



104 年度自提研究計畫

日本地方型金融機構因應高齡化及科技發展趨勢之研究

【結案報告】

執行期間：104 年 12 月至 105 年 7 月

補助單位：中華民國信用合作社聯合社

執行單位：財團法人台灣金融研訓院

計畫主持人：黃博怡

顧問：李儀坤

共同主持人：梁連文、張蕙嫻

協同主持人：李嗣堯、侍安宇

研究員：黃若瑜

中華民國 105 年 07 月

摘要

日本是亞洲最早進入高齡化社會的國家，依據日本總務省 2016 年 6 月底公布 2015 年人口普查資料，65 歲以上老年人占總人口比例高達 26.7%，高齡化現象創歷史新高。日本面對高齡社會的經驗較台灣早，就高齡人口平均壽命的增加及少子化趨勢，台灣老化速度與日本非常相似。

隨著新生兒出生率的下降與醫療科技的進步，本研究發現日本高齡社會有七大總體趨勢：日本戰後嬰兒潮進入退休年齡、快速增加的高齡(單身)家庭、高齡人口快速增加並集中大都市的趨勢、平均壽命持續上升與高齡者第二人生、高齡者持有高額存款資產、醫療、照護費用持續增加、高齡者開始追求更高層次的自我實現。因應高齡社會，銀髮照顧服務科技的應用亦扮演著關鍵的角色，藉由金融科技使老人照護、服務與產品的型態隨之改變。日本在 1997 年進行金融改革即推動銀行帳戶系統及網路銀行，近年透過強化 IT 技術投資或合作、提升服務品質，除運用科技技術精進金融科技外，日本金融廳透過法律鬆綁，金融業出資、併購 FinTech 行業，日本經驗值得重視。

日本地方型金融機構歷史悠久，如信用金庫、信用組合、勞動金庫與農漁協等，屬合作金融機構，源自於「產業組合法」、「中小企業協同組合法」及「信用金庫法」，以相互合作為目的，採小區域深耕經營的方法，與大銀行區隔，在日本金融體系中別具一格。以信用金庫為例，在成立之初即定位扶助鄉鎮中小企業，因此將協助中小企業經營視為經營的核心價值，在產業群聚或振興地方經濟上扮演著重要的推手。信用金庫與信用組合同為社員制，社員間基於地緣關係緊密，在地關係深厚，深諳高齡消費族群之金融需求，近年並陸續推出高齡金融商品及服務，可供我國參考。

除此之外，日本政府設有多項扶持微型企業或中小企業往海外發展或振興地方經濟等相關政策性貸款，透過日本政策金融公庫與地方型金融機構(包括地方銀行、第二地方銀行、信用金庫及信用組合等)合作，辦理政策性貸款，對扶持微型企業、中小企業及振興區域經濟發展貢獻良多，同時政策金融透過地方型金融機構對中小企業的發展發揮了相當的功能。相較台灣信用合作社或地方性銀行(信合社改制商銀)，目前信合社僅餘 23 家，與 1993 年之 74 家、市場占有率 12% 以上之景況不可同日而語。面對當前競爭激烈的金融環境，在缺乏實質作用之上層機構，加諸過去政策主導信合社概括讓與商業銀行，以致數年間信合社家數遽減，以及業務範圍不似商業銀行廣，辦理業務偏重利潤低之消費金融，對企業金融之接觸較少，宜進一步探究核心價值之所在；本研究觀察日本信用組合、信用金庫家數雖大幅減少，但與台灣相異之處，在於政府視地方金融機構之同業合併是市場正常機制的一環，屬自然現象，儘管家數變少，市場占有率不似台灣呈現大幅衰退之情況。

有鑒於此，本研究針對因應高齡化及科技發展趨勢，從高齡金融業務開發及規劃高齡金融服務兩個面向提出以下建議，期能對信用合作社未來經營與發展有所助益。

一、高齡金融業務開發面向

- (一)正視高齡行動金融商機
- (二)注意中高齡族群金融需求
- (三)推廣「無障礙居宅融資」
- (四)推動逆向抵押房貸
- (五)加入中小信保基金、推動政策性貸款、拓展企金業務
- (六)推廣固定收益基金
- (七)化身社區金融家
- (八)建立信合社專屬高齡金融生態圈

二、規劃高齡金融服務

- (一)參考巢鴨信用金庫高齡金融貼心服務模式
- (二)打造社區高齡金融服務中心
- (三)培養信合社員工多元專長

目錄

第一章 研究背景、目的與架構.....	1
第一節 研究背景.....	1
第二節 研究目的.....	3
第三節 研究方法與架構.....	3
第二章 日本金融體系概況.....	5
第一節 日本金融機構概況.....	5
第二節 日本地方型金融機構之發展概況.....	10
第三節 日本政策金融之發展概況.....	27
第三章 日本高齡化發展趨勢與銀髮產業商機.....	44
第一節 日本高齡化發展趨勢.....	44
第二節 白金生活世代之社會意涵.....	52
第三節 銀髮產業引發之商機.....	59
第四章 日本地方型金融機構對人口高齡化之因應對策.....	79
第一節 資產運用業務與信託.....	79
第二節 逆向抵押貸款.....	84
第四節 為高齡者提供無障礙服務.....	95
第五章 日本地方型金融機構對科技創新之因應對策.....	100
第一節 金融創新淵源與現況.....	100
第二節 金融科技類型與法系.....	103
第三節 日本政府當局因應金融科技政策方針.....	105
第四節 日本地方型金融機構因應金融科技具體措施.....	118
第六章 結論與建議.....	125
第一節 結論.....	125
第二節 建議.....	129
參考文獻.....	134
附錄一、日本地方特色銀髮金融出國報告.....	136
附錄二、支付及相關金融業務應行措施，及支付基礎完備化應有做法.....	168
附錄三、金融集團面對業務多樣化、國際化環境變化，金融集團體制上因應策略.....	174
附錄四、期末審查會議紀錄.....	178
附錄五、金管會銀行局簡報內容.....	180

表目錄

【表 2-1-1】日本金融機構家數之變化	10
【表 2-2-1】地方銀行經營概況	10
【表 2-2-2】地方銀行財務概況	12
【表 2-2-3】第二地方銀行經營概況	14
【表 2-2-4】第二地方銀行財務概況	14
【表 2-2-5】日本信用金庫家數概況	18
【表 2-2-6】日本信用金庫經營概況	19
【表 2-2-7】日本信用組合經營概況	21
【表 2-2-8】依據金融再生法揭示的不良債權	23
【表 2-3-1】商工中金各種支援貸款概要	38
【表 2-3-2】國際協力銀行資金來源	40
【表 3-1-1】日本高齡世代(戶)之所得	48
【表 3-3-1】高齡銀髮產業商機整理	60
【表 3-3-2】與工作有關之產業商機列表	63
【表 3-3-3】最近 4 年舉辦之銀髮族奧運基本資料	65
【表 3-3-4】傳統高齡者設施與日本版 CCRC 之比較	72
【表 3-3-5】健康管理諮詢服務之內容	77
【表 4-1-1】遺言關聯業務概況	81
【表 4-2-1】東京之星新型逆向抵押貸款「充實人生」商品說明書	87
【表 4-2-2】群馬銀行商品概要說明書(貸款)	90
【表 4-2-3】巢鴨信用金庫逆向抵押貸款	92
【表 6-2-1】因應銀髮族群需求之創新機會	130

圖目錄

【圖 1-1-1】世界人口成長趨勢	1
【圖 1-1-2】主要國家老化指數	2
【圖 2-1-1】日本金融市場概況	6
【圖 2-1-2】日本金融機構概況	8
【圖 2-1-3】日本合作組織金融機構(2015 年 3 月).....	9
【圖 2-2-1】第二地方銀行放款結構(2015 年)	13
【圖 2-2-2】近三年第二地方銀行放款趨勢	14
【圖 2-2-3】日本信用組合存放款概況	21
【圖 2-2-4】自有資本適足率與逾期放款比率	23
【圖 2-2-5】各類金融機構之逾期放款比率	23
【圖 2-2-6】日本金融機構的國內放款狀況	25
【圖 2-2-7】日本金融機構國內放款餘額增減率	25
【圖 2-2-8】日本地方金融機構放款餘額與放款利息等之收入	26
【圖 2-2-9】日本各類地方金融機構核心營業淨利 ROA 及總資金利差的變化.....	27
【圖 2-3-1】危機對應業務之績效(累計).....	36
【圖 2-3-2】商工中金與民間金融機構對中小、中堅企業放款增減率之變化	37
【圖 2-3-3】國際金融協力銀行發展沿革	39
【圖 2-3-4】國際協力銀行出融資保證承諾概況	42
【圖 2-3-5】歷年來國際協力銀行融資概況	42
【圖 2-3-6】沖繩公庫的業務內容	43
【圖 3-1-1】世界各國人口高齡化的趨勢(65 歲以上).....	45
【圖 3-1-2】日本高齡人口與勞動人口之比較	46
【圖 3-1-3】日本社會保障費支出的變化與趨勢	46
【圖 3-1-4】日本世代別平均所得及名下不動產、儲蓄、負債之比較	48
【圖 3-1-5】日本世代年齡別勞動力比較	49
【圖 3-1-6】高齡者勞動的目的與意義調查結果	50
【圖 3-1-7】日本高齡者平均壽命與健康壽命的變化	51
【圖 3-2-1】日本團塊世代在 2010 年與 2050 年之年齡落點.....	53
【圖 3-2-2】僅高齡夫婦同居及單身高齡家庭戶數的變化圖	54
【圖 3-2-3】高齡人口自 2010 年至 2015 年區域別之增加情況.....	54
【圖 3-2-4】日本高齡者平均壽命及 65 歲以後平均剩餘壽命的年代別變化	55
【圖 3-2-5】日本高齡者 65 歲以後平均可活動時間年代別變化	55
【圖 3-2-6】依戶長(日文:世帶主)年齡別統計之存款餘額.....	56
【圖 3-2-7】日本金融資產持有金額之年齡分佈	57
【圖 3-2-8】日本國民醫療費金額逐年變化	57

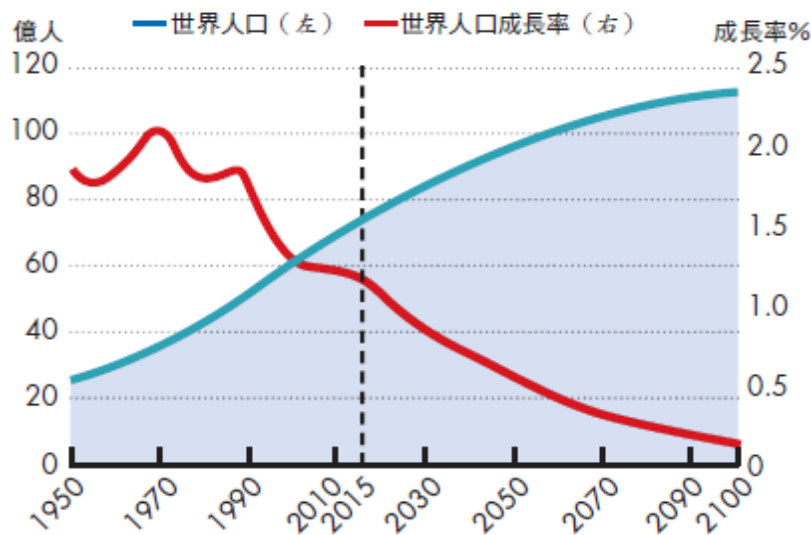
【圖 3-2-9】馬斯洛欲求金字塔與高齡者欲求	58
【圖 3-3-1】高齡者學習相關之市場規模	62
【圖 3-3-2】銀髮族奧運今後預訂舉辦地點	66
【圖 3-3-3】「Eye Sight」系統運作之基本概念	69
【圖 3-3-4】日本版 CCRC 機能之架構	71
【圖 3-3-5】豐四季台社區建設概略圖	73
【圖 3-3-6】豐四季台社區以高齡者為對象之租賃住宅概略圖	74
【圖 3-3-7】Share 金沢網站首頁	74
【圖 3-3-8】Share 金沢全區域概略圖	75
【圖 4-1-1】依年齡別持有投資信託的概況	79
【圖 4-1-2】遺囑信託流程	80
【圖 4-1-3】教育資金贈與信託	82
【圖 4-1-4】資產管理業務概況	83
【圖 4-1-5】東京之星銀行與地方銀行保險商品之比重	83
【圖 4-2-1】日本儲蓄負債概況	84
【圖 4-2-2】依年齡別資產持有概況	85
【圖 4-2-3】東京之星銀行逆向抵押貸款概況	86
【圖 4-4-1】東京之星銀行金融諮詢室	96
【圖 4-4-2】巢鴨信用金庫顧客休憩中心及四之市活動	97
【圖 5-1-1】FinTech 投資額成長概況	102
【圖 5-2-1】FinTech 業者類別	103
【圖 6-1-1】我國人口高齡化時程	127
【圖 6-2-1】長照需求與服務方案	132

第一章 研究背景、目的與架構

第一節 研究背景

人口老化是世界很多國家皆須面對的問題，其所衍生的問題相當廣泛，包括：勞動力的短缺、家庭照護問題、健康醫療需求、及經濟和社會安全等。就經濟層面，高齡化社會可能會導致國家財政沉重負擔，衍生社會福利問題。台灣少子化已嚴重到危及社會健全發展的程度，近年大學招生危機頻傳，再加上讓年金改革、二代健保等議題爭論不休的人口高齡化趨勢，皆凸顯人口結構的變化，使社會發展面臨新的挑戰。

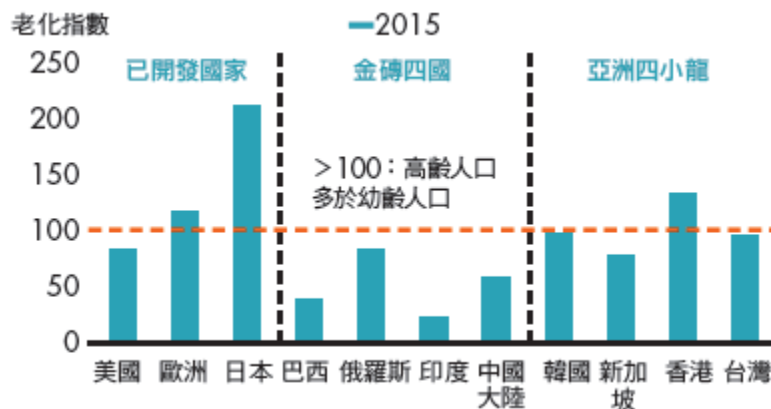
不只台灣，近年多數已開發國家與部分過渡中經濟體，也相繼面臨人口成長放緩及人口年齡結構逐漸老化所帶來之挑戰。世界人口從 1950 年起不斷增加，由 25.3 億人一路膨脹，成長率亦於 1968 年觸及 2.1% 高峰的陡升式曲線。然而，1968 年後的世界人口成長率即轉呈放緩趨勢，1987 年起更開始快速下滑，從 1.9% 逐步降至 2015 年的 1.2%。據聯合國預測，未來人口成長率將持續走低，迄 2100 年可能下探至 0.1%，使全球人口接近停滯成長【圖 1-1-1】。



【圖 1-1-1】世界人口成長趨勢

日本被稱為長壽之國，人口老化指數高達 204.9(即指高齡人口是幼齡人口的 2 倍以上)，多年深受其苦，而美國、歐洲等已開發國家亦然；經濟發展程度介於已開發與開發中國家之間的亞洲四小龍，香港已率先陷入人口老化困境，

韓國(93.8)、台灣(92.9)緊追在後詳如【圖 1-1-2】，老化程度不相伯仲；金磚四國(老化指數介於 19.5~79.8 間)則尚明顯呈現出新興市場老年人口少於幼年人口的樣態。



【圖 1-1-2】主要國家老化指數

人口老化是各先進國家目前非常重視與廣為討論的議題，人口結構及家庭型態的轉變，導致老年人口的社會安全與照護政策產生劇烈變化。日本是全球老得最早的國家，面臨高齡化社會已累積豐富的經驗，政府除積極滿足高齡者的退休需求外，更建構健全老年經濟安全保障制度，全力推行長期照護與保險制度，銀髮金融商品，如健康醫療不動產投資信託、老人年金與醫療保險結合、遺囑信託(Will Trust)等率先國際推行，保障日本銀髮族晚年之生活。

據台灣金融研訓院 2013 年「因應國內人口高齡化對策-退休(金)政策與銀髮族創新之研究」內容指出，日本已發展針對銀髮族之手機不僅熱賣，且銀行與手機業者合作，推出個人客製化之金融服務。日本郵局(Japan Post)在全日本有 2.4 萬家分支據點，即使偏遠鄉鎮都設有營業據點，提供保險、儲蓄及提領老人年金的服務，深受消費者信賴。隨著全球電子浪潮席捲，導致郵件大幅萎縮，郵局苦思轉型之道，為因應日本社會高齡化，於 2013 年 8 月 26 日宣布新增「老人服務」新業務，選定高齡人口比例高、商店少的偏鄉郵局(北海道、宮城、山梨、石川、岡山、長崎的部分地區 103 家郵局)試辦老人照護之新業務，使居住於都會區之子女也能照顧在偏鄉獨居父母的生活，不再憂慮年邁的長輩是否有人照應。凡是加入會員者，在繳納會員基本費約 1,050 日圓(折合新台幣 300 元)後，郵局將派員定期探視向家屬報告，以及享有廿四小時服務電話，提供就醫諮詢等服務，並可代購日用品宅配，郵局還會定期舉辦餐會，增進會員交流。另依會員特殊需求，如每月多付 800 日圓(約台幣 240 元)，郵局將指定專人每日定時打電話給獨居長者，確認身體情況，或安排定期健康檢查等服務。日本郵局掌握服務據點眾多之優勢，深入偏遠地區開拓市場，以平價打動消費者，擴增郵務、存款、保險以外的第四種業務，擴大收益。

上述相關彈性及創新多元的服務案例，我國金融業者，尤其是深具地緣、人緣特質的信用合作社，可仿效其創新思維，考量在地民情風俗習慣，朝向如何深化客戶服務及異業結盟之可行方式，為銀髮族群提供更貼心的金融暨相關服務，並應將軟、硬體及資訊設備之可能需求納入規劃考量。台灣正值起步階段，目前政府及金融業者推出可供大眾規劃退休生活的政策及金融商品選擇仍嫌不足。我國當前對未來銀髮族之金融服務尚無確切之願景與擘劃，並未提出具體可行之藍圖。面對愈來愈多的銀髮族人口，金融機構究竟能提供何種金融服務，使銀髮族能安心信賴的以金融養老，而信用合作社在地化服務的特性，或許更能貼近並服務老年人。

此外，近年來資訊科技應用於金融領域，已經吸引大量的關注。雲端運算、大數據分析、行動/物聯網與 API 經濟等資訊科技的融合與發展，造成許多傳統產業衝擊，產生顛覆性創新的大好機會，例如網路行動商務的淘寶網、UBER、民宿 AirBnB 等。金融業感受到資訊科技公司正在顛覆金融產業，不論是 B2C 或是 B2B2C 的模式，從貸款、轉帳、儲蓄到投資以及從銀行、證券到保險業，這些所謂金融科技(Financial Technology, 簡稱 FinTech)公司，正透過先進的資訊科技、利基戰略與創新模式，逐步接管金融行業的各個領域，金融業未來將更加感受到異業強大的競爭力。信用合作社如何借助科技發展結合地緣、人緣特性，提供既有客戶及吸引年輕客戶更為便利暨完善的服務，也是值得深入探討的議題。

第二節 研究目的

本研究目的在於探討日本地方型金融機構如何因應人口高齡化及科技快速發展趨勢，進行業務創新，深耕在地金融之實務作法。期了解日本地方型金融機構對其客戶提供哪些關於銀髮及科技之創新型金融商品及服務，以及有哪些跨業合作作法，可作為我國信用合作社之借鏡及參考。

第三節 研究方法與架構

一、研究方法

本研究經廣泛蒐集各方意見，並彙整國內外考察經驗與成果，歸納出重點研究方向，並提出結論與建議。主要採取以下方法進行研究：

(一)分析比較法

蒐集有關日本地方型金融機構在銀髮金融及科技金融方面之發展相關文獻、政府及企業公開資訊或研究報告、統計資料等。並參酌國內外學者專家之論著、報章雜誌、相關主題之座談會或研討會之資料及專家意見，輔以相關法令與文獻，進行綜合歸納、分析與比較，進而提出具體之方向及建議。

(二)提問法

針對本研究下之各章節主題，提出理論與實務上所可能面對之問題，透過專家訪談、實地調查等，嘗試尋求妥適之因應對策及配套措施。依據日本地方型金融機構於銀髮金融及科技金融之發展情形，提出給予我國信用合作社在相關領域發展之建議。

(三)實務訪查法

將針對相關問題考察實際運作情況，並於彙整問題後，彙整專家及業者意見，針對未來發展策略與目標進行討論，並列入本研究之重要參考。

二、研究架構

本研究共分六章十九節，第一章主要說明研究背景及目的、研究方法與架構，第二章探討日本金融體系，了解地方型金融機構及政策金融之發展概況，第三章就日本高齡化發展趨勢與銀髮產業商機，透視日本白金生活世代之社會意涵，第四章分析日本地方型金融機構對人口高齡化之因應對策，介紹據紹資產運用業務與信託，逆向抵押貸款，如何對介護事業者提供協助及為高齡者提供無障礙服務，第五章針對日本地方型金融機構科技創新之因應對策作探討，透過日本政府因應金融科技政策方針，了解因應金融科技具體措施。最後，第六章提出結論與建議。

第二章 日本金融體系概況

第一節 日本金融機構概況

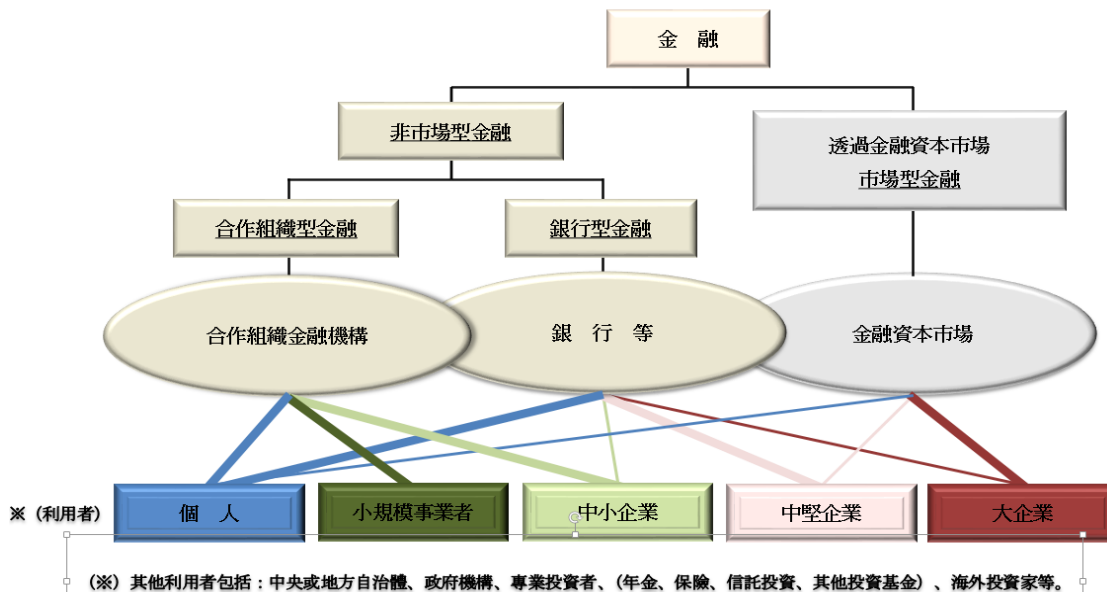
一、日本金融機構發展概況

日本政府於二次世界大戰後，為使有限的資金得到更有效的利用，並保持金融體系的穩定，對資本市場實行嚴格的監管，採取「護送船團」¹的方式，對金融機構實施保護政策。1930年代期間，日本銀行及大藏省為因應經濟的不穩定，動員金融政策、金融行政及財政政策等措施，對金融機構加以整頓，銀行破產倒閉或經由合併加以重整。銀行於重整過程中，發展出大型金融機構與中小型金融機構等兩種不同之金融機構。大型金融機構的融資主要為大企業與近代產業部門，而中小型金融機構融資則偏向農業、傳統產業及商業等中小企業。

戰後的日本金融制度特徵是根據專業性而有明確劃分，採長期資金與短期資金分開之「長短金融分離」制，而銀行與證券方面則採「銀行與證券分離」制。政府金融機構方面，則以「以儲蓄安定國內經濟、以出口繁榮國內經濟」為其政策目標。政府金融機構設立之目的，一方面在於提供國內設備資金及為出口提供長期資金，二方面則為培育中小企業、農業、以及地區的開發。

隨著資本市場的發達，大中型企業常是透過資本市場籌資，中小企業及小規模事業則是透過銀行或合作金融機構取得融資，個人亦是透過合作金融機構、銀行來承作房貸及購買債券。不同的金融機構及籌資管道各有不同的對象及功能，以對象為分類的日本金融市場概況，詳見【圖 2-1-1】。

¹ 二次大戰後，日本大藏省對金融機構的監管被形容為「護送船團」，此係取自艦隊航行的比喻：船團中有的快，有的慢，快者必須減速以等待慢者，周遭強大的巡航艦必須保護居中的運輸船等。意謂戰後日本金融業受到政府高度保護，政府成為金融體系的最後保證人，造成日本戰後「銀行不倒神話」的印象(林文斌，2009，pp. 74-75)。



【圖 2-1-1】日本金融市場概況

資料來源：內藤純一(2016)，「日本の金融危機とその後の対応策について」，全国信用協同組合連合会(全信組連)，2016/1/13 簡報資料。

二、日本金融機構體系

日本金融機構體系，包括：銀行公司型金融的商業銀行、長期信用銀行、信託銀行；合作組織型金融的合作金融機構、農林漁業金融機構。此外，尚有保險公司、證券公司及其他金融機構等。日本商業銀行又稱為普通銀行，可分為都市銀行與地方銀行，前者分支機構遍布全國各地，後者以地方為發展中心，區分為地方銀行及第二地方銀行。

日本泡沫經濟之後，於 1990 年代金融機構亦面臨「護送船團」的危機與崩潰，面對金融體系不良債權金額日益升高，日本政府乃於 1996 年開始進行大幅度金融改革 (big bang)。金融大改革後都市銀行進行整併，之後形成了 4 大金融集團²，分別為瑞穗金融集團³、三井住友金融集團⁴、三菱日聯金融集團⁵、里索那金融集團⁶。2000 年起開放新型態之電子網路銀行。此外，在日之外

² 在日本也有稱三大金融集團，分別為瑞穗金融集團、三井住友金融集團、三菱東京 UFJ 金融集團，而不包括里索那金融集團。

³ 2000 年由第一勸業銀行、富士銀行、日本興業銀行整合而來，核心為前述 3 家銀行在 2002 年 4 月 1 日合併成立的瑞穗銀行。

⁴ 2002 年成立，核心為 2001 年 4 月 1 日由櫻花銀行（原名太陽神戶三井銀行）及住友銀行合併成立的三井住友銀行。

⁵ 2005 年由日聯金融集團與三菱東京金融集團整合而來，核心為 2006 年 1 月 1 日由東京三菱銀行及日聯銀行合併成立三菱東京日聯銀行。其兩大前身分別為：日聯金融集團於 2001 年 4 月 2 日由三和銀行、東海銀行與東洋信託銀行整合而成，核心為前述兩家銀行在 2002 年 1 月合併成立的日聯銀行。三菱東京金融集團：2001 年 4 月 2 日由東京三菱銀行、三菱信託銀行與日本信託銀行整合而成。核心為東京三菱銀行，於 1996 年 4 月 1 日由三菱銀行與東京銀行合併成立。

國銀行亦屬商業銀行，長期信用銀行原有 3 家現已不存在，信託銀行係由普通銀行兼營信託業務，並從事長期資金的供給。

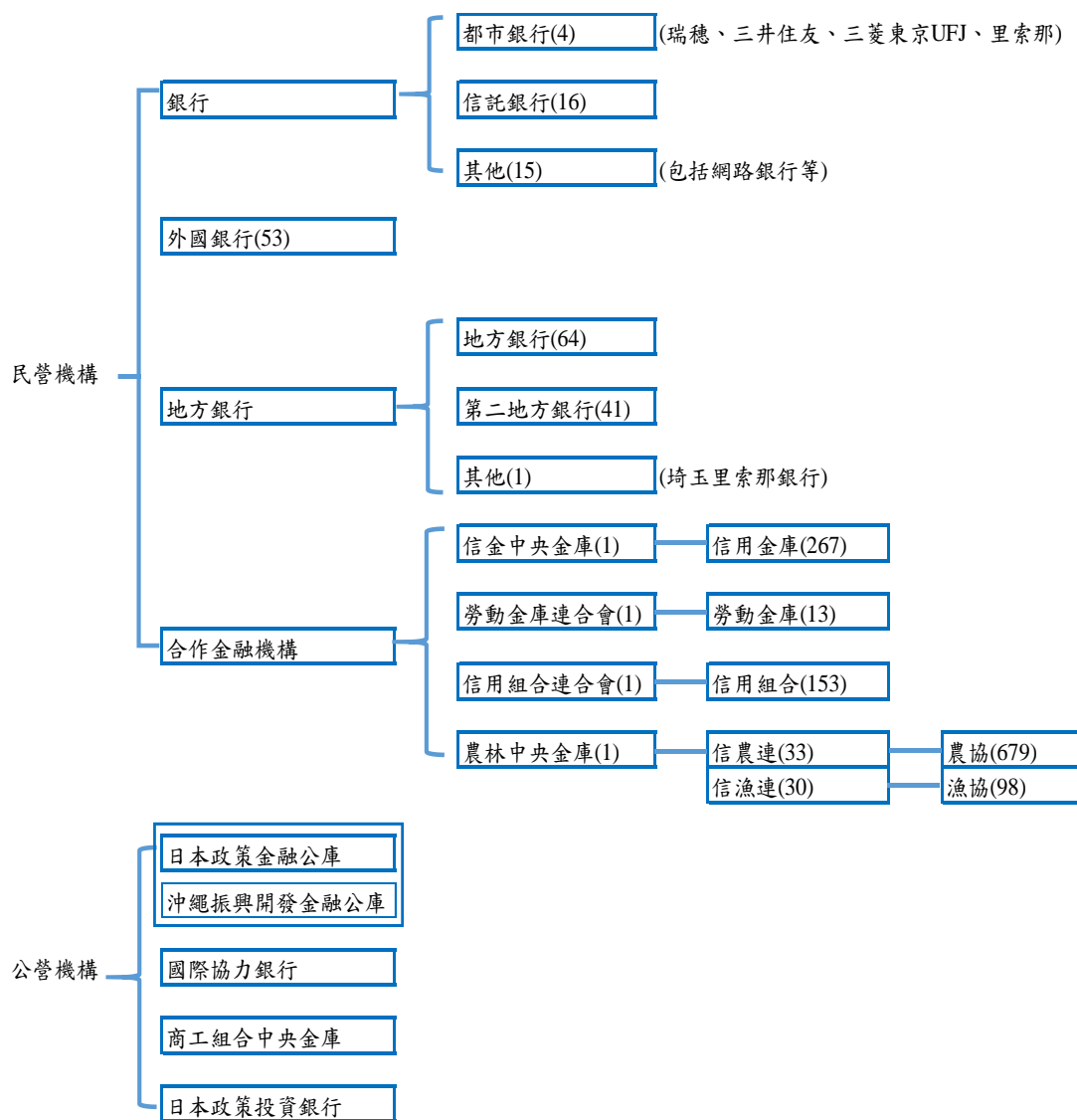
以公民營金融機構為區分對象的日本金融體系架構，詳如【圖 2-1-2】。在民營機構部分，包括都市銀行、地方銀行、合作金融機構；其中合作金融機構包括信用金庫、信用組合、勞動金庫與農漁協等，因屬地方性金融機構，對產業群聚或振興地方經濟都扮演重要功能。公營機構方面，包括日本政策金融公庫、沖繩振興開發金融公庫、日本政策投資銀行、國際協力銀行、商工組合中央金庫等。

在日本經濟高度成長時期，都市銀行有 15 家⁷，主要設於日本 6 大都市，分支機構遍及全國。在泡沫經濟後，經過金融大改革、不良債權處理後，亞洲金融風暴後，日本金融機構進行大規模整併，都市銀行目前只剩下 4 家大型銀行⁸，分別為瑞穗銀行、三井住友銀行、三菱東京 UFJ(日聯)銀行、里索那銀行；其他類型金融機構尚有信託銀行 19 家、地方銀行 106 家(地方銀行 64 家、第二地方銀行 41 家、其他 1 家)、外國銀行 58 家及其他 16 家。

⁶ 2001 年 12 月，大和銀行、近畿大阪銀行、奈良銀行等 3 家銀行共同出資成立大和銀控股(大和銀ホールディングス)，2002 年 3 月又加入旭日銀行(あさひ銀行)，至同年 4 月正式成立理索納集團；同年 10 月，大和銀控股更名為理索納控股。2003 年 3 月，理索納控股仿效瑞穗金融集團，將旗下的大和銀行與旭日銀行合併，又分割為負責全國業務的理索納銀行(りそな銀行)、以及僅負責埼玉縣內業務的埼玉理索納銀行(埼玉りそな銀行)。

⁷ 協和、神戶、埼玉、三和、住友、第一、太陽、大和、東海、東京、日本勸業、富士、北海道拓殖、三井、三菱等。

⁸ 原為 5 家，2013 年 7 月 1 日，瑞穗實業銀行吸收合併瑞穗銀行，並更名為瑞穗銀行；故目前只剩 4 家。



【圖 2-1-2】日本金融機構概況

資料來源：根據日本金融廳網站自行整理。(http://www.fsa.go.jp/menkyo/menkyo.html 2016/1/10)

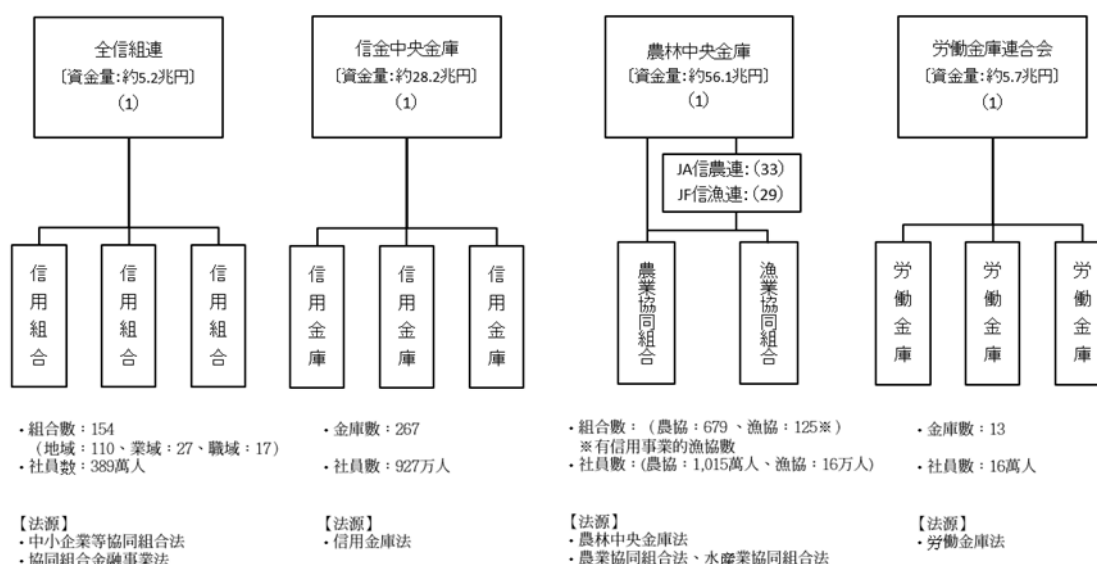
註：括弧為機構數，銀行、信用金庫為 2015 年 11 月、信用組合為 2015 年 4 月、農協系統為 2015 年 6 月資料。

除了前述一般銀行外，日本合作金融機構在金融體系亦扮演重要角色，包括信用金庫體系、信用組合體系、勞動金庫體系與農漁協體系等，詳見【圖 2-1-3】。

日本合作金融機構存在一世紀多，遠溯於 1909 年之「產業組合法」，戰後 1949 年公布「中小企業協同組合法」後，從事信用業務之產業組合改制為信用協同組合(簡稱信用組合)；另 1951 年公布「信用金庫法」後，市街地信用組合

改制為信用金庫⁹(說明詳見下節之信用金庫)。

合作金融機構包括信用金庫、信用協同組合、勞動金庫以及其上層之地區連合會或全國性之連合會或中央金庫。農林漁業金融機構包括農業協同組合、林業協同組合，漁業協同組合以及其上層之地區連合會以及全國性之農林中央金庫。



【圖 2-1-3】日本合作組織金融機構(2015 年 3 月)

資料來源：內藤純一(2016)，「日本の金融危機とその後の対応策について」，全国信用協同組合連合会(全信組連)，2016/1/13 簡報資料。

三、小結

日本泡沫經濟之後，於 1990 年代金融機構亦面臨「護送船團」的危機與崩潰，面對金融體系不良債權金額日益升高，日本政府乃於 1996 年開始進行大幅度金融改革 (big bang)。由【表 2-1-1】可知，都市銀行經過整併，從 1971 年的 14 家到目前只剩下 4 家大型銀行；地方型金融機構之第二地方銀行、信用金庫、信用組合也歷經逾放比例攀升，經營惡化、倒閉等情事。日本第二地方銀行、信用金庫及信用組合，因合併家數大幅減少。但觀察日本政府採取的措施，依然強調地方金融機構為振興地方經濟的重要機構，鼓勵地方型金融機構間透過合併強化競爭力，合作金融機構亦並無因此就消滅不存在。面對日本經濟結構的改變、銀行家數過多、獲利持續降低，宇野輝(2015)提出地方銀行與第二地方銀行應再進行改革重整，將目前 105 家地方銀行整併為 21 家的超級關係銀行(super-relationship bank)。無論是都市銀行或合作金融機構，採取併

⁹ 公布後全國 629 家信用組合，有 560 家改制為信用金庫。另一方面，原信用組合繼續存在僅餘 72 家。之後，因信用組合設立標準較寬鬆，新設信用組合乃大幅增加。

購重整，擴大規模與範疇經濟，提升其競爭力，為日本金融機構重要策略之一。

【表 2-1-1】 日本金融機構家數之變化

年度	都市 銀行	地方 銀行	第二地 方銀行	信託 銀行	長期信 用銀行	信用 金庫	信用 組合	勞動 金庫
1971	14	61	71	7	3	483	524	—
1980	13	63	71	7	3	461	476	—
1990	12	64	68	16	3	451	408	47
2000	9	64	57	31	3	372	281	40
2010	6	63	42	18	0	271	158	13
2011	6	64	42	18	0	271	158	13
2012	6	64	41	16	0	270	157	13
2013	5	64	41	16	0	267	155	13
2014	4	64	41	16	0	267	154	13

資料來源：日本預金保險機構 2015 年年報，<https://www.dic.go.jp/shiryo/nenpo/h26/shiryo2-8.html>

第二節 日本地方型金融機構之發展概況

本節所探討的地方型金融機構包括：地方銀行、第二地方銀行及合作組織的信用金庫、信用組合；勞動金庫與農漁協信用事業在此暫不探討。

一、地方銀行

日本地方銀行，從過去開始創設時即以股份公司型態經營銀行業務，為「一般社團法人全國地方銀行協會」(Regional Banks Association of Japan)的成員，有時也稱第一地方銀行。地方銀行營業範圍有區域性限制，經營規模相對第二地方銀行大；除了北海道、東京都之外，大多數的地方銀行為其總行所在之府縣區域內最大的金融機構，對當地的經濟有極大的影響力。

1928 年日本實施銀行法，導入最低資本額制度。依據銀行法及「一縣一行主義」，地方銀行數從 1926 年的 1,420 家減少到 1945 年的 61 家(其中儲蓄銀行 4 家)，1949 年更減少到 54 家。由【表 2-2-1】可知，2015 年有 64 家¹⁰，分行數 7,505，職員數 124,110 人；存放款及資產都是呈現微幅成長趨勢，2015 年存款 248 兆 9,094 億日圓，放款 185 兆 7,992 億日圓，資產為 297 兆 238 億日圓，ATM 有 3 萬 4,577 台。存放比率於 2004 年時 73.54%，2015 年略升為 74.65%。

【表 2-2-1】 地方銀行經營概況

¹⁰ 2004 年至 2015 年，地方銀行家數均為 64 家。

單位：百萬日圓、人

年	存款	放款	存放比率	資產	平均資規模	職員數	分行數
2004	186,804,270	137,374,327	73.54%	213,705,710	3,339,152	117,224	7,549
2005	189,270,357	140,513,707	74.24%	220,057,565	3,438,399	115,051	7,484
2006	194,060,891	144,740,848	74.59%	223,218,955	3,487,796	116,163	7,435
2007	196,117,664	148,546,789	75.74%	224,747,484	3,511,679	118,440	7,456
2008	200,562,759	155,037,102	77.30%	228,605,291	3,571,958	121,610	7,455
2009	207,520,825	154,957,520	74.67%	236,178,511	3,690,289	125,069	7,521
2010	212,704,472	157,682,771	74.13%	242,929,619	3,795,775	126,137	7,493
2011	220,991,780	161,973,978	73.29%	253,880,822	3,966,888	126,218	7,550
2012	228,533,233	167,365,504	73.23%	264,943,534	4,139,743	125,362	7,526
2013	236,121,132	172,604,302	73.10%	275,243,353	4,300,677	124,770	7,518
2014	243,816,569	179,416,595	73.59%	292,023,188	4,562,862	124,356	7,505
2015	248,909,433	185,799,156	74.65%	297,023,787	4,640,997	124,110	7,505

資料來源：社團法人全國地方銀行協會。

【表 2-2-2】為地方銀行財務概況，代表銀行獲利性的 ROA(業務淨收益占總資產比率)、ROE(業務淨收益占淨值比率)指標近十年來都往下降，顯示在競爭激烈的金融環境下，獲利能力在下降中，2015 年 ROA、ROE 分別為 0.42%、9.01%；但 BIS(自有資本適足率)有提升傾向，2015 年符合國際標準計算(9 家)為 14.59%、符合國內計算標準(55 家)為 10.67%；NPL(逾放比率)呈下降趨勢，2015 年為 2.07%，表示資產品質有逐步改善；中小企業放款比率雖下降中，但 2015 年仍有 69.19%。

【表 2-2-2】地方銀行財務概況

年	ROA	ROE	BIS		NPL	中小企業放款比率
2004	0.72%	16.96%	10.35%		5.49%	76.98%
2005	0.73%	16.46%	10.80%		4.49%	76.33%
2006	0.72%	15.33%	11.43%		3.92%	75.50%
2007	0.69%	13.92%	11.30%		3.65%	73.83%
2008	0.63%	12.40%	11.26%		3.25%	71.92%
2009	0.58%	11.67%	12.19%		3.03%	71.44%
2010	0.54%	10.83%	13.57%	11.58%	3.04%	70.31%
2011	0.50%	10.25%	14.64%	11.63%	3.03%	69.66%
2012	0.47%	9.93%	14.90%	11.57%	2.92%	68.77%
2013	0.45%	9.57%	14.86%	11.26%	2.60%	68.62%
2014	0.44%	9.39%	15.30%	10.59%	2.30%	68.68%
2015	0.42%	9.01%	14.59%	10.67%	2.07%	69.19%

資料來源：社團法人全國地方銀行協會。

註：BIS 自 2010 年區分為第一欄為符合國際標準計算(9 家)；第二欄為符合國內計算標準(55 家)。

二、第二地方銀行

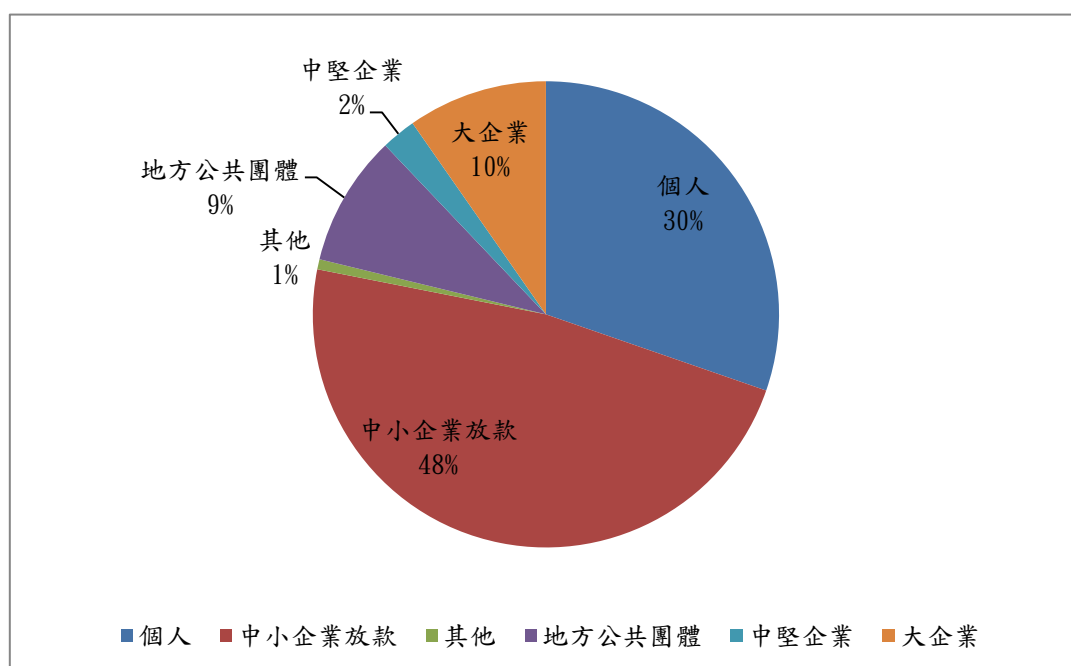
第二地方銀行為第二地方銀行協會(The Second Association of Regional Banks)之會員，改制於過去的相互銀行。相互銀行起源於過去合會(日文稱為無盡、賴母子)¹¹，是以中小企業為主要事業基礎的合會(無盡)公司。1951 年法制化，實施「相互銀行法」；1954 年 6 月，完成 68 家無盡(合會)公司改制為相互銀行，加上 3 家新設，合計有 71 家相互銀行。互銀行除了原有的合會(無盡)業務外，外匯以外的金融業務幾乎都被認可。為確保其經營健全，針對其營業區域、大額放款及支付準備率等都有明確的法定規範，同時將其定位為中小企業之專業金融機構。

之後，金融制度改革之中，基於「金融機構合併及轉換法」，1989 年 2 月有 52 家、4 月有 10 家、8 月有 3 家、10 月 1 家及 1990 年 8 月 1 家轉換為普通銀行(第二地方銀行)，只留下 1 家東邦相互銀行，但之後於 1993 年 4 月與伊予銀行合併。第二地方銀行規模介於地方銀行與信用金庫之間。

現存的 41 家第二地方銀行，其中 40 家是過去的相互銀行、1 家是信用金庫改制而來；另 1 家因概括承受營業而新設，屬於其他。第二地方銀行為區域性金融機構，規模相對地方銀行小。

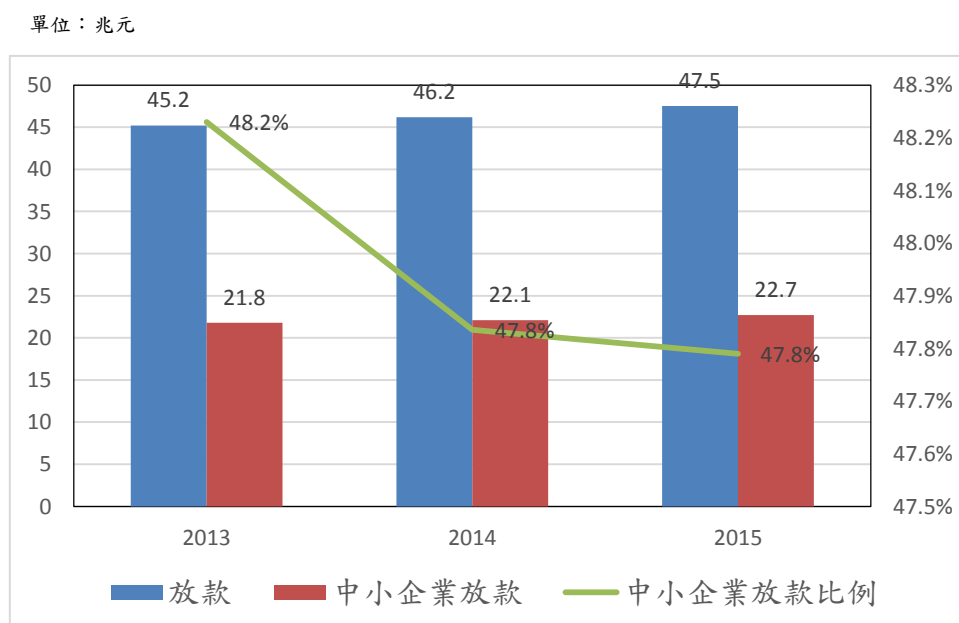
¹¹例如：一定人數以上的團體逐一收取一定金額的錢集結起來。每次聚會由其中一人取走全部資金，通常為了事業基金或增資等而舉辦。在日本江戶時代盛行於商人之間。

第二地方銀行 2015 年有 41 家，分行數 3,057 家，CD、ATM 有 11,729 台。因經營不善之第二銀行被合併，故家數從 2004 年的 49 家減少到 2015 年 41 家。自 2004 年以來，存放款呈現微幅成長趨勢，2015 年存款 64 兆 5,526 億日圓，放款 48 兆 7,494 億日圓，資產為 72 兆 6,874 億日圓。2015 年平均每家銀行資產規模為 1 兆 7,729 億日圓，存放比率為 73.66% 【表 2-2-3】。進一步觀察第二地方銀行放款結構【圖 2-2-1】、【圖 2-2-2】，中小企業放款佔 47.8%、個人放款 30.3%、大企業 9.7%、中堅企業 2.4%，可見第二地方銀行仍以中小企業放款為主。



【圖 2-2-1】第二地方銀行放款結構(2015 年)

資料來源：社團法人全國地方銀行協會。



【圖 2-2-2】近三年第二地方銀行放款趨勢

資料來源：社團法人全國地方銀行協會。

【表 2-2-3】第二地方銀行經營概況

單位：百萬日圓

年	存款	放款	存放比率	資產	平均資規模	家數
2004	53,962,415	40,340,359	73.94%	58,886,681	1,226,806	49
2005	54,126,667	41,256,474	75.07%	60,186,089	1,228,288	48
2006	54,621,937	41,937,769	75.37%	60,207,504	1,281,011	47
2007	55,561,944	42,930,911	75.67%	61,215,264	1,360,339	45
2008	56,099,513	43,583,201	76.41%	61,212,974	1,391,204	44
2009	56,770,113	43,489,171	75.64%	61,816,715	1,471,827	42
2010	57,581,777	43,666,040	74.81%	62,972,778	1,499,352	42
2011	59,237,339	44,225,444	73.14%	65,088,342	1,549,722	42
2012	59,867,017	44,607,351	72.93%	65,753,923	1,603,754	41
2013	61,667,685	45,679,074	72.66%	68,155,721	1,662,335	41
2014	63,450,910	47,171,874	72.56%	71,032,879	1,732,509	41
2015	64,552,610	48,749,393	73.66%	72,687,359	1,772,862	41

資料來源：社團法人全國地方銀行協會。

【表 2-2-4】為第二地方銀行財務概況，與地方銀行相同，ROA 及 ROE 明顯地下滑中，顯示在金融機構激烈競爭下，其獲利性日益下降，2015 年 ROA 及 ROE 分別為 0.33%、7.13%；但 BIS 及 NPL 都在改善中，分別為 9.70%、2.42%。

【表 2-2-4】第二地方銀行財務概況

年	ROA	ROE	BIS	NPL
2004	0.75%	17.26%	8.83%	6.30%
2005	0.73%	14.89%	9.27%	5.23%
2006	0.70%	15.08%	9.60%	4.52%
2007	0.61%	12.72%	9.36%	4.34%
2008	0.52%	10.89%	9.60%	4.30%
2009	0.49%	10.82%	10.11%	4.00%
2010	0.48%	10.44%	10.34%	3.73%
2011	0.44%	9.64%	10.41%	3.80%
2012	0.44%	9.37%	10.41%	3.76%
2013	0.48%	10.29%	10.18%	3.26%
2014	0.37%	8.18%	9.92%	2.77%
2015	0.33%	7.13%	9.70%	2.42%

資料來源：社團法人第二地方銀行協會。

三、信用金庫

因明治維新之契機，資本集中加劇，以致農民、中小企業者陷入貧困，為謀求經濟弱者之金融圓滑為目的，日本 1900 年制定「產業組合法」，依據該法誕生信用組合¹²。

然而，此信用組合無法接受非社員存款等，對都市的中小企業限制相當多。因此，1917 年修正「產業組合法」，誕生市街地信用組合(市區信用組合)，與依「產業組合法」設立的信用組合並存，而後者稱為準市街地信用組合。1943 年雖單獨制定「市街地信用組合法」，準市街地信用組合轉換成市街地信用組合數目極少，兩者繼續並存。

之後，戰後經濟民主化，1949 年制定「中小企業等協同組合法」。市街地信用組合於 1950 年 4 月 1 日依其改組成信用組合。然而「中小企業等協同組合法」限制了市街地信用組合，因該法相對已持續進展的「市街地信用組合法」有更多的限制，從前獲得金融機構的性質都喪失了，如禁止兼營其他事業、非社員存款、票據貼現、指定市區設立等。

此外，舊市街地信用組合法依「中小企業等協同組合法」改變為信用協同組合，但是新信用組合法所成立的信用組合，第一，對經營者無兼業禁止的規定；第二，主管官署由財政部降為督道府縣(地方)政府；第三，設立容易，只要申請備案即可，事業別、職別、區域別、民族系別(台灣人、韓國人所組成)的新信用組合林立。因此，業界內外強烈呼聲希望可以針對中小企業者或勞動者設置合作組織之金融機構，積極透過議員立法。「信用金庫法」於 1951 年 3 月以三黨(自民、民主、社會)的共同提案向國會提報，6 月 15 日公布實施，可以吸收非社員存款、票據貼現等。

於是信用組合依其本質，有朝向發展為中小企業的專門金融機構，有發展為合作組織的自立互助的金融機構，重組的方向分為兩類，前者為信用金庫，後者為信用組合。

立法後之主要差異為：第一，主管機關為財政部；第二，合會公司(無盡會社)改制為相互銀行、信託公司(會社)改制為信託銀行。信用組合拒稱「信用銀行」或「庶民銀行」，因怕被誤解為營利的公司組織。當時政府設立的金融機構有「庶民金庫」、「恩給金庫」、「復興金融金庫」，為非營利性金融機構機能，因此改稱信用「金庫」，當時銀行局長(舟山正吉)特准使用，誕生「信用金

