

サブプライムローン問題後の 米銀再編展望

米銀の再編は、巨額償却負担によって一部大手が主導的立場から脱落したとはいえ、魅力的な低コスト預金事業基盤の獲得を中心とする再編のベクトルに変化はない。全米で10%近いシェアを持つ複数のナショナルバンクと中小銀行とのすみ分けが進んでいくだろう。

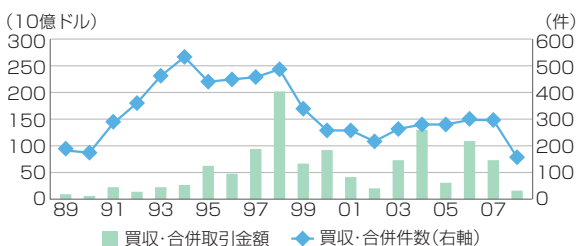
サブプライムローン問題が 超大型統合の加速要因に

2008年上半期の米国銀行買収・合併件数(貯蓄金融機関含む)をみると、前年同期比49%減の79件に半減した¹⁾。サブプライムローン問題が顕在化した07年8月以降は各統合案件の小型化傾向も強まっており、合併・買収取引金額合計額は同86%減の70億ドルにまで激減した。年後半も上半期と同じ低調な米銀統合ペースが続いていくと仮定するならば、08年の米銀買収・合併は金額ベースで米ハイテク株バブル崩壊後の02年以来の、また件数ベースではS & L危機直後の1990年以来の低水準にとどまる見通しとなる(図表1)。

しかし、統合件数が歴史的な低水準にまで落ち込んだとはいえ、米国銀行セクターが長期構造的に再編停滞期に陥ったとみる声は米国内では聞かれない。米国銀行業界では90年代以降も、①メガバンクによる大手・中堅地銀の統合、②大手地銀同士の統合、③大手地銀による中堅・中小地銀の統合、④中堅・中小地銀同士の統合という再編潮流が並行して続いてきたが、いまなお市場割拠状態が指摘されるなどプレーヤーの集約余地は依然として大きいとみられている。

また、過去の買収ブーム時にはメガバンクと大手地銀

図表1 米銀の合併・買収件数と合併・買収取引金額の推移(1989-2008*)



*2008年データは1-6月実績を年換算 (出所) SNL Financialのデータに基づきNRIアメリカ作成

が買収価格を競い合って大手・中堅地銀を買収してきたが、彼らの間にもサブプライム問題からの影響の大きさによって優勝劣敗が明確になってきたため²⁾、メガバンクと大手地銀の間の統合観測はかつてないほどに高まっている。つまり、従来は再編を主導してきたメガバンクと大手地銀のなかにも、ついに売り手候補としてみなされるものが出てきたことで、少し前までは遠い将来の話と思われてきた未曾有の超大型統合³⁾が現実味をもって語られるようになってきた。

サブプライム後の「勝ち組」の1つとされるJPモルガン・チェースにおいても、かねてから経営首脳がリテール銀行業務強化のために大手地銀を買収する意思を公言してきた。同社は08年3月に発表した投資銀行ベア・スターンズの統合計画実行に当面忙殺されるものの、引き続き地銀買収機会を探る方針に変更がないと声明している⁴⁾。「勝ち組」にとっては本来、統合決断の前提として売り手候補側の巨額償却負担に底打ち感を確認したいところであろう。しかし、満を持して条件交渉に臨んでいてはイギリスやカナダなどの大手外銀が買い手として名乗りを上げる可能性も予想され、償却負担の先行き不透明感が払拭されるのを待たず、それを条件提示に反映させながら迅速なオファーを行っていく可能性がある⁵⁾。

米銀が買収される理由

米銀リテール事業の企業価値を支える最大の収益源は、いまなお高密度の支店網を裏付けとする低コスト預金の調達利ザヤと関連手数料である⁶⁾。他の先進国に比べ高い国内人口増加や出生率を裏付けとして、米国では引き続きこの事業モデルは健全であり、相対的に高く安

