

地域銀行におけるクレジットカード業務の変遷

— 一体型クレジットカード発行をめぐる動向について —

研究員 岡山正雄

〔要 旨〕

- 1 2000年代に入って、地域銀行ではクレジットカードとキャッシュカードの機能が1枚に集約された一体型カードの発行に加えて、両機能を銀行本体から提供する本体発行が急速に進んだ。
- 2 一体型カードの発行は、1980年代に一度行われている。当時の地銀協加盟行が本体発行の一体型カードである「バンクカード」、相銀協加盟行が一体型カードの「相銀ワイドカード」を発行したが、規制の壁が厚かったことや、クレジットカードを取り巻く環境変化に対応できず、一定のシェアを占めるには至らなかった。
- 3 2000年代前半に入ると、新たな個人リテール戦略を模索するなか、クレジットカード業務が再び脚光を浴びた。特にこの時期には規制緩和が進んだことや、クレジットカード業界の成長が著しかったことなどが要因となって、一体型カードの発行が再び始まった。
- 4 2000年代後半には一体型カードの本体発行が進んだ。本体発行にはクレジットカードの機能をクレジットカード関連会社から提供することとは異なったメリットがあるが、同時にコスト面等の課題があり、実施する地域銀行数の急拡大には至っていない。
- 5 本体発行が今後浸透していくか否かは、コスト面をどう解決するかにかかっているが、貸金業法の改正などが本体発行への追い風となる可能性がある。

目次

はじめに

1 クレジットカード業務の整理

- (1) クレジットカード関連用語の定義
- (2) クレジットカード決済の仕組み
- (3) クレジットカード会社の収益源

2 バンクカード、相銀ワイドカードの変遷

- (1) 1980年代のクレジットカード市場
- (2) バンクカードの動向

(3) 相銀ワイドカードの動向

3 2000年代の一体型カード発行とその本体発行

- (1) 一体型カードへの再参入
- (2) 本体発行の進展
- (3) 本体発行の課題

4 地域銀行におけるクレジットカード業務の展望

はじめに

クレジットカード業務は銀行の手数料ビジネスの中では、歴史のある業務である。すでに1960年代には都市銀行がクレジットカード関連会社を設立し、関連会社から取り次いでクレジットカード発行を推進していた。また、82年には銀行法が改正され、制約があったものの銀行本体でのクレジットカード発行が認められ、地域銀行も本格的に参入した。

このように、クレジットカード業務は古くから行われていたが、そのビジネスモデルは制度変更や、他業種のクレジットカード関連会社の動向等を受けて、大きく変化してきた。

特に2000年代に入ると、地域銀行ではキャッシュカード機能とクレジットカード機能が1枚のカードに集約された一体型カードの発行が盛んに行われた。

また2000年代後半になると、一体型カードの機能を全て銀行本体から提供する本体

発行を行う地域銀行も現れた。

一体型カードの本体発行は、一見すると単にクレジットカード機能の提供をクレジットカード関連会社、銀行本体どちらが行うかだけの問題に見える。また利用者にとって見ても、クレジットカードの基本的な機能はどちらでも違いはない。しかしながら近年の動向を見ると、本体発行で一体型カードを発行する地域銀行は着実に増加してきており、本体発行を後押しする要因が背景にあると考えられる。

そこで本稿では、銀行のクレジットカード業務をめぐる変遷を踏まえたうえで、なぜ2000年代になって地域銀行が一体型カード発行を加速させたのか、そして本体発行を進めたのか、要因を考察する。そのうえで一体型カードとその本体発行について今後の展望を述べる。

1 クレジットカード業務の整理

(1) クレジットカード関連用語の定義

クレジットカードは、法律上明確に定義

されているわけではなく、その機能によって適用される法令が異なるうえ、適用される法律についても近年大きく変更された。またクレジットカード関連用語の用法は、クレジットカード会社ごと、文献ごとに異なる場合がある。そこで本論に入る前に、本稿での用法を適用法令に沿って整理する。

