

# 地方銀行の証券ビジネス

一上季代司

メガバンクグループをはじめとする大手銀行と同様に、地域金融機関（とりわけ地方銀行）も最近では証券ビジネスに熱心に取り組んでいる。証券ビジネスといっても、地銀の場合、中軸は個人客への証券販売すなわちリテールビジネスなのであるが、地域的な隔たりや相違もあつて、包括的に取り上げられることは多くない。

しかしながら地方銀行は、投信窓販だけではなく、ここ数年、証券子会社の設立や金融商品仲介業など多面的なルートを通じて多様な証券販売政策をとりはじめている。そこで以下では、（１）地方銀行の投信窓販の状況、（２）証券子会社の状況、（３）金融商品仲介業および銀行証券共同店舗の状況について、簡単に見ておきたい。

## 1 地銀による投信窓販の状況

投信協会によれば、本年四月末現在、契約型投資信託の純資産残高は公募投信六五・四兆円、私募投信三〇・九兆円、合計九六・三兆円となっているが、このうち「銀行等登録金融機関」で販売され、その預かり資産となっている額が、公募投信二七兆円（四一・三％）、私募投信二二兆円（七一％）、合計四九兆円（五〇・九％）となっている。

この統計数値には、銀行だけではなく信用金庫・信用組合はもちろん、生損保など、金商法の定義において「登録金融機関」とされているものによる販売すべてを含んでいる。特に、私募投信は変額保険の運用対象にさ

れているものが多いことから、生損保の預かり額が多い。

そこで、別の角度から見たものが表1である。これは、『金融ジャーナル』誌が定期的に公表している資料からの抜粋であるが、これによると、二〇〇九年九月末現在、全国銀行ベースで投信預かり資産は二二・三兆円となっている。全国銀行の中で地銀、第二地銀を合計すると大手銀行とほぼ同額となる。また、仮にこれが全額、公募投信であるとすると、同時期の投信協会調べによる「銀行等登録金融機関」経由の預かり資産は四五・三兆円、そのうち公募投信二五兆円であるから、「銀行等登録金融機関」のうち地銀の販売シェアは三二・八%、第二地銀九%、合わせて四二%弱となる。いずれにしても、地銀・第二地銀の投信窓販における地位はかなりのものと評価できるだろう。

そこで次に、地銀・第二地銀一〇八行のうち、投信預かり上位二〇行を見ると、表2のようになる。この二〇行で地銀・第二地銀合計の約半分を占める。もともと、この表だけでは、何らかの特徴を読み取ることはできない。

そこで、大手銀行およびそのグループ銀行の投信窓販実績をみておこう。表3がそれである。これによると、大手銀行では、三井住友銀行が投信預かり資産額でトップであるが、個人からの預かり資産額に占める比率（投信預かり資産÷個人預金+投信預かり資産）も高く、グループ銀行（関西アーバン、みなと両行）も積極的である。これに続くのは三菱東京UFJ銀行とそのグループ銀行であるが、個人の総預かり資産額に占める投信の比率から見ると、りそなグループはかなり積極的である。ここからわかることは、東京・関東地区よりも、大阪・関西地区のほうが投信窓販の浸透度が高い、あるいは大阪地盤の銀行のほうが投信窓販

表1 銀行の投信窓販（預かり資産額）

(2009年9月末現在)

大手銀行 (11行)	11兆7,556億円
地方銀行 (64行)	8兆2,667億円
第2地方銀行 (44行)	2兆2,628億円
合計	22兆2,850億円

(出所)『金融ジャーナル』2010年1月号より引用

に熱心らしいということである。

## 2 地銀の証券子会社

次に、別の角度から、地銀の証券ビジネスを見ておこう。表4は地銀による証券子会社の設立状況・系列化状況をみたものである。

これによると、第一に地銀による証券子会社の設立や系列化は二〇〇六年以降、加速していることがわかる。この年は、金融商品取引法が公布され、翌年からの施行を控えた年である。投信窓販においてコンプライア

