

米国地方銀行における非金利収入の実情

ニューヨーク事務所 畠中基博

Bank of Japan Review

2005年7月

ペイオフ全面解禁を節目に邦銀の収益力強化が一段と重要視されている。とりわけ、わが国の地方銀行にとって、非金利収入の強化は課題の一つといえる。米国では、中堅・中小規模の地方銀行でも非金利収入比率¹が高く、高水準のROE確保という株主からの要求に応えるうえで重要な要素となっている。非金利収入の内訳をみると、預金関連手数料、サービシング手数料、ローン売却益のウェイトが5割前後を占める一方、トレーディング収益や投信・保険販売手数料、クレジットカード手数料は少ない。本稿では、米国地方銀行における非金利収入の動向を概観しながら、その収益源を解説する。

はじめに

米国商業銀行（以下、米銀という）の特徴として非金利収入比率の高さがしばしば論じられる。その際、投資銀行業務が収益源になっているとの指摘がなされることが多いが、これはマネーセンターバンク等限られた事例である。米国地方銀行の場合も非金利収入比率は高いが、その内容は大きく異なる。米国地方銀行は、地域における顧客との密接なつながりを活かして預金関連等の手数料収入を得ることに活路を見出してきた。本稿では、米国地方銀行の非金利収入に焦点を当てる。

米国地方銀行の非金利収入の概観

米銀の非金利収入比率は、マネーセンターバンクを含む全行ベースでみて、4割を超える（図表1）。時系列でも、80年代以降ほぼ一貫して上昇傾向にある（図表2）。

このうち、資産規模10億ドル以下の中堅・中小規模行²に限ってみても、非金利収入比率は約3割の水準に達している。これらの銀行では株主資本利益率（ROE）も約12%の高さにあり、非金利収入が安定的な収益の柱として寄与している。

非金利収入の内訳をみると、中堅・中小規模行では、預金関連、サービシング関連（詳細は後述）ローン売却益の合計が非金利収入全体の5割前後に達している（図表3）。とくに預金関連のウェイトは、銀行の規模が小さくなるほど高

まる傾向がみられ、預金関連手数料が地方銀行の重要な収益源となっていることが分かる。これに対して、トレーディングや証券化関連の非金利収入は極めて少ない。

なお、大規模行を含め、保険商品の窓口販売による手数料収入のウェイトは低い。これは、米国では既存の発達した保険代理店ネットワークがあり、銀行にとって競争環境が厳しいことを映じたものとみられる。

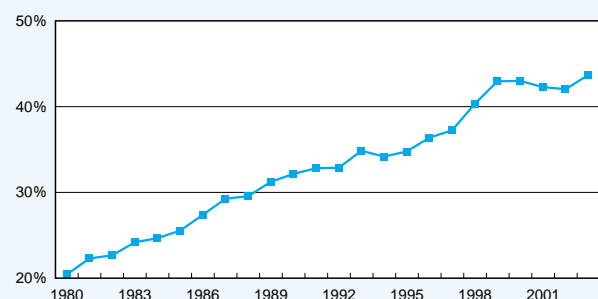
【図表1】米銀・邦銀の非金利収入比率・ROE等

(2003年度)

	米 銀			邦 銀	
	合計	資産規模 10億ドル超	資産規模 10億ドル以下	大手行	地銀・ 地銀2
非金利収入比率	43.7%	46.0%	28.9%	33.0%	10.7%
ROE	15.3%	16.0%	11.8%	マイナス	マイナス
自己資本比率	12.8%	12.4%	14.8%	10.9%	9.1%

(出所：FDIC、日本銀行)

【図表2】米銀の非金利収入比率の推移



(出所：FDIC)

【図表3】米銀の非金利収入の内訳（構成比）

（2003年度）

	合計 (7,770先)	資産規模		
		10億ドル超 (424先)	1～10億ドル (3,434先)	1億ドル未満 (3,912先)
非金利収入	100%	100%	100%	100%
預金関連	17%	16%	26%	36%
サービシング	8%	8%	4%	12%
ローン売却益	7%	7%	9%	6%
信託関連	11%	11%	15%	6%
トレーディング収益	6%	7%	0%	0%
投資銀行業務	5%	6%	2%	1%
証券化関連	12%	13%	3%	0%
保険関連	2%	2%	2%	3%
その他	32%	31%	38%	36%

