九州大学学術情報リポジトリ
Kyushu University Institutional Repository

地域銀行の経営再編とその効果

堀江, 康熙
関西外国語大学外国語学部 : 教授

https://doi.org/10.15017/4377818

出版情報：經濟學研究. 87 (5/6), pp.1-33, 2021-03-30. 九州大学経済学会
バージョン：
権利関係：

地域銀行の経営再編とその効果

堀　江　康　熙

１．はじめに

我が国の地域金融は、この数十年間に生じた２度に亘る大きな変革（1970年代の安定成長経済への移行およびそれに続く金融自由化への対応、1990年代のバブル崩壊と市場原理・自己責任原則への適応）を経て、2010年代以降は３度目の変革に直面している。それは、人口減少社会入りといった大きな経営環境の変化、即ち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なかでの変革である。2020年以降は、これにコロナ禍による経済活動停滞の影響も加わっている。地域金融機関の代表的な存在である地域銀行（地銀［地方銀行］および第二地銀［第二地方銀行協会加盟行］）は、そうした環境変化のなかでも地域経済の要の１つとして金融仲介の機能を果たす役割を求められている。同時に、自身の生き残りといった視点から収益性向上を目指して貸出先や配置店舗の見直し、そして組織形態の変革等を求められている。このような状況が続くなかで、地域金融システム自体も再構築されていく。

本稿はこうした問題意識の下、地域銀行の合併や経営統合等の経営形態変革が収益力に及ぼす効果を、営業地盤および組織力の観点から可能な範囲で定量的に捉え、その特徴を明らかにする。そして、将来時点の収益力を考察し、地域経済の活性化に向けて取り組むべき課題を探ることを目指している。堀江・有岡（2016）では地域銀行に関する合併等の効果を分析したが、組織力面からの対応の検討には踏み込まず、将来の収益力に関しても方向性を示すに留まっていた。本稿は、その成果を踏まえつつ収益力の源でもある貸出を中心に、とくに地方の拠点都市（中核都市）や地方都市に本拠を置く銀行の特性を明らかにしていく。

以下、先ず２．で近年に於ける地域銀行に関する先行研究を概観し、取り組むべき課題を指摘する。続く３．は、地域経済の現状が金融機関とくに地域銀行に及ぼす影響を捉え、本稿で使用する利益率の概念を定義する。それを踏まえて４．では合併/経営統合等の経営形態変革の進行状況およびそれに伴う店舗調整の効果について、定量的に検討する。そうした経営形態の変革した銀行は、単独存続行と比べ現実に利益率が向上しているのであろうか。５．では、経営形態別にその相違を検討する。その際、規模の経済性の作用を考慮し、比較対象とする単独存続行については合併ないし経営統合行の規模に合わせて選択している。

経営再編の動きは、近年一段と広がっているようにもみられる。そこで６．は2018年度以降の合併について、同規模他行と比べどの程度経費削減の余地があるのかについて検証する。また、SBI 地銀

ホールディングスとの資本提携行の特徴についても捉えていく。7. は、経営再編そしてフィンテックの活用等を含めて地元経済活性化に向けた課題を取り挙げる。

２．地域銀行に関する先行研究の特徴

（先行研究と特徴）

地域金融に関する近年の研究は、①金融機関経営と地域経済活動との関係の定量的な分析（堀江［2008、2015］、山本［2011］）、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ガバナンスの解明（森［2014］、茶野・筒井［2017］）等、手法等も多岐に亘る。活動範囲を都道府県別レベルで捉えているケースが多いが、市町村レベルで細かく分析した例もある。本稿は①のタイプに属し、これまでも営業地盤の変化を重視し、組織の変革、店舗の配置転換等を組み合わせて分析してきた（堀江［2015］、堀江・有岡［2016･2018］ほか）。ここでは堀江・有岡（2018）を参考としつつ、人口減少問題が目につき始めた2010年代央以降に於ける地域銀行ないし地域金融に関する代表的な研究および課題を取り挙げてみよう。

将来の人口減少を見据えた地域金融機関の収益力に関して、大学の金融研究者がデータに基づき具体的に分析した例は少ない。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の概念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、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のかについては触れられていない。三井（2016）では、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行動変化の分析ないし預貸金・収益力を予想しているが、問題・課題を抱えている例が多い。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、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。

将来収益を具体的に推計している例として、大和総研の内野（2017）および内野・菅谷（2017）は、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、個別行ではなくグループ別に示すに留まり、問題点・対応等にも踏み込んだ内容とは言い難い。この点、金融庁（2016）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。

（経営効率性に関する分析例）

次に経営効率性に関しては、地域銀行を含め地域金融機関に関する分析例は多い。しかし、二十一世紀入り後の動向を対象とした研究例は事実上少ない。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との相関を検討し、再編の方向性を示しており興味深い。もっとも、主に都道府県別のデータを使用するに留まっていることや、合併等のパターンを示してはいるが、収益等に対するその効果については明確ではない。また尾島（2018）は、地域金融機関のマークアップを計測し、それを基に近年の競争激化が経営の安定性を損なう方向に作用することを示している。その際、合併に関して存続行・非存続行、合併未経験行に分けていることは評価出来る。しかし、活動範囲の異なる地域銀行と信用金庫を纏めて扱っており、地域金融機関を対象としつつも経営環境ないし営業地盤に関する考察がないほか、トランスログ型費用関数計測に際しての賃金および資本価格の算出方法に関する問題（堀江［2015］）等、疑問が多い。

この点、効率性自体の分析とはやや異なるが、坂口（2020）は店舗に関してクラスター分析によりタイプ分けし機能に着目した「脱フルバンキング店舗網」等、改革の方向性を打ち出し、非金融サービスの併設や共同店舗等の「非伝統的な店舗」の試みも示しており、店舗の効率性を検討するうえで興味深い。しかし、店舗網の分析手法自体については疑問も残る[1)]。なお、IMF の Gelos=Muñoz（2017）は、地域市場での融資に依存する小規模銀行では預金よりも融資が早く落ち込み、今後20年間で一部の地方銀行の預貸率が40％低下する可能性を指摘している。そして、手数料収入拡大やコスト削減、経営統合の検討を推奨している。但し、地域銀行の収益自体を試算している訳ではない。

（先行研究の問題点と課題）

このように、近年も地域銀行に関する研究が多く行われている。しかし堀江（2015）でもみたように、それらは幾つかの問題ないし課題がある。第１は経済活動が金融面に及ぼす影響といった視点が弱いことである。金融面からの顧客層への働きかけの重要性を否定するものではないが、2010年代入り後の「超」金融緩和政策の下でも経済活動は伸び悩み基調が続いており、これが逆に地域金融機関の経営に大きな影響を及ぼしている。金融（資金供給）面からの実体経済活動への影響は、現状ではかなり限定されているのである。

第２は、金融機関が活動する地域の経済自体に関する考察も弱いことである。これまでの多くの研究は、大都市部と地方との経済活動の相違等については、県単位に分ける程度であり、地域金融機関は地域間の裁定行動も円滑な存在として想定されてきた。これらの分析では、特定地域の経済活動とその地域に於ける金融機関行動との関係の強さについての考察は必ずしも十分ではない。

これとも絡めて第３は、地域金融に於ける顧客との関係の考察が十分ではないことである。貸出を中心とする地域金融機関は店舗を構える装置産業で、従来の研究では経費面の効率性が重視されてき

1）店舗の特性を周辺１・５㎞四方のメッシュデータを用いたクラスター分析により分類している点は、堀江（2010、2015）で指摘したように問題がある。こうしたメッシュデータに基づく分析については堀江・川向（1999）、堀江（2008）で示している。

た。そして、厳密な手法を用いた計量分析が行われ、その限りで客観性が増す等、分析水準の向上へ大きく貢献してきた。もっとも、製造業の生産物は品質が均一で国内はもとより海外も含めて遍く販売される市場、即ちいわゆる市場取引型市場が対象となるのに対し、地域金融機関は特定の地域で活動しており、顧客の「質」も多様で貸出条件は個別・相対的である。また貸出取引自体、当該地域の経済活動に左右される面が強いほか、遠方に所在する企業との取引は事実上困難である。金融機関が営業拠点を通じて直面する顧客情報、つまり拠って立つ営業地盤の解明が必要となる。こうした面を考慮した金融機関分析は、我が国では極く一部に留まっている。

冒頭でもみたように、2010年代央以降は経済環境に３度目の変化が生じている。地域別将来人口推計によれば、人口減少はとくに地方部で大きく、それは金融機関経営にも大きなインパクトをもたらす。大都市部以外の地域に於いて経営する金融機関は、本来的に営業範囲が狭域であるだけに、大きな影響を蒙ることが予想される。また、いわゆるフィンテック、即ちIT/AI等の金融取引への活用が進んでいる。2020年に発生したコロナ禍の影響は長引く可能性があるほか、その対応過程で広がったIT技術を活用した経済活動様式の多様化も、金融機関経営に大きな影響を及ぼす。それだけに地域金融機関は、地域の経済活動へ働きかけるに留まらず、自身の生き残りといった視点から行動する必要がある。その際に最も基本とすべきは、地域金融機関としての存在意義、即ち地域の経済活動からみた金融ニーズに如何に応えていくかにある。地域金融システムも、地域経済を立て直していくなかで再構築される必要がある。

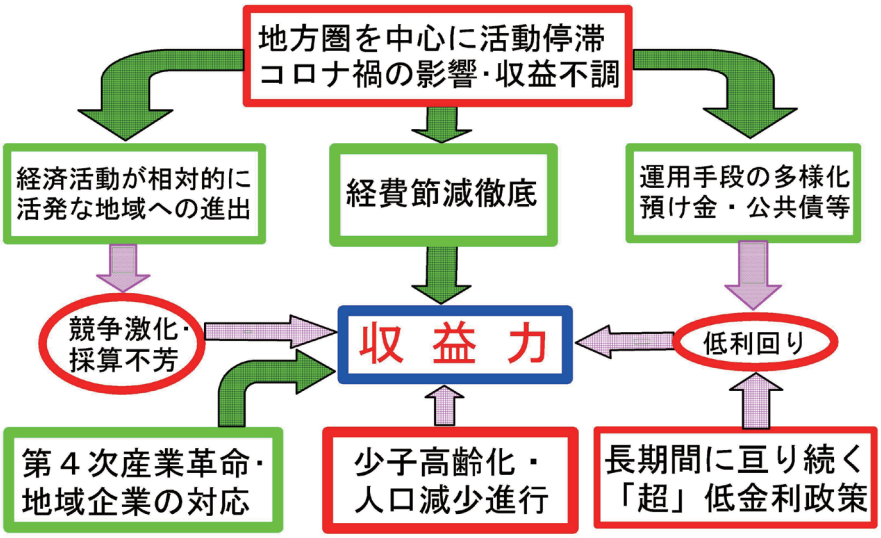
３．地域経済と地域金融機関の現状

（地域金融機関経営の規定要因）

地域経済の現状について人口動向を基に概観すると（堀江・有岡［2018］）、人口の伸びが低い、ないしマイナスの地域では地価が下落しており、そうした傾向はとくに小規模の市町村で顕著である。先行きも国立社会保障・人口問題研究所（社人研）の人口予測を使用すると、総人口・生産年齢人口とも同様に小規模の市町村で落込みが大きい。こうした人口減少は、経済活動停滞を通じて地域金融機関の経営に大きなマイナス要因として作用していく。

ここで、地域の経済活動と密接に関わる地域銀行の経営とくに収益力に及ぼす要因を、図式的にみておこう（図表１）。近年の最大の問題は、「超」低金利政策持続の下でもマクロ的な経済活動は、コロナ禍の影響も加わり　地方圏中心に停滞/落込み状態が続いているところにある。2020年入り後は貸出の伸びがやや上向いたが、これはコロナ禍による赤字補填等の後向き資金需要の影響であろう（例えば信用保証協会保証付きを除くと貸出の伸びは低い）。地域銀行はこれに対処すべく、経済活動が伸び悩む地域からの撤退・相対的に活発な地域・大都市圏への進出を図っている。他方で、経済活動が相対的に活発な地域には他の銀行も同様に進出を企てており、競合も激しく必ずしも利益を増やし得る訳ではない（堀江［2015］第11章を参照）。そのため、他の資金運用手段として公共債や投信等での運用を図るケースが多い。しかし、市場金利が全般的に極めて低い水準で推移しているだけに、この

