

業務多様化と地方銀行・第二地方銀行の特徴

國方 明*

1. イントロダクション

本稿は、銀行の業務多様化、特に証券仲介業と銀行の特徴の関係を考察する。

戦後のわが国の銀行業は、証券取引法第65条に代表される業務分野規制を受けてきた。しかし1970年代以降の金融自由化の流れを受けて、銀行や証券、保険といった金融にかかわる業務の垣根は引き下げられつつある。この変化は、①銀行と証券会社・保険会社のグループ化、あるいは②銀行本体の投資信託・保険の窓口販売や証券仲介業務への参入(預かり資産関連業務)といった現象に現れている。このような金融機関の業務多角化・グループ化に関する研究は、法学と経済学の分野から行われている。日本銀行信用機構局(2005)は、法学の観点から金融機関の業務分野規制を国際比較している。一方経済学の立場では、範囲の経済性的実証分析が蓄積されている¹⁾。

本稿はいうまでもなく経済学の観点からの分析であるが、その特徴を指摘しておこう。まず本稿は、上記の②について考察する。なぜなら本稿の分析対象は地方銀行・第二地方銀行という活動地域に限られた銀行である以上、これらの銀行と証券会社・保険会社のグループ化は考えにくいからである²⁾。また本稿では、地銀・第二地銀の間で参入時点が異なる点に注目して分析を進める。例えば2004年12月1日の証券仲介業務の解禁と同時に参入した東北の地銀・第二地銀は、岩手銀行だけである。そして銀行の業務範囲は、各銀行の活動地域に住む人々の資産運用にも影響する以上、どのような銀行が参入に積極的なのかを分析することに意味があるだろう。

本稿の構成は以下の通りである。まず第2節

で、銀行の預かり資産関連業務の歴史を紹介し、本稿の分析対象である証券仲介業務について論じる。第3節では、証券仲介業務に積極的な銀行とそうでない銀行を識別するための仮説を紹介する。第4節では、被説明変数と説明変数の定義と分析対象の銀行を紹介する。そして第5節で仮説検定の結果を紹介し、第6節で結論をまとめる。

2. 銀行の預かり資産関連業務について

2.1 歴史

銀行の預かり資産関連業務は、1998年12月の投資信託の銀行窓口販売から開始された。この業務が審議された時期には、銀行業が多額の不良債権を抱えた結果、銀行貸出が伸び悩んだ。そして低金利と大銀行の経営破綻によって、預金者の銀行離れが加速した。このような預金・貸出業務の状況から、投資信託販売を通じた手数料収入の増加が求められたのである。そして投資信託協会によると、2005年11月時点では、銀行によって販売された投資信託の純資産は34兆8,667億円であり、全販売形態に占める割合は45.4%である。そしてそのほとんどは株式投信(33兆5,989億円、全販売形態に占める割合は54.4%)である。また本稿の分析対象外ではあるが、2005年10月に日本郵政公社が投信窓販を開始したことが、銀行業へどのような影響を与えるのかも興味深い。

一方、銀行業は2002年10月から変額個人年金保険の販売を開始した。但し販売できる商品の範囲には制限があるので、保険業界との間で調整が行われている³⁾。

以上のような預かり資産関連業務の拡大により、銀行業の手数料収入(役務収益)の割合が高

まっている。この傾向は図を見ても明らかである。但し、全国銀行と地銀・第二地銀の間で差がある。

2.2 証券仲介業について

証券仲介業とは、証券会社の委託を受けて、有価証券の売買の媒介等を行う業務である⁴⁾。そして2004年4月1日から、個人と一般事業法人が証券仲介業に参入している。2005年12月現在、金融庁に証券仲介業者として登録している個人・一般事業法人は385にのぼる。