（注）「信託関連」は、カストディ業務の手数料収入を含む。

「その他」は、オペレーティングリース収入、クレジットカード手数料（年会費、加盟店手数料等）、住宅ローン手数料（サービシングを除く）等。

（出所：FDIC）

預金関連の非金利収入

米銀では、80年代のコンチネンタル・イリノイ銀行危機やS&L危機、最近のエンロン、ワールドコム破綻等、資産運用のリスク・コントロールの難しさを経験するなかで、負債である「預金」について、それ自体として採算を厳密に計算する指向を強めてきた。この点は、地方銀行においても同様であり、預金の商品性を工夫しながら、収益の安定化を目指してきた³。

たとえば、米銀は商品サービスの充実を目指すためにマーケティングに力を入れている。富裕層から低所得者層まで幅広く顧客ニーズを調査し、各々の顧客層（BOX1）に合わせた預金商品を提供するとともに、手数料体系にも工夫を凝らしている。この結果、預金商品、手数料体系とも銀行によって大きく異なっている。

こうしたなかで、最近の米銀は、リテール業務好調を背景に、規模の大小にかかわらず小口預金の取り込みに注力している。リテール店舗網の拡充（BOX2）やフリー・チェック口座⁴の導入はそのあらわれである。これらは一見、コスト増大・収入減少をもたらす動きのようにみえるが、採算を検討しながら規模の拡大を図る姿勢に変わりはなく、「預金提供サービスに見合った対価を得る」との基本線は崩れていない。

口座維持手数料、当座貸越手数料等

米銀の代表的な個人預金関連の手数料には、

口座維持手数料（当座預金口座に対し一定の最低預入残高を定め、月平均預金残高がこれを下回った場合に課す手数料）、当座貸越手数料⁵（預金残高を超える小切手等の支払いの結果生じる当座貸越に課す手数料で、通常、当座貸越金利も徴求される）、小切手の不渡手数料（預金

残高を超えて小切手等を振出し資金不足となった場合、取立てられた小切手に対し支払停止をかける手数料）等がある。FRBの調査によると、これらの平均手数料率は、近年着実に上昇している（図表4）。

預金手数料の体系は、経営戦略や顧客ニーズを反映して銀行毎に様々である。また、同一預金商品であっても地域毎に手数料体系を変えて、きめ細かく顧客ニーズに対応している。手数料体系の変更は柔軟に行われており、多くの銀行で年に1度は改定を行っている。

【図表4】代表的な預金関連手数料の平均料率

（口座維持手数料）

（単位：％、ドル）

		1999年	2002年
口座維持手数料有 (最低預入残高無 ⁶)	提供先の割合	37%	40%
	平均手数料	4.95	5.27
口座維持手数料有 (最低預入残高有 ⁶)	提供先の割合	37%	32%
	平均手数料	6.17	7.35
	最低残高(平均)	517.72	591.46
口座維持手数料無 ⁶	提供先の割合	14%	30%

（当座貸越等の手数料）

（単位：％、ドル）

		1999年	2002年
当座貸越	提供先の割合	99.6%	100%
	平均手数料	17.66	21.80
小切手の不渡	提供先の割合	99.9%	100%
	平均手数料	17.88	21.73
他者振出小切手の 取立の不渡	提供先の割合	61%	75%
	平均手数料	6.33	6.88
小切手の支払停止 依頼	提供先の割合	99.8%	100%
	平均手数料	15.26	18.93

上記の手数料は、案件1回当たりの手数料。

（出所：FRB）

【BOX1】米銀の顧客層（家計）

米国家計の純財産額をみると、上位10%層が1.3百万ドル（中央値）である一方、下位25%層は1.1千ドル（同）にとどまり、格差が極めて大きい（図表5）。また、米国家計の金融資産構成を日本と比べると、現金・預金の保有割合が低い（図表6）。他方、株式や投信への運用割合が高く、構成比は日本の5倍近くに達する。