（図表１）地域金融機関の収益力の変動



（注）➡は収益に対する増加要因、⇨は同減少要因となる可能性を示す。

面から収益力の強化に繋げることは難しい。

やや視点を変えて、マクロ金融政策との関連も含め、図表２を基に地域銀行の収益の柱でもある貸出環境の変化を考えてみよう。「超」低金利政策の持続もあり既に預金利率はゼロ近傍にあるほか、人件費等の経費も削減されたこと等から、貸出供給曲線は下方シフト（①→②）を続けてきた。現状では、金融機関側のコスト引下げ余地がかなり狭まっている。これは即、金融機関の収益状況も限界に近づいていることを意味する。

他方、昨今の経済情勢下では資金需要がそれ程高まらない。むしろ地域経済では前記のように人口減等を背景に資金需要は減少するケースが多く（③→④、コロナ禍に伴う資金需要は逆方向に作用するが後向き資金である）、金利はその時点に於ける最低水準に留まる状態が続いた（図上水平の部分［A、B］に於ける交差）。この場合、地域金融機関側にコスト引き下げ余力があれば、より低い金利で貸出増加も可能であったと考えられ（図上破線部分での交差）、更なるコスト節減が喫緊の課題となっている。

（コア利益率の概念）

ここで、以下で使用する利益指標を定義しておこう[2)]。地域銀行に於ける近年の収益源（国債の売買損益等を除くコア業務粗利益の構成比）を大まかにみると、Ⓐ貸出による利益（資金調達費用控除後）が全体の６割弱を占め、Ⓑ有価証券等の市場運用による利益（＝資金利益計－Ⓐ）、およびⒸ手数料収入である役務取引等収益は何れも２割程度で、Ⓓトレーディング利益は僅少である。二十一世紀

２）本稿で中心として扱う利益指標は、堀江・有岡（2018）と同一である。

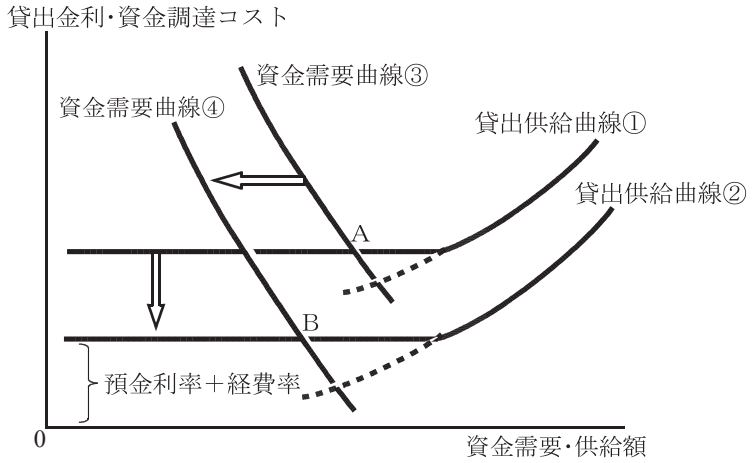
初頭と比べ貸出による利益（Ⓐ）のウェイトがやや低下、市場運用による利益（Ⓑ）は概ね横這い、役務取引等収益（Ⓒ）が幾分上昇しているが大きな変化ではない。これは、図表３からも窺われる。

このように、地域銀行の大きな収益源が引き続き貸出であり、有価証券等の市場運用は資金運用のなかで補完的な役割を果たすに留まる。こうした考えを基に、以下では本業である預貸金業務を中心として発生する利益を預金残高で除した値を、「コア利益率」と定義する。即ち、(1) 式である。

コア利益率＝(貸出金利息＋役務取引等収益－預金利息－経費－役務取引等費用)÷預金残高…(1)

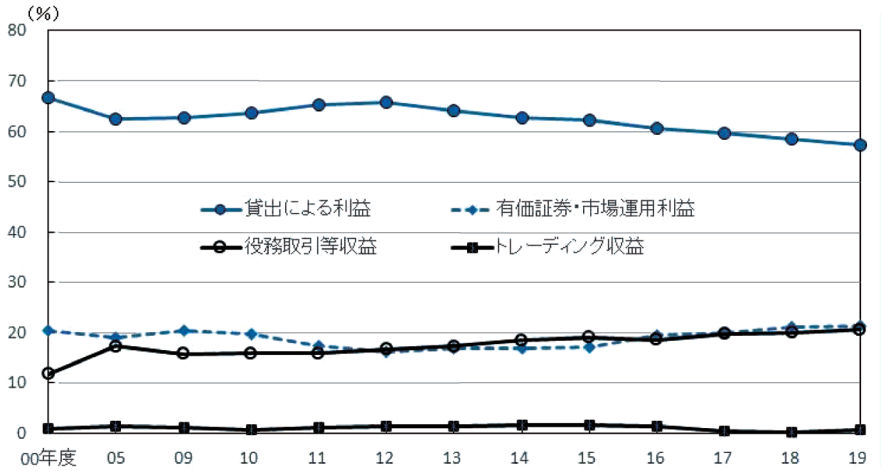
この考えは、地域金融機関の本来的な業務、即ち営業地盤内に於ける活動・貢献状況を捉えることを目指した定義である。このうち、例えば東京支店に於ける大企業向け融資活動、あるいは役務取引

（図表２）貸出の需給環境の変化



（注）資金調達コストは預金利率と単位当たりの経費（経費率）の和としている。

（図表３）地域銀行に於けるコア業務粗利益の構造



（注）１．全国銀行協会『全国銀行財務諸表分析』各年より作成した。
２．有価証券等の市場運用利益は、資金利益－貸出による利益とした。

等収益のうち投信・生保等の取扱いに伴う手数料収入等は、地域の経済活動と直接結び付く訳ではないが、当該項目に関するデータの入手可能性等を考慮し、全額を「本業」に含めている。なお、経営規模との対比でみるため、計数は何れも利益実額を預金残高で除している（通常の利益率の定義では総資産残高を使用することが多いが、地域の資金吸収との整合性を重視し、預金残高を使用する）。また、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（他行への支払い）を指す。役務取引等費用は外部のファシリティの使用料でもあり、広義の営業費用と見做すことが出来る。そこで以下では、役務取引等収益（費用）を手数料収入（支払い）と表示し、手数料支払いを営業経費と併せ「経費」として扱う。なお、有価証券運用もかなりのウェイトを占めている。そこで（1）式に有価証券利息配当を加えた（2）式をコア利益率（含有証）として取り挙げる。

コア利益率（含有証）＝コア利益率＋有価証券利息配当/預金残高…(2)

こうした利益指標を用いて、経営形態変化の効果を検討していこう。

４．経営形態変革と店舗調整

（合併・経営統合の動向）

経営環境が劣化傾向を辿るなかで、地域銀行は新たな経営戦略を策定・実行している。それは大別すると、①経営形態の変革、即ち他行との合併ないし持株会社方式による経営統合や業務提携等を通じた経営効率化（店舗の統廃合等）、②他行との差別化とくに貸出先の見直しである。本稿は、二十一世紀入り後に広汎化した経営形態の変革（①、とくに合併/経営統合）に焦点を当て、その効果を中心に検討する。

図表４は2000年代入り後の経営形態変革、即ち合併ないし持株会社方式による経営統合を示したもので、持株会社については設立後に合併となったケースおよびホールディングスのみを設立・解消したケース等は除いている（経営統合は大手行の子会社化を含む）。合併には第二地銀を対象とするケースが目につくほか、経営統合も多様な組合せで実施されている。なお、2000年代入り後の期間中に筑波銀行は２度、関西アーバン銀行は３度の合併を、親和・近畿大阪・きらやか・関西アーバン・もみじ銀行は合併および経営統合の両者を経験している。

大きな特徴は、合併が同一都道府県内に本拠を構える銀行間で行われるケースが大半である（りそな・奈良、関西アーバン・びわこおよび徳島・大正銀行を除く）一方、経営統合は逆に県境を越すケースが大半となっていることである（その後合併となったケースを除く）。合併には、地域経済の低迷から地銀が業績不振に陥った同一道府県内の第二地銀等を引き受けるといった、いわば「救済型」のケースもみられる。他方、経営統合には営業地盤の重複が少なく、地域的な広がりを求めた前向きの対応としての例が多いと考えられる[3)]。前者は本拠地が重なる例が多く、その面で営業地盤の重複が避けられず、合併後の店舗調整等が重要となる。その主たる狙いは、店舗調整/人員削減やオンラインシス

3）十六・岐阜銀行や紀陽・和歌山銀行の合併等、地銀・第二地銀の組み合わせによる合併や経営統合例のなかには、こうした地銀による「救済」ともみられるケースが多いと推察される。

（図表４）地域銀行に於ける合併・経営統合

（2000年代入り後）

実施年月	合併・経営統合の対象銀行	合併後・経営統合後の名称 （新銀行名ないし持株会社名）
（合　　併）		
2000. 4	大阪、近畿	近畿大阪
2003. 4	関東、つくば	関東つくば
4	親和、九州	親和
2004. 2	関西、関西さわやか	関西アーバン
5	せとうち、広島総合	もみじ
10	西日本、福岡シティ	西日本シティ
2006. 1	りそな、奈良	りそな
10	紀陽、和歌山	紀陽
2007. 5	殖産、山形しあわせ	きらやか
2008.10	北洋、札幌	北洋
2010. 3	関東つくば、茨城	筑波
3	関西アーバン、びわこ	関西アーバン
5	池田、泉州	池田泉州
2012. 9	十六、岐阜	十六
2018. 5	東京都民、八千代、新銀行東京	きらぼし
2019. 4	近畿大阪、関西アーバン	関西みらい
2020. 1	徳島、大正	徳島大正
2020.10	十八、親和	十八親和
2021. 1	第四、北越	第四北越
2021. 5	三重、第三	三十三（予定）
（経営統合）		
2000. 7	さくら・みなと	さくらがみなとを連結子会社化
2001. 3	福岡シティ・長崎	福岡シティが長崎を子会社化
12	大和、近畿大阪、奈良	大和ホールディングス
2004. 9	北海道、北陸	ほくほくフィナンシャルグループ
2006.10	山口、もみじホールディングス	やまぐちフィナンシャルグループ
2007. 4	福岡、熊本ファミリー	ふくおかフィナンシャルグループ
10	ふくおかフィナンシャルグループ、親和	ふくおかフィナンシャルグループ
2009.10	荘内、北都	フィディアホールディングス
2010. 4	徳島、香川	トモニホールディングス
［2011.10	北九州（設立、山口グループ）	やまぐちフィナンシャルグループ］
2012.10	きらやか、仙台	じもとホールディングス
2015.10	肥後、鹿児島	九州フィナンシャルグループ
2016. 4	横浜、東日本	コンコルディア・フィナンシャルグループ
4	トモニホールディングス、大正	トモニホールディングス
2016.10	常陽、足利ホールディングス	めぶきフィナンシャイルグループ
10	西日本シティ、長崎	西日本フィナンシャルホールディングス
2018. 4	関西みらいフィナンシアルグループ（近畿大阪）、関西アーバン、みなと	関西みらいフィナンシャルグループ
2019. 4	ふくおかフィナンシャルグループ、十八	ふくおかフィナンシャルグループ

（注）日本金融通信社『ニッキン資料年報』等を参照した。経営統合については、合併となったケースおよびホールディングスのみの設立・解消や資本業務提携のみの組合せ等は除外している。

テムの統一等による経費の節減にあると考えられる。なお合併や経営統合による規模拡大は、競合銀行が危機意識を強め、攻勢の強まりとして跳ね返る可能性もある。その限りでは、合併や経営統合の効果を収益力強化として実現していくには、多くの課題がある。こうした合併等が、どの程度収益力の強化ないし経営の安定性向上に寄与しているのかについては、検討すべき余地が大きい。

