



RIETI Discussion Paper Series 09-J-020

金融危機下における中小企業金融の現状

『企業・金融機関との取引実態調査(2008年2月実施)』、
『金融危機下における企業・金融機関との取引実態調査(2009年2月実施)』
の結果概要

植杉 威一郎
経済産業研究所

小倉 義明
立命館大学

胥 鵬
法政大学

根本 忠宣
中央大学

安田 行宏
東京経済大学

渡部 和孝
慶應義塾大学

内田 浩史
神戸大学

小野 有人
みずほ総合研究所

鶴田 大輔
政策研究大学院大学

平田 英明
法政大学

家森 信善
名古屋大学

布袋 正樹
一橋大学大学院



Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA

独立行政法人経済産業研究所
<http://www.rieti.go.jp/jp/>

金融危機下における中小企業金融の現状
『企業・金融機関との取引実態調査(2008年2月実施)』、『金融危機下における企
業・金融機関との取引実態調査(2009年2月実施)』の結果概要*

経済産業研究所金融・産業ネットワーク研究会¹

執筆担当者²

植杉威一郎（一橋大学、経済産業研究所）、内田浩史（神戸大学）、小倉義明（立命館大学）
小野有人（みずほ総合研究所）、胥鵬（法政大学）、鶴田大輔（政策研究大学院大学）
根本忠宣（中央大学）、平田英明（法政大学）、安田行宏（東京経済大学）
家森信善（名古屋大学）、渡部和孝（慶應義塾大学）、布袋正樹（一橋大学大学院）

要旨

本稿では、データが乏しい中小企業金融の現状を正確に知り、金融危機に端を発する深刻な景気後退下における中小企業の資金調達環境を把握するために、経済産業研究所が2008年2月と2009年2月の2回にわたり実施した企業向けアンケート調査の概要を報告する。2008年2月に実施した「企業・金融機関との取引実態調査」では、中小企業を中心とする全国の企業17,018社に調査票を送付し、そのうちの36.0%に当たる6,124社から回答を得た。中小企業金融の構造的な特徴を明らかにするために設計されたこの調査では、買掛金や支払手形など企業間信用の取引条件、メインバンクを含む主要借入金融機関間の役割の違い、信用保証制度に係る近年の制度変更の影響、などを明らかにした。

次に、2009年2月に実施した「金融危機下における企業・金融機関との取引実態調査」では、前回調査回答企業5,979社に調査票を送付し、そのうちの68.6%に当たる4,103社から回答を得た。世界的な信用収縮が起きた昨年秋以降、中小企業の資金繰りが困難を極めているとの指摘を受け、企業と金融機関、販売先企業、仕入先企業の関係がどのように変化したか、これら変化を吸収すべく中小企業がどのような取り組みを行ったかを調べた。また、前回調査と同じ質問項目については回答内容の変化も調べ、どのような点で中小企業の資金調達が厳しくなっているかを調べた。

*本稿は、(独)経済産業研究所の研究プロジェクト「金融・産業ネットワーク研究会および物価・賃金ダイナミクス研究会」の一環として行われたものである。

¹ 金融・産業ネットワーク研究会のメンバーには、執筆には参加されていない方からも調査票の立案段階や結果の取りまとめに際して様々な助言を頂いた。経済産業研究所の及川耕造理事長と藤田昌久所長をはじめとする皆様からは、有益なコメントと支援を頂いた。記して感謝申し上げます。

² 連絡先：iuesugi@ier.hit-u.ac.jp

はじめに

中小企業にとっては、株式市場や社債市場を通じた調達が可能で大企業に比べて、円滑に資金を調達することは難しい。特に、金融危機に端を発する今回の景気後退局面においては、貸し渋りにより中小企業が資金繰りに窮していると指摘されている。中小企業金融に関する適切な政策を立案・実施する上でも、資金調達の現状を正確に把握する必要がある。しかしながら、中小企業金融の現状を知ろうとすると、多くが上場企業ではないために財務情報が明らかではない、金融機関や企業との相対取引関係に関する情報を得にくいといった困難が生じる。今回、経済産業研究所が2008年2月と2009年2月の2回にわたり実施した企業向けアンケート調査は、把握が難しい中小企業金融の現状を正確に知るための試みの1つであり、本稿は、これら調査の概要を報告する。

2000年代に入ってから、中小企業が置かれた資金調達環境を把握するために、中小企業庁をはじめとする関係機関は様々な努力を重ねてきた。中小企業庁(2002, 2003, 2004)は、毎年1万5千社に対して資金調達状況を尋ねる承認統計調査を実施し分析を行うことで、銀行をはじめとする金融機関に依存しがちな中小企業の実態を明らかにした。中小企業庁(2005, 2006, 2007, 2008)は、個人企業も含めた10万社以上を対象に、基本的な財務情報や金融機関との取引関係を尋ねる承認統計調査として中小企業実態基本調査を実施し、日本の中小企業全体の姿を資金調達面も含めて把握してきた。

研究者は、これらの承認統計を利用して、様々な観点からの分析を行ってきた。経済産業研究所においても、2004年度以降、企業金融研究会(現金融・産業ネットワーク研究会)と地域金融研究会に属するメンバーが、企業と金融機関のリレーションシップ、中小企業に対する追い貸しの有無、担保・保証人の果たす役割、政府系金融機関による貸出や信用保証がもたらす効果、売掛金・買掛金といった企業間信用の果たす役割、金融機関の審査能力などについて、数多くの研究論文を執筆した。³これらの取り組みを通じて、実務家や政策担当者の見聞だけに頼らずに中小企業金融の姿を把握できるようになり、また、欧米をはじめとする諸外国との比較も可能になった。

一方で、日本の中小企業金融には、明らかにされていない課題がいくつか存在する。第1に、企業間信用の性質と役割が挙げられる。製品・商品の支払を即金払いではなく掛けにして、買掛・売掛金、支払手形・受取手形といった形で実質的に資金を貸借する企業間信用は、金融機関借入と並んで、中小企業にとっては重要な資金繰りの手段である。しかしながら、企業間の製品・商品の取引条件が明らかにされることが少ないため、企業間信用が存在する理由や金融機関借入と企業間信用の関係については、明らかになっていない点が多い。

第2に、中小企業と金融機関との関係が挙げられる。日本の中小企業は、メインバンク

³ これら研究会で公表されたディスカッションペーパーは、RIETI ウェブページに掲載されている。また、成果の一部をまとめたものとして、筒井・植村(2006)、渡辺・植杉(2008)がある。

と呼ばれる特定の金融機関とは長期的な融資関係を築いている一方、複数の金融機関と取引することも多いと指摘されている。長期的な融資関係を築くことで円滑な資金調達を行いたい、取引先の金融機関数を増やすことで金融機関によるホールドアップを避け確実に資金を確保したいという中小企業側の動機は、それぞれ理にかなったものである。しかしながら、長期的な融資関係によって金融機関と企業との間で他では入手できないような情報のやり取りが行われているのか、一時的な経営不振時には長期的な関係を築いている金融機関は融資を打ち切らないのか、その対価としてこれら金融機関は高い金利を得られるのか、複数ある取引先の中で中小企業はどの金融機関と長期的に関係しているのかという点は、実証的に明らかにされていない。

第3に、政府による中小企業向け貸出市場への関与が挙げられる。日本の中小企業金融における政府の関与は、信用保証と政府系金融機関による直接貸出が大規模に存在する点に特徴がある。こうした政府部門による関与の程度を巡っては、行き過ぎであるとしてその縮小を求める方向性と、景気が後退する局面で関与の増大を求める方向性の両方が消長を繰り返している。具体的には、2008年10月に中小企業向け政府系金融機関が統合され、2007年10月に信用保証付き貸出において民間金融機関が信用リスクの2割を負担する責任共有制度が導入された一方で、現在の景気後退に際しては、セーフティネット貸出の拡充、緊急保証制度の導入などにより、政府による中小企業金融への関与が増大している。しかしながら、地方自治体による制度融資も含めて、政府部門が提供する制度をどのような中小企業がどのような条件で利用しているかについて、企業側から統一的に把握した情報は限られている。

以上の課題を明らかにするために、経済産業研究所は、2008年2月に「企業・金融機関との取引実態調査」を実施した。中小企業庁が実施した承認統計に回答した中小企業を中心とする全国の企業17,018社に調査票を送付し、そのうちの36.0%に当たる6,124社から回答を得た。中小企業金融の構造的な特徴を明らかにするための調査と位置づけられるこの調査は、買掛金や支払手形などの取引条件（支払方法、期日、金利）を詳細に明らかにしたこと、メインバンクを含む主要借入金融機関間の役割の違いを融資の交渉過程に立ち入って調査したこと、信用保証制度については責任共有制度の導入など近年の重要な制度変更の影響を取引条件も含めて明らかにしたことなどが特徴である。

次に、サブプライムローン問題に端を発する世界的な金融市場の混乱と、それに続く急激な景気後退に伴う中小企業金融の変化を捉えるために、経済産業研究所は、2009年2月に「金融危機下における企業・金融機関との取引実態調査」を実施した。昨年の調査時点である2008年2月、もしくはいわゆる「リーマンショック」をきっかけに世界的な信用収縮と需要の縮小が起きた同年9月以降、金融機関による貸し渋りが大規模に起き、中小企業の資金繰りが困難を極めているとの指摘が多い。また、緊急保証制度の導入など様々な政策も講じられている。こうした状況下において、企業と金融機関、販売先企業、仕入先企業の関係がどのように変化したか、これら変化を吸収すべく中小企業がどのような取り

組みを行ったかを調べている。前回調査時点からの変化を把握するべく、前回調査回答企業で分析対象となる 6,079 社のうち、2009 年 2 月時点までに倒産などの理由でサンプルから脱落した以外の 5,979 社に調査票を送付し、そのうちの 68.6%に当たる 4,103 社から回答を得た。

本稿の構成は、2008 年 2 月実施の「企業・金融機関との取引実態調査」の概要を述べた第 I 部と、2009 年 2 月実施の「金融危機下における企業・金融機関との取引実態調査」の概要を述べた第 II 部からなる。第 I 部では、第 1 章で、仕入先企業との関係に着目した企業間信用の実態を述べ、第 2 章で、企業と金融機関の取引関係の実態を概観する。信用保証制度をはじめとする中小企業向け貸出市場への公的関与の実態については第 3 章で触れる。

2009 年調査に基づく第 II 部では、第 1 章で、2008 年 9 月以降の経営環境の変化と企業側の対応を全般的にまとめ、企業に対するショックがどこで起き、どこで吸収されようとしているかを概観する。第 2 章から第 4 章では、2009 年調査だけでなく 2008 年調査との比較も行う。第 2 章では、企業間信用を供与する仕入先企業との関係に注目し、それが昨年からどのように変化したかを概観する。第 3 章では、スコアリング融資の利用状況も含めた金融機関との関係の現状と昨年からの変化を調べる。第 4 章では、政府部門による関与として中小企業への影響が最も大きいと考えられる緊急保証制度について、それ以外の保証制度とも合わせた利用状況を調べる。最後に、分析対象となるサンプルの特徴について補論で解説する。

なお、本稿では、2 回のアンケート調査の集計結果のうち、概要を把握する上で重要と考えられるもののみを本文中に掲載している。調査票と調査全項目に係る集計結果については、RIETI のウェブサイトからダウンロード可能である。また、本文に記述があるにもかかわらず、本文中やウェブサイトに掲載されていない集計結果がある場合には、RIETI の担当までお問い合わせ頂きたい。

第 I 部 企業・金融機関との関係の実態

第 1 章 仕入先企業との関係と企業間信用

本章では、仕入先、主要仕入先企業との関係と、取引の過程で用いられる企業間信用の実態を整理する。第 1 節で主要仕入先の特徴と回答企業との取引関係について概観したあと、第 2 節で両者の間で用いられている企業間信用の実態を整理していく。その後の節ではこうした企業間信用の条件が、取引される商品の性質（第 3 節）、担保の有無（第 4 節）、銀行との取引関係（第 5 節）によってどのように変化するのかを整理している。なお、第 2 節以降で明らかになった特徴的な実態については、○印付きの見出しとしてまとめているので参考にされたい。

1. 主要仕入先との取引関係

では回答企業の主要仕入先の特徴、ならびに回答企業と主要仕入先との取引関係について見ていくことにしよう。本調査における主要仕入先とは、製品・商品を仕入れている企業のうち、仕入額が最大の企業である。サービスの購入や、委託販売のための仕入れは含んでいない。主要仕入先に関する情報としては、その業種と従業員数を聞いている（表 1-1）。

表 1-1 主要仕入先企業の特徴

業種	全回答	建設	製造	情報通信	運輸	総合商社	専門商社	その他卸売	小売	不動産	飲食	その他
		5,587 100.0	466 8.3	1,778 31.8	129 2.3	65 1.2	589 10.5	948 17.0	865 15.5	210 3.8	30 0.5	6 0.1
従業員	全回答	1~5人	6~20人	21~50人	51~100人	101~300人	301人~					
	5,165 100.0	238 4.6	718 13.9	649 12.6	531 10.3	762 14.8	2,267 43.9					

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

主要仕入先は製造業が約 3 割を占めるが、総合商社、専門商社を合わせた卸売業は 4 割を超えている。主要仕入先は従業員数 300 人を越えるような企業が多く、調査対象企業は自分よりもかなり規模の大きな企業から仕入れを行っていることが分かる。

次に、主要仕入先に対する依存度を見てみよう。表 1-2 は、直近の決算期末における回答企業の年間仕入額と、そのうち主要仕入先からの仕入額を示している。

表1-2 総仕入額と主要仕入先からの仕入額

年間の仕入額	全回答	1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超 10億円以下	10億円超 50億円以下	50億円超 100億円以下	100億円超
	5,185 100.0	1,073 20.7	989 19.1	1,236 23.8	1,185 22.9	312 6.0	390 7.5
主要仕入先からの年間仕入額	全回答	1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超 10億円以下	10億円超 50億円以下	50億円超 100億円以下	100億円超
	4,994 100.0	2,337 46.8	1,127 22.6	785 15.7	520 10.4	115 2.3	110 2.2

注)上段:回答社数、下段:構成比(%)。

85%ほどの回答企業は年間仕入額が50億円以下であるが、主要仕入先からの仕入はそれほど多くなく、半数程度の企業は1億円以下しか仕入を依存していない。主要仕入先からの仕入が占める割合を計算してみると、その平均値は35.5%、中央値は28.6%、標準偏差は26であった。このため多くの企業は主要仕入先に10%から50%程度仕入を依存していることが分かる。

表1-3 主要仕入先企業との取引年数

全回答	10年以下	11~20年	21~30年	31~40年	41~50年	51年以上
4,857 100.0	1,102 22.7	1,132 23.3	1,088 22.4	832 17.1	450 9.3	253 5.2

注)上段:回答社数、下段:構成比(%)。

主要仕入先との取引年数を見ると、表1-3から分かるように10年以下、11-20年、21-30年の企業が23%程度でほぼ均一であるが、それ以上は年数が増えるほど企業数が減っている。51年以上もの取引関係を持つ企業も5%程度存在することが分かる。

表1-4 主要仕入先企業との関係(複数回答)

全回答	親会社	子会社	系列会社	販売先	技術提携先	国内の外資系会社	外国企業
2,628 100.0	307 11.7	147 5.6	464 17.7	1,017 38.7	588 22.4	107 4.1	88 3.3
全回答	貴社が役員・社員を派遣する先	貴社に役員・社員を派遣する先	貴社が資金繰りの支援を行う先	貴社に資金繰りを支援してくれる先			
2,628 100.0	96 3.7	217 8.3	69 2.6	152 5.8			

注)上段:回答社数、下段:構成比(%)。

回答企業と主要仕入先の関係について聞いたところ(表1-4)、親子関係、系列関係があるケースは30%弱であった。主要仕入先が同時に販売先でもあるケースも40%ほどあった。技術面での提携先である場合は20%ほどあったが、海外の企業や外資系企業である割合はそれほど高くない。本アンケートの回答企業と主要仕入先の間には役員派遣や資金繰り支援といった関係はあまり見られない。

表1-5 主要仕入先営業担当者との面会頻度

全回答	毎日	1週間に2 ~3回	1週間に1 回	1ヶ月に1 回	2~3ヶ月 に1回	半年に1 回	1年に1 回	1年に1 回未満	直接の接 触はない
5,474	459	969	1,305	1,673	546	226	62	53	181
100.0	8.4	17.7	23.8	30.6	10.0	4.1	1.1	1.0	3.3

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

ただし、接触頻度から見ると本アンケート回答企業と主要仕入先との取引関係は密接である(表1-5)。8割以上の企業が主要仕入先の営業担当者と少なくとも一月に一度面会しており、一週間よりも短い間隔で面会する場合も50%ほどあった。

表1-6 主要仕入先との情報のやり取り(複数回答)

主要 先へ	全回答	事業計画	製品開発情 報	製品の需要 動向	財務情報	資金繰り動向	業界動向
	4,482 100.0	1,398 31.2	764 17.0	2,530 56.4	689 15.4	284 6.3	2,289 51.1
主要 先か ら	全回答	事業計画	製品開発情 報	製品の需要 動向	財務情報	資金繰り動向	業界動向
	4,796 100.0	611 12.7	2,362 49.2	2,902 60.5	267 5.6	157 3.3	3,349 69.8

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

表1-6は「主要仕入先と貴社は、どのような内容の情報のやり取りをしていますか。」という質問(複数回答)に対する回答結果であり、密接な面会を通じてやり取りされている情報の中身を示している。回答企業と主要仕入先は互いに製品の需要動向や業界の動向などの情報を密接にやり取りしていることが分かる。その他の特徴としては、回答企業から仕入先へは事業計画を伝えるのに対し、主要仕入先からは製品開発動向に関する情報を得ている場合が多い。

2. 企業間信用の実態

以上の整理を念頭に置き、本稿の主眼である企業間信用の様子について見ていくことにしよう。以上のような回答企業と主要仕入先の間ではどのような信用取引が行われているのだろうか。

(1) 締め日の有無と支払い方法

まず、企業によって、個々の仕入をその都度処理する場合と、締め日を設けて一定期間の仕入をまとめて処理する場合が異なる。この点について聞いた結果が表1-7である。

表1-7 仕入代金の処理方法

全回答	一定期間の仕入をまとめて締め日に処理	個別の仕入ごとに処理
5,706	5,150	556
100.0	90.3	9.7

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

○ほとんどの企業が締め日を設けて仕入を処理している。

回答企業の中で、9割以上の企業が特定の締め日を持ち、一定期間の仕入をまとめて処理している。なお業種別に見たところ、情報通信業（18%程度）や不動産業（30%程度）では個別処理を行っている企業の割合がやや高かった。しかし、一定期間の仕入をまとめて締め日に処理する場合が大多数であることから、以下では前者のみに注目して説明していくことにしたい。

○銀行振込による支払いが6割超で主流であり、手形は4割程度の企業でしか利用されていない

表1-8 最終的な支払方法(複数回答)

全回答	請求書の受取り後に銀行振込	手形	納入時点で即支払い(現金・小切手)	売掛債権との相殺	廻し手形
5,442	3,671	2,311	148	658	582
100.0	67.5	42.5	2.7	12.1	10.7

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

どのような手段を用いて最終的な支払いを行うのかを聞いた結果が表1-8である。銀行振込がもっとも頻繁に用いられていることが分かる。次に用いられるのが手形であり、売掛債権との相殺や他の企業が振り出した手形を使う廻し手形はそれぞれ1割程度の利用にとどまっている。ただし、合計が100%を越えることから分かるように、複数の手段を組み合わせる利用する場合も多い。

興味深いのは、これまで重要な決済方法であった手形が回答企業全体の4割程度でしか用いられていない点である。手形の利用が減少する背景には、事務処理コストや印紙税の存在が指摘されている。これまで受け取っていた手形がなくなり、最終的な支払いまでの期間は変わらないままで全額銀行振込に置き換わったと述べる回答企業もあった。

(2) 企業間信用の期間

企業間信用の場合、製品・商品の納入時点から代金の最終的な支払時点までの間、購入側企業は仕入先から信用を得ている(借入を行っている)。ではその期間はどれほどの長さなのだろうか。

図1-1 企業間信用の期間(概念図)

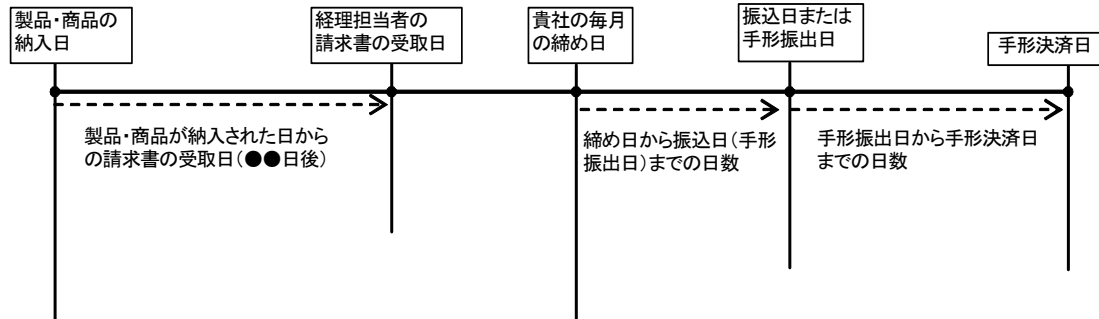


図1-1は企業間信用に関わる様々な日数を概念的にまとめたものである。典型的な取引では、製品や商品の納入の後、購入側の企業が請求書を受け取り、締め日までの請求をまとめた後、銀行振込、あるいは手形の振出などが行われる。銀行振込の場合にはこれが最終的な支払時点である。一方、手形による支払いの場合には、さらに手形に定められた日数の後に決済日が訪れ、最終的な支払いが行われる。以下ではこの図1-1を参考に、企業間信用に関する主要な日数についての調査結果をまとめていくことにしたい。

まず締め日についてまとめたのが表1-9である。

表1-9 締め日

全回答	1~10日	11~15日	16~20日	21~25日	26~30日	末日
5,098	73	162	1,533	169	135	3,026
100.0	1.4	3.2	30.1	3.3	2.6	59.4

