

基礎から学ぶ やさしい融資業務コース TEXT 1

融資業務の基本と心がまえを学ぼう

CONTENTS

第1章 融資は魅力ある業務だ！

第1節 金融機関を取り巻く環境の変化	2
1. わが国の金融環境の変化	2
2. わが国の経済環境の変化	4
第2節 金融機関における「融資」の意義	7
1. 社会に対する重要な役割	7
2. 金融機関としての収益の柱	9
3. 融資先に与える影響	11
4. 融資担当者に与える影響	11
第3節 取引先が求める融資担当者とは	12
1. メインバンクの重要性	12
2. 個人取引先が求めること	15
3. 法人取引先が求めること	17
第4節 融資担当者としての心がまえ	19
1. コンプライアンスの重要性	19
2. 幅広い知識の習得と自己研鑽	23
3. 人間関係づくりと毅然とした対応	23
第5節 融資担当者としての基本的行動	24
1. 融資業務における苦情・トラブル	24
2. 正確な事務処理	25
3. 現場確認	27
4. 報告・連絡・相談の徹底	28
第6節 融資担当者の1日から業務の流れを知る	29
1. 出社から開店まで	29
2. 開店から昼食まで	30
3. 昼食から閉店まで	31
4. 閉店から帰宅まで	31
5. 帰宅	32

第2章 融資の予備知識

第1節 融資の流れ(受付から回収まで)	34
1. 事前相談(資金ニーズの把握)	34
2. 融資申込受付時のポイント	34
3. 審査(融資判断)時のポイント	36
4. 決裁・承認時のポイント	39
5. 融資の実行時のポイント	39
6. 融資実行後の事後管理時のポイント	40
7. 回収	41
第2節 融資の5原則	42
1. 安全性の原則	42
2. 収益性の原則	42
3. 成長性の原則	43
4. 流動性の原則	44
5. 公共性の原則	44
6. 総合的判断	45
第3節 資金用途による分類と特徴	46
1. 資金用途について	46
2. 資金用途による分類	46
3. 設備資金	47
4. 運転資金	48
5. その他	54

第4節 融資期間による分類と特徴	55	
1. 融資の期間.....55	2. 短期融資の特徴.....55	3. 中長期融資の特徴.....56
第5節 融資形態による分類と特徴	58	
1. 手形貸付.....58	2. 証書貸付.....59	3. 手形割引.....60
4. 当座貸越.....61	5. 支払承諾(債務保証).....61	
第6節 担保と保証	62	
1. 担保の種類.....62	2. 質権.....63	3. 抵当権.....64
4. 譲渡担保権.....66	5. 人的担保.....66	6. 信用保証協会の保証.....68

第3章 融資取引に必要な書類の基本と実務

第1節 融資取引における確認書類	72	
1. 相手方の種類.....72	2. 犯罪収益移転防止法.....73	
3. 自然人(個人)との取引.....74	4. 法人との取引.....75	
第2節 約定書	78	
1. 約定書の必要性.....78	2. 大量の取引と約定書.....78	3. 約定書の形式.....79
4. 約定書徴求上の注意点.....79	5. 約定書の体系.....81	
第3節 銀行取引約定書	82	
1. 銀行取引約定書.....82		
第4節 個別契約約定書	100	
1. 金銭消費貸借契約証書.....100	2. 当座勘定貸越約定書.....102	
第5節 担保保証関係契約書	108	
1. 保証約定書.....108	2. (根) 抵当権設定契約証書.....110	3. 預金担保差入証.....113

第4章 個人ローンの業務

第1節 ライフサイクルに学ぶ資金需要	116	
1. ライフサイクルを考える.....116	2. ライフサイクルにおける資金需要.....118	
3. 金融機関の役割.....120		
第2節 個人ローンに関する業務のポイント	121	
1. 人生設計の手伝いをする個人ローン.....121		
2. お客さまの収入に合った借入れに対するアドバイス.....121		
3. 多重債務に陥らないためのアドバイス.....122		
4. 借入利息より大きな差が出る返済金の総額.....123		
5. 個人ローンを貸すためのポイント.....123		
第3節 各種個人ローンの仕組みと要点	125	
1. 個人ローンとは.....125	2. 個人ローンのしくみ.....125	3. 個人ローン商品の概要.....128

第1章

融資は魅力ある業務だ!