ンスが厳しくなるとの予想が強まり、ベテランの証券営業員に対するニーズが増してきた年である。また、団塊世代が六〇歳の退職年限に差し掛かり、今後数年の間に膨大な退職金が支払われるため、預金以外の多様な金融資産の品そろえを通じて、その資金を獲得しようと、しのぎをけずりはじめた年でもあった。

表2 地銀・第二地銀の投信預かり資産額上位20行

(2009年9月末現在)

		預かり資産額 (億円)	総額に占める シェア	個人からの預かり 資産に占める比率
1	千葉	4,808	4.60%	6.70%
2	横浜	4,322	4.10%	5.30%
3	福岡	3,361	3.20%	6.20%
4	常陽	3,069	2.90%	5.70%
5	北陸	2,915	2.80%	7.70%
6	群馬	2,913	2.80%	6.80%
7	近畿大阪	2,870	2.70%	10.00%
8	中国	2,567	2.40%	6.40%
9	足利	2,436	2.30%	7.30%
10	西日本シティ	2,338	2.20%	5.00%
11	みなの	2,198	2.10%	9.40%
12	八十二	2,043	1.90%	5.20%
13	大垣共立	1,997	1.90%	7.10%
14	広島	1,948	1.80%	4.90%
15	京都	1,862	1.80%	5.00%
16	山口	1,761	1.70%	5.50%
17	関西アーバン	1,733	1.60%	7.30%
18	南都	1,669	1.60%	4.90%
19	北海道	1,666	1.60%	5.60%
20	千葉興業	1,503	1.40%	8.80%
	小計	49,979	47.50%	
	合計	105,295	100.00%	

(注) 1. 第二地銀は「みなの銀行」と「関西アーバン銀行」のみ。

2. 個人預かりに占める比率=投信預かり資産÷(投信預かり資産+個人預金残高)

3. 下線の銀行は、証券子会社を傘下に収めている(表4を参照)

(出所) 表1に同じ

加えて、二〇〇四年には商法ならびに「社債等の振替に関する法律」の改正により「株券の電子化」が本決まりとなり、本券を自宅に所有（いわゆる「タンス株券」）してゐる者は、証券口座を設けてそこに預けなければならなくなった。株式の証券口座を設定できるのは証券会社だけである。タンス株券は地方に多いといわれており、証券会社を作つて顧客の株券を預かることで、顧客資産の囲い込みを図ろうという意図が働いたと考えられる。

第二に、子会社化の方法として、会社分割・営業譲渡によつて既存の証券会社から事業承継したもの（ワイエム、ひろぎんウツミ屋、浜銀TT、西日本シティTTの四社）や、地場証券を買収したもの（新潟、八十二、中銀証券の三社）が多いことがわかる。新設によるものは三社のみである。既存の営業員や顧客関係など、これまでの経営資源を引き続き利用できることがメリットのひとつなのである。

以上が、地銀の証券会社の子会社化・系列化の背景と考えられるものであるが、次に前掲表3の投信預かり上位二

表3 大手銀行における投信窓販の実績と浸透度

(2009年9月末、単位：億円)

三井住友FG				東京三菱UFJFG			
	投信預かり資産	個人預金	個人預かりに占める比率		投信預かり資産	個人預金	個人預かりに占める比率
三井住友銀行	26,916	351,722	7.1%	三菱東京UFJ銀行	21,463	538,672	3.8%
関西アーバン+ (びわこ)	1,733 (690)	22,035 (8,015)	7.3% (7.9%)	三菱UFJ信託	11,880	98,232	10.8%
みなの銀行	2,198	21,206	9.4%	小計	33,343	636,904	5.0%
小計	31,536	402,978	7.3%				
みずほFG				りそなH			
	投信預かり資産	個人預金	個人預かりに占める比率		投信預かり資産	個人預金	個人預かりに占める比率
みずほ銀行	11,870	331,055	3.5%	りそな	10,409	114,455	8.3%
みずほ信託	3,786	22,961	14.2%	埼玉りそな	6,678	74,205	8.3%
小計	15,656	354,016	4.2%	近畿大阪	2,870	25,820	10.0%
				小計	19,957	214,480	8.5%