クレジットカードの機能は第1図のようにショッピング、ローン、キャッシングの3つに大別される。

ショッピングとは決済日から2ヶ月以内に一括して支払う方法であり、消費者契約法が適用される。

これに対して、ローンとは決済日から支払が完了する日までの期間が2ヶ月を超えるものであり、割賦販売法が適用される。具体的には3回払いやボーナス一括払いが該当する。なおローン機能を付加する場合には包括信用購入あっせん業者としての登録が必要である。

ただし、09年12月に割賦販売法が一部改正される以前は、決済日から支払が完了する日までの期間が2ヶ月を超えるに加えて、3回以上に分けて支払うものがローンとされた。そのため旧法では2回払いやボ

ーナス一括払いはショッピングに分類されていた。本稿でも09年の改正以前については、旧法に基づいた用法とする。

上記のショッピングとローンは商品の購入代金をクレジットカード会社が立て替えるが、これに対してキャッシングは現金自体を借りることであり、機能を銀行以外が提供する場合は、貸金業法が適用される。^(注1)

このようにクレジットカードは複数の機能が1枚の中に集約されているのである。

(注1) キャッシングは狭義のキャッシング機能とカードローン機能に分けられる。もともとクレジットカードのキャッシング機能は、与信枠がショッピングやローンの枠に比べて小さく、翌月一括返済が原則の狭義のキャッシング機能が中心であった。なぜならキャッシング機能はショッピング枠を超えてしまった場合の一時的な借入や、非加盟店での支払を想定した、付加的な機能であったためである。

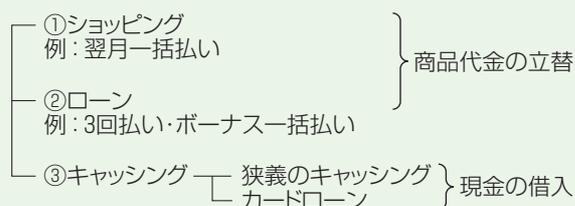
近年は消費者金融市場の拡大とクレジットカードの機能充実にあわせて、与信枠が大きく、分割返済が可能なカードローン機能の利用拡大が進んでいる。

ただしいずれも貸金業法が適用されるため、本稿では一括してキャッシングと呼ぶ。

(2) クレジットカード決済の仕組み

クレジットカード会社の役割はクレジットカードを発行するイシューア、クレジットカード決済端末機を設置する加盟店を開拓するアクワイヤラー、国際ブランドを保有し、他のクレジットカード会社にブランドを提供するブランドホルダーに分けられる。クレジットカードが登場した当初は3つの役割を1社が行っていたが、現在では国際ブランドを持つクレジットカード会社を除けば、各クレジットカード会社はブランドホルダーから国際ブランド提供を受

第1図 クレジットカードの機能



資料 水上(2007)を基に筆者作成

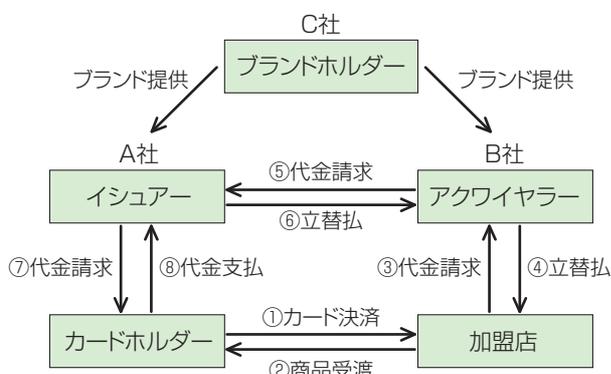
け、イシューアとアクワイヤラーを行っていることが多い。そして利用者（カードホルダー）は同一ブランドなら、どこのクレジットカード会社の加盟店でも決済ができる。

なお第2図にはクレジットカード決済と支払の仕組みを示した。A社とB社は国際ブランドを提供する権利を持つC社からブランド提供を受けている。ここでは、A社のカードホルダーがB社の加盟店でショッピング利用した場合を見る。この時、イシューアはA社、アクワイヤラーはB社である。

