

Shinkin Central Bank Monthly Review

信金中金月報

第1巻 第3号(通巻343号) 2002. 3

国際収支の現状と中期展望

- 所得収支の黒字拡大で経常収支の赤字転換は回避へ -

厳しさを増す雇用情勢

- 雇用のミスマッチなど構造的失業が失業率の押し上げ要因 -

米国商業銀行の非金利収入に関する考察

最近の銀行等の保険窓販動向

- 預金1兆円当たりの取扱件数では地域金融機関が健闘 -

企業間電子商取引(BtoB)市場決済について

- 現状と課題 -

信用金庫業界に望まれるCRM

2002～2006年度の中期経済見通し

- 実質成長率は年平均1.0%にとどまる見込み -

2001年度上期中の全国信用金庫主要勘定増減状況

統計

**信金中央金庫**

SCB

信金中金月報

2002年 3月号 目次

hinkin Central Bank Monthly Review

研 究	2	国際収支の現状と中期展望 峯岸直輝 - 所得収支の黒字拡大で経常収支の赤字転換は回避へ -
	14	厳しさを増す雇用情勢 角田 匠 - 雇用のミスマッチなど構造的失業が失業率の押し上げ要因 -
	29	米国商業銀行の非金利収入に関する考察 藤原康史
	47	最近の銀行等の保険窓販動向 間下 聡 - 預金1兆円当たりの取扱件数では地域金融機関が健闘 -
	57	企業間電子商取引(BtoB)市場決済について 決済業務部 決済グループ - 現状と課題 -
	67	信用金庫業界に望まれるCRM 刀禰和之
調 査	82	2002～2006年度の中期経済見通し 峯岸直輝 - 実質成長率は年平均1.0%にとどまる見込み -
解 説	95	2001年度上期中の全国信用金庫主要勘定増減状況 信用金庫部 企画グループ
統 計	105	

国際収支の現状と中期展望

- 所得収支の黒字拡大で経常収支の赤字転換は回避へ -

峯岸 直輝 (経済金融グループ)

(要 旨)

1. 海外生産の拡大に伴う逆輸入、輸出代替効果の高まりで貿易黒字は縮小へ

米景気後退を受けて輸出が落ち込む一方、輸入が比較的底堅いこともあり、貿易黒字はピーク時に比べて半減している。コスト競争力回復のために、90年代半ばにかけて生産拠点のアジアへのシフトが進んだことも貿易黒字縮小の一因である。生産拠点の海外シフトは、逆輸入を拡大させる他、日本からの輸出を代替する効果がある。アジアへの技術移転や産業集積の加速などから、付加価値の高い製品までも日本への流入が増大している。海外現地法人の仕入調達先が日本から現地へシフトしていることもあり、貿易黒字は今後も縮小を余儀なくされよう。

2. 1人当たり旅行支払額の低下や技術貿易黒字の拡大でサービス収支赤字は縮小へ

サービス収支は赤字が続いているが、なかでも旅行の赤字幅が顕著である。海外旅行者数は景気低迷にもかかわらず高水準を維持する一方で、日本への外国人旅行者数は極めて少ない。ただ、1人当たりの旅行支払額が低下しているため、旅行の赤字幅拡大には歯止めがかかっている。また、特許等使用料は支払が受取を上回る傾向にあるものの、工業所有権使用料などの技術貿易収支に限れば黒字が続いており、サービス収支の赤字幅は縮小する兆しがうかがえる。

3. 対外資産の累増で所得収支黒字の拡大が貿易黒字の縮小をカバー

貿易黒字が縮小する一方、経常収支の黒字を原資とした対外資産の増大から、利子・配当などの受取額が拡大している。実際、2001年7～9月には貿易黒字を所得収支の黒字が上回った。世界最大の対外純資産と内外収益・金利格差を背景に、所得収支は今後も黒字が拡大し、貿易黒字の縮小をカバーすることが期待される。

4. 投資マインドの萎縮、消費の抑制継続で日本の貯蓄超過は解消されず

一部では、日本の経常収支が近い将来に赤字に転落するとの見方がある。しかし、最近の貿易黒字の縮小はIT需要の世界的な減少によるところも大きく、日本の輸出競争力は見かけほど弱体化していない。一方、貯蓄投資バランスからみると、「貯蓄 - 投資 = 経常収支」の恒等式が成り立つ。貯蓄超過に転じた企業は引き続き借金返済を優先し、家計も将来不安などから消費を抑制しよう。財政再建努力が継続されることを前提とすれば、5年程度の中期では、日本経済は貯蓄超過が続き、経常収支が赤字に転落する公算は小さい。

1. 海外生産の拡大に伴う逆輸入、輸出代替効果の高まりで貿易黒字は縮小へ

日本の貿易黒字が縮小傾向を辿っている。世界的なIT需要の落ち込みや米国における景気後退の影響で、2001年7～9月の輸出が前年比8.7%減と大幅なマイナスを記録する一方、国内景気の冷え込みにもかかわらず、輸入は同0.4%減と比較的底堅く推移している(図表1)。特に、2001年に入ってから貿易黒字の縮小が顕著になっており、黒字幅は前年の水準に比べて4割近くも減少している。世界的な景気減速で輸出が大きく落ち込んでいることに加えて、日本企業がコスト競争力回復のために、生産拠点のアジアへのシフトを推し進めたことも貿易黒字縮小の一因となっている。

製造業の対外直接投資件数を地域別にみると、80年代後半のバブル期には概ね全地域に対して直接投資が拡大している(図表2)。85年9月のプラザ合意後の円高を受けて、為替リスクの軽減や貿易摩擦回避のために消費地での生産を強化した一方、円換算ベースでの海外資産価格の低下や好景気を背景に外国企業の買収が盛んに行われた影響が大きい。

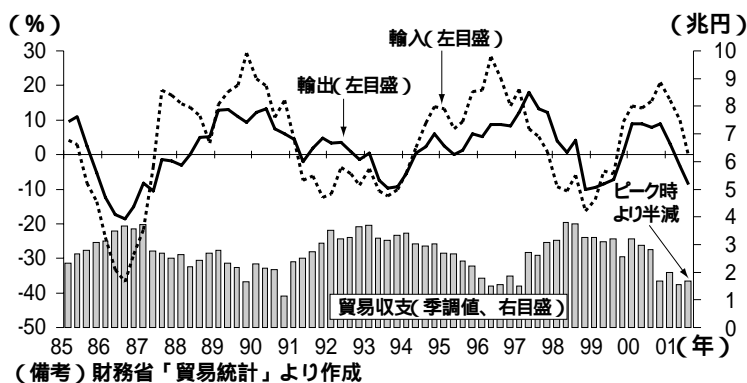
しかし、90年代半ばになると、アジア地域への日本企業の進出が際立っている。全地域の対外直接投資件数に占めるアジア地域の割合は、95年度には78.5%にも達した。当時は、

長期化する国内景気の低迷と相まって、円高が急速に進展(90年平均144.81円/ドル 95年平均94.03円/ドル)していたことから、日本企業は生産コストを削減し、競争力を強化する必要性に迫られていた。製造コストが低いアジア地域への工場移管を進めることで、輸出企業を中心に日本の企業は、生き残りを図ろうと模索したわけである。

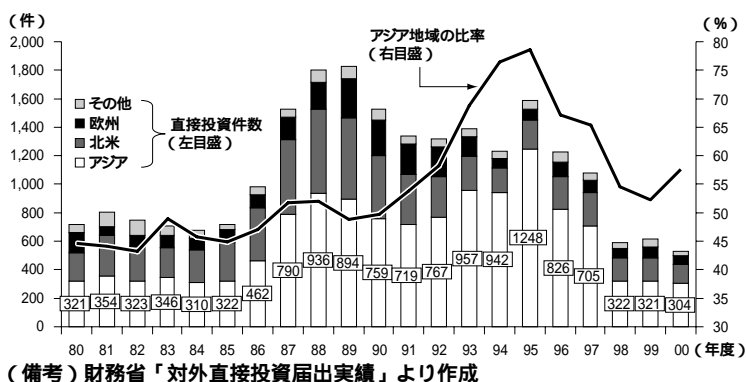
実際、人件費をみると、韓国(ソウル)は日本(横浜)の4分の1程度であり、中国(深圳)に至っては3%程度に過ぎない(図表3)。アジア地域の中でも、特にASEAN諸国(シンガポールを除く)や中国の投資コストが著しく低い。

海外への生産拠点のシフトに伴い、製造業の海外生産比率(現地法人売上高÷国内法人

図表1 輸出入(前年比)と貿易収支の推移



図表2 製造業の対外直接投資件数(地域別)

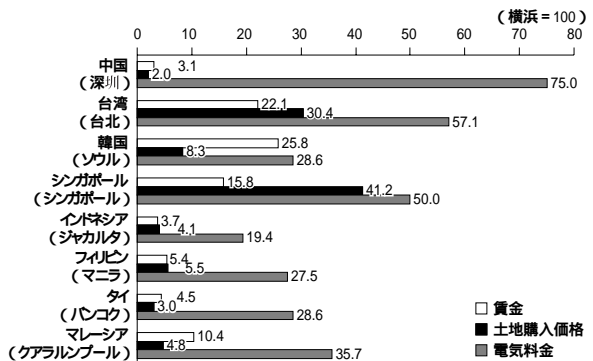


売上高)は、85年度の3.0%から90年度6.4%、2000年度14.5% (見込み)と急速に高まっている。

海外生産比率の上昇は、輸出代替効果(日本での生産・輸出から海外での生産への移行)と逆輸入(海外現地法人から日本への輸入)の増加を通じて、貿易黒字の縮小をもたらす。図表4は、製造業の業種別にみた海外生産比率と輸入浸透度(国内需要に占める輸入品のシェア)の変化を示したものである。それによると、輸送機械工業では、海外生産比率が大きく上昇する一方(2000年度で33.2%)輸入浸透度はほぼ横這いとどまっている。自動車を中心とした輸送機械工業の場合、欧米との貿易摩擦への対応が海外生産増加の引き金となったこともあって、輸出代替効果が大きかったことが読み取れる。これに対して、繊維工業や精密機械工業では、海外生産の拡大と輸入浸透度の上昇が同時に起きている。これは、国内生産では採算が合わなくなり、日本への逆輸入を目的に製造コストが低い海外での生産比率を高めていることなどが影響している。電気機械工業は、両者の中間的な位置付けにあり、海外への生産拠点のシフトは、輸出代替効果と逆輸入効果を併せ持っていると考えられる。

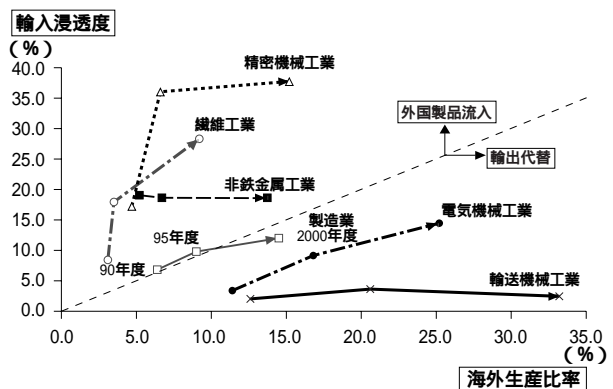
また、最近では、アジア地域の技術力の向上や産業集積の加速に伴い、アジアから付加価値の高い製品までも日本へ流入するようになってきている。欧米や日本企業がアジア地域へ工場を移管させるだけでなく、アジアの地元企業へ技術を移転させたくうえで生産を委託す

図表3 アジアの投資コスト(2000年12月時点)



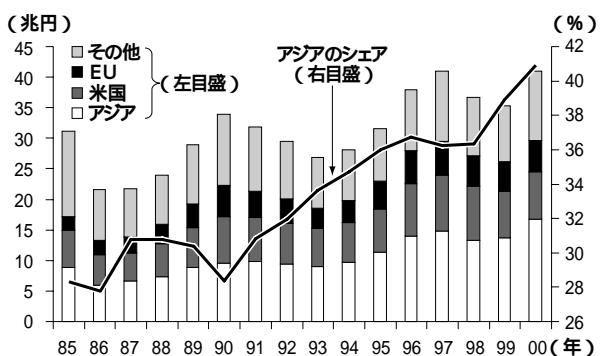
(備考) 1. 黄金は一般工・月額、土地購入価格は1m²当たり、電気料金は業務用1kWh当たり
2. 各料金は最低価格と最高価格の平均値
3. 日本貿易振興会「第10回アジア主要都市・地域の投資関連コスト比較」より作成

図表4 海外生産比率と輸入浸透度(業種別)



(備考) 1. 輸入浸透度 = 輸入 ÷ 国内需要
海外生産比率 = 現地法人売上高 ÷ 国内法人売上高
2. 経済産業省「海外事業活動基本調査」産業活動分析より作成

図表5 輸入の相手国・地域別の推移



(備考) 財務省「貿易統計」より作成

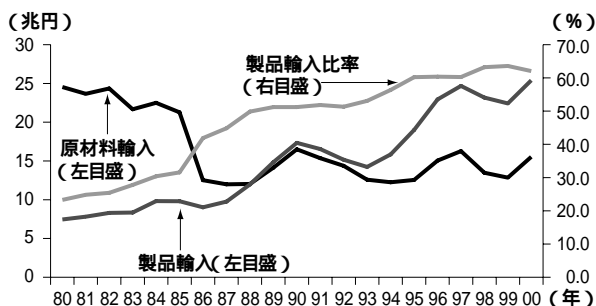
る貿易形態が浸透している影響が強い。輸入総額に占めるアジア地域からの割合をみると、90年には28.4%にとどまっていたのが、2000年には40%を上回る水準に達した(図表5)。一

方、輸入を加工段階別にみると、80年代前半までは鉱物性燃料などの原材料の輸入割合が圧倒的に高かった。しかし、その後は、アジア地域の工業化の進展に伴って製品輸入が増加ピッチを高め、89年には製品輸入額が原材料を上回り、2000年の製品輸入比率は60%超に達している（図表6）

アジアからの輸入のシェアを財別にみると、繊維製品は86.4%、音響・映像機器は85.5%と極めて高い（図表7）。また、90年代に入って著しくシェアを拡大させているのがパソコンなどの事務用機器（90年21.2% 2000年69.0%）と半導体等電子部品（90年28.6% 2000年64.3%）であり、日本や欧米の現地生産子会社・生産委託先、地元企業などから大量にIT製品が日本へ流入している。

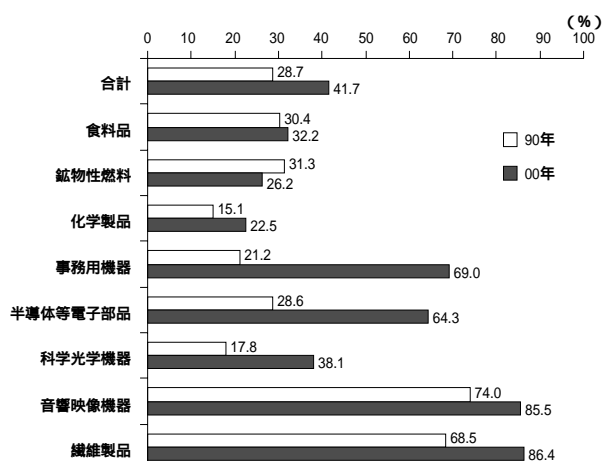
日本とアジアにおける品目別の比較優位関係を検証するために、アジア地域に対する貿易特化係数（貿易収支÷貿易額）をみてみると、繊維製品は90年の段階で-0.92とすでに大幅な輸入超過の状況にあった（図表8）。その後、家庭用電気機器、音響・映像機器、事務用機器といった付加価値の高い製品でも、日本からの輸出額をアジアからの輸入額が上回り、特化係数がマイナスに転じている。半導体等電子部品は2000年で0.36と依然としてプラスを維持しているが、90年の0.76からは大きく低下している。ハイテク製品までもが輸入特化へ転じる兆しがうかがえるわけであり、特化係数が依然として1に近い自動車など一部の品目を除けば、日本製品の国際競争力の相対的な優位性は徐々に弱まりつつある。

図表6 製品輸入と原材料輸入の推移



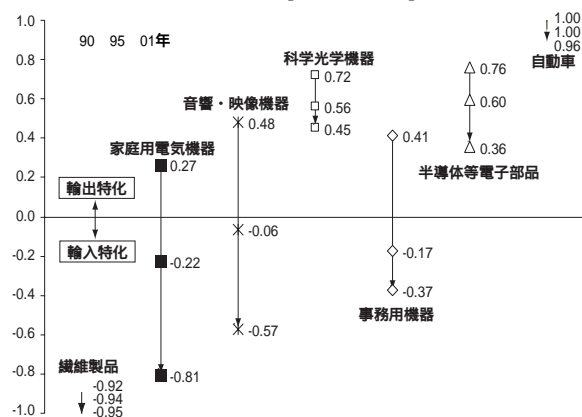
(備考) 1. 原材料は食料及びその他の直接消費財、粗原料、鉱物性燃料。製品はそれ以外
2. 財務省「貿易統計」より作成

図表7 輸入額に占めるアジアからの比率



(備考) 財務省「貿易統計」より作成

図表8 貿易特化係数(対アジア)



(備考) 1. 貿易特化係数=(輸出-輸入)÷(輸出+輸入)
2001年は1~10月までのデータ
2. 財務省「貿易統計」より作成

アジアが世界の製造請負基地へと変貌を遂げ、付加価値の高い製品の日本への流入が拡大していることから、90年代に入り、輸入の増加ピッチは総需要（GDP + 輸入）の伸びを

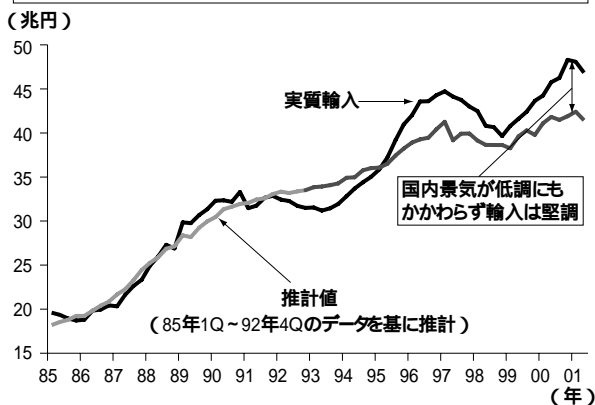
上回るペースで一段と加速している。

図表9は、輸入の構造変化をみるために、85年から92年までと93年以降の期間に分けて、輸入関数を計測してみたものである。それによると、輸入の所得弾力性（総需要が1%変化した時に輸入が何%変化するかを示す数値）は、1.58から2.97に上昇、価格弾力性（相対価格が1%変化した時に輸入が何%変化するかを示す数値）も0.21から0.59に高まっている。90年代半ばにかけての超円高の進展とアジアへの生産拠点の急速なシフトを背景に、国内製品の価格競争力や品質・技術的な優位性が相対的に低下したため、より安価な輸入品が選好される傾向が強まったわけである。この結果、国内景気が総じて低調に推移したにもかかわらず、90年代半ば以降の輸入は堅調な伸びを示すことになった。

後述するように、日本の輸出競争力はなお強

図表9 輸入の所得弾力性・価格弾力性

推計期間	; 85年1Q~92年4Q	
所得弾力性	1.57761	価格弾力性; -0.21009
自由度修正済み決定係数	0.968493	
推計期間	; 93年1Q~01年1Q	
所得弾力性	2.97326	価格弾力性; -0.58613
自由度修正済み決定係	0.971945	

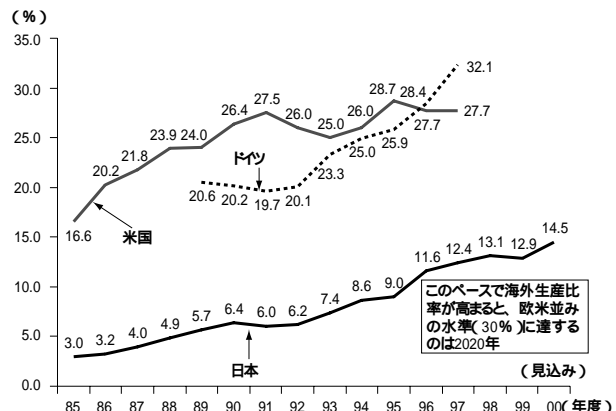


(備考) 1. 推計式は以下の通り
 $\text{Ln}(\text{実質財・サービス輸入}) = \text{定数項} + \text{所得弾力性Ln}(\text{総需要}) + \text{価格弾力性Ln}(\text{輸入デフレータ} \div \text{GDPデフレータ})$ 。価格弾力性は8期前までのラグを考慮してある(アーモンラグ)
 2. 内閣府「国民経済計算」などより作成

さを維持しており、最近の貿易黒字の縮小は、日本が比較優位にあるIT機器に対する世界的な需要の急減で増幅されている面も大きい。

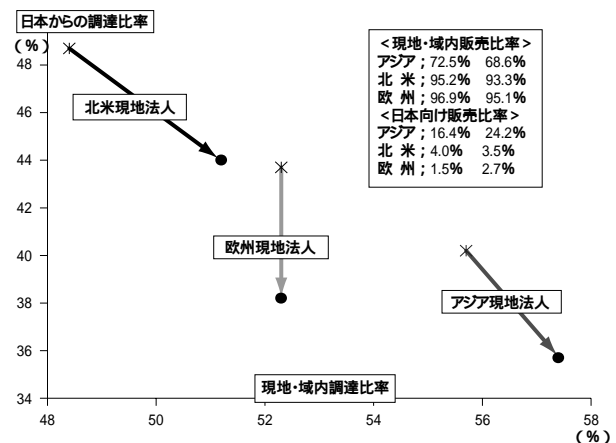
ただ、海外生産比率は、欧米諸国に比べると依然として低水準であり(図表10)なお上昇余地が大きい。WTO加盟による生産拠点としての中国の魅力向上を考慮すれば、今後も高いペースで海外への生産拠点のシフトが進む公算が高い。通常、生産拠点の海外シフトの初期段階では海外での工場建設に必要な機械設備や現地では製造困難なハイテク部品などの日本からの輸出が増大するため、黒字縮

図表10 海外生産比率(製造業)の国際比較



(備考) 1. 海外生産比率 = 現地法人売上高 ÷ 国内法人売上高
 2. 米国、ドイツは暦年
 3. 経済産業省「海外事業活動基本調査」より作成

図表11 海外現地法人の仕入先比率



(備考) 1. 89年度から99年度の推移
 2. 経済産業省「海外事業活動基本調査」より作成

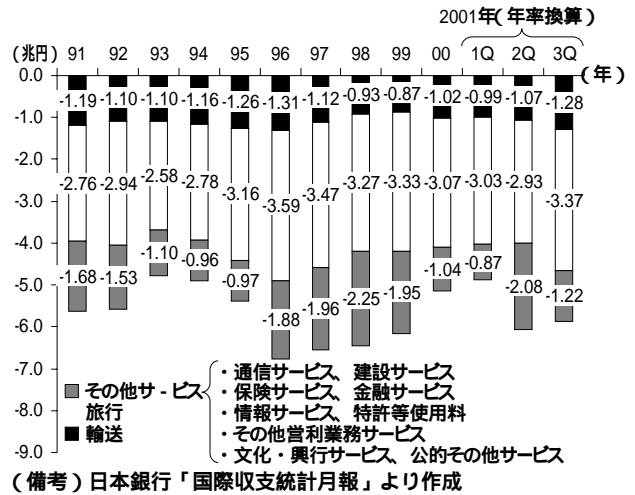
小効果は限定的となる。しかし、アジア地域における技術力の高まりで、中間財を中心に現地法人の仕入先は日本から現地・域内へと徐々にシフトしつつある(図表11)。アジア地域の産業集積や技術力の向上が一段と進めば、逆輸入や輸出代替効果が高まる一方、資本財・中間財の輸出誘発効果は薄れることになる。中長期的なトレンドとしては、日本の貿易黒字は縮小傾向を辿り、いずれは均衡から赤字に転じることになる。

2. 1人当たり旅行支払額の低下や技術貿易黒字の拡大でサービス収支赤字は縮小へ

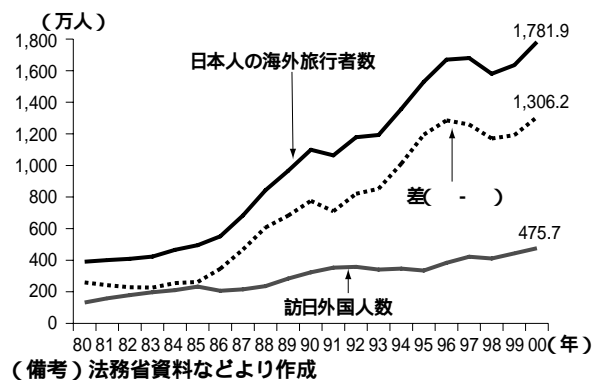
サービス収支は赤字が続いており(図表12)なかでも旅行収支の赤字が約6割(2000年)を占めている。旅行の支払額が受取額を大きく上回っているのは、日本人の海外旅行者数と訪日外国人数に大幅な乖離が生じているからである。日本人の海外旅行者数は、景気低迷にもかかわらず2000年には1,781.9万人に達した一方で、訪日外国人数は475.7万人にとどまった。その差は実に1,300万人を超えている(図表13)。日本経済が成熟し、消費構造が多様化するなか、日本人の海外旅行に対する需要は根強い。その一方で、来日する外国人の数は極めて少ない。外国人受入数の国際比較(99年)では、日本は36位とかなり下位にランクされており、1位のフランス(7,304万人)の6%程度でしかない(図表14)。

日本人の海外旅行者数が増加基調にあるにもかかわらず、旅行収支の赤字幅の拡大は比

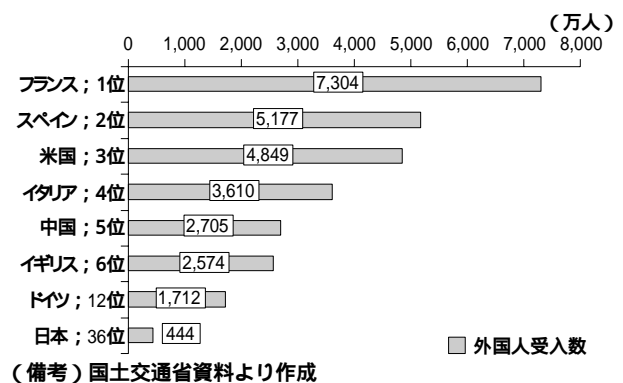
図表12 サービス収支の推移



図表13 日本人の海外旅行者数と訪日外国人数



図表14 外国人受入数の国際比較(99年)



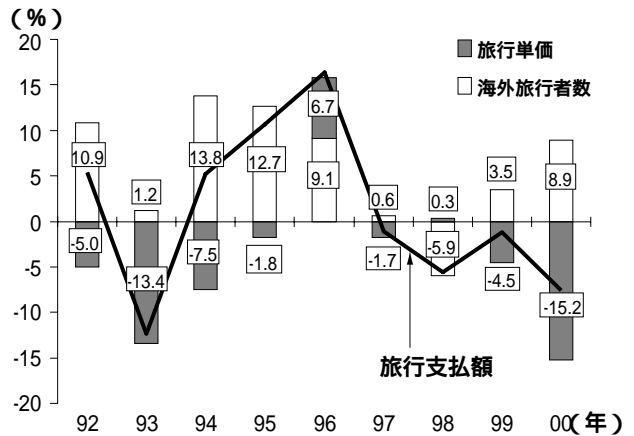
較的抑えられている。旅行の支払額を前年比寄与度でみると、2000年には旅行単価(海外旅行者数1人当たり旅行支払額)が15.2%の押し下げに寄与した。旅行者の財布のひもが引き締まったことが海外旅行者数の増加による旅行支払額の拡大を減殺している(図表15)。

2001年9月の米同時多発テロ以降、海外旅行に対する需要が一服しているうえ、将来不安による家計の消費節約志向の持続で旅行単価の減少が予想されることから、引き続き旅行収支の赤字幅は抑制されるものと見込まれる。

日本の外国人受入数が少ない理由として、観光地としてのインフラ整備が遅れている、都心周辺に日本的かつ風光明媚な観光地が少ない、物価が高い、といったことが挙げられる。こうした障壁を解消するため、地方圏への誘客を目的とした「外客誘致法」が97年6月に施行、2000年5月には観光産業振興フォーラム（観光関連企業24社・業界団体37団体を母体とした組織）による「新ウェルカムプラン21」という訪日観光交流増進計画（2007年をメドに外客数800万人を目指す）が発表されており、外国人受入数を増加させるための諸策が実施されている。今後も、出入国手続きの簡素化、空港から観光スポットへのアクセスの円滑化、滞在費の低廉化、観光のIT化（多言語利用可能な観光情報提供サイトの構築・拡充、ホテル・交通チケットのネット予約促進など）、集客力のあるアミューズメント施設の誘致、自然環境・文化遺産の保全強化など、外国人の受入体制を強化する必要がある。

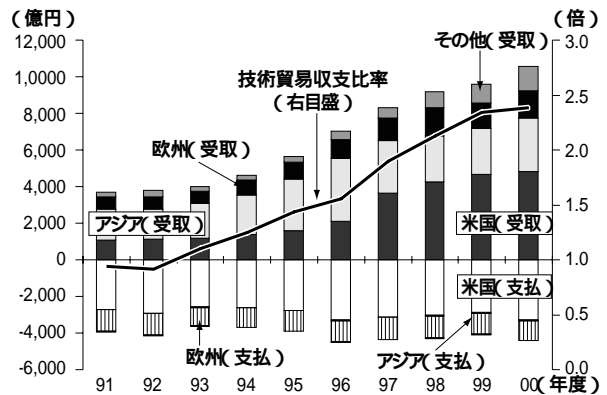
一方、その他サービスでは、保険、情報、その他業務・専門技術サービス、文化・興行などの支払超過額が大きく、2000年は1兆円程度の赤字を計上した。しかし、建設、オペレーショナルリース（乗員を含まない船舶・航空機等設備のみのリース・チャーター料）では黒字が続いているほか、2000年に入り金融や

図表15 旅行支払額の前年比寄与度



(備考) 1. 旅行単価 = 旅行支払額 ÷ 海外旅行者数
2. 日本銀行「国際収支統計」、法務省資料より作成

図表16 技術貿易収支の推移



(備考) 1. 技術貿易収支比率 = 技術輸出(受取額) ÷ 技術輸入(支払額)
2. 96年度からソフトウェア業を含む
3. 総務省「科学技術研究調査報告」より作成

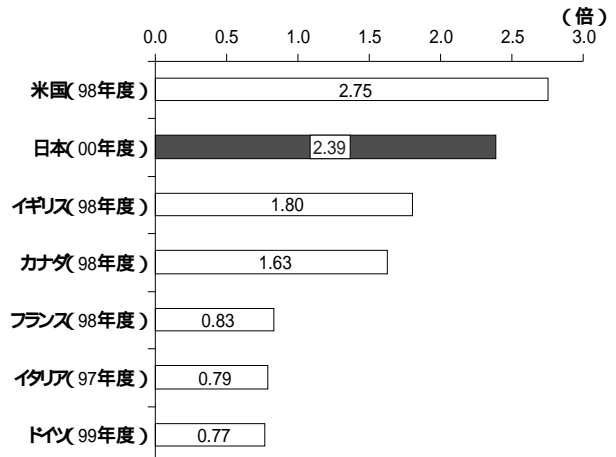
仲介貿易・その他貿易関連も受取額が支払額を上回っている。また、特許等使用料は838億円の赤字だが（2000年）、96年のピーク時に比べると75.5%も赤字幅が縮小した。とりわけ、工業所有権・鉱業権使用料に限れば97年に黒字転換を果たしている。総務省「科学技術研究調査報告」による日本の技術貿易収支（特許や製造技術などのノウハウに対する受取額）をみると、2000年度は6,146億円の黒字となり、受取額に占める米国からのシェアは45.4%に達した（図表16）。技術貿易黒字の拡大は、海外生産比率の上昇に伴い、日系海外現地子会社

に本社が特許等を取得している技術を使用させるケースが増えたことが主因であるが、日本の技術競争力が国際的にみて劣っていないことを示している。事実、日本の技術貿易収支比率（技術輸出÷技術輸入）は2.39倍（2000年度）にまで上昇するなど、米国の水準に肉薄しているうえ、欧州諸国を上回る（図表17）。日本は、ハード面において高い技術力を維持しているといえよう。今後も、小泉内閣が掲げている知的資産倍増プログラムによるナノテクノロジー（超微細技術）・材料、IT（情報技術）などの戦略的重点化やプロパテント政策（知的財産権保護強化政策）の推進が図られる見込みであり、政府のサポートも奏効して技術貿易黒字の拡大が促されるものと期待される。

ただ、日本は、国際的にみても製造業に依存している側面が強く、輸出のサービス集約度は極めて低い（図表18）。これは、非製造業の生産性の低さが影響しているおそれがある。日本の米国に対する内外価格差（GDPベースの購買力平価÷対ドル為替レート）は、95年には1.8倍に達していた（図表19）。日本の非製造業は規制などの存在で国際競争にさらされず、生産性や商品開発力の低さからサービス価格が質との見合いで割高になっているため、サービス輸出が低迷しているものと考えられる。

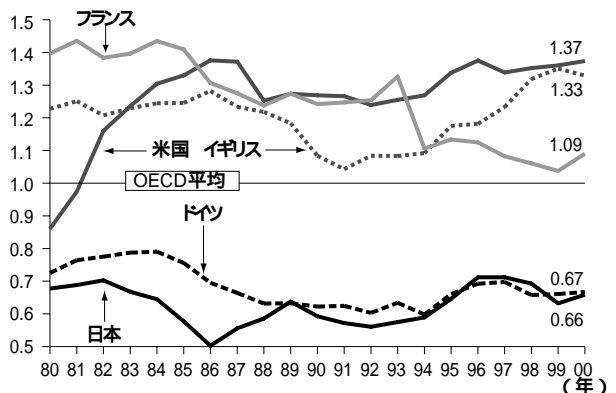
米国では80年代前半に輸出のサービス集約度が急速に上昇するなど、産業構造のサービス化の進展が90年代の長期経済成長の原動力となった。日本においても、サービス部門における生産性の向上といった高コスト構造の

図表17 技術貿易収支比率の国際比較



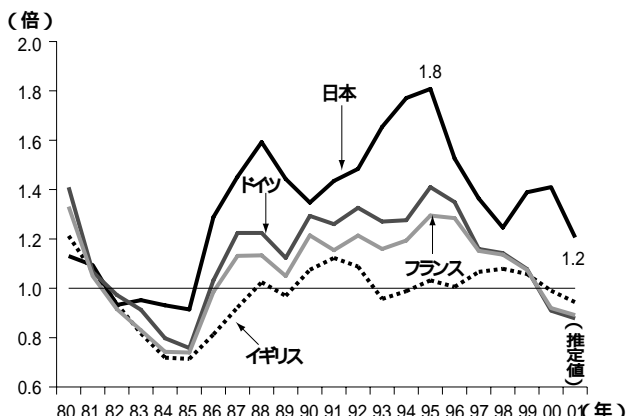
(備考) 総務省「科学技術研究調査報告」より作成

図表18 輸出のサービス集約度



(備考) 1. A国の輸出のサービス集約度=(A国のサービス輸出÷A国の財・サービス輸出)÷(OECD加盟国のサービス輸出÷OECD加盟国の財・サービス輸出)
2. IMF資料より作成

図表19 米国に対する内外価格差



(備考) 1. 内外価格差=GDPベースの購買力平価(対米国)÷対ドル為替レート
2. OECD資料、データストリームより作成

是正や商品開発力の強化が図られれば、サービス輸出が拡大する余地が大いに残っている。

実際、日本は90年に195円/ドルだった購買力平価を2001年には146円/ドルまで低下させるなど、徐々にではあるが規制緩和などを背景にコスト構造を改善させており、日米の内外価格差も2001年には1.2倍にまで縮小したものと見込まれる。コスト競争力や技術力の面でアジア地域の脅威が高まるなか、ハード偏重からソフトやサービス面も重視した産業構造に転換させることで、日本は国際競争で生き残りを図ることができよう。

3. 対外資産の累増で所得収支黒字の拡大が貿易黒字の縮小をカバー

2001年7～9月の経常収支は、所得収支黒字が貿易黒字をついに上回った(図表20)。貿易黒字が世界的な景気低迷の煽りを受けて縮小する一方、経常収支黒字の累積を原資とした対外資産の増大で、利子・配当の受取額が拡大しているためである。

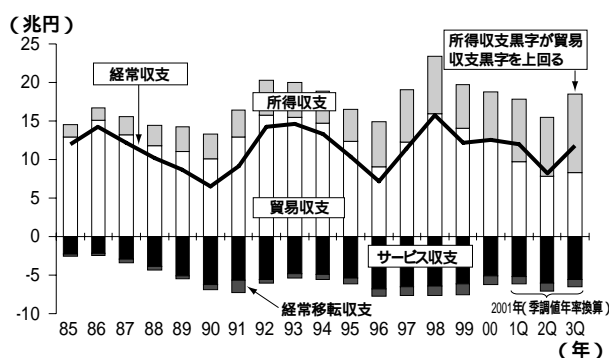
所得収支黒字の大部分は証券投資収益によるものであり(69.6%)、そのうちの82.3%は中長期債利子の受取超過額が占める構成になっている(2000年、図表21)。

日本の対外純資産残高は、99年こそ、日本の株式相場が好調だった、対日投資の拡大などに伴い円高が進行した、ことなどを背景に急減したものの、経常収支黒字の積み上がりと共に拡大基調で推移してきた(図表22)。また、日銀による超低金利政策により対日投資収益率(投資収益支払額÷対外負債残高)が1.8%へ低下した一方、対外投資収益率(投資収益受取額÷対外資産残高)は3.0%を維持し

ている(2000年、図表23)。

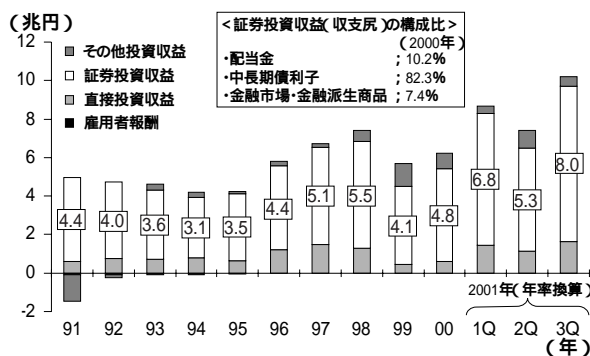
先行きについても、日本経済のデフレの進展に伴い、超金融緩和政策が長期化する、アジア現地法人の売上高経常利益率がアジア危機に見舞われた97年度を除いて国内法人の水準を上回って推移するなど(図表24)、コスト競争力の面で優位にあるアジア現地法人の相対的な収益力の高まりが期待できる、など

図表20 経常収支の推移



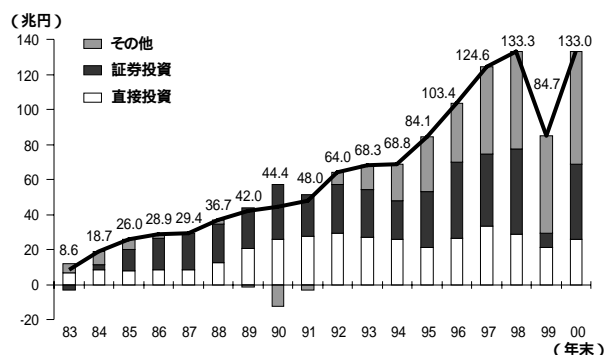
(備考) 日本銀行「国際収支統計月報」より作成

図表21 所得収支の推移



(備考) 日本銀行「国際収支統計月報」より作成

図表22 対外純資産残高の推移



(備考) 日本銀行「国際収支統計月報」より作成

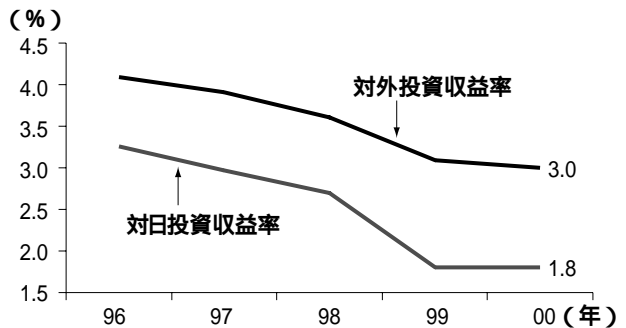
から、内外投資収益率格差は高水準が続こう。世界最大の対外純資産と内外収益・金利格差を背景に、所得収支は今後も黒字が拡大し、貿易黒字の縮小をカバーしよう。

4. 投資マインドの萎縮、消費の抑制継続で日本の貯蓄超過は解消されず

貿易黒字が急激に縮小していることから、日本の経常収支が近い将来に赤字に転落するという見方が一部で囁かれている。しかし、足元の輸出減少は米国のIT関連需要の落ち込みという景気循環的要因が強く、日本の輸出競争力は見かけほど弱体化していない。5年程度の中期でみれば、経常収支の赤字転落は回避されよう。

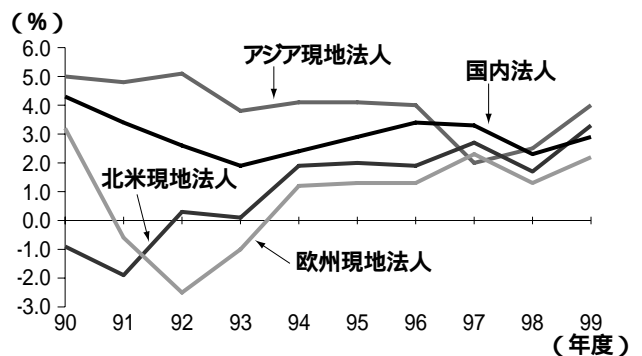
日本の輸出企業は、円高に対して生産拠点の海外シフトのほか、中間財の輸入比率の引き上げといった為替リスクの分散や経営合理化による低コスト構造の強化などで輸出の採算性を向上させた。実際、輸出企業の採算円レートは、90年の133.3円/ドルから96年には104.0円/ドルまで改善している(図表25)。また、日本の輸出入における取引通貨別金額比率をみると、輸出の円建て取引の割合は34.2%と、輸入の23.2%を上回っている(図表26)。輸出の方が為替レートの急激な変動による企業収益への影響は小さいといえる。輸出の価格弾力性は90年代に入ってから低下しており、95年の超円高に際しても輸出の拡大が持続するなど、日本企業は円高対応力を向上させている(図表27)。輸出の所得弾力性は、輸出代替効果の高まりを反映して90年代に若干低下

図表23 対外・対内投資収益率の推移



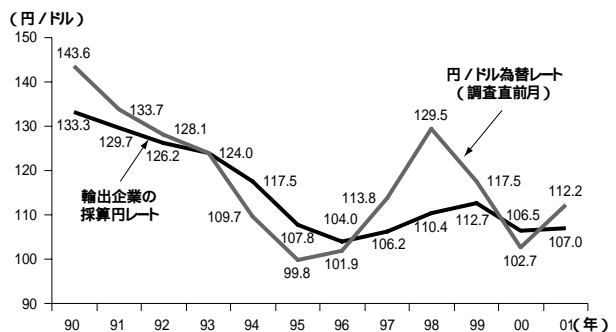
(備考) 1. 金融派生商品は除いてある。
2. 日本銀行「国際収支統計月報」より作成

図表24 日系内外法人の売上高経常利益率



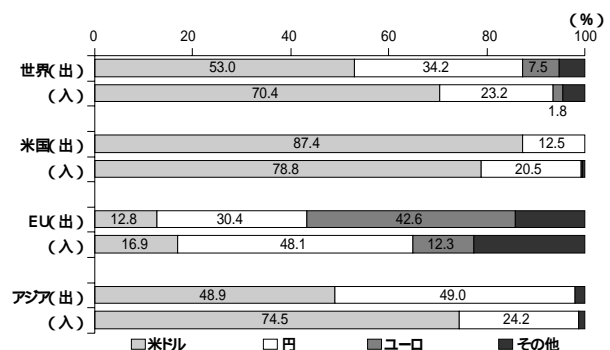
(備考) 経済産業省「海外事業活動基本調査」より作成

図表25 輸出企業の採算円レート



(備考) 内閣府「企業行動に関するアンケート調査」(2001年1月)より作成

図表26 日本の輸出入の取引通貨別金額比率



(備考) 2001年1~6月。財務省資料より作成

したものの、海外現地子会社向けの資本財や中間財の輸出が堅調なことから輸出競争力は維持されている。海外生産の拡大による逆輸入の増加や輸出代替効果の高まりで、貿易黒字は今後も縮小傾向を余儀なくされようが、貿易収支が近い将来に赤字に転換する公算は小さい。

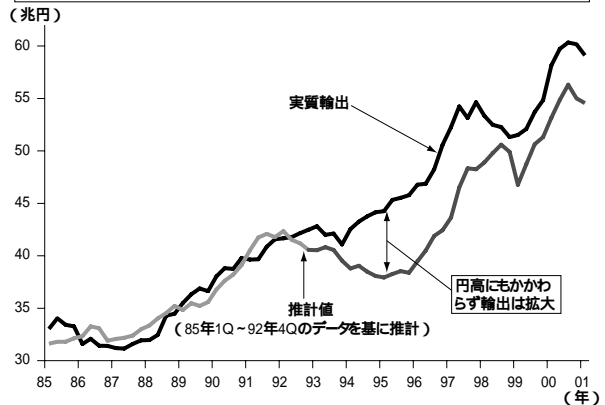
一方、経常収支を貯蓄投資バランスからみると、事後的に「貯蓄 - 投資 = 経常収支」の恒等式が成り立つ（図表28）。部門別に貯蓄投資バランスをみると、国債の発行などで巨額な資金を調達し、景気浮揚を目的に積極財政を実施してきた一般政府は、92年度から9年連続で投資超過になっている（図表29）。一方、過剰債務を抱えている企業は借金返済を優先し、家計も将来不安や住宅ローンの返済負担の重圧にさらされている状況にあるため（図表30）、法人企業は対名目GDP比で2.2%、家計は同6.3%の貯蓄超過になっている（2000年度）。民間部門の貯蓄超過が政府部門の投資超過を上回り、2000年度の経常収支黒字は同2%超に達した。今後は、政府が膨れ上がった財政赤字の拡大に歯止めを掛けるために財政再建方針を堅持しているうえ、企業や家計の支出抑制志向が継続されると見込まれることから、5年程度の中期では日本の貯蓄超過が解消される公算は小さい。

今までの議論を考慮して、国際収支の中期的な展望をシミュレーションしてみた結果を図表31に示した。

まず、貿易収支は徐々に均衡に向かおうが、為替相場の安定などを前提とすれば、赤字転換は避けられると見込まれる。

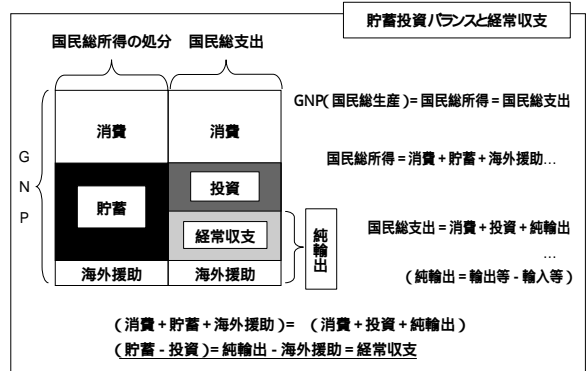
図表27 輸出の所得弾力性と価格弾力性

推計期間；85年1Q～92年4Q	
所得弾力性；0.83911	価格弾力性；-1.23683
自由度修正済み決定係数；0.893568	
推計期間；93年1Q～2001年1Q	
所得弾力性；0.74803	価格弾力性；-0.43249
自由度修正済み決定係；0.950572	

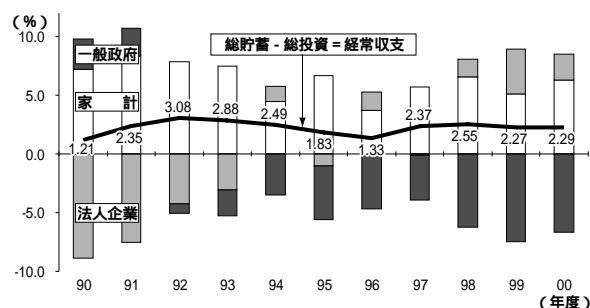


(備考) 1. 推計式は以下の通り
 $\ln(\text{実質財・サービス輸出}) = \text{定数項} + \text{所得弾力性} \ln(\text{実質世界輸入}) + \text{価格弾力性} \ln(\text{ドル建て輸出価格} \div \text{世界輸出価格})$ 。価格弾力性は8期前までのラグを考慮している（アーモラゲ）
 2. IMF、内閣府資料などより作成

