

第26回 瀬川基金記念シンポジウム

# 「地域と金融」

日 時 平成22年12月3日（金）

場 所 キャンパスポート大阪  
（大阪駅前第2ビル4階）

主 催 大阪市立大学証券研究センター



## 第26回 瀬川基金記念シンポジウム

# 「地域と金融」

平成22年12月3日（金） 午後6時30分～8時30分

キャンパスポート大阪

- 18:30 開 演  
総合司会・主催者挨拶 清田 匡氏  
(大阪市立大学証券研究センター委員長・経営学研究科教授)
- 18:35 講 演 「地域密着型金融とは何か」  
数阪 孝志氏 (神奈川大学経済学部教授)
- 19:05 講 演 「アメリカのメインストリート金融」  
内田 聡氏 (茨城大学人文学部教授)
- 19:35 講 演 「資本主義の現段階と地域金融のあり方」  
濱田 康行氏 (札幌国際大学長)
- 20:05-20:10 休 憩
- 20:10 質疑応答 講演者を交えて
- 20:25 終わりの挨拶  
総合司会 清田 匡氏
- 20:30 閉 会

# 「地域と金融」

清田： そろそろ時間になりましたので、始めさせていただきます。私は主催者側、大阪市立大学証券研究センターの委員長を務めております、経営学研究科の清田と申します。よろしくお願いいたします。まず、このシンポジウムの由来から簡単に説明させていただきますと、シンポジウムの名称は、資料に書いてありますように瀬川基金記念シンポジウムとなっておりますけども、この瀬川基金というのは私どものOBであります、野村証券の会長、社長を歴任されました、瀬川美能留さんからの寄付ということでこういう名前が付いております。瀬川さんが御存命の時に私財3億円を、たしか野村証券の株式の形で、私どもに寄付していただきまして、当時、商学部の教授をしておりましてという川合一郎先生の講座に寄付したいというご意向でした。しかし、公立大学というのはなかなか堅苦しいところでして、そういう寄付はダメだということで、ストップがかかりまして、それでしたら瀬川さんの方から証券金融の研究に使うって欲しいというご指示がありまして、今日に至っています。ご指示に従いまして、証券金融に関する出版物の出版ですとか、あるいは証券関連の非常勤の先生への講師料とか、あるいは調査研究とか、あるいは関連の書籍の購入とかに使わせていただいております。今回の瀬川基金記念シンポジウムも、瀬川さんのご指示に沿って、証券金融に関係するシンポジウムということでやらしていただいております。

今回のテーマは最近学会でも行政の方でも関心を浴びております、『地域と金融』というテーマで、報告者はまず最初に神奈川大学の数阪先生にお願いいたします。数阪先生は非常に早い時期から地域及び金融という問題につきまして関心をお持ちになり、たくさんの論文を書かれております。実は地域と金融の関わりの



清田 匡氏

大阪市立大学証券研究センター委員長  
経営学研究科教授

問題というのは、地域関連の学会にとっても、金融学会にとっても、境界領域ですのであまり取り扱われてきませんでした。論文等も昔は地域関連の地理学会とか、そういうところでもないわけではないんですけど、少なかったですし、金融学会の方でも地域金融に関するセッションというのは非常に少なかったんですが、近年になると非常に関心を集めまして、必ず学会を開くときにはセッションの1つか、2つか開かれるという形になって来ております。今回は数阪先生には日本のお話をさせていただくとうかがっています。

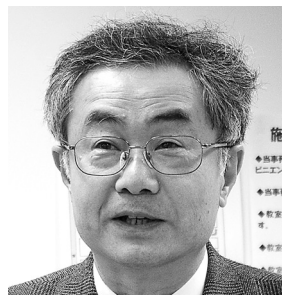
次に御講演いただく内田先生はアメリカのメインストリート金融、地域の金融のお話をさせていただきます。アメリカの金融の話は皆さんも本屋に行きますと、出版物があるのをご存じかと思いますが、大概の場合はアメリカの金融というと、日本で紹介されているのはウォールストリートのことです。ほとんどコミュニティというか、地域の金融に関しての研究というのは非常に少のうございまして、内田先生はその分野では日本ではリーダーというか、トップを走っているという方だと理解しております。

最後にお話しさせていただきますのは、濱田先生は資料でも触れられていますけど、長い間北海道大学の教授を務められて、現在は札幌国際大学の学長を務められています。非常に多忙な中、飛行機で遠くから来ていただきました。かなり今日は風が強かったので、定時の到着が不安だったんですけど、ご到着になりましたので非常に安心しております。今日は北海道の地域経済、あるいは金融は非常に特徴的ですので、その話をさせていただきたいんですけど、現在の仕事、学長という仕事という観点からもお話をいただけたとうかがっています。

さっそく数阪先生にお願いするんですが、その前に1つだけ皆さんにお願いですが、お配りした資料の中に、ここに質問用紙というのを入れています。休憩時間に回収しますので、どなたにお聞きしたいか、講師の名前に印を付けていただいて、質問の内容をお書きください。質問者氏名は書いていただいても、無記

名でも結構です。それから今回のシンポジウムにつきましては今年度中に報告書を作成する予定です。ご希望の方は紙がありますので、住所とお名前、それと郵送料等の実費をいただきますので、それを添えてお申込みいただければ幸いです。なお、紙でなくてよければPDF形式でホームページの形で私どもの大学のページに掲載する予定ですので、それは無料でございます。では、さっそくでございますけど、数阪先生よろしくお願ひします。

数阪： ただいまご紹介いただきました、横浜にあります神奈川大学の数阪でございます。神奈川大学という大学をご存じでしょうか。おそらく多くの方は正月に箱根駅伝というのがございまして、それに



数阪 孝志氏  
神奈川大学経済学部  
教授

してもらって、今度の年が改まったちょうど一月先の箱根駅伝にも出られることになっています。テレビに映る時間が長いかどうかは保証出来ません、そっちの担当ではございませんので。大阪の皆さまにも横浜にある大学として覚えていただければ幸いです。

今日は最初に清田先生が簡単にご紹介をいただきましたけども、全体テーマとして「地域と金融」というテーマはある意味では派手なテーマではありません。金融の分野と申しますと、また日経平均株価が1万円に戻りましたが、例えば株価がどうなっているかとか、世界的な金融危機で持っている債券はどうなっているかとか、あるいはもっと広く金融の話を考えますと、保険や年金とか将来的に資産形成をどうしたらいいのかとか、そういうようなことにご関心の方が大変多いと思います。そういう意味で言いますと、地域と金融との関わりとか、こういうテーマを先ほどお話しがありましたけど、学会でも最近議論されておりますけど、ある意味では非常に地味な、玄人受けのテーマでございます。そういう意味ではそういうところにご関心をお持ちいただいて、今日お集まりの皆さんは、ある意味では非常にお話を申し上げるのに怖い相手だなという風に考えております。

私の与えられた時間30分で、最初に日本の今の状況をどういう風に見ているかということについて、お話をさせていただきたいと思ひます。お手元にそれぞれ3人のレジюме、プリントが配布されています。私は大変ローテクな人間ですから、前に映してお話をすとかそういうこともしませんが、これだけでお話をさせていただきます。見ていただいてお分かりのとおり、文字が少しだけ書いてあって、他の先生に比べて分量の少ないレジюмеで大変申し訳ありません。まあ前座でございますから、ひとつよろしくお願ひします。

初めのところにいくつかちょっと書かせてもらいました。まず、今、日本の地域金融はどうなっているかということで、ここは大阪でございますね。私はさっき言いました横浜、神奈川県から参りました。北海道から九州まで、それぞれの地域においてさまざまな経済活動が行われておりますけど、その中でも金融の活動、これがどうなっているのかと、経済の世界で言いますと、金融のマップづくりというようなものを私は実は専門にしているという状況でございます。地元は横浜、神奈川県ですが、それ以外にも大阪やさまざまな地域の金融情勢、例えばどういう金融機関が互いに競争しているかとか、どういう特徴があるかというようなことを、このところずっと研究しております。そういう点で日本の今の地域の金融の動きはどうなっているかということについて考えてみますと、大きなポイントは2年前の2008年9月にご承知のリーマン・ショックがございまして、アメリカのリーマン・ブラザーズという大手の証券会社がダメになりました。その後の影響で日本の金融機関、世界的に金融機関の経営状態が悪くなり、それが実際の企業の経営活動にも影響しましたから、非常に景気が低迷するということになりました。

2008年9月から半年経ちまして、2009年の3月。金融機関は大きな決算を毎年3月末、学校が4月に始まって3月末に終わると同じように4月から始まって、3月末までが営業期間の基本単位で、3月末になりますと、その1年間の業績を決算として発表いたします。ですから、2008年9月のリーマン・ショックから特に影響を大きく受けたその結果は、次の年の3月末の決算にもものすごく影響してあらわれてきたといえます。

例えば地方銀行、第二地方銀行、大阪で申しますと近畿大阪銀行、あるいは池田泉州銀行、合併しましたですね。あるいは大正銀行とか、関西アーバン銀行とかございますが、こういう地方銀行、第二地方銀行というのを全部合わせますと、100ちょっと全国にあります。実はその100ちょっとの銀行のほぼ半分が去年の3月の決算で赤字となりました。それは大変なこととお考えかもしれませんが、ほぼ半分の50数行が赤字になったのは、実は初めてではなくて、2001年、2002年、今から10年近く前になりますけども、景気が非常に落ち込みました。その時にもありました。ですから、初めての経験ではありませんが、ただし違いがございまして、その違いは何かと申しますと、赤字行になった以外の銀行でも広い範囲の銀行で大変業績を悪化させたのです。

その業績を悪化させたポイントは何かと言うと、1つはリーマン・ブラザーズの金融破綻。それに伴う、例のサブプライムローンという言葉をご存じだと思いますが、サブプライムローンを証券にした、新しいタイプの有価証券で損が出た。これがもちろんアメリカに限らず日本の金融機関もヨーロッパの金融機関も損をして、日本の金融機関でも持っているところは吹っ飛んじゃったりしてということがございますが、実はそれ以外に去年の3月の決算で大きな赤字要因になったのはもう1つありまして、それは不良債権の処理を大変進めたということなんですね。

不良債権の処理というのは、これは不良債権という言葉はもう随分と前から日本の金融の話を、これは地域に限らずするときにポイントになることですが、企業に貸したお金がちゃんと返ってこない、銀行にとってみると最初の契約、約定と申しますが、その通りに返ってこない場合にはこれをなんとか上手く管理をしてコントロールをしなければならない、それを不良債権と申しまして、不良債権が出たらそれに対して対策を取らないとダメだよということになります。この不良債権の処理をするためには本来は利益となる分を少し取っておいて、本当に赤字、もしくは本当にダメになった時の準備として置いておくわけですね。これをたくさん置いておくと、本来利益になっている分から全部引き抜きますので、赤字になっちゃうということになります。こういうような赤字要因

というのも大変多く出ました。

ですから、リーマン・ブラザーズ破綻のリーマン・ショック以降、ちょうど半年を経て、2008年度1年間の金融機関の業績が出たときに、大変赤字が出たんですけども、世界的には金融危機で債券のマーケットが壊れたということがポイントでした。実はそれからもう1つ日本の経済自身が弱くなっていて、あるいは日本の経済を支えている企業、特に中小企業の経営状態が悪くなっていて、それに対する不良債権の処理というのに金融機関が追われて、それで実は赤字が出たということになります。ダブルパンチでこういう風に赤字になって、しかもさっき申しました地方銀行、第二地方銀行の約半分が赤字だよというような状況ですから、この金融危機は100年に1度とあの時言っていましたね。

ですからもうその後も非常に深刻な状況が続くのかなと思ったところ、それからわずか半年経った昨年9月の決算、9月の決算というのは半年経った時点で1年の途中までで中間決算というのを銀行が行います。この中間決算を見ますと、たった半年で50数行が赤字だったのが、ほんの8行の赤字に減ったわけですね。100年に1度の金融危機と言ったわりには銀行業績は急激な回復を示すことになりました。

なんで急激に回復したかと、銀行の業績が回復するということは、貸して、きっちり利息が取れて、経営状態が良くなったと通常考えますけど、実は去年業績が回復した理由は、1つは不良債権に対する準備で置いておく部分が、これが少し減ったというのはあるんですけど、さっき言った債券のマーケット、これで赤字の要因となった債券関係損というのが急激に減っている。日本の金融機関は確かにお金を出していました。しかし、地方銀行、第二地方銀行あたりになりますと、そんなにのめりこんでいったところが多いわけではないんですね。ですから、1回の処理でかなり片づけたところが多かったということです。

去年9月の時点で中間期にそれがあって、今年の3月、これがですからリーマン・ショックから1年半経った年度全体の決算、これでも同じように赤字を出した銀行も出ているんですけど、非常に少ない数になりました。今年9月、リーマン・ショックから丸2年経った、9月末に銀行が帳簿を締めて、ほぼ40日から50

日位書類を作ります。ですから、11月の後半になりまして発表が行われます。今日が12月3日ですから、だいたい分かってきましたけど、私なりに小計をいたしました。地方銀行、第二地方銀行で赤字になっている銀行は今回は2行。これは最終赤字ですね。経常利益という途中の、いわゆる本業の利益の部分で赤字になっているのが3行。急激に減りました。これは新聞にもちょっと載りましたけども、これは大手の銀行も同じ傾向なんですけども、業績が急激に回復しています。

回復しているけども、それは銀行の営業活動が非常に強化されて、良くなったのかと、あるいはそれぞれの地方銀行の営業地盤の経済状況が良くなって、回復したのかということですね。さっき言った不良債権の処理というのはまだまだ続いています。ただし、それ以外のさまざまな要因で、実は赤字から黒字に転じた。ただし、黒字といっても大幅に黒字になっているという形ではないという状況ですね。

地域の金融機関の動きというのを見ますと、地方銀行、第二地方銀行の話をしてきましたが、信用金庫というもの、これも大阪にたくさんありますが、信用金庫でいいますと全部で今300ございませぬ、270~280です。さっき言いましたリーマン・ショックの後の半年経った2009年3月期、去年3月期決算で赤字になった信用金庫が、その280弱の信用金庫のうち117の金庫、これは半分までは達していませんが、大変多くの金庫です。ところが、それが1年経ちますと、赤字は10いくつぐらいでしたか、これも急激に減ります。じゃあ、信用金庫の営業活動も急激に回復したかということ、それもそうではなくて、結局、赤字要因が不良債権の処理と、いわゆる債券、世界的に取引をしていた債券の損であると。ここで実は損が一回できれいに処理できた部分はかなりあったので、赤字のところが少なくなったと。

一見すると、大変大きな100年に1度の金融危機の割には金融機関の業績が急激に回復しておりまして、そういう点で見ると日本の金融機関、あるいは地域を支えている金融機関の活動に反映されている地域の経済状況というのは問題ないのかなという風に考える方もいらっしゃるかもしれませんが、実はそう簡単にはいかないということですね。

プリントの2つ目に書いてあります、地域金融を強化するためにどのような取り組みが行われているか。実はこのようリーマン・ショックのはるか前から日本では地域の金融活動を活発にするためのさまざまな取り組みが行われておりました。それをまとめて何ということかというと、地域密着型金融とは何かと書いていますが、今日のテーマでお話をする1つのキーワード、これは地域密着型金融というキーワードです。

日本で地域と金融という問題を考えたときに、地域密着型金融というキーワードを中心に何が行われているのか、それがどういう成果をあげたか、あるいは問題点が何か残っていませんか、今後さらにどうしますかというようなことがリーマン・ショック以降最近問題になったのではなくて、数年前から実は問題になっておりました。1番のところを見ていただきますと、金融庁の方から2003年3月ですから、今からもう7年半前ですね。2003年という、思いだしていただくと総理大臣は小泉さん、懐かしい名前になりましたけど、小泉さんの時代というのは皆さんご承知の通り、例えば競争原理を導入して、経済は市場原理が万能なんだと。地域は切り捨てられるんだと。今でもまだそういう風に言われておりますけど、片方で経済の活力を引き上げるためにいろんな方策を取りましたが、実はもう片方で、法律的にも行政的にもこういうような地域をバックアップする方策というのが相当取り入れられています。

2003年3月に何が出たかということ、「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」という長い名前なんですけども、金融庁の方でこういう話がまとまって、全国の地方銀行、第二地方銀行、信金や信組、実際に地域で金融活動をしている金融機関に対して、こういう考えのもとに、こういう新しい取り組みをやるよと、やる方向で頑張ってくださいと大々的な呼びかけを行ったわけです。金融庁も、行政も、支援しますよというような政策を始めました。

