

大都市圏に於ける信用金庫の営業地盤

堀江, 康熙
九州大学大学院経済学研究 : 教授

川向, 肇
神戸商科大学商経学部 : 助教授

<https://doi.org/10.15017/4360751>

出版情報 : 経済学研究. 67 (6), pp.1-30, 2001-06-20. 九州大学経済学会
バージョン :
権利関係 :

大都市圏に於ける信用金庫の営業地盤

堀江 康熙 ・ 川向 肇

(はじめに)

近年の金融自由化の進展をはじめとする経済環境の変化のなかで、信用金庫や信用組合といった地域に密着した営業活動を行ってきた協同組織型金融機関では、再編が進み、存続する金融機関と破綻・合併吸収される金融機関とに分かれてきている。その結果、ここ数年で50を越える金融機関が相次いで市場からの退出を余儀なくされている。本来、これら協同組織型金融機関は、リテール重視の営業活動、換言すればドブ板営業とも呼ばれる独特の地域密着型の営業活動を行ってきた。そうした活動は、地域に於ける個人および中小零細企業の経済活動を金融面から支えるとともに、それが収益源となってきたのである。限られた地域に店舗を展開している信金をはじめとするこれら金融機関にとり、こうした地域密着型の営業活動は、グローバル化の進行する金融環境の下でも、極めて重要な意義を持ち続けるのではないかと思われる。

狭い地域に根を張り、リテール中心の金融サービスを提供するこれら金融機関の活動にとって、営業対象としている地域の経済活動水準の豊かさは、決定的な意味を持つ。本稿は、関東および関西に所在する信金の収益力について、営業地盤、就中営業店周辺に所在する企業事業所数が最も強く影響し、従って店舗配置が金融機関の最も重要な営業戦略であること、但しその影響の度合いは関東および関西で相当異なることの解明を目指すものである。その意味で、本研究は大阪府と兵庫県を対象にこうした研究を初めて試みた堀江・川向(1999)に続く分析である。

1. 営業地盤を表す指標とその集計

(これまでの分析結果)

地域金融機関は、地域に於ける個人並びに中小零細企業に金融サービスを行い、地域経済を金融面から支えている金融機関と定義される。そうした金融機関の活動対象である地域金融市場は、都銀等が参加する全国ベースの金融市場と比べて、取引単位や金利形成の面で相当の差がみられる儘に並存している(堀江(1997))。本稿は、地域市場ないし地域に根を張る地域金融機関の収益基盤を検討することを目指している。従来の研究では、新古典派的な完全市場を想定し、その下で金融機関の短期的な利潤

最大化行動ないしはコスト・パフォーマンスをチェックするといった手法が主体であった。しかし、既にMoor・Hill (1982)、Harrigan・McGregor (1987)、筒井・蠟山 (1987)、堀江 (1997) 等でも指摘されているように、金融自由化を考慮してもこうした方法では、特に地域金融機関の現状および将来展望を十分に示し得るとは言い難い。地域金融機関の収益基盤を解明するには、従来殆ど看過されてきたそのよって立つ経営基盤の考察が不可欠である。経営基盤は、①当該金融機関に特有のものである「経営の体制ないし組織力」と、②「営業地盤」(就中その最大の要素である貸出地盤)の両者から成り立っている。そして、営業地盤は、各営業店を中心に形成されるエリア内の経済活動水準(貸出可能な対象としての企業数や世帯数の多さ等)と、金融機関相互の競合状態に依存する。

こうした考えの下に、これまで堀江・川向 (1999) や堀江 (2000A)、川向 (2000A) では、主に関西圏に店舗を展開している信金・信組について、①営業店周辺の人口・世帯数・企業事業所数といった地域の経済活動、②都銀・郵貯などの競合店舗数、③各金融機関内部の企業組織といった変数を用いて、業務純益率の変動を説明する回帰分析を行ってきた。そして、信金・信組の収益力に関しては、店舗周辺の人口ないし世帯数よりも資本金規模別にみた企業事業所数(特に中小・零細企業数)が重要であること、都銀などの店舗が多い地域に立地することによる集積の経済効果の存在、郵便局などとの競合関係による収益圧迫の可能性等を計量的に示してきた。

これらの研究結果を踏まえて、本稿では関東圏および関西圏に所在する金融機関のうち、信金に関して、その営業店周辺の企業事業所数および世帯数・競合金融機関数の比較をやや詳しく行い、金融機関毎には勿論、地域間でも相当の相違があることを明らかにする。そして、関西地方の信金・信組について得られた、収益力と規模別企業事業所数に関する地域的な特性や、地域の競合・補完関係、あるいは企業組織関連指標との関係が関東地方に於いても成立し得るものであるか否かを実証的に検討し、これら大都市を代表する両地域に関してどのような差異が考えられるのかを考察する。なお、金融機関の業務純益率などの指標に関しては、基本的には1998年3月期決算の計数を使用している。これは、金融庁(当時は金融監督庁)が、要管理債権の15%を一般貸倒引当金に積みせるといった「ガイドライン」を打ち出したことから、それに従った処理を行う結果、業務純益が大幅に削減されるケースが増加し(一般貸倒引当金引当額は業務純益段階で処理される)、そのため99/3月期の業務純益では収益力の実勢を把握し難いためである。将来的には、より直近の決算(例えば2001/3月期)等を使用することが必要となろう。

(先行研究とその問題)

ここで、これまでに行われてきた金融機関の店舗サービスないし店舗立地に関する研究結果を簡単に振り返ってみよう。既に、堀江・川向 (1999) 等で指摘したように、金融論の分野(堀内・佐々木 (1983)、松浦・橋木 (1991)・福重 (1997) 等)あるいは地理学の分野(高橋 (1983)、藤岡 (1983) 等)を中心に、地域金融機関に関する分析例は多い。しかし、地理学の分野からのアプローチの場合、立地に関しては詳細に分析している反面、収益についての分析は不十分である。反面、経済学的手法による場合は、新古典派型の短期的な利潤最大化行動に従ったモデルを組み立てるケースが多いが、分析

に用いる空間領域の単位が市町村・都道府県をベースとするなど大まかであり、また組織構造との関連の分析も不十分である。

例えば、近年の例として福重（1997）では、首都圏を対象に郵便貯金と銀行預金の競合・補完関係を分析しており、居住地・勤務地の影響や都心からの距離に関するダミー変数に加えて、店舗に関しても単位面積当たりの店舗数、店舗当たりの面積が円形であるとした場合のその半径といった指標を加えるなどの工夫が行われている。反面、その単位は都県であり家計の利便性の代理変数としては大まかな感を免れない。また、奥井（1999）では、郵政省郵政研究所の「金融機関利用に関する意識調査」のデータを利用して、家計の決済目的ないし貯蓄目的のための金融機関の選択行動に関して意欲的な分析を行っている。そこでは、金融機関へのアクセス距離が預貯金比率に影響することを前提とし、各種金融機関の店舗比率がその選択確率に影響していること、世帯主の年齢や家族数等により選択される金融機関が異なるといった興味深い結論を導き出している。もっとも、金融機関の店舗が提供するサービスへのアクセス可能性に関して、家計の属する都道府県の人口密度を代理変数的に加えるに留めている。また、業態毎の店舗数の割合を使用するに留めている点についても、現実には家計が資産選択に際して利便性等をどの程度配慮しているかを表す指標としては疑問が残る。

このように、これまでの多くの研究では、金融機関のサービスへのアクセス可能性を表す代理変数として単位面積当たりの店舗数が使用されてきた。その場合には、各地の店舗が一様に配置されていると前提することとなるだけに、面積自体をかなり限定した狭い単位とする必要がある。従来からの分析の測定単位は、市ないし郡といった余りにも大きな単位であり、それがその儘金融機関サービスに対する顧客のアクセスの代理変数となり得るかについては疑問が大きい。指標としては、店舗というよりも各営業店の担当エリア内に於ける経済活動水準等を取り挙げるべきであろう。

なお、金融機関の置かれた地域的な相異を直接分析した貴重な研究例として、Kano・Tsutsui（2000）および加納・筒井（2000）がある。ここでは、地銀および信金の貸出金利を基に、市場分断が成立しているか否かを検証し、地銀については分断は明確でない一方、信金に関しては県別に分断されていること、集中度の高い県ほど高い金利となるといった「市場構造—成果仮説」が成立すると主張している。しかしこれは、地域間の相違自体を直接的に取り挙げたものではなく、また信金に関して県ベースの計数を使用する等、手法の面でも疑問が残るものである。

（店舗の地点特定と集計）

ここで、営業地盤を表す経済指標を特定化していこう。地域金融機関の営業地盤は、具体的には各営業店周辺に於ける顧客数（潜在的な可能性を持つに留まっている先を含む）ないし競合先数によって示すことが出来る。詳しくは、堀江・川向（1999）や川向（2000B）を参照することとし、ここではそうした指標を抽出する手順について簡単に述べることにする。本稿では、市販電子地図を活用して金融機関の各営業店の立地を特定化した上で、これに事業所統計や国勢調査の地理的情報を加えて、経済的な地盤の測定に利用しようとするものである。

先ず、川向（2000B）で示した方法によって、東京銀行協会発行の全国金融機関店舗情報から、関西

および関東地方に所在する銀行（都銀・長信銀・信託銀、地銀・第2地銀）、協同組織金融機関（信金・信組・農漁協）の営業店の住所情報を得る¹⁾。そして、アルプス社製ProAtlas2000シリーズの電子地図情報をを用いて、これら営業店所在地の緯度・経度情報を取得し、それらを4次地域メッシュ（500mメッシュ）コードに変換する²⁾。この作業を行った上で、信金および信組の各営業店の立地点を含むメッシュおよびそのメッシュ周辺の8枚の500メッシュ（計9枚のメッシュ、図表1を参照）に含まれる企業事業所数、世帯数および金融機関の業態別店舗数を集計した。地域データに関しては、企業事業所統計調査地域メッシュ統計（平成8年）および国勢調査（世帯数、平成7年）を使用した。その場合、基本的に1辺500mのメッシュを使用し、郡部については500mメッシュが入手不可能な場合は同1kmのメッシュを使用した³⁾。こうしたメッシュデータは、緯度・経度をもとに得られるものであり、行政界の区切りとは内容を異にしている。メッシュデータと行政界の区切りとの関係については、図表1を参照されたい。

こうした9枚の500mメッシュ（ないし4枚の1kmメッシュ）内に存在する企業事業所数や世帯数を集計することによって、当該店舗の営業地盤ないし基礎とする地域内の経済的な「豊かさ」（所得水準の高い世帯数や成長性の高い企業事業所数が多い等）を抽出することが可能となる。この場合、集計対象に含まれる顧客は、現実には取引関係がなく潜在的な可能性をもつに留まる先を含んでいることに注意

図表1 メッシュデータの概念図

15	13	15	14	4	2
17	18	22	21	9	4
11	17	12	24	11	13
7	13	15	35	18	19
8	9	14	17	21	14
5	7	11	8	15	7
12	11	15	5	9	3

(注) 数値を含む四角形は、各メッシュを表す。黒丸は当該金融機関を示し、灰色の部分が当該営業店のエリアとしてカウントされるメッシュである。メッシュデータは地理情報（緯度経度）を基に作成され、破線で示される行政界の区分とは別である。なお、数値は企業事業所数や世帯数等を表す。

- 1) 郵便局については、データスケープ&コミュニケーションズ社製のソフト「黒船」を用いて住所情報を取得した。もっとも、後述のように郵便局は民間金融機関との間で貸出に競合関係は殆ど生じないことや、それを含めても計測上の当てはまりは必ずしも改善しないこと等から、以下の分析では対象外としている。
- 2) 詳細については川向(2000B)を参照されたい。電子地図情報の活用状況等に関しては、平下(1995)が行っている。
- 3) 500mメッシュの根拠としては、一般的に地域金融機関の場合、市街地に於いては店舗の周辺数百メートルを当該店舗が顧客開拓および取引深耕に関して最も力を入れる重点地域とするケースが多いことが挙げられる（その外側については準重点地域等としている）。従って、そのメッシュ内の顧客との取引が最も重視され、このことはそうした地域内の顧客の質および量が、当該店舗の成長性や収益性を左右すると考えられる。

