

# 預かり資産業務を振り返って



開志専門職大学事業創造学部講師 松澤 孝紀

## ～要旨～

日本銀行の金融政策により、長期的に預貯金取扱金融機関（以下銀行）の収益が悪化している。また、コロナ禍により社会経済体制の変化が生じている。それを受け2021年11月「新型コロナウイルス感染症等の影響による社会経済情勢の変化に対応して金融の機能の強化及び安定の確保を図るための銀行法等の一部を改正する法律（以下、2021年改正銀行法）」が施行され、銀行本体の付随業務の拡大、銀行業高度化等会社の業務拡大など業務範囲規制の見直しが行われた。つまり多様な「収益源の創造」を目的としている。

銀行における「収益源の創造」としては、1996年に提唱され銀行の経営行動に変化を与えた「日本版金融ビッグバン（以下金融ビッグバン）」が思い出される。金融ビッグバンでは、「貯蓄から投資へ」の掛け声のもと、リスク商品である「投資信託」やリスク移転商品である「保険（生命保険、損害保険、年金保険）」の銀行窓口販売が認可された。「預かり資産業務＝フィー（手数料）ビジネス」である。現在銀行の預かり資産業務は停滞気味であるとされているが、ここで今一度どのようなビジネスであったのか確認してみよう。

## 1 はじめに

1996年に提唱された金融ビッグバンは銀行を取り巻く環境に変化をもたらした。他業種からの参入、あるいは銀行による新規業務への展開である。それ以降銀行の業務範囲は徐々にではあるが拡大してきている。2021年5月に銀行法が改正され、銀行における「収益源の創造」が多様化する。2021年改正銀行法の変更点を確認するとともに、営業体制の変化をもたらした金融ビッグバンによる預かり資産業務への流れをもう一度確認する。

## 2 2021年改正銀行法

2021年5月「新型コロナウイルス感染症等の影響による社会経済情勢の変化に対応して金融の機能の強化及び安定の確保を図るための銀行法等の一部を改正する法律」が成立し、同年11月施行された。2021年改正銀行法において、銀行本体の付随業務の拡大、銀行業高度化等会社の業務拡大（銀行による子会社、関係会社の所有）など、業務範囲規制の見直しが行われた。

銀行の3大業務は「為替」、「与信」、「受信」と言われている。経済の情報化や電子化が進み、

スマートフォンや情報ツール、分析ソフト・アプリケーションの進化に従い、クラウドファンディングやコンビニ決済、電子マネー取引など、従来銀行が行ってきた業務に異業種他社からの進出がなされた。異業種他社より提供されているサービスは、顧客とりわけB to C顧客にとって物理的、時間的、コスト的な点で利用が容易であるとともに、銀行が提供してこなかった新しい機軸のサービスであることで一般的となってきている。一方で、銀行はその根拠法である銀行法により、業務範囲が縛られているとともにユニバーサル・サービス(B to C対応のための店舗・ATMなどの装置の維持など)を行うことが求められており高コスト体質であり、また競争による収益低下が指摘されていた。

2021年改正銀行法により緩和された業務は、非金融領域である人材派遣、コンサルティング・ビジネスマッチング、見守りサービス、アプリケーション・システム販売、広告、データ分析、マーケティングなどの付随業務と、出資規制の緩和により取引先企業の再生への関与の拡大である。つまり、現行で銀行が行っている本部・事務センターを含めたバックオフィスでの業務や、外部へ提供できなかった業務を拡張することで、保有しているスキルや施設を有効活用できるような柔軟な組織構造を構築することにより、地域の経済社会の再生・活性化を促すとともに、顧客の利便性を向上することを目的としている。

また、ターゲットとしての「顧客」は、「家計」ではなく、「資金調達者」、「同業他社」などの「法人」が主体で、いわゆるB to Bである点がポイントとなっている。

よって新規参入者によるB to C分野での競争激化と、保有資源を生かしB to B分野対応のための銀行内部組織の変革による「収益源の創造」

と考えることができる。

### 3 金融ビッグバン

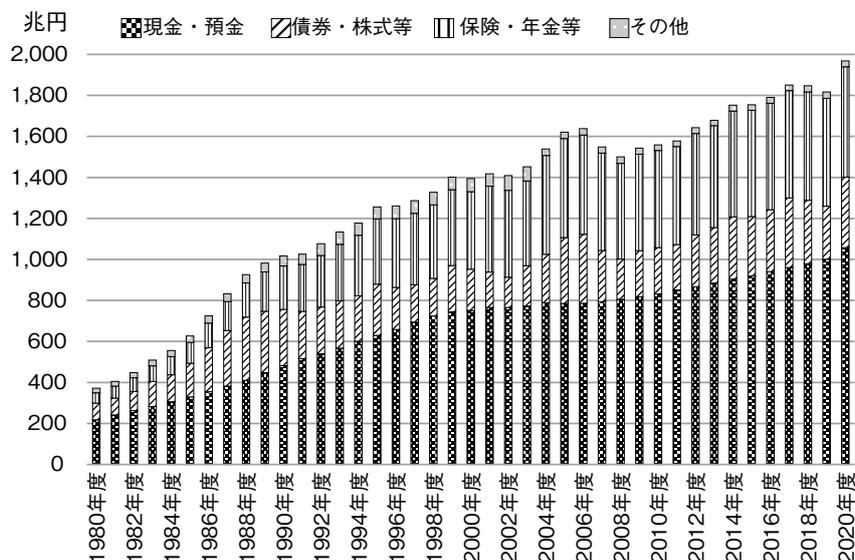
異業種からの市場参入（新規サービス）は、1996年11月に提唱された大規模な金融システム改革、いわゆる「金融ビッグバン」により可能となった。

