

Shinkin Central Bank Monthly Review

信金中金月報

第4巻 第6号(通巻387号) 2005. 6

さらなる機能強化に向けて

藤野次雄

利用価値の向上を目指します

武富 将

米国における金融教育重視の政策的潮流と
コミュニティ銀行の金融教育を通じた地域社会貢献

人民元問題と中国の金融資本市場改革
- 中国経済の国際化のためには人民元改革と対外資本取引の自由化が不可欠 -

戸建住宅業界における地場工務店の現状
- 地域社会における『プレゼンス』の向上を目指して -

官公需関連中小建設業の現状と今後の方向
- 公共工事の減少と中小建設業の対応 -

沖縄県経済の現状と自立型経済への展望

統計



信金中央金庫

「信金中金月報掲載論文」募集のお知らせ

対象分野は、当研究所の研究分野でもある「地域金融」「中小企業金融」「協同組織金融」に関連する分野とし、これら分野の研究の奨励を通じて、研究者の育成を図り、もって我が国における当該分野の学術研究振興に寄与することを目的としています。

かかる目的を効果的に実現するため、本論文募集は、懸賞論文と異なり、募集期限を設けない随時募集として息の長い取り組みを目指していること、要改善点を指摘し、加筆修正後の再応募を認める場合があること、を特徴としています。

信金中金月報への応募論文の掲載可否は、編集委員会が委嘱する審査員の審査結果に基づき、編集委員会が決定するという、いわゆるレフェリー制を採用しており、本月報に掲載された論文は当研究所ホームページにも掲載することで、広く一般に公表する機会を設けております。詳しくは、当研究所ホームページ（<http://www.scbri.jp/>）に掲載されている募集要項等をご参照ください。

編集委員会（敬称略、順不同）

委員長	堀内昭義	中央大学総合政策学部教授
副委員長	藤野次雄	横浜市立大学国際総合科学部長（兼国際総合科学科長）
委員	筒井義郎	大阪大学社会経済研究所教授
委員	濱田康行	北海道大学経済学部教授
委員	吉野直行	慶應義塾大学経済学部教授

問い合わせ先

信金中央金庫総合研究所「信金中金月報掲載論文」募集事務局（担当：松崎、照沼）

Tel : 03(3563)7541 / Fax : 03(3563)7551

ごあいさつ	さらなる機能強化に向けて	藤野次雄	2
	利用価値の向上を目指します	武富 将	3
特別寄稿論文	米国における金融教育重視の政策的潮流と コミュニティ銀行の金融教育を通じた地域社会貢献	中京大学 総合政策学部教授 由里宗之	4
研 究	人民元問題と中国の金融資本市場改革	黒岩達也	35
	- 中国経済の国際化のためには人民元改革と対外資本取引の自由化が不可欠 -		
	戸建住宅業界における地場工務店の現状	津久井 仁	53
	- 地域社会における『プレゼンス』の向上を目指して -		
	官公需関連中小建設業の現状と今後の方向	平井昌夫	74
	- 公共工事の減少と中小建設業の対応 -		
	沖縄県経済の現状と自立型経済への展望	東京営業第2部(現・東京営業部) 総合研究所	96
信金中金だより	信金中央金庫総合研究所活動状況(4月)		123
統 計	信用金庫統計、金融機関業態別統計		125



さらなる機能強化に向けて

信 金 中 央 金 庫

総合研究所顧問 藤野 次雄

(横浜市立大学国際総合科学部長)

大学の一教育・研究者が、約4年間にわたって総合研究所長という貴重な経験をさせていただきましたが、今年度から顧問という立場で、総合研究所の機能強化に向けてより一層の努力をしてまいりたいと考えています。

信金中央金庫総合研究所の役割は、信金中金月報創刊号における宮本保孝理事長の挨拶にあるように、「信用金庫業界のシンクタンクとしての機能を果たすために、信用金庫や取引先等に対して、経済金融状況、産業企業動向、金融制度、アジア諸国との貿易・資本投資等に関する各種経営参考情報を提供」することであり、信金中金月報を発刊した理由は、「『信金中金月報』を発刊することにより、協同組織金融、中小企業金融、地域金融などの分野における独創的かつ先進的な研究成果について、信用金庫・取引先のみならず、広く金融業界、教育・研究機関、有識者等に提供し、わが国における経済金融研究に寄与」することです。

創刊号以来、本月報はホームページ、レポート等とともに総合研究所の適時適切な中核的研究成果の内外に対する情報発信機能を担い、所望の成果・評価を収めつつあると自負しています。逆に、本月報は、総合研究所および研究員にとっても、研究対象に対する自らの存在意義、研究成果に対する自己規律を促すものであり、自らをも成長させる好循環を生んでいくものと期待しています。

さらに、本月報を通じて、当研究所のこれまでの調査研究活動に加えて、「金融研究会」、「座談会」等を通じて、広く外部の実務家、研究者、関係機関とのネットワークを構築し、特色ある研究を蓄積するとともに、激変する時代の要請にあわせた課題にも、特別寄稿論文、特集号、臨時増刊号等で取り組んでまいりました。

最後に、今後も当研究所および外部の研究者、研究機関との連携を強化し、より一層の情報生産、発信機能を強化してまいりたいと考えていますので、研究所の活動へのご協力のみならず、忌憚のないご意見、コメントにより、本誌を育てていただければ幸いです。



利用価値の向上を目指します

信 金 中 央 金 庫
総合研究所長 武富 将

このたび総合研究所の所長職を拝命しました。日頃、研究所が提供する情報や助言を利用されている方々に、一言、ご挨拶申し上げます。

当研究所もすでに設立以来12年目に入りました。この間、私共の「根拠地」である「信用金庫業界とその取引先」の皆様に対し、経営や実務に参考となる情報を適宜適切にお伝えするよう努めて参りました。加えて、地域や取引先が抱える具体的な課題に対する助言も提供してきました。この結果、研究所は単なる「情報提供機関」に止まらず、個別案件のご相談にも与る「受託機関」の機能も果たすに至っております。

このように、当研究所の活動は「研究」「調査」「コンサルティング」と多岐に亘りますが、経営資源には限りがあるだけに、効率的な組織運営が必要です。一つひとつの活動において、利用者の範囲をどう想定するか、情報を伝達する媒体や場をいかに設定するか、効果的な伝達の時機をどう選ぶかなどにつき、目的に応じた組み合わせと絞り込みが欠かせません。

月報という媒体では、「根拠地」の外側におられる有識者についても利用者として想定し、主として「研究」活動の範疇から、息の長いテーマを選んで掲載しています。ここでは、地域や中小・零細企業に対する金融円滑化の役割を担う信用金庫業界の存在意義や今日的な課題について、業界内外の認識を深めて頂くことが主眼です。一方、市場情報など適時性を求められる情報については、「根拠地」の内側の実務家に別の媒体で迅速にお伝えします。また、地域の活性化や取引先の経営改善などのコンサルティング分野では、主役である信用金庫に対し集合研修などの場を設営し、効率よくノウハウの共有化を図る方向性を強めています。

私は研究所と利用者は「共演者」だと思います。両者は共通の目的に向けて相互に「活かし、活かされる」関係にあります。相互に「影響し合い、高め合う」ことによって実践的な知恵が育まれます。これが問題の解決に繋がります。研究所においても、これまで以上に利用者の方のご要望やご提案に耳を澄まし「需要のありか」を見極めます。そして、利用者の方々が呼応してくださることを励みに、使い勝手の良い研究所を目指します。

米国における金融教育重視の政策的潮流と コミュニティ銀行の金融教育を通じた地域社会貢献

中京大学 総合政策学部教授

由里 宗之



【プロフィール】

- 1982年 京都大学文学部卒業
- 1984年 京都大学経済学部卒業、大和銀行入行
- 1990年 ハーバード大学ケネディ行政大学院修士課程修了
- 1996年 大和銀行退職、大阪市立大学大学院後期博士課程入学
- 1998年 同課程中退、中京大学商学部専任講師
- 2000年 同助教授、博士〔商学〕大阪市立大学]
- 2005年 中京大学総合政策学部教授

(キーワード) 金融教育、金銭管理教育、ファイナンシャル・リテラシー、コミュニティ銀行、相互貯蓄銀行(ミューチュアル・セイビングズ・バンク)

(要旨)

近年の米国では、国民のファイナンシャル・リテラシー(金融理解能力)の水準向上を目指す「金融教育」を官民あげて推進しようとする潮流がみられる。そこには、1980年代以降一層目立つようになった所得・資産格差の拡大と中低所得層の過重債務問題への対処策として「金銭管理教育」を、そして、金融機関の業務多角化と金融商品の多様化そして公的年金問題を背景に自己責任での資産形成を促す「投資教育」を、各々重視すべき、との認識がある。

本論の2.では、米国のこのような政策的潮流および連邦政府・地方政府・学校(小学校~高校)・NPO等による具体的取組みを、金銭管理教育に重点を置きつつ概観する。そしてそれらの取組みに対する銀行業界の協力・関与を、コミュニティ銀行に重点を置きつつ紹介する。また3.では、筆者が最近訪問した米国マサチューセッツ州の相互貯蓄銀行の、地域の学校との協力による金融教育貢献策を詳述する。そして4.では、今後わが国でも政策的に初等・中等教育段階での金融教育に取り組むに際し「金銭管理教育」をゆるがせにすべきでないこと、また、貯蓄習慣の涵養をはじめとする金銭管理教育は信用金庫の本来業務にも近く、信用金庫業界の取組みが期待されることを述べて、結びとする。

1. 「金融改革プログラム」における「貯蓄から投資へ」の政策的方向付けと金融教育の緊要性

(1) 「金融理解能力(ファイナンシャル・リテラシー)」こそ「貯蓄から投資へ」の人的基盤

2004年12月、金融庁は「金融改革プログラム」を発売した(金融庁[2004])。同プログラムは、「1. はじめに」において、わが国の金融システム全体の方向性に関し「『貯蓄(間接金融)から投資(直接金融)へ』の流れ」を提示する。次いで「2. (1)利用者ニーズの重視と利用者保護ルールの徹底」において、金融機関における金融商品・サービス取扱の業態間規制のさらなる緩和により「多様で良質な金融商品・サービスをどこでも便利かつタイムリーにワンストップで購入できるようにするなど、利用者利便の向上を図る」と謳っている。

もし同プログラムが謳うように、様々な業態の金融機関が各々、多種多様な金融商品・サービスを提供するようになれば、金融機関の利用者の側にも、自分に「良い」ものを選別するための「金融理解能力(ファイナンシャル・リテラシー(financial literacy))」が必要となる。同プログラムもおそらくそのことを意識して、初等教育段階からの「金融経済

教育の拡充^{〔注〕}を施策の一つに掲げている。

一国の金融システムにおける「投資(直接金融)」の比重がすでに相当高く、金融市場および金融商品・サービスの発達度も高い米国における、初等教育段階からの金融教育^{〔注〕}は、この「金融経済教育の拡充」をわが国で推し進めるうえで参考になるであろう。本論の主題の一つは、その米国の金融教育、とりわけ初等・中等教育段階における取組みを紹介することである。

ところで、金融機関の利用者の側に「貯蓄から投資へ」と関心を向けさせるための教育として直接関連を有するのは、リスク性投資商品の理解および中長期的投資計画の策定にかかる「投資教育」であるが、本論でみるように、中・高等教育ないしは社会人教育の段階になって初めて投資教育のみを行っても必ずしも投資への関心や実践的理解に寄与せず、初等教育(おおむねわが国の中学2年生程度まで)さらには家庭教育の段階から金銭管理意識や金融知識を主体的に求める習慣が涵養されていってこそ、投資における適切な意思決定にもつながっていく(また副次的効果として起業促進にもつながる)という経験則が米国で得られている。そしてこの金銭管理にかかる意識・習慣づけに関する教育(以下「金銭管理教育」)はわが国では甚だ心許ない現状

(注)1. 「金融改革プログラム」2. (1)中の「利用者保護のための情報提供・相談等の枠組みの充実」では、「利用者のライフサイクルに応じ、身近な実例に即した金融経済教育の拡充」と記している。金融庁総務企画局政策課の大川・池田[2005]は、「初等教育段階から生活に不可欠な素養として金融経済基礎知識の教育を拡充していく」と述べている。

2. 「金融改革プログラム」は「金融経済教育」という語を用いるが、米国では“financial education”または“financial literacy education”と言うことが通例であり(たとえばABA Banking Journal, October, 2003, p. 4のStreeter編集長の論説参照)。本論では「金融教育」の語を用いる。“financial literacy education”の語感を活かせば、「金融理解能力の教育」でもよく、そのほうが「実践的行動に結びつけるための教育」という重要な意味合いも出るが、本論で始終繰り返し用いると冗長之感があるため採らなかった(比するに、「金融経済教育」は、「実践的行動に結びつけるための教育」というよりは「金融・経済の仕組みに関する座学」というニュアンスが強くなるように感ぜられ、再考の余地があるのではと思われる)。

であり、「金融改革プログラム」が謳う初等教育段階からの「金融経済教育の拡充」においても金銭管理教育をゆるがせにすべきでなからう（なお、本論では「金融教育」は、「金銭管理教育」（流動性備蓄とクレジット利用を含む家計収支管理）と「投資教育」の両者を含む概念として用いる）。

（２）コミュニティ銀行や地域NPOが金融教育に果たす役割は大きい

金融教育に関し、米国でもう一つ指摘されているのは、教育・福祉・地域活動・金融などの分野の諸組織が相互に、あるいは行政と、連携し合って果たす役割が大きいことである。米国議会の行政評価・監査機関であるGAO（General Accounting Office（会計検査院））は、2004年7月、連邦政府の金融教育に関する行政改善フォーラムを連邦・州の関連省庁、金融業界、関連NPO、研究機関の金融教育担当者・専門家・活動家たちの参加を得て開催した。その報告書、GAO [2005] は、連邦の諸省庁と民間諸組織（NPO・教育機関・金融機関等）との協働が必要な理由として、以下の4点を指摘している。

行政・民間双方の限られた資源の効率的活用
民間諸組織（特に地域に根ざした）に蓄積されてきた教育ノウハウの交換・共有
各種の金融教育が各々ターゲットとすべき層を各コミュニティで選り出すには、当該コミュニティを良く知る民間組織との連携が必要（例：「金融監督当局は教材作りは得意でも、それをどこで誰に配るかはコミュニテ

ィ組織のほうがよく知っている」との指摘）
金融教育を効果的に進めるには、教える側と教わる側との人的交流（場合により一対一のカウンセリング）により、知識として伝授するだけではなく実際の行動の変化を促進することが重要。これには地域で活動する民間諸組織の人々、および学校教員が適している（後者の動員のため連邦教育省のさらなる協力も必要）。

また、米国の初等教育段階からの金融教育に関する邦語の先行研究である日興リサーチセンター [2001] も、同様にNPOの役割の重要性を指摘している（p. 7）。

しかるに、「金融改革プログラム」においては、金融教育の推進に関し、NPOや地域金融機関の役割に関する言及はない。2003年3月の「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」の報告書（金融審議会金融分科会第二部会〔以下「リレバン報告書」〕）が、（金融教育推進との関連ではなかったにせよ）協同組織金融機関やNPOに言及していたのと比べても、いささか物足りない気がする。少なくとも、預金金融機関でありかつ地域NPOという側面ももつ各信用金庫とその業界団体にとっては、金融教育とりわけ貯蓄の習慣づけから始まる金銭管理教育の推進において果たすべき役割（これは定期積金をはじめ信用金庫の本来業務にも近いものであるはず）に関し、今から認識を深めておくべきであろう。この問題意識から、信用金庫業界の方々の参考に資することもまた、本論の主な目的である。

加えて、金融教育の推進に参画することは、

本論の3.節で紹介するディーン協同銀行の地域の学校での金銭管理教育の事例が示すように、株式会社形態をとらない地域金融組織として独自性豊かな「地域貢献」ともなる。「リレバン報告書」で用いられていた「地域貢献」という語が「金融改革プログラム」では「地域経済への貢献」と記され、融資・投資機能以外での地域貢献に関する認識が一層剥脱した感がある（本論の校正段階で発表された金融庁のいわゆる「リレバン新アクションプログラム」〔2005年3月29日〕も同様）。しかし、少なくとも信用金庫業界にあっては、金融教育の推進を含めた地域社会への貢献（以下「地域社会貢献」）を忘れ去るべきではなからう。

そしてまた、3.節の(3)（ディーン協同銀行の貢献活動の評価）などにおいて述べるように、金融教育の推進は、地域の資金需要者への融資・投資に優るとも劣らぬ、「金融機関の将来の優良な顧客」の育成という大いに経済的な（さらに言えば営業戦略的な）意義のある「人的投資」でもある。このことは、2003年7月に全国信用金庫協会が発出した「信用金庫としての地域貢献開示について」に表れている認識（図表1）とも共通するものがある。

本図では金融教育の推進は「文化的・社会的貢献」ないしは「間接的経済的貢献」に属しようが、上記のように「将来の優良な顧客」の基盤育成（インキュベーション）にもつながるという意味で、「直接的経済的貢献」の側面をも兼ね備えている。

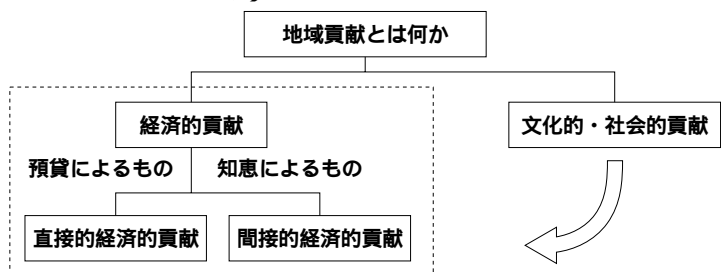
だが残念なことに、本図における

「文化的・社会的貢献」は、「リレバン報告書」でいう「地域貢献」の本意が経済的なもの（特に融資ポートフォリオの再建）であり、実際多くの信用金庫では2003年度・2004年度の2年間は融資ポートフォリオの再建に追われたため、十分には取り組まれてこなかったように思われる。しかし、地域や個別信金によっては不良債権問題が山を越え、また金融庁からして「脱・危機モード」（日本経済新聞2005年1月25日）に入り将来ビジョンを描き始めた（「金融改革プログラム」はその第一弾といえよう）現在、信用金庫でもそろそろ中長期的視点に立つ地域社会貢献も、その重点施策の選択肢に入れてよいのではなからうか。

(3) 金融教育の推進はコミュニティ・バンクとしての「選択と集中」の選択肢の一つ

「金融改革プログラム」にはまた、「地域経済への貢献」という、地域金融機関に直接関わる項目がある。そこでは、リレーションシップ・バンキング強化の取組みを引き続き要請するとともに、「地域の特性を踏まえた個性的な計画」および「選択と集中」といった文言で、個々の地域金融機関ごとの独自性

図表1 信用金庫としての地域貢献(経済的貢献と文化的・社会的貢献)のとらえ方



〔出所〕全国信用金庫協会「信用金庫としての地域貢献開示について」〔2003年7月24日〕抜粋〔http://www.shinkin.org/outline/pdf/3_5.pdf〕

の発揮を要請している。金融教育の推進もまた、そのような独自性発揮のための一つの有力な選択肢、というのが筆者の考えである。

拙著『リレーションシップ・バンキング入門』(由里 [2003]) で多くの事例を挙げた(金融教育への取組みもp. 166で簡単に紹介)ように、米国のコミュニティ銀行(おおむね総資産10億ドル(約1千億円)未満の銀行)は、各行がよって立つ地域性や競争条件そして創業の理念や経営者の信念に従い、様々な「選択と集中」を伴ったリレーションシップ・バンキングを実践している。同時にまた、それら諸銀行の戦略的選択が、特化の一方で潔い「断念」をも伴っていたことにも着目すべきであろう(同pp. 136-137など)。ハーバード・ビジネス・スクールのマイケル・ポーター教授は、「ある会社が戦略を持っているかどうかを判断する最良の材料は、その会社が何を『しない』ことを意識的に選択したかである」と強調している(由里 [2000] p. 294)。コミュニティ銀行が、上位行と同じく総花的経営を行っていたのでは、地域の顧客にとっての印象も薄く、規模・経営資源の差で負けるのは理の当然であろう。

本論で米国のコミュニティ銀行の金融教育への取組みを紹介するのも、信用金庫の具体

的な「選択と集中」の選択肢の一つ(すなわちそれを「しない」金庫があってもよい)に関する提案と理解されたい。3節で紹介するディーン協同銀行は、筆者が最近訪問した、その創業のルーツを守り個人(特に庶民)向け業務と金銭管理教育に注力する非株式会社組織の銀行であるが、同じ米国旅行で訪問したバンク・オブ・アラバマは、それとは対照的な中小企業融資特化型のコミュニティ銀行であった^(注)。

コミュニティ銀行の競争優位および収益性の源泉は中小企業向けリレーションシップ貸出にこそある、という報告は米国でも引続き公表されており(最近ではCarter *et al.* [2004]、Scott [2004]など) わが国の信用金庫にあっても、個人向け業務よりも中小企業融資において「選択と集中」を行う戦略的選択が妥当な場合は多からう。その場合、仮に金融教育に貢献する場合でも、ディーン協同銀行のように初等・中等教育段階での金銭管理教育に注力するよりも、学生や社会人向けの起業家教育に注力するほうが戦略的整合性があるかもしれない(もっとも、2章(5)頁[中低所得者層向け起業促進プログラム]などで述べるように、起業家教育の前提としても金銭管理教育は看過できない)。

(注) ①、バンク・オブ・アラバマ(Bank of Alabama[www.bankofalabama.com])の詳細は拙稿[2005]を参照されたいが、同行の「顧客を徹底して中小企業に絞り込み中小企業家のための銀行になる」という「選択と集中」のポイントは、次のとおりである。
銀行再編・大型化のなか、自らの中小企業融資の「目利き」力を発揮しにくくなったと感じていた5人の融資オフィサーたちが「共謀」して各人の勤務先銀行を辞め、1990年代初頭に創業。以後、バーミングハムの中小企業者の人気を博し続け、今では総資産は約10倍に成長
中小企業の経営者一人ひとりに対しじっくり時間を割けるよう、個人向け業務を極力抑制(ビルの中ほどに店舗を構える、マスコミ広告を打たない、など)
融資審査に際し、財務分析はするがクレジット・スコアリングは用いない。長年の中小企業融資経験で培った(目利き)能力をフルに発揮。腕の立つ融資オフィサーたちの配置換えはほとんどしない。
中小企業の多くの経営者たちのニーズが実は高い集金サービスを幅広く実施し、大手など他行との目立った差別化を図る。
引退後の人々をそのためだけに雇いコストを抑制
なお、同行のように「小企業のためのバンカー(small business bankers)集団」を志向する戦略的選択肢を取るコミュニティ銀行は他にも増えている(American Banker, Mar. 12, 2004, p. 4)。

2. 米国における金融教育重視の政策的潮流と具体的取組み

(1) 本節の構成

本章では、まず次の(2)において、2000年代以降加速しているように見える、米国の公共政策（主に連邦政府レベル）における金融教育重視の政策的潮流とその背景を、金融教育の有効性に関する先行研究も紹介しつつ、概観する。

次いで(3)では、連邦政府レベルの金融監督官庁を中心に具体的施策を概観する。なお、米国における金融教育での先進州・地域での取組みは連邦政府レベルの取組みよりもずっと早い（日興リサーチセンター [2001]）のであるが、系統的に調べることはできなかったため、州・地域レベルの施策は簡単な紹介にとどまっている。

そして(4)では、学校（小学校～高校）における金融教育の具体的内容とそれに対する銀行業界（コミュニティ銀行および大中規模行）の協力・関与とを紹介する。

最後の(5)では、社会人（特に中低所得者）向けの、NPO等による金融教育の取組み、ならびにそれらに対する銀行業界の関与を紹介する。

以上を理解することは、次の3.節でみるディーン協同銀行の金融教育活動の動機・内容・意義を十分理解するための前提ともなる。ただ、本節(3)の政府等の施策の細目は、とりあえず読み流していただいても3.節の理解には妨げとならない。

(2) 連邦政府の施策として金融教育が重視されるようになった経済的・社会的背景

連邦準備制度理事会（Board of Governors of the Federal Reserve System（以下FRB））のグリーンズパン（Alan Greenspan）議長は2001年10月、米国経済教育協議会（National Council on Economic Education）において、金融教育の緊要性を説く下記内容の講演を行った（Greenspan [2001]）。

- ・1995年から1998年の好況期に米国全世帯の正味資産の中央値（メジアン）は17.5%も増加したのに、年収2.5万ドル以下の中低所得世帯や少数人種（引用者注：黒人・ヒスパニック（中南米系）等；以下「マイノリティ」）世帯の同増加率は低かった。
- ・同時にまた、マイノリティへの信用供与は増えており、黒人やヒスパニックの住宅取得率は近年顕著に増加している（黒人の場合1995年の42.9%が2001年中央には48.6%に）。
- ・米国の世帯の負債の中央値は増加しており、「金融的逼迫（financial stress）」すなわち所得の4割以上を元金支払に回す状況にある世帯も増加している。これらの傾向は世帯の所得階層・年齢層を問わず起こっているが、特に中低所得世帯および高齢者世帯で顕著である。
- ・金融に関する知識が個々人の金融行動に及ぼす影響に関する研究はまだ多くないが、次のような力づけられる研究報告がある。
* 持家取得に関する教育を受けることによ

り住宅ローン延滞率が低下する^{(注)4}。

* 金融教育全国基金 (National Endowment for Financial Education) が自らの高校生向け個人金融計画 (financial planning) 教育プログラムへの参加者を調査した結果、個人金融管理に関する知識・行動・自信は改善され、実際、半数近くの生徒は貯蓄額が増えた。

* 支出予算作成や貯蓄習慣などの健全な金融行動は、金融取引に関する詳細な知識を学ぶことよりも優れた効果をもたらす^{(注)5}。

・これらの知見は、基礎的な金融教育を初等・中等教育段階から始めることの重要性を裏打ちしている。それにより金融理解能力の基礎が築かれ、(現状多くの若者が陥っている)克服するのに何年もかかるような下手な金融判断を避けることができるだろう。具体的には以下のような教育である。

* 複利計算を理解することにより、日常的な貯蓄習慣がもたらす利息の累積的效果に気付く。

* 自分で図書館・インターネットなどで調べたことを身につけることにより、金融判断の諸選択肢を比較検討できるようになる。

このような能力を身につけてこそ、日々変化する市場・組織により提供される高度な金融サービスを十分享受できる、知識豊富な消費者が育まれる。

以上のグリーンスパン議長の演説にも表れているように、米国での金融教育への政策的関心の高まりの背景にあるのは、1990年代以降の米国経済全体の伸長下で個人間にむしろ目立つようになった金融的な格差の問題である。この問題はジャーナリズムから学界まで様々な方面から指摘されているが、たとえば Krueger and Perri [2003] は次の3要因を浮かび上がらせている。

所得格差 (所得移転 [transfer] 後; 第1十分位 ÷ 第10十分位) は一層拡大: (1972-73)

4.96倍 (1997-98) 9.13倍 (図表2も参照)

消費支出格差 (非耐久財; 第1十分位 ÷ 第10十分位) はほとんど拡大せず: (1972-73)

3.09倍 (1997-98) 3.35倍

中低位層で伸び悩む所得と拡大する消費支出の差を埋めたのは消費者信用の伸び: 図表2

このような、「消費し過ぎる米国人 (*The Overspent American*)」(Schor [1998]) とも呼ばれる傾向は、消費者金融ビジネスの発展に寄与する (そしてその発展がまた借入行動を促

(注)4. 本演説中では各研究報告の出典は明記されていないが、このくだりは内容からしておそらく Hira and Zorn [2001] に依拠しているのではないかと推測される。同稿は、1993年から1998年の間に連邦住宅貸付担当公社 (Federal Home Loan Mortgage Corporation (通称 Freddie Mac)) の中低所得者向け住宅取得プログラムである Affordable Gold Program を利用した4万人のデータを分析した。同プログラム利用者に義務づけられている住宅取得前の金銭管理カウンセリング (下記4種類のうちの種のカウンセリングを提供するかは提携金融機関の裁量) と、住宅取得後の90日以上延滞発生率との関係は以下のとおりであった。

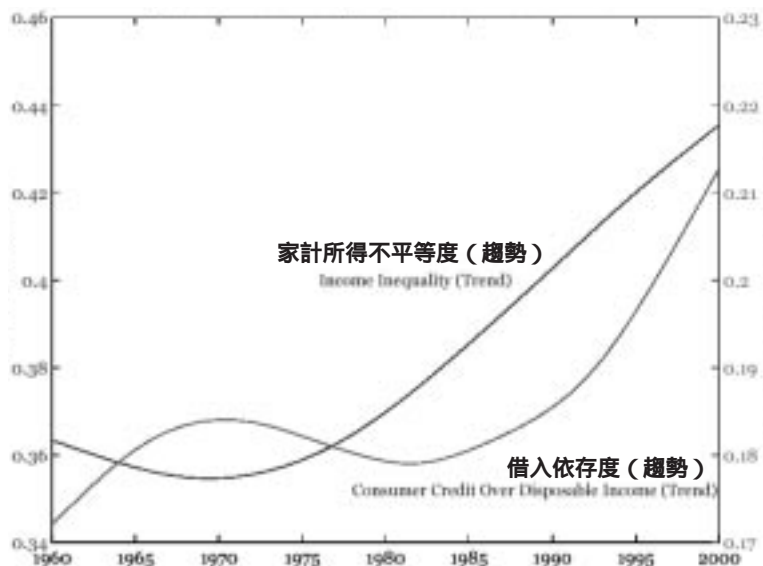
* 個別カウンセリング 34%低下 * 教室カウンセリング 26%低下 * 自宅学習カウンセリング 21%低下

* 電話カウンセリング 低下認められず (統計的に有意でない)

同稿は結論として、カウンセリング (特に個別・教室) の充実策は住宅取得可能層の拡大に大きく寄与する、と述べている。

5. 本演説のこのくだりは、その内容および同時期のFRB担当官の論考である Braunstein and Welch [2002] からして、おそらく Hilgert et al. [2003] に依拠しているのではないかと推測される。なお、同じ執筆陣による Hogarth et al. [2003] は金融教育・知識と金融行動に関する包括的な文献レビュー (pp. 2-6) を含み有用である。この論考は、Hilgert et al. [2003] の知見に加え、消費者に最も多く観察される (34%) 類型は “Take the Next Step” (“(金融理解能力の) 次の段階を目指しましょう” = 現金管理はできるが貯蓄・投資計画は未だし) と呼ぶべき層であること、および初歩的金融教育が最も必要な人口学的特徴を指摘するとともに、“one size fits all” (誰にも同じ方法で教える) アプローチは効果が少ないと提言している。

図表2 米国における家計所得不平等度と借入依存度の趨勢的推移



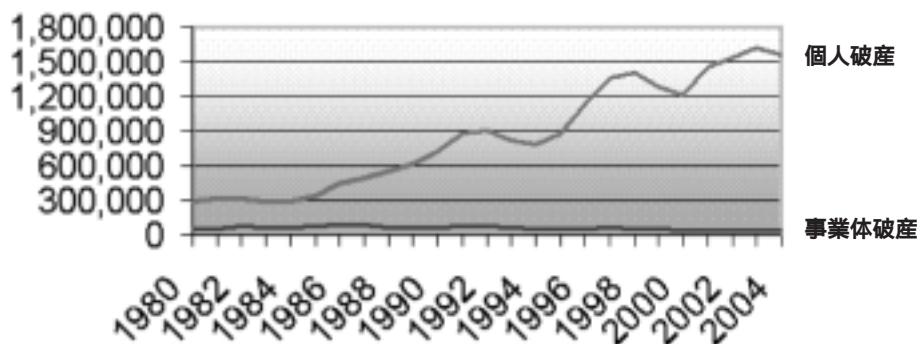
(備考) 1. 家計所得不平等度はジニ係数(左目盛)、借入依存度は消費者信用残高÷可処分所得(右目盛)
 2. 両指標とも趨勢を示すため統計学的なスムージング処理を施している。
 (出所) Krueger and Perri [2003] Fig. 7

進する)一方で、「略奪的貸出業者 (predatory lenders)」^(注)の「増殖」や個人破産の著増(図表3)といった問題をも引き起こしてきた。先のグリーンSPAN議長の演説でも言及されていた「金融的逼迫 (financial stress)」の問題は、元来それと比較的縁遠かったはずの中流階層の家庭 (Warren and Tyagi [2004]) や大学生たち (Business Week, Asian ed., May 21, 2001,

p. 52)にまで及んできている。このような変化が、米国の金融・消費者関連の政策担当者たちを懸念させ、義務教育段階からの金融教育の推進に向かわせる主たる動機づけになっていると考えられる。

また、グリーンSPAN議長の演説が後のほうで「複利効果」や「高度な金融サービスの十分な享受」に触れているように、金融教育

図表3 米国における破産件数の推移(1980-2004年)



(出所) www.bankruptcyaction.com/USbankstats.htm (破産申請情報サイト)
 (原データはAdministrative Office of the U.S. Courts [2005 等])

(注) . この訳語は、高月[2001]が“predatory lending”を「略奪的貸出」と訳していることを参考に案出した。なお、同論考は米国の「略奪的貸出」問題とそれに対する政策的対応の動きを紹介するなかで、金融教育(特に借入教育)の重要性にも言及している。

には資金運用や老後の備え等に関する知識・行動習慣の教育も含まれる。金融機関の業務多様化によりミューチュアル・ファンド（わが国の投資信託に相当）や株式・社債等への投資がますます身近なものになり、また、401(k)（確定拠出）年金制度の普及により、好むと好まざるとにかかわらず老後資金の運用を自己責任で行う必要が増えてきたことにより、この意味での金融教育（「投資教育」）の必要性も増している。

（3）連邦政府・地方政府による金融教育充実に向けての諸施策

a. ブッシュ政権および財務省

2002年1月の教育関連新法の関連条項^{〔注〕}を受け、ブッシュ政権は幼稚園から高校までの公立学校において金融教育を推進する政策および予算措置を策定した（Newkirk [2002]）。そして財務省内に金融教育局（Office of Financial Education）が新設された。同局は、低所得層やマイノリティ層を含め、国民皆が自分自身の金銭管理ができる能力（「金銭管理能力（money management skills）」）を身につけられるようにすることを政策目標とし、下記の施策を打ち出した（*American Banker*, Aug. 9, 2002, p. 3）。民間銀行に直接協力を求める項目を太字表記 [筆者]

2002年秋から公立学校の基本的（core）カリキュラムの一部に金融教育を組み込むよう支援

教程・試験の案を提示

教師のための知識習得プログラムを提供
生徒が金銭管理経験を得られるよう、学校と金融機関との提携（学校内銀行など）を推奨

社会の消費者一般に対する金融教育を推進
老後資金の積立、クレジットカードの管理、住宅取得計画などに関する教育

金融教育局トップのChapa次官補は、上記施策に関するコメントで、略奪的貸出業者（predatory lenders）横行の問題への新たな法規制による対処に関しては明言せず、むしろ国民一人一人の自覚を促進することの意義を強調した。これは、野党民主党と共和党中道派が破産の増加や過重債務者問題の昂進への対処策として立法措置による規制強化を求めていたことに対するブッシュ政権の答えと解される（*American Banker*, Sep. 3, 2002, pp. 1&4ほか）。すなわち、米国の現政権は「国民に金融教育を十分行った上で自己責任を求める」道を選んだといえよう。

次いで翌2003年の12月、信用情報公正確保法（Fair and Accurate Credit Transactions Act（PL108-159）；略称“FACT”）が成立し、そのTitle が「金融理解能力・教育改善法（Financial Literacy and Education Improvement Act）」と名付けられた（GAO [2004]）。同法により設立された金融理解能力・教育委員会（Financial Literacy and Education Commission）に、金融監督当局であるFRB、FDIC（連邦預

〔注〕．Elementary and Secondary Education Act（初等・中等教育法）の修正（PL107-110）により、同法の一部としてNo Child Left Behind Act（どの子どもも落伍させない法）が創設された（Consumer Bankers Association [2003]）。

金保険公社)および財務省が参集し協力し合うことになった。同委員会の主宰者、財務省のスノー長官は「数多くの組織により行われる金融教育の補完・促進・連携役となる」と抱負を述べた (*Independent Banker*, Apr., 2004, p. 17)^{注8}。財務省はまた、省内の金融教育局(前述)が連邦政府金融教育連絡会(Federal Government Financial Education Coordinating Group)を主宰することを通じ、連邦諸省庁の金融教育に関する施策の取りまとめ役ともなっている(FRB and U.S. Treasury [2003])。

b. FRB(連邦準備制度理事会)および各連邦準備銀行

FRBは、2003年5月から*There's a Lot to Learn about Money*(お金に関しては学ぶべきことがたくさんある)と銘打ったキャンペーンを開始した(Fox and Hoffmann [2004]; 以下この“b”では同稿が基本参照文献)。それは、各家庭での健全な金融的判断の必要性に対する認識向上、およびFRB・各連邦準備銀行ならびに他組織が提供する金融教育のための教育資源の周知を目的とし、啓発・情報提供のためのウェブサイト^(注9)・冊子を作成・提供した。同キャンペーン開始時には、グリーンズパン議長が英語・スペイン語で情報提供サービス開始をテレビ・ラジオでアナウンスし、議

長自身の気の入れよう(本節2)で紹介した演説にもそれが表れている)のほどを示した。米国全体の資金循環バランスを司る中央銀行として、FRBには金融教育が貯蓄率の向上にもつながる可能性[Bernheim *et al.* [2001]]への期待もあるように思われる。

米国の中央銀行は12の地区の連邦準備銀行(以下「連銀」という。)の集合体であり、各連銀は日本銀行の各支店などよりもはるかに強い独立性を有している(Mishkin and Eakins [2000] pp. 181-194)。そして金融教育に関しても、各連銀は独自の工夫を凝らした種々の啓発事業を行っている(Fox and Hoffmann [2004] pp. 453-457に施策一覧表)。中でもシカゴ連銀の施策は充実しており、同連銀が設けたCEDRIC(Consumer and Economic Development Research and Information Center; 消費者・(地域)経済再興の研究・情報センター)ウェブサイトは、消費者・教育者・研究者いずれにとっても有用性が高く、優れた情報センターと見受けられる^(注10)。同連銀はまた、所管地域内の市民向けに種々の行事を行っている。たとえば、*Money Smart Week*(お金に賢くなる週間)と銘打った行事週間を設け、地元コミュニティ団体・金融機関と協力し、種々の教育ニーズごとに100以上もの教育的行事を行った(2004年度)。

(注)8. 現在、金融理解能力・教育委員会自体も、国民一般への金融知識提供サービスを行っている(www.mymoney.gov/参照)。9. 筆者が本論執筆中(2005年3月1日)にFRBのウェブサイトを見た限りでは、*There's a Lot to Learn about Money*キャンペーンの特別なウェブページは見当たらず、www.federalreserveeducation.org/pfed/の一部に同キャンペーン名のバナーがあり、pdf形式の冊子が提供されているのみであった。金融教育に関連した情報は、FRBのウェブサイトよりも、本文中で後述するシカゴ連銀のCEDRICウェブサイトのほうがはるかに豊富であり、あるいは後者がFRBの情報発信機能をも代替するようになったのかもしれない。

10. CEDRICウェブサイト(<http://www.chicagofed.org/cedric/>)の中で、米国の金融教育を調査するうえで有用なのはFinancial Education Research Centerであろう。同センターの“Financial Education Research Repository”は銀行業界団体等を含めた金融教育に関連した各種組織が発信する情報を集めているし、“Financial Education Programs”は、連邦政府からNPOに至るまでの種々の金融教育プログラムを紹介している。

前節(2)で、米国会計検査院GAO [2004] の「連邦の諸省庁と民間諸組織(NPO・教育機関・金融機関等)との協働が必要」との指摘を紹介したが、このような協力関係は連銀の施策においても多くみられる。たとえばシカゴ・ニューヨーク・サンフランシスコの各連銀は、顕著な実績をあげているNPOの Operation Hope (後掲本節(5)d.)と協力し、高校生などに向けた金融教育を実施している。またニューヨーク連銀は、*Banking on Youth* (貯金は若者に任せて)と題し、地元コミュニティ団体・金融機関、FDIC、Operation Hopeと協力し、ニューヨーク市の16-18歳の若者のための金融教育(貯蓄習慣づけに重点)を行った。Operation Hope以外で、連銀との協力関係が多くみられる広域的NPOとしては、JumpStart Coalition (後掲[本節(4)a.])やAmerican Savings Education Council ((注)2参照)なども挙げられる。

c. FDIC (連邦預金保険公社)

FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation) は、*Money Smart* (お金に賢く)という金銭管理教育プログラムを、貧困や知識不足のため預金金融機関を十分利用できない成人(後述[本節(5)b.])を主対象に開発した。同会社のホームページで教材の注文を受け付ける^{(注)1}ほか、金融諸団体など同プログラムの共同推進協定(Money Smart Alliance Program)を結び、それら団体の傘下金融機関に教材等を無料配布している(*Independent Banker*, Aug.,

2002, p. 13, and Jan., 2003, p. 15; CEDRICウェブサイト)。Money Smartプログラムの参加者は累計30万人に達し、銀行口座新規開設実績も4万口に達している(*Independent Banker*, Jan., 2005, p. 16)。

d. その他の連邦政府組織

連邦取引委員会(Federal Trade Commission)は、高金利ローン、クレジットカードとそのローン機能、個人破産回避などに関する啓発活動を行っている(CEDRICウェブサイト)。

また、証券取引委員会(Securities and Exchange Commission (SEC))は、*Facts on Savings and Investment*という、株式・ミューチュアルファンド等への投資に関する、主に成人向けの啓発キャンペーンを行っている(同)。SECはまた、*Financial Facts Tool Kit*というウェブサイト(www.sec.gov/investor/pubs/toolkit.htm)で速習ガイドを提供している。

e. 州・市町/郡レベルでの取り組み

本節(1)で前言したように、金融教育において先進的な州・地域での取り組みは連邦政府レベルの取り組みよりもずっと早い。すでに何度か引用している、連邦政府の金融教育に関する行政改善フォーラムの報告書GAO [2004]も、「連邦政府はコミュニティレベルで積み重ねられてきた金融教育施策に屋上屋を架すよりも、そういった積み重ねを活かすべき」(p. 7)と述べている。実際、本節の残りの段でみる教育機関やNPOなどの取り組みには、州・市町/

(注)1. *Money Smart*のウェブページはwww.fdic.gov/consumers/consumers/moneysmart/

郡との協働も多い。しかしながら、それら地域ごとの施策を系統的に調べることは大変な作業であり、今回はできなかった。

ただ昨今、連邦レベルでの金融教育促進機運の盛り上がりと並行して、州や市のレベルでも取り組みの活発化が見られる。州レベルでは、2004年初めまでに9州が公立学校での金融教育を法制化した(他11州で審議中、また別の8州は取組強化を決議)(Consumer Bankers Association[2003])。また市レベルでは、新アメリカ都市協議会および米国市町会が共同で「市長たちの全国的DOLLAR WISEキャンペーン」(www.dollarwiseonline.org/)を展開中である。

(4) 学校における金融教育とそれに対する銀行業界の関与

a. 学校における金融教育

1. 節(1)でも前言したとおり、米国では、中・高等教育ないしは社会人教育の段階でいきなり投資教育を行っても必ずしも投資への関心や実践的理解に寄与しない、という見方が有力である。つまり、初等教育さらには家庭教育の段階から、「自分のお金の管理に責任をもつ」意識や「お金に関して自分で調べ計算する(“do my homework”)」習慣が涵養されていってこそ、投資における適切な意思決定にもつながっていく、という経験的な知見がある。

それでは、初等教育や家庭教育^{(注)12}により、

具体的にどのような基本的知識・習慣を身につければよいのであろうか。GAO[2004]p.9は、消費者が、金融知識に基づいた責任ある金融的判断を行うには、以下のような基本的知識・習慣が必要、と述べている。

* 収入・支出計画の作成

* 貯蓄の知識および習慣

* 生活上の金銭管理

* 初歩的な個人金融計画

* 借入に関する初歩的知識(金利負担、返済責任が果たせる利用の仕方)

また、FRB・財務省が共催した、金融教育に関係した業界団体との懇話会では、負債管理の鍵となる行動習慣として、以下が指摘された(FRB and U.S. Treasury [2003])、

* 借入を防ぐ貯蓄の備え

* 支払(返済)期限の遵守、最低支払(返済)額以上の支払(返済)

* 借入前の複数の選択肢の比較検討と必要額のための借入

* 自分自身の信用履歴とその影響の認識

金融教育に取り組んできた米国の初等・中等教育の現場では、これらの基本的知識・習慣を*family and consumer sciences*、*family studies*、*consumer economics*、*human development*、*life skills*等の諸教科の一部として教育していることが多い^{(注)13}。優れた金融教育実践事例の情報交換を図る全米的NPOであるJump-start(1995

(注)12. 米国の家庭における金銭管理教育に関しては、筆者が執筆担当陣の一人になっている中部経済新聞の「社会人のための経済学」シリーズにおいて、以下の3回にわたり紹介した。「子どもを『小さな浪費家』にしないために」(小遣い等の与え方)...2003年9月8日、同(予算づくり)...2003年11月3日、同(「自己決定力」の涵養)...2004年1月19日。なお、これらを執筆する際に最も参考になったのはPearl[1999]で、同書は実際、米国でも好評を博したようである。

13. 米国のすべての初等・中等教育の現場で金融教育が実践されているわけではない。「(適任の教師等)教育資源が足りない」、「(州・国レベルの)標準的な到達度テストの出題教科でない」といった理由で金融教育を行わない州・市町/郡も多い(GAO[2004])。

図表4 Jump-start 学年別金融教育ガイドライン・到達目標

	1. 所得 (Income)	2. 金銭管理 (Money Management)
4年生 (= 小学4年生) のための到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ①人々は人的資源と引き換えに所得を得ることができる。 ②企業家は新製品を開発し、新しいビジネスを始めるために好んでリスクを取る。 ③人的資本は技術、教育、能力である。労働者による新しい技術の習得は人的資本の増加につながる。 ④企業による道具や設備の購入は物的資本の改善につながる。 	<ul style="list-style-type: none"> ①人々は欲しいものすべてを手に入れることはできないので選択をする。 ②費用 (cost) とは何かをすると決めた時に諦めるものである。 ③便益 (benefit) とは欲求を満たすものである。 ④機会費用は諦めたもののうち最高の価値をもつものの価値である。 ⑤人々は人的資源と引き換えに所得を得ることができる。 ⑥貯蓄とは所得のうち税金の支払いと消費を除いた部分である。 ⑦貯蓄預金 (savings account) とは利子の付く預金のことである。 ⑧当座預金 (略)。 ⑨小切手とは (略)。 ⑩小切手登録とは (略)。
8年生 (= 中学2年生) のための到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ①所得を得るために人々は自然資源、人的資源、資本、企業家としての能力などの生産資源を売る。 ②より生産的な労働者は雇用者にとってより高い価値を持ち、より高い賃金を得る。 ③労働者は人的資本を向上させることにより生産性を上げることができる。 ④労働者は物的資本を利用することにより生産性を上げる。 	<ul style="list-style-type: none"> ①人が行う選択は現在と将来に影響を与える。 ②所得、支出、貯蓄に関する意思決定に当たり、他の選択肢の費用と便益を比較すべきである。 ③金融に関する短期的な目標とは2年以内、④中期的な目標とは2～5年以内、⑤長期的な目標とは5年以上後に達成しようとする目的である。 ⑥所得とは生産資源と引換えに受ける支払いである。 ⑦支出とはさまざまな財やサービスに対する支払である。 ⑧固定支出とは月々変動しない支払である。 ⑨変動支出とは月々変動する支出である。 ⑩定期的な支出とは時折起る支出であり、月々予算計上するものである。 ⑪自由になる所得 (discretionary income) とは所得から必要経費を差し引いたものである。 ⑫税は政府への義務的支払である。 ⑬予算は所得と支出を管理するための計画である。
12年生 (高校3年生) のための到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ①企業家の意思決定は他の労働者の雇用機会に影響する。 ②企業家の意思決定は税制および政府の規制の影響を受ける。 ③人々の所得は教育訓練、技能開発、キャリアに関する意思決定を反映する。 ④より生産的な労働者は雇用者にとってより高い価値を持ち、より高い賃金を得る。 ⑤物的・人的資本への投資は生産性を高めるが、そのような投資は機会費用と経済的リスクを伴う。 ⑥税金は政府への義務的な支払である。 ⑦移転支払いは政府または企業から家計または企業への直接の対価を伴わない金銭の支払である。 ⑧可処分所得は税引き後の所得である。 	<ul style="list-style-type: none"> ①粗所得 (gross income) とは賃金、給与、利子収入、チップなど全ての収入である。 ②可処分所得とは税引き後の所得である。 ③利回りは、貯蓄または投資をした人が、貯蓄または投資から受取る金額で、通常パーセント表示。 ④保険とは予期せざる事象による人的あるいは金銭的な損失を補償するため人々が購入する防御である。 ⑤保険証書とは契約書である。 ⑥リスクとは資産の将来価値に関する不確実性である。 ⑦保険金とは保険会社から受取る支払である。 ⑧受益者 (beneficiary) とは保険金を受取る人である。 ⑨控除 (deductible) とは損害のうち被保険者が支払うべき金額である。 ⑩保険料 (premium) とは保険をかけるために支払う金額である。 ⑪自動車保険とは、⑫生命保険とは、⑬損害保険 (property insurance) とは、⑭健康保険とは、⑮障害保険 (disability insurance) とは、⑯貸家保険とは、 ⑰リスク管理は、保険の利用も含めて金銭管理の重要な要素である。

(備考) 1. 本表の用語と本論の用語との関係に関して: Jump-startの本表中の「1. 所得」、「2. 金銭管理」、「3. 支出とクレジット」のおおむね全体と「4. 貯蓄と投資」の一部は、本論でいう「金銭管理教育」に含まれる(本論では「金融教育」は「金銭管理教育」[流動性備蓄とクレジット利用を含む家計収支管理]と「投資教育」[リスク性投資商品の理解および中長期

年活動開始)は、多くの教育実践事例に基づき、図表4のような学年別教育ガイドライン・到達目標を提示している^{(注)4}。

b. コミュニティ銀行業界の学校金融教育への関与初等・中等教育の現場での金融教育に関しては、近年、銀行業界からもより積極的な関

(注)4. このガイドラインが示すような金融教育の有効性に関する実証研究はまだ緒に付いたばかりであるが、高校での金融教育の効果に関しカゴ連銀が研究中であり (Fox and Hoffmann [2004])、2005年4月に開催予定の同連銀の次回CEDRIC Conferenceで成果が示されるかもしれない。

3. 支出とクレジット (Spending and Credit)	4. 貯蓄と投資 (Saving and Investment)
<ul style="list-style-type: none"> ①通貨 (money) とは硬貨、紙幣 (currency)、当座預金のことである。 ②消費者とは財とサービスを購入する人のことである。 ③財とは、購入して使用することのできるものである。 ④サービスとは、人がしてくれることである。 ⑤現在の支出の機会費用は、現在消費できなかったはずの財とサービスである。 ⑥貯蓄の機会費用は、現在消費できなかったはずの財とサービスである。 ⑦当座預金とは、⑧小切手とは、⑨小切手登録とは、⑩信用 (credit) とは手数料とともに将来返済しなければならない貸付 (loan) である。 ⑪信用能力とは、⑫クレジットカードとは、⑬貯蓄預金とは。 	<ul style="list-style-type: none"> ①貯蓄とは所得のうち税と消費に充当しない部分である。 ②貯蓄の機会費用は、現在消費できなかったはずの財とサービスである。 ③現在の支出の機会費用は、将来消費できなかったはずの財とサービスである。 ④銀行、貯蓄投資組合、信用組合は、人々が預金し、金利を受取り、また、借入をし、金利を支払う機関である。 ⑤貯蓄にはさまざまな選択肢がある。 ⑥貯蓄預金とは。
<ul style="list-style-type: none"> ①支払能力 (capacity) とは、人物 (character) とは、資本 (capital) とは、担保とは。 ②利子は、借り入れた、あるいは、貯蓄したお金の値段である。 ③単利は元本にのみ付く利子であり、複利は元本及び前期までの利子に付く利子である。 ④費用便益分析は金銭貸借の意思決定に役立つ。 ⑤製品情報は消費者の意思決定にとって重要なものである。 ⑥個人金融に適用される消費者保護法がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ①利子率とは借入れあるいは貯蓄した貨幣の価格である。 ②単利、複利とは。 ③金融投資とは、株式や債券などの資産を金利または値上がり益を期待して購入することである。 ④銀行および他の金融機関は、貯蓄する人から投資あるいは借入する人に資金を仲介する。 ⑤短期の金融に関する目標とは人々が 2 年以内に達成しようとする目標である。 ⑥中期は 2～5 年、⑦長期は 5 年以上。 ⑧インフレーションとは一般的な物価の上昇である。
<ul style="list-style-type: none"> ①信用情報 (credit report) とは。 ②年利 (annual percentage rate) とは。 ③金融負担とは信用を利用するために支払う金額であり、金利、手数料、サービス料を含む。 ④平均日時残高は利子計算に使われる最も標準的な方法である。 ⑤残高とは。 ⑥猶予期間 (grace period) とは金融負担を負わずに信用を利用できる期間であり、通常 25 日間である。 ⑦保証人 (cosigner) とは。 ⑧倒産とは。 ⑨銀行は顧客に月次報告を提供する。 	<ul style="list-style-type: none"> ①流動性とはさまざまな貯蓄 (あるいは資産) の貨幣への変換のし易さである。 ②利回りとは。 ③リスクとは。 ④リスクの高い貸付は、安全な貸付より高い金利を要求される。リスクの高い貸付は債務不履行の危険があるためである。 ⑤他の価格と同様、金利も需要と供給により決まる。 ⑥実質金利は名目金利から期待インフレ率を差し引いたものである。 ⑦より高い金利は個人あるいは企業にとって、より多く貯蓄し、借入を抑制する誘因である。 ⑧高金利は企業の投資、消費者の住宅・自動車その他への主な支出を抑制する。金利引上げ政策はこれらを抑制するために使われる。 ⑨税金は経済的な誘因である。税制の変更は経済的な誘因の変更となり、人々の行動を変化させる。 ⑩貯蓄・投資の決定は税制により影響される。 ⑪貯蓄・投資の決定は政府の規制により影響される。 ⑫金融市場は貯蓄を金融資産に向かわせ、家計に対し貯蓄の対価を支払う。 ⑬株式市場とは。 ⑭証券取引委員会や預金保険公社などの政府機関は、貯蓄や投資をする人を保護する。

的投資計画の策定・実践]を含む概念として用いている(1節(1)末尾参照))。
 2. 出所: 川口 [2002] pp. 166-167 (出版社の許諾を得て転載)(原データはwww.jumpstart.org/guide.html)

与がみられる。コミュニティ銀行業界は、1982 年以来 *Save for America* という連邦教育省公認の学校内貯蓄プログラムに協力してきた(次節でみるディーン協同銀行は特に積極的な協力行の一つ)。同プログラムは48州で実施され、累計

200万人の生徒が参加してきた(Newkirk [2002])。州ごとには、より熱心な動きもみられる。ニュージャージー州の14の銀行(コミュニティ銀行以外も含め)は、同州の金融トレーニングセンター (Center for Financial Training) と

ともに、興味を引く工夫を凝らした金融教育を全小学校の1~6年生カリキュラムに組み込む努力を重ねている(同)^{注)15}。また、インディアナ州のコミュニティ銀行諸行は、同州のビジネス・専門職女性協会(Business and Professional Women's Association)が高校生たちに提供するReality Storesという人生シミュレーションゲーム^{(注)16}の運営に行員を「銀行テラー」役として派遣している。

また、コミュニティ銀行の全米組織である米国独立銀行家協会(Independent Community Bankers of America(以下ICBA))は、本館(3)でもすでに言及した、マイノリティ向けに金融管理教育等を行うNPOのOperation Hopeと協力関係を深めており、ICBA現会長のファイン氏が高校生向けに金融教育を行ったり(Independent Banker, Feb. 2004, p. 13) Operation Hopeのプライアント会長がICBAの年次総会で演説したり(Bryant [2004])している。その結果、同NPOの1,500人からなる金融教育協力「部隊」(HOPE Corp)でも、数多くのコミュニティ銀行役職員が活躍している(同)^{注)17}。

c. 大手行・地方銀行の学校金融教育への関与
大手行や地方銀行にも、支店を展開する諸地域の学校や金融教育NPOに協力的姿勢をとる銀行は多い^{(注)18}。主に大手行・地方銀行の金融教育貢献活動を報告したConsumer Bankers Association [2003]により、金融教育への取組みに注力する銀行を探ると、ユタ州本拠の大手地銀Zions Bankおよび大手銀Wells Fargoの二行は、各々工夫を凝らし学齢期の子供向け金融教育ウェブページを開発・公開している^{(注)19}。また、ニューヨーク市本拠の中堅地銀North Fork Bankは、同市およびロングアイランド地域の小中学校に行員を金融教育の教師として積極的に派遣し続けている。

また、本段b.で紹介したコミュニティ銀行の業界団体ICBAと同様、米国銀行協会(American Bankers Association(以下ABA));加盟行は大中規模行にやや偏る)も、金融教育への貢献を一層重視している。ABAの金融教育への取組みは、1920年代に設立されたABA教育財団(ABA Education Foundation)にまでさかのぼる(ABA Banking Journal, Oct. 2003, p. 4)。同財団の学齢期向け金融教育プログラ

(注)15. 同州が金融教育推進に特に熱心な理由の一つに、同州選出のコーザイン(Jon Corzine)議員(民主党;元ゴールドマン・サックス証券共同会長)がその重要性を熱心に唱道していることもある(Newkirk [2002])。

16. インディアナ州ビジネス・専門職女性協会のReality Storesのウェブページ(www.bpwindiana.org/files/index.php?id=15)によると、同シミュレーションゲームは全米的な女性自立支援プロジェクトであるWomen Helping Girls with Choicesが開発し、同協会が同プロジェクトと提携し、1990年以来同州の生徒(おおむね14才以上)たちに無償で提供している。この自立訓練ゲームの開発・改良・普及を目的とし1984年に発足した同プロジェクトは、家賃と養育費の支払に窮した一人の若いシングル・マザーがカリフォルニア州サンタ・バーバラのGirls Club事務所を訪れ、「なぜ今まで誰も、大人になったらどのように(お金をやりくりして)暮らしていくのか、私に教えてくれなかったの?」と涙ながらに訴えたのを契機に始まった、という。

17. ICBAはそのほか、Wall Street Journal誌と協力し、十代の生徒向けのWall Street Journal Classroom Editionおよび教員用の指導参考書を配布している(Independent Banker, Feb. 2001, pp. 101-102)。またICBAは、本館(3)c.で紹介したFDICのMoney Smart金融管理教育プログラムの共同推進協定メンバーにもなっている(同, Jan. 2003, p. 15)。

18. CRA(Community Reinvestment Act(地域再投資法))に基づく金融監督当局の検査が小規模銀行に比して厳しい大手行や地方銀行の場合(拙稿[2004])、CRA検査で評価されることを見込んでそのような協力を行う、という側面もあると思われる(たとえばFDICのMoney Smart金融管理教育プログラムへの参加は明確にCRA評価対象(Newkirk [2002]))。