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

回答企業の6割ほどが自社の締め日を月末に設定しており、いわゆる「末締め」が一般的であることが分かる。16日から20日に締め日を設定する企業も3割程度存在する。

表1-10 請求書受取日

全回答	1~5日	6~10日	11~20日	21~30日	31~40日	41日以上
4,215	1,056	1,195	735	901	223	105
100.0	25.1	28.4	17.4	21.4	5.3	2.5

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

次に請求書の受取日を見ると、表1-10から分かるように、ほとんどの企業は納入後1ヶ月以内に請求書を受け取っていることが分かる。なおこの傾向は、個別の取引ごとに仕入代金の処理を行う企業の場合も同様であった。

○買掛金の期間は企業間の力関係を反映するのに対し、支払手形は業種で決まる部分大きい

表1-11 主要な日数

		全回答 (社)	平均値	中央値	最大値	最小値	標準偏差
銀行振込 の場合	締め日から振込日 までの典型的な日数	3,512	35	30	215	1	24
手形振出 の場合	締め日から手形振出日 までの典型的な日数	2,156	37	30	180	1	33
	手形振出日から手形決済日 までの典型的な日数	2,221	108	120	215	5	25

注)単位:日数。

銀行振込で最終的に支払う場合と、手形を振り出した上で期日後に決済する場合を比較すると、表1-11から分かるように、締め日から最終的な支払いまでに要する日数は、振込の平均35日に対して、手形は平均145日である。手形を用いる場合には、最終的な支払いまでの期間が非常に長いことが分かる。

これらの日数をさらに細かく見たところ、以下のような特徴も分かった。

締め日から銀行振込日までの日数(買掛金)

買掛金(銀行振込)については、30日以内に振り込み買掛金の決済を完了すると答えた企業の比率が全体の6割を超えていたが、50日超を要すると答えた企業も1割以上存在した。業種別に見たところ、飲食業、不動産業で振込日までの日数が短く、運輸業、卸売業で長くなる傾向があった。また交渉力が強くなることを反映してか、自社の企業規模が大きくなるほど、振込日までの日数は長期化していた。従業員数5人以下の企業では、振込日までの日数が50日を超える企業の比率は1割に満たない一方、300人超の企業ではこの比率が3割近くに達した。これは、規模が大きく交渉力を持つ企業ほど、遅く払うことができることを意味している。

締め日から手形振出日までの日数(支払手形)

締め日から手形振出日までの日数は30日以内とする企業が7割以上を占めた。なお買掛金の場合と比較すると、企業規模による違いはそれほど大きくなかった。例えば、従業員5人以下でも300人超でも、手形振出日までの日数が50日超の企業の比率は1割前後にとどまっていた。

手形振出日から決済日までの日数(支払手形)

この日数は、いわゆる「手形サイト」と呼ばれる日数である。全体では、120日までの手形サイトで決済するという企業が半数近くを占めている。細かく見たところでは、企業規模による違いよりも業種による違いが大きかった。90日以下の手形サイトの比率が最も高

い業種は、小売業、不動産業であり、90日超120日以下の手形サイトの比率が最も高い業種は、建設業、製造業、運輸業、卸売業の順であった。他にも、製造業では120日以上という長いサイトの手形も多く存在する、小売業では60日以下という短いサイトの手形が多い、といった特徴も見られた。

(3) 企業間信用の「金利」

次に、企業間信用の貸借の側面に注目し、借入において金利が存在するのと同様に、企業間信用についても金利が存在しているかどうかを検証する。

問題は、金融機関借入に係る金利とは異なり、企業間信用の金利を把握しにくい点である。銀行から借り入れる場合には「100万円を1年間借りたら105万円で返済する」といった契約を結ぶ。この場合の金利は年5%であることが簡単に分かる。一方、企業間信用は、「商品が納品された後、締め日から1ヶ月後に105万円を振り込む」というような約束であり、この約束で支払を行ったことが分かっても、1ヶ月支払を待ってもらうことによる企業間信用の金利を計算することはできない。これは、商品が納入された時点で時を置かずに決済していれば支払っていたであろう金額が分からないためである。そこで今回のアンケート調査では、企業間信用に伴う金利を調べるためにいくつかの質問を用意した。

○企業間信用の「金利」はゼロの場合が多いが、非常に高い金利も存在しており、ばらつきが大きい

早期支払割引、遅延損害割増に関する規定

まず、主要仕入先から製品・商品を購入し、銀行振込で決済する場合、通常の振込日より早く支払うことで支払額が割引になる取り決め（早期支払の割引規定）があるか、遅れて支払う場合に支払額が割増になる取り決め（遅延損害金の割増規定）があるかを尋ねた。いずれについても、規定があると答えた企業は全体の6~7%程度であり、ないとする企業が大多数である。ただし、卸売業もしくは小売業では1割から2割の企業で規定が存在している。

表1-12 早期割引規定による割引率

全回答(社)	最小値	25%点	中央値	75%点	最大値	平均値	標準偏差
103	0.8	4.9	11	43.3	140 * 10 ⁸	1,358,455	13,6 * 10 ⁷

注) 単位: %(年率換算)。

この回答を用いると、企業間信用に関する金利を部分的に計算できる。早期支払割引規定が存在する企業において、早く振り込むことにより通常に比べてどの程度の支払額が割り引かれているかを年率換算したものが表1-12である。これを見ると、年率換算の割引率は中央値で11.0%である。つまり、企業は、通常の支払期限で振り込むと、早期割引を

利用した場合と比べて年率 10%を超える金利を支払っていることになる。これは、金融機関から短期で借り入れる場合の金利よりもかなり高いものと考えられる。また、標準偏差や四分位点を見ると、この早期支払による割引率に関しては、企業間のばらつきが非常に大きいことが分かる。

異なるサイトの手形発行

前段の早期支払割引規定や遅延損害割増規定は、もし支払期日が異なった場合には支払額が割り引かれたり割り増されたりする、ということの規定を導入する時点で予め想定している。しかし、規定が無くとも支払期日が通常とは異なる場合があるだろうし、支払期日が通常とは異なる場合でも割引や割増を行うとは限らない。したがって、表1-12の企業だけを見ては企業間信用の金利を正確に把握できていない可能性がある。そこで、手形で決済する場合、「主要仕入先に対して通常の手形サイトとは異なるサイトの手形を発行したことがあるか」、発行した場合、「支払額が変化したか」を尋ねた。この場合、サイトの差と支払額の差を使って金利を計算することができる。これによって、規定の有無に関わらず、実際の支払いに伴う金利を計算することができる。

なお、異なるサイトの手形を発行した企業は181社であり、全体の9%弱とかなり小さかった。ただし、小売業、卸売業では比較的こうした企業の比率が高かった。また通常よりも短いサイトの手形を発行する場合(101社)の方が、長いサイトの手形を発行する場合(38社)よりも多かった。また、短くする場合でも長くする場合でも、30日間程度サイトを変更するケースが最も多かった。

表1-13 通常と異なる手形サイトを用いた場合の割引・割増率

通常よりも短い手形サイトを用いた場合の割引率							
全回答	最小値	25%点	中位点	75%点	最大値	平均値	標準偏差
101社	0	0	0	1.9	87940.4	1747.2	12312.1
通常よりも長い手形サイトを用いた場合の割増率							
全回答	最小値	25%点	中位点	75%点	最大値	平均値	標準偏差
38社	0	0	0	0	87940.4	2316.3	14265.5

注)単位:%(年率換算)。

こうした状況の下で、支払額はどの程度変化するのだろうか。通常よりも短い手形サイトを用いた場合の割引率、長いサイトを用いた場合の割増率を求めたのが表1-13である。これを見ると、早期支払割引規定や遅延損害金規定を設けている企業のケースとは大きく異なり、異なるサイトの手形を発行する企業では、過半数の企業が支払額を全く変えていないと回答している。通常よりも短いサイトの手形を発行する場合には中位点の割引率は0%であるし、長いサイトの手形を発行する場合には中位点や75%点をみても割増率は0%である。

今回のアンケート調査では、早期支払割引規定や遅延損害割増規定を設けている企業と、

異なるサイトの手形を発行する企業はそれぞれ異なる企業であった。ここからは、企業間信用の金利を意識せず最終的な支払いまでの期間が変化しても支払額を全く変更しない企業と、支払いまでの期間の変化に応じて支払額を変える企業の 2 種類に分かれること、後者の中には非常に高い金利に直面する企業が存在することがみてとれる。

早期に支払うと仮定した場合に企業が求める割引率

表 1-13 では、主要仕入先に対する支払については、支払期間が早まっても支払額の減額を受ける企業が少ないことをみた。しかし、仕入額をできるだけ抑えて利益を増やしたいという動機は、どの企業にも共通するはずである。にもかかわらず、なぜ現実には早く支払うことによる支払額の減額が生じないのだろうか。

この点を明らかにするために、本アンケートでは「請求書を受け取った時点で早く払う場合には、支払金額を何%以上割り引いてもらう必要があるか」という仮定の質問を行った。

表 1-14 請求書受取時点で支払いをした場合に求める割引率

買掛金の場合							
全回答(社)	最小値	25%点	中位点	75%点	最大値	平均値	標準偏差
2179	3.7	43.3	81.1	218.9	1.28*10 ¹⁷	1.18*10 ¹⁴	3.89*10 ¹⁵
手形の場合							
全回答(社)	最小値	25%点	中位点	75%点	最大値	平均値	標準偏差
1492	2.2	9.4	16	33.6	105015.3	104.8	2722.7

注)単位:%(年率換算)。

表 1-14 は、製品・商品を購入する企業側から見た場合の早期支払に見合った割引率を、買掛金を用いている企業と手形を用いている企業それぞれについて示したものである。これを見ると支払側の企業は、現実には早期支払割引で観察される企業間信用の金利よりも大きな割引を求めていることが分かる。買掛金を用いている企業で見ると、求める割引率の中央値は、年率換算で 81.1%であり、早期支払割引規定の中央値 11.0%を相当程度上回っている。高い割引率を求める傾向は企業規模が小さくなるほど強くなる。求めるだけの大きな割引が得られないために、企業は仕入先企業に対して、早期支払に伴う支払減額を最初から求めていない可能性がある。

3. 企業間の交渉力

(1) 交渉力の実態

前節では企業間信用の条件について整理してきたが、以下ではこうした条件がさまざまな要因によってどのように変化するかを見てみることにしたい。まず本節では企業間の相対的な交渉力(力関係)によって企業間信用の条件が異なるかどうかを明らかにする。他から調達することが難しい特殊な製品の売買の場合には、その製品を販売する売り手の

交渉力が相対的に増すことが予想される。実務的には企業間信用の期間は販売先と仕入先の力関係により決定されると言われる。すると、特殊な製品を購入するような力関係の弱い企業は、通常よりも早く支払わされるなどの弊害が発生する可能性がある。

逆に、仕入先が当該企業のみには納入していないような製品の取引の場合には、その買い手のほうが強い立場に立つ可能性がある。これは、製造企業がその製品をほかの企業には販売できないため、唯一購入してくれる購入企業の立場が強くなるからであり、購入企業はその立場を利用して取引条件を有利に決定しようとするかもしれない。しかし、詳細なデータを用いてこうした点を確かめるといふ試みはこれまで行われていない。ここではこうした検証を行ってみよう。

表1-15 同等製品の購入可能性

(質問「主要仕入先から購入しているものと同様の製品・商品を、他社からも購入していますか」への回答)

全回答	他社からも購入している	他社からも購入できる (現在はなし)	主要仕入先のみから購入している
5,591	3,903	717	971
100.0	69.8	12.8	17.4

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

上記の表1-15は「主要仕入先から購入しているものと同様の製品・商品を、他社からも購入していますか。」という質問に対する回答の分布である。「主要仕入先のみから購入している」という場合には、回答企業は力関係の弱い企業であるものと考えられる。

全体で見ると、「他社からも購入している」と答えた企業が3,903社であり、全体の69.8%を占める。「他社からも購入できる(現在はなし)」を含めると、全体で4,620社が主要仕入先から購入しているものと同様の製品・商品を購入できる。逆に全体の17.4%の企業は、主要仕入先のみからしか購入できない特殊な製品・商品を取引している。

なお、業種別に見たところでは「主要仕入先のみから購入している」と答えた企業の割合が高い業種は、小売業(21.9%)、製造業(18.9%)、卸売業(18.9%)であった(不動産業、飲食業も高いが、サンプル数が少ないので除外した)。一方、「主要仕入先のみから購入している」と答えた企業の割合を主要仕入先の業種別に見たところ、製造業において25.0%となっており、最も高かった。

表1-16 同等製品の納入実態

(質問「主要仕入先は、貴社に納入しているものと同様の製品・商品を、他社にも納入していますか」への回答)

全回答	他社にも納入している	他社にも納入できない(現在はなし)	貴社のみに入れている	わからない
5,579	5,015	118	274	172
100.0	89.9	2.1	4.9	3.1

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

上記の表1-16は逆に、「主要仕入先は、貴社に納入しているものと同様の製品・商品を、他社にも納入していますか。」という質問に対する回答の分布である。この場合、「貴社のみに入れている」と答えた場合、回答企業のほうが力関係が強い企業だということになる。全体で見ると「貴社のみに入れている」と答えた企業の割合は4.9%である。なお業種別にみたとすると、その割合は製造業において最も高く、10.0%であった。

本アンケートの結果は(主要取引先との取引に限定されるものの)、取引の特殊性はあまり大きくないことを示している。したがって少なくとも本アンケートの多くの回答企業はこうした問題が発生する可能性の低い企業であることが示唆される。

(2) 製品の特殊性と企業間信用

では、そうした大多数の企業と、少数ではあるが実際に弱い立場に立たされている可能性の高い企業とでは、企業間信用の条件に違いがあるのだろうか。

○主要仕入先との相対的な交渉力(力関係)は支払い期間にあまり影響しない

以下の表1-17は、回答企業が主要仕入先以外からも製品・商品を購入できるかどうかによって、締め日から振込み日までの典型的な日数が異なるかどうかをみたものである。

表1-17 購入状態と企業間信用の期間

	全回答	1~10日	11~20日	21~30日	31~40日	41~50日	51日以上
他社からも購入している	2,354	153	410	1,032	314	124	321
	100.0	6.5	17.4	43.8	13.3	5.3	13.6
他社からも購入できる(現在はなし)	418	28	70	185	59	24	52
	100.0	6.7	16.7	44.3	14.1	5.7	12.4
主要仕入先のみから購入している	609	43	122	253	66	27	98
	100.0	7.1	20.0	41.5	10.8	4.4	16.1

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

これによると、最も回答企業の交渉力が弱いと考えられる「主要仕入先のみから購入」の場合、それ以外の場合と比べて期間が1日から20日までの短期になっている確率がやや高い。これは、交渉力が期間に影響を与えるという仮説と整合的である。ただし、期間が

1-10日である確率は、「主要仕入先のみから購入」の場合7.1%であるのに対し、「他社からも購入している」場合は6.5%であり、それほど差は大きくない。また、51日以上になる場合も交渉力が弱い企業のほうが確率が高く、仮説と反対の結果になっている。つまり、交渉力が弱い企業の方が締め日から振込日までの期間が短い、とははっきりと言えない。

同様に、以下の表1-18は、主要仕入先がアンケート回答企業以外に製品・商品を取扱できるかどうかにより、締め日から振込日までの典型的な日数が異なるかどうかをみたものである。

表1-18 納入実態と企業間信用の期間

	全回答	1～10日	11～20日	21～30日	31～40日	41～50日	51日以上
他社にも納入している	3,034 100.0	204 6.7	544 17.9	1,312 43.2	400 13.2	156 5.1	418 13.8
他社にも納入できる (現在はなし)	74 100.0	4 5.4	7 9.5	38 51.4	12 16.2	4 5.4	9 12.2
貴社のみに入納している	173 100.0	15 8.7	35 20.2	75 43.4	13 7.5	8 4.6	27 15.6
わからない	94 100.0	3 3.2	17 18.1	39 41.5	14 14.9	6 6.4	15 16.0

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

この表を見ると、「貴社のみに入納している」企業のうち、15.6%は締め日から51日以上たってから振込をおこなっており、この割合は「わからない」と答えた企業を除くと最も高くなっている。これらのデータは、他社に入納しておらず力関係が弱いと考えられる仕入先に対しては支払いを遅らせることができる、という仮説と整合的である。ただし、その差はそれほど大きくなく、仮説を強く支持しているとは言えない。また「貴社のみに入納している」と答えた企業のうち、8.7%の企業は締め日から10日以内に、20.2%の企業は11日から20日の間に仕入先に代金の振込みを行っている。これらの企業の割合は、「他社にも納入している」もしくは「他社にも納入できる（現在はなし）」と答えた企業における割合よりも高く、「貴社のみに入納している」企業は相対的に主要仕入先に対して、振込みを早めに行う傾向も観察される。以上より、仕入先との相対的な交渉力は、企業間信用の条件に違いをもたらしているとはいえない、と結論付けられよう。

4. 担保

次に、企業間信用における担保について考えてみよう。企業間信用を貸借の一種と考えるのであれば、その返済の不履行に対して担保を設定しても不思議ではない。こうした行動は現実に見られるのであろうか。

○主要仕入先との信用取引は無担保が一般的だが、流通業者からの仕入には担保が設定さ

れることがある

表1-19 担保の有無

(質問「主要仕入先に対して担保を提供していますか」への回答)

	全回答	あり	なし
全体	5,628 100.0	815 14.5	4,813 85.5

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

上記の表1-19は「貴社は主要仕入先に対して担保を提供していますか?」という問いに対する回答を業種別にみたものである。主要仕入先に対して担保の提供あり、と答えた企業は全体で815社(14.5%)であり、ほとんどの企業(85.5%)が担保提供なし、と回答している。

表1-20 担保の有無(回答企業業種別)

(質問「主要仕入先に対して担保を提供していますか」への回答)

	全回答	あり	なし
建設業	1,304 100.0	89 6.8	1,215 93.2
製造業	1,407 100.0	91 6.5	1,316 93.5
情報通信業	141 100.0	5 3.5	136 96.5
運輸業	160 100.0	7 4.4	153 95.6
卸売業	1,225 100.0	360 29.4	865 70.6
小売業	611 100.0	216 35.4	395 64.6
不動産業	106 100.0	5 4.7	101 95.3
飲食業	27 100.0	1 3.7	26 96.3
その他	612 100.0	32 5.2	580 94.8

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

ただし表1-20によると、この傾向は回答企業の業種によって大きく異なることが分かる。「担保提供あり」の割合が最も大きい業種は小売業となっており、その割合は35.4%である。続いて卸売業における担保提供割合が高くなっており、その割合は29.4%である。これらの業種の主要な仕入先は流通業者であることが多いと考えられるので、この表からは仕入先が流通業者である場合に、担保提供の割合が高くなることが予想される。

表1-21 担保の有無(主要仕入先企業業種別)

(質問「主要仕入先に対して担保を提供していますか。」への回答。)

	全回答	あり	なし
建設業	435 100.0	19 4.4	416 95.6
製造業	1,755 100.0	370 21.1	1,385 78.9
情報通信業	127 100.0	23 18.1	104 81.9
運輸業	60 100.0	3 5.0	57 95.0
総合商社	585 100.0	100 17.1	485 82.9
専門商社	944 100.0	107 11.3	837 88.7
その他卸売業	850 100.0	97 11.4	753 88.6
小売業	205 100.0	18 8.8	187 91.2
不動産業	23 100.0	0 0.0	23 100.0
飲食業	6 100.0	1 16.7	5 83.3
その他	456 100.0	58 12.7	398 87.3

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

また、主要仕入先の業種によっても傾向が大きく異なる(表1-21)。主要仕入先の業種が製造業である場合、担保提供ありの割合が21.1%となり、最も割合が高い。続いて、総合商社(17.1%)、その他卸売業(11.3%)、専門商社(11.2%)となっており、表1-20から予想されたとおり仕入先が流通業者である場合にも担保提供ありの割合が比較的高い。

一般的な企業間信用の取引のイメージは、小額かつ無担保による信用取引である。本データが示すことは概ねこのイメージどおりであるが、業種や取引相手によっては異なる傾向も見られることが分かった。特に、流通業者からの仕入の場合、担保提供が比較的多く見られる。商社金融に代表されるように、流通業においては企業間信用が活発に行われてきたことから、担保提供の慣行は昔から続いていると考えられる。

5. 資金繰り、銀行との関係と企業間取引

最後に、企業間信用と他の資金調達手段との関係についてみてみよう。「企業・金融機関との取引実態調査」の大きな特色の一つとして、企業の資金繰りが一時的に悪化した場合に、主要仕入先やメインバンクなどの中で誰に対して資金繰り支援を要請するか、という優先順位を調査している点が挙げられる。

表1-22 資金繰りへの対処(業種別)
(回答企業の資金繰りが一時的に悪化した場合、最も用いる対処法)

	全回答	主要仕入先に サイト長期化を要請	主要仕入先に 支払額減額を要請	主要販売先に サイト短期化を要請	メインバンクに借入を要請	メインバンクに返済の延期を要請	他の銀行に借入を要請	他の銀行に返済の延期を要請	その他
全企業	5,404	352 6.5	182 3.4	212 3.9	3,892 72.0	189 3.5	208 3.8	47 0.9	401 7.4
建設業	1,245	91 7.3	60 4.8	41 3.3	890 71.5	48 3.9	38 3.1	14 1.1	84 6.7
製造業	1,331	55 4.1	35 2.6	51 3.8	1,016 76.3	46 3.5	51 3.8	15 1.1	87 6.5
情報通信業	139	13 9.4	2 1.4	5 3.6	97 69.8	1 0.7	8 5.8	0 0.0	14 10.1
運輸業	168	6 3.6	7 4.2	6 3.6	118 70.2	12 7.1	7 4.2	0 0.0	12 7.1
卸売業	1,152	78 6.8	36 3.1	44 3.8	837 72.7	36 3.1	48 4.2	9 0.8	78 6.8
小売業	579	46 7.9	25 4.3	35 6.0	393 67.9	16 2.8	25 4.3	4 0.7	44 7.6
不動産業	129	4 3.1	3 2.3	4 3.1	85 65.9	10 7.8	5 3.9	1 0.8	18 14.0
飲食業	27	3 11.1	0 0.0	0 0.0	16 59.3	1 3.7	2 7.4	0 0.0	6 22.2
その他	600	54 9.0	13 2.2	24 4.0	414 69.0	18 3.0	22 3.7	4 0.7	58 9.7

