



## GE、金融部門GEキャピタルの大半の資産を売却へ

米コングロマリットのゼネラル・エレクトリック社（GE）は4月、同社の金融事業部門GEキャピタルの大半の資産を売却して大幅に縮小する計画を発表した。現在、GEの事業ポートフォリオは、GEキャピタルの金融事業と、発電機器や航空機エンジンの製造・サービスなどを含む「インダストリアル」事業で構成されているが、今後は一層後者に注力していくという。

売却対象とされたのは、GEキャピタルの主力事業である商業貸付・リース事業に加えて、不動産事業、海外コンシューマー事業など。インダストリアル事業と関係の深い、航空機ファイナンス・リース事業、エネルギーインフラ投資事業、医療ビジネス・ファイナンス事業は維持される。今回の再編計画に伴い、インダストリアル事業からの営業利益比率の目標値は、従来の

「2016年に75%」から「2018年に9割以上」に引き上げられた（昨年度実績値は58%）。

GEは、今回の決定に至った理由の一つとして、ホールセール資金調達に依存した大型金融機関のビジネスモデルでは今後満足できるリターンを得るのが難しいことを挙げている。中でも、2013年にGEキャピタルがシステム上重要な金融機関（SIFI）に認定されてドッド・フランク法に基づく厳格な健全性規制の対象となったことは、大きな負荷になると懸念されてきた。

そうした状況もあり、GEでは今回、大幅に規模が縮小されるGEキャピタルのSIFI認定取り消しを2016年中にも当局に申請したいとも述べている。当局に申請が認められれば、GEキャピタルはSIFI認定を取り消された最初の金融機関となる。

## 英国、中小企業の融資申し込みを断った大銀行に指定プラットフォームへの情報提供を義務化

英国政府は中小企業の資金調達機会を改善するため、P2P（ピアトゥピア）レンディング業者を含む代替的な貸し手の活用を意識した制度づくりを進めている。英国では中小企業貸付のマーケットが少数の銀行に集中しており、代替的な貸し手へのアクセス機会ができれば中小企業の資金調達機会が増えると期待される。

3月に成立した中小ビジネス・企業・雇用法では、財務省

に指定された銀行（昨年、大銀行10行が指定された）が中小企業からの融資申し込みを断った場合、当該企業が許可すれば融資案件の情報を財務省が指定する民間のオンラインプラットフォームに提供することが義務化された。代替的な貸し手を含むさまざまな資金提供者がこのプラットフォームを通じて、銀行からの紹介案件の情報にアクセスできるようになる。指定プラットフォームは、データ取り扱いの適切

## 米大手P2Pレンディング業者、顧客獲得に向けて提携戦略を展開

米国では、オンライン上でローンの借り手と貸し手を結びつけるP2P（ピアトゥピア）レンディング市場が急拡大しており、新規の利用顧客獲得に向けてP2Pレンディング業者が銀行やオンライン取引サイト運営会社などとさまざまな提携を進めている。

米最大のP2Pレンディング業者レンディングクラブは、資本コストの低い銀行が運営コストの低い同社と協力すれば顧客に有利な条件でローンを提供できるとアピールし、銀行との提携を進めてきた。今年2月には約200行の地域銀行が加盟するコンソーシアム、バンクアライアンスとの提携を発表した。コンソーシアム加盟銀行はレンディングクラブのプラットフォームを利用して個人ローンを自行の顧客に提供できるようになると同時に、そうしたローンやそれ以外のレンディングクラブ上でオリジネートされたローンを購入したりできるようになる。米第二位のプロスパーも同月、地域銀行160行以上が加盟するウェスタン・インディペンデント・バンカーズと提携することを発表している。

レンディングクラブは、今年に入ってグーグル、

アリババという大手IT企業2社との提携関係も発表している。グーグルは同社製品の販売代理店などに対する貸付に、アリババは同社の運営するオンラインのB2B（企業間）取引プラットフォーム上で商品を購入した企業に対する貸付に、レンディングクラブのプラットフォームを利用するという。同社はその後、ホーム・アドバイザー（家主とリフォーム業者のマッチングサイト）とのリフォームローン提供の提携、サムズクラブ（会員制小売業者）との中小企業ローン提供の提携などを公表している。

P2Pレンディング業者が積極的に提携関係を結んでいる背景の1つには、機関投資家が低金利下で魅力的な利回りを見込める投資先としてP2Pローン市場に大量の資金を流入させたため、P2Pレンディング業者などの間で顧客となるローンの借り手の獲得競争が激化していることがある。P2Pレンディング業者が顧客獲得のために支払うマーケティング費用が売上の伸びに比して上昇しているのではないかと懸念する声も出てきており、提携はこのような懸念を抑えるのにも役立つと考えられているようだ。

性、資金調達する中小企業にとっての利便性など一定の基準に基づく審査を経て選定される。指定プラットフォームの募集はすでに4月末に締め切られており、年内には複数の指定プラットフォームが選定される予定である。

英国では8割の中小企業が4大銀行をメインバンクとしており、融資の相談もメインバンクにする傾向が強いため競争が制限されているという。昨年の調査によると、中小企業は最初にアプローチした銀行などから必要な資金が得られなかった場合、4割は事業計画を諦めていた。

P2Pレンディングという資金調達方法の存在についても認知度はまだ1/3程度で、具体的にどの業者に相談したらよいか知っていたのは14%に過ぎなかった。

英国ではこれまでも、英国銀行協会と地域開発金融協会が提携して大手7行が断った案件を自主的に地域開発金融機関に紹介するスキームなどがあったが、効果は十分でないと見られていた。今回、融資案件の紹介を法律で義務化することで、中小企業は初年度に20億ポンドの資金を追加的に得られる可能性があるという予測もある。