19. Zions Bankの金融教育ウェブページThe Classroomのアドレスはwww.bankkjr.com/classroom/、Wells Fargoの同Banking on Our Futureのアドレスはwww.bankingonourfuture.com/である。Consumer Bankers Association [2003]は、The Classroomが起業時に必要なノウハウを伝授するBusiness 101を設けている点、またBanking on Our Future(Wells FargoとNPO Operation Hopeとの共同開発)が同行名の商品を一切宣伝しておらず、また、インターネットのみならずCDや印刷物の形で地域の学校に幅広く無償提供されている点を、各々ユニークだと述べている。

ムの一例としては、*Family Bank*という6～16歳児向けのPCソフトウェアの配布(同、Feb. 2003, p. 13)が挙げられる。

また、州ごとの銀行協会も大多数は金融教育プログラムを推進しているが、*American Banker*紙(Dec. 20, 2002, p. 4)は、メリーランド州銀行協会の取組みを特筆すべきものとして紹介している。同協会は、同州の有力放送局であるSinclair Broadcasting Groupと共同で*Sound CENTS*(Consumer Education Network for Teachers and Students)という消費者教育・金融教育プログラムを運営している。専用ウェブサイト(www.soundcents.com/)で中高校生用の金融知識を提供するとともに、TVコマーシャルや銀行員が出演する金融教育番組まで作成している。

d. 高校・財団・銀行などが協力して提供する銀行での職業訓練プログラム

「金融教育」を「どの生徒も必要な知識として学ぶべきもの」と規定すれば、一見その範囲から外れるものの、「銀行で働く職業訓練プログラム」にコミュニティ銀行等が協力する事例もみられる。それら職業訓練プログラムは、高校生たちの職業意識の向上と職業選択機会の充実(銀行(特にコミュニティ銀行)が就職選択肢の一つになるよう)を目指すものである。また、高校内に支店が設置される場合には、その支店に「勤務」しない他の高校

生たちにも、銀行利用に慣れ貯蓄習慣が促進される、という効果がある。

次の3節で紹介するディーン協同銀行の活動はまさにその一つであるが、同行のように高校内に正式な支店を設置・運営するというコストを掛けた貢献を行う事例も増えている(同行によれば、先進州であるマサチューセッツ州内に現在35の校内支店がある)。同州以外の取組み事例は系統的に調べていないが、日本経済新聞(2005年1月16日)が伝えるところでは、ウィスコンシン州ミルウォーキーの移民の多い地区にあるMitchell Bankもまた、校内に支店を設置・運営している^{(注)20}。

また、ミネソタ州の42のコミュニティ銀行は、同州コミュニティ銀行家協会および同州のPohlad基金^{(注)21}とともに*Team Bankers*(Training Educating and Mentoring Future Bankers)という銀行での夏季インターンシップ・プログラムに協力している。「このプログラムが対象とする16～19歳の若者たち(彼らを受け入れてくれる銀行は元々稀だった)に、夏休み期間中、ファーストフード店以外の就労先を提供し、自分たちの(農村部)コミュニティにもコミュニティ銀行という良い勤め先があることに気付いてほしい」と、プログラムオフィサーたちは語っている(*American Banker*, May 4, 2004, p. 5)。

(注)20. 同行(2004年末総資産0.8億ドル、行員数41名)の*Community Newsletter*(Jan. 2005)(www.mitchellbank.com/pdfs/communitynewsletter.pdf)等によると、South Division High School内の支店はCardinal Bankといい、2000年に銀行職場体験と銀行口座をもつことの重要性を全校生徒に教える目的で開設された。稀少な取組みであるため、全米各地からの見学者が絶えない、という。

21. Pohlad基金は、米大リーグ球団*Twins*も過半所有する有力財団で、その拠出者とミネソタ州内銀行業との関係が深いこともあり、*Team Bankers*に毎年10万ドル(約1千万円)も拠出している(*American Banker*, May 4, 2004, p. 5)。

(5) 社会人向けの金融教育

a. 社会人にこそ金融教育が重要な層が存在する

「金融教育には教え時 (teachable moments) がある」といわれる (GAO [2004])。すなわち、「今まさにその知識が有用な人生の時期」の時々で教育を行うことが効果的なのである。その経験則、ならびに、以前金融教育が手薄だった頃の学校で学んだ現社会人には金融教育が不十分な人々も多いということから、米国では学校金融教育と同様、社会人金融教育の重要性も指摘されている (ブッシュ政権の金融教育基本方針にも明記 [本節(3) a 参照])。

GAO [2004] は、以下のような属性をもつ人々は、金融教育の必要性が特に高いと指摘している。

* 中低所得者... 入り組んだ金融取引 (住宅取得時など) の経験が少なく、騙される可能性も高い。

* 低所得の女性世帯主... 職場での年金制度がない可能性が高く、公的年金の額も不足しがち。

* 移民... 米国での経済生活の仕組みに不慣れ。

* 若者... 大人としての責任ある金融的判断の仕方をまだ習得していない。

これらの層以外にも、退職 (準備) 者層や新社会人向けの金融教育の必要性を指摘する声はよく聞かれる^{注22}が、どの論者も共通して

「コア・ターゲット・グループ」に挙げるのがやはり中低所得者 とりわけマイノリティ・母子家庭・移民の中低所得者 である。従来から米国には、所得格差、マイノリティ、移民といった問題は常にあったが、本節の(2) (特に図表2・図表3) でみたように1980年代の半ばから所得格差のさらなる拡大と中低所得層の「金融的逼迫 (financial stress)」問題が昂進した。加えて1996年の福祉制度改革法 (通称Welfare Reform [PL104-193]) により、従来長期にわたり生活保護を受けることができた母子家庭の母親 (多くは黒人・ヒスパニックで高卒未満) も2年以内に就労による家計の自立を求められることになり (*New York Times [Weekly Report]* Aug. 4, 1996など) 彼女らに対する職業教育・金銭管理教育も緊要になったのである。

b. 「unbanked (銀行と取引できない)」世帯の存在

米国において、低所得者や銀行^{注23}取引に慣れていない移民や若年者が金融取引で劣位に置かれがちになる、その特殊要因 (日本ではほとんど見受けられないという意味で) として、口座維持手数料と「小切手社会」という事情がある (Hogarth and O'Donnell [1999])。日常生活上、小切手で支払・受取をすること

(注)22. たとえば、「市長たちの全国的DOLLAR WISEキャンペーン」(本節(3) b. で紹介)のホームページ中の「キャンペーン実施要領」(www.dollarwiseonline.org/steps.asp)では、金融教育キャンペーンが特に対象とすべき「コア・グループ」として、以下の諸属性を挙げている。

* 住宅購入者 / 既取得者 * 預金口座のない人々からなるコミュニティ * 小学生から大学生まで * 高齢者
* 退職時期の人々 * 移民

なお、退職 (準備) 者層向けの金融教育に関しては、Employee Benefit Research Instituteが設立したAmerican Savings Educational Council (ASEC; www.asec.org/) が有力な組織として挙げられる。同組織はChoose to Save貯蓄計画プログラム (www.choosetosave.org/) を運営している。

23. 本段では、クレジット・ユニオンなど銀行以外の預金金融機関も含め「銀行」と総称する。

の多いこの国において、小切手口座 (checking account) は極めて必要性が高いが、金利のつかない通常の小切手口座で米銀平均約500ドル (約5万円強)、金利がつく小切手口座 (NOW口座) でおおむねその倍の預金残高を維持しなければ、平均7~8ドルの口座維持手数料を月ごとに取られてしまう (Hannan [2002])。そしてそもそも通常の小切手口座を開設するのに約120ドル、NOW口座を開設するのに約560ドルもの最低金額が米銀の平均で必要である (同)。これら以外に、小切手による入出金の月間取引件数が限られている代わりに、最低残高要件がなく口座維持手数料も低廉な「ベーシック小切手口座」も多くの銀行にあるが、あまり宣伝されていない (Hogarth and O'Donnell [1999])。

上記のような資金を当初用意したり残高維持することができない者、または、そもそも小切手口座に関する手数料体系 (上記の他、小切手不渡手数料なども安くはない) の仕組み^{(注)24}を理解できない者は、小切手口座を持たず雑貨品店 (grocery store) や小切手割引業者 (check casher) など銀行以外の場所で小切手を現金化することになる。その場合、小切手口座を最低残高維持のうえ常時利用する人々と比して、年間数百ドルも取引費用が嵩^{かさ}んでしまう (同)。

そして、小切手口座を持たない「unbanked (銀行と取引できない)」世帯の数には諸説あるが、約1千万 (Aizcorbe *et al.* [2003]) か

ら数千万世帯 (Bryant [2004]) にのぼると言われる。

c. 中低所得者層向け貯蓄促進・金融教育プログラム

このように、米国において「小切手口座を最低残高維持のうえ常時利用する (そして小切手を不渡りにもしない)」すなわち「一人前の小切手口座取引ができる」ようになることは、非常に重要な経済的自立の第一ステップであり、かつ意外と難しいことなのである。それゆえにこそ、先の(4)でみた学校教育でも、本段でみる中低所得者層向けの社会人教育でも、金銭管理能力 (家計管理・銀行口座維持・予備的資金備蓄) を身につけさせることが重視されるのである。

中低所得者層向けの貯蓄促進・金融教育プログラムとして広域で展開されているものとして *America Saves* キャンペーンがある。米国消費者連盟 (Consumer Federation of America) が2001年に開始し今日ではFRBも幅広く協力しているこのキャンペーンは、手数料免除の貯蓄預金の提供、実践的な金銭管理教育、そして個別コンサルティングを組み合わせ、地域社会のつながりを活かしつつ展開されている (Braunstein and Welch [2002]; Fox and Hoffmann [2004])。

また、低所得層の多くが勤め先において401(k) (確定拠出) 年金制度の利用資格を有せず、老後の備えが極めて不十分なことに対する手だ

(注)24. 米国の銀行の小切手口座に係る、やや複雑な手数料体系に関する近年の解説として、本論で引用したHannan [2002] のほか、邦語文献では藤原 [2002] pp. 32-35がある。

てとして、「個人開発勘定 (Individual Development Account)(以下IDA)」という貯蓄推進・助成プログラムもある。同プログラムに参加する人は金融教育・カウンセリング等を受け、貯蓄目標を予め定める。貯蓄するごとに金額に応じ(マッチング)で助成金が支援組織(NPO・財団・企業・官公庁等)から出され、貯蓄額に加わる。IDAからの引出しは、住宅取得、スモールビジネス起業、進学費用以外には認められない。

このIDAはまだ未完のプログラムで、より有効性の高いプログラム開発を模索し、地域ごとに種々の試みがなされているが、なかでもイリノイ州のFinancial Links for Low-Income People(低所得者のための金融的連携)は、以下のような工夫において優れているといわれる(American Banker, Apr. 26, 2004, p. 4; Anderson *et al.* [2004]; Rand [2004])。ロールプレーや支出予算ゲームなどの実習が工夫され、参加者が現に直面する具体的状況と学習内容とを関連づけながら授業が進むことで、金融知識の授業に終始するより良い効果をもたらした、という。また、託児サービス・交通費補助など、同種のプログラムにはない支援が、参加者の継続率・満足度を高めるのに寄与した。これらの支援は大手地銀Fifth ThirdおよびCharter Oneなどの援助も寄与して可能になった。Charter Oneの担当者はAmerican Banker紙の取材に対し、「貯蓄取

引から住宅ローン取引への発展が見込まれるなど顧客層を拡大するチャンスでもある」と語っている。

d. 中低所得者層向け起業促進プログラム

*unbankable*な借手手を*bankable*に

中低所得者が経済的自立を獲得するうえで、スモールビジネスを自ら起業することも看過すべからざる選択肢である。すでに何度か言及してきたNPOのOperation Hopeは、インナーシティ(都心近くの貧困地区)のマイノリティの青少年向けに金銭管理教育を行うこと(すでに12.5万人の教育実績がある[Bryant [2004]])に加え、子会社のOperation Hope Banking Center^{(注)25}とともに、住宅ローン・起業資金の借入カウンセリングおよび実際の融資実行でも顕著な実績をあげている。1992年春のロサンゼルス黒人街暴動を契機に同NPOを設立したブライアント理事長は、「捨て置かれたコミュニティに住む人々は頭が悪いのではなく、単に知識を得る機会がないだけだ」との信念を語り、「経済教育、信用・金融カウンセリング、そして貸し手と借手とのパーソナルな二人三脚により、良い借手は創り出すものだ。これは米国の銀行業全体にとり価値ある教訓だ」と力説する(同)。

ニューヨークの大手行や諸財団も協力する、マイクロビジネス向け融資(microfinancing)NPOのTrickle Up(1979年創始)でも、同様

(注)25. Operation Hopeは1992年設立のNPO。8つのコミュニティ銀行との提携からスタートし、現在150の預金金融機関、35の保険会社、20の有力企業と提携し、年間事業予算は7百万ドル、7つの州とワシントンDCで事業展開している(Bryant [2004])。Operation Hope Banking Centerは営利組織(ノンバンク)である。同センターは1996年9月にラドウィッグ(Eugene A. Ludwig)米国通貨監督官ら政府高官たちの支援も得て設立された(www.operationhope.org/AboutOHI/speeches/americaoright.htm)。

に「良い借り手は緊密なりレーションシップにより創り出される」という教訓が得られている。起業後1年以内に7割が廃業・倒産するといわれるマイクロビジネス（極小事業）だが、同NPOでは9割強が踏みとどまる。その鍵は借り手との緊密なりレーションシップ維持（借り手に対する指導と励まし）にある。だがそれは、民間銀行が通常業務の一環として行うにはコストが高すぎ、地域のNPOとの協力が不可欠、という（American Banker, Aug. 6, 2002, p. 5）。

上記のような起業促進プログラムが共通して示しているのは、そのままでは「借り手不適格（*unbankable*）」な借り手も、教育・指導・相談により「借り手適格（*bankable*）」になる、という可能性である。筆者は、2003年3月に訪問したオレゴン州ユージーン市のO.U.R.クレジット・ユニオンで、最初にその話を聞いた（詳細は拙稿〔2003〕参照）。同組合が立地する、移民の多い貧困地域にはめぼしい中小企業も少なく、事業性資金の融資推進は、まず、預金口座管理にも不慣れな人々に対する金銭管理教育から始めなくてはならない。元々金融資産がほとんどなく預金口座を使い慣れていない人々は、余程自覚を促さない限り、売上げと利益との区別さえつかず、翌週の生活資金、次回の材料・商品仕入資金をすぐ生計につぎ込んでしまう、と同組合のモエスタ理事長はいう。しかし同組合が、彼らに金銭管

理教育・起業家教育をほどこし^{（注）26}、彼らが「運転資金」という概念まで身に付けるや、彼らへの融資が不良債権化する可能性は目立って低くなる、という。すなわち彼らは「借り手不適格（*unbankable*）」から「借り手適格（*bankable*）」へと成長し、組合にとり良質な融資先顧客ともなるのである。

以上のような取組みをみると、そもそもコミュニティ銀行がコミュニティの生徒・若者に金融教育を提供することもまた、「借り手適格（*bankable*）者」を教育により創り出す、という働きかけ しかも経済的に困窮する前に先手を打つ分、効果が高い とも考えられる。このことは、次節で詳細に取り上げるディーン協同銀行の取組みを^ま目の当たりにしても感じさせられた。

3. コミュニティ銀行による金融教育の事例 ディーン協同銀行

（1）ニューイングランド地方に特徴的な相互貯蓄銀行の一つ

本節では、筆者が2005年1月初旬に取材した、米国マサチューセッツ州の小都市フランクリン（Franklin）にあるディーン協同銀行（Dean Co-operative Bank）の金融教育（とりわけ金銭管理教育）に対する取組み事例を紹介する。同行（概要は図表5参照）は、ニューイングランド地方（ボストンを中心とする米国北東部諸州）に特徴的な相互貯蓄銀行（mutual savings

（注）26．同組合が行うこのような金銭管理教育・起業家教育に対しては、財団・地元企業／金融機関等からの補助がある。同組合は、米国財務省から特に地域社会開発金融機関（Community Development Financial Institution（CDFI））の認証をオレゴン州ではじめて受けたクレジット・ユニオンであり、CDFIとして「貧困な地域社会（community）の再興を主たる使命とし、当該地域社会への資金供与に加えて開発に必要な用役（金銭管理教育・起業家教育も含まれる）を提供する」ことを義務づけられている一方、上記のような補助を受ける資格を有している。

図表5 ディーン協同銀行の概要(2003年度決算[店舗数は2004年12月末])

(単位: “m” = 百万)

設立年: 1889	(フルタイム換算) 従業員数: 78人	店舗数: 5 (Franklin市内2)	Website: www.deanbank.com
総資産: \$169.8m	(コア預金 \$127.7m) 総預金: \$140.4m	(住宅向け\$93.7m) 総貸出: \$128.8m	(剰余金・未処分利益\$13.04m) 自己資本: \$13.04m
(対コア預金) 預貸率: 101%	(償却後業務利益 ÷ 総資産) ROA: 1.17%	(破綻・延滞貸出 ÷ 総貸出) 不良貸出比率: 0.10%	(Tier1自己資本 ÷ リスクアセット) Tier1比率: 11.35%

(備考) 1. 「コア預金」とは、預金総額から大口定期預金(10万ドル以上)を除いたものを指す。

2. FDIC Institution Directory (<http://www2.fdic.gov/idasp/> [FDIC certificate #27269]) により筆者作成

bank) という業態に属する^{(注)27}。

同行が、本節の(2)で紹介するように、地域の多数の学校と連携した金銭管理教育にとりわけ熱心なのは、相互貯蓄銀行という庶民金融機関の伝統、いわば同行のルーツが関係している。相互貯蓄銀行は19世紀前半に英国・スコットランドの前例に学び米国東海岸地方に増加した。最古の事例の一つ、1816年設立のボストンのThe Provident Institution for Savings (勤儉貯蓄金融機関)は、その名のとおり「中低所得者の間に勤儉貯蓄の習慣を奨励すること」を主要目的としていた。他の相互貯蓄銀行も同様の目的を掲げ、設立・経営の担い手は各コミュニティの篤志家などであった(以上、America's Community Bankers (貯蓄金融機関の業界団体) ホームページ (www.americascommunitybankers.com) および高木 [1986] pp. 178-179)。

すなわち米国の相互貯蓄銀行は、庶民の協

同組織というよりは上・中流階級の「noblesse oblige (高貴な義務)」的な動機によって設立されたとみられる。“Five Cents” や “Dime” (10セント) を名称に含む銀行がなおも見られることは、普通の商業銀行が相手にしない少額の預金でも受け入れることを持ち味にしていたことを今に伝えている。このように、基本的に「篤志家たちの善意によって」設立された相互貯蓄銀行は、「預金者が組織の所有者」であるとして当初の拠出者には利益配分を行わない (Malloy [2003] p. 25) しかし他方、預金者もまた利益の分配を請求する権利は有せず、結局毎期の利益は内部留保としてひたすら蓄積されていく。株式会社のように増資は行うことができないが、M&Aの標的になることもない^{(注)28}。

相互組織であることは、確かに「株価の圧力」や「収益効率追求」の圧力からの防波堤になる。しかしながら、業容の拡大に相応し

(注)27. より厳密には、ディーン協同銀行は相互協同銀行 (mutual cooperative bank) であり、一般的な相互貯蓄銀行 (mutual savings bank) とは異なる。ただ、両者の実質的な違いは取締役会の選出方法のみ (それも説明を聞くと類似していた) というのが同行の説明であった。「『預金者が組織の所有者』であるとして当初の出資者には利益配分を行わず、他方、預金者もまた利益の分配を請求する権利は有しない」という利益配分上の性格、ならびに銀行監督制度上の位置づけは、相互貯蓄銀行 (株式会社組織に転換したものを除く) の場合と同じ、ということである。なお、相互貯蓄銀行 (相互協同銀行を含む) はニューイングランド諸州のうちでもマサチューセッツ州に特に多く、株式会社組織に転換したものも含め147行が州内に本店または支店を有し、それら本支店の総預金額は498億ドル (州内預金総額中のシェア29%) に達する (2004年6月末時点 (FDIC Summary of Deposits, www2.fdic.gov/sod/))。

28. さらに、持株会・ストックオプションなど役員員のインセンティブ・プランも導入できない。これら種々の制約を嫌い株式会社組織に転換する相互貯蓄銀行もあるが、Ragalevsky and Mahoney [2005] によれば、株式会社への転換が可能となった1982年10月以降2004年3月末までに株式会社に転換したマサチューセッツ州の81の相互貯蓄銀行のうち、独立を保っているのはわずか13行で他のほとんどはM&Aの波にさらされた。他方、1982年10月以降も相互組織形態を存続させた銀行の73%は独立を保っている。また、それらの銀行の預金増加率も株式組織の貯蓄銀行より高い傾向があり、また外部流出がない分それに呼応する自己資本基盤も積み上がりやすい。すなわち、相互組織性を保った諸行のほうが組織の存続可能性 (サステナビリティ) が総じて高かった、ということになる。

た自己資本の増強は自己資本比率維持のため必要で、それを内部留保のみによって行わねばならないため、経営を行ううえで収益意識も必要である。加えて、大手行のなかでも個人向け業務推進に秀でたBank of Americaが地元大手行のFleetBostonを2004年に買収・合併し、ボストン都市圏一帯で営業攻勢を強めている（*BusinessWeek, Asian ed.*, Feb. 7, 2005, pp. 44-45）ことから、顧客層の確保にも一層の努力が必要となっている。

次段でみる金融教育への貢献には経費もかさみ、他方その業務推進上の効果は（一見したところ）長期的にしか表れない。上記のような収益上・業務推進上の課題を考えればいささかバランスを欠いている（つまり地域社会貢献にコストを掛けすぎ）のではと、筆者には当初^{(注)29}思われた。だが、コットル頭取（Wayne A. Cottle）は金融教育への貢献努力のレベルを下げるつもりはないと言う。そして、同頭取の話をよく聞き、同行の良好な財務状況（前掲図表5）および後述するような業容の明白な伸長と照らし合わせると、同行の金融教育への貢献が業務推進上の効果をも伴ったものであると理解される。

（2）ディーン協同銀行の金融教育におけるユニークな取組み

a. 近隣の職業高校に高校生が働く支店を常設
マサチューセッツ州は全米随一の教育制度が充実した州として知られる。ディーン協同

銀行本店に近い三郡域職業技術高校（Tri-County Regional Vocational Technical School）も先進的な試みを行って成果を上げている。すなわち、生徒たちでレストラン・理容店・自動車修理工場などを開設（店舗等の設備も大工教程の生徒たちが作る）・運営し、ほぼ原価で地元の人達に利用してもらっている。

同高校と同行とが協力し合い銀行業務もこのような実習メニューに加えることになり、1985年、実際に勘定をもつ支店（営業時間は昼休みとその前後）が開設された（監督当局は「教育のためなら」と速やかに支店認可してくれた）。生徒たちに約1週間で入出金業務を覚えてもらい、関心の強い生徒には同行本店でのインターンシップの機会も提供している。その成果として、同高校から銀行（同行を含め）に就職する生徒は増加し、実習に参加しない生徒も銀行を利用することに慣れ貯蓄習慣の普及にも役立っている。なお、この支店で現金事故や情報漏洩等の不祥事は起こったことがない。

高校内の支店には中堅職員の「支店長」もつけ、彼女は日の半分ほどは同支店の専担となる。教育的効果は誰もが評価しても、収益的には割に合わない（同支店の収支のみを見る限り）、コットル頭取は「株式会社組織の銀行であったなら、『株主の理解が得にくい』という理由で支店設置に踏み切れなかったでしょう。その意味では、協同銀行だからこそできるコミュニティへの貢献です」と語る。

（注）29．筆者がディーン協同銀行とその金融教育活動を最初に知ったのは*Independent Banker*誌（September, 2004, p. 70）のコットル頭取と同行の紹介を通じてであった。

b. 地元コミュニティの12の小学校での貯蓄習慣の教育

ディーン協同銀行がもう一つ力を入れている金融教育は、小学生に対する貯蓄習慣の教育である。3節の(4)b. でみた*Save for America* という名の全米的な小学生向け貯蓄教育プログラムに積極的に関わっている。すなわち12もの小学校を回り、実際に口座を開いてもらい、お金を継続して貯めていくことはどのようなことか実体験してもらう。また同プログラムの一環として金銭管理や金利のイロハを教える教材を参加生徒一人ひとりに配る。口座維持手数料^{(注)30}の全免、一校ごとに設置される専用のパソコン・ソフトウェアや通帳等の物品費と人件費(校内銀行の日常業務運営は“student bankers”およびボランティア父母たちの責任だが、同行職員は当初の指導に時間をとられる)とで、これだけでも結構な負担である。

同行はさらに、*Save for America* 口座をもつ生徒たちに向け、「*If I Were a Millionaire for a Day* (もしも僕(私)が一日百万ドル長者だったなら)」というコンテストを開いている。たとえば3~6年生の場合、「もしも僕(私)が一日百万ドル長者だったならそのお金で何をするか」という作文を書いてもらう。優秀者には実際学校での口座に1日間(低金利時は2日間)百万ドルを入金記帳し、その間の利息はその生徒のものになる。また、彼らには銀行本店までのリムジン送迎、そして頭取と食事会、と

いう「おもてなし」をする。

この*If I Were a Millionaire for a Day* コンテストは、地元フランクリン市ではすでに広く知られ定着し、また業界誌でもコミュニティ銀行らしいユニークなアイデアとして紹介されていた(Newkirk [2002])が、思いもかけぬきっかけでボストンの主要メディアが取材に訪れ、広くニューイングランド諸州にまで知らわたるようになった。祖母をガンで亡くした女子生徒が「もしも私が一日百万ドル長者だったなら、あの祖母のいた病院にガン治療のため全部寄付します」と書いて応募し、優秀作となり、実際彼女は利息を全額病院に寄付したのである。かつてコミュニティの篤志家たちの善意によって設立された相互貯蓄銀行が今また新たな篤志家を育てているという、同業態の社会的存在意義を米国東海岸地方一帯の人々に再認識させた美談であり、その後、州境を越えて訪れ口座開設する人々も続出した、という。

(3) 金融教育での地域社会貢献は顧客^{インキュベーション}基盤育成活動でもある

コットル頭取および同行経営陣とさらに話を進めていくと、実のところ、金融教育での地域社会貢献は個人(特に庶民)向け業務に特化した同行のビジネスモデルの一環をなしている。すなわち、コットル頭取および同行経営陣は以下のような確信を有している。

(注)30. 3節の(5)b. では小切手口座の口座維持手数料等に関して述べたが、小切手を切ることができない貯蓄預金(通帳式)に関しても、米銀平均で約160ドルの預金残高を維持しなければ、平均2ドル強の口座維持手数料を月ごとに取られ、また、開設時に平均約105ドルの最低金額が必要である(Hannan [2002])。ディーン協同銀行の場合、25ドル以上の残高で口座維持手数料が免除されるので、米銀平均よりはかなり緩い条件である。

* Save for AmericaやIf I Were a Millionaire for a Day コンテスト、さらに職業高校内の支店運営は、将来の預金者・融資先確保のための先行投資に確かになっている。

* しかも、金融教育をしっかりほどこし貯蓄習慣をつけさせることで、優良な預金者・融資先(前節の(5)で用いた言葉でいえば「借り手適格 (bankable) 者」)が地元コミュニティに育まれる。

* 最後に、リレーションシップ貸出の推進にとっても意味がある。すなわち、自行の金融教育活動がすべて「Face to Face (互いの顔がよく見える)」タイプの活動で、将来の融資先ともなりうる子どもたちを成長段階から観られるため、次のような効果も伴う。

銀行にあっては、おのずと、リレーションシップ貸出の要諦である「性格準拠貸出 (character lending)」(拙著 [2003] pp. 70-74)の起点になる。

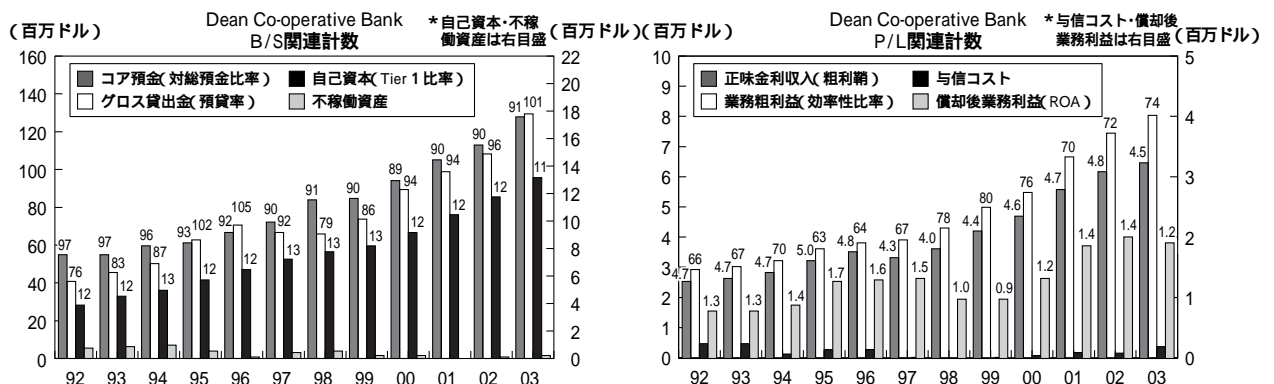
(その子どもたちが成人した)借り手の側にあつては、ディーン協同銀行の地域社会に対するコミットメント(貢献しつ

づける決意)を自らの幼少期からよく知るがゆえ、債務不履行を何とか避けようとする良心が働く。

以上のような、金融教育活動と預金者・融資先の量的確保・質的向上との連関が、どの程度あるのか、厳密には統計的にパネルデータ分析等をせねば解明されないであろうが、次の図表6に示される同行の業容の極めて堅調な伸びと極めて低い不良債権比率は、同行が預金者・融資先の量的確保・質的向上を確かに達成していることを示している。それがどの程度金融教育活動によるものか定量的には明らかでないとしても、同行経営陣が金融教育活動と銀行業務から得た実感に基づいて語る上記の連関は、前の2節でみた米国の金融教育に関する諸知見とも整合的であり、金融教育活動がいわば「顧客基盤育成」(これはヒアリングを通じ筆者に思い浮かんだ語)にも結びつくことはある程度事実なのであると思われる。

図表6に関して若干付言すると、ディーン協同銀行は、効率性比率こそ、金融教育に係る経費も反映し2003年度で74%と、確かに中小

図表6 ディーン協同銀行の財務諸計数(棒グラフ)・諸指標(棒グラフの上の付記数字)の推移



(備考) 1. 各計数の棒グラフに付記された数字は関連した財務指標(凡例中にカッコで記されているもの)
2. 出所: 図表5に同じ

規模のコミュニティ銀行としても高い部類に属する^{(注)31}。だがTier1自己資本比率は11%超と十分であり、不良債権比率は前掲図表5にあるとおり0.1%と極めて低く、わが国の「リレバン報告書」が繰り返し言う「地域金融機関としてのサステナビリティ（存続可能性）」は十分満たしていると考えられる。

4. むすび わが国の政策当局と信用金庫にとっての若干の含意

(1) 生徒向けには投資教育よりも金銭管理教育を政策的に推進すべき

筆者はこれまで、米国のコミュニティ銀行やわが国の信金・信組(両国の「コミュニティ・バンク」)に関する諸論考で、自らもかつて銀行に身を置いていたということもあり、どちらかといえばコミュニティ・バンク経営の視点から論じてきた。しかし、本論の場合むしろ、その執筆過程を通じ、教育学からの苅谷[2001]の次のような警鐘が気になってならなかった。

「...『同じスタートライン』に立っているかどうか(機会の平等)を検討することもなく(日本は格差の少ない社会だという『平等神話』を援用し)、個人間の競争をいっそう促進するためのキャッチフレーズとして、『結果の平等から機会の平等へ』が(政府の経済面での基本戦略として)提唱される...。[中略](しかし)現在の日本においても、(公立学校の教育力の凋落など)特定の階層の人々の不利な状況が再生産される『負の

遺産』の蓄積がすでに始まっている。そうだとしたら...結果の平等から機会の平等へという『発想の転換』は、思わぬところで足下をすくわれかねない。」(苅谷[2001] p. 173およびp. 176 (カッコ内引用者補足))

このように苅谷[2001]は、図表7(a)のような『^{インセンティブ・ディバイド}意欲格差』の昂進^{こう}という図式が現実となることを懸念する。

図表7 同時進行が懸念される「格差社会」の2つの相

(a) 『^{インセンティブ・ディバイド}意欲格差』の昂進

親の学歴・社会的地位・資産等の格差の影響でスタートラインの平等(機会の平等)が担保されないままで、競争が促進される

特定階層における能力格差の累積的拡大(「負の遺産」の蓄積)

『^{インセンティブ・ディバイド}意欲格差社会』(学ぶ意欲がそもそもない層が発生)

社会の総体的意欲水準の低下

(b) 『^{セイビング・ディバイド}貯蓄格差』の昂進

親(祖父母)の収入・資産・金融機関取引状況の格差の影響でスタートラインの平等(機会の平等)が担保されないままで、金融商品・購入機会が多様化

特定階層における資産格差の累積的拡大

『^{セイビング・ディバイド}貯蓄格差社会』(貯蓄意欲・習慣がそもそもない層が発生)

社会の総体的貯蓄・資産水準の低下、特定階層の「金融的逼迫」

(注)31. FRBがまとめたデータ(Carlson and Perli [2004])をもとに、米国の総資産3.98億ドル未満の商業銀行全行合算の2003年度損益計算書上で効率性比率(efficiency ratio)を計算すると66.5%になる。なお、効率性比率は非金利費用を(正味金利収入+非金利収入)で除して求める。

同(a)の図式を、本論の冒頭でふれた「金融改革プログラム」の「貯蓄(間接金融)から投資(直接金融)へ」という掛け声にあてはめれば、同(b)のような「『^{セイビング・ディバイド}貯蓄格差』の昂進」という図式もまた懸念される。

^{うが}穿ちすぎな見方かもしれないが、「金融改革プログラム」は「多様で良質な金融商品・サービスをどこでも便利かつタイムリーにワンストップで購入できるようにするなど、利用者利便の向上を図る」と謳うなかに、「誰もが金融商品多様化・購入機会増加の恩恵に浴することができる」という「機会の平等」の意を込めたようにも感ぜられる。

しかしながら、苅谷[2001]が緻密に論証する、教育における「機会の平等」の虚構に比しても、「直接金融や市場型間接金融を活用した…金融商品・サービス」(「金融改革プログラム」)を利用するうえでの「機会の平等」の虚構は一層明らかである。プライベート・バンキングや富裕層向け私募投信はもちろんのこと外債、株式、そして外貨預金に至るまで、そのような金融商品・サービスには、間接金融型商品に比して概して高い最低購入単位が設定されている。

たとえ「金融改革プログラム」が謳うIT化や証券化等により購入単位の小口化が進んでも、小口化のためのスキーム構築・維持費用(たとえば投資信託の信託報酬)や金融機関の側の顧客差別化戦略により、大口購入顧客の

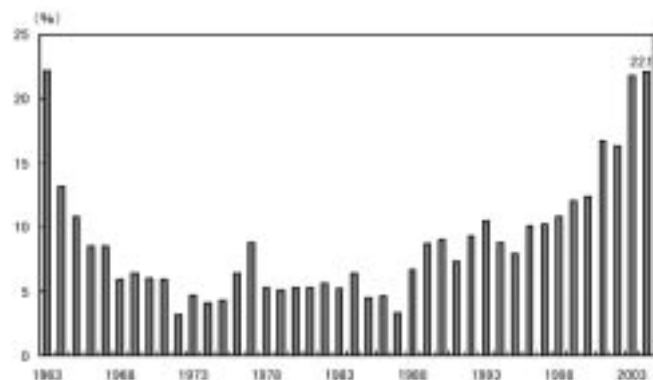
ほうがより有利なリターンや懇切な対面アドバイスを享受できることに変わりはあるまい。

それゆえ、(少なからぬ場合、親世代との合算で)投資の元手が大きい者ほど選択肢は多様になり、しかも直接金融型商品に伴う諸リスクの分散を複数商品の組み合わせにより図りやすくなる。そして何よりも、(仮に収益率は同じでも)投資の元手の多寡は自ずと収益額の多寡に結びつく。

しかも、近年の家計・個人金融資産に関する諸調査・諸研究^{(注)32}がほぼ揃って示す現象は、直接金融型商品はおろか金融商品(残高)そのものを有しない世帯の増加(図表8)や、金融資産保有残高・年間増減額の格差拡大である。すなわち、図表7(b)の図式でいう「資産格差の累積的拡大」がすでに始まっている可能性があるのである。

このような状況下で、「金融改革プログラム」がいう「金融経済教育の拡充」を、投資教育を前面に出して実施しても、それこそ苅谷[2001]が述べる「^{インセンティブ・ディバイド}意欲格差」を招来す

図表8 貯蓄なし世帯の増加



(出所) 矢嶋[2004](原データ:(現)金融広報中央委員会『家計の金融資産に関する世論調査』)

(注)32. 家計所得・資産の分野に詳しい金融経済学者の手になる近著では、松浦・白石[2004](特に第1章)および橋木[2004](特に第2章3節、第4章)が挙げられる。

る（「お金のない家の自分には関係ない」と感じる生徒が多数発生）という懸念がもたれる。また、各家庭の間に存在する資産格差を生徒間に自覚させる可能性が高い投資教育は、「差別感を与えない教育」（荻谷 [2001] p. 93）にこだわってきた公立教育の現場にそもそも受け入れられない可能性も高い。

米国という、他国より激しい所得・資産格差があり、さらにはマイノリティ・移民といった明白な社会階層の存在を常に意識せざるを得ない社会において、投資教育よりも金銭管理教育が重視されるのは、この「差別感」の問題も関係しているのではなかろうか。親の資産の多寡に目を向けさせるのでなく、各生徒に小遣いの管理から始めて経済的独立さらには投資原資の自力での確保までを志向させる金銭管理教育のほうが『生徒自身の努力・能力によらない理由での差別感』を与えず、どの生徒にもそれを活かす機会がある教育である、という思慮もあって、それが投資教育よりも優先されているのかもしれない。

マイノリティの生徒たちに金銭管理教育を精力的にほどこしてきたOperation Hope (3. 節(5) 参照) の、自身もマイノリティであるブライアント会長は、次のように訴える。

「(金銭管理)教育こそ、究極の貧困撲滅のための手だてです。(金銭管理に関する知識を)よく知ることにより、より良い生活ができる。...(それは)必ずしも収入が増えるということではなく、自分が稼ぐお金

の活かし方について、より良い判断ができる、ということなのです。...(自らの出自を含め)人生で何が降りかかるかは10%の影響しかもちません。それらの出来事にどう対処していくかで、人生の90%は決まるのです。」(Bryant [2004])

また、前節でみたディーン協同銀行の*If I Were a Millionaire for a Day* (もしも僕(私)が一日百万ドル長者だったなら) コンテストが好評を博し続けているのも、「金銭的に豊かになった者には相応のnoblesse oblige (高貴な義務)が伴う」という教訓の意味を子どもたちに考えさせ「小さな慈善家たち」を育むことを通じ、金銭管理教育が、図表7(b)「^{セービング・ディバイド}貯蓄格差」の昂進)の図式の「特定階層における資産格差の累積的拡大」をむしろ抑止する可能性を、世に示しているからかもしれない。

ふたたびわが国の状況に立ち返れば、若年層にも増えている多重債務問題(宇都宮 [2004] pp. 40-41)、若年層に特に多い国民年金未納問題、「ニート」と呼ばれる若年無業者の増加(若者の包括的な自立支援方策に関する検討会 [2005])、さらには若年層の多くが「子育てにはお金がかかるので子どもはもてない」と述べる少子化現象(こども未来財団 [2005])に至るまで、幼少期からの金銭管理教育により改善が期待できる^{(注)33}社会的な問題は存外に多いと思われる。そして金銭管理教育には、米国の金融教育の経験が示す「初等教育さらには家庭教育の段階から金銭管理意識や金融知

(注)33. 金銭管理教育には、Jump-start ガイドライン(図表4)に照らせば「所得を得ること」に関する意識教育も含まれる。そのような教育は「ニート」問題や少子化問題(両親ともに安定した所得を得続けることができれば子育て費用は賄いやすい)にも少なからず効果がある。

識を主体的に求める習慣が涵養されていってこそ、投資における適切な意思決定にもつながっていく」という、投資教育に対する効果もある。「金融改革プログラム」のいう初等教育段階からの「金融経済教育の拡充」に際しては、関係当局に「金銭管理教育」をゆるがせにしない取組みを要望したい。

(2) 金銭管理教育は個人取引重点型の信用金庫に適した地域社会貢献

最後に、信用金庫業界に対する若干の提言を記しておきたい。上述のように、わが国でも金銭管理教育が実のところ重要性を増している。そして信用金庫こそは、金銭管理教育に協力する金融機関として適役と考えられる。今までにも、定期積金は言うに及ばず、「子ども信用金庫」^{(注)84}や「杉の子会」活動(全国信用金庫協会 [2002] pp. 136-137)など、本論3.節で紹介した米国ニューイングランドの相互貯蓄銀行業界にも比肩しうるような、地域での勤儉貯蓄の習慣を涵養してきた歴史を有するからである。

同節で紹介したディーン協同銀行のコットル頭取は「株式会社組織の銀行であったなら、直接には利益に結びつかないこのような活動は『株主の理解が得にくい』という理由で行えなかったでしょう。その意味では、協同銀行だからこそできるコミュニティへの貢献で

す」と、何度も筆者に語った。そして筆者が、「日本には信金・信組といった協同組織金融機関が数多く存在する」と述べると、「それは素晴らしいことだ」と返答した。同行と同様、「個人(特に庶民)のための地域金融組織としてわが信用金庫は発足し発展した」というルーツを自覚する信用金庫、ないしは自庫の競争優位性の源泉を今後も小口多数の個人向け業務に見出していこうとする信用金庫にとり、ディーン協同銀行の金銭管理教育に対する「選択と集中」、そしてそれを顧客基盤育成(インキュベーション)にもつなげようとする努力は、参考になる点が多いのではなからうか。

地域の生徒や学生を対象にした地域貢献策に関し、信用金庫の経営陣から「卒業したら他の地域に移る若者も多いので...(効果が減る)」といった言葉もよく耳にする。しかしマサチューセッツ州の相互貯蓄銀行業界が相当程度実現させているように、多数の信用金庫が、全国のかなりの地域で金銭管理教育という地域貢献策に^{いそ}勤しみ、「信用金庫」という業態そのものの評判(レピュテーション)を高めるならば、他地域に移った若者もその地で再び信用金庫と付き合ってくれることが期待できるのではなからうか。転居後すぐではなくとも、たとえば彼(女)の子どもが小学校に通いだし「こども信用金庫」に口座を持った際に、彼(女)も再びその地の信用金庫の

(注)84. 「こども信用金庫」は、児童生徒の貯蓄心、経済的関心、正しい金銭感覚などの涵養を目的とする「こども銀行」に各信用金庫が協力し、「子ども銀行」系の生徒がとりまとめるクラス児童からの預金を預かる仕組み。信金職員は「子ども銀行」系の生徒を記帳・付利事務面などで支援する。近年は減少傾向にあるものの、昭和期には結構活発に活動していたようで、昭和30年度から平成9年度までは全国信用金庫協会による表彰制度もあった(以上、同協会の話と昭和46年3月20日『こども銀行』運営要領の改訂について)通達(蔵銀第680号、文初第203号)による)。ウェブページ上の「地域貢献ディスクロージャー」で自庫の「こども信用金庫」の取組みを紹介している信用金庫もある(たとえば興能信用金庫(www.kono-shinkin.co.jp/06/10.htm))

顧客になってくれるかもしれない。株式会社組織として各々別個の株主集団の利益極大化を図らねばならない地方銀行・第二地銀はそれでは納得できなくとも、協同組織でありかつ他金庫との全国的な協同性も有する信用金庫にとっては、それは十分納得のいく成果ではなかろうか。

「あなたがたコミュニティ・バンカーに、(当NPOへの寄付という)『施し』ではなく(金融教育への)『参加』をお願いします。...善い行いをする事でコミュニティ銀行自体も栄えるのです。『善行』と『繁栄』とは両立できないものではありません。」(Operation HopeのBryant [2004])

参考文献

本欄中の略称 : GAO General Accounting Office (会計検査院)

FRB Board of Governors of the Federal Reserve System (連邦準備制度理事会)

U.S. Treasury United States Department of Treasury (米国財務省)

Administrative Office of the U.S. Courts, “News Release : Bankruptcy Filings Drop in Calendar Year 2004,” Mar. 1, 2005 (http://www.uscourts.gov/Press_Releases/BKCY04.pdf)

Aizcorbe, Ana M., Arthur B. Kennickell, and Kevin B. Moore, “Recent Changes in U.S. Family Finances : Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances,” *Federal Reserve Bulletin*, January, 2003, pp. 1-32

Anderson, Steve, Jeff Scott, and Min Zhan, “Financial Links for Low-Income People (FLLIP) : Final Evaluation Report,” National Center on Poverty Law, June, 2004 (http://www.povertylaw.org/advocacy/community_investment/flip_evaluation_exec_summary.cfmほか)

Bernheim, B.D., D.M. Garrett, and D.M. Maki, “Education and Saving : the long-term effects of high-school financial curriculum mandates,” *Journal of Public Economics*, 80-3, 2001, pp. 435-465

Braunstein, Sandra, and Carolyn Welch, “Financial Literacy: an overview of practice, research, and policy,” *Federal Reserve Bulletin*, November, 2002, pp. 445-457

Bryant, John (Chairman, Operation HOPE), “Realizing the Dream: How banks can work to improve the lives of Americans,” *Independent Banker*, June, 2004, pp. 99-101

Carlson, Mark, and Roberto Perli, “Profits and Balance Sheet Developments at U.S. Commercial Banks in 2003,” *Federal Reserve Bulletin*, Spring, 2004, pp. 162-191

Carter, David A., James E. McNulty, and James A. Verbrugge, “Do Small Banks Have an Advantage in Lending? An examination of risk-adjusted yields on business loans at large and small banks,” *Journal of Financial Services Research*, 25-2/3, 2004, pp. 233-252

Consumer Bankers Association, “2003 Survey of Bank-Sponsored Financial Literacy Programs,” *CBA Survey*, April, 2003 (http://www.chicagofed.org/cedric/cedric_files/finlit/cba_2003_surveyoverview.pdf)

Fox, Lynn, and Joy Hoffmann, “Federal Reserve Personal Financial Education Initiatives,” *Federal Reserve Bulletin*, Autumn, 2004, pp. 447-457

FRB and U.S. Treasury, “Treasury and Federal Reserve Identify Top Five Fundamentals For Management of Personal Credit,” Joint Press Release, Aug. 13, 2003 (<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/press/other/2003/20030813/default.htm>)

GAO, “Highlights of a GAO Forum: The Federal Government’s Role in Improving Financial Literacy,” November, 2004 (<http://www.gao.gov/new.items/d0593sp.pdf>)

Greenspan, Alan, “The Importance of Financial Education and Literacy,” Remarks before the National Council on Economic Education, Oct. 26, 2001 (<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/20011026/default.htm>)

Hannan, Timothy H., “Retail Fees of Depository Institutions, 1997-2001,” *Federal Reserve Bulletin*, September, 2002, pp. 405-413

- Hilgert, Marianne A., Jeanne M. Hogarth, and Sondra G. Beverly, "Household Financial Management: the connection between knowledge and behavior," *Federal Reserve Bulletin*, July, 2003, pp. 309-322
- Hirad, Abdighani, and Peter M. Zorn, "A Little Knowledge Is a Good Thing: empirical evidence of the effectiveness of pre-purchase homeownership counseling," discussion paper (dated May 22, 2001) presented at 2003 Federal Reserve System Community Affairs Research Conference (http://www.chicagofed.org/cedric/files/2003_conf_paper_session1_zorn.pdf)
- Hogarth, Jeanne M., Marianne A. Hilgert, and Sondra G. Beverly, "Patterns of Financial Behaviors: implications for community educators and policymakers," discussion draft (dated Feb., 2003) presented at 2003 Federal Reserve System Community Affairs Research Conference (http://www.chicagofed.org/cedric/files/2003_conf_paper_session1_hogarth.pdf)
- Hogarth, Jeanne M., and Kevin H. O'Donnell, "Banking Relationship of Lower-Income Families and the Governmental Trend toward Electronic Payment," *Federal Reserve Bulletin*, July, 1999, pp. 459-473
- Krueger, Dirk, and Fabrizio Perri, "Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality? Evidence and Theory," *mimeo.*, July, 2003 (<http://www.wiwi.uni-frankfurt.de/professoren/krueger/vii1003.pdf>)
- Malloy, Michael P., *Principles of Bank Regulation*, 2nd ed., West Group, St. Paul, 2003
- Mishkin, Frederic S., and Stanley G. Eakins, *Financial Markets and Institutions*, Addison-Wesley, Reading, Massachusetts, 2000
- Newkirk, Kristine M., "Educating Consumers: Financial literacy is fundamental at every stage in life," *Independent Banker*, September, 2002, pp. 21-32
- Pearl, Jayne A., *Kids and Money : Giving the the savvy to succeed financially*, Bloomberg Press, Princeton, New Jersey, 1999
- Rand, Dory, "Financial Education and Asset Building Programs for Welfare Recipients and Low Income Workers : The Illinois Experience," Working Paper (Local Innovations in Welfare and Work Series, Brookings Institution, April, 2004 (http://www.brook.edu/urban/publications/20040413_doryrand.htm))
- Ragalevsky, Stanley V., and Sean P. Mahoney, "Is Mutuality Viable? Some observations on the Massachusetts experience," *Independent Banker*, February, 2005, pp. 93-95
- Schor, Juliet B., *The Overspent American : Upscaling, Downshifting, and the New Consumer*, Basic Books, New York, 1998
- Scott, Jonathan A., "Small Banks and the Value of Community Financial Institutions," *Journal of Financial Services Research*, 25-2/3, 2004, pp. 207-230
- Warren, Elizabeth, and America Warren Tyagi, *The Two-Income Trap : Why middle-class mothers and fathers are going broke*, Basic Books, New York, 2003
- 宇都宮健児 『ヤミ金・サラ金問題と多重債務者の救済』 明石書店 (2004)
- 大川真一郎および池田洋一郎 『金融改革プログラム』について』 『信用金庫』 (2005年3月)
- 効谷剛彦 『階層化日本と教育危機 不平等再生産から ^{インセンティブ・ディバイド} 意欲格差社会へ』 有信堂高文社 (2001)
- 川口恵子 「総合的な学習の時間に向けた高校生の金銭管理教育」、奥村美代子および谷村賢治 編 『多重債務リスクと金銭管理教育』 晃洋書房 (2002)
- 金融庁 「金融改革プログラム 金融サービス立国への挑戦」 (2005年3月) (www.fsa.go.jp/news/newsj/16/f-20041224-6a.pdf)
- 子ども未来財団 「子育てに関する意識調査報告書 (平成15年度)」 (2005年2月) (www.kodomomiraizaidan.or.jp/houkoku/chosa/h15.pdf)
- 全国信用金庫協会 『信用金庫50年史』 (2002)
- 高木仁 『アメリカの金融制度』 東洋経済新報社 (1986)
- 高月昭年 「地域開発と金融リテラシー」 『国際金融』 (2001年7月15日)
- 橋本俊詔 『家計からみる日本経済』 岩波書店 (2004)
- 日興リサーチセンター 「米国における投資教育の現状」 日本証券経済研究所調査部 (2001)
- 藤原康史 「米国商業銀行の非金利収入に関する考察」 『信金中金月報』 (2002年3月)
- 松浦克己および白石小百合 『資産選択と日本経済』 東洋経済新報社 (2004)
- 矢嶋康次 「家計の資金偏在の加速化」 『年金ストラテジー』 ニッセイ基礎研究所 (2004年11月)
- 由里宗之 『米国のコミュニティ銀行』 ミネルヴァ書房 (2000)

由里宗之『リレーションシップ・バンキング入門』金融財政事情研究会（2003）

由里宗之「米国の地域型クレジット・ユニオンにみる個人向けに特化した『コミュニティ・バンキング』のあり方」『調査季報』第66号、国民生活金融公庫（2003年8月）

由里宗之「米国の銀行業界の変化とCRA（地域社会再投資法）『市場主義』に立つ大手銀行の豊富な資金をインナーシティに『誘導』する対銀行政策メカニズムの生成」『中京商学論叢』第51巻2号（2004年12月）

由里宗之「『選択と集中』により『わが行ならではのユニークなレバン』を目指そう 米国の2つのコミュニティ銀行の事例」『リージョナルバンキング』第二地方銀行協会（2005年3月）

若者の包括的な自立支援方策に関する検討会「青少年の就労に関する研究調査（中間報告）」内閣府（2005年3月）
（www8.cao.go.jp/youth/kenkyu/shurou/chukan.pdf）

引用ウェブサイト

（下記サイトは引用頻度が多く文中では初出時を除き略称のみ表記したため、ここに再掲する）

CEDRIC (Consumer and Economic Development Research and Information Center, Federal Reserve Bank of Chicago),
<http://www.chicagofed.org/cedric/>

人民元問題と中国の金融資本市場改革

- 中国経済の国際化のためには人民元改革と対外資本取引の自由化が不可欠 -

信金中央金庫 総合研究所上席主任研究員

黒岩 達也

(キーワード) 人民元、対外資本取引、購買力平価、通貨バスケット、金融体制改革、資本市場改革

(視 点)

中国の世界に対する影響力は日増しに高まっており、同国における政治・経済的な変化は瞬時に世界へも影響を及ぼすようになった。例えば、中国各地で発生した反日運動が日本のみならず世界の資本市場に動揺を与えたことは記憶に新しい。また、人民元改革がG7（先進7か国財務相中央銀行総裁会議）などで頻繁に議論されるようになり、もはや国際的な経済会議は中国なしでは成立しなくなった。

こうしたなか、今後、中国も政治・経済両面でグローバル・スタンダードを確立することが求められている。とりわけ、中国経済がさらなる国際化を果たすためには、人民元改革や対外資本取引の自由化が欠かせない。そこで、本稿では今後の人民元を含めた金融資本市場改革の行方を探るとともに、将来的に予想される中国との資本交流が日本の金融資本市場などにどのような影響を及ぼすかを考察する。

(要 旨)

中国政府は、人民元改革に慎重姿勢を崩していないが、国内経済の安定化のためには早急に人民元相場の変動幅拡大に踏み切り、適正水準へ誘導する必要がある。同時に、ドル・ペッグ制を維持し、中国本土経済との一体化を強める香港ドルの改革が進む可能性が大きい。

中国が経済の効率性を高め、世界経済における地位を確固たるものにするためには、人民元改革を含め、市場メカニズムを先進国並みに完成させ、対外資本取引を自由化して、人民元を国際的に通用するハード・カレンシーに育てあげることが重要である。

対外資本取引の自由化には、金融機関の経営基盤強化、金利自由化による金融調節機能の向上、証券市場の健全な育成・発展など国内金融資本市場の整備が欠かせない。

資本自由化は、外国企業や海外投資家の対中投資に変化をもたらす、中国企業による外国企業のM&Aや中国マネーの海外進出を促し、国際金融資本市場に大きな影響を与えよう。

はじめに

現在、中国の人民元相場の行方は、世界的な注目を浴びている。この背景には、中国経済の世界経済への影響力が日増しに高まっており、中国の通貨政策が世界経済に及ぼす影響もますます大きくなっていることがある。今後、中国経済がさらなる国際化を果たすためには、人民元改革や対外資本取引の自由化が必須の条件であり、それに伴う一連の改革を通じて、中国の金融資本市場の環境は大きく変化することになる。

そこで、本稿では今後の人民元を含めた金融資本市場改革の行方を探るとともに、将来的に予想される中国との資本交流が日本の金融資本市場などにどのような影響を及ぼすかを考えてみたい。結論としては、日本に及ぼす

影響は大きく、将来的には信金業界や中小企業にも相当程度の影響を及ぼすものと予想される。

1. 注目される人民元改革のタイミング

(1) 中国政府は慎重だが、人民元改革は待ったなしの状況

現在、国際金融資本市場では、中国の人民元改革がどのようなシナリオの下で、どのようなタイミングで実施されるかに関心が集まっている。

05年4月中旬に開催されたG7（先進7か国財務相・中央銀行総裁会議）でも、その共同声明のなかで、「相場の柔軟性を欠く主要な国・地域にとって、さらなる柔軟性が国際金融システムにおいて市場メカニズムに基づき円滑かつ広範な調整を進めるために望ましい」との表現により、間接的ながら人民元改革の早期実施が促された。

また、スノー米財務長官はG7後に異例の独自声明を発表し、「中国は人民元の変動幅を拡大する準備ができている」として、米国が人民元改革を強く望んでいることを改めて強調した。

一方、中国の政府要人も度々、人民元相場に言及しているが、「人民元の安定を重視する」ことを再三強調し、依然として人民元改革に対する慎重姿勢を崩していない（図表1）。特に3月14日、全人代終了後の内外記者会見の席上、温家宝首相は人民元改革について興味深いコメントを発

図表1 人民元相場をめぐる中国政府要人発言

時期	内容
05. 1.19	・周小川・中国人民銀行行長、「中国は最終的に人民元の完全フロート化を目指す、それまでに段階的措置を講じていくことになる」と発言
1.25	・李徳水・国家統計局長、「中国が人民元の調整を行うには弾力性のある政策を打ち出す必要があり、準備にはまだ時間がかかる」。元切上げを期待した投機については、「結果として収穫はないだろう」と警告
2. 1	・黄菊・副首相、「人民元改革は、経済の構造改革および銀行システム改革の次だ。今年の為替政策はすでに決定済み。為替相場の形成メカニズムを改善して、合理的かつ安定した水準に保つ」と年内の元切上げに否定的な発言
2. 8	・周小川・中国人民銀行行長、「人民元改革の準備は順調に進んでいるが、慎重に考慮し、どのように行うかを決定する」と発言
2.28	・郭樹清・国家外貨管理局長、「今後も、貿易面、投資面での利便性向上のため、為替システムを改善し、ゆっくりと人民元の交換性を高めていく」と発言
3. 9	・金人慶・財政部長、「人民元の為替レートは現在の経済、貿易状況に合致している」と発言、人民元相場は安定を維持するというこれまでの方針を再確認
3.14	・温家宝首相が全人代の内外記者会見で発言 「現在、改革案を研究しており、一段と為替相場の弾力性を高めていく。いまは為替改革の基礎を固めるため、マクロ経済の安定と発展、金融の健全性の保持、外為規制の緩和を実行している。ある人たちは人民元切上げを求めているが、切上げによってどのような問題が発生するかを理解している人はいない。我々は国家に責任を負っており、人民元の切上げや人民元改革による国家的利益や周辺諸国や世界への影響を考慮しなければならない。（人民元改革に関して）いつ実行し、どのような方策を採るかは思いもよらないものとなる」

