



第 25-5 号

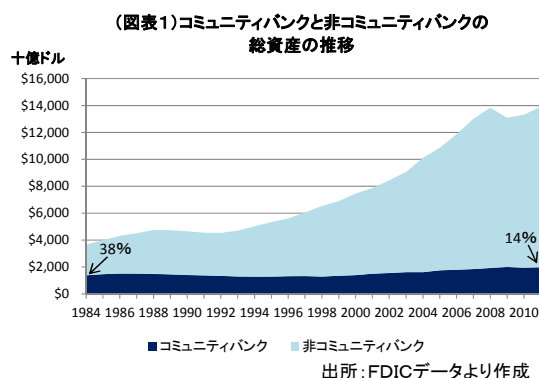
米国コミュニティバンクの重要性

【はじめに】

米国では、地域に根ざした比較的規模の小さい、いわゆる「コミュニティバンク」と呼ばれる銀行の数が多。総資産ベースでは、コミュニティバンクの占めるシェアは小さく、また、淘汰・再編により数も減少していく中で、米国の監督当局などにおいて「コミュニティバンクは必要なのか？」という議論が時折テーマになる。米国預金保険公社（FDIC）による調査結果から、コミュニティバンクの特徴を俯瞰してみたい。

【コミュニティバンクの生き残り】

米国預金保険公社（FDIC）は、コミュニティバンクに関する調査結果¹を 2012 年 12 月に公表した。この調査によると、コミュニティバンクの全米銀行の総資産におけるシェアは 1984 年から 2011 年にかけて 38%から 14%に下落した。（図表 1 参照）



1984 年から 2011 年にかけて、コミュニティバンクは破綻や買収により 67%が消滅したのに対し、大手行や営業地域を限定しない銀行（非コミュニティバンク）は 94%が消滅している。米国では、1980 年代末、2000 年代末に 2 つの大きな金融危機があったが、コミュニティバンクは相対的に生存率が高かったといえる。例えば、1984 年時点で総資産 1 億ドル（104 億円²）未満の小規模コミュニティバンクのうち、2011 年に存続している銀行は 34%であるのに対し、総資産 100 億ドル（1 兆 400 億円）以上の大手行では 22%しか存続していない。もともと、コミュニティバンクは、存続率では高いが、実数で見ると、もともとの行数が多い分、減少数も多い。例えば、1984 年から 2011 年にかけて、全米の銀行数は 10,544 行の純減となったが、そのうち、総資産 1 億ドル未満の小規模コミュニティバンクは 11,392 行の純減となっている³。一方、総資産 1 億～10 億ドル（104 億円～1,040 億円）の中規模コミュニティバンクは、行数で 19%、総資産額で 24%増加している。つまり、コミュニティバンクは数百億円程度の規模に達すれば、規模上の不利益はそれほどなくなり、

¹ <http://www.fdic.gov/regulations/resources/cbi/study.html>

同調査では、地域を限定して伝統的な預貸金業務を中心とする銀行を「コミュニティバンク」と定義した。これにより、従来よく使われた定義である「総資産 10 億ドル以下の銀行」に比較的大規模の 330 行も対象となり、7,658 行がコミュニティバンクとみなされた。

² 1ドル=104円で換算、以下同様

³ 新規設立も勘案しているため、コミュニティバンクの減少数が全米の銀行を上回っている。

長期間サバイバルできるビジネスモデルであるといえよう。

【中小企業向け融資への強み】

コミュニティバンクの全米銀行の総資産におけるシェアは14%にとどまっているが、中小企業や中小農家への貸出金においては、シェアが46%と相対的に大きく、中小企業・農家にとって、コミュニティバンクは重要な役割を果たしている。コミュニティバンクが中小企業に強い理由の一つは、中小企業は大手行が得意とする機械的・標準的な審査手法に必ずしも馴染まないことが挙げられよう。大手行も中小企業向け貸付を行っているが、効率化のため、クレジットスコアリングを利用して機械的に与信判断を行うことが普通である。例えば、同じ従業員5人の小さな企業でも、設備投資が必要な鉄工所と、人件費が中心の弁護士事務所では、資金ニーズは全く異なる。中小企業が節税対策として利益を小さくすれば、クレジットスコアリングを利用すると返済キャッシュフローがないとみなされ、ローンは却下されてしまいやすい。一方、コミュニティバンクではフェイストゥフェイスのアプローチにより、中小企業の実態を把握しようとする。会計上の利益が少なくとも安定してキャッシュフローが得られることが分かれば、融資に応じることも可能となる。

