ISSN1346-9479

Shinkin Central Bank Monthly Review

# 信金中金月報

第16巻 第9号（通巻541号） 2017.8


営業現場から見た地方創生に取り組む上での課題

第168回全国中小企業景気動向調査
4～6月期業況は総じて改善
－2017年4～6月期実績・2017年7～9月期見通し－
【特別調査－中小企業の3～5年後の事業の見通しについて】

中小企業の「稼ぐ力」①
－IT活用による「稼ぐ力」への挑戦－

急速に脚光浴びる「フィンテック」⑨
－住宅ローン相談ニーズに応えるフィンテックサービス－

特徴ある住宅ローン商品の開発・提供について
－新生銀行「パワースマート住宅ローン 安心パックW」－

信用金庫のネット支店開設時の検討事項について

地域・中小企業研究所が
「渉外担当優績者意見交換会」（東北支店開催）に参加

地域・中小企業関連経済金融日誌（6月）

統計


SCB 信金中央金庫

## 「信金中金月報掲載論文」募集のお知らせ

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

○かかる目的を効果的に実現するため、本論文募集は、①懸賞論文と異なり、募集期限を設けない随時募集として息の長い取組みを目指していること、②要改善点を指摘し、加筆修正後の再応募を認める場合があること、を特徴としています。

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

**編集委員会**（敬称略、順不同）

| | | |
|---|---|---|
| 委 員 長 | 小川英治 | 一橋大学大学院 商学研究科教授 |
| 副委員長 | 藤野次雄 | 横浜市立大学名誉教授・国際マネジメント研究科客員教授 |
| 委　　員 | 勝　悦子 | 明治大学 政治経済学部教授 |
| 委　　員 | 齋藤一朗 | 小樽商科大学大学院 商学研究科教授 |
| 委　　員 | 家森信善 | 神戸大学 経済経営研究所教授 |


**問い合わせ先**

信金中央金庫 地域・中小企業研究所「信金中金月報掲載論文」募集事務局（担当：荻野、大島、岸本）
Tel：03（5202）7671／Fax：03（3278）7048

Shinkin Central Bank Monthly Review

# 信金中金月報

## 2017年8月号 目次


営業現場から見た地方創生に取り組む上での課題 …… 2
信金中金月報掲載論文編集委員　家森信善
（神戸大学 経済経営研究所教授）

**調　査**

第168回全国中小企業景気動向調査
4～6月期業況は総じて改善 …… 地域・中小企業研究所 4
－2017年4～6月期実績・2017年7～9月期見通し－
【特別調査－中小企業の3～5年後の事業の見通しについて】

中小企業の「稼ぐ力」① …… 延味慶輔 18
－IT活用による「稼ぐ力」への挑戦－　藁品和寿

急速に脚光浴びる「フィンテック」⑨ …… 藁品和寿 41
－住宅ローン相談ニーズに応えるフィンテックサービス－

特徴ある住宅ローン商品の開発・提供について …… 刀禰和之 48
－新生銀行「パワースマート住宅ローン 安心パックW」－

信用金庫のネット支店開設時の検討事項について …… 刀禰和之 57

**信金中金だより**

地域・中小企業研究所が
「渉外担当優績者意見交換会」（東北支店開催）に参加 …… 64

地域・中小企業関連経済金融日誌（6月） …… 65

信金中央金庫 地域・中小企業研究所活動記録（6月） …… 70

**統　計**

信用金庫統計、金融機関業態別統計 …… 72


2017
8

個人名による掲載文のうち意見にわたる部分は執筆者個人の見解です。
投資・施策実施等についてはご自身の判断によってください。

# 営業現場から見た地方創生に取り組む上での課題

信金中金月報掲載論文編集委員
家森　信善
（神戸大学 経済経営研究所教授）

多くの地域金融機関が事業性評価の能力の向上を重要な課題として取り組んでいるが、金融庁の分析（『平成27事務年度　金融レポート』）によると、事業性評価への取り組みには金融機関ごとに大きな違いがあり、それが各金融機関の営業店に対する企業からの評価の差となって現れている。金融庁は、こうした問題意識から「支店のノルマ、業績目標・評価、人材育成、融資審査態勢等」について金融機関との間で「金融仲介の質の向上に向けて対話を行う」方針を示している（『平成28事務年度　金融行政方針』）。

筆者は、これまで金融機関の支店長や一般職員向けの意識調査を実施し、現場の職員の人事評価制度などの問題を指摘してきた（家森信善・冨村圭・高久賢也「リレバン10年の実態調査の概要」『金融ジャーナル』2013年7月など）。2015年7月～2017年6月の期間に、（独立行政法人）経済産業研究所のファカルティフェローとして、研究プロジェクト「地方創生に向けて地域金融に期待される役割－地域経済での雇用の質向上に貢献するための金融を目指して－」を主宰していたことから、そのプロジェクトの一環として、今年1月～2月に「現場からみた地方創生に向けた地域金融の現状と課題に関する実態調査」を実施した。

我々の調査の特徴は、全国の地域金融機関（地方銀行、第二地方銀行、信用金庫及び信用組合）の支店長に直接アンケートを実施している点である。本店レベルの調査とは違って、現場の生の声を聞くことを目指したのである。また、経済産業研究所が本調査の重要性を深く理解してくださり、7,000先に調査票を送付することが可能となり、地域金融機関の支店のほぼ４割を調査対象にした点も大きな特徴であった。そして、最大の特徴が、2,868件の回答を集めることができた点にある（回収率41.0％）。信用金庫については2,704支店に送付し、1,488支店から回答を得ることができた（回答率55.0％）。この場を借りて信用金庫業界の皆様の積極的なご協力に深く感謝を申し上げたい。

ここでは、信用金庫業界が地方創生に取り組む上での現状の特徴や課題が現れている、いくつかの回答結果をご紹介したい。

まず、地方創生を担う現場の士気を確かめるために、「現在の仕事にどの程度のやりがいを感じますか。」と尋ねてみた。信用金庫の支店長（厳密には副支店長なども含まれる）の26.8

％が「非常に強く感じる」、61.8％が「強く感じる」と回答しており、著者が以前実施した金融機関の一般職員向けのアンケートに比べて「やりがい」の感じる度合いは非常に強かった。また、地域金融機関に就職した理由として、「地元のために働ける」を42.3％の支店長が選んでいることも、一般職員調査とは顕著な違いとなっている。このように、信用金庫の現場の責任者の多くは強いやりがいを持って、「地域のために」という意識の下で日常業務に取り組んでいる。

「入社した頃と比べて、地元のために働けることへの意識は変化したか」と尋ねてみたところ、「強くなった」という支店長が67.0％と圧倒的であり、「変わらない」が30.8％で、「弱くなった」はわずか1.4％であった。特徴的なのは、「強くなった」支店長では、「やりがい」を「非常に強く感じる」比率が32.8%もあるのに対して、「変わらない」では15.3％、「弱くなった」では4.8％と、「やりがい」に顕著な差異が見られた点である。地元のために働けるといった意識が高まるような職場でなければ、支店長の「やりがい」は高まらないのであろう。

地元のために働けるといった意識が高まった理由についても尋ねているが、一番多かった答えは、「取引先から感謝されたことがあるから」（82.0％）で、「取引先への支援が実ったことがあるから」（57.9％）が続いていた。やはり成功体験が重要であることがわかる。これを踏まえると、若手の育成においていかに成功体験を積ませていくかが鍵となろう。

職員の目利き力を向上させるための様々な取り組みが行われているが、そうしたこと自体をどのように評価しているかを尋ねてみたところ、「支店全体の目利き力は、支店あるいは支店長の評価において重要な項目となっている」を選択した比率は、地方銀行が33.8％であったのに対して、信用金庫は19.5%にとどまっていた。今回の調査では、職員の目利き力の向上を当該職員の評価だけでなく、支店全体の評価に反映させている金融機関ほど職員の能力が向上している傾向が見られており、信用金庫における評価システムの一層の深化が必要だといえる。

過去3年以内に職員の人事評価に変化があったかを尋ねてみた。「大きな変化があった」の比率は、信用金庫と地方銀行がそれぞれ10.9％と9.1％で、積極的に取り組んでいる割合なら信金業界は見劣りしない。ところが、「ほとんど変化していない」と「全く変化していない」の合計比率は、信用金庫と地方銀行がそれぞれ54.2％と45.0％であり、10％ポイント近い差が見られた。金融庁は職員評価の改革を求めているが、変化がないという金庫が過半数を超えていることは、信金業界内での対応姿勢に格差が広がっていることを示唆しているのかもしれない。

調査結果については、経済産業研究所HPにおいてディスカッションペーパーとして公開し、より深い分析結果を書籍の形で刊行する予定である。自金庫の状況を客観的に見直す資料として活用していただきたいと思っている。

調　査

## 第168回全国中小企業景気動向調査
（2017年4～6月期実績・2017年7～9月期見通し）

# 4～6月期業況は総じて改善

## 【特別調査－中小企業の3～5年後の事業の見通しについて】

信金中央金庫
地域・中小企業研究所

**調査の概要**

1. 調査時点：2017年6月1日～7日
2. 調査方法：全国各地の信用金庫営業店の調査員による、共通の調査表に基づく「聴取り」調査
3. 標 本 数：15,778企業（有効回答数 14,313企業・回答率 90.7％）
   ※　有効回答数のうち従業員数20人未満の企業が占める割合は71.5％
4. 分析方法：各質問項目について、「増加」(良い)－「減少」(悪い) の構成比の差＝判断D.I.に基づく分析

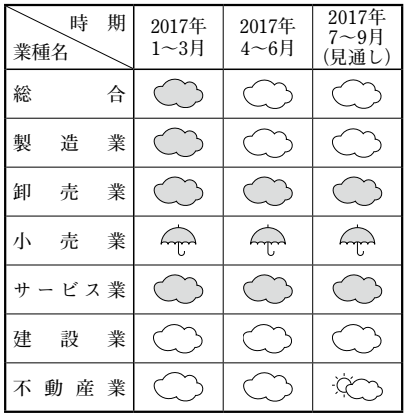
（概　況）

1. 17年4～6月期（今期）の業況判断D.I.は△5.3と、前期に比べ3.2ポイントの改善となり、前期見通し（△6.3）を小幅ながら上回った。

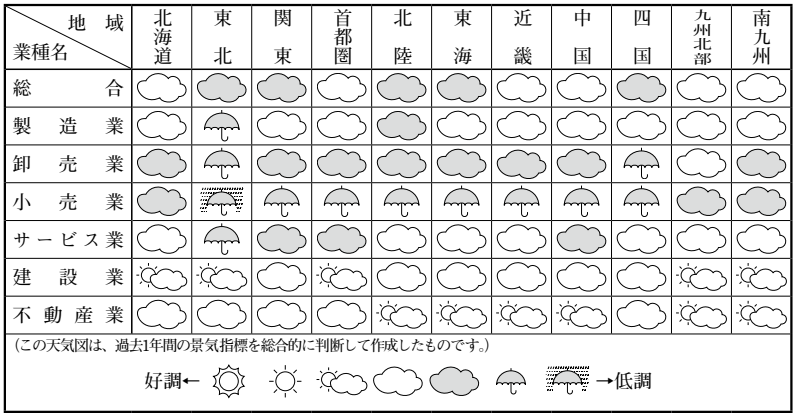
　収益面では、前年同期比売上額判断D.Iが△2.2と前期比3.9ポイント改善、同収益判断D.I.は△3.8と同4.5ポイント改善した。販売価格判断D.I.は同1.6ポイント上昇し、プラス1.8となった。人手過不足判断D.I.は△21.3と、同0.2ポイント改善し、わずかながら人手不足感が弱まった。業種別の業況判断D.I.は、建設業を除く5業種で改善した。地域別では、11地域中、南九州を除く10地域で改善した。

2. 17年7～9月期（来期）の予想業況判断D.I.は△4.1、今期実績比1.2ポイントの改善見通しである。業種別には、小売業、不動産業を除く4業種で、地域別には11地域中、中国、四国、南九州を除く8地域で改善する見通しにある。

**業種別天気図**




**地域別天気図（今期分）**



## 1. 全業種総合

### ○業況は総じて改善

17年4～6月期（今期）の業況判断D.I.は△5.3と、前期と比べ3.2ポイントの改善となった（**図表1**）。今回の改善幅は、前回調査時における今期見通し（2.2ポイントの改善見通し）を1.0ポイント上回る改善となった。

収益面では、前年同期比売上額判断D.I.が△2.2と前期比3.9ポイント改善、同収益判断D.I.が△3.8と同4.5ポイントの改善となった。なお、前期比売上額判断D.I.は△1.8、同収益判断D.I.は△4.6と、それぞれ前期比8.3ポイント、同6.5ポイントの大幅な改善となった。

販売価格判断D.I.はプラス1.8と、前期比1.6ポイント上昇し、3四半期連続でプラス水準を維持した（**図表2**）。また、仕入価格判断D.I.は、プラス18.7と、同2.9ポイント上昇した。

雇用面では、人手過不足判断D.I.が△21.3（マイナスは人手「不足」超、前期は△21.5）と、前期比0.2ポイントの改善となり、わずかながら人手不足感が弱まったものの、1992年7～9月期（△21.5）以来でみると依然として厳しい水準となった（**図表3**）。

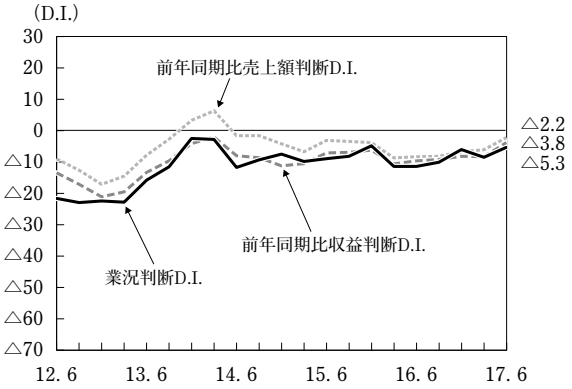
資金繰り判断D.I.は△5.5と、前期比3.3ポイントの改善となり、バブル崩壊後の1991年10～12月期以来で最も高い水準となった。

設備投資実施企業割合は前期比1.0ポイント上昇の22.2％と、消費増税直前だった14年1～3月期以来の水準となった。

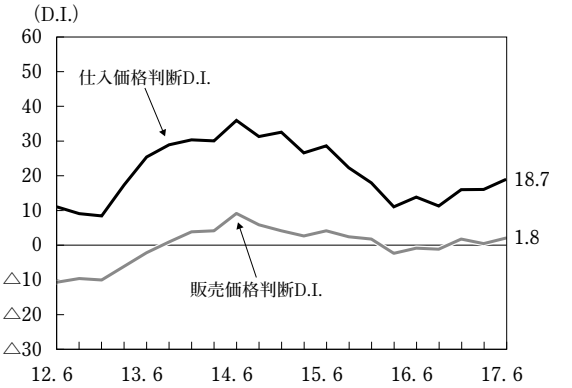
業種別の業況判断D.I.は、建設業を除く5業種で改善した。とりわけ、卸売業、小売業、サービス業の3業種では、前期比5ポイントを超える改善幅となった。

地域別の業況判断D.I.は、全11地域中、南九州を除く10地域で改善となった。なかでも、北海道は前期比10ポイントを超える大きな改善幅をみせた。

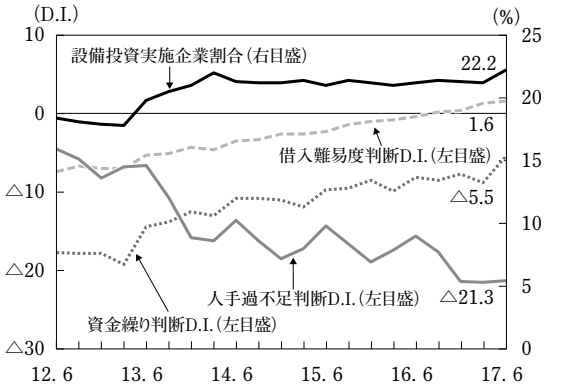
**図表1　主要判断D.I.の推移**




**図表2　販売価格・仕入価格判断D.I.の推移**




**図表3　設備投資実施企業割合、資金繰り判断D.I.等の推移**



**○業況は改善の見通し**

来期の予想業況判断D.I.は△4.1と、今期実績比1.2ポイントの改善見通しとなっている。なお、今回の予想改善幅は、過去10年の平均(2.4ポイントの改善見通し)を下回っている。

業種別の予想業況判断D.I.は、小売業と不動産業を除く4業種で改善する見通しとなった。なお、建設業と不動産業は今期に引き続きプラス水準を維持する見通しである。地域別では、全11地域中、中国、四国、南九州を除く8地域で改善を見込んでいる。

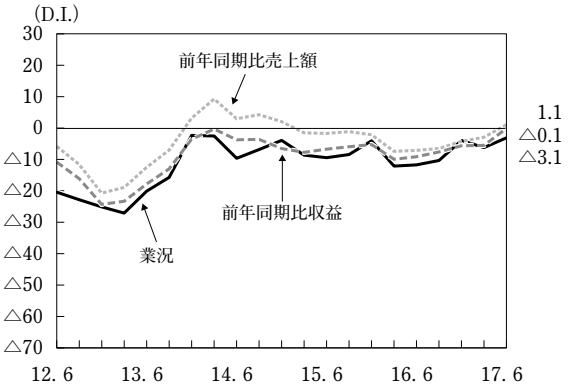
## 2. 製造業

**○業況は2四半期ぶりの改善**

今期の業況判断D.I.は△3.1、前期比3.1ポイントの改善となった(**図表4**)。今回の改善幅は、前回調査時における今期見通し（2.5ポイントの改善見通し）を若干ながら上回った。なお、業況改善は2四半期ぶりである。

前年同期比売上額判断D.I.はプラス1.1、前期比4.0ポイントの改善、同収益判断D.I.は△0.1、同5.4ポイントの改善となった。なお、前期比売上額判断D.I.は、前期比10.2ポイント改善のプラス1.4、同収益判断D.I.は、同7.1ポイント改善の△2.2と、ともに大きく改善した。

**図表4　製造業　主要判断D.I.の推移**




**○設備投資実施企業割合が一段と上昇**

設備投資実施企業割合は25.6％と、前期に比べ1.4ポイントの改善と、一段と上昇した。

人手過不足判断D.I.は△19.6(前期は△20.0)と、4四半期ぶりに人手不足感が若干ながら緩和した。

原材料（仕入）価格判断D.I.はプラス23.3と、前期比5.4ポイント上昇し、価格を「上昇」と回答した企業が一段と増加した。一方、販売価格判断D.I.はプラス1.6と、前期比1.9ポイント上昇し、2四半期ぶりにプラス水準（「上昇」という回答が「下降」を上回る）に転じた。

なお、資金繰り判断D.I.は△4.7、前期比3.3ポイント改善と、2四半期ぶりの改善となった。

**○業種別には改善･低下まちまち**

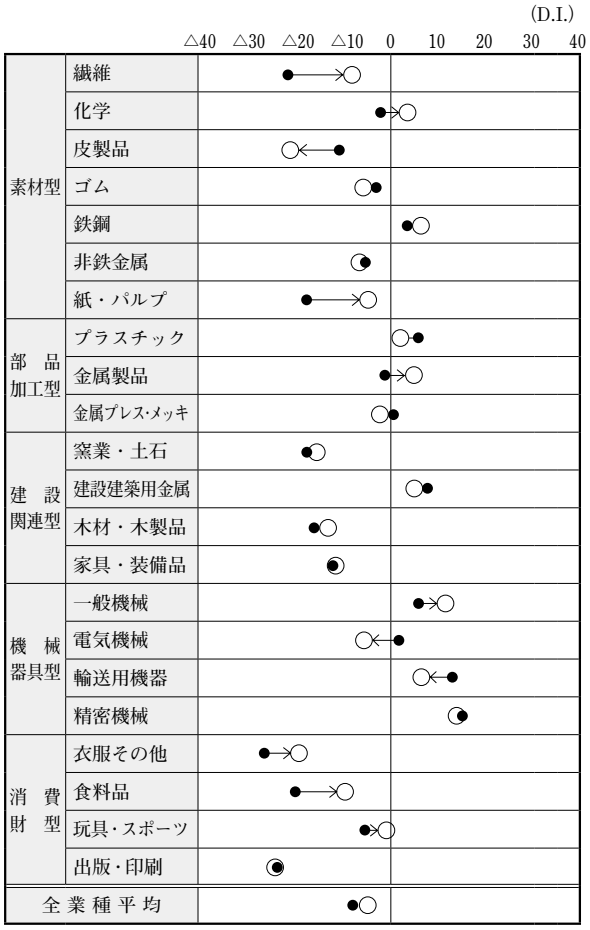
業種別業況判断D.I.は、製造業全22業種中、改善12業種、低下10業種と、まちまちだった（**図表5**)。

素材型業種は、全7業種中、改善4業種、低下3業種とまちまちだった。なお、繊維と紙パルプは10ポイント超の大幅な改善となった。

部品加工型業種は、全3業種中、金属製品で改善したものの、それ以外の2業種は低下した。

建設関連型業種は、建設建築用金属で小幅低下したものの、それ以外の3業種では改善

**図表5　業種別業況判断D.I.の推移**




●前期（2017年1～3月期）○今期（2017年4～6月期）

した。

機械器具型業種は、一般機械が改善したものの、それ以外の3業種では低下した。とりわけ、電気機械は10ポイント近く低下し、4業種の中で唯一、マイナス水準に転じた。

消費財型業種では、全4業種中、出版･印刷で小幅低下したものの、食料品をはじめそれ以外の3業種では改善した。

**○輸出主力型は3四半期ぶりの小幅低下**

販売先形態別の業況判断D.I.は、すべての形態で改善した。なかでも、最終需要家型の改善幅（8.5ポイント）が相対的に最も大きかった。

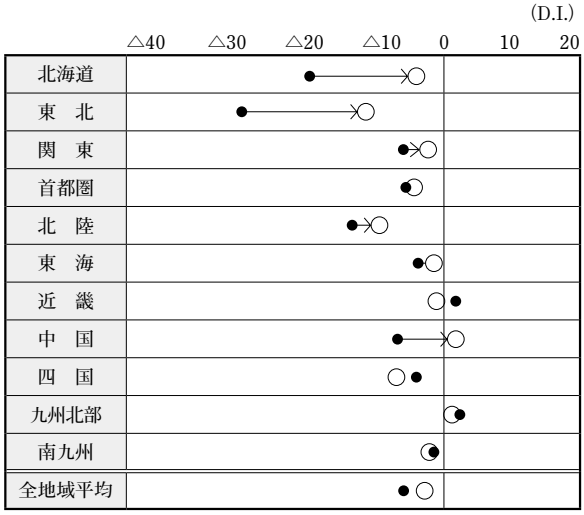
輸出主力型の業況判断D.I.は前期比0.8ポイント低下してプラス6.0と、プラス水準のなかで小幅低下した。一方、内需主力型は同3.8ポイント改善の△3.2となった。

従業員規模別の業況判断D.I.は、100人以上の階層で小幅低下（15.1→14.8）したものの、それ以外の階層では改善した。ちなみに、それぞれの改善幅は、1～19人で2.5ポイント、20～49人で2.1ポイント、50～99人で9.9ポイントだった。なお、水準面では1～19人のみがマイナス水準（△10.0）となっている。

**○全11地域中、7地域で改善**

地域別の業況判断D.I.は、全11地域中、近畿、四国、九州北部、南九州で小幅低下したものの、それ以外の7地域では改善した（**図表6**）。とりわけ、北海道、東北、中国では前期比10ポイント超の大幅改善となった。なお、業況判断D.I.の水準面では、

**図表6　地域別業況判断D.I.の推移**




●前期（2017年1～3月期）○今期（2017年4～6月期）

全11地域中、中国と九州北部の2地域がプラス水準にある。

**○引き続き改善の見通し**

来期の予想業況判断D.I.は△0.2と、今期実績比2.9ポイントの改善を見込んでいる。

業種別には、全22業種中、改善見通しが建設建築用金属など15業種、横ばい見通し3業種、低下見通し4業種となっている。

地域別には、全11地域中、中国と南九州で低下が見込まれているものの、それ以外の9地域では改善の見通しとなっている。

## 3. 卸売業

**○業況は改善**

今期の業況判断D.I.は△13.0、前期比5.1ポイントの改善となった（**図表7**）。

一方、前年同期比売上額判断D.I.は△6.3、前期比3.8ポイントの改善、同収益判断D.I.は△8.1、同1.2ポイントの改善となった。

**○首都圏以外の10地域で改善**

業種別の業況判断D.I.は、全15業種中、8業種が改善した。とりわけ、玩具、紙製品、農･畜･水産物は前期比10ポイント超の大幅改善となった。一方、地域別には、全11地域中、小幅低下した首都圏を除く10地域で改善した。なかでも、東北、関東、九州北部では10ポイント超の大幅改善となった。

**○改善の見通し**

来期の予想業況判断D.I.は△10.3と、今期実績比2.7ポイントの改善を見込んでいる。業種別には、全15業種のうち、改善見通し7業種、低下見通し8業種とまちまちとなっている。また、地域別には、関東、東海、四国、九州北部を除く7地域で改善が見込まれている。

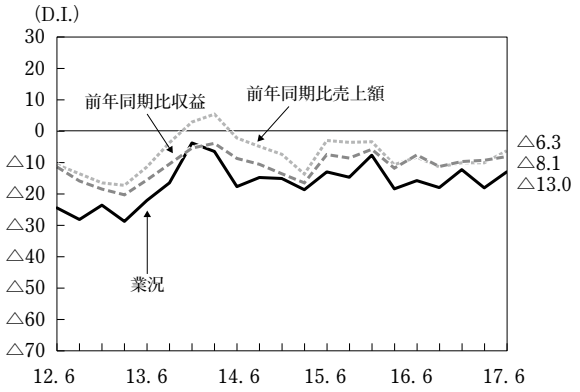
## 4. 小売業

**○業況は改善**

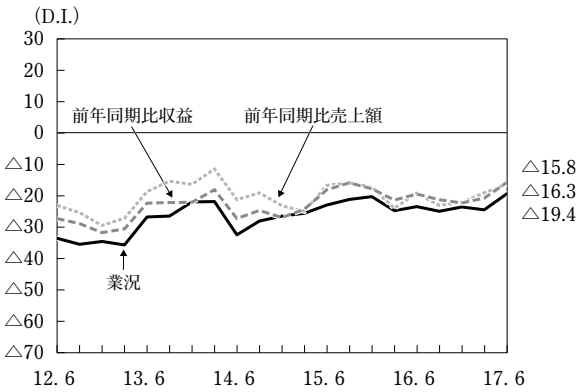
今期の業況判断D.I.は△19.4と、前期比5.1ポイントの改善となった（**図表8**）。

なお、前年同期比売上額判断D.Iは△16.3、前期比2.8ポイントの改善、同収益判断D.Iは△15.8、同5.0ポイント改善した。

**図表7　卸売業　主要判断D.I.の推移**




**図表8　小売業　主要判断D.I.の推移**



**○全11地域中10地域で改善**

業種別の業況判断D.I.は、全13業種中、9業種で改善となった。なかでも、衣服と玩具で15ポイント前後の大幅改善となった。地域別では、全11地域中、東海を除く10地域で改善した。なかでも北陸、中国で15ポイント超の大幅改善となった。

**○低下の見通し**

来期の予想業況判断D.I.は△20.8と、今期実績比1.4ポイントの低下を見込んでいる。

業種別には、全13業種中、7業種で横ばいないし低下の見通しとなっている。また、地域別では、全11地域中、東北、東海、九州北部を除く8地域で低下の見通しとなっている。

## 5. サービス業

**○業況は改善**

今期の業況判断D.I.は△5.4と、前期比7.2ポイントの改善となった（**図表9**）。

なお、前年同期比売上額判断D.I.は△1.1、前期比8.9ポイントの改善、同収益判断D.I.は△3.5と、同7.8ポイント改善した。

**○全8業種中6業種で改善**

業種別の業況判断D.I.は、全8業種中、6業種で改善となり、とりわけ物品賃貸、洗濯・理容・浴場業、娯楽では15ポイント以上の大幅な改善となった。

地域別では、全11地域中、東海、南九州を除く9地域で改善した。

**○改善の見通し**

来期の予想業況判断D.I.は△5.2と、今期実績比0.2ポイントの改善を見込んでいる。業種別では、とりわけ旅館・ホテルで15ポイント超の大幅な改善が見込まれている。

地域別には全11地域中、5地域で改善が見込まれている。

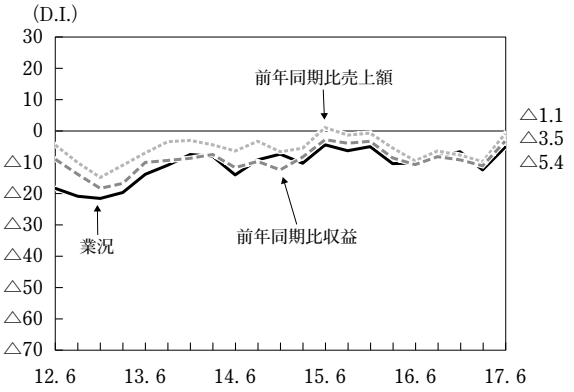
## 6. 建設業

**○業況はプラス水準の中で低下**

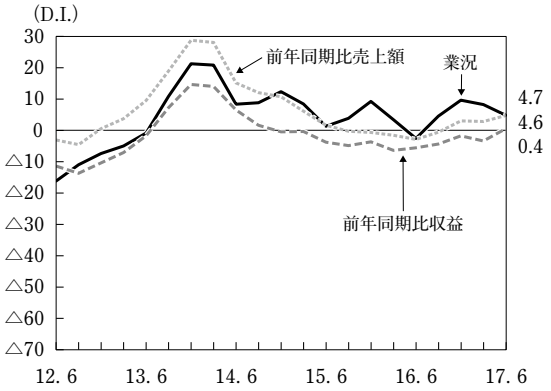
今期の業況判断D.I.はプラス4.7と、前期比3.4ポイントの低下となった（**図表10**）。

前年同期比売上額判断D.I.は前期比1.9ポイ

**図表9　サービス業　主要判断D.I.の推移**




**図表10　建設業　主要判断D.I.の推移**



ント改善のプラス4.6となった。また、同収益判断D.I.は同3.9ポイント改善のプラス0.4となった。

**○全11地域中7地域で低下**

業況判断D.I.を請負先別でみると、個人を除く3請負先で低下となり、なかでも大企業では10ポイント超の大幅低下となった。

地域別では、全11地域中、8地域で低下となり、なかでも中国、南九州では、10ポイント超の大幅低下となった。

**○改善の見通し**

来期の予想業況判断D.I.は、今期実績比1.7ポイント改善のプラス6.4を見込む。

請負先別では、大企業と中小企業の2請負先、地域別では、全11地域中6地域で改善の見通しである。なかでも地域別では北陸で、10ポイント超の大幅改善を見込む。

## 7. 不動産業

**○業況は改善**

今期の業況判断D.I.は、前期比2.1ポイント改善のプラス10.5となった（**図表11**）。

前年同期比売上額判断D.I.は前期比1.0ポイント改善のプラス6.9、同収益判断D.I.は同1.4ポイント改善のプラス5.8となった。

**○全11地域中6地域で改善**

業況判断D.I.を業種別でみると、全5業種中、貸事務所を除く4業種で改善となった。

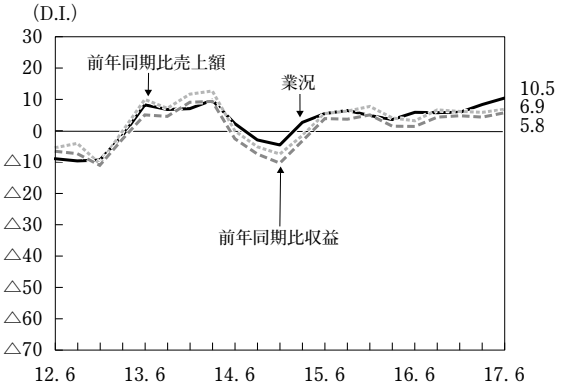
地域別では、全11地域中、6地域で改善した。なかでも、四国が10ポイント超の大幅な改善となった。

**○低下の見通し**

来期の予想業況判断D.I.は、今期実績比2.7ポイント低下のプラス7.8を見込む。

業種別では、全5業種中、貸事務所、仲介など3業種で横ばいないし低下を見込む。地域別では全11地域中、8地域で低下の見通しである。

**図表11　不動産業　主要判断D.I.の推移**



## 特別調査
## 中小企業の3～5年後の事業の見通しについて

**○従業員規模が大きいほど見通しは明るい**

3～5年後の事業の見通しについては、「明るい（「明るい」、「やや明るい」の合計）」が17.5％、「暗い（「暗い」、「やや暗い」の合計）」が19.2％となり、「暗い」が「明るい」をやや上回った（**図表12**）。

規模別にみると、従業員1～4人の企業では「明るい（10.1％）」が「暗い（28.5％）」を大きく下回った。一方で、従業員10人以上の規模階層では「明るい」が「暗い」を軒並み上回った。規模が大きいほど「明るい」の割合が高く「暗い」の割合が低い傾向にあり、規模間で差が大きく出る結果となった。

**図表12　3～5年後の事業の見通し**

（単位：％）

| | | 明るい＋やや明るい | 明るい | やや明るい | どちらともいえない | 暗い＋やや暗い | やや暗い | 暗い |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | | 17.5 | 2.2 | 15.3 | 63.3 | 19.2 | 15.6 | 3.6 |
| 地域別 | 北海道 | 13.8 | 0.7 | 13.1 | 63.4 | 22.9 | 17.1 | 5.7 |
| | 東北 | 12.3 | 1.4 | 10.9 | 58.7 | 29.0 | 22.7 | 6.3 |
| | 関東 | 18.9 | 2.2 | 16.6 | 62.2 | 19.0 | 16.0 | 3.0 |
| | 首都圏 | 16.2 | 2.0 | 14.3 | 64.9 | 18.8 | 15.7 | 3.1 |
| | 北陸 | 15.9 | 1.2 | 14.7 | 65.4 | 18.7 | 16.0 | 2.6 |
| | 東海 | 19.1 | 2.0 | 17.2 | 62.6 | 18.3 | 14.6 | 3.7 |
| | 近畿 | 23.0 | 3.7 | 19.3 | 60.6 | 16.4 | 13.4 | 3.0 |
| | 中国 | 18.8 | 2.2 | 16.6 | 62.3 | 18.9 | 15.5 | 3.4 |
| | 四国 | 14.3 | 1.8 | 12.4 | 62.9 | 22.9 | 18.1 | 4.8 |
| | 九州北部 | 16.7 | 2.5 | 14.2 | 67.5 | 15.8 | 13.9 | 2.0 |
| | 南九州 | 16.4 | 2.9 | 13.5 | 67.1 | 16.5 | 13.2 | 3.3 |
| 規模別 | 1～4人 | 10.1 | 1.2 | 8.9 | 61.4 | 28.5 | 22.2 | 6.2 |
| | 5～9人 | 16.1 | 1.9 | 14.2 | 65.8 | 18.1 | 14.9 | 3.3 |
| | 10～19人 | 19.4 | 2.3 | 17.1 | 64.9 | 15.7 | 13.4 | 2.3 |
| | 20～29人 | 23.8 | 3.8 | 20.0 | 63.7 | 12.4 | 10.6 | 1.9 |
| | 30～39人 | 25.0 | 2.4 | 22.6 | 62.3 | 12.7 | 11.2 | 1.5 |
| | 40～49人 | 25.5 | 2.8 | 22.7 | 63.3 | 11.2 | 9.8 | 1.4 |
| | 50～99人 | 28.1 | 3.8 | 24.3 | 62.3 | 9.6 | 8.7 | 0.9 |
| | 100～199人 | 31.3 | 5.8 | 25.5 | 60.6 | 8.1 | 7.3 | 0.8 |
| | 200～300人 | 35.6 | 5.1 | 30.5 | 57.6 | 6.8 | 5.9 | 0.8 |
| 業種別 | 製造業 | 21.0 | 2.7 | 18.3 | 63.1 | 15.9 | 12.9 | 3.0 |
| | 卸売業 | 15.9 | 1.8 | 14.1 | 64.6 | 19.5 | 15.3 | 4.2 |
| | 小売業 | 11.2 | 1.1 | 10.1 | 58.0 | 30.8 | 24.5 | 6.3 |
| | サービス業 | 18.2 | 2.4 | 15.8 | 61.5 | 20.3 | 16.7 | 3.6 |
| | 建設業 | 16.3 | 2.3 | 14.1 | 68.5 | 15.2 | 12.8 | 2.4 |
| | 不動産業 | 20.9 | 2.6 | 18.2 | 66.1 | 13.0 | 11.7 | 1.3 |

