



Title	日本におけるリレーションシップレンディングとソフト情報
Author(s)	加納, 正二
Citation	国際公共政策研究. 2006, 11(1), p. 85-101
Version Type	VoR
URL	<a href="https://hdl.handle.net/11094/7411">https://hdl.handle.net/11094/7411</a>
rights	
Note	

*The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA*

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

The University of Osaka

# 日本におけるリレーションシップ レンディングとソフト情報\*

## Relationship Lending and Soft Information in Japan\*

加納正二\*\*

Masaji KANO\*\*

### Abstract

The purpose of this paper is to clarify the features of relationship lending in Japan in comparison with relationship lending in the United States. The average transaction period between financial institutes and Small and Medium -sized Enterprises in Japan is by far longer than that in the United States, and enterprises may continue transactions with the same financial institute for 30 years. Whether such a long period is needed for producing soft information or mitigating asymmetries of information is questionable, so it is necessary to consider other factors. Although there are many cases in Japan where staff serve the same financial institute for a long period, the frequency of reshuffles in the workplace is higher than in the United States, and the process of producing soft information related to lending is considered to differ accordingly. There are main bank systems between large banks and large enterprises in Japan, and it is also true between local financial institutes and SMEs. Although relationship lending is considered as a method of lending in the United States, it must be considered as a financial system in Japan.

**キーワード**：リレーションシップレンディング リレーションシップバンキング ソフト情報  
メインバンク 地域金融機関 中小企業

**Keywords** : relationship lending, relationship banking, soft information,  
main bank, regional bank, small and medium -sized enterprises

**JEL Classification Numbers** : R54, G21

\* 本稿の作成にあたって内田浩史氏とのディスカッションが参考になった。記して感謝したい。

\*\* 大阪府立大学経済学部教授 〒599-8531 大阪府堺市学園町1-1 m-kano@eco.osakafu-u.ac.jp

## 1. はじめに

2003年3月に金融審議会報告書『リレーションシップバンキングの機能強化にむけて』が発表されて以降、リレーションシップバンキングという言葉は、行政、実務、学界、それぞれの世界で急速に広がった。リレーションシップバンキングはリレバンと略称され、地域金融、中小企業金融の問題を解決できる魔法の呪文のようになり、万能薬であるかの如く言葉は一人歩きしたが、わが国ではこの分野の研究はまだ始まったばかりであり、わが国のリレーションシップバンキングの実態はいまだ明らかにされたというわけではない。そもそも欧米論文ではリレーションシップバンキングという用語ではなく、貸出手法の一つとして relationship lending という言葉が用いられているが、これら欧米論文とわが国の研究とはやや違和感がある。

その原因は二つあると考えられる。第一に、リレーションシップバンキングの定義が明確ではなく、そもそもリレーションシップバンキングという言葉の使い方、意味するものが、産学官の3者の間で微妙な食い違いがあることにある。第二に、米国論文で用いられる場合には、リレーションシップバンキングという用語ではなく、relationship lending という言葉が用いられることが多く、これは貸出手法の一つを示すとされているが、わが国ではメインバンクシステムという長い歴史を持つ経済システムがあり、わが国の金融の大きな特徴と言われてきたにもかかわらず、メインバンクシステムとの関連でわが国のリレーションシップバンキングが論ぜられていない。relationship lending を貸出手法の一つと捉えるのではなく地域のシステムとして考察する必要があるにも拘らず、その視点が忘れ去られている。そもそも直接金融が主流である米国と間接金融中心の日本では銀行の担う役割も異なっているはずであり、長期継続的なリレーションシップの存在と一言で言っても、米国の relationship lending の研究では分析対象サンプルの企業の銀行取引年数は数年間であるが、日本では約30年と長期間であり、リレーションシップの意味するものが異なる。

したがって米国論文をもとに、わが国のリレーションシップバンキングを、銀行は企業との長期継続的な関係からソフト情報を入手し、情報の非対称性を緩和する貸出手法とみなし、そのbenefitやcostについて議論を行う研究者と行政や実務家の用いるリレーションシップバンキングには乖離が生ずる。このこともわが国のリレーションシップバンキングの実態把握をより複雑なものにしていると考えられる。

そこで、本稿では、これらのことを考慮しながら、日本独自のrelationship lendingとソフト情報生産の実態を考察することにする。

## 2. 産学官によるrelationship lending

最初に2003年3月の金融審議会報告書の意味するところを考えてみよう。そもそもは2002年10月の「金融再生プログラム」まで遡る必要があるかもしれない。「中小・地域金融機関の不良債権処理については、主要行とは異なる特性を有する「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、2002年度内を目途にアクションプログラムを策定する」とされている。すなわち、ここでは主要行の不良債権比率を2年後の2004年度には半減するとしている一方で、中小・地域金融機関の不良債権処理については、主要行と異なる特性をもつとしているが、それこそがリレーションシップバンキングと考えられる。したがって、わが国のリレーションシップバンキングという最初の言葉は不良債権処理に関する行政から出てきたと考えられる。