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

○資金繰りで頼るのは取引先でなくメインバンクだが、小規模企業は取引先にも頼っている

表1-22によると、「メインバンクに融資を要請する」との答えが最も多く、この傾向はどの業種においても見られる。上位は製造業の76.3%、卸売業の72.7%と建設業71.5%、下位は飲食業の59.3%、不動産業の65.9%と小売業の67.9%である。メインバンクに対する返済延期要請まで加えると、上位は製造業の79.8%、情報通信業の77.4%、卸売業の75.8%と建設業75.3%の順になる。このように、飲食業を除いて、メインバンクに要請する

割合はいずれも7割を超える。

主要仕入先に対するサイト長期化要請の割合は、飲食業の11.1%、その他の9%、情報通信業の9.4%と小売業の7.9%の順となっている。主要仕入先に対する返済額減額要請を加えると、小売業の12.3%、建設業の12.1%、その他産業の11.2%となっている。主要販売先に対するサイト短縮化要請については、小売業の6%が突出して高く、これを含めて、企業間信用の調整によって資金繰りに対処する小売業の割合は18.3%に達する。続いて、建設業とその他産業でも15%を超えている。他方、不動産業と製造業は、一時的な資金繰りが悪化する場合に仕入先から企業間信用の拡大を要請したり、販売先に対して企業間信用の供与を減らしたりして対処することが比較的少ない。

表1-23 資金繰りへの対処(売上高別)

(回答企業の資金繰りが一時的に悪化した場合、最も用いる対処法)

	全回答	主要仕入先にサイト長期化を要請	主要仕入先に支払額減額を要請	主要販売先にサイト短期化を要請	メインバンクに借入を要請	メインバンクに返済の延期を要請	他の銀行に借入を要請	他の銀行に返済の延期を要請	その他
1億円以下	284 100.0	43 15.1	23 8.1	19 6.7	148 52.1	10 3.5	13 4.6	4 1.4	32 11.3
1億円超 3億円以下	791 100.0	70 8.8	39 4.9	35 4.4	537 67.9	33 4.2	25 3.2	5 0.6	58 7.3
3億円超 10億円以下	1,451 100.0	108 7.4	54 3.7	56 3.9	1,057 72.8	50 3.4	56 3.9	11 0.8	81 5.6
10億円超 50億円以下	1,659 100.0	77 4.6	47 2.8	67 4.0	1,228 74.0	66 4.0	59 3.6	22 1.3	112 6.8
50億円超 100億円以下	466 100.0	21 4.5	4 0.9	14 3.0	354 76.0	10 2.1	25 5.4	1 0.2	43 9.2
100億円超	633 100.0	23 3.6	10 1.6	16 2.5	484 76.5	17 2.7	25 3.9	3 0.5	64 10.1

注)上段:回答社数、下段:構成比(%)。

売上高別に集計すると(表1-23)、メインバンクに借入を要請する企業の割合は、売上高100億円超企業グループの76.5%から、売上高が小さくなるにつれて、売上高1億円未満企業グループの52.1%へと小さくなる。これと同時に、主要仕入先にサイト長期化を要請する企業の割合が3.6%から15.1%へと上昇する。同様に、売上高が小さくなるにつれて、主要仕入先に支払額減額を要請する割合と主要販売先にサイト短縮を要請する割合はいずれも増える。

売上高100億円超の企業グループでは、一時的な資金繰りの悪化の対処法として、79.1%の企業がメインバンクに借入や返済の延期を要請するのに対し、主要仕入先にサイト短縮や支払額減額を要請する割合は5.2%に過ぎず、主要販売先にサイト短縮を要請した企業を入れても7.7%程度である。一方、売上高1億円未満の小規模企業グループに関しては、メインバンクに借入や返済の延期を要請する割合は55.6%、主要仕入先と主要販売先に頼る

割合は 29.9%にも達する。つまり、約 3 分の 1 の小規模企業は、取引先に頼って資金繰りの悪化を克服しようとしているのである。

興味深いことに、売上高最上位層の企業でも最下位層の企業でも 10%超の企業がその他の方法で資金繰りの悪化に対処している。売上高最上位層の企業は社債等で対処することが可能だと考えられる。また、売上高最下位層の企業は多様な資金調達手段で資金繰りの悪化に対処していると思われる。なお業種別に見た場合には、飲食業、不動産業と情報通信業はその他の対処法をとる割合が高かった。

表1-24 資金繰りへの対処(従業員別)

(回答企業の資金繰りが一時的に悪化した場合、最も用いる対処法)

	全回答	主要仕入先にサイト長期化を要請	主要仕入先に支払額減額を要請	主要販売先にサイト短期化を要請	メインバンクに借入を要請	メインバンクに返済の延期を要請	他の銀行に借入を要請	他の銀行に返済の延期を要請	その他
1~5人	543 100.0	56 10.3	32 5.9	28 5.2	324 59.7	18 3.3	20 3.7	8 1.5	66 12.2
6~20人	1,619 100.0	141 8.7	67 4.1	70 4.3	1,150 71.0	53 3.3	49 3.0	14 0.9	93 5.7
21~50人	1,155 100.0	70 6.1	40 3.5	53 4.6	826 71.5	54 4.7	49 4.2	9 0.8	75 6.5
51~100人	700 100.0	33 4.7	18 2.6	20 2.9	526 75.1	22 3.1	29 4.1	9 1.3	52 7.4
101~300人	887 100.0	31 3.5	13 1.5	21 2.4	697 78.6	23 2.6	39 4.4	5 0.6	67 7.6
301人~	373 100.0	12 3.2	5 1.3	14 3.8	277 74.3	14 3.8	18 4.8	1 0.3	38 10.2

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

表1-24は従業員規模別に集計した結果を示しているが、この表も、概ね表1-23と同じ傾向を示している。したがって、資金繰りの悪化の対処法として、小規模企業ほど仕入先や販売先に頼る割合が高いといえる。

表1-25 資金繰りへの対処(主要仕入先業種別)

(回答企業の資金繰りが一時的に悪化した場合、最も用いる対処法)

	全回答	主要仕入先にサイト長期化を要請	主要仕入先に支払額減額を要請	主要販売先にサイト短期化を要請	メインバンクに借入を要請	メインバンクに返済の延期を要請	他の銀行に借入を要請	他の銀行に返済の延期を要請	その他
建設業	416 100.0	42 10.1	26 6.3	8 1.9	273 65.6	21 5.0	14 3.4	7 1.7	32 7.7
製造業	1,648 100.0	103 6.3	52 3.2	62 3.8	1,191 72.3	54 3.3	63 3.8	15 0.9	135 8.2
情報通信業	116 100.0	8 6.9	4 3.4	4 3.4	83 71.6	2 1.7	8 6.9	0 0.0	9 7.8
運輸業	60 100.0	3 5.0	0 0.0	2 3.3	42 70.0	3 5.0	3 5.0	1 1.7	9 15.0
総合商社	539 100.0	35 6.5	22 4.1	26 4.8	394 73.1	20 3.7	16 3.0	5 0.9	27 5.0
専門商社	883 100.0	36 4.1	24 2.7	36 4.1	670 75.9	24 2.7	39 4.4	11 1.2	51 5.8
その他卸売業	808 100.0	65 8.0	27 3.3	36 4.5	578 71.5	30 3.7	31 3.8	3 0.4	52 6.4
小売業	197 100.0	14 7.1	6 3.0	16 8.1	136 69.0	6 3.0	6 3.0	2 1.0	14 7.1
不動産業	28 100.0	3 10.7	1 3.6	1 3.6	15 53.6	0 0.0	3 10.7	0 0.0	5 17.9
飲食業	5 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 60.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	1 20.0
その他	441 100.0	27 6.1	15 3.4	15 3.4	310 70.3	20 4.5	16 3.6	3 0.7	41 9.3

注) 上段: 回答社数、下段: 構成比(%)。

仕入先の業種別に集計すると(表1-25)、仕入先に対するサイト長期化や支払額減額の要請は、建設業の16.3%に続いて不動産業の14.3%、その他卸売業の11.4%、総合商社の10.6%の順に高くなっている。他にも通信業や小売業で仕入先に対する資金繰りの支援要請の割合が高い。ただし、飲食業は仕入先に対する要請が皆無である。

表1-22と表1-25を合わせて見るとわかるように、建設業と小売業の資金繰りは仕入先に頼る割合が高い(表1-22)のと同時に、頼られる割合も比較的に高い(表1-25)。これと対照的に、不動産業は、資金繰り悪化の対処法として、仕入れ先に支援を要請する割合が低い、販売先に頼られることが比較的に多い。なお仕入先の従業員数別に集計した場合には、小規模企業ほど販売先にサイト長期化や支払額減額を要請される傾向が見られた。

6. おわりに

本稿は、「企業・金融機関との取引実態調査」によって明らかになった日本の企業間信用の姿を整理してきた。本節で日本の企業間信用の実態として浮かび上がったのは以下の点である。

- ほとんどの企業が締め日を設けて仕入を処理している
- 銀行振込による後払いが6割超で主流であり、手形は4割程度の企業でしか利用されていない
- 買掛金の期間は企業間の力関係を反映するのに対し、支払手形は業種で決まる部分が多い
- 企業間信用の「金利」はゼロの場合が多いが、非常に高い金利も存在しており、ばらつきが大きい
- 主要仕入先との相対的な交渉力（力関係）は支払い期間にあまり影響しない
- 主要仕入先との信用取引は無担保が一般的だが、流通業者からの仕入には担保が設定されることがある
- 資金繰りで頼るのは取引先企業ではなくメインバンクだが、小規模企業は取引先にも頼っている

こうした特徴の多くは実務界では経験的に知られてきたことであるが、本稿では大規模なアンケート調査でもこうした実態が浮かび上がってくることを確認された。

本稿ではアンケート調査の結果を記述的に概観してきたが、企業間信用の実態をより深く探り、企業の資金繰りの問題点を明らかにし、政策的な対処についての示唆を得るためには経済学の分析手法を踏まえた本格的な分析が欠かせない。今後は本稿で整理した特徴を念頭に置き、企業間信用の条件はどのように決まるのか、企業間信用の与信・受信はどのように決定されるのか、どのような政策措置が必要とされているのか、といった問いに答えられるよう、厳密な分析を行っていきたい。

第2章 企業と金融機関の取引関係

本章では、中小企業と地域金融機関との取引関係、とりわけ、従来の中小企業調査にはなかった、競合する複数の金融機関との融資交渉の過程について、詳細な調査を行った結果を報告する。株式・債券市場から直接資金を調達できるほどの事業規模・信用力を確保するに至っていない企業が、特定の金融機関と長期的な融資関係を維持する傾向は、「メインバンク制」あるいは「リレーションシップバンキング」と総称され、広く知られている。このような長期的取引関係の形成過程、企業や金融機関にとっての利益・不利益に関する経済理論的分析は、最近20年余りの間に大きく進展し、多大な研究蓄積を見るに至っている。その一方で、それら理論の実証は、持続可能な中小企業金融の理想像を考察する上で欠くことのできないものであるにも関わらず、利用可能なデータの不足もあって、いまだ十分とは言い難い。

たとえば、リレーションシップバンキングの理論的前提として、長期的取引関係を維持している金融機関がそうでない金融機関に入手できないような情報を独占できることが、しばしば仮定されるが、そのような排他的情報生産が実際に行われていることをデータに基づいて検証した例はまだない。また、一時的な経営不振時に拙速に融資を打ち切らないという評判を確立することが、一種の差別化として作用し、平時に他の金融機関と比べて高い金利を提示しても企業側に受け入れられる可能性があることが、理論的に知られているが、その現象の存在と経済的なインパクトが、実際のデータで確認されるには至っていない。

今回調査の質問項目は、以上のような実証上の要請に対応できるよう設計されている。以下では、本調査で明らかになった、借入金融機関の特徴（第1節）、借入金融機関とのリレーションシップの特徴（第2節）、短期あるいは長期融資の借入交渉の特徴（第3節）について、順を追って概観する。

1. 借入金融機関について

表1-26によると、借入をしていない企業は12%にすぎず、借入のある企業に限ってみてみると、80%の企業は2行以上から借入れている。

表1-26 借入している金融機関数

	回答件数 計	0行	1行	2行	3行	4~5行	6行以上
全体	5,533 100.0	654 11.8	889 16.1	1,011 18.3	898 16.2	1,162 21.0	919 16.6

表1-27によると、3分の2の企業は総借入額が1億円超となっている。

表1-27 金融機関からの総借入額

	回答件数 計	100万円以上 5千万円以下	5千万円超 1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超 10億円以下	10億円超 30億円以下	30億円超
全体	4,843 100.0	958 19.8	587 12.1	1,077 22.2	1,077 22.2	671 13.9	473 9.8

表1-28は企業にどのような金融機関をメインバンクと位置づけているかを表わしたものである。4分の3の企業が借入額1位の金融機関をメインバンクと位置づけているものの、それ以外の金融機関をメインバンクと位置づけている企業も4分の1を占めている。企業は必ずしも、単純に借入額のシェア1位の金融機関をメインバンクとみなしているとはかぎらず、シェアが小さくとも深密な関係のある「こころのメインバンク」を持っている場合もあることを示している。

表1-28 メインバンクと位置づける金融機関

	回答件数 計	借入額1位の金融機関	借入額2位の金融機関	その他の金融機関
全体	5,033 100.0	3,749 74.5	641 12.7	643 12.8

表1-29によると、1位、2位の金融機関からの借入額残高の各々6割弱、4割強が1億円超と1位からのほうが2位からに比べて借入残高が多い。

表1-29 借入額残高

	回答件数 計	100万円以上 5千万円以下	5千万円超 1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超 10億円以下	10億円超 30億円以下	30億円超
1位の金融機関	4,472 100.0	1,178 26.3	693 15.5	1,116 25.0	918 20.5	375 8.4	192 4.3
2位の金融機関	3,636 100.0	1,539 42.3	518 14.2	733 20.2	594 16.3	168 4.6	84 2.3

2. 借入金融機関とのリレーションシップについて

表1-30によると、固定預金・定期預金額について、2位の金融機関への固定預金・定期預金の残高がない企業は約30%をあるのに対し、1位の金融機関に固定預金・定期預金の残高がない企業は20%未満である。

表1-30 固定預金・定期預金

	回答件数 計	0円	0円超 1千万円以下	1千万円超 3千万円以下	3千万円超 5千万円以下	5千万円超 1億円以下	1億円超
1位の金融機関	3,685 100.0	677 18.4	783 21.2	673 18.3	343 9.3	463 12.6	746 20.2
2位の金融機関	3,038 100.0	894 29.4	753 24.8	505 16.6	288 9.5	287 9.4	311 10.2

表1-31によると、1位の金融機関との取引年数は60%が20年を超えている一方、2位の金融機関との取引年数が20年を超えている企業の割合は45%と、1位の金融機関とのリレーションシップの長さは2位の金融機関と比べやや長めである。

表1-31 取引年数

	回答件数 計	～5年	6～10年	11～20年	21～30年	31～40年	41年～
1位の金融機関	4,164 100.0	380 9.1	480 11.5	765 18.4	838 20.1	835 20.1	866 20.8
2位の金融機関	3,456 100.0	671 19.4	542 15.7	673 19.5	624 18.1	495 14.3	451 13.0

表1-32によると、取引支店との距離は1位、2位の間で大きな差はなく約8割の企業が10キロ未満の支店と取引している。

表1-32 金融機関の取引支店との距離

	回答件数 計	500m未満	500m～1km 未満	1～10km未 満	10km～ 30km未満	30km～ 50km未満	50km以上
1位の金融機関	4,537 100.0	516 11.4	854 18.8	2,359 52.0	499 11.0	113 2.5	196 4.3
2位の金融機関	4,030 100.0	350 8.7	720 17.9	2,046 50.8	534 13.3	137 3.4	243 6.0

表1-33は1位と2位の金融機関についての借入以外の取引状況を表わしたものである。1位と2位で差があるのは従業員の給与振込の有無である。約6割が1位の金融機関に給与振込口座を開設しているのに対し、2位の金融機関に給与振込口座を開設している企業は4割弱にとどまっている。

表1-33 借入以外の取引状況

	回答件数 計	決済口座(当座預金口座)の開設	従業員の給与振込みの指定	個人資産や家族資産の運用・管理	役職員の派遣受け入れ	新たな取引先企業の紹介
1位の金融機関	4,316	3,974 92.1	2,656 61.5	1,110 25.7	338 7.8	870 20.2
2位の金融機関	3,243	2,760 85.1	1,244 38.4	564 17.4	84 2.6	644 19.9

表1-34によると、企業の業況について、1位の金融機関が業況をよく知っていると答えた企業は8割に達している。2位の金融機関が業況をよく知っていると答えた企業も3分の2強であるのに対し、主要仕入先、販売先が業況をよく知っていると答えた企業は少ない。企業については貸し手の金融機関が取引先企業より深い情報を得ていることがわかる。

表1-34 業況への知識

	回答件数 計	よく知っている	やや知っている	普通	あまり知らない	知らない
1位の金融機関	4,921 100.0	3,934 79.9	561 11.4	354 7.2	52 1.1	20 0.4
2位の金融機関	4,311 100.0	2,921 67.8	723 16.8	497 11.5	128 3.0	42 1.0
主要仕入先	4,385 100.0	1,936 44.2	971 22.1	1,152 26.3	226 5.2	100 2.3
主要販売先	4,232 100.0	1,119 26.4	833 19.7	1,490 35.2	468 11.1	322 7.6

表1-35によると、企業の資金繰りへの知識についても業況についての知識と同様であり、1位の金融機関が資金繰りについてよく知っていると答えた企業がもっとも多く、2位の金融機関がそれに続いており、取引先企業がよく知っていると答えた企業は少ない。

表1-35 資金繰りへの知識

	回答件数 計	よく知っている	やや知っている	普通	あまり知らない	知らない
1位の金融機関	4,908 100.0	3,655 74.5	666 13.6	446 9.1	95 1.9	46 0.9
2位の金融機関	4,302 100.0	2,493 57.9	843 19.6	646 15.0	239 5.6	81 1.9
主要仕入先	4,328 100.0	859 19.8	629 14.5	1,451 33.5	752 17.4	637 14.7
主要販売先	4,185 100.0	413 9.9	378 9.0	1,364 32.6	923 22.1	1,107 26.5

表1-36によると、数字に表れない強みへの知識について、企業は、業況、資金繰りと同様、1位の金融機関、2位の金融機関、主要仕入先、販売先の順に知識が豊富であると答えているが、数字に表れない強み、資金繰りについては、金融機関と取引先企業の差は大きくない。

表1-36 数字に表れない強みへの知識

	回答件数 計	よく知っている	やや知っている	普通	あまり知らない	知らない
1位の金融機関	4,713 100.0	2,202 46.7	1,076 22.8	983 20.9	334 7.1	118 2.5
2位の金融機関	4,144 100.0	1,497 36.1	1,018 24.6	1,034 25.0	430 10.4	165 4.0
主要仕入先	4,193 100.0	1,221 29.1	987 23.5	1,299 31.0	404 9.6	282 6.7
主要販売先	4,083 100.0	877 21.5	891 21.8	1,324 32.4	524 12.8	467 11.4

表1-37によると、融資担当者の接触（相対での面談）頻度は、1週間に1回以上接触している企業は、1位の金融機関が約3分の1、2位の金融機関が2割弱と1位の金融機関の接触頻度が2位に比べて高い。

表1-37 融資担当者の接触(相対での面談)頻度

	回答件数 計	毎日	1週間に1回	1週間に複数回	1ヶ月に1回
1位の金融機関	4,570 100.0	190 4.2	1,011 22.1	378 8.3	1,716 37.5
2位の金融機関	4,026 100.0	97 2.4	529 13.1	155 3.8	1,594 39.6

	2~3ヶ月に1回	半年に1回	1年に1回	1年に1回未満	直接の接触はない
1位の金融機関	665	295	87	65	163
	14.6	6.5	1.9	1.4	3.6
2位の金融機関	797	372	126	109	247
	19.8	9.2	3.1	2.7	6.1

3. 借入交渉について

(1) 短期の借入交渉について

表1-38によると、約7割の企業が最近1年間に短期借入（期間1年以内の手形借入＋手形割引＋当座貸越等）について交渉しており、借入を交渉する場合、6割以上が2行以上と交渉している。

表1-38 交渉金融機関数(短期借入)

	回答件数 計	0行	1行	2行	3行	4～5行	6行以上
全体	4,144	1,174	1,114	785	428	386	257
	100.0	28.3	26.9	18.9	10.3	9.3	6.2

表1-39によると、短期借入について交渉したが契約しなかった金融機関数は0行と答えた企業が7割を超えている。

表1-39 交渉したが契約しなかった金融機関数(短期借入)

	回答件数 計	0行	1行	2行	3行	4行	5行以上
全体	1,773	1,293	281	123	42	8	26
	100.0	72.9	15.8	6.9	2.4	0.5	1.5

表1-40によると、契約しなかった金融機関が提示した中で最も低い金利と、現在の短期借入の最高金利との差異について、4分の1の企業は契約しなかった金融機関の提示金利のほうが低い（現在の短期最高金利の方が高い）と答えている。このように低い金利が提示されていたにも関わらず、それを断って、おそらくは借入残高1位あるいは2位の金融機関からの融資を選ぶ傾向は、金利以外の要因、たとえば長期取引関係からもたらされるなんらかの便益が、融資銀行の選択に影響していることを示唆している。表1-41によれば、従業員数20人未満の零細企業の30%程度が「現在の短期金利の方が高い」と回答している一方で、それよりも規模の大きい企業では20%程度、さらに従業員数300人以上の企業では16%程度の企業がこのような回答をしているに過ぎない。このことから、上記の傾向は零細企業で特に強いことがわかる。

表1-40 契約しなかった金融機関が提示した中で最も低い金利と、現在の短期借入の最高金利との差異(短期借入)

	回答件数 計	現在の短期金利の方が高い	同じ	現在の短期金利の方が低い (0～0.5%未満)	現在の短期金利の方が低い (0.5～1%未満)	現在の短期金利の方が低い (1%以上)
全体	872	215	267	220	105	65
	100.0	24.7	30.6	25.2	12.0	7.5

表1-41 契約しなかった金融機関が提示した中で最も低い金利と、現在の短期借入の最高金利との差異(従業員規模別、短期借入)

