

農林金融

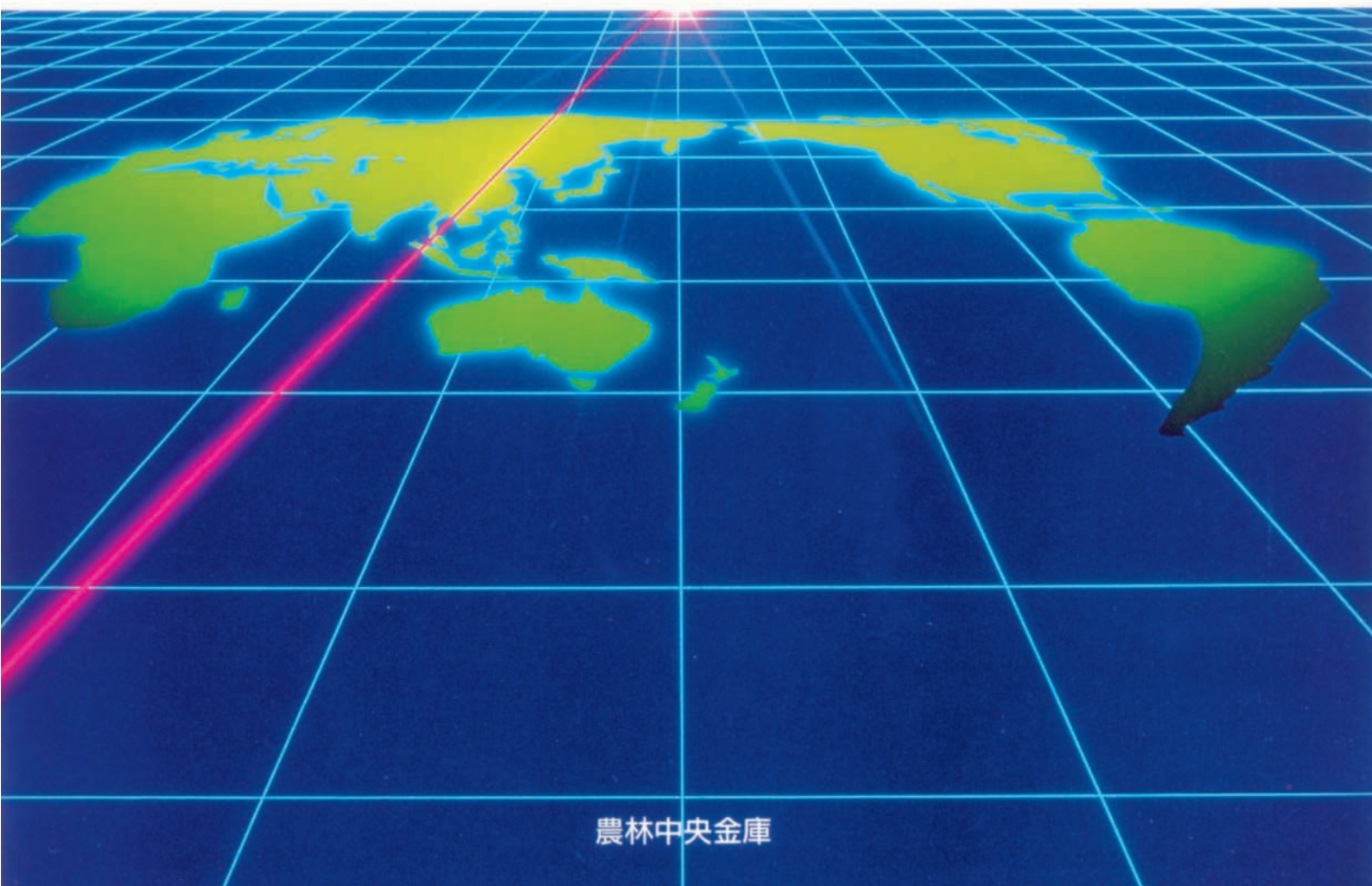
THE NORIN KINYU
Monthly Review of Agriculture, Forestry and Fishery Finance

2007 **2** FEBRUARY

ローン推進戦略の動向

住宅ローン需要の動向と地域金融機関のローン戦略
米国クレジットユニオンの個人ローン戦略

米国産トウモロコシの日本向け輸出の物流と価格構成
組合金融の動き



サービス産業の役割

金融サービスの「質」が問われる時代になっている。今月の論調「住宅ローン需要の動向と地域金融機関のローン戦略」はそうした兆しを伝えている。顧客のニーズを的確に汲み取り、迅速かつ柔軟に対応することが大切だし、今後は顧客のみならず社会の深層に潜むニーズをも汲み取るような対応が求められる時代になるだろう。それこそがサービス産業本来の役割でもある。

戦後日本の金融機関は、長い間、定型的な商品を扱ってきた。ちょうど製造業が規格品を大量生産するのと同じ格好だ。戦後は資金不足の時代であり、個人顧客にとって金融機関とのつきあいは基本的に預貯金であったし、個人ローンは金融機関から選別される立場にあった。また、金融業務は行政指導の下にあったため提供される金融サービスはどの金融機関でも基本的に同じものであったから、個人顧客側が金融商品を選別する余地は少なかった。ところが、今や環境はがらりと変わり金融は自由化され、しかも資金余剰の時代だ。業務の変革と創造力ある職員の育成が、金融機関の課題になっている。

ところが、なかなか口で言うほど「業務の変革」は生易しいものではない。やはり前時代の発想を引きずってしまうのである。金融商品の改革ひとつとっても、金利など金融商品の構成要素自体の競争力に議論が集中してしまい、どの顧客層に、どこで（場所）、いつ（時間帯）、どのような方法で提示されるべきなのかといったことの検討は浅くなりがちだ。さらに社会的配慮や他産業との連携により付加価値を高めるといふ工夫もまだ少ないように思う。本誌06年4月号に紹介されているが、環境配慮型のエコローンの事例や損害保険会社と提携して、単身生活者向けに、水回りなどのトラブル時に駆けつけて解決してくれるというサービス機能を住宅ローンに付ける事例（永井敏彦「金融機関の住宅ローン獲得力強化の動き」）がある。顧客にとって重要なのは「そこに住まう」ことであり、住宅ローン自体は手段に過ぎない。顧客が必要としているものは何なのか、それは顧客が意識していないことも含めて読み取る力が必要である。

私たち日本人は工業社会的な発想に陥りやすいのだと思う。アレックス・カーの著書『犬と鬼』を読むと、日本が豊かになるには工業立国によるしか道はないという考えのもとで製造業と建設業に重点を置いてきた日本社会の姿に気づかされる。著者は、悪化して行く日本の都市や農漁村の風景を悲しむ人間である。「日本が抱える問題は真の近代化を学ばないまま発展したことにある」と指摘している。近代技術と豊かな英知を駆使して、潤いと輝きのある人間社会を築くことが産業社会の本来の使命だというのだ。最高のモノ作りには腐心するが、それを活用するサービス産業が十分には育っていないことを指摘している。

最近の住宅建設は地方においても中心都市への集中傾向が見られ、中山間地域の過疎化の進行をうかがわせる。過疎地域は自然環境には恵まれているが古い不便な家屋と貧弱な生活インフラというハンディを背負っている。美しい自然環境を守りながらこうした過疎地域の崩壊を防ぐ手立てはないものなのだろうか。工業立国という呪縛から解放された斬新な発想が求められているのではないか。

((株)農林中金総合研究所取締役調査第二部長 都 俊生・みやことしお)

今月のテーマ

ローン推進戦略の動向

今月の窓

サービス産業の役割

(株)農林中金総合研究所取締役調査第二部長 都 俊生

住宅ローン需要の動向と地域金融機関のローン戦略

渡部喜智・木村俊文 2

経営理念に強く結びついたサービス展開

米国クレジットユニオンの個人ローン戦略

橘高研二 13

流通コスト上昇がもたらした状況変化

米国産トウモロコシの日本向け輸出の物流と価格構成

阮蔚(Ruan Wei) 29

談話室

『君たちはどう生きるか』を読んで

独立行政法人農林漁業信用基金理事長 堤 芳夫 26

組合金融の動き

コーホート分析による農家人口の将来推計

江川 章 44

トピックス

2006年日中農村金融セミナーを開催 43

統計資料 46

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。

住宅ローン需要の動向と 地域金融機関のローン戦略

〔要 旨〕

- 1 新設住宅着工が06年度に地方圏へ広がりを伴いながら、年率換算で130万戸レベルの高水準で推移しているなか、金融機関の住宅ローン残高も前年比4%弱の伸びを持続しており、住宅ローンの貸出環境は表面的には良好に見える。
- 2 しかし地域金融機関からの聞き取りなどでは、先行きの住宅ローン需要について慎重な見方が多い。その背景には民間金融機関の住宅ローン伸長を支えてきた、住宅金融公庫など公的機関からの借り換え、新設住宅建設における民間資金利用の上昇などがほぼ終了しつつあるという認識がある。
- 3 また、足元の住宅建設堅調の要因として、蓄積されていた老朽化住宅の建て替えニーズが顕在化していることや、人口の多い「団塊ジュニア」世代が30歳代に達し、住宅取得に向かっていることが考えられるが、その押し上げ効果も中長期的には後退して行こう。住宅ローン需要の頭打ちに加え、07年3月期からの新BIS規制のもとでの住宅ローンのリスクウェイトの引下げなども手伝い、住宅ローン貸出競争の激化も予想され、民間金融機関の住宅ローン貸出環境の先行きは楽観できない。
- 4 地域における住宅ローン獲得競争の状況についてみると、新設住宅着工が各県の主要都市に集中化するなかで、マーケットリーダーである地域トップ金融機関のシェアの上昇傾向が観察される。これにシェア上、2番手以降に追随する金融機関は単純なフォロワーとして対応するだけではなく、地域トップ金融機関が進めるローン戦略のきめ細かな検討・比較を行いながら、顧客属性、商品属性、地域・チャネルなど、どのようなセグメントに注力していくかの経営判断が重要と思われる。
- 5 このような状況を踏まえ、地域金融機関における住宅ローン獲得の取組方向を考えると、住宅ローンセンター等の店舗網整備やIT化への対応など顧客接点となるインフラ面での拡充を図ることに加え、対面営業力の強化に向けた人材育成等のソフト面を充実させることに、スピード感を持って対応することが大切と思われる。

目次

はじめに

- 1 住宅ローン市場の現状について
 - (1) 新設住宅着工と住宅ローンの動向
 - (2) 慎重な先行きの住宅ローン需要への見方
 - (3) 住宅着工の2つの押し上げ要因
- 2 地域における住宅ローン需要とローン獲得競争の現況
 - (1) 県下主要都市への住宅着工集中化
 - (2) トップ金融機関のローンシェア増大

3 住宅ローン推進上の課題

- (1) 住宅ローンセンターにおける業者営業の重要性
- (2) 住宅ローン推進の今後の動向
- (3) 課題1：IT化の拡充
- (4) 課題2：審査回答の迅速化
- (5) 課題3：人材の育成

おわりに

はじめに

全国の新設住宅着工戸数は、2003年度から3年連続で増加後、06年度も97年度以来の年率換算で130万戸レベルの着工ペースで底固く推移している。銀行など金融機関の住宅ローン残高も堅調に推移しており、個人貸出金残高が前年同期比4%弱の伸びを持続する牽引役となっている。

このように足元における住宅ローンの貸出環境は表面的には良好に見える。しかし、地域金融機関からの聞き取りなどにおいては、新BIS規制（以下「パーゼル」）での住宅ローン債権のリスクウェイト軽減などを受けた住宅ローン獲得競争の激化予想に加え、住宅ローン需要の先行きについて慎重な見方が多い。

本稿では、そのような見方の背景にある住宅ローン市場の現状と将来について、地域金融機関を中心とした視点から分析するとともに、住宅ローン獲得のための推進戦

略の方向について考えたい。

1 住宅ローン市場の現状について

(1) 新設住宅着工と住宅ローンの動向
(注1)
新設住宅は、金融機関の住宅ローン推進における主要な対象である。新設住宅の着工は、利用目的別に自己住宅の建築である持家住宅、完成後の販売を目的とする分譲住宅、賃貸に供することを目的とする貸家住宅、および社宅等の給与住宅に分けられるが、最終的に自己居住を目的に住宅ローンが取り組まれるということで狭義の個人住宅ローン需要の対象となるのは、「持家＋分譲」住宅である。

前述のように、全国の新設住宅着工戸数は03年度に3年ぶりに反転した。それ以来、緩やかな景気拡張が続くなか、住宅価格と住宅ローン金利の両面の低位安定を背景に3年連続で増加をたどった。その堅調さをリードしたのは主に貸家住宅と分譲住宅で

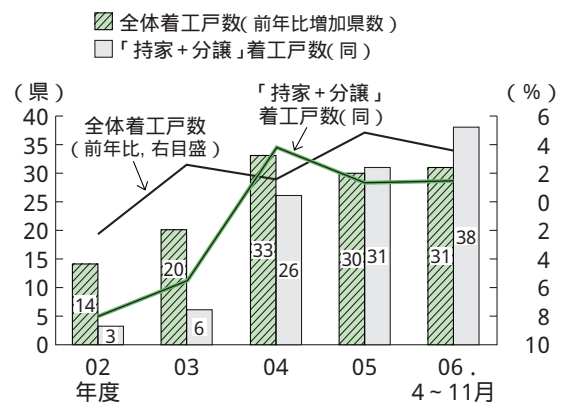
あった。

一方、持家住宅着工戸数は03年度にいったん増加に転じたものの、04、05年度と減少が続いた。06年度は当初、マンション耐震偽装に端を発した住宅品質問題に伴う買い控えが懸念されたが、その悪影響は極めて限定的な範囲にとどまり、06年4～11月の累計で全体の new 住宅着工戸数は前年同期比3.5%増、「持家+分譲」住宅も同1.4%増となっており、特に持家住宅着工戸数は同3.1%増となっている。このように06年度の新設住宅着工戸数は前年度の124.9万戸から130万戸程度へと増加が見込まれる。年間ベースで130万戸台に乗れば97年度以来9年ぶりのことになる。

この間の県(以下、都・道・府を含め「県」と称する)別の着工戸数の動きをみると、新設住宅着工戸数の増加県数は03年度の20県から04年度以降は30県以上を維持している。06年4～11月の累計についても東京、大阪などの大都市圏では前年同期比で減少している半面、地方圏への波及によって着工戸数の増加県数は31県にのぼっている。特に、長く低迷していた持家住宅着工戸数の持ち直しに牽引され「持家+分譲」住宅の着工増加県数が38県に増加していることが注目される(第1図)。

このように足元の住宅着工は堅調であり新設住宅にかかる住宅ローン需要もしっかりした状況にあると言える。これを受け、銀行など金融機関の住宅ローン残高は堅調に推移しており、個人貸出金残高が前年同期比4%弱の伸びを継続する牽引役となっ

第1図 住宅着工戸数の前年比増加県域数



資料 日経NEEDS FQ(国交省「建設統計」)

ている。

(注1) 建築基準法に基づく知事への届出(10m²以下の建築は対象外)により作成される「住宅着工統計」は、新築等から住宅の戸が新たに造られる「新設住宅」と増改築により住宅の戸が増加しない「その他」に分かれる。本稿では基本的に新設住宅を住宅着工にかかるデータとして取り扱う。

(2) 慎重な先行きの住宅ローン需要への見方

しかし、地域金融機関からの聞き取りなどにおいては、住宅ローン獲得競争の激化についてのみならず、住宅ローン需要の中長期的な先行きについて慎重な見方に接することが多い。

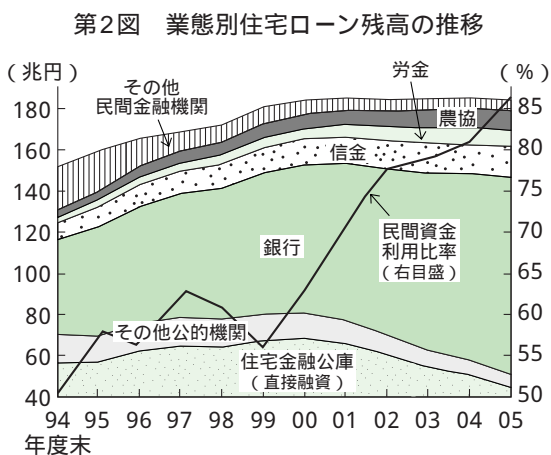
そのような背景には、住宅金融公庫など公的機関からの借り換えや、新設住宅着工における民間資金利用シフトへの対応をほぼ終了しつつあるという認識があるようだ。

実際のところ、住宅金融公庫の住宅ローン残高はピークであった00年度末の68.3兆円から05年度末には43.9兆円に24.4兆円減少しており、他の公的機関を合わせた公的

機関全体の住宅ローン残高も00年度から05年度末までに30.4兆円減少した。

一方、この間に民間金融機関全体の住宅ローン残高は、31.2兆円増加し134.1兆円に純増した。うち預貯金取扱金融機関の同残高は、32.0兆円増加し129.9兆円となったが、公的機関、民間金融機関を合わせた住宅ローン残高は、過去数年にわたり180兆円台前半のほぼ横ばい水準にとどまる。ローン残高が増えているわけではないことは注意すべき事実である（第2図）。

また、新設住宅建設における民間資金利用率は94年度に約5割まで下がった後、06年後半には9割近くに達している。しかし、今後は「フラット35」の利用が金利の長期金利固定化ニーズ増大と同商品の取扱金融機関の拡大およびバーゼル のもとでの資本節約的経営戦略などと相まって底固く推移すると想定されることから、民間資金利用率の頭打ち的傾向が出てくると考えられる。



資料 住宅金融公庫データから作成
 (注)1 ローン残高は左目盛、民間利用率は右目盛。
 2 住宅金融公庫はフラット35、法人向けローンを含まない残高。

(3) 住宅着工の2つの押し上げ要因

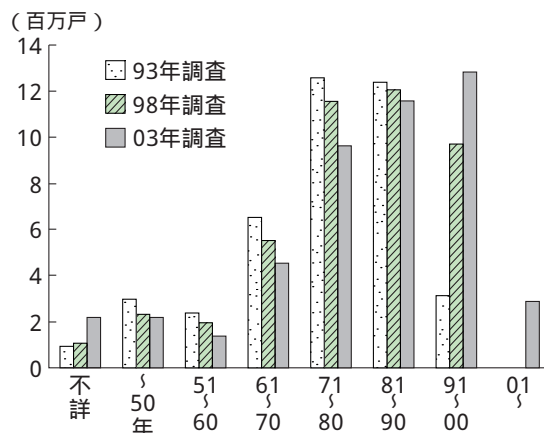
貸家住宅着工の堅調の要因として、賃貸住宅建設・管理業者の積極営業のもと、節税対策を含む遊休地有効活用的手段や投資対象として賃貸住宅経営が増えていることなどがあげられる。一方、「持家+分譲」住宅の新設住宅着工の堅調の背景としては、景気（景気拡張の長期化）、金利（金利先高観のもと水準的には低位安定）の要因のほかに、2つの押し上げ要因に着目する必要がある。

1つは、高度成長期以前に建てられた築後30年以上を経過した住宅ストックが増え、建替えニーズが顕在化している可能性があること、2つ目は人口の多い団塊ジュニア世代が30歳代になり住宅購入に向かっていると考えられることである。

持家を中心とする建替えニーズの高まりについて、「住宅・土地統計調査」の93年と03年のデータから見てみよう。各種調査によれば、建替え前住宅の築年数は平均30（注2）～32年と言われており、そのような築後30年以上を経過し、建替え時期を迎える老朽化住宅が増加している。

93年調査時点においては、築後33年以上を経た60年以前に建築された住宅戸数は530万戸、建築時期不詳の家屋を含めて630万戸だったが、直近調査の03年調査時点では70年以前に建築され築後33年以上を経た住宅戸数は800万戸、建築時期の不詳家屋を含めると総計1,020万戸となっており、93年と比較しそれぞれ1.5倍、1.6倍に増加している（第3図）。このような住機能・

第3図 建築時期別住宅戸数



資料 総務省「住宅・土地統計調査」から作成
 (注) 調査年は1～9月累計建築戸数。

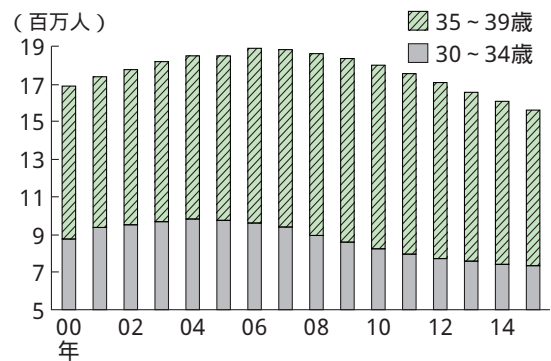
安全性も劣る築後30年以上の住宅ストックの増加は建替えニーズの増大を意味する。さらに、90年代末からの日本経済の長期低迷に伴い、繰り延べされていた建替えがペントアップ(持ち越し)需要として加わり、足元で住宅着工を押し上げている可能性が考えられる。