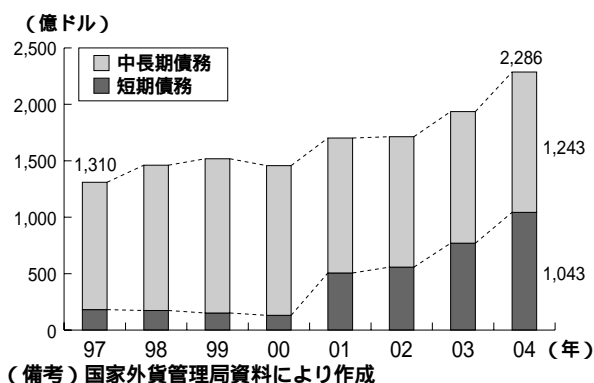
（備考）新聞報道などにより信金中金総合研究所作成

表している。この発言を要約すると、中国政府は人民元の切上げや変動幅拡大を実施する前に、金融の健全性確保、とりわけ、国有銀行の不良債権処理や株式会社化による経営基盤の強化を優先したい、ということである。

06年末には、外銀の人民元業務に対する地域制限や顧客制限が撤廃される予定であることから、中国政府はそれまでに銀行改革にメドをつけ、07年以降、人民元改革を本格化させるのではないかと、この見方もでてきている。ただ、その一方、温首相は人民元改革の方法やタイミングは不意をつくやり方を考えているとしており、年内の可能性が完全に消えたわけではない。

むしろ、マクロ経済の安定化のためには人民元改革の先延ばしは決して得策ではない。図表2は、中国の対外債務残高の推移をみたものだが、97年のアジア金融危機当時、中国の対外債務残高に占める短期債務の比率は13.8%にすぎなかったが、01年以降、人民元切上げの思惑から巨額な短期資金が流入し、04年末に

図表2 中国の対外債務残高の推移



(注) 1. 現行の規定では、人民元のインターバンク対米ドル取引は、中国人民銀行が毎日発表する中値の上下0.3%の範囲内で変動が許されることになっているが、実際の変動幅はごくわずかにとどまっている。一方、香港ドルのドル・ペッグ制は米ドルの外貨準備を裏付けとして米ドルと連動させる通貨制度。発券銀行が香港ドルを発行する場合、一定の為替レートで香港金融管理局にドルを預け、これにより米ドルの裏付けを確保し、通貨の安定性を維持している。

は短期債務が1,043億ドルと対外債務全体の約半分を占めるようになった。こうした短期資金の流入は国内の過剰流動性をもたらし、インフレ圧力を高める要因となり、マクロ経済を不安定化させている。中国政府が安定した経済発展を望むのであれば、人民元改革を早急に実施すべきである。

(2) 人民元と香港ドルの同時改革の可能性

中国政府が人民元改革に慎重なもう1つの理由は、人民元と同様に米ドル・ペッグ制を採用し、中国本土経済と一体化が進んでいる香港ドルの存在がある、とみられる^(注)。一旦、人民元が切り上げられ、変動幅が拡大されれば、香港市場に投機的な資金が大量に流入し、香港ドルにも大きな切上げ圧力がかかることは容易に想定される。

したがって、中国政府は人民元とともに、香港ドルの問題を同時解決する方策を用意して改革に臨むものとみられる。1つのシナリオとしては、人民元、香港ドルを同時にフロート化させることが考えられる(図表3)。

まず第1段階として、人民元の対米ドル相場を香港ドルの対米ドル相場へ鞘寄せするかたちで6.2%程度切り上げる(現行相場は、人民元が1米ドル=8.28元前後、香港ドルが1米ドル=7.8香港ドル前後)。同時に、人民元、香港ドルが共通の通貨バスケットにペッグする体制へ移行する。香港ドルは、米ドル・ペッグ制

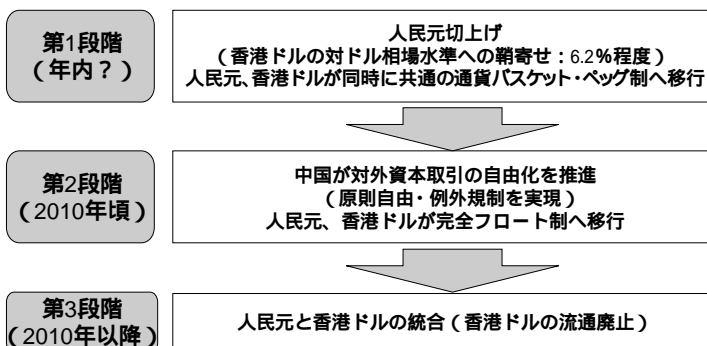
から人民元ペッグ制になると言い換えてもよい。

第2段階では、中国が対外資本取引の自由化を推進して人民元の交換性を高めると同時に、通貨バスケット・ペッグ制という試運転期間を経て、完全フロート制へ移行する。この間、中国国内では資本自由化に備えて、金融資本市場の育成・整備、金融機関の経営基盤強化、金利自由化なども促進される。第2段階が終了するのは、早くとも2010年頃とみられる。

その後の第3段階では、人民元と香港ドルが統合される。人民元がハード・カレンシーとして機能するようになれば、香港ドルはその使命を終えることになるだろう。また、その頃には上海が香港に代わって国際金融センターの役割を担っている可能性が高い。

実際、人民元の先物市場では、上述のようなシナリオを織り込んだ動きがみられる。足元では、ブッシュ政権や米国議会が人民元切上げで中国に圧力を強めていることを背景として、市場筋では予想外に早い人民元改革の

図表3 人民元、香港ドル同時改革のシナリオ



(備考) 信金中金総合研究所作成

実現に期待が高まり、1米ドル=7.78元台まで上昇し、香港ドルの対米ドル相場に限りなく接近している(図表4)。

2. 中長期的にみた人民元相場の動向

(1) 人民元の対米ドル相場は少なくとも5~10%の過小評価

次に、人民元の対米ドル相場の適正水準はどのレベルにあるのかをみてみたい。図表5は、人民元の購買力平価をみたものである。例えば、国連がGDPを構成する百数十項目の財・サービスの価格を多国間で比較して算出した購買力平価(国連ICP)では、02年時点で1米ドル=1.8元と推計されている。購買力平価説は、各国通貨の購買力が等しくなるように為替レートが決定されるという考え方であるが、サービスのなかには国際間で取引できないものもあり、中国の場合は低賃金を背景にサービス価格が諸外国に比較して極端に安い。したがって、世界銀行の購買力平価をそのまま適正な為替相場の水準とするのは適当ではないと考えられる。

一方、購買力平価説には、ある時点の為替相場を適正水準と仮定し、その基準時点から

図表4 人民元、香港ドルの対米ドル相場と人民元先物相場



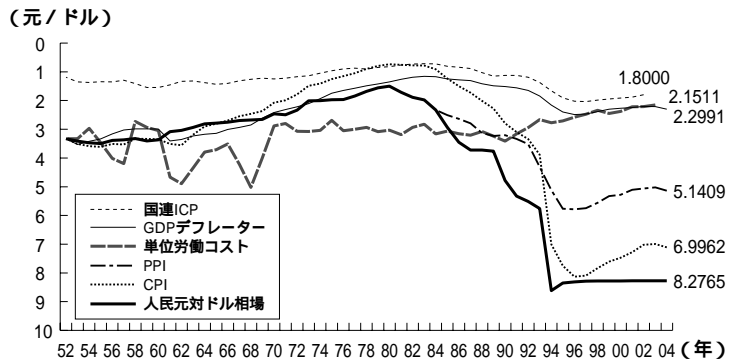
(備考) 1. NDF(Non Deliverable Forward)は人民元対米ドル差額決済型フォワードレート(香港オフショア市場の1年物)
2. ブルームバーグにより作成

のインフレ率格差だけ為替レートが調整されるという考え方もある。この考え方に基づき、ここではGDPデフレーター、単位労働コスト、PPI、CPIを用いて購買力平価を計算している。結論としては、いずれの購買力平価も現行の対ドル相場1米ドル=8.2765元より元高水準にあり、現在の人民元は過小評価されていることを示している。

図表6は、ポートフォリオ・バランス・アプローチという手法を用いて、人民元の対ドル・レートを推計したものである。為替レートは長期的には購買力平価に収斂すると考えられるが、実際の為替レートは購買力平価からかい離して動いている。こうしたかい離をもたらす要因、つまり為替変動リスクを加味したものがポートフォリオ・バランス・アプローチである。

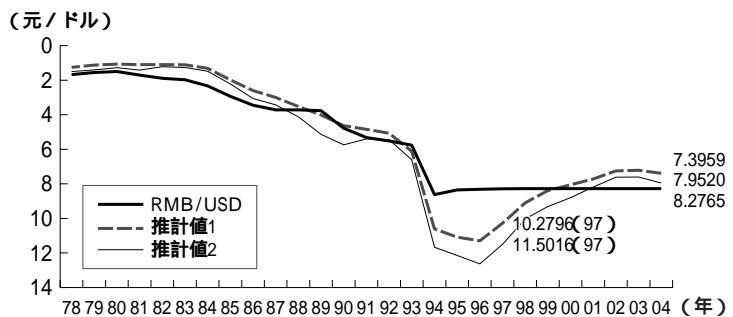
ここでは、CPIで算出した購買力平価を基準とし、それに中国の貿易収支の対GDP比、および米中の成長率格差という2つの為替変動リスクを加味した場合の人民元相場をみている。推計値1は貿易収支要因だけ、推計値2はそれに成長率格差を加えた場合である。これによれば、97年のアジア金融危機当時は人民元の推計値は大きな切下げのプレッ

図表5 人民元の対米ドル相場と購買力平価



(備考) 1. 国連ICP = 国際比較プログラムは各国通貨の購買力および実質的な国内総生産 (GDP) の国際比較統計を作成しており、数値は同組織が作成したGDPベースの購買力平価
2. PPI (生産者物価) は1984年基準、GDPデフレーター、CPI (消費者物価)、単位労働コストは1952年基準
3. 国連、中国国家統計局、米国労働省資料などにより信金中金総合研究所推計

図表6 ポートフォリオ・バランス理論による人民元相場の推計



(備考) 1. 推計値1: $\ln(RMB) - \ln(PPP) = 0.385 - 0.021 * CTB / CGDP$
 $R^2 = 0.5942$
2. 推計値2: $\ln(RMB) - \ln(PPP) = 0.554 - 0.025 * CTB / CGDP + 0.012 * (USRGDP - CRGDP)$
 $R^2 = 0.4039$
RMB = 人民元対ドル相場、PPP = 購買力平価 (CPIベース)
CTB = 中国の貿易収支、CGDP = 中国の名目GDP、
USRGDP = 米国実質成長率、CRGDP = 中国実質成長率
3. 信金中金総合研究所推計

シャーを受けていたが^(注)、その後は上昇に転じ、直近では実際のレートを上回っており、5~10%の切上げの可能性を示唆している。

(2) 変動幅拡大は元高をもたらすが、輸出への影響は限定的
早晚、人民元改革は実現すると思われるが、

(注) . 97年夏、タイで発生したアジア金融危機は、その後、ロシア、韓国、香港などへ波及した。中国政府は市場のプレッシャーに負けて人民元を切り下げることはないを再三表明していた。しかし、98年8月には円相場が1米ドル=150円を突破しかねない状況となり、中国の政府部内では、仮に円が150円台まで下落すれば、人民元の切下げに踏み切ることを決めていた。結局、円相場が150円手前で踏み止まり、人民元切下げは幻に終わった。

中国政府が人民元の変動幅拡大を実施する場合、通貨バスケット・リンク制を採用するとの見方が有力である。

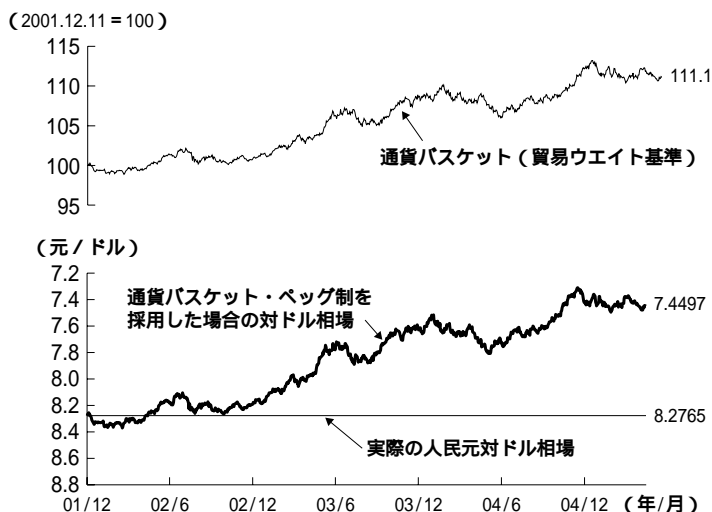
中国の外為市場ではこれまでドル、円、ユーロ、香港ドルの4種類の通貨と人民元との交換に限定されていたが、05年5月からはそれら4通貨に加えてポンド、スイス・フラン、オーストラリア・ドル、カナダ・ドルの取引が導入され、外貨同士の取引も認められた。こうした動きから、市場筋では通貨バスケット・リンク制導入への準備ではないかとの憶測が高まっている。

図表7は、自国通貨である香港ドルを除く7つの通貨で構成した通貨バスケットの動きをみたものである。中国がWTOに加盟した01年12月11日から通貨バスケット・ベッグ制を採用したと仮定した場合、人民元は緩やかに上昇し、この3年間で11%程度切り上がったことになる。

人民元改革が実施されれば、当面は人民元高基調が続くものと考えられるが、それが中国の輸出に与える悪影響はさほど大きくないとみられる。

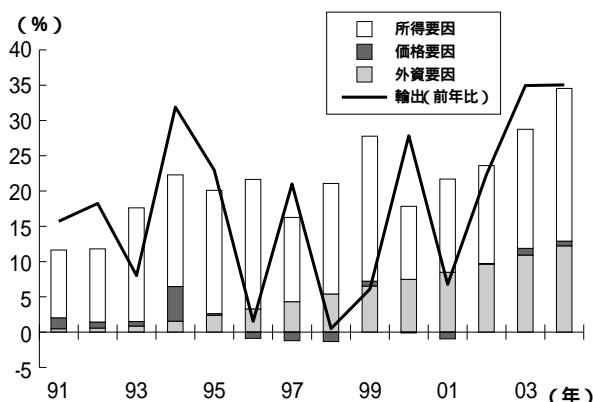
図表8は、中国の輸出の増減を要因分解したもののだが、輸出の拡大をもたらしているのは米国を中心とした世界経済の成長による所得要因と外資導入による生産能力の拡大による外資要因であり、為替変動による価格要因はほとんど影響を及ぼさないことがわかる。

図表7 人民元を通貨バスケットに連動させた場合の仮設例



(備考) 1. 通貨バスケット = $\exp[\text{通貨の構成比} \times \ln(\text{構成通貨の指数})]$
 2. 構成通貨はEU(30.8%)、米国(29.5%)、日本(29.2%)、オーストラリア(3.5%)、英国(3.4%)、カナダ(2.7%)、スイス(0.9%)の各通貨(カッコ内は04年の中国の輸出入総額から算出した通貨構成比)
 3. 中国がWTOに加盟した2001年12月11日を基準日と仮定
 4. 信金中金総合研究所試算

図表8 輸出の前年比増減率の要因分解



(備考) 1. $\ln(EX) = -14.895 + 4.326 * \ln(WGDP) - 0.141 * \ln(EER - 1) + 0.002 * GFDI$
 $EX = \text{中国の輸出}$ 、 $WGDP = \text{世界の実質GDP}$ 、 $EER = \text{実効為替レート}$ 、 $GFDI = \text{対中直接投資累計額の前年比}$ $R^2 = 0.9874$
 2. 信金中金総合研究所推計

(3) 中長期的には元安局面を迎えることも

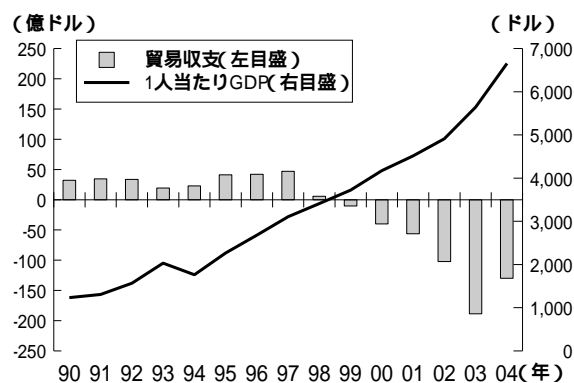
目下、人民元は切上げ圧力にさらされているが、中長期的には経常収支が赤字に転じ、それが切下げ圧力に変わることも考えられる。

アジア主要国のGDPの需要項目別構成比をみると、中国の場合、民間消費の割合がオリンピック開催当時の日本や韓国などに比べて

極めて低く、人口が少なく、貿易に多くを依存しているシンガポールとほぼ同水準にある（図表9）。これまで、中国経済は外資を中心とした投資主導の高成長を果たしてきたが、それが消費の拡大に十分結びついていない。しかし、今後、中西部地域の開発が進み、農村地域の所得が向上してくれば、民間消費が急速に拡大し、GDPに占めるウェイトも高まってくると考えられる。

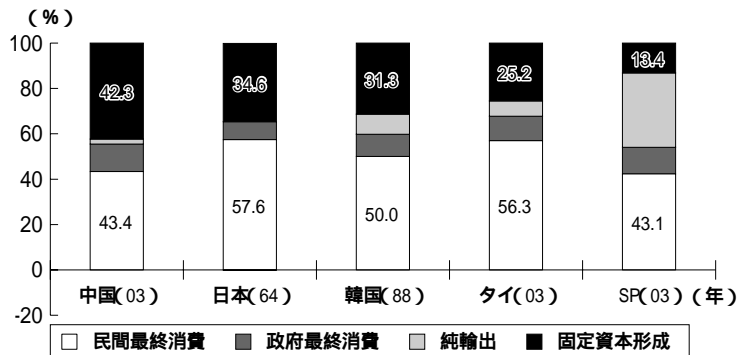
例えば、図表10は最先端地域である上海の1人当たりGDPと上海の貿易収支をみたものである。上海は外資企業が24,000社以上進出し、高い輸出能力を有しているが、市民の所得水準の向上、消費の高度化、多様化が進んだことによって輸入も急拡大し、結果として、99年以降、上海市の貿易収支は赤字へ転じ、その赤字額は年々拡大する傾向にある。

図表10 上海市の貿易収支と1人当たりGDP



（備考）『上海統計年鑑』、『2004年上海市国民経済和社会発展統計広報』により作成

図表9 アジア主要国のGDP需要項目別構成比比較

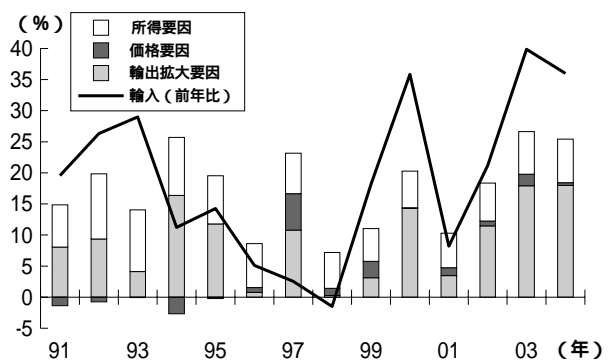


（備考）1. SPはシンガポール、日本、韓国はオリンピック開催年の数字
2. 中国国家統計局、日本内閣府、アジア開発銀行資料により作成

中国は世界の生産基地であることから、製品輸出が拡大すると同時に、海外からの原材料、部品の調達も増加する構造になっており、いまのところ、国内所得向上、消費増大に伴って輸入が増加する割合はさほど大きくない（図表11）。ただ、今後、西部大開発や東北振興など後進地域の開発^{注3}が進み、全国各地が上海のような高度大衆消費社会に変貌すれば、輸入の伸びは急速に高まってくると予想される。

さらに、中国のサービス・所得収支は外資企

図表11 輸入の前年比増減率の要因分解



（備考）1. $\ln(IM) = -1.507 + 0.737 * \ln(CGDP) + 0.124 * \ln(EER) + 0.513 * \ln(EX)$
IM=中国の輸入、CGDP=中国の実質GDP、EER=実効為替レート、EX=輸出 $R^2 = 0.9802$
2. 信金中金総合研究所推計

（注）3. 西部大開発は、2001年から本格的にスタートし、2050年を最終年とする巨大プロジェクトである。相対的に発展の遅れている西部地域の投資環境を整備し、内外企業の誘致と農業基盤の強化で所得の底上げを図り、農村地域での需要喚起と社会不安の解消を目指している。東北振興は2004年からスタートし、東北3省の旧工業地帯の重工業基盤と食糧基地としての優位性を活かすため、外資導入などによって民間活力を導入し、経済活性化を図るプロジェクトである。

業の利益送金等によって大幅にマイナスなこともあり、いずれ貿易収支の黒字縮小から経常収支は赤字へ転じる可能性が大きく、これが人民元安圧力になると考えられる(図表12)。

将来的にみて、中国はいまの米国と同様、その旺盛な消費需要で世界経済をリードする役割を担うことになる。その一方で、経常収支の赤字をカバーするために、多くの外国資金を中国国内に吸引し続ける必要がでてこよう。

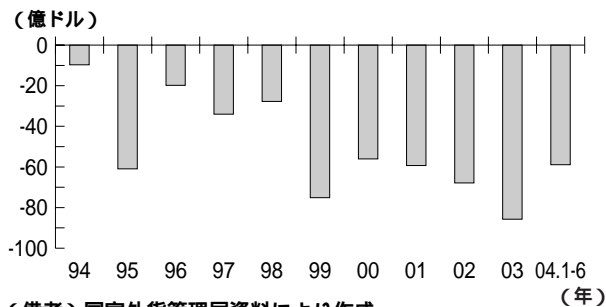
3. 対外資本取引自由化に向けた施策

(1) 対外資本取引自由化のプロセス

中国が世界経済における地位を一段と確固たるものとし、より多くの外国資本を誘引するためには、今後、市場経済メカニズムを先進国並みに完成させ、対外資本取引を自由化して、人民元を国際的に通用するハード・カレンシーに育てあげる必要がある。

図表13は、対外資本取引の自由化を進めるに当たって考えられるプロセスを示したものである。まず、第1段階では、健全なマクロ経済政策を実施して経済の安定的な発展を促し、WTO加盟時の約束に従って対外開放を着実に実行する必要がある。特に、マクロ経済安定化のためには財政の均衡化、迅速かつ的確な金融政策とともに、経済合理性のある為替政策の実施が欠かせない。こうした前提の下、第2段階として国内の金融資本市場の改革を実施し、来るべき国際競争に対応できる金融機能を整備しなければならない。国内の金融資本市場の整

図表12 サービス・所得収支の動向

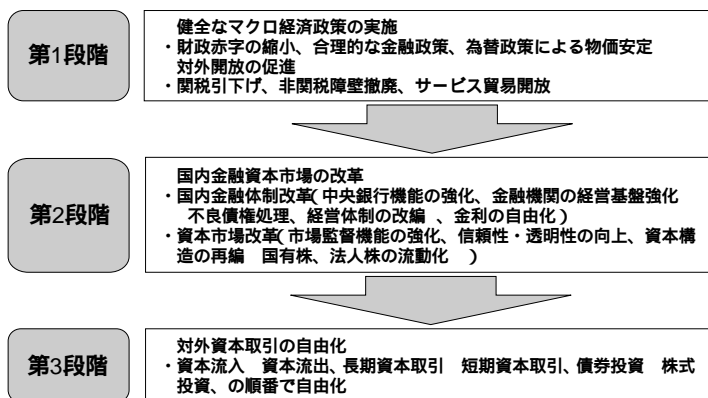


(備考) 国家外貨管理局資料により作成

備状況を確認しながら、第3段階として、資本取引に関する規制を徐々に緩和していくことになる。

図表14は、中国の金融資本市場の現状と課題をまとめたものである。まず、現状の為替制度は事実上のドル・ペッグ制となっているが、経済安定化のため、早急に変動幅を拡大して人民元レートを適正水準へ誘導する必要がある。最終的には、日本などと同様、完全フロートへ移行する。金融制度の問題点としては、巨額な不良債権の存在、ガバナンスの欠如、金利政策の機能不全、などが挙げられる。今後は、これらの問題を解決することによって、国内金融機関の経営基盤を強化し、金融機能を充実させる必要がある。証券市場では、信頼性、透明性ととともに、上場会社の質

図表13 対外資本取引自由化への段階的アプローチ



(備考) 信金中金総合研究所作成

図表14 国内金融資本市場の現状と今後の課題

	為替制度	金融制度	証券市場	対外資本取引
現状	・管理フロート制 (実質的にはドルに連動した固定相場)	・国有商業銀行寡占 ・規制金利	・上海、深圳両取引所 ・店頭市場	・厳しく規制 (96年12月、經常取引自由化)
問題点	・人民元の過小評価 ・インフレ圧力の増大	・巨額な不良債権 ・ガバナンスの欠如 ・金利政策の機能不全	・高い投機性 ・乏しい透明性 ・上場企業の低収益性	・投機資金の流入
改革内容	・人民元相場の適正水準への切上げ ・変動幅の拡大	・不良債権処理 ・国有銀行株式会社化 ・金利自由化	・上場会社の質的向上 ・コーポレート・ガバナンス、ディスクロージャーの強化 ・機関投資家の育成	・資本規制の段階的な緩和
最終目標	・完全フロート制	・国内金融機関の経営基盤強化 ・金融機能の拡充	・経済の鏡としての証券市場 ・信頼性、透明性確立	・原則自由、例外規制 ・人民元のハード・カレンシー化

(備考) 信金中金総合研究所作成

的な向上を実現して、経済の鏡としての証券市場を目指さなければならない。これらの問題点を克服して、対外資本取引も最終的にはいまの日本と同様、「原則自由、例外規制」を実現する。

(2) 最重要課題は国有商業銀行の経営基盤強化

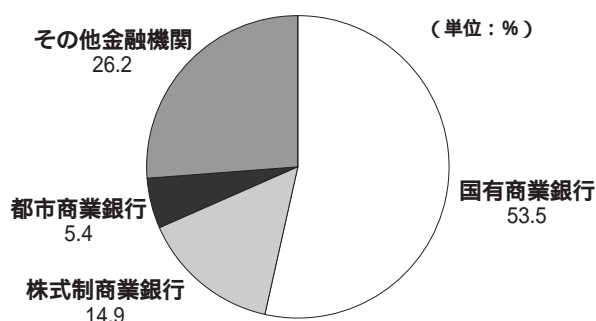
次に、金融資本市場改革の現状を個別にみていきたい。まず、銀行改革であるが、当面、銀行改革の中心となるべきは総資産残高の約5割を占める国有商業銀行4行である(図表15)。このほか、その他金融機関のうち大部分を占める農村金融が重要である。

国有銀行最大の課題は不良債権処理である。国有4大銀行の不良債権比率をみると、2000年

の25%から04年には15.6%まで低下してきているが、その絶対的なレベルは依然高水準にある(図表16)。

不良債権処理に当たって、中国政府は98年に2,700億元の公的資金を注入、99年には4大銀行の傘下に金融資産管理公司(AMC)を設立

図表15 金融機関別総資産残高の構成比



(備考) 1. その他金融機関は、政策銀行、外資銀行、都市信用社、農村信用社、金融租賃公司、信託投資公司、財務公司等の合計
2. 中国銀行業監督管理委員会資料により作成

図表16 国有商業銀行の不良債権残高と不良債権比率

(単位: 億元、%)

	2000	2001	2002	2003	2004
4大銀行の不良債権残高	16,726	18,722	19,597	19,168	15,751
4大銀行の不良債権比率	25.0	25.3	25.3	20.4	15.6
不良債権比率 工商銀行	34.4	29.8	25.7	21.3	19.0
中国銀行	27.2	27.5	22.5	16.3	5.1
建設銀行	20.3	19.2	15.2	12.9	3.7
農業銀行	46.8	42.1	36.6	30.7	27.0

(備考) 1. 年末値。ただし、2004年の農業銀行は9月末
2. 国有4大銀行全体の不良債権比率は国内基準(4分類)、各行の比率は国際基準(5分類)
3. 中国銀行業監督管理委員会資料、国有商業銀行各行のHPにより作成

図表17 国有商業銀行の不良債権残高と不良債権比率

	単位	華融 (工商銀)	東方 (中国銀)	信達 (建設銀)	長城 (農業銀)	合計
不良債権の累計処理額	億元	2,095	1,046	1,511	2,099	6,751
うち、現金回収額	億元	413	233	508	216	1,370
累計処理額 / 累計買取額	%	59.8	41.4	48.9	61.9	54.0
回収資産 / 累計処理額	%	25.3	29.5	38.3	14.4	25.5
回収現金 / 累計処理額	%	19.7	22.3	33.6	10.3	20.3

(備考) 1. 04年末の数値
2. 中国銀行業監督管理委員会資料により作成

して、総額1兆4,000億元をAMCへ移管した。AMCへ移管された不良債権は、95年の『商業銀行法』施行以前に形成されたものに限られている。

なぜかと言えば、95年以前の不良債権は国家の政策が原因で発生したものが大部分を占めるからである。特に、80年代半ばから、国家は国有企業への財政資金の投入を中止し、代わりに国有銀行が投資資金を融資する方式に改めた。しかし、国有企業には国家資金を返済する意識がなく、しかも地方政府の成長第一主義に基づく命令のもとで、非効率な投資を繰り返し、重い金利負担に耐えられなくなってしまった。

このような過程で形成された不良債権は簿価でAMCに移管され、04年末までにその54%が処理された。回収率は25.5%にとどまっており、それによる損失は最終的に財政によって処理されるものとみられている(図表17)。

中国政府は、国有銀行の不良債権処理を進めると同時に、株式会社化による組織再編とリストラを実施し、経営強化を図っている。とりわけ、

不良債権処理が比較的進んでいる中国銀行と建設銀行の改革を先行して実施しており、早ければ年内の上場を目指している。日本の金融庁に相当する銀行業監督管理委員会は、上場実現に当たって各種の指標目標を提示している(図表18)。03年末に両行に対して500億ドルの外貨準備が注入されたこともあって、両行の指標は目標をクリアしてきているが、ガバナンスの強化やリスク管理の徹底などはこれからの課題である。言うまでもなく、組織や体制が整っただけでは、問題は容易に解決しないからである。また、不良債権問題の抜

図表18 中国銀行と中国建設銀行の改革指針

改革の重点
コーポレート・ガバナンスの構築 国内外の戦略的機関投資家の導入 発展戦略の明確化、全体計画の作成 科学的な意思決定メカニズムの構築 科学的、効率的な管理システムと組織の構築 雇用・人事制度改革 国際会計基準の導入 情報システムと科学技術システムの強化 金融人材戦略の具体化 規範的な審査・監督制度の確立
数値目標
総資産利益率(ROA): 2005年0.6%、2007年には国際的にみて良好な水準へ 株主資本利益率(ROE): 2005年11%、2007年13%以上 コスト/収入比率: 2005年以降35~45% 2004年: 両行とも目標範囲内 不良債権比率(5分類): 2004年以降3~5% 2004年末: 中国銀行5.1%、建設銀行3.7% 自己資本比率: 2004年以降は常に8%以上 2004年末: 両行とも8%以上を達成 貸出残高に占める同一貸出先の比率: 2005年以降10%以内 不良債権引当率: 2005年末で中国銀行60%、建設銀行80%。2007年以降はさらに引上げ 2004年末: 中国銀行71.7%、建設銀行69.9%

(備考) 中国銀行業監督管理委員会資料により作成

本解決には、借り手である国有企業の改革進展も不可欠である。

外銀の人民元業務に関しては、WTO加盟時の約束によって、06年末までに全面開放される予定であり、それまでに中国政府は国有銀行改革をほぼ完了し、国際競争に耐えられる経営基盤を確立したい考えだ（図表19）。

しかし、国有銀行改革が一段落しても金融面での問題は山積みである。特に、農村信用社は体制面、経営・財務面など問題が多く、不良債権規模も国有銀行に次いで大きい（図表20）。今後、政府は農村地域の開発と金融機能の強化を効率よく行っていく必要がある。

（3）金利自由化による金融政策の有効性の向上

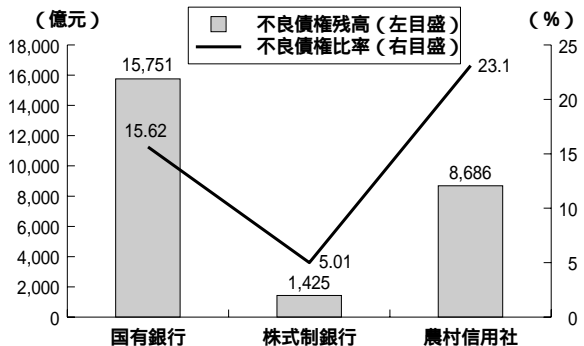
一方、金利の自由化は、金融機関の自主性を引き出して経営を安定化させ、金融政策の有効性を高めるために欠かせないものである。図表21は、中国における金利自由化の推移をみたものである。87年以降、中国の金利自由化は外貨金利から人民元金利、貸出金利から預金金利、長期・大口金利から短期・小口金

図表19 銀行業務の対外開放スケジュール

開放時期	業務制限の緩和
加盟時	・外貨業務の地理的制限、顧客制限を撤廃
2003年末	・中国企業に対するサービスの提供が可能
2006年末	・中国個人に対するサービスの提供が可能
開放時期	地理的制限の緩和
加盟時	・上海、深圳、天津、大連
2002年末	・広州、珠海、青島、南京、武漢
2003年末	・済南、福州、成都、重慶
2004年末	・昆明、北京、厦門
2005年末	・汕頭、寧波、瀋陽、西安
2006年末	・地理的制限の撤廃

（備考）『WTO加盟議定書』などにより作成

図表20 金融機関別に見た不良債権残高（04年末現在）



（備考）1. 不良債権比率は国内基準（4分類）
2. 中国銀行業監督管理委員会資料により作成

利、という順番で進められてきている。

現在、貸出金利に関しては上限が撤廃され（下限は基準金利の0.9倍）各行が自主的に決定できるようになった。図表22は、金利水準別、企業規模別に貸出分布をみたものだが、企

図表21 中国における金利自由化の動向

時 期	内 容
87年 1月	商業銀行貸出金利の変動幅を人民銀行が発表する基準貸出金利に対して上限20%、下限10%に設定（従来は基準金利による貸出のみ）
96年	国債発行市場において入札制度を試験導入
5月	企業の金利負担軽減を目的に、貸出金利上限を20%から10%へ縮小
6月 1日	インターバンク市場における金利上限規制を撤廃
97年 6月 5日	銀行間債券現貨市場を創設（値幅制限なし）
98年	国家開発銀行等の政策銀行が発行する金融債に競争入札制度を導入
10月31日	商業銀行による中小企業向け貸出金利の上限を基準貸出金利の10%から20%へ拡大。農村信用社の貸出金利の上限を基準貸出金利の50%へ拡大
99年	財政部が市場金利を基準としたクーポンレートによる国債競争入札を開始
4月 1日	商業銀行による中小企業向け貸出金利の上限を基準貸出金利の20%から30%へ拡大
00年 9月21日	外貨建て貸出金利の自由化、および300万ドル以上の大口外貨預金金利自由化
03年 8月	農村信用社の貸出金利の上限を基準貸出金利の2倍へ拡大
11月	小口外貨預金の下限規制を撤廃（金利上限規制は存続）
04年 1月 1日	商業銀行による貸出金利の上限を基準貸出金利の1.7倍へ拡大
10月29日	商業銀行による貸出金利の上限を撤廃。農村信用社の貸出金利の上限を基準貸出金利の2.3倍へ拡大（すべての金融機関の貸出金利の下限は基準貸出金利の0.9倍）。金融機関の預金金利の下限撤廃（上限は基準預金金利に従う）

（備考）中国人民銀行『穩歩推進利率市場化報告』（2005年1月）により作成

図表22 商業銀行貸出の金利水準別、企業規模別分布

(単位：%)

(単位：倍)	基準金利		基準金利以上					
	以下	1.0	小計	~1.1	~1.3	~1.5	~2.0	2.0以上
大企業	64.2	53.6	27.6	29.5	26.5	24.2	20.8	0.0
中規模企業	22.5	26.0	36.7	37.0	36.4	37.1	35.0	34.7
零細企業	13.3	20.4	35.7	33.5	37.1	38.6	44.3	65.3
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(備考) 1. 04年第4四半期の数値
2. 中国人民銀行『穏歩推進利率市場化報告』(2005年1月)により作成

業のリスク(企業規模)に応じて貸出金利の水準が決定されはじめてきていることがわかる。

今後は、預貸金利の一層の自由化、債券市場の育成、債券格付機関の充実などが課題である。

(4) 経済の鏡としての証券市場の育成・発展

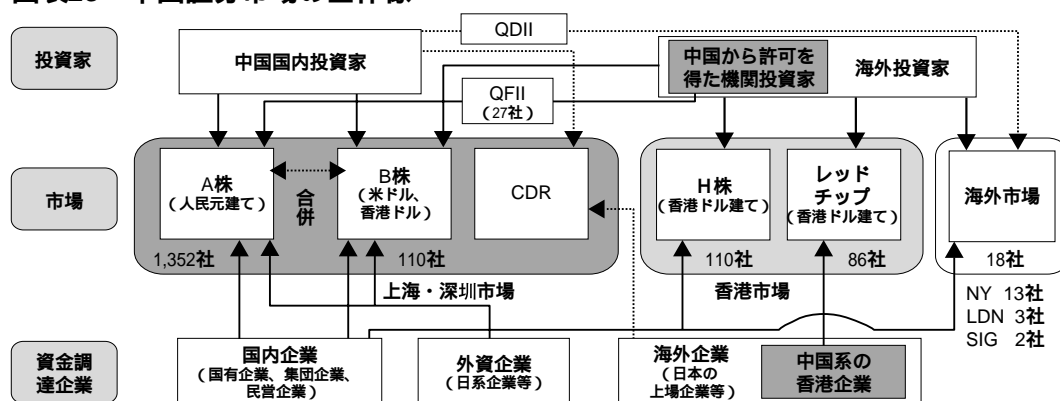
次に、中国の証券市場についてであるが、現在の中国証券市場の構造は極めて複雑である(図表23)。国内市場には、A株市場、B株市場があり、香港市場にはH株市場、レッドチップ市場などが存在する(注)。

中国の株式市場の最大の特徴は、上場企業

の大多数が国有企業であるということである。株式の構成比をみても、国有株の比率は4割以上、国有企業の持合い株である法人株を併せると6割以上は最終的に国家によって保有されている(図表24の注)。

つまり、中国証券市場は国有経済を代表する市場であって、工業生産の6割を占め、経済の主役を演じている民営企業や外資企業など非国有経済を代表する市場ではないことが問題である。政府は、国有株の売却、民営化を考慮しているが、国有株があまりにも膨大であることから、売却計画が出るたびに需給悪化懸念で株価が暴落し、結局、売却はほとん

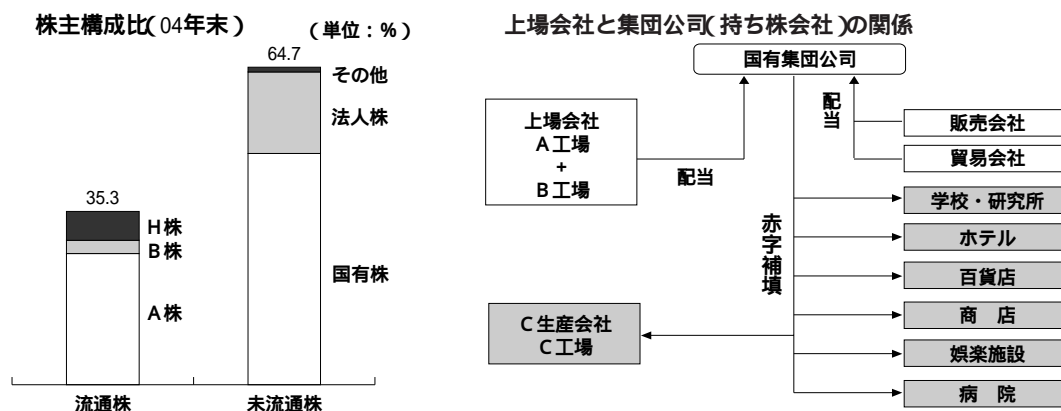
図表23 中国証券市場の全体像



(備考) 1. QFII = 適格海外機関投資家、QDII = 適格国内機関投資家、CDR = 中国預託証券
2. …… は検討中または将来的な構想。上場会社数は04年末現在
3. 中国証券監督管理委員会資料などにより信金中金総合研究所作成

(注) 4. A株は国内市場に上場されている人民元建て株式、B株は国内市場に上場されている外貨建て株式(米ドル建て、あるいは香港ドル建て)、H株は香港など海外市場に上場されている外貨建て株式、レッドチップは香港市場に上場されている大陸資本の香港企業の株式(香港ドル建て)である。
5. 国有株とは、国家が保有している株式のことで、いわゆる日本の政府保有株。法人株とは、国有企業をはじめとする法人もしくは法人資格を有する社会団体などが保有している株式

図表24 上場企業の株式数の構成比と組織構造



(備考) 1. 株主構成比は上海、深圳両市場における上場企業の発行済株式に占める比率
 2. 上場会社と集团公司の関係はあくまでもモデルケース
 3. 中国证券监督管理委员会資料などにより信金中金総合研究所作成

ど進んでいない。

第2の問題は、上場企業の構造的な問題である。国有企業は生産機能だけでなく、学校、病院、商店などの社会的機能を併せ持ち、国有大企業ではそれが1つの街を形成し、そこで生活に必要なすべてが賄われるような巨大組織になっている(図表24の)。

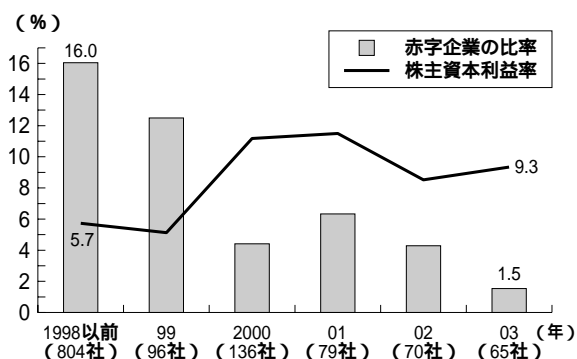
ただ、こうした非生産部門はコストセンターなので、株式会社化に当たっては利益を生み出す部分、図で言えばA工場とB工場の部分だけを切り離して上場させる方法がとられている。同時に、その他の部門も分離独立させる。一方では、集团公司という持ち株会社を設立して、その傘下に株式会社と独立法人となった非生産部門を収めて統括している。非生産部門の赤字は、上場会社などからの配当で穴埋めすることになるわけである。

ここで問題なのは、大株主である集团公司は株式会社の配当性向をできるだけ高めて他の子会社の赤字を補填する行動を取るはずで、これは株式会社が将来必要とする設備投資資金としての内部留保を妨げることになる、と

いうことである。また、内部取引などを利用して親会社に利益を吸い上げられるケースも少なくないと言われる。

こうした構造問題を背景として、中国の上場企業の業績は上場年月が古いほど業績が悪い傾向がある。図表25は、上場時期別に上場会社をグループ化して、03年の株主資本利益率(ROE)と赤字企業の割合をみたものだが、98年以前に上場された企業は、赤字に陥っている比率が高く、ROEは低水準にある。上場期間の短い企業についても、親会社との「もたれ合い関係」を解消しなければ、早晚、業

図表25 上場時期別にみた株主資本利益率と赤字企業の比率(03年)



(備考) 1. カッコ内は当該年あるいは期間の上場企業数
 2. 株主資本利益率(ROE) = 当期利益 ÷ 自己資本 × 100
 3. 中聯財務顧問有限公司『2003年度中国上市公司業績評価報告』により作成

績悪化が避けられない。

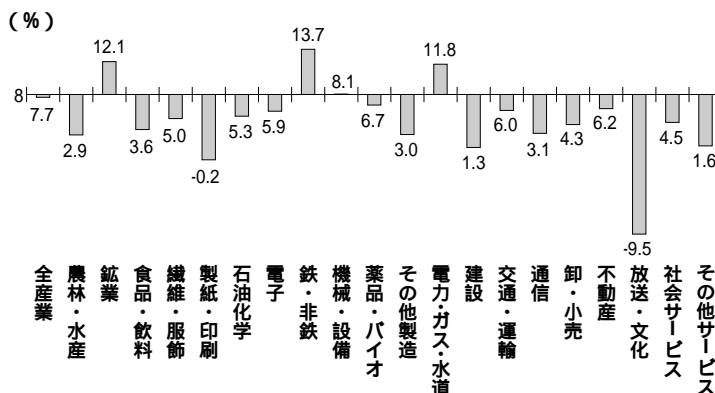
図表26は、03年の業種別のROEをみたものだが、中国の上場企業のROEは一般に優良とされる8%を下回る業種が多く、8%を上回っているのは、鉱業、鉄・非鉄、公共事業、など国有企業の寡占状態に置かれている業種である。その他の業種では、民営企業や外資企業との激しい競争にさらされていることもあり、業績は低迷している。

株価指数の動向をみると、上海A株、B株の国内株式指数は、国家株の存在による需給悪化懸念や企業業績の悪化、加えて粉飾決算、株価操作、インサイダー取引の横行を背景として、長期低迷を余儀なくされている（図表27）。

こうした状況を踏まえて、中国の証券監督機関である中国証券監督管理委員会（CSRC）は、将来の証券市場改革としていくつかの構想を明らかにしている（図表28）。

その第1は、不正行為を防止するための法整

図表26 業種別にみた株主資本利益率水準(03年)



（備考）中聯財務顧問有限公司『2003年度中国上市公司業績評価報告』により作成

図表27 中国・香港の株価指数の推移



（備考）ブルームバーグにより作成

備を徹底させること、第2は国家株の受け皿として、また安定株主として機関投資家を育成すること、第3は人民元建てのA株市場と外貨建てのB株市場を統合すること、併せて上海市場を東証一部のようなメインボードとし、深圳市場は東証二部、あるいは店頭市場に特化

図表28 今後の中国資本市場における改革開放

資本市場の発展は、資源配分の効率化、国有経済の構造調整と戦略的再編、非国有経済の発展、直接金融比率の引上げなどにおいて重要な意味を持つ。
 「公開・公平・公正」、「法制・監督管理・自律・規範」に基づいた資本市場の改革開放と発展の推進
 証券発行・上場認可制度の改善、資本市場の投資リターンの重視、投資信託や保険会社を主体とする機関投資家の育成、証券会社の資金調達ルートの拡大
 メイン・ボードの充実、店頭市場の創設など多層型の株式市場体系の構築、債券市場・先物市場の発展
 上場会社の質的向上、コーポレート・ガバナンスの強化、市場退出制度の整備
 証券会社、先物業者の市場参入制度の改善、顧客資金の流用禁止、証券会社と先物業者の合併・再編の奨励、証券会社、先物業者の退出制度の整備
 資本市場の発展と投資家権益保護に関する関連法規の整備、監督管理の効率向上、業界の自主規制と世論によるモニタリング機能の発揮
 市場リスクの軽減に向けた各関係部門の連携、証券先物市場における違法行為に対する厳格な取締り
 外国証券会社による証券会社、運用会社への資本参加奨励、QFII（適格海外機関投資家）の継続発展、海外資本市場の積極利用、対外交流・協力の推進

（備考）中国証券監督管理委員会資料により作成

させ、各市場に特色を持たせること、債券市場、先物市場を育成すること、第4は中国経済の真の主役である外資企業や民営企業の上場を促進すること、第5は中国証券市場の国際化を推進するため、外国企業の上場（CDRの上場）や海外の機関投資家による対内証券投資を容認するQFII制度を一層活用すること、などである。

4. 中国の対外資本取引自由化と対外的影響

(1) 予想される外資導入政策の根本的見直し

最後に、今後予想される対外資本取引の自由化とその影響についてみておきたい。図表29は、資本受入、資本還流のそれぞれについて主な内容をまとめたものである。

まず、資本の受入に関してみると、中国国内ではいまのような外資導入のあり方に疑問を呈する向きが増えており、従来型の直接投資の受入形態の見直しが進む可能性が強い。

例えば、04年3月、著名なシンクタンクの一

つである中国社会科学院経済研究所が『中国の外資利用の回顧と再評価』という座談会を開催した。この座談会では、国内の学者が外資利用に関して様々な意見を述べたが、そのなかには現行の外資政策に批判的な意見も少なくなかったとされる。

04年10月、政府系シンクタンクである国務院発展研究センター傘下の経済紙・中国経済時報が一連の外資論争の顛末を紹介しているが、それによると、前述の座談会で発表された外資批判は以下のような内容であったという。

外資導入額は適正レベルに抑制すべきである。すでに、中国は比較的豊富な資金と外貨準備を有しているため、国内の資金不足を補う意味での外資導入はすでにその役割が終わった。

外資導入にはマイナス面も多い。例えば、外資による輸出拡大が貿易摩擦を激化させていると同時に、経常黒字の増大を通じたマネーサプライの急増が国内のインフレ圧力を高めている。また、外資導入に伴う技術

図表29 今後予想される対外資本取引に関する措置

項目	内容	具体策	備考
資本受入	対内直接投資	・WTO加盟に伴うサービス分野の市場開放 ・外資に対する超国民待遇の是正（過剰な租税優遇策見直し）	・進行中 ・06年以降で検討中
	対内証券投資	・QFII（適格海外機関投資家）による対中証券投資の促進	・海外機関投資家27社に認可済 ・今後、さらに拡大
	債券発行・借入	・中国政府機関等による必要に応じた外債発行	・起債・保証の事前審査の簡素化、あるいは撤廃
資本還流	対外直接投資	・国内企業の海外進出を促進	・04年末累計829社、370億ドル ・対外投資を実行した企業に対する資金的サポートを実施
	対外証券投資	・QDII（適格国内機関投資家）による対外証券投資を解禁	・一部保険会社に認可済 ・年金基金、投信などへ拡大
	起債・貸出	・国際機関による国内での人民元建て債券発行 ・外国企業による人民元建て運転資金の調達	・05年2月、『国際開発機関人民元建て債券発行を管理暫定規則』公布済 ・検討中
	株式発行	・外資企業のA株市場上場 ・外国企業のCDR（中国預託証券）発行	・徐々に進行中 ・検討中

（備考）新聞報道などにより信金中金総合研究所作成

移転は自らが学習したことにならないことに加え、最近では国内企業の技術開発意欲を低下させてしまっている。

外資導入は中国のために利用すべきである。最近では外資単独での進出が増えているため、過度な外資依存は外資による市場独占を生み出してしまふ。

その後、これらの意見が国務院にも報告され、対外経済部門を所管する商務部でも相当な議論がなされたという。これを契機として、中国国内では外資導入の是非を巡って賛否両論の激しい論争がなされたようだが、こうした大論争があったことに関して、日本ではほとんど報道されていない。

中国のある経済学者によれば、「中国では、改革開放以来、同種の外資論争が継続的になされてきており、7~8年周期で比較的大規模な論争が巻き起こってきた」という。すでに、恒例行事化しているとの指摘だが、WTO加盟により、中国での市場競争は激しさを増しており、国内企業は生き残りに必死な状況にあることを考えると、外資政策の見直しは避け

られない状況である。

実際、中国政府は06年にも外資企業に絞った優遇装置を撤廃する方針である。その代替措置として、特定の有望産業や発展の遅れた中西部地域へ投資する企業に対して、内外企業一律に優遇措置を適用する、という方向で税制改正案の策定が進んでいるようだ(図表30)。こうした政策変更は、中国に進出している日本企業に大きな影響を及ぼすものと考えられる。

こうした政策が現実のものとなれば、早晚、低コストを利用した輸出基地としての中国の役割は終わりを告げるであろう。今後は、巨大な中国市場で高付加価値製品をいかに売り込むかが勝敗を左右する時代になってくる。

また、外資の受入形態についても、従来型の単純な合併などから、M&A(企業の合併・買収)を主体とする先進国型へと変化して行く可能性が大きい。02年以降、中国政府は外国企業によるM&Aを経済活性化、とりわけ国有企業の再生を実現する有効な手段と位置づけ、法整備を進めてきている。

図表30 最近の外資導入論争と税制改正の要点

中国有識者が指摘する外資導入政策の問題点	
<p>外資導入額は適正レベルに抑制すべきである。すでに、中国は比較的豊富な資金と外貨準備を有しているため、国内の資金不足を補う意味での外資導入はすでにその役割が終わった。</p> <p>外資導入にはマイナス面も多い。例えば、外資による輸出拡大が貿易摩擦を激化させていると同時に、経常黒字の増大を通じたマネーサプライの急増が国内のインフレ圧力を高めている。</p> <p>外資導入に伴う技術移転は自らが学習したことにならないことに加え、最近では国内企業の技術開発意欲を低下させてしまっている。</p> <p>外資導入は中国のために利用すべきである。最近では外資単独での進出が増えているため、過度な外資依存は外資による市場独占を生み出してしまふ。</p>	
現在検討されている法人税改革の要点	
現 行	改正後(案)
<p>法人税率</p> <ul style="list-style-type: none"> 国内企業 30%、外資企業 30% (内外企業の根拠法が異なる) <p>優遇措置</p> <ul style="list-style-type: none"> 国家が奨励する特定業種、または特定地域(経済特区、開発区、保税區)に進出する外資企業の法人税率を減免(一定期間免除、その後は15%に軽減) 	<p>法人税率</p> <ul style="list-style-type: none"> 内外企業 24%程度に統一 (『企業所得税法』を唯一の根拠法とする) <p>優遇措置</p> <ul style="list-style-type: none"> 内外企業を問わず、国家が奨励する特定業種(ハイテク産業)または特定地域(中西部地域)に進出する企業の法人税率を減免(15%程度) 外資企業については、5年程度の移行期間を設定、その間、徐々に税率を引上げ

(備考) 新聞報道などにより信金中金総合研究所作成

例えば、02年9月には『上場会社買収管理規定』、同年11月には『外国投資家に上場会社の国有株および法人株を譲渡することに関する問題についての通知』が公布され、外国企業が中国の上場国有企業を買収する際の条件や手続きが明示された。さらに、03年3月には『外国投資家による国内企業買収暫定規定』が公布され、外国企業が中国の未上場企業を買収する際の規定も整った。

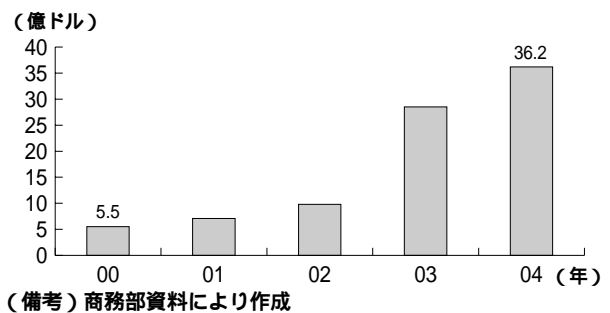
M&Aに関する法整備が急速に進んだことにより、これまでにフォードによる江鈴汽車（上場企業）の増資引受け、ミシュラン子会社による上海タイヤゴム集団の買収、日清食品による河北華龍集団への資本参加などが実現している。M&Aは、外資にとっても、手っ取り早く企業を設立できるほか、中国企業が持っている人材や経験、国内販売ルートを一気に手に入れることができるなどメリットが大きい。

(2) 中国企業による対外直接投資の拡大

一方、中国企業による対外直接投資も進んでいる。中国政府も、「走出去（外に出て行く）」を合言葉に、国家的戦略として対外投資を奨励しており、04年の中国企業による対外直接投資は36億ドル、前年比27%増加した（図表31）。

中国企業の海外投資は、業種別には製造業や国内需給が逼迫している資源・エネルギー関連、地域別には東南アジアに集中している。先進国のなかでは、米国への投資が最も多く、記憶に新しいところでは、レノボ・グループ（联想集団）がIBMのパソコン部門を買収した

図表31 中国の対外直接投資の推移



事例が挙げられる。

いまのところ、日本に対する直接投資の事例は少ないが、これは日本のM&Aに関する法整備の遅れや市場の閉鎖性に原因があると思われる。ただ、中国企業にとって魅力ある技術を有する日本企業は多く、日本の法整備が進展すれば、中国資本によるM&Aも今後着実に増加してくるであろう。

(3) 中国マネーが国際金融資本市場に影響力

このほか、証券市場では外資企業の上場（図表32）、QFII制度（適格海外機関投資家）による対中証券投資の促進に加えて、今後は海外への資本還流を目的として中国機関投資家による対外証券投資（QDII）が徐々に認められる見通しである。

実際、05年2月、国家外貨管理局は大手の平安保険会社に対して17.5億ドルの外貨運用枠をはじめて許可した。図表33にあるように、中国機関投資家の資金運用額は03年末で4,662億ドルとほぼ台湾の株式時価総額に匹敵する規模がある（図表33）。

例えば、以前、日本の生保業界では外貨建て資産の保有が一般勘定資産の30%以内に規制されていたが、仮に中国でも機関投資家の

図表32 外資企業の上場規定

<p>『外商投資指導方針暫定規定』、『外商投資産業指導目録』に合致していること 『公司法』に基づく株式会社としての要件を具備していること 上場後も、外資が自己資本に占める比率が10%を下回らないこと 中国側のマジョリティ維持を義務付けられている場合、上場後もそれを維持すること 会社の資本金が少なくとも5,000万元を下回らないこと 開業して3年以上経過し、直近3年間連続して利益があること 所有する株式の額面が1,000元以上である株主数が1,000人を下回らず、公開発行した株式が会社の株式総数の25%以上に達していること。会社の資本金総額が4億元を超えているときは、その比率は15%以上 最近3年以内に重大な違法行為がなく、財務会計報告書類に虚偽の記載がないこと 國務院が定めるその他の条件</p>
--

(備考) 商務部資料により作成

投資資金の3割が外貨建て資産で運用されるようになれば、その規模は1,400億ドル程度となる。これは、03年の東京株式市場における外人買越し額706億ドルの2倍に相当する。

もちろん、中国マネーがすべて東京市場に流入するわけではないが、今後、中国マネーの存在が国際金融資本市場に大きな影響を与える日も遠くないと予想される。

おわりに

人民元改革や対外資本取引の自由化が進展すれば、対中ビジネスの環境は大きく変化し、信用金庫の取引先である中小企業にも影響がでてこよう。特に、人民元高基調が続き、外資に的を絞った優遇措置が廃止され、増税に

図表33 中国機関投資家の投資資金規模(03年末現在)

	金額(億元)	米ドル換算(億ドル)
金融機関の有価証券運用残高	30,259.5	3,656.0
保険会社の有価証券運用残高	3,828.9	462.6
証券会社の自己運用額	673.0	81.3
年金基金の残高	2,206.5	266.6
投資信託の残高	1,614.7	195.1
残高合計	38,582.6	4,661.6

(備考) 1. 金融機関には、中国人民銀行、政策銀行、国有商業銀行、その他の国内商業銀行、郵政貯蓄機構、都市合作銀行、農村信用社、都市信用社、外資銀行、信託投資公司、リース会社、財務公司が含まれる。
 2. 国家統計局『中国統計年鑑』2004年版等により作成

よりコストが上昇すれば、輸出基地としての中国のメリットは薄れる。一方、中国市場の広がりから、市場開拓を目的とした投資は引き続き拡大するであろう。また、中国マネーの世界進出により、今後、日本でも技術力を持つ中小企業がM&Aの標的になる可能性もある。信金業界にとっては、市場運用の場で、欧米の投資家動向だけでなく、中国の機関投資家の動向にも注意を払わなければいけないことになる。