最初の2年間、2003年度と2004年度は集中改善期間と言いまして、非常に金融状況が悪くなって、さっき言いましたリーマン・ショックの後にもものすごい赤字になったと言いましたけど、よく考えてみますと最初に申しましたように、2003年3月ですから、その前の

年が大幅に赤字なんですね、金融機関が。ですから、当時思いだしていただくと、例の竹中っていう人がいましたけど、あの竹中さんが何をやったかという、いろんな事をやりましたけども、例えば大手銀行の不良債権をごく短い期間の間に半減させるという政策をやりましたね。かなり強引だと当時は批判されましたが、実際にそれで半減しました。大手銀行はそれでやったけど、じゃあ地方の銀行、地域の銀行はほったらかしだったかという、実はこういうやり方でバックアップをしますよと。ですから、各金融機関は逆に言いますと、甘えを持たないで、自分たちの力で頑張ってくださいと。頑張るところには行政もちゃんとバックアップをしますよ、ということなんですね。

2年だけじゃなくて、そのあとの2005年4月以降、今度は名前が「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」という風になりました、さらに2年間、合計4年間ですね。実は小泉政権から始まって、2006年度というのは、小泉さんというのは5年半やりましたから、2001年4月から首相の座について、ほぼ小泉さんの政権中に該当しますが、別に宣伝をしているわけではないですけど、彼も神奈川県ですから。だけど、そういう意味では実は4年間の集中的な取り組みというのをすでにリーマン・ショックの前にやっていました。

じゃあ、リレーションシップバンキングってのは一体何ですかと。何かまた新しい言葉が出てきたなということですけども、今非常に便利な世の中になりました、行政関係でいろんな文章が出たり、議論をした内容なんか、あとでネットでちゃんと発表してくれるんですね。結果だけではなくて、議論の途中でどういう風な話をしたかというのも一部発表してくれます。その中にリレーションシップバンキングという、この英語の言葉の意味は何ですかということが至極的確に3行で書いてあるんですね。なんと書いてあるか、実はその中で話をしている御本人たちも分かっていたわけですけども、必ずしも統一的な定義はないんだと。だけど、こんなことです。何かというと、「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデルを指すのが一般的である」と。

銀行のいろいろなビジネスモデルがありますが、ポイントは3点ありまして、①金融機関が企業との長期継続的な取引関係を結ぶこと。②その長期取引関係から得られる顧客の情報、これが銀行の活動のベースだよと。③として、じゃあその顧客情報をどうするかという、その顧客情報を活用して金融サービスを提供すると。よく考えてみたら当たり前のような話かもしれませんが。実際にこの話が出たときに、金融機関の皆さん、例えば信用金庫や地方銀行の方とお話しすると「そんなこと言われなくてもやってるよ」と。「やってなかったら地方銀行や、信用金庫は営業にならないんだよ」という風におっしゃっていました。ただ、長期的継続的な取引、それで金融機関の側は企業の経営状態が分かりますから、金融機関の担当者が企業の方と話をして、どうですか、何か資金の手当ては要りますかとか、営業上問題はありますかとか、そういうようなことを日ごろから聞くわけですけども、ポイントになるのは実は③番目なんですね。顧客情報を活用した金融サービス、これをやりましたかと。実はこれを一番言いたかったはずなんですね。

これは何を言っているかという、顧客情報というのは中小企業の皆さんの日ごろの営業活動、経営活動を銀行、信用金庫の担当者が行って話をしますね。その時に銀行や信用金庫の担当者が本当にその企業を見てましたかと。例えば、結局のところ不動産を持っているかを重視する、土地、建物、不動産を担保に押さえてお金を貸すしかやってこなかったでしょと。相手の企業の経営内容をしっかり見て、企業の特徴はどこなのか、強いところはどこなのか、弱いところはどこにあるのか。それをちゃんと分析した上で、企業を評価したうえで取引をしていましたかという、そこは弱くなかったですかと実は指摘されているんですね。

これは経済学の世界では情報という言葉で2つに分けて考えます。何かというと、金融取引でいう情報はハード情報という情報を1つポイントに考えます。ハード情報というのは固い情報ということですね。固いというのは何かというと、財務諸表、つまり決算書にあらわれてくるような数値であわられた企業の情報ですね。これは誰が見ても同じものだと分かります。

それからもう1つ、こちらはソフト情報です。ソフト情報というのが金融取引の世界で問題になっていま



す。このソフト情報はなにかというと、柔らかい情報、柔らかい情報というと、例えば企業の決算書類に表れてこない情報。例えば中小企業でしたら、社長さん、経営者、この人がどれだけ前向きに、意欲的に企業活動に取り組んでいるか。あるいは社員がどれだけ一丸となってやっているかどうかですね。あるいは、中小企業の場合、社長さんが果たす役割が大きくなればなるほどそうなんですけど、その方が急に事故でお亡くなりになれば途端に営業が出来なくなることがあります。そういうこともありますから、経営者の方の個人資産、そういうのがどうなっているか。これはもちろん財務諸表には出ません。個人の持分ですから。だけど、それは逆に企業の活動を長くやっていくためには非常に重要なポイントになるわけですね。どういうところと取引をしていて、その取引関係の中でどういう形で取引の構築が行われているか。新製品の開発が進められているかどうかですね。出来てしまったものはもちろん帳簿に出るでしょうけど、その前にどういう風に工夫しているかとか、そのようなことは銀行や信用金庫の人が企業に行って、経営者と話をして、あるいは従業員の方と話をして、お金の出入りをきっちり掴んで、そういう風に企業の中身を見ればきっちり分かるでしょう。あるいは理解をしていて初めて本当の銀行取引と言えるんじゃないですか。そうすると、それに合わせて、こんな金融の取引サービスがありますよという風に提案するようにしないと、ただ単に土地があるよ、不動産があるよ、担保があったり、あるいは保証人がいたらお金貸しますよというようなやり方ばかりではダメじゃないのかと。いくら地域金融と云って、本当にその地域の経済活動を見てますかということが実はポイントだったということですね。

その次に2年経ちまして、地域密着型金融と云い方をちょっと変えました。この言い方を変えたのには何か意味があるかという風に私も考えたんですけど、発表された文を見たら、どうも金融庁が言っている地域密着型金融というのは、コアになる部分はリレーションシップバンキングだよと。それを日本の皆さんに分かりやすいように地域密着型と云ったわけですね。で、リレーションシップバンキングっていうと何かというと、リレーションシップという単語は関係とか、関連という意味になります。リレーションシップバン

キングですから、関係を基本にした銀行の仕事。これは言い方をちょっと変えますと、間柄重視銀行業、あるいは間柄重視型の金融業という内容となります。

リレーションシップというのは銀行と取引する企業、この場合は中小企業ですが、今言ったようにソフト情報まで含めて情報を提供するよと。金融機関の方もその情報をちゃんと受けて、企業の経営内容を表から裏から、縦から横からきっちり見るよと。で、可能性も含めて企業評価をするんだよと。物だけで評価するんじゃないよというようなことを指しているんですね。これを間柄重視型というように言っています。

その地域密着型金融という場合に、今度は2年経って行政文書の中に実はこんなものが出てきました。その地域密着型金融というものを考える際に、その本質は何かと。その本質は「長期的な取引関係の上に得られた情報を基に、質の高い対面交渉等を通じて、早い時点で経営改善に取り組むとともに、中小企業金融における貸出機能を強化することにより、金融機関自身の収益向上を図ることにより、また金融機関と、地域の中小企業とにおけるリスクの共同管理や基本的方向性を踏まえながら、相互の信頼関係や情報開示を推進し、借り手と貸し手の双方の健全性の確保を目指すことが必要である」と。いろんな事が書かれていますが、これをさっきと同じようにポイントとしてまとめると、おそらくこういう3つのことになると考えられます。

まず1つは金融機関の側が中小企業の経営をバックアップすると。これが大事なんだと。2つめとして、中小企業の経営をバックアップしますけども、同時に金融機関の経営体質の強化も図ると。さらに3つめとして、そういう活動を通じて、地域貢献、もしくは地域活性化、これに金融機関が果たす役割を十分に考えるんだと。おそらくこう3つのことをポイントにして、言っているんだろうという風に考えているんですね。

2003年4月から始まりまして、通算で4年間集中的な取組みが行われました。そうすると、2007年になって、もうあとやってないのということ、2007年になったときに金融庁の方から言ったことはこういうことなんですね。地域銀行や、あるいは信金・信組に対して、今後はこういうような形で行政側から統一の文章を出して、これが基本方針だよという風なことはしな

いよと。だけど、4年間やったので皆さんよく分かったでしょ。今後は各金融機関が自分たちの判断で、自分たちの営業しているところをちゃんと見て、ずっと恒久的に、すなわちこれからもずっとこういう活動をするんですよという風に。ですから今もこの地域密着型金融というのは進められているんです。各金融機関、大阪の銀行も信用金庫も、横浜の銀行も信用金庫もそういう意識を持ってやっています。

具体的に何をしているかという、これは実はものすごくたくさんのメニューがございますけど、その中でもいくつか基本的なものだけお話をいたします。プリントのⅡに、地域密着型金融の取り組みと書きました。例えば経営のバックアップと書きましたが、これは経営改善支援という言い方をしますが、何をするかというと、まず企業診断サービスをやっている金融機関があります。これは企業の中には自分の企業の経営状態というのはもちろん分からないわけじゃないんですけど、例えば客観的な数値にして自分のところの強いところ、弱いところがどうなっているかということですね。こういうところを本当に分かっていますかということ、中小・零細企業の中には実はちゃんとした帳簿を付けていないところもありますので、そういうようなところからお手伝いしましょうかということですね。こういうような企業の形を自分たちでも認識していただくためのバックアップ。

さらにビジネスマッチング機会の提供。ビジネスマッチングというのも現在、地方銀行、信用金庫で盛んに行われております。私は神奈川県におりますけど、例えば川崎信用金庫、川崎ですね、東京と横浜の間の。この川崎信用金庫っていうのは自分たちの信用金庫のお客さんの中小企業を等々カアリーナっていう大きな施設があるんですね。そこに集めて、2日間で、前回は6,000人位の方が来て、100何十社というところに出店をしていただいて、結局、信用金庫のお客さんがブースを作って、うちはこんなところですよ。うちはこんな製品持っていますよ。うちはこんな技術持っていますよ。こんな強みがあるんですよというのを、いろんな人が見に来て、こことだったら取引出来るよ。こことこの仕事だったらかみ合うねっていう風にお互いに商談会っていう言い方をしますが、そういう風な出会いの場を作るといようなことをや

っています。

これは1つの金融機関だけがやるのではなくて、例えばフードフェアっていうのがありまして、これは何かというと、全国にあるたくさんの地方銀行が東京に集まりまして、フードですから食品関係ですね。北海道から九州まで、それぞれ重要な食品の産業の企業を取引先として持っている地方銀行同士がそういう出展ブースを作って、全国的に出会いの場を作ると。もっといきますと、中国の上海で地方銀行が商談会を主催するんですね。日本の企業で行ったところと、中国の企業、ここの間でビジネスマッチングをするといようなことをする。

あるいは3つめに外部専門家との連携というのがありますが、企業の経営を活発化させるためには、銀行員が行って、いろいろ話をして、そういう場を提供するだけでOKなのかと言うと、ほとんどの場合、銀行員は大学でいうと経済学部や法学部とかの出身ですね。ですから法律のことは知っている、あるいは経済のことは知っているかもしれないけど、例えば技術的なことは不得意分野となります。しかし、企業を評価する際に技術的なことを目利きできるかどうかというのは非常に重要なことです。そうすると、例えば大学や専門の機関と提携をして、企業との間でどういうことが出来るのかサポートをお願いすることもあります。

技術的なことと言うと大きさなことに聞こえるかもしれませんが、横浜に横浜信用金庫があります。横浜信用金庫の場合はカイゼンマイスターという会社と連携して成果を上げています。企業に行き、工場を見ますと、どうも工場が雑然としていて、品物を運んで作って出すという効率が良くありませんよ、このように現場の作業効率を向上させる方法がありますよという提案を行います。カイゼンマイスターという会社は、トヨタのOBの方々が現場の改善をする専門のアドバイザーをする会社のチームなんですね。ここと連携して、私も写真で見せてもらったんですけど、例えば通路をどのように確保するかとか、道具を置く棚をどのように確保するかとか。ですから、入れて、作って、出すというこのルートを整理し、改善するとこれだけ作業効率が上がるといういようなことを、信用金庫の職員が直接するわけではありませんけども、そこと話をして、経営上の問題よりも、むしろそういうことが

問題だねということになれば、そういう改善提案が出来る機関を紹介するというようなことをやっている場合もあるんですね。

もう1つ、事業再生支援というのがありますが、これは中小企業再生支援協議会、これは各都道府県、大阪にもありますが、各都道府県で中小企業再生支援協議会というのを作り、そこで中小企業の経営状態を立て直す方策を、これは金融機関だけに限らず、さまざまな法律の専門家とかという方たちも入ってやっている。

あるいは最近話題になっています、事業再生ADR。ADRというのは裁判外紛争解決手続と大変長い名前ですけれども、これもちゃんと法律が出来ました。何をするかというと、企業の経営状態が悪くなったときに、例えば会社更生法であるとか、裁判できっちり法的に整理をしてやっちゃいますよっていう場合があります。もうひとつ、なんとか銀行が追い貸しをしながらも内々の協議でやるといういろんな方法があるかもしれませんが、両方とも良い面と悪い面がありますね。裁判できっちりやるのは、方法が明瞭なんですけど、例えばそれによって財産が動かせなくなったり、銀行の方にとってみましても、さっき言った不良債権があらわに出てきて、すぐに自分たちの収益に響いてくる。企業の方も再建をする際に非常に手を縛られた形の再建になるケースが多いわけですね。

ところが融通無碍に銀行と企業の間で話をして、なんとかかんとかやるのがいいのかというと、それは非常に不透明なやり方になりますね。どこまで整理出来ているのか非常に評価しにくいし、なぜその企業がそういう評価のされ方をしたのかが分からない。ですから、そういう意味ではそのちょうど中間の両方の良いところを取ってやるということで、こういうようなやり方が出来ないかということで、新しくADRという法律が出来まして、裁判外で一応、裁判外と言いながら法律にのっとった形なんですけど、ただし倒産、破産という形を取らないで、事業を継続させながら金融機関が中心になって、債務の整理をするという手続きの手法が実はもう始まっております。まだ、これは数がそんなに多いわけではありませんけど、そういうやり方も始まっておりますし、もう1つ下に事業再生ファンドと書きました。事業再生ですから経営が悪くなったところを一緒に立て直す事業再生ファンドというの

を利用しながら、これは銀行が、あるいは信用金庫が金融機関として全部かぶってやるっていうんじゃなくて、そういう地域のファンドというのを作って、一緒になって、金融機関も一緒になってやるよというようなやり方をするというケースも多くなります。

その他、事業承継や、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資、あるいは地域の面的再生など、プリントに項目を書きましたが、実は前振りの話をしすぎまして、時間が押しております。

じゃあもう次のところいきます。「Ⅲ 地域金融の新しい取組み」ということで、実はそういうような取組みをさっき言ったようにずいぶんやっていますけど、特に去年、一昨年にまた新しい動きが出たんですね。これが2つございまして、1つが中小企業金融円滑化法という、これは去年の年末に新しく法律が出ました。ご承知の方もいらっしゃるかと思いますが、例の貸付条件の変更で、返済を少し延ばす法、モラトリアム法というような言い方をしました。

すでに、今年9月までで、全金融機関で114万件、金額で約31兆円、条件変更をやってくれという申し込みがありました。これは中小企業者にとっては良い話しですけどね。それに対して98万件、27兆円以上という大変大きな金額分が実行されました。

これは、返済しなくていいということではなくて、返済期間を延ばしますよ、条件変更しますよということなんですけど、これは良く考えてみますと、下にちょっと書きましたけど、銀行と信用金庫だけに限ってみますと、実は全体の貸出の7.4パーセントに相当する額がこういう風に条件変更になりました。

銀行、信用金庫の持っている不良債権の額が銀行でだいたい3パーセント台、信用金庫で5パーセント台なんです。それとは別に7パーセントに相当する金額がこういう形で残っていて、これは上手く処理できればいいんですけど、問題の先送りでしかない面があるんですね。そういう点では新しい政権になりまして、非常に力を入れて導入された方策なのかもしれませんが、長期的に考えて、本当に今の地域金融の状況を良くする、あるいは中小企業の経営を良くするために働いているかどうかについては少し疑問が残るといえるかもしれません。

