

# Society5.0 における地域金融機関の戦略

## The Strategy of Regional Banks in Society5.0

加 納 正 二

### 概 要

本稿では、Society5.0 における地域金融機関の生き残り戦略を考察し、地域金融機関の意義とは何かを再考する。

### 1. はじめに

加納(2018)の地域密着型金融の実証分析では、以下のことを明らかにした。リレーションシップを変更する非上場企業は成長性が高いことを全国データの分析で示し、長期的なリレーションシップの継続性や単独の銀行取引が必ずしも、非上場企業の成長には結びついていないという地域密着型金融における負の側面が実証分析で検証された。

このことは、わが国の伝統的な地域密着型金融がうまく機能していなかったとも言えるし、また地域密着型金融が本来もつ問題点とも言える。すなわち継続的關係や単独行取引は地域金融機関が非上場企業の情報を独占し、ホールドアップ問題を生じさせている可能性があるということである。にもかかわらず地域金融機関と中小企業が長期継続的な関係を結んできた背景には経済合理的な理由のみならず、中小企業貸出の際、根抵当権を設定して不動産を担保にするという江戸時代に遡る商慣習もその一因であろう。

事業性評価融資では財務諸表や担保・保証人に過度に依存することなく、企業の成長性を見出すことが期待される。しかし、ソフト情報の評価は決して新しい課題ではない。高度成長の時代にすでにソフト情報をいかに収集するかを銀行員が記した書物がある。情報の非対称性の緩和は地域金融機関が永年抱える問題であり、ソフト情報を重視する伝統的な地域密着型金融の永久の課題とも言える。

地域密着型金融が限界を迎える中で、Society5.0の時代にはフィンテックが普及すると考えられる。VUCAと称される時代に地域金融機関はどのような戦略で生き残りを考えるのか、また、そもそも地域金融機関の存在意義とは何かについて考察したい。

## 2. 地域金融の地理的なエリア

そもそも「地域金融」と何なのか。

「地域金融」に明確な定義があるわけではないが、1990年金融制度調査会の報告書『地域金融のあり方について』では、地域金融を「地域（国内のある限られた圏域）の住民、地元企業および地方公共団体等のニーズに対する金融サービス」と定義している。

地域金融とは地域+金融と解釈することができるが、果たして地域の金融という概念が存在するのであろうか。そもそも経済学における完全競争市場では、多数の買手と多数の売手、生産資源の自由な移動、プレイヤーの自由な参入・自由な退出、完全な情報等が前提条件とされている。カネは自由に流れることにより効率的な資源配分が達成できるのである。従って、特に規制されていない限りわが国の金融は全国市場であるはずであり、「地域」は存在しないことになる。株式市場がその例として思い浮かべることができるであろう。それでは、銀行の貸出市場についてはどうであろうか。もし、銀行の貸出市場が全国市場であるならば、貸出金利に地域格差は生じ無いはずである。しかしながら、銀行実務家の間では、低金利の地域を指し示すものとして、「名古屋金利」、「京都金利」という言葉がしばしば用いられ、貸出金利が全国一律ではなく、名古屋のような貸出金利が顕著に低い地域が存在することは銀行関係者の間では常識とされている

加納（2003）による業種別実効貸出金利の考察では、京都の製造業の貸出金利は、全国平均からの乖離幅は縮小してはいるが、全国平均よりも依然低く推移している。一方、他の業種の実効貸出金利では全国平均よりもかなり高い水準のものも存在することが明らかになった。

Kano and Tsutsui（2003a）では、貸出金利を県別の貸出供給要因と県別の貸出需要要因から誘導し OLS で推計している。Y は貸出の需要要因で県民所得を、D は貸出の供給要因で、預金額を用いている。HI（ハーフィンダール・インデックス）は市場集中度を用いている。

被説明変数は信用金庫の貸出金利とし、説明変数は県民所得（Y）、預金（D）、市場集中度（HI）である。サンプル数は410。この推計結果は表4に示される。

3つの説明変数は1%水準で有意で予想される符号（Expected signs）と合致している。修正済み決定計数（Adjusted R<sup>2</sup>）は0.158という結果が得られている。このモデルがフィットしているということは、信用金庫の貸出市場は都道府県別に分断されていることになる。

地域銀行（地方銀行+第二地方銀行）128行をサンプルとした分析では、県民所得（Y）および預金（D）は、予想される符号を満たし、5%水準で有意であったが、市場集中度（HI）は有意ではない。この推計結果からは、地域銀行の貸出市場が都道府県別に分断されているという仮説は成り立ちにくい。