NOTE

- 1) SNL FinancialのデータをNRIアメリカ集計。
- 2) たとえば、2007年7月9日現在、預金残高上位10社の一画を占める大手地銀やメガバンクでも株価純資産倍率が0.2倍程度にまで低下しているところが複数ある。
- 3) ただし、売り手側の株価はかなり下落しているため取引金額ベースではなく、統合対象者の総資産ベース。
- 4) 2008年第1四半期決算発表(2008年4月16日)
- 5) Wall Street Journal "WaMu's Hedge: CEO Called In Dimon & Co." April 9, 2008
- 6) 知的資産創造2006年10月号「米銀の収益を牽引し続けるリテール預金事業」
- 7) 週刊金融財政事情2003年11月7日号「最終段階に入った米大手地銀の再編プロセス」(下)
- 8) 大都市の中心部を除けば、買収・合併対象先の支店網が重複店舗として統合閉鎖されることは少なく、むしろ魅力的な低コスト預金事業基盤を維持するために店舗網は維持されることが一般的。
- 9) 新規進出先でプライス・セッターの銀行を買収・合併しない場合には、代替手段として中堅・中小規模の銀行を立て続けに買収することも多い。
- 10) 買収・合併に伴う上限越えが禁止される一方、自力の預金集めによって10%超になることは可能。
- 11) 「ナショナルバンク」には他に連邦法に準拠して設立される国法銀行という意味がある。
- 12) 米国内の州で広域展開する大手地銀やメガバンクが州内最大の預金シェアを持たないのはカンザス、ルイジアナ、テネシー、オクラホマの4州のみ。
- 13) 90年代半ばには当時9000あまりもの米銀が10年後には1000にまで減少するとの見方は多かったが、年間100件前後の新規参入もあり2008年第1四半期末の米銀数は7240。

図表2 米国内預金シェア上位10社(2007年6月末)

順位	銀行グループ	米国内預金残高(100万ドル)	シェア(%)
1	バンク・オブ・アメリカ	596,587	9.7
2	JPモルガンチェース	440,126	7.2
3	ワコビア	392,744	6.4
4	ウエルズ・ファーゴ	285,070	4.6
5	シティグループ	209,496	3.4
6	ワシントン・ミュージアム	203,438	3.3
7	サントラスト	114,580	1.9
8	USバンコープ	113,097	1.8
9	RBS	101,254	1.7
10	リージョンス・ファイナンシャル	88,389	1.4
	上位10社 計	2,544,780	41.4

(出所) SNL FinancialよりNRIアメリカ作成

定的な成長性が見込まれている。米銀の買収・合併は、この魅力的な低コスト預金事業基盤を支える支店網を獲得するという意味合いが強い。


彼らの支店網は広く薄く全米に点在するのではなく、個々の顧客にとって意味のある経済圏において局所的かつ集中的に面として展開することが、銀行規模を問わず大原則となっている。たとえば、米国では総資産が10億ドル未満、支店が5店舗以下といった中小銀行でも、半径30キロ程度の地元郡市場では最大のシェアを持ち、厚い預金調達利ザヤと預金関連手数料を享受しているところが少なくない。これが、州大手地銀レベルになっても、構図は同じであり、州全体にあまねく広く支店展開するのではなく、集中的に支店展開する経済圏を複合的だが選択的にカバーして営業する。さらに、広域州に展開する大手地銀やメガバンクでもこの積み重ねにもう一段加えるだけであり、全州に少しずつ展開するのではなく、プライス・セッターになれる州のみに支店を集中させる⁷⁾。

こうした地域銀行経営モデルにおいては、顧客にとって最大の利便性(高密度の支店網)を提供しながら選択肢(アクセス可能な銀行数)を銀行側でコントロールし妥当な収益を確保していく手段として買収と合併が行われてきた⁸⁾。したがって、買収・合併は競合市場内の銀

行を優先して行われ、かりに営業地域を拡大する買収・合併の場合は、プライス・セッターとしての地位を確保した銀行に限定される傾向が伝統的にみられてきた⁹⁾。こうしたオーバーバンキング回避のための努力も、中小銀行からメガバンクに至るまで共通である。

さらなるナショナルバンクの誕生へ

今後の米国地域銀行市場の勢力図を展望すると、全米展開する複数の大手銀行と、数千のコミュニティバンクのすみ分け傾向が強まることが予想される。

米国では98年にネーションズバンクとパンカメリカの合併で誕生したバンク・オブ・アメリカにおいて高密度の支店網が初めて東西両海岸を貫き、かつ全米付保預金シェア上限(10%)¹⁰⁾に迫る最初の“ナショナル・バンク”となった¹¹⁾。それから10年が経ち、ナショナルバンクの第2号誕生は時間の問題とみられている。また、上位10社の国内預金シェアは10年前の26%から41%に上昇しているが、今後も各州内大手の地銀は広域展開する大手地銀かメガバンクかに集約されながら、上位へのシェア集中傾向は続くだろう¹²⁾。同時に、各州をさらに細分化した小市場内では、顔の見える顧客に密着し営業する中小銀行達が、地域内での競合他社の買収・合併を活用し漸減しつつも、数千もの数を容易には割ることなく営業基盤を維持していくとみられている¹³⁾。 

Writer's Profile



吉永 高士 Takashi Yoshinaga

NRI アメリカ
上級研究員
専門は米国金融経営調査
focus@nri.co.jp