2018年度末に於ける地域銀行数は104行で、2019年以降の合併等を別とすれば合併・経営統合行は31行、単独存続行は73行である（2018年以降の合併については、きらぼし銀行を含めて第６節で扱う）。ここでは合併や経営統合を経験した銀行について、単独存続行との相違点を中心に検討する。その場合、合併は組織的な一体化を強く求める行為であるだけに、再編効果がより強く生ずる可能性が大きい。そこで、合併と経営統合を分けて検証し、両者を経験した銀行は合併行のグループに含める。また、2018年に経営統合し2021年に合併（予定）の第四・北越銀行そして三重・第三銀行は、経営統合の期間が短いことから単独存続行として扱い、また北九州銀行（2011年設立）は２時点比較を考慮し山口銀行に含めて扱っている（2018年度以降の合併については第６節で扱う）。なお、公的資金が注入されており合併/経営統合のない地域銀行は、それ以外の銀行とは行動が異なることも予想される。そこで、合併/経営統合のない公的資金注入行は別グループとした。この結果、取り挙げるグループ数は単独存続行（63行）、合併行（12行）、経営統合行（19行）、公的資金注入行（９行）の４つである。

（店舗の配置転換状況）

合併等の後に当該銀行が最初に取り組む課題は、重点を置く地域即ち店舗展開の見直しである。これは、隣接する店舗の廃止のみならず顧客が見込まれる地域への新規出店も含まれ、全体としての店舗効率の向上を目指す措置である。ただ近年は、人口減少等もあり営業範囲が重複している店舗の統廃合による経費節減を通じた収益力向上を重視していると考えられる。そこで、合併等の後の店舗調整状況を検討しよう。

先ず、全体としての店舗の新設・継続・廃止数を都市のタイプ別に概観しておこう（図表５、政令指定都市には東京都内の区部および市を含む）。計数は市区町村（地域）を単位として計算している。地域銀行全体でみると2018年末時点の店舗数は約１万店で、10年前と比べ600店ほど減少した。勿論、単に店舗を廃止するのではなく新設も行われている。新設店の割合は政令指定都市で相対的に多く、それ以外の都市等は少ない。一方、廃止店舗数は全ての都市区分で新設店舗数を上回り、とくに政令指定都市以外の都市で廃止割合が高い。店舗廃止には、政令指定都市以外の都市に於ける経済活動の停滞や先行きの人口減少等を見越した調整に加えて、政令指定都市を地盤とする銀行についても合併による店舗効率の改善を図ったことが影響している。町・村に於ける店舗の廃止割合が８％強と相対的に低いことには、本来的に地域銀行の店舗数が少なく、地元への配慮等から引き続き廃止がなお容易ではないことを表すと推察される。逆に、新設店舗数は少ないとは言え、大都市である政令指定都市には相対的に出店割合が高い。

これを上記経営の４タイプ別、即ち単独存続行・合併行等に分けてみると、合併行ではその他都市および政令指定都市を中心に店舗が15%強減少しており（新設/増設店舗数は廃止/削減店舗数の１割

強に留まる)、店舗調整による経費節減効果が狙いであると推察される。他方、単独存続行や経営統合行は、顧客数の多い政令指定都市で店舗を増やし、それ以外の都市等で店舗を減らす行動が窺われる。公的資金注入行は店舗削減が主体で、新設/増設は少ない。

（図表５）経営形態別・都市タイプ別の店舗新設/廃止

（単位　店、%）

経営状態（銀行数）	店舗の増減（地域別）	店舗数変化（08→18年）	政令指定都市	県庁所在都市	その他都市	町・村
単独存続（63）	新設/増設数	(3.4) 204	91	14	88	11
	廃止/削減数	(7.2) 433	52	101	221	59
	店舗増減数	[5,820] -229	[1,193] 39	[970] -87	[3,049] -133	[608] -48
合併（12）	新設/増設数	(2.1) 38	20	1	16	1
	廃止/削減数	(17.6) 315	95	44	153	23
	店舗増減数	[1,515] -277	[536] -75	[130] -43	[719] -137	[130] -22
経営統合（19）	新設/増設数	(4.0) 85	52	4	21	8
	廃止/削減数	(7.1) 152	32	34	79	7
	店舗増減数	[2,078] -67	[621] 20	[296] -30	[956] -58	[205] 1
公的資金注入（9）	新設/増設数	(0.8) 5	1	2	2	0
	廃止/削減数	(5.4) 34	3	14	15	2
	店舗増減数	[599] -29	[49] -2	[177] -12	[304] -13	[69] -2
地域銀行（103）	新設/増設数	(3.1) 332	164	21	127	20
	廃止/削減数	(8.8) 934	182	193	468	91
	店舗増減数	[10,012] -602	[2,399] -18	[1,573] -172	[5,028] -341	[1,012] -71

（注）１．店舗配置は2008年→2018年の変化で、日本金融通信社『日本金融名鑑』2009年版および2019年版による。政令指定都市には東京都内の各市を含む。また県庁所在都市は政令指定都市を除く。出張所を含み、店舗内店舗は除外している。

２．新設/増設・変化なし・廃止/削減区分は、店舗の変化は市区町村単位である。

３．合併行は筑波・十六・きらぼし・近畿大阪・池田泉州・紀陽・親和・西日本シティ・北洋・きらやか・関西アーバン・もみじ銀行、経営統合行は北海道・北都・荘内・足利・常陽・横浜・北陸・山口・福岡・肥後・鹿児島・仙台・東日本・大正・みなと・徳島・香川・長崎・熊本銀行、公的資金注入行は単独で存続している銀行を対象としており、みちのく・東北・東和・福邦・第三・高知・豊和・宮崎太陽・南日本銀行である。

４．(　) 内は2008年時点の店舗数に対する割合（%)、[　] 内は2018年の店舗数である。

全体として、政令指定都市では合併行に於ける店舗統廃合の動きが影響しているとはいえ、先行きの人口減少等も相対的に緩やかと予想されているだけに、単独存続行のほか経営統合行に於いても新・増設の動きが強い。一方、政令指定都市以外の県庁所在都市やその他の都市ないし町・村については、大きな人口減少も予想されること等から、店舗の廃止・撤退の動きが広がっている。店舗廃止/削減は2000年代前半の時期には地元への配慮等から困難を伴うものであったが（堀江［2009］）、近年のこうした変化は10年以上の年月を経て地域銀行を取り巻く経営環境が、より深刻化したことを示唆する。このように地域銀行は営業地盤の変化等を織り込みつつ、2000年代前半の時期には相対的に慎重であった店舗配置の転換・統廃合について、合併等を契機として都市部店舗を中心に対応を強めてきている。

（配置転換の効果）

地域銀行のうち、大都市型（東京都、神奈川・愛知県および大阪府に本拠を構える銀行）と地方圏所在型（それ以外の銀行）では営業地盤等の環境がかなり異なる（堀江［2015］等）。大都市型は人口等でみた営業地盤の劣化度合いも相対的に軽く、合併等による対応も進められている。他方、地方圏所在型は経済活動の落込み度合いが相対的に大きく、経営面の課題は多い。そこで、地方圏所在型銀行について店舗配置数および営業地盤の変化をみておこう（図表６）。単独存続行（計58行）では、新たな地域への出店数が撤退した地域の店舗数を上回り、うち半数以上（118店中63店）が政令指定都市への進出である。また撤退した地域は町村が主体であり（49店中21店）、営業地盤改善への積極的な取り組みが窺われる。他方、合併行や経営統合行についても新設店舗に関して同様の傾向が窺われるが、撤退地域の店舗のうち町村は僅かである（合併行/経営統合行とも各２店）。とくに合併行の場合、店舗削減/廃止と比べ新設/増設店舗数が少なく、合併による重複店舗の統廃合が優先されている状況を裏付けている。

こうした店舗の改廃は、具体的に営業地盤の改善、それを通じた収益力の向上に繋がるのであろうか。ここでは、営業地盤の指標を2019年初の可住地面積（㎢）当たり生産年齢人口で表し、その変化をみていく（収益力自体については次節で扱う）。なお、参考として店舗を新設/廃止した地域の人口も取り挙げる。公的資金注入行を除くと、各タイプとも新設/増設店舗の地域は増減がない継続店舗の地域と比べ営業地盤指標は有意に高く、とくに新設店舗の地域でそうした傾向が著しい（計数は省略）。単独存続行および経営統合行では、新設地域の店舗数が廃止した地域の店舗数をかなり上回っている。とくに単独存続行では、継続店舗地域の人口と比べ廃止/削減地域の人口は有意に低く、上記の営業地盤改善への取り組みを裏付けている。他方、合併行/経営統合行/公的資金注入行の廃止/削減店舗の地域に関しては、継続店舗の地域と比べて人口の減少率は大きい（増加率が小さい）が、何れも人口自体は何れも継続店舗地域と有意な差はなく、廃止/削減が合併等に伴う経費節減の一環であることを窺わせる。

このように、単独存続行では有望な地域への出店・先行きの回復が見込み難い地域からの撤退と言った、前向きの店舗戦略を展開している。他方、合併行/経営統合行では有望な地域への出店については

単独存続行と同様の傾向ながら、店舗統廃合は重複店舗等の調整・経費節減の一環として行われている。とくに合併行では、店舗削減が主体で新規出店数は少なく、合併後の店舗統廃合が主体となっている。ただ、これはコスト節減策として重要とはいえ、それのみでは経済活動の将来を見据えた対応には至らない。その意味で合併行は店舗政策の面でも、有望な地域への出店・顧客数が減少した地域からの撤退等により営業地盤を改善し、収益力を高めることが大きな課題となる。

（図表６）地方圏所在型銀行の店舗配置数・営業地盤の変化

（単位　店、人、%）

経営状態［銀行数］	地域区分（市区町村別）	店舗数の変化（08→18年）［店舗数］	うち新設/廃止	可住地人口（千人/㎢）10年間の変動率（19年水準）	
（店数5,459）単独存続［58］	新設/増設地域	192 ［ 512］	118 (4.5)	-0.5 (3.8)	9.9*** ［11.2***］
	増減なし地域	0 ［3,469］	－	0.5 (1.8)	3.1*** ［ 2.1** ］
	廃止/削減地域	406 ［1,478］	49 (2.6)	-1.0 (1.2)	
（975）合併［8］	新設/増設地域	17 ［ 60］	11 (4.0)	-4.1 (3.7)	4.1*** ［ 4.4***］
	増減なし地域	0 ［ 435］	－	-2.4 (1.5)	0.6 ［ 0.3 ］
	廃止/削減地域	247 ［ 480］	12 (2.4)	-4.2 (1.4)	
（1,768）経営統合［16］	新設/増設地域	66 ［ 256］	39 (4.7)	1.1 (3.9)	7.3*** ［ 7.3***］
	増減なし地域	0 ［1,045］	－	0.9 (1.4)	0.9 ［ 0.1 ］
	廃止/削減地域	138 ［ 467］	13 (1.6)	0.3 (1.2)	
（599）公的資金注入［9］	新設/増設地域	5 ［ 34］	0 (－)	-2.2 (1.5)	0.2 ［ 0.5 ］
	増減なし地域	0 ［ 414］	－	-2.8 (1.3)	0.5 ［ 0.7 ］
	廃止/削減地域	34 ［ 151］	5 (0.7)	-6.7 (1.1)	

（注）１．作成方法・店舗統計の出所等は前図表と同一である。人口は可住地面積（㎢）当たり生産年齢人口で、人口変動率は2009→2019年のベース、同欄の（　）内および新設/廃止欄の（　）内は2019年時点の計数（千人）である。総務省「住民基本台帳人口移動報告」2009年および2019年（各１月時点）、国土交通省国土地理院「全国都道府県市区町村別面積調」2017年による。

２．地域は全て市区町村単位である。合併行は筑波・十六・紀陽・親和・西日本シティ・北洋・きらやか・もみじ銀行、経営統合行は北海道・北都・荘内・足利・常陽・北陸・山口・福岡・肥後・鹿児島・仙台・みなと・徳島・香川・長崎・熊本銀行である。公的資金注入行は図表５と同一である。

３．人口欄の右側は可住地面積当たり人口に関する検定のｔ値（［　］内は Wilcoxon 検定のｚ値）で、*** は１%、** は５%の水準で有意であることを示す。

５．収益力の検証

（経営形態別比較）

経営形態を変革した地域銀行は単独で存続している銀行と比べ、前節でみた店舗調整効果を含めて収益力が向上したのであろうか。一般にそうした効果の検証は、利益の決定要因に関して計測したパラメターの符号等を基に行われているが、定式化とくに説明変数の採用等が難しい。他方、経営形態が変化した銀行の利益指標が変化のない銀行と比べ有意な差がある場合は、（他の変数の影響も考えられるものの）効果が存在することの１つの証しと考えることも出来よう。

