

インターネット銀行等の動向

－効率的な収益・コスト構造と埋込型金融の収益化－

信金中央金庫 地域・中小企業研究所上席主任研究員

井上 有弘

(キーワード) インターネット専門銀行、流通系銀行、ATM事業、埋込型金融、BaaS、信用金庫

(視 点)

本稿では、急成長で存在感を増すインターネット銀行等(以下、ネット銀行等という。)の動向について、計数面からみたその業容や、信用金庫と比較した収益・コスト構造の特徴を示す。また、ネット銀行等の一部が取り組む埋込型金融の最近の動向を確認する。

(要 旨)

- 本稿では、インターネット・バンキングを主体とするネット専門銀行と、大手流通業の店舗内に設置されたATM等を主要な顧客チャネルとする流通系銀行を分析している。
- ネット銀行等12行の業容について、2023年3月末の預金残高の合計は約35兆円、貸出金残高の合計は約21兆円となっている。地域銀行とネット銀行等を合わせて預金規模の順にみると、上位50行にネット銀行等が5行含まれる。なかでも、楽天銀行は8位、住信SBIネット銀行は15位と、地域銀行の大手行並みの預金残高がある。過去10年間の年率の平均伸び率では、ネット銀行等が預金13.0%、貸出金20.6%、信用金庫が預金2.5%、貸出金2.2%と、ネット銀行等の成長スピードの高さが分かる。
- 預貸率、本業収益、経費効率、経費構成といったネット銀行等の収益・コスト構造を確認すると、預貸率は、流通系銀行のローソン銀行とセブン銀行が5%を下回っている。一方で、信用金庫や地域銀行を上回る80%超の高い預貸率となっているのが、ソニー銀行、auじぶん銀行、住信SBIネット銀行などである。本業収益に占める役務取引等収益の割合は、1行を除いて信用金庫の平均(10.5%)より高く、多くのネット銀行等では、手数料を主な収益源としている。一方、貸出金利息の割合が信用金庫の平均(58.9%)と同程度と比較的高いのが、イオン銀行とauじぶん銀行である。OHRについては、信用金庫の平均が78.4%であるのに対して、ネット銀行等の平均は68.8%と約10ポイント経費効率が高い。営業経費の内訳をみると、多くの人員を要しない労働集約度の低いビジネスモデルであることが改めて確認できる。
- 今後の展望として、一部のネット銀行等で収益化段階を迎えている埋込型金融がある。住信SBIネット銀行は、「NEO BANK」のブランドで15のパートナー企業にBaaS事業として埋込型金融を提供し、利益面でみても拡大期を迎えている。
- 信用金庫においては、そのビジネスモデルは大きく異なるが、オンラインや商流のなかで金融機能を提供するネット銀行等の動向に注目していく必要がある。

1. はじめに

本稿では、急成長で存在感を増すインターネット銀行等（以下、ネット銀行等という。）の動向について、計数面からみたその業容や、信用金庫と比較した収益・コスト構造の特徴を示す。また、ネット銀行等の一部が取り組む埋込型金融（エンベデッド・ファイナンス）の最近の動向を確認する。

2. ネット銀行等の存在感

(1) ネット銀行等の概要

ネット銀行等に厳密な定義はないが、本稿では、物理的な店舗を主な営業基盤としておらずインターネット・バンキングを主体に事業活動をする銀行をネット専門銀行とする。また、大手流通業の店舗内に設置されたATM等を主要な顧客チャネルとしている銀行を流通系銀行とする。以下では、両者をネット銀行等として分析している（図表1）。

図表1 ネット銀行等の概要（預金、貸出金は2023年9月末現在）

金融機関コード	銀行名	開業年月	預金 (億円)	貸出金 (億円)	備考
0033	PayPay銀行	2000年10月	16,933	6,495	「ジャパンネット銀行」から2021年4月に名称変更
0035	ソニー銀行	2001年6月	38,048	31,967	銀行持株会社ソニーフィナンシャルグループ傘下
0036	楽天銀行	2001年7月	95,500	39,065	JR東日本グループと「JRE BANK」を24年に提供予定
0038	住信SBIネット銀行	2007年9月	86,426	73,686	「NEO BANK」ブランドのBaaS事業が収益化段階に
0039	auじぶん銀行	2008年7月	30,465	28,196	auFHDが74.8%、三菱UFJ銀行が25.2%出資
0041	大和ネクスト銀行	2011年4月	44,420	20,055	大和証券、四国銀行の支店等が銀行代理店
0043	みんなの銀行	2021年5月	261	98	福岡銀行、熊本銀行などとともにおかFG傘下
0044	UI銀行	2022年1月	4,683	3,890	東京きらぼしフィナンシャルグループ傘下
0310	GMOあおぞらネット銀行	2018年7月	5,210	2,299	日債銀信託銀行として開業、18年ネット銀行事業開始
	【ネット専門銀行 9行合計】		321,950	205,755	
0034	セブン銀行	2001年5月	9,128	399	流通系最多のATM事業から事業領域を拡大
0040	イオン銀行	2007年10月	45,076	25,341	ATMのほか全国約150のイオン銀行のリアル店舗
0042	ローソン銀行	2018年9月	982	8	ATM提携金融機関数385社（2023年3月末）
	【流通系銀行 3行合計】		55,186	25,749	
	【ネット銀行等 12行合計】		377,137	231,505	