もう1つ下に成長支援強化をするための資金供給と

書きました。これは日本銀行ですね。日銀が今年6月に既に導入して、すでに2回、2回目というのはもうすぐなんですけど、1兆5349億円、分野を指定して、いろんな新しい分野に対してお金を出すよ。お金を出すというのは企業に直接出すというんじゃなくて、金融機関に出すよということなんですけども、日銀がこういう形でお金を出すという場合、実は過去はあんまりなかったんですね。ある意味では非常にさまざまな政策を導入しているということではあるんですけど、過去にはないようなこういうやり方をし、でもそれ以外には日銀は有価証券のマーケットに対して、これをバックアップする政策を新聞とかでも紹介されていますので、ご承知と思いますけど、実は大変金融をバックアップする仕組みが非常に大きく整えられています。ただし、整えるということはお金をたくさん出して、そのあとそれが上手く回収されるのかどうかということについての回収の方法までがきちりと議論されているかは非常に不透明なところがあるんですね。そういう点では結局ツケを先に延ばしているだけなのかもしれないということです。

最後に残された課題として、一番最後のところだけちょっと触れさせていただきます。地域の活性化をするのは誰か。実はこういう行政の方針に基づいて、集中的な取り組みが行われました。行政文章を読むと、金融機関が中心になって、どんどん地域を活性化させるようにやれというように見えるんですね。結局、地域の銀行や信用金庫にある意味では何でもかんでも頑張れよと言いつぎているのではないかというのが私の感想です。地域活性化というのはもちろんいろんなところでやっていますが、金融機関が出来るのは非常に限られた範囲の仕事しかできません。お金を出すことがまず1つ、それからもう1つはお金を出す以外のバックアップの仕事ですね。それも出来るんですけど、ただそれもバックアップであって、中心にある人はやっぱり企業家として、新しく企業を興したり、現在ある中小企業が立ち上がることが大事であって、そのための方策をきちりと考えないといけない。金融はそういう点で言いますと、企業のそういうためのバックアップ手段に徹している、あるいはそこも運命づけられている面がありますので、その点で非常にさまざまな取り組みが行われていながら、限界もあると考

えざるを得ないというのが現在の私の見方でございまして、時間を超過しまして、どうも失礼しました。

清田： ありがとうございます。ちょっと押ししておりますけど、さっそく内田先生のほうにお願いしたいと思います。

内田： 茨城大学の内田です、どうぞよろしくお願ひします。私は東京生まれの東京育ちなんですけど、20年ほど前に大学を卒業した際に、最初に勤めたのが大和銀行の大阪西区支店でありまして、まあ久しぶりに大阪でこ



内田 聡氏

茨城大学人文学部  
教授

ういう風にお話しが出来る、あるいは活動できる機会を頂戴しまして、大変光栄に感じております。

私のタイトルはアメリカのメインストリート金融というものでありまして、時間も限られておりますので、さっそく話をさせていただければと思います。最初に私のアメリカの金融システムに対する考え方を提示しておきますが、マネーセンターを拠点に国内外の資金が取引されるウォールストリート。そして、地域を拠点に地域の資金が取引されるメインストリート、一般的にいえば地域ということになりますが、この2つから形成されまして、その相互補完関係から成っているというのがアメリカ金融システムに対する私の理解であります。お手元に同じものがあるかと思いますが、後ほど詳しくお話いたします。ウォールストリートの方にはご存じのようにマネーセンター・バンク等がございまして、メインストリートの方にはコミュニティバンクなどが存在しております。じゃあ、なぜメインストリートということなんですけど、初めてお聞きになった方もいらっしゃるかと思います。アメリカの地方都市に行きますと、町の真ん中にそれとわかる大きな通りがあります。そこがだいたいメインストリートと呼ばれているんですね。それを取りまして、アメリカの地方都市のことをメインストリート、あるいはそこに住んでいる人をメインストリート

というような言い方をします。あるいは、ウォールストリートに対して使う場合にはウォールストリートが金融資本であるのに対して、地方の実業というような意味で用います。人によって用い方はさまざまなんです。私の場合は金融だけに限定して議論しています。これはユタ州のソルトレイクシティにあるものをお示した次第です。先行研究のほとんどというのは、日米を問わずウォールストリート金融ばかりを対象として参りました。しかしながら、考えてみれば当たり前のことですが、アメリカにも地域金融がございます。この考察なくしてアメリカ金融システムの真の全体像は当然ながら理解出来ないということでもあります。一方で、2008年9月のリーマンショックに象徴される危機は、ウォールストリートの規制改革を不可避としたところでありますが、そればかりでなくて、その影響は実体経済の悪化を通じて、メインストリートにも及んでおります。銀行破綻が急増いたしまして、今年はずでに149行が破綻しております。あと1ヶ月というか、ほぼ1ヶ月ありますので、もう少し増えるのかということでもあります。その前年から銀行破綻が多く生じており、また不良資産救済プログラムで多くの銀行に資産が注入されているところでもあります。

さて、最初にウォールストリートの金融がどう変わってきたのかということをお話ししまして、そのあとにメインストリート金融が存在する意義は何なんだろうということ、それについてお話をします。さらにメインストリートの金融機関について若干お話しをします。最後にここの部分のまとめということになります。数年前ですと、これで帰ることが出来たんですが、危機が起きたんで、その後何が起きているかっていう話を追加しなければならないということで、少しお話ししましたが銀行破綻が多く起きている。ただ、日本ではたくさん起きているということしか言われていないんで、何が起きているのか。起きた理由の1つは商業用不動産にあまりにも貸し込みすぎたことでもあります。しかしながら、それだけではなくて、ブローカー預金というものを使いこみながら、この貸出をやっていたということでありまして、この2つから説明をしまして、最後にまとめとしてそれを

どう評価するかということをお話しさせていただきたいと思います。なお、今からお話しします多くの部分は、昨年4月に私が出しましたこちらの本に基づいております。また、宣伝で恐縮ですが、こちらは生活経済学会の奨励賞を頂戴しております。

さて、私は最近フィールドワークを行っております。こちらの資料はお手元にありませんが、大きく分けて2つに分かれますけど、このようなところを調査してまいりました。

また2つめは、2009年にカリフォルニア大学の方におりましたので、そこに居る間に調査などを進めてきました。合わせて、だいたいここ5年くらいで8つの州、25の市、70の金融機関、まあ延べで言うと80くらいの金融機関などを調査してきました。NPOなどを含めて調査しております。さて、これらについても時間があつたら若干触れられたら。

それでは、どういう状態になっていくのかということで、60年代の経済環境の変化が起きまして、70年代に金融技術の進展が起きました。そして80年代の規制緩和を源流に金融業の姿が大きく変化をいたしました。特に代表的なのは皆さんもご存じのように証券化市場の拡大というものがありまして、銀行業と証券業の区分というのがあまり意味を持たなくなってまいりました。それよりも証券化に主体的に関わる金融と、そうでない金融というのが実態を捉えやすくなりました。どういうことかと言うと、前はウォールストリートの金融の中にも銀行と非銀行の壁が存在したわけですが、証券化によって、あとは法律にもよって、緩和・撤廃されたわけです。そうなってくると、銀行・証券というよりは、ウォールストリートとメインストリートという捉え方をした方が実態をよく理解できるようになったという風に私は理解しております。マネーセンター・バンクは当然ながら銀行業への関わり方を大きく転換いたしまして、投資銀行や投資会社などのほかのウォールストリートの金融機関とより同化いたしました。一方で同時にウォールストリートそのものを変えていったところでもあります。投資銀行がより自己勘定での業務に傾斜するというようなきっかけを作ったところもあるということでもあります。しかしながら、ウォールストリート金融は適切なリスク移転・分散という証券化の本来の目的をなおざ



りにしております、金融システムを大混乱に陥れたところでもあります。こうした混乱を防止出来ない現行の規制監督体制の再構築が当然不可欠であり、皆さまもご存じのところかと思えます。ただし、それだけでは面白くないので、これをデータを使って見てみますと、金融危機はサブプライムローンとその証券化によって、金融を含めた全部門の金融負債残高を対GDP比で取った時に、10年もかからずに、2.5から3.5へと急伸する、異常な事態の中で生じてきたわけです。どう異常なのかと申しますと、ようするに、ここは1.5ですから、実体経済に対して金融の大きさが1.5倍であったということです。すなわち、統計のとれる40年間については実体経済と金融の関係がだいたい安定的になっていた。80年代の規制緩和が起こったところで、10数年かかりまして、2.5くらいまで上がってきたんですが、2000年になると数年で3.5にポンと上がったということでもあります。したがって、いかに実体経済から離れて金融が膨張していったかということが、1つのデータではありますが、ご理解いただけるかと思えます。さらに、ご覧になっていただきたいのは、この部分でありますね。なぜ、大きくなったかということ、ここは金融機関に関わる部分であります。すなわち証券化をしますから、金融機関の中で転がして行くので、実体の経済とは関係なく証券化の過程で、どんどん金融が膨らんでいったということでもあります。こういった部分はほとんど80年代に見られなかったの

で、今回の金融危機の最大の特徴であるという風に理解しております。さて、今もやっておりますが、金融・財政の総動員からの出口戦略といった、当面の課題はもちろん重要であります。私の考えではこうした異常な事態を前提としない経済の仕組みに転換することが、本質的な問題ではないかという風に思われます。そうは言っても、同時に異常な事態を防止出来なかった金融規制の改革も不可避であり、今年の7月に法律が設立したところであります。

ずいぶん駆け足で、ウォールストリートの変化を見てきたわけですが、じゃあメインストリートに何か影響を与えることがあったのかということですが、やはり影響を与えてまいりました。こうした金融環境の変化の中で90年代後半における州を越えた銀行買収・支店設置規制の緩和・撤廃なども伴いまして、銀行業内の営業地域や業務の分野の壁をも低くし、大幅な金融再編を引き起こしたところであります。ちょっと分かりづらいところがあるかもしれませんが、実はアメリカでは90年代後半になるまで、州を越えて支店を設置することがかなり制限されてきました。ちょっと、日本で言うと想像が出来ないかもしれませんが、なぜそういうことをしているのかということ、アメリカでは反独占・反連邦主義という考え方が根強くありますので、それを維持するための1つの仕組みが銀行と証券の分離であったわけでありまして。金融をあまり膨張させないために分けた。もう1つの仕

組みがこういう風に地域を分断しておいて、全国を股に掛けられないような形にしていたわけです。しかしながら、他の州に支店を出してもいいよってなれば、大手の金融機関は支店をどんどん出していきまして全国展開を始める。そうすると、じゃあもうメインストリートは無くなったんですかという話になるかという、もちろんそんなことはありませんでして、単なるメインストリートのウォールストリート化ではないということをこれからお話ししたいと思います。

一応図表などを示しますと、確かに合併等は起きているんですけども、アメリカの特徴は新設が年間に100~200くらい起こっているということで、日本ではちょっと考えにくいかもしれませんが、仕組みが違いますので、合併等で少なくはなっていますが、新しく銀行も出来ている。銀行数の90パーセント以上が今でも総資産10億ドル未満の小規模銀行でありますし、小規模銀行が設立されるなど、集約一辺倒の動きとは異なる部分があります。これが日本と随分違うところかなと思います。また、地域レベルで接近すると、通常認識と書きましたが、通常認識するのは多分全米平均だと思いますし、日本での議論も全部全米平均に基づいてされておりますので、しかしながら州単位で見えたりすると、多くの州で地元の小規模銀行が事業向貸出において大きなシェアを持つことが確認出来る。事業向貸出において大きなプレゼンスを持っていることが理解出来ます。これは非常に大きなシェアを持っている州が多いという風に強調しておきたいと思います。したがって、全米平均で見ると州単位で見るとは全然様子が違う。

じゃあ、なぜプレゼンスを示すことが出来るんですかということになりますと、地域経済にとって存在意義のある中小企業への融資でありまして、マネーセンター・バンクでは高い給料を払っていますから、その人たちが一生懸命、地道に調査して、その価値を理解して貸し出すには採算が合いません。換言すればコミュニティに根付いて、ソフト情報、先ほど数阪先生からありましたので省略しますが、それを活用出来るメインストリートの銀行が不可欠であるから、メインストリートが存在するのであります。例えば、銀行が大規模化しまして、お客のニーズを満たしにくくなりますと、既存や新設の小規模銀行がこれを取り込

んでいくのがわかります。この自律性がメインストリート金融の特徴の1つであります。ここで皆さんは1つ疑問を持たれたと思うんですね。数阪先生が長期的な関係の中からリレーションシップバンキングを行うんだという風におっしゃっていましたが、じゃあ新設の銀行はどうやって、最初からリレーションシップバンキングが行えるんだらうかっていうことです。これには種明かしがありまして、例えばコミュニティバンクが買収されますと、そこに私が勤めていたとしまして、ローンオフィサーをしておりました。大手に買収されると、リレーションシップバンキングが出来なくなりますので、そこを飛び出して自分で銀行を作ります。アメリカの場合はソフト情報をきちんと利用出来るために、ローンオフィサーに多くの融資権限が与えられています。どういうことかと言うと、私がかかっている、私が誰かに伝えると、こちらの人は徐々に分からなくなりますし、それを何回か繰り返していると、ソフト情報はそのうちハード情報に変わってしまうわけです。そうすると、ソフト情報を持っている人のところに融資権限を置かなければ本当の意味でのリレーションシップバンキングが出来ないわけです。したがって、私が小規模銀行でやっていた場合には私が持っていますので、買収されちゃってリレバン出来ないんだったら、私は辞めて自分で銀行を作ることが出来るようになっていまして、そこが非常に大きなポイントであります。あるいは、日本との大きな違いであるということでもあります。しばしばアメリカのリレバンのことを犬型のリレバンと言います。犬というのは人につくので、したがってローンオフィサーにつくと。日本の場合は銀行につきますので、猫型と言います。猫は家につくのでそういう言い方をします。合わせて、ローンオフィサーが頻繁に変わってしまうと、またこれは問題が起ってしまうので、アメリカのコミュニティバンクではローンオフィサーが銀行を移ることはあるかもしれませんが、同じ銀行に居る場合は基本的にターンオーバーという言い方をしますが、回転を極力抑えるということでリレーションシップを継続しているわけでありまして。

さて、こうしたメインストリートの銀行は市場経済の中での活動を基本としております。株式会社の商業銀行ですから。しかし、政策・制度や慣行によっても

支えられております。たとえば、政策・制度面では、地域の資金を地域に還元する地域再投資法(CRA)から、小規模銀行等の法人税を免除するSコーポレーションまであります。ちなみにSコーポレーションというのは、アメリカの銀行数であります。小規模銀行の40パーセント近くがSコーポレーションです。要するに税金を、連邦法人税を免除される形で運営されているということでもあります。ここのところは所在している地域を表したものであります。1990年代以降の金融システムを考える際には自由化による競争促進という部分は当然大切なんです。メインストリート金融を維持する政策との整合性の視点が、地方・都市あるいは地域の人口増減を問わず重要であります。にもかかわらず、アメリカから日本に伝わって来ている情報については自由化における競争促進のところだけあります。これは知らないからそうなっているのか、分かっているけど意図的にそこしか伝えないのかよく分かりませんが、事実としてそこしか伝わって来てないですね。アメリカのコミュニティバンクってのは、すごい政治力を持っていますので、自由化が行われると必ずその見合いのものを取ってきます。それがさっき紹介しました、Sコーポレーションであったりします。ですので、どちらかの方向に一方的に進むってのは無いってことです。ちなみにそういった協会の方々は武闘派とすら呼ばれていて、本当に政治的エネルギーを持っているんですね。一方で、この政策や慣行は、価値観を市場論理以外にも求めるコミュニティの要請の反映でなければならず、メインストリートの銀行が自己保身だけにこれらを用いればその行き場を失うことになるということで、これは異業種についてもそうなんです。時間の関係上省かせていただきます。

メインストリートの金融ってのはどんなのがありますかって言うと、これは後でご覧になっていただければいいと思いますが、一般的にコミュニティバンクと言われているものが多くございまして、92.5パーセントを数では占めております。資産ではしかしながら10.6パーセント。もちろんこれは全米で見た場合です。その他、貯蓄金融機関という住宅金融を主に育ててきた機関もあります。ただし、最近では事業向貸出を中心にするところも多くなってまいりました。そして、その他にクレジットユニオンが存在しまして、個