する必要がある。即ち、各金融機関は営業エリア内に存在する事業所および世帯を、潜在的可能性を含めて顧客と考え、対応している。このことは、同じメッシュ内に異なる金融機関が存在する場合、同一の事業所および世帯について、何れの金融機関も自身の顧客とすることが可能な先と見做して行動していることを意味する。本稿でも、当該金融機関の顧客となり得る先は、同一エリア内に於ける他の金融機関にとっても顧客となり得る先であるとして計算している。また、本稿で集計した顧客に関しては、その質は必ずしも把握出来ないこと、および当該地域が「豊か」であっても、競合する金融機関が大きなシェアを占めており、金利競争等が激しい場合には、それが必ずしも当該店舗の効率性（収益性）の高さには繋がらないことにも留意が必要である（堀江・川向（1999）、堀江（2000A）等を参照）。

2. 営業地盤の具体的な検討

（上位信金の地盤比較）

このようにして集計した営業地盤を表す指標を用いて、以下では信金に関して図表2を参照しつつ、競合関係にあるとみられる代表的な金融機関を取り挙げ、店舗毎にみた顧客数の数を中心に営業地盤を比較検討する。まず、東京都内の代表的な上位信金である朝日信金・巢鴨信金および多摩中央信金についてみていこう。図表3-1Aで明らかのように、営業地盤とする地域は、朝日信金は本店所在地の台東区のほか荒川・墨田区を主要地盤とする一方、巢鴨信金は本店が豊島区にあり板橋・練馬区および埼玉県南部を中心に店舗を展開している。これらの地域は、何れも中小企業が密集する代表的な地域と考えられる。これに対し、多摩中央信金は立川市を本拠地とし、都内でも23区以外のJR沿線沿いの府中・小平・国分寺市等を主要地盤としており、3金庫の店舗立地は殆ど重なっていない。この3金庫の資金量は、何れも1兆円を上回っており、全国ベースでみても上位15位以内である（2000/3月末：各1.1兆円、1.2兆円、1.2兆円）。しかし、本稿で定義した営業地盤をみる限りでは、朝日・巢鴨・多摩中央の順で顧客数（潜在的な可能性を持つに留まる先を含む）に差がみられる。図表3-1Bは潜在的な可能性をもつ先を含めて、9枚のメッシュに含まれる企業事業所数および世帯数を図示したものである（何れも1店舗当たり。上記のように顧客数には潜在的な可能性をもつに留まっている先を含む）。図表2とこの図を併せてみれば、世帯数に関しては朝日信金および巢鴨信金の間には差がない一方、多摩中央信金と他の2信金との間には1%水準で有意な差が存在する（図表2）。更に、企業事業所数に関しては、朝日信金がかなり優位にある一方、多摩中央信金については見劣りを免れない（図表3-1B）。平均値に関するt検定を行っても、朝日信金と巢鴨信金および巢鴨信金と多摩中央信金との間には1%水準で有意な格差が存在する。

この上位3信金の分布の相違は、図表3-1Dをみると一層明らかである。この図に於いて、横軸は各信金のサンプルサイズ、即ち横幅の大小で信金毎の店舗数の多さを表し、縦軸は各店舗のエリア内の企業事業所数を表す（縦幅が大きいほど企業事業所数の分布の広がり大きいことを示す）。図中長方形の中央付近の横線は中位数を示し、長方形を形づくっている上下2本の線はそれぞれ25%および75%目に位置する値を表す。また、菱形は平均ダイアグラムと呼ばれる図形であり、菱形の最も幅広の部分の

高さがそれぞれのグループの平均、菱形の上側（下側）の頂点の目盛り（高さ）が平均値に関する95%信頼区間の上限（下限）の位置を示す。この図で注目すべきは、縦軸を基準とする両菱形の重なり具合であり、これが離れていることは、両信金の企業事業所数の平均値が異なることを意味する。この図では、長方形および菱形の位置は何れも大幅にずれており、分布がかなり異なることを示している⁴⁾。この傾向は、特に中小零細企業（資本金30百万円未満）について更に顕著である（図表3-1E）。

図表2 信用金庫の営業地盤比較

(営業店当たりのベース)

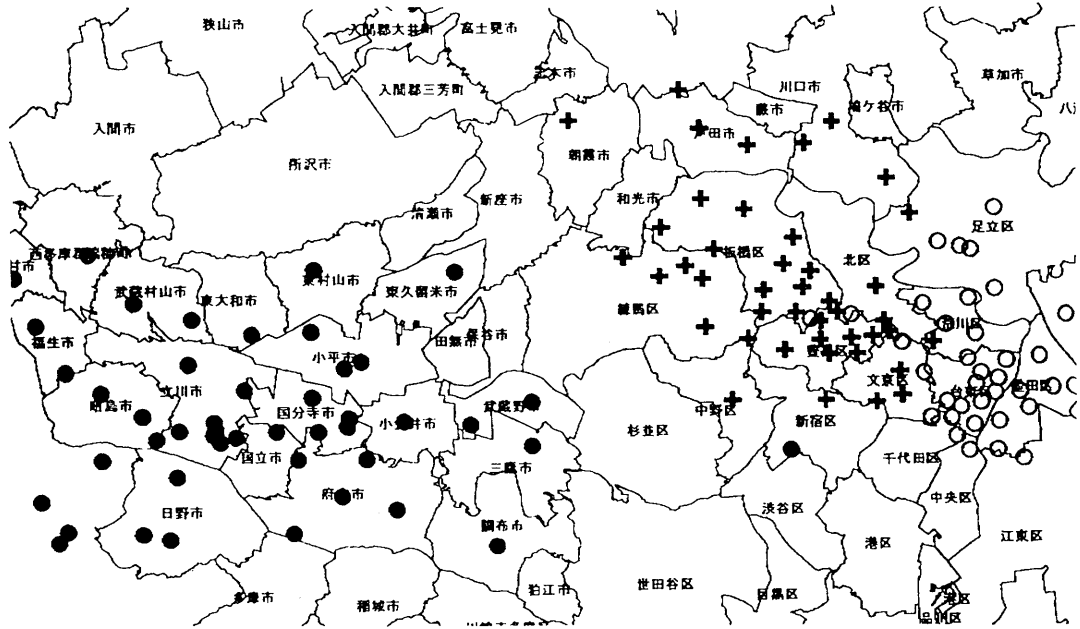
	世帯数(千世帯)			企業事業所数			資本金3千万円未満		
	平均	対17%	t検定	平均	対17%	t検定	平均	対17%	t検定
朝日信金 (注3)	15.9	15.9	1.5	2,536	1,699	4.0***	2,274	1,609	4.1***
巢鴨信金	17.9	19.0		1,046	830		965	780	
多摩中央信金	9.1	9.0	8.3***	404	288	4.8***	367	269	5.2***
横浜信金	9.9	9.4	3.4***	495	306	0.5	457	298	0.4
川崎信金	12.5	13.6		449	421		423	399	
港信金	11.5	9.9	0.7	2,475	2,408	0.5	2,047	2,055	0.4
同栄信金	13.0	12.3		2,200	1,238		1,849	1,136	
旧八光信金	9.4	8.9	3.4***	291	211	2.5**	269	195	2.6**
旧大坂産業信金	14.9	16.0		1,865	972		1,608	902	
旧埼玉縣信金	5.7	5.3	1.0	221	175	2.2**	211	169	2.1**
旧小川信金	5.2	5.0		168	145		161	141	
旧昭和信金	16.2	18.1	0.1	1,800	791	2.0**	1,525	753	2.0**
旧松沢信金	16.4	15.6		447	434		421	413	
旧京都中央信金	6.5	6.3	0.6	257	181	0.4	231	163	0.4
旧京都みやこ信金	6.9	6.6		273	176		246	157	
旧京都信金 (注3)	3.4	2.8	6.0***	66	53	6.2***	59	49	6.3***
城南信金	13.8	13.5	10.3***	1,020	517	4.3***	887	487	4.7***
京都中央信金	6.1	5.9		227	151		205	141	

- (注) 1. t検定欄の *** は1%、** は同5%、* は同10%水準で有意であることを示す。
 2. 上記信金のうち、小川・松沢・京都みやこ・京都信金は経営が破綻し、各比較金庫に事業譲渡されている。港信金と同栄信金は、2001年10月に合併が予定されている。京都中央・城南信金の比較は、京都みやこ・京都信金の事業譲渡後のベースである。
 3. 朝日信金と多摩中央信金に関する検定のt値は、各6.8***、5.8***、6.2***である。また、京都中央信金と京都信金については、各5.7***、7.1***、7.3***である。なお、地盤のかなり異なる旧京都信金の店舗を除く京都中央信金と城南信金を検定しても、結果は変わらない。

4) 長方形の上下に離れて引かれている横軸に平行な直線は、「中位数+1.5×(75%点の値-中位数)または「中位数-1.5×(75%点の値-25%点の値)」を表し、これはサンプルの散らばり具合をみる場合の目安となる。なお、作図のソフトはJMP(SAS Institute作成)を使用した。