### ○事業継続のため人材や販路を重視

3～5年後に向けて安定した事業を続けるために重視する事柄については、「人材(57.8％)」と「販路・取引先（50.1％)」と答えた企業が多く、以下、「資金（27.1％)」、「技術・ノウハウ（24.5％)」、「経営組織・体制（経営力）(23.2％)」と続いた。一方、「事業継続の意思なし（廃業)」は2.2％となった（**図表13**)。

規模別にみると、規模が小さいほど「販路・取引先」「資金」「事業承継等」の割合が高く、大きいほど「人材」「技術・ノウハウ」「設備・機械等」の割合が高い傾向にあった。

業種別では、製造、サービス、建設業で「人材」を最も重視しているのに対し、卸売、小売、不動産では「販路・取引先」を最も重視している状況にあった。

**図表13　安定した事業を続けるために重視すること**

（単位：％）

| | | 人材 | 資金 | 設備・機械等 | 経営組織・体制（経営力） | 外部情報の入手 | 技術・ノウハウ | 販路・取引先 | 協力機関との連携（産学官連携等） | 事業承継等 | 事業継続の意思なし（廃業） |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | | 57.8 | 27.1 | 18.8 | 23.2 | 9.4 | 24.5 | 50.1 | 3.3 | 14.6 | 2.2 |
| 地域別 | 北海道 | 62.0 | 25.9 | 21.2 | 28.2 | 9.9 | 25.1 | 48.8 | 5.0 | 16.7 | 1.3 |
| | 東北 | 62.9 | 31.5 | 18.7 | 29.5 | 10.1 | 24.3 | 49.7 | 4.1 | 14.7 | 2.1 |
| | 関東 | 62.3 | 27.8 | 21.0 | 25.6 | 7.9 | 25.6 | 52.8 | 2.7 | 14.7 | 1.0 |
| | 首都圏 | 46.4 | 25.3 | 16.8 | 15.4 | 8.4 | 21.9 | 50.6 | 2.3 | 13.2 | 3.7 |
| | 北陸 | 58.6 | 27.0 | 20.6 | 24.8 | 10.9 | 23.6 | 46.0 | 4.7 | 16.4 | 1.1 |
| | 東海 | 67.2 | 27.8 | 20.3 | 27.6 | 10.5 | 26.8 | 48.4 | 3.0 | 13.7 | 1.6 |
| | 近畿 | 65.9 | 28.1 | 18.4 | 28.3 | 8.8 | 29.1 | 52.5 | 3.5 | 14.8 | 1.0 |
| | 中国 | 67.1 | 29.7 | 22.4 | 24.6 | 9.1 | 22.4 | 48.0 | 3.3 | 15.0 | 0.9 |
| | 四国 | 50.9 | 26.1 | 16.8 | 20.9 | 10.9 | 22.3 | 49.1 | 4.1 | 15.7 | 4.5 |
| | 九州北部 | 59.9 | 25.7 | 18.6 | 25.2 | 12.6 | 22.1 | 49.9 | 4.5 | 14.9 | 0.7 |
| | 南九州 | 50.6 | 28.8 | 18.4 | 19.3 | 11.4 | 23.1 | 47.9 | 3.6 | 16.5 | 3.3 |
| 規模別 | 1～4人 | 33.5 | 28.0 | 13.5 | 14.1 | 12.5 | 17.6 | 52.3 | 3.5 | 16.1 | 5.8 |
| | 5～9人 | 59.9 | 28.6 | 17.9 | 20.6 | 9.6 | 23.7 | 52.7 | 3.6 | 16.3 | 0.9 |
| | 10～19人 | 68.8 | 27.8 | 20.9 | 25.3 | 7.9 | 28.1 | 48.9 | 3.0 | 15.3 | 0.4 |
| | 20～29人 | 74.0 | 27.3 | 21.5 | 32.1 | 6.8 | 29.7 | 48.3 | 3.5 | 13.3 | 0.0 |
| | 30～39人 | 74.7 | 26.2 | 23.1 | 33.0 | 6.1 | 31.1 | 46.2 | 2.9 | 10.6 | 0.1 |
| | 40～49人 | 82.7 | 24.7 | 24.1 | 38.6 | 8.0 | 24.3 | 40.6 | 2.4 | 12.3 | 0.0 |
| | 50～99人 | 80.3 | 22.7 | 26.5 | 33.9 | 6.2 | 34.4 | 52.0 | 3.3 | 8.3 | 0.1 |
| | 100～199人 | 79.5 | 15.8 | 32.0 | 37.8 | 5.4 | 44.4 | 44.8 | 2.3 | 8.1 | 0.0 |
| | 200～300人 | 80.5 | 22.0 | 34.7 | 25.4 | 5.9 | 43.2 | 39.8 | 3.4 | 7.6 | 0.0 |
| 業種別 | 製造業 | 60.1 | 25.2 | 31.7 | 18.4 | 4.8 | 33.6 | 50.9 | 2.9 | 12.8 | 1.8 |
| | 卸売業 | 56.6 | 28.8 | 11.1 | 26.8 | 9.6 | 14.1 | 65.3 | 3.4 | 14.2 | 2.1 |
| | 小売業 | 44.5 | 28.9 | 11.7 | 22.7 | 8.9 | 13.4 | 54.0 | 3.0 | 15.6 | 4.4 |
| | サービス業 | 62.7 | 24.0 | 22.7 | 25.7 | 6.6 | 25.5 | 37.5 | 3.4 | 14.1 | 2.8 |
| | 建設業 | 72.5 | 28.9 | 10.0 | 27.8 | 9.6 | 32.3 | 43.3 | 3.2 | 14.7 | 0.6 |
| | 不動産業 | 41.6 | 30.4 | 4.8 | 24.4 | 34.2 | 11.8 | 46.4 | 5.2 | 20.8 | 0.9 |

（備考）最大3つまで複数回答

### ○3～5年後の事業展開は現状維持が最多

3～5年後に向けた事業展開については、「現状維持」が43.8％と最も高く、「新販路・市場の開拓」が33.2％、「新製品・商品・サービスの開発」が11.9％、「全く異なる事業」が1.3％となった。一方、「事業は縮小・撤退」が2.4％、「特に考えていない（わからない）」が7.4％となった（**図表14**）。

規模別にみると、規模が小さいほど「現状維持」の割合が高く、大きいほど「新販路・市場の開拓」や「新製品・商品・サービスの開発」の割合が高まる傾向にあった。

**図表14　3～5年後の事業の展開**

（単位：％）

| | | 現状維持 | 新しい販路・市場の開拓 | 新製品・商品・サービスの開発 | まったく異なる事業の展開 | 事業は縮小・撤退 | 特に考えていない（わからない） |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | | 43.8 | 33.2 | 11.9 | 1.3 | 2.4 | 7.4 |
| 地域別 | 北海道 | 51.5 | 27.6 | 10.4 | 2.0 | 2.8 | 5.7 |
| | 東北 | 43.1 | 32.1 | 15.4 | 1.8 | 1.9 | 5.8 |
| | 関東 | 43.5 | 34.8 | 13.8 | 1.2 | 1.9 | 4.8 |
| | 首都圏 | 47.7 | 29.9 | 7.7 | 0.7 | 3.3 | 10.6 |
| | 北陸 | 42.6 | 34.6 | 11.3 | 1.2 | 1.9 | 8.4 |
| | 東海 | 37.2 | 37.6 | 15.0 | 2.1 | 2.2 | 6.0 |
| | 近畿 | 38.1 | 38.4 | 16.1 | 1.4 | 1.7 | 4.3 |
| | 中国 | 41.5 | 34.9 | 12.4 | 1.1 | 2.7 | 7.5 |
| | 四国 | 47.4 | 28.1 | 12.5 | 0.7 | 2.3 | 9.1 |
| | 九州北部 | 43.8 | 34.2 | 10.9 | 2.1 | 1.7 | 7.3 |
| | 南九州 | 45.4 | 31.9 | 11.3 | 1.5 | 1.4 | 8.6 |
| 規模別 | 1～4人 | 48.1 | 24.4 | 7.7 | 1.2 | 5.4 | 13.1 |
| | 5～9人 | 46.6 | 34.4 | 10.1 | 1.4 | 1.6 | 6.0 |
| | 10～19人 | 43.2 | 36.7 | 12.4 | 1.5 | 0.8 | 5.4 |
| | 20～29人 | 39.9 | 40.6 | 14.5 | 0.9 | 0.3 | 3.8 |
| | 30～39人 | 40.1 | 40.4 | 13.8 | 1.8 | 1.1 | 2.9 |
| | 40～49人 | 38.5 | 38.0 | 18.5 | 2.4 | 0.2 | 2.4 |
| | 50～99人 | 31.4 | 44.4 | 21.6 | 0.8 | 0.1 | 1.8 |
| | 100～199人 | 34.5 | 38.8 | 23.3 | 1.2 | 0.0 | 2.3 |
| | 200～300人 | 26.3 | 33.9 | 34.7 | 0.8 | 0.0 | 4.2 |
| 業種別 | 製造業 | 36.4 | 37.7 | 16.5 | 0.9 | 1.9 | 6.6 |
| | 卸売業 | 33.7 | 43.6 | 13.2 | 1.5 | 2.2 | 5.8 |
| | 小売業 | 45.2 | 27.0 | 10.9 | 2.1 | 4.6 | 10.2 |
| | サービス業 | 48.1 | 27.9 | 11.8 | 1.5 | 2.3 | 8.5 |
| | 建設業 | 57.3 | 28.8 | 4.7 | 1.3 | 1.3 | 6.6 |
| | 不動産業 | 55.4 | 27.2 | 7.1 | 1.4 | 1.9 | 7.0 |

**○設備投資開始の条件は「景気」と「業況」**

積極的な設備投資を開始する条件については、「景気の先行き不透明感の払拭（28.3％）」と「自社の業況改善（28.0％）」が多くの回答を集め、以下、「設備の陳腐化・老朽化（10.9％）」、「設備投資税制優遇や補助金等の拡充（6.1％）」、「事業承継の問題解消（4.4％）」が続いた（**図表15**）。また、「すでに積極化済み」が4.9％、「積極的な設備投資の意思なし」は13.9％となった。

規模別では、規模が小さいほど「事業承継の問題解消」の割合が高く、大きいほど「設備投資税制優遇や補助金等の拡充」の割合が高い傾向にあった。

**図表15　積極的な設備投資の条件**

（単位：％）

| | | 景気の先行き不透明感の払拭 | 自社の業況改善 | 設備投資税制優遇や補助金等の拡充 | 設備の陳腐化・老朽化 | 事業承継の問題解消 | IT化投資の必要性増大 | 業種転換 | すでに積極化済み | 積極的な設備投資の意思なし | その他 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | | 28.3 | 28.0 | 6.1 | 10.9 | 4.4 | 1.9 | 0.8 | 4.9 | 13.9 | 0.9 |
| 地域別 | 北海道 | 28.1 | 24.6 | 8.0 | 13.3 | 5.8 | 1.2 | 0.7 | 3.3 | 13.6 | 1.3 |
| | 東北 | 26.7 | 30.6 | 6.5 | 10.5 | 4.7 | 2.3 | 1.1 | 5.5 | 11.2 | 1.0 |
| | 関東 | 28.4 | 28.9 | 7.2 | 10.4 | 4.0 | 1.6 | 0.8 | 6.6 | 11.6 | 0.5 |
| | 首都圏 | 33.1 | 24.5 | 5.0 | 9.0 | 3.7 | 1.6 | 0.6 | 2.9 | 18.9 | 0.7 |
| | 北陸 | 26.8 | 29.4 | 6.1 | 13.3 | 5.6 | 2.2 | 0.8 | 5.3 | 9.9 | 0.6 |
| | 東海 | 24.7 | 32.4 | 6.6 | 10.7 | 4.4 | 2.3 | 1.2 | 6.2 | 10.7 | 0.8 |
| | 近畿 | 26.2 | 31.0 | 6.0 | 10.8 | 4.8 | 2.6 | 0.9 | 6.7 | 9.8 | 1.3 |
| | 中国 | 28.8 | 30.1 | 5.2 | 12.9 | 3.6 | 1.6 | 0.6 | 4.4 | 11.5 | 1.3 |
| | 四国 | 23.7 | 23.9 | 5.7 | 14.6 | 4.8 | 1.6 | 0.9 | 5.2 | 18.7 | 0.9 |
| | 九州北部 | 23.9 | 27.9 | 6.0 | 13.5 | 4.8 | 1.8 | 1.2 | 7.0 | 13.6 | 0.3 |
| | 南九州 | 24.3 | 28.7 | 6.9 | 10.9 | 5.1 | 2.5 | 0.3 | 5.2 | 15.2 | 0.8 |
| 規模別 | 1～4人 | 28.7 | 25.7 | 3.4 | 7.7 | 4.8 | 1.2 | 0.9 | 2.0 | 24.4 | 1.1 |
| | 5～9人 | 28.7 | 29.5 | 5.5 | 11.3 | 5.4 | 1.6 | 0.9 | 3.0 | 13.5 | 0.7 |
| | 10～19人 | 28.8 | 30.3 | 7.6 | 11.7 | 4.7 | 1.7 | 0.8 | 5.3 | 8.3 | 0.8 |
| | 20～29人 | 28.1 | 30.7 | 7.6 | 13.6 | 4.1 | 2.6 | 0.7 | 6.7 | 5.4 | 0.4 |
| | 30～39人 | 25.6 | 31.7 | 8.2 | 11.4 | 4.0 | 3.3 | 0.8 | 7.1 | 7.3 | 0.7 |
| | 40～49人 | 27.0 | 27.5 | 8.8 | 15.3 | 2.2 | 2.4 | 0.4 | 9.8 | 4.9 | 1.7 |
| | 50～99人 | 28.0 | 25.9 | 9.5 | 13.5 | 2.6 | 4.4 | 0.3 | 10.7 | 4.6 | 0.6 |
| | 100～199人 | 22.8 | 20.5 | 10.4 | 14.3 | 3.1 | 4.6 | 0.0 | 19.3 | 4.2 | 0.8 |
| | 200～300人 | 29.7 | 16.1 | 8.5 | 15.3 | 1.7 | 4.2 | 0.0 | 17.8 | 5.1 | 1.7 |
| 業種別 | 製造業 | 27.1 | 28.2 | 8.6 | 13.5 | 3.7 | 1.6 | 0.7 | 6.2 | 9.6 | 0.7 |
| | 卸売業 | 27.8 | 31.6 | 4.3 | 8.9 | 5.6 | 2.1 | 1.5 | 3.6 | 13.7 | 0.9 |
| | 小売業 | 25.7 | 29.6 | 4.0 | 8.6 | 3.9 | 1.7 | 1.1 | 3.2 | 21.1 | 1.2 |
| | サービス業 | 25.2 | 26.1 | 7.5 | 12.9 | 4.6 | 2.5 | 0.4 | 5.5 | 14.0 | 1.2 |
| | 建設業 | 34.3 | 28.2 | 4.7 | 10.1 | 4.7 | 1.9 | 0.4 | 3.8 | 11.6 | 0.5 |
| | 不動産業 | 32.8 | 20.2 | 3.2 | 5.9 | 5.9 | 2.7 | 0.7 | 6.7 | 20.7 | 1.1 |

### ○経営相談の支援ニーズは多岐にわたる

公的機関、商工会議所、商工会、金融機関等の経営相談窓口から受けたい支援については、「販路開拓・マーケティング支援」が38.6％と最も高く、「補助金・助成金の活用支援（34.0％）」、「人材確保・育成支援（32.5％）」、「事業計画、経営戦略の策定支援（25.4％）」が続いた。また、「特に支援を必要としない」は18.6％となった（**図表16**）。

規模別にみると、規模が小さいほど「事業計画、経営戦略の策定支援」の割合が高く、規模が大きいほど「補助金・助成金の活用支援」、「人材確保・育成支援」の割合が高い傾向があった。

**図表16　経営相談窓口から受けたい支援**

（単位：％）

| | | 事業計画、経営戦略の策定支援 | 人材確保・育成支援 | 販路開拓・マーケティング支援 | 補助金・助成金の活用支援 | 事業承継支援 | IT・HP・SNS活用支援 | 製品・商品・サービス開発支援 | 海外展開支援 | 特に支援を必要としない | その他 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | | 25.4 | 32.5 | 38.6 | 34.0 | 13.7 | 5.2 | 7.7 | 2.5 | 18.6 | 1.0 |
| 地域別 | 北海道 | 23.8 | 36.3 | 37.6 | 36.3 | 16.9 | 5.0 | 6.4 | 1.4 | 17.5 | 1.4 |
| | 東北 | 28.8 | 35.5 | 41.1 | 41.7 | 14.9 | 6.5 | 9.4 | 1.8 | 14.4 | 1.2 |
| | 関東 | 25.8 | 32.4 | 38.8 | 36.1 | 14.0 | 6.0 | 8.3 | 2.5 | 17.3 | 1.3 |
| | 首都圏 | 22.9 | 24.8 | 37.1 | 24.7 | 13.0 | 3.6 | 6.0 | 1.9 | 24.3 | 0.8 |
| | 北陸 | 25.8 | 36.1 | 43.2 | 38.8 | 12.4 | 7.2 | 7.5 | 2.2 | 16.7 | 0.5 |
| | 東海 | 24.8 | 39.0 | 38.0 | 39.4 | 12.7 | 6.3 | 8.8 | 3.5 | 15.4 | 0.8 |
| | 近畿 | 28.3 | 38.1 | 40.3 | 39.2 | 13.9 | 5.6 | 9.6 | 3.7 | 14.9 | 1.1 |
| | 中国 | 25.0 | 34.3 | 35.7 | 37.9 | 13.0 | 4.6 | 8.2 | 2.7 | 17.1 | 2.1 |
| | 四国 | 24.0 | 25.6 | 32.3 | 29.3 | 12.9 | 6.5 | 9.0 | 1.8 | 24.2 | 0.5 |
| | 九州北部 | 27.6 | 37.1 | 43.3 | 36.8 | 11.7 | 5.2 | 7.2 | 2.7 | 15.6 | 0.7 |
| | 南九州 | 28.9 | 30.3 | 39.9 | 35.3 | 15.5 | 6.8 | 7.8 | 1.7 | 15.9 | 0.7 |
| 規模別 | 1～4人 | 23.9 | 16.8 | 34.9 | 26.3 | 13.1 | 4.6 | 6.0 | 1.2 | 28.8 | 1.1 |
| | 5～9人 | 27.6 | 31.8 | 40.1 | 35.3 | 16.1 | 5.0 | 7.0 | 1.4 | 16.4 | 1.0 |
| | 10～19人 | 28.5 | 39.1 | 41.5 | 37.3 | 16.0 | 5.3 | 6.5 | 2.3 | 13.4 | 0.7 |
| | 20～29人 | 26.5 | 44.5 | 41.4 | 40.9 | 13.7 | 5.4 | 11.1 | 4.1 | 11.0 | 0.6 |
| | 30～39人 | 26.2 | 49.4 | 38.5 | 35.9 | 12.1 | 5.8 | 8.8 | 3.2 | 12.4 | 0.4 |
| | 40～49人 | 24.1 | 48.6 | 38.2 | 38.7 | 10.9 | 6.6 | 8.8 | 3.8 | 11.7 | 2.4 |
| | 50～99人 | 21.6 | 45.2 | 44.0 | 42.0 | 8.1 | 6.6 | 14.0 | 6.6 | 11.1 | 0.8 |
| | 100～199人 | 14.8 | 52.5 | 38.9 | 41.2 | 8.2 | 6.6 | 14.8 | 8.6 | 11.7 | 0.8 |
| | 200～300人 | 13.6 | 55.1 | 28.8 | 48.3 | 5.9 | 3.4 | 11.0 | 11.0 | 15.3 | 0.8 |
| 業種別 | 製造業 | 23.5 | 32.9 | 41.1 | 41.2 | 13.3 | 3.8 | 12.5 | 4.4 | 14.6 | 1.1 |
| | 卸売業 | 27.1 | 28.3 | 47.6 | 31.1 | 13.0 | 4.0 | 8.6 | 3.3 | 18.3 | 0.7 |
| | 小売業 | 25.4 | 23.7 | 36.0 | 30.0 | 12.1 | 6.6 | 6.0 | 1.0 | 24.4 | 1.2 |
| | サービス業 | 24.9 | 37.1 | 31.6 | 32.2 | 14.2 | 6.7 | 4.6 | 1.5 | 21.3 | 0.8 |
| | 建設業 | 28.6 | 46.0 | 33.4 | 33.3 | 16.0 | 4.8 | 3.3 | 0.9 | 15.9 | 0.8 |
| | 不動産業 | 25.5 | 22.3 | 40.9 | 21.6 | 14.1 | 8.5 | 4.0 | 0.5 | 24.1 | 1.2 |

（備考）最大3つまで複数回答

## 「調査員のコメント」から

全国中小企業景気動向調査表には、「調査員のコメント」として自由記入欄を設けている。ここでは、本調査の調査員である全国の信用金庫営業店職員から寄せられた声の一部を紹介する。

### (1) 今後を見据えた対応

・売上増加に向けて、新規設備投資（廃業した同業者から購入）や新商品開発に注力している。
（生菓子製造　山梨県）
・ものづくり補助金を活用して導入した機械をきっかけに、受注が増加した。（織布加工　愛媛県）
・ロボット産業に参入し、新たな販路を拡大していく。（住宅部材製造　山口県）
・人材不足が深刻化していくなか、IT化を推進していく。（金属加工　静岡県）
・取引先の廃業が続くなか、域外の商談会に参加するなど、新規顧客の開拓に努めている。
（菓子製造　北海道）
・M＆Aで事業拡大を図っている。（コンクリート製造　北海道、遊技場　広島県）
・技術系高校との長期インターンシップなどに取組み、新技術開発に努めている。（冷水機製造　静岡県）
・販路拡大のため、ポスティング活動を積極化したり、セールス活動を強化している。
（カレンダー卸売　岩手県）
・物流コストの上昇を受けて、流通ルートの見直しを進めている。（家具卸売　岡山県）
・販路拡大のため、社長自ら営業担当者と同行訪問している。（建築資材販売　愛知県）
・新商品の開発およびネット販売への取組みを強化しており、売上の上昇が見込まれる。
（菓子卸売　茨城県）
・イベントに積極参加するなど、販路拡大、知名度アップに常に努めている。（衣類卸売　岡山県）
・10年前から取り組んできたネット販売の売上が順調に伸び、リピーター率が上がっている。
（装飾品販売　岡山県）
・人手不足対応で賃金アップをし、店舗移転効果も加わって、売上は大きく伸びている。
（食料品販売　福島県）
・事業会社の研修先としての誘致活動に積極的に取り組んでいる。（旅館業　愛知県）
・ものづくり補助金でソフトウェア開発を行い、IT導入支援事業者登録もした。（空調設備工事　岡山県）

### (2) 直面する困難、試練

・不漁にともなう原料価格の高騰が収益を圧迫しており、今後も原料価格の低下を見込めないことから、事業継続を断念した。（イカ加工品製造　北海道）
・事務員の募集をしているものの、まったく応募がなく、人材確保に苦慮している。（管加工製造　三重県）
・中国や東南アジアなど海外からの安価な製品に押されて、売上減少を懸念している。（織布製造　愛知県）
・MRJの初納期が延期したことで、量産用冶具の設計、製造が滞っている。（航空機組立　愛知県）
・省エネ関連補助金が終了し、それ以後、受注が減少傾向にある。（工作機械金属部品製造　新潟県）
・代表者の高齢化・体調不良、業績自体の悪化により、今期をもって廃業する予定である。
（木材卸売　大阪府）
・中国経済の低迷および原材料価格の上昇にともない、売上、収入ともに低迷している。
（ステンレス卸売　大阪府）
・近年、メーカーの直販が増加しており、問屋の存在意義が問われている。（和洋食器卸売　三重県）
・近隣への大型店の進出による取引先の廃業や後継者不足のため、取引先が減少している。
（食料品卸売　岩手県）
・コンビニ業界での日用品雑貨の値下げが脅威である。（日用品雑貨卸売　静岡県）
・ブランド志向の低下、大型店の台頭、大型ショッピングモールの開業にともない、売上は低下傾向にある。
（婦人服販売　兵庫県）
・高齢者向けサービスを提供したいものの、商品説明等に時間的コストがかかり窮している。
（自動車販売　岡山県）
・仕入先問屋への値下げ要請をしているものの、応じてもらえるケースが少なくなっている。
（食料品販売　岩手県）
・リニア新幹線駅建設にかかる再開発で、周辺地価が高騰している。（建売　山梨県）

**(3) 特別調査のテーマ（中小企業の3～5年後の事業の見通しについて）**

・事業者が高齢であり後継者もいないため、3～5年後には廃業を検討している。（洋菓子製造　大分県）
・経営計画を3年ごとに打ち出し、経営の方向性を明確にしている。（船舶用コンテナ製造　大阪府）
・後継者を確定しているものの、事業承継を進めるうえでの準備に対して不安がある。（精密工具製造　滋賀県）
・2～3年後の関連企業の統合を控え、社内体制の効率化を進めている。また、そのタイミングで、代表取締役の交代を検討しており、事業承継の準備を進めている。（生鮮食品卸売　山形県）
・取引先の小規模事業者が廃業し、取引先が減少していることから、本年中に廃業を予定している。（婦人服卸売　北海道）
・取引先の減少、利益確保の難しさに直面し、3～5年後には廃業を予定している。（食料品卸売　静岡県）
・代表者は、息子に店舗経営・ネット販売を一任しており、事業承継が進んでいる。（オーディオ販売　岡山県）
・地元の集客力低下や主力商品の販売規制なども加わり、売上は年々減少傾向である。今後は事業規模を縮小していく予定で事業承継の予定はない。（医薬品販売　北海道）
・地元の人口減少のなかで売上を維持することが最優先課題である。当面、インバウンド客の囲い込みを強化したい。（そば店　北海道）
・3～5年後の事業見通しを検討する以前に、目下の事業立て直しが急務である。（宿泊業　北海道）
・目下、業績は安定しているものの、事業承継問題が複雑で、事業承継を円滑にできるかが今後の経営の鍵を握る。（測量サービス業　北海道）
・代表取締役の急逝にともない、建築部門を廃止し事業の取捨選択をする。（不動産売買　北海道）

**(4) その他**

・直近5年間、受注数は横ばいで、社員の退職による人件費減少により増益となった。後継者はおらず、現社長が働ける限り事業は継続する予定である。（建具製造　千葉県）
・御殿場以西の第二東名高速道路の工事の本格化にともない砂利が品薄となれば、その単価が上がり売上の増加を期待できる。（砕石業　静岡県）
・iPhone関連部品の受注が増大し、フル稼働で生産にあたっている。（プラスチック製造　長野県）
・鉄道事業者から、ホーム転落防止のためのホームドアの受注が増加している。（電気機械部品製造　千葉県）
・米国トランプ政権の誕生にともない、一部で受注減に見舞われた。（プラスチック金型製造　静岡県）
・本業収益を補完する目的で、副業として飲食店経営をしており、業績が好調である。今後、飲食店の新規出店を検討している。（酒類卸売　広島県）
・新工場が安定稼動したことで、取引先にきめ細かいサービスを提供できるようになり、取引拡大につながっている。（水産加工品卸売　愛知県）
・酒安売り規制法の導入にともない、酒類部門の売上増加を見込んでいる。（酒・食品卸売　山口県）
・人手不足で居酒屋を休業していたが、駅前にホテルが開業するのを受けて、再開予定である。（食肉卸売　愛媛県）
・地元のよろず支援拠点から、補助金申請にかかるノウハウの指導を受けている。（事務機器販売　岩手県）
・ふるさと納税の人気にともない、ふるさと納税関連の収益が向上している。（酒類販売　宮崎県）
・販売製品のアフターフォローに加えて、御用聞き的なサービスも展開し、地元から支持を集めている。（家電販売　愛媛県）
・地元空港の国際便就航本数の減少で、台湾からの観光客を中心に宿泊客が減少している。（ホテル業　北海道）
・“直虎ブーム”での効果が業績に出てきている。（旅行代理店　静岡県）
・外国人労働者を雇用したことで、人手不足が解消した。（造園業　宮崎県）
・マイナス金利政策の後押しで、不動産の動きが活発である。（不動産仲介業　北海道）
・太陽光発電事業の拡大にともない増益となっている。（不動産売買　愛媛県）

※本稿の地域区分のうち、関東は茨城、栃木、群馬、新潟、山梨、長野の6県。首都圏は埼玉、千葉、東京、神奈川の1都3県。東海は岐阜、静岡、愛知、三重の4県。九州北部は福岡、佐賀、長崎の3県。南九州は熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄の5県。

調　査

# 中小企業の「稼ぐ力」①

## ―IT活用による「稼ぐ力」への挑戦―

信金中央金庫 地域・中小企業研究所研究員
延味　慶輔

信金中央金庫 地域・中小企業研究所主任研究員
藁品　和寿

（キーワード）稼ぐ力、IT活用、中小企業白書、ITコーディネータ

（視　点）

中小企業庁が毎年公表している『中小企業白書』（2016年版）では、中小企業が直面するさまざまな経営課題のなかで、中小企業の「稼ぐ力」についての一貫性をもった分析が行われている。また、本白書には、中小企業に対して“将来を展望した成長投資が重要”という指摘をしつつも、期待のメッセージを伝えることで、中小企業のマインドチェンジを図りたいという強い想いが込められている。

そこで本稿では、本白書でも取り上げられたIT活用によって「稼ぐ力」を獲得している中小企業の事例を取り上げ、その「稼ぐ力」の源泉は何かを探りたい。

なお、本稿を皮切りに、数回にわたって中小企業の「稼ぐ力」を題材としたレポートをシリーズ化していく予定である。

（要　旨）

- 『2016年版 中小企業白書』では、昨今厳しさの増す人手不足を前提とした省力化・合理化を進めるうえで、ITの導入・活用は有効な手段の一つであり、IT投資を行うことで業績の向上に一定の効果がみられることが示されている。中小企業においても、徐々にではあるが、IT活用の気運が高まりつつあるなか、今後、中小企業がIT活用によって売上高、利益率を高めていくことへの期待が膨らむ。
- 本稿で取り上げた6つの事例からみると、IT導入における成功の秘訣は、社内外に一部の反発があったとしても、あるいは導入に時間がかかったとしても、「経営者が根気よく信じてやり抜くこと」といえそうである。
- 信用金庫には、IT導入に躊躇している取引先に対して、その効果やメリットに気づいてもらうきっかけを与えることが役割の一つとして求められるのではないだろうか。わが国企業の99％以上を占める中小企業をIT活用による「稼ぐ力」で“元気”にすることができれば、地域経済の成長、発展のみならず、わが国経済の底上げにもつながるだろう。

## はじめに

わが国経済に明るい兆しがみえるなか、『2016年版 中小企業白書』では、経済全体を下支えする中小企業が自ら「稼ぐ力」を向上することへの期待と重要性が指摘され、「稼ぐ力」をクローズアップしている。本白書では、「生産性向上のためのIT活用」、「売上拡大のための海外展開」、「稼ぐ力を支えるリスクマネジメント」を切り口に分析され、「稼ぐ力」のある企業には、経営者が、①ビジョンを明示し、②従業員の声に耳を傾け、③人材育成や、④業務プロセスの高度化、⑤段階的・計画的な投資等を行っているという共通点がみられたと指摘されている。

そこで、本年度は、年度間を通じたシリーズとして、「中小企業の「稼ぐ力」」をテーマとして取り上げる。本白書でも分析の切り口となった**「IT活用」**や**「海外展開」**に、**「異業種参入」**と**「地域密着」**を加えて、それぞれの切り口から持続的に収益を稼いでいる中小企業・小規模事業者の取組みをクローズアップすることで、中小企業が「稼ぐ力」を確保するためのポイントを整理し、今後の中小企業経営のあり方を探りたい。本稿では、第一弾として、「『IT活用』による『稼ぐ力』」を取り上げる。

## 1. 中小企業を取り巻くIT活用の現状と課題

『2016年版 中小企業白書』では、中小企業の生産性について分析を行ったうえで、中小企業の「稼ぐ力」の強化に向けた取組みの一つとして、「(生産性向上のための) IT活用」が取り上げられている。本白書で指摘されているとおり、昨今厳しさの増す人手不足を前提とした省力化・合理化を進めるうえで、ITの導入・活用は有効な手段の一つといえる。本白書の分析でも、因果関係はわからないものの、IT投資を行うことで業績の向上に一定の効果がみられることが示されている。

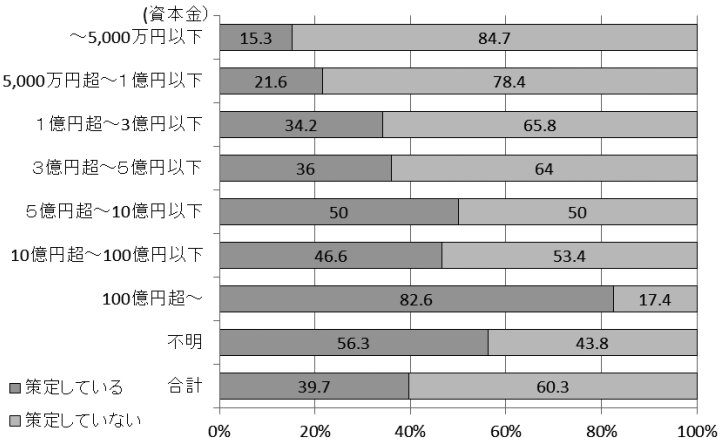
しかし、2017年3月に経済産業省が公表した『平成28年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（情報処理実態調査の分析及び調査設計等事業）調査報告書』(注1)では（**図表1**）、資本金規模が小さい企業ほどIT戦略を策定していない状況が示されており、大企業と比較して中小企業では、経営におけるITの重要性がまだまだ十分に認識されていないといえる。

