

地方銀行の証券ビジネス ～再び強まる証券子会社での展開



平成29年7月25日
株式会社資本市場研究所きずな

地方銀行の証券関連業務の動向

証券子会社設立など地方銀行の証券ビジネス強化の動きが再び強まってきた。マイナス金利など日銀の超緩和政策の影響で業務収益が伸びない中、手数料収入が見込める証券ビジネスに地方銀行が注力するのは必然かも知れないが、一方では個人投資家層の拡大を睨んで、金融行政上のフィデューシャリーデューティー強化（「顧客本位の業務運営に関する原則」の導入、以下FD規制）が図られる中、地方銀行も金融商品の販売者として、その対応を迫られている。銀行の証券業務については、本誌37号（昨年4月号）で取り上げたが、今回は地方銀行に絞ってその動向等を改めて見直したい。

先ず金融商品の販売者としての地方銀行の位置づけだが、投資信託の窓販（銀行窓口での販売）が中心になっていて、貯蓄から投資に個人金融資産が移動する最前線となっている。2016年の公募投信の約3割は、金融機関の窓販によるものだが、その販売額はメガバンクなど大手金融機関と地域金融機関が半数相当を分け合っている。また、

銀行は証券会社に比べて支店数が多いので、販売チャネルとして期待されることが多く、昨年の金融審議会の“ETF機能充実”検討においては、上場投信であるETF（個人投資家にとってコストの安い金融商品として）の窓販対応に期待する声もあった。（※ETFは制度上窓販でも取り扱えるが、実際は取引所商品なので、銀行にとっては、その為の体制整備も必要と考えられている。）その他の地方銀行の取扱い金融商品としては、国債・地方債などの他、メガバンクでの取扱いが増加している外国債券や一時払い保険証券なども増えている。

但し、リーマンショック以降、窓販においても投資家へのリスク説明や販売後の情報提供の比重が個人営業の現場で増えており、以前からあったリスク商品は証券子会社で行うという金融機関の証券ビジネス戦略が、地方銀行においても強まっているようだ。その為に、リスク商品や富裕層ビジネスに的を絞った証券子会社設立やその業務強化が地方銀行の証券戦略におけるトレンドとなっている。

