今月の窓

リテール金融のビジネス・モデル

ほんの数年前，日本でIT・ネット革命のムードが高まっていたころ，「新しいビジネス・モデル」という言葉が流行していた。リテール金融界では，リテール金融の新しいビジネス・モデルに関する主張をいたるところで聞いた。

「金融ポータル・サイトで総合金融サービスを提供し，顧客を囲い込む（いわゆるワンストップ・ショッピング）」「個々の顧客のニーズに応えた金融商品・サービスの提供（ワン・トゥ・ワン・マーケティング）とクロス・セルによる取引深化」「ネット・バンキング，コンビニATMなどのネットワーク・チャネル戦略による顧客の取り込み」など，それらは，新鮮味と可能性を感じさせた。

そして，その後，何年かの試行錯誤を経て現在に至っている。リテール金融の新しいビジネス・モデルについて，結論を出すのはまだ早い。しかし，すべてが当初の目論見どおりには進まなかったことは確かである。

金融ポータル・サイトについては，銀行・生保・損保等グループ会社の広告塔としての役割しか果たせず，ワンストップ・ショッピングによる顧客囲い込みは今のところ成功しているとは言い難い。顧客は，金融商品・サービスの「良いとこ採り」をするのに長けており，金融機関に囲い込まれることを好まない。

ネット専業銀行についても３社が開業しているが，口座数の伸びや経営内容は順風満帆とは言い難く，銀行法の「新規参入銀行は開業から３年以内に黒字化」という規定をクリアするために必死の努力を重ねている。ネット専業銀行は決済機能を中核に顧客の取り込みをねらっており，そのために，小売など異業種の有力ネットサイトとの決済提携を盛んに進めているが，黒字化のためには口座数の大幅な拡大が必要不可欠であり楽観できない状況である。コンビニATMのネットワークを売り物とするアイワイバンクも，決済主体の銀行を指向しているが，口座数や利用件数が思うように伸びず苦戦している。その要因としては，すでに都会では「オーバーATM」状況であり，アイワイバンクのATMネットワークの利便性が相対的に低くなっていること，主婦層の顧客開拓が成功していないことなどが挙げられよう。

リテール金融界の新しいビジネス・モデルへの挑戦をみて思うことは，経営体力が弱体化したなかでの取組みに限界があったということと，いまひとつは，ビジネス・モデルは技術やノウハウだけでは不十分だということである。決済については，IDとパスワード入力だけで決済できる技術があるし，ジャパンネット銀行のイージーペイ，イーバンクのペイパルサービスなどネット通販と決済をネット上で一括して処理できる技術もある。顧客データを統計的に分析する手法もいろいろ開発されている。しかし，ビジネス・モデルに必要不可欠なことは，その金融機関の顧客戦略のビジョンであり，現場の顧客対応力である。技術とノウハウはそのための手段にすぎない。農協系統組織が追求するビジネスモデルもビジョンと技術が噛み合ったものでありたい。

（(株)農林中金総合研究所調査第二部長　鈴木利徳・すずきとしのり）

農林金融　第 55 巻　第 4 号〈通巻 674 号〉　目　次

今月のテーマ

法人企業・地方団体における財務改革

今月の窓　　㈱農林中金総合研究所調査第二部長　鈴木利徳

成熟化社会に適合的な構造への調整続く

わが国法人企業のバランスシート調整　小野沢康晴 —— 2

持続可能な制度の再構築に向けて

地方交付税制度の改革　鈴木　博 —— 23

利便性を提供し特定業務に特化する新規参入銀行

新規参入銀行の現状　重頭ユカリ —— 50

談話室　ふたりの文(あや)さん

㈱農林中金総合研究所理事長　髙木勇樹 —— 48

外国事情　アメリカの養豚における販売契約の拡大要因と課題　大江徹男 —— 69

情勢　漁協の経営動向と事業強化への取組み

——第20回漁協信用事業アンケート調査結果より——

尾高恵美 —— 85

組合金融の動き　公金預貯金の動向

長谷川晃生 —— 94

統計資料 —— 96

本誌において個人名による掲載文のうち意見にわたる部分は，筆者の個人見解である。

わが国法人企業のバランスシート調整

―― 成熟化社会に適合的な構造への調整続く ――

〔要　　旨〕

１．わが国法人企業のバランスシート（B／S）調整は，企業の自発的な動きとしては90年代半ばごろから行われたが，非製造業も含む全体的な調整となったのは，「キャッシュフロー（CF）低下を補う金融機関の融資拡大」が限界になった99年度以降のことであり，財務内容の悪い企業の整理淘汰と金融機関の負担増加の中で「調整」が進んできた。

２．B／S調整の進捗度合いについては，負債CF倍率からは建設・不動産・小売の３業種中心に中堅中小非製造業が水準の高さや過去との比較で遅れが顕著だが，中堅中小非製造業では，存続企業の毎期のCF増加や資産売却等を通じた負債削減ペースの自律的スピードアップは難しい状況であり，事業環境の変化の中で金融機関に負担が求められる状況は今後も続くとみられる。

３．経済規模が拡大し，ある程度の財・サービスの需要が充足されるようになる（経済が成熟化する）と，財・サービスの需要は多様化して簡単にはとらえ難くなり，また需要の変化も素早いものになる。企業がそれに対応しようとする場合，在庫圧縮・効率化や商品開発投資・新規プロジェクト投資等が重要になり，B／S構成上固定資産のウェイトが高まらざるを得ない。固定資産投資は流動資産保有と異なりリスクも高いから，投資判断の基準やリスクマネジメントに関するノウハウ向上や関連情報蓄積が不可欠だが，わが国では不動産バブルのもと，中堅中小企業中心に，蓄積されたノウハウやリスクマネジメントに基づいたとはみられない固定資産投資が，負債の大幅な増加（レバレッジ上昇）を伴ってなされ，固定資産投資のファイナンス構造としては，成熟化社会に逆行するようなB／S構成となった。これは中堅中小企業では３業種でも３業種以外の非製造業でも同様で，その意味では，わが国法人企業のB／S構造は，固定資産投資のファイナンスという点で負債過多・資本不足の状況が中堅中小企業中心に残っており，調整の必要性は依然高い。

４．わが国法人企業のB／S構成が，上記の改善に向かわざるを得ないとすれば，ベンチャーや新興企業等の個別事例を除けば，マクロベースでは企業向け融資残高は当分減少が見込まれること，その中で特に中小中堅企業サイドからはリスクのバッファーとしての資本へのニーズや，資本の効率的利用に対するニーズが高まることが予想される。金融機関は，企業向け融資残高の減少が続く中で収益を確保するという困難な課題に対応していかねばならず，デリバティブを利用したリスクヘッジによって資本の効率的利用を図るサービスの提供や，急速に変わりつつある企業関連法制を利用した企業内資源（とりわけ資本や固定資産）の効率的再配分機会を金融サービスの事業機会として取りいれていくような工夫も求めらよう。そしてそのことが，成熟化社会に適合的なB／S構成の達成や，固定資産管理ノウハウ蓄積に寄与していくことが望まれる。

目　次

１．はじめに
――過去２年間で急速に進んだB／S調整――
２．企業行動とB／S調整
(1)　企業行動全体の中にB／S調整を位置づける
(2)　業種･規模別に異なる企業行動とB／S調整
３．過剰債務の観点からみたB／S調整の現状
(1)　２つのCFの差が拡大
(2)　業種別、規模別負債CF倍率の推移
(3)　３業種と３業種以外非製造業の相違は何か
(4)　マクロ的にみたＢ／Ｓ調整の評価
４．中長期的にみたわが国企業のＢ／Ｓの今後
(1)　経済の成熟化とＢ／Ｓ
(2)　固定資産ファイナンスのレバレッジの推移
(3)　成熟化社会における財務安全性
５．まとめ
――Ｂ／Ｓ調整の現状と今後の展望――

１．はじめに
――過去２年間で急速に進んだB／S調整――

本稿の課題は，わが国法人企業のバランスシート（以下B／S）調整の現状を把握し，今後の展望を描くことにある。

法人企業（金融・保険業除く）の確定決算の集計データである財務省『法人企業統計年報』を基に，過去数年間のわが国法人企業（非金融）のB／Sを概観すれば，マクロデータによる限り，わが国法人企業の財務体質は，1998～2000年度にかけて，資本・負債構成等の点から大幅な改善がみられた（第１表）。なかでも，資本金10億円以上の大企業よりも，それ未満の中堅中小企業における負債比率の低下，資本比率の上昇が顕著だ。しかしこの解釈には，データの特徴もあって留意を要する。

同統計は大企業（資本金10億円以上）では全数調査だが，中堅中小企業（資本金10億円未満）はサンプル調査で，各年度間の比較にはサンプルの相違による影響がある。同統計では同じサンプルによる前年度末（当年度期首）のB／Sも掲載されており，当年度中のB／Sの変化も把握できるようになっているため，ここでは同一サンプルによる年度間B／S構成の変化幅を「当年度要因によるB／S構成変化」とし，それ以外の「サンプル変更等要因」に分けてみる。すると，大企業の有利子負債比率低下が「当年度要因」中心であるのに対し，中堅中小企業における同比率低下は，過去２年間に関して，そのほとんどが「サンプル変更等要因」によるものであることが分かる。（第1，２図）。

このことは，最近２年間の特徴的な事態だ。過去にさかのぼれば，例えば80年代前半ごろには中堅中小企業の同比率の変化は当年度変化によってほぼ説明でき，サンプル変更等の要因は，どちらかといえば，実態をみる上での「誤差」という扱いが可能だった。しかし，90年代に入り次第にサンプル変更等の要因が大きくなりはじめ，最

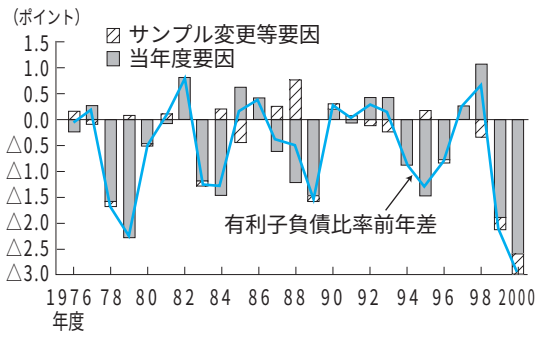
第1表　わが国法人企業バランスシート主要項目の推移

（単位　%）

	全産業全規模			大企業			中堅中小企業		
	1998年度	99	2000	1998	99	2000	1998	99	2000
総資産	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
流動資産	48.1	45.8	45.9	43.4	41.7	39.3	51.7	49.1	51.5
現金預金	10.2	10.5	10.8	7.1	6.8	6.3	12.5	13.5	14.6
受取手形・売掛金	17.2	17.4	18.1	17.1	16.7	17.1	17.3	18.1	19.0
有価証券	2.5	2.4	1.5	4.2	3.9	1.9	1.2	1.2	1.1
棚卸資産	10.2	9.0	8.5	9.8	8.6	8.2	10.6	9.4	8.8
その他	8.0	6.4	7.0	5.2	5.7	5.9	10.2	6.9	7.9
固定資産	51.7	54.0	53.8	56.5	58.2	60.6	48.0	50.6	48.1
有形固定資産	38.0	38.6	36.8	38.0	37.2	36.0	37.9	39.7	37.4
無形固定資産	1.4	1.2	1.3	1.1	1.5	1.6	1.6	0.9	1.0
投資その他の資産	12.3	14.2	15.8	17.4	19.5	23.0	8.5	9.9	9.6
繰延資産	0.2	0.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.3	0.3	0.5
負債	80.8	77.7	74.3	70.1	68.0	66.2	88.9	85.2	80.3
流動負債	43.9	41.6	41.6	37.7	36.3	36.5	48.6	46.0	45.8
支払手形・買掛金	15.6	14.2	15.2	12.3	12.2	12.8	18.1	15.8	17.3
短期借入金	17.5	16.9	15.2	14.2	13.0	12.2	20.1	20.0	17.8
その他	10.8	10.6	11.1	11.3	11.1	11.5	10.4	10.2	10.8
固定負債	36.9	36.0	32.7	32.4	31.7	29.7	40.3	39.2	34.4
社債	4.5	4.5	4.2	10.1	9.7	8.8	0.2	0.2	0.3
長期借入金	26.4	23.5	21.7	15.3	14.8	13.5	34.8	30.7	28.6
その他	6.0	8.0	6.8	7.0	7.2	7.3	5.2	8.3	5.5
資本	19.2	22.3	25.7	29.9	31.5	32.8	11.1	14.8	19.7
資本金・資本準備金	9.2	10.0	10.2	15.8	16.7	17.0	4.2	4.6	4.5
利益準備金･その他の剰余金	10.0	12.3	15.5	14.1	14.8	15.8	6.9	10.2	15.2
総資産額（兆円）	1,313	1,285	1,310	566	581	599	746	704	711
(参考)有利子負債	49.8	46.2	42.5	40.0	37.9	34.9	57.2	53.1	48.9

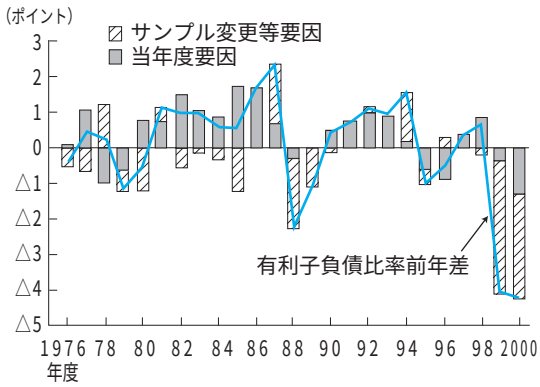
資料　財務省『法人企業統計年報』
(注)1．大企業は資本金10億円以上，中堅中小企業は10億円未満。
2．特記あるもの以外は総資産に対する割合。有利子負債は長短借入金と社債，受取手形割引残高合計の総資産に対する割合。

第1図　有利子負債比率の前年差とその要因
（大企業）



資料　第1表に同じ
(注)　総資産に対する比率。要因分解の考え方については本文参照。

第2図　有利子負債比率の前年差とその要因
（中堅中小企業）



資料　第1図に同じ

近２年ではその要因を考慮しなくては，年度間のB／S変化を全く理解できなくなるほどにまで拡大している。

そしてそれは，中堅中小企業では，時間の経過の中で財務内容の悪い（負債比率高く，資本比率低い）企業が整理淘汰され，結果的に財務内容の良い企業しか生き残れなかったということを示すものだ。そのため，同一企業（存続している企業）のB／S変化だけでは説明できない程の，急激なB／Sの改善が生じているようにみえるのである。その意味で過去２年間の中堅中小企業のB／S改善は，金融機関の負担増・体力消耗と同時並行で達成されてきたといえる。

２．企業行動とB／S調整

（1） 企業行動全体の中にB／S調整を位置づける

過去数年のB／Sの改善が以上のような内実であることを踏まえた上で，B／S調整について，やや立ちいって検討する。B／Sの改善（ここでは負債比率低下）のためには，当期のキャッシュフローから債務を返済するか，資産を売却（ないし証券化等で流動化）して債務返済に当てる，外部に出資者をつのる等の様々な手法が考えられる。これら諸要素の動向を把握するためには，企業の毎期の内部留保，減価償却，外部調達，設備投資や在庫投資，資金運用をトータルにとらえる必要があるが，そのためには，同一サンプル企業のデータで，前年度末B／S，当年度の企業行動（収益や投資），当年度末B／Sの三者の関係を分析することになる。つまり以下では，上記との関連では，B／S調整全体の中の，「当年度要因によるB／S構成変化」に焦点を当てた調整過程を分析していることに留意を要する。

ここでは，財務省『法人企業統計年報』に収録されている「資金需給状況」を基礎に，当該表に若干の変更を加えたものによって，B／S調整の実態を明らかにしたい。(注1)

そして99～2000年度（以下第３期）のB／S調整の特徴をつかむために，景気拡大局面だった94～96年度（以下第１期）におけるB／S変化と比較する。97～98年度（以下第２期）は不況期であるとともに銀行破綻が相次いだ「クレジットクランチ」の時期で，その特徴がうかがえる。

（注1） 資金需給状況を使った方法については，奥村洋彦『現代日本経済論』東洋経済新報社，1999年，143頁を参照した。その計算方法等については文末＜参考資料＞を参照。

（2） 業種・規模別に異なる企業行動とB／S調整

規模別に大企業と中堅中小，業種別には製造業，非製造業と４つに分類し，それぞれのセクターにおけるB／S調整の経過をみよう。

ａ．大企業製造業

――早かったB／S改善への取組み――

まず大企業製造業では，第１期に既に負債圧縮が始まっていた（第２表）。この背景には急激に進んだ円高によるグローバルな競争激化や事業環境変化に際し，財務内容改善が早くから求められたことがあろう。

設備投資を減価償却費程度に抑えて（能力増強はせずに生産性向上，コスト削減型の投資）資金の余裕を作り出し，バブル期に拡大した現金・預金を圧縮等して資産効率改善，負債残高を圧縮した。第２期には不況期にもかかわらず長期借入と社債を中心に資金調達を増やしているが，これはクレジットクランチに際して，予防的に資金調達を増やしたこと，信用力のある親企業がファイナンスした資金を関連会社等の資金繰りにあてていた等の特殊事情がある。そして第３期には，第１期にみられたB／S改善，資産効率改善という行動を，より強化・継続していると特徴づけられる（なお第３期における有価証券保有残高増加や内部留保増加には，時価評価導入，税効果会計の影響がある）。近年の現金預金の残高減少には，規制緩和によって可能になったクレジットライン設定によってオフバランスで流動性を確保できるようになったことも寄与していよう。

第2表　大企業製造業の資金需給

（単位　億円）

	1994～96年度	97～98	99～2000
外部調達	20,640	△800	31,570
増資	10,775	9,374	17,418
社債	△8,578	10,737	△17,500
借入金	△11,595	14,928	△16,199
長期	△9,375	15,265	△8,373
短期	△2,220	△337	△7,827
企業間信用受信等	30,038	△35,840	47,852
支払手形	△2,234	△10,858	△518
買掛金	18,459	△7,808	20,964
その他の負債	13,813	△17,173	27,406
内部調達	108,357	95,054	143,785
内部留保	22,790	6,809	55,538
減価償却	85,566	88,245	88,247
調達計	128,997	94,254	175,354
需要・運用計	128,997	94,254	175,354
固定資産投資	91,565	98,357	96,642
設備投資	86,758	91,935	75,892
土地	4,720	5,726	12,772
無形固定資産	87	697	7,978
運転資金	26,578	△17,649	36,494
在庫投資	2,379	△1,303	△7,689
企業間信用与信	21,119	△25,830	19,842
受取手形等	△4,030	△13,499	△3,043
売掛金	25,150	△12,331	22,885
その他	3,080	9,484	24,341
資金運用	10,854	13,545	42,219
現金預金	△11,295	△4,891	△7,442
有価証券	20,994	8,871	37,936
一時保有	6,535	△7,049	△36,234
固定投資	14,460	15,920	74,170
その他の投資	1,154	9,566	11,725
〈参考〉売上高	2,129,411	2,176,937	2,181,623
付加価値	416,418	414,060	410,855
付加価値対売上高比率（%）	19.6	19.0	18.8

資料　第1表に同じ
（注）　文末〈参考資料〉参照。

b．中堅中小製造業

――クレジットクランチの経験を踏まえたB／S改善――

それに対し中堅中小製造業（第３表）では，設備投資に関しては，第１期で既に大企業製造業以上に抑制（減価償却以下の投資水準）していたものの，第１期の利益水準は低く内部留保は小幅増加にとどまった。そのため設備投資抑制で長期負債は残高減少したものの，短期負債は（銀行の積極的融資姿勢もあろうが）増加基調をたどった。

次いで第２期には長短借入金残高が年度平均5,700億

第3表　中堅中小製造業の資金需給

（単位　億円）

	1994～96年度	97～98	99～2000
外部調達	20,484	△25,618	786
増資	1,068	240	△1,289
社債	△385	△308	273
借入金	6,315	△5,705	△10,990
長期	△956	△1,884	△6,968
短期	7,271	△3,822	△4,022
企業間信用受信等	13,486	△19,844	12,792
支払手形	2,018	△10,641	739
買掛金	8,535	△6,620	8,338
その他の負債	2,933	△2,583	3,714
内部調達	59,787	59,505	72,036
内部留保	8,673	7,486	20,467
減価償却	51,115	52,018	51,569
調達計	80,271	33,887	72,821
需要・運用計	80,271	33,887	72,821
固定資産投資	55,644	56,331	51,826
設備投資	50,123	50,434	46,127
土地	5,575	5,533	5,093
無形固定資産	△54	365	606
運転資金	17,803	△22,419	7,191
在庫投資	4,099	△3,169	△913
企業間信用与信	12,949	△21,469	6,616
受取手形等	△609	△12,424	△3,211
売掛金	13,558	△9,045	9,827
その他	755	2,219	1,489
資金運用	6,825	△25	13,804
現金預金	1,553	△913	7,146
有価証券	2,075	△698	4,484
一時保有	△37	△1,548	95
固定投資	2,112	850	4,389
その他の投資	3,197	1,586	2,174
〈参考〉売上高	1,930,234	1,851,598	1,899,563
付加価値	501,856	492,787	493,877
付加価値対売上高比率(%)	26.0	26.6	26.0

資料，(注)は第2表に同じ

円程度も減少した。

このデータは，前述のように事業を継続している企業についてのみの結果であるから，不況期とはいえこれほど大幅な借入金減少は，クレジットクランチの影響抜きには考えられない。そして第３期は売上高の回復の中でも設備投資をさらに絞り込み，準備金の積み増しによる資本増強と，大幅な負債削減で，B／Sの改善ペースを速めている。ただし，大企業と異なる中堅中小企業の特徴として，現金預金が年間7,000億円強増加していることが指摘できる。第2期のクレジットクランチの経験もあり，金融環境の変化に対する備えを厚くする姿勢とみられるが，これは一方では資産効率の悪化や収益性の低下につながる。中堅中小製造業においては，収益性をある程度犠牲にしても，安全性を高めざるを得ない状況になっているといえよう。

c．大企業非製造業

――設備投資の絞り込み遅れるが付加価値増加がB／S改善に寄与――

次いで大企業非製造業では（第４表），製造業と異なる特徴としてまず指摘できるのが第１期にはまだ内部調達を大幅に上回る設備投資を行っていたことだ。

そのための資金としては，バブル期に積み上げた現金預金の取り崩しやその他流動資産の売却等が対応しており，負債に関しては長期債務削減，短期債務増加という動きとなっていた。

この時期の非製造業の設備投資としては，携帯電話等の新規需要拡大を見込んだ

第4表　大企業非製造業の資金需給

（単位　億円）

	1994～96年度	97～98	99～2000
外部調達	19,667	△15,340	16,812
増資	11,355	15,449	26,858
社債	△2,528	9,037	△5,100
借入金	△7,072	△5,267	△40,143
長期	△9,830	3,025	△22,509
短期	2,759	△8,292	△17,634
企業間信用受信等	17,911	△34,559	35,197
支払手形	△3,398	△14,064	△1,575
買掛金	20,492	△15,176	14,626
その他の負債	817	△5,319	22,146
内部調達	130,836	131,569	179,299
内部留保	4.310	△8,311	43,189
減価償却	126,526	139,880	136,110
調達計	150,503	116,229	196,112
需要・運用計	150,503	116,229	196,112
固定資産投資	162,295	165,941	158,660
設備投資	148,785	150,542	135,535
土地	11,104	14,483	13,606
無形固定資産	2,406	916	9,518
運転資金	△8,206	△62,159	△7,781
在庫投資	△8,570	△31,797	△23,401
企業間信用与信	9,313	△29,763	8,753
受取手形等	△3,115	△14,190	△2,547
売掛金	12,428	△15,573	11,300
その他	△8,949	△599	6,867
資金運用	△3,585	12,446	45,233
現金預金	△17,205	2,623	△6,542
有価証券	7,167	△2,944	26,685
一時保有	△1,584	△4,541	△25,497
固定投資	8,751	1,597	52,181
その他の投資	6,452	12,768	25,090
〈参考〉売上高	3,160,815	3,136,777	2,989,503
付加価値	424,330	436,711	438,034
付加価値対売上高比率(%)	13.4	13.9	14.7

資料，(注)は第2表に同じ

通信業や，大店法の規制緩和（94年５月施行）を受けた小売業の出店増加等があった。大企業非製造業では第２期においても高水準の設備投資を維持していた（景気や収益と投資とのラグもある）が，第３期になって初めて投資水準を減価償却費以下に絞って余裕資金を生み出し，負債返済を積極的に進めるB／S調整が本格化した。ただしこのセクターには，B／S調整を行う上で大企業製造業との大きな相違があった。それは大企業製造業がIT景気の波及もあって，第３期は第１期に比べて売上高，利益等の水準が高かったのに対し，大企業非製造業ではデフレの影響を強く受けて売上高の水準が第１期を下回っていたことだ。これはB／S調整を困難なものにする要因だが，大企業非製造業では売上高に対する付加価値の比率を高めることによって，利益水準を高めている。これには業種ごとの競争環境等の違い（寡占的かどうか等）も考慮する必要があるが，携帯メールサービス等の付加価値の高いサービスへの資源のシフト等といった要因もあろう。

d．中堅中小非製造業

――B／S改善が最も遅れ事業環境も悪化――

最後に中堅中小非製造業は，４分類中ではB／S調整の開始が最も遅れたセクターであり，第1期中は内部調達資金を上回る投資を借入増加でファイナンスするという従来の行動の延長線上にあった（第５表）。短期保有有価証券の処分等，多少の資産効率化の動きもみられたが，その他投資が年間

第5表　中堅中小非製造業の資金需給

（単位　億円）

	1994～96年度	97～98	99～2000
外部調達	105,578	△57,425	△56,015
増資	2,601	△6,774	△6,854
社債	△192	△1,164	△327
借入金	43,319	6,898	△47,699
長期	8,246	2,979	△32,268
短期	35,073	3,919	△15,431
企業間信用受信等	59,850	△56,385	△1,134
支払手形	4,337	△24,145	△7,857
買掛金	24,516	△11,215	4,736
その他の負債	30,997	△21,025	1,987
内部調達	147,993	114,958	153,820
内部留保	7,398	△17,920	20,488
減価償却	140,594	132,879	133,333
調達計	253,571	57,533	97,806
需要・運用計	253,571	57,533	97,806
固定資産投資	193,096	160,743	136,911
設備投資	154,301	134,999	116,075
土地	34,140	23,577	17,781
無形固定資産	4,655	2,167	3,055
運転資金	39,754	△89,856	△35,551
在庫投資	△3,022	△37,069	△16,434
企業間信用与信	36,946	△58,760	1,587
受取手形等	9,196	△38,443	△8,935
売掛金	27,750	△20,317	10,521
その他	5,829	5,973	△20,704
資金運用	20,721	△13,354	△3,555
現金預金	3,740	△12,222	3,016
有価証券	2,455	△4,743	1,521
一時保有	△3,976	△2,866	△1,063
固定投資	6,431	△1,876	2,585
その他の投資	14,527	3,611	△8,093
〈参考〉売上高	7,353,090	7,078,496	7,021,770
付加価値	1,388,967	1,386,810	1,379,040
付加価値対売上高比率（%）	18.9	19.6	19.6

資料，（注）は第2表に同じ

１兆円強増加する等，いまだB／Sリストラとはかけ離れた状況だった。このセクターは第3期にようやく有利子負債の削減が始まり，設備投資を減価償却費以下に抑制するという対応は他のセクターと同様だが，その他流動資産やその他固定資産の残高圧縮が，債務返済と対応している。また内部調達に関しても，減価償却費が第1期に比べて減少していることや，他セクターでは数倍程度に増加している引当金積み増し幅も第1期に比べ減少している等，内部資金の増加ペースは速まっていない。設備投資圧縮や資産の切り売り等で債務削減しつつも，全体として縮小傾向をたどり，資本増強も遅れている。

またフローの事業環境も悪化が目立つ。売上高，付加価値額ともに景気回復局面としては低レベルにとどまっており，大企業非製造業でみられたような付加価値率の上昇もみられない。また人的要因の大きい非製造業という性格のために人件費の抑制にも限界があり，付加価値に占める利益の比率は緩やかな低下傾向を続けている。

非製造業の大企業と中堅中小とで大きな差があるのは，非製造業の場合，大企業と中堅中小が単なる規模の相違だけなく，業種構成の相違になっていることにもよる。

大企業非製造業では，電気，ガス，水道等の需要の安定した公益事業や，近年事業拡大ペースの速い通信業等のウェイトが付加価値の４割以上を占めているが，それら業種は大企業中心であり，中堅中小規模に

なると，建設，卸小売，不動産といった業種のウェイトが高く，それら業種だけで付加価値の６割を占めている。つまり非製造業中小企業のB／S変化には，これら３業種のB／Sの影響が反映されているのである。このセクターでは，円高不況対策としての公共事業拡大等，様々な財政的・政策的下支えがあったために，逆にB／S調整の開始が遅れたとも考えられる。

詳細にみれば業種・規模ごとの相違もあるが（もちろん本来は企業ごとに異なる），総じてみれば中堅中小非製造業セクターではB／S調整の遅れが明らかであり，また企業サイドの債務リストラの動きが主導したというよりは，クレジットクランチに象徴されるような金融機関の資金繰り支援の限界が，当該セクターのB／S調整の起点となったといえる。

３．過剰債務の観点からみたB／S調整の現状

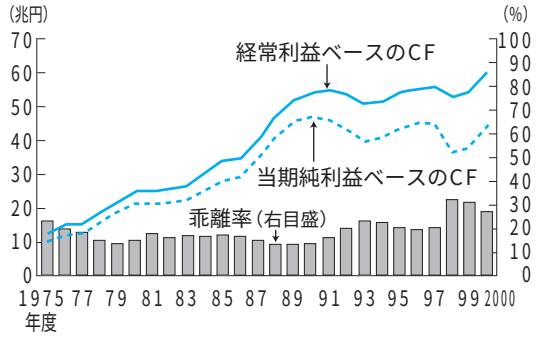
次に，現下の焦点になっている過剰債務・不良債権問題に関連して，有利子負債とキャッシュフロー（以下CF）の比率という観点から，B／S調整の進捗度合いについて評価する。ここでもCFのデータをめぐって，近年留意が必要になってきた点がある。

(1)　２つのCFの差が拡大

マクロ企業財務データからCFを推計する場合，実際のCFにより近い「当期純利益－役員賞与－配当金＋減価償却費」という推計の仕方と，利益からの内部留保分を概算で経常利益×0.5とし，それに減価償却費を加えたもので推計する方法とがある。後者は四半期ベースのCFを，経常利益から推計する際に用いられる簡便法であり，前者と後者の差は大きくは特別利益・損失の部分である。

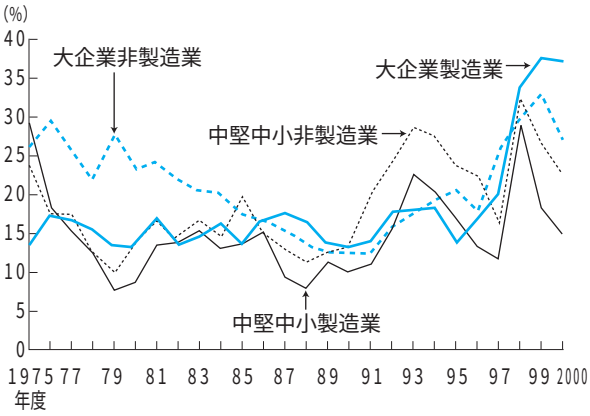
両者の関係が比較的安定していれば，どちらによってCFを推計しても実体の把握にさほど問題はないが，現実には90年代に入り，「経常利益ベースのCF」が緩やかながら増加傾向を示しているのに対し，「当期純利益ベースのCF」は緩やかな低下トレンドをたどっているため，両者間の乖離が拡大傾向にある（第３図）。この背景には，バブル崩壊による資産価格下落を特別損失として計上処理しているという後ろ向きの側面と，不採算事業の整理等，より前向きな事業再構築に向けての処理という面があり，乖離の意味について一概に評価することは難しい。業種・規模別には第４図の通り，大企業では製造業・非製造業ともに，90年代後半に，好況不況と関係なく乖離が拡大しているのに対し，中堅中小企業では不況期には乖離が拡大し，景気回復期には乖離が縮小するという景気循環に即した動きがみられる。やや類型的にいえば，大企業セクターでは，特別損失を計上してのリストラを，景気循環の局面如何にかかわらず行っている企業が多いとみられるのに対し，中堅中小では不況局面では構造調整が進むが，景気回復局面では問題が先送りされる傾向があることが示唆されている。

第3図　わが国法人企業のCF金額の推移



資料　第1表に同じ
（注）　経常利益ベースのCF＝経常利益×0.5＋減価償却費
当期純利益ベースのCF＝当期純利益－役員賞与－配当金＋減価償却費
乖離率＝（経常利益ベースのCF－当期純利益ベースのCF）／経常利益ベースのCF×100

第4図　2つのCFの業種・規模別乖離率の推移



資料　第1表に同じ
（注）　乖離率の定義は第3図と同じ。

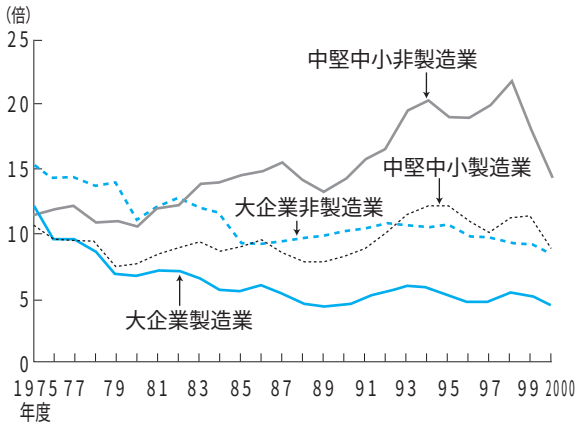
このようにCFの推計値として「経常利益ベースのCF」か「当期純利益ベースのCF」のどちらを利用するかで，足元のCFに対する状況判断が全く異なってくることには注意する必要がある。前者がどちらかといえば潜在的なCF創出力を示しているのに対し，後者は現実のCFにより近い。その意味で企業経営の実際（例えば設備投資決定等）にとっては後者の方が重要であるとみられるものの，本稿では特別損失は通常では一時的なものであるという判断のもと，「経常利益ベースのCF」を用いる。ただし，90年代については，不動産価格の持続的下落や事業リストラの進展等で，広範な業種で持続的に特別損失（純）が計上されており，その意味では「経常利益ベースのCF推計」は，実態以上にCFの状況を良くみせているというバイアスがあることに留意が必要だ。

（2）　業種別，規模別負債CF倍率の推移

――建設・不動産・小売3業種の高止まり――

業種別・規模別の有利子負債残高対CF倍率（有利子負債残高／経常利益ベースのCF。以下負債CF倍率と略記）は第5図の通りで，やはり中小企業非製造業の負債残高の相対的大きさが（過去2年間に急速に低下しているものの）目立つ。バブル前水準との対比という意味で80年代前半（ここでは80年度から85年度までの平均）と比較すると，製造業では（業種の差はあるが）中堅中小企業で

第5図　有利子負債対CF倍率の推移



資料　第1表に同じ
（注）　有利子負債は長短借入金，社債，受取手形割引残高の合計。
有利子負債対CF倍率
＝有利子負債残高／経常利益ベースのCF

第6表　業種別有利子負債対CF倍率

		80～85年度平均	2000年度	差
全体		10.0	9.5	△0.6
	大企業	8.4	6.7	△1.8
	中堅中小企業	11.4	12.7	1.3
製造業		7.3	6.0	△1.3
	大企業	6.4	4.4	△2.0
	中堅中小企業	8.7	8.9	0.2
業種別内訳	食料品	6.1	6.8	0.8
	繊維工業	15.6	19.3	3.7
	衣服繊維製品	13.0	15.7	2.7
	木材木製品	23.2	23.1	△0.1
	パルプ紙	10.3	8.5	△1.8
	出版印刷	4.7	6.1	1.4
	化学工業	7.1	4.0	△3.1
	石油石炭製品	25.2	10.8	△14.4
	窯業土石	7.9	8.7	0.8
	鉄鋼業	9.7	8.5	△1.3
	非鉄金属	17.0	8.6	△8.4
	金属製品	8.7	9.9	1.2
	一般機械	7.6	8.3	0.8
	電気機械	3.1	3.5	0.4
	輸送機械	2.7	3.6	0.9
	精密機械	4.7	4.7	0.0
	船舶製造修理	20.3	11.9	△8.4
	その他製造業	8.1	6.2	△1.9

