



Title	中小企業と地域金融機関のリレーションシップとは何か? : 大阪府のケーススタディ
Author(s)	加納, 正二
Citation	国際公共政策研究. 2005, 9(2), p. 153-167
Version Type	VoR
URL	https://hdl.handle.net/11094/8576
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

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

The University of Osaka

中小企業と地域金融機関のリレーションシップとは何か？

—大阪府のケーススタディー*

What is the Relationship in Relationship Banking?

Evidence from Small Business Data in Osaka*

加納正二**

Masaji KANO**

Abstract

The purpose of this paper is to compare relationships in banking in Japan with those in the United States. Small enterprises in the United States have a smaller number of banks and have been conducting transactions with them over fewer years than small enterprises those in Japan. Furthermore, importance is placed on the loan officer's personal lending techniques and human relations with small enterprises because many small enterprises in the United States have incomplete financial statements and accounting records. Therefore, soft information produced by them is important. In Japan, in contrast, small enterprises have a larger number of banks and have been conducting transactions with them for many more years than small enterprises in the United States. However, in Japan, job rotations are frequent, so it is inconceivable for the business relationship to depend on personal relations between the loan officer and each customer. The change in the representative of an enterprise is not significantly correlated with the change in its main banks. The local community itself forms a membership club to produce soft information in Japan, and this soft information complements the hard information with most of the officers of the credit institution composed of permanent local inhabitants.

キーワード：リレーションシップバンキング、中小企業、メインバンク、地域金融機関

Keywords : relationship banking, small- and medium-sized firms, main bank, regional bank **JEL Classification Numbers:** R51, G21

* 本稿作成にあたって、筒井義郎、内田浩史、家森信善の諸教授より貴重なコメントを頂いた。記して感謝したい。

** 摂南大学経営情報学部助教授

1. はじめに

2003年3月に金融審議会は「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」という報告書を提出し、2004年度末までの2年間を地域金融機関の「集中改善期間」とした。しかし、わが国ではいまだリレーションシップバンキングについて明確にされていない部分が多い。

本研究では大阪の非上場企業の定性・定量データをもとにリレーションシップバンキングの実証分析を行い、下記のような観点からリレーションシップとはそもそも何なのかを明らかにし、今後の地域金融のあり方について考察するものである。

- ① リレーションシップとはそもそも何と何の関係をさすのか。法人同士の関係なのか、金融機関の貸出担当者 (loan officer) と中小企業経営者の人的関係なのか。あるいは地域コミュニティを通じての関係なのか。
- ② 法人と法人の関係ととらえた場合、どの程度の期間、長期継続的な関係が中小企業と地域金融機関の間にみられるのか、またそれは、金融機関の業態別、中小企業の規模別に各々みた場合どうなのか、メインバンクの観点から明らかにする。

これらリレーションシップバンキングの実証分析をもとに、地域金融機関の今後のあり方について考察する。

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、リレーションシップバンキング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])。

そのようなリレーションシップバンキングの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。しかし、そもそもリレーションシップバンキングにおけるリレーションシップとは何なのか、わが国では明確にされているわけではない。わが国では企業と銀行との継続的な関係を示す言葉として、メインバンク関係、メインバンク・システム、メインバンク制等の語句があった。しかし、これは上場企業を中心とする大企業と都市銀行を中心とする大銀行との関係を指すのが一般的であり、中小企業と地域金融のリレーションシップについて言及されることは少なかった。

中小企業と地域金融機関のリレーションシップにはどのような関係が考えられるであろうか。法人と法人の組織的関係と考えれば、中小企業と金融機関がどれだけ継続的に取引を行うかということになるであろう。あるいは貸出担当者 (loan officer) と中小企業の経営者という人的関係も考えられる。地域金融機関は地元強く密着しているが、中小企業も同じ

地域の中にある企業であり、同一地域内の面としてリレーションシップが保たれていると考えることもできるであろう。本分析では、これら3種類のリレーションについて考察する。

第2節では、本分析で用いるデータの説明を行い、第3節では法人対法人のリレーションについてメインバンク継続率の観点から銀行、企業の規模別に考察し、第4節では人的リレーションシップ、地域のリレーションシップについて分析し、第5節は結びにあてられる。

