

中長期的な金融仲介の在り方検討WG 報告書

－ 国民経済の成長を支える「要」の役割を果たすための変革に向けた提言－

概 要

2026年3月



一般社団法人

全国銀行協会

全体サマリー

WGの設置趣旨 検討の背景

- 日本経済の持続的な成長には、企業による成長投資の促進が重要。銀行を始めとする金融仲介の担い手は、この好循環を実現するため、企業と家計・機関投資家等を資金循環の中で結びつける役割を有しており、中長期的な金融仲介機能の適切な発揮は、日本経済の持続的な成長に不可欠
- 長年に亘る企業部門の「投資不足」により生じた貯蓄超過と「低成長」の定着や、政府部門における負債の蓄積、預金取扱金融機関中心のマネーフロー構造等、日本の特性も踏まえて中長期的な金融仲介機能の在り方を議論

産業界における 成長投資に向けた課題

- ① 人材・情報の不足
- ② 予見可能性の低さ
- ③ 利害関係の複雑化・連携の困難さ
- ④ 地域特有の構造的課題
- ⑤ 資金調達手段の選択肢の不足

金融仲介に期待される役割

成長投資の具体化

- 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、非金融サービスも提供
- 企業との対話や戦略実現への伴走を通じて、成長投資や事業の再編・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
- 相対ローンだけでなく、社債やセカンダリー市場の活性化を通じて、大規模な資金需要を支える

産業・事業の類型に応じて、必要な資金供給や官民の役割分担を検討

- 【類型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
- 【類型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
- 【類型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

- ▶ 量的資需に民間デット中心に対応
- ▶ 官の支援も活用し、民が目利きを活かしてリスク・リターンを確保
- ▶ 収益性の確保できる領域は民間、困難な領域は官で支援

銀行における ビジネスモデル の進化と、必要 と考えられる 規制・制度 対応

現行規制下での銀行自身の変革

- 銀行の今日的な存在意義、果たしていく役割を示した「日本の産業成長を支える銀行の在り方」を策定し、リスクカルチャーや人材育成・評価を変革
- 地域金融機関の経営基盤強化

規制・制度の対応

- デット、エクイティ、非金融事業に取り組む中での規模・範囲拡大に必要と考えられる規制・制度の見直し

中長期的な一般持株Gr化

- 量／質的な制約なく成長投資の具体化、資金供給に取り組むための、預金を原資としないビジネスモデルや一般持株Gr化の検討

1. WGの設置趣旨

- 日本経済の持続的成長には、企業が成長投資を促進し、生産性向上を実現していくことが不可欠。
- 係る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ことが必要との問題意識の下、その実現に向けて金融仲介プレーヤーが共に対応していくことを目指して本WGを設置。

背景 	低成長・貯蓄超過	長年に亘り、企業部門の投資不足により生じた貯蓄超過・経済の低成長・政府部門の巨額の負債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労働力人口の減少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

問題意識 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 企業が成長投資を促進し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され、家計がそれを消費に充てることで需要が拡大し、企業収益が高まること、あるいは家計の貯蓄・投資が記入仲介を通じて投資金として企業に還流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、金融仲介プレーヤー一丸となった対応が求められる ■ 過去からこうした問題意識はあり様々な検討・提言、制度改正等対応が進められてきたが、必ずしも望ましいリスクマネーの好循環が十分に見られるまでには至っていない
--	--

目的・検討の観点 	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・プレーヤー・制度に関する提言を検討
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長投資を実現に向けて、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

2. マクロ環境の認識と足元の成長投資を巡る動き

- 長らく企業の投資不足による貯蓄超過と低成長が定着。預取の金融仲介も十分な成長資金を供給できず。
- もっとも、足元、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

- バブル崩壊以降、我が国では企業部門の貯蓄超過/投資不足と経済の低成長が定着
- 日本は預金取扱金融機関中心のマネーフロー。金融仲介全体として企業部門へ十分な成長資金を供給できず



