

地域密着型金融推進行政の下における信用金庫の事業展開 —名古屋市内での店舗展開に注目して—

近藤 万峰*

(愛知学院大学商学部准教授)

播磨谷 浩三**

(札幌学院大学経済学部准教授)

1. はじめに

金融庁は、平成15年に、「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」(以下、アクションプログラム)を策定・公表して以降、地域金融機関に対し、リレーションシップバンキング(地域密着型金融)の実践を求めている。平成17年に、アクションプログラムを承継する形で策定された新たなアクションプログラム(「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」)には、基本的な考え方として、「中小・地域金融機関は、間柄重視の地域密着型金融の中心的な担い手として、今後とも地域経済の活性化や中小企業金融の円滑化のために、その機能強化に向けた取組みを推進していくことが求められる」と記されている。ここから判断すれば、地域銀行、協同組織金融機関といった地域金融機関は、地域経済の発展に資することを最優先課題とし、本店所在地域に根ざした経営に専念すべきであることとなる。

一方で、金融庁は、自己資本比率規制を下回った地域金融機関に対し、早期是正措置を発動し、基準を下回る度合いが大きいほど厳しい内容の改善命令を下すなど、地域金融機関にも健全性の確保を厳格に求めている。また、北海道銀行と北陸銀行の経営統合や、福岡銀行と熊本ファミリー銀行の再編等を認可するなど、県境をまたがった地域銀行同士の再編をも容認しており¹⁾、リレーションシップバンキングの理念に反するかのような経営効率化策を推進していると捉えられても致し方ないことが行われている。

以上のように、地域経済と協同することと、健全性の確保といった一見相矛盾する要求を突きつけられ

* 1973年生まれ。2003年名古屋大学大学院経済学研究科博士後期課程修了。博士(経済学)。名古屋大学大学院経済学研究科助手、愛知学院大学商学部専任講師を経て、現職。日本金融学会、日本経済学会、生活経済学会に所属。著書に『ポストバブル期の金融機関の行動—新しい時代のリテール金融の確立に向けて—』(成文堂)がある。

** 1968年生まれ。2002年神戸大学大学院経済学研究科博士課程後期課程修了。博士(経済学)。現在、札幌学院大学経済学部准教授。日本金融学会、日本経済学会、日本経済政策学会等に所属。著書(共著)に『拓銀破綻後の北海道経済—地域再生と金融の役割—』(日本経済評論社)等がある。

¹⁾ さらに、近年では、庄内銀行(本店が山形県)と北都銀行(同秋田県)、および香川銀行(同香川県)と徳島銀行(同徳島県)が、それぞれ統合に合意している。また、関西アーバン銀行(同大阪府)とびわこ銀行(同滋賀県)も、2010年春の合併に向けた最終調整に入っている(2009年2月現在)。

ている地域金融機関の中には、収益力の強化を図るべく越境へ進出している事例が見られる。とりわけ、大都市部近郊に所在している地域金融機関ほど、そうした地域（近郊の大都市部）での営業展開に積極的であり、本来重点を置くべき本拠地での業務が、結果として手薄になってしまっている可能性を否認しない。もし、そうであるならば、大都市部近郊の地域において、資金供給にひずみが生じている可能性があり、リレーションシップバンキングの計画内容や地域金融のあり方を改めて考え直す必要性に迫られるものと思われる²⁾。一方で、前述のように、地域金融機関にも、自助努力による健全性の確保と収益力の強化が求められている以上、ある程度の他地域への進出は、容認されるべきだという見解もあり得るだろう³⁾。

そこで、本稿では、本来であれば、株式会社組織の地域銀行以上に地元での資金還元注力すべき協同組織形態の信用金庫に注目し、東海地方の最大都市である名古屋市での事業展開に積極的な東海地方の信用金庫の属性を明らかにすることを目的としている。具体的には、どのような個別属性、(本店所在地の)地域属性を有する信用金庫が、経済活力の高い名古屋市に多くの店舗を設けて事業を営んでいるかを、2003年度から2006年度までの個別信用金庫、および市町村のデータを用いて分析することとしたい⁴⁾。なお、分析期間をこの時期に設定した理由は、冒頭で論じたように、リレーションシップバンキング行政が、この時期周辺に開始されたからである。

本稿の構成は、以下の通りである。第2節では、まず、本稿の分析対象圏域である名古屋市の経済構造と金融構造を概観する。第3節では、本稿の推定モデルについて説明するとともに、データの出所を示す。第4節では、分析結果の解釈を行う。第5節では、本稿の結論を論述する。

2. 名古屋市の経済構造と金融構造

(1) 経済構造

本項では、本稿の分析対象圏域である名古屋市の経済構造を概観していこう。それに先立ち、まず、名古屋市を県庁所在地に擁する愛知県の経済規模を把握しておくこととする。表1には、都道府県別の総人口のランキングを、表2には、同県内総生産のランキングを、それぞれ示した。

愛知県は、総人口については、上位から数えて4位にランキングしており、県内総生産については、それよりも上位の3位となっている。つまり、愛知県は、全国でも有数の規模と経済力を併せ持つ大都市であることとなる。次に、こうした巨大なマーケットの内部における名古屋市の位置づけを明らかにしていこう。図1に、愛知県の全人口に占める名古屋市の人口の比率と同地方税収入額の合計に占める名古屋市の地方税収入額の比率の推移を示した⁵⁾。

