

個人金融機関における地域金融機関の現状と課題

信金中央金庫 木村 隆治

1. 信用金庫の理念と役割

信用金庫は銀行のような株式会社ではなく、相互扶助の精神をもった会員制度による協同組織の金融機関であり、1951年に公布・施行された信用金庫法によって誕生した。業務面で銀行と異なる主な点は、「営業地域が一定地区内に限られる」、「融資先は原則として会員（個人、中小企業）に限られる」ことにあるが、国民大衆と中小企業のための協同組織形態の地域金融機関として、大銀行とは一味違った金融サービスを提供している。

2. 信用金庫の業況

2002年3月末の信用金庫の預金量は約103兆円と、都市銀行226兆円、地方銀行181兆円に次ぐものとなっており、貸出金では、都市銀行204兆円、地方銀行が136兆円に対し信用金庫は64兆円となっており、預貸金量とも信用金庫は業態別で第3位の地位にある。

今年度より要求払預金を除きペイオフが解禁されたが、2002年3月末の信用金庫、都市銀行、地方銀行、第二地方銀行の4業態の預金量合計は、2001年3月末と比べ4.4%増加しており、これをみる限り金融機関預金から資金が他所に流出している訳ではない。業態別では、都市銀行が大きく増加しており、信用金庫、第二地銀は僅かながら減少している。一方、貸出金は4業態とも2001年3月末と比べ減少しており、資金ポジション的にみれば総じて資金余剰であって、流動性危機が懸念されるような状態にはない。

信用金庫の預金は、個人預金が全体の76%を占め、預金のコアとなっている顧客は個人である。また、個人預金が中心であるため、都市銀行、地方銀行と比べ1,000万円未満の預金のウェイトが全体の約70%と高く（都市銀行は約40%、地方銀行は57%）、小口預金を中心であることが分かる。ペイオフ解禁によって金融機関破綻時の影響が取り沙汰されているが、そういう意味では、信用金庫が万が一破綻した場合でも最低限預金の70%は預金保険で保護されることになり、また、バブル崩壊後に見られたような大幅な債務超過による破綻は今後考えにくいので、1,000万円超の預金もその大半が戻ってくるものと考えられる。

預金の科目別に見ると、ペイオフ解禁によりどの業態でも定期性預金から要求払預金に大幅にシフトしており、都市銀行では要求払預金は預金全体の約6割（信用金庫は約3割）にもなっている。また、定期性預金の期間別の構成比では、信用金庫は1年の預金を中心であるのに対し、都市銀行では3~6ヶ月の短期の預金を中心で、都市銀行は極端な短期調達構造であることがわかる。こうした調達構造から、都市銀行は長期安定資金を企業に供給しにくく、また、長期貸出も変動金利が中心となる。

都道府県別の預金シェアをみると、地域における信用金庫の存在意義を見てとることができる。2001年3月末では信用金庫のシェアが20%を超える道府県が7つあり、中でも京都では約34%という高いシェアとなっている。こうした地域の信用金庫が万が一破綻するようなことになれば、その地域においては都市銀行等が破綻するよりも地域経済に与える影響は大きく、金融システムを考える上で全国ベースで一律的に判断することは好ましくない。

最初に触れたように、都市銀行においては、近時、預金が大幅に増加しているが、貸出は4業態の中で最も減少している。資金ポジションの改善により都市銀行の貸出余力は高まっているが、自己資本比率や不良債権問題等が貸出増加の阻害要因となっていると思われる。信用金庫は地域住民や企業と運命共同体的な関係にある中で、それぞれの地域の店舗ネットワークを通じ、小口のリテール預金を中心に安定的に資金調達しており、また、調達した資金も地元へ還元することが使命であるため、貸し渋りのような顕著な現象は見られない。

信用金庫は、前述した資金調達を含めた主要チャネルとして、全国に8,480の店舗を有しており、郵便貯金、農協といった特殊金融機関を除くと、わが国では最大の店舗網

を有している。今後如何にこのネットワークを活用し、コンビニ的な利便性を併せ持ちながら、個々に特色ある金融サービスを提供できるかが課題である。

3．金融機関における個人金融の現状

個人の主要な運用資産である預金については、ペイオフ解禁も相俟って前述したような状況であり、預金構成の変化はあっても、預金自体は金融機関から流出している訳ではない。

