

中小企業金融におけるリレーションシップ バンキングの役割

チョウ 張 ショウ 暁 バイ 玫

はじめに

消費者金融を含め、対中小企業金融には、二つの融資形態（融資方法）が存在する。それは、大手銀行が採用するクレジット・スコアリング方式と中小金融機関が特意としてきたリレーションシップバンキングである。

これに対し、従来からオーババンキング論の立場から金融のシングル・スタンダードの主張がなされてきた。しかし、2003年3月28日に金融庁より「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」が発表された。

同プログラムは、金融再生アクションプログラムの対象とされる主要行とは異なる特性を持つ地域金融機関に対して、「リレーションシップ」を切口に収益力強化と地域経済振興、中小企業再生への貢献を求める内容となっている¹⁾。「リレーションシップバンキング」については、必ずしも統一的な定義は存在しないが、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、この情報をもと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を指すのが一般的である²⁾。

本稿においては、まず、クレジット・スコアリング方式の特徴とその限界を示す。その上で、バーガーの論説に依拠しつつ、中小企業金融分野、とりわけ中小零細企業におけるリレーションシップ貸出の意義、メリット及びその必要性を明らかにする。

第一節 クレジット・スコアリング貸出の特徴とその限界

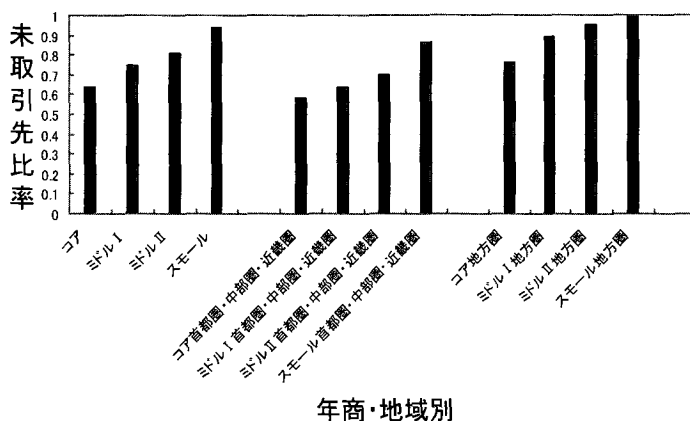
リレーションシップ貸出の対極にあるのが取引準拠貸出(個々の取引ごとの判断)である³⁾。この取引準拠貸出の三つの手法(①財務諸表貸出, ②資産準拠貸出, ③「小企業向け」クレジット・スコアリング)のなかで, 1990年代後半に急速に普及したのが, クレジット・スコアリングの手法である。

まず, このクレジット・スコアリングの手法を簡単に見ておこう(日向野[2001])⁴⁾。クレジット・スコアリングはもともと, クレジット・カード業界をはじめとする個人向け小口与信の審査のために開発された統計的モデルであった⁵⁾。申込人の所得や個人・家族属性, 持ち家の有無や既往借入額などさまざまな属性が, 返済・焦げ付き(デフォルト)実績とどう関連しているか「クレジット・スコア算出モデル」を統計学的に開発し, そのモデルがはじき出したスコアにより, デフォルト・リスクの多寡を判断するのである。

米国の個人向け信用審査の業務では, このクレジット・スコアリングの手法は早くも1960年代には実用化されたが, 中小企業向けの小口与信への応用は進まなかった。中小企業の業況や資金繰りの特性は個人とは比較にならないほど多種多様であり, 財務諸表や資金繰表などの財務データからはデフォルト・リスクの多寡をなかなか判断できない(そもそもそのような財務データそのものが整備されていない企業や, データがあっても税務対策上粉飾されている企業も多い)。結局, 追加的な情報収集やクレジット・スコアをあらためて「読解」する作業が必要になり, コミュニティ銀行のリレーションシップ貸出と十分競合できるだけの効率的貸出を行うことがなかなかできなかったのである。

しかしながら, 1990年代になって, 個人向けクレジット・スコアリングの手法が中小企業向け審査にも有用であると, あらためて考えられるようになった⁶⁾。というのも, そもそも中小企業の運転資金の多くは経営者個人の個人金融資産やクレジット・カードによって調達されており, 経営者個人のデフォルト・リスクを測定できれば, 当該企業のデフォルト・リスクも概ね判断できるという点に着目し, 大手銀行・ノンバンク・信用リスク管理コンサルティング会社などが, 経