まずカードホルダーがクレジットカード決済を行い、代わりに商品を受け取る。すると加盟店は商品の代金を加盟店契約を結んでいるB社に請求する。

B社は加盟店に手数料を割り引いたうえで、代金を支払い、A社に立替代金を請求する。A社は立替代金にアクワイヤラー手数料を加えた額をB社に支払う。そして最後にA社はカードホルダーに代金の請求を行う。こうして、一連の取引は終了する。

第2図 クレジットカード決済の仕組み



資料 水上(2007)を基に筆者作成
 (注) 数字はフローを表す。

(3) クレジットカード会社の収益源

クレジットカード会社の収益源は次のように分けられる。

まずカードホルダーからは年会費と、利用実績に応じたローン手数料、キャッシング利息が得られる。次に加盟店からは固定部分と加盟店でのクレジットカード決済実績に応じた部分から成る加盟店手数料が得られる。

この他、他社のクレジットカード利用が自社の加盟店であった場合には、イシューアからアクワイヤラー手数料が得られるほか、ブランドホルダーはブランド提供をしたクレジットカード会社からブランド提供料が得られる。

第1表には09年度のクレジットカード会社の売上の内訳を示した。現在、クレジットカード発行枚数は3億枚を超えている。このため会社間の競争が激しく、年会費を無料にしたカードや加盟店手数料率の引下げが行われており、キャッシング利息が売上の50.2%と最も大きなウェイトを占めている。

第1表 クレジットカード会社の業務別売上内訳

(単位 百万円, %)

項目	売上	比率
ショッピング/ローン手数料	60,988	3.3
カード年会費	20,946	1.1
加盟店手数料	142,039	7.8
キャッシング利息	918,579	50.2
その他手数料等収入	687,192	37.6
合計	1,829,744	100.0

資料 日本クレジット協会(2011)を基に筆者作成
 (注) 1 回答した263社の合計値
 2 その他手数料等収入は個品あっせん手数料や信用保証料等が含まれる。

2 バンクカード、相銀ワイドカードの変遷

(1) 1980年代のクレジットカード市場

地域銀行の一体型カードや本体発行は2000年代に初めて行われたものではない。すでに1983年には社団法人全国地方銀行協会（以下「地銀協」という）加盟行がバンクカード、社団法人全国相互銀行協会（現社団法人第二地方銀行協会（以下それぞれ「相銀協」「第二地銀協」という）加盟行が相銀ワイドカードという一体型カードの共同発行をそれぞれ開始していた。両カードが発行される契機は、82年の改正銀行法施行である。同法では銀行の取扱業務拡大が図られ、クレジットカード業務は銀行本体の付随業務として認められた。

当時のクレジットカード業界を見ると

第2表 クレジットカードをめぐる変遷(略史)

1960年	日本初のクレジットカード会社設立
67	初の銀行系クレジットカード会社設立
82	改正銀行法施行 クレジットカードの本体発行が可能となる。
83	地銀協加盟行が本体発行の一体型カード「バンクカード」、相銀協加盟行が一致型カード「相銀ワイドカード」を発行。 いずれも機能はショッピング、キャッシングのみに限定。
92	銀行の関連会社発行のクレジットカードについて、リボルビング払い機能が認められる。
2001	銀行の関連会社発行のクレジットカードについて、ローン機能が全面解禁される。
05	個人情報保護法施行
06	本体発行のクレジットカードについてローン機能が全面解禁される。
10	改正貸金業法施行。貸金業者からの借入に総量規制が適用される。 改正割賦販売法施行。割賦販売に総量規制が適用される。

資料 日本クレジット産業協会(1992),日経テレコンを基に筆者作成

(第2表), 60年に日本で初めて発行されたあと, 百貨店や信販会社がクレジットカード発行を始めていたが, 60年代後半になると, 都市銀行が相次いで参入していた。ただし, 他業種に比べて銀行は規模が大きく, 自由に競争を行った場合に, 独占的な地位を占める可能性があったため, 銀行法でクレジットカードの発行は関連会社を通じてのみ行うものとされ, さらに大蔵省通達によって搭載できる機能がショッピングと翌月一括返済のキャッシングに限定された。しかし, そのようななかでも, 都市銀行系クレジットカード会社は順調に発行を伸ばした。またクレジットカード会社の中には, 既存の国際ブランドとの提携や, 国際ブランド化へ向けて海外加盟店を積極的に増やす取組みを行うものもあった。