2003年3月に発表された金融審議会の報告書「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」は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なうビジネスモデルを指す」としている。リレーションシップバンキングの機能強化に向けた中小・地域金融機関の具体的な取組みとしては、円滑な資金供給や問題解決型サービスの提供を行なうためとして、創業企業に対する起業支援の強化、成長期・安定期企業に対する円滑な資金供給、経営相談の実施、早期事業再生に向けた積極的な取組みなどを挙げている。またリレーションシップバンキングを取り巻く環境整備として、中小企業金融円滑化のための工夫が必要として、売掛債権担保融資制度、証券化、クレジットスコアリング等を挙げている。

ここに見られる新規開業支援、市場型間接金融、credit scoringなどは欧米学術論文に見られる企業との長期継続的關係に基づく貸出手法を意味する狭義のrelationship lendingとは直接的な關係の無い項目のものまで含まれている。むしろ不良債権問題の解決、中小企業金融の円滑化、地域經濟の活性化を考えた銀行行政と考えられる。

一方、地域金融実務家の間には長期継続的關係の構築というのはすでに行政からわざわざ改めて指示されるまでもなく以前から地域金融機関が行ってきたことに他ならないという批判的意見も聞かれた。金融実務でリレーションシップと言う場合には、CRMなどと表現され、顧客データベースを構築し、いかに顧客との接点を拡大するかの営業戦略、マーケティング戦略と考えられてきたようである。しかし金融審議会報告書の発表以降は、地域金融機関にはアクションプログラムの提出が要求され、むしろリレバン対策をどうするかという行政対策が最近の地域金融実務家のリレーションシップの意味するところであろう。

次に、産学官の「学」について考えてみよう。

### 3. 欧米論文にみるrelationship lendingと日本の分析への適用

本節では米国を中心としてrelationship lendingの先行研究について紹介し、日本の分析へ適用する場合の問題点について考察する。

#### 3.1 欧米論文にみるrelationship lending

リレーションシップは金融取引を通じた企業と金融機関の密接な関係である (Petersen and Rajan (1994)) とされているが、リレーションシップの2つの要素は、時間と範囲と考えられる。前者は顧客と銀行の取引の期間 (duration) で示される (Wood [1975])。後者は、銀行から顧客に提供されるサービスの幅、すなわち範囲 (scope) と考えられている (Hodgman [1963])。

Berger and Udell (2002) では、貸出手法はtransaction lendingとrelationship lendingの二つに大別され、さらにtransaction lendingは、financial statement lending, asset-based lending, credit scoringの3種類に分かれているとされる。結局、貸出手法は4種類に分かれていることになる。欧米の先行研究ではrelationship lendingを貸出手法の一つとした上で、そのbenefitやcostの分析、金融機関組織、ソフト情報の生産などに関する研究が行われている。

情報の非対称性のもとでの金融仲介に伴うエージェンシー・コストを削減するために、relationship lendingは有効な手段と考えられ、長期継続的な関係は銀行に企業の内部情報を収集させ、融資契約において弾力的な再交渉を可能にする (Boot [2000], Rajan [1998])。また、貸出のアベイラビリティや貸出金利・担保などの貸出条件にリレーションシップは重要な役割を果たすと考えられている (Cole [1998], Berger and Udell [1995])。しかるに、そのようなrelationship lendingのbenefitの一方でホールドアップ問題の発生などのcostの点も懸念されている。

Benefitとcostの分析をするにあたり貸出金利やavailabilityに注目した研究は多い。リレーションシップの期間と貸出金利の関係についての先行研究結果には3種類ある。リレーションシップの期間と貸出金利に有意な正の相関があるとするもの、有意な負の相関があるもの、有意な関係が見られないとするものである。

Boot and Thakor (1994) では、貸出金利はリレーションシップの期間が長くなると低下することを示しているが、Greenbaum et al. (1989) やSharpe (1990) では、銀行が借

り手企業との関係を固定化し、ホールドアップ問題が発生し、銀行がより高い貸出金利を請求するため、リレーションシップの期間が長くなるとともに貸出金利が上昇するという可能性を示している。

アメリカのデータを用いたPetersen and Rajan (1994, 1995)の実証分析では、リレーションシップの期間は貸出金利に影響を与えていないという結果であったが、Berger and Udell (1995)では、期間の長さは貸出金利を低下させるとしている。Elsas and Krahen (1998)の分析では、ドイツの中小企業のデータを用いて、リレーションシップの期間は貸出金利と無関係としている。Degryse and Van Cayseele (2000)の分析では、ベルギーのデータを用いて、リレーションシップの期間が長くなると、貸出金利が高くなることを示し、ホールドアップ問題の存在を示唆している。以上に見られるように、理論、実証どちらの研究にも相反する結果があり、リレーションシップの期間と貸出金利の関係には曖昧な部分が残されている。我が国では、中小企業庁編(2003)に示される「金融環境実態調査」(2002年11月)では、メインバンクとの取引年数が長い企業ほど短期貸出金利が低下するという調査結果を得ている。

Berger et al. (2004)では、銀行の規模が大きくなるとリレーションシップの期間は短くなるとしている。また、ソフト情報の多い小企業の審査には小銀行の組織のほうが、ハード情報の多い大企業には大銀行のほうが比較優位があるとしており、ソフト情報を収集する小銀行のほうがリレーションシップの期間が長くなるとしている。しかし、わが国では加納(2005)で見る限り、地銀のメインバンク継続率ももっとも高く、信組ももっとも低く、大銀行ほどリレーションシップの期間が短いとするBerger et al. (2004)の分析とは異なる結果である。そもそもBerger et al. (2004)で用いるサンプル企業の銀行との取引年数は7~9年であるのに対して、加納(2005)では20年以上メインバンクを継続している企業の割合は7割以上もある。

