

リレーションシップバンキングと 中小企業金融（Ⅰ）

村 本 孜

<目 次>

0. はじめに
1. 中小企業金融の理論的整理—relationship banking—
 - [1.1] 中小企業金融と relationship banking
 - (1) 中小企業金融の特質：情報の不透明性の存在：relationship の意味
 - (2) relationship と transaction banking
[relationship banking と transaction banking]
[中小企業金融における relationship banking と transaction banking]
[ソフト情報]
 - [1.2] relationship banking の2つのコスト
 - (1) soft-budget constraint problem と hold-up problem (lock-in problem)
[soft-budget constraint problem]
[hold-up problem]
 - (2) relationship の有効性
2. 『リレーションシップバンキングの機能強化に向けて』報告をめぐって
 - [2.1] 『リレーションシップバンキングの機能強化に向けて』報告（2003年3月27日）
 - (1) 報告書の概要
 - (2) リレーションシップバンキング報告の提案
 - [2.2] リレーションシップバンキングの機能強化と新たな展開
 - (1) 金融機関の対応：リレーションシップバンキングの再構築
 - (2) リレーションシップ持続のための努力

リレーションシップバンキングと中小企業金融（I）

〔リレーションシップの維持〕

〔金融機関の審査手法向上〕

〔リスクに見合った金利の設定〕

〔事業再生への支援〕

3.（I）のおわりに

0. はじめに

2003年は、中小企業金融研究の上で、多くの成果があった時期として研究史の中でも注目される時期として記憶されるであろう。2002年10月策定の『金融再生プログラム』は主要行についての不良債権処理を中心として金融システムの再生を示し、11月の同『工程表』で具体的プログラムが示されていた中で、中小・地域金融機関の不良債権処理については、リレーションシップバンキングのあり方を多面的な尺度から検討した上で、中小・地域金融機関の特性を踏まえて検討することになっていた。これを受けて、2003年1月から金融審議会金融分科会第二部会に「リレーションシップバンキングのあり方に関するワーキンググループ」が設置され、2003年3月27日に『リレーションシップバンキングの機能強化に向けて』報告が取りまとめられた。地域金融機関についての政府レベル（金融制度調査会）での報告は、1990年7月の『地域金融のあり方について』にまで遡り、この10年間本格的な検討は実施されてこなかったが、中小企業金融・地域金融についての検討が行なわれたことの意義は大きいものがある。

リレーションシップバンキングという用語が全面に使用されたという点で、中小企業金融の検討が隠れた印象があるが、今回の報告書は、リレーションシップバンキングを地域金融機関のビジネスモデルとして捉え、その金融問題としての深掘を試みた点で、中小企業金融の検討を行なったものでもあると理解される。さらに、地域金融機関の存在意義を確認し、とくに協同組織金融機関の存在意義を確認したことは重要である。欧米諸国

での相互組織・協同組織の株式会社化 **demutualisation** とは異なる方向を示したものといえるからでもある。

リレーションシップバンキングについては、1980年代後半から欧米諸国、特にアメリカでは膨大な研究が行なわれ、中小企業金融研究の上でのキーワードになっている。そのサーベイは、村本 [2001] [2002] で行なったので、本稿ではリレーションシップバンキングの問題点を、**soft-budget problem** と **hold-up problem** に注目してサーベイし、その有効性を再考する。その上で、金融審議会報告の意義を検討する。

1. 中小企業金融の理論的整理—relationship banking—

[1.1] 中小企業金融と relationship banking

(1) 中小企業金融の特質：情報の不透明性の存在：relationship の意味

企業金融において、資金調達手段は金融機関借入れ（間接金融）と資本市場調達の手法が一般的であり、その中間形態として借入れ（貸出）を担保とする証券化手法が市場型間接金融として発展している。資金調達行動としてみると、大企業は資本市場からの資金調達手段を活用できるのに対し、中小企業は金融仲介機関からの資金調達（借入れ）に依存する比重の高いことが認識されている。

これを情報の非対称性の問題として捉えると、大企業に比して中小企業金融の方が情報の非対称性の度合いの強い分野 (**information opaque**) であり、金融仲介機関による情報生産機能が重要となる分野として認識される。金融仲介機関、とくに銀行の融資のある部分は、**relationship**（長期的継続関係ないし借手との密接な関係）を重要視していることに特色があるが、この点は資本市場での資金調達では重要視されない。金融仲介機関は、情報生産、情報分析、金利・担保など融資条件の設定などによって、中小企業金融における情報問題を解決できるのであるが、その際中小企業との長期的取引関係 **relationship** を通じて蓄積された情報を活用することが重要な意

味を持つのである。

(2) relationship と transaction banking

[relationship banking と transaction banking]

中小企業金融を考えると、リレーションシップバンキング relationship banking がキーワードになる。relationship banking の本来の意味は、長期継続的な種々の取引（貸出、預金、その他取引）ないし顧客との密着した相対取引を通じて、当該企業およびその所有者について蓄積された情報を活用した取引（貸出）で、外部からは入手しにくい情報を活用したものと理解される。Boot [2000] は、relationship bankingこそ、情報の非対称性問題を解決する最良の手法であると論じ (p. 8)、relationship banking は、

