

日本とアジアの金融市場統合

－邦銀の進出に伴うアジアの金融の深化について－*¹

矢口 満*²

山口 綾子*³

佐久間 浩司*⁴

要 約

1980年代以来の邦銀のアジアにおける活動を振り返ると、特に2007～2008年のグローバル経済金融危機以降、ユーロ圏の銀行の活動が消極化する一方で現地の金融ニーズが高度化するなか、与信業務などが着実に拡大してきた。とりわけASEAN（東南アジア諸国連合）において、邦銀はその高度化・多様化するニーズを取り込むべく、2012年頃より地場銀行の買収や地場銀行との資本提携・業務提携を積極的に進めてきた。

その結果として、リテール・企業向け金融サービスでは、邦銀から買収先・提携先の地場銀行に向けて金融技術の波及がみられる。特にリテールでは、邦銀に買収・提携された地場銀行の国際ネットワークの中で、「金融の発達している国」から「遅れている国」へ技術の伝播が生じている。

さらに、国際金融規制や各国制度に対応した広義の経営管理のノウハウに関しては、買収により地場銀行が子会社化された場合、その銀行のレベルが一気に邦銀並みにまで引き上げられる。そして、それが現地におけるベストプラクティスとなり、金融監督当局を通じて当該国内で波及する可能性も指摘できる。

このように、邦銀の進出にはアジア現地の金融の深化に貢献する側面がある。これは、金融機関のレベルにおいて、日本とアジアの金融市場統合が徐々に進んでいる状況と位置付けられよう。

キーワード：アジア、海外進出、波及効果、銀行、金融技術、ASEAN、買収、提携

JEL Classification：G15, G21, O16

* 1 本論文の作成に際しては、株式会社三菱東京UFJ銀行の本部および海外拠点の実務担当者との意見交換から着想を得たところが大きい。この場を借りて関係者の皆様には心より御礼を申し上げたい。なお、本論文は筆者達の個人的見解であり、所属組織の公式見解ではない。

* 2 公益財団法人国際通貨研究所 経済調査部長兼開発経済調査部長

* 3 公益財団法人国際通貨研究所 経済調査部上席研究員

* 4 京都橘大学国際英語学部教授／公益財団法人国際通貨研究所 客員研究員

I. はじめに

過去10年ほどの間に、日本の民間金融機関のアジアビジネスは大きく進展し、それがアジア金融市場との相互的な発展につながってきた。本稿では、日本とアジアの金融市場統合をテーマとするにあたり、国際資本移動や金融制度といった切り口からではなく、金融機関の民間部門としての活動という切り口から、市場統合の現状を分析するとともに今後の課題について考察する。特に筆者達が注目しているのは、銀行（邦銀）のアジア進出が加速するなかで、相対的に発達した金融技術や経営技術が地場銀行に伝播し、それがアジアの金融の深化をもたらしている可能性である。

邦銀のアジア進出に関する先行研究は僅少であり、近年では、メガバンクのグローバル戦略を論じた渡邊（2014）や、リテール金融と証券化を取り扱った山上（2017）などに限られる。本稿はこれらの研究も踏まえつつ、金融技術の地場銀行への波及の効果という新たな観点から、政策主導ではなく、民間ビジネス主導で統合し高度化しつつあるアジア金融市場のダイナミズムを論じることを狙いとしている。

本稿では、まず第II章で、1980年代までさ

かのほり、日系企業（非金融機関）のアジア進出の状況を対外直接投資に着目して振り返るとともに、それをサポートするためにアジアでの業務を拡大させてきた邦銀の状況を概観する。さらに、2007～2008年のグローバル経済金融危機（以下「グローバル危機」という。）以降、邦銀がアジア向け与信を、現地通貨建ての現地債権も含めて大幅に拡大させたことを確認する。

そして核となる第III章では、アジア諸国の所得水準の向上に伴い、中間層が拡大したことをみたうえで、邦銀の進出がとりわけ積極化しているASEAN（東南アジア諸国連合）に焦点を絞り、金融サービスに対するニーズの拡大・高度化と、それを取り込むために邦銀が地場銀行の買収や、地場銀行との提携に踏み切ってきたことを示す。そして、そうした邦銀の進出加速の効果として、金融技術がいかに地場銀行に波及しているかについて議論する。

最後に、第IV章では、本稿の分析をまとめるとともに、アジアの金融のさらなる深化に向けた課題について付言する。

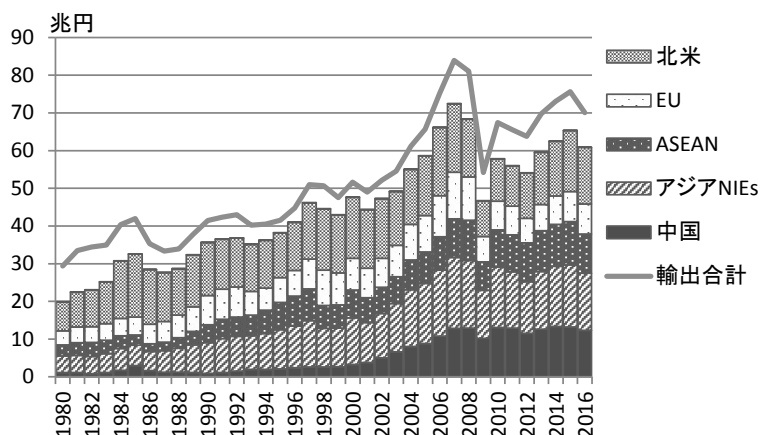
II. 邦銀のアジア展開の経緯

II-1. 日本の成長と日系企業のアジア進出サポートの展開

1980年代の日本経済は、2度の石油危機後の景気後退を乗り越え、欧米諸国と比べても比較的安定的な成長と低い失業率を維持してきた。こうしたなかで製造業は、自動車・電気機器などを中心に輸出を拡大させ、経常収支の黒

字基調を定着させてきた。特に80年代前半は、米国でのレーガノミクスのもと、ドル高基調が続いてきたこともあって、輸出主導の成長となった。1980～85年の実質経済成長率は年平均4%弱、そのうち純輸出の寄与度は1%ポイントを超えた。経常収支黒字の拡大は欧米諸国との間に貿易摩擦を引き起こした。こうしたな

図表Ⅱ－１：日本の相手国別輸出動向



(出所) 財務省貿易統計より作成

かで、過度のドル高の弊害が国際的に明らかになり、1985年プラザ合意によりドル高修正が行われることになった。

プラザ合意以降の円高進行は、日本企業にとって輸出競争力の低下につながった。日本の製造業は、貿易摩擦と円高進行への対応として、欧米への直接投資（消費地での現地生産）を行うとともに、労働コストの低いアジアへ生産拠点を移転する動きが高まった。進出先は、当初のアジアNIEs（韓国、香港、台湾、シンガポール）から、アジア経済の発展につれ、進出先の賃金上昇に伴い、中国、ASEANへと広がっていった。輸出企業は積極的に海外に生産拠点を移し、完成品メーカーのアジア進出に伴い、部品企業も生産拠点を設立、中堅企業を含め、進出企業の裾野が広がった。

1980年の外国為替管理法改正によって、対外取引が原則自由化されたことも日本経済・企業のグローバル化を後押しすることになった。アジア新興国側では輸出加工区などを設けて、外資企業を誘致することによって工業化を目指す政策がとられたことも、日本企業のアジア進出を後押しした。

1990年代には中国も外資系企業の受け入れを積極化し、日系企業のみならず、成長を遂げた韓国・台湾系の企業も中国やASEANへの進

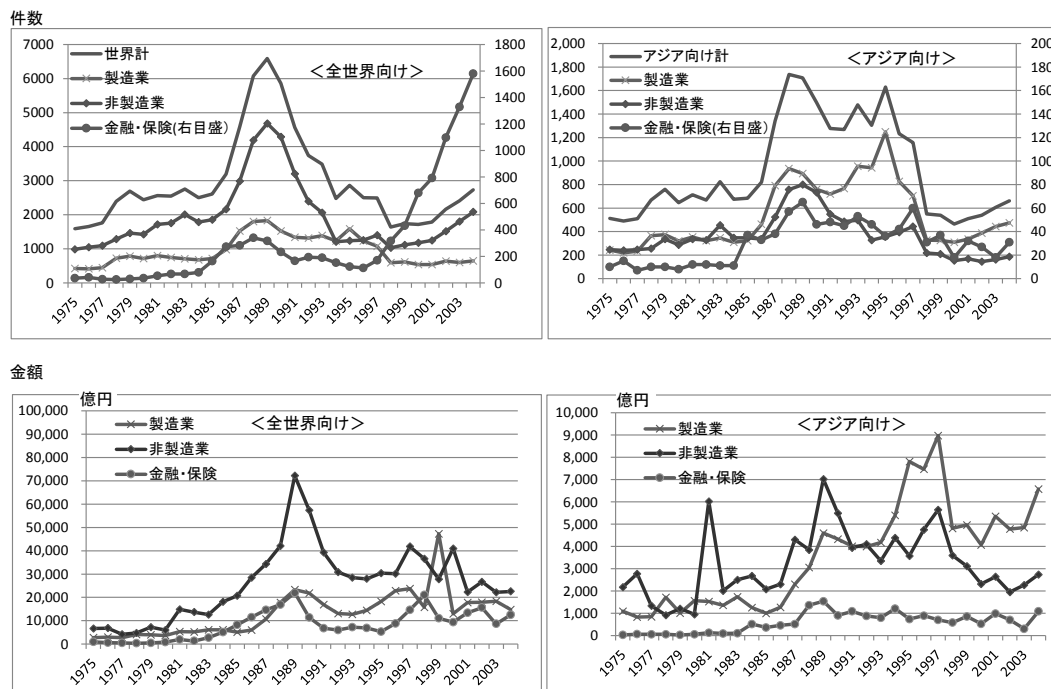
出を積極化した。こうして、日本－NIEs－中国－ASEANという東アジア全体での国際的な分業体制が生まれ、日本企業は低付加価値品はアジアで、高付加価値・技術集約型製品は日本でという形で、グローバルなサプライ・チェーン展開を図ってきた。

こうした企業動向を反映して、急速に輸出先としてのアジアのプレゼンスが拡大してきた。日本の輸出額全体に占める、中国、アジアNIEs、ASEANを加えた東アジア合計のシェアは、1980年には3割だったものが、2000年に4割、2016年に5割へと拡大し、これら東アジア諸国と日本の経済関係は緊密化の度合いを高めてきた。

日本の直接投資統計をみると、件数でも、金額でも1980年代半ば以降の拡大と日本のバブル崩壊後の落ち込みがみられるが、アジア向けに限ってみれば、日本のバブル崩壊後も製造業を中心に相対的に高水準を維持した（図表Ⅱ－2）。また、他の地域、特に欧米向けの対外直接投資は非製造業（主として不動産）が中心となっていたのとは比べ、アジア向け対外直接投資は製造業が主導していった姿が窺える。

こうした製造業の東アジア地域でのサプライ・チェーン展開は、邦銀にとっては、当初は

図表Ⅱ-2：業種別対外直接動向（許可ベース，フロー）



(注) 1990年以前は米ドル建て統計を円換算。

(出所) 財務省「財政金融統計月報」統計より作成

海外進出サポートのための進出アドバイザー、各種手続き支援、現地の情報提供などのサービス業務や、貿易に関わる為替取引業務、現地での資金調達ニーズへの対応という形でのビジネス機会の広がりとなった。このため、邦銀もアジアでの業務を拡大させ、アジア進出も活発化した。

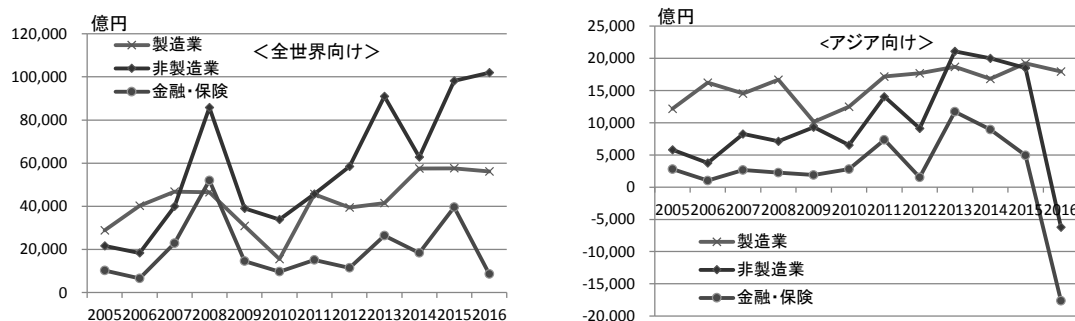
日本企業のアジア向け直接投資は、1997年のアジア通貨金融危機（以下「アジア危機」という。）を契機に製造業、非製造業、金融・保険すべての業種において、大きく減少した。アジア経済の急減速に伴い、アジアへ進出した日本企業の経営も悪化し、邦銀の対外債権の不良債権比率が高まったことに加え、国内でも景気が悪化し、金融危機が起こったことも直接投資