表1 県別貸出需要供給関数のOLS推定結果(信用金庫)

Variables	Expected signs	coefficient	P-value
<i>Constant</i>	?	$0.389 \times 10^{-1}$	[0.000] **
<i>Y</i>	+	$0.179 \times 10^{-9}$	[0.000] **
<i>D</i>	-	$-0.675 \times 10^{-9}$	[0.000] **
<i>HI</i>	+	$0.467 \times 10^{-2}$	[0.002] **
Adjusted R-squared		0.158	
F value		26.6161	[0.000] **
Sample size		410	

\* significant at the 5 % level

\*\* significant at the 1 % level

出所：Kano and Tsutsui (2003a)

次に Kano and Tsutsui (2003a) では信用金庫の貸出金利を Bonferroni の多重比較で都道府県別に有意な差があるか検定している。つまり47都道府県をすべての組み合わせでペアを作り統計的に有意な差があるかどうか検定してゆくのである。47都道府県の比較の組み合わせは  $47C2 = 1081$  通りあるが、そのすべての組み合わせに統計的有意差があるかどうかを示したのが図1である。

縦と横の交差したセルが二つの県の貸出金利に統計的な有意差があるかどうかを示している。\* は5%水準で有意な差があること、\*\* は1%水準で有意差があることを示している。表示が何もないセルの組み合わせは貸出金利に統計的な有意差がないことを示している。

たとえば図1において、青森の貸出金利は北海道、岩手の貸出金利とは統計的に有意差があるが、宮城や秋田とは貸出金利に有意な差はない。青森の貸出金利は34県の貸出金利と統計的有意差があり、12県の貸出金利と統計的有意差はないことを示している。

実務では名古屋金利と言われ、愛知県の貸出金利は非常に低いかに言われているが、図1を見ると、愛知県と貸出金利について統計的有意差のある県は24県であるが、宮崎は42県、高知と青森とはいずれも34の県と有意差がある。

ただし、愛知県は低金利県として他の県と有意な差があるが、宮崎、高知、青森は高金利県として有意な差がある。つまり日本の貸出金利は低金利県が顕著なのではなく、高金利県が顕著なのである。



上位5県は1位福井、2位京都、3位北海道、4位神奈川、5位東京となり、有名な「名古屋金利」はリスクを調整すると存在しないことになってしまう。

逆にリスク調整後の信用金庫の高金利県上位5位は、1位宮崎、2位青森、3位高知、4位熊本、5大分となる。つまり低金利県はリスクを調整することにより大きく県が入れ替わるが、高金利県についてはあまり変動はない。宮崎、青森、高知、熊本の4県はリスクを調整してもしなくても高金利県のベスト4に入る。貸出金利にはこういった地域格差が存在する。つまり貸出市場は分断されているのである。

貸出市場に市場分断があるということは、金融には「地域」という概念があるということになる。しかし、フィンテックによりこの地理的なエリアの概念が消滅することになる。

### 3. Society5.0における地域金融機関を取り巻く環境

今日、地域金融機関を取り巻く環境で大きな影響を与えると考えられるものは3つあるだろう。第一に低金利による銀行の収益悪化である。「平成28事務年度金融行政方針」では地域銀行の分析として金利の低下が継続する中、銀行全体として利鞘縮小を融資拡大でカバーできず、資金利益は減少が続いており、顧客向けサービス業務（貸出・手数料ビジネス）の利益率は、2025年3月期に地域銀行の6割超がマイナスになる可能性を指摘している。

第二は人口減少社会だ。地域金融機関は地域経済の影響を受けやすい。人口の減少は労働力人口の低下、消費の低下という生産・消費両面から地域経済に負の影響を与えられる。

第三はフィンテックの到来である。ビルゲイツは「銀行業は必要だが、銀行は不要だ (Banking is necessary, but Banks are not.)」と語った。銀行は低金利で収益が悪化している中、フィンテック到来によりさらに大きな打撃を受けることが予想される。なかでも規模が小さく人口減少や地域の経済状況に左右されやすい地域金融機関では影響が大きいと思われる。

フィンテックは地域金融におけるパラダイムの転換をもたらすと言っても過言ではない大きな事件である。フィンテックは Finance(金融) + Technology(技術)の造語であるが、「金融サービスを最新のIT技術を用いて行うこと」という理解では不十分である。二つの単語の前者に重きを置き、金融が王様で、あくまでも金融が中心に座るべき存在と考えているとフィンテックに対して浅薄な理解をしてしまうことになる。