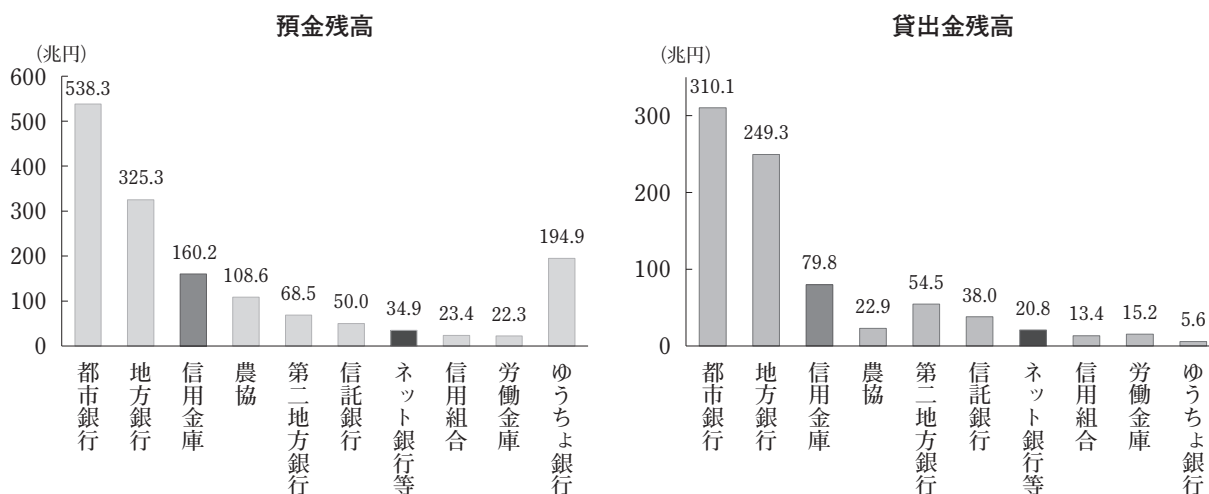
（備考）各行のディスクロージャー誌等より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

ネット專業銀行としては、我が国初のネット專業銀行であり、2000年10月に開業したPayPay銀行（旧ジャパンネット銀行）から、2022年1月開業のきらぼし銀行と同じきらぼしFGのUI銀行までの9行を対象とする。流通系銀行としては、セブン&アイホールディングス傘下のセブン銀行、イオン系のイオン銀行、コンビニエンス・ストアのローソン傘下のローソン銀行の3行を対象とする。

(2) 他業態との比較

こうしたネット銀行等12行の業容について、2023年3月末の預金残高の合計は約35兆円、貸出金残高の合計は約21兆円となっている。ネット銀行等をひとつの業態とみなして、他の業態と比較すると、預金、貸出金とも信用組合、労働金庫を上回っている（図表2）。

図表2 ネット銀行等と他業態の比較（2023年3月末）



（備考）各業界団体資料等より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(3) 個別地域銀行との比較

個別の銀行ごとに預金量をみても、ネット銀行等の存在感が大きいことが分かる。地域銀行とネット銀行等を合わせて預金規模の順にみると、上位50行にネット銀行等が5行含まれる。なかでも、楽天銀行は8位、住信SBIネット銀行は15位と、地域銀行の大手行並みの預金残高があることがわかる（図表3）。

図表3 ネット銀行等と地域銀行の預金量順位 (2023年3月末)