一方、住宅需要の面では、人口の多い「団塊ジュニア」世代が30歳代に到達したことがプラス要因となっている。

住宅金融公庫の利用者調査などによれば、持家住宅の取得年齢の平均は40歳弱と以前と変わらないが、マンションや建売住宅の取得年齢の平均は30歳代半ばに下がっており、30歳代、そのなかでも30歳代前半層は住宅ローン取組みの中心的な年齢層となっている。この団塊ジュニア世代の到達により30歳代人口が1,900万人近くに増加する(第4図)。この世代層の親世帯からの独立によって総世帯数も増加している。

この30歳代に達した団塊ジュニア世代が

第4図 今後10年間の30歳代人口の動向



資料 総務省「人口統計月報」から作成(07年以降は「国勢調査」「簡易生命表」から推計)

住宅取得に向かっていることが住宅需要の活性化要因になっていると考えられる。しかし、30歳代の将来人口は2010年にその前半層の人口を中心に1,800万人へ47県の4分の3に当たる県で減少に転じる。さらに2015年には1,550万人に減少すると予想される。また、全体の総世帯数自体は2015年までは微増を保つものの、県レベルではほぼ半分程度の県で減少に転じると推計されている。

当面は前述の2つの押し上げ要因はプラスに働くと思われるが、建替えニーズの一巡や30歳代人口の減少などによって中長期的に後退して行くことが予想される。基本的に少子・高齢化のなか、空家率の上昇などからみて住宅ストックは飽和時代に入っており、新設住宅建設が長期にわたり高水準を維持するとは考えにくい。

さらに、パーゼルのもとで住宅ローンのリスクウェイトが一段と軽減され、資本節約的債権として住宅ローンの貸出選好が高まることも住宅ローン貸出競争がさらに激化する一因となると予想される。

また、民営化後の「ゆうちょ銀行」が住宅ローン参入を希望していることも競争上の懸念点である。

このように民間金融機関の住宅ローンの中長期的な貸出環境は、住宅ローン需要の頭打ちに加え、規制変更などに伴う競争激化から厳しさを増すことが予想される。

(注2) 建替え前住宅の築年数について、住宅金融公庫・利用者調査(平成14年度新築融資編)は31.7年(社)住宅生産団体連合会『戸建注文住宅の顧客実態調査』では約30年となっている。

(注3) 住宅金融公庫「平成17年度フラット35利用者調査報告」によれば、利用者平均年齢は持家で38.4歳、マンション購入で36.8歳、建売住宅購入で36.0歳、中古住宅で38.0歳である。

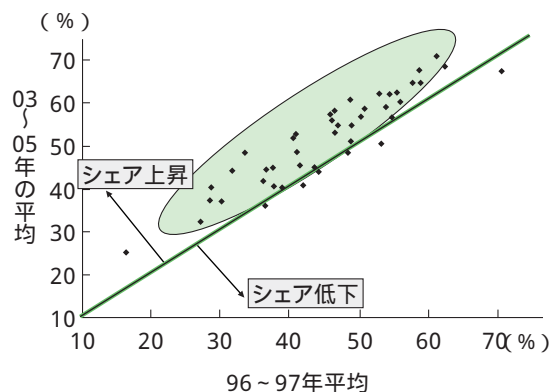
2 地域における住宅ローン需要とローン獲得競争の現況

(1) 県下主要都市への住宅着工集中化
次に地域金融機関の住宅ローン獲得競争の状況のみて行きたい。

前述のように新設住宅着工戸数の増加が地方圏に広がりを見せているが、各県における動向においては、人口集中度を上回る主要都市への住宅着工の集中化が注目される。住宅ローン推進の主対象となる新設住宅建設の回復は地方圏に広がりを見せていると言っても、その中身は中心都市への偏ったものであるということである。

市町村合併によるデータへの影響はあるが、県の着工戸数上位3～5都市の住宅着工戸数の集中度を90年代中盤(95～96年)と近年(03～05年)を比較すると、東京と阪神淡路大震災の影響がある兵庫県を除く

第5図 県域における主要都市の住宅着工シェアの変化



資料 国交省「建設統計」から作成

(注)1 人口500万人以上の県域では上位5都市、それ以外は上位3都市。
2 東京都と阪神大震災の影響があった兵庫県は除く。

45県中、41県で近年の上昇傾向が目立つ(第5図)。逆にいえば、郡部ないし主要都市以外の中小都市の新設住宅着工は不調を脱していないということになる。

これを県下における住宅ローン推進の観点からみると、主要都市における住宅ローン獲得においていかに劣後しないか、ローン推進資源の重点配置が重要であることが示唆される。

(2) トップ金融機関のローンシェア増大
地域における住宅ローン獲得競争の近年の動向として注目されるのは、住宅ローンシェアで優位にあるマーケットリーダーの金融機関がおおむねシェアを引き上げ、競争基盤を強化していると考えられることである。

たとえば、大都市圏(東京、大阪、神奈川)を除く県における住宅ローン残高の1位銀行と2位銀行との相対的シェアを上位

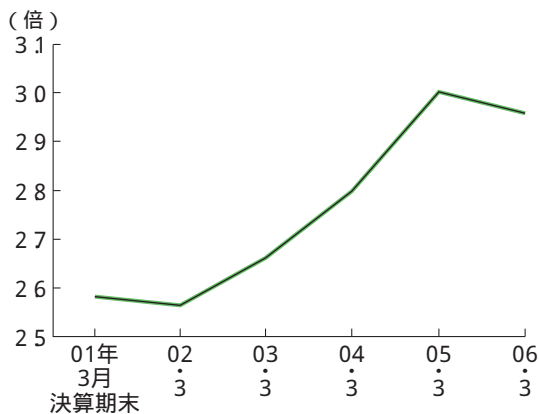
20行についてみると、直近では頭打ち感があるものの5年間に約2.5倍から3倍へ上がっていることが示されている（第6図）。

一方、2位銀行が1位銀行に明らかにキヤッチアップ傾向を示しているのは全国でも数例にとどまっている。

各地域金融機関は経営戦略の重要な柱として個人向け貸出伸長を打ち出して注力しており、シェア上、2番手以降に追随する金融機関（以下「追随金融機関」）もおおむね住宅ローン残高の積み増しを実現している。しかし、店舗網等のチャネル、営業人員およびブランド力に加え住宅建設業者に対する関係などの点で一般的にマーケットリーダーである地域トップ金融機関の優位性は大きい。

住宅ローンの貸出環境が今後厳しさを増すと見込まれるなか、追随金融機関が単純なフォロワーとして対応するだけでは十分ではなからう。マーケットリーダーである地域トップ金融機関が進めるローン戦略の

第6図 地域首位行の相対的シェア
- 住宅ローン残高上位20行平均 -



資料 日経FQ(各行財務諸表)から作成
(注)1 相対的シェア=首位行÷準首位行
2 東京、大阪、神奈川を除く県の上位20行の単純平均。

きめ細かな検討・比較を行いながら、顧客属性、商品属性、地域・チャネルなどを細分化し、どのようなセグメントに経営資源を投入し注力していくかの経営判断が重要と思われる。

以上のような環境認識を踏まえ、実際の住宅ローン推進上のいくつかの課題について述べたい。

3 住宅ローン推進上の課題

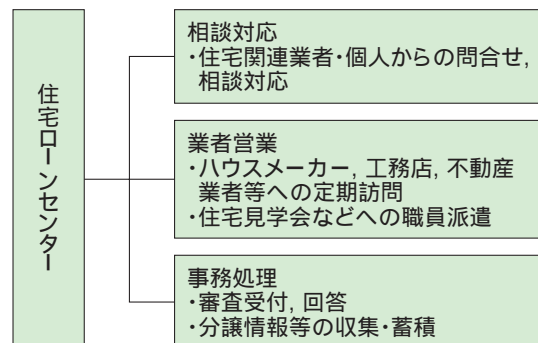
(1) 住宅ローンセンターにおける業者営業の重要性

住宅ローンセンターは、業務を住宅ローンに専門化し、大量の案件を集中的に扱うことにより、営業や事務などの業務効率を高めるものである。その主な機能には、住宅関連業者や個人を対象にした問い合わせ・相談のほか、住宅関連業者への営業、関連する事務処理などがある（第7図）。

これら機能のどこに重点を置くか（業者への営業力強化、事務の効率化）のほか、立

第7図 住宅ローンセンターの機能

- 専門スタッフを配置し、業者営業から事務処理まで機能集約 -



資料 筆者作成

地、営業時間、専門職員の人数などにより外部への訴求力が異なる。ほとんどの住宅ローンセンターは業者営業を中心的な機能とすることが多いが、業者営業の重要性を裏づけるような次の調査結果がある。

国土交通省の「平成17年度民間住宅ローンの実態に関する調査」によれば、顧客が住宅ローンの種類を選択する際には、顧客が主体的に決める（46.4%）のと、住宅関連業者の営業担当者の勧めによって決める（45.5%）のとは、ほぼ同じ割合となっている。

また、住宅金融公庫の「平成18年度住宅ローンに関する顧客アンケート調査」でも、住宅関連業者による情報提供の影響が大きいことがわかる。同調査ではこれから住宅を購入しようと考えている人（予定者）と、住宅ローンを利用して住宅を購入した人（利用者）とを比較しているが、住宅ローンの借入先を選ぶ際に「住宅・販売業者が勧める金融機関」と回答したのは予定者では17.1%と少ないが、利用者では40.9%と最も高い（第1表）。また最終的な住宅ロ

第1表 住宅ローン借入先を選ぶ際のポイント
(複数回答)

	(単位 %)	
	予定者	利用者
取引があるなど馴染みの金融機関	39.9	36.6
利便性(立地、営業時間)が良い金融機関	18.2	18.2
住宅・販売業者が勧める金融機関	17.1	40.9
住宅ローンの商品内容が充実している金融機関	55.8	25.1
知名度や信頼感のある金融機関	36.1	26.4
その他	2.5	8.1

資料 住宅金融公庫「18年度住宅ローンに関する顧客アンケート調査」
(注) 「予定者」は住宅取得予定者(4,667名)のうち、住宅「ローン利用」予定者(4,108名)、「利用者」は03年以降の住宅取得者のうちのローン利用者(回答数4,231名)

第2表 最終的な資金計画(ローン選び)の意思決定に影響を与えた人
(複数回答)

	(単位 %)	
	予定者	利用者
自分や家族で主体的に判断	82.8	71.4
友人・知人の勧め	3.1	1.7
住宅・販売業者の勧め	5.0	21.2
金融機関の勧め	4.0	4.0
専門家(FP等)の勧め	5.0	0.9
その他	0.1	0.8

資料 第1表に同じ

ローン選びの意思決定に「住宅・販売業者の勧め」が最も影響を与えたとする回答は、予定者で5.0%だが、利用者では21.2%となっている（第2表）。

以上の調査は、顧客の住宅購入意思が具体的に進むと顧客の住宅ローン選定に住宅関連業者の影響力が高くなることを示している。

こうしたことから住宅ローンの営業活動は、ハウスメーカー、住宅建設業者や不動産業者に対して行うことが中心となっているのである。

なお店舗については、都銀や一部の地銀では、住宅ローンを含めた個人向け各種ローンに加え、投資性金融商品等の資産運用から相続相談まで、個人取引特化型店舗と呼べるような個人顧客を対象にした総合的な相談機能を強化した店舗展開もみられる。

(2) 住宅ローン推進の今後の動向

これまでの聞き取りにおいて、「住宅ローン市場は先行き縮小する見通しであるものの、個人ローン分野におい

ては今後も住宅ローンを主軸に推進することは変わらない」とする金融機関が多かった。とくに新設住宅向け住宅ローン推進から派生的に出てくる「リフォームローン」については確実に取り込んでゆきたいとする金融機関のほか、新設住宅よりも中古住宅売買や増改築案件などからむローン需要を期待する声などが聞かれた。さらに、少子・高齢化が進むなか、リバースモーゲージ（住宅担保年金）に関心を寄せる意見もあった。

このように住宅ローンの推進を強化する動きが続くとみられるなか、顧客属性や地域特性、金融機関相互の競争状況などを考慮すると、営業展開は多種多様になると考えられる。たとえば県全体のマス顧客を対象とする地域金融機関は前述のローンセンターを設置することにより集中的かつ効率的に営業展開を図ることができるが、地域や職域など限定的な顧客を対象とする地域金融機関は今後も既存の営業店舗を拠点として、そのなかで中心的な顧客ターゲットを念頭に営業展開することが戦略の一つになるだろう。

そこで以下では、こうした比較的劣位な地域金融機関が住宅ローンをどのような態勢・観点で推進すればよいかを考察してみたい。ヒアリング調査を踏まえ、態勢面での主要な課題として考えられるものには、IT化

の拡充、融資可否に関する審査回答の迅速化、人材育成の大きく3つが挙げられる。

(3) 課題1：IT化の拡充

地域金融機関においてもほとんどがホームページ上に住宅ローンの概要（主力商品や優遇金利など）を掲示している。しかし、ホームページ内で目的のところに容易にたどり着けるか、ターゲットとする顧客層にセールスポイントが明確に訴求されているか、相談をしやすい工夫がされているか等の観点から住宅ローン関連のホームページをみると、まだ改善の余地があるように思われる。

たとえば、ホームページ上で住宅ローンの仮審査申込ができる銀行数は、地銀・第二地銀合計110行のうち、現状では19行と全体の17.3%にとどまる。仮審査の申込みまでウェブ対応できるところはまだ多くないが、地域別にみると中部、関東など先行している大都市圏とそれ以外の地域では違いがみられる（第3表）。一方、すでにイ

第3表 ホームページ上で住宅ローンの仮審査申込が出来る銀行数

(単位 行, %)

地域	地銀			第二地銀			調査計		
	銀行数 (a)	可能数 (b)	(b/a)	銀行数 (a)	可能数 (b)	(b/a)	銀行数 (a)	可能数 (b)	(b/a)
全国	64	14	21.9	46	5	10.9	110	19	17.3
北海道・東北	11	2	18.2	8	1	12.5	19	3	15.8
関東	9	3	33.3	8	2	25.0	17	5	29.4
中部	13	6	46.2	9	1	11.1	22	7	31.8
近畿	10	2	20.0	5	-	-	15	2	13.3
中国	5	-	-	4	-	-	9	-	-
四国	4	-	-	4	-	-	8	-	-
九州・沖縄	12	1	8.3	8	1	12.5	20	2	10.0

資料 各行ホームページから作成(06年11月現在)

インターネット利用者は国内で8,500万人に達し、うちブロードバンド回線利用数がその半数以上の4,700万人となっている。したがって、今後は大都市圏を中心にホームページ上での住宅ローン仮審査対応が急速に進む可能性が高いと考えられる。

加えてこの審査過程においては、住宅ローンの返済実績と債務者属性との相関を統計的に処理して債務者ごとの信用リスクを自動的に査定する「自動審査モデル」と連動させ、顧客が許諾可能となる借入限度額をホームページ上で試算できる仕組みに改善することなども当面の課題の一つであろう。

また、先進的な一部の金融機関では審査回答のスピードを短縮する手段としてインターネットを活用するだけでなく、個別相談への対応といったコンサル機能を付加したものに発展させようとする例もある。そのレベルまで引き上げることもしないとしても、せめてインターネット上で住宅ローン相談の予約申込みをできるようにする必要はあるだろう。

顧客の金融機関への対応姿勢の二極化のなか、非対面での情報入手を志向する顧客ニーズがさらに増えると考えられることから、こうしたインターネットを活用した相談機能等の強化を図ることが必要であろう。

(4) 課題2：審査回答の迅速化

前述のとおり、住宅ローン推進においては住宅関連業者の関与度が高いため、住宅

ローンセンター等の専門部署を設置して業者営業を強化し、業者との密接な関係づくりを構築することが重要である。

実際に訪問した地域金融機関でも、住宅関連業者の営業担当者が紹介する金融機関に案件が持ち込まれるケースが多いと聞いた。そこでは顧客を紹介してくれる業者の営業担当者などとの信頼関係づくりのために迅速な審査回答が欠かせないと強調していた。なかには自動審査モデルの構築や信用保証機関との連携、住宅ローンセンターへの権限委譲等により、顧客へ当日回答する金融機関もある。

しかし、過去の住宅ローン取引件数が少ない地域金融機関の場合には、データベースを構築して信用リスク解析のための審査を自動化することは困難である。そこで母集団を拡大するために県単位でデータを共同利用して審査モデルを構築することが考えられるが、顧客属性・信用リスクには地域性もあるため難しい面があるようである。

しかしながら、自動審査モデルに頼ることなく人的な審査であっても、審査体制や業務プロセスを見直すことにより、顧客への翌日回答を実現している地域金融機関もある。比較されるライバル金融機関に劣らないようにするため、審査スピードを短縮する方法を工夫することが望まれる。

(5) 課題3：人材の育成

住宅ローンをめぐる環境変化により顧客獲得競争は一層厳しいものになることが予

想されるなか、今後は現場での営業力の強化が従来以上に重要になると考えられる。こうしたなかで住宅ローン推進のかなめである営業担当者の実践的な能力を高めるための人材育成が課題となる。

たとえば、ある信金では養成責任者の指導の下で営業職員が数日間、指定された営業エリアで個人ローンを新規開拓するという実地研修（フィールド・セールス・トレーニング）を実施する態勢を構築している。この延長線上にあるのが住宅ローンの借り換え推進であり、一定年数を経過した団地内の住宅を戸別に訪問し、反応があれば提案書を作成して再び訪問し、ローン獲得につなげている。

また、勤続年数や年収などの点でローン審査上スコア不足となる顧客や、賃貸スペースや店舗等業務スペースを併設する住宅などで審査に手間がかかる案件に対しては、保証料が増えるが何とかできないか、金利が上がるがプロパー資金で出せないかなどを検討し提案書を作成する。さらに実際に融資を実行した優良事例について担当職員が発表する「融資事例発表会」を定期開催し、ノウハウ蓄積を図りながら人材育成に取り組んでいる。

このように店舗網で劣る金融機関であっても、指導教育担当者を置くなどして、現場での対面営業力を向上させ顧客ニーズを捕捉していくことができれば、住宅ローン獲得力の強化につながる余地は大きいと思われる。

おわりに

個人営業チャネルの充実に向けて、地域金融機関においても住宅ローンセンターの設置が行われる一方、メガバンクは相談ブースの工夫など店舗施設の改善をはかった個人特化型店舗の増設を急速に進めようとしている。このような個人営業の店舗チャネルの強化は、地域性や競合金融機関の対応にもよるが、いわばインフラ面での競争条件確保のための必要条件である。

さらに、インフラ面では、非対面営業の推進戦略のかなめとしてインターネットでの仮審査申込などのIT利用のレベルアップも重要な課題であろう。加えて、対面営業の現場では、営業担当者の実践的専門スキル向上のための人材育成活動などソフト面の態勢強化も並行して求められている。

住宅ローンの貸出環境が先行き厳しさを増すと予想されるなかで、金融機関は中心的顧客ターゲットに向けて自らのプレゼンスを高めるために、店舗やインターネット等のインフラ面と人材育成等のソフト面の両面の充実が求められており、それについていかにスピード感を持って経営資源を配分・投入していくかが問われている。

<執筆者>

はじめに、1節、2節、おわりに

（調査第二部副部長 渡部喜智・わたなべのぶとも）

3節

（主事研究員 木村俊文・きむらとしぶみ）

米国クレジットユニオンの 個人ローン戦略

経営理念に強く結びついたサービス展開

〔要 旨〕

- 1 米国には、クレジットユニオン（以下「CU」）と呼ばれる協同組織の金融機関が9,000近く存在し、金融業界において独特な存在意義を示している。CUは、組合員のニーズに応えることを唯一の目的として組織され、その組合員はコモンボンドと呼ばれる職域、協会、地域といった共通の基盤（絆）^{きずな}でつながれた人たちが構成されている。
- 2 CUは、ばらつきはあるものの、概して規模が小さく、CUにFDIC保険対象の商業銀行と貯蓄金融機関を加えた全米の金融機関に占める総資産額ベースでのシェアは6%に満たない。一方、全米のCU組合員数は、過去から継続的に増えており、現在では8,800万人に達する。これは全米人口の3割に匹敵し、いかにCUが米国の社会に根づいているかを示す数字である。
- 3 CUの主要業務は個人である組合員に対する各種のローンの取扱いであり、新車・中古の自動車ローン、住宅ローン、セカンドモーゲージローンを中心に業務を展開している。こうした各種ローンのうち、特に近年伸びているのは、住宅ローンとセカンドモーゲージローンであり、これらが01年ごろからのローン全体の伸びを牽引した。
- 4 CUのローン戦略をはじめとする業務展開の基礎となっているのが、伝統的に息づく「Not for Profit, Not for Charity, But for Service」という言葉に現れた理念である。業容拡大のためのセールスではなく、あくまでも顧客のニーズに沿ったサービス提供が基本とされ、金融教育を伴う営業活動などにその独自性を発揮し、他業態に比べて高い顧客満足度を長年維持している。一方で、相互代理店のシステムや、インターネットバンキングなどによるチャネルの多様化などが効率性をもたらしており、顧客サービス第一の強固な理念の堅持と、その時点での最善の方法を採るという変化対応の姿勢が、CUの成功のカギになっていると考えられる。