### 3.2 日本のrelationship lendingへ適用の問題点

米国の研究と日本のrelationship lendingとの大きな違いの一つは金融機関と中小企業の取引期間(duration)にある。リレーションシップをdurationの観点から考えた場合、二つの示し方がある。一つはある一定期間の間に当該企業がどの程度、メインバンクを変更せずに固定的であった割合を示すものであり、もう一つは調査時点でのメインバンクとの取引年数を示すものである。

前者の方法には加納(2005)があるが、日本の中小企業がメインバンクを継続する割合を金融機関の業態別、都道府県別に調査し、全国平均で10年間で約85%、20年間で約7

割の中小企業がメインバンクを継続していることを示している。

取引年数を示す方法では、家森（2006）のアンケートでは平均27年である。中小企業庁編（2004）では、わが国の企業とメインバンクの取引年数を示しているが、従業員20人以下の企業については34.8%が30年～50年の取引があり、51年以上の取引も3.9%存在する。これに対して従業員301人以上の企業では47%が30年～50年の取引があり、51年以上の取引も19.9%ある。これに対して、米国のリレーションシップの期間はcole(1998)では7.03年、Blackwell and Winters（1997）では9.01年、Petersen and Rajan（1995）では10.8年であり、日本の場合は遥かに取引期間が長いことがわかる。

金融機関がrelationship lendingの手法により情報の非対称性が緩和することができるソフト情報生産に必要な金融機関と中小企業の取引期間を  $t$  とし、中小企業の特徴を  $x$ 、金融機関の特徴を  $y$ 、その他の条件を  $z$  とすると、その際に行われた貸出の条件  $L$  は以下のように決定されることになるであろう。

$$L = f(t, x, y, z)$$

relationship lendingに関する研究はこれらの変数間の相互関係を分析するというものが多い。しかし、ここで問題になってくるのは、 $t$  よりも遥かに企業と金融機関の取引期間が長ければ、relationship lending以外の理論も考慮する必要があるということである。わが国の状況がそれに該当すると思われる。

また米国のrelationship lendingでは、中小企業は単独の銀行と取引しているのを前提としていることが多いが、加納（2005）の調査で示されるように、わが国の中小企業では単独取引は5.3%であり、殆どの中小企業が複数の銀行取引を行なっている。

#### 4. 貸出審査の項目

米国論文ではrelationship lendingを貸出手法の一つとして論じているが、わが国の実態には馴染まない。わが国においては、これらは貸出の手法としてあるというよりも貸出審査の構成要素と考えたほうが良さそうである。わが国の貸出手法は4種類に分かれているというよりも、financial statement lending, asset-based lending, relationship lendingの3手法を融合した手法で貸出審査を行なっていると考えられ、それは大手銀行も地域金融機関も、大企業に貸出を行なう場合も中小企業に貸出を行なう場合も同様であると考えられる。

わが国の金融の特徴として不動産担保貸出があり、不良債権の発生にはこの不動産担保貸

出が多かったことが原因の一つと考えられているように、わが国の貸出手法は大企業に対しても中小企業に対しても不動産担保貸出、財務諸表準拠貸出を行っており、さらに、それらを長期継続的に行なってきた貸出と言える。

Credit scoringに関しては、最近、普及してきた貸出手法であり、中小企業にDMを送り無担保で貸出契約に結びつけ中小企業貸出を伸ばしている銀行もあるようである<sup>1)</sup>が、従来の貸出手法とは異なる独立した別の貸出手法と考えて良い。

一般的に金融機関の貸出審査の稟議書には企業の定量情報（各種財務比率等の財務内容）、取引採算性（預貸金利鞘、各種手数料収入）保全状況（不動産担保状況等）、企業の定性情報（経営者の人物像、地域における影響力、風評等）、他行取引状況（他行貸出残高、貸出シェア等）が記載され貸出審査の資料とされる<sup>2)</sup>。通常、金融機関は企業ごとに貸出案件の取り組み方針を積極方針、現状維持、消極方針か予め決めている。それに基づき貸出審査が行なわれる<sup>3)</sup>。

Berger and Udell (2002) では、4種類の貸出技術を挙げているが、わが国の現状では貸出手法として4種類あるというのには違和感がある。むしろ稟議書ではfinancial statement lending, asset-based lending, relationship lendingの全てを審査の要素としていることがわかる。これらはわが国では貸出審査の構成要素と考える必要があろう。

## 5. ソフト情報の生産

米国論文では貸出手法はtransaction lendingと relationship lendingの二つに大別されるが、各々に対応する貸出情報は前者はハード情報、後者はソフト情報とされている。企業や経営者の定量、定性情報と換言しても良いであろう。

ソフト情報は他者への伝達・移転、蓄積が困難なものとされており、それだけにloan officerの役割は大きいとされている。果たして日本の場合はどうであろうか。

前節で述べたように、relationship lendingという単独の貸出手法でわが国の金融機関が中小企業に対して貸出を行っていないわけではない。したがってソフト情報の生産だけで貸出審査が決まるわけではなく、むしろハード情報の補完的要素として機能していることが一般的である。米国論文ではソフト情報生産の担い手としてloan officerの役割が重要視されている。しかし米国が個人プレーに対して、日本はチームプレイという企業風土の違いがあ