順位	銀行名	預金 (億円)	貸出金 (億円)	順位	銀行名	預金 (億円)	貸出金 (億円)
1	横浜銀行	178,342	141,659	26	大垣共立銀行	57,190	45,253
2	千葉銀行	154,244	121,536	27	滋賀銀行	57,182	43,602
3	福岡銀行	134,104	116,353	28	池田泉州銀行	56,159	47,863
4	静岡銀行	117,525	100,630	29	山口銀行	55,541	46,055
5	北洋銀行	108,329	77,625	30	山陰合同銀行	55,199	43,434
6	常陽銀行	102,512	72,229	31	十八親和銀行	55,005	42,098
7	西日本シティ銀行	95,551	87,378	32	肥後銀行	54,359	44,121
8	楽天銀行	91,298	37,690	33	きらぼし銀行	53,482	47,353
9	広島銀行	89,449	72,753	34	京葉銀行	53,029	40,877
10	七十七銀行	86,611	55,701	35	武蔵野銀行	48,808	39,216
11	第四北越銀行	83,876	52,881	36	鹿児島銀行	48,052	41,253
12	京都銀行	83,759	63,059	37	百十四銀行	47,041	33,668
13	八十二銀行	81,864	61,561	38	紀陽銀行	45,413	36,098
14	群馬銀行	80,537	60,497	39	イオン銀行	43,929	24,836
15	住信SBIネット銀行	79,777	66,065	40	北國銀行	43,841	25,456
16	中国銀行	79,152	55,664	41	名古屋銀行	42,902	36,324
17	北陸銀行	76,112	51,863	42	大和ネクスト銀行	39,203	14,986
18	関西みらい銀行	72,759	69,074	43	みなと銀行	38,167	30,531
19	足利銀行	69,118	53,655	44	三十三銀行	37,681	28,684
20	十六銀行	62,813	47,250	45	愛知銀行	37,077	30,069
21	伊予銀行	61,890	53,260	46	山梨中央銀行	35,019	22,964
22	北海道銀行	58,603	43,587	47	ソニー銀行	34,909	30,097
23	百五銀行	57,795	45,711	48	大分銀行	34,557	20,982
24	東邦銀行	57,769	39,171	49	スルガ銀行	33,557	20,801
25	南都銀行	57,276	39,666	50	もみじ銀行	32,698	24,637

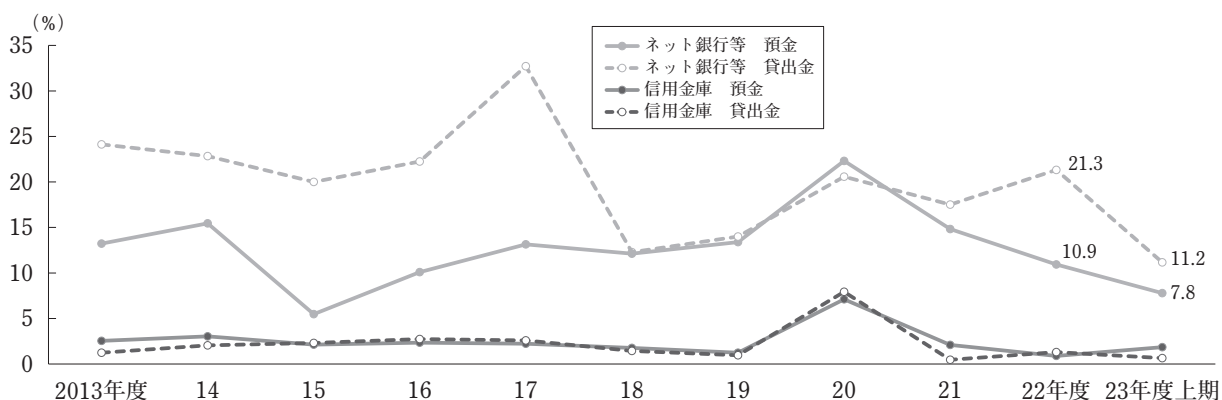
(備考) 全国銀行協会「全国銀行財務諸表分析」、各行ディスクロージャー誌等より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(4) ネット銀行等の成長スピード

このように、すでに存在感の大きなネット銀行等であるが、その成長スピードも注目すべきものがある。過去10年間のネット銀行等の預金、貸出金の残高と伸び率の推移を信用金庫と比べると、ネット銀行等の成長スピードの高さが分かる。

この間の伸び率は、信用金庫がコロナ禍の時期を除いて5%未満であったのに対して、ネット銀行等では15年度を除いて年度中の伸び率が10%を超えている(23年度上期のみ上期中の伸び率)(図表4)。13年度から22年度の10年間の平均伸び率(年率)は、ネット銀行等が預金13.0%、貸出金20.6%、信用金庫が預金2.5%、貸出金2.2%となる。

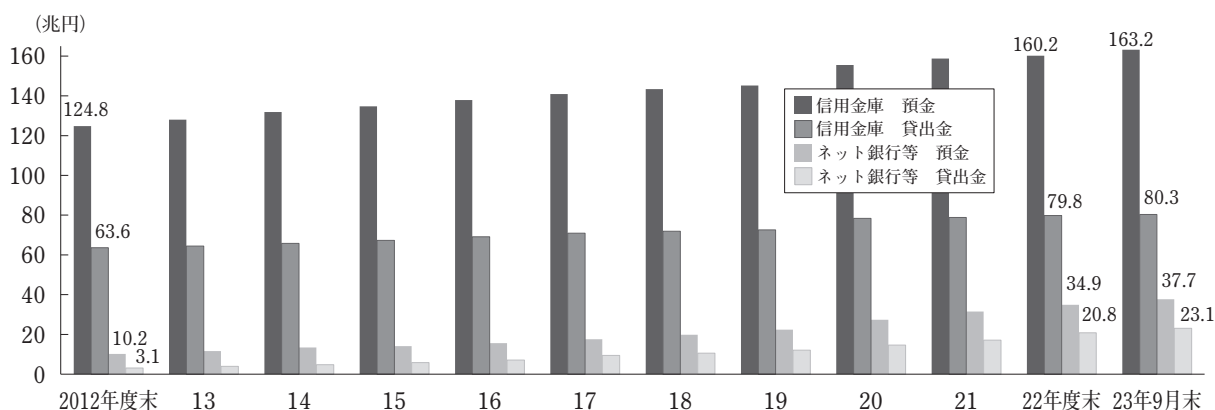
図表4 ネット銀行等と信用金庫の預金・貸出金の伸び率の推移



(備考) 各行のディスクロージャー誌等より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成。直近は、2023年度上期

