今月の焦点

国内経済金融

進展する地域銀行の預かり資産業務と個人の投資指向

渡部　喜智　田口　さつき

「金融改革プログラム」のもと，預かり資産業務が進展

98 年 12 月に銀行，JA，信用金庫などの預貯金取扱金融機関および保険会社（以下，銀行等）での投資信託（以下，投信）の販売が解禁になってから，8 年間が経過した。

98年12月に都市銀行や生命保険会社のほぼ全て，地銀の約 9 割が投信販売をスタートさせた。第 2 地銀では約 6 割にとどまったものの，02 年 3 月末になると，ほぼすべての第 2 地銀が投信販売を行うようになった。また，信用金庫には 2000 年以降投信販売に参入した機関も多く，その取扱姿勢にはいまだ温度差が残ると言えよう。さらに，05 年 10 月からは郵便局の窓口でも投信販売が始まった。

この間，02 年 10 月に打ち出された「金融再生プログラム」に基づく不良債権処理の促進と公的資金投入の政策対応が景気回復と相まって効果を現し，多くの金融機関において不良債権問題は峠を越すとともに，決済用預貯金を除くペイオフ解禁が 05 年 4 月に実施された。

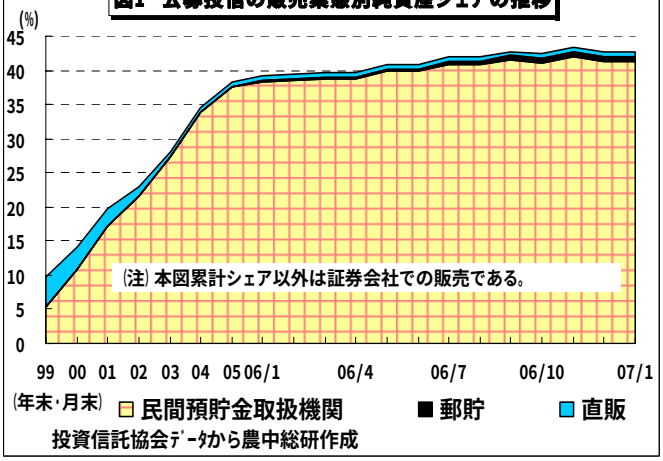
これを引き継いで策定された 05 年度からの 2 年間を重点強化期間とする「金融改革プログラム」では，「良質で多様な商品にアクセスできる金融システム」の構築が金融行政の目指すべき方向となった。そのなかで，「利用者ニーズの重視と利用者保護ルールの徹底」を最重要ポイントとして，金融商品・サービスの提供・販売体制の充実に向けた制度設計・改正が順次進められている。特に資産運用における製販分離や販売チャネル拡大によって便利かつタイムリーにワンストップで金融商品を購入できる環境が広がり「貯蓄から投資」への流れが加速されることが期待されている。

一方，金融機関利用者の側に立てば，04 年度の年金財政再計算に当たり，年金財政悪化が明確になるとともに将来の年金不安が一段と強まったが，これにより各個人が自立的に長期生活設計にも基づき資産形成を行うことが必要だという機運が高まる契機になったことは確かであろう。

金融機関は，この「改革プログラム」期間において，その金融行政の方向性を踏まえ，預貯金商品以外での資産運用サービスを行う預かり資産業務をリテール戦略の重要な柱として位置づけて態勢を整備・強化し，大きく経営実績も伸ばしている。

純資産残高ベースで見ると，投信販売における証券会社以外の銀行等の金融機関におけるシェアは，投信販売の開始 1 年後の 99 年末は 5%だったのが，04 年末には 33%に上昇し，06 年 4 月に 4 割に乗った。足元（07 年 1 月）では 42%になっている(図1)。この残高に

図1　公募投信の販売業態別純資産シェアの推移



投資信託協会データから農中総研作成

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます

は法人，個人の両方への販売が含まれるが，銀行等の金融機関が，個人にとって投資性金融商品である投信を購入する際の重要なチャネルになって来ていることは間違いない。

本稿では，進展する地域金融機関の預かり資産業務の中核である投信販売について，地域銀行を中心にその業務展開の現状を分析するとともに，今後の課題を考えたい。

地域金融機関の投信販売動向

この投信販売の傾向の変化を地銀，第 2 地銀（以下，地域銀行と呼ぶ）での個人の投信預かり資産残高の動向から見ていこう（注 1）。個人の投信預かり資産残高は，比較可能なデータが入手できる 02 年以降，毎年 2 桁以上の成長を続けている。06 年 9 月末時点において対 02 年 3 月末比では，最も伸びの低い地域銀行でも倍増という状況となっている。