回答企業の従業員数	回答件数 計	現在の短期金利の方が高い	同じ	現在の短期金利の方が低い (0~0.5%未満)	現在の短期金利の方が低い (0.5~1%未満)	現在の短期金利の方が低い (1%以上)
1~5人	60 100.0	19 31.7	19 31.7	12 20.0	6 10.0	4 6.7
6~20人	253 100.0	76 30.0	72 28.5	63 24.9	19 7.5	23 9.1
21~50人	211 100.0	48 22.7	74 35.1	49 23.2	25 11.8	15 7.1
51~100人	145 100.0	28 19.3	42 29.0	39 26.9	26 17.9	10 6.9
101~300人	132 100.0	28 21.2	44 33.3	35 26.5	18 13.6	7 5.3
301人~	48 100.0	8 16.7	11 22.9	17 35.4	7 14.6	5 10.4

表1-42によると、最近1年間に企業もしくは金融機関からの短期借入の打診があった割合は、1位の金融機関が75%、2位が70%と1位のほうがやや高い。

表1-42 企業もしくは金融機関からの借入の打診(短期借入)

	回答件数 計	有	無
1位の金融機関	4,262 100.0	3,187 74.8	1,075 25.2
2位の金融機関	3,485 100.0	2,421 69.5	1,064 30.5

表1-43によると最近1年間に企業もしくは金融機関からの短期借入の打診があった場合に企業が金融機関との交渉を開始した割合は1位の金融機関が75%、2位が70%と1位のほうがやや高い。

表1-43 金融機関との交渉開始の有無(短期借入)

	回答件数 計	開始した	拒絶された	断った
1位の金融機関	3,033 100.0	2,260 74.5	94 3.1	679 22.4
2位の金融機関	2,339 100.0	1,634 69.9	89 3.8	616 26.3

表1-44は交渉の結果、最初に提示された金利からの金利の下がり幅を表したものである。0~0.25%と答えた企業のうち多くは0%、つまり、交渉の結果金利が下がらなかった場合であると推測される。金利の下がり幅が0.25%以上の割合は1位の金融機関、2位の金融機関で各々、17%、15%とやや1位の金融機関からの借入の場合のほうが2位からの借入の場合よりも高い。

表1-44 最初に提示された金利から交渉の結果の金利の下落幅(短期借入)

	回答件数 計	0~0.25%未満	~0.5%未満	~0.75%未満	0.75%以上
1位の金融機関	1,921 100.0	1,598 83.2	220 11.5	37 1.9	66 3.4
2位の金融機関	1,376 100.0	1,160 84.3	154 11.2	24 1.7	38 2.8

表1-45は、交渉時に金融機関から担保・保証人の要求があったか否かを表したものである。1位、2位とも3割前後の企業が金融機関から担保・保証人を要求されているが、1位の金融機関が2位の金融機関に比べ若干、担保・保証人を要求する割合が高い。

表1-45 交渉時における金融機関からの担保・保証人の要求(短期借入)

	回答件数 計	有	無
1位の金融機関	2,196 100.0	696 31.7	1,500 68.3
2位の金融機関	1,571 100.0	453 28.8	1,118 71.2

表1-46によると、交渉の結果、借入しなかった割合は1位、2位とも1割未満だが、2位の金融機関のほうが1位の金融機関に比べて高い。

表1-46 交渉の結果の借入の有無(短期借入)

	回答件数 計	有	無
1位の金融機関	2,200 100.0	2,038 92.6	162 7.4
2位の金融機関	1,578 100.0	1,421 90.1	157 9.9

表1-47によると、実際の短期借入金額は1位、2位とも3千万円以下が約35%で最頻である。分布は1位、2位ともほとんど差異がない。

表1-47 実際の借入金額(短期借入)

	回答件数 計	3千万円以下	3千万円超 5千万円以下	5千万円超 1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超 5億円以下	5億円超
1位の金融機関	1,826 100.0	644 35.3	317 17.4	301 16.5	303 16.6	101 5.5	160 8.8
2位の金融機関	1,029 100.0	355 34.5	177 17.2	200 19.4	168 16.3	54 5.2	75 7.3

表1-48によると、短期約定金利は1位の金融機関のほうが2位の金融機関に比べて高い傾向にある。1位の金融機関が、2位の金融機関よりも取引年数が長く(表1-31)、回答企業の業況、資金繰り、「強み」をよく知っていること(表1-34~1-36)を勘

案すれば、長期取引関係から得られる便益が特に1位の金融機関との関係で大きいことがこのような金利差につながっているという解釈が可能である。

表1-48 約定金利(短期借入)

	回答件数 計	1%以下	1%超 1.5%以下	1.5%超 2%以下	2%超 2.5%以下	2.5%超 3%以下	3%超
1位の金融機関	1,680 100.0	115 6.8	347 20.7	469 27.9	340 20.2	199 11.8	210 12.5
2位の金融機関	936 100.0	82 8.8	229 24.5	295 31.5	173 18.5	77 8.2	80 8.5

表1-49によると、短期借入の契約条件は、本人保証付きの割合、7、8割、(物的)担保付きの割合、約3割、信用協会保証付きの割合、1~2割の順に多く、第三者保証付きの割合は1割未満である。契約条件について、1位の金融機関からの借入と2位の金融機関からの借入を比べると、1位では信用保証協会保証の割合が、2位では本人保証の割合が相対的に高い。

表1-49 借入の契約条件(短期借入)

	回答件数 計	担保	本人保証	第三者保証	信用保証協会保証
1位の金融機関	1,348	435 32.3	967 71.7	89 6.6	255 18.9
2位の金融機関	695	201 28.9	542 78.0	42 6.0	78 11.2

(2) 長期の借入交渉について

表1-50によると、3分の2弱が長期借入(期間1年以上の証書貸付等)について交渉しており、借入を交渉する場合、57%が2行以上と交渉している。短期借入の場合に比べて、1行とのみ交渉の割合が若干高い。

表1-50 交渉金融機関数(長期借入)

	回答件数 計	0行	1行	2行	3行	4~5行	6行以上
全体	3,831 100.0	1,387 36.2	1,063 27.7	598 15.6	304 7.9	286 7.5	193 5.0

表1-51によると、長期借入について交渉したが契約しなかった金融機関数は0行と答えた企業が約3分の2である。

表1-51 交渉したが契約しなかった金融機関数(長期借入)

	回答件数 計	0行	1行	2行	3行	4行	5行以上
全体	1,616 100.0	1,090 67.5	278 17.2	130 8.0	61 3.8	27 1.7	30 1.9

表1-52によると、契約しなかった金融機関が提示した中で最も低い長期金利と、現在の長期借入の最高金利との差異について、3割の企業は契約しなかった金融機関の提示金利のほうが低い（現在の長期最高金利の方が高い）と答えている。この割合は、短期借入の場合より高い。表1-53は、短期融資の場合（表1-41）と同様に、企業規模が小さいほどこの傾向が強いことを示している。

表1-52 契約しなかった金融機関が提示した中で最も低い金利と、現在の長期借入の最高金利との差異（長期借入）

	回答件数 計	現在の長期金利の方が高い	同じ	現在の長期金利の方が低い (0~0.5%未満)	現在の長期金利の方が低い (0.5~1%未満)	現在の長期金利の方が低い (1%以上)
全体	668 100.0	211 31.6	158 23.7	162 24.3	83 12.4	54 8.1

表1-53 契約しなかった金融機関が提示した中で最も低い金利と、現在の長期借入の最高金利との差異（従業員規模別、長期借入）

回答企業の従業員数	回答件数 計	現在の長期金利の方が高い	同じ	現在の長期金利の方が低い (0~0.5%未満)	現在の長期金利の方が低い (0.5~1%未満)	現在の長期金利の方が低い (1%以上)
1~5人	47 100.0	17 36.2	8 17.0	9 19.1	7 14.9	6 12.8
6~20人	193 100.0	61 31.6	51 26.4	37 19.2	23 11.9	21 10.9
21~50人	156 100.0	58 37.2	34 21.8	37 23.7	11 7.1	16 10.3
51~100人	91 100.0	28 30.8	26 28.6	23 25.3	11 12.1	3 3.3
101~300人	114 100.0	33 28.9	21 18.4	32 28.1	23 20.2	5 4.4
301人~	46 100.0	9 19.6	12 26.1	20 43.5	4 8.7	1 2.2

表1-54によると、最近1年間に企業もしくは金融機関からの長期借入の打診の有った割合は、1位の金融機関が71%、2位が66%と1位のほうが高い。

表1-54 企業もしくは金融機関からの借入の打診（長期借入）

	回答件数 計	有	無
1位の金融機関	3,651 100.0	2,588 70.9	1,063 29.1
2位の金融機関	2,999 100.0	1,973 65.8	1,026 34.2

表1-55によると、最近1年間に企業もしくは金融機関からの短期借入の打診があった場合に企業が金融機関との交渉を開始した割合は1位の金融機関が72%、2位が65%と1位の金融機関のほうが高い。

表1-55 金融機関との交渉開始の有無(長期借入)

	回答件数 計	開始した	拒絶された	断った
1位の金融機関	2,482 100.0	1,794 72.3	74 3.0	614 24.7
2位の金融機関	1,916 100.0	1,245 65.0	69 3.6	602 31.4

表1-56は交渉の結果、最初に提示された金利からの金利の下がり幅を表したものである。0~0.25%と答えた企業のうち多くは0%、つまり、交渉の結果金利が下がらなかった場合であると推測される。金利の下がり幅が0.25%以上の割合は1位の金融機関、2位の金融機関で各々、16%と変わらない。

表1-56 最初に提示された金利から交渉の結果の金利の下がり幅(長期借入)

	回答件数 計	0~0.25%未満	~0.5%未満	~0.75%未満	0.75%以上
1位の金融機関	1,451 100.0	1,225 84.4	158 10.9	25 1.7	43 3.0
2位の金融機関	1,026 100.0	863 84.1	122 11.9	17 1.7	24 2.3

表1-57は、交渉時に金融機関から担保・保証人の要求があったか否かを表したものである。金融機関から担保・保証人を要求されている割合は1位が54%、2位が58%と、2位の金融機関が1位の金融機関に比べ高い。また、担保・保証人が要求される割合は、1位、2位に限らず、短期(表1-45)に比べ長期のほうがはるかに高い。

表1-57 交渉時における金融機関からの担保・保証人の要求(長期借入)

	回答件数 計	有	無
1位の金融機関	1,674 100.0	772 46.1	902 53.9
2位の金融機関	1,155 100.0	490 42.4	665 57.6

表1-58によると、交渉の結果、借入しなかった割合は1位、2位とも1割未満だが、2位の金融機関のほうが1位の金融機関に比べて高い。

表1-58 交渉の結果の借入の有無(長期借入)

	回答件数 計	有	無
1位の金融機関	1,684 100.0	1,546 91.8	138 8.2
2位の金融機関	1,161 100.0	1,048 90.3	113 9.7

表1-59によると、実際の長期借入金額は1位、2位とも3千万円以下が約3割で最頻である。分布は1位、2位ともほとんど差異がない。

表1-59 実際の借入金額(長期借入)

	回答件数 計	3千万円以下	3千万円超 5千万円以下	5千万円超 1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超 5億円以下	5億円超
1位の金融機関	1,428 100.0	437 30.6	262 18.3	293 20.5	253 17.7	69 4.8	114 8.0
2位の金融機関	954 100.0	319 33.4	187 19.6	187 19.6	144 15.1	53 5.6	64 6.7

表1-60によると、実際の長期借入期間は1位、2位とも4年超5年以下が5割を超えており最頻である。1位の金融機関と2位で比べると、期間5年を超える借入の割合は、1位24%、2位、17%と、1位のほうが高い。

表1-60 実際の長期借入期間

	回答件数 計	1年超 2年以下	2年超 3年以下	3年超 4年以下	4年超 5年以下	5年超 10年以下	10年超
1位の金融機関	1,347 100.0	63 4.7	200 14.8	31 2.3	733 54.4	286 21.2	34 2.5
2位の金融機関	902 100.0	34 3.8	187 20.7	23 2.5	505 56.0	142 15.7	11 1.2

表1-61によると、長期約定金利の分布は1位の金融機関と2位の金融機関で差異がない。

表1-61 約定金利(長期借入)

	回答件数 計	1.5%以下	1.5%超 2%以下	2%超 2.5%以下	2.5%超 3%以下	3%超 3.5%以下	3.5%超
1位の金融機関	1,309 100.0	210 16.0	388 29.6	349 26.7	198 15.1	98 7.5	66 5.0
2位の金融機関	880 100.0	140 15.9	282 32.0	242 27.5	126 14.3	38 4.3	52 5.9

表1-62によると、本人保証付きの割合が約7割ともっとも高く、(物的)担保付きの割合が約3割、信用協会保証付きの割合が2～3割が続いている。第三者保証付きの割合は1割未満である。長期借入の契約条件について、1位の金融機関からの借入と2位の金融機関からの借入を比べると、1位では信用保証協会保証の割合が相対的に高い。また短期(表1-49)と長期で比べると、信用保証協会保証の割合が長期のほうが高いのが顕著な違いである。

表1-62 借入の契約条件(長期借入)

	回答件数 計	担保	本人保証	第三者保証	信用保証協会保証
1位の金融機関	1,200	388 32.3	827 68.9	77 6.4	375 31.3
2位の金融機関	762	230 30.2	551 72.3	53 7.0	179 23.5

4. おわりに

以上の集計表から読み取れる事柄のうち、本調査で特徴的であった点を以下に列挙しておく。

- ① 以下の全ての項目において借入残高1位金融機関が2位金融機関上回っている。
 - 固定預金・定期預金の金額（表1-30）
 - 取引年数（表1-31）
 - 借入以外の取引状況（従業員給与振込みの指定比率）（表1-33）
 - 企業の強みに対する認知度（表1-34～1-36）
 - 融資担当者の接触頻度（表1-37）
 - 債権保全率（担保、信用保証）（表1-49、1-62）
- ② 融資交渉をする場合、短期長期を問わず、6割以上の企業が複数の金融機関と交渉している（表1-38、1-50）。
- ③ 貸し手を選択する際、25-30%程度の企業が、他にもっと低い金利を提示している金融機関があるにも関わらず、高めの金利を提示する金融機関からの融資を選択しており、この傾向は特に零細企業で強い（表1-40、1-41、1-52、1-53）。
- ④ 短期融資では、1位金融機関の約定金利が、2位金融機関の約定金利よりも高い傾向がある（表1-48）。

情報面、総合採算、保全のいずれも1位の金融機関の方が優位な地位あるにも係わらず金利が高い。これは金融機関間の情報力格差、企業に対する独占力の行使、取引関係の安定性を重視する企業側からの選択などの要因が影響しているものと思われる。

第3章 信用保証制度の実態

1. はじめに

サブプライム問題に起因する世界的な金融市場の混乱を背景に、日本の景気は2007年末を境に悪化し始めており、中小企業の資金繰りに対する懸念が強まっている。また、これに伴い、中小企業向け政策金融、とりわけ信用保証制度への関心が高まりつつある。

信用保証制度とは、中小企業の資金調達の円滑化を目的として、信用保証協会が中小企業の債務（銀行借入など）を保証するものである。もし何からの事情で保証付き融資を受けた中小企業が債務を返済できなくなった場合、信用保証協会は、中小企業に代わって保証した債務を民間金融機関に弁済（代位弁済）し、当該中小企業と相談しながら、代位弁済した額を回収する。中小企業にとっては、公的セクターによる信用補完によって信用力が高まり、資金調達に寄与することになる。2008年8月末に取りまとめられた総合経済対策でも、中小・零細企業金融の円滑化が焦点のひとつとなり、公的信用保証の拡充が盛り込まれた。

他方で、信用保証制度については、近年、制度創設以来の抜本的な見直しが行われた。制度見直しの論点は多岐にわたるが、とりわけ注目されるのは、可変的保証料率（2006年4月）および責任共有制度（2007年10月）の導入である。

中小企業が信用保証制度を利用する場合、保証料を信用保証協会に支払わなくてはならない。日本の場合、制度改正前は、保証料率は一律1.35%であった（無担保の場合。有担保の場合は1.25%）。しかし、固定的な保証料率は、経営状況が比較的良好な中小企業にとっては保証料が相対的に割高であることを意味する。このため、信用リスクの高い中小企業ばかりが信用保証制度を利用する逆選択や、信用保証を利用する中小企業の経営改善努力が阻害されかねないこと（モラルハザード）がかねてから懸念されていた。そこで、2006年4月より、借り手である中小企業の信用リスクを考慮した可変的な保証料率が導入された。制度改正後の保証料率は、無担保の場合で0.5～2.2%の範囲で9段階に設定され、リスクが高い企業ほど保証料率が高くなることとされている（平均的な料率は制度改正前と同じ1.35%）。

制度改正の第二のポイントは、信用保証協会と金融機関との責任分担割合の見直しである。これまで日本では、一部の保証プログラムを除き、原則として信用保証協会が融資額を100%保証してきた。このため、民間金融機関がリスク負担を公的部門に転嫁する逆選択がやはり懸念されてきた。一方、欧米では公的保証機関の保証割合が5割から8割程度となっている国が多く、信用保証貸出においても民間金融機関が与信リスクを部分的に負担している。そこで、2007年10月より、民間金融機関が信用リスクの2割相当を負担する責任共有制度が導入された⁴。

⁴ 具体的には、融資金額の20%のリスクを金融機関が負担、80%を信用保証協会が保証する「部分保証方式」と、過去の信用保証制度の利用実績（保証債務残高、代位弁済額等）に基づき、金

これらの制度改正は、貸し手である金融機関には与信リスクの部分的負担を、借り手である中小企業には自らの事業リスクに見合った保証料率の負担を求めるものであり、貸し手・借り手双方に、従来以上に自己責任を問うものといえる。他方で、最近の中小企業の資金繰りの悪化をめぐっては、責任共有制度の導入などの一連の制度改正が一因だと指摘する声もある。

以下では、「企業・金融機関との取引実態調査」結果に基づき、中小企業向け政策金融の中核を担う公的信用保証制度について、利用企業の特徴や融資契約の特徴を明らかにする。また、最近の制度改革によって、中小企業の保証制度の利用にどのような影響があったかについても考察する。なお、本アンケート調査から明らかになった特徴的な点については、○印つきの見出しとしてまとめている。

2. 中小企業の資金調達環境と政策金融の利用状況

(1) 中小企業の資金調達環境

はじめに「企業・金融機関との取引実態調査」が行われた 2008 年 2 月時点における中小企業の資金調達環境を簡単に振り返っておこう。

日本銀行「全国企業短期経済観測調査」の貸出態度判断 D.I.（「緩い」－「厳しい」）、資金繰り判断 D.I.（「楽である」－「苦しい」）によれば、中小企業の資金調達環境は、2006 年をピークに悪化傾向にあり、最近の 2008 年 9 月調査時点ではともにマイナス超に転じている。ただし、各 D.I.の水準を金融危機によって既往ボトムを記録した 98 年 12 月調査と比較すると、貸出態度（08 年 9 月：▲3、98 年 12 月：▲22）、資金繰り（08 年 9 月：▲11、98 年 12 月：▲25）ともになお高く、最悪期に比べれば若干の余裕がある状況といえる。

また、本調査における「借入額 1 位の金融機関との最近 1 年間の取引状況」に関する回答結果からみても、中小企業の資金調達環境は、巷間指摘されるほど厳しいとはいえない。たとえば最近 1 年間に借入額 1 位の金融機関に短期借入の打診をした、ないし打診を受けた企業 3,033 社中、取引条件の交渉を開始した企業は 74.5%、自ら断った企業が 22.4%あったのに対して、金融機関に借入交渉を拒絶された企業は 3.1%に過ぎない。また、借入交渉を開始した企業のうち、実際の借入に結びつかなかった企業は 7.4%であった。

ただし、この点を企業規模（売上高規模）別にみると、交渉を拒絶された企業、交渉したが借入しなかった企業ともに、売上高 1 億円以下（交渉拒絶：10.5%、借入せず：14.1%）、同 1 億円超 3 億円以下（交渉拒絶 6.0%、借り入れせず 9.2%）の小規模企業では、比率がやや高くなっている。最近の資金調達環境の悪化は、とりわけ小規模企業において厳しくなっている可能性がある。

金融機関が信用コストの 2 割相当の負担金を事後的に信用保証協会に納付する「負担金方式」の 2 種類の方法があり、当面は金融機関自身がどちらかを選択することとなっている。

(2) 中小企業向け政策金融の利用状況

次に、本調査における中小企業向け政策金融の利用状況について概観する。本調査では、中小企業向け政策金融として、政府系中小企業金融機関による貸付（直接貸付）、信用保証貸付、地方自治体の制度融資の3つについて利用状況を質問している。

利用率についてみると、回答企業のうちほぼ半分弱の企業が、直接貸付、信用保証貸付を利用している。また、地方自治体の制度融資の利用率は2割強程度である（表1-63）。制度融資の詳細は各自治体によって異なっていると考えられるが、その中心となるのは、各都道府県の信用保証協会による保証と、自治体が民間金融機関に対して行う預託金の拋出、ないしは利子補給金の交付の2つであるといわれている⁵。

表1-63 中小企業向け政策金融手段の利用状況

	全回答	利用している	現在残高はないが利用したことがある	今後利用したい	知っているが利用していない	知らない
政府系金融機関貸付	3,376 100.0	1,629 48.3	364 10.8	44 1.3	1,101 32.6	238 7.0
信用保証貸付	3,465 100.0	1,623 46.8	398 11.5	16 0.5	1,194 34.5	234 6.8
地方自治体の制度融資	3,020 100.0	720 23.8	278 9.2	61 2.0	1,521 50.4	440 14.6

注) 上段: 回答者数、下段: 構成比(%)

○ 信用保証貸付の利用率は小規模企業ほど高い。

各手段の利用率を、業種別に比較すると、サンプル数は少ないが、飲食業の直接貸付、信用保証貸付の利用率が高くなっている。その他の業種については、直接貸付では製造業、運輸業が、信用保証貸付では建設業、不動産業の利用率が相対的に高い。また、制度融資については、業種別にみた特徴はあまりない。