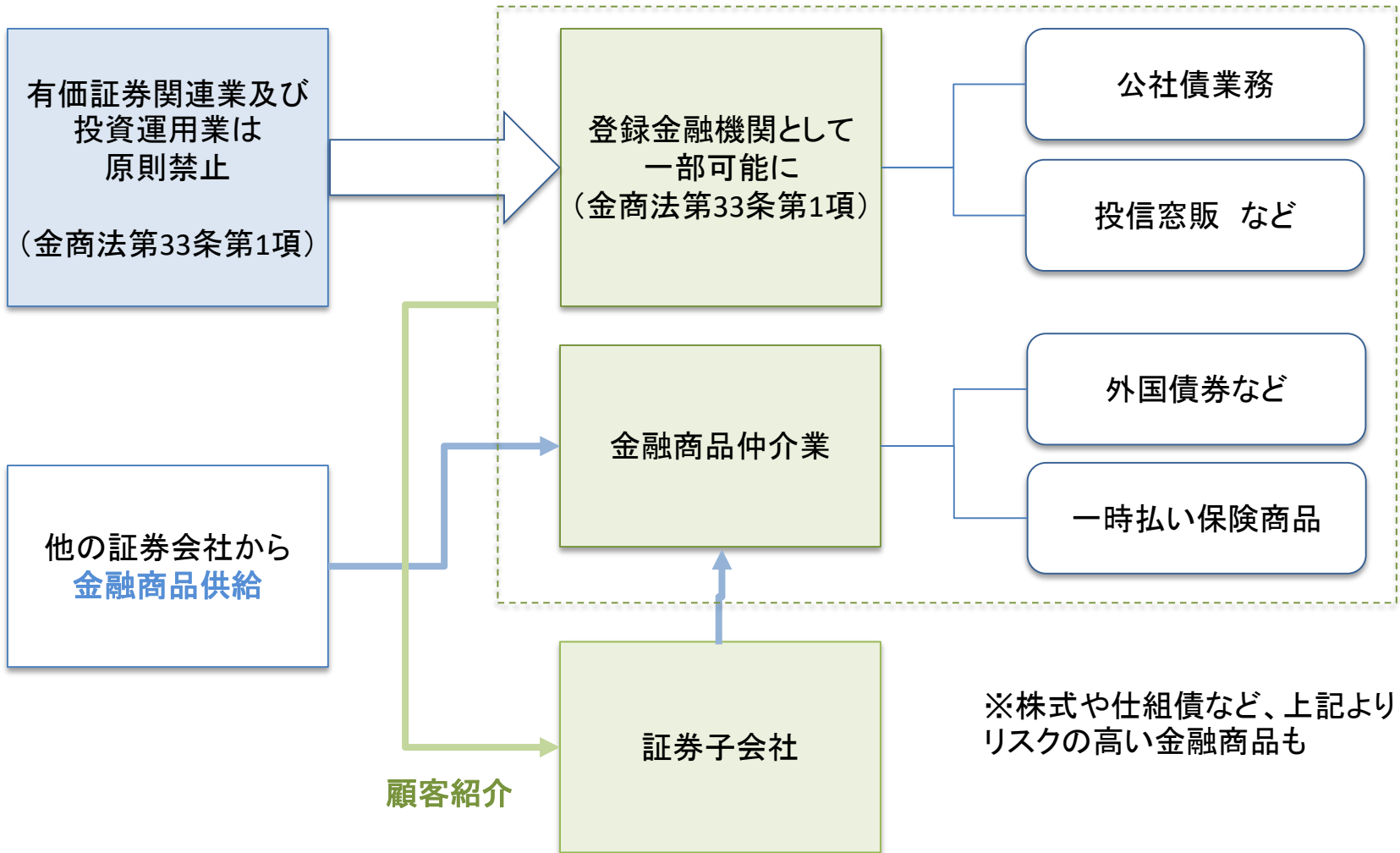
一方、個人から見た地方銀行の証券ビジネスについて、

大手金融機関とは違った地域社会との密着性、大手証券会社やネット証券会社とも異なる販売者としての対応力などが期待されるどころだが、その独自の強みを生かして、顧客サイドの選択に耐えられる競争力があるビジネスモデルを構築できるかが注目される。証券ビジネスへの基本的な取り組み方法としては、金融商品の直接販売・金融商品仲介業務を利用した証券会社が組成若しくは仕入れた金融商品の販売・証券子会社を利用した販売商品の拡大などに分類できるが、今後、メガバンクなどの銀・証連携モデルを参考に、子会社方式が中心になる可能性が高い。2009年に証券会社・銀行間の役職員の兼業規制が廃止され、顧客情報(法人の未公開情報を含む)に関しても同意があれば銀行・証券会社間の共有が可能となっている。

地方銀行における証券ビジネス対応は、手数料収益の増加という単純な目的だけではなく、現在、証券ビジネスで起きている変化も、当然影響してくる。証券会社のリテール営業における資産管理型への取り組みは、地方銀行においても運用ビジネスへの直接参加やラップ口座への注力で同様の動きとなっているし、AI利用による投資助言への

フィンテック的取り組みも出始めている。また、FD規制に対応していくことは、地方銀行にとっても独自の証券ビジネスモデルを構築していく契機となる可能性もある。

地方銀行の証券業務



銀行本体

証券子会社の動向

地方銀行による証券子会社設立・強化の動きが再び活発化している。これはiDeCoやNISAの制度整備による個人の投資拡大を睨んで証券関連業務を拡大しようとするものが中核になっているが、一方では地方銀行内での金融商品販売体制の整備・強化に関する課題認識も強まっていることも背景にある。例えば、投資信託の高齢者に対する販売規制が自主規制(証券業協会)により強化されているが、今年3月末から始まったFD規制においても金融商品に対するより丁寧で分かり易い説明(リスク説明、実質的手数料、代替投資手段など)を行うことが販売者側に求められている。また、その為に営業員の商品知識や金融商品販売者としてのコンプライアンス意識強化の為に従業員教育の充実もテーマとして上げられている。

この様な金融商品の販売現場におけるFD強化的な動きに対応するためには、銀行の業務体系の中で行うより子会社方式で進める方が効果的と考えるのが一般的だろう。地方銀行の証券子会社は、次の3つの方法が取られている。(※証券子会社一覧は、下表に平成28年度3月期ディスクロージャー誌若しくはHPより作成)