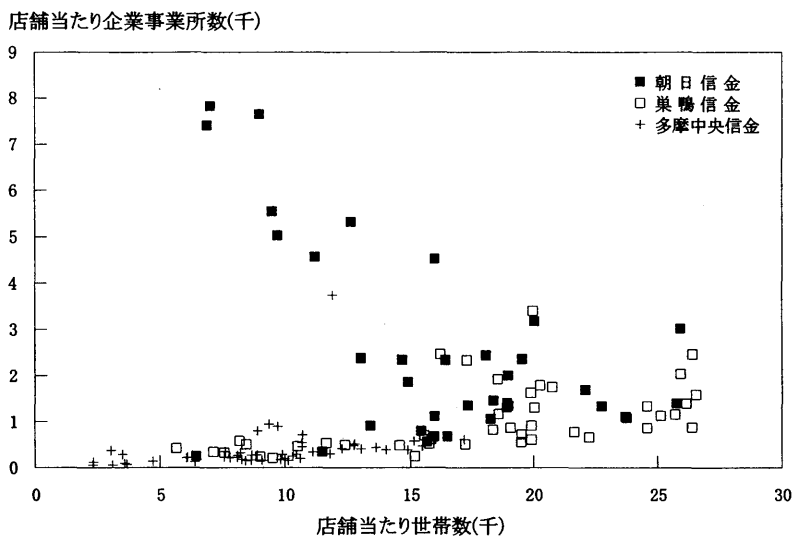
大都市圏に於ける信用金庫の営業地盤

図表 3-1 A 都内上位信金の店舗展開

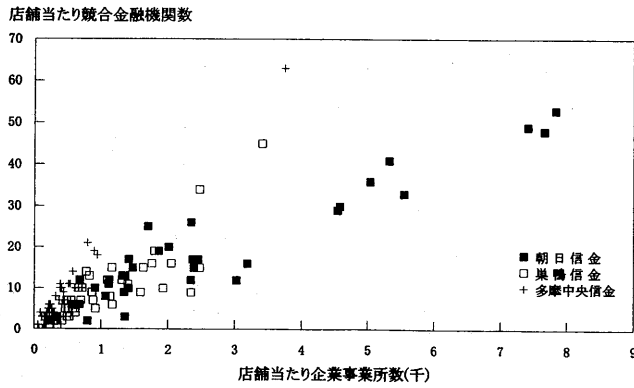


(注) ○は朝日信金、+は巢鴨信金、●は多摩中央信金の営業店を示す。

図表 3-1 B 都内上位信金の営業地盤



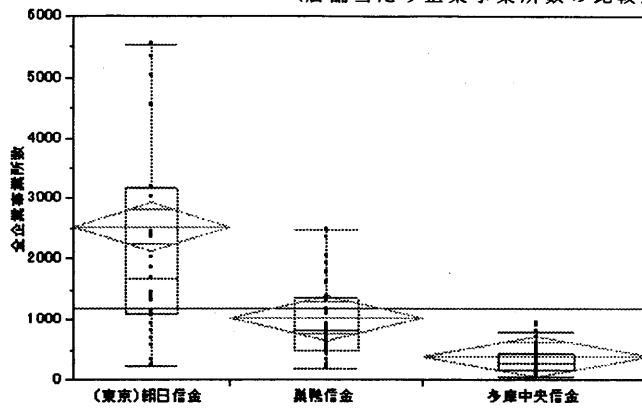
図表3-1C 都内上位信金の競合状態



(注) 競合金融機関は、全国銀行、信金・信組および農協である。

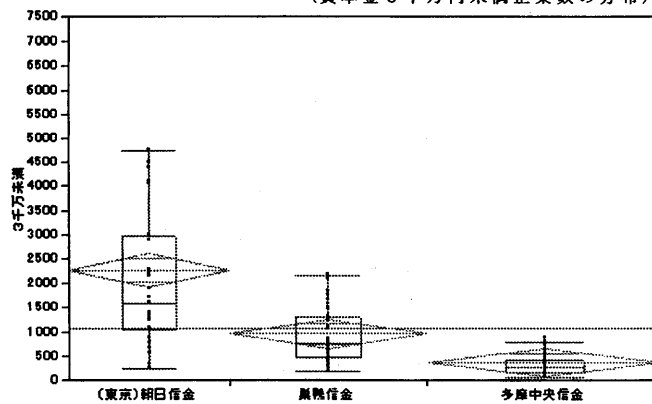
図表3-1D 都内上位信金の営業地盤比較

(店鋪当たり企業事業所数の比較)



図表3-1E 都内上位信金の営業地盤比較

(資本金3千万円未満企業数の分布)



勿論、こうした企業事業所数のみで当該金融機関全体としての経営状態ないしそれを具体的に示す指標である収益力が決まる訳ではない。堀江・川向（1999）あるいは堀江（2000A）で考察したように、当該金融機関の経営体制ないし組織力も収益に大きく影響しているほか、営業地盤が豊かな地域は、他の金融機関も進出しており、競合がそれだけ強まる傾向にある。図表3-1Cは、店舗当たりの競合金融機関数をみたものである。企業事業所数が多い地域は金融機関の進出も多いといった傾向は明白であり、その限りでは朝日信金の営業区域では競合もそれだけ強いと推察される⁵⁾。その意味では、企業事業所数で定義した営業地盤が豊かであれば、その儘収益力も強い訳ではない。また、信金・信組は営業地域が特定されているだけに、不良債権問題との関連では、当該地域内の産業・企業の業況悪化が貸出債権の回収難に繋がる可能性も否定出来ない。例えば、99/3月末を基準とするリスク管理債権残高に1991～1998年度の償却を加えた額を、貸出残高と対比した値を「修正不良債権比率」とすると⁶⁾、この値は巢鴨信金および多摩中央信金が10～11%台であるのに対し、朝日信金は都内信金の平均(15%台)を上回る16%台であり、同信金が地盤とする中小企業の業況悪化の影響が相対的に強く生じていると推察される。もっとも、これは地価下落等の影響が強い東京都内上位信金の不良債権に関するケースである。基本的には、収益力は営業地盤の豊かさがその強弱を表す有力な指標であるといえる。

次に、首都圏の上位信金である横浜信金（本店所在地は横浜市）と川崎信金（川崎市）を比較してみよう。両金庫は何れも政令指定都市に所在し、資金量も全国15位以内に入っている（200/3月末：各1.1兆円、1.3兆円）。川崎信金の一部店舗で企業事業所数が集中する現象もみられるが、全体としての営業地盤は似通っている（都内上位信金と比べると顧客数は少ない。堀江・川向（2001）を参照されたい）。平均値に関するt検定では、世帯店舗当たりの平均的世帯数に有意な格差があるが（川崎信金が多い）、企業事業所数については格差の存在は有意水準1%で棄却される（図表2。競合金融機関数に関しても同様である）。この背景としては、両金庫ともに企業数の多い大都市に本店を構える市内唯一の信金といった利点を持つことが考えられよう（自己資本比率は10%前後と高い）。なお、「修正不良債権比率」は何れも8%台で、首都圏の平均(千葉・埼玉・神奈川県：16%台)の半分程度である。

同様な傾向は、京都市内の上位信金である旧京都中央信金（2001年1月の合併前のベース、2000/3月末資金量2.1兆円）と、京都信金（1.8兆円）の場合にもみられる。両信金ともに京都市内を中心に店舗を展開しており、上記の横浜・川崎信金と比較すると顧客数はかなり少ないが、営業地盤は似通っている（堀江・川向（2001）を参照）。平均値に関するt検定でも、両方で格差はみられない（図表2）。但し、店舗当たりの競合金融機関数は京都中央信金が多く、平均値に関するt検定でも1%水準で有意な格差が存在する（修正不良債権比率については何れも6%台である）。

このように、メッシュ・データを利用することによって各金融機関の営業地盤を統計的な数値として示し、その優劣をみていくことが可能となる。

5) 図表2では省略しているが、競合金融機関数について平均値に関するt検定を行うと、朝日・巢鴨間では有意な差がない一方、この2信金と多摩中央信金との間では1%水準で有意な差が存在する（それだけ両信金の営業区域内では競合が強い）。

6) 「修正不良債権比率」については、詳しくは堀江(2000B)を参照されたい。

(合併・競合先の比較検討)

近年は、地域金融機関に於いても金融再編成の流れのなかで、合併や業務提携に踏み切る例が増加しており、信金業界でも合併に踏み切る動きが広範化している。そこで、対等合併金庫（予定を含む）を取り挙げ、比較検討を行ってみよう。

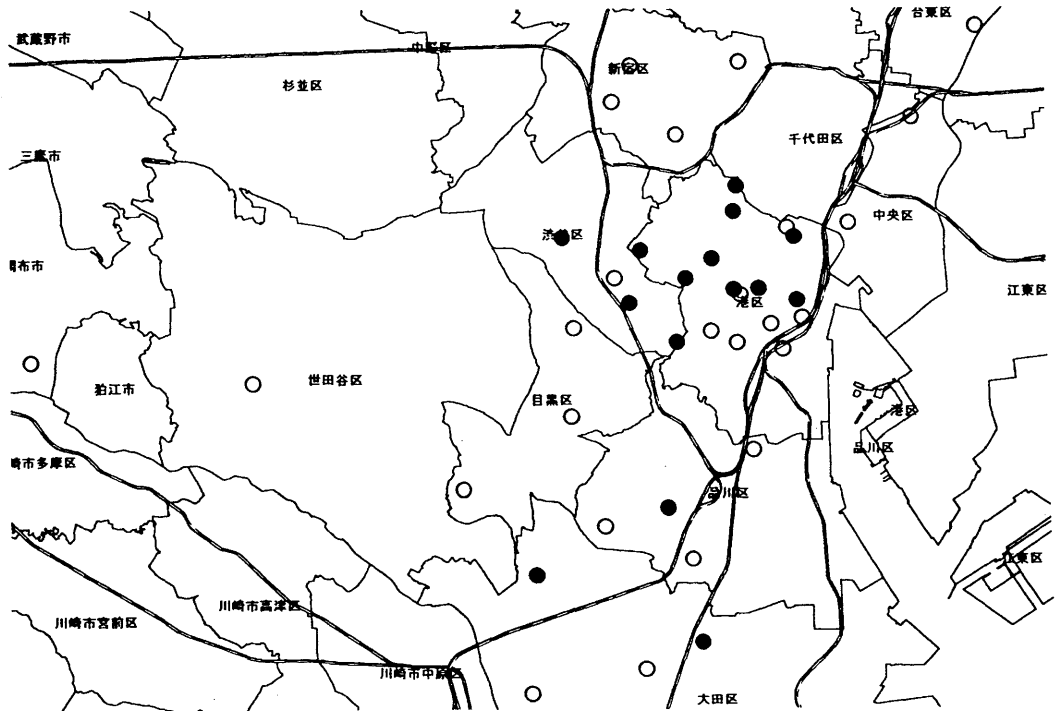
先ず、東京都内の例として、港信金（2001/3月末の資金量2,037億円）と同栄信金（同5,099億円）を取り挙げる。両信金は、何れも港区に本拠を構えており、2001/10月を目途に合併を予定している。図表3-2Aによれば、港信金の店舗が港区を主体に相対的に狭域に配置されている一方、同栄信金は港区のほか新宿・目黒区や調布市・稲城市等かなり広く店舗を展開している。図表3-2Bによって両信金の営業地盤をみていくと、世帯数が少ない地域では企業事業所数が多いといった傾向が概ね共通に表れている。平均値に関するt検定を行っても、店舗周辺の平均的な世帯数・企業事業所数ともに有意な格差は存在しない（図表2。結果を省略しているが競合金融機関数についても同様である）。その限りでは、両信金は「似通った」営業地盤を持つ。もっとも、都内を主要地盤とする信金の経営には、多かれ少なかれバブル崩壊が影響している。特に、狭い地域に限定して店舗を展開する場合には、不良債権の多寡が当該地域の地価下落等の影響を強く受ける可能性が大きい点に留意する必要がある。因みに、「修正不良債権比率」は、同栄信金の14%台に対して港信金は17%台と、都内信金の平均(15%台)を上回っている。

次に、関西圏の旧八光信金および旧大阪産業信金を取り挙げてみよう。両金庫は1997年11月に対等合併し、現在の八光信金となった。旧八光信金は、大阪府の東部にある八尾市を本店とし、同市および東大阪市に主として店舗を配置する反面、大阪市内の店舗は少ない金庫である（営業店は計29か店、97/3月末の資金量6,564億円）。一方、旧大阪産業信金は、大阪市内に広く店舗を展開していた金庫であるが、店舗数自体は10か店と多くはなく（同627億円）、こうした店舗展開からくる営業地盤（企業事業所数）の相異が比較的明確である（堀江・川向（2001）を参照）。もっとも、旧大阪産業信金は他の金融機関との競争もそれだけ強かったと推察される。平均値に関するt検定では、店舗周辺の世帯数および企業事業所数ともに5%水準で格差が存在する。従って、営業地盤の観点からみる限り、この合併は相互に補完する面が強かったと推察される（合併後の八光信金の「修正不良債権比率」は6%台で、大阪府内の信金の平均（13%台）の半分以下である。

一般に、協同組織型の金融機関の場合、狭い地域を営業地盤とするケースが大半である。こうした点を念頭に置くと、信金同士の合併による利点ないしプラスの効果を営業地盤と結び付けるポイントとして、特定の狭い地域の経済動向に左右される度合いがそれだけ薄れることを挙げる事が出来る。勿論、協同組織型の金融機関にとり経営の基本が「地域密着」にあることには変わりはないと思われるが、合併金庫については、それまでと比べて広域展開となる店舗の戦略（活用や配置の見直し）が一層重要となると考えられる。なお、金融機関経営について、収益力だけでなく不良債権との関係にまで踏み込む場合には、企業事業所数といったいわば静態的な変数に加えて、近年大きな変化がみられる地価動向等を併せてみていくことも必要となろう。