この国際ブランド化の動きは当初, 自社発行のクレジットカードのみで, 他社への提供は行っていなかった。それが70年代後半になるとブランドホルダーが他社への国際ブランド提供を始めた。この頃になると, 地域銀行の中でも何行かはブランドホルダーと共同出資を行ってクレジットカード関連会社を自ら設立し, クレジットカード業務を始めるようになった。

(2) バンクカードの動向

バンクカードの大きな特徴は本体発行であることに加えて, キャッシュカードとクレジットカードの機能が1枚に集約された一体型カードであることだった。発行当初, バンクカード発行の強みは次のように

考えられていた。

第一に携帯される確度の高い点である。すでに80年代初めにはクレジットカード会社の累計発行枚数は1億枚に迫り、今後は、クレジットカードを提供するかどうかではなく、いかにカードホルダーに自社のクレジットカードを利用してもらうかが、収益性を高めるうえで重要だった。その中で、常に携帯しているキャッシュカードにクレジットカード機能が付いているということは、他のカードにない強みであった。

第二に加盟店開拓である。本体発行であるため、加盟店の開拓は地銀協加盟行本体で行うことができた。加えて加盟行は全国にあるため、将来加盟店開拓が進めば、国内で幅広く利用できることが見込めた。

このため、バンクカードは軌道に乗れば他社クレジットカードに比べて高い利用率が期待され、結果、銀行収益に貢献することが見込まれた。また加盟店開拓を法人営業と組み合わせれば、既存取引先に加盟店契約を提案することで関係を深化させることや、新規先との取引のきっかけに利用するなどといった相乗効果も期待できた。

ただし、発行当初からの次の2つの問題点があった。第一にローン機能が付加できなかったことである。構想段階ではクレジットカード機能はショッピング、キャッシングに加えてローンの機能も提供した総合的なカードだった。しかしながら、分割払いに代表されるローンは、銀行に比べて規模の小さな商店や信販会社に取り扱っていたため、銀行が資本力を活用して参入した

場合には、健全な競争が阻害されるとの主張が信販業界を中心にされ、通商産業省に申し入れがされた。その結果、ローン機能提供に必要な割賦購入あっせん業者としての登録が認められず、バンクカードへのローン機能付加は見送られた。

第二に地方銀行加盟行間で推進の濃淡があった点である。加盟行の中にはすでにクレジットカード関連会社をもつものも^(注2)多く、それらの関連会社では既存のクレジットカード会社から国際ブランドの提供を受けていた。そのなかで、新たなブランドでカードを発行することは先行きが未知数であることや、すでに設立したクレジットカード関連会社との業務の棲み分けの問題もあり、バンクカードの推進度合いは加盟行間で違いが見られた。

90年代に入ると、クレジットカード各社の発行枚数は2億枚を超え、クレジットカード会社間の競争は激化していった。この時期には、いずれのクレジットカード会社もブランドホルダーからいずれかの国際ブランドの提供を受けていたため、基本的な機能はどこのクレジットカード会社も大差はなくなっていた。そのため、各社ターゲット層に応じて特典や年会費を変えるなど、付加サービスに違いを出したクレジットカードを積極的に発行していった。なかでも、流通系クレジットカード会社は毎日の買い物で特典を受けられることや、年会費が無料であること等が好評を博し、順調に業績を伸ばした。

また、92年には日米構造協議を受けて規

制緩和が行われ、銀行系クレジットカード関連会社にもローン機能のうちリボルビング払いの機能付与が認められた。このように、バンクカードを取り巻くクレジットカード業界の状況は大きく変容していった。

これに対して、バンクカードはいくつかの改善を行っている。当時のバンクカードは加盟行による加盟店開拓が当初の見込みほど進まず、他のクレジットカードに比べて利用可能店舗が少ないという欠点があったが、主要国際ブランドとの提携を90年に実施し、利便性の向上を図った。

また、ローン機能がない点については、引落口座に当座貸越枠を設け、請求額が預金残高を上回った場合には、当座貸越を行い、その貸越分を分割返済可能とする仕組みを提供する地域銀行もあった。