まず法人と法人の継続的関係と考えた場合を考察してみよう。この場合、リレーションの期間をメインバンクを継続した企業の割合で示すことにする。

2. データ

本稿では、リレーションシップの期間についてメインバンクの継続率の観点から考えてみるが、1980年版、1990年版さらに2000年版の『帝国データバンク会社年鑑』に都道府県別に記載された企業について20年間追跡調査可能な大阪府の非上場企業のデータ988社を用いる。『帝国データバンク会社年鑑』には、非上場企業の取引銀行が主力以下10行までが記載されているが、筆頭に記載される主力銀行をメインバンクと定義し、リレーションシップバンキングにおけるdurationは、10年間もしくは20年間メインバンクを変更しなかった割合（メインバンク継続率）で示すことにする。

期間を1980-1990年（H期と呼ぶことにする）、1990-2000年（L期と呼ぶことにする）に分けて、この10年間にメインバンクを変更しなかった割合（継続率）をH期・L期各々、業態別に求める。同様に20年間のメインバンクの継続率を求める。尚、サンプルの中でメインバンクの割合が最も多い業態は地銀である。

1980年時点のメインバンクが1990年時点で変更になっている場合、その変更企業数を全サンプルで除したものをメインバンク変更率と呼び、 $100 - \text{変更率}(\%)$ をH期のメインバンク継続率と称することにする。同様の方法にて1990-2000年間、すなわちL期の継続率も求める。

Berger et al.[2004]では、銀行と中小企業の取引年数は7.4~9.4年としているが、本調査では大阪府でメインバンクを10年以上継続している企業は全業態の平均で、H期78.7%、L期78.2%ある。さらに20年以上継続している企業も63.7%もあり、大阪府では米国よりもはるかに銀行との長期継続的関係が長いことがわかる。

3. 法人対法人のリレーションシップ

3.1 リレーションシップの長さと言銀行の規模

Berger et al.[2004]では大銀行は大企業に、小銀行は小企業に貸出を行うことに比較優位があるとしている。なぜならば、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からである。

銀行の規模とリレーションシップの長さについて、次の2つのことを検証している。リレー
ションシップの長さは銀行の規模の減少関数であり、また排他性も銀行の規模の減少関数で
ある。すなわち、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り、取引銀
行の数も増えてゆくとしている。

3.2 銀行の規模と企業の規模

大阪の非上場企業全体でみた場合、メインバンクの割合がもっとも大きな業態は都銀であ
り、2000年度には79.8%を占めている（表1）。メインバンクの上位10行名を表2でみて
2000年度は上位8行までが都銀で占められていることがわかる。

表1 大阪業態別メインバンク固定率

	H 期				L 期			
	取引企業数	変更企業数	変更率(%)	固定率(%)	取引企業数	変更企業数	変更率(%)	固定率(%)
都 銀	785	144	18.3	81.7	784	151	19.3	80.7
地 銀	79	15	19.0	81.0	94	21	22.3	77.7
第二地銀	43	18	41.9	58.1	37	14	37.8	62.2
信 金	59	23	39.0	61.0	52	22	42.3	57.7
信 組	4	2	50.0	50.0	3	2	66.7	33.3
そ の 他	18	8	44.4	55.6	18	5	27.8	72.2
計	988	210	21.3	78.7	988	215	21.8	78.2