目次

はじめに

1 CUとは

- (1) CUの性格
- (2) CUの組合員資格
- (3) 米国CU業界の概況

2 事例1

メイン州 University Credit Union

- (1) 組織の概況
- (2) ローンの概況
- (3) 理念と戦略

3 事例2

オレゴン州 SELCO Community Credit Union

- (1) 組織の概況
- (2) ローンの概況
- (3) 理念と戦略

4 まとめ

- (1) 経営理念に忠実な戦略
- (2) 効率性と柔軟性
- (3) 銀行業界の圧力

おわりに

はじめに

米国には、クレジットユニオン（Credit Union。以下「CU」）と呼ばれる協同組織の金融機関が9,000近く存在する。それらはすべて、「コモンボンド」に基づいて組織され、もっぱら個人である組合員に対する預金やローンなどのサービスを展開し、米国の金融業界にあって独特な存在意義を示している。

組合員を相手とするローンはCUの主要業務であり、その展開にCU「らしさ」やCUの「強み」を見いだすことができる。本稿では、まずCUの概要についてまとめ、当社が2006年6月に行った2つのCUにおけるローン業務の事例調査を紹介し、CUが商業銀行などの他業態に比べて高い顧客満足度を長年にわたって維持している背景について考える。

なお、個別のCUにかかる最新の計数は

本稿執筆時点で06年9月末のものが入手可能であるが、全米CUを総合した計数は06年6月末のものが最新であるため、第2節と第3節の個別CUの計数を含めて、本稿を通して最新の計数は06年6月末のものを採用した。

1 CUとは

(1) CUの性格

米国のCUの一般的な性格については、全米のCUの9割以上が加盟する業界団体である全米クレジットユニオン協会（Credit Union National Association, CUNA）によるCUNA（2006）に4つの特徴がわかりやすく示されている。以下、CUNA（2006）から引用する（筆者訳）。

- ・CUは、非営利の協同組織金融機関であり、組合員のニーズに応えることを唯一の目的として組織されている。

- ・CUは、組合員によって統治される。

組合員によって無給・ボランティアの役員が選出され、彼らがクレジットユニオンの運営方針を策定する。役員は、組合員の中から選出されなければならない。

・投票権は、1人1票である。すなわち、CUとの預金やローンの取引金額にかかわらず、すべての組合員が同等の発言権を有する。

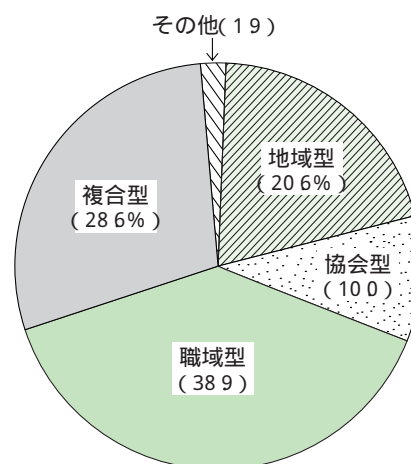
・CUに加入するためには、そのCUの組合員資格範囲(Field of Membership)に属していなければならない。典型的な組合員資格範囲としては、職域、協会、宗教的あるいは友愛的な結びつき、居住地域などがある。

(2) CUの組合員資格

上記の組合員資格範囲は、「コモンボンド(Common Bond, 共通の絆^{きずな})」とも呼ばれ、1つのCUの組合員が共有すべき条件として、連邦法および州法で定められている。コモンボンドは、地域型(一定の地域で居住あるいは勤務していること)、職域型・協会型(業界団体、労働組合、教会など、同じ団体に所属していること)およびこれらの複合型に大別され、全国のCUのコモンボンドに基づく割合は第1図のとおりとなっている。近年では、かつては典型的であった職域型や協会型から、地域型や複合型にコモンボンドを変更する、すなわち組合員の範囲を広げる動きがみられる。

米国のCUは、20世紀初頭から組織されるようになったが、1934年に連邦クレジットユニオン法(Federal Credit Union Act)

第1図 コモンボンド別CU数シェア
(2006年6月末現在)



資料 CUNA(2006)

が制定されて以降、設立が盛んになった。コモンボンドが最初に法定されたのは、この34年の連邦法においてである。もともとCUは、利害を共通にする個人による協同組織であることから、コモンボンドは存在したが、これが法定化された背景にはCUが納税を免除されていることがあった。米国のCUは、組合員の相互扶助を目的として組織・運営される非営利の民主的協同組織であるということを根拠として、その草創期から現在にいたるまで、非課税の扱いを受けている。このことに対して34年の連邦法成立時に、銀行業界から、CUの非課税の地位を認める代わりにその顧客基盤を法律のしほりによって限定するという働きかけがあったとされている。

(3) 米国CU業界の概況

第1表は、米国のCU業界全体の主な計数と商業銀行および貯蓄金融機関のそれを比較したものである。

第1表 CUと他業態の比較
(2006年6月末現在)

(単位 億ドル, %, 機関平均()内は百万ドル)

	CU	商業銀行		貯蓄金融機関
		総資産 10億ドル以上	総資産 10億ドル未満	
機関数	8,853	484	6,995	1,293
シェア	50.2	2.7	39.7	7.3
総資産残高	7,192	84,051	11,976	19,213
シェア	5.9	68.7	9.8	15.7
(1機関平均)	(81)	(17,366)	(171)	(1,486)
総ローン残高	4,926	48,390	8,201	14,009
シェア	6.5	64.1	10.9	18.5
(1機関平均)	(56)	(9,998)	(117)	(1,083)
総預金残高	6,133	54,080	9,749	11,219
シェア	7.6	66.6	12.0	13.8
(1機関平均)	(69)	(11,174)	(139)	(868)

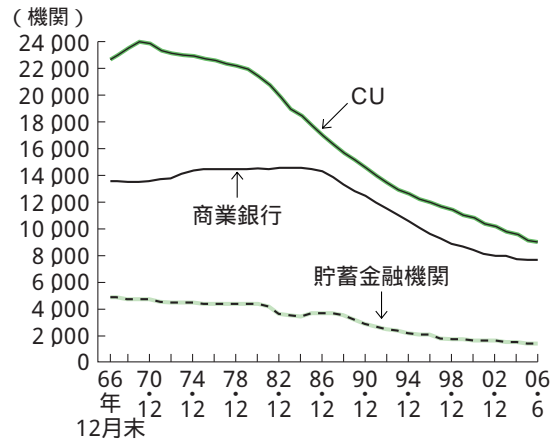
資料 CUNA(2006)
FDIC Statistics on Banking

06年6月末現在, 米国には8,853のCUが存在する。この数は, FDICの保険対象となっている商業銀行および貯蓄金融機関の合計数8,772とほぼ同数である。第2図のとおり, CUの数は, 60年代後半から70年代の前半にかけての約24,000がピークであったが, 他業態と同様にその後は再編が進み, 減少の一途をたどっている。

CUの総資産残高合計は7,192億ドルで, CUと連邦預金保険公社(Federal Deposit Insurance Company, FDIC)の保険対象である商業銀行および貯蓄金融機関を合算した総資産残高に対するシェアは6%に満たない。01年ごろから住宅ローンやホームエクイティローンを中心にローンを伸ばし, 総資産残高のシェアは03年に6.5%にまで達したが, その後はやや頭打ちとなっている。

1CU当たりの平均総資産残高は81百万ドルである。CUと直接的に競合するとみられる業態として, 資産規模がおよそ10億

第2図 業態別金融機関数の推移



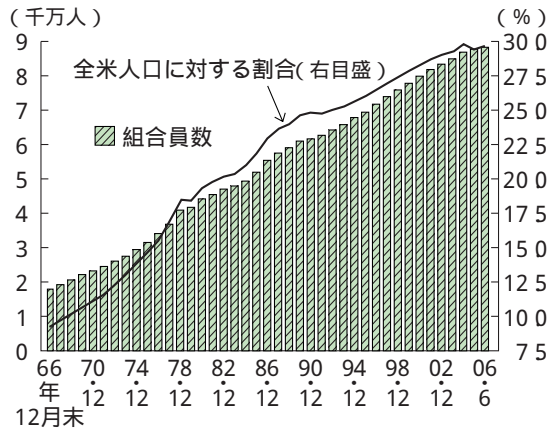
資料 CUNA(2006)
FDIC Historical Statistics on Banking
Office of Thrift Supervision(2006)
FDIC Statistics at a Glance

(注) 起点の1966年は貯蓄金融機関の数がピークを打った年。CUのピークは69年, 商業銀行は84年。

ドル未満の商業銀行であるコミュニティバンクと, スリフト(Thrift)と呼ばれる貯蓄金融機関があるが, 1機関平均の資産規模でみると, CUは前者の半分以下, 後者の20分の1程度となっている。ただし, 個々のCUの資産規模のばらつきは大きい。総資産が百万ドルに満たないCUが全体の1割程度存在する一方で, 全米最大のCUであるNavy Federal Credit Union(バージニア州)の06年6月末の総資産残高は256億ドルに達しており, これは, 大手のリージョナルバンクに匹敵する規模である。それでも, 85%のCUが総資産1億ドル未満の規模であり, おおむね小規模な金融機関と言ってよい。

一方組合員数は, 第3図にみるように最近になって頭打ちの様子がみられるものの, 長年にわたって増え続けており, 06年6月末現在で8,800万人に達している。この数字の全米人口に対する割合はおよそ3

第3図 CU組合員数と全米人口に対する割合推移



資料 CUNA(2006)
U.S.Census Bureau(2006)
(注) 全米人口は7月1日現在での推定値。06年は予測値。

割に当たり、CUが米国の社会にいかに関与しているかを示す数字と言えよう。

2 事例1 (注1)
メイン州 University Credit Union

(1) 組織の概況

米国東海岸、メイン州Orono町に本拠を構えるUniversity Credit Union(以下「UCU」)は、1967年にメイン大学およびその系列大学の卒業生・学生・教職員のために設立された。Orono町の1店舗を含め、州内に3店舗を構える。

現在では、メイン大学関係者に加えて、Orono町があるPenobscot郡の教育委員会の職員、メイン大学があるOrono町の住民と勤務者、州内Castine町にある海洋学園(Marine Maritime Academy)の卒業生・学生・教職員、および3つの職域に組合員資格範囲を広げ、複合型のコモンプラットフォームに基づく組織になっている。それでも、メイン

第2表 UCUの概要
(2006年6月末現在)

(単位 千ドル)

	UCU	メイン州	全米
CU数	-	73	8,853
組合員数	18,207	8,314	9,928
組合員数/人口(%)	12.1	45.9	29.3
総資産残高	151,072	56,430	81,242
総ローン残高	124,073	41,323	55,646
総預金残高	104,441	47,763	69,276
預貸率(%)	118.8	86.5	80.3

資料 Statement of Financial Condition for UNIVERSITY/63133, CUNA(2006)
(注)1 UCUの「組合員数/人口」は、組合員資格者数に対する組合員数の割合。
2 メイン州および全米の「組合員数」「総資産残高」「総ローン残高」「総預金残高」は、1CU当たりの平均値。

大学およびその系列大学の関係者が大半を占めているため、設立時の趣旨と近い性格を保持している。

第2表は、UCUの概要である。組合員数も資産・ローン・預金規模も、全米平均の倍程度である。総資産1億ドルを超えるCUは、全米のCUの約15%であるから、比較的大規模なCUであると言える。

(注1) 本節および次節は、計数を最新のものに更新したうえで、永井(2006b, 2006c)をまとめたものである。

(2) ローン概況

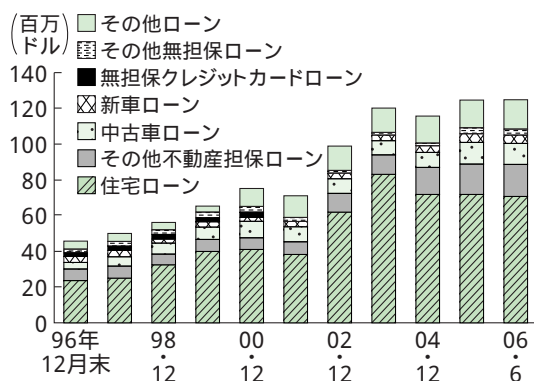
第2表のとおり、UCUの06年6月末現在のローン残高は1億2,407万ドルであり、これは、5年前(01年6月末)の1.7倍である。同期間の全米のCUのローン残高の伸びは1.5倍なので、平均以上の高い伸びを示している。主因は、02年以降住宅ローンを大幅に伸ばしたことである。また、ローンの強みを反映して、UCUの預貸率は高く120%に近い。このため、UCUは、連邦

住宅貸付銀行 (Federal Home Loan Bank, FHLB) からの借入れや、他の金融機関へのローン資産の売却などにより、資金調達(注2)を行っている。

このように、UCUのローン業務は、この5年ほどで急速な成長を遂げているが、第4図からわかるように、ローン残高増加率の時期による振れが大きい。直近の5年間でみても、02年39.1%、03年21.3%、04年3.4%、05年8.0%、06年(6月末まで)

0.3%となっており、02年から03年にかけての急速な伸びを経て、最近では頭打ちとなっているように見える。同図から、この傾向を作り出しているのは住宅ローンであることがわかる。01年から03年にかけての急増には、住宅ローン金利の低下を受けて新規ローンが活発化したことに加えて、住宅ローンでは後発のUCUにとっては、他行案件の借換えによる残高増加が大きく寄与した。04年以降は金利が上昇し、過大な金利リスクを回避するために、住宅ローン資産を他の金融機関に売却したり証券化したりすることでリスクをコントロールし

第4図 UCUのローン種類別残高推移



資料 Statement of Financial Condition for UNIVERSITY/63133

たことが、残高頭打ちの要因の一つとなっている。

一方で、「その他不動産担保ローン」(ホームエクイティローンなど)や自動車ローンを伸ばすことで、04年以降もローン全体の残高の横ばいを維持していることから、UCUが、住宅ローンだけでなく個人ローンに関して総合的な強みを発揮していることが見て取れる。

(注2)ただし、売却したローンについても、組合員との関係を維持するため、サービシング機能は保持する方針としている。

(3) 理念と戦略

経営理念とローン戦略について、ローン担当役員は、「UCUの経営理念は、組合員に個々の事情に応じた金融サービスを提供し、州内において教育活動を盛んに行うことです。経営資源のすべてをこの目標に注ぎ込めることは、商業銀行にはない大きなメリットです。UCUは、この経営理念に則り、日々活動しています」と語っている。

UCUのローンに関する取組みとしては、まず、住宅ローン専門会社であるPrimary Mortgage Corporation (PMC) を設立し、営業・バックオフィス業務・広告宣伝等を同社に集約していることが挙げられる。専門会社へのアウトソーシングがうまく機能していることが、住宅ローンの成長につながっている。なお、PMCには、UCUよりも小規模で単独では住宅ローン業務に携わることができない州内12のCUも加盟しており、こうしたCU間の提携やリソースの

共同利用は、ほかにも例がみられる。

セールスアプローチとしては、組合員から特別の要請があった場合を除いて、戸別訪問を行うことはない。UCUに限らず、米国では、このような渉外活動は一般的ではないようである。UCUは、顧客向けに毎月郵送されるステートメントにローンや預金商品のチラシを同封することで来店を呼びかける。したがって、来店者に対してどれだけ懇切丁寧かつ迅速な対応ができるかに重点を置いている。また、店舗数が3つしかないため、顧客の利便性のためにインターネットバンキングを活用しており、住宅ローンの申込みや貸付決定もインターネットで行うことができる。

UCUでは、ローンの営業担当者の給与は、固定給制を採用している。米国の多くの金融機関で採用されている業績連動型の報酬体系を採らない理由として、商業銀行と異なって株主利益の圧力を受けておらず、業容拡大が組織目標になっているわけではないことがある。また、過大な業績指向は組合員へのサービス向上をおろそかにするとの懸念もある。上述の担当役員のコメントにあった「経営資源のすべてをこの目標に注ぎ込めることは、商業銀行にはない大きなメリット」とは、まさに、株主の目を気にすることなく、ただ組合員のために良質なサービスを提供するということを言っているのである。

CUは、一般に組合員に対する教育活動に熱心であるが、UCUにおいても、こうした活動は特筆すべき戦略の一つである。

州内でも、取引に関して知識の乏しい消費者が悪徳なモーゲージブローカーや自動車ディーラーにねられるケースが少なくないという。組合員がこうした被害に遭うことを予防するため、UCUでは、組合員に対して、住宅や自動車の適正価格情報の提供や、家庭財務分析を基盤とした適切な財の購入・借入・返済計画策定に関する助言などを行っている。

3 事例2

オレゴン州 SELCO Community Credit Union

(1) 組織の概況

SELCO Community Credit Union (以下「SELCO」) は、西海岸オレゴン州のEugene市に本拠を構え、同市があるLane郡を中心に11の店舗を展開する。1936年に、地元の教職員の職域型CUとして誕生したが、組合員範囲を徐々に広げ、04年からはLane郡を含む周辺6つの郡の居住者と勤務者、およびその家族を資格とする広域的な地域型CUとなっている。

オレゴン州では、リージョナルバンクやコミュニティバンクの数が少なく、その分、州外に本拠を構える大手商業銀行の力が強い。コミュニティバンクが大手行との明確な差別化戦略を打ち出すことができなかったのに対し、州内のCUの中には、個人金融サービスに対する地域住民からの期待の高まりに応じて、銀行から離れた顧客を獲得し、業容を拡大したものも少なくなかつ

第3表 SELCOの概要
(2006年6月末現在)

(単位 千ドル)

	SELCO	オレゴン州	全米
CU数	-	88	8 853
組合員数	84 980	16 025	9 928
組合員数/人口(%)	8.4	38.7	29.3
総資産残高	679,190	143,130	81,242
総ローン残高	564,051	113,861	55,646
総預金残高	587,426	123,466	69,276
預貸率(%)	96.0	92.2	80.3

資料 Statement of Financial Condition for SELCO/6319663133, CUNA(2006)

- (注)1 SELCOの「組合員数/人口」は、組合員資格者数に対する組合員数の割合。
2 オレゴン州および全米の「組合員数」「総資産残高」「総ローン残高」「総預金残高」は、1CU当たりの平均値。

た。SELCOの業容拡大もそうした流れのなかにあったものと推察される。また、SELCOの場合、競争相手となる2つの大型CUがEugene市内に存在し、そうした環境が04年の地域型への転換の動機となった。

SELCOは、第3表のとおり06年6月末現在約8万5千人の組合員を抱え、総資産残高は7億ドル近い。全米のCUのうち総資産残高が5億ドルを超えるものは3%程度にすぎないので、SELCOはかなり大規模なCUの部類に属する。

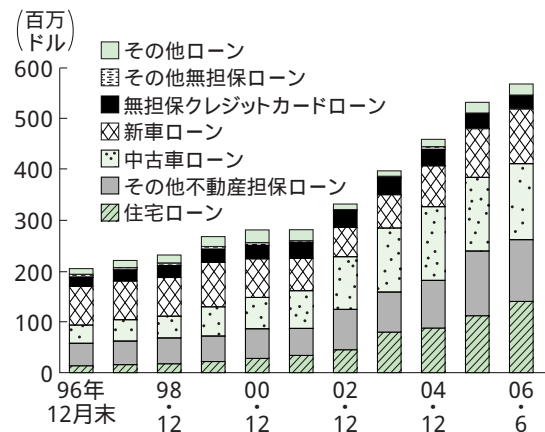
(2) ローンの内訳

06年6月末でのSELCOの総ローン残高は、第3表のとおり5億6,405万ドルとなっている。預貸率も96%と高い。第5図が示すとおり、過去10年間ほぼ一貫して残高を伸ばしており、特に急速な伸びが始まった5年前と比べると、総ローン残高は2倍以上に達する。

ローンの種類別内訳をみると、住宅ローン24.7%(全米CU平均値32.3%)、その他不動産担保ローン(ホームエクイティローンなど)21.3%(同16.6%)、中古車ローン26.2%(同18.2%)、新車ローン18.2%(同18.1%)、無担保ローン5.4%(同9.4%)、その他ローン4.2%(同5.4%)となっている。前述のUCUの場合は、住宅ローンがコアとなっているのに比べて、SELCOの場合は、住宅ローン、その他不動産担保ローン、自動車ローンの主力3商品がほぼバランスされており、全米CUの平均値にもより近い。

住宅ローンは、過去5年間一貫してシェアを向上させているが(ちなみに、96年12月末6.4%、01年12月末12.1%)、全米CU平均と比べても突出しているわけではない。前述のUCUと同じく、SELCOも金利リスク抑制のためのポートフォリオ調整を実施しているが、それよりもローン種類別残高のバランスは、後述するクロスセリング戦略の結果とみることもできよう。