米国では多様なプレイヤーから企業部門への資金供給が行われており、預取のプレゼンスは大きくない

- 家計の株式・社債の直接保有
- 年金・保険・投信・MMFによる上場株・社債への投資大*4

成長投資動向

企業部門の設備投資は拡大傾向に転じているほか、個別の分野で経済安全保障や今後の需要拡大を見越した投資が行われている

半導体関連投資	デジタイゼーション	GX	大規模事業再編	政府：成長戦略本部
TSMCやマイクロン等、競争力を有する外国資本による投資のほか、本邦企業による工場新設や能力増強投資も相次ぐ	国内DC建設投資は2028年に1兆円規模に拡大するという予測あり(2024年は4千億円台)	製鉄プロセスの転換や使用燃料の変更等、GX/脱炭素関連の国内投資も行われている	巨額のクロスボーダーM&Aやグループ・関連企業の再編、国内企業の非主力事業のカーブアウト等、多岐に亘る案件あり	日本成長戦略本部が設置され、成長投資等を後押し →リスクや社会課題に対し先手を打った官民連携の戦略的投資を促進し、世界共通の課題解決に資する製品、サービス及びインフラを提供することにより、更なる我が国経済の成長を実現する

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」、FRB「U.S Financial Accounts」等

*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 *2：家計金融資産の伸び：1.4倍(2010⇒2024年度末)資産所得の伸び：+1.7%/年(過去10年) *3：設備投資の伸び：+2.6%/年(過去10年)金額：52兆円

*4：投資信託や年金・保険の商品特性や市場の成熟度の差異などもあり、日本と比較した場合投資信託や年金・保険から企業への資金供給が大きい

3. 産業界における成長投資等を進めるうえでの課題・金融仲介に期待される役割

- 成長投資に向けて、人材・情報の不足や予見可能性の低さ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「成長投資の具体化」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・情報の不足	予見可能性の低さ	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
全般的な労働力不足に加え、成長投資に必要な専門人材や情報（経営人材・技術者・投資領域の見極めに必要な情報等）不足が深刻化	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コードがないもの等、不確実性が高い	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	地域における少子高齢化による人口減、企業経営者の高齢化による後継者不在、それに伴う地域経済の停滞	企業における専門人材不足のほか、シニアローン、社債に加え、メザニンやエクイティ等の多様な資金供給の担い手が限られる