		80～85年度平均	2000年度	差
非製造業		12.3	11.5	△0.8
	大企業	11.2	8.5	△2.8
	中堅中小企業	12.9	14.3	1.4
業種別内訳	農林水産業	11.9	15.3	3.3
	鉱業	4.1	4.5	0.4
	建設業	9.9	16.4	6.5
	大企業	10.3	16.3	6.0
	中堅中小企業	9.8	16.4	6.6
	卸売業	22.4	18.9	△3.5
	小売業	13.0	14.1	1.1
	大企業	9.7	8.1	△1.6
	中堅中小企業	13.9	17.1	3.2
	不動産業	28.3	28.4	0.1
	大企業	30.3	33.3	3.1
	中堅中小企業	28.0	26.9	△1.1
	陸運	8.1	8.9	0.8
	水運	10.0	10.8	0.8
	その他運輸通信	5.1	4.5	△0.6
	電気	9.4	8.1	△1.4
	ガス水道	3.6	5.1	1.5
	サービス業	7.0	7.5	0.5
	３業種	15.2	19.1	3.9
	大企業	13.4	16.8	3.3
	中堅中小企業	15.7	20.0	4.4
	３業種除く非製造業	11.2	9.0	△2.2
	大企業	10.8	7.1	△3.8
	中堅中小企業	11.4	11.2	△0.2

資料，(注)は第5表に同じ。３業種は建設業，不動産業，小売業。

もバブル前の水準にまで低下している（第６表）一方，非製造業中堅中小企業は，依然としてバブル前の水準を上回っている。2000年度が景気回復局面だったこと，景気の悪化は同比率の上昇につながることを考えれば，当該セクターのB／S調整は，その開始時期だけでなく，進捗度合いも遅れていることが明らかだ。

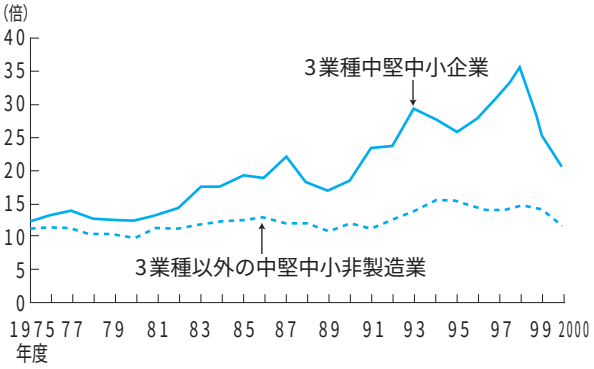
そして業種別にさらに細かくみれば，建設業では大企業，中堅中小企業とも同倍率が高くかつバブル前を大幅に上回っていること，小売業でも全体的に高止まっていて中堅中小ではバブル前を上回っていると，不動産業では水準自体が高いこと等，いわゆる３業種では全体的にB／S調整の進捗が遅れているといえる[注2,3]。

そこで中堅中小非製造業の負債CF倍率を，３業種（建設，小売，不動産）と「３業種以外の非製造業」とに分けると，やはり３業種の高止まりが顕著であり（第６図），中堅中小非製造業の負債CF倍率高止まりの原因が３業種にあることが分かる。

（注2） サービス業の中には旅館，個人サービス等の同倍率が上昇している業種もあるが，それらのウェイトは小さい。

（注3） ここではあくまで負債CF倍率の変化を基準に選んでいるため，卸売業は３業種に加えていない。

第6図　中堅中小非製造業有利子負債対CF倍率の推移
（3業種および3業種以外）



資料　第1表に同じ
（注）　3業種は建設業，不動産業，小売業。

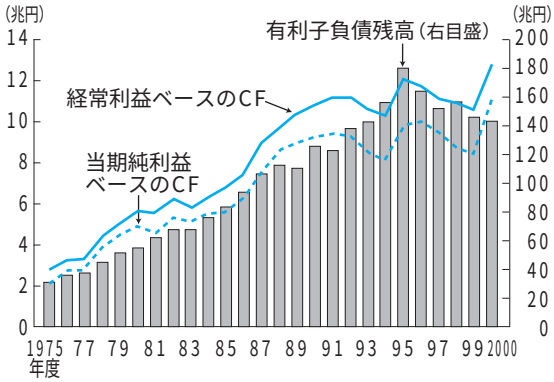
(3)　3業種と3業種以外非製造業の相違は何か

――CF低下を負債で補った3業種中堅中小企業――

そして3業種の中堅中小企業とそれ以外の非製造業中小中堅企業との間では，負債の動き以上にCFの相違が大きい。3業種以外の中堅中小非製造業のCFが緩やかながら増加トレンドを描いているのに対し，3業種の中堅中小企業では90年代に入ってからは，98年度まではCFのレベルが低下基調にあった（第7，8図）。にもかかわらず，3業種中堅中小企業の負債残高は98年度までは増加していた。これはCFの低下した分を負債によって補っていたことを示すものであり，そのような体制の限界(97～98年度の金融機関破綻)が99年度以降の急激な負債残高の減少（前述したように，存続企業による負債返済以上に，整理淘汰されて結果的に財務内容が改善した部分が大きい）につながったといえよう。

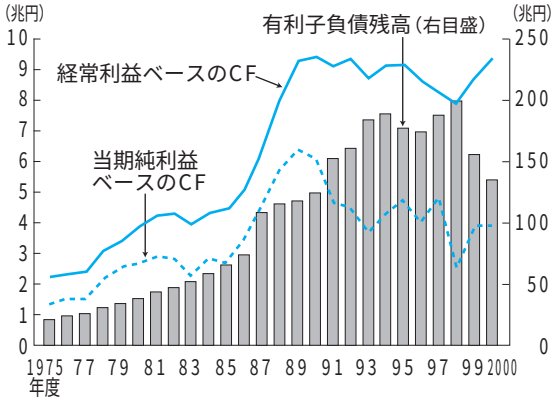
また第8図の通り，「経常利益ベースのCF」と「当期純利益ベースのCF」の乖離は，3業種中堅中小企業の方がはるかに大きい。3業種中堅中小企業はバブル期の負の遺産処理や事業再構築に向けての特別損失計上を，マクロベースでは90年代にほぼ一貫して行ってきたことが分かるが，それは過大な負債の返済を可能にする程の収益力回復には今のところ結びついていない。3業種中堅中小企業のROA（総資産利益率）は，製造業中堅中小企業はもとより，3業種以外の非製造業中堅中小企業に対しても90年代は一貫して下回っており，足元の

第7図　3業種以外の中堅中小非製造業のCFと有利子負債残高



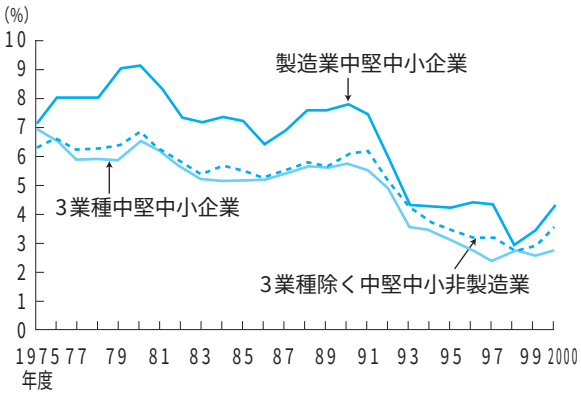
資料，(注) とも第6図に同じ

第8図　3業種中堅中小企業とCFと有利子負債残高



資料，(注) とも第6図に同じ

第9図　中堅中小企業のROAの規模別推移



資料　第1表に同じ
（注）　ROA＝(経常利益＋支払利息･割引料)／総資産×100

回復ペースも鈍い（第９図)。マクロレベルでは，３業種中堅中小企業に関して，フローの利益を通じての負債残高の緩やかな減少というソフトランディングシナリオを描くには，第６図で示される相対的債務残高は依然大きく，収益率は依然低いのが現状だ。

(4)　マクロ的にみたB／S調整の評価

――問題は３業種だけなのか？――

以上を踏まえて，わが国法人企業のB／S調整についてマクロレベルで評価する。

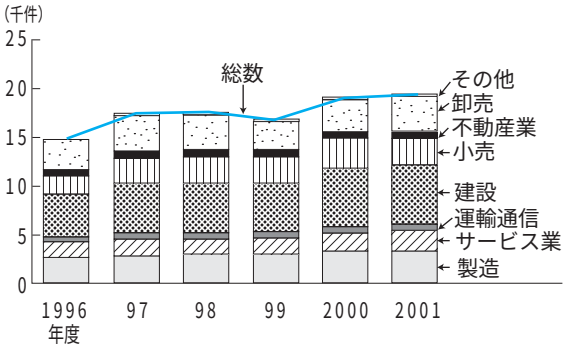
まず大企業セクターでは，製造業，非製造業とも，負債CF倍率から判断すれば債務リストラに関して改善が顕著であり，「大手30社問題」という考え方が広まっているように，問題は相当程度絞られ，金融機関の負担能力の方に焦点が移ってきているといえよう。(ただし個別レベルになれば金融機関の体力不足が市場で懸念される面もある等，それ自体依然大きな問題であることは言うまでもない。) 資本市場からの調達を増やしている大企業としては，むしろこれからの問題は，市場での企業評価（株価や債券格付け)を高めていくために，資産サイドの効率化によっていかに収益性を高めていくかという点であろう。そのためには，低収益事業の再編，様々な資産流動化による資産規模の圧縮，グループ企業全体としての効率化，戦略事業の絞り込みやM&Aも視野に置いた当該事業強化等といったことが考えられ，金融機関に対しても，そのような分野で金融サービスを提供できるかが，選別のポイントになってこよう。

次いで中堅中小企業に関しては，前述のように非製造業中心に依然問題が残る。中でも負債CF倍率の高さや収益率の低さから３業種（ここでは建設，小売，不動産）でB／S調整の余地が大きいことは明らかだ。

それでは３業種以外の中堅中小非製造業はどうか。前掲第６表の通り，当該セクターの負債CF倍率はバブル前水準を下回っており，その点だけをみれば，ある程度調整が進んでいるようにもみられる。しかし実際には３業種以外の非製造業でも倒産件数は増加傾向にあり（第10図)，バブルと無縁だった老舗企業の破綻も増加していると報道される。この原因をデフレに求め，目標年次を短く区切ったインフレターゲット設定や，国債買いオペ増加，株式や不動産の買いオペ等の大胆な手段を使ってもデフレを止める必要があるという考え方もある。(注4)

その考え方の当否を全面的に論ずることはここではできないが，倒産動向からみても問題は３業種だけにとどまるわけではな

第10図　企業倒産件数と業種別推移



資料　帝国データバンク

いだろう。

また，負債CF倍率が「バブル前の水準に戻る」ことは，過剰債務かどうかの判断基準として利用されることがあるものの，B／S調整進捗度合いを図る基準としてはかなりの程度便宜的なものである。高度成長の余韻が残っていたバブル前における負債CF倍率の水準が，成熟化して低成長が常態となった現状で妥当な比率であるかどうかは問われる必要がある。

それでは現時点のわが国法人企業のB／S構成の何が問題なのか。そしてそれは今後どのような変化をたどると考えられるのか，次節ではB／Sの中長期的構成変化という観点から考えてみる。

（注4） 例えば深尾光洋著『日本破綻　デフレと財政インフレを断て』講談社，2001年参照。

4．中長期的にみたわが国企業のB／Sの今後

以下では中長期的なB／Sの変化という観点から，わが国企業のB／S構成の今後について考える。

（1）　経済の成熟化とB／S

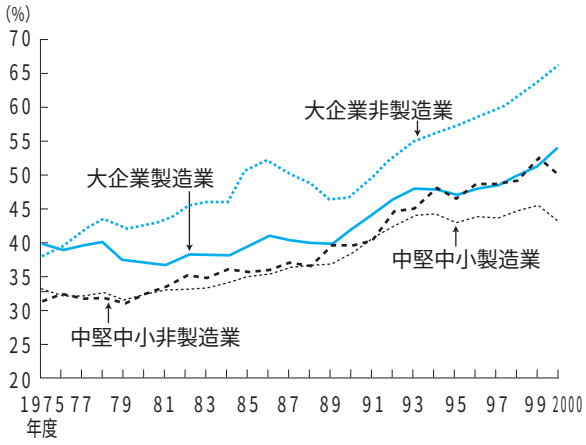
――必要になる固定資産投資のリスクマネジメント――

経済規模が拡大し，ある程度の財・サービスの需要が充足されるようになる（経済が成熟化する）と，財・サービスの需要は多様化して簡単にはとらえ難くなり，また需要の変化も素早いものになるが，企業が成長しようとする場合，それに対応できることが不可欠になってくる。具体的には需要変化に備えるための在庫圧縮・効率化，需要の変化をさぐるためのマーケティング，新たな需要を発掘するための技術革新・商品開発・新規プロジェクト等が企業の成長力の重要なかぎを握る。

そのような中では，企業の資産構成は固定資産のウェイトが高まらざるを得ない。在庫圧縮が流動資産減少につながるし，マーケティングや研究開発は固定資産を増加させる（個別企業レベルではアウトソース可能だが，マクロでは固定資産増加）。実際，総資産に対する固定資産のウェイトは業種，規模を問わずほぼ一貫して上昇傾向にある[(注5)]（第11図）。

高度成長の末期である70年代後半には，大企業で保有資産の６割，中堅中小企業では７割弱が流動資産だった。財・サービスに対する需要が強く，商品を右から左に動かしていれば収益があがった時代だったことが示唆される。商業銀行の役割も，流動資産売却までの一時的な在庫金融等，商業銀行本来の機能に即していれば十分だったといえる。しかし，成熟化とともに，単なる商品売買では収益があがらなくなり，どん

第11図　固定資産対総資産比率の業種別推移



資料　第1表に同じ

な商品をどのような人をターゲットに，いつどうやって売って，かつ収益化するためにコストマネジメントをどうするか等々ということの決定や実施にコストを払わなければ，収益はもちろん売上さえ上がらない時代になってくる。これは経済の成熟化によって当然生じてくることである。

本来はここで，増大してくる固定資産投資の選択基準に対する理解や，リスクに対する認識が高まるべきだったし，固定資産投資をどうファイナンスするかが検討されるべきだった。固定資産に対する投資はどのような考え方で行えばサステナブルなのか，また，流動資産への一時的なファイナンスに比べてリスクの大きい固定資産のファイナンスを，それ以前同様に商業銀行が中心になって担ってよいのか，またどのようにリスクマネジメントしていくべきか等が問われるべきだった。

固定資産投資に対する基準は今日では企業財務の教科書にはどこにでも書かれている資本予算(capital　budget)の考え方であり，ごく簡単には，投資から得られると予想されるCF(キャッシュフロー)の割引現在価値から投資額を引いたもの(Net Present Value という)がプラスになることが投資の条件になる。CFを割り引く時には安全資産の収益率にリスクプレミアムを上乗せした資本コストが適用される。(あるいはNPVがゼロとなる割引率である内部収益率internal rate of returnを計算し，それが資本コストを上回るかどうかを投資実行判断の基準にする)。もちろんキャッシュフローの見込み自体は景気循環の局面やその他の条件によって大きく振れるし，予想通りのキャッシュフローが実現するかどうか不透明であるのは言うまでも無い。しかし，そういった基本的な考え方に基づく投資判断ノウハウや関連情報の蓄積無しに，リスクの高い固定資産投資のリスクマネジメントはそもそも不可能であり，単に投下資金を回収し，赤字がでなければ（低収益率でも）良いというような考え方では，事業環境の変化に対して対応力は無く，持続可能でないのは明らかだ。バブル期に資本の充実ペースが鈍い中で，中堅中小非製造業では銀行からの長期借入金の大幅増加を通じて固定資産保有を増大させたが（後掲第15図)，その融資は，このような固定資産投資判断基準を前提にして，リスク調整後の収益性を考えた上で融資されたというよりも，それら業種が保有する固定資産が，「成熟化社会の中で投資採算にリスクのある固定資産」というより，バブル期の不動産ブームの中では，値上がりが見込まれる流動性

の高い「流動資産」のごときに扱われたからだろう。不動産バブル崩壊によってそのような特異な形のファイナンスが維持不能となったのは当然である。

また固定資産投資のファイナンスをどう行うかという点に関して（いわゆる資本構成 capital structureの議論）も，固定資産投資のリスクを考えれば，基本的には資本を中心に，負債利用の節税メリット（負債利子の利益からの控除）と，レバレッジ（負債／資本）を高めたときの倒産リスク等のリスクとの兼ね合いでファイナンスの構成を決めていくしかない。事業の変動性が高い場合，倒産リスクの高まりを避けるためにはレバレッジを下げるのは当然である。

（注5） ただし製造業大企業の固定資産に関しては有形固定資産ではなく投資有価証券等が増加しており，企業グループの持ち株会社的な性格を強めているといえる。

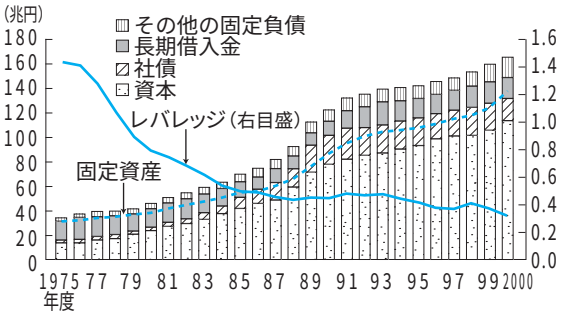
（2） 固定資産ファイナンスのレバレッジの推移

――中堅中小企業は成熟化社会に逆行――

成熟化社会では，前述の通り需要の変化は速く競争は激化するし，グローバル化や規制緩和の動きは事業機会が拡大する面もあるが，事業リスクを高めるものでもある。

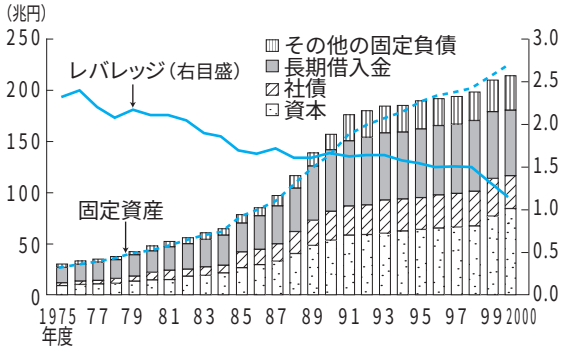
その意味で本来は，高度成長の終焉に際し，固定資産ファイナンスのレバレッジ［ここでは（長期借入金＋社債）／資本］は低下してしかるべきだった。わが国でも大企業製造業では，ほぼ一貫してレバレッジは低下し（第12図），大企業非製造業も，水準の高さはあるものの，方向としては低下のトレンドをたどった（第13図）。しかし中堅中小企業製造業では80年代後半から90年代前半にかけて，中堅中小非製造業では80年代後

第１２図　固定資産，資本，固定負債残高とレバレッジの推移（大企業製造業）



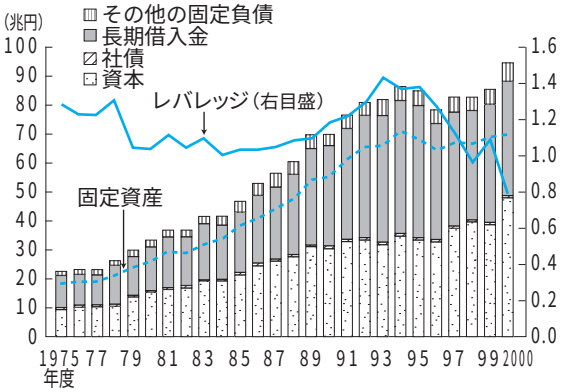
資料　第１表に同じ
（注）　レバレッジ＝（長期借入金＋社債）／資本

第１３図　固定資産，資本，固定負債残高とレバレッジの推移（大企業非製造業）



資料，（注）とも第１２図に同じ

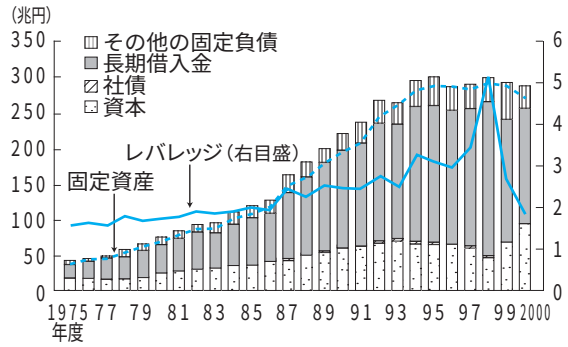
第１４図　固定資産，資本，固定負債残高とレバレッジの推移（中堅中小製造業）



資料，（注）とも第１２図に同じ

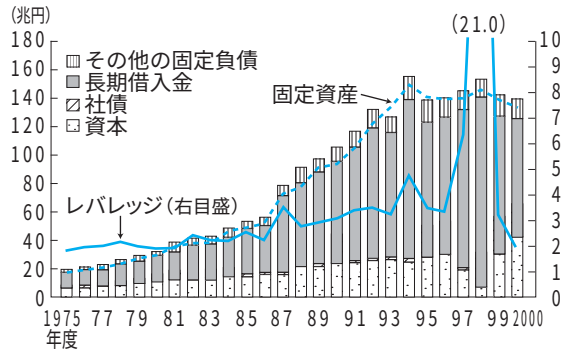
半から98年度までレバレッジは逆に上昇し続けた（第14，15図）。中堅中小製造業では早期にレバレッジが低下したために2000年

第15図　固定資産，資本，固定負債残高とレバレッジの推移（中堅中小非製造業）



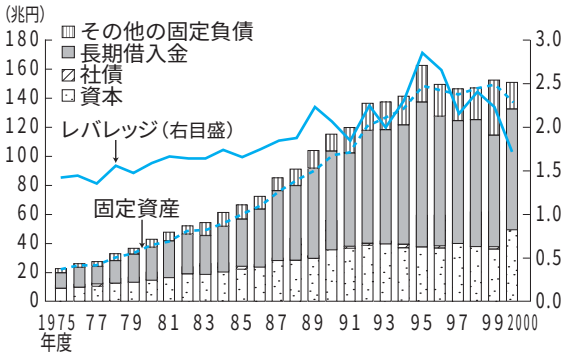
資料，(注) とも第12図に同じ

第16図　固定資産，資本，固定負債残高とレバレッジの推移（3業種中堅中小）



資料，(注) とも第12図に同じ

第17図　固定資産，資本，固定負債残高とレバレッジの推移（3業種以外非製造業中堅中小）



資料，(注) とも第12図に同じ

度では0.8程度と，長期負債よりも資本の方が多くなっているが，中堅中小非製造業では過去２年間には低下したものの，依然として２倍弱の高いレバレッジ水準となっている。そして中堅中小非製造業の中で，３業種と３業種以外に分けてみても，資本不足と依然高いレバレッジいう点では大差が無い（第16，17図）。３業種以外の中堅中小非製造業の負債CF倍率が３業種に比べて低かったのは，前述の通り，負債残高要因よりもCFの水準が高いことが影響していた。従ってCFの水準が下がれば，３業種と同様資金繰り問題が顕在化する。またこれだけの負債をかかえていれば，マクロ的な意味ではリスクテイクに慎重になる等の事情は３業種と変わらないだろう。３業種以外でも広がっている企業倒産の動きは，持続的デフレということもあろうが，そもそも３業種以外でも固定資産に対する高い負債比率，低い資本比率という財務内容の弱さを抱えていることが大きいだろう。

(3)　成熟化社会における財務安全性

――増加する固定資産に対して資本充実を図る必要性――

わが国企業のB／Sは，安全性の指標としてとりあげられる自己資本比率に着目すれば，前掲第１表のように過去２年間で同比率は急速に高まり，また中長期的にも上昇傾向にあるために（第18図），それだけとりあげれば財務の安全性が（例えばバブル前に比べても）高まっているようにもみえる。しかし資産サイドで事業リスクの集中する固

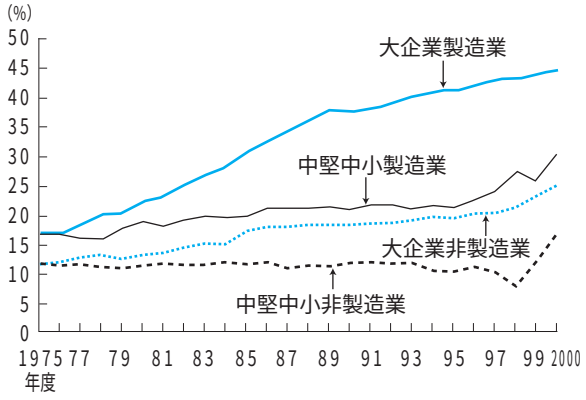
定資産の比率が高まっているという変化を考えれば，特に中堅中小非製造業中心に固定資産に対して資本の不足がいまだ大きい。固定資産に対する資本の比率(資本／固定資産比率。通常の固定比率は固定資産／資本であり，ここではその逆数をとっていることに留意)は中堅中小企業非製造業では，過去２年間に大幅に上昇したものの，依然としてのその水準は低い（第19図)。

さらに事業リスクに注目すれば，大企業が様々な事業を併営することで，事業リスク自体の分散を図ることができるのに対し，中堅中小企業は多くは単一事業の比率が高く，事業リスクの分散が困難だから，それだけ固定資産に対する資本の比率を高めておかなければ，環境変化への対応が困難になるはずだ。実際米国製造業の例では，巨大企業はともかく，中堅レベルまでに関しては，規模が小さい程資本が充実している（第20図)。米国の例は，規制緩和や国際化の中で環境変化が速く，事業リスクが高まった場合，資産規模が小さく事業リスク分散が図れない場合には，資本の充実なしには企業として存続できないことを示していよう。

またわが国でも規制緩和の中で，非製造業の事業リスクが製造業に比べて格段に低いともみられない。実際３事業除く非製造業中堅中小企業のCFも，トレンドラインからの乖離という点では，90年代以降「振れ」が拡大しており(前掲第7図)，事業リスクの高まりが示唆される(注6)。

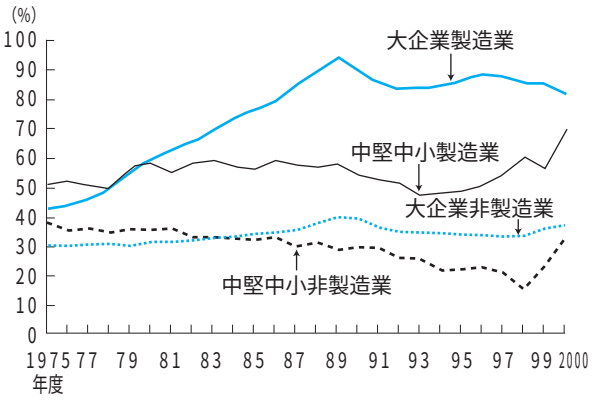
その意味ではこのような不安定性の高まりに対し，非製造業でも資本／固定資産比率の水準自体がさらに上昇する必要がある

第18図　規模別・業種別自己資本比率の推移



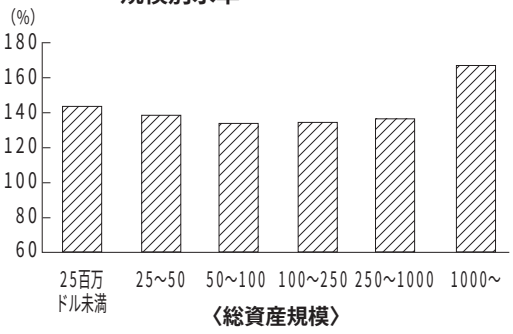
資料　第1表に同じ
（注）　自己資本比率は資本／総資産×100

第19図　資本／固定資産比率の規模・業態別推移



資料　第1表と同じ

第20図　米国製造業の資本／固定資産比率の規模別水準



資料　米国商務省 Quarterly Financial Report 2001 3Q
（注）　直近2001年3Qのデータによる。

し，また中堅中小の方が大企業を上回るレベルにならなければ，B／Sの構成としては安定的とは見なせないだろう。中堅中小を主に，非製造業のB／S調整はまだ始まったばかりだと考えられよう。

デリバティブの発達によってオフバランスでのリスク回避が可能になっており，その方が資本の効率的利用という面で優れ，また事業会社のリスクヘッジニーズに応えることは金融機関の重要な企業向けサービスではあるが，どんなリスクに対しても効率的にヘッジできる市場が用意されているわけではない。その意味では，やはり資本の充実が特に中小中堅企業では中長期的な課題になろう。

（注6） 振れの拡大については，時期区分の問題はあるものの，例えば，75～82年度，83～90年度，91～2000年度と分けた場合，それぞれ時期の経常利益ベースCFのトレンドからの乖離率（各年度の実績データのトレンド値からの差を２乗し，その平方根を当該期のCFトレンド値で割ったもの）の平均値は，4.5%，3.0%，5.4%と90年代が最も大きい）。

５．まとめ
――B／S調整の現状と今後の展望――

以上のように，わが国法人企業のB／S調整は，企業の自発的な動きとしては90年代半ばごろから既に行われていたが，非製造業も含む全体的な調整となったのは，「CFを補う金融機関の融資拡大」が限界になった99年度以降のことであり，財務内容の悪い企業の整理淘汰と金融機関の負担増加の中で「調整」が進んでいる。B／S調整の進捗度合いについては，負債CF倍率からは建設・不動産・小売の３業種が水準の高さや過去との比較で，遅れが顕著だが，３業種以外の中堅中小非製造業でも，固定資産ファイナンスを負債に依存しているという財務内容の弱さと，資産収益率が低いという収益体質の問題を抱えている。前掲第５表の通り，中堅中小非製造業では，存続企業の毎期のCF増加や資産売却等を通じた負債削減ペースの自律的スピードアップは難しい状況であり，事業環境の変化の中で，金融機関に負担が求められる状況は今後とも続くとみられる。

金融機関もこのような企業財務の中長期的な構造変化に適切に対応していかねばならない。わが国法人企業のB／Sがここで示したような変貌をたどるのであれば，そのような企業ニーズに応えていくことが金融サービス業としての基本的な役割だろう。予想されるのは，ベンチャーや新興企業等の個別事例を除けば，マクロベースでは企業向け融資残高は当分減少が見込まれること，その中で特に中小中堅企業サイドからはリスクのバッファーとしての資本へのニーズや，資本の効率的利用に対するニーズが高まることである。

金融機関は，企業向け融資残高の減少が続く中で収益を確保するという困難な課題に対応していかねばならない。そのためには，デリバティブを利用したリスクヘッジによって資本の効率的利用を図るサービスの提供や，近年急速に変わりつつある企業関連法制（商法改正による合併手続き簡素

〈参考資料〉

１．資金需給の表について
財務省『法人企業統計年報』の資金需給状況と基本的には同じ。同表は当期末B／Sの各項目と同サンプルによる期首B／Sとの差をとったものに，減価償却費等を加味して作られている。ただ本稿で，同表と異なるのは，①同表が内部留保に「その他負債（未払い金等）」を加えているのに対して，奥村洋彦『現代日本経済論』p143を参考に，内部留保扱いせず，企業間信用受信等の項目に加えたこと，②企業間信用の扱いは，同表では与信と受信をネットアウトして与信超過の場合には運転資金の増加，受信超過の場合には内部留保に組み入れることでバランスをとっている。企業間信用がキャッシュバランスに影響を与えるのはネット部分だけであるため，このような扱いが適切であると思われるが，ここでは企業間信用のグロスの動向をも把握するため，与信部分を運転資金に，受信部分を外部調達の項目として加えた。従って，外部調達額，資金需要がそれだけ拡大しており，厳密な意味での資金需給とは異なっていることとに留意。なお，時期区分ごとの数字は年度平均額。
それぞれの項目の定義
・特記しないものについては，B／Sの当該項目の期末期首差。
・増資＝（資本金＋資本準備金）調査対象年度中の増減額。
・短期借入金には受取手形割引残高の増減額含む。
・内部留保＝利益留保（利益準備金＋その他剰余金）＋引当金＋特別法上の準備金，の増減額。
・設備投資＝有形固定資産（土地除く）の増減額＋減価償却費
・企業間信用の与信の受取手形には受取手形割引残高の増減額含む。
・運転資金のその他＝その他流動資産＋繰延資産，の増減額。
・その他の投資は長期貸付金や投資不動産等。

２．また近年の企業会計基準変更が，99～2000年度の法人企業統計に影響を与えているが，業種・規模クロスでの調整が困難なため，本稿では，決算数値をそのまま用いている。なお，会計基準変更によるB／S項目への影響は財務省試算では以下の通り。
（1） 税効果会計導入
99年度：繰延税金資産142,312億円，繰延税金負債12,067億円。
2000年度：繰延税金資産194,086億円，繰延税金負債18,491億円。これによって資産項目のその他流動資産，その他固定資産が増加し，対応して資本項目での　その他剰余金が増加している。
（2） 金融資産の時価評価
99年度：流動資産2,045億円，固定資産1,524億円の評価益。
2000年度：流動資産△45億円の評価損。固定資産81,553億円の評価益。
（3） 退職給付会計
99年度：21,253億円の退職給付引当金増加。その分資本の「その他剰余金」が減少。
2000年度：75,793億円の退職給付引当金増加。その分資本の「その他剰余金」が減少。
大企業中心に，税効果会計による固定資産とその他剰余金の増加，金融資産時価評価による有価証券固定投資の評価額増加の影響は無視できないが，本稿の大筋の結論に影響は与えないとみられる。

化，株式交換制度導入，会社分割法制導入，独占禁止法改正による純粋持株会社の解禁等）を利用した企業内資源（とりわけ資本や固定資産）の効率的再配分機会を金融サービスの事業機会として取りいれていくような工夫も求めらよう。そしてそのことが，成熟化社会に適合的なB／S構成の達成や，固定資産管理ノウハウ蓄積に寄与していけば，金融機関の対企業向けサービスも，存在意義のあるものになると考えられる。

＜主要参考文献＞
・奥村洋彦著『現代日本経済論　「バブル経済」の発生と崩壊』東洋経済新報社，1999年
・前田栄治・肥後雅博・西崎健司「わが国の「経済構造調整」についての一考察」『日銀調査月報』2001年７月号
・日本銀行調査統計局「1980年代以降の企業のバランスシートの変化について」『日本銀行月報』1996年７月号
・深尾光洋著『日本破綻－デフレと財政インフレを断て』講談社現代新書2001年
・商工中金調査部「遅れる中小企業のバランスシート調整」『調査時報』，2002年２月

（主任研究員　小野沢康晴・おのざわやすはる**）**

地方交付税制度の改革

―― 持続可能な制度の再構築に向けて ――

〔要　　旨〕

１．地方交付税制度は，地方団体が標準的レベルの公共サービスを提供するのに必要な財政需要を積算した基準財政需要額から，当該団体の徴税力を算定した基準財政収入額を控除し，財源不足がある場合に国がこれを保障するという制度であり，国税５税の一定割合を原資にしている。財源保障と財政調整の機能を併せ持った制度であり，1954年の発足以来，地方の財政や経済を支える役割を果たしてきた。人口や企業が集積した大都市圏の地方団体は税財源が豊かで地方交付税の交付が少ない一方，農山村が多い地方圏の団体は交付税への依存度が高く，特に，小規模町村にそうした傾向が強い。

２．90年代以降，景気の長期低迷を背景に地方交付税の原資となる国税収入が伸び悩み，一方で交付税交付金は増加を続けたため，交付税の資金を管理する特別会計（交付税特会）の借入金が急増している。この借入金急増には，上記国税収入の伸び悩みのほかに，地方交付税が公共事業拡大などの政策誘導手段として使われ，こうした財政需要で基準財政需要額が増加し，地方団体の財源不足額が拡大したという事情もある。

３．交付税特会の借入金急増や地方分権の機運の高まりなどを背景に，地方交付税制度改革の論議が高まっているが，交付税制度改革には次のような視点が重要と思われる。
①交付税制度を持続可能なものとするため，交付税特会の赤字解消が必要である。
②地方分権・地方の自立の観点から，税源移譲による地方税充実を含むトータルの一般財源を確保するなかで交付税制度を見直ししていく必要がある。
③財政調整制度の必要性は幅広く認識されており，これを維持する観点が重要である。
④複雑精緻な交付税算定方法の簡素化とともに，事業費補正等政策誘導方式は見直し，標準レベルの財政需要と財源過不足の算定という本来の役割に回帰すべきである。

４．上記３.の考え方をもとに，個人所得税から地方税である個人住民税に4兆円移譲し地方交付税を５兆円減額するケースと，個人住民税へ４兆円移譲し地方交付税を法定繰入額まで減額するケースの二つのシミュレーションを行うと，共通する傾向として，地方団体の一般財源は，団体別では，大都市や中核市は比較的変動幅が小さく，都道府県のマイナス幅が大きくなる。地域別では，大都市圏の地方団体への影響は小さく，地方圏の団体への影響が大きくなる（ケースⅡの方がマイナス幅はより大きい）。いずれにしても，現状との対比では，大都市圏の地方団体に有利に，地方圏の団体に不利に働く傾向がある。

５．地方交付税の減額にあたっては，義務的事務事業の見直しのほか，交付税減額幅が大きくなる場合には，ドイツにみられるような水平的財政調整制度の導入を検討する必要があろう。また，地域経済への影響等を考慮し，ある程度時間をかけた段階的な実施が必要である。地方団体側でも，諸経費削減等の合理化努力のほかに，市町村合併による財政基盤強化等も一つの選択肢と思われる。