一方、企業規模（売上高規模）別にみた利用率は、直接貸付と、信用保証貸付・制度融資とで様相が異なっている。直接貸付の場合、最も小規模の売上高1億円以下、最も大きい同100億円超の利用率が低い一方、本調査では中規模に位置する同10億円超50億円以下の企業の利用率がもっとも高い、「逆U字型」となっている。これに対して、信用保証、制度融資の場合、小規模企業ほど利用率が高くなっている（表1-64）

また、各政策金融手段の利用申し込みを行った企業が受けた対応についてみると、ほとんどの企業が「申し込み額どおり借り入れられた」と回答しており、「申し込みを拒絶・減額された」企業の比率は、直接貸付で5.5%、信用保証で5.4%、制度融資で2.2%ときわめて低い。

⁵ 深澤映二「地方自治体の中小企業向け制度融資が直面している課題」、国立国会図書館調査及び立法考査局『レファレンス』2007年2月号。

以上を踏まえると、自力での資金調達が相対的に困難な小規模企業にもっとも利用されている中小企業向け政策金融手段は、信用保証であるといえる。以下では、中小企業向け政策金融手段のなかでも信用保証に着目して、その特徴や、制度見直し後の変化についてみる。

表1-64 中小企業向け政策金融手段の利用率(業種別・売上高規模別)

業種別		全体	建設業	製造業	情報通信業	運輸業	卸売業	小売業	不動産業	飲食業	その他
	政府系金融機関貸付	1,629 48.3	311 42.8	527 60.0	33 34.4	74 53.6	302 45.1	166 46.1	40 44.9	6 54.5	154 40.3
信用保証貸付	1,623 46.8	448 54.3	409 47.9	40 40.8	42 33.3	323 47.1	159 44.8	49 51.6	7 53.8	137 35.4	
地方自治体の制度融資	720 23.8	174 25.8	202 26.6	20 22.2	26 22.8	138 23.2	79 24.8	13 14.8	3 25.0	61 17.6	

売上高規模別		全体	1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超 10億円以下	10億円超 50億円以下	50億円超 100億円以下	100億円超
	政府系金融機関貸付	1,629 48.3	76 41.8	238 49.2	417 48.2	605 54.3	134 42.8	127 35.6
信用保証貸付	1,623 46.8	111 56.1	359 65.9	538 57.5	472 43.2	65 22.3	39 11.6	
地方自治体の制度融資	720 23.8	43 26.1	163 36.5	271 34.5	178 18.4	23 8.4	24 7.3	

注) 上段: 回答者数、下段: 構成比(%)。利用率は各セグメントの回答企業数全体に対する比率。

3. 信用保証貸付の特徴

前節でみた信用保証貸付を利用している企業の特徴を踏まえて、以下では、信用保証貸付の契約面での特徴についてみていこう。

○ 信用保証貸付は主に長期借入において用いられている。

まず融資期間については、信用保証貸付の場合、融資期間が1年を超える長期貸付の比率が相対的に高いのが特徴である。信用保証貸付を利用している企業1,449社のうち、短期借入を行っている企業が255社あるのに対して、長期借入を行っている企業は1,342社であり、長期借入の比率が圧倒的に高くなっている(重複回答のため、両者の合計は全体を上回っている)。なお、長期借入の比重が高い点は、直接貸付、制度融資といった他の政策金融手段においても同様に観察される。

これに対して、信用保証貸付以外の貸付(民間金融機関単独の貸付)も含む「借入額1位の金融機関からの借入」における長短比率をみると、短期借入を行っている企業が1,826社、長期借入を行っている企業が1,428社と、短期借入を行っている企業の割合が相対的に高くなっている。

なお、信用保証付き短期貸付の平均借入期間は 8 か月（中央値：6 か月）、同長期貸付の平均借入期間は 75 か月（中央値：60 か月）である。

○ **信用保証貸付は固定金利契約が多い。**

長期借入、短期借入ともに、固定金利での借入の比重が高いのも信用保証貸付の特徴である。具体的には、信用保証貸付を利用している企業のうち、長期借入では 66.7%、短期借入では 74.4%の企業が、固定金利で借入を行っていると回答している⁶。

よりサンプル数の多い長期借入について、固定金利の利用割合を業種別にみると（表 1-65）、小売業（71.8%）、不動産業（70.0%）が相対的に高くなっている。売上高規模別には、50 億円超 100 億円以下（71.1%）、100 億円超（82.8%）の大規模企業で、固定金利の利用割合が高い。また約定金利については、金融機関が金利リスクを負っている分だけ、固定金利借入の金利水準が変動金利借入よりも高くなると考えられるが、実際には、平均値、中央値ともにむしろ低くなっている（表 1-66）。このことは、相対的に信用力が高く交渉力の強い企業が、固定金利での借入を選好していることを示唆している。これらの企業にとっては、長期資金を固定金利で借り入れできることが、信用保証貸付の利点として認識されている可能性があるといえよう。

⁶ 大手民間銀行 6 行（みずほ、三菱東京 UFJ、三井住友、りそな、みずほコーポレート、埼玉りそな）の長期貸出の固定比率は 36.3%である（2008 年 3 月期各行ディスクロージャー資料より算出）。

表1-65 信用保証貸付における固定金利・変動金利の割合(長期借入、業種別・売上高規模別)

業種別		全体	建設業	製造業	情報通信業	運輸業	卸売業	小売業	不動産業	飲食業	その他
	全回答	1,238 100.0	351 100.0	324 100.0	30 100.0	33 100.0	232 100.0	117 100.0	30 100.0	7 100.0	104 100.0
	固定	826 66.7	241 68.7	215 66.4	18 60.0	20 60.6	158 68.1	84 71.8	21 70.0	2 28.6	61 58.7
	変動	412 33.3	110 31.3	109 33.6	12 40.0	13 39.4	74 31.9	33 28.2	9 30.0	5 71.4	43 41.3

売上高規模別		全体	1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超 10億円以下	10億円超 50億円以下	50億円超 100億円以下	100億円超
	全回答	1,238 100.0	85 100.0	289 100.0	402 100.0	365 100.0	45 100.0	29 100.0
	固定	826 66.7	57 67.1	188 65.1	270 67.2	240 65.8	32 71.1	24 82.8
	変動	412 33.3	28 32.9	101 34.9	132 32.8	125 34.2	13 28.9	5 17.2

注) 上段: 回答者数、下段: 構成比(%)。長期借入を行っている企業が対象。

表1-66 信用保証貸付における約定金利(固定・変動別)

		全回答(社)	平均値	中央値	最大値	最小値	標準偏差
短期借入	固定金利	137	2.480	2.400	5.200	0.850	0.816
	変動金利	45	2.823	2.750	4.500	1.700	0.727
長期借入	固定金利	655	2.156	2.000	14.600	0.150	0.885
	変動金利	340	2.755	2.638	6.000	0.500	0.795

注) 単位: %

- 信用保証貸付の金利は相対的に高く、担保・保証条件は緩い。ただし、同一の借入企業に対する信用保証貸付とプロパー貸付の差は平均的には生じていない。

最後に、借入額第1位の金融機関からの借入条件が、信用保証を利用している企業と利用していない企業とでどのように異なるかを比較し、信用保証貸付の特徴をみてみよう（表1-67）。

表1-67 信用保証利用有無別にみた借入金額、約定金利、担保・保証条件

[短期借入]

<借入金額>

	全回答	3千万円以下	3千万円超 5千万円以下	5千万円超 1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超 5億円以下	5億円超
信用保証利用あり	244 100.0	154 63.1	43 17.6	18 7.4	15 6.1	3 1.2	11 4.5
信用保証利用なし	1,063 100.0	389 36.6	205 19.3	173 16.3	173 16.3	56 5.3	67 6.3

<約定金利>

	全回答	1%以下	1%超 1.5%以下	1.5%超 2%以下	2%超 2.5%以下	2.5%超 3%以下	3%超
信用保証利用あり	217 100.0	8 3.7	15 6.9	53 24.4	44 20.3	49 22.6	48 22.1
信用保証利用なし	1,005 100.0	57 5.7	181 18.0	270 26.9	238 23.7	126 12.5	133 13.2

<担保・保証条件(複数回答)>

	全回答	担保	本人保証	第三者保証
信用保証利用あり	255	43 16.9	123 48.2	11 4.3
信用保証利用なし	1,093	392 35.9	844 77.2	78 7.1

注) 上段: 回答者数、下段: 構成比(%)。借入額1位の金融機関からの最近1年間の借入内容。

[長期借入]

<借入金額>

	全回答	3千万円以下	3千万円超 5千万円以下	5千万円超 1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超 5億円以下	5億円超
信用保証利用あり	362 100.0	206 56.9	70 19.3	62 17.1	19 5.2	4 1.1	1 0.3
信用保証利用なし	816 100.0	206 25.2	172 21.1	181 22.2	163 20.0	37 4.5	57 7.0

<約定金利>

	全回答	1.5%以下	1.5%超 2%以下	2%超 2.5%以下	2.5%超 3%以下	3%超 3.5%以下	3.5%超
信用保証利用あり	331 100.0	39 11.8	77 23.3	81 24.5	54 16.3	42 12.7	38 11.5
信用保証利用なし	762 100.0	115 15.1	233 30.6	222 29.1	113 14.8	54 7.1	25 3.3

<担保・保証条件(複数回答)>

	全回答	担保	本人保証	第三者保証
信用保証利用あり	375	57 15.2	188 50.1	26 6.9
信用保証利用なし	825	331 40.1	639 77.5	51 6.2

注) 上段: 回答者数、下段: 構成比(%)。借入額1位の金融機関からの最近1年間の借入内容。

借入金額については、信用保証利用企業の規模が小さいことを反映して、借入額 3 千万円以下の企業の比率が、長期借入では 5 割超、短期借入では 6 割超と、いずれも高くなっている（信用保証を利用していない企業の同比率は 2～3 割程度）。

また、約定金利の分布をみると、信用保証貸付を利用している企業の場合、金利が 2.5% 超の企業の割合が長期借入・短期借入ともに 40%以上と、信用保証を利用していない企業の同 25%前後と比べて高くなっている。これは、信用保証貸付を利用している企業の信用リスクが相対的に高いためと考えられる。

最後に、担保・保証条件についてみると、担保、本人保証、第三者保証のいずれも、信用保証を利用している企業は、利用していない企業に比べて、提供している企業の比率が低くなっている。2003 年に金融庁が「リレーションシップバンキングの機能強化に向けたアクションプログラム」を発表して以降、政策的にも「担保や保証に過度に依存しない」中小企業金融のあり方が求められてきた。本アンケート調査でも、こうした政策的な要請を背景に、信用保証貸付において担保・保証要件が緩和されていることが確認されたといえよう。

なお、信用保証貸付の金利については、理論的には、信用リスクを公的部門が負担している分だけ通常の民間金融機関による貸付（プロパー貸付）よりも金利が低くなると考えられる。そこで、この点について検証するため、信用保証を利用している企業が、信用保証貸付において支払っている金利と、借入額第 1 位の金融機関から最近 1 年間に行った借入において支払っている約定金利との差をみたのが表 1-68 である⁷。長期借入の場合、両者の差は平均値で▲0.211%、中央値で▲0.113%と、信用保証貸付の金利の方が若干低くなっている。ただし、両者の差の標準偏差は 0.826 と相対的に大きく、統計的に有意な差とはいえない。短期借入の場合、両者の差はほとんどなく、平均値で▲0.028%、中央値で 0%、標準偏差は 0.498 である。

表 1-68 信用保証貸付金利と借入額 1 位の金融機関からの借入金利との差

	全回答(社)	平均値	中央値	最大値	最小値	標準偏差
短期借入	100	-0.028	0.000	2.472	-1.625	0.498
長期借入	406	-0.211	-0.113	4.300	-2.800	0.826

注) 単位: %。「直近の決算期末における残高がもっとも大きな信用保証貸付の約定金利」-「借入額 1 位の金融機関からの最近 1 年間における借入の約定金利」

⁷ 借入額第 1 位の金融機関に対して最近 1 年間に行った借入が信用保証貸付の場合、両者が同一の借入を指す可能性がある。この場合、両者の差はゼロである。

4. 信用保証制度改革の影響

最後に、信用保証を利用している企業が、最近 3 年間でどのような変化を感じているかを概観し、近年の信用保証制度改革の影響について考察しよう。

- **信用保証貸付における金融機関の貸出態度は、最近3年間で大きな変化はない。可変保証料率制、責任共有制度の導入の影響もあまり大きくない。**

表 1-69 は、現在、信用保証貸付を利用している企業が、利用残高、金利、保証料率、金融機関の貸出態度について、最近 3 年間でどのように変わったと認識しているかをみたものである。

残高については、「減少」したと回答した企業が半数超存在し、「変わらず」、「増加」したと答えた企業がともに 2 割強程度いる。業種別、売上高規模別にみると、業種別には大きな特徴はないが、売上高規模別では売上高 1 億円以下（67.9%）の小規模企業および同 50 億円超（62.9%）の大規模企業で、減少したと回答した企業の比率が高くなっている。

次に金利については、「上昇」したと回答した企業、「変わらず」と回答した企業が、ともに 45%程度存在する。これは、2006~07 年にかけていわゆるゼロ金利政策が解除され、短期市場金利が上昇したことが影響したものと考えられる。上昇したと回答した企業の比率は、業種別には飲食業（60.0%）や運輸業（52.4%）で、売上高規模別では 1 億円以下（53.2%）の小規模企業でやや高くなっている。また、保証料率については、「変わらず」と回答した企業が 6 割程度と最も多く、次いで「上昇」した企業が 3 割程度、「低下」した企業が 1 割程度となっている。

最後に、金融機関の貸出態度については、「変わらない」と答えた企業が 6 割程度と最も多く、「厳しくなった」、「緩やかになった」と答えた企業がそれぞれ 2 割程度存在する。厳しくなったと回答した企業の比率は、業種別には飲食業（40.0%）で最も高く、建設業（23.9%）もやや高い。また、売上高規模別には 1 億円以下（31.2%）の小規模企業で最も高い。

表1-69 最近3年間における信用保証貸付の変化

	全回答	残高減少/ 金利・保証料率上昇/ 貸出態度が厳しくなった	変わらない	残高増加/ 金利・保証料率低下/ 貸出態度が緩やかになった
残高	1,662 100.0	925 55.7	381 22.9	356 21.4
金利	1,651 100.0	757 45.9	765 46.3	129 7.8
保証料率	1,621 100.0	497 30.7	960 59.2	164 10.1
金融機関の貸出態度	1,651 100.0	325 19.7	1,009 61.1	317 19.2

注) 上段: 回答者数、下段: 構成比(%)。現在、信用保証貸付を利用している企業を感じる最近3年間での変化。

以上をまとめると、最近3年間に、信用保証貸付を利用している企業の半分程度が金利の上昇や残高の減少を経験しているものの、総じて金融機関の貸出態度に大きな変化はなく、信用保証残高の減少は、主に利用者である中小企業の信用保証貸付への需要が低下したためと推測される。ただし、一部の業種や、とりわけ小規模企業では、金融機関ないしは信用保証協会の貸出態度が厳しくなっている可能性がある。

そこで、こうした最近3年間における信用保証貸付の変化に対する制度改革の影響をみるため、上記結果を、企業が信用保証貸付を利用した時期別にみてみよう。具体的には、①06年3月以前、②可変保証料率制度が導入された06年4月から責任共有制度が導入されるまでの07年9月以前、③責任共有制度が導入された07年10月以後、に分けてみる(表1-70)。

表1-70 最近3年間における信用保証貸付の変化(利用時期別)

<残高>

	全回答	減少	変わらず	増加
①06年3月以前	568 100.0	416 73.2	87 15.3	65 11.4
②06年4月～07年9月	548 100.0	248 45.3	154 28.1	146 26.6
③07年10月以降	457 100.0	172 37.6	130 28.4	155 33.9

<金利>

	全回答	上昇	変わらず	低下
①06年3月以前	558 100.0	241 43.2	287 51.4	30 5.4
②06年4月～07年9月	553 100.0	264 47.7	240 43.4	49 8.9
③07年10月以降	453 100.0	239 52.8	170 37.5	44 9.7

<保証料率>

	全回答	上昇	変わらず	低下
①06年3月以前	551 100.0	140 25.4	366 66.4	45 8.2
②06年4月～07年9月	542 100.0	186 34.3	295 54.4	61 11.3
③07年10月以降	449 100.0	174 38.8	214 47.7	61 13.6

<金融機関の貸出態度>

	全回答	厳しくなった	変わらない	緩やかになった
①06年3月以前	556 100.0	108 19.4	351 63.1	97 17.4
②06年4月～07年9月	555 100.0	109 19.6	336 60.5	110 19.8
③07年10月以降	459 100.0	107 23.3	263 57.3	89 19.4

注) 上段: 回答者数、下段: 構成比(%)。現在、信用保証貸付を利用している企業が感じる最近3年間での変化。

保証料率についてみると、可変保証料率制導入後の②、③の時期に信用保証貸付を利用した企業の場合、保証料率が「上昇」したとの回答比率が、①の時期の信用保証利用企業よりも高くなっている。一方で、保証料率が「低下」したと答えた企業の比率も、②、③の時期において相対的にやや高く、可変保証料率制度の導入によって、企業の経営状況に応じて保証料率の二極化が緩やかに進展している様子が窺える。ただし、②、③の時期においても、「変わらない」と答えた企業が半数程度と最も多く、制度変更による実際の保証料率への影響は、これまでのところあまり大きくないといえる。

また、金融機関の貸出態度については、責任共有制度の導入後(③の時期)に信用保証貸付を利用した企業の場合、「厳しくなった」と回答した企業の比率がやや高いものの、過半数の企業は「変わらない」と回答しており、やはり制度変更の影響はあまり大きくない

といえる。

以上を踏まえると、少なくとも本調査が行われた 2008 年 2 月時点では、信用保証制度改革が信用保証貸付の実際の利用に及ぼす影響はあまり大きくなかったと思われる。⁸

5. おわりに

本節で、日本の信用保証制度の実態として浮かび上がったのは以下の点である。

- 信用保証貸付の利用率は小規模企業ほど高い。
- 信用保証貸付は主に長期借入において用いられている。
- 信用保証貸付は固定金利契約が多い。
- 信用保証貸付の金利は相対的に高く、担保・保証条件は緩い。ただし、同一の借入企業に対する信用保証貸付とプロパー貸付の差は平均的には生じていない。
- 信用保証貸付における金融機関の貸出態度は、最近3年間で大きな変化はない。可変保証料率制、責任共有制度の導入の影響もあまり大きくない。

信用保証貸付が中小企業金融において果たしている役割を解明するためには、企業や金融機関は信用保証にどのような役割を期待し、その結果として信用保証貸付の契約条件がどのように決まっているのか、近年の制度改革によって信用保証貸付の利用にどのような変化が生じたのかを、さらに厳密に分析する必要がある。

⁸ 責任共有制度導入の影響については、2009 年 2 月調査で、制度の適用対象か否かを区別して、保証利用申込への対応を調べたところ、制度の適用対象企業で拒絶・減額との対応を受ける比率がより高い（表 2-60）。制度の適用対象企業に限定すると、企業の資金調達環境は厳しくなったと考えるのが妥当であろう。

第Ⅱ部 金融危機下における企業・金融機関との関係

第1章 経営環境の変化と企業の対応

本章では、世界的な信用収縮と需要減退が生じたとされる 2008 年秋以降における、中小企業を取り巻く経営環境の変化と対応について述べる。経営環境の変化については、日銀短観をはじめとする各種景況調査によって、業況感や資金繰りに関する企業の認識が DI などの形で把握されている。今回行った 2009 年調査の特徴は、DI だけでなく環境変化の内容を詳細に尋ねるとともに、これら変化への企業側の対応についても把握している点であり、以下でその内容を紹介する。

1. 経営環境の変化

(1) 現在の経営環境

まず、調査時点（2009 年 2 月時点）における企業の経営環境について尋ねた。具体的には、業況感、資金繰り、販売先・仕入先との関係、借入額 1 位金融機関・同 2 位金融機関・その他金融機関の貸出態度に係る企業側の認識を、「良い」「普通」「悪い」の選択肢の中から回答してもらった（表 2-1）。

表 2-1 現在の業況感

	回答件数 計	良い	普通	悪い	DI
業況感	4,054 100.0	98 2.4	845 20.8	3,111 76.7	▲ 74.3
資金繰り	4,054 100.0	340 8.4	2,476 61.1	1,238 30.5	▲ 22.2
販売先との関係	4,036 100.0	383 9.5	2,699 66.9	954 23.6	▲ 14.1
仕入先との関係	4,025 100.0	479 11.9	3,209 79.7	337 8.4	3.5
借入額 1 位の金融機関の貸出態度	3,691 100.0	1,021 27.7	2,337 63.3	333 9.0	18.6
借入額 2 位の金融機関の貸出態度	3,339 100.0	803 24.0	2,177 65.2	359 10.8	13.3
その他金融機関の貸出態度	3,156 100.0	606 19.2	2,126 67.4	424 13.4	5.8

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

「良い」と答えた企業の比率から「悪い」と答えた企業の比率を引いた DI で見ると、最も厳しい指標は業況感（▲74.3）であり、資金繰り（▲22.2）、販売先との関係（▲14.1）がこれに続いている。業況感の厳しさは他の指標と比べても際だっており、業況感が「悪い」と答えた企業は全体の 76.7%に上る一方で、「良い」と答える企業は 2.4%に過ぎない上、業種や企業規模を問わず、業況感の厳しさが顕著である。資金繰りについては、製造業や

建設業、規模の小さい企業で特に「悪い」と回答する企業の比率が高い。販売先との関係については、規模の小さい企業で特に「悪い」と回答する企業が多い。

業況感は非常に厳しい一方で、金融機関との関係、仕入先との関係については、借入額 1 位金融機関との関係 (+18.6)、2 位金融機関との関係 (+13.3)、その他金融機関との関係 (+5.8)、仕入先との関係 (+3.5) というように DI がプラスになっている。金融機関との関係がそれほど厳しいと認識されていないのは、2007 年までの景気回復局面において、不良債権の処理を一段落させた金融機関の融資姿勢の積極化を反映していると考えられる。もっとも、一部の業種・企業規模で DI がマイナスになっている点には注意する必要がある。サンプルに含まれる企業数は限られているが不動産業でマイナスの DI になる場合が多いことに加え、従業員数 1~5 人の企業では、仕入先との関係、その他金融機関との関係を示す DI がマイナスである。