の落ち込みにつながった。

2005年からの対外直接投資の数値を国際収支ベースの統計（図表Ⅱ-3）でみると¹⁾、2007～2008年のグローバル危機を受けて、2009年には大きく落ち込んだが、アジア向けの落ち込みは比較的軽微で、その後も堅調に推移した。アジア経済の成長に伴い、消費地としてのアジアが目されるようになり、日系製造業が輸出のための生産拠点だけでなく、現地消費者向けの生産・販売拠点としてもアジアを位置づけるようになったことも、アジア向け投資を下支えしたとみられる。また、アジア経済の成長は、現地消費者のさまざまなサービスのニーズを拡大させた。このため、金融だけでなく、卸・小売り、運輸、通信、その他サービス

1) 図表Ⅱ-2は届出ベースの統計、Ⅱ-3は国際収支ベースの統計。届出ベースは進出のみのグロスの統計であるのに対し、国際収支では投資額から回収額を控除したネットの統計となっている。その他調査対象の違いなどにより不連続なものである。

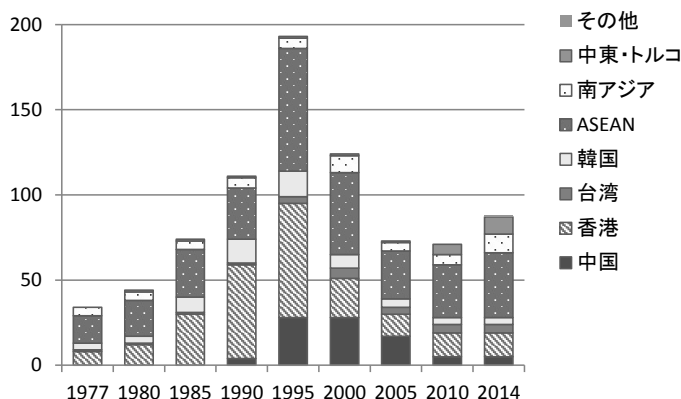
図表Ⅱ－3：業種別対外直接投資動向（フロー）



(注) 国際収支ベース。撤退を含むネット。2014年からは関連会社から親会社への投資を「回収」として計上。2013年以前の統計とは異なる。

(出所) 財務省「財政金融統計月報」統計より作成

図表Ⅱ－4：邦銀のアジア拠点数



(注) 各年度末。出張所を含む。

(出所) 全国銀行協会「全国銀行財務諸表分析」各年度版より作成。

など非製造業の直接投資も拡大し、製造業がリードしてきたアジア向け投資をさらに押し上げることとなった²⁾。

邦銀のアジア海外拠点数の推移からも、1980年代以降の急速な海外展開が確認できる（図表Ⅱ－4）。1990年代後半以降は、拠点数は減少したが、これは、大手都市銀行を中心に合併・

統合が相次ぎ、海外拠点の整理・統合が進んだことを示している。邦銀各行は1990年までは金融センターとしての香港に積極的に海外拠点を設けていたのに対し、90年代に入ってから、ASEAN地域の拠点ネットワークの拡大が目立つようになった。特に、グローバル危機以降には、メガバンクを中心にアジアの地場銀行

2) なお、直近2016年には金融・保険のアジア向け投資が大幅なマイナス（日本への資本流入）となった。国別にみると、シンガポール向けが2.4兆円の回収超過となっており、その他アジア向けはプラスとなっている。国際収支統計は2014年以降、現地拠点から親会社への投資は、回収とみなし、マイナスに計上するようになった（従来はマイナス計上せず、グロスとして集計）。この統計見直しが影響している可能性がある。

を対象とした資本参加のケースが相次いだ³⁾。

II-2. アジアの成長と非日系企業への金融サービスの展開

Lam (2013) によれば、邦銀の海外展開には以下の3つの特徴的な拡大期があった。

- (1) 1980年代からバブル崩壊まで
- (2) 1990年代半ばからアジア危機まで
- (3) 2006年から始まった再拡大

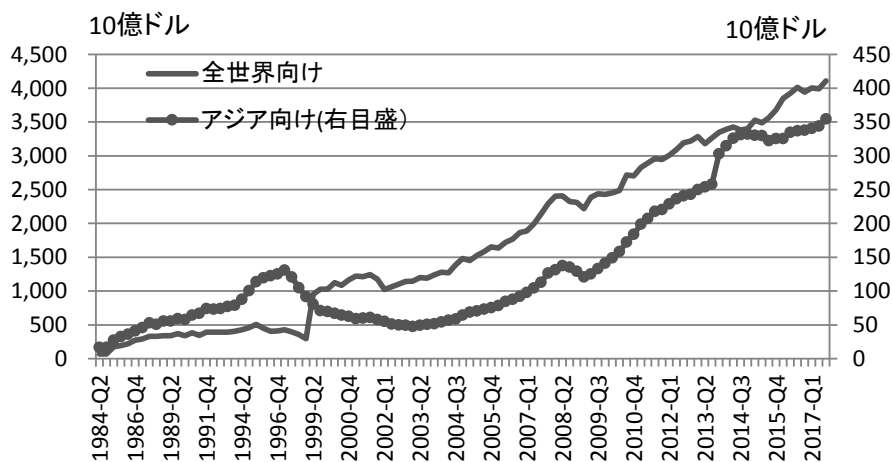
邦銀の対外与信動向を国際決済銀行（BIS）の銀行統計でみると、この3つの時期の海外展開の拡大は主としてアジア向け与信の拡大によるものだったとみることができる。

邦銀のアジア⁴⁾向け与信は1980年代後半から日本のバブル崩壊後も増え続け、1990年代半ばからアジア危機前までは急増した。アジア危機後、邦銀は、現地経済の急減速と、日本国内の金融危機に伴う自身の経営悪化により、アジア向け与信を大きく減らした。邦銀に代わっ

て台頭したのが、ユーロ圏の銀行であった。ユーロ圏の銀行は、1999年のユーロ導入後、2002年の現金通貨の流通開始を経て、国際的なプレゼンスを高めていった。それはアジアにおいても例外ではなかった。

ユーロ圏の銀行はグローバル危機前までに海外向け与信を急増させた。邦銀も2000年代半ば以降アジア向け与信を増やし始めた。グローバル危機は、欧米銀、邦銀それぞれのアジア向け与信を減少させることとなった。特にユーロ圏の銀行は、グローバル危機がその後にユーロ・ソブリン危機につながったこともあり、経営が大きく悪化した。このため、ユーロ圏の銀行は海外向け与信全般を大きく減らし、アジア向け与信も例外ではなかった。邦銀もアジア向け与信を若干減らしたが、欧米銀と比べると、グローバル危機による資本の毀損度が軽微であったこともあり、落ち込みの度合いは小さかった。

図表II-5：邦銀の外国債権残高の推移



(注) 1999年までは半期ベース、2000年以降は四半期データ。全世界向けは、一部の先進国向けデータが加えられたため、1999年時点は不連続。アジア向けはインドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ、ベトナム、中国、韓国、台湾、インドの9カ国・地域。

(出所) 国際決済銀行 Consolidated Banking Statistics, 日本銀行『BIS国際与信統計』より作成

3) ただし、マイナー出資にとどまり子会社化していない場合は、図表II-4には反映されない。

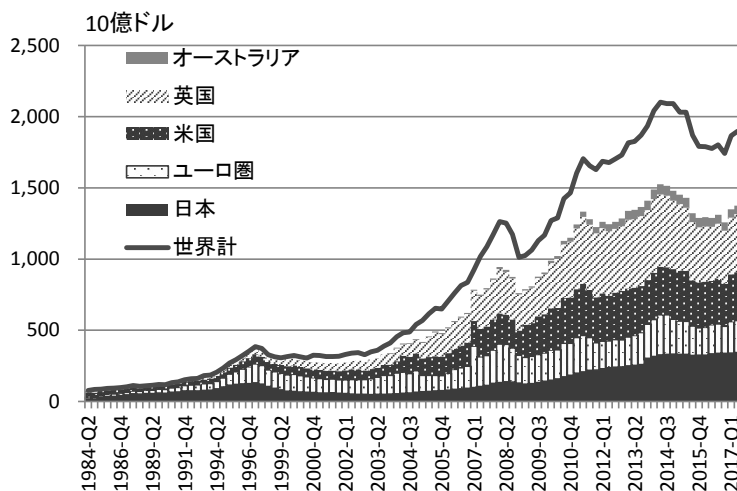
4) 以下では特記なき限り、アジア向け与信は、9カ国・地域（インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ、ベトナム、中国、韓国、台湾、インド）の合計。香港、シンガポールは国際金融センターとしての位置づけから、アジア向けに含めていない。

ユーロ圏の銀行の落ち込みを補うように拡大したのが、邦銀と英銀であった。英銀は2013年まで急速に残高を伸ばしたが、2014年以降は中国向けを中心に残高を減少させた。この間邦銀は着実に与信残高を増やしており、アジア地域では英銀に次ぐ位置につけている。なお、図表Ⅱ－6をみると、先進主要国の合計と世界合計（報告銀行全体）との残差が近年拡大している。これは香港やシンガポールなど、アジアの金融センターとなっている国を経由した与信が拡大していることを示しているものとみられる。また、台湾、韓国の銀行のアジア向け与信も近年拡大し、2016年末現在の当該地域向け与信残高はそれぞれ、575億ドル、470億ドルとなるなど、アジア域内の金融市場統合が進んでいる様子が窺える。こうした状況を反映し、近年ではマレーシアやタイの銀行が近隣のASEAN諸国に進出するケースも徐々にみられ

るようになってきた⁵⁾。

次に、受け入れ国別にみると、欧銀（英国、ユーロ圏）のアジア向け与信は、中国が4割程度、インド16%、韓国15%、台湾11%と続き、ASEAN向けは5カ国合計で2割程度である。米銀は中国25%、韓国24%、インド23%、台湾13%がそれに続き、ASEAN向けは15%となっている。一方、邦銀はタイ向けが25%と中国向け21%を上回るに至っており、インドネシア10%、マレーシア7%などASEAN向けで47%とほぼ半分を占める。欧米銀は、中国とインド、韓国、台湾が中心であるのに対し、邦銀がASEAN向け与信に集中している姿が目立つ。この結果、受け入れ国側からみると、各国の国際与信受け入れ額における邦銀の与信額のシェアは、タイの58%を筆頭に、ベトナム24%、フィリピン23%、インドネシア23%、マレーシア15%、中国6%となっており、

図表Ⅱ－6：先進諸国の銀行のアジア向け債権残高



(注) 1999年までは半期ベース、2000年以降は四半期データ。アジア向けはインドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ、ベトナム、中国、韓国、台湾、インドの9カ国・地域。

(出所) BIS, Consolidated Banking Statistics より作成。

5) こうしたアジア域内での国際的な金融サービス拡大を背景に、ASEAN各国は、ASEAN銀行統合フレームワーク（ABIF）のもと、慎重なペースで域内金融サービスの自由化を進めている。具体的には一定の条件を満たした適格ASEAN銀行（QABs）が、他の加盟国での金融ビジネスも自由に手掛けられるような制度の導入に向けて、二国間での交渉が進められている。

図表Ⅱ－7：報告銀行の国籍別アジア向け与信の残高
(2017年6月現在, 10億ドル)

	日本	米国	ユーロ圏	英国
世界合計	3,992	3,165	9,697	3,172
アジア9カ国・地域合計	344	340	242	408
中国	71	86	93	159
インドネシア	34	16	16	17
インド	38	77	43	59
韓国	46	80	29	66
マレーシア	23	15	7	34
フィリピン	9	8	5	6
タイ	86	10	8	12
台湾	27	46	22	49
ベトナム	11	3	20	6

(出所) BIS, Consolidated Banking Statistics より作成

ASEAN地域における邦銀の重要性が高まっていることがわかる。

Remolona & Shim (2015) によれば、グローバル危機後にアジア諸国向け国際与信は貸し手国の寡占化が進み、ほとんどのアジアの国で上位3カ国のシェアは拡大した。中でも寡占度の上昇が顕著であったタイ、マレーシア、韓国、フィリピン、インドネシアでは、危機前の2007年には貸し手上位5カ国は米国、英国、日本、ドイツ、フランスであったが、2015年には米国、英国、日本、オーストラリア、シンガポールとなっており、インドネシア、タイについては日本がトップ、マレーシアではシンガポールがトップとなった。アジアでの欧銀の低迷と、アジア・太平洋域内の連関の強まりを示すものといえよう。