参考文献

信金中央金庫総合研究所編『図解 中国ビジネスQ&A』蒼蒼社(2004年1月)
 中国人民銀行貨幣政策分析小組『中国貨幣執行報告 2004年第4四半期』(2005年2月)
 中国人民銀行貨幣政策分析小組『穩步推進利率市場化報告』(2005年1月)
 張志超『開放中国的資本帳戶：排序理論的國際發展及中国的啓示』中国社会科学院國際金融研究中心(2003年6月)
 野口能孝『中国金融崩壊』かんき出版(2003年9月)
 野村證券金融經濟研究所『中国の景氣過熱と經濟構造改革』(2004年10月)

戸建住宅業界における地場工務店の現状

- 地域社会における『プレゼンス』の向上を目指して -

信金中央金庫 総合研究所主任研究員

津久井 仁

(キーワード) 戸建住宅、地場工務店、パワービルダー、団塊ジュニア、棟梁、信頼、地域密着、認知度向上、プレゼンス

(視 点)

90年代後半以降の新設住宅着工戸数が年間120万戸程度の水準で総じて伸び悩むなか、大手ハウスメーカーや、パワービルダーとよばれる新興の戸建住宅分譲業者などの攻勢は、近年一段と強まる傾向にある。つれて、地域経済社会に密着して存立している中小規模の「地場工務店」を取り巻く事業環境は、年々厳しい状況となりつつある。

本稿では、わが国の住宅着工の推移と関連事業者の動向など「地場工務店」を取り巻く事業環境を概観するとともに、今後の「地場工務店」の進むべき方向性などについて、具体的な対応事例も交えながら考察してみた。

(要 旨)

総体としての「地場工務店」は、厳しさを増す事業環境のなかで、木造戸建住宅の分野では現在でもおよそ5割の市場シェアを有するものと推察される。

住宅関連の事業者は、建設・不動産業界のなかでは相対的に良好な景況感を示している面はあるものの、業者数自体が年々減少傾向を強めていることからすれば、「地場工務店」の置かれている状況は、構造的に厳しさを増しているであろうことがうかがえる。

「地場工務店」が今後も事業存続を図っていくためには、かつての大工の『棟梁』が備えていたような絶対的な『信頼』に加え、アフターフォローなどによる“顧客満足”の観点からの『地域密着』の実践、インターネットでの情報開示などを通じた“顧客開拓”の観点からの『認知度向上』の実践、などが、地域社会での『プレゼンス』を維持・向上していくうえで今後ますます重要性を帯びていくものと考えられる。

1. 住宅着工件数の現状と住宅業界の動き

わが国の新設住宅着工件数は、戦後から高度経済成長期へかけてほぼ一貫して増加の一途をたどり、1972年度には185万6,000戸と、戦後の最高値を記録するまでに至っていた。しかし、その後は、2度のオイルショックやバブル経済を経るなかで一進一退での推移となっている。90年代以降では、消費税引き上げ前の駆け込み需要が押し上げ要因となった96年度の163万戸をピークとして、その後は長期化する景気低迷などを背景とした、所得の伸び悩みや雇用不安などから、年間120万戸前後の低水準での横ばい傾向が続き今日に至っている。

なお、直近の03年度の新設住宅着工件数は117万3,000戸と、低水準ながらも4年ぶりの増加となった。これは、一時期の金利の先高感や住宅ローン減税縮小前の駆け込み需要などが

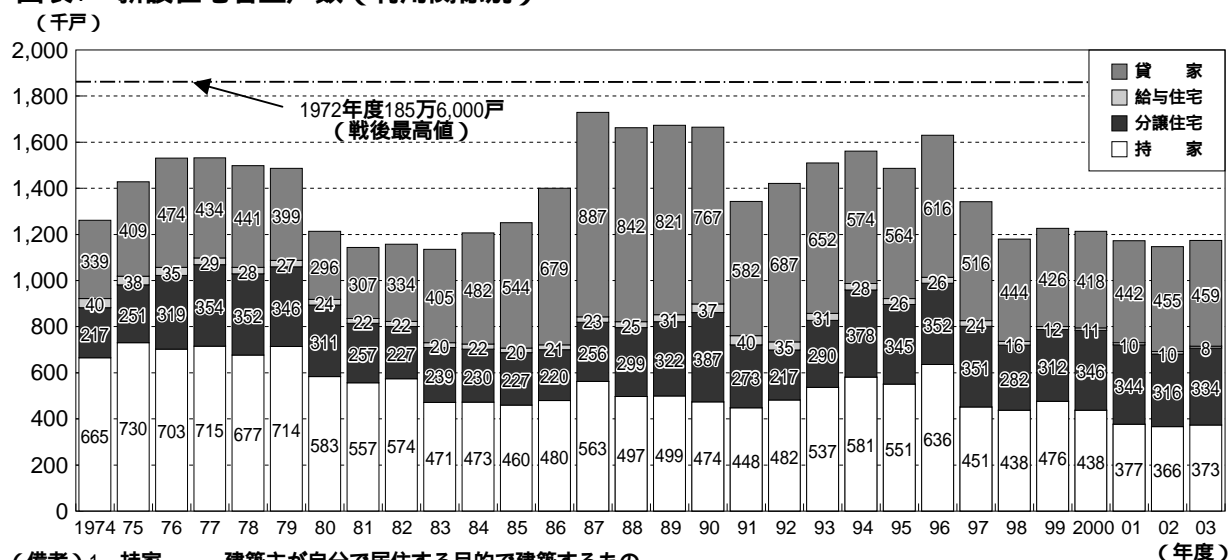
主因とみられ、本格的に増加傾向へ転じたとは言いきれないのが実情と思われる（図表1）。

都道府県別に2003年度、1998年度と1993年度の10年間の増減を見てみると、新設住宅着工件数の全体が減少しているなかで、東京都と沖縄県が増加している。なかでも、特に増加している東京都の主な要因は、民間資金対応による分譲住宅が増加していることである。

また、東京・愛知・大阪・福岡県などの都市部を中心に木造比率（総戸数）が低く、住宅着工増減率の減少幅が少ないのは、人口増加率の高さなどを背景に、マンション建設が活発であるためと推察される（図表2）。

さらに近年の目立った傾向の1つとして、首都圏近郊を中心に戸建住宅分譲業者の、東栄住宅や飯田産業などに代表される『パワービルダー』と呼ばれる低価格の不動産業者が躍進していることがあげられる。こうした業者の躍進は、結果的に都市部の住宅着工数の底

図表1 新設住宅着工戸数（利用関係別）



図表2 都道府県別住宅着工推移・木造比率表

(単位：戸)

	1993年	1998年	1998/1993		2003年	2003/1998		平均伸び率	木造比率 (総戸数)	木造比率 (戸建長屋)
北海道	73,496	47,085	64.06%		50,724	107.73%		3.07%	57.11%	93.23%
青森県	14,204	11,743	82.67%		9,341	79.55%		3.71%	81.31%	93.09%
岩手県	13,646	11,894	87.16%		9,067	76.23%		3.47%	73.60%	89.82%
宮城県	29,391	22,211	75.57%		18,511	83.34%		3.86%	55.29%	86.22%
秋田県	10,558	8,801	83.36%		6,803	77.30%		3.71%	76.01%	91.24%
山形県	9,921	9,455	95.30%		6,832	72.26%		3.19%	73.74%	92.65%
福島県	22,879	17,375	75.94%		13,548	77.97%		4.68%	65.59%	86.29%
茨城県	37,536	26,515	70.64%		23,434	88.38%		4.31%	61.24%	82.92%
栃木県	24,891	18,911	75.98%		18,788	99.35%		2.42%	59.42%	81.62%
群馬県	23,111	19,210	83.12%		17,356	90.35%		2.43%	63.61%	81.98%
埼玉県	106,654	62,883	58.96%		71,513	113.72%		3.58%	54.08%	87.40%
千葉県	84,794	57,468	67.77%		55,064	95.82%		3.94%	56.06%	88.78%
東京都	160,184	144,725	90.35%		201,003	138.89%		2.57%	25.10%	84.05%
神奈川県	123,237	91,087	73.91%		95,170	104.48%		2.18%	43.48%	87.40%
新潟県	23,435	17,966	76.66%		16,514	91.92%		2.96%	69.63%	92.82%
富山県	9,523	8,241	86.54%		7,254	88.02%		1.78%	73.57%	90.20%
石川県	12,560	10,627	84.61%		9,213	86.69%		2.59%	61.83%	85.65%
福井県	6,961	6,326	90.88%		6,273	99.16%		0.40%	52.48%	81.73%
山梨県	11,294	8,344	73.88%		6,933	83.09%		4.41%	59.54%	85.11%
長野県	23,358	20,180	86.39%		16,180	80.18%		2.81%	64.23%	84.07%
岐阜県	20,032	17,193	85.83%		14,936	86.87%		2.36%	57.40%	79.23%
静岡県	48,180	36,393	75.54%		34,037	93.53%		2.89%	54.04%	80.38%
愛知県	88,184	70,610	80.07%		70,632	100.03%		1.97%	38.56%	73.67%
三重県	21,430	16,825	78.51%		14,296	84.97%		3.38%	52.24%	77.18%
滋賀県	18,746	15,144	80.79%		12,512	82.62%		3.57%	52.85%	76.51%
京都府	29,714	25,943	87.31%		22,459	86.57%		2.20%	47.80%	84.50%
大阪府	96,241	82,038	85.24%		87,814	107.04%		0.42%	30.36%	69.39%
兵庫県	61,281	54,587	89.08%		41,583	76.18%		0.44%	45.64%	79.06%
奈良県	16,357	11,328	69.25%		9,743	86.01%		4.67%	57.92%	79.53%
和歌山県	9,526	7,756	81.42%		7,063	91.06%		2.04%	56.46%	74.79%
鳥取県	5,024	4,906	97.65%		4,299	87.63%		0.84%	51.90%	84.63%
島根県	5,400	5,179	95.91%		3,637	70.23%		2.83%	62.69%	87.48%
岡山県	22,474	16,364	72.81%		14,570	89.04%		3.64%	50.08%	75.55%
広島県	40,548	22,928	56.55%		21,254	92.70%		5.63%	41.36%	76.81%
山口県	13,500	11,202	82.98%		10,181	90.89%		2.07%	47.54%	75.48%
徳島県	8,025	6,483	80.79%		5,310	81.91%		3.47%	53.84%	75.03%
香川県	12,266	8,915	72.68%		7,348	82.42%		4.40%	45.74%	73.12%
愛媛県	13,737	11,531	83.94%		11,505	99.77%		1.09%	48.78%	81.21%
高知県	7,732	5,675	73.40%		5,815	102.47%		2.13%	36.04%	73.52%
福岡県	58,442	49,939	85.45%		46,576	93.27%		1.83%	33.49%	79.42%
佐賀県	8,024	6,289	78.38%		5,169	82.19%		3.96%	52.76%	81.40%
長崎県	14,041	10,434	74.31%		9,237	88.53%		3.77%	46.69%	83.93%
熊本県	15,748	14,125	89.69%		12,739	90.19%		1.65%	47.13%	84.58%
大分県	11,764	11,234	95.49%		8,409	74.85%		2.72%	55.80%	83.18%
宮崎県	12,634	9,636	76.27%		7,744	80.37%		4.11%	59.61%	90.50%
鹿児島県	16,034	15,570	97.11%		12,023	77.22%		2.34%	53.50%	85.23%
沖縄県	13,070	10,262	78.52%		13,237	128.99%		1.24%	1.39%	4.68%
合計	1,509,787	1,179,536	78.13%		1,173,649	99.50%		2.18%	45.08%	82.10%

- (備考) 1. 平均伸び率は、1993年から2003年まで(10年間)の1年ごとの伸び率の平均値
 2. 平均伸び率のプラス値および木造比率の全国平均以下の値については、網掛けにて表示した。
 3. 総務省統計局『住宅・土地統計調査』および国土交通省『住宅着工統計』により信金中金総合研究所作成

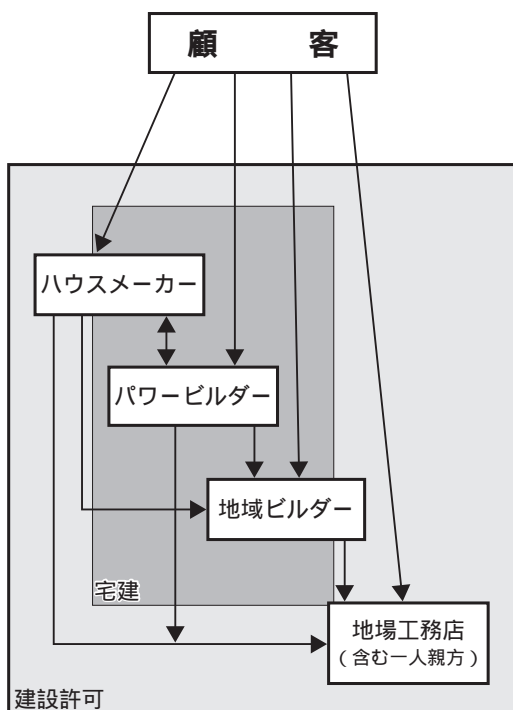
上げにもつながっているものと考えられる。

2. 住宅関連業者のなかにおける地場工務店の位置づけ

- (1) 区分けが難しい戸建住宅建築の関連事業者
 戸建住宅建築にかかわる事業者を明確に区

分けするのは難しいが、本稿ではあえて次のように区分してみた(図表3)。また、年間住宅供給規模数についても、「工法別・年間受注規模別戸建住宅供給割合(図表4)」に基づき区分してみた。

図表3 戸建住宅業界の区分けと仕事の流れ



***ハウスメーカー**

住宅展示場を有し、全国規模あるいはそれに近い範囲で住宅を供給している大手事業者の総称

***パワービルダー**

都市部近郊の通勤圏において、主に分譲住宅を供給して団塊ジュニア世代を中心とする一次取得者向けの物件を低価格で供給している。分譲規模は数棟から100棟を超えるものまで幅広く、本社の所在地は首都圏であることが多い。基本的には、土地に建物という付加価値を付けて販売する不動産業者と考えられる。

***地域ビルダー**

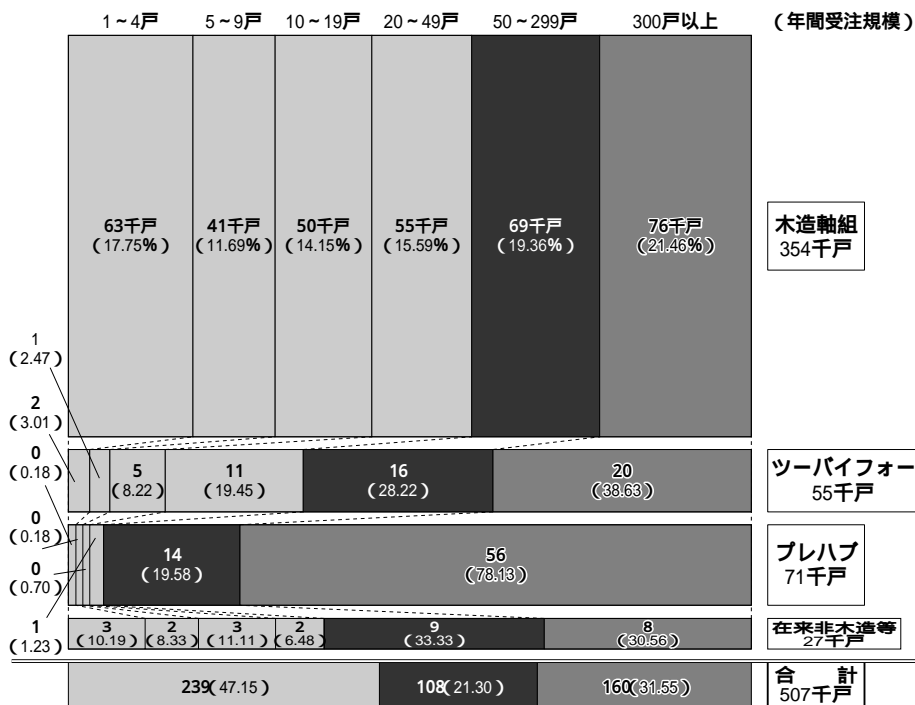
限られた地域で注文住宅・分譲住宅を供給する事業者。供給エリアは、ほぼ1つの県の全域で、基本的には、地域版のパワービルダーと考えられる。下記の地場工務店との区別が難しい。年間供給規模は50～300戸程度

***地場工務店**

供給エリアは県内の一部地域で、中小工務店に加え個人（大工職人）の住宅建築事業者等も含む。地域に溶け込んだ事業活動をしているのが特徴。年間供給規模は数戸～50戸程度。ちなみに、地場工務店は、戸建注文住宅を施工する独立系の元請工務店、FC（フランチャイズチェーン）に加盟している元請工務店、ハウスメーカーやパワービルダー等の下請け（施工）を行う工務店、の3つに大別することができる。なお、～の性格を併せ持つケースも少なくない。

(備考) 信金中金総合研究所作成

図表4 工法別・年間受注規模別戸建住宅供給割合



(備考) 1. 各工法別の供給戸数の合計は、住宅着工統計の2003年度の実績によるものである。
 2. 上段()の年間受注戸数別のシェアは、『2002年度 住宅・建築主要データ調査報告 戸建住宅編』(住宅金融公庫融資物件の戸建住宅)の抽出調査に基づくものである。
 3. 上記に基づき信金中金総合研究所作成

(2) 地場工務店のシェアは約5割、木造軸組では約6割をキープ

わが国の戸建住宅建築におけるシェアを正確に把握していくのは極めて困難であるが、各種の統計資料等から推計し、仮にハウスメーカーといわれる全国規模あるいはそれに近い大手企業といわゆるパワービルダーを図表4の年間受注規模300戸以上に当てはめるとそのシェアは約3割、年間50～299戸の中堅あるいは地域ビルダーとよばれる業者のシェアが約2割で、残りの約5割が大工・工務店といったいわゆる地場工務店であると推察される。大手ハウスメーカーやパワービルダーの躍進などにより地場工務店のシェアは徐々に減少してきていると推察されるものの、逆に言えば競争が厳しいなかで、いまだに地場工務店が市場の過半数を維持している状況にある点は、施主の約半数が『地場工務店』を選択しているという実情を示すものとして特筆すべきものもあると考えられる。

なお、信金中央金庫総合研究所の『全国中小企業景気動向調査』によると、戸建住宅建築の関連事業者（建設業のうち主な請負先が「個人」である事業者、および不動産業のうち「建売業・土地売買業」）の業況判断D.I.は、それぞれ建設業、不動産業の全体の判断D.I.と比較すると、総じて相対的に良好な水準にある（図表5）。

しかしその一方で、総務省の『事業所・企業統計調査報告』のなかで、おおむね地場工務店の業態に対応す

るとみられる「大工工事業」と「木造建築工事業」の事業所数をみると、伸び悩みから減少基調で推移しており、地場工務店の事業環境が構造的には厳しい状況に置かれていることを垣間見ることができる（図表6）。こうしたことから地場工務店は、総体としては相応の地位（市場シェア）を有しているとみられる一方で、個別業者の事業環境という点からは、基本的には予断を許さない状況が続いているものと考えられる。

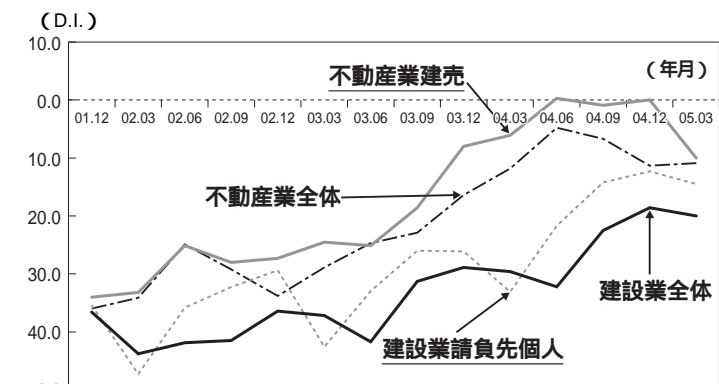
3. 住宅取得をめぐる最近の動向について

以下では、地場工務店をとりまく事業環境として、住宅金融の動向、住宅需要の変化、住宅取得者層（人口構成）の変化、の3点について概観してみた。

(1) 住宅金融の主たる担い手は住宅金融公庫から民間金融機関へ

国土交通省は、04年12月に公表した「新たな住宅政策に対応した制度的枠組みのあり方

図表5 戸建住宅建築関連事業者の業況判断D.I.の推移



(備考) 1. 信金中央金庫総合研究所『全国中小企業景気動向調査』のデータをもとに作成
2. 業況判断D.I.とは、業況が「良い」とする企業が全体に占める構成比から「悪い」を差し引いたもの

に関する中間とりまとめ（社会資本整備審議会住宅地分科会）および住宅政策改革要綱について（報告）」のなかで、2006年度末までに住宅金融公庫（以下、「公庫」という。）を廃止するとともに、これに代わる新たな独立行政法人を設置するにあたり、その役割を、従来の直接融資から民間金融機関による融資の支援・補完へと転換していくことをあらためて表明した。

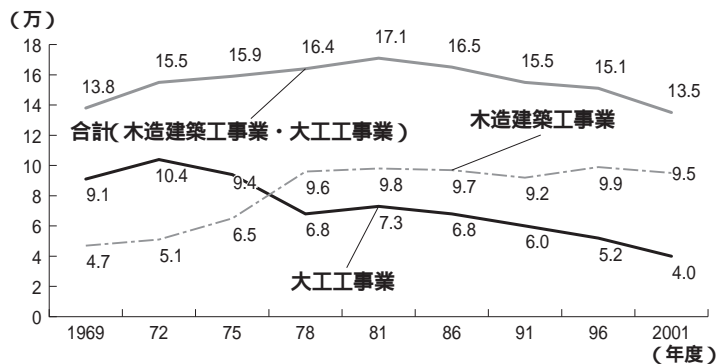
わが国の住宅政策の一端を金融面から担ってきた公庫は、1950年の発足後、景気対策としての融資枠の拡大、低成長経済に対応した償還期間の延長、民間対応困難な長期固定低金利の提供、などを売りに、わが国の住宅の普及に大きく貢献してきた。

また、設計・現場審査の実施を通じた住宅の良質性の確保により、03年3月末までに累計で約1,890万戸への融資対応を行うなど、良質な住宅ストックの形成にも大きく貢献してきた。

しかし、近年では低金利の民間住宅ローンの攻勢が強まるなか、01年12月に閣議決定された「特殊法人等整理合理化計画」の流れをふまえ、公庫融資は急速なシェア低下を余儀なくされ現在に至っている（図表7）。

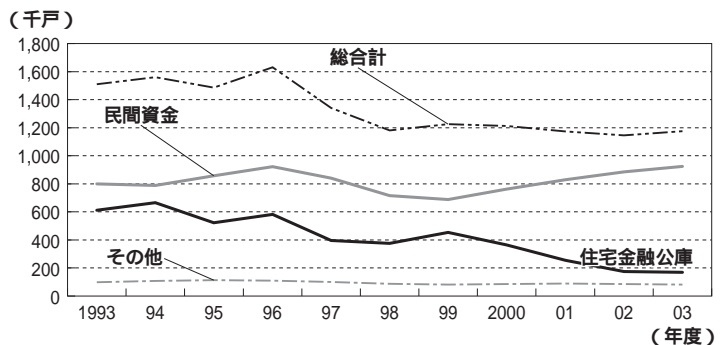
ちなみに、今後の公庫の役割は、民間金融機関による住宅ローンの証券化支援業務となる見通しにある。当初は同業務も自らのローン残高をのばしたい民間金融機関にはあまり積極的に取り扱われる商品ではないようにも

図表6 大工・工務店事業所数の推移



(備考) 1. 木造建築工事業とは、主として木造建築物のみを完成する事業所をいう。大工工事業とは、主として大工工事を行う事業所をいう。分類は『日本標準産業分類』による。
2. 総務省統計局『事業所・企業統計調査報告』に基づき信金中金総合研究所作成

図表7 資金対応別新設着工件数

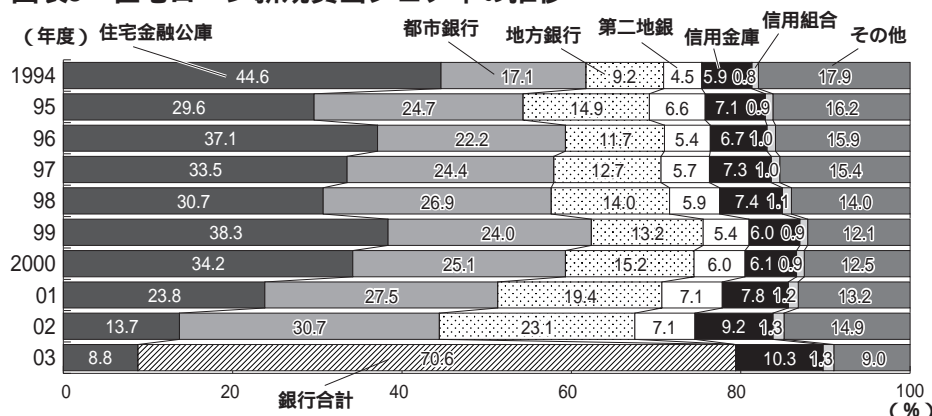


(備考) 国土交通省『住宅着工統計』に基づき信金中金総合研究所作成

思われたが、04年10月よりスタートした『取扱実績による提示金利の引下げ』を契機に、一転して大手金融機関を中心に積極的な取扱いがみられるようになってきた。

なお、住宅金融の主たる担い手となった民間金融機関では、固定金利期間選択型の導入をはじめ、様々な商品のバリエーションを生み出しながら、優遇金利対応等による顧客の囲い込みを行うなどで近年急速に貸出シェアを伸ばしている（図表8）。特に、銀行業界（都市銀行、地方銀行、第二地銀）では、低金利の住宅ローン積極推進などが奏功し、新規貸出シェアは10年前の32.8%から直近では70.6%と、この10年間で2倍以上に拡大している状況

図表8 住宅ローン新規貸出シェア率の推移



(備考) 1. 民間金融機関の住宅ローンシェア率は、日本銀行調べによる。また、住宅金融公庫については、同公庫調べによる。
 2. 都市銀行、地方銀行、第二地銀の計数区分は、日本銀行の集計において2002年度第3四半期以降廃止されたため、2003年については、銀行合計の計数にて表示されている。
 3. 住宅金融公庫『住宅ローン新規貸出額の推移(平成6～15年度)』に基づき信金中金総合研究所にて作成

にある。

また、民間住宅金融の一翼を担う信用金庫業界においても、各信用金庫により商品内容や対応金利などは異なるものの、固定金利期間選択型商品の導入をはじめ、住宅ローンを積極的に推進している。たとえば、横浜信用金庫(神奈川県横浜市)では、固定金利3年の住宅ローン(取扱期間限定)を業界最低水準の0.80%にて積極的に推進している。また、ぐんま信用金庫(群馬県前橋市)では、『住宅業者向けローン説明会』を定期的を実施する一方で、『ローンプラザ国領出張所』ほか県内6店舗にて、土・日曜日も含めて顧客からの住宅ローン相談業務に対応している。また、長浜信用金庫(滋賀県長浜市)では、『ウイングクラブ』という会員組織があり、会員カードを提示してウイングメンバーズショップ(提携店)を利用することにより、価格の割引や各種のローン金利優遇等を受けられる制度がある。同制度は住宅関連業種においても同様で、上記の割引・金利優遇により推進に貢献

している。

一般個人による住宅購入は、多くの場合、ローンの利用を前提としているだけに、以上述べてきたような住宅金融事情の劇的とも言える変化は、地場工務店の経営や事業推進面にもさまざまな形で影響を及ぼしていく可能性がありそうだ。具体的には、地場工務店との連携を模索する金融機関(特に地域金融機関)の活動の活発化、金融機関側の住宅ローン強化に伴う付帯サービス(相談対応等)の地場工務店(およびその顧客)の側からみた活用余地拡大、などが考えられる。

(2) 住宅への『こだわり』の現れと施工業者の選択方法

わが国の住宅総数(ストック)は、戦後の住宅不足時代を経て、68年には世帯総数を上回る状況となり、このころからわが国の住宅については徐々に『量の拡大から質の向上』が叫ばれるようになってきた。特に近年では高級志向が顕著に芽生え、住宅各部への『こだ

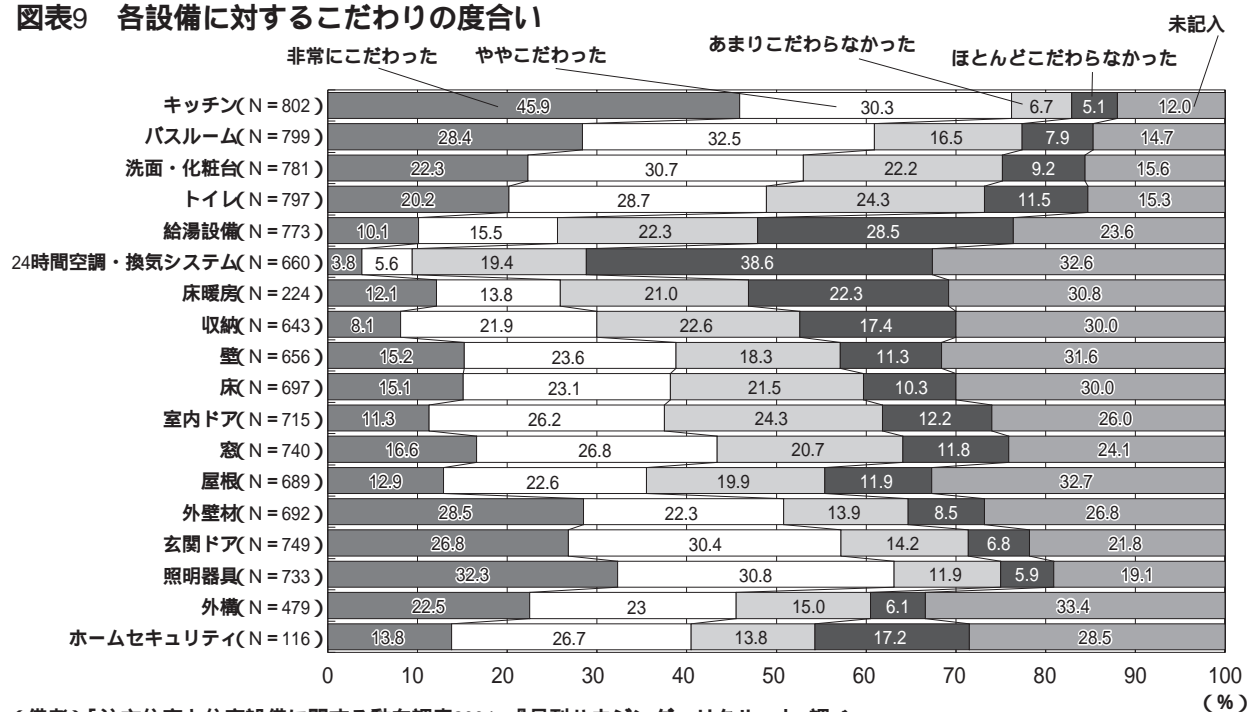
わり』も際立つようになった。

たとえば、住宅情報誌の発刊を手がけている㈱リクルートの『注文住宅と住宅設備に関する動向調査2004』をみると、住宅購入にあたり、キッチン、バスルーム、洗面・化粧台、トイレはもちろん、玄関ドアや外壁材に至るまで、「こだわった」と答えた比率が高く、住宅に関しての『こだわり』が随所に見受けられる(図表9)。

こうした施主の『こだわり』に応えるべく、自社の特色を打ち出している地場工務店もある。たとえば、群馬県前橋市の地場工務店である㈱数寄屋建設では、「住宅の寿命は、施主がその家に飽きるかの問題。一般に工場製品は均一であるが、その反面、冷たさももっている。しかし、手作りはバラツキがあるが、温もりがある。その温もりが飽きない要素である。だからこそ住宅も手作りにこだわりたい。」

(同社代表取締役 下田勇夫氏<http://www.gorigori.net/%7Esukiya/index.html>)と、天然素材にこだわり、木造住宅建築に際しては無垢材を全面的に使用する一方、洋風の住宅ではイタリア製の“手作り瓦”を使用したりもしている。また、同じく群馬県前橋市に本社を置く立見建設㈱では「身体を健康を考慮し、天然材を使用するのはもちろん、エアサイクルシステムを全面的に導入している。また、リビング内に階段を設置するなど、家族のふれ合いを大切にしたい間取り提案に注力している。」(同社常務取締役 立見公一氏<http://www.tatsumi-kk.co.jp/>)というように、その家で生活する家族の“心の健康”までも意識している。こうした事例にみられるように、地場工務店では多様化する施主の「こだわり」に対応すべく、自らも「こだわり」を持ちながら事業を展開しているケースも少なくない。

図表9 各設備に対するこだわりの度合い



(備考)「注文住宅と住宅設備に関する動向調査2004」『月刊ハウジング』リクルート 調べ。

ところが、同調査の『(住宅施工業者と)契約した理由とその決め手となった理由』をみると、施工者が契約を決めた理由の多くは、「会社・営業対応」や「コスト」といった回答が、「プラン・提案」といった回答を上回る状況にある(図表10)。これを詳細に見ていくと、会社・営業対応の「営業担当の対応がよい」が最も回答率が高く、次に「十分に要望を理解してくれた」であった。また、コスト面では「予算内でおさまった」などが高い回答率を示している。つまり、『大手ハウスメーカー』という安心感や、顧客が住宅展示場に足を運んだ際に、対応した営業マンの対応の善し悪しが、業者を選ぶ大きな決め手となっている実情がうかがえる。換言すれば、本来の住宅建築とは直接的に関係のないところで、住宅施工業者が選ばれているというケースが多いことにほかならない。

とはいえ、内閣府の『森林と生活に関する世論調査(2003年度)』をみると、そもそもどんな住宅を選びたいかという設問に対し、「木造住宅(在来工法)60.0%」、「ツーバイフォー

工法など由来工法以外の木造住宅20.4%」、「非木造住宅12.8%」となっている。すなわち、地場工務店の業とする木造住宅(在来工法)に対する需要は減少基調とはいえいまだ6割を占めるなど、まだまだ根強いものがあるのもまた実態となっている(図表11)。地場工務店は、こうした潜在的な需要をいかに掘り起こし、競合激しいなかでいかに受注につなげていけるかが1つの重要なカギとなっている。

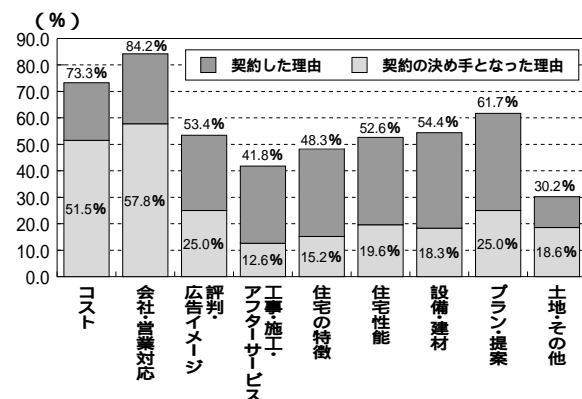
(3) 今、まさにターゲットは団塊ジュニアの世代

近年では、比較的所得の低い若い世代でも住宅取得が可能となってきている。これは、住宅地の地価がバブル経済前の水準にまでほぼ落ち着いてきた(図表12)ことによる値ごろ感の台頭、空前の低金利、などが背景にある。

こうしたことを受けて、近年の住宅業界における一次取得者層としてのターゲットは、今まさに30歳代半ばにさしかかりつつある“団塊ジュニア世代”となっている(図表13)。“団塊ジュニア世代”に対しては、自身の新規取得はもちろんのこと、親(団塊世代)との同居を視野に入れた二世帯住宅への建替えニーズ等も期待されている。これは、2007年頃より団塊世代の退職の本格化が見込まれるなか、団塊ジュニア世代への“資金援助”も今後の取得の動きに拍車をかけるものと予想されるためである。

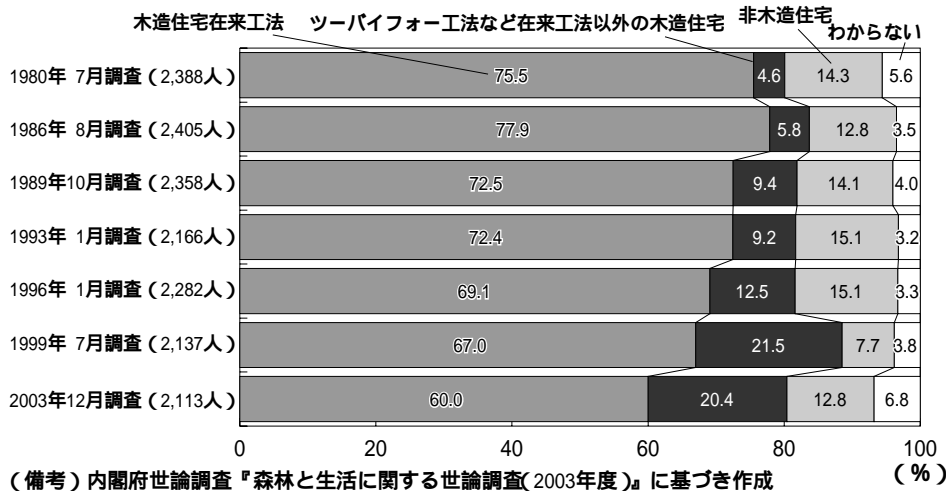
しかし、団塊ジュニア世代に対しては、従

図表10 契約した理由とその決め手となった理由



(備考) 1. 「契約した理由(無制限複数回答)」、「契約の決め手になった理由(3つまでの限定複数回答)」
 2. 出典「注文住宅と住宅設備に関する動向調査2004」『月刊ハウジング』リクルート調べ。

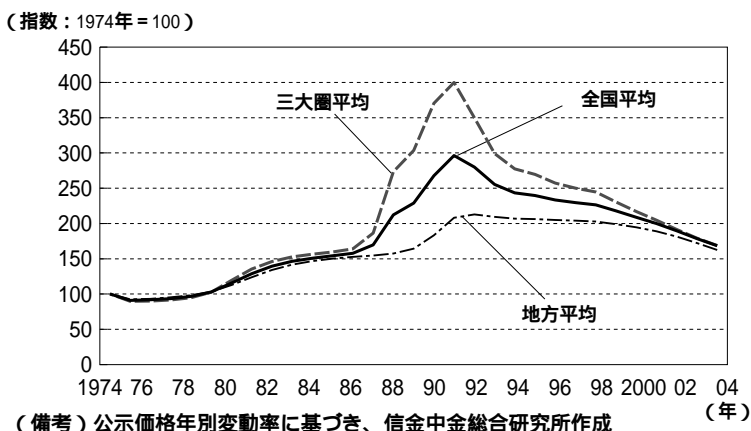
図表11 森林と生活に関する世論調査(木造住宅か非木造住宅か)



前のように、「自分の親の住宅を建てた工務店だから」という縁故関係に依存した受注依頼は基本的に通用しない。インターネット(IT)を日常的に使いこなしている世代でもあり、かつ、バブル経済破綻後の時代に育ってきたシビアな世代である。IT活用した比較検討のための情報収集力に長けている結果、価格面についても相当

にこだわりが強い世代であると推測される。事実、低価格住宅の販売攻勢で急速に台頭してきたパワービルダーは、団塊ジュニア世代の一次取得者層を中心に支持されているとみられる。たとえば、首都圏を主な営業地盤とする有力パワービルダーである(株)東栄住宅の場合、平均販売価格は3,277万円(平均土地面積が36.5坪・平均建物面積29.0坪)と競合他社比で7割~8割程度の価格帯での供給を実現している。これを脅威と受けとめた大手ハウスメーカーの一部では、パワービルダー事業に展開していく方針を打ち出しているような状況もあり、団塊ジュニア世代をターゲットとした有力事業者

図表12 住宅地における地価推移表



間の受注競争は、一段と激しさを増している。地域によって競合状態には大きな違いがあるとはいえ、基本的に地場工務店はこうした状況のなかで、自らの進むべき道を模索すべき局面を迎えている。

(4) 中長期的には大幅な拡大が期待しにくい住宅市場

今後の住宅市場を中長期的に展望すると、住宅減税の段階的な縮減(図表14)、団塊ジュニア世代(一次取得者)の住宅取得の一巡に加え、少子化に伴う人口減少なども予想されることから、大幅な市場拡大は期待しにくい状

況にあると考えられる。つれて住宅関連事業者にとっても、基本的には予断を許さない状況が続くものと予想される。

こうしたなかで、大手ハウスメーカーでは、顧客のニーズを一段と掘り下げるべく、収納やセキュリティ設備の充実などに注力した

り、また、阪神淡路大震災や新潟県中越地震等の教訓をふまえ、耐震・免震・制震といった地震対策にも力を入れるなど、潜在的なニーズを掘り起こしながら受注拡大を図る動きが活発化している。

一方、パワービルダーと呼ばれる業者では、さらなるコスト削減などにより、一層の低価格化を目指し、かつ、品質も重視し住宅性能表示制度への積極的な対応、無料定期点検や10～20年の住宅保証等、保証面の強化を行い、安心と低価格をウリに営業活動を強化している。また、営業エリアについても徐々に地方中核都市へ拡大しつつある。

さらに、有力地域ビルダーや一部の有力地場工務店では、地域貢献を意識した地元産木材の利用や、健康住宅を前面に掲げるなど、大手ハウスメーカーと違う特色を打ち出すような動きも活発化している。

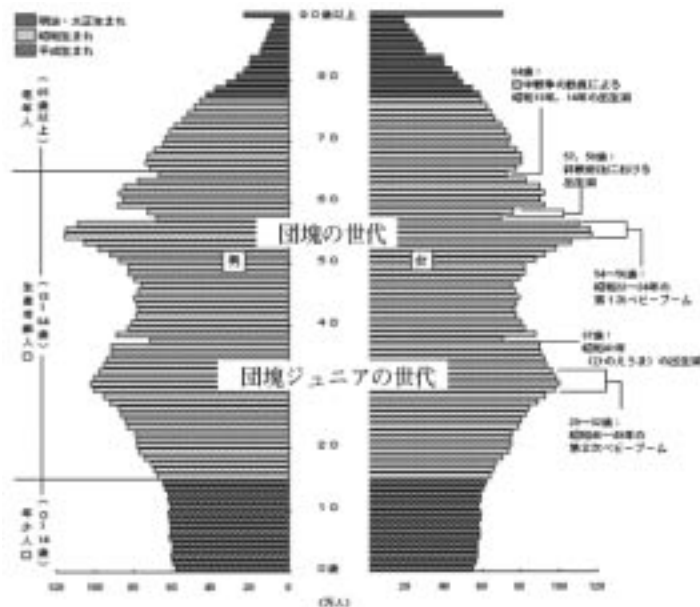
このような状況のなかで、事業者ベースで圧倒的多数を占める地場工務店の取るべき対応について、次章であらためて考えてみたい。

4. 地場工務店の取るべき対応と取組事例

(1) 地域社会から支持され続けている地場工務店の取組事例

業者数では圧倒的多数を占め、地域住民にとっては最も身近な存在で

図表13 わが国の人口ピラミッド



(備考) 1. 90歳以上の人口は年齢別人口が算出できないため、まとめて「90歳以上」とした。
2. 総務省統計局 (2003年10月1日)

図表14 段階的に縮小される住宅ローン減税 (年目)

入居年	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2004年 1～10年目 (1.0%) (限度額5,000万円)	50万円×10年 (最大控除額500万円)									
2005年 1～8年目 (1.0%) 9～10年目 (0.5%) (限度額4,000万円)	40万円×8年、20万円×2年 (最大控除額360万円)									
2006年 1～7年目 (1.0%) 8～10年目 (0.5%) (限度額3,000万円)	30万円×7年、15万円×3年 (最大控除額255万円)									
2007年 1～6年目 (1.0%) 7～10年目 (0.5%) (限度額2,500万円)	25万円×6年、12.5万円×4年 (最大控除額200万円)									
2008年 1～6年目 (1.0%) 7～10年目 (0.5%) (限度額2,000万円)	20万円×6年、10万円×4年 (最大控除額160万円)									

(備考) 国土交通省資料に基づき信金中金総合研究所作成

あるはずの地場工務店ではあるが、現実には競合大手企業の躍進などから予断を許さない状況に置かれているとみられる。以下では、こうした厳しい状況下においても、地域社会から相応に支持され続けている地場工務店7社の事例を紹介したい。

事例 有限会社清水建築（東京都東村山市、従業員規模 7人）

当社は、東京都東村山市で1930年に創業し、現在2代目から3代目への継承を考えている、地元根付いた地域密着型の地場工務店である。同市内での仕事がおよそ8割にもおよび、住宅だけでなく寺社の建築実績もある。

現在は、年間7～8棟の住宅建築を手がける一方で、リフォーム関係の依頼にも積極的に対応し、リフォーム関係の売上高が約半分を占めるまでになっている。「いい腕をして、いい仕事をするだけでは仕事は取れない。」と、永年地域に根付いた活動をしてきた『棟梁』ならではの言葉には重みがある。当社では、社長の長男（一級建築士）が設計、次男が施工



（有清水建築（1階が無料提供される借家、2階が同社事務所）

管理と役割分担をしており、昔風の『一式』の見積もりではなく、内訳も細かく記載して顧客に提示している。また、プレカット材をうまく活用することで、コスト削減・工期短縮を実現している。社長は「普通のことを普通にやっているだけ」と言うが、仕事に対して、常に『やらせていただいている』という感謝の姿勢で接しており、現場の職人にもその姿勢は継承されているようである。また、社長は地域の相談役的なところがあり、事務所にはさまざまな人が出入りしている。地域の相談役として貢献し、職人も含め、仕事に対する感謝の姿勢が、永年地域に信頼され、支持され続ける地場工務店のあるべき姿の1つを具現化している。

【ポイント】地域密着、設計と施工の役割分担、感謝の姿勢、地域の相談役、信頼

事例 株式会社福田工務店（高知県四万十市（旧・中村市）、従業員規模 11人）

当社は、住宅建築に加えて学校やマンションなどの建設も手がける地域密着型の地場工



（株福田工務店 事務所外観

務店である。先代が1964年に創業し、現社長（2代目）は、高知県の中村商工会議所の副会頭や中村市建築業協同組合の理事長、幡多建築業協同組合の理事長などの要職を務めている。主な活動エリアは、旧・中村市内を中心に車で片道およそ1時間30分圏内で、基本的には口コミと紹介による受注が多いのが特徴である。

従業員は、大工6名、現場監督2名、設計1名、事務員2名の計11名で、全員が正社員である。固定費削減の昨今、大工との雇用関係を正社員としている企業が極めて少ないなか、当社ではあえて正社員にしている。その理由は、迅速対応をモットーに、台風に起因した雨漏りの修繕時などに対応できる体制を構築しているからである。正社員の大工達による迅速なアフターフォロー対応が『信頼』を得る手段であると当社では考える。当社では、新築から1年後には必ず訪問し、修繕箇所の有無の確認を行っている。普段から修繕依頼の電話があったらすぐに訪問することを心がけ、かつ、顧客の立場に立った対応を心がけ、言葉使い一つにしても十分配慮している。

「地元にお世話になるのだから、地元にお金を落とすことも必要」と、部材発注から普段の買物まで、自ら徹底して『地域密着』を心がけて行動している。

【ポイント】地域密着、迅速な対応、信頼、大工も正社員、地域の要職

事例 株式会社津久井工務店（群馬県渋川市、従業員規模 30人）

当社は、群馬県渋川市を中心に、同県全域



例津久井工務店施工例『群馬県産材をふんだんに使った住宅』

にわたり活動を展開している地場工務店である。1960年に同地で創業し、67年法人設立を機に徐々に下請け型から元請け型への脱却を遂げていった経緯がある。『ぐんまの家』設計・建設コンクール（県ゆとりある住生活推進協議会）では、コンクールが始まって以来毎年受賞しており、知事賞を4回、また1999年度には同時に5件入賞の実績がある。住宅以外にも、学校・美術館・病院・結婚式場・料亭等さまざまな建物を手がけており、事務所には数多くの“表彰状”が掲げられている。特に、ぐんま天文台など公共事業の優秀・優良工事の表彰状も多くみられる。

当社は住宅建築の受注において、建築士事務所からの依頼が8割にも及ぶところにひとつの大きな特徴を有している。つまり、建築雑誌などを見た顧客がまず建築士事務所に設計を依頼し、その建築士事務所が施工する地場工務店として当社を指名してくる形態である。建築士事務所は、『設計したプランを実現できる地場工務店』という信頼のもとで当社を指名してくるのである。それが結果として、設計・監理は建築士、施工は工務店という『設

計と施工の分離』の形態を成り立たせている。斬新なデザインや顧客の希望も設計士を通して取り入れられる結果となっている。

当社の木へのこだわりは極めて強く、プレカット材は一切使用せず、「フシがあってもムクを使え」を信念に、当社の倉庫で4~5年かけて十分に乾燥させた木材を使った住宅づくりにこだわりを有している。

「ただ仕事が好きなだけ。」と会長は笑って言うが、技術を磨き仕事に対してまじめに取り組んできた結果が、顧客と建築士を含む多くの『信頼』を得たものであろう。

【ポイント】設計と施工の分離、顧客・建築士との信頼関係、木へのこだわり

事例 株式会社ビーホーム（兵庫県淡路市（旧・津名町）従業員規模 24人）

当社は、97年に兵庫県の旧・津名町（淡路島）で創業し、01年の法人設立を経て現在は兵庫県に6か所・大阪府に2か所の拠点をもち地場工務店である。当社は設立当初よりITの活用に積極的で、当社のホームページには、施工例だけでなく、『家ができるまで』や『家作りの取り組み』といった、住宅建築工程を通じ



㈱ビーホーム代表取締役社長の森下國廣氏

た当社の取組方針などについても写真等を用いてわかりやすく開示している。また、基本となる住宅プランをホームページ上などで提示し、価格・間取り・外観をイメージしやすくなるよう、工夫をこらしている。

当社では、㈱アキュラホーム（埼玉県さいたま市）が開発した工務店支援システムである『アキュラシステム』を早い段階から導入し、基本となるプランに基づきスピーディーに見積もりを作成するなど、急速に売上を伸ばしてきた。しかし、受注や売上の急激な増加に比べ施工現場の進捗管理体制が不十分であると判断し、独自の進捗管理システムを開発。同システムにより、各工程ごとに進捗状況をITにて把握し、的確な管理のもとで着実に業績を伸ばしつつある。ちなみに、同進捗管理システムは当社の関連会社を通じて、全国の地場工務店向けにも販売している状況にある。

なお、当社のIT化の原点は、「人間が人間らしく能力を発揮するため」、「創造的な仕事や大切なお客様とのコミュニケーションの“時間”を作るため」である。また、『幸せづくり、家づくり』を経営理念に掲げ、「ただ家を建てるのではなく、施主とその家族が幸せに暮らせることが大切」と同社では考えている。

また、当社では建築した住宅の施主にアンケートを依頼して、当社にとって厳しい指摘事項なども含めて、年1回まとめて社内に掲示している。これを顧客にも情報開示することで、より一層良い住宅を建てるための説得力のある材料の1つとして活用している。（<http://>

www.behome.co.jp/)

【ポイント】基本プラン、イメージし易さ、ホームページ、IT活用、進捗管理システム、情報開示、説得力

事例 山本研築（高知県宿毛市、従業員規模 6人）

当社は、高知県宿毛市を地盤とする地場工務店で、松本建工(株)（北海道札幌市、ジャスダック上場企業）が全国に展開している『FPの家』を取り扱うFPグループの加盟業者でもある。当社代表の山本悦也氏は、大阪で3年間大工見習いとして修行の後、89年4月に山本研築として独立。90年代半ばよりウレタン断熱パネルで高断熱・高气密を実現する『FPの家』を取り扱うFPグループに加盟、現在では宿泊体験型のモデルハウスを1棟所有したのを機に『FPの家』に特化して事業を展開している。当社の活動エリアは、アフターフォローも考慮し、宿毛市を中心に自動車で1時間程度の範囲である。

終始笑顔を決やさない山本社長は、『何より



山本研築『FPの家』宿泊体験型のモデルハウス

も、信用を築くことが大切』と考え、現場の職人にも『笑顔と挨拶、そして現場の掃除』を徹底させ、1日5回の現場掃除はもちろん、職人の現場作業は土足で行わず、必ず上履きに履き替えて作業させている。

顧客の目線で考えることを念頭におき、まず住宅価格をわかりやすくする必要があると考え、住宅をパターン化（ランク分け）して、住宅価格を分かりやすく広告に表示している。ちなみに、広告に『完全フル装備 坪 万円』と明記するようにしたところ、問い合わせが多くなったとのことであった。

当社ではホームページに『施主訪問コーナー』を設け、施主とのインタビュー内容と合わせて施工例も掲載している。また、完成見学会の実施や、地元雑誌社が発行している住宅誌『こうち 素敵な住まい素敵な暮らし 2005年版』にも広告掲載し『認知度向上』につなげている。（<http://www.fp-group.gr.jp/yamamoto/>）

【ポイント】アフターフォロー、笑顔、挨拶、掃除、住宅のパターン化、広告、完成見学会、地元住宅雑誌、認知度向上

事例 株式会社青山工務店（東京都板橋区、従業員規模 9人）

当社は、1970年に会社設立された、東京都板橋区を本拠とする地場工務店である。現場数は、住宅・店舗のリフォームを中心に、新築住宅までも含めて約700件にも及ぶ。ほとんど口コミでの受注であるが、ホームページも積極的に活用しており、施工事例の紹介はも

もちろん、自社の活動等を紹介するコーナーである『ACG VOICE』も好評で、結果的に当社の『認知度向上』にもつながっている。

当社は、徹底して顧客の立場に立って行動することを念頭においている。「サービスは、自分がやってもらって気持ちいいことをやれば良い」と、独自の企画案（提案書）に基づいて不動産の紹介から融資相談、あるいは手作りの完成予想図までも含めて、顧客にわかり易いようにして提案している。

「職人は躰で始まり、躰で終わる」という考えのもと、『べからず10訓』（職人が現場でやってはいけない10項目）をポスターにして、現場での職人の行動にも注意喚起しているほか、同社の“関連グッズ”の1つとしてホーム



（株）青山工務店の『べからず10訓』ポスター
ちなみに『べからず10訓』は、挨拶の出来ない人、服装のだらしない人、清掃の出来ない人、立ち小便する人、くわえタバコで仕事する人、残材処理をきちんとならない人、材料を大切にしない人、安全基準を守れない人、近所迷惑を考えない人、自分のことしか考えない人、以上10項目である。

ページなどを通じて同業の工務店等へ外販も行っている。また、既存顧客に対しては、毎月、一言添えた木製の葉書（裏面カレンダー付き）を送付するなどの細かい気配りも欠かさない。

当社の青山社長は、「金儲けよりも人儲け」と、人との縁（つながり）を大切にしつつ、同業者や職人を対象とした講演（テーマは職人の躰など人間としてベーシックなものが中心）なども精力的にこなし、顧客等から広く支持され続けている要因であると思われる。

(<http://www.aoyamakoumuten.com/>)

【ポイント】ホームページ、認知度向上、細かい気配り、職人の行動、躰、人縁

事例 有限会社岩重工務店（群馬県前橋市、従業員規模 4人）

当社は、群馬県前橋市の古くからの住宅街にある、1971年創業の典型的な地域密着型の地場工務店である。活動エリアは、前橋市内、特に同町内がほとんどで、地元の公民館も同社のかつての施工物件である。「年間トータル



2004年12月26日(日)に行われた(株)岩重工務店の『包丁研ぎ』のサービス

440坪以上はやらない」と、自社大工で責任の負える範囲での受注活動を行っている。「木が喜ぶ仕事をする」を心がけ、弟子の大工4人には、道具1つにもこだわりを持たせ、手入れは欠かさせない。

「防虫土台を使った健康住宅など有り得ない。昔から使っている、虫に強い硬い木（ヒバ・ヒノキ・栗）を使えば良い。」と木へのこだわりは強く、「木材は2～3年程度、乾燥させる必要がある。」とプレカット材は一切使用せず、自社で十分乾燥させた木材に、長さに応じたホゾを自社の大工が刻んでいる。

当社では、以前から地域住民とのコミュニケーションの1つとして、毎年12月の最後の日曜日に、かつて大工組合（群馬県建築業組合連合会）で行っていた『包丁研ぎ』を、継続して行っており、地元の評判を呼んでいる。また近年、地元新聞社が発行している地場工務店紹介雑誌『すみかくらぶ』（後述）に積極的に広告掲載し、これが結果的に地域社会での『認知度向上』にもつながっている。（<http://www.iwashige.co.jp/>）

【ポイント】地域密着、コミュニケーション、道具へのこだわり、木へのこだわり、工務店紹介雑誌、広告掲載、認知度向上

（2）地場工務店に不可欠な『地域密着』と『認知度向上』

以上述べてきた7件の事例は、おかれている状況はさまざまではあるものの、いずれも地域社会から支持され続けている地場工務店という点では共通している。ここで、これらの

事例を総括しながら「地場工務店が今後の地域社会のなかでこれまで以上にプレゼンスを高めていくために何が必要なのか」を探っていくことは容易ではないが、これをあえて総括してみるとすれば、アフターフォローなどによる“顧客満足”の観点から『地域密着』を実践していること、インターネットでの情報開示やプロモーションなどを通じた“顧客開拓”の観点から『認知度向上』に努めていること、の2つの点にほぼ集約できるのではないかと考えられる。

イ．地場工務店にとっての『地域密着』とは

そもそも住宅は、建てた場所から何十年の間（あるいは半永久的に）その場所から移動することのない性質の商品であることを考えれば、一定地域内での事業展開を基本とする地場工務店にとって『地域密着』は必然の経営スタンスであると考えられる。すなわち、自らの手で建築を手がけた住宅が自社をとりまく一定地域内に“ストック”されていく状況を勘案すれば、新設住宅はもちろんのこと、アフターフォローやメンテナンス・リフォームなどの需要にも住宅のプロとして迅速・的確に対応しつつ『地域密着』を実践していくことが施工業者たる地場工務店の使命でもある。先の事例企業の多くはこれを忠実に実践していくことで地域社会からの「信頼」を獲得している状況がうかがえた。地場工務店が地域社会から支持され続けるための要件の1つは、この『地域密着』の経営スタンスといっても過言ではない。

「アフターフォローも含めて地元顧客の多種多様な要望に応じながらも、プロとして仕事をキチッとやることが「信頼」される地場工務店の第一の条件である。そのためには、工事監理を厳格に行っていくことがまずは大切であると考えている（株吉田工務店（東京都葛飾区）専務取締役 吉田錦一氏）」こうしたプロフェッショナル精神を通じた「信頼」の積み重ねこそが、“顧客満足”につながる『地域密着』の原点であることはいうまでもない。また逆に、引渡し後にクレームがあったような場合でも『地域密着』のスタンスを維持しつつ、顧客への説明責任を果たしながらコミュニケーションを一段と密にしていくことで「信頼」が生まれ、その積み重ねがひいては地域社会におけるさらなる『プレゼンス』の向上を実現していくものと考えられる。この『地域密着』から生まれる『プレゼンス』の向上こそが、事業継続を目指す地場工務店の今後の生命線の1つになっていくものと考えられる。

