

信用金庫の経営問題：コロナ禍と合併効果

関西外国語大学 堀江康

熙

信用金庫の経営は、全体としてこの10年間で収益力が低下傾向を辿るなかで、2020年以降に発生したコロナ禍と中期的な人口減少/営業地盤劣化といった、2つの大きな環境変化要因への対応を迫られている。現下の大きな問題であるコロナ禍に対して金融面では無利子・無担保融資実行等の政策措置が講じられている。それを映じて2020年度には信用保証協会保証付貸出が著増し、とくに人口が集中しコロナ関連業種のウエイトも高い地域に所在する大都市型の信金ではその貸出ウエイトが倍増している。2020年度は定額給付金振り込みや保証協会保証付貸出の増加等を映じて信金の預貸金はともに伸び率が高まったが、2021年度入り後はそうした要因が剥落、とくに貸出は低い伸びに戻っている。

信金の貸出は、コロナ禍以前は保証付以外の貸出が伸び、保証付貸出は減少していたのに対し、コロナ禍の2020年度には保証付以外の貸出が落ち込む先が大幅に増加しており、貸出姿勢の慎重化を反映しているとみられる。但し、経済活動の落込み ⇒ 倒産/不良債権増 ⇒ 信金の収益圧迫 といったメカニズムは現状では作用せず、特に大都市部では経済活動の落込み ⇒ 公的な資金繰り支援 ⇒ 貸出増 のメカニズムがみられ、保証協会保証付貸出の貸出寄与度の高いほどコア利益率が改善している。もっとも、こうした収益の改善効果は一時的なものとみられる。

こうした当面の問題のほか、中期的な変化への対応も重要である。地方圏を中心に少子高齢化に伴う営業地盤の劣化傾向は続いており、これに対応すべく合併が進められている。この点、近年の合併効果については人口集中規模がそれなりに大きい中核都市型および地方都市型でみられる反面、競争の激しい大都市型および人口減少度合いの大きい小都市型では効果が小さい。即ち、競争を含めて営業地盤の劣化度合いが大きい地域では、店舗等の経費削減による利益拡大を引き出すことは難しく、利益率の観点では効果は大きなものではない。営業地盤が概ね等しい同規模の非合併信金との対比でみる限り、貸出戦略等で前向きに取り組むべき余地が大きい。

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AI等の新技術活用によるネット型の貸出についても、自前での対応に限らずフィンテック企業や他金庫との提携等も視野に入れて行動する必要があるほか、上部機関である信金中央金庫の支援も重要となろう。そして、大幅な合理化により経費節減に努める一方で、IT等を利用した新たな経営環境造りや、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が不可欠である。