また、銀行業の証券仲介業参入は2004年12月1日から開始された。この参入によって、銀行は店舗で顧客に、預金・国債・投信・保険だけでなく外国債券や社債、株式も提供できるようになった⁵⁾。その結果、銀行顧客が、より有利な投資機会を選べるようになるだろう。しかし[表1-1][表1-2]を見れば判るように、現実には参入時期に違いがある。この原因は、(1)証券仲介業務に従事する人材の育成や、業務システムの開発に費用がかかること、(2)行内の法令遵守体制を整備するのに時間がかかっていること⁶⁾が考えられる。

3. 仮説

本稿では、積極的に証券仲介業務へ参入した地銀・第二地銀の特徴を説明するための、4つの仮説を考える。

(仮説1) 銀行の規模(SCALE)は参入の確率へ影響を与える。しかしその方向は明らかでない。

(仮説2) 自己資本利益率(ROE)が高い銀行は、参入に積極的である。

(仮説3) 役務収益の比率(FEES)が高い銀行は、参入に積極的である。

(仮説4) 店舗あたりの職員(LABOR)が多い銀行は、参入に積極的である。

まず(仮説1)は、大規模な銀行はいわゆる規模の経済を享受できる。そしてこのメリットは証券仲介業の業務システムについても適用でき

るので、大規模な銀行ほど参入に積極的であると考えられる。一方大規模な銀行ではより多くの人材をそろえなければならないので、参入に費用がかかると考えられるだろう。したがって大規模な銀行が参入に積極的かどうかは定まらない。

次に(仮説2)は、人材育成やシステム開発に多額の費用がかかるため、証券仲介業の開始当初銀行は多額の利益を見込めないだろう。それでもなお参入を行う銀行は、ある程度利益率が高く余裕のある銀行と考えられるだろう。

(仮説3)は、「その他の役務収益」つまり手数料収益が多い銀行は、投資信託や保険等の預かり資産業務に関するノウハウを蓄積した銀行と考えられるだろう。またそのような銀行は、投資信託の窓口販売を通じて証券会社等との関係も緊密だと考えられる。したがって、2004年12月の解禁直後から証券会社からの委託を受けやすいと考えられる。

(仮説4)は、店舗あたりの職員が多い銀行は、職員の教育に時間をかけても日常業務に支障が少ないと考えられるので、人材を育成しやすいと考えられる。

以上の4つの仮説を数式で表すと、以下のようになる。各説明変数の下に、期待される符号が載っている。

$$\text{Prob}(Z=1) = f(\text{SCALE}, \text{ROE}, \text{FEES}, \text{LABOR}) \quad (*) \\ \quad \quad \quad (?) \quad (+) \quad (+) \quad (+)$$

4. 変数の説明と観察対象について

(*)式の被説明変数 $\text{Prob}(Z=1)$ は、参入する($Z=1$)確率を表す変数である。そして本稿では参入する時点をもとに、2つのケースを考える⁷⁾。
ケース1：被説明変数は、2004年12月に参入した銀行で1、それ以外の銀行で0の値を取るダミー変数
ケース2：被説明変数は、2005年4月までに参入した銀行で1、それ以外の銀行で0の値を取るダミー変数。

ケース1は解禁直後に参入した銀行を証券仲介業に積極的と解釈している。ケース2は、積

極的な姿勢を持っていても、2005年度の初めに参入したいと思う銀行まで考慮している。これは例えば、新規業務の開始は人事異動を伴い、人事異動は年度の切り替わりとともに行われる状況を想定している⁸⁾。

一方(*)式の説明変数は[表2]のように定義される。また[表2]を見れば判るように、銀行の特徴を表すためのダミー変数TRUST, TYPE, CAPITALを説明変数に加えている。

観察対象は解禁直前、つまり2004年9月末の地銀・第二地銀108行である⁹⁾¹⁰⁾。また各銀行の財務データは、全国銀行協会の『全国銀行財務諸表分析』から得ている。

5. 推計結果

まず、(*)式の説明変数の平均値について、差の検定(t検定)を行った結果が[表3-1][表3-2]に表されている。[表3-1][表3-2]によると、証券仲介業に参入した銀行は大規模で役務収益の比率が高く、店舗あたり職員が多いことが判った。一方自己資本利益率は参入しないグループの方が高いが、その差は有意でない。