経済取引とは財・サービスを提供し、その対価としてお金を支払うことである。主役は実体の経済取引であり、金融は裏方なのである。経済学・金融論では金融とは人間の体で言えば血液にあたる重要な役割を果たすものとしている。血液は重要であることは間違いないが主役ではない。ふだんは表に出ることのない裏方であるべきなのだ。

実体経済のサービスとは利用者にとって心地よいものである。ところが金融サービスにはそのサービス自体に効用（喜び）があるというわけではない。場合によっては銀行窓口で長い時間待たされ、しかも不愉快な対応をする行員に遭遇すればマイナスの効用が発生することになる。

銀行窓口へ行くことに、ゴルフ場へ行きゴルフを楽しむような効用はまったくない。では、銀行店舗の窓口や ATM のコーナーへ何のために行くのか。そこへ行かなければ送金や借入、預金などの手続きを行うことができないからだ。もしスマホでこれらのことが完了できるのであれば（スマホ操作に抵抗感がないことが条件だが）、わざわざ銀行店舗に出かけたいと思う顧客はいなくなるであろう。

IT 技術は当然ながら金融サービスのためのみに用いるわけではない。フィンテックとは IT 企業が自社の顧客に様々なサービスメニューの一つとして金融サービスを提供するだけの現象なのである。フィンテックという造語の後半の単語である IT 技術にウエイトを置くのが実体経済を中心とした考え方である。そのことこそが顧客目線、生活者の視点ということになる。

金融界にとって金融サービスはこの世の主役であったはずなのに、フィンテック到来により金融サービスは脇役にすぎず、実体経済こそが主役であるということを思い知らされることになる。これは大きなパラダイムの転換であると言えよう。

フィンテックは地理的なエリアを度外視した存在である。地域を基盤にしてきた地域金融機関にとってその存在意義が問われるときである。

表 2 は地域金融機関の業務の位置づけについて示したマトリックスである。地域金融機関とは銀行業務を地理的住民に対して行う産業であり A の位置に示される。同じ銀行業務をネット上の住民に対して行うビジネスがフィンテック企業であり、表では C の位置に示される。銀行業務以外、すなわち非銀行業務をネット上の住民に対して行うのが IT 企業であり、D の位置に示される。今後、地域金融機関が生き残るためには、A の位置から C の位置へ進出し、伝統的な銀行業務を地理的住民に対してのみならずネット上の住民に対しても行うことが必要だ。さらに B の位置にも進出し非銀行業務を行う超銀行に進化することも検討の余地がある。

表 2 地域金融機関の業務の位置づけ

	銀行業務	非銀行業務
地理的住民	A 地域金融機関	B 超銀行
ネット上住民	C フィンテック企業	D IT企業



#### 4. フィンテック登場の背景

銀行の機能を個別要素に分解することを金融のアンバンドリングといい、別の形で再結合することをリバンドリングという。

フィンテック FinTech は Finance + Technology の合成語である。日本語でそのままフィンテックもしくは英語で FinTech と表記し、「金融工学」とは訳さない。フィンテックに明確な定義はない。IT 技術による革新的な金融サービスで、金融のアンバンドリングの結果もたらされた金融サービスともいえよう。フィンテック登場の背景としては以下のよう(1) IT の普及、(2) 顧客ニーズの変化、(3) 金融機関の弱体化の3点考えられるであろう。

##### (1) IT の普及

IT が急速に進展し普及している。コンピュータの性能はムーアの法則により指数関数的に急上昇している。データは SNS や購買履歴情報等から大量に生成分析されるようになった。金融のアンバンドリング化が IT の進展により可能になった。

この結果、顧客ニーズにあう金融サービスをスマホやウェアラブル端末(体につけたまま使用可能なコンピュータ)通じて入手できる時代になった。IT 企業の情報生産力・分析力が金融機関よりも優れるケースが出てきたのである。

##### (2) 顧客ニーズの変化

経済取引は財・サービスを提供し、その対価を支払うことで成り立っている。財に関してはわかりやすい。我々は欲しいと思う商品を吟味して購入し、その対価を支払う。サービスに関してはどうであろうか。