表2 大阪メインバンク上位10行名

1980年				1990年				2000年			
銀行名	業態	取引企業数		銀行名	業態	取引企業数		銀行名	業態	取引企業数	
1 三 和	都銀	201(20.3%)		1 三 和	都銀	220(22.3%)		1 三 和	都銀	194(19.6%)	
2 住 友	都銀	187(18.9%)		2 住 友	都銀	165(16.7%)		2 住 友	都銀	166(16.8%)	
3 大 和	都銀	94(9.5%)		3 大 和	都銀	84(8.5%)		3 大 和	都銀	87(8.8%)	
4 第一勧銀	都銀	65(6.6%)		4 第一勧銀	都銀	68(6.9%)		4 さくら	都銀	85(8.6%)	
5 富 士	都銀	54(5.5%)		5 三 菱	都銀	57(5.8%)		5 東京三菱	都銀	72(7.3%)	
6 三 菱	都銀	51(5.2%)		6 三 井	都銀	52(5.3%)		6 第一勧銀	都銀	69(7.0%)	
7 三 井	都銀	47(4.8%)		7 富 士	都銀	50(5.1%)		7 富 士	都銀	62(6.3%)	
8 協 和	都銀	43(4.4%)		8 大 阪	地銀	38(3.8%)		8 あさひ	都銀	33(3.3%)	
9 大 阪	地銀	30(3.0%)		9 協 和	都銀	37(3.7%)		9 大 阪	地銀	29(2.9%)	
10 太陽神戸	都銀	27(2.7%)		10 太陽神戸	都銀	30(3.0%)		10 商工中金	その他	20(2.0%)	

大阪は都市銀行の勢力が強いこともあり、大阪のサンプルでは大企業は大銀行、小企業は小銀行をメインバンクとしている傾向は見られない。大企業、中小企業、小企業いずれの場合もメインバンクのシェアがもっとも高いのは都銀である。本サンプルで見た場合、大銀行は大企業に、小銀行は小企業に貸出を行うことに比較優位があるとするBerger et al.[2004]の分析結果は成り立たない。

3.3 銀行の規模とリレーションシップの長さ

ここでは厳密に銀行の規模ではないが、業態別にリレーションシップの長さを比較することにする。都銀、地銀、第二地銀、信用金庫、信用組合の順に規模が小さくなるとみなすこ

表3 大阪 大企業業態別メインバンク固定率

	H 期				L 期			
	取引企業数	変更企業数	変更率(%)	固定率(%)	取引企業数	変更企業数	変更率(%)	固定率(%)
都 銀	46	4	8.7	91.3	46	10	21.7	78.3
地 銀	4	0	0.0	100.0	5	3	60.0	40.0
第二地銀	1	1	100.0	0.0	0	0		
信 金	1	1	100.0	0.0	0	0		
信 組	0	0			0	0		
そ の 他	1	0	0.0	100.0	2	0	0.0	100.0
計	53	6	11.3	88.7	53	13	24.5	75.5

表4 大阪 中小企業業態別メインバンク固定率

	H 期				L 期			
	取引企業数	変更企業数	変更率(%)	固定率(%)	取引企業数	変更企業数	変更率(%)	固定率(%)
都 銀	675	125	18.5	81.5	675	130	19.3	80.7
地 銀	68	14	20.6	79.4	78	18	23.1	76.9
第二地銀	35	13	37.1	62.9	34	13	38.2	61.8
信 金	48	18	37.5	62.5	42	17	40.5	59.5
信 組	3	2	66.7	33.3	1	1	100.0	0.0
そ の 他	16	8	50.0	50.0	15	5	33.3	66.7
計	845	180	21.3	78.7	845	184	21.8	78.2

表5 大阪 小企業業態別メインバンク固定率

	H 期				L 期			
	取引企業数	変更企業数	変更率(%)	固定率(%)	取引企業数	変更企業数	変更率(%)	固定率(%)
都 銀	62	15	24.2	75.8	61	11	18.0	82.0
地 銀	7	1	14.3	85.7	11	0	0.0	100.0
第二地銀	7	4	57.1	42.9	3	1	33.3	66.7
信 金	10	4	40.0	60.0	10	5	50.0	50.0
信 組	1	0	0.0	100.0	2	1	50.0	50.0
そ の 他	1	0	0.0	100.0	1	0	0.0	100.0
計	88	24	27.3	72.7	88	18	20.5	79.5

とにする。各々の業態別メインバンク継続率は表3～表5に示される。

H期のメインバンク継続率は、大企業は88.7、中小企業は78.7、小企業は72.7%であり、L期については、大企業は75.5、中小企業は78.2、小企業は79.5%と、企業規模によっては大差がない。業態別にみた場合、都銀・地銀は高いメインバンク継続率を示すが、第二地銀、信用金庫、信用組合のメインバンク継続率は低くなっている。これは小銀行ほどリレーションシップの期間が長くなるとするBerger et al.[2004]の分析結果とは異なる。