人金融を手掛けております。これを日本語に単純に訳すと信用組合になってしまうんですが、日本の場合信用組合は法人向けが中心ですので、こちらは個人向けが中心のオートローンと住宅ローンがメインですので全く違います。協同組織ということでは同じですが、業務分野は全然違いますので、その点にご注意をいただければと思います。ただ、そうは言っても最近事業向貸出を認められるようになりました。違う言い方をすれば、前は認められていなかったわけですが、しかも地域を拠点にしながら事業向貸出をするクレジットユニオンが増加したので、最近ではコミュニティバンクと結構しばしばやりあっています。メインストリートの中でも対立が起こっていますが、そうは言っても対ウォールストリートの構図で見れば、この対立というのはメインストリートのエネルギーの源泉とも言えるんじゃないかと私は考えています。むしろ対立しながらも一方でウォールストリートに対しては結束するといった形で理解した方が良いでしょうと思います。その他にCDFIというものがありまして、地域開発金融機関であります。これは全く非営利の金融機関でありまして、財務省のファンドから資金・技術面で援助を受けまして、貧困な地域社会の開発を主たる使命としまして、当該地域への資金供与に加えて、開発に必要な用益を提供、まあテクニカルアシスタンスという言い方をしますが、要するに経営指導とか技術指導まで行うというものであります。で、まあこのくらいありますが、これは私がサクラメントに行ったときに訪ねた先なんです。こっちはクレジットユニオンで、こっちはCDFIです。見えないかもしれませんが、オープニングドアーズと書いてありますね。どこに開いているのかというと、これは実は難民を専門に扱うCDFIなんです。本店しかありませんから、ここだけなんですけど。インタビューした感じだとNPOかなという感じはするんですが、難民の人たちが自立して事業をやっていくためにはお金が必要なので、金融機関の免許を取っているって言うのであります。アメリカ社会の多様性を反映した1つの面白い例かなという風に思います。

さて、前半のまとめであります。市場論理と非市場論理ということでアメリカにはこの2つの側面がありまして、ウォールストリート金融が主に市場論理で機能するなかで、メインストリート金融の存在意義、



本質は市場論理とコミュニティの要請・非市場論理を調和させるところにあるという風に理解しています。換言すればメインストリートが存在するがゆえに全体の金融システムが機能して、ウォールストリート金融の存在が容認されるというところでもあります。こう言うと、リレバンは縮小するんじゃないのって言われて、まあ確かにそういう部分もあるかもしれませんが、NPOやコミュニティビジネスの台頭を見れば、多様化していくことも考えられます。そればかりではなくて、CRAという法律で面白いことも行われております。何をやっているのかというと、先ほども申しましたように全国展開を行うと、展開した先で必ず貸出を行わなければいけないというCRAの規則があります。しかしながら、普段中小に貸したことがありませんから経験がない。じゃあ、どうしたらいいのかって言うと、CDFIに投融資をすると、CRAのある部分を満たしたという風に認定されるようになっていきます。どうということかという、営利のお金が非営利に向かう枠組みが法的にアメリカでは存在しているということで、これがアメリカの中で起こった対立ですとか、妥協ですとか、そういった経験の中から知恵として生まれたものであると、私は理解をしております。私が金融審議会WGに呼ばれて話をした時に、多くの人がこのことに関心を持っていたようでもあります。グローバリゼーションが進展していく中でウォールストリートの金融がますます重要になると思いますが、むしろその反動でコミュニティによりどころを求める金融ニーズに対して、メインストリートがより必要とされるのが自然ではないかと思えます。

さて、それではこの後でございますが、ここはちょっと駆け足で参りますので、細かいことは2、3日前に日本政策金融公庫の論集に私の論文が出ていますので、ホームページをご覧になっていただくと、PDFでダウンロード出来ますので、そちらでご覧になってください。銀行破綻が増大しておりまして、08年と09年で165行が破綻してしまっていて、それを07年末の銀行数で割ったものを破綻銀行比率とすると1.9パーセントで、小規模銀行についてはお手元でご確認いただければと思います。さらに、資本注入プログラムで、資本が注入されていまして、それをまた同じように銀行数で割りますと8.3パーセントに及ぶ。全米だけで

は面白くないので、州ごとにこれを見ますと、このグレーがかかっているところが全米平均を越えているものであります。こう見ると、要するに銀行破綻というのは、かなり特定の場所で起こっているものであって、全米で起こっているものではないということ、簡単なデータなんですけど理解することが出来ます。それに対して、資本注入の方はそれなりに広く行われているという風に考えられると思います。銀行破綻の特徴を資産成長率で見ていきますと、年間平均ですが、全部の銀行が8.6パーセントであるのに対して、破綻した銀行は年間に29.4パーセントも成長していますから、まあちょっとやりすぎじゃないかという感じがしますが、さらに小規模銀行についてはそこに書かれているとおりでございます。破綻時期で見ますと、08年の破綻の場合、資産成長率は非常に高く、信用膨張の中で資産を急速に拡大させた銀行が、金融危機のなかで時をおかずに破綻しているようであります。住宅ローン比率の高い銀行にはサブプライムローンに手を染めた銀行もありますけども、小規模銀行の場合ほとんど関係なくて、多くは設立年の古い小規模な銀行で、住宅ローン市場の変質と景気後退によって破綻したものであるということで、大手の住宅ローンを主にやっている銀行とは全く違う話であります。一方で、商業用不動産貸出比率の高い破綻銀行の成長率は33.6パーセントに及び、まあ積極的にやって、そのあと反転して破綻したということであろうと思えます。

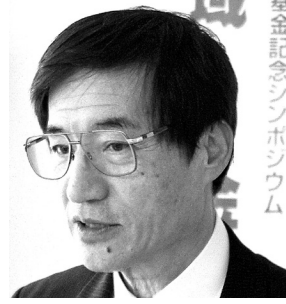
じゃあ、何を破綻したのかと言いますと、商業用不動産貸出の急増であります。商業用不動産には3種類ありまして、ショッピングセンターなどの建設・土地開発貸出、オフィスビルなどの商業用不動産担保貸出、ホテルやアパートなどの集合住宅向貸出などがあります。その推移を示したものがこちらになりまして、右側の方はお手元にありませんが、こっちは住宅ローンであります。何が違うかというと、こっちは住宅ローンは小規模銀行はほとんど変わっていないのに、商業用不動産では小規模銀行もかなり積極的に出ているということがここから理解することが出来ると思います。そして、小規模銀行の商業用不動産貸出の内訳を上重ねてきましたが、特徴的なのはショッピングセンターなどに関わるこの部分を積極的に

拡大させてっていうのが、その後仇になったとういうことであります。商業用不動産価格の推移であります。07年あたりがピークでありますけども、ここで借りたお金はこれから7年後から10年後に借り換えをするわけですが、担保価値が落ちているので、借り換えがスムーズにいくかいかないかによって、今後の銀行破綻というか、中小企業の状況も変わってくるだろうと思います。で、もうその兆候はすでに出ていまして、建設・土地開発貸出は延滞率が昨年末で既に16パーセントになっているということでもあります。

じゃあ、なんで、そのお金はどこから持ってきたんですかってことになって、ブローカー預金の存在というものであります。ブローカー預金っていうのは銀行が預金者から直接集めるんじゃなくて、ブローカーによって銀行に仲介される預金であります。実体としては投資銀行などが顧客の資産を預金保険の付保上限額ごとに切り分け、高い金利を付けて小規模銀行などに仲介してきました。投資銀行はここでも儲けました。どういうことかと言いますと、私が100万ドル持っていますとすると、投資銀行だけではないんですが、ブローカーが来まして、あなたの持っているものを高い金利で、かつ預金保険の中に収まるようにするからどうですかと言って、10個の銀行に10万ドルずつ預けるようにこのブローカーの人は行くと。そうすると、私は高い金利がついて、かつ預金保険の範囲内に全部が収まりますから、これは良いことだといって手数料を払う。銀行の人もその資金が欲しければ手数料を払う。そして、ブローカーは大変儲かると。こういう仕組みが行われていたわけでありまして、もちろんこれ自体が悪いというわけではないんですが、銀行は景気過熱時にハイリスク・ハイリターンな貸出をするために、ブローカー預金を取るという、本来の目的とは異なっているようになります。本来はちょっとお金が足りないから取るというものだったのに、リスクな貸出をしたいから、儲けたいからちょっと金利が高くて預金を取るというような状況になって来てしまっている。この経験は過去にありまして、S&Lがこれをやりすぎて多くが破綻をいたしましたので、これらの法律が制定されまして規制も一定程度行われたんですが、しかしながら景気が拡大して行きましたので、十分な自己資本を持つ銀行は例外規定になるんですが、

景気拡大の中でほとんどの銀行が例外になっていたんで、ほとんど規制は効いていなかったということでもあります。さすがに09年になりますと新たな規制が出ましたが、時すでに遅しということでもあります。ブローカー預金はこのように見ていきますと、まあ確かに大手の方が多いことは多いんですが、資産に占める比率で見ると、小規模銀行もかなり持っていたということが理解出来るかと思えます。

最後であります。ウォールストリートがサブプライムローンと証券化で、信用膨張と、その崩壊をもたらしましたが、メインストリートにもこれに乗じて、商業用不動産貸出に傾斜した小規模銀行が少なからずあります。典型的なのはホームエクエティ・ローンですね。持ち家が値上がりしますと、その差額を担保にしてまたお金を借りると。何に使うかというと、今度はボートを買ったりとか、ショッピングセンターに行って何か楽しむものを買ってきます。そうすると、ショッピングセンターが必要になってきますから、どうしますかって言うと、その地域の銀行がショッピングセンターを作るためにお金を貸してあげるということでもあります。しかしながら、バブルが崩壊しますと、真っ先にこのショッピングセンターは必要なくなりますので、お金が返せなくなって、それを貸していたコミュニティバンクの一部が危ういことになるということでもあります。ただし、これを可能にしていたのはブローカー預金というものがあったからですよということになります。破綻した小規模銀行の多くはリレー・レンディングをやってなかったということだと思います。一方で不十分な管理能力のまま、トランザクションバンキング的な預金・貸出に傾いていくきらいがある。まじめにやっていたところはそんなに破綻していないというところでもあります。金融危機を経験した後でもメインストリート金融の本質は変わりありません。事業向貸出の供給を通じて、市場論理とコミュニティの要請を調和させるということに変わりはないかと思えます。預金保険の枠組みを利用して、多額のブローカー預金を取ってリスクな貸し出しをしてきた、事実上のノンバンクが景気後退を期にその代償を支払わされるのは当然の帰結であります。そのつけは、預金保険の枯渇とか、銀行からの保険料の事前預金徴収という形で表れました。監督等にも不



濱田 康行氏  
札幌国際大学  
学長

備があったという風に言わざるを得ない。一方で景気が後退して、経営が悪化してきた銀行に対しては資本を注入して支援していくというのは、金融システムの安定性の観点からは欠かすことが出来ないだろうという風に思われます。日本だけではなくてアメリカでもそうですが、銀行破綻の数ばかり数えて、競争的な部分だけが取り上げられるくらいがありますが、その実態は全てとは言いませんが、バブルに踊ったものがその代償を支払わされるという、極めて常識的なものであります。これほどの景気過熱が生じたのでありますから、その後に銀行破綻が増大するのは、アメリカの金融システムではごく自然であります。銀行が破綻しないとすれば、金融システムの新陳代謝が健全に機能していないということになるかと思えます。いろいろなことが言われているので何か複雑に見えるんですが、だいたい真実というのはごく当たり前のことが多くて、アメリカで起こっていることも、悪さをした人はそれなりのつけを払わされたというところでありませぬ。

もう終わりにいたしますが、メインストリートという言葉は私は普及させるために最近努力していますが、実は日本人でアメリカの金融を勉強をしている人のなかでもあまりこれまで知られていませんでした。なぜかと言いますと、メインストリートという言葉は西海岸と東海岸ではそんなには使わないんですね。それより真ん中のところで頻繁に使われます。ということは何かというと、日本でアメリカの金融を研究している金融の学者はほとんど西海岸と東海岸、ロサンゼルスとニューヨークばかりを見ていて、それがアメリカの全体かのような議論をしていたんですけども、もうそれをやっていて、私の居る茨城の金融と比較できるかということ、それは違いますよということで、メインストリートの理解の普及のために頑張っているところでもあります。

以上、時間を超越いたしました、失礼いたしました。どうもありがとうございました。

司会： どうもありがとうございました。さっそくですが、濱田先生よろしくお願ひします。

濱田： みなさん、こんにちは。

まあ、金融の話は数阪先生が日本の話をされたし、アメリカの話は内田先生がされたので、多分私の話す必要も時間もないんだろうなと思ってはいますが、すこし私なりの話を。札幌国際大学っていう大学を皆さん知らないでしょうけども、もうすぐ有名になります。それは、カーリングっていう競技を知っています？あのジュニアチャンピオンがこの大学に居るんです。まだ19歳の女の子、4人のチームです。先日、長野県で日本選手権があって、ヤングのチームで優勝して、次はユニバーシアードがあるんですかね。3年後がオリンピックか、オリンピックの日本チームに出ると、我が大学の名前もあちこちに出てこれると、こういう話です。学部が3つあって、短大があって、2600人くらい学生がいますから、中規模大学なんですけど、その4月1日から学長になってしまったんで、中小企業、地域ということに絡めて、私立大学というのは、今こうなっています、という話をはじめにしたいと思います。

日本に私立大学がいくつあるか、私も自分が学長になるまで知りませんでした。576もあるんですね。私立大学の学長が集まる大会みたいなものがあるんですが、大ホールがいっぱいになるんです。さて、それで私のレジュメなんですけど、最初に、お二人が触れなかった地域経済の課題。こういう本を書いたんですけど、売れなかったという話をしようと思ったんですけど、なかなか良いタイトルで、地域も困っているし、大学も困っているからこういうタイトルで書いたら絶対売れると思って、中央公論新社から出したんですけど、売れませんでした。

お二人の話になかった、地域の状況ってどうなるのっていう話を簡単にしましょう。金融機関というのはとにかく受身ですから、金融機関が自分で出ているって、地域を良くするっていうのは数阪先生も出来ませぬよっていう話を終わりの方にしましたが、全くその通り。お金を借りる企業がいるとか、お金を借り

て何かやる個人がいる。そのあとに金融機関があるわけですからね。だから将棋でいえば後手を指す。将棋盤で言うと、金融機関というのは金ですから、守り駒。自分で出ていっちゃうと、ろくなことがない。2007年～2008年はそれだったと思います。だから金融機関がいくら頑張ったって、地域の経済が良くなければどうしようもないわけですね。

これは瀬川基金、清田先生が紹介されてましたから、お分かりだと思いますけど、瀬川美能留さんという人は大変偉い人で、私生活はいろいろあったという話も聞きましたけど、とにかく最後に立派なお金を残されて、大阪市大に寄付されて、それが延々と、この会を持たせているわけですよ。昔のサラリーマン、瀬川美能留さんも野村の第何代かのサラリーマン社長だと思うんですけど、やっぱり凄いなど。野村の瀬川とか北浦というのは巨人だったんでしょうね。そこへ行くと、今の野村証券の社長は誰だか知りませんよね。株価もめっためたに下がって、一時400円台になった。3000円の株が400円になった。いったいどうなっているんだっていう気がしますが。これは昔の話で、お金はもらっちゃっているんですから、瀬川基金はしばらく持つのではないのでしょうか。

私の経歴のところを直しておいてください、内閣府経済ウォッチャー委員って書いてあるんですけど、内閣府景気ウォッチャー委員です。それで、景気ウォッチャーというのがこれです。計算方法は省略しておいて、要するに50点が出るかどうかの勝負なんです。全国をブロックに分けて、2500人の人に聞き取り調査をするんです。地域見てみます。地域はわりかし、良いんですよ。10月の調査がもう出るんですけど、44.5、全国平均が41ですから、9月よりも良くなったか悪くなったか見ると、すこし良くなっているんですね。こういう雰囲気ですね。北海道なんかマイナスでしょ、41点です。ちょうど全国平均と一緒ですけど、これは堺屋太一さんという大阪出身の有名人がいますよね。一番最後の経済企画庁長官。その方が提唱して作った景気調査のやり方なんですけども、30点が出たら相当やばいよという話です。ところが30点がぼちぼち出ているんですね。まあ、良くなってきた、景気が良くなってきたと言われているのに30点台も結構あって、これが日本の現状ですね。

ですから、金融機関がじたばたしたって、地方の景気が良くならなければどうにもならないという話です。これは大都市圏と地方を比べたんですけど、似たような形をしていますから、特にコメントはしないで、近畿地方を見てみます。これが近畿地方ですね。これが50点。08年の10月から毎月のグラフです。そうすると、50点に手が届いたら、また下り坂になって。まあ雰囲氣的に分かりますよね。だけど株価が回復しましたので、戻るかもしれないけど、50点にはまだかなり幅がありますから。日本は、日経新聞を見ていると、企業の好決算いっぱい出ていますよね、上方修正したって話。あれを見ていると、日本は良くなってきたなあって思うんだけど、地方を個別にこうして見ると、景気は実はそんなに良くなっていません。そんなことはないだろうと思うかもしれませんが、これが現実です。

