

CONTRIBUTION

地域金融機関の注目を集める個人ローン業務 ～ FinTech の力で新たな収益の柱に～

Profit Cube Inc.
信用情報システム事業部
小島 伸稜

はじめに

地域金融機関が、住宅ローン以外の個人向けローン(以下、個人ローン)に注目している。資金運用難に苦しむ金融機関にとって、法人向け融資や住宅ローンなどに比べ、個人ローンは相対的に高い金利が確保できるためである。平成 28 年 1 月の日本銀行によるマイナス金利導入により、今後も貸出金利の全般的低下が予想される中、個人ローンを新たな収益の柱と位置付けて、取組みを強化する銀行が増加しそうな気配である。

運用難に苦しむ地域金融機関

平成 28 年 1 月に導入されたマイナス金利政策は、資金運用難に苦しむ地域金融機関に対し、追い打ちをかけている。

日本銀行が四半期毎に公表している資金需要判断 D.I.を見ると、法人の資金需要は一進一退の状況だ。また、住宅ローンは競争が厳しく、3メガバンクの住宅ローンの貸出金利は 10 年固定型が年 0.5～0.7%となるなど、過去最低水準を更新している。日銀の緩和姿勢は当面続くことが予想され、マイナス金利政策が強化されれば、住宅ローン金利は更に低下する可能性がある。更に、国債をはじめとする有価証券の運用は、金利低下に伴い投資妙味が薄れ再運用も困難で、今度は逆に金利上昇のリスクを孕むこととなった。

このように金融機関の資金運用が八方塞がりの中、個人ローンは比較的高い貸出金利が確保できる金融商品であることから、地域金融機関の注目が俄かに高まっている。

平成 18 年末の改正貸金業法の影響で従来、貸金業者が担っていた資金需要の受け皿としての役割を金融機関が担いつつあるのも、金融機関にとってはフォローといえよう。貸金業登録業者数は、平成 19 年 3 月末の 11,832 先から平成 27 年 3 月末の 2,011 先まで激減している。改正貸金業法によって貸金業者の業務が大幅に制限を受ける一方で、改正貸金業法の適用を受けない金融

機関は、個人ローン分野において必然的にプレゼンスが高まっているのである。

地域金融機関と個人ローン

個人ローンの中でも無担保個人ローンに関する地域金融機関トップの発言も、「個人向け事業では無担保消費者ローンを伸ばしていくつもり」や「業界全体として住宅ローンや法人融資の金利低下が著しい中、資金収益で期待されているのは無担保個人ローン」などといった積極的なものが目立つ。

これらの発言にも代表されるように、無担保ローンをはじめとする個人ローンを新たな収益の柱と位置付ける地域金融機関が多く見られるようになった。我々が実際に訪問し、ヒアリングをさせていただいた地域金融機関の中にも、若手行員に対し積極的に無担保ローンをはじめとする個人ローンを販促するよう指示を出している先や、個人ローンの貸出残高について相当意欲的な計画を打ち出した先が複数あった。その他一部の地域金融機関は、職域セールスの強化により個人ローンを拡大している。なお、この無担保個人ローン分野は、大手金融機関なども当然のことながら注目している。メガバンクは消費者金融会社を子会社化し、ネット系銀行は傘下会社のカードローン事業を自行に承継するなどして、個人ローン分野へ攻勢をかけているのである。

このように各金融業態とも無担保ローンをはじめとする個人ローンでは、ボリューム拡大と収益獲得を期して強化に乗り出している。

これはデータにも表れており、平成 28 年 6 月 10 日付ニッキンの記事によると、地域金融機関(計 105 行)の平成 28 年 3 月末の住宅ローンを含む個人ローン残高は、前年対比 2.8 兆円(同 3.9%)増の 75.7 兆円にも達している。なお、その 105 行のうち個人ローンを増加させたのは 92 行に上がった。