²⁾ 関西地域の企業に対するアンケート調査の結果を分析している家森(2008)は、企業が、取引金融機関を決める際に、店舗への近接性をかなり重視していることを明らかにしている。ここから考えても、地域金融機関が、地域の中小企業へ資金を円滑に供給するためには、地元での店舗展開に注力する必要があると言えるだろう。

³⁾ 東海地方の地方銀行の店舗戦略について分析している近藤(2008)は、岐阜県、三重県の地方銀行が、リレーションシップバンキングの実践のために本店所在地に軸足を置きつつも、本店所在地のみではなし得ない高利益を追求するために、優良な隣接市場である愛知県へ積極的に進出していることを指摘している。

⁴⁾ 名古屋市を擁する愛知県における金融機関の店舗展開の特徴について分析した研究には、近藤(2003, 2005)がある。前者は、ストックの店舗配置の状況を、後者は、フローの店舗変化の状況を、それぞれ分析している。

⁵⁾ 前者の出所は、「住民基本台帳人口要覧」(総務省自治行政局市区町村課)、後者の出所は、「総務省自治財政局財務調査課調」、「市区町村別決算状況調」である。

表1 総人口の都道府県別ランキング

都道府県	総人口
東京都	12758000
大阪府	8812000
神奈川県	8880000
愛知県	7360000
埼玉県	7090000
千葉県	6098000
兵庫県	5589000
北海道	5570000
福岡県	5056000
静岡県	3801000

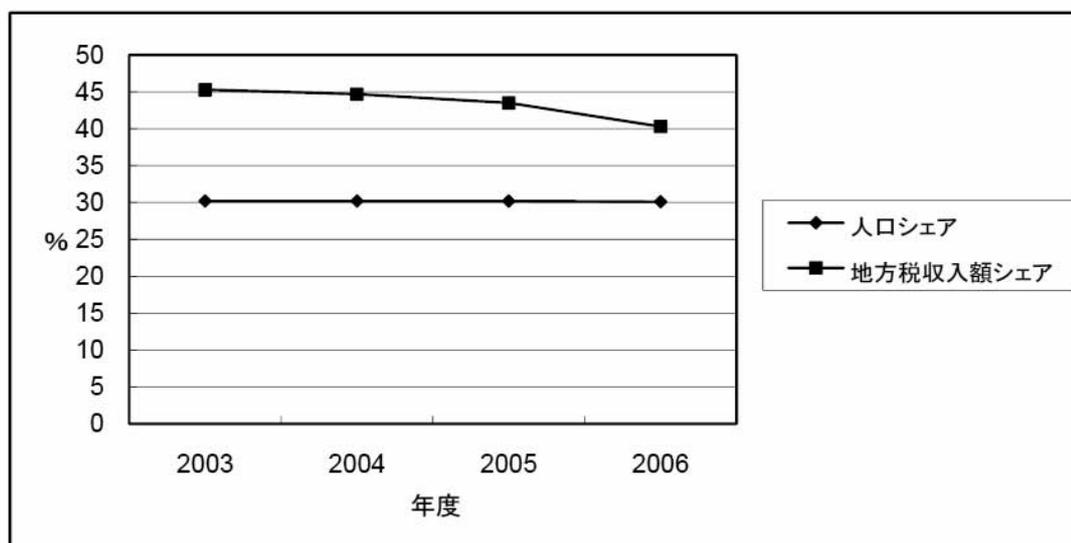
(出所)「住民基本台帳人口要覧」(総務省自治統計局)。
 (注) 単位は人。

表2 県内総生産の都道府県別ランキング

都道府県	県内総生産
東京都	922694
大阪府	385294
愛知県	358199
神奈川県	311843
埼玉県	206509
千葉県	199177
北海道	197416
兵庫県	188572
福岡県	180840
静岡県	164151

(出所)「県民経済計算年報」(内閣府)。
 (注) 単位は億円。

図1 名古屋市の人口シェアと地方税収入額シェアの推移



(出所)『民力』(朝日新聞社)。
 出所のおおもとは、人口が「住民基本台帳人口要覧」(総務省自治行政局市区町村課)、
 地方税収入額が「総務省自治財政局財務調査課調」、「市区町村別決算状況調」。

人口は、30%程度の水準で変わらずに推移しており、愛知県の全人口のほぼ3分の1が名古屋市に集中していることとなる。また、地域の経済活力の高さを表す代理変数である地方税収入額の比率は⁶⁾、時間の経過とともに若干低下していく傾向にあるものの、県全体の40%以上のシェアを名古屋市が占めている。愛知県は、日本を代表するモノづくり立県であり、とりわけ、豊田市を中心に自動車生産が盛んであることが知られているが、名古屋市の経済規模のほうが、豊田市よりも圧倒的に大きくなっている⁷⁾。以上をまとめると、少なくとも規模で測定すると、愛知県経済のかなりの部分が、名古屋市によって担われていることとなる。

(2) 金融構造

前項において、全国有数の経済規模を持つ愛知県の内部でも、名古屋市の占めるシェアがとりわけ大きいことが示されたが、同市内では、それを支える金融活動もまた活発である。本項では、その具体的な状況を紹介していこう。

名古屋市に本店を置く銀行は、愛知銀行、中京銀行、名古屋銀行の3行であり、いずれも第二地方銀行である。地方銀行に分類される銀行は存在しないが、近隣の岐阜県に本店を置く大垣共立銀行、十六銀行や、三重県に本店を置く百五銀行、三重銀行の支店が名古屋市内に多く設けられており、各行の全店舗数に占める名古屋市内の店舗の比率は、それぞれ10%、8%、11%、7%である⁸⁾。

