

信用金庫の営業基盤分析

九州大学 堀江康熙

地域金融機関は、地域に於ける個人や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る金融機関である。その営業活動範囲には、事実上の限界が存在する。その典型は、法令・通達で営業範囲が定められている信用金庫・信用組合であり、その限りでは立地条件、即ち地域内の経済活動が経営を左右する大きな要素となっている。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存在する。本報告は、そのうち信用金庫を取り挙げ、その営業基盤を構成する2つの要素、近隣の金融機関にも共通する「営業地盤」と、当該金融機関に特有の「経営の体制ないし組織力」のうち、前者を中心に取り挙げ、収益力との関係を解明する。同時に、近年頻発している経営破綻や合併に際して重視されてきた要件等について、営業地盤を含めて考察する。

「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ないし経済的な豊かさ（貸出可能な対象としての企業数の多さ等）と、競合金融機関の状態に依存し、その意味では、最も重要であるのは営業店の配置状況である。その場合、従来の地理区分を離れ、同程度の経済的な豊かさをもつ信金を同一の「地域性」をもつ先としてグループ化している。具体的には、地域金融機関の「営業地盤」の優劣を、各営業店周辺に於ける顧客数で示されると考える。そして、信金各営業店の立地点を含む500m四方のメッシュおよびその周辺の8枚のメッシュ（合計9枚のメッシュ）に含まれる企業数等を集計した。この企業数等が、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」（成長性の高い企業数が多い等）を表す指標となる。こうした営業店周辺の経済的事情を、「地域性」を表す指標として定義する。そのうえで、全国に展開する367の信金について、「地域性」を表す指標のうち、営業店周辺の企業数および競合金融機関数を取り出し、クラスター分析によって、大都市所在ないし大都市圏の信金と、地方都市所在ないし地方圏の信金に分類した。そのうえで、地方圏の信金について改めてクラスター分析を行い、地方中核都市等所在型、地方中核都市等進出型、地方産業都市型、および、小都市所在型に分類し、従来の分析と対比した特徴を浮かび上がらせた。この場合、地方中核都市等所在型以下の分類に関しては、例えば小都市を本拠とする先でも、専ら企業等の集中する地区に店舗を展開する場合には、平均的に店舗周辺の企業数等が多い地方中核都市のグループに含まれることとなる。そこから得られる結論は、かなり合理的、且つ直感的理解と合致するものである。

そうした分類に基づいて、収益力の決定要因を計測した。変数は、自己資本比率のほか、資本金階層別の企業数および競合先店舗数（何れも営業店当たり）を主とした。その結果

は、大都市圏をはじめとする営業地盤のタイプにより資本金規模でみた取引企業が異なり、それは営業地盤の豊かさが減少するにつれて、対象となる企業の資本金も総じて小さくなる姿となった。競合先も、営業地盤の豊かさと共に、より上位業態の金融機関との競合が強まっていくといった結果が得られ、大都市圏と地方圏との営業環境の格差、信用金庫店舗の存在感の地域的相違等が明らかとなった。これらは直観的な判断と合致するが、単なる地域毎・県毎の区分では得ることが出来ない。また、メッシュ・データを用い、且つグループ化についても営業地盤の「地域性」を基準としたものであるだけに、各々の信金が如何に店舗配置を含めて営業を展開していくかについても示唆を与えるものである。その意味では、本分析によって店舗配置を考慮した狭い地域に関する経済状態の相違等も含めて、地域金融機関の営業基盤に関する最終的な結論が得られた。

次に、近年増加している経営破綻や合併の動きについて計量分析を行い、経営破綻に関しては、自己資本比率の水準、役員陣の纏まり、および資産規模が、経営破綻と通常の合併との切り分けに際して、大きな目安となっているといった結果を得た。また、90年代末と2000年代に分けると、90年代末は金融危機のさなかではあるが、合併に関してする側とされる側との間で、資産規模および営業地盤の面で有意な格差が存在したが、不良債権や自己資本比率はそれほどの格差はなかった。他方、2000年代入り後は、規模の大きい先が合併する側に立つ傾向は変わらないが、合併する側とされる側では不良債権の多寡が大きく異なるようになってきた反面、営業地盤については両者の間でそれほど大きな差がないという結果となる。このことは、近年の合併に関しては不良債権の多寡が1つの決め手となること、また営業地盤に格差がないことは、両者の店舗展開が似通っている可能性が大きいことを意味する。

