

自治体財政 改善のヒント 第72回

岐路に立つ指定金融機関と 背後にある金融環境の変化

大和総研金融調査部 主任研究員 鈴木 文彦

地方公共団体の収納及び支払事務を扱う指定金融機関。義務ではないが、2018年4月1日時点で1741市区町村のうち1700団体が指定している。業態をみると約7割が普通銀行である。県都に本店を構える地方銀行が多いが地域性もある。北海道は179市町村の6割が信用金庫を指定しており、旭川、帯広、北見、室蘭、苫小牧などの地域拠点で地元信金が金庫番を担っている。農協は町村で強く長野県、鹿児島県及び沖縄県においては指定数で地元地銀を上回る。

市町村に1つ設置される指定金融機関は地域のメインバンクの証でもあり、経済的かつ歴史的に重要な金融機関が担ってきた。福島県南相馬市の指定金融機関は宮城県仙台市に本店を構える七十七銀行である。一見不思議に思われるが、市の中心部にある同行原町支店の前身が、明治期に当地で設立された「原町銀行」だった歴史がある。

公金収納業務から撤退の背景

そうした指定金融機関のステータス性に潮目の変化がうかがえる。三菱UFJ銀行が兵庫県芦屋市や明石市の指定金融機関を辞退したことが耳目を集めた。三和銀行の時代から、今の三井住友銀行である神戸銀行と競ってきた地盤だった。あわせて公金収納業務の見直しが本格化。手数料値上げ交渉の末、20年度を最後に全国200弱の団体の収納業務から撤退することとなった。三井住友銀行も来年度以降178団体で公金収納業務から撤退する。公金収納から文書為替に準じた仕組みに変わるため、客からみれば納付の際に取次手数料がか

表 指定金融機関の状況（2018年4月1日時点）

	指定金融機関 (構成比)	指定代理 金融機関	収納代理 金融機関
普通銀行	1,192 (70.1)	779	6,884
信用金庫	198 (11.6)	238	2,786
信用組合	15 (0.9)	33	1,297
農協等	295 (17.4)	347	2,155
その他	—	52	2,605
合計	1,700 (100.0)	1,449	15,727

出所：総務省「地方自治月報」から大和総研作成

かり、入金通知のタイムラグも生じる。

相次ぐ値上げ交渉と撤退の背景には公金業務の不採算がある。言うまでもなく収納にはコストがかかる。銀行窓口で納付書を受け付け、閉店後に締め上げ本店事務センターに託送。事務センターで行き先別に仕分けて役所に送付する。まずはこれら業務にかかる人件費がかさむ。アンケート調査¹によれば、約6割の金融機関において公金収納が窓口業務全体の1割以上3割未満を占めていた。別の報告書²によれば、収納コストは1件当たり100円以上400円未満の層に100行のうち62行が属し、中央値は296.8円だった。他方、その対価を地方公共団体が支払わないケースが891団体中533団体。支払っていても20円未満が260団体である。

もっぱら公金収納を担う収納代理金融機関に対し、指定金融機関は自治体の支払事務も担う。指定代理、収納代理金融機関のとりまとめのほか、

(注) 1. 「税・公金収納・支払の効率化等に関する勉強会調査レポート」(2019年3月、税・公金収納・支払の効率化等に関する勉強会)
2. 「税・公金収納業務にかかるコスト・手数料に係る調査結果報告書」(2021年3月、全国銀行協会)

公金管理に関する業務は多岐にわたる。役所に派出所を置いて行員を派遣している。制度発足以来、こうしたサービスは原則無償で提供されていた。それ以上のメリットがあったからだが、それは公金を扱うステータスや職域取引の推進だけではない。業務に伴って滞留する公金預金の運用益や、有利な条件で引き受けた地方債から得る利息があったからだ。サービスに伴う赤字を資金取引の利ざやで補てんしていた。