BISの統計では外国債権 (Foreign claims) は国際債権 (International claims) と現地通貨建て現地債権 (Local claims in local currency) に分けられる。このうち国際債権にはクロスボーダー債権と外貨建て現地債権 (Local claims in foreign currency) が含まれる。邦銀の与信を対象国別にみたものが図表Ⅱ－8である。早くから邦銀の現地通貨建て貸出が進んできた中国、台湾では現地通貨建て現地債権がすでに国際債権を上回るに至っている。また、タイではすでに2000年代前半に現地通貨建て現

地債権の残高が国際債権を上回っており、2013年には三菱東京UFJ銀行が同国のアユタヤ銀行 (資産規模は現地第5位) を子会社化したこともあり、当該残高は国際債権の2倍以上となっている。韓国では現地通貨建て現地債権残高は国際債権の6割程度に達している。マレーシア、インドネシアも着実に現地通貨建て現地債権が増加している。フィリピン、インド、ベトナムではまだ現地通貨建て現地債権の割合は低いものの、いずれの国でも着実に増加している姿が確認できる。邦銀の外国債権全体のうちアジアの占めるシェアは1割弱だが、現地通貨建て現地債権に限ってみると2割程度となっており、邦銀のアジアでの「現地化」は他の地域と比べて進んでいることがわかる。

Remolona & Shim (2015) によれば、従来、邦銀を含むアジアの銀行は欧米銀と比較して現地子会社より支店形態の進出を好む傾向があるとされてきた。実際、先進国銀行の外国債権に占める現地通貨建て現地債権のシェアをみると、早くから海外業務を積極的に行ってきた英銀と米銀は、1980年代に急速にこのシェアを上昇させ、90年代には50%超に達した。英銀はその後も50%超で横ばい推移、米銀は2000年代前半から若干低下したものの、30~40%を維持している。ユーロ圏の銀行は英米銀に若干遅れて、80年代の5~6%の水準から緩やか

に上昇し、2010年代には40%超となり、その後は横ばい推移している。一方邦銀は、このシェアは上昇傾向にあるものの、直近でも20%をわずかに超える程度である。しかし、アジア地域にかぎってみると、邦銀のこのシェアは着実に上昇し、足下では46%と欧米銀に匹敵する水準となっている。邦銀は海外支店でも現地貸出を行っているが、地場の取引先は大企業にほぼ限られており、現地取引拡大には地場銀行を子会社化することが近道である。その点では、邦銀は欧米銀のビジネスモデルに近づいてきたのかもしれない。

またアジア危機、グローバル危機を背景に、アジア各国の金融当局の間に、急激な資本流出に対する規制強化および地場銀行とのイコール・フットイングの観点から、外国銀行の支店形態での進出に対しても、現地子会社や地場銀行と同様の規制をかけるようなケースが増えてきた。このことも結果的に、現地通貨建て現地債権の伸びにつながったとみられる。

受け入れ国側の事情をみると、アジア諸国の経済成長に伴い、地場企業が成長し、また、日系企業の海外展開の裾野が広がるなかで、邦銀にとって非日系企業との取引も重要なターゲットになってきた⁶⁾。さらに、アジア諸国では経済成長に伴い、中間層が拡大してきた（詳細後述）。こうした中間層の間に住宅ローンや自動車ローンなどのニーズが拡大しており、邦銀にとってもビジネスチャンスが生まれている。邦銀の現地通貨建て債権の拡大は、こうしたビジネスの多様化を反映したものとみられる。非日系企業（特に中堅中小企業）や家計向けビジネスを進めるには、現地事情に精通した金融機関の買収や資本提携・業務提携による顧客ベース拡大が近道である。またグローバル危機はファンディングにおけるコア預金の重要性を銀行に強く認識させ、地場の安定的な預金基盤を手

入れることも、そうした戦略をとる目的の一つとなった⁷⁾。実際、邦銀の現地通貨建て債権/債務比率をみると、発展途上国向けでは100%を大きく超えることが多いが、タイやベトナムなどではほぼ100%となっている（2017年9月日本銀行データ）。

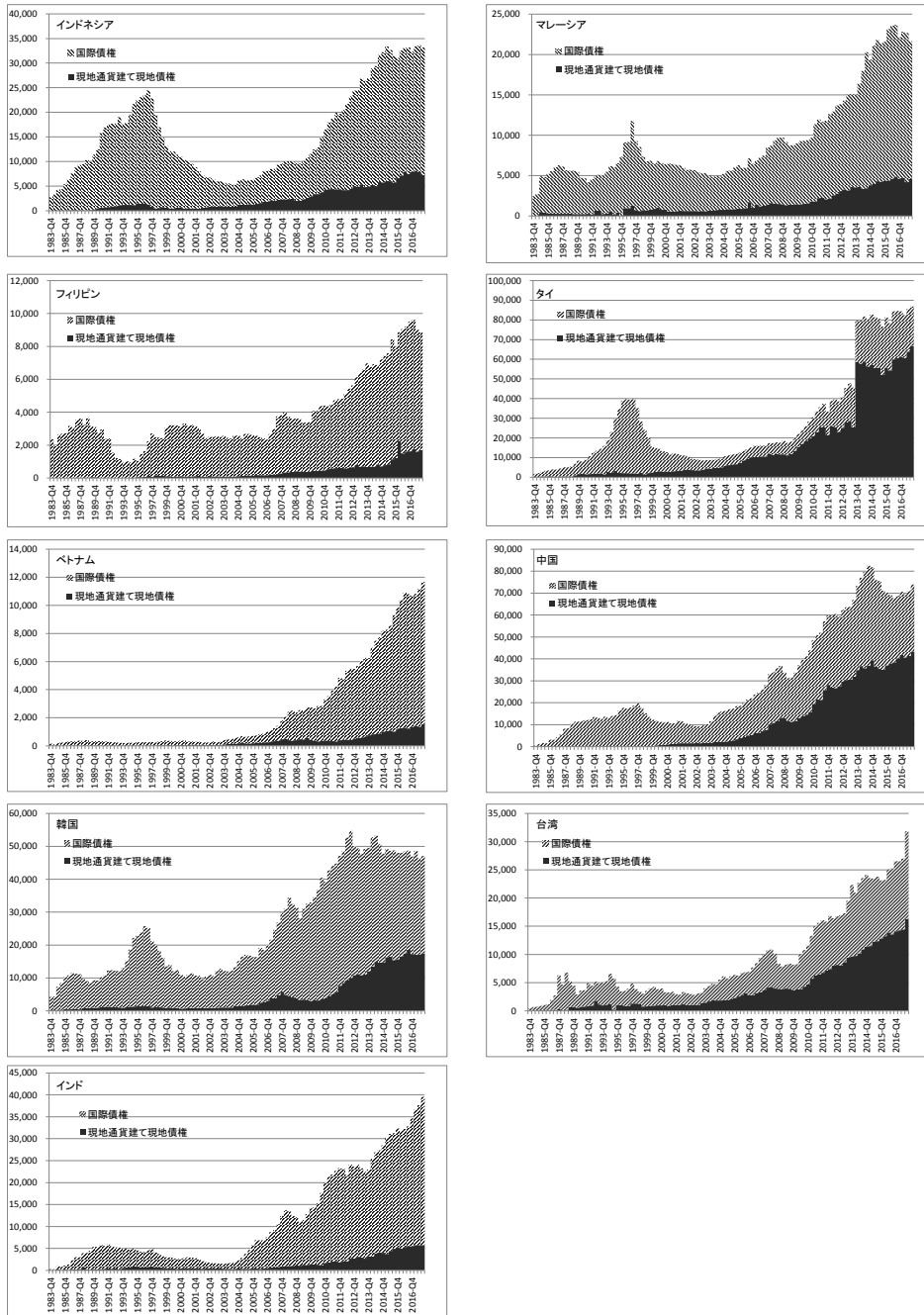
邦銀、特にメガバンクにとっては、バブル崩壊後の国内の景気低迷長期化、デフレの進行のなかで、国内企業のバランスシート調整もあり、国内貸出は減少基調にあった。こうしたなかで、海外貸出、特にアジア向け貸出は堅調に伸び、収益を下支えした。

アベノミクスのもとで、邦銀は国債からよりリスクの高い資産へのシフトを求められているが、国内の成長がはかばかしくないなか、アジア向けビジネスの拡大は重点課題のひとつとなっている。

6) 日系企業のアジアにおけるサプライ・チェーン展開については、山口（2018）参照。

7) Remolona & Shim（2015）によれば、2013年末時点では、邦銀のアジア・太平洋拠点のコア預金のファンディング合計に対する比率は75%程度と他地域の邦銀拠点と同程度であり、他国の銀行のアジア・太平洋拠点とも大差はなかった。

図表Ⅱ－8：邦銀のアジア向け与信残高（単位：100万ドル）



(注) 1999年までは半期ベース、2000年以降は四半期ベース。

国際債権にはクロスボーダー債権と外貨建て現地債権が含まれる。

2017年Q3は日本銀行、Q2以前はBISによる。

(出所) BIS, Consolidated Banking Statistics, 日本銀行「BIS国際与信統計」より作成

Ⅲ. 邦銀の買収・提携戦略⁸⁾とアジア金融の発展

Ⅲ－１. アジアの所得向上と地場顧客層の広がり

アジア地域にはさまざまな発展段階の国がある。一人当たりGDP（購買力平価ベース）で所得水準をみると（図表Ⅲ－１）、ASEAN諸国の中だけでみても、すでに高所得国の仲間入りしているシンガポールと石油資源に恵まれ豊かなブルネイは、日本を上回っている。この2カ国を筆頭に、近年目覚ましい成長を遂げてきたマレーシアとタイはすでに上位中所得国のレベルに達し、インドネシア、フィリピンが後に続いている。CLMVと呼ばれるASEANの後発国もベトナムをトップに、ミャンマー、ラオ

ス、カンボジアとも所得水準は着実に上昇している。

1980年代から90年代の平均成長率をみると、フィリピンが出遅れているほかは概ね5%を超える高い成長を示し、着実にキャッチアップしてきた姿が窺える。

今後2022年までの中期的な成長率予測（IMFによる）をみても、成熟しつつあるシンガポールやタイを除くと、概ね5～8%の高い成長が見込まれている。

こうした高成長および都市化の進展などにより、アジア地域では中間層が拡大している。アジア新興国の中間所得層は2000年の2.2億人か

図表Ⅲ－１：アジア諸国の経済規模、成長率

	一人当たり GDP PPPベース \$ 2015	GDP規模 2015 10億ドル	人口 2015 百万人	実質GDP成長率					
				1980-89 平均	1990-99 平均	2000- 2010	2011- 2015平均	2016- 2022平均	
A S E A N	シンガポール	86,128	297	6	7.8	7.3	6.2	4.1	2.5
	ブルネイ	79,494	13	0.42	-0.2	2.1	1.5	-0.1	4.5
	マレーシア	26,211	296	31	5.9	7.2	5.0	5.3	4.7
	タイ	16,180	399	69	7.2	5.4	4.6	2.9	3.1
	インドネシア	11,155	861	255	6.5	4.8	5.4	5.5	5.3
	フィリピン	7,282	292	102	2.0	2.8	4.7	5.9	6.9
	ベトナム	6,037	191	92	5.0	7.4	6.8	5.9	6.3
	ミャンマー	5,457	60	52	n.a.	8.4	10.7	7.3	7.4
	ラオス	5,370	13	7	6.0	6.1	7.1	7.9	6.9
	カンボジア	3,498	18	16	6.5	6.2	8.1	7.2	6.7
インド	6,193	2,088	1,292	5.5	5.7	7.2	6.8	7.7	
中国	14,328	11,226	1,375	9.8	10.0	10.3	7.9	6.1	
韓国	36,390	1,383	51	8.8	7.1	4.8	3.0	2.9	
日本	40,312	4,382	127	4.4	1.6	0.9	1.0	0.8	

（注）GDPはブルネイ1985年から、カンボジア1987年から、ミャンマー1997年からのデータしか公表されていない。年平均は入手可能なデータの平均。

（出所）IMFデータより作成

8) ここでいう買収・提携戦略は、他社の買収や他社との提携などを通じて不連続的な高成長を目指すものであり、邦銀の経営戦略上は近年、「ノンオーガニック戦略」と称されることが多い。これに対して、現地支店など既存の経営資源を利用して成長を目指すことは「オーガニック戦略」と称される。