1) 中小企業庁 (2006) に詳しい。

2) 角 (1997) など実務家の貸出審査に関する文献が参考になる。

3) 詳細は加納 (1998) を参照されたい。



り<sup>4)</sup>、我々は組織、あるいは地域社会レベルで中小企業のソフト情報の生産、蓄積、伝達を考察する必要がある。これは結局、貸出手法の問題ではなく、金融システムということに繋がるのである。

およそわが国の一般的な銀行の支店の伝統的な組織形態は、3つの係に分かれている。預金係・融資係・渉外（営業）係である。各係は一般の行員と役席から成るが、役席はその係の管理者であり、金融機関によって名称が異なるが、支店長代理であるとか課長などと呼称されているようである。預金係は、来店客や渉外係が預かってきた預金関連の事務処理を行うが、一般職と新入行員および役席で構成される場合が多いようである。預金係が資金の決済状況を確認することは、直接貸出業務とは関連していないが、企業のソフト情報の生産に貢献していると言って良い。融資係は、来店客の融資・ローンの相談、融資書類の作成、外国為替関係の仕事を行う。渉外係は、一般に地域ごとに担当者を決めて渉外活動を行う。支店はその店舗環境によって、取引先の層も異なり、求められる成果も異なってくる。住宅地で個人客が多い店舗、商店街など小売業が多い店舗、法人取引の多い店舗などである。集金、定期積金など信用金庫の渉外係はこまめに足で稼ぐ営業を行っており、直接貸出業務と結びついていなくても、それがソフト情報生産の一つになっている。

渉外係は担当する法人企業の融資案件を通したいと思うが、融資係はむしろ保全などチェックする側に立ち、両者は牽制し合いながら、融資案件を進めてゆくことになる。職位の名称は異なるにせよ、これが伝統的な日本の銀行の営業店の組織形態である。

最近では預金係、融資係、渉外（営業）係という古典的な3つの分類から支店の組織形態が移行しつつある。従来の預金係と渉外係、融資係をすべて兼ねたような資産運用および住宅ローン・個人ローンを担当する係がその一つである。渉外係が融資の業務も行い、顧客企業と折衝し融資案件について相談し、稟議書も作成し、融資責任者の融資課長が管理するという流れの銀行も多くなってきているようである。

また従来は貸出案件については、渉外担当者→（渉外課長）→融資担当者→融資課長→（支店副長）→支店長→審査部→審査部長というのが一般的な流れであり、さらに巨額の融資案件は、審査部長→役員→頭取という流れで貸出案件の諾否<sup>5)</sup>が決まっていく。取引は銀行の支店単位で取引が行われ、支店の最高責任者として支店長の存在があったが、最近はずしも、そのような組織体制ではなく、法人取引に関しては地域の法人営業部などが管轄し

4) このことは間接金融のみならず、神座（2005）で示されるようにベンチャーキャピタルの分野でも指摘されている。  
5) 従来、メインバンクシステムの下では、実務家の間では原則として「否」の貸出稟議決議書は存在しないとも言われていた。なぜならば、稟議書が提出される以前に、あるいは稟議書が作成され上位の役職に稟議されてゆく段階で本部との「根回し」が行われ、企業との貸出条件の再交渉が行われ、すでに「諾」の条件を満たした稟議書のみが残るからである。このような再交渉ができるのが長期継続的な取引のあるメインバンクシステムの特徴の一つであったと言えよう。

ている銀行もあるようである。最近増加しつつあるcredit scoringの手法を用いた クイックローン<sup>6)</sup>を取り扱うセクションは一般の貸出のセクションとは別に設けてある銀行もあるようである。

米国論文ではソフト情報の生産者としてloan officerの重要性が言われているが、融資担当者の交代頻度はソフト情報生産に負の影響を与えるのであろうか。家森(2006)では関西地域の中小企業にアンケートを行い、過去3年間における担当者の交替頻度を尋ねているが、平均1.7で、1~2年で担当者が替わっていることが示されている。業績の悪い企業ほど訪問頻度が低い。これは、銀行の渉外担当者の訪問目的が情報の非対称性の緩和のため、モニタリングのためというよりも営業目的であるためと考えられる。わが国で銀行員の転勤は、ほぼ3年ごとに行われている。さらに、その上、同じ支店内でもジョブ・ローテーション(係替え)が頻繁に行われている<sup>7)</sup>。支店経営上、行員の休暇体制に備え、ジェネラリストを養成するという人材教育上の考え方もあるし、また顧客との癒着を防ぎ、不祥事を未然に防止する相互監視、牽制体制のために係を一定期間で変わるという考え方がある。転勤のサイクルはどの行員も3年ぐらいであることが多いが、上記ソフト情報生産者のチームメンバーの転勤サイクルが一致しないようになっているのが普通であり、誰かが生のソフト情報を有している。担当が替わるということは新たな視点で企業に接することもでき、新たなソフト情報の発見もある。