次に、(*)式をプロビットモデルで推計した結果は、[表4-1][表4-2]の通りである。まずケース1の推計結果を見ると、決定係数も低く、有意な説明変数はLABORだけである。そしてLABORの符号は期待通りであるため、本稿の(仮説4)は支持された。しかしそれ以外の仮説は棄却された。

一方ケース2の推計結果を見ると、ケース1に比べて決定係数が高く、またLABOR以外にTRUSTとTYPEが有意である。ケース1と同様にLABORの係数の符号は正なので、(仮説4)は支持された。したがってこの結果は頑健と考えられる。また、TRUSTの係数は負である。これは、信託兼営行は顧客に信託業務を提供できるので、証券仲介業務に展開する誘因を持ちにくいことを示唆している。TYPEの係数は負なので、第二地銀の方が参入に消極的である。更に有意度はやや低い、CAPITALの係数が負である。この結果は、公的資金注入行は本業(預金・貸出

業務)の建て直しに注力しているため、証券仲介業務に参入する余裕がないと解釈できるだろう。

6. まとめと今後の課題

本稿は証券仲介業務への参入と、銀行の特徴との関係を考察した。観察対象は2004年中間期の地銀・第二地銀である。残念ながらプロビットモデルの推計結果は安定していないが、以下の結果が得られた。まず第1に、店舗あたりの職員数(LABOR)が多い銀行は、証券仲介業への参入に積極的である。この結果は、職員が多い銀行は職員の教育に時間をかけても日常業務に支障が少ないので、証券仲介という新たな業務に進出するハードルが低いと解釈できる。特に本稿で取り上げた証券仲介業務では、職員に証券外務員の資格が求められるだけではなく、職員が証券の収益性やリスクを顧客に説明できなければならない¹¹⁾。このような伝統的な預金・貸出業務では重要でなかったスキルは、今後の業務多様化——すなわち銀行が扱う商品の多様化——が進むに従って必要となるだろう。第2に、2005年4月までに証券仲介業務へ参入した銀行には、信託業務を兼営しない地銀が多いことが判った。

今後の課題としては、第1により説明力の高いモデルの構築が挙げられよう。但し職員の教育水準や法令遵守体制といった質的な要素を公表データから得るのは難しいだろう。第2に他の業務多様化のケース、つまり投資信託や保険商品の窓口販売についても分析したいと思っている。

(青森公立大学)

(2005年12月19日受付、2005年12月20日受理)

注

* KUNIKATA@bb.nebuta.ac.jp

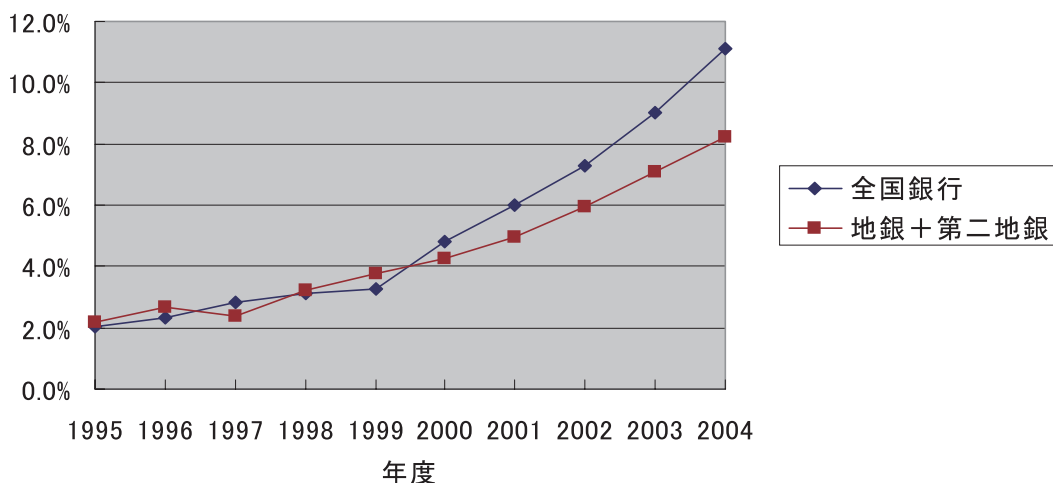
- 1) Berger and Humphrey(2000)や堀(1998)が、範囲の経済性に関する実証分析をサーベイしている。
- 2) 現実には、都市銀行と系列の地銀・第二地銀、都市銀行と系列の証券会社や保険会社というグループが存在する。辰巳(1984)の第9章が、都市銀行と地方銀行・相互銀行(当時)の系列を考察している。