大都市圏に於ける信用金庫の営業地盤

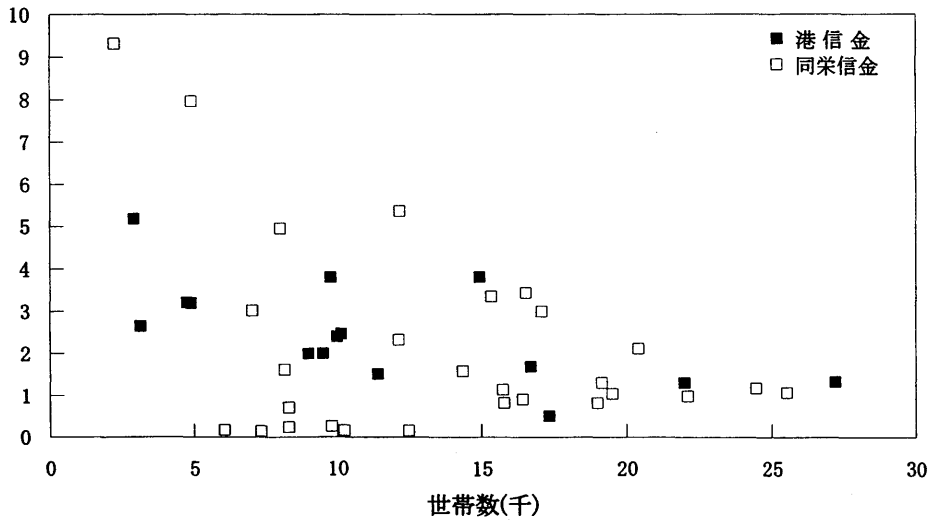
図表 3-2 A 東京都港区所在信金の店舗展開



(注) ●は港信金、○は同栄信金の営業店を示す

図表 3-2 B 東京都港区所在信金の営業地盤

店舗当たり企業事業所数(千)



(注) 両信金は、2001/10月を目途に合併の予定である。

(経営破綻先と救済先の営業地盤)

ここで、近年経営が破綻し救済合併が行われた信金のなかで代表的な先を取り挙げ、店舗毎の顧客数の分析を行ってみよう。まず、関東圏に所在する埼玉縣信金（本店所在地は熊谷市）と旧小川信金（同埼玉県比企郡小川町）について、各店舗毎の顧客数および競合する金融機関数をみていこう。旧小川信金は1999年11月に経営が破綻し、2001年1月に埼玉縣信金に事業譲渡された。図表3-3によって店舗当たりの世帯数および企業事業所数をみると、世帯数については両金庫間でそれ程大きな差はない反面、企業事業所数は埼玉縣信金が上回っており、この傾向は資本金規模30百万円未満の層のみを取り出しても変わらない。これは、旧埼玉縣信金が熊谷市のほか京浜東北線沿線の浦和・大宮市等を含めて幅広く店舗を展開しており、従って本稿で貸出先の代理変数と考えている企業事業所数にも恵まれているのに対し、小川信金は本店が小川町であり、且つ埼玉県西部のベッドタウン的な地域に店舗が多いことが主因であろうと考えられる。このような場合、例えばバブル期に於いて、通常であれば貸出を見送る企業に対しても貸出を行うといった「無理な貸出伸張」のケースは、小川信金の場合が多かったのではないかと推察されよう。図表2の平均値に関するt検定では、店舗周辺の企業事業所数ないし資本金規模30百万円未満の層の何れについても、両金庫で分布が等しいといった仮説は有意水準5%で棄却される。本稿では省略しているが、図表3-1Dと同様の手法で企業事業所数の散らばり具合をみても、両金庫間にはかなりの格差が存在する。

これに対し、2つ目の例として旧松沢信金（1999/12月に経営破綻）と昭和信金（事業譲渡先）を取り挙げると、両者はともに行政区域としての東京都世田谷区内に本店を構える小規模の信金であり、店舗展開も世田谷区およびその周辺に留まっていた（2000/3月末の資金量：旧昭和信金1,825億円、旧松沢信金757億円）。しかし、店舗周辺のメッシュデータを基にみると（図表3-4）、旧昭和信金は企業事業所数の多い地域を含めて店舗を展開しているのに対し、旧松沢信金の店舗はベッドタウン的な地域だけに配置されているように窺われる。別途平均値に関するt検定を行っても、店舗周辺の企業事業所数については3千万円未満の先を含めて両金庫間で相異を否定出来ない結果となる（図表2）。このように、同じような行政地域に立地している場合も、店舗の展開によって営業地盤の豊かさの面で大きく異なる結果が生ずることは明白である。

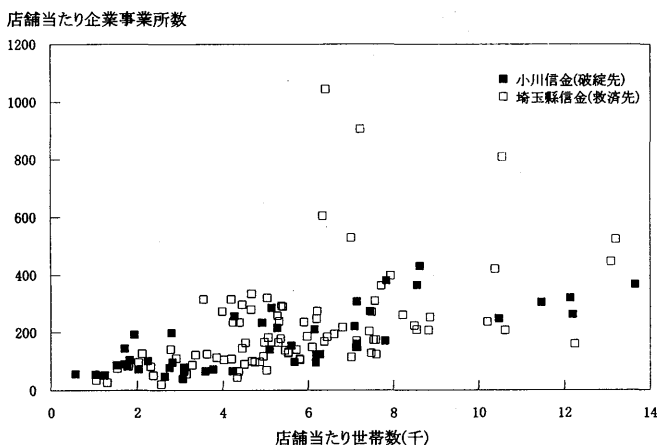
3番目に関西圏の例として、旧京都中央信用金庫（本店は京都市内に所在）と旧京都みやこ信用金庫（同）および旧南京都信用金庫（同宇治市に所在）について検討しよう（以下の比較は旧3金庫のベースである）。この3金庫のうち、京都みやこ信金および南京都信金は、2000年1月に経営が破綻し⁷⁾、1年後に京都中央信金に事業譲渡された。図表3-5Aをみると、京都中央信金および京都みやこ信金は、京都市内を中心に広く店舗網を張り巡らせているのに対し、南京都信金は専ら京都市南部の宇治市を中心に店舗を展開しているといった相違が明らかである。また、図表3-5Bによれば、京都中央信用金庫および京都みやこ信用金庫の両者については、営業店周辺の企業事業所数および世帯数の散らばり具

7) 京都みやこ信用金庫は、93年11月に伏見信用金庫（本店は京都市伏見区）と西陣信用金庫（同上京区）の合併により成立した。

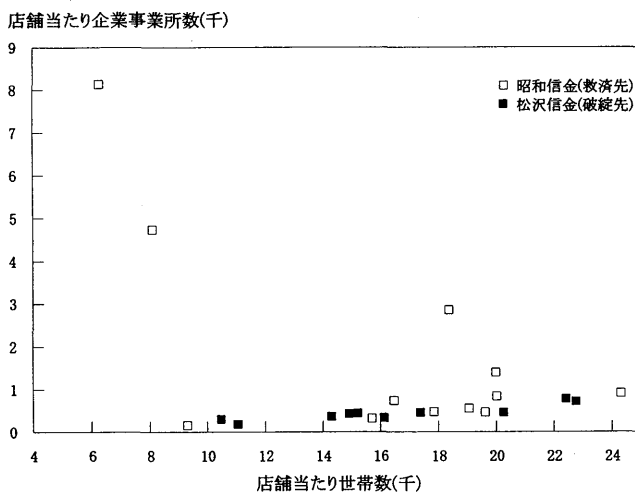
大都市圏に於ける信用金庫の営業地盤

合にそれ程大きな差はない（平均値に関する t 検定では両者に差がないといった仮説を棄却出来ない）。一方、京都中央信用金庫および京都みやこ信用金庫と南京都信用金庫の地盤を比較すると、後者の顧客数は前二者と比べるとかなり見劣りし、特に企業事業所数が少ない（平均値に関する t 検定および判別分析では前 2 金庫と差がないといった仮説は 1% 水準で棄却される）。但し、顧客数が多い場合には、競合する金融機関も多いと考えられる。図表 3-5 C では、京都中央信用金庫と京都みやこ信用金庫についてはそうした傾向が窺われる一方、南京都信用金庫については競合する金融機関の店舗数はそれ程多くはないといった傾向が窺われる⁸⁾。

図表 3-3 営業地盤の比較

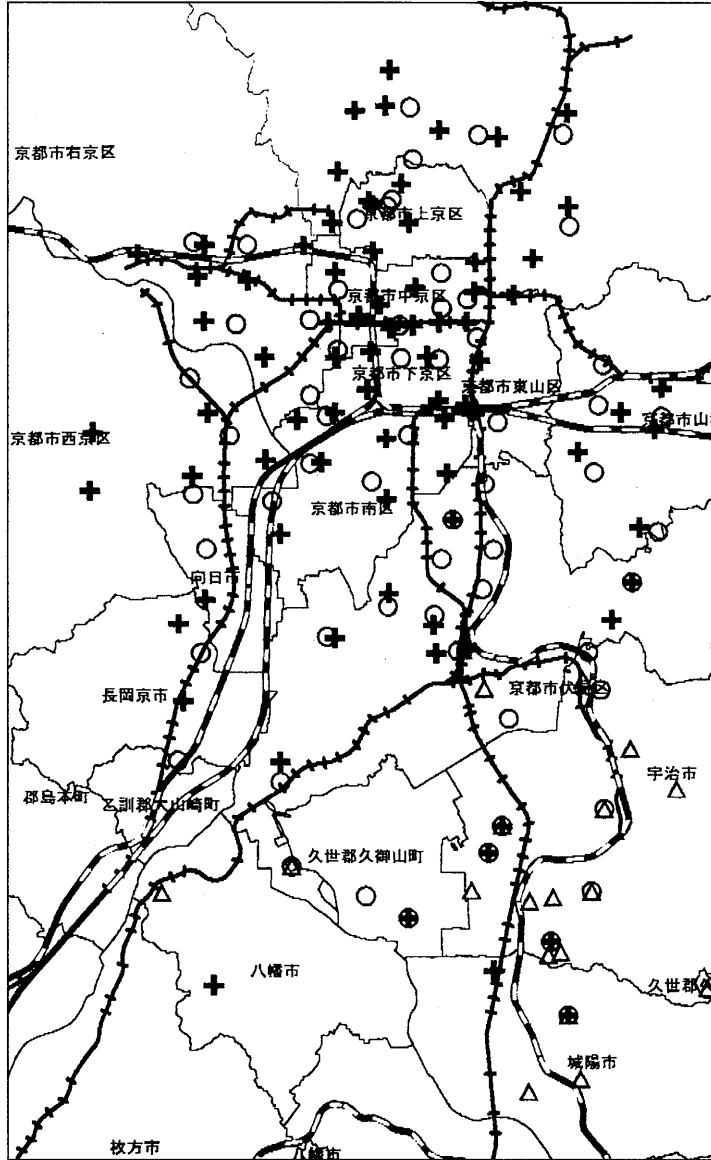


図表 3-4 営業地盤の相違



8) 図表 2 では省略しているが、競合金融機関数については京都中央信金と旧京都みやこ信金については両金庫間で差がないといった仮説は否定出来ないが、旧京都中央信金と南京都信金および旧京都みやこ信金と南京都信金については、同仮説は何れも有意水準 1% で棄却される。