また、国債のような安全性の高い商品の窓口販売に加え、近年では、投資信託や商品ファンド、401K、保険など、リスクの高い商品を含め、個人に対して相応の商品ラインナップは用意されている。

しかしながら、投資信託を例にとると、その販売額は期待された程多くなく、販売された商品の内容も、MMF等安全性の高い運用が多くを占めている。

国際的に見ると日本は安全志向が強いようで、家計も積極的にはリスクをとらないし、自己責任という意識も十分に醸成されているかは疑問である。そうした状況下、昨年4月に投資家保護の観点から金融商品販売法が施行されたものの、販売に際し金融機関が投資家にどこまで説明すれば免責されるのかは不明確であり、販売（金融機関）サイドも投資家がロスを被った際のクレームリスク等をやや恐れているところがある。

個人の主要な資金調達手段である借入の状況について少し触れると、信用金庫の貸出金に占める消費者ローン、住宅ローンの割合は、それぞれ4.2%、18.6%（両者で約23%）であるのに対し、都市銀行では、2.1%、16.8%（両者で約19%）となっている。

近時、中小企業の資金需要の低迷や大企業の財務リストラ、直接金融への移行等により、企業向貸出が減少しており、どの金融業態でも個人金融に力を入れているが、住宅ローンが比較的堅調であるのに対し、消費者ローンはバブル崩壊以降消費意欲の減退もあって残高は減少している。

4．信用金庫における課題

(1) 個人の資産運用ニーズへの対応

個人の資産運用においては、金融システム改革、ゼロ金利政策、ペイオフ解禁等の環境変化の中で、リスクの高い金融商品へシフトするものと思われていたが、現状、依然として預金が中心であり、信用金庫においても、投信、保険、401K等の新たな金融商品を提供しているものの、予想されたペースでのシフトは進んでいない。

しかしながら、直近、一部では信用度の高い国債や金へのシフトも見受けられる。平成15年度からペイオフが全面的に解禁されることを考えると、今後、預金からリスク商品へのシフトが本格的に進む可能性はある。

こうした状況を勘案し、供給サイドである信用金庫は、顧客ニーズにマッチした魅力的な金融商品・金融サービスを、適切かつ効率的に顧客に提供していかなければならない。また、需要サイドとしても、自立した消費者、つまり金融取引に係るリスクの内容と所在を理解し、リスクを選択できる消費者を育てていくことが重要である。

(2) 個人の資金調達ニーズへの対応

民間金融機関における住宅ローン、消費者ローン等の個人金融への対応については、住宅金融公庫、消費者ローン会社との比較において、必ずしも十分な役割を果たしてきたとは言い難い。近年、住宅ローン分野において、民間金融機関は、低利な変動金利型住宅ローン、デリバティブを活用した各種住宅ローンを開発・提供するとともに、住宅ローン債権の流動化も視野に入れ、積極的に推進している状況にある。

消費者ローン分野についても、消費者ローン会社との提携や消費者ローン部門の独立等の措置により新たなステージに踏み出そうとしている。信用金庫においてもこれら個人金融については、スケールメリットを発揮することが肝要であるので、信用金庫のセントラルバンクである信金中金が中心となって消費者ローン保証会社の設立等体制整備に取り組んでいるところである。

以上

質疑応答

[名古屋大学 家森信善 氏]

1. ペイオフ解禁の具体的影響は出ているか。

【回答】

どの業態でも、定期性預金から要求払預金への大幅なシフトが見られる。

預金全体では、信用金庫や第二地銀の預金が減少傾向にあり、他方、都市銀行の預金は増加傾向にある。都銀の要求払預金の大幅増加は、MMFからの法人資金の流入が大きかったものと推察している。