本節では、経営形態の異なるグループ間に於けるコア利益率およびその構成項目の比較といった方法を採る。即ち、経営形態の変化がもたらす明確な効果といった観点から、2000年代以降も単独で存続している銀行（単独存続行）と合併・経営統合行に分け、単独存続行と比較した場合の各種指標を直接的に比較検討する。この場合、前記のように合併は新たな組織となるだけに、それまでの銀行組織が残る経営統合（大手行の子会社となるケースを含む）と比べて行動力が増すとみられる反面、内部融和の重視等から組織再構築に手間取り、持株会社による方針を遵守する経営統合よりも効率性が劣ることも考えられ、組織再編後の短期間で両者の優劣を明確に見出すことは難しい。

本節では、単独存続行、合併行、経営統合行の３グループに分け、主として最近10年間（2008→2018年度）の変化といった視点から検証する。なお、経営統合と合併の両者を経ている銀行（親和・きらやか・もみじ）もあるが、合併が名前の統一をはじめとする組織的な変更を伴うことを考慮し、前記のように合併と経営統合の両者を経験している場合は合併行に含めている。また、経営組織変更に効果が発揮されるには一定期間を要すると考えられる。本稿では近年の時期を2018年度としていることから、2017年度以降の合併等については合併・経営統合・単独存続の何れからも除外し、またスルガ銀行も除外した[4)]。この結果、対象銀行数は101行（単独存続行71行［公的資金注入行を含む］、合併行11行、経営統合行19行）である[5)]。

図表７をみると、全体として単独存続行、合併行、経営統合行の３グループとも同程度の幅でコア利益率が低下しており、合併等によりコア利益率が改善したとは窺われない。その限りでは経営形態変更に伴う収益力の改善は未だしの状態にある[6)]。但しその水準に関して、合併行の場合は単独存続行と差がない一方、経営統合行は有意に高いのが目につく。合併行については、単独存続行と比べ経費削減率が有意に大きく、その本来的な狙いの１つでもある経費面の効果は明らかに生じている。反面、貸出金利息の減少率も有意に大きく、それは貸出金利低下幅が大きいことに表れている。また、他行との差別化の一環でもある手数料収入の伸びも有意に低く、経費の削減効果を打ち消すかたちと

４）スルガ銀行は個性的な営業戦略を展開してきたが、2018年初に投資用不動産向け融資に絡む組織的不正といった大きな問題が発覚した。

５）除外行は、きらぼし（2018/５月合併）とスルガの２行である。なお、以下の分析で合併行について、合併前は対象行を合算した計数を使用している。

６）合併行と経営統合行を纏め、2004→2014年度のベースでも検証を行ったが、大きな相違はない。この点については、堀江・有岡（2016）を参照されたい。

（図表７）経営形態変化の影響

（2008→2018年度の変化、%、ポイント）

［ ］銀行数	単独存続行 ①（71行）	合 併 行 ②（11行）	経営統合行 ③（19行）	t 値（z 値） ① vs. ②	t 値（z 値） ① vs. ③
コ ア 利 益 率	-0.153	-0.209	-0.206	(1.3) 1.2	(1.0) 1.4
2018 年 度 の 水 準	-0.018	0.054	0.127	(1.7*) 1.6	(3.4***) 3.9***
コア利益率（含有証）	0.297	0.252	0.410	(0.9) 1.0	(2.7***) 2.8***
経 費 伸 び 率	-2.3	-13.5	-4.4	(3.1***) 3.5***	(0.4) 0.9
手 数 料 収 入 伸 び 率	18.0	6.1	17.9	(1.6) 1.7*	(0.3) 0.0
貸 出 金 利 息 伸 び 率	-29.8	-40.6	-28.9	(3.0***) 2.6**	(0.9) 0.3
貸 出 金 利 変 化 幅	-0.991	-1.145	-1.067	(2.8***) 3.0***	(1.4) 1.7*
貸 出 額 伸 び 率	29.4	21.8	35.6	(1.1) 1.2	(1.5) 1.2
地 元 向 け	23.1	16.0	27.2	(0.9) 1.0	(1.6) 0.7
地 元 外 向 け	58.7	76.8	68.5	(0.6) 0.7	(0.4) 0.5
不 良 債 権 比 率 の 変 化 幅	-1.808	-2.281	-2.010	(1.1) 1.3	(0.5) 0.7
2019/3 月 末 の 水 準	1.985	1.677	1.775	(1.0) 1.2	(0.6) 1.0
生 産 年 齢 人 口 伸 び 率	-0.8	-1.3	7.7	(0.4) 0.3	(1.6) 2.8***

（注）１．決算関係計数は全国銀行協会「全国銀行財務諸表分析」各年版による。地元貸出比率は金融ジャーナル社『日本金融名鑑』各年版による。
２．合併行は、地銀が筑波・十六・近畿大阪・池田泉州・紀陽・西日本シティ・親和、第二地銀が北洋・きらやか・関西アーバン・もみじの各行、経営統合行は地銀が北海道・北都・荘内・足利・常陽・横浜・北陸・山口・福岡・肥後・鹿児島、第二地銀が仙台・東日本・大正・みなと・徳島・香川・長崎・熊本の各行である。
３．検定は何れも単独存続行との対比で行い（（ ）内は Wilcoxon 検定の z 値）、*** は１%、** は５%、* は10% の水準で有意であることを示す。

なっている。貸出全体の伸び率には、地元県内向けおよび県外向けともに有意な差はみられない[7)]。なお不良債権比率の水準は単独存続行と同程度となっている[8)]。合併行は、合併の狙いの１つでもある新規ないし差別化された貸出戦略（個人向けや特定業種指向等）が効果を発揮するには至らないよう

7）但し、中小企業向け貸出の10年間の伸び率は、単独存続行の26.0% に対し合併行はかなり低く（11.7%）、貸出金利低下幅の大きい背景となっているとみられる。経営統合行の伸び率は単独存続行と同程度（28.9%）である。
8）本稿で取り挙げる不良債権は、対象が貸出金であるリスク管理債権（＝破綻先債権＋延滞債権＋３ヶ月以上延滞債権＋貸出条件緩和債権）である。

に窺われる。

他方、経営統合行についてはこの10年間に於けるコア利益の構成項目をみる限り、単独存続行と大差がない。経営統合の場合、傘下の銀行がその儘存続するだけに、短期間のうちに大きな変革を伴う措置を打ち出し難いことが響いているともみられる。また、経営統合行には地域を代表する地方銀行が多く含まれ、コア利益率水準が単独存続行と比べて有意に高い状態にあるだけに、合併行と比べ変革・新組織力発揮の緊要性が相対的に弱いことも考えられる。

このように全体としてみると、経営形態が変化した地域銀行では経費抑制等の面で効果が生じている。しかし、地銀による「救済型」の合併・経営統合の例にみられるように、地域経済の低迷状態を受け金利低下を余儀なくされていることに加えて、競争も厳しくなったとみられること等を背景に、全体として収益力が高まるには至らない状態にある。

（構成項目に関する定式化と計測）

以上の対比は、地域銀行全体を纏めてみた比較に留まる。合併・経営統合といった経営形態が変化する大きな背景には経済環境の変化、とくに人口減少等に伴う営業地盤の劣化が存在する。その意味で、こうした経営形態の変化がどの程度組織力ないし行動力の強化に結び付き、営業地盤劣化の影響をカバーし得ているのかを検討する必要がある。そこで、コア利益を構成する各項目を定式化し、それを基に算出した「理論値と実績値との差」が、平均を上回る当該銀行の組織力発揮の影響として捉えていこう。理論値は、営業地盤の動向および平均的な組織力の影響を表すと考えるのである。以下、前記（１）式で示されるコア利益率を中心に検討する。ここでは、堀江・有岡（2018）で使用した関数を利用し、コア利益率の構成項目について、貸出金利息、手数料収入、そして経費（手数料支払いを含む）について計測する。計測等の詳細は同論文に譲り、本稿では図表８を基に主要部分のみを記述する。

先ず貸出金利息（対数値）に関して、独立変数として、①営業地盤内の可住地面積当たり生産年齢人口（15～64歳層、対数値）、②営業店数をベースに作成したハーフィンダル指数（HHI）、③両者の交差項（積）、そして④資金調達コストを用いる。資金需要は各地域の経済活動に依存し、基本的にそれは生産年齢人口の動向に反映されると考える（①、想定符号はプラス）。そして、市区町村毎の可住地面積当たりの生産年齢人口を、銀行毎に所有する営業店数の構成比をウエイトとして算出する。もっとも、これは生産年齢人口と貸出の平均的な関係を示すものである。そうした人口動向の下で、例えば中小/小規模/新設企業を対象に貸出増加を実現すること等は、両者の平均的関係からの乖離、換言すれば平均を上回る組織力の発揮として把握される。

また HHI（②）は、市区町村毎に各銀行の営業店数シェアの二乗値を算出・合計し、それを各銀行の市区町村別営業店数の構成比で加重合計している。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銀行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 の値が大きい、即ち銀行数が少ないことは、当該地域には経営面で恵まれない企業が多い

ことを意味する。そしてこのことは、不良債権増加を回避すべく銀行側が貸出姿勢を慎重に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て銀行側の貸出態度を表すのである（③、同マイナス）。最後に資金調達コスト（=[預金利息＋経費]/預金残高）は、その値が大きいことは貸出金利を高め貸出金利息を増加させる方向に作用する（④、同プラス）。

一方、手数料収入は振込手数料引き上げのほか、投資信託や保険の窓口販売等を含めて各行ともその増収に注力しており、収益に占めるウエイトも上昇している（地域銀行計でみると貸出金利息に対する比率は2005年度の25%から10年後には31%へ上昇している）。そこで独立変数として、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た変数であり（想定符号は何れもプラス）、また預貸率が低いことは収益確保を目指した有価証券の販売増加等を通じて、手数料増加に繋がると考えている（同マイナス）。また、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）。

なお前記のように、こうした計測式に於いて組織力等はいわば平均的な値が含まれるに留まる。そして、例えば経営戦略により当該銀行の店舗新設/配置転換に伴い営業地盤が改善（生産年齢人口が増加）しても、それは外生的な経済環境の変化として扱われることとなり、本定式化の下では組織力発揮の効果とは見做されない。逆に、営業地盤等を主体とするこうした定式化に基づく計測結果に信頼

（図表８）貸出金利息・手数料収入・経費の変動要因

非説明変数	説明変数	変数の意義・作成法等	想定符号
貸出金利息	(可住地面積当り)① 生産年齢人口	資金需要の量的側面 人口を店舗数ウエイトで加重合計	＋
	交差項（①×②）	資金需要の質的側面 (貸出姿勢の慎重度合)	－
	② ハーフィンダル指数	競争の金利面への影響 店舗数シェアを基に算出	＋
	資金調達コスト	貸出金利の引き上げ方向に作用 (預金利息＋経費)/預金残高	＋
手数料収入	営業店数（対数値）	店・人口の多さが手数料獲得と関連	＋
	人口総数（対数値）		＋
	預貸率	預貸率の低さは手数料獲得へのインセンティブを強める	－
営業経費計 (手数料支払を含む)	営業店数（対数値）	人件費・物件費に直結	＋
	人口総数（対数値）	人口の多さは対応する行員数等に反映	＋

を置くならば、各行の組織力の効果はそれが平均以上に発揮され、例えば経費節減や金利面で有利な個人/小規模企業等向けの貸出増加が他行を上回る場合は、実績値が推計値（理論値）を上回る乖離現象として現れてくると考えられる。勿論、実績値と推計値との乖離には種々の影響が含まれてくるだけに、その全てを組織力の効果と見做すことは難しいが、各グループに一定の傾向がみられる場合には組織力の効果が響いている可能性が強いと考えられよう。こうした観点から本稿は、実績値と理論値との乖離についても言及する。計測式の説明変数の意味や符号条件等を纏めると、図表８の通りである。