¹² 森靜郎、新八代(1979)指出，產業合作社法公布前，日本即已成立合作社，依據明治 31 年(1898 年)農商務部的調查有 144 社。

庫」新名稱¹³。

信用金庫兼備了中小企業金融專業機構，合作組織的金融機構及地區金融機構等三種特色，意味著合作組織的性質保證對中小企業金融的適合性，更為了發揮合作組織性的功能，而強調基於人緣、地緣而設有地區限制的地區金融機構的性質。

1953 年時有 653 家信用組合，其中 560 家改制為信用金庫，21 家消滅，72 家以信用組合的形式留下。信用金庫及相互銀行為中小企業之專業金融機構，對日本中小企業金融之發展，發揮了很大的作用。另一方面，也對「中小企業等協同組合法」進行修正，信用組合依據此法重新再出發，從原本 72 家，至 1954 年 3 月底增為 333 家，對小規模企業發揮了重要的金融功能。

「金用金庫法」第 1 條：「本法為謀求國民大眾之金融圓滑，強化儲蓄，設立合作組織之信用金庫制度。鑒於金融業務之公共性，期望能適當的監督以維持信用並保護存款人」。企業社員之規範為：「其經常雇用之員工人數超過 300 人，法人資本額或出資總額超過依政令（「信用金庫法施行令」第 4 條）所規定之金額（9 億日圓）事業者除外」。

在信用金庫系統下，除上層機構信金中央金庫外，尚有社團法人全國信用金庫協會。

（一）社團法人全國信用金庫協會

主要作為信用金庫與政府間的橋樑，整合業界意見向主管機關或國會表達或遊說立法，並針對信用金庫的發展方向擬定中長期經營策略。協會主要扮演功能包括：(1)因應經濟金融環境變化，策劃信用金庫中長期經營計畫；(2)調查研究信用金庫之金融機能、研發商品、收集及提供情報；(3)促進信用金庫業務發展、因應金融法務、稅務對策；(4)共同開發硬體設施、電子交易系統；(5)培育人才之教育訓練；(6)信用金庫 PR 相關活動等。

（二）信金中央金庫

信金中央金庫¹⁴(Shinkin Central Bank，簡稱信金中金)與地方信用金庫係屬二級制，上層中央金庫主要調節地方金庫資金、匯兌集中清算、業務機能互補。信金中金並設信託銀行、信金證券、信金資本、信金情報系統中心、信金中金業務等子公司擴展其業務。

¹³ 感謝評審孫炳焱教授的指正及提供的資料。

¹⁴ 前身為「全國信用金庫連合會」，2000 年 5 月因修正「信用金庫法」，更名為信金中央金庫。

信金中金的之經營以「健全性」、「效率性」及「安定性」為目標，信金中金一方面扮演個別金融機構之角色，其業務包括：存放款業務、金融債券發行、匯兌、承兌公共債、債券交易等業務，及信託、投資顧問、投資信託、年金、M&A 等業務，提供綜合性的金融服務。另一方面，收受會員金庫轉存款、資金融通、匯兌交易、中央及地方公共團體非營利法人之存款、主管機關認可之會員以外之存款及融資。此外，信金中央金庫並監督、指導會員金庫之經營，並透過「強化信用金庫經營制度」，對經營惡化之信用金庫加強其資本充實。

(三)信用金庫

信用金庫業務上有區域性限制，以地區性中小企業及當地居民為其服務對象。面臨泡沫經濟及金融自由化之衝擊，1990 年代初期許多信用金庫因不當融資而經營失敗，因而進入改革階段。除 1991 年八千代信用金庫改制為地方銀行外，多鼓勵同質合併。由【表 2-2-5】可知，因為合併，信用金庫家數日益減少，從 1998 年 3 月 401 家減少為 2015 年 3 月 267 家。會員數於 2012 年前呈增加趨勢，達 931 萬 8,366 人，但之後逐年略減，2015 年 3 月為 927 萬 457 人。

【表 2-2-5】日本信用金庫家數概況

年/月	家數	分支機構	會員數	職員數
1998/3	401	8,668	8,599,612	151,721
1999/3	396	8,673	8,733,839	148,535
2000/3	386	8,638	8,876,360	144,805
2001/3	371	8,480	8,941,138	137,920
2002/3	349	8,400	8,981,084	133,036
2003/3	326	8,263	9,001,391	127,565
2004/3	306	8,059	9,091,805	121,792
2005/3	298	7,879	9,134,192	117,115
2006/3	292	7,777	9,191,407	113,638
2007/3	287	7,734	9,256,033	112,365
2008/3	281	7,687	9,278,994	112,473
2009/3	279	7,671	9,311,661	114,012
2010/3	272	7,619	9,317,116	115,633
2011/3	271	7,584	9,318,325	115,960
2012/3	271	7,535	9,318,366	115,260
2013/3	270	7,504	9,305,143	113,800
2014/3	267	7,451	9,282,698	112,525
2015/3	267	7,398	9,270,457	111,477

資料來源：信金中金綜合研究所，<http://www.scbri.jp/toukeimokuji.htm>。

【表 2-2-6】為信用金庫經營概況，存放利差自 2004 年 1.14% 後一路下滑，2014 年為 0.77%；資金運用利差也從 2006 年的 0.42% 下降到 2014 年的 0.15%。因受金融海嘯影響，2008 年為虧損，ROE(本期損益占淨值比率)為-0.16%，之後逐年微升，2014 年為 0.24%。BIS 逐年改善，2010 年為 10.11%，2014 年上升至 13.17%。逾放比率從 2001 年 10.1% 高點，逐年下降，2014 年為 5.5%。存放比率也從 2000 年的 64.98% 下降到 2014 年 49.42%，一方面是日本經濟不景氣，中小企業資金需求減少；另一方面是金融機構的過度競爭，致使信用金庫的存放比例下降。平均每一支機構存款為 176.18 億日圓、平均每一支機構放款 87.08 億日圓。

【表 2-2-6】日本信用金庫經營概況

單位：%、百萬日圓

年	存放款 利差	資金運 用利差	ROA	BIS	逾放 比率	存放 比率	存款/有 價證券	平均每 一分支機構 存款	平均每 一分支機構 放款
2000	0.93	0.37	0.09	10.11	9.6	64.98	20.60	11,934	7,755
2001	0.97	0.31	-0.06	10.37	10.1	61.88	22.55	12,191	7,545
2002	1.05	0.33	-0.08	10.50	9.9	60.95	23.35	12,172	7,420
2003	1.10	0.35	0.10	10.78	9.0	59.30	25.18	12,767	7,571
2004	1.14	0.38	0.16	11.23	8.0	57.80	26.26	13,386	7,738
2005	1.11	0.40	0.22	11.27	7.1	56.99	27.02	13,876	7,908
2006	1.07	0.42	0.22	11.96	6.5	56.87	28.27	14,171	8,059
2007	1.02	0.34	0.07	11.74	6.4	55.78	28.51	14,569	8,127
2008	0.97	0.30	-0.16	11.80	5.8	55.31	28.95	14,951	8,260
2009	0.93	0.27	0.15	12.67	5.8	53.17	28.72	15,691	8,343
2010	0.94	0.30	0.12	12.34	6.0	54.80	28.82	15,285	8,376
2011	0.93	0.23	0.10	12.85	6.3	51.79	29.23	16,167	8,373
2012	0.90	0.21	0.16	13.04	6.4	50.61	30.13	16,525	8,364
2013	0.83	0.19	0.23	13.16	6.0	49.80	30.76	16,936	8,435
2014	0.77	0.15	0.24	13.17	5.5	49.42	30.93	17,618	8,708

資料來源：信金中金綜合研究所，各年度信用金庫概況。

註：逾期放款比率乃是依據金融再生法公開揭露之數字。

四、信用組合

信用組合金融系統分為，全國信用協同組合連合會(簡稱全信連)及信用組合兩階段。並設有「社團法人全國信用組合中央協會」(簡稱全信中協)，謀求全體業界利益。

(一)全國信用組合中央協會

全國信用組合中央協會代表全國信用組合，謀求全體業界利益之中央機關，以擴充信用組合之組織及業務為目的(相當於我國之中華民國信用合作社聯合社，簡稱信聯社)。主要業務內容包括：1.與主管機關的聯繫、情報交換窗口；2.業界營運之理論研究及實務調查；3.法令修正協調；4.各種金融業界的窗口等。

(二)全國信用協同組合連合會

全信連為其社員信用組合之中央金融機構，支持信用組合信用力、業務機能及各種金融服務等。主要功能：信用組合資金供需調節及餘裕資金之有效運

用、匯兌集中清算、信用組合往來之中小企業及勞動者貸款、與信用組合業務機能互補及提升信用組合機能等。

全信連創設於 1954 年，以信用組合為其會員，由會員出資設立；2015 年 3 月會員為 154 家信用組合，出資總額 53,855.9 百萬日圓。2014 年資金量 5 兆 2,491 億日圓、本期純益 115 億日圓、自有資本適足率 24.36%；目前除東京本部及營業所外，全國設有 7 家分支機構。

全信連監督、指導基層信用組合之經營，並透過相互支援制度強化經營惡化之信用組合。此制度由信用組合出資設置「保障基金」(目標是 1,000 億日圓，2015 年 3 月約 1,013 億日圓)，目前主要針對信用組合合併進行資金援助。全信連也與信用組合、日本政策金融公庫、信用保證協會等機構合作，支持及協助信用組合之業務發展。

全信連下設有信組情報服務股份有限公司(電子計算機業務)、全國信組保證股份有限公司(信用組合貸款相關之債務保證業務)、信組綜合服務股份有限公司(對於信用組合、全信連業務其必要用品之銷售、管理業務)等子公司。其中，信組情報服務公司接受信用組合資訊業務之委託，設置「全國信組共用中心」，由兩大系統「全信組中心」及「SKC 中心」組成。「全信組中心」為全國信用組合之中央中心，提供國內匯兌，ATM 合作，ANSER，數據傳輸，和日本郵政銀行、第七銀行等 ATM 聯盟合作，J-記帳卡，多元支付等服務。「SKC 中心」主要是信用組合業務處理中心，從會計和資訊兩方面提供服務，包括存款放款業務、ALM、內部稽核等。為實現提供網路銀行、ATM 24 小時服務，目前正在架構備份中心。信用組合 155 家中有 140 餘家加入共用中心。

(三) 信用組合

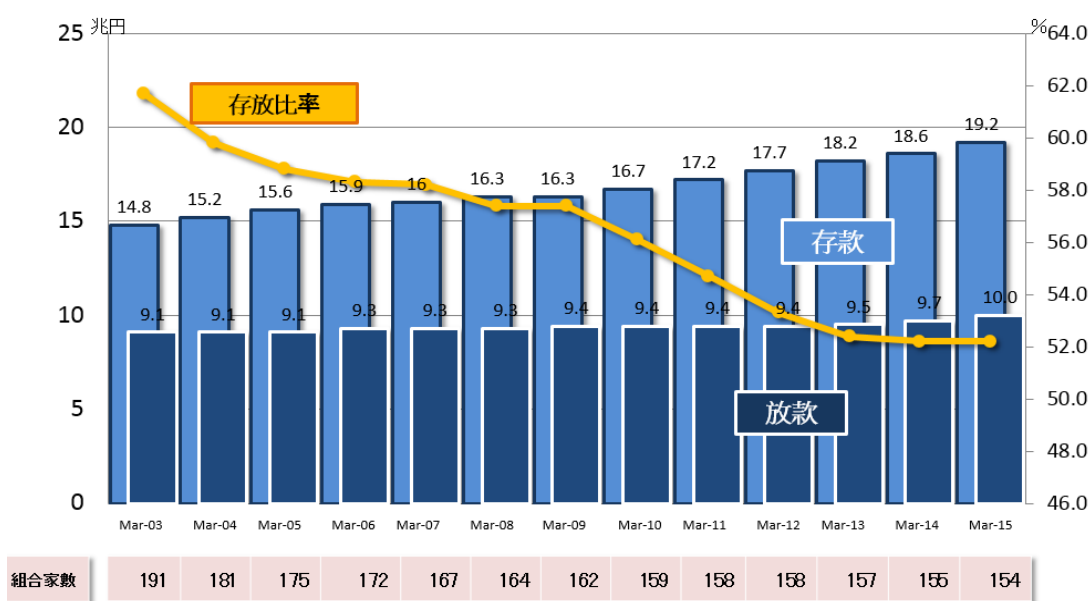
相較於一般銀行，信用組合的經營有很多限制，在組織、議決權、地區、組合員資格、業務等方面皆然。例如，組合成員與出資額無關，大家都有相同表決權；營業地區有限制。存款方面，非社員存款(包括存款及零存整付)比例不得超過該組合存款及零存整付總額之 20%，信用金庫則無此限制。貸款方面，以社員放貸為原則，非社員貸款不得超過貸款總額 20%，信用金庫亦同。

信用組合企業社員之規範為：員工 300 人以下(批發業 100 人、零售業 50 人、服務業 100 人以上)，或資本額 3 億日圓(批發業 1 億日圓、零售業、服務業 5,000 萬日圓)。

信用組合的型態包含區域信用組合(如地區性金融)110 家、業域信用組合(如醫師、出版社、青果市場等)27 家、職域信用組合(在同一職場一起工作的人)17 家。至 2015 年 3 月底，日本各類信用組合共計 154 家。事實上，1969

年3月時，信用組合數到達高峰點有542家，但2008年時只剩160家。在泡沫經濟崩壞及金融環境劇烈競爭下，信用組家數也急遽減少，在1993年～2003年10年內，信用組家數從393家減少到191家，減少了202家，其中因合併減少了70家，經營失敗減少了132家，信用組合經營破產，雖對社員、社會造成影響，但相對大型銀行的破產，影響層面相對較小。

2015年3月止，154家信用組合，分支機構數有1,709個，職員數為20,892人，社員人數有389萬人，存款有19.2兆日圓，貸款有10兆日圓，自有資本比率為12.01%。以存款數量來分，存款達1兆日圓以上的信用組合有2個，64%的信用組合(98家)，存款量未達1千億日圓。



【圖 2-2-3】日本信用組合存放款概況

資料來源：全國信用組合中央協會(2016)，信用組合の経営の現状と今後のビジョン等について，2016/1/13 簡報資料。

從2003年至2015年，信用組合之存款餘額明顯提升，從15兆3,408億日圓，上升到19兆6,474億日圓，但因與銀行競爭，放款餘額變化不大，僅從9兆2,385億日圓，上升到10兆2,170億日圓。信用組合家數也從2000年291家，因合併剩下2015年底153家【表 2-2-7】。

信用組合對客戶之貸放金額較小，貸放金額小於1,000萬日圓者占全部借款者之77%，貸放金額小於500萬日圓者占全部借款者之68%。其客戶以小規模企業為主，員工人數小於10人的企業占其全部往來企業的91%，員工人數小於5人的企業占其全部往來企業的83%。

【表 2-2-7】日本信用組合經營概況

單位：億日圓、%

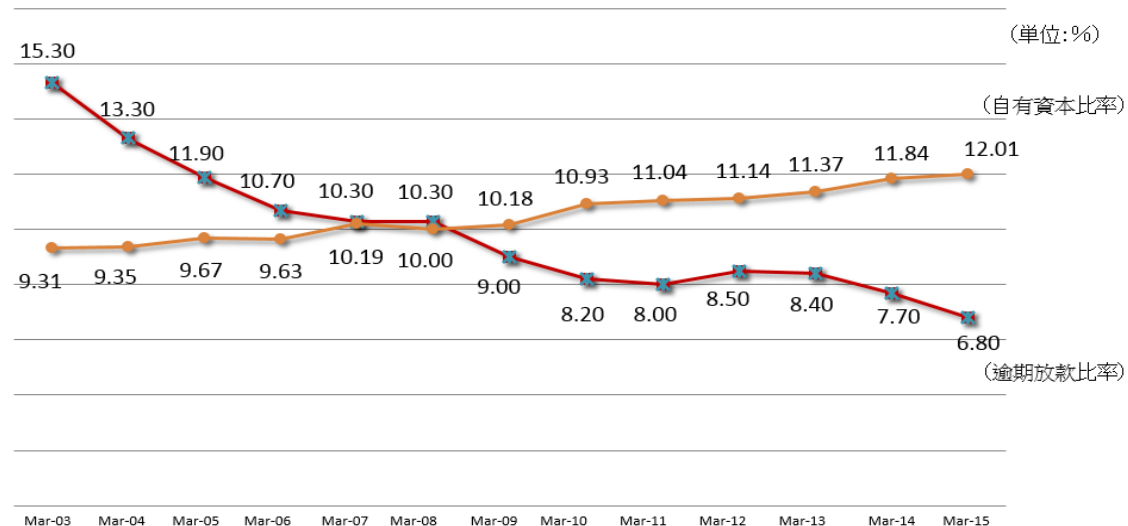
年	家數	分社數	存款	存款 成長率	放款	放款 成長率	逾放比率
2000	291	2,575	191,966	-4.99%	142,433	-7.63%	16.0%
2001	280	2,487	180,588	-5.93%	133,612	-6.19%	15.5%
2002	247	2,307	153,541	-14.98%	119,082	-10.87%	12.7%
2003	188	1,970	153,408	-0.09%	92,385	-22.42%	15.3%
2004	179	1,928	156,737	2.17%	92,358	-0.03%	13.3%
2005	173	1,679	160,565	2.44%	93,401	1.13%	11.9%
2006	168	1,858	161,167	0.37%	93,947	0.58%	10.7%
2007	165	1,837	164,924	2.33%	94,669	0.77%	10.3%
2008	163	1,584	165,426	0.30%	94,536	-0.14%	10.3%
2009	160	1,563	168,005	1.56%	94,401	-0.14%	9.0%
2010	158	1,756	173,226	3.11%	94,250	-0.16%	8.2%
2011	158	1,737	178,638	3.12%	94,788	0.57%	8.0%
2012	157	1,725	183,921	2.96%	95,313	0.55%	8.5%
2013	156	1,718	188,596	2.54%	96,985	1.75%	8.4%
2014	154	1,711	193,152	2.42%	99,587	2.68%	7.7%
2015	153	1,697	196,474	1.72%	102,170	2.59%	7.2%

資料來源：全國信用協同組合連合會，各年度信用組合經營概況。

註：不良債權乃是依據金融再生法公開揭露之數字。

然而，信用組合的體質不斷改善，自有資本比率由 2003 年的 9.31% 上升到 2015 年的 12.01%，逾期放款比率於 2000 年高達 16.0%，2003 年為 15.3%，2015 年下降到 6.8%。逾期放款計算是根據金融再生法基準不良債權，區分為四類，第一類為破產部分「破產更生債權」、第二部分為破產之疑「危險債權」、第三部分為延緩履行貸放條件，或利息延滯 3 個月以上者「要管理債權」、第四部份為「正常債權」¹⁵。一般金融機構就此四類進行資訊揭露，信用組合概況詳見【表 2-2-8】。

¹⁵ 依據金融再生法基準不良債權，從 1999 年 3 月起，由各銀行依據金融廳制定的指導原則，將債務人的信用程度分類為正常戶、要注意戶、有破產之虞戶、實質破產戶及破產戶。其中正常戶之債權稱為「正常債權」，要注意戶之債權稱為「要注意債權」，有破產之虞戶之債權稱為「危險債權」，破產或實質破產戶之債權稱為「破產更生等債權」。要注意債權中有延緩履行貸放條件，或利息延滯 3 個月以上者稱為「要管理債權」，其餘則稱為「其他要注意債權」。所謂不良債權，即包括：破產更生等債權、危險債權及要管理債權。

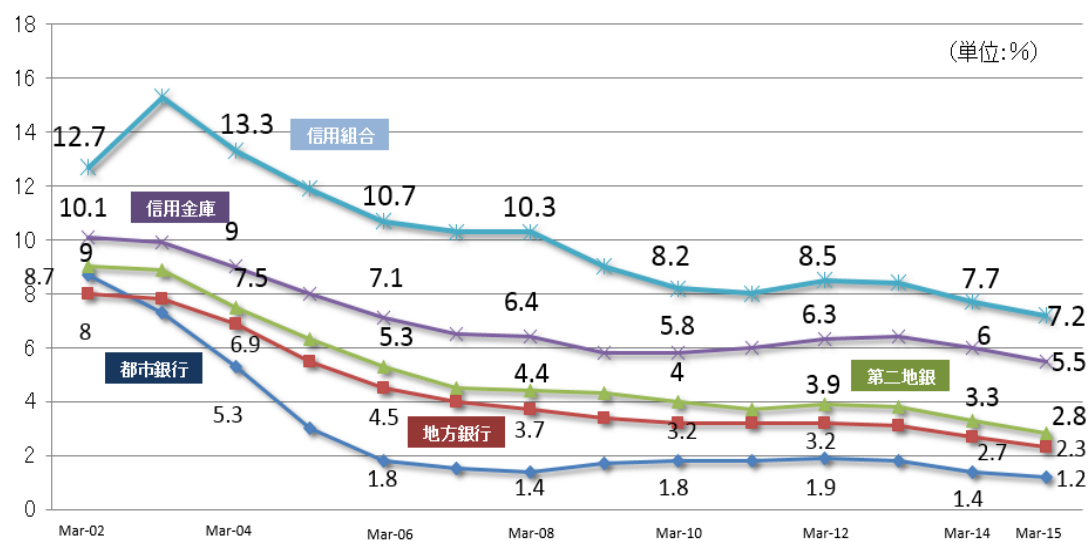


資料來源:金融庁・中央協会

(註)逾期放款比率是根据金融再生法計算

【圖 2-2-4】自有資本適足率與逾期放款比率

資料來源：全國信用組合中央協會(2016)，信用組合の経営の現状と今後のビジョン等について，2016/1/13 簡報資料。



資料來源:金融庁・中央協会

【圖 2-2-5】各類金融機構之逾期放款比率

資料來源：全國信用組合中央協會(2016)，信用組合の経営の現状と今後のビジョン等について，2016/1/13 簡報資料。

【表 2-2-8】依據金融再生法揭示的不良債權

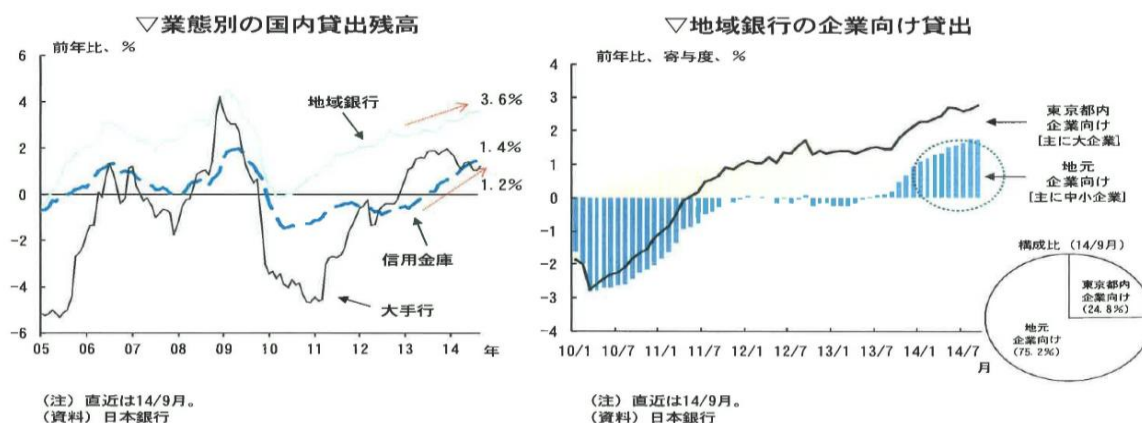
		2002	2005	2010	2015
合作組織金融機構	總 授 信	955,590	908,080	924,700	946,470
	金融再生法揭露債權(億日圓)	92,350	69,780	50,620	47,950
	破產更生等債權(億日圓)	29,920	22,350	18,670	11,860
	危險債權(億日圓)	35,970	31,040	27,790	31,530
	要管理債權(億日圓)	26,460	16,390	4,150	4,560
	正常債權(億日圓)	863,240	838,290	874,040	898,460
	不良債權比率(%)	9.7	7.7	5.5	5.1
	不良債權處分損失(兆日圓)	0.9	0.5	0.6	0.1
	實質業務純益(兆日圓)	0.8	1.2	1.1	1.3
信用金庫	總 授 信	750,180	708,680	712,350	722,710
	金融再生法揭露債權(億日圓)	75,930	56,610	41,160	39,640
	破產更生等債權(億日圓)	23,580	17,260	14,300	9,030
	危險債權(億日圓)	30,850	26,470	23,820	27,170
	要管理債權(億日圓)	21,510	12,880	3,050	3,440
	正常債權(億日圓)	674,250	652,070	671,160	683,040
	不良債權比率(%)	10.1	8.0	5.8	5.5
	(268)				
信用組合	總 授 信	118,580	99,670	98,440	103,480
	金融再生法揭露債權(億日圓)	15,100	11,830	8,110	7,440
	破產更生等債權(億日圓)	5,980	4,490	3,890	2,630
	危險債權(億日圓)	4,360	4,050	3,230	3,750
	要管理債權(億日圓)	4,760	3,290	990	1,050
	正常債權(億日圓)	103,480	87,840	90,310	96,010
	不良債權比率(%)	12.7	11.9	8.2	7.2
	(155)				
存款金融機構	總 授 信	6,076,350	5,369,350	5,707,510	6,513,930
	金融再生法揭露債權(億日圓)	524,420	249,040	167,820	139,370
	破產更生等債權(億日圓)	103,960	54,660	47,420	24,310
	危險債權(億日圓)	229,120	119,400	95,070	86,680
	要管理債權(億日圓)	191,340	74,990	25,330	28,390
	正常債權(億日圓)	5,551,930	5,120,290	5,539,650	6,374,500
	不良債權比率(%)	8.6	4.6	2.9	2.1
	不良債權處分損失(兆日圓)	10.6	3.4	2.3	0.2
	(552)				
	實質業務純益(兆日圓)	6.8	7.1	5.8	6.1

資料來源：日本金融廳，<http://www.fsa.go.jp/status/index.html>。

註：1.機構內括弧數字為機構數；2.合作組織金融機構包括：信用金庫及信金中央金庫、信用組合及信用組合連合會、勞動金庫及勞動金庫連合會；不包括農協系統家數。

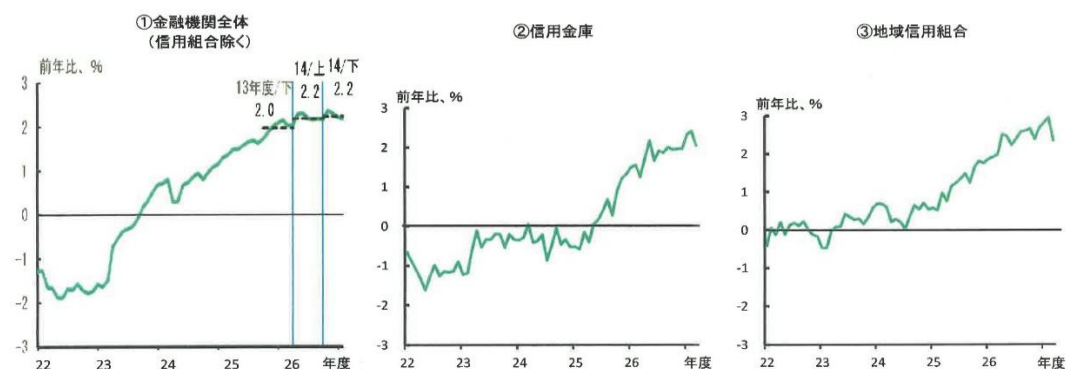
(四)日本信用組合之業務及收益變化情形

日本國內放款餘額資料顯示地方銀行及信用金庫的成長最顯著【圖 2-2-6】之左圖)。(圖 2-2-6)右圖黑色折線同樣顯示地方銀行放款呈現穩定成長，但是如果將同樣是地方銀行區分成東京都與東京都以外兩部分的話，又以東京都(放款對象以大企業為主)以外的地方銀行(放款對象以中小企業為主)之放款為主，參考右圖藍色長條圖(東京都以外之地方銀行，成長率增加趨勢同時成長率貢獻度較高)以及長條圖與折線之間的部分(東京都之地方銀行，成長率持平同時貢獻度較低)的變化，可以看出這個趨勢。2014 年 9 月底的資料顯示，東京都以外之地方銀行的成長率貢獻度佔 75.2%，大於東京都地方銀行的 24.8%(右下方之 2014 年 9 月貢獻度比例圖)。



【圖 2-2-6】日本金融機構的國內放款狀況

資料來源：日本銀行

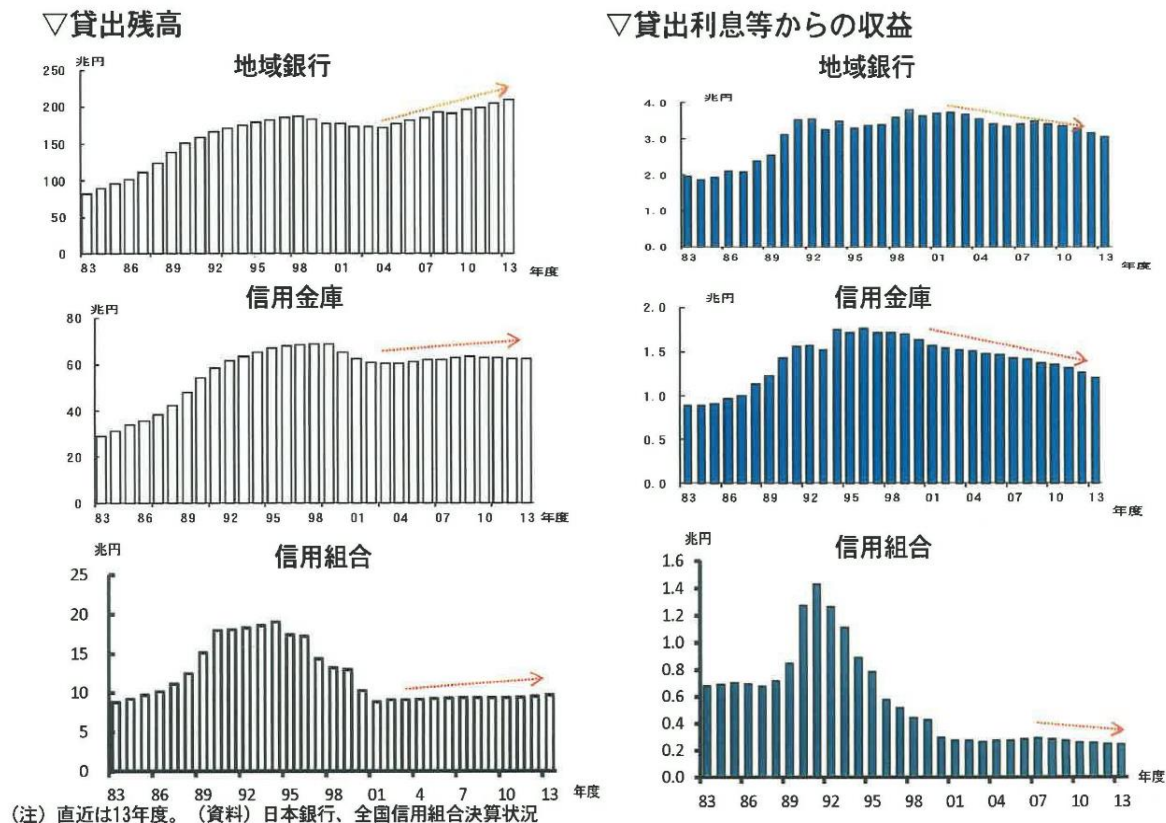


【圖 2-2-7】日本金融機構國內放款餘額增減率

資料來源：日本銀行「金融システムレポート 2015 年 4 月」、信金中央金庫「信金中金月報」、信用組合「オフサイトモニタリング」

從 2011(平成 23)年度起，金融機構全體在放款上開始轉為正成長。2014(平成 26)年地方信用組合除外之金融機構全體的放款成長率為 2.0%，相較於一般金融機構與信用金庫，地方信用組合卻以 2% 以上的放款成長率，略高於其他

金融機構。

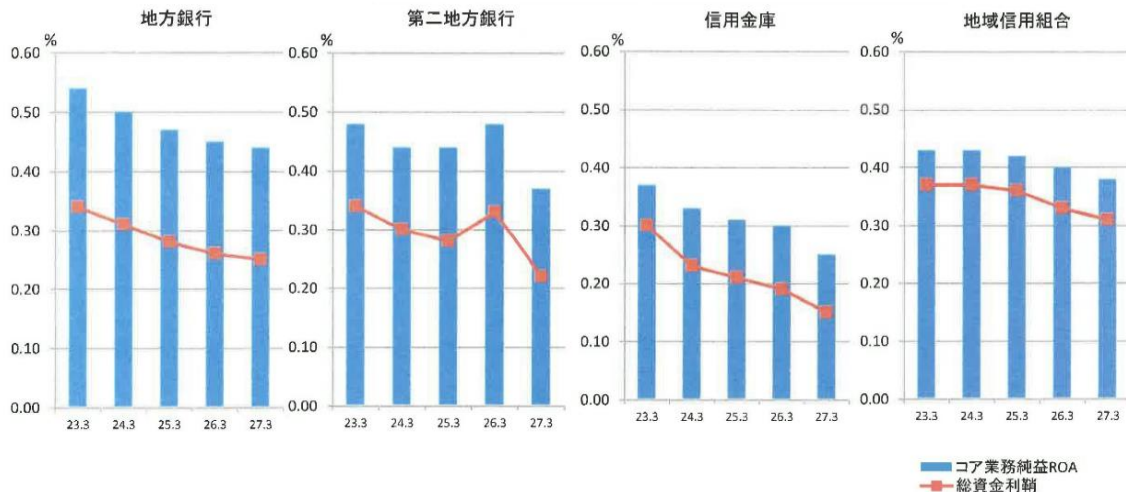


【圖 2-2-8】日本地方金融機構放款餘額與放款利息等之收入

資料來源：日本銀行、全國信用組合決算狀況。

包含地方銀行、信用金庫、信用組合在內之地方型金融機構全體之放款餘額均呈現成長的趨勢，但是在放款利息等之收益上卻反而減少的現象。地方型金融機構再進行比較可發現，一般地方銀行的成長最顯著，但是收益的減少卻以信用組合最平緩。

最後再針對地方型金融機構進行更詳細的比較發現，所有的地方型金融機構從 2011(平成 23)年起至 2015(平成 27)年為止，除了第二地方銀行 2014 年度不論在核心營業淨利 ROA 或總資金利差(類似淨利息邊際(Net Interest Margin; NIM)，但成本部分包括資金成本及營業費用，故數字比 NIM 低)上有成長之外，其他都呈現下降的趨勢。



【圖 2-2-9】日本各類地方金融機構核心營業淨利 ROA 及總資金利差的變化

資料來源：全國地方銀行協會、第二地方銀行協會、信金中央金庫、地域信用組合資料

註：

1.總資金利差係指資產運用收益率扣除資金成本率。資產運用收益率之計算方式為：貸款、拆款、有價證券等收益總額除以平均資金運用餘額。資金成本率之計算方式為存款、借款(重貼現、借入款)、拆款之資金來源成本並計入營業費用之金額除以平均資金來源餘額。

2.核心營業淨利 ROA 中的核心營業淨利=營業淨利-國債等債券相關損益+信託帳戶攤還+備抵呆帳準備。

儘管如此，2015 年度最新資料顯示，只有地方信用組合的總資金利差可以維持在 0.3% 以上，其他都低於 0.3%，信用金庫更下降到 0.2% 以下。在核心營業淨利 ROA 方面，地方信用組合雖然低於地方銀行，但是仍然高於第二地方銀行及信用金庫。

從上分析可知，日本信用組合相對於其他金融機構，表現並不差。

第三節 日本政策金融之發展概況

第二次世界大戰後，為了迅速實現經濟的重建和發展，日本陸續在幾乎每一個需要扶助和支援的產業領域，如國民生活、進出口、中小企業、住宅、醫療、公營企業、農林漁業、環境衛生、振興開發等，都對應設立了政策金融機構，再加上 1936 年 11 月設立的商工組合中央金庫，這些為數眾多的政策金融機構在各自領域以特有方式向特殊對象展開金融服務，為日本經濟的迅速恢復、高速增長及此後的低速穩定增長發揮了重大作用。

1997 年亞洲金融危機爆發之後，政策性銀行貸款餘額占 GDP 的比例達到

20%左右，導致金融市場上資源配置的扭曲。1999 年，日本對政策金融機構進行整併，將「日本輸出入銀行」與「海外經濟協力基金」合併，成立「國際協力銀行」；將「日本開發銀行」與「北海道東北開發公庫」合併，設立「日本政策投資銀行」；將「國民金融公庫」與「環境衛生金融公庫」合併，成立「國民生活金融公庫」。經過整合，日本的政策性金融機構形成了二行：「日本政策投資銀行」和「國際協力銀行」；七庫：「國民生活金融公庫」、「中小企業金融公庫」、「農林漁業金融公庫」、「沖繩振興開發金融公庫」、「公營企業金融公庫」、「住宅金融公庫」和「商工組合中央金庫」。

2001 年，日本頒佈「特殊法人等改革基本法」(Special Public Institutions Reform Basic Law)，開始推行政策性銀行的改革與整併。依據前述基本法，政策金融機構限定符合三大機能，否則退出市場。此三大機能分別是：1.支援中小微型企業及個人資金需求，2.確保國家政策上重要的海外資源、國際競爭力等不可或缺的金融，3.日圓借款(政策金融機能及援助機能並存)，依此判斷，政策投資銀行、商工組合中央金庫完全民營化，廢止公營公庫，國民生活金融公庫、中小企業金融公庫、農林漁業金融公庫、沖繩振興開發金融公庫、國際協力銀行統合為一新政策金融公庫。

因此，目前存在的政策金融機構包括：特殊公司型態的股份公司日本政策投資銀行、股份公司日本政策金融公庫、股份公司國際協力銀行、股份公司商工組合中央金庫及特殊法人沖繩振興開發金融公庫，而沖繩振興開發金融公庫預定 2022 年與政策金融公庫統合。茲分別扼要介紹如下：

一、日本政策投資銀行

(一)成立背景及概況

股份公司日本政策投資銀行(Development Bank of Japan Inc，DBJ)¹⁶係依據 2007 年頒佈，作為政策金融改革法案之一的「股份公司日本政策投資銀行法」，於 2008 年 10 月 1 日設立，同時解散前日本政策投資銀行。日本政策投資銀行不僅大部分資金來自於政府投融資撥款和借款，還享有政府在預算中設立準備金或公積金補充資本、財政貼息、稅收減免、財政擔保、虧損補償和國家信用支援等政策。

2007 年 6 月 6 日國會通過「股份公司日本政策投資銀行法」，明定日本政

¹⁶合併原日本開發銀行(1951 年設立)、原北海道東北開發公庫(1956 年設立)及原日本政策投資銀行(1999 年設立)等三家機構，於 2008 年 10 月成立。之後因應時代需要之角色及功能轉變：1970 年代致力於日本基礎建設、1980 年代則致力於能源確保、1990 年代為環保問題因應，目前著重於技術與產業創新，以促進日本經濟與社會永續發展。

策投資銀行應於 2008 年 10 月開始民營化，並於 5 到 7 年之調整期間後完全民營化¹⁷。之後因為次貸風暴及日本東北大地震，修正「股份公司日本政策投資銀行法」，將完成民營化的時預訂程延後至 2015 年 4 月起算之 5~7 年。

2015 年 5 月國會再次通過「股份公司日本政策投資銀行法」之修正，持續維持民營化方針，為確保對應大規模災害、經濟危機等資金供給，賦予日本政策投資銀行危機因應業務之執行，期間政府保有 1/3 發行的流通股之義務。其次，為促進地方經濟的活性化、強化企業的競爭力，有助於對其資金之供給，至 2020 年致力對促進地方經濟的活性化、強化企業的競爭力出資(特定投資業務)，並努力於 2025 年完成該業務，期間政府保有 1/2 發行的流通股之義務。

日本政策投資銀行採行投資與融資一體性之作法，發揮關於長期事業資金之投融資機能，對於客戶提供長期事業資金供給的圓滑化及高度的金融機能。目前資本額 1 兆 4 億 24 百萬日圓(全額政府出資)，2016 年 3 月時，職員數 1,187 名，資產總額 15 兆 8,089 億日圓，放款餘額 13 兆 1,193 億日圓，資本適足率 16.85%，A1(Moody's)、A(S&P)、AA(R&I)、AAA(JCR)。

(二)資金來源

資金來源主要以發行財政投融资機關債、向財政投融资計畫借款、政府保證等三種方式取得資金，並以貸放民間企業等方式，達成政策性目的。

(三)業務內容

主要業務內容：(1)長期資金提供(投資、融資、債務保證及其他服務)；(2)整合性支持提供：日本政策投資銀行運用多樣化技能及金融功能，從計畫起始到規劃及商業化，提供完整支持，確保相關計畫順利推展並與政策密切連結；(3)資訊提供：透過國內及海外網絡，進行經濟、社會及產業的調查研究，提供廣泛資訊供客戶運用。

日本政策投資銀行提供投融资綜合型的金融服務，以中立且長期性觀點評估未來趨勢的金融手法，協助客戶處理所有國內外的金融活動。包括：(1)從優先貸款到夾層融資，股權可提供投融资綜合型的解決方案；(2)為了促進企業價值的提高，提供併購諮詢和支持企業社會責任的各種服務；(3)與社群聯結，針對顧客個別的金銀需求，提供詳細的諮詢服務。

¹⁷ 2011 年 3 月發生的東日本大地震，為了迅速因應震災造成的損害，日本政府在同年 5 月 2 日再一次通過包含另外新成立「因應東日本大地震之特別財政援助有關之法律(以下簡稱「財特法」)」在內之新 DBJ 法的修正。根據此修正，為確保 DBJ 可以順利因應危機業務的處理，政府可出資期間再延長 3 年至 2015 年 3 月，同時將完成民營化的時預訂程延後至 2015 年 4 月起算之 5~7 年，而政府也將在 2014 年底以前完成包含政府持有股票的方法、形式及 DBJ 的組織架構等的檢討，並繼續維持在此之前，對於政府持有之股票不進行處理的規定。

主要的業務內容與發展說明如下：

1.融資業務

提供中長期融資、計畫融資(project finance)、次順位融資(subordinated financing)等服務。主要內容包括：中長期融資、聯貸(主辦行)、健康管理評等融資、DBJ 環境評等融資、DBJ 永續經營管理評等融資、DBJ 綠色建築認證、ABL(資產擔保融資)、DIP 融資(企業重整、再生融資)、計畫性融資/結構性融資、資產融資(不動產)、因應危機恢復地方元氣計畫、DBJ Smart Japan 計畫。

2.投資業務

(1)股權投資

DBJ 透過股權投資，替客戶解決問題，支援其長期性發展。在投資股權後，DBJ 利用既有的網絡、情報、調查、金融技術等，提出整體的解決方案，以實現客戶企業長期價值最大化。

(2)LBO/MBO

融資收購(Leveraged Buyout ; LBO)指主併公司以目標公司的資產作擔保而大量舉債，取得融資來向原股東購買股權的動作。被收購的公司若是上市公司則會申請下市。LBO 的資金多來自於舉債，屬於高度槓桿的財務操作，又稱為槓桿收購。管理者融資收購(Management Buyout ;MBO)為融資收購的一種，和一般融資收購不同的是，收購者是由目標公司內部管理者所組成，因此收購完成時所有權轉移到原來管理者身上，而經營權仍然由管理者所掌控。由於融資收購的金額非常龐大，不是單純舉債或發行股票即可解決的，DBJ 因此在融資安排中可以發揮高度的專業素養，依據目標公司的財務結構，設計出多種融資方式，加上利用其本身的行銷資源，來達到最終的資金來源安排。

(3)夾層融資(Mezzanine Finance)

是指在風險和回報方面介於是否確定於優先債務和股本融資之間的一種融資形式。夾層融資是一種無擔保的長期債務，這種債務附帶有投資者對融資者的權益認購權。DBJ 以長期視野為根基，針對客戶的資產負債表的問題，從計劃架構到財務安排，以及風險資金的供應，提供整體的解決方案。

3.諮詢服務

提供結構性融資的安排、M&A 建議、產業調查、環境、技術評估等資訊(know-how)。

4.融資技術－結構化融資

DBJ 於 1998 年進行國內首次的專案融資，以能源、基礎設施等項目為主，在專案融資、民間融資提案(PFI)，建立了領先全國的傲人成績。2008 年公司化以後，因應多樣化且全球化日本企業的各種需求，一方面有效地運用 DBJ 的特性，另方面在國內外提供專案融資、民間融資提案、證券化等各種的金融產品及金融服務(優先貸款(Senior Loan)、夾層融資、股權等)，全面性地支援顧客。

(1)專案融資(project finance)

主要在能源、基礎設施大規模的項目上，不依據特定企業的信用和抵押品，而是依據目標項目的現金流量之金融手法，來支援顧客的資金籌措及風險控管。

(2)標的融資(object finance)

按照船舶、飛機、鐵路車輛等自身的資產特性，着眼於標的資產產生的現金流量，提供最佳融資方法，來支援顧客的資金籌措及風險控制。

(3)證券化

證券化即為將個別貸款及其他債務工具重新包裝成為證券，透過信用增強方式並給予適當信用評等，以進一步銷售給投資者的過程，提供顧客可行的財務策略及最佳的資金籌措模式。

(4)民間融資提案(Private Finance Initiative)

DBJ 於 1999 年所謂的「民間融資提案」成立以後，有效運用與公營機關的實質關係，累積許多 PFI 的成效，已為業界的領導者，有效地運用所累積的經驗技術，提供 PFI 相關業務及融資技術，並給予各種的支援。

二、日本政策金融公庫

在 2008 年之前，日本中小企業政策性金融機關係指政府所設立的「日本中小企業金融公庫」、「國民生活金融公庫」及「商工組合中央公庫」三個機構，這些金融機構除了提供中小企業經營所需一般資金之外，另將配合政府所推行的特定政策，提供業者所需資金。

「日本中小企業金融公庫」成立於 1953 年，以提供中小企業長期資金需

求為主要目標，並協助發展其事業。也提供長期、固定的低利資金。依「中小企業金融公庫法」設立，在保險業務部分，主要是為信用保證協會保證的債務從事再保險，並融資與信用保證協會以維持運作。

「國民生活金融金庫」成立於 1949 年(即戰後之日本，其成立有當年的歷史背景及需求，宗旨為藉由微型及小型企業支援協助，促進經濟繁榮發展)，主要貸放對象為微型及小型企業。

為提升政策金融機構經營效率，日本政府針對國民生活金融公庫、農林漁業金融公庫、中小企業金融公庫、國際協力銀行進行整合改革。因此，前述國民生活金融公庫及中小企業金融公庫整合於 2008 年 10 月依據「日本政策金融公庫法」設置日本政策金融公庫(Japan Finance Corporation, JFC)，為財務省管轄之特殊股份公司。

(一)成立背景及概況

日本政策金融公庫由政府出資，其任務為補充一般金融機構不足之機能，辦理包括支應國民生活、中小企業及農林水產業者所需融資等國內金融業務；提升日本產業國際競爭力、地球暖化因應及促進海外事業發展等國際金融業務；金融秩序混亂或大規模災害等金融相關危機對應業務。

政策金融公庫係依據「日本政策金融公庫法」而成立之股份公司，惟並未民營化。由於肩負執行政府各項政策之使命，政策公庫之股份均為政府所擁有，其年度預算亦需經國會同意，運作由政府強力主導，明確定位為執行政府政策之政策金融機構。

經營目的為：(1)落實政策金融之推行，配合政府政策，藉由各種政策金融措施滿足社會需求，補強民間金融不足之處；(2)強化客戶服務；(3)對日本經濟及國際經濟發展做出貢獻；(4)對於地方經濟活化做出貢獻；(5)有效配合環境、能源業務發展。

政策金融公庫職員數約 7,364 人(2016 年預定額)，152 家分行。2016 年 6 月資本額 3 兆 9,199 億日圓(政府出資)。2016 年 3 月融資餘額包括：國民生活事業(舊國民生活金融公庫) 7 兆 12 億日圓；農林水產事業(舊農林漁業金融公庫) 2 兆 6,733 億日圓，中小企業事業(舊中小企業金融公庫) 5 兆 9,126 億日圓。其它融資業務尚有：危機對應圓滑化業務 3 兆 732 億日圓；特定事業促進圓滑化業務 762 億日圓。

(二)資金來源

日本政策金融公庫主要在政府促進經濟發展活動中扮演重要角色，在財政投融资基金的運作流程中主要專注於國民生活、農林水產事業及中小企業事業，日本公庫主要資金來源包括：財政融資資金借入金、政府保證債、財投機關債、政府出資金等。

(三)業務內容

業務範圍：提供一般金融機構的互補機能，針對一般國民、中小企業及農林水產業者，提供資金援助。

1.國民生活金融

針對國民生活金融業務內容包括：(1)微型事業資金融資；(2)支援地方經濟活性化之創業貸款；(3)國民教育助學貸款、退休金和互助養老金等擔保融資。

對微型企業及創業個人提供四類貸款，分別為一般貸款(General Loans)、特別貸款(Special Loans)、管理升級貸款(Managerial Improvement Loans)及環境衛生企業貸款(Environmental Health Business Loans)等；其中，特別貸款是配合政府特定政策而推動的貸款，例如草創企業(Start-up)貸款或關東大地震特別貸款等。

2.農林漁業金融

針對農林漁業金融業務內容包括：(1)培育、養成農林水產業繼承者之融資；(2)確保糧食安全，支持農食產業合作，食品產業之融資；(3)諮詢、業務搓合等經營支援服務。

農業經營相關貸款：包括日本政策金融公庫資金、農業近代化資金及農業改良資金等貸款。政策性農業貸款目前利率多在年息 0.55%~1.4%，貸款期間 10~25 年，每一借款農漁民貸款額度 0.18 億日圓~1.5 億日圓(約新台幣 600 萬元~5,000 萬元)。至於無息項目，如農業災害及就農貸款等具高度政策目標者。

3.中小企業金融

針對中小企業金融業務內容包括：

(1)融資業務——專門供應長期資金

促使中小企業發展，有必要適時供應其投資設備資金及持續強化其財務體質，獲得長期又安定之資金為不可或缺。由於中小企業從資本市場取得資金困難，民間金融機構之貸款多為 1 年以內之短期資金，對中小企業長期資金的供

應不足。

(2)政策性之特別貸款

針對民間金融機構無法充分提供資金部分，如：安全網(Safety-net)貸款(確保中小企業經營)、新創事業資金、企業重整、活化地方經濟、能源環保、確保雇用等投資設備之所需資金，日本公庫提供相關資金；金融海嘯後另提供不依賴擔保品及保證人特別制度之融資。

(3)支援證券化業務

日本政府為協助中小企業取得無擔保資金，要求政策金融公庫自 2004 年 7 月起，實施證券化支援措施，透過此項措施，一方面支援民營金融機構加強對中小企業的無擔保放款，另一方面可使中小企業的籌資管道多元化。政策金融公庫提供金融機構二種證券化模式供金融機構選擇，一為購買型(Purchase-type)：公庫自各金融機構購買中小企業放款，並利用信用違約交換(Credit Default Swap)機制，將信用風險移轉至投資機構；另一為保證型(Guarantee-type)：公庫分別對金融機構的債權及證券化商品提供保證(成數上限為七成)，透過保證支援，可分攤金融機構授信風險，同時鼓勵金融機構辦理中小企業貸款證券化。

(4)與區域性金融機構合作

政策金融公庫也與地方銀行、第二地方銀行、信用金庫及信用組合合作，提供貸款諮詢、資訊支援及派遣講師協助。

三、日本商工組合中央金庫

(一)成立背景及概況

日本商工組合中央金庫(Shoko Chukin Bank, SCB, 簡稱商工中金)成立於 1936 年，是日本唯一由政府(77.9%)與民間企業 (22.1%)共同出資的金融機構，以提供中小企業創新升級及新創事業貸款為主，主要貸放對象為中小企業合作社、社員與其他客戶，貸款利息因申貸企業之信用情況而有所不同，最高貸款金額為合作社 200 億日圓(約合台幣 54 億元)、合作社會員 20 億日圓(約合台幣 5.4 億元)。為一全方面服務中小企業的合作金融機構，其基金來源為政府與中小企業合作社與其他組織所提供。

依據 2007 年頒訂的「股份公司商工組合中央金庫法」(簡稱「商工中金法」)

於 2008 年 10 月 1 日股份公司化，從合作組織金融機構改為公司化組織金融機構(宇野輝，2015，頁 58)，政府持股預定 5~7 年處分，完全民營化。之後因為次貸風暴、311 大地震因素影響，分別於 2009 年、2011 年修正「商工中金法」，延長自 2012 年、2015 年後的 5~7 年處分處分政府持股。

依據 2015 年修正「商工中金法」及「中小企業信用保險法」，維持商工中金完全民營化方針，對於大規模災害、經濟危機等狀況，從確保資金供給觀點，提出以下因應措施(商工中金年報，2016)，1.危機對應措施：為達成因應危機之目的，賦予商工中金危機對應業務之責，且為確保危機對應業務之執行，隨政府追加出資期限延長，賦予商工中金提出危機對應業務相關事業計畫之義務。2.政府持股政策：考量賦予商工中金之目的達成及市場動向，在具體的期限內，盡可能早日處分政府持股；然而在處分之際，因為因應危機對應措施，考量商工中金財務狀況、中小企業等資金需求狀況、社會經濟情勢變化等，必要時保有商工中金持股。3.確保適當的競爭關係：在因應期間，商工中金確保與其他同業者有適當的競爭關係。

2016 年 3 月，資本額 2,186 億日圓(其中政府持有股 1,016 億日圓；民間保有 1,170 億日圓)，分行有 104 家(國內 100 家、海外 4 家)，員工 4,159 人；存款 5 兆 1,648 億日圓、可轉讓存款 1,269 億日圓、債券 4 兆 8,168 億日圓，放款 9 兆 5,395 億日圓。職員數 3,924 人。

(二)資金來源

商工中金主要資金來源為存款、可轉讓存單、債券。以 2015 年為例，資金來源 9 兆 9,644 億日圓，其中存款佔 5 兆 191 億日圓(50.4%)、發行債券 4 兆 8,335 億日圓(48.5%)、可轉讓存單 1,116 億日圓(1.1%)。