ただし、92年の規制緩和でも本体発行のクレジットカードにはリボルビング払いが認められなかったことや、システム投資の遅れから多様なカードをそろえることが2000年代まで行われなかったことが、バンクカードの魅力低下を招いた。

そのため、バンクカードを推進していた地銀協加盟行でも、より豊富なラインナップと特典を持ったクレジットカード発行をするために、独自にクレジットカード関連会社を設立する動きが見られた。

また、年会費は加盟店開拓が進まないなか、貴重な収益源となっており、年会費無料化の実現は難しい状況であった。

(注2) 現在の地銀協加盟行63行のうち、バンクカード発行以前からクレジットカード関連会社を持つ銀行は26行と全体の41%を占める。

(3) 相銀ワイドカードの動向

一方、相銀協加盟行は83年に相銀ワイドカードという名称で一体型カードの共同発行を開始した。こちらは本体発行のバンクカードと異なり、クレジットカードの機能は相銀協が窓口となって提携したクレジットカード会社から提供された。この方式を取ると与信が提携先クレジット会社のものとなるので、カード年会費以外の収益は見込めないが、発行枚数が増えれば年会費が銀行の安定収入となることが期待された。

しかしながら、年会費だけでは十分な収益は見込めないため、相銀ワイドカードを発行するのではなく、自行でクレジット関連会社を設立し、ブランド提供を受けてクレジットカードを発行する加盟行も多く、相銀ワイドカードの共同発行は進展しなかった。

3 2000年代の一体型カード発行とその本体発行

(1) 一体型カードへの再参入

2で述べたとおり、90年代後半になると地域銀行のクレジットカード業務は低調となった。しかし、2000年代に入ると、自行のクレジットカード関連会社や、既存の流通系クレジットカード会社からクレジットカード機能の提供を受けて、共同発行ではなく、自行グループが中心となって一体型カードを発行する動きが活発化した(第3図)。

前述したとおり一体型カードのメリット

第3図 一体型カード発行行数の推移



資料 地域銀行ホームページ、日経テレコンを基に筆者作成
 (注) その他は、クレジットカード関連会社、他業種系クレジットカード会社から機能提供を受ける一体型カードが含まれる。

は、キャッシュカードが付いているため、携帯される可能性の高いカードになる点である。この結果、他のカードより利用率が高まり、キャッシング利息や年会費と言った^(注3)収益向上が期待できる。

このメリットは80年代の当初参入時も同じであったが、再参入が進んだ背景には、次のような外部環境の変化が挙げられる。第一にローン機能の全面解禁である。銀行系クレジットカード関連会社の分割払いについては、これまでリボルビング払いしか認められていなかったが、01年には銀行系クレジットカード関連会社に対して、分割払いも含めたローン機能付加が認められるようになった。このため、クレジット関連会社から機能提供をすれば、他業種と遜色ないクレジットカードの発行ができるようになった。

第二にICカードの導入である。従来、キャッシュカードは磁気ストライプ式だったが、搭載できる情報量が限られており、スキミングなどの犯罪防止や情報保護という

観点からは不十分であった。そこで、多くの情報を搭載できるICキャッシュカードへの切り替えが01年から都市銀行を皮切りに始まった。ただICカードは従来の磁気ストライプ式よりもコストが割高になるため、対価を見込める何らかのサービスを付加してコストを回収する必要があった。そこで同じくICカードへの切り替えが始まっていたクレジットカードを活用することとなった。

第三にクレジットカード決済の拡大である。ネットショッピングや高速道路のETCカードの推進により、ショッピング利用は年々規模が拡大しており、先行きより大きな市場となることが予想されていた。

つまり、クレジットカード市場の拡大が進むなか、規制緩和によって従来の欠点を補い、他業種のクレジットカードに充分対抗できるようになったことが再参入の進んだ要因である。

(注3) バンクカードの場合は本体発行であるため、加盟店開拓を銀行本体で行えたが、クレジット関連会社からクレジットカード機能を提供した場合は、ブランドホルダーとの取り決めにより加盟店開拓をクレジット関連会社が行わなければならない。そのため、バンクカードにあった加盟店開拓のメリットはクレジット関連会社から機能提供を行う一体型カードの場合は剥落する。