目　次

はじめに
１．地方交付税制度の仕組みと機能
（1）　地方交付税制度の経緯
（2）　地方交付税制度の仕組み
（3）　地方交付税総額の特例措置
（4）　地方交付税の機能と交付の実態
２．地方交付税制度の行き詰まりとその原因
（1）　国税収入の伸び悩みと交付税特会の借入金増大
（2）　政策誘導手段として使われた地方交付税制度
３．地方交付税制度の改革
（1）　交付税制度改革をめぐる論議
（2）　地方交付税制度改革の考え方
（3）　二つのシミュレーション
（4）　地方交付税算定方法の簡素化等
おわりに

はじめに

地方交付税制度は，地方公共団体が標準的レベルの公共サービスを行うための財源を国が保障するという機能と，地域間の税収格差を是正する財政調整機能を併せ持った制度であり，1954年の制度発足以後，国から地方へ，あるいは大都市圏から地方圏への資金還流の中心的手段として，地方の財政や経済を支えてきた。

しかし，90年代以降，景気の長期低迷による税収伸び悩み等を背景に，地方交付税の資金を管理する「交付税及び譲与税配付金特別会計」の借入金が急増し，また，地方分権推進の観点から国と地方の税財源配分の見直しが叫ばれるなど，地方交付税制度をめぐる環境が大きく変化している。

本稿は，持続可能な地方交付税制度の構築とそれによる財政調整機能への影響といった観点から，地方交付税制度の改革について考察したものである。

１．地方交付税制度の仕組みと機能

（1）　地方交付税制度の経緯

日本には,2000年３月末時点で１億2,600万人が存在し，全国津々浦々に居住している。各地域に市町村や都道府県などの地方公共団体（以下「地方団体」という）があり，その数は同時点で3,299（47都道府県,671市，23特別区，2,558町村）である。市町村（特別区を含む）はその地域を管轄する基礎的自治体であり，都道府県は市町村を統括する広域的自治体である。東京23区や大阪市のように人口や企業が集積した巨大都市もあれば，人口数千人の小規模町村もある。都道府県でも，東京都のように人口1,100万人を超える巨大地方団体がある一方，鳥取県のような人口60万人程度の団体もあり，千差万別である。

地方団体は，地域住民に対して，道路の建設や河川の整備，警察や消防，教育や介

護といった様々な公共サービスを提供している。これらの公共サービスの対価は，その地域から徴収される税金で賄われるのが基本だが，人口や企業が集中した大都市圏と農村部の多い地方圏では所得格差が存在し，税収額も異なってくる。税収額に見合った公共サービスであれば，地域によってその水準に格差が出てくるし，同水準の公共サービスを提供しようとすれば，税収の少ない地域では税負担を重くしなければならない。地域間の税収格差を是正し，すべての地域に一定水準の公共サービスを提供しようとする仕組みが財政調整制度であり，その中核的役割を果たしているのが地方交付税制度である。

地方交付税制度は54年に創設されたが，その沿革をたどると，32年の地方財政調整交付金制度要綱案にさかのぼることができる（第１表）。当時は，29年の米国株価大暴落に端を発した世界恐慌のなかで日本でも不況が蔓延し，特に農村の経済危機は深刻であり，農村地域の財政は困窮していた。このため，これらの地方団体に国から直接資金を交付しようとしたのが地方財政調整交付金制度要綱案であった。この要綱案は実現には至らなかったが，36年になって臨時町村財政補給金制度が創設され，財政が困窮している町村に資金交付が行われた。翌37年にこれが臨時地方財政補給金制度となり，町村だけでなく市や道府県も交付の対象となった。その後，地方分与税制度や地方配付税制度を経て，49年のシャウプ勧告(注1)を基に，同年に地方財政平衡交付金制度が創設された。これは各地方団体について基準財政需要額と基準財政収入額を算定し，財源不足額（基準財政需要額＞基準財政収入額の場合その超過額）を積み上げて交付金総額とするもので，現行制度の原型となるものであった。54年に地方財政平衡交付金法が改正されて地方交付税法となり，地方交付税制度がスタートした。

第１表　地方交付税制度の沿革

	内　　容
1932（昭７）年	地方財政調整交付金制度要綱案発表
36（昭11）	臨時町村財政補給金制度創設
37（昭12）	臨時地方財政補給金制度創設
40（昭15）	地方分与税制度創設
48（昭23）	地方配付税に名称変更
49（昭24）	シャウプ勧告 地方財政平衡交付金制度創設
54（昭29）	地方交付税制度創設

資料　関連資料をもとに筆者作成

54年の制度発足後は，日本経済が復興し高度成長期に移行していったため，地方交付税制度は安定的に推移した。第一次石油危機後の70年代後半から80年代前半にかけて，経済の減速で交付税制度も財政危機に陥ったが，80年代後半のバブル景気で立ち直った。しかし，90年代以降は後でも述べるように再び困難な事態を迎えている。

（注1） 米国コロンビア大学シャウプ教授を団長とする調査団が作成した地方税財政制度改革に関する報告書をいい，戦後日本の税財政制度形成の指針となった。

（2）　地方交付税制度の仕組み

ａ．概説

地方交付税とは「所得税，法人税，酒税，

消費税及びたばこ税のそれぞれの一定割合の額で，地方団体がひとしくその行うべき事務を遂行することができるように国が交付する税」（地方交付税法第２条第１項）のことをいう。その目的は，「財源の均等化を図り，地方交付税の交付の基準の設定を通じて地方行政の計画的な運営を保障することによって，地方自治の本旨の実現に資するとともに，地方団体の独立性を強化すること」（同法第１条）とされている。こうした趣旨に沿い，「国は，交付税の交付にあたっては，地方自治の本旨を尊重し，条件をつけ，又はその使途を制限してはならない」（同法第３条第２項）とされ，地方団体にとって地方交付税は資金使途に制限のない一般財源となっている。

交付税の総額は，前記のように所得税など国税５税の収入額の一定割合（これを交付税率という）であり，具体的税率は第２表のようになっている。毎年度分としては，上記国税5税のそれぞれの収入見込額に交付税率を掛けたものの合計額に，前年度以前についての清算額（決算の結果交付税に過不足がある場合）とを加えたものである（同法第６条）。

交付税には普通交付税と特別交付税があり，普通交付税は交付税総額の94％相当分で，特別交付税は６％相当分である（同法第６条の２）。前者は，各地方団体ごとの財源不足額に対して支払われ，後者は，災害発生の場合など普通交付税では対応が難しい財政事情などを勘案して交付される。

第２表　地方交付税率の推移

（単位　％）

	所得税	法人税	酒税	消費税	たばこ税
1954年度	19.874	19.874	20.0		
55	22.0				
56	25.0				
57	26.0				
58	27.5				
59～61	28.5				
62～64	28.9				
65	29.5				
66～88	32.0				
89～96	32.0			24.0	25.0
97～98	32.0			29.5	25.0
99	32.0	32.5	32.0	29.5	25.0
2000以降	32.0	35.8	32.0	29.5	25.0

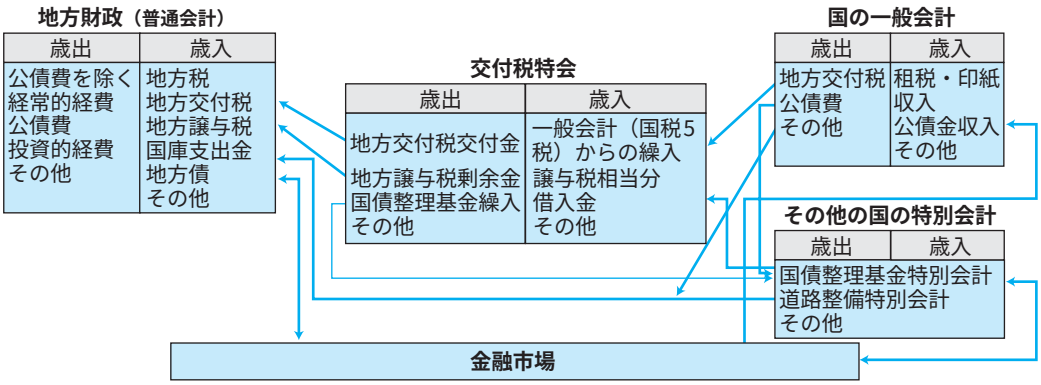
資料　地方財務協会「地方財政要覧」から作成
（注）　89～96年度の消費税率24.0％は消費譲与税にかかるものを除く。

b．交付税及び譲与税配付金特別会計

地方交付税の資金管理については，経理を明確にするため国の一般会計と区分され，「交付税及び譲与税配付金特別会計」（以下「交付税特会」という）が設けられている（第１図）。交付税特会では，地方交付税だけでなく地方譲与税[注2]に関する資金も管理されているが，以下では地方交付税に関する資金を対象に説明する。

交付税特会の資金の出入り（歳出・歳入）については，前記の国税5税の交付税率相当分が一般会計から繰り入れられ，普通交付税や特別交付税の交付金がこの特別会計から地方団体へ支払われる。資金に不足があるときは，国会の議決を経た予算の範囲内で，一時借入金をするか，国庫余裕金を繰替使用することができることとされている（交付税及び譲与税配付金特別会計法第13条第１，２項）。なお，一時借入金[注3]及び繰替金は当該年度の歳入によって償還しなければならないが，歳入不足で償還ができない時は一時借入金の借換をすることができ

第1図　交付税特会をめぐる資金の流れ



資料　関連資料をもとに筆者作成
（注）　一時借入金の利子や償還金の支払は,国債整理基金特別会計を通じて行われる。

る（同法同条第３項）。

後でも述べるように，92年度以降国税からの繰入額よりも交付額が多い状態が続き，借入金を主体に資金不足が賄われたため，交付税特会の借入金残高は2001年度末で42兆円に達している。

（注2）　地方譲与税とは，本来地方団体に帰属する税であるが，徴税上の理由から国が徴収している税を一定の基準によって地方団体に譲与するもの。地方道路税や石油ガス税などがある。99年度の場合地方譲与税は約6千億円で，地方交付税に比べると規模は小さい。

（注3）　交付税特会の一時借入金は，従来資金運用部から借り入れられていたが，資金運用部の資金状況等もあり2000年度から民間金融市場からの資金調達も行われるようになった。

c．普通交付税の算定

交付税総額の94%を占める普通交付税は，当該地方団体の基準財政需要額が基準財政収入額を超える額，すなわち財源不足額に対して交付される（①式）。各地方団体の財源不足額の合計額が普通交付税総額を超える場合には，②式のように調整される（地方交付税法第10条）。②式の意味するところは，普通交付税総額が財源不足合計額に満たない場合，その差額を，財源不足団体の基準財政需要額に占める当該団体の基準財政需要額の割合に応じて分担し合うというものである。しかし，現実には，本章（３）で述べるように，交付税総額の不足額に対して何らかの特例措置（補てん措置）が行われるのが通常であり，②式は交付税総額の特例措置が行われた後の交付税の調整に使われる場合が一般的である。

①当該地方団体の普通交付税額＝財源不足額＝基準財政需要額－基準財政収入額
（普通交付税総額＜財源不足合計額の場合）
②当該地方団体の普通交付税額＝当該地方団体の財源不足額－当該地方団体の基準財政需要額×（財源不足額の合算額－普通交付税総額）／（基準財政需要額が基準財政収入額を超える地方団体の基準財政需要額の合算額）

①基準財政需要額の算定

基準財政需要額とは，各地方団体が標準的な公共サービスを提供するのに必要とする財政需要の額であり，行政の事務量等を測定する測定単位を，各地方団体の特性（自然条件等）を反映した補正係数で修正し，こ

れに単位費用を乗じた額を合算することによって求められる（同法第11条）。

基準財政需要額
＝Σ（測定単位×補正係数×単位費用）

測定単位は，行政事務にかかる財政需要を測定するために細分化された基礎的単位であり，行政経費の種類ごとに詳しく定められている（同法第12条）。たとえば，警察費の場合には警察職員数，教育費の場合には教職員数や生徒数，学級数などが測定単位となる。都道府県の場合の例を示すと第３表のようになる。

補正係数は，各地方団体の自然的あるいは社会的特性に基づく行政経費の相違などを基準財政需要額の算定に反映させるために，測定単位の数値を調整するための係数で，補正の種類には第4表のようなものがあ

第３表　道府県の行政経費と測定単位，単位費用（2001年度）

（単位　円）

行政経費		測定単位	経費別	単位費用
警　察　費		警察職員数	経常	10,704,000
土木費	道路橋りょう費	道路の面積 道路の延長	経常 投資	246,000 6,315,000
	河川費	河川の延長	経常 投資	148,000 778,000
	港湾費	港湾係留施設の延長 港湾外郭施設の延長	経常 投資	35,800 8,460
		港湾係留施設の延長 港湾外郭施設の延長	経常 投資	15,000 6,710
	その他の土木費	人口	経常 投資	1,430 1,980
教育費	小学校費	教職員数	経常	5,337,000
	中学校費	教職員数	経常	5,219,000
	高等学校費	教職員数	経常	7,955,000
		生徒数	経常 投資	73,800 58,400
	特殊教育諸学校費	教職員数	経常	5,447,000
		児童・生徒数	経常	284,000
		学級数	経常 投資	1,330,000 1,740,000
	その他の教育費	人口	経常	2,290
		公立大学等学生数 私立学校等生徒数	経常 経常	389,000 222,100
厚生労働費	生活保護費	町村部人口	経常	5,430
	社会福祉費	人口	経常 投資	6,870 442
	衛生費	人口	経常	5,790
	高齢者保健福祉費	65歳以上人口	経常 投資	43,900 3,750
		70歳以上人口	投資	42,700
	労働費	人口	経常	761

行政経費		測定単位	経費別	単位費用
産業経済費	農業行政費	農家数 耕地の面積	経常 投資	109,000 88,500
	林野行政費	公有以外の林野面積 公有林野の面積 林野の面積	経常 経常 投資	4,570 11,400 9,070
	水産行政費	水産業者数	経常 投資	252,000 70,400
	商工行政費	人口	経常	2,800
その他の行政費	企画振興費	人口	経常 投資	1,470 1,320
	徴税費	世帯数	経常	9,200
	恩給費	恩給需給世帯数	経常	1,395,000
	その他の諸費	人口	経常 投資	3,130 3,250
		面積	投資	801,000
公債費	災害復旧費			950
	補正予算債償還費（平成10年度以前許可債）			800
	補正予算債償還費（平成11年度以降許可債）			20
	地方税減収補てん債償還費			65
	地域財政特例対策債償還費			69
	臨時財政特例債償還費			87
	公共事業等臨時特例債償還費			149
	財源対策債償還費			94
	減税補てん債償還費			41
	臨時税収補てん債償還費			92
	地域改善対策特定事業債等償還費			800
	公害防止事業債償還費			500
	石油コンビナート等債償還費			500
	地震対策緊急整備事業債償還費			500
	被災者生活再建債償還費			800
	災害復旧等債利子支払費			950
農漁村地域活性化対策費		農業，林業及び漁業の従業者数		-

資料　地方財務協会「平成13年度地方交付税制度解説（単位費用編）」３～４頁
（注）　公債費は元利償還金千円当たりのもの。

る。たとえば，寒冷補正の場合，寒冷地や積雪地は天候が温暖な地域に比べて暖房費や除雪費用などが余分にかかるため，気象庁の観測データ等をもとに地域を等級化し，等級に応じて補正係数を定めることにより，地域特性を反映させる工夫がなされている。また，後述するように，90年代になって公共事業が拡大したが，こうした財政需要については，事業費補正(公共事業にかかる現実の財政需要を基準財政需要額に反映させる手法であり，当該公共事業の地方負担額等事業費の一定割合を基準財政需要額に算入するものや，当該公共事業の資金調達のために発行された地方債の元利償還金の一定割合を基準財政需要額に算入するものなどがある)によって，地方交付税に反映させることが可能であり，事業の遂行を円滑化する手段として使われてきた(注4)。

次に，単位費用は，測定単位１単位当たりの費用で，「標準的条件を備えた地方団体が，合理的かつ妥当な水準において地方行政を行う場合，又は標準的な施設を維持する場合に要する経費」(同法第２条第６項)を基準とし，具体的には，標準的な地方団体の行政事務にかかる歳出から補助・負担金や手数料など特定財源にかかる部分を控除したものを，その地方団体の当該事務にかかる測定単位の数値で除することによって求められる。補助・負担金や手数料，目的税収入などの特定財源を控除するのは，基準財政需要額があくまで一般財源で賄われるべき財政需要であるとの考え方に基づく

第４表　補正の種類

	内　　容
種別補正	測定単位に種別があり(高等学校の生徒数で普通科と技術科など)，種別ごとに単位当たり費用に差があるものは，その数値を補正できる。具体的係数は総務省令で定められる。…第13条第１，２項
段階補正	人口の多少など測定単位の数値の増減に応じて，行政経費が逓減ないし逓増するものについて行う。具体的係数は総務省令で定められる。…第13条第４項①
密度補正	人口密度等の増減に応じて，行政経費が逓減ないし逓増するような場合に行う。…第13条第４項②
態容補正	都市化の程度など地方団体の態容に応じて，測定単位当たりの行政経費が割高ないし割安となる場合に行う。次のような種類がある。 ①普通態容補正(遠隔地補正など都市化の程度の差などを補正) ②経常態容補正(人口の年齢構成の差などを補正) ③投資態容補正(投資的経費にかかる補正で，次の二つがある) ａ．投資補正(自動車交通量や公共施設整備状況などによる補正) ｂ．事業費補正(公共事業にかかる地方負担や地方債の元利償還金などを算入する補正)…第13条第４項③
寒冷補正	寒冷または積雪などの自然条件によって，測定単位当たりの行政経費が割高となるものについて行う。…第13条第４項④
数値急増補正	人口や学校数など測定単位の数値が急激に増加するような場合に行われる補正である。…第13条第４項⑨
数値急減補正	人口や学校数などが急激に減少するような場合に行われる補正である。…第13条第４項⑨
財政力補正	災害復旧費について財政力の弱い団体に対して行われる補正で，災害復旧費の税収額に対する比率に対応して補正される。…第13条第４項⑩

資料　地方交付税法第13条等をもとに筆者作成

第５表　行政経費別基準財政需要額（2000年度）

（単位　億円）

	行政経費	経常経費	投資的経費		行政経費	経常経費	投資的経費
都道府県分	警察費	24,097	-	市町村分	消防費	17,312	-
	土木費	7,632	24,574		土木費	15,532	30,169
	教育費	69,450	2,556		教育費	26,608	7,212
	厚生労働費	28,138	1,093		厚生費	59,708	4,879
	産業経済費	9,489	6,276		産業経済費	5,813	3,790
	その他の行政費	14,670	14,678		その他の行政費	40,771	18,567
	公債費	18,326	-		公債費	18,155	-
	農山漁村地域活性化対策費	135	-		農山漁村地域活性化対策費	585	-
	合　　計	171,937	49,177		合　　計	184,484	64,617

資料　地方交付税制度研究会編「平成13年度地方交付税のあらまし」27頁から筆者作成
（注）　上表の公債費は公債費方式による地方債元利償還金で，事業費補正方式によるものは別の科目で計上されている（2000年度の基準財政需要額に算入された地方債元利償還金は63千億円）。

ものである。都道府県の場合の各測定単位にかかる単位費用の例を示すと前掲第３表のようになる。

基準財政需要額は以上のようにして積算されるが，2000年度の事例を示すと第５表のようになる。都道府県と市町村の総計で経常経費が76%，投資的経費が24%のシェアを占める。経常経費では教育費や厚生費などが大きく，投資的経費では土木費が大きい。

（注4）　このように，事業費補正は公共事業にかかる現実の財政需要を基準財政需要額に反映させる手法であり，その他の補正とはやや性格を異にしている。なお，地方債の元利償還金を基準財政需要額に算入する方法としては，事業費補正方式のほかに公債費方式がある。公債費方式は，基準財政需要額への算入が認められた地方債の種類ごとの単位費用（都道府県の場合は第３表の公債費の地方債）に元利償還費を乗じたものを算入する方法で，事業費補正か公債費方式を用いるかは地方債の種類による。

②基準財政収入額の算定

基準財政収入額は，「各地方団体の財政力を合理的に測定する」（同法第２条第４項）ために算定されるもので，道府県にあっては，法定普通税(注5)と自動車取得税及び軽油取引税の基準税率（標準税率×100分の80）によって算定した収入見込額，地方譲与税の収入見込額などが算入され，市町村では，法定普通税と事業所税の基準税率（標準税率×100分の75）による収入見込額，利子割交付金・地方消費税交付金等の100分の75，地方譲与税の収入見込額などが算入される（同法第14条）。

基準財政収入額は基準財政需要額に対応するものであるため，その対象範囲は一般財源に相当するものとなり，原則として，法定外普通税や目的税，国庫補助金や使用料，手数料などの収入は除かれている。

また，基準税率として，標準税率に対し道府県は100分の80，市町村は100分の75（これを留保財源率という）を乗じているのは，税収全額を算入するのではなく，一部を留保財源として地方団体に残すことにより，徴税努力に対するインセンティブや財政運営の自主性を与えるためとされている。

（注5）　法定普通税とは，法定すなわち地方税法で定められている税で，税金の使途が定められていない税（普通税）のことをいう。住民税や固定資産税，事業税などがこれに該当する。これに対し，

地方税法で定められていない税が法定外税であり，目的税とは税金の使途が定められている税である。法定普通税に対応するものとして，法定外普通税や法定外目的税などがある。

(3) 地方交付税総額の特例措置

前記のように，地方交付税は国税５税に交付税率を乗じた額が総額となり，その94%が普通交付税総額となると定められているが，これがそのまま交付税総額とされることはまれで，ほとんどの年度において特例措置が行われてきたのが実態である。

実際の予算編成においては，毎年度国の予算編成に合わせて地方財政計画が作成され，地方財政全体の歳入，歳出の内容が明らかにされる。この過程で，地方団体の人件費や公債費などの経常経費の見積りや，国が地方団体を通じて実施しようとする政策にともなう地方の資金負担の見積りなどから地方の必要一般財源等(注6)が積算され，一方で，地方税や地方交付税など実際の一般財源等の予想額(注7)とが算出されて，前者が後者を上回る場合，すなわち地方財源に不足がある場合に，これを補てんする措置が取られる。地方財源不足の補てん手段としては，交付税特会借入や一般会計による加算(注8)等による地方交付税総額の増額や，財源対策債や減税補てん債等(注9)の地方債発行増加などがある。

85年度以降の地方財源不足額とその補てん措置の内容は第６表のとおりである。特に，92年度以降不足額が拡大しており，2001年度の場合地方財源不足額は14兆円（通常収支の不足10.6兆円と99年度以降実施された恒久減税の影響額3.4兆円）の巨額なものになったが，交付税特会借入金（4.3兆円）や国の一般会計による加算(2.0兆円)，法人税

第６表　地方財源不足額と補てん措置の推移

（単位　億円）

	財源不足額	補てん措置							
		地方交付税の増額			地方債の増発				その他
		交付税特会借入金	一般会計による加算	その他	財源対策債等	減税補てん債等	臨時財政特例債	その他	
1985年度	5,800	-	1,000	-	-	-	2,000	2,800	-
86	11,700	-	1,200	-	-	-	4,200	5,100	1,200
87	23,758	-	3,318	510	6,456	-	6,100	6,174	1,200
88	17,259	-	2,045	-	-	-	7,400	6,614	1,200
89	7,600	-	-	-	-	-	7,600	-	-
90	7,600	-	-	-	-	-	7,600	-	-
91	6,300	-	-	-	-	-	6,300	-	-
92	22,882	15,682	-	-	-	-	7,200	-	-
93	34,272	16,675	-	-	-	-	17,597	-	-
94	74,821	36,369	2,060	2,779	17,152	16,461	-	-	-
95	87,722	42,532	2,188	4,192	24,314	14,496	-	-	-
96	86,278	36,897	8,391	4,265	20,300	16,425	-	-	-
97	69,205	18,330	5,821	4,714	28,340	12,000	-	-	-
98	96,957	36,413	10,414	6,461	37,429	6,240	-	-	-
99	140,461	88,580	5,560	13,645	22,500	9,063	-	-	1,113
2000	133,699	80,881	7,500	14,931	24,300	4,759	-	-	1,328
2001	140,253	43,274	20,063	30,851	25,300	4,948	14,488	-	1,328
2002	141,160	35,650	34,632	13,281	19,200	4,855	32,261	-	1,281

資料　2000年度までは地方財務協会「地方財政要覧」84～85頁による。
　　2001,2002年度は総務省資料による。
（注）　80～91年度と2000年度以降は当初予算,92～99年度は補正後予算のもの。

の交付税率引上げ(32%から35.8%へ，0.4兆円)などによる交付税総額の増加のほか，財源対策債等地方債の増発（4.5兆円）などによって補てんされた。

（注6） 一般財源等とは，一般財源(地方税，地方譲与税，地方交付税，地方特例交付金）に一般財源と同じ性質（地方団体が自由に使える財源）の財源を加えたものである。

（注7） この段階での地方交付税の予想額は，国税５税の収入見込額に交付税率を乗じた額が使用される。

（注8） 一般会計による加算には，国が負担するものとされている交付税特会借入金の元利償還金など法律（地方交付税法附則）に定められた加算（法定加算)と，減税による国税からの繰入額減少などに対応するための特別措置によるもの（特別加算）などがある。

（注9） 財源対策債とは，当該公共事業について通常定められている地方債資金充当率を臨時に引き上げて発行される建設地方債をいう。減税補てん債は，減税による税収減少を補てんするために発行される地方債である。

（4） 地方交付税の機能と交付の実態

これまで述べてきたように，地方交付税制度は，標準的な財政需要を積算した基準財政需要額から標準的な税収等を算定した基準財政収入額を控除し，財源不足額(前者が後者を上回る場合)を国が地方団体に交付するもので，標準的レベルの行政サービスを行うための財源を国が地方団体に対して保障するという機能（財源保障機能）を持っている。

このため，税財源が豊かな地方団体，すなわち，基準財政収入額が基準財政需要額を上回る（財源超過）地方団体は，当然，地方交付税の交付を受けない（不交付団体）ことになる。一方，税財源が乏しい地方団体は，基準財政収入額が小さく財源不足額が大きくなるため，交付税の交付額が大きくなる。このように，地方交付税制度は，税財源が豊かな地方団体には交付額が小さく，税財源が乏しい団体には交付額が大きくなり，各地方団体の所得格差（税収格差）を是正する機能（財政調整機能）を持っている。

99年度には，全地方団体（3,299団体）の97%にあたる3,213団体が地方交付税の交付を受けており，不交付団体は86団体だけである。都道府県では東京都，大都市では東京都の23特別区，中核市では愛知県豊田市で，大都市・中核市を除く市や町村では，管轄区域内に大企業などが存在し法人関係税収が多い市町村が不交付団体となるケースが多い。

地方交付税の交付状況をみると，99年度は普通交付税が19.6兆円，特別交付税が1.3兆円の合計20.9兆円が交付されたが，普通交付税について都道府県別の交付状況をみたものが第７表である。単一自治体としての都道府県(A)では，北海道が最も交付額が多く，兵庫，福岡，新潟，鹿児島県などがこれに続いている。少ない方では，東京都が不交付団体であり，愛知や滋賀，香川県などがこれに続く。市町村も含めた都道府県全体(B)では，北海道が最も多く，東京都が最も小さいなど都道府県単一の場合とほぼ同様である。

次に，人口一人当たり交付額でみると，都道府県単一(A)では島根県が最も多く，鳥取，高知，徳島，秋田県などがこれに続いている。少ない方では，東京都のほか愛

知，神奈川，大阪，埼玉県などがこれに続く。都道府県全体（B）でも島根や高知，鳥取などの県が多く，東京や神奈川，愛知，大阪，埼玉などの都府県が小さい点は都道府

第７表　都道府県別普通地方交付税額
（1999年度）

（単位　億円，人口１人当たりは千円）

	都道府県（A）	大都市	中核市	市町村	合計（B）	（A）の人口一人当たり	（B）の人口一人当たり
北海道	8,180	1,323	-	7,750	17,253	144	303
青森	2,703	-	-	2,080	4,783	180	318
岩手	2,748	-	-	2,130	4,878	192	342
宮城	2,132	367	-	1,728	4,227	91	181
秋田	2,561	-	196	1,751	4,508	212	373
山形	2,283	-	-	1,597	3,880	183	311
福島	2,612	-	434	1,878	4,924	122	230
茨城	2,304		-	2,009	4,313	77	144
栃木	1,828	-	53	936	2,817	91	141
群馬	1,772	-	-	1,442	3,214	88	160
埼玉	2,905	-	-	2,246	5,151	42	75
千葉	2,643	92	-	1,651	4,386	45	75
東京	-	-	-	599	599	-	5
神奈川	2,388	876	-	389	3,653	29	44
新潟	3,214		213	2,487	5,914	129	238
富山	1,760	-	115	787	2,662	156	236
石川	1,638	-	212	893	2,743	139	233
福井	1,582	-	-	679	2,261	191	273
山梨	1,640	-	-	964	2,604	186	295
長野	2,560	-	176	2,436	5,172	116	235
岐阜	2,179	-	138	1,617	3,934	103	187
静岡	1,935	-	238	1,075	3,248	52	87
愛知	1,467	442	100	1,054	3,063	21	45
三重	1,926	-	-	1,325	3,251	104	175
滋賀	1,481	-	-	812	2,293	113	174
京都	1,894	1,056	-	1,034	3,984	74	156
大阪	3,029	568	224	1,535	5,356	35	62
兵庫	3,800	960	85	1,965	6,810	69	124
奈良	1,788	-	-	1,170	2,958	124	204
和歌山	2,070	-	139	1,067	3,276	189	299
鳥取	1,600	-	-	835	2,435	259	393
島根	2,146	-	-	1,386	3,532	280	461
岡山	2,259	-	318	1,610	4,187	115	214
広島	2,570	595	110	1,681	4,956	89	172
山口	2,121	-	-	1,350	3,471	138	225
徳島	1,823	-	-	1,002	2,825	218	338
香川	1,470	-	84	719	2,273	142	219
愛媛	2,142	-	-	1,634	3,776	141	249
高知	2,120	-	229	1,113	3,462	258	422
福岡	3,240	1,638	-	2,686	7,564	65	153
佐賀	1,719	-	-	1,013	2,732	194	309
長崎	2,640	-	338	1,820	4,798	172	312
熊本	2,606	-	435	2,051	5,092	139	272
大分	2,212	-	114	1,326	3,652	179	295
宮崎	2,217	-	196	1,314	3,727	187	314
鹿児島	3,054	-	339	2,428	5,821	171	325
沖縄	2,243	-	-	1,462	3,705	171	282
合　計	109,204	7,917	4,486	74,516	196,123	87	156

資料　地方財務協会「地方財政統計年報」から作成
（注）　人口は99年３月末現在の住民基本台帳人口による。

第８表　地方団体別歳入項目シェア（1999年度）

（単位　%）

	都道府県	大都市（含む特別区）	中核市	大都市・中核市以外の市	町村
地方税	29.8	36.1	41.8	40.5	20.2
地方譲与税	0.2	0.6	0.8	0.9	1.1
各種交付金	0.1	3.5	3.6	3.7	2.7
地方交付税	20.5	7.4	12.0	15.7	35.4
地方債	13.9	10.6	10.5	8.2	10.4
その他共合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

資料　地方財務協会「地方財政統計年報」

県単一の場合とほぼ同様である。

地方団体の財政が地方交付税にどの程度依存しているかを考察するために，都道府県と大都市，中核市，大都市・中核市以外の市，町村の五つに分けて，歳入全体に占める地方交付税のシェアをみたのが第８表である。最も依存度が高いのが町村で地方交付税のシェアが35%であり，地方税のシェア20%を大きく上回る。特に，北海道や東北地方の町村は交付税依存度が40%を超えている。次が都道府県で地方交付税のシェアは21%である。個別の都道府県で交付税のシェアが高いのは，鳥取（34.9%），和歌山（33.5%），佐賀（33.3%），沖縄（32.9%），高知（32.5%）などである。交付税への依存度が最も低いのが大都市であり，地方交付税のシェアが７%で，地方税のシェアは36%である。個別の大都市で交付税のシェアが低いのは，千葉市（2.8%），川崎市（3.2%），大阪市（3.1%），名古屋市（4.0%）などとなっている。中核市の地方交付税のシェアは12%で，大都市・中核市を除く市では16%である。

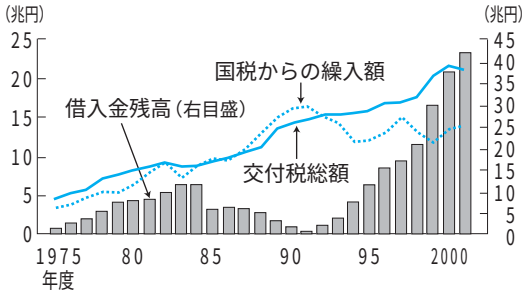
以上のように，産業集積が乏しい地方圏で交付税への依存度が高く，特に，町村などの小規模自治体で高くなっている。

２．地方交付税制度の行き詰まりとその原因

（1）　国税収入の伸び悩みと交付税特会の借入金増大

戦後の1954年から続いた地方交付税制度が大きな曲り角を迎えている。交付税の資金を管理する交付税特会が2001年度末で42兆円の借入金を抱え，かつ，毎年巨額の資金不足を続けている（第２図）。第一次石油危機後の70年代後半から80年代前半にかけて，交付税特会の借入金が増えた時期が

第２図　交付税特会の状況



資料　地方財務協会「地方財政統計年報」，財務省「財政統計」

（注）1．99年度までは決算額，2000年度以降は当初予算ベース。

2．国税からの繰入額は交付税率による繰入額のほか清算分も含む。

あったが，この時には財政再建努力とともに，80年代後半のバブル景気による税収増加で乗り切った。しかし，90年代以降の財政危機については，現在の日本経済の状況を考えると，80年代後半の再来は期待しがたい。

これまで述べてきたように，地方交付税制度は，交付税率に基づく国税からの繰入額を原資として，各地方団体に基準財政需要額と基準財政収入額の差額である財源不足額を交付する仕組みであるが，92年度以降国税からの繰入額が財源不足額を下回り，この差額を交付税特会における借入金などで賄う状態が恒常化している。本来であれば，交付税法第６条の３第２項の規定により，地方行財政制度の改革か交付税率の引上げで対応すべきだが，国の財政も大幅な赤字であり，交付税率引上げの余力は乏しい。

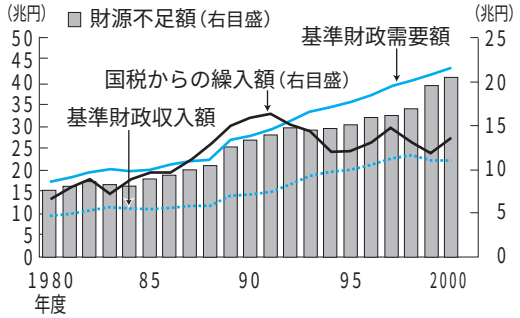
交付税特会の借入金が累積した理由としては，入口と出口の双方の事情がある。入口側の要因は，第２図のように，92年度以降交付税率に基づく国税からの繰入額が伸び悩んだことであり，特に，94年度と98，99年度の落ち込みが大きい。この間，交付税率の引上げはあったが引下げはないので（前掲第２表），国税からの繰入額伸び悩みの原因は，国税収入そのものの伸び悩みであり，それには，景気低迷による課税所得の不振と減税政策が影響した。バブル崩壊後91年４月を山に後退局面に移行した景気は，92年度以降大きく落ち込み，法人税を中心に税収が落ち込んだ。また，94年度と98，99年度には大規模な減税政策が実施され，税収減少に追い討ちをかけた。この間，97年度に消費税率引上げによる税収増加もあったが，全体として国税収入は低迷を続け，この結果，交付税特会への繰入額も伸び悩んだ。これが第一の要因である。

（2） 政策誘導手段として使われた地方交付税制度

第二の要因は，出口側の要因であり，交付税総額の算定の基礎となる基準財政需要額の増加傾向である。基準財政収入額は地方税の収入見込額が中心であり，新税創設か税率引上げがないとすれば，国税収入に近い動きとなる(注10)。税収伸び悩みに見合って基準財政需要額が抑制されれば，その差額である財源不足額も頭打ちとなり，交付税総額も抑制が可能となる。しかし，基準財政需要額は90年代以降も増加傾向が続き，基準財政収入額とのギャップが拡大している（第３図）。

基準財政需要額は，第１章で述べたよう

第３図　基準財政需要額・収入額と財源不足額，国税繰入額



資料　地方財務協会「地方財政統計年報」
（注）1．基準財政需要額・収入額，財源不足額は財源不足団体のもの。
2．基準財政需要額－基準財政収入額＝財源不足額（普通交付税額）。

に，標準的な財政需要を積み上げたものであり，主として，人口や面積などを反映した測定単位と，人件費や一般物価の水準を反映した単位費用などから積算される。90年代以降人口数や人件費，一般物価水準などの伸び率は鈍化傾向にあり，これらは基準財政需要額を大きく増加させる要因とはなっていないと推測される(注11)。90年代以降基準財政需要額を増加させた要因は，地方交付税制度が政策誘導の手段として使われ，投資的経費や公債費などの割合が増加してきたことにある。

