今月の焦点

国内経済金融

収益力向上に課題を残す大手金融グループの決算

鈴木　博

要旨

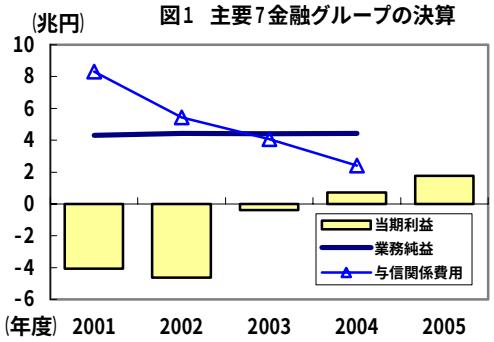
主要7金融グループの2005年3月期決算は、個々のグループによって差はあるものの、全体として、不良債権処理にかかる与信関係費用の減少を主因に黒字体質化が進み、不良債権比率も大きく低下するなど財務内容も改善した。しかし、本業の収益動向を示す業務粗利益は依然減少傾向にあり、役務取引等利益は増加したが最大のシェアを占める資金利益の減少が続くなど、収益性向上はあまり進んでいない。収益力強化の観点からの貸出業務の再構築やノンバンクを含むグループ会社のシナジー効果発揮が必要と思われる。

黒字計上が増えた大手金融グループの決算

2005 年３月期の大手金融機関の決算は、主要７金融グループ（図１の注１参照）についてみると、三井住友フィナンシャルグループと UFJ ホールディングスを除いて、５グループが経常利益、当期利益とも黒字を計上するなど、全体として黒字体質化が進んだ。

黒字体質化が進んだ最大の要因は、不良債権処理にともなう与信関係費用（貸出金償却費や貸倒引当金繰入額など）が減少し、業務純益の範囲内に収まってきたことによるものである（図１）。主要７金融グループ合計の与信関係費用は、2004 年度は２兆４千億円程度となり、前年度の４兆円強の水準から大きく低下した。

図1　主要7金融グループの決算

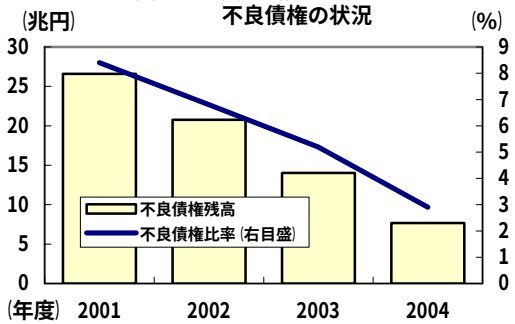


資料　各社決算短信、同説明資料
(注) 1. 主要7金融グループ(みずほフィナンシャルグループ、三菱東京フィナンシャルグループ、三井住友フィナンシャルグループ、UFJホールディングス、りそなホールディングス、住友信託、三井トラストホールディングス)の連結決算数値の合計
2. 業務純益は一般貸倒引当金繰入前
3. 与信関係費用は業務純益から控除する項目であるが、上図ではプラス表示
4. 2005年度は各社の決算予想数値

不良債権処理の進捗

与信関係費用の低下とともに、不良債権残高や不良債権比率も低下した。2002 年 10 月に公表された金融再生プログラムにおいて、2004 年度までに主要行の不良債権比率を半分程度に低下させる方針が打ち出されたが、2004 年度末の主要７金融グループの不良債権比率は 2.9%となり、2001 年度末の

図2　主要7金融グループの不良債権の状況



資料　各社決算短信、同説明資料
(注) 1. 不良債権は金融再生法開示債権
2. .各社の銀行･信託銀行子会社の合算(りそな信託は含まず、みずほ信託は2002年度以降含む)

8.4%に比べて３分の１近くまで低下した(図２)。また、個々のグループにおいても、金融再生プログラムの目標を達成した。

各銀行の自己資本については、銀行によってやや格差はあるが、一時問題となった中核的自己資本（Tier１）に占める繰延税金資産の割合は全般的に低下しており、今後は公的資本返済の動きが本格化するものと思われる。

以上のように、主要金融グループの決算の好転は、不良債権処理が進捗してその負担が減少してきたことに主因がある。

こうした傾向は、2005 年度にはさらに明瞭となる。各社の決算予想によれば、2004 年度に高水準の不良債権処理負担によって赤字決算となった三井住友フィナンシャルグループや UFJ ホールディングスも、2005 年度には黒字に転化し、７金融グループ（2005 年度下期以降は三菱東京フィナンシャルグループと UFJ ホールディングスの合併が予定されており６グループとなる見込）のすべてが黒字を計上する見込みである。各社の不良債権処理の進捗度合等を勘案すれば、その実現の可能性は高いとみられる。

