

大手銀行による中小企業金融の取組み状況についての考察

－ 公的信用保証の利用状況と既往アンケート調査の分析を通じて －

佐藤 一郎

城西大学・現代政策学部

わが国の中小企業金融についての研究は多いが、その多くは地方銀行や信用金庫等の中小地域金融機関の取組みに関するものである。本稿は、信用保証協会の公的信用保証制度の利用状況の分析等を通じて、大手銀行による近年の中小企業金融の取組みの特徴を明らかにすることを目的とした。

この結果、第一に、大手銀行の信用保証協会利用融資では、地方銀行等に比べて100%保証の占める割合が高い傾向にあることが確認された。このことは、大手銀行が信用リスクの引受けに慎重であることを示している。第二に、既往アンケート結果の分析により、中小企業は金融機関に対して「有益な情報」や「新たな取引先の紹介」を期待していることから、この分野で強みを持っている大手銀行から、信用保証協会利用融資を利用していることが示唆された。

キーワード：中小企業金融、大手銀行、地域金融機関、信用保証協会

1. はじめに

表1に示すように、近年のわが国の中小企業向け総貸出残高はやや減少傾向にあるものの、さほど大きな変化はない。また、貸出の多くを民間銀行が担い、信用金庫や信用組合等の協同組織金融機関や政府系金融機関等が、役割に応じて必要な資金供給を行うという基本構造にも特別の変化は見られない。

しかし、この中小企業金融の主たる担い手の“国内銀行”というグループの中で、大手銀行（いわゆる都市銀行）、地方銀行、第二地方銀行のそれぞれがどのような役割を果たし、またどのような貸出行動をとっていたかについては、計数資料入手の困難性もあり、これまで必ずしも明らかにされてこなかった。

企業金融に関する通説では、一般に、大企業向けの融資は従来の都市銀行、現在で言えばメガバンクに代表される大手銀行が担い、中小企業向け融資を担うのは、主に地域銀行や信用金庫、信用組合であるとされている。しかし、わが国の現状を見ると、大手銀行を取引銀行とし大手銀行から借り入れを行っている中小企業も少なくない。

表1 金融機関別中小企業向け貸出残高

		(単位：兆円)					
年		2009	2010	2011	2012	2013	2014
国内銀行銀行勘定合計	国内銀行銀行勘定合計	177.5	173.7	171.4	170.1	173.2	176.8
	信用金庫	42.8	42.0	41.6	41.0	41.3	42.1
	信用組合	9.4	9.4	9.5	9.5	9.7	10.0
民間金融機関合計 (信託勘定他を除く)		229.8	225.1	222.4	220.6	224.2	219.5
政府系金融機関等合計		22.3	22.5	22.7	22.5	22.4	22.2
中小企業向け総貸出残高 (信託勘定他を除く)		252.1	247.6	245.2	243.1	246.6	241.7

(各年12月ベース) 【出所：中小企業白書2015年版】

また企業に対する金融取引の手法についても、トランザクション・バンキングとリレーションシップ・バンキングがあり、大手銀行が個別の案件ごとに取引を完結して考えるトランザクション・バンキングを志向するのに対し、地域金融機関とも称される中小金融機関では、顧客との長年の取引関係を重視するリレーションシップ・バンキングの手法が中心であるとされている。ただ、これも実際の取引状況を見てみると、たとえ中小企業であっても大手銀行を主要取引銀行として長年の取引をしているケースも少なくなく、この場合には当然、大手銀行であっても、いわゆるリレーションシップ・バンキングの手法を活用していることが考えられる。

中小企業金融の問題をさらに複雑化しているのは、ひと口に“中小企業”と言っても極めて幅が広いことである。例えば、わが国の中小企業基本法の定義によれば、従業員数だけを見ても最大で300人までの幅がある。従業員5人の企業と300人の企業をひと括りにして“中小企業”とみなし、その金融取引構造を一括して議論することにはそもそも無理があるのではないだろうか。

全国で中小企業者は約385万あるが、そのうちの9割、334万を小規模事業者が占めている。2014年6月には「小規模企業振興基本法（小規模基本法）」及び「商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律の一部を改正する法律（小規模支援法）」が成立した。小規模支援法は、これまで中小企業基本法で規定されていた「成長発展」のみならず、「事業の持続的発展」を基本原則として位置付けている。2014年は小規模事業者の振興施策の方向性が大きく転換した年であった¹。このような状況下で、中小企業の規模をより意識しながらその金融取引構造について考察することは意義のあることであると考えられる。

以上の問題認識の下で、本論文は以下のように構成されている。

まず第2節では、関連する先行研究や調査を概観する。次いで第3節では、金融機関と中小企業の取引関係について、次の2つの観点から考察する。

第一の観点は、大手銀行と中小金融機関で、中小企業向け融資の取組みに関して、定量面で

何らかの異なる特徴が見られないかという点である。このための方法として本稿では、公的信用保証の利用状況に焦点を当てる。具体的には、中小企業庁のウェブページに公表されている金融機関別の信用保証協会保証付融資の計数を比較し、金融機関の業態別に異なる特徴や差異が見られるかどうかを考察する。

信用保証協会の保証は主として中小企業が利用するものである²ので、これについて考察することは、中小企業向け融資の特徴の一面を探るものになるはずである。他方で、この保証付融資の担い手である金融機関の側には、規模の制限がない。つまり、信用保証協会保証付融資は大手銀行も取扱いが可能なのである。大手銀行がこの信用保証付融資を行う場合に、そこに地域金融機関との何らかの差異が認められるものであるかどうか。この点を仮説に基づいて検証していく。

第二の観点は、中小企業と金融機関の取引関係に関する既往のアンケート結果を基に、そこに見出される特徴的な事象について考察することである。アンケート結果は数値によるものであるが、上記第一の観点に比べれば、定性的な視点も反映するものと言える。なお、主として使用するアンケートや一部項目を参照するアンケートは、いずれも過去に第三者によって実施、公表されたものであり、本論文のために行ったものではない。このため、対象や質問項目が必ずしも統一されていない。ただ、そこから何らかの共通する特徴を見出そうとするものである。