図 2 は，個別地域銀行について 06 年 9 月末時点の預金に対する個人投信預かり資産残高の比率（以下，預金投信残高比率（＝個人投信預かり資産残高÷預金残高））の分布を見たものである。同比率が 3.0%を超えた地域銀行は 02 年 3 月末において 1 行だけであった。しかし，06 年 9 月末時点でデータが入手可能な 95 行のうち，約 75%にあたる 71 行が 3.0%を超えている。同比率 5%以上の地域銀行も 27 行で全体の約 28%を占める。

ちなみにメガバンクの同比率は三井住友銀行が 4.5%，みずほ銀行が 2.8%，三菱東京 UFJ 銀行が 2.5%となっており，メガバンクの水準を超えている地域銀行が多い（図 2）。

（注 1）金融機関の個人の預かり資産業務の進捗を見るためには，顧客のポートフォリオの変化や金融資産購買者数の変化なども見るべきであるが，現在そのようなデータが不備であるため，本レポートでは主に個人の投信預かり資産残高に着目し，分析を進めた。

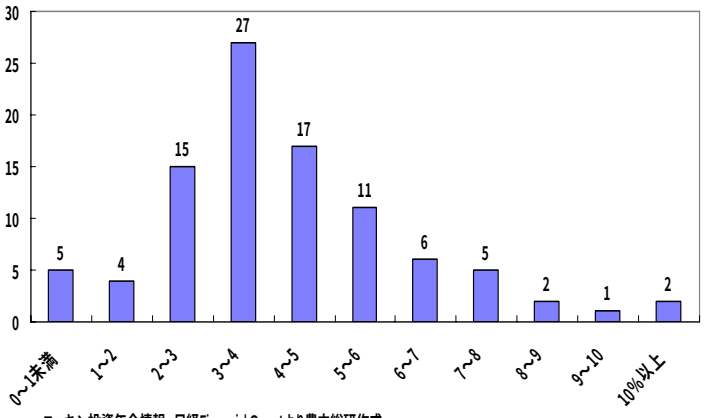
投信販売の増加と預金残高との関係

前述のように，預金投信残高比率はほとんどの地域銀行で上昇している。ただし，中には預金が伸び悩み，あるいは減少した結果，同比率が一層上昇して見える金融機関もある。

そこで，各地域銀行（注 2）について，預金残高，個人投信預かり資産残高（いずれも 06 年 9 月末の値）の 02 年 3 月末からの変化額をそれぞれ横軸，縦軸にプロットしてみた（図3）。この図 3 において，A（A1 及び A2）の領域内にあるということは，預金残高，個人投信預かり資産残高のどちらも増加していることを意味する。

また，B（B1 及び B2）の領域は，預金残高は減少したものの，個人投信預かり資産残高は増加していることを表す。この領域に入る地域銀行の預金投信残高比率は,A の領域の地域銀行と投信販売増加額が同程度であっても，より上昇して見える可能性が高い。