- ① 顧客特有の情報を独占的に入手するための投資を行なうこと
- ② この投資の収益性について、横断的・長期的に顧客を包括的に判断すること、

であると定義している (p. 10)。さらに、Boot は、この情報について、

- ① 非公開情報であること、
- ② 包括的取引を長期的に継続することによってのみ得られる情報であること、
- ③ コンフィデンシャルな面が残り、独占されるものであること、

という特色をもつものとしている (p. 10)。relationship banking では、顧客取引に独占的情報をもつことにより、独占的なレントを獲得することになるのである。

この relationship banking の対語は transaction banking であり、中小企業金融のコンテキストでは、一定の距離を置いた市場性の高い貸出（財務諸表準拠の貸出、資産担保貸出、credit scoring）などをこの範疇に含める。transaction lending では銀行と借手の間で情報の共有が行なわれず、資本市場での資金調達と競合関係が存在するものと理解される。

リレーションシップバンキングと中小企業金融 (I)

一般に、アメリカの銀行では、コミュニティ・バンク community bank と呼ばれる小銀行のビジネスモデルが relationship banking で、大銀行のビジネスモデルが transaction banking と理解される (表1)。日本においても、relationship banking は、メインバンク制として従来から主要行だけでなく、地域金融機関などの金融機関一般のビジネスモデルとして定着してきた。relationship banking の対象は、中小企業向け取引だけでなく、大企業向け取引でもあったのである。

[中小企業金融における relationship banking と transaction banking]

Berger and Udell [2002] は、中小企業金融における融資手法として 4 つの手法—financial statement lending, asset-based lending, credit scoring, relationship lending—を取り上げ、relationship banking と transaction banking について、以下のように整理している。

(表1) アメリカの relationship banking と transaction banking の比較

	relationship banking	transaction banking
担い手	小～中銀行 (地域限定的)	中銀行～大銀行 (地域横断的)
重視する情報	経営者当に関するソフト情報 (マネージメントリスクが重視される)	信用履歴等のハード情報 (ビジネスリスクが重視される)
経営者に関する情報	face to face で入手	個人の信用履歴を活用
審査方法	面談重視 (コスト)	credit scoring (初期投資は大きいが高コスト)
融資の判断	顧客の取引店 (分散型)	ローンセンター (中央集権型)
顧客にとってのメリット	個別ニーズへの柔軟な対応。単独行取引	効率化による低金利・審査スピードの速さ。複数行取引
課題	高コスト。soft-budget problem, hold-up problem	自由度が低い。競争激化, 価格低下圧力

(廣住 [2003] p. 9 の図表 3 と青木 [2003] p. 23 の図表 4 を修正)

この4つの融資の手法のうち、relationship lendingを除く3手法が transaction banking (lending) である。

① financial statement lending（財務諸表準拠融資）

融資の可否・条件は、BS（貸借対照表）・PL（損益計算書）の質によって決定され、基本的には適正な監査等によりその財務諸表の真正性が担保される企業にのみ適用されるので、事実上、相対的に規模が大きく、業歴が長く、高収益性の透明度の高い企業に限定される。

② asset-based lending

融資決定は、基本的に、担保の質によって決定され、企業の特性は融資決定の可否・条件に影響はなく、保有資産の担保価値が重要となり、担保価値のモニタリングが必要で、高コストになる。担保としては、売上債権、在庫なども含まれる。

③ credit scoring

消費者金融で活用されている手法で、それを企業融資に活用し、過去のデータとの比較による倒産確率の算定によって、融資の可否・条件等が決定されるこの手法では、倒産確率算定のために、十分な財務諸表（企業数）の蓄積・経営者の信用状態に関する履歴情報が必要である。アメリカでは、中小企業金融分野では新しい手法とされ、25万ドル以下のマイクロ・ローンに用いられている。

④ relationship lending

融資決定に際して、当該中小企業の財務諸表等の定量情報に加えて、企業とその経営者等に関する定性情報（ソフト情報）を用いる。この定性情報は、金融機関のリレーションシップマネージャーと中小企業との間の取引関係を基礎に独占的に入手されるもので、企業との長期間にわたる取引関係の構築・維持が必要となる。情報収集には、企業自体の情報だけでなく、地域や取引先における当該企業の評判等の情報も重要となる。コスト的には相対的に高くなるが、①～③の手法では

入手できない情報を入手可能となる。

[ソフト情報]

relationship の具体的中身は、ソフト情報である。ハード情報という財務諸表に代表される明確な計数的裏付けのある情報（ハード情報という。このようなハード情報に基づく融資（先の①）や担保依存型融資（同②）・credit scoring 依存型融資（同③）を transaction lending という）に対して、経営者の人柄・能力・経営判断・業界での評価・地域での風評などといった計数化されない情報が、ソフト情報であり、従業員の資質・士気・技術力・開発力などや、その企業の業界・地域での評価なども含まれよう。