(三)業務內容

1.主要業務

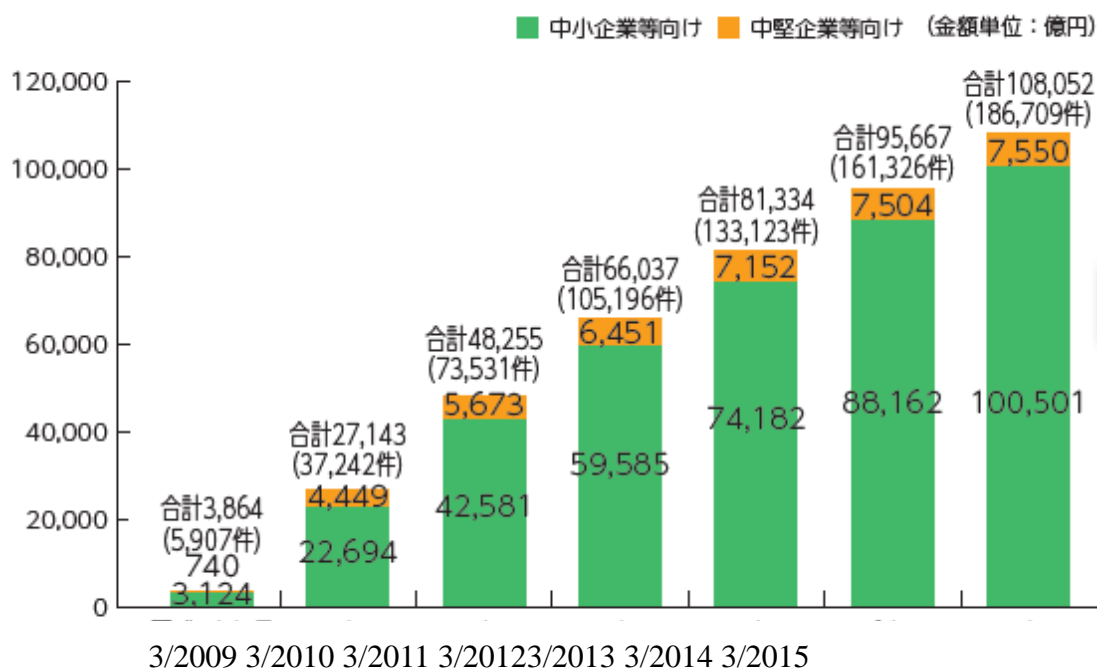
主要業務內容有：融資放款、存款、債券、資金證券、國際業務及其他等。

2.以危機對應業務為中心、發揮安全網絡機能

2008 年的次貸風暴引發到全球金融海嘯，2011 年東日本大地震，商工中金為政府指定針對中小企業的唯一法定金融機構，以危機對應業務為中心、發揮安全網絡機能，採取相關的因應措施。截止 2015 年 3 月，對於危機對應業務之措施，共有 186,709 件，超過 10 兆 8,052 億日圓的實績，對於協助中小企業順利取得資金、安定地方經濟、及維持雇用有很大的貢獻。由【圖 2-3-1】

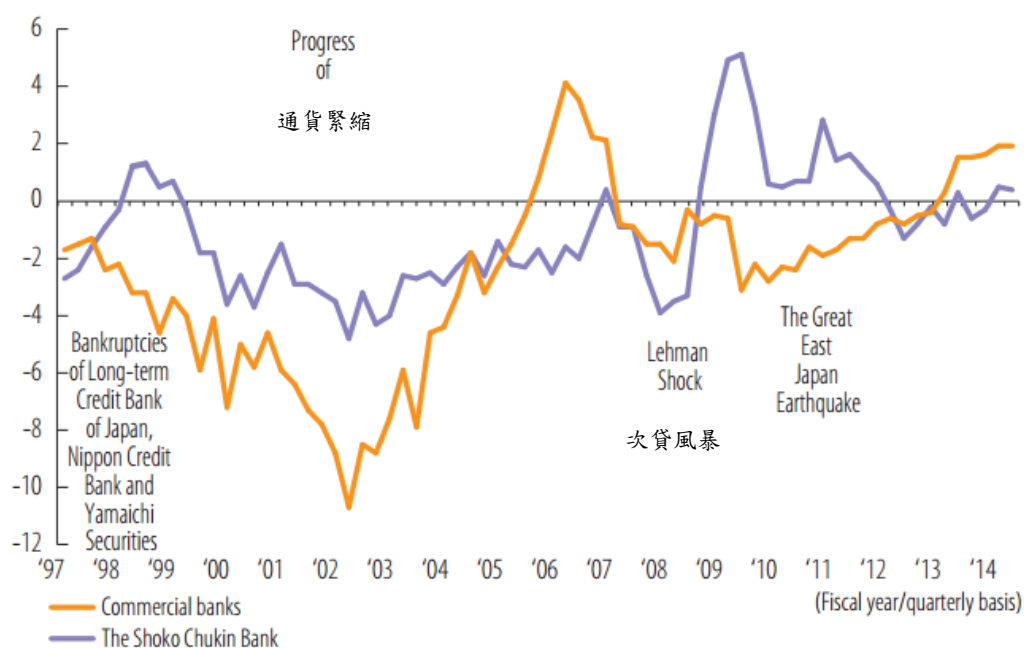
可看出，在次貸風暴之後及東日本大地震時，商工中金對中小企業、中堅企業的放款增加率都較民間金融機構高。

融資実績18万6千件、10兆8千億円を超える



【圖 2-3-1】危機對應業務之績效(累計)

資料來源：商工中央金庫年報，2015 年。



【圖 2-3-2】商工中金與民間金融機構對中小、中堅企業放款增減率之變化

資料來源：商工中央金庫年報，2015 年。

危機對應業務內容，包括：(1)損害擔保貸款，接受日本政策金融公庫的信用補全(補償部分損失)，執行特定資金貸款制度，補償比例：中小企業 80%、中堅企業 70%；(2)兩階段貸款(Two-Step Loans, TSL)，接受日本政策金融公庫以財政投融资貸款為原始資金作為銀行融資(bank finance)，執行特定資金貸款；(3)利息補貼制度，接受從日本政策金融公庫之利息補貼為前提，商工中金對客戶給予特別利率之貸款，或對客戶日後支付利息補貼制度。

3.創設支援中小企業貸款制度

商工中金透過政府的財政投融资計畫措施，利用其產業投資貸款支援中小企業之成長投資。例如：設置「支援 Global Niche Top 貸款制度」(簡稱「支援 GNT 貸款制度」)、「支援地域中核企業貸款制度」，與民間金融機構協調，支援中小企業展開全球化、創新等之資金需求。詳細貸款內容詳見表 2，其中利率的設定視企業成功與否？採成功報酬型方式，即成功的話，依照 SCB 所定利率；不成功的話則為 0.6%。

【表 2-3-1】商工中金各種支援貸款概要

	支援 GNT 貸款制度	支援地域中核企業貸款制度	支援地域合作貸款制度
創設時間	2014 年 4 月	2015 年 4 月	預定 2016 年 4 月
對象企業	1.Global Niche Top 之企業 2.以 Global Niche Top 為目標之企業	對地方經濟影響力大之企業(地域中和企業)	活用地域資源之合作組織、企業策略聯盟
對象資金	1.海外當地設立企業；2.擴充海外當地設立企業；3.擴充海外銷售通路等資金需求	1.推展新事業；2.積極改善經營等資金需求	活用地方資源，期待有助於地方經濟發展之新事業推展、策略聯盟、重整等所需資金
償還方法	到期一次性全額還款		
利率	成功報酬型（成功：依照商工中金所定利率；不成功：0.6%）		
貸款期間	原則 10 年		
實績	2014 年度：112 件、135 億日圓 2015 年度：143 件、153 億日圓	2015 年度：62 件、80 億日圓	

資料來源：資料來源：日本 2016 年版中小企業白皮書。

4. 支援海外擴展

支持中小企業海外推展業務，不只是金融面，資訊的提供也很重要，自 1996 年開始即推出「資訊提供」及「金融服務」之支援海外擴展(overseas 21)措施。資訊提供為由營業分行的負責者和總行專門團隊訪問想要在海外擴展業務之中小企業業者，給予相關的建議及提供投資環境的情報、相關的說明會等，給予適當的支援，海外部分，也會透過海外商工中心的海外分行職員與其合作，建構合作的機制。

金融面部分，活用海外合作機構信用狀保證融資、支援資金取得、或直接貸款等，提供輸出入金融。對於中小企業在海外推展事業，不僅提供資金援助，也提供相關的資訊。Overseas21 即是同時提供資訊及融資服務，資訊的提供不僅由行內的職員負責，也組成專門的團隊，提供諮詢、投資環境的資訊、及召開相關的研討會。迄 2014 年，Overseas21 支援的件數有 5,128 件、金額累計 3,731 億日圓。

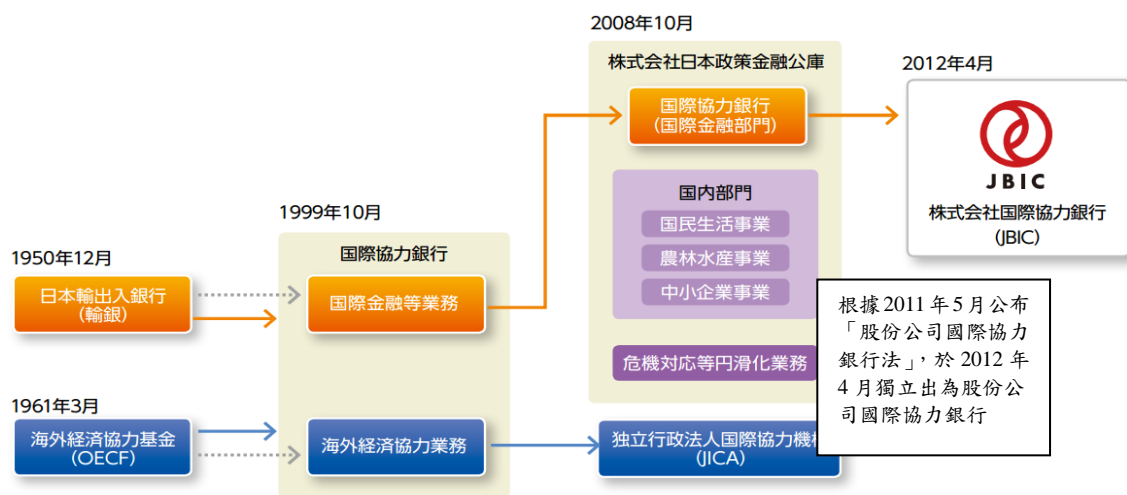
四、國際協力銀行

(一) 成立背景及概況

股份公司國際協力銀行(Japan Bank for International Cooperation，JBIC)是

日本政府 100% 出資的政策性金融機構。主要功能是為了補全一般金融機構的功能，促進日本開發及取得海外重要資源，維持並提高日本產業的國際競爭力，促進以防止全球暖化等保護地球環境為目的的海外業務的開展，以及防止國際金融秩序混亂以及應對由其導致的危害。

國際金融協力銀行前身為 1950 年設立之日本輸出銀行，1952 年更名為日本輸出入銀行，1961 年成立海外經濟協力基金，1999 年整併為國際協力銀行，正式成為日本對外實施政府開發援助的特殊銀行。2008 年 10 月併入日本政策金融公庫國際業務部門，基於 2011 年 5 月公布「股份公司國際協力銀行法」，於 2012 年 4 月獨立出為股份公司國際金融協力銀行，其沿革詳見【圖 2-3-3】。



【圖 2-3-3】國際金融協力銀行發展沿革

資料來源：國際協力銀行年報，2015 年。

為順應國內外的經濟和金融形勢，迅速、準確地實施政策上必要的業務。國際協力銀行作為政策性金融機構，其業務營運原則為：1.補充民間業務。2.收支相抵和償付確切性。3.維持並提高國際信用。

2015 年 3 月資本額達 1 兆 3,910 億日圓(日本政府 100% 出資)，出融資餘額 14 兆 6,930 億日圓、保證餘額 2 兆 5,723 億日圓。信用評等 Moody's A1、Standard & Poor,s AA－。

而在公布國際協力銀行法後，也進行組織調整，導入部門制，從過去以國家區域為主調整為資源環境金融部門、基礎設施金融部門及產業金融部門。2015 年~2017 年的中期經營計畫，以 1.資源：資源日本企業資源業務的發展；2.基礎設施：支援日本企業基礎設施海外業務多樣化及高度化的推展；3.產業：面對世界市場，強化日本產業的優勢及成長機會；4.中堅中小企業：支援中堅

中小企業的海外拓展；5.環境：包含氣候變遷的環境保護做出貢獻等五大領域為主。

(二)資金來源

國際協力銀行主要資金來源為：財政投融资特別會計、財政融資資金借入(財投債)、外匯資金借入、政府保證外債、財投機關債、回收資金及其他自有資金等，詳見【表 2-3-2】。

【表 2-3-2】國際協力銀行資金來源

	(单位: 亿日元)		
	2012年度 (平成24年) 业绩	2013年度 (平成25年) 业绩	2014年度 (平成26年) 业绩
财政投融资特别会计 投资账户出资资金	690	—	310
财政融资资金借入金额	4,000	5,551	2,397
外汇资金借入金额	17,449	15,813	12,732
政府担保外债*	2,053	6,586	3,748
财投机构债*	—	—	100
由回收资金等形成的 其它自有资金等	1,806	▲3,459	3,498
合计	25,998	24,490	22,786

※债券金额为基础票面金额

資料來源：國際協力銀行年報，2015 年。

(三)業務內容

1.出口融資：支援機械、設備等的出口以及技術的提供

原則上是以日本企業向發展中國家出口機械設備和技術等為項目的一種融資方式，主要針對外國的進口商或外國的金融機構等提供的貸款。特別是在以船舶和發電設備等為主的成套設備中引入了很多尖端技術，它們的出口將有助於日本產業的提升。同時，在日本國內的造船業和成套設備製造業領域中，有很多的中堅及中小企業等關聯企業參與零部件的製造，出口融資的支援也可為這些國內企業帶來正面效應。

2.進口融資：支持資源等重要物資的進口

指為日本企業進口資源等重要物資提供的貸款，可針對日本的進口商提供，也可針對外國的出口商提供。進口融資被應用在石油、天然氣（LNG）以及煤炭等能源資源和鐵礦石、銅、稀有金屬等礦產資源的進口業務中。

3.投資金融：支援日本企業(包括中堅及中小企業)開展海外投資業務

對日本企業在發展中國家進行的海外投資業務提供的貸款，可對日本企業(投資者)提供，也可對當地日資企業(包括合資企業)或者對其提供貸款和出資的外國的銀行和政府等提供。對於為日本國內企業提供的融資，除了以中堅及中小企業為對象外，以促進重要資源的海外開發和獲取及支持海外並購等為目的的專案(也包括對大企業提供貸款)也可以成為融資對象。另外，也可提供以支持包括中堅及中小企業在內的日本企業積極開展海外業務為目的兩階段貸款(Two-Step Loans，TSL)和以支援國內企業進行並購等為目的的 TSL。

4.事業開發金融：支援發展中國家等實施的項目

事業開發等金融所提供的資金主要用於確保日本的能源和礦物資源的穩定供給、促進日本企業的業務活動、維持並擴大與日本的貿易投資關係、為具有高度地球環保效果的項目及對有助於維持國際金融秩序的項目提供貸款等領域。

5.出資：對日本企業參與出資的項目及基金提供支援

向在海外開展業務的日本企業的出資法人及由日本企業承擔核心職能的基金等進行出資，原則上以如下形式進行出資。

6.擔保：促進民間金融機構等的融資，支持在當地發行政府債及公司債

除了出資和融資之外，JBIC 還有效利用對民間金融機構等的融資以及發展中國家政府和當地日本企業等發行的政府債和公司債提供的擔保、對貨幣互換交易提供的擔保，以及對其他國家的出口信用機構擔保提供再擔保等多種擔保職能提供支援。

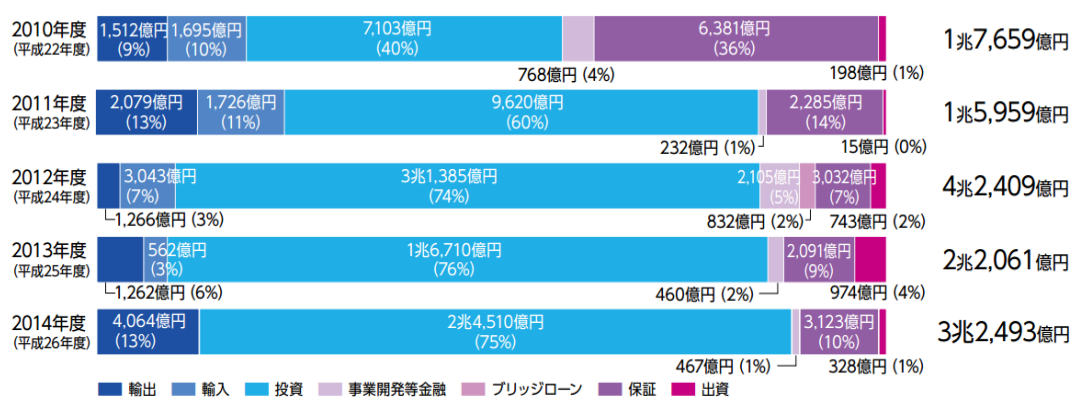
7.對中堅及中小企業的支持措施

對中堅及中小企業的支持措施包括：(1)融資條件優惠措施的適用：基於優惠貸款條件(利息等)的長期融資。(2)也可應對幾百至幾千萬日元的小額融資：除新建時的設備資金之外，還可提供設備更新等所需的小額融資。(3)以當地貨幣計價的融資：以當地貨幣計價的長期或固定利息的融資。(4)海外企業收購(M&A)的支持：對利用收購進駐海外市場時所需的收購資金的貸款。(5)與

民間金融機構（日本地方銀行、信金金庫、大型銀行）的合作協調：應對全國各地的中堅及中小企業的海外發展需求。(6)海外駐在員事務所的有效利用：對海外投資環境資訊的提供及與當地政府的糾紛化解提供支援。

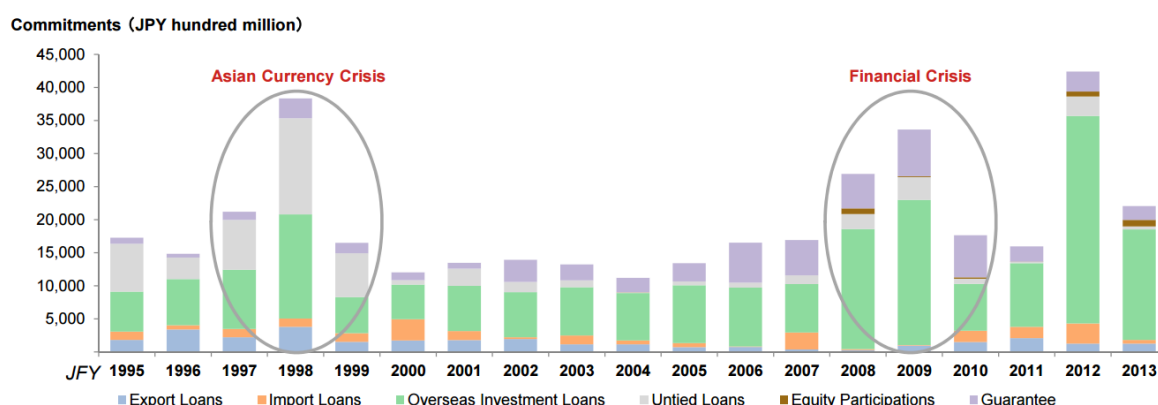
以 2014 年國際協力銀行出融資保證承諾金額為例【圖 2-3-4】，輸出金融為 4,064 億日圓(13%)、投資 2 兆 4,510 億日圓(75%)、事業開發等金融 467 億日圓(1%)、保證 3,123 億日圓(10%)、出資 328 億日圓(1%)。

另從【圖 2-3-5】可知，無論在亞洲金融風暴或全球金融海嘯時期，國際協力銀行的融資都大幅增加，支援日本企業的海外投資發展。



【圖 2-3-4】國際協力銀行出融資保證承諾概況

資料來源：國際協力銀行年報，2015 年。



【圖 2-3-5】歷年來國際協力銀行融資概況

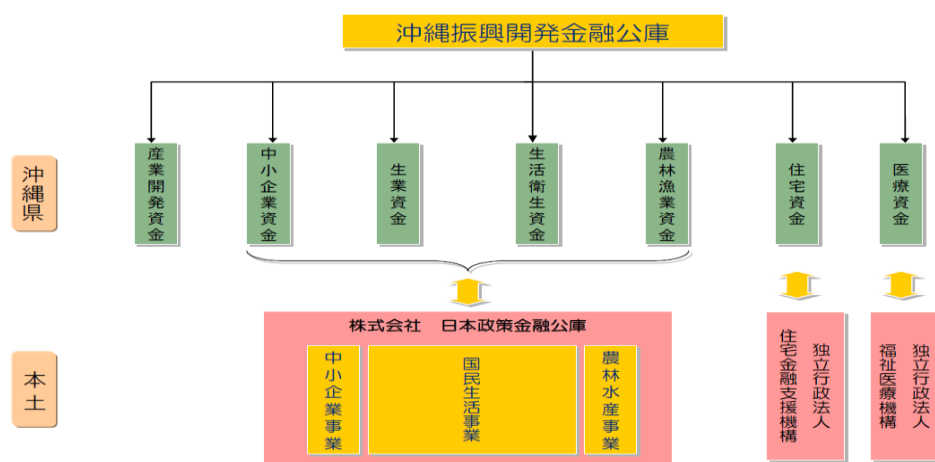
資料來源：國際協力銀行年報，2015 年。

五、沖繩振興開發金融公庫

沖繩振興開發金融公庫(簡稱沖繩公庫)設立於 1972 年，依據「沖繩振興開發金融公庫法」，因沖繩歸回日本本土而設立，其業務內容相當於前述日本公庫(國際金融部門除外)，融資項目包括：住宅、農林漁業、醫療、生活衛生、中小企業、產業開發等。2014 年其融資市占率在沖繩縣佔 17.9%。

依據 2006 年政策金融之改革，2012 年 4 月之後，沖繩公庫原預定應與日本政策金融公庫合併，但 2012 年 3 月沖繩振興特別措置法修正，兩公庫之統合延後為 2022 年之後。

沖繩公庫設立目的為促進沖繩產業發展、提供長期資金，補全一般金融機構及民間投資不足之處，並提供沖繩居民住宅、農林漁業、中小企業、醫院及醫療設施、生活衛生等相關業者之資金需求。可以說是具備日本政策金融公庫、住宅金融支援機構、福祉醫療機構等機能及角色。詳見【圖 2-3-6】。



【圖 2-3-6】沖繩公庫的業務內容

資料來源：菅野泰夫(2012)，沖繩振興開發金融公庫～沖繩 21 世紀ビジョンの実現を沖繩特有の経済・金融環境に即した機能でバックアップ～，大和総研。

沖繩縣內金融機構數也是日本國內最少的，地方銀行只有琉球、沖繩兩家，第二地方銀行只有沖繩海邦一家，大型銀行只有瑞穗銀行有設一分行，沒有信用組合。由於沖繩縣位處最南邊，平均每人國民所得亦為全國最低，沖繩公庫在區域平衡考量，對沖繩縣基礎建設、產業發展、中小企業及民眾住宅資金協助上，扮演重要功能。

六、小結

日本政策性金融機構，無論是日本政策投資銀行、日本政策金融公庫或國際協力銀行等，有部分資金來源是源自財政融資資金借入金、財政投融资機關債等。特別是多項扶持微型企業或中小企業的設立或往海外發展、振興地方經

濟等相關政策性貸款，透過日本政策金融公庫與地方型金融機構(包括地方銀行、第二地方銀行、信用金庫及信用組合等)合作，進行政策性貸款，對扶持微型企業、中小企業及振興區域經濟發展功不可沒。例如兩階段貸款(TSL)，接受日本政策金融公庫以財政投融资貸款為原始資金作為銀行融資(bank finance)，執行特定資金貸款。

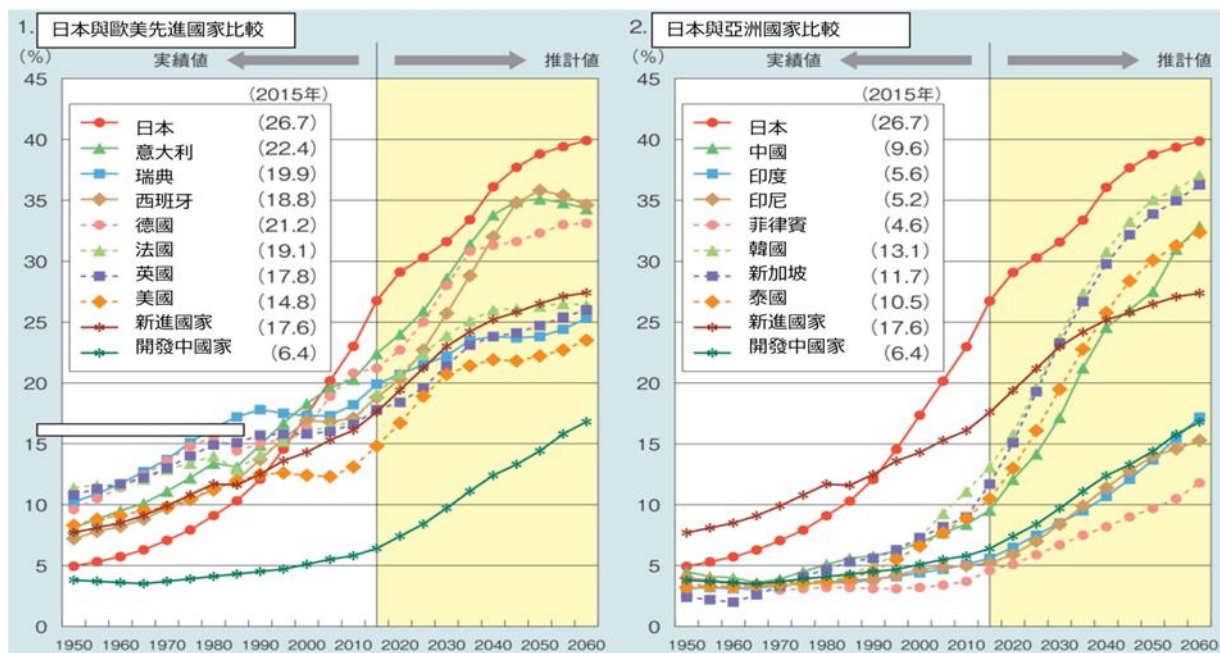
日本政策金融透過地方型金融機構對扶持中小企業的發展發揮了相當的作用，例如日本政策銀行可透過信用金庫對中小企業進行政策性貸款，信用金庫也可利用中小企業信用保證制度降低對中小企業放款的風險，其整體相關的做法，值得我國借鏡；特別是政策金融層面涵蓋到信用金庫、信用組合，透過其與地方經濟緊密關係，更能協助融資對象。

第三章 日本高齡化發展趨勢與銀髮產業商機

第一節 日本高齡化發展趨勢

日本是亞洲最早進入高齡化社會的國家，面對高齡化社會帶來的課題，日本政府或民間分別訂定出可以作為台灣政府政策面或企業經營策略面參考的相關內容。本章首先將介紹日本高齡化發展的趨勢，確認其高齡化發展所到達之階段及其特徵與造成之影響，再釐清日本高齡者之白金生活世代社會意涵，最後以此為基礎介紹目前日本已經進行或正在發展中的銀髮族產業相關的商機。

一、日本人口高齡化之現狀與其帶來之影響

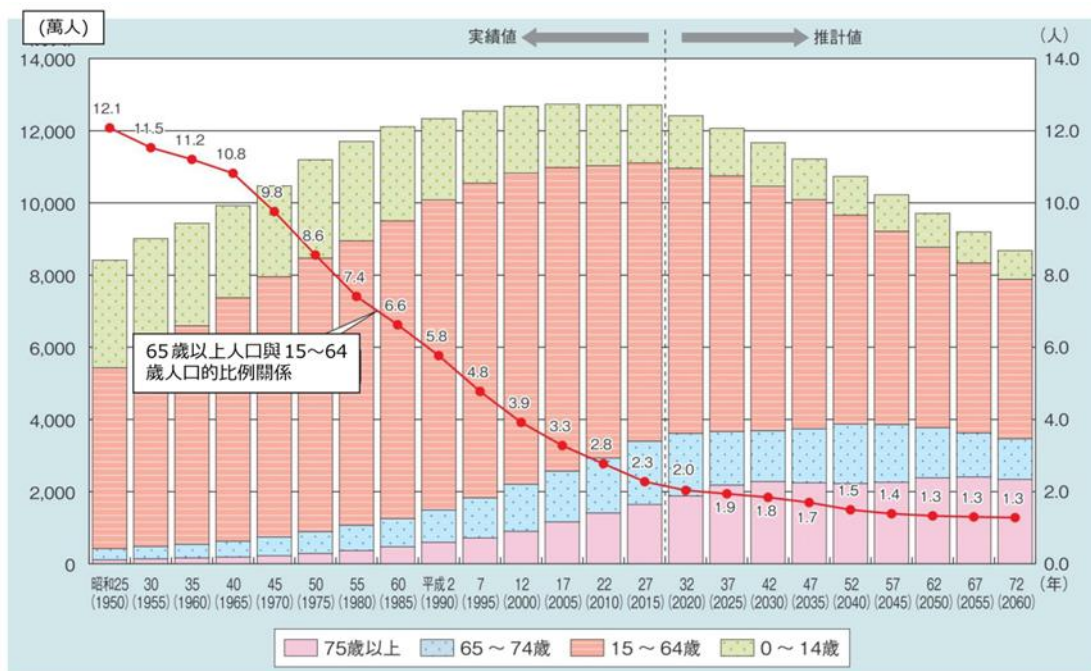


【圖 3-1-1】世界各國人口高齡化的趨勢(65 歲以上)

資料來源：日本內閣府『2016 年版 高齡社會白書』

現今的人口高齡化趨勢，隨著新生兒出生率的下降與醫療科技的進步，已經不只是先進國家，就連亞洲的發展中國家也逐漸開始面臨到相同的現象與問題，而日本又是這當中比較早進入高齡化社會的國家。

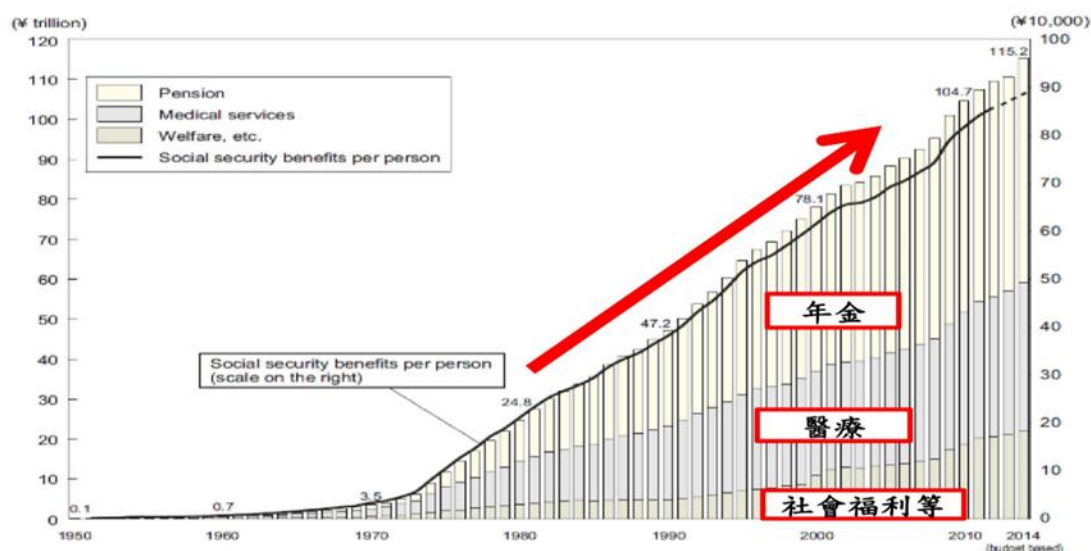
2015 年 10 月的時間點，日本 65 歲以上的高齡人口占日本所有人口比重已經到達 26.7%，而這種高齡化社會現象將隨著平均壽命的增加及少子化趨勢的發生，未來將會更嚴峻。參考過去的資料進行預測的結果，10~15 年後之高齡人口的比重大約會達 35%，而 2055 年更可能到達 40%。台灣 2015 年之高齡化比重為 12.6%，預計 2025 年大約會達 20%，2050 年將可能到達 36%。



【圖 3-1-2】日本高齡人口與勞動人口之比較

資料來源：日本內閣府『2016年版 高齡社會白書』

日本高齡化的趨勢另外可以從 65 歲以上之高齡人口與 15～64 歲勞動人口之比率的變化做進一步的觀察。相對於 1950 年之 1：12.1 的比例關係，2015 年的比例已經降為 1：2.3，由於 65 歲以上高齡人口比率繼續上升，造成勞動人口比率持續下降，預估 2060 年的比率將降至 1：1.3。



【圖 3-1-3】日本社會保障費支出的變化與趨勢

資料來源：新開省二「日本における高齢社会の現状と政策的対応(2016.1.13)」簡報資料(東京都健康

日本高齡化從很多不同面向為日本社會帶來的影響，先單純從社會保障費支出的變化來看，從【圖 3-1-3】可以知道日本社會保障費的支出以平均每年增加 2 兆日圓的金額急速擴大當中，2014 年度支付總額已經高達日幣 115.2 兆日圓，其中以年金支出佔 48.6% 比例最高，醫療支出佔 32.1，包含照護保險等在內的社會福利支出則佔 19.3%。這些持續增大的社會保障費支出造成國家財政負擔日益沉重，除此之外，高齡化社會的進展同時也會在其他層面帶來一些待解決的新課題。

二、日本高齡者之特徵：

以下將從高齡者之 1. 收入、2. 財務狀況、3. 高齡者的勞動投入與勞動意願、4. 高齡者的健康等四個面向說明日本高齡者之特徵。

1. 收入：

與多數已開發國家相同，日本高齡者的主要收入也是來自年金。以 2013 年的所得資料來看，高齡者平均每戶家庭的總收入大約 300.6 萬日圓，其中 203.3 萬日圓(佔總所得之 67.6%)是來自政府的年金、恩給¹⁸。領取政府年金的高齡者家庭中，政府年金是其唯一的收入來源之家庭有 56.7%，也因此年金佔日本社會保障支出的比例最高，達 48.6% (2014 年)。而年金是家庭唯一收入來源之高齡者佔有非常高比例的現狀，同時意味著如何確保年金支出的財源是日本政府必須面對非常重要的課題。(參考【表 3-1-1】)

	2013 年度平均年所得金額(單位：萬日圓)				平均每人	平均每戶人數
	平均每戶					
高齡者世代 (戶)	總所得	300.60			192.8	1.56 人
	勞動所得	55.00	18.3%			
	年金、恩給	203.30	67.6%			
	財產所得	22.90	7.6%			
	年金以外之社會保障費	3.40	1.1%			
	來自他人、其他所得	16.00	5.3%			
全世代(戶)		528.90			205.3	2.58 人

¹⁸ 恩給是日本依據「恩給法」規定，支付給退休國家公務員本人或其死亡後之其家屬之金錢，以確保其本人或其家屬退休或死亡後之生活。因 1958 年及 1959 年分別以針對國家公務員及地方公務員新制定「國家公務員共濟組合法」及「地方公務員共濟組合法」取代，因此現在領取恩給的人只剩下新制實施前已經取得恩給資格者。

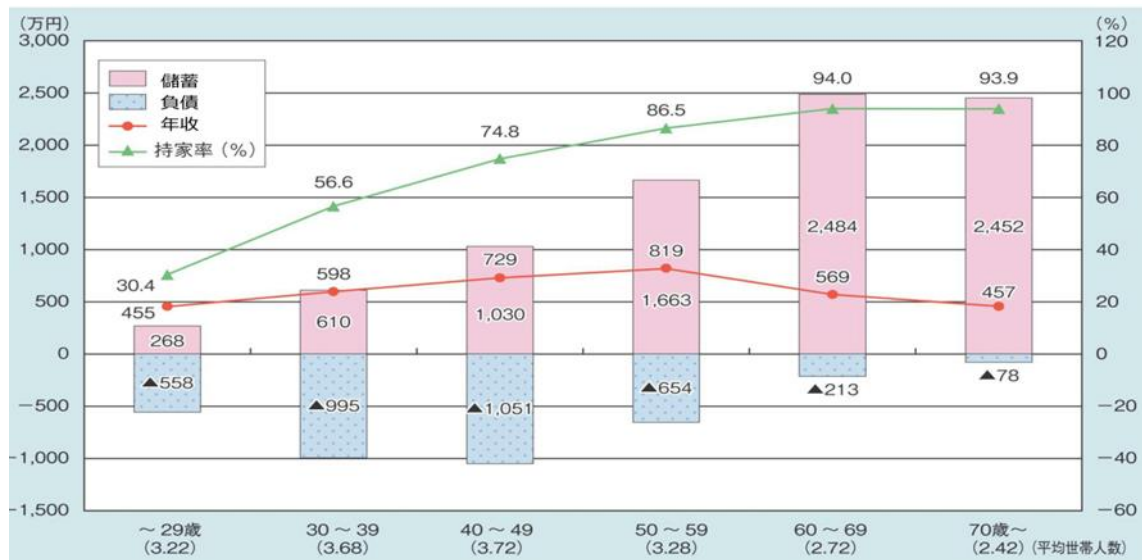
【表 3-1-1】日本高齡世代(戶)之所得

資料來源：日本厚生省「2014 版國民生活基礎調查」

註：高齡世代(戶)是指只有 65 歲以上或加上未滿 18 歲成員所構成之世代(戶)

2.財務狀況：

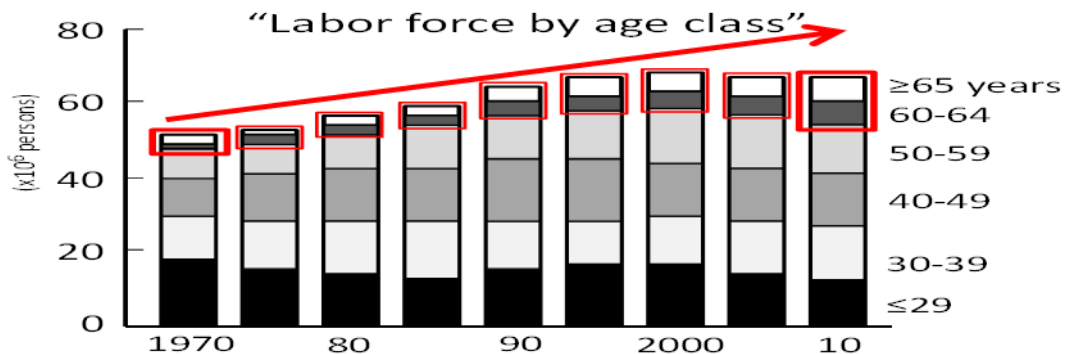
日本高齡者財務狀況的特徵可以從其與其他年齡層之儲蓄、負債與持有自用住宅比率(日文：持家率)的狀況來了解。如【圖 3-1-4】所示，日本國民的貯蓄與持家率皆隨世代年齡上升增加、負債則隨世代年齡上升而減少，而 60 歲以上之高齡者其持家率更是超過 90%。這個數字顯示日本高齡者持有全國相對較高比例的資產，如何活用這些資產成為高齡社會下的一項重要課題。



【圖 3-1-4】日本世代別平均所得及名下不動產、儲蓄、負債之比較

資料來源：日本總務省「2014 年版 家計調查」

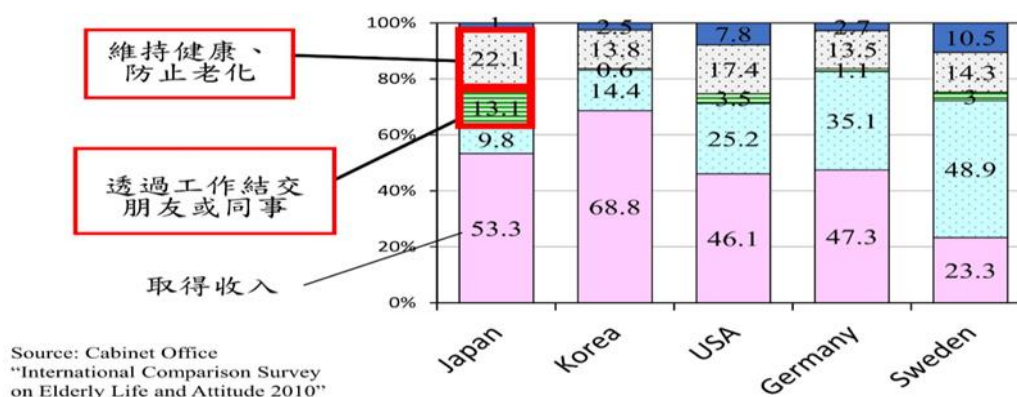
3.高齡者的勞動投入與勞動意願：



【圖 3-1-5】日本世代年齡別勞動力比較

資料來源：Ministry of Internal Affairs and Communication, “Labour Force Survey”

日本高齡者投入勞動之趨勢從高齡者占工作人口比例的變化來看，1990 年後呈現略增的趨勢。根據 Ministry of Health, Labour and Welfare, “Longitudinal Survey of Middle and Elderly Persons”, 2010 年針對年齡 60-64 歲者提出「65 歲以後是否仍想繼續工作？」的問題得到的結果顯示：大多數 60-64 歲的日本人希望 65 歲以後可以繼續工作。再對其中希望 65 歲以後可以繼續工作之高齡者提出「為什麼將來想要去工作？」的問題所得到的結果是：除了「取得收入」佔最高比例之外，「維持健康、防止老化」、「透過工作結交朋友或同事」也佔一定的比例。可見工作對高齡者的意義，除了提高所得之外，也有一定比例的高齡者投入工作的原因是認為工作對於其 QOL（健康、生活滿足度、社会羈絆等）的提高有幫助。



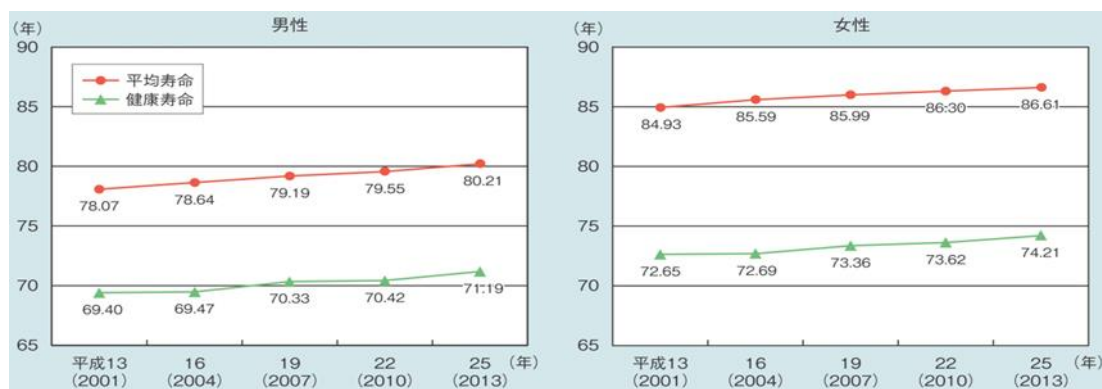
【圖 3-1-6】高齡者勞動的目的與意義調查結果

資料來源：新開省二「日本における高齢社会の現状と政策的対応(2016.1.13)」簡報資料(東京都健康長壽醫療中心研究所)

4. 高齡者的健康：

現今對於壽命的測度不再只單純計算高齡者在世期間生命的長短，而是更關注所謂「健康壽命」。健康壽命不僅男女有別，日本各地方自治組織單位之間也有差距。從【圖 3-1-7】可以得知，日本在高齡社會的進展之下，無論男女的平均壽命都是持續不斷上升，同時平均健康壽命也在增長。健康壽命的延長除了可以減輕政府或個人對高齡者照護的負擔，健康高齡者也可以成為支持或支援社會的勞動力來源。

另外，平均壽命與平均健康壽命之間的差距並沒有顯著的變化，表示高齡者需要接受照護的期間和過去相比並沒有太大的差異，未來如能縮短這兩種壽命的差距，將能更有效減輕政府或個人對高齡者長期照護的負擔。



【圖 3-1-7】日本高齡者平均壽命與健康壽命的變化

資料來源：2016 年版 高齡社會白書（內閣府）

綜合以上的整理，我們可以理解，高齡者社會高齡者扮演角色，其必然的發展方向，將會從傳統所謂「由社會來支持/支援的高齡者」轉變為「支持/支援社會的高齡者」。

三、日本高齡化社會之對策

日本政府在回應這樣的高齡化社會的趨勢及特徵下，由內閣會議通過作為日本高齡社會對策基本架構之「高齡社會對策大綱」¹⁹，其內容有(1)大綱制定的目的與基本觀點；(2)包含(a)就業、年金等(b)健康、照護、醫療等(c)社會參加、學習等(d)生活環境等(e)對應於高齡社會之市場活性化與調查研究推動等各領域的基本對策；(3)推動的體制等，最後以附表方式為各領域對策分別訂定具體的數值目標。「高齡社會對策大綱」中提出的六項基本觀點整理如下：

（一）對於「高齡者」的看法進行觀念上的改革：在高齡者的健康及經濟狀況多樣化的今天，將高齡者一律視為「被支援照顧」族群的傳統想法不僅與實際情況不符，這種想法也會阻礙高齡者活用其活動意欲與能力，因此有必要將一般人對於高齡者的固有思維進行意識改革。

（二）建立確保高齡者可安心生活之社會保障制度：在社會保障制度的設計上，應考慮到個人自助、國民間互助及政府援助之平衡，建立適當的運作機制來進行。另外，強化所得重分配的機能來充實社會保障機能，並推動給付重點化及營運制度的效率化，避免造成過大的負擔，以此來建立可安心生活之社會保障制度。

¹⁹「高齡社會對策大綱」是日本內閣府依據日本 1995 年制定之「高齡社會對策基本法」第六條之規定，於 1996 年訂定，經 2001 年、2012 年兩次改訂之有關日本高齡社會對策的大綱。2012 最新版本內容請參照以下連結。<http://www8.cao.go.jp/kourei/measure/taikou/h24/hon-index.html>

(三)活用高齡者的勞動意願與消費能力：對於有勞動意願與能力之高齡者，可以先從建構可滿足高齡者勞動條件多樣化需求之工作環境開始，進一步創造高齡者可表現自己的場所及機會。另外透過開發可滿足高齡者需求之服務與商品，刺激高齡者消費。政府可透過支援對應高齡化社會需求面的相關產業及擴大高齡者僱用，藉由此來活用高齡者的消費能力及其勞動意願。

(四)強化地方的力量與實現安定的地域社會：防止地方高齡者被社會孤立，推動地域社會成員的連結並重新建構成員之間交流的機制。特別在高齡化社會進展，核心家族不斷擴大的現在，為了避免家庭中照護高齡者之家族的負擔過重，必須建構除了家族之外，另外以地緣為中心而發展之互相照護的連結。

(五)實現高齡者可以安全、安心的生活環境：建構出可解決有關日常購物、到醫院看病等可能對高齡者造成生活上障礙之環境。例如推動同時包含醫療、照護、職場、住宅等設施之社區或供應更多適合高齡者生活的高齡者住宅等。

(六)年輕時期開始預備新「人生 90 年時代」與實現高齡者世代的資產移轉：為了迎接 2060 年日本女性平均壽命將超越 90 歲的時代並使每個人在步入高齡期時，都能夠過著有尊嚴、活力的高齡生活，必須要推動從年輕時期便開始進行健康管理、自我鍛煉、生涯學習、自我啟發等。而從高齡期經濟自立的觀點來看，在勞動期間適當的累積有形資產及金融資產，退休後可以活用這些資產以安心生活並終老之人生設計也可以發揮很大的作用。此外，統計資料顯示目前的高齡世代持有較高比例的資產，因此有必要建構可促使高齡者可將其持有之資產適時地移轉至下一個世代，最後還原至社會的機制。

日本政府再以上述基本觀點來推動日本高齡社會下包含(a)就業、年金等(b)健康、照護、醫療等(c)社會參加、學習等(d)生活環境等(e)對應於高齡社會之市場活性化與調查研究推動等各領域的基本對策。

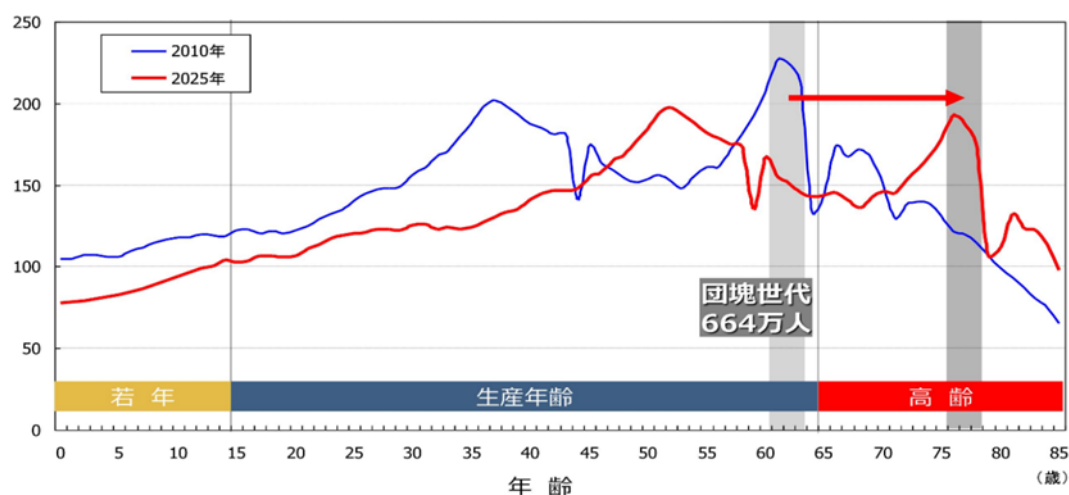
第二節 白金生活世代之社會意涵

日本高齡化社會下高齡者將進入所謂白金生活世代。白金生活世代與傳統觀念下的高齡世代有著不一樣的社會意涵，在說明這個意涵之前，先就目前日本高齡社會下的七個總體趨勢與潮流進行說明。

一、日本戰後嬰兒潮（所謂「團塊世代」）進入退休年齡：

日本「團塊世代」人口大約有 664 萬人，這些人已經正式開始進入 65 歲退休年齡，造成高齡人口快速增加。2013 年時點 65 歲以上高齡人口有 3,186 萬

人，是總人口數之 25%。2025 年時點，這些「團塊世代」將成為 75 歲以上的後期高齡者。



【圖 3-2-1】日本團塊世代在 2010 年與 2050 年之年齡落點

資料來源：日本總務省「スマートプラチナ社会推進会議報告書(2014.7)」

(http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01ryutsu02_02000098.html)

二、 快速增加的高齡(單身)家庭：

隨著「核心家庭」化的進展，以家族為單位之生活概念與形態逐漸稀薄，造成高齡者家庭逐漸增加。根據三菱綜合研究所的研究預測，從 2010 年至 2025 年期，僅高齡者夫婦為生活單位的家庭數將增加 7.1%，而高齡單身家庭更將增加 46.3%。在高齡單身家庭戶數方面，先是由女性開始，男性也接著快速增加，從 2010 年至 2025 年，預測男性單身高齡戶數將從 74 萬戶增加至 3 倍以上之 230 萬戶，而女性更是從將從 229 萬戶增加至 2 倍以上的 471 萬戶。這種所謂「無緣社會(社會上與外界無緊密關係之家庭增加)」的到來是值得關注的問題。



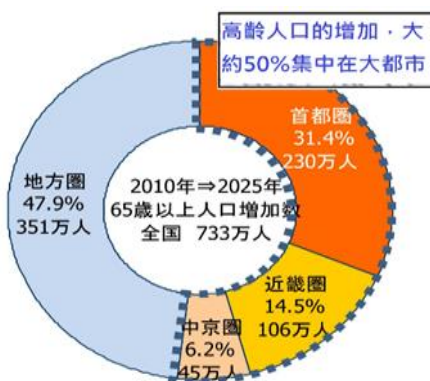
【圖 3-2-2】僅高齡夫婦同居及單身高齡家庭戶數的變化圖

資料來源：日本總務省「スマートプラチナ社会推進会議報告書(2014.7)」

(http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01ryutsu02_02000098.html)

三、 高齡人口快速增加並集中大都市的趨勢：

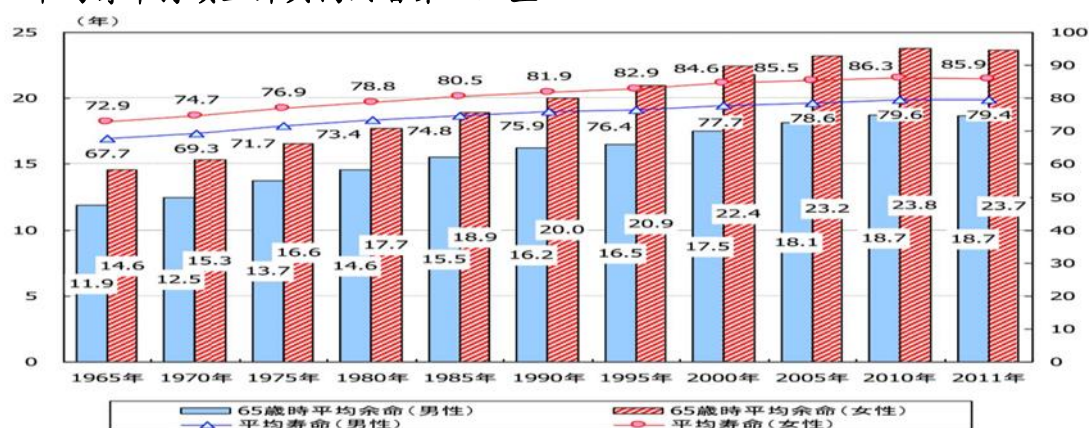
高齡者增加的數量中，有 50% 集中在大都市地區。特別以首都東京最顯著。剛才提到所謂「無緣社會」，隨著高齡化社會的進展，以大都市為中心，預期將發生所謂「照護難民」「醫療難民」等，這「2025 年問題」將逐漸顯現，成為不得不去面對的新課題。



【圖 3-2-3】高齡人口自 2010 年至 2025 年區域別之增加情況

資料來源：鎌形太郎「プラチナ社会のシニアマーケット(2016.1.14)」簡報資料(三菱總和研究所)

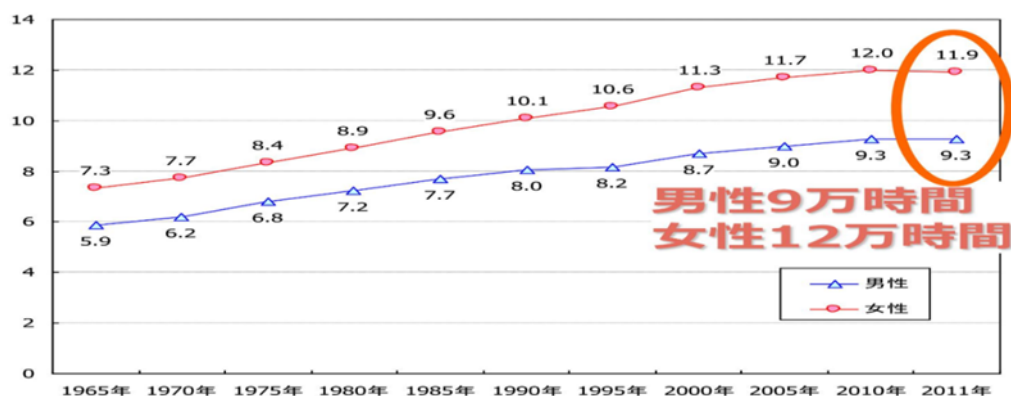
四、平均壽命持續上升與高齡者第二人生：



【圖 3-2-4】日本高齡者平均壽命及 65 歲以後平均剩餘壽命的年代別變化

資料來源：鎌形太郎「プラチナ社会のシニアマーケット(2016.1.14)」簡報資料(三菱總和研究所)