【新設方式】

地方銀行にとって、自行の証券業務戦略や企業カルチャーを浸透させ、銀行と一体となって証券ビジネスを推進するには新設方式が適切だと考えられている。地方銀行による最初の証券子会社設立は、2001年7月に営業開始した静銀ティーエム証券だが、当初は東京三菱銀行と静岡銀行の共同出資(現在は静岡銀行の完全子会社)により設立され、順次支店を増やし人員を強化して、今では17営業拠点・263名の人員まで業務拡大している。その他、常陽・伊予・山陰合同・七十七・京都・九州FGの各行がこの方式を取っている。但し、この方法だと証券会社として機能を本格的に発揮するまでに時間が掛かるというデメリットがある。この新設方式でのスケジュール・イメージは、事業計画・設立準備に2年程度、営業開始から本格稼働まで1~2年程度が標準的なものだ。

【子会社化方式】

証券子会社が本格稼働するまでの時間やコストを圧縮する方法としては、地元の地方証券会社を買収する方法が取られる。この方法をとる地方銀行の証券子会社は、現在9社(予定を含む)あるが、新設方式に比べて業務が

本格的に稼働するまでの時間的ロスが少ないが、一方では地方銀行自らの証券ビジネス戦略が証券子会社に浸透するまでに時間がかかるのが一般的だ。また、地元証券会社側の事情も大きく影響しており、リーマンショック後に地方証券会社の収益が悪化した時期には、この完全子会社化方式が進んだ。また、最近では親会社である証券会社の全部もしくは一部売却により地方銀行の子会社となるケースもある。

【TT共同方式】

東海東京証券が地方銀行と合併で証券子会社を設立する事例が複数あるが、同社は中京地区と首都圏に経営資源を集約して営業展開していくというのが基本戦略となっている。その為、その他地方の支店(営業権を含む)を合併会社に譲渡して、地方銀行の証券業務を支援する方法が10年前から取られていて、最近ではほくほくファイナンシャルグループと合併の証券会社を設立している。地方銀行としても地元での東海東京証券の業務を引き継げるので、子会社設立や証券会社買収に係る時間やコストを低減しながら証券ビジネスの拡大に取り組むことが可能だ。但し、東海東京証券が4割程度株式を保有する為(連結決算

対象)、商品供給などの営業戦略は同社の影響を受け、地方銀行独自の証券戦略の浸透までには時間がかかりそうだ。

地方銀行の証券子会社

証券会社	母体若しくは協力証券	営業開始	資本金(億円)	従業員数(人)	拠点数(総数)
静銀ティーエム証券	静岡銀行と東京三菱銀行	平成13年7月	30	263	17
八十二証券	アルプス証券	平成19年4月	8	167	10
ワイエム証券	(東海東京証券)	平成19年10月	12	204	19
ひろぎん証券	ウツミ屋証券	平成20年1月	50	240	23
常陽証券→めぶき証券		平成20年3月	30	65	6
浜銀TT証券	(東海東京証券)	平成20年11月	33	243	16
百五証券		平成22年3月	30	100	8
中銀証券	津山証券	平成22年5月	20	118	5
ふくおか証券	前田証券	平成24年4月	30	213	17
西日本シティTT証券	(東海東京証券)	平成22年5月	15	155	13
ちばぎん証券	中央証券	平成23年10月	43	257	17
いよぎん証券		平成24年10月	30	102	6
池田泉州TT証券	(東海東京証券)	平成25年9月	12	96	7
ごうぎん証券		平成27年10月	30	56	6
第四証券	新潟証券	平成27年10月	6	211	15
とうほう証券		平成28年4月	30	?	6
ほくほくTT証券	(東海東京証券)	平成29年1月	12	103	3
七十七証券		平成29年4月	30	40	1
京銀証券		平成29年5月	30	29	2
おきぎん証券	おきなわ証券	平成29年3月	11	106	5
(宇都宮証券)	(東海東京証券)→栃木銀行	平成29年4月	3	86	6
(上光証券)	上光証券	平成30年1月予定	5	74	7
九州FG証券	(九州FG)	平成30年1月予定	30	?	1