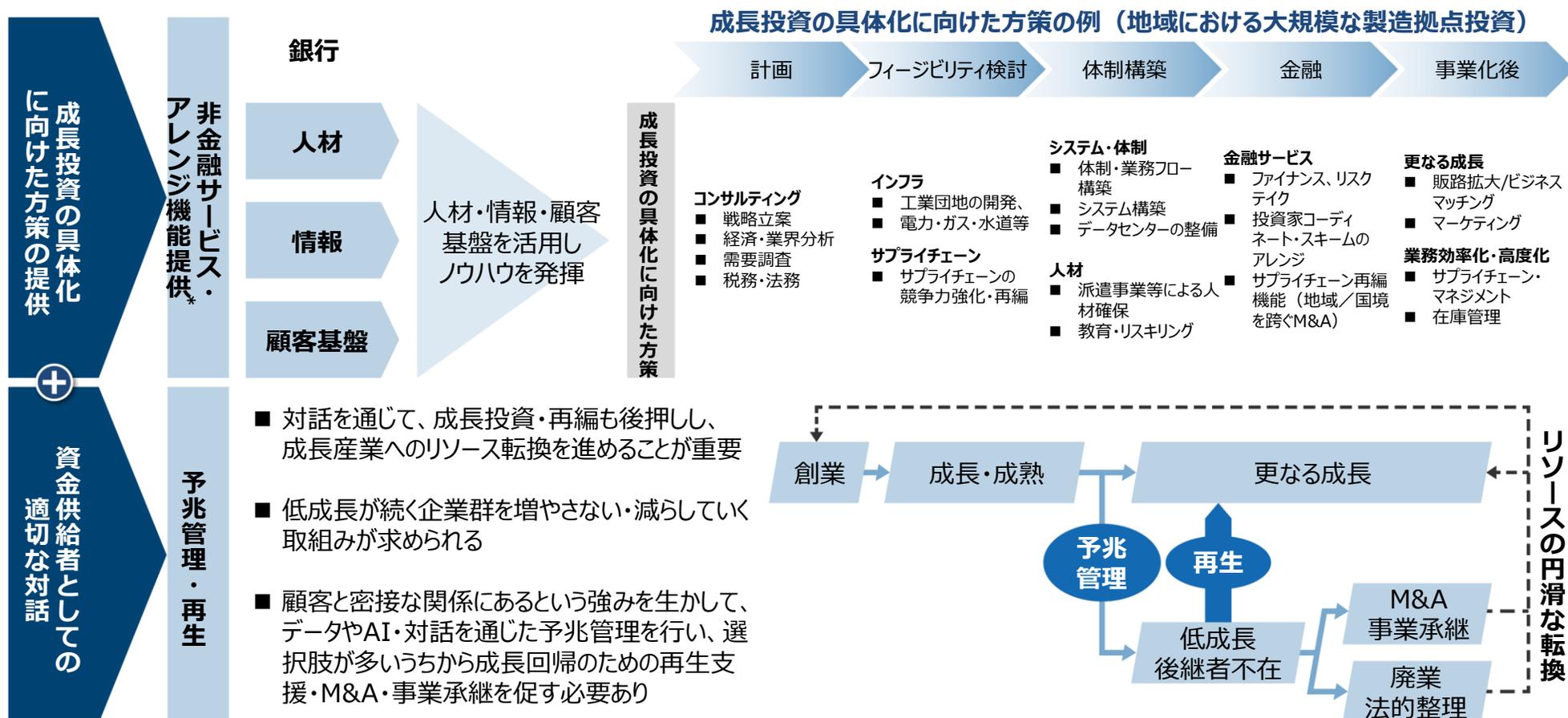
金融仲介に期待される役割

成長投資の具体化		資金供給	
成長投資のアレンジ	資金供給者としての適切な対話	大規模な資金の供給	リスク許容度・耐性の高い資金供給
銀行の人材・情報・顧客基盤を活用し、金融・非金融サービスを通じて、成長投資をアレンジする	資金供給者としての適切な対話を通じ、企業の成長投資や、再編等を促進する	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	銀行による事業力評価、目利き力を高め、リスクプロファイリングを通じて資金需要の質を見極め、デット・エクイティ双方を活用しながらリスクテイクを拡大。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

4. 成長投資の具体化

- 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方策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を促すことが求められる。

「成長投資の具体化」の取り組み例



*：単一の非金融だけでなく、複数の非金融を提供する場合は、まとめて銀行Gr内で抱える事も想定される

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、リスクリターン効率の向上を目指していく。
- 目利き力向上・リスクカルチャー変革により既存・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・リターン効率向上

銀行の 自助努力 	ハイリスク・ハイリターン案件への挑戦	成長投資の具体化により生まれたハイリスク・ハイリターンな投資への資金供給を通じて、事業者のCF創出を促し、その結果としてリターンの向上を実現
	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