(注) 「びわこ銀行」の数字は、外数である。

(出所) 表1に同じ。

表 4 地方銀行の証券子会社

所在	社名	親銀行 (出資比率)	設立年(または 子会社・関連会 社化した年)	備考
静岡県	静銀ティーエム証券	静岡銀行 (子会社含め 85.1%)	2000年12月	静岡銀行と東京三菱銀行(当時)等との共同出資により設立。三菱東京UFJ銀行(14.9%)、14店
新潟県	新潟証券	第四銀行 (47.0%)	2006年3月	オーナー株主より株式譲受、第四銀行グループ入り。16店、209名(2008年4月現在)
長野県	八十二証券	八十二銀行 (100%)	2006年4月	アルプス証券を買収、2007年9月商号変更。県内12店、163名(2009年6月末現在)
山口県・ 広島県	ワイエム証券	山口ファイナ ンシャルグル ープ(60%)	2007年8月	会社分割により東海東京証券の山口、広島エリア内支店リテール業務を承継して設立、東海東京ファイナンシャルホールディング(40%)、山口県7店、広島県5店を中心に13店
茨城県	常陽証券	常陽銀行 (100%)	2007年11月	常陽銀行の全額出資で設立。4店、52名(2010年2月現在)
広島県	ひろぎんウツ ミヤ証券	広島銀行 (50%)	2008年1月	ウツミ屋証券の会社分割により、証券業務(トレーディング業務等を除く)を承継。広島銀行への第三者割当増資と同時に現社名に商号変更、広島県内14店、山口県内6店を中心に26店、250名
神奈川県	浜銀TT証券	横浜銀行 (51%)	2008年7月	会社分割により東海東京証券の神奈川エリア内支店リテール業務を承継して設立、東海東京ファイナンシャルホールディング(49%)、9店、152名(2010年4月現在)
岡山県	中銀証券	中国銀行 (81%)	2009年6月	津山証券の筆頭株主(コスモ証券)より全株を譲り受け子会社化、同時に現社名に商号変更。3店、80名(2010年5月現在)。
三重県	百五証券	百五銀行 (100%)	2009年8月	百五銀行の全額出資で設立
福岡県	西日本シテイ TT証券	西日本シテイ 銀行(60%)	2010年5月	会社分割により東海東京証券の福岡エリア内支店リテール業務を承継して設立、東海東京ファイナンシャルホールディング(40%)、3店。

(注) 山口ファイナンシャルグループは山口銀行ともみじ銀行の持ち株会社である。

(出所) 日本証券業協会「証券業報」、新聞報道、各社ホームページ等より作成

○行の顔ぶれと見比べると、次のことがわかる。第一に、表4の一〇社の親銀行のうち、七行までが表3の上位二〇行圏内に入っている。すなわち、投信窓販に熱心な銀行は、証券会社系列化にも熱心らしいということである。子会社化にまで至らなくても、当該証券会社の筆頭株主あるいは大株主であったりする場合も多い<sup>1)</sup>。しかし、比較的早く証券子会社を設立した静岡銀行の投信預かり資産は、わずか一五六億円（個人預かりに占める比率は〇・三%、二〇〇九年九月現在）にすぎない。同行の場合、投信販売は証券子会社に集約しているのである（後述）。

第二に、証券子会社化に熱心な銀行は、中国・北九州地方（中国、広島、山口、西日本シティ）ならびに関東甲信越（横浜、常陽、新潟、八十二）に多いということである。

### 3 地銀の金融商品（証券）仲介業と共同店舗

地銀の多くは大手証券（野村、大和、日興コーディアル等）のほか、証券子会社あるいは地場の親密証券とも仲介業契約を締結している場合が多い。また、銀行店舗内に証券ブースを設け、これら証券子会社との共同店舗にして銀行顧客網を開放、利用させるケースもある。

銀行本体で扱える商品は、金融商品取引法など法制上から、国債をはじめとする公共債のほか投信など一部に限られているため、それ以外の株式や仕組み債等を扱うためには、仲介業契約あるいは共同店舗のチャネルを通じて、証券会社への取次ぎの形で銀行顧客に商品提供する以外にない。