図1 三井住友銀行の中小企業貸出への未取引状況



資料：http://www.smfg.co.jp/library/explanation/pdf/20040421_pre.pdf 9頁により作成。

営者個人のデフォルト・リスクを測定するモデルを開発・実用化したからである。

最近の中小企業向けクレジット・スコアリング・モデルの一つは10~20数個のデータを用い、0から1,000までのクレジット・スコアを出力する。多くの企業のスコアは300から900の範囲内に集まるが、「マジック・ナンバー」と称される「620」を超えれば貸出が十分可能であり、逆に「カットオフ（切捨て）点」と称される数値（これは同モデルを運用する銀行によって異なる）を下回れば、デフォルト・リスクが高すぎて貸せない、とモデルが自動的に判断する。「マジック・ナンバー」と「カットオフ点」との間は「グレー・エリア」と呼ばれ、審査担当者の裁量によることになる。

大手銀行が中小企業向けに小口融資（おおむね25万ドル未満）を行う場合、大半の場合このようなクレジット・スコアリングを用いており、実際にクレジット・スコアリングの利用は中小企業への与信額を増やすのに寄与していると言われている。しかし、クレジット・スコアリング方式では、地域経済に必要な資金が十分には供給されない。

三井住友銀行が2004年4月、公表した法人業務戦略の資料（図1、表1）によると、以下のようなことが分かる。

表1 三井住友銀行の中小企業貸出への未取引状況
(一定基準を満たす企業を抽出)

	推定マーケット		未取引マーケット		
		有利子負債 (除く社債)		有利子負債 (除く社債)	同行与 信未取 引先比 率
年商・地域別	千社	兆円	千社	兆円	
コア (年商100億円以上または上場)	14	167	9	90	64%
首都圏・中部圏・近畿圏	10	139	6	72	58%
地方圏	4	28	3	19	76%
ミドルⅠ (年商30億円以上100億円未満)	28	81	21	53	75%
首都圏・中部圏・近畿圏	16	30	10	18	64%
地方圏	12	51	10	34	89%
ミドルⅡ (年商10億円以上30億円未満)	68	45	55	35	81%
首都圏・中部圏・近畿圏	38	26	26	17	70%
地方圏	30	19	29	17	95%
スモール (年商10億円未満)	683	89	641	80	94%
首都圏・中部圏・近畿圏	281	45	243	37	86%
地方圏	402	44	398	43	99%
全国	792	382	725	257	91%

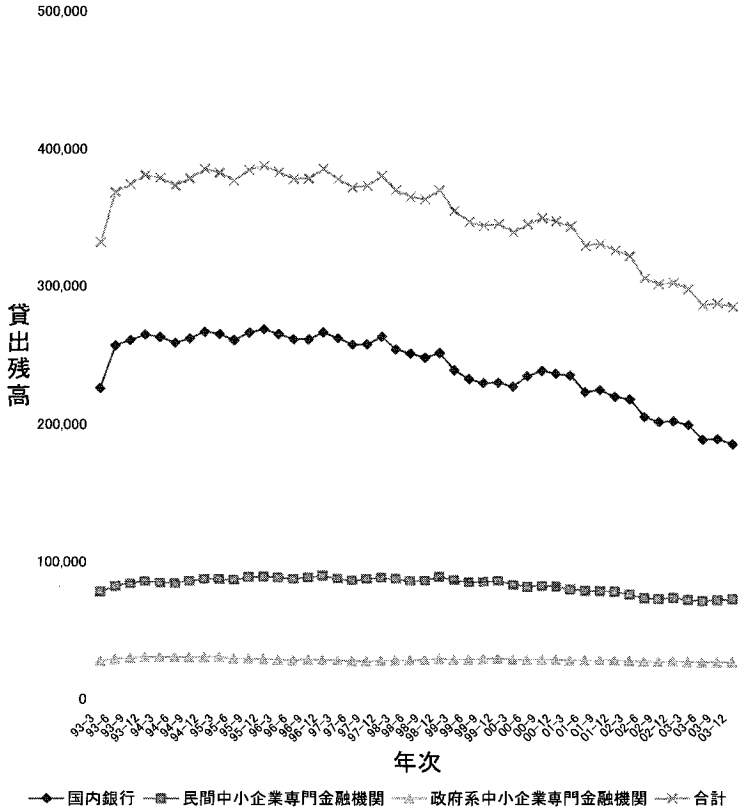
資料：http://www.smfg.co.jp/library/explanation/pdf/20040421_pre.pdf 9頁。

大手都市銀行はコアとミドルⅠ市場、すなわち大手企業と中堅企業へ進出しているが、ミドルⅡとスモール市場、つまり中小企業と取引していないことが明らかになった。従って、大手都市銀行の中小企業向け貸出には限界があり、かなり不十分であるのだ。

また、図2に示されたように、この十年間、中小企業向け貸出残高は大手銀行を中心に減少傾向が見られ、民間中小企業専門金融機関と政府系中小企業専門金融機関の貸出残高はほぼ横ばいの状態が続いている。

リレーションシップバンキングは小口融資のゆえにコストが高い。それに対し、

図2 金融機関別中小企業向け貸出残高(単位:10億円)



資料: 日本銀行「金融経済統計月報」, 国民生活金融公庫総合研究所「調査季報」により作成.