銀行における取組みの切り口と方策／デットの供給

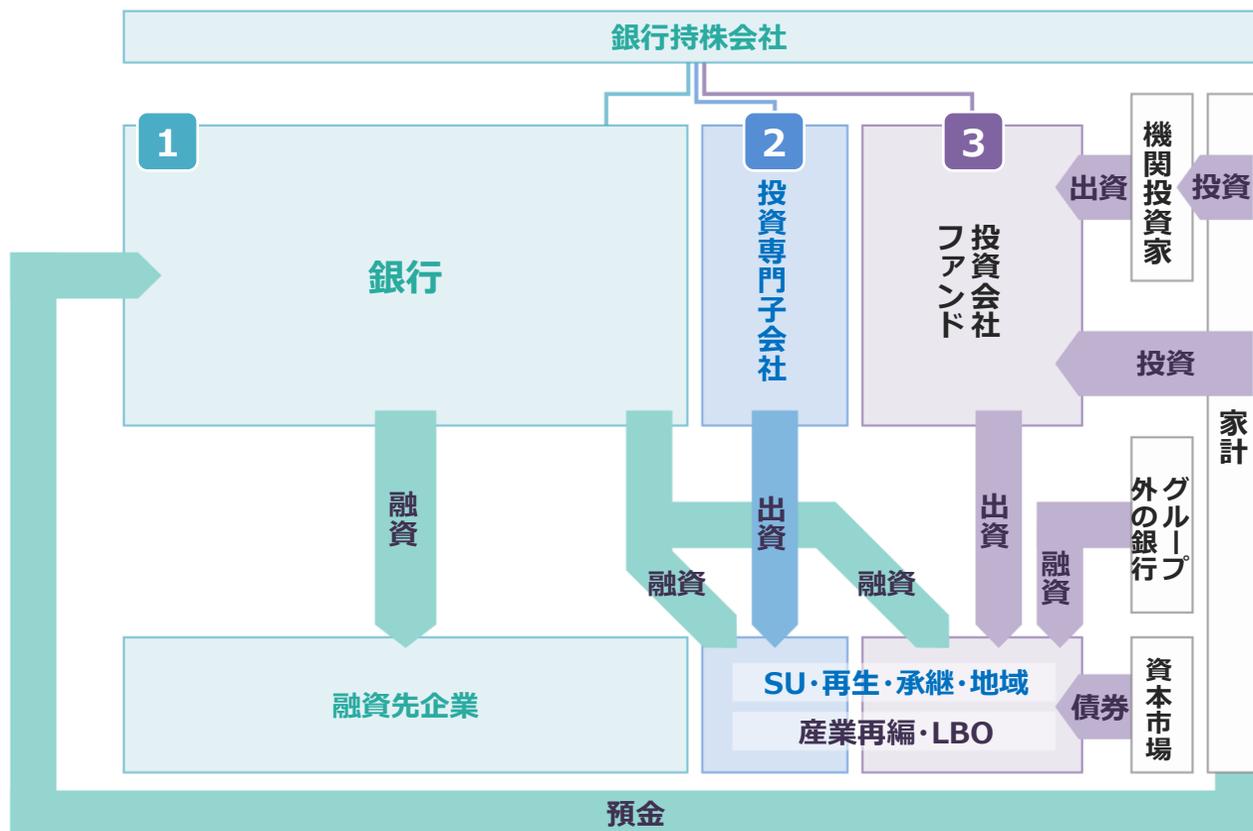
デットの供給 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 目利き力の向上やリスクカルチャー変革を通じて、従来から産業界・事業者のニーズが強い「大型案件への対応」、「超長期与信」、「資本性ファイナンスの拡充」等に加えて、「新分野・難領域」への資金供給も検討 ■ 上記の取組みを行う前提となる基盤強化策として「期中管理の高度化」や「人材育成」等にも並行して取組む
相対のセカンダリー取引・証券化市場の拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ローンのセカンダリー取引や証券化の流通規模は小さく、マーケットによる実勢金利形成も見られない状況 ■ まずはローン取引の標準化を実務に浸透させるとともに、取引慣行や情報流通の仕組みを見直し、投資家層の拡大を図ることが次のステップ ■ マーケットによる実勢金利形成を促進する観点からは、独占禁止法にも留意しながら、投資家による価格の適正性の確認、投資判断の迅速化に資するような環境整備等を一体的に進めることも考えられる

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・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。

銀行によるリスクマネー供給のマネーフローイメージ／デットに加えたエクイティ資金の供給

- 日本企業・日本経済の潜在力発揮に向けた投資が行われる様々な局面で、デットはもちろん、エクイティ資金の必要性が高まることが見込まれる。
- 預金取扱金融機関による貸出が中心となっている日本では、リスクマネー供給を担う主体が限られており、これまで資金・人材・顧客を培ってきた銀行が、他プレイヤーと共にその役割を果たしていくことも考えられる。



- 1**
- 銀行に期待される産業成長に資する投資喚起・資金供給の役割発揮に向け、預金を原資とする銀行Grとしての健全性は確保しながらも、**デット領域におけるリスクテイクを強化**

- 2**
- 銀行Grとして健全性規制を遵守しつつ、デットに加えて、**投資専門子会社等によるPEやSU、再生・承継案件等へのエクイティ資金の供給**も通じて目利き力を高める（同時に、銀行業高度化等会社で非金融事業を営むことで投資喚起も強化）

- 3**
- 1 2**で目利き力・ノウハウ・人材を強化・蓄積。**LBO・再編等の大型エクイティ供給を、投資会社・ファンドを通じて実施**機関投資家・個人からの出資・投資や他の銀行・資本市場からの資金調達を通じて資金供給量の拡大に対応（**自社グループ外に運用機会を提供**）

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

銀行

自らのバランスシート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

投資家の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・低格付企業を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

