

報告課題 本体参入地方銀行の信託業務の現状と課題

札幌学院大学 播磨谷浩三

【報告要旨】

人口構成の高齢化が加速するわが国の社会情勢において、財産管理機能としての信託の活用は、今後より一層社会的なニーズが高まるものと予想される。しかしながら、信託業務の担い手であったこれまでのわが国専門信託銀行の経営は、「貸付信託銀行」と揶揄されていたように、リーテイル市場を主として資金調達の間として位置付けており、専門性の高い信託業務に特化してきたとは言い難いのが実情である。さらに、外資系信託銀行や信託子会社といった、近年新たに設立された信託銀行の多くは、小規模な経営資源でホールセール市場を収益基盤としており、リーテイル市場には直接的に関与していない。このような背景を考えると、信託子会社の設立と同時期に認可された、地方銀行の本体参入の持つ意味は大きい。

地方銀行による本体参入は、専門信託銀行の店舗網が大都市圏に偏在してきたことによる需要者側の access への障壁を低減させるという意味において意義深いものであると考えられる。また、地方銀行の収益基盤の多様化を図るという意味においても、信託報酬を始めとする各種手数料収入、すなわち非金利収入の基盤となる業務を発展、育成させていくことは、極めて重要であると言える。本論では、本体参入地方銀行の信託業務について、その参入の背景や現状を記述統計や計量分析を行うことにより検証を行った。本論で明らかにされたことを要約すると以下のようなことになる。

まず、本体参入地方銀行の信託業務の現状は、その取扱可能な業務範囲が一部に限定されていることも影響し、ストック、フローの両面において、極めて低調であることが明らかとなった。また、それらの地方銀行が本体参入方式を選択した背景をロジット分析により検証を行ったところ、競合する専門信託銀行の店舗数や当該地方銀行の預金シェアの高さに加えて、各地域の経済特性が影響している可能性があることが明らかにされた。

さらに、地方銀行の信託業務の兼業が費用節約的な効果を生じさせているのかどうかについて、Box-Cox 変換により 0 値の生産物の取扱を可能とする、一般化トランスログ型費用関数を用いて各種の経済性指標の計測を試みた。結果、従前からの信託兼営行である沖縄県の 2 行を除く地方銀行 62 行において、信託業務と他の業務との間には、範囲の経済性が認められないとの結果が得られた。

本論では、これらの要因を検証する目的に、本体参入地方銀行に認可されたリーテイル

市場に関連する信託業務の実情を記述統計から概観した。そして、銀行の経営組織上の問題点とリーテイル市場における財産管理業務の収益性の低さが従来の同業務の問題であり、たとえ地方銀行に信託業務の完全解禁が認可されたとしても、現行の収益性の追求を前提とした銀行業と非営利的な性質を色濃く持つ信託業との兼業では、少なくともリーテイル市場における信託業務の発展は困難であるとの考えを述べた。

「討論者：摂南大学 加納正二先生からの質問とその回答」

本研究は規制緩和の効果を検証するという意欲的な試みであり、地銀の本体参入の現状を明らかにしたという点で、信託業務についてのみならず、地域金融のあり方そのものについても示唆に富む研究として評価できる。

従来、横並びの多い銀行行動の中で、信託業務の本体参入に関しては、地銀は異なる行動を示したという興味深い事実に着目し、市場要因を考慮した実証分析を行い、また地方銀行の信託兼営に費用節約効果はなかったという結論を得ている。さらに信託業の実務運営に係る問題点についても言及し、多くの新しい発見があり、興味深い研究である。

< 質問 1 > 信託業務の本体参入に地銀が「成功」したか否かを測定する尺度には、他にも選択の余地があるように思われます。

地域金融機関は、地域貢献・地域重視・地域密着などを重視した長期的な戦略に基づく行動を行っているとも考えられ、採算を度外視しても、地域において一定の地位（県の指定金融機関、地域のリーディング・バンク、reputation 等）を保つために、地銀の地域貢献活動や総合研究所の設立、新業務参入等も行われている可能性がある。また、総研や信託銀行への研修生派遣を行員の人材教育の一環と捉えている地銀の現状も考慮する必要があると思われる。

回答： 質問への直接的な回答としては、入手できる公表データの制約を第一に挙げざるを得ない。なぜなら、本体参入地銀のすべてが代理店方式を兼ねているのが現状であり、これら代理店方式による信託業務の成果は、フロー、ストックともに専業信託銀行等の数字に示され、かつ専業信託銀行本体のものと分離されていない。従って、たとえ本体参入地方銀行の信託業務が成功しているとは言い難い状況にあるとしても、代理店方式による信託業務が大きく成長しているのであれば、地域の金融サービスとして信託業務は重要であり、本体参入地銀の業務範囲を更に拡大し、競争を促進することでより発展する余地が大きいことが推察される。

