

JA管内地域住民の金融行動について

—— 平成11年度地域住民アンケート 調査結果から ——

1. はじめに

金融自由化の進展により、新しい金融商品・デリバリーチャネル（＝取引経路）が次々とつくられ、個人の選択範囲は大幅に拡大している。同時に、金融機関の破綻やペイオフ解禁への動き等もあり、個人も自己の金融行動に対する責任を大きく問われるようになった。

このような環境変化のなか、管内地域住民の金融行動を把握することは、JAの事業戦略立案に際し重要性を増している。

本稿では、平成11年度に実施したJA管内地域住民アンケート調査結果から、管内地域住民の金融行動の把握・分析を行うこととしたい。

2. アンケートの概要

JA管内地域住民アンケート調査は、JA信用事業の利用動向把握を主な目的として、昭和55年度以降、毎年度実施している。

今年度は、平成11年4～6月に東北、関東、沖縄の3JA管内の地域住民を対象にアンケートを実施し、1,065のサンプルを得た（回収率23.7%）。うち84.4%にあたる857人

が何らかの形でJAを利用しており、JA利用者中心のサンプル構成となっている。

なお、分析に際しては3JAのサンプルを合算して使用しているが、これによる分析への影響はない。

3. 現在保有している金融商品

(1) 全体傾向

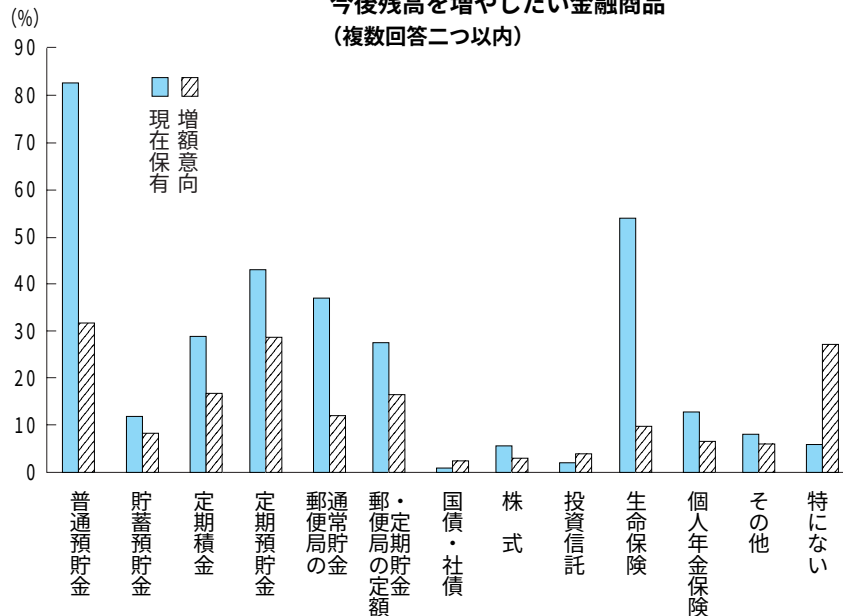
現在保有している金融商品については、「普通預貯金」の口座保有率が8割を超えており圧倒的に高く、次いで「生命保険（共済）・簡易保険」（以下「生命保険」）、「定期預貯金」「郵便局の通常貯金」（以下「通常貯金」）の順となっている（第1図、複数回答）。預貯金中心の保有形態となっており、「株式」「投資信託」などの市場性リスク商品の保有率は低水準にある。

(2) 職業別の特徴

各職業とも、全体結果とほぼ同様の商品が上位を占めており、預貯金中心の保有形態となっている。

職業別の各金融商品の保有割合を、商品ごとの平均保有率と比較すると、「農業に従事する人」は保有している商品数が最も多く、「普通預貯金」「定期預貯金」「定期積

第1図 現在保有している金融商品、
今後残高を増やしたい金融商品
(複数回答二つ以内)