発行体へのアプローチ

社債発行経験のある企業

発行頻度が高い企業

円滑・機動的な起債に向けた発行手続き短縮化・効率化

発行頻度が低い企業

経産省検討会にて検討が進むガイドブック情宣等を通じ、社債活用の意義・発行ノウハウを周知起債効率化によって生じた証券会社のリソースを用いて企業に起債提案

上場企業

社債発行経験のない企業

スタートアップ・地域中堅企業等

いきなり公募社債からのアプローチは困難なため、私募社債やローンによる資金調達

投資家へのアプローチ

預金取扱金融機関

余資が生じる場合や貸出を通じた資産運用が限定される金融機関等には、社債投資の拡大余地あり

年金・保険

予定利率を上回る運用が求められる中、リスクリターン効率の向上が見込まれる場合には、社債投資の拡大余地あり

投資信託

公社債を主な投資対象とする投資信託が積みたてNISAの対象となる見込みであり、今後の社債投資の拡大余地あり

NBFI

本邦においては現時点ではプレイヤー数や規模が限られているが、将来的には投資拡大の可能性あり

海外

市場環境の整備を通じて、結果的に資金流入が拡大することが理想的

発行体である企業と買い手となる投資家双方に対するアプローチすることで、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

6. 産業・事業の類型に応じた資金供給の在り方・官民のリスク分担

■ 金融仲介に期待される役割を果たしていくに当たっては、産業・事業の類型によって異なるファイナンスの種類や官民のリスク分担等を考慮しながら、対応していくことが求められる。

産業・事業の3類型毎に金融機関に期待される資金供給

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

類型
1

量的な資金需要に対し、民間デットを中心に対応
M&Aや新領域における成長投資の具体化と、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

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

類型
2

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
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

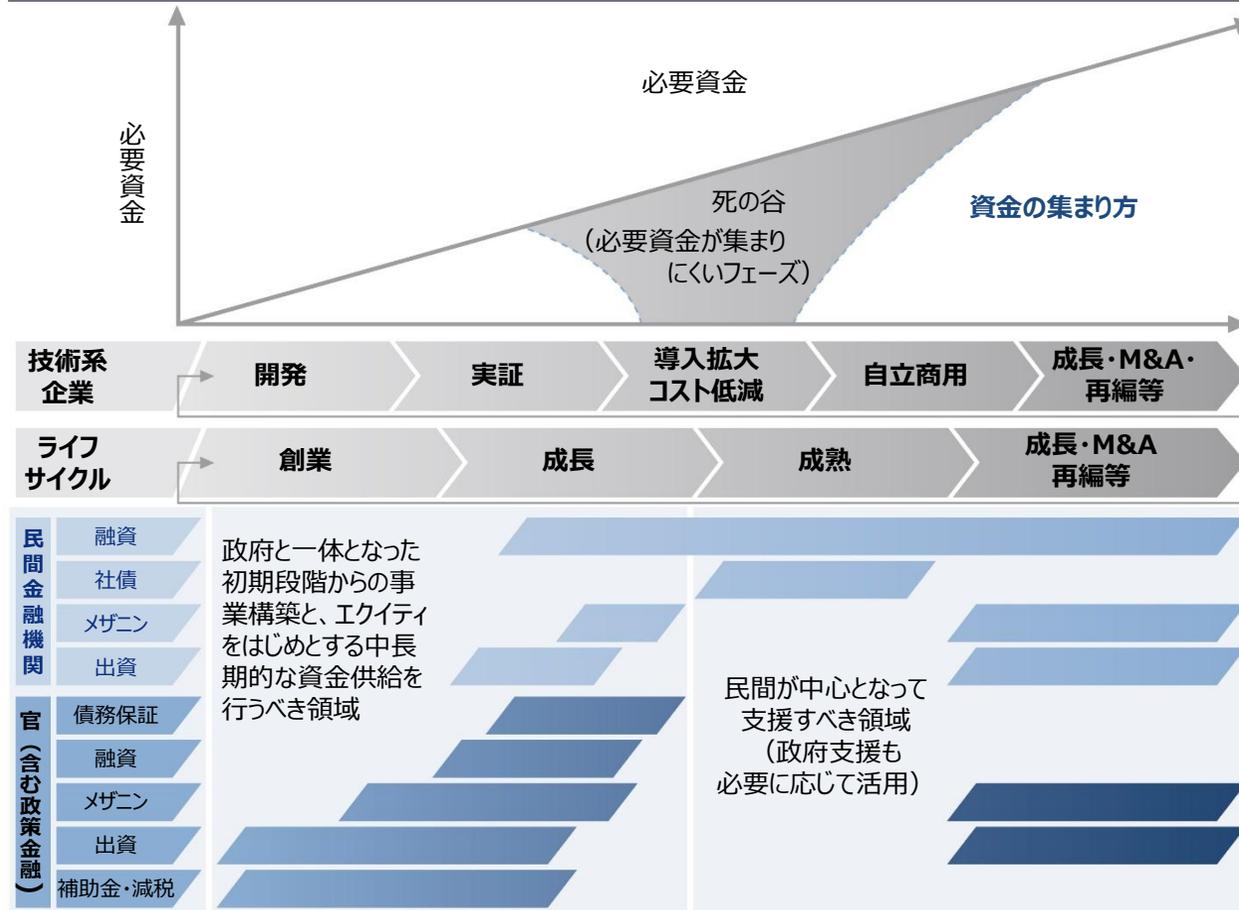
インフラや地域等の必ずしも収益性が高くないが社会基盤維持のために、必要不可欠な産業