もつとも、仲介業の場合、外債や仕組み債等、複雑な商品の仕入れ・取扱では、地場の証券子会社では対応できない場合もある。そのため、取次ぎ先として大手証券等と仲介業契約を締結する場合もある。もちろん、この

場合には手数料収入は全額、入手できない。したがって、地銀の仲介業契約先は、①手数料収入や顧客資産囲い込みの観点と②仕入れ能力の観点から、大手証券と地場の証券子会社・親密証券会社の間で使い分けている場合が多い。

ところで、証券子会社をパートナーとする仲介業と共同店舗は、ともに銀行顧客網を証券子会社に利用させることでビジネス拡大を図る手法であるが、次の点で違いがある。すなわち、仲介業では銀行員が証券販売の営業活動を行うことから、銀行員の教育・研修などコスト負担のほかコンプライアンス（法令遵守）上の負担が、契約先の証券会社のほか銀行にもかかってくる。他方、共同店舗の場合は、同じ店舗内で、銀行員と証券営業員が同じ商品（国債・地方債や投信）を販売する可能性があるため、顧客が混乱するという問題がある。

これらの問題はすでにメガバンクグループにおいても意識されていたところである。たとえば、三菱東京UFJ銀行は、三菱UFJ証券と証券仲介業契約を締結しているが、締結当初、大量の証券営業員を銀行に外向させ、銀行員として営業活動を行い、獲得した注文を古巣の三菱UFJ証券に取り次いでいたのである。もつともこの場合、教育・研修のコストは節約できるようにしてもコンプライアンス上の責任まで銀行は免れることはできない。

他方、みずほ銀行はみずほインベスターズ証券と共同店舗を多数、設けており、銀行との連携による収益貢献は、みずほインベスターズ証券にとつて無視できないほど大きいものがある。<sup>(2)</sup>しかしその半面で、みずほ銀行本体の投信販売は三井住友や三菱東京UFJに劣後し、りそな銀行と同規模程度にとどまらざるをえなくなっている。

もつとも、仲介業でも、営業は行わず単なる口座開設の斡旋にとどめるケースもあるが、それを除くと、営業展開を伴う仲介業が主か、それとも共同店舗が主か、の戦略の違いは、地銀間にもみられる。たとえば、かなり

早くから証券子会社（静銀ティーエム証券）を立ち上げた静岡銀行では、共同店舗一四店を設置し（二〇一〇年四月現在）、投信販売は同証券に委ね、銀行本体の投信預かりは極めて少ない。

また、山口FGでは、傘下の山口銀行、もみじ銀行の店舗内に、ワイエム証券の店舗を一三店開設しているが（本年一月現在）、これらの店舗では、原則、投信も販売せず、株式、債券はもちろん投信販売もワイエム証券に移管させるようである。すなわち、証券営業は原則、証券子会社に委ね、グループ内での分業を明確にしているわけである。他方、これとは逆の戦略をとっているのが中国銀行である。中国銀行は、中銀証券を取り次ぎ先とする仲介業に取り組む店舗数を倍増させ、全店舗の八割近くにまで拡大することである。<sup>(3)</sup>

どちらが良いかは一概に決められない。地銀の場合、証券子会社の規模自体は小さいことから、共同店舗で営業を担当できる証券営業員の数も少ないのが現状である。このため、証券子会社を傘下に持つていても、本体で銀行員に投信を販売させる傍ら、仲介業を通じて株式や仕組み債の販売取次ぎを行いつつ、共同店舗で証券子会社に顧客を斡旋するという両面戦略をとっている地銀も多いのが現状である。

#### 注

- (1) たとえば、千葉銀行―中央証券、福岡銀行―前田証券などはその事例である。
- (2) 拙稿「最近の証券業界の動向」『証研レポート』一六五八号、二〇一〇年二月。
- (3) 『ファンド情報』二〇一〇年四月二六日、五月一七日。

( )にかみ きよし・客員研究員