金融ビッグバンの背景として、日本経済の長期低迷、日本人の金融資産選好による銀行部門への資金集中、バブル経済崩壊後の金融市場の不安定化、財政・金融政策の自由度低下があげられる。金融ビッグバンは、「市場原理が働く自由な市場(Free)」、「公正な市場(Fair)」、「国際的で市場を先取りする市場(Global)」という3つの理念をもとに、今後想定される21世紀の高齢化社会でも活力を保ち、金融システムにおいても21世紀の日本の経済を支える優れたものへと変革することを目標としていた。

その目標を達成するためには、「利用者視点に立った取り組み」が必要とされ、①投資家・資金調達者の選択肢の拡大②仲介者サービスの品質の向上および競争の促進③利用しやすい市場の整備④信頼できる公正で透明な取引の枠組みとルールの整備がなされた。つまり、利用者が安心して自己責任の上で資金調達の自由度と資金運用稼得を得るためのルールが整備されたということになる。

ここで、銀行と預金者に焦点を当ててみよう。図1は我が国の家計部門金融資産推移を表している。株価の推移にもよるが、金融資産のうち現金・預金が約5割、保険・年金等が約3割、債券・株式等のリスク資産が約2割である。このことから、日本人はリスク回避的であるといわれており、銀行に資金が集中、つまり銀行に資金運用リスクが集中する構造が続いてきた。バブル経済崩壊は、銀行に不良債権が溜まるこ

図1 我が国の家計部門金融資産推移



(出所) 日本銀行時系列統計データ検索サイトより作成。

とによる金融システム不安定化と、担保付融資を行ってきた銀行の新規貸出余力低下の循環を生み出した。

日本銀行時系列統計データ検索サイト「定期預金の預金期間別金利（新規受付分）総合」では1995年7月以降預金金利は1%を、2001年4月以降は0.1%を下回っており、バブル経済崩壊を受けた日本銀行による低金利政策により、預金者は預金による資金運用稼得はあまり期待できない状態となっている。

預金者にとって、金融ビッグバンの最大の焦点は、「資金運用稼得をどのように効率的に得るのか」ということである。このことは当時のキャッチフレーズである「貯蓄から投資へ」や、物理的、時間的なコストの削減と、1か所で幅広い金融商品の中から選択が可能となる「ワンストップ・ショッピング」にも表れている。

その目玉商品として、銀行窓口による「投資信託」の販売が1998年12月より開始された。

また、「保険・年金商品」については2001年4月より段階的に販売が開始され2007年12月

に全面解禁された。預金が積みあがっても貸出額を増やすことができない銀行にとっては、銀行員の説明・販売スキルと店舗等装置を活用した金融商品販売業務、いわゆる預かり資産業務である。

#### 4 預かり資産業務

##### ① 投資信託

1998年12月、銀行による投資信託窓口販売が開始された。図2は公募投資信託残高と銀行経由比率を示している。2022年5月末の公募投資信託残高は約169兆円（ファンド本数5,932本）とリーマン・ショック以降増加している半面、銀行経由比率が最も高かったのは株式市場がリーマン・ショックの影響を受けた2008年末の42.7%であり、それ以降下落傾向にある。

銀行経由の投資信託の種類では、2001年まではMMFを含む公社債型の残高が多かったが、2001年のエンロン・ショック（米国エネルギー企業エンロンの粉飾決算問題）によるMMFの元本割れ以降、株式型の販売が公社債型を上回っ