第5図 SELCOのローン種類別残高推移



資料 Statement of Financial Condition for SELCO/63196

(3) 理念と戦略

前述のとおり、SELCOは、コモンボンドを変えることで顧客基盤を拡大し、04年にはそれまでの2郡から一気に6郡に営業地域を広げた。しかし、SELCOが本来追求したのは、営業地域の地理的な拡大ではなく、ニーズを持った顧客への的確なサービス提供とその質的な向上であった。

この点について、訪問の際に、「銀行は、借りる必要がない人々に対して懸命に貸そうとします。しかし、私たちは、顧客との対話を重視し、貸すことができるかを見極めつつ、顧客のニーズに応えようとしています。ただし、特定商品の積極的なセールスを控えています」というコメントを得ている。

SELCOは、ローンの単純な量的拡大ではなく、個々の顧客のニーズに合った最適な商品を組み合わせることを理念としている。この理念は、事業活動にあたってはクロスセリングと呼ばれる手法となり、多彩なローンや各種保険商品を取りそろえ、顧客との対話によって家計の財務状況やライフプランを勘案しながら、最適な組み合わせでの商品を提供することに注力している。

SELCOも、地域住民への戸別訪問セールスは原則として行わないが、一方で、職域を対象として金融商品に関する情報提供を行う訪問活動は盛んに行っている。訪問先の多くがSELCOの伝統的な母体である学校・官庁・企業であるとともに、地域におけるSELCOのプレゼンスが高まっていることを背景に、こうした訪問活動を受け

入れることに対する理解も高いようである。このような職域における活動のなかでも、顧客の金融商品に関する知識を深め、職域の人々が過剰債務等の問題に陥ることを未然に防ぐという、いわゆる金融教育活動は重要なウェイトを占めている。

SELCOは、もともと教職員のCUとして発足したこともあって、教育活動には熱心であり、職域訪問での活動以外にも、各種のセミナー開催や相談業務を展開しているが、教育活動においてより特徴的なことは、日常業務のなかで組合員に的確な情報を提供し、教育しようという文化が定着していることである。

以上のように、クロスセリングにより顧客のニーズに的確に応えるという理念とそれを達成するためのさまざまな戦略上の工夫が、SELCOの近年のローンの伸びを支えてきたものと思われる。

4 まとめ

(1) 経営理念に忠実な戦略

金融専門紙のAmerican Bankerと調査・コンサルティング会社のGallup Organizationが05年に実施した金融機関の顧客満足度調査において、「非常に満足している」と回答した顧客の割合は、商業銀行で63%、貯蓄金融機関で57%であったのに対して、CUについては、71%と各業態の中で最も高かった。05年を含めて過去に21回実施されているこの調査で、CUは、常に「非常に満足している」顧客の割合が最も高くな

(注3)
っている。

(注4)
CUNAのホームページにも明記されているが、米国のCUでは、大恐慌の時代から語り継がれてきた理念として、「Not for Profit, Not for Charity, but for Service」という短い言葉が今も息づいている。すなわち、非営利組織であるが、慈善団体として活動しているわけではなく、組合員のニーズに沿ったサービスを提供すること、また、そのサービスの水準向上に努めることが唯一の関心事であることを基本スタンスとしている。また、協同組合の7原則(注5)を組織の基礎においていることも明言している。

前述の2つのCUの事例にみられるように、業容拡大のためのセールスではなく、あくまでも顧客のニーズを的確にくみ取ったうえでの取引や、「組合員を守る」という視点に立った教育活動を伴うローンの推進などは、こうした理念が具体的な事業展開のなかに、かなり直接的に反映されていることをうかがわせ、また、そのことが高い顧客満足度につながっているものと思われる。競争を生き抜くための効率性志向が強いと考えられている昨今の米国社会にあって、CUが伝統的な理念を堅持することで顧客の信頼を勝ち取り、顧客基盤を確立していることは、注目に値する。

(注3) CUNAのホームページ

(<http://www.cuna.org/newsnow/05/wash101705-5.html> <アクセス日07年1月7日、以下年月日を略>)

(注4) http://www.creditunion.coop/history/cu_philosophy.html <アクセス日07.1.6>

(注5) 95年の国際協同組合同盟(International Co-operative Alliance, ICA)全体総会で採択された「自発的で開かれた組合員組織」「組合員による民主的運営」「組合員の経済的参加」「自律と独立」「教育・訓練・広報」「協同組合間の協同」「地域社会への関心」の7つの原則。CUNAのグループ会社で米国のCUおよびその組合員に保険サービスを提供するCUNA Mutual GroupがICAのメンバーになっている。

(2) 効率性と柔軟性

前述のUCUの役員のコメントに、「経営資源のすべてを組合員への金融サービス提供や教育活動という目標に注ぎ込めることは、商業銀行にはない大きなメリット」という趣旨のものがあつたが、すでにみたように、大半のCUが総資産額1億ドルに満たない零細な金融機関であり、個々のCUでみれば、人員やノウハウ、設備などの資源が豊富であるとは言えない。したがって、CUでは、業務のアウトソーシングやCU間の協力、あるいは情報技術の活用による効率化に取り組んでいる。

アウトソーシングは、UCUの住宅専門子会社の例(注6)にみられた。UCUの事例では、UCU以外の複数の小規模CUがこの子会社を共同で利用していた。共同ということでは、米国のCUはシェアドブランチング(Shared Branching)というシステムを有効に活用している(注7)。これは、いわばCUが相互に代理店となる仕組みであり、このシステムに加盟しているCUの組合員は、預金の入出金のみならず、小切手の現金化、ローンの返済、振込みなどのサービスを、遠隔地にある他のCUの店舗でも受けることができるという仕組みである。小規模金融

機関であるCUにとっては店舗新設の重い負担をなくし、業界全体としての効率性向上に資するシステムとなっている。また、CUでは、店舗やカバーする職域等での「顔が見える」営業活動を重視しているが、顧客のニーズを満たすという絶対的な目標を達成するためには、インターネットバンキングやテレフォンバンキングといった手法も採用してチャンネルを広げ、効率を高めている。

また、顧客のニーズに応えるためには、組織を柔軟に変える必要性が生じることもあり、前述の2つのCUの例にみられたように、コモンボンドを広げるという方法も採られる。かつては典型的であった、限られた職域や協会を基盤とするものから、地域型や複合型のCUが増加しているのもこのためである。コモンボンドの変更による大型化は、組合員密着型の金融機関の性格を変えるのではないか、あるいは他業態との差別化が困難になるのではないかという懸念を伴うが、前述のSELCOにみられたように、むやみな業容の拡大を目的とするのではなく、ニーズが満たされていない顧客への的確なサービス提供を目指すという姿勢であれば、CUとしての独自性を発揮しながら、質の高いサービスを提供し続けることも可能ではないだろうか。

(注6) もう1つの事例としてあげたSELCOも、SELCO Mortgage Companyという子会社に住宅ローン業務を全面委託している。

(注7) このシステムを統括する組織として、Credit Union Service Corporation (CUSC) とFinancial Service Centers Cooperative (FSCC) がある。前者は約1,300のCUの約2,400

の店舗、後者は約200のCUの約600の店舗で利用可能である。国内にととまらず、たとえばCUSCのサービスは日本の横田基地でも受けることができる(CUSCのホームページ。<http://www.cusc.net><アクセス日06.1.8>)。

(3) 銀行業界の圧力

最後に、最近のCUに対する銀行業界の動きに触れておきたい。

1934年にコモンボンドが法定化された際に銀行業界からの圧力があつたことは前述したが、こうしたことは昔話ではない。近年でも、アメリカ銀行協会(American Bankers Association, ABA)が「Operation Credit Unions」というキャンペーンを展開しており、大型化しフルライン操業をしているCUが納税を免除され、地域再投資法(Community Reinvestment Act, CRA)^(注8)の適用からも除外され、また、当局による監督も銀行が受けている水準に達していないことを批判し、是正を求めている^(注9)。

こうした圧力は、確かにCU業界にとってのリスク要因であり、今後の影響が注目される。しかし、見方を変えれば、CUが質の高いサービスを武器に顧客からの信頼を獲得し、小さいながらも金融業界におけるプレゼンスを確立していることの現れとも言えよう。他業態との競争は一定程度避けることはできないであろうが、CUがその理念に基づく独自のサービスを展開し、また、金融サービスを通して地域への貢献を果たしていけば、共存することは可能であると思われる。

(注8) 1977年に成立した連邦法で、すべての預金保険加入金融機関は、地域で集めた資金の一部を、地元における低所得者向けローン、中小企業向けローン、地域開発への資金供与などの形で還元する義務を負わせるもの(高木(2006))。

(注9) 「Operation Credit Unions」については、アメリカ銀行協会ホームページを参照。

(<http://www.aba.com/Industry+Issues/OperationCreditUnions.htm> <アクセス日06.12.19>)。

一方、CUNAのホームページでは、これに対するCU側の反論をみることができる。

(http://www.cuna.org/initiatives/bank_attack/index.html <アクセス日06.12.19>)。

おわりに

CUNAがCUの住宅ローン担当者用に作った教科書(Ashfield, T. J. & L. Harr (2000))の副題は、「The Best Never Rest」となっている。また、これに加えて、この教科書は「Doing Right Things Right」というメッセージを送っている。すなわち、「最善の方法は決して不変ではない。したがって、その時点で正しいことをその時点で正しい方法で行うべきである」ということである。

協同組織としての理念を直接的に体現したローン戦略は、今後もCUの強みとして求められ続けることと思われる。すなわち、すべては顧客のために、金融教育や情報提供を含めた良質できめ細かいサービスを提供するというアプローチがCUの顧客満足度を高く保つカギであることは、今後も変わらないであろう。しかし、昨今の変化の激しい金融業界にあっては、組織・顧客ニーズ・金融技術・情報技術などの面で、方

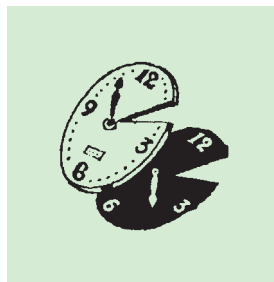
法論は不変でないことは明白である。効率性や柔軟性も求められるのである。

9,000近くもある米国のCUは、その成り立ち・規模・競争条件など、実に多様であり、もとより一部のCUの実地調査や文献・データのみから、米国のCUを典型化して、協同組織金融機関のローン戦略に対する明快なヒントを導き出すことは困難である。ただ、成功しているCUは、理念をしっかりと実践に移しながらも、常に「The Best Never Rest. Doing Right Things Right」の姿勢を貫いているのではないかと想像することは可能であろう。

<参考文献>

- Ashfield, T. J. & L. Harr (2000), Credit Union Mortgage Lending Strategies: The Best Never Rest: Kendall/Hunt Publishing Company
- CUNA (2006), Credit Union Report Mid-Year 2006
* CUNAのホームページから入手。
(<http://advice.cuna.org/download/curpej06.pdf> <アクセス日06.12.8>)
- FDIC Historical Statistics on Banking
* FDICのホームページから入手。
(<http://www2.fdic.gov/hsob>, <アクセス日06.12.27>)
- FDIC Statistics at a Glance
* FDICのホームページから入手。
(<http://www.fdic.gov/bank/statistical/stats.index.html> <アクセス日06.12.12>)
- FDIC Statistics on Banking
* 連邦預金保険後者(Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC)のホームページから入手。
(<http://www2.fdic.gov/SDI/SOB>, <アクセス日06.12.26>)
- Statement of Financial Condition for SELCO/63196
* NCUAのホームページから入手。
(<http://ncua.gov/data/cureports/index.cfm> <アクセス日06.12.8>)

- Statement of Financial Condition for UNIVERSITY/63133
* 全国クレジットユニオン管理庁 (National Credit Union Administration , NCUA) のホームページから入手 (<http://ncua.gov/data/cureports/index.cfm> < アクセス日06.12.8 >)
 - Office of Thrift Supervision (2006) , 2005 Fact Book
* 貯蓄金融機関監督庁 (Office of Thrift Supervision , OTS) のホームページから入手。
(<http://www.ots.treas.gov/docs/4/480235.pdf> < アクセス日06.12.27 >)
 - U.S. Census Bureau (2006) , Statistical Abstract of the United States: 2007
* アメリカセンサス局 (U. S. Census Bureau) のホームページから入手。
(<http://www.census.gov/prod/2006pubs/07statab/pop.pdf> < アクセス日06.12.12 >)
 - 青木武 (2003) 「米国の銀行の種類」『New York コラム』信金中金総合研究所 , 15 - 5号 , 9月
* 信金中金総合研究所のホームページから入手
(<http://www.scbri.jp/HTMLcolumnNY/nycolumu5.htm> < アクセス日06.12.28 >)
 - 高木仁 (2006) 『アメリカの金融制度 - 比較社会文化による問題接近をめざして - (改訂版)』東洋経済新報社
 - 永井敏彦 (2004) 「米国クレジット・ユニオンの経営戦略 - 協同組織金融機関の優位性 - 」『農林金融』4月号 , 20 ~ 34頁
 - 永井敏彦 (2006a) 『米国クレジットユニオンとそのローン戦略について 協同セミナー第48回海外金融市場・協同組合関係視察研修会慈善研修資料2 』5月
 - 永井敏彦 (2006b) 「米国クレジットユニオンの個人ローン戦略-1 - メイン州University Credit Union - 」『金融市場』8月号 , 18 ~ 23頁
 - 永井敏彦 (2006c) 「米国クレジットユニオンの個人ローン戦略-2 - オレゴン州SELCO Community Credit Union - 」『金融市場』9月号 , 31 ~ 35頁
 - SELCO Community Credit Unionホームページ
(<http://selco.org> < アクセス日06.12.12 , 07.1.5 >)
 - University Credit Unionホームページ
(<http://www.ucu.maine.edu> < アクセス日06.12.12 >)
- (主席研究員 橋高研二・きったかけんじ)



『君たちはどう生きるか』を読んで

民法学者の星野英一の生い立ちから今日に至るまでのインタビューを本にした『ときの流れを超えて』を最近読みました。そのなかで星野が自身の民法学の方法論に触れています。星野の方法論には吉野源三郎著『君たちはどう生きるか』が大きな影響を与えているというのです。小学5年生の頃に「偉大な発見がしたかったら、いまの君は、なによりもまず、もりもり勉強して、今日の学問の頂上に登りきってしまう必要がある。そしてその頂上で仕事をするんだ」という文章に出会ったことが決定的だったというのです。その結果、星野は民法学をさらに発展させるためには「まず学問の現状をきちんと押さえる必要がある、そのためには、学説の形成されてきた歴史を調べる必要がある、それなしには学問のきちんとした進歩はない」と考えるに至ったというのです。

星野の方法論は、師の我妻 栄をなんとか乗り越えようと、日本民法がドイツ民法学を踏まえて解釈されているのに対して、日本民法がフランス民法から大きな影響を受けていることを仔細に検討し、新たな地平を開こうとしたところに反映しているのではないかと思います。

ところで星野に影響を与えた吉野は、明治32年に生まれ、終戦直後の昭和20年岩波書店の雑誌『世界』の初代の編集長をつとめ、その後、昭和56年に亡くなるまで優れた編集者と同時に第一級の知識人として活躍しました。私は吉野の著書については『同時代のこと』や『職業としての編集者』は読んでおりましたが『君たちはどう生きるか』はまだでした。この本が少年向けに書かれたものであるという思い込みと無関係ではなかったと思います。

さて星野の話に触発されてさっそく岩波文庫版の『君たちはどう生きるか』を入手しました。この本は、銀行員の父親を亡くした中学2年生のコペル君（コペルニクスからとられたあだ名です）の友人たちとの交流と母親の弟である叔父さん（大学を出てまもない法学士です）との対話を中心に話しが運ばれていきます。

この岩波文庫版には吉野の友人であった政治学者の丸山真男による「『君たち

は どう生きるか』をめぐる回想」が収録されています。丸山がこの本に出会ったのは昭和12年の新潮社版の初版であり、そのとき丸山は東大法学部の助手になったばかりだといっています。丸山がこの本から受けた衝撃を「自分とはほぼ同年輩らしい『おじさん』と自分を同格化したからではなく、むしろ、『おじさん』によって、人間と社会への眼をはじめて開かれるコペル君の立場に自分を置くことを通じてでした」と告白しています。そしてコペル君の「僕は、寝床の中で、オーストラリアの牛から、僕の口に粉ミルクが入るまでのことを、順々に思ってみました。たくさんの人間が出て来るんです。人間分子は、みんな、見たことも会ったこともない大勢の人と、知らないうちに、網のようにつながっているのだと思います」ととらえて、たくみに生産関係を説明する吉野の手法に驚嘆し、これはまさしく『資本論入門』ではないかと激賞しています。

星野や丸山のような偉大な学者とは縁遠い私は、まったく別のところに感銘を受けました。コペル君の仲間たちが、意地悪な上級生の制裁を受ける羽目になったとき、コペル君もその制裁を受ける立場にありました。しかし、彼はこわくて仲間との約束を破り、自分も仲間だということが言えませんでした。このことがコペル君を卑怯者として自分を苦しめます。ようやく叔父さんに告白することになり、叔父さんは「コペル君、勇気を出して、ほかのことは考えないで、いまの君のすべきことをするんだ。過去のことは、もう何としても動かすことは出来ない。北見君たちに手紙を書きたまえ。正直に君の気持ちを書いて、北見君たちに許しを乞いたまえ」とコペル君を励まします。私は、法学部の学生時代のほろ苦い体験を思い起こしました。親しかったS君との仲が自分の了見の狭さから気まづくなったことがあります。夏休みに帰省して、自分のおろかさで親友を失いかけた自分を恥じて、S君の許しを請うべく手紙を書きました。その結果、あっけなく友情が回復でき、今日に至るまでS君は私の尊敬する親友の一人です。

私は、吉野の『君たちはどう生きるか』はどのような世代にとってもいろいろな読み方のできる優れた本だと断言できます。

(独立行政法人農林漁業信用基金理事長 堤 芳夫・つつみよしお)

発刊のお知らせ

農林漁業金融統計2006

A4判, 194頁
頒価 2,000円(税込)

農林漁業系統金融に直接かかわる統計のほか, 農林漁業に関する基礎統計も収録。全項目英訳付き。

なお, CD-ROM版をご希望の方には, 有料で提供。

頒布取扱方法

編集...株式会社農林中金総合研究所

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-8-3 TEL 03(3243)7318

FAX 03(3270)2658

発行...農林中央金庫

〒100-8420 東京都千代田区有楽町1-13-2

頒布取扱...株式会社えいらく営業第一部

〒101-0021 東京都千代田区外神田1-16-8 TEL 03(5295)7580

FAX 03(5295)1916

発行 2006年12月

米国産トウモロコシの 日本向け輸出の物流と価格構成

流通コスト上昇がもたらした状況変化

〔要 旨〕

- 1 日本は年間約1,600万トンのトウモロコシを米国から輸入しているが、その物流ルートは二通りある。一つは「中西部の生産地 船でニューオリンズ港 パナマ運河 日本」という水路物流経路で、日本向け輸出のほとんどはこのルートで運ばれている。もう一つは「生産地 鉄道で西海岸 太平洋 日本」という陸路物流経路で、日本への海上輸送距離が短いことなどから近年その役割が増大している。
- 2 日本の対米トウモロコシ輸入価格は大きく分けると、穀物の価格にあたるシカゴ先物価格と米国内輸送及び海上輸送等流通コストに相当するベースの二部分からなる。実際の取引は、トウモロコシの価格変動リスクがシカゴ先物市場でヘッジされながら、ベースの取引によって行われる。つまり、シカゴ先物部分（穀物価格）の価格変動リスクは回避できる仕組みとなっている。これは、価格変動の激しい穀物取引が円滑に行われるための最も基礎的な保障である。ただし、相場商品でありながらベースについてはその変動リスクを回避する手段は基本的に存在しない。
- 3 日本の輸入価格は、この6年間で約70%上昇した。最大の要因は日米間の海上運賃および米国内船/鉄道運賃という流通コストの上昇である。その結果、輸入価格に占める流通コストの構成比は、この2年間で5割近くに達した。一方、流通コストの上昇分の一部は実質的に生産者が負担している面があり、生産者価格の低迷時にはこれらが農業補助金によって補われている。日本の対米輸入は、その生産状況とともに、中国要因などによる海上運賃の動き、米国の肥料・鉄鉱等の輸入増などによる米国内流通コストの動きにも注目する必要性が高まった。
- 4 流通コストの上昇と変動幅の拡大により、穀物貿易のリスクはいつそう大きくなる。新規参入はより難しくなり、流通業者の大型化、寡占化が進行する。
- 5 穀物輸出の米国サイドの最大の担い手は、穀物メジャーという生産者と消費者を世界的規模で結びつける大規模な穀物流通業者である。米国における穀物輸出競争力の優位性はその集荷能力、保管及び船積能力などによって決められるが、穀物メジャーのうち、特にカーギルとADM 2社の取り扱い能力と市場シェアは近年急速に拡大している。今後、世界の穀物貿易はこの2社が主導権を強める可能性がある。
- 6 06年秋以降、シカゴ市場のトウモロコシ相場は10年ぶりの高値水準となった。今後生産者価格、流通コストともに高水準が続けば、トウモロコシ輸入価格の長期的上昇と日本の飼料、畜産物生産コストへの影響は避けられない。