このソフト情報は、relationship を構築して初めて入手可能な情報であり、外部からは入手しにくいという性格をもつ。金融仲介機関の情報生産は、情報収集・審査、スクリーニングやモニタリングによるもので、それらのエージェンシー・コストを relationship の構築によって軽減することが可能になる。反面、一度、このソフト情報を入手すれば、ある種の独占的なレントを獲得したことになるので、情報の非対称性に伴うサンクコストをカバーすることが可能になる。

[1.2] relationship banking の 2 つのコスト

(1) soft-budget constraint problem と hold-up problem (lock-in problem)

Boot [2000] は、relationship banking には、soft-budget constraint problem と hold-up problem (lock-in problem) というコスト（負の側面）が存在するとした。前者は、relationship banking における銀行側の潜在的脆弱性に関わるものであり、後者は銀行の情報独占に関わるものである。一般に、情報非対称性や契約の不完備性があると、逆選択やモラルハザードが発生するが、soft-budget constraint problem と hold-up problem (lock-in problem) もこの関連で議論されている。soft-budget constraint problem は、

もともと社会主義経済の国営企業の行動を特徴付ける重要な要素として取り上げられ(コルナイ Kornai [1983]), 社会主義経済での種々の非効率性を説明する用語であったが, 市場経済でも民間への政府の介入が高い場合には発生する問題である(事後的救済問題 Bail-out problem ともいう)。たとえば, 公的企業が収益努力をせず, 赤字を発生させても政府が赤字補填をするので, 経営努力が行なわれず, あるいは経営努力して費用削減しても翌年から予算を減らされるので結局改善努力をしない状況が発生することになる(予算は一度決められれば変更しないが, 政府が赤字を補填することにより, 予算制約が緩く(ソフト)になる)のである(経営努力が行なわれず, 労働意欲が失われる)。銀行の不良債権処理も同様な問題と考えられるとの主張もある。

[soft-budget constraint problem]

soft-budget constraint problem とは, 銀行と企業の関係では追加融資(追い貸し)問題として表れる。すなわち, 不良化した企業でも, 既に融資を行ないモニタリングコスト等を負担しているので, 追い貸しをして少しでも利益が出るならば, これまでの融資全体では赤字でも追い貸しで少しでも損を取り戻すことが行なわれることがあるように, 銀行が問題発生時に追加的融資をするか否かに関わるものである。すなわち, 業績不振に陥った企業との取引において, 金融機関が法的整理等による損失の表面化を危惧し, 改修に重大な疑義があるにもかかわらず, 融資を継続することとされる。relationship banking の対象としている取引先企業の経営に問題が発生したときに, 金融機関が追加の融資要請を拒否できるかという問題である。

倒産に類した借手が倒産回避のため, 追加融資の必要性がある場合, 借入契約の再交渉が容易ならば, 借手の失敗回避の努力は不十分なものとなる可能性が高い。銀行貸出の優先性が確保されなければ, 銀行は借手の行

動に介入しえないことになるのである。すなわち、業績が悪化し、破綻に瀕した企業が新たな資金提供先を売ることは困難なので、relationship 関係のある金融機関に追加融資を求めることとなるが、金融機関が当該企業を回復可能とする判断すれば、金利減免等の契約条件緩和による追加融資が実行される一方、契約条件の安易な変更は契約の規律を弛緩させ、取引先の再建努力は不完全となり、再建計画は成功しないこととなる。

soft-budget problem への対応としては、金融機関が当初の契約よりも多い担保を要求したり、コベナンツ（財務制限条項）を実行して、当該企業の債務の中での金融機関の債権の法的優先性を確保することが必要となる。この優先性があれば、融資を受けている企業のモラルハザードを防止可能となる。

[hold-up problem]

hold-up problem とは、契約の不完備性（将来起こり得るあらゆる事態を想定した完全な条件付き契約を結ぶことは不可能な状況をいう。契約条項に曖昧さがある点を悪用する、ないし契約条項の履行を強制できないのを見越すなどによる）により、取引相手が自己に有利な行動をとることとされるが、relationship banking の特質である金融機関の借手情報の独占に関わるものである。銀行は、relationship の構築により、借手に関する独占的情報を持つ一方、借手である企業にすれば銀行に情報を握られ、lock-in されている懸念から、銀行借入れを躊躇することになるという問題が、hold-up problem である。また、企業は情報独占を許しているので、他の金融機関からの借入れをしにくく、新規投資による収益機会を喪失するという問題もある。これに対し、借手は、複数銀行取引を行なうことで、この懸念を取り払うことも可能である。Ongena and Smith [2000] は、複数銀行取引は hold-up problem を解決するものの、借入額は縮小することを示した。

とくに、情報生産に伴う費用がサンクコストである場合には、貸手は借

手の情報を独占することになり、借手に対する資金提供を無条件に断れる交渉権を獲得可能になる。この場合、借手は経営努力によって収益拡大を図るとしても、その収益の一部をレントとして貸手が徴収するので、借手は経営改善の努力のインセンティブを低下させることになる (hold-up problem)。すなわち、貸手は事前に将来収益の一部を貸出金利に上乗せするので、借手は折角収益を増大させても貸手に移転するだけとなり、借手の経営改善努力のインセンティブは減退することになる。