90年代には公共投資基本計画(注12)や景気対策もあって公共事業が増加したが，そのかなりの部分は地方団体が担ってきた。地方団体が公共事業を行うには資金調達が必要であるが，事業の遂行を容易にするために事業費補正方式などによる地方交付税制度が活用された（事業費補正については第１章(２)c.①参照)。地方団体が行う公共事業には，国の補助を受けて行う補助事業と地方自らが行う単独事業とがあるが，補助事業の地方負担分には地方交付税が措置される(注13)（事業費の一定割合を基準財政需要額に算入），単独事業の場合も，資金調達のために発行された地方債について後年度の元利償還金の一定割合を交付税措置する（基準財政需要額に算入する）などの政策誘導措置が行われてきた(注14)。たとえば，88～89年度に実施された「ふるさと創生１億円事業」は，その後地域総合整備事業として受け継がれ，90年代に地方団体の単独事業として多額の投資が行われたが，その資金調達は地方債（地域総合整備事業債）発行を主体に行われ，元利償還金の30～55％程度が交付税措置された。

また，前掲第６表でみたように，90年代後半以降地方財源不足への対応として財源対策債や減税補てん債などの発行が増加したが，これらの元利償還金は全額交付税措置されることになっている。第9表にみられるように，90年代以降地方債元利償還金などの交付税措置されたものの積算額が急増しており，基準財政需要額を押し上げる要因となっている。

（注10） ただし，地方税は固定資産税など税収の比較的安定した税目の割合が高く，国税ほど景気に連動しない。

（注11） 投資的経費や公債費以外の経常経費は，基準財政需要額を大きく増加させる要因にはなっていないが，増加傾向で推移したことに変わりはなく，一方で，国税からの繰入額は減少ないしは横ばいで推移しているため，これらの経常経費も交付税特会赤字拡大の原因一つとなったことには違いない。

（注12） 公共投資基本計画は，日米構造協議を受けて90年６月に策定された公共投資にかかる基本計画で，91～2000年度の10年間に430兆円の投資を行う計画だったが，94年10月に95～2004年度の10年間で630兆円の投資を行う計画に拡大された。

第9表　基準財政需要額に占める交付税措置額

（単位　億円，％）

	1991年度	95	2000	91／95平均増加率	95／2000平均増加率
基準財政需要額	381,193	416,209	470,169	2.3	2.6
交付税措置額	32,275	39,145	63,888	5.3	12.6
その他	348,918	377,064	406,281	2.0	1.5

資料　基準財政需要額は地方財務協会「地方財政統計年報」
交付税措置額は肥後雅・中川裕希子「地方単独事業と地方交付税制度が抱える諸問題」日銀調査統計局(2001年7月),図表17(3)による推定値

（注13） ただし，94年度から財源対策債が発行されたことにともない，一般公共事業等についての事業費補正は取りやめとなった。

（注14） 地方団体の公共事業にかかる交付税措置については，肥後雅博・中川裕希子［2001］が詳しい。

３．地方交付税制度の改革

（1） 交付税制度改革をめぐる論議

90年代になって地方財源不足が恒常化し交付税特会借入金が急増してきたことや，経済のグローバル化などを背景に地方分権・地方の自立の必要性が叫ばれてきたことなどから，地方交付税制度の改革に対する論議が高まってきた。交付税制度改革に関する主要な機関等によるこれまでの勧告や提言等を整理すると第10表のようになる。

まず，地方交付税制度のあり方については，地方行政を円滑に進めるため地方交付税総額の安定確保や財政調整機能の維持が必要であるとする点は，ほとんどの機関等が主張しており，共通の認識事項であると

第１０表　地方交付税制度改革に関する提言等

機関名等	地方分権推進委員会	地方分権推進委員会	地方制度調査会	経済財政諮問会議	経済財政諮問会議	地方分権改革推進会議	東京都税制調査会	青森県等７県知事
報告書等	第２次勧告	最終報告	地方分権時代の住民自治制度のあり方及び地方税財源の充実確保に関する答申	今後の経済運営及び経済社会の構造改革に関する基本方針	改革工程表	中間論点整理	答申「21世紀の地方主権を支える税財政制度」	地方財政改革に関する緊急アピール
発時表期	1997年９月	2001．６	2000．10	2001．６	2001．９	2001．12	2000．11	2001．６
提言内容等	地方財政計画等を通じた地方交付税総額の安定確保 地方交付税の算定方法の簡素化・明瞭化等	「地方への税源移譲で交付税総額は減少が見込まれるが，地域間の財政力格差を是正する地方交付税制度の役割は重要」として，地方団体の歳出や事務事業にかかる国の関与を廃止・緩和するなかで，基準財政需要額の算定方法の簡素化等を進めていくべきことを主張	「法令等で定める一定水準の行政を確保するため，地方交付税の所要額の確保が必要」とし，適切な地方財政対策や算定の一層の合理化，2000年度開始の意見提出制度の円滑な実施などを主張 国税収納整理基金から交付税特会への直接繰入を主張	「財政力の弱い自治体が自主的な歳出が行えるように交付税を交付することが必要」とし，交付税制度をできるだけ客観的かつ簡素な仕組みとすることを志向	交付税算定における段階補正の見直しや事業費補正等を適用する範囲・程度の縮小，留保財源率見直し（税収確保努力でのインセンティブ強化のため）など	「改革工程表」に示された地方交付税算定にかかる段階補正の見直しや事業費補正等を適用する範囲・程度の縮小，留保財源率見直し等の早期実現を期待	「地方交付税制度は地方の固有財源である国税の一定割合をもって自治体間の収入格差を是正する財政調整機能に純化していく方向で見直しを図る」ものとし，交付税による政策誘導方式は是正し，簡素化を図るべきであるとの主張	効率性追求や市場原理の観点からの地方交付税制度改革案に危惧を示すとともに，地方財政計画の歳出の内容点検や投資的経費に傾斜していること等の見直しを主張

資料　上表の機関等が発表した報告書等から筆者作成（報告書名等の詳細は後掲参考文献に記載）

いってよいと思われる。こうしたなかで，東京都税制調査会答申では，地方交付税制度は財政調整機能に純化する方向で見直しを図るべきだとの主張がなされている。

次に，地方交付税の算定方法等について，現行制度が非常に精緻化・複雑化しているため，ほとんどの機関等が，簡素化し分かりやすい方法に見直しを図っていくべきだと主張している。簡素化などにあたっては，地方団体の歳出や事務事業にかかる国の関与を廃止・緩和するなかで，基準財政需要額の算定方法の簡素化やあり方の見直しを進めていくべきであるとする意見（地方分権推進委員会最終報告）や，地方財政計画の歳出の内容点検や投資的経費に傾斜していることの見直しを主張する意見（青森県等７県知事の地方財政改革に関する緊急アピール）もある。また，段階補正の見直しや事業費補正等の適用範囲・程度の縮小（経済財政諮問会議の改革工程表）なども示されている。

このほか，地方交付税による政策誘導方式を是正すべきとの意見（東京都税制調査会答申）や，交付税の資金管理について，地方交付税の性格を明確にするため，国の一般会計を通さず国税収納整理基金から直接交付税特会に繰り入れるべきであるとの主張（地方制度調査会答申）もある。

民間側のものとしては，「基準財政需要額を全国一律の最低限度の行政水準の確保に必要な支出水準に限定し，それを超えた財政支出は，地域の選択と負担によるものとして，国と地方の税源配分の再構築が重要である」[注15]との意見や，基準財政需要額への投資的経費や地方債元利償還金の不算入などを主張する意見[注16]もある。

地方交付税制度にかかる主要な勧告や提言等は以上のとおりであるが，それぞれの立場でやや意見の異なる部分はあるものの，地方交付税の持つ財政調整機能や財源保障機能の必要性を認めたうえで，算定方法の客観性向上や簡素化を図るべきであるとする点ではほぼ一致している。

（注15） 金内雅人「地方税財源の充実確保に関する実証的研究」日本政策投資銀行地域政策研究センター『地域政策研究2000年NO.1』26頁参照。

（注16） 蜂屋勝弘・古澤優子「求められる地方交付税制度の抜本改革」日本総合研究所『Japan Research　Review』2001年11月号を参照。

（2） 地方交付税制度改革の考え方

前項のような論議を踏まえたうえで，地方交付税制度改革についての考え方を整理しておきたい。

第一は，交付税制度を持続可能なシステムとすることが必要である点である。これまでも述べてきたように，92年度以降交付税総額と原資である国税からの繰入額（国税５税に交付税率を乗じたもの）との乖離幅が広がっており，資金を管理する交付税特会の借入金残高が急増している（乖離幅拡大の原因は第２章参照）。こうした状況をいつまでも続けることができないことは明らかであり，交付税制度を持続可能なシステムにするには，上記の乖離を解消しなければならない。地方交付税法第６条の３第２項によれば，こうした場合は地方行財政制度の改革か交付税率の引上げが必要である

が，国の財政も悪化しており，交付税率引上げの余力はない。従って，国税や地方税の増税を行うか，交付額の減額（これに対応した地方団体の歳出削減が必要）を行うかのいずれかが必要である。増税を行わないことを前提とすれば，地方団体の歳出削減をともなった交付額の削減が必要となる。

第二は，地方分権化，地方の自立の立場からの改革である。地方分権推進委員会の最終報告や経済財政諮問会議の「基本方針」などでは，地方の自立や地域の個性ある発展を促すため，受益と負担の対応明確化の観点からの地方への税財源移譲や，国による関与あるいは地方団体に課せられた義務的事務事業の縮小と一体化した地方交付税の縮小などの方向が示されている。こうした立場からは，税源移譲による地方税充実を基本に，トータルの一般財源を確保していくなかで地方交付税制度を見直していくことが求められよう。

第三は，地方交付税による財政調整機能を維持していく観点からの改革である。本章（１）でも述べたように，地方交付税の財政調整機能の必要性は共通の認識事項であると言ってよい。世界の主要国でも，国によって濃淡はあるものの，ほとんどの国に財政調整制度が存在する(注17)。現実に，人口や企業が集積した大都市圏と農山村が多くを占める地方圏とでは，かなりの所得（税収）格差が存在しており，税源を地方に移譲すると，税の種類によっては地域間の税収格差が拡大する。また，地方交付税総額が縮小すると，交付税依存度の高い地方圏への影響がより大きくなり，大都市圏との財源格差が拡大する可能性がある。こうした事態を避けるために，交付税制度改革には，財政調整制度をいかに維持していくかといった視点が必要である。

第四は，交付税算定方法の簡素化や客観性向上といった側面からの改革である。現行の交付税算定方法は，測定単位や単位費用，各種補正の方法などかなり精緻・複雑であり，標準的レベルの公共サービス提供に必要な財政需要と財源過不足の算定を基本としつつも，事業費補正のような現実の財政需要を取り込む手法も内在している。これらをもっと簡素化し客観性のあるものにして，国民に分かりやすいものにしていく必要がある。こうした点は，前項で述べた各機関の提言等でも指摘されている。

（注17） 主要先進国の地方税財政制度の概要は次の通りである。

米国は50の州からなる連邦国家で，各州にカウンティ（County）や都市（Municipality），町（Town-Ship）などの地方政府が存在し，その数は全米で8万を超える。州は自らの憲法や法律（州法）を持つなど広範な自治権が与えられ，地方政府も州の憲法や法律によってその存立が規定される。税制面では，連邦が徴収する税は個人所得税と法人税だけで，州税は小売売上税と個人所得税が中心で歳入の4割強を占め，地方政府は財産税が大半で歳入の３割強を占める（97年度）。米国には，日本の地方交付税制度にあたるような一般財源を調整する制度は現存しない。かつては，一般歳入交付金制度（General Revenue Sharing，72年創設）があり，連邦政府が財政需要や課税努力を基準に州や地方政府へ資金を交付していたが，レーガン政権時の86年に廃止された。財政調整制度がないため，地方団体間の財政力格差がかなりの程度存在している。

ドイツは16州からなる連邦国家で，各州は米国と同様に憲法と州法を持つなど広範な自治権が与えられている。州のもとに市町村などの地方政府があり，地方政府もドイツの憲法である基本法

で自治権が保障されている。税制面では，所得税，法人税，付加価値税の３税が共同税として統一的に徴収され，一定の基準に従って，連邦と州とに配分される。州税はこの共同税の配分を中心に歳入の6割弱を占め，市町村は州を通じた共同税からの配分のほかに営業税や不動産税があり，これらの地方税が歳入の３割強を占めている(98年度)。財政調整制度としては，連邦と州との間，州同士の間，州と市町村の間のものがあり，連邦と州との間では，共同税の一つである付加価値税の配分を人口比とし，州の税収が平均以下の州に対し優先配分するなどの方法が採用されている。また，付加価値税の連邦配分枠の一定割合を，連邦補充交付金として税収の少ない州に交付している(垂直的調整)。州同士の間では，その州の課税力基準額（州税と市町村税の合計）が全国平均（全国平均の一人当たり税収額×住民数）を上回る州と下回る州との間で財政調整する仕組みが存在する（上回る州が下回る州に資金を拠出する水平的調整制度)。州と市町村の間では，州が共同税や州税の一部を市町村に交付し，市町村は営業税の一部を連邦や州に納付することを通じて財政調整が行われている。

フランスには，26の州と100県，3万6千程度の市町村がある(99年)。古くから中央集権的体制下にあり，ミッテラン政権時代以降地方分権化が進められたが，依然中央集権的性格が強い。地方税としては，直接税４税（住居税，既建築地不動産税，未建築地不動産税，職業税）が中心でこのほかに間接税がある。州，県，市町村ともに地方税は歳入の５割程度を占めている。財政調整制度としては，一般財源となる交付金として経常費総合交付金（DGF)，付加価値税補償基金（FCTVA)，設備費総合交付金（DGE）などがあり，金額的にはDGEが最も大きく，付加価値税の一定割合を原資として，地方団体の一人当たり財政力や徴税努力などを基準に配分される。

英国は，イングランド，ウェールズ，スコットランド，北アイルランドからなる連合国家であり，それぞれ独立色が強く，地方制度も各地域で異なっている。イングランドについてみると，地方税はカウンシル税（居住用資産の価格に課税）だけで，歳入の１割強を占めるに過ぎず，中央政府からの資金トランスファーが大半である。財政調整制度としては，事業用レイト（事業者に対する資産課税）の配分によるものと，歳入援助交付金がある。前者は，事業用レイトを人口比によって配分することにより財政調整を行うもので，後者は，各地方団体の標準支出査定額（標準的な財政需要に対応するもので，日本の基準財政需要額に相当）から前者の事業用レイトと地方税であるカウンシル税を控除したものであり，この歳入援助交付金を交付することで財政調整を行っている。

(3) 二つのシミュレーション

a．二つのシミュレーションの内容

前項で述べた改革の考え方に立って，以下の二つのケースについてシミュレーションを行う。なお，増減税は行わないことと交付税率は変更ないことを前提条件としている。

第一の持続可能なシステムとするには，交付税特会の収支均衡化を図る必要がある。99年度を基準に考えると，交付税総額20.9兆円に対して現行交付税率に基づく国税からの繰入額は11.9兆円であり，９兆円の資金不足となっている。この資金不足の解消策として，二つのケースを考える。一つは，資金不足額の半分相当額について地方交付税を減額するケースⅠである。これは資金不足額を国と地方とで半々で負担することを想定しており，83年以降の地方財源対策として採用された方法[注18]でもある。二つめは，地方交付税を国税からの繰入額まで減少するケースⅡである。

第二の地方分権，地方の自立を進める立場からは，国から地方団体への税源移譲により地方税財源の充実を図る必要がある。行政の事務量を反映した歳出額では，国と地方の純計ベース（重複分を相殺）歳出額の割合は，国と地方でおよそ２対３である。一方，税収面では国税と地方税の割合はおよそ３対２であり，上記歳出割合とは逆である。住民の受益（地方団体の歳出）と負担

（地方団体の税収）の対応を明確化する観点から，国と地方の純計ベース歳出割合を基準に税収が配分されるものとすると，国税から地方税に３～４兆円程度の税源移譲が必要となる(注19)。ここでは，国税である個人所得税から地方税である個人住民税（所得割）に４兆円の移譲が行われるものとする（ケースⅠ・Ⅱとも共通）。

第三の地方交付税による財政調整機能の維持の観点からのチェックとして，上記の第一，第二の改革を行ったときに，地方団体の一般財源がどのように変化するか，特に，所得格差が拡大するかどうかといった観点からの検証を行う。

地方団体としては，47都道府県，特別区を含む13大都市，25中核市については個別団体とし，大都市・中核市を除く市町村については都道府県ごとの合計を一つの地方団体と考えることとする（合計132団体）。使用データは99年度決算実績（地方財務協会「平成13年度版地方財政統計年報」掲載のもの）である。

［ケースⅠ］個人所得税から個人住民税（所得割）に４兆円移譲し，地方交付税総額を５兆円減額する（交付税特会資金不足額の半分相当額のほか所得税移譲による国税からの繰入額減少分を含む）。

［ケースⅡ］個人所得税から個人住民税（所得割）に４兆円移譲し，地方交付税総額を法定繰入額まで減少する（約９兆円の減額）。

国税である個人所得税から地方税である個人住民税へ４兆円移譲するにあたっては，各団体の税収が同じ割合で増加するものとする(注20)。また，地方交付税の減額については，地方交付税法第10条第2項但し書（第１章(2)c.の②式）の方法，すなわち，財源不足団体の基準財政需要額の合計額に対する当該団体の基準財政需要額の割合に応じて基準財政需要額を減額する方法によるもの

第11表　個人住民税移譲と地方交付税減額シミュレーション

（単位　兆円，％）

		99年度実績（A）			シミュレーション結果（B）			（B－A）の金額差			（B－A）の増減率		
		地方税	地方交付税	一般財源	地方税	地方交付税	一般財源	地方税	地方交付税	一般財源	地方税	地方交付税	一般財源
ケースⅠ	47都道府県	14.6	11.1	26.0	15.7	8.9	24.9	1.1	△2.2	△1.1	7.7	△20.1	△4.3
	13大都市	6.6	0.9	7.7	7.5	0.4	8.2	0.9	△0.5	0.5	12.7	△49.9	5.6
	25中核市	1.8	0.5	2.3	2.0	0.3	2.4	0.2	△0.2	0.1	13.2	△42.0	1.6
	その他市町村	12.0	8.4	21.1	13.8	6.4	20.8	1.8	△2.0	△0.3	15.0	△24.1	△1.1
	合計	35.0	20.9	57.1	39.0	16.0	56.3	4.0	△4.9	△0.8	11.4	△23.4	△1.6
ケースⅡ	47都道府県	14.6	11.1	26.0	15.7	7.0	23.0	1.1	△4.1	△3.0	7.7	△37.3	△11.7
	13大都市	6.6	0.9	7.7	7.5	0.2	8.0	0.9	△0.7	0.3	12.7	△72.3	3.1
	25中核市	1.8	0.5	2.3	2.0	0.2	2.2	0.2	△0.3	△0.1	13.2	△70.0	△4.1
	その他市町村	12.0	8.4	21.1	13.8	4.9	19.3	1.8	△3.5	△1.8	15.0	△41.8	△8.2
	合計	35.0	20.9	57.1	39.0	12.3	52.5	4.0	△8.6	△4.6	11.4	△41.3	△8.1

資料　地方財務協会「地方財政統計年報」から作成
（注）1．一般財源は地方税，地方譲与税，地方特別交付金，地方交付税の合計。
2．13大都市には特別区（東京23区）を含み，その他市町村は大都市・中核市を除く市町村である。
3．普通交付税の不交付団体は99年度は東京都，東京23区，豊田市であったが，ケースⅠでは東京都のほか大都市が６都市，中核市が４市，その他市町村（合計）が東京と神奈川の２つとなる。ケースⅡでは都道府県が２，大都市が７，中核市が12，その他市町村（合計）が５に増加する。

とする。

以上の前提条件に基づいて二つのケースについてシミュレーションを行った結果は,第11表のとおりである。増減率はシミュレーション結果と99年度実績とを比べたものである。(注21)

(注18) 交付税特会の借入金をどのように負担するかについては，借入金の増加がみられた78年度に借入純増額の２分の１を国の負担とすることが決められたが，84年度に財政再建の観点から交付税特会の借入は廃止された。80年代後半以降税収増加もあって借入金は減少したが，92年度以降再び増加し，96年度から再び国と地方で半々で負担する方法が復活した。なお，地方負担分については，地方財政全体の負担ではあるが，個別地方団体に割り付けられているわけではないので，個別地方団体にとっては自らの債務としての意識が薄いといわれる。このため，2001年度から国負担分は一般会計から繰り入れし，地方負担分は個々の地方団体が赤字地方債（臨時財政特例債）を発行する方式を導入した。

(注19) ３～４兆円移譲の考え方の詳細については，拙稿「分権化と地方財政再建」本誌2002年１月号参照。

(注20) 現行税額計算では，各納税者の税額は課税所得金額の段階区分別に所定の税率を掛けたものの合計であり，その地域の納税者の税額を総計したものが地方団体の税収額となる。個人所得税から個人住民税（所得割）に４兆円移譲する場合，各納税者の課税所得額は同じなので，４兆円の税額に相当する個人住民税の税率引上げを行うこととなるが，この場合，道府県民税と市町村民税の割り振りや税率適用所得区分の設定等が問題となる。ここでは各地方団体に関する情報が限られていることもあり，住民税率同幅引上げを住民税収同率引上げに近似させて次のような簡便計算を行う。47都道府県，13大都市，25中核市，47市町村集合体（都道府県単位で大都市・中核市を除く）について，合計課税所得金額（A_i）と平均税率（t_i）を想定すると，$A_i \times t_i$が個別地方団体の個人住民税の税収額であり，99年度では，$\Sigma A_i t_i$＝8.6兆円である。４兆円に相当する税収増加率をαとすると，$\Sigma A_i t_i (1+\alpha)$＝8.6＋4.0＝12.6兆円となり，α＝4.0／8.6となる。従って，税源移譲後の個別団体の税収額は$A_i t_i$（１＋4.0／8.6）となる。

(注21) ケースⅠでは，交付税特会の資金不足額の残り半分は国が負担することを想定しており，所得税４兆円の移譲も含めて国の負担は約９兆円となる。国庫補助金の削減やその他合理化による歳出削減が必要となる。一方，地方の負担は一般財源では１兆円（地方税増額４兆円と地方交付税減額５兆円の差額）であるが，このほかに国の支出削減（国庫補助金等）の影響がある。ケースⅡの場合は，地方の負担は一般財源で５兆円（地方税増額4兆円と地方交付税減額９兆円の差額）となる。公共事業費等の歳出削減が必要となるが，地域経済への影響等を考慮し，ある程度時間をかけた段階的な削減が必要であろう。

b．シミュレーション結果

①個別地方団体への影響

個人所得税を個人住民税（所得割）に4兆円移譲後の地方税の増加率が最も高いのは，ケースⅠ・Ⅱとも大都市・中核市を除くその他市町村であり，次いで25中核市，13大都市の順となり，都道府県が最も増加率が低い。これは地方税収全体に占める個人住民税の割合が，大都市・中核市を除くその他市町村が最も高く，都道府県が最も低いためである。このように個人住民税に移譲する場合は，必ずしも大都市が有利というわけではない。

一方，地方交付税は，ケースⅠ・Ⅱとも大都市の減少率が最も大きく，次いで中核市であり，次に大都市・中核市を除く市町村，最も減少率が低いのが都道府県である。ケースⅡでは大都市や中核市の約半分が不交付団体となる。大都市や中核市の減少率が大きいのは，基準財政需要額に対する基準財政収入額の割合が，大都市が最も高く都道府県が最も低いため，基準財政需要額減少による財源不足額への影響が，大

都市に最も大きく都道府県に最も小さく現れるためである。しかし，大都市や中核市はもともと歳入に占める地方交付税の割合が小さいため，下記のように，一般財源に与える影響も小さい。

一般財源では，ケースⅠの場合は大都市と中核市で99年度対比増減率がプラスとなり，その他市町村と都道府県でマイナスとなるが，特に，都道府県のマイナス幅が大きい。ケースⅡの場合もほぼ同様で，大都市はプラスであり，都道府県のマイナス幅が最も大きくなる。これは一般財源に占める地方税と地方交付税の割合が，大都市や中核市では地方税の割合がかなり大きいため，交付税の減少を加味しても地方税の増加によって一般財源が増える（ケースⅡでは中核市は減少）のに対し，都道府県では地方交付税のウェイトが高いため，交付税の減少分が地方税増加分を上回りマイナス幅が大きくなるためである。なお，利用可能な統計資料の関係から大都市・中核市以外の市と町村を一体として分析しているが，町村は前掲第8表のように歳入に占める交付税のウェイトが高く，交付税減少の影響を最も強く受けるものと見られる。

以上は地方団体別の動向であるが，これら地方団体の一般財源の動きを地域別にみると，首都圏など大都市圏の地方団体で増加ないしは減少幅が小さく，北海道や東北，山陰や四国，九州などの地方圏の団体で減少幅が大きくなる。

②財政調整機能への影響

次に，地方交付税減額による財政調整機能への影響を考察する。地方交付税は地方税の地域間税収格差を調整する役割を果たしているが，トータルとしての一般財源がケースⅠ，ケースⅡのシミュレーションの結果どのように変化するかを考察する（この場合の変化として，一般財源の地方団体間格差が拡大するかどうかを母集団のバラツキを示す変動係数を用いて考察する）。なお，地

第12表　地方税収と一般財源（総額と人口一人当たり）のシミュレーション結果

（単位　平均，最大値，最小値は地方団体ごとの総額は億円，人口一人当たりは千円）

		地方団体ごとの総額			人口一人当たり金額		
		99年度実績	ケースⅠ	ケースⅡ	99年度実績	ケースⅠ	ケースⅡ
地方税	平均	7,452	8,303	8,303	240	266	266
	標準偏差	10,034	11,150	11,150	57.6	63.9	63.9
	変動係数	1.35	1.34	1.34	0.24	0.24	0.24
	最大値	東京都59,279	東京都65,417	東京都65,417	東京都508	東京都560	東京都560
	最小値	鳥取県 1,276	鳥取県 1,415	鳥取県 1,415	沖縄県149	沖縄県166	沖縄県166
一般財源	平均	12,157	11,904	11,120	491	469	431
	標準偏差	10,612	11,235	11,072	78.4	67.3	60.8
	変動係数	0.87	0.94	1.00	0.16	0.14	0.14
	最大値	東京都61,344	東京都66,883	東京都66,883	島根県706	島根県653	島根県593
	最小値	鳥取県 3,924	鳥取県 3,655	鳥取県 3,323	埼玉県323	埼玉県327	埼玉県302

資料　地方財務協会「地方財政統計年報」から作成
（注）1．人口は99年3月末住民基本台帳数値を使用。
　　2．変動係数は標準偏差／平均で標本のバラツキを示す。

方団体ごとに人口数や財政規模が異なるため，一般財源の総額の変化とともに，一般財源の人口一人当たり金額の変化についてもみていくこととする。また，ある地域の住民は，その地域を管轄する市町村と都道府県の双方から公共サービスの提供を受けることから，これらを一体としてみる必要があり，このため，都道府県ごとに基礎的地方団体である市町村と広域的地方団体としての都道府県を合体したものを用いる（これはいわば市町村合併等が進んだ姿としてとらえることもできる）。合体した都道府県について，99年度実績とケースⅠ・Ⅱのシミュレーションを行った後の数値を地方団体ごとの総額と人口一人当たり金額についてみたものが第12表である。

地方団体ごとの総額では，地方税は４兆円の税源移譲を行ったケースⅠとケースⅡの方が，移譲前（99年度実績）に比べて変動係数が低下する。これは地方税の地域間税収格差が小さくなることを意味し，前記の個人住民税への移譲が必ずしも大都市有利ではない点と一致する。こうした結果は，税源移譲の試算をフラット税に近い方法で行ったためとみられる(注22)。一般財源は，99年度実績に比べてケースⅠ，ケースⅡの方が変動係数は上昇する。これは地方交付税の減額によって一般財源のばらつきが大きくなり，地域間財政格差が広がることを意味する。地方税と一般財源の規模が最も大きいのは東京都であり，最も小さいのは鳥取県で，これはケースⅠとケースⅡでも変わらない。

次に，人口一人当たり金額をみると，99年度実績では地方税は東京都が最も大きく沖縄県が最も小さいが，地方交付税等を加えた一般財源では島根県が最も大きく埼玉県が最も小さくなるなど，大都市圏と地方圏で逆転している。この99年度実績とケースⅠ，ケースⅡを比べると，地方税は，税源移譲後も変動係数は同じであり，人口一人当たり地方税収の地域間のばらつきに変化はみられない。一般財源は，地方団体ごとの総額では変動係数の上昇がみられたが，人口一人当たり金額ではケースⅠ，ケースⅡの場合とも変動係数は縮小する。これは都道府県ごとの格差が縮小することを意味している。

この場合の評価としては，大都市圏と地方圏の行政コストの格差をどう考えるかといった問題がある。第１章（２）c.でも述べたように，基準財政需要額の算定にあたっては，人口の多少や自然条件などを勘案して補正を行っている。従って，人口が少なく自然条件も厳しい地域は，人口が多く温暖な地域に比べて人口一人当たりの基準財政需要額は多くなり，かつ，こうした地域は基準財政収入額も小さいため，地方交付税額が多くなる。この結果，人口一人当たり一般財源は，地方圏の団体で大きく大都市圏の団体で小さくなる傾向がある（実際に，人口一人当たり一般財源が最も大きいのは島根県であり，最も小さいのは埼玉県である）。交付税総額が減少すると，こうした機能が弱まり，特に，人口一人当たり一般財源の大きい地方団体（地方圏）の低下幅が増

して，人口一人当たり一般財源の小さい団体（大都市圏）との格差が縮小する（ただし，地方圏の団体の人口一人当たり一般財源が，大都市圏の団体よりも大きい水準にあることに変わりはない）。これを財政調整機能の低下とみるか，あるいは，これまで一人当たり地方税収が少ない道府県に対して過大な交付税の配分が行われていたと解釈すべきなのかは難しい問題である(注23)。

（注22） この点では東京都地方財政研究会が行ったシミュレーション（東京都地方財政研究会［1997］）と近い結果となる。

同研究会のシミュレーションでは課税標準段階別に税額を集計しているが，所得税3%相当分を移譲する場合の個人住民税の変動係数は1.37から1.34に低下する（神野直彦／金子勝［1998］202頁）。本稿のシミュレーションでは，第12表のように，地方税の変動係数は1.35から1.34に低下しており，ほぼ近い結果となる。

（注23） この問題を評価するには，人口一人当たり一般財源が地域特性に応じてどの程度の格差が妥当なのかを明らかにする必要がある。

③シミュレーション結果のまとめ

以上を要約すると次のようになる。個人住民税への４兆円の移譲と地方交付税総額の減額（交付税減額が税源移譲額を上回る）を行ったシミュレーション結果を一般財源総額についてみると，現状（99年度）との対比では，基礎的自治体は市町村の規模が大きい方が有利（大都市が有利）で，広域的自治体である都道府県のマイナス効果が最も大きくなる。地域的には大都市圏の地方団体が有利で，地方圏の団体のマイナス効果が大きい。

一般財源の人口一人当たり金額についてみると，現状は行政コストが高いとみられる地方圏の団体の方が大都市圏の団体よりも大きいが，これが修正される形でばらつきが縮小する。すなわち，大都市圏の団体では増加ないしは小幅減少にとどまり，地方圏の団体では大都市圏に比べて減少幅が大きく，この結果，ばらつき（変動係数）が縮小する。

このように，国から地方への税源移譲と地方交付税減額という上記二つのシミュレーションでは，現状に比べて，大都市圏の自治体に有利に働くこととなる点は否定できない。地方交付税の減額にあたっては，義務的事務事業の見直し等はいうまでもないが，交付税減額幅が大きい場合には，ドイツで行われているような水平的財政調整制度の導入(注24)を検討する必要があろう。また，地域経済への影響等を考慮し，ある程度時間をかけた段階的な実施が必要である。交付税減額に対する地方団体側の対応としては，公共事業費等の諸経費削減による合理化努力のほか，市町村合併による財政基盤の強化なども一つの選択肢と思われる。

（注24） ドイツの州間の財政調整に用いられているもので，その州の課税力基準額（収税と地方税の合計）が全国平均（全国平均の一人当たり税収額×住民数）を上回る州が資金を拠出し，下回る州に資金を交付することによって財政調整を行う制度である。ドイツ方式を日本に適用した場合の試算例として，金内雅人「地方税財源の充実確保に関する実証的研究」日本政策投資銀行地域政策研究センター『地域政策研究2000年NO.1』などがある。

（4） 地方交付税算定方法の簡素化等

本章（２）の改革の考え方で述べた第四の

課題として，交付税算定方法の簡素化や客観性向上の問題がある。交付税の現行算定方法は，各方面からの政策要請などを取り入れてきた結果，かなり精緻，複雑なものになっている。特に，各種補正の方法などにそうした傾向がある。また，事業費補正のように，標準的な財政需要の測定とは異なった観点から，現実の財政需要を取り込もうとするものもある。

経済財政諮問会議の改革工程表においても，段階補正の見直しや事業費補正の適用範囲・程度の縮小などが掲げられているが，段階補正等については人口や面積区分を大まかなものにするなどの工夫が考えられよう。また，地方交付税制度は標準的な行政サービスを行うための財政需要と財源過不足を算定するという本来の機能に限定し，事業費補正のような政策誘導措置は地方交付税制度からは除いて，地方債発行や国庫支出金などの別の手段で対応していった方がよいのではないかと思われる。このほか，過去に発行された地方債の元利償還金の交付税措置分が今後も高水準を続ける見込であることから，交付税が減額されると元利償還見合いの交付税措置分のウェイトが高くなっていくことが予想される。これについては，負担の帰属を明確にするとともに，その処理を地方交付税とは切り離して別管理していくことも考えられる(注25)。

（注25） こうした処理の必要性を指摘しているものに肥後雅博・中川裕希子［2001］（26，27頁）がある。

おわりに

これまでみてきたように，地方交付税の原資となる国税５税の法定繰入額と交付税交付額との間には，大幅な乖離が生じており，これが主として交付税特会の借入金として累増している。こうした状況をいつまでも続けることができないことは明らかであり，歳出削減あるいは増税などの対策が求められる。しかし，それには国や地方団体，地域住民等の関係者間で負担を分かち合う必要があり，特に，地方交付税制度が地域間の財政調整の手段であるが故に，交付税の減額にあたっては地域間の利害が対立する恐れがある。

高齢化が進行するなかで，地方自治体の行政サービスの必要性はますます増える傾向にあり，また，景気の長期低迷下，地域経済振興に対する自治体の役割も大きい。地方自治体がその期待される役割を十分に発揮することができ，かつ各方面の理解が得られる地方交付税制度の改革が望まれる。

＜参考文献＞

・地方分権推進委員会「地方分権推進委員会最終報告―分権型社会の創造：その道筋―」2001年6月20日
・地方分権推進委員会「地方分権推進委員会第2次勧告」97年9月3日
・内閣府経済財政諮問会議「今後の経済運営及び経済社会の構造改革に関する基本方針」2001年6月21日
・内閣府経済財政諮問会議「改革工程表」2001年9月23日
・地方分権改革推進会議「中間論点整理」2001年12月12日
・地方制度調査会答申「地方分権時代の住民自治制度

のあり方及び地方税財源の充実確保に関する答申」2000年10月25日
・東京都税制調査会答申「21世紀の地方主権を支える税財政制度」2000年11月30日
・青森県等7県知事「地方財政改革に対する緊急アピール」2001年6月2日
・金内雅人「地方税財源の充実確保に関する実証的研究」日本政策投資銀行地域政策研究センター『地域政策研究2000年NO.1』
・佐野修久「地域の財政依存構造」日本政策投資銀行地域政策研究センター『地域政策研究2000年NO.3』
・蜂屋勝弘・古澤優子「求められる地方交付税制度の抜本改革」日本総合研究所『Japan　Research Review』2001年11月号
・肥後雅博・中川裕希子「地方単独事業と地方交付税制度が抱える諸問題」日本銀行調査統計局ワークングペーパーシリーズ2001年7月
・石原信雄著『新地方財政調整制度論』ぎょうせい，2000年
・兵谷芳康，横山忠弘，小宮大一郎著『地方交付税』地方自治総合口座8，ぎょうせい1999年
・地方交付税制度研究会編『平成13年度地方交付税のあらまし』地方財務協会2001年
・神野直彦，金子勝編『地方に税源を』東洋経済新報社1998年
・財務省財務総合政策研究所「主要国の税財政制度の概要」（2001年6月）
・本間正明，斎藤慎編『地方財政改革』有斐閣2001年
・澤井勝著『分権改革と地方財政』自治総研業書11，敬文堂2000年