1

金融機関を取り巻く環境の変化

Introduction

皆さんが勤める金融機関を取り巻く環境は絶えず変化していますが、ここでは、現在の金融環境に至るまでの歴史を学んでいただきます。

キーワード

- ▶ 金融の自由化
- ▶ 地域密着型金融
- ▶ 中小企業等の海外進出

1. わが国の金融環境の変化

①金融の自由化による影響

金融機関に入社して日が浅い皆さんは信じられないかも知れませんが、かつてのわが国の金融機関は様々な規制の下で営業をしていました。例えば、金融商品の金利を自由に決められなかったり、販売できる金融商品が限定されていたり、新たに店舗を出すには国の許可が必要であったりしたのです。

しかし、いまでは銀行や信用金庫などで投資信託や保険商品が販売できるようになりましたし、他業界の企業が銀行業界へ参入することが可能となりました。また、証券会社では株式売買手数料を自由に設定できるようになり、インターネットで株式の売買ができるようになりましたし、保険会社では自由な保険商品の価格設定や損害保険と生命保険の相互参入が行えるようになりました。

この金融に関する一連の規制緩和のことを「金融の自由化」といいます。これによって金融業界では新たな収益の機会を得ることができ、ビジネスチャンスが広がることとなりましたが、取扱い業務が増えたことに伴い、処理をする事務量も増加しました。金融機関行職員には、正確に処理することはもとより、いかに多くの件数を処理できるかといったスピードも重視され、より高度なスキルが求められています。

消費者にとっては金融機関および金融商品の選択の幅が増えましたが、元本保証のない金融商品が増え、運用結果については自己責任が求められるようになりました。

図表1-1 「金融の自由化」のメリット・デメリット

	金融機関にとって	消費者にとって
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな収益の機会を得ることができた ・消費者にとってより魅力的な金融商品を開発することができた 	<ul style="list-style-type: none"> ・金融商品を購入する選択肢（商品、購入場所など）が広がった
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・業界の垣根を越えた競争が激化した ・取扱い業務の増加に伴い事務量も増加 ・職員は新たな知識や技術を早期に体得しなければならない 	<ul style="list-style-type: none"> ・自らの責任で金融商品を選択しなければならない

②金融庁の監督指針と地域密着型金融

金融機関は、国から免許を受けて業務を行っており、公共的な要素が強いことから、国から監督・指導を受ける立場にあります。

その際の監督・指導は、「主要行等向けの総合的な監督指針」「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」などの監督指針や「預金等受入金融機関に係る金融検査マニュアル」（金融検査マニュアル）、「事務ガイドライン」に基づき実施され、金融機関は、これらの要領に基づいて業務を行う必要があります。

また、中小・地域金融機関においては、営業地域が限定され、中小企業または個人を主な融資対象としているなどの特性があることから、この特性を活かし、顧客との間で親密な関係を長く維持することにより情報を蓄積し、その情報を基に貸出等の金融サービスの提供を行うビジネスモデルの機能を発揮することが期待されています。このビジネスモデルは「地域密着型金融」とよばれ、「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」に目指すべき方向などが示されています。

『中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針』

Ⅱ-5-2 基本的考え方（地域密着型金融の目指すべき方向）

- ① 地域経済の活性化や健全な発展のためには、地域の中小企業等が事業拡大や経営改善等を通じて経済活動を活性化していくとともに、地域金融機関を含めた地域の関係者が連携・協力しながら中小企業等の経営努力を積極的に支援していくことが重要である。なかでも、地域の情報ネットワークの要であり、人材やノウハウを有する地域金融機関においては、資金供給者としての役割にとどまらず、地域の中小企業等に対する経営支援や地域