さらに、契約が不完備であるため (借手のプロジェクトの収益は事前には立証できないため)、借手は貸手の要求する返済を行なう保証が担保できないことになるので、社会的にみれば望ましいプロジェクトであっても、資金供給が行なわれないことになり、別のホールドアップ問題を生ずることになる。

財務の安定した企業・成長性の高い企業は、複数金融機関取引や資本市場調達などが可能になり、金融機関は情報独占のメリットを失うことになるので、relationship banking は成立しなくなる。単一金融機関による情報独占を relationship banking の特質とすれば、この hold-up problem の解決は困難である。

(2) relationship の有効性

ところで、いかなる状況においても relationship lending が、貸手によって選択され、その有効性が発揮されるわけではない。Cao and Shi [2000] が、Petersen and Rajan 流の議論が成立するには、審査コスト screening cost が低い場合に限定されることを示していることに見られるように、情報の非対称性から生じる非効率性を解消するには情報生産機能が重要であるとしても、その有効性は市場の特性や審査コストの水準などによって異なるといわれる。また、銀行貸出市場の競争が増大すれば、relationship lending の有効性が低まるといわれる (Boot [2000] p. 18)。

Boot and Thakor [2000] は、銀行が借手の質に注目し、relationship lending あるいは transaction lending (arm's length lending) のいずれかを選択することを、貸出からのレントとコストの関係から論じた。すなわち、

- ① 銀行間の競争が緩やかな場合、貸手は relationship lending によるレントを十分に享受でき、その大きさは借手の質に依存する、
- ② レントは借手の質の減少関数であるので（質が低いとレントが高く、質が高いとレントが低い）、質の高い領域では情報収集コストがレントを上回るので、transaction lending が適用される一方、質の低い領域ではレントが高いため relationship lending が適用される、
- ③ ②の状況で、銀行間の競争が激化すると差別化の困難な transaction lending になるレントは減少してしまうので、借手の質の如何にかかわらず、差別化の可能な relationship lending を選択することが貸手にとって合理的になる、
- ④ 質の高い借手が資本市場にアクセスし、銀行離れが生じると、銀行組織全体の獲得可能なレントが減少し、銀行間の競争インセンティブは低下するので、①の状況に近くなる、

という点を明らかにした。

実証レベルとしては、Scott [2000] は、relationship の形成によって得られる情報を institutional memory と agent memory に分け、

- ① institutional memory の代理変数として、メインバンクとの取引期間 (length), personal banking (給与振込など個人ないし職員の取引先かどうか), total banks (金融サービスを受けるための取引銀行数) をとり、
- ② agent memory の代理変数として、turnover (3年以内に交替した担当責任者数), social rating (担当者と経営者の接触密度) をとった上で、
- ③ 中小企業金融のデータとして NFIB (National Federation of Independent Business) 1995 を用い、
- ④ 中小企業金融の改善 (資金調達のアベイラビリティの改善, 貸出金利・

担保徴求要請の軽減) に対して, agent memory というコード化されない情報が, コード化される institutional memory とは独立の効果をもつことを明らかにしている。

Lehmann and Neuberger [2000] は, ドイツの主要銀行のデータを用いて, social rating を, Experience (過去にプラスの経験を有しているか), Obligation (顧客満足度), Information (借手は自社経営に問題発生時に情報提供するか), Stability (relationship の安定度) に細分化した指標を当てはめた結果, コード化できない情報の蓄積は中小企業金融の改善に有意であることを示している。

*) relationship banking のメリット・デメリットに関しては, 膨大な研究の蓄積がある (Boot [2000] pp. 19~21)。初期の業績は,

James [1987], Lummer and McConnell [1989]: 銀行貸出契約が, 株価にプラスのアナウンスメント効果があり, 銀行が特別な役割を果たす。LM は, その効果が renewals によるものであり, 銀行の長期的な情報蓄積と relationship banking のメリットであるとした,

ものがある。その後

・ Slovin et al. [1988]: CP の発行のアナウンスメントが株価にプラスの効果をもつ,

・ Billet et al. [1995]: 貸手の質とアナウンスメント効果にプラスの関係あり,

・ Chemmanur and Fulghieri [1994] も同様,

などの研究を経て, relationship を duration で計測するようになり, small firms に適用されるようになる。relationship を実証的に計測する手法の改善として,

・ Petersen and Rajan [1994], Berger and Udell [1995]: 銀行と借手の relationship の duration が資金のアベイラビリティを改善する,

・ contract terms が, 借手に有利になる (金利低下, 担保縮小),

・ contract terms の intertemporal smoothing が働らく (young firms への資金供給が円滑化 (Petersen and Rajan [1994, 1995])),

がある。

・ relationship の contract terms 改善は, hold-up problem に反対する論拠となること (hold-up problem は, contract terms を悪化させるので),