（主席研究員　鈴木　博・すずきひろし）

談話室

ふたりの文(あや)さん

最近，偶然20歳代の文さんという名の女性に出会った。ひとりはこの１月下旬北海道富良野市でお会いした特定非営利活動法人ふらの演劇工房で働いている太田文さん。もうひとりはつい先頃３月上旬，中華人民共和国を訪問した際，在北京日本国駐華大使館でインターンシップ生として大使館業務をサポートしている身分は大学生の石原文さん。

いずれの文さんともそう長く話をしたわけではないが，このおふたりに共通しているのは，生きることにはっきり目的意識をもっておられること，そしてまさに自立しておられることである。目がキラキラと輝いており誠に頼もしく，好もしく，おふたりの思いが将来花開くよう，内心強く願ったところである。

当節，このような女性は当たり前，今更何を感心しているのかと言われそうだが，小生がこの女性と同じ年頃のときを想起してみると，1960年代後半である。もちろん，女性の大学進学，社会進出もすでにそう珍しくはなくなっていたが，小学校卒業後からずっと続いているクラス会の女性のほとんどは，大学進学，社会進出した者も含め，20歳～30歳代には結婚の道を選択している。日本国憲法で男女同権が高らかに謳われているものの，この当時の具体的な法制度を含めた社会経済システム，それを支える無形の社会通念があったからのことのように思う。

今の世界，国，社会経済，家庭のあり方等々を往々にして，「当然」のように受けとめていないか。森羅万象を考えれば，宇宙も地球もどのような時間尺度でとらえるかにもよるが，変転極まりないなかに「存在」しているに過ぎないと言っても過言ではないのではないか。特に人間の生き方を規定するシステム（近世では国のかたち，国が構成する世界のかたち）は所与のものではない。古来，これしかないという国（世界）のかたち（すがた）を追い求めて，人類は未だに解を見つけるに至っていない。

足元をみると，自らも含め，何と安楽を求める人の多いことか。このことが得てして既得権を生み，これを保守しようとする社会政治的勢力となり，システムの硬直化，腐敗につながるのではないか。システムの常なる点検，検証そして改革のシステムを「システム」自体に内在させておく必要の所以ではない

か。どのようなシステムであれ，システムは３日で既得権化するという。我が国は，右肩上がりの経済が当然視されていたが故に，内在システムを欠いた結果，「いい子」現象に触まれているのではないか。自分さえよければ，自らが属している組織さえ生き残れれば，目をつぶろう，むしろ力の強そうなものに阿ねよう，皆そうだ，何も恥ずかしくない……リーダーシップなどくそくらえ，誰にでもいい子と思われていれば，…やりたい奴にやらせとけ，失敗したらそれみたことか（それ責任追及だ）…指導的立場にある人の感性（先見性，想像力，創造力，構想力の総合）の欠如が，「いい子」に逃げ込む根本原因である。改革は，感性のない指導層を炙り出し，感性豊かな人物に活動の場を得しめ，システムの変革を通じ，真に創意工夫努力をする者が報われる，活力のある，生き甲斐のある社会経済を現出させる。

ふたりの文さんの自立した，自信のある生き方をみて，システムの変革によるものと確信したが，これからも何人もの文さんが自然と輩出されるよう，また自省と自戒の念を込めて，1987年の「林野通信」６月号への寄稿文（「ホント」と「タテマエ」）の一部を引用して擱筆する。「先日，高坂正堯著『文明が衰亡するとき』を読んだ。巨大帝国ローマの場合，通商国家ヴェネツィアの栄光と挫折，現代アメリカの苦悩というようにその衰退の背景，原因をいろいろな角度から掘り下げている。ある民族（集団）が一定の条件を得て大きな影響力を行使するようになると，その民族が構成する社会と政治経済もホントのコトに対応したそれなりの秩序・制度を確立し，その秩序・制度は近隣にも影響を及ぼす。しかし有為転変は世の常，必ず状況は変化する。この秩序・制度（タテマエ）が内外の変化する状況に対応し得ている間は表面上いろいろ混乱は生じても納まるところに納まる。タテマエがホントの状況に対応する機能を失ったときその社会，政治経済は衰退を始める。そしてそこで育くまれた文明も衰亡の兆しを見せ始める。そのキッカケはいろいろある。外敵の侵入，気象環境の変化，社会，経済の内部崩壊これらの複合的組合せ。著者は言う。『衰亡の原因を探求して行けば，成功のなかに衰亡の種子があることに気づく』と。……今，世界のホントは，日本のホントは…と問われたとき，いったいどう答えることができようか。これまでの秩序・制度（タテマエ）は状況変化に対応し，正しく機能しているか。…必要ならこれまでのタテマエを構築し直す意気込みで。」

（（株）農林中金総合研究所理事長　高木勇樹・たかぎゆうき**）**

新規参入銀行の現状

―― 利便性を提供し特定業務に特化する新規参入銀行 ――

〔要　　旨〕

１．2000年から2001年にかけて，ジャパンネット銀行，アイワイバンク銀行，ソニー銀行，イーバンク銀行が銀行業に参入した。これらの銀行は，インターネットやATMを主な取引チャネルとして業務を行っている。参入の背景には，①インターネットの普及，②金融機関を取り巻く環境の変化，③親会社との補完・相乗効果の発揮等がある。

２．ジャパンネット銀行は，比較的幅広い商品を提供する一方で，ネット上での決済にも力を入れている。アイワイバンク銀行は，セブンイレブン等の店内に設置したATM網を他行に開放して手数料を得るATM事業と，アイワイバンクとしての銀行業務を行っている。ソニー銀行の場合は，個人の資産運用のための銀行として，外貨預金や，投資信託も提供している。イーバンク銀行は，ネット上での決済業務に特化している。

３．日本経済新聞社実施の『金融行動調査』によって，利用者側の状況をみると，2000年から2001年の調査では，コンビニエンスストアに設置されたATMの利用経験者の割合は倍増し，特に若い世代の利用が増えた。インターネットバンキングの利用経験者の割合は５％で，若い世代ほど利用割合が高いが，インターネット利用者のなかでは高齢層でも利用が徐々に普及している。新規参入銀行のなかでは，ソニー銀行，アイワイバンク銀行に対して利用意向を持つ人の割合が比較的高い。

４．新規参入銀行は，特定の業務に特化しており，既存の銀行のようにフルサービスを提供しているわけではない。そのため，これまでのメインバンクに対して，特定の分野については既存の銀行以上に密接な取引を行うセカンドバンクを志向している。これらの銀行の利用者が増えると，お金を下ろすなら銀行ではなくコンビニエンスストアへ行くというように，金融機関利用者の行動が変化することも考えられる。

５．新規参入銀行の利用者拡大には，提供している商品やサービス内容の認知が重要である。セカンドバンク志向とはいえ，既存の銀行と競合する業務分野も多く，競争も厳しい。2001年９月の中間決算では，①開業直後であるため顧客の数が少ない，②予定している商品やサービスが出そろっていない，③情報システムやATMの設置等に経費がかかった，④顧客を囲い込むため手数料の割引や金利の優遇を行った，⑤低金利で運用環境が厳しい等により各行とも最終赤字となった。銀行免許取得の条件として開業後３年目の黒字化を義務づけられており，各行とも収益の拡大が急務となっている。

目　次

はじめに
１．新しい銀行の設立の背景
２．各銀行の概況
（1）　ジャパンネット銀行
（2）　IYバンク銀行
（3）　ソニー銀行
（4）　イーバンク銀行
３．金融機関利用者の意識と行動
（1）　インターネットバンキングの利用状況
（2）　CVSのATM利用状況
（3）　新規参入銀行の利用意向
（4）　まとめ
４．新規参入銀行の特色と今後の課題
（1）　特色
（2）　新規参入銀行の課題
おわりに

はじめに

2000年10月に,「日本初のインターネット専業銀行」として，旧さくら銀行の出資によって，ジャパンネット銀行が開業した。2001年5月にはイトーヨーカ堂グループの出資によるアイワイバンク銀行（以下IYバンク），６月にはソニーが出資するソニー銀行，７月には，伊藤忠商事や日本テレコム等の出資によるイーバンク銀行が開業した（第１表）。店舗網を持たない銀行としては，旧山一信託銀行の株式取得によって設立されたオリックス信託銀行が1998年から営業しているが，これらの銀行は事業会社等が，既存銀行を買収するのではなく，新たに銀行免許を取得して設立した。

本稿では,インターネットやATMを主な取引チャネルとし，独自に銀行免許を取得して営業している上記の４行をとりあげ，それぞれの業務の特徴を明らかにし，これまでの実績をまとめる。そして，これらの

第1表　新形態の銀行の参入状況

	ジャパンネット銀行	アイワイバンク銀行	ソニー銀行	イーバンク銀行
開業	2000年10月12日	2001年５月７日	2001年６月11日	2001年７月23日
資本金	200億円	202億円	375億円	89億円
主要株主	さくら銀行，住友銀行，富士通，日本生命,東京電力,三井物産，NTTドコモ，NTT東日本	イトーヨーカ堂，セブンイレブンジャパン	ソニー，三井住友銀行，JPモルガン	伊藤忠商事，住友商事，日本テレコム，日立製作所，あさひ銀行，ヤフー等
目標口座数	３年後：100万口座	－	３年後：40万口座 ５年後：60万口座	３年後：150万口座 ５年後：300万口座
目標預金量	３年後：１兆円	３年後：700億円弱	３年後：6,000億円 ５年後：１兆円	５年後：決済取扱金額5,000億円程度

資料　各社のプレスリリース,新聞記事等をもとに筆者作成
(注)1.　資本金,主要株主は開業時。
2.　目標口座数,預金量等は開業時の事業計画等。

銀行が金融機関と利用者の関係にどのようなインパクトを与える可能性があるのかを考察してみたい。

なお，本稿は2002年３月上旬までに得られた情報に基づいて執筆した。

１．新しい銀行の設立の背景

2000年から2001年にかけて新しい銀行の設立が相次いだ背景としては，以下の３点が考えられる。

一つは，インターネットの普及である。国内のインターネット利用者人口は，総務省の『情報通信白書　平成13年版』によれば，2000年末には4,708万人（推計値）と前年比74.0%増加し，2005年には8,720万人に増加する見込みである。インターネット利用者の増加によって，インターネットを主要な取引チャネルとすることが可能になり，従来の銀行のように店舗を持つ必要性が薄れた。店舗を建設せずにすむことは，銀行業への参入コスト低下につながった。また，インターネット経由での取引は，365日24時間営業を容易にした。24時間取引が可能であれば為替相場や株式相場の変動に対応しやすく，金融取引はインターネットの利用になじみやすい要素をもっている。

第二に，金融機関を取り巻く環境の変化が挙げられる。金融ビッグバンが進展するなかで，既存の銀行は不良債権問題等を抱え，利用者から経営に対して厳しい目を向けられるようになった。経営の効率化のため，支店の統廃合や，窓口での手数料引上げ等，利用者側からはサービスの低下と映る方策がとられることもあった。一方で，コンビニエンスストア（以下CVS）における公共料金等の収納代行件数が増加する等，利便性に対する潜在的な利用者ニーズをとらえることはビジネスチャンスともみられた。また，新規参入銀行は，不良債権といった過去の負の遺産を持たないため，思い切った手数料や金利体系を打ち出せるのではないかという期待もあった。

第三に，親会社の業務との相乗効果や，補完効果を発揮することが期待されている。例えば，IYバンクの場合，セブンイレブンのATMでお金を引き出す客がついでに買い物をするといった金融と物販との相乗効果が期待されている。また，ジャパンネット銀行を設立した旧さくら銀行の場合は，専業子会社の設立により，インターネットに強いブランドを構築し，旧さくら銀行のイメージにはひきつけられないインターネットユーザーを新しい顧客として獲得することを目指したと考えられる。

都銀等のなかには，インターネットユーザーへの訴求のため，専業子会社ではなくインターネット支店を設立したところもある。スルガ銀行ソフトバンク支店，富士銀行エムタウン支店，UFJ銀行インターネット支店がその例である。インターネット支店の利用者は，店舗の利用ができないかわりに，金利や手数料の優遇を受けることができる仕組みだが，これらはあくまで支店の一つであり，それぞれの銀行のブランドの下で業務を行っている。旧さくら銀行の

場合は，別のブランドのもとで独自の価格体系や提携関係を構築することを選択した。

2．各銀行の概況

各銀行の現在の業務の概況について，ヒ

第2表　各銀行のサービス内容

	ジャパンネット銀行	アイワイバンク銀行	ソニー銀行	イーバンク銀行
口座開設方法	・HP上の申込みフォームに入力し,送信 ・同行より郵送される申込み用紙に署名・捺印。本人確認書類のコピーとともに送付 ・キャッシュカードとIDカードが郵送される ・郵送される仮暗証番号を使って,電話にて暗証番号を登録。ウェブ上でパスワードを登録する	・HP上の申込みフォームに入力し,送信 ・同行より郵送される申込み用紙に署名・捺印。本人確認書類のコピーとともに送付 (セブンイレブン等に備え付けの申込み用紙も利用可能) ・カード,利用ガイド等が郵送される ・お客様IDとキャッシュカードの暗証番号で認証を受けた後,ログオンパスワード等を登録	・HP上の申込みフォームに入力し,申込み用紙の郵送を依頼する。あるいは申込み書PDFをダウンロードし,印刷する。 ・口座開設申込み用紙に記入・署名のうえ,本人確認書類のコピーとともに同行に郵送 ・申込み受付のE-mailが届く ・キャッシュカードが郵送される ・ログインした後,取引暗証番号,合い言葉などを登録	・HP上の申込み用紙に入力し,送信 ・本人確認書類のコピーを郵送,あるいはファックス ・同行よりThank youレターが郵送される ・ウェブ上で,Thank youレターに記載の支店番号,口座番号,仮ログインパスワードを入力してログインし,任意のパスワードを登録する
商品・サービス	・普通預金　・定期預金 ・カードローン　・JNBビザカード　・海外旅行傷害保険(ニッセイ同和損保) ・Jーデビット ・ネットデビット　・振込,振替　・口座自動振替	・普通預金 ・振込	・普通預金 ・定期預金　・積み立て定期 ・振込，振替 ・投信 ・カードローン・住宅ローン ・外貨普通預金 ・外貨定期預金	・普通預金(付利は300万円まで) (定期預金は2001年11月1日に新規設定を終了) ・自行内送金(振替)
対象	日本在住の個人顧客 法人顧客は提携先法人および提携先営業性個人のみ	日本在住の個人顧客	日本在住の個人顧客	日本在住の個人 法人はイーバンクで決済業務を行う法人のみ
※チャネル	・インターネット ・iモード ・わくわくステーション(インターネットTV) ・プチウェブ(インターネット端末) ・ポケットPC ・ダイヤルアップ接続 ・郵便　・電話 ・提携行ATM ・@バンク(am/pm)ATM ・イーネット(ファミリーマート等)ATM	・自社ATM(セブンイレブン等) ・提携行ATM ・BANCS加盟都市銀行のATM ・インターネット ・ｉモード ・電話	・インターネット ・電話 ・提携行ATM(含む郵貯) ・@バンク(am/pm)ATM	・インターネット (入金はイーバンク指定の口座を経由,出金は利用者の指定する口座経由で行う)
手数料	・口座維持手数料105円／月(条件を満たせば無料) ・振込手数料(インターネット,iモード) ・自行52円／件(iモードは10円)他行3万円まで168円,3万～1,000万円　262円 ・提携ATM 預入　無料 引出　月3～4回まで無料 それ以上は157円	・口座維持手数料　無料 ～315円／月(取引明細表の確認方法により異なる) ・振込手数料(取引明細をインターネットのみで確認の場合) 自行105円/件(ATM) (インターネット,iモードは52円) 他行210円,420円 ・ATM利用手数料 預入　無料 引出　無料(19～7時,105円)	・口座維持手数料　無料 ・振込手数料(インターネット) 自行　無料 他行　210円/件 ・提携行ATM利用手数料 平日昼間 預入　無料 引出　月2～4回まで無料 それ以上は105円	・口座維持手数料　無料 ・自行内個人間の送金手数料無料

資料　各社HP等をもとに筆者作成
(注)　※チャネルには取引を行わない問い合わせ用のカスタマーセンターは含まない。

アリングを行った結果もふまえて紹介したい（第２表）。

(1) ジャパンネット銀行

ジャパンネット銀行の業務は，バンキング業務とネット決済業務に分けられる。

a．バンキング業務

店舗を持たない銀行での口座開設はどのように行われるのか，ジャパンネット銀行を例にみてみよう（第２表参照）。

まず，ジャパンネット銀行のホームページ（以下HP）上にある口座開設申込みフォームに，必要事項を入力し送信する。同行から入力内容が印字された申込み用紙が郵送され，それに署名，捺印し，本人確認書類のコピーと一緒に送り返す。これらの書類が確認されると，キャッシュカードとIDカードが郵送されてくる。開設した口座への入金は，三井住友銀行のATM，CVSのam／pmの@BANK，ファミリーマート等のE-netのATMへの入金，あるいは他行からの振込によって行う。

現在，同行では，普通預金以外に，定期預金，カードローン，JNBビザカード，ニッセイ同和損保の海外旅行傷害保険を扱っている。これらの商品は，インターネット，電話，携帯電話(iモード)等から申し込むことができる。また，郵便で申し込むことができるメール定期という商品もある。第３表にみるように，普通預金，定期預金の金利は，都銀等よりも高めに設定されている。振込手数料は，自行内の場合，インターネット経由で52円，iモード経由では10円に設定されている。同行では，他の３行では現在行われていない公共料金等の口座自動振替を行うことも可能である。

同行では，当初，2002年３月以降は，特定の条件を満たす場合を除き，月額1,050円の口座維持手数料を徴収する予定であった。しかし，利用者から引下げの要望が多かったため，2001年12月に月額105円に引き

第3表　預金金利の比較

（単位　%）

	普通預金	スーパー定期（300万円未満）						
		１ヶ月	３ヶ月	６ヶ月	１年	２年	３年	５年
ジャパンネット銀行	0.05	0.06	0.07	0.07	0.10	0.12	0.15	-
アイワイバンク銀行	0.05	-	-	-	-	-	-	-
ソニー銀行	0.05	0.10	0.20	0.35	0.36	0.38	0.40	-
イーバンク銀行	*0.20	-	-	-	-	-	-	-
東京三菱銀行	0.02	0.03	0.03	0.03	0.04	0.05	0.07	0.10
UFJ銀行	0.02	0.03	0.03	0.03	0.04	-	0.069	0.10
大和銀行	0.03	0.04	0.04	0.04	0.04	0.05	0.07	0.15
郵便局	0.02	0.03	0.03	0.03	0.04	0.05	0.07	-

資料　各社HP
(注)1．2002年３月14日現在。
　　2．「ー」は，取扱いなし。
　　3．イーバンクで金利が付与されるのは300万円まで。
　　4．郵貯はニュー定期の金利。

下げた。あわせて，手数料無料の条件である前月の預金平均残高を30万円以上から10万円以上に下げ，また，ローンカードの保有者は無料にする等大幅に緩和した。同行では，これにより，３月以降実際に口座維持手数料を払う人は少ないとみている。

b．ネット決済業務

ネット上での決済は，大きく分けて以下の３分野で行われている。

第一に，提携先金融機関の商品購入に対する資金決済である。野村證券等のオンライントレードでの買付代金の振込，三井ファイニング等の保険，投資信託の購入代金の振込が可能である。例えば，野村證券のホームトレードで売買代金を支払う際，ホームトレードの画面から直接ジャパンネット銀行の口座画面にアクセスして代金を振り込むことができる。振込手数料は，購入先企業側が負担するため，利用者は支払う必要がない。

第二は，インターネット上での買い物代金の決済である。ジャパンネット銀行のHPには，同行の口座から代金を支払うことができる提携先企業の一覧が掲載されており，企業の名前をクリックすると，当該企業のショッピングサイトを閲覧することができる。これらの企業の商品を購入する場合，代金は企業側の指定する方法によって支払う。手数料は，企業によって無料の場合と105円までの料金がかかる場合がある。現在90程度の店や商店街（モール）で買い物ができる。

第三は，インターネットオークション国内第1位のヤフーオークションのオフィシャルバンクとしてのサービス提供である。ヤフーオークションでは，詐欺行為や違法出品を避け，参加者が安心してオークションに参加できるよう，2001年５月から本人確認を実施し，月額294円（税込み）の参加費徴収を開始した。参加費の徴収は，ヤフーオークションのオフィシャルバンクの口座振替か，クレジットカードからの引き落としによって行われる。オフィシャルバンクには，ジャパンネット銀行のほか，イーバンク銀行，富士銀行エムタウン支店，スルガ銀行ソフトバンク支店が指定されている。

ヤフーオークションは，2001年12月時点で出品数が300万点を超える国内第１位のオークションサイトである。参加費の支払い用に30万人以上がオフィシャルバンクのいずれかで口座を開設しており，ジャパンネット銀行の口座数増加にも寄与したとみられる。

c．利用者等の状況

ジャパンネット銀行は，これまでに約45万口座を獲得したとしている。預金残高は，2001年９月末で640億円（当時は約40万口座）であり，１口座あたりの預金残高は約16万円であった。同行によれば，利用者は30歳代の男性が多いが，10歳代から60歳代まで幅広く，インターネット利用者の拡大により，専業主婦の利用も増えてきたという。アンケート調査等では，預金金利の高

さよりは，ネット決済の利便性，24時間取引可能，振込手数料が安いこと等に魅力を感じて口座を開設する人が多いようである。ネット決済は，オンライントレードの代金支払いに利用されることが多いという。

同行は，個人の預金を集めて個人ローンや有価証券等で運用する収益と，ネット上で決済サービス提供による手数料収益とを主な収益源としている。2001年９月の中間決算で，資金の運用利回りから調達コストを差し引いた利ざやは0.03%であった。インターネット銀行の利ざやは，既存の銀行よりもかなり低いのが一般的である。現在の低金利という環境では，金利を上げる等して無理に預金を獲得すると逆ざやになる可能性もある。同行では，運用力強化のため個人ローンの伸長に力を入れるとともに，提携先企業を増やし，決済手数料の増加に力を入れていく予定である。

(2) IYバンク銀行

IYバンクの業務には，ATMネットワークを提携行等に開放し手数料を得るATM事業と，バンキング事業がある。

a．ATM事業

IYバンクのATMは，開業時の64台から，2002年３月２日には3,024台に増加した。2006年３月には7,150台の設置を予定している。設置場所は，東京，神奈川，埼玉，静岡，兵庫，大阪のセブンイレブンが中心だが，一部のデニーズ，イトーヨーカ堂にも置かれている。

IYバンクの提携先のUFJ，あさひ，三井住友，静岡，横浜，千葉，新生の各銀行，野村證券，日興コーディアル証券の利用者は，IYバンクのATMを利用することができる。また，同行のATMはBANCS（都銀キャッシュサービス）のシステムと接続されており，上記提携行以外の都銀利用者もATMで残高照会，預金の引出が可能である。(注1) これらの提携先の利用者がIYバンクの

第4表　コンビニエンスストアに設置されるATM

運営会社・ATM名	利用できるコンビニ	利用可能な金融機関	設置台数	ATMのある都道府県
アイワイバンク銀行 (2001年５月開業)	セブンイレブン	UFJ,あさひ,三井住友,新生,静岡,横浜,千葉,野村證券,日興コーディアル証券,BANCS加盟都銀	約3,000	東京,大阪,神奈川,兵庫,埼玉,静岡
ローソン・エーティーエム・ネットワークス (2001年５月設立)	ローソン	東京三菱,UFJ,三井住友,みちのく,親和,八十二,MICS提携金融機関	約1,900	東京,大阪,神奈川,兵庫,北海道,青森,長野,長崎
イーネット (1999年９月設立)	ファミリーマート サンクス ミニストップ スリーエフ デイリーヤマザキ	東京三菱,第一勧業,三井住友,三菱信託,住友信託,スルガ,千葉,京葉,日本生命,第一生命等全22社とMICS提携金融機関	約3,800	東京,大阪,神奈川,兵庫,青森,茨城,栃木,群馬,埼玉,千葉,岐阜,静岡,愛知,三重,京都,奈良,長崎,沖縄
アットバンク (1999年３月設置開始)	am／pm	三井住友,ジャパンネット銀行,ソニー銀行,MICS提携金融機関	約1,140	東京,大阪,神奈川,兵庫,埼玉,千葉,群馬,京都,奈良,福岡

資料　日本経済新聞2002年２月10日記事に加筆
(注)1．2002年２月末時点，アットバンクのみ１月末時点。。
2．MICS提携金融機関は，都銀，地銀，信金，労金など。

ATMを利用すると，IYバンクには提携先金融機関から利用手数料が入る。

提携先金融機関がATM利用者から徴収する利用手数料は，個別に設定されている。例えば，キャンペーン等を除く通常の場合，平日の昼間にIYバンクのATMを利用すると，UFJ銀行利用者の支払う手数料は52円，新生銀行利用者は無料，三井住友銀行利用者は105円である。各行が，IYバンクのATMの役割をどのように位置付けるかによって，手数料に差が生じているものとみられる。

店内へのATMの設置については，他のCVSも行っている（第４表）。2001年秋からローソンでもATMの設置が始まり，主要なCVSでのATM設置が加速化している。今後も設置される地域，台数は増える予定である。

（注1） 提携行は，365日24時間利用可能，預入が可能だが，BANCS経由の場合は利用できない時間帯があり，預入は不可。利用手数料も提携行の方が安いといった違いがある。

b．バンキング事業

セブンイレブン内にATMを設置するだけであれば，銀行免許をとる必要はない。しかし，ATMの設置にとどまらず，独自の銀行を設立した背景には，イトーヨーカ堂各店に，顧客から預金の出し入れや振込を24時間行いたいという要望を受けたこと，セブンイレブンが行っている公共料金の収納代行件数，金額が増加したこと等があった。イトーヨーカ堂，セブンイレブン等の小売業の分野でトップレベルの実績を持つ経験を生かせば，既存の銀行が十分に満たしていない利用者ニーズを満たすことができると考えたのである。セブンイレブンには，１日１千万人のレジ通過客があり，これらの顧客が潜在的な顧客基盤と想定された。

同行は，顧客の「おサイフがわりの銀行」を目標に，普通預金を提供している。預金者は365日24時間，ATM，インターネット，携帯電話（iモード）によって残高照会，預金の出し入れ，振込を行うことができる。口座維持手数料は，インターネットで利用明細を確認する場合は無料だが，利用明細の郵送を希望する場合は月額105円（条件を満たせば無料），郵送とインターネットでの確認を希望する場合は315円かかる。

c．利用者等の状況

2001年９月時点で，ATM１台あたり１日の利用件数は平均20件（残高照会は除く）であり，採算ラインの約60～70件を下回った。ATMの利用件数が少なかった原因として，同行では，提携行との接続が計画よりも遅れたこと，設置がある程度進むまで，テレビCM等の宣伝を控えたためATMについての認知度が上がらなかったこと等を挙げている。

IYバンクでは，CVSにATMが設置されていることを利用者に認知してもらい，それを使ってお金を出し入れすることが習慣となるよう，利用者の行動を変化させたいとしている。2001年秋からローソンがATMの設置を開始したことも，「お金をおろすな

ら近くのCVSへ」という習慣の形成を後押しするのではないかと考えている。

一方，バンキング業務については，2002年２月下旬で約4万9,000口座を獲得した。2001年９月末の預金残高は14億9,700万円，口座数は約１万3,000口座であり，１口座あたりの預金額は約11万円であった。口座開設者は，性別では男性が８割，年代別では30歳代が最も多く３割以上，40歳代，20歳代がそれぞれ２割以上を占め，セブンイレブンの利用者層とある程度重なった。

同行はスタンダード＆プアーズ社から長期格付け「A」を取得しているが，２月時点では，ペイオフ凍結解除を控え，大口預金の資金分散化を図る資金が大量に流入する動きは特にみられないという。同行のコンセプトは，おサイフがわりの銀行であり，１口座あたりの預金残高を大きく増やすことは目的としていない。預金を集めて資金運用で収益を上げることを想定していないため，定期預金やローン等の取扱いは行っていない（貸越ローンの導入は検討されている）。

IYバンクは，ATMが業務運営の中心であるため，開業以来，ATMの設置に注力し，IYバンクの口座を増やすことにはあまり力が入れられなかったという。今後は，イトーヨーカ堂やデニーズへのATM設置，あるいはアイワイカードの発行により，利用者層の拡大にも力を入れる予定である。

アイワイカードは，クレジットカード機能のほかに，イトーヨーカ堂のポイントカードとしての機能も有しており，イトーヨーカ堂で買い物をする主婦層への浸透を図っている。クレジットカードは，IYバンクとは別のグループ子会社が発行しているが，IYバンクの口座を引き落とし口座として指定すると500円分のポイントがつくキャンペーンを行っている(注2)。このポイントは，イトーヨーカ堂での買い物代金の支払いに使うことができる。ATMの設置が一段落した後は，グループ内で，流通と金融の相乗効果発揮を追求していくことになるとみられ，アイワイカードの導入がどのような効果をもたらすかが注目される。

（注2） 別会社でのクレジットカード発行は，親会社と連携したマーケティングをより柔軟に行うことを目的としている。共同で顧客獲得キャンペーンを行う際には，IYバンク発行のクレジットカードと誤認されないよう，営業担当者の制服などを明確に区別する。

（3） ソニー銀行

ソニー銀行は，インターネットの特性を生かし，従来の銀行にない分かりやすさ，使いやすさだけでなく，面白さも取り入れながら，個人向けに資産運用ツールの提供を行うことを目指している。

ａ．取扱い商品

ソニー銀行に口座開設を申し込むと，普通預金口座が開設される。口座には，郵便局，三井住友銀行，am／pmの@BANKのATMか，他行からの振込で入金する。普通預金のほか，定期預金，外貨普通預金，外貨定期預金，投資信託，カードローンを扱っている。2002年３月からは積み立て定期，

住宅ローンの取扱いを開始し，目的別ローンの導入も予定されている。

b．MONEYKit

MONEYKit（マネーキット）は，同行の商品やサービスを利用するためにインターネット上で使うソフトウエアである。マネーキットのアドレスにアクセスしてログインすると，商品やサービス，参考情報，自分の取引状況を見るための24種類のツールがボタンで表示される。マネーキットは，将来の資金計画や資産運用について考え，調べ，行動することをサポートするものと位置付けられている。

現在，同行の利用者は，取引の基盤となるソフトとして，マネーキットかMONEYKit-PostPet（マネーキット・ポストペット）のどちらかを選択することができる。マネーキット・ポストペットでは，ペットがインターネット上で目的別貯金箱の見張り番をする。利用者は，旅行，結婚，住宅取得等の目的別に分けて貯金箱を作り，貯金の目標額に近づくと，ペットが「頑張れ」と励ましたり，目標額に達すると「目標達成だね，おめでとう」などと画面上で声をかける。ポストペットは人気の高いメールソフトであり(注3)，そこでおなじみのペットとともに楽しみながら，貯金や取引を行うことができる仕掛けとなっている。

このどちらのソフトからも，MONEYKitアドバイスエンジンというサービスを利用できる。家族情報，ライフプラン（収入，生活費，保険・個人年金，ライフイベント等），資産情報，リスク許容タイプを入力すると，利用者の現在の資産状況や入出金の状況を分析し，今の資産状況がライフプランにあっているか，将来はどのようになるかの予測を示す。また，利用者にとってより適切と思われる資産運用についてのアドバイスも提示する。

（注3） ソニーの子会社であるソニーコミュニケーションネットワークが開発し，発売する電子メールソフト。クマやウサギ等８種類のペットが電子メールを配達する。ユーザーはペットの飼い主としてペットをなでたり，エサを与えたりできる。

c．利用者等の状況

ソニー銀行は，2002年２月末で，78,683口座，926億円の預金を獲得した。１口座あたりの平均預金残高は約118万円と，他の３行よりも多い。決済業務を中心とする他行と異なり，同行はお金を預ける目的に利用されていることがうかがわれる。

設立直後の発表では，利用者は20歳代から40歳代が中心で，性別では男性が大半を占めた。しかし，マネーキット・ポストペット の導入（2001年12月）により，11月末時点で18％だった女性利用者の割合が12月には３割を超えた。その他，1月から郵貯ATMとの接続を開始し，地方圏の利用者拡大を図っている。

同行の定期預金の金利は他行と比べて高く（前掲第３表），また，長期格付けも「A-」（S&P）と相対的に高いため，ペイオフの凍結解除を契機に資金移動を考える利用者を取り込む可能性もあろう。マネーキットには，「ペイオフを考える」という特集が組ま

れ，ペイオフの説明や，今後は預金者の行動が重要になること等が説明されている。特に，同行への預け替えを示唆するものではないが，ペイオフを契機に行動を起こす預金者の利用を意識しているとみられる。このほか，半期の業績だけでなく，四半期の業績を開示したり，エンロン関連債券の保有状況を知らせるなど，情報を公開することによって，利用者の経営への信頼性を高める取組みを行っている。

ソニー銀行は，集めた預金の運用収益や，利用者が投資信託等を購入する際の手数料等を収益源としているが，９月の中間決算での資金利ざやは0.04%であった。今後は，預金の獲得とともに，住宅ローンや目的別ローンの導入によって，運用力の強化に努める。現在のところまだ具体的にはなっていないが，他のソニーの金融子会社（ソニー生命等）との連携も，いずれ行われるとみられる。

(4) イーバンク銀行

イーバンク銀行は，インターネットで買い物やオークションを利用する際，簡単で安全に決済できる手段を提供するインターネット決済業務に特化している。

a．ネット決済

イーバンク銀行は，預金通帳だけでなくキャッシュカードも発行しない。開設した口座へは，イーバンクが指定する入金口座（第一勧業，三井住友，あさひ銀行のいずれかの口座）にお金を振り込むと，自動的に入金される。口座開設時に，自分で出金口座を指定する必要があり（入金口座とは別の本人名義の口座），出金操作を行ってその口座にお金を振り込み，そこから引き出す。つまり，イーバンクの口座に直接入出金はできない。また，出金口座以外に，イーバンク外部の口座への振り込みはできない。

イーバンク銀行は，個人と法人を対象に，現在は普通預金口座のみを提供している。個人の普通預金金利は0.5%（付利は50万円まで）であったが，2002年３月から0.2%（付利は300万円まで）に変更された。同行では，第三者が不正に利用した場合，年間300万円までは保険でカバーする。同行に口座を持つ個人間での送金（振替）は無料である。

法人の場合は，HPを作り，インターネットで商品を販売する等の事業を行っていることが口座開設の条件である(注4)。金利は，個人口座とは異なり市中金利が付与される。

イーバンクでは，個人が買い物代金を支払う場合，買い物客の手数料は無料とし，手数料は法人から徴収する。ネットショッピングの決済には，クレジットカードが利用されることが多いが，同行の主要顧客層の中小・零細企業ではクレジットカードの決済ができないところが多い。また，利用可能でも，中小・零細企業の場合，大手企業のような手数料の割引も受けられず，イーバンク口座の決済手数料よりも高いケースが多い。さらに，買い物から入金までのタイムラグがあるクレジットカード決済と異なり，イーバンクの場合はリアルタイムで法人口座に入金されるというメリッ

トがある。

（注4） 同行は，審査を行い違反行為を行ったり公序良俗に反する法人は受け付けない。現在，個人事業主は，法人口座を開設できない。

b．利用者等の状況

イーバンクの個人口座申込者数は，2002年１月27日現在，24万口座超である。預金残高は，2001年９月末で約21億円(56,000口座)であった。個人利用者は，10～30歳代の男性会社員が多いが，利用者層は広がってきているという。利用者の買い物代金の支払額にはばらつきがあるので平均金額は算出していないが，いくつか買い物をして数千円といった取引に利用されることが多い。既にイーバンクを利用して事業を行っている法人は，600～700あり，イーバンクのサイト上の提携先法人の一覧から買い物したい店を探すことができる。

c．今後のサービス

イーバンクは，アメリカで１年強の間に900万口座を獲得したEメール送金サービス「ペイパルサービス」のペイパル社と提携しており，近々サービス導入を予定している。このサービスは，銀行の側で口座番号とEメールアドレスをマッチングさせるため，相手の口座番号が分からなくてもEメールアドレスが分かれば送金できる。また，相手が口座を持っていない場合でも，Eメールで送金の通知を行い，相手が口座開設手続きを行えばその口座への入金が行われる。一定期間に手続きが行われなければ，お金は戻ってくる。このサービスの使い方の例としては，ネット上のアンケート調査に答えればリサーチ会社が回答者に500円を支払うというケース等である。

さらに，同行では，携帯電話を利用した「リアル決済」の導入を予定している。これは，小売店や自動販売機で携帯電話の操作を行うことにより，イーバンクの口座から代金が直接引き落とされるというサービスである。

イーバンクの収益源は決済手数料であるが，同行内部での送金しかできないため，提携先を増やすことが重要である。同行は，ジャパンネット銀行と同様，ヤフーオークションのオフィシャルバンクであり，こうした有力な提携先を拡大し，利用者の増加を図っている。ある程度利用者が増えた段階では，現在は無料のサービスを有料化する等して，収益力の強化を目指すものとみられる。

