

### 米銀のクレジットカード業務の展開と日本への示唆

鈴木 博

#### 要旨

米銀は本体でクレジットカードを発行しており、クレジットカード業務は米銀の主要な収益源となっている。クレジットカードの収益は、リボルビングローンなどの金利収入が中心であり、これに種々の手数料が加わってくる。リボルビングローンは小口で無担保の貸付で、住宅貸付などに比べて貸付金利も高く、貸倒率を抑えることで厚い利鞘が確保されている。90年代以降、米銀は所得の低い層にカード発行を拡大したが、クレジットスコアリングなどの金融技術の活用により延滞率等は抑えられ、金融業者間の競争を通じて貸付金利も低下している。

クレジットカードや電子マネーなどを活用した小額決済の市場が注目されている。なかでも、クレジットカードは、決済機能とローン機能が一体化した商品であり、金融機関にとっての利用可能性も大きい。以下では、米銀のクレジットカード業務の展開を考察することにより、日本の金融業務の今後を考える参考としたい。

#### 米銀の主要な収益源であるカード業務

米国最大の金融グループであるシティグループの2005年版アニュアルレポートによると、事業売却などによる特殊要因を除く当期の継続事業利益198億ドルのうち、米国内外で展開する個人金融部門が109億ドルと過半を占め、なかでもカード部門が41億ドルの利益を計上するなど、中心的な収益部門となっている。投資銀行部門に強みがあったJPモルガン・チェースでも、近年、カード部門が収益の柱に成長しており、バンク・オブ・アメリカにおいても同様の状況にある。このように、カード部門は米銀の主要な収益源となっている。

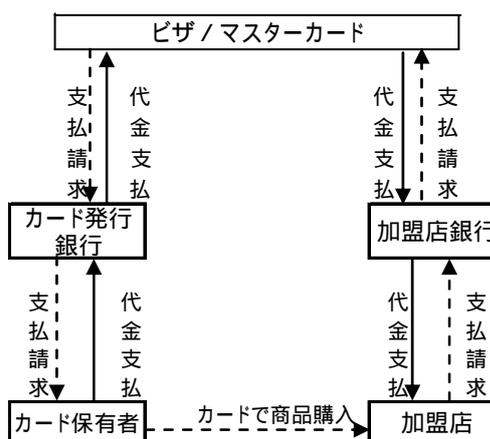
米国では、銀行が本体でクレジットカードを発行しており、クレジットカードによるリボルビングローンは、ホームエクイテ

ィ・ローンや自動車ローンとならんで消費者信用の中核を構成している。

#### 米銀のクレジットカードの仕組み

米国は、世界で最もクレジットカードが普及しており、国際ブランドとして圧倒的なシェアを占めるビザ、マスターカードも米国の銀行によって組織されたものである。米銀が発行するクレジットカードは、カード発行銀行（Issuing bank）、カード保有者（Cardholder）、加盟店（Merchant）、加盟店銀行（Acquiring bank）、カードシステム

図1 米銀のクレジットカード決済の仕組み



資料 Douglas Akers, Jay Golter, Brian Lamm, and Martha Solt, Overview of Recent Developments in the Credit Card Industry, FDIC Banking Review 2005, Volume17, No.3, p27, 沼田優子著『図解米国金融ビジネス』東洋経済新報社、2002年、p77などから作成

全体を統括するビザないしはマスターカードの5者が関係し、その決済の仕組みは図1のようになる。カード発行銀行はカード保有者の決済口座を持ち、加盟店の開拓や管理を行う加盟店銀行は加盟店の決済口座を保有している。

カード保有者が加盟店においてクレジットカードを使って買物をすると、加盟店は加盟店銀行に販売代金を請求し、加盟店銀行は加盟店手数料を控除して代金を支払う。次に、加盟店銀行は決済を総括するビザ、マスターカードに代金を請求し、ビザ、マスターカードからカード発行銀行に代金が請求される。カード発行銀行は自らが受け取る手数料を控除して代金を支払い、ビザ、マスターカード経由で代金が加盟店銀行に支払われる。最後に、カード発行銀行はカード保有者に代金を請求し、カード保有者がこれを支払うことで決済は完了するが、カード保有者の代金支払時にはリボルビングローンが利用される場合が多い。