- ・ Degryse and Van Cayseele [2000] : contract terms は、長期の relationship の duration を悪化させる→hold-up problem あり (ヨーロッパでは US よりも重要),
 - ・ Kracaw and Zenner [1998] : ヨーロッパでは、interlocking directorships が重要,
- などの研究が見られ、hold-up problem の解決策として、複数銀行取引が有効との指摘もなされている (Ongena and Smith [2000])。

2. 『リレーションシップバンキングの機能強化に向けて』 報告をめぐって

[2.1] 『リレーションシップバンキングの機能強化に向けて』報告 (2003年3月27日)

(1) 報告書の概要

金融審議会の標記報告は、企業金融における金融機関の役割を理論的に解明している点で高く評価される文書であるが、リレーションシップバンキングを「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」と整理し、「外部から通常は入手しにくい借り手の信用情報が得られることにより、貸出に伴う貸し手、借り手の双方のコストが軽減される」というメリットをもつものとしている。

経済理論的には、情報の非対称性がある状況では、「貸出にあたっては継続的なモニタリング等のコスト (エージェンシーコスト) を要する」が、このコストをリレーションシップの構築によって、「借り手の経営能力や事業の成長性など定量化が困難な信用情報を定量化することが可能」になり、「エージェンシーコストの軽減が可能になる」のである。このような特質をもつリレーションシップバンキングが「その本来の機能を発揮すれば、長期的に関係が継続することに伴うモラルハザードの発生」などの問題をもつにせよ、①貸出に当たっての審査コスト等の軽減による金融の円

滑化, ②信用リスクを適切に反映した貸出の実施や借り手の業績が悪化した場合の適切な再生支援等による貸し手・借り手の健全性確保, を可能にするのである。このリレーションシップバンキングは, 金融審議会が先に答申した『中期的に展望した我が国金融システムの将来ビジョン』報告(2002年9月30日)で示された「産業金融モデル」の中心的なコンセプトであるといえよう。

リレーションシップバンキングは, 情報の非対称性が大きく, 資本市場へのアクセス(情報開示システムや企業評価機能の信頼性が前提になる)にも限界のある中小企業にはとくに有効であり, とりわけ中小企業については地域性が強く(大都市圏という中での地域性のほか, わが国の中小企業の80%は東京圏以外に存在する), 地域に根差したリレーションシップの構築・維持が有効であることから中小企業金融・地域金融の手法として今後とも重視される, というのが金融審議会報告のエッセンスである。

この点は, Berger and Udell [1998] が, 中小企業金融の情報問題について, ①中小企業が情報の不透明性を克服するのに必要な質の高い評価を得にくいこと, ②中小企業がハイリスク事業へ移行することにあたっての困難性の存在, ③新規事業開始にあたっての困難性の存在, ④経営努力の欠如といったモラルハザードの存在, から市場で高い評価を得にくいという課題があるため, 公開市場での資金調達に馴染まず, 非公開市場・負債市場が重要になると指摘していることと整合的である(Berger and Udell [1998])。

(2) リレーションシップバンキング報告の提案

この『リレーションシップバンキングの機能強化に向けて』報告は, わが国の現状において, リレーションシップバンキングの担い手が地域金融機関(地銀・第二地銀・信金・信組)であると認識した上で, この地域金融機関について営業地域の地域限定があり, 特定地域・業種に密着した営業

展開であること、中小企業・個人を主要な融資対象とすることなどからその存在意義は大きく、他方中小企業にとってもリレーションシップバンキングが経営者個人の資質等の経営内容・事業の成長性等の定量化困難なソフト情報を活用するので有益であり、適切なリスク管理が行なわれるものと評価する。

しかし、その有益性とは裏腹に現状には問題点も多く、①リレーションシップバンキング本来の情報生産が行なわれておらず、担保・保証に過度に依存し、キャッシュフローの見込めない個人に保証を求める等、担保・保証の取り方や評価法に問題があること、②融資後もリレーションシップバンキングを通じてモニタリングを行なう等、経営指導・経営支援を親身担って行なうという適切な対応が十分に行なわれていないこと、③地域から離れられないことによるコミットメントコストの負担の存在（金利水準から正当化できない信用リスクの負担、地域における悪評の発生を恐れた問題の先送り、採算性を離れたサービスの提供など）、などを同報告は指摘している。

そこで、同報告では、地域の中小企業への金融の円滑化、地域経済の活性化のために質が高くアクセスが容易なりレーションシップバンキングの役割は大きいものと評価する一方、「従来の伝統的な業務運営のあり方のままでは限界がある」ので、中小企業のステージに分けて、リレーションシップバンキングの果たすべき機能を示している。その基本コンセプトは、中小・地域金融機関と借り手企業によるリスクの共同管理やコストの共同負担で、「リレーションシップから得られる情報を有効活用しつつ、収益性の向上、健全性の確保、経営基盤の強化に向けて自助努力を早急に進めるが、その際には借り手企業による適正な対価（信用リスクに見合った金利や手数料）の負担を求めつつ、借り手中小企業に対する円滑な資金供給や付加価値の高いサービスの提供」が必要になるということである。具体的には、創業企業に対する目利きの要請、経営相談、早期事業再生への取り組みや、過度の担保・保証に依存しない健全な融資慣行の構築などが示さ