(2) 2008 年 9 月からの経営環境の変化

表2-2 2008 年 9 月からの経営環境の変化

	回答件数 計	好転	変わらず	悪化	DI
業況感	4,030 100.0	103 2.6	1,072 26.6	2,855 70.8	▲ 68.3
資金繰り	4,027 100.0	129 3.2	2,606 64.7	1,292 32.1	▲ 28.9
販売先との関係	4,003 100.0	97 2.4	2,820 70.4	1,086 27.1	▲ 24.7
仕入先との関係	3,989 100.0	119 3.0	3,478 87.2	392 9.8	▲ 6.8
借入額 1 位の金融機関の貸出態度	3,672 100.0	248 6.8	3,067 83.5	357 9.7	▲ 3.0
借入額 2 位の金融機関の貸出態度	3,330 100.0	187 5.6	2,795 83.9	348 10.5	▲ 4.8
その他金融機関の貸出態度	3,156 100.0	152 4.8	2,570 81.4	434 13.8	▲ 8.9

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

前項で取り上げた指標について、2008 年 9 月との比較で「好転」「変わらず」「悪化」のいずれに当てはまるかを尋ねた (表 2-2)。今回質問した全ての指標で、「好転」と答えた企業の比率よりも「悪化」と答えた企業の比率が高くなり、DI の全体の値はマイナスとなった。指標毎に見ると、最も DI のマイナス幅の大きいものは、業況感 (▲68.3) であり、資金繰り (▲28.9)、販売先との関係 (▲24.7) がこれに続いている。業況感 DI のマイナスの程度については、業種や企業規模による違いはそれほど存在せず、一様に業況感の悪化が著しいことが分かる。資金繰りについては、製造業、建設業、運輸業、売上高規模の

小さい企業でマイナスの程度が大きい、販売先との関係については、情報通信業などでマイナスの程度が大きいといった特徴がある。

一方、比較的 DI のマイナスの程度が小さい指標としては、借入額 1 位金融機関との関係（▲3.0）、2 位金融機関との関係（▲4.8）、仕入先との関係（▲6.8）がある。これらの指標では「変わらず」と回答した企業が全体の 8 割強であり大多数を占めている。金融機関もしくは仕入先との関係では、業況感ほどの悪化は生じていないようである。

（3）販売先との関係で生じた変化

2008 年 9 月以降に経験した経営環境変化の具体的内容について、販売先、仕入先、借入額 1 位金融機関、借入額 2 位金融機関、その他金融機関との間に何が生じたかを尋ねた。販売先との関係で最も多かった回答は、売上・受注数量の減少（71.6%）であり、販売価格引き下げ（35.0%）、販売先企業の経営不振・倒産（28.1%）がこれに続く（表 2-3）。販売先からの回収不能債権の増加（11.5%）と回答する企業も多い。売掛金サイトの長期化（9.5%）、現金支払比率の低下（5.1%）、受取手形サイトの長期化（3.0%）といった企業間信用の条件の変化を挙げる回答は、比較的少数である。「特に変化なし」とする企業の比率は限られており（17.2%）、販売先との関係では何らかの変化が生じたとする企業が大半である。業種別に見ると、売上・受注数量の減少と回答した比率が特に高いのは、運輸業、製造業、卸売業、建設業であり、飲食業、不動産業では比較的この比率が低い。回収不能債権の増加、売掛金サイトの長期化などの回答比率が高いのは、卸売業、小売業、建設業である。規模別に見ると、販売先企業の経営不振・倒産や回収不能債権の増加を経験する比率は、規模の大きな企業でより高くなる。企業規模が大きくなるほど販売先企業数も多くなり、取引先の破綻などに直面する確率が高まるためと考えられる。規模の小さな企業では、売掛金サイトの長期化、現金支払い比率の低下を指摘する比率が高くなる。これら小規模企業の資金繰りが相対的に厳しい背景には、売掛金に伴う負担の増大も寄与していると推測される。⁹

表 2-3 販売先との関係で、2008 年 9 月以降に経験した変化の具体的内容（複数回答可）

回答件数 計	販売先企業 の経営不振・ 倒産	回収不能債 権の増加	売上・受注数 量の減少	販売価格引 き下げ	売掛金サイト の長期化	受取手形サ イトの長期化	現金支払比 率の低下	特に変化な し
4,030	1,131	462	2,887	1,411	384	122	205	695
	28.1	11.5	71.6	35.0	9.5	3.0	5.1	17.2

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

（4）仕入先との関係で生じた変化

主要仕入先との関係で最も多かった回答は、仕入原価の上昇（28.5%）であり、現金支払

⁹ こうした観点を踏まえると、売掛債権担保融資制度の一層の普及は、特に小規模企業にとってメリットが大きい。

い比率の上昇（5.4%）、仕入先企業の経営不振・倒産（4.7%）がこれに続く（表2-4）。一方で、「特に変化なし」とする企業の比率が高い（64.4%）。原油をはじめとする原材料価格の急落も影響して、昨年9月以降については、仕入先との関係で変化を経験した企業の比率は小さくなったと推測される。規模別に見ると、仕入原価の上昇と回答する企業の比率が、小規模企業ほど高くなっている。

表2-4 主要仕入先との関係で、2008年9月以降に経験した変化の具体的内容（複数回答可）

回答件数計	仕入先企業の経営不振・倒産	仕入原価の上昇	買掛金サイトの短期化	支払手形サイトの短期化	現金支払比率の上昇	特に変化なし
3,971	187 4.7	1,131 28.5	132 3.3	79 2.0	216 5.4	2,559 64.4

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

(5) 金融機関との関係で生じた変化

それぞれの企業にとっての借入額1位金融機関、借入額2位金融機関、その他金融機関との関係について、生じた変化に関する回答を得ている（表2-5）。

表2-5 金融機関との関係で、2008年9月以降に経験した変化の具体的内容（複数回答可）

	回答件数計	新規借入申し込みの拒絶	既往借入の引き揚げ	セールス頻度の低下	借入残高の減少
借入額1位の金融機関	3,680	195 5.3	36 1.0	245 6.7	308 8.4
借入額2位の金融機関	3,281	171 5.2	37 1.1	229 7.0	249 7.6
その他の金融機関	3,057	207 6.8	40 1.3	225 7.4	183 6.0

続き

	借入金利の上昇	借入期間の短期化	追加担保の提供	追加保証人の提供	特に変化なし
借入額1位の金融機関	238 6.5	83 2.3	86 2.3	28 0.8	2,861 77.7
借入額2位の金融機関	191 5.8	60 1.8	58 1.8	18 0.5	2,618 79.8
その他の金融機関	174 5.7	55 1.8	44 1.4	15 0.5	2,435 79.7

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

借入額1位金融機関との関係で最も多かった回答は借入残高の減少（8.4%）であり、セールス頻度の低下（6.7%）、借入金利の上昇（6.5%）、新規借入申込の拒絶（5.3%）がこれに続く。借入額2位金融機関との関係でも、この順位に変化はない。その他金融機関との関係では、新たに取引関係を結ぶ場合が多いことを反映してか、変化の内容の順位がやや異

なり、セールス頻度の低下(7.4%)、新規借入申込の拒絶(6.8%)、借入残高の減少(6.0%)、借入金利の上昇(5.7%)となる。

(6) 関係先(販売先、仕入先、金融機関)との間に生じる変化(まとめ)

「特に変化なし」と回答する企業の比率は、金融機関との関係においても非常に高い(借入額1位、2位、その他金融機関でそれぞれ、77.7%、79.8%、79.7%)。販売先との関係が「特に変化なし」と回答する企業の比率(17.2%)、主要仕入先との関係が「特に変化なし」と回答する企業の比率(64.4%)と比較すると、2008年9月以降の変化は販売先との関係で最も頻繁に起きており、仕入先との関係で起きた変化がそれに続くこと、これらと比較すると、金融機関との関係ではそれほど変化が起きていないことが推測される。本年2月の時点では、金融機関の業績悪化が貸出態度悪化を通じて実体経済に深刻な悪影響を及ぼすまでには至っていないと考えられる。

次に、企業が、販売先、仕入先、金融機関との関係いずれで変化を経験したのかについて集計した(表2-6)。販売先との関係だけが変化した(25.8%)、全てとの関係が変化した(21.3%)、販売先・仕入先との関係が変化した(19.1%)、販売先・金融機関との関係が変化した(17.0%)の順に多くの企業が回答した。金融機関との関係だけが変化したとする企業の比率は4.1%にとどまる一方で、いずれの関係先との間にも変化なしと回答した企業も9.0%存在した。

表2-6 取引先との関係での変化の有無

グループ	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧
販売先	○	○	×	○	○	×	×	×
仕入先	○	○	○	×	×	○	×	×
金融機関	○	×	○	○	×	×	○	×

	回答件数 計	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧
全体	3596	767	688	52	610	927	78	149	325
	100.0	21.3	19.1	1.4	17.0	25.8	2.2	4.1	9.0

注)上段:回答件数、下段:構成比(%)。

次に、企業規模別や業種別に、全てとの関係が変化(グループ①)、販売先との関係だけが変化(グループ⑤)、金融機関との関係だけが変化(グループ⑦)、いずれの関係先との間にも変化なし(グループ⑧)がどの程度の割合で存在するかを調べた(表2-7および表2-8)。全体における割合に比べると、売上高が小さい場合に割合が高くなるのがグループ①とグループ⑦の企業である一方、売上高が大きい場合に割合が高くなるのがグループ⑤と⑧の企業であることが分かる。また、建設業ではグループ①や⑦の企業が、不動産業ではグループ⑦の企業の割合が比較的高い。

販売先や仕入先との関係が悪化していないにもかかわらず、金融機関との関係で借入申

込の拒絶・減額などを経験する企業は小規模企業に多いことが分かる。また、規模の比較的大きな企業では、販売先企業からの悪影響が生じても、それを吸収して金融機関や仕入先など他の関係先との間に特段の変化を及ぼさないだけの経営体力が備わっていると考えることができる。

表2-7 売上高:取引先との関係での変化の有無別

	①すべて変化あり	⑤販売先だけ変化あり	⑦借入先だけ変化あり	⑧すべて変化なし	回答件数計
1億円以下	62 29.1	51 23.9	16 7.5	9 4.2	213 100.0
1億円超3億円以下	161 28.5	98 17.3	30 5.3	48 8.5	565 100.0
3億円超10億円以下	222 22.4	224 22.6	40 4.0	93 9.4	992 100.0
10億円超50億円以下	201 18.2	328 29.7	37 3.3	110 9.9	1106 100.0
50億円超100億円以下	43 16.2	88 33.2	7 2.6	29 10.9	265 100.0
100億円超	54 14.1	125 32.7	16 4.2	30 7.9	382 100.0

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

表2-8 業種:取引先との関係での変化の有無別

	①すべて変化あり	⑤販売先だけ変化あり	⑦借入先だけ変化あり	⑧すべて変化なし	回答件数計
建設業	223 26.5	193 22.9	47 5.6	58 6.9	843 100.0
製造業	173 19.6	236 26.7	31 3.5	73 8.3	883 100.0
情報通信業	8 8.7	41 44.6	2 2.2	14 15.2	92 100.0
運輸業	26 22.2	29 24.8	3 2.6	10 8.6	117 100.0
卸売業	176 22.7	213 27.4	23 3.0	48 6.2	777 100.0
小売業	74 19.6	97 25.7	17 4.5	43 11.4	377 100.0
不動産業	17 18.9	21 23.3	6 6.7	18 20.0	90 100.0
飲食業	3 25.0	0 0.0	0 0.0	3 25.0	12 100.0
その他	67 16.5	97 24.0	20 4.9	58 14.3	405 100.0

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

(7) 態度を一変させた金融機関の有無

金融機関との関係の変化については、さらに、2008年9月までは貸出に積極的だったがそれ以降態度を一変させた金融機関の有無についても回答を得ている（表2-9）。こうした金融機関があると答えた企業の比率は13.0%である。

表2-9 態度を一変させた金融機関の有無

	回答件数 計	ある	ない
全体	3,555	461	3,094
	100.0	13.0	87.0

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

業種別に見ると不動産業でその比率が高い(19.6%)ほか、企業規模が大きいほど比率が高くなる傾向にある。態度を一変させた金融機関の業態は、メガバンク(42.7%)、地方銀行・第二地方銀行(39.6%)で全体の8割以上を占める一方で、信用金庫(8.8%)、政府系金融機関(5.0%)、信用組合(0.4%)はわずかである(表2-10)。今回の調査対象サンプルでの借入額1位金融機関や2位金融機関の業態分布(表2-11)に比べて、メガバンクの比率が非常に高い一方、地銀・第2地銀、信用金庫・信用組合の比率が低い。態度を一変する金融機関と変えない金融機関のいずれが企業の信用リスクを適切に判断しているかという議論は残るが、金融機関の業態によって、態度を一変させるかどうかが大きく異なる点は、重要な発見である。

表2-10 態度を一変させた金融機関の業態

	回答件数 計	メガバンク	地方銀行・第 二地方銀行	信用金庫	信用組合	政府系金融 機関	その他
全体	457	195	181	40	2	23	16
	100.0	42.7	39.6	8.8	0.4	5.0	3.5

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)

表2-11 借入額1位、2位の金融機関の業態(参考)

	回答件数 計	メガバンク	地方銀行・第 二地方銀行	信用金庫	信用組合	政府系金融 機関	その他
借入額1位 の金融機関	3272	595	1703	437	37	403	97
	100.0	18.2	52.0	13.4	1.1	12.3	3.0
借入額2位 の金融機関	2624	560	1077	325	37	508	117
	100.0	21.3	41.0	12.4	1.4	19.4	4.5

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。2009年に回答した企業について、2008年調査を用いて計算した。

態度を一変させた金融機関と企業との取引年数は、短い場合が多い。10年以下(44.3%)と11年以上20年以下(17.6%)で全体の6割超を占めている(表2-12)。特に、5年

以下と回答した企業も2割超存在する。2008年2月調査で、借入額1位金融機関との取引年数が10年以下である比率が20.6%にとどまっている（表1-31）のと比較すると、態度を一変させた金融機関との取引期間の短さは顕著である。これは、企業が従来あまり取引のなかった大手金融機関から借入を行った後、今回の景気後退局面で与信態度を急に厳しくされたという説明、これら大手金融機関がトランザクション・バンキングを実施していたという説明と整合的である。

表2-12 態度を一変させた金融機関との取引期間

回答件数 計	2年以下	3～5年	5～10年	11～20年	21～30年	31～40年	41～50年	51以上
420	24	67	95	74	79	41	25	15
100.0	5.7	16.0	22.6	17.6	18.8	9.8	6.0	3.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

2. 企業側の対応

(1) 販売先との関係

以上で示したように、企業を取り巻く経営環境は大きく変化している。今回の金融危機や景気後退に、企業が販売先、仕入先、金融機関との関係でどのように対応しているかを尋ねた。販売先との関係で実際に取った対応としては、販売先への説明強化(22.1%)、売上数量の拡大(21.5%)、価格引き上げ(15.7%)が多い一方、現金での受け取りへの変更(8.1%)、売掛金サイトの短縮化(7.7%)、受取手形サイトの短期化(3.2%)など、企業間信用の条件を変更するという対応が少ないながらも存在している(表2-13)。「特になし」と回答する企業の比率は47.0%であり、販売先企業に働きかけることによって金融危機・景気後退に対応する企業は、調査対象企業の半数以上に上っている。

表2-13 販売先に対して、2008年9月以降に実際に取った対応(複数回答可)

回答件数 計	売上数量の拡大	価格引き上げ	売掛金サイトの短期化	受取手形サイトの短期化	現金での受け取りへの変更	取引信用保険の利用	販売先への説明強化	特に変化なし
4,008	861	628	310	129	324	146	886	1,884
	21.5	15.7	7.7	3.2	8.1	3.6	22.1	47.0

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

(2) 仕入先との関係

主要仕入先との関係で実際に取った対応としては、価格引き下げ(22.7%)、仕入数量の抑制(16.1%)、仕入先への説明強化(10.1%)が多い一方、買掛金サイトの長期化(1.5%)、手形や掛けによる支払比率の増加(1.4%)など、企業間信用の条件を変更するという対応が少ないながらも存在している(表2-14)。買掛金や支払手形などの企業間信用については、金融機関借入が絞られる際の代替的な資金繰り手段として用いられる可能性が指摘されている。しかしながら、今回の仕入先との関係を見る限りでは、仕入価格引き下げ、

仕入数量抑制など、企業間信用による資金繰りを必要とする額自体を減らす動きが、支払サイトの長期化、掛けによる支払比率の増加といった企業間信用を増やす動きよりも頻繁に起きている点が特徴的である。

なお、「特になし」と回答する企業の比率は61.8%であり、主要仕入先企業に働きかけることによって対応する企業は、調査対象企業の4割弱となっている。

表2-14 主要仕入先に対して、2008年9月以降に実際に取った対応(複数回答可)

回答件数計	仕入数量の抑制	価格引き下げ	買掛金サイトの長期化	支払手形サイトの長期化	手形や掛けによる支払い比率の増加	仕入先への説明強化	特に変化なし
3,961	636 16.1	901 22.7	58 1.5	22 0.6	57 1.4	399 10.1	2,448 61.8

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

(3) 金融機関との関係

金融機関との関係で実際に取った対応としては、借入を行うという回答が返済延期という回答よりも多い(表2-15)。借入額1位金融機関からの借入(29.9%)、信用保証付き借入(19.2%)、借入額2位金融機関からの借入(16.4%)、金融機関への説明強化(10.3%)、その他金融機関からの借入(9.5%)、当座貸越の確保・拡大(9.3%)、政府系金融機関からの借入(8.3%)の順に多くの企業が対応している。「特になし」と回答する企業の比率は46.0%であり、金融機関に働きかけることによって対応する企業は、調査対象企業の半数以上に上っている。

業種間で対応の手段に大きな違いは存在しない。借入額1位金融機関からの借入が最も多く、信用保証付き借入もしくは借入額2位金融機関からの借入がこれに続くという傾向は、各業種に共通する。一方、企業規模別に見ると、借入額1位金融機関からの借入が最も多い点には変わりはないが、それ以外ではいくつかの違いが存在する。まず、売上高1億円以下、従業員数5人以下の規模の小さな企業では、借入額1位金融機関から借入を得るだけでなく、返済延期を認めてもらう場合が多くなっており、これら小規模企業における資金繰りの厳しさを示している。次に、企業規模が大きくなるにしたがって、借入額2位金融機関からの借入、その他金融機関からの借入を利用する企業の比率が急速に高まる。金融危機や景気後退に際しては、メインバンクとの関係を強化して対応するという印象があるが、規模が大きくなるにしたがい、メインバンクに依存するだけでなくそれ以外の金融機関からも借入を実施して、多様な借入先から資金調達を行っていることが分かる。

表2-15 金融機関に対して、2008年9月以降に実際に取った対応(複数回答可)

	回答件数 計	借入額1位 金融機関か らの借入	借入額1位 金融機関へ の返済延期	借入額2位 金融機関か らの借入	借入額2位 金融機関へ の返済延期	その他金融 機関からの 借入	その他金融 機関への返 済延期
全体	3,889	1,163 29.9	130 3.3	638 16.4	69 1.8	368 9.5	37 1.0

続き

	信用保証付 き借入	政府系金融 機関からの 借入	ノンバンクか らの借入	当座貸越の 確保・拡大	コミットメ ント ラインの確 保・拡大	金融機関へ の説明の強 化	特になし
全体	745 19.2	323 8.3	13 0.3	363 9.3	84 2.2	401 10.3	1,787 46.0

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

売上高規模別

	回答件数 計	借入額1位 金融機関か らの借入	借入額1位 金融機関へ の返済延期	借入額2位 金融機関か らの借入	借入額2位 金融機関へ の返済延期	その他金融 機関からの 借入	その他金融 機関への返 済延期
1億円以下	246	59 24.0	22 8.9	18 7.3	8 3.3	11 4.5	5 2.0
1億円超3億円以下	610	181 29.7	31 5.1	68 11.1	14 2.3	22 3.6	5 0.8
3億円超10億円以下	1,070	315 29.4	36 3.4	141 13.2	24 2.2	61 5.7	12 1.1
10億円超50億円以下	1,171	371 31.7	25 2.1	236 20.2	13 1.1	141 12.0	9 0.8
50億円超100億円以下	305	99 32.5	2 0.7	70 23.0	1 0.3	48 15.7	1 0.3
100億円超	408	114 27.9	9 2.2	94 23.0	5 1.2	80 19.6	4 1.0

続き

	信用保証付 き借入	政府系金融 機関からの 借入	ノンバンクか らの借入	当座貸越の 確保・拡大	コミットメ ント ラインの確 保・拡大	金融機関へ の説明の強 化	特になし
1億円以下	42 17.1	17 6.9	1 0.4	4 1.6	0 0.0	12 4.9	129 52.4
1億円超3億円以下	165 27.0	53 8.7	5 0.8	35 5.7	8 1.3	42 6.9	272 44.6
3億円超10億円以下	232 21.7	77 7.2	3 0.3	86 8.0	20 1.9	78 7.3	500 46.7
10億円超50億円以下	221 18.9	108 9.2	1 0.1	133 11.4	15 1.3	138 11.8	524 44.7
50億円超100億円以下	43 14.1	28 9.2	1 0.3	38 12.5	8 2.6	42 13.8	151 49.5
100億円超	25 6.1	32 7.8	1 0.2	61 15.0	30 7.4	84 20.6	180 44.1

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

第2章 主要仕入先企業との関係と企業間信用

第1部第1章では、2008年2月時点の調査に基づき、主要仕入先との関係と企業間信用の実態を概説した。本章では、それ以降の金融危機や景気後退を踏まえて、主要仕入先との関係や企業間信用の供与の仕方にどのような変化が生じたかについて述べる。2008年2月調査と2009年2月調査共に回答している企業4,095社について、これら企業が同じ設問にどのように回答したかなどを比較する。

1. 主要仕入先企業の変更

全体の3.5%に相当する企業が、過去1年間に主要仕入先を変更したと回答した(表2-16)。小規模企業では、規模の大きな企業に比して、主要仕入先の変更が比較的頻繁に行われていることが分かる。また、2008年調査と2009年調査に共通して回答している企業について、主要取引先との取引年数を見ると、09年にかけて、取引年数10年以下の区分に属する企業の比率が低下している(表2-17)。このことから、取引年数の浅い主要仕入先との取引が縮小ないし打ち切られる場合が多いと推測できる。