2. 第二地銀協などがペイオフの凍結を提案しているが、信用金庫業界の考え方はどうか。

【回答】

金融システムが依然として不安定で、かつゼロ金利の状態ではペイオフを解禁すると今回のような事態となる。信用金庫がペイオフの完全解禁に反対すると、「信用金庫の経営状態に不安があるからだ」と痛くもない腹を探られるかもしれないが、景気が回復し、ゼロ金利が解除されるような状況になるまで延期することが望ましいと考えている。

3. 信用金庫を含め消費者ローン残高が最近減少している。消費者金融会社ではそうした傾向は見られない。何か原因はあるのか。また、今後この分野にどのように取り組むのか。

【回答】

金融機関の消費者ローン残高はバブル崩壊以降減少傾向にあり、消費者金融会社では逆に増加している。これは、ここ数年の不況期において消費者金融に係るノウハウ、スキルの差が顕著になったためと考えられる。現在、金融機関においても、こうしたノウハウ、スキルの差を埋めるため、子会社による参入や消費者金融界者との提携等によって対応しようとしている。

4. 不良債権処理で中小企業金融が不必要に萎縮しているという報道が多いが、現在の規制等（検査を含めて）で問題があるとすればどこか。また、どのように克服していったら良いか。

【回答】

信用金庫は、協同組織の地域金融機関であり、地域と運命共同体であるとともに、中小企業専門金融機関という側面も有している。こうした信用金庫を銀行と同一視して画一的な規制をかけることは好ましくない。中小企業や信用金庫の特性を考慮したルールに改めるべきである。例えば、信用金庫の取引先中小企業は節税等の関係があって赤字企業が多く、企業と家計の会計の区別がつきにくい個人企業主も多くいるが、これらの取引先は、現行の自己査定ルールによれば正常先という範疇に入らなくなってしまう。現在、金融検査マニュアルの中小企業用解釈版策定の動きがあるが、望ましいことである。

5(全員共通).日本人が安全志向が強いとしたり、その志向を変えないといけないのか。これが価値観の問題なら政策として踏み込むのには疑問がある。

【回答】

志向を変えなければいけないということはないだろうが、例えば安全志向が強いと一般的には次のようなことは言えるかもしれない。

リスクが金融機関や一部の機関投資家に集中し、国民全般にリスク分散されることがない。従って、社会全体のリスクアロケーションという視点から金融機関の健全性や金融の効率化（直接金融化）を考えれば好ましいことではないのではなか。

金融という枠を超えて広い意味で考えると、チャレンジ精神、リスクの判断能力、リスクへの対応能力等がない国民となっしまい、自立した国家の形成という面で心配である。

[名古屋市立大学 下野恵子 氏]

1. 銀行はこれまで地域の消費者の要望に応えてきたか。消費者の望む利便性が銀行には欠けている。銀行が個人を大切にしていなかったからこそ、郵便局が小口金融機関として信頼されてきたのではないか。

【回答】

歴史的に見れば、金融機関は、つい最近まで規制によって業務や商品等が制限されていたのに加え、戦後の金融の中心は企業への円滑な資金供給にあった。また、個人の価値観や生活様式、生活習慣等も現在のように多様化していなかった。こうしたことを背景として、金融機関の個人ニーズへの対応が遅れていることは否めない。ただ、現在は、個人取引にも重点が置かれ、商品、サービスの多様化、コンビニATM、インターネットバンキング、インスタブランチ、消費者ローンの即時対応等様々な試みがなされているところである。

2. 海外では10年以上前から24時間ATMが実施されているが、本邦銀行では何故未だに実施されていないのか。何が問題なのか。

【回答】

海外と比べると遅れてはいるが、個人の生活習慣等に合わせて現在対応が進められおり、24時間ATMはコンビニ等に設置されており、休日運営も拡大しつつある。銀行本体での対応に限定する必要はないが、銀行のサービスは有料であるという共通認識が広まれば、より充実したサービスが提供できることになる。

海外では、口座運営費用(コスト)を徴求することが一般的になりつつあるが、我が国では銀行等のサービスに対する国民の考え方や理解も大きく異なる。

3. バンクカード(デビットカード)がなぜ一般化しないのか。海外ではスーパーなどで小額の買い物ができるほか、お金の引き出しもスーパーでできるところがある。クレジットカードと異なり、貯蓄額の範囲内でしか利用できないので、若年者がキャッシング等で過剰な債務を負うことの歯止めとなる利点もある。

