



# 地域金融機関における貸出手法と収益力～リレーションシップバンキングと事業性評価の観点から

井上, 貴文

---

(Degree)

博士 (経済学)

(Date of Degree)

2019-03-25

(Date of Publication)

2021-03-25

(Resource Type)

doctoral thesis

(Report Number)

甲第7402号

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/D1007402>

※ 当コンテンツは神戸大学の学術成果です。無断複製・不正使用等を禁じます。著作権法で認められている範囲内で、適切にご利用ください。



# 博士論文

平成 30 年 12 月

神戸大学大学院経済学研究科

経済学専攻

指導教員 家森 信善

井上貴文

# 博士論文

地域金融機関における貸出手法と収益力  
～リレーションシップバンキングと事業性評価の観点から

平成 30 年 12 月

神戸大学大学院経済学研究科

経済学専攻

指導教員 家森 信善

井上貴文

## 目次

第1節	はじめに	1
第2節	本論文の目的	1
第3節	本論文の構成	2
第1章	地域金融機関の貸出業務の推移と課題	3
第1節	はじめに	3
第2節	地域金融機関の貸出業務と収益	3
第3節	地域金融機関の貸出業務における収益力低下の原因と課題	8
第2章	地域金融機関とリレーションシップバンキング	10
第1節	はじめに	10
第2節	リレーションシップバンキング行政とその課題	10
第3節	先行研究	17
第4節	先行研究の総括と課題	21
第3章	地域金融機関における貸出手法と収益力	26
第1節	はじめに	26
第2節	貸出技術論	26
第3節	リレーションシップバンキングと地域金融機関の収益力	30
第4節	推定結果の解釈と課題	42
第4章	地域金融機関における金融仲介機能のベンチマークと貸出業務	45
第1節	はじめに	45
第2節	事業性評価	45
第3節	金融仲介機能のベンチマーク	47
第4節	事業性評価と地域金融機関の収益力	51
第5節	地域金融機関における事業性評価と貸出業務の課題	54
終章		57

## 序章 本論文の目的と構成

### 第1節 はじめに

現代の日本における地域金融機関の最大の課題は中小企業向け貸出金利の低下にともなう収益力の低下である。従来から日本における地域金融機関の収益性は欧米の金融機関に比して低水準であることが指摘されていた。昨今の日本銀行の金融緩和政策を背景とした市場金利の低下にともなう貸出金利の低下により、より一層その傾向は顕著なものとなり、一部の地域金融機関では貸出にともなう資金収益では固定費を賄えない状況となっている。一方、その対策として金融庁の指導により、リレーションシップバンキング、地域密着型金融、事業性評価を活用することにより貸出業務の収益力の強化を図るという施策が展開されてきた。しかしながら、その効果は数値的には検証されていない。本論文はこのような金融緩和以降の地域金融機関の貸出業務の収益力の状況とリレーションシップバンキング、事業性評価の関係について実証分析により明らかにすることをメインテーマとする。

### 第2節 本論文の目的

本論文の具体的な目的は以下3点である。1点目は地域金融機関における貸出業務の収益性に対して金融庁の行政指導である地域密着型金融、金融仲介機能の発揮、事業性評価に基づく融資等、いわゆるリレーションシップバンキングが有効であるかを数値的に検証することである。その収益力に関しては預金による調達コストも含めた上での貸出金利鞘、また不良債権処理と貸倒引当を含んだ信用コストもふまえた上での実質的な収益力を検証する。

2点目は従来のリレーションシップバンキング研究におけるリレーションシップバンキングの度合いを貸出技術という概念に着目し、その日本における実務上の定義づけを行い、地域金融機関の収益性との因果を検証することである。従来、リレーションシップバンキングの定義は「ソフト情報を活用した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」とされていたが、リレーションシップバンキングがどれ程活用されているかを測定することが困難であった。本稿では Berger and Udell (2002,2006)の貸出技術論における定義づけを内田(2010)を参考に実務の観点を加えて日本における貸出手法の分類を行い、リレーションシップバンキングと地域金融機関における貸出業務の収益性の相関を数値的に検証することとした。

3点目は2016年に金融庁の取組として金融仲介機能のベンチマーク指標として事業性評価による貸出の状況、担保、保証に依存しない貸出の状況を、金融機関が自主的に公表することとなった。これまで、金融機関が事業性を評価したかどうか、企業のソフ

ト情報を活用したかどうかについては外部からは計り知れないものであったが、今回のベンチマークの公表にて初めてその数値的概要があきらかになった。本稿ではそのデータを用いてソフト情報を活用した事業性評価貸出、担保、保証に依存しない貸出が金融機関の貸出業務の収益力に及ぼす因果関係について銀行の財務諸表データを活用し、実証分析を行った。

### 第3節 本論文の構成

第1章では地域金融機関の貸出業務の歴史的推移と課題をマクロ的な視点から考察する。その視点としては1990年代初頭におけるバブル崩壊と地価下落、企業業績の悪化にともなう不良債権問題に発した収益力の低下と規制緩和の推進による競争環境の変化等の構造的な問題を地域金融機関の財務諸表データを用いて分析する。

第2章では金融庁の行政指導におけるリレーションシップバンキングがどう推移してきたかを概観する。またリレーションシップバンキング理論の先行研究を金融機関側のメリットもふまえた上で総括し、その課題について考察する。

第3章ではBerger and Udell (2002,2006)の貸出技術論における貸出手法に着目し、リレーションシップ貸出が日本の金融市場においてどう位置づけられるかを実務の観点を踏まえて定義づけを行う。そして地域金融機関の財務諸表データを活用し、リレーションシップバンキングの活用が地域金融機関の収益力にいかに関与しているかを分析、検証する。

第4章では、金融庁の行政指導における事業性評価の推移と金融仲介機能のベンチマーク指標の推移を概観し、その問題点と課題を指摘する。また、公表されているベンチマーク指標のうち、事業性評価を利用した融資と担保・保証にたよらない信用融資の割合が地域金融機関の収益力にどう影響しているかを検証する。

終章では得られた結果と全体の議論の整理を行うことにより、リレーションシップバンキングと事業性評価が地域金融機関の収益性に与えるインパクトと政策に対するインプリケーションを指摘する。

## 第1章 地域金融機関の貸出業務の推移と課題

### 第1節 はじめに

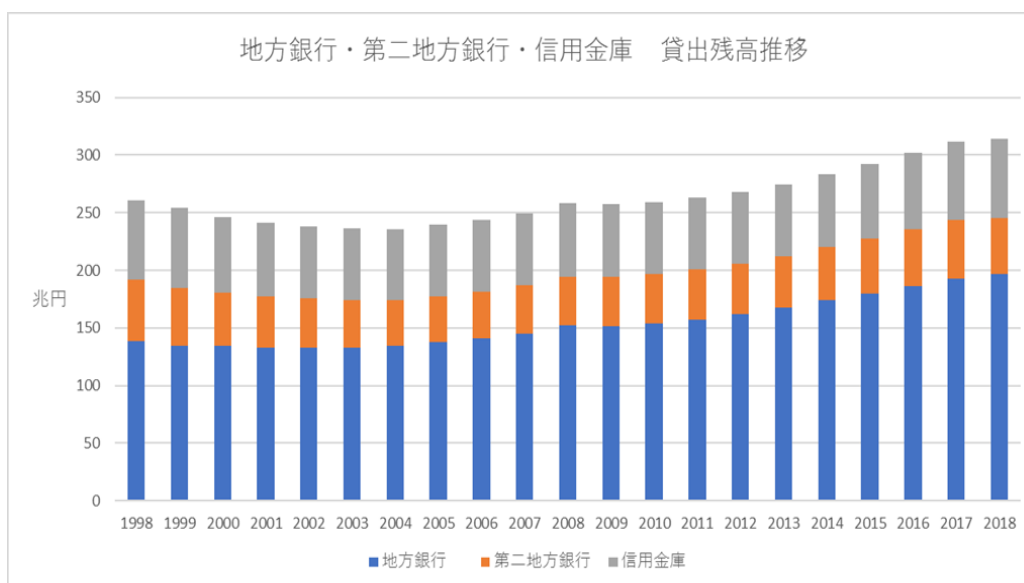
地域金融機関の収益力低迷が指摘されるようになって久しい。中でも地域金融機関の資産の大部分を占め、依然として収益の大部分を占める貸出業務における収益、いわゆる資金収益の構造的な低迷は地域金融機関の大きな経営課題であり、収益力向上のためには貸出業務の強化が大前提である。新短期貸出プライムレートの導入、バブル崩壊後の不良債権の処理を経ての、貸出残高と貸出金利の推移、金融機関の本業である業務純益、経常利益と収益構造の変化、不良債権処理の推移を検証する。

### 第2節 地域金融機関の貸出業務と収益

#### 2-1 貸出残高の推移

図2-1は地方銀行<sup>1</sup>、第二地方銀行、信用金庫の貸出残高の推移を示したものである。バブル崩壊にともない、2000年代前半まで減少傾向が続いていたが、その後増加に転じ、直近までその傾向は続いている。業態別では地方銀行の伸びが最も大きく、地方経済の回復の恩恵を最も受ける業態であるともいえるが、本来の業務である中小企業貸出に加え、住宅ローンに代表される個人向け貸出の増加も含まれている。いずれにせよ、この5年では貸出残高自体は増加を続けている。

図2-1 地方銀行・第二地方銀行・信用金庫 貸出残高推移



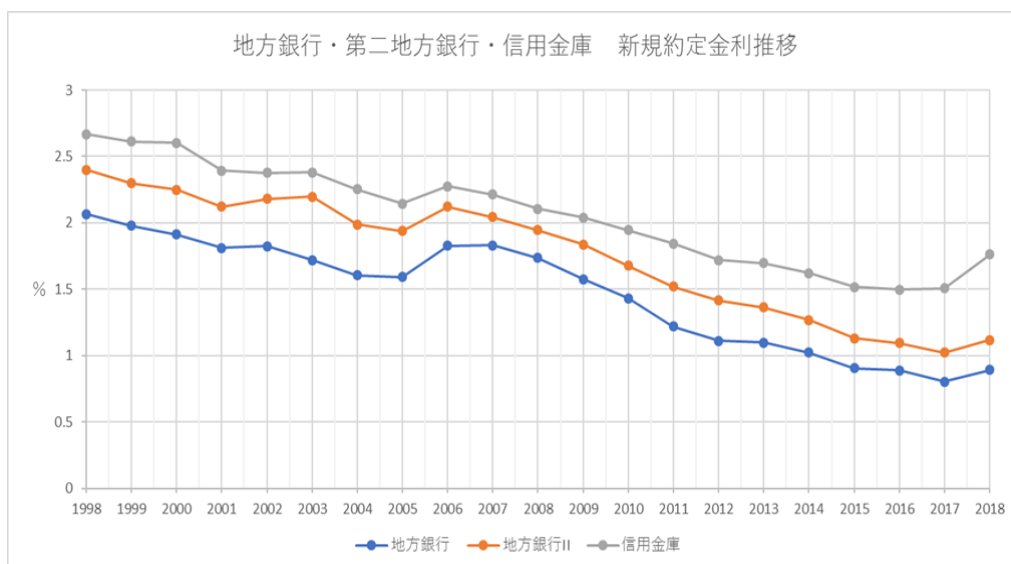
<sup>1</sup> 2-1、2-2における地方銀行は第一地方銀行を指す

出所：Nikkei Needs Financial Quest

## 2-2 貸出金利の推移

図 2-2 は地方銀行、第二地方銀行、信用金庫の新規約定金利推移を示している。1990年代後半には 2%代を維持していた新規約定金利は低下を続け、2010 年には地方銀行で 1.5%を切る水準に低下、2015 年には 1%を切る水準にまで低下している。比較的金利の高い信用金庫においても金利低下は避けられず、2015 年で 1.5%の水準にまで低下が続いた。一方、直近の 2018 年度における新規約定金利は 3 業態とも前年に比して増加に転じており、金利の下げ止まりから上昇傾向に転じた可能性もある。

図 2-2 地方銀行・第二地方銀行・信用金庫 新規約定金利推移



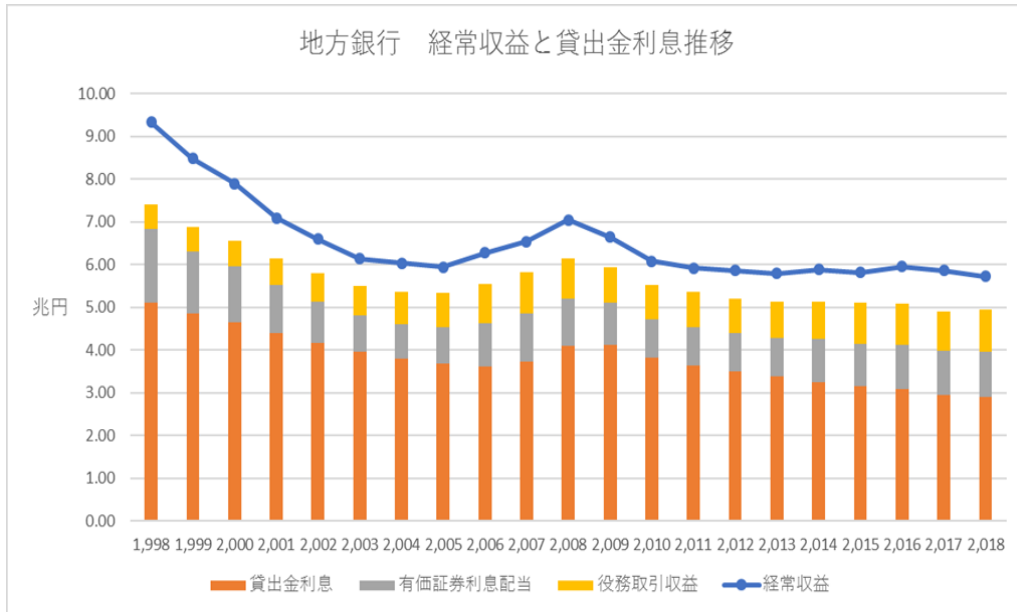
出所：日本銀行時系列統計データ

## 2-3 経常収益の推移

図 2-3-1 と図 2-3-2 は地方銀行と信用金庫の経常収益とそれを構成する貸出金利息、有価証券利息配当、役務取引収益の推移を示している。どちらの業態においても経常収益の 50%以上を貸出金利息が占めている状況に変わりはなく、貸出金利息の収入額が地域金融機関の経常利益をほぼ決定している構造となっている。従来から手数料収入を中心とした役務収益の増強により、貸出金利息に頼らない収益構造への転化が地域金融機関の経営課題であったが、ここ 20 年でそのような収益構造の変化が成し遂げられたとはいいがたい状況であると言える。逆に言えば貸出金利息収入を増加させなければ経常利益を底上げすることは不可能であり、これ以上貸出金利息収入が減少すれば経営を揺るがしかねない状況に陥ることは明白である。

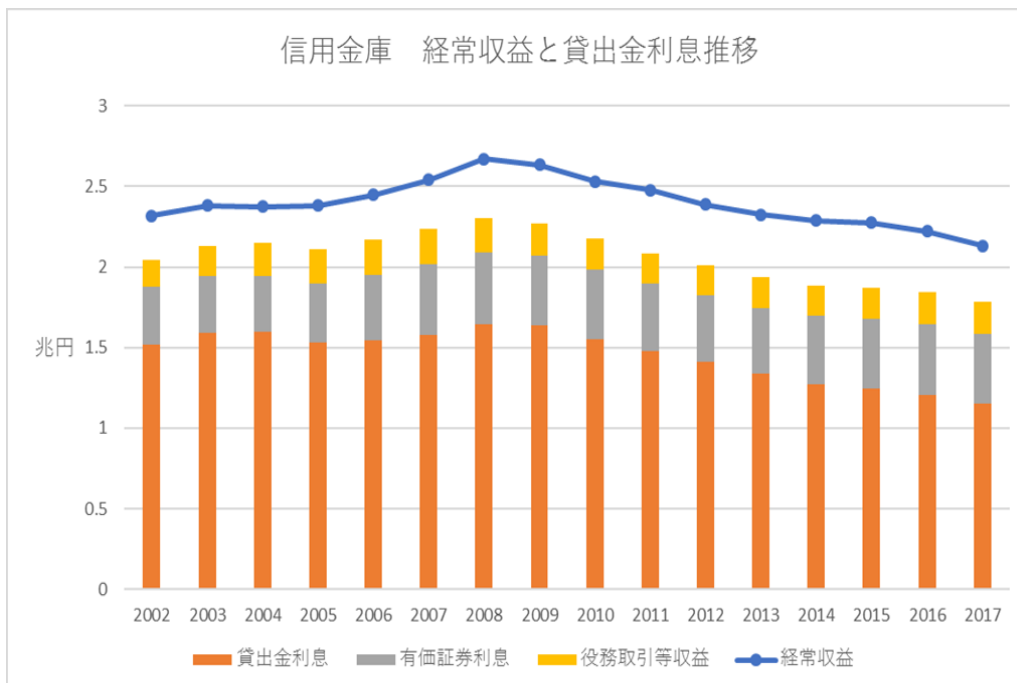


図 2-3-1 地方銀行 経常収益と貸出金利息推移



出所：Nikkei Needs Financial Quest

図 2-3-2 信用金庫 経常収益と貸出金利息推移

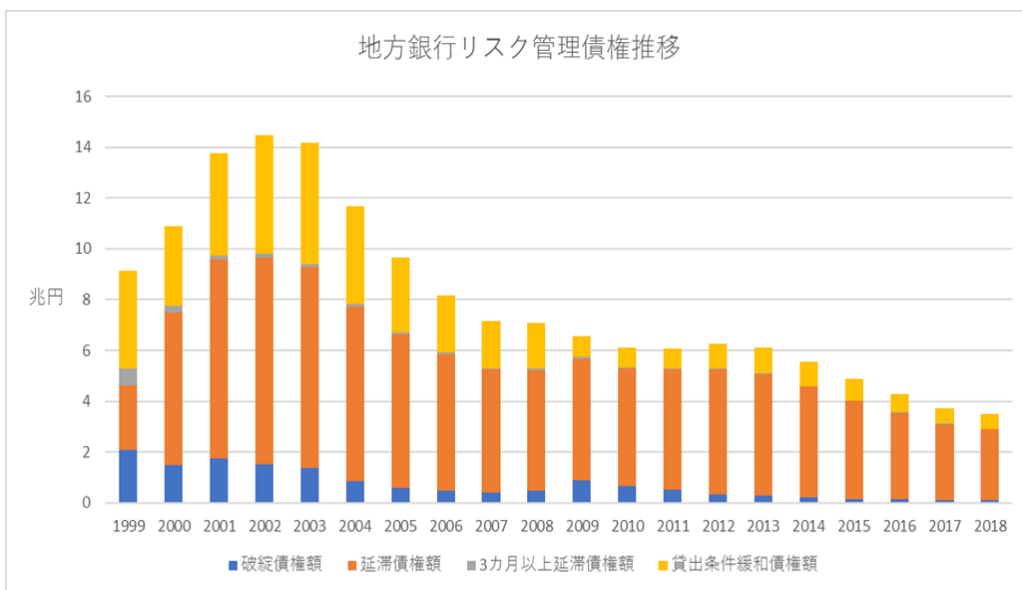


出所：Nikkei Needs Financial Quest

## 2-4 不良債権残高の推移

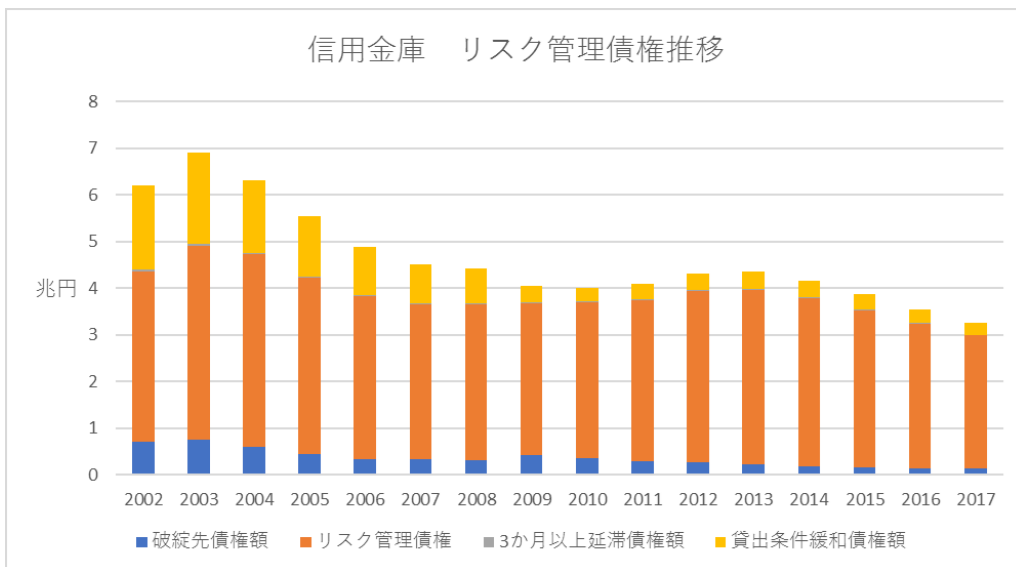
図 2-4-1、図 2-4-2 は地域金融機関のリスク管理債権の推移を示している。不良債権問題が深刻化した 2000 年代に入り、不良債権問題の深刻化にともないリスク管理債権は増加するものの、2000 年代前半をピークに減少を続け、リーマンショック時にも増加に転ずることなく、ここ数年の傾向では漸減傾向にある。