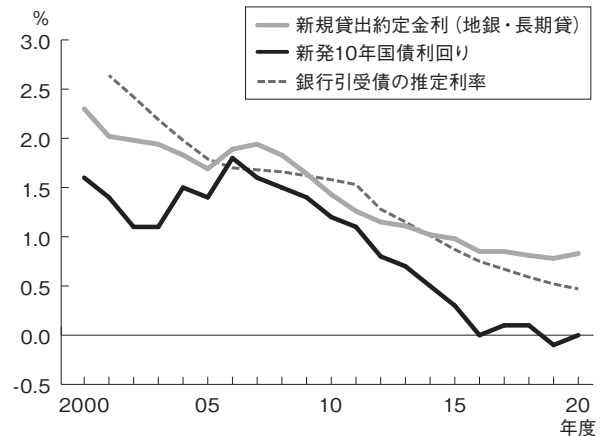
銀行のビジネスは調達と運用の2側面ある。ひとつは預金を受け入れ仕切りレートで運用する調達ビジネス。そして仕切りレートで調達して有価証券あるいは貸出で運用する運用ビジネスだ。公金預金の運用益は仕切りレートを基準に考える。

ここで神奈川県秦野市を例に指定金融機関の採算点について考察する。三菱UFJ銀行との交渉が折り合わなかった市のひとつだ。まずは年間30万件弱の窓口収納のうち、半分を指定金融機関が担っていると仮定。収納原価が1件300円とした場合、コスト総額は税込みで年間5000万円弱となる(300円×消費税率1.1×15万件)。派出業務など他にかかる経費はひとまず脇におき、5000万円を公金預金の運用益で賄うならば仕切りレートはどれだけ必要か。約20億円の歳計現金が指定金融機関の口座に常時あるとして、収支均衡となる仕切りレートは2.5%となる(20億円×2.5% = 5000万円)。しかし仕切りレートの目安となる10年国債利回りの水準に照らして2.5%はさすがに現実的ではない。

ならばどれだけ元本が必要か。そもそもマイナス金利の時代に10年国債利回りを仕切りレートにするのも難しい。人件費ほか経費を織り込んだ資金調達原価が地方銀行で約0.7%だ。これを仕切りレートと仮定すると、5000万円を賄うには約71億円の元本が必要になる(5000万円÷0.7% = 71億円)。ただしこれでも収支トントンである。

地方公共団体に対する運用ビジネスはなお厳しい。相対でなく入札を原則とするケースが増えてきたのも一因だし、なにより地方債の利回りが低下した。地方財政状況調査の利率別現在高を加重

図 年度別平均利回りの推移



出所：日本銀行、財務省、総務省「地方財政状況調査」から大和総研作成

平均して推計した利回りをみると、01年時点で約2.6%だったものが最近は高く見積もっても0.5%を下回る。資金調達原価の0.7%も賄えない。

無償はありえず、契約と関係の再構築を

10年以上続く超低金利の下、資金利ざやで無償サービスの原資を賄う公金管理ビジネスが崩壊したのは明らかだ。今後考えられる方向性は2つある。ひとつはサービス原価に見合った価格転嫁を受け入れることだ。縁故債引き受けや公金運用は入札ないし見積もり合わせで取引相手を選定。同じく指定金融機関も手数料その他の条件の提案を求めたうえで、過去の経緯と関係なく選択することになる。応募する側は公金管理の不採算と、業務の周辺にあるメリットを天秤にかけられるだろう。公金の口座振替を起点とした個人顧客囲い込みの可能性はある。

もうひとつは、無償サービスを維持しつつ、縁故債引き受けや公金運用に指定金融機関の優先枠を設けることだ。昔からある取引関係である。民間起債枠の一定割合を指定金融機関に割り当て、サービス対価として上乗せした利率を相対交渉で設定する。特に指定金融機関は地域連携のパートナーでもあり、むやみに市場原理に任せるのも得策とはいえない。2つの方向のいずれにせよ、公金管理サービスが「無償」だった背景を再認識し、対価なしのサービスはありえない前提で、管理契約とパートナー関係を再構築すべきだろう。 **G**