ただし、現状の入手可能な公表データの範囲内においても、地元預金シェアや、地元企業に対するメインバンクの度合い等の、地方銀行の地元密着度を示す変数を考慮することは可能であり、質問内容に沿うような再検討の余地は残されていると考える。

<質問2> 各行の経営戦略を地域の市場要因と合わせて考慮すべきではないでしょうか。

信託業務参入以前から、地銀実務家の間で信託業務は採算性が合わないと言われており、収益性の低さを地銀経営者は予測可能であったにもかかわらず、本体参入を決断させたのには、採算を度外視しても地域重視を考えるか否かという地銀の経営戦略の差が、大きく影響しているのではないのでしょうか。

回答： これも、推定に際して各行の経営戦略を明示的に反映する変数を定義できなかったことが第一の理由である。指摘の通り、地銀経営者が採算をある程度度外視して本体参入を決断した背景には、各地域における reputation や提供する金融サービスによる中長期的な経営基盤の拡大を目指した経営戦略が存在したものと推察できる。しかし、報告内容にもあったように、本体参入後、受託資産がほとんど皆無に等しい銀行がいくつか存在するのも事実であり、各行の経営戦略を考慮する場合、positive な要因だけでは説明できないものと考えられる。地方銀行のコーポレート・ガバナンスの問題や本体参入を選択したことによる sunk cost の大きさを含め、これら経営戦略の問題については今後の検討課題としたい。

<質問3> 具体的な政策提言としては、信託業務に関する地銀の本体参入の業務範囲を更に拡大し、競争を促進し、地域の金融サービスを高めるべきである、あるいは、地銀は不採算部門である信託業務から撤退し、合理化を図るべきであると考えべきか、どちらになるのでしょうか。また、信託業務に特化した信託会社を設立し、信託会社の経営の独立性を図り、信託業務本来の経営に専念するというプランは、採算性のある現実的なものなのでしょうか。

回答： 地方銀行の多くが不良債権問題の対応に迫られており、収益性の改善が急務となっているのが現状である。また、仮に本体参入地銀の業務範囲を拡大したとしても、人材等に限りがあるならば短期間でそれらの業務が収益に大きく寄与することも考えられない。従って、専門能力に比較優位を持つと考えられる専門信託銀行等に業務対応を一任し、信託業務から撤退するというのも現実的な対応であると考えられる。しかし、代理店方式による信託業務の拡大（都銀についても今年度より解禁）という現在の流れにおいて、本当に専門信託銀行がそれらすべてのニーズに対応できるのかについて、疑問を投げかけざる

をえない。これは、現在の専門信託各行が抱える財務上の問題やリストラ等に伴う人的資源の問題による。

やはり、信託業務の開放に関連する論点としては、ホールセール市場とリーテイル市場の議論を分離すべきであり、少なくとも現在の地方銀行を取り巻く経営環境やわが国のリーテイル金融市場の特性を考えた場合、たとえ取扱業務を拡大したとしても既存の金融サービス業の枠組みではリーテイル市場における信託業務の発展は大きくは期待できないと考える。従って、信託業務に特化した信託会社の設立解禁というプランは、本論で検証課題とした対リーテイル市場のものに関する限り、採算性の点で現実的であるとは言えない。

「フロア質問： 大阪大学 安孫子勇一先生からの質問とその回答」

質問：今回の発表では、地方銀行などの信託業務の将来性について、かなり悲観的な見通しを話されたが、数年前の日本版ビッグバンの時には、金融機関の一つの戦略として、欧米流の「プライベート・バンキング」が話題となっていた。信託業務は、遺言信託をはじめとして、かなりプライベート・バンキングに近い業務というイメージを持っていたが、日本で信託業務がうまく拡大しない理由はどこにあるのか教えて欲しい。

回答：リーテイル関連の信託業務（財産管理業務）の収益性の低さを第一に指摘することができる。ただし、これはあくまでもリーテイルに限定した議論であり、ホールセールにおいては、マスター・トラストに代表される信託専門会社（企業年金の管理・運用会社）の設立が解禁されるなど、信託業務の将来性は決して悲観的なものではない。ただし、リーテイル市場では、マスター・トラストとは異なり、財産管理業務は規模の経済性が働く余地が小さいと考えられる。専門信託銀行を含め、現状の非弾力的な報酬体系では、採算性において難しいのは事実であり、リーテイル市場における財産管理業務の発展には「情報、サービス」の対価についての価値観の変化が鍵になると考えられる。

わが国の人口構成等が大きく変革する中で、従来の金融業の、特にリーテイル市場におけるビジネスモデルが限界に来ているのも事実である。他方で、採算性や収益性だけを考えて場合、現在のわが国の金融機関には信託業務を拡充させるだけの余裕は無い。これらを考えて場合、信託機能をより発展させ、社会に還元させるためにも、既存の金融サービス業の形態にとらわれない、時代の変化に即した新しい金融システムの中でどのように信託銀行（ないし信託会社）を位置付けるのかについてさらなる議論が必要であると考えられる。