

信用金庫の投信窓販と競争要因

森 祐 司 CMA

目 次

- | | |
|-------------------|---------|
| 1. 信用金庫の投信窓販の概況 | 4. 実証分析 |
| 2. 先行研究 | 5. 分析結果 |
| 3. 投信窓販の競争に着目した仮説 | 6. まとめ |

本稿は、信用金庫の投資信託の窓口販売の実施とその実績に影響する競争要因について分析を行った。結果、(1) 競争の激しい地域に立地する信用金庫ほど、窓販実施の可能性と窓販実績が高くなる、(2) 都市銀行（以下、都銀と表記する場合もある）との競争が激しい地域に立地する信用金庫は、規模の大きな次第で投信窓販を実施するが、規模の小さい信用金庫の方で相対的な実績が高い、(3) 信用金庫は地域銀行（地方銀行・第二地銀、以下同）との競争を回避せず、窓販を実施し実績も上げていることを確認した。

1. 信用金庫の投信窓販の概況

近年の金融機関による投資信託の窓口販売（以下、投信窓販）は、順調に拡大し、信用金庫業界においても手数料収入の中で重要な位置を占めるようになってきている。信用金庫の全業務に占める比重としてはまだ小さいが、貸出低迷が長期間続き、新たな収益の柱が見つからない中では、投信窓販は軽視できない業務であろう。『全国信用金庫概況・統計』（信金中央金庫、2014年度）に

よれば、全国の信用金庫合計で投信販売件数56万件弱、販売金額2,974億円、期末残高は6,865億円、取扱信用金庫数は197庫と報告されている。取扱金庫数、残高ともに06年頃におおむね現在の水準に達し、全信用金庫の74%程度が取り扱っていることになる。ただし、大都市に所在する比較的規模の大きな信用金庫でも投信窓販をしていないケースもあり、その取組みは信用金庫によりまちまちとなっている。

00年代以降、投信販売チャネルとして金融機



森 祐司（もり ゆうじ）

下関市立大学経済学部 教授。早稲田大学大学院経済学研究科博士後期課程満期取得退学（博士、早稲田大学）。1990年筑波大学第3学群国際関係学類卒。(株)大和総研入社。同社年金調査部等を経て、ペンシルベニア大学ウォートン校（客員研究員）、青山学院大学大学院国際マネジメント研究科（講師・兼任）、年金シニアプラン総合研究機構、大和総研資本市場調査部、九州共立大学等を経る。16年4月より現職。主著に『地域銀行の経営行動』（早稲田大学出版部、14年）。