第3節の最後に、以上の2つの観点からの検証を踏まえ、得られる示唆についてまとめる。第4節は、全体のまとめと今後の課題である。

2. 先行研究

近年、中小企業金融分野における研究成果は多く見られる。ただ、その対象とする範囲は幅広く、それらの全てについてここで触れることにはあまり意味がない。そこで、本稿の論点とする分野に関連するものについて、以下で確認しておく。

大手銀行と中小金融機関の取引行動の差異については、リレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキングの観点から比較したものも多い。例えば藪下・武士俣(2006)は、地方銀行の下位行や信用金庫といった地域金融機関がリレーションシップ・バンキングに特化していく可能性が高いのに対し、都市銀行や地方銀行の上位行などはトランザクション・バンキングに特化していく公算が大きい、としている³。佐藤(2011)は、近年のわが国の金融機関のリレーションシップ・バンキングの取組み状況について分析し、特に地域金融機関において1先当たりの貸出金額が増加傾向にあることから、手間(コスト)をかけながらリレーションシップ・バンキングに取り組み、その結果として選別した企業に対しては、従来よりも集中して融資を行うようになったことを確認している。

表2 直近決算時点における借入金融機関の中で借入残高が1位の金融機関の業態（従業員規模別）

	(単位：件数、()内は構成比%)						
	1人-5人	6人-20人	21人-50人	51人-100人	101人-300人	300人以上	回答件数 計
大手銀行	38(8.3)	178(9.9)	160(12.5)	135(19.4)	174(25.7)	53(38.7)	738(14.6)
地方銀行	159(34.7)	732(40.5)	518(40.4)	264(38.0)	263(38.9)	54(39.4)	1,990(39.4)
第二地方銀行	55(12.0)	200(11.1)	130(10.2)	75(10.8)	48(7.1)	4(2.9)	512(10.1)
信用金庫	131(28.6)	447(24.7)	241(18.8)	82(11.8)	53(7.8)	3(2.2)	957(18.9)
信用組合	17(3.7)	64(3.5)	28(2.2)	11(1.6)	2(0.3)	0(0)	122(2.4)
政府系金融機関	47(10.3)	153(8.5)	187(14.6)	119(17.1)	120(17.8)	13(9.5)	639(12.6)
その他	11(2.4)	33(1.8)	17(1.3)	9(1.3)	16(2.4)	10(7.3)	96(1.9)
回答件数 計	458(100.0)	1,807(100.0)	1,281(100.0)	695(100.0)	676(100.0)	137(100.0)	5,054(100.0)

【出所：植杉他(2015)】

渡辺・植杉(2008)は中小企業金融の全般について、幅広い論点をカバーしているが、特に本稿に関連のある項目としては、中小企業金融安定化特別保証制度(以下、特別保証制度)の功罪についての考察がある。特別保証制度は、困難な経済状況下において中小企業の金融を支えるために、中小企業等貸し洩り対策大綱に基づいて1998年10月から2001年3月にかけて実施された制度であるが、その運用上の問題もあり、本来は淘汰されるべき企業(いわゆるゾンビ企業)の延命に資したのではないかと指摘されている。ただし、この渡辺他(2008)でも、融資の担い手である金融機関を業態別に分けた考察まではされていない。

わが国の公的信用保証制度に関して、理論や制度そのものの説明だけでなく中小企業の利用状況等も併せて調査分析したものとしては、家森(2010)がある。家森(2010)は愛知県信用保証協会のアンケートの分析を通じて、信用保証利用の特徴と金融機関との関係を整理している。

後藤(2014)は中小企業の全体像を多面的に分析した労作であるが、本稿の対象である中小企業金融、とりわけ担い手としての金融機関ごとの役割や公的信用保証制度については、さほど詳しくは述べられていない。

吉野(2015)は中小企業金融の担い手について整理しているが、その分類については中小企業白書の計数分類である国内銀行、信用金庫、信用組合と政府系金融機関等に留まっており、大手銀行や地方銀行等の国内銀行の内訳までには踏み込んでいない。また吉野(2015)は100%保証における貸し手銀行のモラルハザードの問題について指摘している。

3. 考察

3.1 信用保証協会保証付融資の利用状況からの考察

3.1.1 仮説とその前提

本項では、大手銀行と中小金融機関の間に、公的信用保証制度、具体的には信用保証協会の

表3 直近決算時点における借入金金融機関の中で借入残高が1位の金融機関の業態（TSR信用評点別）

	(単位：件数、()内は構成比%)					回答件数 計
	40点以下	40点超 50点以下	50点超 60点以下	60点超 70点以下	70点超 100点以下	
大手銀行	13(5.9)	440(13.8)	232(17.1)	54(19.3)	0(0)	739(14.6)
地方銀行	82(37.4)	1,160(36.3)	595(43.8)	150(53.6)	3(75.0)	1,990(39.4)
第二地方銀行	21(9.6)	339(10.6)	137(10.1)	16(5.7)	0(0)	513(10.2)
信用金庫	57(26.0)	715(22.4)	167(12.3)	18(6.4)	0(0)	957(18.9)
信用組合	13(5.9)	93(2.9)	14(1.0)	2(0.7)	0(0)	122(2.4)
政府系金融機関	24(11.0)	384(12.0)	195(14.4)	35(12.5)	1(25.0)	639(12.6)
その他	9(4.1)	63(2.0)	19(1.4)	5(1.8)	0(0)	96(1.9)
回答件数 計	219(100.0)	3,194(100.0)	1,359(100.0)	280(100.0)	4(100.0)	5,056(100.0)

【出所：植杉他(2015)】

保証付融資の利用状況について、何らかの特徴的な違いが見出せないかを考察する。具体的な検証を行う前に、仮説を整理する。

信用保証協会の保証は、企業の信用が十分でなく、そのため金融機関からの融資（一般に言われるプロパー融資）を得ることが難しい場合に、その信用補完のために利用するものである。この保証を受けるためには、原則として当該企業が中小企業であることが条件とされているが、他方、融資を行う金融機関は必ずしも中小金融機関には限定されておらず、メガバンク等の大手銀行であっても信用保証協会の保証付融資の取扱いは可能である。