図表Ⅲ－２：アジア各国の都市化の進展：都市人口比率（％）

	韓国	マレーシア	中国	インドネシア	タイ	フィリピン	ラオス	ミャンマー	ベトナム	インド	カンボジア
1980	56.7	42.0	19.4	22.1	26.8	37.5	12.4	24.0	19.2	23.1	9.9
2000	79.6	62.0	35.9	42.0	31.4	48.0	22.0	27.0	24.4	27.7	18.6
2015	82.5	74.7	55.6	53.7	50.4	44.4	38.6	34.1	33.6	32.7	20.7

（出所）世界銀行データより作成

図表Ⅲ－３ グローバルにみた中間層*の拡大 人口とその消費の予測

＜人口(百万人)＞	2015		2020		2025		2030	
北米	335	11%	344	9%	350	8%	354	7%
欧州	724	24%	736	20%	738	16%	733	14%
中南米	285	9%	303	8%	321	7%	335	6%
アジア・太平洋	1,380	46%	2,023	54%	2,784	60%	3,492	65%
サブサハラ・アフリカ	114	4%	132	4%	166	4%	212	4%
中東・北アフリカ	192	6%	228	6%	258	6%	285	5%
世界計	3,030	100%	3,766	100%	4,617	100%	5,412	100%
＜消費(10億ドル)**＞	2015		2020		2025		2030	
北米	6,174	18%	6,381	15%	6,558	13%	6,681	10%
欧州	10,920	31%	11,613	27%	12,159	23%	12,573	20%
中南米	2,931	8%	3,137	8%	3,397	8%	3,630	6%
アジア・太平洋	12,332	36%	18,174	43%	26,519	51%	36,631	57%
サブサハラ・アフリカ	915	3%	1,042	2%	1,295	2%	1,661	3%
中東・北アフリカ	1,541	4%	1,933	5%	2,306	4%	2,679	4%
世界計	34,814	100%	42,279	100%	52,234	100%	63,854	100%

（注）*中間層は1人1日当たりの消費額が11～110ドル（2011年価格）と定義。

**価格は購買力平価，2011年価格ドル。

（出所）Kharas（2017）

ら2010年には9.4億人に拡大した（通商白書（2010）^{9）}。

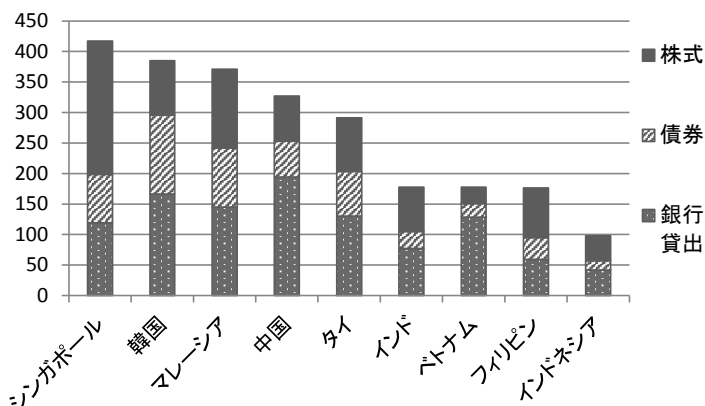
Kharas（2017）の試算によれば，通商白書とは定義・対象範囲が若干違うが，2015年時点で世界全体の中間層は30億人，これが2030年には54億人になると予測されている。この拡大分の9割近くをアジア・太平洋地域で占める。2020年代には中間層が世界全体の過半を占めるとみられている。中間層は消費の中心的な担い手であり，2015年現在，世界の消費の1/3を占めている。2022年までに，世界の中間層の消費は2015年比10兆ドル拡大することが見込まれているが，このうち，中国とインドでそれぞれ3兆ドル，その他アジアが2兆ドル程度と試算されている。2030年までには消費は2015年比30兆ドル拡大するが，拡大の主役はインド，インドネシア，ベトナムなどの現在下位中所得国の段階にある国で，中国，ブラジ

ルなど上位中所得国の消費も拡大するが，欧米など高所得国の中間層の消費拡大の寄与は小さい。2020年には中間層の消費は中国が米国を抜いてトップとなる。2030年には中国，インドが1，2位を占め，3位の米国に次いでインドネシアが4位，日本が5位と，中間層の消費は上位5カ国のうち米国を除くとすべてアジアとなる。

こうした中間層の拡大はさまざまな金融サービスのニーズ拡大につながっていると考えられる。住宅ローンや自動車ローン，消費者ローンなどのビジネスの広がりとともに，所得が増えるにつれ，資産運用ニーズも拡大し，保険や年金，投資信託など機関投資家の成長も期待できる。邦銀にとってビジネスの多様化が期待できる分野である。とはいえ，これまでのところ，アジア諸国は所得水準も金融市場の発展度合いもさまざまである。

9) ここでの中間層は世帯可処分所得5,000～35,000ドル。

図表Ⅲ－４：アジア諸国の金融市場規模（2015年末現在，GDP比，%）



(注) 株式は時価総額

(出所) ADB, IMF, 世界銀行, 各国データより作成

図表Ⅲ－５：アジア諸国の金融アクセス度合い

2014年データ	マレーシア	中国	タイ	インド	インドネシア	フィリピン	ベトナム
金融機関口座保有率(%)*	80.7	78.9	78.1	53.1	36.1	31.3	31.0
成人10万人当たり銀行支店数	10.7	8.1	12.7	13.0	11.0	8.8	3.2
成人10万人当たりATM台数	51.9	55.0	111.9	18.1	49.6	23.7	21.2
クレジットカード保有率(%)*	20.2	15.8	5.7	4.2	1.6	3.2	1.9

(注) *15歳以上人口比

(出所) 世界銀行, IMFデータより作成

金融市場の規模や金融アクセス度合いをみると、インド、インドネシア、フィリピン、ベトナムは金融の深化が十分に進んでいないことがわかる。

通常は所得が拡大するとともに、金融市場も拡大すると考えられる。ただし、図表Ⅲ－６からは、2000年から2015年までの15年間で、韓国、中国、マレーシア、インドでは順調な金融市場拡大がみられたが、タイでは小幅な拡大にとどまり、インドネシアでは金融市場はむしろ縮小したことがわかる。

世界銀行のビジネス難易度ランキングによれば、アジアの中で相対的にランキングが低い国々は、特に金融関係の項目で弱みが目立つ¹⁰⁾。金融面での発展が投資誘致などの面でも

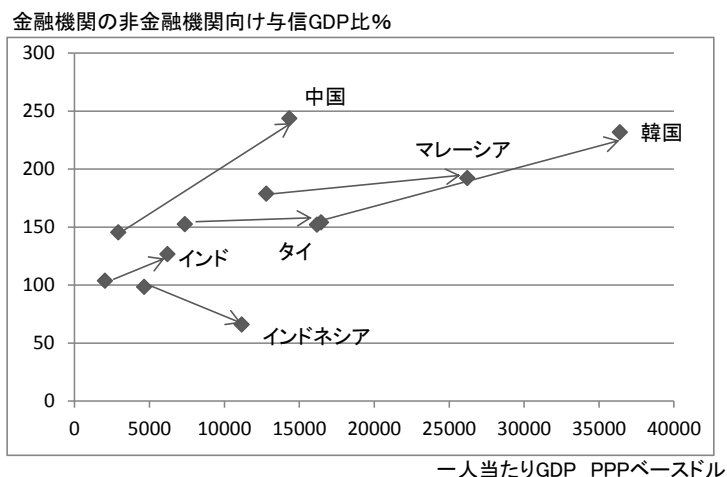
プラスに働き、経済発展の加速につながるとみられる。その点でも邦銀の活動を通じた現地の金融の深化は重要な意味を持つ。

なお、各国の金融機関の国内与信の相手先別動向をみると、インドを除くと家計向け与信の増加が目立つ（図表Ⅲ－７）。タイ、マレーシアでは家計向けが企業向けを上回るに至っている。マレーシアではアジア危機後、銀行の不良債権問題が深刻化するなかで政策的に債券市場育成に取り組んできたこともあり、企業の資金調達構造において株式・債券のウェイトが高く、銀行借入は相対的に少ない¹¹⁾。タイの企業も株式による資金調達のウェイトが高く銀行借入は相対的に少ない。このように企業の資金調達の多様化が進んでいることが、企業向け与信

10) 山口 (2017)

11) 山口・田村 (2016)

図表Ⅲ－6：所得の増加と金融の深化



(注) 矢印の起点は2000年（インドネシアのみ2001年）、終点は2015年
 (出所) IMF, BIS データより作成

の伸び悩みにつながったとみられる。いずれにしてもほとんどの国で、家計向け与信は重要な金融ビジネス拡大の要因となっている。邦銀にとってもこの地域の金融サービス拡大への期待は大きい。

Ⅲ－2. ASEANにおける金融サービスに対するニーズの変化

以下では、邦銀の進出がとりわけ積極的に行われており、日本との金融市場統合の進捗が期待されるASEAN地域に焦点を絞って議論を進めたい。まず、所得水準の向上やそれに伴う地場企業の成長により、現地における家計向け（リテール）および企業向け金融サービスに対するニーズが、どの程度高度化・多様化しているかを確認する。

Ⅲ－2－1. リテール金融サービスに対するニーズの高度化

前節Ⅲ－1では、主にマクロ的な統計を用いたアプローチで、ASEAN諸国を含むアジア各国の金融の発展度合いについて概観した。ここでは、より具体的な状況を把握するために、代表的なリテール金融サービスとして自動車ロー

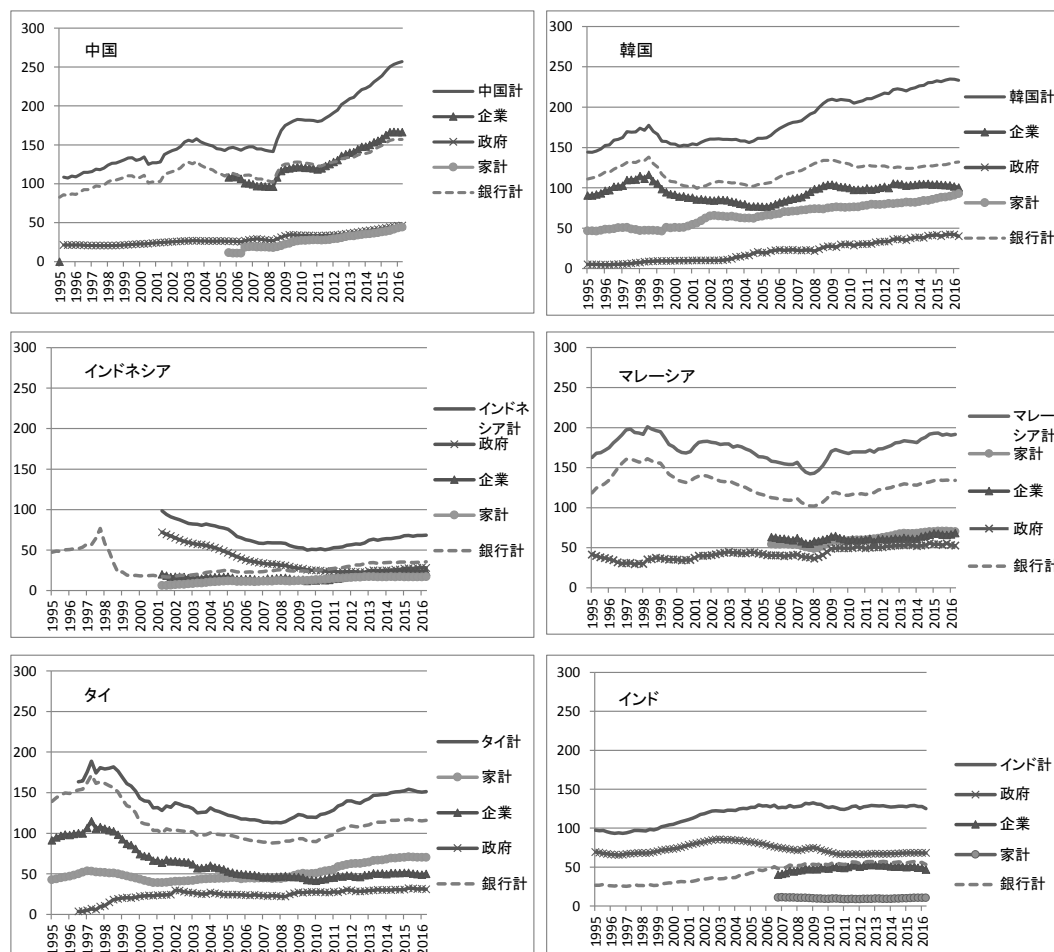
ンや住宅ローンなどの個別商品を探り上げ、ASEAN諸国における普及状況をできる限り確認してみた。