表2-16 最近1年間の主要仕入先の変更

	回答件数 計	ある	ない
全体	3,931 100.0	139 3.5	3,792 96.5

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

売上高規模別

	回答件数 計	ある	ない
1億円以下	240 100.0	13 5.4	227 94.6
1億円超 3億円以下	632 100.0	25 4.0	607 96.0
3億円超 10億円以下	1,072 100.0	40 3.7	1,032 96.3
10億円超 50億円以下	1,194 100.0	37 3.1	1,157 96.9
50億円超 100億円以下	302 100.0	5 1.7	297 98.3
100億円超	403 100.0	16 4.0	387 96.0

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

表2-17 主要取引先との取引年数

	回答件数 計	10年以下	11~20年	21~30年	31~40年	41~50年	51年以上
2008年	3339 100.0	708 21.2	793 23.7	753 22.6	585 17.5	325 9.7	175 5.2
2009年	3277 100.0	600 18.3	816 24.9	789 24.1	569 17.4	337 10.3	166 5.1

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

2. 主要仕入先からの仕入額

直近の決算期における年間仕入額と主要仕入先からの年間仕入額を、2008年2月時点と2009年2月時点でそれぞれ比較した(表2-18および表2-19)。2008年2月時点と2009年2月時点で判明している決算情報は、前年の2007年9月期決算までと2008年9月期決算までの動向を反映している場合が多数であり、両者の比較は、2007年から2008年秋にかけての変化を捉えたものと理解することができる。回答企業の分布を見ると、全体の仕入額、主要仕入先からの仕入額共に、1億円以下の比率が若干低下し10億円超の比率が若干増加している。2008年秋までは、前年との比較で仕入額の大きな落ち込みはまだ生じていなかったと考えられる。

表2-18 全体の年間仕入額(決算データを用いた場合)

	回答件数 計	1億円以下	1億円超3億円以下	3億円超10億円以下	10億円超50億円以下	50億円超100億円以下	100億円超
2008年調査	3536 100.0	750 21.2	685 19.4	860 24.3	817 23.1	195 5.5	229 6.5
2009年調査	3653 100.0	750 20.5	708 19.4	885 24.2	866 23.7	197 5.4	247 6.8

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

表2-19 主要仕入先からの年間仕入額(決算データを用いた場合)

	回答件数 計	1億円以下	1億円超3億円以下	3億円超10億円以下	10億円超50億円以下	50億円超100億円以下	100億円超
2008年調査	3411 100.0	1625 47.6	775 22.7	540 15.8	349 10.2	59 1.7	63 1.8
2009年調査	3541 100.0	1600 45.2	816 23.0	588 16.6	404 11.4	63 1.8	70 2.0

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

一方、直近決算期末のデータに基づくのではなく、2008年2月から2009年2月にかけての全体の仕入額や主要仕入先からの仕入額の変化について尋ねたところ、全体の仕入額についてはやや減少(32.2%)もしくはかなり減少(20.4%)と答える企業の比率が、やや

増加（15.6%）もしくはかなり増加（4.3%）と答える企業の比率を大きく上回っている（表2-20）。主要仕入先からの仕入額についても同様である。主要仕入先が全体の仕入額に占める比率についても、やや減少（23.2%）もしくはかなり減少（9.6%）と答える企業の比率が、やや増加（14.0%）もしくはかなり増加（2.7%）と答える企業の比率を上回っている。

主要仕入先からの仕入額と、全体の仕入額に占める主要仕入先のシェアは、直近1年間で低下する傾向にあることが分かる。

表2-20 1年前(2008年2月)と現在(2009年2月)を比較したときの変化

	回答件数計	かなり増加	やや増加	変化なし	やや減少	かなり減少
全体の仕入れ額	3,848 100.0	167 4.3	601 15.6	1,058 27.5	1,238 32.2	784 20.4
主要仕入先からの仕入額	3,822 100.0	160 4.2	576 15.1	1,232 32.2	1,137 29.7	717 18.8
主要仕入先が全体の仕入額に占める比率	3,790 100.0	101 2.7	531 14.0	1,913 50.5	881 23.2	364 9.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

3. 代金の決済手段

主要仕入先に対する代金の決済手段には様々なものが存在する。2008年2月時点と2009年2月時点で比較したところ、銀行振込、手形の利用率が低下する一方で、納入時点で即支払と答える比率が若干上昇している（表2-21）。振込や手形を用いる場合には、納入時点から最終的な決済時点までに間隔が空いており企業間信用が発生するが、即支払であれば企業間信用は発生しない。最近1年間で、企業間信用を少なくするような決済手段が選択される傾向にあると解釈できる。売掛債権との相殺や廻し手形を利用する企業の比率が低下している点も、企業間信用の流通量が全体的に少なくなっているために起きている現象と考えられる。

表2-21 主要取引先に対する代金の最終的な決済方法(複数回答可)

	回答件数計	請求書の受取り後に銀行振込	手形	納入時点で即支払い(現金・小切手)	売掛債権との相殺	廻し手形
2008年調査	3678	2445 66.5	1578 42.9	106 2.9	469 12.8	418 11.4
2009年調査	3836	2468 64.3	1594 41.6	130 3.4	327 8.5	381 9.9

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

4. 買掛金の支払条件

主要仕入先から製品・商品が企業に納入され、請求書の締め日から銀行振込などで代金が支払われるまでの期間、もしくは手形が振り出されるまでの期間については買掛金が発生する。買掛金のサイト（締め日から銀行振込までの期間、締め日から手形振出までの期間）を2008年2月時点と2009年2月時点で比較したところ、いずれについても、10日以下のサイトの比率が減少し、51日以上のサイトの比率が増加している（表2-22および表2-23）。買掛金を使用する企業に限れば、第1章2節(2)で見たような、買掛金サイトの長期化を裏付ける結果が得られている。

表2-22 締め日から振込日までの典型的な日数

	回答件数 計	1~10日	11~20日	21~30日	31~40日	41~50日	51日以上
2008年調査	2345 100.0	166 7.1	410 17.5	1046 44.6	315 13.4	120 5.1	288 12.3
2009年調査	2396 100.0	141 5.9	397 16.6	1089 45.5	300 12.5	123 5.1	346 14.4

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

表2-23 締め日から手形振出日までの典型的な日数

	回答件数 計	1~10日	11~20日	21~30日	31~40日	41~50日	51日以上
2008年調査	1478 100.0	84 5.7	330 22.3	712 48.2	134 9.1	39 2.6	179 12.1
2009年調査	1509 100.0	82 5.4	336 22.3	676 44.8	132 8.7	41 2.7	242 16.0

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

5. 早期支払割引規定・遅延損害割増規定

買掛金については、一部の企業で、早期に決済する場合に支払額を割引する規定、遅く決済する場合に支払額を割増する規定がそれぞれ存在する。2008年2月時点から2009年2月時点への変化を見ると、早期支払割引規定の存在する企業の比率が低下し、割引率も1%以下の比率が増加している（表2-24および表2-25）。¹⁰ 一方で、遅延損害規定を有する企業の比率が若干増加していることに加え、割増率も1%以下ではなく1%超10%以下の比率が高くなる傾向にある（表2-26および表2-27）。この結果は、買掛金のサイトが若干長期化している状況下で、早く支払う場合の規定を設けるよりも、遅延して支払われる場合の規定を設けて対応しようとする企業側の動きを反映したものと考えられる。

¹⁰ 第I部第1章において、早期割引規定による割引率は年率換算したものを示したが、ここでは年率換算していない割引率を示している。

表2-24 早期支払いの割引規定

	回答件数 計	ある	ない
2008年調査	2250 100.0	152 6.8	2098 93.2
2009年調査	2345 100.0	145 6.2	2200 93.8

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

表2-25 早期支払いの割引規定がある場合の割引率

	回答件数 計	1%以下	1%超 2%以下	2%超 3%以下	3%超
2008年調査	116 100.0	37 31.9	55 47.4	19 16.4	5 4.3
2009年調査	109 100.0	40 36.7	49 45.0	11 10.1	9 8.3

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

表2-26 遅延損害既定

	回答件数 計	ある	なし
2008年調査	2157 100.0	168 7.8	1989 92.2
2009年調査	2281 100.0	199 8.7	2082 91.3

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

表2-27 遅延損害規定がある場合の割増率

	回答件数 計	1%以下	1%超 3%以下	3%超 5%以下	5%超 10%以下	10%超 20%以下	20%超
2008年調査	90 100.0	16 17.8	9 10.0	7 7.8	16 17.8	38 42.2	4 4.4
2009年調査	111 100.0	19 17.1	17 15.3	14 12.6	22 19.8	38 34.2	1 0.9

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

6. 手形の支払条件

表2-28 手形振出日から手形決済日

	回答件数 計	60日以下	61～90日	91～120日	121～150日	151～180日	181日以上
2008年調査	1521 100.0	115 7.6	348 22.9	753 49.5	273 17.9	30 2.0	2 0.1
2009年調査	1533 100.0	111 7.2	367 23.9	768 50.1	261 17.0	25 1.6	1 0.1

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

手形が振り出されてから最終的な支払に至るまでの期間である手形のサイトを2008年2月時点と2009年2月時点で比較したところ、60日以下のサイトの比率が減少する一方で61～120日のサイトの比率が増加しており、支払手形を使用する企業に限れば、手形サイトの長期化の傾向が窺える(表2-28)。しかしながら、それ以上の期間の手形サイトの比率は低下しているなど、手形のサイトを変更することの事務処理コストが大きいいためか、買掛金のサイトに比べると長期化の程度は小さい。

第3章 金融機関との取引関係

第1部第2章では、2008年2月時点の調査に基づき、金融機関と企業の実態を概説した。本章では、それ以降の金融危機や景気後退を踏まえて、借入金融機関との関係や実際の借入に際しての交渉過程にどのような変化が生じたかについて述べる。2008年2月調査と2009年2月調査共に回答している企業4,095社について、これら企業が各年の設問にどのように回答したかを比較する。加えて、本年2月の調査では、前回にはないスコアリング融資についての質問なども設けており、これらの新規設問への回答についても説明する。

1. 借入金融機関数と総借入額

(1) 借入金数機関数

借入を行っている金融機関の数と、これら金融機関から借入を行っている総額を尋ねた。2008年2月時点から2009年2月時点にかけて、いくつかの点で変化が生じている。まず、借入を行っている金融機関数は増加傾向にある（表2-29）。借入を行っている金融機関は0行と回答した企業の比率が、2008年時点（10.8%）に比して2009年時点（9.0%）で低下している。6行以上から借入を行っている企業の比率は、2008年時点（15.6%）から2009年時点（16.3%）に増加している。

表2-29 借入している金融機関数

	回答件数 計	0行	1行	2行	3行	4~5行	6行以上
2008年調査	3747 100.0	404 10.8	624 16.7	702 18.7	623 16.6	811 21.6	583 15.6
2009年調査	3747 100.0	339 9.0	647 17.3	731 19.5	662 17.7	758 20.2	610 16.3

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

もともと、2008年から2009年にかけての借入金融機関数の遷移行列を見ると、借入金融機関の数を増やしている企業だけでなく減らしている企業も存在する（表2-30）。2008年の借入金融機関数が1行から2行の企業については、2009年にかけて借入金融機関数を増やす場合の方が減らす場合よりも多い一方で、借入金融機関数が3行から5行の企業については、2009年にかけて借入金融機関数を減らす場合が増やす場合よりも多いことが推測できる。更に、借入金融機関数を増やす企業、減らす企業の特徴を調べるために、最近1年間に短期借入打診を自社が行った（もしくは金融機関から受けた）比率を遷移行列のセル毎に計算した（表2-31および表2-32）。¹¹ 金融機関数を増やす企業ほど、借入額1位金融機関からの借入打診を受ける場合が少なく、かつ、自社から金融機関に打

¹¹ 短期借入打診に関しては、本章第3節で後述している。

診を行う場合が増える傾向にあること、反対に、金融機関数を減らす企業ほど、借入額 1 位金融機関からの打診を受ける場合が多く、かつ、自社から打診を行う場合が減る傾向にある。借入に関する打診を受けることが少なく資金調達環境の厳しい企業ほど色々な金融機関から借入を行う一方で、打診を受けるなど資金調達環境の良い企業は借入先の金融機関の数を絞る傾向にあることが分かる。

表2-30 金融機関数についての遷移行列

	0行(2009年)	1行(2009年)	2行(2009年)	3行(2009年)	4~5行(2009年)	6行以上(2009年)	合計
0行(2008年)	196 73.7	43 16.2	8 3.0	10 3.8	3 1.1	6 2.3	266 100.0
1行(2008年)	23 3.9	445 75.0	101 17.0	16 2.7	7 1.2	1 0.2	593 100.0
2行(2008年)	9 1.3	77 11.2	469 68.5	105 15.3	24 3.5	1 0.1	685 100.0
3行(2008年)	4 0.7	16 2.6	101 16.5	399 65.1	93 15.2	0 0	613 100.0
4~5行(2008年)	0 0	6 0.8	25 3.2	114 14.4	550 69.4	97 12.2	792 100.0
6行以上(2008年)	2 0.3	1 0.2	1 0.2	5 0.9	70 12.2	493 86.2	572 100.0

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

表2-31 自社から借入額1位の金融機関に短期借入の打診を行った企業

	0行(2009年)	1行(2009年)	2行(2009年)	3行(2009年)	4~5行(2009年)	6行以上(2009年)
0行(2008年)	0 -	14 35.9	2 33.3	4 40.0	2 66.7	2 40.0
1行(2008年)	0 -	98 27.3	34 37.4	4 28.6	4 57.1	1 100.0
2行(2008年)	0 -	15 23.4	130 33.6	34 37.0	8 38.1	0 0.0
3行(2008年)	0 -	4 33.3	25 27.8	115 33.1	20 24.7	0 -
4~5行(2008年)	0 -	0 0.0	4 19.0	36 35.0	175 36.4	34 40.0
6行以上(2008年)	0 -	1 100.0	0 0.0	2 40.0	26 41.3	188 42.7

注) 上段: 回答件数、下段: 打診を行った企業の比率(%)。また、2009年に金融機関数が0行の企業は、短期借入に関する問いに答えていない。

表2-32 借入額1位の金融機関から短期借入の打診を受けた企業

	0行(2009年)	1行(2009年)	2行(2009年)	3行(2009年)	4~5行(2009年)	6行以上(2009年)
0行(2008年)	0 -	12 30.8	3 50.0	3 30.0	1 33.3	0 0.0
1行(2008年)	0 -	117 32.6	35 38.5	5 35.7	1 14.3	0 0.0
2行(2008年)	0 -	30 46.9	135 34.9	36 39.1	6 28.6	0 0.0
3行(2008年)	0 -	3 25.0	40 44.4	130 37.5	31 38.3	0 -
4~5行(2008年)	0 -	4 66.7	10 47.6	38 36.9	174 36.2	22 25.9
6行以上(2008年)	0 -	0 0.0	0 0.0	2 40.0	19 30.2	121 27.5

注)上段:回答件数、下段:打診を受けた企業の比率(%)。また、2009年に金融機関数が0行の企業は、短期借入に関する問いに答えていない。

(2) 総借入額

金融機関数だけでなく、金融機関からの総借入額も増加する傾向にある(表2-33a)。借入額ゼロと回答した企業の比率が、2008年時点(11.9%)から2009年時点(10.8%)にかけて低下している一方、10億円以上の借入額と回答した企業の比率が、2008年時点(18.8%)から2009年時点(20.3%)にかけて増加している。

表2-33 金融機関からの借入額

a. 度数分布表(全企業)

		回答件数計	ゼロと回答した企業	百万円以上5千万円以下	5千万円超1億円以下
金融機関からの借入総額	2008年調査	3768 100.0	448 11.9	688 18.3	404 10.7
	2009年調査	3634 100.0	393 10.8	640 17.6	411 11.3

続き

		1億円超3億円以下	3億円超10億円以下	10億円超30億円以下	30億円超
金融機関からの借入総額	2008年調査	788 20.9	733 19.5	435 11.5	272 7.2
	2009年調査	752 20.7	702 19.3	443 12.2	293 8.1

注)上段:回答件数、下段:構成比(%)。

総借入額の変化を詳しく見ると、平均値、中央値ともに全体の借入総額は増加しているが、売上高1億円以下の小規模企業では減少していることが分かる（表2-33b）。一部企業における大きな借入額の変化が影響を及ぼしやすい平均値ではなく中央値でみると、全体の借入総額は、2008年時点の159百万円から2009年時点の170百万円に増加している。売上高が3億円超の企業では、借入総額の中央値は増加傾向にあるが、1億円超3億円以下の企業では横ばい、1億円以下の企業では19百万円から16百万円に減少している。

日本全体の中小企業向け貸出残高は、2007年半ば頃から緩やかに減少する傾向が続いているが、こうした減少傾向が最も強く表れているのは中小企業の中でも規模の小さいところであると考えられる。

b. 平均・中央値（従業員300人以下もしくは資本金3億円以下の企業）、単位：100万円

全体

借入総額	2008年調査	回答件数	3636
		平均	2082
		中央値	159
	2009年調査	回答件数	3503
		平均	2806
		中央値	170

売上高規模別

		回答企業の売上高	1億円以下	1億円超3億円以下	3億円超10億円以下	10億円超50億円以下	50億円超100億円以下	100億円超
金融機関からの借入総額	2008年調査	回答件数	228	584	1038	1154	288	272
		平均	2847	146	908	1624	8031	6203
		中央値	19	50	109	372	1000	1775
	2009年調査	回答件数	217	579	986	1111	276	266
		平均	129	416	258	1838	1840	25004
		中央値	16	50	120	401	1108	2222

注)2009年調査の売上高を用いて集計した。

2. 借入額1位金融機関と借入額2位金融機関

(1) どの金融機関がメインバンクか

借入額1位、借入額2位、その他金融機関のうちいずれを自社のメインバンクと位置づけているかを尋ねた（表2-34）。借入額1位の金融機関をメインバンクと考えている場合が2008年時点でも3/4近くを占めていたが、2009年時点にはその比率が更に上昇した。企業が従来からメインバンクと考えていた金融機関からの借入額を増やすことにより、借入額1位の金融機関とメインバンクが一致する場合が増えたこと、多く貸し出してくれる金融機関がメインバンクであるとの認識が企業側に広まったこと、などが要因と考えられる。

表2-34 メインバンクと位置付けている金融機関

	回答件数 計	借入額1位 の金融機関	借入額2位 の金融機関	その他金融 機関
2008年調査	3432 100.0	2553 74.4	462 13.5	417 12.2
2009年調査	3487 100.0	2695 77.3	421 12.1	371 10.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

(2) 借入額や借入額順位の変化

金融機関からの総借入額だけでなく、借入額1位、借入額2位金融機関からの借入残高も増加する傾向にある(表2-35a)。借入残高ゼロと回答した企業の比率が、2008年時点(借入額1位金融機関2.4%、2位金融機関5.5%)から2009年時点(1位金融機関0.5%、2位金融機関3.9%)に低下している。

表2-35 借入金額1位、2位の金融機関からの借入額

a. 度数分布表(全企業)

		回答件数 計	ゼロと回答し た企業	百万円以上 5千万円以 下	5千万円超1 億円以下
借入額1位 の金融機関	2008年調査	3155 100.0	77 2.4	858 27.2	498 15.8
	2009年調査	3036 100.0	16 0.5	842 27.7	462 15.2
借入額2位 の金融機関	2008年調査	2641 100.0	146 5.5	1094 41.4	367 13.9
	2009年調査	2547 100.0	99 3.9	1065 41.8	378 14.8

続き

		1億円超3億 円以下	3億円超10 億円以下	10億円超30 億円以下	30億円超
借入額1位 の金融機関	2008年調査	773 24.5	612 19.4	219 2.4	118 3.7
	2009年調査	793 26.1	582 19.2	233 7.7	108 3.6
借入額2位 の金融機関	2008年調査	500 18.9	379 14.4	100 3.8	55 2.1
	2009年調査	518 20.3	329 12.9	100 3.9	58 2.3

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

それぞれの金融機関からの借入残高の変化を詳しく見ると、平均値、中央値ともに全体の借入総額は増加しているが、小規模企業では減少もしくは横ばいになっていることが分かる（表 2-35 b）。一部企業における大きな借入額の変化が影響を及ぼしやすい平均値ではなく中央値でみると、借入額 1 位（2 位）金融機関からの借入残高は、2008 年時点の 120（55）百万円から 2009 年時点の 128（60）百万円に増加している。一方で、売上高 1 億円以下の企業では、借入額 1 位（2 位）金融機関からの借入残高は、2008 年時点の 21（8）百万円から 2009 年時点の 16（8）百万円に減少または横ばいとなっている。

b. 平均・中央値（従業員300人以下もしくは資本金3億円以下の企業）、単位：100万円

全体

		借入額1位の金融機関からの借入残高	借入額2位の金融機関からの借入残高
2008年調査	回答件数	3047	2534
	平均	738	365
	中央値	120	55
2009年調査	回答件数	2924	2442
	平均	974	404
	中央値	128	60

売上高規模別

		回答企業の売上高	1億円以下	1億円超3億円以下	3億円超10億円以下	10億円超50億円以下	50億円超100億円以下	100億円超
借入額1位の金融機関からの借入残高	2008年調査	回答件数	177	496	859	994	226	237
		平均	1282	102	163	791	1081	3324
		中央値	21	38	79	217	533	915
	2009年調査	回答件数	179	486	829	950	215	216
		平均	65	293	162	770	994	7433
		中央値	16	39	85	250	631	1099
借入額2位の金融機関からの借入残高	2008年調査	回答件数	107	357	705	886	211	222
		平均	1592	39	66	417	424	1037
		中央値	8	13	36	107	303	472
	2009年調査	回答件数	112	359	669	859	204	199
		平均	38	28	58	272	459	3028
		中央値	8	14	34	116	300	550