ソフト情報を蓄積しにくく伝達しにくい企業の定性情報と定義すると、わが国の営業店の体制はソフト情報を生産するのが不可能ということになってしまう。そもそも借り手のソフト情報の収集にどれだけの期間が必要とされるのであろうか。日本における金融機関と中小企業の平均取引年数は30年前後であるが、ソフト情報の収集の30年を要するとは到底思えないのである。ところで30年というのは人が現役で働くことが出来る期間にほぼ匹敵する。中小企業経営者はオーナー経営者が多いが、一人の経営者が現役で仕事を行なえる所謂一世代の間、同一銀行と取引を行なうというのは、もはやソフト情報の生産であるとか、relationship lendingというような概念を遥かに超えたものであると言わねばならない。

ソフト情報の入手にある程度の期間は必要であり、それがrelationship lendingのいう長期継続性のdurationであろう。しかし、それを超える期間は、むしろ別の要因が働いていると考えられる。

借手がどのような優良企業であったとしても、当該企業が新たに計画しているprojectの

6) 最近のわが国では中小企業庁(2006)によればクイックローンが急成長していることが示されている。このことは中小企業金融円滑化の手法がrelationship lendingだけではないことの証左となろう。

7) Sunamura(1994)に日本の金融機関の定期的なジョブローテーションが頻繁にあることが示されている。

内容を知るためには必要最低限のモニタリングが必要であり、このような借手と銀行の間に生ずる情報の非対称性は銀行業の本質的な特質と考えられるであろう。

Stein (2002) では組織形態によるソフト情報生産について述べ、大規模銀行に比して小規模銀行が分権化された組織であるためソフト情報を効率的に扱えるとしている。

加納 (2005) では、中小企業の代表者の変更がメインバンク変更と有意な関係にあるかを大阪府の非上場企業データを用いて調査している。メインバンク変更のなかった非上場企業のうち、代表者に変更があった割合は43.9%、代表者に変更のない割合は56.1%である。逆にメインバンク変更のあった非上場企業のうち、代表者に変更があった割合は48.8%、代表者に変更のない割合は51.2%であり、メインバンク変更の有無と非上場企業の代表者の変更の有無には有意な関係がなさそうである。

Berger et al. (2004) では、中小企業の情報の入手の観点から銀行の組織・貸出について論じているが、ハード情報を持つ大企業の貸出には大銀行のほうに比較優位があり、ソフト情報を持つ小企業の貸出に対しては、小銀行のほうに比較優位があるとしている。ソフト情報は貸出担当者から入手されるが、小銀行の貸出担当者は自分の意向が反映されやすく、大銀行の貸出担当者よりもソフト情報を収集するインセンティブが高くなるとしている。

Berger et al. (2004) で分析されているサンプル企業の記述統計では47.4~65.4%の割合の企業が財務記録を所有しているが、このことは約半数の企業は、財務諸表や会計記録が完備されていないことを意味する。このため米国のrelationship lendingでは、貸出担当者の個人的な審査技術や小企業との人間関係が重視され、彼の生産するソフト情報が重要となってくるのであろう。しかし、わが国では、およそ金融仲介の機能を持つ地域金融機関においては、いかに中小金融機関であっても借り手企業の財務書類が不備の状態での貸出審査は当局の検査もあり不可能であろう。

relationship lendingにおいて、ソフト情報は貸出担当者が入手し、当該金融機関で独占されるとしているが、わが国では、決算書のない貸出はおよそ存在しない。しかし、中小企業の会計記録が不十分であることは想定される。ソフト情報はこの完璧でないハード情報の補完や追加的説明のためにわが国では用いられていると考えるのが妥当であろう。したがって必ずしもメインバンク、あるいは取引銀行が独占的にソフト情報を入手しているとは限らない。ソフト情報が地域、あるいは借り手企業と同業者の間で出回っていることも有り得る。したがってわが国ではソフト情報が貸出担当者や支店長の人的関係のみに依存するとは限らないであろう。

わが国では米国より取引銀行数が多く、メインバンクとの取引年数は米国より遥かに長い。しかしジョブローテーションが頻繁にある日本では貸出担当者と顧客の人的関係にリレーシ

ンシップが依存するとは考えにくい。中小企業と金融機関が立地する同一の地域を媒介としてソフト情報が入手されてくる場合も存在すると思われる。

わが国地域金融機関の役員の出身地について金融図書コンサルタント社（1997）にもとづき大阪府の信用金庫の現状をみると、役員の50.5%が大阪府出身であり、70.9%が近畿地区（京都・大阪・三重・滋賀・兵庫・奈良・和歌山の2府5県）の出身である。信用金庫の役員は地元出身者が多いが、一般職員も同様の傾向があると推測される。このことは、同窓、同級生などさまざまな人脈が地域に存在し、会員制クラブのような地域コミュニティが存在し、ソフト情報が入手されていると思われる。わが国では地域のメインバンクと中小企業がかかなり長期間継続的な関係にあり、地域に会員制クラブのようなコミュニティを形成し、ソフト情報を吸収する独特の地域のメインバンクシステムが存在すると思われる。