残高でも、10年前の12年度末の預金残高は、信用金庫が124.8兆円、ネット銀行等が10.2兆円であり、12倍以上の開きがあった(図表5)。ほぼ10年後の23年9月末には、信用金庫が163.2兆円、ネット銀行等が37.7兆円となっており、4.3倍程度にまで預金規模の差が縮まっている。貸出金についても、10年前の12年度末の貸出金残高は、信用金庫が63.6兆円、ネット銀行等が3.1兆円であり、20倍以上の開きがあった。ほぼ10年後の23年9月末には、信用金庫が80.3兆円、ネット銀行等が23.1兆円となっており、3.4倍程度にまで貸出金規模の差が縮まっている。

図表5 ネット銀行等と信用金庫の預金・貸出金の残高の推移



(備考) 各行のディスクロージャー誌等より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成。直近は、2023年9月末

3. ネット銀行等の収益・コスト構造

ここまでは主に預金・貸出金などネット銀行等の業容面をみてきたが、ここでは預貸率、本業収益、経費効率、経費構成といったネット銀行等の収益・コスト構造を確認していく。

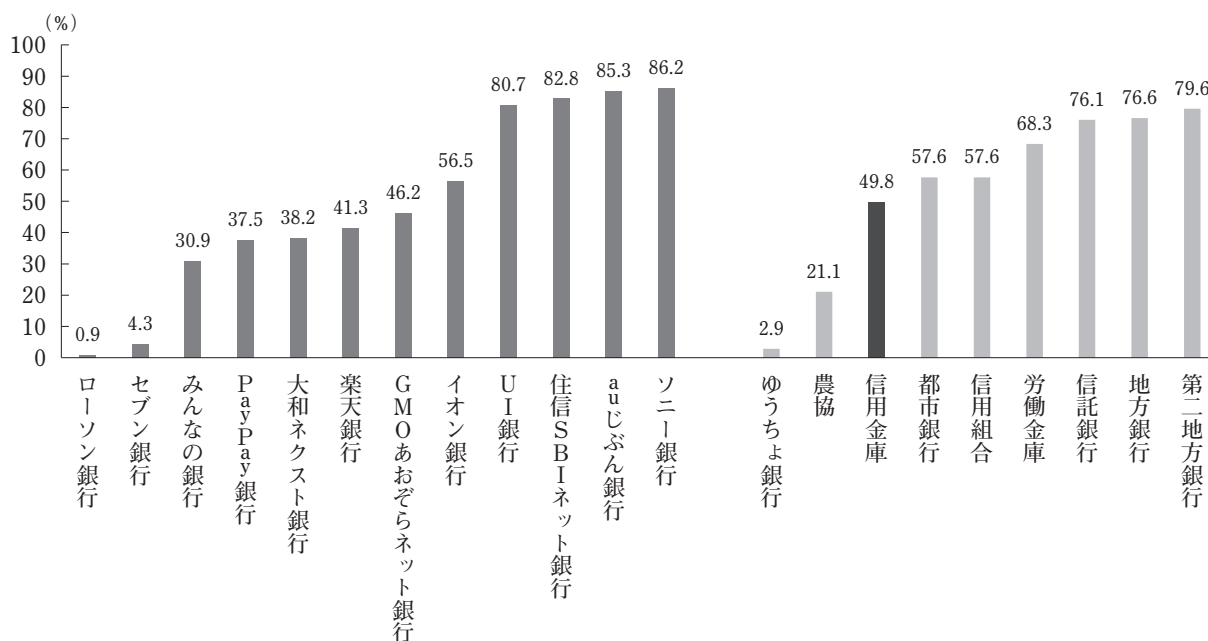
(1) 預貸率

まず、預金取扱金融機関の収益構造を端的にあらわす預貸率を比較する（図表6）。

流通系銀行のローソン銀行とセブン銀行が5%を下回る低い預貸率となっている。両行は、コンビニエンス・ストアに設置したATM利用にかかる手数料収入が収益のほとんどを占めており、融資業務の割合が非常に小さい。信用金庫のように融資業務を主な収益源とする「預貸金ビジネス」とは収益構造が大きく異なっている。なお、同じ流通系銀行であるイオン銀行は、住宅ローン残高が相応にあるため50%を上回る預貸率となっている。同行は、ATMに加えてショッピング・センター内のイオン銀行のリアル支店を主要な顧客チャネルとしている。