類型
3

収益性を確保できる領域は民で、困難な領域は官で支援
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た収益性を一定程度確保した資金供給

出所：NEXI NEXIの脱炭素分野支援の取組み

官民のリスク分担のイメージ



7. 銀行の対応・変革

- 銀行に期待される役割を果たしていくには、自らがリスクカルチャーや人材育成・評価制度を変革することも重要。産業成長を支えるために期待される役割を「在り方」として明確化。存在意義に関するコンセンサスを形成していく。

「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。
- 事業性評価・目利き力を発揮し、企業の成長投資を後押しするとともに、成長分野に資金供給を行っていくことで、わが国企業・産業の競争力の強化や地域社会・経済の課題解決へ貢献し、国民経済の成長を支える「要」の役割を果たすこと。

果たしていく役割のオプション

投資の 具体化	銀行の人材・情報・顧客基盤を活用し、非金融サービスも通じて、企業の成長投資をアレンジする
	企業との対話や経営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、事業の再編・再生・承継を促進する
資金供給	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
	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。様々なリスクアパ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

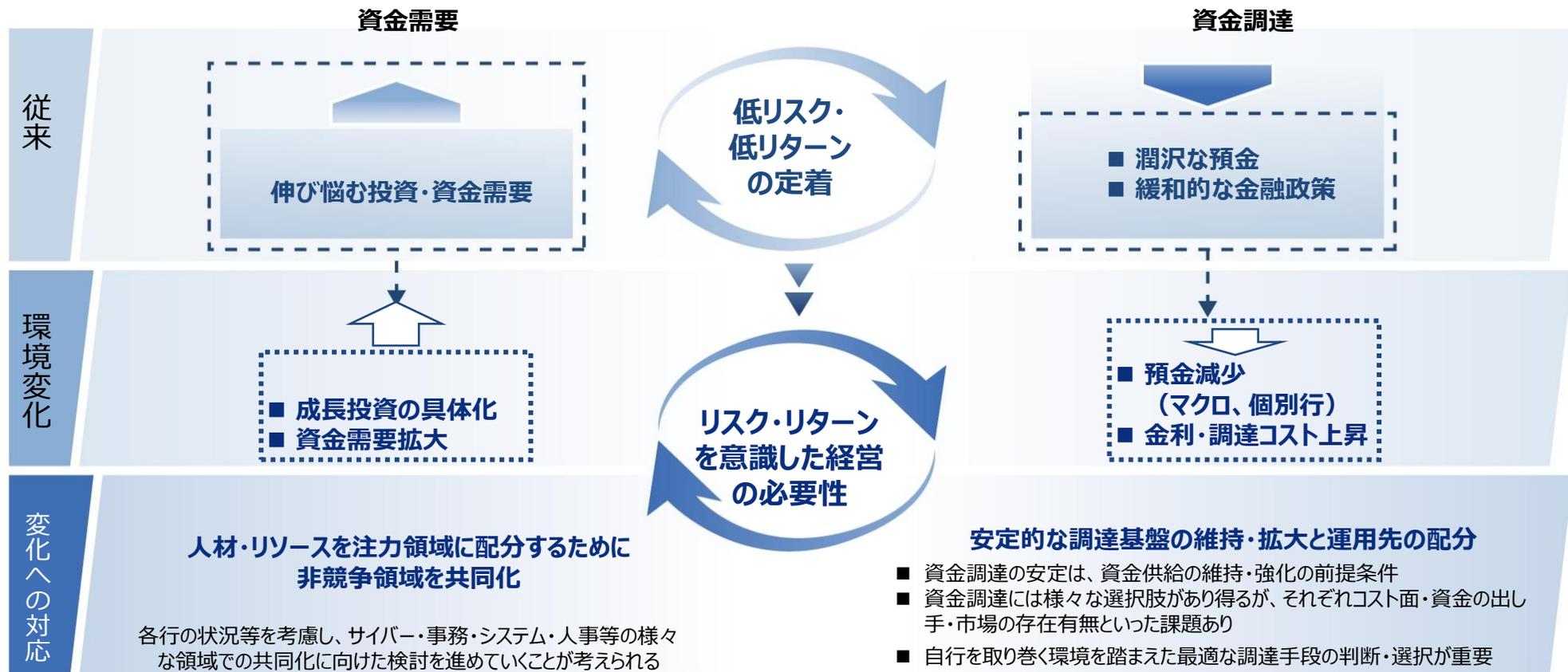
「在り方」を踏まえた各行の対応の進捗（アウトプット・アウトカム）については、銀行界としても関連すると思われる指標を特定のうえ、そのデータを継続的に取得・確認・分析するとともに、実務的な課題や制度面のボトルネックを解消していくための議論・検討に継続的に取り組むことも重要である。