図表28 貯蓄投資バランスの概念図



図表29 貯蓄投資バランス(対名目GDP比)

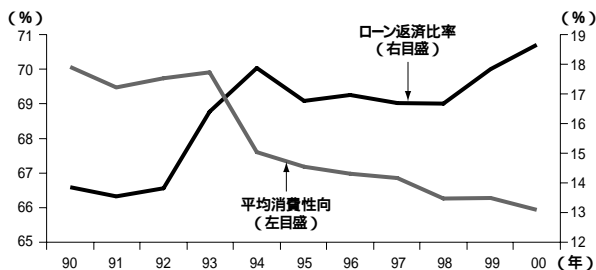


(備考) 1. 98年度は国鉄長期債務などの一般会計承継の影響を除いてある。
 2. 内閣府「国民経済計算年報」より作成

サービス収支は、消費節約志向の継続による旅行単価の抑制や内外価格差の縮小などから、旅行収支がやや改善する、技術貿易収支の黒字が拡大する、などを背景に赤字幅は縮小しよう。ただ、財・サービス収支全体では黒字から赤字に転換しよう。

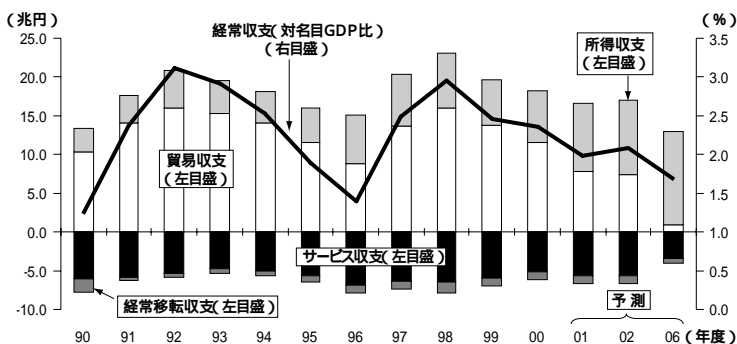
一方、所得収支は、経常収支黒字の累増に伴う対外純資産の増大や内外投資収益率格差の高水準持続、などで今後も黒字幅が広がっていくものと見込まれる。この結果、貿易黒字の縮小をサービス収支の赤字幅の削減と所得収支の黒字拡大が減殺し、2006年度の経常収支（対名目GDP比）は1.7%の黒字を維持するものと予想される（図表31）。これは、貯蓄超過が解消されないという貯蓄投資バランスからみても整合的な結果になっている。

図表30 住宅ローン返済世帯の平均消費性向とローン返済率



(備考) 1. 勤労者世帯
2. ローン返済比率 = 住宅ローン返済額 ÷ 可処分所得
3. 総務省「家計調査年報」より作成

図表31 経常収支の中期展望



(備考) 1. 2001、2002年度の予測値は信金中金総合研究所「経済見通し」の数値を用いた
2. 2003～06年度の前提は、日本の名目成長率；2.0%、日本の実質成長率；1.5%、世界の輸入伸び率；90年代の平均伸び率、世界の物価上昇率；2.0%、為替レート；125円/ドル
3. 日本銀行、内閣府、IMF資料などより作成

厳しさを増す雇用情勢

- 雇用のミスマッチなど構造的失業が失業率の押し上げ要因 -

角田 匠（経済金融グループ）

（要 旨）

1. 雇用環境は一段と悪化、2001年平均の完全失業率は5.0%へ上昇

景気後退が続くなか雇用環境は一段と厳しさを増している。完全失業率は2001年後半に急上昇し、同年末（12月）には5.6%、年平均では前年比0.3%ポイント上昇し5.0%に達した。製造業、建設業を中心に雇用調整が本格化しているほか、廃業に追い込まれる自営業者も急増している。2001年末の就業者数は6,362万人、前年比78万人減少した。また、正社員に比べ処遇の劣る派遣社員など非正社員の比率が上昇しており、質的な面でも雇用環境は悪化している。

2. 企業倒産の増加や大規模なリストラ実施で非自発的失業者が増加

企業倒産やリストラなど会社の都合で離職を余儀なくされた非自発的失業者は、2001年12月に125万人に達し、自発的失業者数を2カ月連続で上回った。景気の低迷で企業の雇用余剰感が強まるなか、中高年を対象とした希望退職を実施する企業が相次いでいるが、企業が抱える過剰雇用は2001年で247万人に達すると試算される。年齢階層別では35歳以上の階層で失業率の上昇が目立ち、中高年を中心に長期（1年以上）失業者も増加している。

3. 求職活動を断念した者を含めた失業率は公表統計を最大で2.9%上回る

雇用環境が著しく悪化しているため、一時的に就職をあきらめて非労働力化する傾向が強まっている。職を失っても調査対象週に求職活動をしない限り失業者にカウントされないため、公表されている失業率が実勢を反映していない可能性がある。求職活動を断念した潜在的失業者を加えると、失業率は厳しい定義で0.8%、最大で2.9%上回ることになる。

4. 雇用のミスマッチ縮小に軸足を置いた対策が必要 失業者の7割は構造的失業

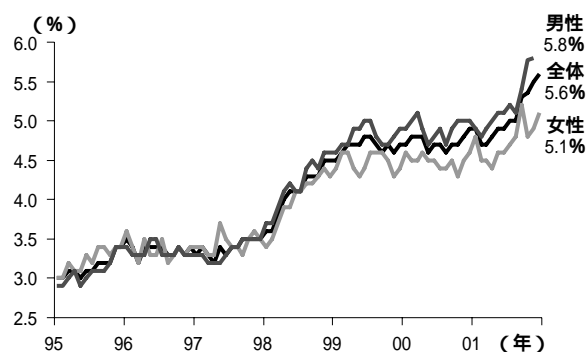
中高年層を中心とした年齢間ミスマッチや、産業構造の変化に伴う職業間ミスマッチによる構造的失業の増加が失業率を押し上げている。また、不良債権の最終処理や雇用の流動化で、今後も失業率の上昇が予想される。過剰雇用を今後5年間で解消し、年平均成長率を1%と仮定すると、2006年の失業率は6.9%に上昇することになる。政府は昨年9月に総合雇用対策を打ち出したが、公的部門による直接雇用は期間が短く効果は限定的だ。若年層を含めた職業訓練の充実によるミスマッチの解消と同時に、セーフティーネットのさらなる拡充も検討すべき課題といえよう。

1. 雇用環境は一段と悪化、2001年平均の完全失業率は5.0%へ上昇

景気後退が続くなか雇用環境は一段と厳しさを増している。完全失業率は2001年7月に現行統計開始（1953年）以来初めて5.0%に乗せた後も急ピッチの上昇を続け、同年12月には5.6%に達した。完全失業率の推移を男女別にみると、女性は2001年1月の4.8%から同年12月には5.1%へと0.3%ポイントの上昇にとどまったものの、男性は同4.9%から5.8%へと0.9%ポイントの大幅上昇となった。全体の、失業者数（季節調整済み）は、2001年1月の329万人から12月には376万人に急増した。なお、2001年平均の失業者数は340万人（2000年320万人）、失業率は5.0%（同4.7%）と暦年ベースでも初めて5.0%に達した。

労働需給に敏感に反応する有効求人倍率（有効求人数÷有効求職者数）は、2000年12月の0.66倍をピークに低下に転じ、2001年12月には0.51倍まで低下した。ただ、直近のボトムである99年5、6月の水準（0.46倍）は上回っている。失業者の増加で直近の求職者数は99年当時を上回って推移しているものの、企業が求

図表1 完全失業率の推移(季節調整済み)



(備考) 総務省「労働力調査」より作成

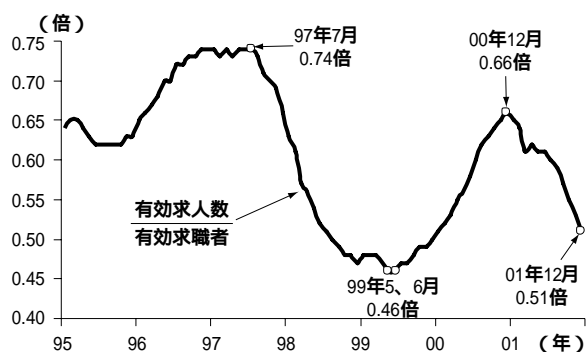
める人材の多様化などで、直近の求人数はサービス業を中心に当時ほど落ち込んでいないためである。

就業者数や雇用者数の推移からも、深刻な雇用環境がみてとれる。2001年10～12月の雇用者数は5,365万人、前年比56万人の減少となり、自営業者や家族従業者を含めた就業者数は6,399万人、同84万人減少した。前年比減少率でみると、自営業者は4.8%と雇用者数の1.0%を大幅に上回った。景気の低迷に加え、小売業では大型店舗との競合、製造業では輸入製品との競合が激化しており、廃業に追い込まれる自営業者が急増している。

2001年10～12月の就業者数増減を業種別にみると、生産の大幅な落ち込みが続いている製造業が前年比5.6%減、公共投資の減少などで経営環境が一段と悪化している建設業も3.2%減と落ち込んだ。消費低迷を受けて卸・小売・飲食店も1.0%減となるなど、ほぼすべての業種で就業者が減少している。なお、2001年平均では建設業が3.3%減と製造業の2.8%減を上回る最大の落ち込みとなった。

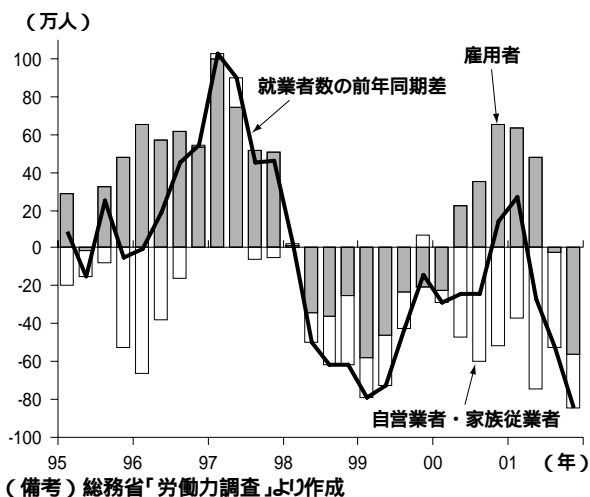
一方、サービス業は情報サービス産業を中心に労働需要は底堅く、10～12月の前年比は

図表2 有効求人倍率の推移



(備考) 厚生労働省資料より作成

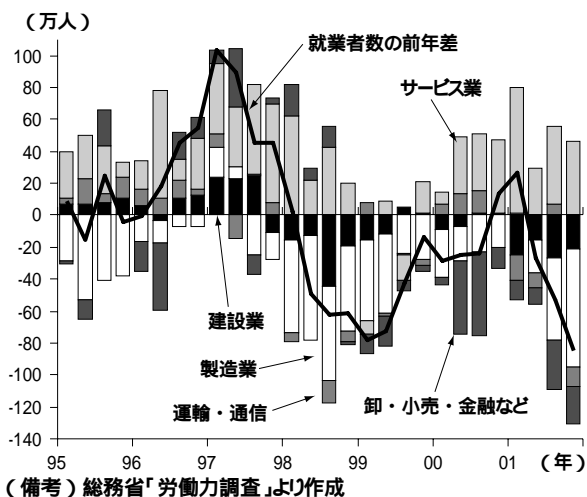
図表3 就業者数の前年同期差



2.7%増と9四半期連続のプラスとなった。98～99年の雇用悪化局面ではサービス業もマイナスに転じたが、今回は依然としてプラスが続いている。ただ、サービス業には人材派遣業が含まれており、製造業や小売業などが正社員を人材派遣などに置き換えていることで押し上げられている面もある。

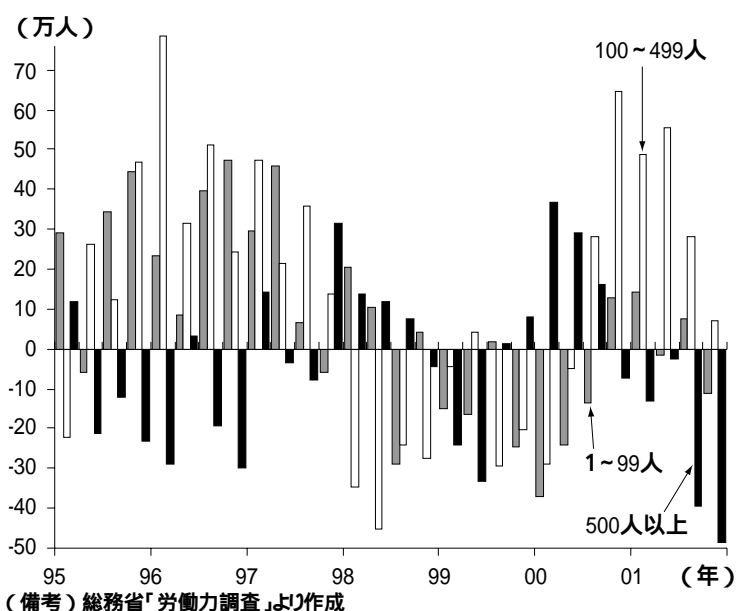
企業規模別では大企業の雇用減少が目立っている。2001年10～12月の大企業の雇用者数は、前年比48万人減と2四半期連続で大きく落ち込んだ。ただ、こうした動きは、中小・中堅企業でも広がっている。2000年後半から2001年前半にかけては、大企業の雇用減を中小・中堅企業の雇用増でカバーしてきたが、2001年10～12月は中小企業（従業員数1～99人）が11万人減、中堅企業（同100～499人）が7万人増と小幅な増加にとどまった。これまでのように、大企業の雇用削減に伴う離職者を中小・中堅企業が吸収するといったパターンが崩れつつある。

図表4 業種別就業者数の前年同期差

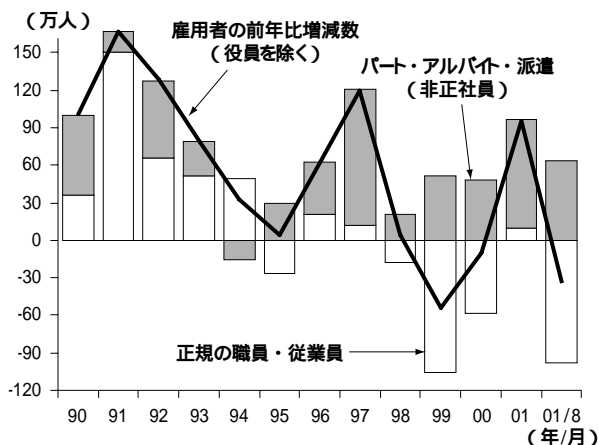


企業は早期退職優遇制度の実施や新規採用の抑制などで正社員を削減し、コスト負担の軽いアルバイト・派遣社員といった非正社員への代替を進めている。非正社員を雇用の調整部分と位置づけている企業も多く、労働者側からみた雇用環境は質的な面でも悪化している。総務省が2月と8月の年2回調査を実施している「労働力調査特別調査」によれば、2001年8月の正社員は3,597万人、前年比98万人減と大幅なマイナスとなった。一方、アルバイト、

図表5 企業規模別の雇用者数の前年同期差



図表6 雇用形態別雇用者数の前年同期差



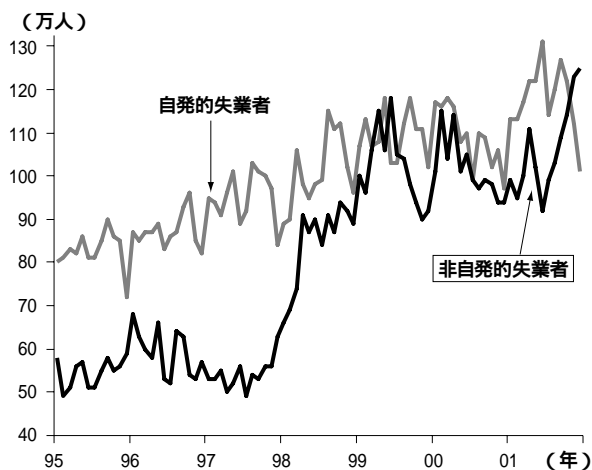
(備考) 1. データは直近(2001年8月)を除いて各年2月
2. 総務省「労働力調査特別調査」より作成

派遣社員、契約社員など非正社員は1,377万人、前年比64万人増加した。95年以来7年連続で増加している。この結果、雇用者全体に占める非正社員の比率も年々上昇を続け、2001年8月には25.7%まで上昇した。

2. 企業倒産の増加や大規模なリストラ実施で非自発的失業者が増加

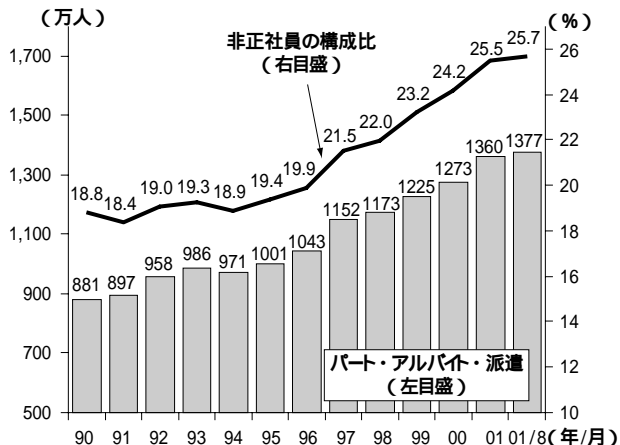
失業率が過去最高を更新するなど、雇用環境は非常に厳しい状況であるが、雇用関連統計の内容をより詳細にみると、失業率など主要指標が示す以上に失業問題は深刻化してい

図表8 求職理由別失業者数の推移



(備考) 総務省「労働力調査」より作成

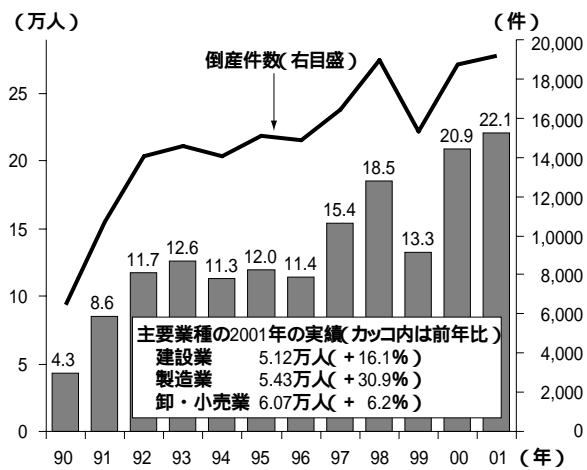
図表7 非正社員数と雇用者全体に占める比率



(備考) 1. データは直近(2001年8月)を除いて各年2月
2. 総務省「労働力調査特別調査」より作成

る。よりよい条件の職業を求めての自発的な離職であれば、前向きな失業と捉えられるが、最近の失業者の増加は、企業倒産や解雇など会社の都合で離職を余儀なくされた非自発的失業者の増加による影響が大きい。非自発的失業者数は、2001年11月に自発的失業者数を2年4カ月ぶりに上回り、12月には前年比31万人増の125万人に達するなど「不況型失業」が急増している。男女別にみると、男性の非自発的失業者が急増しているのも特徴的だ。終身雇用制度などにより比較的安定していると考え

図表9 企業倒産の影響を受けた従業員の数



(備考) 東京商工リサーチ資料より作成

られていた男性正社員が、企業倒産や人員整理で失業を余儀なくされているということだ。

実際に、企業倒産の増加に伴う離職者は急増している。2001年の企業倒産件数は19,164件と直近のピークである98年の18,988件を上回り、84年（20,841件）に次ぐ戦後2番目の高水準となった。マイカルや新潟鐵工所、青木建設といった大型企業の倒産が相次いだこともあり、倒産企業の従業員数は22.1万人と77年（21万人）を上回り過去最高となった。業種別では、卸・小売業（6.1万人）、製造業（5.4万人）、建設業（5.1万人）の従業員数の多さが目立っている。

解雇や希望退職の実施に踏み切る企業も増加している。大企業を中心に、割増退職金の支給などで大規模な希望退職を募り、多くの企業で募集枠を上回る応募となっている。最近の傾向としては、募集年齢を引き下げて実施する企業も増えている。これまでは、40歳以上を対象とする募集が中心であったが、最近では30歳以上や場合によっては全従業員を対象とするケースもみられる。雇用調整が中

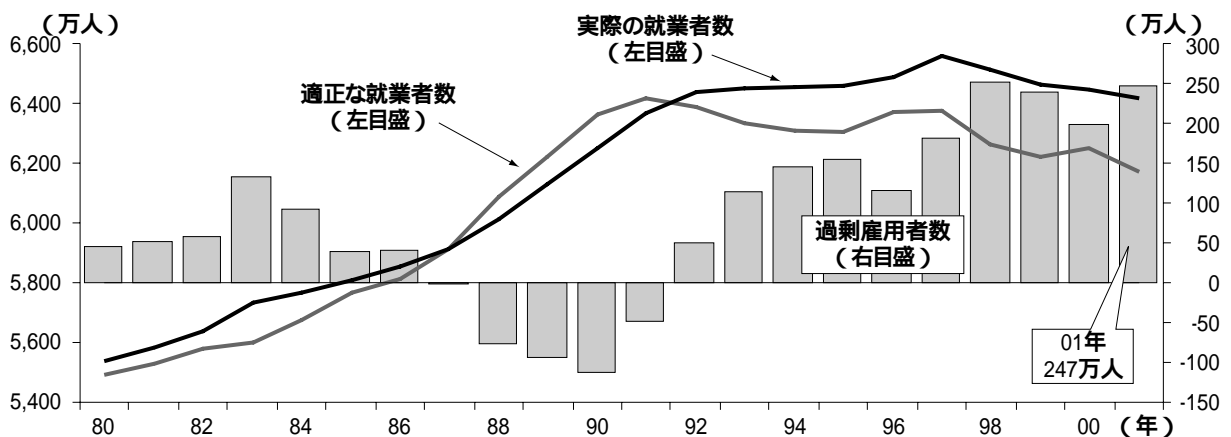
高年層から若年層まで広がるなど、企業のリストラは一段と強化されているといえよう。

なお、早期退職優遇制度などで自ら退職した場合は自発的失業となるが、その制度や運用は企業によって異なるうえ、事業の撤退などで半ば強制的に退職に追い込まれる場合もあり、希望退職による退職であっても非自発的失業者にカウントされる場合も少なくない。

企業のリストラが本格化している背景は、世界的な景気後退に伴う需要の落ち込みで、企業の雇用過剰感が急速に強まっているためだ。実質GDPなどから適正就業者数を推計し、実際の就業者数との乖離を過剰雇用者数とした場合、その数は98年の251万人をピークに、2000年には198万人まで縮小してきたが、景気が再び悪化したため、2001年には247万人に急増したと試算される。今後はこうした過剰雇用の調整圧力がかかることから、希望退職の募集や解雇といった人員整理の動きは一段と拡大する可能性が大きい。

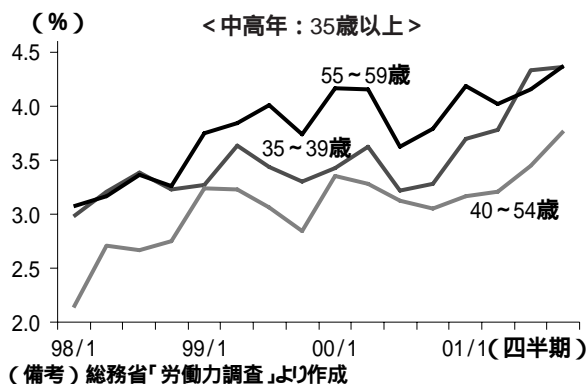
リストラが若年層まで広がってきたとはいえ、人員削減はコスト削減効果の大きい中高

図表10 適正就業者数と過剰雇用者数



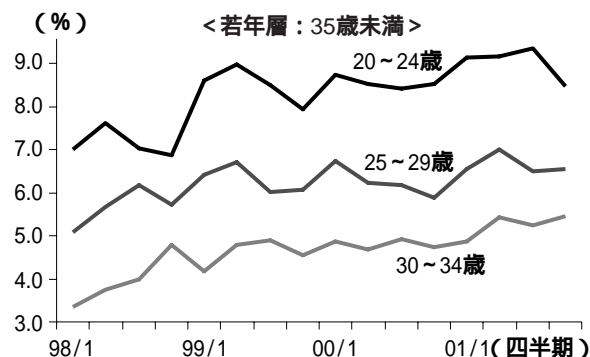
(備考) 1. 実質GDPなどから適正就業者数を推計し、実際の就業者数との乖離を過剰雇用者数とした。
2. 内閣府資料などより信金中央金庫推計

図表11 年齢階層別の失業率



年を対象としたものが多く、その影響は35歳以上の中高年の失業率上昇という形で表れている。2001年10～12月の失業率をみると、35～39歳は4.4%、前年同期比1.1%ポイント上昇、40～54歳は3.8%、同0.7%ポイント上昇した。同様に若年層の失業率をみると、30～34歳が5.5%、同0.8%ポイント上昇、25～29歳が6.6%、同0.7%ポイント上昇となっているが、若年層にはより良い条件を目指して離職する前向きな失業者が多い。年齢的に転職が比較的容易で、常にある程度の失業は発生している。このため、失業率の水準も相対的に高く、中高年層の失業率の上昇に比べて深刻度は小さい。一方、中高年層は家計を担う世帯主である場合も多く、中高年層の失業は家計に与える経済的打撃が大きい。実際に、世帯主の失業者数は、中高年層の失業増に歩調を合わせ急増している。2001年10～12月の世帯主の失業者は100万人（前年比16万人増）、失業率は3.7%（同0.6%ポイント上昇）と、ともに過去最高に達した。

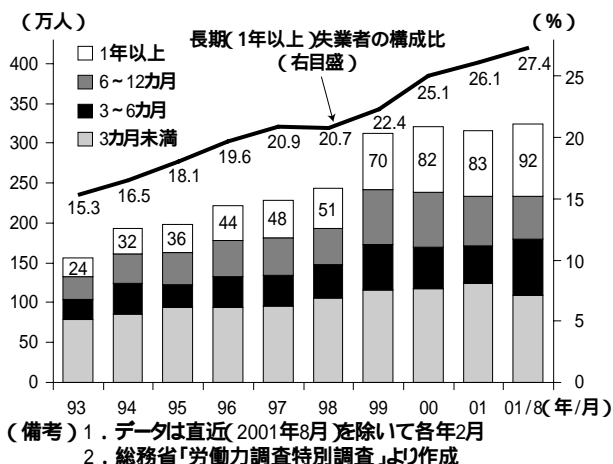
ただ、若年層の失業も軽視できる問題ではない。2002年3月卒業予定の高校生の就職内定率は、87年の調査開始以来の最低を更新して



おり、卒業しても就職できない若者も増えている。また、若年層の失業者は就業経験が短く、スキル不足という理由から就職先が軽作業などに限定される可能性もある。フリーターなどを続けた場合、経験や能力が身に付かず、将来の転職なども困難になる。若年層の失業を放置した場合、将来に対するあきらめから犯罪を引き起こすなど社会不安をもたらす恐れもあるだけに、若年層の失業対策は今後の重要課題と言えよう。

若年層と比較して再就職が容易でない中高年層の失業が増加していることで、失業期間は長期化している。失業期間が1年以上に及ぶ長期失業者数は、2000年2月82万人、2001年2

図表12 失業期間別失業者数と長期失業者の比率



月83万人、同年8月92万人と着実に増加している。全失業者に占める長期失業者の比率は、2001年8月には27.4%と全体の3割近くにまで上昇している。失業保険の給付日数は最大で330日（倒産・解雇による失業で被保険者期間20年以上、45～59歳）であり、1年以上の失業はカバーしきれない。世帯主の失業増と並んで長期失業者の増加も深刻な失業問題の一つといえよう。

雇用情勢の悪化傾向は全国各地で広がっている。地域別の失業率をみると、各地域とも上昇傾向で推移している。ただ、地域経済における産業構造の違いなどから失業率の水準には格差が生じている。2001年10～12月の地域別失業率は、近畿地方（6.3%）、九州（5.7%）、北海道（5.6%）が全国平均（未季調：5.1%）

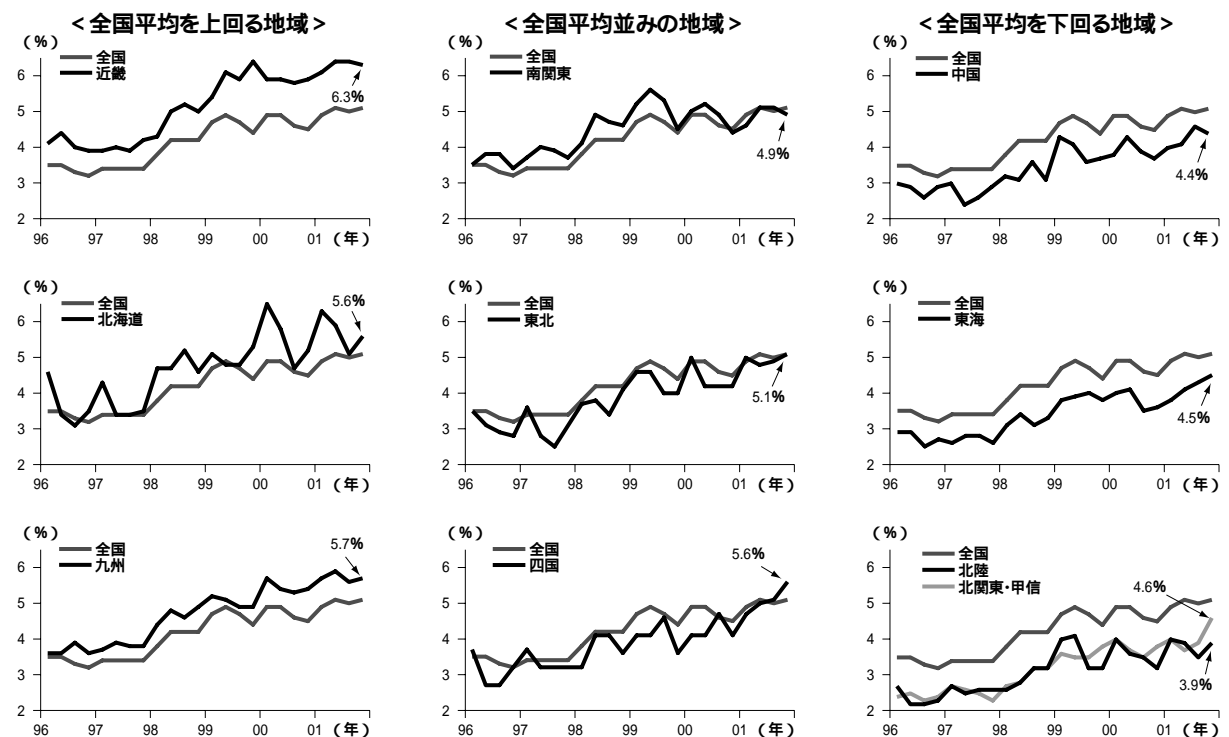
を大きく上回っている。東海（4.5%）、北関東・甲信（4.6%）などの地域でも、失業率は上昇傾向で推移しているものの相対的な水準は低い。なお、主な地域別の動向は以下の通り。

（近 畿）最も失業率が高い地域。鉄鋼、繊維、化学といった活力を失った構造不況業種が多く、産業構造の転換が進んでいない。破綻した小売り大手マイカルが近畿を地盤としていた影響も小さくない。

（北海道）地域産業が育たないため公共投資へ依存する経済構造から脱却できていない。政府の緊縮財政による公共投資の抑制で建設業の倒産が相次いでいる。

（九 州）失業率の高い沖縄の影響が大きい。半導体工場も多くIT不況による生産の落ち

図表13 地域別の失業率の推移



（備考）1. 地域分類は以下のとおり。北海道、東北（青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島）、南関東（埼玉、千葉、東京、神奈川）、北関東・甲信（茨城、栃木、群馬、山梨、長野）、北陸（新潟、富山、石川、福井）、東海（静岡、岐阜、愛知、三重）、近畿（滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山）、中国（鳥取、島根、岡山、広島、山口）、四国（4県）、九州（沖縄を含む）
2. 季節調整前、四半期平均。図表中の計数は2001年10～12月。総務省「労働力調査」より作成

込みも失業率を押し上げている。

(北関東・甲信) 足元の失業率は上昇しているが、相対的に失業率の低い地域。長野県を中心に技術集約産業が集積していることが背景だ。

(東海) 比較的業況が堅調な自動車メーカーが多数存在することが強みになっている。ただ、部品メーカーを中心に生産拠点を中国などアジアへ移転する動きもみられ、今後の失業率上昇が懸念される。

(南関東) 東京を含むため人口規模が大きく、むしろ全国の動きに影響を与える地域。サービス業を中心に雇用の受け皿は大きいものの、求人と求職のミスマッチが失業率の上昇要因となっている。

3. 求職活動を断念した者を含めた失業率は公表統計を最大で2.9%上回る

雇用環境が著しく悪化しているため、職を失ったにもかかわらず求職活動をせず、一時的に就職をあきらめる者も少なくない。

完全失業者の定義は、今現在仕事がない、すぐに就業が可能、仕事を探している、の3条件を満たす必要がある。しかし、失職して

も求職活動をしていない者、職探しを一時的に中断している者は、実質的に失業者であっても失業者にはカウントされず、非労働力人口となる。

実際に最近のデータをみると、就業者数が大幅に減少しているにもかかわらず、失業者数の増加は緩やかにとどまっている。就業者数の直近

のピークである2000年11月を基準とすると、2001年12月(13カ月後)の就業者数は基準時点に比べ95万人の減少となっているが、失業者数は49万人の増加にとどまっている。前回のピーク(97年6月)から13カ月後の変化は、就業者数が74万人減、失業者は48万人増であった。今回は前を上回る就業者の減少幅であるにもかかわらず、失業者の増加はほぼ同数である。つまり、非労働力人口が増えていることになる。

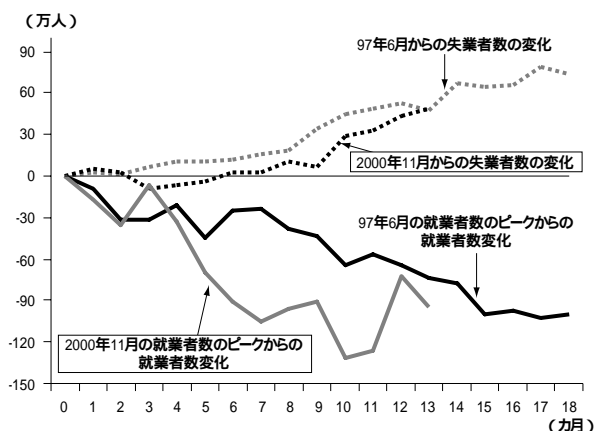
雇用環境が悪い時期には、パート労働の主婦などが求職活動を放棄するため、非労働力人口が増える傾向があるのは事実だ。しかし、このところの非労働力人口の増加数は、そうした影響を考慮しても大きい。例えば、15歳以上人口に対する非労働力人口の比率(非労働力率)をみると、第1次石油危機以降の平均値から大きく乖離することはなかったが、2000年以降は大幅に乖離している。求職活動を放棄するなどの理由で余分に積みあがった非労働力人口を、非労働力率の平均値との乖離幅から求めると、2001年10~12月は162万人となる。同比率が大きく上昇した円高不況後の87年との比較でも103万人に達する。ラフな計算

図表14 就業者・失業者・非労働力人口の定義

15歳以上人口			
労働力人口			非労働力人口
就業者		完全失業者	求職意欲喪失者 専業主婦 学生 無職高齢者 など
自営業者 家族従業者 など	雇用者	3条件 ・現に仕事がない ・すぐに就業可能 ・仕事を探している	

(備考) 1. 完全失業率 = 完全失業者 ÷ 労働力人口。
 2. 求職意欲喪失者とは、就業希望者のうち、「適当な仕事がない」という理由で求職活動をしていない者
 3. 総務省資料などより作成

図表15 就業者数のピークからの就業者数と失業者数の増減数

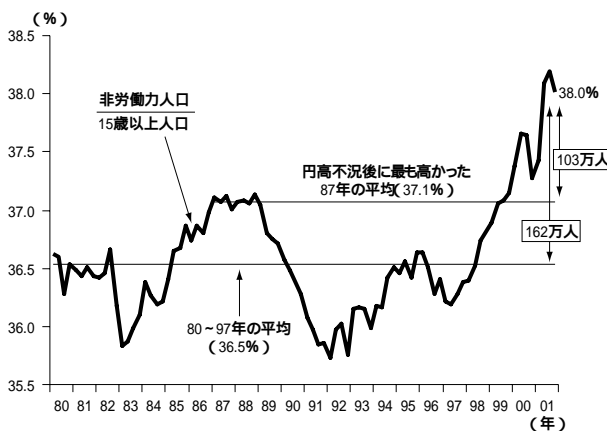


(備考) 総務省「労働力調査」より作成

ではあるが、仮に同人数が失業者に加算されれば、10～12月の失業率は6.9%（103万人を加えた場合）、7.7%（162万人を加えた場合）と公式統計（季調済み5.5%）を1.4～2.2%上回る計算だ。

前述した通り、職を失っても求職活動をしていない者は失業者とならないが、失業者の定義のうち「仕事を探している」という条件は、「調査対象週」に求職活動をしていた者とされている。例えば、1カ月前に求職活動をして失業者にはカウントされないということで、公表されている失業率が実勢を反映して

図表16 15歳以上人口に対する非労働力人口の比率

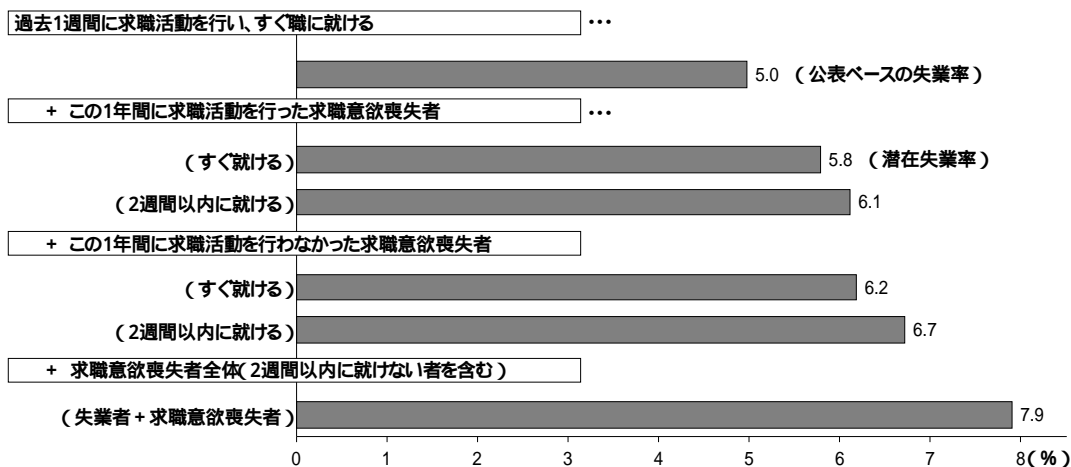


(備考) 総務省「労働力調査」より作成

いない可能性がある（ただし、過去の就職活動の結果待ちの者は失業者に含まれる）。

そこで、「労働力調査特別調査（2001年8月）」から職探しを中断している者を含めた潜在的な失業者数を抽出してみた。公式統計による8月時点の失業率は5.0%である。まず、非労働力人口のうち就職は望んでいるが、「適当な仕事がありそうにない」という理由で、今現在求職活動をしていない者を求職意欲喪失者とした。このうち、過去1年間に求職活動を行ったことがあり、職があればすぐに就職できると答えた者（58万人）を含めた失業率（潜在

図表17 求職意欲喪失者を失業者に加えた失業率(2001年8月)



(備考) 総務省「労働力調査特別調査」より作成

失業率)は5.8%と公表データを0.8%ポイント上回る。さらに、すぐではないが2週間以内には就職できると答えた者を含める(82万人)と失業率は6.1%となる。さらに、求職意欲喪失者のうち過去1年間に就職活動をしなかった者も加え、そのうち2週間以内に就職できる者を含めた(127万人)失業率は6.7%となる。最後に、求職意欲喪失者(216万人)をすべて加算した場合の失業率は7.9%に達する。求職活動を断念した潜在的失業者を加えた実質的な失業率は、厳しい定義で0.8%、最大で2.9%公式統計を上回ることになる。このことは、余分に積みあがった非労働力人口(103~162万人)を加算した失業率が公式統計を1.4~2.2%上回ることと比較しても整合的な数値といえる。

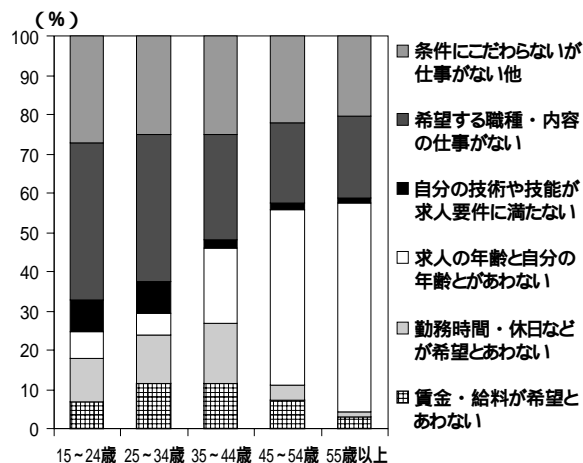
4. 雇用のミスマッチ縮小に軸足を置いた対策が必要 失業者の7割は構造的失業

過剰雇用を抱えた企業や、経営が悪化した企業が雇用調整を行うことは、企業として合理的な判断であり、そのために失業者が増え

ることは避けられない。前向きに捉えれば、構造不況業種から雇用が解放され、労働需要の高まっている成長産業へ労働力が供給されるならば、一時的に失業率が上昇したとしても、資源配分の最適化という観点からは望ましいことである。しかし、今、深刻化している問題は、企業が求める人材と、求職者の持っている特性(職業能力や年齢など)との違いからミスマッチが生じ、失業者が増えるだけで流動化が進まないということである。特に、最近では中高年層を中心とした年齢間ミスマッチや、産業構造の変化に伴う職業間ミスマッチの拡大が失業率を押し上げている。

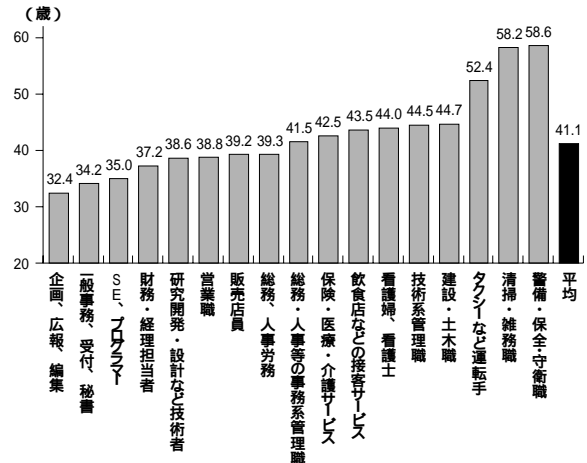
失業者が仕事に就けない理由をみると、若年層では「希望する職種・内容の仕事がない」という理由が最も多く、「勤務時間・休日などが希望とあわない」といった理由も少くない。これは、両親との同居などで経済的な危機感が乏しく、妥協してまで仕事に就く必要はないと考えているため、深刻な状況とは言い難い。しかし、35~44歳の階級では、「求人年齢が自分の年齢とあわない」といった

図表18 仕事に就けない理由(年齢階級別)



(備考) 総務省「労働力調査特別調査」より作成

図表19 職種別求人平均上限年齢



(備考) 日本労働研究機構「求人年齢に関する実態調査」より作成

回答の構成比が19.2%と、25～34歳の5.7%から急増し、45～54歳ではその構成比は44.4%に達する。45歳以上の仕事に就けない失業者のうち、およそ2人に1人は本人の努力などでは解決できない年齢が再就職の障害になっているということで、極めて深刻な状況といえる。労働需給が緩和状態にあるため採用側では、あえてコストのかかる中高年層を採用する必要がないといったことも年齢間ミスマッチを拡大させている。

ちなみに、職種別求人平均上限年齢をみると、総平均では41.1歳であるが、希望が多いと思われる事務系や営業職の平均上限年齢は40歳程度である。40～45歳あたりでは、技術系や看護婦・看護師など専門的な職種に絞られ、45歳を超えるとタクシー運転手や清掃、警備といった体力的にも厳しい仕事しか残されていない。

もうひとつの問題が職業間ミスマッチである。企業は情報化投資や事務の効率化（アウトソーシングや派遣労働者の活用）によって管理職や事務職の合理化を進める一方で、生き残りを目指して経営資源を得意分野に集中するため、専門知識が豊富でその分野に特化した人材を求める傾向を強めている。実際に職種別の労働者過不足DI（過剰 - 不足）をみると、事務・管理職の過剰感が続く一方で、専門・技術職は依然不足気味だ。

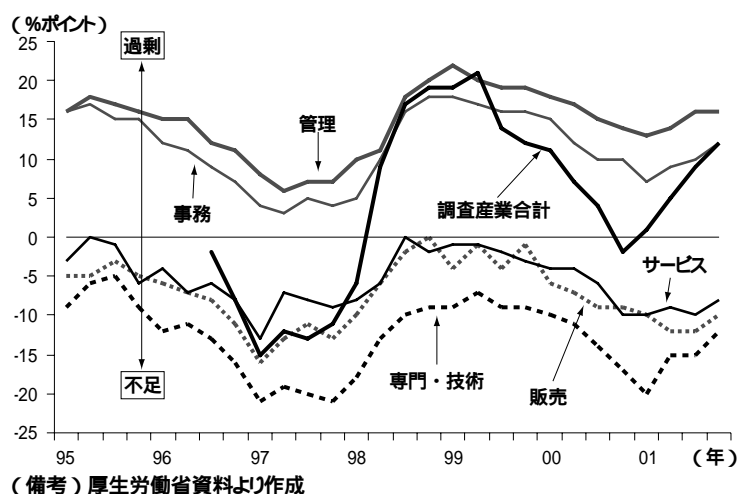
最近では、公共事業の縮小などで、建設業からの失業者が増加している

が、建設現場の作業員がコンピュータ・プログラマーに転身するのは容易でない。衰退する産業と発展する産業とでは必要とされるスキル（技能）の違いは非常に大きく、現状では円滑な産業間の人材移動は難しい。

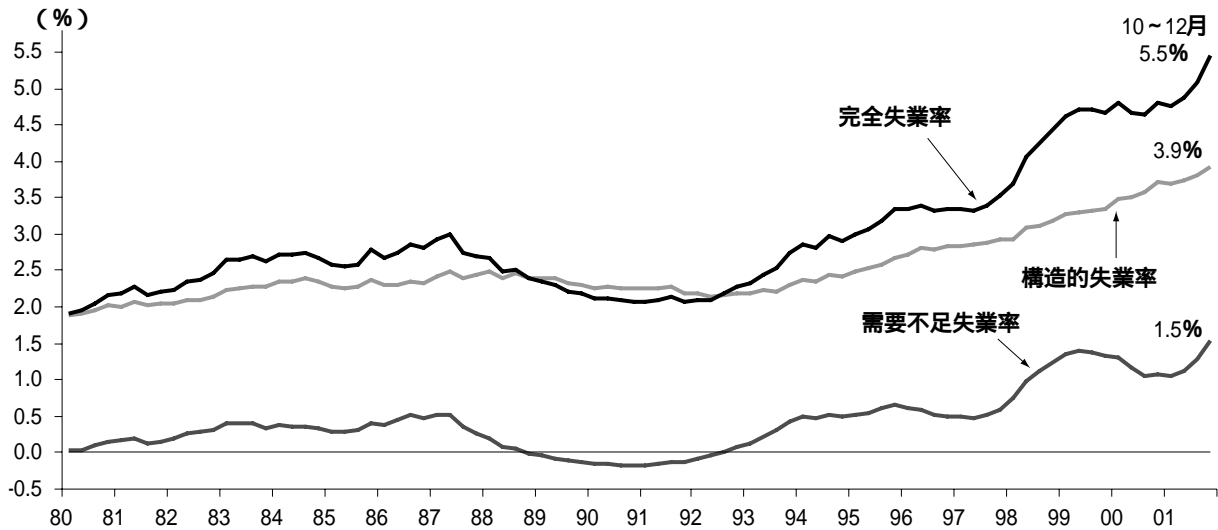
こうしたミスマッチ失業に、職探しや地域間移動などに時間を要するために生じる失業（摩擦的失業）を加えたものが構造的失業である。全体の失業率を構造的な問題による失業率と、景気後退に伴う生産減少や販売不振により生じる需要不足失業率とに分解すると、構造的失業率が93年以降ほぼ一貫して上昇している。2001年10～12月には、構造的失業率は3.9%に達した。ただ、ここ数カ月の失業率の急上昇は需要不足失業率の上昇によるもので、不況が雇用環境の悪化を加速させている。