(1) 自動車ローン

自動車ローンの普及状況については、酒向(2014)やみずほ総合研究所(2013)が現地調査を行っている。これらによると、2013年6月の調査では、インドネシアにおいて自動車購入時に自動車ローンを申し込んだ比率は6割程度、フィリピンでは7～8割であった。また、2012年9月の調査では、フィリピンにおいて自動車ローンを利用した購入者のうち、6割程度が地場の大手銀行グループに対してローン申請を直接行い、残りの4割程度は自動車販売店経由でローンを申請していた。

このように、インドネシアやフィリピンでは自動車ローンが普及段階にあり、かつ自動車販売店だけでなく地場銀行が直接提供する段階に至っている。このほかのASEAN諸国についても、所得水準を勘案すると、マレーシアやタイで普及しているのは当然ながら、ベトナムなどでも普及段階に至りつつあると考えられる。

図表Ⅲ－7：アジア諸国の金融機関の与信動向（GDP比，％）



(注) 金融機関向け与信は除く。点線は金融機関のうち銀行部門の債権

(出所) BISデータより作成

(2) 住宅ローン

住宅ローンの普及は、基本的に所得水準の向上に応じて順調に進んでいると考えられる。住宅ローンの利用者はいわゆる中所得者層および“低所得者の上位層”とされ、それはASEAN諸国においても同様である¹²⁾。各国における住宅ローンの普及度を示す方法としては、当該国の住宅ローン残高のGDP比率を取り上げるこ

とが一般的であり、その比率は先進国では一人当たりGDPとの相関がみられないが、アジア新興国では相関が高いとされている¹³⁾。

やや古いデータも含まれているが、マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン、ベトナムについて住宅ローン残高のGDP比率をまとめると、図表Ⅲ－8のとおりである。一人当たりGDP（購買力平価ベース）が2万ドル台の

12) 北野・水野・城所（2001）

13) Kobayashi（2013）

図表Ⅲ－8：住宅ローン残高のGDP比率

国名	住宅ローン残高のGDP比率	計測時点	計測時点の1人あたりGDP (PPPベース)
インドネシア	2%	2008年	7,637ドル
フィリピン	5%	2009年	5,117ドル
ベトナム	10%	2009年	4,123ドル
タイ	19%	2011年	13,514ドル
マレーシア	34%	2011年	21,498ドル
日本	38%	2011年	35,775ドル

(出所) 小島 (2013), 新村 (2013a), 新村 (2013b), 新村 (2015) およびIMFデータより作成

マレーシアは34%と、日本（38%）とさほど変わらない高水準に至っている。ほかの国々はまちまちであり、計測時点が古い場合は1桁台パーセントの国もみられるが、足元までの所得水準の上昇を勘案すると、現在は各国とも相当の水準に達していると考えられる。すなわち、これらのASEAN諸国でも住宅ローンは普及期に差し掛かっているとみてよいと思われる。

なお、住宅ローンの供給側に関する情報は少ないが、住宅ローン全体に占める商業銀行のシェア（2012年）は、マレーシアでは86.4%¹⁴⁾、タイでは58.9%¹⁵⁾とされている。これらの国々では銀行が住宅ローン提供の中心になっているといえる。

(3) その他

消費者ローン（個人向けの無担保ローン）については、ASEAN各国にノンバンクの高利貸し業者（いわゆるローンシャーク）が存在する

ことから、そのニーズがあることが窺える。ただし、客観的な統計の入手は難しい。いずれにしても、個人を対象とした信用情報機関がASEANでは多くの国で未整備なことから¹⁶⁾、銀行による無担保ローンの提供は限定的なものにとどまっていると思われる。

また、所得水準の上昇に伴い、ASEAN諸国でも富裕層が一定規模で誕生しており、ウェルスマネジメント・サービスのニーズが生じていることが想定されるが¹⁷⁾、これも客観的な統計の入手は難しく、実態は不透明である。

Ⅲ－2－2. 企業向け金融サービスに対するニーズの高度化及び多様化

(1) 地場企業におけるニーズの高度化

企業向け金融サービスに対するニーズは地場企業の成長につれて高度化しており、具体的には、プロジェクトファイナンスやM&Aアドバイザリー、デリバティブ取引、社債発行、債権

14) 新村 (2013b)

15) Kobayashi (2013)

16) インドネシアでは、日本の個人信用情報機関であるシー・アイ・シーの技術協力を受けた個人信用情報機関ペフィンドクレジット社が、2017年3月から本格的な営業をようやく開始したところである（日本経済新聞（朝刊）2017年5月18日、およびペフィンドクレジット社ホームページ <http://www.pefindobirokredit.com/about-us/>）。

17) 片岡 (2015) では、地場銀行がウェルスマネジメント・サービスに対応しており、一定以上の金融資産を有する顧客層に対しては専任の顧客担当者を付けるよう志向していること、および人材育成のノウハウが確立されていない問題があることが指摘されている。

証券化などが挙げられる¹⁸⁾。これらに対するニーズは、金融の発達しているマレーシアやタイでは総じて旺盛である一方で、インドネシアやフィリピン、ベトナムなどでは、取引項目によってニーズの顕在化はこれからである。

実際、社債発行については、インドネシア、フィリピン、ベトナムの3カ国では制度上可能であるものの、債券投資家が十分に育成されておらず、社債発行に伴う資金調達コスト（投資家向け利払い費用）が銀行借入れコスト（銀行向け利払い費用）を上回ることが少なくない点が指摘できる。

他方、証券化については、ニーズの有無以前に法規制の整備が焦点となる。清水（2014）によれば、マレーシアでは整備済みであり、タイでも当局は整備済みと認識している一方、インドネシアでは不十分である。なお、マレーシアやタイではグローバル危機以降、証券化のニーズは弱いとされてきたが、山上（2017）はタイの金融機関において近年、リテール貸出債権や中小金融機関向け貸出債権を証券化するニーズが生じている旨を指摘している。

（2）日系企業におけるニーズの高度化・多様化

A 地場企業との提携仲介

日系企業のASEAN現地向け販売が拡大するなかで、地場企業を当該日系企業に紹介する提携仲介のニーズが生じている。第一に、販売先となる地場企業を日系企業に紹介する「ビジネス・マッチング」のニーズである。日系企業は従来、ASEANを「チャイナプラスワン」の製造拠点と位置付けてきたが、近年は当地域の所得水準の向上に伴い、国内販売（内販）ルートを開拓して現地顧客を獲得することを目指して

いる¹⁹⁾。そうしたなかで、販売力のある地場企業と提携するニーズが生じている。

第二に、内販拡大に向けた現地流通網の整備に際して、提携先の紹介ニーズが生じている。現地規制により、日系企業が独力で販売網を構築することが難しいためである。具体的には、外資系企業に対する不動産取得規制（土地の100%持分を取得することの禁止）が指摘できる。工場を設立する場合であれば、当該規制の緩和されている輸出加工区に進出したり、長期の不動産リースを利用したりすることで、日系企業単独でも土地の手当ては可能である。しかし、現地流通網に適した土地を入手する場合には、そうした対策が取りにくいいため、地場企業と提携してジョイントベンチャーを設立するなどの対応が求められる。

なお、別途、地場企業側にも、日本を含めた先進国の企業と提携するニーズが生じている。これは、競争力の向上した大手の地場企業がビジネスの国際展開を志向するようになり、そのためのパートナーを求めているからである。

B 商流ファイナンスの支援

日系企業において、銀行に対するニーズが多様化し、現地での「商流ファイナンス」の支援を求めるようになったことも指摘できる。

ここでいう「商流ファイナンス」の支援とは、①現地での販売先や仕入先に対する融資²⁰⁾、および②当該日系企業が直面する販売リスクの保証、という2つを指す。これらは日系企業の内販拡大に伴って生じたニーズである。すなわち、従来は内販が限定的であったため、日系企業は、①に関しては自ら販売先や仕入先の資金繰りを支援し、また②に関しては当該リスクを甘受してきた。しかし、それらが限界に達するなかで、銀行に支援を求めるようになった

18) 秋山（2015）、北野（2015）

19) 渡邊（2014）

20) 日本経済新聞（朝刊）2013年11月12日

ている²¹⁾。

Ⅲ-3. 買収先・提携先への金融技術の波及

Ⅲ-3-1. 邦銀による地場銀行の買収・提携

上述のように、ASEAN諸国におけるリテール・法人向け金融サービスに対するニーズは、商品間や各国間の温度差はあるものの、総じて高度化・多様化してきた。すなわち、リテールにおいては自動車ローンや住宅ローンなどのニーズが、企業向けではプロジェクトファイナンスやM&Aアドバイザーなどのニーズが拡大している。また、提携仲介ニーズや商流ファイナンスの支援ニーズも強まっている。

ところが、邦銀の現地支店では、リテール金融サービスはほとんど手がけておらず、また地場企業の取引先は大手に限られてきた。これは、前者については店舗網が限られるため、後者については、法人信用情報が十分に整備されておらず、貸出金の回収も難しいためである²²⁾。すなわち、邦銀は現地支店のみでは新たなニーズを十分に取り込めないのが実情であった。

こうした状況下で、ニーズに対応する態勢を一から構築するのは時間がかかることを勘案して、邦銀、特にメガバンクは2012年頃から、地場銀行の買収や地場銀行との提携を行うことでそうした態勢を早急に整えようとしてきた。具体的には、①買収（過半の出資による子会社化）、②資本提携（マイナー出資の伴う業務提携）、③業務提携のみ（出資の伴わない業務提

携）という3つの形態が挙げられる（図表Ⅲ-9）。そして、こうした邦銀の進出の副産物として、次に見るように、金融技術の地場銀行への波及が進んできた²³⁾。

Ⅲ-3-2. リテール金融サービスに関する技術の波及

（1）邦銀の地場銀行とのリテール商品の共同開発

前述のように、邦銀は現地支店ではリテール金融サービスをほとんど手掛けなかったが、同サービスに対するニーズの拡大を受けて、2012年頃から地場銀行の買収や地場銀行との提携により、そのニーズを取り込もうとしている。

この場合、買収・提携された地場銀行のリテール金融のノウハウが用いられることが少なくないが²⁴⁾、日本の金融技術を活用して、邦銀が地場銀行とリテール向け金融商品・サービスを共同開発するケースもある。例えば、ベトナム輸出入銀行は、資本提携している三井住友銀行の支援によりリテール金融業務の中長期戦略を策定した上で、同行の当該業務担当者のベトナム派遣を受け入れ、カード業務や自動車ローンの開発を行うとともに²⁵⁾、住宅ローン商品も現地ニーズに合うようにカスタマイズを行っている²⁶⁾。また、インドネシアの年金貯蓄銀行（BTPN）は、やはり資本提携している三井住友銀行と2016年8月、スマートフォン向けの送金アプリを共同開発した。当該アプリの技術

21) アジア太平洋研究所（2014）では、現地国内市場をターゲットとする日系企業について、運転資金に加えて販売金融の資金確保の観点から、邦銀の現地拠点に加えて地場銀行との取引が多い印象があると述べている。これは、本文中の①について、地場銀行に支援を求めていることを示唆している。

22) アジア太平洋研究所（2014）

23) World Bank（2017）では、先進国の銀行が発展途上国に進出した際、一般に、①進出国の銀行間競争の激化に伴う効率性向上（特に地場銀行の買収・提携を伴わない場合）、および②地場銀行への金融技術の波及（特に地場銀行の買収・提携を伴う場合）、という2つの経路で地場銀行の業績が向上すると整理されている。本稿で注目したのは、この②の経路である。なお、過去には①の経路が注目されることが多かったが、Lehner and Schnitzer（2008）にて①とは別途に②の経路がある可能性が示され、Zhu（2012）にて東欧とラテンアメリカにおける②の経路が実証された。

24) 例えば、山口（2012）では、邦銀を含む先進国の銀行がタイでリテール金融業務を展開する際に、母国ではなく地場銀行のノウハウを利用している事例が紹介されている。