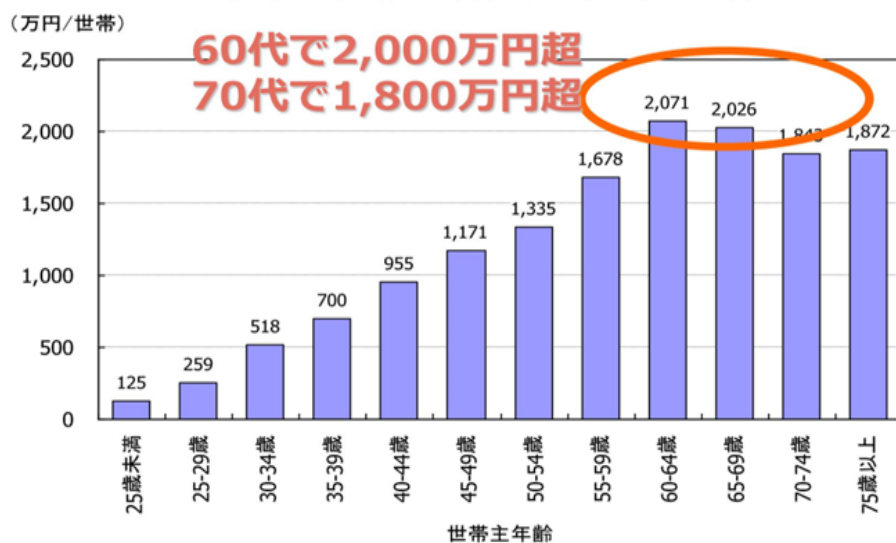
在上述問題逐漸顯現的同時，日本整體平均壽命仍然持續上升中。1965 年當時的平均壽命是男性 67.7 歲、女性 72.9 歲，到了 2011 年時點已經上升為男性 79.4 歲、女性 85.9 歲了。隨著平均壽命 65 歲以上的第二人生之平均可活動(扣除睡眠、用餐)時間，從 1965 年時點的平均男性約 6 萬小時、女性約 7 萬小時，到了 2011 年已經上升到男性約 9 萬小時、女性約 12 萬小時，平均超過 10 萬小時的新時代。這些尚有活力的高齡者將可在 65 歲開始人生的新挑戰。



【圖 3-2-5】日本高齡者 65 歲以後平均可活動時間年代別變化

資料來源：鎌形太郎「プラチナ社会のシニアマーケット(2016.1.14)」簡報資料(三菱總和研究所)

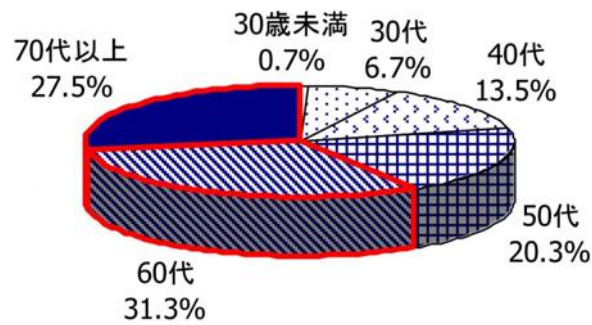
五、高齡者持有高額存款資產：



【圖 3-2-6】依戶長(日文:世帯主)年齡別統計之存款餘額

資料來源：鎌形太郎「プラチナ社会のシニアマーケット(2016.1.14)」簡報資料(三菱總和研究所)

支持高齡者得以參與第二人生的各項豐富活動之經濟來源，主要之一在於高齡者一般多持有高額的資產。從【圖 3-2-6】可知 65 歲以上高齡者平均持有約 2 千萬日圓的存款，而這些存款總和大約佔全國金融資產 60%。另外，比較 60-64 歲與 65-69 歲之高齡者平均存款餘額的變化，可以發現只有微量的減少，顯示 60 歲以上高齡者每月的收支接近零。這顯示高齡者資產的活用及消費並沒有顯著的提升，現有提供高齡者的服務與高齡者的需求之間仍然有很大的差距，如何讓這些資產可以活用以帶來社會正面的經濟循環，是高齡者社會目前面臨的一項重要的課題。



【圖 3-2-7】日本金融資産持有金額之年齡分佈

資料來源：鎌形太郎「プラチナ社会のシニアマーケット(2016.1.14)」簡報資料(三菱總和研究所)

六、醫療、照護費用持續增加：

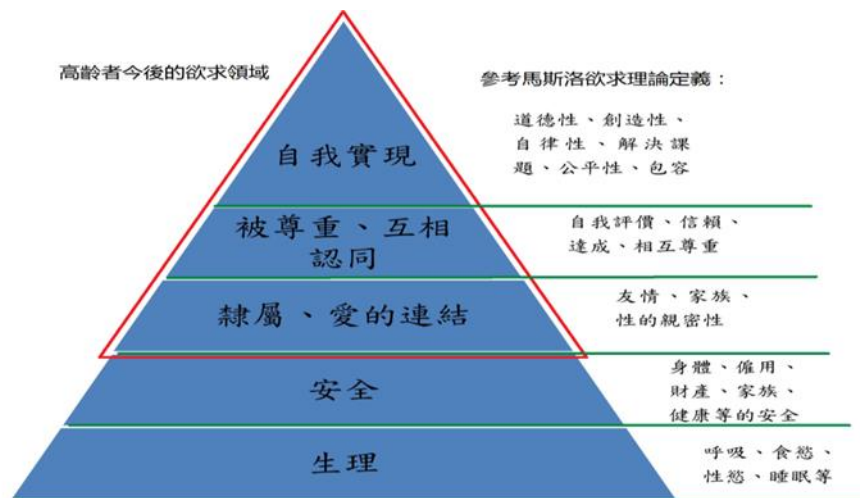


【圖 3-2-8】日本國民醫療費金額逐年變化

資料來源：鎌形太郎「プラチナ社会のシニアマーケット(2016.1.14)」簡報資料(三菱總和研究所)

本章第一節曾經提過高齡化社會下社會保障費持續成長。而社會保障費中的國民醫療及照護費用等，隨著高齡化的進展也使得財政負擔更加沉重，可以預期本項目今後的支出將會繼續成長。除了擴展財源以支應這個持續增加的財政支出之外，延長健康壽命也是一種減輕負擔的有效方法，還可以透過有勞動意願之高齡者的勞動力來減輕勞動人口減少造成所勞動力缺口的問題。

七、高齡者開始追求更高層次的自我實現：



【圖 3-2-9】馬斯洛欲求金字塔與高齡者欲求

資料來源：本研究整理

根據馬斯洛的欲求層次理論，人類有「生理」、「安全」、「隸屬」與「愛」、「自尊」、「自我實現」與「自我超越」等需求，這些需求可以整理成生理、安全、社交、尊重、自我實現等五個階段之需要。對於有充分時間及資產之高齡者來說，隸屬「生理」「安全」等之基本需求已經無法使其得到滿足，因此轉而開始積極追求包含「所屬」「尊敬」「自我實現」等較高層次之需求的滿足。如能回應此以高齡者為對象之較高層次之需求，開發與其有關之商品與服務將可帶來許多過去沒有的新商機。

<高齡社會內涵的變化>

上述七項與高齡者有關之日本社會總體趨勢與潮流的結果，帶來以下日本高齡社會在內涵上的三大變化：

一、高齡者自身的改變：

過去對於高齡者的印象一般是「高齡者是家族、社區、社會中需要被照顧的長者，而高齡者也多以可以安穩度過剩餘人生為目標。」但是今後的高齡者正在改變成為：積極挑戰人生第二階段的高齡者，同時也是可以散發出光芒並成為支持社會的高齡者。

二、高齡者的生活型態改變：

高齡者的生活也將發生變化。由於高齡者在退休、孩子獨立後的第二人生仍有平均約 10 萬小時可以自由活動之時間。今後的(白金)高齡者將進入追求更高層次挑戰之人生第二春，可以預期高齡者將有機會與能力在新的舞台演出新的項目，未來將是一種終身演出的人生之概念。高齡者退休之後，仍然可以有活躍發光的人生，同時也是掌聲、喝彩聲不斷的人生。

三、 高齡社會內涵的改變-邁向所謂白金社會：

透過白金高齡者的活躍可以（1）減輕財政負擔：更多健康的高齡者可以減輕醫療、照護的費用，減少政府相關的財政支出；（2）擴大消費以影響經濟：過去未被活用的資產開始有效運用時，將有機會創造出新的事業同時擴大消費，最後影響經濟；（3）建立多世代彼此互相支持的新社會：當高齡者從被照顧/支持的角色，轉換為與女性或年輕人產生互補關係的角色後，將可為即將到來的超高齡社會提供一個通往解決問題方向的出路。而白金社會中高齡者新挑戰，高齡者開創人生第二春生活的市場也將帶來許多新商機，下一節將詳述。

第三節 銀髮產業引發之商機

白金社會的高齡產業依照事業對象可以區分為一、以銀髮族本身為活躍對象；二、提供銀髮族繼續活躍之舞台；三、維持可繼續活躍之身心狀態等三大商機。另依照事業領域細分，可以再分成 1.社會參與類、2.休閒類、3.生活類、4.居住類、5.健康類等五大事業領域，而此五大領域又可再以 9 個關鍵字(【表 3-3-1】①~⑨)作更細的分類，其可發展出相關服務商機的個案類型整理如【表 3-3-1】。以下將分別介紹這些事業領域日本目前執行中的個案及同領域未來有效之商務策略。

【表 3-3-1】高齡銀髮產業商機整理

對象		事業領域		關鍵字	服務商機個案	市場規模(日幣兆圓)	
						目前	2023年
一	銀髮族本身成為活躍對象之商機	1	社會參與類-挑戰第二人生之支援服務	學習	① 高齡者MBA	0.6	1.6
				工作	② 媒合、創業支援		0.8
		2	休閒類-提供新生活演出之服務	鑽研	③ 鑽研對象之服務	8.8	10.7
				裝扮	④ 展現風格及個性之服務	2.8	3.6
二	提供有利於銀髮族繼續活躍之商機	3	生活類-智慧生活支援服務	生活	⑤ 家居生活便捷服務	0.3	0.7
				外出	⑥ 高齡者便捷移動之服務		0.8
		4	居住類-生活空間新革命之服務	改建	⑦ 居家改造服務	1.6	2.3
				移居	⑧ 支援遷移服務		4.9
三	維持活躍之商機	5	健康類-支援健康生活之服務	恢復	⑨ 凍齡服務	1.3	3.8
						15.4	29.2

資料來源：鎌形太郎「プラチナ社会のシニアマーケット参考資料(2016.1.14)」簡報資料(三菱總和研究所)

一、以銀髮族本身為活躍對象之商機：

本商機包含以下 1.社會參與類與 2.休閒類等兩大事業領域

1.社會參與類：提供銀髮族挑戰第二人生時的支援服務。

此事業領域之商業服務旨在支持與支援在人生前半段累積豐富經驗的銀髮族，在退休後能夠再度挑戰並嘗試追尋「白金就業、社會貢獻」。事業內容包含①學習：開辦高齡 MBA 等商務學校讓銀髮族透過自我投資追求生存價值，迎接人生的新挑戰；②工作：於就業體系中支援銀髮族從事短工時的工作或是協助其創業。

本事業領域之成立條件整理如下：(1)高齡者工作收入不會要求太高，且非一定要全職，要可以在不勉強自己的條件下工作、貢獻自己；(2)可帶來高齡者感覺到被認同的結果，即便需要支付費用也可以。另外高齡者會期待被感謝或被團體視為不可或缺的人；(3)本身雖然無法獨立完成，但是在一定的支援下就可以進行-例如：加盟、共同經營或媒合工作機會等。其可以產生的後續效益包含(1)解決年輕人及高齡者爭奪職缺的情況，讓高齡者自我創造就業機會；(2)活用高齡者的經驗、專業技術、興趣-活化地方經濟、社區產業；(3)讓高齡者從社會的「負擔」變成社會的「資產」。

以下將介紹與本事業有關之「學習」與「工作」兩個關鍵字所發展出的商務策略及日本目前執行中之案例：

學習：「立教第二階段大學」案例

本案例為嘗試再次挑戰的高齡者而創立的商務學校業務實例。日本立教大學提供退休後想再度挑戰自我的銀髮族，以一年 30 萬日圓的學費進行自我投資，取得再出發機會的課程。課程特色有(1)透過活動(研討會、合宿、田野調查等)並結合大學魅力來滿足高齡者特有的需求；(2)可透過校園生活加深與同儕之間的交流；(3)以非正規課程的方式實現過去大學本身無法實現的教學內容；(4)以 50 歲以上的高齡者為對象，利用立教大學池袋校區提供銀髮族再進修、再挑戰的學習環境，錄取學生人數約為報名者總數的 2/3。

高齡者學習目的分類之市場規模(單位：億日圓)



高齡者以學習方式分類之市場規模(單位：億日圓)



【圖 3-3-1】高齡者學習相關之市場規模

資料來源：鎌形太郎「プラチナ社会のシニアマーケット参考資料(2016.1.14)」簡報資料(原始資料為「三菱總和研究所研究調查報告 2013.7」)

高齡大學之商務策略可以參考高齡者學習相關市場規模【圖 3-3-1】資料。從【圖 3-3-1】可知：在「學習目的」上，「為了再挑戰」項目的市場規模預計將從現在的 105 億日圓，在 2023 年擴大至將近 10 倍之 1,043 億日圓；而在「學習手段」方面，「在研究所學習」項目的市場規模，預計也將從現在的 140 億日圓擴大將近 8 倍的 1,185 億日圓的規模，以此可以預測未來高齡大學的營運將是一個有相當潛力的事業。

②工作:支援短工時就業、創業、企業媒合等服務。不論是在創業，或是在派遣等工作上，銀髮族都可以用其上半生之經驗及所學，讓工作效益提高。具體商機如以下個案。

【表 3-3-2】與工作有關之產業商機列表

事業型態(個案公司)	內 容
高齡者人才派遣服務業務(MYSTAR60 CORP.)	介紹、派遣擁有相關技能及經驗的高齡者到企業工作或實習。 (http://www.mystar60.co.jp/)
人力資源線上媒合服務(LANCERS,INC.)	使尋求工作者與有人力需求的企業或個人可以透過網路媒合。(http://www.lancers.co.jp/)
合夥創業	集合有共同想法、想從事共同事業的人，共同出資並創業的模式。
一人企業加盟(Japan Dog Teacher Lisence)	介紹高齡者加入一人企業加盟組織，在非特定地點從事符合該加盟連鎖組織宗旨的工作 例如：Japan Dog Teacher Lisence 提供的「遛狗」服務加盟連鎖。(http://www.dogdog.co.jp/)

資料來源：本研究整理

以高齡者為對象進行媒合業務的重點(一般需求較高的白金就業工作機會)包含(1)收入不要求多，但是希望可以在不勉強的情況下工作；(2)在家內使用IT設備就可以的工作；(3)可以活用其原有的興趣及技能進行(a)有創造性的工作、(b)行政服務及(c)可在活化地域上貢獻自己的工作等。

2.休閒類：提供銀髮族具有故事性的新生活演出之服務

銀髮族利用自己自由的時間，實現享受閒暇、放鬆自己的生活型態，並以此來重新建立屬於自己的新人生。本類型服務主要是提供可以演出並昇華成故事的消費機會，內容包含③鑽研：支援提供銀髮族可以追求並參與之藝能活動的(鑽研)對象之服務，可以先從享受被動學習的樂趣，發展到能得到認同、最後達到可以教導別人的層級；④裝扮：提供展現個人風格及個性之商品與服務。銀髮族也可以講究穿著和打扮，藉由時尚的打扮追求理想生活，造成一種具故事性的消費。

本事業領域之成立條件可整理如下：(1)將消費行為加入生活故事中，以購物的消費來完成其所追求故事的消費；(2)從尋求娛樂到追求頂尖，透過通過檢定或取得證照等來牽引消費；(3)對象的存在很重要，對銀髮族來說，有可以認同自己的對象是必要的。其可以產生的後續效益包含(1)以故事為主軸來牽動消費，而這類消費活動是沒有範圍限度的；(2)帥氣的高齡者將會變成超高齡社會

的新櫥窗，讓日本高齡生活成為世界標準。

以下將分別針對與本事業領域有關之「鑽研」「裝扮」二個關鍵字發展出的事業商務策略及目前執行中之案例進行說明：

③鑽研：協助銀髮族深度投入或參與活動

(1)日本 Trippice 公司²⁰

這是一個以協助客戶追求藝能活動而成功的案例。該公司的服務內容為提供參加旅行者自己規劃行程的社交旅遊服務，以社交通訊網路軟體來聚集大家，當參加人數達到 12 人時計畫即成立。銀髮族因為有比較充足的時間，利用時間來旅行的人不在少數。讓銀髮族自己規劃旅行，既有參與感又先能與同行者有互動的機會，何樂不為。

該公司提供的服務之特色包含(1)活用社交通訊網路軟體來找到興趣相近的夥伴，並由旅行社提供新穎的支援服務。例如：到寮國取得大象騎師資格之旅、西班牙丟番茄祭典之旅等；(2)本服務的魅力之一在於出發前的向心力以及成行的成就感，也有限定只能個人參加或是無障礙之旅等輔助高齡者成行的活動企劃；(3)當參加者達到 12 人時，Trippice 就會正式開始企劃及執行，並以旅行費用的 10%作為 Trippice 的收入。

(2)「全國健康福祉慶典（銀髮族奧運）」²¹

另一個與鑽研有關的個案是舉辦「全國健康福祉慶典」。本活動從 1988 年開辦，是以 60 歲以上高齡者為對象之一年一次的綜合性活動，主辦單位為 1974 年設立之一般財團長壽社會開發中心。活動內容包含各種球類比賽在內之運動競賽及美術展、音樂文化慶典等。由於這是一個網羅所有適合高齡者參加之類似奧運比賽的活動，因此以「銀髮族奧運(Nenrinpic)」作為暱稱並且已經廣為社會各界所知。對於高齡者而言，如果想要實現人老心不老、要活又要動的目標，積極參與各項運動就顯得特別重要。本個案的服務重點在於協助參與者既可以運動強身，又能擁有達成目標的成就感。

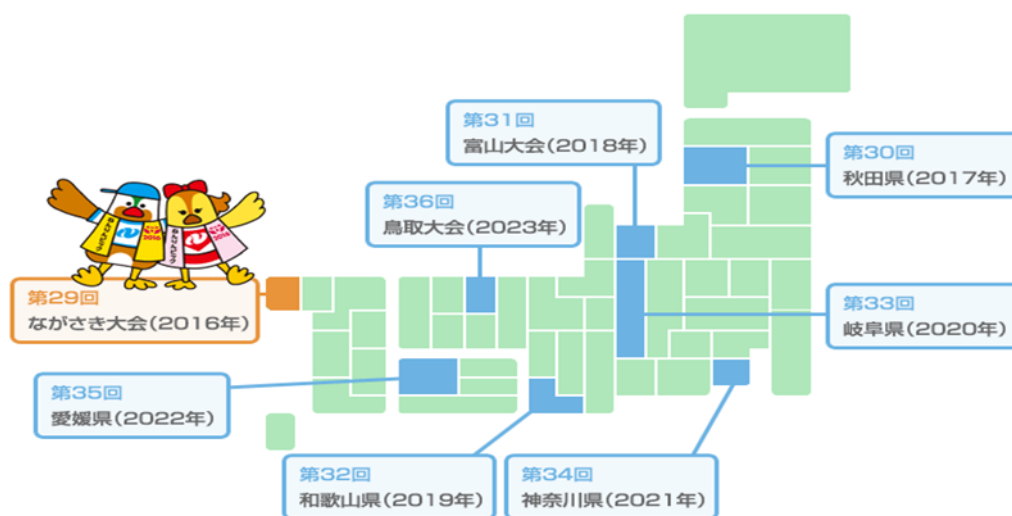
²⁰ 以下內容參考日本 Trippice 公司開設並營運之官方網站：<https://trippiece.com/>

²¹ 以下內容主要參考一般財團法人長壽社會開發中心開設之「銀髮族奧運(Nenrinpic)」網站：<http://www.nenrin.or.jp/ikigai/nenrin/index.html>

【表 3-3-3】最近 4 年舉辦之銀髮族奧運基本資料

屆別	項目	內容
第 25 屆	主題	在伊達的土地上實現！充滿活力的銀髮奧運
	地點	宮城縣仙台市
	期間	2012 年 10 月 13 日(六)~10 月 16 日(二)
	人數	51 萬人
第 26 屆	主題	長壽之輪 在龍馬之都 夢之交流
	地點	高知縣
	期間	2013 年 10 月 26 日(六)~10 月 29 日(二)
	人數	40 萬人
第 27 屆	主題	開花吧！在栃木之路上綻開長壽之花
	地點	栃木縣
	期間	2014 年 10 月 4 日(六)~10 月 7 日(二)
	人數	41 萬人
第 28 屆	主題	來吧！精神煥發的笑容 夢之舞台
	地點	山口縣
	期間	2015 年 10 月 17 日(六)~10 月 20 日(二)
	人數	54 萬人

資料來源：整理自日本「銀髮族奧運(Nenrinpic)」網，<http://www.nenrin.or.jp/ikigai/nenrin/place.html>



【圖 3-3-2】銀髮族奧運今後預訂舉辦地點

資料來源：日本「銀髮族奧運(Nenrinpic)」網站 <http://www.nenrin.or.jp/ikigai/nenrin/place.html>

【表 3-3-3】與【圖 3-3-2】分別是 2012 年第 25 屆起到 2015 年第 28 屆為止舉辦過之活動的基本資料及至 2023 年為止預訂舉辦之地點的資料。從這些內容可知這是一個與各地方政府合作之全國性的活動，而 2016 年的現在也已經透過公正評選之過程選出了最晚至 7 年後的舉辦地點，各地方縣市以行動來支持活動的進行並積極爭取作為主辦場地。

活動內容及特色包含(1)先行舉辦關於健康、福祉、生存價值等相關活動(自 1998 年開始，每年在各縣舉辦)；(2)參加人數雖然有小幅度的變化，大致上維持每次約有 40-50 萬人次的參加；(3)主要參賽選手多為 60 歲以上，以參加全國大會為目標，賽前每天自我鍛鍊；(4)協助高齡者保持健康並進一步促進健康、積極參與社會、增進生存意義等，達成提倡心靈交流及有活力的長壽社會之目標；(5)全國大會中除了選手以外也聚集了大量的觀眾，對於舉辦地也可以帶來莫大的經濟效益。

提供追求藝能、文化、運動等「鑽研」類服務之商務策略思考的重點包含(1)目前有很高比例的人口熱衷於休閒活動(旅行 50%，運動、文化、學習 25%)；(2)認真參與各項種休閒活動的高齡者，對於興趣的平均支出是其他支出的 2 倍，是具有未來性的潛在市場；(3)執行過程中可以發覺，高齡者尚未找到符合自己志向之的人仍然很多，提供並支援其參與實際運作的服務仍有很高的潛在商機。

④裝扮：提供銀髮族可以展現其風格與特色的服務

與裝扮相關的商機主要有為高齡者推出期間限定版商品等。銀髮族雖然上了年紀，其實追求時尚的心仍然不會停歇。而服飾是人類生活上的必需品，出門本來就一定要穿衣服，加上銀髮族通常財力雄厚，如果能開發與裝扮有關又符合高齡者需求的商品或賣場設計，其可能帶來之事業的發展性不容小覷。例如：在 Sogo、西武百貨有主打日本團塊世代等 50~60 歲的高齡者的商品專櫃。特別是有針對對於時尚敏感度高的日本團塊世代，考慮其隨著年齡增長並配合其體態的變化，開發素材良好且穿著舒適又不減時尚感的商品。而對於高齡者中的女性族群，以高齡者為銷售對象之休閒服飾等相關的服飾店也有一定的市場需求。

策定本類型市場的商品策略應該注意以下幾個重點(1)雖然已經是高齡者，有不少人對於時尚的關心仍然很高；(2)男生通常將買衣服的事交給妻子負責，因此夫婦二人中至少有一人會採購衣服；(3)打扮時髦的男性高齡者其實也不少；(4)許多 60 歲以上的高齡者，只要是喜歡的服飾，就算價格較貴，還是樂意購買；(5)對於時尚有興趣的高齡者，願意以原價(不殺價)購買的人很多。

二、提供有利於銀髮族繼續活躍之商機：

本商機包含以下3.生活類及4.居住類等兩大事業領域。

3.生活類：主要內容是提供幫助高齡者免去繁瑣惱人的事務，支援年長者可以自立的服務。

本事業的特色是讓高齡者可以將日常生活中經常干擾其自理生活的事務委外交託出去，協助年長者可以過更有活力的生活。服務或商品的內容分為以下2大類：⑤生活:提供住家便民服務(代替家人，支援年長者自立)；⑥外出:協助高齡者能更自由地移動(支援協助年長者可以在各種環境中自由行動)。

本項商業領域的成立要件如下(1)協助銀髮族將繁瑣的事務託付給他人代為處理，有更多自由的時間讓自己可以在生活中活躍；(2)了解銀髮族不論是工作、閒暇、旅行等任何時間，都會期待自己可以在活動中更加活躍。其可能帶來的波及效果包含(1)讓高齡者能擁有更多自由的時間(購買時間的概念，可以充分享受生活)；(2)藉由新服務、新商品以及新技術的開發，可以創造更大的市場(活用網路、開發新技術來創出可以使年長者更活躍之新服務及產品)。

以下將分別介紹與本事業領域有關之「生活」、「外出」兩個關鍵字發展出的商務策略及目前執行中之案例：

⑤生活：「東急電鈴」²²之案例

「東急電鈴」提供居家便民之服務協助解決家庭困擾，其提供服務的重點與內容包含(1)以專業技術提供便民服務，從大掃除到定期家事服務，配合客人的需求，提供多元的服務項目。具體服務項目包括：大掃除、計時家事服務、定期代辦生活瑣事、定期訪問年長者服務、修理手提皮包與鞋子、洗衣服、修補玻璃、更換榻榻米、修理房內包含用水等各種設備、修理家具、幫忙穿和服的服務、更換瓦斯、整理房間等；(2)重視與顧客之間的信賴關係，東急本身在2016年6月開始這項事業，以東急的品牌向地區居民提供完整的服務；(3)提供顧客東急百貨地下室所販賣的小菜、東急商店的食品、日用品等宅配服務，展開「在家援助服務」；(4)東急提供「維護高齡者安全」服務來協助守護高齡者，東急電鈴的維安服務員會定期到家訪問，進行「聽取高齡者生活需求」之服務。「東急電鈴」預定近期要將服務項目擴大到30項。

本項事業的推動需要先克服以下2個問題(1)收費要不讓高齡者感覺到很昂貴：對年長者來說，如果健康的話，通常他們傾向自己做，而不願意花錢請別人幫忙做；(2)要能培養信賴感：有外人在家的話，很多年長者會感覺害怕、難為情或較有抗拒感。因此(1)訂定營收模式及(2)創造讓人信賴的品牌，是居家便利服務的重要課題。例如：先以核心服務（如幫忙打掃）為開端，誘導年長者能長期利用該服務並且提高利用的頻率，再慢慢擴大到其他項目的服務。除此之外，訪問時成為長者聊天的夥伴，幫忙移動重物或若無其事的關懷他們，自然能培養信賴感。特別是現今的台灣，由於接連發生各種事件，造成連一個陌生電話都以為是詐騙電話，對於陌生人居家服務恐怕會擔心。而高齡化社會下此種服務的需求將不斷擴大，因此如能建立足以讓人安心之品牌，將有機會創造出新的商機。

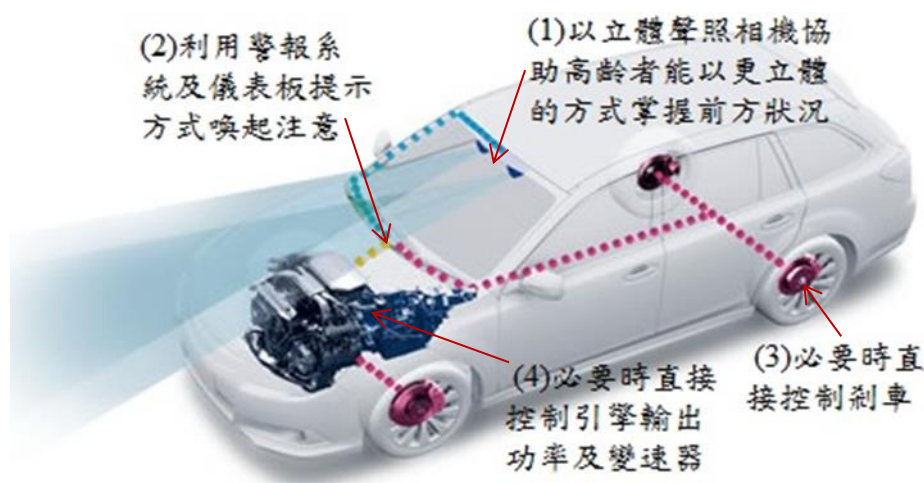
⑥外出：「SUBARU公司」²³-提供協助高齡者可以更加自由、安全及便利地駕駛汽車移動之服務的商機個案

「SUBARU公司」推出支援高齡者開車的系統「Eye Sight」。這是在高齡者使用的車上安裝立體聲照相機和雷達等，以如【圖3-3-3】方式，讓高齡者能更正確判別車子周圍的障礙物，避免衝突等之開車支援系統。本商品之內容及特色為(1)即使是認知能力及開車技術漸漸變差的年長者，也能安心地開車，本項服

²² <http://www.tokyu-bell.jp/>

²³ <http://www.subaru.jp/eyesight/>

務目前在高齡者之間獲得廣泛地支持；(2)以基本配備車加上約10萬日圓的追加選項方式提供，高齡者可以很容易地選擇是否安裝這個先進的安全設備；(3)目前選擇追加「Eye Sight」服務的用戶已佔全體消費者之75%。



【圖 3-3-3】「Eye Sight」系統運作之基本概念

資料來源：參考「SUBARU 公司」網站有關「Eye Sight」內容筆者作成 <http://www.subaru.jp/eyesight/digest/>

根據三菱總和研究所(mif)在2013年7月進行針對銀髮族進行的調查顯示：很多高齡者都希望可以自己開車，同時又有一部分年長者因為自知認知能力及開車技術退步，以及對於擔心發生事故的不安感，所以表示將來不想開車。而針對80歲以上有意願繼續開車之高齡者進行調查的結果顯示：如果車子配備有足夠的支援系統的話，想繼續開車的高齡者將由34%增加到51%。而在汽車支援系統之內容上，高齡者一般多認為能夠支援避免與他車衝撞以及能快速檢測出其他車輛及路人方面功能非常具有吸引力，佔有意願繼續開車之高齡者之75%以上。由此可預估未來可提供足以協助高齡者更加容易繼續駕駛之相關商品與服務，將有機會在銀髮族市場上開創出新的商機。

4. 居住類：生活空間新革命服務之事業~配合新生活形態進行革新

此項事業之重點在提供高齡者能安心、安全並且可以享受活躍生活之空間場所，可細分為以下三大類(1)改建：考慮高齡者的生活型態，將舊有房子改建成適合其生活之場所；(2)移居：支援年長者移居到能提供高齡者生活價值及安心感的生活場所。

本事業領域商機成立要件如下：(1)提供能安心、安全又可繼續活躍地生活之場所。不只提供看護、健康方面的服務，也讓高齡者感受到親和力以及被認同的感覺；(2)活用既有社會資產，例如活用住宅區、工業區、舊的校園、公司宿舍、廢棄的學校、已撤離的店鋪等以節省成本；(3)組合型。不只是提供合適房舍，還考慮到可以健康地生活、學習、就業、照護、醫療等的組合。

其可能帶來之波及效果如下：(1)確保有未來性之生活，藉由讓高齡者安心來擴大消費行為；(2)健康壽命的延伸可減輕社會保障的負擔；(3)解決社會關係冰冷的問題，創造一個可以互相支持、幫助的社區及社會。

以下分別介紹與本事業領域有關之「改建」、「移居」等兩個關鍵字發展出的商務策略及目前執行中之案例

⑦改建：「東急電鐵 alaie」²⁴

東急電鐵 alaie 從 2005 年起正式開始先針對住在東急電鐵沿線的居民，再擴大到所有有需求之客戶，協助其活用既有之建築物進行(1)重新改建：為了使東急沿線的建築物可以永續維持，利用革新式「減築」的改建手法，將既有建築物進行改建；(2)重新裝修：配合每位顧客的生活型態及家族成員的變化，協助將其原有住宅進行革新式裝修；(3)換地改建/裝修：與為東急集團之東急 lifia 不動產買賣仲介公司²⁵合作推動，將自己持有之不動產出售，再以出售所得尋找更合適之地點及土地或房屋面積進行改建或裝修。

同樣根據三菱總和研究所(mif)在 2013 年 7 月進行的調查顯示：對於選擇重新改建裝修房子或有該項需求者而言，主要的原因有為了安心及安全選擇重新改建房子（例如：修繕、移除障礙物、耐震等）。其次，也有很多人的目的是活用原本不要的房間，將它改造為符合生活方式的房間（例如：書房、休閒興趣使用、可以招待朋友的特別客房或是照護時可以利用的房間）。配合銀髮族生活形態的改變，可以預期重建在未來將有更多發展的空間。

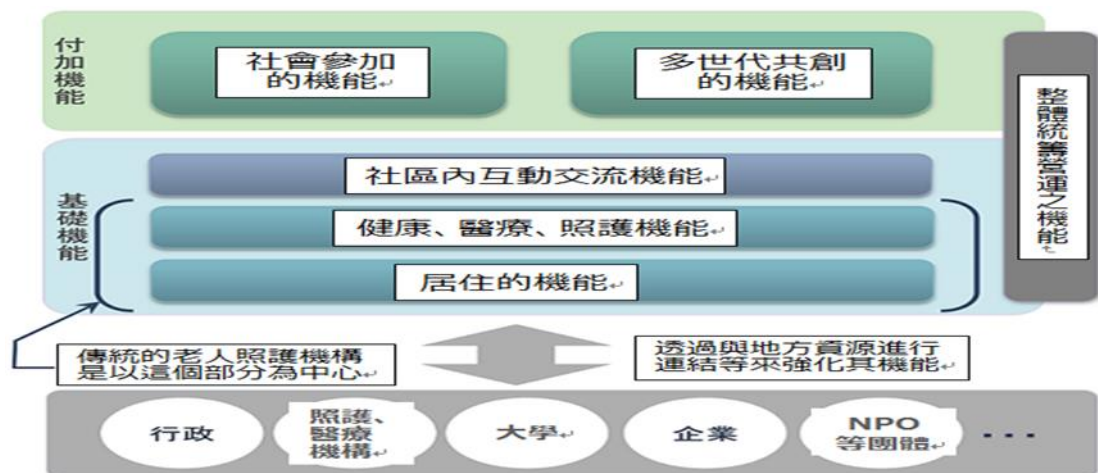
⑧移居：「健幸移住（Continuing Care Retirement Community）」社區事業

「健幸移住」事業可以說是日本版 CCRC 是建立包含數種與高齡者需求相關領域事業集中在一個區域，以此吸引高齡者移居的社區。在社區內即使遇到緊急情況，也可以保障高齡者能被持續照護到最後一刻，並以讓高齡者能在此度過健康及充實的生活為目標。美國有 2000 個類似這種機能的區域，其中 70 個多個社區與大學合作進行合作，希望透過這類型社區的建立，實現幸福且安心的老年生活。

²⁴ <http://www.a-la-ie.com/>

²⁵ <http://www.tokyulifia.co.jp/>

日本 CCRC 的機能結構，參考「日本版政策建言」之內容可以整理出如圖 3-3-4 關係，包含三大基本機能及二大附加機能，再透過整體統籌營運機能的發揮以及透過與地方資源進行連結來強化各機能，最後將 CCRC 的優點發揮到極限。



【圖 3-3-4】日本版 CCRC 機能之架構

資料來源：サステナブル・プラチナ・コミュニティ政策研究会(2015.1)「サステナブル・プラチナ・コミュニティ(日本版 CCRC)政策提言」

此外，日本版 CCRC 與傳統印象中的高齡設施在移居契機、生活型態以及與地方或社區內其他住民的關係上有著不一樣的內涵，如【表 3-3-4】所示，相對於傳統高齡者設施是以進入照護狀態後不得不移住的情況，CCRC 概念下的移居則是在健康狀態下進行移居；在生活方面，在傳統高齡設施裡高齡者是以接受照護者為對象，在 CCRC 社區裡則是高齡者除了接受生活上的支援之外，同時也可以扮演支援其他人的角色；而由於傳統高齡者設施大多數是在設施內接受照護，很少與社區或地方其他住民進行交流，CCRC 下的社區則有很多機會與地方的其他世代一起活動交流。

【表 3-3-4】傳統高齡者設施與日本版 CCRC 之比較

傳統高齡者設施等	項目	日本版 CCRC
到了需要照護的狀態時移居	移居的契機	健康狀態時移居
高齡者是接受照顧的對象	高齡者的生活	積極參加工作、社會活動、生涯學習等（也扮演支援者的角色）
高齡者大多數在住宅內接受照護，與社區內其他人甚少交流	與地方的關係	融入社區，與其他世代一起活動

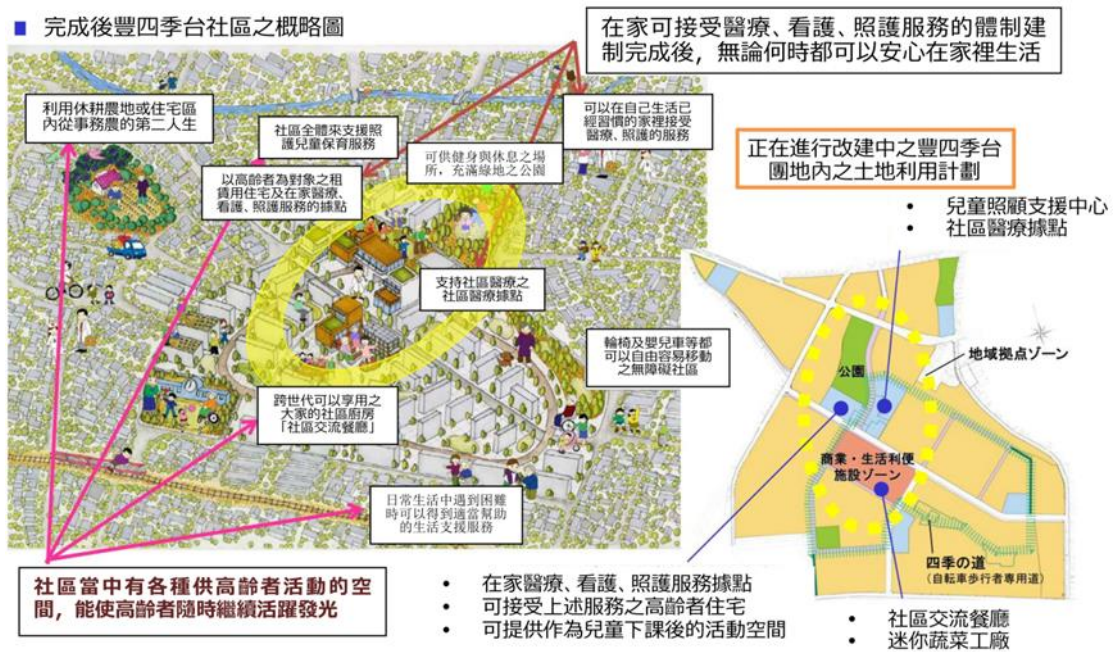
資料來源：本研究整理

依據三菱總和研究所(mif)針對高齡者進行有關高齡者老後生活場域的調查顯示，雖然想要繼續住在現有住宅，不做任何改變之高齡者仍然佔最高比例，其次將現有住宅進行改建繼續住下去的是第二的選項，而搬遷到高齡者專用住宅及設施目前也開始有一定程度的需求。隨著高齡者總數、特別是單身高齡者增加了，相關需求預期也將跟著增加。同調查也詢問其對移住之CCRC的意願，結果顯示有30%以上的年長者對CCRC表示有興趣，同時年齡越大之高齡者有越高的比例表示有興趣，且女性比男性有更高的意願移住至CCRC，根據此結果可預測CCRC未來的需求有可能將愈來愈高。

以下介紹幾個正在進行或已經完成之日本版CCRC的案例：

(1)「豐四季台團地」²⁶

²⁶ <http://www.ur-net.go.jp/east/chiba/program/tyouju/>



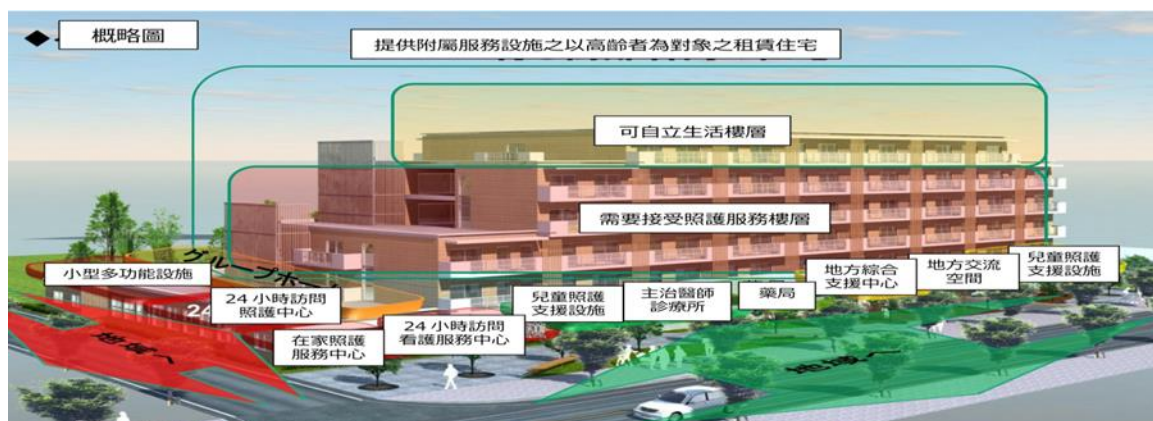
資料來源：「豊四季台地域における長寿社会のまちづくり」網站

<http://www.ur-net.go.jp/east/chiba/program/tyouju/>

【圖 3-3-5】豊四季台社區建設概略圖

這是一個整個社區重新改造的個案，由日本千葉縣之地方政府柏市、東京大学高齡社會總合研究機構、UR都市機構三者合作並於2009年成立之《柏市豊四季台地域高齡社會總合研究會》，在2011年提出之CCRC型式的長壽社區開發計劃。為了確保高齡者可以安心居住，改造後的社區提供以下的服務：(1)在家醫療、看護、照護的服務；(2)「生活價值」及「工作機會」並存，創造出讓高齡者能幸福生活及工作的社區；(3)讓大家能聚集、交流、互相支持幫助的社區。

針對高齡者所開發的附有服務的住宅，此複合住宅內包含交流空間、藥局、主治醫生診療區、在家照護支援服務、24小時訪問看護、居家照護等服務【圖3-3-6】。



【圖 3-3-6】豐四季台社區以高齡者為對象之租賃住宅概略圖

資料來源：柏市役所 HP(豐四季台地域のまちづくり)

(<http://www.city.kashiwa.lg.jp/soshiki/060200/p011002.html>)

該計劃自 2011 年提出後便依照計劃構想，已大致完成預定設立之相關設施，並不斷繼續加強相關服務的訓練，已成為日本國內其他預定建構 CCRC 社區之模範之一。

(2) 「Share 金沢」²⁷



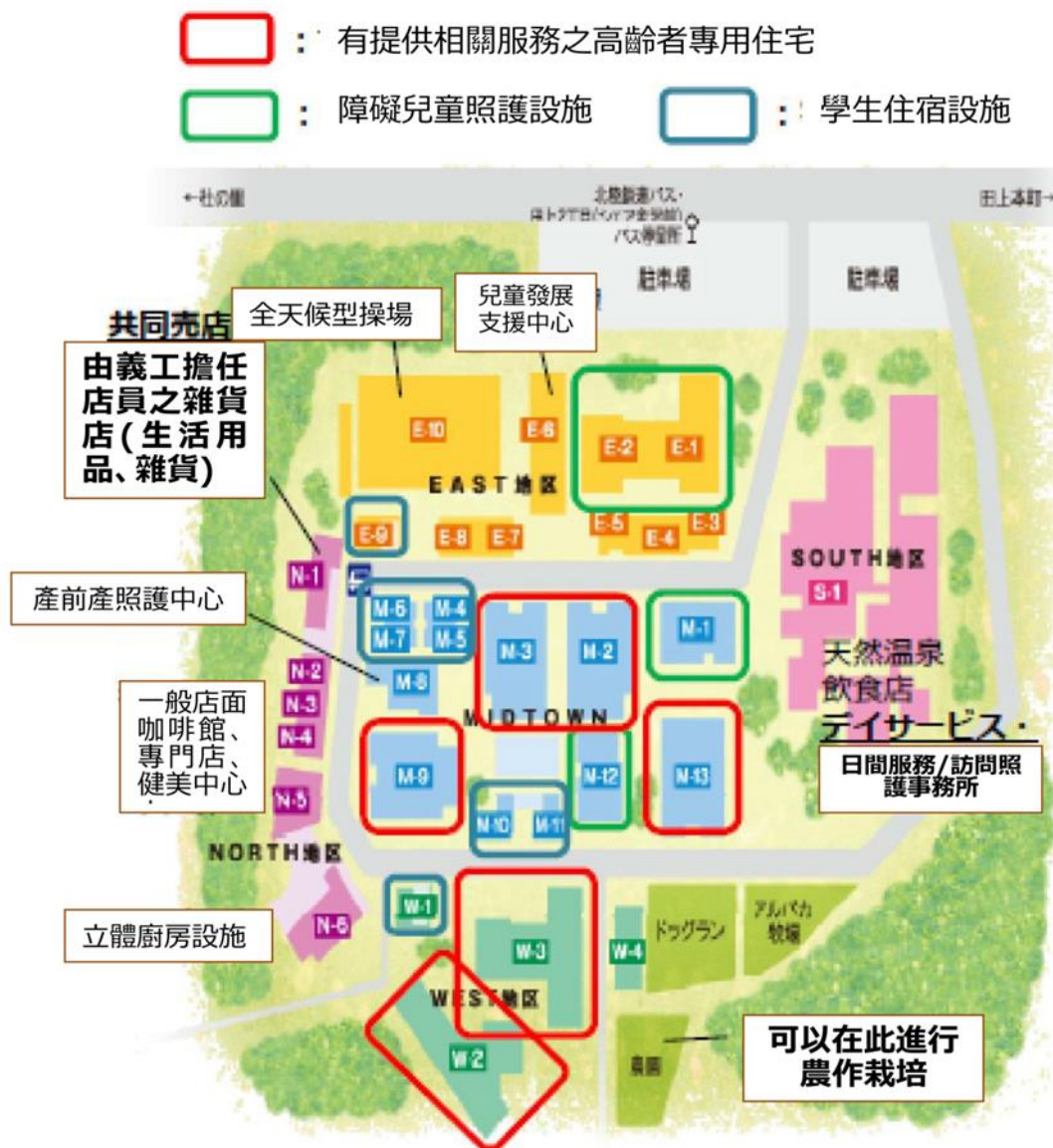
【圖 3-3-7】Share 金沢網站首頁

資料來源：<http://share-kanazawa.com/town/index.html>

Share金沢是由「社會福祉法人佛子園」從2013年9月開始營運之另一個 CCRC社區成功的個案，總面積約有11,000坪，相關設施內容可參考【圖3-3-8】。目前共有高齡者住宅32戶，大多從附近或都市移住過來，包含夫婦與單身高齡者，年齡大約60~90歲。除了社區本身之設施外，也重視與鄰近地方住民之間的交流，同時以作為地方一份子的立場，鼓勵一起參與地方建設，提供意見並

²⁷ <http://share-kanazawa.com/town/index.html>

共同來執行。



【圖 3-3-8】Share 金沢全區域概略圖

資料來源：<http://share-kanazawa.com/town/index.html>

三、維持可繼續活躍之身心狀態的商機-健康類：支援健康生活，讓高齡者不管何時都能過年輕、健康、有價值的生活

本項事業的目的是希望能協助高齡者實現(1)身體低負擔(2)精神快樂(3)能和家人團聚的健康生活。商機的成立要件如下：(1)將健康、醫療、照護...等資料數據化，並做科學分析。以科學分析作為基礎，提供健康指導的服務；(2)從體外的美容到提升體內的健康狀態。以資料、數據做為基準，提供抗衰老的方案、計畫；(3)培育健康的生活文化。不只身體及精神方面的健康，也期望培養健康幸福的生活文化。而其可能造成之波及效果如下：(1)能減少、抑制醫療及照護方面的費用；(2)將來有機會將日本的健康醫療產業拓展到全世界。

相關商機可以包含在健康類的事業領域，又可以⑨恢復：協助高齡者恢復年輕、抗老化做為其關鍵字，以下將介紹與其有關之商務策略及目前執行中之案例。

(1) 「TANITA HEALTH LINK.INC(<https://www.karadakarute.jp/animato/>)」等健康諮詢管理服務

以推動「健康諮詢管理」制度協助高齡者保持健康活力，目前主要有「Healthcare Concierge 健康管理員」與「遺傳基因在家檢測」兩種服務方式，前者是由專業醫療人員提供健康支援服務以及提供諮詢的服務，後者則是提供在家檢查遺傳基因，並根據檢查結果提供健康、美容、抗衰老等建議的服務，其他詳細服務內容請參考【表 3-3-5】。

【表 3-3-5】健康管理諮詢服務之內容

「Healthcare Concierge 健康管理員」	「遺傳基因在家檢測」
<p>＜服務概要＞</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 專業團隊提供一定點全方位之健康諮詢服務，必要時可以打電話詢問 2. 提供訪問服務及住宅服務 3. 提供綜合健康諮詢服務 4. 預防文明病 5. 飲食、營養及節食減肥等的諮詢服務 6. 精神方面或睡眠方面的諮詢服務 7. 藉由芳香療法及音樂療法讓身體放鬆 8. 陪伴高齡者散步走路、旅行 9. 由教練指導進行適合高齡者之運動 	<p>＜服務概要＞</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 在家裡用棉花棒採取細胞上的基因，並送檢驗 2. 以超過 10,000 個日本人的數據資料為基準進行計算取得之研究成果為基礎，提供判斷罹患各種疾病的風險資訊。 3. 參考檢驗結果，提供適合的用餐指導及運動指導服務並提供相關的營養品資訊。

資料來源：本研究整理

(2) 「健康娛樂設施：DAM 俱樂部(營運公司：第一興商)」²⁸

以年長者為目標客群，採用會員制，藉由和同年齡層之間的互動(如唱歌)，幫助高齡者維持身體健康。可使高齡者的(1)被認同感和(2)朋友的情誼(3)安心感的需求得到滿足。

提供的服務內容及特色包含：(1)提供卡拉 ok 室及錄音室，舉辦瑜珈、舞蹈、音樂或樂器的講座；(2)設有咖啡館供應有益身體健康的簡單料理，也有附設休息室，提供檢測體內水量及骨密度的服務；(3)提供能和朋友一起享樂的空間與場所；(4)宣傳唱歌的功效(如唱歌對身體有幫助)；(5)採用會員制以爭取客戶重複利用設施，會費每月 3,500~10,000 日圓。

小結

銀髮族第二人生的市場規模，依照三菱總和研究所(mif)的試算，2013年的市場規模已經達到15.4兆日圓，而10年後的2023年預計可以再增加13.7兆日圓，到達將近兩倍金額之29.1兆日圓(增加率88.9%)規模【表3-3-1】。

²⁸ <http://www.clubdam.com/>

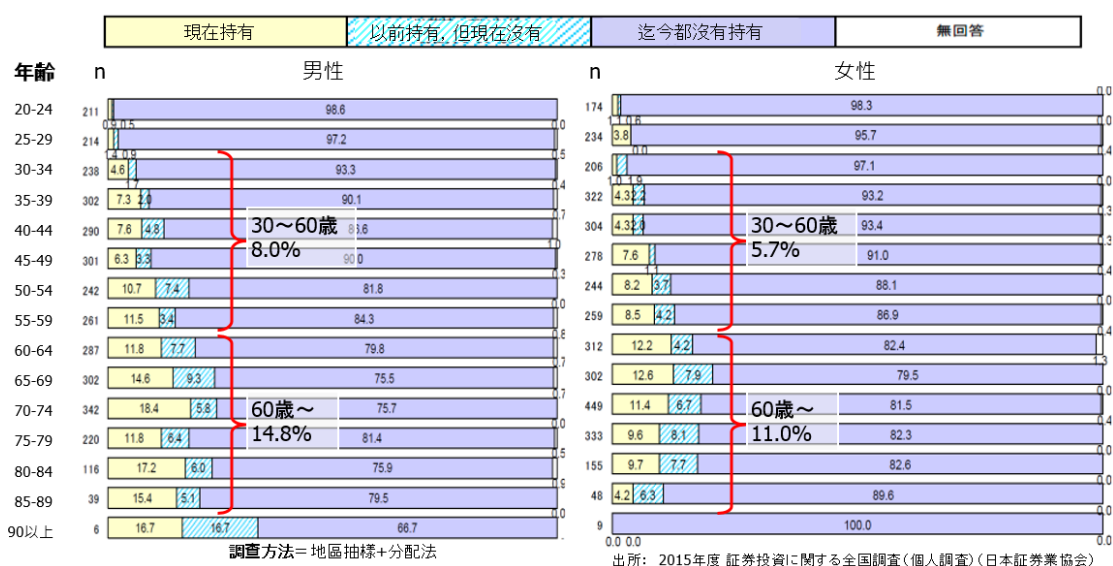
惟上述銀髮族產業的商機，部分與銀髮族自身的消費行為有關，而如同本章曾經提過高齡者持有相對高額金融資產，但是金融資產本身無法直接進行消費，針對這點，近年日本主管機關及金融機構已持續修改許多相關改法令並不斷開發與銀髮族有關之金融商品，方便其將持有之金融資產轉換成具體的消費行為。進入高齡化社會的台灣，可以透過日本金融主管機關相關政策並金融機構之相關應對之理解、參考與學習，在擴大銀髮族市場規模的課題上，得到一些啟發，以有效擴大台灣在銀髮族市場上的商機。這些內容將在第四章進行檢討與說明。