足元の雇用環境は厳しい状況が続いており、失業率は今後も一段の上昇が見込まれている。2001年末に発表された政府経済見通しによると、2002年度の実質成長率はゼロ%、失業率は5.6%と予測している。しかし、2001年12月の失業率がすでに5.6%に達しており、2002年

図表20 職業別労働者の過不足判断DI



図表21 構造的失業率と需要不足失業率



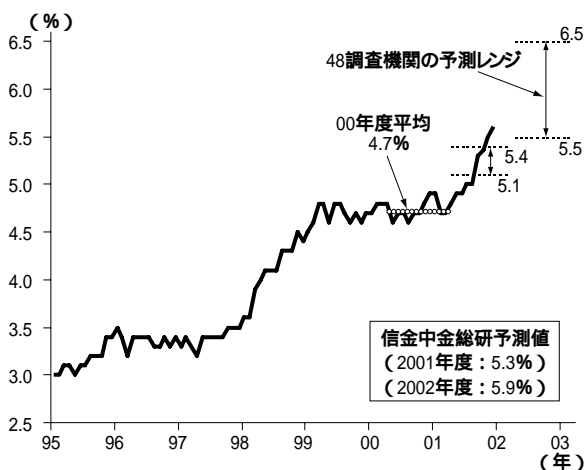
(備考) 1. $\ln(\text{失業率}) = \alpha + \beta \times \ln(\text{欠員率})$ を推計し、失業と欠員が等しい時の失業率を構造的失業率とした。
 2. 欠員率 = 未充足求人数 ÷ (未充足求人数 + 雇用者数)、需要不足失業率 = 完全失業率 - 構造的失業率
 3. 総務省資料などより信金中央金庫総合研究所推計

度平均で5.6%にとどまるとは考えにくい。ちなみに、信金中央金庫総合研究所では、2002年度の実質成長率をマイナス0.7%、失業率を5.9%と予測している。さらに、東洋経済が集計した48調査機関のうち最も悲観的な見方は6.5%に達するという予測もある。

中期的にみても失業率の上昇が続く公算が大きい。企業の過剰雇用は前述した通り、2001年には247万人に達しており、国際競争力を維持・強化していくために企業は適正人員まで

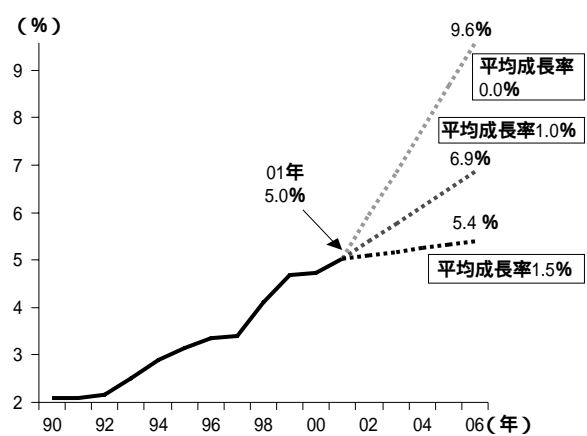
雇用を削減する動きを続けるとみられる。仮に、今後5年間(2002~06年)で過剰雇用を解消するとすれば、年平均成長率が1%で推移した場合、2006年に失業率は6.9%まで上昇すると試算される。年平均ゼロ成長にとどまれば、失業率は実に9.6%と危機的水準まで上昇しよう。また、現在職探しを中断している「隠れ失業者」が相当数おり、景気が回復した場合、職探しに参加することで統計上の失業者が増加し、失業率はさらに押し上げられる可能性

図表22 失業率の推移と予測



(備考) 総務省資料、東洋経済統計月報より作成

図表23 今後5年間で過剰雇用を解消した場合の失業率(2002~06年)



(備考) 総務省資料などより信金中央金庫予測

もある。

雇用情勢の悪化に対応するために、政府は2001年9月に総合雇用対策を打ち出した。対策の柱は、雇用の受け皿の整備（雇用の創出）

求人と求職者の持っている特性の違いから生じるミスマッチの解消、セーフティーネットの整備、の3点である。中高年の失業問題が深刻化していることから、45歳以上の中高年に限った支援措置を重点的に盛り込んだ点が特徴だ。

雇用創出の方法の一つとして、創業・開業を支援する制度を拡充した。資金面では、国民生活金融公庫が事業計画を審査し、2002年1月から無担保・無保証で550万円を限度に融資を実施している。不動産を購入しない場合の平均創業費用は約1,200万円で、この融資制度を利用することで、資金面でのハードルが低くなるといった点に関しては評価できる。ソフト面では、開業方法を指導する「創業講座」を2002年度から開始するなどの支援策も併せて実施し、年平均18万件（97～99年）にとどまっている創業件数を5年後に倍増することを目指している。

年齢間ミスマッチの解消策としては、派遣期間の1年制限を45歳以上に限り3年に延長したほか、募集・採用における年齢制限の廃止なども施行された。ただ、年齢制限の廃止はあくまでも企業の努力義務で、ほとんど守られていないのが現状だ。

職業間ミスマッチの解消策として、人材紹介業の規制が一部緩和された。一例を挙げると、求人企業から徴収する手数料の上限が撤

廃されたことで、紹介会社が独自に訓練を実施し、その訓練費用を紹介手数料に上乗せすることが可能になった。求人企業の要求を満たすような訓練を実施して人材を供給できるようになれば、ある程度のミスマッチ縮小は期待できる。求人企業も訓練をアウトソーシングできるといったメリットが生まれる。

セーフティーネットの整備の目玉は、新・緊急地域雇用特別交付金と訓練延長給付制度である。新・緊急地域雇用特別交付金は2001年度第1次補正予算に3,500億円が計上された。主な内容は、公立学校の補助教員、違法駐車を取り締まる警察の支援要員、森林作業員など50万人強の雇用創出を目指すというもの。ただ、臨時雇用は原則6カ月未満で補助教員も1年程度と短く、税金を投じた問題先送り策になりかねない。訓練延長給付制度は、失業期間が切れた後も、再就職の訓練を受けている間、同額の給付を受け取れる制度。従来は1回だけであったが、今回の措置で45～59歳の方は、2回目の訓練も受けられるようになった。訓練は3～6カ月程度を要するケースが多く、その分手当の支給が延長される。中高年の長期失業対策と職業間ミスマッチの解消にある程度貢献する可能性がある。ただ、再就職先を特定しない職業訓練は無駄に終わるといった見方もあり、訓練内容の選別には注意が必要だ。

雇用のミスマッチ解消は失業対策として重要な政策であり、政府が打ち出した総合雇用対策もミスマッチ失業を解消するために様々な策が講じられている。一連の対策メニュー

は揃ったと言えるが万全とは言い切れない。ミスマッチ解消にはもう一步踏み込んだ対策が必要と考えられる。

例えば、企業の努力義務にとどまっている年齢制限の廃止は、より強化した「年齢差別禁止法」として法制化を検討すべきである。その際に、中高年の賃金が相対的に高いという年功序列賃金が中高年採用の障害になるため、

企業も仕事に見合った給与体系の導入などで、中高年層の受け入れ体制を整える必要があろう。訓練延長給付制度は45～59歳を対象としたセーフティネットと位置づけられているが、対象年齢の範囲を拡大することで若年層を含めた職業間ミスマッチを縮小する対策にもなりうる。企業の希望退職の実施などが中堅社員にまで広がっていることを考慮すれば、30

図表24 総合雇用対策の主な内容

I. 雇用の受け皿整備
開業・創業支援（02年1月4日～07年3月末） 新融資制度………国民生活金融公庫が事業計画を審査し、無担保・無保証で550万円を限度に融資を実施 創業講座の開設……現在、商工会議所などを通じて労務管理や資金調達などを指南する「創業塾」を開いているが、これとは別に、開業方法を指導する「創業講座」を2002年度から開始する
II. ミスマッチの解消
労働派遣制度の見直し（02年1月～05年3月末） 派遣期間の1年制限を45歳以上に限り3年に延長 派遣期間3年が認められる業務範囲を拡大（02年3月施行予定）
職業紹介制度の見直し（人材紹介業の規制緩和：02年2月施行） 原則禁止となっている求職者本人からの手数料徴収の解禁や、求人企業から徴収する手数料の上限撤廃
募集・採用における年齢制限の廃止（01年10月施行） （採用企業の努力義務）
III. セーフティネットの整備
新・緊急地域雇用特別交付金（02年1月～05年3月末） 公立学校の補助教員、違法駐車を取り締まる警察の支援要員、森林作業員など50万人強の雇用創出を目指す（原則6カ月未満）
訓練延長給付制度（02年1月～05年3月末） 45～59歳に限って失業手当の給付期限が切れた後も訓練期間中は手当を支給する。これまで訓練を受けられるのは1回限りであったが、今年からは2回目の訓練期間中も手当を支給
経営革新に伴う労働者の雇い入れに対する助成（02年1月～05年3月末） 経営革新（新商品・新サービスの開発など）を行う中小企業が中高年を雇い入れた場合に助成金を支給
各種助成金の要件緩和（01年10月施行） 中高年労働者の雇い入れ等に対する助成金など各種助成金の支給は職安の紹介が要件であったが、民間の紹介でも支給を認める
雇用維持策（01年10月施行） 急激に事業活動の縮小を余儀なくされた事業主に雇用調整休業等を支援するための助成措置。1年間100日まで、休業手当の1/2相当額
失業者の生活安定策（離職者支援資金：02年1月開始） 自営業者やパート労働者の失業や雇用保険の給付期限切れにより生計維持が困難となったとき、一定の条件の下で生活資金を貸し付ける制度

（備考）厚生労働省資料などより作成

歳程度まで範囲を拡大することが望ましい。衰退産業から成長産業へ労働力を移動させるといった雇用流動化のインセンティブにもなる。

当面は不良債権の最終処理や産業構造の変化に伴う高水準の失業は避けられない。このため、失業保険の給付日数を引き延ばすなどセーフティネットのさらなる拡充も検討すべき課題といえよう。現在、給付日数は最長で330日となっているが、仮に大卒40歳で会社倒

産による失業に見舞われた場合、失業保険の給付は210日にとどまる。40歳の場合、現行制度では訓練延長制度も適用されない。企業倒産などによる非自発的失業に関しては、若年層まで給付日数を増やすべきであろう。ただ、雇用保険の積み立て残高が急減しているため、定年退職や配偶者に相応の所得があるなど生活不安に結びつかない場合には、失業給付を大幅に抑制するなどメリハリのある制度に改正することが望ましいといえよう。

図表25 雇用保険の失業給付日数

年齢	被保険者であった期間				
	1年未満	1年以上 5年未満	5年以上 10年未満	10年以上 20年未満	20年以上
自己都合など一般的な場合					
各年齢共通	90日		120日	150日	180日
倒産・解雇などによる場合					
30歳未満	90日	90日	120日	180日	210日
30～44歳		90日	180日	210日	240日
45～59歳		180日	240日	270日	330日
60～64歳		150日	180日	210日	240日

(備考) 厚生労働省資料などより作成

米国商業銀行の非金利収入に関する考察

藤原 康史（ニューヨーク駐在）

（要 旨）

1. 米国商業銀行の非金利収入の現状

手数料を含む「非金利収入」は、米国商業銀行の収益構造の中で利鞘と並んで重要な地位を占めている。信用金庫と比較すると、米国商業銀行の収益に占める非金利収入の割合および非金利収入ROAの水準はともに高い。

2. 非金利収入の中身は何か

「非金利収入」の内訳のうち、明細が明らかになっているものでは預金関係手数料の構成比が高く、ミューチュアルファンドや保険・年金などの販売手数料の占める割合は低い。最も割合が大きいのは「その他」であるが、統計上明細は明らかになっておらず、個別金融機関のアニユアルレポートをみると、その中身は両替・集金・貸金庫のような雑サービスや貸出に関する手数料などである。

3. 手数料に対する考え方

株式会社である商業銀行は、株主利益を極大化するため高い収益性が要求される。市場では非金利収入の比率を上昇させている金融機関が高く評価されている。こうした事情から、米国ではサービスに見合う手数料の徴求を徹底させてきた。また、顧客の理解を得るため、収益管理による合理的なプライシングを行っている。

4. 事例研究 ナショナル・シティ・バンクのリテール改革プロジェクト

ナショナル・シティ・バンクは、オハイオ州クリーブランド市に本店を置く国法銀行である。同州内において預金シェアで第2位の地位を占め、ROAは州平均・規模平均を上回り、利鞘と非金利収入のバランスの良さが強みである。同行は高収益性を維持しつつ顧客基盤の拡充を図るため、2000年よりリテール部門の改革に取り組んでいる。

5. 信用金庫と手数料

手数料は提供したサービスに対する正当な対価として顧客に負担を求めていくべきものであり、徴求にあたっては、綿密な計画を立てたうえで注意深く慎重に対応する必要がある。サービスは対価を伴うものであるということを顧客に理解してもらわなければならないので、まず収益管理をしっかり行い、合理的な価格設定を可能とする仕組作りを行うことが必要である。

はじめに

近年、わが国の金融機関においても手数料収入増強の必要性が強調されている。直接金融化による大手企業に対する貸出金市場の縮小、その中での競争激化による利鞘の縮小などを背景に、多くの金融機関は手数料収入を新たな収益源として育てていこうとしている。大手都市銀行における預金口座管理手数料の導入などはこうした動きを反映したものである。

米国商業銀行において、手数料などの「非金利収入」はすでに利鞘と並んで非常に重要な地位を占めるようになってきた。これはもちろん一朝一夕にできあがったものではない。金融機関は長い時間をかけ、リテール向けのサービスから料金を徴収する仕組みを作り上げてきた。

本稿では、米国の商業銀行の非金利収入の現状について紹介するとともに、信用金庫において望まれる対応について考察してみたい。

1. 米国商業銀行の非金利収入の現状

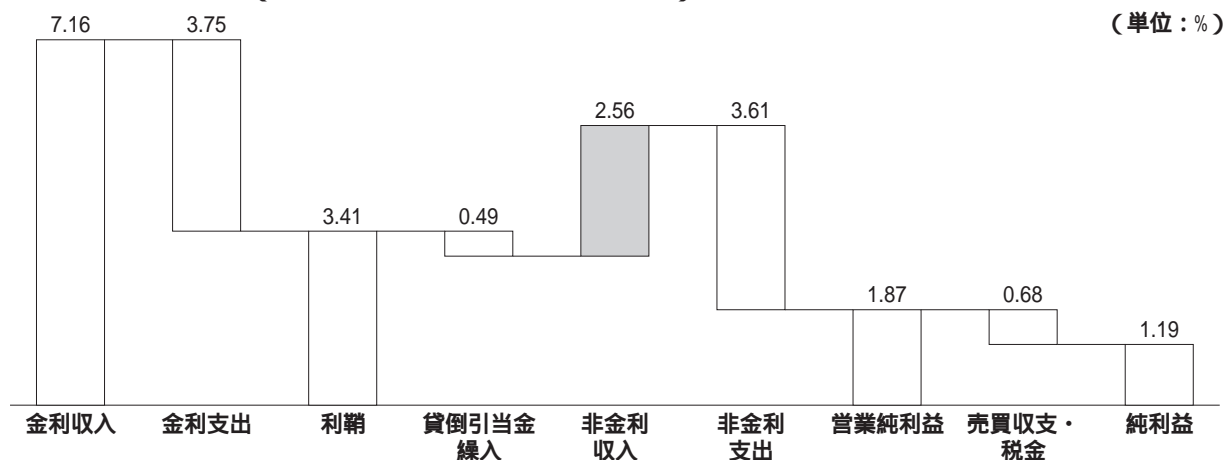
米銀の決算においては、手数料は「非金利収入」という項目に計上される。最初にFDICの決算データから米国商業銀行の非金利収入の現状について整理してみる。

(1) 非金利収入ROA

本稿では銀行の収益性を分析するにあたって、ROAを構成要素に分解し比較するという手法を用いる。まず2000年決算のデータに基づき、米国商業銀行平均のROAを各要素に分解してみよう(図表1)。

ここでは純利益を各構成要素に分解し、それぞれを総資産平残で除した数字を用いる。これをみると、まず金利収入と金利支出の差である利鞘ROAが3.41%を占めているのが目につく。現在でも金利が銀行の収益の中心であることに変わりはないようである。しかしその一方で、非金利収入ROAも2.56%と大きな数字を示している。手数料収入も利鞘と並ぶ収益の柱としてその重要性は高まっている。

図表1 ROAの構造(2000年12月期米国商業銀行平均)



(備考) FDIC資料より作成

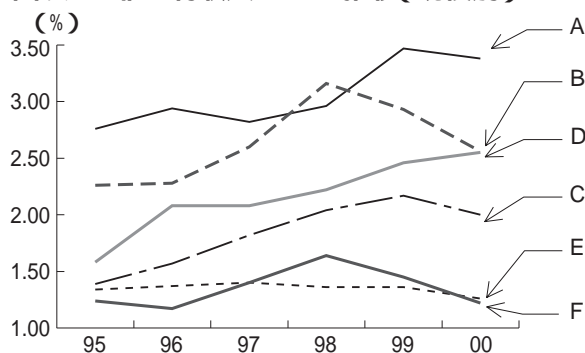
非金利収入ROA(注1)を資産規模別(注2)に比較してみる(図表2)。規模によってばらつきがみられるが、総じて規模の大きいグループほど高く、規模の小さいグループほど低いという傾向がある。資産規模と非金利収入ROAにはおおむね相関関係がみられる。

(2) 信用金庫との比較

米国商業銀行と信用金庫の非金利収入を比較してみる(注3)(図表3、4)。

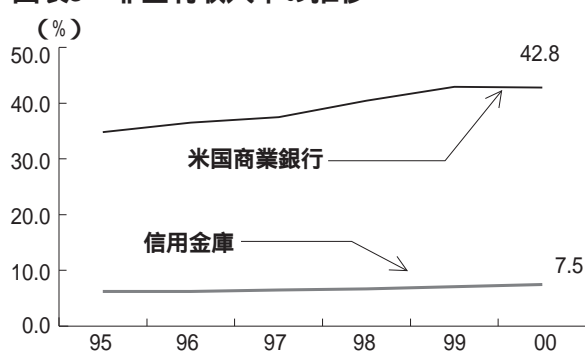
米国商業銀行の収益構造をみた場合、信用金

図表2 非金利収入ROAの推移(規模別)



(備考) FDIC資料より作成

図表3 非金利収入率の推移



(備考) FDIC、信金中金資料より作成

庫に比べて手数料などの非金利収入が占める割合は高い。2000年12月期の非金利収入率(非金利収入を金利収支と非金利収入の和で除したもの)は前年よりやや低下したものの、依然として42.8%と高い水準を維持している。信用金庫の場合、非金利収入率は前年度より上昇しているもののその割合は7.5%であり、米銀の6分の1以下の水準にとどまっているというのが現状である。

また、米国商業銀行の非金利収入ROAは、前年の3.06%より0.10ポイント低下し2.96%となったが、信用金庫(注4)の0.17%と比較すると17倍以上という高い水準を維持し続けている。

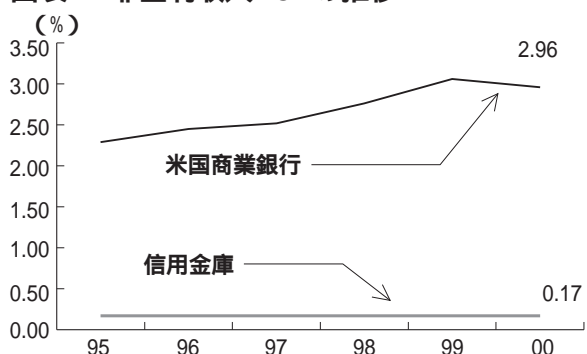
2. 非金利収入の中身は何か

では、この「非金利収入」の中には具体的にどのようなものが含まれるのだろうか。

(1) 非金利収入の内訳

まずFDICの統計によって非金利収入の内訳

図表4 非金利収入ROAの推移



(備考) FDIC、信金中金資料より作成

(注1) なお、FDICの統計上では非金利収入を収益性資産平残で除したROAを採用している。総資産平残で除した前述のROA構造分析の数字とは異なる。

2. ここではFDICの統計上の区分にしたがい、資産規模100億ドル(1兆3,000億円、¥130/\$)以上をAグループ、10億ドル(1,300億円、¥130/\$)以上100億ドル未満をBグループ、5億ドル(650億円、¥130/\$)以上10億ドル未満をCグループ、3億ドル(390億円、¥130/\$)以上5億ドル未満をDグループ、1億ドル(130億円、¥130/\$)以上3億ドル未満をEグループ、1億ドル未満をFグループに分類している。

3. 米国商業銀行は年末、信用金庫は年度末ベース

4. 信用金庫の非金利収入ROAは役務取引等収益を資金運用勘定平残で除した数字を用いている。

を分析してみる(注5)(図表5)。

非金利収入の内訳項目として挙げられているのは「預金関係手数料」、「信託業務(注6)」、「トレーディング(注7)」、「ミューチュアルファンド等販売手数料」などである。しかし、最大の構成比を占めている「その他」は、統計上はその中身を知ることができない。

(2) 預金関係手数料

明細が明らかになっているもののうち、最も構成比が高いのは預金関係の手数料である。商業銀行全体では非金利収入の15.6%が預金関係の手数料で占められている。

預金関係の手数料は銀行の規模が小さいほど重要性が高くなっている。図表5をみると、

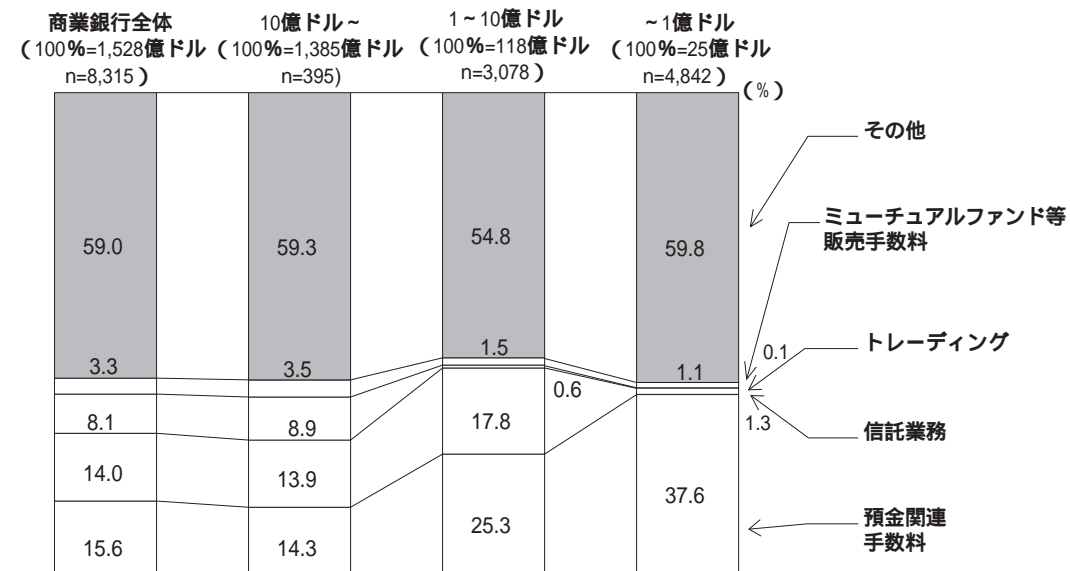
資産規模が1億ドル(130億円、¥130/\$)未満の規模では非金利収入の37.6%を占めている。

預金関係の手数料についてはFRB(連邦準備理事会)が毎年実態調査を行い、その結果を報告書(注8)としてまとめている。2000年の調査結果をもとにして、米銀の提供する預金関連の手数料にどのようなものがあるのか紹介する。

口座維持手数料

手数料の代表例は口座維持手数料である。口座を開設しそれを維持・管理するためのコストを顧客から徴求するという性格の手数料である。最近、日本でも徴求する動きが出てきているがまだなじみは薄い。具体的な手数料

図表5 非金利収入の構成(2000年12月期資産規模別)



(注5) 非金利収入の内訳については、前述の決算データとはソースが異なるため、統計上の規模区分も異なっている。

6. 米国の商業銀行は信託業務の兼営を認められている。日本と大きく異なる点である。

7. 商品勘定での有価証券やCP、ヘッジ目的以外の各種デリバティブの収入などが含まれる。

8. この調査は銀行の州際業務を緩和した94年のリーグル・ニール州際銀行業務・支店設置効率化法の成立に際し義務づけられたものであり、その結果は国会に報告されている。2000年の調査では全米から抽出された500行の商業銀行およびスリフトに対し電話によるアンケートを行っている。調査結果は"Annual Report to the Congress on Retail Fees and Services of Depository Institutions"というレポートとしてとりまとめられ一般にも公開されている。

なお、レポートはFRBのホームページ「<http://www.federalreserve.gov/>」より入手できる。

の設定の仕方は銀行と預金の種類によって異なるが、大別すると(A)口座の残高によらず一定の手数料を徴求するもの、(B)月中の預金平均残高が一定額に満たない場合に口座維持手数料が徴求されるもの、に分けられる。もちろん、米銀でも(C)口座維持手数料を全く徴求しない、というタイプの商品も提供している。

米銀の提供する商品の中で最も一般的な無利息当座預金^(注)について、口座の最低限度額および手数料の平均をみてみよう(図表6)。2000年の調査では前述した(A)タイプの口座を導入している銀行が最も多く41%を占めている。手数料の平均は毎月\$5.12(約666円、¥130/\$)である。次いで多いのが月中平残の最低限度額を定める(B)タイプの口座である。最低限度額の平均は\$486.21(約6万3,207円、¥130/\$)で、これを下回った場合の手数料の平均は\$7.17(約932円、¥130/\$)である。この二つを比べると(C)の口座維持手数料を徴求しないケースは少なく、26.6%にとどまっている。米国の銀行にとってみれば口座維持手数料はすでに「取って当たり前」という位置づ

けであり、徴求しないのは戦略上の必要性がある場合のみである。

小切手取扱手数料

米国は今でも小切手社会である。日本のような自動引き落しのサービスはあまり普及しておらず、請求された金額を確認した後、小切手を郵送するという方法が一般的である。この小切手の支払いについても「1枚あたりいくらか」というかたちで手数料を徴求されることがある。例えば2000年の調査においては、前述の無利息当座預金の場合1枚あたり平均で32セント(約42円、¥130/\$)という数字が報告されている。ただし、小切手の場合は月間の振出し枚数の上限が設定され、これを上回る場合にのみ手数料を徴求するケースや、口座維持手数料と同様に平残の最低限度額が設定され、これを下回る場合にのみ小切手1枚ごとに手数料が徴求されるというケースも多い。このため、手数料の水準だけを単純に比較することは難しい。

図表6 無利息当座預金の平均手数料

		1999年調査	2000年調査
(A) 口座維持手数料有 (最低限度額無)	提供する銀行の割合	37.3%	41.0%
	平均月間手数料	\$4.95	\$5.12
(B) 口座維持手数料有 (最低限度額有)	提供する銀行の割合	37.2%	38.1%
	平均最低限度額	\$517.72	\$486.21
	平均月間手数料	\$6.17	\$7.17
(C) 口座維持手数料無	提供する銀行の割合	13.6%	26.6%

(備考) FRB資料より作成。なお、複数商品を持つ銀行や無利息当座預金を持たない銀行もあるため、(A)~(C)の各項目の割合の合計は100%にならない。

(注) Noninterest checking Account

ATM手数料

預金に関する手数料として、もうひとつ挙げられるのはATM使用料である。日本では自
行の預金者に対しATMは無料で提供されるの
が一般的であるが、米国の場合は自行預金者
の自行ATM利用についても手数料を徴求する
ケースが少数ながらみられる。また、自行の
預金者が他行のATMを利用した場合や、他行
に口座を持つ顧客が自行のATMを利用する場
合に手数料を徴収するというケースはごく一
般的にみられる。さらに、ATM利用1回ごとの
徴収ではなく、年会費のかたちで手数料を徴
求する銀行や、キャッシュカードの発行にあ
たって手数料を徴求するという銀行もみられ
る(図表7)。ちなみに日本とは異なり、ATM
は週7日、24時間稼働が当たり前となっており、
筆者が知る限り利用時間帯によって手数料の
差をつけているケースはないようである。

こうしたATM手数料をめぐるのは、現在い
ろいろな議論が巻き起こっている。2年ほど前、
カリフォルニア州サンタモニカ市等いくつか
の州や都市において、ATMの利用にあたって

顧客が追加で負担を強いられるのはおかしい
との議論が起こり、住民投票の結果、他行顧
客にATM利用手数料を上乗せして徴求するこ
とを禁ずる法律が施行されてしまった。

カリフォルニア州では、この法律に不満を
持った大手商業銀行が「サービス対価を求
めるのは経済の基本である。」と憤慨し、住民
投票の無効を求めて訴訟を起こした。あわせ
て、無料でサービスを継続することはできな
いとして、自行の顧客以外に対するATMの利
用を差し止めてしまった。

この議論はカリフォルニア州をふりだしに
各州で盛んに行われているが、99年にコネチ
カット州で「追加手数料の徴求は正当」とす
る判決が出され、銀行側の主張がやや優勢と
いうのが現状のようである。

特殊な手数料

この他に、いくつかの特別な手数料が挙げ
られている。これらは一種のペナルティとし
ての性格を持つ。具体的には小切手の支払停
止^{(注)10}、小切手の不渡り、貸越、預金小切手

図表7 ATM使用料

		1999年調査	2000年調査
(A) 自行預金者の自行 ATMからの引落	徴収する銀行の割合	5.6%	6.3%
	平均手数料(1回当たり)	\$0.58	\$0.69
(B) 自行預金者の他行 ATMからの引落	徴収する銀行の割合	72.0%	72.7%
	平均手数料(1回当たり)	\$1.17	\$1.16
(C) 他行預金者の自行 ATMからの引落	徴収する銀行の割合	81.5%	75.3%
	平均手数料(1回当たり)	\$1.25	\$1.25
(D) 年会費	徴収する銀行の割合	16.2%	13.4%
	平均手数料	\$7.97	\$10.76
(E) カード発行手数料	徴収する銀行の割合	7.7%	6.1%
	平均手数料	\$4.16	\$6.51

(備考) FRB資料より作成

(注)10. 小切手が盗難などにあった場合、銀行に連絡してその支払いを無効にすることができる。

の不渡り^{(注)11}などである。これらはほとんどの銀行が課している手数料であり、幅はあるものの\$20（約2,600円、¥130/\$）前後とかなり高い水準になっている（図表8）。

その他
ここまではFRB調査の対象になっている手数料を紹介してきたが、これらは代表的なものであり、ほかにも各種の手数料が存在する。例えばネット専門銀行のネット・バンク^{(注)12}

図表8 特殊な手数料

		1999年調査	2000年調査
(A) 小切手の支払停止	徴収する銀行の割合	99.8%	99.0%
	平均手数料(1回当たり)	\$15.26	\$17.54
(B) 小切手の不渡り	徴収する銀行の割合	99.9%	100.00%
	平均手数料(1回当たり)	\$17.88	\$20.22
(C) 貸越	徴収する銀行の割合	99.6%	97.4%
	平均手数料(1回当たり)	\$17.66	\$19.78
(D) 預金小切手の不渡り	徴収する銀行の割合	60.5%	72.2%
	平均手数料(1回当たり)	\$6.33	\$7.01

(備考) FRB資料より作成

図表9 小切手口座の概要

商 品 名	ベイシック・チェックング	イージー・チェックング	レギュラー・チェックング	ナウ・チェックング
最低残高	なし	\$1,500	\$6,000	\$6,000
毎月の手数料	\$3	無料（月中平残が\$1,500を下回った場合、\$7.50）	無料（月中平残が\$6,000を下回った場合、\$9.50）	無料（月中平残が\$6,000を下回った場合、\$12）
取引制限	小切手振り出しおよびATM使用は月8回まで			
手数料	他行のATM利用の場合、1回につき\$1	小切手は10枚まで無料、それ以降1枚につき\$1、他行のATM利用の場合5回まで無料、それ以降1回につき\$1	最低残高が満たされていない場合のみ、小切手1枚につき\$0.50、他行のATM利用1回につき\$1	最低残高が満たされていない場合のみ、小切手1枚につき\$0.50、他行のATM利用1回につき\$1
必要条件		給与等のダイレクト・デポジット(直接振込)		

(備考) 2001年12月現在

(注)11. 預金するために持ち込んだ小切手が不渡りとなった場合

12. ネット・バンクは資産18億ドル（2,340億円、¥130/\$）のインターネット専門銀行である。従業員は101名（計数はいずれも2000年12月末、FDIC資料による。）。所在地はジョージア州アルファレタ市。ネット・バンクのホームページのURLは「<http://www.netbank.com>」

では、3ヵ月以上口座の残高に動きがなかったり、特定のサービスを一定期間以上利用しなかった場合に手数料を徴収している。これらの手数料はサービスの対価を求めるといよりは、手数料を課すことによって利用を促したり、適切な他の口座への変更を促すという意味合いが強いようである。

このように、預金関係と一口に言っても様々な種類の手数料が存在するのが米国の現状である。参考までに筆者が現在取引している銀行の提供している小切手口座の概要を掲載した(図表9)。

(3) ミューチュアルファンド等販売手数料

一方、日本で「フィー・ビジネスの強化」について議論される際には、ミューチュアルファンド(投資信託)や保険・年金といった投資商品の販売について言及されることも多い。ところが、ミューチュアルファンド等の販売手数料の非金利収入に占める割合はまだまだ低い。商業銀行全体で3.3%、最も高い比率を占めている資産規模10億ドル(1,300億円、¥130/\$)以上のセクターでも3.5%に過ぎない。収益の柱と呼ぶにはほど遠いのが現状である。

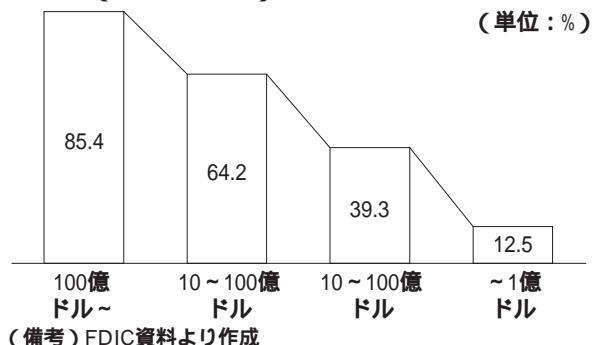
しかし、これは米国商業銀行が投資商品の販売に消極的であることを示しているものではない。資産規模別にミューチュアルファンドや年金を取り扱っている銀行の割合をみると、資産10億ドル(1,300億円、¥130/\$)以上の規模で64.2%、資産100億ドル(1兆3,000億円、¥130/\$)以上の規模では85.4%となっている(図表10)。ミューチュアルファンド等は、

一般的な金融商品の一つとして認知されており、「品揃えの中にあって当たり前」というのが米国の現状である。投資商品の販売については、まず顧客ニーズに応えるためのサービスを提供するという目的があり、それを通じて徐々に収益面でも上乘せが図られつつあるという表現が妥当であろう。

(4) 「その他」の内訳

先に述べたように、非金利収入の内訳として最も割合が大きいのは「その他」の項目である。この中に含まれるものとしては、まず銀行が伝統的に行ってきた雑サービス、具体的には両替・集金や貸金庫といった業務からの手数料が挙げられる。日本の場合、貸金庫はともかく両替・集金などの雑サービスは日常業務に付随するものとして無償で提供していることが多い。しかし、米国の場合はすべて有料である。ある銀行からヒアリングしたところによると、硬貨の両替は金種によらず40枚につき25セント(約33円、¥130/\$)を徴求しているそうである。ただ、もともと米国は小切手やクレジットカードによる支払いが中心で、現金はあまり手元に置かない。した

図表10 ミューチュアルファンド取扱銀行の割合(資産規模別)



がって、このような両替や集金から得られる手数料の割合は、それほど大きくないというのが現状のようである。

個別金融機関のアニュアルレポートをみると、非金利収入の内訳として大きな割合を占めているのは、クレジットカードの手数料、貸出債権の売却益、貸出金管理手数料^{注)13}などである。これらは与信業務に係る手数料である。貸出債権の売却益などは、将来にわたって受け取る金利の一部を先取りしたものと考えることもできる。すなわち、非金利収入は言っても利鞘の一部がかたちを変えたものも大きな割合を占めているようである。

3. 手数料に対する考え方

ここまで米国商業銀行の「非金利収入」の現状について述べてきた。米国においては非常にきめ細かく手数料の設定が行われ、日本の金融機関がこれまで無料で提供してきたような預金口座の維持管理や雑サービスからも料金を徴収している。ではこのような違いはどこに起因しているのだろうか。

(1) 求められる高収益の達成

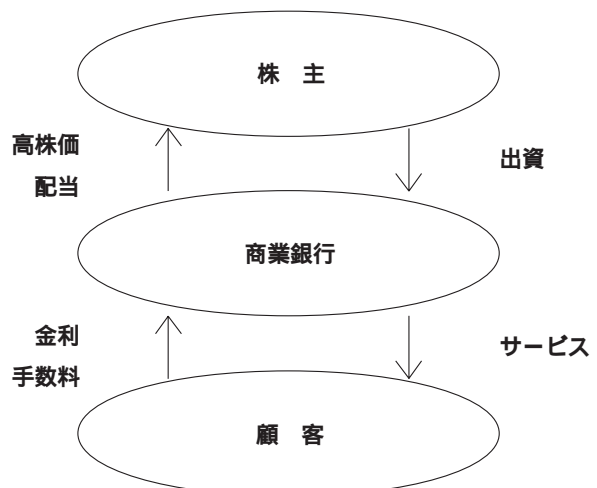
よく言われることであるが、米国においては「株主第一主義」の思想が徹底している。株式会社である商業銀行の場合もそれは同じであり、最終的な目標は株主の利益を極大化すること、すなわち収益性・生産性・成長率を高く維持して高い株価と配当率を実現するこ

とである。そのためには顧客からの利鞘をしっかりと確保すると同時に、サービスに対してそれに見合う手数料を徴求しなくてはならない(図表11)。さらに、米国の場合、非金利収入の比率を上昇させている金融機関は「経営革新に積極的である。」と、高く評価される傾向にある。株価上昇の実現という点で、非金利収入による収益力強化は実際の収益増加以上の意味合いを持っているようである。このように株主および市場の監視の目があることから、米国においては、顧客へのサービスを何ら戦略の裏づけもなしに無償で提供するような行為は許されない。

(2) 徹底した収益管理による合理的なプライシング

それでは、米国において利用者は割高な金融商品を押しつけられ、金融機関に搾取されているのであろうか。米国では市場原理による合理的なプライシングについて、利用者は

図表11 商業銀行と株主・顧客の関係



(注)13. 米国では貸出債権を売却しバランスシートからはずすということがよく行われているが、その後も債務者からの元利金回収など行うことで一定の手数料を受け取っている場合が多い。このようにいわゆる「サービシング」業務から得られるのが貸出金管理手数料とよばれるものである。

金融機関の説明を納得して受入れているのが一般的である。もし割高な商品しか提供できないのであれば顧客は他行に乗り換えていくであろうし、競合金融機関も同じ「株主第一主義」という原則に基づいて行動している以上、極端に割安な商品を提供することもできないはずである。もちろん、ATM手数料を巡る問題のようにその妥当性について訴訟にまで持ち込まれているケースもあるが、その事例でも結論としては銀行側の主張が認められつつある。

逆に言えば、手数料ビジネスにからむ原価計算を精緻に行うことができなければ、株主の理解も得られないし顧客を納得させることもできない。米国の銀行においては、徹底的な収益管理を行い、それぞれの銀行において提供するサービスに合理的な価格づけを行っている。それ故にこれだけ多様な手数料が存在し、その水準や徴求方法も多様である。決して日本のような横並びになることはあり得

ない。

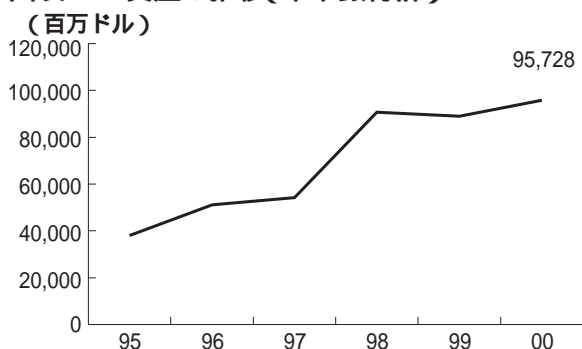
4. 事例研究 ナショナル・シティ・バンクのリテール改革プロジェクト

続いて、リテール手数料増強に向けた具体的な取組み事例として、オハイオ州のナショナル・シティ・バンクのケースを紹介する。

(1) ナショナル・シティ・バンクの概要

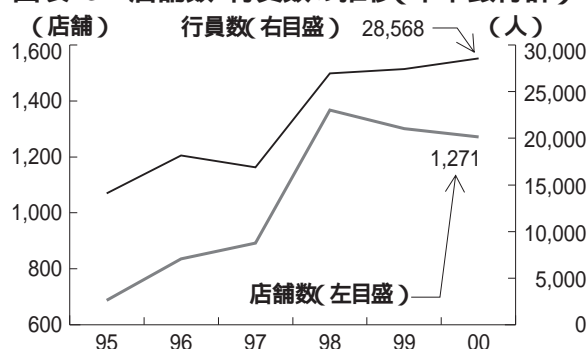
ナショナル・シティ・バンクは、1845年にオハイオ州カイヤホガ郡クリーブランド市に創立された国法銀行である。持株会社であるナショナル・シティ・コーポレーションは傘下に7つの銀行を持ち、これらの総資産合計(注)¹⁴は957億ドル(注)¹⁵(12兆4,410億円、¥130/\$)(図表12)。オハイオ州を中心に6つの州(注)¹⁶に1,271店舗を展開、28,568人の従業員を抱えている(図表13)。

図表12 資産の推移(傘下銀行計)



(備考) FDIC資料より作成

図表13 店舗数・行員数の推移(傘下銀行計)



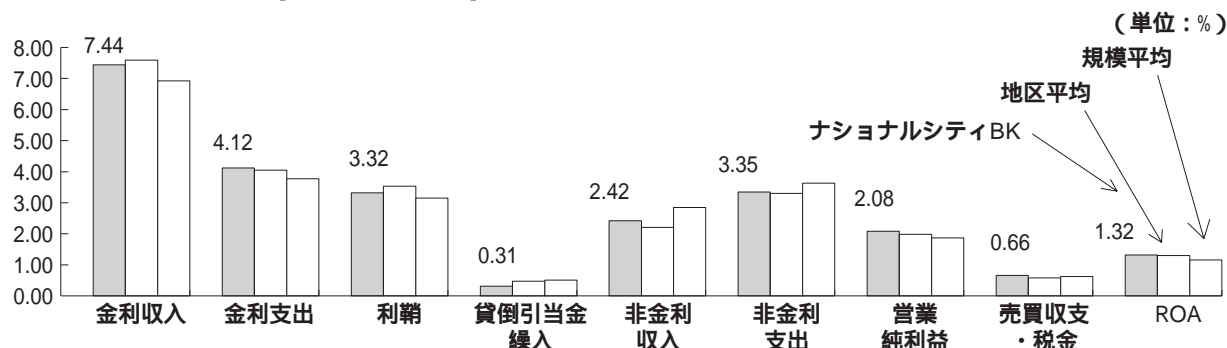
(備考) FDIC資料より作成

(注)¹⁴ 持株会社の旗艦銀行のデータをFDICのホームページから取得して分析する方法もあるが、ナショナル・シティ・コーポレーションの場合、旗艦銀行の総資産に占める割合は40%以下であるので、旗艦銀行単体のデータを用いて分析を行ってもあまり意味がない。一方、金融持株会社の連結データは入手できる範囲に制約があり、平均との比較を十分に行うことができない。そのため、本稿では特に断りのない限りナショナル・シティ・コーポレーション傘下にある全銀行のデータを単純に合計したものをナショナル・シティ・バンクの計数として取り扱うこととする。

¹⁵ 連結ベースの総資産は885億ドル(11兆5,050億円、¥130/\$)、全米第12位の金融持株会社である(2000年12月末、FFIEC資料による。)

¹⁶ オハイオの他、ペンシルバニア、ミシガン、イリノイ、インディアナ、ケンタッキーの各州

図表16 ROAの構造(2000年12月期)



(備考) FDIC資料より作成

ナル・シティ・バンクの収益性は高い。ROAは1.32%でありオハイオ州の平均を若干上回っている(図表15)。また規模平均(注)19の1.16%を大きく上回っている。同行の収益性の高さをどこに起因するのだろうか。

ナショナル・シティ・バンクの純利益ベースROAの構造を地区平均・規模平均と比較する(図表16)。

まず利鞘をみると州の平均は下回るものの、規模平均は上回っている。一方、非金利収入をみると規模平均は下回るものの州の平均は上回っている。他行と比較して突出した強みがあるわけではないが、金利収支と非金利収入のバランスがとれており、その結果として競争を上回る収益性を獲得している。

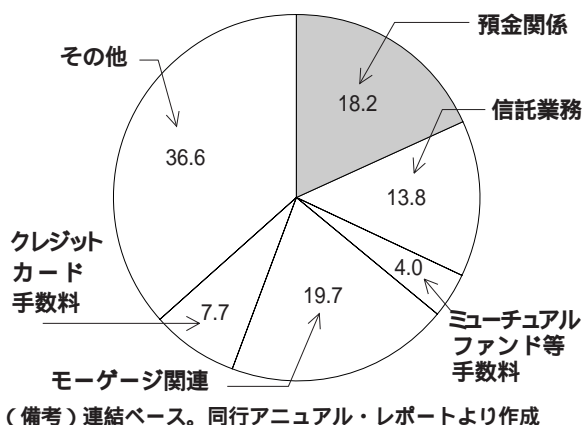
ナショナル・シティ・バンクの非金利収入の内訳をみてみよう(図表17)。内訳が判明しているもので最も大きいのはモーゲージ関連の手数料で、全体の19.7%を占めている。これに次いでいるのが預金関係の手数料で、その割合は18.2%である。「2. 非金利収入の中身は何か」で紹介したが、非金利収入に占める預

金関係手数料の割合は、商業銀行全体では15.6%である。また、この割合は資産規模に反比例しており、ナショナル・シティ・バンクのように10億ドル(1,300億円、¥130/\$)を超える規模では平均で14.3%となっている(注)20。同行は大手としては比較的預金関係の手数料増強に力を入れていると言える。

(3) リテール改革プロジェクト

それではナショナル・シティ・バンクは手数料の増強を図るために、具体的にはどのような戦略を採用しているのだろうか。リテ

図表17 非金利収入の内訳(2000年12月期)
(ナショナル・シティ・バンク)
(単位: %、100% = 24億ドル)



(注)19. 資産規模100億ドル(1兆3,000億円、¥130/\$)以上の商業銀行平均。2000年12月末時点で82行

20. 図表5を参照

ール部門担当のエグゼクティブ・バイス・プレジデント^{(注)1}であるジョセフ・パーカー氏にインタビューを行った。

パーカー氏は2000年8月に現職に就いている。この年は同行がリテール部門の大幅な改革に着手した年である。

ナショナル・シティ・バンクも他の商業銀行と同様に収益性を非常に重視したビジネスを行っている。厚い利鞘を確保しつつ、サービスに見合うだけの手数料はしっかり徴収するというやり方を徹底してきた。しかしながら、すでに述べたようにオハイオ州は金融機関の数も非常に多く、競争の激しい地域である。銀行だけではなく、証券・ノンバンクなどの参入も激しい。このような環境の中で、あまりにも定石通りの方法論に固執し過ぎたため、提供する商品やサービスが顧客のニーズとかけ離れたものとなってしまった。この結果顧客は他行に流れ、業容は縮小しつつあった。

