

RIETI政策シンポジウム「日本の金融～企業と金融機関の関係を問い直す」 パネルディスカッション

# 今、日本の金融システムに求め られているもの —何が欠けているか—

名古屋大学大学院経済学研究科

家森信善

# リレーションシップバンキング

認知度の上がるリレー  
ションシップバンキング



2003年3月の金融審議  
会報告が契機となる



ただし、全く新規の概念で  
はなく、これまでも金融  
機関が実践していた

「リレーションシップバンキング」を含む記事件数	
～2000年末	6
2001年	0
2002年	2
2003年	298
2004年	349
2005年	199

日本経済新聞朝夕刊、地方面、日経金融新聞に収録記事件数。

# なぜ、RBなのか

## <政策的な背景>

### \* 貸し渋り批判への対応

→ 中小企業政策（雇用者の70%は中小企業）

### \* 中小金融機関の将来像の提起の必要性

→ 金融構造の変化、IT革命への対応

## <理論的な側面>

### \* 情報の経済学の発展

→ 中小企業金融の情報問題の認識

# スティグリッツ・グリーンワルド『新しい 金融論』より引用

信用は非常に個別的であり、信用供与のための情報は非常に特定化されたものである。

(信用のための)情報の多くは簡単に移転したり、「市場化」したりできない。

信用市場は非常に不完全な競争によって特徴付けられる。

(信用のための)情報とは一特に中小企業については一ローカルなものである。信用は、自由にある地域から別の地域へと動くものではない。

# RIETIアンケート調査

2005年6月 アンケート用紙を関西3府県の9000社に発送  
→7月1日までに2041社分を回収

	大阪府	京都府	兵庫県	不明	計
発送数	5000	1500	2500		9000
回答数	1095	381	544	21	2041
回収率	21.9%	25.4%	21.8%		22.7%

従業員規模別の回答企業の分布

1～20人	21～50	51～100	101～	不明
372	554	574	520	21
18.2%	27.1%	28.1%	25.5%	1.0%

# アンケート調査票の概要

- I. 回答者の属性  
(Q1～Q2)
- II. 回答企業の属性  
(Q3～Q12)
- III. 企業の経営戦略全般  
(Q13～Q15)
- IV. 財務の一般的な方針  
(Q16～Q22)
- V. メインバンク関係  
(Q23～Q41)
- VI. 銀行取引一般に関する質問  
(Q42～Q45)
- VII. 中小企業の貸出審査  
(Q46～Q49)
- VIII. 信用保証制度  
(Q50～Q54)

# RIETIアンケート調査からみたRB

これまでの報告で議論された論点

- \* リレーションシップ構築のメリット
- \* 中小企業金融機関の経営状況の影響
- \* 担保や保証のあり方
- \* 地域金融機関の再編の影響

技術革新によって地域金融機関の役割は薄れるのか？

## 問27 メインバンクとの取引期間

非常に長期的な関係(27年)となっている。平均的に見ると、創業10年ぐらいたった時期に確立したメインバンク関係が継続している。

設立年	回答社数	中央値	始期
～1949	284	40年	1965
1950～1959	394	35	1970
1960～1967	312	30	1975
1968～1975	343	30	1975
1976～1985	310	20	1985
1986～	356	10	1995

問36. メインバンクと長く取引することにより、  
どのようなメリットがありましたか。(3つまで)

回答件数 計	1712	100%
借入金利が他社よりも優遇された(低い)	545	31.8
借入条件(担保、保証など)が他社よりも優遇された	437	25.5
安定的に資金調達ができた	1212	70.8
借入が迅速にできた	916	53.5
経営相談にのってもらえた	217	12.7
取引先から信用され、ステータスが得られた	220	12.9
メインバンクを変更するのが面倒(担保・書類等手 続き)であっただけ	173	10.1
特に何もメリットはなかった	121	7.1

## 問38 メインバンクを変更(検討を含む)の理由

回答件数 計 (3つまで選択)	279	100%
借入条件(金利、担保、保証など)に不満	161	57.7
貸出審査のスピードが遅い	42	15.1
銀行店舗までの距離が遠い	35	12.5
銀行員の訪問頻度が少ない	72	25.8
銀行員の接客態度が悪い	42	15.1
銀行の経営内容・将来性に不安を持っている	46	16.5
借入額に上限があり、今のメインバンクでは対応できない	41	14.7
自社の営業エリアが拡大し、今のメインバンクでは対応できない	3	1.1
本社移転	5	1.8
情報提供・経営相談機能(コンサルティング)が弱い	42	15.1
メインバンクの取扱商品の品揃えが不足	7	2.5
よりステータスの高い金融機関と取引したい	31	11.1
ペイオフ解禁に備えて	21	7.5
メインバンクが他の金融機関と統合した	30	10.8
その他	17	6.1