収益性向上に遅れ

しかし、一方で、収益性の向上はあまり進んでいない。金融機関の本来業務に基づく収益を示す業務粗利益（トップライン収益）は、個々のグループによってその大きさや動きに違いはあるが、主要７金融グループ全体として、過去 3 年間は減少傾向で推移してきた（図３）。各種手数料などが含まれる役務取引等利益は増加しているが、最大のシェアを占める資金利益が減少傾向にあることが業務粗利益減少の主因である。

図１でみたように、主要７金融グループの業務純益は過去 3 年間ほぼ横這いで推移し

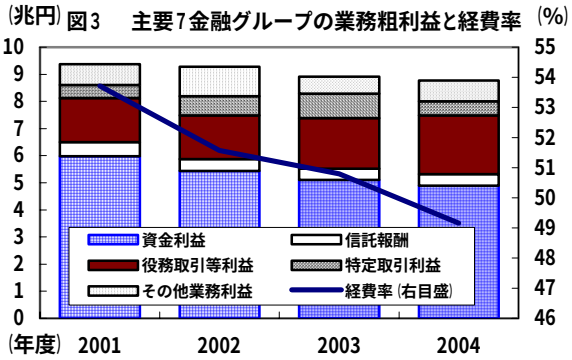


図3　主要7金融グループの業務粗利益と経費率

資料　各社決算短信、同説明資料
(注) 1．経費率＝営業経費／業務粗利益

たが、業務粗利益が減少傾向にあるなかで、経費率が大きく低下しており（図 3)、人件費や物件費などの営業経費の削減によって業務粗利益減少を埋め合わせ、業務純益の低下を回避してきたことがみてとれる。

次に、業務粗利益減少の主因である資金利益の減少は、主として、貸出金残高の減少と預貸金利回り差の縮小によってもたらされたものである。主要 7 金融グループの貸出金の大部分を占める７都銀の貸出金残高と預貸金利回り差の推移をみると（図 4)、

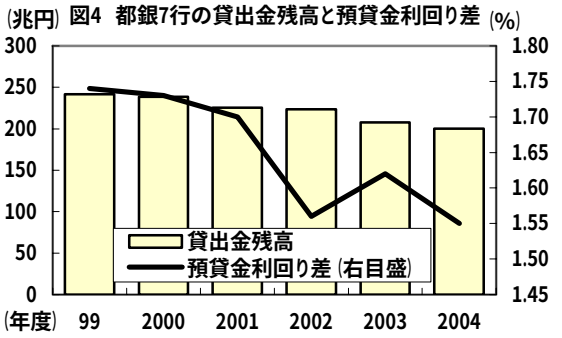


図4　都銀7行の貸出金残高と預貸金利回り差

資料　全銀協「全国銀行財務諸表分析」、各社決算短信、同説明資料
(注) 1．7都銀は、みずほ、みずほコーポレート、東京三菱、三井住友、UFJ、りそな、埼玉りそなである
2．預貸金利回り差＝貸出金利回り－預金債券等利回り
3．2003年度までは全銀協資料、2004年度は各社決算資料から当方試算（貸出平残は便宜的に前期末と当期末の貸出残高の平均値を使用）

貸出金残高は、資金需要の低迷や不良債権処理などの影響もあり、年々減少を続けており、2003 年度には前年度対比▲16 兆円となり、2004 年度も同▲8 兆円となった。また、預貸金利回り差も縮小しており、2002 年度に大きく縮小した後、2003 年度はやや持ち直したが、2004 年度に再び縮小し 1.55%となっている。

資金利益の減少には、保有有価証券の利回り低下なども影響しているが、最大の要因は上記のような貸出金残高の減少と預貸金利回り差の縮小である。

貸出業務の収益性について

主要 7 金融グループの資金運用の中心は貸出金であるが、前記のように、貸出業務にかかる資金利益は減少傾向にある。ただし、これに関しては、若干の修正が必要である。近年、貸出業務においては、コミットメントラインなどの与信形式やシンジケートローンなどの与信方法が増加している。

コミットメントラインの場合、その契約額末残は 2004 年度末で 22 兆円（但し、7 グループ以外に地銀や第二地銀なども含めた金額）に達しているが、コミットメントラインにかかるコミットメントフィーは資金利益ではなく、役務取引等利益に含まれる。シンジケートローンの手数料も同様である（ローン自体は資金利益に寄与）。このほか、貸出債権を証券化して売却したような場合も、元利償還金の管理などのサービサーとしての収入は役務取引等利益となる。このため、こうした業務の拡大は資金利益の増加につながりにくく、役務取引等利益を増加させることとなる。