大阪府の金融新戦略検討委員会で行なわれた「大阪における中小企業金融の実態に関するアンケート調査」によれば中小企業が金融機関に対して自社の評価してもらいたいと考えている部分は、「技術やノウハウ」（74.3%）「顧客基盤や供給体制」（71.9%）、「経営者の資質」（70.7%）といった数字に表れない定性情報が上位を占めた。これを見ると、わが国では長期継続的な銀行取引が一般的と言われているが、ソフト情報の生産が必ずしも有効に機能していないことがわかる。単に長期継続的な関係があるからといってソフト情報を生産できているとは限らないわけである。これに対して、机上で審査能力、目利き能力を高めよというのは簡単であるが、中小企業の内容を見抜くシステムを金融機関に構築する必要がある。リレーションシップで情報の非対称性を緩和するにはdurationやscopeのみならずその質が問題であり、ある一定期間以上を超えれば、すでに情報の非対称性の問題ではない。

加納（2006）ではメインバンクを変更する中小企業の傾向として成長性が高く、当該メインバンクのパフォーマンスが低い傾向にあることを示している。継続性が大切なのではなく、relationship lendingの質が重要なのである。

## 6. 地域のメインバンクシステム

### 6.1 メインバンクシステムの機能

わが国では大企業から中小企業に至るまで、すべて銀行との関係は長期継続的な関係であり、中小企業金融には情報の不透明性の問題がある故、長期継続的な関係によりソフト情報を入手するrelationship lendingを行うとする理論は、貸出手法の一つの説明であり得ても、わが国の金融システムの説明には不十分である。

そもそも企業の大きさには、大企業と中小企業に2分されているわけではなく、分析者が

便宜的にどこかで線を引くだけのことであり、企業サイズは連続的に存在するし、また企業の成長により、企業サイズは次第に大きくなってゆく。金融機関も信金、信組に関しては会員資格の制限<sup>8)</sup>により、貸出可能な企業規模が制限されるが、地銀、都銀に関しては、どれほど大きな企業であろうが、逆に零細の企業であろうが取引することは構わないわけである。このような状況において、わが国はどのような金融機関であろうが、どのようなサイズの企業であろうが、両者の間には長期継続的な関係が存在することこそが日本的な特徴なのである<sup>9)</sup>。これに対してrelationship lendingは貸出手法とされている。ここに大きな違いがあるのである。メインバンクシステムが一般に上場企業と大手銀行のシステムとされているが、中小企業と地域金融機関の間にも成り立っているシステムなのである。株式持合いが少ない、銀行からの派遣も少ない、などの違いはあるが、そもそも企業の規模に明確な区分があるというわけでもなく、都銀と非上場企業の関係においてもメインバンクシステムが、地域金融と中小企業の間においてもメインバンクシステムは成り立っていたのである。

一般にメインバンクに関する定型化された事実には、①取引銀行の中で最大の融資シェア、②株式シェアに関して最大の持ち株シェア、③借入企業に対して役員派遣、④長期的固定的な取引、⑤借入企業が経営危機に陥ったときには救済策を積極的に講じる、などが挙げられる。このうち中小企業は②と③に関してはあまり該当するとは思われないが①と④の大きな特徴に関しては全く同じである。また一般にメインバンクの機能としては、①リスクシェアリング、②コーポレートガバナンス③ラストリゾート機能などが言われる。さらに鹿野(1994)は信用割当の基準をその機能として挙げ、酒井・鹿野(1996)のp.168では「メインバンク関係は信用割当基準として機能するだけでなく、預金・為替等についても貸出シェアに準じた取扱いシェアを融資参加銀行に保証するという形で銀行間の利益分配基準としても重要な役割を果たしている」と述べられている。これは所謂、大銀行と大企業のメインバンクシステムについて述べたものであるが、地域金融機関と中小企業においてもほぼ当てはまる関係を構築してきたのである。

relationship lendingは米国のような資本市場型制度が支配的な経済社会の中にも見受けられ、貸出手法としてはより普遍的と言える。しかしながら、わが国においては単に米国と同じような中小企業に対する中小金融機関の一貸出手法という解釈には違和感がある。むしろメインバンクシステムという経済システムの一環と考えるべきであり、それが日本の特徴

8) 信用金庫の会員資格は、従業員300人以下または資本金9億円以下の事業者であり、信用組合の組合員資格は、従業員300人以下または資本金3億円以下の事業者(卸売業は100人または1億円、小売業は50人または5000万円、サービス業は100人または5000万円)である。

9) 加納(2005)では業態別のメインバンク継続率が示されているが、最も継続率が高いのは地銀であり、最も低いのは信組である。

と考えられる。

不動産担保がわが国の中小企業貸出の特徴の一つであるが、メインバンクは不動産担保を第一順位に設定するのが通常であるから、メインバンクを変更することは、担保設定の変更にコストがかかることを意味する。この他、メインバンクを変更することにより、マイナスのreputationが発生することも懸念される。長期継続的な関係を前提とするわが国の企業文化の影響も大きい。

中小企業は資金調達に関して多くの選択肢がある中からその一つの手段としてメインバンクからの借入を選択したというわけではなく、資本市場からの資金調達は不可能であり、銀行から借入を行なうしか方法がなく、しかも金融機関の選択は地理的にみても限られた数しかなく、availabilityを確保するために、長年付き合いきたメインバンクとの付き合いを余儀なくされていたのである。メインバンクを変更するには様々なswitching costもかかるため、中小企業は現在のメインバンクとのrelationshipをできるだけ良好な関係に保ち、有利な貸出条件を引き出そうとしたのである。逆に、地域金融機関は限られたエリアの中でできるだけ優良企業を囲い込み、その関連する企業の取引、オーナー経営者家族取引などビジネスチャンス拡大に努めたのである。したがって、企業内容の不透明な中小企業の情報の非対称性を緩和するために、銀行と中小企業の間には30年もの長い期間、継続的な取引関係が構築されたと考えるのには無理があろう。