『2016年版 中小企業白書』では、中小企業がIT投資に取り組まない理由として、「ITを導入できる人材がいない」、「導入効果がわからない」、「コストが負担できない」、「業務内容にあったITがない」、「社員がITを使いこなせない」、「適切なアドバイザーがいない」などが挙げられている。これらから、中小企業では、普段の業務においてITとの距離があることがうかがえる。

一方、当研究所がとりまとめた第164回全国中小企業景気動向調査 特別調査（中小企業における事業上の情報収集・発信について、

(注)1. http://www.meti.go.jp/statistics/zyo/zyouhou/result-2/pdf/H28_report.pdf参照

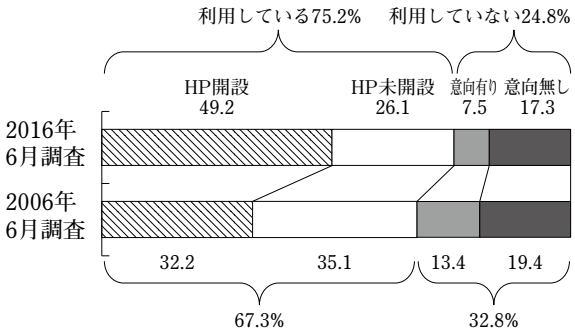
**図表1　IT戦略の策定状況**



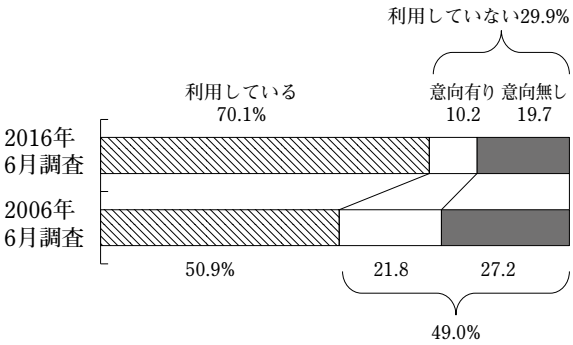

（備考）経済産業省『平成28年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（情報処理実態調査の分析及び調査設計等事業）調査報告書』10頁をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

**図表2　インターネットと電子メールの利用状況**

**①インターネット利用**




**②電子メール利用**



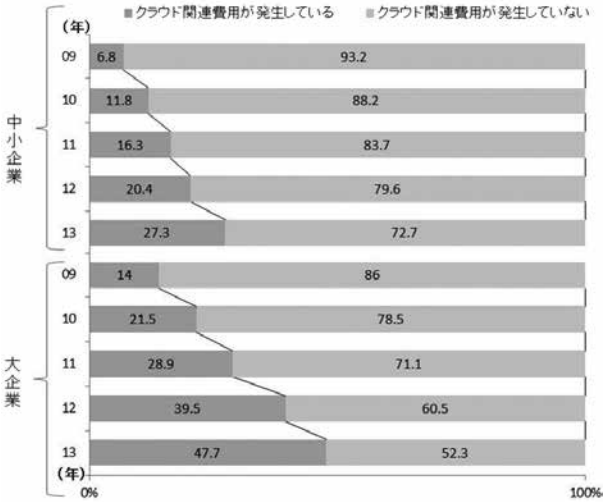

（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所『中小企業景況レポートNo.164（2016.4～6月期）』より引用

2016年6月調査実施）(注2)では、10年前に比べて、事業上でインターネットおよび電子メールを「利用している」との回答が拡大している（**図表2**）。また、『2016年版 中小企業白書』では、大企業だけではなく中小企業でもクラウド・コンピューティング(注3)の利用が年々増えていることが示されている（**図表3**）。さらに、本白書では、中小企業のIT活用の効果を分析するなかで、「売上高、売上高経常利益率共に、IT投資を行っている企業の方が、行っていない企業に比べて水準が高い」ことが示されている。このように、中小企業においてもIT活用の気運が高まりつつあるなか、今後、中小企業がIT活用によって売上高、利益率を高めていくことへの期待が膨らむ。

こうしたなか、次章では、ITを活用して

(注)2. 当研究所ホームページ（http://www.scbri.jp/PDFtyuusyoukigyou/scb79h28M164.pdf）参照
3. クラウド・コンピューティングとは、従来、サーバ等で管理、利用していたソフトウェアやデータ等を、インターネット等のネットワークを通じてサービスのカタチで必要に応じて利用する方式のこと

図表3　クラウド・コンピューティングの利用状況




(備考)『2016年版 中小企業白書』126頁をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

商品・サービスを開発、販売、もしくは業務を高度化することで「稼ぐ力」の獲得に挑戦する中小企業の事例を紹介する。なお、本稿でいう「稼ぐ」は、「増収（売上高の拡大）」もしくは「増益（利益額の拡大もしくは利益率の向上）」を意味する言葉として使うことにする。

## 2. 「IT×稼ぐ力」に挑戦する中小企業

### (1) 株式会社アポロジャパン（神奈川県横浜市、ITソフトウェア開発業）

#### イ. 会社の概要

同社は、2005年3月、印刷関係のソフト開発を主体とする天津アポロ情報有限公司（中華人民共和国）の日本事業の窓口機能を果たす会社として、兵庫県神戸市で創業した。創業当初は、主に大手家電メーカーの水処理プラントシステム関連のソフトウェア開発を行っていた。現在、特許技術であるスクリーンコード(注4)関連商品の開発を事業とし、社員5名で、研究開発から営業までを一貫して担う“少数精鋭”の経営に徹している。なお、親会社の創業者である顧澤蒼（こたくそう）総裁は、中国において長年、印刷技術を探究してきた（**図表4**）。

企業コンセプトは「世界を変える、見えないドット」であり、企業理念として、「オンリーワンの特許技術、“スクリーンコード”で世界をひとつにします。 言語、文化、年齢、障害をもつ人と健常者など、心のなかの見えない壁を、見えないコード“スクリーンコード”でひとつにします。人々の笑顔のために技術進歩をし続ける会社を目指します」を掲げている。これらには、“特許技術であるスクリーンコードを人々の生活の中に取り込みたい”という同

(注)4. 印刷物への情報埋め込みコードのこと。何もない白地背景に埋め込むことができ、デザインの自由度も高い。なお、詳細は、以下2. (1) ロ. を参照

**図表4　同社の概要**

| 同社の概要 | |
|---|---|
| 法 人 名 | 株式会社アポロジャパン |
| 代　　表 | 岸上 郁子 |
| 本部所在地 | 神奈川県横浜市 |
| 設　　立 | 2005年3月 |
| 従業員数 | 5名 |
| 事業内容 | ITソフトウェア開発業 |

（備考）1. 写真は取材に応じていただいた岸上郁子代表取締役
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

社の強い意思が込められている。

取材に応じていただいた岸上郁子代表取締役は、福岡県の高校で6年間ほど教鞭をとり、その後、大学の医学部で主任教授秘書を経験するなど多彩な経歴を持つ。これら経験を経て、同社創業の2005年に取締役、2015年には代表取締役に就任した。顧総裁は、岸上社長に日本事業を任せ、現在は中国市場に専念し、アポログループの最高技術責任者CTOに就任している。

同社は、2008年のリーマンショックの影響で受注が激減し、窮地に立たされたことで、大きな転換期を迎えた。ちょうど同時期に、同社は、10年間にわたり研究開発に取り組んできた「スクリーンコード」の実用化に成功した。これをきっかけに、事業の主軸を完全にスクリーンコード開発に切り替えた。また、さらなる事業拡大を図るため、東京近郊への移転を検討した。移転場所の選定に苦慮していたところ、(公財)神戸市産業振興財団のインキュベーション施設の担当者からの親身なアドバイスを受け、(公財) 横浜企業経営支援財団のリーディングベンチャープラザ（LVP）に入居し、現在に至っている。

### ロ. 次世代コード「スクリーンコード」開発による飛躍への期待

スクリーンコードは、バーコード、QRコード（二次元コード）に次ぐ第三世代コードとして期待されている技術である。従来のコードとは異なり、印刷物の画質を落とさないままでバーコード以上の可変情報(注5)を印刷でき、携帯電話での読み取りが可能であるなどの特長を持つ。バーコードやQRコードでは、情報を埋め込んだ横方向もしくは縦横のコードを印刷するスペースが必要であるが、スクリーンコードでは、白地背景を含む印刷物自体にコードを埋め込むことができることから、印刷スペースは不要でデザインも気にしなくてよい。このように、スクリーンコードは、印刷物に画像や音声などの情報を埋め込んだ目に見えない小さな点（コード）を印刷できる技術として大いに注目を集めている。

(注)5. 例えば、商品コードに附帯する有効期限や製造番号など、同一のテンプレートに印刷される一つひとつ異なるデータのこと。音声ペン用スクリーンコードでは、2mm×2mm四方に281兆通り（埋め込める情報量は約6バイト）、スマートフォン用スクリーンコードでは、3mm×3mm四方に7京通り（同約7バイト）のコードを埋め込める。

2004年以降、スクリーンコード関連で申請した特許(注6)のうち86が権利化されている。既に、大手メーカーの複合機のセキュリティソフト、中国のパスポート（真贋判定)、大手教育機関の音声付教材、大手電機メーカーの受発注自動処理システムなどで製品化の実績がある。また、スクリーンコードをさまざまな機器で読み取ることができるよう開発を進めており、既に開発したタッチペン型装置「スピークン」(**図表5**）のほか、遠赤外光源付きカメラ搭載の音声ペンやスマートフォン用専用拡大レンズの開発、さらには専用拡大レンズなしでもスマートフォンで読み取れるようコードを工夫するなど、その応用範囲の広がりが大いに期待されている。

**図表5　音声付教材と「スピークン」**

（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

こうした同社の高い技術力が評価され、横浜市の取り組む販路開拓支援事業に認定されたり、神奈川県内で初めて日本政策金融公庫の挑戦支援資本強化特例制度の対象になったりしている。

「スクリーンコード」を応用した商品の幅が広がるにつれ、同社の売上高は順調に伸び、2016年実績は2014年比で6割もの増収となっている。

### ハ．今後の展望

当面、スクリーンコード関連の商品開発では、「スマホ（アプリ)」や「クラウド」の活用に注力していく。具体的には、IoTを中心とした展開である。

他方、音声ペンは今後コンテンツを絞り込み介護教材や介護の現場での活用(注7)、英語教材(注8)、外国人の子ども向け教材(注9)、あるいはインバウンドに対応したサービス（観光案内、多言語メニュー、免税店の商品説明等(注10)）の開発に取り組んでいる。

また、目下、スクリーンコードが2020年の東京オリンピック・パラリンピックの現場で採用されることを目指している。こ

(注)6. 特許申請は、わが国のほか、中国、米国、国際特許出願など。
7. 例えば、失語症患者のリハビリ教材として、日常の生活の場面や頭痛・腰痛等の体の不調を訴えたい場合などに紙上をスピークンで読み取ることで介護スタッフや医師と“会話”できる。さらにコメントを音声で残し、それを紙面上に記録することもできるため、介護スタッフ間の引継ぎもスムーズに行うことができる。
8. リスニング用のCDをスクリーンコードに置き換える。すなわち、英単語帳の単語と例文をスクリーンコードでテキストに記録、印刷し、スマートフォンをかざすと音声が聞こえるものである。これが実現すれば、CDは不要となり、スマートフォンさえあれば容易にリスニング学習ができる。
9. NPO法人「にわとりの会」の支援では、外国人労働者の子どもが日本の学校教育になじめるよう、漢字の意味を音声で説明しながら、どのような時に使用される文字かわかるようにする教材を提供している。
10. 観光案内やメニュー表、商品の紹介などの場面を想定し、国旗をタッチすると読み上げる言語が切り替わるもの等を開発している。

の目標に向けて、大手メーカーと、会場に設置されるセキュリティーゲートの共同開発をできないか模索している。

岸上社長は、“生き残ってきたものは、強いものでも、賢いものでもなく、最も変化に適応したものだ”というチャールズ・ダーウィンの言葉を大切にしている。同社の経営でも、時流を捉えながら“小さくてもいい、キラリと光るものを持ち続ける会社になる”ことで、同社の存在感を高めていきたいと意気込む。

**図表6　同社の概要**

| 同社の概要 | |
|---|---|
| 法 人 名 | コンチネンタル株式会社 |
| 代　　表 | 岡田 幸雄 |
| 本部所在地 | 富山県富山市 |
| 設　　立 | 1991年10月 |
| 従業員数 | 70名 |
| 事業内容 | 板金加工 |

（備考）1. 写真は取材に応じていただいた岡田幸雄代表取締役（右）と岡田俊哉専務取締役（左）
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

### (2) コンチネンタル株式会社（富山県富山市、製造業）

#### イ．会社の概要

同社は、1991年10月、板金加工業として、富山県富山市で創業した（**図表6**）。現在、従業員数は70名[注11]（契約社員、パート含む）であり、経営理念として「何ごとにも挑戦し、目標に向かって努力し、全てに感謝すること」を掲げている。この経営理念の下、「鋼板で作れるものはなんでも作る」、「職人による“手”作業を大切にする」、「新しいことに挑戦する」等をモットーに、主業の板金加工に加えて、メッキ処理や溶接までの一連の工程を一社完結で担い、さらには自社製品の配送までを手がけている。

岡田幸雄代表取締役は、創業時の28歳までは呉服店の販売員であり、知人の誘いで一念発起したものの、板金加工については経験のないままでの起業であった。しかし、岡田社長には、創業時、呉服店での経験から、「お客様に心理的な距離を感じさせたり手間をかけたりしない」、そして「標準的な鉄工所の経営のあり方を反面教師にする」という信念を抱いていた。一般的な鉄工所の経営スタイルは、依頼時には取引先自らが図面を持って鉄工所に出向いて“お願い”し、完成時には取引先自らが完成品を受け取りに出向くというものであった。岡田社長は、この“鉄工所本位”の経営スタイルに疑問を感じ、同社では、逆転の発想で、取引先に図面を受け取りに出向き、完成品についても自社で配送車[注12]や

（注）11. 工場板金技能士（1級、2級）を15名抱え、社員の資格取得も勧奨している。
12. 自社所有の配送車として、4トントラックを3台保有

配送担当者を確保したうえで配送するサービスを提供している。この経営スタイルには、岡田社長の呉服店での経験が活かされており、“岡田DNA”として脈々と受け継がれている。こうした経営スタイルが評価され、富山県内のみならず、滋賀県や岐阜県等の隣県からも受注し、順調に事業を拡大している。

### ロ．社員全員参加で実践したIT活用での業務改革

創業後5年ほど経った1995年頃から、受注量の増加による仕事量の増大にともない、受発注や製品在庫を含む生産管理を紙ベースから表計算ソフトに改善するなど、作業効率の向上に取り組んできた。同社には、技術系の社員が多かったことから、IT化自体は円滑に進めたという。しかし、ますます仕事量は増え、作業効率は一向に上がらないため、2001年、(株)アマダ(注13)の生産管理システムを導入した。しかし、システムを有効に稼動するためには、作業現場での入力作業は不可欠で、作業方法を見直さないなかでは、むしろ作業効率は下がった。こうしたなか、翌02年には、地元の経営者研修会で、宇田川静夫ITコーディネータ(注14)との出会いがあり、これをきっかけに、同社のIT活用への動きは加速する。

宇田川ITコーディネータの指導の下、経営戦略をバランススコアカード(注15)にまとめ、そこで定めた経営指標に基づいて行動する仕組みを構築するなかで、生産管理システムを活用することになった。経営戦略を明確にしたことで、IT活用と経営のギャップが埋まり、現場では、ITが職人の苦手な部分を補強することを可能にした。

経営戦略の策定においては、まず作業工程(注16)の基準を明確にした。これにより、現場の社員の作業が経営戦略で定めた基準を満たしているのかを容易に比較でき、社員一人ひとりにとって“今、何をすべきか”がはっきりした。併せて、バランススコアカードに基づいた業務改革にも取り組んだ結果、生産管理システムにすべての工程を反映できるようになり(注17)、“誰が、どの工程を、単価いくらで、何分でこなしたか”を把握できるようになった（**図表7**）。すなわち、社員の間で、「情報共有」と「見える化」が実現した。

しかし、IT化に対して社員の抵抗がほぼなかった同社であっても、生産管理システムの導入を軌道に乗せるまでには3年ほどかかったという。岡田社長によれば、

(注)13. 大手板金加工機械メーカー（http://www.amada.co.jp/）
14. ITコーディネータは2001年に設けられた経済産業省の推進資格。企業経営に役立つIT利活用に向けて経営者の立場に立った助言や支援を行い、IT経営を実現する人材のこと。全国に約6,300名おり、各地域において中小企業の活性化に向けて、活動している。
15. 明確にしたビジョンと戦略の下、財務および財務以外の経営状況や経営品質から経営を評価し、バランスのとれた業績の評価を行うための手法のこと
16.「受注→登録→展開→切断→ブランク→曲げ→溶接→洗浄・梱包→出荷」の一連の工程
17. 受注を受けたら、作業指示書にマスターとなるバーコードや、工程に沿ったバーコードを設定する。その後、作業指示書は材料に付随して管理されることになり、工程ごとに作業員名、作業の開始・終了時間をバーコードで読み取って認識することで、社内にあるどのパソコンからでも、すべての受注品の進捗状況を確認できる。それだけではなく、原材料費や受注金額、作業に要した時間なども従業員すべてが照会できる。

**図表7　生産管理システム(左)と作業指示書(右)**

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

IT活用で成功するポイントは、トップダウンで全社員にIT導入のメリットを粘り強く説得し、軌道に乗るまでの間は徹底的に関与し続けることだと言い切る。この結果、売上高は、2002年との比較で、2006年には1.6倍、さらに2016年には3倍にまで増加するに至った(注18)。高い品質も維持しており(注19)、エラー率ゼロを目指している。

こうした同社の取組みが高く評価され、2008年には経済産業省の中小企業IT経営力大賞にてIT経営実践認定企業に選定された。(株)アマダやITコーディネータからも、「社員全員で生産管理システムを活用できているのは極めて珍しい」との評価を得ている。

### ハ. 今後の展望

岡田社長は、事業承継も真剣に考えており、65歳で引退することを社員に宣言したうえ、息子である岡田俊哉専務取締役には、現場を管理するうえでの大切なことを伝授するなど、後継者としての素養を高めさせている。岡田専務自身も、会計や税務の知識を高めたり、現場を経験しながら1級工場板金技能士の資格を取得したりするなど、名実ともに後継者としての実力を高めている。

同社は、さらなる事務作業の効率化を目指して、現在、本社を建替えしている(**図表8**)。そのほか、外国人技術者の育成に取り組んだり、3K（汚い、きつい、危険）といった町工場のマイナスのイメージを払拭するために全館に冷暖房を完備したりトイレを改修するなど、自社で解決できることには積極的に取り組んでいる。

今後も、IT活用を積極的に推進し、“多品種少量(注20)”、“低価格”、“短納期”、“高品質”を実現することで、同業者との差別化を図るとともに、取引先から慕われる会社になりたいと意気込む。

**図表8　建設中の新本社**

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

(注)18. 直近の売上高経常利益率も、東証上場企業平均の5％を上回っている。
19. エラー率は0.03～0.05％
20. 同社では、1か月あたり2,500に及ぶ種類の製品を加工している。

### (3) 株式会社テクロック（長野県岡谷市、製造業）

#### イ．会社の概要

同社は、1950年7月、長野県岡谷市で精密計測機器の製造・販売を目的に、第二次世界大戦中に疎開した（株）東芝の測定部門を譲り受け、東京電気時計株式会社として創業した（**図表9**）。1962年に、現在の株式会社テクロックに社名変更している。同社は創業以来、一貫して工業製品の製造工程になくてはならないダイヤルゲージなどの側長機器をベースに、その周辺機器や応用機器の製品開発に取り組んでいる。

原田健太郎代表取締役社長は、幼少期を地元・諏訪で過ごし、豊かな自然環境のなかで自然科学に興味を持ち、アルベルト・アインシュタインが提唱した相対性理論に出会ってからは物理学に強く惹かれたという。大学は工学部に進学し、卒業後は大手電機メーカーに就職した。入社後10年以上経ったとき、原田社長は、英語力があったことから、海外事業の立上げに関わる機会を得た。この経験が“何事もゼロから立ち上げることができる”という大きな自信につながり、その後の原田社長の人生に大きな影響を与えることになる。

1995年、父親の後継者として、大手電機メーカーを退職して同社に入社した。自信と改革の意欲に満ち溢れて入社したものの、社内摩擦によって、2000年に退職した。退職後は、大手光学機器メーカー等で活躍した。同社を退職した当時、原田社長は“二度と戻らない”と決心した一方、退職後に職歴を重ねるなかで、心の片隅では“自分が居るべきかつ一番輝ける場所は、やはりテクロックだ”と悟った。このタイミングで、原田社長を後継した義理の兄から、“もう一度社長をやらないか”との誘いを受けたことをきっかけに、2015年4月から代表取締役社長に復帰し現在に至っている。

原田社長は、社員一人ひとりが自分自身のミッション（今、なすべきこと）に気づき、そのミッションを具現化していくことが会社の目標そのものだと考える。社員一人ひとりがミッションを具現化することが、各人の幸福につながり、人間としての成長につながり、ひいては企業の成長につながると信じている。また、社内摩擦で苦しんだ経験から「和合（親しみあって仲良

**図表9　同社の概要**

| 同社の概要 | |
|---|---|
| 法人名 | 株式会社テクロック |
| 代表 | 原田 健太郎 |
| 本部所在地 | 長野県岡谷市 |
| 設立 | 1950年7月 |
| 従業員数 | 38名 |
| 事業内容 | ダイヤルゲージをベースとした製品開発 |

（備考）1. 取材にご協力いただいた原田健太郎代表取締役社長
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

くすること)」も大切にしている。原田社長は、同社の製品に「人々をより幸せにしたい」というエッセンスを込めて、究極の“ものづくり”を目指したいとしている。

### ロ．IoTソリューション導入による収益力向上への挑戦

創業者である荒井利周代表取締役社長が、1977年11月に精密測定機器業界の発展に貢献した功績で藍綬褒章（らんじゅほうしょう）を受章するなど、同社は、精密測定機器業界のトップランナーとして、取引先からのさまざまな要望に応えてきた。

測定作業(注21)にはいまだに手作業が多く、こうした取引先の負担を軽減しようとして、原田社長のひらめきから生まれた商品が「Smart Measure」である（**図表10**）。本商品は、測定器から得られたデータをクラウド上で瞬時に統合、集計、分析し、その結果をスマートフォンやPCでリアルタイムにモニタリング(注22)できるIoTソリューションサービスである。ある展示会で原田社長が出会ったベトナム最大のIT企業であるFPTソフトウェア(注23)との共同開発という形で商品化が実現した。

本商品のメリットとして、「サーバや専用ソフトは不要で、インターネット環境さえあれば使える」、「現在、使用している測定機器をそのまま使える」、「現場の作業状況がリアルタイムで把握できる」などが挙げられる。中小製造業では、データ分析や集計に即効性がない、蓄積したデータの共有ができない、紙によるデータ保管が面倒である、データ記入や入力時に人為的なミ

**図表10 「Smart Measure」のイメージ**

（備考）同社ホームページ（プレスリリース）より引用

(注)21. ①測定（人が目視するため読み違う可能性がある）⇒②記入（人が紙に記入する際に誤る可能性がある）⇒③集計（紙に書かれた数値を誤って入力する可能性がある）⇒④分析（前工程に誤りがあると以後の行程全てに影響が及ぶ）⇒⑤会議（疎明資料がかさばる、会議時間が長くなる要因に）⇒資料保管（紙がかさばる）等
22. 品質アラートで未然に以上をキャッチでき、SNSで通知もできる。
23. https://www.fpt-software.jp/参照

スが起こるなどさまざまな課題を抱えている。本商品は、こうした課題の解決において導入効果を発揮し、管理・運用コストを10分の1程度削減することができることに加え、生産性や作業効率の向上にも寄与できるという。

本商品の正式なリリースは2017年9月を予定している。一方、東南アジア、中国、ベトナムを中心に販売代理店を拡大し、海外取引の直接貿易化にも積極的に取り組んでいる。これらを踏まえ、2020年の売上高(計画)は、とりわけ「Smart Measure」の収益化と海外市場での売上アップを織り込み、2016年との比較で2.5倍以上増加すると見込んでいる。

### ハ．今後の展望

原田社長は、2017年度は、今まで抱いてきた構想を具現化するタイミングと捉えている。そうしたなか、「Smart Measure」については、地元・諏訪の企業を巻き込んで、IoTを核とした地元の産業活性化に貢献できるプラットフォームにできないか、模索している。“諏訪発、諏訪から世界へ”という大きな挑戦をするなかで、同社の強みである「発想力」と「企画力」を武器に大手企業とのパートナーシップをつくり、地元の諏訪東京理科大学との共同研究にも取り組む。

原田社長は、同社を、「ものづくり×場づくり×人づくり」を組み合わせた“新生テクロック”にステップアップできるよう、日々邁進している。

## (4) 有限会社イトーファーマシー（三重県鈴鹿市、小売業）

### イ．会社の概要

同社は、1987年11月に、三重県鈴鹿市において一般薬局として創業し、1999年からはヘルパー(介護職員)養成事業に取り組むとともに、2001年までに訪問介護事業、デイサービス事業を開始した（**図表11**）。伊藤新生代表取締役と、その妻である伊藤美知取締役の“二人三脚”の下、社員26名を抱え、うち介護事業の“要”となるヘルパーは9名である。

伊藤新生社長は、40歳のとき、“これからは地域に生きる時代だ”という確信の下、前職の製薬会社での経験と人脈を活かして

**図表11　同社の概要**

| 同社の概要 | |
|---|---|
| 法人名 | 有限会社イトーファーマシー |
| 代表 | 伊藤 新生 |
| 本部所在地 | 三重県鈴鹿市 |
| 設立 | 1987年11月 |
| 従業員数 | 28名 |
| 事業内容 | 調剤薬局、介護事業 |

（備考）1. 写真（左から3人目）は取材に応じていただいた伊藤新生代表取締役ほか介護事業所のヘルパーの皆さま
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

調剤薬局を立ち上げた。現在、「調剤部」として、うのもり薬局、さかえ薬局の2か所を運営する。一方、伊藤美知取締役は、当時、主婦のかたわら、社会福祉士の資格を取得した。ヘルパー養成講座にも通うなかで、その指導方法に疑問を抱き、“自分たちでヘルパー養成の指導環境を改善できないだろうか”との想いを募らせた。こうしたなか、伊藤新生社長の人脈等から紹介を受けながら県内トップクラスの講師陣を揃えることができたため、1999年、ヘルパー養成事業を開始するに至った。これまでに、1,000人以上のヘルパーを輩出している。また、介護保険制度が開始した2000年には訪問介護、翌01年にはデイサービスへと事業を拡大した。現在、「介護部（沙羅グループ）」として、デイサービス事業所や居宅介護支援事業所を運営している。

### ロ. “これからの介護のカタチ”を創出するIT活用への挑戦

同社が2000年に介護事業へ参入した当初、介護の現場では、“作成しなければいけない帳票が多すぎる”、“介護記録が記入するヘルパーによってまちまちである”、“介護記録だけでは、介護の成果や効果がわからず、介護方法の改善ができない”などさまざまな課題が明らかになった。

これら課題に対して、伊藤新生社長は、独学で習得したパソコンスキルをもとに、経費処理や帳票作成の簡略化などに取り組んできた。さらなる業務効率化を目指し、中部経済産業局からの助言等を受けながら、介護事業の「見える化」、「標準化」、「省力化」、「科学化」を実現する目的で、介護サービス提供システム「スイートハート」の開発に取り組んだ。開発にあたっては、伊藤美知取締役が、中部経済産業局の担当者から助言を受けて補助金申請を自ら手続きし、中小企業庁のIT活用型経営革新モデル事業の補助金を活用した。そのほか、（公財）三重県産業支援センターからIT専門家の派遣を受け、システム開発は地元のソフトウェア会社に委託した。本システムは2003年に完成し、翌04年には伊藤美知取締役を発明者として特許を取得している。

本システムの“肝”は、厚生労働省の通達(注24)に基づいて作成した「行為動作分析」である。“介護サービスは、介護者と利用者（要介護者）それぞれの息が合うことが重要”との考えの下、「行為動作分析」では、介護者が、利用者一人ひとりのできることとできないことをしっかり観察し、できないことについては原因分析をしたうえで各人に合った的確な介護方法を考えることを重視している(注25)。すなわち、介護を「見える化」することで、利用者にとっ

(注)24. 厚生省老人保健福祉局老人福祉計画課長 老計第10号（2000年3月17日）「訪問介護におけるサービス行為ごとの区分等について」（http://www.kaigoseido.net/kaigohoken/k_document/rokei10.htm）を参照

25. 例えば、歯磨きをする一連の行為のなかで、認知症の見当識障害のために朝か昼かがわからず歯を磨こうと思わなければ、「寝る前に歯を磨きに行きましょう」という声かけが必要になる。あるいは脳梗塞のため歩行が不安定で洗面所に行けないのであれば、洗面所まで移動介助することが必要になる。

て納得のいく介護を提供する仕組みづくりができる[注26]。

介護者の入力は、タブレット端末から、当日の仕事内容の記録についてプルダウンメニューから選択して簡単に入力できるほか、所見などを自由文で入力することもできる（**図表12①**）。入力内容は、介護記録日誌や介護支援経過表などに自動的に反映されるため、介護者にとって「省力化」につながっている。また、本システムの運用後に蓄積してきた介護者のビッグデータから、利用者一人ひとりの動作分析をすることができる[注27]ため、介護の「科学化」、すなわち“その介護サービスをなぜ提供したのか”といった介護サービスの根拠を明確にすることができる。

**図表12　行為動作分析に基づく介護サービス提供システム**

**①タブレット端末　　②サーバー**

（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

現在、本システムの運用は、自社のみにとどまっている。同社での運用実績では、ヘルパーにかかる伝言時間（介護サービスの手順変更、申送り事項の伝達）、日々の介護記録日誌や介護支援経過表の作成時間、帳票間の転記時間などにかかる月々200万円弱（削減率3割）に及ぶ経費を削減することができたという。また、記録ミスなどの事務ミスを大幅に削減できたとともに、ヘルパーの“残業ゼロ”も実現できた。これらの成果が、同社の収益力の維持、確保につながるとともに、業務効率の3割向上につながっている。

なお、この取組みが評価され、「中部IT経営力大賞 優秀賞」（2009年）や「都道府県協会情報化優良企業 最優秀企業賞」[注28]（2012年）を受賞したり、「第9回ハイサービス日本300選」[注29]（2010年）や「2016年攻めのIT経営中小企業百選」[注30]に選定されるなど、数々の実績を重ねている。

## ハ．今後の展望

開発した介護サービス提供システム「スイートハート」は、地元・三重大学の協力を得て、訪問介護に限らない幅広い介護サービスで利用できるよう、「Sara」として改良された。また、愛知県豊橋市にサーバーを設けて、クラウド化にも挑戦してい

（注）26. 介護サービスを“ガラス張り”にすることで、介護事業者が都道府県から受ける監査にも十分に対応できる。
27. 本システムの運用後に蓄積してきた介護者にかかるビッグデータから、介護者一人ひとりの動作が標準（平均的な動作）からどの程度乖離しているのかを表示することができる。
28. （公財）全国中小企業取引振興協会ホームページ（http://www.zenkyo.or.jp/it/toaidarm/yuryo_h24.htm）参照
29. サービス産業生産性協議会が、イノベーションや生産性向上に役立つ先進的な取組みを行っている企業を表彰、公表している。（http://www.service-js.jp/modules/contents/?ACTION=content&content_id=31）
30. http://www.meti.go.jp/press/2016/06/20160609003/20160609003-1.pdf参照

る。現在、プログラム言語の複雑さやシステムメンテナンスの難しさなどから自社運用のみに限っているが、補助金等を活用して、近い将来、システムに汎用性を持たせ、同業者を中心に、本システムを販売したい意向がある。

また、中部経済産業局などの公的支援を受けながら、同社で開発、運用しているシステムが、将来、わが国での高齢化情報を一元化した“介護版PHR(注31)システム”の構築の一翼を担い、わが国で膨張する医療費の削減に少なからず貢献できればと意気込む。

**図表13　同社の概要**

| 同社の概要 | |
|---|---|
| 法人名 | 株式会社ビーブリッド |
| 代表 | 竹下 康平 |
| 本部所在地 | 東京都台東区 |
| 設立 | 2010年7月 |
| 従業員数 | 7名 |
| 事業内容 | 介護・医療・福祉業界支援業務全般 |

（備考）1. 写真は取材に応じていただいた竹下康平代表取締役、背景の書棚に並ぶ『ヘルプマン！』（講談社）24巻の巻末特集では、「ほむさぽ」の取組みについて竹下社長のメッセージが特集記事として紹介されている。
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

### (5) 株式会社ビーブリッド（東京都台東区、サービス業）

#### イ．会社の概要

同社は、2010年7月に東京都台東区上野で創業した、介護・医療・福祉業界向けに特化したIT支援事業者である（**図表13**）。竹下康平代表取締役は、ブランディングを大切にしていることから、社名を選ぶにあたって、唯一無二になるよう相当な注意を払った。なお、社名には、同社が果たしたい役割である「ビジネスのITの橋渡し」という意味を込めている。

創業のきっかけには、竹下社長の職務経験が大きく影響している。竹下社長は、前職の大手不動産会社における職務のなかでITに魅力を感じるようになり、知識ゼロから独学でITを学び、プログラマーを経てSE（システムエンジニア）となった。竹下社長は当時を振り返り、「独学でSEにまでなれたのは、それまでITを学んでこなかったためにITへの先入観がなく、それゆえにITを抵抗感なく受け入れることができたからだろう」と振り返る。その後、とあるホールディングスカンパニーに入社し、グループ内の業務SE兼コンサルタントとして、ゴルフ場、ホテル、スポーツジム、有料老人ホームなどに対するITを活用した経営支援(注32)を行ったり、億円

(注)31. パーソナルヘルスレコード（Personal Health Records）の略称。個人が生涯にわたり自分自身に関する医療・健康情報を収集・保存し活用できる仕組みのこと
32. ソフトウェア、ハードウェア、ネットワークに関連する業務すべてを知り尽くしていたため、フルスタックエンジニアとして活躍した。

単位の大きなプロジェクトを任されたりするなど、現業につながる多くの経験と実績を積み重ねてきた。竹下社長は、前述の有料老人ホーム等の仕事に関わるなかで、法制度が複雑なことに加え、介護関係者にはITへの抵抗感や苦手意識が強いことを実感した。それとともに、この職務経験は、コミュニケーションを大切にする人間味あふれる介護業界とITとの親和性の高さに気づくきっかけになった。こうしたなか、2008年のリーマンショックの影響で勤務先の経営状況が悪化し、退職を余儀なくされた。しかし、竹下社長のきめ細かい丁寧な仕事ぶりが評価され、当時から関係していた介護施設等から、引き続きIT支援をしてほしいという要望を受けた。そのため、2009年からフリーランスとして仕事を請け負うようになり、それが2010年の同社の創業につながった。

