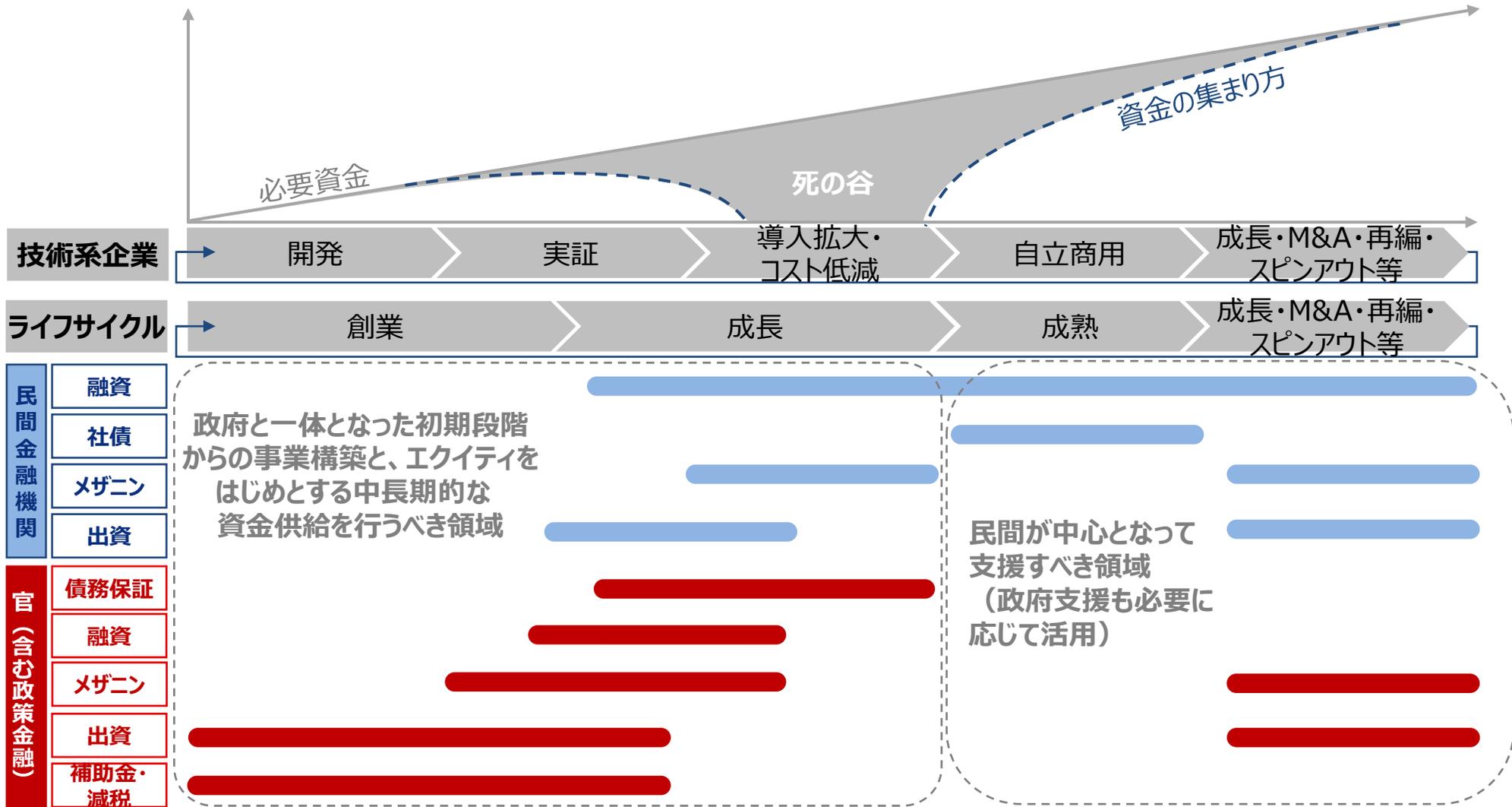
買い手となる投資家へのアプローチ

- 各投資家においてリスク・リターンの状況も踏まえて、社債投資を実施

1-6. 成長に向けた産業・事業の類型と、投資の具体化・資金供給における銀行の役割

産業・事業の類型	銀行の果たしていく役割	
	投資の具体化 ×	資金供給（役割分担含む）
<p>① 既に経済合理的な事業を有し、更なる成長投資が必要な産業・事業</p> <p>自立・商用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 投資の具体化を支援 ✓ 幅広い関係者をオーガナイズ、プロジェクトを具体化 	<p>～量的な資金需要に対し、民間デット中心に対応～</p> <p><資金供給イメージ></p>  <ul style="list-style-type: none"> • 官：一部高リスク領域を中心に保証・融資・出資等で支援 • デット(相対)：量的支援拡大しつつ、市場も活用 • デット(市場)：社債・ローンセカンダリー市場の活性化 • エクイティ：目利きを活かしエクイティ供給（M&A・LBO等）
<p>② 現時点では技術が未実証であったり、事業の経済合理性が確保できていないが、将来的に重要な戦略意義を持つ産業・事業</p> <p>導入拡大 コスト低減 (死の谷)</p> <p>開発・実証</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 初期段階から事業に深く関与 ✓ 非金融事業も通じ、企業と事業を共創 	<p>～官の支援も活用し、民が目利きを活かしてリスクテイク、リターンを確保～</p> <p><資金供給イメージ></p>  <ul style="list-style-type: none"> • 官：初期は補助金、実装段階は民の呼び水となる出資・融資・保証等 • デット(相対)：目利きを活かし、ハイリスクのデット支援 • エクイティ：大企業・新規事業やスタートアップへエクイティ供給
<p>③ インフラや地域等の必ずしも収益性が高くないが社会基盤維持のために、必要不可欠な産業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 政府のロードマップに沿った計画的・最適な投資実施をサポート 	<p>～収益性を確保できる領域は民で、困難な領域は官で支援～</p> <ul style="list-style-type: none"> • 官で予見性向上・レピュテーションリスクに対応、収益性高い領域を創出 • 金融に加え、インフラ事業等を民が運営し高収益性を実現

