

機関番号：33704

研究種目：基盤研究（C）

研究期間：2008 年度～2010 年度

課題番号：20530279

研究課題名（和文） リレーションシップ貸出の限界と新しい中小企業貸出手法の影響

研究課題名（英文） **Limits on relationship lending and influences of new lending technology for small and medium-sized enterprises**

研究代表者

加納 正二（KANO MASAJI）

岐阜聖徳学園大学 経済情報学部 教授

研究者番号：50319787

研究成果の概要（和文）：

本研究では中小企業金融の貸出技術の中でも特にリレーションシップ貸出に着目し、その限界と課題を歴史のおよび実証的に考察した。ソフト情報の吸収蓄積は、従来から行われていたが、貸出審査における、その位置づけは変化してきた。わが国では、欧米に比し、超長期のリレーションシップが構築されるが、これは根抵当権設定による伝統的な貸出による影響によるものと考えられ、特に地方では顕著な傾向である。リレーションシップは成長性の高い中小企業ほど変更しており、またリレーションシップの数も経済的要因により増減する。一方、リレーションシップを一度変更した中小企業は再度変更する傾向があるなど、リレーションシップ貸出には限界もあり、地域金融機関は貸出に関して、その地域に応じた独自のビジネスモデルの構築が期待される。

研究成果の概要（英文）：

This study focuses on relationship lending, in particular, among various lending technologies for small and medium-sized enterprises and considers the limits and subjects of such lending historically and empirically. Soft information has already been absorbed and accumulated, but its function in examining loan application has changed. In Japan, relationships tend to be ultra long compared with those in Western countries. This is probably influenced by the traditional lending method in which a fixed collateral right is established and is particularly remarkable in rural areas. Relationships change more frequently for those small and medium-sized enterprises that have high growth potential. The number of relationships will also increase and decrease according to economic factors. There are also limits on relationship lending, such as small and medium-sized enterprises that have changed a relationship tend to do so again. Regional financial institutions are thus expected to tailor their original business models according to the characteristics of each region.

交付決定額

（金額単位：円）

	直接経費	間接経費	合計
2008 年度	700,000	210,000	910,000
2009 年度	700,000	210,000	910,000
2010 年度	700,000	210,000	910,000
年度			
年度			
総計	2,100,000	630,000	2,730,000

研究分野：地域金融・中小企業金融

科研費の分科・細目：経済学、財政学・金融論

キーワード：リレーションシップ貸出、リレーションシップバンキング、中小企業、メインバンク、地域金融、中小企業金融、貸出技術、貸出手法

1. 研究開始当初の背景

金融審議会報告書「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」(2003年)の発表以降、わが国ではリレーションシップバンキング、リレーションシップ貸出に関する関心が高まった。しかし、わが国独自のリレーションシップ貸出の特徴が明確にされたわけではない。

2. 研究の目的

(1) 外国に比して、わが国では超長期のリレーションシップの構築が見られる。

貸出審査におけるソフト情報の歴史とともに、その要因を考察する。

(2) リレーションシップ貸出の反面、リレーションシップを中断してゆく中小企業も見られる。

リレーションシップ貸出の限界と課題、地域金融機関の貸出審査におけるビジネスモデルについて考察する。

3. 研究の方法

(1) 歴史的な考察

わが国の貸出審査におけるソフト情報、根拠権設定などについて歴史的考察を行う。

(2) 実証的な考察

データを用いて、都道府県別、金融機関業態別のリレーションシップの状況を把握し、リレーションシップ貸出の限界と課題を考察する。

4. 研究成果

(1) 貸出審査におけるソフト情報の歴史

ソフト情報という言葉がわが国で広まったのは最近のことであるが、貸出審査における定性情報の重要性はすでにかなり以前から指摘されており、決して新しい概念ではない。しかしながら、銀行の情報生産に関する文献は多いが、わが国の具体的なソフト情報の生産については、多くの研究が行われているわけではない。