(注) 1. 当座貸越を含む.

2. 国内銀行の貸出残高は個人向け及び地方公共団体向けを含まない.

3. 1999年3月までは外銀信託を除くベース.

4. 企業規模区別については, 2000年6月より定義を以下のように変更(〈〉内は旧基準).

中小企業……資本金3億〈1億〉円(卸売業は1億〈3000万〉円, 小売業, 飲食店, サービス業は5000万〈1000万〉円)以下, または常用従業員300人(卸売業, サービス業は100人〈サービス業は50人), 小売業, 飲食店50人)以下.

5. 国内銀行とは, 都市銀行, 地方銀行, 第二地銀, 国内銀行信託勘定の合計; 民間中小企業専門金融機関とは, 信用金庫, 信用組合を指す; 政府関係中小企業専門金融機関とは, 商工中金, 中小公庫, 国民生活公庫を指す.

クレジット・スコアリング方式は、機械化・自動化することで審査コストの削減に重点を置く。しかし、クレジット・スコアリング方式が入手できる情報には限界があり、また、この方式では、融資対象が狭められる。

東京都民銀行のケースは以上の事実を示している。中小企業向け貸出面では、東京都民銀行のスマールビジネスローンにおいて、人的審査の重要性が高いことも注目点の一つだ。一般に、クレジット・スコアリングの活用は、審査精度・能力の向上もさることながら、コストと時間の節約に力点がかけられる傾向が極めて強い。つまりデフォルトが生じても、比較的高めの金利設定、コスト削減効果や事務手数料の徴収などを通じてリスクはカバーできるという発想だ。この趣旨に即して考えれば、コストと時間のロスに繋がる人的審査を極力省略したい、というのが自然の流れといえよう。

だが、東京都民銀行のスタンスはそれとは異なっている。審査役による面談では、経営者の資質・力量、会社の経営基盤や戦略の方向性といった「決算書には表れない定性的要素も審査対象に加味される」⁷⁾(SB事業部の加藤秀夫部長)のはいうまでもない。同ローンには新規先からの申し込みが多く、かつ決算書が信頼に足りるものとは限らないケースも少なくないだけに、「人的審査の重要性は非常に高い」(同)。いわば、人的審査による“ネガティブ・チェック”が、スマールビジネスローンの生命線になっているわけだ。

また、資金供給サイド、つまり金融機関サイドから見た場合、クレジット・スコアリングは、審査を機械化・自動化することで審査コストの削減、融資実行の迅速化と同時に、理想的に分散化された融資ポートフォリオ構築が可能となる効果を有している。しかしながら、データベースや情報管理にシステム投資が必要となること、十分な分散化を図るだけの規模の取引を有していることなどその効果を楽しむためのハードルは高い。そのため結果的に大規模行のみが中小企業向融資の小口化に注力するようになったのである。

一方、コミュニティバンクと言われる小規模な銀行や貯蓄金融機関では大きく様相が異なる。クレジット・スコアリングシステム導入は規模的にも困難であり、中小企業向融資に関しては現在でも多くの小規模銀行が伝統的なリレーション

シップ貸出を採用している銀行が多いと言われている⁸⁾。

第二節 リレーションシップ貸出の特質とその有効性

これまで、中小企業貸出とリレーションシップ貸出が混同されてきて、両者は必ずしも明確に区別されてこなかった。これに対し、米国の連邦準備制度理事会の上席エコノミストであるアレン・バーガーは、インディアナ大学ビジネススクールのグレゴリー・ユードル教授との共同論文⁹⁾において、中小企業向け貸出を、まず「リレーションシップ貸出 (relationship lending)」と「取引準拠の諸技法 (transactions-based technologies)」(本論文では「取引準拠貸出」と呼ぶ)とに大別し、さらに後者を「財務諸表貸出」、「資産準拠貸出」、および「小企業クレジット・スコアリング」に3分類して、各々の特色を述べている(表2¹⁰⁾参照)。

取引準拠貸出の一つである財務諸表貸出はローン引受の財務諸表比率を強調しており、基本的には適正な監査等によりその財務諸表の真正性が担保される企業にのみ適用されるので、事実上、相対的に規模が大きく、業歴が長く、高収益で透明度の高い企業に限定される。次に、資産準拠貸出は、売掛勘定、在庫、固定資産などの担保価値を主に重視している。企業の特性は融資決定の可否・条件に影響はなく、保有資産の担保価値が重要となり、担保価値のモニタリングが必要で、高コストになる。この二つに対して、小企業クレジット・スコアリングは、前述のように、消費者と商業信用機関から収集したデータを処理する統計手法を利用している。以上の三つの貸出手法はハード的、量的な情報に焦点を置いており、且つ取引準拠の手法(例えば、それぞれのローンを独立の取引として、他に何ら関連性を有しない)である。