住宅ローンにおいても、コミュニティバンクに強みがある。多くの米国の大手行やノンバンクは、金利リスクを回避するため、組成した住宅ローンをフレディマックやファニーメイといった政府系住宅金融機関に売却し、自行では保有しないことが普通である。そのため、大手行では、これら政府系住宅金融機関の買取条件に合致しなければ、住宅ローンを却下するケースが太宗を占める。一方、コミュニティバンクでは、住宅ローンを売却せずに、保有するケースも珍しくない。その結果、収入の季節的な変動が激しい自営業者など、政府系金融機関の買取条件に合わないようなケースでも住宅ローンを実行することが可能となる。コミュニティバンクは顧客のキャッシュフローをより丁寧にみることから、規格外のローンでもリスクを管理できると判断すれば、実行できるのである。

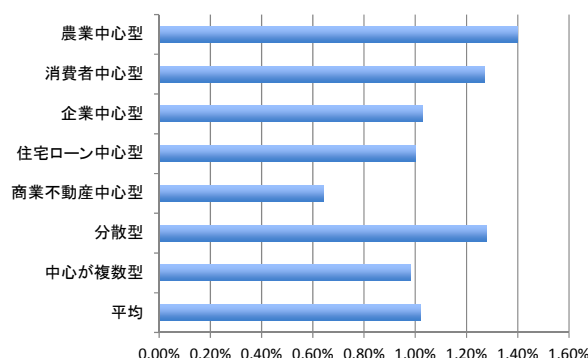
【地理的な強み】

F D I Cの調査では、地理的にみると、コミュニティバンクは非都市部において高い預金シェアを保っていることがわかる。非都市部ではコミュニティバンクしかない地区も少なくない。米国には州の下行政区分として3,238の郡があるが、このうち629郡にはコミュニティバンクしかなく、また、639郡にはコミュニティバンク以外の銀行の店舗が1、2店舗しかない。つまり、コミュニティバンクがなければ、物理的なアクセスとして、十分な金融サービスが受けられないエリアが全米に3分の1以上も存在している。また、1987年と2011年を比較すると、都市部でのコミュニティバンクの預金シェアは36%から15%に低下しているのに対し、非都市部においては、80%から71%へと比較的緩やかな低下にとどまっている。

【収益性とビジネスモデル】

コミュニティバンクの収益率をビジネスモデル別にみると（図表2参照）、農業に強い銀行の総資産利益率（ROA）が高い傾向にあるようである。一方、ショッピングセンターなど商業不動産担保貸付に強いコミュニティバンクのROAは低く、破綻事例をみても、商業不動産担保貸付に集中したコミュニティバンクが多い傾向にあった。

（図表2）コミュニティバンクのビジネスモデル別 ROA(1985-2011)



出所：FDICデータより作成

【おわりに】

収入の80%を伝統的な預貸金利鞘から得ているコミュニティバンクにとって、現在の低金利環境は逆風である。経費／収入率（OHR）は、1998年時点では60%強であったが、2011年では70%近くまで上昇³している。これは、分子側でIT、金融規制対応などの経費支出が増加した要因もあるが、それ以上に分母側で収入、特に利鞘収入が減少した影響が大きいようだ。コミュニティバンクにとって、利鞘の確保が大きな課題となっているが、大手行と金利競争をしていくよりも、大手行との競合が少ない中小企業向け融資、農業向け融資などコミュニティバンクが得意とする分野で顧客のニーズに適合したサービスを提供し、適正な収益を得て、「戦わずして勝つ」方法を模索していくことが重要ではなかろうか。

以上

執筆：信金中央金庫 ニューヨーク駐在員事務所（2014.1.24）

（本レポートは、情報提供のみを目的とした標記時点における当事務所の意見です。投資等に関する最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。また当事務所が信頼できると考える情報源から得た各種データなどに基づいてこの資料は作成されていますが、その情報の正確性および完全性について当事務所が保証するものではありません。加えて、この資料に記載された当事務所の意見ならびに予測は、予告なしに変更することがありますのでご注意下さい。）

信金中央金庫 ニューヨーク駐在員事務所 TEL（国番号1）-212-642-4700

³ この期間、コミュニティバンク以外の銀行のOHRは、60%強でほぼ変わっていない。