1-7. 官民のリスク分担のイメージ



1-8. 銀行の存在意義・役割の明文化

- 産業成長を支える「要」の役割をこれまで以上に発揮していくという銀行の存在意義や、その中で「投資の具体化」「資金供給」を通じて銀行界が果たしていく役割を明文化。

「我が国の産業成長を支える銀行の在り方」の策定

銀行の今日的な存在意義

- 信用維持と預金者保護を確保し、社会・経済活動の根幹となるインフラ機能である銀行業務を健全かつ適切に運営することを通じて、国民経済の健全な発展を図ること。
- 企業・産業の競争力強化や地域課題の解決に向けて、事業性評価・目利き力を発揮し、成長投資を後押しするとともに、成長分野に資金を供給することで、国民経済の成長を支える「要」の役割を果たすこと。

銀行界が果たしていく役割*1

投資の 具体化

- ① 銀行の人材・情報・顧客基盤を活用し、非金融事業も通じて、企業の成長投資をアレンジする。
- ② 企業との対話や戦略実現への伴走を通じて、競争力強化・経営の持続性の確保に資する企業の成長投資や、再編・再生・承継を促進する。

資金供給

- ③ 事業性評価・目利き力を高め、リスクプロファイリングを通じて、デット・メザニン・エクイティなどを活用したリスクテイクに取り組む。投融資に係るリスクを理解し、それに見合ったリターンで資金供給を行う。
- ④ 資金供給の担い手拡大、官民のリスクシェア等を通じ、大規模かつ多様な資金需要を支える。様々なリスクアペタイトを有する資金供給者のアレンジャーとしてファイナンスを組成する。

*1: これらの役割のうち、各銀行が経営基盤を置く地域社会や経済の構造、顧客の特性、自らの人材・ノウハウ等のリソース、現在強みを持つ/今後強みを発揮していきたいビジネス領域等を踏まえて機能強化

1-9. 銀行としてのビジネスモデルのオプション

- 各銀行が経営基盤を置く地域社会や経済の構造、顧客の特性、自らの人材・ノウハウ等のリソース、現在強みを持つ／今後強みを発揮していきたいビジネス領域等を踏まえた機能強化により、ビジネスモデルを多様化し、様々な顧客ニーズに対応。

銀行としてのビジネスモデルのオプション

オプション1

- 多様な資金供給機能を、間接金融・直接金融のいずれの観点からも総合的に提供するとともに、その目利き力をもって組成された良質なアセットをセカンダリー取引で流通させ、多様な投資家を我が国の金融市場に惹き込み、市場を創っていくビジネスモデル

