

## 地域密着型としての地銀系証券会社

地方銀行の子会社である地銀系証券会社は、2001年7月に営業の開始した静銀ティーエム証券から、2019年6月の十六TT証券まで含めて25社（ごうぎん証券は2020年10月末に営業終了）となる。その設立経緯から以下3つのタイプに分かれる。

- ① 地方証券会社を買収して100%子会社化したもので、25社中の9社が該当。受入手数料の半数以上を株式売買に関する委託手数料が占める。
- ② 地方銀行がリテール証券会社として新設したもので同じく9社ある。投資信託や外国債・仕組債販売に注力しており、受入手数料の半数以上は募集手数料が占め、外国債・仕組債販売に伴うトレーディング収益も多いのが特徴となっている。
- ③ 東海東京フィナンシャルホールディングスが、地方銀行と合併でリテール証券会社を運営するもので、東海東京証券の旧支店を中核に地方銀行の地元営業エリアに拠点を展開していくケースが多い。

この地銀系証券会社を見直した時、今後の成長を想定するなら地域密着型としての役割強化が考えられる。親会社の地方銀行は、政策的にも地域密着の間接金融機能の強化が求められているが、証券子会社においても地域密着型直接金融機能（顧客のリスクマネーが地元企業・事業に供給されること）が整備され、地方銀行グループとして地域密着の金融機能を整えていくことが望ましい。ただし地銀系証券会社の現状においては、顧客層の地域密着の部分のみが先行して進んでいる。例えば、証券子会社の業務拡大のために、親銀行の預金者・取引先などの地元顧客の紹介が継続的に行われている。一方、親銀行においても投資信託や外国債などの販売は行われており、投資リスクを基準に取扱商品が振り分けられ、親銀行と証券子会社の相互の送客が進められている。

現状の課題は、親銀行でも子会社証券においても、金融商品の販売

主体になっているため、顧客層の地域密着は進むものの販売する金融商品の地域密着が進展しないことが挙げられる。直接金融を担うリスクマネーを地元企業の資金需要に供給するような役割について、各社は未だ試行段階にあるようだが、地方銀行の子会社としての強みを活かせばいくつかの可能性が見える。金融行政上も地域密着の取り組みを求められている親銀行においては、既に地元の新興企業へのベンチャー投資（地域ベンチャーファンド）や、地元企業への私募債投資を行っているが、これらを証券子会社において顧客に仲介するような機能を整えていくと、地域密着型の証券会社としての役割を一層強めることが可能になる。また、地方銀行が進めている地元企業の事業承継においても、株主コミュニティなどを利用した未公開株式の売買や、事業資産の流動化案件として証券子会社が関与していくと、銀行・証券が一体として地域密着型の金融・投資機能をグループとして進めることが出来る。

従前より地方銀行グループは、地元企業にリスクマネー供給を支援する方法として、大手証券などに新規株式公開（IPO）希望の地元企業を紹介する市場誘導業務が行ってきたが、最近では七十七銀行の様に東証のプロマーケットの複数の審査会社に紹介する体制を整えたところもある。地銀系証券会社でもIPO主幹事業を試みる動きがあったが、今のところハードルは高いようだ。収益性を考えた地域密着の金融商品供給を考えた時、地元企業の未公開株式や私募債、事業資産を流動化した私募ファンドなどを顧客に取り次ぐことが地銀系証券会社として現実的な戦略となるが、各自主規制ルールに沿った審査機能の態勢整備が必要となってくる。各案件の財務基盤と収益性を確認し、成長力と事業リスクを計ることが大切で、各商品のデューデリジェンスに対応する多機能的審査が必要となるが、そのためには、地方銀行のグループ戦略として体制を整えていくことが望ましい。

地域密着が期待される地銀系証券会社