この信用保証協会の保証は、かつては融資額の100%までの保証、いわゆる全額保証が可能であったが、その場合に貸し手・借り手の双方にモラル・ハザードが懸念されることや、信用保証協会の収支状況の悪化等の理由から、現在では原則として部分保証となっている。部分保証とは融資金額のうち一部（原則として80%）のみを保証するものである。この場合、保証が付かない部分については金融機関が融資先の信用リスクを負担する必要があるため、責任共有制度と呼ばれている。しかしながら部分保証の場合、経済状況の大幅な悪化等の特殊な状況下では、金融機関が残りの部分の信用リスク負担を懸念して、中小企業向け融資に消極的となる可能性がある。その結果、中小企業の資金調達に大きな支障が生ずるおそれがあることから、信用保証協会が例外的に全額を保証する場合がある。これが近年における全額保証制度であり、例えばセーフティネット制度がある。セーフティネット制度は現在も継続されているが、特に原油等価格高騰対策として2008年6月から2011年3月の間は、その対象業種が拡大された。以上のような制度の理解を踏まえた上で、具体的な考察を進めたい。

先に述べたように、ひと口に中小企業と言ってもその幅は広い。ただ、例えば植杉他(2015)が表2、表3に示すように、一般に大手銀行が取引をする中小企業は、中小企業全体の中でも比較的規模が大きく、また外部信用調査機関による財務評点も比較的高い企業群が多い。このような事実を前提に考えると、大手銀行が信用保証協会保証付融資を取扱う機会は、中小金融機関に比べれば少ないと考えられよう。また、保証付融資の中でも全額(100%)保証融資は、

表4 代位弁済率推移（全体ベース）

	H23/4～H24/3	H24/4～H25/3	H25/4～H26/3	H26/4～H27/3
大手銀行（りそなを含む）	2.56%	2.27%	2.09%	1.78%
大手銀行（りそなを除く）	2.54%	2.24%	2.11%	1.87%
地方銀行	2.09%	2.09%	1.92%	1.73%
第二地方銀行	2.53%	2.47%	2.19%	1.76%
信用金庫	2.75%	2.64%	2.30%	2.08%

（注）代位弁済率は「対象期間の代位弁済金額合計/保証債務残高（平均）」により算出

【出所：中小企業庁「金融機関の代位弁済の状況」を基に筆者作成】

一般的には信用リスクの高い企業向けの融資に際して利用するものであると考えられることから、中小金融機関に比べて大手銀行の利用は比較的少ないことが想定されるのではないだろうか。

3.1.2 実証

信用保証に関する公表データを利用して、これまで述べたような仮説の正当性の実証を以下に試みる。

使用するデータは、中小企業庁が公表している「金融機関別の代位弁済の状況」の4か年分（平成23年4月～平成27年3月）である。可能であればさらに長期間について検証するのが望ましいが、公表されているのが上記期間分のみであるので、検証もこの範囲に限定する。

このデータでは、大手銀行、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合の各個別金融機関別に、代位弁済額と平均保証債務残高が示され、さらにそれぞれの中で100%保証制度利用分の割合が示されている。この公表データを基に、業態別の代位弁済率の比較を筆者がまとめたのが表4である。なお、表4の作成に当たっては、各年度について信用組合を除く業態別に各金融機関の代位弁済額を合計し、それを同様に合計した平均保証債務残高で除すことによって比率を算出している⁴。信用組合を除いたのは、総じて取扱金額が少ない中で、一部の信用組合のみ取扱金額が大きいため、これらを合算して全体像とすることの意味が必ずしも明らかでないと考えたためである。また、ひと口に大手銀行と言っても、いわゆる三大メガバンクとりそな・埼玉りそなでは取引企業層に少なからぬ違いがあることも想定されるので、大手銀行の比率の算出に当たっては、りそなグループを含めたものと除いたものの双方を作成している。

これを見ると、大手銀行の代位弁済率が一貫して地方銀行を上回っているだけでなく、年度によっては第二地方銀行の代位弁済率さえも上回っていることがわかる。

表5 代位弁済率推移（100%保証ベース）

	H23/4~H24/3	H24/4~H25/3	H25/4~H26/3	H26/4~H27/3
大手銀行（りそなを含む）	3.00%	2.81%	2.83%	2.72%
大手銀行（りそなを除く）	2.94%	2.74%	2.85%	2.85%
地方銀行	2.32%	2.40%	2.35%	2.30%
第二地方銀行	2.81%	2.85%	2.67%	2.44%
信用金庫	2.99%	2.95%	2.67%	2.58%

（注）代位弁済率は100%保証分のみについて「対象期間の代位弁済金額合計/保証債務残高（平均）」により算出
【出所：中小企業庁「金融機関の代位弁済の状況」を基に筆者作成】

表6 100%保証利用率

	H23/4~H24/3	H24/4~H25/3	H25/4~H26/3	H26/4~H27/3
大手銀行（りそなを含む）	71.0%	65.9%	58.6%	51.2%
大手銀行（りそなを除く）	72.1%	67.2%	59.8%	52.3%
地方銀行	65.6%	61.6%	55.7%	49.0%
第二地方銀行	59.4%	56.0%	50.6%	43.7%
信用金庫	69.1%	65.5%	60.7%	54.6%

（注）平均保証債務残高のうち、100%保証が占める比率を算出したもの
【出所：中小企業庁「金融機関の代位弁済の状況」を基に筆者作成】

さらに、代位弁済額、保証債務残高のうち、100%保証分のみについて、同様の方法によって比較したものが表5である。

これを見ると、100%保証については、大手銀行の代位弁済率がかなりの期間で、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫の代位弁済率を上回っていることがわかる。

さらに、同じ中小企業庁の公表データを基に、保証債務残高に占める100%保証の割合を業態別に算出したものが表6である。これを見ると、地方銀行や第二地方銀行はもとより、期間によっては信用金庫に比べても、大手銀行の100%保証の利用状況が高いことがわかる。

以上の結果は、何を示しているのであろうか。先に仮説の中でも一例を提示したように、先行研究や各種のアンケート調査等によれば、大手銀行が取引する中小企業は、中小企業全体の中でも企業規模や信用力の点で上位に位置する企業群のはずである。もしそうであれば、一般的にはこうした企業向け融資については、信用リスクを鑑みて、100%保証の利用割合が中小金融機関のそれに比べて低くなるはずではないだろうか。