第四章 日本地方型金融機構對人口高齡化之因應對策

第一節 資產運用業務與信託

一、各年齡層持有投資信託狀況

根據不同年齡層之間的差異，檢視日本高齡者持有投資信託的情況【圖 4-1-1】。可以發現：(1)從持有投資信託在各年齡層裡面佔有的比例來看，不分男女基本上都是隨著年齡的增長而增加。(2)隨年齡上升，持有金融資產有增加的傾向，同時投資信託的比例也有逐漸上升的現象。(3)但是 60 歲以上持有投資信託的比例都不滿 15%，比例仍然偏低，顯示以高齡者為對象的投資信託市場仍然有開拓成長的空間。



【圖 4-1-1】依年齡別持有投資信託的概況

資料來源：「2015 年度証券投資に関する全国調査」(日本証券協会)

日本金融廳規定銀行不能對 75 歲以上的客戶提供某些特定的金融商品。目前最受銀髮族歡迎的金融商品為教育資金贈與信託、結婚養育子女支援信託，主要原因是稅的減免。此外，日本於 2013 年開始推行「散戶投資免稅優惠 NISA 方案」，每人每年投資 100 萬日圓內，可享有免稅優惠，此也有助於提高銀髮

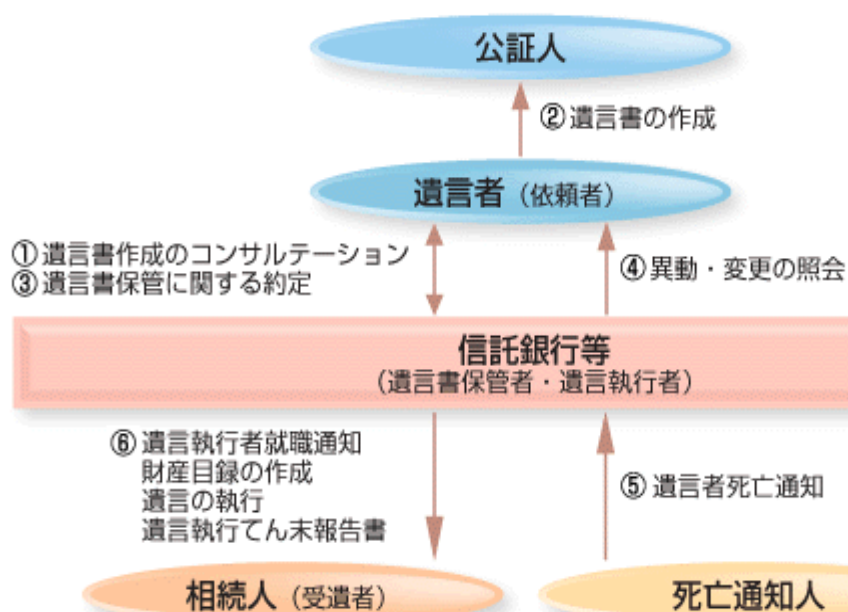
族投資的意願。

金融機構在推動銀髮族資產運用時應特別注意：(1)重視與銀髮族面對面的諮詢銷售；(2)設計並銷售銀髮族保險及資產運用商品；(3)促銷時，落實銀髮族銷售相關之法令遵循。

二、信託業務

(一)遺囑信託

近年來，由於日本高齡化社會的來臨，使遺囑日益受到重視，連代提升遺囑信託之利用。利用遺囑信託將個人意願延續至下一代，遺囑信託服務包含遺囑準備、遺囑保管及遺囑執行三大階段。銀行會協助草擬，並經公證人公證，保管期間須定期檢視。近年遺囑信託承辦件數大幅增加，顯示客戶需求和接受度提高。根據日本信託協會的統計【表 4-1-1】，遺囑保管和執行的件數由 1996 年之 20,167 件、2005 年的 52,708 件，至 2015 年已有 108,623 件。



【圖 4-1-2】遺囑信託流程

資料來源：日本信託協會 http://www.shintaku-kyokai.or.jp/trust/trust01_08_03.html。

【表 4-1-1】遺言關聯業務概況

單位：件

年度	保管	保管與執行	總計	遺產整理
1996	6,278	13,889	20,167	730
2000	7,796	23,455	31,251	1,285
2005	8,436	44,272	52,708	2,862
2010	5,948	66,385	72,333	2,951
2011	5,820	70,155	75,975	3,147
2012	5,838	75,619	81,457	2,984
2013	5,824	82,624	88,448	3,475
2014	5,877	91,832	97,709	4,045
2015	5,916	102,707	108,623	4,784

資料來源：日本信託協會，信託統計便覽，遺言關連業務取扱狀況。

<http://www.shintaku-kyokai.or.jp/data/data01binran.html>

(二)國家制度產品

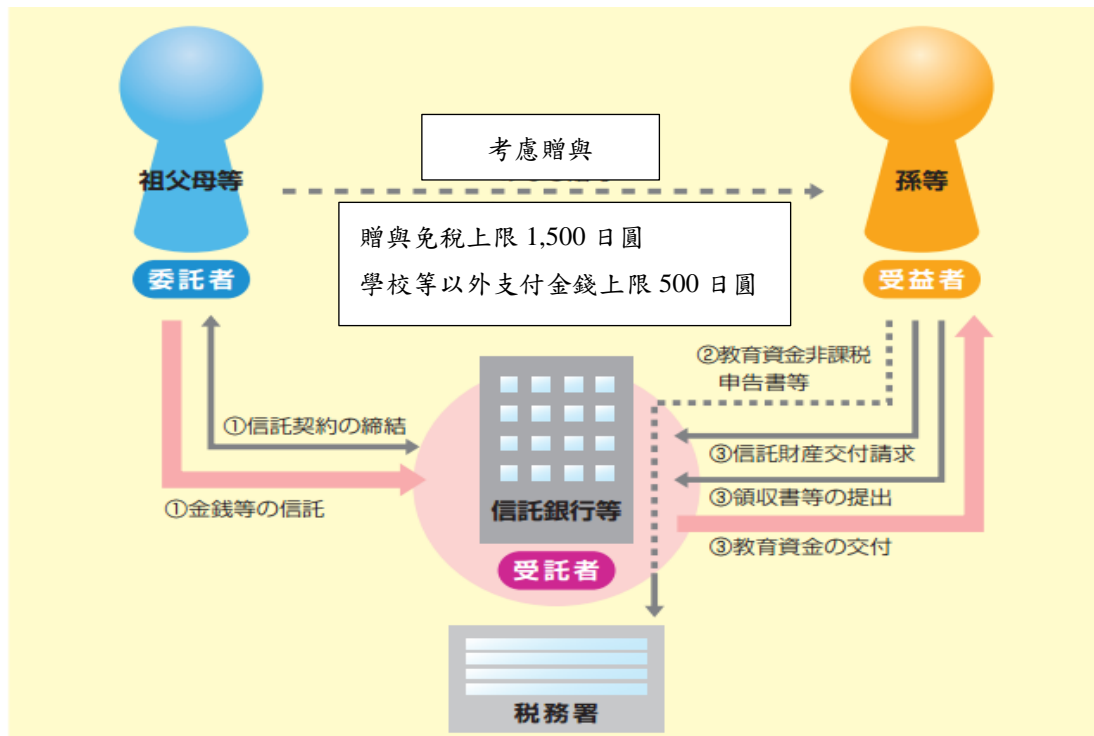
鑒於少子高齡趨勢，為將高齡者所擁有資產用於年輕一代，並成為推動經濟之活水，日本信託協會提出稅制修正意見，發展出「教育資金贈與信託」及「結婚養育子女支援信託」等新信託商品。

1.教育資金贈與信託

2013 年日本稅制修正，創設祖父母贈與孫子教育資金設立信託，1500 萬日圓(學校以外之教育資金則為 500 萬日圓)限額內免課贈與稅；亦即孫子未滿 30 歲，贈與其學費等教育資金，利用信託銀行等帳戶管理教育資金時，設置 1500 萬日圓限額內給予免稅。此為時限立法，施行至 2019 年 3 月 31 日。

2.結婚養育子女支援信託

結婚養育子女支援信託係針對 20 至 50 歲之孩子或孫子之結婚、養育子女資金設立信託，於 1,000 萬日圓(僅用於結婚支出則為 300 萬日圓)限額內，不課徵贈與稅，但與前種信託不同，若信託期間委託人死亡，會課徵遺產稅。此亦為時限立法，施行至 2019 年 3 月 31 日。



【圖 4-1-3】教育資金贈與信託

資料來源：日本一般社團法人信託協會。

http://www.shintaku-kyokai.or.jp/data/pdf/data04_01kyouikuzouyo.pdf

(三)監護制度支援信託

監護制度支援信託(其稱為後見制度支援信託)，係就適合利用信託制度管理受監護人財產之個案，由家事法院委託專家擬定周延之信託計畫，藉由信託使受監護人能獲得更佳之照顧。在老化人口、失智人口增加情況下，是有相當助益的服務。

三、資產管理業務—東京之星

東京之星銀行資產管理業務相對於其他銀行在分行數、存款、投資信託之比較，詳見【圖 4-1-4】。東京之星銀行相對於其他銀行，無論是分行數、存款、投資信託餘額，規模並不大，但是平均每一分行的投資信託餘額卻相對較高，金額高達 71.7 億日圓；投資信託占存款比例也是相對較高，達 12.7%。60 歲以上高齡客戶占全行比例 39%，持有風險性商品之年齡分佈，60 歲以上占 59%。

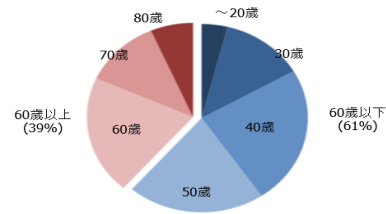
資產管理業務實施概況

資產管理業務之概況(2015年9月末現在)

	銀行名	分行數	(億円)個人存款	(億円)個人投資信託	(億円)投資信託/分行數	(億円)投資信託/存款
全國性大銀行	三井住友	439	419,477	23,833	54.3	5.7%
	三菱東京UFJ	766	707,358	21,565	28.2	3.1%
地方銀行	横浜	196	90,285	5,713	29.1	6.3%
	千葉	157	80,070	3,623	23.1	4.5%
	群馬	130	45,427	2,549	19.6	5.6%
	広島	148	44,225	2,466	16.7	5.6%
第二地方銀行	関西城市	139	27,986	2,654	19.1	9.5%
	東京之星	32	18,106	2,294	71.7	12.7%
	港區	107	24,120	2,109	19.7	8.7%

資料來源：ニッキン、各行HP、金財・QUICKデータバンクより当行作成

高齢客戶佔全行之比例

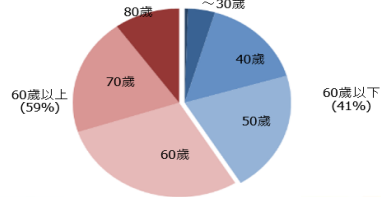


資產管理業務顧客滿意度

J.D Power 亞太公司
投資服務顧客滿意度
針對地方銀行部門

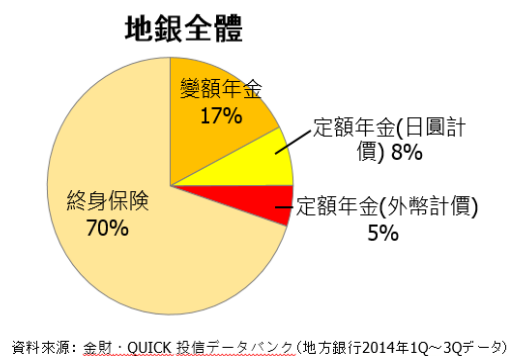
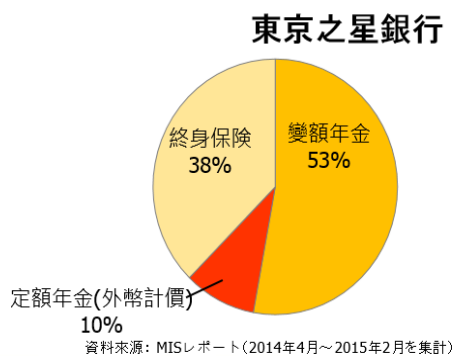
2013年 **1位**
2014年 **1位**
2015年 **4位**

本行資產風險性商品之高齢者比例



【圖 4-1-4】資產管理業務概況

針對銀髮族提供相關保險商品。提供從現有資產的運用到將來過世繼承的需求，一次付清保險系列商品。亦即提供持續運用現有資產的同時，也設想萬一過世後將來繼承的問題，故一次付清保險商品是針對高齡者重要的金融商品之一。此外，個人年金保險(變額年金)是主力商品也是該行的特徵之一。一般銀行不容易對客戶去解釋變額年金，但東京之星銀行很容易向客戶說明清楚並提供諮詢建議，因此獲得顧客很高的滿意度，故佔有 53% 比重詳見【圖 4-1-5】。



【圖 4-1-5】東京之星銀行與地方銀行保險商品之比重

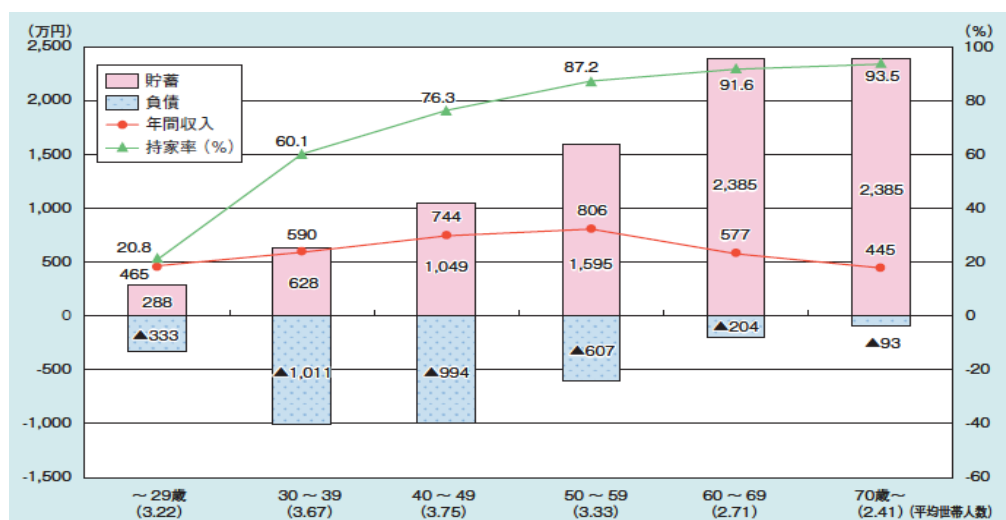
針對銀髮族之法令遵循規範。日本證券業協會頒布「協會會員之投資勸誘、顧客管理規則」(2013 年 12 月 16 日施行)，訂有對高齡顧客勸誘進行商品銷售指針。因一般高齡者，身體日漸衰老，記憶力、判斷力日漸低下者多，且有新

收入的機會少，多數以保有現有資產作為今後的生活費為考量，因此必須從適合性的原則觀點充分地檢視。針對高齡者顧客，東京之星銀行採較協會頒布的指針更審慎的對應，以取得顧客的信賴。

第二節 逆向抵押貸款

一、日本高齡者金融資產保管狀況

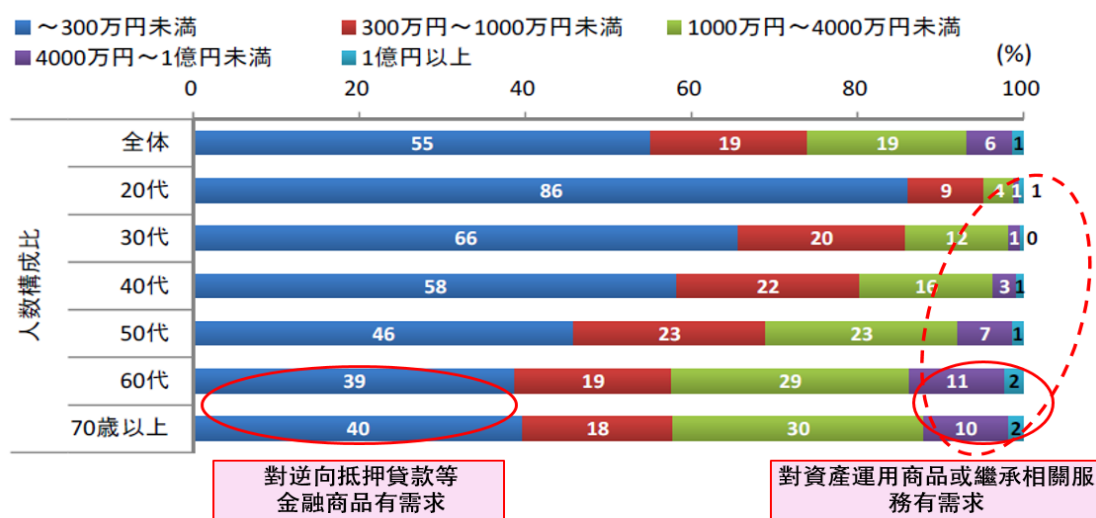
根據不同年齡層之間的差異，檢視高齡者儲蓄與負債的情況【圖 4-2-1】。可以發現在儲蓄方面，年齡層越高，儲蓄總額越高。相反地，負債總額則是從 30～39 歲世代開始，呈現逐漸減少的趨勢。資料同時顯示出持有自有住宅的比率也是隨著年齡層的上升而持續上升，60 歲以上的世代持有自有住宅的比率超過 90%。



【圖 4-2-1】日本儲蓄負債概況

資料來源：2015 年版高齡社會白皮書(日本內閣府)

根據不同年齡層之間的差異，檢視高齡者持有之金融資產的情況【圖 4-2-2】。可以發現：(1)配合人口比率可推算出 4,000 萬日圓以上金融資產的持有人中，有 60% 以上是 60 歲以上的高齡者。這個結果顯示 10% 左右的高齡者有資產運用相關商品及繼承相關服務的需求。(2)調查顯示 60 歲以上的高齡者約有 40% 持有金融資產總額不到 300 萬日圓。這個結果得知大約 40% 的高齡者可能會有「逆向抵押貸款」等金融商品的需求。



【圖 4-2-2】依年齡別資產持有概況

資料來源：第 8 回「投資信託に対する意識調査」

二、逆向抵押貸款—東京之星之案例

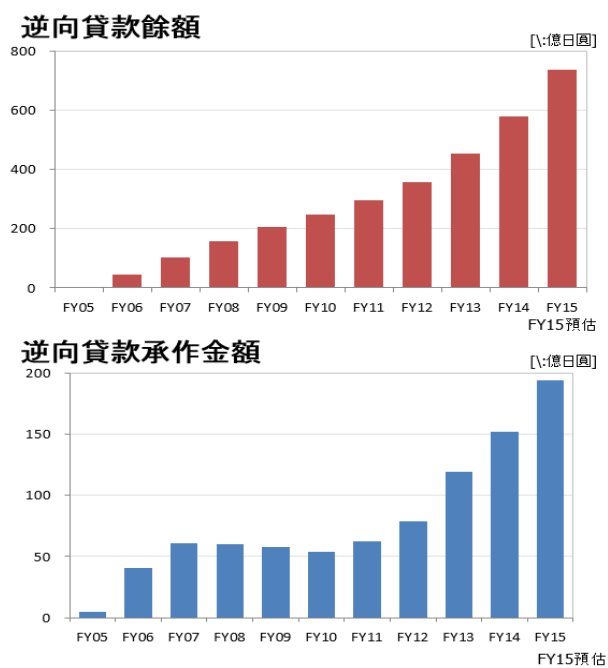
對於擁有自用住宅而金融資產少的銀髮族，提供逆抵押，解決其資金不足問題。東京之星銀行已經推出第 10 年，可算是金融界的先驅者。

針對銀髮族提供逆向抵押貸款。針對 60 歲以上的銀髮族，以自有住宅為擔保品，取得老年後生活資金或房屋改建資金等。東京之星銀行並於 2005 年提供新型逆向抵押貸款「充實人生」，自銷售以來，逆向抵押貸款餘額逐漸上升，特別是近年來成長快速詳見【圖 4-2-3】。

所謂新型逆向抵押貸款「充實人生」【表 4-2-1】，係以高齡者之自有住宅為擔保，資金用途為取得老年後資金。貸款成數約為房屋鑑估價值的五成，採一次撥放的方式承作，貸款後每月只要支付利息給銀行，借款本金等契約者死亡時一次性償還。

本商品特徵為：1.最多能融資 1 億日圓；2.與存款餘額同額部分無需支付利息（存款連動型）；3.公寓也可以成為擔保品。主要客戶層為 55 歲以上 80 歲以下，在大都市圈內擁有自建住宅或公寓者，申請時不須所有繼承人同意，僅需同住者同意即可。至於償還方式，根據資料顯示，至死亡時才償還貸款者只占 33%（其中換繼承人占 33%、繼承人償還占 46%、賣掉擔保品償還者只占

19%)；在生前賣掉房子償還者占 38%；以自有資金償還者占 32%。



【圖 4-2-3】東京之星銀行逆向抵押貸款概況

資料來源：東京之星銀行「シニアマーケットに対するリテールバンキングビジネスの取り組みについて」簡報。

【表 4-2-1】東京之星新型逆向抵押貸款「充實人生」商品說明書

項目	內容
可以利用本商品者	<ul style="list-style-type: none"> •日本國籍者或外國國籍持有永住權者。 •契約者本人 55 歲以上 80 歲以下。如配偶仍存在，則配偶年齡必須 50 歲以上。 •年收入 120 萬日圓以上者(根據年金收入等可預期之長期穩定的年收入之內容進行審查) •可以在約 2 小時以內蒞臨本行有經辦本商品之分行者 ※有關經辦本商品之本行分行，可由東京之星網頁確認或向「充實人生」商品介紹單上所記載的電話洽詢。 •住在以自有名義擁有的自有獨棟住宅，或在東京都、神奈川縣、埼玉縣、千葉縣、大阪市、京都市、神戶市(東灘區、灘區、中央區、兵庫區)內的公寓之單身或夫婦者(因為住在付費養老安養院而沒有住在上述自有住宅者，也歡迎諮詢是否符合申請條件) ※住公寓者有另付其他條件，詳情請洽詢本行。 •簽訂契約時仍具有判斷能力者。 •其他，提出申請之後將根據本行審查規定進行審查後核定。
資金用途	<p>本人或配偶生活上的資金需要均可使用，具體的資金用途如下。</p> <ul style="list-style-type: none"> •醫療費或介護費等、突發狀況所需之費用 •老年後之生活資金(付費老人安養院入住費用等) •住屋重建(無障礙住宅建築等，包含商店住宅併用。但排除第三者經營的商店) •住宅的裝修(無障礙住宅建築等，包含商店住宅併用。但排除第三者經營的商店) <p>此外，另外，事業目的的資金或投資目的的資金等，與生活必需之資金不相當者，不納入融資對象。借款時，請提出可說明資金用途之相關資料。</p>
融資最高額度	<ul style="list-style-type: none"> •融資最高額度在 500 萬日圓以上 1 億日圓(以公寓為擔保品時 5,000 萬日圓)以下(以 10 萬日圓為單位)。實際借入餘額達契約最高額度以前，不限次數使用。在最高額度之內，每次使用的金額也沒有限制。 •融資的最高額度，將考量客戶提供之擔保品在其生前的總價值、再根據本行審查標準等進行綜合判斷後訂定。
融資最高額度的衡量	<ul style="list-style-type: none"> •融資最高額度每年檢討一次。 •融資最高額度的檢討乃是根據本行所規定的擔保品估價規範進行評估，檢討後的估價金額較前年度下降時，融資最高額度將與擔保品金額進行同步調降。 •因融資最高額度減少，造成借入餘額超過最高額度時，超過部分必須在 1 年內一次或分期償還。
融資期間	終身(詳細內容請確認「償還方法」之欄位)
利用方法	請至簽訂契約之往來分行，提出本行指定之執行委託書後申請即可。

項目	內容
償還方法	<ul style="list-style-type: none"> •請每月支付利息，但利息部分因與存款餘額連動，故每月支付的利息是變動的(如臨櫃提出申請，可以代為試算利息金額)。 •本金部分，於本金償還日(契約者死亡後6個月)一次性償還。 •償還方法，依據繼承人選擇「現金償還」或「以本行承受之不動產擔保品作為代物清償」以上2種方法進行選擇。(註：契約終了時，若選擇代物清償，貸款餘額超過擔保品評價時，稅務上可能因臨時性所得增加被課稅。
擔保	以物件為擔保品對象，以融資最高額度之120%設定以本行為第一順位之循環抵押(revolving mortgage)權
火災保險	融資期間請投保火災保險。
借款利率	<ul style="list-style-type: none"> •貸款利率為變動利率。適用利率為基本利率加上調整幅度。 貸款利率=基本利率+調整幅度2.8% •基本利率根據每次執行融資當月之前一個月，最後一個營業日的前一營業日之6個月TIBOR(東京銀行同業拆款利率)，以本行所定利率規定之，內容公告在各營業場所及本行網頁。 •基本利率在開始償還後每隔6次的約定償還日進行檢討。 ※此外，從超過100萬日圓之信用卡貸款或現金卡之轉借融資、或借款餘額超過100萬日圓之部分，上述調整幅度將改為4.0%。
抵銷計算 (存款連動)	<p>貸款與同客戶存款餘額連動，同額部分無需支付利息，差額部分才需計算(外幣存款以日圓匯率的中間值換算)。償還金額將根據客戶的存款餘額、資金運用狀況而有所差異，請洽本行窗口詢問，務必試算確認。</p> <p>(※存款連動之對象為存款、「Star One 日圓普通存款」、「Star One 外幣普通存款」及商品說明書內記載的『抵銷計算對象』之存款)</p>
保證人	原則上不需要保證公司或第三者保證。但是，以共有物件為擔保情況時，物件共有者之另一方(限配偶)必須為連帶保證人。
事務性手續費	<ul style="list-style-type: none"> •首次使用時需支付融資最高額度貸款手續費為108,000日圓(含稅) •擔保管理費第2年後為12,960日圓(含稅) ※持續進行每年1次之擔保品重新估價。 •每次利用資金時不需支付手續費。 •其他登記費、印花稅等費用(實支實算)。
提前還款手續費	<ul style="list-style-type: none"> •部份提前償還(每1次)手續費21,600日圓(含稅) *因融資最高額度調整而進行償還之手續費免費。 •提前償還(每1件)32,400日圓(含稅)

資料來源：東京スター銀行「新型リバースモーゲージ」充実人生」商品説明書」(2015年7月13日)，
<http://www.tokyo-starbank.co.jp/products/jyujitsu/pdf/outline.pdf?150713>

三、逆向抵押貸款—群馬銀行之案例

群馬銀行的逆向抵押貸款內容詳如【表 4-2-2】，相對其他銀行之逆向抵押貸款，群馬銀行的最大特色是強調自有住宅出售款不足以償還借款全部金額時，不足部分不予追索。但不足部分，客戶(繼承人)因債務免除所產收的臨時所得，可能會有被課稅狀況。

【表 4-2-2】群馬銀行商品概要說明書(貸款)

商品名稱	逆向抵押貸款(「延續夢想」)
商品利用者或契約者	<p>必須年滿 60 歲。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・必須是利用者本人或與配偶二人共同居住者。 ・居住在本行營業區域內之以下之建築物者(不含大阪府) <p>(1)有路線價區域之獨棟住宅(註：路線價為國稅廳每年 1 月 1 日發表的價格標準，通常用於遺產稅、贈與稅計價的評價)</p> <p>(2)公寓(限本行認可其可作為融資對象之建築物)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・有公共年金等穩定收入、同時在本行開設年金匯款帳戶者 ・正在或將在本行利用遺言信託者 ・其他、符合本行融資標準規定者 <p>(註) 移居到老人安養院而沒有居住在自有住宅情事，或經本行認可之下，可以將沒有居住在自有住宅之建築物出租等，以上狀況須符合本行指定之條件。詳情請洽詢本行。</p>
資金用途	必須為生活用資金等，不得做為事業資金或投機資金使用。
融資的形式	<p>以透支方式。締結契約時設定最高透支額度，在其範圍內取得每年容許的一定融資金額。但只限於第一次取得之貸款，可使用在包括以下事先協議好之資金：裝修費用、移居老人安養院入居時支付之一次性費用、子孫之教育費或住宅取得的支援性資金、一次性償還房屋分期貸款(包括償還時相關費用)、貸款本商品相關費用。</p> <p>※關於其他資金用途，請個別洽詢本行。</p>
融資實行期限	必須在未滿 86 歲足歲以前。
融資金額	<p>為 100 萬日圓以上 1 億日圓以下，且在「自有住宅之估價額」50% 以內(透支最高額度上限)</p> <p>※「自有住宅之估價額」：①獨立一戶住宅係指土地估價額、②公寓係指公寓估價額。</p>
融資額度	借入後，每 3 年自有住宅的土地或公寓要重新估價，如果估價金額下降，將重新審查透支最高額度金額。
融資利率	與短期基本利率連動，係屬變動利率。

商品名稱	逆向抵押貸款(「延續夢想」)
償還方法	<p>為當本人死亡時、一次性償還。</p> <p>※如有資金可隨時償還。</p> <p>※擔保不動產拍賣其金額不足以償還借款全部金額時，不足部分將不請求償還。</p> <p>※本人死亡時，同居配偶得繼承其債務。</p> <p>※每月 16 日（銀行放假日時則為下一個營業日）從指定存款帳戶扣款以償還利息。</p>
擔保	<p>以本人居住的自有住宅之土地及建築物、設定透支最高額度之 120% 以上金額並以本行為第一順位循環抵押(revolving mortgage)權。且為進行預約代位清償，將對所有權移轉請求權保全進行暫時性登記(provisional registration)。</p>
保證人	不需要保證人。
償還方式	<p>本商品契約終了時(本人死亡時等)，繼承人出售本人的自用住宅，以出售款或現金存款等進行一次性償還。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 出售自有住宅時，出售價格和該不動產之前購買價格有差額時，要課徵不動產移轉所得稅。 • 自有住宅出售款不足以償還借款全部金額時，不足部分不予追索。但不足部分，客戶(繼承人)因債務免除所產收的臨時所得，可能會有被課稅狀況。 • 申請時必須經法定繼承人全員同意。 • 提出申請後，將依照本行規定進行審查，審查結果有可能是無法通過的狀況，敬請諒解。

資料來源：群馬銀行リバースモーゲージ「夢のつづき」

<http://www.gunmabank.co.jp/kojin/kariru/reverse/naiyou.html>

四、逆向抵押貸款—巢鴨信用金庫之案例

巢鴨信用金庫創設於 1922 年東京都巢鴨町及周圍區域，以相互扶持、繁榮地方發展為目的之信用組合，創立迄今已 83 年。1948 年更名為巢鴨信用組合，並於 1951 年根據「信用金庫法」將組織變更為信用金庫，1989 年存款突破一兆日圓，係屬於典型深根地方之小型金融機構。

巢鴨信用金庫社員數雖有 70,300 人，目前仍維持社員大會型態，以善於發揮地方金融著稱。該金庫位於東京豐島區，目前共有 42 家分行，職員 1,188 人，存款 1 兆 6,735 億日圓，放款 8,248 億日圓，股金(出資金)28.73 億日圓 (2015 年 3 月)。

20 年前日本發生泡沫經濟後，經歷了失落的 20 年，巢鴨信用金庫也面對此問題，低利政策嚴重壓縮獲利，貸款利率維持在 1% 多的低水準，手續費也很低。大型銀行可透過全球化，強化其獲利能力，但巢鴨信用金庫這種小型地方金融機構並無法到國外經營。因此，面對競爭激烈的環境，巢鴨信用金庫認為應回歸創設時的傳統信念，以親切的態度，致力提供客戶滿意的服務，讓客戶喜樂，當客戶滿意其提供的服務，自然收益便會成長(梁連文、李嗣堯、侍安宇，2016)。

巢鴨信用金庫自 2016 年 2 月剛開始推動逆向抵押貸款，預期未來應會有很多這樣的需求。運作的方式為巢鴨信用金庫、客戶與信託公司成立三方契約，承作此種商品的客戶年齡最高 100 歲，若客戶 80 歲貸款，90 歲去世，則房子信託公司拍賣後，還清向金庫貸款餘額後，剩下的金額給繼承人。由於業務承作之初，土地建物係移轉給信託公司，所以銷售房子的工作亦由信託公司執行。辦理信託時，銀行會尋求繼承人的同意，以避免日後產生糾紛，惟法令並無明文規定應該如此做。透支最高額度的設定：針對擔保品不動產之土地部分，依據金庫訂定之方法計算出之擔保價格，以該價格之 70% 為上限。貸款可隨時解約，借款人可用現金或賣房子來還款。信託的手續費用並不高，但在代理銷售房子時，費用較高。商品概述如【表 4-2-3】：

【表 4-2-3】巢鴨信用金庫逆向抵押貸款

商品名稱	逆向抵押貸款(「安心」)
利用者	符合以下全部的條件者 ①本庫社員，或有社員資格者 ②首次借款時年滿 70 歲者 ③自有住宅或與配偶共同持有一戶自建住宅(公寓及借地對象排除) ④自有住宅為一人單獨居住或只與配偶等家人一起居住 ⑤有公有年金等持續性收入 ⑥與信託(股份公司)締結「逆向抵押貸款信託」契約 ⑦符合本庫其他融資條件
資金用途	①生活用資金(不得作為事業性資金、投資資金及投機性資金) ②自有住宅裝修用資金、高額醫療(療養)費、介護設施等費用 ③本契約相關費用(首次設定費用等) ④其他等同於上述 1-3 項之用途
使用額度 (透支最高額度)	貸款額度以 100 萬日圓為單位、最高不得超過 1 億日圓 透支最高額度的設定：針對擔保品不動產之土地部分，依據本庫訂定之方法計算出之擔保價格，以該價格之 70% 為上限。
融資期限	滿 100 歲生日當月 10 日

商品名稱	逆向抵押貸款(「安心」)
融資利率	<ul style="list-style-type: none"> 以本庫「房屋貸款基準利率」為基準採浮動利率。 融資利率以本庫所訂之「房屋貸款基準利率」為基準，一年(10月1日)調整一次，調整後次月(12月)之營業日開始適用。
利息計算方法	<ul style="list-style-type: none"> 利息併入本金方式 透支之利息以100日圓為付息單位，6個月份的利息分別在每年3月及9月的第2個週六轉入到借款餘額。
貸款方式	<ul style="list-style-type: none"> 資金用途①者，每月領取(自動融資) 將月定額融資金額(月融資金額※)，從借入專用支票存款自動將固定金額匯款存入指定帳號 ※ 月定額融資金額1萬日圓以上20萬日圓以下，以1萬元為單位。 《月定額融資的計算方法》 先最初借款日起到滿100歲生日當月10日為止，累計每月融資金額。再依照本庫規定利率算出利息。累計之融資金額與利息之合計不得超過透支最高額度範圍。 資金用途②③④者 一次領取(一次性融資) 限於特殊情況，在透支額度最高範圍內，可以從透支帳戶借入一次性融資。 但是，這種利用一次性融資的利用，必須已經申請而且正在利用月領取型融資者為前提條件。 另外，利用一次性融資以後，正在利用中的月領融資金額有可能必須被調減金額。
償還方式	<p>將不動產擔保品出售，然後整筆一次償還。</p> <p>可以手上多餘之資金隨時償還、或由繼承人一次整筆償還。</p>
償還期限 (契約終了)	<p>有以下任何事項發生時，必須立刻償還全部貸款。</p> <p>①客戶死亡時(由配偶重新締結新的信託契約時除外)</p> <p>②客戶移居到本金庫營業區以外地區時(包括入居介護福祉設施)</p> <p>③客戶與信託(股份有限公司)終止或取消信託時</p> <p>④在期限之內，有上述①～③除外之利益喪失之情事發生時</p>
擔保、保證、保險	<ul style="list-style-type: none"> 擔保 將所居住之自有住宅之土地及建築物，設定本庫擁有第一順位抵押權。 保證 原則上不需要保證人。 但，擔保物為夫婦共有時，一方為債務者，另一方需為物上保證人(擔保品提供者)。 火災保險 貸款期間，必須加入火災保險。
透支最高額及	①透支最高額度每1年檢討1次。

商品名稱	逆向抵押貸款(「安心」)
每月融資額度 審查	<p>②依據不動產鑑價審查，審查後若有其價格較前年度下降情事，有可能調整並造成透支最高額度及月融資額度減少，或有因期中償還使得貸款餘額減少等事宜發生。</p> <p>③因融資利率變動重新再計算金額(※)，其差額超過最高透支額度情事時，有可能會減少月融資金額，或有因期中償還致貸款餘額減少等事宜發生。</p> <p>※ 依據貸款方式之「資金用途①」所記載之計算方式再計算。</p> <p>④如果透支最高額度減少，貸款餘額超過透支最高額度時，必須先請償還超過金額部分。</p>
事務手續費	<ul style="list-style-type: none"> • 逆向不動產抵押貸款業務手續費 54,000 日圓 (包括消費稅 8%) • 不動產擔保業務手續費 54,000 日圓 (包括消費稅 8%)
因借入條件變更之 手續費	<ul style="list-style-type: none"> • 變更循環貸款最高額度手續費 32,400 日圓 (包括消費稅 8%) • 融資最高額度(月融資金額)變更手續費 5,400 日圓 (包括消費稅 8%)
其他	申請後將進行審查，審查結果不通過者將不給予融資，敬請諒解。

資料來源：巢鴨信用金庫すがものリバースモーゲージ「安心」商品概要説明書

http://www.sugamo.co.jp/kojin/yushi/reverse_mortgage.html

四、小結

(一)放款對象區域

日本地方型金融機構逆向抵押貸款之放款對象區域，均以其營業範圍為主，例如：群馬銀行為以群馬縣及埼玉縣內為原則，且有路線價區域；巢鴨信用金庫為營業區域內之東京都都內 23 區及西東京市、東久留米市、清瀬市、東村山市、武蔵野市、三鷹市、小平市；埼玉縣營業區；千葉縣。

(二)利用本商品者

可以利用本商品者，東京之星日本國籍者或外國國籍持有永住權者，契約者本人 55 歲以上 80 歲以下。群馬銀行商品利用者或契約者必須年滿 60 歲。巢鴨信用金庫則是本庫社員，或有社員資格者首次借款時年滿 70 歲者。

(三)資金用途

至於資金用途方面，多強調必須是活用資金等，不得做為事業資金或投機資金使用。但可用於自有住宅裝修用資金、高額醫療(療養)費、介護設施等費用。

(四)融資金額

融資金額(透支金額最高上限)方面，東京之星融資最高額度在 500 萬日圓以上 1 億日圓(以公寓為擔保品時 5,000 萬日圓)以下。群馬及巢鴨信用金庫則為融資金額為 100 萬日圓以上 1 億日圓以下。

(五)最高額度的衡量

最高額度的衡量，東京之星每年檢討一次；群馬銀行融資額度借入後，每 3 年自有住宅的土地或公寓要重新估價；巢鴨信用金庫則是透支最高額度每年檢討 1 次。

(六)借款利率

借款利率方面，東京之星貸款利率為變動利率，適用利率為基本利率加上調整幅度， $\text{貸款利率} = \text{基本利率} + \text{調整幅度}$ 2.8%，相對其他銀行具特色之處為貸款與同客戶存款餘額連動，同額部分無需支付利息，差額部分才需計算。群馬銀行為融資利率與短期基本利率連動，係屬變動利率。

(七)償還期限

償還期限方面，多要求一次性償還，群馬銀行較特殊之處為自有住宅出售款不足以償還借款全部金額時，不足部分不予追索。但不足部分，客戶(繼承人)因債務免除所產收的臨時所得，可能會有被課稅狀況。

第四節 為高齡者提供無障礙服務

一、東京之星

(一)針對銀髮族提供舒適隱私空間及親切的服務

東京之星銀行 32 家分行中，其中 29 家設有金融諮詢室(Financial Lounge)，透過親密的溝通，與客戶建立信賴關係，並提供客戶金融相關的教育及諮詢。東京之星銀行的 Financial Lounge，有溫暖舒適的氣氛，隱私空間，與顧客可以從容的談話溝通。60 歲以上的客戶，比較有充裕的時間，故當其光臨銀行時，銀行希望可以很周到的服務他們。特別是在 60 歲前後，對資產管理的需求會有很大的變化，從預備將來的資產形成、到運用現在持有的資產、或將來的繼

承等變化，會向金融機構尋求諮詢，因此東京之星銀行以透過親切地面對面諮詢服務方式，來提高顧客的滿意度。

(二)提供無障礙之措施

針對身體障礙，耳、眼、行動不便之銀髮族客戶，營業大廳為其設置無障礙空間，以便其進出利用。對銀髮族客戶，強化行員提供貼心的應對能力。為高齡者提供無障礙服務。因應因高齡導致眼睛、耳朵、行動不方便的客戶，東京之星銀行改善營業廳無障礙設備及提供相關工具，例如：老花眼鏡、放大鏡、拐杖、通信板、筆談板、AED(自動體外心臟電擊去顫器)等。



【圖 4-4-1】東京之星銀行金融諮詢室

(三)行員相關教育訓練課程或取得資格

東京之星行員也接受相關教育訓練課程或取得資格，例如服務介護助理士：145 名參加（占分行行員數 32%）；失智症支持者：81 名參加（占分行行員數 18%）；代筆代讀研修：101 名參加（占分行行員數 22%）；急救講習：148 名參加（占分行行員數 33%）。

二、巢鴨信用金庫

巢鴨信用金庫的服務素來以親切態度著稱，當地 70% 的長者都是金庫的客戶，在營業據點，客戶可以相互認識並成為朋友。

(一)供休憩聚會場所及貼心服務

巢鴨信用金庫的理念是提供讓自己(金庫)麻煩，讓對方(客戶)方便且滿意的服務。透過當地著名的「緣日」，開放總庫三樓當作休憩場所，提供免費茶點及相聲表演。來休憩聚會者幾乎都為長者，每次約有 3,000 人。



【圖 4-4-2】巢鴨信用金庫顧客休憩中心及四之市活動

資料來源：すがもの通信簿 2015。

(二)為高齡者提供的特別服務

對長者的服務不是完全以方便，而是以安全作為考量。例如：巢鴨信用金庫不鼓勵長者使用提款卡，而希望其使用存款簿，以減少被詐騙的機會。在下午 3 點營業結束後，在 3~7 點仍提供服務。其次，提供因繼承衍生稅金相關問題的諮詢服務。再者，協助推動成人鑑護制度，政府針對因疾病、事故導致判斷能力不足的人，家庭裁判所選定援助者提供保護的制度。透過此制度可協助行為能力不足的長者執行金融相關業務。此種制度雖尚不普及，但會持續推廣。

(三)爭取年金存戶

由於巢鴨信用金庫的社員，高齡者比重高，故其透過提供像孫子般的貼心服務等措施，與長者建立相當的信任關係，故巢鴨信用金庫年金領取客戶不斷增加，2012 年 8 月突破 9 萬件，年金領取者多在金庫開戶，領取之年金直接存入帳戶，成為其穩定的資金來源。

日本的年金是每 2 個月領一次，巢鴨信用金庫會給來領取年金並存入巢鴨信用金庫的長者一些小禮品。也提供行動不方便的長者年金直接送府的服務，並於長者生日時致贈禮物或送年金至其住所，貼心的服務讓這些長者感受到被

重視，充滿快樂幸福感。也減免長者之 ATM 提款交易手續費，使其感覺就像其孫兒幫其服務一樣。提供此種貼心服務，長者通常很願意將其資金存入巢鴨信用金庫，使存款餘額提高。

(四)本庫所在地發展銀髮商圈

東京巢鴨地藏通商店街最有名，整條街所售商品均為銀髮族所需，如助聽器店、牙科、銀髮家居用品店、照護保險，健康食品，銀髮服飾，銀髮健康美容室、銀髮眼鏡店、漢方藥房等，已形成觀光商圈，有「奶奶的原宿」聲譽。巢鴨地藏通商店街有半英里長，共有約 200 家商店專為長者服務，平均每年吸引 900 萬名長者來參觀。這些商店之中，大部分老闆和店員都超過 60 歲。

三、多摩信用金庫

在 1997 年時，多摩信用金庫即以「健康」、「學習」、「遊樂」、「地域」為主題，企劃以旅遊、講座等為主的「多摩生活俱樂部」。該俱樂部以定期存款契約或年金帳戶指定客戶為主，非會員也可以參加。

該金庫因應高齡者顧客的措施，除了「多摩生活俱樂部」外，另一措施為「親切的對應」，包括：設置自動門及斜坡、補助取得服務介護助理士資格費用(服務介護助理士主要為學習以「熱心」及「輔助技術」，給予高齡者或殘障者安心之協助服務)、改良 ATM 的主畫面等。特別是 ATM 的畫面字體或按鈕可能太小，改設置高機能的按鈕、放大文字及變更介面等，讓長者更容易使用。

四、米沢信用金庫

為支援失智症及其家人，特別是在日常業務中與失智症患者接觸時，為不損及對方尊嚴及給予適當的應對，並成為其家人的支援，該金庫全體理監事及職員都接受「支援失智症培訓講座」，並戴上特製橘色手環，作為支援失智症之標記。其次，也協助參與「成年監護制度」(adult guardianship system)培育計畫，加強心智障礙者財產之保障。

此外，對於重聽、口語表達困難者，提供溝通板、筆談板、音聲擴聽器等設備。為避免拐杖倒地，高齡者彎腰撿取不方便，設置放拐杖的藤架。而為協助高齡者容易辨認存摺內容，採用彩色印刷標示存提款之差異。

五、Kinokuni (きのくに)信用金庫

Kinokuni (きのくに)信用金庫所屬區域，高齡人口比率為 26.4%，在近畿圈內位居第一，為加強與區域內高齡者之關係，提升顧客的滿意度，不僅注重金融服務，也導入各樣措施，例如：(1)在營業店內設置專人提供年金收受、資產運用等年金諮詢服務；(2)提供各種無障礙設施；(3)拜訪問候獨居長者，確認其安全及提醒勿被詐騙，即所謂「一聲運動」；(4)對 90 歲以上高齡者贈送敬老禮物(神龍自然水)；(5)對獨居高齡者寄送賀年卡、暑期間候卡，即所謂「一筆運動」。

面對高齡化的社會，日本的金融機構於十多年前即開始注重銀髮金融的相關業務及服務，地方型金融機構與當地居民保有密切關係，對於高齡者客戶扮演重要角色。觀察其作為，除了提供資產管理、逆向抵押等銀髮金融業務，然其為高齡者設想，提供貼心的金融服務，更是值得學習與借鏡。

第五章 日本地方型金融機構對科技創新之因應對策

第一節 金融創新淵源與現況

一、金融科技創新意義

FinTech 是指：3. 利用 IT 科技提供金融商品、服務業者。2. 金融業者靈活運用 IT 科技進行營運者。1. 對金融機構提供系統開發的金融 IT 業者如 IBM、NEC。前面 1 點是說，FinTech 在 1980 到 2000 年初，傳統金融業為了提升營運績效，而投資委外 IT 科技業者，協助銀行進行電腦化。取代人工，改善營運效率。

其次 2 點是說後來世界主要國推動金融改革，配合金融自由化、全球化，而開放網路銀行、行動銀行、數位銀行（包括證券、保險）的設立。而金融業為了因應這些傳統金融業的設立營運，也開始進行數位化。這是廣義的 FinTech 業，不過，這些業者只是進行維護式創新(sustaining innovation)，仍處在 FinTech 1.0 的階段。

3 點的 FinTech 是指「利用最先進的技術或嶄新的創意(idear)，提供金融革命性創新服務或營運模式的創新(venture)」這一類的 FinTech venture 業者，以先進科技，嶄新的創意，破壞式創新(disruptive innovation)研發新型金融服務，介入金融市場，這些 venture 就處在 FinTech 2.0 的階段的 FinTech 企業，就是 FinTech。

二、金融科技創新源淵

FinTech 興起其實是拜 2008 年全球金融海嘯之賜，次貸危機讓各家銀行大量裁員，這些華爾街擁有深厚金融專業知識的被裁人員或有先見之明的金融高階人員，帶著雄厚資金前往矽谷成為天使基金，結合了矽谷菁英分子，推動美國 Fintech 創新領先全球。

長久以來，銀行、證券、保險業的設立重視設備資訊自動化，提升金融業服務的品質，以及金融商品的多樣化，滿足消費者的需求。後來，主要國推行金融改革，准許非金融業也可以設立網路、行動、數位金融業，介入傳統金融市場，和傳統金融業進行競爭。然而，這些非金融業的設立營運，對於傳統金融業，似乎沒有造成什麼影響，反而引起傳統金融業的危機感，傳統金融業也

開始 FinTech 化，強化競爭力。

然而，近年來由於全球由工業化進入網路化時代，社會環境產生巨大變化，使得真正具有影響力的 FinTech 業者開始登場，並迅速成長，甚至對傳統金融業造成重大威脅。對此 JP 摩根大通 CEO Jamie Dimon 首先在 2013 年國會聽證會上表達 google、Facebook 等將與銀行產生競合關係，甚至造成衝擊。2015 年 4 月 9 日股東會時 Dimon 提出警訊並表示：矽谷來了（Silicon Valley is coming）。矽谷的新創企業，正在慢慢取代傳統銀行業。隔日媒體以「矽谷正吞食華爾街的午餐」（Silicon Valley startups are coming to eat Wall Street's lunch）為標題，令人印象深刻。

美國華爾街在 1980 年代已經開始使用 FinTech 這個名詞，不過，到 2000 年初為止，FinTech 這個名詞，廣泛是指傳統金融業投資委外 IT 科技業者，協助銀行進行電腦化，改善營運績效。目前全球推動金融自由化、國際化，主要國開始開放網路金融業的設立營運，介入傳統市場。然而，對於傳統金融業並沒有造成衝擊，所以這些廣義的 FinTech 業，只能說是處在 FinTech 1.0 的水準。

一直到 2000 年中以後，對傳統金融業造成相當程度衝擊的 FinTech2.0 業者開始登場，其登場的背景，可以歸納為 3 點：

- (一) 2000 年中以來，IT 科技快速進展，得力於 IT 相關載具性能提升而價格不斷下跌。加以雲端服務特別是智慧型手機的普及，讓很多人的創業成本大幅下降，加速了 FinTech 的登場。
- (二) 2008 年金融海嘯後，歐美大型金融機構長期寡占市場，消費者因權益受損而深感不滿。加上金融海嘯後，當局強化了金融監理與銀行借貸部分的管理，FinTech 因此乘虛而入。
- (三) 千禧年（Millennials）成年的年輕人，自幼熟習網路以及習慣於網路上做交易，並且大多未與銀行有直接的往來，所以就自然而然的成為 FinTech 的忠實客戶。

2007 年 iphone 手機問世，這個百年以來的重大發明，加速了行動智慧時代的來臨，Line 也是這幾年發展起來的，現在行動數位科技是百倍、千倍的在發展。2010 年通稱為 FinTech 年，IT 科技快速進展加上符合年輕人的消費模式，FinTech2.0 因而快速介入金融市場，並對傳統金融業造成衝擊。

三、現況

近年來，以歐美日主要國為主的 IT 相關科技的快速進展，金融自由化全球化的推展，金融管制的寬鬆，國民需求多樣化。為因應此一趨勢，IT 業者乃利用先進科技，參與金融服務業務。IT 業者參與金融服務業務，最大特色為：

- (一) 監理從寬：銀行為特許行業辦理金融業務，須接受高度的金融監理。而 IT 業者辦理金融業務，則非屬特許行業，金融監理寬鬆。就融資業務而言，銀行與 IT 業者辦理融資業務，即發生所謂金融監理套利(arbitrage)空間。
- (二) 服務創新：IT 業者參與金融服務業務與傳統銀行業，最大的差別在於 IT 業者創新。藉其所擁有嶄新創意，研發新金融服務。
- (三) 服務低成本：IT 業者提供金融服務，不但種類多樣化，因應顧客需求，提供顧客多樣化服務。同時，基於監理寬鬆、行員待遇、辦公設備相關成本，相較銀行為低。因此，IT 業提供金融服務時，成本相較銀行大為低廉。
- (四) 交易場所虛擬化：IT 業者提供金融服務，多為雲端交易，無需過多實體設備場所，交易場所虛擬化，交易成本、用人成本相較銀行，成本大為降低。
- (五) 營運全天候：IT 業者提供金融服務均為雲端服務，並無實體場所。因此，IT 業者可提供 24 小時全天候，以及隨到隨辦的即時服務。

基於上述 IT 業參與金融服務的特色，相較銀行更具優勢。因此，FinTech 企業的成長益趨迅速。以下擬擇要分述之。

FinTech 創新企業投資之成長，隨著 IT 科技業者參與金融服務日益普及，績效亦佳。因此，對 FinTech 創新企業的投資額亦快速增加。自 2008 年迄 2014 年止，投資額的成長如【圖 5-1-1】。



【圖 5-1-1】FinTech 投資額成長概況

資料來源：Accenture and CB Insights

由【圖 5-1-1】可看出，全球對 FinTech 創新企業投資額，由 2008 年 10 億美

元成長至 2013 年的 40 億美元，而 2014 年則劇增至 122 億美元，成長迅速可見一般。

同時，依據【圖 5-1-1】所列，可知，有關 FinTech 創新企業投資額，仍以歐美為大宗。以 2014 年為例，美國對 FinTech 投資額即近 80 億美元，歐洲 30 億美元，亞洲近 10 億美元。換其緣由，一般而言，實與法系民情關聯至深。

第二節 金融科技類型與法系

一、金融科技類型

FinTech 的意義限定在提供創新服務業務的 IT 相關科技方面，因此，FinTech 業的具體類別則可依其提供服務業務的內涵加以分類。依據 Venture Scanner 所公布的 FinTech 業者類別如【圖 5-2-1】。



【圖 5-2-1】FinTech 業者類別

資料來源：Venture Scanner

業別家數多寡，可依序列示如次：

1. 融資業 (Lending)：274 家。
2. 支付業 (Payments)：269 家。
3. 個人融資 (Personal Financing)：133 家。
4. 權益型融資 (Equity)：121 家。
5. 零售投資 (Retail Investment)：95 家。
6. 小企業融資 (Small Business Tools)：82 家。
7. 銀行基礎投資 (Banking Infrastructure)：67 家。
8. 機構型投資 (Institutional Investment)：58 家。
9. 群眾募資 (Crowdfunding)：53 家。
10. 安全與詐欺防止管理業 (Security and Frawd)：51 家。
11. 匯款業 (Remittances)：40 家。
12. 科技金融投資業 (Financial Technology Investments)：34 家。
13. 金融研究資訊業 (Financial Research and Data)：33 家。
14. 消費金融業 (Consumer Banking)：32 家。

由上列可知，FinTech 業可分為 14 類型，迄 2015 年 7 月中旬總家數達 1,211 家。

二、金融科技法系

英美法系或海洋法系（英語：Common Law；Common 中文翻譯為「普通」，是取其「普遍通行」之意），該法系與歐陸法系（又稱「大陸法」）並稱為當今世界最主要的兩大法系。由於法系的不同，法律的規範也不同，FinTech 的創設和研發的許可的方式也不同。而英美各國的「英美法系」（海洋法系）和歐日台的「大陸法系」，最大的差別，以銀行為例：

（一）英美法系

美國沒有一部單一的銀行法，也沒有相關規定銀行辦理的業務項目，而美國最高法院判例，只有銀行才可以收受存款。不收受存款的非銀行

(nonbank)可以辦理放款、匯兌等業務。英美法系的國家採負面表列方式，不是銀行不能收受存款，但可以辦理放款、匯兌等業務。也就是說，法律（含判例）沒說不可以做的業務都可以辦理。