れている。

[2.2] リレーションシップバンキングの機能強化と新たな展開

(1) 金融機関の対応：リレーションシップバンキングの再構築

従来の中小企業金融では、地域銀行や信用金庫・信用組合等の預金取扱金融機関が主要な役割を果たしてきた。こうした金融機関が、取引中小企業と親密な関係を長期に亘って維持し、リレーションシップを構築することで、金融機関は財務諸表に現れないような、貸し手の実情や性格といった貸出を決定するために重要な情報を入手することで、情報の非対称性のある程度克服できたためである。ところが、バブル経済崩壊以降、わが国経済全体の成長率が低下し、金融機関のリスクテイク能力が低下する中で、企業と銀行とのメインバンク関係の弱体化等、リレーションシップの変化が起きている。こうした観点から、これまで金融機関と中小企業が培ってきたリレーションシップがどういった性格のものであり、今後、これをどのように変化させ、金融機関と中小企業は相互に新たなリレーションシップを形成すべきなのか検討する必要がある。

『リレーションシップバンキングの機能強化に向けて』報告では、旧来型のバンキングにおいても、ほとんど全ての地域金融機関がリレーションシップを重視していると認識したものの、このリレーションシップにおいては、金融機関と中小企業が双方ともリスクとコストを明確化しなかった可能性も認識している。こうした曖昧なリスク評価・コスト負担に基づくリレーションシップは、デフレ下のマクロ経済環境において、金融機関の持続可能性（サステナビリティ）を維持困難とし、金融機関が何らかの要因でこうした関係を維持できなくなった場合、直ちに産業や中小企業のサイドに適切な資金供給がなされなくなる結果をもたらす可能性があり、必ずしも望ましいものとはいえない。

そこで、リレーションシップバンキングが本来の機能を発揮するには、

金融機関及び中小企業にとって双方に過大な負担を負わせることのないよう、正確なリスク把握とコスト負担を前提としたものとする必要がある。さらに、中小企業に適正な金利負担を求めるのであれば、金融機関は中小企業とのリレーションシップから十分な情報を得て金利を設定し、中小企業に説明を行い十分に理解を得ることが必要である。

以上のようなことを可能とするためには、金融機関として、企業のリスク把握を正確かつ迅速に行なうことが必要であるし、中小企業の側からもこうした金融機関の努力に応える形で自己の情報開示、情報整備に努める等、貸し手・借り手の双方が、適切なリレーションシップ構築に努める必要がある。

(2) リレーションシップ持続のための努力

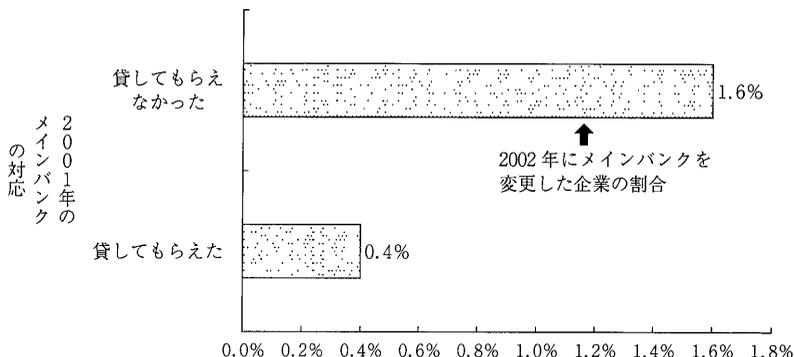
〔リレーションシップの維持〕

リレーションシップの性格として重要なのは、リレーションシップの構築には長い時間がかかるが、消滅するには時間はかからないということである。一度企業が金融機関に裏切られたと感じた場合にもその不信感を回復するのは極めて困難である。メインバンクを変更したことがある企業のメインバンクを変更した理由であるが、アンケートによれば、「現在のメインバンクがより良い条件を提示した」という積極的な理由以外にも「借入条件を厳しくされた」「借入申込みを拒絶・減額された」「貸出態度が度々変化し安定的な取引が難しかった」という回答も多数ある。また、2002年にメインバンクを変更した企業の割合を、2001年にメインバンクから厳しい対応をとられた場合と、そうでない場合と比べてみると、厳しい対応をとられた場合は4倍も大きくなっている（図1）。このように、金融機関の企業への厳しい対応や取引方針等の一貫性の無さにより、メインバンクが変更され、リレーションシップを一気に失うことに繋がりがかねない。