3.4 銀行の規模と取引の排他性

まず、企業の規模別に取引銀行数をみてみよう。大企業の取引銀行数の構成比は8行がもっとも多いが(表6)、中小企業では2行から6行まではほぼ同じくらいの割合である(表7)。小企業になると2行から5行までくらいの取引銀行数が多い(表8)。企業規模別には大企業のほうが取引銀行数が多いという結果が得られた。しかし、業態別に見てみると、表9のように必ずしも大銀行をメインバンクとする企業の取引銀行数が多く、小銀行をメインバンクとする企業の取引銀行数が少ないという傾向は見受けられない。

表6 大阪 大企業業態別取引銀行数別構成比(%)

	n=1	n=2	n=3	n=4	n=5	n=6	n=7	n=8	n=9	n=10	n≥11
都 銀		4.1	10.2	6.1	12.2	10.2	10.2	22.4	12.2	12.2	
地 銀				50.0		50.0					
第二地銀											
信 金											
信 組											
そ の 他							50.0			50.0	

表7 大阪 中小企業業態別取引銀行数別構成比(%)

	n=1	n=2	n=3	n=4	n=5	n=6	n=7	n=8	n=9	n=10	n≥11
都 銀	5.9	12.0	19.2	19.2	15.2	10.7	7.0	4.6	2.2	4.0	
地 銀	5.3	15.8	15.8	23.7	17.1	11.8	7.9	1.3		1.3	
第二地銀		13.0	4.3	17.4	17.4	26.1	8.7	8.7		4.3	
信 金	2.3	11.4	18.2	13.6	20.5	15.9	6.8	4.5		6.8	
信 組											
そ の 他		3.8	11.5	11.5	23.1	30.8	7.7	3.8	3.8	3.8	

表 8 大阪 小規模企業業態別取引銀行数別構成比 (%)

	n=1	n=2	n=3	n=4	n=5	n=6	n=7	n=8	n=9	n=10	n≥11
都 銀	3.3	21.3	24.6	24.6	21.3		1.6	3.3			
地 銀		46.2	23.1	23.1		7.7					
第二地銀			25.0	50.0	25.0						
信 金			16.7	16.7	50.0		16.7				
信 組											
そ の 他		25.0	75.0								

表 9 大阪 業態別取引銀行数別構成比 (%)

	n=1	n=2	n=3	n=4	n=5	n=6	n=7	n=8	n=9	n=10	n≥11
都 銀	5.3	12.2	19.0	18.8	15.6	9.9	6.7	5.6	2.7	4.2	
地 銀	4.4	19.8	16.5	24.2	14.3	12.1	6.6	1.1		1.1	
第二地銀		11.1	7.4	22.2	18.5	22.2	7.4	7.4		3.7	
信 金	2.0	10.0	18.0	14.0	24.0	14.0	8.0	4.0		6.0	
信 組											
そ の 他		6.3	18.8	9.4	18.8	25.0	9.4	3.1	3.1	6.3	

4. 人的リレーションシップと地域のリレーションシップ

4.1 loan officer

Berger et al.[2004]ではloan officerがソフト情報を生産するインセンティブは小銀行の方が高いことを示している。日本ではジョブ・ローテーションが頻繁にあり、顧客との癒着を避けるために同一の係が同一営業店に銀行員が長期間勤務することはない。

本稿では、中小企業と金融機関の間に人的リレーションシップが存在するか否かを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企業の規模別にみることにより判断する。表10～表12に示されるように企業の代表者が変わることはメインバンク変更とは無関係であるように思われる。

表10 大阪 大企業業態別メインバンク変更と代表者の変更状況 (L期)