【回答】

米国は、小切手社会であり、小切手のハンドリングコストを押さえるというニーズもあって、預貯金が信用のバックボーンとなる銀行のキャッシュカードにデビットカード機能が自然と付加された背景がある。我が国では、買い物等にはクレジットカードが普及しており、与信機能があるクレジットカードの利便性が広く認知されている。デビットカードの加盟店となろうとすると店側が装置等の設置コストを負担することとなるが、クレジットカードが普及し(口座振替の普及を含め)、その取扱いにも慣れている店が多い我が国では、敢えてデビットカードの加盟店になろうというインセンティブが働かないのが実情である。このように加盟店が増えないので、デビットカードも消費者に認知されないという悪循環がある。

4. 我が国では個人向けの小口貸出を消費者金融会社が中心となって行っているが、銀行は何故積極的に取り組まないのか。消費者金融会社の利益率は高く、銀行が消費者金融会社に貸し付けて、消費者金融会社が高い金利を消費者に負担させるのは消費者に対する裏切りである。

【回答】

高度経済成長期における金融機関の重要な役割は企業部門への円滑な資金供給であり、その後低経済成長に移行すると、財政が逼迫し、公共部門が資金不足になっていった。現在では、経済が成熟し金融も効率化が進んできたので、個人部門が金融機関のターゲットとして注目されている。

その過程で金融機関は個人にもっと注力すべきであったのだが、個人を専門とする消費者金融会社が台頭するとともに、独自のノウハウを積み上げていったため、結果として金融機関の対応が遅れてしまった感は否めない。現在は、遅れ馳せながら子会社による参入や消費者金融会社との提携等によって消費者ローンを積極化しようとしているが、この場合も、金融機関が消費者ローン市場を独占することはなく、消費者金融会社と共存して、消費者ローンサービスの充実が図られていくことになるだろう。

5. 日本の住宅ローンは将来の不確実性をすべて消費者に負担させる形となっている。大口貸出先の大企業には債権放棄をしているように、個人に対しても不確実性の一部は銀行が負担するのがフェアではないか。

【回答】

住宅ローン商品は、現在かなり多様化しており、個人の返済能力に合わせたキャッシュフローを選択できるようになってきている。また、万が一のときのために当該不動産を担保としたり、様々な保険もセットされており、将来の不確実性はある程度排除されている。

今以上に不確実性を排除することも考えられなくはないが、当然にして相応のコスト負担が借入人に生じることになる(コスト負担がなければモラルハザードの問題がある)。

なお、企業の債権放棄については、企業がその後再生することを前提に社会的な影響も考えて対応するのであり、その場合であっても経営者等は当然に責任を追究され、場合によっては損害賠償というような事態があることを申し添える。

- 6 (全員共通). 日本の家計金融資産の約半分が預貯金である傾向は、相対的危険回避度の動向を見る限り今後も大きくは変わらないように思われる。現在、多くの銀行で複雑なデリバティブを組み込んだ商品を販売したり、株式や投資信託を販売し始めているが、消費者はそのようなリスク商品を望んでいるのだろうか。消費者はもっと単純な利便性(返済しやすい住宅ローン、いつでも引き出し可能な預金等)を求めているのではないか。

【回答】

消費者には色々なニーズがあり、ご指摘の事項を重要視する消費者もあれば、リスク資産を求める消費者もいる。金融機関サイドとしては、顧客ニーズにマッチした魅力的な商品や金融サービスを、適切かつ効率的に提供していきたいと考えている。

- 7 (全員共通). 高齢者の資産保有は今後どうなると考えられるか。現在は60歳以上の高齢者が家計金融資産の6割以上を保有しており、高齢者ほど高額の実物資産を保有している。これは高い年金水準と高度成長の恩恵だと考えられるが、今後年金給付水準の低下は避けられないと思うが、将来の世代間の資産保有はどうなると考えられるか。

【回答】

今後少子高齢化が更に進展することを考えれば、高齢者の資産保有という形態は暫く大きな変化はないだろう。また、少子化によって所謂ストック世代が広がり、生前贈与や相続等によって、中高年層の資産保有が増加する可能性はある。ただ、将来の年金水準の引下げを考えれば、所謂ストック世代に回るはずの資産は、高齢者の生活のために全て消費されてしまうことも考えられる。

[愛知学院大学 根津永二氏(会場)]

1. 信用金庫の再編、統合が進んでいるが、信金中金の指導によるのか、各信用金庫の判断なのか。信用金庫の数はいくつくらいが最適だと考えられるか。

【回答】

信用金庫の合併等は、基本的には自主的に進められる。合併等はいわば結婚のようなものなので、信金中金ではその手伝い等は行っている。昔の合併ではスケールメリ

ットを主として追求していたが、最近ソフト（質）面の強化を目的とする合併が多くなっている。

信用金庫の最適数について具体的に答えるのは難しい。信用金庫のような地域金融機関にとっては全国で幾つが最適かは議論してもあまり意味がないと思われる。地域金融機関の場合は、地域の経済規模等（事業所数や人口、金融機関の競合状況）が重要なファクターになると同時に、1信用金庫がどの程度の広さ（営業エリア）までであれば、地域密着の濃密なサービスを維持できるのかということも併せ考える必要がある。

2. 信用金庫のシステム投資・IT環境に関して、信金中金では基本デザインをやっているのか。

【回答】

信用金庫にはシステムを自己保有しているところと、共同保有のところがあり、割合は後者の方が多い。共同保有の場合は、業界のシステム会社が信用金庫のニーズを汲んでシステム設計等を行っており、本中金もアドバイザー的にそこに関与することはある。

3. 信金中金は、信用金庫に相応しい新しいリスク商品を開発できないのか。

【回答】

信用金庫の余裕資金の運用ということでは、本中金本体を含めしんきん信託銀行、しんきん証券、しんきんアセットマネジメント投信、しんきんインターナショナルなどの子会社が信用金庫に相応しい様々な運用商品を提供している。また、信用金庫顧客向けの運用商品としては、本中金等で投信窓販、401K、保険窓販等のサポートをしている。

資金運用や商品開発だけでなく、単位信用金庫で対応が困難なもの、非効率なものについてサポートすることが本中金の重要な役割だと考えている。

[太陽信用金庫 下田敏勝 氏（会場）]

投信窓販等の非預金関連商品の販売は、信用金庫からの預金の流出に繋がり、地域金融に支障をきたす虞がないとは言えないと思うが、非預金関連商品の窓販の位置付けをどう考えるか。

【回答】

預金を望む顧客もいれば、投資信託を望む顧客もあり、信用金庫の品揃えの一つとしてあっても良いのではないかとということである。投資信託を販売したからといって、資金繰りに支障がでるほど預金からシフトするとは現状考えにくい。

ペイオフ解禁にあたって、多少預金が外部に流出するのであれば、それを投信窓販で吸収するという戦略のもと販売に力を入れている信用金庫もある。投資信託を買いたいという顧客がいた場合、取り扱っていなければみすみす他行に顧客を奪われてしまうことにもなりかねない。

いずれにしても、程度問題であると考えている。

[金融庁総務企画局 山村延郎 氏（会場）]

（全員共通）. 給与所得のポラリティの高まりは、資産選択にどのような影響を与えると考えられるか。

【回答】

今後、日本の雇用環境が米国並みになり、給与所得の個人間格差が拡大したり、同一個人であっても、業績等により給与所得のポラリティが高まったりすると、将来にわたりキャッシュフローを安定化させようという意識が出てきて、過渡期には安全性の高い資産によって貯蓄を厚くしようとする行動になるのではないと思う。しかし、中長期的には、給与所得の個人間格差の拡大により、資産を豊富に保有する人とそうでない人との間でリスク許容量の差が生じよう。そのことは、金融商品、サービ

スの多様化を一段と進展させることになろう。

以 上