個人ローンの魅力

成長著しい個人ローンはある意味、現下の厳しい金融

情勢下、地域金融機関にとっての「ブルーオーシャン」的領域となりつつある。

地域金融機関が無担保ローンをはじめとする個人ローンを強化する最大の理由は、個人ローンの貸出金利が法人融資や住宅ローン対比、やはり高いことにある。

金融庁の『金融モニタリングレポート(2015 年 7 月)』の「地域金融機関全体の貸出金利回りの推移」を見ると、平成 23 年 3 月末時点で 1.88%であったものが、平成 27 年 3 月末では 1.44%まで低下している。また、日本銀行金融機構局 2015 年 7 月付『2014 年度の銀行・信用金庫決算』「貸出先別の貸出金利の水準」では、貸出先として「住宅ローン」、「地公体向け」、「金融・保険業向け」、「大企業向け」、「中堅・中小企業向け」と「消費者ローン・カードローン等」の 6 つに貸出先を分類しているが、この中で地域金融機関、大手金融機関ともに「消費者ローン・カードローン等」が他の貸出先と比較して金利が高く、平成 27 年 3 月末の地域金融機関の「消費者ローン・カードローン等」の貸出金利は 5.0%を超過している。また、「貸出先別の貸出金利の変化」では、平成 26 年 3 月対比平成 27 年 3 月で、「消費者ローン・カードローン等」のみ貸出金利が上昇していた。

しかし、個人ローンの魅力は、その高い金利だけにとどまらない。個人ローンは、個人基盤取引拡大の戦略商品にもなりうるからだ。ネットバンキング等の非対面チャネルにより新規取引を効率的に獲得することは可能かもしれないが、それだけで終わってしまったらもったいない。金融機関が個人ローン取引だけの拡大を追求しているとすれば、それはその金融機関にとっての機会損失を意味する。個人ローン取引のみの顧客に対する基盤取引拡大には、先ず電話セールスが考えられようが、より深く顧客を囲い込むためには、対面取引も考えるべきであろう。

個人ローンの課題

様々な魅力を抱えた個人ローンではあるが、課題もあるので注意が必要である。

その 1 つが、「コスト管理」だ。個人ローンは住宅ローンなどと比較して 1 件あたりのロットが小さいため、適切なコスト管理がなされていない場合、折角獲得できた相対的に高い金利を「溶かしてしまう」可能性がある。言うまでもなく、通常の個人ローンは保証付とは言え、「与信管理」には十分配慮する必要がある。安易に個人ローンの拡大路線に走れば、以前社会問題にもなった多重債務者問題を、今度は金融機関が惹起してしまう可能性も発生しよう。この与信管理は、上に述べた「コスト

管理」にも関係する。更に、「商品の同質化」が挙げられる。多数の金融機関が雪崩を打って個人ローン市場で競争を繰り広げた結果、どの金融機関が提供するローン商品も似たような商品ばかりとなり、コモディティ化してしまった感が否めない。

また、実額収益の観点からは、外部保証会社へ支払う「保証料の問題」にも目を向けざるを得ない。

FinTech による 新たなビジネスモデル

金融機関が個人ローンを実行する場合、ローン商品毎に提携している保証会社へ保証料を支払い、債務保証を委託する、保証付貸出の形態をとるのが一般的である。しかしながら、各金融機関ともこの保証料が無視できない規模にまで膨れ上がっており、昨今の厳しい収益環境下、この保証料対策を真剣に検討している金融機関は決して少なくはない。

そのような金融機関の中には「前向きな経費削減策」として、行内に保有・蓄積してきた申込者の様々な預金取引や貸出取引などの取引履歴と個人信用情報照会を組み合わせたという、新しい発想に基づいた審査モデルを構築し、「無担保個人ローンのプロパー融資化」に挑戦するような先も出始めた。この例などは、これまで眠っていたビッグデータを活用する FinTech の採用によって新たなビジネスモデルを構築し、収益性の向上を目指したものと言える。なお、そのような金融機関では、独自の「プロパー個人ローン商品」の販売をも計画中である他、営業店における個人ローンの事務負担を軽減すべく、事務関連を全てセンター等に集約、各種書類も統一化するなどして個人ローンに関する事務の効率化も同時に図っているようだ。

結び

地方創生の一翼を期待される地域金融機関は、法人企業融資に依っていきことが今後とも最重要ミッションの 1 つであるのは間違いない。一方で、その地域特性を勘案した個人ローン商品や、例えば、「地場優良取引先やランクアップ志向先従業員専用の個人ローン商品」などを提供することでも、地域金融機関は地方創生に十分貢献できるはずだ。

個人ローンは適切なリスク管理とコスト管理とにより地域金融機関にとって新たな収益源の 1 つになりうる一方、その貸出金利他の魅力さゆえに、金融業界全体を巻き込んだ競争が激化することは必至であろう。