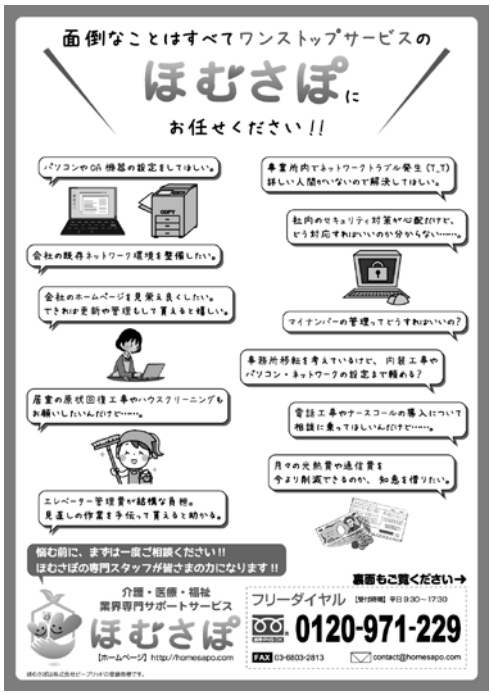
### ロ．介護・医療・福祉業界に口コミで広がるIT導入支援サービス

介護・医療・福祉業界は規制や法制度が複雑であることから、全国をみわたしても「介護IT」に取り組む事業者がほとんどない。しかも、一般的に、介護・医療・福祉事業者においてITに対する“食わず嫌い”がある一方で、ITエンジニアにおいては介護・医療・福祉事業に対する理解のなさがある。竹下社長は、過去の職務経験を通じて、こうした実態を理解しつつも、介護・医療・福祉業界にはIT導入の必要性が高いと実感してきた。そこで、まずは関係が深い介護事業者を取引先として、同社の事業として「介護IT」に挑戦することになる。

竹下社長は、介護・医療・福祉事業者のITに対する悩みや抵抗感などを深く理解してきたことから、曖昧な質問や初歩的な質問に対しても懇切丁寧な対応を心がけてきた。こうした質問に一つひとつ丁寧に対応しながら、介護・医療・福祉事業者が抱えるITに対する悩みを蓄積してきたため、それぞれの事業者の悩みに見合った適切なソリューションを提案できるようになった。同社は、いわゆる“介護事業者の悩み事のナレッジ・データベース（経験や知識のデータベース）”を備えたことになる。また、介護・医療・福祉事業者は、ITに疎いゆえにITベンダーからの提案を“鵜呑み”にしてしまうことが多い実態から、同社では、こうした事業者の立場から当事者意識を持って、適切なIT導入を側面支援することもある。

こうして蓄積した経験の“結晶”として登場したのが、2010年11月から提供している介護施設向けサービス「ほむさぽ」（**図表14**）である。「ほむさぽ」では、パソコンの操作を含むIT全般の質問や相談などに応じたり、IT導入にあたっての見積もりサービスを代行したりしている。いわゆる、ITサポートとITコンサルティングを一気通貫で提供するサービスであり、竹下社長の“フルスタックエンジニア”としての経験が大いに活かされている。

図表14　サービスチラシによる「ほむさぽ」の紹介




（備考）同社ホームページより引用

「ほむさぽ」でのきめ細やかなサービスが介護・医療・福祉事業社の間で口コミにより広がり、2017年に入ってからは新たに20以上の事業者と取引が始まる見込みである。また、「ほむさぽ」を提供した2010年以降現在に至るまで、増収を維持してきている。まさに、口コミによる“人が人を呼ぶ”好循環で事業の拡大が実現している。

### ハ．今後の展望

竹下社長は、社名のとおり「介護・医療・福祉事業者とIT事業者との架け橋になりたい」という熱い想いから、各種講演会やセミナー等で講師をしたり（**図表15**）、

図表15　竹下社長の講演風景

（備考）同社ホームページより引用

2017年4月には、（株）日本医療企画が主催した「介護×ICTミーティング」(注33)に全面協力して相互理解の場づくりをしたりする等、精力的に活動している。こうした活動を通じて、介護・医療・福祉事業の現場を知るITエンジニアを増やすとともに、「介護IT」の分野を牽引する“模範企業”として同社の知名度を上げていきたいと意気込む。

## (6) 有限会社ミカタ（千葉県松戸市、サービス業）

### イ．会社の概要

同社は、2004年8月に千葉県松戸市で創業し、わが国で数少ない失語症患者(注34)に対象を絞ってデイサービスを提供する“千葉県初”の言語デイサービス事業者である（**図表16**）。

創業のきっかけは、渡辺賢二代表取締役の父親が脳梗塞で倒れて言語障害を患ったことであった。渡辺社長は、父親が、現在の言語聴覚士にあたる“言葉の先生”のリハ

(注)33. http://www.jmp.co.jp/seminar/ictmtg/参照
34. 失語症とは、脳梗塞、脳卒中、あるいは怪我などによって、大脳のうち言葉を受け持っている言語領域が傷ついたため、話す、聞く、読む、書くなどがうまくできなくなる状態のこと。

**図表16　同社の概要**

| 同社の概要 | |
|---|---|
| 法 人 名 | 有限会社ミカタ |
| 代　　表 | 渡辺 賢二 |
| 本部所在地 | 千葉県松戸市 |
| 設　　立 | 2004年8月 |
| 従業員数 | 25名 |
| 事業内容 | 介護事業（言語リハビリテーション特化型デイサービス） |

（備考）1. 写真は取材に応じていただいた渡辺賢二代表取締役（中央左）、松本真紀部長（中央右）ほか千葉事業所の皆さま
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

ビリを受けたところ言語機能の回復やQOL（Quality Of Life：生活の質）の回復がみられたことから、言語リハビリテーションに対して強い関心を抱いた。また当時、同じ境遇で悩んでいるケースが散見されるにもかかわらず、わが国には言語障害を専門とした言語リハビリ施設が極めて少ないことを知った。そこで、渡辺社長は、家族の後押しも受けて、言語リハビリに特化したデイサービス事業所を立ち上げるに至った。社名には、渡辺社長自らが父親を介護した実体験を踏まえて、“あなたの味方（ミカタ）”という意味を含んでいる。

創業当初、渡辺社長自身に経営者としての経験がなく、しかも言語デイサービス事業者が珍しいこともあって、まさに“手探り”での起業となった。一時期、事業所の建物や什器、送迎用乗用車などの購入や事業の運転資金などの資金繰りに苦しみ、個人の家計資産がほぼゼロになるほど、資金面で窮地に立ったことがあったという。こうしたなか、事業運営で相談した松戸商工会議所から絶大な支援を受けることができるとともに、千葉県商工労働部や（公財）千葉県産業振興センターなどからも大きな支援を受けることができるという幸運に恵

**図表17 「言語リハビリ　ミカタ千葉」（千葉県千葉市中央区）**

（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

まれた。さらに、こうした苦境を一緒になって乗り切ってくれた社員の力は大きく、渡辺社長は、こうした社員をはじめとする支援者への感謝の気持ちは決して忘れないという。

2017年6月現在、千葉県内で、「言語デイサービス　ミカタ松戸」（千葉県松戸市、定員25名）、「言語デイサービス　ミカタ市川」（千葉県市川市、定員13名）、「言語リハビリ　ミカタ船橋」（千葉県船橋市、定員10名）のほか、2017年4月には「言語リハビリ　ミカタ千葉」（千葉県千葉市、定員20名、**図表17**）をオープンさせ、4事業所を展開している。既に開設している3事業所は、定員超過となるなど盛況であり、現在は「言語リハビリ　ミカタ千葉」の地元でのPRに努めている。

### ロ．ITを活用して自社開発したオリジナル教材での事業展開

同社では言語リハビリテーションにおいて、オリジナル教材を使った「グループ言語療法」と「個別言語学習療法(注35)」を重視している。リハビリテーションでは、失語症患者が飽きずに長く楽しく学ぶことが大切であり、そのためには多種多様な言語・学習教材は不可欠である。同社がITを知る前までは、社員それぞれが介護の傍らで一所懸命工夫をこらし試行錯誤を繰り返しながら、紙ベースのテキストや絵カードを手づくりしてきた。しかし、通常業務のほか、専門的な教材の作成を担っていくことに負担がかかっていた。

こうしたなか、千葉県産業振興センターの支援を受ける機会に恵まれ、平成25年度・26年度ものづくり補助金に採択された。また、ITコーディネータを活用し、社員の負担の軽減と専門的な言語学習療法の提供を目指すため教材を含む言語リハビリテーションのIT化に取り組むに至った。

当初、大型ディスプレイの画面をタッチ操作したり書込みできる電子黒板と、電子黒板と同じ画面を表示できるタブレットの導入に挑戦した。言語聴覚士で失語症リハビリの専門家である松本真紀部長を中心とした言語聴覚士資格を持つ社員6名で、これまで延べ7万人に提供してきたオリジナル教材を統合、整理、分類しながらプレゼンテーションソフトなどでの電子化を進めた。また、オリジナル教材の開発にあたっての実証実験(注36)では、大手メーカーからの支援も受けることができた。こうした努力を重ね、言語障害の重症度を勘案して難易度に配慮しながら作成し、利用者の興味関心にも配慮して地理、歴史、スポーツ、音楽、文化など幅広いジャンルを揃えている。このオリジナル教材は、クラウド上のストレージを利用しているため、すべての事業所で共有できるようになっており、社員（言語聴覚士）は、どの拠点にいても利

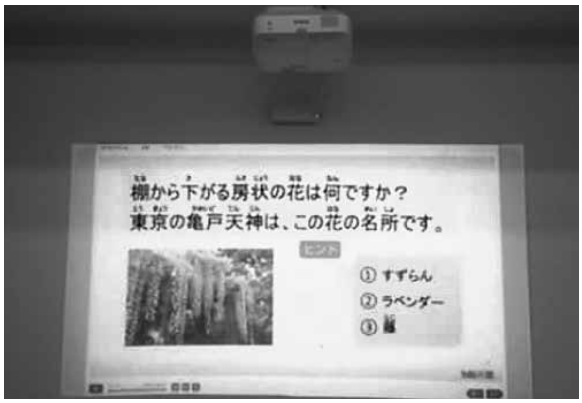
(注)35. 学習療法の目的として、①言語機能（読み書き）の改善、②認知機能維持・認知症予防、③コミュニケーション・脳機能の活性化、④生涯学習の充実・学習機会の提供などが挙げられる。
36. オリジナル教材「脳楽習」を用いた脳血流測定実験など

用者の状況に合わせた教材を選択することができる。その結果、社員の教材作成の負担が大幅に軽減できただけでなく、利用者にとってもメンバー間での双方向コミュニケーション(注37)を実現できた。

このオリジナル教材は、2015年に「脳楽習」として商標登録している。また、置き場所等を考えなくてよいよう、電子黒板から天吊り型プロジェクターによる壁面投影に切り替えている（**図表18**）。

この「脳楽習」の導入にともない、導入前後での売上高は前年比4割近く増え、当期純利益も前年比倍増するなど、IT利活用は同社にとって収益面でも大いに貢献した。さらに、同社は、採用にあたって“ITリハビリテーション事業者”としてPRしたところ、その新鮮なイメージが奏功し、一般的に人手不足で採用が厳しいといわれる介護業界にありながら、応募が募集人員を上回ったという。

**図表18　同社オリジナル教材「脳楽習」**




（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

### ハ．今後の展望

渡辺社長は、言語学習療法のための教材づくりでは、一貫して品質にこだわり、社員一丸となってつくり上げてきた。こうしたITを利活用したオリジナル教材「脳楽習」の開発への取組姿勢が高く評価され、2016年には、千葉県で初めて、経済産業省の「攻めのIT経営中小企業百選」に選出された。今後は、この「脳楽習」に、言語課題を持つ体操の動画を取り入れるなど、教材の質のさらなる向上を図っていきたいとする。また、わが国で実績の少ない言語デイサービスで実際に言語聴覚士が提供し、改良を重ねた同社のノウハウの“結晶”である「脳楽習」は実験でも確かめられた通り、脳の活性化を促すことから、軽度認知症にも有功であり、将来的には同業他社を中心に広く販売していきたいという。介護現場で数少ない言語聴覚士を補うコミュニケーション教材として、また、脳活性化メニューとして認知症予防に活用いただきたいとのことである。

渡辺社長は、創業以来積み重ねてきた“ミカタ流”を、“千葉発”として全国各地にある介護事業者に普及しながら、言語デイサービス事業と言語障害への理解を得て、若い世代が介護の仕事に夢と希望が持てるよう、日々努めていきたいと意気込む。

(注)37．患者がタブレットに回答を記入すると、電子黒板に参加する患者全員の回答を一度に表示することができる。そのため、参加者の間で、他者の応答を聞き、それをヒントに発言したり経験や意見を語り合う場面が生まれ、コミュニケーションの輪が広がる。

## おわりに　ーIT利活用による「稼ぐ力」の確保へ向けてー

中小企業がIT活用を検討するにあたり、**コンチネンタル(株)**や**(有)ミカタ**の事例にあったとおり、アドバイザーとしてITコーディネータの果たす役割が大きいケースがみられる。そこで、本稿を締めくくる前に、(一社)千葉IT経営センター(注38)(千葉県船橋市)で理事を務め、主に中小企業のIT経営支援で活躍する鬼澤健八ITコーディネータ(注39)(**図表19**)の活動を紹介したい。

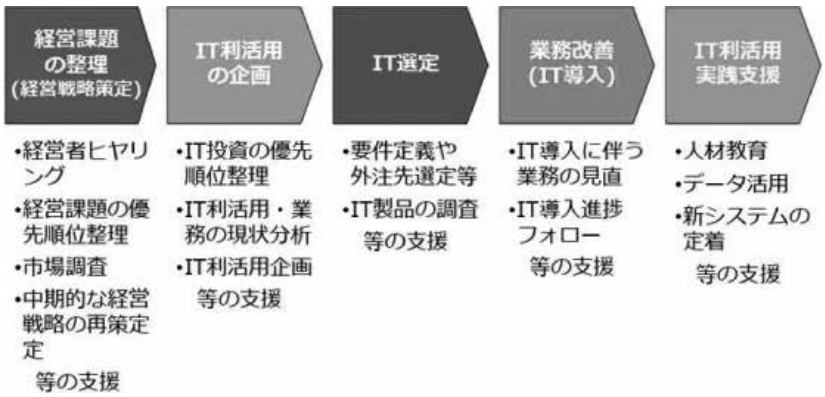
中小企業が自己変革のためにITを導入するにあたっては、ITリテラシーが低い、あるいは職人や年配社員を中心にITに対する抵抗感が強い、あるいは導入を意思決定してもプロジェクトメンバーの意思が不一致である、IT経営革新の手順がわからないなど、さまざまな障壁に突き当たる。鬼澤ITコーディネータは、この障壁を乗り越える“鍵”は「ソフト」ではなく「ヒト」だと言い切る。そのため、支援にあたり、ソフトウェアを単にはめ込む“ITのツール屋”ではなく、あくまで“ITの活用を促して経営をよくする”ことを重視して、きめ細やかかつ無理ないよう対応する。

具体的なIT経営支援は、**図表20**のとおり、5つのフェーズ(注40)で進められる。どの

**図表19　取材にご協力いただいた鬼澤健八ITコーディネータ**

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

**図表20　ITコーディネータの中小企業へのIT経営支援プロセス**




(備考) 同社資料より引用

(注)38. 中小企業のIT利活用を支援してきた千葉県在住の「ITコーディネータ」の有志が集まり、2011年5月に発足した組織である。(http://www.it-keiei.or.jp/参照)
39. 大手ハウスメーカーで営業、総務経理、関連会社管理、経営企画、IT企画運営などを経験した実績を基に、中堅・中小企業に対象を特化して、IT経営支援に対応している。支援先のなかには、経済産業省の「中小企業IT経営力大賞」、「攻めのIT経営中小企業百選」に選定された企業もあり、そのきめ細やかな支援には定評がある。
40. ITコーディネータが中小企業と接点を持つタイミングによって、全段階に関与することもあれば一部に留まるケースもある。

フェーズでの支援をするのかは、接点を持った時点での中小企業の置かれた状況により範囲を柔軟に対応している。

鬼澤ITコーディネータは、過去150社近くに上る支援実績から、中小企業のIT導入では、“徹底的な社員教育”や“代表者のリーダーシップ”が大きく左右することが多いという。これらポイントは、本稿で取り上げた事例企業のIT活用でも成功の“鍵”となっている。

こうしたITコーディネータの支援は、中小企業がIT活用で「稼ぐ力」を獲得するまでの道のりを手助けすることであり、実践するのはあくまで中小企業である。

以下、本稿の締めくくりとして、取り上げた6事例からみられるIT活用で「稼ぐ力」を獲得するうえでのポイントを整理した(**図表21**)。

「稼ぐ力」を確保するためにITをユーザーとして活用した**(有)イトーファーマシー**、**コンチネンタル(株)**、**(有)ミカタ**の事例では、「経営者の強力なリーダーシップ」や「経営者が深く関与（コミット）したうえでの社員

**図表21 「稼ぐ力」の“源”と成果・効果**

| 社　名 | 業　種 | 稼ぐ力の“源” | 成果・効果 |
|---|---|---|---|
| ITの利用者側の立場 | | | |
| ㈲イトーファーマシー | 小売業<br>(医薬品) | 社長の先見の明と、専務の課題解決力や行動力。IT専門家と協力し、介護事業の見える化・標準化・省力化・科学化を目指し「スイートハート」を開発。特許取得。 | 同システムの活用で、ヘルパーの介護日誌作成や帳票作成の時間が省け、残業ゼロを実現。月々200万円程度の経費削減に成功。2009年「中部IT経営力大賞　優秀賞」、2016年「攻めのIT経営中小企業百選」選出。 |
| コンチネンタル㈱ | 製造業<br>(板金加工) | 経営者による、顧客目線の事業スタイルや、徹底した社員教育。ITコーディネータと連携した、実効性のあるシステム導入や経営戦略の策定。 | 情報共有や見える化により、多品種少量・低価格・短納期・高品質を実現。エラー率も低く、県外からの受注も多い。2008年「IT経営実践認定企業」受賞。 |
| ㈲ミカタ | サービス業<br>(介護) | 経営陣の謙虚さや突破力。ITコーディネータの協力のもと、紙で手作りしていたリハビリ教材を電子化。クラウド上で管理しているため、4つある事業所で同様のサービスが受けられる。「脳楽習」として販売予定。 | 「脳楽習」が失語症のみならず、軽度の認知症にも効果があることが判明。人材難の介護業界にありながら、「ITリハビリ事業者」とPRしたところ応募者が殺到。2016年「攻めのIT経営中小企業百選」選出。 |
| ITの提供者側の立場 | | | |
| ㈱アポロジャパン | 情報通信業<br>(ITソフトウエア開発) | 特許取得済みでもある、スクリーンコードの用途開発に成功。またスピークンの販売や、特許戦略による安定した収益を確保できる体制を整えている。 | スクリーンコードの技術は、中国のパスポート（真贋判定）や英語教材、介護用リハビリ教材等に採用されている。2017年「かながわニュービジネス協議会賞」受賞。 |
| ㈱テクロック | 製造業<br>(計測器製作) | 社長の「こんなものがあったらいいな」という気付きや直感。長年培った精密測定分野でのノウハウに、IT企業との共同開発によりクラウドを用いた新商品を開発。 | 従来の計測から分析にいたる管理・運用コストを1/10程度に削減成功。2017年、経産省のロボット革命イニシアティブ協議会のユースケースとして「SmartMeasure」が紹介される。 |
| ㈱ビーブリッド | サービス業<br>(IT) | 社長の人徳や、各介護事業所との長期にわたる信頼関係。また口コミによる新規取引の拡大。ITに疎い介護事業者を「ほむさぽ」サービスにより強力にサポートしている。 | 同社顧客による口コミ効果で2010年以降、増収を維持。知名度が上がってきたため、同社が介護業界とIT業界の架け橋となるべく、2017年「介護×ICT」ミーティングに全面協力。 |

（備考）信金中央金庫　地域・中小企業研究所作成

への周知徹底」が、とりわけ導入効果を増幅させている。また、自社のサービスや製品にITを融合させてITの提供者として「稼ぐ力」を確保した**(株)アポロジャパン**、**(株)テクロック**、**(株)ビーブリッド**の事例では、「経営者の人徳」、「経営者の経験に裏付けされた気づきやひらめき」が、導入効果に大きく影響している。そして、すべての事例に共通するIT導入における成功の秘訣は、「トップが徹底的に指導やチェックをすること」(コンチネンタル(株)岡田幸雄代表取締役)、すなわち、社内外に一部の反発があったとしても、あるいは導入に時間がかかったとしても、「経営者が根気よく信じてやり抜くこと」と言えそうである。

信用金庫には、IT導入に躊躇している取引先に対して、その効果やメリットに気づいてもらうきっかけを与えることが役割の一つとして求められるのではないだろうか。わが国企業の99％以上を占める中小企業をIT活用による「稼ぐ力」で“元気”にすることができれば、地域経済の成長、発展のみならず、わが国経済の底上げにもつながるだろう。

**〈参考文献〉**


・経済産業省『平成28年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（情報処理実態調査の分析及び調査設計等事業）調査報告書』

・中小企業庁編『2016年版／2017年版　中小企業白書』

・竹内英二（日本政策金融公庫総合研究所主席研究員、2016年2月）『介護現場におけるICTの利活用』日本政策金融公庫論集 第30号

・信金中金月報2017年4月号『「稼ぐ力」を磨く中小企業－顧客にとっての価値の認識と強みを生かして「成し遂げる力」－』

調　査

# 急速に脚光浴びる「フィンテック」⑨

## ー住宅ローン相談ニーズに応えるフィンテックサービスー

信金中央金庫 地域・中小企業研究所主任研究員
藁品　和寿

（キーワード）フィンテック、住宅ローン、借換、スマホ、アプリ

（視　点）

2016年1月29日に日本銀行によりマイナス金利が導入された後、住宅ローン金利が引き下げられたことにより、住宅ローン借換の申込み件数が増え続けている。

本稿では、このように住宅ローン借換ニーズが高まるなか、わが国で初めて住宅ローン借り換えアプリ「モゲチェック」を提供した株式会社MFSによるフィンテックサービスを事例紹介する。

将来、住宅ローンに限らず、金融機関の本業の分野でのフィンテックサービスは増えていく可能性があるなか、信用金庫にとって、本業に関連のあるフィンテックサービスの動向を正しく捉え、こうしたフィンテックサービスにどのように対峙していくかを検討していくことは、今後の営業戦略を考えるうえでますます重要になろう。

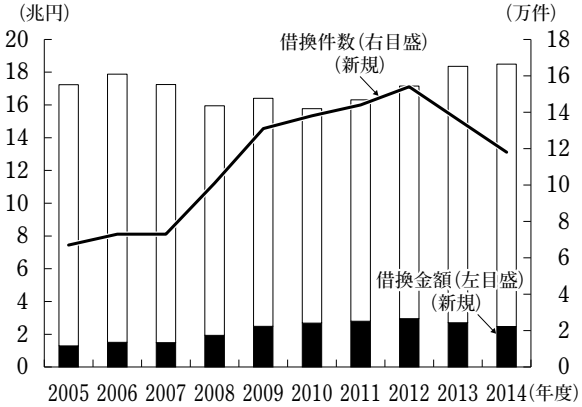
（要　旨）

- 国土交通省が公表する「民間住宅ローンの実態に関する調査」によると、2005年度から2014年度までの10年間、住宅ローンの新規貸出額（年間）は17兆円から19兆円で推移し、他の住宅ローンから借り換えた新規貸出額（年間）は1兆円台から2兆円台半ばに増加傾向を示している。住宅ローン新規貸出額全体に占める借換の割合も、6％台から10％超の水準にまで高まっている。
- 住宅ローン利用者は、「金利が低くなる」あるいは「返済額が少なくなる」ことを期待して住宅ローン借換を検討する。住宅金融支援機構が公表する「民間住宅ローン借換の追加実態調査」をみると、その期待どおりとなっており、利用者は、こうして毎月返済額の負担軽減から生まれた余資を「生活費」や「貯蓄」などに充当している。
- 住宅金融支援機構が公表する「2015年度 民間住宅ローン借換の追加実態調査」をみると、住宅ローン借換前後で比較した金融機関業態別にみた借入先の構成比は少なからず変化している。一方、借換までの経過年数では「5年以下」と比較的早期の借換が最も多いことも示されている。住宅ローンに積極的に取り組んでいる地域金融機関においては、フィンテック企業と協業することを含め、住宅ローンを新規で借り入れてから年数の経っていない利用者等に対するアフターフォローを手厚くしていくこともますます重要となっているといえる。

## 1. 高まりつつある住宅ローン借換ニーズ

国土交通省が公表する「民間住宅ローンの実態に関する調査」によると、2005年度から2014年度までの10年間、住宅ローンの新規貸出額（年間）は17兆円から19兆円で推移し、他の住宅ローンから借り換えた新規貸出額（年間）は1兆円台から2兆円台半ばに増加傾向を示している。住宅ローン新規貸出額全体に占める借換の割合も、6％台から10％超の水準にまで高まっている（**図表1**）。

**図表1　住宅ローン新規貸出額の推移**

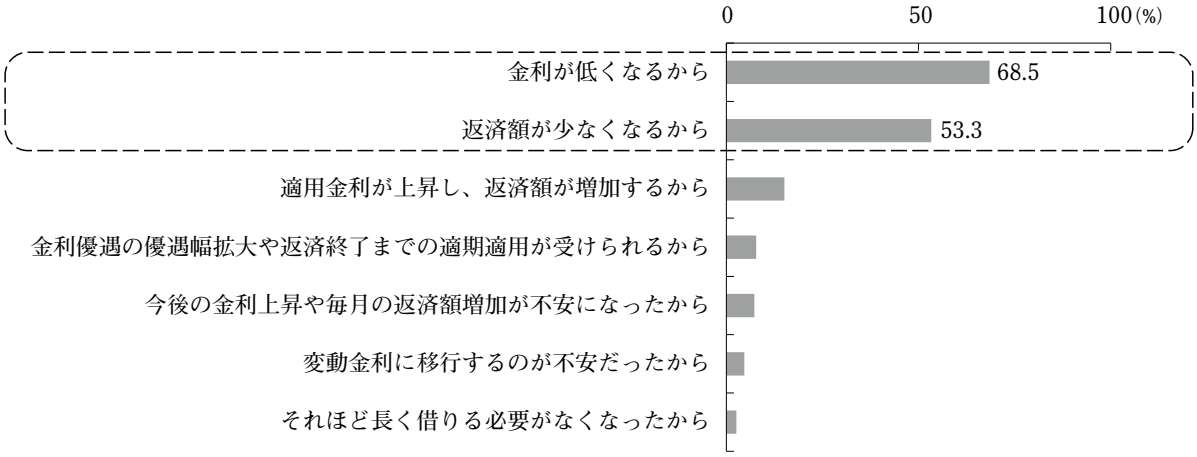



（備考）1. 本統計データは、国土交通省が住宅ローンを供給している民間金融機関約1,400へ調査票を郵送して回答を得た結果を集計したものである。
2. 国土交通省（2013年3月、2016年3月）『平成24年度・平成27年度　民間住宅ローンの実態に関する調査』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

住宅ローン利用者は、**図表2**のとおり、「金利が低くなる」あるいは「返済額が少なくなる」ことを期待して住宅ローンの借換えを検討する。住宅金融支援機構が公表する「民間住宅ローン借換の追加実態調査」をみると、利用者は、その期待どおり、住宅ローンを借り換えることによって、適用金利の低下（82.6％）ならびに毎月返済額の減少（66.0％）のメリットを享受できている（**図表3、4**）。また、住宅ローン借換によって返済期間を短縮できた利用者は65.6％に上ることも示されている。利用者は、こうして毎月返済額の負担軽減から生まれた余資を「生活費」や「貯蓄」などに充当している（**図表5**）。

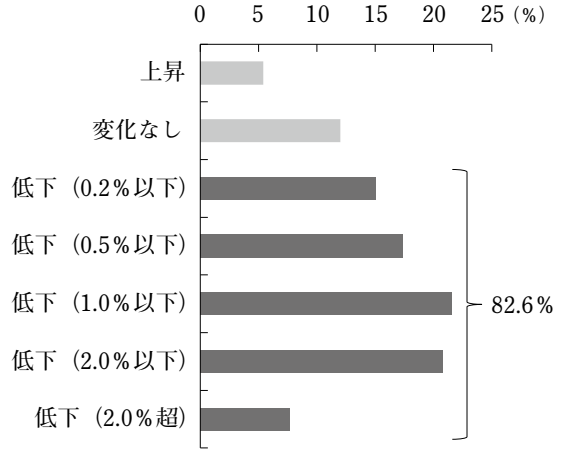
2016年1月29日に日本銀行によりマイナス金利が導入された後、各金融機関の住宅ローン金利が引き下げられたことにより、同年2月の住宅ローン借換の相談件数は急増

**図表2　住宅ローンの主な借換理由**

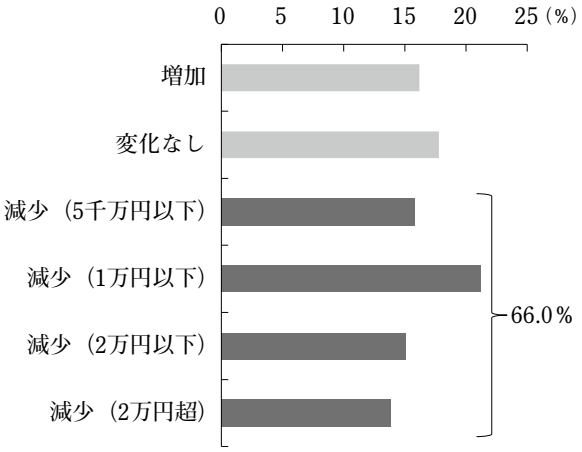



（備考）住宅金融支援機構（2015年12月）『2015年度 民間住宅ローン借換の実態調査』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

**図表3　借換による適用金利の変化**




**図表4　借換による毎月返済額の変化**

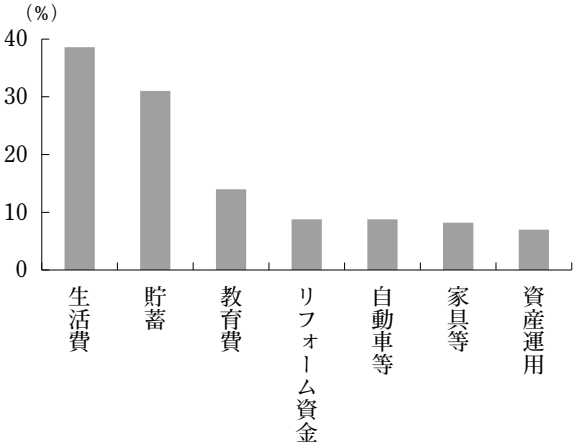



（備考）住宅金融支援機構（2016年9月）『2015年度 民間住宅ローン借換の追加実態調査』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

し[注1]、報道等によると、その後も増え続けているという。

本稿では、このように住宅ローン借換ニーズが高まるなか、わが国で初めて住宅ローン借り換えアプリ「モゲチェック」を提供した株式会社MFSのフィンテックサービスに焦点をあてて事例を紹介する。

**図表5　毎月返済額減少分の主な使途**




（備考）住宅金融支援機構（2016年9月）『2015年度 民間住宅ローン借換の追加実態調査』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

## 2. 株式会社MFSによる住宅ローン借換でのフィンテックサービスへの挑戦

### (1) 会社の概要

同社は、2009年7月、住宅ローン借換を事業の柱とする独立系のフィンテック企業として設立された[注2]（**図表6**）。同社のミッションは、「住宅ローンを必要とする全ての人が最も有利な条件で借り入れ、借り換えできる世界を実現します」である。社員15名（うち経営陣3名）は、元銀行員や元証券マンなどの住宅ローンファイナンスのプロフェショナルで構成されている。

創設者の中山田明代表取締役CEO（Chief Executive Officer）は、1990年代、外資系証券会社において、わが国の機関投資家に対する米国の住宅ローン債権の販売、営業を経験するなか、米国では住宅ローン借換支援サービスが一般に普及していることを知った。こ

（注）1. 一般財団法人土地総合研究所（2016年4月4日）『リサーチ・メモ　住宅ローンの借り換え急増について』1頁目
2. 社名の「MFS」は、Mortgage Financial Solutionsの略に由来している。

**図表6　同社の概要**

| 同社の概要 | |
|---|---|
| 法人名 | 株式会社MFS |
| 代表 | 中山田 明 |
| 本部所在地 | 東京都新宿区西新宿 |
| 設立 | 2009年7月 |
| 事業内容 | 住宅ローン借換アプリ「モゲチェック」／コンサルティングサービス「モゲチェック・プラザ」の運営 |

（備考）1. 写真は取材に応じていただいた（株）MFSの塩澤崇取締役COO
2. 2014年10月に株式会社MFSに商号変更
3. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

のことをきっかけに、中山田CEOは、わが国でも住宅ローン利用者に寄り添ったビジネスを展開したいという熱い想いを抱くようになり、同社の創業につなげた。共同経営者は、塩澤崇取締役COO（Chief Operating Officer）と巻島健志取締役であり、各々住宅ローン事業への造詣が深い。今回取材に応じていただいた塩澤COOは、外資系証券会社や外資系コンサルティング会社にて住宅ローン証券化や金融機関向け経営コンサルティングなどの第一線で活躍した経験を持ち、2015年9月から同社取締役COOを務めている。

わが国では、住宅ローンに関する公表情報がわかりにくく、かつ利用者における住宅ローンに関するリテラシーが必ずしも高いとはいえない。こうしたなか、同社は、金融機関と利用者との間の情報の格差を解消し、利用者の立場で最適な住宅ローンを媒介する“橋渡し役”を果たしていきたいとしている。

### (2) 取組みの概要

同社では、わが国で住宅ローンの借換が浸透していない理由として、住宅ローン利用者において「借換のメリットを把握できない」、「住宅ローンを中立的に比較検討して決めることができない」、「借換に必要な書類がわかりにくく申込みが面倒である」といった“3大ハードル”が障壁になっていることを挙げ、これら3つのハードルを解消するようビジネスモデル設計に邁進している。

2015年8月、同社は、わが国で初めての住宅ローン借換アプリ「モゲチェック」をリリースした（**図表7**）。アプリの登録、利用は無料である。日本経済新聞や各種ビジネス誌（プレジデント誌、フォーブス誌、週刊東洋経済など）で紹介されたことで知名度が高

**図表7　住宅ローン借換アプリ「モゲチェック」**

（備考）同社提供

まり、2017年1月末現在、40歳から50歳代の男性を中心に、アプリ登録者数は2万2千を超えた。同社は、各金融機関のホームページ等に掲載された住宅ローン情報を収集して提供しており、アプリ利用者は、全国140以上の金融機関が取り扱う1,200種類以上の住宅ローン商品を無料で比較できる。また、同社は、金融機関から広告料などを得ておらず中立的な立場で情報提供をしていることから、アプリ利用者には、公平な判断ができるというメリットがある。2016年11月からは、「モゲチェック」に自動応答機能「チャットボット(注3)」(モゲ太郎）が付加された。月間で1,000から2,000ほどのダウンロード数があり、登録者数は着実に伸びている。「チャットボット」では、一般的な質問に加えて、利用者が年齢、居住地域、年収、就業形態、勤続年数の5つの情報を入力すると信用力に見合った借換金利（目安）を算出できる(注4)。「チャットボット」は、利用者の信用力を事前判断する“前さばき”機能ともいえる。なお、自動応答機能で対応の難しい相談は、同社のモーゲージスペシャリスト（住宅ローンコンサルタント）とチャットで個別相談できるようサービス設計されている。

