

## 進化し続ける米国の証券総合口座 カード編

沼田 優子

### ■ 要 約 ■

1. 米国の証券総合口座（CMA）は、小切手やカードによる決済、資産運用、証券担保ローン等の機能を一まとめにした商品である。77年に開発され、30年を経た現在も、進化を続けている。
2. 証券総合口座の資金は、小切手やATMからの現金引き出し、カードによる買い物もしくはキャッシング等の手段により、引き出される。すなわち、従来、長期投資目的のみで利用されてきた証券口座に、生活口座としての機能を加える上で、カードは不可欠である。
3. メリル・リンチは現在、8種類のカードを提供している。これらのカードは①クレジット・カードとデビット・カード、②一般カードと特典の多い上級カード、③顧客セグメント別のカード（個人、中小企業、非営利法人）、の3つの視点から分類することができる。今でこそ、デビット・カードも中小企業向けカードも、カード業界における成長市場と見られているが、メリル・リンチは異業種ながら、他社に先んじて、これらのカードを提供してきた。
4. 米国では、金融サービスを、業態別（銀行、証券、保険等）よりも、機能別に捉えようとしつつある。この見方に倣えば、メリル・リンチは証券総合口座を進化させることにより、長期資産運用から短期資産運用、さらには決済へと、提供機能を拡張してきた。我が国の証券総合口座も、導入から約10年が経過しているが、この間に、証券会社グループの品揃えは、異業種の商品も含め、格段に増えている。米国の事例を参考にすれば、我が国においてもこれらの商品・サービスを、機能別視点で整理する時期がきているのではないであろうか。

## I 証券総合口座（CMA）の歴史と仕組み

### 1. 進化を遂げ続ける CMA

米国の証券総合口座は、小切手やカードによる決済、資産運用、証券担保ローン等の機能を一まとめにした商品で、証券会社が初めて提供した銀行的なサービスと捉えられてい

る。大手証券会社のメリル・リンチが 77 年にキャッシュ・マネジメント・アカウント (CMA) の名称で販売を開始し、当時の高金利の追い風を受けて、広く普及させた。

米国から 20 年遅れ、97 年に導入された我が国の証券総合口座は、この当初の CMA がモデルとなっているが、機能面では、米国に追いついていない部分もある。当の米国の CMA は、導入から 30 年を経た今もなお、進化を続けているからである (図表 1)<sup>1</sup>。そこで本稿では、CMA の機能の中でも、特に近年、強化されたサービスの一つとして、カードに焦点をあてて紹介していきたい。

図表 1 CMA の歴史

1977年	メリル・リンチ、CMAを導入。
1979年	ビジネス・ウィーク誌「株式の死」を特集。
1980年	規制廃止委員会、預金金利規制緩和の手順を定める。
1985年	CMA: 110万口座、預かり資産237億ドル。
1986年	預金金利の自由化終了。 WCMA(中小企業向け証券総合口座)とCBA(簡易版証券総合口座)を導入。
1987年	CMA: 130万口座、預かり資産1,650億ドル。
1993年	CMAマスター・ファイナンシャル・サービス(貯蓄用、投資用などの各口座をCMA口座のサブアカウントとして一元管理するサービス)を開始。
1997年	CMA: 170万口座、預かり資産4,550億ドル。
1998年	CMAビザ・シグニチャー・カード(付加機能の多いカード)を導入。
2000年	CMAキャッシュ・マネージャー(中小企業向けオンライン・バンキング)導入。 自社の預金に短期資金をスウィープするサービスを開始。
2001年	顧客資産残高に応じた預金金利を採用。
2004年	メリル・プラス(クレジット・カード)、ローン総合口座(LMA)を導入。
2005年	家計名寄せを実現したステートメント・リンク・サービス開始。
2006年	CMA: 230万口座、預かり資産7,700億ドル。 WCMA: 11.5万口座、預かり資産1,140億ドル。

(出所) 各種資料より野村資本市場研究所作成

## 2. CMA の基本的な仕組み

証券総合口座の第一の特徴は、長期投資を目的とした有価証券口座に加え、入金された資金を MMF (マネーマーケット・ファンド) や預金<sup>2</sup>に自動的に移して短期で運用する、マネー口座が組み込まれている点にある (図表 2)。これは従来であれば、預かり金として放置されていた資金である。