このほか、低所得者層（下位20%）を中心に、米国家計の約9%は預金口座を保有していないとのサーベイ結果（FRB、2001年）となっている⁷。

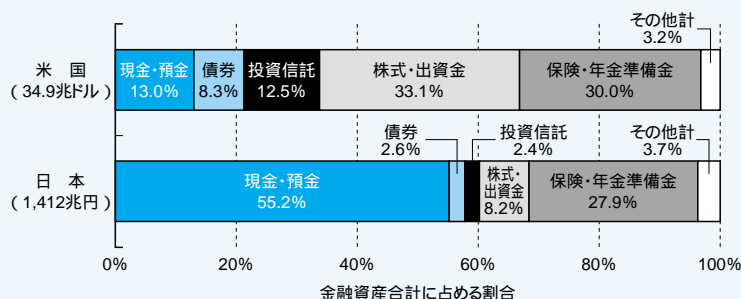
【図表5】米国家計の純財産階層別の金融資産構成

（単位：千ドル）

純財産階層	純財産	当座預金等	CD	株式	投信	退職年金
25%未満	1.1	0.7	1.5	1.3	2.0	2.0
25～49.9%	40.8	2.2	5.0	3.2	5.0	7.5
50～74.9%	156.1	5.5	11.5	8.3	15.0	30.0
75～89.9%	430.2	13.7	20.0	25.6	37.5	76.5
90～100.0%	1301.9	36.0	40.0	122.0	140.0	190.0
全体	86.1	4.0	15.0	20.0	35.0	29.0

（注）数値は中央値。なお、純財産には不動産等の非金融資産を含む。
（出所：FRB、2001年サーベイ）

【図表6】家計の金融資産構成の日米比較

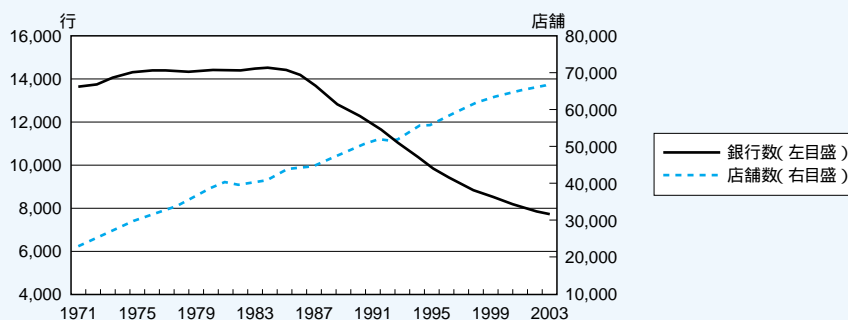


（出所：日本銀行、2004年3月）

【BOX2】米銀の店舗網拡充の動き

米国の銀行数と店舗数の推移をみると、銀行数が1980年代後半以降、合併等を背景に一貫して減少を続ける一方で、店舗数は増加傾向が続いている（図表7）。また、中堅・中小の地域銀行は、大規模行の手が届かない非都市部等を中心に店舗を構え、地域顧客との人的つながりで優位性を築こうとしている。

【図表7】米銀の銀行数と店舗数の推移



（出所：FDIC）

とくに最近、リテール業務の好調から小型店舗（インスタブランチ等）を設置する動きが活発であり、「銀行店舗のなかにコーヒーショップを置く例」から「コーヒーショップのなかに銀行店舗を置く例」まで様々な形で店舗網の拡充が進んでいる。

また、多くの銀行が店舗の営業時間を所在地や曜日に応じて弾力的に設定している。たとえば、大規模行が軒を連ねるニューヨーク近辺で急成長している銀行の例をみると、米銀では異例の週7日営業を実施しているほか、営業時間を午前7時半から午後8時（土日は短縮営業）と長く設定し、顧客ニーズに対応している。また、マンハッタンの一部の支店では金曜日の窓口終了時間を午前0時まで延長する例もみられる。

