今月の焦点

国内経済金融

最近の地域銀行における住宅ローンの取組み

安藤範親・寺林暁良

要旨

2010年3月期決算説明会では、住宅ローンの伸張により個人ローンの貸出金が増加した地域銀行が多く見られ、今後も住宅ローンを中心に貸出金を増強する方針であるとの話が多く聞かれた。それによると、住宅ローンの伸張戦略として、他地域へのローンセンター開設による営業･顧客基盤の拡大、顧客の戸別訪問によるリレーションシップの強化、他金融機関からの借り換え推進、住宅業者との提携による新規獲得などを挙げる銀行が多かった。金利競争だけでない、獲得強化に向けた前向きな姿勢が見られた。とはいえ、今後の住宅市場は金融危機からの需要回復がもたつくなかで、大きな伸びは期待できない状況にあり、ますます金融機関間での住宅ローン獲得に向けた攻防が激しさを増すと想定される。

はじめに

2010年5月19日から6月25日にかけて、58の地方銀行・第二地方銀行が東京で10年3月期決算説明会を開いた（地銀46、第二地銀 12。以下、「地域銀行」とする）。リーマンショックの影響で大きく落ち込んだ09年3月期に対し、10年3月期は国内景気の持ち直しによる信用コストの削減、有価証券関係損益の増加などが主導したことで業績の改善が鮮明となった。しかし、地域経済では新興国向けの輸出に注力している企業の回復は見られるものの、それ以外のほとんどの企業で投資の凍結や人件費の抑制などが見られるなど、地域銀行は事業法人向け融資に伴う収益が伸び悩んでいる。その結果、個人取引に力を注ぐ地域銀行の姿が明らかになってきた。

貸出金増強の鍵となった住宅ローン

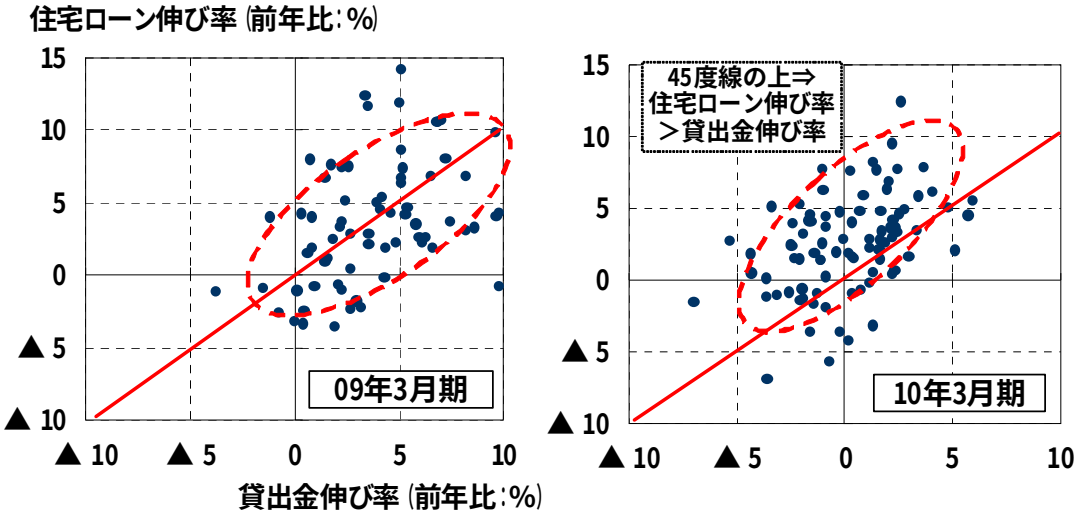
なかでも、10年3月期の決算説明会では、住宅ローンを中心とする個人ローンの伸長が貸出金の伸びに寄与しており、今後とも住宅ローンを貸出金増強の重点課題とすると述べる地域銀行が多かった。

10年3月期は中小企業貸出を中心として資金需要が停滞したため、地域銀行にとって貸出金の中での住宅ローンの重要性が増した。これを裏付けるように、各行の住宅ローンと貸出金の前年比伸び率からは、10年3月期は住宅ローンの伸び率が貸出金全体の伸び率を上回っている地域銀行が多く、住宅ローンが全体の牽引役となっていることが見て取れる（図表1）。なお、平均値の差の検定を確認してみても統計的に有意であることがわかった（図表2）。

住宅金融支援機構（2009）によると、民間金融機関が住宅ローンに取り組む理由として「貸出金増強（66.4%）」、「家計取引の向上（51.8%）」、「住宅以外の貸出伸び悩み（36.8%）」などが挙げられており、住宅ローンは、貸出金利が低水準にあるものの、長期の安定した貸出として家計メイン化につながる重要な商品になっていることがうかがえる。