オプション2

- ローンだけでなく、銀行として可能な範囲でエクイティ供給も拡大し、イノベーションを生み出す事業を営む顧客に対してハンズオンの支援を行い、初期段階から事業を共創していくビジネスモデル

オプション3

- 自らが経営基盤を置く地域社会の活性化に向けて、その地域および顧客のニーズに応じて、金融サービスの提供だけでなく非金融事業をも営み、地域社会とステークホルダーを繋ぐアレンジャーとして様々なシナジーを発揮していくビジネスモデル

※上記のオプションを複数組み合わせ、機能発揮することもあり得る

2. 「17の戦略分野の危機管理投資・成長投資」への対応について

2-1. 成長投資の実現に至るプロセスと、銀行界の役割

- 日本の持続的な成長には、17の戦略分野をはじめ、産業界による成長投資が必要。戦略分野や投資テーマの優先順位付け、投資の予見性確保や、事業特性に応じた官民のリスクシェア等の環境整備を通じて、企業による成長投資が実現されるプロセスが重要。
- 銀行界として、目利き力を一層高め、これらのプロセスに「投資の具体化」と「資金供給」の両面で貢献していく。

プロセス	現状
戦略分野の選定	危機管理投資・成長投資の戦略17分野選定

投資ロードマップの策定 予見性を高める制度整備	分科会において、官民の投資ロードマップ策定検討
----------------------------	-------------------------

企業による成長投資の実現

成長投資に対する資金供給

銀行界が果たしていく役割

【投資の具体化】

- 銀行の人材・情報・顧客基盤を活用し、政府・自治体、企業、他の金融機関との連携により、非金融事業も通じた企業の成長投資をアレンジ
- 企業との対話や戦略実現への伴走を通じて、成長投資や再編・再生・承継を促進

【資金供給】

- デット、メザニン、エクイティなどを活用し、リスクに見合ったリターンでリスクテイク
- 相対だけでなく、市場の活性化を通じて、大規模な資金需要を支える

2-2. 産業・事業の類型に応じた銀行による機能発揮

- 成長投資を具体化し、必要十分な資金供給を行う上では、一定のリソースを集中して対応することが重要。
- また以下のように経済合理性や将来性、収益性などを踏まえた産業・事業の類型に応じた機能を銀行が発揮していく必要がある。

17の戦略分野	産業・事業の類型	銀行による機能発揮
<ul style="list-style-type: none"> AI・半導体 造船 量子 合成化学・バイオ 航空・宇宙 デジタル・ サイバーセキュリティ コンテンツ フードテック 資源・エネ安保・GX 防災・国土強靱化 創薬・先端医療 	<p>類型①</p> <p>既に経済合理的な事業を有し、更なる成長投資が必要な産業・事業</p>	<p>M&Aや新領域における成長投資の喚起と、投資の種類に応じたさまざまな資金を組み合わせた供給</p>
<ul style="list-style-type: none"> フュージョンエネルギー マテリアル 港湾ロジスティクス 	<p>類型②</p> <p>現時点では技術が未実証であったり、事業の経済合理性が確保できていないが、将来的に重要な戦略意義を持つ産業・事業</p>	<p>政府と一体となった初期段階からの事業構築と、エクイティをはじめとする事業化に向けた中長期的な資金供給</p>
<ul style="list-style-type: none"> 防衛産業 情報通信 海洋 	<p>類型③</p> <p>インフラや地域等の必ずしも収益性が高くないが社会基盤維持のために、必要不可欠な産業・事業</p>	<p>類型①、②の産業との一体的な投資促進と、官民でのリスク分担を通じ、収益性を一定程度確保した資金供給</p>

まとめ

- 日本の持続的な成長には、17の戦略分野をはじめ、産業界による成長投資が必要。
銀行界として、「投資の具体化」と「資金供給」の両面で貢献していく。
- まずは、戦略分野や投資テーマの優先順位付け、投資の予見性確保や、事業特性に応じた官民のリスクシェア等の環境整備が重要であり、政府や産業界とともに考えていきたい。
- そのうえで、具体的な支援にあたっては、銀行の目利き力を一層向上させ、各行の顧客基盤や強みに応じた多様なビジネスモデルによる機能発揮をしていく。加えて、リスクリターンの適正化を通じ、経済性を確保した形でのファイナンス支援を行う。