もちろん、前記のように100%保証は、特殊な経済状況の下で資金調達の困難に陥っている企業群に対する特例措置であるため、単なる企業規模や従来の財務評点だけでその適用状況を判断するのは、必ずしも適切ではないかもしれない。しかし、仮にそうした事情があるとしても、少なくとも100%保証付融資を適用すべき企業との取引が、中小金融機関よりも大手銀行において上回っていることは奇異な印象を受ける。

表7 金融機関の貸出スタンスの変化（2012年度下期以前との比較）

(単位：%)

	プロパー貸出 重視	ややプロパー貸出 重視	特になし	やや信用保証付貸 出重視	信用保証付 貸出重視
全国	6.5	35.8	48.4	4.9	4.5
都市銀行	0.0	25.0	75.0	0.0	0.0
地方銀行	7.3	29.1	61.8	1.8	0.0
第二地銀	8.3	41.7	47.2	2.8	0.0
信用金庫	5.5	39.4	42.5	7.1	5.5
信用組合	8.3	25.0	45.8	4.2	16.7

【出所：日本政策金融公庫 2015年6月29日ニュースリリース】

信用保証制度の利用に関する通説としては、例えば家森（2010）が指摘しているように、地域金融機関が大手銀行（家森（2010）では「都市銀行」）よりも積極的な取組みを行っているとしており⁵、本稿で検証したような大手銀行の信用保証付融資の利用実績は、このような通説にやや相違しているように感じられる。

大手銀行が積極的に公的信用保証制度を利用していること自体は、特に問題視することではないかもしれない。ただ注意すべきは、表5で確認したように、保証付融資、とりわけ100%保証付の融資において、大手銀行分の代位弁済率が他の業態を上回っていることである。

以上から考えられることは、大手銀行が公的信用保証制度、とりわけ100%保証制度を利用して、比較的信用リスクの高い企業群に対する融資を、地方銀行以下の金融機関に比べて積極的に行った可能性である。筆者自身の実務経験からも、このような可能性を完全には否定できない。ただ残念ながら、この仮説を検証するに足るデータは筆者の調査した範囲では未だ入手できていないので、あくまでも推測の段階に留まるものではある。

しかし、結果として大手銀行の100%保証の利用率が高いこと、また代位弁済比率が高いことを併せて考えれば、公的信用保証制度の運営については何らかの見直しが必要ではないかと考える。本稿は公的信用保証制度の問題点を主たる検討の対象とするものではないので、ここまでに留めておく。

なお、日本政策金融公庫が2015年4月に行った金融機関に対する調査⁶によれば、表7に示すように、2012年度下期以前と比較して、プロパー貸出を重視（「重視」と「やや重視」の合計）するようになったと回答した金融機関は42.3%となっており、信用保証付貸出を重視するようになったと回答した金融機関の9.4%を大幅に上回っているが、都市銀行の「プロパー重視」の比率は最も低い。都市銀行では「特になし」と答えた比率が他業態に比べて高く、このアンケート結果の意味するところについては注意深く解釈する必要がある⁷が、景気回復過程の中でも中小企業金融については、都市銀行が依然として慎重なスタンスを取っていることが窺われる。

表8 経営状態とメインバンクの担当者との接触頻度

(単位：%)

	ほぼ毎日	1週間に1回程度	1ヶ月に1回程度	6ヶ月に1回程度	1年に1回程度	最近1年間会っていない	企業数
2期連続黒字	6.7	36.0	50.0	5.3	0.9	1.1	2,721
赤字から黒字に転換	5.6	37.8	49.0	6.2	0.2	1.2	498
黒字から赤字に転換	8.8	34.0	50.7	5.0	0.9	0.6	341
2期連続赤字	6.0	34.7	48.9	7.9	1.2	1.2	331

【出所：家森他（2014）】

3.2 既往アンケート結果から見た中小企業の金融機関取引の考察

3.2.1 対象とするアンケート

本論文で考察の対象とするアンケート調査について、まず確認する。

考察の中心対象とするアンケートは、東京商工会議所・中小企業金融専門委員会が2012年6月に実施した「中小企業金融に関するアンケート調査」である。以下、これは東京商工会議所（2012）とする。この調査は、①東京商工会議所の会員の中堅・中小企業（従業員300人以下もしくは資本金3億円以下）の1,981社と、②東京商工会議所の会員の金融機関240店舗（各金融機関の本・支店3～10店舗に依頼）を調査対象とし、そのうち、①中小企業479社（回答率24.2%）、②金融機関159店舗（同66.3%）から回答を得ている。他の同種のアンケート調査に比べて、地域が東京に限定されていることや、回答数が必ずしも多いとは言えないという問題があるが、①質問内容が詳細かつ具体的であること、②企業の従業員別に整理された回答結果が少なくないこと、に加え、何より③金融機関側の回答に興味深いものが多いこと、から、本論文ではこの調査の内容について詳細に考察していく。

上記に加え、一部項目ではあるが、以下の2つのアンケート結果を参照する。

ひとつは、名古屋大学（当時）の家森信善氏他の研究チームが日本政策金融公庫と連携して、2013年2月から3月にかけて実施した「金融機関に対する中小企業の意識調査」である。発表年を基準に、以下、家森他（2014）とする。家森他（2014）は全国の中小企業15,000社を調査対象とし、約4,400社から回答を得ている。調査目的との関係から、日本政策金融公庫の取引先と非取引先のそれぞれ7,500社（計15,000社）を調査対象としているが、対象を従業員20名以上の規模の企業に絞っていることについては、注意する必要がある⁸。

参照するもうひとつのアンケートは、独立行政法人経済産業研究所（RIETI）の植杉威一郎氏を代表とする研究チームが、2014年10月に実施した「金融円滑化法終了後における金融実態調査結果の概要」である。これも発表年を基準に、以下、植杉他（2015）とする。本アンケートは主として金融円滑化法に関する企業と金融機関の対応についてまとめられたものであるこ