地方銀行の証券ビジネス戦略

先ず地方銀行の証券子会社の状況をみたいが、既に公開されている各社ディスクロージャー誌から下表の8社の業務内容(平成28年度3月期)を取り上げた。収益の傾向としては、株式の委託手数料は新たに新設された証券子会社ではその比率が低いが、投信の募集手数料比率では逆に子会社された地元証券会社が他に比べて劣っている。また、トレーディング収益は、外国債券販売に伴う為替関連収益が主な要因だが、各社注力していて、外国債券の顧客預かり残高でみると浜銀TT証券が1000億円を超えているのを始め全体的に高水準となっている。8社ベースの収益構造では、トレーディング収益(外国債券)が最も比率が高く全体の3割強、募集手数料(投信)は四分の1程度、委託手数料(株式)とその他手数料がそれぞれ2割程度となっている。また、従業員一人当たりの純営業収益では新設や東海東京証券との合併が30百万円程度と他社よりも高めになっている。

また証券子会社を複数の地方銀行で共同利用しようとする動きも出始めていて、伊予・百十四・阿波・四国の4行

は、いよぎん証券が仕入れた外貨建て仕組み債を銀行窓口でも取扱い始めた。この4行は包括提携「四国アライアンス」を進めていて、他に証券業務関連では大和証券投信委託は運用する「四国アライアンス地域創成ファンド」(半数を四国企業、残りを外国証券に投資)を4行が取扱う。また4行共同でファンド運営会社を設立すると発表している。同様の動きは、千葉と武蔵野両行の間でも進んでいて、ちばぎん証券の活用や地域ファンドの立ち上げなどが業務・資本提携の一環として検討されている。

個人投資家層拡大に関する銀証連携の動きも出始めていて、iDeCo(個人型確定拠出年金制度)の推進では運営機関である第四銀行のDC金融商品の取扱いを第四証券が受け付けるが、親会社の商品の受付業務を受託するのは初めてのケースとなる。

地方銀行と証券会社の業務提携も資産運用中心に進んでおり、福岡銀行は野村ホールディングス傘下の資産運用会社ウエルス・スクエアと提携し、ファンドラップの提供を始めている。これは銀行が顧客との投資一任契約を結ぶ代理業務を手掛け、実際の運用は資産運用会社が行う。

また山口フィナンシャルグループも大和証券グループ本社と昨年5月に共同で運用会社設立している。地方銀行が共同で運用会社を立ち上げたり強化する動きも加速しているようだ。横浜銀行と三井住友信託銀行が立ち上げたスカイオーシャン・アセットマネジメントに対して、京都、群馬、東京TYフィナンシャルグループの各行が出資している一方、地方銀行の余剰資金を運用する資産運用会社オールニッポン・アセットマネジメントに秋田、山形、十六、山陰合同、広島、山口フィナンシャルグループ、西日本シティ、北越、愛知、大分の10行が出資をしている。

金融商品のネット販売においては、清水銀行がSBI証券と提携したが、ネット証券側が金融商品仲介業者としてネットを通じて銀行顧客に投資信託や投資情報を提供。銀行サイト上でSBI証券の口座開設もできる。マネックス証券も静岡銀行が資本・業務提携しているが、こちらは目立った動きはない。

以上、地方銀行の証券ビジネス戦略としては、証券子会社や資産運用会社への取組み・共同利用などへの注力が最近の傾向となっているが、他の金融業務と同様に

スマートフォン対応を個人の投資の分野でも進めており、その中でロボアドバイザーを活用した投信選択や投資運用助言でのAI利用などフィンテックへの取組みも行われている。

平成28年3月期の業況(地銀証券子会社)

単位(百万円)

	純営業収 益	受入手数料			トレー ディング 収益	株式売買 高	保護預かり残高				従業員一人 当たり純営 業収益
		委託手 数料	募集手数 料	その他 手数料			国内株	国内債	外国債	国内投信 (百万口)	
八十二証券	3,174	916	342	258	1,634	107,200	209	2,600	70,620	76,063	19.01
ちばぎん	4,999	1,861	1,104	475	1,414	246,227	612	7,357	52,311	160,773	19.45
浜銀TT	7,181	1,399	1,344	2,133	2,293	208,424	179	10,598	108,114	160,597	29.31
常陽	2,132	91	372	238	1,429	21,313	80	11,330	60,790	55,175	32.80
ワイエム	7,454	1,492	1,981	2,169	1,789	123,861	137	11,774	88,804	221,651	36.54
静銀ティーエム	8,689	453	3,105	2,387	2,733	120,594	124	10,019	62,346	535,201	33.04
第四	2,508	1,198	498	215	568	128,203	206	7,636	23,121	57,224	11.89
池田泉州	2,034	277	646	582	526	26,099	31	4,658	31,462	30,129	21.19