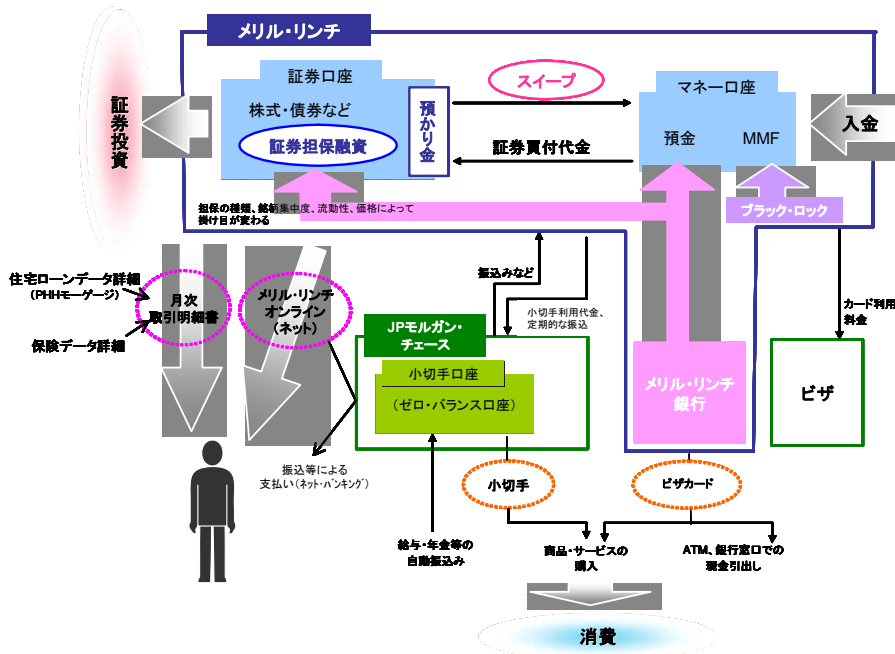
第二に、顧客が資金を必要とした場合は、小切手や ATM からの現金引き出し、カードによる買い物もしくはキャッシング等の手段により、これを証券総合口座から引き出すことができる。ビザに加盟しているメリル・リンチのカードは、全国 2,500 万店舗、87.7 万台の ATM で利用できる。すなわち、従来は、長期投資目的のみで利用されてきた証券口座に、生活口座としての機能を加える上で、カードはなくてはならないのである。

<sup>1</sup> Guy Manuel Andre Cappon & Stephan Mignot, "The CMA Promise." *Registered Representative*, November 1, 2007.

<sup>2</sup> 沼田優子「銀行サービスを強化するメリル・リンチ」『資本市場クォーターリー』2002年秋号

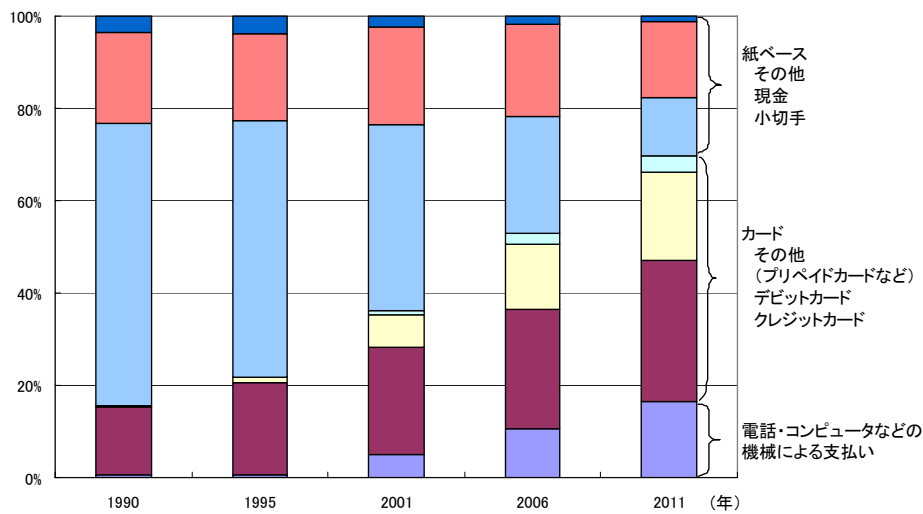
とりわけ近年は、決済市場におけるカードの存在感が高まっており、遠からず、主要決済手段となる日も近いと予測されている（図表 3）。故に証券会社も、中核的な証券総合口座の利便性を向上させるために、カードの機能も専業会社並に進化させていくことが求められていた。

図表 2 証券総合口座の基本構造



(出所) 野村資本市場研究所

図表 3 小口決済手段の変容



(出所) ニールソンレポートより野村資本市場研究所作成

## II カードの詳細

### 1. メリル・リンチのカードの種類

メリル・リンチは現在、8種類のカードを提供している（図表4）。これらのカードは①クレジット・カードとデビット・カード、②一般カードと特典の多い高級カード、③顧客セグメント別のカード（個人、中小企業、非営利法人）、の3つの視点から分類することができる。