（二）大陸法系

歐日台有單一的銀行法，而且採正面表列規定，只有銀行才可以辦理存款、放款和匯兌業務。也就是說，不是銀行不能辦理存款、放款和匯兌業務，除非立法或修法排除銀行法。所以 FinTech 業在英美誕生，進行營運時，只是不要收受存款，匯款和放款業務，原則上都可以辦理。也就容易引發 FinTech 創業風潮，設立 FinTech 公司也很容易。相形之下，大陸法系的歐日台各國，由於有單一銀行、證券、保險法，而且正面表列業務項目，FinTech 業介入營運除非單獨立法排除原有法律或修法，否則即是違法，FinTech 新創企業的動機相對受限。

由於上述法系的差異使得 FinTech 創新介入金融服務面臨的法制限制差別極大。例如第三方支付、行動支付、P2P 融資、股權型群眾募資、虛擬貨幣、PEM 個人財務管理、雲會計等，FinTech 業的創新在英美法系下，限制極少，因而 FinTech 業得以迅速茁壯成長。相形之下，大陸法系由於限制嚴格，使得 FinTech 創新介入金融服務，除非修訂法令，否則不得從事金融服務，因而使得 FinTech 創新大受影響。

第三節 日本政府當局因應金融科技政策方針

就金融科技（FinTech）而言，日本在 1997 年進行金融大改革的同時，積極推動銀行之帳戶系統、營業部門終端機、自動櫃員機（ATM）及網路銀行為主，單純的金融 IT 化為金融科技。同時，以 IBM、富士通、NIT 為主的 IT 業者，為金融機構改善其金融有關亦為金融科技（FinTech）。

然而，近年來，利用嶄新 IT 科技、研發並提供符合千禧年世代（millenials）需求，新金融服務者始為真正的金融科技（FinTech）。2008 年金融海嘯衝擊下，以美國為主的真正金融科技業者崛起，開始衝擊金融各業，並迅速普及歐亞各國。有鑑於網路時代 IT 科技的日新月異，IT 載具價格下跌，家用電腦特別是智慧型手機的普及，金融科技業者不斷推陳出新，開始衝擊傳統金融業。歐美主要國政府當局認為金融科技業者，提供新金融服務、快速便捷、費用低廉，符合年輕世代的需求，採取積極推動金融科技政策，金融業面對此一趨勢，亦積極進行數位化，並全力併購金融科技業，或進行策略聯盟以茲因應。

面對歐美亞主要國當局推動金融科技的政策方針，推動 IT 立國的日本政府當局，亦認為順應世界金融科技潮流不宜忽視。加以安倍政權擬將日本 GDP，由 2015 年的 530 兆日圓，至 2020 年提升至 600 兆日圓。佔日本 GDP 7 成以

上的服務業，特別是與網路有密切親和性的金融業，與金融科技業的共榮共存，共同促進 GDP 的順遂成長為關鍵所在。因此，日本政府當局包括金融審議會（直屬首相）、自民黨政務調查會、金融廳、經濟產業省均以推動金融科技、以及金融業因應措施為題，進行政策性研討，再依據相關報告，擬訂政策方針，做為修法方向。

日本當局已於 2016 年 5 月 25 日修法通過，1 年內將據以公布行政命令，以便實施。有鑑於日本政府當局因應金融科技的研討過程、內容細緻、修法周全。本研究將政策重點分述如下：

一、金融審議會

日本的金融審議會於 2000 年 7 月金融廳設立的同時，亦統合成立金融審議會，成為金融廳、財政部及總理，有關金融制度重要事項的企劃、立案的諮詢機關。

2014 年 9 月 26 日，金融廳以近年來 IT（資訊通訊科技）快速提升導致金融產生變革。同時，引起經濟活動全球化的快速進展。亦即說 IT 化及全球化的進展，導致個人、企業的交易、營運模式產生變化，使得支付（包括清算）服務所面臨的環境產生巨大的變化。因此，金融廳乃以「支付服務高度化下，支付及相關金融業務應行措施，以及支付基礎完備化應有做法」為主旨，向金融審議會提出諮詢。金融審議會於接獲金融廳質詢後，組成「支付業務等高度化研究小組（study group）」，就支付業務高度化基本觀點及方向於 2015 年 12 月 17 日提出期末報告，送交金融廳，做為金融廳修正法律的方向。

同時，面對金融海嘯以來，FinTech 業者（利用 IT 科技提供創新金融服務的金融科技業）的崛起，其所提供的新金融服務，由支付（含匯款）而放款、投資，對以銀行為主的傳統金融業，造成日益巨大的衝擊。歐美政府及金融業均已啟動因應措施，而日本金融業特別是金融集團，究應如何因應，提升創新能力與服務品質，以利全球化競爭。金融廳乃於 2015 年 3 月 3 日，以「金融集團面對業務多樣化、國際化環境變化，金融集團體制上因應策略」為題，向金融審議會提出質詢。金融審議會立即設立「金融集團體制因應策略工作小組（working group）」進行研討。2015 年 12 月 22 日工作小組就審議結果，提出期末報告。

金融廳依據上述金融審議會「支付服務高度化下，支付及相關金融業務應行措施，以及支付基礎完備化應有做法」期末報告，以及「金融集團面對業務多樣化、國際化環境變化、金融集團體制上因應策略」期末報告，進行歸納，據以提出銀行法等相關法律修正案，並於 2016 年 5 月 25 日經國會修法通過，1 年內付諸實施。

日本金融廳有關因應 FinTech 業的修法過程，係由金融審議會集結學界、IT 業界、金融業、研究機關所組成，期間多次定期舉行公聽會，廣納各界意見，再將各類意見加以綜合歸納，符合公平公正以及業者、消費者需求。日本當局做法嚴謹，頗值參酌。以下擬就上述金融審議會報告重點列示之。

(一) 金融審議會「支付服務高度化下，支付及相關金融業務應行措施，以及支付基礎完備化應有做法」期末報告重點：

隨著 IT 科技的進展，金融、IT 科技的融合的全球規模化將益形加速。為期及早因應世界性創新的進展，取得先機，發揮支付清算國際動向的主導性。若對於支付服務的措施，相關制度的作法，未能持續改善，則將不能因應世界創新速度，充分滿足使用者的需求。當局以及支付清算相關業者，務必依據報告重點，持續推進。

金融與 IT 科技結合 (Fin Tech 登場) 進行創新，新支付清算服務需求日益殷切，金融審議會期末報告依據其各章重點可歸納為 4 點如下：

i. 金融與 IT 科技結合創新因應策略

有關 FinTech 業提供支付服務或有關銀行支付業務的革新方面，則推動銀行以及 FinTech 創新同等重要。

1. 金融與 IT 科技創新的因應

- a、對於多數的金融機構加入，利用行動電話提供匯款服務進行研討。
- b、就銀行活用區塊鏈技術，以及開放式 API (應用程式介面) 方面進行研討。

2. 橫斷面式法制建構之研討

- a、基於各類型新服務登場的可能性，橫斷業務面法制建構之研討。

3. 因應 IT 科技進展，使得新支付服務便於提供。

- a、伺服器型電子貨幣的普及，網路上揭露義務之強化。
- b、便利商店或超市的端末提現服務提供之可能化。

ii. 支援企業成長支付服務之高度化

就強化企業競爭力觀點，應力求資金管理服務（CMS）高度化以及電子記錄債權便利性之提升。

(1)主要銀行對企業 CMS 之高度化。

(2)日本企業 CMS 高度化環境之完備

a、修訂銀行法，准許金融子公司（財務中心）之活用。

b、企業跨國財務管理有關外匯報告提出之簡化。

(3)電子記錄債權便利性之提升

a、地方政府可以靈活運用電子記錄債權。

b、企業可以在不同的電子債權記錄機構，進行債權貼現，以利資金順利籌措

iii. 支付清算系統大改革

日本全銀支付清算系統，基於使用者便利及國際競爭力之強化觀點，支付清算系統必須推動 5 大改革，提升功能。

(1)2018 年新支付清算系統開始運作，2020 年時，企業間匯款全部採用 XML 電文。

(2)2016 年中，匯款格式項目採行國際標準。

(3)2018 年中，居住者與非居住者日圓匯款一致化。

(4)2018 年中擬提供低成本國際匯款服務。

(5)大額匯款（100 億日圓以上）利便性之提升。

iv. 虛擬貨幣之因應

虛擬貨幣依據 G7 首長會議之決議，訂定虛擬貨幣業法，並提出洗錢防制、反恐對策及使用者保護之落實。

(1)虛擬貨幣與法定貨幣交易所採行登記制，並增訂洗錢防制、反恐及使用人保護。政府與民間共同推動支付高度化策略，推動時，並須留意支付系統之穩定性與資訊之安全性因應對策。

(二)金融審議會「金融集團面對業務多樣化、國際化環境變化」期末報告重點

金融集團體制上因應策略金融廳為因應 FinTech 業介入金融市場的世界趨勢，除就支付服務高度化為主旨，向金融審議會提出質詢外，為使金融集團亦能因應 FinTech 衝擊。當局及金融集團宜循此方針，妥切因應，

因應未來環境之變化，並持續就金融集團制度進行研究。金融審議會組成的金融集團體制因應策略工作小組，2005 年 12 月 22 日審議會期末報告（詳細內容如附件二），其概要列示如下：

金融集團面臨環境變化，金融集團經營型態多樣化，IT 創新的急速進展因應方面：

1. 金融集團經營管理之落實

金融集團經營管理欲期提升績效，則持股公司的功能應予明確化，例如：

- (1)集團經營方針之訂定。
- (2)集團收益、風險管理方針、資本政策之訂定。
- (3)集團經營管理體制之建構與運作。
- (4)集團法令遵循體制之建構與運作。
- (5)集團重整計畫之建構與運作

2. 共通、重複業務之統合，以便降低成本，提升綜效

- (1)由控股公司執行共通、重複業務。
- (2)共通、重複業務統合由集團內特定子公司執行，委託管理則由控股公司本身進行。
- (3)為使集團內子公司或母子公司間資金融通順暢，arm's length rule 宜寬鬆適用。

3. IT 科技進展下創新之因應

- (1)金融集團對金融有關 IT 企業等出資之寬鬆化。惟，必須在不影響集團健全性，優渥地位的濫用及利益衝突的條件下，始由當局准許出資。同時，金融集團出資對象企業，若對金融服務提供品質有助益者亦然。
- (2)寬鬆規範，有助銀行集團支付清算相關事務之受託。
- (3)與公司法等有關聯者包括，金融集團的經營管理做法，與公司法等的關聯諸如，控股公司對子公司董事等指揮命令權限，及子銀行董事怠忽職守之處置等，今後有進一步研討之必要。
- (4)異業別介入之關聯事項。

介入銀行業的異業別集團有關其監督方法，如何與金融集團公平競爭同時又能促進創新研發，有必要進一步深入研討。歸納上述，今後政府民間宜依據本工作小組審議結果所列方針落實。本報告結論顯示，日本金融集團在充實經營管理之同時，亦應將集團內共通、重複業務予以統合，使集團對金融關聯 IT

企業等出資順暢。如此，金融集團成本得以降低，發揮互補績效，合作創新，提升服務品質，有利消費者。

二、政府相關部會 FinTech 因應政策方針

前節已就金融審議會因應金融廳所提，有關支付高度化及金融集團體制因應 FinTech 政策的審議結果加以列示。本節則擬就日本金融廳以外，政府相關部會如經濟產業省、自民黨政務調查會，針對 FinTech 提出的因應策略報告加以說明，以便理解當局修正金融相關法律的因果與內容。

(一)經濟產業省

日本經濟產業省（經濟部）為因應產業、金融、IT 科技的融合，特別是 FinTech 的崛起。乃由經濟產業省成立 FinTech 研究會，自 2015 年 10 月 6 日起以 FinTech 對產業、創新產業、金融業、FinTech 現況與展望為題，迄 2016 年 1 月 20 日止，舉辦 8 次研究會，廣徵意見，並於 2016 年 2 月 22 日提出報告，提供政府當局（如金融廳）為修正法律參酌之用。以下擬擇要就其內容重點概述之。

1. FinTech 的特色

FinTech 與傳統金融服務相較，具有下列特色：

- (1)使用者對於 FinTech 提供的金融服務最具便利性，使用方便，載具多，無時間地點限制，且可以充分因應消費者的新型及多樣化需求。
- (2)技術創新，提供新金融商品、服務可以滿足消費者需求。
- (3)營運模式與傳統迥異，甚且可以解決部分社會問題。
- (4)藉由區塊鏈、大數據、NFC 技術，提供創新金融商品、服務
- (5)FinTech 所提供個別金融服務，可以將傳統金融業予以分解化。

2. 日本現況以及與海外主要國之差異

- (1)日本由於法系以及傳統金融業服務的普及，因此，日本 FinTech 仍處尚待開發期。
- (2)日本如與美國比較，則有許多差別，例如：美國信用欠佳者無法在銀行開戶，因而無法接受銀行提供的各項服務。日本則任何人均可輕易與銀行開戶往來。日本人習用現金，ATM 極為普及，美國人習用支票、信用卡，接受 FinTech 服務容易。
- (3)研討 FinTech 時，對於日本傳統金融狀況，國民習性與美國有別，值得重視。

(4)FinTech 在美國誕生，普及英國，其緣由可歸納為 IT 科技載具價格下跌，FinTech 創設成本低廉。2007 年，蘋果公司首先推出智慧型手機，隨著智慧型手機的普及，促使 FinTech 的崛起。美國雷曼倒閉引發金融海嘯，消費者對銀行產生不信任感，轉而投向 FinTech 業者。FinTech 崛起，創新無限，全球投資資金供絡不斷。

3. B2C 的領域

(1)B2C 領域中，日本消費者的特性

- a、日本家計部門投資率低，投資商品多由老人持有。
- b、日本人金融專業知識偏低，投資股票誘因低。
- c、日本人投資預期報酬率偏高。
- d、日本人勤記帳，財務狀況卻未能正確掌握。

(2)日本人投資觀

- a、日本人普遍缺乏投資觀念，即使年輕人亦然。
- b、日本對於無心投資者，未能全力進行勸誘。

(3)美國概況

- a、美國年青人多有投資意願與知識，存款利率偏低，普遍缺乏存款習慣。
- b、投資種類既多，則創投亦甚流行，天使基金亦多。

4. FinTech 相關業者概況

(1)FinTech 有助資產運用管理便利性的提升。

- a、日本年青人經由 FinTech 業者，進行投資需求增力。
- b、投資及金融教育有其必要性。
- c、FinTech 提供的資產管理，運用服務範圍大為擴增。
- d、FinTech 使得投資成本得以大幅降低。
- e、FinTech 透過各種載具，投資手續大為簡化。
- f、機器人投資顧問的出現，造成投資風潮。

(2)FinTech 匯款及支付現況

- a、日本人使用信用卡比率增加緩慢，偏愛現金。

- b、日本 FinTech 匯款及支付，成本仍高，匯款尚有上限金額限制（100 萬日圓），成長不易。
- c、相形之下，中國大陸支付業則無重大限制，尚可將儲值額轉投資，消費者稱便。

(3)P2P 融資及保險

- a、P2P 融資環境不如美國需求之殷切，拓展不易。
- b、保險方面，FinTech 介入仍極有限。

5. B2B 領域

(1)日本中小企業的特性

面臨 FinTech 的崛起，日本中小企業最大影響為，網路銀行利用率偏低。同時，中小企業電子證明書利用率低落亦為一大課題。為提升利用率，則政府對於中小企業的教育不可或缺。

(2)對中小企業提供的雲端服務方面，尚未普及，包括雲會計的提供，有待強化。

(3)使用大數據進行融資方面，目前政府金融機構及地方型銀行雖積極進行融資，而使用大數據進行融資之 FinTech 尚處開發階段，有待提升。

6. 傳統金融機構與 FinTech 業之競合

(1)傳統金融機構與 FinTech 業之競爭方面，FinTech 業以低成本，便利性居於有利地位。對 IT 科技投資以因應顧客需求方面亦以 FinTech 業有利。

(2)傳統金融機構與 FinTech 業之合作

傳統金融機構與 FinTech 業之競爭，如上述，明顯居於劣勢。因此，政府宜放寬銀行營運的管制，准許銀行透過控股公司方式，轉投資或控有 FinTech 業。或者以策略聯盟方式，准許傳統金融機構與 FinTech 業進行合作，互蒙其利。

7. 大數據之活用

大數據可在融資、投資方面，作為信評之用。此外，商流與金流資訊可以相互融合，善加利用最為重要。

8. 金融 IT 系統方面，則傳統銀行系統顯然已不符時代需求。必須強化 IT

技術的投資或合作、提升服務品質，因應新世代消費者需求。

9. 區塊鏈方面，目前已使用在比特幣交易移轉，以及美國納斯達克未上市股票交割清算記帳方面。區塊鏈具有完全保密、無成本等優點，將來可以研發用在投資、貿易保險、取代交易所、清算所方面，極具潛力。FinTech 及銀行業者均結合產業學研創中。
10. 創新的推動，首要條件為資金來源，人才的來源以及創意，避免創業失敗損失的成本。目前，全球主要國均積極推動 FinTech 以及銀行各業合作，相輔相成，推動創新，提升競爭力，回饋消費者。
11. FinTech 的推展則環境的完備極為重要，其中以法令的寬鬆化最為重要，否則，任何創新均難以落實。為完備 FinTech 推展有利的環境，則政府政策支持最為重要。政府應有 FinTech 單一窗口，以利創新的推動與落實。此外，因應國際 FinTech 的進展，則因應 FinTech 國際標準極為重要。

(二)自民黨政務調查會

自民黨組成政務調查會，針對 FinTech 因應策略進行研討，2016 年 4 月 19 日提出「FinTech 相關政策之因應」期末報告，其重點可歸納如次：

1. FinTech 現況

近年來，FinTech 業透過 IT 科技的應用，提供創新的金融服務。加以大數據及行動端未快速普及，導致社會習性產生變化。日本如何在歐美各國推動 FinTech 現況下，由日本主導 FinTech 的創新，深化 FinTech 而推動日本為世界金融高度化的領導者，值得研討。

2. FinTech 導致金融服務產生變化

(1)金融結構的變化

金融機構依法可同時經營多項業務，例如，銀行可同時辦理存、放、匯兌。今則由於 FinTech 業的出現，分別各自提供部分業務，而將銀行功能予以分解 (unbundling)。

(2)FinTech 介入金融業務範圍廣泛

FinTech 業自匯款、支付開始，介入證券投資、資產管理，業務項目日益多樣化。

3. FinTech 創新的促進

世界主要國，均全力推展 FinTech 的研發創新，日本也不例外。

(1) 日本推動 FinTech 創新

日本為確保將來金融服務的優勢，則透過 FinTech 在金融範疇的創新不可或缺，而相關環境的完備不可無。為期配合，日本金融廳已設立 FinTech 支援辦公室，及央行 FinTech 中心。

a、FinTech 生態體系的建構

世界主要國均摒棄門戶成見，與外部連絡推動創新。日本亦須跟進，並整合科技人才，產官學合作，透過創投資金的供應，而建構一推動 FinTech 成長的生態體系。

b、金融與科技結合推動創新

就銀行而言，銀行系統應行公開，以利金融業、IT 業、當局合作，在重視安全情況下，推動系統連結（API）以利創新。

c、FinTech 國際化之成型

FinTech 全球化已漸成型，日本仍應順應世界潮流，配合國際標準，積極推展，希冀取得主導權。

d、FinTech 創新環境之完備

日本當局刻正研討，如何有助 FinTech 創新的法制環境，使得 FinTech 進行研創時，無須為研創成果窒礙難行。

(2) 金融機構因應策略

a、金融機構經營策略之落實

FinTech 改變金融經營模式，金融業界為期因應，必須就長期觀點，確立其確實可行之經營策略。

b、協助中小企業籌資順利

金融業應與 FinTech 合作，改善其營運效率，協助中小企業籌資順遂，回饋地方。

(3) 金融系統之改革

a、支付清算系統之改革

為配合世界潮流，提升競爭力，則銀行在支付清算時，應全部採用 XML 國際標準。

b、提升信用卡支付之安全便利性

因應 FinTech 的潮流，則信用卡在 2020 年前，實體商店應全面改採 NFC（感應式）端末（讀卡機）。如此，不但增進持卡人使用之便利性，亦可確保支付安全。

c、低成本國際匯款之實現

FinTech 研創出低成本國際匯款科技，銀行亦應與 FinTech 合作，提供低成本匯款服務。

d、區塊鏈技術之研發

區塊鏈技術目前已由 FinTech 業提供低成本，便捷匯款、支付服務。此外，美國納斯達克交易所亦已使用區塊鏈技術。未來區塊鏈技術研發技術進展，應用面將日益廣泛，值得重視。

e、金融市場的因應

IT 科技進展迅速，金融市場的相關服務水準，必須提升，以資因應。

(4)消費者保護及系統安全維護之因應

a、資訊安全之確保

資訊安全的確保，除業者自行落實外，仍須透過金融業與 FinTech 合作，以及政府民間共同努力始能落實。

b、消費者保護與金融系統之穩定

為維護金融系統的穩定，有必要在金融廳、央行及金融業，與 FinTech 業合作，共同為消費者保護與金融系統的穩定盡力而為。

c、洗錢防制及反恐之因應與落實。

FinTech 業相關法律之訂定，必須配合國際洗錢防制組織（FATA）公

布的原則加以落實。歸納上述自民黨政策調查會報告，可歸納其推動 FinTech 因應重點有三：

其一，日本靈活推動 FinTech，並以日本優勢主導國際標準。

其二，金融創新對於日本經濟的成長，地方振興助益極鉅。

其三，金融服務應全力創新，並以消費利益為優先考量。

同時，日本修訂相關法律，亦參酌自民黨報告，以期周延。

三、日本政府當局修法具體內涵

日本政府當局依據上述金融審議會，經濟產業省、自民黨 FinTech 相關報告，積極推展 IT 科技相關技術，以因應近來金融環境的變化。為提升金融功能，落實金融集團經營管理能力，統合共通重複業務，並確立虛擬貨幣交換業者監理措施。因此，金融廳乃於 2016 年 3 月 3 日提出金融相關法律修正案，並於同年 6 月 3 日公布，並自公布日起 1 年內以行政命令詳細規範實施，本節就金融廳修訂法律種類及主要內容擇要列述之：

一、修正法律種類

金融廳修訂金融相關法律包括：

1. 銀行法
2. 農業協同組合法
3. 水產業協同組合法
4. 協同組合兼營金融事業法
5. 信用金庫法
6. 長期信用銀行法
7. 勞動金庫法
8. 農林中央金庫法
9. 信託業法
10. 電子記錄債權法
11. 資金清算法
12. 登記免許稅法
13. 住民基本台帳法
14. 農林中央金庫法
15. 公司法

16. 郵政民營化法
17. 犯罪收益防制法
18. 日本政策投資銀行法
19. 國際反恐法
20. 金融廳設置法

二、修正內容

日本當局恪守大陸法系精神，法律修正達 177 頁，法律種類達 20 種。以下擬擇要就銀行法、信用金庫法、資金清算法，就其修正內容列述之。

1. 銀行法

修正重點如次：

(1)金融集團經營管理之落實：

銀行法第 16 條之 3、第 52 條之 21。

(2)控股公司共通重複業務之統合：

銀行法第 52 條之 21 之 2。

(3)共通重複業務集中於特定子公司：

銀行法第 12 條之 2。

(4)集團內資金融通之順暢：

銀行法第 13 條之 2。

(5)對金融有關 IT 企業出資之寬鬆：

銀行法第 16 條之 2，第 52 條之 23。

(6)支付清算事務受託限制之放寬：

銀行法第 16 條之 2，第 52 條之 23。

2. 信用金庫法

(1)信用金庫子公司業務限制之放寬：

信用金庫法第 54 條之 21。

(2)信用金庫連合會（即信金中央金庫）子公司業務之寬鬆：

信用金庫法第 54 條之 23。

信用金庫法第 54 條之 24。

3. 資金清算法

(1)IT 科技創新規範之合理化：

資金清算法第 13 條、第 20 條、第 21 條之 2、第 29 條之 2。

(2)虛擬貨幣交換業監理體制之建立：

資金清算法第 63 條之 2、第 63 條之 8、第 63 條之 11、第 99 條～第 101 條。

三、修法概況與展望

金融廳在順應世界潮流，促進 FinTech 創新研發之同時，亦修訂金融相關法律，放寬金融業對 FinTech 之出資、併購，藉以大力協助金融業營運績效的提升。金融廳修法後，在 1 年內當局將公布金融業出資、併購 FinTech 業的具體對象，監理方針及施行細則。由於金融廳已完成修法，放寬金融業介入 FinTech 業，例如，三菱集團等 3 大金控集團，均已成立 FinTech 部門，派員在國內外物色 FinTech，或出資併購或合作。三井集團則進一步表示擬設立類似樂天的虛擬商店，介入電子商務，同時，設立支付子公司相輔相成。瑞穗集團則著重大數據，應用於融資審查業務，並直接併購 FinTech 信評業，以收時效。具體因應措施，仍須等待當局公布行政命令，依規行事。然而，展望未來，日本 Fintech 成長之同時，透過法律鬆綁，金融業出資、併購 FinTech 業，傳統金融業亦得以與 FinTech 相輔相成，共榮共存，此一政策方向值得參酌。

第四節 日本地方型金融機構因應金融科技具體措施

目前 FinTech 介入金融服務，僅有第三方支付及權益型群眾募資兩種，因此對於傳統金融業的影響仍然有限。但是，面對全球推動 FinTech 的趨勢，未來因應國際化，日本當局政策除了推動 FinTech 業創新之外並且完成修法准許金融業投資併購 FinTech 業，不過投資併購的詳細規範尚待規範（一年內公布

行政命令)。本節就日本都市銀行、地方銀行、信用金庫等，在行政命令尚未公布之前，因應 FinTech 具體措施擇要列述之：

一、都市銀行

(一) 三井住友金融集團

- a、2015 年 10 月成立 IT 創新推廣部，分為 2 小組：其 1，調查全球 FinTech 技術動向，新業務與客戶需求，藉以研創新創意(idea)。其 2，則將新創意轉化為商品服務推廣。
- b、推廣部召集各類人才，2 小組合計 70 人。成員包括向銀行內部、日本綜合研究所、同業、大型電子商務及諮詢公司等徵選。
- c、推廣部中選拔 2 人，分別派駐華爾街、矽谷。配合三井住友信用卡子公司，派駐紐約 3 人。全力蒐集 FinTech 業及銀行因應 FinTech 措施相關資訊。
- d、FinTech 彌補銀行傳統服務與新興需求之缺口，三井住友特別重視客戶體驗(UX)、企金 solution、金融 API、Roboadviser、區塊鏈等 FinTech 範疇。藉由其合作，彌補銀行服務缺口。

(二) 三菱 UFJ 金融控股集團

- a、2015 年 7 月成立數位創新推廣部，推動銀行企業文化全盤變更。
- b、推廣部成員 40 人，1/3 為分行涉外行員，1/3 為行內從事 IT 研發行員，1/3 則聘用 IT 製造銷售(Vendor)人員。
- c、2015 年底，以銀行 API 為題，定期舉辦一系列(FinTech Chanllenge 2016Hackmarathon)研討會，透過研發，藉由 Open Innovation，全面創新金融服務。
- d、4 人派駐矽谷，將當地取得 FinTech 資訊回報行內。
- e、三菱銀行認為傳統銀行業的信用、安全難以完全取代。然而，FinTech 業創新技術與創意(idea)則不可忽視。然而，銀行與 FinTech 業應非互搶市場，而是二者共榮共存，市場大餅因而擴大，互蒙其利。

(三) 瑞穗金融集團

- a、2015 年 7 月成立金融創新培育計畫部(Incubation Project Team)，職司瑞穗集團銀行、證券、信託子公司，相關金融商品服務之全盤創新。
- b、編制為 15 人，階段性增加人員。
- c、徹底改變行員的思維(mind)，確切提升企業文化。

- d、確立金融 API，使諸多外部 FinTech 業者得以利用，互蒙其利。
- e、FinTech 業者對於銀行業固然有所衝擊，然而，日本金融服務有其獨特性，全面取代仍不容易。惟，日本的 FinTech 新創(starup)企業，擁有高科技，本行則有 2,400 萬客戶，透過創投合作，互蒙其利。

2016 年 5 月 25 日日本通過銀行法修訂案，准許金融集團（都市銀行）以子公司的方式併購或設立 FinTech 業，提升銀行經營績效及創新能力（仍待行政命令公布）。除了上述外：

- 1. 三井住友集團表示擬進一步設立電子商務子公司以及網購支付子公司，並且對於物流、金流業者可以融資。
- 2. 瑞穗金融集團則表示擬透過併購 FinTech 業，善用大數據進行高效率的融資業務。
- 3. 三菱集團則偏重於區塊鏈的研發以及投資區塊鏈 FinTech 業，可以應用在匯款、支付、投資理財等業務。

（四） 地方銀行

一、當局政策

- 1. 金融廳 2014 年 7 月公布〈監查報告〉，政策鼓勵地方銀行(105 家)以控股公司型態進行合併。
- 2. 追求規模經濟，確立效率化營運模式。
- 3. 金融審議會 2015 年 12 月 22 日公布〈金融控股集團體制方針〉期末報告，政策開放地方銀行透過控股公司出資併購 FinTech 業或進行策略聯盟。(目前銀行法修訂案於 2016 年 5 月 25 日完成)
- 4. 業務多樣化，研發新商品服務，因應客戶需求。

二、當局方針

- 1. 以控股公司方式，追求規模經濟。
- 2. 以控股公司方式，產生綜效，經營效率化以控股公司方式，投資併購 FinTech 業，因應未來。

三、地方銀行具體措施

- 1. 靜岡銀行與日立製作所共同開發帳務系統。

2. 橫濱、京都等 9 家地方銀行，共同加入 NTT MCIF 中心資訊系統。
3. 常銀銀行投資建構 JAST，融資支援系統。
4. 福岡銀行舉辦 X-Tech Innovation 2015 研討會。
5. 東邦銀行與東芝 solution 共同開發全年無休雲端諮詢系統。
6. 名古屋銀行更新個人網路銀行 bankstage。
7. 北洋銀行建置 CRM(客戶資訊管理)，DWH(Data Warehouse)新系統。

地方銀行雖然積極因應 FinTech 業，但是地方銀行與都市銀行相比，其規模、資金相對不足，在出資併購 FinTech 業會受限，競爭力明顯不足。至於小型的地方銀行的因應措施其問題更加嚴重。唯有落實與地方企業民眾的往來關係，往下紮根並且強化地方銀行之間的合作關係、強化因應 FinTech 業的能力。

二、基層金融

日本金融廳合作金融組組長針對信用金庫（包括信用組合），因應未來 FinTech 的衝擊提出因應政策方針如下：

一、政府制度變革強化營業廳洽談功能

日本近年來當局進行相關制度變革，有利於信用金庫營業廳成為「洽談場所」的新功能之落實。

其一為，日本當局修訂保險業法，新規定保險在募集時，保險業有「意願掌握義務」及「資訊提供義務」。意願掌握義務係指保險募集時，應掌握顧客的需求，並提供予顧客需求相符合的保險商品。資訊提供義務係為判斷顧客參加保險是否妥適時，應先就顧客意願加以確認，並有推薦複數商品，說明推薦理由及比較說明的義務。

日本修訂保險業法已於 2016 年 5 月起實施，而此一新規定的因應，適與顧客生活規劃的洽談有關，營業廳剛好可藉以強化洽談業務，提升營業廳的營業功能。

其二為，日本當局提案修訂年金法，預計 2017 年實施。修訂內容為放寬年金自提部分規定，適用自提年金業別包括公務員、企業員工、金融各業從業員、家庭主婦等。均可按月自提年金，金額限為 5 萬日圓以下，可享優惠稅率，做為個人累積資產的手段。例如，上班族每月自提 2 萬日圓，年所得為 600 萬日

圓,則 所得稅每年可節省 4 萬 8 千日圓,20 年後則可節省 100 萬日圓稅負。就當前低利率情況下甚具優勢。銀行營業廳營運,可將此列為提案重點之一。

其三為,2015 年 1 月日本修訂遺產稅體制,擴大遺產稅課稅對象,部分原來非屬課稅對象均因納入課稅對象而受到影響。以夫婦加上兒女 4 人的家庭為例,原來最低資產額在 8 千萬日圓以上納入課稅對象,目前則降至 4,800 萬日圓。依據日本財政部試算,全國納入課稅對象由 4%上升到 6%。然而,依據試算,地區別差距度大。例如,東京都由 9%增加至 19%,其他市鎮亦因而加大差距。此一制度變革,顧客前來銀行營業廳洽談有關繼承或贈與的需求因而增加,銀行自當善用營業廳做為洽談場所,增加來店顧客。

二、因應顧客需求為營運重點

如前所述,銀行營業廳由於臨櫃顧客需求的變化,必須將營業廳由以往做為銷售商品的場所,改變為與顧客洽談做為營業廳營業的主體。此種變革,則對於營業廳傳統營運的觀念,必須澈底 改變,也就是由以往在營業廳對顧客銷售商品的觀念,改變為因應顧客需求提供商品服務為營運重點,具體實例如次。

其一、顧客投資資產組合(portfolio)的設計。目前營業部門多以投資信託、保險單一商品銷售為主。今則在選定商品之前,依據顧客累積資產的目標額、風險承受度為考量重點,並妥適就 存款、投信、保險加以組合。

其二、以家庭的生涯階段金融需求加以掌握以資因應。以屆臨退休前後的 50 到 60 年代家庭金融需求為例,顧客的父母、本人、兒女同堂觀點,應有多樣化的金融需求。由於父母部分需慮及介護問題,繼承財產問題,本人則需考慮退休前收入狀況,以及 60 歲退休至 65 歲領取年金中間的生活支出。兒女的大學學費 及結婚費用,包括住宅修繕及貸款之償還等問題。因此,面對顧客家庭生活階段的金融需求,須改變以往以銷售商品為主的想法,而改以與顧客洽談,掌握其金融需求為重點。

其三、化被動為主動,走出營業廳,招徠顧客。就一般上班族而言,平時前來營業廳進行交易實有困難。因此,可分 2 步驟的方式進行因應策略。首先,對目前上班族群有利的商品,不在營業廳銷售,而是前往上班族居住地點推銷,協助顧客累積資產。例如,以稅制優惠為訴求的小額免稅存款,或個人自提退休金等,有助顧客以零存方式累積資產。

其次,則對上列顧客中,資產超過免稅額者,就其資產累積如何節稅相關事宜,請顧客隨時前往銀行營業廳進行洽談,顧客以事關課稅,必定欣然前來。

三、新世代信用金庫營業廳營運方向

有鑑於信用金庫營業廳面對顧客臨櫃日益減少，社會環境不利的變化，為使營業廳免於裁撤。則營業廳以因應社會環境變化，合乎顧客新需求，即新世代信用金庫營業廳營運方向絕對有其必要，營運新方向如次。

(一)就顧客觀點客觀檢視營業廳現況首先，銀行應能瞭解顧客臨櫃的需求，以及顧客臨櫃時造成顧客障礙所在。其次，對顧客進行面談或問卷調查。或者本行行員以顧客身份，在本行臨櫃以及附近其他銀行櫃台實際使用。如此，始能深入瞭解站在顧客立場，指出本行營業廳的問題所在，以便改善。

(二)顧客應對方式之提升有關營業廳的應對方面，必須澈底改變，瞭解顧客的需求，以及因應顧客需求洽談對應。一般認為，落實顧客需求的營運要件有五：1. 理財專員應親切，善於洽談 2. 深具金融商品專業知識，並且能對顧客具體說明其架構 3. 向顧客提出現在及未來生涯理財規劃之能力 4. 就多數金融商品中，向顧客提供合乎顧客需求供其選擇的能力 5. 在多數金融商品中，對顧客提供相較有利金融商品的能力。同時，為提升顧客應對方法，則除利用說明書外，並應善用面板(iPad 等)，以相關資料，圖形甚至動畫方式，使得顧客充分認知。

(三)櫃台設置便利顧客洽談。櫃台設置應有足夠且方便與顧客洽談的空間，以免顧客有櫃台過高，櫃台設置洽談不便等不便感。此外，為方便上班族顧客，可配合顧客來店洽談時間以及地點。並就既有的營業廳中，設置洽談專櫃，方便顧客臨櫃。特別是與顧客洽談方面，必須用心。包括顧客未來生涯規劃所需資金的模擬計算能力，以及，顧客相較同一世代累積資產相對不足時，具體可行的因應能力等均甚重要。

綜上所述可知，日本目前營業廳的營運，在 ATM 普及情況下，已逐漸取代營業廳的功能。而金融科技業所提供新型的金融商品與服務，以及網路新世代交易習慣的改變，又將對營業廳的營運造成衝擊。

日本政府當局，銀行業及專家學者，咸認為營業廳徹底改變，確切落實嶄新營業模式，並在政府政策配合下，使得銀行營業廳的營運，得以符合顧客新需求，因應社會環境的變化，不但便利顧客，並進而協助顧客理財規劃，有助社會問題之防範，穩定金融秩序。有鑑於國內信合社營業廳營運型態與日本相近，面臨問題也相同，則上述日本信用金庫營業廳具體因應措施，可供國內參酌。

四、信金中央金庫併購 FinTech 企業

日本當局於 2016 年 5 月 25 日通過修正信用金庫法第 54 條，修法後，准許信用金庫的上層金控公司信用金庫中央金庫（通稱信金中金），基於信金中金進行業務績效之改善或業務之推展有助於使用人便利性之提升之必要。信金中金得以子公司方式，投資、設立、併購 FinTech 企業。

目前信金中金仍須俟金融廳依上述修法通過後年內訂定行政命令時，依據當局具體規定再據以決定於必要時，適時投資、併購、設立 FinTech 子公司，藉以因應 IT 科技進步以新創意研發嶄新金融商品服務，以及有別於傳統信金中金營運模式。並由信金中金整合信用金庫，將創新 FinTech 商品服務透過遍佈全日本的信用金庫進行提供，並且，全面提升信用金庫系統以及新經營理念。

此外，信金中金仍將營運重點著用民於國內，必要時並與國外同業、異業進行策略聯盟，強化國際競爭力。

五、小結

綜合上述可知，就日本地方型金融機構的信用金庫而言，在因應金融科技業者的介入方面，日本當局的因應政策是修訂信用金庫法，准許信用金庫的上級機構信金中金，以投資、併購或設立 FinTech 子公司方式介入 FinTech 業。

此外，遍佈全日本的信用金庫則以類似的信金中金子公司的方式，與信金中金進行金控集團式並以嶄新型態進行營運，提升綜效，發揮信用金庫集團規模效力，因應日新月異的金融科技成長，而得以與 FinTech 業共榮共存，並提升信用金庫創新服務能力，嶄新服務型態。日本信用金庫特別是信金中金因應 FinTech 的具體方針，頗值國內信合社參酌。

第六章 結論與建議

第一節 結論

目前我國信合社剩 23 家，與 1993 年之 74 家、市場占有率 12% 以上之景況不可同日而語。面對當前競爭激烈的金融環境，在缺乏實質作用之上層機構，加諸過去政策主導信合社概括讓與商業銀行，金融產業競爭激烈，以致數年間家數遽減；日本信用組合、信用金庫家數也是大幅減少，與台灣不同者是視同業合併是市場正常機制的一環，家數雖然減少，市場占有率不像台灣大幅衰退；人緣、地緣關係，與社員保有良好的信賴關係。無論台灣或日本合作組織均遵從合作原則設立，惟隨著經濟發展，或國家文化、法律背景差異，在組織運作上也有其差異之處。

日本以小區域深耕式的經營方法，與大銀行區隔，與台灣信用合作社或地方性銀行(信合社改制商銀)有不同性格：1. 客戶訪問的例行性經營方式，職員與客戶熟識；2. 職員應為終身僱用(從平均收入看)，平均在職年限(流動性)比台灣為高；3. 合作社兼負對中小企業經營上的諮詢工作，不但稅務、會計，甚至經營方針，經營上的資訊調查，都有負擔一部分責任，代為查詢，這是來自經營傳統。尤其信用金庫，初期成立即在扶助鄉鎮中小企業的振興而成立，所以把扶助中小企業經營視為經營上的核心價值²⁹。

因此，信用合作社借鏡日本地方金融機構對老人金融商品的開發政策，應避免「社員顧客化/合作社公司銀行化」的經營方針，反而應該回歸合作理念，相互扶持之精神，建立與社員的信任關係。

綜上，本研究統整日本經驗歸納結論如下：

一、日本地方型金融機構發展高齡金融之借鏡

日本的地方性金融機構如信用金庫、信用組合、勞動金庫與農漁協等，屬合作金融機構，源自於「產業組合法」、「中小企業協同組合法」及「信用金庫法」，係以相互合作為目的之金融機構，不僅在產業群聚或振興地方經濟上扮演著重要的推手，推行政策性貸款，更是因應地域性發展提供金融機能與在地服務的專業機構。

信用金庫與信用組合同為社員制，社員間基於地緣關係緊密，在地關係深厚，深諳高齡消費族群之金融需求，提供細微服務讓年長者安心。分析巢鴨

²⁹ 感謝評審孫炳焱教授的指正及提供的資料。

信用金庫高齡金融特色，該金庫為小規模之金融機構，社員數僅 7 萬餘名人，卻能使當地七成的銀髮族成為他們的客戶。主要是巢鴨信用金庫強調以地方連結度出發，提供顧客滿足為喜樂之企業文化，深獲銀髮族之支持。

在政策面日本地方型金融機構(如地方銀行、第二地方銀行、信用金庫及信用組合)辦理政策性貸款，對扶持微型企業，中小企業貢獻良多，在服務面，基於銀髮族金錢使用安全之考量，巢鴨信用金庫不提倡長者利用金融卡，反而鼓勵長者到金庫提領，由行員服務以存摺確認，避免受詐騙；又如配合高齡者午憩後活動，延長營業時間至下午 7 點；因應長者面臨繼承衍生稅務相關之需要，提供專業財稅諮詢服務。

在業務面，掌握地域性服務對象偏屬高齡族群，為取得信賴感，針對年金存戶前來領取年金時致贈禮品，而行動不方便者，巢鴨信用金庫會派員到府服務，或是利用長者生日之機會，親赴拜訪，種種精心設計之服務，使金庫年金客戶不斷創新高，成為業務穩定的來源。

在產業面，日本地方銀行甚至擴及對照護相關產業提供金融服務。如群馬銀行對介護事業者提供不動產媒合，以降低業者取得成本，或是提供外部專家顧問風險評估，及經營建議或支援等；東京之星銀行發現老人院嚴重不足，認為「在宅」養護具有商機，銀行可提供照護產業的融資需求，因而特別設置「健康與醫療產業支援團隊」，服務照護業者、醫療機構、藥局、保育、醫療機器產業，除提供企業金融服務，亦對健康照護產業發展出新種金融商品。

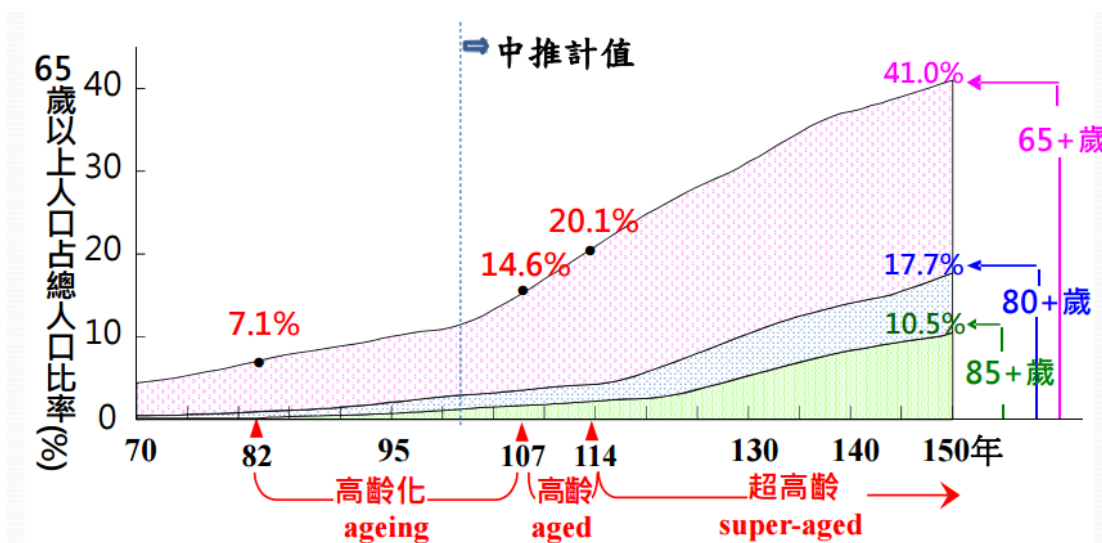
面對高齡化的社會，日本的金融機構於 10 多年前即開始注重銀髮金融的相關業務及服務，地方型金融機構與當地居民保有密切關係，對於高齡者客戶扮演重要角色。觀察其作為，除了提供資產管理、逆向抵押等銀髮金融業務，其為高齡者設想，提供貼心的金融服務，更是值得學習與借鏡。

二、日本經驗對我國信用合作社之啟示

(一)人口高齡化趨勢

台灣於 1993 年即符合聯合國世界衛生組織所訂的高齡化社會指標，近來老年人口占總人口比率飛速提升，2015 年底 65 歲以上的老人已超過 293 萬人，占總人口數 12.51%，依據國發會資料顯示，我國 2018 年老年人口將達 14% 以上，將進入高齡社會 (aged society)，2019 年出現人口負成長，到 2025 年該比率會超過 20% 成為超高齡社會 (super-aged society)。以此趨勢發展，65 歲以上人口數劇增，65 歲以上老年人口占總人口比率將由 2014 年之 12.0%，增加為 2061 年之 41.0%。其中，80 歲以上人口占老年人口之比率，將由 2014 年之 25.1%，

大幅躍升為 2061 年之 43.2%。



【圖 6-1-1】我國人口高齡化時程

資料來源：國家發展委員會人力發展處「中華民國人口推計（103 至 150 年）」。

日本面對高齡社會，政府在銀髮族生活各項所需、金融業務多有規劃，本研究已於前開章節闡述，不再贅述。根據日本全國銀行協會在 2012 年「少子高齡社會金融中介服務的功能」報告，會員銀行鎖定以銀髮族群為提供金融服務之主要對象，不僅在設計專屬之優惠利率的定期存款和養老金定期存款等的存款商品的比例增加，在提升銀髮會員服務（如各種優待商品，養老金諮詢，ATM 免手續費等）上也愈來愈多。除了個人養老金保險公司可處理終身保險業務外，信託銀行在 2012 年 2 月也可協助銀髮族規劃繼承關係業務（遺言信託和遺產處理業務等），如「監護制度支援信託」。另外，因應少子高齡社會提出配合整體生活型態改變之綜合性的金融商品，如辦理理財研討會、退休後金融商品之介紹及設置諮詢窗口並配置專屬人員提供諮詢，並對老年人與帶有幼兒之顧客引導使用 ATM。在硬體設備方面，營業大廳針對老年人、殘障人士特別設計無障礙設施，甚至部分銀行還設有兒童室。在地老化是未來主要之趨勢，我國信用合作社應及早掌握商機，利用長期深耕社區優勢，洞見高齡消費者需求，發展在地化金融產品與服務，積極布局金融業務服務版圖。

(二)科技發展趨勢

隨著 IT 科技日新月異，金融科技風潮席捲而來，此趨勢在可預見的未來將無法避免，日本政府與金融機構無不積極因應。依據麥肯錫(Mckinsey)2015 年金融科技報告指出，10 年內金融業近四成的營業收入與六成之利潤可能被非金融公司奪走。首當其衝的是利息收入將會大幅減少，隨著 FinTech 侵蝕金融機構匯款、第三方支付等業務，對手續費收入將產生立即性之影響。面對金融科技的崛起，金融業的挑戰有以下六項³⁰：

- 1.財富的再分配（尤其是快速開發中國家）；
- 2.事業模式轉移到由缺乏忠誠度的顧客主導；
- 3.金融系統去槓桿化、去中介化加速；
- 4.小微融資需求未被金融機構滿足；
- 5.監管機關支持金融創新；
- 6.科技公司突破框架，跨域提供創新金融服務，透過行為資訊與大數據分析，會比金融機構還了解他們的顧客。

台灣金融科技公司王可言他指出金融機構如果不搭配積極的事業模式轉型、人員知識再造、組織文化轉變，恐怕都是太少、太小、太淺、太遲。不過根據 2015 年大阪商業大學林幸治針對信用金庫及信用組合在網路時代營運模式的影響報告，地方性金融機構如能保有以下優勢，可藉由社員互助的組織特性，無須畏懼金融科技侵蝕既有利基市場，經營特性如下：

1. 相互合作理念的傳承

處於網路時代，都會區銀行營運以營利為目的，以股東利益為優先。相較之下，以社員組織為基石的地方性金融機構，秉持「相互合作」、「自助助人」理念，回饋社員，協助地區經濟發展為目的，營運模式明顯不同。

2. 生命共同體情感濃厚

經對信用金庫社員問卷調查顯示，社員之所以選擇信用金庫，其主要的理由為祖先歷代往來，感情深厚。其次則為對往來信用金庫的信賴感。距離近，亦甚重要。金庫從業員到府服務，亦倍感親切。相較之下，銀行雖取得消費者較高之信賴度，但服務的熱忱較為淡薄。

3. 熱心服務中低階層

³⁰援引自王可言，「加入金融科技生態圈加速轉型」，台灣銀行家，2016 年 7 月號。

銀行往來多以中上階層，特別是富裕層為對象，或以中大企業往來，對於中小企業，特別是低所得者服務不夠積極。信用金庫則以地區居民，以及當地中小型企業，甚至家庭企業往來，個人或企業面臨困難，信用金庫可就近協助，倍感親切。

4. 重視服務品質

銀行營運重視營運績效及業務量的擴展，例如分支機構的設置，若發生虧損，即會被裁撤，並未重視當地消費者之金融需求。信用金庫則重視服務品質的提升，以及社員的需求，必要時廣設分支機構，以方便社員往來。

第二節 建議

依據台灣金融研訓院 2016 營運趨勢展望問卷調查結果，我國信合社營業收入仍以手續費收入與利息收入為大宗，放款偏重個人放款，重點業務以消費金融為主。企業金融部分，為提昇信用合作社市場競爭力及協助其擴展業務，主管機關已陸續鬆綁信用合作社部分法規限制，如放寬信用合作社對非社員交易限額標準、對同一人或同一關係人之授信限額標準及開放信用合作社得申請辦理特定金錢信託業務等，使服務項目更為豐富與多元。

面對高齡社會的來臨，高齡者對於經濟自主的需求日增。年長者亟需安全的經濟保護網絡，在信合社現有業務方面，可先從營業範圍社員需求調查著手高齡者之金融消費偏好，必要時可委託相關研究機構協助歸納分析，規劃建議符合地域性之金融商品。

針對銀髮族而言，大部份的財產多以銀行存款為主，然而銀行存款的利息無法對抗通膨，更遑論達到保值及增值之效果。因此可依銀髮族之需求推介針對高齡者之低風險保本型的金融商品，並與社會保險及醫療保險具互補功能之商品，以保障老年生活。

因應人口高齡化及科技快速發展趨勢，信合社業務創新宜鎖定在地金融，深化服務對象及提高服務品質。IBM 商業價值研究院 2010 年在「中國零售銀行業產品服務創新 未來十年的機會與方向」報告中指出銀行業服務創新可分為新技術創新、以客戶為中心的創新、金融行業內合作創新、跨行業合作創新、國際化創新等五種方式實現產品與服務之創新。為供信合社未來規劃之參考，茲整理因應銀髮族群需求之創新機會如下表。

【表 6-2-1】因應銀髮族群需求之創新機會

銀髮族群之需求	具體需求描述	可能之創新機會
<ul style="list-style-type: none"> ● 低風險保本金融商品 ● 與社會保險及醫療保險具互補功能之商品 ● 醫療服務 ● 生活服務 	<ul style="list-style-type: none"> ● 變現性高之理財產品，以應臨時或意外所需 ● 對現有保障再補充之保險商品 ● 相信鄰居及友人推薦之金融商品或逕委託朋友進行資產管理 ● 希望醫療便利及獲得養生及保健之訊息 ● 因不太會使用網路銀行及 ATM，因此需親赴銀行完成交易，認為很不方便 ● 希望能獲得居家养老服务，如入住具規模之養老院 	<ul style="list-style-type: none"> ● 可快速贖回之理財商品 ● 穩健保本型金融商品，受益人可自動移轉至子女或配偶之理財商品 ● 提供理財、養生、保健等訊息服務 ● 提供信用卡消費抵換免費體檢等醫療服務 ● 與醫院合作提供預約掛號等服務 ● 與社區、家務清潔公司合作提供到府金融服務，如代繳費、代領工資、小額提現等 ● 逆向抵押權住宅貸款

資料來源：消費者焦點小組訪談、IBM 商業價值研究院及中國工商銀行產品創新管理部分分析，本研究整理。

依現階段信合社之業務屬性，本研究建議宜以客戶為中心的創新，訴求提升客戶體驗，加強客戶忠誠度的創新模式，以鞏固客層，並可以高齡活動服務設計，吸引高齡社員帶動社群及朋友圈加入。

綜合本研究建議方向如下：

三、高齡金融業務開發面向

(一)正視高齡行動金融商機

依據台灣網路資訊中心(TWNIC)調查，2011 至 2013 年台灣寬頻網路使用情形，55 歲以上之族群近半年無線上網或是行動上網比例大幅增加，上網裝置比例最高為智慧型手機，而以易上手、免複雜操作的界面較受青睞。

因此，針對高齡行動金融需求亦是可開發之金融服務路徑。信合社宜強化現有資訊系統，利用資訊技術挖掘高齡金融消費需求，進而開發行動金融商品。

(二)注意中高齡族群金融需求

一般「中高齡」係指 45 至 64 歲的族群，此時期有些人已經開始規劃退休，退休理財有一定程度之需求，且多有積蓄可規劃配套財富管理之服務。針對主管機關已核准信合社銷售基金，在地方金融機構(農漁會信用部、郵局)可說是拉大差異化之良機，信合社可藉此配搭相關之保險及存款等商品，規劃行銷套案，不僅可拉攏此族群成為客戶，更可為其等老後之金融需求預做準備。

(三)推廣「無障礙居宅融資」

銀髮族與身心障礙者在居家生活能力上偏弱，目前一般居宅多未規劃無障礙環境。根據衛福部 2013 年老人狀況調查報告，65 歲以上老人生活自理困難者占 20.8%，較 2009 年增加 4%，過去 1 年曾住院者占 21.6%，過去 10 年間，身心障礙老人增加了 38.3%。據統計全台身心障礙人數超過 114 萬人，幾占總人口 5%。隨著高齡社會來臨，無障礙環境改造需求提高，信合社可預為規劃融資產品，打造具特色之金融商品。