経済の活性化に積極的に貢献していくことが強く期待されている。

- ② このため、地域金融機関は、経営戦略や経営計画等（以下「経営計画等」という。）の中で、地域密着型金融の推進をビジネスモデルの一つとして明確に位置づけ、自らの規模や特性、利用者の期待やニーズ等（注）を踏まえて自主性・創造性を発揮しつつ、以下に示す「顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮」、「地域の面的再生への積極的な参画」、「地域や利用者に対する積極的な情報発信」の取組みを中長期的な視点に立って組織全体として継続的に推進することにより、顧客基盤の維持・拡大、収益力や財務の健全性の向上につなげていくことが重要である。

（注）信用金庫及び信用協同組合は、地域銀行にも増して規模や人員に制約がある場合が多いことに加え、相互扶助・非営利という特性を有しており、取引先（会員・組合員資格）が原則として自らの地区内の小規模事業者に限定されている。

- ③ また、地域金融機関が、地域密着型金融を組織全体として継続的に推進していくためには、経営陣が主導性を十分に発揮して、本部による営業店支援、外部専門家や外部機関等との連携、職員のモチベーション（動機付け）の向上に資する評価、専門的な人材の育成やノウハウの蓄積といった推進態勢の整備・充実（注）を図っていくことが重要である。

（注）規模や人員に制約がある場合が多い信用金庫及び信用協同組合については、中央機関や業界団体による業務補完・支援が不可欠である。したがって、これらを中心とした地域密着型金融の取組みに係る業務、態勢整備の連携等、業態内の相互扶助の実践・充実を図るべく、中央機関・業界団体の機能充実を通じた総合的な取組みを推進することが必要である。また、個別機関は、その自主的な態勢整備・強化に加えて、必要に応じ、中央機関・業界団体の機能活用を通じ、業態内において相互扶助の特性を十分発揮することが重要である。

2. わが国の経済環境の変化

①失われた20年と資金需要の低迷

わが国の経済はバブル崩壊後、総じて低成長を続けて、「失われた20年」と称されることがしばしばあります。この20年間、長引くデフレや若年層の失業や非正規雇用の問題、金融機関の不良債権問題と金融システム不安、政府債務の累増と財政の持続可能性に対する懸念、急速に進展する少子高齢化、国内産業空洞化など経済財政をめぐる様々な問題が顕在化しました。そしてこれらの問題は未だ解決に至っていない状態が続いています。

経済成長には技術革新などによる生産性の向上や産業構造の高度化などが重要ですが、それとあわせて「働く世代」（生産年齢人口）の増加も重要であるともいわれています。

生産年齢とは一般に15歳から64歳までを指し、この年齢層が増えることにより、社会全体の生産力や個人消費の拡大などで経済成長が期待できるとされています。

また、生産年齢の人口が子どもと高齢者を合わせた人口を大きく上回る「人口ボーナス期」には、子どもや高齢者を扶養するコストが社会全体でみれば低く、働く世代の可処分所得が増えるため、それを消費に向けることで経済成長が加速すると考えられています。

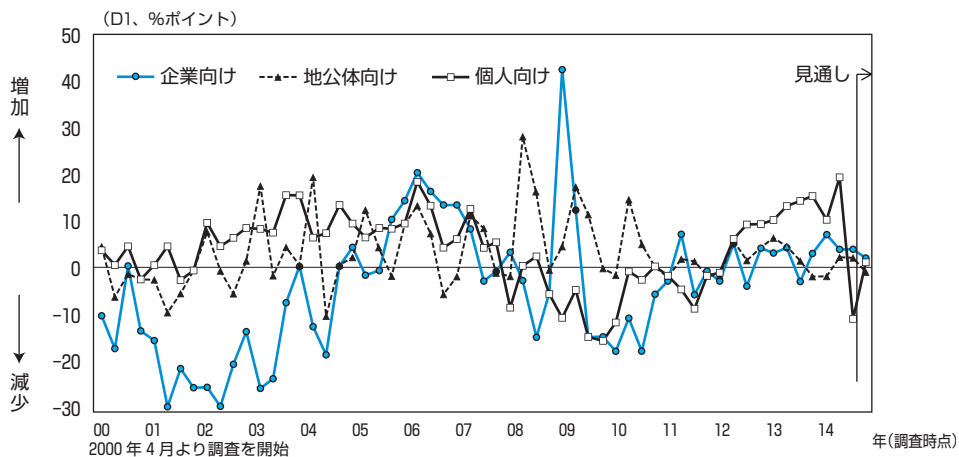
日本の場合、1960年代の高度成長期に人口ボーナス期を迎え、豊富な労働力が経済発展に寄与してきました。しかし1990年代初頭に人口ボーナス期は終了し、生産年齢の人口は減少の一途を辿っています。そしていまは高齢者が増え社会保障費等が増大し、貯蓄率や消費が低下、その結果、経済活動の低迷が続いています。