#### 1) デビット・カードとクレジット・カード

メリル・リンチのカードの大半は、顧客が月末に、カード利用額の支払いを一括して払うタイプの「ディレイ・デビット」と呼ばれるカードである（図表5）。これは我が国では、最も一般的なカードの使い方であるが、米国では、アメリカン・エクスプレス社を除いては殆ど見かけない、珍しいタイプのカードである。米国の一般的なクレジッ

図表4 メリル・リンチのカード一覧

		一般カード	特典の多いカード
クレジット・カード	個人	トータル・メリル・キャッシュ・バック	メリル+
デビット・カード	個人	メリル・リンチ・アクセス	シグニチャー・リワーズ
	中小企業	WCMAビジネス・アクセス	ビジネス・シグニチャー・リワーズ
	非営利法人	メリル・リンチEMA	EMAシグニチャー・リワーズ

（出所）野村資本市場研究所

図表5 デビット型CMAカードの特徴

	通常のクレジット・カード	CMAカード (ディレイ・デビット・カード)	通常のデビット・カード
利用時における利用代金相当額が口座にあるか否かの情報確認	実施せず	実施	実施
利用限度枠	信用履歴に基づいて上限を設定	預かり金+マネー口座+証券担保融資上限額	銀行口座残高が上限
リボ機能	あり	なし	なし
利用代金の引落とし時点	月1回	月1回	即日～数日
現金引出機能	あり(キャッシング)	あり (場合によっては証券担保融資)	あり

（注） 通常のデビット・カードはオンライン型・オフライン型の両方を含む。

（出所）野村資本市場研究所

ト・カードは、カード利用金額の支払いの一部を繰り延べて、リボルビング・ローンとすることのできるカード（無担保・高金利で信用供与を行う）を指し、近年、成長著しいデビット・カードは、取引日即日から数日後の間に、支払い代金を銀行口座から引き落とすカード（信用供与は数日間のタイムラグを除いて発生しない）を指す<sup>3</sup>。

メリル・リンチが、CMA 導入当時から、デビット・カード形態を選択したのは、無担保・高金利のリボルビング・ローンを提供しなくても、証券担保ローン<sup>4</sup>を活用することで、ほぼ同じような機能を提供できるからである<sup>5</sup>。

また、このカードは CMA に組み込まれているディレイ・デビットであるが故、買い物をしてから月末にその代金が引き落とされるまでの間、マネー口座の資金（預金や MMF）で金利収入を稼ぐことができる点が、他社のカードにはない付加価値となっている。メリル・リンチのサイトには、「特典計算」ページがあり、カードの月間予想利用額（例えば 1 万ドル）と、マネー口座の予想金利（例えば 4%）さえ入力すれば、カードのキャッシュバック分（1.5%）と利息の合計額（この場合年間 2,000 ドル）で、どれだけ還元されるかが一目でわかるようになっている。後述するように、証券総合口座を事業用資金の管理口座とした場合は特に、カードの利用額が高額になり得るため、この特典から得られるメリットは大きい。

このように、メリル・リンチは長らく、デビット・カードを提供してきたものの、米国型のクレジット・カードは提供しないうえに、主要顧客である富裕層には、リボルビング・ローンは必要ないと考えてきたためである。しかし実態は、顧客の 95%<sup>6</sup>が、他社のクレジット・カードを保有しており、CMA 等から年間 30 億ドル<sup>7</sup>が、クレジット・カードの支払いのために引き落とされていたという。

そこでメリル・リンチも 2004 年、遂にクレジット・カードの提供に踏み切った。当時は証券担保ローンや住宅ローンも含め、全社的にローン・ビジネスを強化していた時期でもある。ただし、これらのローンと異なり、クレジット・カードの場合は顧客の信用履歴審査やリスク管理といった極めて特殊な能力が不可欠なため、同社のクレジット・カードは、カード業者最大手<sup>8</sup>との提携カードにしている。

## 2) 一般カードと上級カード

メリル・リンチが、一般カードよりも特典の多い、ゴールド・カードと呼ばれる上級カードを発行し始めたのは、88 年のことであると言われている。またその 10 年後の 98 年には、アメリカン・エキスプレスのプラチナ・カードの対抗商品として開発

<sup>3</sup> デビット・カードはさらに即日決済されるものと、数日以内に決済されるものがあるが、ここではこれらをまとめて一般のデビット・カードとしている。

<sup>4</sup> 沼田優子「拡大する米国の証券担保ローン」『資本市場クォーターリー』2007 年夏号

<sup>5</sup> 当初の CMA カードは、買い物金額の引き落としが即日もしくは翌日になされるタイプのデビット・カードであったが、88 年に上級カードとして導入されたゴールド・カードから、ディレイ・デビットとなった。現在、個人向けデビット・カードは両方ともディレイ・デビットである。

<sup>6</sup> Nicole Mestri, "Merrill Lynch Rolls Out Its Visa Credit Card." *Reuters News*, April 21, 2004.