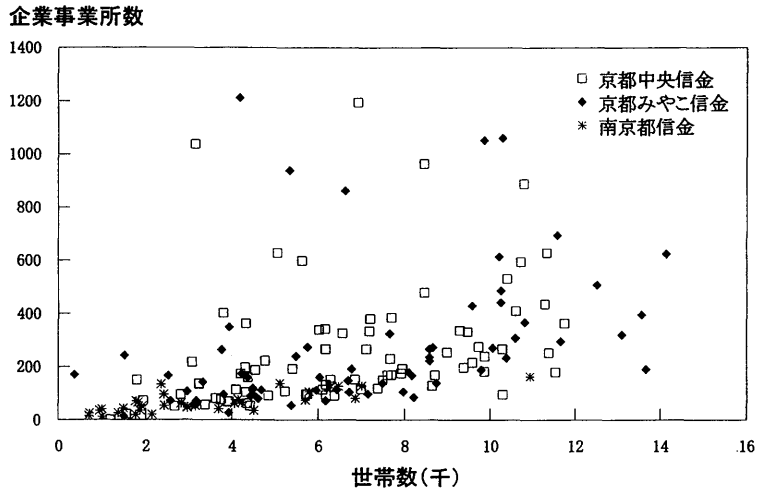
図表3-5A 京都中央信金の店舗展開



(注) +は旧京都中央信金、○は京都みやこ銀行、△は南京都信金の営業店を示す。

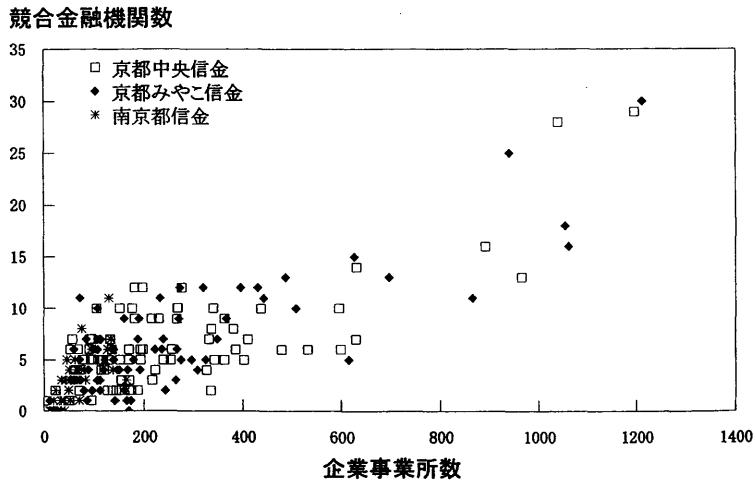
大都市圏に於ける信用金庫の営業地盤

図表 3-5 B 営業店毎の顧客数比較



(注) 未取引先を含む

図表 3-5 C 営業店毎の顧客および金融機関数



(注) 企業事業所数は未取引先を含む。

(不良債権と営業地盤との関係)

こうした図表のみを基にして、信金に関して経営破綻の最大の原因が営業地盤に恵まれないことにあり、そうした信金が金融自由化の進行を背景にバブル期に無理な貸出を行い、多額の不良債権を抱え込んだとまで断言することは難しい。また、この集計結果からみる限り、例えば京都中央信金と比べて京都みやこ信金の地盤が大きく見劣りする訳でもない(但し、同信金は合併金庫である。注7を参照されたい)。

この点を図表4によって確認してみよう。同図は、関東および関西圏の信金について、不良債権と営業地盤との関係（両者の相関係数）をみたものである。営業地盤は、営業店が存在するメッシュを含む9枚のメッシュ内に存在する企業事業所数の合計を各金融機関の店舗数で除した、店舗当たりの企業事業所数（潜在的な顧客層を含む）のベースである。また、不良債権比率は、1999/3月末のリスク管理債権に1991~1998年度中の償却額を含むベースである（詳しくは、堀江（2000B）を参照）。関東・関西両圏を併せた地盤と不良債権との関係については、零細企業（資本金規模10百万円未満）に関して5%水準で有意な関係がみられるが、それ以外の企業区分に関しては相関度は総じて低い。また、より地域を限定した首都圏と京阪神の合計については、有意性はみられない。一方、分けてみると、関東圏については営業地盤と不良債権との相関は弱く、それも逆の関係（地盤の良さが不良債権比率を低くしている。首都圏に限っても同様の傾向）にあるのに対し、関西圏については両者の間には正の相関がみられ、その有意性が高いケースもみられる（京阪神地域についてもおおむね同様の結果となる）。

このように、全体としてみれば、本稿で定義した営業地盤の優劣が結果としての不良債権比率の高低に直結している可能性は、必ずしも大きくないようにみられる。前述のように、金融機関経営を決定する要因は、営業地盤のほかには競合関係があり、更に当該金融機関の経営体制ないし組織力もかなりの程度響いているのである。また、営業地盤に関しても、経営破綻ないし不良債権問題を中心に考える場合には、店舗周辺の企業事業所数全体ではなく、そのなかでも貸出取引の相手となり得る本社・本店等の数が重要であるほか、営業地盤とする地域の地価の変動や貸出先自体の動向等を併せて考察することも必要であろう。しかし、ここで具体的に検討した小川信金・松沢信金および南京都信金に共通して生じ

図表4 信金の不良債権比率と営業地盤との関係

(相関係数)

	企業事業所計	資本10百万円未満企業A	10~30百万円未満企業	30百万円以上企業B	(参考) A + B
関東・関西計	0.148	0.213*	0.117	0.092	0.181*
首都圏・京阪神	0.118	0.178	0.089	0.070	0.149
関東	-0.053	-0.070	-0.042	-0.052	-0.066
首都圏	-0.120	-0.156	-0.101	-0.102	-0.141
関西	0.301*	0.275	0.310*	0.300	0.284
京阪神	0.213	0.179	0.225	0.218	0.192

- (注) 1. 不良債権比率は、1999/3月末のリスク管理債権に1991~98年度中の償却額を含むベースである。営業地盤は、営業店1か店当たりの資本規模別の企業事務所数を使用した。
 2. 信金数は、計121金庫である。関東圏は78（首都圏58）、関西圏は43（京阪神34）である。
 3. *は5%水準で有意であることを示す。

ている現象として看過出来ない点は、企業事業所数によって代表される営業地盤が見劣りすることである。即ち、同じ業態のなかに於いて競争が強まる場合には、貸出先の多さに代表されるそのよって立つ営業地盤の豊かさが、貸出態度（過去の審査管理を含む）に影響することは十分に推察される。そして、その限りでは地盤が見劣りする金融機関は、信用リスク管理の観点から無理な貸出が行われ易く、その結果として経営も相対的に不利な状態に陥る可能性が大きいことは否定出来ない。

3. 関東・関西圏の地盤比較

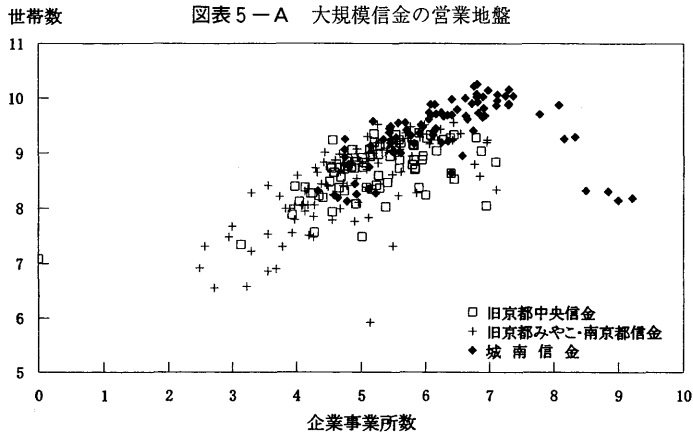
（大規模信金の比較）

以上の関東圏および関西圏に於ける代表的な信金に関する検討結果を踏まえて、資金量規模が全国1位および2位の信金、即ち関西圏の京都中央信金（2000/3月末資金量3.3兆円（京都みやこ・南京都信金を含む））と、関東圏の城南信金（2.5兆円）を比較してみよう（図表5-A・B。全て対数値で表示している）。上記のように、京都中央信金は2001年1月に京都みやこ信金および南京都信金から事業譲渡を受けて業界首位に躍り出た信金であり、1999年段階の店舗網には合併後は統廃合の対象となる店もその儘残っている点には留意が必要である。そこで、京都中央信金の地盤については合併前の状態に戻して示している。これに対し、城南信金は東京都の南部および神奈川県北部を主要地盤とし、世帯数・企業数が恵まれた地域に立地し、これまで長らく信金業界首位の座を維持してきた。

図表5-Aをみると、全体として右上がりの傾向は窺われるが、城南信金と旧京都中央信金は旧京都みやこ・南京都信金と比べて、営業店周辺の企業事業所数が多く世帯数が少ないといった意味で、「地盤」として恵まれている結果となる。特に、城南信金の幾つかの店舗は、世帯数が少なく企業の集中しているビジネスの中心街に立地しており（神田・銀座・新橋・九段・青山支店等）、他の店舗とはやや異なる傾向を示している。図表5-Bによれば、このことはそれだけ競合金融機関数も多く、競争が激しくなることを表しているが、企業事業所数と競合金融機関数との関係からみる限りでは、城南信金、旧京都中央信金、そして旧京都みやこ・南京都信金の順で競合状態が強まる結果となっている。その限りでは、城南信金は企業事業所数に恵まれている割には競争関係が緩やかとも推察され、その意味でも合併後の京都中央信金に関しては、店舗の統廃合が大きな課題であるように窺われる。平均値に関するt検定を行うと、京都中央信金と城南信金との間には、世帯数・企業事業所数および競合金融機関数ともに1%水準で有意な格差が存在する（図表2）。ただ、「修正不良債権比率」は、ともに6%台と相対的に低い水準にある。

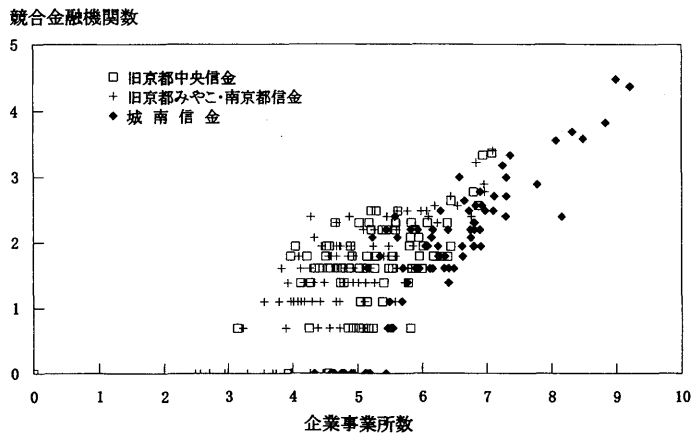
このように、東西両大都市圏では、その地盤に相当の違いが存在することが考えられる。そこで、関東圏および関西圏といったベースで比較してみよう。図表6-1・2は、関東および関西（首都圏・京阪神）の信金および信組について比較を行ったものである。上記のように、ここに示される計数（例えば企業事業所数）は当該金融機関の顧客となり得る可能性を示すに留まっている先が含まれている。

先ず、信金については（図表6-1）、関東では東京都、関西では大阪府に近づくほど、企業事業所数や世帯数が多くなり、地盤が「豊か」となっていく一方、金融機関数も増え競争がそれだけ激しくなる



(注) 両軸ともに対数表示である。

図表5-B 大規模信金の営業地盤と競合状態



(注) 両軸ともに対数表示である。

ことを表している。また、関東と関西を比較すると、関西圏は関東圏と比べ少ない点は免れず（企業事業所数では5～6割程度）、両経済圏で金融機関の置かれた状況がかなり異なることを表している。こうした相異は、信組の場合にも概ね同様である。もっとも、信金と信組の地盤を比較すると、信組の方が概して豊かであり、例えば資本金30百万円未満の企業数は東京都内（大阪府内）では信金と比べて1.5倍（1.4倍）に達しているほか、金融機関数も1.4倍程度存在する。このことは、信組は規模が概して小さいだけに、当初から営業地盤の豊かな地域に立地せざるを得ず、従って競争もそれだけ激しくなることを表すと考えられる⁹⁾。

9) 本稿で対象とする信金信組の預金積金の平均（1金融機関当たり）は、関東地区では信金3,648億円に対し信組は891億円、関西でも各4,171億円、1,037億円と大きな格差がある。（何れも99/3月末）。

大都市圏に於ける信用金庫の営業地盤

このように、金融機関を取り巻く環境は、信金・信組といった業態毎だけではなく、関東圏および関西圏では相当に異なっており、経済圏全体としての特性を把握しておく必要がある。そこで、都道府県をベースとしたマクロ指標である貸出シェアや店舗数シェア、資本金別企業数等を用いて、両大都市圏の特徴をやや詳しく比較してみよう。