一方で、信用金庫や地域銀行を上回る80%超の高い預貸率となっているのが、ソニー銀行、auじぶん銀行、住信SBIネット銀行、UI銀行の4行である。UI銀行は、現時点ではグループ内のきらぼし銀行に対する貸出金がほとんどを占めるが、他の3行は価格競争力のある低金利住宅ローンを主体に貸出残高を積み上げている。

図表6 ネット銀行等と各業態の預貸率（2023年3月末）



(備考) 各行ディスクロージャー誌、各業界団体資料等より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(2) 本業収益

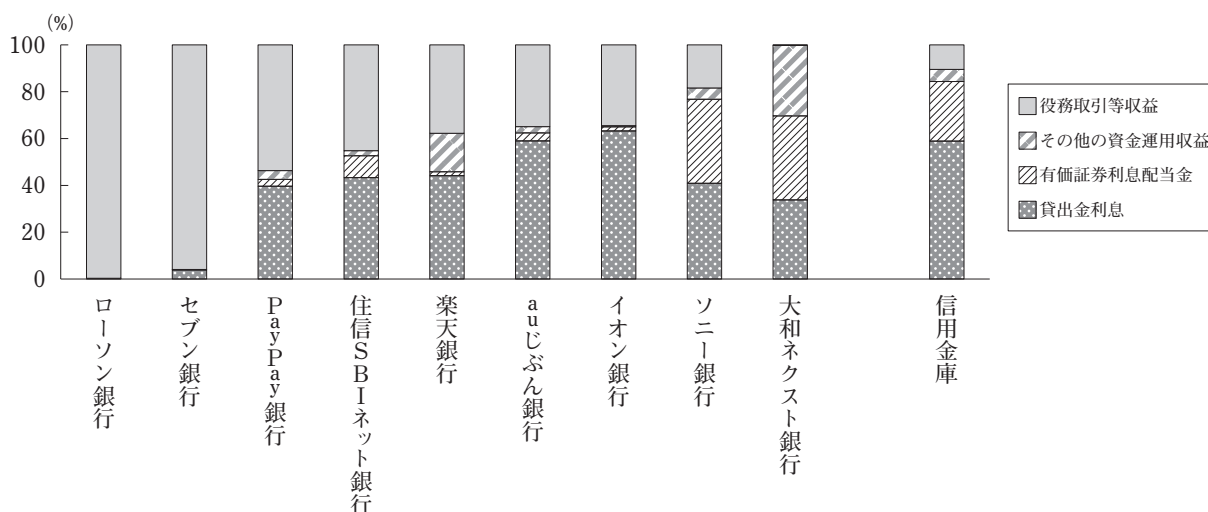
次に、前述の預貸率とも関連するネット銀行等の収益構造を確認するために、本業収益の構成比をみる（図表7）。本業収益とは、貸出や有価証券運用などからの収益である資金運用収益と手数料収益である役務取引等収益の合計であり、それらの構成比を銀行毎に比較する。

なお、その他業務収益は、債券売買による益出の影響が含まれるため本業収益に含めていない。また、開業等からの期間が短く23年3月期に経常赤字のGMOあおぞらネット銀行（18年ネット事業開始）、みんなの銀行（21年開業）、UI銀行（22年開業）の3行については、構成比等を算出していない（以下同様）。

まず、9行のうち大和ネクスト銀行^(注1)を除いて、本業収益に占める役務取引等収益の割合は信用金庫の平均（10.5%）より高い。多くのネット銀行等では、手数料を主な収益源としていることが分かる。本業収益の構成比を役務取引等収益の構成比の高い順にみると、流通系のローソン銀行とセブン銀行では、本業収益のほとんどが役務取引等収益である。前述のとおり両行は、コンビニエンス・ストアに設置のATMの利用にともなう手数料収入などを中心とするビジネスモデルであるためである。

一方、貸出金利息の割合が信用金庫の平均（58.9%）と同程度と比較的高いのが、auじぶん銀行とイオン銀行である。auじぶん銀行は、預貸率が約85%で、貸出金（約2.3兆円）のほぼすべてが個人向けでその約9割（約2.0兆円）が住宅ローンである。イオン銀行も、貸出金残高

図表7 ネット銀行等の本業収益の構成比（2023年3月期）



(備考) 各行のディスクロージャー誌等より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(注)1. 大和ネクスト銀行は、大和証券グループ本社が100%出資、大和証券の支店等を銀行代理店としており、証券口座との連携に特徴がある。なお、同行の資金運用収益のうち、貸出金利息と有価証券利息配当金のほかは、金利スワップ受入利息が多くを占めている。