３．金融機関利用者の意識と行動

以上，新規参入銀行の取組みを紹介してきたが，これらの銀行に対する利用者の意向はどのようなものであろうか。ここでは，日本経済新聞社が毎年10月から11月にかけて実施している『金融行動調査』(注5)を参考に，利用者の動向をみてみたい。同調査は，東京駅から40㎞圏内に居住する25～74歳までの男女個人を対象としているが，この地域はCVSへのATM設置が進み，新規参入銀行の口座への入金ポイント（都銀や

CVSのATM）も多く，新規参入銀行に対する利用意向を見るのに適していると考えられる。その一方で，地方圏の利用者の意向とは異なる可能性もあることには留意が必要である。

（注5）「金融行動調査」は，東京駅を中心とする首都圏40㎞圏内に居住する25歳から74歳の男女個人5,000人を対象に，日本経済新聞社が実施するアンケート調査（質問紙留置法）。2001年調査の回収率は58.1%。

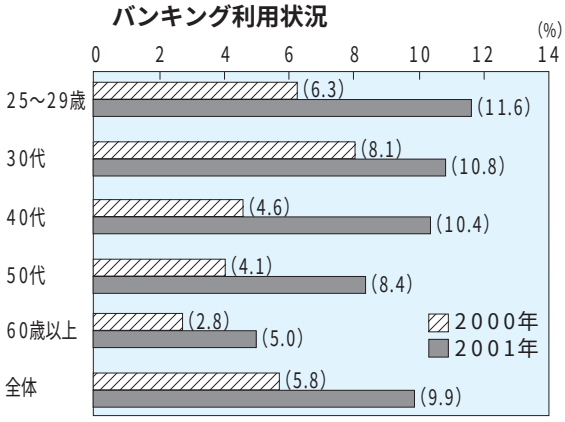
（1） インターネットバンキングの利用状況

まず，インターネットバンキングの利用状況についてみてみよう。この質問のインターネットバンキングには，新規参入銀行だけでなく，既存の銀行のインターネット経由の取引も含む。「インターネットバンキングを利用したことがある」と回答した人の割合は，1998年調査では0.5%，1999年0.8%，2000年2.8%，2001年5.0%となり，年々上昇している。

ここで，インターネットバンキングの利用前提となるインターネットそのものの利用割合をみておくと，2000年調査では47.3%，2001年調査では49.2%であった。年齢別には，25～30歳の層で70.0%，30歳代68.0%，40歳代57.7%，50歳代39.5%，60歳以上では19.3%であり，性別には，男性が55.4%，女性が43.1%であった（2001年調査）。

これらのインターネット利用者に限定して，インターネットバンキングの利用状況をみると，2000年調査では「利用したことがある」と回答した人の割合が5.7%だったのに対し2001年調査では9.9%に上昇した。さらに年齢別に，利用状況をみると，2000年調査では30歳代の利用割合が最も高かったが，2001年調査では25～29歳の層の利用割合が11.6%となり最も高くなった（第1図）。また，40歳代以上の層での利用割合は，それぞれ前年の2倍以上となった。インターネット利用者のなかでは，インターネットバンキングの利用者層が高齢層にも拡大している様子がうかがわれる。

第1図　インターネット利用者のインターネットバンキング利用状況

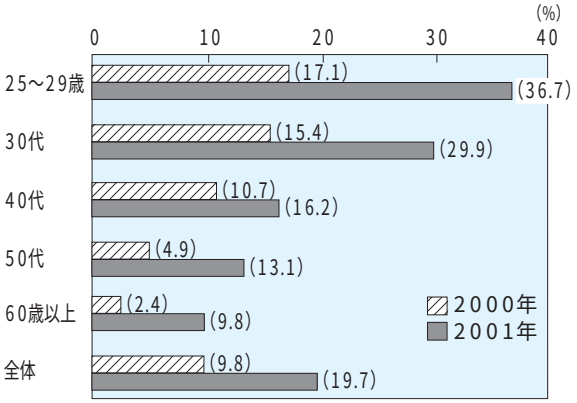


資料　日本経済新聞社「金融行動調査」2000年版，2001年版
（注）　回答数2000年1,179，2001年1,425。

（2） CVSのATM利用状況

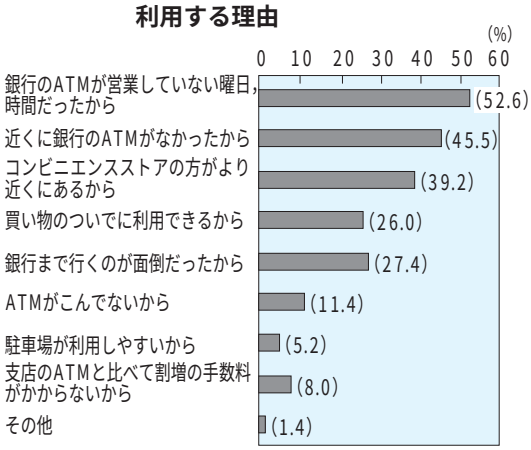
次に，CVSに設置されたATMの利用状況をみてみよう。CVSのATMで現金の引き出しや振込を「利用したことがある」と回答した人の割合は，2000年調査の9.8%から2001年調査では19.7%に上昇した。年齢別の利用状況をみると，25～29歳の層で利用割合が最も高く，2000年の17.1%から2001年の36.7%へと大きく上昇した（第2図）。30歳代の利用割合も15.4%から29.9%へと上昇し，特に若い世代での利用が進展

第2図　コンビニエンスストアのATMの利用状況



資料　第1図に同じ
（注）　回答数2000年2,510，2001年2,906。

第3図　コンビニエンスストアのATMを利用する理由



資料　日本経済新聞社「金融行動調査」２００１年版
（注）　回答数340。

している。それ以上の年齢層でも，利用割合は上昇しており，CVSのATMの利用は若い世代を中心に徐々に進展しているとみられる。

CVSのATMを利用する理由としては，「銀行のATMが営業していない曜日，時間だったから」(52.6%)，「近くに銀行のATMがなかったから」(45.5%)，「CVSの方がより近かったから」(39.2%) 等が多く選択された（第３図)。

(3)　新規参入銀行の利用意向

最後に，新規参入銀行等の利用意向についてみておきたい。2001年調査において「最近他業種からの参入やインターネットの活用などにより，新銀行，新支店誕生の動きが見られますが，あなたは以下の銀行，支店を利用したいと思いますか」(複数回答可能)と質問したところ，「いずれも利用したいと思わない」という回答が75.9%を占めた。利用したい銀行としては「ソニー銀行」が9.4%と最も多く，次いで「IYバンク」(5.7%)，「三和銀行インターネット支店」(5.5%)，「ジャパンネット銀行」(4.8%) が多かった。その他は，「富士銀行エムタウン支店」3.8%，「オリックス信託銀行」1.5%，「イーバンク」1.3%，「スルガ銀行ソフトバンク支店」1.2%であった。

このうち本稿の対象とする4行について，インターネット利用者に限定して回答結果をみると，「ソニー銀行」と回答した人の割合は14.5%，「IYバンク」(9.4%)，「ジャ

第5表　インターネット利用者の新規参入銀行に対する利用意向

（単位　人，%）

	回答者数	アイワイバンク銀行	ジャパンネット銀行	ソニー銀行	イーバンク銀行
25～29歳	229	7.4	11.8	15.3	1.3
30代	462	10.6	12.1	16.9	2.4
40代	333	10.8	6.9	12.0	2.4
50代	258	8.1	4.7	11.6	3.1
60歳以上	121	7.4	1.7	17.4	3.3
全　体	1,403	9.4	8.6	14.5	2.4

資料　第3図に同じ

パンネット銀行」（8.6%）となり，「いずれも利用したいと思わない」の割合は67.3%であった。年齢別の回答状況をみると，IYバンクについては年齢ごとの選択割合にそれほど大差はないが，ジャパンネット銀行は30歳代以下の層で選択される割合が高く，高齢層では低い（第５表）。ソニー銀行は，60歳以上の層で選択割合が最も高く，資産運用に特化する同行の業務内容に，高齢層の関心も集まったとみることができよう。イーバンク銀行の選択割合はいずれの層でも低い。

(4)　まとめ

これらの結果を総合すると，2000年から2001年にかけて，CVSに設置されたATMの利用経験者の割合は倍増し，特に若い世代の利用が増えた。現在，主要なCVSでのATM設置が急速に進んでいることを考えると，利用経験者は今後より増加することが予想される。

インターネットバンキングの利用者も2000年から徐々に増加してきているが，まだ利用者の割合はそれほど高くない。ただし，最初に述べたとおり，総務省ではインターネット利用者は2005年に8,720万人まで増加すると予測しており，仮にバンキング利用者の割合がインターネット利用者の9.9%で一定としても，インターネットバンキング利用者は約785万人に増える見込みである。

現状では，若い世代ほどインターネットバンキングの利用割合が高い。しかし，高齢層についても，2000年から2001年では利用割合が倍増しており，あらゆる世代に浸透しつつある様子がうかがわれる。特に，60歳以上でインターネットを利用している人は，ソニー銀行の利用意向を持つ割合が高い等，インターネットの利用そのものに慣れれば，銀行との取引意向が高まる可能性もあろう。

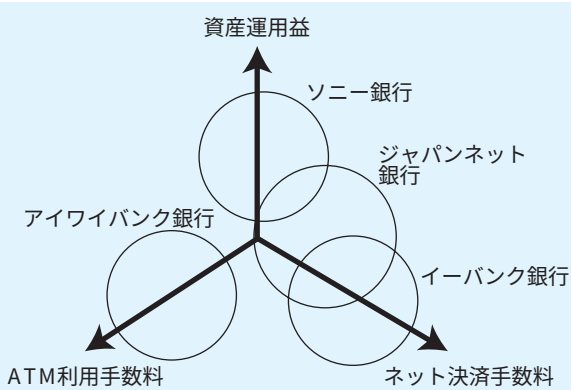
４．新規参入銀行の特色と今後の課題

(1)　特色

ａ．特定業務に特化

新規参入銀行は「新規に参入した」「店舗を持たない」という点では共通しているが，業務内容や収益構造はそれぞれ大きく異なっている。ATM利用手数料，ネット決済手数料，資産運用益の３つを収益源とすると，各行は第４図のように分類することができる。ジャパンネット銀行は，比較的幅広い業務を行っているが，それ以外の３

第４図　新規参入銀行の収益源（イメージ図）



資料　筆者作成

行は特定の分野に特化している。

IYバンクの場合，独自のATMという目に見えるチャネルを持っていることが第一の特徴であり，現在はATMの設置に注力している。同行の場合，お金がATMを介して動くことが収益源となるため，定期預金やローンは提供していない。

ソニー銀行の場合は，個人の資産運用のための銀行であるため，投資信託の品ぞろえもある。集めた預金の運用を強化するため個人ローンや住宅ローンに加え，目的別ローン等の導入が予定されている。

イーバンク銀行は，ネット上での決済に特化しており，ATM等によって直接資金を出し入れすることもできない。その代わりに自行内の個人間の送金は手数料無料という利便性を提供している。

b．セカンドバンク志向

これらの３行は，いずれも自らをセカンドバンクとして位置付けている。これまで従来の銀行は，給与振込から公共料金振替等の決済，預金商品から投資信託，カードローンから住宅ローンまで，フルに商品・サービスを提供し，個人取引においてメインの金融機関となることを目指してきた。しかし，上記の銀行は，それぞれ特定の業務に特化しており，すべての商品やサービスを提供しているわけではない。そのため，これまでのメインバンクに加え，特定の分野については自行を使ってもらうというセカンドバンクを志向しているのである。

ただし，セカンドバンクといっても，特定の分野では，既存の銀行以上に密接な取引を行うことを目標としている。例えば，従来の銀行利用者は，振込手数料の高さから，わずか数百円の振込は避けていた。手持ちの現金が足りなくならないように，休日の前にはお金をおろしていた。よほど多額の資産を持たない限り，銀行で自分の資産運用について相談することもなかった。こうした分野において，新規参入銀行は，メインバンク以上に利用者と深くつきあうことを志向しているのである。

c．利用者の金融行動を変える可能性

新規参入銀行の業務が利用者に浸透してくると，金融機関利用者の行動は大きく変化する可能性がある。その一つの例は，CVSのATMの利用動向に見ることができる。

前項のとおり『金融行動調査』におけるCVSのATM利用経験者の割合は，2000年から2001年にかけて上昇した。代表的なCVSへのATM設置が進み，CM等での宣伝が行われれば，お金の出し入れを行うのに，銀行のATMではなく，CVSのATMを利用することが一般化する可能性がある。

現状では，CVSのATMは，接続している銀行にとって，自行のATMを補完するもの，あるいは追加的なサービスであり，既存のATMに代替するものではない。今後，CVSのATMの利用が定着すれば，銀行が効率化のために既存のATMネットワークの見直しを行うことも考えられよう。そのような事態になれば，銀行ではなくCVSで

ATMを利用することが一般化する可能性がある。

また，新規参入銀行のうちジャパンネット銀行とIYバンクでは，口座維持手数料を導入している。口座維持手数料は，休眠口座を減らす手段としてアメリカでは一般的に徴収されているが，日本の銀行での導入はまだ一部に限られている。導入行でもすべての商品に適用している例は少ない。ジャパンネット銀行の場合は,月額1,050円という当初の価格設定が高いという声が利用者から相次いだため，手数料の引下げと手数料が無料になる条件の緩和を行った。こうした状況からは，日本では，まだ口座維持手数料の徴収に抵抗を感じる利用者が多いとみられる。しかし，同行ではキャンペーン終了後も実際に手数料を支払う人は比較的少ないとみており，利用者側もこうした条件を考慮したうえで，口座を開設し利用しているとも考えられる。銀行での口座開設は無料ではなく，自分の利用条件を考えたうえで開設するという考え方が，利用者の間で定着する引き金になる可能性もあろう。

(2) 新規参入銀行の課題

a．業務内容の認知

新規参入銀行は，それぞれ特定の分野に特化して業務を行っており，提供する商品やサービスの内容にはかなり差がある。従来の銀行であれば基本的に提供している商品やサービスを提供していないこともあり,利用できるATMや振込手数料等も個別行ごとで異なる。したがって，こうした点を熟知した上で利用しなければ，期待していたニーズが満たされないという不満が発生することにもなりかねない。つまり，業務内容を利用者に十分認知してもらうことが重要になる。

そういう意味では，ヤフーオークションの参加費の支払口座として口座を開設するケースや，オンライン証券の決済のための口座を開設するケース等は，利用ニーズと金融機関の選択が直接結びついている。そのため，新規参入銀行では，利用する可能性のある人を対象とするマーケティングに重点を置いている。

b．他行との競合

セカンドバンク志向を打ち出している新規参入銀行だが，やはり従来の銀行と競合する部分も大きい。新生銀行では，条件を満たせば,ATM利用手数料やインターネットでの振込手数料が無料という総合口座を提供しており，新規参入銀行の商品と競合する内容となっている。また，ソニー銀行が導入した住宅ローンについても，住宅金融公庫の業務縮小を控え，既存の銀行からも条件の有利な様々な商品が出されている。もちろん，新規参入銀行同士，あるいはインターネット支店との競合もある。

c．口座の活用

新規参入銀行のうちソニー銀行を除く3行は,ATMの利用や決済から収益をあげる構造となっている。そのため，口座に預金

が積みあがるよりも，口座から頻繁にお金を動かしてもらう必要がある。そのため，ATMネットワークの整備や，決済サービスを提供する提携先を拡大を進めた後，開設した口座を実際に利用してもらうことが重要である。

d．黒字化

2001年９月の中間決算では，各行とも最終赤字となった（第６表）。①開業直後であるため顧客の数が少ない，②予定している商品やサービスが出そろっていない，③情報システムやATMの設置等に経費がかかった，④顧客を囲い込むため手数料の割引や金利の優遇を行った，⑤低金利で運用環境が厳しかったこと等がその背景として挙げられる。銀行免許を受ける条件として，開業後３年目の黒字化が義務づけられており，各行とも収益の拡大が急務となっている。第１表に示したとおり，各行とも設立当初の目標口座数は，かなり多く設定されており，銀行によっては現在のペースでは目標に及ばない可能性もある。開業３年目での黒字化という計画が，獲得目標口座数，預金残高を基礎にたてられたものとするならば，何よりも顧客層の拡大は重要な課題である。

日本より一足早くインターネット専業銀行が設立された欧米では，収益があがらず，廃業する銀行が相次いだ。アメリカのシティグループのインターネット専業子銀行シティf／１，バンクワン傘下のウイングスパン・ドット・コム，欧州のファーストｅ等が相次いでサービスを打ち切った。利用者は，既存の銀行のように，インターネットと店舗の両方が利用できる，いわゆる「クリック＆モルタル」を好み，インターネット専業銀行の顧客数が伸び悩んだことが原因と言われる。インターネット専業銀行は，顧客を獲得するために，広告費をかけたり，預金金利を高くする等したため，十分な収益をあげることができなかった。

日本の新規参入銀行は，こうした事例をふまえた上で，独自の業務展開を行おうとしているとみられる。IYバンクのようにATMを中心とする業務は，欧米の先行例にも見られない。新規参入銀行が利用者のニーズをつかんだうえで，収益をあげることができるかどうかが注目される。

第６表　2001年９月末の中間決算

（単位　億円，口座）

	ジャパンネット銀行	アイワイバンク銀行	ソニー銀行	イーバンク銀行
開業	2000年10月	2001年5月	2001年6月	2001年7月
経常収益	5.5	3.04	7.05	0.16
最終損失	32	56.95	14.79	6.88
預金口座数	40万	1.3万	4万	5.6万
預金残高	640	15	343	1.3

資料　各社HP，日本経済新聞2001年11月10日付記事
（注）　イーバンク預金口座数は申込み分を含む。

おわりに

新規参入銀行には，上述のような課題もあり，ここでその役割を評価することはできないが，既存の銀行にとっても，顧客の利便性を重視したサービスや，経営情報の公開等，参考とすべき事柄は多い。また，銀行と利用者の関係

についても，考えさせられる点がある。例えば，利用者が既存の銀行を従来どおりメインバンクとして使っていても，決済等での日常的な接触はセカンドバンクである新規参入銀行の方が多くなるかもしれない。また，銀行の渉外担当者（外務員）が顧客と直接顔を合わせても入手できない個人情報を，顧客はパソコンならば気軽だと感じ，資産運用ソフトに向かって打ち込むことも考えられる。新規参入銀行の業務が定着することによって，利用者にとって最も身近な銀行のあり方が変化する可能性もあろう。

＜参考資料＞
・日本格付研究所「異業種による銀行業参入動向と格付けの視点」2001年９月，同社HP
・スタンダードプアーズ「日本の新規参入銀行」2001年９月，同社HP
・インターネットウォッチ「口座開設して試しまくり！注目のネット銀行を徹底比較」2001年８月，インプレスHP
・「特集　新たな事業戦略に挑む新設銀行」金融財政事情2001年６月18日号
・「特集　eファイナンスは定着したか」金融財政事情2001年11月12日号
＜各社ホームページ＞
・ジャパンネット銀行
http://www.japannetbank.co.jp/
・アイワイバンク銀行
http://www.iy-bank.co.jp/
・ソニー銀行
http://sonybank.net/
・イーバンク銀行
http://www.ebank.co.jp/

（副主任研究員　重頭ユカリ・しげとうゆかり**）**

外国事情

アメリカの養豚における販売契約の拡大要因と課題

目　次

１．問題の所在
２．販売契約の構造と価格決定メカニズム
（1）　販売契約の展開とその背景
（2）　販売契約のリスク負担とインセンティブ
（3）　販売契約と価格形成メカニズム
３．販売契約の拡大要因と問題点
（1）　フォーミュラー方式の拡大要因
（2）　販売契約をめぐる論点
（3）　法律的な対応
４．小括

〔要　　旨〕

近年，アメリカの養豚では市場を経由した取引に代わって契約販売が急速に拡大している。品質や安全性という質的要素が重要となっているだけに，契約的取引が拡大する条件は整っている。

生産者にとっては，と畜・解体における少数の大手企業への集中が進んだために，安定的な出荷（集荷）が必要不可欠となっている。また，販売契約が融資の条件となっていることも，販売契約を導入する要因となっている。パッカーにしても，プラントの稼働効率を上げるために，大量の豚の集荷を安定的かつ計画的に実施することが必要である。

販売契約をめぐっては市場価格への影響が懸念されている。販売契約は，その取引比率が高くなるにつれて，市場価格の形成に影響を与えている。販売契約の比率が高くなると，市場の需給関係が現実の需給関係から乖離してしまい，市場価格は指標としての機能を失ってしまうことになる。

生産者にとっては，契約に関する情報が公表されないために，複数のパッカーの契約を比較・検討することができないという問題が存在する。つまり，代替的な契約を結ぶにも，あるいは現在の取引相手であるパッカーと契約条件について交渉する際にも，他の販売契約に関する情報が必要不可欠である。取引条件をめぐる交渉力を強化するためには情報の入手は重要な要素であるが，様々な制約によって困難である。このため，中西部諸州での規制や連邦レベルでの畜産物強制報告法が成立することとなった。

しかしながら，州の規制をめぐっては大手パッカー（と畜・解体業者）が規制を回避して実質的に機能しないようにするなど，激しい抵抗が生じている。連邦の規制に関しても同じような状況だけに，今後どのような法制度が整備されるのか注目される。

１．問題の所在

これまで，パッカーと生産者の取引は，市場を経由した取引が中心であったが，近年いわゆる取引主体間の継続的取引が急速に拡大している。特に，標準化されない財やサービスの取引の場合，情報の偏在が発生するために市場取引ではなく継続的取引が適しているが，豚についても品質や安全性という質的要素が重要となっており，その意味ではアメリカの養豚産業においても継続的取引が拡大する条件は整っている。

販売契約をめぐっては二つの論点がある。一つは市場価格への影響である。販売契約は，その取引比率が高くなるにつれて，市場価格の形成に影響を与えている。販売契約の比率が高くなると，市場の需給関係が現実の需給関係から乖離してしまい，市場価格は指標としての機能を失ってしまうことになる。

もう一つが豚の垂直的調整の仕組みである。豚はブロイラーのように加工業者が直接生産者との間に契約生産を結んでいるわけではない。生産を拡大している大規模経営体は中小生産者との間に契約生産を結ぶ一方で，パッカーとの間で販売契約を結んで販路を確保している。加工業者と生産者が契約生産で直接結びついているブロイラーのような単純な構造ではない。そこで，このような独自性が今後ブロイラー型に転換するのか注目されるが，その判断材料の一つが大規模経営体とパッカーが結んでいる販売契約である。

そこで，本稿では，養豚の垂直的調整を分析するために，生産者とパッカーを結ぶ重要な役割を担う販売契約に焦点を当て，その価格決定メカニズムを検討することで，契約が浸透する要因を分析し，長期的な継続関係を保証する仕組みについて検討する。

２．販売契約の構造と価格決定メカニズム

(1)　販売契約の展開とその背景

アメリカの養豚における販売契約は急速に拡大している。第1表に示されているように，取引全体に占めるスポット取引以外の取引のシェアは2001年１月には80%を超えている。また，販売契約は大規模層に集中していることも確認された。

他方，中規模層やこの調査では対象外となった1,000頭未満の相対的に小規模な経営体では，現在でも大半が市場出荷である。したがって，小規模な経営体の問題を考えるうえで，市場価格の形成という問題は，現在においても重要である。

第1表　豚の出荷における取引形態別シェアの推移

（単位　%）

	1997年	1999	2000	2001
スポット取引以外の取引	56.6	64.2	74.3	82.7
契約	50.4	62.0	72.6	82.5
パッカー所有	6.1	2.3	1.7	0.2
スポット取引	43.4	35.8	25.7	17.3

資料　National Pork Producers Council のホームページより（http://www.nppc.org/NEWS/）

また，上位パッカーへの集中が激しい。とりわけスミスフィールド社のシェアが急速に拡大し，97年にはIBP社のシェアを抜いて最大手となっている(注1)。このように，生産および畜・解体の両部門において大規模化と極端な集中化が進行している。

通常，パッカーが販売契約を利用する目的の一つと考えられるのが，安定的集荷の確立である。パッカーはプラントの稼働率を高い水準に平準化させるために，プラントの稼働能力に見合う頭数を安定的に調達しなければならない。プラントでは規模の経済が働いているために，規模の拡大はコストの削減につながる。特にこのような傾向は80年代以降技術的な進歩とともに顕著になっているという指摘がなされている(注2)。大量の豚を定期的に集荷するには，販売契約の方がスポット取引よりも効率的である。

また，高い品質や安全性を求める消費者のニーズも販売契約にとって有利な要因である。価格以外の要因を取引に組み込むためには，スポット取引ではなく少数の大規模経営層との販売契約の方が，生産に関する情報伝達が容易である。もっとも，生産サイドにおいても少数の大規模経営層への生産の集中が急速に進んでいるため，パッカーにとっても選択肢は限定される。

他方，生産者にしてみれば，パッカーの影響力の増大によって，販路の確保が緊急の課題となっている。たとえば，ノースカロライナ州のスミスフィールドの新しいプラントでは，解体・処理する豚の80％をわずか５人の生産者（あるいは経営体）から調達しているという(注3)。特に，94年や98年の供給過剰による価格の暴落後にこのような懸念が顕著になった。生産が過剰となり，パッカーは少数の大規模生産者からの購入で十分に対応できるようになったため，生産者が販路を確保することは困難となり，販売契約を利用する傾向が強くなったといわれている。

また，新しい生産管理技術が導入されると(注4)，生産者の出荷のスケジュールは厳格に規定されてしまう。したがって，計画的な出荷が必要不可欠となるが，その点においても販売契約は生産者にとって有効な手段である。さらに，生産者は金融機関から価格変動リスクを回避するためにパッカーと販売契約を結ぶよう求められるケースが増えている。特に，98年の第４四半期から99年の第１四半期にかけて豚の価格が急落したことを受けて，金融機関はリスクヘッジの手法として販売契約の導入を融資の条件にしているとの指摘がなされている(注5)。そうなると，販売契約からスポット取引への転換は困難となり，生産者の選択肢は，非常に限定されてしまう。

以上が，販売契約を促進している背景および間接的な要因であるが，次に公表されている契約書を使って，契約に含まれているリスク負担やインセンティブの構造を明らかにし，契約拡大の要因についてさらに詳しく検討する(注6)。

（注1） 大江・坂内（2001），20～21ページ参照。

（注2） James M．MacDonald， Michael E．Ollnger,Kenneth E．Nelson， and Charles R．Handy（2000），pp.31-36.

（注3） David Kenyon and Wayne Purcell（2000），p.11.
（注4） 坂内・大江（2001），89ページ参照。
（注5） National Pork Producers Council（1999），p.5.
（注6） 販売契約の事例については，アイオワ州の司法長官事務所（Attorney General's Office）のホームページ（http://www.state.ia.us/government/ag/index.html）において入手可能である。本稿では，IBP（Hog Procurement Agreement Ⅰ）とSwift（Swift One），John Morrell（MVP Program Participation Agreement）の契約書を対象とした。

（2） 販売契約のリスク負担とインセンティブ

最初に，リスク負担について見てみよう。まず，生産者は出荷するためには一定の仕様（specification）をクリアしなければならない。もし仕様に合致しない場合には，出荷してもパッカーに引き受けを拒否される。

まず，量的な面では最低出荷頭数がある。95年のデータでは，エクセル社（Excel：カーギルの子会社）は最低頭数を１万頭，モンフォート社（Monfort：コナグラの子会社）は１万～１万5,000頭と定めている。このような頭数をクリアして初めて契約が可能になる。なお，IBP社やモンフォート社は専属契約を定めており，したがって契約期間中はパッカーと契約することができなくなる。（注7）

また，質的な要件もクリアしなければならない。たとえば，スイフト社（Swift：コナグラの子会社）の契約では，１回当たりの出荷頭数（load）の１頭当たり平均重量は240～270ポンド程度，赤身率（lean percent）は去勢豚（barrow）で50%以上，未経産豚の場合には52%以上が求められる。なお，通常は48%以上が平均的な数値である。品種についてはコントラクターにより指定されているが，指定以外へ変更する際には双方の合意が必要となる。また，規制されている化学物質が検出された場合も，出荷者の責任とみなされ出荷はできなくなる。そのため，生産者は規制対象となっている化学物質の使用については慎重でなければならない。なお，このような計量や検査を行うのはパッカーであり，生産者が規定を遵守しているかモニタリングすることはそれほど困難ではない。

さらに，出荷のタイミングについては，事前にパッカーに通知するなど，パッカーとの間で綿密な調整が行われる。スイフト社の事例では，まず毎週平均的に出荷することが求められる（変動は上下10%内）。また，当該四半期の３か月前までに出荷予定頭数を通知しなければならない。さらに，毎週金曜日に翌週の出荷予定頭数（日次ベース）の情報も伝達しなければならない等，出荷のスケジュール管理は厳格である。なお，輸送費は出荷する生産者側が負担をし，出荷した時点で，所有権とリスク負担はパッカーに移管することになる。このように，販売契約では出荷までのリスクを生産者が負う構造となっている。

（注7） Successful Farming，March 1995，pp.22-24.

(3) 販売契約と価格形成メカニズム

契約を含むスポット取引以外の取引を価格決定メカニズムという面から形態別にみると，代表的なのがフォーミュラー方式(formula)である。この方式では，市場価格をベースに基準価格（a base price）が算出され，それに各パッカー独自の評価基準から計算されるプレミアムやディスカウントが加味されて，最終的な価格が決定される。

このようにフォーミュラー方式は市場価格の変動の影響を受けるのに対して，ウインドー方式（Window）にはリスクヘッジ機能がある。この契約では一定の価格帯が設定され，市場価格が価格帯の上限あるいは下限を超えた場合には，その差額を出荷する生産者とパッカーの双方が一定の比率で負担する契約である。ウインドー方式以外にも，このようなリスクヘッジの価格決定システムとしてコスト・プラス方式（Cost・plus）がある。この方式は，基準価格を決定する際に市場価格ではなく生産コストに占める比重が高い飼料の価格が用いられている。つまり，ある程度生産コストの変動を基準価格の中に組み込むことで，価格変動によるリスクヘッジを行っている。

97年から2000年までの間に，フォーミュラー方式のシェアは，スポット取引を含めた取引全体の39%から47%まで増え，2001年には54%にまで達している（第２表）。ウインドー方式や先物あるいはコスト・プラス方式といったリスク低減型は合わせて28.5%（2001年）となっている。特にコスト・プラス方式（第２表の「飼料価格に固定」）の伸びが大きく，97年から2001年の間

第２表　豚の出荷における取引形態別シェアの推移

（単位　%）

	1997年	1999	2000	2001
フォーミュラー	39.1	44.2	47.2	54.0
先物価格に固定	2.9	3.4	8.5	5.7
飼料価格に固定(ledger accountなし)	5.3	2.9	3.3	6.4
飼料価格に固定(ledger account付き)	－	6.9	9.0	9.8
ウィンドー(ledger accountなし)	3.1	3.6	3.8	4.6
ウィンドー(ledger account付き)	－	1.0	0.8	2.0
その他(パッカー所有等)	6.1	2.3	1.7	0.2
スポット取引以外	56.6	64.2	74.3	82.7
スポット取引	43.4	35.8	25.7	17.3

資料　第1表に同じ

第３表　販売契約の経営規模別形態別シェア(1997年)

（単位　%）

	契約全体	フォーミュラー	先物に固定	ウィンドー	コスト･プラス	その他
1,000～2,000頭	23.9	16.1	2.6	0.3	0.0	4.9
2,000～3,000	32.2	19.3	1.6	1.3	7.8	2.1
3,000～5,000	36.0	20.5	4.2	3.6	5.1	2.5
5,000～10,000	44.5	26.8	2.6	3.6	6.2	5.2
10,000～50,000	54.2	27.5	6.7	3.1	16.5	0.5
50,000～500,000	81.5	56.9	3.1	13.2	3.3	5.0
500,000以上	91.8	75.0	0.5	0.0	1.2	15.1
合　計	56.6	39.1	2.9	3.1	5.3	6.1

資料　John Lawrence, Glenn Grimes, and Matvin Hayenga(1998)

に取引全体の5.3%から16.2%へとそのシェアを伸ばしている。このようにフォーミュラー方式とコスト・プラス方式という価格決定を全く異にする二つの契約がともに拡大しているが，これは第３表にも示されているように，販売契約に対するニーズが経営の規模によって明確に異なっているからである。フォーミュラー方式は，大規模層での利用率が高い。たとえば，50万頭以上層では92%がスポット取引以外の取引形態で出荷されているが，そのうちの75%分がフォーミュラー方式である。これに対して，規模が小さくなるにしたがって，コスト・プラス方式やウインドー方式の比率が相対的に高くなっている。

次に，実際の契約書を使って価格形成について具体的に検討してみたい。価格決定メカニズムという面からみると，販売契約で最も一般的なのが先述したようにフォーミュラー方式である。アイオワ州のIBP社の契約を見ると，フォーミュラー方式の基準価格の決定に際しては，USDAが発表するWestern Cornbelt Lean Valueの３日間の移動平均が使用されている。いわば地場の市場価格を参考にしている。興味深いのは，スイフトの契約である。基準価格の算定に際して，市場価格に１ドル上乗せしている。後述するように，市場価格が実態の需給関係を正確に反映しないとの指摘があるだけに，このような措置が実際に契約の中で確認できることは興味深い。

実際の生産者への支払価格は，基準価格にプレミアムやディスカウントを加えることで確定する。その算出根拠となる枝肉評価の基準は契約によって異なっている。各パッカーは，独自の枝肉評価基準(Carcass Merit Matrix）をもとに，赤身率（lean percent）や歩留り（yield）などの指標でプレミアム（ディスカウント）を算出する。実際には，歩留りや赤身率の標準値を決めたうえで,標準値からの偏差に応じてプレミアムやディスカウントが発生することになる。

ウインドー方式で基準価格に相当するのが一定範囲の価格帯である。市場価格がこのような価格帯の中に収まれば市場価格がそのまま基準価格として適用されるが，価格帯を超えて変動した場合には，その差額を生産者とパッカーが一定の比率に基づいて共同で負担をする。なお，コスト・プラス方式の場合には，生産費を保証するために，トウモロコシや大豆等，飼料の原料価格をもとに基準価格が設定されている。

契約によってはレッジャーアカウント（ledger account）が導入されている。このシステムは，主にコスト・プラス方式で用いられているリスクヘッジ策で，市場価格が基準価格を下回った場合，その差額をパッカーが支払い，逆に市場価格が基準価格を上回った場合には，上回った分についてはパッカーは支払いを猶予されるというシステムである。当然のことながら，双方は相殺されることになるが，契約期間が終了した時点で完全に相殺できない場合には，契約を延長するか，残高は清算されて契約は終了する。このような方法を採用すれば，市場価格の変動をある程度回避する

ことが可能になる。

たとえば，スイフト社の契約書では，基準価格を100ポンド当たり40ドルと設定して，市場価格が40ドルを下回った時は，生産者に差額分を支払う。逆に，市場価格が40ドル以上45ドル未満のゾーンにある時は，市場価格がそのまま基準価格として採用され，市場価格が45ドル以上48ドル未満の時は，100ポンド当たり0.5ドル，48ドル以上の時は1ドルが徴収されて，スイフト社が支払った差額分の返済に充てられる。契約期間が終了した時点でどちらか一方に残高が残っている場合には，契約を延長するかまたは清算する。なお，ジョン・モレル社の契約もスイフト社と同じように最低価格を40ドルと定め，同じようなリスクヘッジの仕組みが導入されている。

しかしながら，価格が暴落した場合，累積債務という問題が発生する。たしかに，レッジャーアカウントは価格変動リスクを一定程度緩和することができるが，完全にリスクをカバーできるわけではない。98年から99年にかけて豚の価格が暴落した時には，パッカーの差額支払額が急激に増えたために負債返済が予期せぬ問題として発生したこともあり，レッジャーアカウントはキャッシュフロー面でのリスク対策と考えた方が妥当であると指摘されている。(注8)

なお，レッジャーアカウントは，フォーミュラー方式ではほとんど利用されていない。例外的な事例はあるが，基本的にはフォーミュラー方式の場合，リスクヘッジ策は組み込まれていないので，価格変動リスクを回避するシステムはない。(注9)

（注8） Marvin Hayenga，Ted Schroeder，John Lawrence，Dermot Hayes，Tomislav Vukina，Clement Ward and Wayne Purcell（2000），p.40。

（注9） 電子メールによる著者の質問に対するミネソタ大学のBrian Buhr助教授のコメントよると，フォーミュラー形式にはリスクヘッジ機能はない。

3．販売契約の拡大要因と問題点

（1） フォーミュラー方式の拡大要因

次に価格決定の面から販売契約が拡大している要因を検討する。コスト・プラス方式やウインドー方式は，価格変動を回避するという明確な目的があり，近年の価格の暴落には一定程度有効である。負債が累積するという問題はあるにしても，共同でリスク管理を行うという役割が確立している。