「100～500万円」では、預貯金・保険で平均保有率を上回っているが、「株式」などの市場性リスク商品の保有率は高くない。

「500万円以上」では、預貯金・保険に加え、市場性リスク商品も平均保有率を上回っている。特に「株式」の保有率は、保有残高が多いほど高い。

金」のほか、郵貯の商品にも一定の選好を有していることがうかがえる。また、「生命保険」の保有率は、「自営業者」「勤め人」「農業者」で高く、「パート・アルバイト勤務者」「主婦・家事手伝い」「学生・無職」でかなり低くなっており、大きな格差がある。

(3) 保有金融商品残高別の特徴

現在保有している金融商品の種類を、定期性預貯金を保有している割合と、株式等の市場性リスク商品を保有している割合との二つをキーに、現在保有している金融商品の総残高(以下「保有残高」)別にみると、以下のような特徴がみられる。

「100万円未満」の層は、平均保有率を上回る商品がなく、また保有している商品も「普通預貯金」「生命保険」「通常貯金」が中心で、定期性商品の保有率は低い。

4. 今後残高を増やしたい金融商品

(1) 全体傾向

今後残高を増やしたい金融商品は、「普通預貯金」「定期預貯金」「郵便局の定額・定期貯金」(以下「定額・定期貯金」)の順となっており、現在保有している商品と同様に、預貯金が上位を占めている。一方、「株式」などの市場性リスク商品は、低水準にある。

なお、「特にない」の出現率も高く、「定期預貯金」に次ぐ順位となっている(第1図、複数回答)。

(2) 職業別の特徴

各職業とも、全体結果と同様に預貯金が上位を占めており、おおむね「普通預貯金」

「定期預貯金」「定額・定期貯金」の順となっている。

職業別の各金融商品を選択する割合を、商品ごとの平均選択率と比較すると、「農業者」では預貯金を中心に平均選択率を上回る商品が多い。また、現在保有している金融商品と同様に、残高を増やしたい金融商品においても、郵貯の商品に対し一定の選好を有していることがうかがえる。

なお、「主婦等」も郵貯の商品を選好する傾向があり、「勤め人」は「個人年金保険(共済)」(以下「個人年金」)に対する関心が高くなっている。

(3) 保有残高別の特徴

今後残高を増やしたい金融商品の種類を、定期性預貯金を保有している割合と、株式等の市場性リスク商品を保有している割合との二つをキーに保有残高別にみると、以下のような特徴がみられる。

「100万円未満」の層は、平均選択率を上回る商品がなく、また他の階層とは異なり定期性預貯金よりも流動性預貯金を選好する傾向が強い。なお、「特にない」の出現率が高いことも特徴である。

「100～500万円」では、預貯金を中心に平均選択率を上回っており、また「生命保険」「個人年金」を選択する割合が、他の階層よりも高いことが特徴である。

「500万円以上」では、市場性リスク商品が平均選択率を上回っており、か

つ保有残高が多いほど、市場性リスク商品を選好する傾向が強い。

5. 預貯金メイン金融機関の選択理由

(1) 全体傾向

預貯金メイン金融機関(ここでは、「定期性預貯金の残高が最も多い金融機関」をさす)の選択理由としては、「信頼のおける金融機関」(26.3%)、「店舗が家に近い」(25.7%)、「自動受取をしている」(24.2%)が上位となっているが、数値に大きな格差はなく拮抗している(複数回答、二つ以内)。

(2) 職業別の特徴

職業別に順位をみると、全体の結果と同様に、各職業とも「信頼のおける金融機関」「店舗が家(勤め先)に近い」「自動受取をしている」が上位となっている。

「勤め人」「パート等」では、「店舗が勤め

第1表 預貯金メイン金融機関の選択理由(抜粋)

— 職 業 別 —

(単位 %)

	様々な相談がしやすい	店の雰囲気・応対がいい	金利が有利	公共料金などの自動引落をしている	給与などの自動受取をしている
平均値	6.9	6.6	9.1	16.9	24.2
勤め人	6.7	4.2	11.8	17.7	32.8
農業者	8.1	10.6	8.1	15.5	18.6
自営業者	7.7	9.2	4.6	10.8	13.9
パート等	12.9	-	6.5	19.4	19.4
主婦等	5.6	8.4	10.3	21.5	27.1
学生・無職	5.0	5.0	8.3	16.7	16.7