25) Eximbank（2013）

26) 東洋経済オンライン（2015a）

図表Ⅲ－9：本邦メガバンクによるASEAN地場銀行の買収・提携

国	買収・提携先の地場銀行	本邦メガバンク、またはその子銀行	形態	概要
マレーシア	CIMB Group	三菱東京UFJ銀行	業務提携のみ	2006年10月に約4%を出資。2017年9月、三菱UFJフィナンシャル・グループの全保有株式(出資比率約5%)を売却(約680億円)し、業務提携のみに。
	メイバンク	みずほコーポレート銀行(現・みずほ銀行)	業務提携のみ	2010年12月に業務提携。
タイ	アユタヤ銀行	三菱東京UFJ銀行	買収	2013年12月に72.01%出資して買収(約5,360億円)。2015年1月に三菱東京UFJ銀行のタイ支店と業務統合し、出資比率76.88%に。
	サイアム商業銀行	みずほ銀行	業務提携のみ	2014年11月に業務提携。
インドネシア	バンク・ヌサンタラ・パラヒヤンガン(BNP)	三菱東京UFJ銀行	資本提携	2007年12月に20%出資(同時にアコムが55.4%出資)。2013年5月以降、出資比率は9.35%(アコム66.15%)。
	バンクネガラインドネシア	みずほコーポレート銀行(現・みずほ銀行)	業務提携のみ	2013年2月に業務提携。
	年金貯蓄銀行(BTPN)	三井住友銀行	資本提携	2013年5月に24.26%出資。2014年3月にも追加出資し、計40%出資(約1500億円)。
	バンクダナモン	三菱東京UFJ銀行	買収(予定)	2017年12月に19.9%(1,334億円)出資。2018年半ばに追加出資し、計40%出資を予定。その後、当局からの許認可取得を前提に追加出資し、計73.8%以上の出資を予定。
フィリピン	バンク・オブ・ザ・フィリピン・アイランズ(BPI)	みずほコーポレート銀行(現・みずほ銀行)	業務提携のみ	2012年12月に業務提携。
	セキュリティバンク	三菱東京UFJ銀行	資本提携	2016年4月、20%出資(約910億円)。
ベトナム	ベトナム輸出入銀行(エグジムバンク)	三井住友銀行	資本提携	2008年5月に15%出資(約230億円)。
	ベトコンバンク	みずほ銀行	資本提携	2011年9月に15%出資(約430億円)。
	ヴィエティンバンク	三菱東京UFJ銀行	資本提携	2013年5月に19.73%出資(約630億円)。
カンボジア	カナディア銀行	三菱東京UFJ銀行	業務提携のみ	2013年2月に業務提携。
		みずほ銀行	業務提携のみ	2013年9月に業務提携。
	メイバンク(カンボジア)	みずほ銀行	業務提携のみ	2013年9月に業務提携。
	アクレダ銀行	三井住友銀行	資本提携	2014年9月に12.25%出資。2015年8月にも追加出資し、計18.25%出資(約200億円)。
	ハッタ・カクセカー(マイクロファイナンス機関)	アユタヤ銀行(三菱東京UFJ銀行の子会社)	買収	2016年9月に100%出資して買収(約150億円)。
ミャンマー	カンボーザ銀行	三井住友銀行	業務提携のみ	2012年5月に業務提携。
	コーボラティブ銀行(CB Bank)	三菱東京UFJ銀行	業務提携のみ	2014年12月に業務提携。
ラオス	ビーシーイーエル(BCEL)	みずほコーポレート銀行(現・みずほ銀行)	業務提携のみ	2012年12月に業務提携。

(出所) 各社のホームページやIR資料より作成

は今後、三井住友銀行が資本提携または業務提携するベトナム、カンボジア、ミャンマーの地場銀行でも展開することが検討されている²⁷⁾。このほか、セキュリティバンク(フィリピン)は、リテール業務担当者に資本提携先である三

菱東京UFJ銀行の拠点にて研修を受けさせるなど、個人向け融資のノウハウの提供を受けている²⁸⁾。

こうした形でリテール金融サービスに関する技術が、邦銀からASEANの地場銀行に波及す

27) 日本経済新聞(朝刊)2016年9月17日

28) 日本経済新聞(朝刊)2017年6月14日

るケースがあることがうかがえる。

（2）邦銀の買収先・提携先の間での連携

リテール金融サービスに関する技術の波及は、上記のような邦銀から地場銀行へという経路だけでなく、邦銀が買収・提携した地場銀行の間で、相対的に金融技術の進んだ銀行から遅れた銀行へ向けても行われている。これには、リテール金融業務においては、日本で培われたノウハウ以上にASEAN域内の他国のノウハウの方が親和性が高いことがある²⁹⁾。各国の国民性を比較した場合、日本よりもASEAN各国間の方が近いことが背景にあると思われる。

具体的な事例は、三菱東京UFJ銀行が2013年に買収したアユタヤ銀行（タイ）でみられる。アユタヤ銀行はリテール金融サービスに強みを持つ地場銀行であり、国外への展開は従来は限定的であったが、現在では三菱東京UFJ銀行の資本提携先であるヴィエティンバンク（ベトナム）と自動車ローン、消費者ローン、マイクロファイナンスの提供において連携している³⁰⁾。また、やはり三菱東京UFJ銀行の資本提携先であるセキュリティバンク（フィリピン）との協業も始めており、リテール業務担当者をタイに招いて与信審査や小口融資のノウハウを教育している³¹⁾。

別途、アユタヤ銀行は2015年4月にミャンマーに駐在員事務所を開設しており、三菱東京UFJ銀行ヤンゴン支店と連携して、自動車ローンや消費者ローンの展開を検討するとしている³²⁾。三菱東京UFJ銀行はミャンマーの地場銀行であるコーポラティブ銀行と業務提携していることから、将来的にはこのルートが活用される可能性も考えられる。

（3）邦銀の進出に伴う金融技術波及の特徴

銀行の海外進出は、その理論的枠組みを提供した先行研究であるGrubel（1977）の枠組みに基づくと、3つに分類される。すなわち、Multinational Retail Banking（今日の用語では、グローバル・リテール金融業務）、Multinational Service Banking（同、グローバル法人取引業務）、およびMultinational Wholesale Banking（同、グローバル・マーケット業務）である。

上記（1）および（2）における邦銀の動きは、この分類に照らすとMultinational Retail Bankingに分類される。ただし、Grubel（1977）で想定されていたのは、母国で開発した経営管理技術やマーケティング・ノウハウを進出先において非常に低い限界コストで用いることであった。後述するように、CitibankやHSBCによるリテール金融サービスの国際展開は、その典型例であった。この点、邦銀のASEAN進出においては、母国（日本）からだけではなく、邦銀が買収・提携を行った地場銀行の間で、「金融の発展している国」から「遅れている国」へという形で経営管理技術やマーケティング・ノウハウが伝播している。すなわち、邦銀の国際的ネットワークの中で金融技術の波及が実現している点の特徴となっている。

（4）欧米銀および地場銀行の状況

こうした邦銀のASEAN進出に伴う、その国際ネットワークの中での技術波及は、過去の欧米銀のASEAN進出の際には見られなかったものである。ASEAN地域でリテール金融サービスを展開してきた欧米銀としてはHSBCやCitibankが挙げられるが、これらは基本的に、母国（本部）で開発した金融技術を軸とした世界統一または地域統一のリテール戦略を展開し

29) 例えば、セキュリティバンク（フィリピン）のサルセド社長は、フィリピン市場はタイと似ていると発言している（日本経済新聞（朝刊）2017年6月14日）

30) Bank of Ayudhya（2017）

31) 日本経済新聞（朝刊）2017年6月14日

32) Bank of Ayudhya（2017）

てきた³³⁾。邦銀のようなネットワーク型ではなく、本部一極から発信する形で技術の伝播が行われたといえる。

他方、ASEANの地場銀行については、従来、国外に積極的に展開しているケースがやや少なかった。山中（2014）では、ASEANの地場銀行の域内他国への展開が進みにくい一因として、各国当局が外国銀行に対する参入制限や業務規制を設けていたことを挙げている。すなわち、ASEANの多くの国では、外国銀行の参入希望の受け入れに際して、大規模で高い金融技術力とグローバルなネットワークを持つところを選好する傾向があり、実際にそうした制限や規制が設けられていた³⁴⁾。

ただし、現在では前述のように、慎重なペースながら域内金融サービスの自由化が進められている。五味（2015）では、支店形態での進出も含め、域内他国へ展開に前向きな地場銀行として、シンガポールのUnited Overseas BankおよびODBC Bank、マレーシアのMay BankおよびCIMB Bank、そしてタイのBangkok Bankなどを挙げている。

Ⅲ－3－3. 企業向け金融サービスに関する技術の波及

企業向け金融サービスに関しては、渡邊（2014）でも指摘されたように、邦銀の買収先・提携先となった地場銀行が、邦銀本部の商品提供部門と協働して、比較的高度な金融商品やサービス（プロジェクトファイナンス、M&A アドバイザリー³⁵⁾、デリバティブ取引など）を地場企業に対して提供している。これは、グローバル危機のあった2007～2008年以

降、ユーロ圏の銀行のASEANでの業務展開が消極的になるなかで相対的に顕著になった動きであり、前述のGrubel（1977）の分類でいえば、Multinational Service BankingとMultinational Wholesale Bankingに該当するものである。

そうした比較的高度な金融商品やサービスの中堅以下の地場企業に提供することは、以下にみるように、邦銀の現地支店のみでは難しく、地場銀行との連携があって始めて実現可能となっている。この際、商品・サービスの提供は東京やシンガポールに位置する邦銀の本部組織から行われるが、その金融技術に地場銀行が直接触れる機会が生じることとなり、そこで技術移転が生じる。

（1）プロジェクトファイナンス

プロジェクトファイナンスでは、上記のように東京またはシンガポールの邦銀本部にノウハウがあり、そこがサービス提供の中心となるが、幅広い地場企業に対して積極的に業務展開するためには、買収・提携した地場銀行との連携が必要となる。これは、現地拠点支店の場合、アクセスできる地場企業が大手に限られるうえ、法人信用情報の収集にも限界があり、長期にわたるプロジェクトファイナンスであるにもかかわらず与信期間を短くせざるを得ないという問題が生じるからである。そのため、現地に広範なネットワークを有し、法人信用情報の蓄積がある地場銀行と連携することは意味が大きい。

また、邦銀本部から提供できる資金は、通貨にもよるが基本的に米ドル建てであり、地場企

33) 長島（2009）によれば、HSBCは1998年以降、世界で統一したコーポレート・ブランドの確立を志向しており、資産運用・保険・クレジットカード等のリテール商品の企画・提案は、複数の国・地域をまとめて実施されている。また、かつてのCitibankによるリテール業務の世界展開では、商品・サービスの開発や導入、業務方針に関する決定権を米国本社が握るなど、中央集権的な運営が行われていた。この特徴は、親会社のCiticorpが1998年にTravelersと合併したことでやや薄れたものの、ある程度維持されている模様である。

34) 山中（2014）では、インドネシアを例にとり、外国銀行が同国内に支店を設置する際に、世界上位200行に匹敵する資産規模を有することが条件とされ、それが結果として、相対的に規模の小さいASEANの地場銀行にとって高いハードルとなった旨を指摘している。

35) M&A アドバイザリーには、邦銀本体に加えて、邦銀グループの証券会社も関与することになる。

業が必要としている現地通貨建てにするためには、地場銀行が介在して為替取引を行う必要がある点も指摘できる。

こうした事情から、地場銀行は協調融資の形態をとりつつ邦銀の提供するプロジェクトファイナンスに参加している。例えば、サイアム商業銀行（タイ）は2016年9月に、業務提携しているみずほ銀行とともにプロジェクトファイナンスを実行している³⁶⁾。また、セキュリティバンク（フィリピン）が三菱東京UFJ銀行と資本提携した際も、協働推進分野の一つとしてプロジェクトファイナンスが挙げられた³⁷⁾。

（2）M&Aアドバイザー

M&Aアドバイザーにおいて、買収ターゲットがASEAN各国の中堅以下の地場企業である場合、当該国の地場銀行でなければ十分な企業情報の収集は期待できない。一方で、地場銀行は前述のように国外ネットワークを現在構築しているところであり、ASEAN域内であっても自国以外の企業情報を十分に持つ銀行は多くない。こうしたなか、邦銀が買収先・提携先の地場銀行のネットワークを活用して、買収ターゲットを日系企業や大手グローバル企業に紹介することの付加価値は大きいといえる。

また、地場企業がM&Aの買い手となるケースを考えた場合、大手企業であれば邦銀の現地支店と取引があるが、M&Aに関わる相談のように非常に密接なリレーションの必要な業務については、長年の付き合いがある地場銀行の方に強みがあると考えられる。