(四)推動逆向抵押房貸

國內各大行庫近年紛紛推出逆向抵押房貸業務，且與多項銀髮安養相關之長照險、年金險、儲蓄險、信託等結合，成為高齡金融具創新性之商品。信合社宜朝自有商品特色規劃，以服務高齡社員。

(五)加入中小信保基金、推動政策性貸款、拓展企金業務

日本地方型金融機構長期以來透過日本政策金融公庫協助辦理政策性貸款，對中小企業的扶植推動扮演相當的作用，同時也成為其經營特色，我國信合社偏重消金業務，且未加入中小信保基金，業務拓展不易，建議參考日本經驗辦理中小企業政策性貸款業務。

(六)推廣固定收益基金

滿足高齡者經濟安全需求隨著年齡漸長，民眾對安全資產的偏好度也就愈高，因此伴隨高齡化時代的來臨，銀髮族投資有價證券，如股票的比例將移往較為安全之債券。以 OECD 會員國為例，高齡化程度越深，對於具備較高穩定性現金流動的金融商品之需求愈高。針對銀髮族而言，大部份的財產多以銀行存款為主，然而銀行存款的利息無法對抗通膨，更遑論達

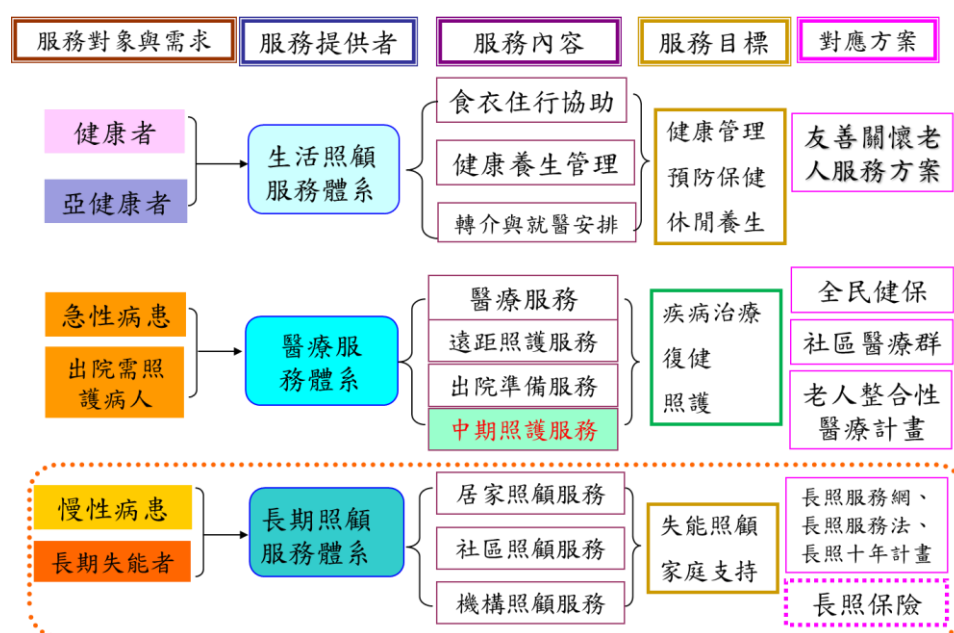
到保值及增值之效果。因此，可推廣針對高齡者之低風險固定收益保本型的金融商品。

(七)化身社區金融家

鑒於老人照護將朝社區化、在地化之趨勢，長期照顧產業預料會回歸到社區。因此，高齡金融如何結合在地老化，以取得先機，勢必從社區營造著手，建議信合社宜用心經營社區，建立鄰里密切關係，爭取高齡者代收代付業務，以充裕手續費收入。

(八)建立信合社專屬高齡金融生態圈

隨著我國「長照服務法」通過(參考以下長照需求服務方案)，信合社宜針對銀髮服務與相關的服務提供者，積極建立高齡生態圈夥伴關係，提供會員更完完善的金融服務。



【圖 6-2-1】長照需求與服務方案

資料來源：行政院衛福部（2016），「長照保險制度規劃」，頁 10。

四、規劃高齡金融服務

依據日本野村綜合研究所之資料顯示，銀髮族大多數在選擇金融機構時，並非以金融服務之多元性為主要考量。因此，增強與高齡者互動及邀請參加活動有其必要。各區域之信合社可針對當地高齡族群需求設計獨特之服務模式，讓高齡者期待再度光臨。

(一)參考巢鴨信用金庫高齡金融貼心服務模式

依據日本野村綜合研究所之資料顯示，銀髮族大多數在選擇金融機構時，並非以金融服務之多元性為主要考量。因此，增強與高齡者互動及邀請參加活動有其必要。各區域之信合社可針對當地高齡族群需求設計獨特之服務模式，讓高齡者期待再度光臨。

(二)打造社區高齡金融服務中心

儘管信合社設立目的，非以營利為重心，妥善利用深耕在地優勢，以社區服務為主軸，打造社區高齡金融服務中心，為社區居民提供全方位金融服務，是可以逐步發展的未來趨勢，相較於銀行亦具優勢。

(三)培養信合社員工多元專長

藉由高齡金融之推展，一方面可與外部機構合作運用資源，一方面可培養人員挑戰不同領域之業務職能，輔導培育員工拓展長才，以配合信合社未來轉型之需。以東京之星銀行「健康與醫療產業支援團隊」為例，團隊成員的專長即專注在照護相關產業有實務經驗或曾接受過訓練者，值得效法。

參考文獻

中文部分

1. 王可言(2016)，加入金融科技生態圈加速轉型，台灣銀行家 79 期。
2. 麥勝剛(2015)，我國信用合作社之發展與願景，信用合作季刊 125 期。
3. 梁連文、李嗣堯、侍安宇(2015)，日本巢鴨信用金庫之經營策略與發展，信用合作季刊 125 期。
4. 劉書甯(2016)，4 大面向著手迎接台灣理想高齡社會，台灣銀行家 79 期。
5. 陳肇男(2016)，從台灣人口老化趨勢預測長期照顧需求，台灣銀行家 79 期。
6. 彭柏鶴(2016)，日本銀髮產業結合科技及大數據創新，台灣銀行家 79 期。
7. 梁連文(2016)，地方型金融機構為長者設想貼心服務，台灣銀行家 79 期。
8. 蘇嘉瑞(2016)，發掘長照銀髮世代的金融產業新藍海，台灣銀行家 79 期。
9. 劉書甯(2016)，6 大行庫以房養老商品展現多元亮點，台灣銀行家 79 期。
10. 張齊家(2016)，安養信託須更貼近客戶迎合長輩需求，台灣銀行家 79 期。
11. 李儀坤、高淑娟(2016)，台灣信用合作社因應 FinTech 之營運策略。
12. 姜一煒、姚建、勵行、劉泉、王世榕、高鑫厚，(2010)，「中國零售銀行業產品服務創新 未來十年的機會與方向」，IBM 商業價值研究院。
13. 日本預金保險機構 2015 年年報
14. 商工中央金庫年報，2015 年
15. 國際協力銀行年報，2015 年
16. 日本厚生省「2014 版國民生活基礎調查」
17. 日本總務省「2014 年版家計調查」

網站部分

1. 日本金融廳網站
2. 社團法人全國地方銀行協會網站
3. 信金中金綜合研究所網站
4. 全國信用協同組合連合會網站
5. 全國信用組合中央協會網站
6. 日本銀行網站
7. 銀髮族奧運(Nenrinpic)網站
8. SUBARU 公司網站
9. 東京之星銀行網站
10. 「豊四季台地域における長寿社会のまちづくり」網站
11. 日本一般社團法人信託協會網站
12. 日本信託協會網站

外文文獻部分

1. 2016 年版高齢社會白書（内閣府）
2. すがもの通信簿 2015
3. 柏市役所 HP(豊四季台地域のまちづくり)
4. 日本總務省「スマートプラチナ社会推進會議報告書(2014.7)」
5. 「2015 年度証券投資に関する全国調査」（日本証券協会）
6. 鎌形太郎「プラチナ社会のシニアマーケット(2016.1.14)」簡報資料(三菱總和研究所)
7. 菅野泰夫(2012)「沖縄振興開発金融公庫～沖縄 21 世紀ビジョンの実現を沖縄特有の経済・金融環境に即した機能でバックアップ～」大和総研。
8. 内藤純一(2016)「日本の金融危機とその後の対応策について」全国信用協同組合連合会(全信組連) 2016/1/13 簡報資料。
9. 新開省二「日本における高齢社会の現状と政策的対応(2016.1.13)」簡報資料(東京都健康長壽医療中心)
10. サステナブル・プラチナ・コミュニティ政策研究会(2015.1)「サステナブル・プラチナ・コミュニティ(日本版 CCRC)政策提言」
11. 日本内閣府『2016 年版高齢社會白書』
12. 「投資信託に対する意識調査」
13. 東京之星銀行「シニアマーケットに対するリテールバンキングビジネスの取り組みについて」簡報
14. 群馬銀行リバースモーゲージ「夢のつづき」
15. 巢鴨信用金庫すがものリバースモーゲージ「安心」商品概要説明書
16. Accenture and CB Insights
17. Ministry of Internal Affairs and Communication, “Labour Force Survey”

附錄一、日本地方特色銀髮金融出國報告

出訪日期：2016 年 1 月 10 日-15 日，共計 6 日。

出訪人員：黃博怡(台灣金融研訓院院長)、梁連文(中國文化大學財務金融系教授)、李嗣堯(臺中科技大學應用日語系教授)、侍安宇(台灣金融研訓院副研究員)

一、 參加會議或活動經過

有鑒於日本在「銀髮金融」與「科技金融」領域之業務發展，皆具業界領先創新經驗，可供本國銀行業者借鏡學習，台灣金融研訓院於本 105 年 1 月 10(星期日)至 1 月 15 日(星期五)舉辦「日本地方特色銀髮金融考察團」，組織國內產官學界專家，赴日考察日本面對人口高齡化衝擊，如何發展具特色之銀髮金融商品與服務以及新興科技之應用。

二、 參訪內容摘要

時間：2016 年 1 月 12 日上午

主題：針對照護、醫療相關產業提供之金融服務

單位：群馬銀行

講者：金井部長、小林新平副部長、醫療介護五十嵐真一副推進役、綜合企劃部 IT 戰略室荻原義則室長

重點摘要：

一、 群馬縣的概要與特色

- (一)群馬縣之人口約為 198 萬人(2014 年 10 月)，在日本 47 都道府縣中排名第 19；提供工作與尋找工作比例為 1.18%(2015 年 4 月)，在日本排名第 16。
- (二)有高速公路及新幹線與東京連結，交通網絡十分方便。因為鄰近東京，所以商機較多。
- (三)產業結構：以製造業為中心，2013 年出口額達 7.7 兆日圓，於日本 47 都道府縣中，排名第 14。其中，運輸工具機器所占比重達 37.7%，金額為 2.9 兆日圓，於日本各縣中，排名第 4，主要係因富士重工旗下的公司坐落於群馬縣之故。可以說，製造業帶領著群馬縣的經濟向前邁進，群馬銀行認為群馬縣的經濟仍會繼續往前進。

二、 群馬銀行簡介

- (一)群馬銀行成立於 1932 年，迄今已 83 歲了。營業據點不僅分布於群馬縣，也擴及其他地區。目前群馬縣內有 105 家分行，縣外有 151

家分行，並於紐約設有分行、香港設有群馬財務(香港)有限公司、以及於上海設有代表辦事處。群馬銀行雖為地方銀行，但也向外發展，尤其在埼玉縣及東京。

(二)群馬銀行之貸款總額為 4.8 兆日圓，在 105 家地區銀行中，為居第 9 名，貸放對象主要仍以群馬縣之客戶為主。存款總額為 6.2 兆日圓，在 105 家地區銀行中，排名第 12 名。

(三)2015 年 3 月核心業務之毛利為 922 億日圓，淨利為 339 億日圓。2016 年業務重點為提供客戶有價值的商品，特別是醫療與照護產業的客戶，群馬銀行將會特別提供諮詢服務。

三、群馬銀行針對照護相關產業提供之金融服務

(一)日本早已走向高齡化時代，2010 年 65 歲以上的高齡人口即達 1.28 億人，占日本所有人口比重之 22.8%。而 2010 年群馬縣 65 歲以上高齡人口的比率更高達 23.4%。目前台灣 65 歲以上高齡人口的比率約為 12%，相當於日本 1990 年代初期的情形。

(二)群馬縣人口一直在減少，由 2010 年 200 萬人，減至 2015 年 197 萬人。而其 65 歲以上高齡人口的比率預估至 2040 年將達 36.6%，即約每 10 人中就有 4 人是老人。

(三)日本介護保險金額約為 10 兆日圓。其中 50%是由 40 歲以上的國民納稅負擔，25%由國家財政負擔，25%由地方政府財政負擔。由於需求愈來愈多，照護機構愈來愈多，致使財政負擔日後情況將愈趨嚴峻。

(四)日本介護設施種類：

1. 特別養護老人院：照護對象為介護度 3，即無法自理，無法自己行動(站立)，排泄可能也要有人照護。通常入住非常便宜，很多都已住滿，很多人排隊在等入住。
2. 介護老人保健設施：長者可進入做復健，康復了即必須搬出。
3. 認知症對應型共同生活介護：失智者可入住的一種集團家屋。
4. 小規模多樣型居宅介護：偶而入住，不是長期，通常是需要才入住。
5. 付費養生住宅：功能與第 1 類相同，但付費情形完全不同，通常較為昂貴，入住時要付保證金，有錢人會選擇此類養生住宅。
6. 附服務的高齡住宅。
7. 日間照護中心。

其中，第 1~4 類可用介護保險費來使用這些服務，因此有很多法令規範限制；而第 5~7 類有一部分可用介護保險費支應，另一部分需自費，因此法令限制少，通常提出申請，皆會被許可建造。近來，第 5 及 6 類設施增加的非常快。

第 1~3 類床位幾乎都滿了。第 5 及 6 類通常為蓋建築物，讓長者

入住，而第 7 類為日間照護中心，通常蓋在第 5 及 6 類建築物旁，提供輔助照護。即住在第 5 及 6 類設施的長者，當有需要時，會到第 7 類設施接受日照服務。

由於上述介護設施多少可能都有運用介護保險，因此國家財政負擔相當大。

(五)第 1、3、4 及 6 類，政府會支付補助金，特別是第 1 類，每個入住者所需花費約為 300 萬日圓。第 3 類失智者照護，政府也提供每個機構 1,500 萬日圓補助。政府補助第 6 類建設費用的 10%，未來也應會依此趨勢，繼續補助。

(六)第 5 及 6 類介護設施，法令限制少，進入門檻低，雖然競爭激烈，只要有良好的設施，也有一定的獲利性。若有企業想參與，群馬銀行會提供的協助，包含以下：

1. 協助該企業進行調查，包括：(1)了解其想建造設施地區之供需情況，養老機構是否足夠？(2)附近養老機構入住費為多少？(3)有無醫療機構可與其配合，緊急情況時，有無醫生可提供協助；(4)有無超市及便利商店(因為照護者多為女性，而女性通常需要照護家庭，方便其下班後購物，所以需要超市)，也會幫其審核事業計畫。
2. 提供事業計畫書相關資訊(與上述調查內容相類似)。
3. 對新設施案件提供貸款諮詢、或具體的資金供給。
4. 建造介護設施者與實際經營者不同時，群馬銀行可協助介紹與媒合。與介護業者個別面談收集資訊，確認介護設施的營運狀況。
5. 業務媒合，介紹周邊相關業者(如：建設公司、租賃公司、醫師、牙醫等)

(七)第 5 及 6 類介護設施之入住費，通常向長者每月收費約 10~13 萬日圓。原因為日本長者之年金收入有一定額度，故設定在中間，若收費太高，長者不一定願意支付。

(八)群馬銀行的經濟研究所曾進行問卷調查，雖然群馬縣第 5 及 6 類介護設施之入住床位已高達 80% 左右，但業者仍回答市場競爭激烈，若無法提供良好服務，長者不會選擇入住其提供之設施。因此，只有業者能確保服務品質，才有機會長期經營。

(九)群馬銀行對介護事業者提供之協助

1. 強化與外部專家顧問的合作：因為照護長者是有相當風險的產業，故對介護經營業者提供經營上的建議或支援等。
2. 提供不動產情報或介紹地主：因規模擴大可降低成本，故對希望擴大事業規模的業者，或要到其他地方擴展業務的業者，群馬銀行可提供支援，如介紹閒置不動產、希望蓋介護設施的地主等。
3. 若介護事業者想退出市場，群馬銀行也可協助其進行 M&A 媒合

或資訊提供。

4. 日本通常 3 年會改變一次照護酬勞，一般皆會降低酬勞，2015 年就降低了 2.24%。群馬銀行會看業者計畫書針對此點提供因應之道；也會舉辦研討會，提供相關資訊給業者。
5. 在照護機構工作的人，薪水比一般醫療機構低。原因在於日本傳統上習慣在家照護，也無外勞協助，所以近年來日本政府幫照護者之每月薪資提高 1 萬 2 千日圓，希望能確保較高品質的照護人才。
6. 醫療機構、照護中心、合格照護人力皆須與入住機構相互配合，以確保可提供完善的照護服務。日本政府未來可能會規劃醫療機構之到宅或到入住機構的服務。
7. 東京都的介護設施已入住太滿，長者會外溢到周圍縣市入住。因此，群馬縣的介護產業還是很有發展空間。

(十)其他措施

1. 透過群銀業務支援大獎，開始發掘介護新商品開發事業者。
2. 設立醫工合作基金，提供醫療、介護產業資金相關措施。。
3. 群馬銀行在東京的分行會與當地行政機關聯繫，透過行政機關介紹東京都內的長者到群馬縣來入住，及介紹都內的介護設施機構。
4. 提供高齡化金融商品，如逆向房貸，用來支付入住保證金或未來生活費。

四、群馬銀行針對個人金融之服務

- (一)Event Based Marketing (EBA)分析客戶數據，提供合適商品。例如：當客戶戶頭存款減少，群馬銀行會主動推薦 Card Loan 給客戶。當客戶信託商品賺錢時，群馬銀行會推薦其他商品給客戶購買。透過最合適的時機，做最適當的業務促銷。
- (二)2014 年 5 月開始提供 EBA 資訊，目前有 28 種資訊提供，一年約提供 22 萬筆資訊。
- (三)一年提供給分行的 22 萬件資訊中，分行實際應對運用的有 8 萬件，其中約有 1 萬 2 千件成交，例如：保險及信託。

時間：2016 年 1 月 12 日下午

主題：針對嬰兒潮世代複合型照護設施及服務

單位：日高地域福祉中心

講者：事業管理課大江德一課長、栗原浩彰所長

重點摘要：

- 一、日高地域福祉中心之母體為日高醫院，位在群馬縣，是除紅十字會醫院外，為最大的醫院。
- 二、在日高醫院接受急診治療的長者，配合政府縮短急診住院日數以減輕醫療費用負擔的政策，由日高地域福祉中心接手後續的照護工作。
- 三、日高集團在群馬縣共有 11 個日間照護中心，日高地域福祉中心為其中最大的日間照護中心之一，一天最多可收容 400 位長者，與日高集團在群馬縣另外一家約可收容 550 位長者的照護中心，同時是群馬縣，也是日本全國目前規模最大的日間照護中心，又被稱作新世代形態的照護中心。
- 四、本中心開設於 2013 年 1 月至今已滿 3 年。日本約有 4 萬家照護中心，多數照護中心都是小規模經營，日高地域福祉中心算是大規模型態之一。
- 五、日高地域福祉中心將經營規模擴大有以下原因：
 1. 雖然人多不好照顧，但整體空間擴大，長者自由度相對提高。
 2. 因為規模較大，可以進行的活動類型較多。長者容易自由選擇在各個時段參加自己想做的活動。
 3. 所安排的活動皆為嬰兒潮世代長者喜歡且熟悉的活動。
 4. 希望長者是很愉快地並且自主來參加，而非被家人勉強來。
 5. 一般小型的照護機構多是家人無力照護，或照護工作太累而送長者去，日高地域福祉中心則強調要長者自願及快樂地來。
- 六、日高地域福祉中心目前有 130 位工作人員，20%是全職(full time)員工，80%是兼差(part time)員工，男女比重約為 3:7。由於工作人員數量少而長者數量多，必須設計一套特別的機制來服務長者，才有辦法確實完善地服務。在人力配置方面，政府有規定 1 位服務員可服務 5 位長者，並且每 2 年要接受一次評鑑，由地方政府派員來檢查安全措施有無遵守法令規定等，而介護機構也須依照規定定期繳交事業計畫書。
- 七、日高地域福祉中心的功能包含日間照護中心、健身房(55 歲以上長者)。健身房可供照護長者之配偶或子女及員工使用。健身房需自行付費，所以可提高中心收益。
- 八、2015 年 4 月日本政府修改法令，以介護保險支付作為福祉中心收益

的比例必須降低至中心全體收益的 10%，所以介護機構不能僅依靠國家政府的補助，必須開發新的付費方案或措施，才能有更多收益來支持。而新開發的措施或活動，必須能啟發新世代長者有意願來延長壽命，讓其自願來介護機構參加。

- 九、台灣日照中心規定只能收 30 位長者，日本法規則無此限制，只有將日照中心分類為小型、普通型、大型一類及大型二類分別進行規範。普通型可收 30 位長者，大型二類每月可收 900 位人次以上的長者，日高地域福祉中心每月有 6 千位以上的長者來訪，所以屬於大型二類。
- 十、日高地域福祉中心照護專員會為個別長者設計其適合的方案給長者參考，屬於介護保險支付項目的部分，長者只需負擔費用的 10%，其他 90%則由政府支付。而長者來參加健身、舞蹈、烹飪等課程則全為自費，健身房每月收 5 千日圓，不限使用次數。一般外面的健身房通常會費每月要 1 萬日圓。由於日高地域福祉中心的健身房沒有浴池及游泳池，設備較簡化，營運成本較低，所以可提供較便宜的收費。日高地域福祉中心也會派車接送較偏遠地區的長者。一般來說，介護機構若無特色、無吸引力的話，就容易失敗。
- 十一、介護機構通常面臨人才人員不足的問題。必須要營造一個良好的工作環境，才能讓人願意來工作。例如：介護機構可設有托兒所、安親班，讓女性員工無後顧之憂地來工作。也可規定不用加班，時間到即可下班。
- 十二、政府無任何租稅優惠予介護機構。通常建造介護設施時需要貸款融資，而目前業者多以股份公司來經營，幾乎沒有合作組織或社會企業之外的 NPO 在經營照護中心。運用信託者也非常少，似乎才剛起步。

時間：2016 年 1 月 13 日上午

主題：日本信用組合對金融危機的因應、日本信用組合的經營現況與未來發展

單位：全國信用協同組合連合會、全國信用組合中央協會

講者：全國信用協同組合連合會內藤純一理事長、

全國信用組合中央協會鈴木均專務理事

重點摘要：

一、日本合作組織金融概況

日本合作金融機構包括信用金庫、信用組合、勞動金庫與農漁協等。

日本合作金融機構存在一世紀多，遠溯於 1909 年之「產業組合法」，戰後 1949 年公布「中小企業協同組合法」後，從事信用業務之產業組合改制為信用協同組合(簡稱信用組合)；另 1951 年公布「信用金庫法」後，市街地信用組合改制為信用金庫。無論信用金庫或是信用組合都是以相互扶持為目的所設立的金融機構。

二、信用組合體系

信用組合金融系統分為，全國信用協同組合連合會(簡稱全信連)及信用組合兩階段。並設有「社團法人全國信用組合中央協會」(簡稱全信中協)，謀求全體業界利益。

(四)全國信用組合中央協會

全國信用組合中央協會代表全國信用組合，謀求全體業界利益之中央機關，以擴充信用組合之組織及業務為目的。主要業務內容包括：

1.與主管機關的聯繫、情報交換窗口；2.業界營運之理論研究及實務調查；3.法令修正協調；4.各種金融業界的窗口等。

(五)全國信用協同組合連合會

1. 全信連為其社員信用組合之中央金融機構，支持信用組合信用力、業務機能及各種金融服務等。主要功能：信用組合資金供需調節及餘裕資金之有效運用、匯兌集中清算、信用組合往來之中小企業及勞動者貸款、與信用組合業務機能互補及提升信用組合機能等。
2. 全信連 2014 年資金量 5 兆 2,491 億日圓、本期純益 115 億日圓、自有資本適足率 24.36%。
3. 全信連監督、指導基層信用組合之經營，並透過相互支援制度強化經營惡化之信用組合。此制度由信用組合出資設置「保障基金」(目標是 1,000 億日圓，2015 年 3 月約 1,013 億日圓)，目前主要針對信用組合合併進行資金援助。
4. 全信連也與信用組合、日本政策金融公庫、信用保證協會等機構合作，支持及協助信用組合之業務發展。

5. 全信連並持有信組情報服務股份有限公司(電子計算業務)、全國信組保證股份有限公司(信用組合貸款相關之債務保證業務)、信組綜合服務股份有限公司(對於信用組合、全信連業務之必要用品之銷售、管理業務)等子公司。其中，信組情報服務公司接受信用組合資訊業務之委託，設置「全國信組共用中心」，由兩大系統「全信組中心」及「SKC 中心」組成。「全信組中心」為全國信用組合之中央中心，提供國內匯兌，ATM 合作，ANSER，數據傳輸，和日本郵政銀行、第七銀行等 ATM 聯盟合作，J-記帳卡，多元支付等服務。「SKC 中心」主要是信用組合業務處理中心，從會計和資訊兩方面提供服務，包括存款放款業務、ALM、內部稽核等。此外，為實現提供網路銀行、ATM 24 小時服務，目前正在架構備份中心。信用組合 155 家中有 140 餘家加入共用中心。

(六)信用組合

1. 相較於一般銀行，信用組合的經營有很多限制，在組織、議決權、地區、組合員資格、業務等方面皆然。例如，組合成員與出資額無關，大家都有相同表決權；營業地區有限制。在存款方面，信用組合的非社員存款占所有定期存款，不得超過 20%，信用金庫則無此限制。而貸款則是主要對社員進行放貸。
2. 信用組合的型態包含區域信用組合(如地區性金融)110 家、業域信用組合(如醫師、出版社、青果市場等)27 家、職域信用組合(在同一職場一起工作的人)17 家。至 2015 年 3 月底，日本各類信用組合共計 154 家。
3. 2015 年 3 月止，日本共有 154 個信用組合，分支機構數有 1,709 個，職員數為 20,892 人，社員人數有 389 萬人，存款有 19.2 兆日圓，貸款有 10 兆日圓，自有資本比率為 12.01%。以存款數量來分，存款達 1 兆日圓以上的信用組合有 2 個，64%的信用組合(98 家)，存款量未達 1 千億日圓。
4. 從 2003 年至 2015 年，信用組合之存款餘額明顯提升，從 14.8 兆日圓，上升到 19.2 兆日圓，但因與銀行競爭，放款餘額變化不大，僅從 9.1 兆日圓，上升到 10 兆日圓。因此，存放比率從 62%，下滑到 52%。信用組合家數也從 191 家，因合併剩下 154 家。
5. 信用組合對客戶之貸放金額較小，貸放金額小於 1,000 萬日圓者占全部借款者之 77%，貸放金額小於 500 萬日圓者占全部借款者之 68%。其客戶以小規模企業為主，員工人數小於 10 人的企業占其全部往來企業的 91%，員工人數小於 5 人的企業占其全部往來企業的 83%。
6. 信用組合的體質不斷改善，自有資本比率由 2003 年的 9.31%到

2015 年的 12.01%，逾期放款比率由 2003 年的 15.3% 到 2015 年的 6.8%。日本的逾期放款計算是根據金融再生法基準不良債權，區分為四類，第一類為破產部分「破產更生債權」、第二部分為破產之疑「危險債權」、第三部分為延緩履行貸放條件，或利息延滯 3 個月以上者「要管理債權」、第四部份為「正常債權」³¹。一般金融機構就此四類進行資訊揭露。

7. 信用組合強調相互協助的宗旨沒有改變，特別是面對高齡化。
8. 信用組合實踐基本理念之經營目標：
 - (1) 實踐新的相互扶助：資金融通、網絡化。
 - (2) 強化社員關係。
 - (3) 人才養成。
 - (4) 保持經營的健全性。

三、日本信用組合之業務及收益變化情形

- (一) 日本國內放款餘額資料顯示地方銀行及信用金庫的成長最顯著。
- (二) 如果將同樣是地方銀行區分成東京都與東京都以外兩部分的話，又以東京都(放款對象以大企業為主)以外的地方銀行(放款對象以中小企業為主)之放款為主，東京都以外之地方銀行，成長率增加趨勢同時成長率貢獻度較高，東京都之地方銀行，成長率持平同時貢獻度較低的變化，可以看出這個趨勢。2014 年 9 月底的資料顯示，東京都以外之地方銀行的成長率貢獻度佔 75.2%，大於東京都地方銀行的 24.8%。
- (三) 從 2011(平成 23)年度起，金融機構全體在放款上開始轉為正成長。
- (四) 2014(平成 26)年地方信用組合除外之金融機構全體的放款成長率為 2.0%，相較於一般金融機構與信用金庫，地方信用組合卻以 2% 以上的放款成長率，略高於其他金融機構。
- (五) 包含地方銀行、信用金庫、信用組合在內之地方型金融機構全體之放款餘額均呈現成長的趨勢，但是在放款利息等之收益上卻反而減少的現象。
- (六) 地方型金融機構再進行比較可發現，一般地方銀行的成長最顯著，但是收益的減少卻以信用組合最平緩。
- (七) 最後再針對地方型金融機構進行更詳細的比較發現，所有的地方型金融機構從 2011(平成 23)年度起至 2015(平成 27)年度為止，除了第二地方銀行 2014 年度不論在 ROA 或存放款利差上有成長之外，其他都呈現下降的趨勢。

³¹ 依據金融再生法基準不良債權，從 1999 年 3 月起，由各銀行依據金融廳制定的指導原則，將債務人的信用程度分類為正常戶、要注意戶、有破產之虞戶、實質破產戶及破產戶。其中正常戶之債權稱為「正常債權」，要注意戶之債權稱為「要注意債權」，有破產之虞戶之債權稱為「危險債權」，破產或實質破產戶之債權稱為「破產更生等債權」。要注意債權中有延緩履行貸放條件，或利息延滯三個月以上者稱為「要管理債權」，其餘則稱為「其他要注意債權」。所謂不良債權，即包括：破產更生等債權、危險債權及要管理債權。

(八)儘管如此，2015 年度的最新資料顯示，只有地方信用組合的利差可以維持在 0.3% 以上，其他都低於 0.3%，信用金庫更下降到 0.2% 以下。

(九)在 ROA 方面，地方信用組合雖然低於地方銀行，但是仍然高於第二地方銀行及信用金庫。

總結：日本信用組合相對於其他金融機構，表現並不差，與後述經濟學人雜誌(本節第五點)探討同為合作組織之儲蓄互助社，其績效表現相互對應。

四、日本金融泡沫危機

(一)1955 年日本資產價格的上漲，可分為三階段：

1. 第一次發生於池田內閣的岩戶景氣(Iwato boom)(1958 年 7 月~1961 年 12 月)，持續 42 個月高度經濟成長；期間池田內閣於 1960 年提出國民收入倍增計劃³²，結果隨著經濟快速成長，物價也出現了相對應的上漲趨勢。
2. 第二次為田中內閣提出的「日本列島改造」³³(remodelling the Japanese archipelago project)，同時面臨第一次石油危機時期(1973~1974 年)，當時被視作日本列島改造論實行的候補地區，當地就出現了土地的搶買熱潮，造成不動產價格的上升。
3. 第三次發生於 1980 年代後期 90 年代前期，也是大家所熟知的日本泡沫經濟，當時不動產及股票價格大幅上升。
4. 粗條線表示日經平均指數，細條線代表名目 GDP。在 80 年代之前，資產價格上升，GDP 同步上升，但後來資產價格下降，GDP 並未同步下降。但在 80 年代後期，資產價格大幅上升，但 GDP 並未同步大幅攀升，最後發生資產泡沫破裂，進入日本失落的 20 年。後來 1998~2003 年發生日本金融危機(Japanese Financial Crisis)，2007~2008 年美國發生次貸風暴、金融風暴等，致使日本股價長期處在低迷的狀態。

(二)在日本，大中型企業常是透過資本市場籌資，中小企業及小規模事業則是透過銀行或信用合作組織金融機構取得融資，個人是透過合作金融機構、銀行來承作房貸及購買債券。不同的金融機構及籌資管道各有不同的對象及功能。

(三)金融危機發生前 2007 年 12 月時，貸款、證券化商品、非金融事業

³² 1960 年池田勇人內閣規劃並實施的一個長期經濟計劃。計劃自 1961 年起，年經濟成長達到 11%，用 10 年的時間讓日本的國民生產總值增加到 26 兆日圓。計劃實施後，日本經濟奇跡般的成長。僅 6 年的時間，國民平均所得就達到了倍增的計劃。然而，隨著經濟快速成長，物價也出現了相對應的上漲趨勢，十年後東京消費物價上漲了 76%，使得國民所得倍增效果大打折扣。

³³ 將日本列島用高速交通網路(高速公路、新幹線)串連起來以促進日本各地方的工業化，並解決城鄉發展不均、人口過度稠密等公共問題。但是，日本社會上正因為田中內閣積極地進行種種施策，各地開始出現「列島改造熱潮」。只要是被視作日本列島改造論實行的候補地區，當地就出現了土地的搶買熱潮，因此部份地區的地價開始急速攀升，其結果就是對物價造成影響進而形成了通貨膨脹。1973 年春天，高漲的物價在當時形成一個田中內閣實際必須面對的社會問題。

法人債、金融債券、公債等金融資產達 243 兆美元，為全球 GDP 的 4.2 倍。2008 年發生金融危機，金融資產大幅縮水為 221 兆美元，GDP 的 3.5 倍。不過，後續各國政府投入資金救市，進行量化寬鬆等政策，現在全球金融資產規模又再擴大，2014 年底，全球金融資產已達 294 兆美元，為 GDP 的 3.8 倍。

(四)衍生性金融商品在金融資產擴大的過程中，扮演重要角色。1990 年代後，金融交易並未大幅擴大，但衍生性金融商品交易急遽擴張，透過保證金，甚至可做 20 倍的交易，風險擴張非常迅速。2007 年底衍生性金融商品交易額為 GDP 之 11.6 倍，至 2014 年底才減為 9 倍。

(五)日經指數於 1989 年 12 月 29 日達到史上最高點 38,915.8，隨後開始走下坡，而且下跌速度相當快，導致 90 年後期日本多個金融機構破產，例如 1997 年底日本三洋證券、北海道拓殖銀行及山一證券皆破產；1998 年底長期信用銀行與日本債券銀行亦發生倒閉，開始政府公的管理。此後，金融主管機關開始強化管理，特別重視金融機構的資本強化，例如 2003 年要求里索那銀行(Resona Bank)挹注資本。2008 年後，日經指數也大幅滑落，於 2009 年 3 月達最低點 7,054.98。

(六)在物價方面，金融危機發生後，物價急遽下滑，即所謂通貨緊縮。以日本 1990~2000 年、美歐 2006~2015 年的物價指數進行對比，可以明顯地看出日本泡沫經濟、金融危機後的物價下跌趨勢與歐美金融危機後之物價下跌走勢一致。

(七)日本金融危機後，從 1992 年物價指數持續下滑到 2000 年；美國 2006 年後進入泡沫經濟，2008 年後通貨進入緊縮，之後 2011 年後雖採量化寬鬆政策，使 CPI 維持在 2% 左右，但現在已低於 2%。歐洲與美國相比，情況更為嚴峻，2013~2015 年，CPI 低於 1%，之後可能會跟日本一樣，進入通貨緊縮。

日美歐貨幣基數對 GDP 之比例變化。日本在 90 年代後期的金融危機之後，開始採行貨幣寬鬆政策，故其貨幣基數對 GDP 比例相對歐美高；最近因為雷曼兄弟破產，及之後經濟衰退，2013 年 4 月日本央行黑田總裁推動 QE，使貨幣基數急遽上升。而美國因採行 QE1、QE2 與 QE3，也使得貨幣基數也不斷上升。美國推動 QE 不是為了脫離通貨緊縮，而是為了刺激經濟景氣。日本則是為了脫離通貨緊縮。歐洲目前 QE 力道不足，一般預期未來必須推動更強的貨幣寬鬆政策。

(八)從 1950 年至今，日本的銀行數量並未大幅變動，但信用金庫及信用組合卻大幅下降，信用金庫及信用組合曾經皆超過 500 家，之後因為合併及 1990 年代發生金融危機，很多破產倒閉、合併，至 2015 年 3 月底僅分別剩下 267 家信用金庫及 154 家信用組合。

信用金庫與信用組合都是合作金融機構，信用金庫規模較大，介於

銀行與信用組合之間，信用組合更貼近個人金融。

1994 年東京協和及安全信用組合破產為一關鍵點，1996 年日本存款保險法修訂，當時採用全額保險來避免金融危機的發生。1997 年、98 年政策方向轉變，主管機關採行硬著陸，放手讓銀行破產倒閉。不過，1997 年底北海道拓殖銀行及山一證券破產後，日本主管機關的觀念又有改變，採用公共資產在破產前即介入金融機構，即所謂軟著陸。

(九)在處理不良資產方面，1994~2006 年間，日本共處理了 105 兆日圓的不良資產，其中包含銀行的 98 兆日圓、信用金庫及信用組合的 7 兆日圓。因為當時一般金融機構股價下滑，資產縮水，政府若不運用公共資金來解決，可能會使日本經濟更為低迷，所以日本動用了 88 兆日圓的公共資金來處理當時的不良資產。

因為已處理了大量的不良資產，所以當 2007 年次貸危機發生後，日本不良資產控制得相當不錯，2007~2010 年不良資產僅約 15 兆日圓。在 2008 年次貸危機發生後，美國不良資產達 2.7 兆美元，歐洲(27 國)1.6 兆歐元。

歐美日皆提供了相當大的公共資金來支持金融穩定：2006 年日本金融安定措施金額 15 兆日圓占 GDP 為 17.3%，2010 年美國金融安定措施金額 2.4 兆美元占 GDP 為 15.9%，2011 年歐洲金融安定措施金額 1.6 兆歐元占 GDP 為 12.7%。

(十)日本 1990 年代金融危機及 2008 年全球金融危機的啟示：

1.金融危機發生，導致金融機構破產，以及一般存款與投資大眾恐慌，最後產生信用緊縮。使得中小企業很難獲得貸款，進而中小企業破產，失業率上升。這是當時日本 1990 年代所面臨的情形。

2.金融危機發生後，物價緊縮，政府提供公共資金支持經濟，致使後續財政赤字。亦即金融危機常需花費很多時間及經費，才能回歸正常，所以應及早應對。

3.1997~1998 年，日本採用軟著陸的方法，嘗試解決金融危機，受到歐美的批判。不過，2008 年發生全球金融危機，因為 too big to fail，當歐美政府他們也同樣採用相類似的方法，例如存款全額保護、購買不良債權、挹注資本等。

4.2008 年金融危機發生後，歐美提出的未來改革課題是，不採用公共資金挹注金融機構，應強化法規與自有資本適足率的規範(Basel III 的達成及之後 Basel IV 的檢討)，世界各國應訂定相通的規範。日本金融，經過長時間的調整，逐漸恢復到正常階段。日本面對過去 90 年代殘酷的金融危機經驗，在體制上不僅是存款金融機構是重要的，應與證券公司、保險公司等金融業全體整合金融安全網，其費用應由業者支付，例外才由政府補助，應創設這樣的恆常性制度。日本

過去的措施導致了鉅額的財政負擔，相反的歐美目前政策是強化法規而不挹注公資金，日歐美的考量有其相異的背景，日本未來一方面應納入世界共同規則的考量，考慮各國不同的金融狀況，架構靈活的金融監督制度。

五、儲蓄互助社（譯自經濟學人雜誌 Economist，2015 年 10 月 31 日）

勝利的改革者

一種可貴的銀行形式再度成為時代寵兒

現在儲蓄互助社(credit-union)的運作形式帶有一種傳教的內涵，信仰者談論著一種「社會使命」(social mission)：要為社區服務，而不是股票市場中虛假之神。今日，這種信念贏得的信仰者數量，是前所未有的。放眼全球，從 2000 年起，儲蓄互助社的參加人數已經增加了兩倍，從一億零八百萬人增加到二億一千七百萬，而實質存款亦增加了 130%。

儲蓄互助社起源於 19 世紀的德國合作組織。有如銀行，它們會吸收存款和進行放款。但關鍵是它們係由其社員所擁有，而這些社員都會有一個共同關係(common bond)，例如是同一職業或同一居處。而利潤則會以較一般利率更佳的方式來回饋予其社員。

在歐洲，很多這些早期的機構已演變發展成合作性的網絡，例如德國中央合作銀行(DZ Bank)和荷蘭合作銀行(Rabobank)等，它們仍為其社員所擁有，但已不再僅服務特定族群³⁴。在其他地方，共同關係的要求依然存在，例如合作夥伴聯邦儲蓄互助社(Partners Federal Credit Union)只開放予華特迪士尼公司(Walt Disney)的員工及其家屬。足足有 39%的美國成年人加入了儲蓄互助社，比起十年前的 36%，人數增加了一千四百萬人。在澳洲，另一大本營，則有 24%的人加入儲蓄互助社。

有三種力量正推動著儲蓄互助社的成長。第一股力量是顯而易見的：比起銀行，它們為存款者提供更高利率，為借貸者則提供更低利率。根據調查公司，SNL 金融公司(SNL Financial)的調查所得，在三年期二手車貸市場中，美國的

³⁴ 目前世界上三大合作金融組織分別為農村信用合作社、城市信用合作社和儲蓄互助社。其中，儲蓄互助社即脫胎於農村信用合作社的基本精神與經營方式。

本文中提到的德國的合作銀行原分屬於農業信用合作社之雷發巽銀行(Raiffeisenbank)及一般中小企業信用合作社之國民銀行(Volksbank)。自 1972 年上述兩種體系合而為一，統稱為合作銀行或國民銀行(Volksbank und Raiffeisenbank; 簡稱 VR Bank)，其上層中央機構為 DZ bank。

至於荷蘭 Rabobank 銀行，在 1875-1895 年時因農業環境趨惡，農民卻無法向一般商業銀行取得資金，只能向富商融資高利貸，於是受當時德國雷發巽信用合作社運動之影響，1896 年創設第一家地方合作銀行，之後快速地在貴族、農夫、小企業、教會間蓬勃發展。

儲蓄互助社發展起源於加拿大，因在十九世紀後半葉時社會經濟衰頹，農民、漁民、礦工生活困苦，阿爾峰斯·戴嘉丁(Alphonse Desjardins, 1854-1920)乃致力研究歐洲合作事業，並得國會議員與政府官員支持，20 世紀初在魁北克省組織第一家儲蓄互助社，1908 年戴嘉丁應邀前往美國推動儲蓄互助社，因此儲蓄互助社普設於美加地區，後擴及世界各地。因此，儲蓄互助社可說是脫胎於德國雷發巽農村信用合作社的基本精神與經營方式。

儲蓄互助社提供之平均放款利率為 2.66%，而銀行則平均要求 5.13% 之放款利率。儲蓄互助社亦於美國、加拿大，甚或其他地方的客戶滿意度調查中，獲得比銀行更高的分數。

第二個原因則是金融危機。一些儲蓄互助社亦經歷了破產。一些匯集個別儲蓄互助社資金並進行再投資的「企業型儲蓄互助社（對個別儲蓄互助社提供資金運用服務）」，在金融危機中所受打擊甚大。但據國際勞工組織(International Labour Organisation)於 2013 年的一份報告，總括而言，儲蓄互助社比銀行恢復得快。由於不像銀行，承受著追求短期利潤的壓力，儲蓄互助社承擔了較低的風險。正當銀行受到破產和醜聞的打擊時，儲蓄互助社呈現為一個更穩健安全的選擇，這吸引更多成為社員，特別是年輕人。

一個美國產業團體，全國儲蓄互助社協會(Credit Union National Association)的比爾漢波(Bill Hampel)主張，第三個儲蓄互助社成長的原因是持久力，在美國，法令的改變使得多重「共同關係」變得可行，這幫助了儲蓄互助社的合併。大型的儲蓄互助社現已以專業的方式營運著，擁有全國性的自動櫃員機系統，以及各種不同的金融商品。擁有將近六百萬社員，專為美國海軍士兵服務的海軍聯邦儲蓄互助社(Navy Federal Credit Union)就是一例。這些變化使得儲蓄互助社更容易於加入，並更方便於使用。

以上的因素都使儲蓄互助社和銀行之間的競爭更加激烈。在美國，銀行家高聲投訴著儲蓄互助社獲得聯邦所得稅(federal income tax)的豁免。據調查公司 Canstar 的資料顯示，就算在澳洲，一個沒有為儲蓄互助社提供減稅的地方，它們依然提供具有競爭力的利率。但銀行應該覺得興幸，因為儲蓄互助社有一個非常與眾不同且將阻礙它們發展的特點，即它們並不能發行股票。

時間：2016 年 1 月 13 日下午

主題：日本高齡社會現況及政策對應、日本高齡者的生活與健康課題、
高齡者的醫療照護現況與課題

單位：東京都老人綜合研究所

講者：許俊銳所長、社會科學系新開省二副所長、社會參加與地域保健
研究藤原佳典部長、福祉與生活照護研究石崎達郎部長

重點摘要：

一、由於日本高齡化日益嚴重，1972 年東京都老人綜合研究所以研究老人為目的而設立。大久保一翁及涉沢榮一對本機構有很大的貢獻。日本天皇於東京都醫院成立 100 週年時，蒞臨本機構。再過 5~6 年，東京都醫院即將屆滿 150 歲。

二、日本高齡社會現況及政策對應

(一)2015 年 1 月 1 日日本 65 歲以上的高齡人口占日本所有人口比重為 26.2%。隨著壽命延長及少子化，未來會更嚴重；10~15 年後，此比重大約會達 35%。台灣於 2015 年時高齡化比重為 12.6%，預計 2025 年達 20%，2050 年達 36%。

(二)日本政府對應的政策方針包含以下：

1. 高齡者的意識改革：不只專注在那些立即需要照顧的老人，對於那些目前可以自主的老人，應該更重視如何維持其健康與活力。
2. 社會保障制度的改革：確保老年生活更安心。
3. 活化高齡者的意欲與能力。
4. 地域的強化，實現更加安定的地域社會。
5. 實現安全、安心的生活環境。
6. 如何將財富從老人移轉到年輕一代。

(三)2014 年社會保障給付中，年金占 48.6%，醫療占 32.1%，福祉(包含介護)及其他占 19.3%，三類皆快速膨脹，總給付額已達 115.2 兆日圓，平均每年約上升 2 兆日圓。日本政府為了控制每年上升的 2 兆日圓，正在努力。

(四)日本於 2000 年實施介護保險制度，使介護所占比重快速上升(台灣將於 2017 年實施長照保險制度)。由於介護快速成長，介護所需勞動力也快速成長，2000 年時介護人力 52 萬人，2014 年已達 150 萬人。日本把醫療介護產業定位為快速發展的產業，但日本財政不易完全負擔相關費用，如何分配由政府及個人皆負擔一部分，這就相當重要。

(五)高齡者平均每年收入 297 萬日圓中，70.6%來自年金(2009 年)。甚至有 63.5%的老人，其收入完全來自年金。關於年金及老人介護，最大問題為財政支持。為了改善財政赤字，日本政府逐步調整消費

稅率以增加消費稅收入為因應。2009 年日本政府決定由國家財政負擔 50% 的年金，2015 年日本政府也開始支付 60~65 歲長者的年金，政府也鼓勵高齡者及女性就業，企業嘗試雇用 60~65 歲長者，此年齡層的勞動人力快速成長，解決了日本部分勞動力不足的問題。根據內閣府 2010 年的調查，在日本，60 歲以上長者工作的原因主要有健康、防止老化(22.1%)，或希望透過工作、結交朋友(13.1%)、收入來源(53.3%)。另外，根據鈴木榮雄、權珍嬉(2006)研究顯示，近年來日本長者的身體及認知機能有明顯的提高。

(六)日本高齡者支持社會是一種趨勢，高齡者不再只被社會扶助，相反地，高齡者能扶助社會。本研究所針對介護及健康等進行研究，向政府提出了很多建言。

(七)日本獨居高齡者不斷增加，家庭的親密程度明顯趨淡。在城市裡，孤獨死的人數不斷增加。如何強化長者參加社區的活動，以及強化介護，都很重要。

(八)日本由於財政負擔不斷惡化，未來應更效率化。而愈來愈多企業願意雇用長者，所以高齡者對社會的扶持愈來愈重要。研究顯示，提高長者的勞動意識與身體機能，以及強化高齡勞動力的地域發展，在未來是相當重要的。

三、日本高齡者的生活與健康課題

(一)日本政府的政策方針不是透過醫院或相關設施來收容老人，而是希望老人可以繼續在地居住。在生理方面，應多運動，多吃蔬果及魚類。在心理方面，應常與人接觸，常閱讀，以及進行記憶及思考的活動。研究發現，工作對健康是有幫助的。長者的工作態度通常非常認真，透過老人的參與而提升獲利能力的企業相當多。長者做兼職的工作也可與年輕人互補，對不同或相同世代的員工或客人，其影響是好的。如有長者認為工作較累，他們也可參加志願性活動，或針對興趣愛好進修學習，這些對健康照護都是很有幫助的。

(二)讀書或畫冊可活化腦部，也可與鄰居交友，參加社交活動，預防老人失智症。現在很多公司從設計兒童教材，轉型開始為老年人設計教材。為了避免老年人在家不出門，各界應多建立各類型的老人聚會場所。

(三)日本孤獨死的人數不斷攀升，為了預防孤獨死，產生了很多商機。例如：送外賣食物的公司，於上門送餐時，可關心詢問老人的生活情形。超市、互聯網等皆可扮演不同程度的角色。

(四)日本政府為了讓失智者能健康的生活，提出了很多政策。例如：為了不造成對鄰居的困擾，辦理各式說明會，讓近鄰了解失智症。

四、高齡者的醫療照護現況與課題

(一)日本醫療制度的特徵：

1. 醫療保險為強制加入，75 歲以上是屬於後期高齡者制度。
 2. 介護保險於 1960 年開始實施，2011 年邁入 50 週年。
 3. 保險金額係根據所得高低採累進計算，透過此制度，可進行所得重分配。
 4. 現物給付(benefit in kind)：對應要介護狀態的長者，在其能利用介護服務額度內(支付額度內)，利用者只能在額度內使用介護服務(給付介護服務)，不能取得現金。使用介護服務時，利用者(被保險者)負擔 10% 費用給提供介護事業者，剩下 90% 為政府(保險者)支付。
 5. 診療費是按照不同科目來支付，不同診療，價格不同。這些都是由政府來決定，每 2 年會檢討公布一次，目前一般人士自行負擔的比例是 30%，75 歲以上的高齡者自行負擔的比例是 10%。
 6. 在宅醫療與介護攜手推動。在日本，救護車接送免費，但問診醫療費高。日本也有所謂社會性住院，即妻子住院，丈夫無人照顧，也可一起住院，或住到介護保險的設施。
 7. 有些地方保險制度沒有辦法照顧到，則為民間公司的商機。
- (二)目前訪問診療僅占全體診療費用收入比例的 4%，75 歲以上長者訪問診療則占全體診療費用收入比例的 10%。因為在宅訪問診療相對較便宜，因此政府有意擴大這個部分，但由於比較花費時間，醫療人力是否能夠配合成長，仍待觀察。
- (三)日本面臨照護人力不足的情形，即使有床位，沒有人力，也無法使用。2020 年前，安倍首相要增加 51 萬床，但人力不足不易改善，鄉村地方情形稍好，大都市人力不足情況嚴重。有人建議可將老人移往鄉村，但仍需有親人在旁，所以安倍內閣傾向在大都市直接增加床位。在引進外勞方面，因為很可能涉及移民，各界有不同看法，仍待商榷。
- (四)有關介護預防，日本有在地方政府設置相關的部門並由專門職員來主導辦理各種相關活動，其中部分會邀請民間機構協助來開設適合老人健身的相關課程。特別是東京、大阪等地區因為專職人員相對不足，主要是由政府直接委託民間機構協助的方式辦理。關於介護預防占介護保險總支出約 5%，即 10 兆日圓的介護保險支出，僅有 5 千億日圓的經費用在介護預防的項目。

時間：2016 年 1 月 14 日上午

主題：高齡社會新商機、因應高齡化社會的創新金融商品與 FinTech

單位：三菱總合研究所

講者：廣報部近藤和憲部長、上岡廣治副部長、

鎌形太郎執行役員、伊藤友博首席研究員

重點摘要：

一、三菱總合研究所簡介

(一)1970 年三菱為了紀念創業 100 周年，設立了三菱總合研究所，換言之，三菱總合研究所已 45 歲了。三菱總合研究所是一個 Think & Act 智庫，即又能思考，又能付諸行動的機構，服務的對象包含政府及企業。目前研究員有 667 位，研究領域相當廣泛，一年約有 3,000 個專案在執行。為了支持社會的發展與解決社會的課題，我們進行相關深入研究，例如：環境能源、少子高齡化、資通訊產業、物聯網(Internet of Things, IOT)等。三菱總合研究所旗下有不同子公司就不同專業進行研究，應對社會各種課題，以知識提供價值鏈。

(二)在宇宙政策方面，三菱總合研究所有探討人工衛星及宇宙太陽光發電等。在物聯網、機器人、人工智慧方面，也做了很多調查及對未來的預測，特別在照護機器人的技術開發，三菱總合研究所進行了深入的研究。在汽車產業、運輸交通、高速公路的交通系統(ITS)、JR 新幹線、機場控制管理、環境能源、再生能源發電、少子高齡化、醫療照護、開放資料(Open data)、大數據等議題都做了很多專案研究，提出相關建言，對政府政策的形成及企業的營運有實際的貢獻。

(三)日本大地震經過 5 年，2016 年三菱總合研究所也針對如何去除汙染，以及如何應對未來大地震，進行相關模擬研究。為了讓老年人能很有活力及很快樂的生活，三菱總合研究所也提出了白金社會的構想，在 6 年前成立了白金社會研究所，結合了大約 500 位產官學研究專家，進行少子高齡化的研究，也已向政府提出了建言。各個地方的創生，三菱總合研究所也提出相關政策建議。在資通訊產業方面，三菱總合研究所在不同次領域也有相對應的專案。也有行銷、金融、網路資訊安全的相關研究。