さて、これが一転して大学の話になるんですが、地方の中小企業と地方に拠点のある私立大学というのは非常に似た状態にあると思っています。それはお客さんの数が減るのに、需要が減っているのに、むやみに作りすぎたという供給過剰問題を抱えているんですね。点々がそれぞれの大学の位置を示します。そんなこと聞いたってしょうがないよっていう方も居るかもしれませんが、ちょっと我慢していただいて。

これは平成5年、ずいぶん前ですね、383校。実はこれよりちょっと多いんですけども、ある調査にちゃんと答えてきたのがこの数でした。だけど、400ちょっとくらいなんですよ、このころの大学の数というのは、私立大学ですよ。早稲田も慶応も数阪さんのところも。A象限というのは、入学定員が充足している、つまりちゃんとお客さんが来ていますよ、こういう話。私立大学というのは独特の決算をするんですけども、私も驚いたんですけど、帰属収支差額という特別な決算をします。要するにこれは、こづかい帳を付けて、1年間の収入と1年間の支出がどうなのっていう計算するわけです。支出しすぎて赤字になっちゃうと下に落ちちゃいます。だから上の方は黒字っていうことですね。このA象限にあるところは定員が充足されていて、かつ黒字という大変めでたい大学なんですよ。これを見ると、ほとんどというか、90パーセントくらいはA象限にありますね。ところがこれは平

成5年の話、今から17年前。これが日本の私立大学の黄金時代ですね。組織みんなそうなんですけど、最初に生まれたときはそんなにお客はいませんよ。最初から黒字なんていう企業はありませんね。だから、だいたいここで生まれて、だんだんお客さんが増えていって、こういう風に回って、ここに戻ってくるわけなんですよ。ちょうど反時計回りに動いているわけですね。これを動かしていくわけですよ。これは10年、まだそんなに変わりませんね。さっきの残像、平成5年の残像ですね。ところが、これを見てください。もう増え始めていますね。さっき383校だったのが50校くらい増えました。50校ということは10何パーセント増えているんですよ、5年間で。さらに、動かします。平成15年。どうですか、少しバラけてきましたね。さっきのはかなり固まっていたでしょ。私は反時計回りの運動だと、こちらへんにごちゃごちゃとあったものが、かなり左側へズレてきていますね。ちょうど風で吹かれて飛んだようになっています。さらに5年経ちます。

なぜ、こういうことになったのでしょうか。というと、18歳人口が、この間40パーセント減ったんですよ、高校3年生。なのに、私立大学の定員は40パーセント、数が増えたんですね。こういうことをすれば、こういうことになりますよっていう話なんです。だからお前を学長にしたんだと、まあ我が大学がどうとは言いませんけども、ここはキャンパスポートって言って、大阪の大学の連合体が作った場所ですよ。皆さんが来る前にパンフレットを見ていたら、大阪府って大学がいっぱいありますね。私立大学もすごい数ですね。こちら辺にある大学も相当あるんじゃないでしょうかね。それで、何が難しいかということ、反時計回りに回っているわけですよ。そうすると、これは物理学の世界でよく言うんだけど、モーメント。モーメントがこういう風に動いている時に逆に回すってのはすごく難しいんですよ。一般的に難しい。それから平成5年の図をもう1回見せます。こうでしょ、こっからこうなって、こうなって、こうなっているんですが、こっから一方的に風が吹いて、強風が吹いて飛ばされたって感じですね。偏西風って、私は呼んでいますけど、これに逆らっていくというのはなかなか難しいです。だから、私立大学が大変な問

題を抱えているっていうことを、こういう機会に理解していただければと思います。そんなこと聞きに来たんじゃないよって言われるかもしれないですけど。

地方の中小企業にとって今何が問題かっていう話なんですけど、結局自分のお客さんが15年前、20年前に比べて、どうなっているのっていう話。それと業界の供給量がどうなっているのっていう話。私立大学が悪い例ですよ。こういう風に無視して進んでいたら、必ず経済法則が働いて、こういう壊滅的な状況が起きるんですよ。だからまず、そのことを点検することが、あらゆる業種の中小企業に必要でしょう。そういうことをよく点検して、どういう戦略を採るか。そして、企業のそうした動きをよく見ている金融機関がいるかどうかということですよ。これが数阪先生の言われたリレーションシップとか何とかそういう話なんです。

もう1つの課題はデフレ対策という問題です。今日日本中がデフレなんですよ。景気良くなってるっていうのは一部の企業だけ。なんで彼らが景気良くなっているのっていうと、あれは日本経済の上に乗っかっていないからですよ。企業が中国に乗っかっているんです、インドに一部乗っかっているんです、アジアに乗っかっているんです。だけど、証券市場としては日本の証券市場に上場していますからねえ。だいたい売り上げは4割が日本の国外にあるっていう、そういう日本の製造業が増えているわけですから。では日本国内はっていうと、さっき内田先生がアメリカの一部を見たってしょうがない、全体を見ろと主張されましたけど、日本だって一部上場企業という、日経新聞に決算が報道されるようなところだけ見てたってしょうがないわけです。大方のところは私達が新聞紙面で見ているのと違うわけですね。それで、中小企業にとって何が課題かというのはさっきいった需要と供給の状況がどうなっているかという、基本的な認識が1つ。それからもう1つはデフレ対策。これはやっぱり私立大学が抱える問題でもありますね。平成12年というかなり前の話なんですけど、私立大学に学生を送り込んでいる家計、いわゆる親の収入ですね。それがどのくらいのところにあるかということの分布図を作ったんですね。国立大学がこの格好でしたら、これですね。国立大学に送り込んできている家計の一番多いのは1000

万～1100万。だから、大学生を送り込んでいるというのはもう中産階級ですよ、日本では。たしか、このあたりから中産階級って言うんですよ。これが私立の4年制の大学ですね。私立の4年制の大学の方が高い。それはそうですね、授業料高いし。短大っていうのは家計が少し下がったところがピークです。それは半分で済む。授業料は半分じゃないですよ。だけど、期間が半分で済みますから、家計負担が少ないんでこういう格好になるんですね。ここら辺にとにかくピークがあって、これは1100万円まで、ここが800万から900万くらいですね、このあたり。ところがですね、これが12年、今から10年前。こちらは20年の統計なんですけど、大学生を送り込んでいる家計の収入が100万円から200万円くらい減少の方向に行っているんですよ。これはまぎれもなくデフレ効果です。おそらく賃金が伸びない、いろんな理由で家計が傷んでいる。傷んでいるなら、ここは大阪だから言っちゃってもいいと思うけど、お客さんの収入が減って、懐が寂しくなっていたら、売る方は値段を下げるんですよ。これがデフレですよ、普通は。でも、これをやらなかった。だから大学の授業料は下がってません。驚くべきことに、いろんな分野を調べたんですけど、この10年間下がっていないものの1つ、下げなくてもみんなが非難しないものの1つ。だけど、これが果たして許されるんでしょうかね。こういう話ですよ。じゃあ、お前らの給料減らすぞという、こういう話になるわけですよ。そうすると、大学によっては労働組合とか、いろいろなところがあって、袋叩きにされて、こてんぱん、すぐ学長が辞任する。どこの大学か言いませんけど、4年間で5人学長が変わったという、そういうところもあるんですよ。だけど、このデフレの問題はこれからもあるでしょうね。やっぱり、顧客の所得状況というのを見て、自分の製品のクオリティを下げるのはもちろんダメ、だけど販売価格を下げていくということをしなければデフレの時代は生き残れない。これは中小企業みんな同じ課題を抱えています。デフレっていうのは恐ろしいなって思うんだけど、インフレの時はボチボチ値上げする。あいつが値上げしたから、俺も値上げするという、適当なタイムラグでみんなが追いかけていくわけ。全員が値上げしたところでインフレが一段落するんですけど、デフレ

っていうのは最初に下げた人の1人勝ちになってしまう可能性がある、いわゆるお客総取りです。ユニクロとかいろいろ見ているとそうになっている。ショッピングモール行ったら他の衣料品店ガラガラで、いわゆるユニクロ系とか、ディスカウント系のところだけに客が行くようになってる。家具メーカーで北海道にニトリという会社があるんですけど、これは社長が非常に優秀な方ですけど、ほぼ独り勝ちをおさめました。旭川というところに家具屋さんがいっぱいあるんですけど、ほとんど全滅にして、数社だけ繁栄する。これは授業料の負担、要するに親の収入の何パーセントを子どもの授業料に払っているかっていうグラフですね。上が私立大学で、下が国立大学ですね。国立大学もずっと上がっています。これはもう国立大学の場合は2年に1回入学金をあげて、その真ん中の2年に1回授業料を上げるということをやっとやってきたわけです。なんとなくこういうのを見ていると、大学の価格構造っていうのは一種のカルテルだったなというのが良く分かりますよね。変動していませんもん、この幅がずっとこう来ている。これだけ、家計負担が重たくなってきたんです。こういう話です。だけど、これはいつまでも続かないという認識を中小企業の経営者だったら持つんじゃないでしょうか。さらに、憲法が教育の機会均等を決めているんですけども、実はもう教育の機会均等は崩れています。これは高校卒業後、1000万円を越えるところだと、4年制大学に進学する率っていうのは高いんです、上がって来ているでしょ。だけど、そうじゃない、600万円くらいだと43パーセント、400万円以下だったら30パーセントしか進学してない。こういう所得によって大学に行けるか、行けないか決まっちゃう。こういう事態が既に現れています。だから今、民主党でどたばたしているようですけど、教育予算どうするんだという話になって、特別枠の中で議論してくれることになっているんだけど、どうやら要求を財務省に蹴っ飛ばされて、ダメみたいですね、私立大学予算っていうのは。沖縄の思いやり予算が一番最初に通って、私学生への思いやりはどうしてくれる、という気もするんだけど、まあしょうがない。自力で更生するよりしょうがない。それで、何の話をしたか自分でもよくわからないんですけど、日経ビジネスオンラインっていう雑誌



があるんです。コンピューターなんか触ったことないよという人もおられるでしょう。私も実は数年前までそうだったんです。これはコンピューターで読む雑誌、日経ビジネスという雑誌があって、そのオンライン版です。オンライン版というのは中味が1週間にいっぺんくらい更新されて、ものすごい数の論文が書かれていくんです。私の論文は我々の生きている資本主義、日本の資本主義というのは2008年にちょっと変わったんじゃないの、世界がちょっと曲がったんじゃない、あそこで。やや印象めいた話なんです、そういうことを書いてあります。暇の時にというか、暇な時に読んでくださいって言って、後で読んだ人に会ったことはないんですけども、まあまああるかもしれませんので、ご覧ください。これで私の話をおしまいにさせていただきます。

清田： ありがとうございます。残り時間はほとんどないんですけども、質問票を回収しまして、回収して整理するという時間が必要ですので25分から始まります。5分しか時間が残りませんが、私の最後の挨拶は飛ばしますので、解答は時間がありませんので、講演者におまかせください。ですので、ほとんどの方の質問に回答できないかもしれませんが、最初にお詫びしておきます。では、ちょっと時間を置きます。

講演者の方で用意が出来ましたようですので、さっそくご回答をお願いします。まず数阪先生からお願いいたします。

数阪： ご質問を2人の方からいただきました。リレーションシップバンキングというお話をさせていただきましたけども、メインバンク制を中小企業との関係に持ち込むことにならないかということを書いてもらっちゃいまして、今日は申しあげませんでしたけど、メインバンク制という場合のメインバンクというのは、これまで大企業と大銀行の話がほとんどなんですけど、中小企業にとってバックアップをしてくれる必要な金融機関は何かというと、それがメインバンクだよという意味で考えれば、むしろ積極的にメインになささい、あるいはメインとしての役割を果たささいと考えております。ご質問の中に、それでゾンビ化した企業の発生という問題に触れていらっしゃいますが、要するに中小企業が金融機関の方に頼って抱きつくこと、これをアメリカではホールドアップと呼んでいるんですけど、そういうようなことが発生しないのかということがありますけど、もちろん懸念があるんですけど、むしろ私が申し上げたいのは中小企業の実情を金融機関が良く把握して、それで関係を持つこと、不動産担保ばかりではないということが重要です。私は全国地方銀行協会が出している『地銀協月報』2009年3月号に小文を書いた際に、地域金融機

関にとって積極的にメインバンクとしての役割を果たす必要性を指摘したのもその意味からでした。

もうお1人、私はPFIという言葉を実際にプリントに書かせていただきました。それについてご質問がございました。PFIとはこれは民間資金を使いまして、公共的な施設を、公的なものを民間の手法、民間の活力を使ってやるっていうかたちで、世界的にみるとイギリスなんかで積極的に導入されていまして、実は内田先生はその問題の専門家のお1人でいらっしゃるんですけども、成功した例があるのかどうか、あるいは日本でほんとに今後も出来るのかということでございますが、私が考えているのは、法律上整備して取り組み始めているもの、難しいものもあるかもしれませんが、可能性のあるものをどんどん追及していくことによって、従来の地方金融機関に対して、見切りをつけるんじゃないかと、可能性があったらどんどん追及しましょうっていう、そういう姿勢を持っていただいて、私は実は学生に大学で金融論という授業をやっているときに、銀行に就職したいっていう学生、金融機関に就職したいっていう学生に言っていることがあるんです。

何かと言うと、銀行員になったときの仕事は何か。以前のように預金を集めるとか、お金を貸す、これだけではないんだよ。今後は中小企業をバックアップすること。お金を貸す以外のバックアップは何が出来るか。これを考えていきたいと思っていて、その姿勢が大事だと考えています。PFIの現在の状況は実はまだ非常に小さなものですけど、今後の発展の可能性のあるものをいかに追及していくかという方向で、私の場合は考えています。

内田： 2つ質問していただきました。1つ目はアメリカ経済は日本経済より悪いんじゃないかということで、構造的なことを話すとちょっと時間が足りませんので、簡潔に申します。私が配布しました資料の8ページの図表4をご覧いただければ、全体と地方は異なっていますけど、お答えとさせていただきたいと思えます。ただ、若干補足すれば、昨年私はカリフォルニア大学にいましたので、カリフォルニア大学は州立大学ですから、州の財政が大変な状況でありましたので、大学の予算も聖域ではありませんでして、補助金が一気に大幅に無くなりまして、私のいた大学でもリ

ストラが起こったという状況にありますので、厳しいところは相当厳しい。一方で、そんなに景気が過熱して無いところはそもそも落ちませんから、ここの表にあるような形でなければ分からないところもあるので、両方考えていただいたら良いんじゃないかと思えます。

もう1つにはアメリカには州と連邦に基づいて銀行を作ることが出来ると。日本の場合は国の法律に基づいて作るんですが、アメリカでは州法に基づいて作ることが出来ます。基本的に行うことは同じようなことですが、州の中には独特な法律を持っているところもございまして、例えばブローカー預金が一番多い州というのはユタ州ですね。実はユタ州というのは独特の法律を持っていて、一般の事業会社でも銀行を持つことが出来るという、連邦法では禁じられている仕組みですね。そういうように州によって少しずつ法律が違いますので、こまめに見ていくためにはそれぞれ見ていかないと分からないという部分がありますが、連邦法と併せて州法との関係をご覧になったら良いと思えますし、また、何かお話があれば私に一言おっしゃってくれればと思います。以上です。ありがとうございました。

清田： それでは時間もまいりましたので、ここで終わりたいと思います。講師の皆さま、御講演ありがとうございました。



## 日本の地域金融

神奈川大学経済学部 数阪孝志

### はじめに

いま、日本の地域金融はどうなっているのか  
地域金融を強化するためにどのような取組みが行われているか  
その取組みの成果はどれほどあがっているか  
その取組みに問題点はないか  
今後さらに何が必要か

### I 地域密着型金融とは何か

〈金融庁の政策指針〉

2003 年 3 月 リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム

2003 年度・04 年度 集中改善期間

2005 年 3 月 地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム

2005 年度・06 年度 重点強化期間

リレーションシップバンキングとは何か

「必ずしも統一的な定義は存在しないが、金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデルを指すのが一般的である。」

ポイントは、①金融機関と企業との長期継続的な取引関係、②その取引関係から得られる顧客情報、③その顧客情報を活用した金融サービス、の 3 点

↓

地域密着型金融の「本質」

「その本質は、長期的な取引関係により得られた情報を基に、質の高い対面交渉等を通じて、早い時点で経営改善に取り組むとともに、中小企業金融における貸出機能を強化することにより、金融機関自身の収益向上を図ることにある。また、金融機関と地域の中小企業とによるリスクの共同管理やコストの共同負担という基本的方向性を踏まえながら、相互の信頼関係の下、情報開示を一層推進し、借り手と貸し手の双方の健全性の確保を目指す必要がある。」