ソフト情報の貸出審査における位置づけは以下のように整理できるであろう。

高度成長時代には、銀行の営業店内では、渉外係と融資係に分かれており、渉外係は預金吸収が重要であり、融資係は融資に対して牽制的な機能を行うという体質であった。この時代の定性情報とは、定量情報の補完、修正、また究極的には粉飾の未然防止、発見を目的とするものであったと思われる。あるいは、財務諸表を分析、保全を検討するために

不動産担保の評価、保証人、経営者の人物評価、財務諸表に示されない企業の成長性の考慮、決算書発表までの時間的なズレを補完するものとしての定性的な情報として認識されるであろう。

日本経済が高度成長時代から安定成長へ移行するにつれ、資金需要が低下し、また金融自由化の流れの中で、資金調達が多様化し、いわゆる銀行離れが進むと、地域金融機関のみならず、都市銀行も含めてすべての銀行の着目するのは中小企業となった。

大企業の銀行離れで「貸出セールス」という姿勢に変化し、行員教育として面談や観察から、貸出の新規先(大企業のみならず中小企業もその対象として)を発見する手段としてのソフト情報の重要性が認識されている。

2003年以降、リレーションシップ貸出という考え方の普及とともにソフト情報そのものを貸出審査に活用する考え方が出てきたと言えよう。これは、金融審議会報告書に示されるように、「中小・地域金融機関においては、事業の将来性に関する「目利き」を養成し、将来性ある事業に対してリスクに応じて融資を行うこと(融資審査能力の向上)」や担保や保証に依存しない貸出が求められたことが大きく影響していると思われる。また、不良債権処理が一段落し、景気回復とともに貸出競争が激化し、さらにクレジットスコアリングのような新たな貸出手法が台頭し、限定された地域に拘束されない貸出競争が激化してきたことが原因と思われる。

リレーションシップ貸出には、多面的および長期継続的な取引から得られたソフト情報を貸出審査に反映させると考えられるが、ソフト情報の貸出審査における位置づけの歴史的推移から見ると、これには次の二つの考え方が可能であろう。

ソフト情報がハード情報を補完し、より正確なものに確認・修正するもの、あるいは極端な場合は、粉飾決算の発見という意味も含むと考えるもの。すなわち、「ソフト情報ハード情報 貸出審査」と考えるものである。

ソフト情報そのものが貸出審査に影響を与えるという考え方。つまり、「ソフト情報貸出審査」と考えるものである。

金融実務家の貸出審査に関する書物から推測するならば、以前は の考え方があったが、リレーションシップ貸出の考え方が普及するにつれて の考え方も登場してきたと

思われる。

(2) わが国の超長期のリレーションシップの背景と根抵当権

不動産担保は江戸時代まで遡る長い歴史を持ち、特に規模の小さな金融機関、地方に関して不動産担保の占める割合が高いという状況は、中小企業の貸出技術、地域金融を考察する上で留意すべき点である。

歴史的経緯のみならず、この継続的な不動産担保の制度を支えたものは根抵当権であり、また銀行取引約定書も銀行と中小企業との関係が緊密になってゆく法的形態になっていたと思われる。

一般に銀行が不動産担保を徴求する際には根抵当権を利用するのが通常であり、反復継続して生ずる多数債権を一括担保できるという点において、銀行・中小企業の双方に都合が良いとされる。

銀行と中小企業との間に長期継続的な関係が存在するのは、貸出手法の一つとして、銀行が中小企業のソフト情報を入手蓄積し、情報の非対称性を緩和し、貸出審査を円滑に行うためにリレーションシップを構築してきたという理由のみならず、不動産担保を銀行が徴求する慣行、とりわけ根抵当権制度が、銀行と中小企業の継続的関係を促進した大きな要因の一つであったと考えられ、さらに、これを支えたものとして銀行取引約定書があると思われる。

(3) リレーションシップ数の決定要因

リレーションシップの数として、中小企業の取引銀行数に注目し、リレーションシップの多寡がリレーションシップ・バンキングにどのような影響を与えるかを47都道府県別、金融機関業態別の中小企業データを用いた実証分析で明らかにする。