図2 預金投信残高比率による地域金融機関の分布（06年9月末）



ニッキン投資年金情報、日経Financial Questより農中総研作成
（注）データが入手できる地銀・第2地銀95行を対象とした

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます

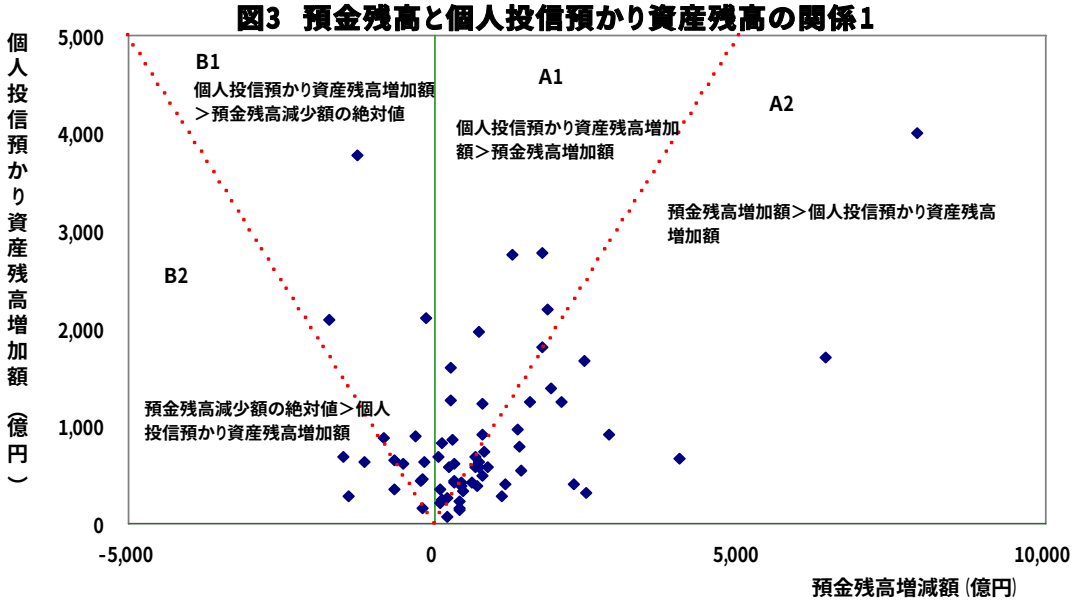
結果は，A 領域にある地域銀行（預金残高，個人投信預かり資産残高がともに増加）は全体の約 8 割に当たる 51 行，B 領域（預金残高は減少，かつ個人投信預かり資産残高は増加）は約 2 割の 15 行であった。個人レベルでは貯金商品から投信などの金融商品へシフトする動きもあるだろうが，金融機関レベルでは個人の金融資産蓄積が進む中，預貯金商品の残高と投資性金融商品の預かり残高の両方が増加する傾向が強いことが示された。これは，金融システム不安が後退し郵貯満期やペイオフ解禁に伴う預け替え，投資性金融商品の購入時に定期金利を上乗せする販売法（主にキャンペーン時に行われている）などの影響があるのかもしれないが，地域銀行の経営戦略という面では，預金確保も依然重視されている可能性を示唆している。

さらに A の領域について，図 3 のように A1，A2 と 45 度線で分割したが，この上の領域である A1 に入っている地域銀行は，個人投信預かり資産残高の増加額が預金残高の増加額を上回っている銀行である。これに対し，A2 の領域にあるということは個人投信預かり資産残高の増加額が貯金残高の増加額の伸びには及ばないことを示している。A1（個人投信預かり資産残高の増加額＞預金残高の増加額）に属する銀行は全体の 3 割に当たる 21 行だった。残りの 30 行は A2（預金残高の増加額＞個人投信預かり資産残高の増加額）の領域に属していた。預金増を上回る個人投信預かり資産残高増があった地域銀行は過半数には至らないものの，相当数にのぼっている。

B の領域についても，B1，B2 と 45 度線で分けた。B1 の領域に属する銀行は，預金残高が減少しているものの，その減少額を上回る個人投信預かり資産残高がある地域銀行で 10 行あり，全体の約 15%を占める。また，B2 の領域にある，預金残高の減少額を個人投信預かり資産残高の増加額で穴埋めできなかった銀行は 5 行であった。