最後に、規模の経済性について簡単な計測を行うと、大都市圏では規模拡大のメリットが存在するが、地方圏では窺われないという結果となった。そこで、東海地区を例に営業地盤と規模との関係を見ると、この地区に所在する大規模信金は、広域に店舗を張り巡らせて規模拡大を図っていることが明らかである。そうした信金は、営業地盤自体が特に優れている訳ではなく、規模の経済性を十分に発揮し得ているかについては疑問も大きい。逆に、このことが地域に於ける中規模以下の信金の存在感とも繋がっている。その限りでは、特に地方圏に於ける合併による規模拡大については、相当のコスト削減努力を伴って初めて利益率の向上に繋がると考えられる。

コメント：堀江康熙氏「信用金庫の営業基盤分析」

東京国際大学 上林敬宗

情報通信技術の進展によって「地域」の意味がなくなり、地域金融機関あるいは店舗の価値がなくなりつつあるという指摘のあるなかで、本報告は、地域金融機関の営業地盤について詳細な分析を行っている。その手法も、店舗周辺の地域メッシュデータを利用して肌理細かく分析し、地域金融機関の収益力にとって地盤が大きな要因となる、すなわち店舗配置が重要であることを示している。その手法はかつてないユニークなもので、分析結果は店舗のあり方を考えるうえで大きな示唆を与える。更に、この営業地盤をベースにクラスター分析を行い全国の信金を分類しており、個別信用金庫の分析を行う際の比較先としての利用も可能である。また、信用金庫の合併に関する決定要因の分析を行い、興味深い結果を導くなど、信用金庫の経営問題を深く解析した意欲的な報告である。

本報告に関する若干の疑問点を述べると次のとおりである。

1. 営業店周辺の企業数の算出に際して、平成8年のデータを利用している。ここ2~3年、不況や金融機関の貸し渋り等により、企業倒産の増加など企業の状況も変わっていると思われるが、企業データについては安定的と考えてよいのか。
2. クラスター分析による信金の分類結果は説得的なものであり、各グループ内の地盤に関する指標の変動係数は小さいが、大都市所在に分類された信用金庫の経常利益率の変動係数が際立って大きい。同じ地盤を持つ信用金庫の利益率が、とくに大都市所在の信用金庫の間で大きく振れるのはなぜか、分類を行う際に別の尺度も必要ではないか。
3. 通常の合併について、「金融危機当時の切り分けは不良債権でなく、規模と営業地盤の豊かさであるといったある意味では意外な結果になった」との指摘がある。しかし、金融危機のなか、合併による生き残りを企図して相手先を選ぶ場合、自らの金庫より不良債権の高い先と合併すれば自らも危うくなる、合併のメリットの1つは営業地盤をより強固にすることである点を考えれば地盤に関して補完的な先を選ぶのは当然と思われる。それに対し、2000年以降は営業地盤という収益力強化に直結する部分がある程度軽視して、資金量の小さい先、不良債権の高い先と合併している。このことは、合併をする側にとっては大きなメリットがないにもかかわらず、合併をせざるを得なくなっていることを意味しているのではないか。これが巷間いわれているような、ペイオフ解禁を控えた行政の合併推進の意図があるのか否かは分からないが、この分析結果は、金融機関の合理的判断でない合併も行われていることを示唆しているといえないだろうか。
4. 東海地区の信金を対象とした「営業地盤は収益力に結びつくが規模とは無関係」という分析結果は興味深い。単に規模を大きくするのではなく、地盤を考えて店舗を増やすべきという、信用金庫の今後の経営戦略に有力な示唆を与えている。しかし、なぜ、東海地区を選んだのか、同様のことが全国でも言えるのであろうか。

討論者からのコメントに対する回答

1. 確かに、廃業等が多い近年のデータを使用の方がより正確ではある。しかし、最新の企業データは平成13年調査が一部公表されている(5年毎の調査)が、メッシュデータとしては未だ利用出来る状況ではない。ただ、企業数の増減はあっても、それによって「営業地盤」が全く変わってしまうとはみられず、分析結果には大きな影響は生じないと判断している。

2. 利益率の決定要因は「営業地盤」だけではない。本報告では、このほかに「組織力」を取り挙げている。大都市圏の信金は、「営業地盤」の面では似通っている反面、規模の散らばり度合いが大きいことに示されるように「組織力」の指標にかなりのバラツキがあり、それが利益率の分散が大きいことに影響しているとみられる。

3. 2000年以降の合併に関しては、確かにご指摘のような行政当局の意図が影響していることは十分想像され、従って金融機関側の合理性に基づかないケースも含まれている可能性は大きい。しかし、それ自体は推察の域を出ない。ここでは、そうした要因を別として、合併する側には「営業地盤」の面で、なお幾分かのメリットがある結果となっているを指摘したい。

4. こうした分析は全国ベースでも行っているが、概ね同様な結果となった。東海地区を選んだのは、全国ベースでは数も多く図示し難いこと、同地域が金利面をはじめとして競争が激しいと言われている点を考慮したためである。