中小企業の取引銀行数で一行取引の数の割合は全国平均では5.3%であり、ヨーロッパの平均よりも少ない。

県別には沖縄、宮城、福井は1行取引の割合は高く、鳥取、島根は低い。

取引銀行数は、地域銀行をメインバンクとする中小企業よりも都市銀行をメインバンクとする中小企業の方が多く、1990年よりも2000年に多い傾向にある。

取引銀行数の要因分析の結果、企業規模が大きいほど、操業年数が長いほど、貸出市場の競争が激しいほど、取引銀行数は多くなる。

企業の成長性については、売上高の増加率が下がる場合の方が、取引銀行数が増加しており、中小企業は資金調達が困難になることを危惧して取引銀行数を増加させると考えられる。

中小企業の代表者の変更は、地域銀行をメインバンクとする中小企業の1980~1990年

および1990~2000年の両期において、また都市銀行をメインバンクとする中小企業の1990~2000年の時期において、符号は負で有意であった。すなわち、代表者の変更がないほうが、取引銀行数が増加する傾向にあった。このことは、中小企業の代表者の変更されず、継続すれば、それだけ金融機関側はソフト情報の入手・吸収・蓄積が容易になり、企業側も新たなリレーションシップを構築する必要がないと考えられ、取引銀行数が減少すると考えられる。

(4) リレーションシップ変更要因分析の限界とリレーションシップ変更の繰り返し行動

地域銀行をメインバンクとする中小企業がリレーションシップを変更する場合の特徴として、成長性が高く、若く規模の小さい中小企業で、メインバンクのROAが低く、取引銀行数が多く、銀行競争が激しい地域の中小企業がリレーションシップを変更する傾向がある。

都銀をメインバンクとする中小企業がリレーションシップを変更する場合の特徴は、ほぼ地域銀行の場合と同じで、成長性が高く、若く規模の小さい中小企業で、メインバンクのROAが低く、取引銀行数が多い中小企業がリレーションシップを変更する傾向にあることがわかった。しかし、銀行競争に関してはむしろ競争の穏やかな地域のほうが変更の傾向にあり、また県下ナンバーワン企業も変更に有意な影響を与える変数であることが地域銀行と異なる点であった。

リレーションシップ数の決定要因分析や、リレーションシップ変更要因分析には2つの点で限界がある。ひとつは中小企業貸出の多くが不動産担保によるもので、根抵当権が設定されており、リレーションシップを変更するためにはコストを要するという点である。この変更コストを考慮した分析が必要であるということだ。

今ひとつは、リレーションシップ数の決定やリレーションシップの変更が必ずしもその全てが経済合理性に基づくとは限らず、中小企業の場合、経営者の行動パターン、心理的な要因によるものも含まれている可能性を否定できないということである。

転職を繰り返すサラリーマンのように、リレーションシップの変更を繰り返す中小企業経営者の「癖」のようなものがあるのではないと思われる。

本分析では、リレーションシップを変更した中小企業の約3割が再びリレーションシップを変更するという繰り返しの行動が示された。

金融機関の業態別に見た場合、地銀は中小企業にとって、もっともリレーションシップ

が継続的な取引金融機関であるが、一度そのリレーションシップを中断変更すると再び、リレーションシップを変更する割合がもっとも高いということが言える。

経済合理性だけで判断できない、中小企業経営者の意思決定のメカニズムの解明が今後必要であろう。

(5) 地域金融機関の新たな貸出技術とビジネスモデル

2003年の金融審議会報告書を機に始まった所謂リレバン行政には地域金融機関に対するガイドラインを示したもので、批判も多かったが、以下のようにリレバン行政はそれなりに評価できるであろう。

アナウンスメント効果

不良債権問題でメガバンクに数値目標を与えれば、次は地銀、中小企業と連鎖的に指導されるという不安を人々に起こすのを防ぎ、地域経済から不安感を払拭するために地域金融機関は地域企業とのリレーションシップを大切にせよ、と監督官庁が指示しているという地域経済の安定化をアナウンスした点。