ポイントは

- 金融機関による中小企業に対する経営バックアップ
- 金融機関自身の体質強化
- 金融機関による地域貢献、地域活性化

## II 地域密着型金融の取組み

経営改善支援

- 企業診断サービス
- ビジネスマッチング機会の提供
- 外部専門家との連携

事業再生支援

- 中小企業再生支援協議会との連携
- 事業再生 ADR（裁判外紛争解決手続）の活用
- 事業再生ファンドの活用支援

事業承継支援

- 事業後継者の長期的育成
- M&A を活用した事業承継

不動産担保・個人補償に過度に依存しない融資

- 知的財産権担保融資、動産担保融資（ABL）の取組み
- 自治体主導型 CLO（ローン担保証券）への参加
- スコアリングモデルを活用した融資

地域の面的再生

アグリビジネスへの支援  
PFI 事業への取組み、支援  
中心市街地活性化計画への参加

### Ⅲ 地域金融の新しい取組み

中小企業金融円滑化法

2009 年 11 月成立、12 月以降実施

法律の期限 2011 年 3 月末

2009 年 12 月から 10 年 9 月末までの実績（速報値）

中小企業向け貸出の場合

全金融機関で 114 万件以上、31 兆円の条件変更の申し込み

それに対し、件数で 87.8%（約 98 万件）、金額で 89.5%（27 兆円以上）

貸付条件の変更を実行

国内銀行＋信用金庫に限ってみれば

10 年 9 月末時点の中小企業向け貸出全体の 7.4%の相当する額が条件変更を実行

成長基盤強化を支援するための資金供給

日本銀行が 2010 年 6 月に導入

9 月、12 月の 2 回貸付を実施

貸付先は金融機関 のべ 153 先

2 回の貸付合計額は 1 兆 5349 億円

貸付対象事業として最も多いのは、環境・エネルギー事業（29.8%）

### Ⅳ 残された課題

それぞれの取組みに各金融機関で格差

主体的力量の違い ＋ 地域経済状況の違い

地域金融機関の経営体質は強化されたか

地域活性化を主導するのは誰か

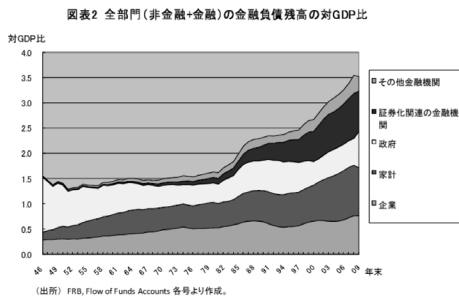
# アメリカのメインストリート金融

瀬川基金シンポジウム (2010/12/3)  
大阪市立大学証券研究センター主催

茨城大学 内田聡

- 先行研究のほとんどは日米を問わず、ウォールストリート金融だけを対象としてきたが、メインストリート金融の考察なくして、アメリカ金融システムの真の全体像は理解できない。
- 一方で、2008年9月のリーマン・ショックに象徴される金融危機は、ウォールストリートの規制改革を不可避とするばかりでなく、その影響は实体经济の悪化を通じてメインストリートにも及んでいる。銀行破綻が急増し（貯蓄金融機関を含む）、不良資産救済プログラム（TARP）で多くの銀行に資本が注入されている。

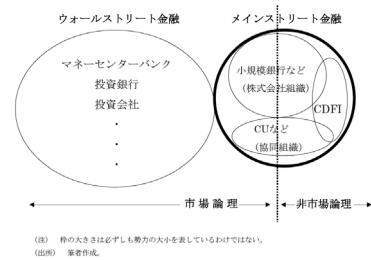
- 金融危機は、サブプライムローンとその証券化によって、金融を含めた全部門の金融負債残高の対GDP比が、10年もかからずに2.5から3.5へと急伸する異常な事態のなかで生じた。



## I アメリカの金融システム

- アメリカの金融システムは、マネーセンターを拠点に国内外の資金が取引されるウォールストリート金融と、地域を拠点に地域の資金が取引されるメインストリート（地域）金融から形成され、その相互補完からなる。

図表1 金融システムの概観



## II ウォールストリート金融とメインストリート金融

### 1 ウォールストリート金融の変貌

- 1960年代後半からの経済環境の変化、70年代の金融技術の進展、80年代の規制緩和を源流に、金融業の姿が大きく変化した。証券化市場が拡大し、銀行業と証券業といった区分はあまり意味を持たなくなり、証券化に主体的にかかわる金融（機関）とそうでない金融（機関）といった区分の方が現実を捉えやすくなった。
- マネーセンターバンクは銀行業へのかかわり方を大きく転換し、投資銀行や投資会社などのほかのウォールストリートの金融機関とより同化し、同時にウォールストリート金融の変貌をもたらした。
- しかし、ウォールストリート金融は適切なリスク移転・分散という証券化の本来の目的をなおざりにし、金融システムを大混乱に陥れている。こうした混乱を予防できない、現行の規制・監督体制の再構築は不可避である。

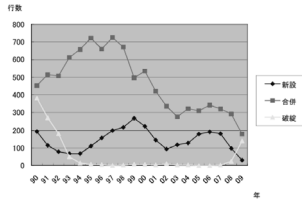
- 金融・財政政策の総動員からの「出口戦略」といった当面の課題も重要だが、異常な事態を前提としない経済システムへの転換がより大きな課題である。

同時に、異常な事態を防止できなかった金融規制の改革も不可避であり、2009年6月に金融規制改革法案が連邦議会に提出され、翌年7月に2010年ドッド=フランク・ウォールストリート改革および消費者保護法として成立した。

## 2 メインストリート金融の存在意義

- 一方で、こうした環境変化は、1990年代後半における州を越えた銀行買収・支店設置規制の緩和・撤廃をともなって、銀行業内の営業地域や業務分野の壁をも低くし、大幅な金融再編を引き起こした。
- ただし、ここで生じている現象は、単なるメインストリート金融のウォールストリート金融化ではない。

図表3 銀行の新設・合併・破綻の推移



(注) 野村金融機関を含む。  
(出典) FDIC Quarterly Banking Profile から作成。

- アメリカのリレバンでは顧客がローンオフィサー(人)につくので大型と言われることがあるが、わが国では顧客は銀行(家)につくので猫型と言えるだろう。
- これらのメインストリートの銀行は市場経済のなかでの活動を基本としているものの、政策・制度や慣行によっても支えられている。  
たとえば、政策・制度面では、地域の資金を地域に還元する地域再投資法(CRA)から、小規模銀行等の法人税を免除するSコーポレーションまでである。
- 1990年代以降の金融システムを考える際、自由化による競争促進とメインストリート金融を維持する政策との整合性の視点が、地方・都市あるいは地域の人口増減を問わず重要である。
- 一方で、この政策や慣行は、価値観を市場論理以外にも求めるコミュニティの要請の反映でなければならず、メインストリートの銀行が自己保身だけにこれらを用いればその行き場を失うことになる。  
これは、メインストリート金融を成立させる大きな枠組みの1つである、異業種の銀行業参入規制についても多くが当てはまる。

- 地域開発金融機関(CDFI)は財務省のファンドから資金・技術面で援助を受け、貧困な地域社会の開発を主たる使命とし、当該地域への資金供与に加えて開発に必要な用役を提供。
- 06年末に1,000を超えて存在し、銀行やCUにも認定を受けCDFIとして地域開発に特化するものもあり、(CDFI連合が集計した505機関のうち)それぞれ55と287ある。

- 大幅な再編を経験した後も、銀行数の90%以上が(総資産10億ドル未満の)小規模銀行であるし、年間に100~200の小規模銀行が新設されるなど、集約とは異なる動きも生じている。
- また、地域レベルで接近すると、通常の認識(全米平均)とは異なり、多くの州で地元の小規模銀行が事業向貸出において大きなシェアを持つことが理解できる。
- 地域経済にとって存在意義のある中小企業への融資でも、マネーセンターバンクではその価値を理解して貸し出すにはしばしば採算が合わない。換言すれば、コミュニティに根付き、ソフト情報を人的・組織的に獲得・活用できるメインストリートの銀行が不可欠である。
- 銀行が大規模化して顧客のニーズを満たしにくくなると、既存や新設の小規模銀行がこれを取り込んでいくのがわかるが、この自律性がメインストリート金融の特徴の1つである。

## 3 メインストリートの金融機関

- 連結総資産額10億ドル未満の銀行をコミュニティバンクと呼び、本報告では単体の総資産が10億ドル未満の銀行を小規模銀行と呼ぶ。
- 全銀行数6,839(09年末・94年末比で約35%純減)の92.5%を占める。ただし、合計資産額のシェアは10.6%。
- 貯蓄金融機関(貯蓄貸付組合S&Lと貯蓄銀行SB)は住宅金融を手がけてきた。
- 09年末では機関数の37.8%は事業向貸出が中心。
- クレジットユニオン・CU(法人税免除)は組合員の個人金融を手がける。
- 98年法改正で事業向貸出が認められ、08年末に組合数の25.4%が行う。

## 4 市場論理と非市場論理

- アメリカの金融システムは市場論理と非市場論理という二面性を持ち合わせ、ウォールストリート金融が主に市場論理で機能するなかで、メインストリート金融の存在意義(本質)は市場論理とコミュニティの要請(非市場論理)を調和させるところにある。
- 換言すれば、メインストリート金融が存在するがゆえに、全体の金融システムが機能し、ウォールストリート金融の存在が容認されるのである。
- このような考え方には、たとえばリレーションシップバンキング(リレバン)は金融技術の進展とともに今後縮小するといった反論もあるだろう。



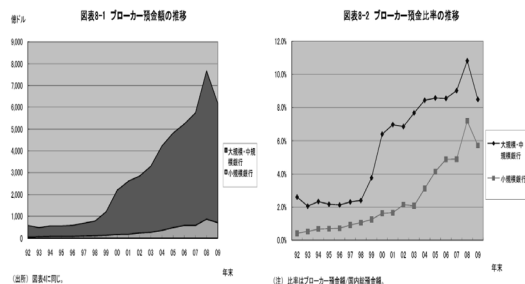
#### 4 ブローカー預金の存在

##### 4.1 ブローカー預金とは

- ・ ブローカー預金とは、銀行が預金者から預金を直接集めるのではなく、ブローカーによって銀行に仲介される預金。実態としては、投資銀行などが、顧客の資産を連邦預金保険の付保上限額ごとに切り分け、高い金利をつけて小規模銀行などに仲介してきた。
- ・ ブローカーに手数料が入り、顧客は資産を高い金利の付いた付保預金に移し替えられる。資金調達が難しい小規模銀行などにも重要なツールで、ブローカー預金自体が必ずしも問題ではない。
- ・ 銀行は景気過熱時に、ハイリスク・ハイリターンな貸出を積極的に行うため、ブローカー預金を多額に取り入れるようになりやすい。1980年代後半には、S&Lが多額のブローカー預金を取り入れ、リスクや不動産貸出を行い多くが破綻。

- ・ 1989年金融機関改革・再建・規制実施法 (FIRREA) で、過小資本のS&Lによるブローカー預金の取入が禁止され、1991年連邦預金保険公社改善法 (FDICIA) では、銀行も対象に含め、ブローカー預金の取入規制が導入。
- ・ 「十分な自己資本を持つ」銀行などは、ブローカー預金を自由に取り入れられ、ウォールストリート金融の信用膨張と景気拡大で、ほとんどの銀行がこの規制の対象外に。
- ・ 09年3月には預金保険料率の見直しが行われ、ブローカー預金についても、同預金比率が10%を超え、かつ過去4年間の総資産成長率が40%を超える銀行などは、リスク・カテゴリーに応じ、預金保険料の上乗せを求められる。

##### 4.2 ブローカー預金の急増



#### 5 バブルに踊ったものは代償を支払う

- ・ ウォールストリートがサブプライムローンと証券化で信用膨張とその崩壊をもたらしたが、メインストリートにもこれに乗じて商業用不動産貸出に傾斜した小規模銀行が少なからずいる。
- ・ 典型的なのは、ホームエクイティ・ローンなどを通じる過剰消費で生み出された、ショッピングセンターなどの建設・土地開発貸出にのめり込んだもの。そして投資銀行などによるブローカー預金が、この貸出を可能に。
- ・ 破綻小規模銀行の多くは、リレーションシップバンキングというよりは、不十分な管理能力のままランザクションバンキング的な預金・貸出に傾いたきらいがある。

- ・ 金融危機を経験した後でも、メインストリート金融の本質は変わりなく、專業向貸出の供給を通じて、市場論理とコミュニティの要請を調和させることにある。  
預金保険の枠組みを利用して多額のブローカー預金を取り、リスクや不動産貸出してきた、事実上のノンバンクが、景気後退期にその代償を払わされるのは当然の帰結。
- ・ そのつけは、預金保険基金の枯渇と銀行からの保険料の事前徴収という形でも表れた。また、預金保険(料)のあり方や、ブローカー預金と商業用不動産貸出の規制・監督に不備も。  
一方で、景気後退で経営が悪化してきた銀行に対し、公的資金を注入して支援するのは、金融システムの安定性の観点から欠かせない。

- ・ 銀行破綻の表層ばかりが取り上げられる嫌いがあるが、その実態は、すべてではないが、バブルに踊ったものはその代償を払わされるという、極めて常軌的なもの。
- ・ これほどの景気過熱が生じたのだから、その後に銀行破綻が増大するのは、アメリカの金融システムではごく自然。銀行破綻が生じないとすれば、金融システムの新陳代謝が健全に機能していないということになるだろう。

# 瀬川基金記念シンポジウム

平成 22 年 12 月 3 日  
キャンパスポート大阪

## 統一テーマ「地域と金融」

### 地方経済の課題

#### — 中小企業・金融・そして私立大学 —

札幌国際大学 学長  
濱田 康行

#### <濱田康行プロフィール>

##### はまだ・やすゆき

1948 年横浜市生まれ。1970 年東北大学経済学部卒。80 年経済学博士。

1991～2010 年北海道大学教授。

2010 年札幌国際大学学長、北海道大学名誉教授。

内閣府経済ウォッチャー委員（2000 年～現在）。

研究分野は金融論、ベンチャーキャピタル、中小企業金融、協同組織金融  
など。主な著書に『第三の証券市場』（東洋経済新報社、1988 年）、

『日本のベンチャーキャピタル』（日本経済新聞社、1998 年）、

『地域再生と大学』（共著）（中央公論新社、2007 年）など。



## 地方の中小企業と地方の私立大学

### 〈共通の問題〉

- ・ 需要が減っている・市場の縮小
- ・ 競争は激しくなっている
- ・ 政策的支援は少ない

### ☆中小企業

海外からの競争、大アジア圏

円高対策

### ☆私立大学

商品が売れない、仕入れが充分にできない

特色を出せといわれても？ 国際、人間、総合、文化・・・

4年先を読む、難しさ。

### 〈デフレ対策は共通！〉

暗黙のカルテル、文句を言わない親

値下げ競争か？

管理コスト、人事管理と計画

### 〈今後の対応〉

資金的安定・財政的安定は前提

「製品」の向上、新製品（？）

最低限の三つのリテラシー

（自然言語、情報言語、会計言語）

業界での“我が社”の位置の確認

危機感の共有→中期戦略（目標）→戦術

目標の明確化（難しいけど不可能ではない・・・）

何度も・何度も→浸透→団結力

ロードマップ（やればできる、皆にわかる実現可能性）

【図表1】

2. 景気の先行き判断D I

前月と比較しての先行き判断D I（各分野計）は、全国 11 地域中、4 地域で上昇、7 地域で低下した。最も上昇幅が大きかったのは九州（2.3 ポイント上昇）、最も低下幅が大きかったのは中国（3.0 ポイント低下）であった。