※各社ディスクロージャー誌より

新設方式

子会社化方式

TT方式



地域密着型証券ビジネスの可能性

地方銀行における証券ビジネスを考えた場合、個人投資家にとっては大手証券の様に金融商品の品揃えが豊富にあるわけでもなく、ネット証券の様に低コストのサービスが効率よく提供されるのでもない。しかし、最も身近にある金融機関として地元住民に頼られていることは疑いない。これが、個人の投資と結び付くよう個人版“地域密着型”金融機関(リレーションシップバンク)とし証券ビジネスを進めることが出来れば個人の投資拡大に貢献できるだろう。

なお金融行政上でリレーションシップバンクは、

- ①事業再生をはじめとした取引先企業の支援強化
- ②事業価値を見極める融資手法はじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底
- ③地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献、への取組みが求められている。これを、個人の投資と結びつけることが出来れば、地域密着型証券ビジネスの推進が可能かも知れない。

今後の地方銀行での証券ビジネス推進は、証券子会社活用(共同利用を含む)方式が中心になると推測するが、

地方銀行の強みを生かした証券子会社との“地域密着型”銀証連携が進むことがポイントになりそうだ。銀証連携における個人のメリットは、

○銀行・証券に跨る幅広い金融資産の中から、個人のリスク許容度等に応じた最適商品の提案が可能になる。

○銀行・証券に跨る幅広い金融資産を網羅した詳細な報告書(運用実績や残高等)の作成やコンサルティングが実施可能となる。

○銀行と証券の情報分断に起因するシステムコストや人的資源の重複等の問題が解消する。

○銀行・証券に跨る各種金融資産間の資金移動を円滑に実施すること等が可能となる。

ということが上げられているが、“地域密着型”銀証連携においてもこれらの実践の為に、銀行・証券間の人材交流や情報共有システムが重要になりそうだ。

実際に地域密着型証券ビジネスを進めていくには、次の2つのテーマが考えられる。

◇地元企業や事業に対して、個人の投資資金を

リスクマネーを供給すること。＝地域社会から求められる再生可能エネルギー事業やヘルスケア施設運営事業・地域再開発事業などに対して、事業型ファンド組成や地域リート推進を行っていくことが考えられる。例えば、地方銀行がノンリコースローンを提供し、事業に必要なエクイティ部分を証券子会社がファンドとして地元住民から調達する銀証連携の具体的な取組みだ。この方法だと、リレーションシップバンクとしての地域貢献と、証券子会社を通じた個人の地域社会へのリスクマネー供給に関与することが出来る。既に、一部の地方銀行では再生可能エネルギー事業のファンドを、インターネットを利用して募集する取組みも行われているが、“地域密着型”銀証連携で行うことに地方銀行としての証券ビジネス拡大の可能性があるのではないかと考える。

また、四国アライアンス地域創成ファンドの様に地元の上場企業に投資するファンドの組成も地元企業支援という目的において、地元住民に支持されやすい取組みだろう。さらに証券子会社において株主コミュニティ制度やプロ向け市場などを利用して、地元の未公開会社の株式取引に関与していけば、地方銀行などがリレーションシップバンクの主要なビジネステーマとしている地元企業の事業承継に

において、M&Aなどより収益性の高いサービスの提供が可能となる。

◇地元企業への職域営業の推進＝地方銀行として影響力のある地元企業の役員に対する職域営業を証券ビジネスでも進めることは、企業側のニーズにも応えることになる。具体的には、職場NISAや個人型を含め確定拠出年金制度への対応など今まで地方証券会社が手掛けにくかった少額継続投資を中心に、“地域密着型”銀証連携で進めることが職域営業上有効だろうし、個人の投資に関する裾野を拡大することにも貢献できる。

地域密着型証券ビジネスの定義は現時点ではないものの、地域社会のニーズの合わせて個人の投資資金をリスクマネーとして供給する要の位置にいたることが、地域密着の地方銀行に期待されていることではないだろうか。

想定される地域密着型証券ビジネス