<sup>7</sup> Ron Lieber, "A New Contender for Your Wallet---Merrill Jumps Into Card War with No-Fee Rewards Offer, But Does It Beat Platinum?" *The Wall Street Journal*, April 20, 2004.

<sup>8</sup> 沼田優子「米国クレジット・カード業界再編の動き」『資本市場クォーターリー』2005 年夏号

されたシグニチャー・カードを導入した。現在、デビット・カードは、一般カードのメリル・リンチ・アクセスとシグニチャー・カードの2種類となっている。

特典とは通常、保険やコンシェルジュ・サービス、ポイント・プログラム等を指すが、シグニチャー・カードが「アメリカン・エクスプレス並」と認識されるに至ったのは、航空会社を限定しないマイレージ・プログラムと、正規航空券をカードで購入した場合に、同伴者航空券を無料で提供する特典を付与したからである（図表 6）<sup>9</sup>。

図表 6 メリル・リンチのカードの機能詳細

	メリル・リンチのクレジット・カード		上級カードの競合カード	メリル・リンチのデビット・カード		上級カードの競合カード
	一般カード	上級カード		一般カード	上級カード	
	トータル・メリル・キャッシュバック	メリル・プラス	アメリカン・エクスプレス・プリファード・リワーズ・ゴールド	メリル・リンチ・アクセス	シグニチャー・リワーズ	アメリカン・エクスプレス・プリファード・リワーズ・プラチナ
年会費	なし	なし	130ドル	なし	95ドル	495ドル
利用上限額	25万ドル	25万ドル	事前には決めない	事前には決めない	事前には決めない	事前には決めない
その他手数料	0ドル	0ドル	35ドル	0ドル	0ドル	195ドル
セキュリティ及びプロテクションサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>カードの不正使用に対する支払い義務の免除</li> <li>不正使用に対する迅速な注意喚起</li> <li>ビザによる認証</li> <li>購入商品損害補償</li> <li>旅行時の事故を100万ドルまで補償（交通機関利用中に限る）</li> <li>レンタカー補完保険</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>カードの不正使用に対する支払い義務の免除</li> <li>不正使用に対する迅速な注意喚起</li> <li>ビザによる認証</li> <li>保証期間の延長</li> <li>500ドルまでの購入商品損害補償</li> <li>旅行・緊急時のアシスタントサービス</li> <li>紛失荷物検索サービス</li> <li>旅行時の事故を100万ドルまで補償（交通機関利用中に限る）</li> <li>レンタカー補完保険</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インターネット上でカードの不正使用に対する補償</li> <li>リターン・プロテクション</li> <li>バイヤーズ保証</li> <li>グローバル・アシスト・プラス・ホットライン</li> <li>手荷物保険</li> <li>10万ドルまでの旅行傷害保険</li> <li>レンタカー損害賠償保険</li> <li>最高250ドルまでの利用に対し全額保証</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>カードの不正使用に対する支払い義務の免除</li> <li>不正使用に対する迅速な注意喚起</li> <li>ビザによる認証</li> <li>旅行時の事故を50万ドルまで補償</li> <li>紛失荷物に対して、1,250ドルまで補償</li> <li>宿泊時の盗難保険</li> <li>車両損害補償制度</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>カードの不正使用に対する支払い義務の免除</li> <li>不正使用に対する迅速な注意喚起</li> <li>ビザによる認証</li> <li>保証期間の延長</li> <li>1万ドルまでの購入商品損害補償</li> <li>医療救助に対する補償</li> <li>国内外を問わず、旅行時の事故を100万ドルまで補償（自動的付帯）</li> <li>紛失荷物に対して、3,000ドルまで補償</li> <li>宿泊時の盗難保険</li> <li>車両損害補償制度</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>50万ドルまでの旅行傷害保険</li> <li>グローバル・アシスト／旅行時の緊急サポート</li> <li>医療機関及び弁護士への照会</li> <li>保証期間の延長</li> <li>医療救助に対する補償</li> <li>インターネット上でカードの不正使用に対する補償</li> <li>バイヤーズ保証（保証期間の延長）</li> <li>ショッピング補償</li> </ul>