目次

はじめに

1 米国におけるトウモロコシ輸出の物流

- (1) 主要産地
- (2) 穀物輸出を担う5つのエリア
- (3) 穀物の物流体系
- (4) エレベーターの機能

2 シカゴ穀物取引所の機能と値決めの方法

- (1) シカゴ穀物取引所の機能
- (2) ベーシスと流通コスト
- (3) 現実の商流と最終価格決定

3 日本までの価格構成

- (1) 日本着C&F価格の構成
- (2) 上昇傾向にある日本着C&F価格
- (3) 流通コストの上昇とシェアの拡大
- (4) 海上運賃の上昇
- (5) 米国の国内流通コスト
- (6) ガルフと西海岸の輸出比率
- (7) ローカルベーシス, C&Fベーシスと政府補助金

4 穀物流通を担う穀物メジャー

むすび

はじめに

米国は世界一のトウモロコシ生産および輸出国である。米国産トウモロコシの強い競争力を支えている要因として、生育に適した気候を持つ広大で肥沃な土地と高い生産技術に加え、シカゴ穀物取引所での価格変動リスクのヘッジシステム、整備された水路・陸路、港および各種エレベーター等からなる大規模な物流インフラの存在などが挙げられる。

一方、日本は世界一のトウモロコシ輸入国であるが、その95%以上は米国からである。近年、その輸入価格に占める流通コストの比率が急速に上昇し、一時、全体価格に占める割合は50%にまで達した。米国の穀物物流に何が起こったのか。米国のトウモロコシはどのような物流ルートをとって生産地から日本に輸送されているのか。日

本の輸入価格の構成比はどう変化しているのか。また価格変動に影響を及ぼしている主な要因は何か。

本稿は、上記の問題意識から、まず米国トウモロコシの日本向け輸出の物流体系と取引の仕組みを明らかにする。そして、その価格構成および価格の変化を検討し、併せて穀物メジャーの動きを考察する。なお、本稿が分析する価格構成の対象時期は、基本的に2001年から06年までとする。

1 米国におけるトウモロコシ輸出の物流

(1) 主要産地

米国のトウモロコシ生産地は主に中西部またはコーンベルトと呼ばれる中部大平原に集中している。この地域に位置するアイオワ、イリノイ、ネブラスカ、インディアナ、ミネソタ、サウスダコタの6州で全米

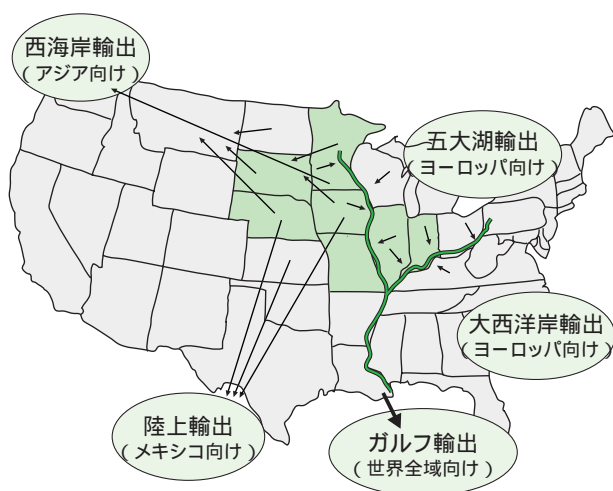
トウモロコシ生産量の約7割を占める。中西部は豊富な降雨量に恵まれ、小麦に比べて水の必要量が多いトウモロコシに最適な産地である。

(2) 穀物輸出を担う5つのエリア

米国のトウモロコシを含む穀物は主として次の5つのエリアから輸出されている(第1図)。ガルフ(メキシコ湾の中央部、なかでもミシシッピ河口に位置するニューオリンズ港)、シアトル、タコマ、ポートランドの3港からなる西海岸、北部の五大湖、大西洋岸、メキシコ向けの陸送、の5エリアである。アジア向けのトウモロコシと大豆の中心的な輸出エリアはガルフであり、西海岸が補助的な役割を果たしている。EU向けの輸出は五大湖と大西洋岸、メキシコ向け陸送はテキサスのラレドからが主体である。小麦の輸出は主として西海岸から行われている。

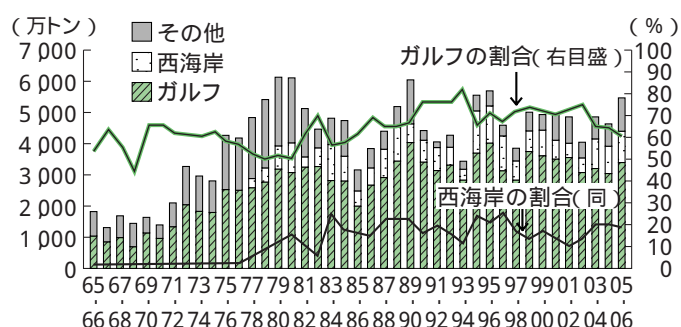
(注1)
本稿はガルフと西海岸に限定して取り上

第1図 米国の穀物輸出エリアとトウモロコシ産地



資料 各資料から筆者作成

第2図 米国トウモロコシ地域別輸出数量とシェア



資料 USDA/GIPSA/FGIS

(注) 「05-06」とは、05年9月から06年8月までの1年間を指す。

げる。同エリアは全米穀物総輸出の約80%を占め、日本をはじめアジア向けの輸出のほぼ全量をカバーしていることがその理由である。特にニューオリンズ港はトウモロコシのメイン輸出港として、この数十年間、一貫して全米トウモロコシ輸出の約7割を占めている(第2図)。一方、西海岸もアジア向けの輸出が増える80年代からその輸出量が拡大し、近年では03年から新たな拡大期に入り、04年および05年には全米の26%を輸出した。

(注1)本稿ではガルフ=ニューオリンズ港とする。

(3) 穀物の物流体系

米国における穀物の物流経路は、大別して、ミシシッピ川を中心とする水路物流経路および鉄道を利用する陸路物流経路の2つがある。日本向けのトウモロコシのほとんどは水路物流経路で運ばれているが、西海岸向けの陸路物流経路は日本への海上輸送距離が短いことから、近年その役割が増大している。

a 水路物流体系

米国の穀物，とりわけトウモロコシ，大豆の輸出物流を支えているのは，生産地の中西部大平原地帯を貫通しているミシシッピ川とその支流のイリノイ，オハイオ川である。

日本向けのトウモロコシのほとんどは「生産地 ミシシッピ川およびガルフ パナマ運河 日本」というルートで運ばれる。

生産者はトウモロコシを近在のリバーエレベーター（ミシシッピ水系に沿って作られた^{はしけ}斛積込用のエレベーター）に持ち込む。リバーエレベーターはこれを調整保管し，斛に積み込む。斛は5日（メンフィス）から20日（ミネソタ）をかけてミシシッピ川を下ってガルフに到着，輸出エレベーターの近くに係留され，順次荷揚げされる。その後，サイロに短期間（通常は数日間以内）保管され，米国農務省連邦穀物検査局による輸出検査を経て，本船に積み込まれて，ガルフ出航後，南下してパナマ運河を通過，約35日間で日本に着く（第3図）。

このルートは基本的に輸出専用のチャンネルである。それは国内需要向けに斛を使う

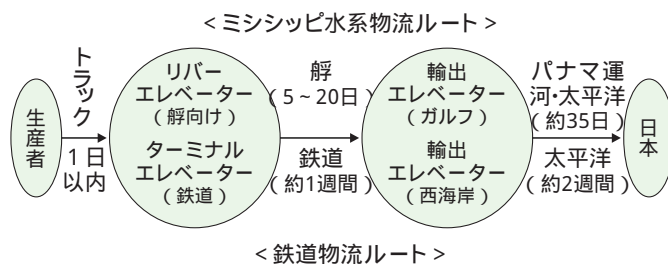
と積み替えの多い多段階輸送となり，鉄道やトラックによる直接輸送に比べコスト高となるためである。

ミシシッピ川の交通路としての整備は19世紀前半に始まった。ロックアンドダム^{せき}（堰）の建設は1933年から始まり，17年後の1950年に完成した。これにより，ミネアポリスからニューオーリンズまで全流域に斛の交通が保障される9フィートの水深が確保された。

斛は一般的に約1,500トンの積載能力がある。自走するエンジンを持たないため，船団を組んで一隻のボートに押され，ガルフまで輸送される。1船団の数は中流地域では15隻（2.25万トン），下流地域では最大45隻（6.75万トン）に達する。

ニューオーリンズ港からの輸出に使われる船は，石炭や鉄鉱石などを積む船と同じ「バルクキャリア」と呼ばれるタイプである。通常，米国から日本へのトウモロコシ輸送には，パナマックスサイズと呼ばれるパナマ運河通行可能な最大級の大きさの船舶（約5.4～6万トン積載可能）か，それよりやや小さめのハンディサイズと呼ばれる船舶（4～4.6万トン積載可能）もしくはその中間の5万トンサイズの船舶が主に使われている。

第3図 米国から日本間でのトウモロコシ輸出物流ルート



資料 筆者作成

b 陸路物流体系

前掲第2図に見るように西海岸はガルフに次ぐ米国穀物輸出エリアである。もともと産地が近い小麦の輸出基地として発達してきたが，大豆やトウ

モロコシ輸出の増加に伴い、アジアの需要地域に近いこともあり、ミシシッピ水系の補完としてトウモロコシ輸出のルートとしてもその地位を高めてきた。

このルートは「生産地 鉄道で西海岸 日本」である。船の代わりに鉄道を使用する以外、輸送方法はガルフと同じである。西海岸～日本航路は太平洋を横断するだけでよく、パナマ運河のような輸送のボトルネックは存在しない。日本までの航海日数は通常2週間ほどである。

ターミナルエレベーターは主要な鉄道幹線とそれにアクセスする支線沿いに建設され、通常ユニットトレイン、またはシャトルトレインと呼ばれる大編成の貨車に穀物を積み込むための施設である。1編成は貨車110～120両からなり、1車両で約100トン積載可能である。約1週間で中西部から西海岸まで輸送される。

西海岸のトウモロコシ輸出港は、ワシントン州のシアトル港（ドレフェス社）、タコマ港（カーギル社、CHS（セネックスハーベストステーツ）社）とオレゴン州のポートランド港（ADM、ConAgra、三菱商事）の3つである。そのうち、タコマ港は06年米国初の雨天対応型（屋根付）となった。そのほかに小麦輸出用のエレベーターが数基ある。

（4）エレベーターの機能

エレベーターは穀物集荷・保管用の倉庫である。カントリー、リバー、ターミナル、輸出などの種類があり、機能が異なる。全

米に数千基あるカントリーエレベーターは穀物の生産地にあり、そこから穀物はトラックによって近隣の需要者に運ばれる。リバーエレベーターは主としてミシシッピ水系にあり、06年現在全米に252基（ミシシッピ水系には174基）が点在し、輸出のための船への積み込みを行う。ターミナルエレベーターは全米の鉄道沿線に279基あり、輸出および遠距離の国内需要地向け積み込みを行う。リバーおよびターミナルエレベーターは、カントリーエレベーターから穀物を購入する場合もあるが、積み替え等二重のコストがかかるため、農家からの直接購入が多い。輸出エレベーターは、主として輸出のための本船への積み込みを行う。

エレベーターの所有者にとってカントリーエレベーターは保管能力が、リバーおよびターミナルエレベーターは配置と数が、輸出エレベーターは船積能力が、それぞれ最も重視される機能となる。

2 シカゴ穀物取引所の機能と値決めの方法

本節では日本の対米トウモロコシ輸入価格の構成を理解するために、トウモロコシの国際価格がどのように形成され、また実際の穀物取引がどのように行われるかを概観する。

（1）シカゴ穀物取引所の機能

シカゴ穀物取引所（CBOT）は、1948年にシカゴ地域の穀物商が安定的な穀物取引

を目的に設立した。1865年、世界に先駆け
(注2)
て先物取引(Futures contracts)の仕組み
を開発した。現在のCBOTの主な役割は、
価格変動リスクのヘッジ、国際市場価
格形成、投機売買による利益獲得機会の
提供、である。

CBOT自身は、取引の場所と仕組みの提
供者であり、穀物価格形成のプロセスには
関与しない。この場所に、世界中から現物
取引当事者であるヘッジャー(農家、仲介
業者、輸出者、輸入者、最終需要者)とスペ
キュレーター(投機目的の参加者)が集ま
ってくる。そこで、ヘッジャーは所持して
いる現物の売りまたは買いの契約と反対の
売買をして、穀物の所有と取引に潜んでい
る将来の価格変動リスクをヘッジし、収益
の安定化を図る。言い換えれば、将来の価
値の変動による利益獲得機会を放棄し、同
時に損失も回避するのである。また、スペ
キュレーターはヘッジャーのリスクを引き
受け、価格変動の差金をねらって投機的売
買で利益を図る。

こうして、多数の市場参加者による先物
取引を通して、先物市場価格は形成される。
この「シカゴ先物価格」が国際的に通用す
る穀物取引の指標となっている。

(注2) 穀物業界では通常「定期取引」と呼ばれて
いるが、以下においては「先物」の用語を用い
る。

(2) ベーシスと流通コスト

シカゴ先物市場で決められたトウモロコ
シの取引限月は、3、5、7、9月と12月の5
回であり、指定の取引場所はミシシッピ水

系の一部であるイリノイ川北部地域のリバ
ーエレベーターである。しかし実際の現物
取引は、時期を選ばず、受け渡しの場所も
世界中に広がっている。したがってある地
域の現物価格とシカゴ先物価格との間に
は、時間差、距離差および地域需給要素の
差が生まれる。この差は「ベース」と呼
ばれる。基本的にはベースとは流通コス
トを構成する輸送費や搬出入費(距離差で
決まる)、保管料、金利(時間差で決まる)お
よび地域の需給要素に見合うものである。

ベースの出発点は常にシカゴ先物価格
である。現物をシカゴ先物価格の受け渡し
場所まで輸送するコストは、現物価格にと
って価格を引き下げる要因になり、ベー
スとしてはマイナスの値になる。一方、シ
カゴ先物価格の受け渡し場所から需要地ま
で輸送するコストは現物価格にとって価格
を引き上げる要因になり、ベースとして
はプラスの値になる。すなわち、ベース
は常に現物価格と先物価格の差(ベー
ス=現物価格-先物価格)として表される。

ベースは、地域または取引の段階によ
ってさまざまな形になるが、主なものには
ローカルベース(産地)、FOBベース
(輸出港)とC&Fベース(輸入港)があ
る。また、プラスのベースはプレミアム、
マイナスのベースはディスカウントと呼
ばれる。

そのうちローカルベースはその他のベ
ースの取引のもとになる価格である。農
家は近場の買手(エレベーター)が出すピ
ッド価格(エレベーター買付価格)に応じ

て現物を売るか売らないかを判断する。農家が現物を売った場合、その価格（生産者価格また産地価格）からその瞬間のシカゴ先物価格を引いたものがローカルベーススとなる。上述からわかるように、ローカルベーススは多くの場合マイナスである。

(3) 現実の商流と最終価格決定

現実の商流は、農家がエレベーターに穀物を販売し、エレベーターが即座にシカゴ先物市場でヘッジ売りをしたときに生まれたローカルベーススから始まる。以後の商流はこのローカルベーススに輸送・保管コストやマージンを上乗せし、ベーススの売買契約として行われる。例えば、リバーエレベーターは舁・ハンドリング・保管コストやマージンを上乗せしてニューオリンズ港にある輸出エレベーターに、CIF NOLAベーススとして売る。そして、輸出エレベーターはハンドリング・保管コストやマージンをそれに上乗せしてFOBベースス（通常FOBプレミアムと呼ぶ）として、さらに海上運賃を加えてC&Fベースス（同C&Fプレミアム）として輸入業者に売る（第4図）。

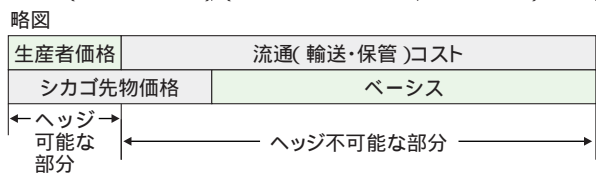
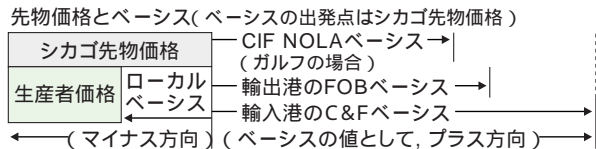
ローカルベースス以外のこれらベースス取引は、最終的に特定の時期のシカゴ先物価格をもって、最終の確定価格に変換される。最終実需者がプライシング実行の指示（プライシングオーダー）を出し、ベースス取引にかかわった当事者すべてに取引の順をさかのぼって速やかに伝えられ、シカゴ先物市場にヘッジ売りしていた取引当事者

第4図 米国トウモロコシ輸出の価格構成

価格構成

生産者価格 トラック輸送 (農家負担)	R / T	舁・鉄道 輸送コスト	E	海上運賃
輸出価格(FOB価格)				
輸入価格(C&F価格)				

(注)R/Tは、リバーエレベーターとターミナルエレベーターのハンドリングコストとマージンを、Eは輸出エレベーターのハンドリングコストとマージンを指す。



資料 筆者作成

(通常はリバー・ターミナルエレベーター)はそれを即刻買い戻して差金決済する。その買い戻したシカゴ先物価格に各段階であらかじめ契約されているベーススを加えて最終価格が決定される。

まとめると、最初に農家から現物価格で購入したエレベーターがシカゴ先物市場でヘッジ売りを行って以後、すべての取引はベースス取引になると同時に、以後の中間業者（輸出者や輸入者）にとって、全体の価格（最終決済価格）に占めるシカゴ先物部分（穀物価格）は価格変動のリスクがないことになる。これは、価格変動の激しい穀物市場において取引が円滑に行われるための最も基礎的な保障である。ただし、相場商品でありながらベーススにはその変動リスクを回避する手段は基本的には存在しない。このため全体価格に占めるベーススのシェアが約半分と上昇し、変動幅も拡大している近年では、流通業者は大きなリス

クを持たざるを得ない状況となっている。

3 日本までの価格構成

(1) 日本着C&F価格の構成

日本へのルートは、前述したように水路の「ガルフ 日本」(ガルフルート)と陸路の「西海岸 日本」(西海岸ルート)の2つがある。ガルフルートの価格構成は、「生産者価格+船運賃+海上運賃」からなり、西海岸ルートの価格構成は、「生産者価格+鉄道運賃+海上運賃」^(注3)からなる。

既述のように、トウモロコシの現物取引価格は、シカゴ先物価格+ベースで表現される。これはすなわち生産者価格+流通コストとも表現できる。生産者価格からシカゴ先物価格を引いたものがローカルベース(通常マイナス)であるため、取引されるベース(CIF NOLA, FOBとC&Fベース)は、マイナスのローカルベースに流通コストを加えたものであり、通常プラスの値である。例えば、C&Fベースであれば、ローカルベースにリバーおよびターミナルエレベーターのマーヅンから海上運賃までのすべての流通コストを加えた値となる(前掲第4図)。

前節で述べたとおり、トウモロコシの取引はその価格変動のリスクをシカゴ先物市場でヘッジしながら、ベースの取引によって行われている。つまり、実際の取引において価格競争力を表すのは、流通コストではなく、ベースである。しかし、ベースは相対取引であり、正確なデータが把

握しづらく、価格構成の特定が難しい。

そこで本稿では、入手しにくいエレベーターのハンドリングコスト・マーヅン(エレベーション)については、筆者のヒアリングおよび各種資料に基づき、国内のリバー、ターミナル及び輸出エレベーターにつき、それぞれ一律にトン当たり2ドルと想定する。つまり、米国内流通コストは、船の場合、船運賃にリバーおよび輸出エレベーターのエレベーションをトン当たり4ドル(各2ドル)、鉄道の場合は鉄道運賃に同4ドル(ターミナルおよび輸出エレベーター各2ドル)を加えたものとする。したがって本稿での価格構成は近似値であることに留意されたい。

また船運賃については、ミシシッピとイリノイ川沿いにあるミネソタ、イリノイ、アイオワ、インディアナ、ミズーリの5州を選び、それぞれのエリアからガルフまでの運賃を計算し、その平均値を取った。すべての船運賃は78年以降自由化され、現在は船会社とブローカーを介した電話マーケットとなっている。実際の運用は76年の料率表最終版がそのまま利用され、市場価格はこの料率表に対して % という形で表現されている。