これらの貸出手法に対して、リレーションシップ貸出は、時間をかけて、持続的付合いを通じて増えてきたソフト的、質的な情報、関係者しか持てないような私的な情報に焦点を置く¹¹⁾。そして、取引準拠貸出の三つの手法では入手できない情報が入手可能となる。

取引準拠貸出は、信用の意思決定、貸出条件において、主にハード的・量的情

報に依存する。このようなハード的・量的な情報の収集は信用供与を行おうとする際に始まる。それぞれの(毎回の)取引は孤立的であり、貸し手と借り手が過去の取引契約から収集した私的情報は基本的に現在と無関係である。他の貸し手は、過去に当該企業との契約がなくても、情報上何の不利もなく、同じ条件で信用を供与することができる。一方、リレーションシップ信用は、信用の意思決定、貸出条件が極めてソフト的・質的な情報に依存する。このようなソフト的・質的な情報は、企業との継続的契約を通じて収集されるのである。

リレーションシップ貸出の手法では、貸し手は企業および業種に関する私的な情報を収集する。このような情報は、今までの大量の契約から獲得される。具体的には、一部の情報はローンの提供(Berger and Udell, 1995¹²⁾; Petersen and Rajan, 1994¹³⁾), 預金および他の金融商品(Cole 1998¹⁴⁾; Degryse and van Cayseele, 2000¹⁵⁾)から獲得される。補助的な情報は、地元コミュニティの他のメンバーから収集される。ここでいうメンバーには、借り手に対するサプライヤーと顧客が含まれる。これらサプライヤー、顧客は、企業および業種に関する特別な情報や企業環境に関する一般的な情報を提供する。これらの情報は、小事業主による口頭契約の履行状況に対しての評判が含まれる。ただし、このような情報は量化され、ファイル化されるのは困難である。そのような口頭契約の履行状況から、企業あるいは小事業主がどのような戦略・行動をとるかある程度予測可能である。簡単に言えば、リレーションシップ貸出は、基本的にソフト的・質的な情報に依存する。このようなソフト的・質的な情報は、時間を通じて、企業、事業主、および地元コミュニティの他のメンバーとの多元的な取引から獲得される。しかも、このような情報は他の潜在的な貸し手と共有できない(あるいは共有が困難である)。

実証研究は、銀行業務のリレーションシップが信用プライシング、アベイラビリティに影響を与えること、つまり中小企業はリレーションシップから利益を受けることを示している¹⁶⁾。具体的には、このような長期リレーションシップを通じて得られた情報に基づく貸出により、以下のようなメリットがある。第一に、中小企業にとっての信用アベイラビリティが向上する¹⁷⁾。第二に、リレーション

シップが強ければ、ローン金利が低くなる¹⁸⁾。第三に、担保の必要が減少する¹⁹⁾。第四に、取引負債の依頼度が低下する。第五に、金利変動による危険が軽減される²⁰⁾。

バーガー・ユーデル論文では、表2に示された中小企業貸出の諸方式のうち、リレーションシップ貸出が金利および与信実行可能性の両面で、中小企業にとって好ましい方式であると述べている。他方、リレーションシップ貸出の負の効果として、①長年のリレーションシップに基づく情報が金融機関間で容易に移転できないことから、金利などに不満があっても中小企業側からは取引銀行を変更することが困難となる（「ホールド・アップ（強奪）問題²¹⁾」）、あるいは、②リレーションシップ貸出が内包する「与信保険的」機能により、将来性の少ない企業にも貸出が継続される、といった問題が指摘されることもある。しかしながら、それらの論考も、定型的・定量的審査データが揃いにくく「情報の非対称性」の問題が大きい中小企業向け貸出においては、リレーションシップ貸出が有する意義は否定できないとしている。

なお、「リレーションシップ貸出」は「継続的契約関係」に分類されるが、このことは、銀行と中小企業との間に「継続的与信関係の維持」に関する明文化された契約が存在することを意味しない（金融機関の方ならそのような契約を結ぶことが困難なことはお分かりになるだろう）。それは一種の「暗黙の契約」（ミルグロム、ロバーツ [1997]）²²⁾ なのであり、（突然の融資打ち切りや金利引上げ要求など）悪いほうに考えれば中小企業の側としては不安このうえない関係である。