こうした観点からは、各金融機関と中小企業が現在構築しているリレー

図 1

メインバンクの対応とメインバンクを変更した企業の場合
 ～メインバンクの対応が厳しかった企業はメインバンクを変更することが多い～



資料 中小企業庁「企業資金調達環境実態調査」(2001年12月)「金融環境実態調査」
 (注) 両者の差は統計的に十分意味の差である。

リレーションシップをうまく保持した上で、新たな形のリレーションシップを形成することが必要であり、金融機関と中小企業双方が建設的な対応を重ねる努力が必要となる。

〔金融機関の審査手法向上〕

リレーションシップの形成および多様な貸出商品の供給のためにも、金融機関は常にその審査手法を改善し、審査の正確性と迅速性を確保する必要がある。迅速性の観点から考えると、金融機関は、中小企業庁がリーダーシップを発揮して整備を行なっている中小企業信用リスクデータベース(CRD)への積極的な参画が望まれることとともに、これを始めとする既存の信用リスクデータベースを審査プロセス等に積極的に活用することが望まれる。

リレーションシップの涵養を通じて得られた定性的な情報によって、こうした信用リスクデータベースを用いた判定は補正されることが期待されるが、こうした補正を行なう場合にも、金融機関として、財務データ面で

の正確な評価を認識しているべきであるし、また、審査の中でも定性的な判断にかける労力も増やすことが可能となる。こうした審査手法の向上により、担保や保証人に依存しない中小企業の資金供給を拡大することが必要である。

〔リスクに見合った金利の設定〕

中小企業の貸出にあたっては、必ずしも担保や保証人とらわれることなく、これまで述べたリレーションシップを通じて得られた中小企業の技術力や潜在力等の定性情報や CRD 等を活用して得られるスコアリング情報等を十分に踏まえ、中小企業のリスクを適切に把握しそれに見合った金利を提示することが求められる。

近年、担保や第三者保証人を徴求せずに、ミドルリスクを前提とした金利で中小企業に貸出を行なうスピードローンも多くの金融機関が扱い始めている（クレジット・スコアリング）。こうした取り組みは、ややリレーションシップとは異なる観点からではあるが、中小企業の多様な資金ニーズに応えるという観点から評価できる。

さらに、こうしたリスクに見合った金利設定によって、中小企業金融の円滑化に資することに加え、中小企業が自己の経営状況につき客観的な評価を認識できるという効果も期待できる。すなわち、中小企業の金融経済環境等に応じた適切な資本政策を促したり、早期の経営改善への努力を後押しすることが期待されるのである。

ただ、こうした金利設定を導入する場合、中小企業にとって負担増につながることも考えられるため、金融機関としては、既往の取引先に適用する場合には、その企業の経営の安定に十分留意し、十分な説明を行ない、理解を得る努力が必要となろう。

〔事業再生への支援〕

金融機関にとって不良債権の処理が喫緊の課題となる中、不良債権をオ

リレーションシップバンキングと中小企業金融（I）

フバランスするという観点のみならず、自らの貸出ポートフォリオ改善の観点から、経営相談や指導を通じ、金融機関は取引先中小企業の財務内容の悪化阻止や早期の事業再生に取り組むべきである。こうした債務者企業の業況改善努力は、多くの金融機関が専担の組織整備を行なう等、その取り組みを開始しているところである。ただ、こうした動きはまだ十分実効性を挙げるに至っていない。今後、個別の金融機関の努力だけでなく、中小企業の側においても、早期の事業再生に対する理解が広まることが期待される。

中小企業は地域や業種、規模等のばらつきが大きく、多様な存在であり、中小企業を効果的に再生していくには、地域や業種に即し、様々な取り組みが試みられる必要がある。こうした観点から、中小企業の再生のための地域連携の拠点として、全国の商工会議所等の協力の下、設立された「中小企業地域再生協議会」を通じたネットワーク的な活動も期待される。この再生協議会活動の活用が、金融機関と中小企業の新たなリレーションシップ形成のための契機となるのみならず、金融機関同士、中小企業と取引先等の再生に向けた連携を促進するであろう。

3.（I）のおわりに

金融審議会『リレーションシップバンキングの機能強化に向けて』報告の内容とその背後の理論的整理を行なったが、今後この報告書の意義は検討されよう。不良債権処理に注目して、主要行と異なり、その処理の数値目標と処理機関を明示しなかったとして、甘めの行政との批判もあった。報告書は、不良債権処理も重要だが、地域金融・中小企業金融では借り手の健全性・再生なしに地域金融機関の再生もないとしている点で、論調は異なる。この点で監督行政はダブル・スタンダードになっているともいえるからかもしれないが、**transaction banking** の主要行とビジネスモデルが異なるのは当然なのである。

[参 考 文 献]