図 2-4-1 地方銀行リスク管理債権推移



出所：Nikkei Needs Financial Quest

図 2-4-2 信用金庫リスク管理債権推移

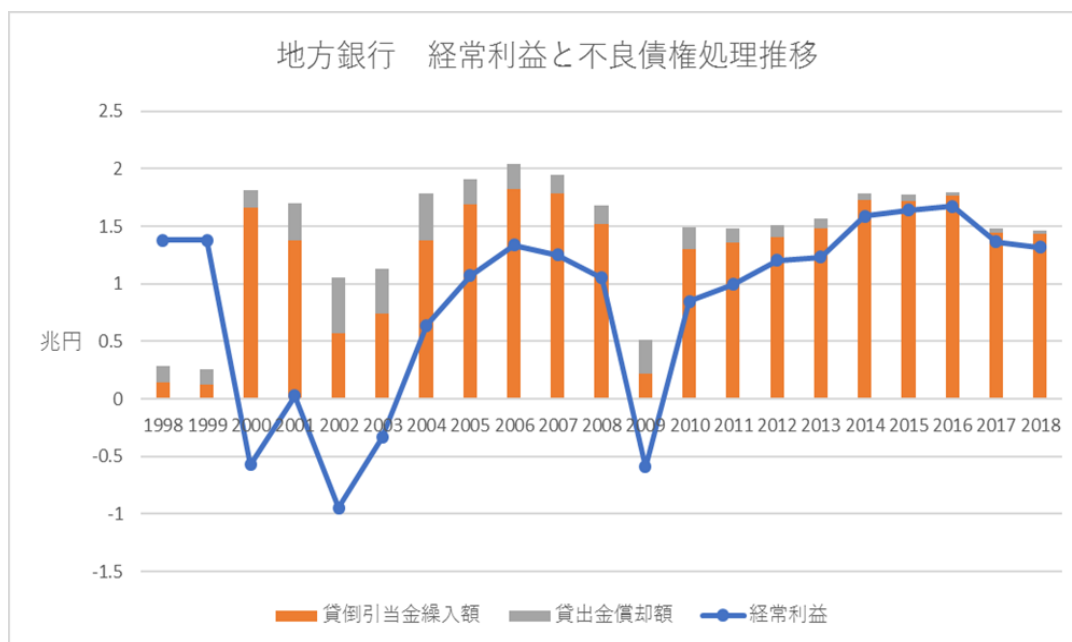


出所：Nikkei Needs Financial Quest

## 2-5 不良債権処理の推移

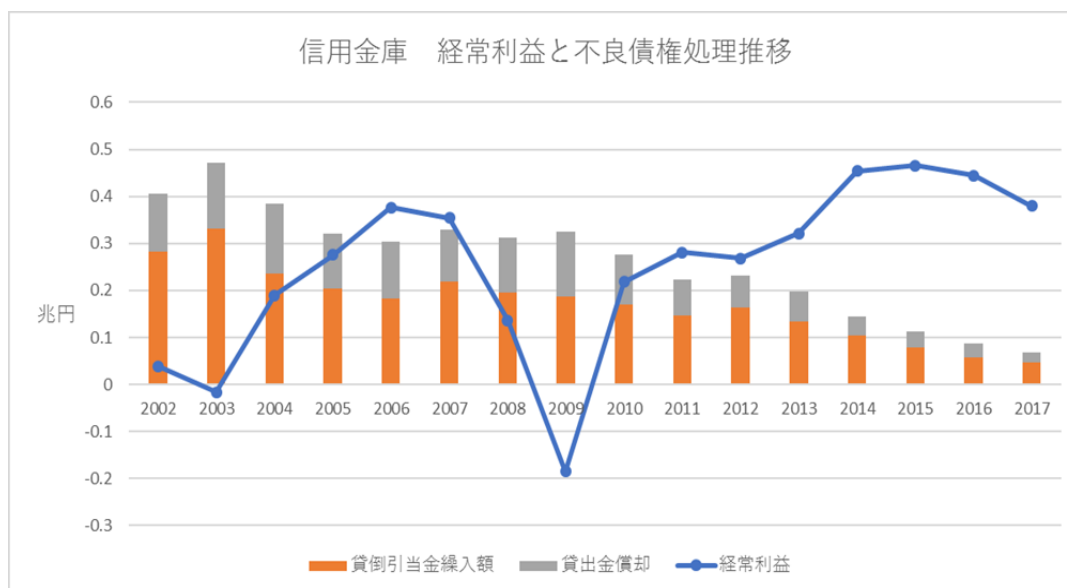
図2-5-1、2-5-2は地域金融機関の経常利益と不良債権処理の処理推移を示している。信用金庫においては2000年代以降、貸倒引当とオフバランスでの償却含めた不良債権処理は順調に減少しているが、地方銀行においてはその処理額は2000年代以降、年度にもよるが、一定の処理額を余儀なくされている状況と言える。不良債権処理問題のピークであった2000年代初頭と2008年のリーマンショック時には経常赤字に陥っている。よって、不良債権処理も含めた地域金融機関の採算性はバブル崩壊後の景況の悪化、リーマンショック時のような外的要因による景況の悪化、株価、不動産価格の下落等の影響によって左右される度合いを勘案すると決して安定したものではないことがわかる。しかし、近年は不良債権処理が一巡し、かつ新たな処理を強いられる状況でないことから、金利低下による貸出金利息の減少を不良債権処理額の減少が補っている構図となっている。

図2-5-1 地方銀行 経常利益と不良債権処理推移



出所：Nikkei Needs Financial Quest

図 2-5-2 信用金庫 経常利益と不良債権処理推移



出所：Nikkei Needs Financial Quest

### 第 3 節 地域金融機関の貸出業務における収益力低下の原因と課題

第 2 節でみてきたとおり、近年の地域金融機関の貸出業務の推移において、残高は増加させているものの、その適用金利は低下し続けており、貸出の伸びの要因以上に金利低下要因により、貸出利息は減少し続けている。一義的な要因としては超低金利の金融政策の影響により貸出金利が低下したというマクロ的な影響があげられる。しかしながら、地域金融機関側の要因としては貸出業務の運営に関する経営能力の問題があげられる。すなわち、金利設定において資金調達コストに上乗せして審査や情報収集に関する事務コスト、モニタリングのコスト、財務情報や、業種リスク等を審査した上での信用コスト等の貸出関連のコストを適正に反映した採算の管理、プライシングが実現されていない可能性があるということである。その背景としては 1980 年代以降、順次進んできた金融規制緩和の進展が 1990 年代後半の金融ビッグバンにより急激に進展することとなったが、その後の不良債権問題により貸出業務の積極的な増加を図るよりも債権保全が重視されることとなった。その後不良債権問題の収束により、貸出を増加させる局面となったが、資金需要の伸び以上に貸出増加を優先させた結果から、よりコストの低いメガバンクを含めての競争により貸出金利の低下を余儀なくされたという経緯である。これを経営の側面からとらえると、金融自由化によって各種規制から解放

され、経営の自由度が格段に高まっているにもかかわらず、従来の規制金利時代の採算管理から転換し、貸出業務における戦略的な運営へ移行することができなかった結果ともいえる。

これは本論文のテーマでもあるが、各種の貸出業務における施策がコストを正確に反映させて、将来の信用コストも含めて採算がとれているのかどうかを管理運営できているかどうかは地域金融機関経営の最大の課題といえる。

## 第2章 地域金融機関とリレーションシップバンキング

### 第1節 はじめに

第1章にて見てきたように、地域金融機関の主力業務である貸出業務の収益力低下は、その存続さえも左右する経営課題であると言える。ではその改善策はあるのだろうか。第1章の図1-2-1の貸出金残高推移でもみたように、貸出金残高が著しく低下している、すなわち資金需要そのものが低迷しているという状況でもない。であれば、貸出金の金利を上げることができれば、採算を確保し、不良債権処理コストである信用コストをカバーしても採算がとれる業務であると言える。

そのための金融庁の施策がリレーションシップバンキングの推進である。リレーションシップバンキングは学術上では「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、この情報を元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」とされる。これを金融機関側から解釈すると、「財務情報には表れない情報を蓄積して、通常の金融機関の財務情報上での判断では困難な貸出業務を実行することによって、通常の金利よりも高い金利で貸出を実行して採算を確保するビジネスモデル」であると言える。貸出業務は貸倒れリスクと一体である。そのリスクを軽減しながら採算を確保することができれば金融機関にとっては願ってもない手法であると言える。では、そのようなことが可能なのであろうか、その実行への問題点は何であろうか。この章では、地域金融機関経営改善の切り札として金融庁から提示されたリレーションシップバンキングの推移とその学術上の先行研究の結果を俯瞰していく。

### 第2節 リレーションシップバンキング行政とその課題

まず、2003年の「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」から始まったリレーションシップバンキング行政の経緯とその課題を概観する。

#### 2-1 リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム

2002年10月に金融庁により「金融再生プログラム」が発表された。そこでは「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、平成14年を目途にアクションプログラムを策定する」との指摘がなされている。その当時最大の課題は不良債権処理であり、その処理方法については、中小・地域金融機関は主要行と同じやり方で対処することはできず、リレーションシップバンキングを活用することにより、その処理を進めようということである。ここではリレーションシップバンキングは「長期継続する関係の中から、借り手企業の経営者の資質や事業の将来性等についての情報を得て、

融資を実行するビジネスモデル」とされている。このリレーションシップバンキングの定義はその後、学会で採用されることとなった。

また、そこではなぜ中小・地域金融機関が主要行と同様の手法で不良債権処理が行えないかが指摘されている。①地域の中小企業には、抜本的な企業再生手法の選択肢、担保処分の流動性、人材等の利用可能性が限定的。また小規模事業者の場合、生活と経営が一体的で処理自体が困難。②中小・地域金融機関は経営改善指導や企業再生に関するノウハウが十分でなく、体制も未整備。無理な処理を強いると、本来再生可能な中小企業まで廃業・清算に追い込まれる恐れがある。③雇用の円滑な流動化や人材活用等の環境整備がなされないままに急速な処理を進めた場合、失業の急増を招くなど、地域経済に重大な影響を与えかねない。という3点である。

要約すると、中小・地域金融機関が不良債権処理を行うにあたっては中小企業の存続、雇用の確保を優先して行うべきであり、主要行のようなオフバランス化手法にて進めるものではないということである。金融庁は当初、リレーションシップバンキングは主要行のオフバランスを中心にした不良債権処理に対する中小・地域金融機関における不良債権処理手法として推進しようとしていたと言える。

その後、2003年3月に金融庁の金融審議会金融分科会第二部会にて「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」が発表され、その後、金融庁より「リレーションシップバンキング機能強化に関するアクションプログラム」（以下「アクションプログラム1」）が発表された。

「アクションプログラム1」においては2003年から2004年度の2年間を（集中改善期間）とし、具体的内容については①中小企業金融の再生に向けた取り組み②各金融機関の健全性の確保、収益性の向上に向けた取り組みとしている。①については以下の6項目 1.創業・新事業支援機能等の強化 2.取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 3.早期事業再生に向けた積極的取組 4.新しい中小企業金融への取組強化 5.顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化 6.進捗状況の公表（各金融機関・業界で半期ごとに公表）②については以下の7項目 1.資産査定、信用リスク管理の厳格化 2.収益管理態勢の整備と収益力の向上 3.ガバナンスの強化 4.地域貢献に関する情報開示等 5.法令等遵守（コンプライアンス） 6.地域の金融システムの安定性確保 7.監督、検査体制が策定され、各金融機関は金融庁に「リレーションシップバンキングの機能強化計画」を提出し、半期ごとに実施状況を金融庁が取りまとめ公表することとなった。当時最大の目的は「金融再生プログラム」（金融庁(2002)）にて強調された不良債権処理である。中小・地域金融機関には大手銀行のようなオフバランスでの不良債権処理は無理であることから、中小企業金融の経営支援、再生へむけた取り組みを通じて間接的な処理を目指すという内容である。また、地域貢献や地域の金融システムの安定性など、地域にコミットしたやり方を模索することを示唆しているのが特徴である。

## 2-2 金融審議会金融分科会第二部会ワーキンググループ（2005）

「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」の終了後、金融審議会にて2年間の実績と問題点が評価された。そこでは、①金融機関に自らの役割を再認識させ、②取引先の実態把握、再建支援、融資姿勢や支援の改善が進み、③中小企業支援の体制整備が進んだことなどから一定の評価が与えられたが、①本質が金融機関に理解されていない、②一律の要請事項と受け止められ、総花的な計画が策定されている、③取組み姿勢・実績にばらつきがある、④事業再生の取組み、目利き能力が不十分、⑤借り手への説明・情報開示が不十分、といった問題点を指摘された。

そして新たなアクションプログラムの策定も議論され、①地域密着型金融の継続的な推進、②地域密着型金融の本質を踏まえた推進、③地域の特性等を踏まえた「選択と集中」による推進、④情報開示等の推進とこれによる規律付け、が「新たなアクションプログラムに期待すること」として発表された。

## 2-3 地域密着型金融の機能強化に関するアクションプログラム（2005）

2005年の金融審議会金融分科第二部会の議論を受けて「地域密着型金融の機能強化に関するアクションプログラム」（以下「アクションプログラム2」）が発表された。地域密着型金融の一層の推進を図ることを目的に大きく以下の3項目の内容となっている。①事業再生・中小企業金融の円滑化②経営力の強化③地域の利用者の利便性向上があげられ、1.創業・新事業支援機能等の強化 2.取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 3.事業再生に向けた積極的取組み 4.担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 5.顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化 6.人材の育成 ②の具体的内容として以下の7項目 1.リスク管理態勢の充実 2.収益管理態勢の整備と収益力の向上 3.ガバナンスの強化 4.法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化 5. ITの戦略的活用 6.協働組織中央機関の機能強化 7.検査、監督体制 ③の具体的内容として以下の5項目 1.地域貢献等に関する情報開示 2.中小企業金融の実態に関するデータ整備 3.地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立 4.地域再生推進のための各種施策との連携等 5.利用者等の評価に関するアンケート調査が課題としてあげられた。

2年間の「アクションプログラム1」の期間中にある程度の金融機関の健全性が進み、中小・地域金融機関本来の役割がクローズアップされたといえる。さらに地域の利用者への配慮という新たな視点が加わった。

## 2-4 金融審議会（2007）～アクションプログラム2の評価

2年間の「アクションプログラム2」が評価された。そこでは、①着実に実績が上がり、②基本的概念・個々の手法は金融機関に相当程度浸透、定着したとの評価の下、不良債権比率がさらに低下する中で緊急時対応から平時対応へ地域密着型金融を高度化すべきだとしている。他方で金融機関に対しては、①取組みにばらつきがある、②事業再生、



不動産担保・個人保証に依存しない融資等が不十分、③地域の利用者への浸透が不十分、④収益向上に結びつくビジネスモデルとして定着していない、⑤取組みが例示された項目の消しこみに留まっている、といった課題が指摘された。また行政側に対しても、①短期的に成果の上がる取組みが助長されている、②画一的・総花的にならないよう、自主性を尊重した中長期的取組みを可能にすべき、③地域銀行と協同組織金融機関を同列に扱うべきではない、といった課題が挙げられた。こうした指摘も踏まえ、リレーションシップバンキングは、時限措置ではなく恒久措置として、監督指針に必要な内容を盛り込む形となった。

## 2-5 中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針(2007)～恒久措置としてのリレーションシップバンキング

「アクションプログラム2」の評価を受けて、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針が発表された。「具体的な取組み」としては①ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化②事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底③地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献を挙げつつ、具体的な対応手法については銀行の自主的判断に委ねる、とし、また信金・信組に対する留意点も示されている。

「アクションプログラム1」「アクションプログラム2」を踏まえた後の行政指針としては、不良債権比率の更なる低下を踏まえ、金融機関の健全性への言及が殆ど見られない。専ら中小企業金融（上記②）に力点が置かれたのが特徴である。また、融資に留まらない支援を強調しており（同①）、地域経済に対する貢献が明示された点（同③）も大きな特徴であるといえる。