このような関係でも実際は問題が生じないことの理由として、経済学でよく指摘されるのが「評判 (reputation)」の働きである²³⁾。「自身に対する評判への配慮が、事後的な機会主義を防止する有効な手段となっており、約束違反や再契約への誘因が克服できる場合がある。実際にコミットする場合と同じ結果が実現できることもある」²⁴⁾。また、「契約に費用がかかり不完備でしかありえない社会では、信頼は大多数の経済取引を実現するうえで欠かせない。したがって、悪評のために将来の有益な取引可能性が減少する恐れによって、約束違反を食い止められる。その結果、機会主義的な行動による短期的利得を相殺するようなコストが評判か

表2 小企業向け貸出の類型化

区分	リレーションシップ貸出 (継続的關係)	取引準拠貸出 (個々の取引ごとに判断)
		①財務諸表貸出②資産準拠貸出 ③小企業クレジット・スコアリング
貸出審査に際し 依拠する情報の特徴	○時間をかけて蓄積された、曖昧さ・主観性も含む非定型的・定性的情報が重要 ○情報は、当該貸出先との預金・貸出取引によって集められる以外に、その事業主、仕入・販売先、所在するコミュニティからも収集される ○事業主の約束履行実績も重要な審査材料	○曖昧さを排除した定型的・定量的情報が重要 ①実績・予想財務諸表に基づく財務分析により、当該資金を投下した後の財務状況の変化と返済可能性を予測 →長く安定した業歴がある企業が審査上有利になる傾向 ②企業の財務内容よりも売掛金や在庫のキャッシュフロー化の可能性(これにより「基本借入額」を算出)が最重視される →業況悪化企業にも信用供与可能 ③信用情報機関から入手した事業主の個人信用情報および企業の企業信用情報、および企業の財務諸表から、統計的計算により、返済可能性を示すクレジット・スコアを算出
与信先に対する 審査判断の 時間的継続性	○継続的与信取引を通じ収集・蓄積された情報は、貸し手側の重要な資産 →長い取引歴を有する企業は継続的な与信供給が受けやすくなる(保険機能を内包)反面、新規の取引先は審査上不利になる	○各審査判断は、先立つ審査判断とは独立に行われる →新規取引先でも審査上不利にならない一方、長い取引歴の企業でも状況変化により与信が受けられなくなる ②貸し手は「基本借入額」を日次で算出し、その増減に応じ貸出額も増減する
審査情報の、 他の金融機関 との共有・移 転の可能性	困難	容易
銀行の規模に よる貸出方式 選択上の傾向	○小銀行の対小企業貸出では依然として主流	○大手銀行の対小企業貸出は③に傾斜する傾向にあり、特に25万ドル未満の貸出の大半は③の方式

資料：Berger and Udell (2003) に基づく

ら発生するために、機会主義的な行動へのインセンティブが取り除かれることになる²⁵⁾。すなわち、コミュニティ銀行が地域のある企業に(他の企業からみて)「無理」な要求をすれば、それはたちまち地域全体に悪評として伝わり、そのコ

コミュニティ銀行は純預金先個人との預金取引においてすら「この銀行は『地域の一員』としては信頼できない」と判断され、今後の取引関係に悪影響が及ぶことにもなりかねない——だからコミュニティ銀行はそのような行動に出るはずがないという理由づけである。

例えば、「私たちは地元に住んでいて、日曜日スーパーに買い物に行って、社長さんに会う時「ずるいやつだなあ」と思われると非常にまずいです」²⁶⁾

すなわち、「逃げも隠れもできない」ので、地域の金融機関の人々は地元の中小企業に真摯に対応しなければならない。その理由はまさに上述の素朴な言葉に含まれているのではなからうか。これは「評判」の働きである。

もっとも、貸出先の中小企業からそのような疑念を抱かれること自体、コミュニティ銀行としては不幸な事態であり、だからこそコミュニティ銀行はリレーションシップ貸出という暗黙の継続的契約関係を数多くの地元企業との間に結び、地域住民・企業から「曇りなき信頼」を得るよう努めるのである。このような努力が実を結ぶためには、リレーションシップが本質的に双務的なもの（たとえば融資実行に際しては企業の側も誠実にデータを開示する必要がある）である限り、地域住民・企業の側も地域における自らの信頼を貶めないよう行動するという条件が必要である。

第三節 大手銀行によるリレーションシップバンキング形成の困難性

先のバーガー・ユーデル論文に戻る。同論文で特筆しておくべき点は、大手銀行は中小企業向けリレーションシップ貸出に適さないのではないか、という指摘である。同論文によれば、取引準拠貸出方式の中小企業融資を多く取り扱うようになった大手銀行が、リレーションシップ貸出方式の中小企業融資を併存させる場合、審査方式相互間の相違から銀行組織内部で齟齬が生じやすく（「範囲の不経済」）、また、取引準拠貸出方式に比してリレーションシップ貸出が大手銀行の組織的体質にそぐわないことから、結局後者が排されてしまうことになる。

