

SMC金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain SMC 豊島 健治

我が社の収益貢献額 (ある地銀の収益構造から)

先月、全国上場銀行の決算が出揃った。日頃、取引先企業の財務内容にあれこれ注文をつけ、「おたくは要注意先なので貸出金利は6%になります」等と御託を並べる銀行の収益構造を解剖してみたくなった。

紙幅の関係で詳しくはできないが、比較的詳しい資料を公表している地銀・千葉興業銀行の資料から同行の収益構造を覗いてみることにする。千葉興業銀行と取引のない社長も、我が社の取引銀行は「どうやって儲けているか」を検証し、それに対し「我が社はどの位銀行の収益に貢献しているか」を知っておく必要がある。

まず、銀行の最大の収益源である貸出金と手数料を見てみると下表のようになっている。

項目	金額	平均利回
貸出金利息	32,090	2.29%
預金利息	1,291	0.07%
差引	30,799	2.21%
役務取引益(手数料)	4,415	67.4%

(役務収益は粗利益率、金額単位：百万円)
一般企業で云う粗利を銀行は業務粗利益と呼んでいるが、預貸金利鞘が粗利に占める割合は75%強、手数料収益が占める割合は10%強となっている。その他は国際業務や有価証券で稼いだものであるが、その比率は少ない。銀行は、収益構造を貸出金利息から手数料その他へとシフトしたいと云っているが、ざっくり云って粗利の3/4は債務者が払う支払利息で構成されていることを頭に入れておきたい。

この業務粗利益をどの程度の人員で稼いでいるのだろうか。粗利益を総人員で割ると、1人当り業務粗利益は29百万強となる。この数値を社長である貴方はどう思うだろうか。社員1人当りの粗利益が100円を超えていればまずまずとされている普通の中小企業より遙かに高い数値となっているのである。

それでは、行員1人当りの人件費はどうなっているかというとな7百万強である。確かに中小企業より高いが驚くほど高い訳ではない。残りの業務粗利益22百万円は何処に使われているかと云うと、1/4は物件費(銀行は依然として店舗等物

件費負担が大きい)に、残りの大半は不良債権処理と株式投資損失に消えている。結果として、行員1人当り経常利益は1.1百万円と中小企業と変わらないレベルに落ちている。この光景はいささか異様ではないか。

銀行のハイレベルな業務粗利益をもたらしているのは、云うまでもなく厚い利鞘である。貸出金の原資となる預金利息は0.1%を下回り、預貸金利鞘は2.2%を超えている。我が社の平均借入金利が、例えば3%だとすると、約2.9%が銀行の粗利に貢献していることになる。その上に送金手数料を始めとする各種手数料を払っている。手数料の2/3は儲けであるから、それを基準にすると「我が社の概算収益貢献額」は比較的簡単に計算できる。

こんな表を作ってみた。

	借入平残	ｽﾌﾟﾚｯﾄ*	貢献利益
手貸			
証貸他			
合計			
手数料	支払総額	65%	貢献利益

(ｽﾌﾟﾚｯﾄ* = 我が社の平均借入金利 - 0.1%)

この表に数字を入れれば、我が社の貢献利益の概算が出る。この数字が10百万円程度あれば、大凡であるが銀行員1人の雇用を支えていることになる。

勿論、こうした計算に対し銀行は反論するだろう。銀行の業務粗利益が大きい(利鞘が厚い)のは、「貴社の貸倒リスクが入っている」のだと。無論、そうだ。しかし、そんなものは企業間信用(掛・手形取引)を活用して商売している一般企業も同じことだ。むしろ、担保も保証も取れない中で事業を営んでいる中小企業の方が、抱えている貸倒リスクは銀行より高いとさえいえる。だから、「利鞘が少ないからもっと金利を上げたい」等と云う銀行の主張は、実際金利を払う中小企業としては容認しがたい主張なのである。

問題は銀行の経営力にあるのではないか。これだけ高い粗利益を得ていながら経営が苦しいというのは、銀行の経営に大きな問題が隠されているからではないか。

店舗立地、営業時間、営業日数等々どれをとっても変化する気配を見せない銀行が、本当に経営改革しているとは思えない。

Weekly Fax Report

《複製・転載等はこちらまでご連絡下さい》

URL: http://www.hi-ho.ne.jp/smc_toyo/

2003.6.21(第365号)

TEL. 0438-53-6092 FAX. 0438-53-6096

Email: smc_toyo@hi-ho.ne.jp