(2) 本体発行の進展

一体型カードの発行は2000年代初めから始まったが、2000年代後半になるとその本体発行が本格化した。この時期の本体発行は、各地域銀行がブランドホルダーから独自にブランド提供を受けて、発行する形式

が多く見られた。このように本体発行が進んだ背景には、次のような法制面の変更によるところが大きい。

1つ目が06年の規制緩和で本体発行のクレジットカードにも、ローン機能提供が全面解禁されたことである。これによって他業種と遜色ないうえ、銀行独自のサービスを付加して顧客への訴求力を高めたクレジットカードの発行が可能になった。具体的には年会費の無料化と、銀行サービスと一体となった特典の付与である。

このうち年会費の無料化はクレジット関連会社から発行しても可能ではある。しかしながらクレジットカード関連会社の収益を見ると、銀行本体が取り次いで推進していたため、一定程度の年会費収入を確保できるだけの発行枚数はあった。しかし加盟店開拓は関連会社で行う必要があるため振るわず、アクワイヤラー手数料がネットでマイナスだったほか、加盟店手数料も低調だった。そのため、単独で黒字を確保しつつ、年会費を無料化するためには、大きなビジネスモデルの転換が必要であった。

しかし、本体発行にすれば、クレジットカード関連会社単独で黒字化を図る必要もなくなり、戦略的に会費を無料にすることも可能になる。

ただ、年会費を無料化するだけでは収益は減少するだけなので、いかに利用率を高めることが課題となる。これまでクレジット関連会社でも特典は付与していたが、本体発行にすれば関連会社発行ではできなかった、銀行本体の取引と組み合わせた特

典を付与できた。例示すると、給与振込や預かり資産の購入といった銀行取引の頻度や金額に併せてクレジットカードのポイントをつけるや、クレジットカードの利用実績に応じてATM手数料が無料になるようなサービスである。このように本体発行に切り替えれば、利用率を高め収益性を向上させるだけではなく、クロス取引の手段としてもクレジットカードを活用することが可能になった。

2つ目が05年に完全施行された個人情報保護法である。この法律によってクレジットカード利用者の購入履歴や年齢、属性などの情報を統計的に分析して、銀行本体のリテール業務推進に活用するには、本体発行に変える必要が生じた。

このような法制面の変更により本体発行を行うインセンティブが強まり、参入が進んだ。

(3) 本体発行の課題

本体発行は2000年代後半に進展したが、前掲第3図を見ると本体発行していない地域銀行も多い。また本体発行を行っていても、クレジット関連会社は存続し、本体からは本体発行の一体型カード、関連会社からは通常のクレジットカードを発行している場合がほとんどである。

このようになっている背景にはクレジットカードから一体型カードに切り替えることとは異なり、本体発行への切り替えには以下のようなデメリットが無視できないためである。第一にシステム投資や事務関連

のコストである。本体発行を行って、情報を活用できるようにするためには、銀行業務のシステムにクレジットカード業務のシステムを統合させる必要がある。また業務を全て自行で対応する場合、審査や請求書送付と言った事務コストが発生する^(注4)。

第二に、既存のクレジット関連会社の扱いである。最も望ましいのはクレジット関連会社を銀行本体と統合し、関連会社の顧客を本体に一本化することである。これが実現できれば既存の顧客に積み増しする形でカード利用者を増やせるほか、クレジット関連会社の顧客にも本体発行の一体型カードへの切り替え推進ができる。

しかしクレジット関連会社は完全子会社ではないため、買収コストが発生する。この資金調達課題となつて、一本化できておらず、これまでに実施した地域銀行は1行のみである。またクレジットカード関連会社を存続させて本体発行をした場合、関連会社と競合や調整が必要になり、非効率的になることが懸念される。

第三に、キャッシング金利の低下である。クレジットカード関連会社からキャッシング機能を提供した場合、利息制限法が適用される^(注5)。そのため18%が上限金利となる。ところが本体発行とすると、銀行は遅延損害金の金利をおおむね15%弱に設定しているため、それ以上の金利は設定しにくい。つまり本体発行にした場合、キャッシング金利を3%程度引き下げる必要があり、キャッシング残高を伸ばさない限りは収益が減少する。