(注) 1. は、平均を上回る項目。
2. 複数回答二つ以内。

先に近い」の数値が「家に近い」を上回っているものの、水準はほぼ同じである。一方、「農業者」などそれら以外の職業では、「店舗が家に近い」の数値が「勤め先に近い」を大きく上回っており、「勤め人」などとは異なる傾向を示している。

また、「勤め人」「主婦等」では、「自動受取をしている」「自動引落をしている」「金利が有利」の数値が高いが、「農業者」「自営業者」では、「店の雰囲気・応対がよい」「相談しやすい」が高く、人を介したサービスを重視する傾向がうかがえる（第1表）。

(3) 保有残高別の特徴

預貯金メイン金融機関の選択理由を、金融機関の信頼性への関心と、店の雰囲気・応対への関心との二つをキーに保有残高別にみると、以下のような特徴がみられる（第2表）。

「100万円未満」の層は、「店の雰囲気・応対がいい」「借入をしている」への関心は比較的高いが、金融機関の信頼性への関心は、他の階層と比較して極めて低い水準にある。

第2表 預貯金メイン金融機関の選択理由(抜粋)
—— 保有残高別 ——

(単位 %)

	店の雰囲気・ 応対がよい	金利以外 でもサー ビスが充 実してい る	借入をし ている	信頼のお ける金融 機関
平均値	6.0	4.2	4.0	23.7
100万円未満	9.7	4.5	7.7	14.2
100～500	6.3	4.2	3.8	30.4
500～1000	5.5	6.3	2.4	31.5
1000万円以上	4.7	6.5	3.7	32.7

(注) 第1表に同じ。

ある。

「100～500万円」では、金融機関の信頼性への関心は高いものの、金利以外の多面的サービスについての関心は高くない。

「500万円以上」では、金利以外の多面的サービスについての関心が、他の階層よりも高いことが特徴である。

なお、「職員の訪問回数が多い」について、「100万円未満」の層と「500万円以上」の層がほぼ同じ水準にあるが、渉外員への期待事項では、「100万円未満」の層が「呼んだらすぐに来てくれる」ことを重視しているのに対し、「500万円以上」では「有利な情報を教えてくれる」「様々な相談ができる」ことを重視している。このように、渉外員に対するニーズは、保有残高により大きな違いがある。

(4) 年齢別の特徴

「60歳以上」の高年齢層は、「職員の訪問回数が多い」「店の雰囲気・応対がよい」の数値が平均値を上回っており、人を介するサービスへの関心が他の年齢層よりも高いことがうかがわれる。

また、「29歳以下」「60歳以上」では、「自動受取をしている」が平均値を上回っていることから、これらの年齢層の預貯金メイン化推進においては、「29歳以下」では就職時の給与受取口座の指定、「60歳以上」では年金受取口座の指定を得ることが、重要なポイントと思われる。

6. 借入金融機関の選択理由

(1) 全体傾向

借入金融機関の選択理由としては、「相談がしやすい」(17.5%)、「自動受取をしている」(16.3%)が上位2項目となっているが、以下に続く「店舗が家に近い」(15.9%)、「手続きが簡単」(15.5%)と数値に大きな違いはない(複数回答、二つ以内)。

(2) 職業別の特徴

「農業者」「自営業者」では、「手続きが簡単」「職員の訪問回数が多い」の数値が高く、さらに、「農業者」では「預貯金残高が最も多い」,「自営業者」では「相談しやすい」も高い数値を示している(第3表)。

一方、「勤め人」では、「物品購入時の提携ローンの関係」「勤め先の紹介」の数値の高いことが特徴である。

なお、借入目的は、「農業者」「自営業者」では「営農資金」「営農以外の事業資金」,「勤め人」では「自己住宅の購入・建設」「自

第3表 借入金融機関の選択理由(抜粋)

—— 職 業 別 ——

(単位 %)

	職員の訪問回数が多い	勤め先企業の紹介	物品購入時の提携ローンの関係	手続きが簡単
平均値	7.3	7.3	13.4	15.5
勤め人	4.2	14.3	17.7	10.9
農業者	14.0	2.3	11.6	23.3
自営業者	14.7	-	8.8	23.5