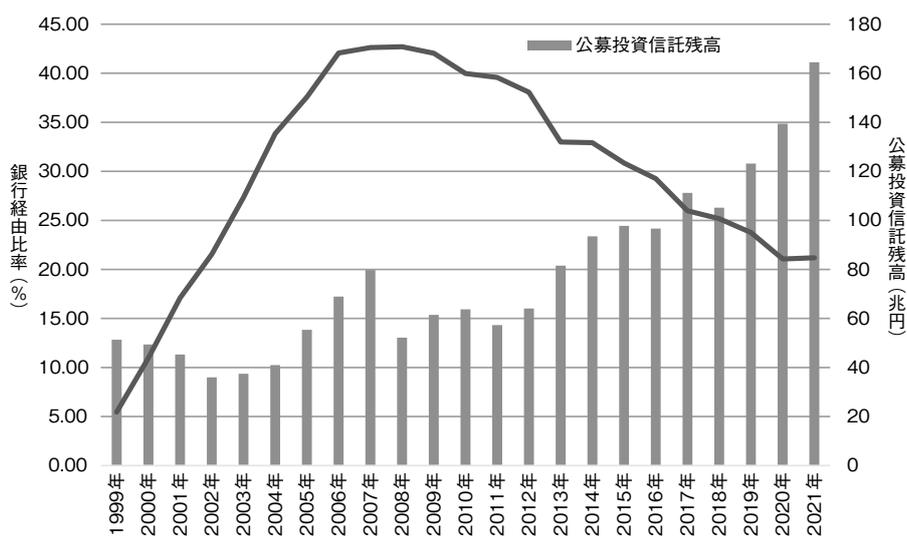
ており、現在では残高のほとんどが株式型となっている。

表1はモーニングスターによる「ファンド純資産ランキング（2022年6月24日）」である。

TOPIX や日経 225 連動型上場投信（以下ETF）が上位となっている。ETFは特定の指数の動きに連動する運用成果をめざし、東京証券取引所などの金融商品取引所に上場している投資信託であり、①少額で指数を購入するのと同様の効果（少額で分散投資）②購入・保有・解約時のコストが安い③値動きがわかりやすい④

売買しやすいという特徴がある。ETFはその特徴ゆえインターネットバンキングを除き銀行経由で販売されていない。よって、ETFが純資産ランキング上位を占めているということが、銀行経由の投信残高比率の低下理由であろう。ただ注意が必要なのは、ETFの対公募投資信託残高が2013年末に約10%、2016年末に約20%、2017年末に約30%と上昇傾向にあり、2022年5月末では約40%であること、ETF残高に占める日本銀行保有比率は2016年4月以降50～70%で推移しており、日本銀行の金融政策の影響を

図2 公募投資信託残高および銀行経由比率の推移



(出所) 投資信託協会「販売態別純資産残高の状況」より作成。

表1 モーニングスター「ファンド純資産ランキング」

順位	ファンド名	純資産額
		(百万円)
1	(NEXT FUNDS) TOPIX 連動型上場投信『愛称：NF・TOPIX ETF』	15,977,125
2	(NEXT FUNDS) 日経 225 連動型上場投信『愛称：NF・日経 225 ETF』	7,490,241
3	上場インデックスファンド TOPIX『愛称：上場 TOPIX』	7,348,630
4	ダイワ 上場投信-トピックス	7,261,480
5	上場インデックスファンド 225『愛称：上場 225』	3,489,216
6	ダイワ 上場投信-日経 225	3,394,722
7	MAXIS トピックス上場投信	2,394,579
8	AB・米国成長株投信 D コース (H 無) 予想分配金	1,735,154
9	MAXIS 日経 225 上場投信	1,685,716
10	eMAXIS Slim 米国株式 (S&P500)	1,229,120

(出所) モーニングスター HP。

販売経由別データでは考慮していないことである。

一方表2はモーニングスターによる「ファンド純資産ランキング（2013年10月末）」である。「毎月分配型」との記載とともに、国際株式のファンドが上位に来ていた。「毎月分配型」商品は、銀行経由の投資家からすると預金利息が低い中、より高いインカムゲインがあるものとして注目を集め（元本を一部分配に回しているため元本に目減りが生じ、解約時に元本を大幅に割っている商品もある。もちろん分配金を含めた累積収益に元本を加えると収益がプラスである商品もある）、販売会社である銀行からすると売りやすい（説明しやすい）商品であった。

例えば表2の順位1位であるグローバル・ソブリンオープン（毎月分配型）は銀行経由商品として有名であり、毎月60円の分配金の支払い（税引き前、1998年8月～2000年12月）、一時期資産残高が5兆7,685億円（2000年8月）となった「売れ筋」ファンドであった。

しかしながら、毎月分配型ファンドは、「我が国の投資信託の残高の過半を占める中、顧客ニーズを十分に確認しない販売が行われている可能性について指摘」<sup>1)</sup>され、分配金が引き下げられたことにより残高、新規設定数の増加も落ち

着いた。

投資信託の販売には「ブーム」や「ストーリー」が必要ともいわれており、タイミングにより新規商品の設定が行われるため、回転売買の問題が発生するという、ファンドの設定・販売についての問題点も指摘されている。

ここで投資信託の手数料を見てみよう。投資信託を保有するためにはさまざまな手数料が必要になる。販売時には販売手数料、保有時には信託報酬と運用時にかかる手数料、解約時には信託財産留保額あるいは解約手数料である。販売時において、説明が難しい商品は販売コストがかかるため販売手数料は高い。また、投資対象を海外の金融資産とする商品は為替レートや投資先金融商品が多種にわたるため複雑で、その管理費である信託報酬と運用コストが高くなる。

投資信託協会は毎月「投資信託の主要統計」において販売手数料および信託報酬の推移を公表している。株式投信（追加型）の手数料はそれぞれ、販売手数料が2016年2.57%から2021年2.06%へ、信託報酬が2016年1.12%から2021年1.02%へと、ともに低下傾向にある。しかしながら、株式投信（追加型）で購入1年目に支払う手数料は、2021年データを用いると単純合計で3.08%であり、口座維持手数料が課されて