とから、本論文のテーマと直接の関連性は必ずしも高くないが、企業と金融機関との取引状況等に参考になるデータが一部見られる。

3.2.2 アンケートからの考察

まず、取引金融機関と企業の接触頻度について見てみる。

家森他（2014）の「経営状態とメインバンクの担当者との接触頻度」の回答結果を示したものが、表8である。

この表を見ると、経営内容が芳しくない企業（例えば「2期連続赤字」）よりも経営内容が良好な企業（例えば「2期連続黒字」）の方が、ややメインバンクの担当者との接触頻度が多いことが窺われるが、さほどの差異は認められない。ただ、もし質問が“接触頻度”ではなく“訪問頻度”を問うものであったら、回答から得られる情報は、また別のものになったかもしれない。

これは単なる字句のささいな差異に留まるものではない。一般に金融機関の担当者は、新規融資や融資の増額等の前向きな理由がある場合に、取引先を訪問することが多い。他方、経営内容の芳しくない取引先に対し今後の対応を協議するために訪問をする場合もあろうが、このような場合には、逆に企業の担当者が金融機関に出向くことも多い。“接触頻度”ではなく“訪問頻度”を問う質問にすれば、あるいはこうした理由から、別の興味深い異なる結果が得られたかもしれない。

同様に、アンケートの質問文にある“メインバンクの担当者”という言葉にも注意が必要である。一般に企業にとって金融機関の“担当者”という場合、自社を「訪問してくれる」外訪担当者と解釈することが少なくない。この外訪担当者が企業を訪問するのは、一般には上記のように、前向きの資金需要がある場合である。これに対し、業績が悪化してその対応を協議する場合に企業側が金融機関を訪問する場合には、先の外訪担当者ではなくて“融資担当者”が対応をすることも多い。この回数が多くなれば“メインバンクの（外訪）担当者”との接触頻度は低下することになる。

さらにもう一点加えると、訪問頻度の分けが「1週間に1回程度」「1ヶ月に1回程度」「6ヶ月に1回程度」では、少し粗過ぎるように思える。必要以上に選択肢の数を増やしてはもちろん煩雑になろうが、せめて「2週間に1回程度」「3ヶ月に1回程度」等の選択肢を加えれば、より精緻な考察ができれば。

以上の点は瑣末な事項の指摘のような印象を与えるかもしれないが、「金融機関の“担当者”と取引先の“訪問”（あるいは“接触”）頻度は、多くの研究者が関心を抱く、リレーションシップ・バンキングの考察における極めて重要なテーマである。せつかく経営内容別の把握が可能なアンケート調査だったからこそ、上記のような点が惜しまれる。

この家森他（2014）は前記の通り、基本的には従業員数20名以上の企業を対象として行わ

表9 メインバンクとなっている取引先への平均訪問頻度（金融機関からの回答）

	合計		都市銀行		地方銀行		信用金庫		信用組合		政府系等	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
ほぼ毎日	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.2%	0	0.0%	0	0.0%
1週間に2～3回程度	16	10.1%	4	16.0%	0	0.0%	8	9.4%	4	16.7%	0	0.0%
1週間に1回程度	40	25.2%	8	32.0%	3	17.6%	21	24.7%	7	29.2%	1	12.5%
2週間に1回程度	59	37.1%	6	24.0%	9	52.9%	35	41.2%	8	33.3%	1	12.5%
1ヵ月に1回程度	33	20.8%	6	24.0%	5	29.4%	15	17.6%	4	16.7%	3	37.5%
2～3カ月に1回程度	4	2.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	2.4%	1	4.2%	1	12.5%
6ヶ月に1回程度	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%
1年に1回程度	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	5	3.1%	1	4.0%	0	0.0%	3	3.5%	0	0.0%	1	12.5%
合計	159	100.0%	25	100.0%	17	100.0%	85	100.0%	24	100.0%	8	100.0%

【出所：東京商工会議所(2012)】

れたものである。これに対し、東京商工会議所（2012）の回答企業479社には、従業員数5人以下の企業が70社（回答企業中の14.6%）、同6人以上20人以下の企業が173社（同36.1%）含まれていることから、以下、こちらについても回答内容を確認してみる。

表9は東京商工会議所（2012）の「メインバンクとなっている取引先への訪問頻度は平均するとどの程度ですか」という質問に対する金融機関からの回答結果である。同アンケートは家森（2014）に比べてサンプル数が少なく、また回答企業が東京に限られている等の欠点もあるが、金融機関（メインバンク）側からの回答が得られているという点に大きな意味がある。さらに、先に挙げた諸問題（「接触と訪問の区別」「訪問頻度のより細かな区分け」）の処理がされていることや、メインバンクの業態別の区分もされていることから、家森他（2014）とはまた別の示唆が得られる可能性がある。

表9によれば、都市銀行の訪問が「1週間に1度」が中心（32.0%）となっているのに対し、地方銀行で52.9%、信用金庫で41.2%、信用組合33.3%といずれもトップの比率で「2週間に1度」と回答している。信用組合の場合は僅差で「1週間に1度」が第2位であるが、地方銀行や信用金庫では第2位の「1週間に1度」との数字の差が明らかである。東京商工会議所（2012）はこの結果について「都市銀行は一行当たりの店舗数が多く、営業エリアが絞られているため頻繁に訪問することが可能である。信用組合も同様に、一定の地域内に顧客を抱えているため、細やかな対応ができると考えられる」としているが、この解釈は一般的な理解とはいささか異なるように感じられる。担当エリアについて言えば、信用金庫に関しても信用組合と同様のことが言えるはずではないだろうか。

表9は、あくまでも東京という特別な地域におけるアンケート結果ではあるが、都市銀行の以上のような行動は、むしろ積極的な融資案件の発掘が目的であると考えた方が適切であるように思われる。先に挙げたように、植杉（2015）は東京商工リサーチ（TSR）の信用評点が高