コスト意識を喚起した。

単なる馴れ合いのリレーションシップではなく、コスト意識を明確にし、合理的なプライシング(適正な貸出金利)を行うべきであることを示した。

新しい貸出手法の提示による中小企業金融の資金調達の多様化

伝統的なリレーションシップ貸出、不動産担保、保証人にこだわらない新しい貸出のガイドラインを示した。クレジットスコアリング、動産担保貸出等である。必ずしも新しい貸出手法に積極的な地域金融機関ばかりではなく、地域金融機関の取組みには温度差があった。しかし、メガバンクが積極的に新しい貸出手法に取り組んだことにより、リレバン行政が地域金融機関の指針となったというよりも、中小企業金融の新たな貸出技術を開発することにより、中小企業金融の資金調達の多様化、ひいては円滑化に資する道を開いた。

中小企業貸出市場にメガバンクの進出を促した。

これは上記との関連であるが、新しい貸出技術はノウハウ、コストの点で、地域金融機関では開発しにくいものであり、結局、は中小企業貸出市場にメガバンクのよりいっそうの進出を促したことになった。このことにより、競争が喚起され、中小企業金融の円滑化につながり、また実務的には都銀が開発した商品やノウハウを地銀は提携先のメガバンクから吸収し、新たな貸出手法が普及してゆくことになった。

リレーションシップバンキングを地域と

いう面でもとらえた。

上記 ~ の評価を考えた場合、行政のリレーションシップバンキングは学界の言うリレーションシップバンキングの情報や長期(時間)という観点のみならず、つまり、個々の銀行と企業の間関係にとらえるだけでなく、地域経済をどうするかという地域を面でもとらえ、様々な金融機能の提供を促したものと評価できる。この場合、貸し手はかならずしも地域金融機関だけとは限らない。クレジットスコアリングや動産担保の普及でメガバンクが中小企業に参入し、地方銀行や信用金庫が今まで、ノンバンクでしか借り入れできなかったような水準の中小企業にも貸出を拡大してゆけば、地域全体のベネフィットは高まってゆき、面として中小企業金融の円滑化が進み、地域経済の活性化が進むことになる。

伝統的な貸出手法を重んじる場合も中小企業のライフサイクルに応じて、創業支援、中小企業の業務拡大のためのビジネスマッチング、事業再生、事業承継等経営コンサルティング的な機能を発揮して地域に密着したビジネスモデルもやはり地域金融機関に要求されてきたものでもある。

今後必要なことは、貸出技術を深化させ、中小企業の資金調達の多様化・円滑化を図り、中小企業金融の担い手を地域金融機関だけに限定しない考え方である。

貸出手法の多様化を図ると同時に地域金融機関も画一的なビジネスモデルや限られた地域に拘るのではなく、地域に応じた独自のビジネスモデルを検討してゆく必要がある。

5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

[雑誌論文](計4件)

加納正二、銀行と中小企業のリレーションシップの期間、Review of Economics and Information Studies, 査読無、Vol.12, No.1,2, 2011, 近刊予定

加納正二、中小企業貸出におけるリレーションシップ数の決定要因、Review of Economics and Information Studies, 査読無、Vol.11, No.3,4, 2011, pp.73-86.

加納正二、地域金融機関の貸出技術とビジネスモデル、Review of Economics and Information Studies, 査読無、Vol.11, No.1,2, 2010, pp.35-46.

加納正二、わが国のリレーションシップ貸出と不動産担保、経済研究、査読無、55巻、2009, pp.37-50.

[学会発表](計0件)

〔図書〕(計1件)

加納正二、地域金融・中小企業金融の研究、『経済学・経営学・法学へのいざない』所収、大阪公立大学出版会、2008,pp.133-149.

〔産業財産権〕

出願状況(計0件)

取得状況(計0件)

〔その他〕

ホームページ等

6. 研究組織

(1) 研究代表者

加納 正二 (KANO MASAJI)

岐阜聖徳学園大学・経済情報学部・教授

研究者番号：50319787

(2) 研究分担者

なし ()

研究者番号：

(3) 連携研究者

なし ()

研究者番号：