我々が海・山・遊園地・テーマパークなどへ行くのはアミューズメントというサービスを入手できるから行くのだ。ゴルフ場・スキー場へ行くのは当該スポーツを楽しむために行く。では銀行の店舗へ我々は何を求めて行くのだろうか。銀行の店舗で待たされるのは快楽ではない。銀行の店舗へ行くこと自体は我々にとって娯楽ではない。

預金・貸出・為替など銀行のサービスを受けるためだけに行く。では、それらのサービスをいつでもどこでもウェアラブル端末やスマホから受けることが可能であれば、銀行店舗へ行く必然性はないことになる。

米国ミレニアル世代のアンケートを引用しよう。

ミレニアル世代とは1981年から2000年に生まれた世代をさす。アンケートの結果、彼らの意見は次のようなものである。

最も倒産の危険が高い産業は銀行である。

彼らの70%はこの5年間に支払手段は全く変わるであろうと考えている。

彼らの33%は銀行をまったく必要だと思っていない。

彼らの73%は銀行よりも Google, Amazon, Apple, PayPal, Square が提供する金融サービス

に期待している。

これは米国の調査ではあるが、日本にも同様の傾向が今後起きてくるであろうと予想される。このように顧客ニーズが変化してきており、伝統的な金融機関が提供する従来型の金融サービスと顧客のニーズに齟齬が生じ始めるようになったのである。

### (3) 金融機関の弱体化

勢いが増してくるフィンテック業界に対して、2008年リーマンショックを契機とする世界金融不安と世界同時不況で金融機関は経営内容が悪化した。そのため金融機関は新しい世代の新たなニーズに対処することに出遅れたのである。

## 5. 地域金融の生き残り戦略は何か

地域金融機関は市場が（曖昧な境界ではあるが）分断されていることを前提とした金融機関である。それはあくまでも「地理的」な分断である。フィンテックが導入されれば「地理的」な分断はなくなり、従来までの「地域」のハードルが消滅することになる。

今まで離れた地域の地域金融機関は競合しないことが大前提であった地域金融の実質的な「縄張り」が崩れたことになる。このことは競争相手が増え、脅威とも言えるし、ビジネスチャンスが増えたとも言える。

フィンテックのプラットフォームを使った送金（特に海外への送金）は銀行よりも安い。あるいは無料である。このことは今後、為替手数料などに関して価格競争が激化することが予想され、銀行の収益は悪化するであろう。

日本でも貸金業法が改正されれば、レンディングクラブのような貸出機関が活発に設立される可能性がある。銀行よりも安く借り、高い金利で預入できるのであれば多くの顧客が銀行からフィンテックベンチャーへ流れるであろう。視点はどこにあるのか。顧客本位・利用者目線で金融サービスを行うことがより必要になってくるであろう。

新たに登場したフィンテックは決して打出の小槌でも魔法のランプでもない。筆記用具が墨の筆、万年筆、ボールペン、ワープロと変遷してきたように、フィンテック登場は金融業進化による必然の現象であろう。

貸出審査に SNS の情報やビッグデータを用い、クラウドファンディングを行い、AI 搭載のロボアドバイザーが顧客の相談に応じ、オムニチャネルの店舗展開を行うのは地域金融機関の自然の流れであろう。銀行の機能がアンバンドリングによってフィンテックベンチャーで代替可能になり、また日本の各種法律がそれを認めれば、フィンテックは（地理的な）地域とはまったく無関係なだけに地域金融機関にとっては脅威である。しかし逆にビジネスチャンスとも言えよう。フィンテック到来は地域金融機関にとって危機でもありチャンスとも言える。

金融庁が2017年11月に公表した「平成29事務年度金融行政方針」では次のように述べ



られている。

「もとより、ビジネスモデルに単一のベスト・プラクティスがあるわけではないが、地域企業の価値向上や、円滑な新陳代謝を含む企業間の適切な競争環境の構築等に向け、地域金融機関が付加価値の高いサービスを提供することにより、安定した顧客基盤と収益を確保するという取り組み（「共通価値の創造」）はより一層重要性を増している」

このように地域金融機関には新しいビジネスモデルが求められている。人口減少社会、低金利の金融情勢、フィンテックベンチャーの参入という環境がこのまま続くのであれば、株式会社組織の地方銀行は大きな影響を受けることになる。

かつて地球上には恐竜が君臨した時代があったが、環境に適応できずに絶滅した。一部は鳥類に進化して生き残った種もあるという。環境に適応することが困難な地域金融機関（特に地方銀行）を地方の恐竜とするならば進化する道はどのようなものがあるだろうか。