国内の経済活動の低迷により、モノやサービスの提供者である企業の資金需要も芳しくありません。

日本銀行の「貸出・資金吸収動向等」によると、国内銀行の貸出残高は2011年で390兆円であり、過去最高額の530兆円程度（1996年）に比べ3割ほど減少しました。

また、直近の資金需要動向を見ても好転の兆しはあまり見られず、このトレンドは今後も続くと思われます。

図表1-2 主体別資金需要判断DI



※資金需要判断DI = 「増加」とした回答金融機関構成比 + 0.5 × 「やや増加」とした回答金融機関構成比 - (「減少」した回答金融機関構成比 + 0.5 × 「やや減少」とした回答金融機関構成比)

【出所：日本銀行「主要銀行貸出動向アンケート調査」2014年7月17日】

② アベノミクスと消費税増税

2012年12月に発足した第二次安倍内閣では、①大胆な金融政策、②機動的な財政政策、③民間需要を喚起する成長戦略の「三本の矢」によって、デフレから脱却することを最重要の政策課題と掲げており、2013年1月には、「日本経済再生に向けた緊急経済対策」の策定や物価目標2%の導入等、具体的な政策を始動させています。アベノミクスと称されるこれらの経済政策によって、景気の明るさが見え始め、株価上昇や過度な円高の是正等の好転の動きも出てきています。

しかし、政府が当初思い描いたように円高是正による輸出量の増加が実現されず、逆に輸入価格の高騰により、国内生産物のコストアップがマイナス影響を及ぼす可能性が高くなっています。

また、2014年4月に消費税が5%から8%になりましたが、増税後の消費低迷が当初予想より長引いており、景況は当面一進一退を繰り返す可能性が高くなっています。

③ 海外需要の取り込み

日本国内における経済成長はあまり期待できないですが、海外に目を向ければ、特に新興国における経済発展は、今後ますます期待できます。

しかも、日本の近隣には、人口が多く、かつすでに人口ボーナス期に突入し、今後の経済成長が期待されている国が数多くあります。

現在は、大企業を中心に上記のような国へ進出および輸出を行っていますが、今後は中堅企業や中小企業も積極的に対応していかなくてはならないと思います。

日本政府も中小企業等が海外進出することを積極的に支援し始めていますが、今後は金融機関も積極的に関与していく必要があるでしょう。

2

金融機関における「融資」の意義

Introduction

そもそも「融資」とはどのようなものなのでしょうか。ここでは、金融機関が行う「融資」にどのような意義があり、どのような役割を担っているかを学びましょう。

キーワード

- ▶ 直接金融と間接金融
- ▶ 融資業務は、金融機関の収益の柱
- ▶ お客様の夢の実現の一翼を担っている

1. 社会に対する重要な役割

融資業務は、預金業務や為替業務と並ぶ金融機関の三大業務の1つといわれています。金融機関は融資業務を通じて、預金として集めたお金を金融機関の責任において運用し収益を上げると同時に、企業や個人の経済活動に必要なお金を供給しています。