表2 モーニングスター「ファンド純資産ランキング」

順位	ファンド名	残高
1	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1,357,880
2	フィデリティ・USハイ・イールド・ファンド	1,045,797
3	新光US-REITオープン（愛称：ゼウス）	1,030,261
4	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	871,236
5	ラサール・グローバルREITファンド（毎月分配型）	792,348
6	フィデリティ・USリート・ファンドB（為替ヘッジなし）	759,918
7	短期豪ドル債オープン（毎月分配型）	709,277
8	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン（毎月分配型）（愛称：杏の実）	603,899
9	ブラジル・ボンド・オープン（毎月決算型）	582,948
10	ダイワ米国リート・ファンド（毎月分配型）	580,052

（出所）モーニングスター HP。

いない銀行の定期預金口座と比較すると、手数料を含めたトータルの収益は別とするとともに高いものになっている。

なお、表1にランキングされているETFは、販売手数料が「0」、つまり「ノーロード」であることがほとんどである。また、信託報酬や信託財産留保額も低く抑えられている。これはETFがTOPIXや日経平均225に連動するため、商品性や組み込まれている株式銘柄などを説明する必要なく、その分コストも安く、販売しやすいファンドとなっているからである。

② 保険商品

次に保険商品についてみてみよう。保険商品

は2007年12月より全ての商品を銀行の窓口で取り扱うことができるようになった。

生命保険協会「生命保険の動向」によると、生命保険の保有契約残高の推移（生命保険協会会員）は、すべての年金・保険商品取扱いが解禁された約1年後の2009年3月期の約1,437兆円から2021年3月期の約1,348兆円へと減少傾向にある。2021年3月期の個人保険、個人年金保険の保有契約残高は全体の約7割を占めており、これは2009年3月期とほぼ同じである（逆に言えば団体保険、団体年金保険、その他の保険が合計で約3割である）。

損害保険をみると、元受正味保険料は2021年3月期で約9兆6千億円であり、生命保険の規

表3 直近加入契約（民保）の加入チャネル

	(%)																			
	生命保険会社の営業職員	家庭に来る営業職員	職場に来る営業職員	通信販売	インターネットを通じて	テレビ・新聞・雑誌などを通じて	生命保険会社の窓口	郵便局の窓口や営業職員	銀行・証券会社を通じて	銀行を通して	都市銀行の窓口や銀行員（ゆうちょ銀行を含む）	地方銀行、信用金庫、信用組合の窓口や銀行員	信託銀行の窓口や銀行員	証券会社の窓口や営業職員	保険代理店の窓口や営業職員	保険代理店（金融機関を除く）の営業職員の窓口	保険代理店（金融機関を除く）の営業職員	勤め先や労働組合等を通じて	その他	不明
2021(令和3)年調査 (2016~2021年に加入)	55.9	44.5	11.5	6.4	4.0	2.5	3.2	2.6	6.2	6.0	1.7	3.9	0.4	0.2	15.3	6.6	8.7	3.6	6.1	0.6
2018(平成30)年調査 (2013~2018年に加入)	53.7	43.2	10.5	6.5	3.3	3.3	2.9	4.2	5.4	4.9	2.7	1.8	0.4	0.5	17.8	7.8	9.9	3.4	5.6	0.6
2015(平成27)年調査 (2010~2015年に加入)	59.4	47.5	12.0	5.6	2.2	3.4	3.1	3.0	5.5	5.3	2.3	2.7	0.3	0.2	13.7	4.7	9.0	4.8	4.1	0.7
2012(平成24)年調査 (2007~2012年に加入)	68.2	53.0	15.2	8.8	4.5	4.3	2.5	2.1	4.3	4.2	1.9	2.3	0.1	0.1	6.9	—	—	3.2	3.2	0.8
2009(平成21)年調査 (2004~2009年に加入)	68.1	52.5	15.7	8.7	2.9	5.7	1.9	2.9	2.6	2.6	1.1	1.1	0.4	0.0	6.4	—	—	3.0	4.9	1.3

(注1) かんぽ生命を除く。

(注2) 2015(平成27)年調査より「保険代理店の窓口や営業職員」を「保険代理店(金融機関を除く)の営業職員」と「保険代理店(金融機関を除く)の営業職員」の2つに細分化しているため、単純に時系列比較はできない。

(出所) 生命保険文化センター「2021(令和3)年度生命保険に関する全国実態調査—2021年12月」。

模よりも小さいことがわかる。

表3は直近加入契約（民保）の加入チャネルの推移を示している。徐々に銀行経由の販売が増加している。

ここで保険商品の販売手数料を確認してみよう。保険業界は長らく販売手数料の開示を固辞していたが、金融庁によりメガバンクの取扱商品より開示がなされるようになった。図3は、日本生命が開示している募集代理店手数料体系である。基本保険金額に日本生命の募集量と募集品質に応じて支給レートが異なっているのが確認できる。代理店の資格には募集量、保有残高、安定稼働評価には契約件数の安定性が、品質ラ