なお既に述べたように、地域銀行の経営環境は営業地盤により大きく異なる。例えば、大都市圏は人口等も多く恵まれている反面、競争も激しいだけに、本拠を構える地域銀行の経営規模はその殆どが大きくはない（シェアは小さい）。他方で地方圏では顧客数等は少ないが、経営規模の大きい銀行も多く存在する。これらを考慮すると、人口等で示される顧客数と貸出等の対応関係は大都市部と地方圏ではかなり異なると考えられる。そこで本稿では、地域銀行を地方圏所在型と大都市型の２タイプに分けて計測している。計測時期は2005年度および2015年度の２時点のパネル形式である。財務データは、全国銀行協会『全国銀行財務諸表分析』平成17/27年度を使用した。

計測結果は図表９に示される。当てはまりは良好で、とくに分析の主対象でもある貸出金利息に関しては、独立変数は全て１％水準で有意、且つ符号条件も想定通りである。手数料収入および経費計についても符号条件は想定通りで、概ね良好な結果が得られる。但し、預貸率のみ有意性が低い結果となり、その改善は今後の課題である。以下では、この計測結果を利用して地方圏所在型銀行についてみていこう[9)]。

（経営タイプ別の特徴：合併行）

前記のように、ここではコア利益の構成項目に関する計測結果から得られる推計値ないし理論値と実績値との相違（何れも2008→2018年度の変化率）も取り挙げる。組織力の効果は、それが地域銀行の平均以上に発揮される場合に実績値が推計値を上回って乖離する現象として生ずると考えられる[10)]。なお、経営規模の相違が経費率を通じて利益率に影響することも想像される。そこで、合併行と単独存続行の比較に際しては、単独存続行を合併行の経営規模の範囲内（1.2～９兆円）の銀行に限定した。この結果、単独存続行は公的資金注入行を除く44行、合併行は８行である。

図表10をみると、コア利益率の落込み幅、同2018年度の水準およびコア利益率（含有証）の何れも、合併行と単独存続行の間に有意な差は存在しない。もっとも、その構造はかなり異なる。即ち、合併行では経営環境劣化の影響が大きく手数料収入および貸出金利息の理論値がともにかなり落ち込むなかで、実績値は手数料収入が微増となり貸出金利息も理論値と比べれば落込み幅を小さく留めている。

9）大都市型については地方圏の銀行と営業地盤がかなり異なり、且つその多くが合併等により再編され、単独存続行は第二地銀のみ（愛知県所在の３行および東京スター・神奈川銀行）であることを考慮し、本節での分析対象から除外した。なお、地方圏所在型は、堀江・有岡（2018）の中核都市型および地方都市型を合わせた概念である。

10）理論値は、当然ながら計測結果の妥当性如何に大きく左右される。ここでは、実績値と理論値との相違を組織力発揮の１つの目安として取り挙げている。

また、経費は実績値が理論値を上回る減少となり、規模拡大に伴う経費節減、即ち店舗数や人員の削減に注力した効果が生じている。ただ、手数料収入・貸出金利息ともに単独存続行と比べ伸びは有意に低く、全体としてコア利益率が単独存続行を上回る事態は生じていない。これには、営業地盤の劣化が相対的に大きいことが響いていると推察さる。例えば、合併行では中小企業向け貸出の伸びも低く（10年間の伸び率は合併行13.1%、経営統合行22.3%、単独存続行27.4%）、それが貸出量確保重視・

（図表９）貸出金利息・手数料収入・経費の変動要因

被説明変数	説明変数［銀行数］	地方圏所在型［91］	大都市型［13］
貸出金利息	生産年齢人口①	2.07281*** (35.2)	5.63323*** (82.3)
	交差項（①×②）	-1.15591*** (5.4)	-26.46300*** (12.1)
	ハーフィンダル指数②	0.08147*** (5.0)	2.15356*** (12.6)
	資金調達コスト	0.41025*** (89.9)	1.03516*** (85.9)
	定数項	-5.15388*** (11.3)	-37.71471*** (75.6)
	自由度調整済決定係数	0.999	0.999
手数料収入	営業店数（対数値）	1.91168*** (62.0)	1.69039*** (55.3)
	人口総数（対数値）	0.24538*** (10.7)	1.04548*** (15.9)
	預貸率	-0.00265 (0.8)	-0.01083 (1.4)
	定数項	-1.66303*** (14.1)	-7.17734*** (23.8)
	自由度調整済決定係数	0.892	0.620
経費計	営業店数（対数値）	0.58782*** (85.8)	0.43840*** (13.1)
	人口総数（対数値）	0.59579*** (41.3)	0.66275*** (75.6)
	定数項	2.97630*** (21.6)	2.89799*** (13.3)
	自由度調整済決定係数	0.999	0.999

（注）１．2005年度および2015年度に関するパネル形式で計測した。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。
２．貸出金利息、手数料収入、経費計、生産年齢人口、営業店数、総人口は対数値、ハーフィンダル指数は100倍した値である（交差項は100倍する前の値を使用している）。資金調達コスト、預貸率は％表示である。
３．（　）内はｔ値、*** は１％水準で有意であることを示す。

貸出金利の下落幅拡大に繋がったとみられる。手数料収入については理論値との乖離幅がかなりのプラス方向であるが、理論値の落込み即ち経営環境の劣化が大きいだけに、コア利益全体を押し上げるには至らない。

合併行には、地銀による事実上の救済合併といった組み合わせが多いことを併せて勘案する必要がある。即ち、環境の劣化に合わせて店舗統廃合による経費節減に努めているとはいえ、被合併対象行の不良債権処理負担もあり前向きの差別化戦略等を打ち出す余裕に乏しい状況が続いたと判断される。このことは、不良債権比率の低下幅がやや大きいことにも表れている。その限りでは、合併行では現状、不良債権処理および店舗の統廃合等を進め終えた段階にあり、今後は前向きの経営戦略を実行していく時期にあると言える。

（図表10）合併の影響（地方圏所在型銀行）

（2008→2018年度の変化、%、ポイント）

［　］銀行数	単独存続行（44行）	合併行（８行）	t値　（z値）
コア利益率	-0.135	-0.180	0.9　（1.2 ）
2018年度の水準	0.000	0.054	1.1　（1.0 ）
コア利益率（含有証）	0.332	0.276	1.1　（1.0 ）
経費伸び率	-2.6	-13.1	2.5**　（2.0**）
理論値伸び率	0.5	-8.5	3.1***　（2.4**）
手数料収入伸び率	21.4	0.6	2.9***　（2.5**）
理論値伸び率	-7.1	-29.9	3.5***　（2.5**）
貸出金利息伸び率	-30.2	-38.1	1.5　（2.0**）
理論値伸び率	-34.6	-51.1	1.2　（1.2 ）
貸出金利変化幅	-0.999	-1.143	2.6**　（2.3**）
貸出額伸び率	34.2	27.8	0.8　（0.6 ）
不良債権比率の変化幅	-1.796	-2.468	1.7*　（1.4 ）
2019/3月末の水準	1.686	1.760	0.4　（0.2 ）

（注）１．合併行は、地銀が筑波・十六・紀陽・西日本シティ・親和、第二地銀が北洋・きらやか・もみじの計８行である。単独存続行は大都市型を除く2019/3月末の預金規模が1.2～９兆円の44行である（スルガ銀行を除く）。
２．計数の出所および見方等は図表７と同一である。

（経営タイプ別の特徴：経営統合行）

次に、経営統合行について検討しよう。合併の場合と同様に大都市型を除外、且つ単独存続行の預金規模を経営統合行の範囲内に揃えている。但し経営統合行の数は相対的に多いとはいえ、2019/3月末の預金規模が１兆円台の銀行と３兆円以上の銀行に分かれ、中間の２～３兆円の銀行は存在しない。そこで、経営統合行については２つのグループ、即ち預金規模が0.2～1.6兆円で相対的に小さいグループ（７行、地銀は２行）と、同３～11兆円で大きいグループ９行（同８行）の２つに分け、単独存続行については各グループの規模に対応する銀行を抽出した（相対的に規模の小さいグループの比較対象となる単独存続行数は24行［うち地銀６行］、同大きいグループについては19行［同18行］である）。結果は図表11に示される。

先ず、相対的に経営規模の小さいグループについて10年間の変化を単独存続行と比べると、水準を含めてコア利益率に有意な差はない。経営統合行グループは経費に関して理論値を上回って削減し、その幅は単独存続行を上回るほか、手数料収入も理論値をかなり上回って増加する一方、貸出金利息の落込みが大きく、（預金との対比でみた）コア利益率の変化幅に差のない結果となっている。不良債権比率には有意な差はない。本拠地が東北（３行）、四国・九州（各２行）と営業地盤の劣化が相対的に大きい地域が中心であるだけに、経費削減を柱としてきた事情を反映すると推察される。

他方、経営統合行のなかでも相対的に規模の大きいグループについては、コア利益率およびコア利益率（含有証）の水準自体は有意に高いが、10年間の変化幅等については何れの項目も有意な差はみられない。これは、経営統合行および単独存続行ともに各１行（経営統合行：みなと銀行、単独存続行：京葉銀行）を除き全て各地域を代表する地方銀行であり、経営努力を含め各指標間で優劣がつき難いことを反映していると考えられる。但し、コア利益率の水準に関しては経営統合行が有意に高いといった差は10年前から変化がなく、営業地盤の相違を表している可能性もある。

このように、経営統合行と単独存続行との間には経営規模の大小如何に関わらず、コア利益率の変化幅に関する限り、有意な差はない。小規模先については店舗調整等による経費削限努力がより強くみられるが、それがコア利益率の差に繋がるほどではない。とくに貸出金利息については理論値をかなり上回る落込みとなっており、前向きの戦略が効果を発揮するには至らない状況にあると判断されよう。なお、経営統合行の場合は経営戦略/企画を担当する持株会社本体の人員規模等が影響している可能性もある（持株会社の人員規模が個別行の人件費負担に影響する等）。今後は、持株会社全体としての収益力の検討も必要である。

６．2018年以降の合併

（近年の合併への動き）

地域銀行では営業地盤の劣化傾向を背景に、2018年以降も新たな合併・経営統合への動きが生じている。上記のように、経営統合については銀行単体の効果は必ずしも明らかではなく、持株会社本体を含めた考察も必要となる。本節では、銀行単体の効果が相対的に明確である2018年以降の合併行を

（図表11）経営統合の影響（地方圏の銀行）

（2008→2018年度の変化、%、ポイント）

預金規模 ［　］銀行数	0.2～1.6兆円のグループ			3～11兆円のグループ		
	単独存続 24行①	経営統合 7行②	t値（z値） ① vs. ②	単独存続 19行③	経営統合 9行④	t値（z値） ③ vs. ④
コア利益率	-0.188	-0.128	1.0 (1.0)	-0.128	-0.199	1.2 (0.7)
18年度の水準	-0.070	0.026	1.5 (1.0)	0.044	0.186	2.7** (2.4**)
コア利益率（含有証）	0.207	0.311	1.6 (1.4)	0.384	0.493	2.0** (1.7*)
経費伸び率	-0.1	-7.2	1.7* (1.7*)	-2.7	-4.9	0.7 (0.4)
理論値伸び率	-2.8	5.7	1.8* (0.1)	4.6	4.1	0.2 (0.3)
手数料収入伸び率	12.7	24.3	1.1 (1.7*)	18.8	10.8	1.1 (1.0)
理論値伸び率	-11.8	-14.8	0.4 (0.0)	1.5	-1.3	0.4 (0.5)
貸出金利息伸び率	-27.2	-30.0	0.4 (0.2)	-29.8	-28.0	0.5 (0.5)
理論値伸び率	-39.6	-2.0	2.9*** (1.8*)	-33.3	-4.7	0.9 (0.2)
貸出金利変化幅	-0.988	-1.206	2.5** (2.1**)	-0.960	-0.960	0.0 (0.0)
貸出額伸び率	24.1	36.9	1.2 (2.2**)	38.9	38.3	0.1 (0.1)
不良債権比率の変化幅	-1.822	-2.062	0.4 (0.4)	-1.692	-1.481	0.8 (0.6)
2019/3月末の水準	2.561	1.926	1.4 (1.3)	1.512	1.690	1.3 (1.2)

（注）1．対象は大都市型および公的資金注入行を除く77行である（スルガ銀行を除く）。計数の出所および見方等は図表7と同一である。
2．②は、地銀が北都・庄内、第二地銀が仙台・徳島・香川・長崎・熊本の計7行、①は2019/3月末の預金規模が②の範囲内にある24行である。④は、地銀が北海道・常陽・足利・北陸・山口・福岡・肥後・鹿児島、第二地銀がみなとの計9行、③は同じく預金規模が④の範囲内にある19行である。