（注 2）02 年 3 月末及び 06 年 9 月末で比較可能なデータが入手可能な地銀･第 2 地銀は 66 行。経営統

図3　預金残高と個人投信預かり資産残高の関係1

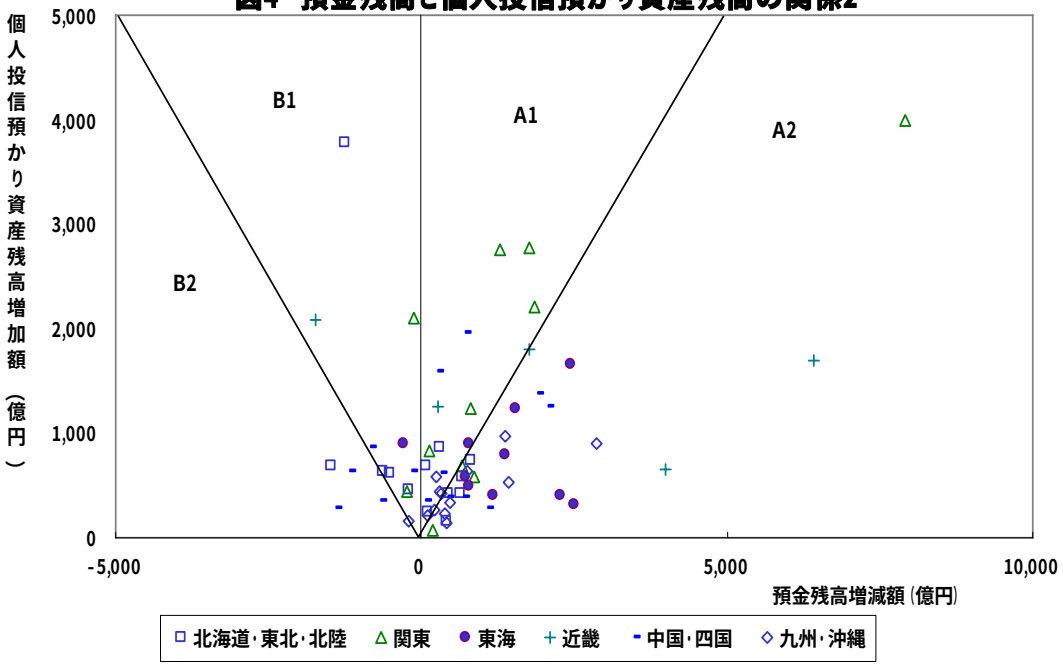


A:（A1及びA2）預金残高、個人投信預かり資産残高ともに増
B:（B1及びB2）預金残高減、個人投信預かり資産残高増

ニッキン投資年金情報、日経Financial Questより農中総研作成
（注）各数値は、06年9月末値から02年3月末値を引いたもの

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます

図4　預金残高と個人投信預かり資産残高の関係2



ニッキン投資年金情報、日経Financial Questより農中総研作成
（注）各数値は、06年9月末値から02年3月末値を引いたもの

合，営業譲渡など特殊要因で預金残高が増加した地銀・第 2 地銀は除いた。

個人投信預かり資産業務と地域性

図 2 の預金投信残高比率の上位行の中には，都市圏だけでなく地方圏の地銀が多く含まれていた。そこで，図 3 をさらに各地域に細分して表示してみたのが図 4 である。

個人投信預かり資産残高の増加額が特に大きい地域銀行は関東，近畿に多い。また，関東では A1 の領域，東海は A2 の領域に圏内の地域銀行のほぼ全てが含まれる。その他，B2 の領域の 5 行中，3 行が中国・四国の地域銀行だった。ただし，これらの点を除くと，地域性は特に見られなかった。個別地域銀行の投信預かり資産業務の経営実績の差異は，地域の経済環境や金融資産の蓄積状況の差異による影響よりも，金融機関の競合度合いや収益環境および個別の経営戦略の置き方による影響が大きいと思われる。

表1　郵便局の貯金と投信販売額の支社別ウエイト　(%)

支社	貯金額ウエイト ①	投信販売額ウエイト ②	①-②
北海道	3.9	4.5	▲ 0.5
東北	5.8	6.3	▲ 0.5
東京	11.1	10.9	0.2
東京以外の関東	22.2	22.8	▲ 0.6
東海	12.5	12.4	0.1
近畿	18.2	17.5	0.7
信越	3.6	2.0	1.6
北陸	2.6	3.3	▲ 0.6
中国	6.7	6.3	0.3
四国	3.5	4.3	▲ 0.8
九州・沖縄	9.8	9.6	0.1

郵政公社資料から農中総研作成（06年12月末現在）
（注　支社別貯金は06年3月末残に06年4～12月の支社別受払を加え（元加利子は除外）して試算。

また，郵便局の投信販売（累計）の地域別販売状況を，投信販売額の支社別ウエイトと郵便貯金の支社別ウエイトの比較から見ると，都市圏支社の投信販売ウエイトが貯金額ウエイトに比べ相対的に大きくなっているなどの乖離は特に見受けられない。むしろ，地方圏でも北海道，東北，北陸，四国の

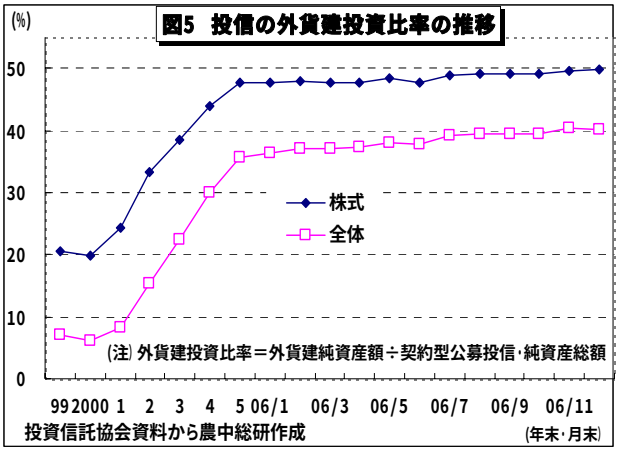
ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます

各支社では投信販売額ウエイトが貯金額ウエイトを上回っている(表1)。

地方圏の郵便局においても，個人顧客の投資性金融商品の購入の動きは着実に広がっていると考えて良いだろう。

販売投信の商品傾向と顧客の投資指向

最近の個人の投信購入の動きとして，海外投信への投資ニーズの高まりが言われている。投資信託協会がまとめている投信販売実績においても，国内株式投信の残高が減少している半面，投信純資産総額に占める外貨建て資産への投資比率（以下，外貨建投資比率）は上昇をたどっている。全体の外貨建投資比率は，2000 年末に 7%であったが，04 年末には 3 割に到達し，足元（06 年 12 月）では 4 割（40.2%）まで上昇し，株式型に限れば 5 割に達している。



個人顧客の投資リスクを海外資産で取ろうとしている指向は強まっている(図 5)。

これに対し，地域銀行などの金融機関の販売投信の商品構成はどのようになっているだろうか。表 2 は，預金量上位 10 位までと，前述の預金・投信残高比率の上位 6 位までの地域銀行が販売する投信を主な投資対象に従って分類したものである。

表2　地域銀行の取扱投信の分類 (取扱の場合:○)　(07.02.14現在)

類型 / 銀行名		国内							海外								内外バランス型		その他
		公社債型		株式型			バランス型	不動産投信	公社債型			株式型				不動産投信	債券・株式	含む不動産投信	
		MMF	中長期公社債	インデックス運用	アクティブ運用	ヘッジ運用			MMF	特定国・アクティブ	グローバル	インデックス運用	アクティブ運用	ヘッジ運用	新興国特化型				
預金量上位10地域銀行	横浜	○	○	○	○	○		○	○	○	○		○		○	○	○		○
	千葉	○	○	○	○					○	○		○		○		○		
	静岡	○	○	○	○			○			○						○		
	福岡銀行	○	○	○	○	○	○			○	○		○		○	○	○	○	
	常陽銀行	○	○	○	○		○			○	○		○			○	○	○	
	西日本シティ		○	○	○					○	○		○		○	○	○	○	
	群馬	○	○	○	○		○	○		○	○		○		○	○	○	○	
	八十二	○		○	○		○	○			○		○			○	○	○	
	広島	○	○	○	○	○		○		○	○		○		○	○	○	○	
	北陸	○	○	○	○			○		○	○		○					○	
投信販売比率上位5地域銀行	荘内			○	○	○	○	○		○	○		○	○	○	○	○		○
	関東つくば	○	○	○	○			○		○	○		○		○	○	○	○	
	みなと	○		○	○			○		○	○		○		○	○	○	○	
	東京スター	○	○	○	○					○	○		○		○	○	○		
	三重		○	○	○			○		○	○		○				○	○	
	千葉興業			○	○					○	○		○		○	○		○	
その他	郵便局			○	○						○		○			○		○	
	メガ・バンク	●	●	●	●		△	●	△	●	●	△	●		●	●	●	●	●

各金融機関のHP等から農中総研作成
(注) 類型化およびその該当への分類は農中総研が行っているものであり，各金融機関のものではない。また，分類は投資対象に基づく
日本と海外の不動産 (投信) に特化して投資する投信は，日本と海外の不動産投信の両方に該当するとした
グループ証券会社で販売しているものは含めない。メガバンク (リテール) ですべて取扱の場合は●，一部取扱をしていない場合は△で表示

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます

表中の地域銀行の取扱投信について概観すると，国内のＭＭＦ，株式投信，公社債投信を品揃えした上で，海外公社債投信では米国や欧州の特定国・地域およびグローバルな範囲に投資国対象を拡大した投信と，株式投信ではアクティブ運用の主に欧米先進国を投資対象とする投信に加え，ＢＲＩＣｓ などの新興国に投資対象を特化した投信を数多く品揃えしているところが多い。