より詳しい相談については、コンサルティングサービス「モゲチェック・プラザ」(**図表8**)への来店誘致を図っている。「モゲチェック・プラザ」は、2017年2月末現在、

**図表8　住宅ローンコンサルティングサービス「モゲチェック・プラザ」(東京都新宿区)**

(備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

「モゲチェック・プラザ銀座(東京都中央区京橋)」と「モゲチェック・プラザ新宿(東京都新宿区西新宿)」の2店舗を展開している。1か月あたり平均30～50件の相談を受け付けており、その件数が増え続けていることから、同年3月末までに神奈川県横浜市にも新設して3店舗にする予定である。無料診断の相談には30分から1時間ほど、具体的な借換相談には2時間ほどかけて、利用者からの相談に真摯に向き合っている。借換を実行できた場合の成功報酬は20万円(定額)である(注5)。サービスを開始した2016年4月から2017年1月までの間の成約件数は約250件(注6)に上る。

そのほか、同社は、2017年1月より、わが国で初めてのクレジットスコアサービス「モゲスコア」を提供している。「モゲスコア」は利用者の信用力を把握するための指標であり、同サービスでは、住宅ローンの返済能力を測定し、住宅ローンの借り入れ可能額を算

(注)3. 人工知能（AI）の活用ではない。1か月ほどかけて1,000前後の質問文をプリセットした独自設計である。
4. 1日あたりの平均利用件数は30～40である。
5. コンサルティング手数料、書類収集代行手数料などすべて込み。
6. 1件あたりの相談案件の住宅ローン借換残高（平均）は約2,000万円である。

出できる。現在、(株)ネクスト(東京都港区)が運営する不動産・住宅情報サイト「HOME'S」とAPI連携(注7)しており、「HOME'S」の利用者は「モゲスコア」を取得できる。利用者は、「モゲスコア」で住宅ローン利用可能額を事前に知ることができ、当該可能額に応じた不動産物件を検索することができる。同社は、将来「家を買うなら"モゲスコア"」といわれるようサービス提供に努めていきたいとしている。

### (3) 今後の展望

より質の高い住宅ローン相談対応を実現するため、対面チャネル（実店舗）の「モゲチェック・プラザ」を増やしていく方針である。具体的には、神奈川県横浜市を皮切りにまずは首都圏、さらに全国へと100店舗を目指していく。また、「HOME'S」との提携をきっかけに、「モゲチェック・プラザ」では、借換だけではなく新規借入ニーズのある相談者へのコンサルティングも実施しており、今後も、住宅ローンの新規借入に注力していく意向である。さらに、同社がビジネスを展開していくうえで金融機関の住宅ローン営業担当者との情報交換は不可欠であることから、実店舗を全国展開しながら信用金庫を含む地域金融機関との信頼関係を深めていきたいとしている。

同社は、住宅ローンの取扱い実績を増やしていくなかで膨大な個人情報を蓄積できる。同社では、この蓄積した個人情報というビッグデータを活用して、資産運用アドバイスや保険商品の提案など、利用者目線に立った"総合ファイナンシャルサービス事業者"になりたいと意気込む。

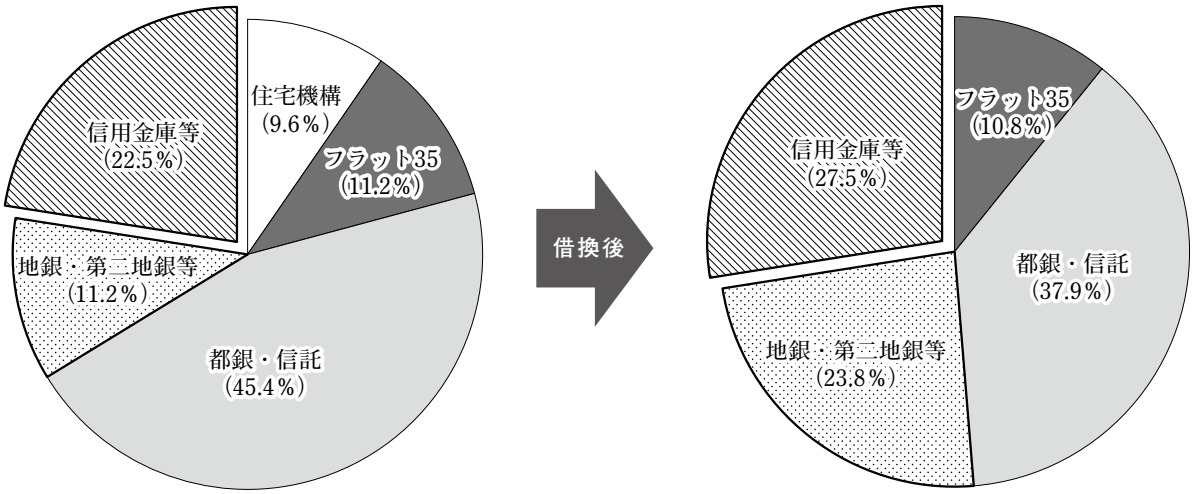
## 3. おわりに　ー住宅ローン借換ニーズに応えるためにー

住宅金融支援機構が公表する「2015年度民間住宅ローン借換の追加実態調査」から住宅ローン借換前後で比較した金融機関業態別での借入先の構成比の変化をみると（**図表9**）、「都銀・信託→都銀・信託」など同じ業態間での借換が多いと推測される一方、「地銀・第二地銀等」と「信用金庫等」の構成比は、住宅金融支援機構（フラット35含む）や大手行からの借換案件に対応する(注8)ことで増えていると推測される。また、借換までの経過年数では「5年以下」と比較的早期の借換が最も多いことも示されている(注9)。したがって、住宅ローンに積極的に取り組んでいる地域金融機関においては、住宅ローンを新規で借り入れてから年数の経っていない利用者に対するアフターフォローがますます重要となってくるだろう。

今後、わが国では構造的に生産年齢人口（15歳以上65歳未満）が減少するなか、地域金融機関においては、退職が増える一方で採

(注)7. APIは異なるソフトウェア同士のデータ連携を可能にするルールを定めているもので、オープンAPIを活用することで、異なるソフトウェア同士を相互にデータ連携させることができるようになる。
8. 住宅金融支援機構『2015年度 民間住宅ローン借換の追加実態調査』12頁で、借換による金融機関業態の変化が図示されている。
9. 住宅金融支援機構『2015年度 民間住宅ローン借換の追加実態調査』13頁

**図表9　借換による金融機関業態の変化**




（備考）住宅金融支援機構（2016年9月）『2015年度 民間住宅ローン借換の追加実態調査』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

用が困難になって人手不足圧力が強まることが想定される。こうしたなか、地域金融機関では、不足する経営資源をカバーし、なにより利用者ニーズに対して十分に応えるための“解”の一つとして、事例紹介した**株式会社MFS**のような金融機関出身者を多く抱えたプロフェッショナル集団であるフィンテック企業との協業（オープンイノベーション）を検討することは有効ではないだろうか。

本稿では、「住宅ローン借換」に焦点をあてたフィンテックサービスに着目した。今まで、金融調査情報『急速に脚光を浴びる「フィンテック」』シリーズで、さまざまな分野に挑戦するフィンテック企業の取組み事例を取り上げてきたが、これら事例に共通するのは、金融サービス利用者が、常日頃から「不便だ」、「わかりにくい」などと感じていることを解消しようとサービス設計されていることであろう。**（株）MFS**の事例も、今まで中立的かつわかりやすく、そして広く横断的に住宅ローンを比較できる環境がなかったところに、“お客様目線”で入り込んできたサービスである。将来、住宅ローンに限らず、カードローンをはじめとして金融機関の本業の分野で、こうしたフィンテックサービスが提供される可能性はある。信用金庫にとっては、本業に関連のあるフィンテックサービスの動向を正しく捉え、そうしたフィンテックサービスにどのように対峙していくかを検討していくことが、今後の営業戦略を考えていくうえでますます重要になるのではなかろうか。

**〈参考文献〉**


・国土交通省（2013年3月、2016年3月）『平成24年度／平成27年度 民間住宅ローンの実態に関する調査』
・住宅金融支援機構（2015年12月）『2015年度 民間住宅ローン借換の実態調査』
・住宅金融支援機構（2016年9月）『2015年度 民間住宅ローン借換の追加実態調査』

調　査

# 特徴ある住宅ローン商品の開発・提供について

## ー新生銀行「パワースマート住宅ローン 安心パックW」ー

信金中央金庫 地域・中小企業研究所上席調査役
刀禰（とね）　和之（かずゆき）

（キーワード）住宅ローン、残高の積上げ、利回りの向上、クーポンの贈呈、
病児保育サービス

（視　点）

信用金庫の住宅ローンは、競合金融機関との金利競争の激化などから採算面で厳しい状況にあるとされる。こうしたなか信用金庫は、複合取引の強化や事務コストの削減などに取り組み、採算改善を目指している。また、単純な金利競争から距離を置く事例もみられるようになってきた。

これらの施策に加え、残高の積上げと採算の確保に貢献する特徴ある住宅ローンの開発が求められている。一例をあげると、信金中金月報（2016年7月号）『女性向け融資商品の取扱いについて』で紹介した女性専用住宅ローンがあろう。本稿では、特徴的な住宅ローンとして新生銀行の取組事例を紹介する。

（要　旨）

- 平成29年度末の信用金庫の住宅ローン残高は、前期比2.5％増の16兆6,341億円となったものの、足元の新規実行額は3四半期連続で前年同期を下回った。
- 住宅ローンの採算改善に向けて、信用金庫は複合取引の推進や事務コストの削減、手数料体系の見直しなどに取り組んでいる。
- 同時に金利競争から一線を画した、特徴的な住宅ローンを開発する努力も求められる。商品内容で差別化を図り、残高の積上げと利回りの向上の両得を狙った取組みとなる。
- 本稿では、病児保育サービスなどを付帯する新生銀行の住宅ローン「パワースマート住宅ローン 安心パックW」を紹介する。

## はじめに

信用金庫の住宅ローンは、競合金融機関との金利競争の激化などから採算面で厳しい状況にあるとされる。こうしたなか信用金庫は、複合取引の強化や事務コストの削減などに取り組み、採算改善を目指している。また、単純な金利競争から距離を置く事例もみられるようになってきた。

これらの施策に加え、残高の積上げと採算の確保に貢献する特徴ある住宅ローンの開発が求められている。一例をあげると、信金中金月報（2016年7月号)『女性向け融資商品の取扱いについて』で紹介した女性専用住宅ローンがあろう。本稿では、特徴的な住宅ローンとして新生銀行の取組事例を紹介する。

## 1. 信用金庫の住宅ローン残高の推移

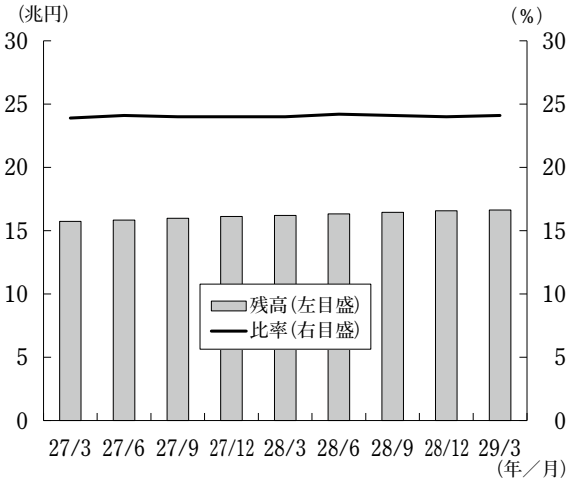
平成29年度末の信用金庫の住宅ローン残高は、前期比2.5％増の16兆6,341億円となり、7年連続で過去最高を更新した（**図表1**)。ただし足元の新規実行額をみると、3四半期連続で前年同期を下回っており、今後、残高の増加ペースが鈍化する可能性もある（**図表2**)。

次に住宅ローン金利の状況をみると、28年2月にはじまったマイナス金利政策の影響もあり、低下傾向が続いている。一般に顧客が住宅ローンに求める項目の第一が『金利の低さ』と言われる（**図表3**)。そのため、信用金庫が住宅ローンを推進する際、競合金融機関との間で金利競争に陥りやすい傾向があるとされる。

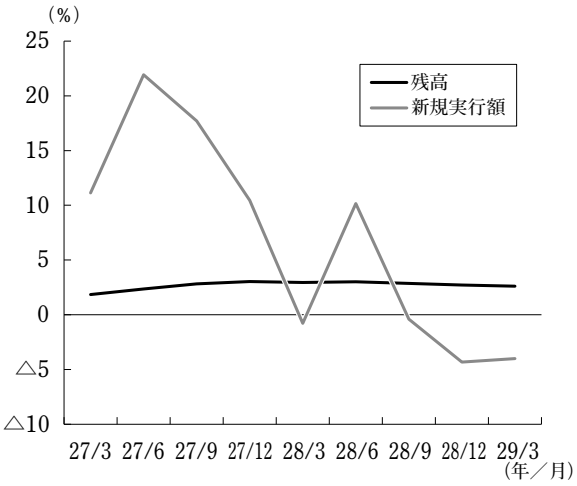
信用金庫は、メガバンクや大手地域銀行に比べスケールメリットを追求しにくいため、相対的に調達コストも高くなりがちである。その結果、金利競争力のあるメガバンクなどより採算面で厳しい状況に陥りやすい。ここ1・2年では収益性を勘案し単純な金利競争から距離を置く事例もみられるようになってきた。

ただし信用金庫が個人取引を推進するうえ

**図表1　住宅ローン残高の推移（四半期）**




**図表2　住宅ローン残高および新規実行額の増減率（前年同期比）**




（備考）日本銀行『業種別貸出金調査表』より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

**図表3　利用した住宅ローンを選んだ決め手（上位10項目まで）**

（単位：％）

| | |
|---|---|
| 金利が低いこと | 69.6 |
| 諸費用（融資手数料、団体信用生命保険特約料など）が安かったこと | 20.0 |
| 将来、金利が上昇する可能性があるので、将来の返済額をあらかじめ確定しておきたかった | 18.0 |
| 保証料が安かったこと | 16.3 |
| 繰上返済手数料が安かったこと | 15.6 |
| 住宅・販売事業者（営業マン等）に勧められたから | 14.4 |
| 返済期間中の繰上返済が少額から可能であること | 11.6 |
| 勤務先、取引関係など、日頃から付合いや馴染みがあったから | 10.5 |
| 借入可能か否か（審査結果）が早くわかったこと | 8.2 |
| 返済中も安心できる相談サポート体制があること | 7.0 |

（備考）1. 対象は、フラット35利用者以外の1,597件
2. 独立行政法人 住宅金融支援機構『2016年度 民間住宅ローン利用者の実態調査【民間住宅ローン利用者編】（第1回）』より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

で、住宅ローンは個人メイン化の柱に位置付けられよう。そのため今後についても住宅ローンは、推進を前提に検討を進める必要があると考えられる。

## 2. 採算改善への取組み

住宅ローンの採算改善に向けて、信用金庫は、①複合取引の推進、②事務コストの削減、③手数料体系の見直し、などに取り組んでいる。また、④特徴的な住宅ローンの開発にも力を入れるようになった（**図表4**）。

### (1) 複合取引の推進

住宅ローンを個人メイン化の「きっかけ商品」と位置付け、給振口座や公共料金の自振契約、カードローンや消費者ローン、預かり資産などをクロスセルする動きが活発である。これは、複合取引を進め顧客を囲い込むことで、住宅ローン単体の低収益性を顧客（または軒）単位の収益でカバーするといった考え方によるもの。長期的な取引関係を維持し、生涯取引を実現する狙いもある。

**図表4　住宅ローンの採算改善への取組み**

| | |
|---|---|
| 複合取引の推進 | 住宅ローンを個人メイン化の「きっかけ商品」と位置付け、給振口座や公共料金の自振契約、カードローンや消費者ローン、預かり資産などをクロスセルし、生涯取引を実現する。 |
| 事務コストの削減 | 住宅ローンにかかる稟議や事務手続をローンセンターなどの専門部署に集約し、事務コストを削減する。限られた経営資源の再配置の狙いもある。 |
| 手数料体系の見直し | 住宅ローンの稟議や事務手続に要するコスト（人件費、システム経費など）を手数料の形で徴求する。 |
| 特徴的な住宅ローンの開発 | 競合金融機関と異なる特徴的な住宅ローンを開発することで、残高と利回りの両面で競争力を高める。 |

（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

### (2) 事務コストの削減

住宅ローンにかかる稟議や事務手続をローンセンターなどの専門部署に集約し、事務コストを削減する動きがある。また推進面ではローンセンターへの休日相談窓口の一本化や、ハウスメーカー担当者を本部に配置するなどして、限られた経営資源の効率運用に取り組んでいる。

### (3) 手数料体系の見直し

住宅ローンの稟議や事務手続に要するコスト（人件費、システム経費など）を手数料の形で徴求する動きがある。住宅ローン関連の手数料水準を引き上げ、または新設するなどして、役務取引等利益の改善を狙っている。住宅ローン事務取扱手数料を新設し、役務取引等収益の増収を実現した地域銀行もみられる。

### (4) 特徴的な住宅ローンの開発・提供

住宅ローンは定型的であり、商品内容による差別化は困難との声が根強い。その一方で、だからこそ競合金融機関と異なる特徴的な住宅ローンを提供できれば残高と利回りの両面で競争力を高めることが可能との意見もある。当研究所がこれまで取り上げた事例では、信金中金月報（2016年7月号）『女性向け融資商品の取扱いについて』の女性専用住宅ローン(注1)のように、アイデア次第で顧客の潜在ニーズを掘り起こすこす余地は大きいと考えられる。

## 3. 新生銀行の「パワースマート住宅ローン 安心パックW」

本稿では、新生銀行の住宅ローン「パワースマート住宅ローン 安心パックW」(注2)を紹介する。

### (1) 住宅ローンの推進スタンス

東京都に本店を置く新生銀行は、平成26年1月、「パワースマート住宅ローン安心パックW」(以下「安心パックW」という。）の取扱いを開始した（**図表5**）。

同行の住宅ローンの開発コンセプトは、①商品内容で競合金融機関に先行すること、②顧客が既存の住宅ローンに持つ不満等を解消すること、である。リテール営業を強化するなか、同行は競合金融機関の住宅ローンを調べ上げ、顧客ニーズに応える商品を提供することにした。

同行は調達コストを勘案した住宅ローンを取り扱っている。住宅ローン単体で採算を確保するので、複合取引を前提に住宅ローンを推進する競合金融機関と異なる施策を打ち出しやすい。採算を度外視した金利競争を実施せず、また給振口座の指定などを住宅ローン金利の優遇条件にしていない。あくまでも住宅ローンで採算を確保し、さらに顧客が同行の商品・サービスに魅力を感じるなかでクロスセルを図っていく営業スタイルである。

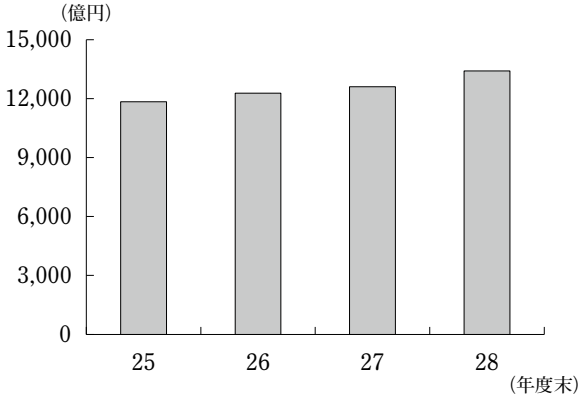
(注)1. 詳しくは、信金中金月報（2016年7月号）『女性向け融資商品の取扱いについて』を参照願いたい。
2. 同商品は、2014年日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞を受賞している。

**図表5　銀行の概要（28年3月末）**

| | |
|---|---|
| 本社所在地 | 東京都中央区日本橋室町 |
| 創立 | 昭和27年12月 |
| 資本金 | 5,122億円 |
| 預金（連結） | 5兆8,009億円 |
| 貸出金（連結） | 4兆5,629億円 |
| 従業員数（連結） | 5,356人 |
| 本支店数 | 28本支店、7出張所 |

（備考）1. 預金には譲渡性を含む。
2. 新生銀行公表資料より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

**図表6　住宅ローン残高の推移**




なお、同行の28年度末における住宅ローン残高は、前期比797億円、6.3％増加の1兆3,405億円に達した（**図表6**）。増加の要因は、顧客ニーズに応えた住宅ローンを提供することで、新規および借換案件の獲得に成功したためとされている。

### (2) パワースマート住宅ローン 安心パックWについて

#### ① 開発までの経緯

同行は、24年12月、「パワースマート住宅ローン 安心パック」(以下、「安心パック」という。）を発売した。安心パックは、6つの諸費用ゼロ(注3)を特長とする「パワースマート住宅ローン」(同行の主力住宅ローン）の発展系である。安心パックは、前述のパワースマート住宅ローンに、繰上返済で短縮された期間を基に戻すことで、一時的に元本返済を停止し、利払いのみとすることができる(イ)コントロール返済、(ロ)団体信用介護保障保険（通称「安心保障付団信」)、を付帯したものである。

さらに同行は、26年1月、「安心パックW」の取扱いを開始した。安心パックWは、女性が働き続けるうえでネックとなる子育ておよび家事の負担軽減に資するサービスが利用できるクーポンを住宅ローンに付帯する商品である。この背景には、わが国の働く女性(ワーキングマザー）を取り巻く厳しい状況がある。ワーキングマザーの多くは、急な子どもの病気などで会社を遅刻・早退したり休暇の取得を迫られたりするケースがある。これが会社における昇進・昇格の妨げになっていると感じる女性もいるようだ。こうした状況を勘案し、同行は子どもの急病などの際、一時的に子どもを預かる「病児保育サービス」や、夫婦共働きが一般的となるなか「家事代行」「ハウスクリーニング」の潜在ニーズは大きいと考えた。

(注)3. 6つの諸費用ゼロとは、①保証料、②一部繰上返済手数料、③コントロール返済手数料、④団体信用生命保険料、⑤団体信用介護保障保険料、⑥ATM手数料の6種類。ただし、別途、事務取扱手数料等がかかる。

② 同行の狙い

安心パックWは、競合金融機関にみられない商品内容であり、また潜在ニーズが大きいことから高い競争力を有するとされる。住宅ローンに付帯されたクーポンを使って、所定の業者が提供する病児保育サービスなどを顧客が利用することで、中長期のリレーション構築を見込んでいる。同時に顧客が病児保育サービスなどを有効活用し不本意な退職などが減れば、収入減に伴う住宅ローンの返済不履行リスクも低減するなどのメリットがあるとしている。

採算面では、安心パックWの顧客は同行住宅ローンのキャンペーン金利の適用除外となるので、コスト割れのリスクも低い。

### (3) 商品概要

① 4つの特徴

安心パックWは、前述のパワースマート住宅ローンに元金据置サービス（コントロール返済）および団体信用介護保障保険（安心保障付団信）を付帯し、さらに同行の提携先が提供する2つのサービス「病児保育サービス」および「家事代行サービス・ハウスクリーニングサービス」（以下、「家事代行サービス等」という。）を受けるこができるクーポンを付帯した、地域限定の住宅ローンである（**図表7**）。

病児保育サービスは、安心パックWの顧客の子どもが急に発熱した場合や軽い病気になった時に、専門の保育スタッフが子どもを一時的に預かるサービスである。また、家事代行サービスは顧客が忙しいときなどに掃除だけでなく料理や買い物などの日常的な家事を提携先が請け負うサービス、ハウスクリーニングサービスはプロの清掃スタッフが専用洗剤や機材を用いて清掃・掃除を請け負うサービスである。

② 苦労した点

同商品の開発で苦労した点は、(イ)リーガル面の確認と、(ロ)提携先の選定、である。

（イ）リーガル面の確認

リーガルチェックでは、顧問弁護士との相談などに時間がかかり、開発から商品化まで1年近くを要した。例えば『病児保育サービスを利用した子どもが保育先で死亡した場合、同行に法的責任は生じるのか？』などが検討された。最終的に顧客への説明を徹底すること、特約書に必要な文

**図表7　安心パックW「4つの特徴」**

| | |
|---|---|
| コントロール返済 | 顧客が一部繰上返済を行い返済期間が短縮された場合に、短縮された返済期間の範囲内で元金を据え置き、月々の支払い利息のみにすることができる。 |
| 安心保障付団信 | 被保険者となる顧客（借入人）が所定の要介護状態になった場合に、保険金により住宅ローンの弁済が充当される。 |
| 病児保育サービス | 顧客の子どもの急な発熱などの場合、提携先の専門スタッフが、子どもを預かる。 |
| 家事代行サービス等 | 提携先の専門スタッフが、顧客の家事代行またはハウスクリーニングを行う。 |

（備考）1. コントロール返済と安心保障付団信は、安心パックに付帯されるサービスである。
2. 新生銀行公表資料より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

言を記載することで、法的責任の排除問題をクリアしている。

**（ロ）提携先の選定**

提携先の選定にも苦労した。病児保育サービスを提供する企業・団体は少なく、また契約書の作成でも調整に難儀した。家事代行サービス等を取り扱う企業・団体は多いが、同行は土日にもサービスを提供すること、サービスの品質を維持するためFCではなく直営で運営することを条件に絞り込んだ。

検討の結果、同行は、病児保育サービスを提供する認定NPO法人フローレンスと、家事代行サービス等を提供する㈱ベアーズと、それぞれ提携することにした。

これに加えて、27年4月から同行は東急電鉄グループと提携し、地域限定の東急グループプランを取り扱っている（**図表8**）。提携に先立ち同行が安心パックWの利用地域を調べたところ、東急線沿線の顧客が融資金額ベースで全体の3割であった。東急電鉄グループにとっても沿線エリア住民の生活サービスの質向上につながることから、同行との提携を進めることとした。

**(4) 病児保育・家事代行サービス等の仕組み**

**① クーポンの贈呈**

同行は、安心パックWを借り入れた顧客に対し、病児保育サービスまたは家事代行サービス等を受けられるクーポンを贈呈する。顧客はクーポンを利用し（同行の）提携先から病児保育サービスなどを受けることができる。その後、提携先は同行にクーポン分の費用を請求する流れである。

同行が顧客に贈呈するクーポンの枚数は、融資金額により20～50枚となる（**図表9**）。3,000万円以上の借入れの場合、50枚（60万円相当）を贈呈するが、融資金額で枚数を変える理由に景販法の制限があげられる。また利用するサービス内容によって必要なクーポン枚数も異なる（**図表10**）。

**図表8　安心パックW〈東急グループプラン〉で拡充したサービス**

| サービス名 | サービス提供先 |
|---|---|
| アフタースクールサービス（新規追加） | ㈱キッズベースキャンプ |
| カルチャースクールサービス（新規追加） | 東急電鉄（東急セミナーBE） |
| ホームセキュリティサービス（新規追加） | 東急セキュリティ㈱ |
| 家事代行サービス・ハウスクリーニングサービス（拡充） | 東急電鉄（東急ベル） |

（備考）新生銀行公表資料より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

**図表9　クーポンの贈呈枚数**

| 借入金額 | 交付枚数 |
|---|---|
| 3,000万円～ | 50枚 |
| 2,500万～2,990万円 | 40枚 |
| 2,000万～2,490万円 | 30枚 |
| 1,500万～1,990万円 | 20枚 |

**図表10　クーポンの必要枚数（例）**

| 利用場面 | 枚数 |
|---|---|
| 病児保育（1回） | 2枚 |
| トイレ清掃 | 1枚 |
| キッチン | 2枚 |
| 家庭用埋め込みエアコン | 3枚 |

（備考）新生銀行公表資料より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

クーポンは同行がオリジナルで作成するもので、顧客ごとに採番のうえ贈呈する。金券やプリペイドカードのようなものではない。クーポンの譲渡や売買は無効なことに加え、住宅ローンを契約した顧客以外の利用は不可としている。例えば、顧客は知り合いの子どもの病児保育サービスに当該クーポンを利用できない。

クーポンの有効期限は融資実行日から10年間となる。仮に顧客が他行庫に借り換えた場合、当該クーポンは無効となるほか、未利用または有効期限切れのクーポンの買戻しなども行わない。

**② サービス提供地域**

安心パックWは、地域限定の住宅ローンである。と言うのも、提携先が対応可能な地域が大都市部に限られるためであり、提携先のカバーする範囲内でのサービス提供としている。東急グループプランについても東急線沿線でのサービス提供となる。

商品開発にあたり、同行の住宅ローン顧客の利用地域を調べたところ、約8割が大都市部であった。そこで大都市部を対象とするサービスを提供できれば大半の顧客のニーズに応えられると判断した。現状、地方部の顧客からの照会にはサービス提供可能な提携先がない事実を伝え、理解を得ている。

同行では顧客ニーズに応えるサービスを提供可能な提携先を増やすことについて消極姿勢ではない。前述のとおり『女性が働き続けるうえでネックとなる子育ておよび家事の負担軽減に資するサービスである』とのコンセプトに沿えば、サービス提供地域・内容の拡充を行っていく。

**(5) 実績等**

**① 実績**

28年度末の安心パックの顧客は、住宅ローン全体の9割に達する。このうち安心パックWの利用顧客は1割程度である。安心パックWの発売から期間が短く、地域限定のサービスであるものの、顧客の関心は高いため、着実に件数は伸びつつある。

安心パックWの顧客の特徴をみると、借換え時に同商品を選択するケースは少なく、新規顧客が大半である。30～40代の共稼ぎ世帯が「万一の保険」として同商品を契約するケースが多いようだ。妻の家事負担軽減の一助になるよう、家事代行サービス等に魅力を感じ、同商品を契約する顧客もみられる。

クーポン利用状況のうち、病児保育サービスについては、万一の保険の意味合いが強いこともあり、実際の利用件数は多くない。家事代行サービス等については、年末の大掃除や転居時に利用する顧客がみられる。いずれのサービスについても利用した顧客の満足度は高く、リピーターとなるケース、クーポン以上のサービスを（有料で）依頼するケースなどもある。

**② 今後について**

同商品のコンセプトに賛同する若い世代は多く、同行では顧客ニーズにマッチした商品

開発に成功したと評価している。引き続き提携先の拡大などサービス内容の向上を図っていく考えである。

また、同行の住宅ローン開発コンセプトに則り、次の新商品の開発についても積極的に取り組んでいく方針である。

## おわりに

『住宅ローンは競合金融機関との商品内容の差別化が難しいため、金利競争に陥りやすい』との意見を聞くことが多い。今回紹介した新生銀行の住宅ローン商品のように顧客ニーズを徹底的に探るなかで商品開発を行い、顧客の支持を得ることに成功した事例もあるので、潜在ニーズの開拓余地はまだまだ大きいとみられる。

特に営業エリアが限定される信用金庫の場合、本稿で紹介した病児保育サービスのような地域限定のサービス企業との連携も容易ではないだろうか。

**〈参考文献〉**

・日本銀行『業種別貸出金調査表』
・独立行政法人 住宅金融支援機構『2016年度 民間住宅ローン利用者の実態調査【民間住宅ローン利用者編】（第1回）』
・新生銀行『住宅ローンチェックガイド』ほか

調　査

# 信用金庫のネット支店開設時の検討事項について

信金中央金庫 地域・中小企業研究所上席調査役
刀禰（とね）　和之（かずゆき）

（キーワード）ネット支店、FinTech、非対面取引、営業地区、既存顧客との棲み分け

（視　点）

信用金庫や地域銀行といった地域金融機関の間で「ネット支店」の開設が検討俎上の一つにあがっている。これは将来の預金流出への備えに加え、急速に発展するFinTechへの対応といった側面がある。

ただし信用金庫の場合、営業地区外からの預金獲得、非対面の取引推進など自金庫としての考え方を整理すべき項目もある。そこで本稿では、信用金庫がネット支店を開設する際の検討事項について、最近の動向を踏まえつつ取り上げる。

（要　旨）

- FinTechの急速な発展を追い風に地域金融機関の間で「ネット支店」の開設を検討する機運が（再び）高まってきた。
- ネット支店の開設目的は、将来の預金流出に備えたチャネル整備から非対面を好む個人マス層との接点確保に移行しつつある。
- 地域銀行では、30行以上がネット支店を開設しており、個人マス層に対する預金や個人ローンの推進チャネルとして活用している。
- 信用金庫がネット支店の開設を検討する際は、①営業地区外からの預金獲得、②非対面の取引推進、③既存顧客との棲み分け、などについて自金庫の考え方を整理する必要があろう。

## はじめに

信用金庫や地域銀行といった地域金融機関の間で「ネット支店」の開設が検討俎上の一つにあがっている。これは将来の預金流出への備えに加え、急速に発展するFinTechへの対応といった側面がある。

ただし信用金庫の場合、営業地区外からの預金獲得、非対面の取引推進など自金庫としての考え方を整理すべき項目もある。そこで本稿では、信用金庫がネット支店を開設する際の検討事項について、最近の動向を踏まえつつ取り上げる。

## 1. ネット支店の仕組み

### (1) 本稿における定義

FinTechの急速な発展を追い風に地域金融機関の間で「ネット支店」の開設を検討する機運が（再び）高まってきた。ネット支店の明確な定義はないが、本稿では一般に定義される『インターネットや電話、ATMといった非対面チャネルを中心に取引する支店で、店番を有するもの』とする(注1)。インターネット取引ではなく、電話やメールオーダー、ATMで取引を行う支店もネット支店の範疇に入れたい。

ネット支店は、既存の支店と同様、開設や廃止にあたって所定の手続きが必要であり、またディスクロージャー誌の店頭備え置き実施などが求められる。兼任が多いものの、ネット支店にも支店長や担当者が配置されている。

こうしたなか、既存支店とネット支店との最大の違いは、主たる顧客接点が「対面」か「非対面」という点とされる（**図表1**）。

### (2) 特徴・傾向

一般にネット支店は低コストの店舗運営が可能なため、①その分、高い預金金利等を付与しやすい、②個人マス層との小口取引でも採算を確保しやすい、とされる(注2)。通常、店頭表示金利より高い預金金利を提示し、金利選好の強い個人顧客から定期性預金を集めるチャネルに位置付けられる。またネットの

**図表1　既存支店とネット支店との比較（例）**

| 項　　目 | 既存支店 | ネット支店 |
|---|---|---|
| 店舗の種類 | 支店 | 支店 |
| 店番 | あり | あり |
| 出店・廃止の手続き等 | 所定の手続き | 所定の手続き |
| 支店長等 | （原則）配置する | （原則）配置する |
| 主たる顧客接点 | 渉外担当者、店頭、ATM | インターネット、電話、ATM |

（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(注)1. 自行庫の提供するインターネットバンキングサービスを総称し「インターネット支店」と呼ぶ地域金融機関もある。
2. ネット支店を独立採算で管理する場合を想定する。

非対面性に着目し、地域限定ではなく全国を営業エリアとするネット支店が主流となっている。

店舗所在地では、本店・本部または事務センター内にネット支店を開設している。所属も店番のある独立した支店であると同時に、営業推進部門の一部（職員が兼務）とする事例が多くみられる。