取り挙げる。

図表4でみたように2018年以降の合併として、予定を含め東京都民/八千代/新銀行東京（新銀行名きらぼし銀行）、近畿大阪/関西アーバン（関西みらい銀行）、徳島/大正（徳島大正銀行）、十八/親和（十八親和銀行）、第四/北越（第四北越銀行）、そして三重/第三（三十三銀行）がある。徳島大正銀行以外は、何れも営業地盤ないし本拠地が同一都府県内の組み合わせである。前記のように従来の同一県内の合併には、地銀による業績不芳な第二地銀救済といったケースが多くみられた（紀陽/和歌山銀

行、関東つくば/茨城銀行、十六/岐阜銀行等）のに対し、近年は経営状況に大きな差がなく、経営環境の変化を見越した前向きの合併といった特徴がある（但し、営業地盤の重複解消を目指した貸出シェアの調整等により貸出額が伸び悩む可能性もある）。

こうした合併は、どの程度収益力の改善・強化に繋がるのであろうか。前節までの分析は、2016年以前に実施された合併等の効果といった視点から取り挙げた。そして前節の分析結果として、規模拡大に伴う経費節減効果、換言すれば規模の経済性ともみられる効果が生じていることを示した。そこで本節では、2018年度の財務指標を手掛かりに、同年度以降に合併ないし合併予定の６行（合併前は12行）を対象とし、規模拡大に伴う経費節減に的を絞り検証する。

金融機関経営に関する規模の経済性の検証については、種々の考え・計測結果が出されているが、営業地盤の相異等も考慮した分析は少なく、厳密な計算は容易ではない。ここでは単純に、預金規模と経費率の間に右下がりの関係があることに着目する。即ち、合併による預金規模拡大に伴う経費率の低下を、経費の節減余地と見做す。具体的には、2018年度に於ける預金残高（対数値）と経費率との関係を、地方圏所在型と大都市型に分けて計測する（計測に際しては検証対象の６行を除く）[11]。そして、導き出される預金残高に対応する経費率の理論値とその実績値（計数は合算ベース）との乖離部分を合併後に削減可能な経費、即ちコア利益の上乗せ可能額と考えた[12]。この検証では、合併による規模拡大がもたらすコスト節減効果の計算に的が絞られ、それ以外の組織力の強化、例えば情報収集力や交渉力の向上等による収益力の改善効果は含まれないことに留意する必要がある。

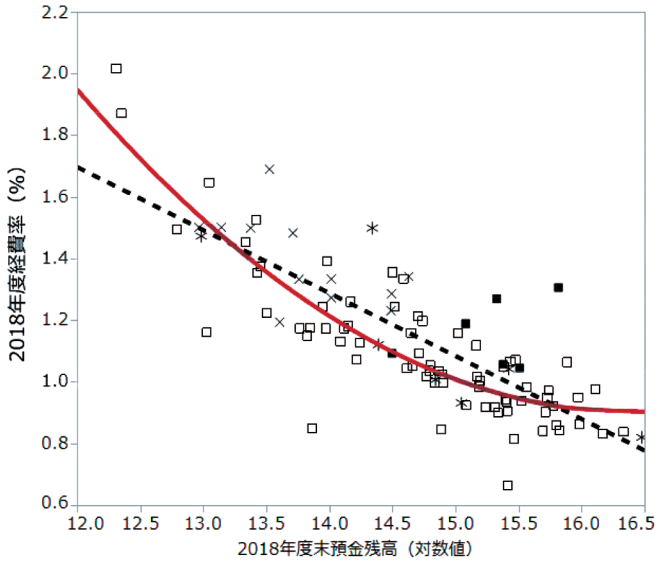
この点を考慮しつつ、預金残高と経費率との関係、および計測結果をみていこう（図表12）。合併（予定）対象の６行（■で表示）は、徳島大正銀行が理論値である曲線上となる以外は全て上方に位置し、経費の削減余地の存在を示している（とくに関西みらい、きらぼし、三十三銀行）。他方、第四北越、十八親和そして徳島大正銀行は地方圏所在型で、これまでにも経費節減に努めてきたとみられるだけに、経営規模と経費率との一般的な傾向を基にみる限り、削減余地は相対的に大きくはないと推定される。

他方、こうした合併には地域に於けるシェア拡大が貸出金利上昇を促すといったホールドアップ問題等が生ずる惧れもあり、地域銀行の合併については公正取引委員会もこの可能性への配慮・対応を重視しているように窺われる。金融ジャーナル社『金融マップ　2021年版』（2020年３月末を基準）によれば、十八/親和銀行の長崎県内貸出シェアは併せて７割を超し、また第四/北越銀行の新潟シェアも５割を上回っている（きらぼし銀行の都内シェアは１％台、三重/第三銀行の三重県内シェアは26％程度）。この点、平賀・真鍋・吉野（2017）では、都道府県別パネルデータによる計測結果を基に貸出市場の寡占化が進む（ハーフィンダル指数が大きくなる）ほど貸出金利が下がる、即ち効率性仮説が

11）計測に際して、合併６行のほか経費率が他行とかなり異なる水準にあるスルガ銀行および東京スター銀行、そして一般的に他行以上に経費節減に努めているとみられる公的資金注入13行を除外した。

12）きらぼし銀行と関西みらい銀行（何れも大都市型）そして三十三銀行（地方圏所在型）に関して、経費削減余地がかなり大きい結果となることについては、営業地盤が相対的に恵まれていることから競争も激しく、店舗網や人員配置等の面でも費用をかけざるを得ないことも考えられる。その限りでは、試算結果通りの経費削減余地があると見做し難い面も残る。

（図表12）預金残高と経費率との関係



（注）1．計測は2018年以降合併の６行および公的資金注入13行を除き、地方圏所在型と大都市型に分けて行った。計測結果は以下の通りで、パラメターの下段の（　）内はｔ値である。
地方圏所在型：右下がりの実線（曲線）で示される。
経費率＝3.8270－0.1883* 預金残高（対数値）＋0.0539*（預金残高［対数値］－14.6575）^{2}
（15.6）（11.6）　（3.9）
自由度調整済決定係数 0.742　サンプル数72行　二乗値の項の14.6575は預金残高の平均値である。
大都市型：右下がりの破線（直線）で示される。
経費率＝4.1482－0.2043* 預金残高（対数値）
（4.7）（3.4）
自由度調整済決定係数 0.643　サンプル数７行
2．□は地方圏所在型、＊は大都市型の銀行、×は公的資金注入行である。左側上方の□は上から長崎銀行、佐賀共栄銀行である。最上方の×は南日本銀行、＊は東日本銀行である。曲線から下方にやや大きく乖離している□は、左より富山・北九州・もみじ・山口銀行である（山口フィナンシャルグループについては人員抑制効果が響いているようにみられる）。
3．■は2018年以降の合併（予定を含む）６行で、上より関西みらい、きらぼし、三十三、徳島大正、十八親和、第四北越の各行で、きらぼし銀行以外は2018年度の計数を合算した値である。

市場構造性仮説を上回り貸出金利が低下することを導き出している[13)]。また大庫・中村・吉野（2017）では、長崎県に関して市・町毎に企業の取引銀行数を調査し、合併によるシェア拡大にも問題が少ないことを示している。

しかし本稿の計測結果からも窺われるように（図表９）、ハーフィンダル指数の上昇は貸出金利息の

13）但し堀江・有岡［2018］）でも述べたように、計測式で貸出金利の変動要因として就業者数・失業者数そして預金残高をその儘使用している点等は検討が必要であろう。また同論文にも述べられているように、都道府県別の集計データを使用している点についても、例えば預金残高が個別行の営業とは必ずしも一致しないことの理由を明確にする必要があろう。

増加即ち貸出金利上昇に繋がる可能性が大きい。合併の貸出金利等に対する効果に関して、経済環境に大きな変化のない場合は経費節減による収益力向上の一部が貸出金利低下へと還元され、それが地域経済活動の活性化を促すといった「好循環」も考えられる。もっとも、近年のような人口減少を背景に経済活動が停滞し貸出先が減少傾向を辿るなかでは貸出金利息収入が減少し、前記のように貸出金利息および手数料収入では経費を賄えない銀行が増えている。収入減を補うことを目指す合併の場合、経営規模拡大に伴ってコスト節減効果が生じても収益力の維持に費やされ、貸出金利を引き下げる余裕に乏しいと考えられる。これは、近年の合併の動機が経済活動停滞に伴う収益悪化（予想）にあることからも首肯出来よう。その限りで、人口減少の大きい（将来的な経営環境の劣化が大きい）地域に所在する地域銀行に関して、合併による貸出金利の低下を予想することには疑問も大きい。但し、前述のように危機意識を強めるライバル行が貸出攻勢を強め、合併行が対抗上貸出金利面での優遇を余儀なくされるケースが生ずることもあり得る。また、合併を余儀なくされる銀行は、単独存続行の場合と比べ先行きを含め経営環境の劣化/資金需要の停滞がより強く発生し、貸出金利の低下圧力が強まる可能性はある[14)]。

堀江・有岡（2018）で述べたように、合併による地元経済活動への貢献は、貸出金利の低下といった側面よりも経営規模拡大に伴う組織力の強化、換言すれば総合的なサービス提供機能の拡充にある。即ち、地域銀行は営業範囲が県下一円ないしそれ以上で且つ経営規模が大きいだけに、合併が目指すべきは営業・審査等の本業直結部門に留まらず、調査やシンクタンク機能の充実にある。それは、各種の情報収集力の充実やプロジェクト提案能力の強化を通じて、企業間の連携の仲介等をはじめとする総合的な情報サービス提供といった面から地域経済への貢献度が高まることを意味する。そしてそれが貸出をはじめとする金融サービスの拡大に結び付き、結果的には低コスト体質・収益力強化そして地域経済活動の活発化に繋がる。その意味で銀行合併の良否は、現状の貸出シェアの高低や金利水準の動向とともに、総合的な金融サービス力向上の可能性といった側面から評価することが重要である。

（合併等を巡る問題）

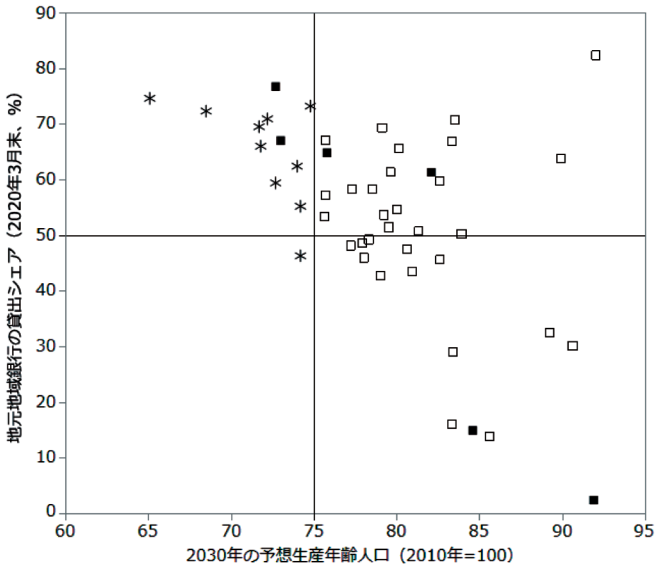
前記のように地域銀行の根幹をなす収益源は貸出で、その基本は営業地盤内の生産年齢人口に反映されると考えられる。そこで視点を変えて、2030年に於ける各都道府県の生産年齢人口（この場合は20～69歳層、2010年 =100の指数）と、2020年３月末時点に於いて各都道府県に本拠を構える地域銀行（地元銀行）の県内貸出総額に占めるシェアとの関係をみておこう。人口予測については、2018年３月に公表された国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口平成30（2018）年推計」の