同行が生き残りを図るためには、業務の中核たるリテール・バンキング部門の改革が必要不可欠であった。重責を期待され、パーカー氏はリテール部門の担当役員として抜擢された。

リテール部門の改革にあたって、パーカー氏が柱として掲げたのは次の5項目であった。

顧客中心主義...言うまでもなく、顧客が求めるものを第一義に考えるということである。パーカー氏は「顧客こそが第一位であ

る。(Customer is Champion)」という言葉で表現する。

軒内シェア (Share of Wallet) の拡大...顧客数を増やすだけではなく、顧客の全取引に占める自行取引の割合を増やしていくことが重要である。

マルチ・マーケティング...市場ごとにニーズは異なる。それぞれの市場に合わせ異なるマーケティング戦略を採用する必要がある。

新規顧客の取込み...ナショナル・シティ・バンクの主要な営業地域である中西部地区は、顧客基盤がしっかりしている地区である。昔からの顧客に支えられ、同行は成長を続けている。ただし若い世代が継続的に取引を続けてくれるとは限らない。パーカー氏は、新しい世代を取り込んでいくことがポイントになると指摘する。

適正価格 (Fair Value) 戦略...顧客には適正な価格を提示しなくてはならない。サービスの価格が高すぎて競争力がなければ、顧客は当然他行に流れていく。しかしその一方、一時的に有利な価格をつけて顧客を集めたとしても、それが維持できなければ顧客の心変わりもはやく、すぐに他の金融機関に乗り換えてしまう恐れがある。顧客との長続きする関係を維持するためには「適

(注)1. 日本で言えば常務クラスにあたる。

正 (Fair) な価格を提供していくことが不可欠である。

すなわち、商品・サービスの価格の妥当性を崩さず高収益性を維持しながら、同時に顧客満足度を高めて顧客基盤を拡充していこうという、一見すると矛盾した方向性を充足させることが同行の改革の骨子だったのである。パーカー氏は、この非常に難解な課題に取り組んだ。

(4) 改革の中心「フリー・チェックング」

リテール・バンキング改革の中心と位置づけられているのがチェックング口座の体系変更である。同行は2001年よりチェックング口座の体系を大きく変え、各種の手数料に変更を加えている。2000年までは、同行のチェックング口座の口座維持手数料は高く、またそれを免除するために必要な平残も他行より高めになっていた。有利子当座預金や貯蓄預金の金利は市場より低めであり、顧客からみてそれほど魅力的ではない商品になっていたという。「我々からすれば、これらの商品は決済機能を持ち利便性が高く、FDIC (預金保険公社) の保険が付保されており安全性も高い。金利の低さや手数料の高さをカバーするだけの商品性を持っていると考えていた。ところが実際に顧客が求めているものは違った。」とパーカー氏は語る。事実、顧客の数は大幅に減少しはじめていた。預金口座数は99年に2,000

口座、2000年は5,000口座の減少となっていた。

そこで、同行は口座維持手数料が無料のフリー・チェックング口座を導入し、推進の軸とすることにした。この口座は\$50から開設することができ、小切手の振出しなどの取引も無制限に行うことができる。一見すると顧客にとって良いことづくめのように見えるが、インターネット・バンキングを利用した公共料金等の支払 (オンライン・ビルペイメント) については毎月\$5.95を徴求し、さらに残高不足小切手のオーバードラフト (貸越扱い) については全く認めず不渡りとして扱うことにした。

ここ数年で離れていった顧客の傾向をみると、若い世代で預金の平残をあまり高く維持することができない人々が多かった。こうした顧客は、収入は多くないが消費の意欲は旺盛であり、チェックング口座残高の変動が激しい。平残をあまり気にせずとも良いタイプの口座の方がより魅力的だったのである。こうした顧客にターゲットを絞った結果、口座数は2001年に入って5,000口増加しており、リテールの預金量も前年比で20%増加した。また、収益面についてもそれほど落ち込みはなかった(注)22。オンライン・ビルペイメントなど、新しく導入した手数料が口座維持手数料分をカバーしたためであった。

将来的には、当初フリー・チェックングから入った新規顧客を別の口座に誘導し、合わせてクロスセリングを行うことで収益性を高

(注)22. 実は残高不足小切手の支払いを行わず、すべて不渡り扱いとして手数料を厳格に徴求したことも少なからず収益には貢献しているという話であった(ただし実際にどの程度の影響があったのかについては聞き出すことはできなかった)。借金にあまり抵抗を感じないこの国では、残高不足で小切手を振り出して後で埋めれば良いと考えている消費者も少なくないらしい。

めていくこともねらいとしている。例えば所得が少ないうちはフリー・チェックングを好んで使っている顧客であっても、やがて所得が増えて平残を維持することにあまり支障がなくなってくる。この段階に到達すれば、オンライン・ビルペイメントの手数料を回避するために、より条件の良い口座への乗り換えを検討するようになるであろう。また、さらに手元の資金に余裕が出てくれば、無利息のチェックング口座では不満を覚え、投資商品にも興味を持つようになってきたりする。このタイミングで別の商品を紹介し、そちらに移行させることで、この顧客はより収益性の高い優良顧客に変わっていくはずである。

こうした移行を促すための方策として、他行でもみられるようにダイレクトメールやコールセンターによるセールス活動を実施している。また、ナショナル・シティ・バンク独自の工夫として、インターネット・バンキング用のホームページ^{注23}に「チェックングアドバイザー」という口座選びのアドバイス用ページを設けている。このページにはいくつかの質問項目が設けられており、それに答えていくと最終的にその顧客がどの口座を使うべきかについてのアドバイスが表示されるようになっている。そしてそのまま当該口座のオンラインによる申込みのページにジャンプする仕組みになっている。顧客はこのホームページを使うことで自分に最も適した口座を探し、即座に申し込むことができるようになっている。

このように、同行では手数料を一部減免しつつ、別の手数料は徴求するといったようなやり方でチェックング口座にいくつものバリエーションを設けている。このことによって収益性を落とさないようにしながら新規の顧客を獲得し、なおかつ将来的にはより収益性の高い顧客へとステップアップさせる工夫をしている。その収益構造と同じようにバランスのとれた推進を行っていると評価できよう。

参考までにナショナル・シティ・バンクが現在提供しているチェックング口座の概要を図表18として紹介する。各口座とも微妙に手数料などの条件に変化をつけている。

(5) 導入にあたっての綿密な事前調査

当然のことであるが、手数料体系の変更にあたって、事前に綿密な調査を行っている。まずは、内部に蓄積された取引データに基づいて、例えば口座種類ごとに顧客層別の平均残存期間を調査し、どういった顧客にとってどの商品が魅力的なのかを十分分析した。収益管理については、顧客別・商品別のマトリックスを作成し、どの商品の収益性が高いのかを明確にした。

さらに、顧客の嗜好について、CS調査を通じて具体的に把握するように努めた。同行では毎年定期的なCS調査を実施し、顧客の声を経営に反映させていくことを心がけている。年1回実施される全行ベースでの大掛かりなCS調査では、ダイレクトメールや窓口などを通じて、ナショナル・シティ・バンクが提供する

(注)23. 同行のホームページのURLは「<http://www.nationalcity.com>」

図表18 ナショナル・シティ・バンクの小切手口座体系（2001年12月31日現在）

商品名	口座の概要	備考
フリー・チェック	<ul style="list-style-type: none"> ・口座維持手数料...無料 ・小切手の枚数制限なし ・オンライン・ビルペイメント...\$5.95/月 ・利息なし 	<ul style="list-style-type: none"> ・残高不足小切手は支払いを行わず不渡りとして処理
レギュラー・チェック	<ul style="list-style-type: none"> ・口座維持手数料...\$8.00/月 ・小切手は月25枚まで、それ以上は1枚につき\$0.25 ・オンライン・ビルペイメント...\$5.95/月 ・利息なし 	<ul style="list-style-type: none"> ・平残\$1,000以上は口座維持手数料免除
インタレスト・チェック	<ul style="list-style-type: none"> ・口座維持手数料...\$10.00/月 ・小切手は月35枚まで、それ以上は1枚につき\$0.25 ・オンライン・ビルペイメント...\$5.95/月 ・金利...0.80% 	<ul style="list-style-type: none"> ・平残\$2,000以上は口座維持手数料免除
ヴァリュー・バック・チェック	<ul style="list-style-type: none"> ・口座維持手数料...\$12.00/月 ・小切手の枚数制限なし ・オンライン・ビルペイメント...\$2.95/月 ・利息なし 	<ul style="list-style-type: none"> ・平残\$2,000以上は口座維持手数料免除
プレミアム・インタレスト・チェック	<ul style="list-style-type: none"> ・口座維持手数料...\$15.00/月 ・小切手の枚数制限なし ・オンライン・ビルペイメント...無料 ・求書支払い...無料 ・金利...残高に応じ1.00～1.50% 	<ul style="list-style-type: none"> ・平残\$5,000以上は口座維持手数料免除

（備考）ナショナル・シティ・バンクHPより作成

商品やサービス内容について、幅広い項目に関するアンケート調査を行っている。また、支店には常にCSの調査票を置いておき、来店して窓口を利用する顧客に対して常時回答してもらうように努めている。

今回の手数料体系導入にあたって、まず99年のデータを使って最初の分析を行い、商品体系や手数料体系を試験的に変化させてみた。その後、2000年に再び分析を行い、その結果を踏まえて最終的な体系を作り上げて導入した。じっくりと時間をかけ、手順を検討したうえで導入に移した。こうした取組みが実り、まずは上々の成果をあげることができた。

「今はまだプロジェクトの第1段階である。今後フリー・チェックから入った顧客が当

行の商品・サービスの魅力に気づき、さらに取引の深耕をすすめることができはじめてこのプロジェクトは成功したと言える。」とパーカー氏は語ってくれた。

5. 信用金庫と手数料

ここまでナショナル・シティ・バンクのリテール改革プロジェクトについて紹介してきた。同行の事例を参考にして、今後信用金庫が手数料について考慮すべき問題を整理してみたい。

（1）サービスへの正当な対価は求めて然るべき信用金庫に限らず、日本の金融機関はこれまでサービスに見合った手数料を徴求すると

いう習慣を顧客との間で共有してこなかった。手数料を無料にしてでも顧客や取引を獲得することを優先する、もしくは規模の拡大が将来の収益拡大につながるという考え方が支配的であったのだと思われる。

しかし今一度考えてみよう。無料のサービス提供は、一見、顧客の満足度を高めているように見えるが、そのサービス提供にかかるコストは別の取引から得られる収益でまかなわれている。顧客によっては、利用もしていないサービスに対して別のかたちで手数料を払っているのと同じことが発生しているケースもある。このことはやがて別の顧客の満足度を低下させることにつながる恐れもはらんでいる。

正直なところ、筆者も米国のような手数料の取り方には賛成しかねる部分もある。協同組織形態をとる信用金庫が全面的に米国商業銀行型にシフトすることが必ずしも進化であるとも思わない。とはいうものの、業務としてサービスを提供している以上は、最低でもそれにかかるコスト分くらいは何らかのかたちで回収できなくてはやがて企業としての体力が落ちていく。

信用金庫の場合でも、手数料は提供したサービスに対する正当な対価として、またサービスに対する納得性を高め真に顧客満足度を向上させる策として、顧客に求めていくべき

ものではないだろうか。

(2) 徴求にあたってはきめ細かい対応が必要

手数料をしっかりと徴求することが必要であると理解したとしても、実際に顧客を納得させ導入することは非常に大きな困難を伴うものである。米国の場合でもそれは変わらない。多くの銀行は新しい手数料を導入する際、いろいろ苦労を重ねている^{(注)4}。

よくみられるやり方は、ナショナル・シティ・バンクが今回やっているように、ある手数料を無料にする一方で、それ以外の手数を値上げするという策である。もうひとつの方法は、新しい商品・サービスを導入すると同時に、それを理由として手数料の徴求を開始するというものである。今まで以上の利便性が提供されるのであれば、顧客にとってもある程度の手数は許容できるはずである。いずれにしても、単純に手数料の徴収をスタートさせるだけでは顧客の理解は得られないというのが実状のようである。

常に顧客のニーズの変化などに敏感に対応し、綿密な計画を立てたうえで、注意深く慎重に手数料のレベルを調整していくことが不可欠である。そして最終的には、サービスを維持するためには、何がしかの対価が必要であることをしっかりと顧客に理解してもらうように働きかけていくことが重要である。簡単

(注)4. 余談になるが、米国では、通知もなく新しい手数料が導入されるという非常に乱暴なやり方がとられる場合もある。筆者の経験だが、あるインターネット専門銀行の口座にいくらかの預金を預けておいたら、いつのまにか残高が毎月数ドルずつではあるが目減りしているということがあった。不思議に思い、その銀行のホームページをみると、一定期間口座を利用しない場合には、それ以降毎月一定額の手数を徴求するというルールがいつの間にか導入されていた。新ルールに関する通知はホームページ上を含めて全くなかった。あまりほめられたやり方ではないし、いかに米国とはいえこの銀行を離れていった顧客は多かったようである。

なことではないが、避けて通れぬ課題である。

(3) まずは収益管理の仕組みの構築が不可欠

米国の商業銀行では手数料の改定を頻繁に行っている。注意深く、きめ細かく上げたり下げたりということを繰り返すことによって顧客離れを起こさないように配慮しているものである。このような工夫を可能にするためには、まずは収益管理の枠組みがしっかり構築されていることが前提となる。手数料にかかる原価計算が精緻に行われていなくてはその手数料の価格がサービスの対価として正当であることを説明できない。また、自分達にとって守るべき顧客がいて手数料の優遇を行うことがあるとしても、どの程度収益性が高ければ優遇して良いのか、優遇幅はどの程度まで認められるのかといった判断を合理的に下すことはできない。信用金庫の場合でも、顧客の理解を得ながら手数料を徴求できるようなカルチャーを築きあげていくためには、まずは収益管理の仕組みをしっかりと構築することが不可欠である。

おわりに

結局のところ、我々は何のために手数料収入を増強しなくてはならないのだろうか。新しい収益源を開拓し収益性を高めるというのが直接の動機になるわけだが、それを達成することで自金庫が激しい競争の中で生き残り、顧客に継続的なサービスを提供しその質の向上を図っていくことができる。サービスに対して正当な対価を求めていくことは、長い目でみれば顧客にとっても良質のサービスを継続的に受けることができるという大きなメリットがある。

サービスを受ける側と提供する側の負担のバランスが崩れ、金融機関が持ち出して提供せざるをえないような商品・サービスであれば、いずれその仕組みは消えてしまうだろう。継続的なサービスが維持されるためには、お互いが歩み寄る必要がある。金融機関側から切り出しにくい提案かもしれないが、「利用者が負担する。」という原則論に立ち戻り、新しいカルチャーを築いていくことが今求められている。

最近の銀行等の保険窓販動向

- 預金1兆円当たりの取扱件数では地域金融機関が健闘 -

間下 聡 (制度研究グループ)

(要 旨)

1. 預金1兆円当たりの取扱件数で見れば第二地銀、地方銀行、都市銀行の順

ニッキンレポート(日本金融通信社発行)は独自のアンケートによる信用金庫、大手銀行、地方銀行、第二地銀の2001年度上半期(4~9月)の保険窓販状況に関する調査結果を個別金融機関別に発表した。そこで、それらのデータを特にデータの揃いが良い長期火災保険について集計、加工し、分析した。その結果、1行当たり契約件数ではおおむね資産規模を映して都市銀行、地方銀行、信託銀行、第二地銀、信用金庫の順番となった。しかし、各金融機関の預金量を1兆円当たり引き直した件数では、都市銀行が155件なのに対し、第二地銀は184件、地方銀行は159件と都市銀行を上回った。信用金庫も124件に上った。信託銀行は預金量ではなく資金量(預金等に一部信託勘定を加えたもの)でみたが、29件にとどまった。長期火災保険を販売できる自金庫、自行の住宅ローン件数に対して何件販売できたかをみる付保率では、信用金庫が56%と最も高く、次いで都市銀行55%、地方銀行47%、第二地銀39%、信託銀行31%の順となった。なかでも信用金庫の場合、付保率のわかる70金庫中50金庫が付保率100%となり、顧客への密着度の高さがうかがえる一方、今後の成長には住宅ローン件数自身を伸ばすことが課題となる。特に住宅金融公庫のシェアが高いといわれる地方では、住宅金融公庫の業務範囲縮小が近い将来実現すれば、長期火災保険の銀行窓販市場の拡大余地も高まろう。

2. 預金1兆円当たり取扱件数は、北海道、中国、九州で低く、近畿で高い

各業態別の取扱件数を地域別に割り振ってみると、おおむね地域別世帯数と同様の分布状況となる。また信用金庫、地方銀行、第二地銀について地域別に預金1兆円当たりの取扱件数をみると、北海道と中国地方、九州地方がそろって低く、近畿地方がそろって高くなる。また、信用金庫では保険窓販の業績評価がある金庫の方が、付保率が高くなったほか、第二地銀の場合は預金1兆円当たり取扱件数と付保率が共に高くなった。

1. 2001年4月からスタートした銀行等の保険窓販の内容

2001年4月から信用金庫業界を含む銀行等による保険窓販が開始されてもうすぐ1年となる。当初の取扱商品としては生保商品からは住宅ローン関連の信用生命保険、損保商品では住宅ローン関連の長期火災保険（保険契約期間1年超のもの）、同じく住宅ローン関連の債務返済支援保険と海外旅行傷害保険に限られている。しかし、信用生命保険については保険商品の提供会社を当該銀行等の子会社、兄弟会社に限るという、いわゆる仕入先制限がつけられているため事実上不可能であり、損保商品3商品のみ取り扱いとなっている。

信用生命保険契約に係る仕入先制限の根拠は、『保険業法施行規則等の一部を改正する内閣府令案（2001年2月6日公開）等に対するパブリックコメントと金融庁の考え方（以下「金融庁の考え方」）によると、年齢や健康状態によって再加入できないというリスクがあるなど、その商品の性質上事後的な救済になじみにくく、事前に顧客保護ルールをしっかりと作っておくことが必要なため、つまり、生命保険は引受と販売の分離は望ましくないため、とされている。また、現状では銀行等の保険窓販は利用者利便の向上と弊害の比較考量の上でメリットが大きいものに限るとの考え方から、窓販対象保険商品を住宅ローンに関連した極めて限られた範囲に絞ってしまった感がある。

住宅ローン関連信用生命保険は住宅ローン債務者の死亡、重度障害等による債務返済の

不履行を保険金支払いにより防ごうというものであり、債務返済支援保険は、債務者が死亡、重度障害までいかなくても、病気のけがで長期間の入院や自宅療養となったときに、住宅ローン返済の支援を目的に保険金が支払われる。自金庫や自行の住宅ローン案件にこれらの保険を合わせて販売することには、住宅ローンに一種の信用保証を付ける側面がある。実際、信用生命保険については、すでに融資する金融機関側が被保険者を住宅ローン債務者、契約者を金融機関として保険料を負担しながら、ひとまとめに団体信用生命保険として掛けてきたことから、その保険料は住宅ローンの貸出金利に加味されていたことになる。したがって、信用生命保険については仕入先制限が撤廃されても、個々の債務者が個別に加入するとかえってトータルなコストが上がってしまう恐れもあり、これまでどおり金融機関サイドで掛けるのではないかという見方も生じる。また、債務返済支援保険については、そこまで保障を付けたいかどうかという顧客のニーズ次第の商品であるため、これまで通り、あまり普及しないのではないかという見方もある。

長期火災保険についても、火災保険が質権設定の手続きを通じて住宅ローンの「担保」の一部を構成しているという点では、金融機関の住宅ローン債権を結果として保全するための側面がある。

ここで火災保険について整理すると、契約対象物件で大きく、専用住宅が対象のものとして専用住宅以外の、事業用建物が対象のもの

のとに分けられる。さらに の事業用建物については、(a)一般物件(住宅併用の建物、店舗、事務所)を対象としたものと、(b)工場物件を対象としたもの、(c)倉庫物件を対象としたものに分けられる。

の専用住宅対象のものには、「火災、落雷、破裂・爆発、風災・ひょう災・雪災によって生じた損害、臨時費用、取り片付け費用、失火見舞い費用、地震火災費用、傷害費用及び損害防止費用」を総合的に担保する(a)住宅火災保険と、上記に加えて「物体の落下・飛来・衝突又は倒壊、水濡れ、騒じょう・労働争議、盗難、水害によって住居又は家財に生じた損害、持ち出し家財の損害」を総合的に担保する(b)住宅総合保険などがある。

火災保険や自動車保険などの損保商品は一般的に1年契約の掛け捨て商品が中心となっているが、前述のように銀行等の保険窓販で販売される火災保険はその住宅ローン物件関連であり、担保の一部を構成するものである以上、窓販の趣旨に照らせば保障期間は住宅ローン全期間に及ぶべきものであるということになる。そのため、「金融庁の考え方」では「保険契約期間は、必ずしも銀行等からの借入期間と同一である必要はありませんが、商品限定がなされている趣旨に則した対応が求められると考えられます。」とされ、窓販対象商品は保障期間1年超の長期火災保険に限定されている。また、「既存の住宅ローンに係る長期火災保険が5年、10年等一定の期間で更新される場合には、当該長期火災保険に係る更新についても募集可能です。」としている。

なお、今回は住宅ローン関連の長期火災保険として、その対象物件を専用住宅に限っているため、住居併用の建物、店舗、事務所を対象物件にできない。信用金庫の取引先には住居併用の建物、店舗、事務所を所有する顧客が多いため、今の商品制限は取扱件数を伸ばす上で制約となっているという見方がある。

住宅ローン関連長期火災保険の銀行窓販市場でもう一つ重要な点は住宅金融公庫融資住宅等に係る特約火災保険の存在である。これは家計向け火災保険の総合保険契約とほぼ同一の広い保障内容となっている。住宅金融公庫が融資を行う際、債務者にこの火災保険への加入を義務付け、その保険金請求権に質権を設定することによって債権保全を図っている場合がある。この特約火災保険を引き受けているのは民間の損保会社だが、保険料が販売手数料部分について割安であるともいわれ、任意の場合もよく利用されるようである。民間金融機関との合わせ貸しの場合でも抵当権が住宅金融公庫に一番に設定されるため担保物権としての住宅が全体としてカバーされることになる。地方は特に住宅ローン市場に占める住宅金融公庫のシェアが高いとされ、上記のような事情で窓販の食い込みが難しいとする見方がある。勤労者財産形成融資住宅や年金福祉事業団融資物件なども事情は同じだ。いわゆる小泉改革では住宅金融公庫の5年以内の廃止が打ち出されているので、将来的には住宅ローンのみならず、関連長期火災保険の窓販市場も拡大することが期待される。

なお、火災保険や傷害保険などには、従来

の保障に加え、保険を長期化するとともに満期払戻方式（保険期間中に所定の事故が発生しなかった場合、保険期間満了時に、払込保険料の全部または一部が返戻される）が取り入れられた積立型の保険がある。ラフに言えば、掛け捨ての保険に積立貯蓄を抱き合わせて、積立貯蓄分の保険料も一括で徴収すると考えれば良い。わが国は掛け捨てが好まれない風土であるため導入されたが、今回の銀行等の保険窓販の対象には入っていない。

次に、火災保険の中で保険の目的別規模を損害保険料率算定会（算定会）の発表している入手可能な直近の統計でみる。

なお、算定会の統計は日本損害保険協会（損保協会）の発表する統計とは異なり、多くの外資系損保会社が会員ではないため、その統計が含まれていない。また、算定会が保険の参考料率の算定対象とする主要種目のみが含まれ、各社が独自に当局から認可を得て、または届け出ている商品については含まれていない。し

たがって、算定会の統計は損保協会のものより範囲が狭くなっている点、注意が必要だ。なお、複数の損保会社による共同保険の場合、幹事会社が一括して報告するか、損保各社が責任分担分を報告するかで件数が大きく異なるため、件数の違いについてはその影響も受ける。

2000年度の算定会ベースの火災保険契約件数は火災保険契約者にオプションでつける地震保険を除いて合計1,343万件である（図表1）。地震保険料を除く保険料は、新契約の保険料のみで解約返戻保険料を除くベースで7,397億円である。ここでは積立型は含んでいない。大手損保会社によると、火災保険は専用住宅の場合で短期が59%、契約期間1年超の長期は41%の割合となっており、それ以外では長期は少ない。

算定会ベースの統計で、「住宅を対象とする火災保険」のシェアは件数で63%、元受正味保険料では35%である。先述した住宅金融公庫融資物件に係る特約火災保険や他の公的住宅融

図表1 2000年度の火災・地震保険の新契約の件数、保険金額、元受正味保険料（単位：件、百万円、%）

	新 契 約		元受正味保険料 （百万円）	件数による シェア(%)	元受正味保険料 シェア(%)
	件数(件)	保険金額(百万円)			
住宅を対象とする火災保険	8,414,862	120,660,330	258,541	63	35
事務所、店舗等を対象とする火災保険	3,972,640	236,661,613	308,277	30	42
工場を対象とする火災保険	261,962	144,023,968	102,205	2	14
営業用倉庫を対象とする火災保険	28,832	32,203,420	3,195	0	0
合計	12,678,296	533,549,332	672,219	94	91
住宅金融公庫等の融資物件に対する火災保険	750,982	14,202,217	67,444	6	9
総合計	13,429,278	547,751,549	739,664	100	100
居住用建物及び家財を対象とする地震保険	(5,902,832)	(40,277,184)	(107,545)	-	-

- （備考）1. 新契約とは当該年度中に契約された保険契約について集計したもので、解約返戻等を控除していない。
 2. 元受正味保険料とはここでは新契約保険料から解約返戻保険料を控除したものをいう。また、受け再保険の分も含んでいない。
 3. 地震保険の保険料は新契約保険料
 4. 損害保険料率算定会ホームページより信金中央金庫総合研究所作成

資に付保された火災保険を含む、住宅金融公庫等の融資物件に係る火災保険は件数シェア6%、元受正味保険料シェア9%を占めている。この部分が開放されれば市場は広がる。また、信用金庫の顧客に多いと思われる事務所・店舗併用住宅を含む「事務所、店舗等を対象とする火災保険」のシェアは件数ベースでは30%だが元受正味保険料ベースでは42%を占めている。

以上、保険窓販の取扱対象商品となっている住宅ローン関連長期火災保険を含む火災保険市場の性格や規模をみてきた。今後は一層の規制緩和動向に関係者の関心が寄せられていくことになる。取扱対象商品の拡大と信用生命保険に係る仕入先制限の撤廃については、2001年4月以降の販売実績を見ながら、2001年度中に結論を出すことになっている。当初は2001年12月中に出るとの観測がもっばらだったが、その場とされる金融審議会は昨年中は開催されず、2002年1月以降にずれ込んでいる。2002年1月1日の新聞紙上に、銀行窓口で

の生保販売について、個人年金を販売対象に加えるほか、上記のいわゆる仕入先規制の撤廃を金融庁が決めたとの報道があった。実施時期については同紙は2002年10月からになる公算が大きいとしている。

2. 2001年度上半期の長期火災保険窓販実績

ニッキンレポートは独自のアンケートによる信用金庫、大手銀行、地方銀行、第二地銀の2001年上半期の保険窓販状況に関する調査結果を個別金融機関別に発表した。そこで、それらのデータを特にデータの揃いが良い長期火災保険を中心に集計、加工し、分析した。なお、ニッキンレポートのデータはアンケート結果であるため、全金融機関、全項目についてそろってはいない。そこで、データの補足率については、業態の総金融機関数に対するデータのそろう金融機関数のシェアとその預金量でのシェアを示した(図表2)。

図表2 銀行等の業態別長期火災保険取扱状況(2001年度上半期) (単位:件、行・庫、%)

	都市銀行	信託銀行	地方銀行	第二地銀	信用金庫
各業態該当金融機関数*1	8	6	64	57	371
長期火災保険契約件数	31,670	2,413	23,504	8,699	6,905
一金融機関当たり件数	4,524	402	427	178	83
預金量1兆円当たり件数*2	155	29	159	184	124
データの採れた金融機関数	7	3	55	49	83
業態内金融機関数シェア	88%	50%	86%	86%	22%
業態内預金量シェア*2	89%	76%	82%	94%	55%
対象住宅ローン付保率	55%	31%	47%	39%	56%
データの採れた金融機関数	2	2	28	33	70
業態内金融機関数シェア	25%	33%	44%	58%	19%
業態内預金量シェア*2	26%	38%	40%	56%	41%
1件当たり収入保険料	262,876	50,000	308,875	305,211	308,011
データの採れた金融機関数	5	1	45	43	76

(備考) 1. *1は2001年3月末現在
 2. *2の預金量は2001年3月現在。なお、信託兼営都市銀行と信託銀行については預金量の代わりに資金量(預金、CD、金融債など債券、貸付信託、合同運用指定金銭信託、年金信託、財形給付信託の合計)を使用
 3. ニッキンレポート2001年11月12日、19日、26日号などより信金中央金庫総合研究所作成

1行当たり契約件数ではほぼ資産規模を映して都市銀行、地方銀行、信託銀行、第二地銀、信用金庫（有効回答83金庫）の順番となった。信託銀行は店舗数の少なさを反映し、都市銀行を大幅に下回った。データの取れない信託銀行の中には窓販開始直前に参入を表明していないところもあった。2001年度中の合併や、金融グループ内での都市銀行との棲み分けなどが理由だと考えられる。

しかし、各金融機関の預金量を1兆円当りに引き直した件数では、都市銀行が155件なのに対し、第二地銀は184件、地方銀行は159件と都市銀行を上回った。信用金庫も124件に上り、単なる1金融機関当たり取扱件数に比べて他業態との差は大幅に縮まっている。都市銀行は法人預金などが預金規模を嵩上げしていることも預金1兆円当たり窓販取扱件数が高くない理由として考えられる。信託銀行は預金量ではなく資金量（預金、譲渡性預金、金融債などの債券に貸付信託・合同口の金銭信託、年金信託、財形給付信託などを加えたもの）でみたが、29件にとどまった。資金量に占める法人取引分のウエイトの高さも低い理由には挙げられよう。預金量を既存の顧客ベースや潜在取引機会を映すものとみれば、信用金庫、地方銀行、第二地銀等の地域金融機関は販売当初から健闘していると考えられる。

長期火災保険を販売できる自金庫、自行の住宅ローン件数に対して何件保険を販売できたかをみる付保率については保険窓販取扱件数のデータに比べて業態別の補足率が総じて悪いが、これをみると、信用金庫が56%と最も

高く、次いで都市銀行（55%）、地方銀行（47%）、第二地銀（39%）、信託銀行（31%）の順となった。なかでも信用金庫の場合、付保率のわかる70金庫中50金庫が付保率100%となり、顧客への密着度の高さがうかがえるが、今後の成長には住宅ローン件数自身を伸ばすことが課題となる。特に住宅金融公庫のシェアが高いといわれる地方では、前述のような住宅金融公庫の業務縮小、廃止が進捗すれば、長期火災保険の銀行窓販市場の拡大余地も高まろう。

なお、1件当たりの収入保険料は信託銀行を除いて、総じて30万円前後となった。長期火災保険の一括払いにおける収入保険料の額とされている水準である。信託銀行については1行取れたデータで5万円となってしまうが、長期火災保険でも期間が短めのものや数回の分割払いの商品もあり、そのような商品をたまたま扱っていたものと解される。

債務返済支援保険については都市銀行8行中5行が、海外旅行傷害保険は都市銀行8行中3行が取り扱っていなかった。信託銀行についてはニッキンのアンケートに回答した信託銀行4行とも両保険を取り扱っていない。

その後、2001年12月31日付の日本経済新聞が4大銀行グループ別の、2001年度上半期の保険商品別銀行窓販取扱件数を掲載した。そこで参考までに、ニッキンレポートの各行別アンケート結果を4大銀行グループ別に集計し、日本経済新聞の計数と比較した（図表3）。みずほと三井住友の長期火災の数字が大きく異なるが、他は似た水準の計数となっており、4大銀行合計ベースでは大きく変わってはいな

図表3 4大銀行グループの保険商品別2001年度上半期銀行窓販取扱件数

(単位: 件)

	ニッキンレポート (2001.11.12)			日本経済新聞 (2001.12.31)		
	長期火災	海外旅行傷害	債務返済支援	長期火災	海外旅行傷害	債務返済支援
みずほ	11,800	365	2,500	9,800	365	2,500
UFJ	6,070	200	取り扱い無し	6,100	180	取り扱い無し
三井住友	3,400	取り扱い無し	取り扱い無し	4,500	20	取り扱い無し
三菱東京	4,000	2,000	1,000	4,150	2000弱	1000弱
合計	25,270	2,585	3,500	24,550	2,565弱	3,500弱

(備考) 1. ニッキンレポートの長期火災は、みずほには安田信託分(300件)を、三菱東京には三菱信託分(N.A.)と日本信託分(N.A.)を、UFJには東洋信託分(N.A.)を含まない。
2. 上記資料、新聞より信金中央金庫総合研究所作成

い。なお、日本経済新聞によれば4大銀行グループの付保率は4割ほどとしている。以下、他業態のデータと合わせ、一貫性を保つために本稿ではニッキンレポートのデータを用いる。

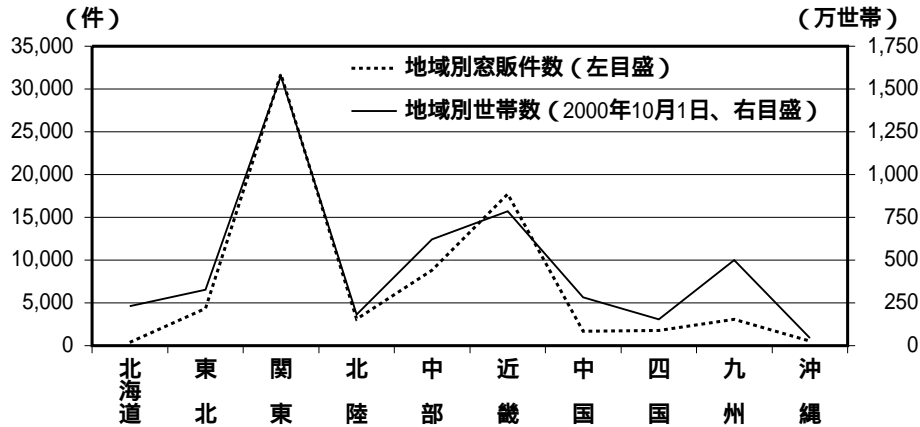
なお、債務返済支援保険についてはニッキンレポートでは信用金庫、地方銀行、第二地銀の実績データは得られないが、地方銀行、第二地銀はそれぞれの協会が契約者となる業界の統一制度が導入されており、窓販商品の取扱いは少ないとされている。「週刊金融財政事情」(2001年4月23日)が行った銀行等の保険窓販開始前のアンケート(3月26日時点)によると、銀行窓販で債務返済支援保険を取り扱うとした地方銀行は64行中11行、第二地銀は56行中7行だった。信用金庫業界も信金中央金庫が安田火災と提携し、信用金庫が保険料を負担するものと、全国の5地区協会が共栄火災と提携し、ローン債務者が負担するものの2つの統一制度を持っていたが、保険窓販については全国信用金庫協会が同協会に保険契約者を一本化する業界統一商品「しんきんグッドサポート」を開発し、2001年10月1日から取り扱いを開始した。従来の2制度の加入者もこの新商品に原則移行される。

海外旅行傷害保険については、ニッキンレポートの行ったアンケートによっても、当初から取り扱わないという信用金庫がアンケートに何らかの回答を行った85金庫中、78金庫に上ったほか、取り扱わない地方銀行が36行、第二地銀が42行と総じて消極的な取組みとなった。

3. 地域別長期火災保険窓販実績に見られる傾向

信用金庫、都市銀行、信託銀行、地方銀行、第二地銀の各業態別に2001年上半期の長期火災保険取扱件数を地域別に割り振って、地域ごとにその取扱件数を合計すると、おおむね地域別世帯数(2000年10月1日現在)と同様の分布状況となる(図表4)。地域別割振りについては信用金庫、地方銀行、第二地銀はその本店のある都道府県が属する地方に件数を加えた。都市銀行、信託銀行はその件数合計を都市銀行の地域別預金残高(2001年9月末)に比例按分した。なお、地域別世帯数(2000年10月1日現在)は地域別GDP(県内総生産の地域別合計、1998年度)、地域別建物出火件数(2000年)と重回帰係数(R^2)が99%を超える

図表4 長期火災保険の地域別窓販件数と地域別世帯数



(備考) 1. ニッキンレポート2001年11月12日、19日、26日号などにより信金中央金庫総合研究所作成
2. 地域区分のうち、北陸は新潟、富山、石川、福井の4県。中部には三重を含む。

高い相関を示しており、これらを入れ替えても図表4と酷似したグラフとなる。

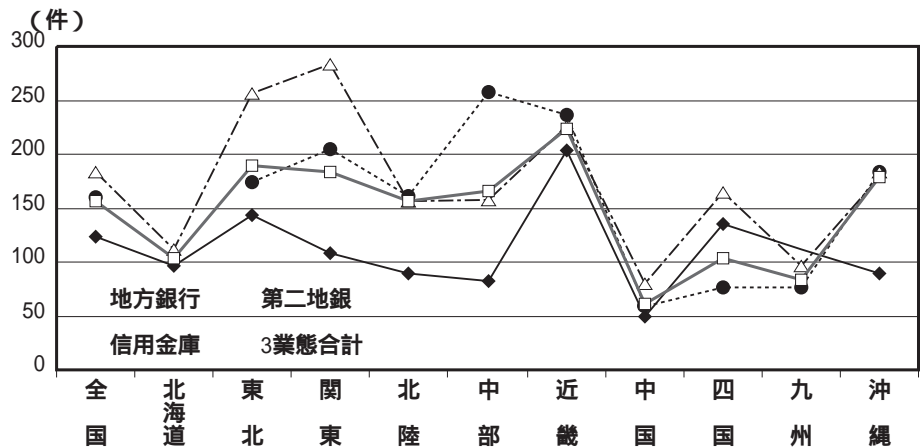
図表4のように2001年上半期の地域別窓販件数と地域別世帯数の分布がおおむね似ている一方で、北海道と中国、九州は他の地域に比べ、世帯数の割に販売件数が伸びていない。これは、世帯数ではなく地域別GDPでも、地域別建物出火件数でも同じ結論となる。

次に、信用金庫、地方銀行、第二地銀について、預金残高がその金融機関の顧客ベースや潜在的な市場規模を映すと考え、地域別に預金1兆円当たりの保険窓販取扱件数をみると、

同様に北海道と中国、九州がそろって低い。近畿はそろって高い(図表5)。

まず、信用金庫、地方銀行、第二地銀の3業態合計ベースでみると、全国平均は預金1兆円当たり156件だが、北海道、中国、四国、九州が平均を下回っている。預金残高、取扱件数とも多い地方銀行の動きに3業態合計ベースが引っ張られた形となっている。なお、地方銀行は北海道については有効データが得られなかった。北海道、中国、九州は比較的3業態の預金1兆円当たり取扱件数がそろっていて少なめであり、これは地域間の比較としては図表

図表5 業態別、地域別預金1兆円当たり保険窓販取扱件数



(備考) 出所と地域区分は図表4に同じ

4と同じ結論となっている。ただ、信用金庫の中では中国の次に少ないのは北陸、中部であった。3業態がそろって多めなため3業態合計ベースで一番多くなっているのは近畿である。東北、関東は第二地銀の件数が3業態の中で多く、信用金庫は少なくなっている。中部は信用金庫が少なく、地方銀行が多くなっており、四国は信用金庫と第二地銀の件数が多めであり、地方銀行の件数が少なめである。北陸については信用金庫のみが少なめであるが、信用金庫のサンプルのウエイトが低いこともあり、3業態合計ベースは引き下げられていない。

市場全体として、北海道、中国、九州の取扱件数が世帯数や預金量などとの見合いで少ない。この地域的傾向は大手損保会社の内部データでも見て取れるという。理由として、その地域の住宅ローン市場における住宅金融公庫との競合や、特に郡部では強いといわれる農協共済との火災保険市場における競合が影響している可能性もある。

次に、信用金庫は地方銀行、第二地銀との比較では、東北、関東、北陸、中部で、その預金規模の割に保険窓販が伸びていないため、それら地域での保険の取扱いに一層注力する余地があるかもしれない。特に、先述の通り、信用金庫のうち付保率がわかる70金庫中、50金庫が付保率100%であることを考え合わせると、そのような金庫が取扱件数をさらに増やすには、まず、住宅金融公庫が関与しない住宅ローン件数を増やすことが課題となろう。概して預金規模が大きく、付保対象ローン件数の多い都市部の金庫は付保率が低くなっているため、その引き上げも課題となる。

最後に、保険窓販業務について、業績評価の有無が、預金1兆円当たりの保険窓販実績に影響を与えているかをみてみた（図表6）。

信用金庫、地方銀行、第二地銀の中で業績評価がある金融機関がない金融機関より預金1兆円当たりの保険窓販取扱件数で上回っているのは業態全体では第二地銀のみである。ま

図表6 業績評価制度の有無と長期火災保険窓販実績

（単位：件、行・庫、%）

		預金1兆円当たり長期火災保険取扱件数											付保率 全 体
		全体	北海道	東北	関東	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州	沖縄	
地方銀行	業績評価あり	156	N.A.	49	213	174	158	274	38	78	68	N.A.	46%
	対象行数	25	N.A.	1	3	2	3	5	2	3	6	N.A.	11
	業績評価なし	164	N.A.	220	172	147	472	155	66	63	94	165	47%
	対象行数	28	N.A.	7	3	4	2	3	3	1	3	2	16
第二地銀	業績評価あり	192	N.A.	375	205	N.A.	134	255	79	185	100	N.A.	58%
	対象行数	13	N.A.	2	2	N.A.	2	2	1	3	1	N.A.	8
	業績評価なし	181	112	202	312	187	154	161	80	117	77	179	39%
	対象行数	32	1	4	6	3	4	3	3	1	6	1	23
信用金庫	業績評価あり	110	92	74	100	116	89	159	59	134	193	N.A.	60%
	対象金庫数	30	1	1	10	1	5	5	2	2	3	N.A.	30
	業績評価なし	134	103	159	118	82	78	225	44	139	68	90	54%
	対象金庫数	52	1	5	14	3	9	10	4	1	4	1	52

（備考）ニッキンレポート2001年11月12日、19日、26日号より信金中央金庫総合研究所作成

た、地域別に見ると信用金庫では比較のできる9地域のうち北陸、中部、九州の3地域のみであり、地方銀行では比較のできる8地域のうち関東、北陸、近畿、四国の4地域となる。第二地銀は比較のできる7地域のうち東北、近畿、四国、九州の4地域である。つまり、現状では金融機関間の規模の差、潜在市場規模の差を預金1兆円当たり取扱件数という形で割り引いても、業績評価がある方がないよりも取扱件数が上回っているとは、確認できない結果となった。

さらに、有効回答を得た集計の対象金庫、対象行がさらに狭まってしまいが、長期火災保険取り扱いの対象にできる自金庫、自行の住宅ローン件数に対する付保率について業界全体で業績評価のある場合とない場合とでみると、地方銀行ではほとんど差がなかったが、信用金庫ではある場合が60%、ない場合が54%と差がみられたほか、第二地銀はある場合が58%と、ない場合の39%を大きく上回る結果となった。第二地銀については比較的、業績評価の効果が出ていると言えようか。

企業間電子商取引(BtoB)市場決済について

- 現状と課題 -

決済業務部 決済グループ

(要 旨)

1. 企業間電子商取引の現状

企業間での受発注業務の効率化を目的として、大企業を中心にインターネットを利用した企業間電子商取引(BtoB: Business to Business)が拡大しており、平成17年には99兆円(全取引(632兆円)に占める割合は15.6%)に達するものと予想されている。

2. 電子商取引市場の現状

商社等では、新しい取引形態として、インターネット上で不特定の売り手企業と買い手企業を仲介する電子商取引市場(e-マーケットプレイス)を立ち上げている。また、電子商取引市場と連携する金融サービス会社を設立し、与信業務や電子請求書にもとづく振込サービスの取扱いを始めるなど新たなビジネス展開を試みている。

しかしながら、予想に反して、現状、電子商取引市場の取引規模は伸び悩んでいる。

3. 金融機関に求められる機能

金融機関に対して、電子商取引市場が求める機能としては、電子商取引市場に適した新たな決済サービスおよび買い手企業の支払いの保証があげられるが、現在、都銀等が提供する仕組みでは、信用金庫取引先である中小企業が電子商取引市場に参加し円滑に取引を行うことは難しい状況となっている。

4. 今後の展開

信用金庫業界としては、電子商取引市場に対し、既存システムを活用した決済サービスを提供していくことが考えられる。また、今後、信用金庫取引先が電子商取引市場に容易に参入できるような新しい仕組みを検討していくことも必要となろう。

はじめに

企業間での受発注など業務の効率化や新たな販路先・調達先の確保・拡大を図ることを目的として、インターネットを利用した企業間電子商取引（BtoB：Business to Business）が拡大しており、また、商社等が、新しい取引形態として、インターネット上で不特定の売り手企業と買い手企業等を仲介する電子商取引市場（e-マーケットプレイス）や電子商取引市場と連携する金融サービス会社を相次いで設立、運営する動きがでてきている。

については、各種調査資料および商社等へのヒアリング等をもとに、電子商取引市場の現状および課題等について整理を試みた。

1. 電子商取引市場

(1) 取引規模

総務省によるとインターネットを利用した企業間電子商取引の規模は、平成12年は製造業を中心に38兆円（全取引（568兆円）に占め

る割合は6.6%）となり、5年後の平成17年には99兆円（全取引（632兆円）に占める割合は15.6%）に達するものと予想されている。

また、新しい取引形態として、インターネット上で不特定の売り手企業と買い手企業を仲介する電子商取引市場（e-マーケットプレイス）が設立・運営されており、電子商取引市場の取引規模は、平成12年は800億円（企業間電子商取引の0.2%）となり、5年後の平成17年には15兆円（企業間電子商取引の15%）に達するものと予想されている（図表1、2）。

電子商取引市場を活用することにより、売り手企業にとっては新たな販路先を、買い手企業にとっては安い調達先を確保することが可能になり、また、受発注事務の効率化を図ることができる。

電子商取引市場および決済の仕組みは次のとおり（図表3）。

イ．売り手企業は事前に電子商取引市場（運営会社）に商品情報を登録し、買い手企業はインターネットにより電子商取引市場

図表1 企業間電子商取引の取引規模

（単位：兆円）

	11年	12年	17年(予想)
企業間電子商取引	14.4	38.1	98.9
うちe-マーケットプレイス		0.08	15.6

(備考) 1. 取引対象は中間材（原材料）
2. 総務省の資料をもとに作成

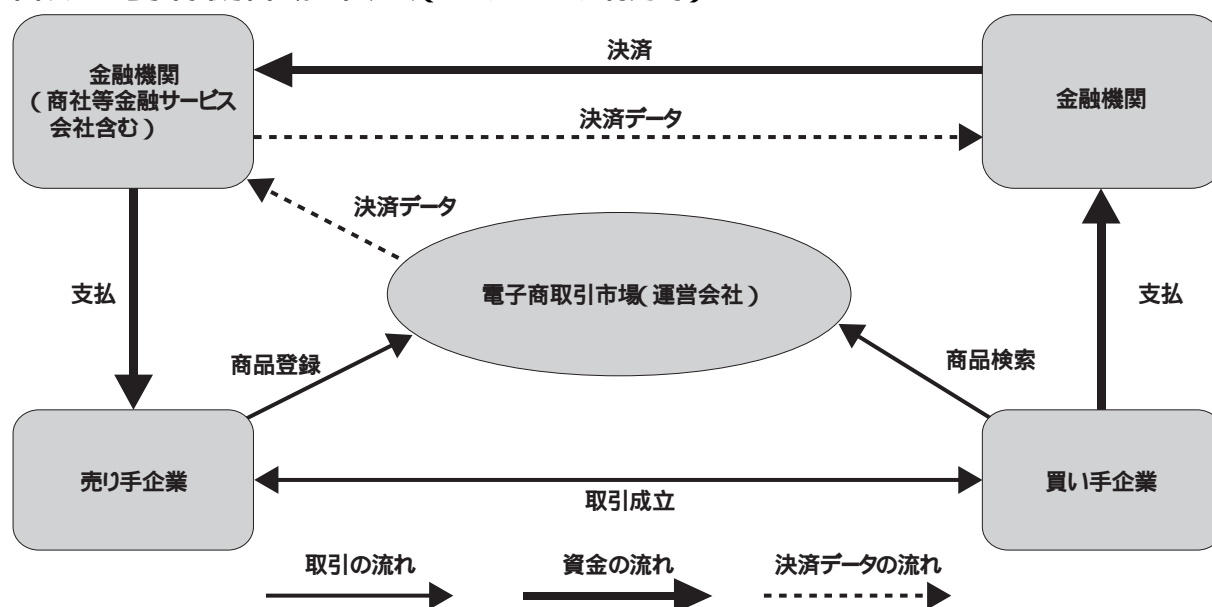
図表2 企業間電子商取引の産業別取引規模

（単位：兆円）

	11年	12年	17年(予想)
建設業	0.0	0.7	5.1
製造業	14.3	35.8	86.0
電機（電気機械）	2.5	12.8	30.7
自動車（輸送機械）	11.4	16.5	28.2
製造業（上記を除く）	0.3	6.4	27.1
卸売・小売業、飲食店	0.0	1.4	2.3
運輸・通信業	0.0	0.0	0.3
サービス業・その他	0.1	0.2	5.2
合計	14.4	38.1	98.9