そのほか、支店名では顧客が当該ネット支店をイメージしやすいよう「インターネット支店」とする事例、地域ブランドを支店名にする事例などがある。

## 2. 開設・運営の狙い

ネット支店の開設目的をみると、平成20年頃に地域金融機関の間での開設が相次いだ当時は、①将来の人口減少時代に備えた預金推進チャネルの整備、②台頭するネット専業銀行への対抗、などが大きかった。営業体制を再構築するなか、営業店が融資や預かり資産の推進に注力できるよう、預金の獲得チャネルをネット支店に移行する試みがあったようである。

全国から預金を集めやすいので、メインターゲットは金利選好が強くネット利用に苦手意識の乏しい富裕層や準富裕層であった。相続預金の受け皿を目的に、地方から都市部に移り住んだ個人顧客に訴求する事例もみられた。

一方ここ数年は預金金利の低下もあり、高金利での預金獲得を前提とするネット支店の開設に消極的な意見がある。こうしたなかでネット支店が（再び）注目されるようになった背景には、①個人マス層との接点確保、②ブランド・顧客管理の容易さ、③FinTechへの先行投資、などがある（**図表2**）。

### (1) 個人マス層との接点確保

個人のライフスタイルの変化から、平日昼間の面談率は全国的に低下している。なかでも若年層の開拓・深耕は、地域金融機関にとって共通の課題である。

そこでネット支店を開設し、既存の渉外担当者や窓口では接点を持つことが難しかった若年層、加えて昼間は仕事で忙しい30～50代の資産形成層との接点を確保する狙いがある。ネット支店の場合、人を介した既存チャネルより低コストで取引を行えるため、個人マス層との小口取引でも採算を確保しやすい利点もある。

**図表2　ネット支店の開設目的（最近強まっている目的）**

| | |
|---|---|
| 個人マス層との接点確保 | 非対面取引を好む個人マス層の開拓および取引深耕を図る。また、個人マス層との小口取引における採算を確保する。 |
| ブランド・顧客管理の容易さ | 既存の顧客と異なる商品・サービスを提供する。また、既存支店とネット支店で顧客を別管理する。 |
| FinTechへの先行投資 | FinTechの発展に向けた先行投資やノウハウ蓄積、競合金融機関への対抗策として開設する。 |

（備考）1. 従来は預金の獲得チャネルに主眼が置かれている。
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

### (2) ブランド・顧客管理の容易さ

ブランド・顧客管理の容易さをネット支店の開設目的とする意見がある。29年に入って完全非対面の口座開設サービスを導入する信用金庫が増えている。当該顧客の一定割合以上は、非対面での取引を強く求める層とみられる。だとするなら従来の顧客管理手法では、一つの支店内に対面取引を好む既存の顧客と非対面取引を好む新しい顧客とが混在することになり、顧客管理の面で非効率のおそれもある。

そこで非対面取引を好む顧客をネット支店に集約し、当該顧客の求める商品・サービスを提供した方が実効性も高まろう。高い預金金利を付与する代替として、ネット支店の顧客は通帳不発行としたり、不正防止のため一定額以上の定期預金契約を口座開設の条件にしたりする事例がみられる。

### (3) FinTechへの先行投資

ここ1・2年のFinTechの発展は急速であり、最近では完全非対面の口座開設や来店不要の個人ローン契約も実現済みである。将来的にはFinTechに裏付けられた金融商品・サービスが金融取引の太宗を占める可能性があろう。

そこで将来への先行投資、ノウハウ蓄積の一環としてネット支店を開設する動きがある。また、ネット専業銀行の業容拡大や、さらなる異業種の参入に備え品揃えの一環としてネット支店を開設しておく狙いもある。

## 3. 地域銀行のネット支店開設の状況

わが国におけるネット支店開設の歴史は、平成11年8月のスルガ銀行「ドリームダイレクト支店」が第1号とされる。その後、地域銀行ではネット支店の開設が相次ぎ、29年4月末現在、30行を超える開設事例がある(注3)。

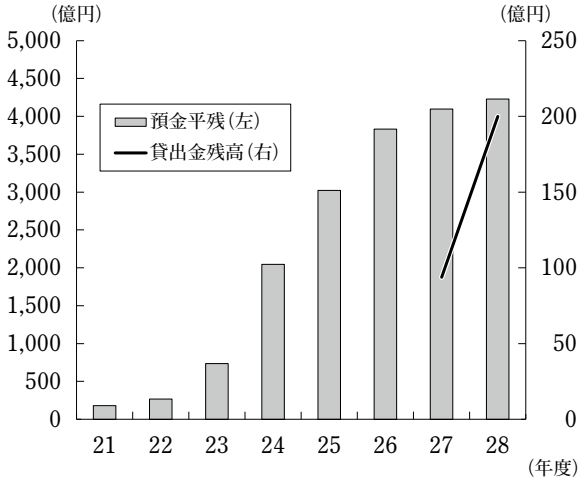
近年の特徴をみると、当初の開設目的である預金獲得に加え、個人ローンの推進チャネルに位置付ける動きが強まっている。ネット支店を通じて地元以外を含む未取引の個人マス層にカードローンや住宅ローンを推進する動きが活発である。

代表的な例として、19年7月に「インターネット支店」を開設した静岡銀行は、預金獲得に加え、26年度から個人ローンの獲得にも注力中である(注4)(**図表3**)。28年度末の同支店の住宅ローンおよびカードローンの残高は200億円に達した。また、個人ローンの推進に特化した千葉銀行「インターネット支店」(26年8月に開設)の28年9月末残高は29億円となる(**図表4**)。契約先の95%が地元以外の地域であり、新しい顧客層の開拓に手応えを感じているようだ。

このように地域銀行各行は、ネット支店の機能・サービスを拡充するなか、非対面取引を好む個人マス層へのアプローチを強めていくと予想される。

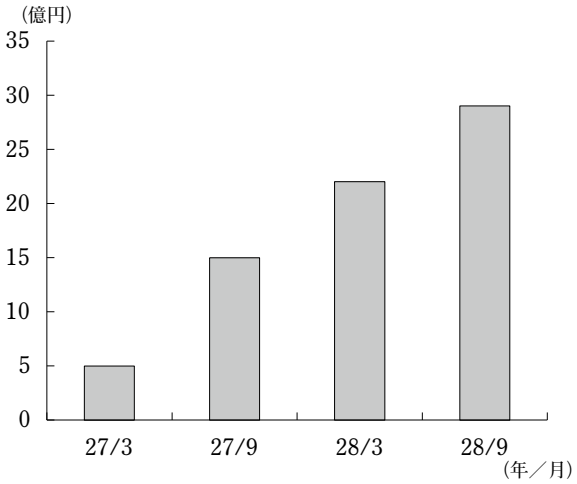
(注)3. ディスクロージャー誌およびニュースリリースなどより、信金中央金庫 地域・中小企業研究所調べ
4. 同行インターネット支店の口座開設者(29年3月末で164千件)の属性は、県外顧客が69%となる。年齢構成ではインターネットに抵抗の少ない30～50代の資産形成層が71%(一般営業店は49%)に達する。

**図表3　静岡銀行のインターネット支店（預金平残および貸出金残高）**




（備考）静岡銀行IR資料より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

**図表4　千葉銀行のインターネット支店（貸出金残高）**




（備考）千葉銀行IR資料より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

## 4. 開設検討時の留意点

29年4月末現在における信用金庫のネット支店開設状況は、10金庫10支店とみられる(注5)。直近では28年度に2店舗、29年4月に1店舗の開設があり、さらに数金庫が開設を検討中とされる。

信用金庫がネット支店の開設を検討する際は、①営業地区外からの預金獲得、②完全非対面の取引推進、③既存顧客との棲み分け、などについて自金庫の考え方を整理する必要があろう（**図表5**）。

### (1) 営業地区外からの預金獲得

ネット支店の特長の一つに受信面で全国展開が可能な点がある。ただし信用金庫は地域銀行のように営業地区外の顧客に個人ローンを推進できないので、仮に全国を対象とするネット支店を開設したとしても、個人ローンの推進については地区を限定しなければならない。また、本人確認システムの手当てなど事務管理上の負荷が大きい点も全国展開時の課題として残る。

こうした課題を勘案したうえで、営業地区外からの預金獲得について自金庫の考え方を整理する必要がある。全国を対象エリアとせ

**図表5　開設時の検討項目**

| | |
|---|---|
| 営業地区外からの預金獲得 | 全国から預金を集めることについて、その意義を含めて自金庫の考え方を整理する。 |
| 非対面の取引推進 | 新しい顧客層に対するアプローチ手段などについて自金庫の考え方を整理する。 |
| 既存顧客との棲み分け | 既存顧客とネット支店の顧客との棲み分けについて自金庫の考え方を整理する。 |

（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(注)5. ディスクロージャー誌およびニュースリリースなどより、信金中央金庫 地域・中小企業研究所調べ

ず、地元で非対面取引を求める個人マス層の開拓や深耕に取り組むネット支店、または非対面での個人ローン推進に特化したネット支店の開設を検討するのも一案であろう。

### (2) 非対面の取引推進

信用金庫の強みにフェイス・トゥ・フェイスの営業スタイルがある。ところがネットを中心に非対面取引を求める顧客は、これまでの顧客属性と異なる志向や価値観を有すると考えられる。そこで、こうした新しい顧客層に対するアプローチ手段について自金庫の考え方を整理する必要がある。例えば、非対面を好む若年層にフェイス・トゥ・フェイスのきめ細かい営業スタイルは受け入れられるのだろうか。となると、ネット取引の利便性拡充などが推進にあたり求められよう。

また、対面取引を前提とした既存の商品・サービスではない、新しい商品・サービスを提供することについての検討も不可欠である。

### (3) 既存顧客との棲み分け

前述の（2）に関連し、既存顧客との棲み分けについて自金庫としての考え方を整理する必要がある。仮に既存支店の顧客が渉外担当者やテラーによる手厚いサービスを享受しつつ、別途、ネット支店で定期預金を開設したとするなら、信用金庫にとってコスト割れするおそれがある。そのため既存顧客とネット支店の顧客とで異なるサービスを提供する必要が生じよう。顧客セグメントについての考え方を整理する必要がある。一顧客（個人）一口座の原則に立ち、ネット支店の口座開設は未取引先に限定するなど、既存顧客との棲み分けを求められるのではないか。

## おわりに

金融広報中央委員会『家計の金融行動に関する世論調査(平成27年)』【二人以上世帯】では、取引金融機関を決める要因として『近所に店舗やATM（現金自動預け払い機）があ

**図表6　金融機関の選択理由「近所に店舗やATMがあるから」の割合**

（備考）1. 回答は3つまでの複数回答
2. 金融広報中央委員会『家計の金融行動に関する世論調査（平成27年）』【二人以上世帯】より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

るから』が78.5％に達し、また20年以上の長期に亘って7割超を保ってきた（**図表6**）。

今後も金融機関の店舗や店外ATMが存在する「看板効果」は、顧客にとっての安心感や信頼感につながるだろう。しかしながら、平日昼間の面談率低下など若年層や資産形成層との接点確保が年々難しくなっている事実に加え、手間をかけず口座を開設したり、金融取引を行いたいとのニーズも健在化しつつあると考えられる。そのため、若年層を中心に一定の個人マス層がネット支店やネット取引にシフトしていくことは避けられないのではないか。

もちろん全ての金融取引がネットによる非対面取引に移行する可能性は低かろうが、信用金庫が新しい顧客層の開拓・深耕を図るためにもネット支店の開設について検討してみる価値はあると考えられる。

**〈参考文献〉**


・ゆうちょ財団 季刊個人金融2016年冬号『地域銀行のネット支店の開設動向と課題』

・金融広報中央委員会『家計の金融行動に関する世論調査（平成27年）』【二人以上世帯】

・静岡銀行 IR資料（同行HPに掲載）

・千葉銀行 IR資料（同行HPに掲載）

信金中金だより

# 地域・中小企業研究所が「渉外担当優績者意見交換会」(東北支店開催)に参加

地域・中小企業研究所は、平成29年6月7日(水)に東北支店主催の「渉外担当優績者意見交換会」に参加しました。

本意見交換会は、渉外ノウハウの共有化を図るとともに、参加者間の交流を深めることにより、信用金庫間の連携強化に資することを目的に開催されました。前日の盛岡会場および仙台会場の2か所で開催された本意見交換会には、東北地区に本店を置く信用金庫から、能力と意欲ある渉外担当者50人（26金庫）が参加しました。

始めに、信金ギャランティ(株)が「カードローンの推進方法および信用金庫の推進事例」について講義を行い、カードローンに係る昨今の動向や推進ポイントなどを説明しました。

次に、会場ごとに7～8人ずつのグループに分かれ、各参加者が事前資料に基づき「渉外担当者が成果を出す行動とは何か」「他業態との差別化をどう図るか」などについて10分間発表した後、参加者同士で聞きたいことについて意見交換を行いました。

意見交換の中では、顧客の悩みに対してどのような対応をしているかといった「課題解決の工夫」、新規顧客獲得のために取り組んでいることといった「推進事例」、部下が意欲をもって仕事に取り組むためにどうしたら良いかといった「部下指導や上司の役割」に関する質問等が数多く挙げられました。

東北支店および当研究所の職員がそれぞれのグループのコーディネーターを務め、積極的なネットワークづくりと活発な情報交換が行われました。

参加者からは、「他金庫の渉外担当者の方々が普段どういったことを考えながら営業活動しているのか、具体的に聞くことができて良かった。」「今後の業務に活かしたい。」「また機会があれば、ぜひ参加したい。」など前向きな感想が寄せられました。

仙台会場の各班の様子(6月7日)

# 地域・中小企業関連経済金融日誌（2017年6月）

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1日 | ○ | 中小企業庁、平成28年度における下請代金支払遅延等防止法に基づく取締状況等を公表 | |
| 2日 | ● | 金融庁、地域銀行の平成29年3月期決算の概要を公表 | 資料1 |
| | ● | 金融庁、主要行等の平成29年3月期決算の概要を公表 | 資料2 |
| | ● | 経済産業省、「地域経済分析システム（RESAS）利活用事例集2017」を公表 | 資料3 |
| | ○ | 経済産業省、平成29年3月末までの消費税転嫁対策の取組状況を公表 | |
| | ○ | 中小企業庁、中小企業技術革新制度(SBIR制度)において平成29年度特定補助金等に指定予定の事業を事前予告 | |
| 9日 | ● | 内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局および内閣府地方創生推進事務局、「まち・ひと・しごと創生基本方針2017」の閣議決定について公表 | 資料4 |
| 13日 | ○ | 中小企業庁、政府系金融機関における「経営者保証に関するガイドライン」の活用実績を公表 | |
| 14日 | ○ | 金融庁、NISA・ジュニアNISA口座の利用状況に関する調査結果を公表 | |
| | ○ | 中小企業庁、熊本地震に関してセーフティネット保証4号の指定期間（6月14日まで）を9月14日まで延長 | |
| 19日 | ● | 特許庁、中小企業の知的財産を融資等につなげる支援の実施（地域金融機関からの平成29年度の「知財ビジネス評価書」作成申込受付）について公表 | 資料5 |
| 20日 | ○ | 中小企業庁、平成29年度予算「潜在的創業者掘り起こし事業」に係る認定創業スクールを決定、公表（浜松、コザの2信用金庫も認定） | |
| 21日 | ● | 国土交通省、「不動産投資市場の成長に向けたアクションプラン」を公表 | 資料6 |
| 27日 | ● | 中小企業庁、第148回中小企業景況調査(2017年4-6月期)の結果を公表 | 資料7 |
| | ○ | 金融庁、「銀行の電子決済等代行業者との連携及び協働に係る方針に関する内閣府令等」の公布・施行を公表 | |
| 28日 | ○ | 金融庁、「経営者保証に関するガイドライン」Q＆Aを一部改定、公表 | |
| | ○ | 金融庁、民間金融機関における「経営者保証に関するガイドライン」の活用実績（平成28年度）を公表 | |
| 29日 | ○ | 金融庁、貸金業関係資料集を更新 | |
| 30日 | ○ | 中小企業庁、平成28年度熊本地震復旧等予備費予算「中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業」の交付を決定（熊本第一信用金庫、熊本信用金庫がそれぞれ代表者であるグループを含む熊本県の95グループ、大分県の2グループに対して。うち熊本県の82グループ、大分県の2グループは、これまでに一部の構成員が交付決定を受けている。） | |

○　中小企業庁、九州経済産業局、(独)中小企業基盤整備機構九州本部、(独)日本貿易振興機構熊本貿易情報センターおよび熊本県が「熊本県中小企業者等支援に関する連携協定」を締結、公表

○　中小企業庁、平成29年度予算「創業支援事業者補助金(創業・事業承継支援事業)」の補助事業者の採択について公表（気仙沼、東京東、三条、西尾、コザの5信用金庫を採択）

○　経済産業省、消費税の転嫁状況に関するモニタリング調査（5月調査）の調査結果を公表

※「地域・中小企業関連経済金融日誌」は、官公庁等の公表資料等をもとに、地域金融や中小企業金融に関連が深い項目について、当研究所が取りまとめたものである。「●」表示の項目については、解説資料を掲載している。

**（資料1）**

**金融庁、地域銀行の平成29年3月期決算の概要を公表（6月2日）**

1. 損益の状況（銀行単体ベース）

当期純利益は、10,002億円を計上した。前期に比べ、株式等関係損益が増加したものの、預貸金利回り差の縮小等により資金利益が減少したことや役務取引等利益、債券等関係損益が減少したことなどにより、前年比14.7%減少した。

2. 不良債権の状況（銀行単体ベース）

不良債権額（4.8兆円）は前期に比べ減少し、不良債権比率（1.90%）も0.23ポイント低下した。いずれも1999年3月期の金融再生法に基づく開示以降で最低となった。

3. 自己資本比率の状況（銀行単体ベース）

(1) 国際統一基準行（11行）の総自己資本比率（13.94%）は、前期に比べ0.16ポイント低下したものの普通株式等Tier1比率（13.34%）は、同0.18ポイント上昇した。

(2) 国内基準行（95行）の自己資本比率（9.86%）については、前期に比べ0.34ポイント低下した。

**（http://www.fsa.go.jp/news/29/ginkou/20170602-2.html参照）**

**（資料2）**

**金融庁、主要行等の平成29年3月期決算の概要を公表（6月2日）**

1. 損益の状況（グループ連結ベース）

当期純利益は26,140億円を計上した。預貸金利回り差の縮小等により資金利益が減少したことや債券等関係損益が減少したことなどにより、当期純利益は前期に比べ4.0%減少した。

2. 不良債権の状況（銀行単体ベース）

不良債権額（2.9兆円）は前期に比べ減少、不良債権比率（0.87%）も前期に比べ0.10ポイン

ト低下した。いずれも1999年3月期の金融再生法に基づく開示以降で最低となった。

3. 自己資本比率の状況（グループ連結ベース）

(1) 国際統一基準行（4グループ）の総自己資本比率（16.29%）は0.12ポイント、普通株式等Tier1比率（11.73%）も0.35ポイント、前期に比べ上昇した。

(2) 国内基準行(3グループ)の自己資本比率(11.88%)は、前期に比べ1.42ポイント低下した。

**(http://www.fsa.go.jp/news/29/ginkou/20170602-1.html参照)**

**(資料3)**

**経済産業省、「地域経済分析システム（RESAS）利活用事例集2017」を公表（6月2日）**

経済産業省は、自治体、支援機関や教育機関の取組みを調査し、「地域経済分析システム」を用いて地域の分析を行うとともに、そこから得られる情報に基づいて政策・施策の検討・立案等に結びついた31の事例を取りまとめた。以下は、そのうち地域金融機関が支援機関である事例の概要である。

1. 北洋銀行：RESASと金融機関データを融合させた地域中核産業分析

企業の事業内容や将来性等を踏まえた支援によって地域の持続的発展に貢献することを目指しており、地域の現状や課題を踏まえた上で、企業と対話を深めることが重要と考えている。そこで、RESASと独自の財務データの融合による地域中核産業分析モデルを開発し、道内各地の企業との「対話ツール」としての活用を目指している。

2. 八十二銀行：地域内所得向上に果たす地域金融機関の役割

長野市が目指す情報通信業の立地・集積を軸としたICT先進未来都市の構想が市内産業の稼ぐ力向上に結びつくことを裏付けるとともに、市内産業の労働生産性と地域内所得の向上に資する政策アイデアを検討した。

**(http://www.meti.go.jp/press/2017/06/20170602005/20170602005.html参照)**

**(資料4)**

**内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局および内閣府地方創生推進事務局、「まち・ひと・しごと創生基本方針2017」の閣議決定について公表（6月9日）**

内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局および内閣府地方創生推進事務局は、「まち・ひと・しごと創生基本方針2017」の閣議決定について公表した。以下は、本方針の主なポイントである。

**アベノミクスを浸透させるため、地方の「平均所得の向上」を目指す**

| | |
|---|---|
| **ローカル・アベノミクスの一層の推進** | ・地域資源を活用した「**しごと**」**づくり**<br>・空き店舗、遊休農地、古民家等の**遊休資産の活用**<br>・地域の未来につながる**地域経済牽引事業**への投資の促進<br>・**近未来技術等の実装、新しい生活産業の実装**の推進 |
| **東京一極集中の是正** | ・地方創生に資する**大学改革**<br>・**地方創生インターンシップ**の推進<br>・**生涯活躍のまち**（日本版 CCRC）<br>・**地方への企業の本社移転**の促進<br>・**政府関係機関の地方移転**<br>・中央省庁の**サテライトオフィス**の検討<br>・**地方生活の魅力**の発信等（ライフスタイルの見つめ直し） |
| **東京圏における医療・介護問題・少子化問題への対応** | ・高齢化に伴い増大する**医療・介護ニーズへの対応**<br>・**少子化対策**における「地域アプローチ」の推進 |
| **地方創生のさらなる深化に向けた政策の推進**（政策パッケージ） | 1. 地方にしごとをつくり、安心して働けるようにする<br>2. 地方への新しいひとの流れをつくる<br>3. 若い世代の結婚・出産・子育ての希望をかなえる<br>4. 時代に合った地域をつくり、安心なくらしを守るとともに、地域と地域を連携する |

**「地方創生版・三本の矢」「自助の精神」をもって意欲的に取り組む自治体を積極的に支援**

| 情報支援の矢 | 人材支援の矢 | 財政支援の矢 |
|---|---|---|
| ・地域経済分析システム（RESAS） | ・公務員等の市町村派遣<br>・地方創生カレッジ | ・地方創生関係交付金<br>・企業版ふるさと納税 |

（http://www.kantei.go.jp/jp/singi/sousei/info/参照）

（資料5）

**特許庁、中小企業の知的財産を融資等につなげる支援の実施（地域金融機関からの平成29年度の「知財ビジネス評価書」作成申込受付）について公表（6月19日）**

特許庁は、2015年度から、地域金融機関から申請を受け、融資等を検討している中小企業の知的財産を活用したビジネスについての評価書を、提携調査会社が作成し、地域金融機関に無償で提供している。地域金融機関は、この評価書により中小企業の特許や技術等がどのようにビジネスに貢献し、利益を生み出しているのかが把握でき、経営評価をすることが可能となる。

2017年度の「知財ビジネス評価書」の作成については、地域金融機関からの申込受付を6月19日（月）より開始した。

作成支援メニューには、一般公募枠の他に、地域金融機関が組織的に知財金融に取り組むことをハンズオン支援する伴走型支援枠も用意されている（一般公募枠と伴走型支援枠合わせて採択件数は200件とする予定）。

（http://www.meti.go.jp/press/2017/06/20170619002/20170619002.html参照）

（資料6）

**国土交通省、「不動産投資市場の成長に向けたアクションプラン」を公表（6月21日）**

国土交通省土地・建設産業局は、「不動産投資市場政策懇談会」における議論を踏まえて、「不動産投資市場の成長に向けたアクションプラン」をとりまとめた。

アクションプランの概要

○CRE等の改革（企業等不動産の活性化）：

企業等が保有する不動産ストックの成長性の高い資産等への転換を進めるため、ガイドラインの改訂やフォーラムの開催等を通じ、これまでCREの有効活用に積極的ではなかった業界・団体におけるCRE戦略の導入・実施を促す。

○リート市場等の改革：

成長分野で拡大する不動産需要に対し、不動産ストックの価値向上を支えるために必要な資金を調達する不動産投資市場の機能向上を図る。

○不動産投資家の投資環境の改革：

多様な投資家からの投資を呼び込むため、不動産情報基盤の充実等、不動産投資環境の整備を進める。

○人材育成の改革：

これら3つの改革に必要な人材を確保するため、産官学金が連携して人材育成の機会の提供等を促進する。

（http://www.mlit.go.jp/report/press/totikensangyo05_hh_000132.html参照）

（資料7）

**中小企業庁、第148回中小企業景況調査(2017年4-6月期)の結果を公表（6月27日）**

中小企業庁は、第148回中小企業景況調査（2017年4-6月期）の結果を公表した。2017年4-6月期の全産業の業況判断D.I.は、前期（2017年1-3月期）比で2.7ポイント上昇の△14.3となり、2期連続で上昇した。産業別にみると製造業D.I.は、同2.4ポイント上昇の△10.6となり、非製造業D.I.は、同2.9 ポイント上昇の△15.5となっている。

（http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/keikyo/index.htm参照）

信金中金だより

# 信金中央金庫　地域・中小企業研究所活動記録(6月)

## 1. レポート等の発行

| 発行日 | レポート分類 | 通巻 | タ　イ　ト　ル | 執筆者 |
|---|---|---|---|---|
| 17.6.2 | 内外金利・為替見通し | 29-3 | 当面は現行の金融緩和策を継続。国債買入れペースのあり方に注目が集まる | 角田　匠<br>奥津智彦 |
| 17.6.12 | 金融調査情報 | 29-5 | 特徴ある住宅ローン商品の開発・提供について<br>－新生銀行「パワースマート住宅ローン 安心パックW」－ | 刀禰和之 |
| 17.6.12 | ニュース＆トピックス | 29-18 | 信用金庫の住宅ローンの動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.12 | ニュース＆トピックス | 29-19 | 信用金庫のカードローン等の動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.12 | ニュース＆トピックス | 29-20 | 信用金庫の地公体向け貸出の動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.12 | ニュース＆トピックス | 29-21 | 信用金庫の不動産業向け貸出の動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.12 | ニュース＆トピックス | 29-22 | 信用金庫の店舗数の動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.12 | ニュース＆トピックス | 29-23 | 信用金庫の店外CD・ATM設置台数の動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.12 | ニュース＆トピックス | 29-24 | 信用金庫の常勤役職員数の動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.14 | 金融調査情報 | 29-6 | ベンチマークの活用に生かせる「小原語録」<br>－「貸すも親切、貸さぬも親切」など－ | 荻野和之 |
| 17.6.23 | ニュース＆トピックス | 29-29 | 信用金庫の医療・福祉向け貸出の動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.23 | ニュース＆トピックス | 29-30 | 信用金庫の「個人による貸家業」向け貸出の動向(28年度末) | 刀禰和之 |
| 17.6.23 | ニュース＆トピックス | 29-31 | 信用金庫の個人ローンの動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.23 | ニュース＆トピックス | 29-32 | 信用金庫の定期性預金の動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.23 | ニュース＆トピックス | 29-33 | 信用金庫の定期積金の動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.23 | ニュース＆トピックス | 29-34 | 信用金庫の企業向け貸出金残高の動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.23 | ニュース＆トピックス | 29-35 | 信用金庫の企業向け貸出先数の動向（28年度末） | 刀禰和之 |
| 17.6.26 | 産業企業情報 | 29-4 | ビジネス変革の鍵を握るビッグデータ活用<br>－“経済成長の牽引役”を期待される「ビッグデータ」－ | 藁品和寿 |
| 17.6.29 | 産業企業情報 | 29-5 | 中小企業の「稼ぐ力」①－IT活用による「稼ぐ力」への挑戦－ | 延味慶輔<br>藁品和寿 |

## 2. 講座・講演・放送等の実施

| 実施日 | 種類 | タ　イ　ト　ル | 講座・講演会・番組名称 | 主催 | 講師等 |
|---|---|---|---|---|---|
| 17.6.6 | 講演 | 多摩地域の広域観光連携の重要性 | 東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会を契機とした各市町村における事業展開促進セミナー | 東武トップツアーズ㈱ | 笠原　博 |
| 17.6.9 | 講演 | 中小企業の景況感と「稼ぐ力」を磨く中小企業事例 | みやしん経営塾 | 宮崎信用金庫 | 藤津勝一 |
| 17.6.13 | 講演 | 為替相場の現状と展望 | 第4回ビジネスマッチング担当者連絡会議 | 埼玉縣、青木、横浜、湘南、川崎、城南信用金庫 | 奥津智彦 |
| 17.6.13 | 講演 | トランプ大統領の政策運営と国内外の経済展望 | 経済講演会 | 蒲郡信用金庫 | 角田　匠 |
| 17.6.14 | 講演 | 箱根地区のさらなる活性化に向けて | 箱根信和会の設立 | さがみ信用金庫 | 石川　孝 |
| 17.6.14 | 講演 | リーサスの活用について | 地域経済分析研修 | 福島信用金庫<br>桑折町 | 髙田　眞<br>黒木智也 |
| 17.6.14 | 講演 | リーサスの活用について | 地域経済分析研修 | 福島信用金庫<br>国見町 | 髙田　眞<br>黒木智也 |
| 17.6.14 | 講演 | 人材育成が鍵を握る中小企業経営の持続発展 | 人形町支店若手経営者の会 勉強会 | 興産信用金庫 | 藤津勝一 |
| 17.6.15 | 講演 | 信用金庫における女性の活躍推進にかかる取組み | 愛知県信用金庫協会研修会 | 愛知県信用金庫協会 | 松崎英一 |
| 17.6.19 | 講演 | 事業承継と後継者教育について考える | 第91期通常総代会 | 津山信用金庫 | 鉢嶺　実 |
| 17.6.23 | 講演 | RESAS勉強会 | RESAS勉強会 | 尼崎信用金庫 | 石神明広<br>黒木智也 |

# 統　計

## 1. 信用金庫統計

(1) 信用金庫の店舗数、合併等
(2) 信用金庫の預金種類別預金・地区別預金
(3) 信用金庫の預金者別預金
(4) 信用金庫の科目別貸出金・地区別貸出金
(5) 信用金庫の貸出先別貸出金
(6) 信用金庫の余裕資金運用状況

## 2. 金融機関業態別統計

(1) 業態別預貯金等
(2) 業態別貸出金

統計資料の照会先：
信金中央金庫 地域・中小企業研究所
Tel 03-5202-7671　Fax 03-3278-7048

(凡　例)

1. 金額は、単位未満切捨てとした。
2. 比率は、原則として小数点以下第1位までとし第2位以下切捨てとした。
3. 記号・符号表示は次のとおり。
   〔0〕ゼロまたは単位未満の計数　〔—〕該当計数なし　〔△〕減少または負
   〔…〕不詳または算出不能　〔＊〕1,000%以上の増加率　〔p〕速報数字
   〔r〕訂正数字　〔b〕b印までの数字と次期以降との数字は不連続
4. 地区別統計における地区のうち、関東には山梨、長野、新潟を含む。東海は静岡、愛知、岐阜、三重の4県、九州北部は福岡、佐賀、長崎の3県、南九州は熊本、大分、宮崎、鹿児島の4県である。

※　信金中金 地域･中小企業研究所のホームページ(http://www.scbri.jp/)よりExcel形式の統計資料をダウンロードすることができます。

## 1. (1) 信用金庫の店舗数、合併等

### 信用金庫の店舗数、会員数、常勤役職員数の推移

(単位：店、人)

| 年月末 | 店舗数 本店(信用金庫数) | 店舗数 支店 | 店舗数 出張所 | 店舗数 合計 | 会員数 | 常勤役職員数 常勤役員 | 常勤役職員数 職員 男子 | 常勤役職員数 職員 女子 | 常勤役職員数 職員 計 | 常勤役職員数 合計 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 270 | 6,982 | 252 | 7,504 | 9,305,143 | 2,238 | 73,078 | 38,484 | 111,562 | 113,800 |
| 14. 3 | 267 | 6,946 | 238 | 7,451 | 9,282,698 | 2,220 | 71,801 | 38,504 | 110,305 | 112,525 |
| 15. 3 | 267 | 6,898 | 233 | 7,398 | 9,270,457 | 2,219 | 70,496 | 38,762 | 109,258 | 111,477 |
| 15. 9 | 267 | 6,894 | 232 | 7,393 | 9,280,129 | 2,212 | 71,506 | 40,621 | 112,127 | 114,339 |
| 12 | 267 | 6,883 | 234 | 7,384 | 9,284,536 | 2,210 | 70,946 | 40,210 | 111,156 | 113,366 |
| 16. 3 | 265 | 6,883 | 231 | 7,379 | 9,273,887 | 2,195 | 69,126 | 39,107 | 108,233 | 110,428 |
| 16. 5 | 265 | 6,884 | 231 | 7,380 | 9,282,229 | 2,189 | 71,572 | 42,143 | 113,715 | 115,904 |
| 6 | 265 | 6,885 | 230 | 7,380 | 9,279,155 | 2,207 | 71,081 | 41,883 | 112,964 | 115,171 |
| 7 | 265 | 6,887 | 231 | 7,383 | 9,273,976 | 2,212 | 70,848 | 41,667 | 112,515 | 114,727 |
| 8 | 265 | 6,886 | 231 | 7,382 | 9,272,672 | 2,211 | 70,598 | 41,483 | 112,081 | 114,292 |
| 9 | 265 | 6,882 | 231 | 7,378 | 9,276,034 | 2,211 | 70,243 | 41,195 | 111,438 | 113,649 |
| 10 | 265 | 6,883 | 230 | 7,378 | 9,275,968 | 2,212 | 70,086 | 41,087 | 111,173 | 113,385 |
| 11 | 265 | 6,865 | 243 | 7,373 | 9,275,753 | 2,214 | 69,942 | 41,004 | 110,946 | 113,160 |
| 12 | 265 | 6,864 | 244 | 7,373 | 9,277,347 | 2,211 | 69,655 | 40,745 | 110,400 | 112,611 |
| 17. 1 | 264 | 6,860 | 244 | 7,368 | 9,276,718 | 2,209 | 69,343 | 40,570 | 109,913 | 112,122 |
| 2 | 264 | 6,857 | 244 | 7,365 | 9,276,653 | 2,209 | 69,119 | 40,416 | 109,535 | 111,744 |
| 3 | 264 | 6,854 | 243 | 7,361 | 9,264,892 | 2,204 | 67,808 | 39,575 | 107,383 | 109,587 |
| 4 | 264 | 6,854 | 243 | 7,361 | 9,267,761 | 2,203 | 70,490 | 42,895 | 113,385 | 115,588 |
| 5 | 264 | 6,857 | 243 | 7,364 | 9,271,033 | 2,201 | 70,316 | 42,785 | 113,101 | 115,302 |