旅行時の特典	なし	<ul style="list-style-type: none"> <li>すべてのカード保有者</li> <li>ハーツ・レンタカーの割引または無料で車種アップグレード</li> <li>メリル・クルーズでのショッピングはポイント2倍</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1ドル利用ごとに1ポイント</li> <li>20のエアライン・パートナー</li> <li>11のフリークエント・フライヤー・プログラムにポイントの移動が可能</li> <li>50以上のクルーズ・プログラム</li> <li>ディズニー・パケージンやスバの利用</li> </ul>	なし	<ul style="list-style-type: none"> <li>英国航空の正規チケット購入時、大西洋横断便の同伴者航空券</li> <li>英国航空のロンドン便にてビジネスクラスからファーストクラスへの無料アップグレード</li> <li>マーキース・ジェット・カード購入時に、無料で貸切専用航空機の片道アップグレードもしくはフライト時間を追加</li> <li>ルレー・エ・シャトー加盟ホテルで3泊宿泊時、1泊無料</li> <li>ハーツ・レンタカーの割引または無料で車種アップグレード</li> <li>メリル・クルーズでのショッピングはポイント2倍</li> <li>その他多様な特典</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20の航空会社の国際線正規チケット購入時、同伴者航空券無料</li> <li>加盟ホテルでの部屋タイプでの無料アップグレードまたはアメニティプレゼント</li> <li>ハーツ・エイビス、ナショナル・レンタカーにて無料でのメンバーシップ加入</li> <li>エアポート・ラウンジの使用</li> <li>クルーズ・プログラム</li> <li>プラチナ・トラベル・サービス</li> <li>国際携帯電話無料レンタル（電話使用料別）</li> </ul>
特典の種類	<ul style="list-style-type: none"> <li>すべての購入取引に関し、金額の1%をキャッシュバック</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>旅行（航空券、ホテル、レンタカー）</li> <li>使用不可日なし、世界中で使える航空券プレゼント（25,000ポイント～）</li> <li>ギフト</li> <li>商品券プレゼント</li> <li>コンシェルジュ・サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>旅行</li> <li>ギフト</li> <li>商品券・ギフト券</li> </ul>	なし	<ul style="list-style-type: none"> <li>旅行（航空券、ホテル、レンタカー）</li> <li>使用不可日設定なし、世界中で使える航空券プレゼント（25,000ポイント～）</li> <li>ギフト</li> <li>商品券</li> <li>コンシェルジュ・サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>旅行（事前購入要件や使用不可日等の制限あり）</li> <li>25,000ポイント以上で旅行券プレゼント</li> <li>ギフト</li> <li>商品券・ギフト券</li> </ul>
ファイナンシャル・サービス及び特典	<ul style="list-style-type: none"> <li>ATMでのキャッシング（キャッシング手数料：10ドル～）</li> <li>小切手の振出による借入</li> <li>明細書発行（年度末）</li> <li>自動引落としサービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ATMでのキャッシング（キャッシング手数料：10ドル～）</li> <li>小切手の振出による借入</li> <li>明細書発行（年度末）</li> <li>自動引落としサービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ATMでのキャッシング（5ドル以上、当座預金口座関連のみ）</li> <li>小切手現金化の緊急対応</li> <li>カード再発行の緊急対応</li> <li>明細書発行（年度末）</li> <li>ファイナンシャル・アドバイザーによる無料コンサルティング1回</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ATMでのキャッシング</li> <li>ATM手数料を最高200ドルまで返金（ビヨンド・バンキングまたはCMAプラス加入時）</li> <li>明細書発行（年度末）</li> <li>自動引落としサービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ATMでのキャッシング（利用100回までは手数料無料、またはATM手数料を最高200ドルまで返金）</li> <li>明細書発行（年度末）</li> <li>小切手現金化とカード再発行の緊急対応</li> <li>利用額上限を事前に決めない</li> <li>自動引落としサービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ATMでのキャッシング（要手数料、限度額まで）</li> <li>明細書発行（年度末）</li> <li>小切手現金化とカード再発行の緊急対応</li> <li>トラベラーズ・チェック（発行手数料無料）</li> <li>明細書発行（年度末）</li> </ul>

（出所）メリル・リンチ

<sup>9</sup> 沼田優子「オンライン取引時代の米国証券営業マン」『資本市場クォーターリー』2000年秋号

プラチナ並とは言っても他の特典では、アメリカン・エクスプレス社に見劣りする面もあるが、年会費が 95 ドルと、アメリカン・エクスプレス社の 495 ドルに比べて極めて低いため、値頃感がある。

加えて、他のカードでは見かけない特典もある。例えばポイント対象商品・サービスに欲しいものがなかった場合、サービス・センターに電話をかけて何が欲しいかを言えば、その商品・サービスが何ポイントに匹敵するかを試算し、それをポイント特典として受けられるように手配するサービスがある。また、証券会社らしい特典としては、ポイントをキャッシュに換算して、証券取引のコミッションや手数料を支払う特典や、高等教育用積み立てプラン（529 プラン）に拠出する特典がある。

一方、クレジット・カードにも、トータル・メリル・キャッシュ・バックと、メリル・プラスの 2 種類がある。前者には、カード利用金額の 1% をキャッシュバックする機能がついおり、返戻金を直接メリル・リンチの口座に振り込むこともできる。後者には、そのような機能はないものの、アメリカン・エクスプレスのゴールド・カード並の特典と、同社ならではのユニークな特典を、以下のようにいくつか設けてある。

第一に、メリル・リンチは同じメリル・プラスの保有者でも、カード利用金額によって、異なる特典が受けられるようにしている。例えば年間利用金額 2 万ドル未満（+顧客）の顧客が、無料同伴者航空券をもらうことができるのは英国航空に限られるが、利用金額が 2 万ドル以上 5 万ドル未満（+2 顧客）であれば、アメリカン航空、デルタ航空も対象となり、利用金額が 5 万ドル以上（+3 顧客）であれば、さらに両航空会社のラウンジも利用できる。また 2004 年には期間限定であったが、メリル・リンチの住宅ローンの購入者に、1.5 万ポイント（+顧客）から 4.5 万ポイント（+3 顧客）を付与するキャンペーンを行っていた<sup>10</sup>。

第二に、メリル・プラス・カードは、貸切専用航空機（プライベート・ジェット）を運営するマーキーズ・ジェット社との提携特典を、他社のカードにはない売り物の一つとしている。ポイントで飛行時間を購入できるようになっている他、（+3）の顧客には、カードで飛行時間を購入した際に、無料飛行時間を上乘せする仕組みとなっている。

第三に、包括的金融サービスの提供を目指してきたメリル・リンチの場合は、クレジット・カードとデビット・カードのポイントを、統合できるようにしている。

### 3) 顧客属性に応じたカード

メリル・リンチの証券総合口座には、個人向け（前述 CMA）、中小企業向け（ワーキング・キャピタル・マネジメント・アカウント-WCMA）、非営利法人向け（エンダウメント・マネジメント・アカウント-EMA）があり、カードもそれぞれの顧客属性に合った仕様となっている。CMA と比べて WCMA は、事業資金の資

<sup>10</sup> “Merrill + Visa = \$\$\$\$.” *Cerulli Edge*, September 2004.

金繰りを管理する目的から、決済機能とローン機能が充実している<sup>11</sup>。また非営利法人はこれまで、証券会社の運用サービスの顧客と捉えられがちであったが、寄付を受け入れたり、逆に計画的な寄付を行ったりすることから、事業会社同様、キャッシュ・マネジメント機能に対するニーズもある。もちろん、非営利法人も、経費を使う従業員を抱えていることが多い。

また、異なる取引規模にも対応するため、WCMA や EMA カードにも、一般カードと上級カードがあり、基本的な違いは CMA カードのそれと同じである。ただし、中小企業、非営利法人向けには、①クレジット・カードは提供せずにデビット・カードのみを提供している点、②一般カードが即時決済型のデビット・カードとなっている点（個人向けカードはいずれもがディレイ・デビット）、③ポイントを 1.5% のキャッシュバックに転換できる点等が、個人向けカードと異なる。

さらに、中小企業、非営利法人向けカードならではの特徴としては、第一に、カードで特定の業者から商品・サービスを購入した場合に、割引を受けられることがある<sup>12</sup>。この割引を提供するのは、ヒューレット・パッカート社や情報サービス業者の PR ニュースワイヤー、ホテル等、業務上利用することの多い業者が多い。

第二に、WCMA も EMA も、組織の一元的な資金管理口座となることが目指されているため、一口座につき 99 枚までカードを発行できるようになっている。これらのカードを従業員に持たせ、経費を全てカードで支払うようにすれば、経理精算に関わる業務が大幅に軽減できるからである。これらのカードは、経営幹部向けのいわゆるコーポレート・カードではなく、一般従業員の経費管理のためのカードである。故にカード会社ではなく、事業主等が上限額や利用者等の制限を設定できる点も、個人向けカードと大きく異なっている。

このような経費管理の機能として、WCMA カードの顧客はさらに、ビザ・インフォメーション・ソース・セレクト (VISS) というシステムを無料で利用できる。これはカード取引データを加工できるシステムで、商品・サービスを購入した業者を 8 種類に分け、それぞれの合計額を出したり、月間のみならず、四半期、年間の報告書を作成したりできる。また、事業全体の他、業者の業種やカード保有者ごとの報告書も作成できる。

### Ⅲ カード業界におけるメリル・リンチの位置づけ

今でこそ、デビット・カードも中小企業向けカードも、カード業界における成長市場と見られているが、メリル・リンチがこれらを他社に先んじて提供してきた当初、彼らは

<sup>11</sup> 沼田優子「メリル・リンチの中小企業向けサービス戦略」『資本市場クォーターリー』2003年夏号

<sup>12</sup> 沼田優子「始動する米国金融機関の B2B サービス」『資本市場クォーターリー』2000年秋号



カード業界の先駆者として、先行者利得を享受できる立場にあった<sup>13</sup>。実際、2004年のメリル・リンチは、中小企業向けデビット・カード市場（ビザ、マスターカード・ブランドのみ）において、第2位を誇っていた程である<sup>14</sup>。もっとも、これらの業務には、カード会社大手も近年、注力しているため、2006年のメリル・リンチの順位は第5位（取扱金額29億ドル）まで下がってきている<sup>15</sup>。

メリル・リンチは、デビット・カードに関しては、ビザ社のインフラを活用している部分も多いものの、系列銀行を設けてカードの発行会社とする等、自前で機能の一部を提供してきた。これに対し、同社はクレジット・カード業務には、成熟化が言われて久しい2004年によく参入した。故にクレジット・カードに関しては、カードの発行も含めて、提携先のカード業者に全面的に依存している。ただし、この提携先は、チャールズ・シュワブ等のライバル証券会社も含めて、5,000以上（内金融機関は350社）の提携カードを発行しているため、極端な言い方をすれば、他社と異なるのは融資の足きりライン、ブランドといくつかの特典だけ、というのが実態である。

## IV 終わりに

メリル・リンチにおいて、カードは、証券総合口座の資金の出し入れを容易にするために、不可欠なサービスである。その意味で、同社はあくまでも、証券サービスの付加価値を高めるために、異業種商品も扱ってきたと言えよう。

ただし、米国では、金融サービスを業態別（銀行、証券、保険）よりも、機能別に捉えようという動きがあり<sup>16</sup>、この見方に倣えば、証券会社は証券総合口座を進化させることで、「長期資産運用」から「短期資産運用」、さらには「決済」へと、機能を拡張してきた。

実際、MMFという商品を単品で提供するのではなく、「短期資産運用サービス」を提供するのであれば、CPやレポ取引に加え、預金も提供するのが自然である。同様に、「決済サービス」も提供するのであれば、ATMからの現金引き出しに加え、小切手やデビット・カード、さらにはクレジット・カードやネット・バンキング等、決済市場における主流サービスの変遷に沿って、商品・サービスを充実させていくのは、当然とも言える。

もっとも、顧客の財布に常備されるカードの数は決まっているため、同社は、異業種商品も単に並べたというだけの総合口座では満足せず、カード専業会社以上の工夫を行って

<sup>13</sup> 2006年、クレジット・カードの取扱金額2兆ドルに対し、デビット・カードは1兆ドルであるが、取扱件数では2005年より、後者が前者を上回っている（2006年は前者224億件、後者261億件）。これから、サインレスのデビット・カードを抜いたカード取扱金額に占める法人カードの割合は19.2%で、取扱金額は前年比22.6%増の4,618億ドルとなった（ニールソンレポート886号、2007年8月）。さらに、ビザ・マスターカードの法人カードの中で、もっとも成長著しいのは、前年比28.4%増の中小企業向けデビット・カード（取扱金額499億ドル）である（ニールソンレポート885号、2007年8月）。

<sup>14</sup> ニールソンレポート813号、2004年6月

<sup>15</sup> ニールソンレポート884号、2007年7月

<sup>16</sup> 機能別分類の考え方等については、野村総合研究所『金融の本質』野村総合研究所、2000年を参照。

きた。特に、ある商品の取引が引き金になって、他の商品の取引が発生するようにすることで（例えばカードで買い物をすることによって、証券担保ローンが発生する）、カード専業会社にはない付加価値を生み出している。また、デビット・カード、中小企業向けカードといった分野では、むしろカード専業会社の方が後追いしたりしている点は、興味深い。セグメンテーションに関しても、富裕層特化金融機関を標榜している同社の顧客のレベルに合ったカードに限定し、むしろ、中小企業や非営利法人といった顧客属性ごとに、異なる機能を付与していった点は、先駆的であった。

さらに同社の場合、自前で提供するユニークな機能と、カード業務に卓越した専業会社に依存する機能を使い分けている点も、注目に値しよう。

我が国も、証券総合口座の導入から約 10 年が経過しており、この間に、預金やローン、ネット取引等、証券会社グループの商品・サービスの幅も広がった。米国の事例を参考にすれば、我が国においてもこれらの商品・サービスを機能別に括り直し、整理する時期にきているのではないであろうか。

## <補論> 決済手段としてのカードの日米比較<sup>17</sup>

我が国は、米国と異なり、現金社会と言われており、実際に、GDP に占める現金通貨の金額の比率は 16%（図表 7）と、いわゆる G10 の先進国の中でも突出している（米国は 6%）。しかし、近年は、銀行店舗の統廃合（2001 年から 2005 年で 9%減）と ATM の台数減（同 4 %減）、ATM 引き出し限度額や振込限度額の制限、証券会社におけるキャッシュレス店舗の増加等の動きがあり、現金決済による利便性は、明らかに下がりつつある。

我が国では、現金以外の決済手段としては、振込等が圧倒的な金額シェアを誇る一方で、カード市場は発展途上の感がある。小切手を代替する形で、カード市場を成長させてきた米国のカード市場の規模は、我が国の 8 倍以上である。

しかし、我が国も取引件数では、クレジット・カードの方が、振込等のそれよりも多い。しかも、2005 年のクレジット・カードの取引件数は、2001 年の 2 倍以上の 50 億件となった。

また米国と比べると、加盟店手数料が高いこと等もあって、我が国のクレジット・カードは超小口の決済には使われにくいと言われてきた。しかし、2001 年から 2005 年にかけて、1 取引当たりの金額は、84 ドルから 58 ドルへと、米国（2005 年 85 ドル）以上に下がっている<sup>18</sup>。さらに近年の日本においても、POS ターミナルの数や、クレジット・カードで支払える公共料金や医療費、教育費等が急速に増え、カード形態が圧倒的に多い電子

<sup>17</sup> Bank of International Settlements, "Statistics on Payment and Settlement Systems in Selected Countries." March 2007.

<sup>18</sup> 米国の場合は、より小口の決済にはデビット・カードを使うようになったため、クレジット・カードの 1 取引当たりの取引金額はむしろ上がっている。クレジットとデビット・カードを合わせた 1 取引当たり取引金額は 61 ドルと、デビット・カードが殆ど普及していない日本のクレジット・カードと同程度である。

マネーの利用も急速に進んだ<sup>19</sup>。これらを鑑みると、カードが代替決済手段となり得る条件は、徐々に整いつつあると言えよう。

図表 7 決済市場の日米比較

	2001	2002	2003	2004	2005
現金通貨÷GDP (%)					
日本	14.7	16.3	16.6	16.5	16.7
米国	6.4	6.6	6.6	6.4	6.4
銀行等支店数(店)					
日本	62,950	61,058	59,686	58,618	57,539
人口100万人当たり	494.5	479	467.4	458.8	450.4
米国	83,092	84,915	104,983	106,445	110,434
人口100万人当たり	291.2	294.6	360.7	362.2	372.3
ATM数(台)					
日本	142,700	140,200	137,800	136,500	136,300
人口100万人当たり	1,121	1,099	1,079	1,068	1,067
米国	324,000	352,000	371,000	383,000	396,000
人口100万人当たり	1,136	1,221	1,275	1,303	1,335
POSターミナル(台)					
日本	987,400	1,063,100	1,148,100	1,242,700	1,375,300
人口100万人当たり	7,755	8,339	8,991	9,725	10,765
米国	3,100,000	3,500,000	3,890,000	4,900,000	5,032,000
人口100万人当たり	10,864	12,144	13,364	16,672	16,963
日本の決済市場規模(億ドル)					
振込等	193,310	183,920	200,550	215,030	214,310
小切手等	72,260	56,360	54,600	55,790	48,020
カード(クレジット/デビット)	1,942	2,007	2,339	2,762	2,992
米国の決済市場規模(億ドル)					
振込等	199,680	217,780	246,420	258,700	285,450
小切手等	396,890	394,060	389,790	384,170	377,290
カード(クレジット/デビット)	16,794	18,203	20,532	23,358	26,455
日本のクレジット・カード市場					
取扱金額(億ドル)	1,917	1,972	2,293	2,696	2,920
取扱件数(億件)	23	23	25	31	50
1取引当たり金額(ドル)	84.8	85.9	93.6	88.4	58.8
米国のクレジット・カード市場					
取扱金額(億ドル)	12,931	13,404	14,652	16,069	17,772
取扱件数(億件)	167	175	180	191	207
1取引当たり金額(ドル)	77.2	76.5	81.3	84	85.7

- (注) 1. 為替レート (1ドル=) 121.41円 (2001年)、125.14円 (2002年)、115.93円 (2003年)、108.16円 (2004年)、110.18円 (2005年)  
 2. 日本の銀行支店数には、郵便局を含む。米国の支店数には本店を含まない。2001、2002年には信用組合の支店数を含まない。米国の振込等には口座引落とし等も含む。

(出所) Bank for International Settlement, *Statistics on Payment and Settlement Systems in Selected Countries*, March 2007

<sup>19</sup> 日本銀行「決済システムレポート」2006年