表10 自社の事業内容の金融機関による理解度

	合計		5人以下		6人以上 20人以下		21人以上 50人以下		51人以上 100人以下		101人以上 300人以下		301人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
明確に理解している	175	36.6%	13	18.6%	55	31.8%	38	39.6%	33	49.3%	25	50.0%	11	50.0%
ある程度理解している	231	48.3%	32	45.7%	89	51.4%	48	50.0%	30	44.8%	23	46.0%	9	40.9%
あまり理解していない	33	6.9%	11	15.7%	13	7.5%	7	7.3%	1	1.5%	0	0.0%	1	4.5%
全く理解していない	2	0.4%	1	1.4%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
どちらとも言えない	15	3.1%	6	8.6%	5	2.9%	2	2.1%	1	1.5%	1	2.0%	0	0.0%
情報提供していない	14	2.9%	5	7.1%	5	2.9%	1	1.0%	1	1.5%	1	2.0%	1	4.5%
未記入	8	1.7%	2	2.9%	5	2.9%	0	0.0%	1	1.5%	0	0.0%	0	0.0%
合計	478	100.0%	70	100.0%	173	100.0%	96	100.0%	67	100.0%	50	100.0%	22	100.0%

【出所：東京商工会議所(2012)】

い企業ほど「大手銀行」「地方銀行」との取引の割合が高く、他方、「信用金庫」「信用組合」については同評点の低い企業ほど取引の割合が高くなることを明らかにしているが、大手銀行の取引先のこのような特徴は、一般に融資案件に結び付く可能性が高いことが予想されるからである。

これに関連して東京商工会議所(2012)の調査結果で興味深いのが、表10に示されている「主に取引している金融機関の貴社の事業内容(財務状況、事業の特徴、固有の課題、業界動向等を含む)に対する理解の程度はどのように感じますか?」という質問に対する企業の回答結果である。従業員数が51人以上の企業では「明確に理解している」「ある程度理解している」の回答が太宗を占めているのに対し、従業員50人以下の企業については「あまり理解していない」と回答する企業が少なく、特に従業員5人以下の企業では「あまり理解していない」「どちらとも言えない」等の回答が多くなっている。

また、事業内容の理解度を金融機関側から示したのが表11である。

あくまでも、これは金融機関側から見た“自己評価”であるので、その点を考慮して評価する必要があるが、都市銀行の回答では「明確に理解している」が72.0%と圧倒的であるのに対し、地方銀行、信用金庫、信用組合では「ある程度理解している」の回答がトップで、特に信用組合においてはこの回答の占める割合が79.2%と、「明確に理解している」の20.8%を大差で引き離している。中小企業金融における情報の非対称性を緩和するものとして、企業の業務内容の理解が重要であることは言うまでもない。そして、中小金融機関こそリージョンシップ・バンキングの推進を通じて、企業の事業内容を理解できる、あるいは理解すべき立場にあるのではないだろうか。そうであるとすると、この分野における都市銀行と地域金融機関の評価の差はどのような理由に基づくものであろうか。

この疑問を考察するための材料として興味深いのは、表12「メインバンクに求められていると思われる取組・サービスは何だと思われますか?」に対する金融機関側の回答結果である。

表11 メインバンクとなっている取引先の事業内容の理解度

	合計		都市銀行		地方銀行		信用金庫		信用組合		政府系等	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
明確に理解している	68	42.8%	18	72.0%	8	47.1%	35	41.2%	5	20.8%	2	25.0%
ある程度理解している	90	56.6%	7	28.0%	9	52.9%	50	58.8%	19	79.2%	5	62.5%
あまり理解していない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
全く理解していない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
どちらとも言えない	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%
合計	159	100.0%	25	100.0%	17	100.0%	85	100.0%	24	100.0%	8	100.0%

【出所：東京商工会議所(2012)】

表12 メインバンクに求められていると思われる取組・サービス（主なもの4つまで）

	合計		都市銀行		地方銀行		信用金庫		信用組合		政府系等	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
安定した資金供給	151	95.0%	22	88.0%	17	100.0%	80	94.1%	24	100.0%	8	100.0%
金利の優遇	13	8.2%	0	0.0%	0	0.0%	10	11.8%	3	12.5%	0	0.0%
担保・保証条件の柔軟な対応	20	12.6%	0	0.0%	0	0.0%	13	15.3%	6	25.0%	1	12.5%
事業・商品内容の理解	89	56.0%	16	64.0%	17	100.0%	43	50.6%	7	29.2%	6	75.0%
突発性需要のつなぎ資金	44	27.7%	3	12.0%	1	5.9%	27	31.8%	10	41.7%	3	37.5%
取引先の紹介	31	19.5%	10	40.0%	4	23.5%	14	16.5%	2	8.3%	1	12.5%
経営指導・アドバイス	133	83.6%	21	84.0%	16	94.1%	71	83.5%	17	70.8%	8	100.0%
集金業務	8	5.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	3.5%	5	20.8%	0	0.0%
セミナー・講演会の開催	4	2.5%	0	0.0%	0	0.0%	3	3.5%	1	4.2%	0	0.0%
商談会・展示会	6	3.8%	0	0.0%	1	5.9%	5	5.9%	0	0.0%	0	0.0%
経営に役立つ情報提供	125	78.6%	22	88.0%	12	70.6%	67	78.8%	19	79.2%	5	62.5%
その他	2	1.3%	1	4.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.2%	0	0.0%

【出所：東京商工会議所(2012)】

4つまでの回答が可能となっている。

都市銀行の回答では「事業・商品内容の理解」が64.0%と比較的高いが、これは地方銀行(100%)、信用金庫(50.6%)と比較すると、特筆すべきものとは言えない。これは、表11の回答の自己評価とは一見すると矛盾するようであるが、事業商品内容の理解は当然のことと認識して、敢えて回答に当たって重視しなかった可能性もある。

「事業内容の理解」は「経営指導・アドバイス」に際しても重要と考えらる。「経営指導・アドバイス」は地方銀行で94.1%となっているほか、他業態でも総じて高いが、表13に示されているように実は中小企業から見ると、この経営指導やコンサルティングに対する需要は、必ずしも高いものではない。

むしろ表12で興味深いのは、都市銀行において他業態を大きく引き離している「取引先の紹介」(40.0%)である。自店の取引先、あるいは新規開拓中の取引先を行内の他の支店の取引先に紹介する場合には、その事業内容の十分な理解が不可欠である。また逆に、行内の他の