8. 地域銀行の経営基盤強化

- 経済・金利環境や人口動態の変化から、地域金融機関においてはリスク・リターンを意識した経営が不可欠に。
- 非競争領域の共同化や調達基盤の維持・拡大により、地域を支えるための経営基盤強化を進める必要あり。

地域銀行における環境変化と対応策

地域銀行は合併・経営統合に限らず、事務の共同化や他行との連携を通じた業務の効率化等による人材・リソースの捻出や、預金に限らない多様な資金調達基盤の確保等を通じて自身の経営基盤を強化し、自らの成長にも繋げていくことが必要



9. 銀行としてのビジネスモデルのオプション、その進化や必要と考えられる規制・制度の対応

- 各行が自らを取り巻く環境を踏まえて独自のビジネスモデルを構築し成長の牽引役としての機能を発揮していくことが期待されるが、従来の体制での対応が難しい場合は一般持株会社グループ化も展望される。

銀行としてのビジネスモデルのオプション

国民経済の成長を支える「要」の役割を果たすために、各銀行が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していく

オプション1（デット・市場活用モデル）

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

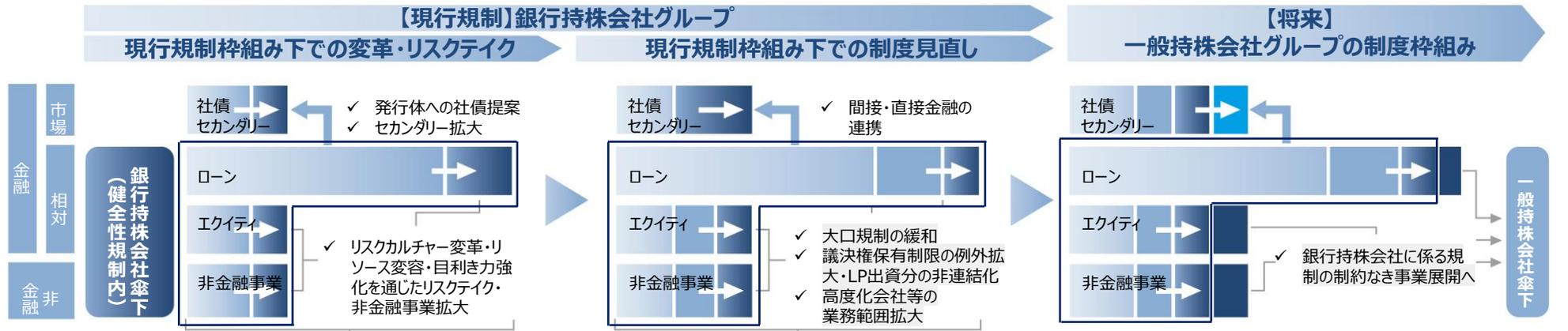
オプション2（デット・エクイティモデル）

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（金融・非金融モデル）

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サービスも提供し、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

銀行におけるビジネスモデルの進化と、必要と考えられる規制・制度の対応



『在り方』を踏まえ、リスクカルチャー変革・人材育成等を通じたリソース変容を進め、事業性評価・目利き力を強化

現行の規制枠組みの下で可能なローン供給、エクイティ出資や非金融事業の範囲を拡大

銀行持株グループの規制の枠組み外で、規制制約を解消しリスクテイク・非金融事業を展開。預金を原資としないビジネスモデル、一般持株会社化の検討