大手銀行は中小企業向けリレーションシップ貸出に適さないとの見解をバーガーの議論に基づいて、日本の実状に即して筆者なりに整理してみれば、以下の

ようになるだろう。

第一に、そもそも大手銀行と中小金融機関では、中小企業融資の目的に違いがある。大手銀行は単純に利益をあげることを目的としているが、これに対し、中小金融機関は、単なる収益源ではなく、地域に根付く金融機関として、収益源の確保、再生をも課題としている。

たとえば、東京都の一信金に対して以前行なったインタビューでは、このように述べていた。「私たちの仕事は融資する時、いい中小企業と悪い中小企業を選別することではなくて、悪い中小企業を少しでもいいようにしてあげることです。ちょっと悪い中小企業をいかにして、いい中小企業にしてあげられるかどうかということは実際には大変な作業です。例えば、売上があがるようにどうにかして調整しようとか、効率化するために新しい機械を導入し、生産設備をよくしてあげるとか、コストの削減ができるようにしてあげようとか、いろいろと工夫しています」²⁷⁾

一方、貸金水準が高い大手銀行では、貸出ロットの小さい中小企業への貸出のために多額の人件費をつぎ込むことは採算に合わない。それで、中小企業をよくするために細かいことを行なうというサービスが提供できないのである。

第二に、リレーションシップ貸出が効果的に機能する(顧客満足度も含め)ためには、渉外・審査・融資決裁権限者の間の組織的ラインが短いことが望ましいが、大きなヒエラルキー組織である大手銀行ではそれは難しい(巨大組織ゆえの「組織上の規模の不経済」の存在)。

第三に、リレーションシップ作りには渉外・審査役職員の転勤インターバルがある程度長いことが望ましいが、広域多店舗展開を行なっている大手銀行は概して転勤インターバルが短い。また遠隔地間の転勤が多いため、リレーションシップ貸出において重要な「土地勘」も身につけにくい。

「私たちの転勤は地域に限られて、小平、立川とか、30分ぐらいで行ける所までですから、社宅が要りません。みんな自宅に住んでいます」²⁸⁾

また、「リレーションシップバンキングは私たち地域の金融機関にしかできないと思います。なぜかという、大手都市銀行の人はこの辺の人のことを知らない

いからです」²⁹⁾とも述べている。

現に、日本の大手銀行は中小企業向けのリレーションシップ貸出を減らし、財務データベースやスコアリング・システムなどを用いた「規模のメリット」を生かせる取引準処貸出に重点を移しつつあるようである。それでもトータルとしての中小企業向けの貸出額（2002年9月半期実績）はすべての大手銀行で減少しており（金融庁発表資料〔日本経済新聞2002年12月26日〕）、取引準処貸出が量的にリレーションシップ貸出を代替しえないことを示唆している。なお、同様の現象は米国の大手銀行でも見られる³⁰⁾。

結び

バーガー博士の別の研究（Berger et al「2002」³¹⁾）では、中小企業に対して融資を行うコミュニティバンクの組織は、小さくかつ階層がフラットな組織が望ましいという報告がある。中小企業は財務諸表等が必ずしも十分に整備されているわけではなく、合理的にキャッシュフローを見積もることも容易ではない。このため、定量化できない「ソフト」情報に基づき融資渉外担当者は感覚的に判断せざるをえない。

こうしたソフト情報は顧客とのリレーションシップを通して得られるものであり、テクノロジーによってではない。米国では、顧客とのフェイス・トゥ・フェイスの密接な関係を通して、こうした「ソフト」情報をうまく貸出業務等に反映させることが「リレーションシップバンキング」と考えられており、これは財務データやクレジット・スコアリングを用いて機械的・効率的に処理する大銀行型とは対極にあるものと考えられている。

一般に、コミュニティバンクは顧客との関係が深く、長く、顧客のソフト情報を持っており、そうした情報に基づき融資の判断を行う。こうしたソフト情報は、財務データのような「ハード」な情報に基づき与信判断を行う大銀行の組織で合理的に判断することは難しく、クレジット・スコアリングの対象にも馴染まない。そうしたソフト情報は財務諸表のような計量化可能な情報とは異なるため、大きな組織の中では伝わりにくく、金融機関の組織に階層がいくつもあると、うまく

機能しないとバーガー博士は指摘している。

以上の考察から明らかなように、クレジット・スコアリングではなくフェイス・トゥ・フェイスによるリレーションシップ貸出手法を用い、中小企業への融資を行う場合、現実的には金融機関に規模の上限があると考えられ、規模の小さい銀行は比較的優位にあるといえるだろう。これは、米国だけではなく、日本にも当てはまると考えられる。