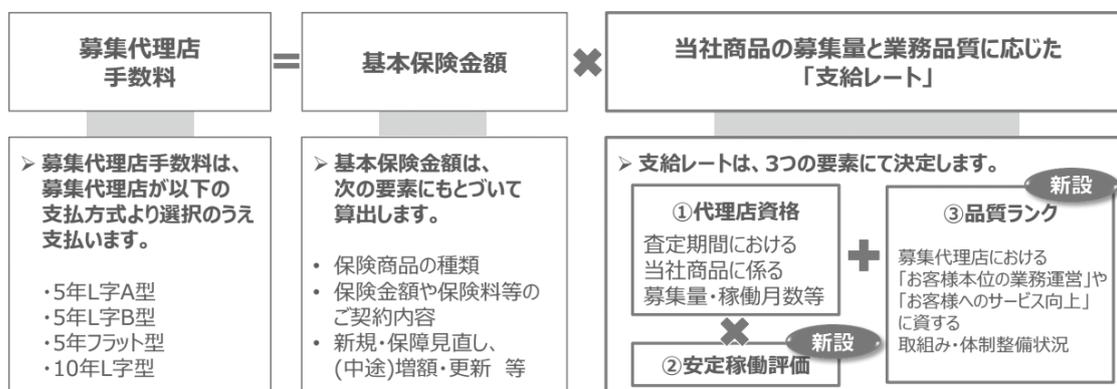
ンクには代理店のコンプライアンス体制が組み込まれている。図4は、銀行販売専門の保険会社が販売している商品の手数料を示している。図5は別の保険会社の手数料を示している（外貨建てのため、別途為替手数料が必要である）。

販売手数料の取り方が異なっていることが確認できる。保険商品は、保険会社が販売会社に販売手数料を支払う形になっている。図3は商品にかかわらず設定され、図4は販売時のみに支払われ（「I型」）、図5は契約期間にわたり支払われる（「L型」）契約である。同じ保険会社でも商品が異なると販売手数料の受け取り方が異なっている。

また、銀行による預かり資産データ開示は義

図3 日本生命手数料設定方法

当社の募集代理店手数料体系の全体像 <イメージ>



(出所) 日本生命「2019年度以降の募集代理店手数料について」。

図4 販売手数料について

販売手数料として、一時払保険料の額に次の支払率を乗じた金額が、引受保険会社から募集代理店に対して支払われます。

指定通貨	契約プラン	支払率	
		初年度	次年度以降
米ドル・豪ドル	生存給付金支払期間5年かつ終身保障倍率2.5倍	2.8%	0.0%
	上記以外	3.5%	
円	全プラン	0.5%	0.0%

※次年度以降支払率は、0.0%となるため販売手数料は支払われません。

当該販売手数料は、「お客さまにご負担いただく費用」に追加して別途ご負担いただくものではありません。

(出所) ニッセイ・ウェルネス生命「未来のバトン」。

図5 販売手数料について

**住友生命が支払う販売代理店手数料について**  
 住友生命は保険契約の締結の媒介や保険契約の維持管理業務等の対価として販売代理店に対し、払込金額に以下の手数料率を乗じた金額を支払います<sup>(\*)</sup>。この手数料は、住友生命が販売代理店に支払うものであり、契約締結前交付書面に記載の「お客さまにご負担いただく費用」に追加して別途お客さまにご負担いただくものではありません。

契約年齢	積立利率0.11%未満		積立利率0.11%以上		積立利率0.20%以上		積立利率0.45%以上		積立利率0.65%以上		積立利率0.85%以上		積立利率1.10%以上		積立利率1.30%以上		積立利率1.45%以上	
	初年度 手数料率	継続 手数料率 (年率)																
30歳～80歳	1.20%		1.70%		2.60%		2.90%		3.20%		3.50%		3.80%		4.10%		4.50%	
81歳～85歳	0.80%	0.06%	1.10%	0.09%	1.80%	0.15%	2.00%	0.16%	2.20%	0.18%	2.40%	0.20%	2.60%	0.21%	2.80%	0.23%	3.00%	0.25%
86歳～90歳	0.40%		0.60%		1.00%		1.10%		1.20%		1.30%		1.40%		1.50%		1.70%	

※記載の積立利率はご契約当初10年間の積立利率です。  
 (\*4) 継続手数料はご契約から2年目～最長5年目までの間、住友生命が販売代理店に支払うものです。一時払保険料に継続手数料率を乗じた金額となります。

(出所) 住友生命「ハートJロード Global II」。

務ではなく、投資信託の販売残高データ開示とは異なり、保険商品は販売累計額のみが開示されていることが多く、解約・失効高を個別に確認できない。

少し古いデータではあるが金融庁が2011年に行った「銀行等による保険募集に関するモニタリング結果」によると次の特徴があるとされている。

**A 銀行の年金・保険業務の主力は生命保険分野**

生命保険分野においては銀行の業務はある程度のプレゼンスを有している。銀行による販売全面解禁後の商品のシェアが約18%であり、銀行の影響力の拡大により保険会社も銀行の窓販業務に合わせた商品を卸しているようである。