このようなことがあって、一体型カードの発行は進んだものの、その本体発行については移行のスピードは緩やかなままである。

なお、どのような特性を持った地域銀行が一体型カードの本体発行を行う傾向があるかについて計量的に分析した。その結果によれば、総資産残高が大きく、貸出金伸び率が高く、不良債権比率が低く、自己資本比率が高い地域銀行ほど、本体発行をする傾向にあった。つまり銀行の貸出業務が堅調なことに加えて、システム投資などのコスト発生に耐えられるような規模と、健全な財務基盤を持っている銀行ほど、本体発行を行う^(注6)ということである。

(注4) ブランドホルダーやクレジットカード関連会社に一連の事務を委託する方法で、コストを一定程度抑えることは可能である。

(注5) 借入元本が10万以上100万円未満の場合。

(注6) 詳細は岡山(2011)を参照。

4 地域銀行におけるクレジット カード業務の展望

以上のように、クレジットカードの変遷を見たとうえで、地域銀行のクレジットカード戦略を見た。一体型カードの本体発行は、利用率が高まればキャッシング利息やローン手数料といった収益が期待できるうえに、特典を組み合わせることで顧客囲い込みにも利用できる。しかし2000年代になり一体型カードの発行は進んだものの、その本体発行については、デメリットが認められ、実施していない地域銀行やクレジッ

ト関連会社を存続させているためにメリットを生かし切れていない所も多い。今後浸透していくかは、コスト面の問題をいかにクリアするかにかかっている。

一方、外部の要因に目を向けると、本体発行が加速する要因として、次の2点が挙げられる。

第一に10年6月の貸金業法改正である。この法律によってノンバンクからの無担保ローンやクレジットカードのキャッシングなど、貸金業者からの借入は年収の3分の1までとされたが、一方で銀行からの借入は対象外とされた。このため本体発行にすればキャッシングが総量規制の対象外となり、新たな顧客を獲得できる可能性が出てきている。

第二に10年12月の割賦販売法の改正である。この改正によりショッピング機能について、総量規制が行われたため、個人情報情報機関の情報共有化が図られた。^(注7)これにより銀行本体でも全ての個人情報へアクセスすることが可能となった。

以上のように地域銀行のクレジットカードを取り巻く環境は、本体発行を後押しす

るように変化してきている。今後も一体型カードとその本体発行をめぐる動向に注目していきたい。

(注7) 国内の個人情報情報機関には全国銀行協会が運営し、主に銀行が加盟している全国銀行個人情報センター、主にクレジットカード会社と信販会社が加盟する株式会社シー・アイ・シー、主に消費者金融専門会社が加盟する株式会社日本信用情報機構の3つがある。以前も延滞や代位弁済といった一部情報については共有していたが、10年12月の割賦販売法改正に併せて、総量規制に対応するため与信残高の情報共有化が図られた。また、株式会社シー・アイ・シーは従来の加入要件を緩和し、銀行も加入できるようにするなど異業種間の交流が進んでいる。これにより地域銀行本体でも従来と比べ個人情報へのアクセスが容易となった。

<参考文献>

- ・岡山正雄 (2010) 「地域銀行におけるクレジットカードビジネスの変遷」『金融市場』12月号
- ・岡山正雄 (2011) 「地域銀行がクレジットカード本体発行をする要因について」『金融市場』1月号
- ・日本クレジット協会 (2011) 『日本の消費者信用統計平成23年版』日本クレジット協会
- ・日本クレジット産業協会 (1992) 『わが国クレジットの半世紀』日本クレジット産業協会
- ・根田秀人志 (2005) 「高収益のリボ・キャッシング拡大で採算性を確保」『消費者信用』11月号
- ・根本忠明 (2008) 『銀行ATMの歴史—預金者サービスの視点から—』日本経済評論社
- ・水上宏明 (2007) 『クレジットカードの知識 第3版』日本経済新聞出版社

(おかやま まさお)