図表 13 景気の先行き判断D I（各分野計）

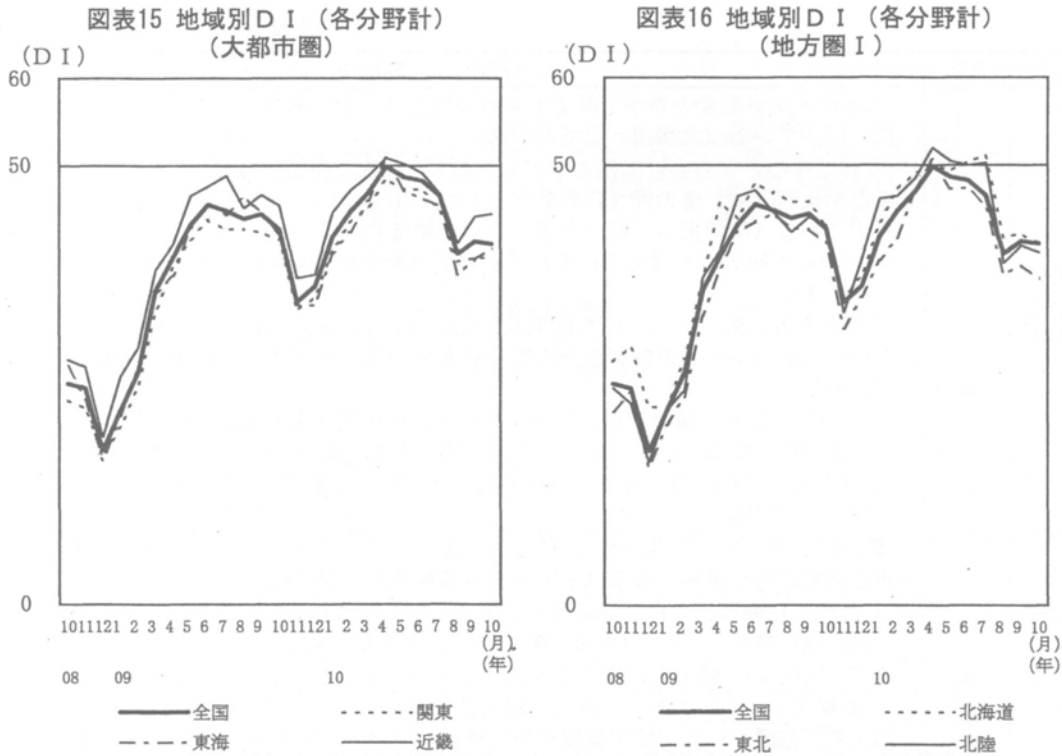
| (D I) | 年<br>月 | 2010<br>5 | 6    | 7    | 8    | 9    | 10   | (前月差)  |
|-------|--------|-----------|------|------|------|------|------|--------|
| 全国    |        | 48.7      | 48.3 | 46.6 | 40.0 | 41.4 | 41.1 | (-0.3) |
| 北海道   |        | 49.4      | 50.4 | 51.1 | 41.8 | 42.2 | 41.1 | (-1.1) |
| 東北    |        | 47.3      | 47.4 | 45.4 | 37.6 | 38.6 | 37.1 | (-1.5) |
| 関東    |        | 47.3      | 47.3 | 44.8 | 39.1 | 39.5 | 39.5 | (0.0)  |
| 北関東   |        | 47.7      | 48.0 | 45.1 | 39.0 | 37.0 | 39.0 | (2.0)  |
| 南関東   |        | 47.1      | 47.0 | 44.7 | 39.2 | 41.0 | 39.7 | (-1.3) |
| 東海    |        | 47.1      | 46.3 | 45.4 | 37.6 | 39.3 | 40.6 | (1.3)  |
| 北陸    |        | 50.5      | 50.0 | 50.3 | 38.9 | 40.9 | 40.1 | (-0.8) |
| 近畿    |        | 50.2      | 49.2 | 46.8 | 41.2 | 44.2 | 44.5 | (0.3)  |
| 中国    |        | 49.8      | 50.1 | 46.8 | 40.2 | 42.3 | 39.3 | (-3.0) |
| 四国    |        | 53.1      | 47.0 | 45.7 | 41.7 | 41.6 | 39.5 | (-2.1) |
| 九州    |        | 47.6      | 47.8 | 48.1 | 42.2 | 45.6 | 47.9 | (2.3)  |
| 沖縄    |        | 53.8      | 56.5 | 53.1 | 51.3 | 45.3 | 43.5 | (-1.8) |

【図表2】

図表 14 景気の先行き判断D I（家計動向関連）

| (D I) | 年<br>月 | 2010<br>5 | 6    | 7    | 8    | 9    | 10   | (前月差)  |
|-------|--------|-----------|------|------|------|------|------|--------|
| 全国    |        | 48.6      | 47.8 | 46.2 | 39.6 | 41.3 | 41.7 | (0.4)  |
| 北海道   |        | 48.8      | 51.3 | 52.2 | 41.8 | 43.7 | 41.8 | (-1.9) |
| 東北    |        | 46.3      | 46.5 | 44.0 | 37.6 | 37.6 | 36.4 | (-1.2) |
| 関東    |        | 48.2      | 46.5 | 44.8 | 38.9 | 40.2 | 40.3 | (0.1)  |
| 北関東   |        | 47.9      | 47.0 | 44.1 | 39.3 | 37.5 | 39.3 | (1.8)  |
| 南関東   |        | 48.4      | 46.2 | 45.3 | 38.6 | 41.8 | 40.9 | (-0.9) |
| 東海    |        | 45.4      | 46.4 | 44.9 | 37.8 | 39.2 | 41.8 | (2.6)  |
| 北陸    |        | 50.8      | 50.4 | 48.5 | 38.6 | 40.1 | 39.6 | (-0.5) |
| 近畿    |        | 50.6      | 49.3 | 46.2 | 40.8 | 44.3 | 45.2 | (0.9)  |
| 中国    |        | 49.1      | 50.0 | 46.0 | 38.5 | 41.2 | 39.3 | (-1.9) |
| 四国    |        | 52.5      | 45.6 | 43.1 | 38.5 | 38.9 | 41.1 | (2.2)  |
| 九州    |        | 47.5      | 45.7 | 48.4 | 42.2 | 46.3 | 49.4 | (3.1)  |
| 沖縄    |        | 55.0      | 57.4 | 52.9 | 51.9 | 45.2 | 43.3 | (-1.9) |

【図表3】

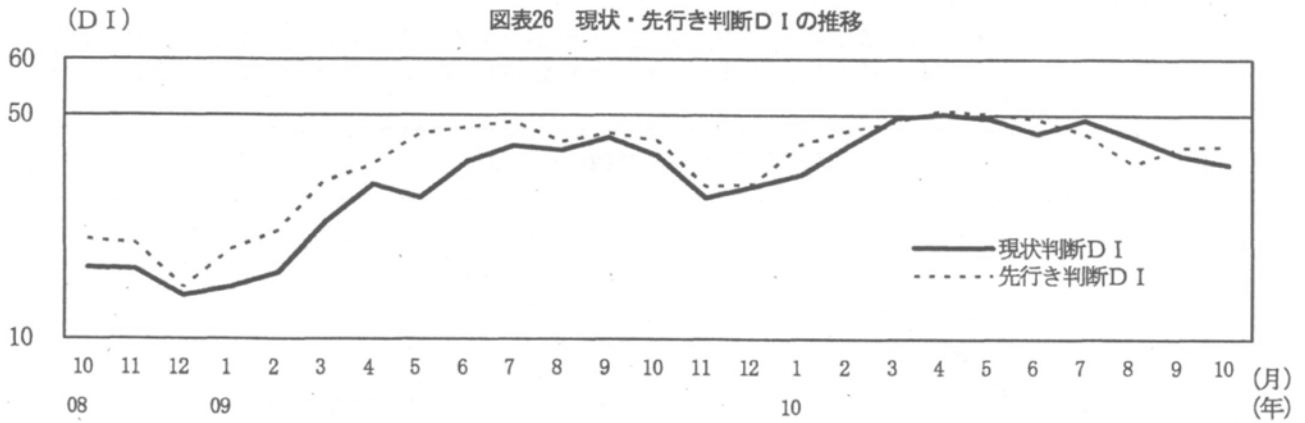


【図表4】 7. 近畿

(◎良、○やや良、□不変、▲やや悪、×悪)

| 分野             |            | 判断   | 判断の理由  |
|----------------|------------|--|--|
| 現状             | 家計動向<br>関連 | □  | ・急に気温が低下し、冬物商品を中心に売れ始めている。また、野菜価格の高騰が落ち着き始めたことで、買上点数が増えている（スーパー）。  |
|                |            | ▲  | ・前月の反動により、たばこの販売量は予想どおり悪化している（コンビニ）。   |
|                |            | ×  | ・9月にエコカー補助金が打ち切られて以降、販売台数が激減している。自動車以外の業界にも影響が広がり始めている（乗用車販売店）。  |
|                | 企業動向<br>関連 | □  | ・受注状況が好転し始めた感はあるものの、中長期にみて良い感触はない（一般機械器具製造業）。  |
|                |            | ▲  | ・急激な円高による輸出の減少や、液晶テレビなどの在庫調整による販売減、エコカー補助金の終了による自動車の販売減などが進んでいる（化学工業）。   |
| 雇用<br>関連       | ○          | ・売上、受注共に、若干であるが増えている（電気機械器具製造業）。   |  |
|                | ▲          | ・4月以降、求人数は一定水準以上で推移しており、特に製造業からの求人が顕著に回復している。ただし、円高や株安といった不安要素も出てきている（民間職業紹介機関）。 |  |
| その他の特徴<br>コメント |            |  | ○：前月よりもやや上向いており、ディナーの予約も増えている（高級レストラン）。<br>□：秋になって観光客が増えているため、昼間は動きが良くなってきている（タクシー運転手）。  |
| 分野             |            | 判断   | 判断の理由  |
| 先行き            | 家計動向<br>関連 | □  | ・今年の冬は本格的に寒くなるため、防寒商品の動きが良くなる。ただし、円高で企業収益に悪影響が出るほか、デフレ傾向も続くなど、不透明な状況に変化はない。実用品は売れるとしても、消費者がファッション関連商品を積極的に買うとは考えにくい（百貨店）。                      |
|                |            | ▲  | ・エコポイント制度が変更、終了するのに伴い、販売量が減少する（家電量販店）。   |
|                | 企業動向<br>関連 | □  | ・取引先の設備投資意欲がおう盛な状況は今後も続く（一般機械器具製造業）。   |
|                |            | ▲  | ・円高の影響により仕事の量が減っている（電気機械器具製造業）。  |
|                | 雇用<br>関連   | □  | ・エコカー補助金の終了や円高などの影響で、製造業務の求人者の動きが落ち着き始めているため、先行きの見通しは厳しい（人材派遣会社）。  |
| その他の特徴<br>コメント |            |  | ○：景気もわずかに上向きつつあるなか、宴会シーズンの到来で年末年始の消費増に期待している。さらに、海外からの観光客による来店頻度も上向き傾向となっている（一般レストラン）。<br>○：これから年末にかけて小規模の工事が増えるほか、円高で輸入材料の仕入価格が下がる気配もある（建設業）。 |

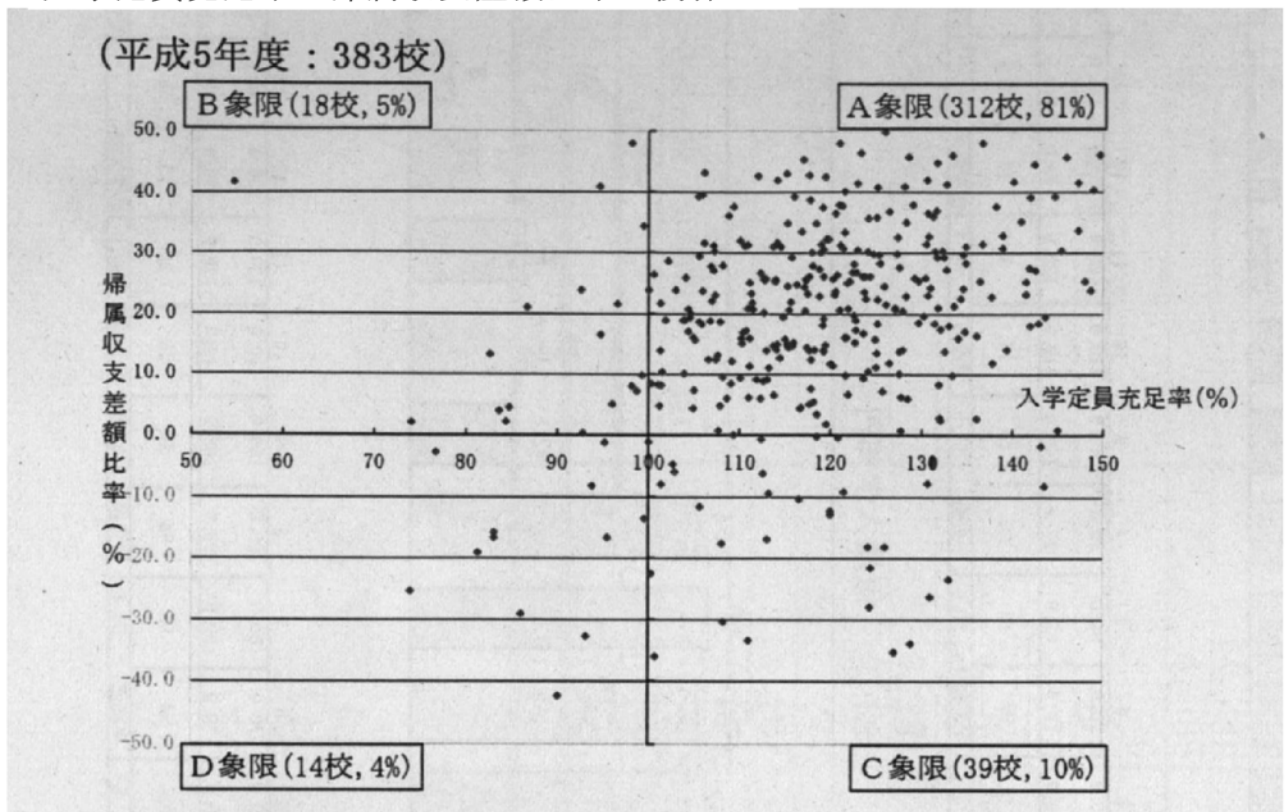
【図表5】



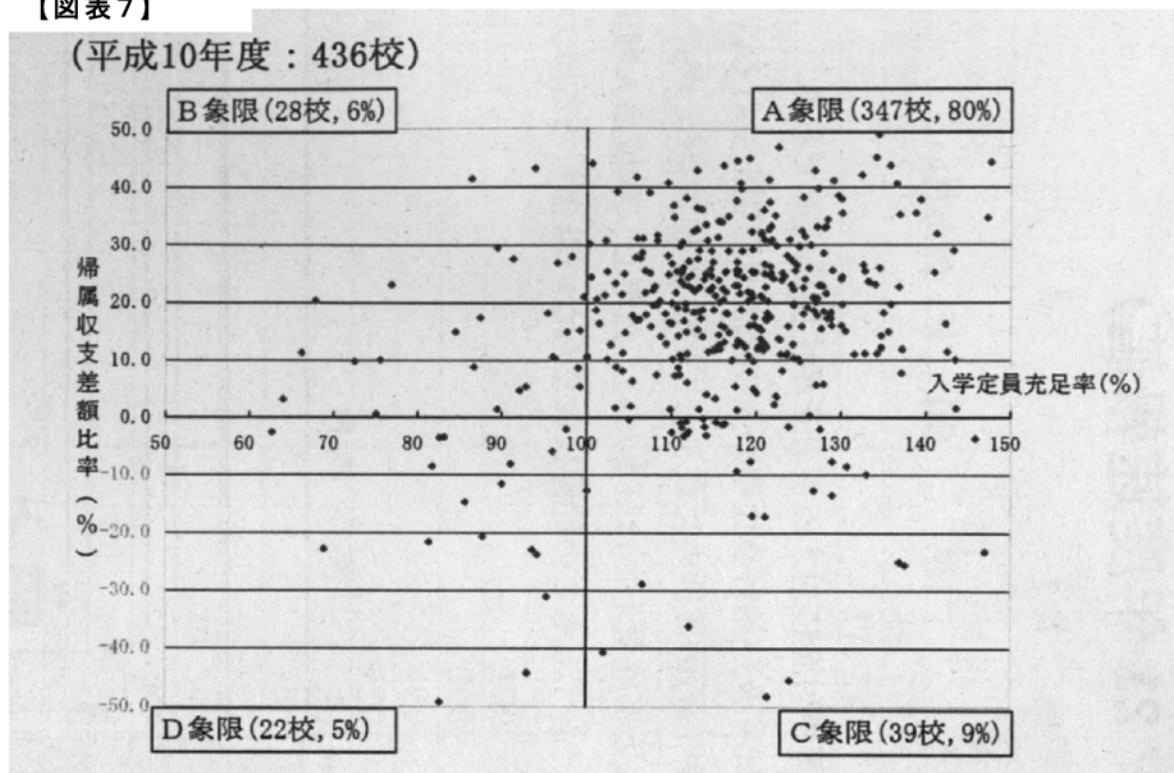
出典) 図表1～5 景気ウォッチャー調査 (平成22年10月調査結果)