ロ．地場工務店にとっての『認知度向上』とは
地場工務店の多くが中小規模の事業者であるという現実を直視すれば、一般顧客が大手ハウスメーカーなどに対して抱きがちな「大手企業だから安心」という状況に、地場工務店が真っ向から太刀打ちしていくのは困難とも思えるのが実情だ。しかし、地場工務店においても、大手とは違った意味で施工業者として身近な存在であり続けることに起因する「安心感」を抱かせることができるはずであり、地場工務店に特有のこの「安心感」を地域社

会に十分に認知させること、すなわち、“顧客開拓”を念頭に置きながら、地域社会でその存在や実績を認知させるような形での『認知度向上』が不可欠であると思われる。先の事例企業の多くは、インターネットの活用や雑誌広告掲載など、何らかの形でこの『認知度向上』を実践しており、地場工務店がその存在を地域社会に認知させることにより、結果として相応の『信頼』の獲得を実現しているケースが散見された点も見逃せない。

なお、大手ハウスメーカーのように住宅展示場やテレビコマーシャル等の宣伝ツールの少ない地場工務店が、地域社会のなかで『認知度向上』を通じて信頼を得ていくためには、事例企業の一部にもみられたように、たとえば以下のような効果的なプロモーション対応を進めていく必要があるものと考えられる。

- ・ 組合活動や地域情報誌等への積極的な参画
- ・ 完成現場見学会等の実施
- ・ 施工例紹介を中心としたホームページの製作

組合や地域情報誌等のホームページで組合員として紹介されていたり、地域情報誌等で施工事例を紹介してもらえば、顧客は当該工務店の存在をあらためて認知し、大手企業に抱くものとはまた違ったニュアンスでの「安心感」のようなものを抱くことができると思われる。たとえば、群馬県では地元新聞社（上毛新聞社）が、『すみかくらぶ』という地元工務店を応援する情報誌を毎週木曜日に発行し、新聞折込紙として配布している。また、『すみかくらぶ』はインターネット上で

も公開されており、地元の不動産情報などと合わせて、各地場工務店の概要やその施工例などを紹介している（<http://www.raijin.com/koumuten/>）。地場工務店としてこうした地域情報誌などへ積極的に掲載を働きかけていくことが、ひいては地域における『認知度向上』を実現し、地場工務店にふさわしい『信頼』の構築につながっていくものであると考えられる。

地場工務店のなかには、営業エリアを狭い範囲に限定しているのので、全国各地から誰でも見られるホームページなど必要がないと認識しているケースも少なくないものと推察される。しかし、逆に顧客の立場から考えれば、住宅建築をどこにお願いしようかと迷っている時に、地元だからという理由だけで、その工務店の施工例も見ずに、住宅建築依頼を判断するのは現実的に困難とみられる。また、施工例を見るためだけに、依頼するか否かの工務店を訪問するという展開も現実的にはなかなか考えにくい。こうしたなかで、何の気兼ねもいらずにインターネットなどで施工例をみられる状況を作っておくことは、地場工務店が『認知度向上』を実現していくうえでの有効な手段の1つであると考えられる。そして、地域社会において地場工務店がその存在を正しく認知されることそのものが、大手とは違った意味での『安心感』や『信頼』の構築を実現し、それがさらには『プレゼンス』の向上につながっていくものであると考える。

(3) 地域社会における『プレゼンス』の向上を目指して

そもそも地場工務店の職業としてルーツをたどっていくと、江戸時代に「江戸の三職」とも言われ、職人のなかでも羽振りが良く、人気の職業であった大工・鳶・左官にたどりつく。なかでも、大工の『棟梁』は、諸職の長として喧嘩やもめ事の仲裁に割って入ってくるような人物とされ、「たとえ大工としての腕が良くても、人望がなければ真の棟梁にはなれない」とも言われる存在であった。つまり大工の『棟梁』は、職人としての技術はもちろんのこと、これから家を建てる施主の希望にそった住宅を時には先回りしながらイメージする想像力（創造力）、言葉使いや話し方も含めた施主との交渉・営業力、住宅完成までの施主の不安を払拭できるだけの威厳と気配り、常に職人としての技術を磨く努力、仕事の段取りと手際の良さ、トラブル発生時の解決力、すべてを達成させる責任感と実行力など、これらすべてが備わった上で、「この棟梁だったらまかせても安心」という、いわば絶対的な『信頼』を備えていたと考えられる。

しかし、これからの地場工務店は、かつて江戸時代の『棟梁』が兼ね備えていた絶対的な『信頼』だけで地域社会での『プレゼンス』を一段と向上させていくことは難しいとみられる。なぜならば、今日において、かつては通用していた“一式方式（一式・すべて一任）”のビジネススタイルが受け入れられなくなった、地域社会に存在していた“コミュニティ”の崩壊とともに、『棟梁』の役割

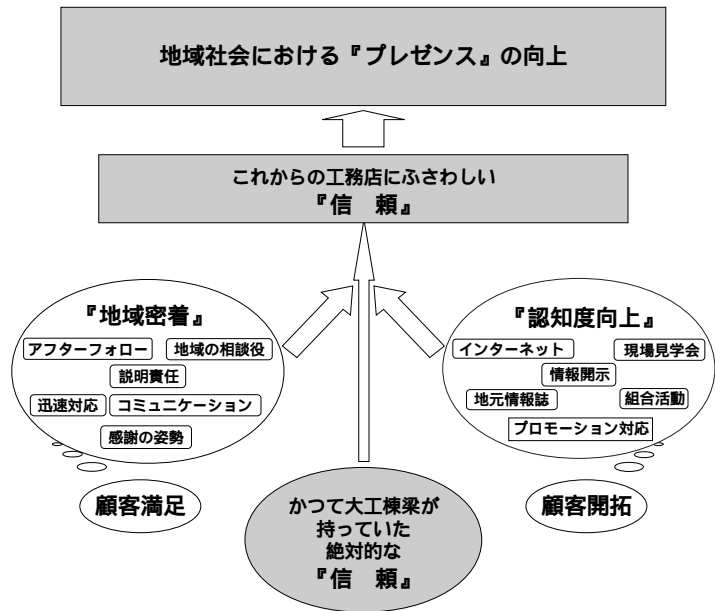
や存在を理解していない人が増えた、自分の希望に添った住宅を建築するものではなく、“完成された商品”を購入するという認識が広まっていた（ただし、リフォームブームなどこだわり回帰への転換点にあるとも言える）価格の面で、高価なものではないかという誤った認識が広まっている、大手企業の宣伝効果等により、“保証・安心”の面で欠けている部分があるのではないかという誤った認識が広まっている、といった状況に置かれていると考えられるからである。

だからこそ、これからの地場工務店は、“顧客満足”の観点から不断のコミュニケーションによる『地域密着』を実践するとともに、“顧客開拓”の観点を入れた情報開示やプロモーションによる『認知度向上』に努めていくことも不可欠と考えられる。こうしたことの積み重ねを通じて構築されていく『信頼』こそが、地域社会に根ざす個々の地場工務店の『プレゼンス』を維持・向上させていくための最大のポイントになっていくものと確信する。

おわりに

筆者は当初、相応の『プレゼンス』を維持している地場工務店には、特別な工法・特色等の様々な『こだわり』があり、その『こだわり』が支持される理由であると考えていた。しかし、多くの地場工務店取材してきたなかで、支持される本当の理由は、かつて江戸

図表15 求められる地場工務店の方向性



時代の大工の棟梁が持っていたようなプロ意識、換言すれば「この人（工務店）だったらまかせても安心」という絶対的な『信頼』を備えていることに加え、『地域密着』による『信頼』、『認知度向上』による『信頼』などの要因も不可欠であることをあらためて認識した。

ところで、地場工務店のなかには、ITによる進捗状況管理を独自に開発した工務店や、大手ハウスメーカーに負けず劣らず、顧客の融資相談まで提案する地場工務店も見受けられた。しかし、住宅税制の変更や住宅ローン商品の多様化に伴い、困惑している地場工務店が見受けられるのもまた実態であった。とりわけ、そのようなケースのなかには、住宅ローンを積極的に推進し、同じく『地域密着』の金融機関である『信用金庫』をもっと相談の窓口として活用してみたいかがだろうかと思えるようなものも見受けられた。今後、厳

しさが予想される住宅業界の生き残りの手段として、地場工務店が信用金庫と共に地域に密着して生きていくことも十分に検討に値するものと思われた。

また、「地場工務店の多くは、住宅を“商品”としてではなく、“作品”として考えている」((協組)群馬県木造住宅研究会 理事長 田尾嘉正氏 <http://www.geocities.jp/mokujuken/>)というとおり、取材した多くの地場工務店において、完成した住宅に対し、自分が建築した“自信作”としての思い入れが強く感じられた。換言すれば、“商品”として取り扱わな

いところに、商売意識が希薄と思われるところがあるのかもしれない。しかし、そんな“腕に自信のある地場工務店”こそが、本来、これからの地場工務店にふさわしい『信頼』を得て、地域社会における『プレゼンス』の向上を実現でき、さらに、顧客との継続した関係を保ち“顧客満足”させていくことで、“住みたい家に住む”という住生活の品質向上に貢献していくことができる住宅関連業者であると思う。

地場工務店の今後一層の活躍に期待したい。

参考文献

- 青山輝雄『凡事實践』(株)ハウジングエージェンシー(2004)
- 池上博史『図解 住宅業界ハンドブック』東洋経済新報社(1997)
- 伊豆宏、齊藤広子『変わる住宅金融と住宅政策 どうなる金融、どうなる住まい』(株)ぎょうせい(2003)
- 植村尚『生き残りを賭けた工務店の物流革命』(株)井上書院(2000)
- 岡田憲治『知ってトクする工務店の本 地域の良い業者は何かが違う』(株)住宅新報社(1998)
- 国土交通省住宅局住宅政策課『住宅経済データ集 良質な住宅ストックの形成をめざして』(株)住宅産業新聞社(2003)
- 国土交通省総合政策局情報管理部建設調査統計課『平成16年度版 建築統計年報』(2004)
- 塩野米松『木のいのち木のこころ(人)』(株)草思社(1994)
- (株)住宅産業新聞社『住宅産業百科2004』(株)有朋社(2004)
- 杉浦日向子『お江戸でござる 現代に活かしたい江戸の知恵』(株)ワニブックス(2003)
- 田子和則『本物の住まいをつくる 棟梁の心と木の文化』(株)住宅産業新聞社(2003)
- 地域住宅産業研究会(建設省住宅局木造住宅振興室)『木造住宅産業 その未来戦略』(株)彰国社(1997)
- 鶴蒔靖夫『住宅新時代への指針 アキュラホームがめざす「理想の家づくり」とはなにか』(株)IN通信社(2002)
- 松本祐『外断熱住宅の落とし穴』エール出版社(2004)

官公需関連中小建設業の現状と今後の方向

- 公共工事の減少と中小建設業の対応 -

信金中央金庫 総合研究所主任研究員

平井 昌夫

(キーワード) 建設業、ゼネコン、公共事業、経営事項審査、入札契約適正化法、発注の多様化

(視 点)

本稿は、前稿の産業企業情報¹⁶⁻⁸「建設・不動産業界の概況」に続いて、中小建設業、特に官公需主体の中小建設業に焦点を当て、需要の減少・ニーズの変化、発注方式の多様化等公共事業に係る制度改革などの環境変化と、リストラ、財務改善、民需開拓、新分野進出などの対応について、企業事例を踏まえてまとめたものである。建設業は、民需を中心にバブル崩壊後の調整を経て再生の動きがみられるものの、官公需関連については公共事業が減少し続けているとともに、発注方式の多様化、「入札契約適正化法」による入札・契約情報の公表、電子入札の導入など制度改革が進みつつある。これを受けて、中小建設業にあっても生き残りを賭けたさまざまな動きがみられるが、建設業全体の将来像はなお見えにくく、今後とも企業力の格差拡大とさらなる業界再編が予想される。

(要 旨)

中小建設業の景況は、民需を中心に改善に向かっているものの、官公需関連ではなお厳しい状況が続いている。建設投資については、民需に回復の動きがみられるものの、官公需については、財政制約の下で需要減少が続いている。地域別にみても、90年代前半に景気対策に伴い地方を中心に高水準に推移した後、都市部を含めほぼ全地域で減少している。

官公需関連中小建設業の環境変化としては、需要の減少・ニーズの変化と、入札・契約情報の公表や入札契約方式の多様化など建設行政の変化があるが、後者については、国、都道府県で導入が進みつつあるものの、市区町村では実施機関の割合がなお低く試行錯誤の過渡期にある。

官公需関連中小建設業の今後の課題は、官公需の新たな仕組みに対応するための技術力、経営力を中心とした経営革新とともに、受注力強化による民需開拓、新分野進出等である。

官公需が減少する中で、中小建設業の新分野への取り組みとしては、まず本業に近い「リフォーム・リニューアル」や「環境」関連から手掛け、業種柄、地域密着の強みを活かした生活創造産業として、地域の課題・ニーズを掘り起こしていくことが重要であろう。

1. 官公需と関連中小建設業の動向

(1) 景況調査でみる中小建設業の景況改善

当研究所の『全国中小企業景況動向調査』（回答企業は従業員規模20人未満企業が約70%を占める）によると、最近の中小企業の景況は改善傾向が続いており、建設業もなお水面下ながら全体としては改善傾向にある。これを業況判断D.I.（「良い」「悪い」企業割合）でみると、05年1～3月期は、20.0（全業種21.9）となっており、季節変動はあるものの02年1～3月期（43.8）を大底とした改善基調が続いている。もっとも、請負先別にみると、大企業向け、個人向けなど主として民間向けが改善する一方で官公庁向けが低迷しており、

公共事業主体の中小建設業の受注環境の厳しさがうかがわれる（図表1）。また、従業員規模別にみると、10～29人、30～49人層の改善が100人以上層に比べて顕著であり、比較的小規模層の健闘ぶりがうかがわれる。

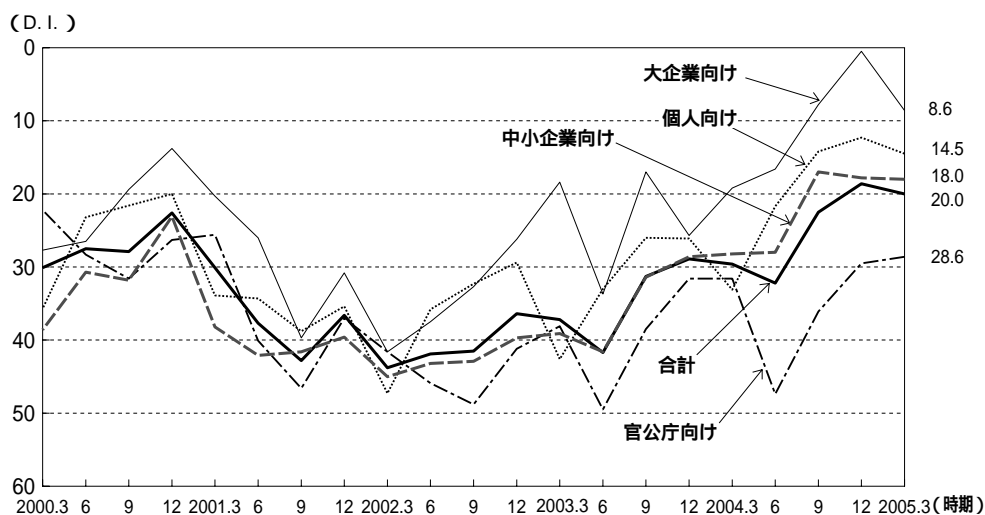
ちなみに、国土交通省の統計資料から最近の建設工事受注動向をみると、民間需要に回復がみられる一方で、官公需の低迷が目立っている（図表2）。

(2) 官公需の動向

イ. 建設投資の動向

建設投資の動向を概観すると、90年代は、バブル崩壊後の民間建設投資の大幅な減少と、これを補完するための景気対策により拡大

図表1 請負先別にみた建設業の業況判断D.I.推移



(備考) 信金中金総合研究所『全国中小企業景況動向調査』

図表2 建設工事受注高前年同期比増減率の推移

(単位: %)

	受注高計	元請	下請	
			公共機関	民間等
01年度	8.9	8.8	8.8	8.8
02年度	8.0	5.9	8.3	3.9
03年度	2.4	0.9	15.4	10.3
04/4-6	0.3	1.0	14.9	5.3
04/7-9	1.3	2.3	10.5	11.0
04/10-12	1.1	2.5	17.5	7.7

(備考) 国土交通省『建設工事受注動態統計調査報告』より信金中金総合研究所作成

した政府建設投資の高水準での推移、という対照的な動きがみられた（図表3）。前者は民間受注のウエイトの高い大手ゼネコンの受注減少につながり、後者は公共工事中心の地方ゼネコンの受注拡大につながっていた。

その後、国や地方公共団体等の財政再建による公共工事の抑制などから政府建設投資は99年度より減少に転じて、00年代に入るとその縮小傾向が顕著となった。一方の民間建設投資も減少基調にあったが、ようやく04年度になって設備投資の回復などから非住宅投資を中心にやや増加に転じている。その結果、建設投資全体としては、96年度を直近のピークに減少を続け、04年度（見通し）には51.9兆円まで減少している。すなわち、96年度82.8兆円（政府34.6兆円、民間住宅27.9兆円、民間非住宅20.3兆円）から04年度の51.9兆円と37.3%の減少となっている（政府20.4兆円で 41.0%、住宅18.0兆円で 35.5%、非住宅13.5兆円で 33.5%）。

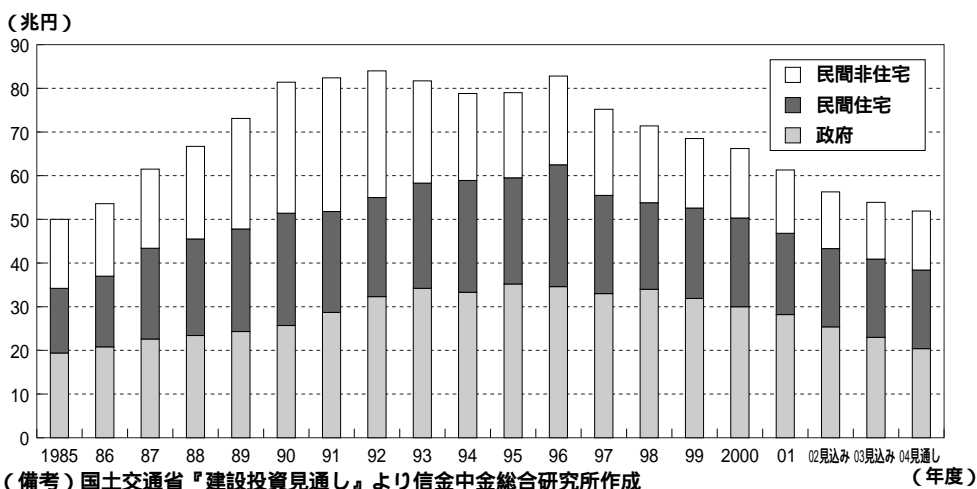
ロ．地域別官公需の動向

上述の建設投資の動向を地域別にみるために、国土交通省『建設工事施工統計調査報告』により都道府県別元請完成工事高の動向をみている。

まず、90～96年度についてみると、全体で90年度74兆7,520億円から96年度86兆1,640億円（「公共」90年度21兆2,930億円 96年度32兆4,690億円で52.5%増、「民間」90年度53兆4,590億円 96年度53兆6,950億円で0.4%増）と15.3%増加した。発注者別寄与度でみると「民間」は0.3%に過ぎず、「公共」が15.0%と増加のほとんどを占めた。

これを都道府県別にみると、バブル崩壊の影響を反映して、「民間」については、東京、埼玉など都市部に加えて、北海道など一部地方部でも減少が大きい。一方、「公共」は、地方を中心とした景気対策を反映して、徳島、高知、長野など主に地方部で高い増加をみている。この結果、全国ベースでみた官公需依存度（「公共」/「公共+民間」）は28.5% 37.7%と、この間に全体で9.2ポイント上昇した（図表4）。

図表3 建設投資額(名目)の推移



図表4 都道府県別元請完成工事高増減率および公共・民間寄与度と官公需依存度

(単位: %)

都道府県	90-96			96-2002			官公需依存度		
	増減率	寄与度		増減率	寄与度		90	96	2002
		総計	公共		民間	総計			
全国	15.3	15.0	0.3	26.9	9.6	17.3	28.5	37.7	38.5
北海道	1.2	11.7	10.5	13.9	6.9	7.0	40.4	51.5	51.8
青森	64.4	30.3	34.2	5.1	3.7	8.8	44.9	45.7	40.0
岩手	47.9	36.2	11.7	17.7	10.4	7.3	44.3	54.4	53.5
宮城	37.0	20.0	17.0	40.0	16.7	23.3	34.6	39.8	38.5
秋田	36.0	27.9	8.1	29.2	16.7	12.5	48.9	56.5	56.2
山形	25.7	19.3	6.4	33.2	14.4	18.8	44.1	50.4	53.9
福島	36.5	15.6	20.9	35.6	7.8	27.8	33.9	36.2	44.1
茨城	3.7	10.5	6.8	21.3	5.6	15.7	27.0	36.2	38.9
栃木	5.5	10.4	15.9	18.5	3.5	15.0	21.9	34.1	37.6
群馬	7.5	7.7	0.2	32.7	9.3	23.4	29.5	34.5	37.5
埼玉	11.9	4.9	16.8	19.8	6.6	13.2	23.3	32.0	31.7
千葉	11.9	9.7	2.2	32.1	9.7	22.4	22.5	28.8	28.1
東京	8.5	6.1	14.6	15.5	11.5	4.0	21.7	30.4	22.3
神奈川	1.6	7.0	8.6	30.7	12.7	18.1	22.4	29.9	24.9
新潟	41.7	27.6	14.1	34.8	12.6	22.2	35.1	44.3	48.6
富山	15.5	14.4	1.0	24.4	6.4	18.0	32.5	40.7	45.3
石川	26.3	23.1	3.1	2.6	4.1	6.7	31.6	43.3	48.7
福井	36.8	15.1	21.7	31.2	8.7	22.5	33.7	35.7	39.2
山梨	17.0	19.7	2.7	37.1	10.1	27.0	32.1	44.2	54.2
長野	42.0	36.5	5.5	42.5	23.3	19.2	33.5	49.3	45.1
岐阜	33.5	20.2	13.2	18.1	2.7	20.8	32.1	39.3	51.2
静岡	0.3	5.0	4.7	14.4	1.8	16.2	25.3	30.2	37.4
愛知	11.5	12.4	0.9	14.1	2.4	11.7	23.8	32.4	34.9
三重	28.4	18.4	10.0	32.9	5.5	27.4	24.5	33.4	41.6
滋賀	21.6	19.5	2.1	23.1	6.9	16.2	25.9	37.3	39.6
京都	9.5	13.6	4.1	16.2	0.9	17.0	25.3	35.5	43.4
大阪	13.3	13.6	0.2	39.1	11.6	27.5	21.4	30.8	31.5
兵庫	79.9	44.2	35.6	56.1	23.6	32.5	27.2	39.7	36.7
奈良	5.7	13.5	7.8	33.3	11.9	21.4	28.9	40.1	42.4
和歌山	8.0	11.7	3.7	36.2	9.8	26.5	29.8	38.4	44.9
鳥取	37.9	26.0	11.9	18.4	5.2	13.2	43.9	50.7	55.7
島根	61.7	28.4	33.3	19.7	0.8	20.5	52.7	50.2	63.4
岡山	23.3	18.3	5.0	34.6	10.1	24.5	27.8	37.3	41.6
広島	17.4	12.2	5.2	31.9	10.0	21.9	30.1	36.0	38.2
山口	15.9	9.9	6.0	33.2	6.8	26.4	30.2	34.6	41.6
徳島	78.5	48.6	30.0	31.4	13.3	18.2	42.3	50.9	54.9
香川	27.8	23.7	4.1	26.8	12.9	13.9	28.3	40.7	38.0
愛媛	34.3	22.0	12.2	22.3	12.2	10.1	40.5	46.6	44.3
高知	45.0	36.7	8.4	16.7	11.2	5.6	55.0	63.2	62.5
福岡	24.8	14.4	10.4	24.3	0.3	24.6	23.6	30.5	40.7
佐賀	43.5	26.7	16.8	33.8	16.8	17.1	43.3	48.8	48.4
長崎	20.8	19.3	1.5	25.4	12.7	12.7	46.1	54.1	55.5
熊本	36.6	24.1	12.5	19.5	6.9	12.6	42.0	48.4	51.6
大分	19.3	21.0	1.8	29.0	10.1	18.9	32.3	44.7	48.7
宮崎	32.3	22.7	9.6	26.3	12.0	14.3	45.4	51.4	53.5
鹿児島	39.0	33.3	5.7	11.1	6.4	4.7	46.7	57.6	57.6
沖縄	0.7	8.2	8.9	6.9	6.2	0.7	48.4	57.0	54.5

(備考) 1. シャドウ部分は比較的高い数値(96-2002の増減率・寄与度は低い数値)を示す。
 2. 国土交通省『建設工事施工統計調査報告』より信金中金総合研究所作成

次に、96～02年度を見ると、02年度には、全体で63兆100億円(「公共」24兆2,350億円、「民間」38兆7,750億円)と、96年度比で26.9%減少となっており、寄与度では「民間」が17.3%と大きく、「公共」は9.6%となってい

る。これを都道府県別に見ると、「民間」については、バブル崩壊後の設備投資の長期低迷を受けて、その影響が軽減した東京の減少が比較的小さいほかは、押しなべてほとんどの都道府県で2桁の大きな減少となっている。「公

共」についても、特殊要因の兵庫（震災で95、96年度に大きく増加したため、その反動で減少が大きい）を除けば、長野、佐賀、宮城など地方部のほか、東京、神奈川、大阪など都市部でも減少が目立っている。また、官公需依存度についても、「民間」の減少による全体の縮小から、02年度も38.5%と高い状態が続いている。

2. 官公需関連中小建設業を取り巻く環境変化と対応の方向

(1) 官公需関連中小建設業を取り巻く環境変化 イ. 需要の減少・ニーズの変化

政府建設投資は、わが国の財政悪化による公共事業の削減などから、ピークの95年度35.2兆円から04年見通しの20.4兆円へと42%の減少となっている。わが国の財政は、90年代に入って急速に悪化し、新規国債発行額は98年度以降30兆円突破を余儀なくされている。また、地方財政も大幅な赤字を抱え、国と地方の債務残高はすでに700兆円を上回り、名目GDPの1.5倍にも達している。こうした長期債務残高の累増から早期に財政再建路線に復帰することが不可欠となっている。このため、05年度においても、公共事業関係費は3.6%の減少となった。

また、公共事業については発注サイドでの工事の計画・設計等の見直しによるコスト面でも削減が進められている。国土交通省は、00年9月閣議決定された「公共工事コスト削減対策に関する新行動指針」に基づき、01年3月に、00～08年度を目標期間として、30施策、312項

目の「公共工事コスト削減対策に関する新行動計画」を策定している。これは97～99年度の公共工事コスト10%削減の実績を受けて、引き続きコスト削減を目指すものである。また、03年3月には、公共事業のすべてのプロセスをコストの観点から見直す「コスト構造改革」に取り組みこととし、03～08年度で15%の目標総合コスト削減率を定めた（03年度実績6.1%）。このような情勢から公共事業は数量、単価ともに今後も削減は避けられない状況にある。

また、ニーズ面でも、インフラストックの増加に伴い、今後は公共施設の維持補修費の拡大が見込まれるため、新規工事の財源はますます限定されてこよう。このような財政事情を考えると、以下の口.に述べるようなさらなる公共事業の改革に早急に取り組みざるを得ない状況にある。

一方、建設業は社会基盤の整備を担う産業であり、建造物のライフサイクルを通じて環境と深いかかわりを持っている。これからはより一層、その計画・設計段階から環境負荷の低減やリサイクルの促進などに十分に配慮し、資源循環型の社会を目指すという視点が重要になってくる。02年には「建設リサイクル法」や「土壌汚染対策法」が施行されるなど、今後とも環境制約が強まる方向にあり、こうした時代の要請が建設業界にとって新たなビジネスチャンスになってこよう。

口. 建設行政の変化と建設業の今後の方向

ここでは、官公需を主体とする中小建設業

にとってきわめて影響の大きい建設行政の変化とこれを踏まえた建設業の今後の方向についてみてみたい。

(イ) 発注方式の多様化

最初に、わが国の公共工事特有の取引形態についてみる。

公共工事を受注するためには、建設業者はまず、「経営事項審査」を国土交通大臣または知事に申請し、その結果を待って発注者（官公庁等）に競争参加資格申請をしなければならない。発注者はこの申請をもとに有資格者名簿を作成する（図表5）。

a. 経営事項審査（経審）

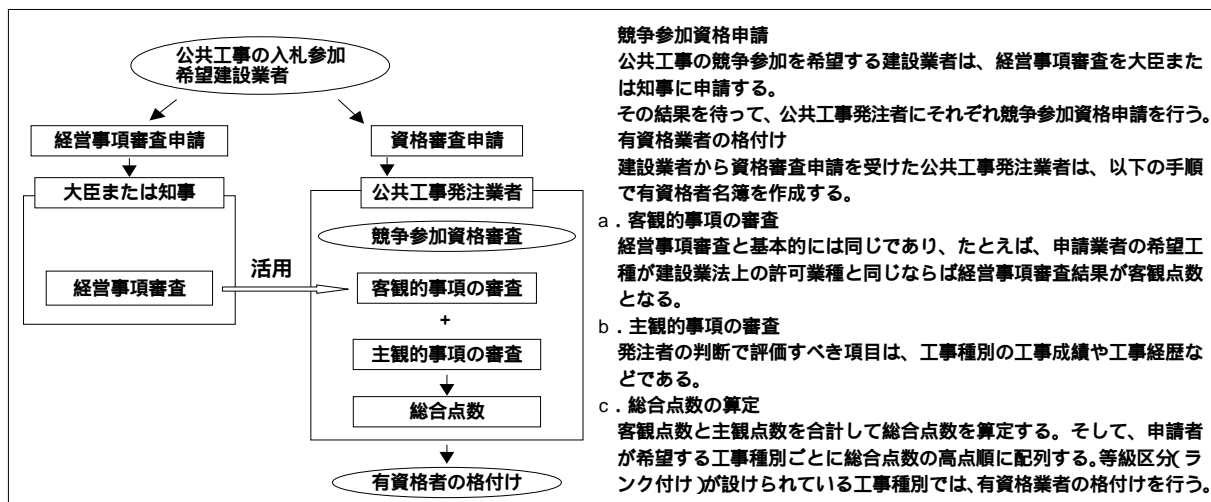
経営事項審査（以下「経審」という。）は、公共工事に入札参加を希望する建設業者の企業力を公的に審査・評価する制度である（図表6、7）。その前身は50年に導入され、61年の建設業法の改正に伴い現在の「経営事項審査」が法制化された。61年の法制化により、従来

の施工能力に偏重した審査から技術力・経営状況など総合力の重視へと転換した。しかしながら、これまでなお完成工事高が重視されてきたため、98年、99年に経営状況、技術力をさらに重視する方向で改正された。

参考までに、後述する事例企業の経審結果をみても、経営状況（Y）の良否が完工高（ X_1 ）の差異をカバーして総合評定値（P）を引き上げていることがうかがわれる（図表8）。

この制度については、規模や業態の違う多様な建設業者を同じ指標で一律に評価することの難しさや仕組みの複雑さとともに、頻繁に改正されることもあって、その対応に振り回されるなどの問題点も聞かれるが、こうした課題を解消しつつ、前提となる財務諸表の信憑性の確保はもとより工事の適正な価格と品質を確保し、技術と経営に優れた企業が伸びられるような制度として、何よりも適正な運用が望まれよう。

図表5 公共工事受注の手順



（備考）信金中金総合研究所作成

図表6 経営事項審査と等級区分・発注標準

1. 経営事項審査(経営)
 適正な公共工事の施工を確保するため、公共工事の競争参加を希望する建設業者に対しては、事前に大臣または知事へ経営審査の受審が義務づけられている。審査結果は建設業者の客観的な評価として、公共工事発注業者間で共有し、各発注者の資格審査に活用される。発注業者で審査する客観点数の評点は、基本的には経営審査結果と同じである。審査項目は、経営規模、経営状況、技術力、その他に大別され、さらに20項目に区分されている。特に、技術力、労働福祉の状況、工事の安全成績、建設業経理事務士の数などを客観的な審査項目としている。総合評点の算式は審査項目のウエイト付けにより行われる。なお、今後さらに完工高偏重を改め、専門分野を細分化するとともに、経営の健全性、安全性を重視する方向にある。

2. 等級区分(格付け)
 競争参加資格の点数に応じて、等級ごとに区分する。入札参加者に付した等級区分は一般に「格付け」と呼ばれる。公共工事の等級区分の多くは、土木工事業、建築工事業ではA～D等級の4等級、その他の建設工事業ではA～C等級の3等級に区分している。

3. 発注標準
 競争参加申請者を等級区分する場合、等級別に発注の目安となる工事金額を定めておく必要があり、これを発注標準という。

等級別発注標準の例(国土交通省・一般土木工事)

等級	契約予定額(1件当たり)
A	6億6,000万円以上
B	3億円以上6億6,000万円未満
C	6,000万円以上3億円未満
D	6,000万円未満

(備考) 信金中金総合研究所作成

図表7 経営事項審査の概要

審査項目	ウエイト	具体的指標(上限～下限)
経営規模X1	0.35	工事種類別年間平均完成工事高
経営規模X2	0.10	自己資本額(平均完成工事高に対する額) 職員数(平均完成工事高に対する人数)
経営状況Y	0.20	(収益性)(1.189～2.419) 1. 売上高営業利益率(7.4～9.5) 2. 総資本経常利益率(15.8～13.1) 3. キャッシュ・フロー対売上高比率(6.7～7.5) (流動性)(1.430～2.305) 4. 必要運転資金月商倍率(1.6か月～3.4か月) 5. 立替工事高比率(0.0%～37.9%) 6. 受取勘定月商倍率(0.0～4.3) (安定性)(1.097～2.667) 7. 自己資本比率(68.4%～23.5%) 8. 有利子負債月商倍率(0.0か月～10.8か月) 9. 純支払利息比率(0.0%～3.1%) (健全性)(2.370～0.917) 10. 自己資本対固定資産比率(529.3%～76.5%) 11. 長期固定適合比率(754.5%～26.9%) 12. 付加価値対固定資産比率(1430.6%～61.5%)
技術力Z	0.20	工事種類別技術職員数
その他W	0.15	1. 労働福祉の状況 2. 工事の安全成績 3. 営業年数 4. 建設業経理事務士等の数

総合評定値(P) = 0.35X1 + 0.1X2 + 0.2Y + 0.2Z + 0.15W
 ・総合評定値が700点を頂点に正規分布するように作成されている。
 ・Pのアップには、X1よりもYやZの改善が重要である。

(備考) 信金中金総合研究所作成

図表8 事例企業の経営事項審査結果

(内の数字は高得点順位)

事例	完工高(億円)	P	X1	X2	Y	Z	W
1	26	1,065	1,127	824	912	1,340	920
2	47	1,020	1,247	713	522	1,465	767
3	18	1,019	1,067	880	884	1,215	920
4	24	1,012	1,105	787	961	1,090	907
5	23	994	1,098	731	701	1,278	940
6	27	923	1,135	620	531	1,090	927
7	17	922	1,058	741	647	1,028	953

(備考) 信金中金総合研究所作成

b. 多様な入札・契約方式

(わが国の入札・契約方式の特徴)

わが国の入札・契約方式の特徴は、一般競争が原則であるが、実態は指名競争が主流、

厳格な予定価格制度、価格のみによる競争、の3点であった。わが国の入札・契約方式は、原則として一般競争入札制度によるものであり、その嚆矢は明治時代に遡る。しかし、入札参加者が多数のため、入札事務は煩雑となり、加えて不良不適格業者の参加もあり、発

注者にとってきわめて不利となった。このため、10年も経ずして、例外措置の「指名競争入札」に移行し、以降100年間、これが公共工事の一般的な入札・契約方式となっている。

しかし、この方式における指名手続きの不透明性は汚職の誘因とされ、内外から改革の必要性が指摘されていた。

(入札・契約制度の改革)

そこで、94年に以下のような入札・契約制度の改革が行われた(図表9、10)。

図表9 公共工事の基本的な入札・契約方式

一般競争入札	・誰でも入札に参加できる。公共工事入札・契約方式の原則で、その根拠法は、「会計法」「地方自治法」および施行令で、明治時代に遡る。
制限付一般競争入札	・一定の資格要件を満たした者に限り入札に参加できる。一定規模以上の大型工事が対象
指名競争入札	・発注者から指名された者だけが入札に参加できる。
指名競争入札	・おおむね1億円未満の小規模工事を対象
公募型指名競争入札	・比較的大規模な工事を対象とし、入札希望者から技術資料の提出を求め、有資格者の中から指名業者を選定
工事希望型指名競争入札	・中規模程度の工事を対象とし、事前に申し出た希望工種の業者から指名業者を選定
随意契約	・契約の性質または目的が競争を許さない場合、緊急の必要により競争に付することができない場合、競争に付することが不利と認められる場合、などで特定の単独業者に特命発注する。

図表10 多様な入札・契約方式

VE方式	・VE(Value Engineering)とは、建造物の目的・機能・品質を損なうことなく、最低のコストで実現するために建造物に要求される諸機能を分析し、実現手段を、改善していく組織活動で、「価値分析」ともいう。VE方式とは、多様な入札・契約方式の一種。契約で規定された施工費用、または供用期間中の維持費の節減方法について、建設業者のVE提案により業者選定する。
入札時VE方式 (競争入札方式) (総合評価方式)	・入札段階で発注者側が設計図書で明示した標準的な施工方法等について、入札参加希望者から施工方法等に関する提案を募集し、民間の技術開発を積極的に活用することで、建設コストの縮減を図る。技術提案後の入札価格で指名業者が選定される競争入札方式と、発注工事内容が極めて高度、複雑な場合など、入札価格だけでなく技術提案も考慮して、総合的に指名業者を選定する総合評価方式がある。
契約後VE方式	・落札後に発注者から配布された設計図書に定める工事の目的物の機能、性能等を低下させることなくコストを低減できる工事材料、施工方法等について、落札業者がVE提案し、請負契約後に実際に施工すること。また、コスト低減分の5割程度は提案した受注業者に還元されることなどが特色
設計・施工一括発注方式	・デザインビルド方式ともいう。建設業者が保有する特殊な設計・施工技術を、一括して活用することが適当な工事に採用される。具体的には、概略仕様に基づき設計案等の提出を求め、その審査により適切な提案者の中から、競争入札または総合評価によって決定された落札者に、設計施工を一括して発注する。
性能規定発注方式	・発注者は必要とされる性能のみを規定し、材料、施工方法等の仕様については、受注者の提案を受ける方式

(備考) 信金中金総合研究所作成

制限付一般競争入札方式の採用（資格要件のみを明示し、業者数を制限しない）

指名競争入札方式の改善（公募型・工事希望型など）

多様な入札・契約方式の活用（技術提案総合評価方式など）

この改革により、前述の特徴 については、94年に大型工事について一般競争入札方式が導入された（96年からのWTO政府調達協定に対応するもので、対象は国等6.6億円以上、都道府県等22.2億円以上）。

また、 については、設計・施工一括発注方式（DB（デザインビルド）方式）の導入で、予定価格の算定がある程度ラフなものでも許されるということになった。元来厳格な予定価格（上限価格）制度は日本特有のものであり、欧米の指名競争入札でも、予定価格はあってもそれ以下で競争させることはないといわれている。

さらに、 についても、総合評価方式の導入により変容を迫られることになった。総合評価方式は公共事業を行う上で、価格と価格以外の要素を総合的に評価して落札者とする

方式である。

（工事請負契約方式の多様化）

また、工事請負契約方式についても、これまでは、設計・施工の一体か分離かは別として、少なくとも施工部分についてはゼネコンへの一括請負方式が一般的であった。しかし、最近では、施工分離方式がみられるほか、CM（コンストラクション・マネジメント）方式とよばれる新しいマネジメント手法が導入されるようになってきた。CM方式とは、発注者の補助者・代行者であるCMR（コンストラクション・マネージャー）が発注者の立場に立って、設計、工事発注方式の検討、工程・品質・コストの各管理等の各種マネジメントを行うものである。民間建築の分野では、注文主には、コスト構成の透明化や工事費低減の要請が根強くあり、これに応える形でCM方式が普及しつつある。公共工事の分野でも、設計段階のVE（「価値分析」、図表10）業務を外部に委託する例が出始めており、こうした外部委託が発展する形で今後もCM方式が普及していくことが予想される（図表11）。

こうした多様な方式が採用される背景には

図表11 工事請負契約方式の分類

契約の範囲による分類	
施工一括方式	・1つの建設業者が、建築（または土木）工事のほか、設備工事なども一括して受注するもので、最も一般的な方式である。
施工分離方式	・建築（または土木）工事と設備工事などを分離して発注する方式
CMアットリスク方式	・公共工事では、受注機会の確保策の一環から、地方自治体の一部を除いてこの方式による。 ・CM方式は、 マネジメント・フィーをもらって施工のマネジメントのみを行うCMフォー・フィーと、 マネジメントのみならず工事の請負まで行うCMアットリスクの2つに分かれるがその後者の方式 ・CM業者が設計段階から設計者選定、設計の検討等に関与した上で、CM業者がゼネコン抜きで専門工事業者と契約を結ぶ純粋型と、ゼネコンを部分的に活用するゼネコン部分活用型、全部活用するゼネコン全部活用型がある。
請負者の数による分類	
単独請負(単独施工)方式	・1つの建設業者で請負う通常の方式
共同請負方式	・複数の建設業者が共同で請負う方式でJV契約という。
共同施工のJV	・甲型JVといい、全構成員が1つの組織体を編成して施工する。
分担施工のJV	・乙型JVといい、事前に工区を区分し、それぞれ分担して施工する。

（備考）信金中金総合研究所作成

次のような事情がある。わが国は、長期債務が累増し財政再建が至上命題であり、公共工事も一層のコスト縮減が求められている。しかし、公共工事発注者の持つインハウス（集団組織内）の技術力には限界があるため、民間の技術力を活用して効果的に目標を達成しようということで、多様な入札・契約方式が注目されるようになった。

こうした多様な入札契約方式については、採用されるケースが大型工事などに制約されることもあって、後述のように国レベルや都道府県の一部でみられる程度にとどまっており、その活用については今後の課題となっている。

（ロ）建設市場の環境整備

建設投資、とりわけ政府投資の減少傾向が続き、公共事業を主体とする建設業を取り巻く環境が厳しくなる中で、政府は、企業の経営基盤強化に向けた取組みが円滑に進められるよう環境整備のためのさまざまな取組みを行ってきた。ここでは主な取組みについてみてみたい。

a. 建設業の再生に向けた取組み

バブル経済崩壊による後遺症の大きい建設業について、99年7月には「建設産業再生プログラム」が策定され、大手ゼネコンを対象に、「選択と集中」を通じた「利益率の向上」がうたわれた。その後、大手ゼネコンの再編を促す方向で、「建設産業の再編の促進」策が打ち出され、技術と経営に優れた企業が生き残る環境整備、多様な企業連携を支援するた

めの環境整備、自主的な経営改善の促進、があげられた。なお、こうした中で、業界のなかで大企業の巨額な債務免除の頻発に対する異論もみられた。

また、02年には「建設業の再生に向けた基本方針」（事業分野別指針）が出され、大手、準大手ゼネコンを対象に事業再生の支援の指針として、産業再生機構による債権買取等の支援について、「企業・産業再生に関する基本方針」に定める生産性向上基準、財務健全化基準に加えて、過剰供給構造の是正、再生の確実性が要件とされた。

同時に、この基本方針の中で、今後、地域の中小・中堅建設業においても、淘汰・再編は避けられないとして、「中小・中堅建設業の再生に向けての取組み」を以下の事項を基本として進めることとされた。すなわち、不良・不適格業者の排除の徹底、経営革新の推進、企業間連携の促進、中小・中堅建設業の事業再生支援、セーフティネットの整備等、である。

b. 「公共工事の入札および契約の適正化の促進に関する法律（入札契約適正化法）」の制定（法律の趣旨・目的）

公共工事の入札・契約の適正化を促進し、公共工事に対する国民の信頼の確保と建設業の健全な発展を図ることを目的として、建設業の憲法ともいえるべき「公共工事の入札および契約の適正化の促進に関する法律（入札契約適正化法）」が01年4月に施行された。この法律は、談合の排除や丸投げの防止を図るため、

入札・契約適正化の基本原則として、透明性の確保（有資格者名簿、指名基準など法で公表を義務付けられている事項のほか、予定価格の事前・事後の公表など努力事項を含む）公正な競争の促進、適正な施工の確保、

不正行為の排除の徹底、を明示している。発注工事名・時期の公表を行うとともに、今までブラックボックスだった入札者、入札金額、落札金額の公表を義務づけるとともに、発注者が取り組むべきガイドラインとして、入札・契約方法などの改善を提示している。

（実施状況）

この実施状況については、国土交通省の「適正化法および同指針の措置状況調査」（04年3月）によれば、発注見通し、一般競争参加資格、入札・落札者の名称、入札・落札金額、といった入札・契約にかかる情報の公表については、03年度も前年に引き続き対応が進んでいる一方で、体制が十分に整わない市区町村を中心に、依然として対応の遅れがみられるとしている。すなわち、公表等が義務付けられた項目をすべて実施している市区町村は全体の約45%にとどまっており、特に「指名理由」といった理由の公表に関する事項は、約3割の市区町村で未公表となっている。また、努力事項とされている入札・契約の過程や内容等の公表については、国、都道府県に比べ市区町

村での実施機関割合が低いほか、新たな入札・契約方式の導入についても国、都道府県で徐々に進みつつあるものの、市区町村では「導入済み」「該当工事があれば導入」が低い割合にとどまっている（図表12）。

特に、競争性向上によるコスト削減、入札参加機会の公平性確保等から今後さらに一般

図表12 新たな入札・契約方式の導入状況(03年度)

1. 公正な競争の促進のための入札・契約方法の改善

（単位：上段：機関数、下段：割合%）

	一般競争入札		公営型指名競争入札		工事希望型指名競争入札		
	本格導入	試行導入	本格導入	試行導入	本格導入	試行導入	
国	18 100	0 0	9 50.0	0 0	9 50.0	0 0	
特殊法人等	32 86.5	3 8.1	22 59.5	0 0	8 21.6	1 2.7	
地方公共団体	都道府県	44 93.6	3 6.4	35 74.5	4 8.5	5 10.6	2 4.3
	指定都市	13 100	0 0	13 100	0 0	3 23.1	0 0
	市区町村	689 21.9	366 11.7	283 9.0	155 4.9	58 1.8	33 1.1
	小計	746 23.3	369 11.5	331 10.3	159 5.0	66 2.1	35 1.1
	計	796 24.5	372 11.4	362 11.1	159 4.9	83 2.5	36 1.1

2. 多様な入札・契約方式

（単位：上段：機関数、下段：割合%）

	入札時VE		契約後VE		設計・施工一括発注		
	導入済み	該当工事あれば導入	導入済み	該当工事あれば導入	導入済み	該当工事あれば導入	
国	6 33.3	0 0	5 27.8	1 5.5	5 27.8	0 0	
特殊法人等	9 24.3	11 29.7	12 32.4	13 35.2	4 10.8	12 32.4	
地方公共団体	都道府県	20 42.6	7 14.8	29 61.7	6 12.8	12 25.5	9 19.2
	指定都市	10 76.9	1 7.7	11 84.6	0 0	4 30.8	3 23.1
	市区町村	14 0.5	230 7.3	15 0.5	220 7.0	62 2.0	268 8.5
	小計	44 1.4	238 7.4	55 1.7	226 7.1	78 2.4	280 8.8
	計	59 1.8	249 7.7	72 2.2	240 7.4	87 2.7	292 9.0

3. 電算入札システム

（単位：上段：機関数、下段：割合%）

	電子入札システム		ネットでの情報公表（複数回答可）				
	導入段階	実証実験段階	発注見通し	入札公告等	落札結果		
国	12 66.7	0 0	15 83.3	14 77.8	13 72.2	13 72.2	
特殊法人等	5 13.5	1 2.7	31 83.8	25 67.6	22 59.5	17 45.9	
地方公共団体	都道府県	2.0 42.5	14 29.8	47 100.0	46 97.9	39 83.0	25 53.2
	指定都市	4 30.8	2 15.4	13 100.0	13 100.0	10 76.9	8 61.5
	市区町村	44 1.4	48 1.5	943 30.0	773 24.6	370 11.8	574 18.3
	小計	68 2.1	64 2.0	1,003 31.3	832 26.0	419 13.1	6.7 19.0
	計	85 2.6	65 2.0	1,049 32.2	871 26.7	454 13.9	637 19.6

（備考）1. 調査対象は、国（18）、特殊法人等（37）、地方公共団体（47都道府県、13指定都市、3,142市区町村）で調査時点04年3月末
2. 国土交通省『入札契約適正化法および適正化指針の措置状況調査結果』より信金中金総合研究所作成

競争の拡大を図ることや、指名の透明性向上のため、指名理由の公表のみならず、「指名基準」における裁量性を排除するための方策（指名候補から無作為に選定するなど）も必要であろう。

（八）建設業と公共事業の今後の方向

前出の建設産業再生プログラムによれば、「建設業の再生」について「個々の企業の勝敗は市場で決まるが、単に失敗した企業が排除され、リストラに成功した企業が生き残るだけでなく、企業間の公正な競争を通じ、21世紀の経済社会のニーズに応えられる創造力と活力を有する産業となること」とし、今後、建設産業は、競争の激化に伴い、コストダウン、品質・商品開発力・提案力による差別化、の2つの局面での競争力強化が求められる、としている。は、ダンピング等でなく、技術力に基づいた生産効率の向上や、生産システム、建設資材に係る流通の合理化に裏付けられたコスト競争であり、は、CM・PM（プロジェクト・マネジメント）などの施工管理等の業務、施設の継続的な維持補修、品質向上を図るマネジメントの構築、完成物の品質や性能の保証、運営業務を含めた施設建設の提案など、である。

一方、行政の役割はニーズに応える市場環境の整備であり、PFI（Private Finance Initiative：民間資金・ノウハウを活用する社会資本整備の手法）やCM・PMの普及、品質保証のあり方、技術が評価できる発注方式の活用等が重要である、としている。

また、全国建設業協会では、「入札・契約制度のあり方について」において、公共工事発注に係る問題の解決に向けた基本的な視点として、VFM（Value for Money）を提唱している。これは、質の高い社会資本を適正な価格で国民に提供するには「いかにして一定のコストに対してより価値のあるものを提供できるか」であり、コストとは、事業の準備段階における価格（企画・調査費、設計費）入札に係る価格（行政の経費や企業の積算に要する費用）、工事に係わる価格、施工監理や検査、評価に係わる価格、メンテナンスを含めたライフサイクルコスト、から構成される。

その実現には、競争性、公平性、透明性の確保、技術力を含めた競争、不正行為の排除、多様化するニーズに対応する多様な入札方式、などが必要としている。これらの課題は「入札契約適正化法」に盛り込まれていることであるが、その実現には情報のさらなる公開、電子入札の一層の普及、価格重視から技術力等を重視した競争への移行が重要であり、そのための環境整備が不可欠である。

（2）今後の対応の方向

イ．経営の革新、社内体制の刷新

官公需を主体とする建設業は、これまで不況期にあっても景気対策に伴う公共事業による受注増もあり、比較的安定した経営環境にあった。このため、特別な営業活動がなくても受注が確保され、いわば受身の経営体質があったことは否めない。

しかし、既述のように、官公需の大幅削減傾向にみられるように時代環境は一変しており、今後、官公需にあっては、一層の競争性、公平性、透明性が求められる中で、「いかにして一定のコストに対してより高い価値のあるものを提供できるか」という観点からの自立的、積極的な経営が求められる。そのためには、建設業に限らず企業経営一般に求められる原価管理や、工程・品質管理など経営基本管理の徹底が不可欠である。すでに述べたように公共事業を受注するための経審においても、経営状況を重視する傾向が強まる中で、リストラ、財務改善は不可避となっている。経営資源の制約から完工高の拡大に限界のある中小企業にとっては、経営の質を高めることが何よりも重要であろう。まさに、そのためのツールのひとつとしてITの活用が有効であると考えられる。これは、すでに公共工事の発注において、電子入札が本格的に導入されつつあり、工事の実行予算管理の効率化だけでなく、受注確保にもIT活用が不可欠になっているためである。

ロ．受注力の強化

(イ) 官公需への対応

官公需が減少し、公共事業発注の制度改革が進む中で、引き続き官公需を主体に売上げ維持を図るためには同業他社に負けない競争力が必要である。今後は発注方式の多様化に伴い、価格のみならず技術重視の方向にあり、価格競争力だけでなく、技術提案力など総合的な経営力強化が必要になる。それには自

社の強みを活かした差別化、工法の開発、提案型営業への転換が求められる。また、自社の強みを活かし、弱点を補完するためには提携・グループ化も有効な対応となる。

(ロ) 民需の開拓

官公需が減少する中で、売上げ維持を図るためには、まずは民間建設需要の開拓が必要である。後述の事例企業をみても、ウエイトにこそ違いはあるものの官公需主体ななかで、いずれのケースでも民間需要にも対応している。この場合は、土木・建築を問わず、保有する技術を活かした民間建設需要の開拓となるが、特に、民需では、特命受注に結びつくような取引実績、信頼が重要であるだけに新規受注が難しい面もあろう。受注活動に際しては、建設業の企業力を公的に審査・評価する制度である「経審」が技術力や経営力を重視するようになったこともあり、その成績が民需開拓においても有力な営業力になると思われる。

(ハ) 新分野への取組み

また、官公需の減少に対応するため、次の段階としては民需の開拓にとどまらず、新分野への進出も必要になる。それには自らの経営資源を活用し、他社との連携を考慮しつつ、新事業につなげる営業力が不可欠である。

新分野進出については、建設業においてもすでに多くの企業で取り組まれている。(財)建設業振興基金の最近の「建設業の新分野進出事例」によれば、取組分野については、まず

は本業と関連のある「環境」や、「リフォーム・リニューアル」が大きなウエイトを占めている（図表13）。また、それぞれの分野での事例についても、高齢化、健康・安全志向、環境重視といったさまざまなニーズに対応した取組みが目立っている（図表14）。なお、「リフォーム・リニューアル」については、官公需、民需を問わず、すでに維持・補修工事の割合が上昇しており、前項の(イ) (ロ)の分野と重複するが、ここでは広義にとらえ新分野としている。

ここで、官公需を主体とする中小建設業の新分野への取組みについてそのポイントを考えてみる。

図表13 建設業の新分野進出における取組分野

取組分野	事例数	構成比(%)
リフォーム・リニューアル	11	14
環境	31	39
農林水産業	3	4
福祉	6	7
その他	29	36
計	80	100

(備考)(財)建設業振興基金HPより信金中金総合研究所作成

図表14 新分野進出の取組分野別主な事例

1. リフォーム・リニューアル 高齢者対応等福祉関連 省エネ対応リフォーム 健康住宅対応リフォーム 耐震リフォーム 新商品開発による新たなリフォーム提案 新技術・新工法の開発 提案営業体制の構築 専門工事業者によるリフォーム工事元請受注 異業種・同業種連携	3. 農林水産業 農業 畜産物 水産物・塩 4. 福祉 福祉関連施設の運営 訪問介護サービスへの進出 福祉関連商品の開発等 5. その他 IT活用 新工法・新商品の開発 木造等住宅関連 CM方式等 企業連携 新部門の設立 海外進出 事業の多角化等
2. 環境 リサイクル 廃棄物減量化・廃棄物処理施設 廃棄物の収集運搬 土壌汚染・水質汚染対策 エネルギー 健康住宅 屋上緑化 環境保全・自然復元 景観保全	

(備考)(財)建設業振興基金HPより信金中金総合研究所作成

a. まずは周辺分野からの取組みを

新分野進出には、まずは、後述する企業事例にもみるように、リフォーム・リニューアルなど、本業に密接に関連する周辺分野から取り組むことが容易でもあり、重要である。戦後の開発行政の柱となってきた全国総合開発計画（全総）が廃止されることに象徴されるように、建設分野でも、すでに「つくる」「開発」から「利・活用」へとシフトしている。社会資本やマンション等住宅もストックが増大し、改修期に入りつつある。こうしたタイミングで、わが国は本格的な少子高齢化社会を迎え、高齢者向け住宅、健康志向住宅等へのリフォーム・リニューアル需要が増大しつつある。また、03年の土壌汚染対策法施行による土壌調査・浄化事業、建築基準法改正によるシックハウス規制強化といった「環境」ニーズも建設業にとっての新規需要を生み出している。

b. 「建設業」の枠組みをはずして考える

建設業という本業を重視しつつも、建設業が地域に密着して事業を行ってきたことを強みとして、生活創造産業、建設サービス産業として、地域の課題を把握してニーズを掘り起こし、これに対応していくことが重要である。ニーズの把握には、時代の先を読むことが重要であり、「既成概念」ととられない発想が必要である。

c. 公的支援の積極的な活用

中小建設業の新分野進出については、様々な公的支援策がとられてきた。特に、地域の基幹産業の再生を通じて、地域の活性化を図る観点から、04年6月に閣議決定された「経済財政運営と構造改革に関する基本方針2004」において、その円滑化に向けた支援策を取りまとめることが盛り込まれた。これを受けて、関係5省庁の「建設業の新分野進出を促進するための関係省庁連携会議」が同年12月支援策をまとめた。内容は、建設業関連分野を始め、農業、環境、福祉分野への進出など8つのカテゴリーからなり、総合施策として、05年度には各都道府県建設業協会に支援窓口「ワンストップサービスセンター」が設置されることになった(図表15)。施策が多様で利用上の問題もあるが、自社の経営課題を明確にした上で、効果的に活用することが大切である。

図表15 新分野進出支援策の8つのカテゴリー

農業分野(農林水産省)
農地リース方式による農業参入の支援ほか
環境分野(環境省)
土壌汚染対策法の施行ほか
福祉分野(厚生労働省)
地域の介護サービス基盤の整備
建設関連分野(国土交通省)
PFI方式における資金調達円滑化
中小企業対策(経済産業省)
中小企業・ベンチャー総合支援センターによる支援ほか
労働者の雇用対策(厚生労働省)
建設労働者雇用安定支援事業ほか
労働者の能力開発(厚生労働省)
中小企業雇用創出等能力開発助成金ほか
総合施策(経済産業省、国土交通省)
ワンストップサービスセンターの設置ほか

(備考) 国土交通省資料より信金中金総合研究所作成

3. 企業事例

官公需の減少、建設行政の変化などの環境変化を受けて、これに対応する官公需関連企業の事例を紹介する。多くは官公需が減少する中で、民間建設需要の開拓を図っているが、今後については、新分野進出への模索が始まっている。H社については、民需専門業者であるが、屋上緑化など新分野への取組みに積極的に取り組んでおり参考となる。