従って、日本経済の「持続的成長」を保証するためには、「情報生産機能」を発揮し、地域・中小企業を支える中小金融機関こそが支援の対象とされるべきであり、中小・地域金融の担い手として大手行ではなく、本来リレーションシップバンキングという強みを持つ中小・地域「銀行」システムの再建が図られる必要が明らかになったのではなからうか。

- 1) 2003年3月27日には、「リレーションシップバンキングのあり方に関するワーキンググループ」(金融審議会金融分科会第二部会)より「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」と題した報告書が出された(以下「報告書」)。そしてその翌日には、金融庁が「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」を公表した(以下「アクションプログラム」)。それらの報告書及びアクションプログラムと筆者の認識とは相通ずる面が多い。とりわけ、地域金融機関が中小企業に対して行う信用供与が長期間の継続的関係と相互理解に根ざしたものであり、政策的にもその関係に配慮することが中小企業に対する金融の円滑化に資するという基本的認識が打ち出されたことの意義は大きいと考える。しかし、以下の点において不十分な所も少なくなく、なお補強が必要である。第一に、報告書及びアクションプログラムは中小・地域金融機関経営が地域経済に及ぼす影響が大きいとして、リレーションシップバンキングの機能の強化を謳っているのであるが、すでに数多くの中・地域金融機関が破綻に追い込まれ、地域経済にとって深刻な貸出減がもたらされている状況について何らの言及もなされていない問題がある。次に、報告書の諸提言の中で特に疑問を呈しておきたいのは、地域金融機関の再編・統合促進策(4.11イ)に関してである。再編・統合がリレーションシップ貸出に悪影響をもたらすのは、①貸し手金融機関の組織体制や担当者が大きく変わるにより、借り手との継続的リレーションシップが変質・分断を余儀なくされるからであり、また、②貸し手金融機関の大型化・官僚組織化や広域化を招くからである。これらの問題点のうち、報告書は、①に関しては是正策を簡単に記述してい

るものの、②に関しては言及していない。本論文で強調したように、小規模金融機関は大中規模の金融機関よりむしろ優れたリレーションシップバンキングを実践することができるかと筆者は考えている。

- 2) 「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」金融審議会 金融分科会 第二部会 平成15年3月27日 3頁を参照。

<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/14/singi/f-20030327-1.pdf>

- 3) Allen N. Berger and Gregory F. Udell (2003) p.204を参照。
- 4) 日向野幹也 (2001) 16-20頁を参照。
- 5) クレジット・スコアリング及びそれに類似した量的分析手法はここ30年の間にクレジット・リスクを評価する手法として銀行（金融セクター関係者）によって発展してきた。これらの手法において最も一般的なのは、デフォルト確率やデフォルト・リスクを計量するために用いられる統計モデルである。例えば、線形確率モデル、ロジット・モデル、線形判別分析などである。クレジット・スコアリングは1970年代に消費者金融の分野において広く採用された。クレジット・スコアリングの商業貸出への応用もまた、30年ほどの歴史を有している。最も著名なAltmanのZ-scoreモデルは1968年に出版されている。Altmanのモデルは、説明変数として五つの財務比率を用いた判別関数である。モデルをカリブレートするために用いられたデータは公開取引企業であった。Allen N. Berger and Gregory F. Udell, (2003) p.211を参照。
- 6) 実は、クレジット・スコアリングの対中小企業貸出への適用は比較的新しい現象である。1995年までは、Wells Fargo社が唯一信頼できるproprietaryモデルを構築可能とする十分な大規模データベースを有していた。それ以後、外部のアクターが商業銀行に対して中小企業向けのクレジット・スコアリングモデルを開発、販売している。

1998年までに、米国の大手金融機関の60%超が中小企業向けローンへのクレジット・スコアリングモデルを採用している、ということが最近の研究で明らかになった。興味深いことに、それらクレジット・スコアリングを採用している金融機関のうちわずか42%が、融資の可否決定を自動的に行うためにそれを用いており、12%が自らのproprietaryモデルを用いているのみであった。とりわけ、中小の銀行においては、自前のproprietaryモデルを構築するための十分な貸出規模を有していないようである。また、小銀行においては中小企業向けクレジット・スコアリングを広く採用していないということも見受けられる。Allen N. Berger and Gregory F. Udell (2003) p.211を参照。

- 7) この内容は、伊藤洋悟「スコアリングと人的審査の併用で成果上げる東京都民銀行」『週刊金融財政事情』(株)金融財政事情研究会 2001年3月19日 13-14頁を参照