鉄道運賃については、西海岸向け集荷州であるミネソタ、アイオワ、ノースダコタ、サウスダコタ、ネブラスカの5州から代表的な都市を選び、そこから西海岸までの運賃を計算して平均値をとった。鉄道運賃の基本料率は、鉄道会社が公表した輸送品目ごと、発地 着地ごとのタリフ(料率表)

にディーゼルガソリンの市場価格に連動する燃料付加金（フュールサーチャージ）を加えたものからなる。生産者価格はそれぞれの5州の平均値をとった。これらの数値をすべて月別にとり、1～12月の数値を単純平均して1年の代表値とした。

また、シカゴ先物価格については毎日の終値を月別に単純平均した。

（注3）C&F価格には海上保険料は含まれない。

（2）上昇傾向にある日本着C&F価格

06年までの6年間での日本着C&F価格（輸入価格）の特徴は2つある。一つは、01年以降、輸入価格は変動しながら上昇傾向をたどっている点である（第5図）。01～06年までの単純な上昇率をみると、ガルフルートは76.2%、西海岸ルートは68.7%に

第1表 日本着の2ルートのC&F価格構成

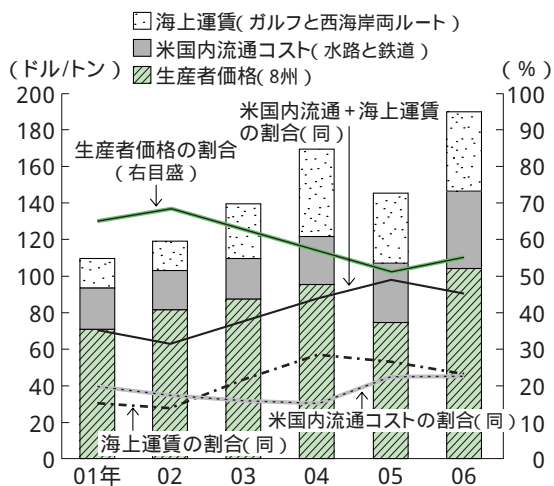
（単位 %）

		生産者 価格(5 州平均)	米国内流 通(解/鉄 道)	海上 運賃	米国内流 通+海上 運賃	合計
ガルフ - 日本ルート						
伸び率	01/06年 寄与度	46.5 31.9	132.8 16.6	146.9 27.7	141.3 44.3	76.2 76.2
	01～06平均	7.9	18.4	19.8	19.3	12.0
	01～04平均	9.5	4.2	42.9	30.2	16.8
	04～06平均	5.6	43.5	8.0	4.5	5.1
シェア	01	68.6	12.5	18.9	31.4	100.0
	02	71.7	10.4	18.0	28.3	100.0
	03	64.9	9.6	25.5	35.1	100.0
	04	56.6	8.8	34.6	43.4	100.0
	05	51.4	15.2	33.4	48.6	100.0
	06	57.1	16.5	26.5	42.9	100.0
西海岸 - 日本ルート						
伸び率	01/06年 寄与度	44.8 27.5	74.3 20.0	181.5 21.2	106.8 41.2	68.7 68.7
	01～06平均	7.7	11.8	23.0	15.6	11.0
	01～04平均	10.9	6.4	41.4	19.3	14.3
	04～06平均	3.0	20.2	0.2	10.4	6.3
シェア	01	61.4	26.9	11.7	38.6	100.0
	02	65.3	24.5	10.1	34.7	100.0
	03	60.3	21.7	18.0	39.7	100.0
	04	56.1	21.7	22.1	43.9	100.0
	05	50.9	29.5	19.6	49.1	100.0
	06	52.7	27.8	19.5	47.3	100.0

資料 第5図に同じ

（注）1 ガルフルートの5州はミネソタ、イリノイ、アイオワ、インディアンナとミズーリを、西海岸ルートの5州はミネソタ、アイオワ、ノースダコタ、サウスダコタとネブラスカを指す。
2 米国内流通コストは解運賃と鉄道運賃にそれぞれエレベーション4ドルを加えている。

第5図 日本港到着価格構成
- ガルフと西海岸の両ルート価格の平均値 -



資料 USDA/NASS, USDA/AMS, BNSF社, Energy Information Administration, Baltic Exchange

（注）1 8州はミネソタ、イリノイ、アイオワ、インディアンナ、ミズーリ、ノースダコタ、サウスダコタとネブラスカを指す。
2 米国内流通コストは解運賃と鉄道運賃にそれぞれエレベーション4ドルを加えている。

達している（第1表）。

もう一つは、変動が激しいことである。年平均上昇率は、01～04年でガルフルート16.8%、西海岸ルート14.3%といずれも大幅に上昇している。しかし05年は生産者価格および海上運賃の下落によりマイナスに転じ、06年は国内運賃の上昇と秋口からのシカゴ先物の急騰に伴う生産者価格の上昇で再び上昇した。

（3）流通コストの上昇とシェアの拡大

上記の輸入価格の上昇をもたらした要因のうち、生産者価格と流通コストでは流通コストの寄与度が大きい（第5図）。01年に対する06年の輸入価格の変化率に占める

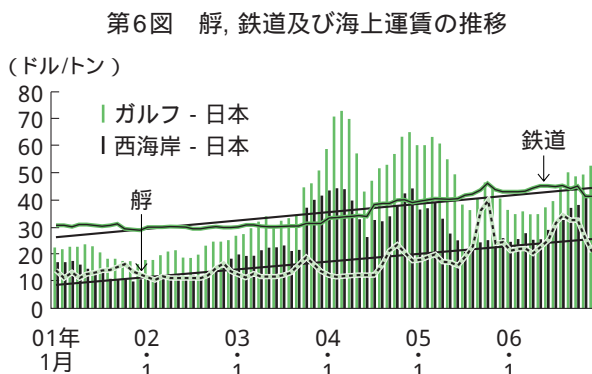
寄与度は、ガルフルートでは生産者価格31.9%に対し流通コストは44.3%、西海岸ルートでは同27.5%に対して、41.2%となっている（第1表参照）。

その結果、輸入価格の構成では、生産者価格の比率の低下と流通コスト比率の上昇がみられる。特に05年は生産者価格の低迷もあり流通コストの占める割合が増加し、2ルートとも輸入価格の約50%を占めるようになった。

（4）海上運賃の上昇

流通コストの上昇に最も影響をもたらしたのは、海上運賃の高騰である。01～06年の期間中、ガルフでは146.9%、西海岸では181.5%の急騰となっている（第6図）。この海上運賃はまた変動が激しいという特徴もみせている。同期間を01～04年と04～06年の2つに分けてその年間平均上昇率をみると、ガルフでは42.9%と8%、西海岸では41.4%と0.2%と期間中前半は急上昇し、後半はいったん急落して再び上昇という構図を示している。

この海上運賃の激しい騰落は、西海岸よ



資料 USDA/AMS, BNSF社, Energy Information Administration, Baltic Exchange

りガルフルートにおける影響のほうが大きい。日本まで倍以上の約35日間かかることによって、ガルフルートにおける海上運賃の価格構成に占める割合が大きいためである。具体的には、日本輸入価格の構成に占める海上運賃の割合で、ガルフルートは01年の18.9%から04年に34.6%へと急増し、その後下落に転じたが、06年に依然として26.5%あった。西海岸では01年の11.7%から04年に22.1%に拡大したが、06年に19.5%に低下した。

（5）米国の国内流通コスト

同期間中の流通コストの上昇要因は、海上運賃のみならず米国内の舩運賃と鉄道運賃の影響もある。

まず、舩運賃については第6図のように、03年まで収穫後の上昇と春前後の下落という循環を繰り返す、ほぼ安定を維持していた。しかし04年秋からの高騰後、通常水準に戻らず高止まりし、05年秋のハリケーンの影響で暴騰した後、04年よりさらに高い水準で止まり、06年秋口からも同様のレベルを維持している。

舩業界は、運賃自由化後の80年代から00年代初頭にわたる長期的な不況から運賃が低迷、寡占化が進み、現在は8社のみ残っている（うち穀物メジャーのカーギルとADM社が1社ずつを所有している）。そのため新造船が進まず、古い舩のスクラップが進み船腹供給が停滞した。こうしたなか、米国の好景気による輸送需要の拡大、特に穀物の流れとは逆のニューオリンズ港から

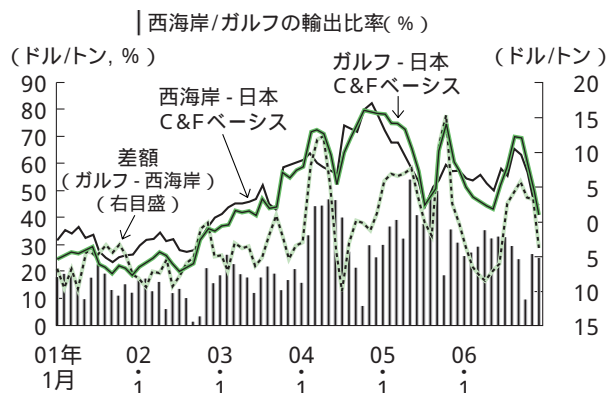
上流へ向けての肥料や鉄鉱等貨物の輸送増大により、需給が逼迫、04年秋の需要期以降、運賃の急激な高騰を招いた。また05年8月ニューオリンズ港を襲ったハリケーン「カトリーナ」は船に多大な損害を与え、運賃高騰に拍車をかけた。06年も引き続き高値が継続していたが、年末に荷動き停滞などの要因から急落している。

鉄道も同様に03年まで安定していたが、その後輸送能力の不足から上昇に転じた（前掲第6図）。近年の穀物輸送の増加とそれに対応した鉄道会社の新規投資などにより、タリフ（料率表）が04年以降数回にわたり引き上げられた。またその後の燃料価格の上昇とともに燃料付加金比率も引き上げられたことも響いた。米国鉄道業界では現在CLASS I と呼ばれる大規模鉄道会社7社のうち、輸出用西海岸向けのトウモロコシ輸送を行っているのはユニオンパシフィック社（UP）とBNSF社の2社のみである。

（6）ガルフと西海岸の輸出比率

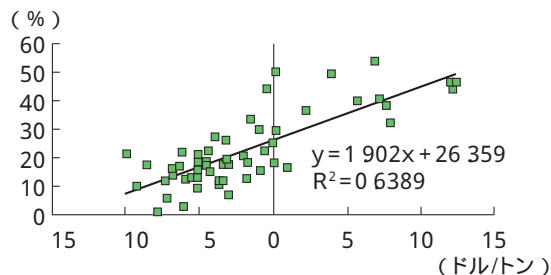
米国から日本への輸出2ルートのうち、どちらを使うかは、輸出者と輸入者の間で取り決められるC&Fベースの水準で、どちらのルートが集荷しやすいかで決まる。言い換えれば、計算によって得られる両ルートのベース水準の差の動きと輸血量の比率の変化の間には一定の関係がみられる（第7図）。たとえばガルフのC&Fベース計算値が高くなると、1～2か月後の西海岸からの輸出比率が高くなる傾向が

第7図 日本着の2ルートのC&Fベースと輸出比率の変化



資料 USDA/NASS, USDA/AMS, BNSF社, Energy Information Administration, Baltic Exchange, CBOT

第8図 C&Fベース差と西海岸ルートのガルフルートに対する数量比率の関係 - 01年1月～05年8月 -



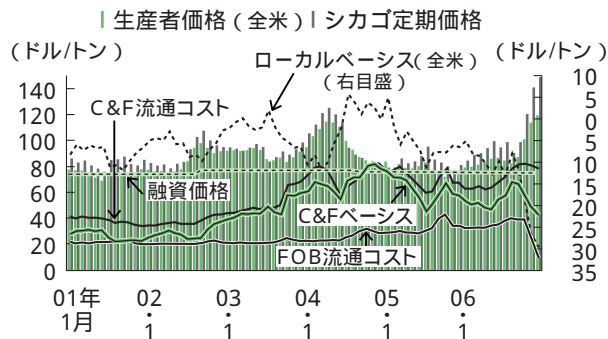
資料 第7図資料から計算、作成

（注）05年秋以降のデータはハリケーン後のイレギュラーな数値や各月の輸送コストの変動が大きすぎるため、十分な相関が認められず、計算から除外している。

観察できる。これはベース契約から船積まで平均して約2か月かかるためである。第8図は、ある月のC&Fベースの差と2か月後の両地域の輸出数量比の相関グラフだが、同様の傾向を示している。

こうしたなかで、ガルフと西海岸どちらにも輸出エレベーターを持っているカーギルとADMの2大穀物メジャーは、こうした輸送コストの動きによってアジア地域への輸出経路を選ぶことができる優位性を持っている。

第9図 生産者価格、シカゴ定期価格とローカルベース、流通コストの動き
(2ルート平均)



資料 USDA/NASSとAMS, CBOT, BNSF社, Energy Information Administration, Baltic Exchange
(注) シカゴ定期価格は基本的に期近の限月を採用した。ただし、期近限月が途中で納会を迎える月(3, 5, 7, 9, 12月)は次に近い限月を採用した。

(7) ローカルベース、C&Fベースと政府補助金

このように04年以降、すべての流通コストは急激に上昇した。一方、ローカルベース(生産者価格 - シカゴ先物価格)は05年初頭以降下落している。そのため、C&Fベースは流通コストにつれて上昇したものの、その一部はローカルベースの下落によって相殺され、すべては反映されていない形となった(第9図)。言い換えれば、流通コストの上昇の一部を生産者が負担したことになる。一方、シカゴ先物価格、生産者価格とも04年夏場以降、豊作の見通しのため低迷した。こうした時期に流通コストの生産者負担が重なったため、生産者価格は融資価格以下に下落し、政府による補助金が増える結果となった。実際に05年、トウモロコシ農家への補助金は前年比50.1%も増えた。これは農業補助金を実質的な輸出補助金として機能した例である。

4 穀物流通を担う穀物メジャー

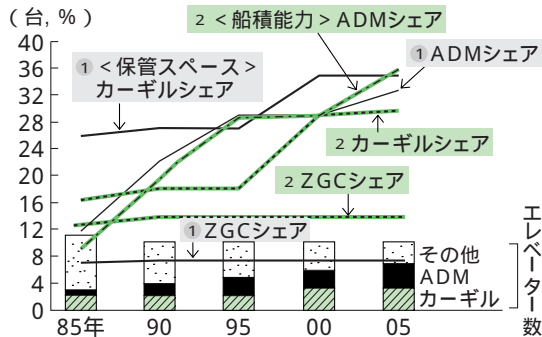
穀物取引の米国サイドの最大の担い手は、穀物メジャーという生産者と消費者を世界的規模で結びつける大規模な穀物流通業者である。

70年代には、カーギル、コンチネンタル、アンドレ、ルイ・ドレフェス、クックという5大穀物メジャーのほかに農協系輸出会社(FEC)もあった。しかし、投機の失敗と80年の対ソ穀物禁輸による農業不況で、まずクック(77年)とFEC(80年末)が倒産した。その後、激しい競争のなかで、コンチネンタルグレイン社は99年にその穀物部門をカーギル社に売却し、穀物事業から撤退した。また、アンドレ社も01年に大豆投機の失敗で倒産した。代わって新興勢力のADM社とバンゲは、80年代半ば以降積極的に企業買収して勢力を伸ばしてきた。

現在、穀物メジャーと呼べるのは、カーギル、ADM、バンゲとドレフェスの4社だが、米国における事業規模ではカーギルとADMが他を圧倒している。穀物メジャー以外の輸出業者は、ニューオリンズ港においては日本のJAグループ資本である全農グレイン(82年稼働開始)と米国の農協(注4)を前身とするCHS社の2社のみである。

米国における穀物輸出競争力の優位性はその船積能力の大きさが重要な指標になる。ニューオリンズ港での輸出エレベーターの船積能力シェアは、85~05年の20年間にカーギル社は16.3%から29.4%へ、ADM

第10図 ニューオリンズ港輸出エレベーター数とカーギル・ADM社の保管・船積能力シェア



資料 各エレベーターの保管・船積能力データは、USDA/GIPSA“ Directory of Export Elevators”(July, 2003)による。エレベーターの数と所有権は各社へのヒヤリングによる。エレベーターの数は85年以降変わっていないが、所有者だけは変わった。また、その他のエレベーターには全農グレイン社を含む。

社は8.9%から35.9%へと共に大幅に拡大した(第10図)。エレベーターの数についても、買収によって同期間にカーギルは2基から3基へ、ADMは1基から4基へと増加させてきた。現在、ニューオリンズ港にある全10基のうち7基までがこの2社の所有(リースを含む)である。

輸出のための集荷を行うリバーおよびターミナルエレベーターの数についても同様である。ミシシッピ水系のリバーエレベーター数は、94年にカーギル6.5%、ADM9%、バンゲ18.9%と日本資本(全農、伊藤忠)のCGB社10.4%であったが、06年にはそれぞれ18.4、15.5、15.5、16.7%となり、カーギルとADM両社はシェアを大きく拡大したことがわかる(第2表)。バンゲ社は全体でのシェアは高いが、セントルイス以南の南部諸州に偏っており、主要生産州でみればカーギル社、ADM社、CGB社の3社三つ巴の状態である。また94年には7つのエレベーターを所有していたドレフェ

第2表 穀物メジャー等のミシシッピ水系にあるリバーエレベーター数と鉄道向けのターミナルエレベーター

(単位 基所, %)

	エレベーター数		シェア	
	94年	06年	94年	06年
リバーエレベーター				
カーギル社	13	32	6.5	18.4
ADM社	18	27	9.0	15.5
バンゲ社	38	27	18.9	15.5
ドレフェス社	7	2	3.5	1.1
コンチネンタル社	17	-	8.5	-
CGB社	21	29	10.4	16.7
その他	87	57	43.3	32.8
合計	201	174	100.0	100.0
ターミナルエレベーター				
カーギル社	10	30	3.7	10.8
ADM社	49	65	18.3	23.3
その他	209	184	78.0	65.9
合計	268	279	100.0	100.0

資料 "Milling & Mills Annual" by Sosland Publishing Company, 1994年版と2006年版。

ス社は2つに減ってしまった。

鉄道輸送につながるターミナルエレベーターも、カーギルとADMの2社のシェアは他社を凌駕している。所有ターミナル数のシェアは、94~06年の間に、カーギルは3.7%から10.8%へ、ADM社は18.3%から23.3%へと拡大した。

(注4)全農グレイン社は伊藤忠商事とともに88年、米国の独立系穀物集荷業者であったCGB社を買収し、米国内における穀物集荷基盤を確立した。

むすび

年間約1,600万トンのトウモロコシを米国から輸入している日本の輸入価格は、21世紀に入ってから6年間で約70%も上昇した。最大の要因は、海上運賃と米国内の船・鉄道運賃という流通コストの上昇である。日本の対米トウモロコシ輸入は、その生産状況だけでなく、中国要因などによる

海上運賃の動き，米国の輸入増等による米国内輸送コストの動きにも注目する必要性が高まった。

流通業者にとって穀物の価格変動リスクはシカゴ先物市場でヘッジできるが，流通コストの変動リスクは基本的にヘッジできない。流通コストの全体価格に占めるシェアとその変動幅が拡大している状況では，穀物流通と貿易のリスクは一段と大きくなり，新規参入もより困難になる。また価格上昇時には，穀物集荷資金やヘッジに伴う追証資金も多額にのぼり，小規模な流通業者では対応が難しくなるだろう。穀物貿易は大規模な物流網を構築してきた穀物メジャー，特に米国での市場支配力が高まっているカーギルやADMが主導権を強める可能性がある。

また06年秋以降，シカゴ市場のトウモロコシ相場は10年ぶりの高値水準となった。きっかけはオーストラリアの小麦の不作であったが，底流にはエタノール需要の増加という消費構造の変化がある。これは，エタノール等，国内需要の創出によりトウモロコシ等の穀物価格を上昇させ，国内農業支持を減らそうとする米国農政の目論見が効果を上げつつあるとも言える。

今後，米国の需給逼迫によって生産者価格，流通コストともに高水準が続けば，穀物輸出をめぐる競争は，近年輸出を伸ばしているブラジルやアルゼンチン及び東欧を含めてさらに激しくなるものと予想される。同時に，日本の対米トウモロコシ輸入

価格の長期的上昇と日本の飼料，畜産物生産コストへの影響も避けられない可能性がある。こうしたなかで，穀物の海外依存度の高い日本は，供給産地の多元化とともに，自ら海外に物流チャネルを持ち穀物の安定輸入を図っていくことも重要であろう。