図表6-1 信用金庫の営業地盤

(営業店1か店当たり)

()内は信金数	(94)	(70)	(46)	(48)	(39)	(17)
	関東圏	首都圏	東京都	関西圏	京阪神	大阪府
企業事業所数	(759) 710	(796) 898	(794) 1,232	(381) 370	(392) 439	(369) 724
資本金 3千万円未満	(636) 631	(661) 794	(646) 1,081	(337) 331	(346) 392	(327) 644
(千世帯) 世帯数	(5.4) 9.2	(4.6) 11.3	(2.8) 13.9	(4.1) 6.1	(4.1) 6.9	(2.3) 10.7
金融機関数計	(6.1) 7.9	(6.4) 9.4	(6.5) 12.0	(3.7) 5.6	(3.8) 6.2	(2.7) 8.5
銀行数	(4.7) 5.0	(5.1) 6.1	(5.5) 7.7	(2.9) 3.5	(3.1) 3.9	(2.0) 5.8
信金・信組数	(1.9) 2.4	(1.9) 2.9	(1.6) 3.9	(1.0) 1.4	(0.9) 1.7	(0.9) 2.1
農協・漁協数	(0.2) 0.5	(0.3) 0.4	(0.2) 0.3	(0.2) 0.6	(0.2) 0.6	(0.2) 0.5
郵便局数	(1.5) 2.4	(1.4) 2.9	(1.2) 3.6	(3.7) 2.4	(3.8) 2.7	(2.7) 3.8

- (注) 1. 9枚のメッシュ内に含まれる数を示しており、取引先等については潜在的な可能性を持つに過ぎない先を含む。
 2. ()内は、標準偏差である。
 3. 関東圏は、首都圏(東京都および千葉・埼玉・神奈川県)および群馬・栃木・茨城県。関西圏は、京阪神(大阪・京都府および兵庫県)および滋賀・奈良・和歌山県。

図表6-2 信用組合の営業地盤

(営業店1か店当たり)

()内は信組数	(47)	(31)	(21)	(15)	(13)	(8)
	関東圏	首都圏	東京都	関西圏	京阪神	大阪府
企業事業所数	(1,132) 895	(1,212) 1,296	(1,149) 1,818	(517) 720	(497) 811	(466) 1,042
資本金 3千万円未満	(974) 796	(1,035) 1,149	(966) 1,605	(443) 634	(424) 713	(393) 910
(千世帯) 世帯数	(6.3) 8.1	(5.8) 11.1	(3.1) 14.7	(4.7) 8.2	(4.4) 9.1	(3.1) 11.7
金融機関数計	(8.6) 9.3	(8.9) 12.7	(8.3) 16.5	(4.9) 10.0	(4.7) 10.9	(4.6) 11.7
銀行数	(6.4) 5.5	(7.0) 7.6	(7.4) 10.0	(4.0) 6.5	(4.1) 7.0	(4.3) 7.9
信金・信組数	(3.0) 3.3	(3.0) 4.7	(2.0) 6.4	(1.4) 2.8	(1.1) 3.2	(0.8) 3.3
農協・漁協数	(0.3) 0.4	(0.3) 0.3	(0.1) 0.1	(0.3) 0.6	(0.3) 0.6	(0.3) 0.4
郵便局数	(2.1) 2.6	(2.1) 3.5	(1.7) 4.6	(1.5) 3.6	(1.4) 3.9	(0.9) 4.6

- (注) 1. 9枚のメッシュ内に含まれる数を示しており、取引先等については潜在的な可能性を持つに過ぎない先を含む。
 2. ()内は、標準偏差である。
 3. 関東圏は、首都圏(東京都および千葉・埼玉・神奈川県)および群馬・栃木・茨城県。関西圏は、京阪神(大阪・京都府および兵庫県)および滋賀・奈良・和歌山県。

(金融関連指標による東西大都市圏の比較)

図表7-1~3は、都道府県全体を対象範囲とする統計を基に、事業所数や業態毎の金融機関の預貸金シェアを比較したものである。先ず、平成8年度(1996年度)の事業所統計を用いて、金融機関店舗当たりの企業事業所数¹⁰⁾をみていこう(図表7-1。金融機関の対象範囲は、全国銀行、信金・信組、労金および農協である)。地銀以下の1店舗当たりの企業事業所数のうち、資本金規模10~30百万円クラスについては関東圏と関西圏では大差がないのに対し、同資本金規模10百万円未満クラスについては関東圏の方が関西圏よりもかなり多く(1.5倍程度)、また同30百万円以上のクラスについては格差は更に拡大する(4.4倍)。こうした計数を基に考えると、関東圏と比べて関西圏の方が相対的に中小企業の割合が高く、それが小規模企業を本来的な取引対象とする地銀以下の業態、特に協同組織金融機関の収益源

10) 事業所数は、事業所統計による。都道府県別の地銀・第2地銀・信金・信組に関するシェアは、金融ジャーナル社作成成分を使用した。

大都市圏に於ける信用金庫の営業地盤

図表7-1 営業店当たり事業所数・世帯数

(99/3月末)

	関東圏			関西圏		
	関東圏	首都圏	東京都	関西圏	京阪神	大阪府
企業事業所数	113	133	147	70	78	99
10百万未満	35	35	61	23	26	30
10～30未満	47	57	71	40	44	58
30百万以上	31	41	15	7	8	11
世帯数	2704	3175	2554	2110	2208	2502

(注) 1. 営業店1店舗当たりの数である。企業事業所数の内訳は、資本金規模別である。
 2. 企業別事務所数は総務庁「事業所統計調査報告」(1996年)、世帯数は「国勢調査」(1995年)による。

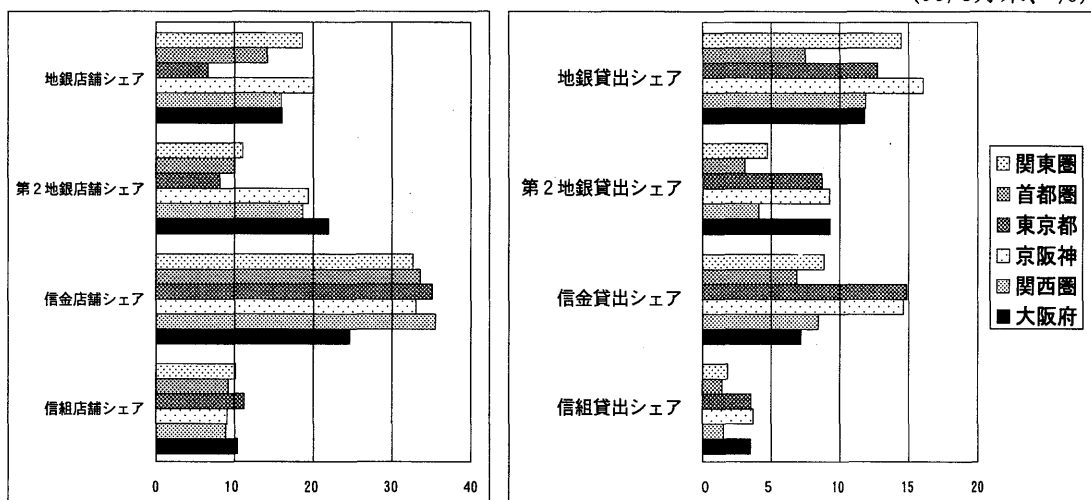
となっていると推察される。このように、企業の分布といった面だけを取り挙げても、地域により相当大きな格差がみられ、それが金融機関の行動様式にも影響を及ぼしていると考えられる。

次に、99/3月末時点に於ける地銀以下の業態に関して店舗数シェアをみると(図表7-2)、関東圏と関西圏では第2地銀の店舗数シェアが大きく異なるのが目につく。関西圏ではシェアが2割前後であるのに対し、関東圏では1割程度であり、こうした結果は首都圏と京阪神、あるいは東京都と大阪府とに限定して比較しても同様の結果となる。一方、信金に関しては、店舗シェアは東西両地域ともに3割強と大きなシェアを占めている(但し大阪府内のシェアはやや低い)。この点、地銀や信組も、そのシェアは東西両地域に関して大きな差がないが、第2地銀についても発生の形態等を探ると中小企業向け融資を重視してきた経緯があるだけに、信金との関係が重要となる。そして、このように両地域で店舗配置数の差が大きく異なることは、中小企業金融を担っている第2地銀以下の業態のあり方ないし地域に於ける役割が、相当異なっている可能性を示している。換言すれば、この結果は関東圏と関西圏では、営業行動とその結果である収益性の影響要因にかなりの相異が生じていると推察される1つの材料である。関西圏では相対的に第2地銀が強く、信金はより小規模の企業先にも目を向けざるを得ない一方、店舗数等からみて関東圏では第2地銀が相対的に弱いため、信金にとり相対的に規模の大きい先まで顧客として取り込み得る可能性が大きくなると推察される。

ここで、貸出額のシェアと店舗当たりの貸出額を業態別にみていこう(図表7-2、図表7-3)。大きな特徴の第1は、関東圏では関西圏と比べて営業店当たりの金額がかなり大きいことである(例えば、地銀について関東圏の305百万円に対し関西圏は191百万円)。これには、大口融資先である大企業が首都圏に集中していることや、産業構造の分布(関西圏よりも関東圏が大口の資金需要のあるとみられる重工業本社が固まって存在するようにみられること)も影響しているようにも窺われるが、更なる検討が必要である。第2に、営業店当たりの貸出額は、地銀・第2地銀・信金そして信組の順に小さくなって

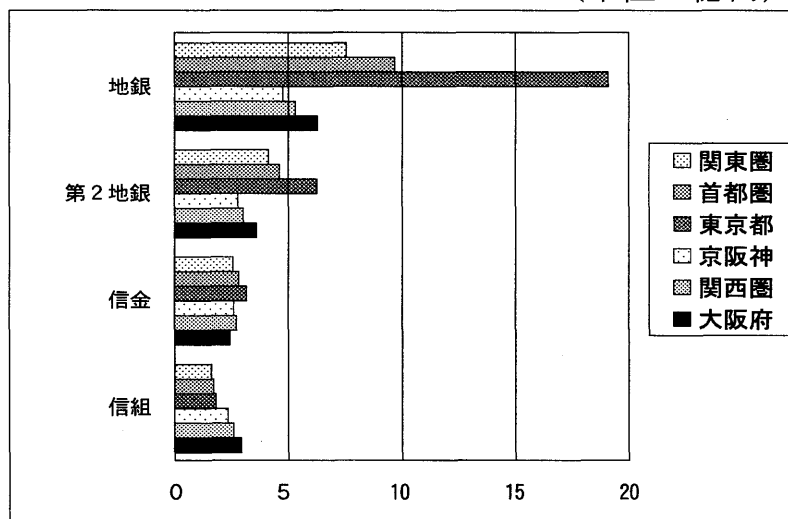
図表7-2 金融機関の地域別シェアの比較

(99/3月末、%)



図表7-3 店舗当たり貸出額比較

(単位：億円)



- (注) 1. シェア算出の対象となる金融機関の範囲は、全国銀行、信金、信組、労金、農協である。店舗数は、農協・労金を除くベースである。
 2. 関東圏では首都圏および群馬・栃木・茨城の各県、首都圏は東京都および神奈川・千葉・埼玉の各県。関西圏は京阪神（大阪府・京都府、兵庫県）および滋賀・奈良・和歌山の各県。
 3. 店舗当たりの貸出額の単位は億円である。

いるといった、業態毎の特徴がある（図表7-3）。しかし、やや詳しくみると、関東圏ではそうした業態毎の格差が大きいものに対して、関西圏ではその格差はかなり小さいことである（第2地銀以下のグループ）。特に、第2地銀と信金・信組はその金額格差が小さく（関東の各167百万円、104百万円、66百万円に対し、関西では同113百万円、105百万円、94百万円）、関西圏ではこのグループについてそれだけ取引先の競合度合いが大きいと考えられる。