**B 生命保険分野の種目別の窓販状況**

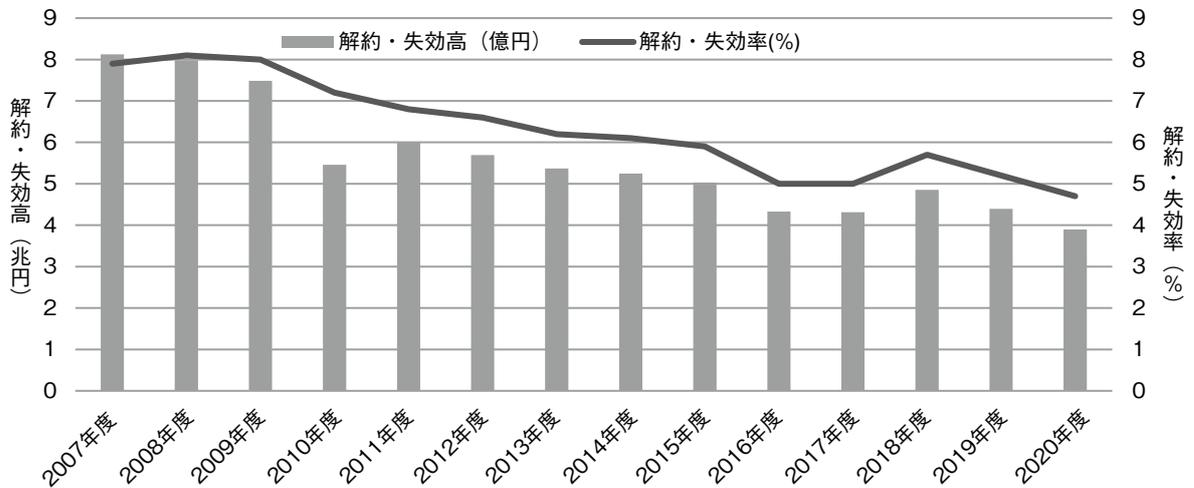
2007年3月期では、銀行の保険販売解禁前であることから、契約残高のうち変額年金保険が約70%であったが、2011年3月期では終身保険等の死亡保険が約60%、次いで定額年金保険が約25%、変額年金保険が約11%となっており、販売チャネルとして保険会社が銀行を意識して商品設定をしている可能性がある。定額年金保

険、変額年金保険は貯蓄性があり、また死亡保険には終身保険も含まれており、終身保険は一般的な保険より貯蓄性がある商品とされている。2011年3月期では銀行の販売約6兆円のうちこの3つの種目で95%を占めており、一般的な定期保険より貯蓄性のある年金・保険販売が主力商品であることが確認された。

なお生命保険は長期の保険であり、途中で解約・失効という可能性がある。個人保険の解約・失効率は、図6のように銀行の販売参入以降徐々に低下しており（長期にわたる景気後退で解約・失効率が高くなっていた可能性を排除できないが）、銀行の年金・保険販売業務参入が保険市場に良い影響を与えている可能性がある。

しかしながら変額年金保険や個人年金保険商品、一時払い終身保険において預金者による業界団体や国民生活センターなどへの相談件数が増加傾向にあるとされていること、表4直近加入契約（民保）の加入チャネルに満足している点（主なチャネル別）の結果を見ると、「特に満足している点はない」の数値が多いことから、銀行による販売方法を今一度見直す必要が出てきたことも事実である。

図6 個人保険の解約・失効高、解約・失効率の推移



(出所) 生命保険協会「生命保険の動向」より作成。

表4 直近加入契約（民保）の加入チャンネルに満足している点（主なチャンネル別）

	手間がかからない	相談に迅速に対応してくれる	保障内容の説明や手続きの対応が良い	定期的な訪問がある	商品知識や保障見直しの提案力が良い	マナー・態度が良い	生命保険や他の金融商品に関する情報提供がある	サービス品の提供やイベント招待がある	その他	特に満足している点はない	不明
全体	31.0	30.3	28.4	24.7	22.3	18.8	8.5	2.9	2.0	12.0	0.6
家庭に来る営業職員	22.1	35.1	31.7	38.0	26.4	25.5	7.7	3.6	1.2	10.7	0.0
職場に来る営業職員	27.6	29.0	25.5	36.6	19.3	23.4	5.5	4.8	1.4	12.4	0.0
通信販売	61.7	12.3	14.8	2.5	2.5	0.0	2.5	1.2	2.5	12.3	1.2
銀行・証券会社を通して	24.4	23.1	28.2	11.5	16.7	15.4	11.5	2.6	1.3	21.8	0.0
保険代理店の窓口や営業職員	32.6	35.8	33.7	9.8	30.1	17.1	16.1	0.5	0.5	10.9	0.0

(注) かんぽ生命を除く。

(出所) 生命保険文化センター「2021（令和3）年度生命保険に関する全国実態調査—2021年12月」。

## 5 銀行収益の変化

2021年改正銀行法の趣旨から、地方銀行及び第二地方銀行の状態を確認しよう。

投資信託、年金・保険の販売という預かり資産業務に進出したことにより銀行の収入構造がどのように変化したのかを確認しよう。

銀行の本業務である貸出業務を確認すると、預貸率は2011 - 14年度をボトムとして70%台

半ばで推移しており、預証率は逆に同時期がピーク（地方銀行30%台、第二地方銀行20%半ば）となっている。

表5は預貸業務利ザヤ（2021年度地方銀行・第二地方銀行平均）と預かり資産手数料を示している。預貸金利ザヤは1%を下回っている。預かり資産のうち、投資信託では販売手数料は全額、信託報酬は一部が販売会社の収益となる。上述のよう