(備考) 総務省の資料をもとに作成

図表3 電子商取引市場の仕組み(ファクタリング利用時)



を通じて商品検索を行うことにより、同市場において両者の売買取引の仲介を行い、取引が成立する。

電子商取引市場における主な決済方法は、図表4のとおり。

ロ．代金決済については、売り手企業・買い手企業の当事者間で個別に決済（振込）する方法、あるいは金融サービス会社が売り手企業に立替払い（ファクタリング）等を行い、所定の日に買い手企業から代金を回収する方法、などにより行われている。

(2) 各社の取組状況
イ．大企業の取組み

大手企業においては、国内外での競争力向上の手段として、SCM（サプライチェーンマネジメント）^{注1)}による効率的な生産・販売体制の構築への取組みが進んでいる（図表5、6）。

図表4 電子商取引市場に係る決済方法の分類

種類	概要
振込決済	買い手企業が取引のつど、金融機関に対して自口座から売り手企業への振込を依頼することで、売り手企業へ購入代金を支払う。
エスクロー決済	買い手企業が売り手企業へ支払うべき購入代金を金融機関等が一旦確保し、売り手企業から買い手企業へ購入商品が確実に納品されたことを確認した後、売り手企業に対して購入代金が支払われる。
法人カード決済	買い手企業がクレジットカード会社の発行した法人向けカードを利用して購入代金を支払う。
ファクタリング	買い手企業が売り手企業へ支払うべき購入代金を、金融機関等が立て替える（売り手企業が保有する債権を買い取る）ことで売り手企業への早期入金を行い、別途金融機関から買い手企業に対し請求を行う。

（備考）FISC「金融情報システム白書」（平成14年版）をもとに作成

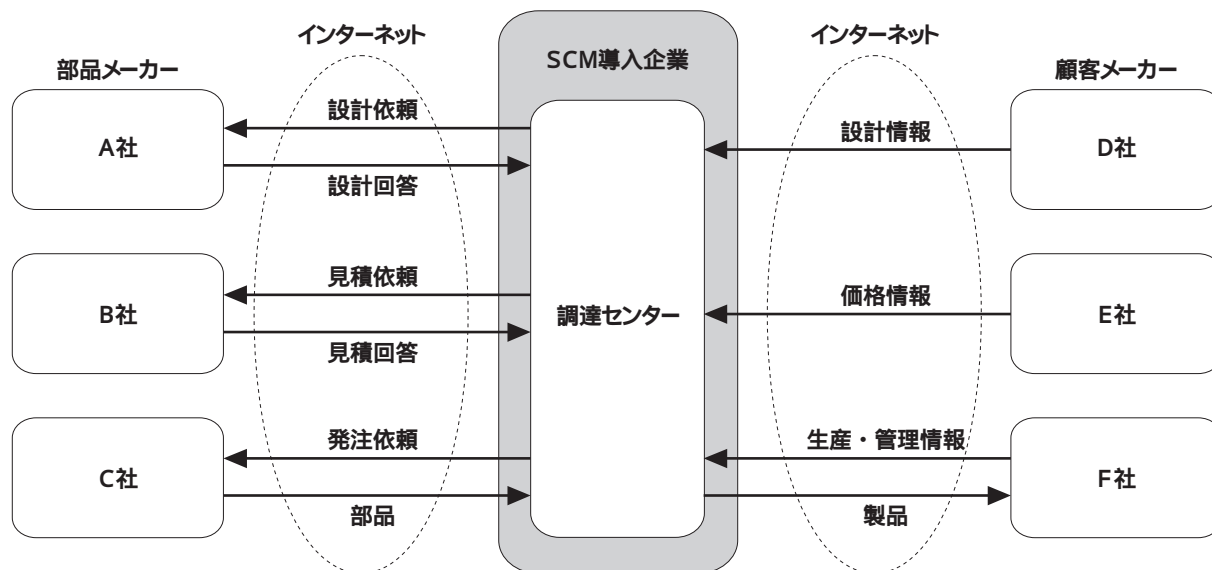
（注）1. SCM…サプライチェーンとはサプライヤー、メーカー、卸し、小売りといった供給の一連をいう。サプライチェーンマネジメントとは、大手企業（親企業）において、見積り提示から契約、商品の受発注に至るまでの取引について、インターネットを活用して電子化し、モノの流れ、情報の流れをコンピューターで管理することにより在庫の圧縮や営業コストを削減し、最適な取引・下請関係を構築する経営手法

図表5 大手企業のSCM取組例

企業名	内 容
トヨタ自動車	15年3月を目途に、国内外の事業所・生産拠点などにおいて、資材調達から生産、物流、販売に至るネットワークを統合
ソニー	13年度に、ビデオカメラ・ノートパソコンの資材調達から物流、販売までのSCMを実現。
コクヨ	13年9月から、オフィス家具を製造する協力工場との間で、生産計画などの情報共有を開始
松下電器	13年1月にシステムインテグレーションサービス事業を行う合併会社を設立した 松下電器グループの国内外の製造事業場および営業部門・販売会社等において、主に民生機器、産業機器、デバイス分野の資材調達から物流、販売までのSCM構築を支援する。
日立製作所	企業間SCMを構築するためにTWX-21を構築した。全購買額の8割をネットを利用して構築する体制を整えた。

(備考) 新聞記事等をもとに作成

図表6 SCMのイメージ



(備考) 新聞記事等をもとに作成

親企業にとって、最も安価な価格を提示する企業から仕入れを行うことができることから売り手企業の選択が自由となり、一方、下請企業にとっては、親企業が固定されず新たな取引関係を構築することができるようになる。

ロ．中小企業の取組み

中小企業における取組み例としては、大阪商工会議所が中心となり、中小企業が利用し

やすい電子商取引市場である「ザ・ビジネスモール」の設立があげられる。

ザ・ビジネスモールは、現在、日本全国の商工会議所の会員（162万先）および商工会の会員（111万先）などのうち、28万先が登録^{(注)2}（平成14年2月、登録料は無料）しており（国内では最大規模の電子商取引市場）、登録企業は、ザ・ビジネスモールを通じて資材の調達先の検索、販売先の検索、企業PR、電子商取

(注)2. ザ・ビジネスモールに登録できる企業情報は、会社名、代表者名、所在地、電話番号、FAX番号、資本金、従業員数、業種、取扱商品、企業PR、商品PR、ホームページ、メールアドレス等である。

引を実現することができる（図表7）。

また、他の電子商取引市場に参加する企業の企業情報や商品情報の検索も可能となっており、ザ・ビジネスモールだけでなく他の電子商取引市場においても取引を行うことができる。

なお、商工中金の調査^{注3)}によると、イン

ターネットを導入済の中小企業は小規模中小企業でも7割を越えるなど、導入率は進んでいる（図表8）。

また、インターネットの利用目的として「特定企業との受発注取引」、「原材料や備品・消耗品等の購入」をあげる比率が高まっており、

図表7 ザ・ビジネスモールへの登録状況

（単位：先）

登録団体名	登録件数	登録団体名	登録件数	登録団体名	登録件数
商工会議所		亀岡（京都府）	1,714	生駒（奈良県）	1,235
札幌（北海道）	20,640	城陽（京都府）	1,325	橿原（奈良県）	1,922
石狩（北海道）	23	大阪（大阪府）	30,606	和歌山（和歌山県）	3,914
郡山（福島県）	0	堺（大阪府）	6,234	海南（和歌山県）	1,241
長岡（新潟県）	95	東大阪（大阪府）	1,228	田辺（和歌山県）	1,802
三条（新潟県）	2,811	泉大津（大阪府）	2,247	新宮（和歌山県）	1
富山（富山県）	5,843	高槻（大阪府）	2,224	御坊（和歌山県）	1,206
茅野（長野県）	1,506	岸和田（大阪府）	2,150	橋本（和歌山県）	0
草加（埼玉県）	1,773	貝塚（大阪府）	1,269	紀州有田（和歌山県）	2
東京（東京都）	10	茨木（大阪府）	1,422	松江（島根県）	440
八王子（東京都）	563	吹田（大阪府）	1,632	岡山（岡山県）	5,121
青梅（東京都）	235	八尾（大阪府）	3,761	児島（岡山県）	1,507
多摩（東京都）	0	豊中（大阪府）	1,728	高松（香川県）	5,846
横浜（神奈川県）	201	池田（大阪府）	92	坂出（香川県）	1,466
横須賀（神奈川県）	0	泉佐野（大阪府）	1,971	福岡（福岡県）	12,919
相模原（神奈川県）	0	北大阪（大阪府）	3,843	北九州（福岡県）	7,779
浜松（静岡県）	12,734	守口門真（大阪府）	4,027	飯塚（福岡県）	0
名古屋（愛知県）	0	松原（大阪府）	2,033	直方（福岡県）	2,223
岡崎（愛知県）	6,920	高石（大阪府）	1,442	田川（福岡県）	1,445
半田（愛知県）	0	箕面（大阪府）	1,505	大川（福岡県）	0
伊勢（三重県）	62	和泉（大阪府）	37	豊前川崎（福岡県）	518
鈴鹿（三重県）	26	大東（大阪府）	2,403	山田（福岡県）	341
福井（福井県）	5,300	神戸（兵庫県）	13,668	宮田（福岡県）	566
敦賀（福井県）	1,936	姫路（兵庫県）	13,354	中間（福岡県）	773
武生（福井県）	2,095	尼崎（兵庫県）	7,809	長崎（長崎県）	259
大野（福井県）	0	明石（兵庫県）	2,238	フィリピン日本人	0
勝山（福井県）	0	西宮（兵庫県）	3,654	商工会	
小浜（福井県）	1,340	伊丹（兵庫県）	2,283	越谷市（埼玉県）	47
鯖江（福井県）	2,732	西脇（兵庫県）	1,273	摂津市（大阪府）	35
大津（滋賀県）	102	相生（兵庫県）	955	藤井寺（大阪府）	1,636
長浜（滋賀県）	1,036	赤穂（兵庫県）	1,381	富田林（大阪府）	2
彦根（滋賀県）	0	三木（兵庫県）	0	稲美町（兵庫県）	722
近江八幡（滋賀県）	129	洲本（兵庫県）	7	広瀬町（島根県）	0
八日市（滋賀県）	81	豊岡（兵庫県）	1,072	その他	
草津（滋賀県）	0	高砂（兵庫県）	0	北海道商工会議所連合会	314
守山（滋賀県）	0	龍野（兵庫県）	1,555	山形県商工会連合会	77
京都（京都府）	12,131	加古川（兵庫県）	43	大田区産業振興協会	6,666
舞鶴（京都府）	1,187	小野（兵庫県）	24	大阪府工業協会	0
福知山（京都府）	0	加西（兵庫県）	0	大阪府経営合理化協会	0
綾部（京都府）	1,003	宝塚（兵庫県）	0	島根県商工会連合会	0
宇治（京都府）	0	奈良（奈良県）	3,918	熊本県中小企業振興公社	1,000
宮津（京都府）	0	大和高田（奈良県）	1,594	ザ・ビジネスモール事務局	4,987

（備考）ザ・ビジネスモールHPをもとに作成

（注）3. 当該調査は、商工中金が取引先である中小企業（約2千社）に対し、中小企業でのインターネットの利用動向等の把握を目的として平成13年8月に実施したアンケート調査である。

図表8 インターネット導入済の中小企業

(単位：%)

	平成12年8月	平成13年8月
大規模中小企業	79.0	89.0
中規模中小企業	71.2	85.1
小規模中小企業	56.4	72.7

- (備考) 1. 商工中金の資料をもとに作成
 2. 当該調査においては、次のように分類される。
 ・大規模中小企業：製造業（卸売・小売以外の非製造業含む）の場合、従業員100人超、卸売の場合、従業員50人超、小売の場合、30人超
 ・中規模中小企業：製造業（卸売・小売以外の非製造業含む）の場合、従業員51～100人、卸売の場合、従業員31～50人、小売の場合、従業員21～30人、
 ・小規模中小企業：製造業（卸売・小売以外の非製造業含む）の場合、従業員1～50人、卸売の場合、従業員1～30人、小売の場合、従業員1～20人

図表9 インターネットの利用目的（比率の高まった項目）

(単位：%)

項目	平成12年8月	平成13年8月	対前年比
一般的な情報収集	79.0	82.4	3.4
取引先との電子メール等による情報交換・連絡	62.2	68.2	6.0
自社内での情報の交換・共有	43.1	47.7	4.6
ホームページによる自社製品等のPR	37.2	43.0	5.8
特定企業との受発注取引	26.0	32.7	6.7
原材料や備品・消耗品の購入	12.9	17.6	4.7

(備考) 商工中金の資料をもとに作成

電子商取引については浸透しつつあることが
うかがわれる（図表9）

八．商社の取組み

商社は、紙、農産物など商品毎に電子商取引市場を設立し、従来の商社の取引先を中心に参加を募り、運営を開始している（図表10）。

これは、商社が本来持つ仲介機能をインターネット上で実現しようとするものであり、既存取引先の囲い込みおよび取引成立に伴う手

数料の獲得を狙いとしている。

例えば、紙を専門的に取り扱う電子商取引市場であるベイツボ・ドットコムでは、参加企業（会員）から、インターネット上での認証に使用するID（企業識別番号）の発行手数料および 売買取引が成立した場合の売買手数料を徴求している（図表11）。

また、金融機関等と合同で金融サービス会社を設立し、取引を円滑に行わせるために、自

図表10 商社が取り組む主な電子商取引市場

企業名等	主な出資企業等	資本金(億円)	取扱開始時期	参加企業数	取扱商品
インフォーマット	三菱商事、三井物産	4.8	10年2月	2,000社	食材
NCネットワーク	伊藤忠商事、丸紅、三菱商事	3.8	10年2月	9,400社	工作機械
栽培ネット	三井物産	1.2	12年4月	不明	農産物
ベイツボドットコム	日商岩井		12年8月	500社	紙、板紙

(備考) 新聞記事等をもとに作成

図表11 ベイツボ・ドットコム の発行手数料等

種 類	手 数 料 額
ID発行手数料(初回のみ)	・ 売り手企業会員 2万円 ・ 買い手企業会員 1万円 ・ 売り手および買い手企業を兼ねる企業会員 2.5万円
売買手数料	売買取引が成立した場合、売り手企業から、同社所定の手数料を徴収

(備考) イービストレードの資料をもとに作成

図表12 電子商取引市場への主な金融サービス会社

企業名	主な出資企業名	資本金(億円)	取扱開始時期	主なサービス
イービストレード	日商岩井、UFJ銀行、オリエントコーポレーション	4.4	12年7月	・ クレジット ・ 電子商取引市場構築・運営
イー・ギャランティ	伊藤忠商事、みずほグループ、JCB	5.9	12年10月	クレジット
スーパーネット・ソリューションズ	三井物産、三井住友銀行、中央三井信託銀行、シティバンク、三井住友海上火災、三井リース	4.9	12年12月	ファクタリング
デジタルノンバンク	住友商事、三井住友銀行、住友信託銀行、三井住友海上火災、住商リース	4.9	13年6月	ファクタリング
イージーファイナンス	丸紅、富士銀行、安田火災、クオーク	4.9	13年6月	ファクタリング、エスクロー決済
フィナンシャルアイズ	三菱商事、東京三菱銀行、三菱信託銀行、ダイヤモンドリース	1.7	14年春	ファクタリング

(備考) 新聞記事等をもとに作成

社で持つ与信情報を活用し、電子商取引市場に参加する企業に対しファクタリング、クレジット決済(法人カード利用)といった与信業務を行っている(図表12)。

二. 金融機関の取組み

大手都銀は、電子商取引市場に参加する企業に対し、上記金融サービス会社あるいは金融グループを通じてファクタリング等与信業務を行うほか、売り手企業の発行・通知する電子請求書(紙ではなく電子的に請求書を発行)にもとづいて買い手企業がインターネットにより代金振込ができる決済サービスの取扱いを始めている(図表13、14)。

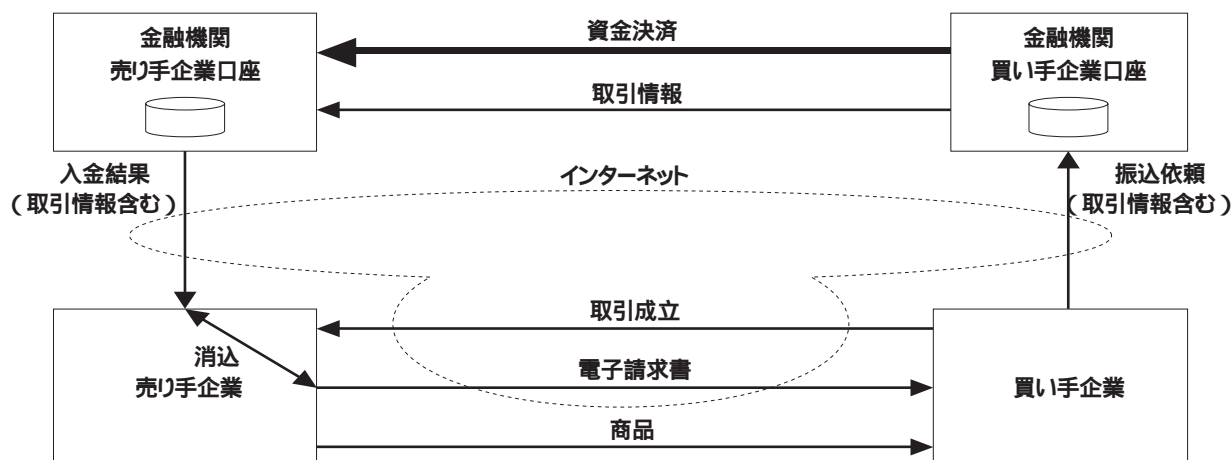
売り手企業のメリットとしては、紙による請求書の発行コスト・郵便コストの削減、売

掛金の消し込み作業の効率化などがあげられる。また、買い手企業のメリットとしては、電子請求書にもとづき容易に支払期日の管理ができ、当該請求書に連動した形で振込操作ができることなどがあげられる。

また、与信・決済サービスとは別に、中小企業を対象としたインターネットでの経営支援サービス等を開始した金融機関もある(図表15)。

これは、中小企業取引先の困り込みを狙いとしたものであり、サービス内容は、助成金自動診断ソフト(取引先企業の受給可能性のある助成金を自動的に診断)、給与計算ソフト、社内文書ひな型ソフトなどの提供による経営効率化支援、ビジネスマッチング(売り手には買い手の、買い手には売り手の情報

図表13 電子請求書を利用した振込



(備考) 新聞記事等をもとに作成

図表14 電子請求書を利用した決済サービスへの取組み

銀行名	取扱開始日	利用企業
三井住友銀行	平成13年2月	三井住友海上火災、住化ケムテックス、ヨドバシカメラ
富士銀行	平成13年8月	ジェイアイ傷害火災
UFJ銀行	平成13年10月	未定

(備考) 新聞記事等をもとに作成

を仲介)機能の提供による販路拡大支援、市場情報や参加企業のPR等の情報提供などある。

現状、金融機関の収益を目的としたものではないが、将来、ビジネスマッチング機能に

もとづく電子商取引市場の創設や既存の電子商取引市場との連携等新たなサービスの提供を視野に入れているところもあり、収益性のあるビジネスモデルに進展することも考えられる。

図表15 インターネットによる経営支援等サービスへの取組み

企業名等	出資企業名等	資本金(億円)	取扱開始時期	参加企業数	情報提供サービス
ネット・デ・Biz・ドットコム	三井住友銀行、住友信託銀行、三井住友海上火災(協議会の形で運営)		12年4月	2万社	給与計算、助成金診断、ホームページ作成サポート、ビジネスマッチング等
ジェー・モット	UFJグループ、日商岩井	20	12年10月	5千社	同上
ブループラネット	あおぞら銀行	2	13年10月	不明	同上
地銀ネットワークサービス	地銀64行	3.1	14年10月(予定)	不明	為替や債権などの市場情報、助成金・制度融資情報、海外情報

(備考) 新聞記事等をもとに作成

2. 電子商取引市場に係る問題点

電子商取引市場の取引規模については、総務省等の調査結果から将来的に大きな伸びが予想されており、現在、大企業、商社、金融機関が中心となり様々な取組みが進んでいる。

中小企業にとっても、販路先の拡大など大きなビジネスチャンスが到来しているといえるが、一方、親企業におけるSCM導入に伴い、未対応の企業はサプライチェーンから外される可能性がでてくるなど、中小企業にとっては電子商取引市場に参加する必要性が今後さらに高まることになる。

しかしながら、インターネット上での商取引は非対面取引となることから、参加企業が実在することの証明、売り手企業の商品の品質保証、買い手企業の支払の保証といった仕組みや、事務の合理化の観点から、電子商取引に適した新たな決済の仕組み等が求められるが、現状、これらの仕組みがうまく機能しているとはいえず、予想に反して取引規模は伸び悩んでいるのが実状である。

これらの仕組みは、電子商取引市場といった不特定の企業が参加する形態に近づくほど必要とされ、中小企業が参加するにあたっては不可欠なものといえる。

一方、参加企業においても利用するソフトウェアに習熟するための社員教育等（情報リテラシー）や機密情報の漏洩防止等のセキュリティ対策が必要となる。

上述の大阪商工会議所の例においても、これらの仕組みが現状整っていないことから、参

加企業数（登録先数）は国内最大規模となっているものの、それに伴った取扱いには至っていない状況にある。

3. 金融機関に求められる機能

金融機関が電子商取引市場に対して提供する機能としては、まず電子商取引市場に適した決済サービス、買い手企業の支払いの保証があげられ、都銀等が新たなサービスの提供を開始している。ただし、都銀等が提供するサービスでは、信用金庫取引先である中小企業が電子商取引市場に参加し円滑に取引を行うには、次のような問題点がある。

(a) 電子請求書を利用した決済については、大量に請求書を作成する大手企業にとっては電子請求書の活用による事務効率化など多くのメリットを享受することが考えられるが、信用金庫の取引先である中小企業にとっては、取引の絶対量が少なくメリットよりも電子請求書作成やインターネットによる振込を行うための情報化投資および事務負担の方が大きい。

エスクロー決済については、買い手企業の先払いリスク、売り手企業の売掛リスクを回避できるといったメリットがあるものの、振込と同様に買い手企業は事前に支払資金を準備する必要があることから、資金面の負担が高く、中小企業が容易に利用することは難しい。

(b) インターネットを利用した取引は、対面取引と比べ相手先の信用をはかることが難しく、買い手企業の支払いが保証されない

場合、売り手企業にとっては取引に係るリスクが高く、実際に取引できる買い手企業は信用力の高い大企業に限定されている。

信用力を補完する仕組みとして、都銀等では電子商取引市場に参加する企業に対しクレジットおよびファクタリングの与信業務を行っているが、与信を受けられる先は限定されているのが現状である。

信用金庫の取引先である中小企業が買い手となる場合、取引の成立が難しくなる可能性が高いといえる。

4. 今後の展開

(1) 既存システムを活用した決済サービスの提供

信用金庫取引先が電子商取引市場に参加した場合の資金決済（買い手からの購入代金の回収、売り手への販売代金の入金）については、信用金庫業界においても金融サービス会社等と連携し決済データを受けることにより、既存の決済システム（しんきんデータ伝送システム：総合振込サービス、口座振替サービス）で対応することが可能である。

代金入金や引落しのサイクルに現状制限がある（毎営業日対応できない）ことや資金決済まで時間を要する等の問題はあるものの、決済データを受領できれば信用金庫業界として効率的に決済を行うことができる。

しかしながら、既存の決済システムの活用はあくまで資金決済手段の提供に止まり、電

子商取引市場に連動した売掛の消し込みなどの機能を付加していくことは難しいといえる。

なお、ファクタリングについては、信用金庫業界としてしんきん一括ファクタリングシステムの活用が考えられるが、前述のとおり、対象は信用力の高い企業が買い手になった場合であり利用先は限定されてしまう。

(2) 新しい仕組みの提供

販路拡大、コスト削減、事務の効率化等が期待される電子商取引市場であるが、現状、取引は伸び悩んでいる。電子商取引市場が活性化するような仕組み作りがポイントになるろう。

中小企業が買い手となる場合、これまで買掛や支払手形といった企業間信用に依存しており、電子商取引市場においても、この仕組みを維持しつつ買い手企業の信用力を補完する新しい仕組みが求められる。

このような仕組みができれば、信用金庫取引先である中小企業が企業間電子商取引に容易に参入することが可能となり、中小企業の電子商取引を活性化させることになると思われる。

信用金庫業界としては、電子商取引市場に適した効率的な決済サービスの提供とともに、債権債務の管理（売掛の消し込み等）経営支援サービス（情報リテラシー等）といった付加価値をつけ、信用金庫取引先が電子商取引市場に容易に参入できるような新しい仕組みを検討していくことが必要となるろう。

信用金庫業界に望まれるCRM

とね かずゆき
刀禰 和之 (コンサルティングセンター)

(要 旨)

1. CRMが脚光を浴びる

CRM (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント) の導入・実践に対する関心が高まっている。これは国内経済・市場の成熟化する中、新規顧客の開拓ばかりでなく既存顧客との関係強化がクローズアップされてきたことによるもの。先行する地方銀行などはCRMを徹底的に活用して、これまで取引の薄かった個人顧客や中小企業を深耕・新規開拓しようとしている。そのため今後は、信用金庫業界を取り巻く競争のさらなる激化が予想される。

2. 対面チャネルの再構築が急務

信用金庫は渉外営業と営業店網による地域密着戦略で他業態との競争優位を保ってきた。しかしながら、得意先係やテラーの高コスト性が経営の負担となっており、対面チャネルの再構築が急務となっている。また、良質な顧客情報が得意先係やテラーの頭の中に蓄積されている反面、金庫全体で見ると顧客情報の一元管理・共有化が遅れている。信用金庫が自らの強みを最大限に発揮するためには顧客データベースの構築が不可欠である。

3. 「営業活動の生産性の向上」を実現できる

CRMは信用金庫の抱えるこれらの課題の解決策となり得る。CRMを導入・実践すればすぐ収益拡大に貢献する訳ではない。CRMは顧客との長期的な取引関係を継続する中で収益を追求していくものである。リテンション、クロスセル、新規開拓といった「営業活動の生産性向上」を通じて、中期的には信用金庫のセールスカルチャーが変革されると期待される。本部から与えられたノルマをこなす受け身の姿勢から、現場が自ら考え参加する自発的な姿勢への転換が予想される。フェイス・トゥ・フェイスの地域密着戦略に、データに基づいた科学的な営業手法を加えることで、信用金庫は自らの強みをさらに強化することができる。

4. CRM導入に伴い検討すべき項目

CRMの導入にあたっては、顧客情報の収集・更新の仕組み作り、営業体制の再構築、についても併せて検討する必要がある。

はじめに

金融ビッグバンの本格化を背景に金融機関の競争が激化している。こうした中、顧客との関係を再構築するためのシステム（概念）である「CRM」の導入機運がわが国の金融機関で盛り上がっている。CRMは、大量の顧客情報を統合・分析することから、特に個人顧客や中小企業向けの戦略策定に効果を発揮すると言われる。本稿では、信用金庫業界内でも注目が集まっているCRMについて、「信用金庫の求めるCRM」とはどのようなものかを中心に検討していきたい。

1. CRMが脚光を浴びる

(1) CRMとはカスタマー・リレーションシップ・マネジメントの略

最近、大手の都市銀行を始めとして多くの金融機関においてCRMの導入・実践に対する関心が高まっている。CRMとは、カスタマー・リレーションシップ・マネジメント（Customer Relationship Management）の略^{(注)1}で、90年

代にアメリカで登場した概念である。もともとは小売業や製造業のセールス手法として発展したものであったが、近年はリージョナルバンクなどでも積極的に取り入れられている。

「CRM」に関する明確な定義はないものの、一般には「既存のシステムやチャネルそれぞれに蓄積されている様々な顧客に関する情報を、ITを駆使して統合、加工、分析し、最適の顧客に最適のサービス・商品を、最適のチャネルで、最適の時に提供することができるようにする概念」（金融情報システムセンター：FISC）とされる。実際には、優良顧客を維持し繋ぎ止めるリテンション、儲からない不採算の顧客を儲かる優良顧客に引き上げるクロスセル、今まで取引のなかった未取引層へアプローチをかける新規開拓、などの局面での利用が期待されている（図表1）。

(2) 国内経済・市場の成熟化がCRM導入・実践の背景

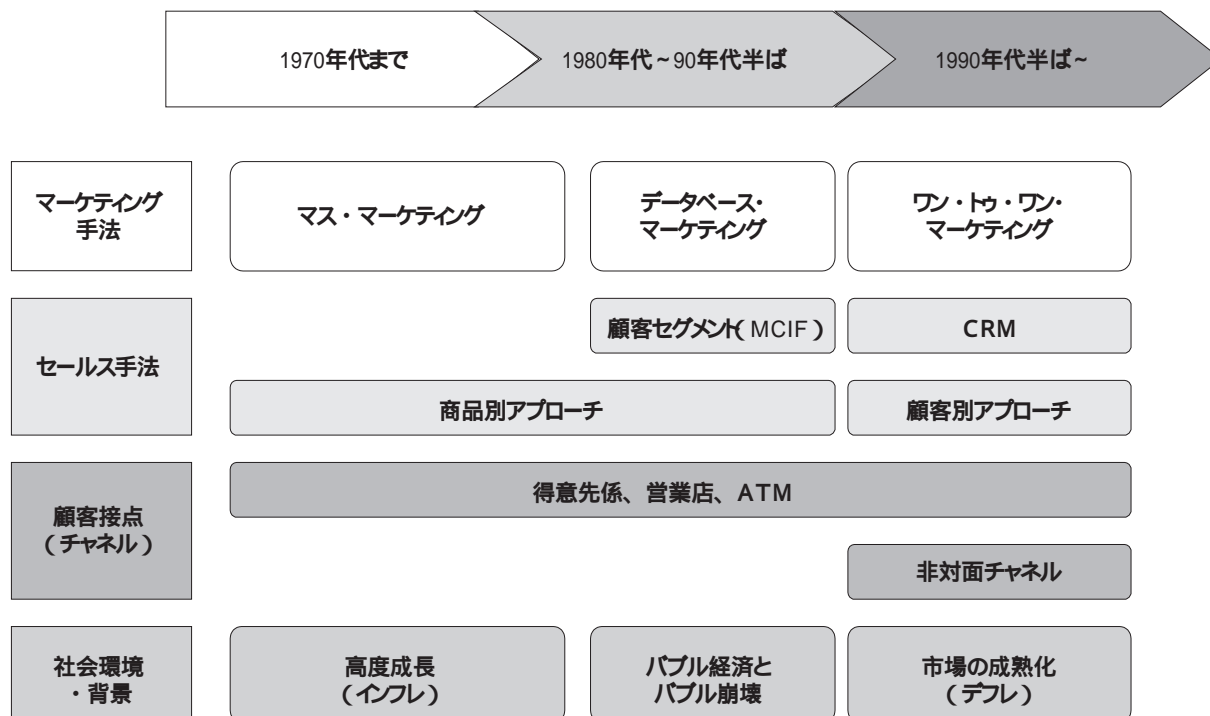
わが国でもCRMが注目を集めるようになった背景には、国内市場の成熟化がある（図表2）。市場全体のパイが拡大していた80年代ま

図表1 CRMの3つの機能

機能	内容・目的	対象顧客	顧客接点
リテンション	自金庫にとっての優良顧客（優良顧客予備軍を含む）にきめ細かなサービスを提供することで、顧客ロイヤリティを向上させる。優良顧客の囲い込みが目的	取引層のうち優良顧客（優良顧客予備軍を含む）	得意先係中心
クロスセル	取引の薄い不採算顧客に対しニーズに適した商品・サービスを最適なタイミングで提供することで、取引関係を厚くする。不採算顧客を優良顧客に引き上げることが目的	取引層のうち取引関係の薄い不採算の一般顧客	得意先係と非対面チャネル
新規開拓	接点がなかったことなどから、これまで開拓されてこなかった潜在顧客層に対する新規開拓を行う。顔の見えない顧客を取り込んでいくことが目的	未取引層の潜在顧客	非対面チャネル中心

(注)1. カスタマー・リスク・マネジメント、コンティニュアス・リレーションシップ・マーケティングなどと呼ばれるケースもある

図表2 時代の変化とマーケティング手法の変遷



では一部の優良顧客との取引と新規顧客の開拓で十分な成長率と十分な収益性を確保することができた。その成長率と収益性で大多数の不採算顧客のコストを吸収することができたことから、そのコストを放置しておいても大きな問題とはならなかった。しかしながら、バブル崩壊後の90年代に入ってわが国の経済・市場が成熟化してくると、優良顧客の争奪が激しくなり、さらに新規顧客の開拓も難しくなってきた。このため、金融機関はそれまで取引の薄かった顧客に対しても取りこぼしのないようにしていかなばならなくなった。言い換えれば、儲からない不採算の顧客^(注2)に対するアプローチを強め、儲かる顧客に引き上げることが求められるようになった。これこそがCRMが脚光を浴びるようになった主因

である。

マーケティング手法の変化からCRM登場までの流れを概観する。70年代までのマス・マーケティングの時代にはすべての顧客に同じセールス手法で商品を販売することで、十分に実績を上げることができた。それが80年代に入りデータベース・マーケティングの手法が取り入れられると、特定の顧客をターゲットとする効率的なセールスが行われるようになった。そして現在は一人一人の顧客に最適なセールスを行うワン・トゥ・ワンのマーケティングの思想に基づくCRMへとセールス手法は発展している。

データベース・マーケティングとワン・トゥ・ワン・マーケティングは、同義に扱われることも多い^(注3)。両者の最大の違いは、前

(注2) 厳密に言えば、その中でも儲かる顧客に引き上げることができる可能性のより高い顧客

3. 広義のCRMにはデータベース・マーケティングを含む。

者の顧客セグメントが商品の売れる先を抽出する「商品別アプローチ」であるのに対し、後者のCRMではその顧客に何を売なのかという「顧客別アプローチ」を重視している点と解することができよう。

(3) 他業態ではCRMの導入が活発化

先行する都市銀行や地方銀行・第二地方銀行ではCRMを徹底的に活用して、これまで取引の薄かった個人顧客や中小企業^{(注)4}を新規開拓・深耕しようとしている。わが国の金融機関は自らの強みを活かせる分野や高い収益性が見込める分野に限られた経営資源を集中して投入しようとしている。こうした中、リテール営業や法人取引の強化を打ち出す金融機関は多く、そのためのツールとしてCRMが相次いで導入されつつある。

ただ、全国を営業エリアとし膨大な数の顧客を抱える都市銀行と、一定の地域を営業基盤とする地方銀行・第二地方銀行では、CRMの狙いに違いがある。

都市銀行のCRM戦略

都市銀行のCRMは、大量の顧客情報^{(注)5}を収集・分析し、顔の見えない膨大な顧客層から儲かりそうな顧客を抽出し、ダイレクトメールのターゲティングなどに利用している。また、顧客ごとの採算に見合ったチャンネルに顧客を誘導する顧客セグメントを重視しており、不採算顧客の脱落は割切る姿勢である。一

方、人を介したCRMは富裕層や優良中小企業などの特定顧客に限定してサービスを提供する意向である。ちなみに、外資系銀行や信託銀行のCRM戦略も都市銀行と同様の思想で展開されている。

地方銀行・第二地方銀行のCRM戦略

地方銀行・第二地方銀行のCRMは、各行を取り巻く地域性や競合状況などによって戦略に差異があるものの、概して既存顧客の取引深耕にウエイトを置いたものとなっている。現在、地方銀行・第二地方銀行は地元密着の回帰戦略を展開しているが、効率化のため重複店舗の統廃合などの業務効率化にも取り組まねばならない。加えて営業エリアも比較的広いため、信用金庫のような徹底した地域密着戦略を追求するのは難しい状況にある。

そこでCRMを利用して顧客の顔がもっと見えるようになれば、効率的かつ効果的に地元の個人顧客や中小企業を新規開拓・深耕することができると考えている(図表3)。

従来、信用金庫は得意先係を顧客接点にしたきめ細かい顧客サービスを強みとしてきたが、CRMによって擬似的ながらも同様なサービスを都市銀行や地方銀行は提供できるようになるとみられる。そのため、今後は信用金庫業界の土俵であった個人顧客や中小企業をターゲットとした市場で一段の競争激化が予想される。競合金融機関のCRM導入・実践は、信用金庫業界にとって大きな脅威になるので

(注)4. 都市銀行などは個人顧客と中小零細企業を併せて「リテール」と呼ぶケースも多いが、本稿では個人顧客だけを「リテール」と定義する。

5. 取引履歴や各種アンケートなどを利用している。自行の得意先係が顧客情報を収集するといった考えはない。

図表3 主な地方銀行のCRM戦略

銀行名	取 組 み 状 況
A銀行	テレホンバンキングやダイレクトメールの成約率（ヒット率）向上を目的としたデータベース・マーケティングが中心である。本部中心の取り組みとなっている。科学的な分析により、顔の見えなかった顧客の行動パターンが発見され、キャンペーンなどの営業戦略に活用している。
B銀行	個人から法人に至るすべての顧客情報の一元管理を目的としている。得意先係、営業店の窓口、非対面チャネルなどの持つ勘定系および情報系のデータベースと、融資管理および収益管理システムとを連携させ、情報の共有化を目指す。データ分析にはあまり力を入れていない模様
C銀行	リテール特化戦略を推進する中でCRMを導入。チャネル情報の一元管理と顧客単位の収益情報の把握を狙う。CRMは、営業店の窓口や渉外営業担当者といった人を介した接点の最大限の活用ツールであるとの立場に立ち行員の自主性（やる気）を引き出すための工夫を凝らしている。
D銀行	統合データベースを中核にCRMを構築した。営業店の窓口のセールス支援システムや、渉外支援システム、さらにはコールセンターなどとも連動している。非対面取引の拡大に向けコールセンターを強化しており、インターネット、自動審査システムなどと連携させている。

（備考）1. 上記の取り組みをCRMと呼んでいない地方銀行もある。
2. 地方銀行各行へのヒアリングより作成

はないだろうか。CRMは他業態の遠い話ではなく、
なくなると考えられる。

信用金庫は自らの強み弱みを再確認し、強みをさらに強化する手を早急に打ち出さないと、競争に劣後してしまうだろう。そのため
の武器がCRMである。

2. 対面チャネルの再構築が急務

（1）高コストの対面チャネルの存在

市場の成熟化した状況下で、信用金庫が最も優先的に取り組むべき課題は対面チャネルの再構築であろう。これまで信用金庫は渉外営業と営業店網による地域密着戦略で他業態との競争優位を保ってきた。信用金庫業界における顧客接点は得意先係が中心であったし、今後も主力のチャネルであり続けると思われる。また、高密度の営業店網（窓口）も他業態に対する強みとなってきた。しかしながら、最近ではこれらの対面チャネル、なかでも得意先係の高コスト性が負担になっていることも事実である。

得意先係の抱える課題

人を介した接点である得意先係は、高品質なサービスを顧客に提供できる反面、ATMやテレホンバンキングといった他チャネルと比べて取引コストが高い。つまり、コストに見合った商品・サービスを提供し収益を稼がない限り、人件費を吸収できない訳だ。最近、渉外営業体制の見直しが求められるようになったのは、従来のセールス手法では得意先係が十分な収益を稼げなくなったためである。

フェイス・トゥ・フェイスのセールスを強みとする得意先係は、フットワークを武器にした「パワーセールス」で定期積金や貸出金の残高を積み上げてきた。しかし、市場の成熟化によりこうしたパワーセールスに限界が生じ始めている。カードローンの販売のように、そもそも取引金額が小さいため人手をかけて売ることがコストに見合わないケースも増えている。また、全戸訪問的なローラー営業も平日昼間の不在者や対面取引を嫌う層の増加により、かつてのように機能しなくなってきた。得意先係がどんなに頑張っても商品が売

れなくなってきたというのが実感であろう。

一方、得意先係の活動時間から営業現場の実情をみると、全活動時間のうち顧客との面談時間は37%にとどまる。事務処理などの内部時間に39%、移動時間に18%、食事などに6%と、セールス以外の時間が6割を占めるようだ(注)6。得意先係は報告書の作成などの内部事務に忙殺されているのではないかと。さらに、ただでさえ少ないこの面談時間が、集金・両替などの定型的な業務に利用されているとするならば、得意先係は貸出金のセールスに代表される付加価値の高い(収益を稼げる)営業にはほとんど時間を割けない状況に陥っていると考えられる。

テラーの抱える課題

これまで営業店の窓口は事務処理の迅速化が求められてきた。そのため窓口セールスへの取り組みは後手に回りがちである。一般に金融機関の来店客のうち窓口を利用する顧客は2~3割にとどまり、残りはATMのみの利用とされる。わざわざ窓口に来て足を運んでくれた顧客に対しテラーが全くセールスを行わないのはあまりにももったいない話である。事務処理を優先させることの重要性は理解できるが、営業店の窓口をフェイス・トゥ・フェイスの接点としてセールスや顧客情報収集に活用する余地は十分にあると思われる。

また店舗戦略の見直しの一環として、土日営業のインストアランチやローンセンター

の出店、母店制度の導入など、営業店の機能・サービスは多様化が進んでいる。その一方で顧客情報の共有化が行われていないことから、窓口では来店客に対し適切なサービスを提供できないなどの弊害も起こっている(注)7。

非対面チャネルの抱える課題

一方、対面チャネルの補完である非対面チャネル(注)8も課題を抱えている。多くの信用金庫で非対面チャネルを採用しているにもかかわらず、成功事例は少ない。これは、現行のシステムでは各チャネルが独立し連携が取れていない状況のため、顧客にとっても金庫にとっても使い勝手が悪いこと、非対面チャネルの推進は本部主導で行われることから、得意先係は顧客を非対面チャネルへ誘導するモチベーションが低いこと、得意先係は日頃営業に行き対面している先に非対面チャネルの契約を勧めるにとどまり、本来非対面チャネルでの開拓・深耕が必要な顧客にはアプローチがされていないこと、などが原因とみられる。

信用金庫の非対面チャネルの取組姿勢は、競合金融機関に対抗するための品揃えに過ぎず、有効活用していこうといった積極的な考え方に乏しい。

(2) 顧客情報の一元管理・共有化が遅れる

信用金庫の得意先係やテラーが頭の中に良質な顧客情報を蓄積している反面、金庫全体

(注)6. 信金中央金庫コンサルティングセンターが過去にコンサルティングを実施した信用金庫の平均値

7. 例えば、印鑑照合が全店共通でできて初めて、インストアランチでも土日に来店した僚店の顧客の定期預金を解約できる。

8. テレホンバンキング、インターネットバンキング、モバイルバンキング、メールオーダー、ダイレクトメールなど

で見ると顧客情報の一元管理・共有化は非常に遅れている。良質な顧客情報こそ信用金庫の財産であり、競争力の源泉である。顧客情報が属人化されていたり、紙ベースで記録されていたり、活用しにくい形で蓄積されていたのでは、顧客の真の顔が見えない、得意先係の営業スキルの底上げが図れない、データに基づいた金庫全体の営業戦略が立案できない、などの弊害が生じる。

本稿では顧客情報を、基本情報と、属性情報に分ける。それぞれの蓄積状況は以下のとおりである。

基本情報の蓄積状況

基本情報とは、住所、氏名、性別、生年月日といった口座開設や取引に不可欠な情報、各科目の残高のほか、取引振り、ATMの利用状況といった取引履歴も含まれる。チャネルの利用状況などはデータとしてホストに蓄積されているはずだが、情報活用の観点からデータベースが構築されていなかったため、データを加工したり、利用したりすることの困難なケースが多い。また、顧客の引越しや結婚により住所・氏名が変更されても基本情報が更新されていないケースも散見される。

そのため、何種類かの特定商品の定型的な見込み客リスト程度はシステム部門が印刷をして営業店に配布することがあっても、非定型のリストを作成したり、分析をかけたりしようとする、個別の対応が必要となり手間

と時間がかかってしまう。加えて、精度の低いデータに基づいて作成されたりリストや分析結果の信憑性には疑問が残る。

属性情報の蓄積状況

属性情報とは、顧客の勤務先、年収、家族構成、趣味、性格など、顧客と接触し収集することで初めて入手できる情報である。属性情報は、得意先係やテラーの頭の中に入っていれば、日々の営業に困らないとの見方がある。そのため、紙ベースで属性情報を蓄積している信用金庫が多い^(注)。しかしながら、紙ベースの属性情報の蓄積では、営業店レベルでの情報共有にとどまり、金庫全体の情報共有化には適さない。また情報の活用方法も極めて原始的な抽出に限られる。

これまでも、属性情報を全店ベースでのデータベースにしようとチャレンジした信用金庫は多くあった。しかしながら、(a)属性情報の収集・更新に対するインセンティブが低いことや、(b)顧客の性格など数値化しづらい情報が多いこと、(c)役職員のパソコンスキルが低いこと、(d)メンテナンスの負担が大きすぎるなどから蓄積・更新は進まなかった様子である。(株)しんきん情報システムセンター(SSC)の「信用金庫のシステムに関する調査」では、属性情報のメンテナンス状況として、「十分にメンテナンスされている」と、「まずまずメンテナンスされている」を合わせて31%に過ぎず、「あまりメンテナンスさ

(注)9. SSC「信用金庫のシステムに関する調査」では、2000年3月末現在、紙ベースの顧客カードを利用している信用金庫は65.5%に達した(回答数は374金庫)。

れていない」の56%、「ほとんどメンテナンスされていない」の12%を合計した7割弱の信用金庫では属性情報の更新が遅れている(注)10。

3. 「営業活動の生産性の向上」を実現できる

CRMは信用金庫の喫緊の課題である対面チャネルの再構築の解決策となり得る。CRMが目指すものは優良顧客の育成と囲い込みであるが、行動としては「特定の顧客や顧客グループが望んでいる商品・サービスを、望んでいるチャネルを通じて、望んでいるタイミングで提供すること」を実現する試みとして表れる。

すなわち、よく知っている顧客であれば、その顧客に関する知識を駆使し最も当該顧客に喜ばれるような商品・サービスの提供を目指し、あまりよく知らない顧客であれば似たような顧客の行動を参考にして少しでも喜ばれる可能性が高くなるように商品・サービスの提供を目指すのである。この試みは全体でみ