第3に、店舗数と貸出額のシェアが相対的に近いのは地銀のみであり、第2地銀以下の業態では一般的に貸出額のシェアは店舗シェアと比べるとかなり小さい。これは、この表では示していない都銀の存在がある。即ち、都銀は店舗数の面では見劣りするが、貸出金額の大きい大企業を中心に取り込んでおり、そのため業態全体のなかで占める貸出のシェアが大きいことを表している。もっとも、第2地銀および信金についてみると、第2地銀の貸出シェアは関東圏では信金の5割強に留まっているのに対し、関西圏では同6割強であり、関西圏に於ける第2地銀の相対的な大きさを表すともみられる。

このように、関東と関西両地域に関しては、営業地盤とする企業規模の構成やその不良債権との関係がかなり異なっている。勿論、これには単に地盤となっている企業の規模構造の相違だけではなく、他の業態との競合関係や、各地域に於ける信金の行動様式等の相違も響いているものと思われるが、我が国を代表するこの両地域を纏めて分析した場合の結論については、かなり限定して考えていくことが必要であることを意味しているといえよう。

4. 営業地盤の実証的検討

（従来の定式化）

こうした、関東および関西圏の相違を考慮しつつ、以下では信金の利益率の決定要因に関して、地盤との関係に留意しつつ定式化してみよう。その場合、堀江・川向（1999）および堀江（2000A）の計測結果を基に修正を行う。堀江（2000A）では、関西圏の信金・信組の業務純益率の決定要因として、（1）式に示される8変数ないし（2）式の9変数を使用して回帰分析を行った。具体的には、前述の事業所数、世帯数、競合金融機関数（何れも1店舗当たり）のほか、組織関係の3変数である。企業事業所数は、資本金規模30百万円で区分したほか、競合金融機関を全国銀行、信金・信組および郵便局・農漁協の3グループに分けている。

組織関係の3変数は、①役員陣の纏まりないし意思決定の迅速性、②本部組織の効率性、および、③営業店段階の効率性である。具体的な変数としては、それぞれ、①役員数と本部部室数との比率、②審査部署に於ける上位役席者の割合とランク数の逆数との積、および、③営業店当たりの人員である¹¹⁾。

$$\Pi/A = H (FN, HN, C1, C2, C3, ES, EH, PB) \dots\dots (1)$$

$$\Pi/A = H (FNS, FNB, HN, C1, C2, C3, ES, EH, PB) \dots\dots (2)$$

Π/A ：利益率（業務純益率）、FN：営業店1か店当たりの企業事業所数

FNS：同小規模事業所数（資本金30百万円未満の企業事業所数）

FNB：同大規模事業所数（資本金30百万円以上の企業事業所数）

HN：1か店当たり世帯数

C1：同信金・信組の店舗数、C2：同全国銀行の店舗数

C3：同郵便局・農漁協の店舗数、ES：役員の過剰度合い

EH：本部組織の効率性、PB：営業店当たり人員数

なお、店当たりの企業数を変数として取り入れたことの意味を、別のかたちでみていこう。利益率は、次の（3）式のように、①店舗当たりの企業数と、②（貸出等に伴って得られる）企業当たりの利益額、および、③店舗当たり資産額の逆数、の三者の積として表すことが出来る。

$$(\text{利益額}/\text{資産額}) = (\text{企業数}/\text{店舗数}) \times (\text{利益額}/\text{企業数}) \times (\text{店舗数}/\text{資産額}) \cdots (3)$$

③の逆数即ち店舗当たりの資産額が一定値をとるとすれば、利益率は、①店舗当たりの企業数および、②企業当たりの利益額に比例する。店舗当たりの資産額は、企業数に比例して大きくするケースもあろうが、資産額の増加はそれだけコストも増大する（規模の経済性はない）ことから、銀行はそうした行動をとらず、多い企業のなかで利益の高い先に対してのみ貸出を中心に取引を行うと考えられよう。また、②企業当たりの利益額については、利益率の高い企業を金融機関が見出すといった、経営組織力あるいは競合金融機関との関係の両者を併せて表すと考えることも出来る。このように、店舗当たりの企業数を変数として採用する場合には、数式的にはこれらの想定が行われていることを意味するといった点には、留意する必要がある。

こうした考えの下で行った従来の計測結果については詳細を省くが（堀江・川向（1999）および堀江（2000A）を参照）、企業事業所数に関しては、全体ではなく資本金が30百万円未満企業について利益率に対してプラス、同30百万円以上はマイナスの関係がみられた。このほか、世帯数に関しては利益率の決定要因となるケースは極めて限られるといった結果が得られ、競合金融機関についても、敢えてグループ分けを行うほどの大きな差異は見出せなかった。一般に、営業店は当該地域のなかでも人口が集中している地域に位置しており、そうした地域には郵便局も含めて金融機関が概ね一様な密度で配置されているとみられる。そのために、金融機関毎の利益率との関係でみる限りでは、各金融機関の間で大きな

11) 企業の組織力を表す変数を使用する際のポイントは、先ず役員段階に於ける纏まりないし意思決定の迅速性との関連であり、ここでは本部に於ける役員数（部長や営業店長委嘱者を除く）と本部の部室数とを対比した値を、役員過剰度合いを表す指標とした。また、本部に関してはやはり収益源である貸出に関連した指標が重要である。本稿では審査部署を対象とし、そこに於ける役席者の階層が薄い場合にはチェックがそれだけ弱く不良債権が発生し易いこと、逆に役席者のうち上位ランク者が相対的に多いことは組織全体としての意志決定にそれだけ遅れを生ずる公算が大きいと考える。指標としては、審査部署の役席者全体に占める中間以上の役席者の割合と同部署のランク数の逆数との積を指標として取り挙げる。これらの指標は、堀江（2000A）と同一である（堀江・川向（1999）では本部人員の全体に占める割合を使用した）、この指標で人員の多いことが非効率の指標となる反面、それが経営判断の正確性に寄与することも考えられることから、変更した。

差がみられず、その結果として金融機関毎に格差が生ずる利益率の説明変数としてのインパクトが小さいと推察される。また、世帯数については、個人ローンの影響はあるとしても、貸出はやはり企業中心であり、世帯数の多い住宅地が主体の場合には貸出先数が少なくなり、同様に利益率との関係は弱いことを表していると考えられよう。更に、組織関係の指標は役員の過剰度合いについては有意となるケースがみられるが、その他の変数では総じて有意性が低い結果となった。本稿では、こうしたこれまでの計測結果を踏まえた定式化が必要となる。なお、堀江・川向（1999）および堀江（2000A）では、サンプル数の制約から信金と信組を併せて計測しているが、信金と信組では経営規模や預貸金取扱い等に関する制度上の違いのほか、組織面の整備状態もかなり異なることから、本稿では信金に限定して考えている。

（過去の蓄積が利益率に及ぼす影響）

以下の計測では、これまでの分析結果を踏まえて、利益率の説明変数として、営業店当たりの企業事業所数、同競合金融機関数および組織力を表す変数を取り挙げている。この場合、営業店当たりの競合金融機関数のうち郵便局については、資金吸収面では銀行預金と郵便貯金との競合が強く生ずるとみられる反面、従来の計測から明らかとなったように収益獲得の源泉でもある貸出に関する競合は殆ど生じてはいない。このことを考慮して、本稿の計測では郵便局は競合金融機関には含めていない（説明変数から除外した）。また、営業店1か店当たり世帯数および営業店当たりの職員数についても、これまでの計測結果から見る限り、有意性がかなり低いことから、これを除外している。企業事業所数については、資本金3千万円を目途に分けているが、この分類のみでなく、上記の関東・関西両圏に於ける企業の分布を考慮して、1千万円をもう1つの基準とする分割も行った。競合金融機関数については、協同組織系金融機関（信金・信組および農協）と全国銀行に分割したケース、および両者を併せたケースを採用した。組織力を表す指標は、役員の過剰度合いおよび本部組織の効率性の2つに限定している。

このように、以下で使用する変数は、営業店1店舗当たりの企業事業所数、同競合金融機関数、組織力を表す2指標である。もっとも、これまでの分析（堀江・川向（1999）および堀江（2000A）等）では、現在の営業地盤および組織力を重視する反面、過去の影響は含まれていない。即ち、これらの分析では、利益率の説明要因として、現在存在する諸要素に限定して取り挙げており、過去の営業地盤の優劣の結果として、金融機関内部に留保された利益の多寡の影響については考慮していない。しかし、金融機関の収益力に関しては、現時点の状況に大きく左右されるとはいえ、これまでの経緯のなかでの成果も影響を及ぼすことは否定出来ない。これまで営業地盤に恵まれている、あるいは組織力が強い場合には、相対的に高い利益を獲得してきたと考えられ、そうした金融機関は結果的に内部留保が厚い、即ち自己資本が多くなる。自己資本が多いことは、それだけ外部資金の調達に依存する割合が低くなることを意味し、これが収益力を強化する要因として作用するのである。そこで、本稿では、新たに自己資本比率を変数に加えている。新しい定式化は(4)式の通りである。

$$\Pi/A = H (KA, FN, CN, ES, EH) \cdots (4)$$

Π/Aは利益率(業務純益率)、KAは自己資本比率、FNは営業店当たりの企業事業所数、CNは競合金融機関数、ESは役員の過剰度合い、EHは本部組織の効率性を表す指標である。事業所数および競合金融機関数については、これまでの計測結果を踏まえて規模別あるいは業種別に幾つかのケースを想定している。計測は、関東圏については94金庫、関西圏については48金庫を対象とした。

(地域別の計測結果)

先ず関東圏に関して幾つかのケースを計測し、同様のケースを関西圏についても行った。

関東圏に関しては(図表8)、自己資本比率や小規模企業事業所数については有意で有意性が高く、またF値は何れのケースも大きい。但し、企業事業所数を資本金規模別に分けて計測した場合、10百万円未満ではパラメーターがマイナス且つ有意であり、10~30百万円未満はプラスで有意、30百万円以上はマイナスで有意性も低いといった結果が得られる。こうした、資本金規模の小さい先と大きい先とがマイ

図表8 関東圏信用金庫の収益力

(カッコ内はt値)

	関東圏信金計(94金庫)				
自己資本比率	(3.9) 4.015E-2***	(3.8) 3.941E-2***	(4.1) 4.048E-2***	(4.0) 4.051E-2***	(4.1) 4.064E-2***
資本金1千万円未満企業数	(2.6) -1.865E-3***	(2.3) -1.229E-3**	(3.1) -1.076E-3***		
資本金1千万~3千万円未満	(2.0) 1.327E-3**			(2.6) 1.426E-3***	(3.0) 1.411E-3***
資本金3千万円以上	(0.9) -1.513E-3				
資本金1千万円以上		(2.0) 5.426E-4**	(2.1) 4.843E-4**		
資本金1千万未満・3千万以上				(2.7) -1.900E-3***	(3.5) -1.877E-3***
信金・信組・農協の店舗数	(0.0) -0.035E-3	(0.1) -4.855E-3		(0.1) -2.385E-3	
全国銀行の店舗数	(0.4) -0.844E-2	(1.1) -2.232E-2		(0.2) -0.432E-2	
全銀・協同組織機関の店舗数			(1.0) -1.822E-2		(0.2) -0.410E-2
役員過剰度合い	(1.3) -2.041E-3	(1.3) -2.111E-3	(1.4) -2.124E-3	(1.3) -2.063E-3	(1.3) -2.062E-3
本部組織の効率性	(0.7) -3.321E-3	(0.8) -3.561E-3	(0.8) -3.660E-3	(0.7) -3.182E-3	(0.7) -3.212E-3
自由度調整済み決定係数	0.327	0.322	0.329	0.335	0.342
F値	6.655***	7.311***	8.589***	7.679***	9.062***