企業向け資金管理サービスにかかる手数料

米国地方銀行のなかには、当座預金口座を活用した資金管理サービス（キャッシュ・マネジメント・サービス）を企業に提供し、手数料収入を得る銀行も多い。具体的には、グループ内企業の資金偏在を均し、予め定めた金額以上の余剰資金を自動的に資産運用に回す、スウィープ勘定と呼ばれるサービス、金融機関が掛代金の回収や支払のタイミング等を踏まえて取引先企業の現金収支を計算・報告するサービス、顧客企業が受け取る小切手を処理し、帳簿管理するサービス等があり、中堅・中小企業を中心にニーズが強い。

FRBの調査によると、従業員規模100人以上500人未満の米国企業の約5割が、こうした銀行による資金管理サービスを利用している。

住宅ローン関連の非金利収入

サービシング手数料及び住宅ローン売却益等

住宅ローンは、米国地方銀行の主力商品の一つである（図表8）。米国地方銀行は、住宅ローンの実行時に組成手数料を得るほか、以下のようにサービシング手数料やローン売却益を得ている。

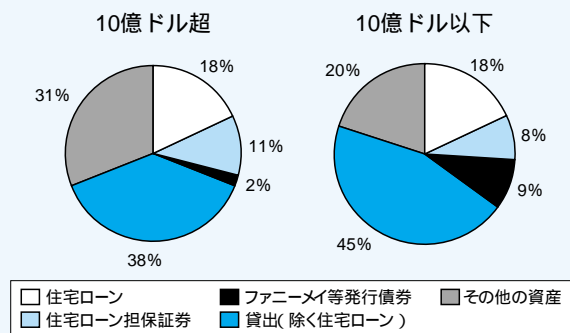
米国の住宅ローンの多くは、長期または超長期固定金利商品（たとえば30年）である。地方銀行は金利リスクや期限前償還リスク⁸を自行の体力に照らし一定の範囲内にコントロールするため、期間5年程度の中期の住宅ローンを自行資産として保有し続けつつ、長期・超長期の住宅

ローンを早期に市場で売却・証券化するケースが多い。この場合、売却相手はファニーメイ等が多いが、これら金融機関はさらにその一部を証券化してマネーセンターバンクや機関投資家等に市場で売却している。

その際、米国地方銀行は、住宅ローンにかかる全ての権利を売却・証券化するわけではなく、比較優位のある元利回収等の管理業務の権利（モーゲージ・サービシング権）を手元に残し、手数料収入を確保するのが一般的である（BOX3）。サービシング業務の手数料率はローン残高に対し0.3～0.45%程度であり、同手数料収入は非金利収入全体の1割程度を占めている（前掲図表3）。

また、住宅ローンの市場売却時に得られるローン売却益も非金利収入全体の1割弱に達している（前掲図表3）。その多くは住宅ローンの組成直後の売却によって得られており、組成手数料に近い性格とみなすこともできる。

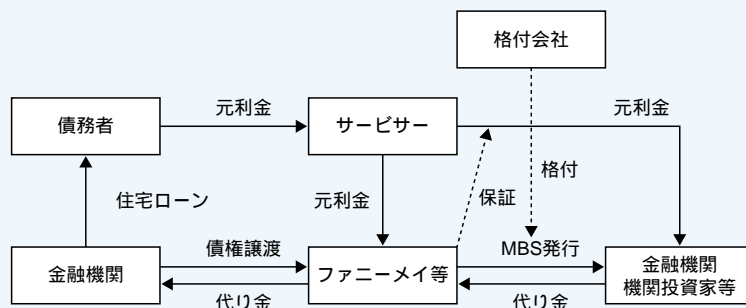
【図表8】米銀の資産構成



（出所：FDIC）

【BOX3】サービシング業務と住宅ローン担保証券の基本的な仕組み

サービシングとは、貸付債権等から発生するキャッシュフローの管理・回収（元利金、返済遅延金、担保物件の賃貸料等の債権の管理・回収業務）を行うことをいう。住宅ローンを証券化する場合、当初住宅ローンを組成した金融機関がサービサーになるケースが多い。なお、サービシング手数料を受け取る権利は、モーゲージ・サービシング権として資産計上の対象になる。