に株式型投資信託の販売手数料の平均は2.03%であり、預貸金利ザヤより収益性が良いものとなっている。保険商品は上述のように保険会社と販売会社の契約、商品により異なっている。

ここで、預かり資産の普及率を確認してみよう。預かり資産の普及率は以下の計算により算出している。

$$\text{預かり資産普及率} = \text{投資信託残高あるいは保険契約残高} \div \text{資金量} \times 100$$

2022年3月期に投資信託と保険残高を開示している地方銀行、第二地方銀行の平均で

投資信託：2.82%  
 保険商品：7.41%

※ データは各行決算短信より収集。なお保険商品は銀行により開示基準が異なっているため、単純に比較できない（契約残高、販売累計額、保険料払い込みベースなど）。

となっている。松澤（2014）よりも投資信託普及率は低下している。

預かり資産ビジネスによる手数料は、損益計算書の「その他役務収益」に分類される。経常利益とその他役務利益の関係を確認してみよう。その他役務取引利益は、地方銀行は900億円台より3,200億円台へと、第二地方銀行は赤字から300億円台へと、とも上昇傾向にある。図7

表5 預貸業務と手数料

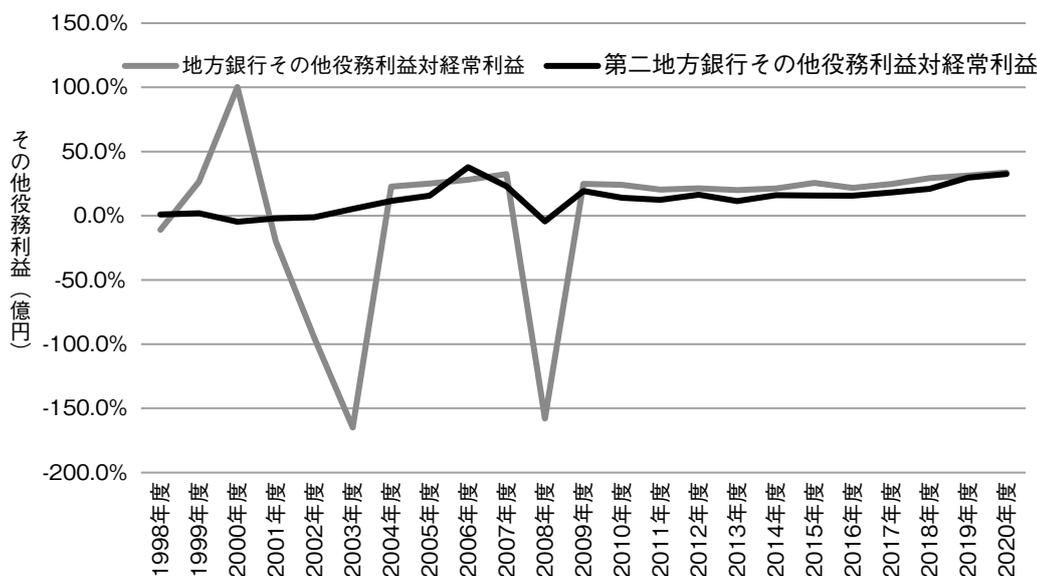
預貸業務	総資金利ザヤ	預貸金利ザヤ		地銀・第二地銀平均（2021年度）
	0.2241	0.80661		
投信業務	販売手数料	信託報酬	信託財産留保額	投資信託協会（株式型）平均
	2.06	1.02	0.3	
保険業務	販売手数料			保険会社、商品により異なる

(注) □: 全量、■: 一部、□: なし

※ 預かり資産業務は経費の部分が不明確なため、単純比較ができない

(出所) 利ザヤ:地方銀行、第二地方銀行全行の決算短信より算出、信託手数料:信託協会「投資信託の主要統計」。

図7 地方銀行・第二地方銀行のその他役務利益対経常利益の推移



(出所) 全国銀行協会「全国銀行財務諸表分析」より作成。

は地方銀行と第二地方銀行の「その他役務利益対経常利益」の推移を示している。経常収支が赤字時にはマイナス方向となっている。

ここから確認できることは、地方銀行の預かり資産業務の方が経常利益に占める比率が高く、預かり資産業務への積極性は地方銀行の方が高いこと、コロナ禍となった2018年度（2019年3月期）以降、地方銀行、第二地方銀行ともに比率が上昇し、2020年度では30%を超えていることである。ただ、ここで注意が必要なことは、地方銀行は2014 - 15年度を境に経常利益が減少、第二地方銀行も2013年度を境に経常利益が減少していることである。つまり、日本銀行の金融政策を受け、主業である資金運用業務（預貸、預証）の利益が減少していることを受けているものと考えられる。

個別行の預かり資産業務への積極性を分析した松澤（2014）では、一部の例外を除き、資金量（規模）の大きな銀行が、そのスケールメリットを生かして投資信託販売業務を行っていることが確認されている。また、リスク選好が表れているのか、地方により投資信託販売業務よりは保険販売業務を積極的に行っている都道府県も見受けられる。

