

## 信用金庫の営業地盤と経営効率性

九州大学 堀江康熙

本報告は、地域金融機関のうちでも営業活動が狭域である信用金庫を対象に、その営業地盤および経営効率性を分析することを目指している。信金の役割は、顧客との良好な緊張関係を保ちつつ、地域経済の活動に貢献していくところにある。その場合、特に営業店舗周辺に所在する企業との関係が重要となる。もっとも信金も、利益の確保が難しい事態が長く続く場合には当該組織の存続が難しくなる。その意味では、各信金に於ける投入・産出の関係を基本とした経営効率性を検討することには、大きな意義がある。

まず、本報告では営業地盤を表す指標として、①製造品出荷額等、②商業販売額、③事業所数、④人口、⑤店舗数シェアを選び、各信金が市区町村毎に構えている店舗数をウェイトに各指標を加重平均し、各信金のそれらの値を営業地盤を表す指標とする。そして、それらの値を用いたクラスター分析によってタイプ分けし、大都市型、中都市型(A・B)、そして小都市型の4つのグループを作成した。グループ毎にかなりの相違があり、特に大都市型信金は顧客に恵まれている一方で競争が厳しいこと、反面小都市型信金は顧客は少ないが競争も弱いといった特徴がある。

次に、効率性の指標については、先行研究ではストックやフロー概念の混在もみられ、問題が大きい。信金の投入物・産出物は、その果たしている機能に即してみていく必要がある。具体的には、金融仲介機能、決済機能、各種の斡旋サービス、そしてトレーディングである。本報告では、このうちウェイトの小さい後の2つを除き、産出物としては貸出の利益(資金調達費用控除後)および市場運用利益(同)を取り上げる。また投入物に関しては、人件費と物件費+手数料支払いを採用し、2投入物・2産出物のスタイルを選択した。

こうした指標を用いて効率性を測定する場合、近年は確率的フロンティア関数あるいはDEAが使用されることが多い。しかし、前者については賃金や資本費用といった価格の算出が難しくなっており、結果の解釈はかなり限定されてくる。そこで本報告ではDEAを使用し、とくにMalmquist指数を用いて2005年度→2007年度の変化をみていく。この手法を用いて4グループ毎に測定すると、大都市型信金はフロンティア・シフト効果が大きい(営業地盤が豊かである)ことから、効率性の向上が最も大きい。しかし、それ以外のグループは何れも効率性が低下する結果となった。とくに小都市型信金はキャッチアップ効果は最も大きい一方、フロンティア・シフト効果がかなり小さいことが響いている。このことは、各信金共に効率性の向上に努めているとはいえ、経済活動の回復が弱いなかではむしろ効率性の低下が避けられないことを表していると言えよう。