また，海外の債券，株式にも相当なウエイトで投資可能な内外バランス型や不動産を投資対象にした投信のライン・アップも強化されている。加えて，価格変動リスク抑制の観点からマーケット・ニュートラルの国内株式投信を用意しているところもある。

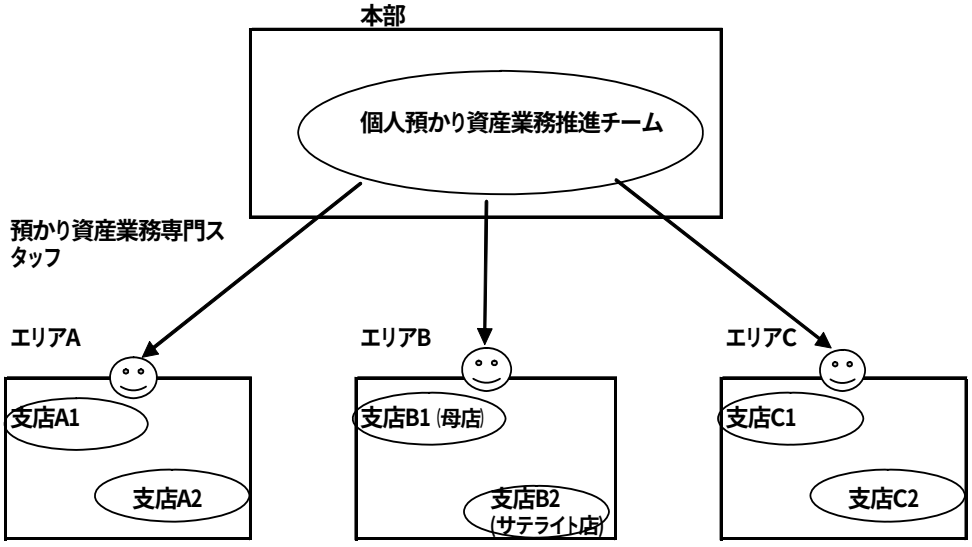
販売態勢の再強化の動き

このように地域銀行の販売投信の投資対象は相当に幅広くなっており，金融商品販売法や金融商品取引法などの法令が規定する投信の商品内容についての説明の適切性や投資者の適合性確認などのコンプライアンス対応を十全に行うという観点からも，コンサルティングの内容・質の向上がますます求められている。

多くの地域銀行では，資産運用アドバイザーやフィナンシャルアドバイザー（以下，ＦＡ）などの職名・名称の預かり資産業務の専門スタッフを設置し，それらの専門スタッフがコンサルティング･ニーズの水準の高い顧客への営業活動を行うとともに，個別店舗ないし一定範囲の営業エリアでの一般スタッフへの教育・指導や営業企画・管理の業務も行ってきた（図6）。

これまではＦＡなどの専門スタッフの人員拡充が預かり資産業務の態勢強化の重要なポイントであった。しかし，投信などの投資性金融商品への投資ニーズが一部特定顧客だけでなく，広い顧客層に広がっているなかで，日常的に店内窓口（テラー）で販売にあたる一般スタッフにも目論見書・約款等に基づく商品内容の理解だけにとどまらず，内外の証券金融市場に関する知識のレベルアップも求められている。初期段

図6　　個人預かり資産業務支援体制（イメージ）



ヒヤリングなどに基づき農中総研作成

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます

階においては，預かり資産業務の重要性の認識・動機付けの意識改革から始まり，専門紙・誌の読み方など金融証券情報の入手の方法・仕方を教え，販売投信についての一通りの商品内容に関する知識を与えることなどが主要な教育研修であったが，そこにとどまるのではなくフィナンシャルプランナー（ＦＰ）資格の取得奨励とともに，日常的な教育・研修の継続・反復が必要になっている。

また，個人顧客の投資ﾘﾃﾗｼｰが上がっていくことに伴い，前述のＦＡ等専門スタッフのレベルアップも課題であり，ＦＡの追加研修に取組む地域銀行も見られる。

金融機関は，説明能力の向上や説明姿勢のさらなる改善などを基軸におきながら，個人顧客の投資ﾘﾃﾗｼｰ向上に資するようなコンサルティングを行うことは大切な役割であり，その結果として，地域において豊かな金融資産を持つ人々を長期的に少しでも増やしていくことは遠回りではあるが地域経済のためにも重要な貢献になるはずである。

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます