

## 信用金庫の収益力と将来

堀江, 康熙  
関西外国語大学外国語学部 : 教授

有岡, 律子  
福岡大学経済学部 : 教授

<https://doi.org/10.15017/2320104>

---

出版情報 : 経済学研究. 85 (5/6), pp.1-46, 2019-03-30. 九州大学経済学会  
バージョン :  
権利関係 :

# 信用金庫の収益力と将来

堀 江 康 熙  
有 岡 律 子

## 1. はじめに

協同組織金融機関の代表である信用金庫（信金）は、株式会社形式の金融機関、例えば大都市圏を主たる対象とする都市銀行（都銀）、あるいは県内一円ないし複数県に跨り活動する地域銀行（地方銀行〔地銀〕・第二地方銀行協会加盟銀行〔第二地銀〕）と比べて、かなり異なる行動様式をとる余地がある。地域に於ける金融活動について、通常のエconomic理論が想定するような、短期的な利潤最大化行動として割り切って評価することは難しい。地方に所在する企業の多くは経営規模も小さく資金需要が小口であるほか、活動範囲も限られている。これらの先を主体に協同組織として設立される金融機関は、利益獲得を主眼とする株式会社組織とは異なり、利益獲得以外にも相互扶助の側面を強く有するほか、経済外的な要因（地域社会・人的関係の動向等）の及ぼす影響も大きいことを考慮する必要がある。

信金は、とくに中小の顧客との良好な緊張関係を保つなかで、単なる市場性原理のみでは割り切れない諸問題に対処し、地域経済を活性化していくところに存在意義がある。そして、各信金が活動する経済環境、即ち営業地盤にはかなりの差があり、その相異に基づき幾つかのタイプに分けて考察する必要がある。勿論、信金をはじめとする協同組織金融機関といえども、利益確保が難しい事態が長く続く場合には存続が難しくなり、清算ないし吸収合併となることは、株式会社形式の銀行等と大きな相異はない（堀江〔2008〕を参照）。その意味では、利益の確保も重要である。こうした視点から、人口減少が進むと予想される地方圏を中心に、信金経営の特徴をタイプ毎に捉え、営業地盤の変化の影響を考察することの意義は大きいと言える。

近年、地域金融機関は「超」低金利政策による預貸金利鞘縮小の影響に加えて、人口減少といった経営環境の大きな変化に直面しており、それは地方圏の生産活動が停滞基調を脱していないことにも反映される。そして将来的には更なる人口の減少が見込まれ、それまでいわば均衡状態にあった地域経済が縮小ないし解体に迫られるケースも生じてくると予想される。このような状況下で信金は、預金や貸出業務等がともに人口減少で打撃を受けるなかでも、とくに中小の顧客を中心とする地域に密着した金融機関としての持続性を求められ、同時に自身の生き残りといった視点から行動する必要がある。そのためにも、収益性の維持向上を目指した貸出先の見直しや新たな収益源の開拓、組織形態の変革や店舗配置の見直し等、種々の営業努力が重要性を増す。そうした状況が続くなかでは、地域

金融システム自体も大幅に再構築されていくこととなる。

本稿はこうした問題意識の下、地域密着型金融機関の代表格でもある信用金庫の収益力に関して、営業地盤および組織力の影響を可能な範囲で定量的に捉え、その特徴を明らかにする。その際、堀江・有岡（2018）で行った地域銀行に関する考察手法の多くを信金に適用し、タイプ毎の特徴や合併の成果、地域銀行との比較等について定量的に考察する。そしてそれらを踏まえて将来時点の収益力を検討し、対応・在り方を探ることを目指している。

以下、2.では信金に関する先行研究に関して店舗配置・収益予測を主体に概観し、こうした視点からの分析が少ないことを明らかにする。3.では、本稿で使用する中心概念でもあるコア利益を定義し、それをを用いて近年の特徴でもある赤字先の増加を明らかにしていく。4.は、信用金庫の経営・収益力についてタイプ別の特徴、合併の効果および地域銀行との相異等の観点から考察する。これらを踏まえて5.では、先行きの人口構造の変化を基に2030年時点に於けるコア利益率の動向を予測する。そして6.では、2030年時点に於けるコア利益がプラスの金庫とマイナスの金庫との特徴の特徴を捉え、新たな収入源に大きな期待を持ち難いなかでは、経費の中心を占める店舗網の見直しが大きな1つのポイントとなり得ることを明らかにする。7.では分析結果を示すと同時に、信金経営の将来の在り方について店舗網の意義を中心に考察する。

## 2. 先行研究と課題

### (先行研究の特徴)

近年の信用金庫の決算に関して、例えば日本銀行金融機構局（2018）は2017年度の特徴として、貸出利鞘の縮小・資金利益の減少によりコア業務純益が減少し、米国債の売買損益も悪化するなかで、株式売却益による当期純利益の回復（減益幅の縮小）を指摘している。また古江（2018）は、2016年度の決算について資金利益の減少、預金・貸出残高増加の概要を示し、「目利き力」向上等の重要性を強調している。このような状況を受け、金融庁（2018）でも低金利環境の持続や人口減少・高齢化等、地域金融機関を取り巻く経営環境の厳しさを指摘しており、地域経済の1つの要でもある地域金融機関が持続可能なビジネスモデルを構築し、リスク管理体制の整備等を進めて将来の健全性を確保するよう求めている。なお協同組織金融機関については、個々の取り組みだけでなく中央機関の機能発揮も重要であるとしている。

さて、堀江・有岡（2018）でもみたように近年の地域金融に関する研究分野は、①リレーションシップバンキングに関する分析（筒井・植村 [2007]、村本 [2015]）、②地域の中小企業へのアンケートに基づく地域金融機関との関係の強さの解明（家森 [2014]）、③中小企業金融と信用保証制度との関係の分析（今 [2012]）、渡辺・植杉 [2008]）、④金融機関経営と地域経済活動との関係のほか、貸出以外の収益源開拓や店舗配置の見直し等を組み合わせた定量的な分析（堀江 [2008, 2015]、山本 [2011]）、⑤ガバナンスの解明（森 [2014]、茶野・筒井 [2017]）等、多岐に亘る。ただ、地域金融機関には信金や信組、そして農協等も含まれるが、多くは地域銀行を対象としたものである。また、活動範囲に

についても都道府県のレベルで粗いケースが多い。行動範囲が限られる地域金融機関を考察するには、市町村のレベルで捉える必要がある。全体として信用金庫に注目した研究が少ないなか、村本（2015）は協同組織金融機関の相互扶助やメンバー性、地域密着的経営等の特徴について、内部補助の理論、クラブ財、密度の経済性、ガバナンスを含めて包括的な整理を行っている。ただ、近年の信用金庫経営の把握に通じる実証分析は行われていない。

#### （少ない収益分析・予測例）

データに基づいた具体的な実証分析に目を向けると、将来の人口減少を見据えた地域金融機関（信用金庫に限らない）の収益力に関する分析のうち、大学の金融研究者によるものは少ない。伊東・家森（2016）や内田（2017）は、コントリビューション・バンキングあるいはエコシステムを中心に地方創生の推進および地域金融機関の役割を検討しており、何れも興味深い。ただ、収益力自体の予測、即ち現状の儘であれば将来時点の収益がどのように変化するかについては触れていない。三井（2016）は、都道府県別の預金動向を踏まえて人口減少時代に於ける地域金融機関の経営統合・再編状況を概観し、収益体質強化のための業務分野の拡充策等を検討している。しかし、将来的な収益力予測には踏み込んでいない。

公的当局および金融機関の研究所等では、地域銀行や地域金融機関の近年の行動変化の分析ないし預貸金・収益力を分析・予測しているケースもあるが、課題も多い。日本総研の星（2014）は、地域銀行について高齢人口と個人預金残高との相関を検討し再編の方向性を示唆している。しかし主に都道府県別のデータ使用に留まっていることや、合併等の収益に対する効果については不明確である。日本銀行金融機構局（2015）は、主として2000年代以降の地域金融機関の収益力の低下や人口動態の変化等を概観し、金融当局の立場から人口動態と預貸ビジネスの関係を中心に分析しているほか、業務提携や経営統合についても言及している。しかし先行きに関しては地域別人口の推移を示すに留まり、また地域性の指標も都道府県単位である等、マクロ的な考察に留まっている。信金中金の峯岸（2016）は、都道府県ベースで世帯構造変化に伴う預金及び貸出の将来動向を推計しているが、金融機関の収益動向に直接触れている訳ではない。

将来収益の推計を具体的に行っている例として、大和総研の内野（2017）および内野・菅谷（2017）は、地域銀行に関して2004年以降の経営統合が必ずしも十分な成果を挙げていないことや、2025年時点の利益率を予測し経営努力の方向性を示している。しかし、これらはある程度予想されることで、また個別行ではなくグループ別に示すに留まっており、問題点・対応等にも踏み込んだ内容とは言い難い。

金融庁（2014）は、人口減少や高齢化が進むなか、地域経済活性化と両立する地域銀行のビジネスモデルの中長期的持続性について検証している。そして都道府県別の中小企業向け貸出残高（推計値）と生産年齢人口の関係を踏まえ、2025年3月時点の中小企業向け貸出規模を推計している。その結果は何れの地域でも市場縮小が避けられず、そうした環境下で貸出金増加を計画目標に掲げることを疑問視している。もっとも、預金残高については推計を行っていない。また翌年の金融庁（2015）では、

地域銀行のビジネスモデルの中長期的持続可能性について経常利益を試算し、地域銀行の2割程度で2018年3月期の経常利益がその4年前と比べ半分以下に落ち込む予測を出している。さらに金融庁(2016)では、地域銀行について人口予測を基に顧客向けサービス業務の利益を試算し、2025年3月期には6割を超える地域銀行が赤字になる結果を示している。試算の方法等には幾つか疑問が残るが、公的当局として収益予想を基に対応を迫っている点は評価出来る。

日本銀行(2016)では、信金を対象に預貸利鞘の変動要因についてパネル推計を基に分析し、先行き2025年度まで成長率による2つのシナリオに分けて予測している。もっとも、変動要因のうち景気変動については都道府県製造品出荷額等を使用しており、また何れのシナリオでも先行きかなり回復するかたちとなっていること等には疑問があるほか、収益自体の予測は示されていない。

この点、信金中金は既に『信金中金月報』(2014)に特集「展望2020年の信用金庫経営」を出し、地域経済の中期展望や信金の持続的成長に向けた取組等を分析・提言している。しかし、信金の収益予測に踏み込んでいる訳ではない。その後も4度に亘り同月報の増刊号で特集「5年～10年後を見据えた信用金庫のビジネスモデルの検討Ⅰ」(2015)、「同Ⅱ」(2016A)、「同Ⅲ」(2016B)、「同Ⅳ」(2017)を編み、先行き動向等を調査・分析している。そのなかで井上(2015)は、信用金庫の市区町村別の店舗配置および若年女性人口の変化を踏まえて、営業地盤における人口減少について老年人口と年少人口・生産年齢人口に分け、各々の増減により4つの減少段階を示している。また竹村(2015)は、1993年3月期から2014年3月期の貸出残高や貸出利息等の推移について、地区や生産年齢人口と関係付けながら概観し、経営を持続可能にさせる利益の試算を行っている。「同Ⅱ」で刀禰(2016)は、地域銀行の営業エリアや貸出先の見直しなどによる貸出増強、再編・経営統合、フィンテックへの取り組みなどを紹介し、信用金庫の今後を検討している。また「同Ⅲ」では、峯岸(2016)が人口や世帯等の変化を通じた金融機関の預金・貸出金の中長期的な推移(2030年まで)を示している。そして、「同Ⅳ」で奥津(2017)が、都道府県別の人口減少状況を分析し、そうした事態に関する金融庁・日本銀行のレポートの概略を示すとともに、信用金庫の果たすべき役割の重要性について述べている。もっとも、信金の中央機関としての立場もあり、利益等に関して具体的な予測を示している訳ではない。

#### (店舗配置に関する分析と課題)

なお、店舗展開に関して刀禰(2018)は、複数信金へのヒアリング結果等も踏まえ、店舗戦略の具体的な検討手順・項目、実効性を高めるための課題を示している。収益予測とは異なるが、環境変化の下で店舗の形態や配置を考える際の参考となる。近藤(2017)は、東海3県の信金について営業地域の広域化(他地域進出)の経営パフォーマンスに及ぼす影響を分析し、他地域への積極的進出が利益を挙げる傾向が検出されないなかで、本店所在地の競争が激しい信金は他地域への進出で高い利益を挙げる傾向があることを示している。この論文では、本稿のように地理的範囲の経済性等の概念(後述)が使用されている訳ではないが、店舗展開の得失を取り挙げている点は評価出来る(後掲注10。なお新地域への進出効果については堀江[2015]を参照されたい)。同じく吉本(2017)は、地域銀行について地元では全域をカバーする配置であるのに対し、地元外では分布に偏りがあり、各店舗の業

務環境は地元外のほうが良好であること、地元での貸出機会の少なさを地元外で補っていることを明らかにしている。

このように、人口予測を基にした先行きの預貸金ないし収益を分析した例は出てきているが、試算が一部に留まる、ないし手法に問題を抱えているケースが多い。それは基本的には、人口変化をきたしている地域と金融機関経営の範囲との対応関係把握の問題、即ち営業地盤の考察が不十分であるところに所在すると考えられる。他方で、従来行われることの少なかった店舗配置についての分析が進められていることは評価出来る。しかし、それらは一部の業態ないし地域に限られているほか、そうした店舗網の先行き維持可能性については言及が少ない面は否めない。

これとも関連して従来の地域金融機関に関する分析は、2つの大きな課題を抱えてきた。ひとつは、顧客サイドないし資金需要面の実情を明示的に取り挙げることの必要性である。信金・信用組合（信組）・農業協同組合（農協）等の協同組織金融機関はもとより、地域銀行即ち地方銀行（地銀）および第二地方銀行協会加盟銀行（第二地銀）についても、営業範囲とする地域では一部大都市圏を除くと企業数自体が限られている。需要サイドの要因（潜在的な需要の強さ）、および当該地域に於ける競合関係（を背景とする価格決定力）を取り挙げる必要がある。いま1つは、当該金融機関の行動力ないし組織力といった側面である。顧客層が相対的に薄くとも、経営陣の指導・人材育成如何で収益力を高めることは可能である（堀江・有岡 [2018] ほかを参照）。

近年に於ける地域金融機関の経営環境変化のなかで求められるのは、実証的であると同時に実践的な側面にも繋がる部分を併せて持つ分析であろう。そして、地域の経済活動の状況を表す地域性を代表する指標を用いて、そうした指標と金融活動ないし金融機関経営との関係を探っていくことには、大きな意義があると言える。本稿の著者の1人は、既に1990年代から地域金融機関について地域性ないし営業地盤の重要性を指摘してきた（堀江・浪花 [1990] および堀江 [2001・2015]）。以上を踏まえて、本稿では、営業地盤の変化を中心に信用金庫の経営について、まず近年の傾向を簡単に把握し、2005・06年度と2015・16年度の比較によりその変化の特徴を捉える。そして、今後の人口減少による影響を幾つかの仮定の下で試算し、今後の信金の経営戦略について考察する。

### 3. 近年の利益構造の変化

#### （営業地盤とそのタイプ）

本稿の主眼は、経営環境の変化が信金経営に及ぼす影響の解明にある。地域金融機関は都銀等と比べ地理的活動範囲が限られてくることから、生産活動や人口、即ち営業地盤の動向が経営とくに貸出を大きく左右する。そこで分析の前提として、堀江（2008、2015）や堀江・有岡（2016、2018）と同様に、店舗が設置されている市区町村を単位として営業地盤を考えていく。具体的には、経済活動に関する諸計数を当該信金が設置する店舗数（出張所を含む）をウエイトとして加重合計する。つまり、ウエイトに当該信金が設置している市区町村内の店舗数が、その信金の全店舗数に占める割合を使用する。このことは、店舗数が多い市区町村はその金融機関が企業等の情報収集に熱心に取り組み、当

該市区町村を自身の主要な活動領域、即ち営業地盤としている可能性がそれだけ強いと想定することを意味する<sup>1)</sup>。そして、そうしたウエイトを基に下記 (1) のように経済活動を表す指標の加重合計値を算出し、これを営業地盤の代理指標とする。そして、そうした指標と金融機関の経営指標との関係を探っていく。

$$Q_{jk} = \sum_{i=1}^n w_{ij} * X_{ik} \dots\dots\dots (1)$$

$Q_{jk}$  : j 信金の営業地盤を表す指標 (k は幾つかの経済指標を表す)

$w_{ij}$  : j 信金が i 市区町村内に設置している店舗数が j 信金の全店舗数に占める割合

n : j 信金が店舗を設置している市区町村の数

$X_{ik}$  : i 市区町村に関する経済指標

営業地盤を表す具体的な指標として、①事業所数、②製造品出荷額等、③商業販売額、④人口、⑤金融機関の競争状態を表す指標 (ハーフィンダル指数) を取り挙げる。このうち①～④の指標は、各市区町村の可住地面積 1 km<sup>2</sup> 当たり換算した値である。本稿では、営業地盤内の経済活動を多面的に捉えていく観点から、市区町村別のこの 5 指標について上記のように店舗数をウエイトとして信金毎に算出し、それらを基にクラスター分析によりグループ化している。対象は、2017/ 3 月末に存在する 264 金庫である。

クラスター数、即ち信金のグループは 4 グループとし、この分類は基本的に堀江 (2008) に基づいている。但し、同論文では大都市型、中都市 A 型、中都市 B 型、そして小都市型としていた。他方、地域銀行については大都市型、中核都市型そして地方都市型の 3 グループで (堀江 [2015]、堀江・有岡 [2016・2018] を参照)、地域銀行との比較等に際して両者の対応を明確にすることも必要となる。そこで、地域銀行の大都市型が東京都、神奈川県、愛知県および大阪府に本店を構える銀行のみで構成されていることを考慮し、信金については従来大都市型のうちこれら 4 都府県に含まれる信金を改めて大都市型とし (38 金庫)、その他の県に属する大都市型信金は従来の中都市 A 型の信金と合わせて中核都市型とした (83 金庫)<sup>2)</sup>。また、中都市 B 型を地方都市型とし (91 金庫)、地域銀行のグループ分けとの対応を明確にした<sup>3)</sup>。この結果、地域銀行および信金の本店所在地でみる限り、両者の大都市型・中核都市型・地方都市型のタイプは概ね対応する。なお、小都市型 (52 金庫) については、対応する地域銀行が存在しない。

各タイプを大まかに定義すると、大都市型は東京・神奈川・愛知・大阪の各都府県に本店を構える信金の大半で、経済活動規模が大きく且つ活発とみられる反面、競合も激しい地域を主要地盤とするグループである。中核都市型は、経済活動規模が相対的に大きい都市 (札幌・仙台・静岡・京都・神

1) 経済活動の停滞状況が続く場合には、店舗の撤退・統合も起こり得る。近年の移動金融店舗やネット支店等が増加した場合には、こうした店舗配置数をウエイトとする加重合計値の算出については別途見直すことも必要となろう (7. を参照されたい)。現状ではそうした可能性を指摘することで十分であろう。

2) 堀江 (2008) で大都市型としていた先で中核都市型へと変更した信金は、川口、青木、東京ベイ、しずおか、静岡、遠州、浜松、京都中央、京都、神戸、尼崎、日進、福岡の 13 信金である。

3) 同一県内であっても、営業地盤の相違により属するグループが異なるケースがある。例えば、東京都下の青梅信金、神奈川県下の平塚・さがみ・中栄・中南信金、愛知県下の豊橋・いちい・半田・知多・豊川・豊田・碧海・西尾・蒲郡・尾西信金は、何れも大都市型ではなく、中核都市型である。

戸・福岡市等)に営業地盤を持つグループで、地方都市型は経済活動規模がそれより小さい地域のグループ、そして小都市型は経済活動規模が更に小さい反面、競合は最も緩やかな地域のグループである。こうしたグループ分けを念頭に置きつつ、先ず利益率の変化をみていこう。

### (使用する利益指標とその推移)

本稿では、地域金融機関の「本業」でもある預貸金業務を中心に発生する利益を「コア利益」とし、それを預金残高で除した値を「コア利益率」と定義、使用する(堀江・有岡[2018]を参照)。即ち、次の(2)式である。

$$\text{コア利益率} = (\text{貸出金利息} + \text{役務取引等収益} - \text{預金利息} - \text{経費} - \text{役務取引等費用}) \div \text{預金残高} \dots\dots\dots (2)$$

役務取引等収益・費用は、送金・振込や有価証券・保険販売等に伴う手数料の受取り・他金融機関への支払を指す(以下、手数料収入・支払)。(2)式は、地域金融機関の本来的な業務、即ち営業地盤内に於ける活動・貢献状況を捉える観点から定義している。このうち、例えば手数料収入のうち国債や投信・生保等の販売に伴う手数料等は、地域の経済活動と直接的に関連している訳ではないが、データの入手可能性等を考慮し、当該項目全体を「本業」に含めている。また、経費(人件費・物件費・税金)には事務委託費等も含まれており、手数料支払いとの差が明確ではない面がある。そこで、以下では経費と手数料支払を併せて改めて「経費」と定義し、使用する(堀江・有岡[2018]の扱いと同様である)。

なお、協同組織金融機関には東京に中央機関が存在する。信金の場合は信金中央金庫が相当し、各信金の中央機関への預け金形式の資金運用の量は無視出来ない。また、国債をはじめとする有価証券運用もかなりのウエイトを占めている。これらの資金運用は地元への貢献度合いが低く「本業」とは言い難いが、収益上の大きな構成項目であることも事実である。そこで本稿では、有価証券利息配当金および預け金利息を「余資運用益」と定義、これをコア利益に加えた値を「Nコア利益」と定義し、使用する。即ち、(3)式である。

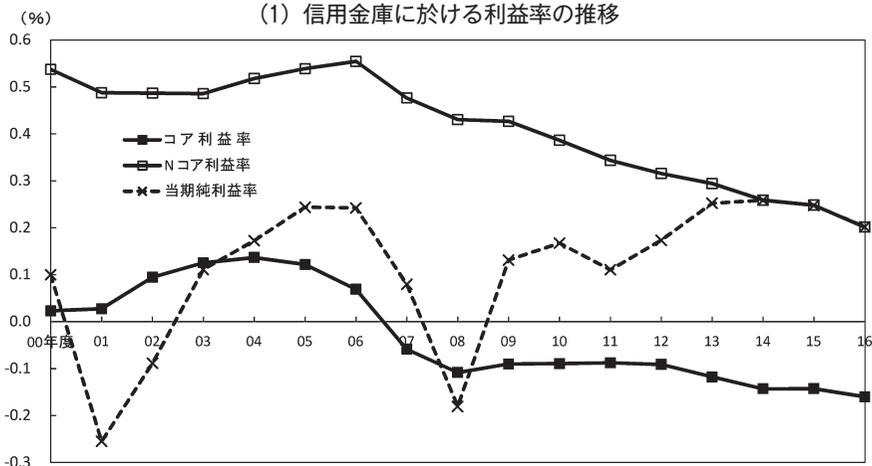
$$\text{Nコア利益} = \text{コア利益} + \text{有価証券利息配当金} + \text{預け金利息} \dots\dots\dots (3)$$

この計数は、コア業務純益に近い値となる(2015・16年度の場合コア業務純益の95%前後)。他方、コア業務純益はこれら以外の多くの項目による損益も対象となり、分析・予測が難しい。以下では、最終的な利益ないし収益力を予想する際には、Nコア利益を使用する。

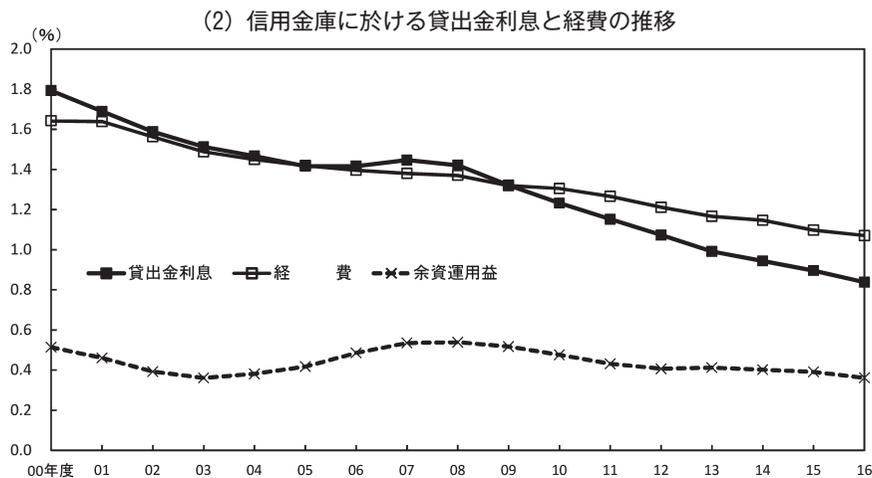
また、利益関係の指標は、コア利益への貢献度合い等を共通の尺度で検討する観点から、何れも預金残高で除した比率で示している。例えば貸出金利息は、預金残高で除した貸出金利息対預金比率(貸出金利息比率)と表示している。こうした指標を用いて、先ず信金業界全体の動向をみておこう。

図表1は、二十一世紀入り後の信用金庫全体としての利益構造の変化を描いている(何れも預金残高対比である)。コア利益率は2000年代半頃まではプラスの域を保っていたが、2007年度以降の10年はマイナス状態が続いている。そしてコア利益率の要でもある貸出金利息(対預金残高比率)は、「超」金融緩和政策の持続を反映して2000年代末以降低下傾向を辿り、近年は0.8%程度(10年前は1.5%程

(図表1) 信用金庫に於ける利益構造の変化



(注) 計数は何れも預金残高に対する比率である。



(注) 計数は何れも預金残高に対する比率である。

度)に落ち込んでいる。この間、信金サイドも経費節減に努め、経費率は低下傾向を辿っているが、2010年代入り後は貸出金利息を上回る水準が続いており、両者でみると逆鞘状態にある。また余資運用益率、即ち有価証券利息配当金および預け金利息の合計（対預金残高比率）も、市場金利水準の下落持続を反映して近年は緩やかながら低下傾向にある。この結果、コア利益に「余資運用益」を加算したNコア利益率はプラス水準ではあるが、明確な低下傾向にあり、近年は0.2%程度の水準に落ち込んでいる（2000年代央時点は0.5%強）。こうした本来的な利益水準の低下は、有価証券売却益の捻出によりこれまでのところ表面化しておらず、当期純利益率は一定の水準を維持している<sup>4)</sup>。もっとも、

4) 有価証券の売買等損益（債券5勘定戻および有価証券3勘定戻の合計）は、2012～16年度の5年間で計7千億円弱と、経常利益の1/3に達している。

有価証券の含み益も枯渇してきているほか、有価証券や預け金の利回り自体が低水準を続けているだけに、今後の当期純利益にはコア利益の動向が直接的に反映してくる公算が大きい。

### (コア利益構造の変化)

ここで、業績の中核でもあるコア利益率について、最近10年間の変化をみておこう。時点は2005・06年度(平均値)および2015・16年度(同)で、単年度の影響を和らげる観点から2年度の平均値を使用した。対象は2016年度末に存在する264金庫である。こうした時点間比較の場合、合併信金の扱い等に注意する必要がある。一般に合併が行われた場合、組織内の融和を維持する観点から数年間は店舗統廃合等の調整を緩やかなものに留める傾向があり、これが利益率等に影響する公算が大きい。こうした視点から、2003~2016年度中に合併を行った信金は対象から除外している(後掲注12を参照)。但し、事実上の吸収合併の場合には組織内の融和等を保ちつつも、早めに経費節減等にも乗り出すことも考えられる。そこで、合併を主導した信金の預金量と比べ被合併信金の預金量が1/4未満の場合は、合併には含めない扱い(非合併信金)とした。また、東日本大震災の影響を受けた東北地方の4信金に対する公的資金の注入も別途考慮する必要があり、対象から除外した。この結果、分析対象の信金数は227金庫である<sup>5)</sup>。

まず、対象信金の全てを、この期間中のコア利益率の変化幅の基準に上位1割(23金庫)、中位8割(181金庫)、そして下位1割(23金庫)のグループに分けてみていこう。図表2で示される大きな特徴は、コア利益率の水準が10年間で平準化したことである。即ち、2005・06年度の段階ではコア利益率の水準は下位グループが最も高く、次いで中位グループ、そして上位グループの順であった。しかしこの10年間で上位グループは水準を上げ、下位グループは大幅に水準を下げたことから、3グループ間で明確な差がない結果となったのである(Nコア利益率のベースでも同様である)<sup>6)</sup>。預金量でみた経営規模や余資運用益率にはグループ間で有意な差は見当たらない。但し、要因は上位グループと下位グループでやや異なる。上位グループは営業地盤にやや恵まれており(生産年齢人口が相対的に多い[計数は省略])、貸出金利息比率の落ち込み幅が有意に小さいうえ、経費節減が奏効したことが挙げられ、その限りでは組織力が有効に発揮されたと推察される。他方、下位グループは貸出金利息比率が最高の状態が続いている。しかし、この10年間の落ち込み幅が有意に大きく、経費率は相対的に高止まりした状態にあることから、10年前の優位性が後退したのである。これがコア利益率の平準化現象を惹き起こしたと考えられる。

こうした状況は図表3(1)に於いて、上位グループが概ね45度線よりも上側、即ち利益率に改善傾向がみられるのに対し、下位グループはかなり落ち込んだ水準にあることから窺われる。それは貸

5) 以下で使用する収益関係指標は、金融図書コンサルタント社『全国信用金庫財務諸表』各年版、店舗配置・店舗数は日本金融通信社『日本金融名鑑』2007年版・2017年版による。

6) 上下1割のグループによる比較では、対象が偏り過ぎている可能性もある。そこで、上下1割に替えて同2割としたグループ分けによる比較検討も行ったが、1割で行った場合と全く同一の結果となることを確認済みである。なお、日本銀行金融機構局(2018)ではコア業務純益の格差拡大を指摘しているが、本稿の分析はコア利益をベースとしており、また比較対象期間も長い(10年間、日本銀行金融機構局の分析は2~5年間)等の相違がある。

(図表2) 業績を基準とするグループ別のコア利益率

(2005・06年度→2015・16年度の変化、%、ポイント)

コア利益率の変化幅を 基準とするグループ (計227金庫)	上位1割のグループ (23金庫)		中位8割の グループ (181金庫)	下位1割のグループ (23金庫)	
		t 値 (z 値)		t 値 (z 値)	
コア利益率変化幅	0.075	(7.8***) 13.1***	-0.219	(7.8***) 15.1***	-0.569
2015・16年度水準	-0.137	(1.2 ) 1.6	-0.204	(0.4 ) 0.1	-0.200
2005・06年度水準	-0.212	(4.1***) 4.7***	0.015	(6.2***) 7.6***	0.369
貸出金利息比率変化幅	-0.337	(5.1***) 5.7***	-0.513	(6.5***) 8.9***	-0.822
2015・16年度水準	0.921	(0.4 ) 0.4	0.899	(2.6** ) 1.9*	1.009
2005・06年度水準	1.258	(2.5** ) 2.0**	1.413	(5.3***) 5.7***	1.831
経費率変化幅	-0.422	(3.7***) 3.9***	-0.317	(1.5 ) 0.6	-0.300
2015・16年度水準	1.150	(1.2 ) 0.5	1.175	(1.8* ) 1.8*	1.258
2005・06年度水準	1.572	(0.6 ) 1.4	1.492	(1.0 ) 1.2	1.558
店舗を配置する 市区町村数(2016年)	10.8	(1.6 ) 0.9	9.3	(0.6 ) 1.2	11.5
店舗数(2016年)	24.3	(0.5 ) 0.5	26.6	(0.2 ) 0.3	28.0
預金残高 (2017/3末、10億円)	423.7	(0.2 ) 0.6	513.1	(0.3 ) 0.1	493.2
余資運用益率 (2015・16年度)	0.387	(0.7 ) 0.6	0.410	(0.1 ) 0.8	0.441
N コア利益率 (2015・16年度)	0.250	(1.3 ) 1.3	0.205	(1.2 ) 1.0	0.241

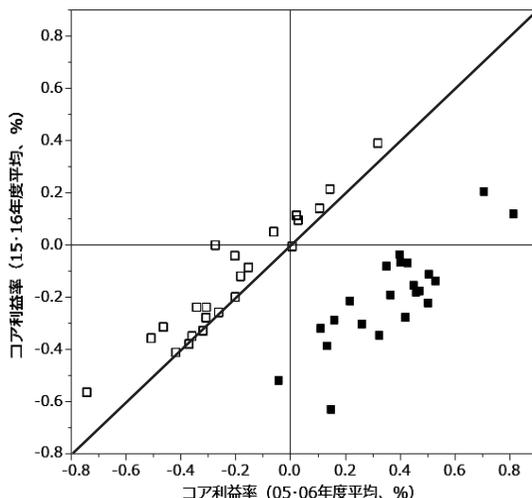
(注) ( ) 内は Wilcoxon 検定の z 値で、\*\*\* は 1%、\*\* は 5%、\* は 10% 水準で有意であることを示す。

出金利息比率低下幅の差、そして経費率引き下げ度合いの差として明確に表れている(図表3(2)および(3))。その意味では、下位のグループでは対応が遅れたとも推察されよう。先行きについても、上位グループは生産年齢人口の落込みが相対的に小さいのに対し、中下位グループは大きく、上位グループの優位性が続く公算も大きい(後述)。このように、利益率の水準でみたグループ間の格差解消・平準化現象には、営業地盤とする地域の人口変化率の相違(それを通じた貸出金利息の変化度合い)も響いているほか、経費削減の程度如何が影響している。その限りでは、経営努力の奏効如何を反映している面が強いとも言えよう。

なお、地域銀行に関しては、上位1割のグループでは10年前と比べコア利益率が小幅の低下に留まる一方、下位1割のグループは大幅低下となり、グループ間の格差は有意に拡大している。信金で上位グループの改善の結果として、格差が解消した現象とは対照的である(堀江・有岡[2018])。これ

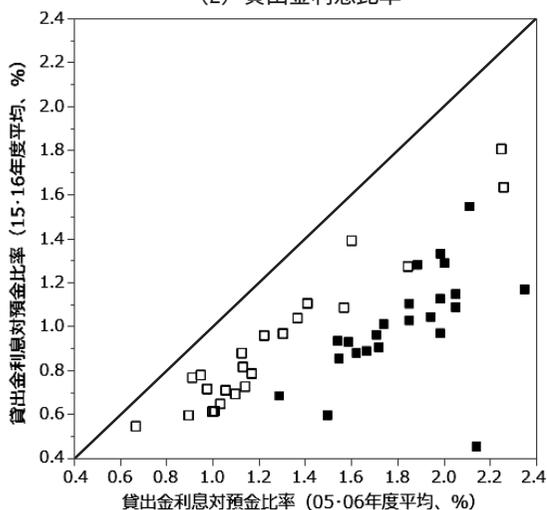
(図表3) 上位・下位グループの利益構造

(1) コア利益率

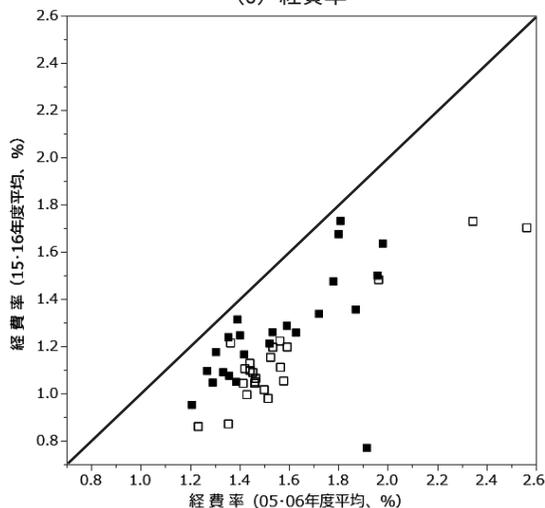


(注) □は2005・06→15・16年度のコア利益率の変化幅が上位1割、■は同下位1割のグループ(各23金庫)である。各図とも縦横の目盛を統一している。

(2) 貸出金利息比率



(3) 経費率



には、全体的に人口減少から経済活動が伸び悩むなかでも、地域銀行は経営規模が大きく店舗数や店舗を展開する市区町村数も多いだけに、とくに上位グループは営業地盤の変化に対応して新たな対応を打ち出し易かったと推察される。これに対し、信金は協同組織機関の性格もあり営業範囲が狭域で、人口減少等に伴う経済活動の落ち込みの影響を直接的に蒙り易いことが響いていると考えられる<sup>7)</sup>。

コア利益率の平準化現象は各タイプの全て、そしてそのうち殆どの預金量規模のグループで生じているが、預金量規模が1千億円未満の地方都市型および小都市型信金の場合、逆に拡大する傾向もみ

7) 営業店を有する市区町村数および営業店舗数(何れも平均値)は、2016年時点で地域銀行の各40.6、100.9に対し、信金は同9.8、28.0である。

(図表4) タイプ・規模別コア利益率の標準偏差

(2005・06→2015・16年度)

[金庫数]	大都市型	中核都市型	地方都市型	小都市型
預金量規模1～5兆円	0.216→0.181 [17]	0.190→0.109 [16]	- [0]	- [1]
0.4～1	0.351→0.283 [11]	0.210→0.146 [40]	0.237→0.169 [17]	- [4]
～0.4	0.359→0.167 [10]	0.310→0.185 [27]	0.186→0.149 [74]	0.234→0.203 [47]
0.2～0.4	- [6]	0.300→0.176 [15]	0.161→0.142 [35]	0.141→0.093 [11]
0.1～0.2	- [4]	0.267→0.125 [10]	0.210→0.134 [30]	0.300→0.251 [18]
～0.1	- [0]	- [2]	0.181→0.227 [9]	0.188→0.198 [18]
タイプ計	0.315→0.229 [38]	0.252→0.157 [83]	0.197→0.152 [91]	0.231→0.199 [52]

(注) 2005・06年度および2015・16年度の平均のベースで算出している。金庫数が少ない場合は算出を省略した。なお信用金庫計のベースでは、0.244→0.181となる。

られる(図表4)。これには、小規模先は営業エリアも狭いだけに営業地盤の変化の直接的な影響をより強く受け、その対応も限られてくることを反映しているとも推察される。

#### 4. 信用金庫の経営比較

##### (タイプ別コア利益率の変動要因)

以下では信金の利益構造の特性について、タイプ別にみた営業地盤の特徴、規模間の相異、合併の効果、そして地域銀行との対比を中心に考えていく。まず、コア利益率の変動要因をタイプ別に検討しよう。コア利益を貸出金利息、手数料収入、預金利息そして経費に分けると、地域銀行の場合(堀江・有岡[2018])と比べ信金は手数料収入のウエイトがかなり小さく、貸出金利息および経費がコア利益全体を左右する構造となっている。例えば手数料収入を貸出金利息と比べると、2015・16年度は地域銀行の31.3%に対し信金は16.8%である。なお、預金利息は同8.8%である。そこで、コア利益の構成項目毎ではなくコア利益率全体を対象として変動要因をみていこう。

まず、コア利益の大半を占める貸出金利息を左右するとみられる説明変数を取り挙げる。即ち、地域銀行の貸出金利息の場合と同様、①生産年齢人口(但し後記のように20～69歳層、対数値)、②競争状態を表すハーフィンダル指数(HHI)、③両者の交差項(①×②)である。貸出金利息は各金融機関が掲げるプライムレートのほか、資金需要即ち営業地盤内の経済活動に左右され、それは生産年齢人口の動向に反映されると考えられる。そこで、市区町村毎の可住地面積当たりの生産年齢人口を、各信金の営業店数の構成比をウエイトとして加重合計する(①、想定符号はプラス)<sup>8)</sup>。またHHI(②)は、市区町村毎に各金融機関の営業店数シェアの二乗値を合計して市区町村ベースのHHIを算出し、

それを各信金の市区町村別営業店数の構成比で加重合計している<sup>9)</sup>。その限りで HHI の値が小さいことは、金融機関の進出が盛んで競争が激しくなり、貸出金利の引下げ圧力が強く貸出金利息の減少要因として作用し、逆に大きいことは当該信金が寡占的な地位を占め、金利水準も高めとなる可能性を表す（同プラス）。他方、HHI の値が小さい、即ち金融機関の進出が盛んであることは、当該地域に経営体質が良好な企業が多いことを意味する。そしてこのことは、信金側が貸出姿勢を前向きとし易いことにも繋がると考えられる。換言すれば、前記の生産年齢人口が資金需要のいわば量的側面を捉えるのに対し、生産年齢人口と HHI の交差項は、資金需要サイドの質的側面を通じた信金側の貸出態度を表すと考えられる（③、同マイナス）。

コア利益率の決定については、こうした貸出金利息に関わる①～③に加えて、経費面とくに店舗展開の影響も考えられる。先ず預金量でみた経営規模の拡大は、店舗関係費用や正規職員の人件費等の固定的な費用の節減を通じて利益増加に結び付く、換言すれば規模の経済性（Economies of Scale）が作用すると予想される（④、同プラス）。もっとも、地方圏では顧客数が少ないだけに規模拡大が顧客獲得のための競争を激化させ、金利の低下要因等として作用する可能性もある（その場合は同マイナス）。

また、地域銀行と比べれば店舗を有する市区町村数も相対的に少ないが、なかには営業店舗をかなり広く張り巡らせているケースも存在する。そうした広域型展開の場合、取引相手の範囲・層も広がり、それが貸出（ひいては利益）の増加に繋がることが考えられる（⑤、同プラス）。これは、通常の範囲の経済性が業務多様化に伴うコスト節減効果を意味するのに対し、市区町村数でみた地理的範囲の経済性（Economies of Geographical Range）の作用である。但しこの効果に関しては、顧客層の厚い市区が隣接する大都市圏に限定されることも考えられる。即ち、大都市圏ではこれまでの地盤と大差のない他の市区等への進出により新規顧客獲得の可能性が高まるとみられる一方、顧客層の薄い地方圏で広域に活動を展開すると効率性が低下し、逆にコスト高を惹き起こす可能性もある（⑤、その場合は同マイナス）。

他方、特定の地域へ店舗を集中することによって知名度が向上し、顧客の情報収集・開拓が容易となるほか、現金をはじめとする各種物品の配送等の費用負担が相対的に軽くなることも予想される。いわゆる密度の経済性の作用（Economies of Density）である。即ち、可住地面積（km<sup>2</sup>）当たりの店舗数の多いことが貸出増加や経費節減を通じてコア利益にプラスに作用する（⑥、同プラス）。もっともこの点についても、大都市部は人口・事業所等の配置が稠密であることから情報収集等も容易でこう

8) 出張所や代理店は一部を除き貸出事務は行わない。しかし、それら店舗も地域に於ける顧客との接触の拠点となり、地域に於ける情報の他店への伝達等を通じて貸出活動に繋がると考えられる。これらの点を考慮し、出張所や代理店も店舗に含めて扱っている。逆に、所在地が同一で名前のみが異なる営業店については、情報収集等の面で独自性はないことから、営業店数から除外している。ハーフィンダル指数に使用する営業店数についても同様に考えている。

9) ハーフィンダル指数（HHI）は、 $0 < HHI \leq 1.0$ であり、競争が激しい場合にはゼロに近づき、地域的な独占状態（競争相手が不在）の場合には1.0となる。本稿では貸出面の競争を重視し、信用金庫の競争相手となり得る業態である地銀、第二地銀および信金、信組を計算対象とした。ゆうちょ銀行は貸出額が僅少であることから、競争相手に含めていない。HHI の性格上、本来的には指標として各金融機関の市区町村毎の貸出額を使用すべきであり、あるいは近似的に店舗人員数を使用することも考えられる。しかし、前者は入手が困難であり、後者も全ての金融機関が公表している訳ではないため、営業店数自体を使用している。なお後者については、入手可能な東北地方の金融機関を対象にみる限り、人員数シェアと営業店数シェアは概ね一致する（堀江 [2015] を参照）。

した効果は弱く、却って面積的に狭い市区内での多店舗の設置が営業範囲の重複となり、効率性を妨げることも予想される（⑥、その場合は同マイナス）。④～⑥に関しては、まさに営業地盤のタイプによりインパクトが正負に分かれるのである<sup>10)</sup>。このように本稿は、貸出金利息を決定する主要因（前記①～③）に加えて、規模の経済性（④）、地理的範囲の経済性（⑤）そして密度の経済性（⑥）の作用を併せて検討する。

（計測結果からみたタイプ別の特性）

計測は4つのタイプ別に2005・06年度および2015・16年度の2時点間のパネル形式で行った。対象信金は、合併経験金庫等を除く上記の計227信金である。使用した変数の基本統計量は後掲付表1に掲げている。

結果は図表5に示される。全体として、営業地盤の基本をなす生産年齢人口（①）は何れもプラスで有意、HHI（②）そして生産年齢人口とHHIの交差項（③）の両者も、大都市型以外は有意に符号条件を満たしている。①～③については地域銀行の場合（但し貸出金利息のベース）と同様の結果で

（図表5）コア利益率の変動要因（タイプ別）

[信金数]	大都市型 [32]	中核都市型 [76]	地方都市型 [74]	小都市型 [45]
(対数値、①) 生産年齢人口	( 1.7* ) 0.7111	(11.3***) 0.8708	(15.6***) 2.1098	(79.2***) 1.8328
H H I (②)	( 0.9 ) 0.1813	( 2.0** ) 0.0431	( 8.7*** ) 0.1922	(34.2***) 0.1165
(①×②=③) 交 差 項	( 0.9 ) -0.0208	( 2.0** ) -0.0058	( 9.7*** ) -0.0299	(24.6***) -0.0166
(対数値、④) 預 金 残 高	( 7.3*** ) 0.0624	(18.6***) -0.3963	(34.7***) -0.7905	(22.0***) -0.4901
(⑤) 市 区 町 村 数	(28.8***) 0.0079	( 8.1*** ) -0.0172	( 2.3** ) -0.0116	(29.2***) -0.0581
(⑥) 店 舗 密 度	( 2.8*** ) -0.0079	(12.5***) 0.0272	(10.5***) 0.0269	(70.2***) 0.1344
自由度調整済 決定係数 [F 値]	[ 4.2 ] 0.232	[59.9] 0.969	[66.5] 0.995	[90.4] 0.996

- (注) 1. 2005・06年度、2015・16年度のパネルデータを使用した。Hausman 検定の結果、大都市型はランダム効果モデル、中核都市型、地方都市型および小都市型は固定効果モデルを採用した。定数項の記載は省略した。White の修正を行っている。
2. 店舗密度は、市区町村別可住地面積当たりの店舗数(×10)である。( )内はt値で\*\*\*は1%、\*\*は5%、\*は10%で有意であることを示す。

10) 店舗数ウエイトで加重合計した可住地面積計、および店舗を有する市区町村当たりの可住地面積(何れも2016年時点)は、各タイプ平均のベースで大都市型が各35.2km<sup>2</sup>、3.7km<sup>2</sup>、中核都市型97.0km<sup>2</sup>、21.2km<sup>2</sup>、地方都市型139.4km<sup>2</sup>、31.8km<sup>2</sup>、小都市型165.8km<sup>2</sup>、53.5km<sup>2</sup>である。大都市型は他の3タイプと比べて面積計および市区町村当たり面積の何れもが極めて小さいことが明確である。なお、先述のように近藤(2017)は本稿とは異なる観点から店舗配置問題を取り挙げているが、対象として東海3県の信金を纏めて扱う一方、地理的範囲の経済性や密度の経済性の概念を使用していないだけに、検証面で疑問も残る。

ある。注目すべきは、それ以外の経営規模および店舗展開に関わる変数である。計測結果を基にすれば、経営規模に関するプラスの経済性は大都市型でのみ生じ、それ以外のタイプでは明確にマイナスとなっている(④)。これは、中核都市型以下のタイプの信金が規模拡大を目指す場合、顧客数獲得のために貸出競争等が強まり、それが収益性低下に結び付く可能性が強いことを示唆する。このことは後掲図表13にみられる如く、大都市型で預金量規模の大きい信金ではコア利益率が地域銀行並みに有意に高くなる現象とも整合的である。

また店舗展開に関して、店舗を有する市区町村数がコア利益率に及ぼす影響、換言すれば地理的範囲の経済性は大都市型でプラス、その他のタイプで全てマイナスで、何れも有意性は高い(⑤)。これも預金量規模の場合と同様、中核都市以下のタイプでは広域経営として市区町村数を増やすことが顧客獲得に繋がり難く、逆にコスト高を招来し易いことを表している。大都市型は、営業地盤とする市区町村間で経済活動等に大差がないだけに、広域展開が新たな顧客獲得に繋がり易いと考えられよう。

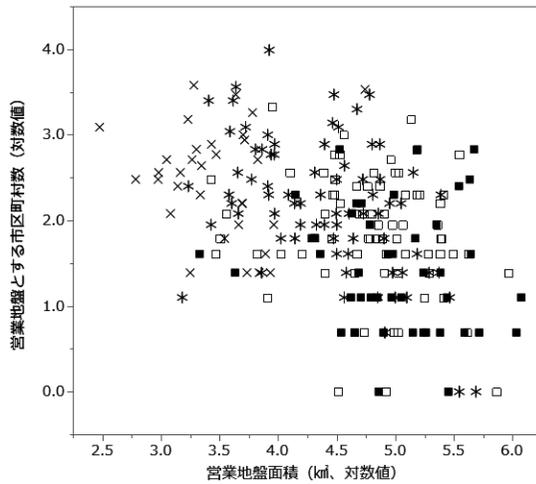
他方、店舗密度(可住地面積当たりの店舗数)については、市区町村数とは真逆の結果、即ち大都市型では有意にマイナスであるのに対し、中核都市型以下のタイプでは有意にプラスとなる(⑥)。これは、可住地面積が相対的に広い地方部では、特定の市町村に店舗を集中することが、当該信金の存在をそれだけ顧客の目につき易くし、情報収集等の手間暇も容易となるといった、密度の経済性がプラスに作用することを示すと考えられる。これにはこのほか、店舗密度が高いことは現金輸送等の費用が割安となる利点等も影響していると推察される。これに対し大都市型が有意にマイナスであるのは、大都市部では人口・事業所等の配置が稠密であることから情報収集等も容易で、こうした地域では店舗を多数配置してもそれによる効果に多くは望めず、逆に面積的に狭い市区内での多店舗展開が効率性を妨げることを表すと考えられる。これは図表6からも窺われる。各信金が営業地盤とする地域の可住地面積と市区町村数との間には緩やかなマイナスの関係が存在する。大都市型は面積の狭い市区町村を多数地盤とするのに対し、地方都市型・小都市型は営業地盤とする市区町村の面積は広いがその数は少ないといった特性がある。店舗を有する市区町村が1か所のみ信金も中核都市型以下のタイプには7金庫存在する。また2変数間ではあるが、図表7をみると大都市型信金では全体としての営業地盤面積が狭い先のコア利益率が高くなる関係もみられる(店舗密度とコア利益率との関係は必ずしも明確ではない)。このように、営業店舗の展開はコア利益率の水準に強く影響していると考えられよう。

### (タイプ・規模間の格差)

こうしたタイプ別コア利益率の変動要因を踏まえて、次に各タイプ間・経営規模間で利益率の格差があるか否かを検討しよう。タイプ数は前記の4つで、経営規模については預金量を基準に1兆円以上、4千億円～1兆円未満、そして4千億円未満の3グループに分けている(2003年度以降の合併信金を除外した)<sup>11)</sup>。また、対象金庫数が1桁台で少ない場合は比較を省略している。

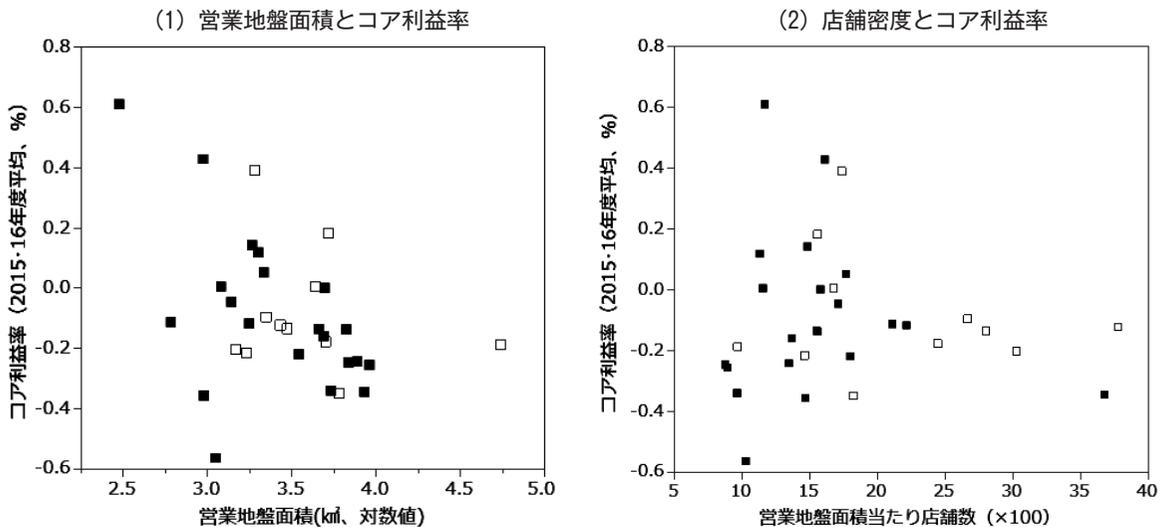
結果は図表8に示される。シャドーを付したグループ、即ち預金量が1兆円以上の信金(①・④)および大都市型のうち4千億円以上の信金(②)のコア利益率は、他のタイプの信金ないし預金量規

(図表6) 市区町村数と営業地盤面積の関係



- (注) 1. 何れも店舗を有する市区町村をベースとしている。営業地盤面積は国土交通省国土地理院「全国都道府県市区町村別面積調」2016年の可住地面積による。両指標とも当該信金の店舗数をウェイトとして加重合計した。  
 2. ×は大都市型、\*は中核都市型、□は地方都市型、■は小都市型である。

(図表7) 大都市型信金の営業地盤面積・店舗数と利益率



- (注) □は預金量規模1兆円以上、■は同1兆円未満の信金である。営業地盤面積は国土交通省国土地理院「全国都道府県市区町村別面積調」2016年の可住地面積である。

11) 2016年度末時点でみると、合併経験信金等を除く前記227金庫のうち1兆円以上の28金庫、4千億円～1兆円未満の60金庫に対し、4千億円未満が139金庫とかなり多いが、これをサブグループ化すると2千億円～4千億円未満57金庫、1千億円～2千億円未満54金庫、そして1千億円未満が28金庫となり、1千億円～1兆円未満の3グループの金庫数は概ね平準化される。図表9では4千億円未満を纏めて扱っているが、図表10では更に細分化している。

(図表8) タイプ・規模間でみたコア利益率格差

(2015・16年度平均値のベース、%)

[ ] 信金数	1兆円以上		4千億円～1兆円	4千億円未満	
		t 値 (z 値)		t 値 (z 値)	
[32] 大都市型	[11] -0.082 ①	(1.0 ) 1.1	[11] 0.033 ②	(2.2**) 2.6**	[10] -0.231 ③
[76] 中核都市型	[16] } (0.3 ) 0.9 ④ -0.134	(1.7* ) 1.3	[34] } (2.6***) 3.4*** ⑤ -0.187	(1.4 ) 1.2	[26] } (0.3 ) 0.2 ⑥ -0.241
[74] 地方都市型	[ 0] -	-	[13] } (0.9 ) 1.1 ⑦ -0.243	(0.2 ) 0.4	[61] } (0.4 ) 0.4 ⑧ -0.223
[45] 小都市型	[ 1] -0.282	-	[ 2] -0.314	-	[42] } (0.6 ) 0.1 ⑨ -0.225

(注) 1. コア利益の対預金残高比率(2015・2016年度平均値)を使用した。2003年度以降に合併を経験した信金を除く(合併時の預金量差が25%未満のケースは含めている)。

2. t 値 (z 値) は4千億円～1兆円規模との検定値で、}はタイプ間の検定である。\*\*\*は1%、\*\*は5%、\*は10%の水準で有意であることを示す

模の小さい信金と比べその水準が有意に高い結果となる(10年前の2005・06年度のベースでも概ね同様の結果である)。図表では省略しているが、これらのグループは他のグループと比べ有意に貸出金利が多く経費率は低い状態にある。また、店舗を構える市区町村数そして店舗数も有意に多い広域且つ多店舗展開ではあるが、経費面で優位にある。これには、図表6でみたように預金量規模が大きいといった規模の経済性の作用に加えて、顧客が集中している市および区が連なっており、顧客を獲得し易いといった面からも共有コストである経費が節約され、地理的範囲の経済性も作用していると推察される。後述のように、このうち1兆円以上の大都市型は地域銀行のコア利益率と比べても遜色がない。他方、その他のグループについては、コア利益率に有意な差がみられない。

但し計数は省略しているが、地方都市型および小都市型のうち4千億円未満のグループ((⑧・⑨))については、他のタイプ・規模グループと比べて貸出金利息比率が有意に高い一方、経費率も高い特徴がある。つまり、競争が相対的に弱い状況のなかでもコア利益率が高くはないといった、地方圏での経営である。こうした地方圏では、先行きの人口減少も大きいとみられるだけに、顧客数の動向如何で経営が左右される可能性が高まっていると考えられよう。

そこで、地方都市型および小都市型のうち、上記⑧および⑨について、更に分けてみていこう。ここでは、預金量が2～4千億円、1～2千億円、そして1千億円未満のサブグループに分け、各種経営指標を比較した。結果は図表9に示される。地方都市型・小都市型の両者ともに、コア利益率にはサブグループ間で差はなく、また計数は省略しているが生産年齢人口でみた営業地盤にも差はみられない。この点、地方都市型の2～4千億円のサブグループでは貸出金利息比率は低いが、市区町村当たりの店舗数即ち店舗密度の高いことが効率性向上を通じて経費節減をもたらしている。これに対し1千億円未満のサブグループでは店舗を有する市区町村数がかなり少なく営業範囲が狭域でありなが

(図表9) 規模別にみた地方圏所在信金の経営状況

(2015・16年度、単位%、店)

項 目 (2015・16年度末預金残高)	2～4千億円 (30金庫)		1～2千億円 (23金庫)	1千億円未満 (8金庫)		
		t 値 (z 値)		t 値 (z 値)		
地方 都市 型	コア利益率	-0.201	0.9 (0.9 )	-0.235	0.6 (0.2 )	-0.276
	貸出金利息比率	0.870	2.4** (2.4**)	1.027	0.3 (0.5 )	0.991
	経費率	1.155	3.8*** (3.4***)	1.348	0.6 (0.7 )	1.296
	店舗のある市区町村数 (2016年)	8.3	1.7* (1.3 )	6.5	3.6*** (3.5***)	2.5
	店舗密度(2016年)	5.8	1.1 (1.7* )	4.7	0.3 (0.1 )	4.4
小都 都市 型	コア利益率	-0.309	1.0 (1.3 )	-0.214	0.2 (0.1 )	-0.202
	貸出金利息比率	0.762	1.4 (1.2 )	0.931	2.4** (2.3**)	1.180
	経費率	1.159	0.4 (0.8 )	1.193	4.2*** (3.4***)	1.464
	店舗のある市区町村数 (2016年)	7.0	1.6 (1.2 )	5.0	2.1** (2.3**)	3.3
	店舗密度(2016年)	2.8	1.3 (1.3 )	3.9	0.5 (0.8 )	4.2

(注) 検定は何れも1～2千億円との比較で、読み方等は前図表と同一である。

ら店舗密度も高くなく、経費節減に繋がるには至らない状態にある。

これは同規模の小都市型のサブグループにも共通する現象で、何れも地理的に限られた範囲のなかで活動している。また小都市型・小規模金庫では、貸出金利息比率が有意に高い反面、経費率は狭域展開のなかで割高となっている。このように、サブグループに分けると、何れも経費率が貸出金利息比率を上回っており、コア利益率面で優位にあるグループは存在しない。換言すれば、4千億円未満のグループについては営業地盤を反映してコア利益率自身も平準化しているのである。

### (合併の効果)

以上を参考としつつ、これまでに行われた合併の効果について検討しよう。近年の合併は、二十一世紀初頭頃のような経営内容が破綻状態に近い信金の吸収といったケースは少なく、先行きを展望した生き残りを目指したものとみられる。こうした考えの下、前記のように本稿では収益力の基準値を2005・06年度および2015・16年度とし、10年間の変化を1つの焦点としている関係から、2003年度～2012年度の合併を取り挙げる<sup>12)</sup>。大都市型はサンプル数が少ないことから省略した。中核都市型以下に関して、本稿で取り挙げる合併信金は25金庫であり、合併経験の有無による収益面の影響を比較した。なお、合併の直接的な影響は経費率の変化として生ずると考えられ、そこでは規模の経済性が強く作用する。そこで、合併経験有り・無し両グループの規模の相違に伴う影響を除去する観点から、非合併グループについては預金量規模を合併経験のグループに合わせるべく一定の範囲内に揃えてい

る（図表10の注2を参照）。従って、非合併グループに合併経験の無い全ての信金が含まれる訳ではない（公的資金注入の4金庫も除外した）。

図表10は、タイプ別の比較結果を示したものである。生産年齢人口でみた営業地盤自体には、両グループ間で有意な差はない。特徴的であるのは、預貸率や貸出金利息比率はもとより、経費率そしてコア利益率に関しても、両グループ間で有意な差が存在しないことである。本図表では唯一、店舗数および10年間のその減少数に有意な差がみられ、合併経験信金に於いて店舗の統廃合政策がそれなりに進展していることを表している。もっとも店舗数自体は依然かなり多く、また店舗数削減により経費面で非合併信金と比べ有利化している訳では無い。なお大都市型については、合併数が4金庫（近年合併した2金庫を除く）と相対的に少ないことから、計表は省略したが同様に試算すると、預貸率（非合併信金11金庫56.5%、合併信金4金庫46.5%、t検定では5%水準で有意）以外は何れの項目にも有意な差がない結果となり、他のタイプと概ね同様である。

この結果は、近年の合併が先行きの経営悪化を避ける目的で行われてきただけに、合併によって利益面で非合併先と肩を並べ得るようになったことを示すと言えようが、さりとて他よりも改善した訳でもないことを表している。そして、合併信金では店舗配置の見直し等を行っているとはいえ、それを通じた有意な経費削減の実現には至らず、また前向きの貸出戦略の展開ないし貸出金利息増加に繋がっている訳でも無い。合併によるプラス効果が明確ではない結果は地域銀行にもほぼ共通しており、合併効果の発揮には組織内の融和を通じた戦力の向上が基本となるだけに、相当の期間を要することを表している（地域銀行のケースについては堀江・有岡 [2016] を参照されたい）。

合併・非合併両グループ間で預金量でみた経営規模に差がないだけに<sup>13)</sup>、店舗配置の効率化を通じた経費節減が重要となる。例えば、3タイプのなかで預金量規模の小さい小都市型の合併信金に於ける店舗数はかなり多く（非合併信金の17.3に対し34.0）、店舗効率が低いとみられ、削減余地はかなり残されていると推察される。その意味では、組織内融和に配慮し過ぎること無く効率化を実現して基本的な収益力を確保すると同時に、前向きの貸出戦略等を創り上げていくことが肝要である。

### （店舗削減の効果）

ここで、信金に於ける近年の経営努力、とくに経費節減状況をみておこう。信金をはじめとする地

12) 2003年度～2016年度に於ける合併数は47件である。一般に、合併後2～3年程度は組織内の融和等を理由に、急激な経費節減（例えば店舗の大幅削減）等を控える傾向があることを考慮すると、2003～2005年度の合併は2005・06年度の決算への影響が小さいとみられる。そこで、基準時とする2005・06年度の計数より合併の影響を除外し、同時にサンプル数を確保する観点から、2003年度以降の合併を対象とした。2002年度以前の合併の場合は、2005・06年度時点で効果が出尽くすと考え、非合併信金としている。また、2013年度以降の合併については、2015・16年度にはその効果が生じ難いとみられることから除外した。こうした前提の下で、2005・06年度（合併の影響小）と2015・16年度（同影響有り）を比較検討した。但し前期のように、被合併信金の預金量が合併を主宰した信金の1/4未満の場合は事実上の吸収で、合併に伴う調整等は小規模であると見做し、合併経験無しのグループに含めている。

13) 2015・16年度の預金量規模は、中核都市型（非合併信金5.5千億円、合併信金6.2千億円）、地方都市型（同2.6千億円、3.2千億円）、小都市型（同2.3千億円、3.2千億円）について、両グループ間に有意な差はみられない。なお、坂井・鶴・細野（2009）は合併による収益力改善効果を指摘しているが、対象時期はバブル以前を含む1984～2002年度で金融危機当時も含まれている。本稿では、金融システムが安定性を取り戻した後の2000年代半以降を対象としている。

(図表10) 合併経験の有無別にみた信用金庫の経営状況

(単位 %、%ポイント、人、店)

[対象信金数]	中核都市型 [無：41⇔有：6]	地方都市型 [無：61⇔有：14]	小都市型 [無：18⇔有：5]
(2005・06→15・16年度) コア利益率変化幅	-0.172 } (0.3 ) -0.194 } 0.4	-0.232 } (1.3 ) -0.180 } 1.1	-0.228 } (1.2 ) -0.325 } 1.2
2015・16年度水準	-0.195 } (1.0 ) -0.232 } 0.6	-0.217 } (0.5 ) -0.249 } 0.8	-0.240 } (0.4 ) -0.280 } 0.4
2005・06年度水準	-0.023 } (0.1 ) -0.038 } 0.2	0.015 } (1.6 ) -0.068 } 1.5	-0.012 } (1.3 ) 0.046 } 0.4
(2015・16年度) 貸出金利息比率	0.826 } (0.6 ) 0.854 } 0.4	0.928 } (0.0 ) 0.929 } 0.0	0.851 } (0.6 ) 0.911 } 0.4
2005・06年度水準	1.287 } (0.6 ) 1.378 } 0.8	1.450 } (0.2 ) 1.452 } 0.0	1.425 } (0.9 ) 1.622 } 0.9
(2015・16年度) 預貸率	48.4 } (0.2 ) 49.5 } 0.4	47.2 } (0.2 ) 47.6 } 0.2	43.6 } (1.1 ) 40.8 } 0.6
(2005→15年) 生産年齢人口変化率	-5.1 } (1.3 ) -6.5 } 1.1	-5.0 } (1.3 ) -6.5 } 1.0	-8.2 } (0.7 ) -10.6 } 0.9
2015年水準	1.844 } (0.1 ) 1.559 } 0.6	745 } (1.0 ) 587 } 1.4	342 } (0.1 ) 292 } 0.5
(2006→16年) 店舗減少数	-0.7 } (2.7***) -4.0 } 2.0**	-1.8 } (2.1**) -5.5 } 3.5***	-0.2 } (2.1**) -5.8 } 2.7**
2016年水準	30.9 } (1.3 ) 38.5 } 1.8*	20.9 } (1.5 ) 26.9 } 2.0**	17.3 } (2.4**) 34.0 } 3.5***
(2015・16年度) 経費率	1.100 } (1.5 ) 1.164 } 1.2	1.233 } (0.1 ) 1.229 } 0.1	1.162 } (1.6 ) 1.286 } 1.3
2005・06年度水準	1.421 } (1.0 ) 1.534 } 1.4	1.539 } (0.7 ) 1.594 } 0.8	1.534 } (1.1 ) 1.691 } 1.2

- (注) 1. 2003年度以降の合併経験を基準とし、公的資金注入の4金庫および2013～2016年度の合併信金(2金庫)を除く。合併先の預金量が合併を主宰した金庫の1/4未満の場合は合併経験無しに含めている。
2. 各欄の上段は合併無しの信金、下段は合併経験有りの信金の平均値である。
3. 両グループの規模の相違に伴う影響を除去する観点から、合併経験無しについて中核都市型は2.9～10千億円、地方都市型は1～6千億円、小都市型は1.2～7千億円の信金(何れも2015・16年度平均のベース)を対象とした。
4. }の右欄は両者の差を検定したt値で、右上の( )内はWilcoxon検定のz値である。\*\*\*は1%、\*\*は5%、\*は10%の水準で有意であることを示す。

域金融機関は経済活動の伸び悩まないし落込み状態が続くなかで、プロジェクト斡旋等による地域活性化への貢献、それを通じた貸出関連の増強に加えて手数料の増収等、各種の収益増強策に努めている。しかし、地域の経済活動自体が人口減少を背景に盛り上がりを欠く状況下では、そうした努力の奏効には時間を要し、また限界がある。短期的な効果を別とすれば、金融は経済活動を支えることは

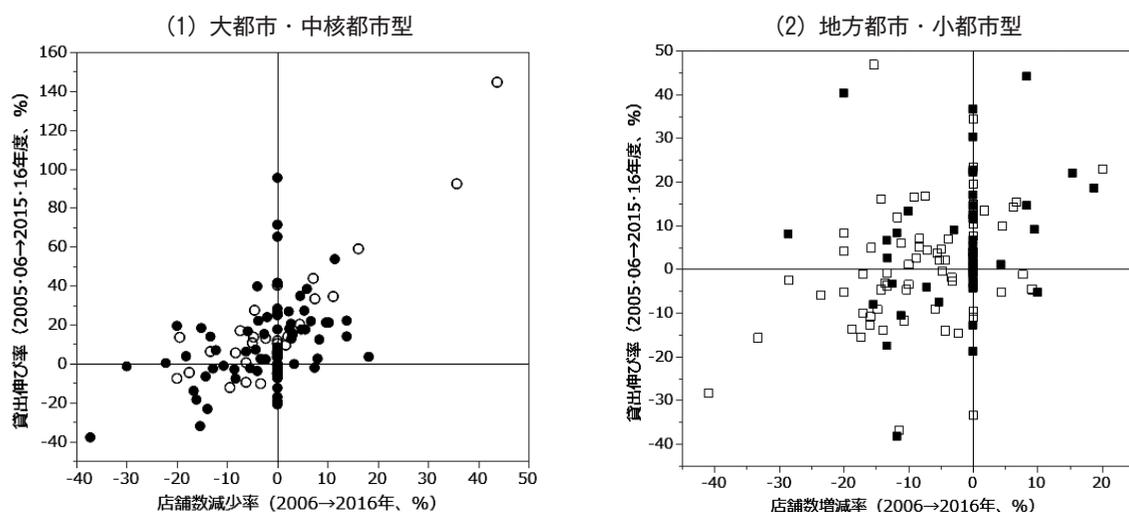
出来るが、中期的にそれを引き上げていくことは難しい。それは、近年の金融政策の効果が飽和状態にあることにも表れている。

その限りでは、店舗をはじめとする経費節減・経営体制効率化の推進を徹底する必要がある。こうした動きは既に最近の10年間（2005・06年度→2015・16年度）に於いても進行しており、これを図表11および12によって確認しよう。この図表は、有価証券や中央機関への預け金の利息等を除くと貸出金利息が信用金庫の収益源の殆どを占め、それは営業地盤を背景とする店舗配置に左右されること、他方で近年は費用の殆どが経費である（預金利子支払は少ない）事実を基に作成しており、2変数間でみた特徴を取り出している。

図表11を基に、この10年間に於ける貸出額の増減率と店舗数増減率との関係を見ると、貸出が伸び悩み状態にある信金では、店舗数の削減度合いが大きい。即ち、全体として両変数間には正の相関関係が窺われる。勿論、大都市型等では、店舗数の拡大が貸出の伸長に結び付いているとみられる信金も散見されるが、地方都市型や小都市型では店舗数を削減する信金がかなり多く、これらの信金では両者の関係は明らかに、〔貸出減少→店舗数削減〕の方向であり、逆は考え難い。

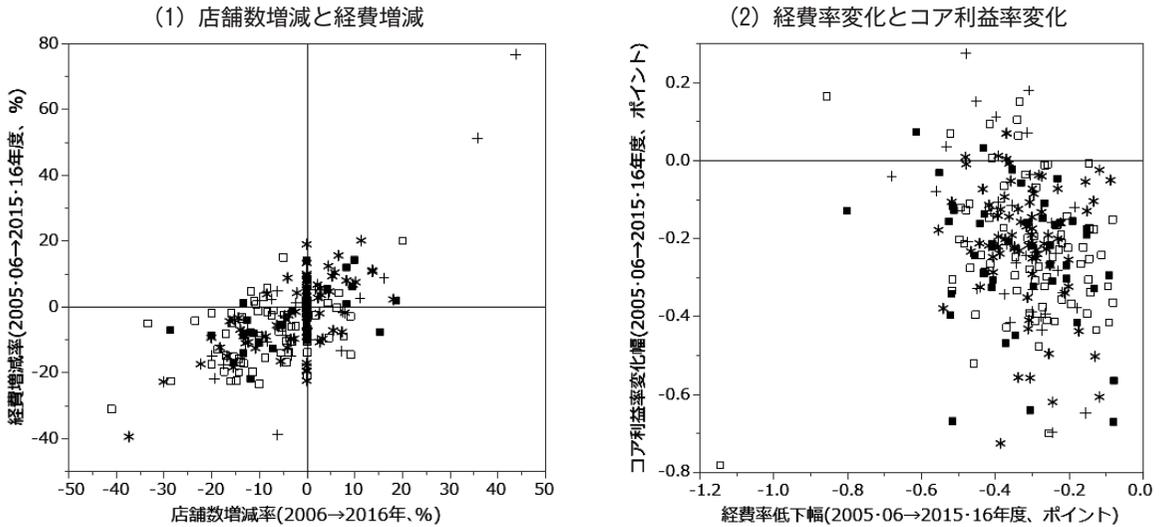
そうした店舗数の削減は通常、人員の削減も伴い、全体として経費の減少に直結していく。店舗数増減率と経費増減率との間には正の相関関係が見出される（図表12(1)）。即ち、店舗数削減率の大きい信金では経費の減少率も大きくなっている。また、経費率低下とコア利益率変動幅との間には、緩やかながら負の関係が見出される（同図表(2)）。換言すれば、経費削減（経費率の引下げ）がコア利益率の維持に貢献する状況が緩やかながら窺われるのである（図は省略したが、貸出金利息比率変化

(図表11) 貸出増減と店舗数変化の関係



- (注) 1. (1) の○は大都市型、●は中核都市型で、右上の○は上から大阪厚生、大阪商工信用金庫、最上段の●は奈良信用金庫、左端の●は金沢信用金庫である。  
 2. (2) の□は地方都市型、■は小都市型で、最上段の□は宮崎信用金庫、同左下の■は渡島信用金庫、下段の□は下から高知、銚子信用金庫、■は幡多信用金庫である。

(図表12) 店舗数変化が利益に及ぼす影響



(注) 経費は手数料支払いを含む。+は大都市型、\*は中核都市型、□は地方都市型、■は小都市型で、(1)の上段の+は上から大阪厚生、大阪商工信用金庫、下段の+は滝野川信用金庫、同\*は金沢信用金庫、同□はしまなみ信用金庫である。(2)の上段左側□は宮崎信用金庫、同下方■は二本松信用金庫である。

幅とコア利益率変化幅の関係は更に弱い)。

これらの関係は各2変数間でみた姿に留まり、また4つのタイプ全てについてそうした関係が明確に窺われる訳ではない。しかし、前記のように貸出動向と店舗配置が密接に関係していること、費用の殆どが経費で、その大きな部分は店舗維持に伴う人件費および物件費であることを考慮すると、他の変数の影響は大きくはないと判断出来る。即ち、信用金庫の経営に関しては、貸出動向→店舗数増減→経費の変化→利益維持(ないし落込み小幅)といったメカニズムが強く作用していると推察されよう。

(信金 vs. 地域銀行)

ここで、地域銀行と信金の利益構造を大まかに検討しよう。営業地盤の相違等を考慮すると、両者の比較をタイプ別に行う必要がある。また、金融業には店舗や人員をはじめとする固定的な経費が大きく、規模の経済性が強く作用する傾向があることから、合併等の影響を除去するとともに、預金量の規模も同程度に揃えることが求められる。なお、営業地盤の具体的な指標として、ここでは可住地面積1㎏当たりの生産年齢人口(但し20~69歳層)を取り挙げている<sup>14)</sup>。また、営業エリアの広さを表す指標として、営業店舗が存在する市区町村数を使用している<sup>15)</sup>。これらの前提の下で、主要項目

14) 生産年齢人口は通常、15~59歳の人口と定義されている。もっとも、近年は高校進学率が100%に近いほか、高校卒業後も4年生大学や短期大学・専門学校に進む割合が非常に高く、高校卒業後にその儘就職する割合は2割台にまで低下している。こうした実情を考慮し、本稿では新たに生産年齢人口を20~69歳の人口と修正している。なお、年齢別人口は国勢調査、可住地面積は国土交通省調査による。

(図表13) タイプ別にみた銀行・信金間の格差

(2015・16年度平均、%)

[金融機関数] ([銀行数：信金数])		大都市型 (預金量1～5兆円)		中核都市型 (預金量1～5兆円)		地方都市型 (預金量0.4～1兆円)	
		[10：19]	t 値 (z 値)	[15：16]	t 値 (z 値)	[11：14]	t 値 (z 値)
コア利益率	地域銀行	-0.005	} (1.3)	0.140	} (4.0***)	-0.021	} (2.3**)
	信用金庫	-0.058		0.6		-0.134	
2005・06年度 平均	地域銀行	0.401	} (1.7*)	0.387	} (2.4**)	0.363	} (2.8***)
	信用金庫	0.236		1.8*		0.153	
貸出金利息比率	地域銀行	1.077	} (0.8)	1.106	} (2.6***)	1.193	} (3.3***)
	信用金庫	0.953		1.2		0.821	
預貸率	地域銀行	79.0	} (4.0***)	77.5	} (4.7***)	74.4	} (4.0***)
	信用金庫	53.1		7.1***		53.4	
経費率	地域銀行	1.327	} (2.9***)	1.206	} (3.0***)	1.431	} (3.3***)
	信用金庫	1.061		3.2***		1.029	
営業地盤内の 生産年齢人口 (千人)	地域銀行	5.3	} (2.0**)	2.2	} (0.6)	0.9	} (1.1)
	信用金庫	6.9		1.9*		2.2	
店舗のある 市区町村(数)	地域銀行	54.6	} (4.0***)	44.5	} (3.4***)	25.0	} (3.3***)
	信用金庫	24.7		7.1***		23.9	

- (注) 1. 規模の相違を一定範囲に抑えサンプル数も確保する観点から、2017/3月末の預金残高が0.4～5兆円の金融機関を対象とし、サンプル数が少ない組み合わせは省略した。営業地盤内の生産年齢人口は2015年、店舗数は2016年のベースである。
2. サンプル数確保の観点から、大都市型の地域銀行は2003年度以降の合併・経営統合の経験先を含む。検定値の読み方等は図表10と同一である。

について比較した結果は図表13に示される。大都市型・中核都市型で預金量規模1兆円未満のグループ、および地方都市型で同1兆円以上のグループについては、両者ないし一方のサンプル数が少ないことから省略している。

大都市型に関しては、コア利益率の水準に差が無い(10年前は地域銀行が高いという差が存在)。これは、地域銀行は手数料比率が有意に高い<sup>16)</sup> 反面、貸出金利息比率に差がないなかで広域に経営展開しており(店舗のある市区町村数が有意に多く預貸率も有意に高い)、それが経費面では割高を招来していること、逆に信金は営業地盤にやや恵まれており、狭域展開のなかで経費が節約されていることによると推察される。こうした状況は先行きも続く可能性がある。

15) ここでは2016年時点の市区町村数をベースとしており、2006年についてもこの時点で存在するベースに揃えている。但し、後述の人口減少予想と信金経営の分析では、人口に関して国立社会保障・人口問題研究所(社人研)の予測を使用している。同予測では政令指定都市のうち、埼玉・相模原・新潟・静岡・浜松・堺・岡山・熊本市について区毎ではなく市全体のベースで公表していることから、本稿でも予測に際してこれらの政令指定都市については市全体を1つの自治体として処理している。

16) 図表13では省略しているが、手数料比率(2015・16年度の手数料収入の預金に対する比率)は、地域銀行の0.323%に対し信金は0.145%と低い。

これに対し中核都市型では、信金のコア利益率は地域銀行に比べて見劣りする状況が続いている。両者の営業地盤面では有意な差がみられないだけに、広域展開を指向する地域銀行は顧客を獲得しやすく預貸率が高くなり、それが貸出金利息の預金残高に対する比率（貸出金利息比率）を引き上げ、広域展開による経費率の割高を補って余りある状況となっている。この点、信金は狭域の展開であり、先行きは預貸率が低いだけに顧客の確保次第となる可能性がある。そしてこれは、地方都市型（但し預金量は1兆円未満である）についても全く同様にあてはまる。

全体として、地域銀行は相対的に広域展開で、東京をはじめ大都市部にも店舗を構えていること等から預貸率が高い一方、それが経費面に於ける相対的な割高現象を惹き起こしている。これに対し信金は本来的にも狭域の展開であるだけに、そうした限られた地域の経済活動の動向に左右される面が強い。そして先行きについて、大都市部では人口等に代表される経済活動の落込みは相対的に緩やかと予想されることから、信金も地域銀行と互していくことも可能であるとみられる。他方、中核都市型以下のタイプについては、営業範囲が狭域であるだけに地域の経済活動が落ち込む場合は地域銀行と比べ、その影響が強く生ずる可能性もある。このように信金と地域銀行では、大規模・大都市型とそれ以外の規模・タイプとの間にコア利益率に格差が存在する。こうした営業地盤の変化に関する「波及のメカニズム」を念頭に置きつつ、以下では人口減少下の利益動向を検討する。

## 5. 人口減少下の利益予測

### (予測の前提と方法)

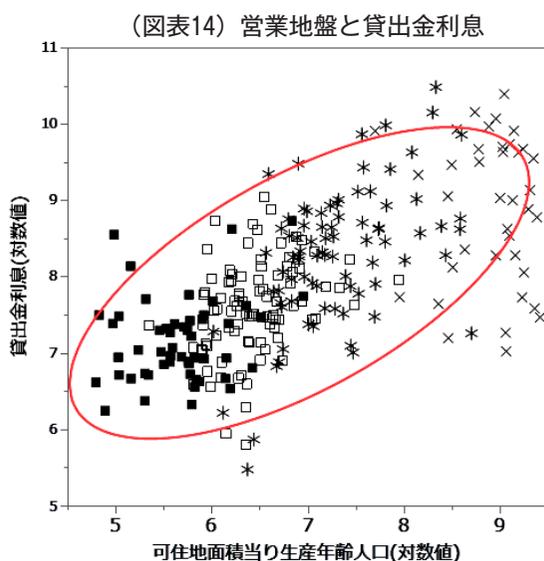
コア利益を予測するには、経済環境要因の変化の他に各信金固有の組織力も絡むため、幾つかの前提を置く必要がある。まず、①対象時点として2015・16年度からほぼ15年後の2030年度を取り挙げる。また、②公開されている人口予想を基に各財務指標の値を推定する。そして、③組織力面からの影響は現状程度で大きな変化は無く、横這い状態であると考ええる。こうした前提の下で計測結果をも利用しつつ、コア利益率を中心に将来の収益力を考えていく。

本稿に於ける予測の核心部分は、市区町村毎の人口動向および各金融機関の店舗配置数である。まず、信用金庫毎の人口、具体的には総人口および生産年齢人口は、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口 平成30（2018）年推計」（2018年3月公表）に於ける市区町村毎の将来人口（2030年時点）を使用する<sup>17)</sup>。そしてその値を、各信金の市区町村毎の営業店数をウエイトとして加重合計して算出した。人口に関する国立社会保障・人口問題研究所の推計値は、2015年の国勢調査を基にした（堀江・有岡 [2018] では同研究所の2013年推計を使用している）。但し、前記のように生産年齢人口は20～69歳層に組み替えて使用している（堀江・有岡 [2018] は15～59歳層である）。また、店舗数は市区町村毎の人口の変化率（2015→2030年）を反映して変化すると仮定した<sup>18)</sup>。

17) 福島県については県単位の計数のみ公表されていることから、同県下市町村毎の人口構成が2010年の国勢調査と同一とし、その値を平成30年推計を用いて比例配分した。この場合、原発事故による避難区域の町村については、人口をゼロとした。

コア利益の予測方法を構成項目毎に取り挙げていこう。預金利息については、預金金利を2015・16年度比横這い、預金残高は総人口の変化（2015→2030年）と同一の変化率を仮定した。他方、貸出金利息はコア利益を決定する最大の項目であるだけに、明快な前提の下で算出する必要がある。地域銀行については、生産年齢人口、HHI、両者の積、資金調達コストを説明変数とする計測結果を使用した（堀江・有岡 [2018]）。信金も同様に関数推計を利用することも考えられるが、地域銀行とは異なり競争状態等の影響はそれ程強くは無い（店舗をベースとする HHI を別途試算すると、地域銀行と比べ信金はその値が有意に大きく、全般的に競争度合いが緩やかである）。また信金の場合、地域銀行と比べ地域性もより多様であるだけに、計測により想定通りの有意性の高い結果を得ることは必ずしも容易ではない。更に、(収益に占める預金利子のウエイトが現状かなり小さいとは言え) 預金取扱金融機関の根幹をなす預金と貸出で予測方法が異なるといった問題も残る。

図表14は、営業店舗平均のベースでみた可住地km<sup>2</sup>当たりの生産年齢人口、即ち営業地盤と貸出金利息収入との関係を示したものである。全体として明確な右上がりの関係にある。換言すれば、営業地盤の良さは大都市型・中核都市型・地方都市型そして小都市型の順となり、貸出金利息収入もそれに



- (注) 1. 可住地面積当たり生産年齢人口は、1店舗当たり(2015年)、貸出金利息は2015・16年度である。両者の相関係数は0.65である。  
2. ×は大都市型、\*は中核都市型、□は地方都市型、■は小都市型で、楕円形は90%の確率で描いている。

18) 店舗数に関して本稿では人口の変化率と同率で変化すると仮定しているが、端数については通常とやや異なる処理をしている。即ち、一般には端数を四捨五入で処理することが多いが、人口が半減した場合に店舗を維持する可能性はかなり低い。そこで、本稿では六捨七入で処理している。これは3割減の状態が2世代に亘り続くと人口が半減することを考慮したものである。この方法で処理すると、例えばA信金が2016年時点(=1.0)と比べ人口が0.75となるB市に6店、同0.70となるC市に4店を持つ場合、2030年の店舗数は、B市が $0.75 \times 6 = 4.50$ で4店舗、C市は $0.70 \times 4 = 2.80$ で3店舗となる。従って、2016年の10店舗から2030年には計7店舗となり3店舗減少する。なお店舗数を人口と同率で変化すると想定することは、店舗当りの人口を一定と見做すことを意味している。

比例して大きくなっている。その限りでは、生産年齢人口の動向が金融機関の収入の中核を占める貸出金利息収入を大きく左右すると考えられる。こうした状況を考慮し、ここでは貸出金利息も預金利息と同様、金利については2015・16年度比横這い、金額（量）は人口の伸びを使用する。なお、本稿では「超」低金利政策の下でも預金金利・貸出金利が現行以上には低下しないと想定しているが、金融政策のプライムレートへの影響等については別途検討することも必要である。他方、量については預金（量）が総人口をベースとするのに対し、貸出額は生産年齢人口を使用する。預金に関しては営業地盤内の住民全てが顧客となり得る可能性を考慮し総人口を使用するが、貸出は生産活動に直結しているだけに、生産年齢人口（20～69歳層）の動向に左右されると考えるのである。

経費および手数料収入に関しては、別途計測した関数を基に推計した。その場合、使用する変数（説明変数）を将来予測の容易なものに限定する必要がある。ここでは、コア利益率の構成項目のうち、手数料収入および経費（手数料支払いを含む）を定式化する。まず手数料収入は、ウエイトは高くはないが各信金ともその増加に注力しており、貸出関係が多くを占めると推察される。そこで説明変数として、営業店数（対数値）、営業地盤内の人口総数（対数値）、そして預貸率を使用する。営業店数および人口総数は、振込サービス提供をはじめとする為替手数料等の動向に関連し（想定符号は何れもプラス）、また預貸率が高いことは貸出に関連した保証料等の増加にも繋がると考えられる（同プラス）。

経費については、営業店数（対数値）および人口総数（対数値）を使用する。営業店数、人口総数ともに人件費・物件費の動向を表す指標として取り挙げる（同何れもプラス）。以上の変数に関する基本統計量は、後掲付表2で示している。計測は3時点（2005・6年度、2010・11年度、2015・16年度）のパネル形式で行った。結果は図表15に示される。何れも当てはまりは良好で、説明変数は全て1%水準で有意、且つ符号条件も想定通りである。

（図表15）手数料収入・経費の変動要因

説明変数	手数料収入	(手数料支払いを含む) 経費
営業店数（対数値）	0.3583*** (32.5)	0.7087*** (89.7)
人口総数（対数値）	0.0630*** (4.4)	0.0235*** (2.9)
預 貸 率	0.0106*** (36.8)	
定 数 項	3.9537*** (31.5)	5.8531*** (89.9)
自由度調整済決定係数	0.999	0.999

- (注) 1. 2015・16年時点の全信金（264金庫）が対象となる合併後3年以内に該当する場合は除外している。  
 2. 手数料収入、経費、総人口、営業店数は対数値、預貸率は%である。  
 3. Hausman検定の結果を基に、何れも固定効果モデルを使用した。Whiteの修正を行っている。( )内はt値、\*\*\*は1%水準で有意であることを示す。

注意すべきは堀江・有岡（2018）でもみたように、こうした方法に基づく算出が収益力を決定する経営地盤のうち、人口をはじめとする営業地盤を中心に挙げた考えであり、経営地盤のいま1つの要素である当該信金固有の組織力ないし行動力を明示的には取り挙げていないことである。組織力自身を説明変数として直接的に組み込むことは難しい<sup>19)</sup>。その限りでは、こうした定式化に於いて組織力等は、例えば計測対象とする信金のいわば平均値として含まれるに留まる。そして、例えば経営戦略が発揮され当該信金の店舗新設や配置転換に伴い営業地盤が改善（生産年齢人口の増加等）しても、それらは外生的な経済環境の変化として扱われることとなり、本稿の算出方法の下では組織力発揮の効果とは見做されないこととなる。

### （3ケースの予測結果）

2030年の収益について、3つのケースに分けて予測した。ケースⅠは、預金および預金利子支払額が営業地盤内の総人口、そして貸出および貸出金利息が生産年齢人口の変化率（2015→2030年）と等しい一方、店舗数には変化が無く、手数料収入および経費は総人口の変動を反映して変化すると仮定したケースである（預金金利および貸出金利は2015・16年度平均比横這いと仮定している）。他方、ケースⅡは預貸金関係はケースⅠと同様ながら、営業地盤内の総人口の減少を反映して店舗数が変化し、従って経費および手数料収入も総人口だけでなく店舗数に応じて変化すると仮定している。そしてケースⅢは、店舗数が営業地盤内の生産年齢人口の変化を反映して変化すると仮定したケースである。ケースⅡ・Ⅲはともに、当該信金が各市区町村内に配置する店舗当たりの総人口ないし生産年齢人口を一定に保つ場合の店舗数であることを意味する（勿論、人口の全てが顧客という訳ではない）。生産年齢人口の減少率が総人口のそれを上回る市区町村が殆どであるだけに、ケースⅢの店舗数減少率はケースⅡを上回り、従って経費削減率もそれだけ大きい結果となる。なお、ケースⅡ・Ⅲともに預金・貸出については、残高および収益・費用ともにケースⅠと変化が無い、換言すれば店舗数が変化してもその分は経営努力ないし効率化により従前と同量が確保出来る、つまり「取りこぼし」はないことを前提としている。また、参考として、コア利益に「余資運用益」、即ち有価証券利息配当金および預け金利息を加えたNコア利益についても算出している。もっとも、それらの残高および利回りの予測が難しいことから、以下では余資運用益について2030年度の利回りを2015・16年度平均並み、残高を「預金残高－貸出残高」として算出した（詳細は付表3を参照されたい）。

結果をみると（図表16）、店舗削減を伴わないケースⅠでは、貸出金利息の減収を主因としてコア利益は基準年度（2015・16年度平均、計2.1千億円の赤字）を大幅に下回る3千億円強の赤字となる見込みで、有価証券利息および預け金利息を加えたNコア利益も3千億円であったのが半減する見込みである。営業地盤のタイプ別には、コア利益は全てのタイプで落ち込む見通しで、大都市部では落ち込みが

19) 堀江（2008、2015）では、信用金庫について組織力に関連する変数として役員陣の纏まりを表す指標（本部の役員数/部室数）や審査体制に関する指標（審査部署の役席者数等より算出）、営業店段階の指標（営業店当たりの人員数ないし本部の部室数と営業店数の比率）等を使用した。必ずしも想定通りの結果が得られた訳ではない。小規模金融機関についても一律的な変数を見出すことは困難である。

(図表16) タイプ別・ケース別コア利益の見通し

(単位 億円、%)

	大 都 市 型	中核都市型	地方都市型	小 都 市 型	合 計
コ ア 利 益 (2015・16年度)	-343	-981	-577	-241	-2,142
コ ア 利 益 (30年度、ケースⅠ)	-403	-1,436	-896	-408	-3,143
コ ア 利 益 (30年度、ケースⅡ)	-365	-1,136	-626	-242	-2,369
コ ア 利 益 (30年度、ケースⅢ)	-284	-814	-378	-129	-1,605
N コ ア 利 益 (2015・16年度)	1,018	1,152	614	196	2,980
N コア利益 (30年度、ケースⅠ)	866	448	115	-40	1,388
N コア利益 (30年度、ケースⅡ)	904	748	385	125	2,162
N コア利益 (30年度、ケースⅢ)	985	1,069	634	239	2,926
預金伸び率 (2015・16→30年度)	1.1	-5.4	-8.7	-14.3	-7.4
貸出伸び率 (2015・16→30年度)	-1.5	-11.1	-15.8	-22.5	-13.6

(注) コア利益 (2015・16年度) およびNコア利益 (2015・16年度) は、何れも2年間の平均値である。

小幅である一方、とくに人口減少率の大きい小都市型は大きく落込み、Nコア利益も196億円の黒字から40億円のマイナスに転落する。

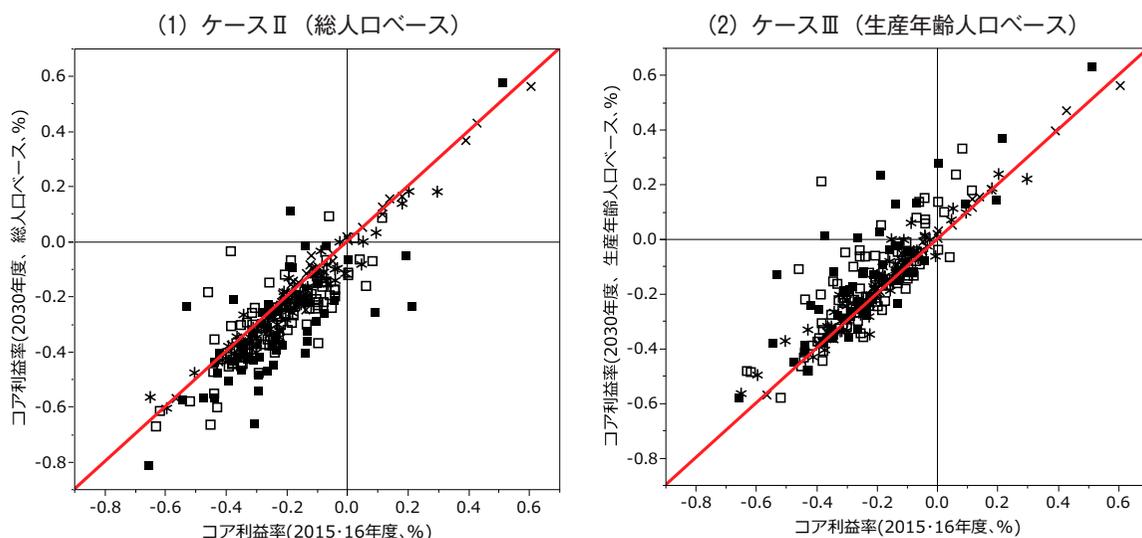
勿論、ケースⅠは店舗配置に変化がないことを前提としており、実際は人口・生産活動の落込みに直面して信金側は店舗を削減する公算が大きい(店舗数削減の試算方法については前掲注18を参照されたい)。そこで、人口減少に伴う営業エリア内の生産活動の縮小度合いに並行して店舗数も減らしていくケースⅡおよびⅢについてみておこう。総人口減を反映して店舗数を減らすケースⅡでは、店舗減に伴う経費の削減を主因に、コア利益・Nコア利益ともにケースⅠと比べかなり改善する結果となるが、やはり落ち込みは不可避である。もっとも、ケースⅡは総人口を基準として店舗調整(削減)が行われるケースである。

営業店は本来的に、地域に於ける貸出活動の拠点としての性格を強く持つ(堀江[2008])。勿論、地域住民の預金関係サービス提供も重要なが、そうした機能はATMやコンビニ等により代替可能な面も強まっている。こうした点を考慮すれば、貸出に関する情報収集等の拠点としての営業店の性格を益々強める必要がある。この面を重視しケースⅢでは店舗数が市区町村に於ける生産年齢人口と同率で変化すると仮定した。生産年齢人口の落込みは総人口のそれをかなり上回るだけに、店舗数もそれだけ大幅に減少する結果となるが(2016年比2割弱の減少)、経費削減によりコア利益は逆に基準時と比べ何れのタイプもかなり改善、とくに小都市型ではマイナス幅が半減する結果となる。これは、前記のように地方圏で多くの市町村への店舗展開が効率性を低めコア利益にマイナス要因として作用することに鑑みると、人口減少・生産活動の縮小に伴う地元以外の市町村からの店舗の撤退が、経費削減を通じて利益改善に繋がる可能性を示していると言えよう。

### (ケースⅡ・Ⅲの比較)

これは図表17で概観出来る。(1)はケースⅡ即ち総人口を基準、(2)はケースⅢに相当し生産年齢人

(図表17) コア利益率の見通し (試算値)



(注) コア利益率の構成項目の変化基準が、(1)は総人口、(2)は同生産年齢人口(但し20~69歳層)の場合である。両図の縦横の目盛は揃えている。×は大都市型、\*は中核都市型、□は地方都市型、■は小都市型である。

口を基準とするケースである。ケースⅡでは45度線を上回る、即ちコア利益率の水準が2015・16年度を上回る信金数が限られるのに対し、ケースⅢでは明らかにそれを上回る信金数が大幅に増える結果となる。それはとくに営業地盤としての生産年齢人口が相対的に少ない地方都市型(□で表示)および小都市型(同■)が目につく。

これには、店舗削減に伴う経費の減少が大きく寄与する。本稿では、生産年齢人口の変動に見合った店舗増減(つまりケースⅢ)を基本としている。図表18をみると、信金の店舗数は2割弱減少し、店舗を有する市区町村数も2016年時点の1,400から2030年には1,112へと2割強減少する。こうした方法で配置店舗数および店舗を有する市区町村数を地域銀行について試算すると、同様に配置店舗数および

(図表18) 店舗数と店舗を配置する市区町村数の変化

		都 銀	地 銀	第二地銀	信 金	4 業態計
配置店舗数	2016年実績	2,014	7,547	3,043	7,387	19,991
	2030年見込み	1,970	6,058	2,503	6,069	16,660
	増 減 数	-44	-1,489	-540	-1,318	-3,391
市区町村数	2016年実績	410	1,433	970	1,400	1,681
	2030年見込み	403	1,155	799	1,112	1,315
	増 減 数	-7	-278	-171	-288	-366

(注) 1. 生産年齢人口(但し20~69歳層)の変化をベースとした。  
 2. 市区町村については原発事故関係の6町村を除く。総人口の増減率をベースとするケースⅡでは、信金は6,692店(2016年比-9.4%)となる。

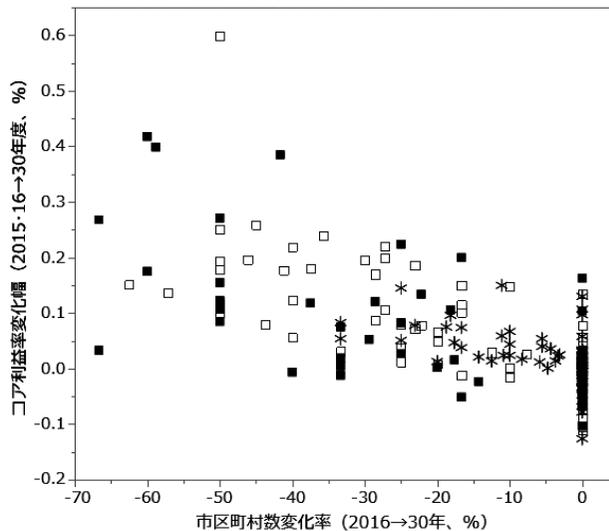
び店舗を配置する市区町村数ともに大幅に減少する。他方、本来的に大都市部を中心とする都銀については両計数ともに微減に留まる結果となる。そしてこの4業態に限るならば、無店舗化する市町村数は実質366に達する。その限りで、本試算結果は幾分極端な側面を示したものとも言える。

しかし、前記のように人口減少下では経済活動全体が収縮傾向を辿ると考えられるだけに、地域の活動への積極的な取り組みを前提としても、他の生き残り策の実行を見出すことが難しいことも事実であり、店舗の削減・その性格自体の見直し等を通じて営業体制自体を変えていくことが必要である。これは、その限りで特定地域に密着した協同組織金融機関の在り方自体に再考を迫ることに繋がり、本試算のような結果が実現するか否かについては多くの課題も残る。但し、こうした大幅な経費削減により漸く現状回復が可能となる結果だけに、本試算は相当の経営努力を払う必要性を強く示唆する。また、従来型の営業店舗を人口減少下で維持していくことの利点についても、中期的に費用との兼ね合いから考えていく必要があるだろう。以下では、2015・16年度実績とケースⅢとの比較を中心に検討する。

(市区町村数変化の影響)

ここで2015・16年度(年)を基準とし、2030年度時点に於いて営業店舗を構える市区町村数の変化率とコア利益率の変化幅の関係をみておこう(図表19)。両者の間には明らかに右下がりの関係、即ち営業展開する市区町村数の減少は人口減少の大きい地域からの店舗撤退を意味し、それが大きいほど店舗減少による経費削減を通じてコア利益率の改善に繋がり易い関係がみられることを表している。そうした関係は地方都市型および小都市型について強く窺われる。これは2変数間の関係を示すに留

(図表19) 市区町村数の変化とコア利益率の変化



- (注) 1. 大都市型は2016→2030年の市区町村数の変化が何れもゼロのため、省略した。\*は中核都市型、□は地方都市型、■は小都市型である。
- 2. 最上段の□は日高信金、左端上側の■は会津信金、同下側の■は宇和島信金である。

まるが、人口減少に伴う経済活動減退の環境下では貸出金利息の増加は望み薄であるだけに（手数料収入も期待薄である）、経費節減度合いがキーポイントとなる可能性を示唆している。

こうした結論を得るには、人口減少に伴って前記のような方式で店舗数が削減されること、他方で店舗数の減少自体は預金・貸出額に影響しないといった前提が置かれている。現実には、店舗数の削減は貸出減少を惹き起こす可能性もある。もっとも本稿は、通常の、[店舗数削減 → 貸出減少]ではなく、その逆の因果関係、即ち [貸出減少 → 店舗数削減] を想定している。またそうした状況下でも店舗数当たりの生産年齢人口（換言すれば活動している企業数）を一定とした試算であるだけに、店舗不在の市町村についても従来通りの情報収集・取引維持が可能であると考えられる。その意味では、将来的に起こり得る姿を描いていると言えよう。各市区町村の総人口（可住地面積当たり、以下同じ）、生産年齢人口（同）の変動が、金融機関の店舗配置の変化として反映されることは事実であり、それが預金および貸出の伸びの変化となりコア利益に影響していくのである。

## 6. 赤字・黒字信金別の特徴

### （赤字先の動向）

こうした計数の変化を図表20を基にみておこう。二十一世紀入り後のいわゆる集中改善期間を過ぎ、景気も拡幅傾向にあった2005・06年度当時は、コア利益率がマイナスの信金は264金庫中124金庫で、コア利益に有価証券利息配当金および預け金利息を加えたNコア利益率は、全ての金庫でプラスであった。それが10年後の2015・16年度には、コア利益率がマイナスの信金が235金庫と9割近くに達し、Nコア利益率がマイナスとなる信金も11金庫みられる。

ケースⅢは、店舗数の大幅の削減を前提としたものである。しかし、それでも本試算でコア利益がマイナス状態に留まる信金が多く（264金庫のうち221金庫）、またNコア利益もマイナスとなる信金

（図表20）コア利益がマイナスの信用金庫数

[対象信金数]	2005・06年度 平 均	2015・16年度 平 均	2030年度見通し		
			ケースⅠ	ケースⅡ	ケースⅢ
[38] 大 都 市 型	( 0) 10	( 2) 27	( 5) 28	( 3) 27	( 3) 27
[83] 中 核 都 市 型	( 0) 41	( 1) 77	( 27) 80	( 8) 79	( 4) 74
[91] 地 方 都 市 型	( 0) 44	( 5) 84	( 43) 90	( 19) 88	( 2) 79
[52] 小 都 市 型	( 0) 29	( 3) 47	( 38) 51	( 17) 50	( 3) 41
[264] 信 用 金 庫 計	( 0) 124	( 11) 235	(113) 249	( 47) 244	( 12) 221

（注）1. ケースⅠは市区町村毎の店舗配置数が2015・16年度と同一、ケースⅡは同総人口に比例して変化、ケースⅢは同生産年齢人口に比例して変化する場合の計数である。

2. ( ) は、Nコア利益がマイナスの信用金庫数である。

も存在する(12金庫)。但し、本試算ではコア利益が黒字となる信金数自体が増える結果ともなる(2015・16年度29金庫→2030年度43金庫)。そこで、2030年度時点で予想されるコア利益率がプラスのグループと同マイナスのグループに分け、その利益構造の特徴をみておこう。

図表21は、これをタイプ別に比較したものである。何れのタイプにも共通する特徴は、既に基準時点の2015・16年度の時点でコア利益率に有意な差が存在することである(2030年度のコア利益がプラスのグループには2015・16年度時点ではマイナスの信金も含む)。それには貸出金利息の差が有意に響いており、それはプラス先のグループの預貸率が何れも5割台であるのに対し、マイナス先のそれが4割台と有意に低いことに表れている。なお計数は省略したが、預金量規模については何れのタイプでも有意な差はみられない。

もっとも、内容的にはタイプ間で差がある。大都市型は、コア利益率がプラスのグループで貸出金利息がかなり多いほか、経費率は逆に有意に低いことが利益率に差が生ずる背景となっている。これが中核都市型になると経費率の水準に差は無く、コア利益率の差は専ら貸出金利息の面から生ずる見通しである。両グループとも営業地盤を代表する生産年齢人口や店舗数等については差がないだけに、貸出に関する組織力が将来に亘り影響していくことが考えられる。

一方、地方都市型信金では利益率格差が2つの側面から生ずる見込みである。先ず、プラスのグループでは店舗を展開する市区町村数および店舗数をかなり削減し、これが2015・16年度時点で有意に割高であった経費率を引き下げる結果となっている。また、生産年齢人口の落込みが相対的に小さく、貸出金利息比率の水準も有意に高いことがマイナスグループとの大きな相違点である。これに対し小都市型信金については、生産年齢人口の減少率に差は無いなかで、プラスのグループはこれまでの組織力発揮もあり貸出金利息比率の水準は高い。また、店舗を有する市区町村数および店舗数の減少幅が大きいことを背景に、2015・16年度時点では差が無い経費率に有意な差が生ずる結果となる。そして、これがコア利益を押し上げる要因として作用している。

全体としてみると、コア利益率に関して予想されるプラスのグループとマイナスのグループとの差について、営業地盤面の影響は一部に留まり、基本的には貸出に関するそれまでの組織力の発揮状況が大きく響いている。両者の格差にはこのほか、中核都市型を除く大都市型や地方都市型そして小都市型では、経費の削減度合いの差も強く響く見通しである。とくに大都市部から離れた地方都市型および小都市型では、貸出の動向よりも経費削減の度合いがコア利益のプラス・マイナスに強く響いている。このことは、地方都市型や小都市型については全般的に人口減少率が大きく、その意味ではこれまで広域に店舗を展開していた信金が人口減少の大きい地域から撤退し、狭域経営に徹するか否かがプラス先とマイナス先とを分ける大きな要因となっているとも言える。換言すれば、人口減少で地理的範囲の経済性の効果が薄れる事態への対応の相違でもある。

但し、前述のようにこの試算結果は、人口減少から一定の方式の下で人口減少が店舗撤退を通じてその儘経費の削減に繋がり、且つそうした行動は預貸金には影響しないといった前提に基づくものである。その限りでは、限定的に解釈すべき面も残っているが、信金の将来像を描く際にこれを有力な1つの手掛かりと考えることも出来よう。

(図表21) 2030年度のコア利益がプラス先とマイナス先の比較

(単位 %、%ポイント、人、店)

[対象信金数]	大都市型 [+ : 11 ⇔ - : 27]	中核都市型 [+ : 9 ⇔ - : 74]	地方都市型 [+ : 12 ⇔ - : 79]	小都市型 [+ : 11 ⇔ - : 41]
(15・16→30年度) コア利益率変化幅	0.007 } (0.6 ) 0.014 } 0.9	0.032 } (1.0 ) 0.021 } 0.7	0.192 } (4.1***) 0.041 } 5.0***	0.207 } (3.3***) 0.049 } 4.5***
2015・16年度水準	0.186 } (4.8***) -0.206 } 7.6***	0.080 } (4.7***) -0.233 } 7.2***	-0.046 } (4.3***) -0.254 } 5.0***	-0.018 } (3.3***) -0.290 } 4.8***
2030年度水準	0.193 } (4.8***) -0.192 } 7.3***	0.112 } (4.9***) -0.212 } 7.8***	0.147 } (5.6***) -0.213 } 9.1***	0.190 } (5.0***) -0.241 } 8.9***
(2015・16年度) 貸出金利息比率	1.202 } (3.5***) 0.879 } 4.5***	1.118 } (4.0***) 0.801 } 4.9***	1.178 } (3.1***) 0.873 } 3.9***	1.127 } (1.3 ) 0.915 } 2.0**
2030年度水準	1.171 } (3.4***) 0.856 } 4.4***	1.047 } (4.0***) 0.752 } 4.8***	1.067 } (3.0***) 0.805 } 3.7***	1.017 } (1.4 ) 0.826 } 2.0**
(15・16年度) 預 貸 率	59.7 } (3.5***) 49.3 } 4.2***	56.2 } (2.5**) 47.4 } 2.8***	55.6 } (3.4***) 44.8 } 4.0***	51.8 } (2.0**) 44.6 } 2.2**
(15→30年) 生産年齢人口変化率	-1.0 } (0.3 ) -1.7 } 0.4	-8.9 } (1.2 ) -11.4 } 1.2	-12.0 } (2.1**) -16.4 } 2.4**	-20.7 } (0.3 ) -22.9 } 0.9
2015年水準	8,963 } (1.3 ) 7,497 } 1.6	2,342 } (1.5 ) 1,716 } 1.4	964 } (3.3***) 647 } 2.9***	431 } (1.7* ) 302 } 2.1**
(16→30年) 市区町村減少数	0 } (0.0 ) 0 } 0.0	-1.0 } (1.2 ) -0.6 } 0.8	-4.6 } (4.0***) -1.4 } 4.5***	-4.5 } (3.5***) -1.5 } 3.8***
2016年水準	20.0 } (1.1 ) 15.3 } 1.3	13.4 } (1.8* ) 11.0 } 0.8	12.4 } (2.7***) 7.0 } 3.8***	8.5 } (2.8***) 5.5 } 2.0**
(16→30年) 店舗減少数	-1.7 } (0.0 ) -1.9 } 0.2	-5.6 } (0.7 ) -5.4 } 0.1	-9.6 } (2.9***) -4.9 } 4.0***	-7.6 } (2.6***) -5.1 } 1.9*
2016年水準	40.9 } (0.0 ) 45.1 } 0.4	35.2 } (0.4 ) 35.6 } 0.1	26.5 } (1.1 ) 20.6 } 1.6	14.7 } (0.9 ) 15.9 } 0.3
(2015・16年度) 経 費 率	1.018 } (2.4**) 1.149 } 2.4**	1.164 } (0.9 ) 1.102 } 1.1	1.334 } (1.7* ) 1.195 } 2.0**	1.184 } (1.3 ) 1.286 } 1.2
2030年度水準	0.974 } (2.5**) 1.106 } 2.5**	1.047 } (0.1 ) 1.027 } 0.4	1.003 } (0.6 ) 1.081 } 1.1	0.848 } (2.4**) 1.144 } 3.5***

(注) 1. 各欄とも上段は2030年度のコア利益がプラスの信金、下段が同マイナスの信金の計数(何れも平均値)である。本分析では、生産年齢人口の変化率が貸出金のそれに等しいと仮定している。

2. }の右欄は両者の差を検定したt値で、右上の( )内はWilcoxon検定のz値である。\*\*\*は1%、\*\*は5%、\*は10%の水準で有意であることを示す。

こうした試算結果に於いては当然ながら、経費削減ないし店舗廃止の度合い如何で利益が改善する信金も生じてくる。これは本分析で設定した店舗削減の基準等にも依存し、1つの理論値に留まるとも言えるが、対応如何で改善する可能性を示すだけに、今後の方向性を示す大いなる参考指標となると考えられる。図表22は、2015・16年度にコア利益がマイナスとなった地方都市型および小都市型の信金（計131金庫）について、2030年度の同利益がプラス化するグループ（13金庫）と引き続きマイナスに留まるグループ（118金庫）に分け、その特徴点をみたものである。大都市型はプラスに転ずる信金は無く、また中核都市型は同3金庫と数が少ないため、省略している。

地方都市型・小都市型の両タイプともに、コア利益がプラスに転じたグループでは店舗を配置する市区町村数および店舗数の減少率が有意に大きいことが目につく。とくに小都市型では総人口や生産年齢人口の減少率に両グループ間で差が無く、2015・16年度の貸出金利息比率およびコア利益率水準にも有意な差がないだけに、プラスグループとマイナスグループの差は専ら2030年度時点で於ける店舗数減少を通じた経費の削減度合いの相違から生じている。これは勿論、本分析に於ける生産年齢人口と店舗数との関係性を前提とした試算に留まる。しかしこれを基にする限りでは、小都市型信金の代表的な生き残り策は、営業エリアの見直し・店舗削減を伴う経費節減・効率化にある。

他方、地方都市型でプラスに転じるグループは、2015・16年度の時点で既にコア利益率の水準に有意な差がある。それは貸出金利息比率の水準が高いことが背景で、経費率は有意に高い。それが2030年度には、生産年齢人口（貸出）の落込みは不可避ながら、マイナス先のグループと比べ依然優位であるほか、貸出金利息比率も引き続き有意な差が残る。他方、本分析の計算方式では営業店を配置する市区町村数および店舗数の減少率がマイナス先のグループを上回り、この結果経費率は大幅に低下し、これがマイナス先のグループとの差が生ずる今ひとつの大きな背景となっている。

このように、一定の前提を基に店舗数を算出するといった試算を基にする限り、両タイプともコア利益がプラスに転ずる信金は、市区町村数を始め店舗配置を大幅に絞る信金である。こうした試算の前提の特徴は、人口減少地域からの店舗の撤退、即ち経営体としての縮小均衡化が速やかに実現するところにある。即ち、地元住民への金融サービスの提供といった配慮も重要なが、経営体の赤字状態が続くことの回避を最優先し、店舗廃止を中心に経費削減を求めることとなる。その限りでは、協同組織金融機関としての活動を弱める側面もある。しかし堀江（2015）でも述べたように、協同組織金融機関は利益獲得が第一の目的ではないものの、赤字状態では金融機関としての存続自体が危ぶまれることに変わりはない。その意味では、こうした試算結果は、今後の信金経営の動向を予想する1つの有力な手掛かりともなると考えられる。

#### (N コア利益がマイナスの信金)

勿論、ここの試算結果に於いてもコア利益のマイナス状態が続く信金も多い。更に、前記のように有価証券利息配当金や預け金利息を加えたNコア利益、即ち予測可能な最終的な利益がマイナスとなる信金もみられる。その数は12金庫で、うち大都市圏の3金庫は競争が激しいなかで規模も小さい先であり、コア利益も長期間赤字状態にある。大都市型は、営業地盤に恵まれながらも競争が激しいタ

(図表22) 2015・16年度コア利益がマイナスの信金のうち、30年度にプラス化する信金と  
マイナス持続信金の相異

(単位 %、%ポイント、店)

[対象信金数]	地方都市型 [84]			小都市型 [47]		
	+先 [7]	-先 [77]	検定値	+先 [6]	-先 [41]	検定値
(16→30年) 市区町村数少率	-32.3	-15.2	(2.6***) 2.5**	-54.3	-21.9	(2.9***) 3.7**
(16→30年) 市区町村数	→ 10.7 → 7.4	→ 7.1 → 5.7	-	→ 10.2 → 4.3	→ 5.5 → 4.0	-
(16→30年) 店舗数減少率	-36.9	-24.6	(2.6***) 3.0**	-57.4	-32.2	(3.8***) 6.2**
(16→30年) 店舗数	→ 18.0 → 11.6	→ 20.9 → 15.9	-	→ 17.5 → 7.5	→ 15.9 → 10.8	-
総人口(預金)変化率	-1.0	-9.4	(3.3***) 3.8**	-10.8	-14.8	(1.4 ) 1.5
生産年齢人口 (貸出)変化率	-9.5	-16.2	(2.7***) 2.8**	-18.5	-22.9	(0.4 ) 1.5
(15・16→30年度) 経費率低下幅	-0.358	-0.116	(3.8***) 5.9**	-0.382	-0.142	(3.7***) 5.6**
2015・16年度水準	1.364	1.197	(1.8* ) 2.1**	1.026	1.286	(2.5** ) 2.8**
2030年度水準	1.006	1.081	(0.6 ) 0.9	0.643	1.143	(3.5***) 5.2**
(15・16→30年度) 貸出金利息比率変化幅	-0.103	-0.067	(2.7***) 3.1**	-0.067	-0.089	(1.2 ) 1.4
2015・16年度水準	1.160	0.868	(2.7***) 3.1**	0.771	0.915	(1.2 ) 1.2
2030年度水準	1.057	0.801	(2.7***) 3.0**	0.704	0.826	(1.1 ) 1.2
(15・16→30年度) コア利益率変化幅	0.228	0.044	(3.5***) 4.8**	0.292	0.049	(3.7***) 6.0**
2015・16年度水準	-0.118	-0.262	(2.9***) 2.8**	-0.203	-0.290	(1.5 ) 1.5
2030年度水準	0.110	-0.217	(4.4***) 6.5**	0.090	-0.241	(3.9***) 6.0**

- (注) 1. 2015・16年度のコア利益がマイナスの信金に関して、2030年度の同利益(予想)がプラス化する先とマイナスが続く先を比較した。地方都市型の+先は、日高、北海、留萌、遠賀、飯塚、熊本中央、宮崎信金である。小都市型は、北空知、道南うみ街、大地みらい、会津、あぶくま、幡多信金である。
2. コア利益率、貸出金利息比率、経費率は、どれも分母が預金残高である。
3. 地方都市型にはこの他に2015・16年度のプラスから2030年度にマイナスが見込まれる2信金(観音寺・延岡信金)がある。検定値の読み方等は前図表と同一である。

タイプで(堀江[2008]ほか)、他のタイプとはやや異なる。それ以外の9信金は、中核都市型(4金庫)・地方都市型(2金庫)・小都市型(3金庫)に分かれ、うち7金庫は2005・06年度以降のコア利益が赤字状態にある。預金量規模は平均2.3千億円で、他の信金(4.1千億円)の5割強である。そこで、中核都市型以下の3タイプに属する9金庫の特徴をみるため、同様に中核都市型以下の3タイプに属し、2015・16年度および2030年度のコア利益そしてNコア利益がプラス、且つ預金量規模がこの9金庫のグループと大差のない10金庫を取り出し、比較してみよう<sup>20)</sup>。プラスの信金にも、中核都市型(4金庫)・地方都市型(4金庫)・小都市型(2金庫)の3タイプが含まれる。

結果は図表23に示される。特徴的であるのは、近年の生産年齢人口でみた営業地盤そして経費率には両グループ間に明確な差がない(2005年についても同様である)反面、預貸率には大きな差が存在するところにある<sup>21)</sup>。既に2015・16年度(遡ると2005・06年度)の時点で、コア利益率そしてNコア利益率に有意な差が存在する。これは経費率に差がみられない一方、預貸率の格差に表れている如く貸出金利息比率の多寡によるところが大きい。そして、それにはプラスのグループでは市区町村数の多さから窺われるように、相対的に広域に店舗を展開し貸出先の確保に努めてきたことが響いていると考えられる(近年10年間の貸出伸び率は二桁と有意に高い)。逆に、マイナスのグループは市区町村数でみて相対的に狭域の店舗展開で、貸出先数等の確保に関して相対的に不利であったことが響いていると推察される(近年の貸出の伸びはマイナス状態にある)。この背景には、経営体としての判断、ないし組織力の発揮如何が存在すると考えられる。

もっとも、先行きは両グループとも生産年齢人口が15%前後減少する見通しで、本試算ではその儘貸出の減少に繋がる。そして、貸出金利息比率には依然差が残るとは言え、プラス先のグループに於けるその優位性が幾分後退する見通しである(貸出金利息比率の低下幅は有意に大きい)。それに替えて、店舗数の減少および経費率水準の低下現象が生じていることが目につく。即ち本分析の枠組みの下では、営業地盤内の人口減少率に大差がない場合には、広域に店舗を展開しているプラス先のグループは、人口減少とともに店舗網の見直し度合いが相対的に大きくなる、即ち店舗数を大きく削減することに繋がり、それが経費率の有意な低下を惹き起こすと考えられる。

勿論これは、前記の通り人口減少に伴い店舗削減が進められていくことが前提となっている。利益率がプラス予想の信金グループは、マイナス先と比べ店舗を広域に展開しているだけに、そうした店舗網を再編した後も預貸金を従前通りに確保し得るには相当の努力が必要となることが予想される。逆に、そうした対応が不足する場合には収益とくに貸出金利息が本試算を上回って落ち込み、マイナスの信金グループと同様の事態に陥る可能性も否定出来ない。他方、Nコア利益がマイナスの信金グ

20) この場合、プラスである信金の規模が同一程度で、且つ属するタイプも同一グループに属していることが望ましいが、必ずしも近隣に規模的にも似通った信金が存在する訳ではない。その限りでは1つの目安として算出している。なお経営規模を揃える観点から、マイナス先信金(最大は西中国信金、2015・16年度の預金量規模5.5千億円、最小は小浜そして日本海信金、同1千億円)と比べ規模の大きい3信金(同広島13.2千億円、旭川8.0千億円、青梅7.4億円)、および小さい3信金(同新庄・倉吉0.7千億円、奄美大島0.8千億円)は除外した。

21) 可住地面積当たり生産年齢人口に関して平均値でみた差が大きい(但し有意性は低い)ことには、プラス信金のうち東京近郊に所在する東京ベイ信金が影響している。同信金を除くと計数はかなり小さくなる(2005年:1,391→953人、2015年:1,369→923人)。

(図表23) N コア利益予想がマイナスとなる信金の特徴

(プラスの信金との比較、単位 億円、人、店、%)

項目	対象年・期間	マイナスの9信金	プラスの10信金	t 値 (z 値)
N コア利益率	15・16年度	-0.019	0.407	8.4*** (3.6***)
	30年度(予想)	-0.045	0.493	11.7*** (3.6***)
コア利益率	15・16年度	-0.366	0.147	8.9*** (3.6***)
	30年度(予想)	-0.384	0.229	10.5*** (3.6***)
貸出金利息比率	15・16年度	0.818	1.312	5.5*** (3.1***)
	30年度(予想)	0.760	1.197	5.6*** (3.3***)
	15・16→30年度	-0.058	-0.115	3.2*** (2.3**)
預貸率	15・16年度	44.6	60.2	5.3*** (3.2***)
預金伸び率	05・06→15・16年度	15.7	23.5	1.1 (1.1)
	15・16→30年度	-8.7	-7.1	0.5 (0.5)
貸出伸び率	05・06→15・16年度	-2.5	13.6	2.2** (2.1**)
	15・16→30年度	-15.0	-14.8	0.1 (0.5)
可住地面積当り 生産年齢人口	2005年	800	1,391	1.1 (1.3)
	2015年	775	1,369	1.1 (1.2)
市区町村数	2015年	5.3	10.6	2.4** (2.4**)
	30年(予想)	5.0	7.5	1.7* (1.7*)
	2015→30年	-0.3	-3.1	2.1** (2.3**)
店舗数	2016年	20.8	27.8	1.1 (1.6)
	30年(予想)	17.2	19.5	0.5 (1.1)
	2016→30年	-3.6	-8.3	1.7* (2.3**)
経費率	15・16年度	1.263	1.251	0.1 (0.3)
	30年度(予想)	1.222	1.035	2.3** (2.1**)
	15・16→30年度	-0.041	-0.215	3.8*** (3.2***)

注) 1. 2030年度の予想N コア利益がマイナスの信金は、宮城第一、栃木、新潟、上越、鶴来、小浜、半田、日本海、西中国信金である。プラスの信金は、2015・16年度および2030年度(予想)のコア利益とN コア利益がプラスとなる信金である(苫小牧、渡島、杜の都、東京ベイ、西兵庫、鳥取、宇和島、熊本第一、鹿児島、鹿児島相互信金)。両者の経営規模を揃える観点から、プラスの信金のうち、2015・16年度の預金残高が6千億円以上および1千億円未満の信金を除外した。

2. うち書きの計数(15・16→30年度、2015(6)→30年)は、水準の差を示す。検定欄の読み方等は前図表と同一である。

ループに於いては、店舗の配置転換による営業地盤面の改善等に努めることは必要ながら、その効果発揮にはかなりの期間を要すると考えられる(堀江 [2015])。更なる営業範囲および店舗配置網の見直し等を通じて経費削減に相当の努力を払うとともに、近隣の他金庫との合併を模索することも必要となろう<sup>22)</sup>。

22) 但し、注12で示した2003～2016年度の合併信金について、2030年度の予想利益指標をタイプ別に預金量規模を揃えて非合併信金と対比すると、コア利益率、貸出金利息比率、経費率の何れについても有意な差はみられない。これは組織力に変化がないとの仮定の下での試算であるが、合併効果の発揮には相当の経営努力が求められることは否定出来ない。

## 7. 信用金庫経営の課題

### (分析の含意)

以上の分析結果を要約しよう。全体としてこの10年間で収益力が低下傾向を辿るなかで、コア利益率の変化幅でみた上位グループと下位グループとの格差が縮小するといった「平準化」現象がみられる。これは、10年前にコア利益率が最下位であった上位グループで貸出金利息の落込みが緩やかで、経費節減に努めたこと等から生じている。その背後には、「超」低金利政策の影響もあるが、人口減少傾向等から地域の経済活動が伸び悩み状態にあるなかでの対応の相違が挙げられる。

次に、コア利益率の決定要因をタイプ別にみると、何れのタイプも生産年齢人口および競争度合いが強く影響している。特徴的であるのは、規模の経済性および地理的な範囲の経済性は大都市型のみ存在し、中核都市型以下では逆に規模や市区町村数でみた営業範囲の拡大がコスト高を招来するところにある。他方、特定地域への出店効果である密度の経済性に関しては、大都市では営業地盤とする市区の面積が狭いだけにコスト高の要因となる反面、中核都市型以下では知名度・便宜性の向上となりコア利益率に対してプラスに作用する。もっとも、将来的な人口減少のなかでこうした店舗密度の優位性が続くのかについては別途考慮することも必要である。

そしてタイプ別には、大都市型および中核都市型の大規模金庫（預金量1兆円以上）はその他のタイプ・規模と比べて利益率水準が有意に高い一方、地方都市型および小都市型で経営規模の小さい信金はその水準が高くなく、貸出金利息比率は高いが経費率も高い。後者は、経済活動水準が低く競争度も弱い地方都市の特性を反映したものとと言えるが、今後の人口減少・経済活動の縮小傾向への対応が大きな課題となることを表している。また近年の合併については、利益率や経費率の改善の視点ではその悪化を防ぐに留まり、効果は大きなものではない。営業地盤が概ね等しい同規模の非合併信金との対比でみる限り、店舗調整等になお改善すべき余地が大きい。なお地域銀行との利益率格差は、大都市型では事実上みられない一方、それ以外のタイプについては地域銀行が優位であり、その背後には信金経営が相対的に狭域で顧客範囲が限られることが挙げられる。

ここで、社人研の人口予測を基に2030年度時点のコア利益率を予測すると（預金は総人口、貸出は生産年齢人口と同率での変化を前提）、人口減少下でも店舗調整がなく預貸金の変化に応じて経費が変化するとした場合、コア利益の赤字額は2015・16年度平均と比べて5割弱拡大する。この点、総人口に見合った店舗削減を行う場合には赤字額は1割程度の増加に留まり、生産年齢人口の減少率に見合った店舗数を大幅に削減する場合には赤字額は1/4程度縮小し、利益の改善効果も見込まれる。このことは、コア利益の維持・改善には広域展開の見直し・店舗配置の大幅な削減が不可避であることを意味し、それは従来型の地域密着を前提とする協同組織金融機関の活動様式自体の見直しにも直結する。勿論、大都市型はその多くが経営規模も大きく、将来的な経済活動の落込みも軽いとみられるほか、現状のコア利益率水準も地域銀行と伍しているだけに、経費節減努力等を伴いつつも生き残る可能性は大きい。対応により強く迫られているのは、中核都市型以下に属する信金である。

また、生産年齢人口に比例した店舗数の大幅削減を前提としても、コア利益にマイナスが見込まれ

る信金も多い。こうした信金は4タイプの何れにも存在し、とくに地方都市型・小都市型では、人口減少率が大きいだけに、対応が難しく利益が落ち込む結果となる。逆に、コア利益がプラスに転ずる信金も存在する。これは、人口減少地域からの撤退、即ち店舗を展開する市区町村数および店舗数自体を大幅に絞り込み、経営体としての縮小均衡を速やかに実現すると（計算上）見込まれる信金グループである。

なお、店舗の大幅削減を前提とし、且つ「余資運用益」も加えたNコア利益のベースでも2030年度に赤字が見込まれる信金が存在する。中核都市型以下の3タイプに属するこうした信金を、同規模且つ2015・16年度および2030年度のコア利益そしてNコア利益がプラスの信金と対比すると、営業地盤面では大差がない。他方、店舗を有する市区町村数そして店舗数の削減については、プラスの信金は何れも有意に大きい結果となる。その限りで、マイナスの信金では店舗調整等にかかなりの努力そして期間を要するとみられる。

### （信金経営の基本と対応）

本稿では、Nコア利益のうち「余資運用益」、即ち有価証券利息配当金および信金中央金庫への預け金利息について、利回りを横這い、残高については預金と貸出の差額として計算しており、その額は現状・先行きともにコア利益の大きな補完要因として作用している。預貸率が低下傾向にあるなかで、とくに地方都市型や小都市型の信金でこうした運用による収益のウエイトは、今後更に大きくなることが考えられる。もっとも、将来的に金融の「超」緩和状態が解消されても、市場金利全般が大きく上昇する事態は予測し難く、有価証券利回りおよび信金中金への預け金利回りの面からコア利益の回復への貢献が高まる可能性は大きくない。

更に、余資運用の増加つまり地元以外への資金運用依存度の高まりは、地域金融機関としての本来的な機能からみれば疑問が大きい。勿論、地域金融機関である信用金庫が効率的な資金吸収といった側面から地元へ貢献する点では変わりがない。また、収益の確保は当該信金自身の生き残りにも直結するほか、余資運用は流動性を維持する際にも重要である。しかし、協同組織金融機関をはじめとする地域金融機関の活動の基本は、地元で吸収した資金の地元への還元、とくに貸出によって営業区域内の経済活動の活発化に貢献するところにある。

地域金融機関の地域経済への貢献の第1が資金の吸収面ではなく、貸出面に移って久しい。近年は顧客サイドも、入出金について窓口ではなくATMやインターネットを利用するケースが増えており、そうした傾向はスマホ操作等に長けた世代層の厚みが増すとともに、今後も強まっていくと予想される。逆に、貸出ないし資金運用の拡充に重点を置くならば、例えば預金者とのカウンター越し接客が中心のレイアウトである従来型店舗を維持する意義はかなり後退しており、既に信金をはじめ地域金融機関は機能の再編・集中化等、店舗体制の見直し・対応を進めてきている。しかしそれでも、地方都市等では店舗維持自体が負担となり、そのコストを補うことがかなり難しくなると考えられる。

(営業店舗の存在意義)

このことは、店舗を撤退する地域を当該信金の営業対象ないし範囲から除外することを意味するものではない。その含意は、従来型の預金窓口等を揃えた店舗の数はかなり減らし得る余地が大きいところにある。従来型の店舗のみを廃止し、貸出等に関して顧客情報の収集・助言等に従来以上に注力することである。この点、大都市部の金融機関は人口稠密が維持される見通しであるだけに、合理化の余地を伴いつつも従来型の店舗維持が可能であろうが、こうした店舗維持の必要性自体が地方圏では少なくなっている可能性が大きい。そこでは、専ら顧客との接触による情報提供・アドバイスや、貸出のための拠点としての在り方が重要となる。換言すれば、資金運用サイドからの地域密着への原点回帰が重要となる。

抑も、これまでの店舗配置による資金吸収・エリア内の企業との接触といったスタイルは、貸出先が豊富に存在し十分な利鞘が確保可能であることから資金吸収が主眼の時期の産物であった。換言すれば明治期以降、戦後の高度成長期を経て1980年代頃までの資金不足状態が続いた我が国経済システムの実情に即したスタイルであった。しかし、人口減少・資金余剰の時代が到来した二十一世紀入り後は、こうしたスタイルの店舗は、預貸金利鞘の縮小等を勘案するまでもなく、単にコスト高を招来する要因となってきたのである。

地域金融機関全体についても、人口減少が進むことが予想される地方圏では、貸出等の情報収集・顧客との接触拠点があれば足りることとなろう。更に考察すれば、貸出・情報提供サービスには、いわゆる従来型の店舗は勿論、市町村毎の店舗や出張所ないし拠点（事務所）も不要で、そうした取り扱いをブロック店が一括管理することも考えられる。地方圏は面積が広いだけにこうした措置が顧客との接点を弱める懸念も残るが、他方で道路網の整備による交通の便の向上やIT技術の進展等を考慮すると、例えば移動金融店舗の活用やフルバンク機能を備えた母店への顧客取引の移管要請等を進める余地も大きい。その意味では、前記の配置店舗数の減少は、1つの試算値としての意義を有すると考えられる。勿論、地元顧客に対する資金吸収面からのサービス提供ないし預金業務等も重要である。この面についてインターネットを利用する処理を進めるほか、必要であればATM設置による代替も考えられる。その場合にも、各信金が自らのATMを設置することなく他信金との共同設置、ないし他業態やコンビニ・郵便局との共同化を進めていくことも必要で、その際には帳票の統一等を進めることも課題となろう。

今後、貸出に関してはインターネットの普及に伴うクラウドファンディング等のスタイルが広まる可能性もある。また、将来的にAIを活用した処理増加を考慮すると、貸出可否の判断や窓口業務の多くが自動処理に置き換わる可能性も大きい。もっとも、例えば貸出可否の判断材料自体は顧客との接触・交渉を経て信憑性を増すのであり（AIの限界）、そうした「自動処理」の対象は大企業ないし名のある中堅企業等が中心とも考えられる。この点、多くの地域・中小企業向けについては、相対型ないしリレバ的な形式による貸出が主流の状態が続くとみられる。そこに信金をはじめとする協同組織金融機関の活動する意義が存在するのである。勿論、それには貸し手である信金側も、大幅な合理化はもとよりITを利用した環境造りや顧客への情報提供・提案を含む全体としての貸出サービス向上

への努力が不可欠である。

### (信金経営の将来)

前記のように中期的に人口減少が進むなかで、とくに地方圏で経済活動自体が落ち込むことは避けられない。そうしたなかで既に信金をはじめとする地域金融機関側では、顧客へのアドバイスや情報提供に加えて各種手数料の増加等に努める動きが強まっており、その効果拡大を図っていく必要がある。しかし、自律経済 (Auto Economy) の下では基本的に企業に資金面で余裕があるだけに、金融機関側の働きかけ、とくに貸出によって経済活動自体を盛り上げていくことは難しい。また、「超」低金利政策が将来的に修正されても、資金需要面からみて貸出金利の大きな上昇は見込み難い。金融の機能は飽くまでも経済活動の支え、ないし資金の円滑な融通によって経済活動に寄与するところにある。それだけに、とくに地方圏で経済活動の落込み傾向が続く下では、地域の活動振興へと工夫・働き掛けを行うと同時に、コスト節減による自身の生き残り策を強化していく必要がある。

その基本は、固定的な費用の源泉でもある店舗について、その在り方の抜本的な見直しを進めるところにある。即ち、店舗の性格・在り方を刷新し、店舗網自体を大幅に整理すると同時に、他方で顧客との接触頻度を高める工夫が重要となる。既に母店への集約化や店舗機能の見直し・再編等が進められている。この点、従来の方式は、預金特化型ないしローンセンター型あるいは融資特化型店舗への改組を主体とするものに留まっているようにも窺われる<sup>23)</sup>。地域貢献および店舗の意義を抜本的に見直し、それを基に店舗廃止・縮小等を早急に検討すると同時に、IT操作等に長けた顧客層の増加に対応しつつ経営環境を革新していくことも重要であろう。その場合、従来の合併による店舗整理等は、その効果が芳しくなかったことも考慮する必要がある。このような大幅な変化・対応を進めるには、かなりの期間を要することも事実である。しかし、人口減少は今後急速に進むだけに、早めに対応していくことが肝要である。

なお、協同組織金融機関全体としても考えるべき課題として、地域的な纏まりによる費用節減の実現がある。前記のように大都市部の規模の大きい金庫を別とすれば、信金が現状の儘存続するにはかなりの工夫が必要となる。この点、1つの在り方として、いま少し各地域に密着した組織を構築することも考えられる。即ち、個々の信金をその儘残しつつ、例えば県全体ないしそれをやや越える地理的範囲を1つの単位として本部組織を統合し、帳票類の統一や顧客情報の共有をはじめ、余資運用や人事等についてもそうした本部組織を通じて統一的に行うやり方である。これは、地域銀行に於ける持株会社方式にも近い方法であるが、一般に規模的に小さい組織体がより狭域で纏まることがポイントとなる。法改正や信金中央金庫との関係等を含めて検討することも課題となろう<sup>24)</sup>。

23) 刀襦 (2017・2018) では、フルバンク (≒母店)、個人向け店舗 (預金特化店舗、ローンセンター)、そして法人向け店舗 (融資特化店舗) に分け、またコンビニ ATM への代替等も示されており、本稿の考えに近い。しかし、融資を最重視した観点からの店舗廃止ないし店舗網の縮小ではなく、ドラステックな店舗統廃合を行い難いとし、預金特化店舗等も提案する等、従来型をベースとした店舗再編像のようにも窺われる。

24) 本論文作成に際して、日本銀行 阿部 廉氏、福岡中央銀行 岡野みゆき氏、東京国際大学 上林敬宗氏より有益なコメントを戴いた。

[参考文献]

- 伊東眞幸・家森信善 (2016) 『地銀創生』 金融財政事情研究会
- 井上有弘 (2015) 「信用金庫の営業地盤から見た人口動態」 『信金中金月報』 2015年2月増刊号 (5～16頁) 信金中央金庫
- 内田 聡 (2017) 『明日をつくる地域金融』 昭和堂
- 内野逸勢 (2017) 「10年後を見据えた地方銀行の再編の方向性」 『大和総研リサーチレポート』 2017年5月 大和総研
- 内野逸勢・菅谷幸一 (2017) 「10年後に求められる地方銀行の姿に向けて」 『大和総研リサーチレポート』 2017年3月 大和総研
- 奥津智彦 (2017) 「人口減少局面の到来と信用金庫経営」 『信金中金月報』 2017年2月増刊号 (4～19頁) 信金中央金庫
- 金融庁 (2014) 『平成25事務年度金融レポート』 金融庁
- 金融庁 (2015) 『平成26事務年度金融レポート』 金融庁
- 金融庁 (2016) 『平成27事務年度金融レポート』 金融庁
- 金融庁 (2018) 『変革期における金融サービスの向上にむけて～金融行政のこれまでの実践と今後の方針 (平成30事務年度)～』 金融庁
- 今 喜典 (2012) 『中小企業金融と地域振興』 東洋経済新報社
- 近藤万峰 (2017) 「信用金庫の営業地域の広域化が経営パフォーマンスに及ぼす影響—東海3県の信用金庫のケース—」 『生活経済学研究』 Vol.45 (107～120頁) 生活経済学会
- 坂井功治・鶴 光太郎・細野 薫 (2009) 「信用金庫の合併」 『金融経済研究』 第28号 (47～66頁) 日本金融学会
- 信金中央金庫 (2014) 「特集 展望2020年の信用金庫経営」 『信金中金月報』 2014年1月 信金中央金庫
- 信金中央金庫 (2015) 「5～10年後を見据えた信用金庫のビジネスモデルの検討」 『信金中金月報』 2015年8月増刊号 信金中央金庫
- 信金中央金庫 (2016A) 「5～10年後を見据えた信用金庫のビジネスモデルの検討Ⅱ」 『信金中金月報』 2016年2月増刊号 信金中央金庫
- 信金中央金庫 (2016B) 「5～10年後を見据えた信用金庫のビジネスモデルの検討Ⅲ」 『信金中金月報』 2016年8月増刊号 信金中央金庫
- 信金中央金庫 (2017) 「5～10年後を見据えた信用金庫のビジネスモデルの検討Ⅳ」 『信金中金月報』 2017年2月増刊号 信金中央金庫
- 竹村秀晃 (2015) 「信用金庫の貸出ビジネスの長期的検証」 『信金中金月報』 2015年8月増刊号 (17～34頁) 信金中央金庫
- 茶野 努・筒井義郎 (2017) 「信用金庫の従業員主権的なガバナンス構造は効率性にどのように影響するか」 『金融経済研究』 第39号 (1～14頁) 日本金融学会

- 筒井義郎・植村修一（編著、2007）『リレーションシップバンキングと地域金融』日本経済新聞出版社
- 刀禰和之（2016）「5～10年後を見据えた成長戦略の策定について」『信金中金月報』2016年2月増刊号（14～22頁）信金中央金庫
- 刀禰和之（2017）「信用金庫の店舗体制改革への取り組み—経営戦略⑦—」『信金調査情報』29—24 信金中央金庫
- 刀禰和之（2018）「信用金庫の店舗戦略の考え方」『信金中金月報』2018年8月号（52～64頁）信金中央金庫
- 日本銀行（2016）『金融システムレポート』2016年10月 日本銀行
- 日本銀行金融機構局（2015）「人口減少に立ち向かう地域金融—地域金融機関の経営環境と課題—」『金融システムレポート別冊シリーズ』日本銀行
- 日本銀行金融機構局（2018）「2017年度の銀行・信用金庫決算」『金融システムレポート別冊シリーズ』日本銀行金融機構局
- 古江晋也（2018）「2016年度の協同組織金融機関の決算と今後の戦略」『金融市場』2018年3月号（44～49頁）農林中金総合研究所
- 星 貴子（2014）「地域銀行の経営と再編の方向」『JRI レビュー』2014 Vol.7. No.17（62～82頁）日本総合研究所
- 堀江康熙（2001）『銀行貸出の経済分析』東京大学出版会
- 堀江康熙（2008）『地域金融機関の経営行動』勁草書房
- 堀江康熙（2015）『日本の地域金融機関経営』勁草書房
- 堀江康熙・浪花貞夫（1990）『日本の金融変動と金融政策』東洋経済新報社
- 堀江康熙・有岡律子（2016）「経営環境の変化と地域銀行の対応」『経済学研究』第82巻 第5・6合併号（13～49頁）九州大学経済学会
- 堀江康熙・有岡律子（2018）「地域銀行の収益力と将来」『経済学研究』第84巻 第5・6合併号（1～50頁）九州大学経済学会
- 三井 哲（2016）「人口減少時代における地域金融機関」『名古屋学院大学論集 社会科学編』第52巻 第3号（95～91頁）名古屋学院大学
- 峯岸直輝（2016）「日本の預金・貸出金の中長期的展望」『信金中金月報』2016年8月増刊号（2～22頁）信金中央金庫
- 村本 孜（2010）『リレーションシップ・バンキングと知的資産』金融財政事情研究会
- 村本 孜（2015）『信用金庫論—制度論としての整理』金融財政事情研究会
- 森 祐司（2014）『地域銀行の経営行動』早稲田大学出版会
- 山本 俊（2011）「営業地盤を考慮した地域銀行技術効率性と経営意欲」『金融経済研究』第33号（1～23頁）日本金融学会
- 家森信善（編著2014）『地域連携と中小企業の競争力』中央経済社
- 吉本澄司（2017）「数字を追う～地元の経済状況と地域銀行の店舗展開の特徴」『Research Focus』No.

2016- 043 日本総合研究所

渡辺 努・植杉威一郎 (2008) 『検証 中小企業金融』 日本経済新聞出版社

Berger, Allen, N., Glouiding, William, and Rice, Tera (2014), “Do Small Businesses Still Prefer Community Banks ?,” *Journal of Banking and Finance*, Vol.44, pp.264-278.

Caves, D. W., Christensen, L. R. and Tretheway, M. W. (1984), “Economies of Density versus Economies of Scale: Why Trunk and Local Service Airline Costs Differ,” *Rand Journal of Economics*, Vol.15, No.4, PP471-489.

Fredriksson, Antti, and Moro, Andrea (2014), “Bank-SMEs Relationships and Bank’s Risk-adjusted Profitability,” *Journal of Banking and Finance*, Vol 41, pp.67-77.

Huysentruyt, M., E. Lefevere, and C. Menon (2013), “Dynamics of Retail-bank Branching in Antwerp (Belgium) 1991-2006: Evidence from Micro-geographic Data,” *Journal of Banking and Finance*, Vol. 37, pp.291-304.

Knyazeva, A., and D. Knyazeva (2012), Does Being Your Bank’s Neighbor Matter?, *Journal of Banking and Finance*, Vol.36, pp.1194-1209.

Moor, C. L. and Hill, J. M. (1982), “Interregional Arbitrage and the Supply of Loanable Funds,” *Journal of Regional Science*, Vol.22, No.4, pp.499-512.

Moor, R. R (1998), “Concentration, Technology, and Market Power in Banking: Is Distance Dead ?” *Financial Industry Studies*, December, pp.1-10. Federal Reserve Bank of Dallas.

堀江 康熙 [関西外国語大学外国語学部教授、九州大学名誉教授]

有岡 律子 [福岡大学経済学部教授]

(付表1) コア利益率関係指標の基本統計量

		2005・06年度				2015・16年度			
		大都市型	中核都市型	地方都市型	小都市型	大都市型	中核都市型	地方都市型	小都市型
コア利益率	$\mu$	0.117	0.016	0.007	0.017	-0.089	-0.195	-0.227	-0.230
	$\sigma$	0.330	0.260	0.205	0.241	0.244	0.159	0.156	0.209
	max	0.814	0.708	0.434	0.676	0.608	0.298	0.114	0.513
	min	-0.744	-0.575	-0.465	-0.375	-0.564	-0.649	-0.631	-0.655
生産年齢人口 (2005・15年)	$\mu$	76.7	18.7	7.6	3.6	80.4	18.1	7.2	3.3
	$\sigma$	24.6	12.7	3.7	1.9	28.2	12.9	3.9	1.9
	max	113.8	56.1	27.1	10.6	123.3	60.4	28.2	10.5
	min	21.8	4.6	3.6	1.4	22.1	4.1	3.3	1.2
H H I (2006・16年)	$\mu$	16.2	25.5	30.7	35.6	15.8	25.1	30.9	35.5
	$\sigma$	4.8	7.0	8.9	9.5	4.7	6.7	8.6	9.1
	max	27.1	47.9	60.5	66.5	26.3	42.7	56.0	63.8
	min	9.9	14.4	16.3	22.6	9.3	14.5	14.0	22.6
預金残高	$\mu$	7,754	5,652	2,347	1,344	9,695	7,095	2,757	1,655
	$\sigma$	7,236	5,634	1,532	1,392	8,532	7,116	1,814	1,710
	max	31,833	33,819	7,461	8,436	35,535	44,407	7,998	10,237
	min	1,079	559	438	351	1,268	821	507	419
市区町村数 (2006・16年)	$\mu$	14.0	10.7	7.8	5.4	14.4	11.8	8.0	5.4
	$\sigma$	8.1	8.5	5.1	4.0	8.7	9.3	5.2	4.2
	max	33.0	44.0	28.0	18.0	36.0	54.0	28.0	17.0
	min	4.0	1.0	1.0	1.0	4.0	1.0	1.0	1.0
店舗密度 (2006・16年)	$\mu$	18.5	10.7	6.0	4.0	17.6	10.0	5.5	3.8
	$\sigma$	8.1	6.5	3.6	2.0	7.5	6.1	3.4	1.8
	max	39.4	39.5	21.1	10.0	37.7	36.6	19.7	10.0
	min	8.8	2.0	1.8	1.1	8.8	2.0	1.4	1.1

(注) 単位は、コア利益率は%、生産年齢人口は可住地面積1km<sup>2</sup>当り百人、HHIは×100、預金残高は億円、市区町村数は数、店舗密度は可住地面積1km<sup>2</sup>当り店数(×10)である。 $\mu$ は平均、 $\sigma$ は標準偏差、maxは最大値、minは最小値である。

(付表2) 手数料収入・経費関連指標の基本統計量

		手数料収入	経費総額	営業店数	人口総数	預貸率
2005・06年度	$\mu$	6.134	8.224	3.114	7.367	55.1
	$\sigma$	1.033	0.888	0.668	1.025	9.4
	max	8.790	10.631	4.836	9.682	75.4
	min	2.638	6.336	1.386	5.365	19.4
2010・11年度	$\mu$	6.050	8.264	3.121	7.415	50.7
	$\sigma$	1.045	0.910	0.680	1.063	9.5
	max	8.577	10.695	4.844	9.715	72.2
	min	3.555	6.245	1.386	5.330	13.3
2015・16年度	$\mu$	6.048	8.205	3.098	7.378	48.0
	$\sigma$	1.046	0.887	0.665	1.070	9.5
	max	8.760	10.657	4.860	9.757	79.4
	min	3.584	6.248	1.386	5.293	8.6

(注) 計数は預貸率(%)以外は対数値である。 $\mu$ は平均、 $\sigma$ は標準偏差、maxは最大値、minは最小値である。

(付表3) 信用金庫のタイプ別収益予想

(単位 人、億円、%)

タイプ・金庫数	大都市型38	中核都市型83	地方都市型91	小都市型52
市区町村数 (2015年)	16.7	11.3	7.7	6.1
市区町村数 (30年)	16.7	10.6	5.9	4.0
市区町村減少率	0.0	-5.3	-17.7	-27.7
総人口 (2015年)	11,578	2,769	1,095	535
総人口 (30年)	11,798	2,668	1,018	465
生産年齢人口 (2015年)	7,921	1,784	689	329
生産年齢人口 (30年)	7,889	1,626	592	261
店舗数 (2016年)	43.9	35.6	21.4	15.7
店舗数 (30年)	42.1	30.2	15.9	10.0
店舗数減少率	-3.9	-16.3	-26.1	-36.1
HHI (2016年)	16.2	25.2	31.2	35.5
HHI (30年)	16.0	25.3	31.4	36.6
預金残 (2015・16年度)	1,134,262	703,094	277,639	184,736
預金残 (30年度)	1,151,591	673,526	254,978	161,222
貸出残 (2015・16年度)	602,765	360,764	124,575	78,057
貸出残 (30年度)	596,244	328,029	106,033	61,680
預金変化率 (05・06→15・16年度)	31.1	25.1	18.7	23.8
貸出変化率 (05・06→15・16年度)	16.7	11.0	0.4	3.9
預金変化率 (15・16→30年度)	1.1	-5.4	-8.7	-14.3
貸出変化率 (15・16→30年度)	-1.5	-11.1	-15.8	-22.5
コア利益率 (2015・16年度)	-0.092	-0.199	-0.227	-0.232
コア利益率 (30年度ケースⅠ)	-0.110	-0.313	-0.410	-0.528
コア利益率 (30年度ケースⅡ)	-0.097	-0.238	-0.281	-0.319
コア利益率 (30年度ケースⅢ)	-0.080	-0.177	-0.166	-0.150
貸出金利息比率 (2015・16年度)	0.972	0.835	0.913	0.960
貸出金利息比率 (30年度)	0.947	0.784	0.839	0.866
経費率 (2015・16年度)	1.111	1.109	1.213	1.264
経費率 (30年度ケースⅠ)	1.100	1.174	1.330	1.480
経費率 (30年度ケースⅡ)	1.086	1.094	1.193	1.260
経費率 (30年度ケースⅢ)	1.068	1.029	1.071	1.081
余資運用利益率 (2015・16年度)	0.327	0.381	0.452	0.442
余資運用利益率 (30年度)	0.306	0.360	0.423	0.426
Nコア利益率 (2015・16年度)	0.235	0.182	0.225	0.210
Nコア利益率 (30年度ケースⅠ)	0.196	0.047	0.013	-0.102
Nコア利益率 (30年度ケースⅡ)	0.208	0.122	0.142	0.107
Nコア利益率 (30年度ケースⅢ)	0.225	0.183	0.258	0.276

(注) ケースⅠ・Ⅱ・Ⅲの定義等は本文を参照されたい。