金融機関が住宅ローンを実行。
 金融機関が住宅ローン債権をファニーメイ等に譲渡。
 ファニーメイ等が住宅ローン債権を担保に証券（住宅ローン担保証券 MBS）を発行。
 金融機関や機関投資家等が住宅ローン担保証券を購入し、その代金を支払。
 金融機関や機関投資家等が住宅ローン担保証券の元利金を受領。

クレジットカード、デビットカード関連の非金利収入

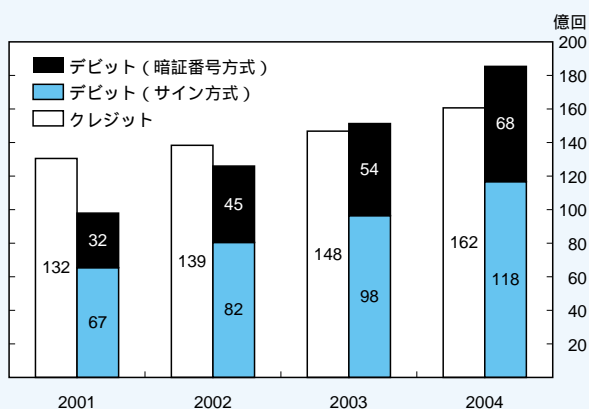
クレジットカード業務の手数料収入には、加盟店手数料¹⁰、遅延損害金手数料、キャッシング手数料、年会費等がある。一部の大規模行ではこれらの手数料収入の非金利収入全体に占める割合がかなり高い¹¹。さらに、米国の場合、クレジットカード保有者がカードローンを利用する割合が高いため、カード与信の利息収入も大きい。

もっとも、カード与信にかかる償却率は、約5%（FRB、2004年）と高く、典型的なハイリスク・ハイリターンビジネスとなっている。米国の地方銀行では、過去、クレジットカード業務にかかるリスク・コントロールに失敗する事例が少なくなく、最近では、地方銀行の多くがマネーセンターバンク等にクレジットカード業務部門を売却し、同ビジネスから撤退する方向にある。

一方、銀行ATMカードにデビット機能（即時払い機能）を付与したデビットカードの利用がここ数年で急拡大しており¹²、ごく最近では、クレジットカードを上回る取引数に成長している（図表9）。ただし、1回当たりの平均利用金額は、デビットカードの約40ドルに対し、クレジットカードは約80ドルとなっており、金額ベースではクレジットカード市場が依然支配的な状況といえる。

デビットカードは、加盟店等からの手数料収入に加えて、小切手からの代替に伴う小切手決済事務関連のコストを削減できるため、銀行にとってもメリットが大きい（支払いが預金残高を超える場合には、さらに当座貸越手数料収入も生じる）。このため、小口の資金支払が小切手からデビットカードにシフトしつつある現在、新たな収益源として地方銀行も注目している。ちなみに、FRBの調査によると、デビットカードの利用によって加盟店から受け取る平均的な手数料率は、取引金額の約0.85～1.425%となっている。

【図表9】米国におけるカード取引数の推移



（出所：FRB）

他行の資金決済の代行サービス、カスタディ業務関連の非金利収入

一部の地方大規模行では、他行の資金決済の代行サービスやカスタディ業務（資産管理業務）等、独自の分野に資源を投入し、非金利収入を確保する例がみられる。

たとえば、米銀の多くがシステム投資負担を軽減するために業務の一部をアウトソースする傾向を強めるなかで、地方大規模行のなかには、その受け皿として、決済代行等のサービスを拡大している銀行がある。これらの銀行は、クレジットカードや小切手等の決済ネットワーク事業に重点投資し、クレジットカード決済等の電子送金業務（Electronic Fund Transfer）の代行、他行のATMの運営・管理（現金補充等）