環境がこのまま変わらなるとすれば、地域金融機関の今後の方向性には大別すれば3通りある。動物に倣うならば象の戦略、ラッコの戦略、シーラカンスの戦略である。

象のような大きな動物は百獣の王ライオンでも食糧にすることはない。第一の戦略は巨象のように合併・統合・連携で大きくなることだ。大きければ潰されない TBTF (Too Big To Fail) 戦略である。

再編の手法には合併、経営統合、提携の3種類あるだろうか。

合併は法人格、人事制度、システムの統一が必要になる。これに対して経営統合は複数の銀行の上に持ち株会社を置くため、統合される銀行は従来の銀行名やシステムを現状維持できる。提携（アライアンス）はシステム共同化やフィンテックの開発など様々な領域でシナジー効果を期待するものである。

さて、象になることを目指し TBTF 戦略を選んだ場合、新たな銀行は2つの選択肢がある。一つは現在あるメガバンクと同じような故郷を持たない大規模な銀行だ。本稿では第2メガバンクと呼ぶことにしよう。もう一つの選択肢は故郷を持ち、母体となる地方銀行の故郷にこだわりをもつ銀行だ。本稿では広域地方銀行と呼ぶことにする。

第二の戦略はラッコの戦略だ。ラッコは哺乳類でイタチ科だ。もとは陸上の生物だったが、何らかの事情で水の世界へ逃げ込んだのだろう。現在では岸近くの海中で暮らしている。しかし泳ぎが得意ではないので魚を掴まることができず動きののろいウニ、蟹、貝を主食とし、海面に仰向けに浮かびながら食べる。海に棲む生き物だが大海原を泳ぎ回り、魚を追いかけ捕獲して食べるという生き様ではない。今更、陸上に戻るわけでもなく、ラッコはニッチ部門での生き方と食糧を確保したと言える。ラッコ戦略はニッチ部門を探し、他金融機関との差別化をはかり棲み分けで生き延びることだ。

ラッコ戦略はニッチ部門で他行との差別化を図り独自のビジネスモデルで顧客を掴む戦略だ。そのためにはターゲットを特化することも一つの選択肢であろう。どの地域金融機関も軒並み同じ商品を揃える必然性はない。法人貸出を取りやめる選択もあろう。商品

だけではない。対象を選別することもある。例えば超富裕層のみを対象にする戦略もあるだろう。

地理的エリアによる澄み分けではなく、取扱商品による市場分断である。個々の地域金融機関はそれぞれの特化する市場にあわせたビジネスモデルを構築する必要があるだろう。

採算があうと思われる現実的な特化する市場はまず個人ローン部門であろう。本稿では個人ローンに特化した銀行を個人ローン銀行と呼ぶことにする。また今後は、富裕層や超富裕層を対象にしたプライベートバンキングもあり得るとと思われる。

第三の戦略はシーラカンスの戦略だ。シーラカンスは古生代に出現し白亜紀に絶命したとされていたが、1938年南アフリカ東海岸で発見され、原始的な形質を有し「生きる化石」とされる。決して古い物を揶揄しているわけではない。地域金融機関の原点に回帰することが必要ということだ。地域金融機関の原点に戻り face to face を重視する。

近代経済学のいうところの市場メカニズムと経済合理主義で割り切れない地域の文化風土の狭間の中で今まで何とか経営してきたのが地方銀行である。しかしフィンテック到来により、銀行の機能、存在意義はフィンテックベンチャーで代替可能な時代になった。

顧客はより利便性が高く、よりコストの低い手段を選択し、より自身の文化にあうシステムを好む。このような時代には、従来の地方銀行の在り方は曖昧な立場になる。株式会社形態をやめ、協同組織化することも選択肢の一つであろう。

具体的には地方銀行から信用金庫へ転換するということだ。場合によっては、この逆、すなわち信用金庫から地方銀行への転換もあろう。シーラカンス戦略にも2種類ある。

一つは組織を株式会社組織から非営利組織にする戦略だ。あえて信用金庫化とか協同組織金融機関といった既存の組織形態にこだわる必要はなかろう。従来の組織形態にとらわれない自由な非営利組織を考案することが期待される。

本稿ではこの形態の銀行を相互扶助金融と呼ぶことにする。相互扶助金融においては、店舗や定期積金の役割も再認識される必要があるだろう

もう一つのシーラカンス戦略は、現在の銀行業+ $\alpha$ のビジネスを付け加えることだ。地域経済のために貸出を行う、ではなくて地域経済そのものを新しいコミュニティ産業として興すことが必要だ。