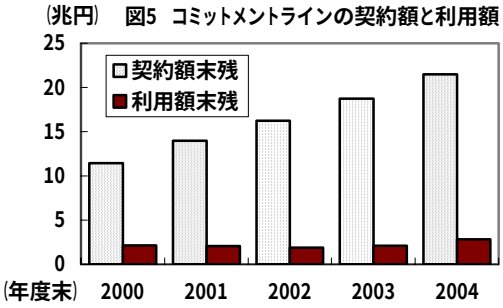


図5 コミットメントラインの契約額と利用額

資料 日銀「金融経済統計月報」
(注) 1. 主要7グループ以外に地銀、第二地銀、新生あおぞら銀行を含む

貸出業務の収益性を考える場合には、上記のような動きを考慮する必要があるが、それらを含めた場合でも、米国商業銀行と比べると、邦銀の低収益性は明瞭である。

図 6 は米銀と邦銀（都銀）の資金運用と資金調達の利鞘をみたものであるが、都銀が１%台強の利鞘であるのに対し、米銀は 4%程度の利鞘が存在している。米銀の場合はこうした利鞘の厚さに加えて、信用リスクのコストも収益の範囲内に十分に抑えられている。図 6 では、有価証券による資金運用なども含まれているが、利鞘の格差の主因は何と言っても貸出金の利鞘である。

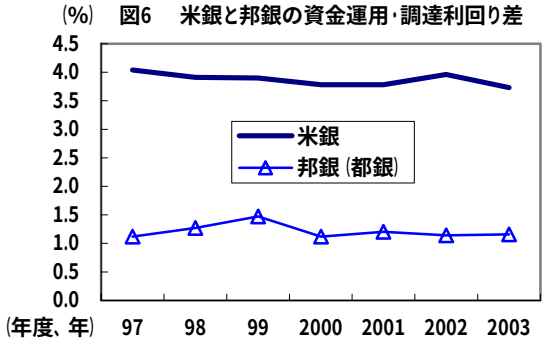


図6 米銀と邦銀の資金運用・調達利回り差

資料 FDIC、Banking Statistics
全銀協「全国銀行財務諸表分析」

米銀の場合は、貸出全体に占めるホームエクイティローンを含む不動産担保貸出やクレジットカードによる消費者信用などの個人向け貸出の割合が大きいのに対して、邦銀の場合は企業向け貸出の割合が大きく、こうした貸出内容の相違が、利鞘の格差に

影響している。

大手金融グループの収益力強化の戦略

不良債権処理費用の増加などもあり、邦銀はここ数年リテール戦略を強化するなどの収益性向上対策を実施してきた。

貸出業務では、個人向け住宅ローンの積極展開や消費者金融会社との提携などによる消費者向け貸出の拡大、中小企業向けの無担保・第三者保証不要のビジネスローン伸張などの対策を実施し、住宅ローンや中小企業向けビジネスローンなどにおいては、それなりの成果もみられた。しかし、現状では、貸出金全体の構成を大きく変えるには至らず、従って、前記のように、預貸金利回り差は依然縮小傾向にある。

非金利収入の分野では、投資信託や保険商品の窓販、シンジケートローンの推進などによる手数料収入の拡大、振込手数料などの増加などに取り組み、役務取引等利益は前記のように大きく増加した。しかし、資金利益の減少を埋め合わせるまでには至っていない。

トレーディング勘定の損益である特定取引利益や債券や外国為替の売買益などが含まれるその他業務利益は、相場変動等によって大きく変動するため、収益の柱にはなりにくい。

不良債権処理がほぼ終了したと思われるみずほフィナンシャルグループや三菱東京フィナンシャルグループの 2004 年度決算において、ROA（総資産利益率）は 0.3%～0.5%程度である。これを欧米の大手金融グループと比較すると、リテール業務の収益性が高いシティグループやバンカメなどは1%を大きく上回っており、その格差は大きい[注1]。

今後の方向としては、各社とも、住宅ローンや消費者ローンの増強、カード事業や金融商品販売の強化、中小企業向け貸出増加などのリテール業務への一層の注力、投資銀行業務の拡大などの戦略を打ち出しているが、収益力強化には、資金運用の最大のシェアを占める貸出業務の収益性向上が必要である。それには、消費者ローンなどの利鞘の厚い貸出を取り込んでいくとともに、法人向け貸出について、貸出対象となる資金用途に応じて、プロジェクトファイナンスやノンリコースローンなどの融資手法を活用し、その対象事業のリスクに見合った金利設定を行うなどの工夫が必要であろう。

また、邦銀の貸出業務の低収益性については、個人の資産選択が預金に集中し、このため預金取扱機関による貸出を通じた資金供給が借入需要に比べて相対的に大きいことも一因と思われる。「貯蓄から投資へ」の流れのなかで、預貸金業務による収益性よりも、投資信託の組成・販売等の収益性の方が高い状況であれば、そうした分野にシフトしていくことも有効であろう。

また、銀行以外のクレジットカード会社や消費者金融会社、あるいは資産運用会社などのノンバンクも含めたグループ全体のシナジー効果発揮による収益向上も重要と思われる。

（注１）欧米の大手金融グループでは、リテール部門のウェイトが高いシティグループやバンカメなどの ROA が高く、HSBC などがこれに続くが、企業取引やホールセール部門のウェイトが高い JP モルガン・チェースや UBS などの ROA は、それほど高くはない。