

SMC金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain SMC 豊島 健治

粗利は何処へ消えた (大手地銀の損益を斬る)

先月の「気になるデータ」で銀行の「1人当り業務粗利益」をお知らせした。私は各銀行のそれを表に記入しながら、沸々と込み上げるものを抑えることができなかつた。これほど大きな粗利益を稼いでいながら「未だ足りない。もっと貸出金利を上げたい」と言い続けてきた銀行に大きな違和を感じたのだ。

そこで、地銀大手である千葉銀行の前期有価証券報告書より銀行の損益の実態を分解してみたくなった(千葉銀行を選択したのは、地域の身近にある大手地銀ということで他に他意があるわけではない)。

千葉銀行は、前期末、正社員3,498名、臨時社員1,434名で銀行業務を行っている。臨時社員の実体は良く分からないが、その大半がパート社員と仮定し、臨時社員の半数を正社員に加算して「1人当りの数値」を計算すると、前期の損益は下表のようになる。

項目	全体数値	1人当り数値
業務粗利益	142,524	33,813
人件費	38,811	9,207
物件費	33,090	7,850
税金	3,761	892
一般貸倒引当金	6,310	1,497
業務純益	77,847	18,469
不良債権処理損失	41,192	9,772
退職給付費用	4,964	1,177
その他	13,066	3,099
経常利益	18,625	4,418

(単位：全体は百万円、1人当りは千円)

上表を見て、日頃金利や手数料の支払を繰り返している社長は何を感じ、何を思うだろうか。

まず、一般企業では売上高総利益に、製造業では限界利益に相当する業務粗利益の水準に注目したい。全ての費用の配分の元となる粗利益が1人当りで33百万円である。先月お知らせした数値(40百万円)よりダウンしているが(先月の数値は臨時社員をカウントしないで算出している)、それでも1人当りの稼ぎとしては相当な水準にあると言っている。それは、皆さんの会社の

決算書を持ち出して計算してみれば直ぐ分かることである。

1人当り30百万円というレベルは、30人の社員で9億円、50人の社員では15億円の粗利益となるレベルである。それは、多くの中小企業にとって絶句する水準である筈だ。

私が知っている会社で、従業員60人で粗利益を15億円出している会社がある。1人当りに換算すれば25百万円であるが、数少ない高収益企業として大手銀行も平身低頭日参してくる会社である。千葉銀行の33百万円はそれをも大きく上回る水準なのだ。実際この位の収益があれば、1人当りの人件費に10百万円、その他経費に10百万円充てたとしても1人当りの経常利益は13百万円になる。千葉銀行が1人当り人件費に9.2百万円(中小企業の倍!)宛てているのは、蓋し当然の成り行きかもしれない。

しかし、1人当りの経常利益を見ると4百万円余りである。千葉銀行クラスの銀行ともなるとその位の経常利益でも少ないのかもしれないが、33百万円が4百万円に縮小してゆく過程には、投資家だけでなく千葉銀行と取引している方々も注目しなければならない。我が身を削って金利や手数料を継続して負担している方々は、粗利がどのように費消されて行くかにもっと関心をもつ必要がある。

千葉銀行の場合、左表の通り、粗利は人件費・物件費・不良債権処理の3項目で約8割が費消されている。不良債権処理が峠を越え、人員や店舗のリストラ効果が今後出てくるとすれば、金利や手数料の引上げではなく、むしろ引下げを敢行すべきではないか。

一般企業は勿論だが、銀行とて収益の基盤は顧客にある。継続して金利を支払い、繰返し手数料を負担する取引先企業や個人にある。決して金融庁にある訳ではない。だからこそ銀行も顧客第一主義を掲げてサービスを競う。

しかし、実際に獲得している収益レベルを見ると本当に顧客の方を向いて業務を行っているのだろうか疑問を感じる。「金貸しは儲かる」のは昔からの定説ではあるが、1人当り33百万円も稼いで「未だ足りない」はないだろう。表(顧客)の効率を勧め、裏(非顧客)の非効率を推進していると思わざるを得ないが、どうだろうか。

Weekly Fax Report

《複製・転載等のご連絡下さい》

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

2004.9.4(第426号)

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

Email: smc_toyo@hi-ho.ne.jp