そこでまず、金融機関の役割とは何かを考えてみましょう。

① 経済活動と金融

私たちの暮らしは、企業が財やサービスを生産し、家計がそれらを消費するといった活動で成り立っています。この社会生活を営むために、財やサービスを生産したり、消費したりすることを経済活動といいます。

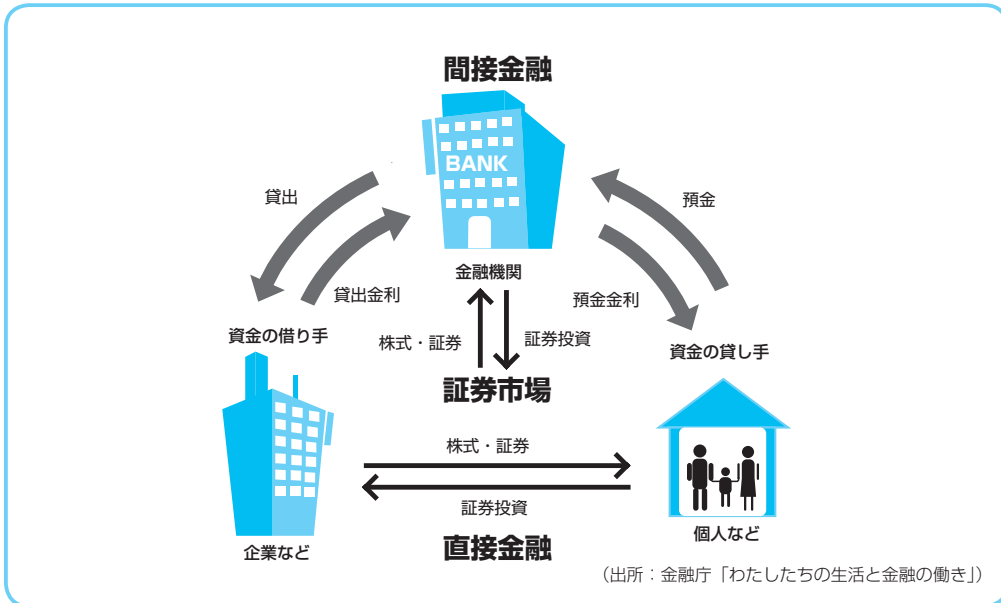
この経済活動を行うには、金額にかかわらずお金が必要になりますが、このお金を必要としている人のところに、お金に余裕のある人などから融通することを「金融」といいます。

そして、この「金融」にはお金の流れ方によって、直接金融と間接金融の2種類があります。

② 直接金融と間接金融

直接金融とは、お金に余裕のある人（投資家など）がもっているお金が、お金を必要としている人（企業など）に直接流れる仕組みをいいます。直接金融の方法とは、企業が株式や債券を発行して投資家に買ってもらい、事業を行うために必要なお金を

図解1 直接金融と間接金融



得るという方法です。

株式や債券が売買されることを証券市場といいます。ここで大きな役割を果たしているのが証券会社です。証券会社は、株式や債券などの証券の発行にあたって、企業や国などの手助けをし投資家の募集を行います。そして投資家から受け取った購入代金を、証券を発行した企業に支払い、投資家には発行された証券を引き渡します。

一方、間接金融とは、預金者が金融機関に預けたお金を金融機関自身の判断で企業などへ貸し付けてお金を融通することをいいます。このとき、金融機関は預金者に利息を支払わなければなりません。通常、金融機関は預金者に払う利率よりも高い利率で貸し付け、その差が金融機関の収入となります。

間接金融と直接金融のどちらも重要な金融機能ですので、この2つに優劣はありませんが、一国の経済の発展段階によって間接金融と直接金融のどちらが重要かという考えはあるといわれています。

経済がこれから成長する段階においては、間接金融が重要となります。金融機関が、今後の成長が期待される産業分野に資金を集中的に投下することで効率的に経済発展を行うことができるからです。かつての日本においても、この間接金融の仕組みにより経済を発展させてきました。