(注) 1. 第1表に同じ。
2. サンプル数が少ないため、「パート等」「主婦等」「学生・無職」は割愛した。

動車の購入・修理」がそれぞれ上位となっており、目的は職業により大きく異なる。

(3) 保有残高別の特徴

借入金融機関の選択理由を、店舗と自宅との距離についての考慮と、金融機関別の預貯金残高についての考慮の二つをキーに保有残高別にみると、以下のような特徴がみられる(第4表)。

第4表 借入金融機関の選択理由(抜粋)

—— 保有残高別 ——

(単位 %)

	店舗が家に近い	預貯金の残高が最も多い
平均値	11.4	8.5
100万円未満	23.5	6.2
100～500	16.0	12.0
500～1000	13.3	23.3
1000万円以上	8.3	33.3

(注) 第1表に同じ。

「100万円未満」の層は「店舗が家に近い」ことを、「500万円以上」の層は「預貯金残高が最も多い」ことを重視している。「100～500万円」の層はその中間に位置しており、二つの要素をそれぞれ考慮している。

なお、借入目的をみると、「100万円未満」の層では「教育資金」,「500万円以上」では「営農資金」「営農以外の事業資金」の数値が他の階層より高いことが特徴である。

7. 主取引店舗が統廃合された場合の行動

(1) 全体傾向

主取引店舗が統廃合された場合の行動と

第5表 主取引金融機関の店舗が統廃合された場合の行動
—— 職業別 ——

(単位 %)

	CD・ATMを利用	渉外員に定期的に 来てもらう	別の支店と取引する	他金融機関の支店と取引する
平均値	18.4	12.2	34.6	34.8
勤め人	25.3	8.7	29.4	36.6
農業者	12.2	17.4	40.1	30.2
自営業者	16.4	9.0	40.3	34.3
パート等	10.5	2.6	42.1	44.7
主婦等	12.7	17.0	33.1	37.3
学生・無職	25.8	13.6	28.8	31.8

(注) は、平均を上回る項目。

しては、「他金融機関の支店と取引する」「別の支店と取引する」が同水準にあり、ともに上位となっている。一方、「渉外員に定期的に来てもらう」は、最下位となっている(第5表)。

(2) 職業別の特徴

「農業者」「自営業者」では「別の支店と取引する」、「勤め人」やそれら以外の職業では「他金融機関の支店と取引する」が最も多くなっており、「農業者」「自営業者」が主取引金融機関との取引関係を重視していることがうかがえる(第5表)。

一方、「勤め人」では「CD・ATMを利用する」の数値も高いことから、この層の金融取引においては、現金の入出金や自動引落による公共料金等の決済サービスの利用が、大きなウェイトを占めていると思われる。

(3) 保有残高別の特徴

主取引店舗が統廃合された場合の行動

第6表 主取引金融機関の店舗が統廃合された場合の行動
—— 保有残高別 ——

(単位 %)

	CD・ATMを利用	渉外員に定期的に 来てもらう	別の支店と取引する	他金融機関の支店と取引する
平均値	18.4	12.2	34.6	34.8
100万円未満	21.8	10.9	29.7	37.6
100～500	21.3	13.0	32.6	33.0
500～1000	10.9	13.6	39.1	36.4
1000万円以上	12.0	12.0	45.0	31.0

(注) は、平均を上回る項目。

を、主取引金融機関との取引継続意向と、CD・ATMの利用意向の二つをキーに保有残高別にみると、以下のような特徴がみられる(第6表)。

「500万円未満」の層では、「他金融機関の支店と取引する」が最も多く、「CD・ATMを利用する」の数値も高い。

「500万円以上」では、「別の支店と取引する」が最も多く、また残高が多いほど主取引金融機関との取引継続意向が強い。一方、「CD・ATMを利用する」は、「500万円未満」の層と比較して極めて低い水準にある。

8. 今後利用したい取引方法

(1) 全体傾向

今後利用したい取引方法については、「窓口」が第1位となっており、次いで「CD・ATM」「電話」「渉外員」が続いている。上位2チャンネルとそれ以下では数値に大きな格差があり、既存チャンネルへのニーズの強さがうかがえる(第7表)。

第7表 今後利用したい取引方法

— 職業別 —

(単位 %))