表13 取引金融機関に求める取組・サービス（特に求めるもの4つまで）

	合計		5人以下		6人以上 20人以下		21人以上 50人以下		51人以上 100人以下		101人以上 300人以下		301人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
安定した資金供給	323	83.7%	34	73.9%	122	84.7%	66	82.5%	49	84.5%	38	90.5%	14	87.5%
金利の優遇	317	82.1%	35	76.1%	119	82.6%	70	87.5%	44	75.9%	35	83.3%	14	87.5%
担保・保証条件の柔軟な 対応	174	45.1%	14	30.4%	72	50.0%	36	45.0%	27	46.6%	17	40.5%	8	50.0%
事業・商品内容の理解	44	11.4%	4	8.7%	11	7.6%	9	11.3%	8	13.8%	11	26.2%	1	6.3%
突発性需要のつなぎ資金	130	33.7%	17	37.0%	58	40.3%	23	28.8%	12	20.7%	13	31.0%	7	43.8%
取引先の紹介	69	17.9%	9	19.6%	21	14.6%	13	16.3%	11	19.0%	11	26.2%	4	25.0%
経営指導・アドバイス	40	10.4%	1	2.2%	19	13.2%	8	10.0%	7	12.1%	4	9.5%	1	6.3%
集金業務	14	3.6%	1	2.2%	4	2.8%	6	7.5%	0	0.0%	3	7.1%	0	0.0%
セミナー・講演会の開催	15	3.9%	0	0.0%	5	3.5%	3	3.8%	3	5.2%	3	7.1%	1	6.3%
商談会・展示会の開催	10	2.6%	2	4.3%	7	4.9%	1	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
経営に役立つ情報提供	78	20.2%	8	17.4%	17	11.8%	19	23.8%	22	37.9%	8	19.0%	4	25.0%
その他	2	0.5%	0	0.0%	1	0.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.4%	0	0.0%

【出所：東京商工会議所(2012)】

支店からの引き合いを自店の取引先に繋ぐ場合を考えても、その事業内容の理解は不可欠であろう。新規取引先、とりわけ新規融資取引先の開拓にあたっては、このような（企業にとっての）新しい取引先を紹介することは強力な武器であり、全国にネットワークを有する都市銀行の強みである。企業規模（従業員数）が大きくなるにしたがって、企業が金融機関に求めるサービスの中で、この「取引先の紹介」の比率が高まる傾向にあることが、表13からも読み取れる。したがって、こうした層との取引の割合の高い都市銀行が、新規取引先の紹介のために頻繁に企業を訪問していると解釈することもできよう。

わが国においては、中小企業であっても複数の銀行と取引することが一般となっている。この理由としては、安定した資金供給源の確保ということももちろん考えられようが、先に挙げた取引先の紹介等の「情報提供機能」に期待するところも多いと思われる。このことは表13に示すように、従業員の規模を問わず多くの企業が「経営に役立つ情報提供」を求めていることから窺われる。「経営指導やアドバイス」は求めているが「情報」は欲しいのである。

中小企業経営者は、一般に、長年当該事業で経験を積み重ねてきた者が多い。これに対し、金融機関の職員は中小企業の業務分野では素人であり、しかも中小企業という、ある意味で特殊な企業形態を経営している立場から見れば単なる大企業のサラリーマンでしかないので、そこに経営指導等は期待していないのである。

なお、企業の内容の理解という点については、以下の点についても補足しておきたい。先に掲げた表10でも、企業規模が大きくなるほど取引金融機関が「明確に理解している」という回答の比率が高くなっている。

この理由のひとつは、小規模企業の場合には下請けであることも多いため、業務内容があまり社会一般的に知られているものではない可能性がある。この場合は、金融機関の職員にとって理解のハードルが高くなる。もうひとつは、同じ中小企業と言っても比較的規模の大きな企業では、会社説明用の広報資料や社内資料が整備されている可能性が高いことである。近年では金融機関の職員に対して、いわゆる“目利き”が求められるようになってきたが、経験の少ない職員が企業の現場を見たり経営者の話を聞いたりしただけで、その企業の内容を十分に把握することは容易ではない。また、仮に担当者がそれを把握したとしても、融資案件の検討に当たっては、それを上司や本部の審査部署にわかりやすい形で伝える必要がある。このような場合には、企業が作成したパンフレットや説明資料の存在が大きな意味を持つ。また、業界紙等で自社が採り上げられている記事があれば、単に「理解が深まる」だけでなく、融資案件等の採択に当たって「プラスの評価材料として」利用できる可能性もある。さらに、融資に当たってこのような資料が整備されていることは、融資実行後の自己査定作業に当たってもプラスに働く可能性があり、それがさらに次回の融資をしやすくするという好循環に結び付く可能性もある。

3.3 考察のまとめ

本項では、まず3-1で大手銀行の信用保証協会保証付融資の取組状況を分析し、3-2では大手銀行をはじめとする金融機関が、取引先との間でどのような金融行動をとっているかを概観してきた。ここで、この2つの事象が表すことを、筆者なりにまとめてみたい。

デフレ経済等の下で貸出金の積み上げに苦慮する中、大手銀行にとっても中小企業貸出は魅力的な分野である。しかし一方で、中小企業貸出には信用リスクが高いというマイナス面がある。これをカバーするために、大手銀行は信用保証協会の保証付融資を活用しているのはいか。特に、既に3-1でも詳述したように、大手銀行の保証協会利用では100%保証の占める割合が、他の業態に比べて高い傾向にある。このことは、大手銀行が信用リスクに慎重であることを示している。

貸出取引は、単に貸出金の積み上げだけを目的とするものではない。貸出を入口に金融商品の販売等の多面的な取引に結び付けるチャンスを掴むことができる。これは、金融機関にとって大きな魅力である。

しかし、それでは中小企業にとって、大手銀行から信用保証協会保証付融資を受けることのメリットはどこにあるのか。協会保証付の融資、とりわけ100%融資は、どこの金融機関からも借り入れることができるはずである。そうであれば、中小企業にとって日頃から接触の高い、信用金庫等の中小金融機関からそれを借り入れるのが一般的なのではないかという疑問が湧く。ここで思い出したいのが、3-2で考察した、中小企業が取引金融機関に求めるものである。中小企業は金融機関に対して「有益な情報」や「新たな取引先の紹介」を期待している。この