なお、預かり資産業務の拡大、推進、更なる専門化のため、地方銀行・第二地方銀行の証券会社買収あるいは設立により証券子会社は27社となっている。また既存証券会社と提携し預かり資産業務を金融仲介へと切り替える銀行も出てきており、今後個別行の経営体力により預かり資産業務体制に変化が出てくると思われる。

## 6 まとめ

2021年改正銀行法は、銀行に対して現行のスキルや装置を用いて多様な「収益源の創造」ができるキッカケを作ろうとしている。金融ビッ

グバンは銀行業に対して他業種からの参入と競争をもたらした。自由化の一方で銀行法により足を縛られていた状態からの解放とも考えられる。一方で銀行は金融ビッグバンにより「預かり資産業務」への展開が可能となった。

「預かり資産業務」において、金融庁の各種の「モニタリング調査」からは、ノルマ営業や商品説明の齟齬など販売体制に問題があるとされており、販売体制の変更が出てこよう。銀行の販売スキルなどを十分に生かしていない可能性がある。

今回の2021年改正銀行法施行は、銀行の経営行動を見直すチャンスである。

### 【注】

1) 金融庁「投資信託等の販売会社における顧客本位の業務運営のモニタリング結果について」平成30年9月26日

### 【参考文献】

尾川宏豪（2012）「アンケート調査に見る顧客適合性判断」（URL：[https://www.nri.com/-/media/Corporate/jp/Files/PDF/knowledge/publication/kinyu\\_itf/2012/11/itf\\_201211\\_6.pdf?la=ja-JP&hash=6E63A18B8C0392B7CEC5600BD75ADC2D16E9BD04](https://www.nri.com/-/media/Corporate/jp/Files/PDF/knowledge/publication/kinyu_itf/2012/11/itf_201211_6.pdf?la=ja-JP&hash=6E63A18B8C0392B7CEC5600BD75ADC2D16E9BD04) 閲覧日2022年7月3日）  
金融庁（2007）「銀行の業務範囲規制の在り方について」（URL：[https://www.fsa.go.jp/singi/singi\\_kinyu/dai2/siryoku/20071119/03.pdf](https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/dai2/siryoku/20071119/03.pdf) 閲覧日2022年5月12日）  
金融庁「銀行等による保険募集に関するモニタリング結果」（URL：<https://www.fsa.go.jp/news/23/hoken/20110706-1/02.pdf> 閲覧日2021年8月9日）  
金融庁（2018）「投資信託等の販売会社における顧客本位の業務運営のモニタリング結果につい

- て」(URL: [https://www.fsa.go.jp/news/r2/kokyakuhoni/202106/fd\\_202106.html](https://www.fsa.go.jp/news/r2/kokyakuhoni/202106/fd_202106.html) 閲覧日 2021年8月9日)
- 金融庁(2021)「投資信託等の販売会社に関する定量データ分析」(URL: <https://www.fsa.go.jp/news/r2/kokyakuhoni/202106/003.pdf> 閲覧日 2021年8月9日)
- 新保恵志(2021)『金融サービスの未来』岩波新書
- 大和総研(2020)地銀の次世代ビジネスモデル 日経BP
- 大和総研(2021)「銀行等の業務範囲・5%ルールなどの見直し」(URL: [https://www.dir.co.jp/report/research/law-research/securities/20210126\\_022046.pdf](https://www.dir.co.jp/report/research/law-research/securities/20210126_022046.pdf) 閲覧日 2022年5月12日)
- 松本勇樹・松澤孝紀・丸淳子(2006)「銀行窓販と投資信託の普及」『証券経済研究』第46号、pp.17-33.
- 松澤孝紀(2007)「銀行の業務展開と収益性」『武蔵大学 総合研究所紀要』第16号、pp.171-188.
- 松澤孝紀(2013)「地方銀行の投資信託業務の収益性」『武蔵大学論集』第59巻3号、pp.157-199.
- 松澤孝紀(2014)「預かり資産(投資信託、年金・保険)業務の浸透性」『武蔵大学論集』第61巻3・4号、pp.31-48.
- 松澤孝紀・松本勇樹・丸淳子(2006)地方銀行の投資信託窓販と資産管理サービス業務の展開『証券経済研究』第46号、pp.36-46.

---

まつざわ たかとし

2005年3月、武蔵大学大学院経済学研究科博士課程満期退学。

青山学院大学社会情報学部、同大学院社会情報学研究所、跡見学園女子大学マネジメント学部、同大学院マネジメント学研究科、中央学院大学商学部、日本大学商学部、武蔵大学経済学部(それぞれ非常勤講師)を経て現職。

【論文】

「日本人のリスク投資行動と投資情報：インターネットユーザーのアンケート・パネルデータによる分析」(共著)『武蔵大学論集』第66巻第1号、2018年8月

「わが国銀行業における自己資本直入項目の関連性に関する検討」(共著)『会計』第190巻第3号、2016年9月

「インターネットと投資家行動」(共著)『証券経済研究』第93号、2016年3月

「金融制度改革(金融ビッグバン)と銀行機能の変化 第I部 預かり資産(投資信託、年金・保険)業務の浸透性」(共著)『武蔵大学論集』第61巻第3・4号、2014年3月  
他

---