<参考文献>

- ・ USDA / AMS "Grain Transportation Report" Monthly
- ・ U.S. Grain Council (USGC) "Value Enhanced Grains Merchandiser Manual" (1999)
- ・ USGC "Importers Manual" (1999)
- ・ USDA / AMS "Transportation of U.S. Grains, A modal share Analysis 1978-2004" (2006)
- ・ Congressional Research Service "Grain Transport: modal trends and Infrastructure Implications" (2005)
- ・ Congressional Research Service "U.S. Agriculture after Hurricane Katrina Status and Issues" (2005)
- ・ Stephen Fuller "Transportation Development in South America and Their Affect on International Trade" (2002)
- ・ USDA / AMS "U.S. Agriculture & Transportation: Challenges & Opportunities for the 21st Century" (1999)
- ・ FAPRI "Grain Transportation and Marketing Channels" (2004)
- ・ Association of American Railroad (AAR) "The impact of the Staggers Rail Act of 1980" (2005)
- ・ Richard Moore "The History of Transportation on Mississippi River" (2001)
- ・ CBOT "Agricultural Futures & Options: A Hedger's Self-Study Guide"
- ・ 茅野信行 (2002) 『アメリカの穀物輸出と穀物メジャーの発展』中央大学出版部

(主任研究員

阮蔚 (Ruan Wei)・リャンウェイ)

トピックス

2006年日中農村金融セミナーを開催

農林中金総合研究所は、2006年11月20日～22日の3日間にわたり、北京において「2006年日中農村金融セミナー」を開催しました。

当研究所では、1999年以降8回にわたり、中国の研究者および政府関係者を対象に、日本の農協、農業等について紹介するセミナーを北京で開催してきましたが、今回からこれを見直し、農村金融についての日中共同研究を実施することとしたものです。

このセミナーは、中国農村政策研究センター（陳錫文主任）、國務院發展研究中心農村部（韓俊部長）、中国農業大学経済管理学院（王秀清院長）および農林中金総合研究所の共同研究として開催され、政府の農業金融担当部門および研究機関からの参加者に加え、地方政府の農業金融担当者および農村信用社からも多数の参加をいただきました。

中国では、都市と農村の格差が拡大するなかで、いわゆる「三農問題」の解決が最大の政策課題となっており、そのなかでは、農民に必要な資金を供給する仕組みを構築することも極めて大きな課題となっています。今回のセミナーでは、日本における農業・農村金融の発展の歴史とその背景について、当研究所から詳細について講演を行うとともに、中国側からは中国の農村金融の現状と課題について報告が行われました。参加者の日本の農協をはじめとする農業・農村金融についての関心は大変高く、農協の仕組みと役割、政府の支援、農村金融が発展した理由等について熱心な討議が交わされました。

当研究所では、共存共栄の精神で日中農業部門の交流と友好を深めるため、今後もこの取組みを推進していくこととしています。（文責 石田信隆）



< セミナーの概要 >

開催日：2006年11月20日(月)～22日(水)

会場：中国農業大学

プログラム：

挨拶

國務院發展研究中心農村部部長 韓俊氏

在中国日本大使館公使 加藤弘之氏

(株)農林中金総合研究所 代表取締役社長 大多和巖

講演(当研究所)

日本の金融システムと農業・農村金融の概況

日本の農村金融制度の成立

日本の農村における協同組合金融の発展

日本の農業・農村金融における農協の役割

日本の農村金融の発展に果たす政府の役割

農業・農村金融と金融機関

信用補完と管理・監督制度

農協系統の組織・経営問題

X 日本における農村金融研究

講演(國務院發展研究中心農村部、中国農業大学)

・中国農村金融の現状、問題点および発展方向

総合討議

当研究所側出席者

(株)農林中金総合研究所

代表取締役社長 大多和巖

常務取締役 越智正也

理事研究員 石田信隆

基礎研究部長 原弘平

主任研究員 阮蔚

(財)農村金融研究会

専務理事 木原久

コーホート分析による農家人口の将来推計

はじめに

農家人口の大きなウェイトを占める昭和一けた世代は、現在70歳代前半から80歳代前半となっている。今後は、こうした年齢層の減少に伴って、農家人口の構成が大きく変化する可能性がある。

そこで本稿では、農林業センサスの県別データをもとにした簡易なコーホート分析によって、2025年までの農家人口の予測を行う。

1 分析方法

本稿で用いるデータは農林業センサスにおける「男女別・5歳刻み年齢別の農家世帯員数」(都道府県単位)であり、分析方法は00年から05年への変化を基準としたコーホート変化率法である。なお、農林業センサスの年齢別世帯員数のデータは、05年から販売農家だけを対象としたものとなった。したがって、本稿の農家人口の予測には自給的農家のデータは含まれていないことに留意されたい。

分析に先立って、以下のようなデータ処理を行っている。第1に、一括りとなっている14歳以下の世帯員数については、便宜上、3分の1ずつ人数を配分し、「0～4歳」「5～9歳」「10～14歳」の年齢階級を設けた。第2に、0～4歳人口の将来推計については、母親層となる「女・25～34歳」に対する「男女別・0～4歳」の割合(婦人子ども比)を用いた。この婦人子ども比を将来の「女・25～34歳」に乗じることによって、0～4歳の将来人口を算出した。

このような作業の後、00年から05年への農家人口の変化率が将来的にも不変であると仮定して、25年まで5年ごとの農家人口を予測している。

2 推計結果

農家人口の実績値では増減率が00年の13.0%から05年の20.0%へと低下し、05年の農家人口は1千万人を割り込んで837万人となっている(第1表)。こうした00～05年の変化をもとにした予測値をみると、20%強の増減率で推移する農家人口は15年には527万人、25年には323万人となる。05年との比較では、前者は6割強、後者は4割弱の水準であり、農家人口は今後

第1表 農家人口の推移予測(販売農家)

(単位 万人, %)

		実績値		予測値			
		00年	05	10	15	20	25
実数	合計	1 046.7	837.0	665.2	527.0	414.8	323.1
	男	512.9	411.6	327.9	260.5	205.6	160.1
	女	533.8	425.5	337.3	266.5	209.2	163.0
	0～14歳	139.0	90.0	62.5	46.0	34.3	24.1
	15～64歳	614.1	482.4	377.9	283.5	202.8	146.3
	65以上	293.6	264.6	224.8	197.4	177.7	152.8
増減率	合計	13.0	20.0	20.5	20.8	21.3	22.1
	男	12.8	19.8	20.3	20.5	21.1	22.1
	女	13.3	20.3	20.7	21.0	21.5	22.1
	0～14歳	23.4	35.2	30.6	26.3	25.6	29.7
	15～64歳	16.1	21.4	21.7	25.0	28.4	27.9
	65以上	1.1	9.9	15.0	12.2	10.0	14.0
総人口(増減率)		1.1	0.7	0.5	1.4	2.1	2.8
総人口に占める農家人口割合		8.3	6.6	5.2	4.2	3.4	2.7

資料 農林水産省「農林業センサス」、総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(2006年12月)

(注)1 農家人口は販売農家を対象とし、その予測値は筆者推計による(以下の推計も同じ)。95年の実数(実績値)は掲載していない。

2 増減率は5年間の変化を示す。

3 農家人口割合の母数となる総人口の予測値は、国立社会保障・人口問題研究所の推計(出生・死亡とも中位推計)による。なお、筆者との推計方法とは異なる。



急速に減少していくことが予想される。その速度は総人口より速いことから、総人口に占める農家人口の割合は6.6% (05年) から2.7% (25年) へと低下している。

農家人口の内訳の推移をみると、男女間ではあまり差はないが、年齢別では相違がみられ、0～14歳(年少人口)と15～64歳(生産年齢人口)が大きく減少する。特に、25年の0～14歳は05年時点の3割にも満たない。これに対し、65歳以上(老年人口)は減少傾向にあるものの、増減率は10%台と他の年齢層の半分程度となっている。農家人口の減少は若年者を中心に進むため、一層の高齢化が進展するとみられる。

そこで、農家人口の年齢別構成の推移を第1図でみると、0～14歳および15～64歳の割合はいずれも低下しているが、65歳以上の割合は高まる。その割合は25年には47.3%となり、同年の15～64歳の割合を上回ると予想される。こうした農家の高齢化のスピードは、全世帯と比較すると際立っている。05年の農家と25年の全世帯で年齢構成がほぼ重なることから、農家の高齢化は全世帯より20年程度速く進行しているといえよう。

地域別の農家人口の推移をみると(第2表)、いずれの地域でも増減率のマイナス

第2表 地域別にみた農家人口の推移予測 (販売農家)

(単位 万人, %)

	農家人口			増減率		65歳以上割合	
	05年	15	25	15	25	15	25
北海道	21.2	13.7	8.5	35.6	37.6	35.5	43.3
東北	167.7	114.4	75.9	31.8	33.7	35.3	45.7
北関東	80.3	49.4	29.7	38.5	39.9	35.8	46.8
南関東	61.8	38.1	22.7	38.3	40.3	37.2	47.6
北陸	73.2	46.0	28.2	37.2	38.7	35.2	43.5
東山	39.6	24.2	14.4	38.8	40.6	40.1	48.7
東海	83.4	48.3	27.1	42.1	43.8	36.2	45.3
近畿	75.0	46.9	28.4	37.5	39.4	37.4	47.0
山陰	23.2	14.8	9.2	36.3	38.0	38.1	47.2
山陽	47.0	27.4	15.4	41.6	43.8	44.5	54.6
四国	44.3	27.3	16.2	38.5	40.6	43.1	54.0
北九州	85.8	56.2	35.8	34.5	36.3	37.2	46.8
南九州	29.2	17.1	9.7	41.2	43.2	44.4	56.1
沖縄	5.5	3.3	1.9	40.4	41.8	40.4	55.3

資料 第1表と同じ

(注)1 15年 25年は筆者推計による予測値。

2 増減率は10年間の変化を示す。

幅が拡大し、65歳以上割合が上昇している。なかでも山陽、四国、南九州、沖縄では、25年の増減率は40%台、65歳以上割合は50%台の水準にある。農家人口の減少と高齢化は、総じて西日本で顕著に進むと予想される。

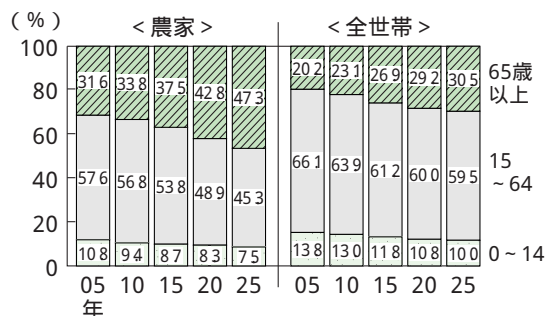
おわりに

00年から05年への農家人口の変化をみると、従来よりも減少速度が早まっている。この変化率をもとにした本稿の将来予測では、農家人口の減少と高齢化が加速化し、その傾向は西日本で強く現れる結果となった。

販売農家を対象とした分析ではあるが、こうした状況が広範に進行すれば、農村人口の維持が極めて困難となり、それは農業・農村構造に強く影響を及ぼすであろう。そうした問題への対応策として、今後は高齢者の就農支援対策とともに、農業・農村への人口還流対策が一層重要になるといえよう。

(主事研究員 江川章・えがわあきら)

第1図 農家(販売農家)および全世帯の年齢別構成の推移予測



資料 第1表と同じ

(注) 全世帯についての年齢別の予測値は、国立社会保障・人口問題研究所の推計(出生・死亡とも中位推計)による。

統計資料

目次

1. 農林中央金庫 資金概況 (海外勘定を除く)	(47)
2. 農林中央金庫 団体別・科目別・預金残高 (海外勘定を除く)	(47)
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)	(47)
4. 農林中央金庫 主要勘定 (海外勘定を除く)	(48)
5. 信用農業協同組合連合会 主要勘定	(48)
6. 農業協同組合 主要勘定	(48)
7. 信用漁業協同組合連合会 主要勘定	(50)
8. 漁業協同組合 主要勘定	(50)
9. 金融機関別預貯金残高	(51)
10. 金融機関別貸出金残高	(52)

特別掲載 (2006年9月末数値)

11. 信用農業協同組合連合会都道府県別主要勘定残高	(53)
12. 農業協同組合都道府県別主要勘定残高	(54)
13. 信用漁業協同組合連合会都道府県別主要勘定残高	(55)
14. 漁業協同組合都道府県別主要勘定残高	(56)

統計資料照会先 農林中金総合研究所調査第一部

TEL 03(3243)7351

FAX 03(3270)2658

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
「*」訂正数字

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
2001. 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
2002. 11	38,900,834	5,807,651	11,549,545	1,101,487	26,695,113	21,437,740	7,023,690	56,258,030
2003. 11	38,279,645	5,323,244	14,133,337	1,709,703	33,249,093	15,456,426	7,321,004	57,736,226
2004. 11	39,019,783	4,904,985	14,676,731	2,046,816	34,665,203	15,510,188	6,379,292	58,601,499
2005. 11	41,747,543	4,721,201	20,305,783	888,107	42,822,112	12,976,821	10,087,487	66,774,527
2006. 6	38,961,037	4,783,105	21,147,911	307,193	44,388,497	10,745,422	9,450,941	64,892,053
7	38,632,351	4,758,057	21,383,687	261,428	44,533,821	9,954,142	10,024,704	64,774,095
8	38,382,943	4,703,024	22,746,266	399,648	45,535,772	9,523,532	10,373,281	65,832,233
9	38,753,965	4,667,283	25,443,995	287,332	47,196,487	10,033,684	11,347,740	68,865,243
10	40,225,540	4,616,260	22,737,308	442,322	45,790,237	10,934,964	10,411,585	67,579,108
11	40,192,128	4,595,519	23,069,635	804,939	45,522,793	11,159,798	10,369,752	67,857,282

(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

2006年11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	31,909,608	1,020	566,580	34	91,900	-	32,569,142
水産団体	1,110,987	-	72,086	30	6,643	-	1,189,747
森林団体	1,739	25	11,711	6	101	-	13,582
その他会員	1,804	-	3,120	-	-	-	4,924
会員計	33,024,138	1,045	653,496	70	98,645	-	33,777,394
会員以外の者計	478,269	49,677	400,432	126,251	5,353,801	6,304	6,414,735
合計	33,502,407	50,722	1,053,929	126,321	5,452,445	6,304	40,192,129

(注) 1 金額は単位未満を四捨五入しているので、内訳と一致しないことがある。 2 上記表は、国内店分。
3 海外支店分は、別段預金(会員以外の者) 1,778,890百万円。

3. 農林中央金庫・団体別・科目別・貸出金残高

2006年11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	72,419	9,262	209,813	0	291,496
	開拓団体	338	18	-	-	355
	水産団体	29,125	9,793	20,546	137	59,601
	森林団体	4,336	8,587	1,588	65	14,575
	その他会員	60	281	150	-	491
	会員小計	106,278	27,941	232,097	202	366,519
	その他系統団体等小計	213,963	40,938	79,917	81	334,897
計	320,241	68,879	312,014	283	701,416	
関連産業	2,066,559	73,937	1,730,302	18,048	3,888,846	
その他	6,318,362	11,515	239,408	250	6,569,536	
合計	8,705,162	154,331	2,281,724	18,581	11,159,798	

(貸 方)

4. 農 林 中 央 金

年 月 末	預 金			譲 渡 性 預 金	発 行 債 券
	当 座 性	定 期 性	計		
2006. 6	6,354,501	32,606,536	38,961,037	41,020	4,783,105
7	6,263,494	32,368,857	38,632,351	24,050	4,758,057
8	5,845,481	32,537,462	38,382,943	33,650	4,703,024
9	5,721,287	33,032,678	38,753,965	44,750	4,667,283
10	6,745,514	33,480,026	40,225,540	43,180	4,616,260
11	6,689,430	33,502,698	40,192,128	44,680	4,595,519
2005. 11	6,997,679	34,749,864	41,747,543	30,660	4,721,201

(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			
2006. 6	100,301	206,891	44,388,497	14,384,710	721	-	145,396
7	114,337	147,091	44,533,821	14,552,650	966	-	141,863
8	134,545	265,103	45,535,772	14,553,303	5,311	-	143,210
9	76,196	211,136	47,196,487	14,406,938	46,407	-	140,172
10	108,274	334,047	45,790,237	14,536,354	53,803	-	143,497
11	111,358	693,581	45,522,793	14,717,100	52,973	-	154,331
2005. 11	113,519	774,588	42,822,112	12,582,209	11,843	102,700	162,318

(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 2005年3月、科目変更のため食糧代金受託金・食糧代金概算払金の表示廃止。

5. 信 用 農 業 協 同 組

年 月 末	貸 金		譲 渡 性 貯 金	借 入 金	出 資 金
	計	う ち 定 期 性			
2006. 6	49,631,979	48,110,023	470,855	65,748	1,143,675
7	49,430,610	47,923,570	437,978	65,745	1,162,023
8	49,720,663	48,095,276	556,776	65,743	1,164,331
9	49,447,636	48,090,332	466,541	93,745	1,164,332
10	49,507,544	48,172,967	617,325	93,738	1,163,959
11	49,474,165	48,159,891	621,590	93,738	1,163,958
2005. 11	49,149,373	47,828,978	399,890	69,835	1,132,794

(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月からコールローンは、金融機関貸付から分離。

6. 農 業 協 同 組

年 月 末	貸 金			借 入 金	
	当 座 性	定 期 性	計	計	う ち 信 用 借 入 金
2006. 5	24,472,470	54,488,357	78,960,827	604,643	442,638
6	24,878,542	55,005,351	79,883,893	588,754	426,667
7	24,336,868	55,203,505	79,540,373	611,352	448,689
8	24,555,012	55,225,252	79,780,264	612,846	447,218
9	24,384,626	55,130,868	79,515,494	616,108	446,855
10	24,840,085	54,943,465	79,783,550	617,092	447,169
2005. 10	24,109,352	54,813,804	78,923,156	598,872	429,046

(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。

庫 主 要 勘 定

(単位 百万円)

コ ー ル マ ネ ー	受 託 金	資 本 金	そ の 他	貸 方 合 計
640,000	3,565,673	1,465,017	15,436,201	64,892,053
784,000	3,276,202	1,465,017	15,834,418	64,774,095
1,137,200	3,397,831	1,465,017	16,712,568	65,832,233
928,000	3,141,655	1,484,017	19,845,573	68,865,243
955,718	2,926,540	1,484,017	17,327,853	67,579,108
1,028,813	2,904,383	1,484,017	17,607,742	67,857,282
393,838	1,736,273	1,224,999	16,920,013	66,774,527

貸 出 金				コ ー ル ン	そ の 他	借 方 合 計
証 書 貸 付	当 座 貸 越	割 引 手 形	計			
8,266,307	2,310,613	23,104	10,745,422	750,000	8,700,221	64,892,053
7,496,749	2,294,446	21,083	9,954,142	701,148	9,322,590	64,774,095
7,079,041	2,281,130	20,150	9,523,532	807,627	9,560,343	65,832,233
7,575,173	2,296,283	22,055	10,033,684	742,657	10,558,676	68,865,243
8,327,774	2,443,317	20,374	10,934,964	760,588	9,597,195	67,579,108
8,705,162	2,281,723	18,580	11,159,798	720,000	9,596,779	67,857,282
10,368,135	2,423,213	23,153	12,976,821	906,168	9,066,776	66,774,527

合 連 合 会 主 要 勘 定

(単位 百万円)

現 金	預 け 金		借 方				貸 出 金	
	計	うち系統	コールローン	金銭の信託	有価証券	計	うち金融機関貸付金	
48,417	28,064,078	27,930,368	0	368,077	17,156,960	6,167,432	1,231,957	
53,903	27,469,087	27,335,381	5,000	373,706	17,403,945	6,266,672	1,233,612	
54,729	27,852,411	27,704,402	0	371,656	17,107,016	6,343,257	1,244,824	
54,353	27,978,870	27,838,484	0	378,891	16,669,161	6,461,342	1,268,461	
53,241	28,086,638	27,953,739	7,000	385,497	16,719,151	6,516,265	1,273,959	
55,114	28,225,412	28,092,092	0	380,788	16,626,560	6,497,095	1,281,182	
52,735	28,228,042	28,094,970	0	327,153	16,639,168	6,059,312	1,018,678	

合 主 要 勘 定

(単位 百万円)

現 金	預 け 金		有価証券・金銭の信託		貸 出 金		報 告 組 合 数
	計	うち系統	計	うち国債	計	うち農林公庫貸付金	
404,314	53,816,431	53,605,547	4,903,861	2,089,068	21,510,912	308,239	854
389,683	54,769,669	54,528,870	4,888,336	2,044,841	21,543,036	307,022	848
410,871	54,396,538	54,168,474	4,940,486	2,060,867	21,615,620	306,909	846
400,549	54,744,340	54,516,283	4,715,207	1,891,007	21,667,198	304,897	845
380,668	54,523,460	54,307,168	4,632,808	1,830,964	21,766,860	304,593	843
387,836	54,737,606	54,522,928	4,699,708	1,873,522	21,717,504	301,989	843
385,087	54,536,686	54,338,398	4,460,123	1,796,136	21,238,787	321,803	879