	渉外員	窓口	CD・ATM	郵便	電話	FAX	インターネット	その他
平均値	19.3	47.4	39.3	14.9	21.4	3.0	6.7	0.6
勤め人	12.8	40.9	50.8	13.1	16.7	4.8	11.6	1.2
農業者	28.4	61.9	25.6	14.4	17.7	1.4	0.5	-
自営業者	25.3	37.9	27.6	13.8	37.9	3.5	10.3	-
パート等	15.7	41.2	49.0	15.7	25.5	3.9	5.9	-
主婦等	16.9	48.8	38.0	21.1	23.5	2.4	2.4	-
学生・無職	23.7	46.2	38.7	12.9	22.6	1.1	8.6	1.1

(注) 第1表に同じ。

(2) 職業別の特徴

「農業者」は、「窓口」ニーズが極めて強く、同時に「渉外員」ニーズも平均以上に有しており、人を介するチャネルを選好する傾向がうかがえる(第7表)。

また、「自営業者」も「渉外員」に対する強いニーズを有している。

一方、「勤め人」「パート等」は、「CD・ATM」ニーズが非常に強いことが特徴であり、さらに「勤め人」は、「自営業者」「学生・無職」とともに「インターネット」への関心も高い。

(3) 保有残高別の特徴

今後利用したい取引方法を、「窓口」「CD・ATM」「渉外員」の三つのチャネルへ

のニーズをキーに保有残高別にみると、以下のような特徴がみられる(第8表)。

「100万円未満」の層は、「CD・ATM」ニーズが強く、「インターネット」「FAX」に対する関心も高いのが特徴である。

「100万円以上」では、「窓口」「渉外員」ニーズが強く、「100万円未満」の層とは異なり、人を介するチャネルを選好する傾向がある。

なお、「100万円未満」の層は、流動性預貯金と生命保険が保有している金融商品の中心であり、定期性商品の保有率は低く、かつ保有している商品の数も、「100万円以上」の層に比べ少ない。また、利用したい店舗として「無人型・無休型店舗」ニーズが強いことから、主に現金の入出金や、自

第8表 今後利用したい取引方法

— 保有残高別 —

(単位 %))

	渉外員	窓口	CD・ATM	郵便	電話	FAX	インターネット	その他
平均値	19.3	47.4	39.3	14.9	21.4	3.0	6.7	0.6
100万円未満	12.9	39.0	50.3	12.9	19.2	4.7	8.8	0.3
100～500	19.4	50.0	42.5	14.0	17.0	2.0	6.1	0.7
500～1000	23.5	55.2	30.2	16.2	28.7	2.2	4.4	0.7
1000万円以上	25.6	51.3	23.9	18.8	28.2	2.6	4.3	1.7

(注) 第1表に同じ。

動引落による公共料金等の決済機能を金融機関に求めていると思われる。

一方、「500万円以上」の高保有残高層は、店舗について「多種類の金融商品取扱い」「資産運用等の専門家の常駐」ニーズが強いことから、広範囲かつ高度な資産運用相談機能を求めていると思われる。

9. おわりに

金融取引において個人の選択範囲が大きく拡大しているなか、多様化する金融行動を把握し、分析するには、大量の情報収集および蓄積が必要となる。今回はデータの制約上、主に職業と保有金融商品残高とを

用いて分析したが、実務上は、家族構成や資産と負債の概要、JAとの取引状況など、さらなる情報を加味した分析が求められる。

JAは他の金融機関に比べ地域密着度が高く、また、総合事業体として、信用事業だけでなく幅広い取引関係を利用者との間に築いているため、広範囲かつ高レベルな情報をもっている。これら各事業部門がもっている利用者情報を集積し、再構築することによって得られる利用者データベースは、他金融機関にはなく、多角的分析が可能であり、JAの事業推進に大きく貢献するであろう。

(杉山光司・すぎやまこうじ)

発刊のお知らせ

1999年農林漁業金融統計

A 4版 158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。

〈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)7311
FAX 03(3270)2233

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…永楽興業株式会社営業本部

〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-12 TEL 03(5259)0720
FAX 03(5259)0741

〈発行日〉 1999年12月