(1) A社 地域密着、民需開拓に注力

本社：東京都	資本金：1億円
従業員：40人	年商：40億円
業種：建築一式、土木一式(大臣許可)	
官公需割合：60%	

イ. 事業内容

事業内容は土木20%、建築80%で、受注先は官公需60%、民需40%である。10年前は道路・河川など基盤整備の官公需が多く土木が主体であったが、地元の基盤整備が進み、官公需が減少したことや、民需の開拓により建築が80%を占めるにいたっている。官公需は、東京都(Aランク)の都営住宅や区(Aランク)の学校等、民需は事務所・店舗、マンション等であり、特に大手コンビニの推奨業者の1社としてチェーン店舗の安定した受注を得られていることが特徴・強みとなっている。

ロ. 業況

完工高は単価の大きい官公需の受注状況い

かんで変動はあるが、バブル期を除けば30～40億円で推移している。官公需については、学校など工期が決められている一方で、工事資格者の現場への配置による施工能力の制約から入札工事の選択をしつつ応札しているが、地域の状況をよく把握している強みもあり、現状ではおおむね受注を確保できている。発注方式の見直しについて当社では、「経審における数値の重視、改正頻度が多いことなど問題もあり、施工実績の一層の重視などが望まれる」としている。民需についても、大手コンビニの安定した受注のほか、顧客のニーズに対応して、保有する宅地や情報の提供、資金、テナントの斡旋といった様々な営業をすることで受注を確保している。

八．今後の動向等

建設業も単なる「建てるだけ」といった考えは通用しなくなっている。地域の学校統廃合問題やPFI研究会などに参画し、行政と協力して、地域の問題に取り組んでいくことが重要になっている。区内でも大手工場跡地の再開発や公共施設のリニューアルなどプロジェクトは多く、大手ゼネコンと協同して受注を確保していくことを考えている。当社の強みは、地場に根付き、地元や行政から信頼を得ていることであり、これを活かして生残りを図りたいとしている。

(2) B社 地域活性化の中で経営多角化を模索

本 社：四国	資本金：20百万円
従業員：84人	年 商：20億円

業 種：土木一式、建築一式(県知事許可)
官公需割合：95%

イ．事業内容

事業内容は土木工事が70～80%と太宗を占め、建築は手掛けて日が浅い。官公需が主体で95%を占める。生コンおよび碎石の共販会社を有する。官公需の発注者別では国(森林、道路、下水道関係公団等)20%、県60%、市20%である。ランクは国C(2.5億円以下)、県A(1～10億円)、市A(50百万～1億円)で、主力受注先の県では単独で数億円規模の受注を受けられる企業規模にある(県内で約20社)のが強みの1つである。

ロ．業況

90年頃のピーク時には26～27億円の完工高が現在では20億円まで減少している。年間100件程度応札し受注獲得率は50～60%、落札率は、是が非でも受注したい重要案件を除けば90%台を維持しているが、単価が低下していることからそれでも採算は低下している。先行きは80%へと低下が予想され、工事の段取りなど現場技術者の管理力の向上を図っていくことが課題となる。

ハ．今後の動向等

当地区でも公共工事がピークに比べて半減しており、受注の減少にいかに対応するかが課題である。建設業のみでは限界があり、地域の取組みとして、地域の特性を活かした農業(果樹の適地を活かした糖度の高い梨など)

や、山林を活かした林業（間伐材、孟宗竹など）を手がけることが今後の課題になっている。また、地域活性化のため、北海道北見市との交流も進めている。

県では、県内河川を中核とする長期滞在型のリゾート地の実現を目指すプロジェクトが国土交通省の「観光交流空間づくりモデル事業」の選定を受けており、地元も75の事業を計画するなど地域活性化に貢献するとともに、業界の再生につながることを期待している。

(3) C社 環境重視の海洋土木で生き残り

本 社：四国	資本金：71.5百万円
従業員：70人	年 商：39億円
業 種：土木一式、建築一式(県知事許可)	
官公需割合：70%	

イ．事業内容

事業内容は海洋土木40%、陸上土木40%、建築20%で、受注先は官公需約70%、民需約30%である。県内海洋土木業者は20数社あるが、当社は上位クラスで、海洋土木に特色を有する。当社は85年ごろから県内の沿岸地域で「磯焼け」した藻場の回復、移植・増殖を行い、近年では、廃棄物を再生した資材を使って海藻の育苗、植え付けを行っている。こうした努力が実を結び、環境省の平成16年度環境保全功労者表彰である環境大臣賞「地域環境保全功労者」を受賞している。

ロ．業況

ピークの80億円からみると現在の完工高は

約40億円と半減している。従前は海洋土木がほぼ100%であったものが減少し、陸上土木、建築へとシフトしてきている。発注者別では、国(Bランク)約30%、県(A)約60%、市(A)約10%である。入札での受注獲得率は10~20%であるが、落札率は90%程度であまり無理な価格での応札はしていない。県内建設価格動向については、県(事前に予定価格公表)では、70~75%の落札率になるなど価格競争が激化している。

八．今後の動向等

強みの海洋土木も減少しており、後発ながらリフォームなど建築にも注力しているが、競争が激しく競争が激化している。地元密着で、地元と協力しながら仕事をつくっていくことが重要と考えている。

(4) D社 規模拡大よりも経営多角化へ

本 社：四国	資本金：25.4百万円
従業員：70人	年 商：40億円
業 種：建築一式、土木一式(大臣許可)	
官公需割合：50%	

イ．事業内容

事業内容は建築と土木が約半々、発注者別では民間と官公需が約半々であり、民間では建築割合がやや高く、官公需では逆にトンネル、河川、道路等土木の割合がやや高い。ピークには約8割を占めた官公需を中心に70億円の完工高があったが、官公需が減少し民需のウエイトが高まった。経審は建築、土木とも

1,000点強で国ではCランク、県、市では特Aにランクされる。10億円を超えるとJV方式を取るケースが多い。価格動向については、当社は規模をあまり重視しない経営方針で臨んでおり、無理な価格での入札はしないが、県の場合、落札価格が予定価格（事前公表）の約80%の最低価格近辺になるケースがあり、厳しい状況といわれている。

ロ．業況

当社は規模の拡大をしない方針であり、有利子負債がなく、健全経営を維持している。業況もピーク時に比べて完工高は大きく減少しているが、民需にウエイトを置きつつおおむね順調に推移している。関連企業に、運送業、ビジネスホテルなど20社を擁しており、経営多角化を図っている。

ハ．今後の動向等

市町村合併などにより新築物件が減少する中で、リニューアル、地震対策など地元のニーズに応えながら土地、建物の活用を図ることで建設の仕事に結び付けていくことが重要と考えている。今後とも規模拡大をせず、質を重視した経営を目指すとしている。

(5) E社 躯体工事を強みに本業に注力

本 社：東京都	資本金：2億円
従業員：34人	年 商：40億円
事業内容：土木一式、建築一式ほか (大臣許可)	
官公需割合：50%	

イ．事業内容

事業内容は、下請（サブコン）としての大手ゼネコン下請（売上比約40%）と、元請としての 土木工事（同約30%）、 建築工事（同約30%）に分かれる。 は、大手ゼネコンの下請として躯体工事を行うもので、民間工事が主体である。とび・土工の専属外注先を擁していることが強みで、官公需が減少する中であって比較的安定した工事量を維持している。 の土木工事はほとんどが公共事業で発注者は東京都約90%、区約10%。都の場合、土木はBランクながら随意契約主体の単価契約が多く受注も比較的安定している。 の建築工事は官公需、民需がほぼ半々であるが、都の場合、Aランクであり、JVで親を務められるなど大口の都営住宅等を確保しており、落札率も比較的高い水準で受注が得られている。

ロ．業況

全国の建設投資がピークとなった92年には当社の完工高も約70億円のピークを迎え、その後、主として官公需の減少から完工高は減少しており、ここ数年は約40億円で安定している。粗利益率は躯体工事約10%、建築約8%（官公需約10%、民需6~7%）、土木約8%で、ピーク時と比べ約半減している。当社の場合、単価がピークに比べ20~30%低下しているとはいえ、比較的同業者の少ない躯体工事で安定した受注を確保していることに加え、都の水道工事でも指定業者として随意契約等の単価契約を維持し、業況はおおむね順調に推移している。

ハ．今後の動向等

以前は欠かすことのなかった3年の経営計画の作成も先行き不透明な最近では立てられなくなっている。今後も、サブコンとしての躯体工事、土木工事、建築工事の3事業部制による独立採算を維持し、それぞれの部門が目標利益を上げていきたいと考えている。特に強みである躯体工事ではとび・土工工事の従事者を育成確保していくことが課題である。なお、新たな入札・契約方式については、都道府県でもAクラスの大型物件の入札後VE（技術提案によって単価を削減する）に限られるのではないかと。東京都の場合も大手が手がける建築ではありうるが、中小企業レベルでの導入は先のことと思われる。

(6) F社 官公需の減少を住宅部門で補完

本 社：関東	資本金：20百万円
従業員：58人	年 商：27億円
業 種：土木一式、建築一式(大臣許可)	
官公需割合：80%	

イ．事業内容

事業内容は官公需を中心とする土木が約80%を占める業歴の長い建設業者。建築は民需（一部下請け）主体に約20%。土木工事は利根川、荒川等の河川工事、道路工事等を主体とする。官公需の受注先は国土交通省等の国約40%、県約30%、町約30%である。入札資格は国Cランク（約50百万～2億円）、県マルA（a）（約50百万～1億円）、町（県に準ずる）であるが工事件数が減少しており、指名率は変わらない

が受注量は減少している。赤字受注はしない方針で落札率は約85～90%であり、ここ数年で約5%低下している。

ロ．業況

95～96年のピーク時には完工高が40億円あったが現在20億円台に減少している。これまで土木工事を主力にしてきただけに建築についての当社の知名度は低いが、数年前から保有する土地を活用して住宅分譲分野を手がけており、業況も比較的順調に推移している。

ハ．今後の方向等

官公需の発注方式の変化について、当社では不適格業者の排除は必要だが、経審制度に改善すべき点もあると考えている。当社は、工法等に特段の強みはないが、これまでの工事実績をベースに、技術者育成、ISO等による管理強化などを図っていくとしている。受注減少については、住宅部門（低価格で若年層向けの欧米感覚を取り入れた設計が特徴）をさらに強化していくことなどで対応していきたいと考えているが、その場合に営業力強化が課題となろう。

(7) G社 官公需の減少を民間設備投資・住宅で補完

本 社：関東	資本金：93.6百万円
従業員：86人	年 商：35億円
業 種：土木一式、建築一式(大臣許可)	
官公需割合：70%	

イ．事業内容

事業内容は土木約60%、建築約40%で、最近では官公需の減少から土木のウエイトが低下している。発注者では、おおむね官公需70%、民需20%、下請け10%。官公需は河川工事、道路工事、下水道工事等で、民需は工場、住宅等を主体とする。

官公需は、国土交通省等の国40%、県40%、町20%である。入札資格は国がBランク(3~6億円)、県マルA(a)(50百万~1億円)、町(県に準ずる)であるが、落札率は90~95%であり、採算重視で赤字受注はしない。国については、入札時VE(価格以外に工期短縮、地域とのコミュニケーション、環境対策等の提案を考慮する総合評価で落札者の決定)、入札後VE(落札者から工法、工期等の提案を受ける)も採用されているが、まだ試行錯誤段階である。DB(デザインビルド)方式についてはAランクで採用されている。また、当社の場合、Bランクであることが1億円規模(Cクラス)の工事に入札参加ができないことになり、制約にもなっている。

ロ．業況

ピークには完工高が60億円を超えた時期もあったが、下請受注で採算もよいとは言えず、最近では完工高よりも工事の中身を重視している。このため、本社経費を補える工事採算を確保できるよう管理を重視しており、おおむね順調に推移している。

ハ．今後の方向等

当社の特色・強みは、過去の国土交通省等からの受注実績を活かした河川工事等の技術と、財務の健全性やISO9000、14000の取得をベースとした顧客の信頼と考えている。今後については、官公需の減少を県内設備投資に対応した民需、大手住宅メーカーと提携した住宅部門の強化等でカバーしていきたいとしている。

(8) H社 地域密着、屋上緑化事業への参入等で新事業創造

本 社：東京都	資本金：190百万円
従業員：86人	年 商：78億円
業 種：建築一式、造園工事(大臣許可) 宅地建物取引業 民需専業	

イ．事業内容

民需専業であるが、いわゆる「建設業」の枠を超え、コンサルティング、建設、リフォーム、環境緑化、サポート(ビルマネジメント)など住環境にかかわる様々な事業を手がけている。当社は本社のある区内を中心にこれまでに約250棟のビルを建築しており、「建設工事の引渡し、完了時点から安定した事業が始まり、建築の周辺にビジネスチャンスがある」との考えから、建築から、リフォーム、建替え、リニューアル、テナント管理受託、など住環境にかかわる様々な事業を展開する。このベースには、創業以来80年にわたり地元で密着して事業を営み、信頼を築いてきた実績がある。施工したビルは中小ビルが多く、老

朽化、空室化も進行する中、きめ細かなニーズに対応することで、ビジネスチャンス確保している。

ロ．業況

建設業界は公共事業が減少する中で、民需分野でも同業者の参入から競争が激化しているため、当社は特命工事の受注に注力するとともに、価格を優先し赤字受注はしない方針である。このため、遊休地があれば、地主に投資案を持ち込み、採算、利回り、回収、資金調達計画を企画して受注確保を図っている。

ハ．今後の動向等

東京都の条例により一定規模のビルについては屋上等の緑化が義務づけられる中、新規事業として数年前から屋上緑化事業に参入しており、独自製品の開発により受注確保を図っている。具体的には、早くから国土交通省の屋上開発研究会に参加し、独立行政法人科学技術振興機構から委託を受けた産学連携事業「植物が良く育つ高保水性ゲルを用いた屋上緑化システム」の実用化開発に成功したものである。

当社はこれまで約80年にわたって区の一市民（一企業）として成長してきた実績・ノウハウをベースにこれからもこれを地域に役立てることで発展することを考えている。この一環として、87年「オフィス人口が増え、急

激に変化する地域の街づくりを考えよう」と勉強会を立ち上げ、現在、NPO法人として、屋上緑化等の環境問題、地域の文化・歴史・魅力の情報発信、講演会・勉強会の開催など多彩な活動を行っている。

おわりに

建設業は、国民生活に密接に関連する社会資本整備を担う重要な産業であり、典型的な内需型産業である。信用金庫の取引先としても大きなウエイトを占める重要度の高い業界である。建設業界は、バブル崩壊後の地価下落により大きな債務負担を抱え、その調整に迫られてきたが、最近ようやく景気回復に伴う民需の持ち直しにより業況改善がみられるようになった。しかし、官公需については、財政再建が喫緊の課題になる中、しばらくは需要の回復は期待できない状況にある。同時に、「入札契約適正化法」の施行など公正な競争の促進等を目指した制度改革が進む中で、官公需関連中小建設業は、リストラ、財務改善をはかりつつ、新規需要開拓に向けたさまざまな経営努力を続けている。

地域金融機関にあっては、建設行政にかかる制度改革等の動向を注視するとともに、建設業に対する公的支援機関との連携を図りつつ、取引先中小建設業の経営改善支援に注力していくことが望まれる。

参考文献

- 小沢道一『激動期の建設業』大成出版社（2001）
- 金本良嗣『日本の建設産業』日本経済新聞社（1999）
- 倉見康一『建設復興』中経出版（2002）
- 建設総合サービス『建設業「新経審」活用戦略』日本コンサルタントグループ（2004）
- (財)建設物価調査会『2004建設統計要覧』建設調査統計研究会（2004）
- 公共投資総研『公共投資2001～2010』公共投資総研編集部（2001）
- 国土交通省『各年度版建設工事施工統計調査報告』
- 鈴木一『変わる建設市場と建設産業について考える』建設総合サービス（2004）
- 長門昇『よくわかる建設業界』日本実業出版社（2002）
- 武藤博巳『入札改革 談合社会を考える』岩波書店（2003）
- 山崎裕司『建設崩壊2002』日本実業出版社（2002）
- 米田雅子『建設業再生のシナリオ』彰国社（2000）
- 米田雅子『新分野へ挑戦する建設業』東洋経済新報社（2004）
- 米田雅子『建設業の新分野進出』東洋経済新報社（2003）

沖縄県経済の現状と自立型経済への展望

信金中央金庫

東京営業第2部（現・東京営業部）

総合研究所

（キーワード）地域経済分析、沖縄県、観光、米軍基地、公共事業、自立型経済

（視 点）

信用金庫は営業区域が限定されており、地域の環境変化の影響がそのまま自金庫の経営に及ぶ。それだけに、自らにとっての地元の経済情勢を客観的に分析・評価し、地域経済の活性化に向けての足掛かりとすることは、経営戦略上極めて重要といえよう。

そこで本稿では、沖縄県をモデルケースとして取り上げ、地域分析を行うとともに、同県が自立型経済へと移行するために求められる対応を考察した。一地域を対象とした調査結果をその内容とするが、全国の信用金庫が地元の経済分析を行う際に参考となる部分も多く、ぜひご一読願いたい。全般にやや表層的な分析にとどまっているが、これは、一般的な情報に基づき調査・分析を行ったためである。より深みのある地域分析を実施し、自治体などへの提言に結びつけるためには、地元の歴史・文化を考慮するとともに、地域住民や有識者へのヒアリングなどにも努める必要があることを付記しておく。

なお本稿は、東京都の西部地区、および沖縄県を担当する東京営業第2部（現在の東京営業部）が主体となって原稿の執筆等に当たり、それを総合研究所が適宜フォローするといった形の共同調査によるものである。

（要 旨）

沖縄県では人口が堅調に増加している。老年人口比率が相対的に低く、「若い人口構成」となっているが、若年層の雇用環境は厳しいのが現状である。また、完全失業率自体、全国都道府県のなかで最も高い。

2002年度の県内総生産のウエイトを産業別にみると、第2次産業が低く、第3次産業が高くなっている。第2次産業の中でも製造業は4.9%に過ぎず（全国平均は20.8%）、モノづくりの基盤は弱い。一方、第3次産業の特化係数をみると、サービス業のうち「余暇関連サービス」の値が大きく、観光業が同県の主力産業であることを読み取れる。

沖縄県の1人当たり県民所得は全国平均の7割程度に過ぎない。これには、経済の自立化が実現されないまま本土へ復帰したことが少なからず影響しており、依然として3K（観光、基地収入、公共事業）に依存した経済構造となっている。

沖縄県が先行き発展を遂げるためには「自立型」経済へと移行する必要がある、将来的に中核産業となることが期待されるIT、観光、バイオテクノロジーなどの現状と課題を把握し、今後の方向性を検討する必要がある。

はじめに

信用金庫は営業区域が限定されており、地元と共存共栄の関係にある。したがって、自らが根ざす地域の経済が停滞すれば、収益力の低下や不良債権の増加などといった負の影響が地方銀行などよりも強く現れることとなる。その意味で、信用金庫は「地域集中リスク」の高い金融機関といえよう。

信用金庫自らが、日々変化する地域環境を的確に把握し、地域経済の活性化に向けて主体的に行動することは、経営戦略上重要であるだけでなく、有力な地域構成員として貢献するといった意味でも有用と考えられる。なかでも「地元の経済情勢の客観的な分析・評価」は、その主体的な行動の出発点となる作業として、全国の信用金庫が積極的に取り組むべき課題と考えられる。

このことを踏まえ、本稿では、東京営業第2部（現在の東京営業部）と総合研究所との共同調査により、沖縄県をモデルケースに取り上げて地域分析を行うとともに、同県が自立型経済への移行を果たすために求められる対応について考察した。

本稿の構成について概説する。まず、第1部では、主要な統計データを用いて、沖縄の人口動態、就業構造、産業構造、県民所得、財政事情などを概観し、同地域の強み・弱みを浮き彫りにしている。続く第2部では、沖縄県が「依存型」の経済構造になっていると指摘する向きが多いことを踏まえ、その論拠となっている“3K”、すなわち、観光、（米軍が

らの）基地収入、公共事業の状況を概観した。

第3部、第4部いずれにおいても、県全体のみならず、沖縄県をいくつかのエリアに区切ってそれぞれの特性を概観するなど、狭域での地域分析も試みている。最後の第5部では、将来的に沖縄県の中核産業となることが期待されるIT、観光、バイオテクノロジーの3つの産業の現状と課題を整理しつつ、沖縄県経済が「依存型」から「自立型」へと変貌を遂げるために求められる対応と、その方向性を考察した。

本稿の内容自体は、“一地域を対象とする調査結果”の色彩が強いが、全国の信用金庫が地元の経済分析を行ううえで参考となる部分も多く、ぜひご一読願いたい。たとえば、第2部と第3部からは、地域経済の主要な事象（人口動態、産業構造、財政事情など）を分析するために必要な統計データ、地域経済の推移・構造を読み取りやすくするためにデータに施す加工の方法、などが明らかとなろう。前述のとおり、沖縄県を各エリアに分けて分析を行っているが、これは、多くの信用金庫にとって営業区域の実感に近い複数市町村を単位とするものであり、得られる視座も多いと考えられる。また、第4部は、自治体などによる地域振興への方策を体系立てて把握・整理する際に、数々のヒントを与え得るものといえよう。

なお、全般にやや表層的な分析にとどまっているが、これは、一般的な情報に基づき調査・分析を行ったためである。信用金庫は地域に根ざした活動を行っており、地域の情報

にも精通している。それゆえに、より深みのある地域経済分析を行い、政策提言へと結びつけることは十分に可能と考えられる。本稿がその一助となれば幸いである。

第 部 沖縄県経済の現状

1. 沖縄県、県内各エリアの経済概況

ここでは、主要な統計データを用いて、沖縄県を全国、あるいは人口規模が類似する他県と比較し、経済上の特性を概観する。また同様に主要な統計データを用いて、沖縄県内の各エリアを比較し、それぞれの特性を概観する。

(1) 主要統計データによる県間比較

人口関連

図表1は、沖縄県と全国、そして人口規模が類似する岩手県（140万人）、滋賀県（135万人）の主要統計データを一表にしたものである。

沖縄県の人口は2004年時点で136万人であり、全国で31番目の規模となっている。また、沖縄県の総面積は2,274km²と国土総面積377,907km²の0.6%に過ぎず、全国で44番目となっている。沖縄県の面積は岩手県の約7分の1、滋賀県の半分強となっており、3県の中で人口密度は沖縄県が最も高い。

沖縄県における99年から2004年までの人口

図表1 統計データでみる沖縄県の概況

項目	単位	沖縄県	岩手県	滋賀県	全国	沖縄県 / 全国	沖縄県の順位 (47都道府県)	年次	出所
面積	km ²	2,274	15,279	4,017	377,907	0.6	44	2004年	国土地理院『全国都道府県市区町村別面積調』
人口	人口数	136	140	135	12,682	1.1	31	2004年	総務省『住民基本台帳人口要覧』
	増減率	3.7	1.6	2.9	0.8		1	99年 04年	総務省『住民基本台帳人口要覧』
生産年齢人口比率	%	65.4	63.5	67.5	67.9		22	2000年	総務省『国勢調査』
人口社会増減数	人	7,182	18,102	13,089	53,393		8	99年度 03年度	総務省『住民基本台帳人口要覧』
産業別就業人口比率	第1次	6.1	14.2	3.5	5.0		29	2000年	総務省『国勢調査』
	第2次	18.8	29.5	38.8	29.5		47	2000年	総務省『国勢調査』
	第3次	74.2	56.2	56.5	64.3		2	2000年	総務省『国勢調査』
総生産額(名目)	億円	35,000	45,638	56,323	4,931,824	0.7	38	2002年度	内閣府『県民経済計算年報』
一人当たり県民所得額	千円	2,032	2,426	3,188	2,916		47	2002年度	内閣府『県民経済計算年報』
事業所	事業所数	73,179	72,456	61,941	6,350,101	1.2	29	2001年	総務省『事業所・企業統計』
	増減率	3.3	2.8	3.1	5.5		6	96年 01年	総務省『事業所・企業統計』
従業員	従業員数	533	629	610	60,158	0.9	35	2001年	総務省『事業所・企業統計』
	増減率	3.2	3.4	0.8	4.2		1	96年 01年	総務省『事業所・企業統計』
工場数	所	1,462	2,892	3,591	293,911	0.5	45	2003年	経済産業省『工業統計』
工場従業員数	千人	25	98	145	8,228	0.3	47	2003年	経済産業省『工業統計』
製造品出荷額等	出荷額	6,013	21,649	57,897	2,737,344	0.2	46	2003年	経済産業省『工業統計』
	増減率	5.1	7.5	6.3	10.5		3	98年 03年	経済産業省『工業統計』
卸売業	事業所数	3,289	3,498	2,647	379,549	0.9	35	2002年	経済産業省『商業統計』
	従業員数	29,702	30,689	21,064	4,001,961	0.7	33	2002年	経済産業省『商業統計』
	年間販売額	14,638	21,298	12,256	4,133,548	0.4	37	2002年	経済産業省『商業統計』
小売業	事業所数	16,834	16,797	13,294	1,300,057	1.3	29	2002年	経済産業省『商業統計』
	従業員数	78,784	88,294	87,839	7,972,805	1.0	34	2002年	経済産業省『商業統計』
	年間販売額	10,282	13,959	13,176	1,351,092	0.8	39	2002年	経済産業省『商業統計』
サービス業	事業所数	22,028	22,431	18,969	1,826,856	1.2	30	2001年	総務省『事業所・企業統計』
	同・増減率	2.5	2.4	4.7	1.8		13	96年 01年	総務省『事業所・企業統計』
	従業員数	186,734	183,731	163,170	17,640,461	1.1	29	2001年	総務省『事業所・企業統計』
同・増減率	10.7	4.7	13.7	6.9		3	96年 01年	総務省『事業所・企業統計』	
ホテル・旅館客室数	室数	32,063	24,288	12,632	1,562,867	2.1	16	2003年度	厚生労働省『衛生行政報告例』
有効求人倍率	倍	0.36	0.52	0.67	0.64		46	2003年	厚生労働省『労働統計年報』
完全失業率	%	7.6	5.7	4.3	4.7		1	2004年	総務省『労働力調査』
地方税収 / 歳入総額	%	19.5	21.0	38.1	35.0		46	2002年度	総務省『市町村別決算状況調』
財力指数		0.24	0.26	0.45	0.41		42	2002年度	総務省『統計でみる県のすがた』
自主財源比率	%	25.5	34.4	45.3	48.3		47	2002年度	総務省『統計でみる県のすがた』
経常収支比率	%	91.4	93.1	93.2	91.5		23	2002年度	総務省『統計でみる県のすがた』
保育所在所児童数	人	25,507	22,748	22,307	1,879,349	1.4	27	2002年	厚生労働省資料
公共下水道普及率	%	58.3	40.6	72.6	65.2		18	2003年	日本下水道協会『下水道統計要覧』

増加率は3.7%で、全国都道府県のなかで最も高くなっている。

生産年齢人口（15～64歳）比率は、3県とも65%前後とほぼ同水準で、全国平均をやや下回っている。ちなみに、国立社会保障・人口問題研究所の「都道府県の将来推計人口」によれば、少子化の影響により、沖縄県の2030年の同比率は59%となる見通しである。

就業人口の産業別構成比をみると、沖縄県は第2次産業の比率が低く（全国最低）第3次産業の比率が高い（東京都に次いで第2位）。雇用関連のデータをみると、沖縄県の有効求人倍率は0.36倍と全国で2番目に低く、完全失業率は7.6%で全国最悪となっている。

産業関連

沖縄県には73,179の事業所が存在する（2001年時点）。96年から2001年にかけて3.3%減少しており、マイナス幅は他の2県よりもやや大きい。一方、同期間の従業員数の増加率は3.2%と全国で最も高く、1事業所当たりの従業員数は増加している。

製造業に限ってみると、工場数、工場従業員数ともに岩手県、滋賀県を大きく下回っているうえ、全国順位もそれぞれ46番目、47番

目と下位にランクしており、製造業の比重は極めて低い。なお、製造品出荷額等は、滋賀県の約9分の1、岩手県の約3分の1と金額自体は小さいが、98年から2003年にかけての増加率は5.1%と、全国で3番目に高くなっている。

一方、サービス業は堅調に推移しており、96年から2001年にかけて、事業所数、従業員数ともに増加している。また、観光業についてみると、ホテル・旅館客室数は他の2県を上回り全国16番目となっている。

その他

沖縄県の財政関連の指標^(注)をみると、歳入総額に占める地方税収の割合、財政力指数、自主財源比率いずれも比較対象とした2県よりも低く、全国でも下位に位置している。經常収支比率も90%を超え、財政事情は良好とはいえない。一方、住民サービスの充実度を測るべく、下水道普及率、保育所在在児童数をみると、それぞれ全国18番目、27番目と中位にランクしており、まずまずの水準といえよう。

(2) 主要統計データによる県内各エリアの比較

人口関連

図表2は、沖縄県内の各エリア^(注)ごとに主

(注)1. 財政関連の指標の概説は、下記のとおり

財政力指数：基準財政収入額（標準的に収入し得るものとして算定された税収入の額）を基準財政需要額（一定水準の行政を実施するのに必要な一般財源額）で除して得られる数値。財政力を測る指標として用いられる。

自主財源比率：歳入に占める自主財源（自治体自らの権限により徴収できる財源。地方税、使用料・手数料など）の比率。財政の自律性・安定性を表す指標として用いられる。

經常収支比率：各自治体が毎年恒常的に使用できる一般財源（經常一般財源）のうち、經常的経費（人件費・物件費・扶助費など）に充てられる比率。財政の弾力性を表す指標として用いられる。

2. 各エリアを構成する市町村は下記のとおり

・北部（1市2町9村）：名護市、国頭村、大宜味村、東村、今帰仁村、本部町、恩納村、宜野座村、金武町、伊江村、伊平屋村、伊是名村

・中部（3市3町3村）：うるま市、宜野湾市、沖縄市、読谷村、嘉手納町、北谷町、北中城村、中城村、西原町

・南部（4市5町10村）：那覇市、浦添市、糸満市、豊見城市、東風平町、具志頭村、玉城村、知念村、佐敷町、与那原町、大里村、南風原町、渡嘉敷村、座間味村、粟国村、渡名喜村、南大東村、北大東村、久米島町

・宮古・八重山（2市5町2村）：平良市、石垣市、城辺町、下地町、上野村、伊良部町、多良間村、竹富町、与那国町

図表2 統計データでみる沖縄県の圏域別の概況

項目	単位	沖縄県	北部	中部	南部	宮古・八重山	年次	出所	
面積	km ²	2,274	824	261	371	818	2004年	国土地理院『全国都道府県市区町村別面積調』	
人口	人口数	万人	136	12	47	65	10	2004年	総務省『住民基本台帳人口要覧』
	増減率	%	3.7	2.7	4.8	3.5	1.3	99年 04年	
生産年齢人口比率	%	65.4	62.0	66.1	66.2	61.0	2000年	総務省『国勢調査』	
人口社会増減数	人	7,182	1,552	3,987	2,275	632	99年度 03年度	総務省『住民基本台帳人口要覧』	
産業別就業人口比率	第1次	%	6.1	16.1	3.2	3.8	19.6	2000年	総務省『国勢調査』
	第2次	%	18.8	20.4	20.9	16.9	19.0	2000年	総務省『国勢調査』
	第3次	%	74.2	63.4	75.1	78.3	60.7	2000年	総務省『国勢調査』
市町村内純生産	億円	25,151	2,609	6,423	14,015	2,104	2002年度	沖縄県『市町村民所得統計』	
一人当たり市町村民所得額	千円	2,032	1,834	2,033	2,147	1,821	2002年度	沖縄県『市町村民所得統計』	
事業所	事業所数	所	73,179	7,244	22,828	35,940	7,167	2001年	総務省『事業所・企業統計』
	増減率	%	3.3	3.1	0.8	6.1	3.2	96年 01年	総務省『事業所・企業統計』
従業員	従業員数	千人	533	50	156	284	41	2001年	総務省『事業所・企業統計』
	増減率	%	3.2	9.5	5.7	1.1	1.8	96年 01年	総務省『事業所・企業統計』
工場数	所	1,462	150	478	657	177	2003年	経済産業省『工業統計』	
工場従業員数	人	24,679	2,572	9,100	11,068	1,939	2003年	経済産業省『工業統計』	
1工場当たりの従業員数	人	17	17	19	17	11	2003年	経済産業省『工業統計』	
製造品出荷額等	出荷額	億円	6,013	609	2,883	2,178	343	2003年	経済産業省『工業統計』
	増減率	%	5.1	11.6	12.5	5.0	3.0	98年 03年	経済産業省『工業統計』
卸売業	事業所数	所	3,289	249	809	1,951	280	2002年	経済産業省『商業統計』
	従業員数	人	29,702	1,412	6,611	20,242	1,437	2002年	経済産業省『商業統計』
	年間販売額	億円	14,638	337	1,876	11,956	465	2002年	経済産業省『商業統計』
小売業	事業所数	所	16,834	1,882	5,425	7,833	1,694	2002年	経済産業省『商業統計』
	従業員数	人	78,784	6,842	27,240	38,642	6,060	2002年	経済産業省『商業統計』
	年間販売額	億円	10,282	772	3,368	5,358	751	2002年	経済産業省『商業統計』
サービス業	事業所数	所	22,028	2,171	7,015	10,697	2,145	2001年	総務省『事業所・企業統計』
	同・増減率	%	2.5	5.5	4.3	1.2	0.4	96年 01年	総務省『事業所・企業統計』
	従業員数	人	186,734	21,358	56,202	94,243	14,931	2001年	総務省『事業所・企業統計』
	同・増減率	%	10.7	12.7	13.1	8.6	12.9	96年 01年	総務省『事業所・企業統計』
宿泊施設数	軒数	808	118	61	127	502	2003年	沖縄県『観光要覧』	
完全失業率	%	9.4	9.3	10.3	9.1	6.1	2000年	総務省『統計でみる市町村のすがた』	
地方税収 / 歳入総額	%	19.5	9.3	22.0	23.1	14.7	2002年度	総務省『統計でみる市町村のすがた』	
財力指数		0.24	0.22	0.41	0.27	0.21	2002年度	総務省『統計でみる市町村のすがた』	

(備考) その他離島を含む

要な統計データを示したものである。以下、北部、中部、南部の3エリアについて主に解説する。

3エリアの面積は、北部が最も大きく、次いで南部、中部の順であるが、人口については南部が最も多く、県全体の約半数を占める。

99年から2004年にかけての人口増加率は中部が4.8%と最も高い。また、99年度から2003年度までの人口の社会増減をみても、中部は3,987人増と堅調である。これは、沖縄県が99年度以降、積極的にコールセンターの誘致を進めてきた結果、関連企業が宜野湾市、沖縄市、浦添市（南部に属するが、地理的に中部エリアに近い）に相対的に多く立地したこと、

および中部エリアのベッドタウン化が進んだこと、などによるものだ。

生産年齢人口の比率は、3エリアとも60%を超えているが、北部が他の2エリアに比べ、やや低くなっている。産業別就業人口比率をみると、北部、中部、南部とも第3次産業が最も高い。第1次産業については中部、南部が3%台であるのに対して、北部は16.1%に達している。第2次産業については、北部、中部が20%超となっている一方で、南部は16.9%とやや低くなっている。

産業関連

事業所数をエリアごとにみると、南部が最

も多いが、96年から2001年にかけて、6.1%の減少に見舞われた。逆に、事業所数が最も少ない北部では、3.1%増加している。従業員数も南部が圧倒的に多いが、増加率をみると南部が最も低く、北部が最も高くなっている。

製造業については、工場数、工場従業員数とも南部が最も多いが、1工場当たりの従業員数は中部が最多である。また、製造品出荷額とその増加率（98年～2003年）も中部が最も大きい。

小売業年間販売額は人口が集中する南部が最も大きく、全体の半分強を占めている。次いで、中部、北部の順となっている。観光関連の指標をみると、宿泊施設数は宮古・八重山の離島地区（その他離島含む）が最も多いが、それ以外では南部が最も多く、これに北部が続く。

その他

財政関連の指標をみると、歳入総額に占める地方税収の割合は大きい順に中・南部が20%台であるのに対し、北部は9.3%に過ぎない。また、財政力指数（構成市町村の単純平均値）は大きい順に中部、南部、北部となっている。

2. 主要項目別にみた沖縄県経済の現状

(1) 人口動態

県全体の動向

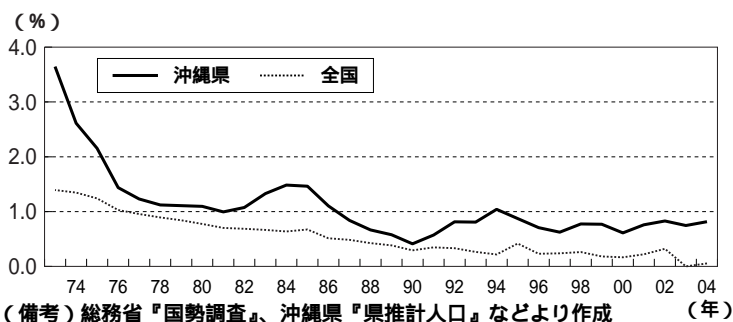
2004年の人口は136.0万人であり、

前年比1.1万人増加している。

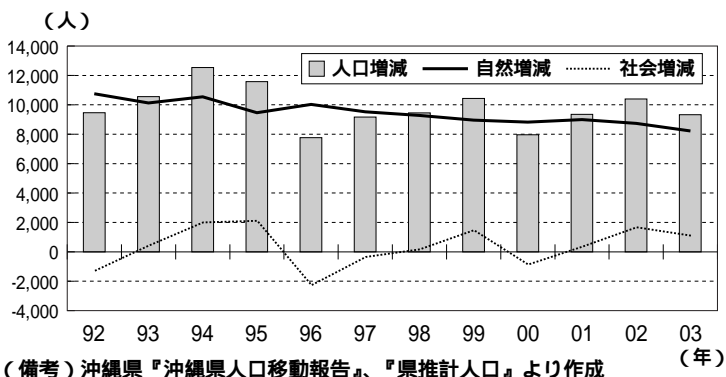
日本領への復帰を果たした72年（96万人）以来、人口は順調に増加し続けており、この間の増加率は40.5%と全国平均（18.6%）を大きく上回っている。

沖縄県の人口は、復帰直後こそ本土から公務員や民間企業の駐在員が流入したことを主因に大幅増を記録したが、70年代後半からは、転入の流れが弱まり、それにつれ増加率の全国平均との格差も次第に縮小していった（図表3）。ただ、現在でも人口の増加率は全国平均を上回っている。これは転入、転出の動きが、小幅かつ、一進一退の動きとなっているのに対し、自然増（出生が死亡を上回る）の状態が安定して続いているためである（図表4）。ちなみに、厚生労働省『人口動態総覧』によれば、沖縄県の2003年の出生率は人口1,000

図表3 人口増加率の推移(全国、沖縄県)



図表4 沖縄県における要因別人口増減数の推移



人当たり12.1人と全国都道府県のなかで最も高く、死亡率は同6.3人と全国最低である。

総務省『国勢調査』により、沖縄県の人口を年齢階層別にみると、2000年における年少人口（0～14歳）比率は全国が14.6%であるのに対し20.0%と高くなっている。一方、老年人口（65歳～）比率は全国が17.3%であるのに対し13.9%と低く、全体的に若い人口構成となっている。

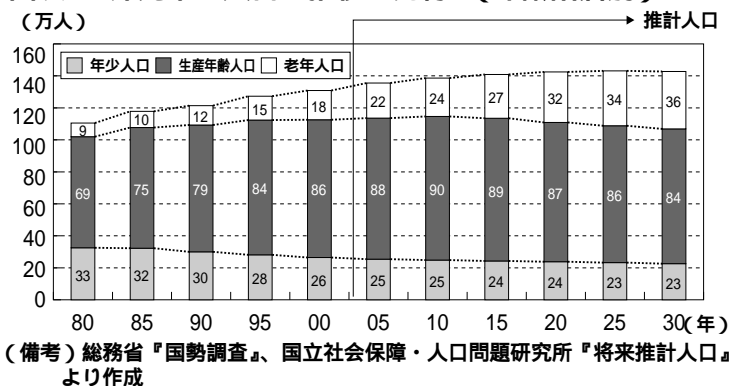
もっとも、80年と比較してみると、全国と同様に年少人口の割合が低下（29.4% 20.2%）する一方で、老年人口の割合が上昇（7.8% 13.9%）しており、沖縄県でも少子高齢化が進行していることがわかる（図表5）。

ちなみに、国立社会保障・人口問題研究所の『将来推計人口』によれば、沖縄県では2015年には老年人口が年少人口を上回っている見込みである（図表6）。また、沖縄県の総人口は今後も底堅く推移し、2030年の水準は2000年を8.3%上回る見通しである（この間、全国は7.4%減）が、生産年齢人口は緩やかな減少トレンドをたどると予想されており、働く人の減少が、沖縄県経済の潜在的な成長力の低下につながる可能性もあろう。

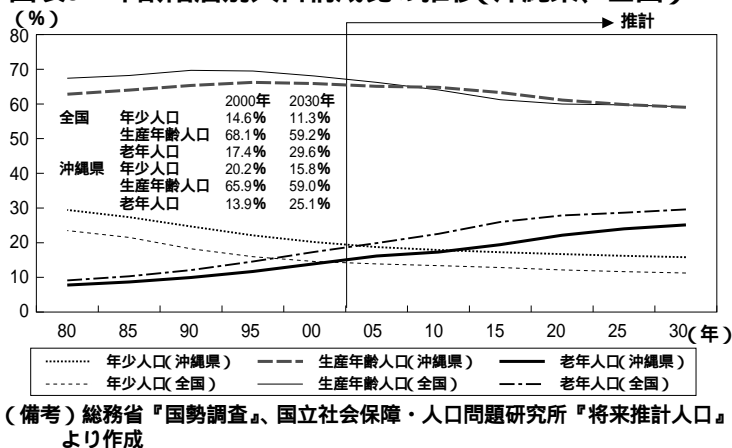
本島3エリア（北部・中部・南部）の動向

2004年の人口は、北部が12.7万人（構成比9.4%）、中部が47.2万人（同34.8%、南部が65.3万人（同47.9%））となっており、南部に全人口

図表5 沖縄県の人口の推移と先行き（年齢階層別）



図表6 年齢階層別人口構成比の推移（沖縄県、全国）



の約半数が集中している。ちなみに、各エリアの中核都市とその人口は、北部が名護市（5万人）、中部が沖縄市（12万人）、そして南部が県庁の所在する那覇市（30万人）である。

エリアごとに人口の推移をみると、北部では小さな増減を繰り返し、近年は微増傾向となっている（90年12.1万人 04年12.7万人）。一方、中部、南部では順調に増加しており、増加幅は中部でより大きくなっている。（中部40.2万人 47.2万人、南部60.5万人 65.3万人）。なお、総務省『住民基本台帳人口要覧』により、人口増減の要因を自然増減、社会増減に分けてみると、北部ではいずれも小幅な動きとなっている一方、中部、南部では自然増が社会増を上回る状況が続いている。

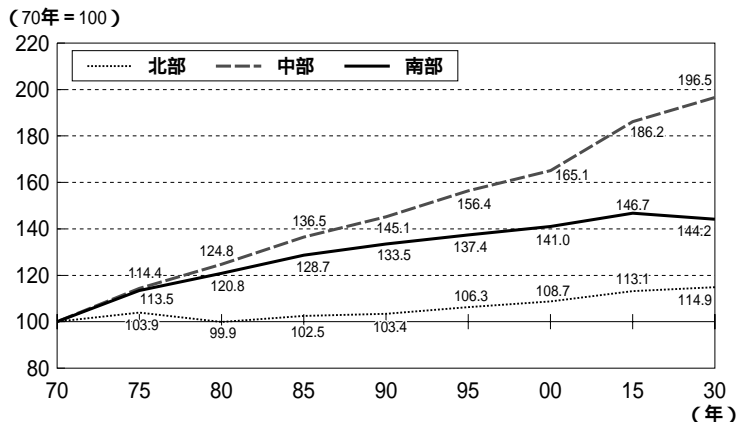
90年代前半をみると、南部で転出が転入を上回るなか、中部ではやや大幅な社会増の状態が続いていた。中部では、80年代後半から90年代前半にかけて、他エリアよりも区画整理が多く行われており（宜野湾市の佐真下・上原・森川原地区、および西原町）その結果、ベッドタウン化が進んだことが同エリアへの人口流入につながったと考えられる。

70年以降をみても、人口は、北部、中部、南部いずれでも順調に増加している。今後については、中部では堅調な推移が続き、2030年には2000年比19.0%増加する見通しだ。また、北部でも緩やかな増加トレンドをたどると予想されている。反面、南部では、2015年から2030年にかけて、人口は若干減少すると見込まれている（図表7）。また、各エリアごとに年齢階層別人口構成比の先行きをみると、いずれも年少人口、生産年齢人口の比率が低下し、老年人口の比率が高まる見通しとなっているが、中部では、少子高齢化が相対的に遅いペースで進むと予想されている（図表8）。

（2）就業構造

沖縄県の就業者数は2004年時点で59.5万人となっている。日本領に復帰した72年を100として指数化してみると163.5に達し、経済の発展に足取りを合わせる形で着実に増加している。

図表7 本島3エリアの人口推移と将来推計人口



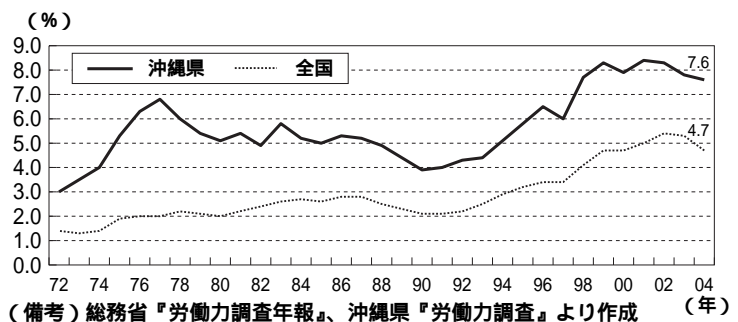
(備考) 総務省『国勢調査』、国立社会保障・人口問題研究所『将来推計人口』より作成

図表8 年齢階層別人口構成比の推移(エリア別) (単位: %)

区分	エリア	2000年	2015年	2030年
年少人口	北部	19.2	15.7	15.1
	中部	20.9	18.4	16.8
	南部	19.9	16.7	15.1
生産年齢人口	北部	62.0	62.5	58.1
	中部	66.6	63.9	60.3
	南部	66.9	63.2	58.5
老年人口	北部	18.8	21.7	26.8
	中部	12.4	17.7	22.9
	南部	13.3	20.1	26.3

(備考) 国立社会保障・人口問題研究所『将来推計人口』より作成

図表9 完全失業率の推移(沖縄県、全国)



(備考) 総務省『労働力調査年報』、沖縄県『労働力調査』より作成

ただ、完全失業者数を72年 = 100として指数化してみると2004年は445.5であり、就業者数を大きく上回るペースで増加している。結果的に、完全失業率は復帰以来一貫して全国平均を上回る状況が続いており、2004年は沖縄県が7.6%、全国平均が4.7%となっている（図表9）。

沖縄県の失業率を年齢階層別にみると、全国に比べ、若年層の失業率が高いことが特徴となっている。ちなみに、2004年における完全失業者全体に占める15～29歳層の割合は、全国が27.1%であるのに対し、沖縄県は49.6%である(図表10)。前述のとおり、沖縄県は「若い人口構成」となっているが、若年層の労働市場への参入は困難であるのが現状といえよう。

(3) 産業構造

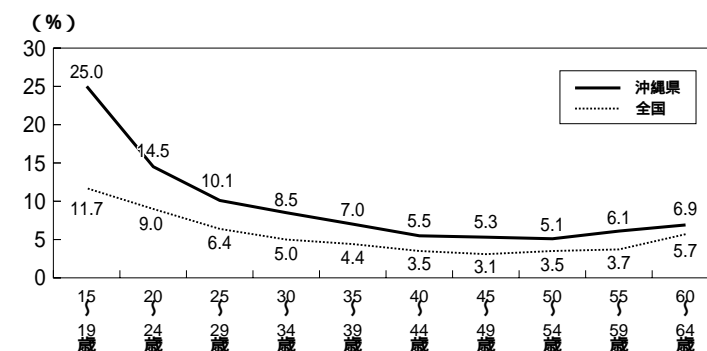
沖縄県の2002年度の産業別構成比を県内総生産でみると、第3次産業が、全国が76.9%であるのに対して88.3%と高くなっている。その一方で、第2次産業は全国平均(27.1%)を大きく下回り14.4%に過ぎない。以下、第1次産業、第2次産業それぞれについて概説する。

第2次産業(製造業、建設業)

県内総生産でみると、建設業のウエイトは、72年度の16.4%から、2002年度には9.1%へと低下している。しかし、全国平均(6.2%)を上回る状況に変化はなく、建設業の比重はなお高いといえそうだ。

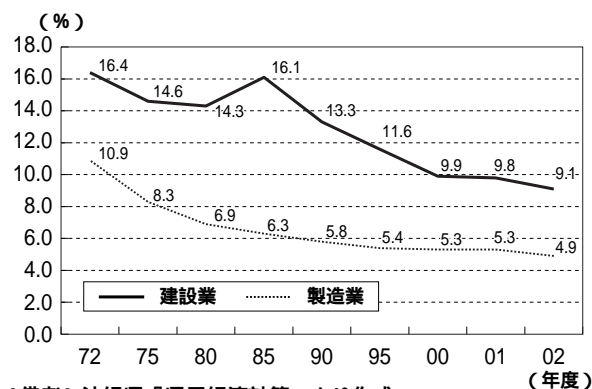
また、製造業のウエイトも低下傾向にあり、2002年度は4.9%となっている。この数字は全国平均(20.8%)を大きく下回るものであり、沖縄県のモノづくりの基盤の弱さを示している(図表11)。沖縄県の県都那覇市は、最も近い本土の都市である鹿児島市まで600km以上の距離があり、東京に至っては1,500km以上離れてい

図表10 年齢階層別に見た完全失業率(2004年)



(備考)総務省『労働力調査』などより作成

図表11 沖縄県内総生産に占める建設業・製造業の割合の推移



(備考)沖縄県『県民経済計算』より作成

る。こうした市場からの遠隔性は原材料や製品の輸送コストの増加、製品価格の上昇に直結する。沖縄県で製造業が発展しなかった要因の1つに、本土との間の地理的距離、そしてそれによる価格競争面での不利性が挙げられよう。

製造業の生産額のウエイトが低いがゆえに、県外収入の獲得余地にも乏しい状況となっている。実際、沖縄県では財貨・サービスの移輸出が同移輸入を大きく下回って推移しており、2002年度実績は前者が8,894億円、後者が13,086億円と、約1.5倍の開きがある(図表12)。また、沖縄県の輸出、輸入を通関ベースでみても輸入超過の状態が続いており、2003年実績は、輸入が2,075億円、輸出が795億円となっている。

製造業の業種別内訳を出荷額等で見ると、

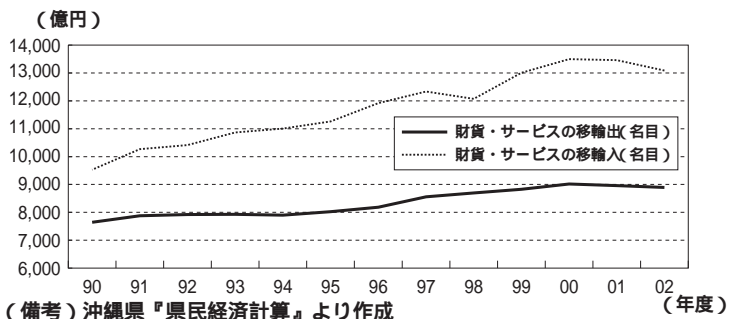
2003年の合計額である6,013億円の8割程度を食料品、石油・石炭、飲料・飼料・たばこ、窯業・土石の4業種で占めている。その一方で、加工組立型産業（一般機械、電気機械、輸送用機械、精密機械）のウエイトは5.7%に過ぎない。歴史的、地理的な要因でやむを得ない面もあるが、裾野が広く、今後の発展余地が比較的大きいとされる業種は、沖縄県には根付いていないのが現状である（図表13）。

建設業に目を転じると、就業者の割合は2004年時点で12.3%と全国平均（9.2%）を大きく上回っており、この点からも沖縄県経済に占める比重が大きいことを読み取れる。県内に建設業者は5,500弱存在するが、これを経営組織別にみると、全国に比べ個人企業の割合が高い。この点、零細規模の業者のウエイトが高く、景気変動や政策スタンスの変化に起因する受注増減に、業況が左右されやすいことを示している（図表14）。

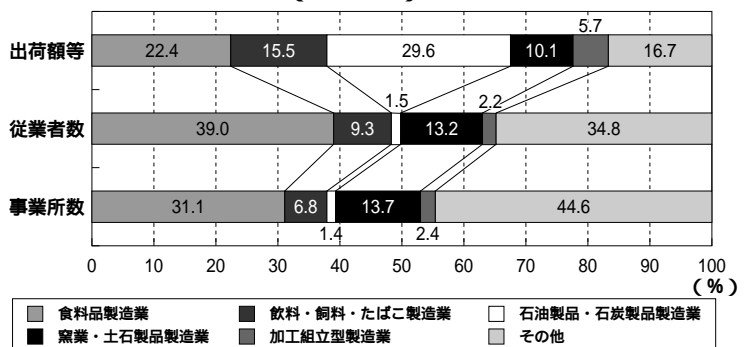
第3次産業

前述のとおり、第3次産業のウエイト（県内総生産ベース）は2002年度時点で88.3%と全国平均（76.9%）を大きく上回っている。また、72年度と比較すると21.0%ポイント上昇している（図表15）。

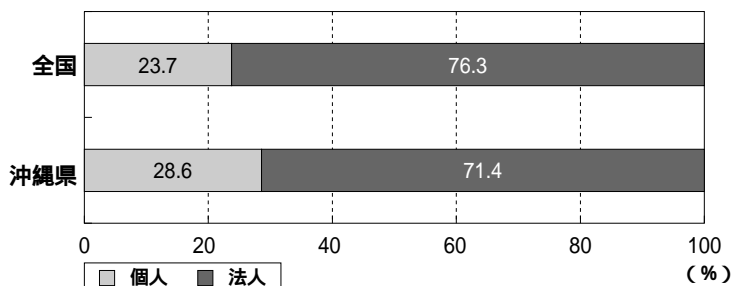
図表12 沖縄県の移輸出・移輸入の推移



図表13 沖縄県製造業の事業所数、従業者数、出荷額等の業種別構成比(2003年)



図表14 個人・法人別にみた建設業者のウエイト(2004年)



図表15 県(国)内総生産の産業別構成比

(単位: %)

区分	1972年度		2002年度	
	沖縄県	全国	沖縄県	全国
第1次産業	7.3	5.5	1.8	1.3
第2次産業	27.9	43.6	14.4	27.1
うち製造業	10.9	34.5	4.9	20.8
うち建設業	16.4	8.4	9.1	6.2
第3次産業	67.3	54.9	88.3	76.9
うちサービス業	19.8	14.8	35.0	26.0

(備考) 内閣府『国民経済計算年報』、沖縄県『県民経済計算』より作成

沖縄県経済に対する第3次産業の影響力の大きさは、県内総生産のウエイトだけではなく、就業者の比率からも読み取れる。実際、2000年の第3次産業就業者比率は87.0%と、全国都道府県の中で2番目に高くなっている。ただ、このことが、沖縄県の高失業の一因となっている可能性がある。内閣府は地域経済レポート（2001年）で、第3次産業就業者比率の高い

都道府県ほど、完全失業率が高くなる傾向にあると分析している^(注)(図表16)。

沖縄県の第3次産業をより詳しくみるために、2002年度の産業別生産額を用いて特化係数(図表17の備考)を求めると、大きい順に公務、サービス、運輸・通信となった(図表17)。

公務の特化係数が2を超えているのは、160の島々から構成される広域分散の島嶼県であり、離島住民へも行政サービスを提供するために、一定数の職員を確保する必要があるといった事情が背景にあると考えられる。

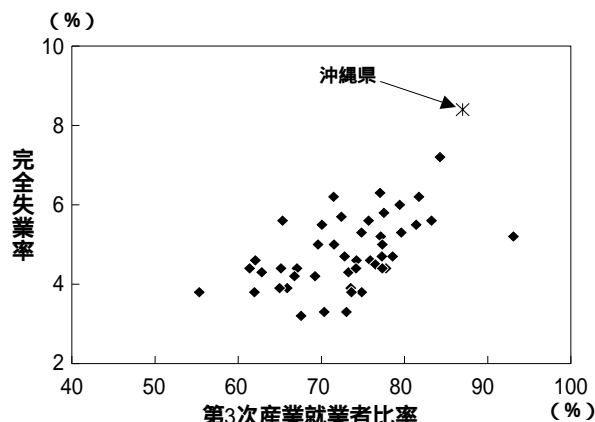
特化係数が公務の次に高いサービス業を詳しくみてみる。サービス業は様々な業種から構成されるが、総務省『事業所・企業統計調査』の従業者数を性質別にグループ化し、それぞれの特化係数を算出すると、旅館・その他宿泊所、娯楽業からなる余暇関連サービスが1を上回っており、観光・リゾート産業が主力に

なっていると推測できる(図表18)。

なお、情報関連サービスの特化係数は0.54と低いものの、経済産業省『特定サービス業産業実態調査報告書』によれば、沖縄県における情報サービス業の事業所数、年間売上高が最近になって急増していることがわかる。ちなみに、2003年実績を10年前と比べると、事業所数は2.1倍、年間売上高は1.8倍の水準に達している(図表19)。

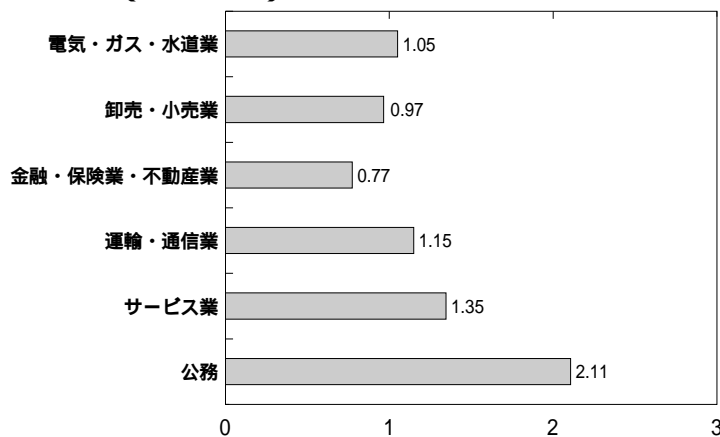
しかし、1事業所あたりの従業員数

図表16 都道府県別の完全失業率と第3次産業就業者比率の関係(2000年)



(備考) 総務省『労働力調査』、『国勢調査』より作成

図表17 沖縄県の第3次産業の業種別特化係数(2002年度)



(備考) 1. 特化係数 = $\frac{\text{沖縄県内総生産に占める各産業の構成比}}{\text{国内総生産に占める各産業の構成比}}$
産業構造がどの分野に偏っているかを表すもので、係数が大きいほど、その産業に特化しているといえる。
2. 内閣府『国民経済計算年報』、沖縄県『県民経済計算』より作成