都市銀行については、旧東海銀行や旧UFJ銀行の本店が名古屋市にあったことから、再編に伴う店舗の統廃合が盛んに進められたものの、現在も三菱東京UFJ銀行の支店が多く設置されている。すなわち、銀行については、本店所在地での業務に注力すべき地域銀行も含め、他地域からの進出が盛んであると言える。

名古屋市に本店を置く信用金庫は、愛知信用金庫と中日信用金庫のみであるが、県内にある他の13金庫のうち11が名古屋市内に支店を設けている⁹⁾。また、愛知県に本店を置く信用金庫の総店舗数は、2006年度現在で632であるが、そのうちの約16%が名古屋市内のものである¹⁰⁾。また、県内の信用金庫のみならず、近隣県に本店を置く岐阜信用金庫（岐阜県）、東濃信用金庫（岐阜県）、桑名信用金庫（三重県）も名古屋市へ進出しており、各々の名古屋市内の店舗比率は、それぞれ11%、5%、4%である¹¹⁾。

こうした他地域を拠点とする信用金庫の名古屋市への進出の動きは、1960年代から始まっている。高度成長期における経済の躍進に乗じて、こぞって名古屋進出が行われたものと考えられる。この動きは、1990年代までは比較的盛んであった。

金融システム不安時には、名古屋市での新規の店舗開設はいったん減少したものの、過去に名古屋マーケットに設けられてきた多くの店舗は、現在も閉鎖されておらず、継続して事業が営まれている。また、1990年代までの動きに鑑みると、今後、景況が回復した際に、名古屋市での店舗開設が再開される可能性がある。まとめると、地域銀行以上に本拠地での業務に専念すべき信用金庫ですら、収益機会を求めてか、名古屋市での事業展開に積極的なのである。

⁶⁾ 経済活力の高さを表す変数としては、所得関連のものを用いるのが自然だと考えられるが、全年次について得られる所得変数が存在しないため、その代理変数として（もっとも自然であると考えられる）地方税収入額を用いることとした。

⁷⁾ なお、2006年度における豊田市のシェアは、人口、地方税収入額の双方において県内2位であったが、そのシェアは、前者が6%、後者が9%に過ぎず、名古屋市には遠く及ばない水準となっている。

⁸⁾ 出所は、各行の2008年版のディスクロージャー誌。

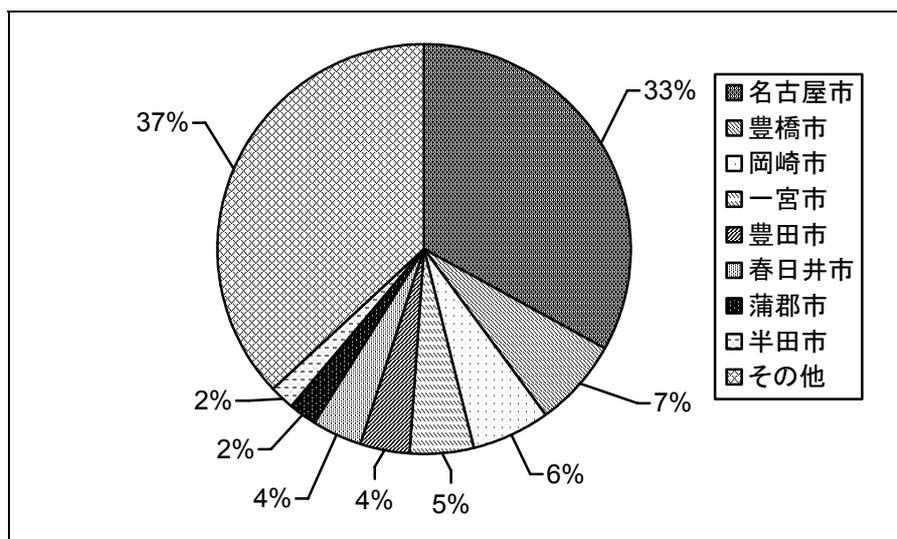
⁹⁾ 2006年度現在。同年度に名古屋市へ進出していない県内の信用金庫は、豊川信用金庫と豊橋信用金庫のみである。

¹⁰⁾ 『日本金融名鑑』（日本金融通信社）の掲載データによる。

¹¹⁾ 2006年度現在。出所は、『日本金融名鑑』。

以上で論じた名古屋市における金融活動の活発さを確認するために、図2に、愛知県内の民間金融機関の市町村別の店舗比率をグラフに示した¹²⁾。そこから、県内の民間金融機関の全店舗のうち、約3分の1が名古屋市内に設けられており、県内における金融活動が、とりわけ名古屋市に集中していることが分かる¹³⁾。

図2 市区町村別の店舗比率



(出所)『民力』(朝日新聞社)。出所のおおもとは、『ニッキン資料年報』(日本金融通信社)。

以上から、高収益の追求が第一目的である大手銀行のみならず、リレーションシップバンキングの実践に重点を置くべき地域金融機関も、多くのところが名古屋市へ進出していることが明らかにされたが、特にどういったタイプの金融機関が、名古屋市での事業展開に積極的なのであろうか。ここでは、名古屋市内で業務を営んでいる信用金庫を取り上げ、その属性を概観していくこととしよう。名古屋市内に、本店ないし支店を設けている信用金庫の資産額と自己資本比率の推移を、それぞれ図3、図4に示した。