カード保有者は、リボルビングローンのほかにキャッシングも可能である。

### クレジットカード業務の収益構造

クレジットカード業務にかかる銀行の収益については、カード発行銀行が貸し付けるリボルビングローンなどの金利収入が最大の収益源であり、加盟店手数料は、加盟店銀行とビザ、マスターカード、カード発行銀行が分け合うこととなるが、カード発行銀行の取り分が多い。カード発行銀行は、このほかカード保有者から年会費などを徴収している。このように、カード発行銀行に収益上のメリットが多い。

リボルビングローンは、小口の無担保の

貸付であり、住宅担保のホームエクイティ・ローンなどに比べて貸付金利は高い。

表1は米国の商業銀行を中核とする三大金融グループのクレジットカードローンの収益であるが、カードローンの金利収入から資金調達コストを差し引いた利鞘は10%程度となっている。さらに貸倒率を控除したものがネット利鞘となるが、上記三大金融グループの過去3年間の平均的な貸倒率は5~6%で、ネット利鞘は4~5%となる。こうした厚い利鞘が米銀の高収益体質の要因である。

表1 米国三大金融グループのクレジットカードローンの収益(単位:億ドル、%)

暦年	2003	2004	2005
平均ローン残高	2135	3003	3600
利鞘	10.5	10.6	9.7
貸倒率	5.8	5.6	5.5
ネット利鞘	4.7	5.0	4.2

資料 各社のAnnual Reportから作成

- (注) 1. 三大金融グループはシティグループ、バンク・オブ・アメリカ、JPモルガン・チェースで上表数値は3社の合計値  
 2. 利鞘 = 純金利収入 / 平均ローン残高  
 3. 貸倒率 = 貸倒費用 / 平均ローン残高  
 4. ネット利鞘 = 利鞘 - 貸倒率

### クレジットカード業務の要点

前記のように、クレジットカード業務の中心的な収益は、カードローンにともなう金利収入であり、収益の増加を図るためには、クレジットカードによる借入を行う顧客を獲得することと、貸倒率を極力抑えていくことが必要である。このためには、顧客獲得のためのマーケティングや、新規顧客加入やクレジットライン設定のための審査がポイントとなる。

米国では、クレジットビューローといわれる個人信用情報機関が充実しており、営利事業として行われている。個人信用情報には、個人の借入状況や返済履歴だけでなく、年収などの経済状況や個人の性格、地

域での評判といった情報も蓄積されている。これらの情報は、貸付審査だけでなくマーケティングなどにも利用することができる。商業銀行を含む大手クレジットカード会社では、個人信用情報機関が提供する情報のほかに、独自の与信システムの活用や信用調査のアナリストによる分析などを加えて、貸付審査やマーケティングが行われる。

クレジットカード業務のポイントの第二は、債権管理・回収体制の整備である。表1のように、三大米銀のクレジットカード業務の平均的な貸倒率は5~6%である。小口ローンのため、貸倒件数は大きなものとなり、これらの債権を管理・回収するための体制整備が必要となる。米銀では、所定の期日に決済がなされなかったような時には、コールセンターから電話による督促などが行われ、延滞が180日以上に及ぶ時などには当該債権は貸倒償却され、バランスシートから除外される。米銀は、貸倒償却された債権を、債権回収を専門とするサービサーなどに回収をアウトソーシングしたり、債権そのものを売却したりしている。このため、米国ではサービサーの市場が発達している。

### 審査技術の向上と低所得層への広がり

クレジットカードの顧客構造の推移をみると、米銀は低所得層に顧客を広げてきたことがわかる。

表2は1989年から2001年までの期間(3年ごと)においてクレジットカードを少なくとも1枚保有している家計を所得階層別にみたものである。クレジットカードの保有は、主として所得の低い層のところで増加している。所得が低い層への広がりが可

能になったのは、クレジットビューローによる個人信用情報を用いたクレジットスコアリングなどの金融技術の発達により信用リスク管理が可能になったことや、信用リスクに基づく顧客のランク付けと貸付金利の設定が実施されたことなどによるものである。

表2 所得階層別クレジットカード保有家計の割合(単位%)

	89	92	95	98	2001
低所得層	29.3	33.0	38.2	34.7	42.9
準低所得層	57.1	66.9	63.9	64.4	67.4
中間層	75.9	74.2	78.3	77.7	82.1
準高所得層	87.1	88.8	91.5	88.5	88.5
高所得層	95.5	94.6	98.0	96.6	97.1
全体	69.5	71.9	74.4	72.7	76.3