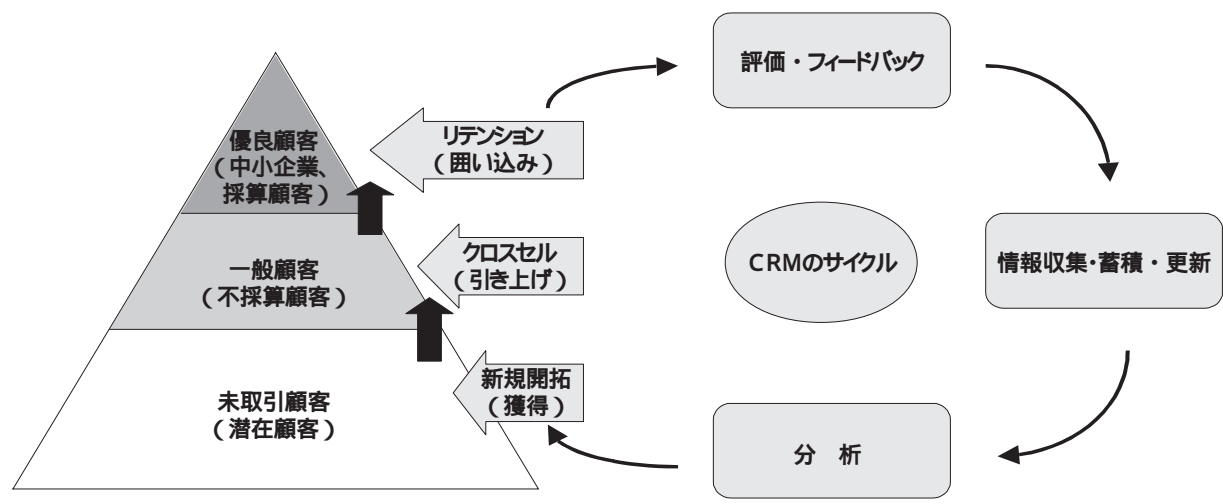
ると優良顧客の育成と囲い込みを実現するものであるが、営業活動のレベルで見ればセールスの成約率を少しでも高める試みでもある。

したがって、CRMの導入は高コストな対面チャネルの営業活動の生産性を向上させる挑戦になり得るのである。また、収益面から表現すれば、CRMを導入して中長期的に収益を高めていく挑戦ということになり、導入が短期的な収益増を保証するものではない。

行動の拠り所となる顧客に関する情報については、情報分析に基づいて実施したセールスにより得られる顧客の反応や、セールスの結果なども、次回活用する知識として蓄積することができる。CRMはトライ・アンド・エラーを繰り返すことによってより精度が向上していくものなのである(図表4)。

以下では、CRMの導入・実践によって信用金庫の営業活動の生産性がどのように向上するのか(セールスの成約率がどのように向上するか)について、リテンション、クロスセル、新規開拓の3つの切り口から取り上

図表4 CRMのサイクルとセールス活動のイメージ



(注)10. 調査先は預金顧客を対象に属性情報のメンテナンスを行っている143金庫。2000年3月末

げたい。

(1) 優良顧客のリテンション

他業態との競争が激しさを増す中で信用金庫が優良顧客を繋ぎ止めるためには、得意先係による良質な金融サービスの提供が不可欠である。都市銀行や地方銀行・第二地方銀行はCRMを利用して信用金庫の優良顧客層を侵食しようとしているが、少数の得意先係しか抱えず非対面チャネルを顧客接点として重視している競合金融機関に対しては、得意先係を中心に据えた対抗が有効である。

だからといって従来どおりの渉外営業スタイルを踏襲したのでは、対抗はおぼつかない。信用金庫においてもCRMという武器を手に入れ、優良顧客の情報を金庫内で共有化し、得意先係がきめ細かい渉外活動のできる環境を整えると同時に、顧客情報が一元管理された非対面チャネルを整備する、ことが不可欠と言えるのではないか。

顧客情報の共有化

優良顧客について信用金庫は当該顧客が満足する商品・サービスの提供をするために必要な顧客情報を有していると思われる。したがって、優良顧客のリテンションのためには保有する顧客情報を組織的にフルに活用することが求められる。ところが、多くの信用金庫で優良顧客の情報は担当する得意先係の頭の中に保存してあるという情報の属人化が生

じているのではないか。その結果、担当替えのたびに、顧客に商売の内容や資金ニーズの背景などを説明してもらい、情報の蓄積のやり直しを繰り返すことになる。また、僚店や本部の役職員が顧客に面談する際には、残高以外の顧客の情報については取引店に照会しなければ何も分からない。優良顧客の情報については最優先で共有化^{(注)1}、金庫内のすべての役職員が顧客のことをよく知っている環境を作る必要がある。それによって、顧客は自分をよく知ってもらっているという安心感を持って取引をすることができ、信用金庫との信頼関係も醸成されよう。

また、顧客情報の共有に伴いセールス手法やノウハウがすべての得意先係に共有の知的財産となれば、営業経験の長短にかかわらず、無理なく提案営業などの付加価値サービスを提供できるようになる。得意先係のセールススキルの底上げにも繋がる^{(注)2}。

得意先係がきめ細かい渉外活動のできる環境整備

得意先係がリテンションのため優良顧客に満足してもらえるようなきめ細かい渉外活動を実現するためには、顧客へのセールスも含んだサービス提供に充てる時間を確保する必要がある。ところが、信用金庫の得意先係の標準的な一日の活動時間をみると前述のように移動時間や内部時間の占める割合が大きい。顧客との面談時間を確保するため訪問予定表

(注)1. 最終的には一般顧客も含めた全顧客の属性情報の蓄積が必要である。

12. ナレッジ・マネジメントと呼ばれる。

や渉外日誌の作成を自動化したり、帰店後の事務処理を簡素化することによって内部事務の時間を短縮する必要がある。CRMのシステム面をみると、顧客データベースと連動した渉外支援システムも一機能として捉えることができる。本来の目的を達成するための環境整備においてもCRMを活用することは可能だ。

また、リテンションのための活動時間を確保するためには得意先係の活動を見直すだけでなく、営業体制そのもの見直しも求められる。現在、地区担当割の渉外体制を導入している信用金庫が中心であるが、目的の明確化により活動の効果を高めるための専担制や重層管理体制を導入する金庫も増えている。得意先係が優良顧客に対するきめ細かい渉外活動に専念するためには、リテンション専門の担当者を設置することも考えられる。

顧客情報の一元管理された非対面チャネルの整備
 優良顧客のリテンションに信用金庫の強み

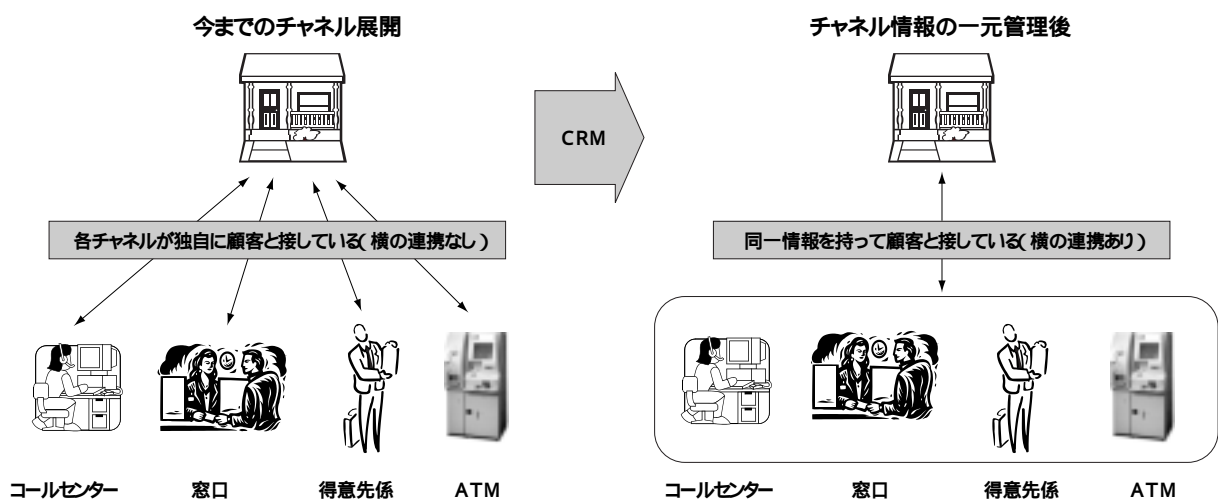
である得意先係を充てることは、信用金庫側の都合である。優良顧客の中には対面取引よりも非対面チャネルでの取引を望んでいる層もあろうし、取引の種類によって対面・非対面チャネルを使い分けたい層もあろう^{(注)13}。また、いくら顧客が対面取引を選好していても頻繁な訪問を繰り返せばコストがかさみ採算が取れなくなることも考えられる。リテンションすべき優良顧客であっても顧客接点として非対面チャネルの提供は必要である。

その際には情報の一元管理により顧客がどのチャネルを選択しても、同一情報を元に心地良いサービスを提供していく組織的な仕組みが必要なことは言うまでもない(図表5)。

(2) 一般顧客に対するクロスセル

一般に「2-8の法則」といわれるように、顧客の8割は不採算層である。都市銀行はこの8割の層を低コストチャネルに誘導しコストを引き下げ採算の確保に努めている。加えて、口

図表5 顧客情報の一元管理で統一の取れたセールスを実現



(注)13. 例えば、夜中や休日にインターネットバンキングを利用して金融取引を行いたい層は存在する。

座維持手数料の導入によって不採算の顧客の脱落を促進している。一方、営業地域に制限のある信用金庫の場合は、不採算顧客の脱落を出来るだけ少なくし、優良顧客に至らないまでも採算顧客に引き上げを図るべきであろう。小口の普通預金に機能取引を付加した生活口座へ活性化させたり、定期積金、カードローンなどをクロスセルすることによって取引深耕に努める必要がある。

顧客の大多数を占める不採算層との取引深耕を進めるためには、顧客のニーズに合った商品・サービスの提供を図ることと、潜在的に取引深耕を望んでいる顧客に対してアプローチを図ること、が考えられる。

顧客のニーズに合った商品・サービスの提供採算を取るのも困難な小口の取引層については、優良顧客の場合と比べれば、顧客に関する情報量が少ない。クロスセルも進まない程、信頼関係の構築が図られていない顧客に対して得意先係を動員し情報収集をしようとしてもコストばかりかさんでしまう。むしろ、少ない情報であってもこれを活用し顧客のニーズを推測する方が現実的な対応と言える。

これまでの商品別アプローチでは、残高や取引の有無を切り口に原始的に見込み客を抽出し一律にセールスをかけていた。しかしながら、取引の少ない顧客であっても我々はずでに年齢、性別や残高のほか、取引年数、普通預金における資金の入出金、チャネルの利用動向といった様々な情報を持っている。これらの情報を駆使し顧客の顔を想像すること

によって少しでも見込み客抽出の精度は改善するのではないかと。仮説ベースの顧客ニーズに対してセールスをかけるのである。そしてその結果の検証から仮説を立証していくのである。

また、顧客の大半を占めるこの層には、信用金庫と取引を開始して間もない顧客もいれば、取引期間が10年を超える顧客もいる、優良顧客間近の顧客もいれば、普通預金の残高が1,000円にも満たない顧客もいて、多様な属性の顧客が混在している。精度の向上したりリストの作成が実現してもこれまでどおりの得意先係による一律的なセールスに頼っていたのでは、望んでいる商品・サービスを、望んでいるチャネルを通じて、望んでいるタイミングで提供することには程遠い。セールスや商品・サービス提供の手段についても顧客のニーズを想像することによって顧客別アプローチは実現する。

顧客へのアプローチ

取引深耕が進まない理由は、そもそもセールスをしていないことが要因かもしれない。その様な顧客は、過去に取引を開始しようという意思決定を下した結果、顧客になっているのであり、潜在的には取引深耕を進めても良いと考えている顧客は大量に存在しているはずである。特に個人顧客の場合、どこの金融機関に任せても良いがたまたま別の銀行で取引している、というケースは多い。小口取引顧客のクロスセルをなおざりにしてはならない。

ただし、得意先係の人員数や活動時間の制

約やコスト面を考慮すれば、高コストの得意先係にこれを担当させるのは、限られた戦略的な場面に限られよう。基本的には、非対面チャンネルを拡充することで、いつでも、どこからでも、手軽に取引ができる利便性をもって得意先係を代替することが想定される。同時に、あらゆるチャンネルが連携し顧客にセールスを行い、クロスセルに結び付けることが取引深耕への近道である（図表6）。

また、これまで営業店の窓口は事務処理の短縮に注力されていたが、今後は重要な顧客接点として再評価される可能性が高い。すでに、CRMで先行している都市銀行や地方銀行は、窓口をクロスセルの場に活用しようとしている。

一部の都市銀行が行っているようにATM利用客のうち取引深耕を図りたい顧客を窓口へ誘導するような仕組みを導入してはどうだろうか。それとともに、顧客情報を元に推測した顧客ニーズを活用し、来店した顧客にセールスすべき商品・サービスをテラーの使用する端末画面上に表示させれば、パートや新

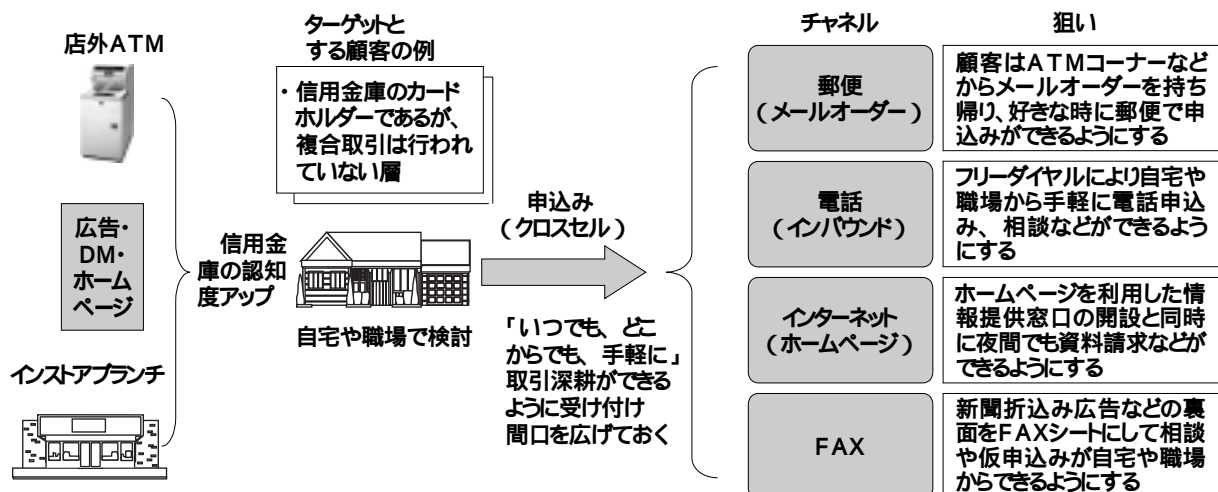
入のテラーでも営業戦術として機能させることが可能になる。

（3）潜在顧客層の新規開拓

優良顧客の候補生として小口取引層の育成が重要であるように、顧客基盤を拡充するためには新規顧客の開拓が必要である。新たに金融機関と取引を開始する年齢になったもの、転入してきたもの、新たに事業を興したもの、これまで取引を開始する機会がなかったもの、といった潜在顧客層とまずは取引を開始したい。

取引のない潜在顧客層へのアプローチは小口取引層へのそれよりも困難である。第一に、当該顧客に関する情報が全く存在しないためである。それでも営業活動の生産性を向上させるためには、あてずっぽうにセールスをかけるのではなく、少しでも可能性の高いセールスをかけたい。そこでCRMでは小口顧客層のクロスセルによって培ったノウハウを新規開拓に応用する。存在すると推測される潜在顧客に対して適切と思われる商品・サービス

図表6 チャンネルの拡大でクロスセルを強化



を適切と思われるチャネルを通じてセールスをかけるのである。

第二に、取引顧客の数が限られているのに対して、潜在顧客の数ははるかに多い。また、クロスセルに比べて成約の可能性はさらに低くなることから、結果を出すためにはより広く網をかけて魚のかかるのを待つ必要がある。したがって、事業性の潜在顧客は別にしても個人については人手をかけないマス・マーケティングのアプローチが不可欠である。その場合でも広告・宣伝のやり方によって結果に違いが生じる。結果を次回の仮説立案に活かすことができれば、その精度を向上させることができる。

(4) セールスカルチャーの変革

リテンション、クロスセル、新規開拓といった営業活動の生産性向上を通じて、中期的には信用金庫の「セールスカルチャー」が変革されると期待される。これまで紹介してきたようにCRMは優良顧客の維持・育成に向けた仮説ベースのセールスの実験の繰り返しである。本部から与えられたノルマをこなす受け身の姿勢から、現場が自ら考え実験に参加する自発的な姿勢への転換が予想される。取引のない顧客を抽出して一律にセールスをかけるキャンペーンから、当該商品・サービスのニーズの存在する可能性の高い顧客グループに対する、よりワン・トゥ・ワン・マーケティングに近いセールス・スタイルへと変化が予想される。ノルマの達成に貢献してくれる顧客を見つけるのではなく、顧客一人一人

が本当に望む商品・サービスを提供することによって優良顧客を育成する、顧客との関係構築重視の意識が生まれてこよう。

フェイス・トゥ・フェイスの地域密着戦略に、データに基づいた科学的な営業手法を加えることで、信用金庫は自らの強みをさらに強化することができる。

4. CRM導入に伴い検討すべき項目

CRMの導入にあたっては、顧客情報の収集・更新の仕組み作り、営業体制の再構築、についても併せて検討する必要がある。

(1) 顧客情報収集・更新の仕組み

現状でも信用金庫は顧客データベースを保有している。しかしながら、それはマーケティングに利用するのに十分な情報と精度を満たしているのだろうか。CRM導入にあたっては、まず利用に耐える顧客データベースを構築する必要がある。そこで考えるべきはどのような顧客情報をデータベースに蓄積し更新するのかであろう。

基本情報について

顧客データベースの構築に際しては、基本情報のみの利用だけでも十分に機能するデータベースになり得ると思われる。チャネルごと、システムごとにバラバラに蓄積されている顧客情報が一元管理されたり、どこの営業店からでも同じように顧客の取引振りが分かるようになるだけでも、営業活動の生産性は大きく向上するはずである。

また、普通預金における資金の入出金からかなりの顧客情報を入手できる^{(注)4}。生活パターン、生活水準、金融商品に対するニーズなどを推測することは可能であり、それに基づくセールスをかけてみたい。

属性情報について

属性情報の収集・更新では、得意先係や営業店のテラーに負担をかけないような形で集める仕組みを作ることが肝心である。仮に属性情報の収集を目的にアンケートなどを実施した場合でも、データ入力本部などが行い、営業店の事務作業は極力減らすことが必要である。また、本部主導で強制的に顧客の属性情報を集めさせると「何でもよいから集めれば良い」という風潮に陥る危険性がある。精度の低い情報が混入するくらいなら、そのような情報はない方がましである。顧客データベースの構築初期では、属性情報の収集にインセンティブを与えるなどの工夫も必要であろう。そのうえで、最終的には得意先係やテラーが顧客情報を有効活用し営業成績が上がったという成功体験を金庫内に共有化させ、自発的に情報収集が行われる環境に持っていきたい。

なお、属性情報の収集・更新にはコストがかかるため、収集する情報の項目については十分に吟味して選択したい。属性情報の活用例として、「顧客の車検情報を集めて、車検時期に車のローンを勧める」という話が良く出てくる。確かに顧客の自動車の購買傾向を探

るうえでは重要な情報であろうが、車の買い替え時期は顧客によって全く異なるはずで、参考程度にしかならない。むしろ、本当に集めて意味のある属性情報とは、「車を買って替える予定はあるのか」と尋ねた時にその顧客がどのような反応をしたかというコンタクト履歴であろう。

(2) 営業体制の再構築

CRMはマーケティングの概念でありツールである。その概念を営業戦略に取り込み、ツールを最大限に活用するためには営業体制についても併せて見直しを図ることで導入の効果は高まる。

営業活動の目的はより具体的で明確にしなければならぬ。残高を達成すれば良いのではなく、誰に何をどうやってセールスするのかを明らかにしておく。そして、それぞれの目的をより効果的に達成するためには、誰がその目的達成の役割を担っているのかを決めておかなければならない。現在多くの信用金庫では、個人・法人、リテンション・クロスセル・新規開拓、預金・貸出金などの複数のセールスの役割をすべての店舗ですべての得意先係が担っている。それぞれの営業店や得意先係における役割の時間配分は、事業計画などのノルマによって多少コントロールしているものの、基本的には得意先係任せになっている。CRMの導入にあたって、得意先一人が担当する役割の数を減らし任された役割を明確にするべきであろう。また、営業活動の

(注)4. 例えば、ノンバンクのカードでキャッシングの多い顧客は自金庫のカードローンの潜在顧客となり得る。

役割別に本部・営業店の指揮命令系統を整理することが必要である。

再構築した営業体制を機能させるためには評価の仕組みについても整合性が図られていなければならない。残高のノルマを達成することももちろん重要であるが、役割とかけ離れた取引ばかり追いかけてしまうようなことがあればCRMは機能しない。役割に沿ったノルマと評価が与えられる必要がある。

おわりに

CRMはすでに研究の対象から、現実に導入を検討すべき手法へと移行してきている。

CRMの調査・研究を通じて痛感したことは、導入目的を明確にすること、現場の使い勝手を重視した仕組みとすること、の2点である。CRMはツール（システム）でしかない。「CRMを入れてリテールを強化したい」のではなく、「リテールを強化する手段としてCRMを入れる」でなくてはならない。CRMの導入・

実践にあたって総花的な利用は勧められない。もちろん、顧客の顔を科学的に見ることで、リテンション、クロスセル、新規開拓のすべての目的を達成させるためにCRMを導入・実践するべきであろうが、自金庫の営業戦略を踏まえて、重要な部分から強化していくといったメリハリのあるCRMを構築することが望まれる。

また、本部（経営陣、営業推進部門など）の欲しいICRMと、現場（得意先係、テラーなど）の欲しいICRMとの間には大きな開きがあるように感じられた。本部はあらゆる機能を備えたCRMを構築したいと考える一方で、現場は日々の業務に必要最低限の機能さえあれば十分との立場である。CRMは現場が使って始めて意味を持つものだから、現場の意見を尊重したシステムの作り込みが不可欠である。複雑なシステムではなく、誰もが気軽に利用できるようなCRMを構築する必要があるだろう。

2002～2006年度の中期経済見通し

- 実質成長率は年平均1.0%にとどまる見込み -

峯岸 直輝 (経済金融グループ)

(要 旨)

- 1. 構造調整の下押し圧力で、当面は低成長続く 5年間の年平均成長率は1.0%**
米景気回復、在庫調整の一巡から、日本の景気も4～6月には大底を付けよう。しかし、不良債権処理、公共投資の抑制、企業の過剰雇用削減など構造調整に伴う景気下押し圧力は強く、年後半以降も低成長を余儀なくされよう。2004年度以降は、景気回復が軌道に乗ってこようが、今後5年間の年平均成長率は1.0%にとどまると予想される。
- 2. 民間需要は2004年度以降に徐々に回復へ 牽引役はIT関連需要**
日本経済の構造調整は長期化しようが、不良債権・過剰設備・過剰雇用の削減は2003年度で山場を越えよう。2004年度以降は、民需主導で1%を上回る経済成長を達成できると予想される。牽引役はIT関連需要となるが、耐久消費財の買い控え需要の顕在化、持家率が高まる30歳代人口の増加、製品・サービスの高付加価値化を目的とした更新投資に対するニーズの強さ、なども景気拡大を促す力となる。
- 3. 社会保障給付の拡大が構造改革による財政赤字削減効果を減殺**
政府は2003年度以降も緊縮型予算を継続しよう。ただ、高齢化で社会保障給付が増大するため、財政赤字の削減は困難を極めよう。景気低迷で大規模な増税を実施することは想定しにくく、政府が目指すプライマリーバランス赤字の半減は達成できない公算が大きい。
- 4. 所得収支の黒字幅拡大が貿易黒字の縮小を減殺し、経常収支は黒字を維持**
貿易黒字は趨勢的に縮小基調を辿ろう。生産拠点の海外移転で逆輸入が増加、輸出代替効果も一段と高まるためである。ただ、技術貿易収支の黒字拡大等からサービス収支の赤字が縮小し、対外純資産残高の累増と内外投資収益率格差から、所得収支の黒字が拡大を続ける。経常収支は、2006年度時点でも黒字を維持できると予想される。
- 5. デフレからの早期脱却は困難で、超低金利政策の解除は2003年度末以降に**
需給ギャップの拡大などを背景に、デフレからの早期脱却は困難で、物価は2003年度もマイナスとなる。超低金利政策の解除は早くとも2003年度末以降にズレ込むと予想される。景気の本格回復を実現するためには、財政再建や社会保障制度の抜本的見直しに関する長期ビジョンを明示し、将来不安を取り除くことで潜在需要を顕在化させる必要がある。

図表1 GDP成長率の推移と予測

(単位：%)

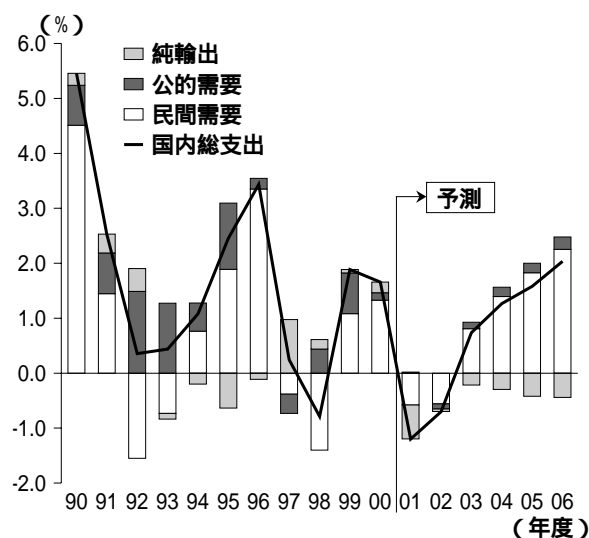
	2000年度 実績	2001年度 予測	2002年度 予測	2003年度 予測	2004年度 予測	2005年度 予測	2006年度 予測
実質 GDP	1.7	1.2	0.7	0.7	1.3	1.6	2.0
個人消費	0.1	0.4	0.3	0.8	1.3	1.6	1.9
住宅投資	1.5	6.8	0.1	1.5	1.8	2.2	1.7
設備投資	9.3	0.3	4.7	0.7	3.2	4.9	6.5
公共投資	7.4	7.0	9.1	5.6	4.4	3.9	3.5
純輸出(寄与度)	(0.2)	(0.6)	(0.0)	(0.2)	(0.3)	(0.4)	(0.4)
名目 GDP	0.3	2.5	1.7	0.4	1.4	1.9	2.5

(備考) 内閣府「国民経済計算」より作成。予測は信金中央金庫総合研究所

1. 構造調整の下押し圧力で、当面は低成長続く 5年間の年平均成長率は1.0%

米景気回復、在庫調整の一巡から、日本の景気も2002年4～6月には大底を付けよう。しかし、不良債権処理、公共投資の抑制、企業の過剰雇用削減など構造調整に伴う景気下押し圧力は根強く、年後半以降も低成長を余儀なくされよう。2002、2003年度は、構造改革に伴う集中調整期間となるため、景気の低迷は避けられそうにない。

図表2 実質GDPの推移(前年比寄与度)



(備考) 1. 予測は信金中央金庫総合研究所
2. 内閣府「国民経済計算」より作成

日本経済の構造調整は長期化しようが、不良債権・過剰設備・過剰雇用の削減は2003年度で山場を越えよう。その後も、純輸出や公共投資が景気の下押し要因として働くものの、長期にわたる不況で抑圧されてきた潜在需要の顕在化や製品・サービスの高付加価値化志向が強まることで、民間需要は徐々に回復テンポを高めることが期待できる。今後5年間の年平均成長率は1.0%にとどまると予想したが、2004年度以降は、民需主導で景気回復が軌道に乗ってこよう(図表2)。

民需の中でも牽引役はIT(情報技術)関連需要となるだろうが、構造改革が実を結び、将来不安が徐々に取り除かれるようになれば、耐久消費財の潜在的な買い替え需要が高水準に達していることから、個人消費全体としても底堅さを取り戻すものと考えられる。住宅投資については、第2次ベビーブーマーが結婚・出産適齢期を迎えている、高付加価値化の進展で、魅力のある物件が増加している、建て替え期の到来している住宅が高水準にある、ことなどが下支え要因となる。設備投資は、低価格競争からの脱却のために機械設備の刷新を図ることで製品の高付加価値化を

目指す傾向が強まっているうえ、ITの活用による業務効率化の必要性が高まっている。今後5年間の民間需要は、年平均で1.5%の拡大が見込まれる。

一方、貿易収支は、生産コストの削減を狙って海外拠点への生産シフトが活発化しているため、輸出代替効果や逆輸入効果が強まり、今後も黒字幅の縮小を余儀なくされよう。公共投資については、地方公共団体の単独事業が縮小傾向にあることに加えて、2002年度には国の一般会計における公共事業関係費が1割削減された。プライマリーバランス（過去における借金の元利払いの影響を除いた財政収支）の均衡化に向けて、財政政策は今後も緊縮型の予算が組まれるものと想定される。ちなみに、内閣府は、今後5年間で社会保障関係費が年率3.5%増加する一方で、公共事業関係費は同4.9%縮小するというシナリオを呈示し

図表3 内閣府による経済・財政の中期展望

	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度
名目成長率(%)	0.9	0.6	2.3	2.5	2.7
実質成長率(%)	0.0	0.6	1.5	1.5	1.6
物価上昇率(%)	0.9	0.0	0.8	1.0	1.1
完全失業率(%)	5.6	5.6	5.4	5.2	4.9
国の一般会計(兆円)					
歳出	81.2	84.0	87.0	88.7	89.7
一般歳出	47.5	47.8	48.3	48.8	49.3
社会保障関係費	18.3	18.9	19.6	20.3	20.9
公共事業関係費	8.4	8.2	7.9	7.7	7.5
その他	20.8	20.7	20.8	20.9	21.0
地方交付税等	17.0	19.2	20.6	21.2	20.7
国債費	16.7	17.0	18.1	18.7	19.6
歳入	81.2	84.0	87.0	88.7	89.7
税収	46.8	46.4	47.6	49.0	50.6
その他収入	4.4	3.5	3.6	3.7	3.8
公債金	30.0	34.1	35.8	36.0	35.3
地方普通会計(兆円)					
歳出	97.9	98.5	100.2	99.6	98.7
一般歳出	81.3	80.9	81.1	81.4	81.7
歳入	97.9	98.5	100.2	99.6	98.7
地方税	34.4	34.2	34.8	35.8	36.9
地方交付税等	20.4	20.0	19.2	19.3	18.3
国庫支出金	12.8	12.8	12.8	12.9	12.9
地方債	12.6	13.8	15.3	13.2	11.8
国と地方のプライマリーバランス(対名目GDP比、%)	3.8	3.6	3.1	2.7	2.2

(備考) 1. 基礎年金国庫負担割合を3分の1としたケース
2. 内閣府資料より作成

ている(図表3)。

以下では、各需要項目について詳述する。

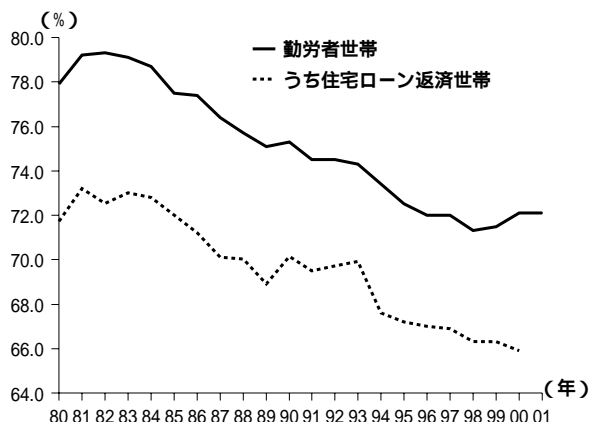
2. 民間需要は2004年度以降に徐々に回復へ 牽引役はIT関連需要

(1) 個人消費 所得・雇用環境の悪化が足かせとなるも、買い替え需要は高水準

2001年度上期の実質個人消費は前年比横這いとどまっております、いまだに家計の財・サービスに対する需要が回復する兆しはうかがえない。リストラの本格化、生産調整に伴う残業代の減少、企業倒産の増大などによる所得・雇用環境の悪化や将来不安に伴う消費マインドの萎縮が顕著になっている。

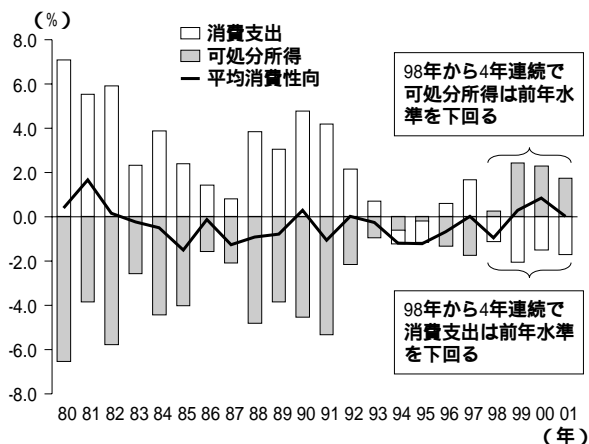
平均消費性向(家計調査)は、80年代から90年代後半まで低下基調を辿ってきたが、99年以降は低下に歯止めがかかっている(図表4)。しかし、これは消費マインドの回復を反映したものではなく、家計の可処分所得が消費支出の縮小ペースと同程度に減少しているためであり(図表5)、住宅ローン世帯では借金返済が消費支出を圧迫している。99年から低下してきた労働分配率が2001年に入って再び上昇するなど、依然として企業の雇用調整は道半ばである(図表6)。2001年度上期では、人件費負担の増加が企業の経常利益を前年比で5%程度押し下げており、デフレ環境下で利益を上げるために、今後も雇用コストの圧縮を進めざるを得ない(図表7)。企業は正規社員の雇用を抑制し、パート・派遣社員を増員させるといった人件費の抑制を図っている。総務省『労働力調査特別調査』によると、雇用

図表4 平均消費性向の推移



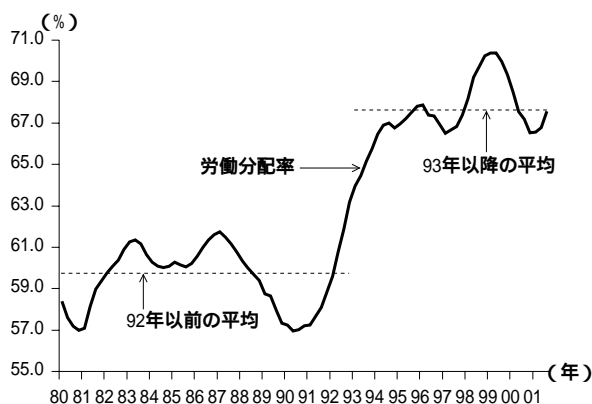
(備考) 1. 平均消費性向 = 消費支出 ÷ 可処分所得
2. 総務省「家計調査報告」より作成

図表5 平均消費性向の推移(前年比寄与度)



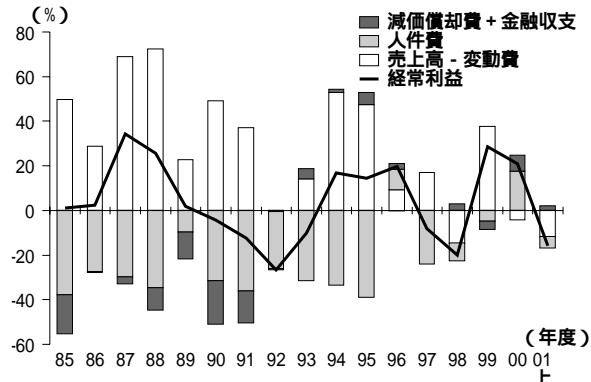
(備考) 総務省「家計調査報告」より作成

図表6 労働分配率の推移



(備考) 1. 労働分配率 = 人件費 ÷ (経常利益 + 減価償却費 + 支払利息・割引料 + 人件費)。4期移動平均
2. 財務省「法人企業統計季報」より作成

図表7 経常利益の推移(前年比寄与度)



(備考) 1. 変動費は(売上原価 + 販管費) - (人件費 + 減価償却費)とした。
2. 金融収支は受取利息等 - 支払利息・割引料とした。
3. 財務省「法人企業統計季報」より作成

者全体に占める非正規社員(パート・アルバイト・派遣等)の割合は91年2月の18.4%から2001年8月には25.7%へ上昇している。パート労働者の時間当たり給与総額は一般労働者(パート労働者を除く常用労働者)の39.2%(2001年)にとどまっており、非正規社員の活用による雇用コスト圧縮効果は大きく、その分、家計の可処分所得は減少を余儀なくされている。

図表8は、雇用条件の不一致などで求人が就職に結びつかない度合いを示す欠員率と雇用者の失業率の推移をグラフにしたものである。90年代半ば以降には、労働需給が緩和する一

方で欠員率が上昇するなど、専門技術者の供給不足や求人に対する年齢制限などがミスマッチを発生させ、構造的失業者(ミスマッチ失業者)が増加した。こうした構造問題が改善されない限り、失業率が高止まりするおそれがある。

一方、ワークシェアリング(仕事の分かち合い)の機運が高まっており、雇用の悪化がある程度緩和されるとする向きもあるが、労働組合との軋轢や企業負担増を危惧する企業はワークシェアの導入に消極的である。実際、経団連『雇用の現状と制度改革に関する緊急

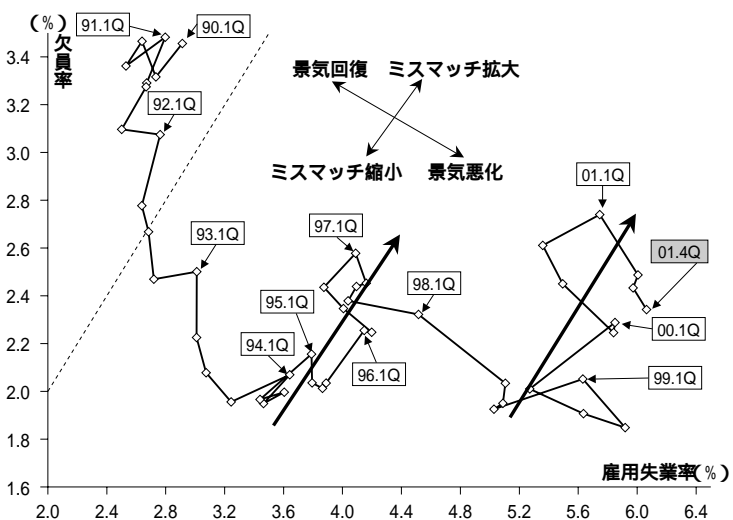
アンケート(2002年2月)』によると、85%の企業がワークシェアリングの導入を予定しておらず、導入としても雇用維持型(残業などを削減し、賃金を抑制しながら雇用を維持する方法)を望むなど、新たな雇用創出にはつながりにくい。不良債権処理の進展や公共投資の削減といった構造改革の影響なども考慮すれば、予測期間中に雇用・所得環境が目に見える形で改善するというシナリオは想定し難く、個人消費の本格的な回復は期待薄である。

個人消費を品目別にみると、アジアから廉価製品が流入している衣料品、普及率が高水準に達している家庭用耐久財、少子化の影響を被っている教育、消費ウエイトの高い食料が減少傾向にある一方、高齢化やIT化で保健医療や通信への需要が拡大している(図表9)。

ただ、90年代後半からIT関連が個人消費を下支えしてきたものの、増勢が鈍化する兆しもある。例えば、

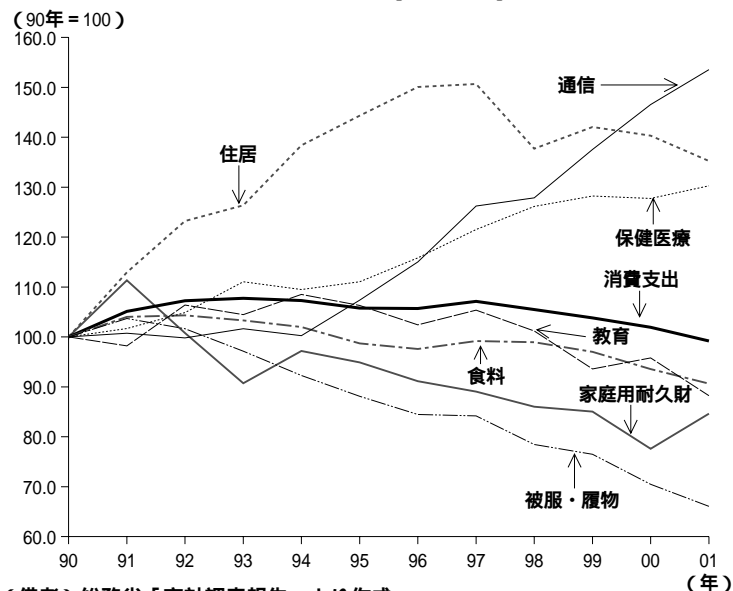
携帯電話契約件数は、当研究所の試算によると、2001年末の6,710万件から2006年度末には8,100万件程度に達するものの、伸び率は2001年の前年比15.7%から徐々に鈍化し、2006年には同0.9%にとどまると見込まれる。携帯電話の普及率は飽和水準に近づきつつあり、通信関連需要のペースダウンは避けられそうにない。しかし、PDP(プラズマ・ディスプレイ・

図表8 雇用のミスマッチ(雇用失業率・欠員率)



(備考) 1. 雇用失業率 = 完全失業者数 ÷ (完全失業者数 + 雇用者数)
 2. 欠員率 = (有効求人数 - 就職件数) ÷ (有効求人数 - 就職件数 + 雇用者数)
 3. 厚生労働省、総務省資料より作成

図表9 家計の品目別消費支出(全世界帯)



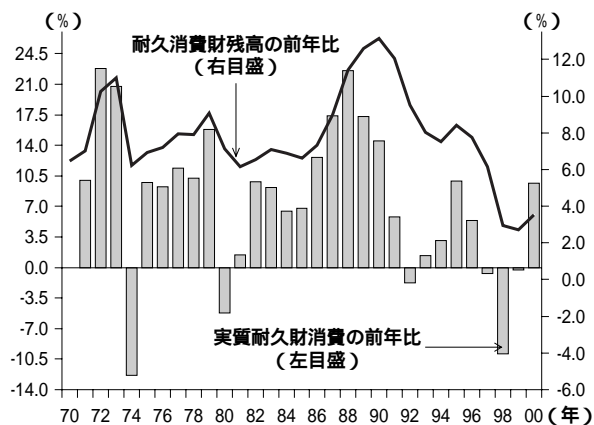
(備考) 総務省「家計調査報告」より作成

パネル)・液晶・デジタル・ハードディスク搭載テレビ、DVD(デジタル多用途ディスク)ネット接続家電といったIT新製品が相次いで投入され、インターネットのブロードバンド化やユビキタス社会(いつでもどこでも情報機器が利用可能な社会)への取り組みといったIT化環境の整備も着実に進んでいることから、IT消費は今後も相対的には高い伸びを維

持するものと予想される。

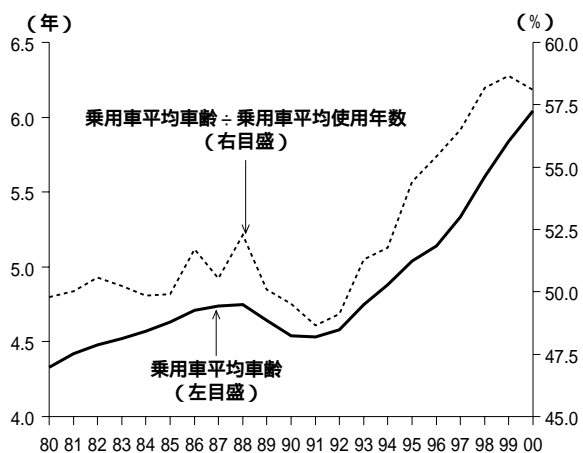
また、家計が保有している耐久消費財が老朽化していることも、個人消費の下支えに貢献しよう。耐久消費財は、景気低迷で90年代に買い替えサイクルが長期化した。耐久消費財残高の實質前年比伸び率は、ピーク時（90年末）の13.1%から大きく低下し、99年に2.7%でボトムをつけたものの、2000年末で3.5%と依然として低い水準にある（図表10）。自動車を例にとると、乗用車の平均車齢（現在使用されている自動車の初年度登録時から当該時点までの平均経過年数）は6年を超え、平均使用

図表10 家計の耐久消費財消費・残高(實質)



(備考) 1. 90年以前の耐久財残高・消費の前年比は旧統計ベース
2. 内閣府「国民経済計算」より作成

図表11 乗用車の平均車齢・平均使用年数



(備考) 自動車検査登録協会資料より作成 (年度末)

年数（初年度登録から廃車までの平均期間）に対する比率も58.1%に上るなど、買い替え需要は高水準に達していると考えられる（図表11）。

家計の金融資産は1,404.2兆円（2001年9月末、純資産は1,017.8兆円）に上っており、ストックされている資金は潤沢である。金融広報中央委員会『家計の金融資産に関する世論調査（2001年）』によると、老後の生活を心配する理由として「十分な貯蓄がないから」を挙げたのは75.6%（前年より2.9%ポイント上昇）に達しており、将来への漠然とした不安が貯蓄を促しているものと考えられる。2004年度に予定されている公的年金の見直しに関する議論が進行中であり、少子高齢化社会でも維持可能な年金制度の将来ビジョンが示されることを前提とすれば、買い控えられてきた耐久消費財への潜在的な需要は徐々に顕在化しよう。實質個人消費は、年平均で1.2%の底堅い伸びを取り戻すものと予想される。

(2) 住宅投資 30歳代人口の増加と建て替え需要の顕在化が住宅投資を下支え

2001年度上期の實質住宅投資は前年比8.5%減と大幅なマイナスを記録した。貸家や分譲マンションの着工戸数は比較的堅調なものの、持家の著しい減少が足を引っ張った格好である。住宅ローン税額控除制度（2001年6月末で期限切れ）の効果一巡で、一次取得者の前倒し需要はほぼ出尽くしたとみられ、二次取得者も地価の下落で含み損を抱えており、新住宅ローン減税制度（2001年7月～2003年12月）による需要喚起は限定的とみられる。また、

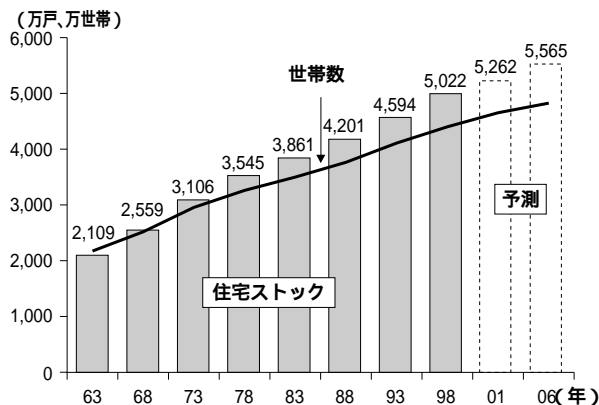
99、2000年度と2年連続で前年比10%を超える高い伸びを示した分譲マンションの供給過剰が懸念されるうえ、貸家も15～29歳人口の減少で独身向け需要は一服しよう。所得・雇用環境の明確な回復が期待できないことから、住宅投資は低調な推移を辿るものと見込まれる。

ただ、住宅地の地価がバブル期以前の水準まで低下しており、不良債権処理が山場を越える2004年度頃には地価も下げ止まろう。2001年の持家の着工戸数は前年比14.3%減の38.7万戸と、建て替え期の目安となる25年前の持家と戸建て分譲住宅の着工水準より58.4%も縮小し

ていることから、潜在的な建て替え需要は高水準に達しているものとみられる（図表12、13）。また、第2次ベビーブーマーが30歳代前半に到達するため、持家率が急速に高まる30歳代人口は5年間で約10%も増加する。結婚・出産の適齢期を迎える世代が累増するため、ライフスタイルの変化を契機に付加価値の高い住宅への転居や住宅購入に踏み切るケースが増えよう。工場跡地の有効利用の活発化や地価の下落も奏効し、都心ではマンションなどの高付加価値化が進んでいる。