図3を見ると、2003年度以降、ここで対象となっている信用金庫の合併が皆無であったにもかかわらず¹⁴⁾、資産額は、全国平均のほぼ2倍程度で推移していることが分かる。すなわち、名古屋市内で業務を営んでいる信用金庫は、他地域のものと比較すると、総じて大規模であることとなる¹⁵⁾。

また、図4における自己資本比率も、全年次において全国平均とほぼ等しく¹⁶⁾、かつ国内基準の4%を大きく上回っている。つまり、健全性の面から見ても、問題のない信用金庫が、名古屋市のマーケットで活動していることとなる。

¹²⁾ 2006年1月末のデータである。

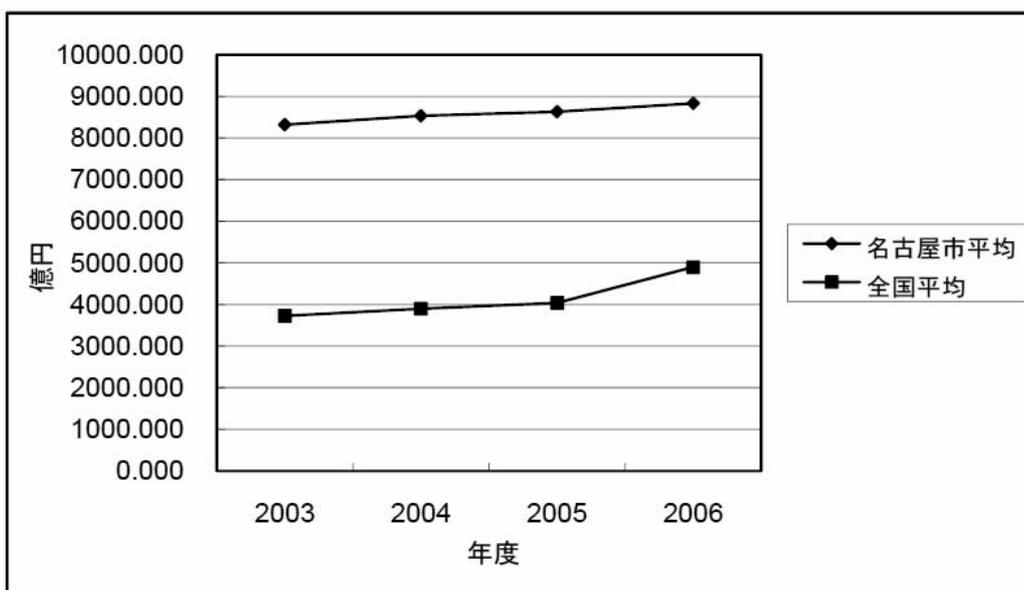
¹³⁾ 他にも、(市町村別データが得られる)預貯金残高のシェアを調べてみたが、名古屋市は、愛知県全体の65%を占めていた(2004年3月末現在)。

¹⁴⁾ 2003年7月に、愛北、一宮、津島の各信用金庫が合併し、いちい信用金庫が発足して以降のことを指している。

¹⁵⁾ なお、総資産の全国平均と名古屋市平均が等しいとする帰無仮説を検定してみたが、いずれの年度においても、5%水準でこの帰無仮説は棄却された。

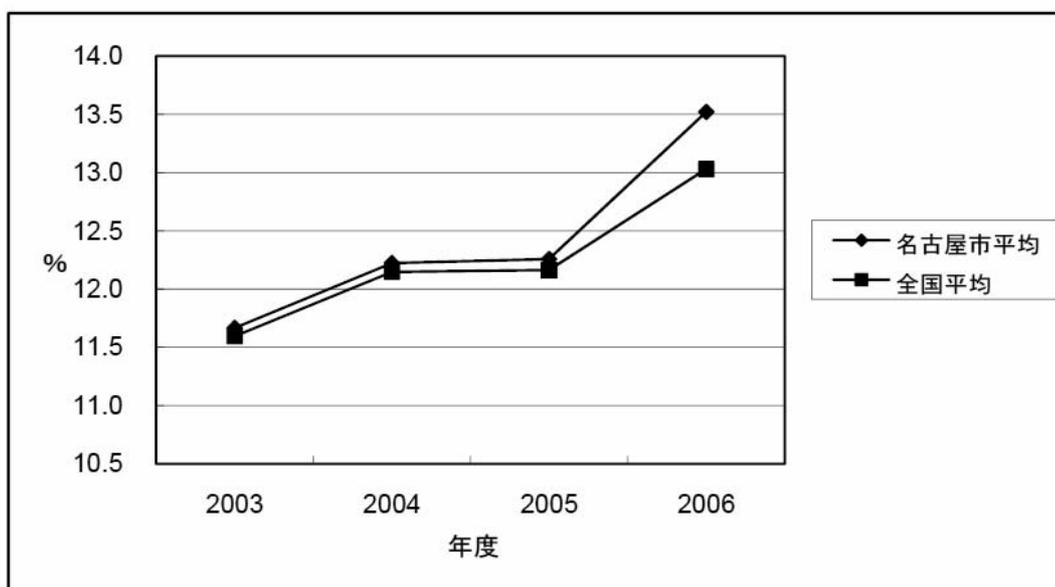
¹⁶⁾ 自己資本比率の全国平均と名古屋市平均が等しいとする帰無仮説を検定してみたが、いずれの年度においても、この帰無仮説は棄却されなかった。