### 信用金庫の合併等

| 年月日 | 異動金庫名 | | | 新金庫名 | 金庫数 | 異動の種類 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2009年10月13日 | 西中国 | 岩国 | (下関市職員信組) | 西中国 | 277 | 合併 |
| 2009年11月9日 | 八戸 | あおもり | 下北 | 青い森 | 275 | 合併 |
| 2009年11月24日 | 北見 | 紋別 | | 北見 | 274 | 合併 |
| 2010年1月12日 | 山口 | 萩 | | 萩山口 | 273 | 合併 |
| 2010年2月15日 | 杵島 | 西九州 | | 九州ひぜん | 272 | 合併 |
| 2011年2月14日 | 富山 | 上市 | | 富山 | 271 | 合併 |
| 2012年11月26日 | 東山口 | 防府 | | 東山口 | 270 | 合併 |
| 2013年11月5日 | 大阪市 | 大阪東 | 大福 | 大阪シティ | 268 | 合併 |
| 2014年1月6日 | 三浦藤沢 | | | かながわ | 268 | 名称変更 |
| 2014年2月24日 | 十三 | 摂津水都 | | 北おおさか | 267 | 合併 |
| 2016年1月12日 | 大垣 | 西濃 | | 大垣西濃 | 266 | 合併 |
| 2016年2月15日 | 福井 | 武生 | | 福井 | 265 | 合併 |
| 2017年1月23日 | 江差 | 函館 | | 道南うみ街 | 264 | 合併 |

# 1. (2) 信用金庫の預金種類別預金・地区別預金

## 預金種類別預金

（単位:億円、%）

| 年月末 | 預金計 | 前年同月比増減率 | 要求払 | 前年同月比増減率 | 定期性 | 前年同月比増減率 | 外貨預金等 | 前年同月比増減率 | 実質預金 | 前年同月比増減率 | 譲渡性預金 | 前年同月比増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 1,248,763 | 1.8 | 437,668 | 3.5 | 806,621 | 1.0 | 4,472 | △ 2.5 | 1,246,612 | 1.9 | 510 | 2.4 |
| 14. 3 | 1,280,602 | 2.5 | 459,125 | 4.9 | 817,509 | 1.3 | 3,967 | △ 11.3 | 1,279,037 | 2.6 | 580 | 13.7 |
| 15. 3 | 1,319,433 | 3.0 | 483,819 | 5.3 | 831,514 | 1.7 | 4,099 | 3.3 | 1,317,889 | 3.0 | 625 | 7.7 |
| 15. 9 | 1,347,370 | 2.6 | 497,850 | 4.8 | 846,512 | 1.3 | 3,007 | 29.6 | 1,345,988 | 2.6 | 884 | 28.3 |
| 12 | 1,357,825 | 2.2 | 507,247 | 4.1 | 848,195 | 1.1 | 2,383 | 3.5 | 1,356,476 | 2.3 | 877 | 7.2 |
| 16. 3 | 1,347,476 | 2.1 | 503,730 | 4.1 | 840,685 | 1.1 | 3,060 | △ 25.3 | 1,345,990 | 2.1 | 791 | 26.4 |
| 16. 5 | 1,358,855 | 2.1 | 511,142 | 3.8 | 845,416 | 1.0 | 2,295 | 1.4 | 1,357,974 | 2.1 | 886 | △ 13.7 |
| 6 | 1,371,890 | 1.9 | 518,977 | 3.9 | 850,317 | 0.8 | 2,595 | 1.1 | 1,370,974 | 1.9 | 1,210 | 14.9 |
| 7 | 1,370,332 | 2.3 | 515,081 | 5.2 | 852,995 | 0.6 | 2,254 | △ 5.4 | 1,368,898 | 2.3 | 1,369 | 22.2 |
| 8 | 1,374,287 | 2.2 | 518,851 | 4.8 | 853,074 | 0.6 | 2,362 | 0.8 | 1,373,409 | 2.2 | 1,148 | △ 15.7 |
| 9 | 1,376,916 | 2.1 | 522,579 | 4.9 | 851,259 | 0.5 | 3,077 | 2.3 | 1,375,496 | 2.1 | 1,109 | 25.4 |
| 10 | 1,378,867 | 2.3 | 527,314 | 5.2 | 849,168 | 0.6 | 2,384 | 10.7 | 1,377,983 | 2.4 | 1,018 | 20.2 |
| 11 | 1,377,158 | 2.4 | 525,474 | 5.3 | 849,242 | 0.7 | 2,441 | 6.0 | 1,376,254 | 2.4 | 1,106 | 26.5 |
| 12 | 1,388,856 | 2.2 | 535,936 | 5.6 | 850,422 | 0.2 | 2,497 | 4.7 | 1,387,634 | 2.2 | 1,366 | 55.7 |
| 17. 1 | 1,380,856 | 2.3 | 528,508 | 6.2 | 850,273 | 0.1 | 2,073 | △ 14.1 | 1,379,956 | 2.4 | 1,135 | 18.9 |
| 2 | 1,386,290 | 2.4 | 536,363 | 6.5 | 847,715 | 0.0 | 2,212 | △ 5.4 | 1,385,365 | 2.4 | 1,095 | 25.7 |
| 3 | 1,379,128 | 2.3 | 537,831 | 6.7 | 838,043 | △ 0.3 | 3,252 | 6.2 | 1,377,605 | 2.3 | 730 | △ 7.7 |
| 4 | 1,393,984 | 2.3 | 551,854 | 6.6 | 839,781 | △ 0.3 | 2,347 | 2.9 | 1,392,429 | 2.3 | 1,065 | 34.2 |
| 5 | 1,390,544 | 2.3 | 546,056 | 6.8 | 841,995 | △ 0.4 | 2,492 | 8.5 | 1,389,687 | 2.3 | 1,238 | 39.7 |

（備考） 1．預金計には譲渡性預金を含まない。
2．実質預金は預金計から小切手･手形を差引いたもの

## 地区別預金

（単位:億円、%）

| 年月末 | 北海道 | 前年同月比増減率 | 東北 | 前年同月比増減率 | 東京 | 前年同月比増減率 | 関東 | 前年同月比増減率 | 北陸 | 前年同月比増減率 | 東海 | 前年同月比増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 66,143 | 1.6 | 47,624 | 4.3 | 226,917 | 1.5 | 234,385 | 1.2 | 35,710 | △ 0.8 | 255,448 | 2.6 |
| 14. 3 | 67,534 | 2.1 | 49,575 | 4.0 | 230,689 | 1.6 | 240,157 | 2.4 | 36,007 | 0.8 | 264,641 | 3.5 |
| 15. 3 | 68,537 | 1.4 | 51,440 | 3.7 | 234,904 | 1.8 | 247,340 | 2.9 | 36,664 | 1.8 | 276,481 | 4.4 |
| 15. 9 | 70,256 | 2.0 | 52,664 | 2.5 | 239,209 | 1.6 | 251,988 | 2.3 | 37,131 | 1.5 | 283,577 | 3.9 |
| 12 | 71,290 | 1.6 | 52,951 | 1.9 | 240,703 | 1.4 | 253,927 | 1.9 | 37,169 | 1.0 | 286,221 | 3.7 |
| 16. 3 | 69,722 | 1.7 | 51,986 | 1.0 | 238,874 | 1.6 | 251,097 | 1.5 | 37,176 | 1.3 | 286,050 | 3.4 |
| 16. 5 | 70,875 | 1.9 | 52,700 | 1.2 | 240,774 | 1.5 | 252,950 | 1.3 | 37,353 | 1.5 | 288,320 | 3.6 |
| 6 | 71,681 | 1.5 | 53,391 | 1.4 | 242,276 | 1.4 | 255,584 | 1.2 | 37,609 | 1.1 | 291,298 | 3.4 |
| 7 | 71,189 | 1.9 | 53,265 | 1.5 | 242,001 | 1.8 | 255,190 | 1.8 | 37,472 | 1.4 | 290,707 | 3.5 |
| 8 | 71,267 | 1.7 | 53,442 | 1.4 | 242,206 | 1.5 | 256,399 | 1.7 | 37,604 | 1.1 | 291,458 | 3.1 |
| 9 | 71,340 | 1.5 | 53,768 | 2.0 | 243,037 | 1.6 | 256,258 | 1.6 | 37,428 | 0.8 | 290,476 | 2.4 |
| 10 | 71,317 | 2.0 | 53,645 | 1.7 | 243,635 | 1.6 | 257,001 | 1.9 | 37,537 | 1.0 | 291,164 | 3.0 |
| 11 | 71,743 | 1.9 | 53,482 | 1.7 | 243,193 | 1.8 | 256,504 | 2.0 | 37,356 | 1.0 | 291,052 | 2.9 |
| 12 | 72,558 | 1.7 | 54,046 | 2.0 | 244,647 | 1.6 | 258,619 | 1.8 | 37,524 | 0.9 | 293,638 | 2.5 |
| 17. 1 | 71,460 | 2.2 | 53,413 | 1.7 | 243,702 | 1.7 | 257,190 | 2.0 | 37,287 | 1.0 | 292,213 | 2.6 |
| 2 | 71,450 | 2.2 | 53,728 | 1.9 | 244,540 | 1.8 | 257,984 | 1.9 | 37,446 | 0.6 | 293,744 | 2.7 |
| 3 | 71,135 | 2.0 | 53,051 | 2.0 | 243,448 | 1.9 | 255,538 | 1.7 | 37,334 | 0.4 | 293,563 | 2.6 |
| 4 | 72,457 | 1.8 | 53,916 | 1.5 | 246,302 | 1.9 | 258,917 | 1.7 | 37,795 | 1.0 | 294,610 | 2.3 |
| 5 | 72,252 | 1.9 | 53,493 | 1.5 | 245,854 | 2.1 | 257,718 | 1.8 | 37,574 | 0.5 | 295,024 | 2.3 |

| 年月末 | 近畿 | 前年同月比増減率 | 中国 | 前年同月比増減率 | 四国 | 前年同月比増減率 | 九州北部 | 前年同月比増減率 | 南九州 | 前年同月比増減率 | 全国計 | 前年同月比増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 252,958 | 2.0 | 55,866 | 1.5 | 25,484 | 3.3 | 20,826 | 1.1 | 25,889 | 1.0 | 1,248,763 | 1.8 |
| 14. 3 | 259,990 | 2.7 | 56,857 | 1.7 | 26,047 | 2.2 | 21,144 | 1.5 | 26,376 | 1.8 | 1,280,602 | 2.5 |
| 15. 3 | 269,190 | 3.5 | 57,899 | 1.8 | 26,720 | 2.5 | 21,736 | 2.8 | 26,921 | 2.0 | 1,319,433 | 3.0 |
| 15. 9 | 274,713 | 3.1 | 59,074 | 1.7 | 27,008 | 1.9 | 22,565 | 2.2 | 27,346 | 1.5 | 1,347,370 | 2.6 |
| 12 | 277,003 | 2.6 | 59,054 | 0.8 | 27,133 | 1.4 | 22,785 | 1.8 | 27,800 | 1.3 | 1,357,825 | 2.2 |
| 16. 3 | 275,702 | 2.4 | 58,513 | 1.0 | 27,031 | 1.1 | 22,166 | 1.9 | 27,394 | 1.7 | 1,347,476 | 2.1 |
| 16. 5 | 277,890 | 2.4 | 58,769 | 0.6 | 27,150 | 1.2 | 22,573 | 1.1 | 27,724 | 1.6 | 1,358,855 | 2.1 |
| 6 | 280,544 | 2.2 | 59,443 | 0.6 | 27,354 | 1.2 | 22,791 | 1.1 | 28,077 | 2.3 | 1,371,890 | 1.9 |
| 7 | 281,275 | 2.7 | 59,275 | 0.9 | 27,274 | 1.3 | 22,735 | 1.3 | 27,970 | 2.3 | 1,370,332 | 2.3 |
| 8 | 282,262 | 3.1 | 59,534 | 0.8 | 27,232 | 0.6 | 22,776 | 0.9 | 28,167 | 2.8 | 1,374,287 | 2.2 |
| 9 | 285,211 | 3.8 | 59,365 | 0.4 | 27,202 | 0.7 | 22,740 | 0.7 | 28,133 | 2.8 | 1,376,916 | 2.1 |
| 10 | 285,067 | 3.7 | 59,351 | 0.5 | 27,247 | 0.7 | 22,802 | 0.6 | 28,180 | 2.7 | 1,378,867 | 2.3 |
| 11 | 284,740 | 3.7 | 59,187 | 1.1 | 27,161 | 0.8 | 22,696 | 0.6 | 28,136 | 2.8 | 1,377,158 | 2.4 |
| 12 | 287,446 | 3.7 | 59,625 | 0.9 | 27,356 | 0.8 | 22,934 | 0.6 | 28,568 | 2.7 | 1,388,856 | 2.2 |
| 17. 1 | 286,307 | 3.9 | 59,227 | 1.3 | 27,197 | 0.6 | 22,745 | 0.6 | 28,232 | 2.6 | 1,380,856 | 2.3 |
| 2 | 287,392 | 3.9 | 59,718 | 1.3 | 27,270 | 0.4 | 22,899 | 1.0 | 28,277 | 2.6 | 1,386,290 | 2.4 |
| 3 | 286,213 | 3.8 | 59,200 | 1.1 | 27,279 | 0.9 | 22,356 | 0.8 | 28,058 | 2.4 | 1,379,128 | 2.3 |
| 4 | 288,827 | 3.7 | 60,017 | 1.3 | 27,468 | 1.1 | 23,123 | 1.3 | 28,594 | 2.8 | 1,393,984 | 2.3 |
| 5 | 288,630 | 3.8 | 59,418 | 1.1 | 27,360 | 0.7 | 22,880 | 1.3 | 28,400 | 2.4 | 1,390,544 | 2.3 |

（備考） 沖縄地区は全国に含めた。

## 1. (3) 信用金庫の預金者別預金

（単位：億円、％）

| 年月末 | 預金計 | 前年同月比増減率 | 個人預金 | 前年同月比増減率 | 要求払 | 前年同月比増減率 | 定期性 | 前年同月比増減率 | 外貨預金等 | 前年同月比増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 1,248,761 | 1.8 | 1,013,971 | 1.5 | 318,245 | 3.9 | 694,797 | 0.4 | 920 | △ 1.4 |
| 14. 3 | 1,280,600 | 2.5 | 1,031,824 | 1.7 | 332,167 | 4.3 | 698,904 | 0.5 | 743 | △ 19.1 |
| 15. 3 | 1,319,432 | 3.0 | 1,055,295 | 2.2 | 348,356 | 4.8 | 706,412 | 1.0 | 517 | △ 30.4 |
| 15. 9 | 1,347,368 | 2.6 | 1,062,743 | 1.8 | 353,657 | 4.5 | 708,589 | 0.6 | 487 | △ 27.3 |
| 12 | 1,357,824 | 2.2 | 1,075,105 | 1.6 | 363,279 | 4.0 | 711,331 | 0.4 | 484 | △ 14.8 |
| 16. 3 | 1,347,474 | 2.1 | 1,070,478 | 1.4 | 361,319 | 3.7 | 708,657 | 0.3 | 493 | △ 4.6 |
| 16. 5 | 1,358,853 | 2.1 | 1,069,220 | 1.1 | 363,847 | 3.4 | 704,860 | △ 0.0 | 503 | 4.2 |
| 6 | 1,371,888 | 1.9 | 1,077,676 | 1.0 | 373,432 | 4.1 | 703,695 | △ 0.5 | 538 | 9.0 |
| 7 | 1,370,330 | 2.3 | 1,076,196 | 1.2 | 371,055 | 5.2 | 704,602 | △ 0.7 | 529 | 10.0 |
| 8 | 1,374,286 | 2.2 | 1,080,500 | 1.1 | 375,610 | 4.8 | 704,293 | △ 0.7 | 586 | 19.1 |
| 9 | 1,376,915 | 2.1 | 1,075,701 | 1.2 | 371,678 | 5.0 | 703,400 | △ 0.7 | 613 | 25.9 |
| 10 | 1,378,865 | 2.3 | 1,081,870 | 1.1 | 380,199 | 4.8 | 701,059 | △ 0.7 | 602 | 26.5 |
| 11 | 1,377,157 | 2.4 | 1,076,426 | 1.2 | 375,592 | 5.3 | 700,258 | △ 0.8 | 566 | 18.2 |
| 12 | 1,388,855 | 2.2 | 1,087,517 | 1.1 | 384,711 | 5.8 | 702,256 | △ 1.2 | 539 | 11.4 |
| 17. 1 | 1,380,855 | 2.3 | 1,083,181 | 1.1 | 380,586 | 6.0 | 702,038 | △ 1.3 | 546 | 12.3 |
| 2 | 1,386,289 | 2.4 | 1,090,131 | 1.2 | 389,047 | 6.5 | 700,534 | △ 1.4 | 540 | 7.8 |
| 3 | 1,379,126 | 2.3 | 1,084,755 | 1.3 | 385,547 | 6.7 | 698,654 | △ 1.4 | 545 | 10.4 |
| 4 | 1,393,982 | 2.3 | 1,092,176 | 1.3 | 394,677 | 6.6 | 696,933 | △ 1.3 | 556 | 10.7 |
| 5 | 1,390,543 | 2.3 | 1,084,978 | 1.4 | 388,413 | 6.7 | 695,996 | △ 1.2 | 559 | 11.0 |

| 年月末 | 一般法人預金 | 前年同月比増減率 | 要求払 | 前年同月比増減率 | 定期性 | 前年同月比増減率 | 外貨預金等 | 前年同月比増減率 | 公金預金 | 前年同月比増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 195,132 | 2.8 | 107,277 | 3.6 | 87,523 | 1.8 | 324 | 0.4 | 28,403 | 6.2 |
| 14. 3 | 203,425 | 4.2 | 112,636 | 4.9 | 90,477 | 3.3 | 303 | △ 6.3 | 33,989 | 19.6 |
| 15. 3 | 216,197 | 6.2 | 120,440 | 6.9 | 95,390 | 5.4 | 358 | 17.9 | 37,711 | 10.9 |
| 15. 9 | 222,234 | 5.7 | 124,548 | 5.9 | 97,303 | 5.4 | 374 | 37.4 | 51,039 | 6.5 |
| 12 | 225,435 | 4.7 | 128,006 | 4.6 | 97,060 | 4.9 | 361 | 7.0 | 46,892 | 6.9 |
| 16. 3 | 227,299 | 5.1 | 126,703 | 5.1 | 100,212 | 5.0 | 376 | 4.9 | 39,244 | 4.0 |
| 16. 5 | r226,540 | 3.5 | 125,116 | 2.4 | r101,035 | r4.8 | 382 | 23.2 | r52,030 | r15.4 |
| 6 | r227,578 | r5.2 | 126,050 | 5.1 | r101,121 | r5.4 | 398 | 28.0 | r55,876 | r6.8 |
| 7 | r229,967 | r8.0 | 128,113 | 10.1 | r101,485 | r5.5 | 361 | 12.0 | r53,974 | r1.3 |
| 8 | r225,688 | r5.8 | 123,520 | 6.0 | r101,773 | r5.5 | 387 | 3.0 | r57,199 | r8.6 |
| 9 | r235,477 | 5.9 | 132,063 | 6.0 | r103,014 | r5.8 | 392 | 4.7 | r53,725 | r5.2 |
| 10 | r232,715 | r4.8 | 128,873 | 4.1 | r103,478 | r5.8 | 356 | △ 3.5 | r52,994 | r15.1 |
| 11 | r233,034 | r6.5 | 129,501 | 6.6 | r103,197 | r6.4 | 329 | △ 6.6 | r55,986 | r9.4 |
| 12 | r238,876 | r5.9 | 135,689 | 6.0 | r102,865 | r5.9 | 314 | △ 13.0 | r51,319 | r9.4 |
| 17. 1 | r231,765 | r4.7 | 127,846 | 3.8 | r103,584 | r5.8 | 327 | △ 6.2 | r54,723 | r18.5 |
| 2 | r231,931 | r6.8 | 127,057 | 7.8 | r104,538 | r5.7 | 327 | △ 14.3 | r52,642 | r9.2 |
| 3 | r240,007 | r5.5 | 135,143 | 6.6 | r104,518 | r4.2 | 338 | △ 10.0 | r43,961 | r12.0 |
| 4 | 246,891 | 6.1 | 141,277 | 7.3 | 105,264 | 4.6 | 342 | △ 9.4 | 44,474 | 4.3 |
| 5 | 240,875 | 6.3 | 135,267 | 8.1 | 105,254 | 4.1 | 346 | △ 9.4 | 53,316 | 2.4 |

| 年月末 | 要求払 | 前年同月比増減率 | 定期性 | 前年同月比増減率 | 外貨預金等 | 前年同月比増減率 | 金融機関預金 | 前年同月比増減率 | 政府関係預り金 | 譲渡性預金 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 10,135 | △ 8.8 | 18,211 | 17.1 | 52 | △ 15.6 | 11,250 | 3.2 | 0 | 510 |
| 14. 3 | 12,026 | 18.6 | 21,959 | 20.5 | 0 | △ 100.0 | 11,357 | 0.9 | 0 | 580 |
| 15. 3 | 12,714 | 5.7 | 24,949 | 13.6 | 43 | ・・・ | 10,224 | △ 9.9 | 0 | 625 |
| 15. 9 | 17,555 | 4.0 | 33,440 | 8.0 | 40 | △ 33.3 | 11,347 | △ 0.1 | 0 | 884 |
| 12 | 14,551 | 3.1 | 32,312 | 8.8 | 26 | △ 30.4 | 10,386 | △ 5.1 | 0 | 877 |
| 16. 3 | 13,240 | 4.1 | 25,979 | 4.1 | 21 | △ 51.5 | 10,448 | 2.1 | 0 | 791 |
| 16. 5 | 20,139 | 19.5 | r31,888 | r13.0 | 0 | △ 99.8 | 11,058 | 12.5 | 0 | 885 |
| 6 | 17,986 | △ 4.8 | r37,886 | r13.7 | 0 | △ 99.9 | 10,753 | 1.7 | 0 | 1,210 |
| 7 | 14,699 | △ 21.6 | r39,272 | r14.1 | 0 | △ 99.9 | 10,188 | 0.1 | 0 | 1,369 |
| 8 | 17,943 | △ 3.4 | r39,253 | r15.4 | 0 | △ 99.9 | 10,893 | 5.5 | 0 | 1,148 |
| 9 | 16,852 | △ 4.0 | r36,869 | r10.2 | 0 | △ 99.9 | 12,006 | 5.8 | 0 | 1,109 |
| 10 | 16,631 | 21.8 | r36,359 | r12.4 | 0 | △ 99.9 | 11,281 | 17.7 | 0 | 1,018 |
| 11 | 18,510 | △ 1.2 | r37,473 | r15.7 | 0 | △ 99.9 | 11,705 | 6.8 | 0 | 1,106 |
| 12 | 14,359 | △ 1.3 | r36,956 | r14.3 | 0 | △ 99.9 | 11,139 | 7.2 | 0 | 1,366 |
| 17. 1 | 18,402 | 26.1 | r36,318 | r15.1 | 0 | △ 100.0 | 11,180 | 11.5 | 0 | 1,135 |
| 2 | 18,312 | 0.8 | r34,327 | r14.4 | 0 | △ 100.0 | 11,580 | 1.0 | 0 | 1,094 |
| 3 | 14,960 | 12.9 | r28,998 | r11.6 | 0 | △ 100.0 | 10,398 | △ 0.4 | 0 | 730 |
| 4 | 14,556 | 0.8 | 29,915 | 6.1 | 0 | △ 100.0 | 10,436 | 3.7 | 0 | 1,065 |
| 5 | 20,380 | 1.1 | 32,933 | 3.2 | 0 | △ 100.0 | 11,369 | 2.8 | 0 | 1,238 |

（備考）　日本銀行「預金現金貸出金調査表」より作成。このため、「日計表」による(2)預金種類別・地区別預金の預金計とは一致しない。

# 1. (4) 信用金庫の科目別貸出金・地区別貸出金

## 科目別貸出金

(単位:億円、%)

| 年月末 | 貸出金計 | 前年同月比増減率 | 割引手形 | 前年同月比増減率 | 貸付金 | 前年同月比増減率 | 手形貸付 | 前年同月比増減率 | 証書貸付 | 前年同月比増減率 | 当座貸越 | 前年同月比増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 636,876 | △ 0.1 | 10,612 | △ 7.5 | 626,263 | △ 0.0 | 40,848 | △ 4.8 | 558,683 | 0.3 | 26,731 | △ 0.8 |
| 14. 3 | 644,791 | 1.2 | 9,344 | △ 11.9 | 635,447 | 1.4 | 39,876 | △ 2.3 | 568,343 | 1.7 | 27,227 | 1.8 |
| 15. 3 | 658,015 | 2.0 | 8,890 | △ 4.8 | 649,125 | 2.1 | 38,684 | △ 2.9 | 582,717 | 2.5 | 27,723 | 1.8 |
| 15. 9 | 665,343 | 2.4 | 8,186 | △ 7.3 | 657,157 | 2.5 | 36,876 | △ 3.1 | 591,604 | 2.9 | 28,676 | 2.3 |
| 12 | 671,982 | 2.4 | 9,646 | △ 6.6 | 662,335 | 2.6 | 37,766 | △ 3.5 | 596,559 | 3.0 | 28,010 | 2.0 |
| 16. 3 | 673,201 | 2.3 | 8,235 | △ 7.3 | 664,966 | 2.4 | 37,085 | △ 4.1 | 599,355 | 2.8 | 28,525 | 2.8 |
| 16. 5 | 669,311 | 2.0 | 7,648 | △ 17.6 | 661,662 | 2.3 | 33,680 | △ 3.0 | 601,379 | 2.6 | 26,601 | 2.9 |
| 6 | 671,924 | 2.4 | 7,655 | △ 7.6 | 664,268 | 2.5 | 33,918 | △ 2.7 | 603,690 | 2.8 | 26,658 | 1.9 |
| 7 | 675,310 | 2.6 | 8,396 | 2.8 | 666,914 | 2.6 | 34,218 | △ 2.9 | 606,081 | 3.0 | 26,614 | 1.6 |
| 8 | 674,517 | 2.4 | 7,189 | △ 8.9 | 667,327 | 2.6 | 34,427 | △ 3.2 | 605,950 | 2.9 | 26,950 | 2.2 |
| 9 | 681,666 | 2.4 | 7,477 | △ 8.6 | 674,189 | 2.5 | 35,820 | △ 2.8 | 609,166 | 2.9 | 29,202 | 1.8 |
| 10 | 679,044 | 2.2 | 7,257 | △ 19.3 | 671,787 | 2.5 | 35,460 | △ 2.5 | 608,996 | 2.7 | 27,330 | 2.8 |
| 11 | 680,296 | 2.5 | 7,192 | △ 10.3 | 673,104 | 2.6 | 35,762 | △ 1.9 | 609,746 | 3.0 | 27,594 | 1.8 |
| 12 | 689,067 | 2.5 | 8,629 | △ 10.5 | 680,437 | 2.7 | 37,295 | △ 1.2 | 614,422 | 2.9 | 28,719 | 2.5 |
| 17. 1 | 684,444 | 2.3 | 7,458 | △ 20.2 | 676,986 | 2.6 | 36,453 | △ 1.2 | 612,856 | 2.8 | 27,677 | 3.0 |
| 2 | 685,178 | 2.7 | 7,207 | △ 10.3 | 677,971 | 2.9 | 36,290 | △ 1.3 | 613,893 | 3.1 | 27,786 | 2.5 |
| 3 | 691,675 | 2.7 | 7,528 | △ 8.5 | 684,146 | 2.8 | 36,828 | △ 0.6 | 618,003 | 3.1 | 29,314 | 2.7 |
| 4 | 689,626 | 2.8 | 8,081 | △ 7.9 | 681,544 | 3.0 | 34,984 | 0.5 | 619,215 | 3.1 | 27,345 | 3.6 |
| 5 | 688,479 | 2.8 | 7,064 | △ 7.6 | 681,414 | 2.9 | 33,744 | 0.1 | 620,212 | 3.1 | 27,457 | 3.2 |

## 地区別貸出金

(単位:億円、%)

| 年月末 | 北海道 | 前年同月比増減率 | 東北 | 前年同月比増減率 | 東京 | 前年同月比増減率 | 関東 | 前年同月比増減率 | 北陸 | 前年同月比増減率 | 東海 | 前年同月比増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 30,346 | △ 0.3 | 22,042 | △ 0.9 | 118,533 | △ 0.5 | 117,810 | △ 0.2 | 16,699 | △ 2.9 | 132,174 | 0.8 |
| 14. 3 | 30,302 | △ 0.1 | 22,117 | 0.3 | 119,691 | 0.9 | 119,181 | 1.1 | 16,441 | △ 1.5 | 134,316 | 1.6 |
| 15. 3 | 30,841 | 1.7 | 22,399 | 1.2 | 122,745 | 2.5 | 120,613 | 1.2 | 16,356 | △ 0.5 | 137,794 | 2.5 |
| 15. 9 | 30,128 | 1.2 | 22,580 | 1.5 | 124,733 | 2.9 | 121,999 | 2.0 | 16,362 | 0.1 | 139,437 | 2.3 |
| 12 | 30,618 | 0.6 | 22,833 | 2.0 | 126,309 | 3.1 | 123,040 | 2.2 | 16,569 | 1.0 | 140,519 | 2.3 |
| 16. 3 | 30,946 | 0.3 | 23,070 | 2.9 | 126,759 | 3.2 | 122,720 | 1.7 | 16,629 | 1.6 | 140,749 | 2.1 |
| 16. 5 | 29,885 | 0.4 | 22,842 | 2.7 | 126,675 | 3.3 | 122,225 | 1.4 | 16,716 | 2.1 | 139,601 | 1.6 |
| 6 | 29,983 | 0.8 | 22,817 | 2.8 | 127,378 | 3.7 | 122,665 | 1.8 | 16,721 | 2.4 | 139,970 | 1.7 |
| 7 | 30,104 | 1.0 | 22,878 | 2.8 | 128,246 | 4.0 | 123,159 | 1.9 | 16,799 | 2.8 | 140,341 | 2.1 |
| 8 | 30,122 | 0.8 | 22,903 | 2.8 | 127,877 | 3.6 | 123,005 | 1.7 | 16,776 | 2.8 | 140,364 | 2.0 |
| 9 | 30,552 | 1.4 | 23,183 | 2.6 | 129,343 | 3.6 | 124,224 | 1.8 | 16,883 | 3.1 | 141,966 | 1.8 |
| 10 | 30,420 | 0.8 | 23,092 | 2.5 | 129,278 | 3.5 | 123,769 | 1.5 | 16,736 | 2.5 | 140,987 | 1.6 |
| 11 | 30,610 | 1.7 | 23,175 | 2.3 | 129,739 | 3.9 | 123,875 | 1.8 | 16,759 | 2.3 | 141,064 | 1.8 |
| 12 | 31,147 | 1.7 | 23,471 | 2.7 | 131,453 | 4.0 | 125,408 | 1.9 | 16,933 | 2.1 | 142,961 | 1.7 |
| 17. 1 | 30,614 | 1.6 | 23,322 | 2.2 | 130,890 | 3.9 | 124,621 | 1.7 | 16,816 | 1.4 | 141,708 | 1.5 |
| 2 | 30,625 | 1.9 | 23,461 | 3.1 | 130,965 | 4.3 | 124,646 | 2.1 | 16,883 | 1.5 | 141,779 | 1.9 |
| 3 | 31,128 | 0.5 | 23,843 | 3.3 | 131,987 | 4.1 | 125,543 | 2.3 | 17,061 | 2.6 | 143,506 | 1.9 |
| 4 | 30,385 | 0.7 | 23,585 | 3.7 | 132,256 | 4.2 | 125,268 | 2.4 | 16,930 | 2.2 | 142,747 | 2.1 |
| 5 | 30,217 | 1.1 | 23,756 | 4.0 | 131,874 | 4.1 | 125,179 | 2.4 | 17,052 | 2.0 | 142,322 | 1.9 |

| 年月末 | 近畿 | 前年同月比増減率 | 中国 | 前年同月比増減率 | 四国 | 前年同月比増減率 | 九州北部 | 前年同月比増減率 | 南九州 | 前年同月比増減率 | 全国計 | 前年同月比増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 131,931 | 0.0 | 29,911 | △ 0.4 | 10,221 | △ 2.5 | 11,722 | △ 1.2 | 14,431 | 0.8 | 636,876 | △ 0.1 |
| 14. 3 | 135,132 | 2.4 | 29,950 | 0.1 | 10,044 | △ 1.7 | 11,841 | 1.0 | 14,699 | 1.8 | 644,791 | 1.2 |
| 15. 3 | 138,910 | 2.7 | 30,320 | 1.2 | 10,049 | 0.0 | 11,906 | 0.5 | 14,987 | 1.9 | 658,015 | 2.0 |
| 15. 9 | 141,315 | 3.3 | 30,461 | 1.4 | 10,043 | △ 0.2 | 12,029 | 1.1 | 15,153 | 2.4 | 665,343 | 2.4 |
| 12 | 142,862 | 3.3 | 30,527 | 1.4 | 10,008 | △ 0.4 | 12,152 | 1.1 | 15,427 | 2.4 | 671,982 | 2.4 |
| 16. 3 | 142,964 | 2.9 | 30,772 | 1.4 | 10,020 | △ 0.2 | 12,075 | 1.4 | 15,342 | 2.3 | 673,201 | 2.3 |
| 16. 5 | 142,651 | 2.4 | 30,254 | 1.1 | 10,038 | 0.2 | 11,993 | 1.1 | 15,291 | 2.3 | 669,311 | 2.0 |
| 6 | 143,509 | 3.0 | 30,299 | 1.3 | 10,036 | 0.2 | 12,033 | 1.5 | 15,374 | 3.1 | 671,924 | 2.4 |
| 7 | 144,510 | 3.3 | 30,460 | 1.5 | 10,078 | 0.6 | 12,128 | 2.2 | 15,462 | 3.1 | 675,310 | 2.6 |
| 8 | 144,150 | 3.0 | 30,497 | 1.4 | 10,052 | 0.2 | 12,140 | 2.0 | 15,486 | 3.0 | 674,517 | 2.4 |
| 9 | 145,481 | 2.9 | 30,894 | 1.4 | 10,141 | 0.9 | 12,226 | 1.6 | 15,611 | 3.0 | 681,666 | 2.4 |
| 10 | 145,015 | 2.5 | 30,638 | 1.2 | 10,132 | 1.4 | 12,186 | 1.6 | 15,636 | 3.2 | 679,044 | 2.2 |
| 11 | 145,156 | 2.9 | 30,695 | 1.6 | 10,146 | 1.9 | 12,219 | 1.8 | 15,697 | 3.2 | 680,296 | 2.5 |
| 12 | 146,866 | 2.8 | 31,072 | 1.7 | 10,235 | 2.2 | 12,394 | 1.9 | 15,949 | 3.3 | 689,067 | 2.5 |
| 17. 1 | 146,102 | 2.4 | 30,888 | 1.5 | 10,176 | 2.0 | 12,288 | 1.8 | 15,845 | 3.4 | 684,444 | 2.3 |
| 2 | 146,333 | 3.1 | 30,969 | 1.8 | 10,174 | 2.2 | 12,297 | 2.0 | 15,871 | 3.6 | 685,178 | 2.7 |
| 3 | 147,580 | 3.2 | 31,375 | 1.9 | 10,212 | 1.9 | 12,390 | 2.6 | 15,867 | 3.4 | 691,675 | 2.7 |
| 4 | 147,826 | 3.3 | 31,049 | 2.2 | 10,219 | 2.2 | 12,354 | 2.7 | 15,843 | 3.6 | 689,626 | 2.8 |
| 5 | 147,473 | 3.3 | 31,057 | 2.6 | 10,244 | 2.0 | 12,336 | 2.8 | 15,783 | 3.2 | 688,479 | 2.8 |