## 6.2 地域のメインバンクシステムが存在する理由

それでは、わが国のメインバンクシステムは崩壊し、あるいは崩壊しつつあるのに、なぜ地域金融機関と中小企業とのメインバンクシステムは現在も重要であり続けるのであろうか。また中小企業がメインバンクを変更せずに長期継続的な関係にあるのはなぜだろうか。

まず考えられるのは、企業内容の不透明の度合い、情報の非対称性の度合いが大企業よりも中小企業のほうが高いからと考えられる。しかし、それだけであらうか。なぜならば、大企業と大銀行のメインバンクシステムの崩壊の要因の一つは規制緩和、金融の自由化の進展という環境変化があった筈である。逆に、中小企業と地域金融機関の間には金融市場の整備、金融の自由化、競争の促進がなされていないと考えることができる。

すなわち、中小企業向けの金融市場の整備が向上し、また地域の金融機関の貸出市場の競争がより活発化したならば<sup>10)</sup>、必ずしも中小企業は同一金融機関と30年もの長期間継続的に取引を行なわないかもしれないのである。地域で代替できる金融機関の数がそれほど多くな

10) Kano and Tsutsui (2003) は、地域の貸出市場の競争を活発化する必要性を示唆している。

い<sup>11)</sup>ということである。さらに考えられるのは、わが国の貸出には不動産担保を徴求することが多いということがある。もし、メインバンクを変更しようとするならば、不動産担保の設定<sup>12)</sup>を変更しなければならない。また、メインバンクの方から企業に対して取引を解消したという悪いreputationが地域で発生するということを企業が恐れることも考えられる。新たなメインバンクから受けるであろうbenefit、メインバンクを変更することによるswitching cost、現在のメインバンクと取引することのbenefitを考慮して、下記のような状況であれば、メインバンクが変更されると考えられる。

新たなメインバンクから受けるbenefit－switching cost > 現在のメインバンクから受けるbenefit

但し、これは中小企業が資本市場に自由にアクセスできない状況であることが前提となる。

## 7. むすびに

本稿では、米国のrelationship lendingと比較しながら、日本におけるrelationship lendingの特徴を明らかにすることを試みた。日本において金融機関と中小企業の取引期間は米国の場合よりも遥かに長く、同一金融機関と約30年間取引を行なっている。ソフト情報を生産し、情報の非対称性を緩和するのに、そのような長期間を要するのか疑問であり、他の要因を考慮する必要がある。日本では同一の金融機関に職員は長く勤務していることが多いが、職場内の配置転換の頻度は米国よりも高く、貸出に関するソフト情報の生産過程も異なると思われる。日本には大銀行と大企業の間メインバンクシステムが存在しているが、地域金融機関と中小企業の間においても例外ではない。米国のrelationship lendingは貸出手法の一つと考えられているが、日本では金融システムとして捉える必要がある。

現状として、地域金融機関と中小企業の間長期継続的な関係が見られるが、これは必ずしも中小企業にとって良好な状態だからというわけではなく、担保等の問題でswitching costがかかることが大きな要因と考えられる。またメインバンクを変更する中小企業は成長性が高く、該当メインバンクのパフォーマンスが低いなどの傾向が見受けられることから、

11) 加納(2005)の分析では、地域のメインバンクとして最も多いケースは地銀であるが、地銀は1県1～2行存在するのが普通であり、決して競争が活発というわけではない。

12) 担保の設定費用として、企業は担保設定額(借入額)の1000の4が登記費用として必要である。また司法書士に支払う報酬額も併せて必要となる。中小企業の場合は必ずしも法人所有の不動産ばかりでなく、オーナー経営者やその親族個人が所有する不動産が担保になる場合も多い。

relationship lendingは期間に拘るよりもむしろ質が重要と考えられる。

担保制度を見直し、地域の貸出市場を活性化すること、さらには市場型間接金融、中小企業向け資本市場の創設等、資金調達の多様化を図ることも大切である。また中小企業自身も中小企業は不透明な存在であると自ら認めるのではなく、情報の発信を自ら行なう（シグナル）ことも必要であり、決算書類等のハード情報を中小企業自身が整備することも中小企業金融にとって重要なことである。