図3 資産額の推移



(出所)『全国信用金庫財務諸表』(金融コンサルタント社)。

図4 自己資本比率の推移



(出所)『全国信用金庫財務諸表』。

3. 推定モデルとデータ

(1) 推定モデル

本稿では、全国で3番目に経済活力の高い愛知県の内部でも、最も経済活動が盛んな名古屋市での事業展開に積極的な信用金庫の属性を分析する。具体的には、下記の(1)式を推定してみることにする。

$$RBR_{it} = c_0 + c_1Dum04_{it} + c_2Dum05_{it} + c_3Dum06_{it} + c_4\log Asset_{it} + c_5Capital_{it} + c_6RLD_{it} + c_7Competition_{it} + c_8Old_{it} + c_9\log Tax_{it} \quad (1)$$

被説明変数の RBR_{it} (%) は、 t 年度における i 信用金庫の名古屋店舗比率であり、 i 信用金庫の名古屋市内に設置されている店舗数を総店舗数で除したものである。この比率が高い信用金庫ほど、本店所在地よりも、最も近場の大都市である名古屋市での事業展開に傾倒していることとなる。

$Dum04_{it}$ は、2004年度ダミーであり、2004年度であれば1、それ以外であれば0をとる。 $Dum05_{it}$ 、 $Dum06_{it}$ は、それぞれ2005年度ダミー、2006年度ダミーであり、同様の処理を施している。

説明変数の $Asset_{it}$ 、 $Capital_{it}$ 、および RLD_{it} は、個別信用金庫の属性を表す変数であり、 $Competition_{it}$ 、 Old_{it} 、および Tax_{it} は、当該信用金庫の本拠地の市場環境の特性を表す変数である。

$Asset_{it}$ は、 t 年度における i 信用金庫の資産額であり、規模を表す代理変数である。規模の大きい信用金庫ほど、規模の経済性が働き、本拠地のみならず、名古屋市でも事業を営む余力があるのであれば、この変数は、有意なプラスの符号をとることとなる。

$Capital_{it}$ (%) は、 t 年度における i 信用金庫の自己資本比率であり、財務の健全性を表す変数である。財務の健全な信用金庫ほど、他地域で業務を行う余力があるのであれば、この変数は、有意なプラスの符号をとることとなる¹⁷⁾。一方で、自己資本比率は、リスクをとることに積極的であり、結果として財務の健全性が弱まっている信用金庫ほど、低くなるという性質を持つ。したがって、名古屋市での事業展開に積極的な信用金庫が、ある程度のリスクをとってでもハイリターンを目指すという経営方針であるならば、有意なマイナスの符号をとる可能性もある。また、本店所在地の経済状況が良好でなく、多額の不良債権処理を行った信用金庫ほど、それを補うべく名古屋市の業務に積極的に携わっているのであれば、この変数は、やはりマイナスの符号をとるであろう。

RLD_{it} (%) は、 t 年度における i 信用金庫の預貸率であり、貸出残高を預金残高で除すことによって算出している。この変数は、融資に積極的な信用金庫ほど、本拠地よりも資金需要の高い名古屋市のマーケットでの事業活動に力を入れているかを調べるためのものであり、有意なプラスの符号をとると考えたほうが自然であろう¹⁸⁾。

$Competition_{it}$ (%) は、 t 年度における i 信用金庫の本店が所在する地域(市)の民間金融機関(都市銀行、地方銀行、第二地方銀行、信託銀行、長期信用銀行、信用金庫、および信用組合)の総店舗数を、同総人口で除したものであり、地域市場における金融機関間の競争の激しさを表す代理変数である。本店所在地の競争が激しいのであれば、本拠地での事業活動で精一杯であり、他地域で業務を行う余力がないかもし

¹⁷⁾ ただし、この場合の他地域は、名古屋市以外であるかもしれない。この場合は、この変数が有意なプラスの符号をとるとは断言できない。

¹⁸⁾ 信用金庫の貸出態度に注目した分析を行っている研究には、播磨谷(2006)、家森・打田(2007)がある。播磨谷(2006)は、札幌市への出店に積極的な北海道の信用金庫の属性について分析した結果、札幌市への参入は、新規貸出先の開拓を求めての行動であることが明らかにされている。信用金庫の活動が、地域の实体经济に及ぼす影響について分析している家森・打田(2007)は、信用金庫が慎重な貸出態度をとっている地域では、経済活動が抑制されているという結論を得ている。

れない。そうであるならば、この変数は、有意なマイナスの符号をとることとなる。

$Old_{it}(\%)$ は、 t 年度における i 信用金庫の本店が所在する地域(市)の65歳以上人口の比率であり、地域における高齢化の進み具合を表す変数である。一般に、高齢化が進んでいる地域ほど、企業の経済活動は活発でないため、高収益を目指すべく収益機会の多い名古屋市での業務に傾倒している可能性がある。この場合、この変数は、有意なプラスの符号をとる。一方で、高齢者層は、一般に若年層よりも多額の資産を保有しているケースが多く、信用金庫が、地域における資金調達や投資性商品等の販売手数料の獲得に力を入れているのであれば、高齢化が進んでいる本拠地での業務に重きを置くであろう。この場合は、有意なマイナスの符号をとることとなる。

Tax_{it} は、 t 年度における i 信用金庫の本店が所在する地域(市)の地方税収入額であり、地域における経済的な豊かさを表す代理変数である¹⁹⁾。裕福な地域に所在する信用金庫ほど、本拠地の業務のみで高収益を上げることに成功しているのであれば、他地域で活発に事業を展開するインセンティブを持たないであろう。そうであるならば、この変数は、有意なマイナスの符号をとることとなる。一方で、経済的に富んでいる地域の信用金庫のほうが、高収益を上げており、他地域へ進出する余力が高いのであれば、さらなる収益機会を求めべく名古屋市へ積極的に進出しているかもしれない。この場合は、有意なプラスの符号をとることとなる。