分野で強みを持っているのは、大手銀行である。100%保証という、どこの金融機関からでも借り入れることができるものならば、取引メリットの期待できる大手銀行から借り入れたいという気持ちが中小企業経営者に発生しても不思議はないだろう。景気低迷の状況であればなおさら、中小企業にとって新規の取引先は重要であり、特に大手銀行の紹介先であればまずは安心、という期待も生まれよう。

以上は、あくまでも推論の域を出るものではないが、ひとつの可能性としては十分にあり得るものと思料する。

4. 結び

本論文は、信用保証協会保証付融資の取組み状況と既往のアンケート調査のデータを基に、わが国の金融機関、とりわけ大手銀行と中小企業との取引関係を考察することを狙いとした。中小企業金融について考察した論考は数多くあるが、その中で担い手としての大手銀行に注目して分析したものは、筆者の知る限りにおいてほとんどない。この点の特徴のいくつかを明らかにしたことが、本論文の貢献として挙げられる。

一方で、後者のアンケート調査を通じての分析という点について言えば、文中でも述べたように、既往の調査結果を基に推定したものであり、サンプル数が十分とは言えない点もあることから、必ずしも客観的な分析ができたとは言いきれない。しかし、一部の項目とは言え、複数のアンケート結果を横断的に比較することによって、相違点に注目するというというメリットもあったと考える。

最後に、本論文ではデータ収集が十分でないために実証までには至らず、単なる原因の推定（可能性の提起）に留まったものがある。そのうちの最大のもの、大手銀行の信用保証協会付融資の代位弁済率の高さである。この点は公的信用保証制度の収支や、さらには国民負担の問題にまで関係する重要な論点であるので、今後機会があれば、さらなる考察を進めていきたい。

(終)

【参考文献】

- 植杉威一郎他 (2015) 「金融円滑化法終了後における金融実態調査結果の概要」、RIETI Discussion Paper Series 15-J-028
- 後藤康雄 (2014) 『中小企業のマクロ・パフォーマンス』、日本経済新聞出版社
- 佐藤一郎 (2011) 「わが国の中小企業金融の近年の構造変化について」、城西現代政策研究, 4巻1号、pp.13～28
- 藪下史郎・武士俣友生 (2006) 『中小企業金融入門・第2版』、東洋経済新報社
- 家森信善編著 (2010) 『地域の中小企業と信用保証制度』、中央経済社
- 家森信善他 (2014) 「中小企業金融の環境変化のもとでの政策金融の役割と課題」、『調査と資料』第119号、名古屋大学大学院経済学研究科附属国際経済政策研究センター
- 吉野直行 (2015) 「中小企業向け信用保証制度・政策金融と中小企業データベース」、RIETI Discussion Paper Series 15-P-003
- 渡辺努・植杉威一郎編著 (2008) 『検証 中小企業金融』、日本経済新聞出版社
- 中小企業庁 (2015) 『小規模企業白書 (2015年度版)』
- 中小企業庁 (2015) 『中小企業白書 (2015年度版)』
- 中小企業庁「金融機関別の代位弁済の状況」(平成23年4月～平成27年3月までの4か年分)
- 東京商工会議所 (2012) 「中小企業金融に関するアンケート調査結果」、東京商工会議所中小企業金融専門委員会
- 日本政策金融公庫 (2015) 「信用保証に関する金融機関アンケート調査結果の概要 (2015年度上期調査)」

¹ 2015年版小規模企業白書の概要からの引用

² 一部のゴム製品製造業で従業員900人以下の企業に信用保証制度の利用が認められているものがあるが、それらを除けば利用可能者のほとんどが中小企業に限定されている。

³ 藪下 (2006)、pp. 83-84

⁴ 元データにも注記されているように、代位弁済率の算出にあたって分母に保証債務残高の期中平均残高を用いていることから、保証債務残高の件数が少ない金融機関の場合には、分子に用いる代位弁済が行われた時期によっては、分母の平均保証債務残高金額に対する分子の代位弁済金額の割合 (代位弁済率) が突出して高い割合になる場合があることについては注意が必要である。

⁵ 家森 (2010) によれば「都市銀行と地域金融機関で信用保証制度の利用に対するスタンスが明らかに異なることがわかる。同じ企業に対して、メインバンクである都市銀行からは勧められず、他の金融機関から信用保証付きを勧められるという事実は、都市銀行が親身の情報提供をしていないか、あるいは、逆に、プロパーでリスクを負うほど企業と密接な関係を築いているのか、両極端の可能性もある」(同書、pp. 151)。

⁶ 2015年に272の金融機関 (都市銀行5、地方銀行64、第二地方銀行41、信用金庫137、信用組合25) を対象に実施

⁷ 都市銀行はまた、プロパー貸出を重視する理由として「セーフティネット保証の縮小による (信用保証の) 利用メリットの低下」を挙げている (日本政策金融公庫 (2015)、pp. 6)

⁸ 実際の回答企業の中には、従業員19名以下の企業が約200社含まれている。この理由としては、元々のTSRデータベースの誤りや情報入手時点と回答時点での変化等が推定されている (家森 (2014) pp. 5)。

Major banks' financing to SMEs: Analysis of public credit guarantee usage and past surveys

Ichiro SATO

A great deal of research has been done on financing to small and medium enterprises (SMEs) in Japan, but much of the research deals with small regional financial institutions such as regional banks and shinkin banks. This paper aims to elucidate the key features of major banks' financing of SMEs in recent years by analyzing usage of the public credit guarantee system operated by credit guarantee corporations (CGCs). As a result of this research, first we found that major banks tend to have a higher share of CGC-backed financing that is 100% guaranteed in comparison with regional banks. This preference for fully backed financing shows that major banks are cautious with respect to credit risk. Second, analysis of previous surveys suggested that SMEs hope that financial institutions will provide them with valuable information and introduce new customers. For these reasons, SMEs avail themselves of CGC-guaranteed financing from the major banks, who have advantages in these areas.