## 2-6 リレーションシップバンキング行政とリレーションシップバンキングの定義

リレーションシップバンキング行政は①不良債権問題（金融機関の健全性、収益性）の改善、②中小企業金融・地域金融の円滑化、③地域貢献の3つの柱があったといえる。その焦点は時代とともに変化してきた。当初は①の不良債権処理に対する処方としてのリレーションシップバンキングであった。しかしその後②の中小企業金融・地域金融の円滑化を主眼としたリレーションシップバンキングに焦点があたり、一方で③の地域貢献に関してもリレーションシップバンキングの意味あいもあるように見える。

よって、一概にリレーションシップバンキングの成果といっても何をもっての成果であるのかという一定した定義がないように思える。また、地域金融機関側からしてもリレーションシップバンキングを「長期継続する関係の中から、借り手企業の経営者の資質や事業の将来性等についての情報を得て、融資を実行するビジネスモデル」本来の意味でとらえるのではなく、行政の指導内容のごとく捉えてしまっているのが実情である。一方で学術上のリレーションシップバンキングの議論は本来の意味を逸脱することなく

進められており、行政と実務と学術上の意味合いが違ってきていることは問題である。これは一にも二にも行政におけるリレーションシップバンキングの定義のあいまいさからきているものと思われる。

## 2-7 リレーションシップバンキングの定量的評価

リレーションシップバンキング行政の問題点として、金融機関の定量的評価が行われていないことがあげられる。当初のリレーションシップバンキング行政の目的は金融機関の収益性、健全性を高めることにより不良債権処理を進めることであった。また、リレーションシップバンキング行政において程度の差はあれ、一貫してリレーションシップバンキング・地域密着型金融の取り組みを通じて、金融機関の収益性を高めることがうたわれてきた。金融機関の不良債権に関しては処理が進んだことは確認できるものの、その処理原資の大本となる金融機関の収益性が、どこまでリレーションシップバンキングによってもたらされ、どこまでが外部・環境要因によるものかが明確ではない。リレーションシップバンキングの取り組みと、金融機関の収益性との因果関係について、金融庁や各銀行で十分な検証が行われているとはいいがたいと言える。

金融庁の発表するリレーションシップバンキングの指標である担保・保証に過度に依存しない貸出の取り組み実績を追っても、金融機関の収益性との因果関係を見出すことは困難であり、本来のリレーションシップバンキングの取り組みがどれほど金融機関の収益性に貢献したかの検証が求められる。

## 2-8 金融庁におけるリレーションシップバンキングの定量的評価

金融庁が発表した定量的評価としては 2007 年の「地域密着型金融（平成 15～18 年度第 2 次アクションプログラム終了時まで）の進捗状況について」のみである。ここではリレーションシップバンキング行政が始まってから 4 年間の実績についてまとめられている。対象金融機関は 566、うち地方銀行 65 行（埼玉りそな銀行含む）、第二地方銀行 46 行、信用金庫 287 金庫、信用組合 168 組合である。実績については大きく 4 項目、(1)事業再生・新事業支援機能等の強化(2)経営力の強化(3)地域の利用者の利便性向上(4)地域金融機関の数値目標の進捗状況となっており、そのうちでも数値実績のあるものは(1)における①創業・新事業支援機能等の強化、②取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化、③事業再生に向けた積極的取組み、④担保・保証に過度に依存しない融資の推進等、(3)における PFI の実績である。

このうち、本来のリレーションシップバンキングの意味あいである 2003 年における金融庁、金融審議会報告における「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、この情報を元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」の主旨からすると、(1)の④担保・保証に過度に依存しない融資の推進等がその実績を示しているようである。

図表 2-8-1 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

年度	2003	2004	2005	2006
動産・債権譲担保融資(売掛債権担保融資を含む)	10,098	19,000	23,585	18,260
	1,102	1,737	1,998	2,029
うち動産担保融資	-	-	27	153
	-	-	47	131
財務制限条項を活用した商品による融資	2,131	3,632	5,486	4,592
	339	954	2,031	2,385
スコアリングモデルを活用した商品による融資	136,015	191,682	250,127	211,854
	10,886	18,867	26,293	24,425
シンジケートローンの組成(アレシジャー)	219	420	567	635
	2,993	4,792	5,245	6,700
シンジケートローンへの参画(融資団)	4,101	5,525	7,778	7,507
	17,343	21,010	30,807	28,329
私募債の引受け	2,825	3,185	3,727	3,999
	4,331	4,841	5,105	4,939
上段:件数 下段:金額(億円)				

出所：金融庁(2007)

図表 2-8-1 は地域金融機関による担保・保証に過度に依存しない融資実績（金融庁(2007)）である。アクションプログラムが始まった 2003 年からの推移であるが、6 項目の融資すべてが増加している。これを見ると担保・保証に過度に依存しない融資という目的は果たしているという感を受ける。しかしながらリレーションシップバンキングを活用したかどうかという視点でみると、動産・債権譲渡担保融資は資産を重視した担保付貸出、財務制限条項を活用した商品による融資は財務諸表を重視した貸出である。スコアリングモデルを活用した商品による融資は財務諸表だけの情報による融資である。シンジケートローン<sup>2</sup>の組成側はある意味リレーションシップバンキングともいえなくもないが、参加側については財務諸表だけの判断である。私募債の引き受けは貸出とは違った観点とはなるが、基準に関しては財務諸表を重視している。というところで、これらの担保・保証に過度に依存しない融資は担保・保証よりも財務諸表の内容を重視した融資が大半であり、リレーションシップバンキングを活用した融資とは言いがたいのが実情である。

一方、金融庁発表による企業側のアンケートに金融機関の担保・保証に過度に依存しない融資に対する評価項目がある。

<sup>2</sup> 複数の金融機関が融資団（シンジケート）を組成し、同一の条件で行う融資。

図表 2-8-2

中小・地域金融機関に対する利用者等の評価

調査項目		積極的評価	消極的評価
地域密着型金融の機能強化に関する取組全体		52.6(45.4)	26.3(37.4)
中小企業金融の円滑化のための推進項目	創業・新事業支援機能等の強化への取組	39.5(24.5)	38.3(48.6)
	経営相談・支援機能の強化への取組	50.7(33.5)	32.8(45.5)
	担保・保証に過度に依存しない融資等への取組	41.6(20.4)	42.4(61.2)

資料出所：中小・地域金融機関に対する利用者等の評価に関するアンケート調査（金融庁(2006)）カッコ内は 2004 年度の調査結果。

金融庁における 2006 年度のアンケート調査による評価は図表 2-8-2 のとおりである。取組全体への評価、創業・新事業支援機能等の強化への取組、経営相談・支援機能の強化への取組については積極的評価が消極的評価を上回り、一定の評価を得ていることが表れている。一方、担保・保証に過度に依存しない融資等への取り組みに関しては 2004 年度よりは大幅に改善しているものの、依然消極的評価が上回っているのが実情である。

以上を総括すると、リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラムにおける「新しい中小企業金融への取組の強化」においては成果をあげたといえるかもしれない。しかしながら、学界における意味でのリレーションシップバンキングが浸透しているかといえ、この実績では判断できないといえる。一方、2006 年における金融庁のアンケート調査で中小・地域金融機関の利用者が「担保・保証に過度に依存しない融資等への取り組み」に対して消極的評価が積極的評価を上回る結果を出していることから、リレーションシップバンキングは浸透していない可能性が高いといえる。

## 2-9 総括

以上をまとめてリレーションシップバンキング行政の評価を政策目標である地域金融機関の健全性の確保と収益性の向上という観点からみしてみる。健全性の確保については不良債権処理を持って一定の成果があがったものと考えられる。一方で収益性の向上については成果がでていないか疑問である。

リレーションシップバンキングの機能が進んだかどうかという観点ではリレーションシップバンキング機能の一つの指標である無担保・無保証貸出残高の推移をみると増加しているものの、大企業向け貸出の増加も含まれており、正確な意味での中小企業向無担保・無保証貸出の増加額は見えてこない。

リレーションシップバンキング行政の定量的評価においては以上のようにリレーションシップバンキングの本来の意味での成果があがったかは疑問である。一方、リレーションシップバンキングの本来の意味合いである「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、この情報を元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」自体は企業側からは資金調達面での容易さ (credit availability) という意味において効果があったと想定される。しかしながら金融機関側のメリットである収益性という観点からは効果があったとはデータからは言いにくい。

一方でリレーションシップバンキングを推進した金融機関とそうでない金融機関が含まれることが想定できるため、リレーションシップバンキングと金融機関の収益性の因果関係については個別の金融機関のデータをおっていく必要がある。

### 第3節 先行研究

リレーションシップバンキングについての先行研究をレビューする。リレーションシップバンキングのメリットに関する先行研究は複数存在する。本稿では借り手のメリットに関する研究と貸し手のメリットに関する研究に分類して概観し、貸出手法の業態別の適性と競争環境、貸出手法に関する研究を概観する。

#### 3-1 借り手のメリット

リレーションシップバンキングのメリットに関する実証分析の代表は、リレーションシップの強さと貸出金利や資金制約との関係を調べる分析である。リレーションシップが強いほど貸出金利が低い、あるいは資金制約が緩和されているという結果ができれば、リレーションシップバンキングが借り手にとってメリットのあるビジネスモデルであるということが言える。

リレーションシップの強さの指標としては、貸し手と借り手の取引期間の長さが最もよく用いられる。これは、取引期間が長いほどソフトな情報の蓄積が進むと考えられているからである。この分析の背後に想定されているのは、リレーションシップが強まるほど情報の非対称性が減少し、適切な価格づけが行われる、というメカニズムである。したがって、ここで検証されているのは、情報面のメリットから見たリレーションシップバンキングのメリットとすることができる。

同じくリレーションシップの強さの指標としては、銀行担当者の訪問頻度があげられる。これも、訪問の積み重ねにより、経営者と面談し、事業の実態を確認するという意味でソフト情報がどれだけ蓄積されたかと捉えることができる。

### 3-2 金利

金利に関するリレーションシップバンキングの研究は多い。Berger and Udell (1995)、Boot and Thakor (1994)、Peterson and Rajan (1993)、Greenbaum, Kanatas and Venezia (1989)は借り手と貸し手の取引期間が長期化すれば、借入金利は低下するとしている。国内では中小企業白書(中小企業庁(2001))が、メインバンクとの取引年数が長くなることにより、金融機関は貸出を通じてしか得られない企業のインフォーマルな情報を入手・蓄積することができ、このことは第1に金融機関の借り手に対する審査費用を低下させ、第2に金融機関にとって予測していないリスクを低下させることにより、貸出金利を低減させることができると論じている。同白書では、2001年12月に行われた「企業資金調達環境実態調査」のデータを用いて銀行と企業の取引期間が長くなるほど金利が低くなっていることを示している。また、国内で貸し手の業態と借り手の規模に着目した論文である Kano et al. (2006) では2002年11月の「金融環境実態調査」のデータを用いて競争にさらされていない中小の金融機関(信用金庫)が、監査を受けておらずハード情報が得られないような借り手に貸し出す場合にのみ、低金利というメリットが存在することを示している。一方、本論文の主題である貸し手からみたメリットとしては、リレーションシップバンキングにより、金利が増加すればメリットがあるといえるが、そのような結果を提示した先行研究は少ない。しかし、Degryse and Cayseele (2000) は、ベルギーのある銀行の顧客データを用いて分析し、取引期間が長いほど金利は増加するという結果を得ている。これはホールドアップ問題が関連していると推測される。

### 3-3 担保

米国の研究ではデータを用いて取引期間が長いほど担保が用いられる確率が減っていることを示している (Berger and Udell (1995))。そして、Boot and Thakor (1994) は、借り手と貸し手との取引期間が長くなるほど、担保要件が緩和される理論モデルを提示している。日本においては、村本 (2005) が「リレーションシップバンキングは基本的にソフト情報に依拠するが、債権保全の必要がなくなるわけではない。一見、担保の多様化などは、情報生産を回避させ、リレーションシップバンキングと対立する方向にみえるかもしれないが、リレーションシップバンキングといっても無担保で融資可能な部分は小さい」と述べている。貸し手にとって、リレーションシップバンキングにより、担保を取ることができればメリットがあるといえるが、そのような結果を提示した先行研究は見当たらない。一方、最もリレーションシップを築いている金融機関の貸出は、他の金融機関による貸出に比べて担保や保証を用いている比率が高いことから、リレーションシップと担保の関係はむしろ補完的であると指摘する研究がある (Elsas and Krahen (2000))。

### 3-4 資金制約

Petersen and Rajan (1994) や Berger and Udell (1995) では 1988～89 年に行われた米国の中小企業に対するアンケート調査 (National Survey of Small Finance) から得られたデータにて、銀行との取引期間が長くなるほど企業は借り入れ制約に直面する可能性が低くなっていることを示している。Cole (1998) は、取引期間が短い場合にのみ、資金制約のメリットが存在すると確認している。国内では上記の中小企業白書 (中小企業庁 (2001)) において、取引年数が長くなることにより、銀行が借り入れの申し込みを拒絶する確率が低くなっていることを示している。

### 3-5 ソフト・バジェット問題

Boot (2000) は、リレーションシップバンキングについて、ソフト・バジェット問題というコストが存在すると指摘した。ソフト・バジェット問題は、銀行と企業の間では問題発生時の追加融資問題として表れる。不良化した企業でも、すでに融資を行い、モニタリング・コスト等を負担しているため、追加融資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加融資をして少しでも損を取り戻そうとする。また、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、回収に重大な懸念があるにもかかわらず、融資を継続することもある。すなわち、銀行融資におけるソフト・バジェット問題とは、リレーションシップバンキングの対象先の取引企業の経営に問題が発生したときに、追加融資に応じるかという問題である。

ソフト・バジェット問題への対応としては、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<sup>3</sup> (財務制限条項) を実行して、当該企業の債務のなか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が防止可能となるとされる。

### 3-6 審査コスト

通常、金融機関が貸出を実行するかどうかに関しては財務上、非財務上の情報を収集して審査のプロセスを経て実行の可否を判断する。審査に関しては現場担当者の情報収集、稟議書の作成、現場の審査担当、現場責任者の決済を経て本部審査部門の決済を経る手続きとなる。当然ながら、審査の組織階層が複雑であれば、人件費の観点から審査のコストは増加する。リレーションシップバンキングの観点からは、現場担当者の情報収集コストの低減が審査コストの低減に効果があると考えられる。「中小企業白書」(中小企業庁(2001)) は、「取引年数が長くなることにより、金融機関は貸出を通じてしか得られない企業のインフォーマルな情報を入手・蓄積することができ、借り手に対する審

---

<sup>3</sup> 融資取り組みにあたり、契約内容に記載する一定の特約条項のことで、財務面で目標が決められ、それが達成できていなかったら金利優遇がなくなったり、一括返済しなければならないなどの取り決め。

査費用を低下させることができる」としている。

### 3-7 コミットメントコスト

金融審議会金融分科会第二部会報告（金融庁(2002)）は、中小・地域金融機関が中小企業や地域経済から期待される役割を果たすため、取引先や地域へのコミットメントを行うことによって発生するコスト負担を「コミットメントコスト」と呼び、コミットメントコストを「金利水準からは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（レピュテーションリスク）を恐れた問題の先送り」、「採算性を離れたサービスの提供」の3つに分類し、「コミットメントコストの負担は、地域に根ざして営業を展開する中小・地域金融機関にとっては避けることが困難な面があるのは否定できないが、コミットメントコストの負担がリレーションシップバンキングの当然の前提であるといった認識は改め、金融機関の経営に対する適正・有効な規律づけにより、適正な金利・手数料を確保しつつコミットメントコストの発生を抑制していく必要がある」と述べている。

### 3-8 金融機関の業態と貸出手法

金融機関の業態と貸出手法に関する代表的な先行研究として Stein (2002)があげられる。そこでは「審査・モニタリングに際して多くのソフト情報に依存する<sup>4</sup>リレーションシップ貸出の場合、借り手と実際に接する担当者が、融資を審査・監査する本部セクションに対して認証可能な形で自らの与信判断を伝達することは困難である。したがって、リレーションシップ貸出の展開にあたっては、担当者にある程度の権限委譲を行うとともに、貸し手の内部での担当者と本部セクションとのエージェンシー問題（利益相反問題や情報伝達の困難）に対処するため、何らかの対応が必要となる。このとき、組織階層が重層的であり、かつ融資担当者と本部組織との「距離」が遠い大手金融機関の場合、こうしたエージェンシーコストが高くつくため、リレーションシップ貸出は相対的に不向きであると考えられる。一方、融資担当者と本部の距離が近い小規模な金融機関は、リレーションシップ貸出に向いていると考えられる」と議論されている。

また、貸し手の内部組織構造の違いによる研究も存在する。Berger and Udell (2002)は、米国において、分権的な会社形態をとる銀行（subsidiary-banking）と集権的な支店形態をとる銀行（branch-banking）のどちらがリレーションシップバンキングに基づく貸出に適合的かを実証的に検証し、より分権的な組織形態をとる銀行のほうが、集権的な銀行よりもリレーションシップバンキング貸出との親和性が高いという結果を得ている。

これに対してハードな情報に基づいて与信判断が行われるトランザクション貸出の場合、組織内での情報伝達が容易なため、担当者と本部組織とのエージェンシーコストは総じて小さいと考えられる。むしろ、担当者間の内部競争が活発な分だけ、大手金融機関の方が適性が高いと考えられる。加えて、統計的な大数の法則によりリスク分散を図るクレ

---

<sup>4</sup> Berger and Udell(2002,2006)による貸出技術論上の定義。詳細は第3章。



ジットスコアリング貸出の場合、貸出件数が一定以上必要とされることや、スコアリングモデルや動産担保の管理システムの構築、維持には、多額のシステム投資が必要とされることから、やはり規模の経済性が働く大手金融機関に優位性があると考えられる。

### 3-9 競争環境

競争の激化はリレーショナルシップバンキングを高めるか、もしくは低めるかに関して、Boot (2000)は、高める要因と低める要因の相反する要因があり、その結果、競争の激化がリレーショナルシップバンキングにあたえる影響は不明であると論じている。Berlin and Mester (1998)は、銀行の独占力がリレーショナルシップバンキングの必須要件であり、競争の増大はリレーショナルシップバンキングを妨げると論じている。

## 第4節 先行研究の総括と課題

先行研究を総括すれば、リレーショナルシップバンキングのメリットは借り手の側で確認されているものが多い。これは、借り手側にたつて、金融の円滑化を図るための研究が多かったためであり、金利が低く、担保を提供しなくてよくなったりすれば、借り手のインセンティブを高めることとなるためであると想定できる。しかしながら、これをメリットとして考えれば、借り手のメリットはすなわち、貸し手のデメリットということになる。そうであれば、資金の供給者としての貸し手はデメリットのあるビジネスモデルをわざわざ採用するだろうか。ここで出てくるのがコストとリターンの概念である。例えば、中小企業白書（中小企業庁（2001））が指摘する通り、審査コストが低減するのであれば、それは貸し手側にとってメリットといえる。

そしてもうひとつ考えなければならないコストの概念がある。中小企業白書（中小企業庁（2001））にある、「金融機関にとって予測していないリスクを低下させる」というくだりがあるが、これは与信リスクのことを指摘しているのである。与信リスクとは貸出した先が倒産して貸出が回収できなくなるリスクのことである。このリスクを計量化したものと実務では信用コストという考え方がある。信用コストとは、ある一定のリスクモデルに従えば、貸出先によってリスクが異なるため、貸倒引当をあらかじめ積んでおくにすればいくらのコストを用意すべきかという概念である。ソフト情報の蓄積により、この信用コストを低減することができるというのは貸し手のメリットである。しかし、その視点での先行研究は存在しない。では少なくともリレーショナルシップ貸出が担保に依存しない貸出とするならば、信用コストは発生しているはずであり、そのコストをカバーするために担保をとらないとすれば、金利を上げるか金融機関の収益や蓄積された資産でカバーするしかないといえる。その意味では、先行研究における規模の小さい金融機関がリレーショナルシップバンキングに向いているという指摘に対して逆の

仮説も成り立つ。すなわち、信用コストをカバーできるだけの資産規模がある規模の大きい金融機関がある程度の与信リスクをとってでもリレーションシップバンキングを推進できるという考えである。

また、ソフト情報の蓄積をベースとしたものがリレーションシップバンキングであるとする、そのソフト情報の収集にはコストがかかる。すなわち、担当者が借手を訪問し、経営者と直に接することによって得られる情報をソフト情報とすると、訪問頻度がリレーションシップバンキングの度合いを測る尺度となりうるが、その行動に対しては人件費というコストが発生する。このようなコストがかかるものの、得られるリターンが大きければ、コストをかける価値があると考えられる。限られた人員のなかでソフト情報の量は担当者の人数と取引先の数によって決定されると思われる。これは時間的制約の中で、訪問による借手との面談を前提としたソフト情報収集活動をするためには1 担当者が何社の取引先を担当しているか、また金額ベースでいくらの貸出を担当しているかが大きなファクターになっているものと思われるからである。そして、貸し手の組織階層の複雑性と規模が審査コストに影響するという先行研究については日本の金融機関において業態別の検証が必要であると考えられる。

そして、もうひとつ考慮しなければならないのは競争環境である。実務的には日本においては複数の金融機関が担保を取っての貸出の形をとる。通常ではメインバンクがまず第1 順位に貸出額に応じて担保設定をし、次に準メインが担保設定をするという様に企業に対する金融機関の貸出シェアに応じて設定するのが普通である。しかし、競争の激しい地域では、新たな金融機関が新規の取引を始める場合には、他の金融機関との対抗上、担保を取らず、信用コストを度外視してでもリレーションシップバンキングを活用した貸出を選択せざるをえない状況にあるということも想定される。すなわち、金融機関がリレーションシップバンキングを活用した貸出を選択する行動をとるかどうかは、競争環境度を考慮するべきであるということである。

## 参考文献

- Berger and Udell (1995) "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance" *Journal of Business*, Vol.23, Nos.2-4, Feb., pp.135-194.
- Berger and Udell (2002) "Small Business Credit Availability and Relationship Lending : the Importance of Bank Organisational Structure" *Economic Journal*, Vol. 112, No.477, Feb., pp.32-53.
- Berger and Udell (2006) "A more complete conceptual framework for sme finance" *Journal of Banking and Finance*, Vol.30, pp.2945-2966.
- Berlin and Mestr(1998) "On the profitability and cost of relationship lending" *Journal of Banking & Finance*, Vol.22 Issues6-8, Aug., pp.873-897.
- Boot and Thaker (1994) "Moral Hazard and Secured Lending in an Infinitely Repeated Credit Market Game" *International Economic Review*, Vol.35, Nov., pp.899-920.
- Boot (2000) "Can Relationship Banking :What DO We Know?" *Journal of Financial Intermediation*,Vol.9,No.1,April., pp.7-25.
- Cole (1998) "The Importance of Relationship Lending to the Availability of Credit" *Journal of Banking and Finance*, Vol.22, pp.959-977.
- Degryse and Van Cayseele (2000) "Relationship lending within a Bank-Based System:Evidence from European Small Business Data" *Journal of Financial Intermediation*,Vol.9, pp.90-109.
- Elsas and Krahnert (1998) "Is relationship lending special? Evidence from credit-file data in germany" *Journal of Banking and Finance*, Vol.22, pp.1283-316.
- Greenbaum, Kanatas and Venezias (1989) "Equilibrium loan pricing under the bank-client relationship" *Journal of Banking and Finance*, Vol.13,pp. 221-235.
- Kano,Uchida,Udell,Watanabe(2006) "Information Verifiability, Bank Organization, Bank Competition and Bank-Borrower" *RIETI Discussion Paper* 06-E-003.
- Petersen,M.A andR.G. Rajan (1993) "The Effects of Credit Market Competition on Firm-Creditor Relations" *Working Papers, University of Chicago, Feb.*
- Petersen,M.A andR.G. Rajan (1994) "The benefits of lending relations: evidence from small business data" *Journal of Finance*,Vol.49,pp.3-37.
- Petersen,M.A andR.G. Rajan (1995) "The Effects of Credit Market Competition on Lending Relationships" *Quarterly Journal of Economics*, Vol.110, pp.403-444.
- Rajan (1992) "Insiders and outsiders:The choice between informed and arm's-length debt" *Journal of Finance*, Vol.47, pp.1367-1400.
- Stein (2002) "Information production and a capital allocation : decentralized versus hierarchical firms" *Journal of Finance*, Vol.VII, pp.1891-1921.

- Uchida, Udell and Watanabe (2006) “ Bank size and lending relationships in Japan ” *RIETI Discussion Paper* 06-E-029
- Uchida, Udell and Yamori (2006) “Loan officers and relationship lending” *RIETI Discussion Paper* 06-E-031.
- 井上貴文(2009)「金融機関における貸出手法の決定要因 なぜ地域金融機関でリレーションシップバンキングが機能しないのか」神戸大学経営学部ワーキングペーパー
- 内田浩史(2000)「金融機関の機能」『金融分析の最先端』東洋経済新報社
- 内田浩史(2007)「リレーションシップの経済学」『リレーションシップバンキングと地域金融』日本経済新聞社
- 内田浩史(2008)「リレーションシップバンキングは中小企業金融の万能薬か」『検証 中小企業金融』日本経済新聞社
- 小野有人(2003)「わが国金融機関の低スプレッド—1990年代後半における利ざや設定行動の検証」『みずほりポート』  
(<http://www.mizuho-ri.co.jp/research/economics/report2002.html>)
- 小野有人(2007)『新時代の中小企業金融』東洋経済
- 加納正二(2005)「リレーションシップと付利行動」『地域金融と企業の再生』中央経済社
- 金融庁(2003)「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」  
(<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/14/ginkou/f-20030328-2/01.pdf>)
- 金融庁(2002) 金融審議会分科会第二部会報告「中期的に展望した我が国金融システムの将来ビジョン」([http://www.fsa.go.jp/singi/singi\\_kinyu/siryoku/f-20020930-2b.pdf](http://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/siryoku/f-20020930-2b.pdf))
- 金融庁(2002) 「金融再生プログラム」  
(<https://www.fsa.go.jp/news/newsj/14/ginkou/f-20021031-1.pdf>)
- 金融庁(2003) 「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」  
(<https://www.fsa.go.jp/news/newsj/14/ginkou/f-20030328-2/01.pdf>)
- 金融庁(2005) 「『リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム』の実績等の評価等に関する議論の整理」  
(<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/16/f-20050328-3.pdf>)
- 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 (平成17～18年度)」  
(<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/16/ginkou/f-20050329-4/01.pdf>)
- 金融庁(2007) 「地域密着型金融の取組みについての評価と今後の対応について」  
([http://www.fsa.go.jp/singi/singi\\_kinyu/tosin/20070405/02.pdf](http://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/tosin/20070405/02.pdf))
- 金融庁(2007) 「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」  
(<https://www.fsa.go.jp/news/19/ginkou/20070824-2/02.pdf>)
- 金融庁(2007) 「地域密着型金融 (平成15～18年度第2次アクションプログラム終了時まで)の進捗状況について」

(<http://www.fsa.go.jp/news/19/ginkou/20070712-2/02.pdf>)

中小・地域金融機関に対する利用者等の評価に関するアンケート調査

(<https://www.fsa.go.jp/news/19/ginkou/20070712-2/06.pdf>)

中小企業庁(2001)『中小企業白書 2001 年版』日経印刷

中小企業庁(2002)『中小企業白書 2002 年版』日経印刷

堀江康熙(2008)『地域金融機関の経営行動』勁草書房

村本孜(2005)「リレーショナルシップバンキング」『リレーショナルシップバンキングと金融システム』東洋経済新聞社

由里宗之(2003)「リレーショナルシップバンキング入門」『リレーショナルシップバンキング入門』きんざい

## 第3章 地域金融機関における貸出手法と収益力

### 第1節 はじめに

第1章にて地域金融機関の貸出業務における推移と課題、第2章にて地域金融機関とリレーションシップバンキングの関係と先行研究を考察してきた。本章では貸出技術論に着目し、先行研究の分類を日本の金融市場に適用し、リレーションシップ貸出の定義づけを試みる。また、その定義にもとづき、地域金融機関の財務データと貸出手法の指標を用いて貸出業務の収益力との相関に関する実証分析を行う。

### 第2節 貸出技術論

リレーションシップバンキングに関連の深い理論として貸出技術論という理論が存在する。それは貸出をいくつかの技術的観点に基づいて分類しようとするものである。ここでは内田(2010)の議論に沿って Berger and Udell (2002,2006)の定義と日本における貸出技術の分類を考察する。

#### 2-1 Berger and Udell (2002, 2006)の定義

Berger and Udell (2002,2006) は貸出に関する意思決定において金融仲介機関がどのような情報（借手に関する信用情報）を主に用いるかという点から貸出を二つのタイプに分類した。一つめはトランザクション貸出（transactions (-based) lending）であり、借手のハード情報を重視した貸出である。二つめがリレーションシップ貸出（relationship lending）であり、借手のソフト情報を重視した貸出である。ここでいうハード情報（hard information）とは文書化して第三者に容易に伝えることのできる数量的客観的情報であり、財務諸表や担保不動産の有無などのことである。またソフト情報（soft information）とは文書化が難しく、他人に伝えることが困難な質的な情報のことであり、経営者の能力ややる気、従業員の志気、潜在的な技術力などのことである。また、トランザクション貸出については以下6つのタイプに分類している。

- ①財務諸表貸出(financial statement lending)
- ②アセットベースレンディング(asset-based lending)
- ③クレジットスコアリング(credit scoring)
- ④ファクタリング(factoring)
- ⑤固定資産貸出(fixed asset lending)
- ⑥リース(leasing)

それぞれ貸出にあたって何を重視しているかという視点に基づく分類である。①は財務諸表、②は在庫や債権などの流動性の高い資産を重視している。③は財務諸表を過去のデフォルト企業のデータをもとに借手の健全性を数値化したものを重視している。④は売掛債権の信用度合、⑤は借手の所有する固定資産（主に不動産）を重視したもの。⑥は機械設備などの価値を重視したものである。

## 2-2 貸出技術におけるリレーションシップ貸出

Peterson and Rajan (1994) はリレーションシップ貸出を「金融取引を通じた借手と金融機関との親密な結びつき」と定義し、借手と金融機関（金融仲介機関）とのさまざまな取引関係を表すとしている。またリレーションシップの二つの側面を指摘しており、一つめが金融機関（金融仲介機関）と企業との長期わたる取引であり、取引が長いほど、リレーションシップは親密であるとしている。二つ目は金融機関（金融仲介機関）と企業との貸出取引以外のさまざまな取引関係である。具体的には当座預金、手形割引取引等の多面性を表す取引であり、金融取引における当該銀行への依存度が高い、銀行の担当者との接触が頻繁である等も指摘している。

## 2-3 貸出技術と金融仲介機関の組織

Berger and Udell (2002) は貸出技術論上の各々の貸出に対して、それに適した貸手の組織構造が存在すると指摘する。また Stein (2002) はソフト情報の取り扱いが規模の小さいシンプルな組織に向いていると指摘しており、リレーションシップ貸出はフラットで小規模な組織の金融仲介機関に比較優位があるとしている。また逆にトランザクション貸出は、規模の経済性を発揮してハードな情報を大量に低コストで処理することができるために大規模な組織に向いているとしている。

## 2-4 貸出技術の日本での分類

貸出技術に日本での実務上の分類と貸出における実務上の手続きを追加したものが図 2-4 である。財務諸表準拠貸出はシンジケートローンや大企業などの信頼のある財務諸表で審査手続きが完了する貸出に分類できる。アセットベースストレンドイニングは日本でもよく行われている売掛金、在庫などの動産を担保とした貸出、いわゆる ABL である。クレジットスコアリングは最近あまり行われていないが、10 年程前まで行われていたビジネスローンである。ファクタリングは主にファクタリング会社が行っている売掛債権の信用を基にした流動化手法である。固定資産貸出は不動産の価値に依存したノンリコースローンやアパートローンに該当する。リレーションシップ貸出は貸出担当者が財務諸表を基にしてソフト情報を加味し、貸出の使途や返済原資の妥当性を検証して個別に稟議を提出して行うプロパー貸出に分類される。ここで実務上ではビジネスローンはスコアリングのみで貸出申請手続きが完了するが、他は稟議を申請しての手続きとな

る。しかしながらそのほとんどが財務諸表の説明にとどまる申請であるが、リレーションシップ貸出が最も事業内容や経営者の資質、製品・サービスの優位性などのソフト情報が記載されている貸出であると言える。

図 2-4 貸出技術の日本での分類と実務

貸出技術		最も重視される情報	主たる対象企業	適した貸手組織	日本での分類	日本での実務
トランザクション貸出	財務諸表貸出	ハード (財務情報)	Transparentな 大企業・中小企業	大規模・階層構造	シンジケートローン、大企業貸出	稟議申請(銀行)
	アセットベース レンディング	ハード (資産価値)	Opaqueな企業 (中小企業)	大規模・階層構造	売掛金、在庫担保 貸出	稟議申請(銀行)
	クレジット スコアリング	ハード (財務情報・返済履 歴)	Opaqueな企業 (零細企業)	大規模・階層構造	ビジネスローン	スコアリング(銀行)
	ファクタリング	ハード (資産価値)	Opaqueな企業 (中小企業)	大規模・階層構造	売掛債権流動化	稟議申請 (ファクタリング会社)
	固定資産貸出	ハード (資産価値)	Opaqueな企業 (中小企業)	大規模・階層構造	ノンリコースローン、 アパートローン	稟議申請(銀行)
	リース	ハード (資産価値)	不明	大規模・階層構造	リース	稟議申請 (リース会社)
リレーションシップ貸出		ソフト	Opaqueな企業 (中小企業)	小規模・フラット組 織	プロパー貸出	稟議申請(銀行)

出所：内田 (2010)をもとに作成。

「最も重視される情報」、「主たる対象企業」、「適した貸手組織」は Berger and Udell (2002,2006)。「適した貸手組織」に関しては Stein (2002)。「日本での分類」、「日本での実務」は筆者作成。

## 2-5 リレーションシップ貸出の日本での分類

リレーションシップ貸出の日本における明確な分類はない。内田(2010)ではこれらの貸出技術は、そもそも銀行や信用組合、信用金庫などが行っている伝統的・一般的な貸出に近いとも考えられる。しかし、日本の銀行は「借手の財務を調べ、担保の有無もチェックし、親密な付き合いもする」ことが多く、こうした貸出がこの三つの技術のうちどれに該当するのか判断することは難しいと述べている。

また複数の貸出技術は独立のものかどうかという議論がある。複数の貸出技術を組み合わせたような貸出は存在しないのか、また現実の貸出は別個の技術に基づくものではなく、すべての技術を含むのではないかと考えられる。Berger and Udell (2006) らは、各技術は独立のものと考えている。彼らが貸出を分類する際の判断基準は、貸出に関する意思決定において「最も(Primary)」重視するものは何か、という基準である。確かに最も重視するものだけで分類すれば、各技術が独立していると言えるが、現実の実務に合わせると貸出技術論の分類上の最も重視されるものとほぼ同等に重視される情報が存在すると言える。内田(2010)では因子分析により複数の技術の組み合わせが用いら



れていることを実証している。また一方の見方として貸出に関する意思決定においては、その貸出をどうやって返済するかという意味で「最も(Primary)」重視するものをとらえているということも実務上では重要な考えである。よって、返済原資を何に見出しているかも分類に加えるべきであると考え。また返済原資にも一次的なものと、二次的なものが存在する。そういった見方を日本の伝統的な貸出手法である「借手の財務を調べ、担保の有無もチェックし、親密な付き合いもする」考え方と主たる貸手を貸出技術の分類に加えたのが図 2-5 である。

図 2-5 日本における貸出技術の分類（重視される情報と返済原資）

貸出技術		日本での分類	最も重視される情報	次に重視される情報	返済原資	二次的返済原資	対象担保	主たる貸手
トランザクション貸出	財務諸表貸出	シンジケートローン、大企業貸出	ハード (財務情報)	なし	事業からのキャッシュフロー	なし	無担保	メガバンク
	アセットベーストレンディング	売掛金、在庫担保貸出	ハード (資産価値)	ハード (財務情報)	事業からのキャッシュフロー	当該売掛金回収資金、在庫売却資金	売掛金・在庫	地銀・信金
	クレジットスコアリング	ビジネスローン	ハード (財務情報・返済履歴)	なし	事業からのキャッシュフロー	なし	無担保	メガバンク
	ファクタリング	売掛債権流動化	ハード (資産価値)	ハード (財務情報)	当該売掛金回収資金	なし	売掛金	ノンバンク
	固定資産貸出	ノンリコースローン、アパートローン	ハード (資産価値)	なしまたはハード (財務情報)	不動産からのキャッシュフロー	不動産売却資金	不動産	銀行・信金
	リース	リース	ハード (資産価値)	ハード (財務情報)	事業からのキャッシュフロー	当該機械・設備機器売却資金	機械・設備機器	リース会社
リレーションシップ貸出	プロパー貸出	ソフト	ハード (財務情報)	事業からのキャッシュフロー	なし	無担保/既存担保	地銀・信金・信組	

出所：内田(2010)をもとに筆者作成

「最も重視される情報」は Berger and Udell (2002,2006)。

この分類でリレーションシップ貸出はソフト情報を最も重視するが、二次的に財務諸表のハード情報も重視し、返済の原資としては事業からのキャッシュフローであり、担保・保証をとらないことから二次的な返済原資を想定しない貸出であると分類できる。また主たる貸手としては比較的規模の小さい地方銀行、信用金庫、信用組合があげられる。そして主たる対象企業は図 2-4 で示されている中小企業である。

## 2-6 政策的意味合いとリレーションシップ貸出

日本におけるリレーションシップバンキングの実務上の導入は金融庁の 2003 年の「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」から始まる。本プログラム I 中小企業金融の再生に向けた取り組み 4.新しい中小企業金融への取組みの強化において、「事業からのキャッシュフローを重視し、担保・保証に過度に依存しない融資の促進を図る」との記述がある。そこでは、リレーションシップバンキングにあたってのいわゆるリレーションシップ貸出を「無担保・無保証の貸出」と想定して

いることは明白である。また、行政指導される側の金融機関にとってもリレーシップバンキング推進の指標として無担保・無保証の貸出の取組が意識づけられ、それがアクションプログラムに取り入れられていたのも事実である。

以上の議論から政策的意味合いと実務上の意味合いにおいて、貸出技術論上の日本におけるリレーシップ貸出は「中小企業を対象とした新たな担保を取得しない無担保・無保証のプロパー貸出」と位置づけることができると考える。

### 第3節 リレーシップバンキングと地域金融機関の収益力

本節では地域金融機関の財務データを利用してリレーシップバンキングと地域金融機関の貸出業務の収益性の指標である貸出金利靴との関係をする検証する。

#### 3-1 データと推定モデル

データはNikkeiNeedsFinancialQuestより地域金融機関の過去8年分の財務諸表のパネルデータを採用する。具体的には2011年決算から2018年決算であり、リレーシップバンキングの行政施策「アクションプログラム1」、「アクションプログラム2」が終了し、恒久措置としてのリレーシップバンキング行政がスタートしてからの8年である。対象とする金融機関は地方銀行104行である。

推定モデルは従来の先行研究における貸出金利靴モデルを採用する。貸出金利靴モデルの先行研究としては、小野(2003)は、1997年から2000年を対象期間として、銀行の総貸金利靴を被説明変数とし、財務諸表を説明変数に含むモデルとして推定しており、結果は不良債権比率が統計的に有意であった。

従来の先行研究の関心は不良債権問題と貸し渋り、適切なプライシングが中心であった。本論文では金融機関のリレーシップと利靴との相関を中心に推定する。採用するモデルは寺崎(2012)を参考とする。

$$LM = \alpha + \beta LOAN + \gamma FINANCIAL_{1-3} + \delta YEAR_{1-7} \quad \dots (1)$$

$$LM-CC = \alpha + \beta LOAN + \gamma FINANCIAL_{1-3} + \delta YEAR_{1-7} \quad \dots (2)$$

$$LM = \alpha + \beta LOAN + \beta SCALE_{1-2} \times LOAN + \gamma FINANCIAL_{1-3} + \delta COMPETITION + \varepsilon YEAR_{1-7} \quad \dots (1)'$$

$$LM-CC = \alpha + \beta LOAN + \beta SCALE_{1-2} \times LOAN + \gamma FINANCIAL_{1-3} + \delta COMPETITION + \varepsilon YEAR_{1-7} \quad \dots (2)'$$

$$LM = \alpha + \beta LOAN + \beta RELATION_{1-3} \times LOAN + \gamma FINANCIAL_{1-3} + \delta COMPETITION + \varepsilon YEAR_{1-7} \quad \dots (1)$$

$$LM - CC = \alpha + \beta LOAN + \beta RELATION_{1-3} \times LOAN + \gamma FINANCIAL_{1-3} + \delta COMPETITION + \varepsilon YEAR_{1-7} \quad \dots (2)$$

*LM*: 貸出金利靴

*CC*: 信用コスト率((貸倒引当金繰入額+不良債権処理額)/貸出金4期後方移動平均)

*LOAN*: 貸出金構成(中小企業向け無担保・無保証貸出比率)

*FINANCIAL*<sub>1-3</sub>: 財務指標(自己資本比率、預金対数、不良債権比率)

*COMPETITION*: 競争環境(ハーフィンダール指数)

*SCALE*<sub>1-2</sub>: 規模ダミー(中小企業貸出残高ダミー: 下位30%=1、総貸出残高ダミー: 下位30%=1)

*RELATION*<sub>1-3</sub>: リレーションシップダミー(1件あたり中小企業貸出金額ダミー: 下位30%=1、1店舗あたり中小企業貸出先数ダミー: 下位30%=1、1人あたり貸出先数ダミー: 下位30%=1)

*SCALE*×*LOAN*: 中小企業向け無担保・無保証貸出比率と規模ダミーの交差項

*RELATION*×*LOAN*: 中小企業向け無担保・無保証貸出比率とリレーションシップダミーとの交差項

*YEAR*<sub>1-7</sub>: 年ダミー(2012年~2018年)

被説明変数については(1)式にて貸出業務の収益性を表す貸出金利靴 *LM* を採用し、また(2)式では信用コスト控除後の貸出金利靴 *LM-CC* を採用した。信用コストについては貸倒引当金繰入額と不良債権処理額の合計とした。貸出のリスクが適切にプライシングされているかどうかを判定するには信用コスト控除後の貸出金利靴を採用する方が妥当である。しかしながら、貸倒引当率は正常先については一律、それ以下は過去のデフォルト率にともなって設定される。また、不良債権処理額の中身である償却等の債権は過去に実行されたものであり、過去の貸出行動に対する結果であるとの考え方から信用コスト率については寺崎(2002)を参考とし、信用コストを貸出残高の4期後方移動平均で除したものを採用した。

説明変数である *LOAN* に関しては第2節で考察したリレーションシップ貸出の日本での適用としての「中小企業向け無担保・無保証貸出の比率」を採用する。ここで、中小企業向け無担保・無保証貸出の額が各金融機関より公表されている訳ではない。ただし、中小企業等貸出は公表されているが、それには個人向け貸出が含まれている。個人向け貸出の大部分は住宅ローン、それ以外は消費性ローンであるが、いずれも保証会社の保証が前

提とした貸出であり、担保の分類としては保証である。また純粋な中小企業向け貸出において信用保証協会の保証付貸出の残高があるが、この担保の分類も保証である。よって、中小企業等貸出から保証の残高を控除すれば、個人向け貸出残高と信用保証協会の保証付中小企業貸出の残高が控除され、いわゆる企業向けのプロパー貸出が残る。このプロパー貸出のうち、担保付貸出を控除したものが、中小企業向け無担保・無保証貸出として算出できる。よって、中小企業等貸出－保証付貸出－担保付貸出を中小企業向け無担保・無保証貸出として算出するものとする（図 3-1-1）。

図 3-1-1 無担保・無保証の中小企業貸出の算出

貸出担保内訳		貸出先内訳	
不動産担保		中小企業（担保付）	↑ 中小企業等貸出 ↓
その他担保			
保証		中小企業（保証協会保証付貸出・クレジットスコアリング） 個人（住宅ローン・消費性ローン）	
信用		中小企業（無担保・無保証） 大企業 地方公共団体	

無担保無保証の中小企業貸出＝中小企業等貸出－保証付貸出－担保付貸出

※貸出担保内訳の保証には人的保証は含まれていない

※クレジットスコアリングは関連保証会社または外部（ノンバンク等）の保証付貸出に含む

※中小企業等とは、資本金 3 億円（ただし、卸売業は 1 億円、小売業、飲食業、物品賃貸業等は 5 千万円）以下の会社又は常用する従業員が 300 人（ただし、卸売業、物品賃貸業等は 100 人、小売業、飲食業は 50 人）以下の企業

次にコントロール変数として財務指標  $FINANCIAL_{i-3}$  にて健全性と貸出余力を示す自己資本比率、貸出原資である預金の対数、健全性を示す不良債権比率を採用した。そして競争環境を示す指標  $COMPETITION$  として「金融マップ」（日本金融通信社(2019)）の都道府県毎の金融機関別貸出残高シェアのハーフィンダール指数を採用した。

そして Stein(2002)や Berger and Udell (2002)などの先行研究よりリレーションシップバンキングの担い手としては金融機関の規模、組織が小さいほうが良いとの想定から、

規模を表す指標 *SCALE* として中小企業貸出、総貸出を採用し、下位 30%を 1 とするダミー変数を設定した。規模を表す指標として総資産がよく用いられるが、貸出業務においては有価証券残高を含んだ総資産ではなく、貸出残高が金融機関の本業である貸出業務に関わる組織、設備、人員の規模を相対的に表していると判断し、総貸出残高を採用した。また、中小企業貸出残高を採用したのは総貸出には個人向け住宅ローンや大企業向け貸出が含まれるため、中小企業貸出残高の規模がリレーションシップバンキングにともなう組織、設備、人員の規模をより相対的に表していると判断したためである。

そして、リレーションシップを表すダミー変数 *RELATION<sub>i-3</sub>*としてはどれだけ貸出 1 件あたり、貸出先 1 社あたりのソフト情報の収集に人件費、店舗の設備のコストをかけているかをリレーションの指標とし、1 件あたり中小企業貸出金額ダミー、1 店舗あたり中小企業貸出先数ダミー、1 人あたり貸出先数ダミーを採用し、それぞれ下位 30%を 1 とするダミー変数とした。(1)式(2)式に対してダミー変数の影響度を考察するため、それぞれに *LOAN*との交差項を説明変数に加えた (1)' (1)" と(2)' (2)" 式を推計した。そして *YEAR<sub>i-1</sub>*は 2011 年を起点とする 2012 年から 2018 年の年ダミーである。また回帰モデルは固定効果モデルと変量効果モデルにてハウスマン検定によりモデルを採択した。

次に第 2 章における政策的意味合いでのリレーションシップバンキングの効果が期待される係数の符号は図 3-1-2 の通りである。

図 3-1-2 リレーションシップバンキングの効果が期待できる符号

被説明変数	財務指標			競争環境	説明変数	交差項					
	自己資本比率	預金対数	不良債権比率			中小企業向け無担保・無保証貸出比率	中小企業貸出残高ダミー	総貸出残高ダミー	総資産残高ダミー	1件あたり貸出金額ダミー	1店舗あたり貸出先数ダミー
貸出金利鞘	-	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+
信用コスト控除後貸出金利鞘	-	-	+or-	-	+	+	+	+	+	+	+

自己資本比率の上昇、預金の増加は貸出供給余力を増加させるため、利回りに関しては負の影響を及ぼす。不良債権比率は不良債権に対してはリスクプレミアムとして高い金利が設定されているため、利回りにはプラスの影響を及ぼすが、信用コストが適切に設定されていないとすれば、信用コスト控除後貸出金利鞘においてはマイナスが予想される。競争環境においてハーフィンダール指数が高まれば競争の激化を意味し、利回りの低下をまねく。そして中小企業向け無担保・無保証貸出の比率はソフト情報を重視した適正な貸出金利鞘が確保できる貸出として正の係数が期待できる。交差項での貸出規模の指標

である中小企業貸出残高ダミー、総貸出残高ダミー、総資産残高ダミーでは先行研究から規模の小さい金融機関がリレーションシップバンキングに向いているという研究結果と、規模の小さい金融機関は貸出金利鞘そのものが高く、その中でも中小企業向け無担保・無保証貸出は利回りが確保できているという予測からである。リレーションシップを表すダミー変数との交差項についてはリレーションが深まることにより、貸出金利鞘が確保できているとの予測からプラスを予想する。

図 3-1-3 は地方銀行の記述統計量である。関心のある説明変数である中小企業向け無担保・無保証貸出比率は平均で 0.281 である。最小で 0 最大で 0.856 と大きな格差がある。被説明変数である貸出金利鞘においても最小値 0.890% から最大値 3.620% と 4 倍程度の開きがある。

図 3-1-3 記述統計量（地方銀行） -

記述統計量（地方銀行）						
	変数	観測数	平均	標準偏差	最小値	最大値
被説明変数	貸出金利鞘（％）	707	1.575	0.404	0.890	3.620
	信用コスト控除後貸出金利鞘（％）	699	1.390	0.341	0.562	3.357
説明変数	中小企業向け無担保・無保証貸出比率	536	0.281	0.195	0.000	0.856
財務指標	預金（億円）	837	28641.93	23297.37	2087.06	137729.60
	貸出金合計（億円）	837	21397.01	18475.30	1601.74	107541.70
	中小企業貸出（億円）	699	9683.53	8234.87	683.48	51571.47
	自己資本比率（％）	752	10.339	1.680	6.020	17.500
	不良債権比率（％）	837	2.897	1.205	0.806	8.832
設備・従業員	店舗数	738	102.1	43.2	22	210
	従業員数	804	1623.8	931.7	254	4097
1件あたり貸出コスト指標	1件あたり貸出金額（百万円）	420	14.20	5.14	6.71	30.89
	1店舗あたり貸出先数	418	901.55	426.14	169.40	2933.28
	1人あたり貸出先数	419	59.59	20.31	23.81	175.01
競争環境	ハーフィンダール指数	838	0.238	0.056	0.089	0.388

図 3-1-4、図 3-1-5 は第一地方銀行、第二地方銀行の記述統計量である。説明変数である中小企業向け無担保・無保証貸出比率を見ると、第二地方銀行が第一地方銀行を平均値で 0.163 上回っている。業態の差に着目すると、規模の小さい業態の方が中小企業向け無担保・無保証貸出に積極的であることがうかがえる。被説明変数である貸出金利鞘を比較すると第二地方銀行の方が 0.226% 上回っており、規模の小さい業態の方が貸出業務の収益性が高いことを示唆している。

図 3-1-4 記述統計量（第一地方銀行）

変数		観測数	平均	標準偏差	最小値	最大値
被説明変数	貸出金利率（％）	459	1.496	0.399	0.890	3.620
	信用コスト控除後貸出金利率（％）	458	1.330	0.345	0.562	3.357
説明変数	中小企業向け無担保・無保証貸出比率	363	0.228	0.175	0.000	0.841
財務指標	預金（億円）	502	36965.20	23884.73	3715.05	137729.60
	貸出金合計（億円）	502	27299.52	19370.85	2708.82	107541.70
	中小企業貸出（億円）	457	11259.94	8841.96	1285.60	51571.47
	自己資本比率（％）	427	10.779	1.755	6.580	17.500
	不良債権比率（％）	837	2.897	1.205	0.806	8.832
設備・従業員	店舗数	452	116.8	38.4	36.0	207.0
	従業員数	491	1950.9	882.1	321.0	4097.0
1件あたり貸出コスト指標	1件あたり貸出金額（百万円）	250	14.05	4.90	6.71	30.89
	1店舗あたり貸出先数	248	989.45	379.53	346.16	2116.02
	1人あたり貸出先数	249	62.46	21.78	23.81	175.01
競争環境	ハーフィンダール指数	502	0.243	0.051	0.150	0.388

図 3-1-5 記述統計量（第二地方銀行）

変数		観測数	平均	標準偏差	最小値	最大値
被説明変数	貸出金利率（％）	248	1.722	0.373	0.950	2.700
	信用コスト控除後貸出金利率（％）	241	1.504	0.304	0.853	2.286
説明変数	中小企業向け無担保・無保証貸出比率	173	0.391	0.189	0.000	0.856
財務指標	預金（億円）	335	16169.43	15577.92	2087.06	83509.02
	貸出金合計（億円）	335	12552.05	12676.25	1601.74	68362.91
	中小企業貸出（億円）	242	6706.581	5904.869	683.48	35069.95
	自己資本比率（％）	325	9.761	1.379	6.020	15.110
	不良債権比率（％）	335	3.344	1.473	0.806	8.832
設備・従業員	店舗数	286	78.8	40.2	22.0	210.0
	従業員数	313	1110.6	761.3	254.0	3628.0
1件あたり貸出コスト指標	1件あたり貸出金額（百万円）	170	14.41	5.50	6.92	30.69
	1店舗あたり貸出先数	170	773.32	457.89	169.40	2933.28
	1人あたり貸出先数	170	55.39	17.15	26.22	106.10
競争環境	ハーフィンダール指数	336	0.232	0.062	0.089	0.388

### 3-2 推定結果

地方銀行での推定結果は図 3-2-1 と図 3-2-2 である。被説明変数を貸出金利靴にとった推定結果では(1)式において説明変数である中小企業向け無担保・無保証貸出比率がマイナスの符号となったが、有意な結果ではなかった。規模ダミーとの交差項では中小企業貸出残高ダミーがプラスに有意となっており、規模の小さい金融機関がリレーションシップバンキングに向いているという先行研究に一致する。一方、リレーションシップダミーとの交差項は 1 件あたり中小企業貸出金額ダミーと 1 店舗あたり中小企業貸出先数ダミーがともにマイナスに有意となった。リレーションに対するコストをかけたとしても利靴の改善につながらず、むしろ低下につながっている可能性がある。

図 3-2-1 推定結果：地方銀行（被説明変数：貸出金利靴）

	被説明変数 貸出金利靴					
	(1)	(1)'	(1)''	(1)'''	(1)''''	(1)'''''
中小企業向け無担保・無保証貸出比率	-0.047 (0.97)	-0.165 (3.19)**	-0.015 (0.29)	-0.001 (0.01)	0.349 (3.94)**	0.339 (3.84)**
× 中小企業貸出残高ダミー		0.489 (5.33)**				
× 総貸出残高ダミー			-0.072 (1.45)			
× 1 件あたり中小企業貸出金額ダミー				-0.296 (3.24)**		
× 1 店舗あたり中小企業貸出先数ダミー					-0.341 (2.04)*	
× 1 人あたり貸出先数ダミー						-0.278 (1.70)
自己資本比率	-0.003 (0.64)	-0.008 (2.05)*	-0.002 (0.48)	-0.002 (0.48)	0.003 (0.59)	0.003 (0.56)
預金対数	-0.161 (4.31)**	-0.108 (2.93)**	-0.172 (4.49)**	-0.179 (4.74)**	-0.212 (5.03)**	-0.202 (4.96)**
不良債権比率	-0.003 (0.38)	-0.007 (1.14)	-0.004 (0.56)	-0.004 (0.61)	0.003 (0.48)	0.002 (0.36)
ハーフィンダル指数	-0.118 (0.39)	-0.082 (0.28)	-0.111 (0.37)	-0.039 (0.13)	-0.329 (0.91)	-0.372 (1.03)
2012年ダミー	-0.103 (11.05)**	-0.106 (11.67)**	-0.103 (11.05)**	-0.103 (11.15)**	-0.103 (12.83)**	-0.104 (12.91)**
2013年ダミー	-0.218 (22.30)**	-0.223 (23.41)**	-0.217 (22.31)**	-0.216 (22.42)**	-0.218 (25.22)**	-0.22 (25.41)**
2014年ダミー	-0.328 (31.26)**	-0.338 (32.65)**	-0.328 (31.32)**	-0.325 (31.30)**	-0.332 (33.75)**	-0.334 (34.04)**
2015年ダミー	-0.436 (34.26)**	-0.452 (35.56)**	-0.436 (34.31)**	-0.43 (33.90)**	-0.412 (21.83)**	-0.415 (22.10)**
2016年ダミー	-0.527 (36.44)**	-0.543 (37.87)**	-0.529 (36.50)**	-0.524 (36.56)**	-0.49 (21.45)**	-0.493 (21.69)**
2017年ダミー	-0.638 (39.86)**	-0.657 (41.26)**	-0.638 (39.94)**	-0.635 (40.04)**	-0.608 (25.02)**	-0.611 (25.23)**
2018年ダミー	-0.693 (39.49)**	-0.715 (40.82)**	-0.694 (39.58)**	-0.688 (39.50)**	-0.674 (24.14)**	-0.676 (24.20)**
誤差項	4.384 (7.97)**	3.701 (6.83)**	4.542 (8.05)**	4.629 (8.33)**	5.007 (8.06)**	4.888 (8.08)**
決定係数	0.958	0.961	0.959	0.960	0.946	0.946
観測値	428	428	428	428	273	274
モデル	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果

(注) \*,\*\*は5%、1%の統計的有意水準



また被説明変数を信用コスト控除後貸出金利鞘にとった場合では中小企業貸出残高ダミーとの交差項のみがプラスに有意となっており、規模の小さい金融機関が信用コスト控除後貸出金利鞘でも中小企業向け無担保・無保証貸出比率がプラスに働いていることを示唆している。一方、説明変数自体が有意な結果とはならず、少なくとも貸出金利鞘の向上にはつながっていないことを示している。

図 3-2-2 推定結果：地方銀行（被説明変数：信用コスト控除後貸出金利鞘）

	被説明変数 信用コスト控除後貸出金利鞘					
	(1)	(1)'	(1)''	(1)'''	(1)''''	(1)'''''
中小企業向け無担保・無保証貸出比率	0.129 (1.18)	-0.07 (0.60)	0.183 (1.49)	0.169 (1.47)	0.278 (1.73)	0.283 (1.75)
× 中小企業貸出残高ダミー		0.675 (3.97)**				
× 総貸出残高ダミー			-0.129 (0.99)			
× 1件あたり中小企業貸出金額ダミー				-0.223 (1.24)		
× 1店舗あたり中小企業貸出先数ダミー					-0.318 (1.28)	
× 1人あたり貸出先数ダミー						-0.278 (1.23)
自己資本比率	0.001 (0.09)	-0.006 (0.55)	0.002 (0.19)	0.003 (0.27)	0.013 (0.79)	0.014 (0.86)
預金対数	-0.166 (3.89)**	-0.085 (1.87)	-0.188 (3.90)**	-0.179 (4.04)**	-0.195 (3.70)**	-0.187 (3.68)**
不良債権比率	-0.033 (1.79)	-0.034 (1.90)	-0.035 (1.88)	-0.034 (1.84)	-0.041 (1.73)	-0.04 (1.70)
ハーフィンダール指数	0.316 (0.65)	0.391 (0.85)	0.297 (0.61)	0.348 (0.71)	0.368 (0.64)	0.321 (0.57)
2012年ダミー	-0.032 (1.14)	-0.037 (1.34)	-0.032 (1.11)	-0.031 (1.09)	-0.033 (1.03)	-0.035 (1.09)
2013年ダミー	-0.191 (6.62)**	-0.2 (7.00)**	-0.19 (6.59)**	-0.189 (6.57)**	-0.182 (5.53)**	-0.184 (5.59)**
2014年ダミー	-0.209 (7.00)**	-0.222 (7.47)**	-0.209 (6.98)**	-0.207 (6.91)**	-0.209 (6.00)**	-0.212 (6.07)**
2015年ダミー	-0.292 (8.16)**	-0.311 (8.72)**	-0.291 (8.13)**	-0.287 (7.96)**	-0.269 (3.64)**	-0.27 (3.67)**
2016年ダミー	-0.378 (9.42)**	-0.392 (9.89)**	-0.38 (9.46)**	-0.374 (9.31)**	-0.343 (3.67)**	-0.345 (3.69)**
2017年ダミー	-0.472 (10.79)**	-0.49 (11.31)**	-0.472 (10.77)**	-0.468 (10.66)**	-0.364 (3.72)**	-0.365 (3.73)**
2018年ダミー	-0.517 (10.96)**	-0.537 (11.53)**	-0.517 (10.96)**	-0.511 (10.78)**	-0.396 (3.70)**	-0.397 (3.70)**
誤差項	4.064 (6.16)**	2.96 (4.32)**	4.37 (5.97)**	4.216 (6.24)**	4.333 (5.47)**	4.204 (5.50)**
決定係数	0.524	0.530	0.527	0.527	0.304	0.303
観測値	424	424	424	424	269	270
モデル	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果

(注) \*\*, \*は5%、1%の統計的有意水準

第一地方銀行での推定結果は図 3-2-3 と図 3-2-4 である。説明変数を貸出金利鞘でとった推定結果である図 3-2-3 では 3 式で説明変数が有意となった。中小企業貸出残高ダミーとの交差項のみが説明変数との合計値がプラスであるが、他はマイナスである。ここでも中小企業貸出において第一地方銀行の中では規模の小さい銀行が中小企業向け無担保・無保証貸出にて貸出利鞘を改善しているという結果となった。一方、リレーシヨシップ指標はいずれもマイナスである。被説明変数を信用コスト控除後貸出金利鞘にとった図 3-2-4 においても中小企業貸出残高ダミーとの交差項がプラスに有意となっており、信用コストを考慮しても第一地方銀行の中では中小企業貸出規模の小さい銀行が中小企業向け無担保・無保証貸出にて利鞘の改善をおこなっている結果となった。

図 3-2-3 推定結果：第一地方銀行（被説明変数：貸出金利鞘）

	被説明変数 貸出金利鞘					
	(1)	(1)'	(1)''	(1)'''	(1)''''	(1)'''''
中小企業向け無担保・無保証貸出比率	-0.009 (0.12)	-0.233 (2.84)**	0.044 (0.56)	0.092 (1.15)	0.466 (3.98)**	0.500 (4.26)**
× 中小企業貸出残高ダミー		0.737 (5.39)**				
× 総貸出残高ダミー			-0.264 (1.58)			
× 1 件あたり中小企業貸出金額ダミー				-0.323 (2.74)**		
× 1 店舗あたり中小企業貸出先数ダミー					-0.723 (2.53)*	
× 1 人あたり貸出先数ダミー						-0.790 (3.07)**
自己資本比率	-0.004 (0.83)	-0.013 (2.52)*	-0.002 (0.37)	-0.002 (0.45)	-0.003 (0.44)	-0.004 (0.52)
預金対数	-0.066 (1.18)	-0.041 (0.82)	-0.085 (1.49)	-0.093 (1.64)	-0.193 (2.98)**	-0.205 (3.21)**
不良債権比率	-0.015 (1.47)	-0.015 (1.60)	-0.014 (1.44)	-0.012 (1.21)	0.007 (0.64)	0.007 (0.64)
ハーフィンダール指数	-0.009 (0.02)	0.013 (0.04)	0.002 (0.00)	0.091 (0.23)	-0.086 (0.16)	-0.063 (0.12)
2012年ダミー	-0.112 (9.43)**	-0.112 (9.74)**	-0.111 (9.39)**	-0.111 (9.50)**	-0.108 (10.20)**	-0.109 (10.45)**
2013年ダミー	-0.228 (18.22)**	-0.229 (18.99)**	-0.227 (18.19)**	-0.225 (18.26)**	-0.221 (19.24)**	-0.222 (19.60)**
2014年ダミー	-0.347 (24.82)**	-0.35 (26.08)**	-0.347 (24.81)**	-0.343 (24.65)**	-0.341 (25.30)**	-0.341 (25.71)**
2015年ダミー	-0.465 (26.10)**	-0.473 (27.66)**	-0.46 (25.59)**	-0.455 (25.32)**	-0.423 (13.75)**	-0.425 (14.06)**
2016年ダミー	-0.561 (26.93)**	-0.562 (28.24)**	-0.558 (26.80)**	-0.552 (26.53)**	-0.492 (12.42)**	-0.493 (12.69)**
2017年ダミー	-0.68 (28.55)**	-0.683 (30.00)**	-0.676 (28.34)**	-0.671 (28.22)**	-0.615 (14.27)**	-0.617 (14.53)**
2018年ダミー	-0.737 (27.67)**	-0.742 (29.13)**	-0.733 (27.43)**	-0.726 (27.22)**	-0.724 (13.21)**	-0.726 (13.46)**
誤差項	2.984 (3.62)**	2.743 (3.70)**	3.222 (3.87)**	3.316 (3.98)**	4.711 (4.92)**	4.886 (5.17)**
決定係数	0.959	0.962	0.960	0.961	0.941	0.943
観測値	283	283	283	283	174	175
モデル	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果

(注) \*,\*\*は5%、1%の統計的有意水準

図 3-2-4 推定結果：第一地方銀行（被説明変数：信用コスト控除後貸出金利鞘）

	被説明変数 信用コスト控除後貸出金利鞘					
	(1)	(1)'	(1)'	(1)''	(1)''	(1)''
中小企業向け無担保・無保証貸出比率	0.14	-0.28	0.15	0.278	0.289	0.291
	(0.85)	(1.70)	(0.85)	(1.57)	(1.22)	(1.22)
× 中小企業貸出残高ダミー		1.56				
		(5.62)**				
× 総貸出残高ダミー			-0.063			
			(0.16)			
× 1件あたり中小企業貸出金額ダミー				-0.588		
				(2.12)*		
× 1店舗あたり中小企業貸出先数ダミー					-0.235	
					(0.45)	
× 1人あたり貸出先数ダミー						-0.213
						(0.47)
自己資本比率	0.014	-0.002	0.014	0.019	0.021	0.022
	(0.97)	(0.14)	(0.99)	(1.34)	(0.92)	(0.99)
預金対数	-0.157	-0.048	-0.161	-0.19	-0.196	-0.196
	(2.41)*	(0.83)	(2.26)*	(2.84)**	(2.45)*	(2.53)*
不良債権比率	-0.08	-0.071	-0.08	-0.08	-0.104	-0.103
	(2.84)**	(2.67)**	(2.84)**	(2.87)**	(2.73)**	(2.69)**
ハーフィンダール指数	0.34	0.874	0.331	0.443	0.301	0.371
	(0.48)	(1.42)	(0.47)	(0.63)	(0.35)	(0.42)
2012年ダミー	-0.028	-0.033	-0.028	-0.025	-0.024	-0.025
	(0.77)	(0.96)	(0.77)	(0.69)	(0.57)	(0.59)
2013年ダミー	-0.221	-0.23	-0.221	-0.217	-0.214	-0.214
	(6.05)**	(6.50)**	(6.03)**	(5.99)**	(4.97)**	(5.00)**
2014年ダミー	-0.23	-0.242	-0.23	-0.223	-0.234	-0.234
	(5.94)**	(6.46)**	(5.91)**	(5.79)**	(4.99)**	(5.00)**
2015年ダミー	-0.333	-0.352	-0.332	-0.316	-0.376	-0.375
	(6.91)**	(7.64)**	(6.81)**	(6.53)**	(3.15)**	(3.16)**
2016年ダミー	-0.411	-0.413	-0.41	-0.397	-0.319	-0.319
	(7.32)**	(7.73)**	(7.28)**	(7.08)**	-1.51	-1.51
2017年ダミー	-0.542	-0.544	-0.541	-0.527	-0.552	-0.551
	(8.57)**	(9.08)**	(8.52)**	(8.34)**	(3.28)**	(3.29)**
2018年ダミー	-0.567	-0.57	-0.566	-0.548	-0.667	-0.666
	(8.13)**	(8.65)**	(8.07)**	(7.84)**	(3.01)**	(3.02)**
誤差項	3.9	2.371	3.963	4.298	4.451	4.432
	(3.99)**	(2.70)**	(3.72)**	(4.30)**	(3.81)**	(3.89)**
決定係数	0.546	0.564	0.549	0.558	0.362	0.364
観測値	282	282	282	282	173	174
モデル	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果

(注) \*,\*\*は5%、1%の統計的有意水準

第二地方銀行での推定結果は図 3-2-5 と図 3-2-6 である。被説明変数を貸出金利鞘にて推定した図 3-2-5 の 1 件あたり中小企業貸出残高ダミーとの交差項のみがマイナスに有意となった。一方、どちらの説明変数も有意な結果となっていない。

図 3-2-5 推定結果：第二地方銀行（被説明変数：貸出金利鞘）

	被説明変数 貸出金利鞘					
	(1)	(1)'	(1)''	(1)'''	(1)''''	(1)'''''
中小企業向け無担保・無保証貸出比率	-0.100 (1.47)	-0.134 (1.89)	-0.079 (1.04)	-0.083 (1.24)	0.008 (0.06)	0.003 (0.03)
× 中小企業貸出残高ダミー		0.167 (1.48)				
× 総貸出残高ダミー			-0.035 (0.62)			
× 1 件あたり中小企業貸出金額ダミー				-0.322 (2.59)**		
× 1 店舗あたり中小企業貸出先数ダミー					-0.110 (0.91)	
× 1 人あたり貸出先数ダミー						-0.030 (0.22)
自己資本比率	-0.002 (0.31)	-0.003 (0.45)	-0.002 (0.27)	-0.001 (0.11)	-0.003 (0.29)	0.000 (0.02)
預金対数	-0.194 (4.77)**	-0.165 (3.57)**	-0.203 (4.70)**	-0.223 (5.30)**	-0.189 (4.74)**	-0.191 (4.38)**
不良債権比率	0.003 (0.33)	0.001 (0.10)	0.002 (0.19)	-0.001 (0.13)	-0.004 (0.40)	-0.003 (0.34)
ハーフィンダール指数	0.618 (1.59)	0.576 (1.47)	0.591 (1.50)	0.596 (1.54)	0.800 (2.12)*	0.647 (1.57)
2012年ダミー	-0.102 (6.16)**	-0.103 (6.31)**	-0.101 (6.12)**	-0.101 (6.30)**	-0.104 (6.62)**	-0.104 (7.03)**
2013年ダミー	-0.221 (12.73)**	-0.224 (12.95)**	-0.22 (12.69)**	-0.218 (12.97)**	-0.225 (13.54)**	-0.226 (14.28)**
2014年ダミー	-0.322 (17.90)**	-0.327 (17.98)**	-0.321 (17.89)**	-0.319 (18.25)**	-0.327 (18.21)**	-0.329 (19.07)**
2015年ダミー	-0.422 (20.43)**	-0.43 (20.32)**	-0.423 (20.47)**	-0.419 (20.83)**	-0.406 (14.99)**	-0.408 (15.79)**
2016年ダミー	-0.513 (23.01)**	-0.522 (22.76)**	-0.515 (22.84)**	-0.512 (23.62)**	-0.482 (15.05)**	-0.483 (15.79)**
2017年ダミー	-0.621 (26.80)**	-0.63 (26.25)**	-0.62 (26.82)**	-0.618 (27.38)**	-0.602 (17.54)**	-0.602 (18.28)**
2018年ダミー	-0.681 (27.63)**	-0.693 (26.80)**	-0.681 (27.61)**	-0.675 (28.06)**	-0.651 (17.21)**	-0.65 (17.83)**
誤差項	4.758 (7.68)**	4.367 (6.34)**	4.892 (7.47)**	5.186 (8.13)**	4.651 (7.51)**	4.675 (6.98)**
決定係数	0.958	0.959	0.958	0.960	0.952	0.953
観測値	145	145	145	145	99	99
モデル	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果

(注) \*\*は5%、1%の統計的有意水準

図 3-2-6 推定結果：第二地方銀行（被説明変数：信用コスト控除後貸出金利回り）

	被説明変数 信用コスト控除後貸出金利回り							
	(1)	(1)'	(1)''	(1)'''	(1)''''	(1)'''''	(1)''''''	(1)'''''''
中小企業向け無担保・無保証貸出比率	0.077 (0.50)	0.039 (0.24)	0.163 (0.93)	0.067 (0.42)	0.034 (0.16)	0.076 (0.34)		
× 中小企業貸出残高ダミー		0.129 (0.68)						
× 総貸出残高ダミー			-0.146 (1.06)					
× 1件あたり中小企業貸出金額ダミー				0.066 (0.34)				
× 1店舗あたり中小企業貸出先数ダミー					-0.359 (1.91)			
× 1人あたり貸出先数ダミー								-0.285 (1.47)
自己資本比率	-0.034 (1.91)	-0.035 (1.95)	-0.033 (1.88)	-0.034 (1.91)	-0.027 (0.97)	-0.028 (0.98)		
預金対数	-0.076 (1.24)	-0.052 (0.74)	-0.109 (1.58)	-0.073 (1.14)	-0.096 (1.45)	-0.07 (1.03)		
不良債権比率	0.017 (0.70)	0.017 (0.71)	0.012 (0.47)	0.017 (0.70)	0.01 (0.36)	0.011 (0.42)		
ハーフィンダル指数	0.939 (1.51)	0.933 (1.52)	0.897 (1.43)	0.919 (1.45)	1.184 (1.89)	0.986 (1.50)		
2012年ダミー	-0.048 (1.07)	-0.05 (1.11)	-0.045 (0.99)	-0.049 (1.08)	-0.054 (1.09)	-0.059 (1.20)		
2013年ダミー	-0.139 (2.96)**	-0.143 (3.01)**	-0.135 (2.88)**	-0.14 (2.98)**	-0.124 (2.42)*	-0.131 (2.57)*		
2014年ダミー	-0.178 (3.70)**	-0.183 (3.75)**	-0.175 (3.64)**	-0.179 (3.72)**	-0.168 (3.14)**	-0.177 (3.32)**		
2015年ダミー	-0.224 (4.01)**	-0.23 (4.04)**	-0.224 (4.00)**	-0.226 (4.02)**	-0.17 (1.98)*	-0.182 (2.11)*		
2016年ダミー	-0.355 (6.08)**	-0.36 (6.09)**	-0.364 (6.18)**	-0.356 (6.09)**	-0.299 (3.16)**	-0.312 (3.30)**		
2017年ダミー	-0.388 (6.40)**	-0.395 (6.41)**	-0.386 (6.37)**	-0.39 (6.40)**	-0.234 (2.13)*	-0.244 (2.22)*		
2018年ダミー	-0.48 (7.59)**	-0.487 (7.58)**	-0.482 (7.63)**	-0.482 (7.57)**	-0.256 (2.32)*	-0.266 (2.40)*		
誤差項	2.857 (2.95)**	2.524 (2.36)*	3.34 (3.10)**	2.817 (2.81)**	3.082 (2.94)**	2.748 (2.56)*		
決定係数	0.522	0.520	0.532	0.523	0.281	0.270		
観測値	142	142	142	142	96	96		
モデル	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果		

(注) \*\*, \*\*は5%、1%の統計的有意水準

## 第4節 推定結果の解釈と課題

本章において、リレーションシップ貸出を日本での実務に当てはめ、リレーションシップバンキングが貸出金利鞘の改善という地域金融機関における貸出業務の収益力改善につながるかを検証した。結果は中小企業向無担保・無保証貸出が貸出金利鞘の改善につながっていないとの結果になった。しかしながら、地方銀行全体と第一地方銀行の推計にて中小企業貸出残高にて規模の小さい銀行のダミーの交差項は被説明変数が貸出金利鞘、信用コスト控除後貸出金利鞘においてプラスに有意となった。しかしながら第二地方銀行での推定では有意にならなかった。リレーションシップバンキングにて貸出業務の収益をあげているのは第一地方銀行の中で中小企業貸出規模の小さいグループであり、第二地方銀行においてはそれほど収益をあげていない結果となった。また、人数、店舗をどれだけ1件あたりコストをかけているかというリレーションシップ指標は利鞘の改善には寄与していない結果となった。この結果は何を意味しているのだろうか。

考えられるケースは2つである。1つめは銀行全体のコストと業態による取引企業の構成の違いである。ソフト情報の収集と蓄積をベースとしたリレーションシップ貸出にはそのソフト情報収集のコストと蓄積に対するコストが存在する。それは実際に企業経営者に会って話を聞いたり、製品やサービスを見たり、工場などの生産現場を確認したり、同業他社やユーザーの評価をヒアリングしたり、といった財務諸表に現れない情報を人手をかけ、その評価をし、記録として保存し、貸出審査判断に活かせる形に加工するといった作業に対する人件費である。ここまでの人件費をかけるには、規模の経済が働くため、ある程度貸出量が大いほうが有利であり、かけた人件費以上の収益を確保しようとする金利を上げざるを得ない。逆に言えば、通常ではやらないが、金利がとれる貸出に対し、人件費をかけてでも実行しようとするインセンティブが働くことが考えられる。ただし、第一地方銀行の規模の大きいグループには中小企業といえども財務内容的には大企業に匹敵するレベルの優良企業との取引があり、そういった企業には低金利での貸出を余儀なくされ、また銀行側にもその余力もあることから比較的多くの優良企業向け低金利無担保・無保証貸出が全体の金利を押し下げていると思われる。

またリレーションシップ指標についても、ある程度の規模の銀行が人員を投入してリレーションシップバンキングを推進すれば部分的に効果を上げることができるであろうが、全体的に1人あたり、1店舗あたりの取引企業を減らせば、全体のコストが上がることになり、収益の改善につながらないことが想定される。

2つめは規模によるリスク許容度の問題である。中小企業向無担保・無保証貸出はリスクを伴う。よって、貸出規模によってリスクのとれる規模がある程度想定される。規模の小さい金融機関は無担保、無保証の貸出を実行するものの、その対象は比較的財務内容が優良で信用リスクに懸念のない先限定せざるを得ない。一方、規模の大きい金融機関は

信用リスクに懸念のある先に対しても、経営者、事業性を評価して貸出を実行できるリスク許容度合いが高い。その場合での中小企業向無担保・無保証貸出の金利は競争に巻き込まれることなく、高いことが想像できる。

上記2つのケースを総合すると、日本では、ある程度の規模、人員、リスク許容度がある地域金融機関が本来の意味でのリレーションシップバンキングを実行し、信用リスクを勘案した上でも通常の貸出よりも採算のとれる中小企業向無担保・無保証貸出を実行している真の意味でのリレーションシップバンキングの担い手であると言える。実際に地域の経済を担う中堅企業で業績不振な先は少なくないが、それら企業に対して特別な対策チームをもって資金計画、資金繰り、他行との調整を行っているのは地域の第一地方銀行であるケースが多いと見受けられる。

本推定結果の課題であるが、上記解釈に沿うと、通常であれば担保・保証をとるべきではあるが、事業内容・ソフト情報を重要視して行った貸出をとらまえて検証する必要がある。よって、リレーションシップバンキングの実績、効果を厳密に測定するには低格付先での信用貸出を計測するのが適切かと思われるが、その計数については各金融機関の公表を待つしかないのが現実であるといえる。また、地域を支える業績不振の中堅企業を支えることは本来であれば金融機関としてやりたくない部分にまでリスクを取って貸出を実行するケースもあると思われる。すなわち、地域に対するコミットメントコストをどうとらまえるかもリレーションシップバンキングのコストに深く関わってくるものと思われるが、この部分も個別のケースの検証が必要であり、今後の課題としてとらめたい。

参考文献

- Berger and Udell (2002) “Small Business Credit Availability and Relationship Lending : the Importance of Bank Organisational Structure” *Economic Journal* , Vol. 112, No.477, Feb., pp32-53.
- Berger and Udell (2006) “A more complete conceptual framework for sme finance” *Journal of Banking and Finance*, Vol.30pp.2945-66.
- Petersen. M.A and R.G. Rajan (1994) “ The benefits of Lending relations : evidence from small business data ” *Journal of Finance*, Vol.49, pp3-37.
- Stein(2002) “Information production and capital allocation : decentralized versus hierarchical firms ” *Journal of Finance*, Vol.VIpp.1891-1921.
- 内田浩史(2010)「金融機能と銀行業の経済分析」日本経済新聞出版社
- 小野有人(2003)「わが国金融機関の低スプレッド—1990年代後半における利ざや設定行動の検証」『みずほレポート』みずほ総合研究所, 2003年2月17日号
- 坂井浩治(2011)「銀行利鞘の決定要因」, 『京都産業大学論集 社会科学系列』, 28号, 京都産業大学
- 寺崎友芳(2009)「地域銀行のマクロ環境と財務状況の定量分析」『日経研月報』2009年4月号、日本経済研究所
- 寺崎友芳(2012a) 「地域銀行の貸出残高と貸出金利鞘の決定要因」『社会科学論集』埼玉大学経済学会
- 寺崎友芳(2012b) 「貸出金利鞘モデルの推定」『地域銀行の貸出行動』東京図書出版
- 山沖義和(2011)「地域銀行における貸出金利回りの決定要因とその貸出姿勢」, 『信州大学経済学論集』, 62号, 信州大学経済学部



## 第4章 地域金融機関における金融仲介機能のベンチマークと貸出業務

### 第1節 はじめに

第3章では地域金融機関の財務諸表をベースとしてリレーションシップバンキングと地域金融機関の貸出業務の収益力の評価を試みた。本章では金融仲介機能のベンチマークの指標である事業性評価融資に着目し、地域金融機関の貸出業務における収益力との相関を検証する。

### 第2節 事業性評価

#### 2-1 事業性評価の定義と経緯

事業性評価については、「円滑な資金供給の促進に向けて」（金融庁2015）にて「金融機関が、現時点での財務データや担保・保証にとらわれず、企業訪問や経営相談等を通じて情報を収集し、事業の内容や成長可能性などを適切に評価すること」と、定義されている。ここでは事業性評価の推進が地域金融機関の行政指導の政策課題として登場し、どう位置付けられてきたかを概観する。

『日本再興戦略』改訂2014（閣議決定(2014)）の「日本産業再興プラン」で「地域活性化・地域構造改革の実現／中堅企業・中小企業・小規模事業者の革新」の具体的施策の4番目に「地域金融機関等による事業性を評価する融資の促進等」という項目がある。そこでは「企業の経営改善や事業再生を促進する観点から、金融機関が保証や担保等に必要以上に依存することなく、企業の財務面だけでなく、企業の持続可能性を含む事業性を重視した融資」などの取組がなされるよう「監督方針や金融モニタリング基本方針等の適切な運用を図る」と記されている。

その後、「金融モニタリングレポート」（金融庁(2014)）では(1)本事務年度のモニタリングについて「貸手企業の財務データや担保・保証に過度に依存した融資判断ではなく、借手企業の事業の内容と将来性を的確に把握して判断を行っているか」を事業性評価としている。

また、「平成26事務年度 金融モニタリング基本方針の概要」（金融庁(2014)）の重点施策①において「事業性評価に基づく融資等」があげられている。ここでは「財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、借手企業の事業の内容や成長可能性などを適切に評価」し、融資や助言を行うための取組を検証するとしている。

「金融モニタリングレポート」（金融庁(2015)）では平成26事務年度の地域銀行に対するモニタリングにおいて、金融庁は「企業の事業内容や成長可能性などの適切な評価（事業性評価）を踏まえた解決策の検討・提案、実行支援をどのように行っているかについて

議論」を行ったとしている。また、金融庁は平成 26 事務年度において「地域貢献についての実態把握を行う」ために事業性評価ヒアリングを実施した。事業性評価ヒアリングの対象は「地域における貸出シェアが高い銀行」51 行であった。

「平成 27 年度 金融行政方針」(金融庁(2015))では「各金融機関における取引先企業の事業性評価及びそれに基づく解決策の提案・実行支援」として「各金融機関における取引先企業の事業性評価及びそれに基づく融資や本業支援等の取組状況」を確認するとしている。

「平成 28 年度 金融行政方針」(金融庁(2016))では、金融庁はこれまで金融機関に対して担保・保証に過度に依存することなく、事業性評価をするように促してきた。しかしながら、「顧客企業からは『金融機関は相変わらず担保・保証が無いと貸してくれない』との認識が示され」ている。よって平成 28 事務年度は、金融機関と企業の両方から「担保・保証への依存の程度(事業性評価の結果に基づく融資ができていないか)」などに着目したヒアリング等を通じて「日本型金融排除」<sup>5</sup>が生じていないか把握するとしている。

これまでの行政の事業性評価に対する議論を追ってみると、事業性評価そのものを重視するものではなく、事業性評価に基づくアドバイスとファイナンスができていないかを重視していることが解る。すなわち、第 2 章で概観したリレーションシップバンキング(地域密着型金融)の取組と同じであり、事業性評価とはすなわちリレーションシップバンキングが重要視するソフト情報の評価の 1 部分であるとも言える。

実際に金融庁としても(金融庁(2017))「これまでの金融行政における取組について」にて「リレーションシップバンキング～事業性評価の歩み」と題して事業性評価をリレーションシップバンキング行政に続くものとしての位置づけとして時系列で紹介している。

## 2-2 事業性評価の課題

2-1 で概観した通り、リレーションシップバンキングに続く施策としての事業性評価であるが、その現状は厳しいものがある。まず、企業側の評価であるが、「中小企業白書 2016 年版」(中小企業庁(2016))にて企業側に対する調査結果を示している。企業が現在利用している融資手法と今後借入を希望する融資手法の結果であるが、企業が現在利用している融資手法は「代表者等の保証による融資」(76.3%)、「信用保証協会の保証付融資」(69.1%)、「不動産を担保とする融資」(62.2%)となっており、「事業性を評価した担保・保証によらない融資」(25.9%)は第 4 位である。企業が今後希望する融資手法は「信用保証協会の保証付融資」(47.5%)が第 1 位であるが、「事業性を評価した担保・保証によらない融資」(47.2%)で 2 位となっており、企業側では事業性評価に基づく融資へのニーズが高い、すなわち現状ではそうならないことが見て取れる。

---

<sup>5</sup> 十分な担保・保証のある先や高い信用力のある先以外に対する金融機関の取組が十分でないために、企業価値の向上が実現できず、金融機関自身もビジネスチャンス逃している状況。

一方、2016年における金融庁調査では中規模・中堅企業751社に対して企業ヒアリングを実施、またヒアリングで補足できない小規模企業2460社に対してアンケート調査を実施している。調査の結果では、メインバンクを選択している理由に対しては「貴社や事業に対する理解」(429社)をあげたところが最も多く、次いで「融資スタンス(業況が厳しい時も安定して融資をしてくれるなど)」(293社)となっており、「融資の金利」を理由としてあげたのは146社で第6位であった。この調査から、中規模・中小企業や小規模企業は、金融機関に対し自社や自社の事業に対する理解を求めていることが解る。また小規模企業に対するアンケート調査では「融資スタンス(担保・保証に依存しない融資等)」に対する厳しい声が262、評価する声が20、「顧客や事業に対する理解」に対する厳しい声が58、評価する声が4となっており、圧倒的に厳しい声が多い結果となっている。

地域金融機関行政の切り札として推進された事業性評価であるが、企業側の調査、アンケートではその地域金融機関の取組に対して厳しい見方をされていると言わざるを得ない。しかしながら、地域金融機関が融資にあたり、事業性を全く評価せずに融資判断をしているかといえば、そうでもない。融資に対しての1番のポイントはどうやって返すかの返済原資の裏付けであり、その検証には事業そのものが返済期間の間に返済額以上のキャッシュフローを事業から生み出せるという確信がなければ融資はできない。担保・保証はその補完策であり、実際に融資がデフォルトしたとして、担保・保証から回収されることは滅多にないのである。

しかし、以前に比べれば事業の検証がおろそかになってきているのは事実である。これは自己査定制度の導入により、企業を債務者区分に分類し、その区分によって融資スタンスがほぼ決定される仕組みになったこと、および財務データの分析の進化により、財務格付が金融機関内部で実施され、その格付によって自動的に信用コストが設定され、金利設定にも影響をおよぼす仕組みとなってしまったことが要因としてあげられる。つまり過去の財務諸表の結果で将来の融資の判断をする仕組みが出来上がっているため、将来の事業性を評価しても足元の格付、債務者区分に影響をもたらさないのである。今後は事業性評価を格付けし、将来のプロジェクト、事業を数値化して評価し、現在の企業評価に組み入れる仕組みの構築が必要であると考えられる。

### 第3節 金融仲介機能のベンチマーク

#### 3-1 金融仲介機能のベンチマーク策定の経緯

2016年9月に「金融仲介機能のベンチマークについて～自己点検・評価、開示、対話のツールとして～」が公表された。そこではベンチマーク策定の趣旨が記載されている。その内容として①多くの金融機関は、経営理念などに金融仲介機能を発揮し、取引先企業

のニーズや課題に応じた融資やソリューション（解決策）の提供を行うことにより、取引先企業の成長や地域経済の活性化等に貢献していく方針を掲げているが、企業からは、「金融機関は、相変わらず担保・保証に依存しているなど対応は変わっていない」といった声が依然として聞かれ、多くの企業が、金融機関に対して、事業の理解に基づく融資や経営改善等に向けた支援を求めていることが明らかとなったことをあげている。また、②金融機関によって金融仲介の取組みの内容や成果に相当の差があること、また、企業から評価される金融機関は、取引先企業のニーズ・課題の把握や経営改善等の支援を組織的・継続的に実施することにより、自身の経営の安定にもつなげていることなどが確認されたとしている。また、金融機関が、自身の経営理念や事業戦略等にも掲げている金融仲介の質を一層高めていくためには、自身の取組みの進捗状況や課題等について客観的に自己評価することが重要であるとしている。これらから、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標として「金融仲介機能のベンチマーク」を策定・公表するとされている。

金融仲介機能のベンチマークは①自己点検・評価、②自主的開示、③対話の実施のために活用することが想定されている。また、金融仲介機能のベンチマークには「共通ベンチマーク」と「選択ベンチマーク」からなる。図表 3-1-1 は金融仲介機能のベンチマークのうち共通ベンチマークを示している。これは「全ての金融機関が金融仲介の取組の進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用」することができる指標として策定された。事業性評価に基づく融資先数や融資額が項目に入っており、この指標が金融機関の担保・保証依存の融資姿勢からどの程度転換を図ることできたかを表す指標といえる。

図表 3-1-1 金融仲介機能のベンチマークと公表銀行数（共通ベンチマーク）

項目	共通ベンチマーク	公表銀行数
(1)取引先企業の経営改善や成長力の強化	1.金融機関がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース、以下断りがなければ同じ）、及び、同先に対する融資額の推移	94
(2)取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	2.金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況	94
	3.金融機関が関与した創業、第二創業の件数	94
	4.ライフステージ別の与信先数、及び、融資額（先数単体ベース）	93
(3)担保・保証依存の融資姿勢からの転換	5.金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合（先数単体ベース）	98

出所：金融庁(2016) 公表銀行数についてはニッキンレポート(2017)

図表 3-1-2 は選択ベンチマークの項目を示している。14 項目を示しているが、この項目に対して 50 個の選択ベンチマークが存在する。金融機関には「自身の事業戦略やビジネスモデル等も踏まえて選択」することが求められている。事業性評価関連項目としては

「事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数、及び、左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数」「事業性評価に基づく融資を行っている与信先の融資金利と全融資金利との差」等があげられる。

図表 3-1-2 金融仲介機能のベンチマークと公表銀行数（選択ベンチマーク）

項目	項目数	公表銀行数 (項目合計)
(1)地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション	4	119
(2)事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資	6	1182
(3)本業（企業価値の向上）支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供	16	553
(4)経営人材支援	2	12
(5)迅速なサービスの提供等顧客ニーズに基づいたサービスの提供	4	22
(6)業務推進体制	2	25
(7)支店の業績評価	1	10
(8)個人の業績評価	2	7
(9)人材育成	1	53
(10)外部専門家の活用	2	24
(11)他の金融機関及び中小企業支援策との連携	3	90
(12)収益管理体制	1	1
(13)事業戦略における位置づけ	2	14
(14)ガバナンスの発揮	3	7

出所：金融庁(2016) 公表銀行数についてはニッキンレポート(2017)

### 3-2 金融仲介機能のベンチマークの現状と課題

金融仲介機能のベンチマークについては、金融庁が地域金融機関に対し、自主的な開示を原則として年 1 回のペースで報告を求めている。対象となる金融機関は地方銀行 106 行、信用金庫 265 庫、信用組合 109 組合の 480 金融機関である。初年度は 2016 年 3 月期から過去 3 年分の報告を求めている。ニッキンレポートによると 2017 年 2 月末時点において地方銀行に対して金融仲介機能のベンチマークについてのアンケート調査を実施しており、その時の回答集計では対外公表していたのは 45 行、公表率は 42.8%、第一地方銀行は 41 行で約 3 分の 2 が公表、第二地方銀行は 4 行と 1 割に満たない状況であった。その後、2017 年 8 月末にて地方銀行、大手信金 37 金庫（2017 年 3 月末預金量 1 兆円以上）の対外公表状況を同様にアンケート調査している。その結果、地方銀行は大垣共立銀行と豊和銀行を除く 103 行、大手信金は約半数の 17 金庫が公表したことが回答されている（上記 2 行も 9 月末までに公表）。この間半年にて大幅に対外公表が増加しているところを見ると、各金融機関の金融仲介機能のベンチマークに対する意識の向上と対外公表の体制の構築が見てとれる。

一方、その内容については、項目、個別金融機関によってばらつきがある。独自基準で公表した東京スター銀行と佐賀共栄銀行を除く 101 行合計の公表数は延べ 1,590 項目（共

通・選択BM合計)。1行平均は15.7項目となっている。図表3-2-1は公表項目が多い銀行で、最も公表数が多かったのは全55項目を開示した東和銀行となっている。続いて八十二銀行の34項目、群馬銀行の33項目である。半数の28項目以上公表したのは4行、21項目以上は22行である。図表3-2-2は公表銀行数が上位の選択ベンチマークである。項目別では3-21事業承継支援先数の公表が81行で約80%公表している。次いで3-18販路開拓支援を行った先数とM&A支援先数が75行、半数以上が公表している項目は9項目である。