資料 Kathleen W. Johnson, Recent Developments in the Credit Card Market and the Financial Obligations Ratio, FRB, Federal Reserve Bulletin, Autumn, 2005, p.475

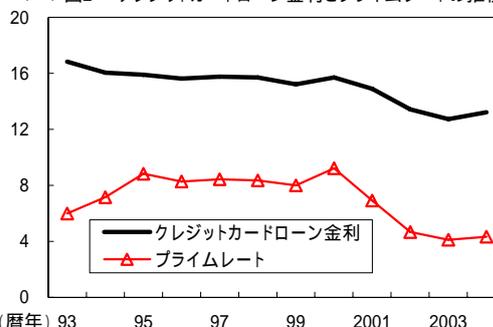
(注)1. 少なくとも1枚以上のカードを保有する家計を対象

### クレジットカードローン金利の低下

前記のように、クレジットカードの保有は所得の低い層に広げられてきたが、そのわりにはカードローンの延滞率や貸倒率はそれほど上昇していない。個人信用情報などを活用したクレジットスコアリングなどの成果が発揮されたものといえよう。

また、信用リスクの程度に応じた貸付金利の設定がなされてきたが、クレジットカードローンの金利水準は全体として上昇せず、信用リスクの低い顧客への適用利率が

(%) 図2 クレジットカードローン金利とプライムレートの推移



資料 U.S.Department of Commerce, Statistical Abstract of the United States 2006 (原典出所はFRB)

(注)1. 金利は年平均

低下するという傾向がみられた。また、かつては、クレジットカード金利は市中金利に連動しなかったが、貸付金利変動制のクレジットカードが増えて、市中金利に連動する傾向が強まり、図2のように、2001年以降、市中金利の低下に歩調を合わせてクレジットカード金利も低下している。米国ではリボルビングローンの業者間での借換えなども行われており、業者間の競争のなかでこうした金利低下が実現している。

### 大手銀行への集中化傾向

米国のクレジットカード業界の近年の傾向として、大手への集中化が進んでいることがあげられる。シティグループは2003年にシアーズのクレジットカード部門を買収したが、JPモルガン・チェースも2004年にクレジットカード業務に強いバンクワンを買収した。バンク・オブ・アメリカは、2003年にリテール金融に強いフリートボストンを買収し、さらに、2005年にクレジットカード大手のMBNAを買収した。

クレジットカード業務の寡占化が進んでいるのは、カードの高機能化等にもともなう設備投資負担の増加といった装置産業化が進む一方で、各種ポイント制の採用などによる顧客囲い込みや金利競争などが激化し、こうした競争に打ち勝って利益を上げていくためには、規模の利益の確保が必要なことなどによるものである。

### 日本への示唆

これまで述べてきたように、米国では、90年代以降、クレジットカードの保有が所得の低い層へ広がるなかで、延滞率等があまり上昇することなく、カードローン金利

が低下してきた。これには、米国において個人信用情報の整備が進んでおり、個人信用情報の広範な利用が可能だったこと、これを利用したクレジットスコアリングなどの技術革新を背景に信用リスク管理の高度化が進んだこと、クレジットカードをめぐる金融業者間の競争が行われたことなどが起因している。

日本でも、いわゆるグレーゾーン金利が廃止される方向にあり、銀行とノンバンクが共通の土俵で競争する環境が整備されつつある。また、銀行のリテール金融への取組みが本格化するなかで、ノンバンクも含めた金融業者間の競争がより進展する傾向にある。こうしたなかで、日本においても、今後クレジットカードを含む小口無担保ローンの金利低下が予想され、それは社会にとっても望ましいことと思われる。

こうした金利低下が進む過程では、信用リスクに応じた金利設定の動きが広まることが予想され、それには個人に対する信用リスクのより正確な把握が重要となる。日本においては、主要な個人信用情報機関の利用はその機関の会員に限定され、かつ、与信判断以外の使用は禁止されており、米国ほど個人信用情報を利用できる環境にはない。金融庁の貸金業制度等に関する懇談会が公表した「座長としての中間整理」においても指摘されているように、信用情報機関間の情報交流の一層の促進が必要と思われる。また、銀行等金融機関にとっては、銀行等が持つ顧客の預金口座の決済履歴情報など利用可能な情報の活用的高度化が求められよう。