(2) データの出所

前項の(1)式の推定に用いるデータの出所は、以下の通りである。各信用金庫の総店舗数のデータは、『日本金融名鑑』(日本金融通信社)の中巻から引用した。各信用金庫の名古屋市内、および地域(市)別の店舗数データは、『日本金融名鑑』の付属CD-ROMを利用して集計を行った。また、地域別の民間金融機関の店舗数を集計する際にも、『日本金融名鑑』の付属CD-ROMを利用した。

各信用金庫の資産額、自己資本比率、預金残高、および貸出残高のデータは、『全国信用金庫財務諸表』(金融コンサルタント社)のものを利用した。地域(市)別の総人口、65歳以上人口比率、および地方税収入額のデータは、『民力』(朝日新聞社)を参照した。出所のおおもとは、前者2つの人口関連のものは、「住民基本台帳人口要覧」(総務省自治行政局市区町村課)、地方税収入額は、「総務省自治財政局財務調査課調」、「市区町村別決算状況調」である。

4. 分析結果

(1) 名古屋市での事業展開に積極的な信用金庫の属性

本項では、地元のみでなく、経済活動の盛んな名古屋市での事業展開に力を入れている(換言すると、リレーションシップバンキングの理念通りには、必ずしも行動していない)信用金庫の属性を分析していこう。具体的には、①名古屋市以外に本店を置く愛知県内の信用金庫、②岐阜県、三重県に本店を置く信用金庫のうち、名古屋市へ進出しているところ、のいずれかを満たす16の信用金庫を対象とし、総店舗数に占める名古屋市内の店舗数比率を被説明変数にして、(1)式を推定してみることにする。使用するデータは、前述に該当する16金庫の2003年度から2006年度までのクロスセクションデータをプールしたプーリングデータである。推定結果は、表3の通りである。

¹⁹⁾ 注6と同様の理由から、ここでは、地方税収入額を用いることとした。

表3 名古屋市での事業展開に積極的な信用金庫の属性

	係数	
定数項	-67.339**	(-2.034)
$Dum04_{it}$	-1.002	(-0.301)
$Dum05_{it}$	-1.718	(-0.494)
$Dum06_{it}$	-4.802	(-1.168)
$\log Asset_{it}$	2.945	(-1.064)
$Capital_{it}$	-0.141	(-0.270)
RLD_{it}	0.729**	(2.290)
$Competition_{it}$	-131886.000***	(-4.018)
Old_{it}	2.686**	(-2.488)
$\log Tax_{it}$	-1.390	(-0.513)
調整済 R^2	0.235	
サンプル数	64	

(注) カッコ内はt値。***は1%水準，**は5%水準，*は10%水準で有意であることを示している。

まず、 RLD_{it} が、5%水準で有意なプラスの符号をとっている。これは、与信業務（換言すれば、リスクをとること）に積極的な信用金庫ほど、最も近場の大都市である名古屋市のマーケットへ参入していることを意味している。すなわち、信用金庫の（本拠地外である）名古屋市での事業展開は、同市場の資金需要の高さを求めての行動であることとなる。

Old_{it} も、5%水準で有意なプラスの符号をとっている。つまり、高齢化が進行しており、企業の経済活動が活発でない地域の信用金庫ほど、企業の経済活動が盛んであり、それゆえに資金需要の高い名古屋市での事業展開に積極的であることとなる。この解釈は、前述の預貸率の結果とも整合的である。裏返せば、信用金庫は、高齢者からの資金調達や高齢者への投資性商品の販売を、融資業務よりも重視しているとは断言できないのである。

また、 $Competition_{it}$ が、1%水準で有意なマイナスの符号をとっている。すなわち、競争の激しい地域の信用金庫ほど、名古屋市での事業展開に消極的であることとなる²⁰⁾。全国有数の都市である名古屋市で事業を営むためには、それ相応のコスト負担が不可避となる。地元のマーケットで厳しい競争にさらされている信用金庫は、そこでの業務で目一杯であり、コスト負担の重い名古屋市で事業を営むだけの余力がないものと考えられる²¹⁾。

²⁰⁾ ここで、東海3県の信用金庫（計25金庫）をサンプルとした（換言すると、表3の推定で対象とした16金庫に、名古屋市の店舗数が0の岐阜県と三重県の9つの信用金庫をサンプルに加えた）推定も試みることにした。このケースでは、被説明変数に0を含むので、OLSではなく、トービットモデルの推定を行った。その結果、 $Asset_{it}$ が、1%水準で有意なプラスの符号を、 $Competition_{it}$ が、1%水準で有意なマイナスの符号をとった。すなわち、分析対象を東海3県に拡張すると、規模の大きい信用金庫ほど、規模の経済性が働くため、名古屋市での事業展開を積極的に進めているという解釈を追加することができる。なお、 RLD_{it} は、有意ではないものの、表3と同じくプラスの符号をとった。

²¹⁾ なお、財務の健全性を表す指標として、自己資本比率の代わりに不良債権比率を、経済的な豊かさを表す指標として、地方税収入額の代わりに新設住宅着工数を、それぞれ用いて同様の推定を行ってみたが、表3とまったく同質の結果が得られた。なお、不良債権のデータの出所は、『全国信用金庫財務諸表』、新設住宅着工数のデータの出所は、『民力』（出所のおおもとは、「建築着工統計調査」（国土交通省総合政策局情報管理部建設統計室））である。