メインバンク関係のメリットとして、企業は、  
量の確保の面を評価している。  
金利面での評価はあまり高くない。

金融機関の不安定な経営状態も、企業がメイン  
バンク変更する理由となりうる。  
→メインバンクの経営悪化の悪影響の傍証

## 問41 最近のメインバンクの態度の変化

税引き前利益の状況別		2期連続黒字	2期連続赤字
渉外系の訪問頻度	増加	14.1%	6.1%
	減少	12.4%	20.0%
融資セールス	増加	24.1%	13.0%
	減少	3.5%	10.4%
商品(貸出以外)の勧誘	増加	18.0%	12.2%
	減少	1.0%	0.9%
貸出金利	引き下げ	19.4%	3.5%
	引き上げ	3.8%	8.7%
金利以外の貸出条件	緩和	8.4%	5.2%
	厳格化	3.6%	10.4%
手数料の要求		20.2%	21.7%
融資審査	緩和	3.1%	0.9%
	厳格化	5.1%	20.0%

## 問43 貸出金利の見直しへの評価

担保や保証人の軽減があれば、金利引き上げを受け入れる比率が高い

現在のメインバンク別	都市銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫
目的や理由はどうあれ、到底受け入れは困難	50.30%	41.30%	40.40%	33.60%
取引が継続されるのであればやむを得ない	12.40%	14.30%	8.50%	18.50%
担保や保証人設定について軽減されるのであれば納得	21.10%	26.20%	27.70%	31.00%
迅速な貸出しに繋がるのであれば納得	9.70%	11.90%	23.40%	12.10%
その他	6.40%	6.30%	0.00%	4.70%
度数	966	252	47	232

## 問35 金融機関の性質や機能としての重要性

	非常に重要	やや重要	どちらともいえない	あまり重要ではない	全く重要ではない
貴社を知っていること	61.6	31.1	6	1	0.2
貴社の経営陣やオーナーを知っていること	45.1	39.4	11.6	3	0.8
貴社の属する産業を知っていること	28.4	50.9	17	3.2	0.5
貴社の属する地域社会を知っていること	13.5	31.7	37.5	14.7	2.7
貴社の活動する市場について知っていること	22.9	47.7	23.1	5.5	0.8
日常的な貸出担当者との接触	17.4	45.8	24.9	9.6	2.4
安定的な資金の供給	52.4	34.2	9.5	2.5	1.4
迅速な意思決定	51.7	39.2	7.4	1	0.8
広範なサービスの提供	18.9	38.8	32.2	8.5	1.7
低利資金の供給	54.8	33.9	8.6	1.7	1.1
便利な立地	16	39.5	30.3	11.6	2.6

最近の銀行の動きは、優良顧客との密着度を  
引き上げること。

→情報の非対称性の大きい顧客(＝経営内  
容の悪い企業)とのRBでは必ずしもない。

担保や保証人の負担感は大きい

→無担保・無保証人の融資への期待

→自分のことを知って欲しいというのもその表  
れ

(しかし、担保や保証には利点もある)

# 問26 メインバンクとの時間距離

中小企業ほど近くの銀行をメインバンクとしている

資本金規模	10分以内	10分超～30分以内	30分超～1時間以内	1時間超～2時間以内	2時間超
1000万円以下	46.84	41.27	10.89	0.76	0.25
3000万円以下	40.00	45.56	12.00	1.78	0.67
5000万円以下	36.76	45.00	15.88	2.35	0.00
1億円以下	36.21	46.84	13.95	1.99	1.00
10億円以下	31.10	47.56	15.85	4.27	1.22
10億円超	29.49	48.72	20.51	1.28	0.00

## 問32 メインバンクとの主連絡手段

資本金	直接会って の面談	電話や Fax	e-mail	e-mail以 外のIT ツール	そ の 他
全体	53.8	43.3	1.3	0.9	0.6
1000万円以下	59.1	38.1	0.0	2.1	0.8
3000万円以下	57.4	40.6	0.9	0.2	0.9
5000万円以下	50.0	46.1	2.7	0.6	0.6
1億円以下	54.4	44.9	0.3	0.3	0.0
10億円以下	48.2	48.8	1.2	1.2	0.6
10億円超	33.8	56.8	8.1	1.4	0.0

## 問35 メインバンクの評価

「非常に優れている」: 1～「非常に劣っている」: 5の5段階評価	メインバンク担当職員との面談頻度				
	3日に一 回以上	7日	15日	30日	31日 以上
貴社を知っていること	1.73	1.78	1.81	2.07	2.43
貴社の経営陣やオーナーを知っていること	1.74	1.84	1.91	2.18	2.50
安定的な資金の供給	1.86	1.86	1.92	2.22	2.55
迅速な意思決定	1.95	2.00	2.07	2.31	2.55
広範なサービスの提供	2.48	2.49	2.56	2.82	2.94
低利資金の供給	2.49	2.35	2.47	2.68	2.75

IT化が進展しているが、

- ①現時点では、中小企業は近接している金融機関をメインバンクにしている。
- ②直接の面談が依然として主要な接触手段である。
- ③頻繁な面談は、メインバンク関係の強化につながっている。

# 参考文献

スティグリッツ&グリーンワルド『新しい金融論』（東京大学出版会 2004年）

多和田眞・家森信善『東海地域の産業クラスターと金融構造』（中央経済社 2005年）

（→東海地域の企業アンケート結果の分析）

家森信善「企業が望む金融サービスと中小企業金融の課題－関西地域の企業金融に関する企業意識調査を中心に－」RIETI ディスカッションペーパー06-J-003 2006年。

（→本コメントでのベースになった分析）