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

図表1. 地域銀行の住宅ローンと貸出金の伸び率



（資料）日経Needs-Financial Questをもとに農中総研作成。
（注1）07～09年の住宅ローンには、銀行によってまれにアパートローンが含まれている。
（注2）貸出金、住宅ローンのデータの揃う90行を対象している。

図表2. 10年3月期の貸出金と住宅ローンの伸び率に対する平均値の差の検定結果

	貸出金伸び率	住宅ローン伸び率
平均	0.05	2.72
分散	6.22	12.07
標本数	90	
t値	-7.37	|t|＞2.36（1%水準）
P(T≦t) 両側	8.5^{-11}	P＜0.01（1%水準）

（資料）図表1に同じ。
（注）平均に差がないと仮定した2標本のt検定による。

住宅着工減少と住宅ローン獲得策

09年度の新設住宅着工戸数は、前年度比▲25.4%と大幅に減少するなど、住宅市場は厳しい状態である。そこで、市場が縮小する状況下にあっても住宅ローン残高を伸ばす各行の戦略を概観したい。

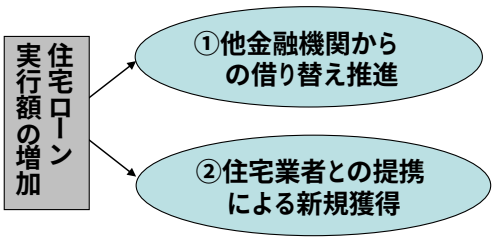
まず、地域銀行の基本的な住宅ローン推進は、住宅関連業者の営業から事務処理まで住宅ローンを扱う店舗であるローンセンターを拠点として行われることが多い。このローンセンターの営業について、ほとんどの地域銀行が休日営業を実施しており、今後も推進するという方針が多かった。

次に、新規案件の獲得が厳しい地方の地域銀行の多くは、他地域にローンセンターを開設するなど、営業エリアの拡大や顧客基盤の拡充を図っている。特に、東京、名古屋、仙台などの都市圏周辺の地域銀行では、都市部に食い込むように新規に支店・ローンセンターを開設しているところも見られた。地方の地域銀行が都市部へ「攻め」に打って出る一方、迎え撃つ都市部の地域銀行からは、顧客の個別訪問などでリレーションシップを強化する「守り」の戦略を練っているとの話も聞かれた。

また、前掲の住宅金融支援機構（2009）によると、今後住宅ローンを積極化するための策としては「借り換え案件の増強」が49.3%、重視する住宅ローンの販売チャネルとしては「住宅事業者ルート」が79.6%でそれぞれトップとなっているが、決算説明会でも、①借り換えの推進に触れた銀行が19行、②住宅業者との提携に触れた銀行が18行にのぼった（図表3）。決算説明会では、これら2つの取組み内

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

図表3. 住宅ローン伸長の戦略



（資料）農林中金総研作成

容について新たな動きがみられたため、以下で説明する。

①他金融機関からの借り換えの推進

新設住宅着工戸数が減少する状況下では、新規の住宅ローン獲得が難しく、住宅ローン実行額を増加させるために他金融機関からの借り換えに注力していると述べる地域銀行は多い。中には、住宅ローンの伸びに占める借り換えの割合が 5 割にのぼる銀行も見受けられた。借り換えは、特に新設住宅着工戸数の減少が著しい地方ほど重要視されているようである。

借り換えの対象としては、住宅金融支援機構（旧住宅金融公庫）を代表とする公的金融機関を中心に推進すると述べる地域銀行も複数見受けられたが、公的金融機関から民間金融機関への住宅ローンシフトは一服しており（図表 4)、すでに大きな伸びは期待できないとの見方もある（木村（2009))。

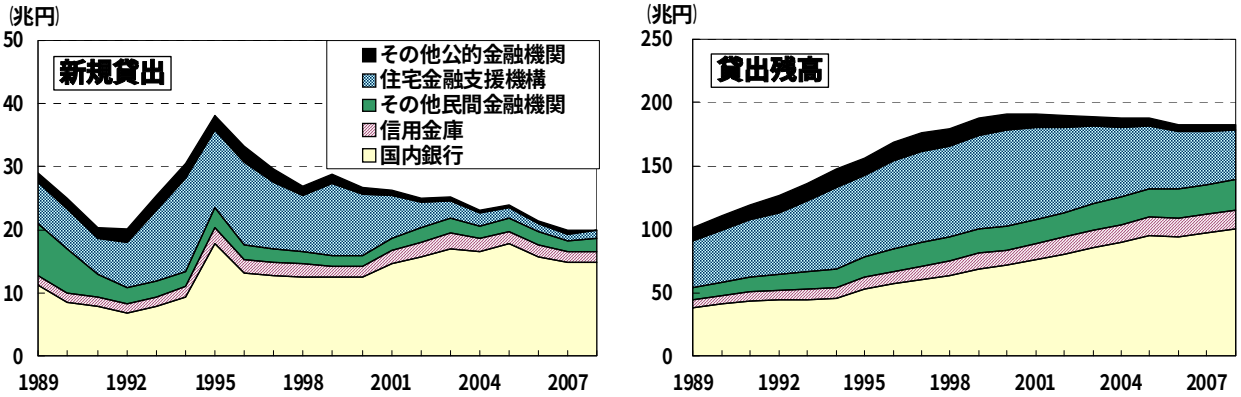
こうした状況下で、多くの地域銀行が借り換えの推進対象とすると述べたのが、他の民間金融機関の住宅ローンである。推進の狙い目は固定金利期間選択型ローン[注]の固定期間終了後であり、他金融機関から住宅ローンを借り入れている顧客をリストアップし、固定金利期間の終了前にタイミングを見計らって借り換えの推進をはかるという銀行が見受けられた。