顧客からの苦情受付の代行等のサービスを提供している。地方銀行のなかには、こうしたサービスに伴う手数料収入が銀行全体の純利益の約1割に達する先もある。

さらに特殊な例としては、過去には典型的な商業銀行ビジネスを展開していた銀行で、90年代に住宅ローンやクレジットカード等の事業を売却し、その後は資産管理業務に特化している銀行がある。この地方銀行の場合、非金利収入比率は9割近くに達している。

おわりに

以上のように、米国地方銀行は、高水準のROE確保が求められるなかで、マネーセンターバンク等に対しノウハウの劣るトレーディングやクレジットカード業務での競争を避けつつ、リスク・コントロール（固定金利住宅ローンの長期保有の回避等）にも配慮する必要に迫られている。こうしたもとで、地方銀行の多くは「地域における顧客との人的つながりの優位性」を基軸に、預金・決済サービスの提供強化と手数料収入の増大、及び住宅ローンの組成・売却とサービシングの持続的な提供による手数料収入の増大に活路を見出してきた。

また、ごく一部の地方大規模行では、比較優位のある分野（他行の資金決済の代行サービスやカスタディ業務等）に集中的な資源投入を行い、独自の業務展開を行っている。これらは、米銀他行や企業のアウトソースニーズを巧みに取り込み、みずからの収益源とした事例といえる。

このような経営努力の結果、非金利収入は米国地方銀行の安定的な収益源となっており、高水準のROEに結実している。

なお、米国地方銀行は、長期・超長期の住宅ローンを早期に売却する一方で、その代り金を

主としてファニーメイ等の発行債券やこれらの信用保証付き住宅ローン担保証券で運用している。すなわち、資産のリスク・プロファイルをみずからの経営体力に見合った構成に切り替えているといえる。こうしたポートフォリオの円滑な切り替えの背後には、米国におけるローン債権売買市場や証券化市場の拡大がある点を見逃せない。

地方銀行等が顧客との密接なつながりを活かしてサービシング業務に注力する一方で、マネーセンターバンクは、モーゲージ専門会社¹³や地方銀行が取次ぎ、あるいは組成した住宅ローンを市場から購入したり、同ローンの証券化商品を購入しながらリスク・テイクを行っている¹⁴。つまり、比較優位のあるリスク・コントロール技術等を駆使して収益の拡大に努めているといえる。

このように、中堅・中小規模行とマネーセンターバンク等との間には一種の補完関係も成立しており、最近の米国金融機関の間で進む、業態による業務の分化、専門化の一例とみなすこともできる。

1 非金利収入を「純利息収入 + 非金利収入」で除した比率。
2 米国では、90年代まで州際業務が制限されていたこと、1顧客当たりの預金残高が小さいこと等を映じて、米銀1行当たりの資産規模は、邦銀に比べて小さい。米銀総数の95%にあたる7,300行の資産規模は、10億ドル以下にとどまっている。
3 資産規模10億ドル以下の中堅・中小規模行をみると、預金関連の非金利収入は4.6百万ドル（2003年度）と、非金利収入項目のなかで最大の割合（3割）を占めている。これを預金残高対比でみると、年間収入は預金残高の0.5%に達しており、大規模行（0.6%）に比べても遜色ない水準となっている。
4 米銀では、小切手取扱いにかかる事務コストの大きさに鑑み、従来、小口預金の取り入れに積極的でなく、高めの手数料を賦課してきた。しかし、小口預金にかかる小切手利用がデビットカード利用に移行しつつあるなかで、ここ数年間、「フリー・チェック」と称する、口座維持手数料を課さないことを売り物にする当座預金を提供する銀行が増加している。同商品は、以前は地方銀行等の主力商品であったが、最近ではマネーセンターバンクも取扱いを開始している。

米銀が預金に対する手数料の徴収を基本としつつも、フリー・チェック口座を提供する狙いの一つは、リテール業務好調のもとで、新規顧客（とくに低所得者層）を増やし、無利子当座預金を取り込むことにあるとされる。