14）因みに、2018年度に至る10年間に於ける貸出金利の変化幅および営業地盤指標としての生産年齢人口の変化率に関して、2004年以降に合併を経験した７行（筑波・十六・紀陽・西日本シティ・北洋・きらやか・もみじ銀行。大都市型および徳島大正銀行を除く）と同規模の単独存続の41行（公的資金注入行を除く）に分けてみると、貸出金利低下幅は前者の -1.079ポイントに対し後者は -1.001ポイントで、有意な差は存在しない（t 値は1.5）。また生産年齢人口の変化率についても、前者の -1.2% に対し後者は -0.0% で有意な差は存在しない（t 値は0.5）。合併行のサンプル数がやや少ないが、合併による経費節減→貸出金利低下といったメカニズムが強くは作用していないことを表すとも言えよう。

将来人口（2030年時点）を使用した。両者の間には明確な右下がりの関係、即ち予想される人口減少が大きい県では地域銀行のシェアが高いといった関係が窺われる（図表13）。このうち生産年齢人口指数が75以下、即ち2010年時点と比べて25% 以上減少が見込まれる道県数は12で、北海道・東北（宮城県を除く）、和歌山県、山陰２県、徳島県・高知県そして長崎県が該当する。その多くの県では、地域銀行の貸出シェアがかなり高い。これら県に本拠を構える銀行のタイプは、全て地方圏所在型である。参入障壁は存在しないだけに、これら道県は経済活動からみて新規に店舗を構えて参入するだけの魅力に乏しく、銀行数も少ない結果として、地元地域銀行のシェアが高いと言える（将来はそうした傾向が強まるとみられる）。そして、経営環境の劣化が進むなかで地域銀行が合併への動きを採らざるを得なくなる事態は、人口の大幅減少が見込まれる何れの道県に於いても発生する可能性が大きい。

そこで、経営形態別にコア利益率の変化をみておこう（図表14、大都市型を除く。図中の SBI ホールディングス関係については後述）。時点は2018年および2030年度である[15)]。合併行は、既出の2018年段階の親和以外の７行に第四北越、三十三、十八親和そして徳島大正銀行を加えた。多くの銀行で2018年度と比べ2030年度に予想されるコア利益率が低下し、とくに単独存続行でマイナス化する銀行も多

（図表13）生産年齢人口と地元地域銀行の貸出シェア

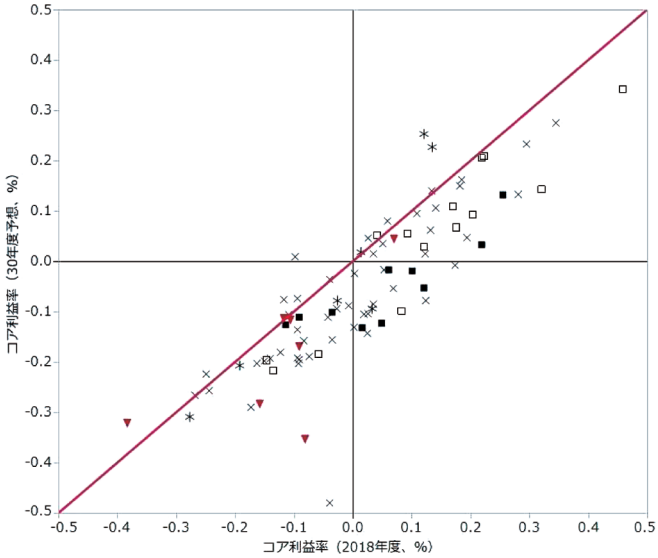


（注）１．予想生産年齢人口は社会保障・人口問題研究所の人口予想、地元地域銀行の貸出シェアは大手行・地域銀行および協同組織金融機関の貸出合計に占める当該都道府県に本拠を構える地域銀行のシェアである。計数は、金融ジャーナル社『金融マップ』2021年版による。縦線は75の水準、即ち予想生産年齢人口が25% 減となる値、横線は地元銀行のシェアが５割となる線である。

２．石川県は北陸銀行、愛知県は大垣共立・十六銀行、滋賀県は関西みらい銀行、そして鳥取県は山陰合同銀行も地元銀行として扱っている。

３．■は2018年以降の合併銀行（予定を含む）の本店が所在する都府県で、上から長崎、徳島、新潟、三重県そして大阪府および東京都である。＊は2030年の生産年齢人口が2010年比25% 以上減少が見込まれる北海道、宮城県を除く東北５県（左端は秋田県）、和歌山県、山陰２県および高知県である。右上方の沖縄県を除く両者の相関係数は0.658である。

（図表14）コア利益率水準の変化



（注）１．2030年度予想は生産年齢人口減少を反映した市区町村毎の店舗数変化を織り込んでいる。■は合併10行、□は経営統合15行、＊は公的資金注入７行、▼はSBIとの資本提携７行（合併/経営統合行、公的資金注入行を含む）、×は単独存続49行である。
２．右上の□は福岡銀行、上段の＊は上から豊和・南日本銀行、中央下の×は佐賀共栄銀行である。▼は上より東和・仙台・きらやか・清水・筑邦・島根・福島銀行である。

い。公的資金注入行はプラスが続く銀行がある反面、マイナスとなる銀行も目につく。他方、経営統合行は2030年度も引き続きプラスの領域にある銀行が多く（15行中11行）、合併行で10行中８行がマイナスとなる（うち５行はプラスからマイナスへ変化）のとは対照的である。

こうした合併行と経営統合行について、2030年度に予想されるコア利益率の水準および12年間の変化をみておこう（図表15）。経営統合行は規模のバラツキが大きいため、合併行の預金規模の範囲に対応する銀行に絞っている。前記のように経営統合行には各地域を代表する地銀が多いこともあり、コア利益率の水準は合併行と比べ高い状態が維持される。先行きも、平均でみると合併行のコア利益率が赤字となるのに対し、経営統合行は黒字を維持すると予想される。地方圏の合併行は、一体化による経費節減効果よりも営業地盤劣化の影響が大きいことを示しているといえよう。このことは、合併行に公的資金注入行が３行含まれていることからも裏付けされる。但し2030年度に関する試算は、2018年度時点の経営体制ないし組織力がその儘持続するとの前提の下で行っている。今後、合併や経営統合を行った銀行が経営・組織の一体化を強め、経営規模拡大に伴う情報収集力を高めて顧客獲得力や新たな収益源の開拓力等を増すことにより、本試算を上回る収益水準となることも予想される。

15）各銀行毎の人口は、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」に於ける市区町村毎の将来人口（2030年時点）を、各銀行の市区町村毎の営業店数をウエイトとして合計した。そして、図表９の関数にその値を代入し算出した。店舗数は、市区町村毎の人口増減を反映して変化すると仮定した（詳しくは、堀江・有岡［2018］を参照されたい）。

（図表15）合併行と経営統合行のコア利益率比較（地方圏）

（%、ポイント）

	2008年度	2018年度	2030年度（予想）
合　　併　　行（11行）	0.211	0.043	-0.058
経　営　統　合　行（10行）	0.359	0.164	0.087
t 値　（z 値）	2.1** （1.9*）	2.6** （2.0**）	3.8*** （3.0***）

（注）１．合併行には図表３－１の親和を除く７行のほか、第四北越、三十三、十八親和、徳島大正を含む。経営統合行は、図表３－１の各行のうち2018年度の預金規模が合併行と同規模（1.2～8.6兆円）の10行である。
２．*** は１%、** は５%、* は10% の水準で有意であることを示す（（　）内は Wilcoxon 検定の z 値である）。

（SBI 地銀ホールディングスの資本提携行）

2019年以降、SBI 地銀ホールディングスは SBI が有するフィンテックや運用ノウハウを提供し、システム共同化等を協力・推進する「地銀連合構想」を掲げ、地方圏の銀行との資本提携を薦めている。2020年末時点では、７行（清水・筑邦・仙台・きらやか・福島・東和・島根）が提携行となっている。この対象行について、現時点で試算した収益力等をみておこう。

前掲図表14により７行のコア利益率をみると（図中▼印の銀行）、東和銀行以外の６行は現状の経営環境/組織を前提とすると、2018年度と同様に2030年度に於いても赤字状態となる見込みである。換言すれば、BSI 関係行としての新技術の応用や合理化努力等がない場合には、先行きも収益がかなり深刻な状態に陥る可能性を示唆する。逆に、同ホールディングスの関係行として、経費の相当分を占めるシステム面のコストを削減し、デジタル変革等へ経営資源を振り向ける等の対応により、収益が改善する可能性が強まると考えられる。

なお、同ホールディングスに関係する７行を公的資金注入行とそれ以外に分け、それぞれ同規模の単独存続行とコア利益率の水準を比較しておこう（図表16）。サンプル数が少ない難点はあるが、公的資金注入行のグループは単独存続行のグループと差はみられない一方、公的資金注入のないグループについては単独存続行と比べて近年は見劣りし、先行きはその差が明確となる見通しである（前記のように本試算には SBI 関係行としての新たな対応は含まれていない）。

これには貸出金利息の落込みが大きく、生産年齢人口減に応じた店舗削減等ではその落込みをカバーしきれないことを示している（但し、現状で経費率が割高である訳ではない）。今後の SBI ホールディングスの戦略等にも依存するが、こうした落込みを回避するには、BSI の支援の下でデジタル金融サービスの強化に加え、SBI のネットワークを活かした新規顧客層の取り込みや企業活動の持続性支援等とともに、かなりの合理化努力（店舗削減・グループとしての本部機能の集中等）が必須となると考えられる。

７．地域銀行の経営再編と課題

（環境変化への対応）

地域経済に於いて地域銀行は存在感も大きく、金融取引のコア的な役割を果たしている。ただ、地

（図表16）SBI 関係７行と同規模単独存続行の比較

（%）

	公的資金注入のない銀行			公的資金が注入されている銀行		
	SBI 関係（４行）	単独存続（14行）	t 値　（z 値）	SBI 関係（３行）	単独存続（７行）	t 値　（z 値）
（2008年度）コア利益率	0.164	0.124	0.4　（0.1　）	0.080	0.124	0.4　（0.0）
（2018年度）コア利益率	−0.178	−0.050	1.7*　（1.2　）	−0.051	−0.027	0.2　（0.2）
（2030年度）コア利益率	−0.282	−0.111	2.8**　（2.3**）	−0.061	−0.027	0.3　（0.2）

（注）１．同規模単独存続行は大都市型を除き、2018年度末預金残高が資本提携７行と同規模（0.3～1.9兆円））の21行である。
２．** は５%、* は10% 水準で有意であることを示す（（　）内は Wilcoxon 検定の z 値である）。

域銀行が融資姿勢を積極化しても、それを梃子に経済活動が本格的に拡大していくことを短時日には期待し難い。既にみたように合併や経営統合等の動きの広がりも、こうした困難な経営環境を反映していると考えられる。他方、他行との差別化については金融子会社（ベンチャーキャピタル）を通じた各種の支援等を含め、今後更に活発化すると予想される。但し、外国企業等との直接的な取引を含む海外での活動を収益源の１つの柱としていくには、地域銀行は人材確保やノウハウ蓄積の進展等からみてかなりの困難を伴うと考えられる。この分野については、取引先企業の海外進出等に伴う情報支援・融資等が中心となり、限定的な展開となる可能性が大きい（堀江・有岡［2016］）。

金融面から経済活動に及ぼす直接的な影響は後退しているが、金融機能は引き続き地域の経済活動を支える重要なインフラストラクチャーとしての役割を果たしている。地域銀行にとり顧客との良好な緊張関係は、地域間の経済格差を是正し活性化していくに際しても、大きなプラス効果を持つ（堀江［2008］）。他方、地域銀行の経営環境は、情報通信処理技術の進展等を背景に大きく変化しており、地域経済に於いても顧客とのインターフェイス環境の変化（インターネットバンク、コンビニバンク、電子マネーの普及等）に直面し、サービス提供の見直しに迫られている。もっとも、ゆうちょ銀行やネット専業銀行は、資金吸収面等で競合が続くとみられる反面、貸出に関しては地域銀行の有力な競争相手となるとは見做し難い。むしろ、地域銀行は資金吸収等の面でこれら機関との協業/設備利用等を進めていくことが課題となろう。

（フィンテックの活用と貸出）

貸出に関する一般的なデジタルデータないしハード情報は、各地域金融機関も既に利用しているが、今後は更にその判断処理等についても AI の活用等が求められる。将来的には AI の活用範囲がさらに広がり、日常の定型業務例えば審査管理事務や窓口業務の多くが自動処理に置き換わり、その限りで貸出事務処理は合理化されていくとみられる。もっとも、AI は使用するデータ（およびそのパターン）を基に活用されるのであり、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。その意味では、貸出関係の全てが「自動処理」に切り替わる訳ではない。