住宅ローンを新規・借り換え別で公表している金融機関は少ないため、民間金融機関の間での借り換えがどのような状況にあるかはつかみにくいが、水面下では金融機関同士の借り換え争奪戦が激しさを増していることが想定される。

個人の住宅ローンに対する姿勢、また金融機関の競合状況は、地域差が見られるものの、今後、各金融機関にとっては、他行からの借り換えを増やすための積極策が必要となると同時に、他行からの借り換え攻勢への対抗策を練ることも重要になると思われる。

(注) 契約時に 2 年、3 年、5 年といった一定期間の固定金利期間を選び、その期間終了後に再

図表4. 住宅ローンの機関別貸出額



(資料) 住宅金融支援機構「住宅ローンの新規貸出額及び貸出残高の推移」より作成

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

度金利のタイプを選択できるローン。固定期間終了後に申し出ないとそれ以降は変動金利となるが、手続きの上で再度固定金利とすることも可能。今後金利の上昇が見込まれる場合は、再度固定金利を選択するか、条件のよい他行への借り換えを行うことが多い。

②住宅業者との連携

新規の住宅ローン獲得を高めるためには、低金利商品の販売も一つの有効な手段であるが、非金利競争力を向上させる観点から、ローンセンターの展開や住宅相談会の開催、また、住宅業者の持込みルートの開拓といった獲得強化策が取られている。なかでも、住宅ローン案件は住宅販売の営業担当者が紹介する金融機関に持ち込まれるケースが多く、従来は自然体でも集まる場合が多かったが、新規案件の獲得が難しい中で、今や地域銀行は住宅業者の持込みをいかに増やすかが課題となっている。

そこで、地域銀行は住宅業者に対して渉外活動を積極的に行うことで、住宅販売営業担当者との関係を構築し、さらに住宅業者との連携を深耕するための独自の取組みを行っている。

例えば、①ローン商品に関する住宅業者向け説明会を開催する、②業者経由のローンに対する審査スピードを上げる、③顧客に説明しやすく地域性にも適合したローン商品を住宅業者と協力して開発する、などである。

地域銀行にとっては、住宅業者といかに濃密かつ円滑なコミュニケーションを取り、信頼関係を構築するかが大きな課題となっている。そのため、地域銀行が住宅業者と連携を行うための工夫や取組みは今後さらに進展していくとみられ、その動向には注視が必要になるだろう。

今後の住宅ローンの展開

以上のように、決算説明会では、他地域へのローンセンター開設による顧客基盤や営業エリアの拡大、また、他金融機関からの借り換え促進など、家計メイン化に向け、住宅ローンに尽力する地域銀行の姿が浮き彫りになった。一方で、いくつかの地域銀行では、金利競争に走りがちな住宅ローンに対して慎重な態度をとったり、法人取引に注力する姿勢を示したりするなど、個人取引から一歩引いた地域銀行も見られた。

今後の住宅ローン市場を展望すると、地域銀行間の競争が強まっていくと想定される。リーマンショックの影響により2009年は約78万戸と、1967年（約99万戸）以来となる100万戸割れとなった。今後は家計の所得環境などの改善に伴って回復が期待される状況にはある。しかしながら、日本の将来推計人口からは、日本の総人口は2005年以降減少に転じており、さらに、総世帯数も15年以降減少に転じる推計である。それに伴って、新設住宅着工戸数は、15年は約80～90万戸、20年は約70～80万戸と減少していくと予測する向きも少なくない。以上のように近い将来、住宅ローン市場は縮小が予想されており、ますます銀行独自の戦略が必要になるだろう。

＜参考文献＞

- **木村俊文（2009）「地域金融機関における住宅ローン推進の現状と課題」『農林金融』2月号**
- **住宅金融支援機構（2009）「民間住宅ローンの貸出動向調査結果」**

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