(注) 内閣府は、第3次産業の従業者の離職率が高く、摩擦的な失業(転職途上にある人が、一時的に失業の状態に陥ること)が発生しやすいと、図表16で示したような状況となっている可能性があるとして分析している。

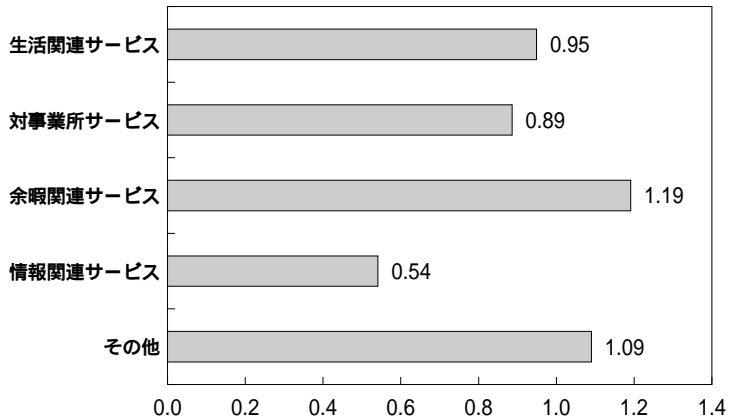
は36人と全国平均（73人）の約半数、1事業所当たりの年間売上高は483百万円と全国平均（1,920百万円）の約4分の1であり、経営規模が小さいという弱みを有している。また、情報サービス業の契約先産業別年間売上高・構成比をみると、全国に比べ同業者との契約の割合が高く、下請け的な性格が強いことを読みとれる（図表20）。

（4）県民所得

県全体の動向

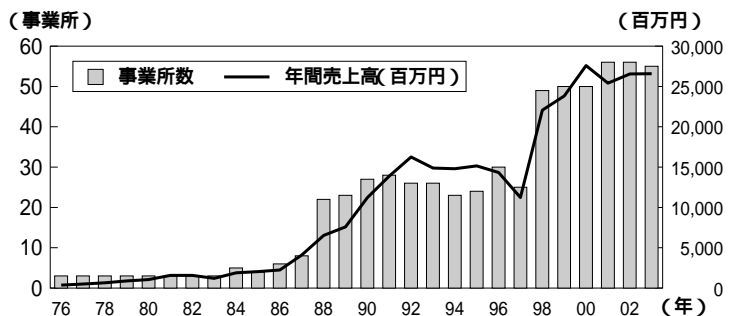
72年に日本領へ復帰して以来、沖縄県経済は着実に発展してきた。これは、本土との格差を是正するために、道路、港湾、空港といった社会資本の整備を目的とした公共事業が活発に行われるとともに、観光業を中心とした第3次産業が発展を遂げたことによるところが大きい。足取りを合わせ、県民所得も順調に増加してきたが、近年は2.7兆円台で横ばい傾向にある。また、1人当たり県民所得は92年に200万円の大台に到達したが、依然として全国平均の7割程度に過ぎず、格差は大きい（図表21）。ちなみに、沖縄県の2002年度の1人当たり県民所得は203.2万円であり、47都道府県中最下位である。この数字は全国1位の東京都（408.0万円）の半分以下であり、46位の青森県（221.3万

図表18 沖縄県サービス業の特化係数（2001年の特殊分類別）



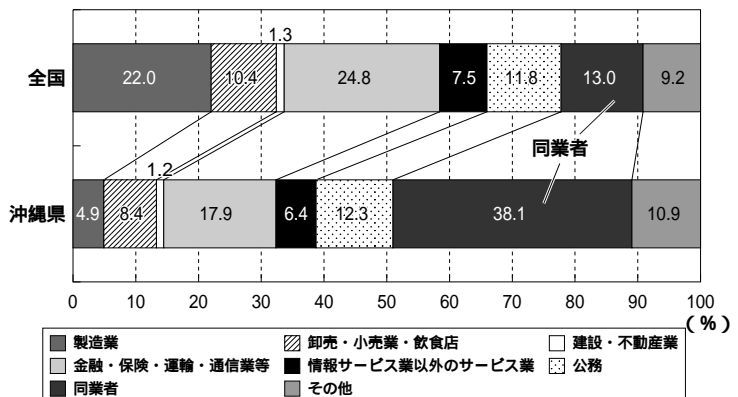
（備考）1. 生活関連サービス：洗濯・理容・浴場、その他の生活関連サービス業、専門サービス業、廃棄物処理業
 対事業所サービス：駐車場、自動車整備業、機械・家具等修理業、物品賃貸業、その他事業サービス業
 余暇関連サービス：旅館・その他宿泊所、娯楽業
 情報関連サービス：映画・ビデオ製作業、放送業、情報サービス・調査業、広告業
 その他：協同組合、医療業、保健衛生、社会保険・社会福祉、教育、学術研究機関、宗教、政治・経済・文化団体
 2. 総務省『事業所・企業統計調査』より作成

図表19 沖縄県における情報サービス業の事業所数、年間売上高の推移



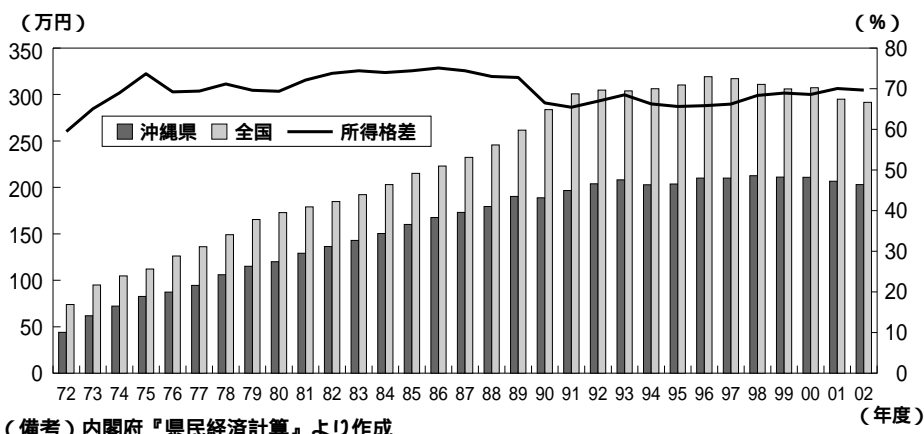
（備考）経済産業省『特定サービス産業実態調査報告書』より作成

図表20 契約先産業別年間売上高・構成比(2003年)



（備考）経済産業省『特定サービス産業実態調査報告書』より作成

図表21 一人当たり県民所得(国民所得)の推移



(備考) 内閣府『県民経済計算』より作成

図表22 日本政府が主導した外資流入制限の実例

	外資の動き	日本政府の対応	顧末
67年	国際石油資本「ガルフ」、「カイザー」、「カルテックス」、「エッソ」の各社が沖縄に石油精製所の建設することを計画。設備投資総額は2億ドル超	通産省は、復帰前の駆け込みプロジェクトと判断。外資が100%出資の会社を設立しても、復帰後には日本の石油業法や外資法に従って外資比率を50%に下げなければならないことや、沖縄での精製能力を拡大した分については、復帰後には各社別の能力拡大投資の割当から差し引く方針だということを通告し、本プロジェクトの中止に努力	カルテックスとカイザーが進出を中止。エッソとガルフは通産省が提示した条件をのみ、エッソは50%出資、ガルフは40%出資で沖縄に合弁会社を設立したものの、計画は1/4に縮小
70年	世界最大のアルミ精錬会社「アルコア」がアルミ精錬所、発電所の建設を計画。投資総額は1億ドル	本プロジェクトを中止させるために本土のアルミ精錬5社は、通産省の後押しを受けて沖縄に合弁会社を作り、20万トンの精錬工場建設を計画	アルコアは、日本の官民揃っての反対に驚き、合弁相手の会社が見つからないだろうと考えて沖縄進出を断念

(備考) 各種報道などより作成

円)と比べても18.1万円の開きがある。

1人当たり県民所得の水準の低さには、戦後長期間にわたって米軍の占領統治下であり、それがために、本土の産業発展の連関から切り離され、経済の自立化が実現されないまま本土に復帰したことが少なからず影響している。また、本土への復帰前後に、日本政府が政策的に外資系企業の進出を制限してきたことが要因と指摘する向きもある(図表22)。

本島3エリアの動向

沖縄県本島3エリアの1人当たり市町村民所得をみると、北部が183万円、中部が203万円、

南部が215万円であり、いずれも全国平均(292万円)を大きく下回っている。

ちなみに、南部エリアを構成する自治体を個別にみた場合、1人当たり県民所得が大きいののは、北大東村、南大東村、渡嘉敷村などの離島である。北大東村、南大東村には、さとうきびの大規模農場と、島内で生産されたさとうきびを原料に製糖を行う工場が存在する。また、渡嘉敷村は沖縄本島に最も近い有人島でビーチリゾート等観光資源が豊富である。こうした恵まれた状況が、統計数字に表れていると考えられる(図表23)。

(5) 財政事情

県全体の動向

普通会計の歳出額は拡大基調をたどっており、2002年度には6,489億円となった。73年度と比較すると6.3倍の水準に達しており、全国(5.1倍)を大きく上回る。

歳入構成を全国都道府県と比較すると、自主財源の割合は25.1%と全国都道府県の47.4%を大きく下回っており、自主財源に占める地方税収の割合は、14.1%と都道府県平均(30.2%)の半分以下となっている。一方、依存財源の中身をみると、地方交付税(31.9%)、国庫支出金(30.9%)の割合が高い。これらを踏まえれば、沖縄県は国からの財政移転により、行政運営にかかるコストを賄う傾向が特に強いといえそうだ。また、財政力指数も都道府県平均を大きく下回る状況が続いている。国は構造改革を推し進めており、財政移転に多くを望めないため、現状のままでは財政事情がさらに厳しくなる可能性が高い(図表24)。

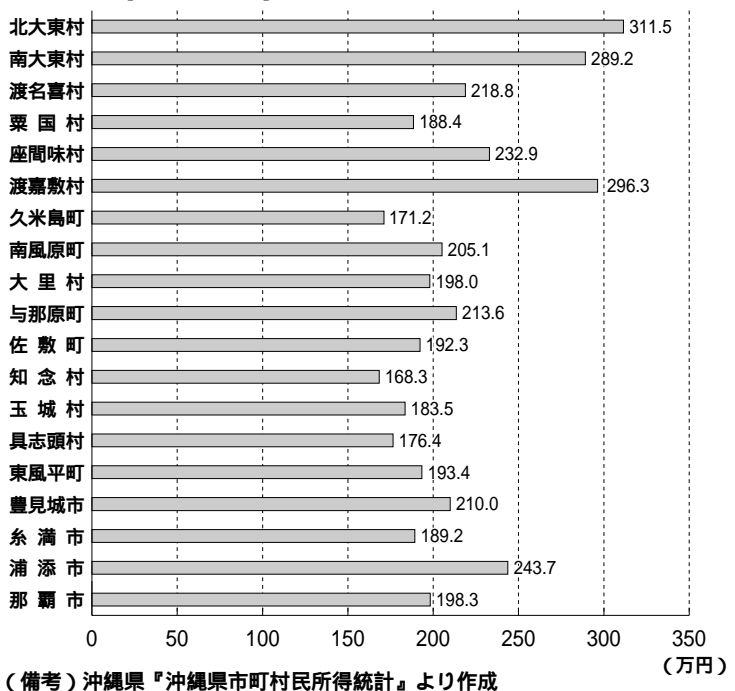
歳出の構成比を性質別にみると、義務的経費のうち人件費のウエイトが全国平均よりもやや高くなっている。これは先述したとおり、島嶼地域が多いために、住民1人当たりの職員数が多くなることによるものと考えられる。また、投資的経費に占める普通建設事業費のウエイトが全国平均

を7%ポイント上回っており、この点、沖縄県経済の公共事業への依存度の高さを反映している(図表25)。

本島3エリアの動向

沖縄県企画開発部『市町村概要』により、2002年度の財政事情を北部・中部・南部の工

図表23 南部エリアの市町村別一人当たり県民所得(2002年度)



図表24 2002年度の歳入構造(沖縄県と全国都道府県平均)

	沖縄県		全国都道府県合計	
	金額	構成比	金額	構成比
自主財源	1,655	25.1	243,913	47.4
うち地方税	927	14.1	155,562	30.2
依存財源	4,931	74.9	270,729	52.6
うち地方交付税	2,102	31.9	108,178	21.0
うち国庫支出金	2,036	30.9	83,015	16.1
うち地方債	776	11.8	75,317	14.6
歳入合計	6,586		514,642	

(備考) 1. 自主財源：地方債、分担金・負担金、使用料・手数料、財産収入等地方公共団体が自主的に収入、調達できる財源をいう。
 依存財源：国庫支出金、地方交付税、市債等自主財源で不足する分を国・県の交付や借金により得る財源をいう。
 2. 総務省『地方財政の状況』、『都道府県決算状況調査』、沖縄県『決算状況および公共施設状況調査表』より作成

リアごとに比較してみると、歳入に占める地方税の割合は、それぞれ9.3%、22.0%、23.1%であり、財政力指数は0.22、0.41、0.27となっている。北部は3エリアの中で税収基盤、財政力とも最も弱い。一方で、南部は最も税収基盤が強いが、財政力は北部エリアと大差がない。中部エリアは3エリアの中で最も財政力は強く、税収基盤は南部エリアとほぼ同水準にある。

中部エリア内の市町村の財政力指数をみると、人口規模が大きい自治体ほど大きい傾向にあるが、一部の自治体では、人口規模がさほど大きくないにもかかわらず、財政力が強くなっている（西原町、北谷町など）。これは、地元企業の業績が向上し、法人税収が増加したことや、返還された米軍基地跡地に商業施設ができ、法人税収や、固定資産税収が増えたことなどを反映している（図表26）。

第 部 沖縄県における観光、基地、公共事業の状況

1. 観光の現状

沖縄県は日本で唯一、県土全体が亜熱帯性気候に属しており、特有の自然環境、独特の歴史、多彩な文化など魅力的な観光資源を有することから多くの観光客が訪れており、観光業は主要な産業の1つとなっている。実際、

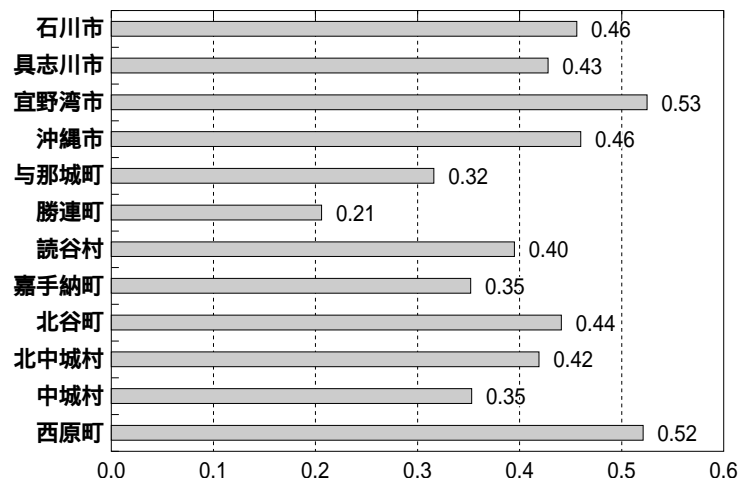
図表25 歳出（性質別）の構成比

（単位：％）

区分	沖縄県構成比	全国都道府県合計構成比
義務的経費	46.8	46.7
うち人件費	32.8	30.9
投資的経費	30.6	23.7
うち普通建設事業費	30.3	23.3
その他の経費	22.6	29.5
合計	100.0	100.0

（備考）1. 義務的経費：地方公共団体の歳出のうち、人件費、扶助費、公債費等その支出が義務づけられ任意に節減できない経費
 投資的経費：施設建設費や土地の購入費など経費支出の効果が、施設等のストックとして後年度に及ぶ性質の経費
 2. 総務省『地方財政の状況』、『都道府県決算状況調査』、沖縄県『決算状況および公共施設状況調査表』より作成

図表26 中部エリアの市町村別財政力指数（2002年度）



（備考）沖縄県『市町村概要』より作成

県民経済計算をみると、県外受取^{注4)}に占める観光収入の割合は2002年度時点で17.5%に達しており、県経済を支える大きな柱となっていることを読み取れる。

沖縄県を訪れる観光客数は、「沖縄国際海洋博覧会（75～76年）」や「大琉球・まつり王国（95年～）」といったイベントを開催したことや、海浜リゾート施設等の整備が進んだことを背景に、年々順調に増加しており、復帰直後の44万人から、2003年には過去最高となる

（注）4. 沖縄県外からの資金の流入を示す。観光収入、軍人・軍属の消費支出、県外からの財政への経常移転などから構成される。

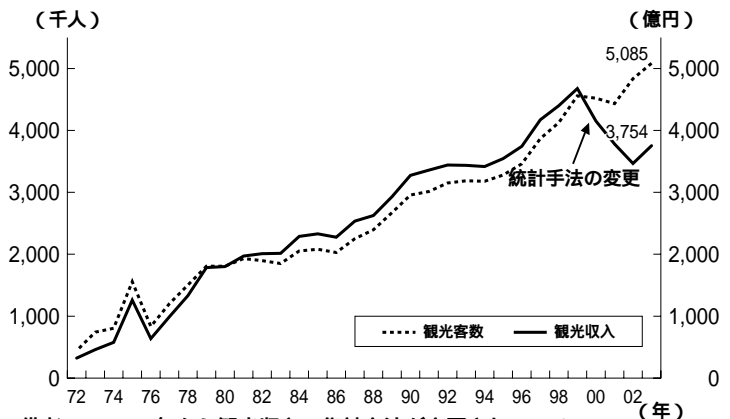
508.5万人に達している。また、観光収入額も順調な増加トレンドをたどっており、復帰直後の324億円から2003年には3,754億円とほぼ10倍になっている(図表27)。

観光客数の増加に足取りを合わせる形で、宿泊施設の整備も着実に進んできた。復帰直後に284軒であった宿泊施設数は、2003年には808軒と3倍弱になっている。また、収容人員も復帰直後の13,000人から69,000人へと5倍以上に増加している(図表28)。

ただ、2003年に沖縄県を訪れた観光客のうち98%が国内客となっており、外国客は極めて少ない。ちなみに、外国客の内訳を国籍別にみると、地理的に近接する台湾が63.6%となっており、米国の14.9%がこれに続く。また、沖縄県を訪れる観光客数を月別にみると、夏休みシーズンで最も繁忙な8月、9月には月間50万人前後であるのに対し、閑散期に当たる4月～6月は40万人に満たず、その差は約10万人となっている(図表29)。

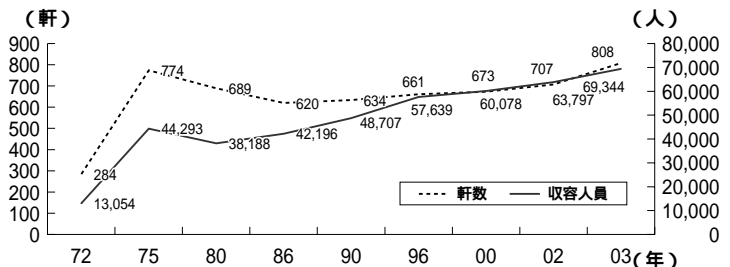
宿泊施設の整備状況を本島3エリアごとにみると、中部はホテル・旅館数、民宿数ともに他エリアよりも少ない。また、宿泊施設の稼働率(宿泊客の延べ人数を収容能力(収容人員×日数)で除したもの)も、2003年時点で57.5%と県平均(64.4%)を下回っており、他のエリアに比べても見劣りする(北部63.4%、南部68.6%)。この点、中部エリアに存在する

図表27 沖縄県の観光客数と観光収入の推移



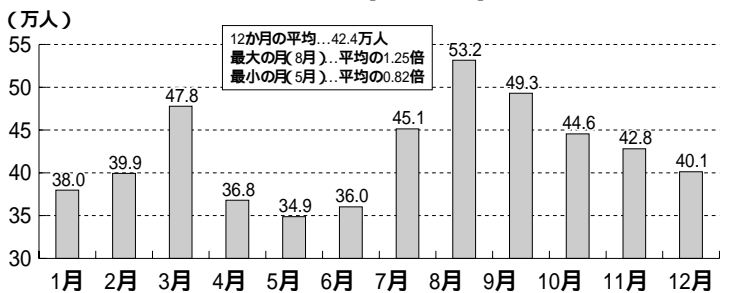
(備考) 1. 2000年から観光収入の集計方法が変更されている。
2. 沖縄県商工労働部『観光要覧』、『平成15年入域観光客統計概況』、『平成15年観光収入について』より作成

図表28 沖縄県の宿泊施設数、収容人員の推移



(備考) 沖縄県商工労働部『平成15年版観光要覧』、『平成15年宿泊施設利用状況調査』より作成

図表29 月別入域観光客数(2003年)



(備考) 沖縄県商工労働部『平成15年版観光要覧』より作成

観光スポットへの認知度が相対的に低く、中部エリアを訪れる観光客が必ずしも多くないことを示唆している(図表30)。

2. 基地の現状

米軍は沖縄県土面積の約10.4%に37の専用施設を設けており、米軍人・軍属(軍隊に従事する民間人で、車両整備や基地の売店営業な

どを行う) およびその家族約5万人が駐留している。また、『沖縄の米軍および自衛隊基地』によれば、沖縄県の兵力、米軍施設数・面積が全国に占める割合は、2003年時点でそれぞれ64.9%、27.4%、23.4%に達しており、在日米軍基地の大半が沖縄県に集中していることが確認される。

県外受取に占める軍関係受取の比率は、観光収入の増加もあって低下傾向にあるが、2002年度でも8.4%と高い。金額自体も復帰時の800億円弱から2,000億円近くまで増加しており、沖縄県経済に占める比重はなお大きいといえよう(図表31)。

また、日米地位協定の下で基本労務契約、船員契約、諸機関労務契約

により米軍に雇用されている者は約8,600人に達する。先述のとおり、沖縄県の失業率は全国で最も高いが、相応の雇用機会を米軍基地から提供されているのが現状だ。

米軍基地の施設数をエリア別にみると、施設面積のほぼ7割が北部に、3割弱が中部に存在する。市町村別にみると、県内4町村で総面積に占める米軍基地の割合が5割を超えており、嘉手納町に至っては8割以上のウエイトを占めている(図表32)。基地を抱える市町村は関連収入を得ており、自治体財政に構造的に組み込まれている。2001年度において基地関連収入のある市町村は31を数えるが、これら自治体の歳入総額に占める割合は6.6%となっている。また、20%以上を占める自治体も4町村あ

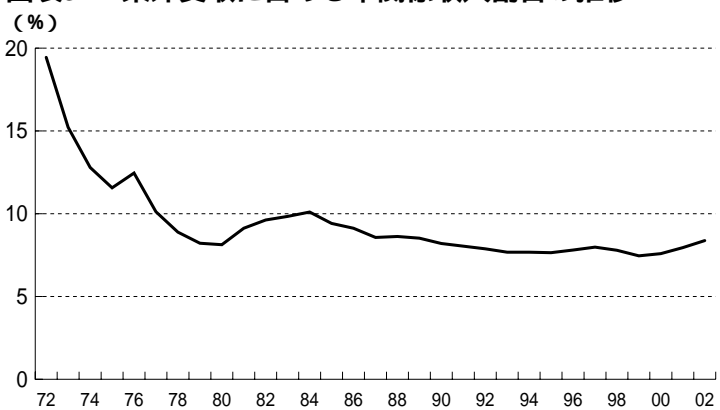
図表30 エリア別の宿泊施設の状況

2003年10月1日現在(単位:軒、人)

区分		全県	北部	中部	南部	宮古	八重山	その他離島
総数	軒数	808	118	61	127	72	250	180
	収容人員	69,344	19,236	8,729	19,149	4,456	11,002	6,772
ホテル・旅館	軒数	299	50	45	86	25	55	38
	収容人員	55,021	17,007	7,992	17,331	3,199	6,783	2,639
民宿	軒数	462	63	13	29	39	188	130
	収容人員	10,863	1,672	355	651	1,074	3,967	3,184
団体経営施設・ユース ホステル・国民宿舎	軒数	47	5	3	12	8	7	12
	収容人員	3,460	487	382	1,167	183	252	989

(備考) 沖縄県商工労働部『観光要覧』、『平成15年宿泊施設利用状況調査』より作成

図表31 県外受取に占める軍関係収入割合の推移



(備考) 沖縄県『県民経済計算』より作成

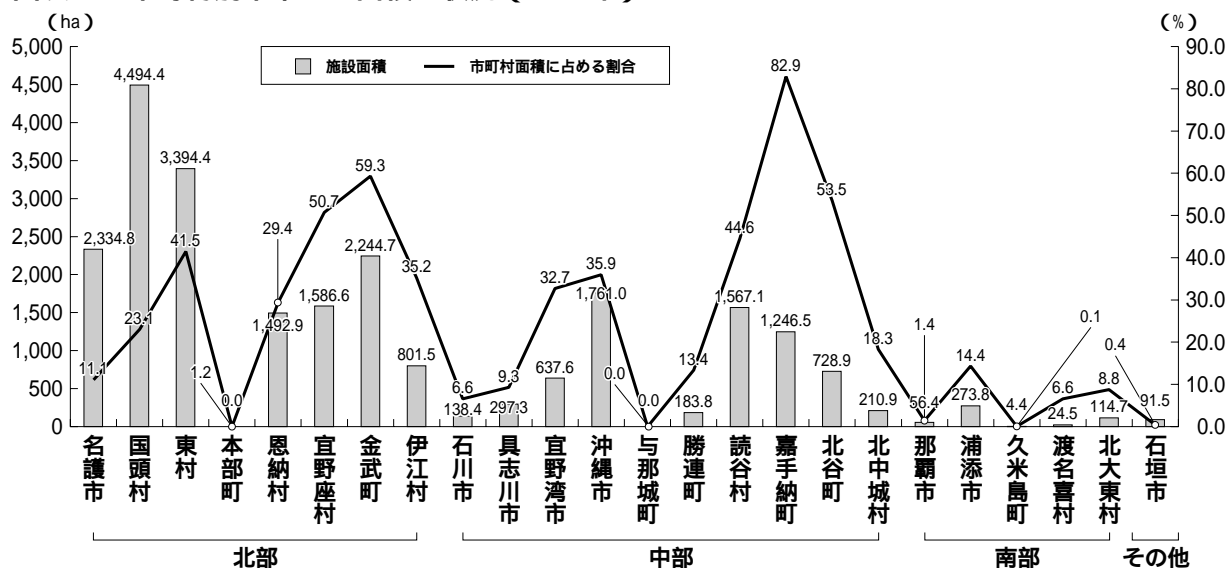
り、比率が高い順に、嘉手納町(38.8%)、金武町(36.6%)、伊江村(30.1%)、恩納村(21.8%)となっている。

この4町村の経常収支比率は、県内市町村の平均が86.7%であるのに対し、嘉手納町76.9%、金武町74.6%、伊江村83.0%、恩納村79.2%となっており、基地のない市町村に比べて財政構造は弾力的である。しかし、裏を返せば、基地を抱える市町村は基地依存の財政体質になっているということもできよう。

3. 公共事業の現状

先述のとおり、沖縄県では歳出(性質別)に占める普通建設事業費の割合が大きくなっている。また、沖縄県の県内総支出に占める公

図表32 市町村別米軍基地面積の状況（2003年）

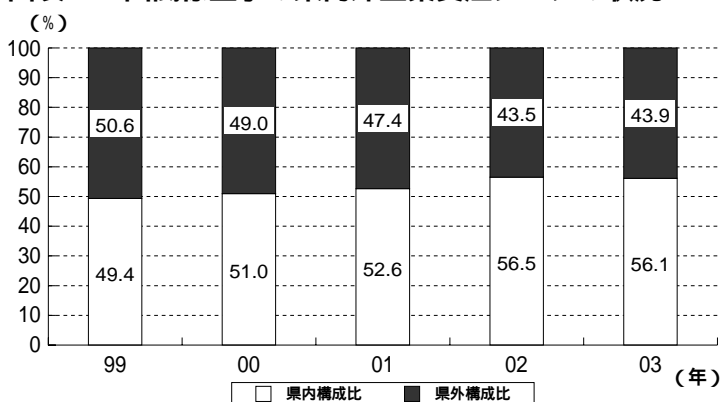


（備考）沖縄県『沖縄の米軍および自衛隊基地』より作成

的固定資本形成の割合も2002年度で12.8%と、全国平均（6.0%）を上回っている。

2002年度の建設工事出来高の構成比を民間部門、公共部門に分けてみると、全国平均（民間：54.0%、公共：46.0%）とは異なり、沖縄県は公共部門（61.4%）が民間部門（38.6%）を大きく上回っている。今後、小泉

図表33 国関係工事の県内外企業受注シェアの状況



（備考）金額ベース。沖縄県建設業協会資料より作成

政権主導のもと財政改革が進行するにつれ、公共事業は縮小されていく公算が大きく、沖縄県経済も大きな影響を受けると推測される。

また、沖縄経済は「ザル経済」と言われる。これは、沖縄に資金が投下されてもすぐに本土に還流するという経済構造を表現したものであるが、公共事業も例外ではない。沖縄県建設業協会が作成した資料で、国が発注した工事の県内外企業の受注金額割合をみると、沖縄県内の建設業者の割合は6割に満たず、公共事業の4割強を本土の企業が受注している状況

にある（図表33）。国の発注する工事の入札制度が、「過去の受注実績がモノを言う」性格を有しているため、零細規模の業者が多い沖縄県内の企業は、入札にすら参加できないことがままあるといった声も聞かれる。

第 部 沖縄県の自立型経済への展望

日本領への復帰から30年が経ち、沖縄県と本土との経済格差は相当程度縮小したといえ

図表34 沖縄県の経済特区の概要

	貿易特区	情報特区	金融特区
	特別自由貿易地域	情報通信産業特別地区	金融業務特別地区
対象地域	企業の立地が進んでいない地域であって、相当数の従業員を使用する企業等の集積を促進することが沖縄における産業及び貿易の振興に資するために必要とされる地域 【指定地域】 ・特別自由貿易地域中城湾港 ・新港地区（具志川市、勝連町）	情報通信産業のうち特定情報通信事業を実施する企業の立地を促進するため必要とされる政令で定める要件を備えている地区 【地域指定】 名護・宜野座地区（名護市、宜野座村） 那覇・浦添地区（那覇市、浦添市）	金融業務の集積を図るため必要とされる政令で定める要件を備えている地区 【指定地域】 名護市
対象業種	製造業、こん包業、倉庫業、卸売業、道路貨物運送業	特定情報通信事業 ・データセンター ・インターネット・イクスチェンジ ・インターネット・サービス・プロバイダー	金融業、金融関連業務
メリット	税金や資金についての特例、優遇措置	税金や資金についての特例、優遇措置	税金についての特例、優遇措置

（備考）新聞報道などを基に作成

よう。ただ、全国一の低所得、高失業の状態にあるうえ、いわゆる3K（観光・公共事業・基地収入）に依存した経済構造となっているのも事実である。今後、沖縄県経済が「依存型」から「自立型」へと変貌を遂げるためには、現状と課題を把握するとともに、地域特性（個性）を活かせる分野を見出し、その振興のために、人材や資金などの資源を投入していく「選択と集中」の姿勢が求められてこよう。

幸いなことに、沖縄県は個性が豊かな地域である。実際、健康長寿、固有の歴史・文化・伝統芸能などは県外にも広く認知されている。また、日本で唯一、県土全体が亜熱帯性気候に属しており、美しい自然環境に恵まれている。さらに、東アジア経済圏の中心に位置するという地理的優位性も有している。これらに加え、「沖縄振興特別措置法（02年4月施行）」の施行に伴い創設された貿易・情報・金融の各経済特区では、沖縄限定の1国2制度的な優遇税制が適用されており、関連分野の企業に

とって大きな魅力となっている（図表34）。

これらを踏まえ、部では、沖縄県が自立型経済を構築していく過程で核となるであろう「IT」₁、「観光」₂、「バイオテクノロジー」の3つの産業、および、現在の主要産業である「建設業」の現状と課題について整理するとともに、「自立型経済」を実現するために求められる対応、方向性などについて検討したい。

1. IT産業 「情報発信基地」沖縄へ

（1）沖縄県のIT産業の現状

沖縄県は、旧郵政省（現在の総務省）とともに、98年に「マルチメディアアイランド構想」（図表35）を策定しており、沖縄に情報通信産業を振興・集積し、自立的な経済発展を実現する、高度情報通信技術を活用した特色のある地域振興の道標となる、アジア・太平洋地域における情報通信分野のハブ機能確立し、国際貢献を実現する、などを目標にかかげ、対応を進めている。合わせて、沖縄 - 東京間の通信費の補助（通信コスト低減

化支援事業)や、若年労働者の新規雇用にかかる賃金の補助制度、経済特区制度による法人税の大幅減免などの各種施策も講じられている。

こうした企業誘致に向けた対応が功を奏し、2004年9月現在、コールセンターやデータセンターを中心とした関連企業が県内に82社進出している(図表36)。

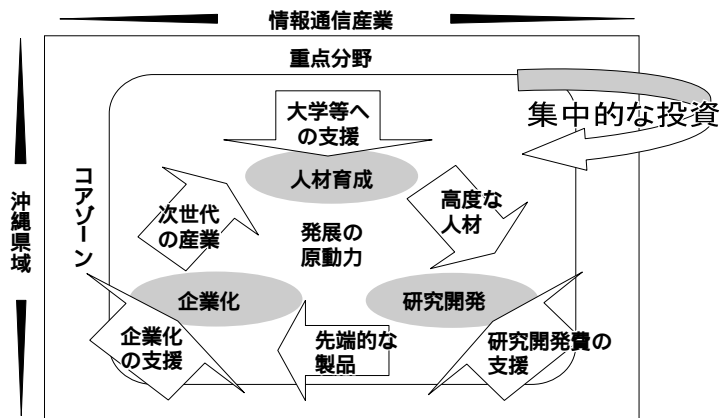
このうちコールセンターは36社38拠点存在しており、47都道府県中最多となっている。就業機会の提供者として貢献している(IT関連企業での新規雇用者は約7,000人)こともあり、沖縄県の経済の自立化を実現するための中核産業として、IT関連産業に対する期待は大きく高まっている。

(2) 今後の課題、方向性 目指すは米国のシリコンバレー

しかし、沖縄県へ進出している企業の多くは、労働集約型ともいえるべきコールセンターである。前述した通信費、人件費の公的補助はいずれも時限措置であり、期限到来後も沖縄県に定着するかどうかは不透明と言わざるを得ない。これらコールセンターの定着化、並びに、先進的なアプリケーション開発、コンテンツ制作などを行う企業の誘致、集積を実現するためには、人材の育成・確保など、財政支援以外の対応が必要といえよう。

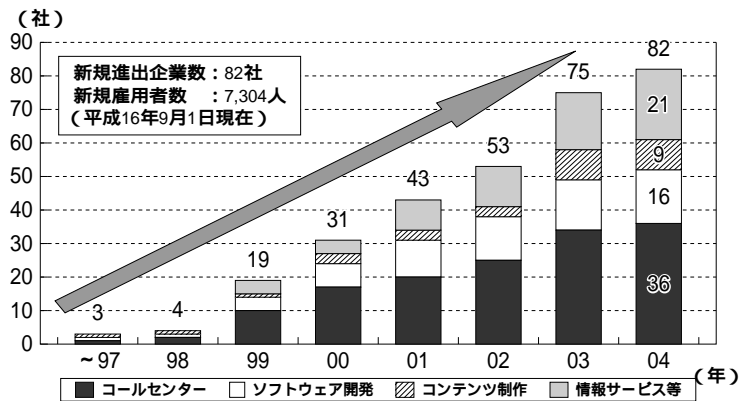
沖縄県が目指すべき方向性として、米国力

図表35 マルチメディアアイランド構想の方向性



(備考) 沖縄県資料より作成

図表36 沖縄県に進出したIT関連企業の累計数



(備考) 沖縄県資料より作成

リフォルニア州のシリコンバレーを例に挙げたい。半世紀前まで田園風景が広がっていたこの土地に興ったIT関連産業は着実に成長し続け、いまや当地は世界的な拠点となっている。

シリコンバレーが発展した要因は様々あるが、大きくは2つ考えられる。1つは良好な環境である。気候は1年を通じて雨が少なく温暖であり、自然も豊かである。地元大学に優秀な学生が多く集まってくる主因は、優れた教育・研究実績を有することであろうが、こうした「天からの恵み」が学生を引きつけている面もあろう。もう1つは、学術研究の場があ

図表37 沖縄科学技術大学院大学（OIST）構想

1. 大学院大学の目的
(1) 沖縄をアジア・太平洋地域の先端的頭脳集積地域として発展させ、その経済的自立を図る。 (2) 世界の科学技術の発展に寄与する。 (3) この大学院大学を成功例として、日本全体の大学改革にも資する。
2. 基本コンセプト
(1) 主な特徴 世界最高水準、国際性、柔軟性、世界的連携、産学連携 (2) 教育・研究分野...生命システムを中心的な課題とし、生物学、物理学、化学、コンピューティング、ナノテクノロジーなどを融合した領域とする。
3. 特別な仕組み
(1) 新しい大学法人形態 日本政府が大学院大学を財政的に支援する 国設民営型の運営を目指す (2) 国際的運営 講義・会議等は英語で行われる 学長は外国から迎え、教授陣および学生は半数以上を諸外国から受け入れる
4. 国際的連携と産学連携
(1) 海外の一流大学、研究機関やアジア・太平洋地域の大学、研究機関との連携関係を構築 (2) 内外の企業との魅力的な産学連携の仕組みを構築 (3) 大学院大学の周辺に内外の企業の研究所やベンチャー企業を誘致することで、知的・産業クラスターを形成
5. 魅力的な環境整備
(1) 広く快適な住宅や寮の提供 (2) 外国人の教授や職員の子弟のための質の良い教育プログラム (3) 学生への十分な奨学金や財政援助制度
6. 大学院大学の規模目標と資金規模見積り
(1) 規模目標 教授陣数：200人程度、 サポートスタッフ：300人程度、 学生数：500人程度 (2) 資金規模見積り 建設費：約800億円、 運営費：約200億円/年

(備考) 沖縄県資料より作成

ったことである。シリコンバレーには、スタンフォード大学、カリフォルニア州立大学バークレー校など、優れた教育・研究実績を有する学術機関があり、優れた人材を輩出するとともに、地元企業に対して各種交流プログラムを提供している。また、非公式な人的ネットワークが、大学の教授などと企業の研究者・技術者間、あるいは企業の研究者・技術者間に、網の目のように広がっている。

沖縄県は、台風が多いという難点はあるものの、一年中温暖で過ごやすく、良好な自然環境はすでに備わっている。加えて2007年には、世界有数の自然科学系の学術機関である、科学技術大学院大学が設立される予定であり、米国シリコンバレーが有する「発展の

ための2つの条件」が沖縄県にも出揃うこととなる。この点、願ってもないチャンスといえよう。ちなみに、同大学の学長には、ノーベル医学生理学賞を受賞したシドニー・ブレナー氏が内定している。また、教授陣や学生の半数以上が諸外国から受け入れられる見通しで、国際性に富んだ学府となる(図表37)。

この機会を活かすべく、前述した優秀な人材の育成・確保に加え、同大学をリード役に、創業者に対する技術面での支援、大学からのインターンシップの派遣、大学内ビジネススクールの設置、などを推し進めることを提案したい。また、自治体と地元の金融機関が協働し、ベンチャー企業に対する金融支援などの支援体制を確立することも、沖縄県

が「アジアのシリコンバレー」となるためには必要といえよう。

2. 観光産業 高付加価値型の観光・リゾート産業へ

(1) 沖縄県の観光産業の現状

亜熱帯性気候に属する沖縄県は、一年中温暖で豊かな自然にも恵まれている。また、特有の歴史・文化・伝統も有しており、同県の観光・リゾート関連分野は、日本のどの地域と比較してみても揺るぎない優位性があるといえよう。前述のとおり、沖縄県の県外受取に占める観光収入のウエイトは高く、観光客も着実に増加している。観光産業は、沖縄県経済を支える中核産業といえよう。

観光産業は、地域内の他の産業への波及効果が大きいといった特性を有する。実際、国土交通省は、「2003年度の旅行消費額（23.8兆円）が、関連する産業同士の取引活発化や雇用の所得増加などを通じて、日本経済全体に与えた効果は53.9兆円、雇用創出効果は442万人」と試算しており、プラスの効果が各産業に幅広く及ぶと分析している（図表38）。

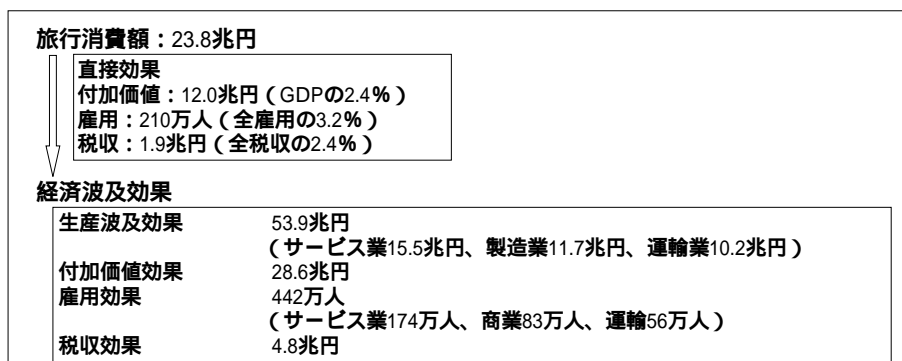
これを沖縄県になぞらえた場合、観光関連分野の振興による恩恵を強く受けるのは、第1次産業であれば、観光客への食の供給や、リゾート施設の景観を彩るための農業（花卉、植栽など）、水産業、第2次産業であれば、食料品（ウコンやゴーヤを原材料とするもの、もろみ酢など）や、伝統工芸品を提供する土産品関連の製造業、第3次産業関連であれば、宿泊施設、バス・レンタカー事業を営む運輸業、そしてレストランに代表される飲食業などであろう。メリットを受ける産業が多岐にわたるだけに、観光産業に寄せられる期待も大きい。

最近になって、ショッピング観光の目玉として、美しい海とショッピングを融合した沖縄アウトレットモールや沖縄型特定免税店制度を活かした国内初の空港外免税店が開設されているが、いずれも、観光業に対する期待の高さを反映した動きといえよう。

(2) 沖縄県の観光産業の問題点

しかし、沖縄県の観光産業には、いくつかの問題点があるのも事実である。具体的には、

図表38 旅行・観光産業の日本経済への貢献度（2003年度）



（備考）国土交通省『旅行・観光産業の経済効果に関する調査研究』より作成

観光植民地と称される状況にあること、平均滞在日数が少なく、旅行者の消費支出が伸び悩んでいることである。以下、それぞれについて論述する。

観光植民地 誘客を大手旅行会社に依存

前述のとおり観光客数は増加し、ホテル稼働率も上昇トレンドをたどっているが、誘客にかかる諸手続きを大手旅行会社に過度に依存しているのが現状だ。ちなみに、某旅行会社の調査によれば、沖縄県内の主要ホテルでは、客室総数の90%を旅行会社に販売委託しているという。また、観光客の総旅行費のうち、旅行会社への支払分は6割から7割というアンケート結果もあり、沖縄県の観光収入の相当程度が本土に還流していることを読み取れる。

短い滞在期間、旅行者の支出の伸び悩み

もう一つの問題は、観光客の滞在期間が短いことである。実際、2003年に沖縄県を訪れた観光客の平均滞在日数は3.93日と沖縄県の魅力を満喫するのに十分な長さとは言い難く、県内消費支出も限定的なものにとどまっていると考えられる。今後もこうした状態が続けば、地元観光産業のさらなる発展は困難といえよう。

また、ここ数年、観光客の消費支出自体が伸び悩んでいる（ほぼ10万円台で推移）が、より憂慮すべきは、土産物に対する購買意欲が低下し続けている点であろう。実際、観光客1

人当たり消費額の内訳をみると、宿泊費、交通費、飲食費、娯楽費のウエイトが上昇しているのに対し、地元経済への貢献が大きい土産物のウエイトが大幅に低下（72年：45.0% 03年：22.8%）している。

(3) 観光産業のさらなる発展に向けて

上述した問題点を解決・克服し、観光・リゾート産業の持続的発展を実現するための方策として、大手旅行会社に依存しない集客、長期滞在型観光の確立、土産物製造業の経営力向上を挙げたい。

大手旅行会社に依存しない集客

まず、地元旅行会社主導により、未開拓となっている外国人観光客の引き込みを推し進めることを提案したい。沖縄県には、台湾、中国、フィリピン、韓国に近接するという「地理的な優位性」がある。これら近隣諸国の経済発展の余地が大きいのは明らかであり、今後生活水準が向上するにつれ、日本を含めた海外への旅行を計画する人々も増えると予想される。この点を踏まえれば、ターゲットとすべきは東アジアからの観光客であろう。

東アジアからの観光客引き込みのための具体策としては、台北、上海、ソウルなど沖縄に就航している国際航空路線を拡充^(注)することや、国を挙げて沖縄をPRする情報（沖縄の健康長寿イメージ、日本と沖縄の文化の異質性等）を積極的に発信することなどが挙げられよう。諸策が軌道に乗れば、外国からの観

(注) 沖縄県における国際線就航状況は、上海が週7便、ソウルが週3便、台北が週14便、マニラが週4便

光客のウエイトも相当程度高まると予想され、大手旅行会社に過度に依存するマネー本土還流型の構造から、一步脱却することが期待できよう。

また、地域の魅力、特性に精通した沖縄県内の旅行会社が、独自の企画を立案することも検討に値しよう。例として、シルバー世代をターゲットにした高級ビーチリゾート旅行を提案したい。資金的には余裕があるものの、言葉の壁があって海外へはなかなか足を運べない高齢層も多いと考えられるが、気軽に体験できるビーチリゾートとしてPRすれば、相応の需要を開拓できると考えられる。

長期滞在型観光の確立

長期滞在型の観光客を増やすことができれば、第 部で指摘した、観光客数の季節的な変動の大きさを緩和することもできよう。これを実現するためのキーワードは、非日常性、健康長寿の2つであると考えられる。

海外旅行の滞在期間は国内旅行に比べて総じて長いが、その理由として、「海外では非日常性を味わえるのが魅力」という意見が多いと聞く。先述のとおり、沖縄県への観光客の滞在日数は4日を割り込む状況となっているが、本土との異文化性が大きい沖縄県は、実は「非日常性」を十分に有する地域と考えられる。この日本であって日本ではないという魅力=非日常性を、もっと前面に押し出したPR活動を展開していくのも1つの策といえよう。

また、沖縄県は全国有数の長寿県であり、健康長寿のイメージが定着している。これを活かした観光メニューを強化することも有用であろう。例えば、「保養の地・沖縄県」をテーマに掲げた滞在システム（食や環境、行動計画等）を開発し、大々的に世界へ情報を発信すれば、保養目的の長期滞在者が相応に増加すると考えられる。

県内土産物の魅力度向上

先述のとおり、沖縄県の土産物販売は低調に推移しているが、この一因として、県内の土産物製造業のほとんどが中小企業であり、観光客のニーズを吸い上げるためのマーケティング力や商品開発力が不足していることが挙げられよう。

現状からの脱却を図るために、地元の大学から学生などをインターンとして中小企業経営に参画させ、マーケティング戦略の立案や新商品の開発を行わせるなどの対応を図っていくことも一考に値する。また、沖縄県の土産物には、沖縄ブランドの確立を目的としたパッケージ（包装）戦略があまりみられないのが現状である。県内のデザイン関連学校^(注)と製造業者が共同でデザインの企画・開発を行うことも一考に値しよう。

沖縄県の土産物を取り扱うアンテナショップである「わしたショップ」を活用し、商品マーケティングの強化、顧客ニーズの把握に努めることも有効な方策だ。わしたショップ

(注) ．具体的には、沖縄県立芸術大学、那覇情報システム専門学校、サイ・テク・カレッジ那覇（いずれも那覇市）、インターナショナルデザインアカデミー（浦添市）など

は、官民の出資により93年2月に設立された沖縄県物産公社が擁しており、特約店を含めた店舗数は25を数える。店舗販売だけでなく、インターネットによるオンライン販売も実施している。マスコミを使ったPRなどによる集客力の拡大、新規店舗展開を進め、わしたショップがさらに業容を拡大させることとなれば、沖縄県産品の販売市場の拡大につながる。

3. バイオ産業 将来的には、バイオインフォマティクスへの昇華も

(1) 沖縄県におけるバイオ産業の発展可能性

亜熱帯地域に属する同県には、実験を行ううえで希少価値の高い微生物が数多く存在しており、この点で比較優位の環境にあるといえよう。また、強力な学術機関の設立が予定されるなど、バイオ関連分野の一大集積地となるための素地は整いつつある。

具体的には、沖縄科学技術大学院大学（先述）が2007年に開学となる見通しで、自然科学の分野において、世界最高水準の研究・教育機関になることが期待されている。また、す

でに研究実績を残している琉球大学、トロピカルテクノセンターに加え、2004年には、国立高専と沖縄健康バイオテクノロジー研究開発センターが新設された。沖縄県内には、バイオ関連分野の研究機関が相当程度集積している状況である。

科学技術大学院大学が、これら研究機関とネットワークを確立し、情報の共有化を図ることで、沖縄県におけるバイオ産業の発展にプラスの効果が及ぶと考えられる。近い将来、沖縄県でバイオ関連分野が急成長すると期待されており、同大学には、同県が東アジアにおける「先端的頭脳集積地域」として発展していく過程で、中核的な役割を果たすことを望みたい（図表39）。

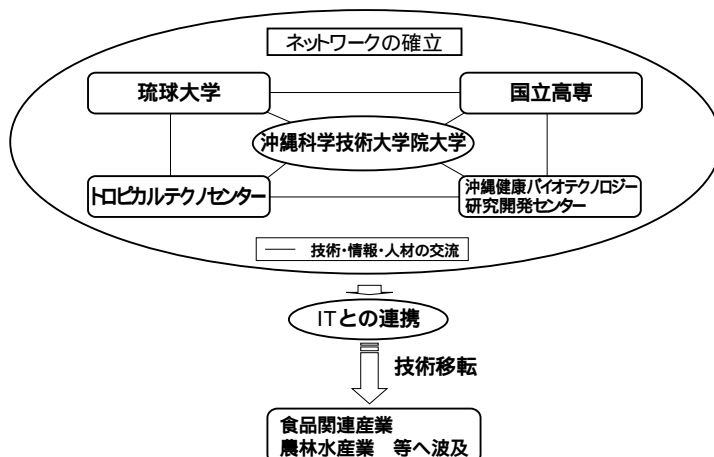
ただ、現在のところ、沖縄県内にバイオ関連の企業はほとんど立地していない。本土、海外などからの企業の誘致や、科学技術大学院大学などからのバイオベンチャー企業の創業を促進するためには、行政と大学とが一体となり、研究開発や人材育成に努めるのはもちろんのこと、ベンチャー企業の難題となっ

ている資金調達面でのサポートなど、経営支援体制を積極的に構築することが求められてこよう。

(2) 今後望まれる、沖縄県バイオ産業の姿

バイオ関連分野の強みの1つは、他産業への応用が可能である点だ。近い将来、沖縄県のバイオ産業が、亜熱帯性気候に属する地域ならではの

図表39 沖縄県で求められるバイオ研究開発機関の連携



多様な農作物、あるいは、健康食品をはじめとする食料品製造業の生産性向上などの部分で、多大な貢献をすることも想定できよう。

また、期待どおり沖縄県でバイオ、ITの2分野が成長を遂げることとなれば、両者を融合させた、いわゆる「バイオインフォマティクス」分野が発展する姿も想定可能であり、先行き積極的な対応が必要となろう。新たに進出するバイオ、IT関連の企業群、科学技術大学院大学に代表される学術機関、そして県内自治体や国、すなわち、産学官が一体となって、バイオインフォマティクス分野の発展に尽力することが、自立型経済へ移行できるかどうかの鍵の1つと考えられる。

4. 建設業 公共事業の縮減は不可避。業態転換へのサポートも必要

(1) 沖縄県建設業の現状と将来展望

前述のとおり、沖縄県の建設業は、 従事する就業者数の比率が高い、 事業者の大半が零細企業である、 公共事業への依存度が

高い、などの特徴を有する。公共事業については構造改革の流れを受け、先行きの縮減が避けられず、この点、沖縄県経済にとっても大きなマイナス要因であり、早急な対応が求められている。

(2) 今後の課題

県内の建設業は供給過剰の状態が続くと考えられ、建設業者は企業合併、協業化などで小規模のデメリットを克服していくだけでなく、建設業という枠を離れ、有望な市場と見込まれる分野（健康食品、観光、福祉など）への転換を図っていかなければならないであろう。そのためには、県を挙げての支援策が不可欠である。新分野への進出にあたって的確なアドバイスが行える相談所の設置、新分野に関する情報提供、補助金の検討、また新分野進出後の経営相談、従業員の人材育成システム等を積極的に提供していくことが必要であろう。

参考文献

『沖縄県経済の概況』内閣府沖縄総合事務局（2004）

『沖縄県勢のあらまし』沖縄県企画開発部（2004）

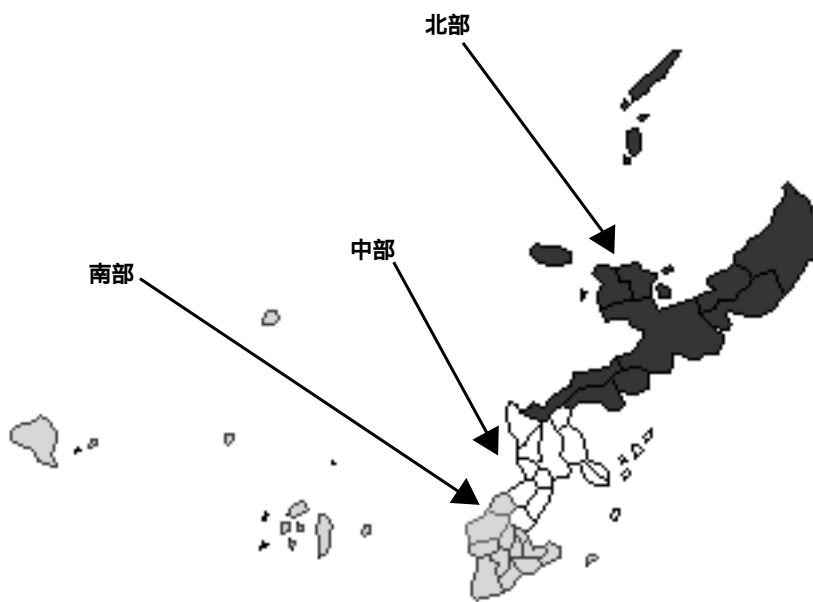
来間泰男『沖縄経済の幻想と現実』日本経済評論社（1998）

「自立型経済構築に向けた観光・リゾート産業を中核とした産業の複合化（産業間の連携方策）に関する調査」内閣府沖縄総合事務局（2003）

杉野野明・岩田勝雄編『現代沖縄経済論 復帰後における沖縄経済の現状と問題点』法律文化社（1990）

百瀬恵夫・前泊博盛 検証『沖縄問題』復帰後30年経済の現状と展望 東洋経済新報社（2002）

(参考) 沖縄本島3エリア



信金中金だより 信金中央金庫総合研究所活動状況(4月)

1. レポート等の発行

発行日	レポート分類	通巻	タイトル	執筆者
05.4.1	内外金利・為替見通し	17-1		斎藤大紀
05.4.6	香港だより	28		
05.4.6	アジア業務室情報	17-1	日本のFTAの現状と課題	日本貿易振興機構 国際経済研究課 大木博巳氏
05.4.13	貿易投資相談ニュース	120		
05.4.15	中小企業景況レポート	119	1~3月期業況は4四半期ぶりの改善一服 (特別調査：中小企業の雇用動向について)	
05.4.28	内外経済・金融動向	17-1	人民元問題と中国の金融資本市場改革 中国経済の国際化のためには人民元改革と対外資本 取引の自由化が不可欠	黒岩達也

2. 講座・講演・放送等の実施

実施日	種類	タイトル	講座・講演会・番組名称	場所・放送局	講師等
05.4.2	講演	金融分野における個人情報保護法について	個人情報保護法勉強会	沼津信用金庫	間下聡
05.4.7	放送	ミステリーショッパーについて	ラジオ深夜便	NHKラジオ	青木武
05.4.8	講座	今日の国際金融情勢	国際金融論	神奈川大学	澤山弘
05.4.11	講座	金融機関経営における中小企業金融の今日的な位置づけ	中小企業金融論	専修大学大学院	澤山弘
05.4.11	講座	中小企業と中小企業金融	信金中央金庫寄付講座	慶應義塾大学	決済業務部長 (前総合研究所副所長) 服部秀樹
05.4.13	講座	ガイダンス	川崎信用金庫・信金中央金庫寄付講座	専修大学	専修大学 平尾光司教授 田中隆之教授
05.4.13	講座	地域経済分析の視角	横浜信用金庫・信金中央金庫寄付講座	神奈川大学	神奈川大学経済学部 数阪孝志教授
05.4.13	講座	中国巨大市場と中小企業の対中戦略	産業論特論	信州大学経済学部	黒岩達也
05.4.14	講演	最近の経済・金融情勢について	金庫内勉強会	小松川信用金庫	斎藤大紀
05.4.14	講座	本授業のねらいと全体像	金融機関論	横浜市立大学	松崎英一
05.4.15	講座	商取引と手形・為替	国際金融論	神奈川大学	澤山弘
05.4.16	講座	ベンチャービジネスと地域活性化	ベンチャービジネスと地域活性化	専修大学	長山宗広
05.4.18	講座	戦後中小企業金融制度の成立と展開	中小企業金融論	専修大学大学院	澤山弘
05.4.18	講座	日本の銀行行動と金融行政 バブル期から今日まで	信金中央金庫寄付講座	慶應義塾大学	日本証券投資顧問 業協会副会長 中井省氏
05.4.19	講演	個人情報保護法について	第三月曜会	富士商工会議所	間下聡
05.4.20	講座	地域経済の分析 地域産業連関分析	横浜信用金庫・信金中央金庫寄付講座	神奈川大学	奥津智彦
05.4.20	講座	中小企業と中小企業金融	川崎信用金庫・信金中央金庫寄付講座	専修大学	川崎信用金庫 理事長 八木晋郎氏 信金中央金庫総合 研究所 青木弘和
05.4.21	講座	金融取引と金融機関(1)	金融機関論	横浜市立大学	松崎英一
05.4.22	講座	貿易取引と外国為替	国際金融論	神奈川大学	澤山弘
05.4.23	講座	ベンチャービジネスの関連・先行研究	ベンチャービジネスと地域活性化	専修大学	長山宗広

実施日	種類	タイトル	講座・講演会・番組名称	場所・放送局	講師等
05.4.25	講座	人為的低金利政策と金融の二重構造	中小企業金融論	専修大学大学院	澤山弘
05.4.25	講演	ビジネスマッチングに関する取組みについて	ビジネスマッチングに関する勉強会	呉信用金庫	松崎英一
05.4.25	講座	中小企業と中小企業金融政策	信金中央金庫寄付講座	慶應義塾大学	中小企業庁金融課長 橋高公久
05.4.27	講座	中小企業金融の現状	川崎信用金庫・信金中央金庫寄付講座	専修大学	奥津智彦
05.4.27	講座	地域経済の分析 産業・就業・家計・行財政	横浜信用金庫・信金中央金庫寄付講座	神奈川大学	金澤直樹
05.4.28	講座	金融取引と金融機関(2)	金融機関論	横浜市立大学	松崎英一
05.4.28	講演	取引先中小企業の海外進出とサポート体制の整備について	第58回業務推進講座	全信協	篠崎幸弘