各金融機関はホームページにて公表しているが、共通ベンチマーク全項目を必須として公表している訳でもなく、選択ベンチマーク、独自ベンチマークをそれぞれの形式にて掲載する形をとっている。公表の形態はあくまで金融機関の独自性にまかせる形式をとっているようである。よって、対象となる全金融機関が共通のフォーマットで提出している訳ではないので、企業が金融機関を選択する指標として採用するには対象銀行が全て必要とする指標の公表していなければ困難である。しかしながら、今までの担保・保証に過度に依存しない融資額の公表に比して、事業性評価という明確なソフト情報の評価に基づく金融機関側が判定した融資の件数と金額が公表されることは、金融機関の事業性評価に基づく融資に対する考え方を表明することとなり、その内容はある程度、各金融機関の融資スタンスの指標として評価できるものであると考える。また選択ベンチマークに含まれる中小企業に限定しての信用貸出の件数と残高が公表されたことは、今まで大企業、公共団体、個人も含めての信用貸出の公表に比してリレーションシップ貸出を表す正確な計数としてとらまえることができることは今までになかったこととして評価でき、これをもって各銀行のリレーションシップ貸出の比較が初めて可能となったことは大きく評価できるものである。

図表 3-2-1 ベンチマークの公表項目が多い銀行（共通+選択）

銀行名	公表項目数
東和	55
八十二	34
群馬	33
秋田	29
愛媛	26
青森	24
山形	24
七十七	24
武蔵野	24
佐賀	24

出所：ニッキンレポート(2017)

図表 3-2-2 公表銀行数が上位の選択ベンチマーク

項目番号	ベンチマークの内容	公表銀行数
3-21	事業承継支援先数	81
3-18	販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外別）	75
3-19	M & A 支援先数	75
1-11	経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先に占める割合（先数単体ベース）	66
3-16	創業支援先数（支援別内容）	61
1-1	全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との比較（先数単体ベース）	57
3-14	ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合	55
1-2	メイン取引（融資残高1位）先数の推移、及び、全取引先数に占める割合（先数単体ベース）	53
9-39	取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数	53

出所：ニッキンレポート(2017)

## 第4節 事業性評価と地域金融機関の収益力

ここでは前述の公表されたベンチマークの計数を採用して説明変数とし、金融機関の貸出業務の収益性を表す貸出金利靴と信用コスト控除後貸出金利靴を被説明変数に推定を行う。採用する説明変数としてのベンチマークは共通ベンチマーク(3)-5.金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び全与信先数及び融資額に占める割合（先数単体ベース）及び選択ベンチマーク(2)の事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資の内、①事業性評価融資額割合、②無担保与信額割合の2項目を採用した。

### 4-1 推定方法と推定結果

推定に使用したデータはNikkeiNeedsFinancialQuestから地方銀行の2016年と2017年度の2年間の財務データを使用した。ベンチマーク項目については、各金融機関のホームページに掲載している2016年と2017年度の2年間の計数を採用した。

モデル式は以下のとおりであり、3章の利靴モデルを参考とした。

$$LM = \alpha + \beta_1 FINANCIAL_{1-3} + \gamma LOAN_{1-2} + \delta COMPETITION \quad \dots(1)$$

$$LM-CC = \alpha + \beta_1 FINANCIAL_{1-3} + \gamma LOAN_{1-2} + \delta COMPETITION \quad \dots(2)$$

*LM*: 貸出金利鞘

*CC*: 信用コスト率((貸倒引当金繰入額+不良債権処理額)/貸出金 4 期後方移動平均)

*FINANCIAL*<sub>1-3</sub>: 財務指標 (自己資本比率、預金対数、不良債権比率)

*LOAN*<sub>1-2</sub>: 貸出金構成 (事業性評価融資額割合、無担保与信額割合)

*COMPETITION*: 競争環境 (ハーフィンダール指数)

財務指標は自己資本比率と預金対数、不良債権比率を採用し、その記述統計量は第 3 章第 3 節 3-1 と同じである。ベンチマークにて公開された指標は図表 4-1-1 の通りである。

図表 4-1-1 ベンチマーク指標記述統計量

	N	平均	標準偏差	最小値	最大値
事業性評価融資先数	92	1355.67	1670.63	11	7202
事業性評価融資額 (億円)	88	3093.61	3076.30	20	15916
事業性評価融資先数割合	71	0.09	0.10	0.001	0.417
事業性評価融資額割合	71	0.20	0.17	0.015	0.919
無担保与信先数	33	9246.91	5211.06	305	18726
無担保与信額 (億円)	26	3125.77	3567.25	294	16443
無担保与信先数割合	33	0.59	0.16	0.045	0.731
無担保与信額割合	28	0.31	0.10	0.126	0.538

事業性評価融資に関するベンチマークの方が公表数が多いが、それでも融資先数で 92 程度であり、無担保与信先数に至ってはさらに少ない。共通ベンチマークではあるものの、そもそも公開していない銀行や、独自ベンチマークのみを公表している銀行等もあり、結果的には表のようになった。どちらの指標も最小と最大の差が大きく、事業性評価融資をどうとらえるかが各金融機関の判断に任されており、金融機関の規模の大小はあるものの、その認識に違いがあると推定される。事業性評価にもとづく融資で先数、金額で最大は広島銀行の 7202 先で 1 兆 5916 億円と突出している。

推定結果は図表 4-1-2、4-1-3 となった。事業性評価融資額割合、無担保与信額割合のいずれの説明変数の推定結果も地方銀行、第一地方銀行、第二地方銀行とも有意な結果とはならなかった。



図表 4-1-2 推定結果：説明変数：事業性評価融資額割合

被説明変数	地方銀行		第一地方銀行		第二地方銀行	
	貸出金利鞘	信用コスト控除後 貸出金利鞘	貸出金利鞘	信用コスト控除 後貸出金利鞘	貸出金利鞘	信用コスト控除 後貸出金利鞘
事業性評価融資額割合	0.01 (0.18)	0.058 (0.52)	0.006 (0.12)	0.037 (0.31)	0.035 (0.18)	0.255 (1.08)
自己資本比率	0.065 (5.13)**	0.021 (1.13)	0.087 (5.13)**	0.059 (2.33)*	-0.011 (0.54)	-0.043 (2.01)*
預金対数	-0.17 (3.24)**	-0.188 (3.74)**	-0.167 (1.84)	-0.188 (2.14)*	-0.106 (2.03)*	-0.129 (2.62)**
不良債権比率	0.19 (7.20)**	0.039 (0.99)	0.177 (4.04)**	0.006 (0.08)	0.147 (4.86)**	0.036 (1.12)
ハーフィンダール指数	-0.243 (0.32)	-0.021 (0.03)	-1.634 (1.42)	-1.228 (1.15)	1.477 (2.15)*	1.448 (2.26)*
誤差項	2.832 (3.44)**	3.723 (4.71)**	2.925 (2.02)*	3.679 (2.63)**	2.404 (2.93)**	3.213 (4.14)**
決定係数	0.674	0.152	0.727	0.228	0.432	0.003
観測値	165	163	101	100	64	63
モデル	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果

(注) \*\*, \*は5%、1%の統計的有意水準

図表 4-1-3 推定結果：説明変数：無担保与信額割合

被説明変数	地方銀行		第一地方銀行		第二地方銀行	
	貸出金利鞘	信用コスト控除後 貸出金利鞘	貸出金利鞘	信用コスト控除 後貸出金利鞘	貸出金利鞘	信用コスト控除 後貸出金利鞘
無担保与信額割合	0.075 (1.03)	0.076 (0.52)	-0.053 (0.61)	0.03 (0.16)	0.235 (1.64)	0.192 (0.82)
自己資本比率	0.063 (4.92)**	0.02 (1.08)	0.089 (5.15)**	0.058 (2.29)*	-0.012 (0.61)	-0.044 (2.03)*
預金対数	-0.167 (3.21)**	-0.187 (3.73)**	-0.167 (1.86)	-0.188 (2.15)*	-0.104 (2.05)*	-0.122 (2.50)*
不良債権比率	0.19 (7.31)**	0.039 (1.02)	0.178 (4.12)**	0.006 (0.09)	0.146 (5.02)**	0.037 (1.13)
ハーフィンダール指数	-0.24 (0.32)	-0.017 (0.03)	-1.65 (1.45)	-1.209 (1.13)	1.435 (2.12)*	1.403 (2.17)*
誤差項	2.812 (3.44)**	3.716 (4.71)**	2.921 (2.03)*	3.682 (2.64)**	2.39 (3.00)**	3.129 (4.06)**
決定係数	0.678	0.168	0.732	0.235	0.486	0.002
観測値	165	163	101	100	64	63
モデル	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果	固定効果

(注) \*\*, \*は5%、1%の統計的有意水準

## 第5節 地域金融機関における事業性評価と貸出業務の課題

第4章では金融仲介機能のベンチマーク指標を用いて事業性評価融資と無担保与信額の割合に対する貸出金利靴と信用コスト控除後貸出金利靴の推定を行った。いずれの結果も地域金融機関の貸出金利靴を改善し、収益を増加させるという結果にはならなかった。

本来的には事業性評価融資もリレーションシップバンキングを活用した無担保与信も評価、ソフト情報の収集にコストをかけた融資であるならば、それ相応の収益性があってしかるべきである。そうっていない要因を金融機関の内部要因と外部要因に分けて考察してみる。金融機関内部の問題から考えれば、ソフト情報なり事業性を評価するという事は財務情報では貸出が困難である企業に対して行う行為であり、本来であれば信用リスクに応じた金利を適用すべきである。しかしながら、昨今の低金利下から、あるべき金利が高く感じ、適切なプライシングができていない事が考えられる。確かに昨今の景気の継続により、企業のデフォルトリスクは低下し、金融機関全体の与信コスト自体が低下したとはいえ、個別の企業、案件がそれにつられて安易な金利設定となっている可能性はある。であればソフト情報の収集、事業性の評価自体にも人手をかけて通常よりもコストのかかっている貸出だとすると、実質的にも低採算の貸出となってしまっている可能性がある。

また、外部的な要因とすれば、従来から指摘されているとおり、日本の企業は取引金融機関が多く、逆に金融機関側は常に競争にさらされている状況が指摘できる。事業性を評価した融資、ソフト情報を活用した融資ができる金融機関が少なければ企業もありがたさを感じ、金利についての納得感もあるが、同様の事を他の金融機関がさらに低金利で提案してくれば、そちらにのらざるを得ない。

であれば他の追随をゆるさないレベルの事業性の評価なりソフト情報の評価を行うことが金融機関側とれる方法であると考え。実際に地域金融機関において地場産業ともいべき業種に特化し、財務諸表では現れない商流や収益の源泉を見極めて高金利で貸出を行っている例も見受けられる。またノンバンクや一部の銀行では契約関係が特殊な船舶や航空機の購入、建物の担保価値が見つらい病院など全国レベルの業種に特化した貸出にて金利や手数料収益をあげる例も見受けられる。また一部の信用金庫では業種に特化した審査ラインを設置するなど、より専門的なソフト情報の蓄積を組織的に対応する事により貸出を増加させている例も見受けられ、そのような取り組みこそが長期的に地域金融機関における貸出収益の増加につながっていくものと思われる。

また、本章では金融機関側の申告によるベンチマーク指標から事業性評価に基づいた貸出の分析を行ったが、より客観的な統一の指標に基づいた事業性評価の数値化、事業性評価融資の適用金利の公開が実施されれば、より正確な個別の地域金融機関ごとの事業

性評価融資、リレーションシップバンキングにもとづく無担保融資の収益性が測定されることとなる。そうなれば地域金融機関を利用する企業にとって事業性評価、リレーションシップバンキングの客観的指標として地域金融機関選択の指標として活用が可能になることと思われる。

参考文献

- 閣議決定 (2014) 「『日本再興戦略』 改訂 2014—未来への挑戦—」  
(<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/honbunJP.pdf>)
- 金融庁 (2014) 「金融モニタリングレポート」  
(<http://www.fsa.go.jp/news/26/20140704-5/01.pdf>)
- 金融庁 (2014) 「平成 26 事務年度 金融モニタリング基本方針 (監督・検査基本方針)」  
2014 年 9 月 11 日.(<http://www.fsa.go.jp/news/26/20140911-1/01.pdf>)
- 金融庁 (2015) 「金融モニタリングレポート」  
(<http://www.fsa.go.jp/news/27/20150703-2/01.pdf>)
- 金融庁 (2015) 「円滑な資金供給の促進に向けて」  
(<http://www.fsa.go.jp/news/27/ginkou/20150730-1/01.pdf>)
- 金融庁 (2015) 「平成 27 事務年度 金融行政方針」  
(<http://www.fsa.go.jp/news/27/20150918-1/01.pdf>)
- 金融庁 (2016) 「金融仲介機能のベンチマークについて～自己点検・評価、開示、対話のツールとして～」  
(<https://www.fsa.go.jp/news/28/sonota/20160915-3.html>)
- 金融庁 (2016) 「金融仲介機能のベンチマーク」  
(<http://www.fsa.go.jp/news/28/sonota/20160915-3/01.pdf>)
- 金融庁 (2016) 「平成 28 事務年度 金融行政方針」  
(<http://www.fsa.go.jp/news/28/20161021-3/02.pdf>)
- 金融庁 (2017) 「検査・監督改革の方向と課題—金融モニタリング有識者会議報告書—」  
(<http://www.fsa.go.jp/news/28/singi/20170317-1/01.pdf>)
- 経済産業省 (2017) 「企業の健康診断ツール ローカルベンチマークの手引き」  
([http://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei\\_innovation/sangyokinyu/locaben/pamphlet.pdf](http://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/sangyokinyu/locaben/pamphlet.pdf))
- 中小企業庁 (2016) 『中小企業白書 2016 年版』 日経印刷.
- 日本金融通信社(2017) 「ニッキンレポート 10 月 16 日号」
- 谷地宣亮(2017) 地域金融機関による事業性評価と 2 つのベンチマーク

## 終章

第 1 章にて地域金融機関の貸出業務における収益力低下の現状、第 2 章にてリレーションシップバンキングの政策経緯と先行研究、第 3 章にて貸出技術論をベースにした日本におけるリレーションシップ貸出の分類とリレーションシップバンキングと地域金融機関の貸出業務における収益力との相関、第 4 章にて金融仲介機能のベンチマーク指標の 1 つである事業性評価融資が地域金融機関の貸出の収益性にどう影響しているかを見てきた。第 3 章、第 4 章の結論としては、リレーションシップバンキングと事業性評価はいずれも地域金融機関の貸出業務における収益性にはプラスになっていないという結果となった。

ここで、再度リレーションシップバンキングの貸手側からの解釈を考えてみたい。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、この情報を元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」とすれば、金融機関側からは「ハードな情報には表れない情報によって信用リスクを低減させ、表面上では貸せないまたは担保を要求しないと貸せない顧客に対して貸出という金融サービスを提供するビジネスモデル」と解釈できる。そこでは信用リスクは低減されるものの、やはりリスクをとった貸出となり、リスクの対価としての信用コスト、そしてソフトな情報を収集するコストを上乗せした上で金利が設定されて初めて収益性が上がる構造となるはずである。

しかしながら、現実的にそうならないことは 2 つの事由が考えられる。1 つ目は地域金融機関側の金利運営と金利交渉の稚拙さである。確かに競争環境や地域の景気動向も影響するであろうが、リレーションシップバンキングを推進しているとすれば、時間と人を投入して顧客の事業性を評価して情報を蓄積していく過程で顧客とのリレーションが構築されるはずである。2017 年 10 月に発表された金融庁の企業アンケートの調査（中小・小規模企業を中心に約 3 万社にアンケート調査を実施、8,901 社から回答を得ている）では金融機関との取引に対する企業の満足度という項目がある。「満足」、「どちらかと言えば満足」に回答した理由の 1 位は事業への理解、信頼関係の構築（24%）であり、6 位の融資条件が良い（9%）を大きく上回っている。また、「不満」、「どちらかと言えば不満」に回答した理由の 1 位は支援や提案がない・不十分（20%）、2 位は訪問・連絡がない・少ない（17%）、3 位は担当者の事業の理解・態度・能力に課題（14%）、があげられており、融資条件が悪い（11%）は 4 位である。このことから事業の理解という顧客の満足度を高めれば、ある程度金融機関に有利な融資条件につながるはずであるが、現実にはそうならないと指摘できる。

2 つめは今回説明変数として取り上げた中小企業向け無担保・無保証貸出と事業性評価貸出であるが、中小企業にも財務諸表的に優良で地域金融機関内部でも内部格付の高い企業が存在することを考えると、そういった企業には当然のことながら数多くの金融機

関との条件競争に巻き込まれることとなり、結果的に低金利の貸出にならざるをえない貸出が含まれる。そういった貸出がこの説明変数の一定部分を占めており、まだ真の意味でのリレーションシップバンキングを前提とした貸出に至った数はまだまだ少ないことも考えられる。いずれにせよ、地域金融機関側の問題であり、人的、時間的な資源を確保して中長期目線で取り組むべきビジネスモデルへの転換が望まれる。

また、第 3 章の分析において、第一地方銀行と第二地方銀行の業態に分けて推定したところ、その差が明確となった。全体として中小企業向け無担保・無保証貸出は地域金融機関の貸出金利鞘にマイナスの影響を及ぼしており、またベンチマーク上の事業性評価貸出もプラスの影響を及ぼしていない。しかしながら第一地方銀行において中小企業貸出残高における規模の小さい銀行は中小企業向け無担保・無保証貸出が貸出金利鞘にプラスに影響を及ぼしている結果となった。しかしながら、第二地方銀行ではそのような結果とはならなかった。先行研究では規模の小さい金融機関がリレーションシップバンキングに向いていると指摘されているが、日本においてリレーションシップバンキングを推進することによって収益を上げている可能性があるのは地方銀行においては業態における第一地方銀行のうち中小企業貸出残高で小規模の銀行である可能性がある。この要因として取引企業の構造、地域での競争環境等が考えられるが、地域において地元企業と主導的に取引する銀行で、業績不振企業に対してもメインバンクとして対峙する銀行が想定される。そういった銀行こそリレーションシップバンキング行政、事業性評価融資の推進対象としてフォーカスすべきであり、一律にリレーションシップバンキング、事業性評価を地域金融機関全体に推し進めても意味がないということになる。ではどのようなカテゴリーの地域金融機関がその推進対象となるのかの検証は今後の課題といたしたい。

最後に、今後の本研究の課題としては真の意味でのリレーションシップバンキングにおけるソフト情報の蓄積度合いを数値化して計測することである。そのために各地域金融機関が開示する金融仲介機能のベンチマーク指標の精緻化、共通の尺度での指標の制定や、地域金融機関内部の精緻なデータの開示を期待して本論文の結びといたしたい。