- 3) 江澤(2004)が銀行の保険業務に関する問題点を論じている。
- 4) 証券取引法第2条第11項
- 5) 但し銀行は、価格変動リスクが大きい株式より外国債券を多く取り扱っているようである(日本経済新聞、2005年12月8日)。
- 6) 銀行が証券仲介業務を開始するためには、利益相反を防止するための規制(顧客への情報開示とチャイニーズ・ウォール)をクリアしなければならない。
- 7) 本稿では、[表1-1][表1-2]で不明に区分された銀行の被説明変数を0としている。
- 8) 2004年度中に参入した銀行を1、それ以外を0としたケースも推計した、しかし推計結果はケース1と変わらないので、省略している。
- 9) 『全国銀行財務諸表分析』では、本決算では役務収益が「受入為替手数料」と「その他の役務収益」に分かれている一方、中間決算では役務収益が区分されていない。
そこで2003年度決算のデータも使って(*)式を推計した。しかし推計結果は、本文と同じであった。
- 10) 2004年9月末の地銀・第二地銀の総数は113行である。しかし業務純益や自己資本がマイナスの銀行(足利、十八、山形しあわせ)と、2004年9月末以降に合併した銀行(西日本、福岡シティ)は除かれている。
- 11) 場合によっては、注6で述べた利益相反に関する説明も行わなければならない。

参考文献

- Berger, A. N. and D. B. Humphrey (2000) "Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research," in Harker, P. T. and S. A. Zenios (eds.), *Performance of Financial Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press, pp.32-92.
- 江澤雅彦 (2004) 「銀行による保険販売の課題」『早稲田商学』第400号, pp.245-261.
- 辰巳憲一 (1984) 『日本の銀行業・証券業』, 東洋経済新報社.
- 日本銀行信用機構局 (2005) 「金融サービス業のグループ化——主要国における金融コングロマリット化の動向」『日本銀行調査季報』 2005年春号, pp.47-93.
- 堀 敬一(1998) 「銀行業の費用構造の実証研究——展望」『金融経済研究』第15号, pp.24-51.

図 その他の役務収益÷経常収益



出所：全国銀行協会『全国銀行財務諸表分析』、各年度版

[表1-1] 地方銀行の証券仲介業務への参入時期

時 期	銀 行 名
2004年12月	岩手、武蔵野、千葉興業、北陸、静岡、清水、京都、泉州、池田、南都、中国、広島、山口、阿波、肥後、大分、西日本シティ
2005年1月	百五
2005年2月	千葉、東京都民、第四
2005年3月	青森、十六、三重、伊予
2005年4月	北海道、秋田、北都、荘内、山形、七十七、北越、山梨中央、北国、スルガ、滋賀、近畿大阪、紀陽、鳥取、山陰合同、百十四、福岡、十八、宮崎、鹿児島
2005年5月	八十二、常陽、沖縄
2005年6月	横浜
2005年7月	琉球
2005年8月	群馬
2005年10月	関東つくば、東邦
不明	みちのく、東北、足利、富山、福井、大垣共立、但馬、四国、筑邦、佐賀、親和

出所：各銀行ウェブサイト(ニュースリリース及びディスクロージャー誌)