(2) 本拠地での業務に専念する信用金庫の属性

本項では、(名古屋市を含めた)他地域へ積極的に進出せずに、本拠地での業務に専念している度合いの強い(換言すれば、出店という側面から評価すると、リレーションシップバンキングの理念通りに行動していると考えられる)信用金庫の属性を明らかにするとともに、前項の分析結果が偶然に得られたものではないことを確認していこう。具体的には、前項と同じ16の信用金庫をサンプルとし、総店舗数に占める本店所在地域(市)の店舗数シェアを被説明変数にして、(1)式を推定する。使用するデータは、前項と同じく、16金庫の2003年度から2006年度までのプーリングデータである。推定結果は、表4の通りである。

表4 本拠地での業務に専念する信用金庫の属性

	係数	
定数項	-70.980**	(-2.404)
$Dum04_{it}$	-1.579	(-0.532)
$Dum05_{it}$	-1.683	(-0.542)
$Dum06_{it}$	-3.071	(-0.838)
$\log Asset_{it}$	-7.305***	(-2.958)
$Capital_{it}$	-0.216	(-0.462)
RLD_{it}	-1.023***	(-3.601)
$Competition_{it}$	13215.600	(0.451)
Old_{it}	1.350	(1.401)
$\log Tax_{it}$	23.210***	(9.613)
修整済 R^2	0.736	
サンプル数	64	

(注) カッコ内はt値。***は1%水準、**は5%水準、*は10%水準で有意であることを示している。

RLD_{it} が、前項の結果とは逆に、1%水準で有意なマイナスの符号をとっている。これは、相対的に融資に消極的な信用金庫ほど、収益機会が多い可能性のある名古屋市を含めた他のマーケットへわざわざ進出せずに、地元での業務に特化していることを意味しており、前項の解釈と合致する。つまり、リスクをとることに保守的な信用金庫ほど、他地域への進出に後ろ向きであることとなる。

$Asset_{it}$ は、1%水準で有意なマイナスの符号をとっている。つまり、大規模(小規模)な信用金庫ほど、名古屋市を含めた他地域での事業展開に積極的(消極的)であることとなる。やはり、第3節で予想された通り、大規模な信用金庫ほど、規模の経済性が働くため、(名古屋市を含めた)他のマーケットで活動する余力がある反面、小規模なところは、その余力がないため、本拠地の業務のみに専念していることとなる。この結果は、理論的にも妥当なものである。

また、 Tax_{it} も、1%水準で有意なプラスの符号をとっている。つまり、経済活力の高い地域の信用金庫ほ

ど、地元密着型の経営戦略をとっていることとなる²²⁾。地域の経済活力が高ければ、地元における事業活動のみでそれ相応の利益を上げることが可能になるはずであり、名古屋市を含めた他のマーケットへ活路を見出す必要性には迫られないであろう。したがって、こうした環境下にある信用金庫は、リレーションシップバンキングの理念に則した地域密着型の経営を実践しやすいものと考えられる²³⁾。

以上で得られた結論は、前項の名古屋市への進出に積極的な信用金庫の属性の分析結果と概ね整合的であり、かつ理論的にも妥当なものであると言える。

5. おわりに

本稿では、地域金融機関に対し、リレーションシップバンキングの実践が求められる中で、その理念とは異なり、地元のみでなく、最も近距離の都市部である名古屋市へ積極的に進出する東海地方の信用金庫の属性について分析を行った。

その結果、融資に積極的な信用金庫や本拠地の高齢化が進行している信用金庫ほど、地元市場の資金需要の低さを補うべく、資金需要の旺盛な名古屋市での事業展開に力を入れていることが明らかにされた。また、名古屋市で事業を営むに足る高コスト負担が困難であるためか、競争の激しい地域の信用金庫ほど、名古屋市への進出に消極的であるという結果も得られている。

次に、出店という側面から評価した場合、リレーションシップバンキングの理念と協同組織性に則して、地元市場での業務に専念している度合いの強い信用金庫の属性について分析した。そこから、名古屋市での事業展開に積極的な信用金庫とは異なり、預貸率の低いところほど、他のマーケットへは進出せずに、本拠地での業務に特化している度合いが強いことが明らかにされた。また、小規模な信用金庫ほど、規模の経済性が働きにくいいため、名古屋市を含めた他地域への進出が困難であるという事実も見出せた。さらに、地元の経済活力が高い信用金庫ほど、わざわざ他地域へ進出するインセンティブを持たないという結果も得られている。

以上をまとめると、①リスクテイクに積極的な信用金庫ほど、資金需要の高い名古屋市場へ進出し、融資を通じた運用収益を高めようとしていること、②（規模の経済性が働きにくいなどの理由によって）他地域へ進出する余力のない信用金庫ほど、地元に残る傾向にあること、③営業地盤が経済的に豊かで、他地域へ進出する必要性に迫られていない信用金庫ほど、地元での経営に専念する度合いが強いこと、が結論として得られたこととなる。地元での業務に力を入れている信用金庫の（中小企業等への資金供給を通じた）リスクテイクに消極的な姿勢は、必ずしも金融庁が目指しているリレーションシップバンキングの真の目的に沿うものではないだろう²⁴⁾。また、②、③に注目すると、出店面においてリレーションシップバンキングを実践していると評価できる信用金庫は、協同組織性に忠実であるというよりは、他地域への進出が困難であったり、その必要性がなかったりすることが、その主原因であると考えられる。換言す