## 参 考 文 献

- Berger, A. and G.Udell (1995), "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance," *Journal of Business*, vol. 68, pp. 351-382.
- Berger, A. and G. Udell (2001), "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure," *FRB Finance and Economics Discussion Series*, 36.
- Berger, A., N.Miller, M.Petersen, M. Rajan and J.Stein (2004), "Does Function Follow Organizational Form? Evidence From the Lending Practices of Large and Small Banks," *NBER Working Paper Series*, no. 8752.
- Boot, A.W.A. (2000), "Relationship Banking: What Do We Know?" *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, no. 1, pp. 7-25.
- Cole, R. (1998), "The Importance of Relationships to the Availability of Credit," *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 959-977.
- Degryse, H. and P. Van Cayseele (2000), "Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data," *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, No. 1, pp. 90-109.
- DeYoung, R., L. Goldberg and L. White (1999), "Youth, Adolescence, and Maturity at Banks: Credit Availability to Small Business in Era of Banking Consolidation," *Journal of Banking and Finance*, vol. 23, pp. 463-492.
- Elsas, R. (2005), "Empirical Determinants of Relationship Lending," *Journal of Financial Intermediation*, vol. 14, pp. 32-57.
- Elsas, R. and J. Krahnert (1998), "Is Relationship Lending Special? Evidence from Credit-File Data in Germany," *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 1283-1316.
- Greenbaum, S., G. Kantas, and I. Venezia (1989), "Equilibrium Loan Pricing Under the Bank-Client Relationship," *Journal of Banking and Finance*, vol. 13, pp. 221-235.
- Hancock, D. and J. Wilcox (1998), "The Credit Crunch and the Availability of Credit to Small Business," *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 983-1014.



- Horiuchi, A., F. Packer and S. Fukuda (1988), "What Role Has the Main Bank Played in Japan?" *Journal of the Japanese and International Economics*, vol. 2, pp. 159-180.
- Hodgman, D.R. (1963), *Commercial Bank Loan and Investment Policy*. Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois, Urban-Champaign.
- Houston, J. and C. James (1996), "Bank Information Monopolies and the Mix of Private and Public Debt Claims," *Journal of Finance*, vol. 51, pp. 1863-1889.
- Jayarathne, J. and J. Wolken (1999), "How Important Are Small Banks to Small Business lending? New Evidence from a Survey to Small Business," *Journal of Banking and Finance*, vol. 23, pp. 427-458.
- Kano, M. and Y. Tsutsumi (2003), "Geographical Segmentation in Japanese Bank Loan Markets," *Regional Science and Urban Economics*, vol. 33, No. 2, pp. 157-174.
- Ongena, S. and D. C. Smith (2000a), "Bank Relationships: A Review," In Patrick T. Harker and Stavros A. Zenios, eds., *Performance of Financial Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge, U.K.
- Ongena, S. and D. C. Smith (2000b), "What Determines the Number of Bank Relationships? Cross-Country Evidence," *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, pp. 26-56.
- Ongena, S. and D. C. Smith (2001), "The Duration of Bank Relationships," *Journal of Financial Economics*, vol. 61, pp. 449-475.
- Petersen, M. and R. Rajan (1994), "The Benefit of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data," *Journal of Finance*, vol. 49, pp. 3-37.
- Petersen, M. and R. Rajan (1995), "The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, pp. 407-443.
- Scot, J.A. (2004), "Small Business and the Value of Community Financial Institutions," *Journal of Financial Services Research*, vol. 25, pp. 207-230.
- Stein, J.C. (2002), "Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms," *Journal of Finance*, vol. 57, pp. 1891-1921.
- Sharpe, S.A. (1990), "Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationships," *Journal of Finance*, vol. 45, pp. 1069-1087.
- Sunamura, S. (1994), "The Development of Main Bank Managerial Capacity". In Aoki, M. and Patrick, H., eds., *The Japanese Main Bank System*, pp. 258-294, Oxford, Oxford University Press.
- (白鳥正喜監訳 [1996]『日本のメインバンク・システム』東洋経済新報社)
- Thakor, A. and G. Udell (1987), "An Economic Rationale for the Pricing Structure of Bank Loan Commitments," *Journal of Banking and Finance*, vol. 11, pp. 271-89.
- Thakor, A. (2000), "Editorial Overview: Relationship Banking," *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, pp. 3-5.

- Uchida, H., G.F. Udell, N. Yamori (2006), "Loan Officers and Relationship Lending," mimeo.
- Wood, J.H. (1975), *Commercial Bank Loan and Investment Behavior*. Wiley, New York.
- 中小企業庁編 (2003) 『中小企業白書2003年版』
- 中小企業庁編 (2004) 『中小企業白書2004年版』
- 中小企業庁編 (2006) 『中小企業白書2006年版』
- 神座保彦 (2005) 『日本のベンチャーキャピタル』 ファーストプレス
- 加納正二 (1998) 「審査と貸出金利」『国際公共政策研究』第2巻、第1号、pp. 77-88.
- 加納正二 (2005) 「リレーションシップと付利行動」堀江康熙編『地域金融と企業の再生』中央経済社
- 加納正二 (2006) 「メインバンクを変更する中小企業の特徴」RIETI DP
- 金融庁 (2003) 「リレーションシップ・バンキングの機能強化に向けて」
- 金融庁 (2005) 「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」
- 金融図書コンサルタント社 [1997] 『平成10年版全国信用金庫名鑑』
- 大阪府商工労働部金融室 (2004) 金融新戦略検討委員会 『中小企業金融新戦略検討報告書』  
<http://www.pref.osaka.jp/kinyu/index.html>
- 酒井良清・鹿野嘉昭 (1996) 『金融システム』有斐閣
- 鹿野嘉昭 (1994) 『日本の銀行と金融組織』東洋経済新報社
- 角保利 (1997) 『優良中小企業融資の基本と実践』きんざい
- 内田浩史 (2005) 「リレーションシップバンキング展望」『中小企業金融の経済分析』日本郵政公社  
近畿支社
- 家森信善 (2006) 「企業が望む金融サービスと中小企業金融の課題。」RIETI DP