(注) 1. 被説明変数は業務純益率、説明変数は上記左欄の変数である。定数項の記載は省略した。共同組織帰還は、信金・信組・農協の計である。
 2. 事業所数、世帯数および金融機関店舗数は、営業店1店当たりである。
 3. 1997年度のベース。***は1%、**は5%、*は10%水準で有意であることを示す

大都市圏に於ける信用金庫の営業地整

ナスとなることを考慮して、両者を併せた計測、即ち資本金10未満と30百万円以上を合算した企業階層および10～30百万円の2層のケースを計測すると、パラメータは10～30未満でプラス、合算した変数についてはマイナスで、有意性は何れも高いといった結果が得られる。競合金融機関および組織力については、何れもマイナスで符号条件は満たしているが、有意性は低い。

一方、関西圏については（図表9）、何れも関東圏同様にF値は高く、特に説明変数のうち自己資本比率は全てのケースで説明力が高いほか、当てはまり自体は関東圏を上回っている。また、関東圏同様に組織力のパラメータはマイナスである反面、競合金融機関数については関東圏とは異なりプラスで、且つ両者とも有意性は低い結果となった。規模別企業事業所数については、資本金10百万円未満企業のパラメータはプラスであるが、10～30百万円未満企業に関してはマイナスであり、何れも有意性は高く関東圏とは逆の結果となった。

図表9 関西圏の信用金庫の収益力

(かっこ内は t 値)

	関西圏信金計(48金庫)				
自己資本比率	(2.9) 4.648E-2***	(2.8) 4.436E-2***	(2.8) 4.413E-2***	(2.9) 4.578E-2***	(3.0) 4.604E-2***
資本金1千万円未満企業数	(1.7) 4.545E-3*	(2.4) 5.794E-3**	(2.4) 5.757E-3**		
資本金1千万～3千万円未満	(2.9) -4.130E-3***			(4.3) -3.634E-3***	(4.4) -3.624E-3***
資本金3千万円以上	(1.0) 9.274E-3				
資本金1千万円以上		(4.5) -2.058E-3***	(4.6) -2.059E-3***		
資本金1千万未満・3千万以上				(2.5) 5.244E-3***	(2.6) 5.245E-3***
信金・信組・農協の店舗数	(0.7) 7.119E-2	(0.4) 3.799E-2		(0.6) 5.476E-2	
全国銀行の店舗数	(0.7) 3.734E-2	(1.0) 5.235E-2		(0.7) 3.818E-2	
全銀・協同組織機関の店舗数			(1.0) 5.025E-2		(0.8) 4.128E-2
役員剰度合い	(0.2) -0.643E-3	(0.6) -1.594E-3	(0.7) -1.674E-3	(0.4) -0.979E-3	(0.4) -0.884E-3
本部組織の効率性	(1.3) -9.708E-3	(1.3) -9.440E-3	(1.3) -9.369E-3	(1.4) -9.812E-3	(1.4) -9.865E-3
自由度調整済み決定係数	0.451	0.443	0.457	0.462	0.474
F 値	5.818***	6.346***	7.582***	6.760***	8.073***

- (注) 1. 被説明変数は業務純益率、説明変数は上記左欄の変数である。定数項の記載は省略した。共同組織帰還は、信金・信組・農協の計である。
 2. 事業所数、世帯数および金融機関店舗数は、営業店1店当たりである。
 3. 1997年度のベース。***は1%、**は5%、*は10%水準で有意であることを示す

なお、関東圏について大都市圏（東京都および政令指定都市）所在信金とそれ以外とに分けて計測すると、関東圏全体のケースと概ね同様の結果が得られるほか、役員の上乗率については大都市所在信金では有意な結果が得られる。一方、関東圏所在信組は、当てはまりも低く（F値も小さい）且つ各パラメータの有意性も低い（但し役員の上乗率についてはやや有意である）。信組に関しては、組織関係との計数自体にばらつきが大きい（堀江・川向（1999）等を参照）こともあるほか、図表6でみたように競争の激しい地域に立地しているケースが多いため、変数間の独立性が保証されない現象が発生し易いことも響いているとみられる¹²⁾。

こうした関東圏および関西圏の利益率に関する計測結果を纏めてみよう。自己資本比率は、何れの地域についても有意な利益率の決定要因となっている。反面、競争金融機関数に関しては、両都市圏で符号は異なるが有意性は低く、組織関連指標も符号条件は想定通りとはいえ有意性が低い結果となった。この計測結果を基にみる限りでは、利益率の決定要因としては両者ともに大きな影響力を持たないと推察される。もっとも、このうち役員の上乗率に関しては関東大都市部では有意性が高く、このことは本稿で作成した組織力を表す指標は、比較的規模の大きい金融機関が多い場合に有効となることを意味するのかもしれないが、指標の意味を含めて再検討も必要であることを窺わせる。

利益率を左右する最大の要因は貸出需要であり、本稿では営業地盤に含まれる企業事業所数でそれを表している。この指標は、関東・関西圏ともに有意であるが、企業規模別には全く逆のかたちとなる。即ち、関東圏では資本金規模が中クラス（10～30百万円未満）の先が利益率の源泉となっており、零細先ないし大きい先はむしろ利益率の低下要因となっているのに対し、関西圏では資本金規模が零細な先（10百万円未満）と大きい先（30百万円以上）が利益率の源泉である。これは、図表7でみたように、関東圏と関西圏では資本金規模別にみた企業の分布が異なるほか、業態別の金融機関の店舗数あるいはそれらを基に行われている貸出規模も相当異なっていることが響いているとみられる。

（信金の営業地盤と収益力）

結局、信用金庫の利益率を左右する最も重要な変数は、営業地盤のなかでも企業事業所数である。しかし、そのよって立つ企業規模は、その分布を含めて関東と関西でかなり大きく異なる。従って、例えば我が国全体を対象とする場合などには、規模別の事業所数をその儘地盤の良し悪しの代理変数として使用することには問題があろう。このほか、利益率を左右する要因として、過去の利益の蓄積度合いによる経営上の余裕を示す自己資本比率がある。競争する金融機関については、計測結果等からみる限りではそれ程決定的な利益率の変化要因とはならないように判断されよう。これは、それが大きく影響する地域に於いても、経営上の対応（企業の組織力）あるいは競争金融機関の実際の競争如何で異なってくるため、店舗数で代理する纏めたかたちの指標では、明確に結果が生じてこないことを意味しているのかも知れない。組織力については、具体的に採用する代理指標を含めて、更に考えることが必要である。

12) 信金の都市規模別および信組に関する計測結果については、本稿では掲載を省略している。詳しくは、堀江・川向（2001）を参照されたい。

既に金融取引が全般的に自由化される等、金融環境が大きく変化をきたしており、そうしたなかでは従来のような店舗配置の重要性が続くか否かについても検討すべき点が多い。特に預金業務については、ATM網の広がりやe-bankの発達等を考慮すれば、上位業態等との競争が強まり、地域金融機関がコスト面で厳しい状態に陥ることも予想される。しかし、顧客が各種サービスを利用する際の利便性や、特に貸出に関する情報の非対称性の問題は、結局は経営基盤および営業地盤と強く関係している。その場合の最大の課題は営業店の配置であり、それは21世紀にも同様に続く公算が大きい。即ち、ファームバンキングやホームバンキング、e-bankが更に発展するとはいえ、地域金融機関にとっては収益の最大の源泉は貸出であり、各営業店が置かれているローカルなエリア内の経済活動水準が、利益率(ROA)と強い正の関係をもつ状態は変わらないと考えられる。その限りでは、地域金融機関はこれまで主対象としてきた中小企業に対する貸出の面で、情報収集を中心に上位の業態に比べて優位性を保ち続ける可能性は大きい。地域金融機関は、特定地域について多数の店舗を持つだけに、こうした指標が利益率と強い関係を持つのであれば、金利等を別としても当該地域に店舗の少ない都銀等との競争に伍していくことが出来ると考えられるのである。その意味では、地域金融機関の参加するローカルな貸出市場の将来を考えるうえでも、店舗配置の意義を絶えず再検討していく必要がある。また、それが地域金融機関の当該地域に於ける存在意義とも重なるといえよう。

付記)本研究は平成12年度文部省科学研究費(基盤研究(C))(1)、課題番号12630104)の助成を受けて行われた成果の一部である。また、データ作成は、東京大学空間情報科学研究センターとの共同プロジェクトの一環である。本稿作成に際しては、東京国際大学 上林敬宗教授および複数の日本銀行関係者より有益なコメントを戴いた。また、営業店の地点特定作業については、神戸商科大学 岡崎由香・桑村奈緒・前原綾乃・福井理恵の諸君の協力を得た。

[参考文献]

- 井上徹・宮原勝一・深沼光「都市階級別データによる預貯金選択の分析」1998年度 金融学会 秋季大会報告
 奥井めぐみ(1999)「家計の主要金融機関決定に関する分析」郵政研究所ディスカッションペーパー・シリーズ 1999-07
 加納正二・筒井義郎(2000)「地方の金融市場にビッグバンを」『経済セミナー』2000/7月号
 川向 肇(2000A)「地域系協同組織金融機関の収益性に関する一考察—関西地方を例として」『神戸商科大学70周年記念論文集』神戸商科大学
 川向 肇(2000B)「市販電子地図を活用した地点特定ツールの開発」『商大論集』第51巻第5号 神戸商科大学
 久保幸夫(1996)『新しい地理情報技術』古今書院
 筒井義郎・蠟山昌一(1987)「金融業の産業組織」館龍一郎・蠟山昌一編『日本の金融 [I] 新しい見方』東京大学出版会
 平下 治(1995)『コンピュータマッピングシステムによるエリアマーケティング革命』ダイヤモンド社
 福重元嗣(1997)「大都市圏における郵便貯金と銀行預金の競合・補完関係」郵貯資金研究協会 『郵貯資金研究』第4巻
 堀江康熙(1997)「地域金融機関の行動分析」『経済学研究』第64巻第1・2巻 九州大学経済学会
 堀江康熙(2000A)「金融機関収益力の実証分析」伊東弘文・細江守紀編『現代経済の課題と分析』九州大学出版会
 堀江康熙(2000B)「地域金融機関の不良債権」『経済学研究』第67巻第2号 九州大学経済学会
 堀江康熙・川向肇(1999)「小規模金融機関の収益基盤」『経済学研究』第65巻第3号 九州大学経済学会
 堀江康熙・川向肇(2001)「大都市所在信用金庫の営業地盤」Discussion Paper No.2001-2 Faculty of Economics, Kyushu University 2001年
 松浦克己・橋木俊詔(1991)「家計の金融資産選択と公的金融」松浦克己・橋木俊詔編『金融機能の経済分析』第3章

東洋経済新報社

- Berry, Brian J.L. (1967), *Geography of Market Centers and Retail Distribution* Prentice-Hall (西岡久雄他訳『小売業・サービス業の立地』大明堂 1972年)
- Evanoff, D. (1988), "Branch Banking and Service Accessibility," *Journal of Money, Credit, and Banking* Vol.20, No. 2
- Harrigan, F.J. and P.G. McGregor (1987), "Interregional Arbitrage and the Supply of Loanable Funds: A Model of Intermediate Financial Capital Mobility," *Journal of Regional Science* Vol.27, No. 3
- Kano, Masaji and Y. Tsutsui (2000), "Geographical Segmentation in Japanese Bank Loan Markets" *Discussion Papers in Economics and Business* 00-08 Osaka University
- Moor, C.L. and J.M. Hill (1982), "Interregional Arbitrage and the Supply of Loanable Funds," *Journal of Regional Science* Vol.22, No. 4

堀江〔九州大学大学院経済学研究院教授〕

川向〔神戸商科大学商経学部助教授〕