もっとも、手数料が無料となるのは口座維持手数料だけであり、当座貸越等の他の手数料は引き続き徴収される。また、フリー・チェック口座利用に当たっては、いくつかの条件が設定されるケースも多い。たとえば、給与等の口座振込みがない場合に手数料を課す例や、一定期間取引がない場合に、口座維持手数料の必要な通常の当座預金口座に移行する例等がある。

5 当座貸越とは、小切手の不渡り等を回避するために、口座残高が不足する時に与信を実行するサービスをいう。預金者にとって、小切手不渡り時の手数料の節約、取引

相手との良好な関係維持といったメリットがある。ただ、当座貸越1件毎及び1日毎に手数料がかかる場合があるほか、当座貸越残高に高率の金利が課される場合もある。

6 「最低預入残高無」の当座預金とは、口座の残高にかかわらず毎月一定の口座維持手数料を徴収する預金。「最低預入残高有」の当座預金とは、月平均預金残高が一定額に満たない場合に毎月一定の口座維持手数料を徴収する預金。「口座維持手数料無」の当座預金とは、口座維持手数料を全く徴収しない預金。

7 FRBの調査（2001年）では、当座預金口座を保有しない理由として、「小切手の利用度が少ない」（28.6%）、「銀行と取引したくない」（22.6%）、「十分な金銭がない」（14.0%）、「手数料が高すぎる」（10.2%）が上位を占めている。なお、これらの家計は基本的に現金決済により日常生活を行っていると思われる。たとえば、給与等を小切手で受け取った場合は、銀行窓口やキャッシング業者に持ち込み、一定の手数料を支払って現金化している。

8 一般に、金利低下局面では、借り換えの増加等を背景に期限前償還が増加する傾向があり、その際には償還された資金をより低い金利でしか再投資できないリスクがある。他方、金利上昇局面では、借り換えの減少等を背景に、期限前償還が減少する傾向があり、その際には残存期間が長期化し、金利の上昇に対して値動きの幅が大きくなるリスクがある。

9 モーゲージ・サービシング権は、住宅ローン担保証券と同様に期限前償還リスク等に晒されており、銀行のなかには、金利の変動によって巨額のモーゲージ・サービシング権の償却を強いられた例もみられる。このため、同資産を多額に計上している先では、これらのリスク管理が極めて重要となる。

10 加盟店手数料とは、カード加盟店契約会社が取引金額に応じてカード発行会社に支払う手数料をいう。平均的な手数料の水準は取引金額の1.8%程度となっている（FRB）。

11 クレジットカード大手の大規模行のなかには、クレジットカード手数料収入が非金利収入全体の1割を超える先もある。

12 預金者の支払手段をみると、小切手の利用が年々減少し、クレジットカードやデビットカードの利用が高まっている。特にデビットカードは、小切手支払のコスト（小切手帳の購入手数料負担や支払時の煩雑さ等）を省けるため、小切手の代替手段として急拡大している。

13 モーゲージ専門会社とは、いわゆるモーゲージブローカーとモーゲージバンクを指す。前者は、住宅ローン申請者に対して住宅ローンを紹介し、銀行等への取次ぎを行う業者を指す。後者は、銀行等から短期の資金を受け入れて住宅ローンを実行する非預金取扱金融機関を指す。多くの場合、住宅ローンを早期に市場で売却・証券化することで資金回収を図っている。

14 さらに最近では、マネーセンターバンクによる地方銀行やモーゲージ専門会社買収の動きも活発である。

日銀レビュー・シリーズは、最近の金融経済の話題を、金融経済に関心を有する幅広い読者層を対象として、平易かつ簡潔に解説するために、日本銀行が編集・発行しているものです。ただし、レポートで示された意見は執筆者に属し、必ずしも日本銀行の見解を示すものではありません。内容に関するご質問および送付先の変更等に関しましては、日本銀行ニューヨーク事務所 菱川（E-mail: isao.hishikawa@boj.or.jp）までお知らせ下さい。なお、日銀レビュー・シリーズは、<http://www.boj.or.jp>で入手できます。