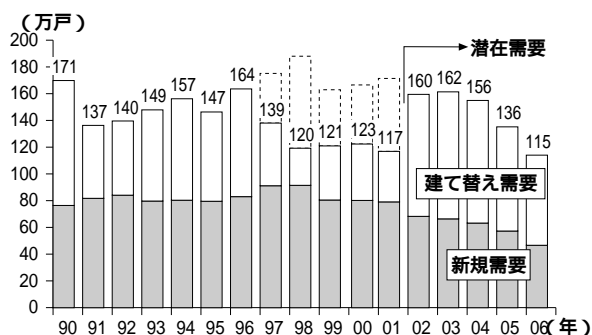
また、小泉内閣は、都市再生の一環として、マンション建て替え事業を円滑化するための法制度の創設や、職住近接が可能となる多機能高層都市プログラムなどの実施を予定している。都市再生が進むことで住環境に対する関心が高まれば、都心への回帰や居住空間の質的向上を求める傾向が強まろう。2001年度の実質住宅投資は、所得・雇用環境の悪化で6.8%の大幅なマイナスを記録、2002年度も0.1%の低い伸びにとどまると見込まれるが、地価の下落に歯止めがかかるにつれて徐々に潜在需要が顕在化し、5年間の平均では1.5%の伸びに回復しよう。

図表12 住宅ストックと世帯数の推移



(備考) 1. 世帯数の予測は国立社会保障・人口問題研究所。住宅ストックの予測値は世帯数の増加分を上積みして算出
2. 総務省資料などより作成

図表13 住宅着工戸数の推移と潜在需要



(備考) 1. 潜在需要は、世帯数の伸びに応じた必要なストックの増加分を新規需要とし、築25年の持家と戸建て分譲住宅を建て替え需要と仮定して算出
2. 97～2001年の破線は建て替え需要が顕在化しなかった部分
3. 国土交通省資料などより作成

IT需要の低迷と2000年度における設備投資の大幅増の反動で過剰感が強まるなど、企業は引き続き設備投資に慎重な姿勢を構える公算が高い。

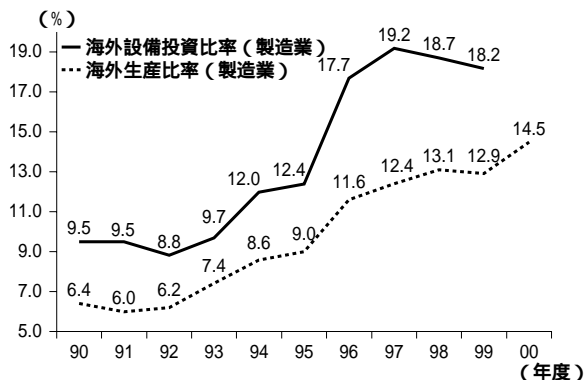
中長期的には、海外生産比率の上昇が、設備投資にマイナスに働こう。海外現地法人の国内法人に対する設備投資額の比率は約18%（99年度）に達している（図表14）。海外への生産拠点のシフトに伴い、本来は国内で行われるはずの設備投資が海外へ流出してしまう。海外生産拠点では、日本から輸送した生産設備を利用するケースが多いため、資本財の輸

出誘発効果が期待できるものの、設備投資の国外流出を輸出の拡大だけでは補えない。海外拠点の生産能力を強化し、国内では事業の見直しを進める動きが活発化していることも、設備投資の押し下げ要因になると見込まれる。

ただ、企業は過剰設備の圧縮を進めてきたため、資本ストック全体に占める過剰設備の割合は、97年のボトムと同水準の10%近辺まで低下している（図表15）。2000年10～12月をピークに景気が減速したにもかかわらず、過剰設備の水準は抑制されている。過剰設備は建設、不動産、流通といったバブル期に積極投資を行った分野に偏っており、これらの分野を除いては順調に過剰設備が解消されている。

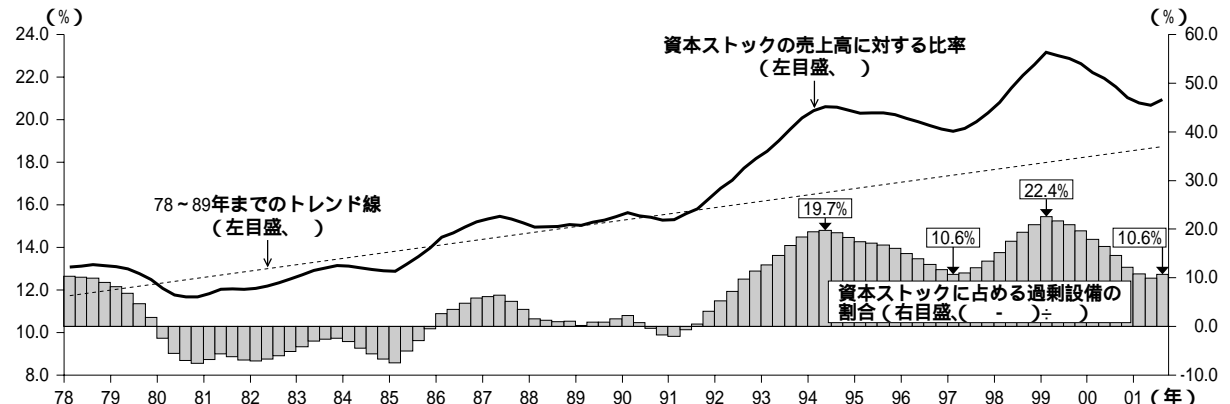
資本ストック循環図をみると、2001年以降、調整局面に入っているものの、調整圧力は相対的に小さい（図表16）。また、設備投資を目的別にみると、不採算事業からの撤退の増加等を背景に、能力増強投資が低調に推移する一方で、製品の質的向上や高付加価値化を目的に機械設備を刷新する企業が増えているた

図表14 海外生産比率と海外設備投資比率



(備考) 1. 海外生産比率 = 現地法人売上高 ÷ 国内法人売上高
 2. 海外設備投資比率 = 現地法人設備投資額 ÷ 国内法人設備投資額
 3. 経済産業省「海外事業活動基本調査」より作成

図表15 資本ストックの対売上高比率と過剰設備の割合



(備考) 1. 資本ストックは土地を除く有形固定資産。トレンドは第一次石油危機後の過剰設備の調整が一巡した78年からバブル崩壊前の89年。4期移動平均
 2. 財務省「法人企業統計季報」より作成

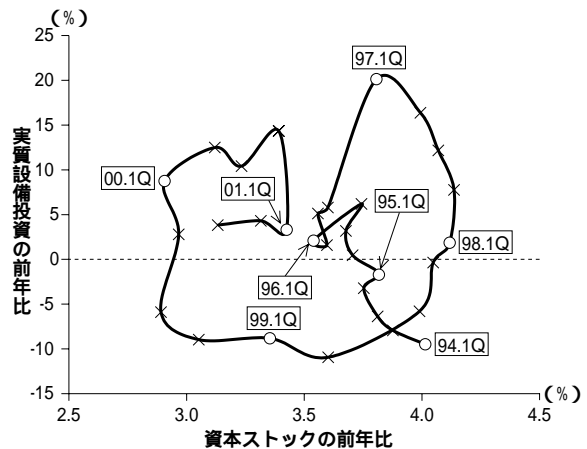
め、更新投資は堅調に推移している（図表17）。

一方、日本のIT投資は、米国に比べると依然として低水準にある（図表18）。日本の名目GDPに占めるIT投資（ソフトウェアを含む）の比率が米国並みに高まったとすれば、2000年の設備投資は8.3兆円（GDPの1.6%分）程度かさ上げされる計算になる。ストック面での日米IT投資格差を縮小させるためには、フローでのIT投資比率が米国を上回る水準に上昇しなければならない。デフレ経済下で低価格競争が浸透しているなか、製品・サービスの高付加価値化や業務効率化を目的としたIT関連に対する潜在的な投資ニーズは強まっている。実質設備投資は2002年度に4.7%の大幅なマイナスを記録した後、過剰設備の調整が進むにつれて伸び率が高まり、5年間の平均では2.0%の増加が予想される。

3. 社会保障給付の拡大が構造改革による財政赤字削減効果を減殺

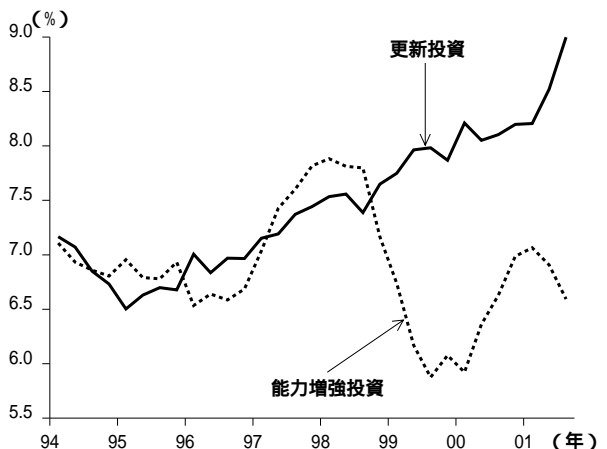
公共投資は99年10～12月以降、概して前年の水準を下回って推移してきた。2001年度上期は実質ベースで前年比6.3%減と大幅なマイナスを記録している。地方自治体が財政難に陥っており、自主財源を原資とする地方単独事業費を圧縮していることが主因である。また、2002年度は当初予算段階で国の一般会計の公共投資関係費が10.7%削減された。政府は国と地方の公共投資規模の対名目GDP比を欧米並みの2～3%程度まで削減する長期目標を掲げているため、公共事業は今後も縮小傾向を辿ろう。地方自治体の財政逼迫も大きく改

図表16 資本ストック循環図



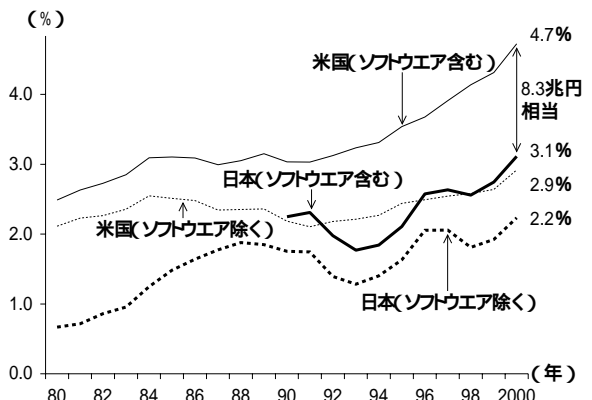
（備考）内閣府「民間企業資本ストック速報」より作成

図表17 目的別設備投資の対GDP比(実質)



（備考）内閣府資料より作成

図表18 日米IT投資(対名目GDP比)比較



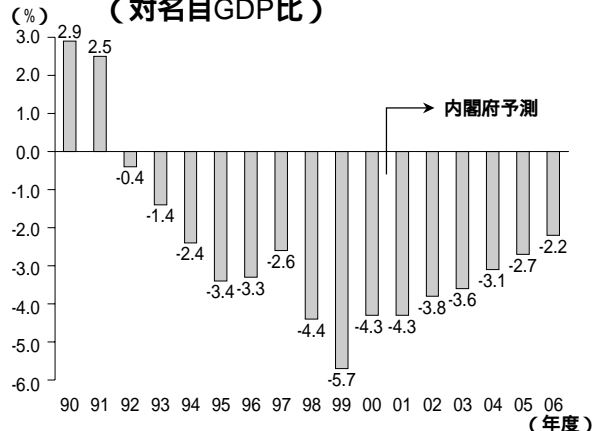
（備考）1. 日本のIT投資は情報関連機器の生産・輸出・輸入などから推計
2. 内閣府、経済産業省、米商務省資料より作成

善する見込みが薄いことから、実質公共投資は年平均で5.3%減と景気の下押し要因として作用するものと予想される。

経済財政諮問会議は、『構造改革と経済財政の中期展望』において、2000年度に4.3%だった国と地方を合わせたプライマリーバランス赤字の対名目GDP比が、2006年度前後には半分程度に低下するというシナリオを呈示した(図表19)。その後も財政健全化路線が継続されれば、2010年代初頭には黒字転換を果たすと指摘している。このシナリオは、基礎年金給付に対する国庫負担割合を3分の1と仮定したものであり、2分の1へ引き上げられた場合は、増税が必要としている。

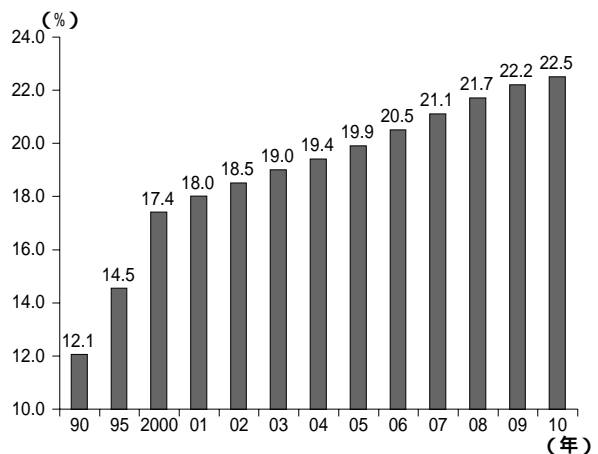
高齢化社会の進展で、90年には12%だった老年人口比率が2006年には20%を超え(図表20)、2002年度の医療制度改革で老人医療費の公費負担割合が5年間で3割から5割へ段階的に引き上げられる予定になっているなど、社会保障給付は今後も増大する公算が高い。しかも、公的年金の安定財源確保のために、基礎年金給付に対する国庫負担割合が2分の1へ引き上げられる可能性がある一方で、予測期間中の5年以内には景気の力強い回復は見込めず、増税の実施は困難とみられる。政府の見通しは、物価上昇率を高めに見込むなど、名目成長率が若干楽観的であることもあり、2006年度にプライマリーバランス赤字の対名目GDP比を半減させるのは厳しい状況にある。第1次ベビーブーマーが年金受給世代に到達する2010年度頃までに、食料品などの生活に最低限必要な品目を除いて消費税率を引き上げるなど、

図表19 国と地方のプライマリーバランス (対名目GDP比)



(備考) 1. プライマリーバランス = 貯蓄投資差額 - ネット利払
2. 内閣府「国民経済計算」などより作成

図表20 老年(65歳以上)人口比率



(備考) 国立社会保障・人口問題研究所(2002年1月)の予測値

税制面も含めた抜本的な社会保障制度の見直しを進めなければ、財政再建は一段と困難を極めることになろう。

4. 所得収支の黒字幅拡大が貿易黒字の縮小を減殺し、経常収支は黒字を維持

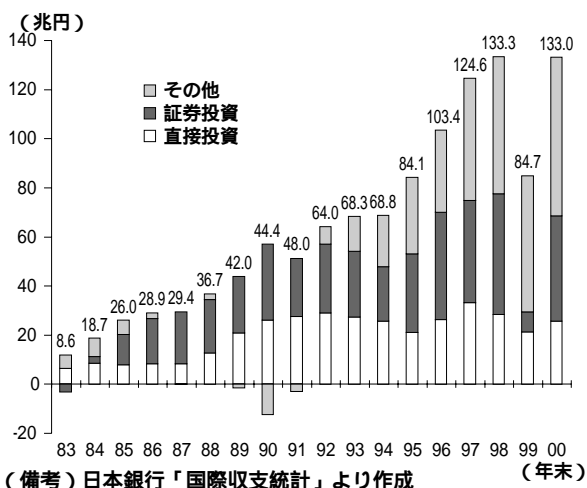
貿易黒字は、趨勢的な縮小基調を辿るものと見込まれる。コスト競争力を強化する必要性から生産拠点の海外シフトが活発化し、逆輸入の増加や輸出代替効果の高まりが予想されるためである。また、アジア地域における

技術力の向上で、日本からの電子部品を中心とした技術集約的な中間財輸出の伸びも徐々に減速する公算が高い。ただ、中国のWTO加盟に伴う貿易の活発化などで、アジア地域の所得水準の向上が期待できるため、日本の輸出は底堅く推移し、2006年度においても日本は貿易黒字をかるうじて維持できると見込まれる。

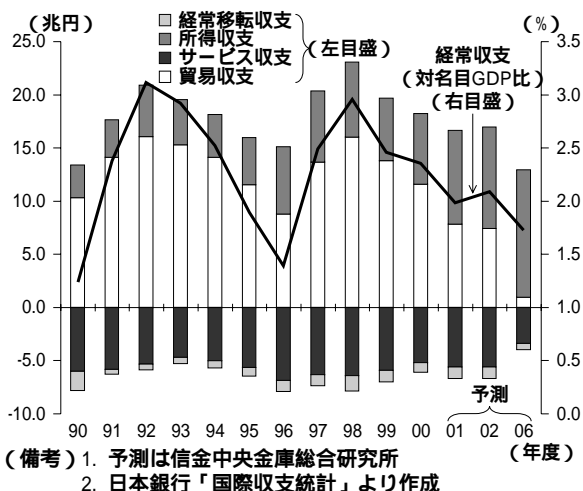
一方、サービス収支は赤字幅を縮小させよう。旅行収支は、所得環境の低迷が続くことから、海外旅行者1人当たりの支払額が抑制されるとともに、外国人旅行者の受入体制が強化されることで（出入国手続きの簡素化、ネットを活用した観光情報提供の促進、デフレによる滞在費の低廉化など）赤字幅は縮小へ向かうものと考えられる。また、『科学技術基本計画』に基づいた科学技術の戦略的な重点化や科学技術システム改革が断行されれば、ITやナノテクノロジー（超微細技術）などの分野で国際的に卓越した研究開発が促進される。政府の科学技術や知的財産権保護に対する支援体制が整うことで、工業所有権使用料などの技術貿易収支は一段と黒字幅を拡大させよう。

貿易立国として成長してきた日本の経済は成熟期に入り、世界最大の対外純資産からの収益が貿易黒字を上回る段階に到達している。対外純資産の累増に加えて（図表21）デフレを背景とした内外景況格差や超金融緩和政策の継続により内外投資収益率格差は高水準を維持することから、所得収支黒字は今後も増大していくものと見込まれる。所得収支の黒

図表21 対外純資産残高の推移



図表22 経常収支の推移



字幅拡大が貿易黒字の縮小を減殺し、2006年度の経常収支黒字は対GDP比で1.7%を保つと予想される（図表22）。

5. デフレからの早期脱却は困難で、超低金利政策の解除は2003年度末以降に

2001年度上期の消費者物価指数（生鮮食品を除く総合）は、前年水準を0.9%下回った。95年基準から2000年基準への改定で性能向上が著しいパソコンが調査対象項目に採用されたうえ、アジア地域から割安な衣料品や家電

製品などが国内に浸透しており、消費者物価指数の下落は加速している。

今後も、海外生産の拡大に伴う安価な製品の大量流入、需要低迷や供給力過剰による需給緩和状態の長期化、名目賃金伸び率の低迷とリストラの進展に伴う労働生産性（付加価値額÷従業員数）の上昇による単位労働コストの抑制、規制緩和の断行によるサービス市場の活性化、などが予想されるため、当面はデフレ基調に大きな変化はみられそうにない。ただ、低価格競争による企業の消耗も著しいことから、低価格戦略から高付加価値戦略へと軸足を移す企業の動きも徐々に鮮明化しつつあり、2003年度後半には消費者物価（生鮮食品を除く総合）が前年比プラスに転換するものと予想される。

2001年3月、日本銀行は、デフレが解消する（生鮮食品を除く消費者物価指数の前年比上昇率が安定的にゼロ%以上）まで潤沢な資金供給を継続させる方針を決定した。超低金利政策の解除の時期については、不良債権・過剰

設備・過剰雇用の削減圧力がピークを越え、民間需要が徐々に回復し始める2003年度下期以降にズレ込むものと見込まれる。

景気を安定的な回復軌道に乗せるためには、財政再建や社会保障制度の抜本的見直しに関する長期ビジョンを明示し、将来不安を取り除くことで潜在需要を顕在化させる必要がある。緊急の課題として、構造改革に伴うデフレ圧力に対処するために雇用のセーフティネットを拡充する一方で、若年層を含めた職業訓練の充実といった労働市場の流動性向上に向けた対策を推し進めるなど、景気変動に対して柔軟性が高い雇用構造へ転換させなければならない。また、社会保障制度に関しては、年金・医療・介護などの社会保障の総合化、その給付と負担が制度全体および個人ベースで明確に把握できるようなシステムの構築、社会保障制度の持続性の確保などの中長期的な取り組みが具体的な形で呈示され、将来も安心して暮らすことができる経済社会システムに改善することが必要不可欠である。

中期経済見通し総括表

日本経済予測

予測

(前年比、単位：%)

	99年度	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	5年間平均
名目GDP	0.2	0.3	2.5	1.7	0.4	1.4	1.9	2.5	0.9
実質GDP	1.9	1.7	1.2	0.7	0.7	1.3	1.6	2.0	1.0
国内需要	1.9	1.5	0.6	0.7	0.9	1.6	2.0	2.5	1.5
民間部門	1.5	1.8	0.8	0.8	1.1	1.9	2.4	3.0	1.5
民間最終消費支出	2.1	0.1	0.4	0.3	0.8	1.3	1.6	1.9	1.2
民間住宅投資	5.2	1.5	6.8	0.1	1.5	1.8	2.2	1.7	1.5
民間企業設備	0.3	9.3	0.3	4.7	0.7	3.2	4.9	6.5	2.0
政府部門	3.2	0.6	0.1	0.4	0.5	0.7	0.7	1.0	0.5
政府最終消費支出	5.1	4.4	3.1	3.0	2.6	2.3	2.1	2.2	2.4
公的固定資本形成	0.7	7.4	7.0	9.1	5.6	4.4	3.9	3.5	5.3
海外需要(寄与度)	0.1	0.2	0.6	0.0	0.2	0.3	0.4	0.4	0.3

(備考) 内閣府「国民経済計算」より作成。予測は信金中央金庫総合研究所

主要経済・金融指標の予測

予測

	99年度	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	5年間平均
為替レート(円/ドル)	111.5	110.5	125.0	130.0	122.0	121.0	119.0	116.0	121.6
無担コール翌日物(年度末、%)	0.02	0.02	0.001	0.001	0.25	0.50	0.75	1.00	0.50
完全失業率(%)	4.7	4.7	5.3	5.9	6.2	6.4	6.3	6.2	6.2
消費者物価(前年比、%)	0.1	0.5	0.8	0.6	0.2	0.2	0.4	0.6	0.1

(備考) 1. 消費者物価指数は生鮮食品を除く総合
2. 日本銀行、総務省資料より作成。予測は信金中央金庫総合研究所

国際収支の予測

予測

(単位：億円)

	99年度	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	5年間平均
経常収支	126,428	120,782	99,395	102,501	103,670	100,860	95,042	87,520	97,919
前年差	25,270	5,646	21,387	3,106	1,169	2,810	5,818	7,522	2,375
名目GDP比(%)	2.5	2.4	2.0	2.1	2.1	2.0	1.9	1.7	2.0
貿易・サービス収支	78,496	63,573	21,921	17,782	14,471	2,948	9,927	24,274	200
前年差	17,133	14,923	41,652	4,139	3,311	11,523	12,875	14,347	9,239
所得収支	58,768	66,584	88,263	95,631	100,984	107,635	113,889	119,624	107,553
前年差	11,888	7,816	21,679	7,368	5,353	6,651	6,254	5,735	6,272
経常移転収支	10,833	9,373	10,789	10,912	11,785	9,723	8,920	7,830	9,834
前年差	3,756	1,460	1,416	123	873	2,062	803	1,090	592

(備考) 日本銀行「国際収支統計」より作成。予測は信金中央金庫総合研究所

2001年度上期中の全国信用金庫主要勘定増減状況

信用金庫部 企画グループ

(要 旨)

1. 預金 個人預金が堅調に推移

2001年9月末の預金残高(除く譲渡性預金)は、個人預金の堅調な伸びに支えられ、上期中1兆5,520億円、1.4%増加し105兆3,564億円となった。

2. 貸出金 企業向け中心に減少

2001年9月末の貸出金残高は、企業向け貸出の不振を背景に、上期中8,768億円、1.3%減少し65兆3,110億円となった。

3. 余資運用資産 有価証券中心に堅調な伸び

2001年9月末の余資運用資産残高は、有価証券等の運用割合の高まりを背景に、上期中2兆4,299億円、5.5%増加し46兆3,543億円となった。

4. 会員数・出資金 とともに堅調に増加

2001年9月末の会員数は、上期中4万7,166人、0.5%増加し、898万8,304人となった。出資金は、上期中53億7,100万円、1.0%増加し5,259億3,100万円となった。

5. 店舗数・役職員数 上期中16店舗減少、661人増加

2001年9月末の店舗数は、金庫合併等に伴う店舗統廃合等から上期中16店舗減少し8,464店舗となった。常勤役職員数は、新卒採用等により上期中661人増加し、13万8,581人となった。

(注) 本稿は2001年12月20日現在のデータに基づき記述されている。

1. 預金 個人預金が堅調に推移

2001年9月末の全国信用金庫の預金残高（除く譲渡性預金）は、上期中1兆5,520億円増加し105兆3,564億円となった（図表1）。増減率では、99年度上期（1.5%増）、2000年度上期（1.5%増）とほぼ同水準となる1.4%の増加となった。

前年同月比増減率で見ると、上期中では、未残ベース、平残ベースとも1.5%～2%増と堅調な伸びをみせ、2001年9月末では、未残ベースで1.7%増、平残ベースで1.9%増となった（図表2）。これは、前年度にみられた金庫合併等による預金流出の影響が、上期中は極めて限定的であったことが一因とみられる。

金額階層別にみると、2001年9月末では、3

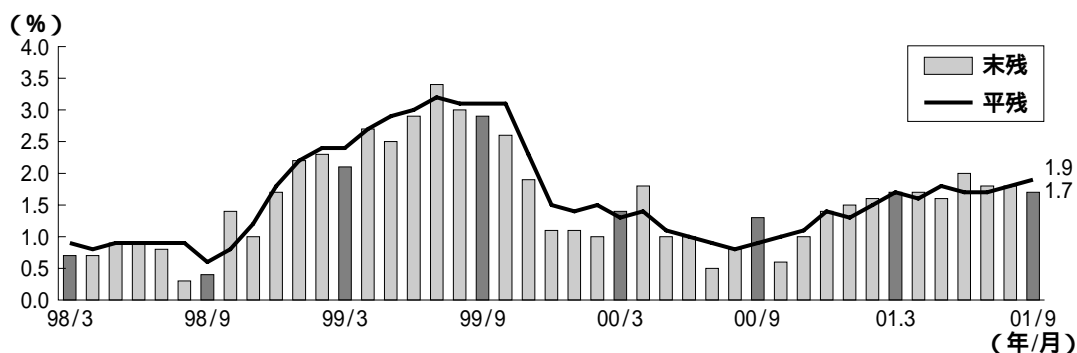
図表1 全国信用金庫の預金、貸出金、余資運用資産残高の推移

（単位：億円、%）

年度	預金・積金			貸出金			余資運用資産			上期末預貸率
	9月末残高	上期中		9月末残高	上期中		9月末残高	上期中		
		増減額	増減率		増減額	増減率		増減額	増減率	
96	974,245	12,008	1.2	697,044	1,940	0.2	344,007	12,558	3.7	71.5
97	987,868	10,547	1.0	701,683	333	0.0	354,538	10,703	3.1	71.0
98	992,639	8,266	0.8	700,071	4,016	0.5	362,790	14,337	4.1	70.5
99	1,021,552	15,819	1.5	703,393	8,669	1.2	385,693	25,715	7.1	68.8
2000	1,035,708	15,387	1.5	681,950	5,209	0.7	415,774	22,382	5.6	65.8
2001	1,053,564	15,520	1.4	653,110	8,768	1.3	463,543	24,299	5.5	61.9

（備考）年度欄の は9月末が休業日であることを示す。

図表2 信用金庫の預金増減率の推移



（備考）増減率は前年同月比

図表3 金額階層別の預金増減率と寄与度

（単位：%）

	99年9月		2000年3月		2000年9月		2001年3月		2001年9月	
	増減率	寄与度	増減率	寄与度	増減率	寄与度	増減率	寄与度	増減率	寄与度
3百万円未満	2.2	1.0	1.4	0.6	1.4	0.6	2.2	1.0	2.5	1.2
3百万円以上 1千万円未満	4.5	0.9	2.9	0.6	3.4	0.7	5.2	1.1	5.8	1.2
1千万円以上 1億円未満	1.7	0.3	1.2	0.2	0.4	0.1	0.8	0.1	0.3	0.0
1億円以上 3億円未満	1.5	0.0	1.7	0.0	2.1	0.0	1.7	0.0	4.4	0.1
3億円以上 10億円未満	7.0	0.1	7.1	0.1	2.8	0.0	1.8	0.0	4.5	0.1
10億円以上	8.6	0.2	6.1	0.1	1.8	0.0	15.6	0.5	11.9	0.3
合計	2.9	2.9	1.4	1.4	1.3	1.3	1.7	1.7	1.7	1.7

（備考）1. 預金1口当たりの金額階層別であり、名寄せ後の1預金者当たりの預金額とは異なる。
2. 未残前年同月比

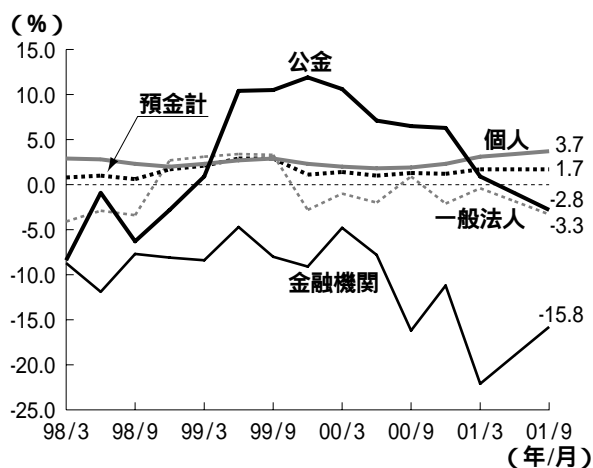
百万円未満（2.5%増）3百万円以上1千万円未満（5.8%増）の階層の寄与度が、ともに1.2ポイントとなり、預金増加に大きく貢献した（図表3）。一方、1千万円以上の各階層は、残高がいずれも減少し、特に10億円以上（増減率：11.9%減、寄与度：マイナス0.3ポイント）の階層では、顕著となった。このことから、ペイオフ解禁を意識した、大口預金の分散化、預金小口化等の動きがあったと考えられる。

預金者別にみると、預金全体の約75%を占める個人預金が引き続き堅調に推移している（図表4、5）。2001年9月末では、3.7%増と唯一増加をみせ、預金全体の伸び（1.7%増）に貢献した。一般法人預金は、資金需要が低迷

するなかで、貸出金の一時滞留資金の減少や、預金と貸出金との相殺の動き等もあり、2001年9月末には、3.3%の減少となった。一方、減少基調で推移している金融機関預金は、2001年9月末では15.8%の減少となった。公金預金は、2001年9月末では2.8%減となり、98年12月以来の減少となった。

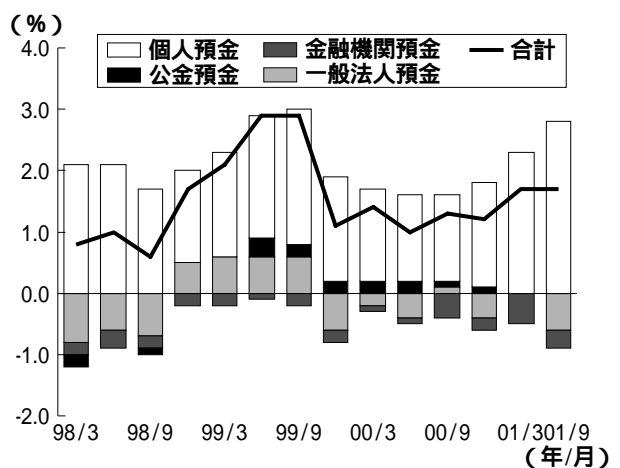
科目別にみると、構成比で約2割を占める要求払預金は、2001年9月末では8.4%増となり、引き続き高い伸びを示した（図表6）。月末休日要因から要求払預金が高止まったこと、定期性預金との利回り格差の縮小やペイオフ解禁を控え、定期性預金から要求払預金へのシフトが進んだこと等が要因としてあげられる。

図表4 預金者別預金増減率の推移



（備考）末残前年同月比

図表5 預金者別預金増減寄与度の推移



（備考）末残前年同月比

図表6 科目別・預金者別預金増減率の推移

（単位: %）

年月	預金計			一般法人			個人			公金			金融機関		
	要求払	定期性		要求払	定期性		要求払	定期性		要求払	定期性		要求払	定期性	
97.9	1.3	6.1	0.6	2.6	0.8	3.4	2.8	9.5	1.6	0.4	1.3	0.3	0.6	0.5	8.5
98.9	0.4	4.3	0.1	3.4	1.1	4.3	2.3	8.5	1.2	6.3	5.0	6.8	7.7	17.5	3.4
99.9	2.9	7.0	2.1	3.3	6.2	2.2	2.9	7.7	1.9	10.5	33.9	8.4	8.0	7.2	0.7
00.9	1.3	7.2	0.0	0.9	13.4	4.1	1.9	6.6	0.8	6.5	3.4	6.6	16.2	40.6	5.5
01.9	1.7	8.4	0.0	3.3	2.8	6.4	3.7	11.6	1.9	2.8	7.7	3.8	15.8	12.7	13.0
(構成比)	100.0	22.4	77.0	19.0	6.5	12.4	76.4	15.3	61.0	2.7	0.2	2.5	1.7	0.2	1.0

（備考）1. 末残前年同月比
2. 預金計、預金者別計には外貨預金等を含む。

一方で、定期性預金は、2001年9月末では0.0%増と横這いとなった。個人の定期性預金が1.9%増加したものの、一般法人、公金、金融機関の定期性預金がいずれもマイナスとなったことによる。

地区別にみると、預金全体の要求払預金は、全地区において増加をみせたが、定期性預金は4地区（東京、関東、近畿、中国）において減少した（図表7）。定期性預金が3.1%増加した四国地区が、預金全体で3.6%増加し、全国11地区中最も高い伸びを示した。反面、定期性預金が1.2%減少した中国地区、0.7%減少し

た東京地区の預金全体の伸びは、それぞれ0.8%増、0.7%増と、低位にとどまった。

預金者別にみると、一般法人預金は全地区において減少したが、個人預金は全地区において増加している。

2. 貸出金 企業向け中心に減少

2001年9月末の貸出金残高は、上期中8,768億円、1.3%減少し65兆3,110億円となった（図表1）。上期中の減少は、96年度以降6年連続となり、減少幅も99年度上期（1.2%減）を上回った。

前年同月比増減率でみると、上期中では、未

図表7 地区別預金増減率（2001年9月末）

（単位：%）

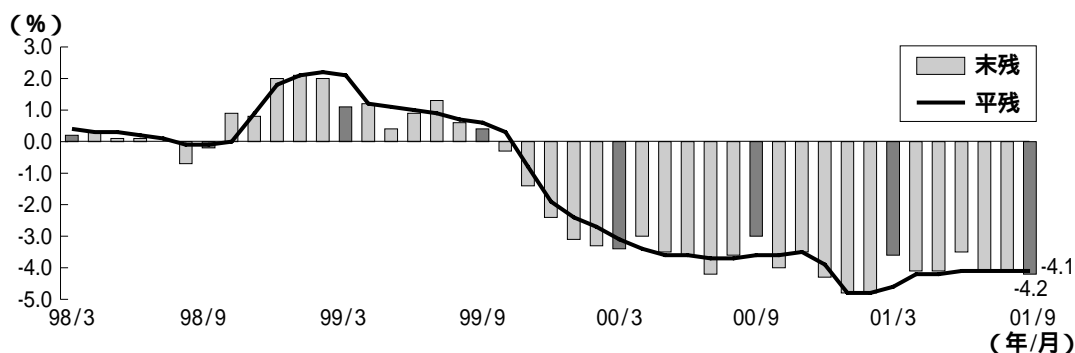
地区	預金計			一般法人			個人			公金			金融機関		
	要求払	定期性		要求払	定期性		要求払	定期性		要求払	定期性		要求払	定期性	
北海道	2.9	6.4	1.6	1.0	0.9	2.4	5.0	9.4	3.6	3.5	6.8	2.5	4.3	66.7	6.3
東北	1.5	4.2	0.6	1.4	0.6	2.7	2.5	6.8	1.3	2.4	23.1	0.9	4.2	6.7	3.1
東京	0.7	7.8	0.7	4.3	3.2	8.0	2.0	10.0	0.2	8.8	98.4	5.0	0.7	10.2	14.0
関東	1.6	8.8	0.3	3.7	2.1	7.5	3.1	11.8	0.9	5.1	30.5	3.2	23.2	19.0	16.0
北陸	2.0	4.8	1.4	4.5	1.3	6.0	3.7	7.9	2.9	4.5	16.6	3.9	3.2	12.0	3.1
東海	3.0	9.3	1.4	2.1	3.7	5.0	5.5	13.2	3.8	6.1	33.0	8.9	31.2	40.0	28.4
近畿	1.0	10.7	0.7	4.1	4.3	7.1	4.4	14.5	2.5	9.3	1.0	9.2	33.0	3.2	53.1
中国	0.8	8.4	1.2	3.5	2.5	6.7	3.1	12.3	1.0	21.9	13.6	24.0	9.0	23.8	7.3
四国	3.6	6.2	3.1	1.9	0.7	3.4	4.8	9.4	4.2	3.3	40.5	1.9	15.2	6.7	19.5
北九州	3.0	10.1	0.9	2.3	8.1	8.4	4.4	10.9	2.7	4.7	25.6	3.2	7.5	2.2	8.1
南九州	1.2	4.3	0.4	2.3	0.8	3.1	2.4	8.1	1.1	5.8	32.0	4.2	8.6	17.1	4.3
全国	1.7	8.4	0.0	3.3	2.8	6.4	3.7	11.6	1.9	2.8	7.7	3.8	15.8	12.7	13.0

（備考）1. 未残前年同月比

2. 預金計、預金者別計には外貨預金等を含む。

3. 関東には新潟、山梨、長野を含む。東海は静岡、愛知、岐阜、三重の4県。北九州は福岡、佐賀、長崎の3県。南九州は熊本、大分、宮崎、鹿児島県の4県。沖縄は全国を含む。

図表8 信用金庫の貸出金増減率の推移

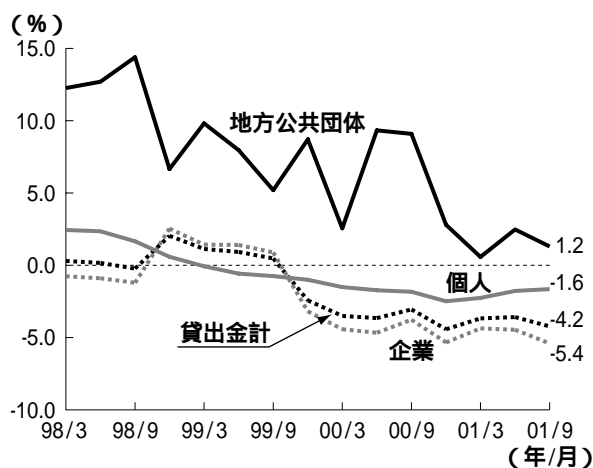


（備考）増減率は前年同月比

残ベース、平残ベースともに3.5%～4.2%減と、引き続き減少基調で推移し、2001年9月末では、末残ベースで4.2%減、平残ベースでも4.1%減となった(図表8)。

貸出先別にみると、企業向けは、2001年9月末では5.4%の減少となった(図表9、10)。これは、長引く不況により前向きな資金需要が低迷していることに加え、積極的な不良債権の償却、企業の財務リストラによる預金との相殺の動き、98年10月以降の「中小企業金融安定化特別保証制度」による貸出実行が一巡したためとみられる。また、企業向け貸出の低迷は、引き続き貸出金残高全体の減少に大きく影響を及ぼしている。

図表9 貸出先別貸出金増減率の推移



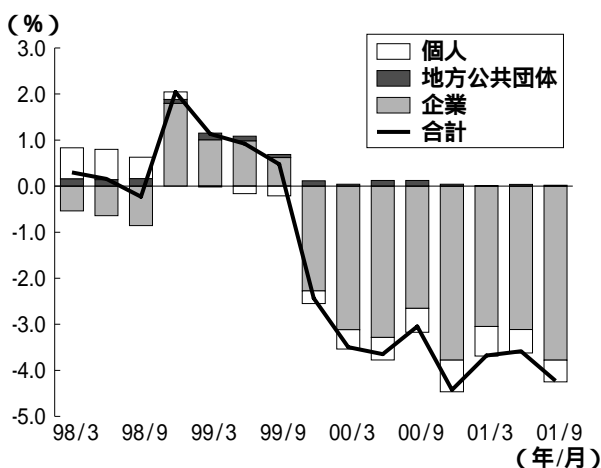
(備考) 末残前年同月比

個人向けは、住宅ローンの増加要因があったものの、総じて振るわず、2001年9月末では1.6%の減少となった。地方公共団体向けは、2001年9月末で1.2%の増加となったが、貸出金増加に与えた影響は限定的であった。

科目別にみると、2001年9月末では全科目において減少した(図表11)。割引手形は、2000年9月末の増加から減少になった。また、構成比の約75%を占める証書貸付を始め、手形貸付、当座貸越は、いずれも2000年9月末より減少幅が拡大した。

資金用途別にみると、2001年9月末では、設備資金は、個人の住宅ローン増加が下支えとなったものの、企業向けの落ち込みが大きく

図表10 貸出先別貸出金増減寄与度の推移



(備考) 末残前年同月比

図表11 貸出金増減率の推移

(単位: %)

年月	貸出金計	科目別				貸出先別			用途別	
		割引手形	手形貸付	証書貸付	当座貸越	企業	個人	地公体	設備	運転
98.9	0.2	11.7	5.2	2.2	0.9	1.2	1.6	14.3	2.2	1.9
99.9	0.4	15.6	12.8	5.6	5.3	0.8	0.7	5.1	0.5	0.4
00.9	3.0	6.9	8.0	2.4	4.7	3.7	1.8	9.0	0.9	4.6
01.9	4.2	9.5	8.6	2.9	4.8	5.4	1.6	1.2	0.6	6.9
(構成比)	100.0	4.6	14.4	75.3	5.4	69.0	29.2	1.6	45.4	54.5

(備考) 末残前年同月比

図表12 地区別貸出金増減率（2001年9月末）

（単位：％）

地区	貸出金計	科目別				貸出先別			用途別	
		割引手形	手形貸付	証書貸付	当座貸越	企業	個人	地公体	設備	運転
北海道	3.4	8.4	5.6	2.4	2.9	3.9	1.4	6.8	0.3	6.1
東北	1.7	14.9	4.0	0.6	1.9	3.0	2.1	8.4	0.9	4.2
東京	3.7	7.2	10.4	2.7	7.6	4.4	1.9	0.8	1.4	7.7
関東	6.2	9.0	10.5	5.2	6.3	7.6	1.7	0.9	2.6	9.4
北陸	3.2	13.2	6.3	1.6	1.2	4.8	0.8	3.9	1.4	4.4
東海	2.0	9.0	6.0	0.0	2.3	2.9	2.4	4.5	1.0	4.2
近畿	5.9	11.0	12.8	4.2	7.7	7.5	0.3	3.6	2.9	8.0
中国	4.4	10.0	8.8	3.1	4.4	5.1	0.1	1.5	1.5	6.9
四国	1.0	12.9	4.6	0.9	3.0	2.8	4.8	0.9	2.5	4.6
北九州	2.5	12.2	9.3	0.7	1.8	4.5	3.9	49.5	1.7	5.7
南九州	2.9	10.4	5.6	2.0	3.8	4.0	5.0	9.3	0.9	5.4
全国	4.2	9.5	8.6	2.9	4.8	5.4	1.6	1.2	0.6	6.9

（備考）1. 末残前年同月比
2. 地区については図表7と同じ。

影響し0.6％の減少となった。運転資金は、企業向け、個人向けともに振るわず、6.9％の減少となった。

地区別にみると、2001年9月末では、全地区において減少した（図表12）。2000年9月末には唯一の増加であった四国地区（0.2％増）でも1.0％減となり、地区を問わず、貸出の低迷が全国的に広がっていることが窺える。科目別では、総じて減少するなか、四国（証書貸付：0.9％増）、東海（証書貸付：0.0％増）、北陸地区（当座貸越：1.2％増）の増加が目立っている。

貸出先別では、企業向けは全地区で減少し

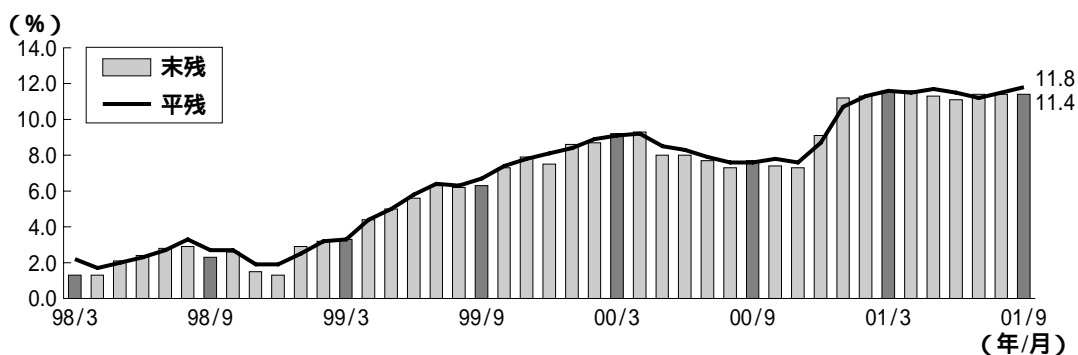
たが、個人向けは関東、中国地区を除いた地区で増加した。資金用途別では、運転資金は全地区で減少したものの、設備資金は四国地区（2.5％増）を始め6地区で増加となった。

3. 余資運用資産 有価証券中心に堅調な伸び

2001年9月末の余資運用資産残高は、上期中2兆4,299億円増加し46兆3,543億円となった（図表1）。増減率では、5.5％増加し2000年度上期（5.6％増）とほぼ同水準の増加幅となった。

前年同月比増減率でみると、上期中では、末

図表13 余資運用資産増減率の推移



（備考）増減率は前年同月比

残ベース、平残ベースともに10%を超える高い伸びとなり、2001年9月末では、末残ベースで11.4%増、平残ベースでも11.8%増となった(図表13)。これは、預金が順調に増加する一方で、貸出金が低調に推移し、余資運用資産の運用割合が高まっているためである。

科目別の増減状況を見ると、2001年9月末では、構成比の約5割を占める有価証券(11.7%増)が引き続き高い伸びを示した(図表14)。長引く不況により貸出金による収益が低迷するな

かで、有価証券の運用比重が高まっている。

構成比の約4割を占める預け金も、資金の運用難を背景に引き続き堅調に推移し、21.8%増となった。一方で、現金(0.7%減)、金融機関貸付等(80.7%減)、買入金銭債権(19.1%減)、金銭の信託(13.5%減)および商品有価証券(22.6%減)は、残高を減らした。

有価証券の状況を見ると、構成比の約2割を占める国債が引き続き増加し、2001年9月末では20.5%の増加となった(図表15)。良好な市

図表14 余資運用資産増減率の推移

(単位：%)

年月	余資運用資産計										
	現金	預け金	金融機関貸付等		買入金銭債権	金銭の信託	商品有価証券	有価証券			
			信金中金預け金	信金中金短期資金	コーポレート						
97.3	3.7	3.0	1.3	3.7	17.2	22.7	15.6	7.7	5.5	10.3	4.6
97.9	3.0	4.0	0.6	2.5	5.1	4.4	11.8	6.3	4.6	27.6	6.1
98.3	1.3	2.5	0.5	5.3	3.3	12.9	12.0	29.5	7.7	2.8	2.3
98.9	2.3	1.4	2.9	3.9	7.0	1.8	20.5	68.8	4.8	39.7	5.8
99.3	3.3	0.1	3.4	0.3	36.2	11.4	69.7	5.1	10.5	13.7	10.8
99.9	6.3	3.3	10.8	16.7	21.2	69.6	78.7	33.4	11.8	27.1	11.5
00.3	9.2	1.8	8.5	12.8	42.6	71.1	37.4	46.9	1.7	23.1	9.8
00.9	7.7	5.7	14.9	17.1	42.6	100.0	270.8	8.1	14.1	33.9	9.1
01.3	11.6	0.2	25.1	28.8	54.2	100.0	28.0	1.1	14.1	62.8	11.7
01.9	11.4	0.7	21.8	27.5	80.7		79.5	19.1	13.5	22.6	11.7
(構成比)	100.0	2.8	42.8	40.6	0.5		0.5	1.2	1.0	0.0	51.3