(四)三菱總合研究所是以社會的問題為起點，進行研究及做出行動方案，並以未來共創為理念，期待人們未來的生活能更豐盛，提高日本在世界上的地位。

二、日本高齡化及銀髮市場概況

(一)三菱總合研究所之所以稱銀髮(高齡化)市場為「白金市場」，是希望銀髮者是青春有活力的，不會生鏽，所以故意稱為白金，希望打造

有活力的白金社會。

- (二)三菱總合研究所 3 年前就開始研究，如何使銀髮族在社會上更有活力。目前日本男性的壽命平均為 80 歲，女性為 86 歲。以一般退休年齡 65 歲來計算，男性及女性從退休後到死亡，分別約有 9 萬小時及 12 萬小時。這麼長的時間應如何運用呢？如何開創第二人生呢？
- (三)團塊世代(即嬰兒潮世代)是對日本經濟做出最大貢獻的世代，現階段大部分剛好要退休，走入其第二人生。而日本的金融資產中約六成為這個世代所擁有，當此世代的人退休，日本應如何因應，非常重要。三菱總合研究所擔心的是，若其握有資產，但不運用，就變成無用的資產。此外，近年來日本的老年人常常沒有跟子孫同住，當夫妻任一方先離世時，另一方常會變成單獨自己住，這類的高齡者愈來愈多，日本現在大約已有 700 萬的獨居老人，這將是一個非常嚴重的社會問題。
- (四)以往高齡化通常是鄉村的問題，因為年輕人到都市工作，因此鄉村人口出現高齡化。但現在發展趨勢已有改變，原先到都市工作的年輕人也變老，即都市也必須開始面對高齡化的問題。日本面臨此問題最嚴重的都會分別為東京都、神奈川縣及埼玉縣，都集中在首都區。相關醫療及照護費對國家財政造成沉重的負擔。
- (五)日本以前的銀髮族退休後通常在家裡，平安的過生活，但現在的銀髮族卻不同，他們仍想自我實現，積極想挑戰第二人生，希望還能支援社會，體現他們在社會的價值。若他們對社會有貢獻及能活化其資產，事實上也可減少政府的財政負擔，並可幫助年輕人及女性。研究結果顯示，以後的銀髮族的趨勢正應如此，而此時這樣的社會即可走入白金社會。
- (六)面對銀髮市場，可預期的商業創造機會包估：1.當銀髮族變得有活力，可在社會再就業及再學習，因此有些大學或機構針對銀髮族提供相關課程；2.享受休閒及消費；3.穿著很有活力及跟上流行；4.支援其生活與住宅，也會產生很多商機。例如，可以協助長者家事、打掃及買東西。而汽車未來會愈來愈自動化，長者也可購買此類汽車，以方便出門；6.長者所住的房子可以改建，或賣掉現有的房子，而與其他高齡者一起共住另外的住宅；7.長者為了維持健康及美麗，也產生凍齡商機。若上述相關商機皆實現，到 2023 年其市場規模預計可達 29.1 兆日圓。
- (七)日本有長者到第二人生大學，不只學教養，也為了就業或創業，而到大學學習更專業的知識。日本也有舉辦高齡運動大會，每年在不同縣市舉辦，此活動會使長者及其朋友聚集，每年約可聚集 50 萬人，這類活動可使銀髮族更有活力。

(八)日本有各種類型的養老院，例如給特別高齡者入住的、給失智者入住的、復健機構或需付費的高級養老村等，唯一缺少的就是高齡者可以很有活力及很快樂一起生活的社區。在美國有很多退休社區，也有較早退休來過快樂生活的社區，現在還有提供一些附加提供持續照護的社區形態。三菱總合研究所即想學習這種美國社區形態，導入日本版的持續照護社區(Continuing Care Retirement Community, CCRC)。日本版持續照護社區的構想為集合居住、照護、社群、持續工作等功能的社區，這個社區可能可以共創一些新的事業，而這樣的社區必須有很多社會資源的支持。事實上，日本政府已做出幾個這種構想的類似機構，且已在部分地區實現，也想推廣到其他地區。

(九)總而言之，日本社會不再把高齡社會僅視為需要醫療照護，而是致力支援讓高齡者更有活力，並且感到幸福快樂，即所謂的白金社會。

三、因應高齡化社會的創新金融商品與 FinTech

(一)我們先來檢視以下三個假設：

1. 日本高齡者真的很有錢？有很多存款嗎？
2. 日本高齡者比較喜歡將錢以日圓形式存在銀行，這是真的嗎？
3. 日本的銀行常認為高齡者不喜歡上網，喜歡面對面服務，這是真的嗎？

(二)日本高齡者的確蠻有錢，這是源於日本的終身僱用制度，在工作的時候沒有甚麼錢，但退休時會有一大筆退休金。雖然最近的發展趨勢為愈來愈多的兼職(part time)工作，但整體而言現在的高齡者過去還是以全職(full time)工作的人較多。高齡者資產占日本所有成家者資產的六成，此為金融機構可積極拓展的部分。不過，因為有些銀髮族在景氣不好時退休，退休金較少，預期未來銀髮族資產會減少。很多金融機構是以會員形式提供高齡者服務，例如：東京三菱銀行提供65歲以上長者Quality Life Club，也有銀行針對40歲以上的人，即未來將退休者，規劃專案服務。今後日本財政將愈趨困難，人們必須自行準備退休後所需資金，金融機構也會提供年金保險等金融商品予客戶。金融機構會在人們退休前就去接觸，積極提供相關金融服務。

(三)日本高齡者真的比較不能承受風險，偏好將錢以日圓形式存在銀行嗎？研究調查顯示日本長者的確較偏好存款，主要原因係美國401k退休金制度與日本退休金制度不同，使得日本長者較偏好存款。尤其很多日本銀髮族曾經經歷泡沫經濟，投資可能會導致大幅虧損，所以很多人會覺得為什麼要投資。目前銀行可能會以免稅優惠來說服長者進行投資運用，銀行會跟長者說，錢應該是在世時進行運用，

而非留遺產給子孫，尤其日本法令改變後，若銀髮族將錢贈予孫子作為唸書學費等，可以獲得免稅優惠。日本銀髮族在金融投資方面，的確偏好保本，但不是所有人都這樣，若金融商品透明，還是有人願意投資。

(四)根據調查，日本銀髮族在與金融機構往來，有以下偏好：

1. 很多高齡者重視上網交易的便利性，且網路交易手續費較便宜。
2. 重視金融機構信用。
3. 喜歡面對面諮詢。

4. 不喜歡與很多銀行往來，喜歡集中與 2~3 個主要金融機構往來。以前銀行多認為銀髮族喜歡面對面交易，經過調查發現，並不一定。愈來愈多人喜歡自己在網路上進行選擇，直接決定購買與否，很多時候不一定喜歡面對面的服務。而且愈來愈多人喜歡只與 2~3 家主要銀行往來。

以前銀行常用大數據，來分析預測客戶的行為，三菱總合研究所認為現在銀行應深入了解客戶的想法，將客戶分類，進而提供建議。運用 FinTech，銀行應該可以分析客戶的偏好，而日本的金融集團，包括銀行、證券、保險等，可以一起分析客戶偏好，也可將線上線下的資訊進行連結，了解客戶上網時在看甚麼，當其來營業據點時，便可提供即時服務。此外，所有的產業數據會慢慢被統合起來，金融業如何與其他產業合作，蒐集其他產業資料，進行分析運用，相當重要。三菱總合研究所認為未來會跨行業，逐步形成以平台的方式，來提供服務。

(五)日本介護制度其實相當完備，有 24 類，52 樣服務。例如：到宅服務、日照中心、短期照護、長期照護，接受這些服務，國民只需支付費用中的一成即可。而針對 45 歲以上的國民開始被徵收介護保險費來負擔部分經費，其他則由政府財政負擔。

(六)據了解以土地信託，來轉換成為住宅合作社，此種情況在日本好像沒有。有的是部分介護機構成立養老村，由介護保險支付，而成立這樣的住宅，政府會補助 100 萬日圓的補助金，其他則向入住者收費。

(七)關於照護保險制度，日本是每五年檢討一次，每三年更改照護薪資酬勞。換言之，收費會變更，所以國民應繳付的保險費也會變動。保費提高的主要原因是高齡者人口不斷增加，此的確是一個大問題。三菱總合研究所建議應鼓勵女性投入職場，使其更有能力負擔保費。

(八)日本金融廳規定銀行不能對 75 歲以上的客戶提供某些特定的金融商品。目前最受銀髮族歡迎的金融商品為教育信託，主要原因是稅的減免。此外，日本於 2013 年開始推行「散戶投資免稅優惠 NISA

- 方案」，每人每年投資 100 萬日圓內，可享有免稅優惠，此也有助於提高銀髮族投資的意願。三菱總合研究所認為金融主管機關及金融業者應共同努力，思考如何推動讓銀髮族更有意願來進行投資。
- (九)三菱總合研究所希望促成銀髮族能有活力且快樂的生活，最後可以不需要投入太多在照護上。已研究出一架構，向政府建議，也組成了專案小組，支援民間，一起來支持推動銀髮族經濟。
- (十)考量個資等因素，以前金融機構有時連自己客戶的數據都不能進行分析運用，現在於徵求客戶同意後，已可運用。甚至也嘗試徵求客戶同意，讓集團內其他的子公司運用。不僅三菱，其他金融集團也在推動，下一階段，甚至不僅在金融集團內運用，還可能會與其他產業的子公司分享運用。這些推動雖然不容易，但還是應當嘗試。甚至連客戶手機的資訊也要運用，所以很多電信公司也開始成立銀行。

時間：2016 年 1 月 14 日下午

主題：東京之星銀行介紹、銀髮金融商品及顧客服務(個金)、
針對銀髮照護產業提供之金融服務(企金)

單位：東京之星銀行

講者：薄井雅行代表執行役常務、村岸榮一(個金事業群)、竹村直貴(企金事業群)

重點摘要：

一、東京之星銀行概況

- (一) 東京之星銀行的前身為相互銀行的東京相合銀行，於 1950 年設立，1966 年股票上市，1999 年受日本金融危機波及而於 1999 年倒閉，累積損失 7,020 億日圓。東京之星銀行於 2001 年收購東京相和銀行資產而設立，並沒有接受公資金挹注。2014 年被台灣中國信託銀行併購，為日本金融史上第一家被外資—台資銀行收購之日本本土中小型商業銀行。
- (二) 東京之星銀行設立於 2001 年 6 月 11 日。目前資本額 260 億日圓，資產總額 2 兆 7,787 億日圓，存款 2 兆 2,285 億日圓，放款 1 兆 6,021 億日圓。自有資本適足率 9.72%，有 32 家分行、ATM 884 場所 896 台，信用評等為 A- (日本信用評等研究所)。目前行員人數有 1,493 人，平均年齡約 40.8 歲，平均在職年數 6.6 年，平均年薪 8,212 千日圓。
- (三) 東京之星銀行 2005 年 10 月在東京證券交易所第一部上市，2008 年 3 月因為公開收購造成大股東異動，7 月停止上市，目前尚無再次上市的規劃。2014 年 6 月中國信託商業銀行以現金收購方式，取得東京之星銀行 100% 股權。目前各銀行針對高齡化族群爭相推出的「逆向貸款」金融商品，東京之星銀行則早在 2005 年 9 月就推出此商品。
- (四) 東京之星銀行的分行，從最北的北海道札幌到最南的九州福岡都有設立分行，全國共有 32 家分行，896 台 ATM。在日本國內屬於地方銀行卻能在全國設立分行，東京之星銀行算是獨特的。
東京之星銀行 32 家分行中，其中 29 家設有金融諮詢室(Financial Lounge)，透過親密的溝通，與客戶建立信賴關係，並提供客戶金融相關的教育及諮詢。

二、銀行營業對象與營業項目

- (一) 東京之星銀行係屬於地方銀行，故其客戶族群屬於中間族群，包括法人及個人。法人客戶包括中堅企業、中小企業及外資企業；個人客戶介於富裕層及一般大眾零售層之間的中間層客戶。
- (二) 東京之星銀行營運的業務項目包括：存款業務、放款及債務保證業

務、國內匯兌業務、外匯業務、有價證券業務、商品有價證券業務、無追索權融資業務、投資信託、保險商品銷售業務、債權管理回收業務等。並利用最先進的金融技術，提供 MBO、LBO 業務。此外，2014 年 10 月，設置針對支援海外業務客戶之專門部門，以中國信託銀行(CTBC)所在之亞洲為中心的網絡，與公營機構、其他金融機構、民間顧問公司等積極進行策略聯盟，支持客戶海外拓展，擴大對客戶之相關支援措施。

- (三) 針對法人部門的戰略，東京之星銀行專注於特定領域，發揮強項專長。東京之星銀行的強項領域包含不動產、醫療照護業務；同時提供附加價值高的金融商品，如：結構性金融商品、MBO/LOB 融資等。這些金融商品並不必然在一般地方銀行都可以推出，但東京之星銀行也可以提供此種獨特且高獲利性金融商品。
- (四) 東京之星銀行總資產餘額，在 117 家主要金融機構當中排名第 59 名(2015 年 3 月)；在投資信託方面，客戶投資信託資產餘額，在 108 家主要金融機構當中排名第 18 名(2015 年 6 月)。另外，2015 年 7 月 JD Power 亞太公司之「日本投資服務顧客滿意度調查」(針對地方銀行)，東京之星銀行排名第 4 名(2013 年、2014 年排名第 1 名)；2014 年 9 月日本經濟新聞社銀行個人服務調查(第 10 回)之「商品充實度(資產運用)」，東京之星銀行排名第 5 名，僅次於三井住友信託銀行、新生銀行、瑞穗銀行、理索那銀行。
- (五) 東京之星銀行目前的經營理念是：在日本成為最值得顧客信賴的顧問(advisor)，無論是個人或法人客戶，如果無法在其他銀行獲得滿意的服務，東京之星銀行願意替代成為客戶能信賴的顧問，提供獨特的客戶體驗，建立長期的信任關係。
- (六) 在經營績效方面，東京之星銀行放款、存款、本期收益都逐年成長，逾期放款比率逐年下降，自有資本適足率達 9.72%，也遠高過國內 4% 的標準，銀行拓展銀髮族市場營運措施

三、銀行拓展銀髮族市場營運措施

(一) 日本高齡化的狀況及傾向

1. 日本 65 歲以上的高齡者人口數與 15~64 歲之間勞動人口的比例，從 1950 年的 1：12.1 至 2015 年現在的 1：2.3，顯示日本老齡化社會正在快速進展當中。而且該比例上升趨勢仍然持續當中，預計 2060 年將到達 1：1.3 的比例。
2. 各年齡層儲蓄與負債狀況：
根據不同年齡層之間的差異，檢視高齡者儲蓄與負債的情況。可以發現在儲蓄方面，年齡層越高，儲蓄總額越高。相反地，負債總額則是從 30~39 歲世代開始，呈現逐漸減少的趨勢。資料同時

顯示出持有自有住宅的比率也是隨著年齡層的上升而持續上升，60歲以上的世代持有自有住宅的比率超過90%。

3. 各年齡層金融資產保有狀況：

根據不同年齡層之間的差異，檢視高齡者持有之金融資產的情況。

可以發現：(1)配合人口比率可推算出4,000萬日圓以上金融資產的持有人中，有60%以上是60歲以上的高齡者。這個結果顯示10%左右的高齡者有資產運用相關商品及繼承相關服務的需求。(2)調查顯示60歲以上的高齡者約有40%持有金融資產總額不到300萬日圓。這個結果得知大約40%的高齡者可能會有「逆向抵押貸款」等金融商品的需求。

4. 各年齡層持有投資信託狀況：

根據不同年齡層之間的差異，檢視高齡者持有投資信託的情況。可以發現：(1)從持有投資信託在各年齡層裡面佔有的比例來看，不分男女基本上都是隨著年齡的增長而增加。(2)隨年齡上升，持有金融資產有增加的傾向，同時投資信託的比例也有逐漸上升的現象。(3)但是60歲以上持有投資信託的比例都不滿15%，比例仍然偏低，顯示以高齡者為對象的投資信託市場仍然有開拓成長的空間。

(二)隨著高齡化的快速發展，日本60歲以上佔人口比例已達30%以上。就其儲蓄負債狀況，年齡愈高者儲蓄愈高、負債愈低。而且高齡者自有住宅擁有比例也較高，60歲以上老人擁有率超過90%。金融資產4,000萬以上稱為「準富裕層」，其中60%以上為60歲以上。

另一方面，60歲以上金融資產不到300萬日圓的人也有40%。隨著年齡的增加，金融資產也增加，投資型者也提升，投資信託持有比率也上昇。但是，即使60歲以上依然不到15%，相對其他國家比率並不高。

所以為促進銀髮族善用其金融資產，或協助持有金融資產明顯不足者，以及照顧行動不便之高齡者，東京之星銀行乃採取3項營運對策，以資回應。

1. 資產運用業務

- (1)重視與銀髮族面對面的諮詢銷售。
- (2)設計並銷售銀髮族保險及資產運用商品。
- (3)促銷時，落實銀髮族銷售相關之法令遵循。

2. 積極辦理銀髮族逆抵押貸款

- (1)對於擁有自用住宅而金融資產少的銀髮族，提供逆抵押，解決其資金不足問題。東京之星銀行已經推出第10年，可算是金融界的先驅者。
- (2)研究銀髮族所需新商品，符合其迫切之需。

3. 提供無障礙之措施

針對身體障礙，耳、眼、行動不便之銀髮族客戶，營業大廳為其設置無障礙空間，以便其進出利用。對銀髮族客戶，強化行員提供貼心的應對能力。

(三) 資產管理業務狀況

東京之星銀行資產管理業務相對於其他銀行在分行數、存款、投資信託之比較。東京之星銀行相對於其他銀行，無論是分行數、存款、投資信託餘額，規模並不大，但是平均每一分行的投資信託餘額卻相對較高，金額高達 71.7 億日圓；投資信託占存款比例也是相對較高，達 12.7%。60 歲以上高齡客戶占全行比例 39%，持有風險性商品之年齡分佈，60 歲以上占 59%。

(四) 針對銀髮族提供舒適隱私空間及親切的服務。東京之星銀行營業店面的設計與傳統銀行不同，設有 Financial Lounge，有溫暖舒適的氣氛，隱私空間，與顧客可以從容的談話溝通。60 歲以上的客戶，比較有充裕的時間，故當其光臨銀行時，銀行希望可以很周到的服務他們。特別是在 60 歲前後，對資產管理的需求會有很大的變化，從預備將來的資產形成、到運用現在持有的資產、或將來的繼承等變化，會向金融機構尋求諮詢，因此東京之星銀行以透過親切地面對面諮詢服務方式，來提高顧客的滿意度。

(五) 針對銀髮族提供相關保險商品。提供從現有資產的運用到將來過世繼承的需求，一次付清保險系列商品。亦即提供持續運用現有資產的同時，也設想萬一過世後將來繼承的問題，故一次付清保險商品是針對高齡者重要的金融商品之一。此外，個人年金保險(變額年金)是主力商品也是該行的特徵之一。一般銀行不容易對客戶去解釋變額年金，但東京之星銀行很容易向客戶說明清楚並提供諮詢建議，因此獲得顧客很高的滿意度，故佔有 53% 比重。

(六) 針對銀髮族之法令遵循規範。日本證券業協會頒布「協會會員之投資勸誘、顧客管理規則」(2013 年 12 月 16 日施行)，訂有對高齡顧客勸誘進行商品銷售指針。因一般高齡者，身體日漸衰老，記憶力、判斷力日漸低下者多，且有新收入的機會少，多數以保有現有資產作為今後的生活費為考量，因此必須從適合性的原則觀點充分地檢視。針對高齡者顧客，東京之星銀行採較協會頒布的指針更審慎的對應，以取得顧客的信賴。

(七) 針對銀髮族提供逆向抵押貸款。針對 60 歲以上的銀髮族，以自有住宅為擔保品，取得老年後生活資金或房屋改建資金等。東京之星銀行並於 2005 年提供新型逆向抵押貸款「充實人生」，自銷售以來，逆向抵押貸款餘額逐漸上升，特別是近年來成長快速。

所謂新型逆向抵押貸款「充實人生」，係以高齡者之自有住宅為擔

保，資金用途為取得老年後資金。貸款成數約為房屋鑑估價值的五成，採一次撥放的方式承作，貸款後每月只要支付利息給銀行，借款本金等契約者死亡時一次性償還。本商品特徵為：1.最多能融資 1 億日圓；2.與存款餘額同額部分無需支付利息（存款連動型）；3.公寓也可以成為擔保品。主要客戶層為 55 歲以上 80 歲以下，在大都市圈內擁有自建住宅或公寓者，申請時不須所有繼承人同意，僅需同住者同意即可。至於償還方式，根據資料顯示，至死亡時才償還貸款者只占 33%（其中換繼承人占 33%、繼承人償還占 46%、賣掉擔保品償還者只占 19%）；在生前賣掉房子償還者占 38%；以自有資金償還者占 32%。

(八) 為高齡者提供無障礙服務。因應因高齡導致眼睛、耳朵、行動不方便的客戶，東京之星銀行改善營業廳無障礙設備及提供相關工具，例如：老花眼鏡、放大鏡、拐杖、通信板、筆談板、AED(自動體外心臟電擊去顫器)等。此外，也要求行員接受相關教育訓練課程或取得資格，例如服務介護助理士：145 名參加（占分行行員數 32%）；失智症支持者：81 名參加(占分行行員數 18%)；代筆代讀研修：101 名參加（占分行行員數 22%）；急救講習：148 名參加（占分行行員數 33%）。

四、針對照護業者提供各類必要配合措施

2014 年日本 65 歲以上之老人占總人口比例已達 26.1%，預計 2025 年可達 30.0%。目前設立之養老院嚴重不足，根據厚生省的調查，2009 年申請入住特別養護老人院而無法入住的所謂等待的高齡者(日文稱待機者)約有 42 萬人，而 2014 年 3 月底的調查顯示，等待的高齡者更增加到 52 萬人次。面對這種高齡者養護老人院嚴重不足的現狀，除了由政府提出將老人從透過「設施」來進行養護，引導至「在宅」養護的對策之外，鼓勵民間建設老人院，照護業者積極投入營運等，使老有所養、有所終、有所照顧，也是很重。而後者包含照護有關事業的資金等支援上，金融業者就扮演很重要的角色。東京之星銀行在這方面積極配合，以下謹先說明銀行為此特別設置之「健康與醫療產業支援團隊」，接下來再介紹二個由該小組推動的實際案例供參考。

(一) 東京之星銀行設置「健康與醫療產業支援團隊」

1. 本團隊設立於 2005 年，主要任務是由團隊專家成員規劃提供具有特色之財務規劃，透過金融面向為高齡化社會做出貢獻。
2. 編制小組成員 7 名，服務範圍遍布全國。
3. 團隊服務的對象以照護業者、醫療機構、藥局、保育、醫療機器為主。
4. 團隊的強項在於成員大多為在照護相關產業有實務經驗或曾接受

過訓練，已對該產業具有相對深入的見解。除此之外，與金融業界的操盤手、投資家、專家等建立之連結也有助於其工作的執行。

5. 團隊的特徵在除了提供企業必要之融資外，也針對健康照護等照護產業所需資產提供無追索權融資(no-recourse loan)。

(二) 個案分享一：對持有養老院不動產之 SPC 提供無追索權融資

1. 經營養老院(或醫療機關)之照護業者(部分包含地主或開發業者)將養老院不動產轉售給特定目的公司(Special Purpose Company, SPC)。SPC 係為投資人(資產管理基金)出資成立之法人，而東京之星銀行則提供 SPC 無追索權融資，作為其部分不動產購入使用之資金。
2. SPC 再將該不動產出租給原照護業者。照護業者將自己開發建設之養老院，由自行持有轉變成租賃的方式繼續提供照護服務並向使用者收取使用費，以此方式提前回收其投入之資金，並取得穩定的服務收入。同時也可以將該提前回收之資金再投入到新的開發建設養老院中。
3. 提供 SPC 無追索權融資的優缺點如下：

	照護業者	投資家（基金）
優點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 提早回收已投入之投資，將回收之資金作為其他新投資的運用。 2. 表外融資經營：由於主要收入的照護保險報酬受到日本政府每年修正的影響，致該等收入不穩定。故表外融資經營將可提高資產效率，使經營更具彈性。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 此種新的投資標的，屬可預期長期並安定的投資收益，藉此新項目的投資也可分散投資風險。 2. 對於高齡化社會有所貢獻之具公益性投資標的。
缺點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 有時候可能需要支付高額的租金，造成比自己持有，負擔更高的成本。 2. 來自投資人的監督(monitoring)、契約限制條款(covenants)將造成管理成本事務上的負擔及經營上的限制。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 物件規模較小、流動性較低。 2. 基金管理人對標的物評價、管理所需之專業能力高。高齡者入住後，萬一有狀況時，要再轉租困難度高，經營者應有替代方案。

4. 該行對持有養老院不動產之 SPC 提供無追索權融資的審查重點

- (1) 對養老院經營團隊的信用分析
- (2) 不動產標的物事業之未來持續發展可能性的分析
- (3) 照護事業單位與投資人(基金)之間的連結與彼此間的信賴關係

(三) 個案分享二：提供併購(M&A)諮詢與收購所需資金之融資

1. 市場的環境

- (1) 照護產業前 50 家公司的房間及空間數，目前只佔全體的 20%，中小規模的業者仍然佔大部分。預期今後將有透過合併擴大規模來提高競爭力的需求與趨勢。
- (2) 高齡者數量雖然增加中，但是政府基於財政上的負擔，不得不抑制保險給付金額的成長。保險報酬減少之環境下，中小型的照護業者因為比較不容易進一步提高效率，經營較困難。大型的照護業者則可透過擴大規模，進一步提高效率以確保收益。
- (3) 高齡化社會進展下，其他民間企業也開始參與，投入此銀髮產業探索新商機。

2. 針對以上的產業環境的變化，東京之星銀行也開始以以下方式參與。

- (1) 尋找在併購上具有豐富經驗及績效的團隊來因應照護事業公司之事業轉讓、合資或策略聯盟等的需求。目前，已有 5 件計畫正在進行之中。
- (2) 對併購所需資金的個案進行融資：對 A 公司(規模：合併後營收 600 億日圓)於收購 B 照護公司(規模：營收 30 億日圓)時，銀行給予 A 公司併購所需要之 10 億日圓資金的融資，以利其順利完成併購。

(四) 東京之星銀行未來對照護產業之展望

東京之星銀行在日本協助照護業務已有相當成效，團隊成員經驗已漸成熟。今後，將進一步對於日本照護業者進軍台灣及亞洲各國時，提供必要之援助。

時間：2016 年 1 月 14 日下午

主題：巢鴨信用金庫之經營概況，以及在銀髮金融與網路金融方面的發展

單位：巢鴨信用金庫

講者：創和企劃部伊藤芳之部長、森本浩司課長

重點摘要：

一、巢鴨信用金庫之經營概況

(一)巢鴨信用金庫，以親切服務態度著稱，當地 70%的長者都是金庫的客戶，在這邊，大家可以相互認識，成為朋友。主要是透過當地著名的「緣日」，開放金庫總庫三樓當作休息場所，每次約有 3,000 人來此聚會，來者幾乎都為長者，金庫免費提供茶點。巢鴨信用金庫的理念是提供讓自己(金庫)麻煩，讓對方(客戶)方便且滿意的服務。

(二)日本的年金是每 2 個月領一次，巢鴨信用金庫客戶提供長者貼心的服務，給來領取年金並存入巢鴨信用金庫的長者一些小禮品。也提供行動不方便的長者年金直接送府的服務，並於長者生日時致贈禮物，貼心的服務讓這些長者感受到被重視，充滿快樂幸福感。簡言之，巢鴨信用金庫的服務宗旨不是以業績為導向，而是以「顧客的滿足為喜樂」的企業文化為目標。

(三)巢鴨信用金庫一年會辦 2 次展覽會，地點就在金庫總行的三樓，讓創業客戶將其產品，無論是吃的或用的，拿來展場銷售。透過這樣的活動，不但讓客戶多了銷售機會，也讓許多客戶買到合適的產品。

(四)巢鴨信用金庫對長者的服務不是完全以方便，而是以安全作為考量。例如：我們不鼓勵長者使用提款卡，而希望他用存款簿，以減少詐騙的機會。所以下午 3 點結束營業後，在 3~7 點仍提供服務。

(五)20 年前，日本發生泡沫經濟後，日本經歷了失落的 20 年，巢鴨信用金庫也面對此問題，低利政策嚴重壓縮獲利，貸款利率維持在 1% 多的低水準，手續費也很低。大型銀行可透過全球化，強化其獲利能力，但巢鴨信用金庫這種小型地方金融機構是無法這樣做的。20 年前就有金融機構整併風潮，現在是否會有第二次整併風潮值得關注，是否要發展新的商業模式，金融主管機關正在研究。

但巢鴨信用金庫認為面臨目前的競爭激烈狀況，更重要的是回到原點，就是回到傳統設立的信念，信用金庫創立的目的是為提供客戶滿意的服務，讓客戶喜樂，滿意我們所提供的服務，自然會帶來收益的成長。巢鴨信用金庫的策略是協助客戶(中小企業)在其本業的經營並渡過經營難關，協助其提高營業額，透過金庫的網絡系統支

援其發展。巢鴨信用金庫也幫助客戶媒合，提高其本業的銷售機會。事實上，跟金庫往來的中小企業，其本身擁有不錯的技術而不自知，金庫會提供諮詢，幫助他們發揮其技術的應有價值。當協助客戶賺錢，規模擴大，在良性循環下，這些也會回饋到金庫。巢鴨信用金庫不是先關心自己能否獲利，而是關心我們客戶能否得到滿足。當然，金庫自己如何有效合理地執行業務，進而提升獲利也很重要。

1. 設置資訊集中處理中心：巢鴨信用金庫如同一般銀行，將很多作業透過後端資訊系統集中處理，例如：匯款、新定期存款、融資等，都在作業中心集中處理，這樣每個分庫就能降低其作業成本。巢鴨信用金庫的員工數，正職員工已由 1,600 人減少為 1,200 人，兼職員工僅剩 400 人，人事成本大幅降低。
2. 設立岩盤規則破壞推進部，主要是透過檢討及修正既有規則，簡化流程及事務性工作，以提高工作效率。整體而言，巢鴨信用金庫不是發展新策略，而是回到 100 年前創立的原點，提供客戶貼心的服務，與地方密切的聯結，並提高自身的效率及降低成本。

二、巢鴨信用金庫的銀髮金融服務

- (一)逆向抵押貸款：目前剛開始推動，預期未來應會有很多這樣的需求。運作的方式為巢鴨信用金庫、客戶與信託公司成立三方契約，承作此種商品的客戶年齡最高 100 歲，若客戶 80 歲貸款，90 歲去世，則房子信託公司拍賣後，還清向金庫貸款餘額後，剩下的金額給繼承人。由於業務承作之初，土地建物係移轉給信託公司，所以銷售房子的工作亦由信託公司執行。辦理信託時，銀行會尋求繼承人的同意，以避免日後產生糾紛，惟法令並無明文規定應該如此做。巢鴨信用金庫通常是以擔保品價值的 40% 來承作逆向抵押貸款。貸款可隨時解約，借款人可用現金或賣房子來還款。信託的手續費用並不高，但在代理銷售房子時，費用較高。
- (二)提供因繼承衍生稅金相關問題的諮詢服務。
- (三)成人監護制度：政府針對因疾病、事故導致判斷能力不足的人，家庭裁判所選定援助者提供保護的制度。透過此制度可協助行為能力不足的長者執行金融相關業務。此種制度雖尚不普及，但會持續推廣。
- (四)提供像孫子一樣的貼心服務：在其生日時致贈禮物，送年金至其住所，減免 ATM 提款之交易手續費，使其感覺就像其孫兒幫其服務一樣。提供此種服務，長者通常很願意將其資金存入巢鴨信用金庫，使我們的存款餘額提高。

三、行動與網路金融服務

- (一)行動與網路交易模式確實與巢鴨信用金庫傳統面對面的服務模式不一樣。不過，金庫也有提供行動與網路交易服務，而使用網路銀行的客人確實有在增加。惟當協助客戶解決營運及融資問題時，仍然需要面對面來服務。
- (二)事實上，資金移動無論在任何金融機構都非常頻繁，我們雖然也提供網路交易服務，但我們投入更多心力在人的差異化，資訊設備的投入，並不是最重要的。
- (三)日本因為少子高齡化，目前存款很多，金融機構並不用太擔心資金來源。現在面對的最大問題是如何運用存款。由於放款不易成長，巢鴨信用金庫的存放比率目前約為 50%。

四、其他

- (一)逾放情形：目前日本信用組合的逾放比率約為 6.8%，信用金庫約為 4%。泡沫經濟時為高峰期，現在已經逐年下降，一般認為目前情況是合理的。日本各金融機構的逾放比是經過很嚴謹的計算，現在並不算高。
- (二)主導權：合作組織機構是社員每人一票來選出經營者，而不是股份制。在此情形下，會不會有人利用人頭社員，來取得主導權呢？巢鴨信用金庫的社員有 8 萬人，而且似乎沒有人頭的問題，要用此種方式取得主導權，應該難度很高。

附錄二、支付及相關金融業務應行措施，及支付基礎完備化

應有做法

日本金融廳金融審議會支付服務高度化工作小組

2015 年 12 月 17 日

近年來，由於 IT 科技的快速進展，並藉由科技創新介入傳統金融市場，引發金融大變革。同時，科技創新亦使得經濟活動全球化。也就是說，由於 IT 化及全球化的進展，使得個人、企業的行動、交易模式因此改變，而使得支付（含匯款、清算）服務的相關環境亦因而產生巨大的變化。因此，日本的金融業及金融科技業等提供支付服務的行業競爭日益劇烈。如何提升日本支付服務水準，順應世界匯款國際標準化，在制度面、法制面進行改善，以便強化國際競爭力。乃由金融廳於 2014 年 9 月 26 日以「支付服務高度化下，支付及相關金融業務應行措施，以及支付基礎完備化應有做法」（以下簡稱支付服務高度化做法）主旨，向金融審議會提出質詢。

第一章支付服務高度化的基本方向，首先說明支付服務由於 FinTech 業者，革命性創新、提供新支付服務，使得支付服務環境產生結構性變化。

當局與民間業者，因應基本方向為：

- a. 結合 IT 創新與支付服務革新。
- b. 支付清算系統穩定性與資訊安全之確保。
- c. 創新的促進與使用者保護的落實。
- d. 國際支付動向中主導性的確保。

第二章為零售範疇，重視因應金融 IT 融合的支付服務創新。

（1）方向性

日本到目前為止，支付服務基本上仍以銀行為中心。今則由於 FinTech 業的介入，以及支付創新全球化趨勢下。日本必須迎合世界潮流，在零售範疇採取因應措施。

（2）金融、IT 創新的因應措施

隨著創新的進展，銀行以及 FinTech 業應透過合作或聯盟，提升支付水準便利使用者。

未來銀行以外的 FinTech 業者，將積極提供支付服務，便利使用者，值得期

待。

(3) 橫跨業務相關法制的建構

目前日本就支付服務而言，分別有銀行法、資金決済法、電子票證法等進行規範，寬嚴不一。雖然將上述法律以上橫跨業別加以統一規範似無必要。然而，為有利於支付服務創新，便利使用者，促進國際競爭力，似可將各法規標準予以一致化，確有進行研討之必要性。

(4) 因應 IT 的進展修正現行體制

基於上述的方向，面對 IT 進展的快速化、多樣化。例如伺服器型預付工具的普及，以及網路、行動端末等支付服務的進度，現行的法律規範已無法充分因應。此可由下列具體案例看出，制度的修正有其必要。

a. 預付卡

現行制度下，有關預付卡相關資訊的顯示規定，已無法因應手錶型、伺服器型預付工具。預付卡業者儲值未使用餘額的提存，原規定 1 年 2 次，實宜增加為 1 年 4 次，使計算更具彈性化。預付卡業者停業公告，原來規定須在報紙刊登，仍宜依據修訂後公司法規定，可以電子公告取代。預付卡業者事業轉讓時，原來規定須經持卡人個別承諾，今則有取代持卡人個別承諾，由債權人異議手續取代的要求。上列問題，需注意實務上必要性的程度，與司法上原則的整合性進行研討。

b. 資金移轉業

資金移轉業依現行規定，停業時應提出申請、公告、履約保證金之償還。不過，對於業者停止部分業務的相同手續則未規定。為便利業者實際進行營運，部分業務的停止，仍應詳加規範。

c. 轉帳卡

日本法令規定，禁止轉帳卡在零售店提取現金。只准在 ATM 提現，仍宜參酌歐美各國規定，准許轉帳卡持卡人在零售商店的讀卡機兌現。在兌現時，仍須經由零售店員之手，銀行如何落實對於零售店管理體制極為重要。

第三章 批發業務，研討支援企業成長有關支付服務策略的高度化。

(1) 政策方向

① 近來動向

近年來，企業快速進行全球營運，企業因而集團化。隨著企業集團化的深化，企業集團的資金管理、移轉，債權管理的效率化，財務、資金風險的控管，攸關企業競爭力的提升。歐美主要銀行對於上述企業，多以提供資金管理服務 (CMS, Cash Management Service)。並且，積極投資 IT 科技，以提升 CMS 績效。

同時，歐美銀行以外的業者，亦開始提供跨越銀行可以抵銷新 CMS 服務，並且，IT 各業在技術創新的同時，亦與銀行合作或協助。此外，在商業交易電

子化、無紙化的進展中，電子債權體制與債權流動化，對企業而言益形重要。

②預期的政策方向

a.日本銀行業 CMS 的高度化

日本銀行業 CMS 水準，相較歐美主要銀行仍有差距，有待提升。

b.電子紀錄債權效率化

日本已依據電子紀錄債權法確立電子紀錄債權體制。迄今已有 4 家電子債權紀錄機構設立，惟成效尚不如預期。

日本此一體制，就企業資金籌措順利的觀點而言，仍有改進空間，以提升中小企業需求的因應。

(2) CMS 高度化之因應措施

日本銀行業 CMS 高度化之因應措施落實如次：

銀行應重視企業需求，將 CMS 提升為經營策略重點，明確其目標，提升 CMS 的高度化。銀行除傳統系統投資外，須強化 IT 方面的投資，以利 CMS 的過度化。

(3) 批發支付業務高度化環境完備

①CMS 與放款業法規定

企業集團等在提升 CMS 高度化、國際化時，目前日本放款業法對於集團內子公司間或母子公司的相關融資限制規定，對於企業集團內資金融通造成相當程度的阻礙。

為期徹底解決此一困境，當務之急為修正放款業法，將企業集團內子公司與子公司，及母子公司間之融資為除外通用之規定。

②外匯交易報告之合理化

國際性企業依日本外匯及外貿法（簡稱外匯），一定規模以上的對國外支付必需親自向財政部（財務大臣）提出報告，對企業的財務管理增加負擔。

同時，企業往來銀行也同樣需對央行提出報告。如何改善，帶動 CMS 高度化，下列外匯交易報告的改善仍有必要。

a.電子報告方式的推展

現行外匯法規定，企業經由銀行提出外匯報告須為紙本。而相形之下，電子銀行或企業銀行則企業可無需提出紙本，而以電子報告取代即可。

因此，為期公平，提升效率，則電子報告取代紙本應屬可行。

b.資金進出得以抵銷方式提報

企業集團資金進出頻繁，逐筆提出外匯報告甚為繁雜，如能在抵銷（netting）後提出外匯報告，並且以一個月為期，則企業集團甚為方便，一個月為期亦甚合理可行。

③電子紀錄債權相關問題之因應

a.使用者便利之提升

目前，企業的紀錄債權基本上受限於電子債權紀錄機構（銀行開設）。

基於債權充分流動化，有助於企業資金之籌措，則債權記錄機構登記債權之互通，對於使用者便利之提升助益極大。

第四章支付清算系統

有關支付清算系統方面，則為提升使用者的便利，強化國際競爭力。期中報告迄期末報告已歸納出 5 項改革如次：

其一，支付清算系統功能強化。

其二，國內外一體支付環境之落實。

其三，支付清算之創新。

其四，具體行動時程之明確化。

其五，確實且持續改革之進行。

（1）支付清算系統功能之強化

日本將在 2018 年，責成所有參加全銀系統的會員金融機構，全部加入新機構的「金融、IT 網路系統」，迄 2020 年前，國內企業間的匯款由現行固定長電文格式，全部改用 XML 電文。此舉有利於順應世界潮流與國際接軌並進而以新系統為基礎，善用人工智慧，進行大數據分析，發揮新功能。

（2）國內外支付清算環境一體化

①匯款格式項目的國際標準化

目前日本國內與國際匯款格式項目有別，有統一的必要性。日本已在 2016 年中，就國內支付清算系統開始採用以英文字母為帳戶名稱或銀行識別 Code（BIC,BankIdentifierCode），國際銀行帳號（IBAN,InternationalAccountNumber），匯款手續單純化。

②國際低成本匯款之提供

歐美各國已就小額支付清算系統 ACH（AutomatedClearingHouse）等國際相互連結匯款手續等的標準化全力推動，目前，歐美已有 35 個國家間完成國際相互連結。此一連結使得匯款成本大幅降低，相形之下，日本的銀行業提供國際匯款服務成本昂貴，有待改善。有鑑於此，日本銀行業以 2018 年為目標，擬透過參加 APN 的網路業者，提供低成本國際匯款服務。

③提供企業大額匯款（每件 100 億日圓以上）便捷匯款服務，以及提升對非居住者帳戶日圓匯款高效率化。

第五章虛擬貨幣法制之確立

（1）虛擬貨幣現況

①交易概況

近年來，隨著 IT 科技的進展，虛擬貨幣因而登場。迄 2015 年底，全球虛擬貨幣以比特幣為主業者已達 10 萬家，每日成交案件約 17 萬件，市價總額 52 億美元。日本每日買賣虛擬貨幣達數億日圓，可以虛擬貨幣支付的店鋪約有數十家。

②國際洗錢防制反恐規範的要求

虛擬貨幣移轉容易，且具隱密性，容易成為國際洗錢、恐怖攻擊匯款工具。因此，2015 年 6 月 26 日國際洗錢防制組織

（FATF, Financial Action Task Force on Money Laundering）公布指針，要求各國對於從事法定貨幣與虛擬貨幣交易的交換所（exchanger）需透過登記或許可取得執照，深化監理。

③虛擬貨幣交易所破產事件

日本虛擬貨幣交易所 MtGox 曾於 2014 年發生詐欺倒閉案件。債權人損失巨大，因而發行消費者保護重視的必要性。同時，虛擬貨幣交易所消費者保護落實，洗錢防制及反恐亦須加以重視。

（2）規範措施

①規範對象

FATF 公布方針建議，擔任法定通貨與虛擬貨幣兌換的交易所，位於傳統金融體系的進出口，應予納入監理。監理之納入不僅可以掌握交易狀況，並可避免業者倒閉導致顧客資產虧損的風險，保護消費者，加強資訊透明化。

②洗錢防制及反恐之落實

依據 FAIF 方針，將虛擬貨幣業者加以監理，並依洗錢防制法，要求業者必須落實名制、交易記錄之創作保存、可疑交易之申報、公司體制之完備。

③使用者保護之規範

a. 基本規範

基於虛擬貨幣業者倒閉的經驗，訂有基本規範：

- 使用者保護相關措施。
- 實名制。
- 業者與使用者資產分別管理。
- 財務健全性之確保。
- 資訊之安全管理。
- 帳簿書類之製作與保存。
- 當局進行必要之監理。

b. 使用者資產與業者資產之分別管理。

c. 虛擬貨幣業者相關財務之規範，基於創新之促進觀點，

避免過度規範。因此，業者財務報表之妥切性，責成會計師進行查核。

d. 虛擬貨幣業者需加入資金決済業公會，由公會主導下進行自主性規範。

第六章 支付清算高度化之後續因應

支付清算服務等之高度化，應依上述方向性，確切付諸行動。同時，必須依據支付清算環境及支付服務的變化、進展，持續就策略進行因應。因此，在就支付清算高度化的因應持續追查的同時，注意國外的動向、創新的狀況，由政府與民間共同落實。金融廳應就相關體制的完備化進行因應，以確保支付清算系統的穩定，以及相關資訊安全的確保。工作小組審議的結果，今後希冀關係業者依據本報告所列，適切因應改進。

附錄三、金融集團面對業務多樣化、國際化環境變化，金融集團

體制上因應策略

日本金融廳金融審議會

2015 年 12 月 22 日

近年來，FinTech 業崛起，其所提供以支付為首的金融服務，已對傳統金融業造成衝擊。歐美當局為期因應，均已准許金融業併購、投資 FinTech 業，或進行策略聯盟。日本金融集團面對此一世界潮流，為促進創新能力，強化競爭力，如何改善國內體制，以資因應，乃做成審議結果如下述。

第一章金融集團經營管理因應措施

(1) 金融集團經營管理概況

日本控股公司型態的金融集團可分為兩種，其一，大型銀行為主題的金控集團，金控公司旗下設有銀行、證券、信託等子公司。其二，地方銀為主體的金控集團，金控公司旗下擁有複數銀行子公司。

a. 大型銀行金控集團

大型銀行金控集團經營管理各具特色，就其目前實際狀況觀之，仍有某程度差別。然而，控股與子公司，以及子公司間，透過董事職員兼任，資訊共有及政策決定的協調，就集團訂定其經營策略者為多。

b. 地方銀行金控集團

日本地方銀行金控集團則相近，金控下的銀行子公司均維持其原有地方品牌以及往來顧客群。

此一型態的金控架構，為因應 FinTech 的衝擊，則此一過渡性營運架構，有必要進一步統合及重整。

(2) 經營管理架構之研討

基於上述日本金融集團經營管理架構的差異，責成其單一模式化實有不當。仍宜以其營運基礎、規模、風險特性、經營策略等，研討如何有效強化其經營管理體制之建構。

(3) 金融集團整體經營管理成效之確保

a. 經營管理應有功能

金融集團的經營管理功能欲期充分發揮，則集團整理經營方針的訂定必須明確，在各子公司間充分貫徹，掌握風險。

現行法律，對於控股公司或以銀行為集團上層的非控股公司，有關具有上述經營管理功能的內涵尚無明確規範。因此，有必要在法令上就集團經營

管理的功能加以規範。

b.與公司法等之關聯

有關金融集團經營管理方面，目前公司法與銀行法有下列相關規範：

- 控股公司對銀行子公司具股東權限，然而，對於子銀行董事等尚無具體指揮權限。
- 如賦予上述權限，若子銀行設有監察人會則有重複監督之嫌。

因此，如僅對金融集團加以要求，其對一般企業要求不一致，則仍有必要就銀行法與公司法的整合性加以研討。

c.資訊之共有

目前相關法令如金融商品交易業內閣府令等，已准許集團內資訊之共有。然而仍應朝向對集團全體實際經營管理具有實效功能，而為資訊之共有為佳。

金融集團共通及重複業務之整合

①基本方針

日本大型金控集團業務共通及重複部分均已整合完成，相形之下，地方銀行金控集團旗下，各子公司的業務則多有共通、重複之處，有加速整合之必要性。

②集團內共通、重複業務整合相關規範

a.共通、重複業務由持股公司整合與執行

現行銀行法對於控股公司營運業務限制嚴格，也就是說，控股公司為純粹控股，本身不得執行業務。

今則為因應世界潮流，提升競爭績效，則整合旗下子公司共通、重複業務，由持股公司一併執行，不但可以節省成本，落實風險控管，尚可提升績效。惟，有關因此而與子公司產生利益衝突問題，應予迴避。

b.共通、重複業務由特定子公司整合與執行集團旗下共通、重複業務，由控股公司於旗下，設立特定子公司進行整合，再由控股公司委託特定子公司為業務之執行，亦甚妥切。

c.集團內資金融通順暢

為使金融集團在統合以後，發揮綜效，除上述外，集團內各子公司間資金調度與融通的順暢極為重要。

然而，目前銀行法對於金融集團旗下子公司，資金融通有不得給予優渥待遇，即所謂 arm'slengthrule.

此一規定，對於金融集團內資源的有效利用，綜效的有效發揮，集團全體受益的提升，造成相當程度的阻礙。有鑑於全球金融環境的巨變，arm'slengthrule 的放寬，絕對有其必要。

然而，在放寬 arm's length rule 規範的同時，有關集團內資金融通方面，仍應就其與存款保險制度及公司法等的關聯性加以考慮。具體而言，也就是對於集團內旗下銀行，其個別參加存款保險保護的對象，以及，各子銀行相關債權人的公平性應加注意。

d. 集團提供銀行服務之順暢

現行銀行法對於銀行提供服務，均採各別核准，包括外商銀行。

為期改進，應以集團整體考量方式，進行整體之核可，以提升績效。

金融集團有關 IT 支付清算業務之處理

(1) 金融集團業務範圍與相關法制

日本的金融集團，今後若要穩定成長，則如何 IT 範圍推動策略性創新，並彈性拓展業務極為重要。

因此，日本研討後認為，金融集團以子公司方式介入 IT 等支付清算相關業務時，法制面仍以：

① 新增業務與銀行本來業務功能上的親和性。

② 新增業務風險與銀行原有風險的同質性。

③ 對銀行本身風險波及的程度。

等加以考量後，由當局為可否介入兼營之決定。

(2) IT 支付清算業之因應

① 對金融有關 IT 企業出資之順暢化

近年來，FinTech 業者即指 IT 各業善用其 IT 科技，提供創新金融服務業者。介入金融市場，並急速成長，對銀行各業造成衝擊。

面對此一世界潮流，歐美主要金融業已透過投資、併購、策略聯盟方式，因應 FinTech 業，提升金融業競爭力。日本金融集團基於國內外競爭力的提升需求，均已提出師承歐美金融業的因應措施的要求。

目前日本銀行法嚴格規定，金融集團的旗下子公司，僅可從事與金融相關之業務為限。今則以全球潮流，希冀對於 IT 業者創新有助於銀行金融服務效率之提升者亦視為與金融業務有關從寬解釋。

審議會亦認為，隨著 FinTech 業創新多樣化，提供服務日益複雜，有利使用者及金融服務之品質提升。當局如以單一法律將其多樣化業務納入，事實有困難。

因此，當局在核可時，仍宜以：

a. 集團的健全性若何？

b. 對銀行本身風險波及程度若何？

c. 利益衝突的弊害若何？

d.集團的出資，可有提升金融服務提供之水準？
等加以考量後，決定准許與否。

②與異業別參與的關聯

2000年以來，日本異業別介入銀行等業者日益增加，而且形成異業別集團。此業別集團與金融集團，咸認為，有平等競爭考量之必要性。主要為：

- a.異業別介入銀行日益普及，或者異業別集團內銀行業務等增加時，當局可有監理權限？例如，異業別集團的銀行母公司，雖對子公司具股東身份。然而，若異業別集團發生問題，能夠充分加以監督？
- b.為鼓勵創新，對於異業別介入銀行業是否過度加以限制，影響其創新？為期謹慎，今後當更加深入研討。

附錄四、期末審查會議紀錄

一、時 間：2016 年 07 月 21 日(星期四)10 時 00 分至 14 時 00 分

二、地 點：金融研訓院本院六樓小會議室

三、會議暨計畫主持人：黃博怡（台灣金融研訓院院長）

四、審查委員：孫炳焱(國立台北大學金融與合作經營學系教授)

梁玲菁(國立台北大學金融與合作經營學系副教授)

高淑娟(中華民國信用合作社聯合社主任秘書)

五、研究團隊：李儀坤(銘傳大學財務金融學系助理教授)

梁連文(文化大學財務金融學系副教授)

張蕙嫻(台灣金融研訓院副研究員)

黃若瑜(台灣金融研訓院分析師)

六、綜合討論及回應：

審查委員意見	研究團隊回覆
<p>孫炳焱委員：</p> <ol style="list-style-type: none"> 日本與台灣合作金融機構之經營風土不同，希望稍加著墨，對引進日本經驗才能比較有效。 地方銀行與第二地方銀行信用金庫與信用組合的區別，希望略加詳細說明。 此報告對農會信用部的經營，應該很有參考價值，宜與農會方面多加接洽，提供建言。 請說明第 19 頁信合社經營破產對社員、社會造成之影響。 內文深入說明及錯別字請一併更正： P. 29 單純(錯別字修正)；P. 33 貸放對象(錯別字修正)；P. 50 活化?活性?(語句修正)；重構築改為重新建構；說明資產世代循環涵義；P. 62④裝扮(符號誤植修正)；P. 65 第一段，在支援系統方面，請詳加解釋；P. 123 修正圖文。 請調整第 138 頁第 12 點 NPO 的文字內容。 	<p>感謝孫委員提供寶貴意見。</p> <ol style="list-style-type: none"> 關於台日經營風土部分已修正於第六章結論，詳見 p. 118。 已修正於第二章第二節日本地方型金融機構之發展概況，詳見 p. 10。 鑒於本研究案係為中華民國信用合作社聯合社供作未來規劃信合社業務經營之參考，爰著重於日本經驗之論述。至對農會信用部之啟示，未來將視情況另案研究。 已修正第二章第一節，詳見 p. 20 已修正內文。 已修正於 p. 134。
<p>梁玲菁委員：</p>	<p>感謝梁委員提供寶貴意見。</p>

<ol style="list-style-type: none"> 1. 請增補摘要。 2. 請酌增財政投融资制度中的政策金庫連結地方金融機構之內容。 3. 加入政策金融公庫對台灣信合社發展的啟發。 4. 重視資料庫，研析未來開發社員與社區的方向，重視「職員-社員-合作社」三角結構，深耕合作教育導入商業化模式。 5. 整體報告從日本金融制度著手，地方金融經營方式跨領域的研究，對探討近來 FinTech 發展的影響，非常豐富，值得有關單位參考。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 遵照委員意見辦理，摘要將呈現於結案報告。 2. 已修正，詳見第二章第三節日本政策金融之發展概況的六、小結，p.41。 3. 已修正，詳見第二章第三節日本政策金融之發展概況的六、小結，p.42。 4. 有關重視資料庫乙節，日本基層金融因應 IT (FinTech) 方面之建議，日本金融廳已於 2015 年 12 月 17 日完成 IT 因應對策報告，責成政府及基層金融業界依據政府方針積極因應。日本金融廳並於 2016 年 5 月 25 日修正信用金庫法（包括銀行法等），准許信金中金出資，併購或設立 FinTech 子公司。信用金庫則強化經營，推動新營運模式，以信用金庫控股集團方式介入及因應 FinTech 世界潮流。 5. 感謝委員肯定。
<p>高淑娟委員：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 圖目錄及表目錄誤植部分： <ul style="list-style-type: none"> 【表 3-3-2】誤植成【表 3-2-2】 【表 4-2-3】加入「巢鴨信用金庫」 【圖 3-1-4】、【圖 3-3-2】漏放 【圖 4-1-2】遺囑 【圖 4-2-3】逆向後面加上抵押 【表 3-1-1】世帶請改世代 【表 3-2-8】年次改逐年 P. 103 圖 1 請改【圖 5-1-1】 【表 6-2-1】”逆”誤植成”反” P. 160、161 請修正小標題順序 P. 175 附錄四日期漏字。 2. P. 17(一)全國信用組合中央協會，似應為信聯社；P. 19 第 1 段提及之極大影響，係指何種影響？P. 115 第一行金融之後，請修正語句。 	<p>感謝高委員提供寶貴意見。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 左列錯漏業經檢視更正。 2. 有關部分文字內容業經修正。

日本地方型金融機構因應高齡化及科技發展趨勢之研究

附錄五、金管會銀行局簡報內容

報告人：研究團隊

日期：2016 年 2 月 19 日