されたい。

- 8) 廣住亮(2003)11頁を参照。
- 9) Allen N. Berger and Gregory F. Udell (2003)を参照。
- 10) 表2のタイトルに「小企業」という表現が用いられていて、「中小企業」という表現ではないことに、まず注意していただきたい。ここでみるバーガー・ユードル論文だけではなく、米国では「中小企業」という一括りの認識をするのではなく、中堅・中企業と小・「最小」企業 (small/micro businesses) に分けることが一般的な語法となっている。銀行業界でも前者の市場を「ミドルマーケット」(おおむね売上高500万~1,000万ドルから2・3億ドルまで)、後者の市場を「スモールビジネス・マーケット」と認識することが多い。そして後者こそが、本論文が主に念頭に置くコミュニティ銀行にとって、主たるマーケットなのであり、実際そこでは、リレーションシップ貸出が主立った貸出方式となっているのである。
- 11) Allen N. Berger and Gregory F. Udell (2003) p.204を参照。
- 12) Berger, A.N. and Udell, G.F. (1995) pp.21-42を参照。
- 13) Petersen, M.A., and Rajan, R.G. (1994) pp.3-37を参照。
- 14) Cole, R.A. (1998) pp.959-977を参照。
- 15) Degryse, H., and van Cayseele, P. (2000) pp.90-109を参照。
- 16) Allen N. Berger and Gregory F. Udell (2003) p.213を参照。
- 17) Cole, R.A. (1998) pp.959-977を参照。
- 18) Berger, and Udell (1995) pp.21-42を参照。
- 19) Berger, A.N. and Udell, G.F. (1995) pp. 21-42を参照。
- 20) Berlin, M., and Mester, L.J. (1998) pp.873-897を参照。
- 21) Hold Up 問題とは、金融機関の機会主義的な行動により、融資を受ける企業が金融機関から「投資の成果の一部を渡さなければ関係を打ち切る」という脅しを受けやすくなるという問題である。鶴田大輔(2003)82頁を参照。
- 22) ポール・ミルグロム、ジョン・ロバーツ [1997(原著1992)] 奥野正寛ほか訳141頁を参照。
- 23) 同上書149頁を参照。
- 24) 同上書149頁を参照。
- 25) 同上書149頁を参照。
- 26) 多摩中央信用金庫業務部 長島剛氏に対するインタビュー。
- 27) 多摩中央信用金庫業務部 長島剛氏に対するインタビュー。
- 28) 多摩中央信用金庫業務部 長島剛氏に対するインタビュー。
- 29) 多摩中央信用金庫業務部 長島剛氏に対するインタビュー。
- 30) 由里宗之(2000)を参照。

31) Berger, Allen N et al (2002) を参照.

参考文献

- 金融審議会 金融分科会第二部会「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」平成15年3月27日
- 金融庁「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」平成15年3月28日
- 日野野幹也「中小企業金融分野への新規参入を促進する一スコアリングとIT, MP (電子取引所) の関係」『週刊金融財政事情』(財)金融財政事情研究会 2001年3月19日
- 伊藤洋悟「スコアリングと人的審査の併用で成果上げる東京都民銀行」『週刊金融財政事情』(財)金融財政事情研究会 2001年3月19日
- 廣住亮「中小企業金融とリレーションシップバンキングー欧米主要国の事例との比較」『信金中金月報』信金中央金庫総合研究所 2003年8月
- ポール・ミルグロム, ジョン・ロバーツ [1997 (原著1992)] 『組織の経済学』NTT出版 奥野正寛ほか訳
- 由里宗之『米国のコミュニティ銀行』ミネルヴァ書房 2000年
- 鶴田大輔「中小企業金融の実証研究に関するサーベイ」『商工金融』(財)商工総合研究所 2003年1月
- 三井住友銀行副頭取 水島藤一郎「三井住友銀行の法人業務戦略」
http://www.smfg.co.jp/library/explanation/pdf/20040421_pre.pdf
- 国民生活金融公庫総合研究所「調査季報」1993~2004各年
- Allen N. Berger and Gregory F. Udell, 2003 .The Future of Relationship Lending., Benton, E. Gup, *The Future of Banking*, Westport, Connecticut London
- Berger, A.N. and Udell, G.F. 1995. Relationship lending and lines of credit in small finance, *Journal economics*
- Petersen, M.A., and Rajan, R.G. 1994. The benefits of firm-creditor relationships : Evidence from small business data. *Journal of Finance*
- Cole, R.A. 1998. The importance of relationships to the availability of credit. *Journal of Banking and Finance*
- Degryse, H., and van Cayseele, P. 2000. Relationship lending within a bank-based system : Evidence from European small business data. *Journal of Financial Intermediation*
- Berlin, M., and Mester, L.J. 1998. On the profitability and cost of relationship lending. *Journal of Banking and Finance*

Berger, Allen N et al, 2002, "Small Business Credit Availability and Relationship Banking: The Importance of Bank Organizational Structure," *Working Paper*

2004年7月28日受稿

2004年9月1日レフェリーの審査をへて掲載決定

(一橋大学大学院博士課程)