の多くを住宅ローンが占めている。

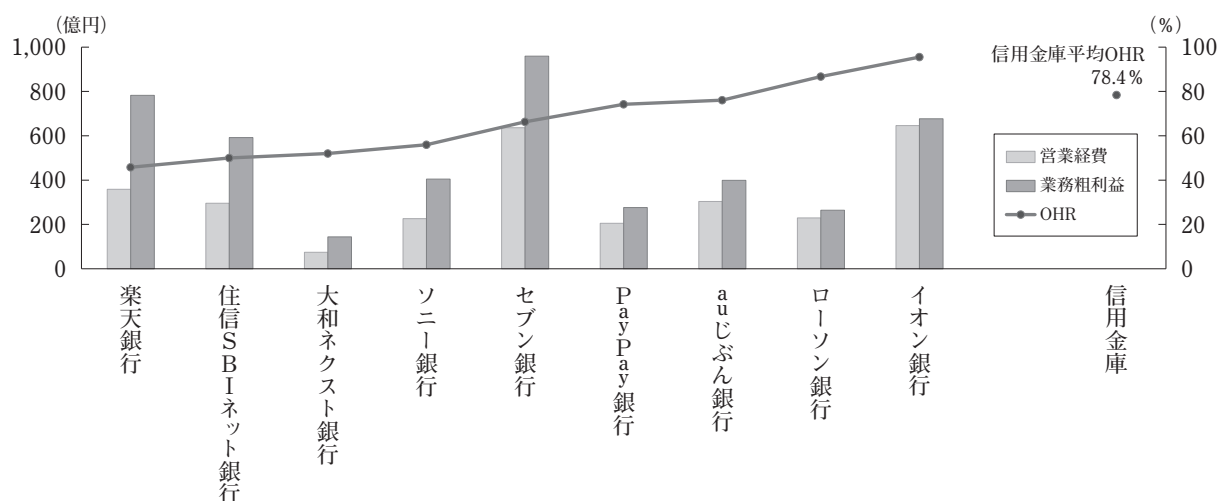
PayPay 銀行、住信 SBI ネット銀行、楽天銀行は、貸出金利息の割合が40%程度である半面で役務取引等収益の割合も40～50%程度ある。為替の手数料だけでなく、デビットカード関連の手数料、口座振替・即時決済手数料、金融商品仲介手数料、外貨預金や仕組預金に係る手数料が含まれているためと考えられる。

(3) 経費効率

ネット銀行等の経営効率をみるために、各銀行のOHRをみる(図表8)。

業務粗利益に対する営業経費の割合であるOHR^(注2)(営業経費/業務粗利益)については、信用金庫の平均が78.4%であるのに対して、ネット銀行等の平均は68.8%と約10%ポイント経費効率が高い。なかでも、預金規模の大きな楽天銀行(45.8%)、住信SBIネット銀行(50.0%)は、OHRが50%以下とネット銀行等のなかでも高い経費効率となっている。

図表8 ネット銀行等の経費効率 (OHR、2023年3月期)



(備考) 各行のディスクロージャー誌等より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(4) 経費構成

こうした経費効率の高さの要因として、ネット銀行等ならではのコスト構造があると考えられる。このため、営業経費について、内訳の人件費、物件費、税金の構成比をみる(図表9)。

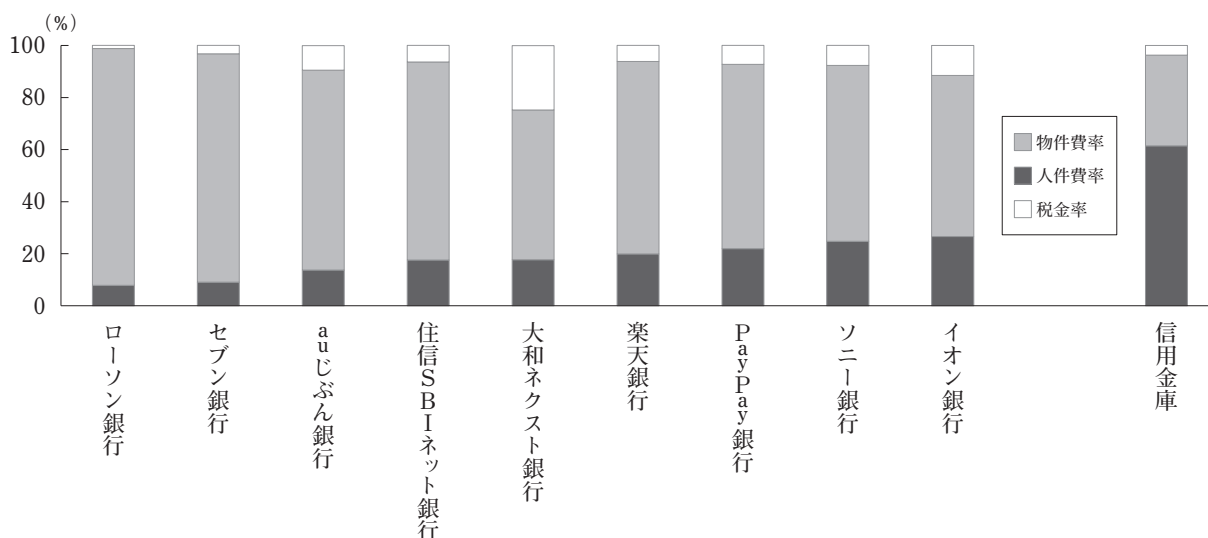
ネット銀行等は、概して人件費の割合が低い。9行のうち人件費率が最も高いイオン銀行で