- Allen, F. and Gale, D., *Comparing Financial Systems*, The MIT Press, 2000.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. and Levine, R., "Law, Politics, and Finance," Working Papers 2585, World Bank, Feb. 2001.
- Berger, A. N. and Udell, G. F., "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance," *Journal of Business*, Vol. 68 No. 3, 1995, pp. 351-381.
- and ———, "The economics of small business finance: The role of private equity and debt markets in the financial growth cycle," *Journal of Banking and Finance*, 22 Nos. 6-8, Aug. 1998, pp. 613-673.
- and ———, "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure," *Economic Journal*, Vol. 112 No. 477, Feb. 2002, pp. 32-53.
- Berlin, M. and Mester, L., "Deposits and Relationship Lending," Wharton School Working Paper Series 99-03, Nov. 1998.
- and Mester, L., "On the profitability and cost of relationship lending and Relationship Lending," *Journal of Banking and Finance*, 23 Nos. 2-4, Feb. 1999, pp. 135-194.
- Billet, M. and Flannery, M. and Garfinkel, J., "The effect of lender identity on a borrowing firm's equity return," *Journal of Finance*, 50, 1995 m, pp. 699-718.
- Boot, A., "Can Relationship Banking: What do we Know?" *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9 No. 1, April 2000, pp. 7-25.
- and Thakor, A., "Moral Hazard and Secured Lending in an Infinitely Repeated Credit Market Game," *International Economic Review*, Vol. 35, Nov. 1994, pp. 899-920.
- and ———, "Can Relationship Banking Survive Competition?," *Journal of Finance*, Vol. 55, pp. 679-713.
- Cao, M. and Shi, S., "Screening, Bidding, and the Loan Market Tightness," Univ. of Pennsylvania, Wharton Financial Institutions Center, Working Paper 00-09, Jan. 2000.
- Chemmanur, T. and Fulghieri, P., "Reputation, renegotiation and the choice between bank loans and publicly traded debt," *Review of Financial Studies*, 7, 1994, pp. 475-506.
- Degryse, H. and Van Cayseele, P., "Relationship lending within a bank-based system: Evidence from European small business data," *Journal of Financial In-*

- mediation*, 9, 2000, pp. 90-109.
- Greenbaum, S., Kanatas, G. and Venezia, I., "Equilibrium Loan Pricing Under the Bank-Client Relationships and Terms of Loans," *Journal of Banking and Finance*, Vol. 13, 1989, pp. 221-235.
- James, C., "Some Evidence on the uniqueness of bank loans," *Journal of Financial Economics*, 19, 1987, pp. 217-235.
- Kracaw, W. and Zenner, M., "Bankers in the Boardroom: Good News or Bad News?," Univ. of North Carolina Working Paper, 1998.
- Lehmann, E. and Neuberger, D., "Do Lending Relationships Matter? Evidence from Bank Survey Data in Germany," *CoFE (Center of Finance and Econometrics) Discussion Paper*, No. 4.
- Lummers, S. and McConnell, J., "Further evidence on the bank lending process and the reaction of the capital market to bank loan agreements," *Journal of Financial Economics*, 27, 1989.
- Orgena, S. and Smith, D., "What Determines the Number of Bank relationship? Cross Country Evidence," *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9, 2000, pp. 26-56.
- Peek, J. and Rosengren, E., "Bank consolidation and small business lending: It's not just bank size that matters," *Journal of Banking and Finance*, 22 Nos. 6-8, Aug. 1998, pp. 799-819.
- Petersen, M. and Rajan, R., "The Effects of Credit Market Competition on Firm-Creditor Relationships," Working Papers, Univ. of Chicago, Feb. 1993.
- and ———, "The Benefits of Firm-Creditor Relationships: Evidence from Small Business Data," *Journal of Finance*, Vol. 49, Mar. 1994, 3-37.
- and ———, "The Effects of Credit Market Competition on Lending Relationships," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, 1995, pp. 403-444.
- Scott, J., "Relationships, access to credit and Loan Pricing: An Analysis of Small Business Experience," NBER Working Paper No. 7685, 2000.
- Solvin, M. and Sushka, M. and Hudson, C., "Corporate commercial paper, note issuance facilities, and shareholder wealth," *Journal of International Money Finance*, 7, 1988, pp. 289-302.

青木武「米国のリレーションシップバンキングー米国金融機関の中小企業向け貸付の理論と実践ー」『信金中金月報』第2巻第9号, 2003年7月。
中小企業庁「中小企業金融の新たな手法に関する研究会報告」2003年2月28日。

リレーションシップバンキングと中小企業金融（Ⅰ）

廣住 亮 「中小企業金融とリレーションシップバンキングー欧米主要国の事例との比較ー」『信金中金月報』第2巻第10号，2003年8月。

岩本康志・齋藤誠・前多康男・渡辺努『金融機能と規制の経済学』東洋経済新報社，2001年10月。

村本 孜『制度改革とリテール金融』有斐閣，1994年6月。

——「金融システムと中小企業金融（Ⅰ）（Ⅱ）」『成城大学経済研究』第154号，155号，2001年10月，12月。

——「中小企業金融の理論的基礎と間接金融の新たな手法」『商工金融』第52巻第9号，2002年9月。

根本忠宣「情報インフラの高度化が中小企業の資金調達に与える影響」建部正義編『21世紀の金融システム』（中央大学企業研究所研究叢書22），中央大学出版部，2002年12月。

岡崎哲二・奥野正寛・植田和男・石井晋・堀宣昭『戦後日本の資金配分ー産業政策と民間銀行ー』東大出版会，2002年3月。

澤山 弘「リレーションシップバンキングと「コミットメント関係」」『信金中金月報』第2巻第10号，2003年8月。

＊） 教員特別研究助成の成果の一部である。