以上のように邦銀と地場銀行が連携すること

には大きな利点があり、それは実際に顕在化している。例えば、三菱東京UFJ銀行に買収されたアユタヤ銀行（タイ）は、M&Aアドバイザー業務において三菱東京UFJ銀行やそのグループ証券会社と協働しており、2015年以降、タイを代表する大型M&A案件に軒並み参画するようになったとされる³⁸⁾。

（3）デリバティブ取引

デリバティブ取引は、東京やシンガポールに位置する邦銀本部が中心となり、買収先・提携先の地場銀行を通じて中堅以下の地場企業に提供されることになる。実際、アユタヤ銀行では三菱東京UFJ銀行の支援を受けて、ノン・デリバラブル・フォワード（NDF）、広範な為替オプション、および金利デリバティブなどを顧客に提供できるようになったとしている³⁹⁾。

なお、国際的な金融規制として、2016年9月より「清算集中されない店頭デリバティブ取引にかかる証拠金規制」⁴⁰⁾が導入されたが、アユタヤ銀行は三菱東京UFJ銀行からサポートを受けることで、当該規制に当初から対応できたタイ国内の数少ない金融機関の一つとなっている⁴¹⁾。

Ⅲ－3－4．広義の経営管理に関する技術の波及

邦銀のASEAN進出が地場銀行の買収（子会社化）や地場銀行との資本提携という形態をとる場合は、上記のようにリテール・法人向け金融サービスという対顧客業務の現場で金融技術の波及が生じることに加えて、リスク管理など

36) みずほ銀行（2016）

37) 三菱UFJフィナンシャル・グループ（2016）

38) 日本経済新聞（朝刊）2016年10月20日

39) Bank of Ayudhya（2015）

40) グローバル危機以降、店頭デリバティブ取引に伴うリスクを削減するために導入された国際金融規制の一つ。店頭デリバティブ取引では、原則として中央清算機関（CCP）を利用した清算集中が義務付けられているが、清算集中が技術的にできない取引も現実には少なくない。そこで、その場合はカウンターパーティ・リスクに応じた証拠金（保証金）を取引相手方と授受することで当該リスクをカバーすることとなり、その制度が原則として2016年9月から国際的に導入された。

41) Bank of Ayudhya（2016a）

を含む広義の経営管理においても技術波及が生じることが指摘できる。これは本邦メガバンクが地場銀行に対して、さまざまな管理ノウハウにおいて比較優位性を持つからである⁴²⁾。以下では、この点に着目し、地場銀行が邦銀に子会社化された場合と資本提携を受けた場合とに大きく分けた上で、技術波及の具体的な状況について議論する。

(1) 地場銀行が子会社化された場合

今日のグローバルな銀行経営においては、過去10年間前後で国際金融規制や域外適用に伴う各国制度への対応を求められることが急速に増え、リスク管理や内部統制が非常に高度化・複雑化した。地場銀行が買収により邦銀の子会社となった場合は、邦銀にかかる規制・制度の多くが子会社にも適用されるため、その地場銀行は、リスク管理や内部統制などを含めた広義の経営管理を、親会社（邦銀）のサポートを受けつつ大幅にレベルアップしなければならない。

また、人材面をみると、子会社となった地場銀行は、典型的には、最高経営責任者（CEO）を含む多数の役職員の派遣を親会社たる邦銀から受けることになる。そうした人材が携わる業務範囲には、リテール・法人向け金融サービスだけでなくリスク管理なども含まれている⁴³⁾。

子会社たる地場銀行が邦銀本体からサポートを受ける具体的な分野としては、以下にみられるように、リスク管理、内部統制、および内部監査などが挙げられる。

A リスク管理

国際金融規制であるバーゼル規制は子会社も

含めた連結ベースで適用されることから、子会社化された地場銀行は同規制の枠組みに沿って、親会社たる邦銀とリスク管理の目線をそろえることが求められる。

実際、三菱東京UFJ銀行の子会社となったアユタヤ銀行（タイ）においては、信用リスクや市場リスク、資金流動性リスク、オペレーショナルリスクの管理について、三菱東京UFJ銀行の本部組織からサポートを受けて高度化を図っている⁴⁴⁾。例えば、信用リスクの管理では、そのベースとなる取引先の内部格付け手法の一部に、三菱東京UFJ銀行本体の手法を取り入れている⁴⁵⁾。また、オペレーショナルリスクについては日本の金融庁の要請もあり、先進的な計測手法を導入している⁴⁶⁾。

B 内部統制

地場銀行は、日本の上場会社の子会社や孫会社となった場合、いわゆる日本版SOX法が適用され、財務報告にかかる内部統制の評価と報告が義務付けられる。さらに、親会社などが米国でも上場している場合、米国のSOX法（サーベンス・オクスリー法）も当該地場銀行に適用される。これらにより、地場銀行の内部統制には先進国の水準が求められることになる。

前出のアユタヤ銀行をみると、親会社たる三菱東京UFJ銀行が日本および米国で上場する三菱UFJフィナンシャル・グループに属することから、その孫会社として日本版SOX法および米国のSOX法が適用される。このため、三菱東京UFJ銀行の支援を受けて内部統制の高度化に取り組んでいる⁴⁷⁾。

C 内部監査

邦銀、特にメガバンクはグループ全体での内

42) 渡邊 (2014)

43) 時事通信アジアビジネス情報 (2015)

44) Bank of Ayudhya (2016b)

45) 具体的には、いわゆる大企業（日系企業、海外の多国籍企業、銀行、タイのグローバル企業、ストラクチャードファイナンスの対象企業、証券化の対象企業）に対する内部格付けに、三菱東京UFJ銀行の基準を用いることとした。また、内部格付けを精緻化するため、親会社の支援が見込める場合は内部格付けを上方修正するなど、三菱東京UFJ銀行と同様の微調整を行うようになった (Bank of Ayudhya (2016a))。

46) Bank of Ayudhya (2015)

47) Bank of Ayudhya (2016a)

部監査の徹底を志向しており、その対象には海外のグループ会社まで含まれている。このため、邦銀に子会社化されたASEANの地場銀行にも、邦銀本部の目線で内部監査が行われる。

アユタヤ銀行の場合は、年間監査計画を策定する際に三菱東京UFJ銀行のリスク評価ガイドラインを参考にしているほか、同行本部の監査担当部署から内部監査実務に対する指導や助言を直接受けている⁴⁸⁾。

D その他

上記A～Cのほかにも、子会社化された地場銀行はさまざまな業務で邦銀本部と連携することになる。アユタヤ銀行の場合、人材研修プログラムや海外OJTにおいて三菱東京UFJ銀行の本部組織と協働しているほか、海外マクロ経済調査などのリサーチ業務においても同行のグローバルリサーチ担当部署との連携が実現している⁴⁹⁾。

(2) 地場銀行が資本提携を受けた場合

子会社化まで至らない資本提携の場合、地場銀行には、邦銀にかかる国際金融規制や各国制度のほとんどが直接的には適用されない。それでも、当該地場銀行は資本提携した邦銀から取締役クラスを含む複数の役職員の派遣を受け入れるのが通例であり、邦銀本部からのサポートとあいまって経営管理の高度化が図られる。

例えば、ヴィエティンバンク（ベトナム）では、資本提携をした三菱東京UFJ銀行の協力を得て、経営管理の向上、コーポレートガバナンスの改善、事務品質の引き上げが行われている⁵⁰⁾。具体的には、三菱東京UFJ銀行側の出席する「戦略的協力に関する運営委員会」において、当面の協働計画の策定のみならず、リスク管理関連の問題への対応や中長期的戦略の策定

を行っている。さらに、同委員会では、法人取引およびリテール取引での協力に加えて、職員の訓練⁵¹⁾や人材開発、さらにコーポレートガバナンスについても議論されている。

また、セキュリティバンク（フィリピン）でも、資本提携をした三菱東京UFJ銀行と協働する分野として、プロジェクトファイナンスやリテール金融、キャッシュ・マネジメント・サービス（CMS）といった顧客向け商品・サービスに加えて、リスク管理が挙げられている⁵²⁾。

Ⅲ-4. 現地当局を通じた規制対応ノウハウの波及

地場銀行が邦銀に買収されたり資本提携を受けたりした場合、上記のように広義の経営管理の高度化が図られる。特に買収による子会社化の場合は、国際金融規制や各国制度上の要請もあり、リスク管理や内部統制などが一気に金融先進国並みの水準にまで引き上げられることになる。

特に本邦メガバンク（厳密にはメガバンクの属する金融グループ）は、金融安定理事会（FSB）から「グローバルなシステム上重要な金融機関」（G-SIFIs）に指定されており、バーゼル規制上の自己資本比率の要求水準への上乗せ（G-SIBsサーチャージ）が行われるほか、破たん時に備えた損失吸収力（TLAC）の確保を求められたり、再建・破綻処理計画（RRP）の定期的な策定を義務付けられたりするなど、さまざまな高い要件を課されている。こうしたなかで、G-SIFIsのグループ会社となった場合には、ASEANの地場銀行にも自ずと高い目線の規制・制度対応が求められることになる。

また、国際金融規制の一つである前出の「清算集中されない店頭デリバティブ取引にかかる

48) Bank of Ayudhya (2016a)

49) Bank of Ayudhya (2016a)

50) Vietinbank (2014)

51) ヴィエティン銀行のスタッフが三菱東京UFJ銀行の拠点まで海外派遣されて人事研修を受ける（Vietinbank (2014)）。

52) 三菱UFJフィナンシャル・グループ (2016)

証拠金規制」については、日米は当初の国際的な計画どおり2016年9月から導入したが、欧州連合（EU）が規制導入を半年間先送りせざるを得なくなるなど⁵³⁾、先進国の金融機関であっても対応が難しい規制として知られている。そうしたなか、先に述べたように、邦銀のサポートを受けることで、ASEANの地場銀行であってもいち早く本規制への対応が可能になっている。

このように地場銀行の広義の経営管理は、邦銀の進出により金融先進国のレベルにまで高度化され得る。その地場銀行は現地の金融監督当局との日常的なコミュニケーションにおいて、規制対応のノウハウを含めたさまざまな経営管

理の実務を説明することになるが、これは当局側にとると、それらの実務に関するベストプラクティスについて知見を得ることを意味しよう⁵⁴⁾。当該当局は、そのベストプラクティスに関する知見に基づいて、他の地場銀行への指導・監督を行うことが想定される⁵⁵⁾。すなわち、この場合、邦銀のノウハウが当局を通じて現地に波及していく可能性がある。

以上のように、一つの可能性ではあるが、国際的に金融規制や各種制度が高度化・複雑化した今日においては、邦銀の進出の結果として地場銀行の規制対応レベルが向上し、それがひいては当該国の金融の深化に資することが考えられる。

IV. 結語

1980年代以来の邦銀のアジアにおける活動は、特に2007～2008年のグローバル危機以降、ユーロ圏の銀行の活動が消極化する一方で現地の所得水準向上に伴い金融ニーズが拡大・高度化するなか、与信業務などの面で着実に拡大してきた。とりわけASEAN地域において、邦銀はその高度化・多様化するニーズを取り込むべく、2012年頃より地場銀行の買収や地場銀行との資本提携・業務提携を積極的に進めてきた。

その結果として、リテール・企業向け金融サービスでは、邦銀から買収先・提携先の地場銀行に向けて金融技術の波及がみられる。特に

リテール金融サービスでは、邦銀に買収・提携された地場銀行の国際ネットワークの中で、「金融の発達している国」から「遅れている国」へという形で技術の伝播が生じている点が特徴となっている。

さらに、国際金融規制や各国制度に対応した、リスク管理や内部統制などを含む広義の経営管理のノウハウに関しては、特に買収により子会社化された場合、地場銀行のレベルが一気に邦銀並みにまで引き上げられる。そして、そのノウハウが現地におけるベストプラクティスとなり、金融監督当局を通じて当該国内で広まる可能性も指摘できる。

53) 新日本有限責任監査法人（2016）

54) Levine（1996）にみられる従来の議論では、進出してきた先進国の銀行の圧力により、発展途上国の金融規制が先進国に近付くことが想定されていた。一方、本稿で注目しているのは、当局による規制制定ではなく、銀行の規制対応ノウハウの方であり、邦銀のノウハウがベストプラクティスとして金融監督当局に伝播することを想定している。

55) 根本（2013）は、アジア諸国（の金融当局）は一般に外国銀行の進出に対して慎重な姿勢をとっているが、自国の銀行のリスク管理の高度化に外国銀行の協力が必要なことも認識されている旨を指摘している。また、倉内（2013）は、アジアでの買収・資本提携に際して、三菱東京UFJ銀行はリスク管理のノウハウを移植していくことを考えているが、現地側からもそうした点に関する期待が寄せられている旨を述べている。