注：沖縄銀行のウェブサイトには、2005年5月23日付で「証券仲介業の開始について」というニュースリリースがある。しかしリンクが切れているので、具体的な参入日は不明である。

また、「不明」に区分された銀行は、証券仲介業務開始に関する情報がウェブサイトに掲載されていない銀行である。

[表 1 - 2] 第二地方銀行の証券仲介業務への参入時期

時 期	銀 行 名
2004年12月	北洋、栃木、名古屋、関西アーバン
2005年 1月	西京
2005年 2月	北日本
2005年 4月	びわこ、みなの、香川
2005年 5月	愛媛
2005年 8月	殖産、東京スター
2005年 9月	山形しあわせ、第三
2005年12月	大東、八千代
不明	札幌、仙台、福島、東和、茨城、京葉、東日本、神奈川、大光、長野、富山第一、福邦、静岡中央、岐阜、愛知、中京、大正、奈良、島根、トマト、もみじ、徳島、佐賀共栄、長崎、熊本ファミリー、豊和、宮崎太陽、南日本、沖縄海邦

出所：[表 1 - 1]と同じ。

[表 2] (*)式の説明変数

変 数 名	定 義
SCALE	総資産
ROE	業務純益÷自己資本
FEES	役務収益÷経常収益
LABOR	職員数÷店舗数
TRUST	信託兼営行で1、それ以外で0の値を取るダミー変数
TYPE	第二地銀で1、地銀で0の値を取るダミー変数
CAPITAL	公的資金注入行で1、それ以外で0の値を取るダミー変数(注)

注：銀行持株会社に公的資金が注入されている場合は、傘下の銀行全てに1の値を与えている。

[表 3 - 1] ケース1の平均値

グループ	サンプル数	SCALE	ROE	FEES	LABOR
参入しない	88	2,058,579	8.2%	12.0%	15.4
参入する	20	3,625,668	7.8%	13.2%	18.2
差の検定		1%有意	有意差なし	有意差なし	1%有意

注：総資産は百万円単位、店舗あたり職員は人単位。

また差の検定は両側検定の結果を表している。

[表 3 - 2] ケース 2 の平均値

グループ	サンプル数	SCALE	ROE	FEES	LABOR
参入しない	56	1,590,130	8.5%	11.1%	14.7
参入する	52	3,165,789	7.7%	13.5%	17.2
差の検定		1%有意	有意差なし	1%有意	1%有意

注：[表 2 - 1]と同じ。

[表 4 - 1] ケース 1 の推計結果

説明変数	係数の推計値	P-value
定数項	-2.65	[.047]
SCALE	0.00	[.441]
ROE	-0.18	[.971]
FEES	-1.61	[.818]
LABOR	0.11	[.069]
TRUST	0.05	[.895]
TYPE	-0.39	[.352]
CAPITAL	0.03	[.959]
決定係数	0.14	

[表 4 - 2] ケース 2 の推計結果

説明変数	係数の推計値	P-value
定数項	-2.05	[.078]
SCALE	0.00	[.545]
ROE	1.12	[.797]
FEES	6.63	[.273]
LABOR	0.11	[.059]
TRUST	-0.95	[.021]
TYPE	-1.22	[.001]
CAPITAL	-0.89	[.107]
決定係数	0.40	

Abstract

In this paper, I examine character of regional banks which mediate sales of securities (in Japanese, *Shoken Chukai Gyomu*). The Financial Services Agency reforms securities markets easy to access for everyone. Since 1 December 2004, Japanese banks have broken into *Shoken Chukai Gyomu*. However, only 20 regional banks started it in December 2004. I estimate probit model to discriminate banks which became sales agents for securities companies.

The empirical results are summarized as follows. First, banks which employ many staffs (per shop) tend to become sales agents. Staffs of these banks need to accumulate special knowledge on earning rate and risk of securities. And these banks are easy to educate them as part of daily duties. Second, regional banks type II and banks which practice fiduciary business avoid to become sales agents.

JEL Classification: G21, G24

Keywords: Regional banks, Sales agents for securities companies