しかし、経済が成熟した段階では、金融機関中心のシステムが効率的なキャッシュ

フローを生むとは限らなくなりました。経済が成熟した国はすでにビジネス大国なので、さらなる成長のためにはイノベーション（革新）が必要となります。イノベーションを行うには、金融機関が独断的に融資先を決めるよりも、多くの人々がリスクをとりながら試行錯誤するなかで、資金の融通先を決められるシステム、つまり直接金融が重要な役割を担うといえます。

わが国では、日本経済に適した金融システムをよりよいものにするために、金融制度の見直しが行われました。第1節で述べた「金融の自由化」です。これにより金融規制が大幅に緩和されるとともに、個人の株式投資や投資信託が活発になり「貯蓄から投資へ」というスローガンのもと、個人の投資に役立つ環境整備や税制優遇策が実施されました。

しかしながら、個人の家計の金融資産の内訳は、先進国では投資信託や株式を多く保有しているものの、日本ははまだ半分以上の資産を現金・預金で持っています。つまり、日本では金融全体に占める間接金融の割合のほうが高い状態にあるのです。これは日本人の気質も左右しています。なぜなら、日本人は投資に対する経験も少なく、収益性よりも安全性を重視した投資を行う傾向にあるからです。この傾向は、今後も大きく変わらないでしょう。

そのため、やはり間接金融が今後も重要な役割を占めると考えられます。ただし、金融機関の融資先の選別のあり方、融資先に対するリスクの取り方等は過去と比べ違ったもの、高度なものでなければなりませんし、それを実現するには融資担当者の目利き力（企業をみる目）をさらに向上させる必要性も出てきます。

2. 金融機関としての収益の柱

金融機関がいくら儲けたのかは「業務純益」という指標で判断されます。この業務純益は、業務粗利益から営業経費と貸倒引当金を差し引いて計算されます。

そのため、業務純益を増やす方法としては、①営業経費の節約、②貸倒引当金を増やさないことがあげられ、これらを差し引く元となる、③業務粗利益を増やしていくことがあげられます。

$$\text{業務純益} = \text{業務粗利益} - \text{営業経費} - \text{貸倒引当金}$$

個人情報の取扱いと管理について

株式会社経済法令研究会（以下、弊社）は、個人情報の重要性を認識し、その保護の徹底を図るため、通信教育事業における個人情報の厳格なる取扱いおよび管理に努めています。

1. 個人情報利用の範囲

弊社通信教育受講お申し込みにより知り得た個人情報については、通信教育の実施・運営（教材、添削レポート、修了証等の発送および成績管理、受講料の入金管理等）および通信教育情報の提供に限った利用としています。

2. 個人情報の管理

弊社が所有する個人情報については、適切・厳重に管理し、第三者の不正なアクセスによる漏洩、流用、改ざん等を防止するため、万全のセキュリティ対策を講じています。原則として、受講者ご本人または教育ご担当者の同意なしには第三者に開示することはありません。

なお、業務の運営上必要な範囲において第三者へ業務委託する場合には、業務委託会社と契約を締結し、個人情報についての法令等を遵守し、適切な管理を行うよう義務付けています。

株式会社 経済法令研究会

基礎から学ぶ やさしい融資業務コース TEXT 1

発行人 金子 幸 司
発行所 (株)経済法令研究会
〒162-8421 東京都新宿区市谷本村町3-21
代表 03(3267)4811 企画・制作 03(3267)4814
受講手続・変更連絡等 03(3267)4813

営業所／東京 03(3267)4812 大阪 06(6261)2911 名古屋 052(332)3511 福岡 092(411)0805

表紙デザイン・本文レイアウト／古屋 真樹（㈱志岐デザイン事務所） 制作／佐々木 健志 印刷／(株)日本制作センター

“経済法令研究会グループメールマガジン” 配信ご登録のお勧め

当社グループが取り扱う書籍、通信講座、セミナー、検定試験情報等、皆様にお役立ていただける情報をお届け致します。下記ホームページのトップ画面からご登録いただけます。

☆ 経済法令研究会 <http://www.khk.co.jp/> ☆