3. 原稿掲載

発行日	タイトル	掲載誌	発行	執筆者
05.4.10	最新中国事情 「中国の韓流ブームと日中関係」	信用金庫4月号	全国信用金庫協会	黒岩達也

統計

1. 信用金庫統計

- (1) 信用金庫の主要勘定概況125
- (2) 信用金庫の店舗数、合併等127
- (3) 信用金庫の預金種類別預金、地区別預金 ...128
- (4) 信用金庫の預金者別預金129
- (5) 信用金庫の科目別貸出金、地区別貸出金 ...130
- (6) 信用金庫の貸出先別貸出金131
- (7) 信用金庫の余裕資金運用状況 ...132

2. 金融機関業態別統計

- (1) 業態別預貯金等133
- (2) 業態別貸出金134

統計資料の照会先: 信金中央金庫 総合研究所
Tel 03-3563-7541 Fax 03-3563-7551

(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 〕 ゼロまたは単位未満の計数 〔 〕 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 〔 p 〕 速報数字
 - 〔 r 〕 訂正数字 〔 b 〕 b印までの数字と次期以降との数字は不連続
- 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、九州北部は福岡、佐賀、長崎の3県、南九州は熊本、大分、宮崎、鹿児島県の4県である。
信金中金総合研究所のホームページ (<http://www.scbri.jp/>) よりExcel形式の統計資料をダウンロードすることができます。

1.(1) 信用金庫の主要勘定概況 (2005年3月末速報)

預 金

3月の全国信用金庫の預金は、月中3,878億円、0.3%減と、前年同月(5,835億円、0.5%減)と同様に減少した。
要求払預金は、預託金や年金振込金の流出等がみられたものの、期末協力預金や決済用預金の受入れ、貸出実行資金の滞留等から、月中1,710億円、0.4%増と、前年同月(2,556億円、0.7%減)の減少から増加となった。
定期性預金は、公金預金や預託金の流出、要求払預金や他商品へのシフト等から、月中6,939億円、0.9%減と、前年同月(4,835億円、0.6%減)と同様に減少した。
外貨預金等は、月中1,348億円、28.2%増加した。
なお、2005年3月末の預金の前年同月比増減率は、1.8%増となった。

貸出金

貸出金は、月中3,673億円、0.5%増と、前年同月(4,001億円、0.6%減)の減少から増加となった。
割引手形は、期末協力および季節的要因による持込手形の増加等から、月中190億円、0.9%増と、前年同月(2,439億円、9.8%減)の減少から増加となった。
貸付金は、直接償却・部分償却等がみられたものの、住宅ローンの実行、期末決済資金の増加等から、月中3,478億円、0.5%増と、前年同月(1,562億円、0.2%減)の減少から増加となった。
なお、2005年3月末の貸出金の前年同月比増減率は、0.1%増となった。

余資運用資産

余資運用資産は、月中8,891億円、1.7%減と、前年同月(5,212億円、1.0%減)と同様に減少した。
主な内訳をみると、預け金は、月中1兆4,702億円、6.8%減となった。
金融機関貸付等は、買入手形およびコールローン等が増加したことから、月中1,696億円、220.6%増となった。
有価証券は、社債(1,084億円減)および外国証券(976億円減)等が減少したものの、国債(3,580億円増)および地方債(227億円増)等が増加したことから、月中1,780億円、0.6%増となった。

信用金庫の主要勘定増減状況(2005年3月末速報)

(単位:百万円、%)

区 分	残 高	前 月 比 増 減		前年同月比 増 減 率	前 年 同 月		
		増 減 額	増 減 率		月 中 増 減 額	月 中 増 減 率	前年同月比 増 減 率
現 金	1,911,507	347,259	22.1	19.1	195,957	13.9	8.3
(小切手・手形)	210,326	66,134	45.8	4.5	44,783	16.8	19.7
預 け 金	19,914,980	1,470,238	6.8	1.4	1,021,573	4.9	1.1
(信金中金預け金)	15,084,205	4,818,915	24.2	2.5	4,091,024	20.8	2.6
(譲渡性預け金)	29,000	10,000	25.6	68.1	35,996	65.4	3.0
金融機関貸付等	246,591	169,698	220.6	13.3	142,937	191.6	18.0
金融機関貸付金	1,000	1,000			0		
買入手形	90,700	90,700		51.1	60,000		
コールローン	154,891	87,997	131.5	1.6	97,938	164.3	4.7
買現先勘定	0	9,999	100.0		5,999	100.0	
債券貸借取引支払保証金	0	0			9,001	100.0	100.0
買入金銭債権	312,127	54,585	14.8	0.8	92,495	23.0	5.4
金銭の信託	267,558	56,982	17.5	1.9	52,783	16.2	10.8
商品有価証券	7,824	2,408	23.5	50.9	854	5.0	19.0
有価証券	28,469,917	178,064	0.6	5.9	307,554	1.1	8.3
国債	8,175,845	358,077	4.5	11.0	530,877	7.7	17.4
地方債	3,117,670	22,747	0.7	16.6	27,502	1.0	7.3
短期社債	399	0	0.0	303.0	0	0.0	
株式	11,051,078	108,484	0.9	0.0	111,555	0.9	1.7
株貸付信託	537,484	4,545	0.8	1.3	78,909	16.9	29.5
投資信託	202	131	184.5	13.6	160	40.6	86.5
外国証券	662,230	28,494	4.1	17.2	38,317	6.3	9.1
その他の証券	4,824,803	97,659	1.9	4.6	181,808	3.7	10.0
その小計	99,215	35,305	55.2	54.2	2,106	3.3	13.7
貸出金	51,130,504	889,194	1.7	4.5	521,257	1.0	4.5
(月中平残)	62,283,555	367,377	0.5	0.1	400,172	0.6	0.6
割引手形	61,902,434	101,752	0.1	0.4	16,902	0.0	0.6
貸付金	2,058,627	19,046	0.9	8.0	243,926	9.8	6.9
手形貸付	60,224,469	347,873	0.5	0.4	156,246	0.2	0.3
証券貸付	7,230,822	19,302	0.2	6.9	35,856	0.4	8.2
当座貸越	49,946,130	286,878	0.5	1.8	168,195	0.3	1.3
預金・積金	3,047,517	41,694	1.3	3.8	47,805	1.5	5.3
(月中平残)	107,422,625	387,860	0.3	1.8	583,512	0.5	1.8
要求払預金	106,798,927	149,690	0.1	1.7	164,745	0.1	2.1
当座預金	35,080,718	171,047	0.4	6.7	255,669	0.7	5.0
普通預金	2,717,365	468,342	20.8	8.5	150,418	6.3	6.0
貯蓄預金	29,947,959	98,337	0.3	7.1	538,612	1.8	5.9
通知預金	1,275,850	31,369	2.3	3.3	6,955	0.5	2.1
別段預金	247,649	116,765	89.2	3.5	86,739	51.0	20.5
納税準備預金	848,754	290,209	25.4	8.3	50,290	6.8	5.9
定期性預金	42,396	5,114	13.7	1.5	2,451	6.2	1.4
定期預金	71,729,946	693,905	0.9	0.4	483,559	0.6	0.6
定期積金	64,706,667	635,982	0.9	0.1	471,535	0.7	1.2
外貨預金等	7,023,134	58,068	0.8	5.4	12,024	0.1	4.3
実質預金	611,778	134,816	28.2	8.9	155,714	38.3	13.6
譲渡性預金	107,212,299	453,994	0.4	1.8	538,730	0.5	1.9
借入金	99,966	30,397	23.3	26.6	6,687	7.8	223.1
借入金	505,389	17,776	3.3	18.1	18,518	4.1	20.1
預貸率	57.9						

(備考) 1. 預貸率 = 貸出金 / 預金・積金 × 100 (預金には譲渡性預金を含む。)
 2. 前月比増減および前年同月比増減率は、旧枠築信用金庫を調整して算出

1.(2) 信用金庫の店舗数、合併等

信用金庫の店舗数、会員数、常勤役員数

(単位：店、人)

年月末	店舗数				会員数	常勤役員数				
	本店 (信用金庫数)	支店	出張所	合計		常勤役員	職員			合計
							男子	女子	計	
2001. 3	371	7,842	267	8,480	8,941,138	2,804	94,112	41,004	135,116	137,920
02. 3	349	7,781	270	8,400	8,981,084	2,734	91,451	38,851	130,302	133,036
03. 3	326	7,673	264	8,263	9,001,391	2,557	87,922	37,086	125,008	127,565
03. 6	326	7,655	258	8,239	9,032,713	2,508	88,196	38,559	126,755	129,263
9	321	7,595	258	8,174	9,058,720	2,488	87,065	37,429	124,494	126,982
12	314	7,513	266	8,093	9,083,334	2,455	86,194	36,622	122,816	125,271
04. 3	306	7,471	282	8,059	9,091,805	2,396	84,345	35,051	119,396	121,792
4	306	7,466	283	8,055	9,099,916	2,392	85,575	36,926	122,501	124,893
5	306	7,460	282	8,048	9,106,748	2,387	85,307	36,720	122,027	124,414
6	306	7,452	281	8,039	9,112,262	2,385	84,696	36,381	121,077	123,462
7	304	7,438	274	8,016	9,113,379	2,380	84,388	36,040	120,428	122,808
8	304	7,427	271	8,002	9,116,103	2,379	84,150	35,762	119,912	122,291
9	304	7,398	273	7,975	9,121,880	2,373	83,744	35,395	119,139	121,512
10	303	7,365	268	7,936	9,124,839	2,372	83,412	35,206	118,618	120,990
11	301	7,346	270	7,917	9,129,343	2,360	83,173	35,094	118,267	120,627
12	301	7,347	270	7,918	9,136,429	2,358	82,878	34,655	117,533	119,891
05. 1	301	7,344	269	7,914	9,139,656	2,355	82,603	34,435	117,038	119,393
2	299	7,329	272	7,900	9,144,344	2,351	82,375	34,284	116,659	119,010
3 p	298			7,877	9,133,785					117,123

信用金庫の合併等

年月日	異動金庫名				新金庫名	金庫数	異動の種類
2003年7月7日	芝	東調布			芝	325	合併
2003年7月7日	一宮	愛北	津島		いちい	323	合併
2003年7月22日	東京東	小岩			東京東	322	合併
2003年7月22日	赤穂	伊那			アルプス中央	321	合併
2003年10月20日	秋田	五城目			秋田	320	合併
2003年10月20日	富山	射水			富山	319	合併
2003年10月20日	福岡ひびき	新北九州	門司	築上	福岡ひびき	315	合併
2003年11月4日	能登	共栄			のと共栄	314	合併
2004年1月13日	王子	太陽	荒川	日興	城北	311	合併
2004年1月19日	直江津	高田			上越	310	合併
2004年1月19日	北伊勢	上野			北伊勢上野	309	合併
2004年2月9日	高松	さぬき			高松	308	合併
2004年2月9日	鹿児島相互	川内			鹿児島相互	307	合併
2004年2月16日	興能	(高浜信組)			興能	307	合併
2004年3月22日	金沢	福光			金沢	306	合併
2004年7月12日	下関	豊浦			下関	305	合併
2004年7月20日	彦根	近江八幡			滋賀中央	304	合併
2004年10月12日	大阪	南大阪			大阪	303	合併
2004年11月15日	大牟田	柳川			大牟田柳川	302	合併
2004年11月22日	足利	小山			足利小山	301	合併
2005年1月4日	伊勢崎太田				アイオー	301	名称変更
2005年2月14日	北海	古平			北海	300	合併
2005年2月14日	阪奈	八光			大阪東	299	合併
2005年3月14日	(大分県信組)	杵築			(大分県信組)	298	合併・解散

1.(3) 信用金庫の預金種類別預金、地区別預金

預金種類別預金

(単位：億円、%)

年月末	預金計		要求払		定期性		外貨預金等		実質預金		譲渡性預金	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2001.3	1,038,043	1.7	230,205	7.3	801,008	0.4	6,829	20.0	1,033,760	1.6	105	13.3
02.3	1,028,198	0.9	297,903	29.4	723,681	9.6	6,613	3.1	1,024,192	0.9	114	7.9
03.3	1,035,536	0.7	312,842	5.0	716,192	1.0	6,500	1.7	1,032,788	0.8	244	113.7
03.6	1,054,744	1.8	325,170	3.5	724,946	1.1	4,627	0.1	1,053,240	1.9	650	189.0
9	1,053,808	2.1	322,502	4.6	726,178	1.2	5,127	8.1	1,051,883	2.2	915	202.8
12	1,068,100	1.9	336,074	4.8	727,873	0.7	4,152	13.0	1,065,180	2.0	766	138.1
04.3	1,055,175	1.8	328,610	5.0	720,951	0.6	5,614	13.6	1,052,971	1.9	789	223.1
4	1,063,080	1.7	336,762	4.5	721,817	0.5	4,500	3.3	1,061,047	1.7	716	86.9
5	1,061,345	1.6	334,117	4.4	722,676	0.4	4,551	4.5	1,059,865	1.7	824	62.4
6	1,070,958	1.5	341,198	4.9	724,892	0.0	4,866	5.1	1,069,538	1.5	938	44.1
7	1,069,663	1.8	337,982	6.5	727,453	0.1	4,227	5.8	1,067,069	1.7	977	51.0
8	1,071,058	1.3	338,902	4.7	727,436	0.1	4,719	8.8	1,069,717	1.4	1,207	35.3
9	1,070,466	1.5	340,543	5.5	725,012	0.1	4,910	4.2	1,068,785	1.6	1,099	20.0
10	1,072,481	2.0	344,680	6.9	723,529	0.0	4,270	4.8	1,070,047	1.9	1,148	14.2
11	1,070,447	1.4	343,476	5.0	722,149	0.1	4,821	2.5	1,069,066	1.5	1,201	10.8
12	1,085,557	1.6	355,831	5.8	725,305	0.3	4,419	6.4	1,083,009	1.6	1,252	63.3
05.1	1,073,341	1.6	342,412	5.5	726,009	0.1	4,919	18.9	1,071,968	1.7	1,109	14.8
2	1,078,486	1.6	349,189	5.4	724,527	0.1	4,769	17.5	1,077,044	1.7	1,303	52.3
3 p	1,074,226	1.8	350,807	6.7	717,299	0.4	6,117	8.9	1,072,122	1.8	999	26.6

- (備考) 1. 預金計には譲渡性預金を含まない。
 2. 実質預金は預金計から小切手・手形を差引いたもの。
 3. 2005年3月以降の増減率は、旧枠築信用金庫を調整して算出

地区別預金

(単位：億円、%)

年月末	北海道		東北		東京		関東		北陸		東海	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2001.3	53,392	3.2	39,684	2.1	194,416	1.2	199,809	1.0	31,560	2.6	200,034	3.5
02.3	54,596	2.2	39,036	1.6	190,125	2.2	198,309	0.7	31,829	0.8	201,901	0.9
03.3	55,302	1.2	39,462	1.0	193,270	0.8	197,820	0.4	32,313	1.5	204,281	1.1
03.6	56,473	1.5	40,347	0.9	196,425	2.2	201,691	2.3	32,818	1.2	208,291	2.9
9	55,749	0.8	40,145	1.1	196,553	2.4	201,450	1.8	32,778	2.3	208,248	3.1
12	57,719	1.5	40,851	1.2	199,155	2.5	204,715	1.8	33,108	1.5	210,580	2.3
04.3	56,194	1.6	39,896	1.0	196,903	1.8	201,888	2.0	32,710	1.2	209,402	2.5
4	56,928	1.4	40,591	1.0	198,198	1.9	203,399	1.7	32,996	1.2	210,488	1.9
5	56,622	1.6	40,242	0.7	198,014	1.4	203,184	1.7	32,912	0.7	210,500	2.2
6	57,357	1.5	40,639	0.7	199,329	1.4	205,068	1.6	33,249	1.3	212,288	1.9
7	57,005	2.1	40,517	0.9	199,319	1.8	204,725	1.9	33,132	1.1	212,039	2.0
8	57,133	1.7	40,590	0.6	199,038	0.8	205,230	1.5	33,199	0.6	212,642	1.9
9	56,869	2.0	40,438	0.7	199,504	1.5	204,838	1.6	33,031	0.7	212,782	2.1
10	57,031	2.5	40,721	1.3	200,269	1.9	205,454	2.0	33,040	0.8	212,426	2.4
11	57,543	1.5	40,552	0.6	199,570	1.1	204,742	1.4	32,889	0.2	212,149	2.0
12	58,882	2.0	41,067	0.5	201,919	1.3	208,026	1.6	33,312	0.6	214,966	2.0
05.1	56,990	1.7	40,597	0.5	199,994	1.2	205,579	1.6	32,991	0.5	212,887	2.1
2	57,170	1.7	40,782	0.4	201,060	1.3	206,371	1.4	33,146	0.4	214,266	2.1
3 p	57,185	1.7	40,035	0.3	200,733	1.9	205,373	1.7	33,048	1.0	213,977	2.1

年月末	近畿		中国		四国		九州北部		南九州		全国計	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2001.3	207,950	0.7	49,578	0.1	17,773	3.3	17,940	3.0	24,392	1.0	1,038,043	1.7
02.3	201,814	2.9	49,651	0.1	18,064	1.6	17,916	0.1	23,556	3.4	1,028,198	0.9
03.3	201,600	0.1	50,175	1.0	18,206	0.7	17,984	0.3	23,746	0.8	1,035,536	0.7
03.6	204,930	1.5	51,036	1.9	18,483	1.9	18,597	2.2	24,269	1.9	1,054,744	1.8
9	205,386	2.0	50,844	1.8	18,491	2.0	18,452	2.0	24,306	2.1	1,053,808	2.1
12	207,067	1.7	51,138	0.9	18,769	2.3	18,766	1.7	24,855	1.7	1,068,100	1.9
04.3	205,213	1.7	50,456	0.5	18,625	2.3	18,298	1.7	24,219	1.9	1,055,175	1.8
4	206,682	2.0	50,743	0.7	18,722	2.2	18,652	1.2	24,320	1.2	1,063,080	1.7
5	206,367	1.6	50,569	0.4	18,699	2.0	18,577	1.0	24,331	1.2	1,061,345	1.6
6	208,296	1.6	51,106	0.1	18,887	2.1	18,751	0.8	24,541	1.1	1,070,958	1.5
7	208,205	1.8	51,030	0.6	18,946	2.5	18,728	1.4	24,539	1.6	1,069,663	1.8
8	208,434	1.5	51,049	0.0	18,952	2.2	18,745	0.7	24,587	1.2	1,071,058	1.3
9	208,501	1.5	50,911	0.1	18,954	2.5	18,665	1.1	24,525	0.9	1,070,466	1.5
10	208,700	2.0	50,989	1.3	18,996	3.0	18,815	1.9	24,613	2.0	1,072,481	2.0
11	208,393	1.5	50,908	0.8	18,952	2.4	18,750	1.4	24,581	1.4	1,070,447	1.4
12	210,818	1.8	51,687	1.0	19,263	2.6	19,087	1.7	25,117	1.0	1,085,557	1.6
05.1	209,303	1.9	50,987	1.2	19,089	2.4	18,830	1.4	24,695	1.5	1,073,341	1.6
2	210,071	1.9	51,438	1.6	19,200	2.5	18,966	1.7	24,628	1.6	1,078,486	1.6
3 p	209,405	2.0	51,040	1.1	19,286	3.5	18,597	1.6	24,085	1.0	1,074,226	1.8

- (備考) 1. 沖縄地区は全国に含めた。
 2. 東京・関東地区の2002年6月以降の増減率は、地区間の事業譲渡を調整して算出
 3. 南九州地区・全国の2005年3月以降の増減率は、旧枠築信用金庫を調整して算出

1.(4) 信用金庫の預金者別預金

(単位：億円、%)

年月末	預金計		個人預金		要求払		定期性		外貨預金等	
	前年同月比増減率		前年同月比増減率		前年同月比増減率		前年同月比増減率		前年同月比増減率	
2001. 3	1,037,617	1.7	792,296	3.1	153,271	8.0	638,772	2.0	240	0.5
02. 3	1,027,696	0.9	802,012	1.2	195,149	27.3	606,630	5.0	220	8.3
03. 3	1,035,334	0.7	820,195	2.2	211,169	8.2	608,742	0.3	273	24.1
03. 6	1,054,739	1.8	832,512	2.8	221,079	5.9	611,104	1.8	318	39.5
9	1,053,806	2.2	833,099	3.3	217,690	7.2	614,990	1.9	407	61.7
12	1,068,098	1.9	846,003	2.9	226,794	7.3	618,654	1.3	544	117.4
04. 2	1,061,009	2.5	847,639	3.0	229,245	7.9	617,817	1.3	566	112.6
3	1,054,774	1.8	842,751	2.7	226,091	7.0	616,073	1.2	576	111.0
4	1,063,078	1.7	846,867	2.5	231,178	6.3	615,079	1.0	600	120.4
5	1,061,344	1.6	842,430	2.3	227,575	5.9	614,269	0.9	575	89.8
6	1,070,956	1.5	851,169	2.2	235,714	6.6	614,853	0.6	591	85.7
7	1,069,662	1.8	850,365	2.2	232,606	7.6	617,135	0.3	612	81.2
8	1,071,056	1.3	853,612	1.9	235,435	6.2	617,523	0.2	643	85.8
9	1,070,465	1.5	850,091	2.0	233,048	7.0	616,392	0.2	641	57.3
10	1,072,480	2.0	855,761	2.2	239,572	7.6	615,496	0.2	682	47.6
11	1,070,445	1.4	851,472	1.9	235,376	6.5	615,309	0.2	775	62.7
12	1,085,555	1.6	863,937	2.1	244,003	7.5	619,105	0.0	818	50.2
05. 1	1,073,340	1.6	859,332	2.0	238,588	7.0	619,861	0.2	872	57.7
2	1,078,485	1.6	864,889	2.0	244,256	6.5	619,748	0.3	874	54.4

年月末	一般法人預金		要求払		定期性		外貨預金等		公金預金	
	前年同月比増減率		前年同月比増減率		前年同月比増減率		前年同月比増減率		前年同月比増減率	
2001. 3	200,268	0.4	69,649	11.2	130,298	5.7	309	4.1	24,903	0.9
02. 3	182,602	8.8	85,538	22.8	96,760	25.7	293	5.0	22,990	7.6
03. 3	173,622	4.9	84,315	1.4	88,922	8.1	376	28.2	22,292	3.0
03. 6	174,582	2.8	85,598	1.2	88,622	4.4	353	7.1	30,379	1.9
9	176,942	0.1	88,331	3.0	88,215	3.2	386	11.3	25,763	8.9
12	183,661	0.4	96,030	3.6	87,249	2.9	373	5.2	22,850	9.8
04. 2	176,720	3.5	89,178	10.2	87,185	2.3	347	3.2	21,675	13.5
3	175,486	1.0	88,317	4.7	86,811	2.3	349	7.3	20,951	6.0
4	177,528	0.2	90,064	2.9	87,112	2.4	343	4.0	23,576	3.1
5	175,508	2.0	88,453	1.2	86,700	2.7	346	5.6	27,549	6.7
6	175,929	0.7	89,321	4.3	86,241	2.6	358	1.4	28,657	5.6
7	178,942	3.6	92,393	10.2	86,191	2.5	348	1.6	26,721	10.1
8	173,257	1.6	86,828	0.9	86,060	2.4	360	1.0	28,839	5.9
9	178,803	1.0	92,214	4.3	86,230	2.2	350	9.2	26,068	1.1
10	180,009	3.7	93,523	9.6	86,111	1.9	365	3.1	23,300	5.6
11	176,711	1.6	91,015	0.7	85,318	2.5	368	0.9	26,644	8.1
12	184,607	0.5	99,046	3.1	85,187	2.3	365	2.0	22,838	0.0
05. 1	174,643	1.3	88,933	0.6	85,326	2.1	374	2.4	24,362	8.9
2	174,309	1.3	88,851	0.3	85,125	2.3	324	6.6	23,732	9.4

年月末	要求払		定期性		外貨預金等		金融機関預金		政府関係預り金	譲渡性預金
	前年同月比増減率		前年同月比増減率		前年同月比増減率		前年同月比増減率			
2001. 3	3,569	3.9	20,719	0.2	611	33.9	20,141	22.1	2	105
02. 3	12,046	237.4	10,738	48.1	200	67.1	20,084	0.2	2	114
03. 3	11,804	2.0	10,366	3.4	118	41.2	19,217	4.3	1	244
03. 6	14,234	4.0	15,932	7.1	208	98.3	17,259	3.7	1	650
9	11,960	17.0	13,747	0.7	51	35.2	17,995	6.5	1	915
12	9,971	18.6	12,817	1.7	57	54.1	15,577	10.2	0	766
04. 2	9,677	25.8	11,901	0.6	93	167.0	14,969	11.6	0	855
3	10,008	15.2	10,641	2.6	298	152.7	15,579	18.9	0	789
4	11,937	8.1	11,578	2.2	56	*	15,100	12.7	0	715
5	14,002	10.4	13,524	3.6	19	74.8	15,851	1.2	0	824
6	12,748	10.4	15,534	2.4	371	77.8	15,195	11.9	0	938
7	10,885	20.0	15,821	1.8	11	27.5	13,628	19.0	0	977
8	13,104	13.2	15,578	0.2	154	319.2	15,341	1.3	0	1,207
9	11,646	2.6	14,227	3.4	190	266.5	15,497	13.8	0	1,099
10	9,584	15.6	13,606	2.1	105	535.5	13,404	15.4	0	1,148
11	13,158	16.5	13,212	0.5	269	33.5	15,613	0.7	0	1,201
12	10,154	1.8	12,657	1.2	22	60.1	14,168	9.0	0	1,252
05. 1	11,798	21.9	12,552	0.9	7	41.2	14,997	4.2	0	1,109
2	12,060	24.6	11,666	1.9	2	97.7	15,549	3.8	0	1,303

(備考) 日本銀行『預金現金貸出金調査表』より作成。このため、『日計表』による(3)預金種類別預金、地区別預金の預金計とは一致しない。

1.(5) 信用金庫の科目別貸出金、地区別貸出金

科目別貸出金

(単位：億円、%)

年 月 末	貸出金計		割引手形		貸付金		手形貸付		証券貸付		当座貸越	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2001. 3	661,879	3.6	33,932	6.7	627,946	4.1	97,975	9.1	493,986	2.9	35,984	6.5
02. 3	639,805	3.3	28,762	15.2	611,043	2.6	90,943	7.1	485,532	1.7	34,567	3.9
03. 3	626,342	2.1	24,051	16.3	602,291	1.4	84,739	6.8	484,045	0.3	33,506	3.0
03. 6	619,691	1.2	23,054	15.7	596,636	0.5	78,219	6.6	486,415	0.6	32,001	3.1
9	625,431	0.6	22,238	7.9	603,192	0.3	79,940	7.5	490,191	1.2	33,060	5.0
12	633,013	0.7	26,093	7.2	606,919	0.4	80,066	7.9	495,078	1.0	31,774	4.5
04. 3	622,364	0.6	22,388	6.9	599,975	0.3	77,758	8.2	490,499	1.3	31,717	5.3
4	617,120	0.6	21,870	5.7	595,249	0.4	74,314	8.4	490,369	1.2	30,564	5.9
5	614,368	1.1	21,730	14.7	592,638	0.5	71,686	8.5	490,291	0.9	30,660	4.5
6	615,321	0.7	21,682	5.9	593,638	0.5	71,481	8.6	491,932	1.1	30,223	5.5
7	619,714	0.2	23,697	4.1	596,017	0.3	71,932	8.3	494,014	1.2	30,069	6.1
8	616,348	1.2	20,655	15.9	595,693	0.6	72,150	8.2	493,185	0.8	30,357	4.2
9	622,105	0.5	20,832	6.3	601,273	0.3	73,854	7.6	495,820	1.1	31,598	4.4
10	621,686	0.2	22,705	2.0	598,981	0.3	72,570	8.1	496,224	1.2	30,186	5.6
11	619,837	1.1	20,622	16.1	599,215	0.5	72,400	8.0	496,200	0.9	30,614	4.2
12	629,296	0.5	24,118	7.5	605,177	0.2	74,024	7.5	500,898	1.1	30,254	4.7
05. 1	620,383	1.1	21,074	16.9	599,309	0.4	72,073	7.9	497,248	0.9	29,986	4.1
2	619,366	1.1	20,401	17.8	598,965	0.4	72,137	7.6	496,760	0.9	30,067	3.7
3 p	622,835	0.1	20,586	8.0	602,244	0.4	72,308	6.9	499,461	1.8	30,475	3.8

(備考) 2005年3月以降の増減率は、旧杵築信用金庫を調整して算出

地区別貸出金

(単位：億円、%)

年 月 末	北海道		東 北		東 京		関 東		北 陸		東 海	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2001. 3	29,377	2.7	24,875	0.8	131,381	2.8	125,418	6.0	20,088	1.4	121,487	1.3
02. 3	29,521	0.4	24,520	1.4	125,915	4.1	120,357	4.0	19,287	3.9	119,553	1.5
03. 3	29,628	0.3	24,413	0.4	124,445	2.1	116,756	1.9	19,061	1.1	118,573	0.8
03. 6	28,255	0.4	23,735	0.9	124,278	1.2	115,768	1.1	18,720	1.4	117,141	0.3
9	29,083	0.3	23,944	1.3	124,861	0.9	116,985	0.2	18,847	0.8	118,739	0.2
12	30,095	0.7	24,136	1.5	126,390	0.6	118,457	0.3	19,077	1.7	120,157	0.2
04. 3	29,855	0.7	23,865	2.2	123,525	0.7	116,513	0.2	18,768	1.5	118,715	0.1
4	29,152	1.1	23,539	2.0	123,320	0.6	115,727	0.1	18,690	0.7	116,999	0.3
5	28,526	0.5	23,274	2.3	122,917	1.4	115,322	0.5	18,530	1.4	116,643	0.8
6	28,524	0.9	23,242	2.0	123,115	0.9	115,517	0.2	18,580	0.7	116,943	0.1
7	28,792	1.4	23,350	1.9	124,253	0.2	116,136	0.0	18,722	0.4	117,776	0.3
8	28,845	0.3	23,303	2.3	123,066	1.6	115,785	0.6	18,666	0.9	117,196	0.6
9	29,485	1.3	23,543	1.6	123,743	0.8	117,045	0.0	18,703	0.7	118,796	0.0
10	29,731	1.3	23,531	1.6	123,851	0.6	116,937	0.2	18,680	0.4	118,238	0.2
11	29,604	0.5	23,467	2.1	123,456	1.4	116,916	0.2	18,693	0.9	117,737	0.8
12	30,313	0.7	23,624	2.1	125,326	0.8	118,592	0.1	18,940	0.7	119,853	0.2
05. 1	29,481	0.0	23,352	2.4	123,555	1.4	117,144	0.4	18,661	1.4	118,060	0.7
2	29,574	0.3	23,406	2.2	123,201	1.3	116,879	0.6	18,632	1.6	117,752	0.8
3 p	30,017	0.5	23,500	1.5	123,296	0.1	117,704	1.0	18,699	0.3	118,713	0.0

年 月 末	近 畿		中 国		四 国		九州北部		南九州		全国計	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2001. 3	136,814	5.5	31,863	4.7	11,060	0.3	11,797	1.9	16,530	2.5	661,879	3.6
02. 3	130,271	4.7	30,826	3.2	10,974	0.7	11,551	2.0	15,972	3.3	639,805	3.3
03. 3	124,418	4.4	30,140	2.2	10,823	1.3	11,575	0.2	15,489	3.0	626,342	2.1
03. 6	123,725	2.5	29,641	1.7	10,788	0.3	11,389	0.0	15,232	1.1	619,691	1.2
9	124,171	1.6	29,978	1.2	10,867	0.4	11,434	0.3	15,498	0.1	625,431	0.6
12	125,340	1.7	30,114	1.8	10,893	0.0	11,553	1.5	15,788	0.5	633,013	0.7
04. 3	122,626	1.4	29,815	1.0	10,800	0.2	11,406	1.4	15,470	0.1	622,364	0.6
4	122,063	1.3	29,442	0.7	10,676	0.6	11,283	1.2	15,240	0.2	617,120	0.6
5	121,745	2.0	29,347	0.8	10,653	1.3	11,177	2.4	15,239	0.1	614,368	1.1
6	121,845	1.5	29,412	0.7	10,628	1.4	11,184	1.7	15,336	0.6	615,321	0.7
7	122,789	0.8	29,567	0.7	10,664	1.4	11,261	1.2	15,412	0.7	619,714	0.2
8	121,660	2.1	29,492	1.4	10,673	1.6	11,197	2.3	15,473	0.6	616,348	1.2
9	122,425	1.4	29,702	0.9	10,774	0.8	11,311	1.0	15,586	0.5	622,105	0.5
10	122,441	1.0	29,577	0.5	10,748	0.5	11,345	0.6	15,616	0.7	621,686	0.2
11	121,775	2.2	29,470	1.0	10,732	1.1	11,331	1.2	15,653	0.3	619,837	1.1
12	123,521	1.4	29,852	0.8	10,874	0.1	11,502	0.4	15,892	0.6	629,296	0.5
05. 1	121,850	2.1	29,494	1.2	10,731	0.9	11,362	0.7	15,687	0.6	620,383	1.1
2	121,622	1.9	29,591	1.0	10,715	0.7	11,371	0.8	15,615	0.3	619,366	1.1
3 p	122,601	0.0	29,675	0.4	10,764	0.3	11,399	0.0	15,374	0.7	622,835	0.1

(備考) 1. 沖縄地区は全国に含めた。
 2. 東京・関東地区の2002年6月以降の増減率は、地区間の事業譲渡を調整して算出
 3. 南九州地区・全国の2005年3月以降の増減率は、旧杵築信用金庫を調整して算出

1.(6) 信用金庫の貸出先別貸出金

(単位：億円、%)

年 月 末	貸出金計			企業向け計			製造業			建設業		
	前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比	
2000. 3	687,157	3.6	100.0	480,319	4.5	69.8	106,973	5.6	15.5	82,844	5.7	12.0
01. 3	661,877	3.6	100.0	459,368	4.3	69.4	102,545	4.1	15.4	78,299	5.4	11.8
02. 3	639,803	3.3	100.0	435,084	5.2	68.0	94,053	8.2	14.7	71,366	8.8	11.1
03. 3	626,341	2.1	100.0	415,697	4.4	66.3	86,169	7.9	13.7	65,371	8.4	10.4
6	619,689	1.2	100.0	410,032	3.2	66.1	84,676	7.1	13.6	62,124	7.2	10.0
9	625,429	0.6	100.0	412,647	2.4	65.9	84,541	5.5	13.5	63,255	6.3	10.1
12	633,012	0.7	100.0	418,471	2.6	66.1	86,344	5.1	13.6	64,107	5.6	10.1
04. 3	622,363	0.6	100.0	405,804	2.3	65.2	82,043	4.7	13.1	61,899	5.3	9.9
6	615,319	0.7	100.0	400,204	2.3	65.0	80,845	4.5	13.1	59,001	5.0	9.5
9	622,104	0.5	100.0	405,257	1.7	65.1	81,511	3.5	13.1	60,444	4.4	9.7
12	629,294	0.5	100.0	411,017	1.7	65.3	83,493	3.3	13.2	61,279	4.4	9.7

年 月 末	卸売業			小売業			飲食店			不動産業		
	前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比	
2000. 3	40,922	6.6	5.9	49,905	5.6	7.2	16,654	3.9	2.4	73,187	1.3	10.6
01. 3	39,320	3.9	5.9	46,558	6.7	7.0	15,623	6.1	2.3	71,861	1.8	10.8
02. 3	36,758	6.5	5.7	42,824	8.0	6.6	14,524	7.0	2.2	74,989	4.3	11.7
03. 3	34,255	6.8	5.4	39,648	7.4	6.3	13,653	5.9	2.1	78,217	4.3	12.4
6	33,818	5.5	5.4	38,977	6.4	6.2	13,415	5.7	2.1	79,366	5.9	12.8
9	34,004	3.9	5.4	38,752	6.0	6.1	13,300	5.7	2.1	80,787	5.9	12.9
12	34,927	3.6	5.5	38,757	5.4	6.1	13,145	6.1	2.0	81,889	5.7	12.9
04. 3	33,052	3.5	5.3	37,360	5.7	6.0	12,716	6.8	2.0	82,394	5.3	13.2
6	32,441	4.0	5.2	36,586	6.1	5.9	12,526	6.6	2.0	83,358	5.0	13.5
9	32,689	3.8	5.2	36,632	5.4	5.8	12,456	6.3	2.0	85,104	5.3	13.6
12	33,621	3.7	5.3	36,058	6.9	5.7	12,353	6.0	1.9	86,796	5.9	13.7

年 月 末	サービス業 (各種サービス)			地方公共団体			個人			住宅ローン		
	前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比	
2000. 3	83,373	2.8	12.1	11,695	2.5	1.7	195,143	1.5	28.3	121,253	5.0	17.6
01. 3	80,128	3.8	12.1	11,762	0.5	1.7	190,747	2.2	28.8	123,501	1.8	18.6
02. 3	77,123	3.7	12.0	13,527	15.0	2.1	191,192	0.2	29.8	127,347	3.1	19.9
03. 3	86,254		13.7	15,680	15.9	2.5	194,964	1.9	31.1	134,672	5.7	21.5
6	85,633		13.8	13,637	10.8	2.2	196,020	2.6	31.6	136,530	5.9	22.0
9	85,831		13.7	13,957	8.8	2.2	198,825	2.6	31.7	139,484	6.5	22.3
12	86,476		13.6	14,630	8.9	2.3	199,911	2.7	31.5	142,207	6.7	22.4
04. 3	84,141	2.4	13.5	16,932	7.9	2.7	199,627	2.3	32.0	142,669	5.9	22.9
6	83,353	2.6	13.5	15,293	12.1	2.4	199,822	1.9	32.4	143,772	5.3	23.3
9	83,992	2.1	13.5	15,615	11.8	2.5	201,232	1.2	32.3	144,922	3.8	23.2
12	84,233	2.5	13.3	16,224	10.8	2.5	202,053	1.0	32.1	146,884	3.2	23.3

(備考) 1. 日本銀行『業種別貸出金調査表』より作成。このため、『日計表』による(5)科目別貸出金、地区別貸出金の貸出金計とは一致しない。

2. 企業向け計には、海外円借款、国内店名義現地貸を含む。

3. 2003年3月の業種分類の見直しに伴い、製造業の対象業種から「出版業」が除かれ、従来の「出版・印刷業」に代えて「印刷業」のみが対象となったことから、増減率の算出においては、出版業・印刷業とも除いて算出した。また「サービス業」は「各種サービス」となり、飲食店等を含む。

1.(7) 信用金庫の余裕資金運用状況

(単位：億円、%)

年月末	現金	預け金			金融機関 貸付等	うちコー ロ ー ン	うち債券貸 借 取引支払保証金	買入金銭 債 権	金銭の 信託	商品有価 証券
		うち譲渡性 預け金	うち信金中金預け金							
2001. 3	14,238	183,867(25.1)	2,553	166,783(28.8)	11,180	7,556	4,134	4,057	198	
02. 3	19,391	182,044(0.9)	845	159,156(4.5)	3,004	2,104	2,084	3,103	188	
03. 3	17,492	194,070(6.6)	883	159,131(0.0)	2,654	1,654	3,274	2,463	197	
03. 6	15,863	208,191(0.5)	853	195,676(0.8)	1,205	905	6,188	2,673	263	
9	15,148	192,727(2.3)	853	163,256(6.1)	1,424	945	4,579	2,601	272	
12	18,842	199,978(0.2)	605	189,285(1.0)	582	449	4,555	3,297	208	
04. 3	16,040	196,398(1.1)	910	154,855(2.6)	2,175	1,575	3,095	2,729	159	
4	15,783	206,247(0.6)	700	195,116(0.5)	734	634	3,679	3,085	175	
5	15,772	206,666(2.0)	510	195,228(1.9)	699	609	3,900	3,090	147	
6	15,385	207,344(0.4)	510	193,808(0.9)	578	498	4,232	3,089	152	
7	15,848	200,710(0.0)	410	186,621(1.8)	549	449	4,238	3,167	150	
8	15,075	208,705(5.0)	410	194,193(3.2)	482	372	4,053	3,164	135	
9	15,158	206,143(6.9)	410	166,545(2.0)	1,119	1,119	3,439	3,202	121	
10	14,069	211,157(8.5)	380	193,205(4.9)	542	432	3,697	3,238	112	
11	16,882	206,939(5.7)	380	192,468(3.9)	573	473	3,796	3,283	95	
12	19,237	210,465(5.2)	420	195,406(3.2)	725	625	4,005	3,275	91	
05. 1	17,348	208,091(5.9)	400	193,875(4.1)	691	611	3,782	3,265	86	
2	15,645	213,959(3.5)	390	199,134(1.7)	768	668	3,667	3,245	102	
3 p	19,115	199,149(1.4)	290	150,842(2.5)	2,465	1,548	3,121	2,675	78	

年月末	有価証券	国債							株式
		国債	地方債	短期社債	社債				
2001. 3	221,566(11.7)	50,807(34.6)	20,554		92,497(6.7)	15,595	31,849	45,052	6,325
02. 3	236,169(6.5)	58,911(15.9)	24,778		99,328(7.3)	21,166	34,374	43,787	4,987
03. 3	248,064(5.0)	62,730(6.4)	24,914	0	108,534(9.2)	27,267	37,894	43,372	4,206
03. 6	258,273(11.6)	62,868(27.7)	25,476	0	112,671(12.0)	30,091	37,722	44,858	4,581
9	270,957(12.9)	72,767(34.0)	26,233	0	113,131(8.8)	32,126	36,287	44,717	4,492
12	267,560(10.9)	68,790(32.0)	26,237	0	112,821(5.0)	33,364	35,081	44,376	4,587
04. 3	268,761(8.3)	73,655(17.4)	26,755	0	110,483(1.7)	33,875	34,274	42,334	5,449
4	272,413(9.3)	74,183(21.6)	27,427	1	112,166(2.3)	35,282	34,556	42,327	4,752
5	273,624(8.2)	73,268(20.8)	28,306	1	112,462(0.7)	35,947	34,358	42,155	4,993
6	281,796(9.1)	78,190(24.3)	29,244	1	113,591(0.8)	37,211	34,586	41,793	5,079
7	283,389(8.0)	79,303(21.6)	29,426	2	113,222(0.2)	37,412	34,368	41,441	5,182
8	280,791(4.2)	77,171(10.7)	29,603	2	112,321(2.0)	37,170	33,987	41,163	5,273
9	277,917(2.5)	76,097(4.5)	29,675	2	111,146(1.7)	37,083	33,661	40,401	5,358
10	278,075(3.0)	74,316(4.1)	30,000	3	111,813(1.1)	37,430	33,582	40,800	5,429
11	279,339(3.7)	74,306(6.2)	30,356	3	112,094(1.2)	37,719	33,457	40,918	5,413
12	278,968(4.2)	74,933(8.9)	30,329	3	111,153(1.4)	37,854	32,789	40,509	5,399
05. 1	279,949(4.5)	75,610(8.8)	30,554	4	111,067(1.2)	38,097	32,635	40,334	5,395
2	283,005(6.5)	78,216(14.4)	30,956	3	111,614(0.0)	38,674	32,700	40,239	5,422
3 p	284,699(5.9)	81,758(11.0)	31,176	3	110,510(0.0)	38,622	32,272	39,595	5,374

年月末	貸付信託				余資運用 資産計 (A)	信金中金 利用額 (B)	預貸率	(A) / 預金	預証率	(B) / 預金	(B) / (A)
	貸付信託	投資信託	外国証券	その他の 証券							
2001. 3	58	14,226	36,743(7.4)	346	439,243	166,783	63.7	42.3	21.3	16.0	37.9
02. 3	24	8,034	39,660(7.9)	442	445,987	159,156	62.2	43.3	22.9	15.4	35.6
03. 3	17	5,176	41,917(5.6)	565	468,216	159,131	60.4	45.2	23.9	15.3	33.9
03. 6	10	6,149	45,895(8.5)	619	492,659	195,676	58.7	46.6	24.4	18.5	39.7
9	4	5,976	47,723(12.1)	627	487,710	163,256	59.2	46.2	25.6	15.4	33.4
12	4	6,106	48,380(11.7)	630	495,024	189,285	59.2	46.3	25.0	17.7	38.2
04. 3	2	5,650	46,121(10.0)	643	489,360	154,855	58.9	46.3	25.4	14.6	31.6
4	2	5,856	47,416(10.4)	606	502,119	195,116	58.0	47.2	25.6	18.3	38.8
5	2	6,199	47,777(7.6)	612	503,901	195,228	57.8	47.4	25.7	18.3	38.7
6	2	6,315	48,751(6.2)	619	512,578	193,808	57.4	47.8	26.2	18.0	37.8
7	2	6,631	48,992(3.7)	625	508,054	186,621	57.8	47.4	26.4	17.4	36.7
8	2	6,691	49,106(2.9)	619	512,408	194,193	57.4	47.7	26.1	18.1	37.8
9	0	6,519	48,485(1.5)	630	507,102	166,545	58.0	47.3	25.9	15.5	32.8
10	0	6,787	49,090(2.4)	631	510,893	193,205	57.9	47.5	25.9	17.9	37.8
11	0	6,933	49,592(2.8)	637	510,910	192,468	57.8	47.6	26.0	17.9	37.6
12	0	6,831	49,677(2.6)	638	516,770	195,406	57.9	47.5	25.6	17.9	37.8
05. 1	0	6,893	49,787(3.3)	635	513,216	193,875	57.7	47.7	26.0	18.0	37.7
2	0	6,910	49,240(2.7)	639	520,393	199,134	57.3	48.1	26.2	18.4	38.2
3 p	2	6,622	48,248(4.6)	992	511,305	150,842	57.9	47.5	26.5	14.0	29.5

(備考) 1. ()内は前年同月比増減率

2. 預貸率 = 貸出金 / 預金 × 100(%)、預証率 = 有価証券 / 預金 × 100(%) (預金には譲渡性預金を含む。)

3. 2005年3月以降の増減率は、旧杵築信用金庫を調整して算出

2.(1) 業態別預貯金等

(単位：億円、%)

年月末	信用金庫		国内銀行 (債券、信託を含む)		大手銀行 (債券、信託を含む)		うち預金		うち都市銀行		地方銀行	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2001. 3	1,038,043	1.7	6,641,871	0.0	4,288,153	0.2	2,466,900	1.3	2,102,820	0.5	1,785,742	2.4
02. 3	1,028,198	0.9	6,790,535	2.2	4,416,792	2.9	2,699,067	9.4	2,308,919	9.8	1,813,848	1.5
03. 3	1,035,536	0.7	6,798,976	0.1	4,424,063	0.1	2,760,299	2.2	2,377,699	2.9	1,813,487	0.0
03. 9	1,053,808	2.1	6,641,341	0.8	4,271,387	1.6	2,770,950	3.7	2,385,332	3.5	1,816,601	1.4
12	1,068,100	1.9	6,673,286	0.4	4,289,361	0.8	2,757,888	3.4	2,368,299	3.2	1,825,041	1.0
04. 3	1,055,175	1.8	6,798,238	0.0	4,420,297	0.0	2,842,197	2.9	2,456,008	3.2	1,825,541	0.6
04. 4	1,063,080	1.7	6,810,122	2.3	4,427,542	3.6	2,825,196	1.5	2,443,326	1.7	1,829,132	0.1
5	1,061,345	1.6	6,834,449	2.6	4,448,122	4.0	2,850,634	2.4	2,469,833	2.8	1,833,797	0.0
6	1,070,958	1.5	6,820,754	2.6	4,413,657	4.1	2,801,267	1.7	2,415,082	2.1	1,849,677	0.0
7	1,069,663	1.8	6,799,707	2.4	4,411,376	3.4	2,807,968	1.7	2,420,989	2.0	1,832,415	0.4
8	1,071,058	1.3	6,775,417	1.8	4,394,076	2.9	2,801,325	1.1	2,413,968	1.2	1,827,581	0.2
9	1,070,466	1.5	6,766,095	1.8	4,390,204	2.7	2,812,367	1.4	2,422,226	1.5	1,818,903	0.1
10	1,072,481	2.0	6,772,980	2.9	4,402,443	3.7	2,810,390	2.8	2,426,064	3.0	1,840,313	2.6
11	1,070,447	1.4	6,834,275	2.7	4,455,299	3.9	2,856,652	3.2	2,466,062	3.3	1,848,023	1.7
12	1,085,557	1.6	6,805,698	1.9	4,397,021	2.5	2,797,507	1.4	2,410,195	1.7	1,868,042	2.3
05. 1	1,073,341	1.6	6,796,554	2.1	4,421,376	2.7	2,811,261	1.8	2,416,332	1.5	1,842,403	2.3
2	1,078,486	1.6	6,820,506	1.9	4,434,605	2.5	2,812,815	1.4	2,421,313	1.3	1,851,089	2.2
3	p 1,074,226	1.8										
4												

年月末	第二地銀		信用組合		労働金庫		農業協同組合		郵便貯金		預貯金等合計	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2001. 3	567,976	5.1	180,588	5.9	117,212	4.8	720,944	2.6	2,499,336	3.8	11,197,994	0.6
02. 3	559,895	1.4	153,541	14.9	125,200	6.8	735,373	2.0	2,393,418	4.2	11,226,265	0.2
03. 3	561,426	0.2	148,362	3.3	131,619	5.1	744,202	1.2	2,332,465	2.5	11,191,160	0.3
03. 9	553,353	1.8	151,772	1.9	135,179	3.3	752,178	1.8	2,300,064	2.7	11,034,342	0.6
12	558,884	2.2	153,408	2.3	137,941	2.9	766,812	1.9	2,300,362	2.4	11,099,909	0.3
04. 3	552,400	1.6	152,526	2.8	135,713	3.1	759,764	2.0	2,273,820	2.5	11,175,236	0.1
04. 4	553,448	0.4	153,126	2.3	137,973	2.9	763,175	1.9	p 2,272,153	2.5	p11,199,629	1.2
5	552,530	0.5	152,967	2.1	137,533	3.0	763,045	1.9	p 2,257,389	2.6	p11,206,728	1.3
6	557,420	0.4	154,072	2.0	140,395	2.8	772,433	1.9	p 2,261,257	2.6	p11,219,869	1.3
7	555,916	0.9	154,249	2.3	140,296	3.0	771,625	2.2	p 2,247,216	2.8	p11,182,756	1.2
8	553,760	0.2	154,457	1.8	139,624	2.7	773,108	2.1	p 2,241,378	3.1	p11,155,042	0.7
9	556,988	0.6	155,056	2.1	138,731	2.6	769,856	2.3	p 2,216,109	3.6	p11,116,313	0.7
10	530,224	2.8	155,101	2.4	138,658	2.8	774,911	2.4	p 2,214,131	3.7	p11,128,262	1.3
11	530,953	3.3	154,474	1.9	138,083	2.4	774,666	2.3	p 2,193,274	4.2	p11,165,219	1.1
12	540,635	3.2	156,737	2.1	140,959	2.1	783,907	2.2	p 2,193,498	4.6	p11,166,356	0.5
05. 1	532,775	3.0	155,504	2.1	140,265	2.2	778,575	2.3	p 2,178,929	5.0	p11,123,168	0.6
2	534,812	3.1	155,950	2.0	140,289	2.1	780,957	2.2	p 2,174,183	5.2	p11,150,371	0.4
3					138,604	2.1			p 2,141,330	5.8		
4									p 2,135,480	6.0		

- (備考) 1. 日本銀行『金融経済統計月報』、日本郵政公社ホームページ等より作成
2. 大手銀行は、国内銀行-(地方銀行+第二地銀)の計数
3. 国内銀行・大手銀行には、全国内銀行の債券および信託勘定の金銭信託・貸付信託・年金信託・財産形成給付信託を含めた。
4. 預貯金等合計は、単位(億円)未満を切り捨てた各業態の預貯金残高の合計により算出した。
5. 2005年3月以降の増減率は、旧杵築信用金庫を調整して算出

2.(2) 業態別貸出金

(単位：億円、%)

年月末	信用金庫		大手銀行				地方銀行		第二地銀		信用組合	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	都市銀行 前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		
2001. 3	661,879	3.6	2,746,303	1.5	2,133,507	0.8	1,357,418	1.2	465,931	7.8	133,612	6.1
02. 3	639,805	3.3	2,601,800	5.2	2,035,627	4.5	1,359,864	0.1	444,432	4.6	119,082	10.8
03. 3	626,342	2.1	2,451,214	5.7	2,072,578	1.8	1,352,514	0.5	429,130	3.4	91,512	23.1
03. 6	619,691	1.2	2,379,564	6.6	2,006,581	7.4	1,330,607	0.1	413,407	5.1	90,545	13.6
9	625,431	0.6	2,375,563	4.5	1,993,783	5.2	1,345,276	0.6	416,370	4.3	91,511	5.1
12	633,013	0.7	2,361,749	6.2	1,991,686	6.7	1,352,962	0.1	423,823	4.0	92,384	0.7
04. 3	622,364	0.6	2,344,621	4.3	1,958,921	5.4	1,352,081	0.0	420,236	2.0	91,234	0.3
4	617,120	0.6	2,292,763	4.6	1,912,736	5.9	1,337,101	0.0	414,732	0.2	90,688	0.2
5	614,368	1.1	2,287,430	4.1	1,913,218	5.1	1,325,597	0.6	412,920	0.1	90,416	0.4
6	615,321	0.7	2,280,592	4.1	1,910,458	4.7	1,324,230	0.4	413,043	0.0	90,456	0.0
7	619,714	0.2	2,283,623	2.6	1,915,566	2.9	1,331,384	0.2	415,252	0.1	90,910	0.0
8	616,348	1.2	2,288,310	3.0	1,920,610	3.3	1,320,041	1.4	412,277	0.8	90,721	0.4
9	622,105	0.5	2,298,590	3.2	1,920,894	3.6	1,330,223	1.1	415,191	0.2	91,404	0.1
10	621,686	0.2	2,262,948	3.1	1,889,727	3.7	1,349,841	1.0	396,849	4.3	91,469	0.0
11	619,837	1.1	2,261,103	4.0	1,885,709	5.0	1,348,112	0.6	396,574	5.0	91,532	0.2
12	629,296	0.5	2,262,020	4.2	1,885,334	5.3	1,373,768	1.5	404,221	4.6	92,358	0.0
05. 1	620,383	1.1	2,242,250	4.2	1,864,138	5.4	1,362,481	1.2	398,503	5.1	91,546	0.4
2	619,366	1.1	2,240,982	3.8	1,868,226	4.2	1,365,368	1.2	398,228	5.1	91,519	0.4
3	622,835	0.1										

年月末	労働金庫		農業協同組合		公的金融機関		うち中小 企業向け		うち住宅 金融公庫		合計	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2001. 3	76,213	3.2	220,078	0.3	1,731,885	0.1	293,556	1.3	759,220	1.8	7,393,319	1.2
02. 3	81,054	6.3	217,357	1.2	1,693,486	2.2	288,025	1.8	726,516	4.3	7,156,880	3.1
03. 3	87,266	7.6	215,147	1.0	1,617,238	4.5	279,743	2.8	671,999	7.5	6,870,363	4.0
03. 6	87,930	8.3	213,430	0.7	1,606,884	4.6	278,349	2.4	659,966	8.1	6,742,058	4.1
9	89,637	8.3	214,601	0.4	1,569,865	5.2	277,987	1.6	634,452	9.5	6,728,254	3.0
12	91,749	7.7	213,529	0.0	1,556,901	5.3	279,855	1.6	622,745	9.8	6,726,110	3.7
04. 3	92,664	6.1	214,871	0.1	1,531,569	5.2	274,726	1.7	605,947	9.8	6,669,640	2.9
4	92,589	5.7	214,398	0.1	1,524,592	5.2	272,383	1.8	601,913	9.8	6,583,983	2.8
5	92,590	5.5	214,406	0.2	1,527,198	5.4	270,630	2.4	601,093	9.8	6,564,925	2.9
6	92,663	5.3	214,190	0.3	1,522,584	5.2	272,745	2.0	595,953	9.6	6,553,079	2.8
7	92,746	5.1	214,457	0.2	1,518,198	4.7	277,180	0.0	589,569	9.4	6,566,284	2.0
8	93,061	4.7	214,776	0.1	1,508,032	4.7	274,463	0.7	583,785	9.0	6,543,566	2.5
9	93,555	4.3	214,504	0.0	1,496,693	4.6	277,060	0.3	578,784	8.7	6,562,265	2.4
10	94,046	3.9	214,153	0.2	1,489,838	4.5	275,243	0.0	575,288	8.6	6,520,830	2.1
11	94,448	3.5	213,602	0.5	1,483,737	4.8	273,841	1.3	572,517	8.6	6,508,945	2.8
12	94,852	3.3	212,704	0.3	1,480,807	4.8	277,263	0.9	568,428	8.7	6,550,026	2.6
05. 1	94,317	3.1	212,134	0.3	1,470,876	4.9	272,692	1.4	563,239	8.8	6,492,490	2.7
2	94,664	3.1	212,304	0.4	1,463,396	4.8	271,484	1.5	557,460	9.0	6,485,827	2.6
3	95,249	2.7										

(備考) 1. 日本銀行『金融経済統計月報』より作成

2. 大手銀行は、国内銀行-(地方銀行+第二地銀)の計数

3. 公的金融機関は、日本政策投資銀行、国際協力銀行、国民生活金融公庫、住宅金融公庫、農林漁業金融公庫、中小企業金融公庫、公営企業金融公庫、沖縄振興開発金融公庫、商工組合中央金庫の合計

4. 公的金融機関のうち中小企業向けは、国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫の合計

5. 合計は、単位(億円)未満を切り捨てた各業態の貸出金残高の合計により算出した。

6. 2005年3月以降の増減率は、旧杵築信用金庫を調整して算出

ホームページのご案内

当研究所のホームページでは、当研究所の調査研究成果である各種レポート、信金中金月報のほか、統計データ等を掲示し、広く一般の方のご利用に供しておりますのでご利用下さい。

また、「ご意見・ご要望窓口」を設置しておりますので、当研究所の調査研究や活動等に関しまして広くご意見等をお寄せいただきますよう宜しくお願い申し上げます。

【ホームページの主なコンテンツ】

- 当研究所の概要、活動状況、組織
- 各種レポート
- 内外経済、中小企業金融、地域金融、協同組織金融、産業・企業動向等
- 刊行物
- 信金中金月報、全国信用金庫概況等
- 信用金庫統計
- 日本語 / 英語
- アジア主要国との貿易・投資に関する各種情報
- アジア業務相談室ページ
- 論文募集

【URL】

<http://www.scbri.jp/>



ISSN 1346-9479

信金中金月報

2005年(平成17年)6月1日 発行

2005年6月号 第4巻 第6号(通巻387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

< 本誌の無断転用、転載を禁じます >



SCB

信金中央金庫