貸出可否についてAIは、数多くの対象から得られる各種指標（預金口座の動向等）のパターン等に基づく判断に威力を発揮する（いわゆるスコアリング型貸出との類似性）。その意味では、量的にも多数を占める小口貸出が対象となり易いとみられる。近年、グローバル化やICT革新、高齢社会への対応、さらにはコロナ禍を契機とするリモート勤務スタイルの広まり等、社会経済構造の変化は目覚ましい。こうした環境下で新たに活動する企業（個人を含む）は、概ね小規模で必要資金も小口とみられる。これら小口の資金需要は数も多いだけに、AIの判断を基に貸出実行の可否を決定する等により、従来ほどの手間暇を要することなく新たな貸出に繋がる可能性がある。一般に、小口資金は貸出金利水準も相対的に高いだけに、新規先を含む小規模企業の資金需要について、顧客数の多い地域銀行が預金口座情報等を基にAIを活用していく余地は大きい。そうした対応によってリレバン型貸出の弱点でもある新規先/起業先も、早い段階で貸出対象に組み込んでいくことが可能となる。そして、こうした小規模の取引先を取り込んでいくことが、貸出の増加ひいては地域経済全体の活性化にも繋がるとみられる。

他方、貸出規模がより大きい企業ないし既に取引関係の深い企業については、各企業特有の事情を踏まえた判断も必要となり、逆にAIに依存し過ぎることは顧客情報の新たな入手や臨機応変の対応を難しくする可能性もある。これまで行われてきたリレバン的な対応、即ちAIでは難しい取引先との相談関与や、企業への支援材料判断等、いわゆる目利き力や提案力を活かしていくことが肝要となる。その意味では、日常的な接触による経営者の能力等に関する情報、いわゆるソフト情報は引き続き重要である。その限りで多くの企業向け貸出は、リレバンとAIの併用が中心となる可能性が大きく、相対型ないしリレバン的な形式は、貸出決定に際しては重要な意味を持ち続けると考えられる。そこに地域銀行の活動意義が存在する。

勿論、地域銀行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を続けることが不可欠である。これらに加えて、地域経済を支える仕組みづくりに関与し、それを基に地域全体の発展に貢献していくことが求められる。それには、営業地盤内に於けるフィンテック等を活用した域内の情報収集およびその拠点確保が大きな意味を持つ。AI等の新技術の活用のほか、リレバン本来の武器でもある地域情報の把握・収集の徹底そして顧客取り込み力を活かし、同時にネット型の貸出についても自前での対応やフィンテック企業との提携等も視野に入れて行動する必要がある。

（経営形態再編の課題）

今後、地域銀行は更なる合併・経営統合に迫られるとみられる。その際、例えば同一県内等で営業地盤が類似した金融機関同士の組合せであれば、その限りで競争が緩和される反面、新たな顧客との取引等に結び付く可能性は大きくはなく、主たる効果が経費節減に留まる公算が大きいほか、顧客層からみると取引先選択の機会減少にも繋がる。その意味では、とくに地域銀行については県境等を越え、営業地盤の異なるタイプ同士の組合せが経営上はより効果的となるとみられる。但し、本稿の分析結果にもみられる如く、合併や経営統合は組織自体の変革を伴うだけに、効果が発揮されるにはか

なりの時日を要する。なお、上記のAIを含むフィンテックは今後も進展していくと考えられ、地域銀行がそうした事態に単独で対応するには負担が大きくなりつつある[16)]。その意味では、地域銀行間の部分的な合従連衡、例えば銀行本体ではなくシステム等の業務部門に限定した部分的結合も選択肢の１つであろう。こうした提携等については、先行きを展望しつつ早めに対応していくことが求められる。

注意すべきは、全ての地域金融機関、就中地域銀行の全てが再編/経営形態変革の対象と言う訳ではない点である。環境変化が続くなかでも中期的に利益を確保し得るのであれば、単独で存続していくことが可能である。勿論そのためには、これまで以上に他行との差別化や顧客開拓力等が求められよう。なお、同一地盤内、典型的には同一県内に地銀および第二地銀が３行以上存在するケースもみられる。この場合にも同様に、中期的な利益確保が可能か否かによると考えられる。現在の３行以上体制に於いては、営業地盤や貸出の伸び等も似通っており、収益力の変化幅等に差はみられない[17)]。そうした地域でも、生き残るために合併等が大きな選択肢となる可能性は大きい。それには組織的にも大幅な変化を伴い、またその効果を産み出すにはかなりの期間を要するとみられるが、営業地盤の劣化が今後急速に進むとみられるだけに、早めに行動していくべきであろう。

政策当局も、こうした動きを促進する方向へと支援策を打ち出している。日本銀行は、３年間（2020～22年度）の時限措置として地域銀行や信金の合併・経営統合等によるコスト引き下げを条件に、日本銀行当座預金に追加的な付利を決定した。政府も、合併等を独占禁止法の適用除外とする合併特例法（10年間の時限立法）を施行したほか、システム統合等の費用の一部を補助金として支給する仕組み（補助金申請期間は2021年度から５年間）を検討する等、経営再編を後押しする姿勢を強めている。2020年11月に相次いで打ち出されたこうした政策措置の効果は、地域銀行の今後の対応如何であるが、地域金融機関が経営再編/コスト削減を進める際の有力な支援材料となると考えられる。

もっとも、地域経済全体が変化をきたしているなかでは、地域金融システムの再編は地域銀行の合併等によるコスト削減に留まることは出来ない。地域銀行のみならず、信金/信組/労金や、地域に於いて数的にもかなり多い存在である郵便局/農協も含め、地域金融機関全体を金融ニーズといった視点から再編を進めていく必要がある（既に一部では共同店舗やATMの共同利用等が始まっている）。そして従来、金融をグループ別にみていく際の基本とされてきた「業態」等の概念は、こうした視点からも見直し、ニーズに応じて異業態間の統合等も含めて対応していくことが求められる。そのためには、地域金融機関だけでなく、各地域の顧客層、そして上部団体や監督省庁を含めて考えていくことが重要となる。

なお、コロナ禍の影響が拡大するなか、政府は中小/小規模企業の資金繰り支援を目指して制度融資を拡充し、民間金融機関による実質無利子融資を後押ししている。また、公的資金を注入し易くする

16）例えば、2020年秋のドコモ口座を利用して生じた不正出金に際して、関連した金融機関の殆どが地域銀行である。

17）同一地域内に３行以上存在するケースについて、競合関係が強いとみられる組合せを取り出し、2018年度に関してペア検定を行った。対応する銀行の預金規模格差が２倍以上となる静岡・富山県を除き、福岡県は２つの組合せとした（対象組合せ数は13である）。詳細は省略するが、コア利益率・同10年間の変化幅、貸出額・同10年間の伸び率、中小企業向け貸出の10年間の伸び率等の全てについて、有意な差はない結果が得られる。

改正金融機能強化法を施行（2020年８月、申請期限を４年延長）、金融機関の財務基盤強化を通じて資金繰りが悪化した企業への支援を後押しする体制を整えている。こうした対応を映じて信用保証協会の保証承諾額は急増し、借入側からみた新規借入金利も大きく低下しており（日本銀行［2020］）、その限りで当面は中小/小規模企業に関する大きな問題は生じないとみられる。しかし、コロナ禍が長期化すると企業の資金繰り悪化が避けられず、不良債権の膨張懸念から金融機関の貸出態度が厳しくなり、それが再び企業の借入環境に跳ね返り、経済活動の停滞そして金融機関の経営悪化に繋がる可能性も否定出来ない。

地域金融機関はこうした当面のコロナ禍による企業支援と、中期的な人口減少による経済活動停滞下での機能再編といった２つの問題に直面している。政策当局も、企業と地域金融機関の両者に対して、地域経済の活性化および地域金融システムの再編といった視点を中心に対応していくことが求められる[18)]。

［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

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

大庫直樹・中村陽二・吉野直行（2017）「長崎県における地域銀行の経営統合効果について」『FSA Institute Discussion Paper Series』DP-2016-6　金融庁金融研究センター

尾島麻由実「地域金融機関における競争激化と金融の安定性」『金融経済研究』第41号（１～18頁）日本金融学会

坂口純也（2020）「銀行の店舗網再編の行方」大和総研グループ レポートコラム 10月12日

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

刀禰和之（2015）「地域銀行の成長戦略について」『金融調査情報』27-15　信金中央金庫　地域・中小企業研究所

日本銀行（2020）『金融システムレポート』2020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

平賀一希・真鍋雅史・吉野直行（2017）「地域金融市場では、寡占度が高まると貸出金利は上がるの

18）本稿作成に際して、阿部 廉氏（帝京平成大学）、岡野みゆき氏（福岡中央銀行）より有益なコメントを戴いた。

か」『FSA Institute Discussion Paper Series』DP-2016-5　金融庁金融研究センター
古江晋也（2017）「「目利き力」と地域金融機関」『金融市場　分析レポート』５月号（26～31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（2008）『地域金融機関の経営行動』勁草書房
堀江康熙（2010）「信用金庫の営業地盤と経営効率性」『経済学研究』第76巻 第５号（7-42頁）九州大学経済学会
堀江康熙（2015）『日本の地域金融機関経営』勁草書房
堀江康熙・川向　肇（1999）「小規模金融機関の経営地盤」『経済学研究』第66巻 第３号（197-226頁）九州大学経済学会
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
森　祐司（2014）『地域銀行の経営行動』早稲田大学出版会
山沖義和（2014）「地域銀行によるシステム共同化のタイプ別経費削減効果等」『金融経済研究』第36号（44～66頁）　日本金融学会
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
家森信善（編著、2018）『地域創成のための地域金融機関の役割』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
Berger, A. and G. Udell (2003), “The Future of Relationship Lending,” Gup (ed), *The Future of Banking*, pp.203-227, Quorum Books.
Berger, A., W. Glouding, and T. Rice (2014), “Do Small Businesses Still Prefer Community Banks ?,” *Journal of Banking and Finance*, Vol.44, pp.264-278.
Bossone, Biagio (2001), “Do Banks Have a Future ? A Study on Banking and Finance as We Move into the Third Millennium,” *Journal of Banking and Finance*, Vol.25, pp.2239-2276.
Chava, S, Oettl, A, Subramanian, A and K. V. Subramanian (2013), “Banking Deregulation and Innovation,” *Journal of Financial Economics*, 109, pp. 759-774.
Cole, R. (1998), “The Importance of Relationships to the Availability of Credit,” *Journal of Banking and*

Finance, Vol.22, pp.959-977.

Craig, G. Steven, and P. Hardee（2007）, “The Impact of Bank Consolidation on Small Business Credit Availability,” *Journal of Banking and Finance*, Vol.31, pp.1237-1263.

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

Gelos, G. and S. Muñoz（2017）, “Aging Japan Puts a Strain on the Financial System,” IMF Blog, 2017/08/10.

Hakenes, H., I. Hasan, P. Molyneux, and R. Xie（2015）, “Small Banks and Local Economic Development,” *Review of Finance*,19, pp. 653-683.

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, pp.357-367.

Hicks, J. R.（1974）, *The Crisis in Keynesian Economics*, Basil Blackwell, Oxford.（早坂　忠訳『ケインズ経済学の危機』ダイヤモンド社　1977年）.

Knyazeva, Anzhela, and Knyazera, Diana（2012）, “Does Being Your Bank’s Neighbor Matter ?,” *Jouranal of Banking and Finance*, Vol.36, PP.1194-1209.

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.

Peek, Joe, and E.S. Rosengren（1998）, “Bank Consolidation and Small Business Lending：It’s Not Just Bank Size That Matters,” *Journal of Banking and Finance*, Vol.22, pp.799-819.

Rheinbaben, J. and M. Ruckes（2004）, “The Number and the Closeness of Bank Relationships,” *Journal of Banking and Finance*, Vo.28, pp.1597-1615.

Scott, J. A. and W. C. Dunkelberg（2005）, “Bank Mergers and Small Firm Financing,” *Journal of Money, Credit, and Banking*, 35, pp. 999-1017.

〔関西外国語大学 外国語学部教授・九州大学名誉教授〕