(備考) 沖縄地区は全国に含めた。

## 1. (5) 信用金庫の貸出先別貸出金

（単位:億円、%）

| 年月末 | 貸出金計 | | | 企業向け計 | | | 製造業 | | | 建設業 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 |
| 2013. 3 | 636,874 | △ 0.1 | 100.0 | 409,200 | △ 0.9 | 64.2 | 66,469 | △ 4.3 | 10.4 | 49,254 | △ 3.6 | 7.7 |
| 14. 3 | 644,790 | 1.2 | 100.0 | 412,056 | 0.6 | 63.9 | 64,047 | △ 3.6 | 9.9 | 48,105 | △ 2.3 | 7.4 |
| 15. 3 | 658,014 | 2.0 | 100.0 | 419,282 | 1.7 | 63.7 | 62,996 | △ 1.6 | 9.5 | 47,942 | △ 0.3 | 7.2 |
| 6 | 656,033 | 2.1 | 100.0 | 415,431 | 1.7 | 63.3 | 61,787 | △ 1.4 | 9.4 | 45,398 | △ 0.2 | 6.9 |
| 9 | 665,342 | 2.4 | 100.0 | 423,550 | 1.8 | 63.6 | 62,878 | △ 1.4 | 9.4 | 47,442 | 0.0 | 7.1 |
| 12 | 671,981 | 2.4 | 100.0 | 428,464 | 1.8 | 63.7 | 63,589 | △ 1.5 | 9.4 | 48,217 | 0.0 | 7.1 |
| 16. 3 | 673,200 | 2.3 | 100.0 | 427,068 | 1.8 | 63.4 | 62,173 | △ 1.3 | 9.2 | 47,880 | △ 0.1 | 7.1 |
| 6 | 671,922 | 2.4 | 100.0 | 424,268 | 2.1 | 63.1 | 60,960 | △ 1.3 | 9.0 | 45,718 | 0.7 | 6.8 |
| 9 | 681,664 | 2.4 | 100.0 | 433,498 | 2.3 | 63.5 | 61,961 | △ 1.4 | 9.0 | 47,977 | 1.1 | 7.0 |
| 12 | 689,065 | 2.5 | 100.0 | 439,553 | 2.5 | 63.7 | 62,643 | △ 1.4 | 9.0 | 49,152 | 1.9 | 7.1 |
| 17. 3 | 691,673 | 2.7 | 100.0 | 439,392 | 2.8 | 63.5 | 61,451 | △ 1.1 | 8.8 | 49,156 | 2.6 | 7.1 |

| 年月末 | 卸売業 | | | 小売業 | | | 不動産業 | | | 個人による貸家業 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 |
| 2013. 3 | 29,793 | △ 3.8 | 4.6 | 27,275 | △ 3.7 | 4.2 | 129,357 | 2.8 | 20.3 | 54,519 | 2.1 | 8.5 |
| 14. 3 | 29,067 | △ 2.4 | 4.5 | 26,549 | △ 2.6 | 4.1 | 133,088 | 2.8 | 20.6 | 55,872 | 2.4 | 8.6 |
| 15. 3 | 28,612 | △ 1.5 | 4.3 | 26,255 | △ 1.1 | 3.9 | 139,233 | 4.6 | 21.1 | 57,371 | 2.6 | 8.7 |
| 6 | 27,936 | △ 1.5 | 4.2 | 25,784 | △ 1.5 | 3.9 | 140,379 | 4.4 | 21.3 | 57,812 | 2.3 | 8.8 |
| 9 | 28,595 | △ 1.4 | 4.2 | 26,141 | △ 1.5 | 3.9 | 142,651 | 4.7 | 21.4 | 58,264 | 2.4 | 8.7 |
| 12 | 28,894 | △ 1.4 | 4.2 | 26,176 | △ 1.8 | 3.8 | 144,279 | 4.6 | 21.4 | 58,411 | 2.1 | 8.6 |
| 16. 3 | 28,217 | △ 1.3 | 4.1 | 25,790 | △ 1.7 | 3.8 | 145,939 | 4.8 | 21.6 | 57,516 | 0.2 | 8.5 |
| 6 | 27,540 | △ 1.4 | 4.0 | 25,407 | △ 1.4 | 3.7 | 147,533 | 5.0 | 21.9 | 57,806 | △ 0.0 | 8.6 |
| 9 | 28,230 | △ 1.2 | 4.1 | 25,939 | △ 0.7 | 3.8 | 149,815 | 5.0 | 21.9 | 58,147 | △ 0.2 | 8.5 |
| 12 | 28,553 | △ 1.1 | 4.1 | 26,059 | △ 0.4 | 3.7 | 151,903 | 5.2 | 22.0 | 58,267 | △ 0.2 | 8.4 |
| 17. 3 | 27,885 | △ 1.1 | 4.0 | 25,845 | 0.2 | 3.7 | 153,945 | 5.4 | 22.2 | 58,439 | 1.6 | 8.4 |

| 年月末 | 飲食業 | | | 宿泊業 | | | 医療・福祉 | | | 物品賃貸業 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 |
| 2013. 3 | 9,142 | △ 5.3 | 1.4 | 6,142 | △ 5.0 | 0.9 | 19,326 | 3.9 | 3.0 | 2,906 | △ 3.1 | 0.4 |
| 14. 3 | 8,806 | △ 3.6 | 1.3 | 5,888 | △ 4.1 | 0.9 | 20,565 | 6.4 | 3.1 | 2,857 | △ 1.6 | 0.4 |
| 15. 3 | 8,526 | △ 3.1 | 1.2 | 5,797 | △ 1.5 | 0.8 | 21,280 | 3.4 | 3.2 | 2,874 | 0.5 | 0.4 |
| 6 | 8,448 | △ 2.9 | 1.2 | 5,810 | △ 0.9 | 0.8 | 21,363 | 3.3 | 3.2 | 2,804 | 0.4 | 0.4 |
| 9 | 8,487 | △ 2.3 | 1.2 | 5,814 | △ 0.6 | 0.8 | 21,572 | 3.3 | 3.2 | 2,895 | 0.7 | 0.4 |
| 12 | 8,497 | △ 1.7 | 1.2 | 5,775 | △ 1.5 | 0.8 | 21,959 | 3.9 | 3.2 | 2,868 | △ 0.1 | 0.4 |
| 16. 3 | 8,414 | △ 1.3 | 1.2 | 5,683 | △ 1.9 | 0.8 | 21,786 | 2.3 | 3.2 | 2,880 | 0.2 | 0.4 |
| 6 | 8,382 | △ 0.7 | 1.2 | 5,755 | △ 0.9 | 0.8 | 21,899 | 2.5 | 3.2 | 2,814 | 0.3 | 0.4 |
| 9 | 8,452 | △ 0.4 | 1.2 | 5,814 | 0.0 | 0.8 | 22,180 | 2.8 | 3.2 | 2,878 | △ 0.5 | 0.4 |
| 12 | 8,544 | 0.5 | 1.2 | 5,806 | 0.5 | 0.8 | 22,486 | 2.4 | 3.2 | 2,857 | △ 0.3 | 0.4 |
| 17. 3 | 8,517 | 1.2 | 1.2 | 5,761 | 1.3 | 0.8 | 22,414 | 2.8 | 3.2 | 2,867 | △ 0.4 | 0.4 |

| 年月末 | 海外円借款、国内店名義現地貸 | | | 地方公共団体 | | | 個人 | | | 住宅ローン | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 | | 前年同月比増減率 | 構成比 |
| 2013. 3 | 0 | ・・・ | 0.0 | 45,157 | 5.9 | 7.0 | 182,516 | 0.2 | 28.6 | 152,154 | 0.8 | 23.8 |
| 14. 3 | 21 | ・・・ | 0.0 | 47,660 | 5.5 | 7.3 | 185,074 | 1.4 | 28.7 | 154,610 | 1.6 | 23.9 |
| 15. 3 | 38 | 73.1 | 0.0 | 50,633 | 6.2 | 7.6 | 188,098 | 1.6 | 28.5 | 157,468 | 1.8 | 23.9 |
| 6 | 41 | 79.3 | 0.0 | 51,849 | 5.9 | 7.9 | 188,751 | 2.1 | 28.7 | 158,391 | 2.3 | 24.1 |
| 9 | 43 | 46.0 | 0.0 | 51,028 | 6.0 | 7.6 | 190,763 | 2.6 | 28.6 | 159,830 | 2.8 | 24.0 |
| 12 | 50 | 53.3 | 0.0 | 51,401 | 6.1 | 7.6 | 192,115 | 2.9 | 28.5 | 161,314 | 3.0 | 24.0 |
| 16. 3 | 56 | 49.3 | 0.0 | 52,729 | 4.1 | 7.8 | 193,402 | 2.8 | 28.7 | 162,130 | 2.9 | 24.0 |
| 6 | 55 | 34.6 | 0.0 | 53,295 | 2.7 | 7.9 | 194,358 | 2.9 | 28.9 | 163,206 | 3.0 | 24.2 |
| 9 | 52 | 21.6 | 0.0 | 52,083 | 2.0 | 7.6 | 196,082 | 2.7 | 28.7 | 164,428 | 2.8 | 24.1 |
| 12 | 51 | 3.3 | 0.0 | 52,312 | 1.7 | 7.5 | 197,199 | 2.6 | 28.6 | 165,666 | 2.6 | 24.0 |
| 17. 3 | 55 | △ 2.7 | 0.0 | 53,871 | 2.1 | 7.7 | 198,409 | 2.5 | 28.6 | 166,341 | 2.5 | 24.0 |

（備考）1．日本銀行「業種別貸出金調査表」より作成。このため、「日計表」による(4)科目別・地区別貸出金の貸出金計とは一致しない。
2．海外円借款、国内店名義現地貸を企業向け計の内訳として掲載

## 1. (6) 信用金庫の余裕資金運用状況

（単位:億円、%）

| 年月末 | 現金 | 預け金 | | うち信金中金預け金 | | 買入手形 | コールローン | 買現先勘定 | 債券貸借取引支払保証金 | 買入金銭債権 | 金銭の信託 | 商品有価証券 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 14,501 | 275,885 | (4.2) | 211,611 | (2.1) | 0 | 2,804 | 0 | 0 | 3,493 | 2,010 | 53 |
| 14. 3 | 15,048 | 297,649 | (7.8) | 227,989 | (7.7) | 0 | 1,756 | 0 | 0 | 2,105 | 1,408 | 32 |
| 15. 3 | 14,662 | 314,770 | (5.7) | 246,111 | (7.9) | 0 | 1,637 | 0 | 0 | 2,386 | 1,273 | 30 |
| 15. 9 | 14,375 | 332,177 | (4.3) | 262,822 | (5.4) | 0 | 1,776 | 0 | 0 | 2,431 | 1,748 | 27 |
| 12 | 15,160 | 333,749 | (2.6) | 263,227 | (2.0) | 0 | 2,590 | 0 | 0 | 2,575 | 1,872 | 31 |
| 16. 3 | 14,440 | 327,585 | (4.0) | 264,394 | (7.4) | 0 | 847 | 0 | 0 | 2,058 | 1,262 | 25 |
| 16. 5 | 13,428 | 341,976 | (6.2) | 285,537 | (9.8) | 0 | 700 | 0 | 0 | 1,891 | 1,494 | 30 |
| 6 | 12,756 | 355,753 | (6.8) | 299,418 | (12.1) | 0 | 751 | 0 | 0 | 1,905 | 1,533 | 30 |
| 7 | 13,476 | 350,595 | (7.0) | 298,063 | (12.4) | 0 | 586 | 0 | 0 | 1,948 | 1,557 | 32 |
| 8 | 13,292 | 356,031 | (6.4) | 301,849 | (12.9) | 0 | 615 | 0 | 0 | 1,884 | 1,644 | 34 |
| 9 | 14,103 | 351,513 | (5.8) | 293,076 | (11.5) | 0 | 524 | 0 | 0 | 1,829 | 1,629 | 35 |
| 10 | 13,050 | 359,623 | (8.2) | 304,462 | (14.8) | 0 | 554 | 0 | 0 | 1,811 | 1,703 | 38 |
| 11 | 13,640 | 355,549 | (7.6) | 301,551 | (14.6) | 0 | 554 | 0 | 0 | 1,824 | 1,730 | 43 |
| 12 | 15,060 | 358,154 | (7.3) | 303,090 | (15.1) | 0 | 521 | 0 | 0 | 1,818 | 1,695 | 45 |
| 17. 1 | 13,840 | 355,206 | (8.0) | 300,611 | (11.4) | 0 | 525 | 0 | 0 | 1,763 | 1,618 | 45 |
| 2 | 12,985 | 361,756 | (7.6) | 304,692 | (9.8) | 0 | 527 | 0 | 0 | 1,636 | 1,677 | 46 |
| 3 | 14,754 | 350,164 | (6.8) | 284,264 | (7.5) | 0 | 485 | 0 | 0 | 1,575 | 1,316 | 47 |
| 4 | 14,166 | 371,298 | (7.4) | 314,345 | (9.1) | 0 | 509 | 0 | 0 | 1,539 | 1,506 | 46 |
| 5 | 13,534 | 366,640 | (7.2) | 310,638 | (8.7) | 0 | 522 | 0 | 0 | 1,580 | 1,546 | 47 |

| 年月末 | 有価証券 | | 国債 | | 地方債 | 短期社債 | 社債 | | | | | 株式 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | 公社公団債 | 金融債 | その他 | |
| 2013. 3 | 390,414 | (5.3) | 105,777 | (2.3) | 72,574 | 211 | 162,413 | (6.1) | 60,758 | 32,407 | 69,247 | 6,061 |
| 14. 3 | 400,267 | (2.5) | 101,633 | (△3.9) | 80,324 | 39 | 167,223 | (2.9) | 67,465 | 31,391 | 68,366 | 6,374 |
| 15. 3 | 423,234 | (5.7) | 99,338 | (△2.2) | 87,450 | 74 | 171,206 | (2.3) | 73,756 | 30,748 | 66,701 | 7,565 |
| 15. 9 | 414,874 | (2.5) | 93,428 | (△5.5) | 89,317 | 89 | 166,865 | (△1.2) | 72,469 | 30,114 | 64,280 | 5,956 |
| 12 | 416,990 | (2.7) | 90,950 | (△4.4) | 90,822 | 109 | 167,159 | (△0.9) | 73,290 | 29,386 | 64,481 | 6,092 |
| 16. 3 | 432,426 | (2.1) | 93,047 | (△6.3) | 94,737 | 49 | 171,054 | (△0.0) | 76,725 | 28,370 | 65,958 | 7,343 |
| 16. 5 | 419,353 | (0.2) | 87,200 | (△12.9) | 91,345 | 99 | 165,710 | (△1.7) | 73,341 | 27,213 | 65,154 | 6,441 |
| 6 | 418,254 | (△0.8) | 85,927 | (△14.8) | 90,590 | 99 | 164,937 | (△2.1) | 72,834 | 26,764 | 65,339 | 6,607 |
| 7 | 419,694 | (0.1) | 87,046 | (△11.3) | 90,533 | 99 | 164,729 | (△1.8) | 72,759 | 26,187 | 65,783 | 6,666 |
| 8 | 419,641 | (0.7) | 86,533 | (△9.5) | 90,090 | 79 | 164,088 | (△1.7) | 72,417 | 25,823 | 65,847 | 6,730 |
| 9 | 417,184 | (0.5) | 84,352 | (△9.7) | 89,668 | 9 | 163,416 | (△2.0) | 71,798 | 25,328 | 66,288 | 6,826 |
| 10 | 418,058 | (0.5) | 84,977 | (△8.2) | 89,745 | 59 | 162,647 | (△2.6) | 71,651 | 24,772 | 66,224 | 6,837 |
| 11 | 420,585 | (0.8) | 86,656 | (△6.2) | 90,120 | 59 | 162,269 | (△3.0) | 71,636 | 24,199 | 66,433 | 6,602 |
| 12 | 419,493 | (0.6) | 85,682 | (△5.7) | 90,240 | 59 | 161,636 | (△3.3) | 71,343 | 23,729 | 66,563 | 6,395 |
| 17. 1 | 420,536 | (0.8) | 86,544 | (△4.0) | 90,388 | 59 | 160,672 | (△3.6) | 70,947 | 23,295 | 66,430 | 6,478 |
| 2 | 418,928 | (△0.0) | 85,324 | (△5.0) | 90,345 | 59 | 160,020 | (△4.0) | 70,624 | 22,800 | 66,595 | 6,621 |
| 3 | 426,196 | (△1.4) | 86,227 | (△7.3) | 92,158 | 0 | 162,636 | (△4.9) | 72,789 | 22,279 | 67,568 | 8,529 |
| 4 | 413,375 | (△1.0) | 80,872 | (△7.5) | 89,655 | 74 | 158,151 | (△4.6) | 70,091 | 21,365 | 66,694 | 6,977 |
| 5 | 415,916 | (△0.8) | 81,466 | (△6.5) | 90,405 | 74 | 158,909 | (△4.1) | 70,373 | 20,861 | 67,674 | 6,895 |

| 年月末 | | | | | 余資運用資産計(A) | | 信金中金利用額(B) | 預貸率 | (A)/預金 | 預証率 | (B)/預金 | (B)/(A) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 貸付信託 | 投資信託 | 外国証券 | その他の証券 | | | | | | | | |
| 2013. 3 | 0 | 6,701 | 35,679 | 993 | 689,163 | (4.6) | 211,611 | 50.9 | 55.1 | 31.2 | 16.9 | 30.7 |
| 14. 3 | 0 | 8,770 | 34,853 | 1,048 | 718,269 | (4.2) | 227,989 | 50.3 | 56.0 | 31.2 | 17.7 | 31.7 |
| 15. 3 | 0 | 17,754 | 38,593 | 1,252 | 757,995 | (5.5) | 246,111 | 49.8 | 57.4 | 32.0 | 18.6 | 32.4 |
| 15. 9 | 0 | 20,894 | 37,271 | 1,049 | 767,410 | (3.3) | 262,822 | 49.3 | 56.9 | 30.7 | 19.4 | 34.2 |
| 12 | 0 | 22,380 | 38,407 | 1,067 | 772,969 | (2.5) | 263,227 | 49.4 | 56.8 | 30.6 | 19.3 | 34.0 |
| 16. 3 | 0 | 25,494 | 39,409 | 1,289 | 778,647 | (2.7) | 264,394 | 49.9 | 57.7 | 32.0 | 19.6 | 33.9 |
| 16. 5 | 0 | 27,771 | 39,628 | 1,156 | 778,875 | (2.3) | 285,537 | 49.2 | 57.2 | 30.8 | 20.9 | 36.6 |
| 6 | 0 | 29,473 | 39,458 | 1,159 | 790,985 | (1.9) | 299,418 | 48.9 | 57.6 | 30.4 | 21.8 | 37.8 |
| 7 | 0 | 30,567 | 38,884 | 1,166 | 787,891 | (2.7) | 298,063 | 49.2 | 57.4 | 30.5 | 21.7 | 37.8 |
| 8 | 0 | 31,606 | 39,331 | 1,179 | 793,144 | (2.6) | 301,849 | 49.0 | 57.6 | 30.5 | 21.9 | 38.0 |
| 9 | 0 | 32,238 | 39,473 | 1,199 | 786,821 | (2.5) | 293,076 | 49.4 | 57.0 | 30.2 | 21.2 | 37.2 |
| 10 | 0 | 33,092 | 39,489 | 1,208 | 794,840 | (3.5) | 304,462 | 49.2 | 57.6 | 30.2 | 22.0 | 38.3 |
| 11 | 0 | 33,679 | 39,975 | 1,221 | 793,929 | (3.4) | 301,551 | 49.3 | 57.6 | 30.5 | 21.8 | 37.9 |
| 12 | 0 | 33,941 | 40,268 | 1,269 | 796,788 | (3.0) | 303,090 | 49.5 | 57.3 | 30.1 | 21.8 | 38.0 |
| 17. 1 | 0 | 34,488 | 40,626 | 1,278 | 793,537 | (3.5) | 300,611 | 49.5 | 57.4 | 30.4 | 21.7 | 37.8 |
| 2 | 0 | 35,000 | 40,267 | 1,288 | 797,557 | (3.0) | 304,692 | 49.3 | 57.4 | 30.1 | 21.9 | 38.2 |
| 3 | 0 | 35,403 | 39,761 | 1,480 | 794,539 | (2.0) | 284,264 | 50.1 | 57.5 | 30.8 | 20.6 | 35.7 |
| 4 | 0 | 36,211 | 40,128 | 1,304 | 802,442 | (2.6) | 314,345 | 49.4 | 57.5 | 29.6 | 22.5 | 39.1 |
| 5 | 0 | 36,710 | 40,144 | 1,309 | 799,788 | (2.6) | 310,638 | 49.4 | 57.4 | 29.8 | 22.3 | 38.8 |

（備考）1. (　)内は前年同月比増減率
2. 預貸率＝貸出金/預金×100(%)、預証率＝有価証券/預金×100(%)（預金には譲渡性預金を含む。）
3. 余資運用資産計は、現金、預け金、買入手形、コールローン、買現先勘定、債券貸借取引支払保証金、買入金銭債権、金銭の信託、商品有価証券、有価証券の合計

## 2. (1) 業態別預貯金等

（単位:億円、%）

| 年月末 | 信用金庫 | 前年同月比増減率 | 国内銀行（債券、信託を含む） | 前年同月比増減率 | 大手銀行（債券、信託を含む） | 前年同月比増減率 | うち預金 | 前年同月比増減率 | うち都市銀行 | 前年同月比増減率 | 地方銀行 | 前年同月比増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 1,248,763 | 1.8 | 8,258,985 | 2.7 | 5,376,279 | 2.7 | 3,447,339 | 3.5 | 2,856,615 | 3.5 | 2,282,459 | 3.3 |
| 14. 3 | 1,280,602 | 2.5 | 8,531,287 | 3.2 | 5,559,296 | 3.4 | 3,566,570 | 3.4 | 2,942,030 | 2.9 | 2,356,986 | 3.2 |
| 15. 3 | 1,319,433 | 3.0 | 8,751,970 | 2.5 | 5,687,104 | 2.2 | 3,713,402 | 4.1 | 3,067,377 | 4.2 | 2,432,306 | 3.1 |
| 15. 9 | 1,347,370 | 2.6 | 8,761,761 | 3.0 | 5,697,869 | 3.1 | 3,720,200 | 4.2 | 3,056,371 | 4.0 | 2,424,861 | 3.0 |
| 12 | 1,357,825 | 2.2 | 8,765,009 | 2.6 | 5,668,972 | 2.7 | 3,702,627 | 2.9 | 3,037,972 | 2.7 | 2,450,511 | 2.6 |
| 16. 3 | 1,347,476 | 2.1 | 9,090,816 | 3.8 | 5,965,673 | 4.8 | 3,936,531 | 6.0 | 3,235,087 | 5.4 | 2,482,863 | 2.0 |
| 16. 5 | 1,358,855 | 2.1 | 9,071,521 | 3.7 | 5,942,017 | 4.7 | 4,040,584 | 8.4 | 3,289,342 | 7.0 | 2,487,350 | 1.9 |
| 6 | 1,371,890 | 1.9 | 9,055,911 | 3.3 | 5,911,587 | 4.2 | 4,019,152 | 8.3 | 3,247,987 | 6.4 | 2,495,612 | 1.8 |
| 7 | 1,370,332 | 2.3 | 9,013,064 | 3.4 | 5,880,652 | 3.9 | 3,995,528 | 8.1 | 3,227,988 | 6.3 | 2,486,818 | 2.6 |
| 8 | 1,374,287 | 2.2 | 9,021,722 | 3.3 | 5,895,521 | 4.0 | 4,017,577 | 8.9 | 3,247,046 | 7.2 | 2,481,037 | 2.1 |
| 9 | 1,376,916 | 2.1 | 9,070,512 | 3.5 | 5,946,007 | 4.3 | 4,066,675 | 9.3 | 3,275,716 | 7.1 | 2,474,640 | 2.0 |
| 10 | 1,378,867 | 2.3 | 9,082,100 | 4.2 | 5,956,359 | 5.3 | 4,099,321 | 11.2 | 3,300,066 | 9.0 | 2,477,725 | 2.2 |
| 11 | 1,377,158 | 2.4 | 9,180,619 | 4.5 | 6,038,705 | 5.6 | 4,159,421 | 11.0 | 3,359,669 | 9.1 | 2,493,530 | 2.6 |
| 12 | 1,388,856 | 2.2 | 9,264,984 | 5.7 | 6,087,754 | 7.3 | 4,172,784 | 12.6 | 3,325,910 | 9.4 | 2,519,581 | 2.8 |
| 17. 1 | 1,380,856 | 2.3 | 9,293,060 | 6.1 | 6,144,066 | 8.1 | 4,216,335 | 13.5 | 3,357,514 | 9.9 | 2,497,673 | 2.5 |
| 2 | 1,386,290 | 2.4 | 9,288,879 | 4.7 | 6,126,583 | 5.7 | 4,201,112 | 10.2 | 3,359,894 | 7.2 | 2,509,068 | 2.9 |
| 3 | 1,379,128 | 2.3 | 9,488,242 | 4.3 | 6,287,189 | 5.3 | 4,295,341 | 9.1 | 3,433,657 | 6.1 | 2,543,180 | 2.4 |
| 4 | 1,393,984 | 2.3 | 9,491,600 | 4.6 | 6,278,409 | 5.8 | 4,339,299 | 7.8 | 3,466,198 | 6.5 | 2,552,021 | 2.4 |
| 5 | 1,390,544 | 2.3 | 9,503,606 | 4.7 | 6,293,818 | 5.9 | 4,350,765 | 7.6 | 3,502,267 | 6.4 | 2,550,395 | 2.5 |

| 年月末 | 第二地銀 | 前年同月比増減率 | 郵便貯金 | 前年同月比増減率 | 預貯金等合計 | 前年同月比増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 600,247 | 0.5 | 1,760,961 | 0.2 | 11,268,709 | 2.2 |
| 14. 3 | 615,005 | 2.4 | 1,766,127 | 0.2 | 11,578,016 | 2.7 |
| 15. 3 | 632,560 | 2.8 | 1,777,107 | 0.6 | 11,848,510 | 2.3 |
| 15. 9 | 639,031 | 2.0 | 1,771,310 | △ 0.4 | 11,880,441 | 2.4 |
| 12 | 645,526 | 1.7 | 1,784,062 | △ 0.3 | 11,906,896 | 2.1 |
| 16. 3 | 642,280 | 1.5 | 1,778,719 | 0.0 | 12,217,011 | 3.1 |
| 16. 5 | 642,154 | 1.3 | — | — | — | — |
| 6 | 648,712 | 1.2 | 1,794,290 | 0.7 | 12,222,091 | 2.8 |
| 7 | 645,594 | 1.7 | — | — | — | — |
| 8 | 645,164 | 1.7 | — | — | — | — |
| 9 | 649,865 | 1.6 | 1,784,565 | 0.7 | 12,231,993 | 2.9 |
| 10 | 648,016 | 1.8 | — | — | — | — |
| 11 | 648,384 | 1.9 | — | — | — | — |
| 12 | 657,649 | 1.8 | 1,800,828 | 0.9 | 12,454,668 | 4.6 |
| 17. 1 | 651,321 | 1.8 | — | — | — | — |
| 2 | 653,228 | 2.3 | — | — | — | — |
| 3 | 657,873 | 2.4 | 1,794,346 | 0.8 | 12,661,716 | 3.6 |
| 4 | 661,170 | 2.6 | — | — | — | — |
| 5 | 659,393 | 2.6 | — | — | — | — |

（備考）1. 日本銀行『金融経済統計月報』、ゆうちょ銀行ホームページ等より作成
2. 大手銀行は、国内銀行－(地方銀行＋第二地銀)の計数
3. 国内銀行･大手銀行には、全国内銀行の債券および信託勘定の金銭信託・貸付信託・年金信託・財産形成給付信託を含めた。
4. 郵便貯金は2008年４月より四半期ベースで公表
5. 預貯金等合計は、単位（億円）未満を切り捨てた各業態の預貯金等の残高の合計により算出

## 2. (2) 業態別貸出金

（単位:億円、%）

| 年月末 | 信用金庫 | 前年同月比増減率 | 大手銀行 | 前年同月比増減率 | 都市銀行 | 前年同月比増減率 | 地方銀行 | 前年同月比増減率 | 第二地銀 | 前年同月比増減率 | 合計 | 前年同月比増減率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2013. 3 | 636,876 | △ 0.1 | 2,293,271 | 2.4 | 1,822,721 | 1.3 | 1,669,855 | 3.2 | 451,585 | 1.1 | 5,051,587 | 2.2 |
| 14. 3 | 644,791 | 1.2 | 2,348,972 | 2.4 | 1,865,822 | 2.3 | 1,721,433 | 3.0 | 461,995 | 2.3 | 5,177,191 | 2.4 |
| 15. 3 | 658,015 | 2.0 | 2,391,194 | 1.7 | 1,883,529 | 0.9 | 1,788,464 | 3.8 | 474,984 | 2.8 | 5,312,657 | 2.6 |
| 15. 9 | 665,343 | 2.4 | 2,412,577 | 3.2 | 1,894,158 | 2.3 | 1,810,533 | 3.7 | 481,609 | 3.2 | 5,370,062 | 3.2 |
| 12 | 671,982 | 2.4 | 2,433,741 | 2.8 | 1,905,620 | 1.8 | 1,838,138 | 3.7 | 487,493 | 3.3 | 5,431,354 | 3.1 |
| 16. 3 | 673,201 | 2.3 | 2,455,767 | 2.7 | 1,908,530 | 1.3 | 1,852,563 | 3.5 | 492,112 | 3.6 | 5,473,643 | 3.0 |
| 16. 5 | 669,311 | 2.0 | 2,422,044 | 2.3 | 1,871,062 | 0.4 | 1,850,616 | 3.6 | 487,006 | 3.2 | 5,428,977 | 2.8 |
| 6 | 671,924 | 2.4 | 2,435,527 | 2.2 | 1,882,436 | 0.3 | 1,854,281 | 3.6 | 490,249 | 3.1 | 5,451,981 | 2.8 |
| 7 | 675,310 | 2.6 | 2,425,745 | 1.5 | 1,868,811 | △ 0.6 | 1,865,827 | 3.9 | 491,614 | 3.4 | 5,458,496 | 2.6 |
| 8 | 674,517 | 2.4 | 2,428,732 | 1.7 | 1,867,533 | △ 0.6 | 1,869,080 | 3.9 | 491,163 | 3.4 | 5,463,492 | 2.7 |
| 9 | 681,666 | 2.4 | 2,453,343 | 1.6 | 1,887,170 | △ 0.3 | 1,882,429 | 3.9 | 497,850 | 3.3 | 5,515,288 | 2.7 |
| 10 | 679,044 | 2.2 | 2,446,022 | 1.9 | 1,875,099 | △ 0.4 | 1,881,266 | 3.9 | 495,465 | 3.3 | 5,501,797 | 2.7 |
| 11 | 680,296 | 2.5 | 2,469,854 | 2.1 | 1,886,361 | △ 0.6 | 1,889,242 | 4.0 | 497,268 | 3.7 | 5,536,660 | 2.9 |
| 12 | 689,067 | 2.5 | 2,501,090 | 2.7 | 1,898,668 | △ 0.3 | 1,910,297 | 3.9 | 504,347 | 3.4 | 5,604,801 | 3.1 |
| 17. 1 | 684,444 | 2.3 | 2,495,526 | 2.7 | 1,891,209 | △ 0.6 | 1,906,112 | 3.8 | 501,383 | 3.4 | 5,587,465 | 3.1 |
| 2 | 685,178 | 2.7 | 2,498,630 | 3.2 | 1,888,908 | △ 0.1 | 1,908,539 | 4.2 | 501,560 | 3.7 | 5,593,907 | 3.5 |
| 3 | 691,675 | 2.7 | 2,530,404 | 3.0 | 1,905,295 | △ 0.1 | 1,925,353 | 3.9 | 507,988 | 3.2 | 5,655,420 | 3.3 |
| 4 | 689,626 | 2.8 | 2,510,983 | 3.7 | 1,883,580 | 0.6 | 1,922,580 | 4.0 | 504,805 | 3.5 | 5,627,994 | 3.7 |
| 5 | 688,479 | 2.8 | 2,510,848 | 3.6 | 1,874,559 | 0.1 | 1,925,325 | 4.0 | 503,761 | 3.4 | 5,628,413 | 3.6 |

（備考） 1．日本銀行『金融経済統計月報』等より作成
2．大手銀行は、国内銀行－(地方銀行＋第二地銀)の計数
3．合計は、単位（億円）未満を切り捨てた各業態の貸出金残高の合計により算出

## ホームページのご案内

当研究所のホームページでは、当研究所の調査研究成果である各種レポート、信金中金月報のほか、統計データ等を掲示し、広く一般の方のご利用に供しておりますのでご活用ください。

また、「ご意見・ご要望窓口」を設置しておりますので、当研究所の調査研究や活動等に関しまして広くご意見等をお寄せいただきますよう宜しくお願い申し上げます。

**【ホームページの主なコンテンツ】**

○当研究所の概要、活動状況、組織

○各種レポート

内外経済、中小企業金融、地域金融、
協同組織金融、産業・企業動向等

○刊行物

信金中金月報、全国信用金庫概況・統計等

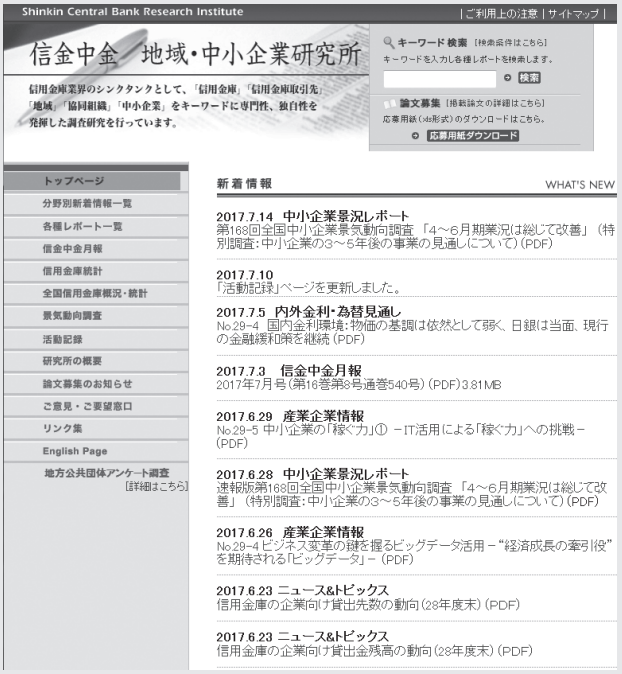
○信用金庫統計

日本語／英語

○論文募集

【URL】

http://www.scbri.jp/




ISSN 1346-9479

# 信金中金月報

2017年（平成29年）8月1日 発行

2017年8月号 第16巻 第9号（通巻541号）

発　行　信金中央金庫

編　集　信金中央金庫　地域・中小企業研究所

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-3-7

TEL 03（5202）7671　FAX 03（3278）7048

＜本誌の無断転用、転載を禁じます＞

SCB

信金中央金庫