(注)2. 簡単には100円の粗利益を稼ぐのにいくら営業経費をかけたかを示す指標

も約27%であり、信用金庫の平均(61.5%)の半分にも満たない。一方、物件費は、大和ネクスト銀行を除いて6割を超えていて、ローソン銀行、セブン銀行は営業経費の約9割が物件費である。

ネット銀行等のビジネスモデルは、信用金庫に比べて、多くの人員を要しない労働集約度の低いビジネスモデルであることが改めて確認できる。

図表9 ネット銀行等の経費構成比 (2023年3月期)



(備考) 各行のディスクロージャー誌等より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

4. 埋込型金融の拡大

ここまで、ネット銀行等の業容面や収益・コスト構造をデータにもとづき確認してきた。ここでは、今後の展望として、一部のネット銀行等で収益化段階を迎えている「埋込型金融」を取り上げる。

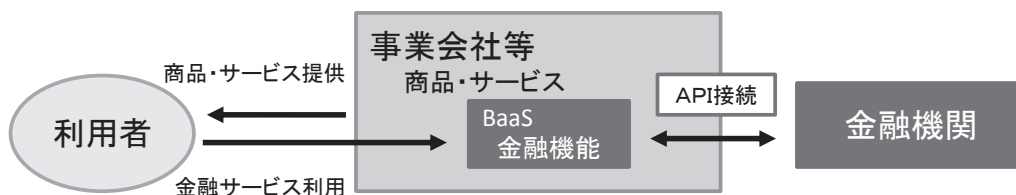
埋込型金融とは、金融機関が提供する各種の金融機能が、金融機関の店頭、ウェブサイトやアプリではなく、事業会社等の商品やサービスに「埋め込まれ」て提供される形態である(図表10)。これにより、主に個人向けの様々な業種の事業会社等において、自社の商品やサービスを提供するなかで、利用者に認知された自社ブランドとして金融サービスも提供できるようになった。例えば、家電量販店による自社ブランドの家電ローン、住宅メーカーによる自社ブランドの住宅ローン、航空会社や鉄道会社のマイレージやポイントと連動した預金商品などである。

図表10 埋込型金融の概念図

【従来】 利用者が別々に対応する必要



【埋込型金融】 事業会社等の商品・サービスのなかで金融機能も利用可能



(備考) 各種資料より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

埋込型金融が拡大している背景に、事業会社等がAPI^(注3)によって金融機関の機能やデータに接続することで金融機能を利用者に提供するBaaS (Banking as a Service、バース)がある。BaaSとは、金融機関が提供してきた決済口座、預金、送金、融資、保険、資産運用などの機能を「部品」として取り出し、事業会社等を通じて提供するものである。

埋込型金融において先行するのは、住信 SBI ネット銀行や楽天銀行、GMO あおぞらネット銀行などである。特に住信 SBI ネット銀行は、「NEO BANK」(ネオバンク)のブランドで小売業、サービス業、住宅メーカー、証券・生命保険、プロ野球球団など15のパートナー企業にBaaS事業として金融機能を提供している^(注4)。例えば、ヤマダデンキとの「ヤマダ NEO BANK」、高島屋との「高島屋 NEO BANK」、日本航空との「JAL NEO BANK」などである。

また、楽天銀行は、JR 東日本グループのブランドでのデジタル金融サービス「JRE BANK」を24年春に提供予定としている^(注5)。

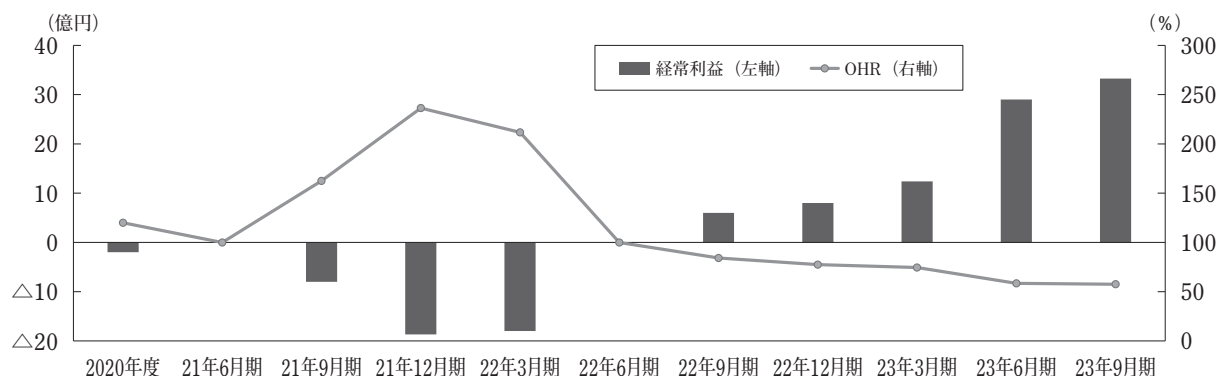
こうしたBaaS事業については、住信 SBI ネット銀行がセグメント別の損益状況を開示している(図表11)。これによると、BaaS事業開始後は経常赤字が続いていたが、22年9月期に黒字化し、その後も経常利益額の拡大を続けている。経費効率であるOHRをみても50%台にまで改善しており、収益性の高い事業となっている。従来型の金融ビジネスとは顧客との接