(備考) 1. 末残前年同月比
2. 勘定科目変更未調整

図表15 有価証券増減率の推移

(単位：%)

年月	有価証券計												
	国債	地方債	社債	公社債	金融債	その他社債	株式	貸付信託	投資信託	外国証券	その他の証券	貸付有価証券	
97.3	4.6	0.8	4.9	7.2	0.2	12.6	6.8	2.7	26.6	11.6	1.9	87.5	
97.9	6.1	10.1	6.6	4.5	3.7	2.9	6.0	5.6	45.8	21.8	4.7	42.6	
98.3	2.3	1.2	1.9	9.1	4.1	9.4	14.4	7.8	41.1	13.6	3.3	32.8	
98.9	5.8	11.1	6.1	15.6	9.7	17.5	24.4	8.9	34.4	11.1	0.2	31.5	
99.3	10.8	23.5	2.9	11.8	10.4	16.9	16.0	11.7	29.1	17.7	4.6	4.7	
99.9	11.5	34.3	22.9	2.6	4.0	7.7	1.1	2.6	15.1	13.1	19.8	175.0	
00.3	9.8	41.0	20.6	5.4	10.9	10.8	5.9	7.2	10.6	29.2	16.0	21.9	
00.9	9.1	45.8	14.8	0.5	13.9	5.2	0.9	7.6	23.0	6.3	8.0	62.3	
01.3	11.7	34.6	11.0	6.7	14.0	7.6	3.7	15.6	1.3	9.1	7.4	0.5	
01.9	11.7	20.5	11.2	6.0	23.0	8.2	0.6	4.2	27.7	33.1	9.5	2.4	
(構成比)	100.0	19.9	9.6	41.4	7.5	14.1	19.6	2.4	0.0	8.5	17.7	0.1	

(備考) 1. 末残前年同月比
2. 勘定科目変更未調整

場環境に加え、リスクアセット0%で自己資本比率に与える影響がないこと等から、堅調な伸びに結びついたとみられる。

社債は、2001年9月末では6.0%の増加となった。内訳をみると、公社公団債や金融債がそれぞれ23.0%、8.2%増加した一方で、その他社債は0.6%の減少となった。株式は、市場環境の低迷もあり、2001年9月末では4.2%の減少となった。

構成比で17.7%を占める外国証券は、利回り水準の高さ等から引き続き残高を伸ばし、2001年9月末では9.5%の増加となった。また、投資

信託は33.1%増加した一方、貸付信託は27.7%減少した。

4. 会員数・出資金 ともに堅調に増加

会員数の状況をみると、2001年9月末では898万8,304人と、上期中4万7,166人、0.5%の増加となった(図表16)。しかしながら、2000年度上期(0.7%増)や99年度上期(0.8%増)と比較しても、増加幅は緩やかなものに留まった。

出資金の状況をみると、2001年9月末では5,259億円3,100万円と、上期中53億7,100万円、1.0%の増加となった。しかしながら、出資金が

図表16 会員数・出資金等の状況

(単位:%)

年度	会員数					出資金					1人当たり出資金				
	(人)	上期中		年度中		(百万円)	上期中		年度中		(円)	上期中		年度中	
		増減数	増減率	増減数	増減率		増減額	増減率	増減額	増減率		増減額	増減率		
97	8,599,612	71,706	0.8	141,877	1.6	387,030	5,688	1.5	18,148	4.9	45,005	301	0.6	1,390	3.1
98	8,733,839	62,312	0.7	134,227	1.5	401,596	3,102	0.8	14,566	3.7	45,981	35	0.0	976	2.1
99	8,876,360	71,729	0.8	142,521	1.6	475,171	13,358	3.3	73,574	18.3	53,532	1,143	2.4	7,550	16.4
2000	8,941,138	62,618	0.7	64,778	0.7	520,559	16,663	3.5	45,388	9.5	58,220	1,489	2.7	4,688	8.7
2001	8,988,304	47,166	0.5			525,931	5,371	1.0			58,512	292	0.5		

(備考) 会員数、出資金、1人当たり出資金は年度末。ただし、2001年度は上期末

図表17 地区別会員数・出資金等の状況(2001年9月末)

(単位:%)

地区	会員数			出資金			会員1人当たり出資金		
	(人)	上期中		(百万円)	上期中		(円)	上期中	
		増減額	増減率		増減額	増減率		増減額	増減率
北海道	457,173	1,451	0.3	17,488	61	0.3	38,254	256	0.6
東北	591,353	5,013	0.8	25,787	1,596	6.5	43,607	2,350	5.6
東京	1,575,649	3,627	0.2	174,342	1,179	0.6	110,648	495	0.4
関東	1,748,561	12,988	0.7	88,260	925	1.0	50,476	156	0.3
北陸	316,020	1,376	0.4	10,541	17	0.1	33,357	91	0.2
東海	1,407,681	13,963	1.0	43,068	345	0.8	30,595	59	0.1
近畿	1,529,487	4,373	0.2	116,195	792	0.6	75,970	733	0.9
中国	544,894	4,941	0.9	18,748	172	0.9	34,407	4	0.0
四国	199,404	1,987	1.0	6,738	52	0.7	33,794	74	0.2
北九州	203,062	1,022	0.5	6,065	15	0.2	29,871	75	0.2
南九州	389,451	5,000	1.3	17,592	334	1.9	45,173	282	0.6
全国	8,988,304	47,166	0.5	525,931	5,371	1.0	58,512	292	0.5

(備考) 1. 地区については図表7と同じ。
2. 増減額・増減率は2000年度末比

急激に増加した2000年度上期(3.5%増)や99年度上期(3.3%増)より、伸び率は鈍化している。

会員1人当たりの出資金は、2001年9月末では5万8,512円、上期中0.5%増となった。出資金の伸びが会員数の伸びを上回る状況が続いており、大口化が進んでいる。

地区別にみると、2001年度上期中の会員数は、南九州(1.3%増) 東海(1.0%増) 四国地区(1.0%増)で、比較的高い伸びをみせた(図表17)。また、近畿地区(0.2%減)は唯一の減少地区となった。

2001年度上期中の出資金は、東北(6.5%増)

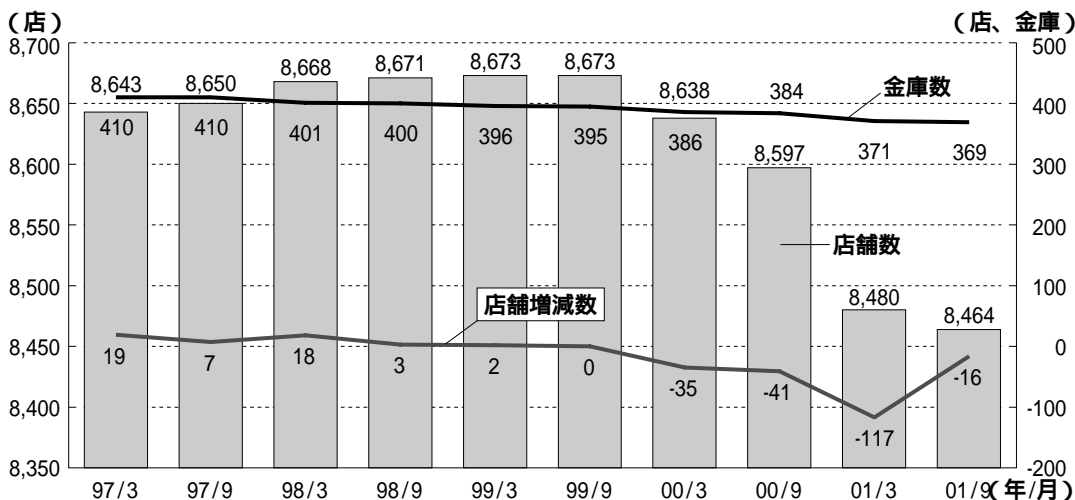
南九州(1.9%増) 関東(1.0%増)で比較的高い伸びをみせた。北海道地区(0.3%減)は、唯一の減少地区となった。

2001年度上期中の会員1人当たりの出資金は、東北(5.6%増) 近畿(0.9%増) 南九州地区(0.6%増)で比較的高い伸びとなった。なお、東京地区の会員1人当たりの出資金は、11万648円となり、他地区の水準を大きく上回っている。

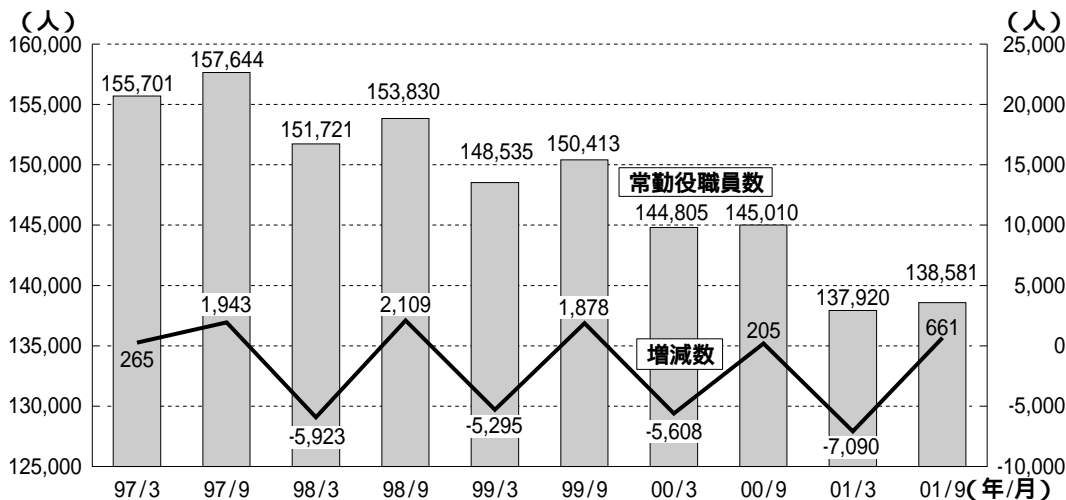
5. 店舗数・役職員数 上期中16店舗減少、661人増加

2001年9月末の店舗数は、上期中16店舗減少

図表18 店舗数等の状況



図表19 常勤役職員数の状況



図表20 地区別店舗数・常勤役員等の状況

(単位：%)

地区	2000年度						2001年度上期					
	店舗数 (店)		常勤役員数 (人)		金庫数 (金庫)		店舗数 (店)		常勤役員数 (人)		金庫数 (金庫)	
	増減数	増減数	増減数	増減数	増減数	増減数	増減数	増減数	増減数	増減数	増減数	増減数
北海道	552	2	6,325	220	30	1	551	1	6,396	71	30	0
東北	543	3	7,313	185	36	0	542	1	7,378	65	36	0
東京	1,083	31	24,129	1,667	37	3	1,077	6	24,089	40	37	0
関東	1,650	42	27,004	1,772	64	4	1,649	1	26,909	95	64	0
北陸	387	0	5,009	176	24	1	384	3	4,958	51	22	2
東海	1,418	8	25,005	202	46	1	1,418	0	25,372	367	46	0
近畿	1,346	71	24,850	1,762	46	2	1,347	1	25,076	226	46	0
中国	600	10	7,520	554	31	1	593	7	7,522	2	31	0
四国	220	6	2,613	107	13	1	223	3	2,635	22	13	0
北九州	271	1	3,199	49	20	0	270	1	3,246	47	20	0
南九州	386	4	4,637	169	22	1	386	0	4,688	51	22	0
全国	8,480	158	137,920	6,885	371	15	8,464	16	138,581	661	369	2

(備考) 1. 地区については図表7と同じ。

2. 2000年度の増減数は1999年度末比。2001年度上期の増減数は2000年度末比

し8,464店舗となった(図表18)。店舗配置の見直しや金庫合併等に伴う店舗統廃合が引き続き進んだためとみられる。

常勤役員数をみると、2001年9月末では13万8,581人となった(図表19)。4月の新卒採用等の影響から上期中661人の増加となったが、新規採用の抑制や派遣職員の活用等もあり、増

加数はやや伸び悩んでいる。

地区別にみると、2001年度上期では、金庫数が減少した北陸を始め、東京、関東地区で店舗数、常勤役員がともに減少した(図表20)。一方、近畿、四国地区では、店舗数、常勤役員がともに増加した。

統計

1. 全国信用金庫主要勘定	106
2. 全国信用金庫預金・貸出金	109
3. 全国信用金庫の余資運用状況	110
4. 金融機関業態別預金・貸出金	111

統計資料の照会先：

信金中央金庫 信用金庫部 企画グループ（信金統計担当）

Tel 03-3563-4119

Fax 03-3561-1854

（凡 例）

1. 金額は、単位未満切捨てとした。
2. 比率は、原則として小数点以下第1位までとし第2位以下切捨てとした。
3. 記号・符号表示は次のとおり
〔0〕単位未満の計数 〔 〕 零または該当計数なし 〔 - 〕 減少または負
〔...〕 不詳または算出不能 〔 * 〕 1,000%以上の増加率
4. 地区別統計における地区のうち、関東には山梨、長野、新潟を含む。東海は静岡、愛知、岐阜、三重の4県、北九州は福岡、佐賀、長崎の3県、南九州は熊本、大分、宮崎、鹿児島
の4県である。

1. 全国信用金庫主要勘定 (2001年12月末)

資産および負債・資本

(単位: 百万円・%)

資産項目	金額	前月比増減		前年の増減率	負債・資本項目	金額	前月比増減		前年の増減率
		増減額	増減率				増減額	増減率	
現金 (うち小切手・手形)	1,608,292	238,314	17.3	19.4	預金・積金	106,055,715	1,540,708	1.4	1.9
預け金	375,894	183,300	95.1	99.9	当座預金	2,554,937	552,585	27.5	31.5
金融機関貸付等	20,025,300	215,691	1.0	6.1	普通預金	19,936,707	1,051,253	5.5	5.8
金融機関貸付金	197,357	56,734	40.3	8.4	貯蓄預金	1,575,601	6,191	0.3	0.2
買入手形	39,000	31,000	387.5	48.7	通知預金	390,141	127,758	48.6	3.2
コールローン	148,358	20,735	16.2	17.7	別段預金	710,047	191,725	21.2	42.0
買現先勘定	9,999	5,000	100.0	*	納税準備預金	38,911	637	1.6	2.8
買入金銭債権	512,020	28,914	5.9	10.4	小計	25,206,347	1,546,698	6.5	5.7
金銭の信託	494,964	2,930	0.5	5.0	定期預金	72,162,284	139,286	0.1	1.3
商品有価証券	23,370	3,322	16.5	6.2	定期積金	8,156,133	127,101	1.5	1.4
商品国債	17,928	2,209	14.0	8.6	小計	80,318,418	12,185	0.0	1.0
商品地方債	5,442	1,114	25.7	0.0	非居住者円預金	716	13	1.8	19.2
商品政府保証債					外貨預金	530,232	18,188	3.3	8.7
貸付商品債券					小計	530,948	18,176	3.3	8.7
その他の商品有価証券					譲渡性預金	14,032	90	0.6	39.2
有価証券	23,889,497	65,314	0.2	0.9	借入金	291,462	4,989	1.7	33.4
国債	5,023,909	194,376	4.0	0.7	コマーシャル・ペーパー				
地方債	2,416,277	64,368	2.7	1.1	外国為替	1,654	255	13.3	3.0
社債	10,219,071	118,696	1.1	0.5	その他負債	849,256	6,684	0.7	25.2
(うち金融債)	3,525,585	80,636	2.3	0.4	代理業務勘定	60,054	9,040	17.7	5.5
株式	565,974	2,836	0.4	0.4	退職給付引当金	255,644	2,762	1.0	0.2
貸付信託	3,287	21	0.6	1.0	その他の引当金	62,120	814	1.2	2.2
投資信託	1,335,632	320,571	19.3	4.8	金融先物取引責任準備金				
外国証券	4,277,264	10,238	0.2	1.7	証券取引責任準備金				
その他の証券	47,550	1,065	2.2		繰延税金負債	1,258	30	2.3	
貸付有価証券	529			127.7	再評価に係る繰延税金負債	105,614	138	0.1	0.1
貸出金	65,529,656	872,366	1.3	0.7	債務保証	2,006,348	31,183	1.5	0.9
割引手形	3,122,937	386,876	14.1	16.7	負債計	109,703,163	1,526,151	1.4	2.1
手形貸付	9,499,738	175,837	1.8	1.0	会員勘定	5,779,372	5,921	0.1	0.1
証書貸付	49,413,639	385,682	0.7	0.0	普通出資金	533,747	6,035	1.1	1.0
当座貸越	3,493,340	76,030	2.1	2.7	優先出資金				
外国為替	43,997	2,698	5.7	5.2	優先出資払込金				
動産・不動産	2,057,966	4,739	0.2	0.5	資本準備金				
信金中金出資金	200,000				利益準備金	368,668			0.1
その他資産	2,629,876	14,913	0.5	10.5	再評価差額金	231,385	305	0.1	0.1
繰延税金資産	761,562	51	0.0		特別積立金	4,531,571			0.0
再評価に係る繰延税金資産	1,337				前期繰越金	112,784	368	0.3	
貸倒引当金	1,999,014	660			未処分剰余金	1,214	624	105.7	
その他の引当金	1,800	150			評価差額金		64	100.0	
合計	115,974,386	1,465,613	1.2	1.9	期中損益	491,850	66,459	11.9	18.5
					合計	115,974,386	1,465,613	1.2	1.9

会員および常勤役員数

(単位: 人)

項目	人員	前月比増減	
会員	9,016,223	11,514	
常勤役員	2,805	7	
職員	男子	93,273	335
	女子	40,654	668
	計	133,927	1,003
合計	136,732	1,010	

店舗数

項目	店舗数	前月比増減
本店	364	
支店	7,811	1
出張所	268	1
合計	8,443	

主要諸比率 (未残)

項目	当月	前月	前年同月
預貸率 (%)	61.7	61.8	64.7
1店舗当たり預金量 (百万円)	12,561	12,378	12,255
常勤役員1人当たり預金量 (千円)	775,646	758,773	734,756

信用金庫地区別預金・貸出金残高および増減状況

(単位：百万円・%)

地区別	預金残高	前月比増減		前年の増減率	前年の増減率
		増減額	増減率		
北海道	5,658,554	152,721	2.7	3.2	1.8
東北	4,058,354	57,778	1.4	2.4	0.3
東京	19,582,585	230,324	1.1	1.4	0.2
関東	20,502,467	308,095	1.5	2.1	0.9
北陸	3,244,093	56,596	1.7	2.3	1.1
東海	20,524,036	305,505	1.5	2.1	2.1
近畿	21,053,014	210,666	1.0	1.1	0.4
中国	5,100,076	94,888	1.8	2.5	0.5
四国	1,842,424	27,184	1.4	2.1	3.0
北九州	1,855,865	42,968	2.3	2.7	1.6
南九州	2,489,914	55,700	2.2	3.7	0.2
沖縄	144,327	1,717	1.1	0.4	2.8
全国	106,055,715	1,540,708	1.4	1.9	0.9
地区別	貸出金残高	前月比増減		前年の増減率	前年の増減率
		増減額	増減率		
北海道	2,955,301	95,187	3.3	2.5	2.4
東北	2,470,377	24,366	0.9	1.4	2.0
東京	12,963,030	173,283	1.3	1.3	3.9
関東	12,354,222	143,435	1.1	0.9	5.7
北陸	1,969,058	24,155	1.2	1.9	4.4
東海	12,077,677	157,199	1.3	1.7	2.6
近畿	13,562,312	181,276	1.3	1.9	2.9
中国	3,120,923	27,758	0.8	1.0	4.1
四国	1,107,073	9,255	0.8	0.9	0.8
北九州	1,175,439	17,159	1.4	1.9	2.4
南九州	1,658,230	19,602	1.1	1.4	3.2
沖縄	116,009	308	0.2	0.7	2.2
全国	65,529,656	872,366	1.3	0.7	3.6

(備考) 預金残高は、譲渡性預金を含まない。

金融機関別実質預金・債券および貸出金増減状況

(単位：億円・%)

金融機関名	預金・債券		前月比増減		前年の増減率	前年の増減率
	実質残高	(表面残高)	増減額	増減率		
信用金庫	1,056,798	(1,060,557)	13,574	1.3	1.7	0.9
国内銀行	5,013,103	(5,048,961)	44,337	0.8	0.6	0.7
都市銀行	2,087,719	(2,112,731)	11,774	0.5	0.3	4.1
地方銀行	1,789,270	(1,795,647)	22,097	1.2	0.8	0.5
信託銀行	288,515	(289,780)	878	0.3	0.3	1.4
長期信用銀行	276,465	(277,697)	3,918	1.3	0.8	13.7
第二地銀	571,134	(573,106)	9,121	1.6	1.9	0.5
金融機関名	貸出金残高	前月比増減		前年の増減率	前年の増減率	
		増減額	増減率			
信用金庫	655,296	8,723	1.3	0.7	3.6	
国内銀行	4,472,360	50,959	1.1	1.7	3.3	
都市銀行	2,068,795	16,281	0.7	1.5	3.7	
地方銀行	1,362,043	23,836	1.7	2.0	0.3	
信託銀行	317,873	4,063	1.2	2.5	0.9	
長期信用銀行	272,760	2,640	0.9	0.5	11.0	
第二地銀	450,889	7,155	1.6	2.0	3.9	

- (備考) 1. 実質預金は表面預金(除、譲渡性預金)から小切手・手形を差引いたものである。
 2. 国内銀行は銀行勘定である。なお、当月は速報値である。
 3. 長期信用銀行の預金・債券には債券純発行高を含む。
 4. 第二地銀は旧なみはや銀行および旧新潟中央銀行を調整して算出した。
 5. 国内銀行に属する金融機関の貸出金には金融機関貸付金を含む。
 6. 都市銀行・信託銀行・長期信用銀行は特別国際金融取引勘定を含まない。

会員および常勤役員数一部訂正

年月末	項目	正		誤	
		人員	前月比増減	人員	前月比増減
2001.11	常勤役員	2,812	35	2,811	35
	職員	93,608	179	93,609	179
	計	134,930	325	134,931	325

信用金庫地区別預金残高（未残）の前年同月比増減率の推移

（単位：％）

	北海道	東北	東京	関東	北陸	東海	近畿	中国	四国	北九州	南九州	沖縄	全国
1998. 3	6.2	2.0	3.2	1.2	2.3	3.3	0.2	1.4	1.0	1.9	1.6	1.9	0.7
1999. 3	5.4	2.9	1.4	1.5	1.7	3.0	2.0	1.6	1.9	1.4	1.8	3.3	2.1
2000. 3	2.5	1.7	0.3	0.9	1.6	3.5	0.8	0.9	2.1	2.5	1.2	0.0	1.4
2001. 3	3.2	2.1	1.2	1.0	2.6	3.5	0.7	0.1	3.3	3.0	1.0	1.3	1.7
4	2.7	2.2	1.0	1.1	2.2	3.8	0.9	0.6	3.5	2.0	0.5	0.7	1.7
5	2.6	2.3	0.8	1.1	1.9	3.6	0.7	0.7	3.1	2.4	0.8	1.6	1.6
6	3.2	2.3	1.3	1.7	2.3	3.6	1.2	1.3	3.1	3.2	1.6	2.4	2.0
7	2.8	2.0	1.0	1.5	2.3	3.4	1.2	1.0	3.2	3.0	1.0	1.9	1.8
8	2.9	1.9	1.0	1.6	2.0	3.3	1.2	1.2	3.0	2.7	0.9	2.2	1.8
9	2.9	1.5	0.7	1.6	2.0	3.0	1.0	0.8	3.6	3.0	1.2	1.6	1.7
10	2.3	1.6	0.6	1.8	2.0	3.0	0.9	1.1	4.0	2.5	1.5	0.8	1.7
11	2.3	1.3	0.4	1.5	1.6	2.8	0.5	1.1	3.7	2.0	1.1	1.2	1.4
12	1.8	0.3	0.2	0.9	1.1	2.1	0.4	0.5	3.0	1.6	0.2	2.8	0.9

信用金庫地区別貸出金残高（未残）の前年同月比増減率の推移

（単位：％）

	北海道	東北	東京	関東	北陸	東海	近畿	中国	四国	北九州	南九州	沖縄	全国
1998. 3	3.3	2.2	1.9	0.6	1.9	2.1	0.5	0.4	1.2	1.5	0.4	1.5	0.2
1999. 3	2.1	3.3	1.3	0.9	1.1	2.0	0.0	0.4	2.0	0.6	0.6	1.5	1.1
2000. 3	1.3	1.2	6.0	3.7	2.0	2.1	3.1	4.4	0.6	1.7	3.1	3.1	3.4
2001. 3	2.7	0.8	2.8	6.0	1.4	1.3	5.5	4.7	0.3	1.9	2.5	5.9	3.6
4	3.3	1.3	3.5	6.5	2.2	1.7	5.9	5.1	0.7	2.4	2.1	5.5	4.1
5	3.3	1.1	3.6	6.2	2.4	1.6	6.2	4.8	0.9	2.6	2.5	5.2	4.1
6	2.4	1.1	2.7	5.8	2.0	1.0	5.5	4.4	0.6	1.8	2.5	4.9	3.5
7	3.2	1.6	3.4	6.2	2.8	1.6	6.0	4.4	0.8	2.6	2.9	3.4	4.1
8	3.2	1.6	3.5	6.3	3.1	1.8	5.9	4.3	1.4	2.7	2.9	2.5	4.1
9	3.4	1.7	3.7	6.2	3.2	2.0	5.9	4.4	1.0	2.5	2.9	2.6	4.2
10	3.2	1.5	3.9	6.2	3.3	2.3	6.1	4.2	0.8	1.9	2.9	2.0	4.3
11	3.1	1.5	3.9	5.9	3.7	2.1	6.1	4.0	0.7	1.9	2.9	2.7	4.2
12	2.4	2.0	3.9	5.7	4.4	2.6	2.9	4.1	0.8	2.4	3.2	2.2	3.6

全国信用金庫の店舗数、会員数、常勤役員数の推移

（単位：店・人）

年月末	店舗数				会員数	常勤役員数				合計
	本店	支店	出張所	合計		常勤役員	職員		合計	
							男子	女子		
1998. 3	401	8,031	236	8,668	8,599,612	2,952	101,083	47,686	148,769	151,721
1999. 3	396	8,050	227	8,673	8,733,839	2,950	99,848	45,737	145,585	148,535
2000. 3	386	8,004	248	8,638	8,876,360	2,900	98,124	43,781	141,905	144,805
2001. 3	371	7,842	267	8,480	8,941,138	2,803	94,113	41,004	135,117	137,920
4	369	7,844	266	8,479	8,951,766	2,799	95,709	43,717	139,426	142,225
5	369	7,844	266	8,479	8,960,689	2,795	95,496	43,561	139,057	141,852
6	369	7,846	266	8,481	8,969,208	2,844	94,887	42,999	137,886	140,730
7	369	7,844	268	8,481	8,973,425	2,865	94,685	42,407	137,092	139,957
8	369	7,838	266	8,473	8,978,918	2,863	94,361	42,122	136,483	139,346
9	369	7,827	268	8,464	8,988,304	2,863	94,022	41,695	135,717	138,580
10	366	7,818	265	8,449	8,995,932	2,846	93,788	41,468	135,256	138,102
11	364	7,810	269	8,443	9,004,709	2,811	93,609	41,322	134,931	137,742
12	364	7,811	268	8,443	9,016,223	2,805	93,273	40,654	133,927	136,732

2. 全国信用金庫預金・貸出金（2001年12月末）

(1) 預 金

（単位：百万円・％）

科 目	月 末 残 高	月 中 増 減		前年同月 比増減率	前 年 同 月		前年同月 比増減率
		増 減 額	増減率		月 中 増 減		
					増 減 額	増減率	
預 金	106,055,715	1,540,708	1.4	0.9	2,004,725	1.9	1.4
要 求 払	25,206,347	1,546,698	6.5	9.6	1,243,280	5.7	6.3
定 期 性	80,318,418	12,185	0.0	1.4	815,743	1.0	0.3
外 貨 預 金 等	530,948	18,176	3.3	6.4	54,299	8.7	19.2
実 質 預 金	105,679,821	1,357,408	1.3	0.9	1,809,363	1.7	1.4

12月の全国信用金庫の預金は、月中1兆5,407億円、1.4%増と、前年同月（2兆47億円、1.9%増）に比べて、伸び率が鈍化した。

要求払預金は、各種口座振替資金の減少等がみられたものの、年金振込金やボーナス資金の流入、月末休日要因による残高高止まりを主因に、月中1兆5,466億円、6.5%増と、前年同月（1兆2,432億円、5.7%増）を上回る増加となった。

定期性預金は、ボーナス資金の受入れや他金融機関からのシフトがあった一方で、地方公共団体等の大口預金の減少や満期到来の増加等から、月中121億円、0.0%増とほぼ横這いとなり、前年同月（8,157億円、1.0%増）を下回った。

外貨預金等は月中181億円、3.3%減少した。

なお、2001年12月末の前年同月比増減率は0.9%増となった。

(2) 貸 出 金

（単位：百万円・％）

科 目	月 末 残 高	月 中 増 減		前年同月 比増減率	前 年 同 月		前年同月 比増減率
		増 減 額	増減率		月 中 増 減		
					増 減 額	増減率	
貸 出 金	65,529,656	872,366	1.3	3.6	489,502	0.7	4.3
割 引 手 形	3,122,937	386,876	14.1	14.3	522,040	16.7	1.4
貸 付 金	62,406,718	485,489	0.7	3.0	32,537	0.0	4.4

貸出金は、月中8,723億円、1.3%増と、前年同月（4,895億円、0.7%増）を上回る増加となった。

割引手形は、月末休日により手形決済が翌月にズレ込んだことや、季節的要因による受取・持込手形の増加等により、月中3,868億円、14.1%増となり、前年同月（5,220億円、16.7%増）と同様に大幅な増加となった。

貸付金は、一部にボーナスや売上代金による返済等がみられたものの、ボーナス支払資金などの季節的資金手当や住宅ローンの実行などから、月中4,854億円、0.7%増と、前年同月（325億円、0.0%減）の減少から、増加となった。

なお、2001年12月末の前年同月比増減率は、3.6%減と、前月（4.2%減）に引き続き減少となった。

3. 全国信用金庫の余資運用状況

(単位：百万円・%)

	2001.12末残高			年度初来増減額		前年度の 年度初来増減額
		構成比	月中増減額		構成比	
現金	1,608,292	3.4	238,314	184,477	6.5	65,572
銀行等預け金	1,009,419	2.1	84,329	443,724	15.6	329,134
譲渡性預け金	106,900	0.2	28,500	148,400	5.2	141,940
信金中金預け金	18,908,981	40.4	102,862	2,230,670	78.9	3,446,840
金融機関貸付金		0.0		5,000	0.1	26,084
買入手形	39,000	0.0	31,000	183,500	6.4	36,498
コールローン	148,358	0.3	20,735	607,280	21.4	722,037
買現先勘定	9,999	0.0	5,000	124,952	4.4	
買入金銭債権	512,020	1.0	28,914	98,530	3.4	416,750
金銭の信託	494,964	1.0	2,930	89,247	3.1	55,595
商品有価証券	23,370	0.0	3,322	3,515	0.1	32,798
有価証券	23,889,497	51.0	65,314	1,732,827	61.3	917,641
国債	5,023,909	10.7	194,376	56,885	2.0	147,724
地方債	2,416,277	5.1	64,368	360,799	12.7	212,086
社債	10,219,071	21.8	118,696	969,276	34.2	627,864
(公社公団債)	1,982,953	4.2	42,713	423,405	14.9	63,093
(金融債)	3,525,585	7.5	80,636	340,616	12.0	177,025
(その他)	4,710,532	10.0	4,653	205,256	7.2	387,745
株式	565,974	1.2	2,836	66,589	2.3	58,886
貸付信託	3,287	0.0	21	2,584	0.0	1,081
投資信託	1,335,632	2.8	320,571	86,994	3.0	199,994
外国証券	4,277,264	9.1	10,238	602,915	21.3	337,217
その他の証券	47,550	0.1	1,065	12,900	0.4	
貸付有価証券	529	0.0		11	0.0	
余資運用資産計(A)	46,750,803	100.0	605,360	2,826,409	100.0	3,698,684
本中金利用額(B)	18,908,981	40.4	102,862	2,230,670	78.9	1,677,433
預貸率	61.7					
(A) / 預金	44.0			125.3		123.2
預証率	22.5			76.8		30.5
(B) / 預金	17.8			98.9		55.9
(B) / (A)	40.4			78.9		45.3

(備考) 諸比率の預金にはCDを含む。

4. 金融機関業態別預金・貸出金（2001年12月末速報）

（1）月中増減状況

（単位：億円・％）

項目	業態区分	残 高	2001年12月中		前年同月中	
			増減額	増減率	増減額	増減率
預 金	信用金庫	1,060,557	15,407	1.4	20,047	1.9
	都市銀行	2,112,731	597	0.0	1,941	0.0
	地方銀行	1,790,395	23,073	1.3	15,963	0.9
	第二地銀	573,106	9,734	1.7	10,933	1.9
預金+譲渡性預金	信用金庫	1,060,697	15,406	1.4	20,006	1.9
	都市銀行	2,408,418	30,516	1.2	9,363	0.3
	地方銀行	1,829,035	19,875	1.0	12,996	0.7
	第二地銀	577,833	9,269	1.6	11,237	1.9
貸 出 金	信用金庫	655,296	8,723	1.3	4,895	0.7
	都市銀行	2,068,795	16,281	0.7	32,597	1.5
	地方銀行	1,360,367	24,091	1.8	27,824	2.0
	第二地銀	450,889	7,488	1.6	9,494	2.0
	業態区分	当 月 末	前 月 末	前年同月末	当月中限界預貸率	
預 貸 率	信用金庫	61.7 (61.7)	61.8 (61.8)	64.7 (64.7)	56.6 (56.6)	
	都市銀行	97.9 (85.8)	97.1 (84.1)	105.6 (91.3)	()	
	地方銀行	75.9 (74.3)	75.6 (73.8)	76.6 (76.4)	104.4 (121.2)	
	第二地銀	78.6 (78.0)	78.7 (77.9)	82.1 (81.4)	76.9 (80.7)	

- （備考）
1. 預金は表面預金である。都市銀行の預金には債券純発行高を含めない。
 2. 都市銀行・地方銀行および第二地銀の貸出金は、金融機関貸付金を含む。
 3. 信用金庫の計数は、特別国際金融取引勘定を含む。
 4. 第二地銀は旧なみはや銀行および旧新潟中央銀行を調整して算出した。
 5. 預貸率および限界預貸率欄の（ ）内は、預金+譲渡性預金を使用した比率。
 6. 当月末の債券純発行高（億円）都市銀行...25,870
 7. 当月末の譲渡性預金残高（億円）
 信用金庫...140 都市銀行...295,687 地方銀行...38,640 第二地銀...4,727

○預 金.....都市銀行が0.0%減と僅かに減少に転じたが、他の3業態はいずれも伸び率を高めた。信用金庫は、ボーナス資金や年金振込金の流入などから1.4%増となった。

○貸出金.....4業態とも増加を示し、地方銀行（1.8%増）が4業態で最も高い伸びとなった。信用金庫は、ボーナス支払資金などの季節的資金手当や住宅ローンの実行、月末休日要因による残高高止まりを主因に、1.3%増となった。

(2) 年度初来および前年同月比増減状況

(単位：億円・%)

項目	業態区分	年度初来				前年同月比			
		当年度		前年度		当年度		前年度	
		増減額	増減率	増減額	増減率	増減額	増減率	増減額	増減率
預金	信用金庫	22,513	2.1	30,058	2.9	10,178	0.9	15,199	1.4
	都市銀行	85,301	4.2	3,053	0.1	78,892	3.8	82,424	3.8
	地方銀行	10,439	0.5	19,819	1.1	9,626	0.5	22,217	1.2
	第二地銀	8,482	1.5	9,310	1.6	2,970	0.5	962	0.1
預金+譲渡性預金	信用金庫	22,548	2.1	29,999	2.9	10,255	0.9	15,152	1.4
	都市銀行	15,844	0.6	21,426	0.9	56,517	2.4	59,728	2.4
	地方銀行	16,353	0.9	11,939	0.6	42,130	2.3	23,159	1.3
	第二地銀	6,680	1.1	8,026	1.4	2,826	0.4	4,587	0.8
貸出金	信用金庫	6,582	0.9	7,034	1.0	24,828	3.6	30,592	4.3
	都市銀行	74,059	3.4	6,735	0.3	80,110	3.7	3,854	0.1
	地方銀行	3,091	0.2	3,755	0.2	5,451	0.3	17,856	1.2
	第二地銀	9,664	2.0	815	0.1	17,734	3.7	7,469	1.5
	業態区分	年度初来				前年同月比			
		当年度		前年度		当年度		前年度	
限界預貸率	信用金庫	()	()	()	()	()	()	()	()
	都市銀行	()	()	()	()	()	()	()	()
	地方銀行	29.6 (18.9)	()	18.9 (31.4)	()	()	()	()	()
	第二地銀	()	()	()	()	()	()	()	()

(備考) 月中増減状況と同じ。

イ．年度初来の増減状況

○預金……信用金庫は2.1%増となり、都市銀行(4.2%増)に次ぐ伸びとなった。地方銀行(0.5%増)、第二地銀(1.5%増)は、それぞれ増加に転じた。

○貸出金……4業態とも減少が続いていたが、地方銀行(0.2%増)が僅かに増加に転じた。他の3業態はいずれも減少幅が縮小し、信用金庫は0.9%減となった。

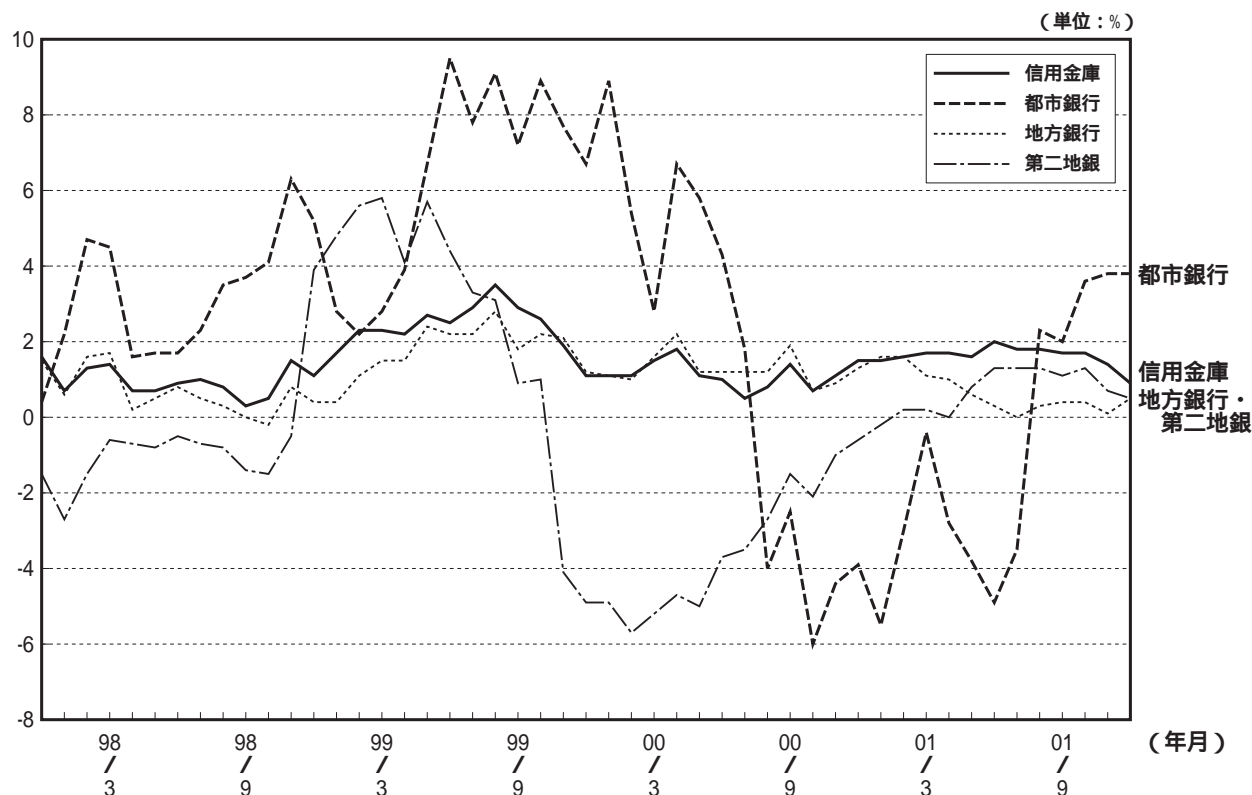
ロ．前年同月比の増減状況

○預金……4業態とも増加を示し、都市銀行が3.8%増と4業態で最も高い伸び率を示した。信用金庫は、都市銀行に次ぐ0.9%増となった。

○貸出金……4業態ともマイナスが続いたが、地方銀行は0.3%減と比較的小幅な減少となった。信用金庫は、前月に比べ減少幅が縮小し、3.6%減となった。

(3) 前年同月比の増減率の推移

イ. 預金(末残)

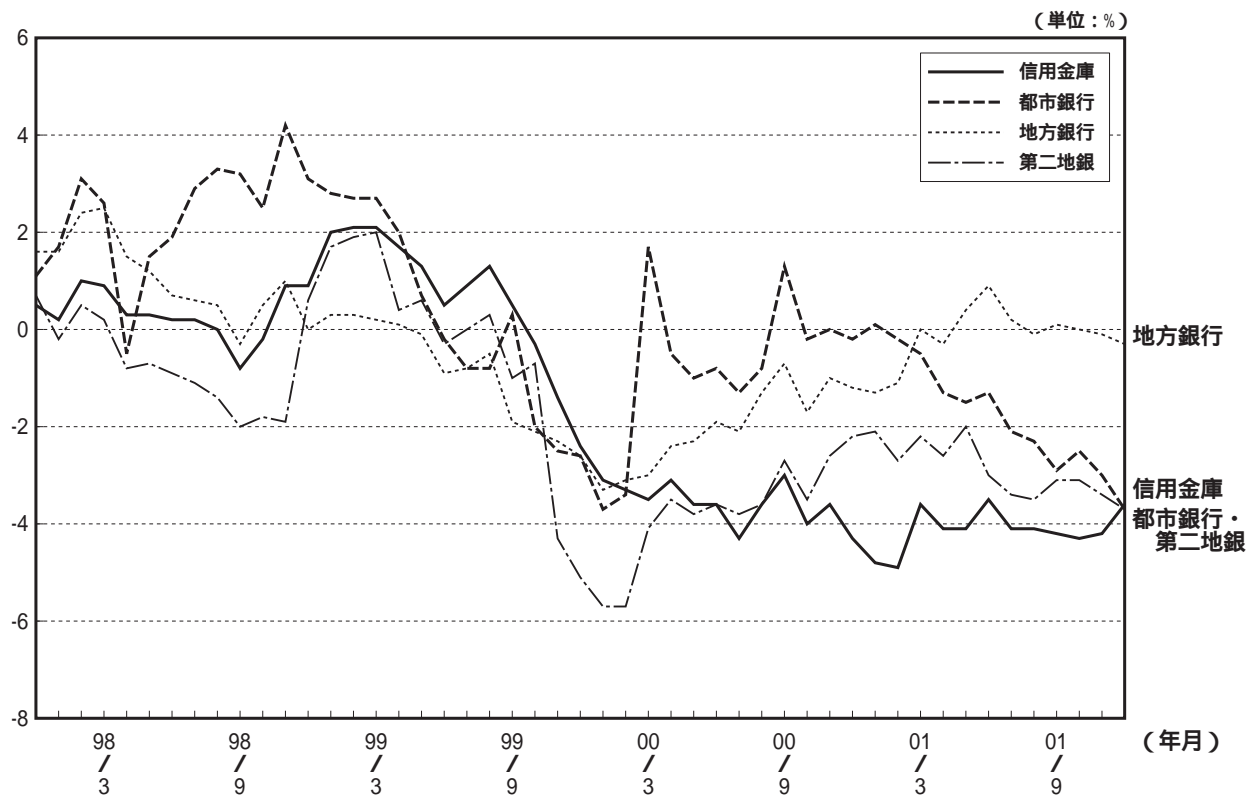


(単位：億円・%)

	信用金庫 364			都市銀行 8			地方銀行 64			第二地銀 56			4業態計		
	残	高	前年同月比増減率	残	高	前年同月比増減率	残	高	前年同月比増減率	残	高	前年同月比増減率	残	高	前年同月比増減率
2000. 3	1,020,320		1.5	2,036,892		2.8	1,742,961		1.6	598,696		5.2	5,398,869		1.2
9	1,035,708		1.4	2,035,622		2.5	1,778,150		1.9	577,764		1.5	5,427,244		0.3
2001. 3	1,038,043		1.7	2,027,430		0.4	1,785,742		1.1	567,976		0.2	5,419,191		0.5
7	1,051,695		1.8	2,053,467		3.6	1,782,634		0.0	567,953		1.3	5,455,749		0.9
8	1,051,471		1.8	2,056,012		2.3	1,777,104		0.3	565,479		1.3	5,450,066		1.5
9	1,053,564		1.7	2,077,491		2.0	1,787,442		0.5	570,717		1.1	5,489,214		1.3
10	1,047,979		1.7	2,064,313		3.5	1,756,302		0.4	562,442		1.3	5,431,036		1.9
11	1,045,150		1.4	2,113,328		3.8	1,773,214		0.1	563,620		0.7	5,495,312		1.8
P 12	1,060,557		0.9	2,112,731		3.8	1,790,395		0.5	573,106		0.5	5,536,789		1.8

- (備考) 1. 表面預金。都市銀行の預金は債券純発行高を含めない。
 2. 都市銀行の計数および地方銀行と第二地銀の速報計数は、特別国際金融取引勘定を除く。
 3. 前年同月比増減率は、次の金融機関の合併、解散および営業譲渡後1年にわたって計数を調整して算出。
 旧阪和銀行(98年1月、解散)、旧北海道拓殖銀行(98年11月、営業譲渡)、旧近畿銀行(2000年4月、旧大阪銀行と合併：近畿大阪銀行)、旧なみはや銀行(2001年2月、営業譲渡)、旧新潟中央銀行(2001年5月、営業譲渡)
 4. 金融機関の数は最新月
 5. Pは速報計数
 6. 2001年2月以前の増減率は、小数点第2位を四捨五入している。

ロ．貸出金（末残）



(単位：億円・%)

	信用金庫 364		都市銀行 8		地方銀行 64		第二地銀 56		4 業態計	
	残高	前年同月比増減率	残高	前年同月比増減率	残高	前年同月比増減率	残高	前年同月比増減率	残高	前年同月比増減率
2000. 3	687,159	3.5	2,155,640	1.7	1,340,878	3.0	505,738	4.1	4,689,415	1.1
9	681,950	3.0	2,154,432	1.3	1,347,308	0.7	480,992	2.7	4,664,682	0.4
2001. 3	661,880	3.6	2,142,854	0.5	1,357,418	0.0	465,931	2.2	4,628,083	1.0
7	648,031	4.1	2,061,828	2.1	1,337,489	0.2	444,765	3.4	4,492,113	1.8
8	647,154	4.1	2,058,993	2.3	1,334,299	0.1	442,464	3.5	4,482,910	2.0
9	653,110	4.2	2,091,141	2.9	1,349,981	0.1	448,318	3.2	4,542,550	2.2
10	645,989	4.3	2,053,944	2.5	1,336,120	0.0	443,580	3.1	4,479,633	2.1
11	646,572	4.2	2,052,514	3.0	1,338,207	0.1	443,734	3.4	4,481,027	2.3
P 12	655,296	3.6	2,068,795	3.7	1,360,367	0.3	450,889	3.7	4,535,347	2.7

(備考) 1. 都市銀行・地方銀行・第二地銀の計数は、金融機関貸付金を含む。

2. 預金に同じ。

3. "

4. "

5. "

6. "

ISSN 1346・9479

信金中金月報

2002年(平成14年)3月1日 発行

2002年3月号 第1巻 第3号(通巻343号)

発 行 信金中央金庫

編 集 信金中央金庫 総合研究所

〒104-0031 東京都中央区京橋3-8-1

TEL 03(3563)7541 FAX 03(3563)7551

印 刷 十一房印刷工業株式会社

< 本誌の無断転用、転載を禁じます >



SCB

信金中央金庫