問題は，価格変動リスクに対するヘッジ機能を持たないフォーミュラー方式である。この方式が大規模経営体の出荷形態として圧倒的なシェアを占めているだけに，その拡大要因は重要である。この方式の拡大要因を分析する際に参考となるのが，販売契約をめぐる論点の一つである市場価格の機能低下である。先述したように取引全体におけるスポット取引のシェアが減少しているために，市場価格は指標価格として機能を低下させている。他方，パッカーが販売契約を普及させるためにフォーミュラー方式の基準価格を市場価格よりも高く設定されていると，生産者から指摘されて

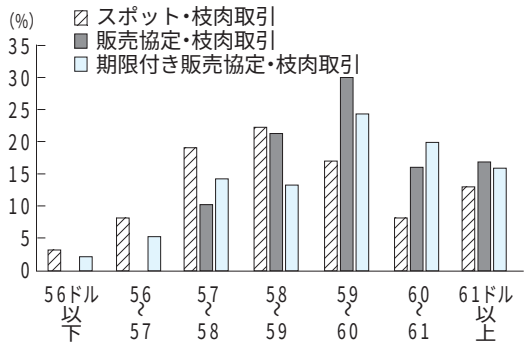
いる。先述したスイフト社の契約にあった市場価格への積み増しもその一例である。

この価格差については，USDAが実施した調査が参考になる(注10)。この調査は，取引形態をスポット・生体重量取引，スポット・枝肉取引，販売協定（marketing agreement）・生体重量取引，販売協定・枝肉取引，期限付き（defined term）販売協定・枝肉取引に分けてその価格分布を比較している。その中から，スポット・枝肉取引と販売協定・枝肉取引の価格を比較すると，販売協定・枝肉取引の価格の分布がスポット・枝肉取引の価格分布に比べて明らかに高い方に偏っている（第１図）。

もし，プレミアムの部分が同じであるならば，この価格差はスポット取引価格と基準価格の差と解釈できる。しかしながら，現実にはスポット・枝肉取引と販売協定・枝肉取引の間に質的格差が発生することも考えられるために，単純に断定できない。たとえば，スポット・枝肉取引と販売協定・枝肉取引の赤身率の分布を比較すると，スポット・枝肉取引では48～49%が最も多くなっているのに対して，販売協定・枝肉取引では49～50%が最も多い。しかも48～49%と合わせると約60%に達し，スポット・枝肉取引よりも高い数字を記録している。つまり，継続的取引である販売協定・枝肉取引がスポット・枝肉取引よりも比較的質の高い豚を多く出荷しているのである。その意味では，スポット取引よりも契約取引においてプレミアムがインセンティブとして機能していることを示していることになる。

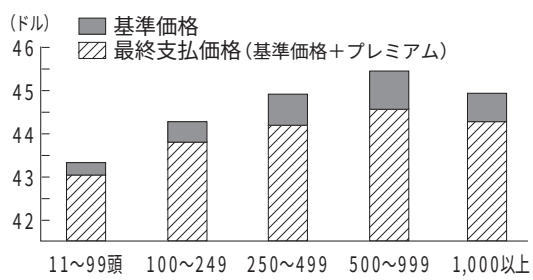
ただし，価格に占めるプレミアムの比率はそれほど大きくないので，最終的な価格差はやはりスポット取引価格と販売契約の基準価格の差に起因すると考えるのが妥当であろう。基準価格を直接比較できるデータがないので断定はできないが，参考までに経営規模別の価格（基準価格＋プレミアム）を比較してみると，最大経営規模層こそ買収による特殊要因でやや減少はしているものの，総じて規模が大きくなるにつれて基準価格が高くなる傾向が確認される（第２図）。大規模になるほどフォーミュラー方式の比率が高いだけに，ファーミュラー方

第１図　取引形態別価格分布



資料　GIPSA（2000）の関係資料

第２図　経営規模別の価格比較



資料　第１図と同じ

第4表　経営規模別にみた販売契約がもたらす優位性

（単位　ポイント）

	資金へのアクセス	高い支払価格	事業拡大	養豚事業の継続	価格リスクの節減
1,000～2,000頭	2.72	3.98	2.40	3.20	3.17
2,000～3,000	2.79	3.88	2.83	2.94	3.26
3,000～5,000	2.96	4.27	2.63	2.87	3.67
5,000～10,000	2.99	4.07	2.81	2.90	3.65
10,000～50,000	3.49	4.29	3.06	3.00	3.93
1,000～50,000	3.05	4.13	2.79	2.96	3.60

資料　John Lawrence, Glenn Grimes, and Matvin Hayenga（1998）,p11.
（注）「最も重要である」を6ポイントとして，重要度が下がるに連れてポイントを減少させ，最低を1ポイントとした。そのうえで，各項目について平均値を算出した。

式の基準価格は相対的に高いと考えられる。

パッカーは，コストを削減するためにプラントの稼働率を高い水準で平準化しなければならず，そのためにはどうしても安定的な集荷が必要となる。したがって，出荷頭数が多いほど価格（基準価格）が他のケースよりも高くなるように設定しており，このため２章でも述べたように豚の購入費が相対的に高くなり収益を圧迫している。

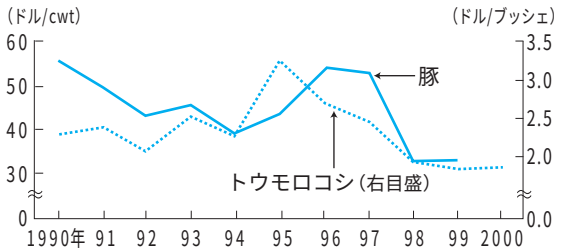
このような価格差は，契約を結んでいる生産者，特に大規模経営体に強く意識されている（第４表）。契約がもたらす優位性に関する質問に対して，全般的に「価格リスクの節減」よりも「高い支払価格」が高い得点を記録しているが，さらに大規模になるほど「高い支払価格」に対する得点が高くなっている。したがって，大規模経営層にとって，契約による価格変動リスクの回避よりも，販路確保と有利な価格設定がより重要であると考えられる。

以上のように，パッカーは基準価格を大規模経営体に有利なように設定し，大規模経営体の販売契約への参加を促しているものと考えられる。たしかに，質的面においても継続的取引とスポット取引の間にわずかではあるが質的な格差が見られるが，基準価格の水準こそが価格形成の中心的要因であると考えられる。ただし，基準価格はあくまでも市場価格と連動するので，価格変動リスクは免れない。相対的に有利な価格を提示されても，市場価格そのものが低下すれば基準価格も当然のことながら引き下げられる。

したがって，大規模経営体のリスクヘッジが問題となるが，これについては，通常特別な対策はとられていない。これを裏付けるのがマーフィー・ファミリーの経営危機である[注11]。同社は最終的にスミスフィールドによって買収されることになる[注12]が，買収された時点では生産規模で第２位を占める代表的な大規模経営体であった。生産規模は順調に拡大し，97年度の売上は，重量ベースで前年比18.9%増，98年度も同16.7%増を記録していた。

しかしながら，98年度に入ると，下半期から始まった価格の暴落によって経営状態は一変した。98年度の平均販売価格（１ポンド当たり）は，96年度の53セント，97年度の55セントから38セントまで下落した。その

第3図　トウモロコシ価格と豚の販売価格の推移



資料　トウモロコシ価格はUSDAのNASSのデータ
(http://www.usda.gov/nass/pubs/track01a.htm)
豚の価格については，NPPCの2000/2001 Pork Facts

ため96年度の売上高は前年比１億8,000万ドルの減少を記録した。純益も96年度の6,300万ドルの黒字，97年度の9,600万ドルの黒字から98年度には約１億1,200万ドルの赤字へと転落している。

この時期，過剰生産によって穀物価格は95年を除けば低位で安定的に推移しており，飼料価格の上昇は見られない（第３図)。したがって，生産コストが経営を圧迫したとは考えられない。結局，急激な価格低下が収益を圧迫し，最終的にこのような赤字が致命傷となり，スミスフィールドに買収されることとなった。

当然のことであるが，マーフィー・ファミリーも他の大規模経営体と同様に長期にわたる販売契約を結んでいた。契約の形態に関する詳細な情報を入手できないので断定はできないが，おそらくフォーミュラー方式が中心で，価格変動リスクのヘッジについては効果的な対応策を講じていなかったために，急激な価格の低下に対しては対応できなかったのであろう。逆にいえば，コスト・プラス方式等のリスク回避的な契約を結んでリスクヘッジがなされていたら，このような急激な売上高の減少はある程度回避できたかもしれない。

（注10） GIPSA(2000)，p.5。また，データの収集に際しては，2000年11月16日にアイオワ州にあるUSDAの事務所で行ったインタビューの際に，Supervisory Economist のDr．Stuart D．Frank氏の協力が得られた。

（注11） 2000年11月17日に著者がアイオワ州立大学のJohn Lawrence助教授に対して行ったインタビューの中で，Murphy Family Farmsの経営危機とリスクヘッジとの関係についてアドバイスをいただいた。

（注12） データは，スミスフィールドが証券取引委員会に提出した報告書DEFM14A，1999年11月23日付より引用した。

(2)　販売契約をめぐる論点

たしかに，取引相手の選択肢が限定され，しかも質的要素が重視されるようになると，生産者とパッカーの双方が販売契約を必要とする。生産者側も，販売契約をリスク管理上の必要な手段と認識しており，これを否定してはいない。ただし，生産者が，基準価格の算出方法やプレミアムの算定方法など，最終的な生産者への支払価格を決定する変数をめぐる交渉で有利に立つには，外部機会，つまり代替的な販路の存在が重要である(注13)。そのためには，物理的に輸送可能な範囲に代替的な販路が存在することや契約内容に関する情報の入手が前提条件となるが，後者についてはいくつかの問題点が指摘されている。

基準価格の形成については，前述したとおり市場価格をベースにしているとはいえ，不透明な部分がある。また，パッカーが契約を促進させるために市場価格を意図的に押さえながら，他方で契約の基準価格

を高く設定しているとの批判が出ている。市場取引（あるいは市場価格による相対取引）における取引量が減少しているために，わずかな取引数量の変化によって価格が変動するため，それを利用してパッカーが市場に過剰に供給して価格を意図的に低下させているとの批判である。また，先述したような出荷頭数別の価格差は契約には記載されておらず，これもまた不透明な部分である。

基準価格同様に重要なのがプレミアムの計算方法である。これによって最終的な支払価格が決定されるだけに重要な要因であるが，実際にはプレミアムに関する情報は不足しており，基準価格と同じようにパッカー間の比較が困難となっている。しかもプレミアムの測定方法はパッカーによって若干異なっており，統一した基準や手法が厳格に適用されているわけではない。たとえば，NPCCの資料によると，赤身率を算出するのに必要な背脂（backfat）やロインの深さを測定する方法として，光学的（optical）手法と超音波（ultrasound）を使った手法の二つがあるが，パッカーによって採用する方法が異なるという。また，プレミアムを決定する計算式も異なっているとの指摘もある。たとえば，赤身率については通常は背脂とロインの深さが変数となっているが，どちらか一方だけを使う場合もあるという。また，理想とされる赤身率や枝肉重量はやはりパッカーによって異なっていると指摘されている(注14)。さらに，生産者は，定期的にかつ大きなロットで出荷する大規模経営体に対して有利なプレミアムを支払っているのではないかという疑問もある。生産者の不信感は根強く，徹底した取引の実態調査を要求するほどであった(注15)。

生産者が以上のような契約の内容に関する情報を入手することは困難である。なぜならば，販売契約の条項に契約内容に関する守秘義務が挿入されている場合があり，その場合には生産者は契約に関する情報を外部に公表することはできない。したがって，生産者が他のパッカーの契約に関するデータを入手して，比較検討しようとしても不可能である。

このような問題に対して，これまで生産者はUSDAを通じてパッカーに対して自発的な価格報告を求めてきたが，大手パッカーでは農協系のファームランドが参加しただけで，結局は機能しなかった。特に，フォーミュラー方式の契約の詳細を報告すべきとの要求には，パッカーは強烈な拒絶反応を示した。契約の内容を公開することで，これまで築いてきた市場における優位性が崩れてしまうことを恐れているからである。

以上のように，パッカーの契約については，その内容に関する情報が入手しにくく，かつ不透明な部分がある。また，プレミアムの測定や計算方法がパッカーによって異なるために，プレミアムの算定方法を比較して，有利な条件を提示する契約を選定することはむずかしい。したがって，契約相手先を変更する場合に必要な追加的コ

ストは高くなってしまう。

（注13） 柳川（2000），185ページ参照。
（注14） David j.Meisingerを参照。
（注15） David Kenyon and Wayne Purcell（2000），p.11.

（3） 法律的な対応

以上のような疑念や不満は新たな法律の制定に結びついた。特に連邦レベルよりも州レベルの対応が迅速で，連邦政府に先行して５つの州が強制的に価格を報告させる州法を成立させた。そのひとつが，ミズーリ州が制定した畜産物販売法（Livestock Marketing Law（Senate Bill 310））である。これは99年に制定された州法で，パッカーが取引相手である生産者に対して異なる価格をつけることを禁止している。より正確に言えば，枝肉評価によるプレミアムや輸送費および集荷に必要なコストを含む価格決定方式である場合に，価格差が集荷した畜産物の質的格差を反映しているのであれば，その価格差は認められるが，それ以外のケースでは認められない。質的に同一の畜産物に対する支払額は，いずれの生産者に対しても同額であるべきはずなのに，中小規模層が大規模層よりも不利になっているという認識が強いためである。中小規模層の保護が最大の目的である。

なお，価格差をつける場合は，パッカーは支払価格や枝肉ベースの支払方式等に関する情報を公表しなければならない。なお，支払価格に関しては，取引が生じた日の翌営業日にスポット取引と契約の両方の価格を報告しなければならない。義務規定の違反に対しては罰則規定が設けられている。

この法律に対しては，パッカーの業界団体ともいえるアメリカ食肉協会（The American Meat Institute）が憲法違反として提訴した。判決は下級審でこそ憲法違反と判断されたものの，上級審では合憲であるとの判断が下されている(注16)。ただし，他州の生産者との競争力を考慮して，連邦レベルで同様な制度が実施されればミズーリ州の生産者が不利益を被らないような措置が取られるという。結局，このような司法での争いは，州議会が同法に対する修正案を可決し，パッカーに受け入れられるような内容に修正することで決着した。

法律制定後のこのような動きの背景には，パッカーとミズーリ州の大規模経営体からの激しい抵抗があった。IBPは同法の施行を受けて，ミズーリ州での買い付けを停止している(注17)。パッカーは，州外から買い付ける場合に，他州での買い付け価格との同一水準を求められることに不満で，ミズーリ州からの買い付け撤退を決めたのである。本章の対象ではないが，特に肉牛での影響がとりわけ大きい。州政府もパッカーの買い付け拒否によって被る影響を無視するわけにはいかなくなり，パッカーの買い付けに支障が出ない形に法律を修正することを余儀なくされた(注18)。このように，法自体の違法性を争った結果ではなく，パッカーが自らの影響力を行使して法律の改正を勝ち取ることができた点は，パッカーの影響力を考える上で参考になる。

また，同法が主に中小規模層保護が目的であるため，原告団の中には大規模生産者も含まれていた。他方，この法律を支持してきたのが生産者と有識者の連合体である。この組織体に所属している生産者がどのような経営規模層なのか特定はできないが，提訴したのが大手パッカーや大規模生産者であることから，この法律をめぐっては経営規模層間で利害の対立があると予想される。

事実，この法律をめぐっては生産者団体で意見が分かれている。主に大規模経営層が中心となっているミズーリ州のファームビューロー（the Missouri Farm Bureau）は同法に否定的で，廃止を要求しているのに対して，中小規模層が軸となっているファーマーズユニオン（the Missouri Farmer 's Union）は同法を支持している(注19)。このように経営規模によって生産者の意見が分かれているということは，利害関係が経営規模によって異なることを示しているといえる。これは，生産者間で支払額に格差が存在していることを間接的ながら裏付けているといえる。

このように，パッカーに対する規制では州政府が先行しているが，規制内容が州によって異なるために混乱が起きることが憂慮され，連邦レベルでの統一した法制度が求められるようになった。このような要求は，96年に農務長官の諮問委員会（Advisory Committee on Concentration）の諮問を受け，最終的には農産物販売法（Agricultural Marketing Act of 1946）を改正して畜産物強制報告法（Livestock Mandatory Reporting Act）を制定することで結実した。なお，実施するにあたって細則については，一般からの意見を参考にUSDAによって決められた(注20)。

同法の最大の目的は，指標となる価格の発見（price discovery）である。背景には市場における価格が指標価格としての機能を失っているために，別途指標となる価格形成を生産者が要求したことがある。それまでUSDAは，価格を強制的に報告させる権限を持っておらず，あくまでもパッカーの自主性に任せるしか方法はなかった。その結果，先述したように大手のパッカーはファームランドを除いて参加しなかった。また，USDAは，従来の市場情報サービス（Market News Program）を強化したが，必ずしも満足できる成果をあげられなかった。結局，価格の発見のためには，強制的にパッカーに報告させることが求められるようになった。

対象となる畜種は，肉牛，豚，子羊（Lamb）である。ボクスドビーフ，ボクスドラム（輸入も含む），ラムの枝肉取引も対象となり，取引全体の80～95％をカバーするという。報告義務を負うプラントは，連邦機関の検査の対象となるプラントのみで，直前の５年間の年間平均と畜頭数が肉牛の場合に12万5,000頭以上，豚については10万頭以上，羊については７万5,000頭以上が対象となる。

豚については，パッカーは前日（営業日ベース）に購入あるいは価格を決定した

豚，あるいはと畜した豚に関するすべての情報を報告しなければならない。具体的には，ロットごとに，購入した豚の頭数，と畜のためにパッカーに出荷される頭数，購入された豚すべての生体重量ベースの基準価格と重量，枝肉ベースの場合には，基準価格，プレミアム・ディスカウントが報告の対象となる。

と畜した豚については，平均ネット価格（net price―基準価格にプレミアムを加算した最終価格），最低ネット価格，最高ネット価格，平均枝肉重量，平均背脂，赤身率，総と畜重量などが対象となる。また，次の14日間に予定している購入予約も対象となる。なお，週単位では，枝肉評価以外の基準によるプレミアム，つまり枝肉の格付け以外のプレミアムについて報告する義務がある。

基本的には，生産者側の要求は受け入れられている。支払価格や基準価格の報告はもちろんのこと，フォーミュラー方式などの契約に関する詳しい内容についても報告の対象になっている。ただし，課題も残っている。たとえば，価格の報告については，生産者側は地域別に価格が報告されるよう要望を出していた。全米あるいは広域レベルの平均価格では実際の取引にはほとんど参考にならないからである。取引エリアを反映したより狭い地域における価格の発表こそが最も重要であるが，これについては実施要領では必ずしも明確に規定されておらず，今後の検討課題となっている。

（注16） Feedstuffs， May 21， 2001.

（注17） Feedstuffs， September 6， 1999.

（注18） Missouri Digital News，September 28，2001.

（注19） Missouri Digital News， September 27， 2001.

（注20） 具体的な実施要領については，USDAのFederal Register Vol.65，No.232 Friday，December1，2000を参照。なお，USDAのホームページで入手可能である（http://www.ams.usda.gov/lsg/price.htm）。

4．小括

近年，アメリカの養豚では販売契約は不可欠な取引形態となっている。大規模層への生産の集中やと畜・解体における上位パッカーへのシェアが進んだために，安定的な出荷（集荷）が必要不可欠となっている。またその他にも，販売契約が融資の条件となっていること，アイオワ州等の中西部地域で州法によってパッカーの生産への関与が禁止されていること等も，販売契約を拡大させている要因と考えられる。

さらに，契約にはリスク負担とインセンティブという形で，契約を促進する要因が含まれている。基本的に，豚の販売契約の場合，出荷条件や生産に関しては生産者がリスクを負担している。このような生産者によるリスク負担に対して，価格面ではリスクヘッジやインセンティブが組み込まれている。代表的なインセンティブは生産者に支払われるプレミアムである。

現在，販売契約の中で最も浸透しているのがフォーミュラー方式である。これは，市場価格をもとに基準価格を設定し，それに質的要素をプレミアムという形で加算す

る方式である。これに対して，ウインドー方式やコスト・プラス方式は，プレミアムのほかに，価格決定システムの中にレッジャーアカウント等の生産者とパッカーの双方が価格変動リスクを負担する仕組みを取り入れている。しかしながら，フォーミュラー方式にはリスクヘッジは含まれていない。この方式には，質的インセンティブとは別に出荷頭数に比例して加算される「量的インセンティブ」が組み込まれているものと考えられる。たしかに，スポット取引価格よりも高いという認識を生産者が持っており，それがスポット取引取引ではなく契約を選択する要因となっている。

パッカーサイドからみた場合，プラントの稼働効率を上げるために，大量の豚の集荷を安定的かつ計画的に実施することが必要であり，その目的達成のためには販売契約が重要な意味を持っている。そのために大規模経営体に有利な価格設定を行っていると推測される。プレミアムという点においても販売契約がやや有利であることから，垂直的調整の質的側面での貢献は一定程度あるものの，基準価格の設定方式が販売価格の普及・拡大にとってより重要である。

しかしながら，フォーミュラー方式の契約には価格変動に対するリスクヘッジ機能が含まれていないために，価格変動によって大規模経営体が経営危機に陥るリスクが出てきた。したがって，販売契約に基づく豚の継続的な取引関係は不安的な基盤のうえに構築されていることになる。結局のところ，販売契約は取引を安定化する機能を内在していないために，法的規制がなければ３章で述べたようにパッカーが大規模経営体を買収することで，大規模経営体を含む養豚独特の垂直的調整がブロイラー型に変化することも考えられるが，この点については様々な規制があり慎重に検討する必要がある。

生産者にとっては，契約に関する情報が公表されないために，複数のパッカーの契約を比較・検討することができないという問題が存在する。つまり，代替的な契約を結ぶにも，あるいは現在の取引相手であるパッカーと契約条件について交渉する際にも，他の販売契約に関する情報が必要不可欠である。取引条件をめぐる交渉力を強化するためには情報の入手は重要な要素であるが，様々な制約によって困難である。このような状況が，中西部諸州での規制や連邦レベルでの畜産物強制報告法が成立した背景である。

特にミズーリ州の州法は，中小規模層が支払価格で大規模層よりも不利な立場にあるとの認識に立ち，合理的な根拠のない価格差を違法とした上で，取引に関する情報の報告をパッカーに義務付けている。これに対して，パッカーサイドはIBPが買い付けを停止したり，同法が違法であると提訴するなどして，強硬に反対した。最終的には，州政府が買い付け停止の影響が甚大であると判断して，法律を改正してパッカーの主張を取り入れた。この経過で明らかになったことは，経営規模層別の利害対立で

あり，「量的インセンティブ」という結論を裏付ける生産者およびパッカーの動きであり，パッカーの強大な影響力である。したがって，パッカーの影響力を抑え，市場機能を回復させるために，州レベルや連邦レベルでの規制がどのような役割を果たすことができるのか，販売契約に基づく生産者とパッカーとの関係がどのように展開していくのか，今後も注目される。

＜参考資料＞

[1]大江徹男・坂内久(2001)「アメリカの養豚におけるパッカーの垂直的調整の強化・拡大」『農業市場研究』，第９巻第２号，農業市場学会。

[2]坂内久・大江徹男(2001)「アメリカの養豚における先端技術の導入と生産構造の変化」『農村研究』，第92号。

[3]新山陽子(2001)『牛肉のフードシステム 欧米と日本の比較分析』 日本経済評論社。

[4]柳川範之(2000)『契約と組織の経済学』東洋経済新報社。

[5]Brian L. Buhr and Phillip L. Kunkel (1999), "A Guide to Swine Marketing Contracts", Staff Paper P99-7 Dept. of Applied Economics University of Minnesota.

[6]David Kenyon and Wayne Purcell (2000), Price Discovery & Risk Management in an Industrialized Pork Sector

[7]David j. Meisinger, Assessing Packer Information, National Pork Producers Council.

[8]GIPSA (2000), Western Cornbelt Hog Procurement Investigation (background), USDA.

[9]James M. MacDonald, Michael E. Olinger, Kenneth E. Nelson, and Charles R. Handy (2000), "Consolidation in U.S. Meatpacking", USDA ERS Agricultural Economics Report No.785.

[10]John Lawrence, Glenn Grimes, and Marvin Hayenga (1998), "Production and Marketing Characteristics of U.S. Pork Producers, 1997-1998", Iowa State University Department of Economics Staff Paper No.311.

[11]Marvin Hayenga, Ted Schroeder, John Lawrence, Dermot Hayes, Tomislav Vukina, Clement Ward and Wayne Purcell (2000), "Meat Packer Vertical Integration and Contract Linkages in the Beef and Pork Industries : An Economic Perspective".

[12]National Pork Producers Council (1999), "Report of the MT 7 A Task Force", Delivered to the NPPC Federation Council.

[13]Steve W. Martinez (1999), Vertical Coordination in the Pork and Broiler Industries: Implications for Pork and Chicken Products, U.S. Department of Agriculture, Agricultural Economic Report No. 777.

（副主任研究員　大江徹男・おおえてつお**）**

情勢

漁協の経営動向と事業強化への取組み

――第20回漁協信用事業アンケート調査結果より――

はじめに

近年，漁協の経営環境は厳しくなってきている。その主な要因は漁協の事業総利益の約４割を占める販売事業の不振にあるとみられる。具体的には，国内水揚量の減少に加えて，安価な輸入水産物の増加，景気低迷による需要の落ち込み等による魚価低迷の影響が大きいといわれている。

このような情勢下において，2001年度の漁協信用事業アンケートでは，定例の貯金・貸出金や事業収益の動向に加えて，漁協の事業展開・課題，信用事業の位置付け，直接販売等に関する調査項目を設けた。本稿では，(財)農村金融研究会が作成した調査報告書をもとに，漁協の経営動向や事業強化への取組み等を現地での聞き取り調査の結果を交えながら紹介することにしたい。

１．アンケートの概要

漁協信用事業アンケートは，全国の漁協と信漁連の協力を得て，農林中金水産部，農村金融研究会および当総研が共同で毎年実施しているものである。

調査対象は，全国の沿海地区漁協の中から，地域分布等を考慮して選定された95組合であり，このうち30組合は信漁連に信用事業を譲渡している。以下では，とくに断らない限り，95組合のデータをもとに分析を行った。

２．回答漁協の概況

最初に回答組合の概況を確認すると，2001年３月末の平均組合員数は434.6人（全国平均266.2人[注1]，以下同じ），うち正組合員数は244.7人（163.1人）であり，平均職員数は15.4人（9.6人）となっている。

（注1） 全国漁協のデータは，全国漁業協同組合連合会『1999年度漁業協同組合統計表』2001年による。

３．2000年度収支の動向

（1） 貯金・貸出金の概況

信漁連に信用事業を譲渡した組合を含む対象組合全体の貯金残高をみると，2000年度末の１組合当たりの貯金残高は，前年比0.4%増の25.0億円（全国平均16.7億円）であり，貯金種類別にみると，当座性貯金残高は2.9%増の7.7億円（4.8億円），定期性貯金残高は0.7%減の17.4億円（11.6億円）となった。

貸出金残高(制度資金を含む)は前年比3.8％減の6.6億円（5.6億円）であり，長・短別にみると,短期資金残高は5.3%減の2.3億円（2.2億円），長期資金残高は3.0%減の4.3億円（3.3億円）となっている。

この結果，貯貸率は26.5%（33.2%）となった。

(2) 経営収支の動向

a．概況

2000年度の１組合当たりの事業総利益は，前年比2.7%減の１億1,680万円(全国平均7,240万円）となった（第１表)。1998年度（第18回調査）以降，事業総利益は３年連続で前年を下回っている。

一方，事業管理費は2.8%減の１億2,820万円（7,740万円）となった。この結果，事業利益は，前年比40万円増加したものの，△1,140万円となり，95年度（第14回調査）以降赤字が続いている。

また，事業総利益対事業管理費比率は109.7%(106.9%)と，前年よりも0.1ポイント低下したものの,100を超える水準にある。

ただし，補償金や補助金を中心とする事業外収益が23.8%増加し，6,180万円(5,620万円)となったために，経常利益は10万円の赤字にとどまった（全国平均は△500万円)。

b．事業総利益の内訳

第２表に示したように，単独で信用事業を営む組合の2000年度の１組合当たりの事業総利益は１億2,390万円であり,前年比1.0%減であった(注2)。同年度の事業総利益の構成比をみると，販売事業総利益40.5%，信用事業15.4%，購買事業12.5%，指導事業6.3%,製氷・冷凍・冷蔵事業5.4%となっている。

主な事業の2000年度事業総利益の前年比増減率をみると，事業総利益に占める割合の最も大きい販売事業総利益の前年比増減

第1表　１組合当たりの経営収支の概況

（単位　百万円,%）

	1998年度	99	2000	前年比増減率	
				99	2000
事業総利益	127.4	120.1	116.8	△5.7	△2.7
事業管理費	134.0	131.9	128.2	△1.6	△2.8
人件費	88.9	87.5	86.2	△1.5	△1.5
事業利益	△6.6	△11.8	△11.4	-	-
事業外収益	51.2	49.9	61.8	△2.5	23.8
事業外費用	43.9	41.9	50.5	△4.6	20.5
事業外利益	7.3	8.0	11.3	9.6	41.3
経常利益	0.7	△3.8	△0.1	△642.9	-
税引前当期利益	0.2	0.9	△0.8	350.0	△188.9
事業管理費／事業総利益	105.2	109.8	109.7		
人件費／事業管理費	66.3	66.4	67.3		

（注）　集計組合は3か年同一の88組合。

第2表　単独で信用事業を運営する組合の１組合当たり事業総利益の内訳

（単位　百万円,％）

	金額			構成比	前年比増減率	
	98年度	99	2000	2000	99	2000
事業総利益	133.0	125.1	123.9	100.0	△5.9	△1.0
販売事業	55.1	52.2	50.2	40.5	△ 5.2	△ 3.9
信用事業	22.9	16.3	19.1	15.4	△29.0	17.7
購買事業	16.2	15.8	15.4	12.5	△ 2.3	△ 2.3
指導事業	8.5	10.0	7.8	6.3	17.5	△22.2
製氷等事業	7.1	6.4	6.7	5.4	△ 9.3	3.5
共済事業	4.6	5.1	4.6	3.7	11.6	△ 9.7
利用事業	3.8	4.1	3.9	3.1	6.7	△ 5.0
加工事業	2.4	1.7	2.0	1.6	△30.3	19.5
その他事業	12.4	13.6	14.2	11.5	9.6	5.1

（注）　回答組合数は57組合。

率は△3.9%であり，増減額は△200万円と，事業総利益の増減額△120万円の1.7倍になっている。また２番目に大きい信用事業総利益の前年比増減率は,99年度の△29.0%から，2000年度はプラスに転じ，17.7%となった。

（注2） 信用事業を譲渡した組合の事業総利益は，単独で運営している組合の事業総利益から信用事業部分を差し引いたものとほぼ同様の傾向であるので，ここでは代表して単独で運営している組合の事業総利益を示した。

c．事業収益の見込み

組合が５年後の事業収益をどのように予想しているかを示したものが第３表である。事業全体としては，「微減」の回答割合が33.7%で最も高く，次いで「現状のまま」が26.3%となっている。「微減」と「大幅減」（11.6%）を合計すると，45.3%が減収を予想している。

主な事業ごとにみると，販売事業，信用事業，購買事業では「微減」，指導事業，製氷等事業では「現状のまま」，加工事業では「微増」の回答割合が各々最も大きくなっている。

全体の傾向をみるために，増加の回答割合（「微増」＋「大幅増」割合）から減少の回

第3表　５年後の事業収益の見込み

（単位　組合,％,ポイント）

	回答組合数	大幅増	微増	現状のまま	微減	大幅減	わからない	その他	DI値
事業全体	95	1.1	14.7	26.3	33.7	11.6	9.5	3.2	△29.5
販売事業	94	2.1	13.8	21.3	37.2	12.8	8.5	4.3	△34.1
信用事業	65	0.0	15.4	20.0	44.6	4.6	9.2	6.2	△33.8
購買事業	94	1.1	19.1	23.4	35.1	11.7	6.4	3.2	△26.6
指導事業	95	1.1	4.2	69.5	15.8	1.1	5.3	3.2	△11.6
製氷等事業	66	3.0	9.1	42.4	27.3	9.1	6.1	3.0	△24.3
共済事業	95	1.1	29.5	36.8	22.1	2.1	5.3	3.2	6.4
利用事業	82	0.0	7.3	59.8	19.5	4.9	6.1	2.4	△17.1
加工事業	21	9.5	42.9	33.3	4.8	4.8	0.0	4.8	42.8
その他事業	46	0.0	8.7	60.9	13.0	2.2	13.0	2.2	△ 6.5

(注)1．　網掛けは各事業で第１位の回答割合を示す。
　　2．　DI値＝(「大幅増」割合＋「微増」割合)－(「大幅減」割合＋「微減」割合)。

答割合（「微減」＋「大幅減」の割合）を差し引いたDI値をみると，事業収益全体では△29.5ポイントとなっている。事業別にみると，DI値がプラスの事業は，加工事業(42.8ポイント）と共済事業（6.4ポイント）のみである。販売事業のDI値は△34.1ポイントと最も低く，次いで信用事業△33.8ポイント，購買事業△26.6ポイントと，事業総利益に占めるウェイトの大きな事業でDI値が相対的に低くなっている。

４．漁協の経営課題

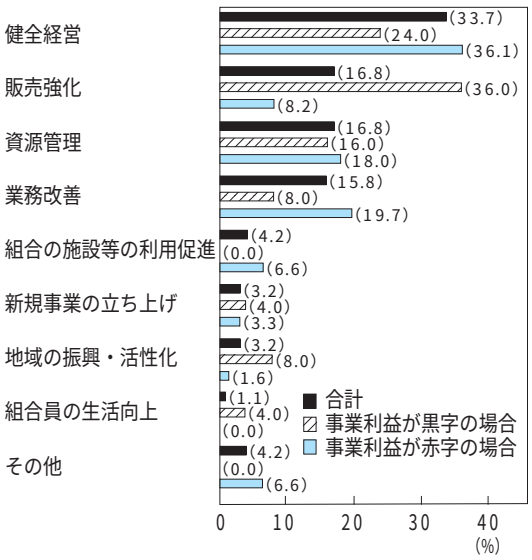
（1） 重点的取組み事項

主力である販売事業の低迷という厳しい経営環境の中で，組合はどのような経営課題に重点的に取り組もうとしているのだろうか。取組み課題を尋ねた結果をみると，「健全経営」が33.7%で最も高く（第１位の回答割合），次いで「販売強化」と「資源管理」がともに16.8%，「業務改善」15.8%の順になっている（第１図）。

これを，2000年度の事業利益別にみると，黒字の組合では「販売強化」（36.0%），「健全経営」（24.0%）が上位を占めている。一方，赤字の組合では「健全経営」（36.1%）の回答割合が高く，次いで「業務改善」(19.7%）となっている。

黒字の組合では「販売強化」のような事業伸長のための取組みが，赤字の組合では「健全経営」や「業務改善」といった経営改善のための取組みが，意識されていることがうかがえる。

第１図　事業利益別にみた漁協の取組み事項
（第１位）



（2） 直接販売の実施状況

ａ．概況

販売事業の強化策としては，水産物の加工やブランド化，直接販売，零細な産地市場の統合などが考えられる(注3)。ここでは，アンケート結果から，店舗やカタログ，インターネット等を活用した直接販売への取組みをみてみよう。

直接販売を実施している組合の割合は53.7%となっている。実施している割合を職員数別にみると，9人以下の組合では33.3%，10～19人の組合では65.5%，20人以上の組合では63.0%と，10人以上の組合では６割を超えている。

（注3） 婁小波「漁協マーケティングの動向と事業体制」漁協経営センター出版部『漁協経営』2000年５月号４～10頁。

b．店舗・カタログ等による直接販売の実施状況

店舗・カタログ等による直接販売を実施している組合の割合は38.9%となっている。

実施形態をみると，「独自の施設で販売」の回答割合が21.1%で最も高く，次いで「カタログ販売」13.7%，「道の駅に出店」6.3%，「地域のアンテナショップに出品」5.3%となっている（複数回答，回答割合は回答数／回答組合数）。

c．インターネット販売への取組状況

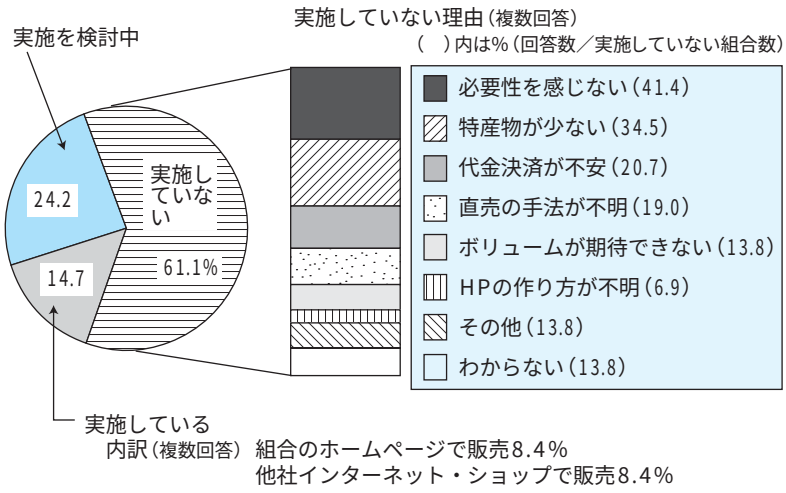
現在インターネット販売（以下，ネット販売）を実施している組合の割合は14.7%となっている（第２図）。実施形態をみると，「組合のホームページで販売」の回答割合と，「他社が運営するインターネットショップに出品」の回答割合は，各々8.4%となっている（両方実施している組合は2.1%）。また現在実施していない組合は85.3%であるものの，24.2%は「導入を検討中」と回答している（回答割合は，回答数／回答組合数）[(注4)]。