【図表6】

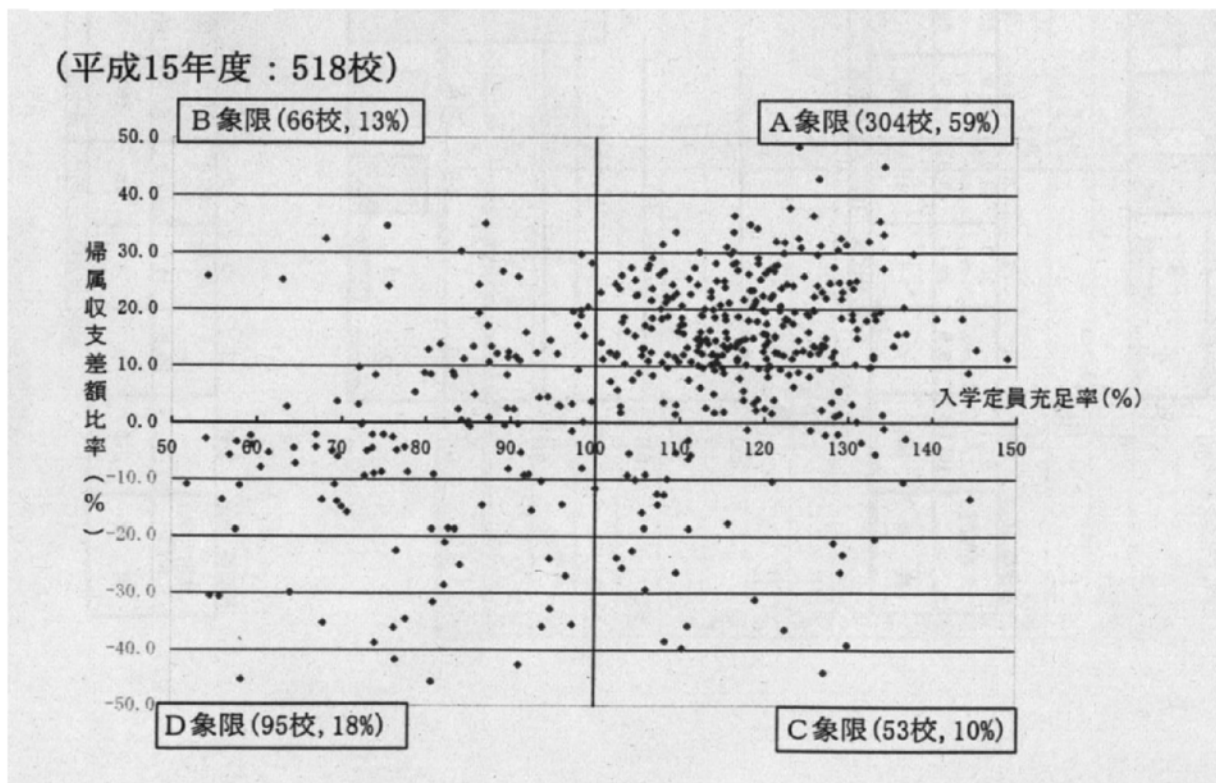
入学定員充足率と帰属収支差額比率の関係



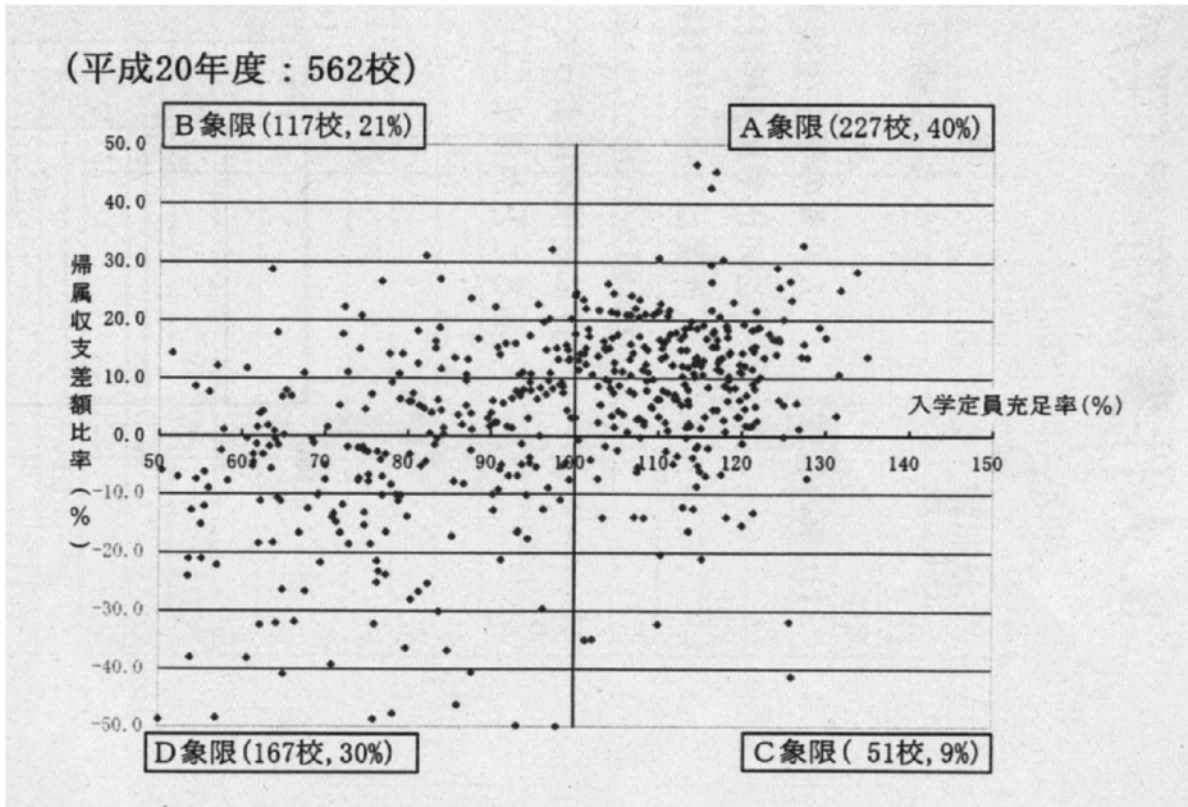
【図表7】



【図表8】

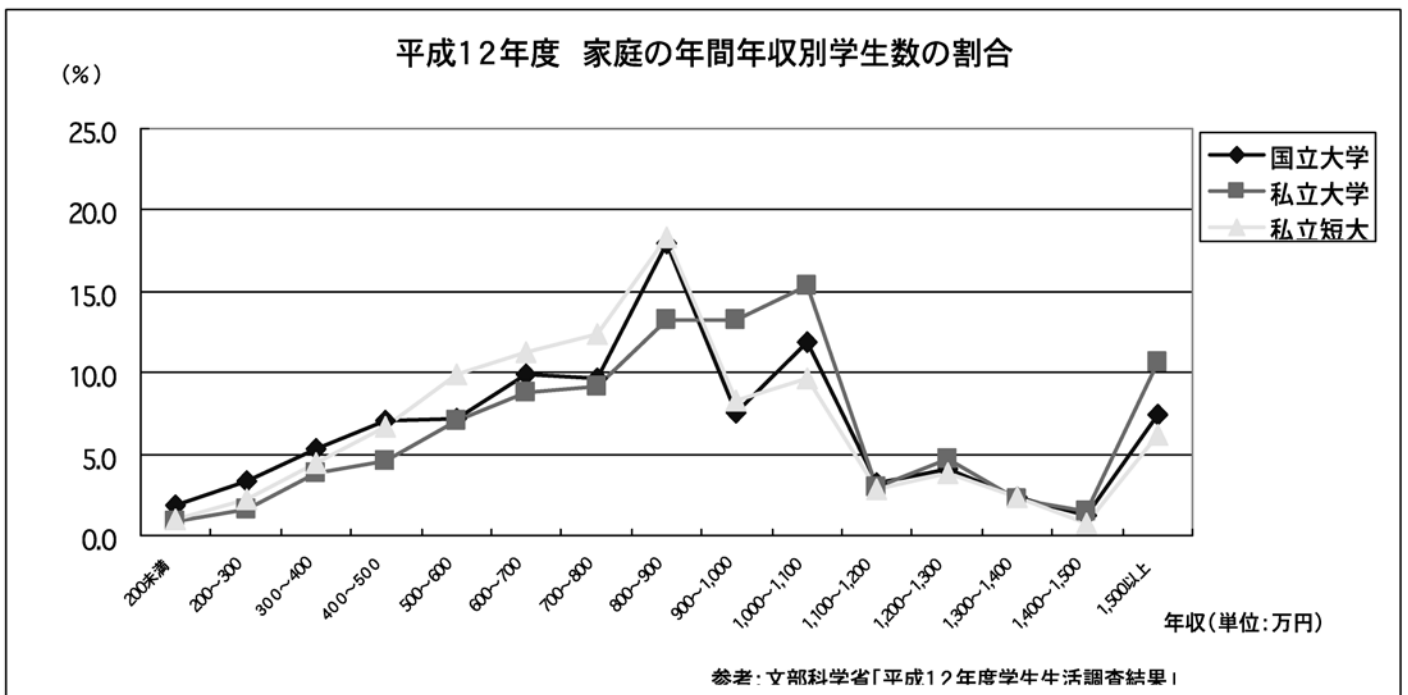


【図表9】

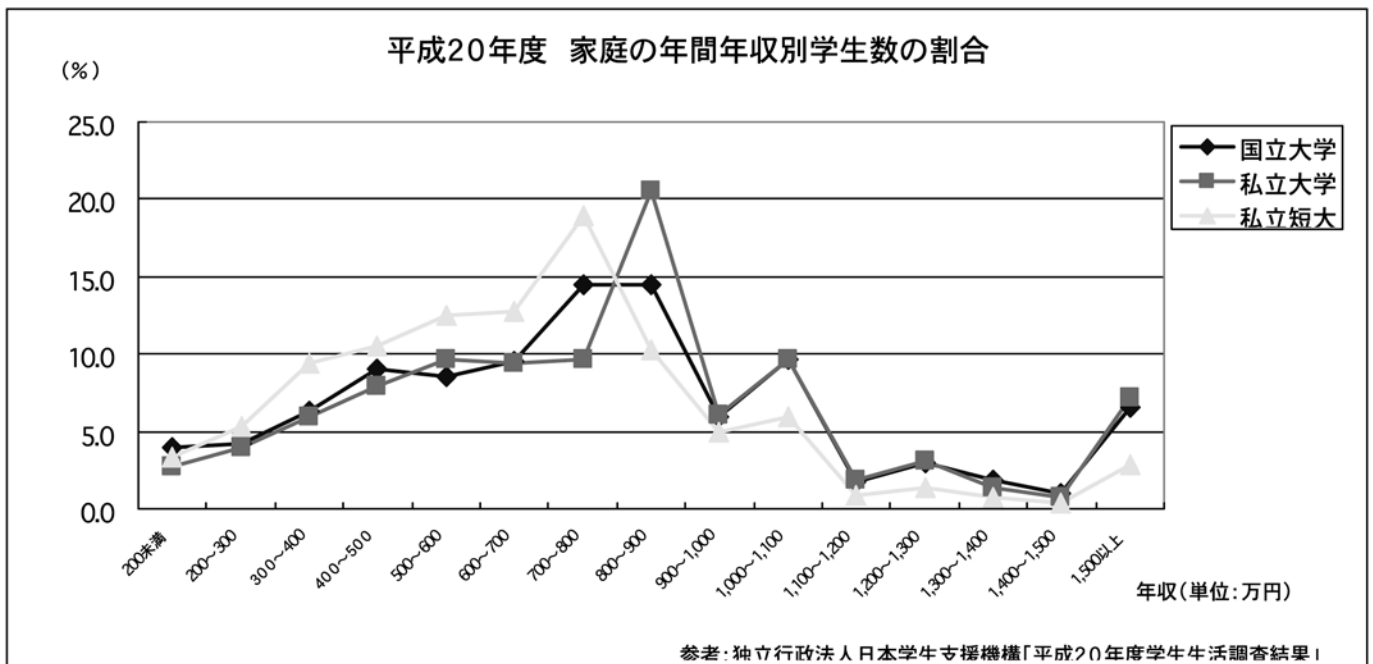


出典) 図表6～9 私学リーダーズセミナー資料

【図表10】



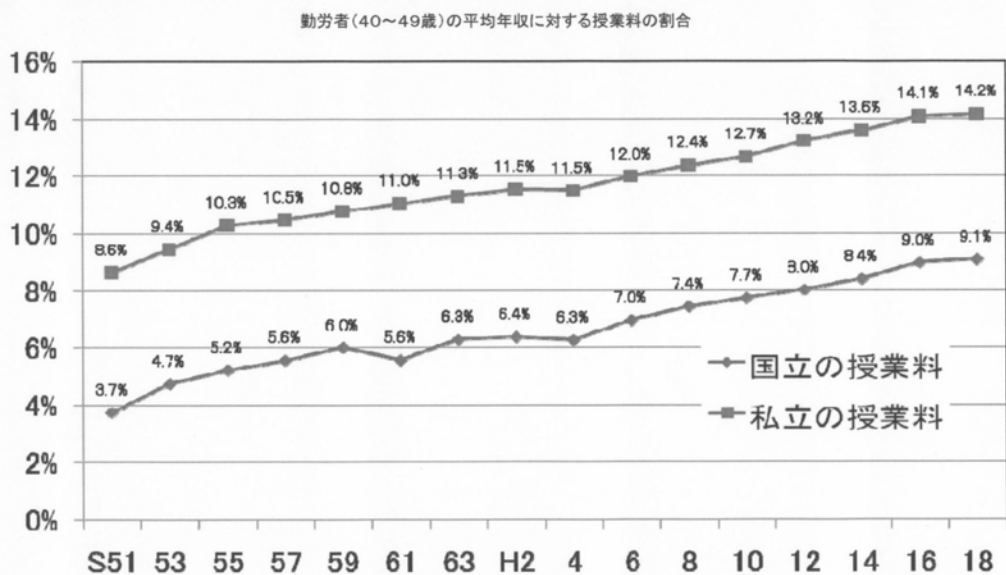
【図表11】



【図表12】

## 親の年収に対する授業料の割合が増加

勤労者（40～49歳）の平均年収に対する授業料の割合は国立大学で9.1%、私立大学で14.2%となっており、年々増加している。

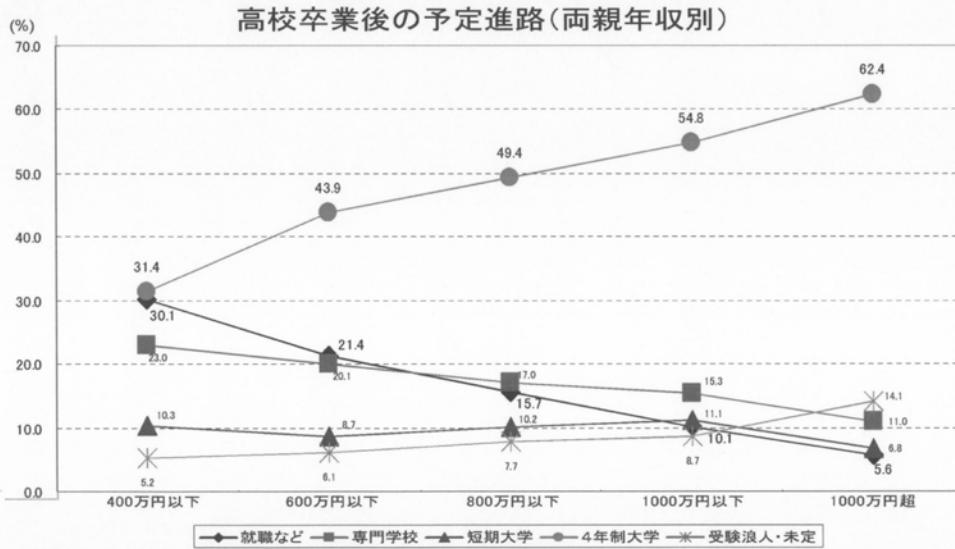


平均授業料は、広島大学高等教育研究開発センターの高等教育統計データ集に掲載（「40-59歳平均給与額」は「賃金構造基本統計調査」から算出）

【図表13】

### 親の年収が進路に影響

親の年収が低いほど、4年制大学進学率が低く、就職する割合が高い。低所得者の割合は増加傾向にある中では、経済格差が教育格差につながり、社会格差の固定、世代間の連鎖が懸念。



注1) 日本全国から無作為に選ばれた高校3年生4,000人とその保護者4,000人が調査対象。  
 注2) 両親年収は、父母それぞれの税込年収に中央値を割り当て(例:「500~700万円未満」なら600万円)、合計したもの。  
 注3) 無回答を除く。「就職など」には就職進学、アルバイト、海外の大学・学校、家業手伝い、家事手伝い・主婦、その他を含む。専門学校には各種学校を含む。

(出典) 東京大学大学院教育学研究科 大学経営・政策研究センター「高校生の進路追跡調査 第1次報告書」(2007年9月)

出典) 図表12～13 日本私立学校振興・共済事業団作成資料