ムハマド・ユヌスが述べるソーシャルビジネスの目的は利益の最大化ではなく、貧困・教育・健康・技術・環境等、地域の社会問題の解決を第一の目的にしている。筆者がここでいう「コミュニティ産業」とは、いわば「地域の社会問題解決産業」とも換言できよう。また、金融庁のいう「共通価値の創造」にもつながるであろう。

本稿では、こうしたコミュニティの総合産業を行う地域金融機関を、銀行を超える銀行ということで超銀行と呼ぶことにする。

これら地域金融機関の3つの生き残り戦略と進化した形の6つの銀行の分類を示したのが下記の表3である。

これら3つのうちどの戦略を選んでも、フィンテックベンチャーと連携するか地域金融機関独自に技術を開発するかして、地域金融機関はフィンテックを重視する必要がある。

表3 地域金融機関の戦略

現在	進化後	戦略	特徴	銀行の分類・名称
環境に適応できない 地方の恐竜	巨象	TBTF戦略	故郷のない広域銀行	第2メガバンク
			故郷をもつ広域銀行	広域地方銀行
	ラッコ	ニッチ戦略	個人ローンのみ扱う	個人ローン銀行
			富裕層のみ対象	プライベートバンキング
	シーラカンス	原点回帰	非営利組織	相互扶助金融
			コミュニティ総合産業	超銀行

今後、金融界だけではなく、さまざまな分野で人口知能が働く人の仕事を奪うであろうと予想されている。人間よりも廉価で正確で優秀であれば、当然ながら企業は人口知能を導入するであろう。すると、我々にとって労働とは何だろうかという究極の問題につきあたることになる。労働に対する価値観、あるいは人生観そのものの再考につながるように思われる。

AIに仕事を奪われる時代になると、労働以外の価値観を我々がもっていないと生きている意味を見出すこともできなくなろう。シーラカンス戦略で株式会社の地域銀行を非営利組織の「相互扶助金融」にすれば、地域金融機関職員の給与は下がるかもしれない。しかし、生きがいや働きがいはどうであろうか。また、「超銀行」としてコミュニティ産業に携わることは、職員にとっては金融業の枠を越えた新たな生きがいを入手することに繋がるとも言える。

金森・大守（2016）によれば、わが国の相対的貧困率は、1985年は12.0%であるが、2012年は16.1%と4ポイント上昇している。子どもの貧困率は、1985年は10.9%であるが、2012年は16.3%に6ポイント上昇し、わが国の格差は拡大していることがわかる。2000年代半ばには働いても低い所得しか得られないワーキング・プアも話題とされるようになった。

昨今は労働市場に参加しない（できない）ミッシング・ワーカーの存在も指摘されるようになってきている。また何らかの事情で「社会的排除」された人々も問題になっている。

こういった人々に対しても優しい地域金融機関であってほしいものだと感じる。

【参考文献】

- 金森久雄・大守隆（2016）『日本経済読本』東洋経済新報社
- 可児滋（2017）『文系のためのフィンテック大全』金融財政事情研究会
- 加納正二（2003）「業種別実効貸出金利にみる京都金利の実態」湯野勉編『京都の地域金融』日本評論社
- 加納正二（2018）『地域密着型金融の限界とフィンテック』三恵社
- 加納正二（2019）『令和の日本経済と企業経営の課題—誰もが主役になり自分らしく生きる時代』三恵社
- 加納正二（2020）『日本経済の軌跡と明日—高度成長から令和新時代まで—』三恵社
- 金融庁（2017）「平成 29 事務年度 金融行政方針」
- 増島雅和・堀天子編（2016）『FinTech の法律』日経 BP 社
- 山上聰（2017）『金融デジタルイノベーションの時代』ダイヤモンド社
- ユヌス教授のソーシャル・ビジネス制作委員会（2016）『ユヌス教授のソーシャル・ビジネス』株式会社滋慶出版
- Kano Masaji and Yoshiro Tsutsui [2003a]. “Geographical Segmentation in Japanese Bank Loan Markets.” *Regional Science and Urban Economics*, vol.33, No.2. pp.157-174.
- Kano Masaji and Yoshiro Tsutsui [2003b]. “Adjusted Interest Rates and Segmentation Hypothesis of Japanese Bank Loan Markets.” *Osaka Economic Papers*, (『大阪大学経済学』) June, vol.53, No.1, pp.1-15.

(2019年10月31日 受付)