このように、邦銀の進出にはアジア現地の金融の深化に貢献する側面がある。これは、金融機関のレベルにおいて、日本とアジアの金融市場統合が徐々に進んでいる状況と位置付けられよう。

ただし、買収（子会社化）や資本提携という形で邦銀がアジア進出をさらに加速するためには、まだハードルが残っている。まず、地場銀行の株式取得にあたり、適正な買い取り価格の計算が必ずしも容易ではなく、高値づかみをした場合の減損リスクが小さくないことが指摘できる⁵⁶⁾。これには、買収先・提携先となる地場銀行を分析するだけでなく、平素より現地の経済情勢や金融業界動向の調査にリソースを割いておくことが欠かせない。また、より大きな問題として、特に大手の地場銀行を邦銀が買収しようとした場合、外国企業の持ち分取得規制に抵触したり⁵⁷⁾、同規制がない場合でも当該地場

銀行を抱える現地の財閥等が持ち分譲渡に応じなかったりするなど、さまざまな参入障壁が存在することが挙げられる。

このうち、持ち分取得規制は、アジア各国の金融規制当局が、先進国の銀行の自国進出を基本的に歓迎しつつも、大手の地場銀行の経営権を握られることに依然として前向きでないことを反映したものである。これは、いわば「総論賛成、各論反対」の姿勢といえる。

日本とアジアの金融市場統合が金融機関レベルで一段と進み、アジアの金融が深化するためには、そうした現地における邦銀への警戒感の緩和が求められる。そのためには、現在行われている邦銀から地場銀行への金融技術の波及、および邦銀の国際ネットワークの中での金融技術の波及を着実に進め、現地の信頼を得ていくという正攻法が、結局近道になるのではないかと思われる。

参考文献

- アジア太平洋研究所（2014）『邦銀のアジア展開－邦銀の東南アジア進出と企業の財務戦略－』アジア太平洋研究所資料14-03
- 秋山文子（2015）『アジア債券市場の整備状況』国際通貨研究所Newsletter, 2015年第12号
- 片岡佳子（2015）「東南アジアのリテール上位中間層向け商品・チャネル戦略」『金融ITフォーカス』2015年4月号, pp.14-15
- 北野尚宏・水野兼悟・城所哲夫（2001）「東南アジア住宅セクターの課題－インドネシア・タイ・フィリピン・マレーシア－」『開発金融研究所報』2001年11月第8号, pp.88-113
- 北野陽平（2015）「アジアにおけるインフラファイナンスの現状と今後の展望」『野村資本市場クォーターリー』2015年冬号, pp.147-163
- 倉内宗夫（2013）「アジアNo.1外銀を目指す三
- 菱東京UFJ銀行」『週刊金融財政事情』第64巻第37号（2013年9月30日号）, pp.19-26
- 小島俊郎（2013）「拡大するタイの住宅金融」『野村資本市場クォーターリー』2013年春号, pp.126-136
- 五味佑子（2015）『東南アジア経済共同体の進捗状況～銀行セクター統合の最近の取り組みを中心に～』国際通貨研究所Newsletter, 2015年第20号
- 酒向浩二（2014）「消費市場としてのインドネシア・フィリピンの評価～現地調査を踏まえて市場の成長性と課題を探る～」『みずほ総研論集』2014年I号, pp.41-62
- 時事通信アジアビジネス情報（2015）「川上から川下まで一貫サービスを展開＝三石基アユタヤ銀行 Senior Executive Vice President 法人部

56) 東洋経済オンライン（2015b）

57) 倉内（2013）、渡邊（2014）

- 長（日系統括責任者）」2015年1月12日
清水聡（2013）「進展するアジアの金融統合と日本の戦略」『環太平洋ビジネス情報RIM』第13巻第51号，pp.61-96
清水聡（2014）「アジアにおける証券化取引の現状と期待される役割」『環太平洋ビジネス情報RIM』第14巻第53号，pp.70-98
清水聡（2017）「アジア諸国の長期的な経済発展と金融システムの役割」『国際金融』2017年1月1日，pp.32-41
新日本有限責任監査法人（2016）「非清算店頭デリバティブに係る証拠金規制シリーズ（2）」2016年10月13日
<<https://www.ejyapan.jp/industries/financial-services/general/topics/2016-10-13.html>>
通商白書（2010）「アジア消費市場の拡大～良質な市場へ向けて」『通商白書2010』第2章第3節，pp.185-200
東洋経済オンライン（2015a）「3メガのアジア競争，個人取引で三菱先陣／アジア戦略を加速させるが，3行に温度差」2015年1月24日
<<http://toyokeizai.net/articles/-/58349>>
東洋経済オンライン（2015b）「三井住友はインドネシアで550億円の減損／3メガ銀決算，アジア減速で急ブレーキ」2015年11月17日
<<http://toyokeizai.net/articles/-/92886>>
長島芳枝（2009）『多国籍金融機関のリテール戦略』蒼天社出版
行木愼一（2003）「邦銀のアジア関連ビジネスの現状と留意点—followerからleaderへ」『日本経済の構造調整と東アジア経済』日本国際問題研究所（平成14年度外務省委託研究），pp.145-171
新村昌（2013a）「インドネシアの住宅市場と住宅金融」『季報 住宅金融』2013年度秋号，pp.128-137
<<http://warp.da.ndl.go.jp/info:ndljp/pid/8699500/www.jhf.go.jp/files/300120507.pdf>>
新村昌（2013b）「マレーシアの住宅市場と住宅金融」『季報 住宅金融』2013年度冬号，pp.74-85
<<http://warp.da.ndl.go.jp/info:ndljp/pid/9218339/www.jhf.go.jp/files/300127333.pdf>>
新村昌（2015）「ベトナムの住宅市場と住宅金融」『季報 住宅金融』2015年度春号，pp.36-41
<<http://jhf.go.jp/files/300241072.pdf>>
日本経済新聞（朝刊）「海外で企業決済円滑に／三井住友銀や三菱UFJ銀／供給網の資金取引支援」2013年11月12日
日本経済新聞（朝刊）「スマホ決済，アジア開拓送金や支払い依頼／三井住友銀，インドネシアの銀行と中高所得層に照準」2016年9月17日
日本経済新聞（朝刊）「アユタヤ銀，提携で快走／タイ大手，三菱UFJの店舗網活用／国際M&Aの融資拡大」2016年10月20日
日本経済新聞（朝刊）「インドネシアで初／信用情報機関が指導」2017年5月18日
日本経済新聞（朝刊）「財閥開発に挑む比銀行／三菱UFJ出資のセキュリティバンク／個人向け開拓急ぐ」2017年6月14日
根本直子（2013）「欧米やアジアの銀行との競争激化／メガバンクはミャンマーで『果実』を得られるか」『週刊エコノミスト』2013年10月15日号，pp.48-49
みずほ銀行（2016）「タイ企業による太陽光発電事業へのプロジェクトファイナンスの組成について～The Siam Commercial Bank Public Company Limitedとの業務提携に基づく連携案件」2016年9月23日
<https://www.mizuhobank.co.jp/release/pdf/20160923_3release_jp.pdf>
みずほ総合研究所（2013）「平成24年度商取引適正化・製品安全に係る事業／我が国販売金融事業者の国際展開に関する調査報告書（経済産業省委託）」
<http://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2013fy/E002518.pdf>

- 三菱UFJフィナンシャル・グループ (2016)「セキリティバンクとの資本・業務提携について」2016年1月18日
(<http://www.mufg.jp/ir/presentation/backnumber/pdf/slides160118.pdf>)
- 山上秀文 (2008)『東アジアの新しい金融・資本市場の構築 - 銀行融資市場と債券市場の融合』日本評論社
- 山上秀文 (2017)「アジアのリテール・中小企業金融と証券化—タイ・アユタヤ銀行などのケーススタディ」『成城大学経済研究所年報』第30号, 2017年4月, pp.107-116
- 山口綾子 (2014)『東アジア債券市場整備の進捗状況』国際通貨研究所Newsletter, 2014年第20号
- 山口綾子・田村友孝 (2016)『アジア主要国の資金循環にみる銀行セクターの概観』国際通貨研究所Newsletter, 2016年第9号
- 山口綾子 (2017)『50周年を迎えた東南アジア諸国連合: ASEAN経済統合の現状と課題』国際通貨研究所Newsletter, 2017年第26号
- 山口綾子 (2018)「ASEAN地域におけるグローバル・バリュー・チェーン」『国際金融』2018年1月号, pp.32-39
- 山口昌樹 (2012)『邦銀のアジア進出と国際競争力』山形大学人文学部叢書1
- 山中崇 (2014)『東南アジアの銀行セクター統合について』国際通貨研究所Newsletter, 2014年第1号
- 渡邊隆彦 (2014)「日本のメガバンクのグローバル戦略の変化」『国際商取引学会年報』第16号, pp.122-134
- Bank of Ayudhya (2015), “Annual Registration Statement 2015 (Form 56-1) As of December 31, 2015”
(<https://www.krungsri.com/bank/getmedia/18ad7f02-1276-48a4-aa31-810ab8a035ba/IR-Form56-1-2558.aspx>)
- Bank of Ayudhya (2016a), “Annual Registration Statement 2016 (Form 56-1) As of December 31, 2016”
(https://www.krungsri.com/bank/getmedia/b1947b7c-ddc2-4d0e-bceb-9744aae2ee74/56-1_EN.aspx)
- Bank of Ayudhya (2016b), “Basel III Pillar III Disclosures As at December 31, 2016”
(<https://www.krungsri.com/bank/getmedia/836ccae7-f80b-4baa-a833-63eba225f77c/Basel-III-Pillar-3-Disclosure-Eng-31-Dec-16.aspx>)
- Bank of Ayudhya (2017), “Bank of Ayudhya Corporate Profile March 2017”
(<https://www.krungsri.com/bank/getmedia/a18fb3e1-9f84-4aa4-a096-67f71b8e702c/Bank-of-Ayudhya-Corporate-Profile-Mar-2017.aspx>)
- BIS (2003), “Financial sector FDI in Asia : Brief Overview”, March 6, 2003
(<https://www.bis.org/publ/cgfs22boj2.pdf>)
- Claessens, Stijn and Neeltje van Horen (2012), “Foreign Banks : Trends, Impact and Financial Stability”, *IMF WP12/10*
- Cull, Robert and Maria Soledad Martinez Peria (2010), “Foreign Bank Participation In Developing Countries, What Do We Know about The Drivers and Consequences of This Phenomenon?” *World Bank Policy Research Paper Working Paper 5398*, August 2010.
- Eximbank (2013), “The 5th Anniversary of the Strategic Alliance between Eximbank and SMBC”, Feb. 22, 2013
(<https://www.eximbank.com.vn/home/News/1357>)
- Grubel, Herbert G. (1977) “A Theory of Multi-national banking”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, No.123, Dec. 1977*
- Kharas, Homi (2010), “The Emerging Middle Class in Developing countries”, *OECD WP. NO.285*
- Kharas, Homi (2017), “The Unprecedented Expansion of the Global Middle Class : An update”, *Brookings Gobal Economy & Development WP100*
- Kobayashi, Masahiro (2013), “Asian mortgage

- markets” *European Mortgage Federation Hypostat 2013*, pp.20-27
<<http://www.jhf.go.jp/files/300120935.pdf>>
- Lam, W.Raphael (2013), “Cross-border Activity of Japanese Banks”, *IMF WP13/235*
- Lehner, Maria and Monika Schnitzer (2008) “Entry of Foreign Banks and Their Impact on Host Countries,” *Journal of Comparative Economics* 36 (3) : pp.430-452.
- Levine, Ross (1996) “Foreign Banks, Financial Development, and Economic Growth,” in Claude E. Barfield, Ed.) : *International Financial Markets*, AEI Institute Press : Washington D.C., pp. 224-254.
- Remolona, Eli, and Ilhyock Shim (2015), “The rise of regional banking in Asia and the Pacific”, *BIS Quarterly review*
- Vietinbank (2014), “Annual Report 2014”
<<http://www.vietinbank.com/web/home/en/annual/annual-report-2014.pdf>>
- World Bank (2017), “Bankers without Borders,” *Global Financial Development Report 2017/2018*
- Zhu, Minyan. (2012), “The Impact of Foreign Bank Entry in Emerging Markets : Knowledge Spillovers or Competitive Pressure?” *CCP Working Paper 12-4*, Centre for Competition Policy, University of East Anglia, Norwich, U.K.