	メインバンク変更	代表者変更	企 業 数	構成比 (%)
都 銀	無	無	7	19.4
		有	29	80.6
	有	無	2	20.0
		有	8	80.0
	小 計		46	
地 銀	無	無	0	0.0
		有	2	100.0
	有	無	1	33.3
		有	2	66.7
	小 計		5	
第 二 地 銀	無	無		
		有		
	有	無		
		有		
	小 計		0	
信 金	無	無		
		有		
	有	無		
		有		
	小 計		0	
信 組	無	無		
		有		
	有	無		
		有		
	小 計		0	
そ の 他	無	無	1	50.0
		有	1	50.0
	有	無		
		有		
	小 計		2	
合 計			53	

表11 大阪 中小企業業態別メインバンク変更と代表者の変更状況 (L期)

	メインバンク変更	代表者変更	企 業 数	構成比 (%)
都 銀	無	無	316	58.0
		有	229	42.0
	有	無	70	53.8
		有	60	46.2
	小 計		675	
地 銀	無	無	34	56.7
		有	26	43.3
	有	無	7	38.9
		有	11	61.1
	小 計		78	
第 二 地 銀	無	無	13	61.9
		有	8	38.1
	有	無	8	61.5
		有	5	38.5
	小 計		34	
信 金	無	無	15	60.0
		有	10	40.0
	有	無	9	52.9
		有	8	47.1
	小 計		42	
信 組	無	無		
		有		
	有	無		
		有	1	100.0
	小 計		1	
そ の 他	無	無	6	60.0
		有	4	40.0
	有	無	2	40.0
		有	3	60.0
	小 計		15	
合 計			845	

表12 大阪 小規模企業業態別メインバンク変更と代表者の変更状況 (L期)

	メインバンク変更	代表者変更	企 業 数	構成比 (%)
都 銀	無	無	29	58.0
		有	21	42.0
	有	無	7	63.6
		有	4	36.4
	小 計		61	
地 銀	無	無	6	54.5
		有	5	45.5
	有	無		
		有		
	小 計		11	
第 二 地 銀	無	無	1	50.0
		有	1	50.0
	有	無		
		有	1	100.0
	小 計		3	
信 金	無	無	4	80.0
		有	1	20.0
	有	無	4	80.0
		有	1	20.0
	小 計		10	
信 組	無	無	0	0.0
		有	1	100.0
	有	無	0	0.0
		有	1	100.0
	小 計		2	
そ の 他	無	無	1	100.0
		有	0	0.0
	有	無		
		有		
	小 計		1	
合 計			88	

4.2 地域とのリレーションシップ

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てみよう。役員の50.5%が大阪府出身であり、70.9%が近畿地区出身である。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コミュニティを通じて情報が入ってくると想像される。

信用金庫の役員は地元出身者が多い、このことは一般職員も同様の傾向があると考えられる。中小企業が立地する地域を媒介としてさまざまなソフト情報も入手されていると思われる。

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、小銀行のほうが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。

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ない状態での貸出は当局の検査もあり不可能であろう。

ソフト情報は貸出担当者が入手し、その金融機関で独占されようとしているが、わが国では、決算書のない貸出はおよそ存在しない。ソフト情報は完璧ではないハード情報の補完にわが国では用いられていると思われる。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。地域、あるいは借り手企業と同業者の間で出回っている情報であることも有り得る。したがってわが国のソフト情報とは、貸出担当者や支店長の人的関係に依存するとは限らない。さらにわが国ではジョブローテーションが頻繁にあり、貸出担当者や支店長が長期間、同一支店で勤務することはあり得ない。ソフト情報はその都度ハード情報の補完、追加説明のために用いられていると考えたほうが良いであろう。そのソフト情報は同一の地域を媒介として入手されてくるように思われる。

日本は取引銀行数多く、独占的ではないが、地域との関係でメインバンクがかなり長期間継続的であり、地域そのものが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。

5. むすびにかえて

本稿の目的は、日本のリレーションシップバンキングにおけるリレーションシップについて、米国と比較し考察することであった。米国の小企業は取引銀行数が少なく、銀行との取引年数も日本に比べて短い。また財務諸表や会計記録が完備されていない小企業も多く、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る。日本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の多い日本では貸出担当者と顧客の人的関係にリレーションシップが依存するとは考えにくい。企業の代表者変更はメインバンク変更と有意な相関関係はない。信用金庫の役員はその殆どが地元出身者であり、日本では地域そのものがソフト情報を生産する会員制クラブのようなコミュニティを形成し、ハード情報を補完していると考えられる。地域のメインバンクシステムの再考が今後の課題である。

参 考 文 献

- Angelini, P., Di Salvo, R. and Ferri, G. [1998]. "Availability and Cost for Small Businesses: Customer Relationships and Credit Cooperatives," *Journal of Banking and Finance*, vol.22, pp.925-54.
- Berger, A. and Udell, G. [1995]. "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance," *Journal of Business*, vol.68, pp.351-82.
- Berger, A. and Udell, G. [1998]. "The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle," *Journal of Banking and Finance*, vol.22, pp.613-73.
- Berger, A. and Udell, G. [2001]. "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure," *FRB Finance and Economics Discussion Series*, 36.
- Berger, A. Miller, N., Petersen, M., Rajan, R., and Stein, J. [2004]. "Does Function Follow Organizational Form? Evidence From the Lending Practices of Large and Small Banks," *NBER Working Paper Series*, no.8752.
- Berlin, M. and Mester, L. [1998]. "On the Profitability and Cost of Relationship Lending," *Journal of Banking and Finance*, vol.22, pp.873-97.
- Blackwell, D.W., Winters, D.B. [1997]. "Banking Relationships and the Effect of Monitoring on Loan Pricing," *Journal of Financial Research*, vol.20, pp.275-89.
- 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.959-77.
- Degryse, H. and Van Cayseele, P. [2000]. "Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data," *Journal of Financial Intermediation*, vol.9, No.1, pp90-109.
- DeYoung, R., Goldberg, L and White, L. [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.463-92.
- Diamond, Douglas W. [1984] "Financial Intermediation and Delegated Monitoring," *Review of Economic Studies*, vol.51, no.3. pp.393~414.
- Elsas, R. and Krahnen, J. [1998]. "Is Relationship Lending Special? Evidence from Credit-File Data in Germany," *Journal of Banking and Finance*, vol.22, pp.1283-1316.
- Fried, J. and P.Howitt [1980]. "Credit Rationing and Implicit Contract Theory," *Journal of Money Credit, and Banking*, vol.12, no.3, Aug. pp.471~87.
- Gilbert, R.A. [1984]. "Bank Market Structure and Competition: A Survey," *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol.16, no.4, pp.617~60.
- Greenbaum, S., Kantas, G. and Venezia, I. [1989]. "Equilibrium Loan Pricing Under the Bank-Client Relationship," *Journal of Banking and Finance*, vol.13, pp.221-35.
- Hancock, D. and Wilcox, J. [1998]. "The Credit Crunch and the Availability of Credit to Small Business," *Journal of Banking and Finance*, vol.22, pp.983-1014.
- Harhoff, D. and Koerting, T. [1998]. "Lending Relationships in Germany: Empirical Results from Survey Data," *Journal of Banking and Finance*, vol.22, pp.1317-54.
- Hirschman, A.O. [1970] *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge: Harvard University Press
- Hodgman, D.R. [1963]. *Commercial Bank Loan and Investment Policy*, Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois, Urban-Champaign.
- Horiuchi, T. [1994]. "The Effect of Firm Status on Banking Relationships and Loan Syndication," In Aoki, M.and Patrick, H., eds., *The Japanese Main Bank System*, pp.258-94, 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)
- Horiuchi, T., Packer, F. and Fukuda, S. [1988]. "What Role Has the Main Bank Played in Japan?" *Journal of Japanese and International Economies*, vol.2, pp.159-80.
- Houston, J. and James, C. [1996]. "Bank Information Monopolies and the Mix of Private and Public Debt Claims," *Journal of Finance*, vol.51, pp.1863-1889.
- Jayaratne, J. and Wolken, J. [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.427-58.
- Kano, M. and Tsutsui, Y. [2003] "Geographical Segmentation in Japanese Bank Loan Markets," *Regional Science and Urban Economics*, vol.33, No.2, pp.157-74.
- Kano, M. and Tsutsui, Y. [2003] "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.
- Ongena, S. and Smith, D.C. [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 Smith, D.C. [2000b]. "What Determines the Number of Bank Relationships? Cross-Country Evidence," *Journal of Financial Intermediation*, vol.9, pp.26-56.
- Peek, J. Rosengren, E. [1998]. "Bank Consolidation and Small Business Lending: It's Not Just Bank Size That Matters," *Journal of Banking and Finance*, vol.22, pp.799-820.
- Petersen, M. and Rajan, R. [1994]. "The Benefit of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data," *Journal of Finance*, vol.49, pp.3-37.
- Petersen, M. and Rajan, R. [1995]. "The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships," *Quarterly Journal of Economics*, vol.110, pp.407-43.
- Sheard, P. [1989] "The Main Bank System and Corporate Monitoring and Control in Japan," *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol.11, no.3, pp.399-422.
- Sharpe, S.A. [1990]. "Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationships," *Journal of Finance*, vol.45, pp.1069-87.
- Strahan, P. and Weston, J. [1998]. "Small Business Lending and the Changing Structure of the Banking Industry," *Journal of Banking and Finance*, vol.22, pp.821-45.
- Thakor, A. and Udell, G. [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.
- Tsuruta, D. [2004]. "Is Bank Dependence Costly for Small Businesses?" 日本経済学会秋季大会報告
- Watanabe, W. [2004]. "Availability of Firms' Information and Their Choice of External Credit: Evidence from the Data of Small Firms," 日本経済学会秋季大会報告
- Wood, J. H. [1975]. *Commercial Bank Loan and Investment Behavior*, Wiley, New York.
- 廣住亮 [2003] 「中小企業金融とリレーションシップ・バンキング」『信金中金月報』第2巻、第10号、pp.2-22.
- 堀江康熙 [2001] 『銀行貸出の経済分析』東大出版
- 堀江康熙 [2004] 「企業の取引銀行数の決定要因」『経済学研究』(九州大学) 第70巻、第4・5号、

pp.287-309.

堀内昭義 [2003]「融資取引関係と銀行危機」『金融』7月号、pp.3-12.

堀内昭義 [2004]「リレバン経営モデルとBIS比率中心の金融行政の整合性を」『金融財政事情』5月3日号、pp.22-26.

加納正二 [1999]「地域金融機関と中小企業の継続的關係に関する一考察」『生活経済学研究』第14巻、pp.155-164.

加納正二 [2003]「京都のメインバンク関係1980-2000年」湯野勉編『京都の地域金融』所収、pp.109-140、日本評論社

加納正二 [2004a]「取引銀行数とリレーションシップ・バンキング」『経営情報研究』（摂南大学）第12巻、第1号、pp.33-46.

加納正二 [2004b]「リレーションシップ・バンキングが貸出金利に与える影響」『国際公共政策研究』（大阪大学）第8巻、第2号、pp.33-46.

加納正二 [2004c]「リレーションシップ・バンキングにおけるホールドアップ問題」『国際公共政策研究』（大阪大学）第9巻、第1号、pp.37-53.

金融審議会金融分科会第二部会 [2003]「リレーションシップ・バンキングの機能強化に向けて」

金融図書コンサルタント社 [1997]『平成10年版全国信用金庫名鑑』

南地伸昭 [2004]「地域金融機関のリレーションシップバンキング—その課題と対応—」『生活経済学研究』第19巻、pp.245-54.

村本孜 [2004]「リレーションシップバンキング論」『信金中金月報』11月、pp.3-27.

野間敏克 [2000]「日本の企業金融」筒井義郎編『金融分析の最先端』所収、東洋経済新報社

澤山弘 [2003]「リレーションシップバンキング報告書の意義と理論構成」『信金中金月報』7月、pp.2-9.

内田浩史 [2000]「金融機関の機能」筒井義郎編『金融分析の最先端』所収、東洋経済新報社

内田聡 [2004]「アメリカにおける銀行の統廃合と新設—リレーションシップバンキングの動態—」2004年春季金融学会報告

家森信善 [2004]『地域金融システムの危機と中小企業金融』千倉書房