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 券	貸 出 金	
	計	うち定期性				計	うち系統			
2006. 8	2,107,291	1,431,720	4,398	66,591	15,836	1,263,953	1,226,276	142,937	734,234	
9	2,070,843	1,395,345	4,397	54,165	14,238	1,254,369	1,220,190	138,407	712,402	
10	2,106,875	1,415,702	4,396	54,166	15,998	1,276,606	1,239,755	141,976	718,560	
11	2,087,587	1,392,640	4,395	54,178	16,227	1,267,298	1,230,318	144,157	708,035	
2005. 11	2,175,112	1,536,768	31,918	66,829	15,330	1,339,980	1,300,241	147,517	739,290	

(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 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		
2006. 6	813,167	473,226	220,600	161,507	117,780	5,869	793,023	774,291	753	245,430	9,588	195	
7	814,085	472,490	224,636	161,196	117,955	6,241	793,672	779,136	754	245,148	9,564	194	
8	807,542	466,977	221,468	158,574	117,735	6,368	786,817	772,611	753	243,064	9,539	190	
9	826,972	475,107	212,333	155,897	117,936	6,072	794,645	779,400	742	257,144	9,700	190	
2005. 9	972,458	568,070	250,888	184,041	126,133	7,189	919,315	894,336	8,289	296,798	10,041	284	

(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	2003. 3	744,203	501,817	2,377,699	1,813,487	561,426	1,035,534	148,362	2,332,465	
	2004. 3	759,765	491,563	2,456,008	1,825,541	552,400	1,055,174	152,526	2,273,820	
	2005. 3	776,686	483,911	2,470,227	1,878,876	539,624	1,074,324	156,095	2,141,490	
	2005. 11	788,403	491,494	2,498,956	1,868,722	538,828	1,087,826	158,537	2,043,413	
	12	797,046	495,883	2,449,615	1,885,784	547,512	1,103,111	160,564	2,045,352	
	2006. 1	790,430	491,974	2,472,472	1,857,213	536,522	1,088,256	158,898	2,030,901	
	2	792,660	492,358	2,464,529	1,863,570	537,937	1,092,582	159,385	2,025,215	
	3	788,653	486,640	2,507,624	1,888,910	541,266	1,092,212	159,430	2,000,023	
	4	791,604	489,340	2,508,888	1,899,075	543,753	1,101,907	159,903	1,997,955	
	5	789,191	487,931	2,527,408	1,883,721	538,428	1,093,549	158,881	1,977,919	
6	798,147	496,320	2,472,002	1,898,302	544,039	1,102,469	160,318	1,978,874		
7	794,797	494,306	2,452,836	1,879,406	539,839	1,097,672	159,672	1,963,059		
8	797,083	497,207	2,447,302	1,878,598	540,803	1,101,933	160,037	1,954,924		
9	794,516	494,476	2,445,037	1,888,120	546,017	1,106,414	161,075	1,933,738		
10	797,284	495,075	2,432,161	1,869,379	537,799	1,100,599	160,066	1,928,003		
11 P	797,662	494,742	2,471,201	1,882,090	539,578	1,100,748	P 158,753	1,909,916		
前 年 同 月 比 増 減 率	2003. 3	1.2	0.3	3.0	0.0	0.3	0.7	3.4	2.5	
	2004. 3	2.1	2.0	3.3	0.7	1.6	1.9	2.8	2.5	
	2005. 3	2.2	1.6	0.6	2.9	2.3	1.8	2.3	5.8	
	2005. 11	1.8	0.9	1.3	1.1	1.5	1.6	2.6	6.8	
	12	1.7	0.2	1.6	0.9	1.3	1.6	2.4	6.8	
	2006. 1	1.5	0.1	2.3	0.8	0.7	1.4	2.2	6.8	
	2	1.5	0.1	1.8	0.7	0.6	1.3	2.2	6.9	
	3	1.5	0.6	1.5	0.5	0.3	1.7	2.1	6.6	
	4	1.4	0.2	1.5	1.0	0.6	1.5	1.8	6.4	
	5	1.3	0.4	1.4	0.6	0.5	1.3	1.6	6.3	
6	1.3	0.5	1.4	0.4	0.3	1.3	1.5	6.3		
7	0.9	1.0	0.1	0.2	0.1	1.0	1.0	6.3		
8	1.0	0.8	0.4	0.5	0.4	1.2	1.0	6.4		
9	1.2	0.7	1.9	1.1	0.8	1.5	0.9	6.5		
10	1.0	0.8	0.6	0.9	0.1	1.1	0.7	6.6		
11 P	1.2	0.7	1.1	0.7	0.1	1.2	P 0.1	6.5		

(注) 1 農協, 信農連は農林中央金庫, 郵便局は郵政公社, その他は日銀資料(ホームページ等)による。なお, 信用組合の速報値(P)は全信組中央協会調べ。
2 都銀, 地銀, 第二地銀および信金には, オフショア勘定を含む。

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	2003. 3	210,091	47,118	2,042,331	1,352,121	429,093	626,349	91,512	6,376		
	2004. 3	209,725	49,201	1,925,972	1,351,650	420,089	622,363	91,234	5,755		
	2005. 3	207,788	49,097	1,836,301	1,370,521	401,920	620,948	91,836	4,814		
	前 年 同 月 比 増 減 率	2005. 11	206,872	50,406	1,846,730	1,369,191	403,979	621,327	92,405	4,477	
		12	205,894	50,662	1,854,445	1,395,774	412,429	631,723	93,401	3,928	
		2006. 1	1	205,378	50,349	1,842,528	1,382,642	405,545	623,448	92,875	4,026
			2	205,617	50,237	1,839,718	1,384,455	405,871	622,893	93,002	4,003
		3	207,472	50,018	1,864,176	1,401,026	410,170	626,706	93,078	4,085	
		4	207,728	49,327	1,845,915	1,392,567	409,536	624,475	92,774	P 3,942	
		5	209,338	49,626	1,837,684	1,388,595	408,215	620,795	92,600	P 4,089	
6		209,667	49,354	1,844,680	1,392,590	410,347	622,741	92,905	P 3,805		
7		210,373	50,331	1,847,128	1,395,142	411,045	624,219	93,119	P 3,744		
8		210,909	50,985	1,847,203	1,397,331	411,061	624,590	93,243	P 3,621		
9		211,553	51,928	1,842,920	1,411,113	414,871	632,882	94,073	P 3,694		
10	211,030	52,423	1,828,062	1,400,552	409,069	626,947	93,651	P 3,634			
11	P 211,385	52,159	1,844,354	1,407,193	410,405	628,557	P 93,065	P 3,747			
前 年 同 月 比 増 減 率	2003. 3	1.2	2.9	1.5	0.5	3.5	2.1	23.2	9.0		
	2004. 3	0.2	4.4	5.7	0.0	2.1	0.6	0.3	9.7		
	2005. 3	0.9	0.2	4.7	1.4	4.3	0.2	0.7	16.4		
	前 年 同 月 比 増 減 率	2005. 11	0.8	2.0	0.2	1.7	2.1	0.2	1.0	18.8	
		12	0.8	1.9	0.2	1.7	2.3	0.4	1.1	18.2	
		2006. 1	1	0.8	1.5	0.7	1.6	2.0	0.5	1.5	16.8
			2	0.8	1.2	0.1	1.5	2.2	0.6	1.6	16.6
		3	0.2	1.9	1.5	2.2	2.1	0.9	1.4	15.1	
		4	0.4	2.9	1.9	2.2	2.7	1.0	1.6	P 15.1	
		5	1.0	2.6	2.5	2.7	3.0	1.1	1.9	P 14.8	
6		1.3	2.3	2.7	2.9	3.0	1.2	2.0	P 15.0		
7		1.6	2.4	1.8	2.5	2.2	0.8	1.6	P 14.0		
8		1.4	5.7	2.3	2.9	2.8	1.3	1.8	P 16.1		
9		1.8	3.3	0.0	3.2	2.9	1.5	1.8	P 16.7		
10	1.9	3.4	0.1	2.8	1.9	1.1	1.7	P 16.5			
11	P 2.2	3.5	0.1	2.8	1.6	1.2	P 0.7	P 16.3			

(注) 1 表9(注)に同じ。ただし郵便局の確定値は、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。

11. 信用農業協同組合連合会都道府県別主要勘定残高

2006年9月末現在

(単位 百万円)

都府県	道別	貯金	出資金	預け金	うち 系統預け金	有価証券	貸出金
北海道	北	2,059,766	35,716	851,010	841,132	705,602	631,058
	青森	262,116	5,190	178,311	178,235	62,651	19,936
	岩手	548,325	15,464	304,241	304,010	124,178	132,181
	茨城	1,022,019	21,431	544,990	535,752	294,610	196,711
埼玉県	群馬	1,028,985	16,968	618,388	617,930	344,665	71,194
	埼玉	2,537,130	56,612	1,668,174	1,665,812	708,394	197,529
	千葉	1,342,101	67,942	1,270,311	1,270,166	50	97,917
	東京	1,985,234	34,874	1,266,420	1,261,366	686,126	94,923
神奈川県	神奈川	3,236,625	25,959	1,995,878	1,994,753	1,015,321	321,229
	山梨	445,209	8,673	280,636	279,991	106,923	63,840
長野県	長野	2,118,200	28,277	985,177	984,867	840,285	337,385
	新潟	1,433,710	30,316	756,359	756,100	503,560	204,905
	石川	738,474	17,468	372,276	372,255	263,364	126,582
	福井	556,837	16,243	293,070	283,591	224,974	60,298
岐阜県	岐阜	1,989,969	43,554	1,150,673	1,150,651	691,108	195,270
	静岡	2,826,568	61,303	1,307,304	1,288,964	1,265,062	378,298
	愛知	4,548,086	86,033	2,323,180	2,323,115	1,895,019	371,901
	三重	1,340,352	39,450	694,947	693,522	475,911	194,416
滋賀県	滋賀	814,713	14,145	520,554	463,993	279,343	102,410
	京都	768,455	16,641	445,810	445,495	225,389	84,060
	大和	2,755,896	63,217	1,463,638	1,463,630	1,030,089	537,994
	和歌山	3,335,119	83,084	1,598,822	1,598,185	1,195,438	838,537
鳥取県	鳥取	1,090,225	30,972	585,270	585,249	402,764	135,512
	島根	266,832	6,436	174,618	173,817	66,910	26,400
	広島	524,778	15,135	349,246	348,912	135,720	56,954
	山口	1,696,514	32,200	1,331,464	1,331,223	354,394	43,683
徳島県	徳島	773,874	24,647	409,665	409,642	272,026	106,949
	香川	622,853	15,719	399,329	398,527	212,042	21,961
	愛媛	1,361,958	15,312	632,280	632,077	706,632	96,002
	高知	1,128,154	23,091	722,433	722,298	366,906	81,296
福岡県	福岡	632,303	7,019	371,556	371,526	173,630	67,801
	佐賀	1,329,857	25,143	758,831	744,511	428,364	171,170
	大分	597,319	11,435	349,253	348,868	150,915	103,788
	宮崎	414,972	9,179	226,781	226,586	119,787	77,913
鹿児島県	鹿児島	496,165	8,628	277,461	277,393	134,259	92,884
	鹿儿岛	817,943	14,631	500,514	494,340	206,750	120,455
合計		49,447,636	1,028,107	27,978,870	27,838,484	16,669,161	6,461,342
一連合会当たり平均		1,373,545	28,559	777,191	773,291	463,032	179,482

(注) 表示および記載されていない県は信用事業譲渡等により、報告から除外
(奈良、沖縄は県農協、それ以外は農林中金へ統合)。

12. 農業協同組合都道府県別主要勘定残高

2006年9月末現在

(単位 百万円)

都道府県別	貯金	借入金	預け金	うち 系統預け金	有価証券 金銭の信託	貸出金	報告 組合数
(北海道)	(2,747,550)	(159,030)	(1,809,079)	(1,798,320)	(29,123)	(1,025,062)	(119)
青森	449,383	7,075	248,080	245,808	8,672	150,941	34
岩手	855,838	19,145	490,200	483,279	36,836	301,745	18
宮城	914,985	10,231	459,239	454,331	61,509	373,546	14
秋田	676,231	10,903	353,744	350,607	13,221	263,678	16
山形	853,396	10,816	447,701	442,887	29,073	340,312	19
福島	1,188,242	8,472	715,532	711,632	67,470	384,828	18
(東北計)	(4,938,075)	(66,642)	(2,714,496)	(2,688,544)	(216,781)	(1,815,050)	(119)
茨城	1,361,708	10,578	973,362	964,368	81,710	303,961	28
栃木	1,501,366	2,202	943,255	940,585	198,390	360,186	10
群馬	1,288,225	5,844	986,515	983,163	59,946	261,369	23
(北関東計)	(4,151,299)	(18,624)	(2,903,132)	(2,888,116)	(340,046)	(925,516)	(61)
埼玉	3,501,777	8,990	2,491,108	2,490,115	274,586	874,281	26
千葉	2,292,930	9,839	1,321,152	1,318,004	276,203	722,654	27
東京	3,096,073	2,731	1,970,231	1,956,163	83,090	1,197,264	16
神奈川	4,876,157	759	3,175,702	3,173,400	317,423	1,624,721	14
(南関東計)	(13,766,937)	(22,319)	(8,958,193)	(8,937,682)	(951,302)	(4,418,920)	(83)
山梨	609,254	4,891	427,006	424,499	41,401	152,415	13
長野	2,720,817	24,020	1,923,111	1,922,496	46,707	801,336	20
(東山計)	(3,330,071)	(28,911)	(2,350,117)	(2,346,995)	(88,108)	(953,751)	(33)
新潟	2,054,440	23,799	1,377,060	1,375,116	181,664	544,229	32
富山	1,212,653	5,524	896,546	893,006	72,879	230,223	17
石川	995,983	2,953	709,218	708,630	53,856	276,468	22
福井	780,462	4,055	531,933	531,792	27,442	228,540	15
(北陸計)	(5,043,538)	(36,331)	(3,514,757)	(3,508,544)	(335,841)	(1,279,460)	(86)
岐阜	2,637,745	5,790	1,947,625	1,947,257	176,151	598,934	12
静岡	4,185,716	20,365	2,762,497	2,758,450	278,444	1,319,007	19
愛知	6,025,268	17,495	4,469,468	4,464,233	444,586	1,437,149	21
三重	1,798,916	5,826	1,307,907	1,301,013	166,668	331,851	15
(東海計)	(14,647,645)	(49,476)	(10,487,497)	(10,470,953)	(1,065,849)	(3,686,941)	(67)
滋賀	1,223,237	3,780	810,632	802,632	177,720	270,998	16
京都	1,046,047	3,601	751,021	748,457	102,846	217,684	5
大阪	3,545,110	52,071	2,708,000	2,674,970	169,835	775,471	16
兵庫	4,102,575	12,671	3,056,553	3,052,597	161,516	972,906	14
奈良	1,134,088	2,781	775,113	774,923	165,468	185,674	1
和歌山	1,403,713	4,752	1,024,481	1,024,232	41,620	314,495	11
(近畿計)	(12,454,770)	(79,656)	(9,125,800)	(9,077,811)	(819,005)	(2,737,228)	(63)
鳥取	488,069	12,313	274,966	274,100	62,633	116,467	4
島根	814,761	22,660	487,138	484,103	39,019	293,234	11
(山陰計)	(1,302,830)	(34,973)	(762,104)	(758,203)	(101,652)	(409,701)	(15)
岡山	1,596,106	21,871	1,166,239	1,164,723	66,162	380,098	12
広島	2,278,643	9,288	1,667,799	1,667,522	34,388	606,138	13
山口	1,177,406	4,590	752,266	746,047	163,480	271,196	12
(山陽計)	(5,052,155)	(35,749)	(3,586,304)	(3,578,292)	(264,030)	(1,257,432)	(37)
徳島	735,682	3,786	604,206	602,257	19,781	117,649	16
香川	1,492,932	6,050	1,347,385	1,347,126	679	178,564	2
愛媛	1,538,946	2,566	1,106,703	1,103,894	109,184	302,584	12
高知	783,067	2,998	597,069	593,205	31,870	167,452	16
(四国計)	(4,550,627)	(15,400)	(3,655,363)	(3,646,482)	(161,514)	(766,249)	(46)
福岡	2,172,547	7,127	1,317,200	1,305,594	86,733	797,356	26
佐賀	771,958	15,025	543,011	542,258	29,717	192,510	11
長崎	588,969	6,423	352,208	350,441	22,392	193,449	7
熊本	880,794	10,859	509,490	498,666	61,795	273,425	15
大分	617,660	6,743	394,886	391,244	6,547	203,101	23
(北九州計)	(5,031,928)	(46,177)	(3,116,795)	(3,088,203)	(207,184)	(1,659,841)	(82)
宮崎	685,254	10,636	442,631	440,432	25,045	215,813	13
鹿児島	1,119,233	9,113	750,046	735,010	6,480	313,858	18
(南九州計)	(1,804,487)	(19,749)	(1,192,677)	(1,175,442)	(31,525)	(529,671)	(31)
(沖縄)	(693,582)	(3,071)	(347,146)	(343,581)	(20,848)	(302,038)	(1)
合計	79,515,494	616,108	54,523,460	54,307,168	4,632,808	21,766,860	843
一組合当たり平均 (単位 千円)	94,324,429	730,852	64,677,888	64,421,314	5,495,620	25,820,712	-

13. 信用漁業協同組合連合会都道府県別主要勘定残高

2006年9月末現在

(単位 百万円)

都府	県	道別	貯金	出資金	預け金	うち 系統預け金	貸出金
北海道	青森	道	525,024	8,112	337,491	334,033	144,608
		森	53,325	1,675	28,391	26,632	17,746
		手	81,308	2,532	45,411	43,291	31,847
		城	53,306	2,806	35,700	34,640	19,152
		島	14,646	888	10,753	10,503	4,276
茨城県	千葉	城	17,704	441	10,413	10,027	6,930
		葉	71,110	2,319	38,883	36,645	28,505
		京	7,884	143	5,051	5,013	1,850
		川	32,631	3,193	15,293	15,016	12,583
		潟	27,097	877	21,795	21,569	2,465
富山県	石川	山	33,833	584	25,080	24,562	7,146
		川	42,942	1,190	28,685	27,807	11,696
		井	41,634	1,000	24,036	23,591	13,542
		岡	118,175	5,788	62,905	61,763	50,475
		知	77,592	2,091	49,690	42,079	21,246
東京都	兵庫	重	94,381	3,627	55,697	55,192	39,913
		都	40,367	637	15,178	14,726	24,856
		庫	66,050	1,489	32,844	30,320	27,100
		山	41,647	1,043	28,653	27,736	10,544
		取	19,937	806	14,888	14,391	4,733
広島県	徳島	島	52,398	802	23,688	23,475	22,175
		島	29,587	532	21,642	21,346	5,036
		川	50,090	1,458	34,428	34,387	15,458
		媛	91,948	1,477	48,143	46,600	46,139
		知	43,265	2,047	24,036	22,063	18,993
福岡県	佐賀	岡	47,674	669	38,190	37,657	5,340
		賀	57,798	1,097	35,163	34,975	21,380
		崎	114,498	1,504	77,758	77,543	33,365
		崎	36,788	916	25,602	25,425	12,540
		島	64,514	1,943	25,245	23,815	41,293
鹿児島県	鹿	島	21,690	479	13,637	13,368	9,470
		縄					
合	計	2,070,843	54,165	1,254,369	1,220,190	712,402	

(注) 表示および記載されていない県は信用事業譲渡等により、報告から除外。

14. 漁業協同組合都道府県別主要勘定残高

2006年9月末現在

(単位 百万円)

都 府 道 別	貯 金	借 入 金	払 込 済 金	預 け 金	うち 系統預け金	貸 出 金	報 告 数
北 海 道	456,918	127,773	78,513	461,853	458,322	144,473	77
青 森	6,866	642	470	6,969	6,895	453	1
秋 田	3,690	1,306	650	2,573	2,156	1,573	1
山 形	5,409	19	801	4,463	4,223	654	1
福 島	7,544	2,504	1,314	9,278	8,551	1,488	2
神 奈 川	9,552	3,025	720	8,872	7,457	1,652	2
静 岡	18,523	3,257	488	12,393	12,073	7,464	1
愛 知	5,978	363	201	5,472	5,388	283	1
三 重	105	0	93	83	26	15	1
和 歌 山	1,050	0	34	956	591	44	1
山 口	63,053	3,946	6,793	38,343	35,391	24,284	1
香 川	2,091	1,178	159	1,769	1,758	1,562	1
愛 媛	67,031	27,507	7,789	70,206	69,241	23,272	31
福 岡	15,664	1,678	2,221	14,618	14,396	2,726	3
長 崎	93,653	28,701	9,450	99,339	97,477	21,524	47
熊 本	6,851	713	902	5,398	4,464	1,325	1
大 分	28,022	79	2,592	17,940	17,333	8,364	1
宮 崎	34,972	9,642	4,746	31,588	31,126	15,988	17
合 計	826,972	212,333	117,936	792,113	776,868	257,144	190

(注) 表示および記載されていない県は信用事業譲渡等により、報告から除外。