ネット販売を実施していない組合において，その理由を尋ねたところ，「必要性を感じない」（41.4%），「特産物が少ない」（34.5%），「代金決済が不安」（20.7%），「ホームページを使っての直売の手法がわからない」（19.0%）といった理由があげられていた（複数回答，回答割合は回答数／実施していない組合数）。

なお，聞き取り調査を行ったある組合（職員数４人）では多忙でネット販売を行う余裕はないとのことだった。アンケート結果をみても，職員数５人以下の組合では，実施している組合も導入を検討している組合もゼロだった。少人数の組合ではネット販売に要する人員の確保が難しいためと思われる。

また，ネット販売を実施していない理由の一つにあげられていた代金決済への不安

第2図　インターネット販売の実施状況と実施していない理由



については，ネット販売を実施しているある組合に聞き取り調査を行ったところ，代金決済の問題は，代金引換システムの活用や入金確認後に発送するなどの方法で解消しているとのことだった。

（注4） ちなみに，全国農業協同組合中央会「11年度一斉調査」より，農協での販売チャネルとしてのインターネット活用意向をみると，意向が「ある」と回答した組合は35.1%となっている。

（3） 信用事業の位置付けと事業強化手段

a．信用事業の位置付け

第４表に組合における信用事業の位置付けを尋ねた結果を示した（複数回答）。これをみると，「組合員にとって絶対に必要な事業」の回答割合が71.4%で最も高く，次いで「組合員・地域住民とのつながりの手段」60.3%，「重要な収益源」46.0%，「組合員へのサービスの一環」28.6%，「安定的な収益源」27.0%となっている。

選択肢や回答方法が多少異なるが，参考までに類似した設問を行った92年度，93年度の調査をみると，「組合の重要な収益源」「収益の柱ではないが安定的な収益源」など，組合の収益源としての位置付けが強かった。

前述したように2001年度調査では「重要な収益源」の回答は3位に後退しており，この間に組合にとって信用事業の位置付けが変化していることがうかがえる。これは，主として漁業の低迷から貯金や貸出金が減少し，信用事業の収益力が低下したこと等を反映したものと思われる。

組合にとって信用事業の位置付けが変化したとはいえ，「組合員へのサービスとして絶対必要な事業」と回答した組合の割合は７割を超えており，組合員にとって信用事業は不可欠という認識が強いことも確かなことである。

b．信用事業強化の手段

第５表は，長期的に信用事業を強化するために望ましい手段は何かを尋ねた結果を示したものである。これをみると，「県下全

第4表　漁協における信用事業の位置づけ

（単位　%）

	回答組合数（組合）	組合員にとって絶対に必要な事業	組合員・地域住民とのつながりの手段	重要な収益源	組合員へのサービスの一環	安定的な収益源	その他
2001年度（第20回調査）（複数回答）（回答数／回答組合数）	63	71.4	60.3	46.0	28.6	27.0	4.8
（参考）		水揚代金の受け皿	地域住民とのつながりの手段	組合にとって重要な収益源	組合員へのサービスの一環	収益の柱ではないが安定的収益源	その他
1992年度（第11回調査）（単一回答）	100	16.0	8.0	32.0	12.0	30.0	2.0
1993年度（第12回調査）（単一回答）	100	21.0	12.0	32.0	14.0	21.0	-

（注）　網掛けは各年度調査での第１位の選択肢を示す。

第5表　属性別にみた信用事業の長期的強化手段（単一回答）

（単位　%）

		自力で運営	事業譲渡		合併		その他	わからない
			近隣地域内の譲渡	県下全漁協の譲渡	近隣地域内の合併	県下全漁協の合併		
合　計		11.6	3.2	40.0	26.3	8.4	3.2	7.4
2000年度末貯金残高	10億円未満	5.9	0.0	58.8	17.6	5.9	0.0	11.8
	10～20億円未満	4.3	8.7	47.8	21.7	13.0	4.3	0.0
	20～30億円未満	18.2	0.0	36.4	31.8	4.5	0.0	9.1
	30億円以上	7.7	3.8	26.9	30.8	11.5	7.7	11.5
職員数	９人以下	0.0	0.0	58.3	19.4	8.3	2.8	11.1
	10～19人	13.8	10.3	31.0	24.1	6.9	3.4	10.3
	20人以上	14.8	0.0	29.6	40.7	11.1	3.7	0.0

（注）　網掛けは各層の第１位の回答を示す。

漁協の譲渡」と回答した割合が40.0%で最も高く，次いで「近隣地域内の合併」26.3%であり，「自力で運営」は11.6%だった。

信用事業の位置付けでみたように，組合員へのサービスとして信用事業は欠くことはできないものの，現実に単協段階だけで体制整備等への対応が困難な組合は少なくない。信漁連への事業譲渡という回答は，漁協系統としての金融サービス継続の必要性から生じた選択と思われる。

また，貯金残高（2000年度末）別にみると，「県下全漁協の譲渡」の回答割合は，残高が少ないほど高く，「近隣地域内の合併」の回答割合は残高が多いほど高いという傾向がみられる。

さらに，職員数別にみると，「県下全漁協の譲渡」の回答割合は職員数が少ないほど高く，反対に「近隣地域内の合併」や「自力で運営」の回答割合は，職員数が多くなるほど高いという傾向がみられる。とくに職員数9人以下の組合では，「自力で運営」や「近隣地域内の譲渡」と回答した組合はゼロだった点が目立つ。

おわりに

これまで，アンケート調査と現地での聞き取り調査の結果を用いて，漁協経営の概況と取組み課題，販売事業と信用事業の強化策等を紹介してきた。

ここで簡単にまとめてみると，2000年度の１組合当たり経常利益は△10万円と前年に比べて赤字幅は縮小しているものの，２年連続の赤字となっている。事業別にみると，事業総利益の４割を占める販売事業総利益の落ち込みが目立っている。

５年後の収支見込みを尋ねた結果でも，事業全体，経済事業，信用事業，購買事業で「微減」を予想する回答割合が高かった。

このような経営状況の中で，重点的な取組み事項として，事業利益が黒字の組合では「販売強化」を，赤字の組合では「健全経営」や「業務改善」をあげている。

販売事業強化策の一貫として直接販売への取組みをみると，規模の比較的大きな組合で取組みが広まってきていることが明ら

かになった。

一方，信用事業に関しては，92年度，93年度の調査結果では「重要な収益源」「安定した収益源」の回答割合が上位を占めていた。2001年度調査では「組合員にとって絶対に必要な事業」「組合員・地域住民とのつながりの手段」との回答割合が，「重要な収益源」や「安定した収益源」よりも高くなっている。組合にとって収益源としての位置付けは低下している一方，組合員にとって漁協系統の金融サービスは不可欠であるとの認識が前面に現れるようになった。

とはいえ現状の体制のまま単独で信用事業を継続することは必ずしも容易ではないために，事業強化策の回答としては，「信漁連への譲渡」の割合が４割を占めている。ただ，属性別にみると，貯金残高や職員数の小規模な組合では「信漁連への譲渡」の回答割合が高い一方，大規模な組合では，「近隣地域内の合併」の回答割合が大きいという特徴がみられた。

厳しい経営環境に対応して，漁協は経営全体から販売事業，信用事業など個別事業の強化まで多岐にわたる取組みを行っている。

（研究員　尾高恵美・おだかめぐみ）

公金預貯金の動向

ペイオフ凍結解除と公金預貯金への影響

2002年４月から定期性預貯金等に対するペイオフ凍結が解除された。これにより，個人だけでなく地方公共団体等の公金預貯金についても保険対象とされている元本１千万円とその利息分しか保護されなくなった。

公金預貯金残高のうち１千万円を超える大口定期の割合は高く，2001年９月時点で，都銀等の国内銀行は72.3%，農協は2001年11月に実施した平成13年度第２回農協信用事業動向調査によると，同時期に84.2%であった(注1)。

したがって，ペイオフ凍結解除による公金預貯金への影響は個人以上に大きいと考えられる(注2)。

以下では，公金預貯金の動向について，他業態と農協を比較しながら分析することにしたい。

（注1） 全国の資金観測農協の協力を得て，年２回実施しているアンケート調査。13年度第２回の調査対象は428農協で，うち379農協が回答。

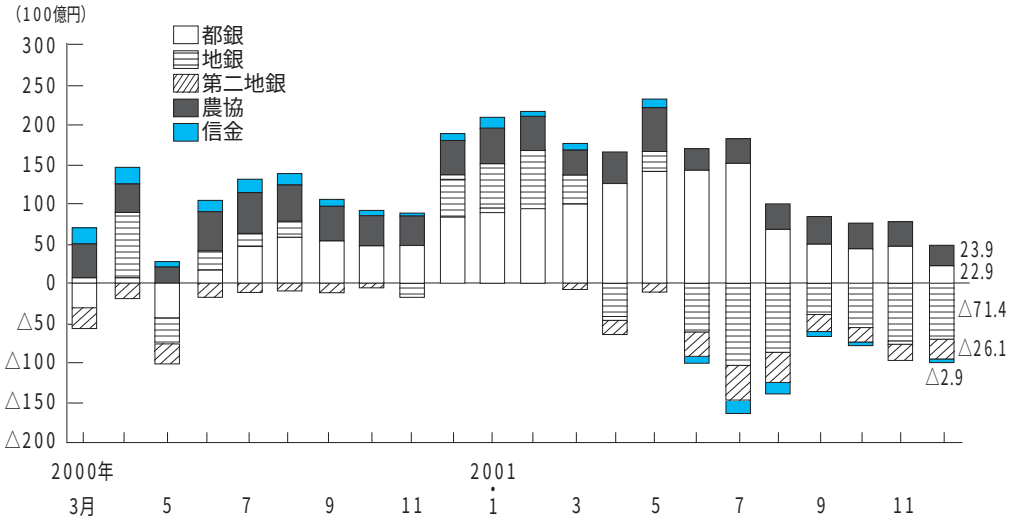
（注2） 同時期の国内銀行における個人預金残高に占める大口定期の割合は21.1%。

他業態における公金預金の動向

公金預貯金残高の前年比増減額をみると，地銀，第二地銀，信金は2001年６月以降，減少している（第１図）。それに対して，都銀と農協では増加が続いており，2001年12月の農協の増加額は2,394億円で，都銀を上回った。

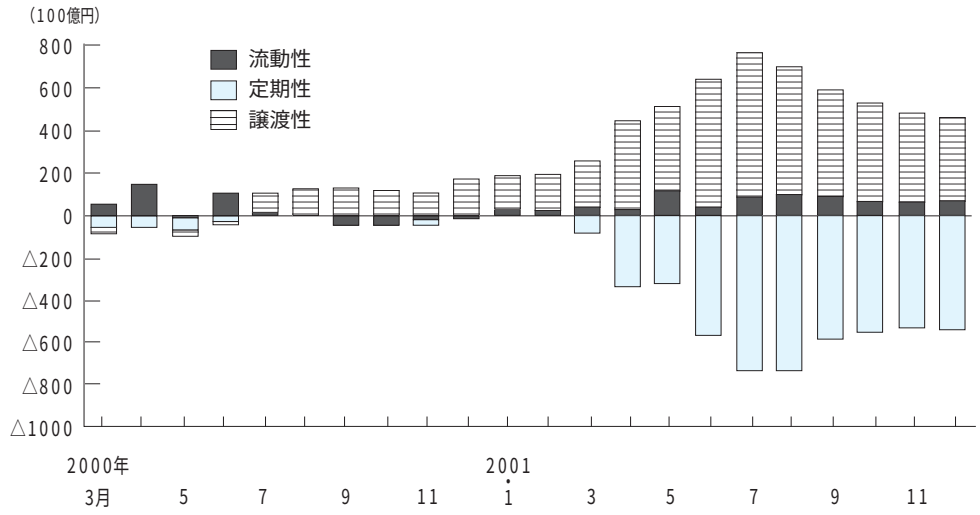
種類別に公金預金の動向をみると，2001年３月以降，国内銀行では定期性預金が減少する一方で，譲渡性預金，流動性預金が増加している（第２図）。その結果，公金預金残高のうち定期性預金の占める割合は，2000年12月から2001年12月までの間に，71.6%から47.8%へ低下し，譲渡性預金は9.7%

第１図　公金預貯金の前年比増減額



資料　日銀『金融経済統計月報』，農協残高試算表
(注)1.　公金預貯金には譲渡性預貯金を含む。
2.　農協のデータは末残，それ以外は平残。

第2図　国内銀行における公金預金の前年比増減額



資料　日銀『金融経済統計月報』
（注）　データは平残。

から29.7%へ，流動性預金は18.7%から22.5%へそれぞれ上昇した。

以上のことから，ペイオフ凍結解除を目前に控え，公金預金は定期性預金から譲渡性預金や流動性預金にシフトし，さらに信頼性がより高いと思われる金融機関への預け替えがなされているといえよう。

なお，譲渡性預金が増加していることについては，金融機関のスタンスも影響していると思われる。預金保険法の改正により，2001年４月以降，公金預金も預金保険の対象となった。それにより生じた預金保険料負担（保険料率は預金額の0.084%）を軽減するために，付保対象預金ではない譲渡性預金に積極的に振り替えるようになったと考えられる。

農協における公金貯金の動向

農協の公金貯金は，1998年11月以降前年比増加が続いている。他業態とは異なり，増加はおおむね大口定期によるものであるとみられる。また譲渡性貯金の増減に変動はない。

それでは農協に対して地方公共団体はどのような対策を実施しているのであろうか。

13年度第２回農協信用事業動向調査によると，47.8%の農協で市町村等の担当者からペイオフ凍結解除に関連した問い合わせがあったとしている。しかしながら，実際に市町村等が農協に対して何らかの対策をとったかについては，78.2%の農協で特にないと回答しており，定期貯金を短期化する(9.5%)，貯金を他金融機関へ分散化する(6.0%)等の具体的な対策は，あまりなされていない状況にあるといえよう。

ただし，2002年４月以降，多くの地方公共団体では，ペイオフ凍結解除に向けた対応策を本格化していくものと思われる。具体的には，経営状況の変化に応じた金融機関の選別やペイオフ凍結解除の影響を受けない債券を組み合わせた運用等が対策として挙げられている。今後の地方公共団体の対応によっては，農協の公金貯金の増減に影響が出てくることも予想される。

（研究員　長谷川晃生・はせがわこうせい）

統　計　資　料

目　　次

1．農林中央金庫　資金概況　（海外勘定を除く）……(97)
2．農林中央金庫　団体別・科目別・預金残高　（海外勘定を除く）……(97)
3．農林中央金庫　団体別・科目別・貸出金残高　（海外勘定を除く）……(97)
4．農林中央金庫　主要勘定　（海外勘定を除く）……(98)
5．信用農業協同組合連合会　主要勘定……(98)
6．農業協同組合　主要勘定……(98)
7．信用漁業協同組合連合会　主要勘定……(100)
8．漁業協同組合　主要勘定……(100)
9．金融機関別預貯金残高……(101)
10．金融機関別貸出金残高……(102)

統計資料照会先　農林中金総合研究所調査第一部
ＴＥＬ　03（3243）7323
ＦＡＸ　03（3246）1984

利用上の注意（本誌全般にわたる統計数値）

1．数字は単位未満四捨五入しているので合計と内訳が不突合の場合がある。
2．表中の記号の用法は次のとおりである。
「0」単位未満の数字　「－」皆無または該当数字なし
「…」数字未詳　「△」負数または減少

1. 農林中央金庫資金概況

（単位 百万円）

年月日	預金	発行債券	その他	現金預け金	有価証券	貸出金	その他	貸借共通合計
1997. 1	**28,955,782**	**9,085,571**	**6,337,030**	**5,602,948**	**12,377,033**	**15,598,208**	**10,800,194**	**44,378,383**
1998. 1	**28,443,273**	**8,041,702**	**12,136,261**	**6,493,670**	**10,144,724**	**17,374,472**	**14,608,370**	**48,621,236**
1999. 1	**26,612,829**	**7,331,312**	**13,534,376**	**3,980,308**	**12,715,113**	**14,414,634**	**16,368,462**	**47,478,517**
2000. 1	**32,200,296**	**7,115,140**	**11,114,889**	**3,840,890**	**15,278,511**	**20,473,221**	**10,837,703**	**50,430,325**
2001. 1	**32,830,203**	**6,570,748**	**14,514,446**	**2,835,261**	**20,633,302**	**22,591,096**	**7,855,738**	**53,915,397**
2001. 8	37,255,649	6,354,041	11,152,426	2,445,543	21,201,056	24,912,103	6,203,414	54,762,116
9	37,260,470	6,252,839	10,672,336	2,184,560	21,878,804	24,943,234	5,179,047	54,185,645
10	37,559,326	6,231,584	9,628,627	2,033,698	21,768,364	24,878,323	4,739,152	53,419,537
11	38,347,607	6,197,303	9,395,062	1,531,781	22,619,923	24,941,557	4,846,711	53,939,972
12	38,052,351	6,151,619	9,483,265	1,363,324	23,425,917	24,534,283	4,363,711	53,687,235
2002. 1	38,330,360	6,116,517	8,635,131	1,279,782	22,907,517	24,807,763	4,086,946	53,082,008

（注） 単位未満切り捨てのため他表と一致しない場合がある。

2. 農林中央金庫・団体別・科目別・預金残高

2002 年 1 月末現在　　（単位 百万円）

団体別	定期預金	通知預金	普通預金	当座預金	別段預金	公金預金	計
農業団体	32,087,750	30,446	1,125,783	43	243,054	-	33,487,076
水産団体	1,232,274	-	47,961	2	14,895	-	1,295,132
森林団体	3,021	6	3,024	12	661	-	6,724
その他出資団体	20,360	-	2,429	-	344	-	23,132
出資団体計	33,343,405	30,452	1,179,197	56	258,953	-	34,812,064
非出資団体計	852,522	170,478	344,294	105,163	2,029,023	16,816	3,518,296
合計	**34,195,927**	**200,930**	**1,523,491**	**105,219**	**2,287,977**	**16,816**	**38,330,360**

3. 農林中央金庫・団体別・科目別・貸出金残高

2002 年 1 月末現在　　（単位 百万円）

団体別		証書貸付	手形貸付	当座貸越	割引手形	計
系統団体等	農業団体	71,151	920,098	23,314	10	1,014,574
	開拓団体	2,813	754	-	-	3,566
	水産団体	71,422	37,828	44,084	239	153,574
	森林団体	16,362	18,014	2,915	213	37,504
	その他出資団体	-	148	260	-	408
	出資団体小計	161,749	976,842	70,573	463	1,209,626
	その他系統団体等小計	247,125	39,464	224,048	1,005	511,642
	計	408,874	1,016,306	294,621	1,468	1,721,268
関連産業		2,597,433	267,896	2,832,035	70,734	5,768,098
その他		8,137,739	9,024,368	156,289	-	17,318,398
合計		**11,144,046**	**10,308,570**	**3,282,945**	**72,202**	**24,807,764**

4. 農　林　中　央　金

（貸　　方）

年月末	預金			譲渡性預金	発行債券
	当座性	定期性	計		
2001. 8	3,590,102	33,665,547	37,255,649	26,770	6,354,041
9	3,363,858	33,896,612	37,260,470	186,370	6,252,839
10	3,664,170	33,895,156	37,559,326	64,050	6,231,584
11	3,941,690	34,405,917	38,347,607	36,750	6,197,303
12	3,761,841	34,290,510	38,052,351	218,940	6,151,619
2002. 1	4,126,759	34,203,601	38,330,360	211,980	6,116,517
2001. 1	2,690,275	30,139,928	32,830,203	106,510	6,570,748

（借　　方）

年月末	現金	預け金	有価証券		商品有価証券	買入手形	手形貸付
			計	うち国債			
2001. 8	111,923	2,333,619	21,201,056	7,572,590	272,337	-	10,978,245
9	196,509	1,988,050	21,878,804	8,014,497	253,074	-	10,712,046
10	122,927	1,910,770	21,768,364	7,631,650	223,598	-	10,730,133
11	127,988	1,403,792	22,619,923	7,574,408	196,031	-	10,468,268
12	180,638	1,182,684	23,425,917	8,134,023	232,733	-	10,348,048
2002. 1	70,724	1,209,057	22,907,517	8,594,945	138,385	-	10,308,570
2001. 1	71,986	2,763,274	20,633,302	6,841,804	362,841	-	10,514,996

（注）１．単位未満切り捨てのため他表と一致しない場合がある。　２．預金のうち当座性は当座・普通・通知・別段預金。
３．預金のうち定期性は定期預金。　４．1987年11月以降は科目変更のため預金のうち公金の表示は廃止。
５．借用金は借入金・再割引手形。　６．1985年５月からコールマネーは借用金から，コールローンは貸出金から分離，商品有価証券を新設。

5. 信　用　農　業　協　同　組

年月末	貸方				
	貯金		譲渡性貯金	借入金	出資金
	計	うち定期性			
2001. 8	50,553,706	48,765,208	262,750	19,607	1,012,333
9	50,270,622	48,689,950	244,570	19,595	1,012,388
10	50,514,773	48,838,445	238,630	19,588	1,012,427
11	50,404,797	48,687,578	226,990	19,589	1,012,441
12	51,311,298	49,298,985	196,210	19,581	1,012,545
2002. 1	50,610,274	49,030,166	224,160	19,755	1,012,557
2001. 1	48,822,763	46,482,811	86,510	19,890	976,036

（注）１．貯金のうち「定期性」は定期貯金・定期積金の計。　２．出資金には回転出資金を含む。
３．1994年４月以降,コール・ローンは，金融機関貸付金から分離。
４．余裕金系統利用率＝$\frac{\text{系統預け金}}{\text{預け金＋コールローン＋買入金銭債権＋金銭の信託＋有価証券＋金融機関貸付}}\times 100$

6. 農　業　協　同　組

年月末	貸方				
	貯金			借入金	
	当座性	定期性	計	計	うち信用借入金
2001. 7	16,487,392	56,917,724	73,405,116	873,435	681,616
8	16,651,647	56,876,774	73,528,421	871,526	676,213
9	16,662,003	56,585,217	73,247,220	888,527	694,291
10	17,151,589	56,340,295	73,491,884	853,669	659,591
11	17,086,637	56,337,318	73,423,955	830,803	639,182
12	17,728,868	56,859,110	74,587,978	775,117	591,494
2000. 12	16,538,604	56,142,489	72,681,093	850,418	648,981

（注）１．貯金のうち当座性は当座・普通・購買・貯蓄・通知・出資予約・別段。　２．貯金のうち定期性は定期貯金・譲渡性貯金・定期積金。
３．借入金計は信用借入金・共済借入金・経済借入金。　４．貸出金のうち短期は１年およびそれにみたないもの。
５．貸出金のうち長期は１年をこえるもの。

庫　主　要　勘　定

（単位 百万円）

コールマネー	食糧代金受託金・受託金	資本金	その他	貸方合計
516,161	2,639,044	1,124,999	6,845,452	54,762,116
895,980	2,136,379	1,124,999	6,328,608	54,185,645
733,523	2,109,623	1,124,999	5,596,432	53,419,537
298,966	1,863,734	1,124,999	6,070,613	53,939,972
250,157	2,207,738	1,124,999	5,681,431	53,687,235
398,837	1,623,482	1,124,999	5,275,833	53,082,008
187,614	4,921,410	1,124,999	8,173,913	53,915,397

貸出金				コール口ーン	食糧代金概算払金	その他	借方合計
証書貸付	当座貸越	割引手形	計				
10,548,705	3,301,859	83,293	24,912,103	434,216	-	5,496,861	54,762,116
10,970,522	3,165,626	95,038	24,943,234	423,691	-	4,502,282	54,185,645
10,903,572	3,164,718	79,898	24,878,323	316,595	220	4,198,739	53,419,537
11,159,424	3,238,976	74,887	24,941,557	563,284	-	4,087,396	53,939,972
10,799,748	3,305,243	81,242	24,534,283	375,841	24	3,755,113	53,687,235
11,144,046	3,282,945	72,202	24,807,763	350,044	-	3,598,517	53,082,008
8,467,471	3,511,620	97,008	22,591,096	1,582,901	65	5,909,932	53,915,397

合　連　合　会　主　要　勘　定

（単位 百万円）

借方							
現金	預け金		コールローン	金銭の信託	有価証券	貸出金	
	計	うち系統				計	うち金融機関貸付金
41,226	33,917,323	33,710,827	-	378,172	12,364,128	5.379,767	487,882
47,315	33,461,100	33,265,351	-	394,658	12,494,847	5,477,929	488,688
52,852	33,698,889	33,549,029	-	408,410	12,548,325	5,404,177	490,952
48,149	33,404,025	33,267,701	-	411,981	12,720,773	5,400,189	493,356
103,054	34,301,706	34,173,741	-	404,087	12,675,462	5,401,459	495,721
52,447	33,265,413	33,167,322	-	399,588	13,123,424	5,402,248	497,937
55,406	32,434,205	32,078,333	15,000	424,039	11,477,603	5,750,707	568,573

５．受託貸付金は外書である。　　６．1999年10月より統合県ＪＡは含まない。

合　主　要　勘　定

（単位 百万円）

借方							報告組合数
現金	預け金		有価証券・金銭の信託		貸出金		
	計	うち系統	計	うち国債	計	うち農林公庫貸付金	
348,203	48,958,468	48,621,014	3,946,772	1,135,239	21,925,694	445,276	1,169
333,009	49,076,179	48,750,787	3,977,581	1,164,737	21,961,616	444,076	1,166
328,364	48,731,575	48,402,791	4,017,152	1,223,249	21,963,403	441,602	1,152
331,748	49,031,090	48,735,001	3,973,912	1,190,560	21,881,197	436,379	1,147
346,789	48,882,606	48,583,412	4,011,084	1,227,109	21,854,601	425,125	1,147
391,883	49,932,684	49,609,790	4,001,303	1,227,777	21,719,031	417,353	1,146
367,640	47,664,896	47,169,683	4,122,690	1,159,077	22,007,482	457,849	1,362

６．余裕金系統利用率＝$\frac{\text{系統預け金}}{\text{預け金＋コールローン＋買入金銭債権＋金銭の信託＋有価証券＋金融機関貸付}}\times 100$

７．有価証券の内訳は電算機処理の関係上，明示されない県があるので「うち国債」の金額には，この県分が含まれない。

８．1999年10月より統合県ＪＡを含む。

7．信用漁業協同組合連合会主要勘定

（単位 百万円）

年月末	貸方				借方				
	貯金		借用金	出資金	現金	預け金		有価証券	貸出金
	計	うち定期性				計	うち系統		
2001．10	2,416,823	1,969,402	45,496	52,844	11,119	1,452,143	1,415,513	225,046	821,996
11	2,383,187	1,941,976	45,335	53,073	9,899	1,432,433	1,395,896	219,185	815,122
12	2,417,036	1,942,475	45,442	53,094	9,901	1,464,537	1,407,172	216,269	818,705
2002．1	2,374,667	1,930,150	45,559	53,220	9,704	1,434,294	1,399,305	218,684	803,819
2001．1	2,356,491	1,934,485	56,286	51,235	8,666	1,393,354	1,362,524	230,666	825,883

（注） 貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金。

8．漁業協同組合主要勘定

（単位 百万円）

年月末	貸方					借方						報告組合数
	貯金		借入金		払込済出資金	現金	預け金		有価証券	貸出金		
	計	うち定期性	計	うち信用借入金			計	うち系統		計	うち農林公庫資金	
2001．8	1,361,245	913,133	430,585	314,216	160,788	7,345	1,220,165	1,153,681	21,632	512,157	23,891	734
9	1,352,196	906,755	430,638	315,001	160,114	7,469	1,215,673	1,159,059	21,284	510,640	23,854	725
10	1,376,654	914,198	425,428	312,780	158,014	7,771	1,234,013	1,177,909	20,924	510,114	23,564	715
11	1,323,594	875,453	417,056	305,578	157,184	8,374	1,191,589	1,124,179	21,048	497,910	22,551	705
2000．11	1,400,418	943,391	450,856	328,739	162,400	8,439	1,260,950	1,189,088	21,443	534,210	21,249	825

（注） 1．水加工協を含む。 2．貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金。
3．借入金計は信用借入金・共済借入金・経済借入金。

9. 金融機関別預貯金残高

（単位 億円，%）

		農協	信農連	都市銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	郵便局
残高	**1999. 3**	**689,963**	**469,363**	**2,082,600**	**1,715,548**	**631,398**	**1,005,730**	**202,043**	**2,525,867**
	2000. 3	**702,556**	**480,740**	**2,090,975**	**1,742,961**	**598,696**	**1,020,359**	**191,966**	**2,599,702**
	2001. 3	**720,945**	**491,580**	**2,102,820**	**1,785,742**	**567,976**	**1,037,919**	**180,588**	**2,499,336**
	2001. 1	719,292	488,228	2,111,830	1,757,921	574,377	1,035,811	184,302	2,529,581
	2	721,689	490,734	2,103,858	1,767,003	566,332	1,039,060	183,297	2,521,763
	3	720,945	491,580	2,102,820	1,785,742	567,976	1,037,919	180,588	2,499,336
	4	725,441	493,870	2,172,360	1,806,392	572,148	1,051,292	181,365	2,494,935
	5	724,988	495,264	2,187,331	1,790,698	565,411	1,044,223	179,266	2,472,485
	6	736,029	507,235	2,120,188	1,808,560	572,280	1,057,643	180,123	2,474,668
	7	734,051	505,267	2,110,574	1,782,634	567,953	1,051,693	178,312	2,437,606
	8	735,284	505,537	2,109,800	1,777,104	565,479	1,051,469	176,959	2,433,084
	9	732,472	502,706	2,127,844	1,787,442	570,717	1,053,562	175,536	2,419,976
	10	734,919	505,148	2,122,678	1,756,302	562,442	1,047,977	172,548	2,416,928
	11	734,240	504,048	2,168,775	1,773,214	563,620	1,045,148	169,824	2,394,828
	12	745,880	513,113	2,164,499	1,795,647	573,354	1,060,555	168,160	2,404,964
	2002. 1	P 738,875	506,103	2,191,177	1,762,850	558,264	1,042,036	P 162,894	2,399,035
前年同月比増減率	**1999. 3**	**0.8**	**0.2**	**△2.7**	**1.5**	**4.1**	**2.2**	**△5.4**	**5.0**
	2000. 3	**1.8**	**2.4**	**0.4**	**1.6**	**△5.2**	**1.5**	**△5.0**	**2.9**
	2001. 3	**2.6**	**2.3**	**0.6**	**2.5**	**△5.1**	**1.7**	**△5.9**	**△3.9**
	2001. 1	2.5	1.9	△4.9	3.0	△3.9	1.5	△5.2	△2.6
	2	2.6	2.4	△2.5	2.9	△5.2	1.6	△5.5	△3.1
	3	2.6	2.3	0.6	2.5	△5.1	1.7	△5.9	△3.9
	4	2.7	3.6	△2.2	1.0	△1.6	1.8	△6.2	△3.8
	5	2.8	3.8	△3.3	0.6	△1.9	1.7	△6.5	△4.3
	6	2.8	3.9	△5.0	0.3	△1.3	2.1	△6.7	△4.6
	7	2.9	4.1	△3.6	△0.0	△1.3	1.9	△7.2	△5.9
	8	3.0	4.3	2.0	0.3	△1.2	1.9	△7.9	△6.1
	9	3.0	4.8	1.0	0.5	△1.2	1.7	△8.8	△6.2
	10	3.0	4.8	2.9	0.4	△1.1	1.7	△9.5	△6.1
	11	3.0	4.5	2.8	0.2	△1.6	1.4	△10.6	△6.0
	12	2.6	4.2	2.1	0.6	△1.6	1.0	△10.7	△5.5
	2002. 1	P 2.7	3.7	3.8	0.3	△2.8	0.6	P △11.6	△5.2
発表機関		農林中金業務開発部		全国銀行協会金融調査部			信金中央金庫総合研究所	全信組中央協会	郵政事業庁貯金部

（注） 1．農協，信農連以外は日銀資料（ホームページ等）による。
2．全銀および信金には，オフショア勘定を含む。
3．郵便貯金は郵便局において取り扱われた金額。

10. 金融機関別貸出金残高

（単位 億円，%）

		農協	信農連	都市銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	郵便局
残高	**1999. 3**	**214,613**	**60,420**	**2,093,507**	**1,382,200**	**527,146**	**712,060**	**154,204**	**9,775**
	2000. 3	**215,586**	**54,850**	**2,128,088**	**1,340,546**	**505,678**	**687,292**	**142,433**	**9,781**
	2001. 3	**214,983**	**48,879**	**2,114,602**	**1,357,090**	**465,931**	**662,124**	**133,612**	**8,192**
	2001. 1	213,441	52,749	2,111,088	1,345,091	479,324	665,834	136,371	7,983
	2	214,066	51,131	2,110,155	1,351,138	463,260	663,160	135,689	7,995
	3	214,983	48,879	2,114,602	1,357,090	465,931	662,124	133,612	8,192
	4	214,216	48,265	2,067,748	1,344,983	460,531	655,904	132,374	P 7,948
	5	214,012	48,462	2,045,833	1,331,632	449,619	647,962	129,436	P 8,124
	6	213,649	48,510	2,058,416	1,339,389	445,334	650,941	129,207	P 7,730
	7	214,142	48,990	2,043,781	1,337,161	444,765	648,030	128,610	P 7,276
	8	214,520	48,919	2,040,299	1,333,971	442,464	647,152	128,229	P 7,283
	9	214,548	49,892	2,072,199	1,349,653	448,318	653,108	128,275	P 7,543
	10	213,783	49,132	2,035,623	1,335,792	443,580	645,988	127,062	P 7,527
	11	213,629	49,068	2,034,403	1,337,879	443,734	646,571	123,719	P 7,668
	12	212,356	49,057	2,050,688	1,361,665	451,248	655,294	123,780	P 6,818
	2002. 1	P 211,492	49,043	2,031,125	1,345,543	444,302	644,820	P 122,178	P 6,821
前年同月比増減率	**1999. 3**	**3.0**	**△2.4**	**△1.4**	**0.1**	**0.4**	**1.1**	**△8.3**	**△2.3**
	2000. 3	**0.5**	**△9.2**	**1.7**	**△3.0**	**△4.1**	**△3.5**	**△7.6**	**0.1**
	2001. 3	**△0.3**	**△10.9**	**△0.6**	**1.2**	**△7.9**	**△3.7**	**△6.2**	**△16.2**
	2001. 1	0.0	△7.1	△0.1	0.1	△5.6	△4.8	△5.4	△14.3
	2	△0.0	△10.2	△0.3	0.3	△8.4	△4.9	△5.5	△15.3
	3	△0.3	△10.9	△0.6	1.2	△7.9	△3.7	△6.2	△16.2
	4	△0.5	△10.0	△1.2	△0.3	△4.8	△4.2	△6.6	P △16.8
	5	△0.5	△9.9	△1.5	0.5	△5.8	△4.2	△7.9	P △17.3
	6	△0.6	△9.1	△1.3	0.9	△6.7	△3.6	△7.7	P △17.7
	7	△0.6	△9.8	△2.1	0.3	△7.1	△4.1	△8.1	P △20.9
	8	△0.7	△11.1	△2.3	△0.2	△7.1	△4.2	△7.7	P △20.9
	9	△0.7	△9.2	△2.5	0.2	△6.8	△4.2	△8.0	P △20.0
	10	△0.7	△7.9	△2.5	△0.0	△6.7	△4.3	△8.0	P △19.5
	11	△0.9	△7.7	△3.0	△0.1	△6.9	△4.2	△10.3	P △17.9
	12	△1.2	△7.5	△3.7	△0.4	△7.2	△3.7	△10.4	P △15.6
	2002. 1	P △0.9	△7.0	△3.8	0.0	△7.3	△3.2	P △10.4	P △14.6
発表機関		農林中金業務開発部		全国銀行協会金融調査部			信金中央金庫総合研究所	全信組中央協会	郵政事業庁貯金部

（注） 1．表9（注）に同じ。郵便局の確定値は，郵政省ホームページによる。
2．貸出金には金融機関貸付金，コールローンは含まない。