(注)3. APIとは、「アプリケーション・プログラミング・インターフェース (Application Programming Interface)」の略で、ソフトウェアやプログラム、Web サービスの間をつなぐための仕様を指す。2017年の改正銀行法で銀行APIの公開が努力義務化され、事業会社等がAPI経由で金融機関の機能やデータを利用してビジネスを展開することが広がった。

4. このほか、今後の提携に向けて合意済のパートナー企業が5社あるとしている。同行の決算説明会プレゼンテーション資料 (<https://www.netbk.co.jp/contents/company/ir/>)、同行 NEO BANK 導入実績資料 (<https://www.netbk.co.jp/contents/neobank/partnership/>) による。

5. JR 東日本プレスリリース (https://www.jreast.co.jp/press/2022/20221213_ho3.pdf) による。

図表11 住信SBIネット銀行のBaaS事業の損益状況とOHR



(備考) 1. 同行の各期の決算短信 (<https://www.netbk.co.jp/contents/company/ir/>) より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成
 2. 6、9、12月期の損益は年度ベースに換算しグラフ化している。
 3. 2023年3月期以前は、広告事業などの一部がBaaS事業損益に含まれている。

点や開拓手法、収益構造が大きく異なるビジネスモデルが、利益面で拡大期を迎えているといえるだろう。

拡大するBaaS事業を踏まえて、信用金庫や銀行のビジネスモデルを類型化することを試みる(図表12)。金融取引が行われる「場」は、店舗やATMなどのリアルな基盤と、ネット専門銀行のようにオンラインに分けられる。

図表12 信用金庫・銀行のビジネスモデルの類型化

	従来型金融 (金融取引と原因取引が別)	埋込型金融 (商流に埋め込まれた金融取引)
リアル	地域金融機関などの伝統的な金融取引	流通系銀行のATM事業など
オンライン	ネット専門銀行の金融サービス	BaaS事業

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

また、金融取引と、その目的や原因となる商品やサービス購入にかかる取引との関係は、従来型と埋込型に分けられる。例えば、住宅購入と住宅ローンの利用が別々に行われる場合は従来型、住宅購入という商流のなかで住宅ローンが提供されれば埋込型とする。

これらにより類型化すると、左上は、リアルな場で、原因となる取引とは別に利用者が金融サービスを選ぶ地域金融機関などの伝統的な金融取引となる。左下は、それをオンライン上で行うネット専門銀行がこれまで行ってきたビジネスモデルとなる。一方、右上のリアルな埋込型金融としては、コンビニエンス・ストアやショッピング・センターに置かれた流通系銀行のATM事業などがある。小売店において現金の入出金プラットフォームを普及させてきたビジネスモデルは、リアルな現金ニーズが生まれる場に埋め込まれた金融サービスといえる。右下

のBaaS事業は、前述のとおり、オンライン上の商流のなかに事業会社等のブランドで提供される金融サービスが埋め込まれたものと整理できるだろう。

5. おわりに

本稿では、急速に拡大するネット銀行等の業容、それを支える効率的な収益・コスト構造を確認した。現状の収益源としてはATM利用をはじめとした手数料収益や、住宅ローンやカードローンといった個人向け融資からの金利収入が主なものであった。コスト面では、多くの人員を要しないオンラインやATMを基盤とするビジネスモデルが、価格面での優位性につながっていると考えられる。オンラインで取引が完結する点や生活動線にあるATMなどによる利便性もビジネスモデルの強みといえる。今後は、オンラインの商流のなかに金融機能が組み込まれるBaaSによる埋込型金融が拡大し、提携企業の拡がりや口座の増加とともに、収益が増大していくことが見込まれる。

信用金庫においては、そのビジネスモデルは大きく異なるが、オンラインや商流のなかで金融機能を提供するネット銀行等の動向に注目していく必要がある。

〈参考文献〉

- ・新井裕「インターネット専業銀行等の状況について」(信金中央金庫 地域・中小企業研究所 金融調査情報No.2022-13、2022年9月)
- ・井上有弘「埋込型金融の拡大と信用金庫への示唆」(信金中央金庫 地域・中小企業研究所 ニュース&トピックス No.2023-47、2023年11月)