²²⁾ 注20と同じく、東海3県の25金庫をサンプルとし、表4と同様の推定を行ってみた（表3とは異なる信用金庫をサンプルとした推定も追試してみるべきであろうが、該当する信用金庫が9つしかないため、必要なサンプル数を確保するために、表3のサンプル金庫にこの9金庫を加えて推定を行ってみることとした）。そこから、 $Asset_{it}$ が、1%水準で有意なマイナスの符号を、 Tax_{it} と Old_{it} が、1%水準で有意なプラスの符号をとるという、表4とほぼ類似した結果が得られた。また、 RLD_{it} は、有意ではないものの、表4と同じくマイナスの符号をとった。

²³⁾ 注21と同じく、財務の健全性を表す指標として、自己資本比率の代わりに不良債権比率を、経済的な豊かさを表す指標として、地方税収入額の代わりに新設住宅着工数を、それぞれ用いて推定を行ってみたが、ここにおいても、表4とまったく同質の結果が得られた。

²⁴⁾ また、愛知県の中小企業に対するアンケート調査の結果から、同県内におけるリレーションシップバンキングの実践状況を分析している家森・近藤(2007)は、金融機関のリレーションシップバンキングの実践状況が、顧客によって二極化しており、経営状態の悪い企業に対しては、必ずしも理念的なリレーションシップバンキングが行われていないことを明らかにしている。

ると、機会さえ得られるのであれば、もしくは、機会に迫られたのならば、名古屋市を筆頭に他地域へ進出するインセンティブを持つ可能性が高いのである。

冒頭においても論じたように、政府から恩典を受けている協同組織金融機関であっても、自助努力による健全性の確保をある程度要求されている以上、こうした状況が生じるのもやむなしという見方もあるであろう²⁵⁾。また、中小企業融資に伴うリスクを積極的にとりたくないからこそ、地元での業務に専念するという行動も、該当する信用金庫にとっては、ある意味合理的なものであるのかもしれない。しかし、それらの行動に伴って、地域における資金供給にゆがみが生じ、名古屋市とその近郊の地域との経済格差がますます拡大していつてしまうことが懸念される。また、将来的にこうした状況がさらに進行してしまった場合、東海地方において名古屋市への極端な一極集中が生じ、周辺の地域の経済的な衰退につながってしまう可能性も、完全には否定できない。地域金融機関の置かれている現状を踏まえた上で、地域経済の活性化に資する、実践可能なリレーションシップバンキングの枠組みを再検討することが必要なのかもしれない。

参考文献

- 近藤万峰(2003)「愛知県における金融機関の店舗行動の分析—民間金融機関と公的金融機関の相違を中心に—」『金融経済研究』第19号。
- 近藤万峰(2005)「愛知県における金融機関の店舗減少の実態—地域間での比較に焦点を当てて—」『New Finance』第35巻第8号。
- 近藤万峰(2008)「地方銀行における店舗・ATM戦略の現状と展望」『地銀協月報』第579号。
- 播磨谷浩三(2006)「地域金融機関の店舗展開における広域化とその背景—札幌市内の信用金庫の店舗展開に関する検証—」『生活経済学研究』第22・23巻。
- 家森信善(2008)「関西と東海の地域金融の特徴」多和田眞・家森信善編『関西地域の産業クラスターと金融構造』中央経済社。
- 家森信善・打田委千弘(2007)「信用金庫の経営と地域経済活動の関係について」『信金中金月報』第6巻第3号。
- 家森信善・近藤万峰(2005)「住宅金融市場の規制緩和と住宅金融公庫の廃止が地域生活者へ与える影響—住宅金融における市場分断仮説の検証を通じた考察—」『会計検査研究』第31号、2005年。
- 家森信善・近藤万峰(2007)「地域密着型金融推進計画の展開とリレーションシップバンキングの現実—愛知県アンケート調査に基づく中小企業と銀行のリレーションシップの分析—」『金融構造研究』第29号。
- Ishikawa, D. and Y. Tsutsui(2006)“Has the Credit Crunch Occurred in Japan in 1990s?” *RIETI Discussion Paper Series*, 06-E-012.
- Kano, M. and Y. Tsutsui(2003)“Geographical Segmentation in Japanese Bank Loan Market,” *Regional Science and Urban Economics*, Vol.33, No.2, pp.157-174.
- Yamori, N. and K. Kondo(2008)“How Has Japan Housing Finance Agency’s Flat 35 Affected Regional Housing Loan Markets?” *Government Auditing Review*, Vol.15, pp.63-76.

²⁵⁾ また、地域金融機関が、他地域へ積極的に進出するようになれば、地域毎に分断されている金融市場が統合される方向に向かい、地域における金融機関の寡占的行動が緩和されていくかもしれない。しかし、Kano and Tsutsui(2003)は、信用金庫の貸出市場が、Ishikawa and Tsutsui(2006)は、地域銀行も含めた貸出市場が、都道府県毎に分断されていることを明らかにしている。また、家森・近藤(2005)は、民間金融機関の住宅ローン市場も、都道府県毎に分断されているという結論を得ている(フラット35の市場分断仮説を検証しているYamori and Kondo(2008)は、商品性が全国において均質であるフラット35については、必ずしも市場分断が認められないことを明らかにしている)。したがって、現行の地域金融機関の他地域への進出が、こうした側面におけるメリットをもたらしているわけではないと言える。