【特集】あらためて考える金融機能強化法

厳しい収益環境で公的資金返済を目指す注入行

金融庁では「退出」に関する検討も開始へ

金融機能強化法に基づき公的資金を受け入れている地域銀行のなかには、金融仲介の取組みにおける好事例とされる銀行もあるが、収益環境は総じて厳しい。金融庁では利益剰余金の積上りと顧客本位のビジネスモデルの構築の状況をにらみつつ、経営強化計画で求められているコア業務純益の改善等について、弾力的に対応することも想定している。一方、同法を巡ってモラルハザードの懸念もくすぶるなか、金融機関の「退出」に関する制度・監督のあり方について金融庁が検討に乗り出した。

目標を下回る実績に「弾力的な対応」

公的資金による資本増強を機にビジネスモデルを転換――。金融庁が10月に公表した「金融レポート」では、公的資金による資本増強を実施した二つの地域銀行の事例が、顧客本位の金融仲介の取組みを実践する金融機関として紹介されている（銀行名は非公表）。履行状況報告で半期に1回、経営強化計画を諮る金融機能強化審査会で3年に1回、金融庁との対話の場が設けられていることも一つの要因だろう。一方で、そういった場を嫌ってか、「自己資本の余力が乏しいために中小企業向けにリスクをとった融資ができない地域銀行に限って金融機能強化法の活用に消極的」（金融機能強化審査会・会長代理で地域の魅力研究所・代表理事の多胡秀人氏）という指摘もある。

現在、地域銀行では本則で9行、震災特例で3行・グループが金融機能強化法に基づき公的資金を受け入れている（図表1）。11月10日に公表された金融行政方針には、注入行との対話を通じて地域経済の活性化に資する組織的・継続的な取組みを促す旨が盛り込まれた。返済期限が近づくなか、金融庁は「ギアを一段上げて」（関係者）各行に対するモニタリングを強化していく考えだ。

本則の適用を受ける注入行に対しては、経営強化計画において各種指標（法定指標）の「改善」が求められている。ただ、資金需要の減少が見込まれるなかで「中小規模事業者向け貸出残高」の増加基調を描いたり、厳しい環境のなかでコア業務純益や業務粗利益経費率が改善していったりする計画が「実現可能かどうか」という問題がある。

今夏に承認された計画でも、コア業務純益の目標は前計画の実績を上回るように設定されて

対岸の火事ではないＭｉＦＩＤⅡ、世界の証券会社が焦燥感

年明けに施行が迫る欧州第二次金融商品市場指令（ＭｉＦＩＤⅡ）のうち、証券会社が運用会社にリサーチ費用を取引執行手数料に含めて請求することを禁止するアンバンドリング規制が世界中に飛び火しつつある。これまで証券会社がリサーチの対価として受け取っていた手数料収益が大幅に減るおそれがあり、リサーチ部門の淘汰につながる可能性もある。透明性が高いアンバンドリング規制がベストプラクティスとなり、日本でも導入を巡る議論に発展する可能性がある。

リサーチ費用と取引執行手数料を分離

２０１８年1月3日に施行が迫る欧州の第二次金融商品市場指令（ＭｉＦＩＤⅡ）が、世界や日本の証券業界を揺さぶっている。ＭｉＦＩＤⅡのうち、なかでも注目されているのが、世界の証券会社（投資銀行含む）が株式・債券取引において、欧州に拠点のある運用会社にリサーチ費用を取引執行手数料に含めて請求することを禁止するアンバンドリング（分離明確化）規制。これまで証券会社は、「フリーサービス」として提供したリサーチのコスト分を取引執行手数料に上乗せして請求してきた。日本では証券会社が受け取る取引執行手数料の内訳は、「一般的に実費3割、リサーチ対価7割」（市場関係者）という。

規制の趣旨は投資家保護の強化だ。投資家が上乗せ請求を知らず、「リサーチはタダ」と認識している可能性があるため、欧州規制当局は「リサーチ費用の総額がわかりづらいかたちで請求されていることを問題視してきた」（大和総研ロンドンリサーチセンター長・菅野泰夫シニアエコノミスト）という。

世界の証券会社に打撃

今年半ば以降、欧州投資家のために売買執行を担う世界の証券会社は、自社のリサーチがいくらかを値決めし、付き合いのある欧州の各運用会社に提示してきた。

一方、欧州に拠点を有する運用会社はリサーチ部分の支払いを顧客負担か、自社負担とするかの選択を迫られていた。運用会社の方針は、「今年初めは顧客（投資家）負担・自社負担の割合が8対2程度だった」（市場関係者）という。ところが、今年半ば以降、世界の主要な年金基金等が「われわれはリサーチの対価を支払うつもりがない」といい始めたことで、「9〜10月には主要な運用会社の大半が自社負担を決めた」（同）。バンガード、ブラックロック、シュローダーといった大手運用会社はすでに自社負担を決めている。

もっとも、運用会社が証券会社からリサーチを自腹で購入するにも、自らの分析力向上のために自社アナリストの採用を強化する場合でも、支出が増加し利益を圧迫する。体力勝負の『規模の経済』が働くため、「欧州の中小の運用機関は大手に飲み込まれ、再編の動きに拍車をかける」（市場関係者）とみられる。かといって、顧客負担を選択したのでは、投資家から資金が集まらないことが予想される。

だが、より厳しい立場にあるのが証券会社だ。証券会社はリサーチの値決めについて、「基本料金のみ」や「従量制」のほか、レポートへのアクセスなどが無制限の「プレミアムパッケージ」など、さまざまな設定を用意している。今夏にブルームバーグが報じたところによれば、ドイツ銀行はリサーチ費用を自腹で負担するが、バンク・オブ・アメリカはプレミアムサービス1利用者当り上限8万ドル、UBSグループはベーシックなリサーチに約4万ドル、野村ホールディングスはプレミアムサービスに13万4000ドルを見積もっているという。

談論風発

地域のための預貸業務という信用金庫の本分は捨てない

高岡信用金庫　理事長
在田　長生

マイナス金利政策下で信用金庫をとりまく経営環境は厳しいが、地元で預金を集めて貸し出すという本分を捨てるわけにはいかない。健全な貸出を増やすためには、地域のお客さまのニーズをこまめにキャッチし、有用な情報を提供することに尽きる。また、経営環境が厳しいからこそ、職員の教育・研修に注力していくことが、組織の永続性につながる。

赤字を乗り越え 次の50年に向けた本店の建替え

今年5月、新たな本店・本部棟がようやく完成した。新本店は旧本店の隣で高岡市の重要伝統的建造物群保存地区にあり、伝統建造物でないと建て替えられないため、街並みに合わせ、明治・大正時代の土蔵造りの金融機関を模してつくった。旧本店の取壊しと建替えには高岡市教育委員会を通じて文化庁の許可が必要であり、伝統的建造物を新しく建てるにはコストがかさむという事情もあった。

しかし、それでも建替えに際して再度この地を選んだ理由は、旧本店が完成してから約50年間、当地で商売をさ