注)2009年調査の売上高を用いて集計した。

借入額 1 位金融機関、2 位金融機関を最近 1 年間で変更したかを尋ねたところ（表 2-36）、5.4%、8.7%の企業で、それぞれ 1 位金融機関と 2 位金融機関を変更したとの回答であった。サンプルサイズは小さいが、情報通信業ではこれらの比率が 10%を超えており、かなり頻繁に借入額で見た金融機関の順位が入れ替わっていることが分かる。

表2-36 最近1年間の金融機関の変更

	回答件数 計	ある	ない
1位の金融機関	3,436 100.0	186 5.4	3,250 94.6
2位の金融機関	2,985 100.0	260 8.7	2,725 91.3

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

3. 借入に関する打診、交渉開始、実際の借入のプロセス

借入額1位、借入額2位の金融機関から実際に借入を行うまでのプロセスを、短期借入の打診、交渉開始、実際の借入の有無と借入条件に分けて尋ねた。2008年2月時点調査と設問が重なる部分については、2009年2月時点との比較を行っている。

2009年調査では、前年に比して、短期借入の打診がある企業比率が小さくなっていること、企業側は打診があれば交渉開始を選択する機会が多いこと、しかしながら企業が金融機関から交渉開始を拒絶される機会が多いこと、その結果として、実際に借入を行う企業の比率が低下していることが分かる。

(1) 借入に関する打診¹²

最近1年間における回答企業もしくは金融機関からの短期借入打診の有無については、2008年時点で打診ありと回答した企業の比率(75.5%)が、2009年時点で打診ありと回答した企業の比率(64.3%)を上回っている(表2-37)。第1章における金融機関との関係の変化に関連して、2008年9月以降、一部企業が金融機関からのセールス頻度の低下を指摘したが、これと整合的な結果である。

なお、2009年調査では、回答企業と金融機関のいずれが打診を行ったかについても尋ねた(表2-38)。1位金融機関との関係では、企業からの打診(34.1%)と金融機関からの打診(34.7%)がほぼ等しいが、2位金融機関との関係では金融機関からの打診(35.9%)が企業からの打診(24.8%)よりも相対的に多くなっていること、特に、売上高10億円以下、従業員数50人以下の中小企業でこの傾向が強いことが分かる。これは、金融危機が起きる以前に、貸出先を増やしたいという強い動機を持っているがなかなか優良な貸出先を見つけない地方銀行の状況を反映した結果と考えることもできる。また、サンプルサイズは小さいが、不動産業や情報通信業では、金融機関からの借入打診を受ける企業の比率が2割程度と、他業種よりもかなり低くなっている。

¹² 2008年調査と2009年調査では、短期借入についての打診の有無については、質問内容は同一である。一方、最終的な借入契約の有無や内容については、短期借入契約に限定して回答している2008年調査と、長期借入契約も含めて回答している2009年調査では対象とする契約の範囲が異なることに留意する必要がある。このため、表2-37から表2-43の2008年調査の欄では、短期借入と長期借入の両方の集計結果を示している。

表2-37 借入打診の有無

		1位の金融機関			2位の金融機関		
		回答件数 計	有	無	回答件数 計	有	無
2008年調査	短期借入	2936 100.0	2217 75.5	719 24.5	2380 100.0	1680 70.6	700 29.4
	長期借入	2524 100.0	1805 71.5	719 28.5	2067 100.0	1359 65.7	708 34.3
2009年調査	短期借入	3017 100.0	1941 64.3	1076 35.7	2629 100.0	1508 57.4	1121 42.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

表2-38 自社もしくは金融機関からの借入打診の有無(複数回答可)

	回答件数 計	自社からの打診	金融機関からの打診	いずれの打診もない
1位の金融機関	3,020	1,029 34.1	1,048 34.7	1,076 35.6
2位の金融機関	2,632	654 24.8	944 35.9	1,122 42.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

(2) 取引条件の交渉開始

次に、借入に係る打診をした(もしくは打診を受けた)企業のうち、取引条件の交渉を開始した企業、金融機関から拒絶された企業、断った企業の比率を2008年調査と2009年調査で比較する(表2-39)。2009年にかけて交渉を開始した企業の比率、拒絶された企業の比率がそれぞれ上昇する一方で、企業側から断ったとする比率が低下している。この傾向は、1位金融機関、2位金融機関に共通している。

2009年調査について業種別、規模別の違いを見ると、いくつかの特徴がある(表2-40)。まず、サンプルサイズは小さいが、不動産業や情報通信業における拒絶比率が1割程度と他業種に比して高い¹³。また、売上高や従業員数の小さい企業では、拒絶される比率だけでなく、長期借入への変更を勧められる比率が高い。

¹³ これは2008年調査では見られなかった傾向である。

表2-39 取引条件交渉開始の有無

1位の金融機関

		回答企業 計	開始した	拒絶された	断った
2008年調査	短期借入	2102 100.0	1559 74.2	63 3.0	480 22.8
	長期借入	1730 100.0	1239 71.6	40 2.3	451 26.1
2009年調査	短期借入	1754 100.0	1375 78.4	69 3.9	310 17.7

2位の金融機関

		回答企業 計	開始した	拒絶された	断った
2008年調査	短期借入	1609 100.0	1120 69.6	58 3.6	431 26.8
	長期借入	1321 100.0	847 64.1	40 3.0	434 32.9
2009年調査	短期借入	1360 100.0	965 71.0	60 4.4	335 24.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。また、2009年については、「開始した」に「開始したが、長期借入への変更を勧められた」を含めて計算した。

表2-40 取引条件交渉開始の有無: 売上高規模別

1位の金融機関

	回答件数 計	開始した	開始したが、 長期借入へ の変更を勧 められた	拒絶された	断った
1億円以下	80 100.0	49 61.3	10 12.5	8 10.0	13 16.3
1億円超 3億円以下	253 100.0	154 60.9	35 13.8	14 5.5	50 19.8
3億円超 10億円以下	484 100.0	309 63.8	41 8.5	23 4.8	111 22.9
10億円超 50億円以下	585 100.0	449 76.8	23 3.9	16 2.7	97 16.6
50億円超 100億円以下	138 100.0	116 84.1	2 1.4	2 1.4	18 13.0
100億円超	182 100.0	156 85.7	5 2.7	4 2.2	17 9.3

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

2位の金融機関

	回答件数 計	開始した	開始したが、 長期借入へ の変更を勧 められた	拒絶された	断った
1億円以下	47 100.0	24 51.1	6 12.8	4 8.5	13 27.7
1億円超3億円以下	144 100.0	62 43.1	14 9.7	13 9.0	55 38.2
3億円超10億円以下	351 100.0	197 56.1	21 6.0	17 4.8	116 33.0
10億円超50億円以下	505 100.0	371 73.5	8 1.6	20 4.0	106 21.0
50億円超100億円以下	116 100.0	92 79.3	3 2.6	2 1.7	19 16.4
100億円超	169 100.0	142 84.0	3 1.8	3 1.8	21 12.4

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

小規模企業ほど短期融資をロールオーバーするなど資金使途と融資期間のミスマッチが生じやすいので長期借入を勧められている、昨年10月に導入された緊急保証制度が最長10年間の保証を認めているために、この制度を利用する比較的規模の小さい企業が長期借入への変更を勧められているなどの可能性がある。

(3) 実際の借入の有無

表2-41 実際の借入の有無

		1位の金融機関			2位の金融機関		
		合計	有	無	合計	有	無
2008年調査	短期借入	1525 100.0	1411 92.5	114 7.5	1081 100.0	975 90.2	106 9.8
	長期借入	1166 100.0	1080 92.6	86 7.4	796 100.0	716 89.9	80 10.1
2009年調査	短期借入(長期を含む)	1417 100.0	1269 89.6	148 10.4	960 100.0	810 84.4	150 15.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

実際の借入有無について、2008年調査と2009年調査を比較すると、取引条件に係る交渉を開始した企業のうち実際に借入を行った企業の比率は、2009年にかけて低下していることが分かる(表2-41)。この傾向は、1位金融機関、2位金融機関に共通している。2009年調査について規模別の違いを見ると、小規模企業において、借入が実際に行われないう比率が高い。

(4) 借入契約の内容

借入契約の内容について、2008年調査と2009年調査を比較すると、2009年にかけて借入額3千万円以下の比率が高まり、5億円超の比率が低くなるなど、借入額が縮小していることが分かる（表2-42）。

前節では、借入額1位金融機関、2位金融機関共に借入残高が2008年に比べて増加していることを示したが、個々の借入契約におけるフローの借入額は2008年と比べて縮小する傾向にある。

表2-42 借入金額

	2008年調査				2009年調査	
	短期借入		長期借入		短期借入(長期を含む)	
1位の金融機関	回答件数	比率	回答件数	比率	回答件数	比率
回答件数 計	1282	100.0	999	100.0	1168	100.0
3千万円以下	467	36.4	318	31.8	494	42.3
3千万円超5千万円以下	231	18.0	193	19.3	209	17.9
5千万円超1億円以下	214	16.7	207	20.7	233	19.9
1億円超3億円以下	220	17.2	164	16.4	142	12.2
3億円超5億円以下	62	4.8	42	4.2	26	2.2
5億円超	88	6.9	75	7.5	64	5.5
2位の金融機関	回答件数	比率	回答件数	比率	回答件数	比率
回答件数 計	716	100.0	658	100.0	739	100.0
3千万円以下	257	35.9	226	34.3	319	43.2
3千万円超5千万円以下	135	18.9	148	22.5	138	18.7
5千万円超1億円以下	133	18.6	127	19.3	148	20.0
1億円超3億円以下	115	16.1	94	14.3	83	11.2
3億円超5億円以下	33	4.6	25	3.8	18	2.4
5億円超	43	6.0	38	5.8	33	4.5

約定金利については、金融緩和政策を反映した短期プライムレート低下の影響から、借入金利1.5%以下の比率が高まるなど、2009年にかけて金利が低下傾向にあることが分かる（表2-43）。この傾向は、1位金融機関、2位金融機関に共通している。また、短期金利水準については、1位金融機関から借入を行う場合の方が、2位金融機関から借入を行う場合を上回っており、かつ、この傾向は企業規模が異なっても観察される。1位と2位の金利差は、メインバンクと非メインバンクの提供するサービスの差を反映していること、2位金融機関が積極的に貸出を提供する大きな規模の企業にとっても、メインバンクと非メインバンクの間には何らかの差の存在することが示唆される。もっとも、長期金利水準については、1位と2位金融機関の差は大きくない。

2009年調査では、この借入契約について、融資申請から実行までの期間、担保・保証人の提供の有無とその内容などを詳しく尋ねている。まず、融資実行までの期間については、かなりのばらつきが存在する（表2-44）。申請から5日以内に融資が実行される企業が

全体の 36.5%（借入額 1 位金融機関）、39.2%（借入額 2 位金融機関）存在する一方で、15 日以上を要するという企業も 2 割以上存在する。特に、従業員数や売上が少ない企業において、実行までの期間が長いと回答する比率が高い傾向にある。

表2-43 約定金利

	2008 年調査				2009 年調査	
	短期借入		長期借入		短期借入(長期を含む)	
1 位の金融機関	回答件数	比率	回答件数	比率	回答件数	比率
回答件数 計	1194	100.0	925	100.0	1071	100.0
1%以下	77	6.4	16	1.7	89	8.3
1%超 1.5%以下	244	20.4	134	14.5	225	21.0
1.5%超 2%以下	337	28.2	276	29.8	286	26.7
2%超 2.5%以下	253	21.2	250	27.0	212	19.8
2.5%超 3%以下	146	12.2	143	15.5	122	11.4
3%超	137	11.5	106	11.5	137	12.8
2 位の金融機関	回答件数	比率	回答件数	比率	回答件数	比率
回答件数 計	661	100.0	612	100.0	684	100.0
1%以下	52	7.9	10	1.6	79	11.5
1%超 1.5%以下	149	22.5	83	13.6	169	24.7
1.5%超 2%以下	215	32.5	189	30.9	201	29.4
2%超 2.5%以下	135	20.4	166	27.1	120	17.5
2.5%超 3%以下	59	8.9	94	15.4	55	8.0
3%超	51	7.7	70	11.4	60	8.8

表2-44 融資申請から実行までの期間

	回答件数 計	1日	2~5日	6~9日	10~14日	15日以上
1 位の金融機関	1,163	97	328	223	267	248
	100.0	8.3	28.2	19.2	23.0	21.3
2 位の金融機関	725	50	234	135	140	166
	100.0	6.9	32.3	18.6	19.3	22.9

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

担保・保証人の提供の有無については、土地・建物や預金、株式など何らかの形で担保を提供している企業の比率は 43.0%（借入額 1 位金融機関）、34.7%（借入額 2 位金融機関）である。本人保証を提供する企業の比率はそれより高く、60.7%（1 位金融機関）、59.1%（2 位金融機関）となっている（表 2-45 および表 2-46）。信用保証協会保証を利用する企業の比率は、22.0%（1 位金融機関）、13.1%（2 位金融機関）である。一方、第三者保証を提供する企業の比率は 4%程度にとどまっている。土地・建物担保の場合を含め、担保については企業規模が大きくなっても提供する企業の比率がそれほど低下しない。これに対して、本人保証については、従業員数が 300 人を超えると急速に提供する企業の比率が低くなる事が分かる。¹⁴

¹⁴ この結果を見ると、短期借入契約に際して担保・保証人を提供する企業の比率が、2001 年、

表2-45 担保の有無と種類(複数回答可)

	回答件数 計	定期預金	土地・建物	機械・設備	株式等有価 証券
1位の金融機関	1,182	85 7.2	408 34.5	10 0.8	25 2.1
2位の金融機関	749	43 5.7	198 26.4	2 0.3	15 2.0

続き

	生命保険	売掛金	その他	無担保(1~7 いずれも無 し)
1位の金融機関	3 0.3	23 1.9	38 3.2	674 57.0
2位の金融機関	1 0.1	13 1.7	22 2.9	489 65.3

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

表2-46 保証の有無と種類(複数回答可)

	回答件数 計	本人保証	第三者保証	信用保証協 会保証	無保証(1~3 いずれも無 し)
1位の金融機関	1,192	723 60.7	46 3.9	262 22.0	282 23.7
2位の金融機関	753	445 59.1	34 4.5	99 13.1	229 30.4

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

4. スコアリング融資

2009年調査では、新規設問として、クイックローン、ビジネスローンとも呼ばれるスコアリング融資の利用状況について尋ねた。スコアリング融資は、手続きが簡便で申し込んでもから数日程度で審査結果の回答があり、担保や第三者保証が原則として不要な融資を指す。2000年代初めから増加を続けていたスコアリング融資の残高が近年頭打ちになったとの指摘もあり、こうした簡便な貸出手法が用いられなくなることによる中小企業の資金繰りへの悪影響を検証したいというのが設問の目的である。

2002年の中小企業庁「金融環境実態調査」を用いて調べたメインバンクに対して担保・保証人を提供する企業の比率と比べて大きく低下している印象がある。Ono and Uesugi (2005)では、担保を提供する企業の比率、保証人を提供する企業の比率はそれぞれ、77.4%、72.6%であった。質問の仕方やサンプルの属性が異なるために、これらと今回の調査結果を直接比較することはできないが、中小企業全体の動向を母集団推計している中小企業庁(2005, 2006, 2007, 2008)によると、担保を提供する企業の比率が、2005年から2008年にかけて51.5%から40.3%に大きく低下していることが分かる。また、本人保証を提供する企業の比率は50.6%から59.4%に高まる一方で、第三者保証を提供する企業の比率は18.2%から10.5%に低下している。

(1) 利用の有無、提供する金融機関

まず、スコアリング融資を現在利用している企業、過去利用したことのある企業の比率は、それぞれ 6.6%、5.0%である一方で、利用したことがない企業は 65%に上る。小規模企業ほど、利用したことがある企業の比率が高くなる傾向にある（表 2-47）。

表2-47 スコアリング融資(クイックローン、ビジネスローン)の利用

	回答件数 計	利用している	現在残高は ないが過去 利用したこ とがある	今後利用し たい	利用したこ とがない	知らない
全体	3,778 100.0	251 6.6	188 5.0	16 0.4	2,456 65.0	867 22.9

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

売上高規模別

	回答件数 計	利用している	現在残高は ないが過去 利用したこ とがある	今後利用し たい	利用したこ とがない	知らない
1 億円以下	234 100.0	24 10.3	18 7.7	2 0.9	133 56.8	57 24.4
1 億円超 3 億円以下	593 100.0	65 11.0	55 9.3	1 0.2	342 57.7	130 21.9
3 億円超 10 億円以下	1,014 100.0	93 9.2	60 5.9	9 0.9	598 59.0	254 25.0
10 億円超 50 億円以下	1,157 100.0	54 4.7	46 4.0	1 0.1	814 70.4	242 20.9
50 億円超 100 億円以下	298 100.0	0 0.0	3 1.0	1 0.3	233 78.2	61 20.5
100 億円超	406 100.0	7 1.7	2 0.5	1 0.2	293 72.2	103 25.4

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

スコアリング融資を行った金融機関を見ると、1 位金融機関 (50.7%) が過半数を占めており、メインバンクが既存の融資先に対して効率的に資金供給するためにスコアリング融資を活用するという先行研究結果と整合的である (表 2-48)¹⁵。一方で、その他金融機関 (37.7%) も積極的にスコアリング融資を用いており、これまで取引関係の薄かった金融機関が新規顧客開拓のために、こうした融資手法を用いていた場合もある。なお、これは企業側がそのような金融機関を選択したためとも考えられることから、(3) にて追加的な検証を行う。

¹⁵ 小野・益田(2005)を参照のこと。

表2-48 スコアリング融資を提供した金融機関(複数回答可)

	回答件数 計	借入額1位 金融機関	借入額2位 金融機関	その他金融 機関
全体	422	214 50.7	125 29.6	159 37.7

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

(2) 資金使途、利用しない理由

スコアリング融資の資金使途としては、運転資金が大半である(表2-49)。賃金支払いなどで、小規模な企業がごく短期的にキャッシュを必要とする場合などに利用されると考えられる。

表2-49 資金使途(複数回答可)

回答件数 計	経常運転資 金	増加運転資 金	他の金融機 関からの借 入金を返済	利用した金 融機関から の借入金を 返済	設備の新設・ 更新	その他
426	336 78.9	93 21.8	15 3.5	13 3.1	23 5.4	15 3.5

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

表2-50 現在利用していない理由(複数回答可)

	回答件数 計	金融機関が スコアリング 融資を取扱 っていない (中止した)	自社に資金 ニーズがな い	機械的な審 査により金 融機関との 関係が希薄 化する	自社にとって 使い勝手が よくない	金利・手数料 が高い	その他
全体	1,749	77 4.4	719 41.1	97 5.5	236 13.5	710 40.6	332 19.0
うち、過去に 利用したこと がある	172	20 11.6	59 34.3	6 3.5	14 8.1	77 44.8	37 21.5
うち、利用し たことがない	1573	56 3.6	658 41.8	91 5.8	222 14.1	633 40.2	294 18.7

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

現在、この融資を利用していない理由を尋ねたところ、自社に資金ニーズがない(41.1%)という借り手企業側の需要不足を指摘するものが最も多く、金融機関がスコアリング融資を扱っていないもしくは扱いを中止した(4.4%)という供給側の要因を挙げる回答は少ない(表2-50)。対象を過去に利用経験のある企業に絞っても、供給側の要因を挙げる回答企業の比率(11.6%)は限られている。利用していない企業に限れば、スコアリング融資が頭打ちになっていることの悪影響は小さいと考えられる。もっとも、金利・手数料が高い(40.6%)、自社にとって使い勝手が良くない(13.5%)など、借り手にとっての使い勝手

を重視する商品にもかかわらず企業側からの不満も多く、供給側である金融機関に工夫の余地が残されていると言える。

(3) スコアリング融資の利用と金融機関の貸出態度

表2-51 金融機関の貸出態度の変化:スコアリング融資の利用別

	スコアリング融資の利用	回答件数計	好転	変わらず	悪化	DI
借入額1位の金融機関の貸出態度	利用している	249 100.0	17 6.8	180 72.3	52 20.9	-14.1
	借入額1位の金融機関からの融資	133 100.0	11 8.3	99 74.4	23 17.3	-9.0
	それ以外の金融機関からの融資	113 100.0	6 5.3	78 69.0	29 25.7	-20.4
	利用したことがある	184 100.0	11 6.0	148 80.4	25 13.6	-7.6
	今後利用したい	16 100.0	0 0.0	10 62.5	6 37.5	-37.5
	利用したことがない	2266 100.0	139 6.1	1940 85.6	187 8.3	-2.1
	知らない	774 100.0	67 8.7	639 82.6	68 8.8	-0.1

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

実際にスコアリング融資を利用している企業に焦点を当て、融資利用と金融機関の貸出態度の関係を、借入額1位金融機関における貸出態度の変化に係るDIで調べる(表2-51)。昨年9月以降の貸出態度の変化について、「好転」から「悪化」を引いたDIをスコアリング融資の利用有無に分けて比較すると、回答企業数が少ない「今後利用したい」企業を除くと、「スコアリング融資を利用している」企業におけるマイナス幅が大きく、「利用したことがある」企業のマイナス幅がこれに続く。一方、「利用したことがない」、「知らない」企業でのマイナス幅は小さい。

更に、「利用している」企業について、借入額1位金融機関が当該企業にスコアリング融資を提供している場合とそうでない場合を区別する。1位金融機関の貸出態度変化に関するDIのマイナス幅が大きいのは、1位金融機関ではなくそれ以外の金融機関がスコアリング融資を行っていた場合であることが分かる。これらを踏まえると、1位以外の金融機関からスコアリング融資を受けた企業では、もともとの信用リスクが高いために厳しい貸出態度に直面しやすい、もしくは、スコアリング融資を受けることで、融資を行った金融機関だけでなくそれ以外の金融機関とのリレーションシップにも悪影響が及ぶといった可能性が考えられる。

第4章 信用保証制度

第I部第3章では、2008年2月時点の調査に基づき、政府系金融機関による貸付、信用保証付き貸付、地方自治体による制度融資の利用状況を概説した。また、可変保証料率や責任共有制度の導入などの制度改革の影響についてみた。本章では、昨年10月末の導入後急激に利用高が伸びた緊急保証制度に焦点を当て、その利用状況を一般保証制度と比較しつつ述べる。また、2008年調査との比較可能な項目も取り上げて紹介する。

1. 緊急保証制度

緊急保証制度とは、景況悪化により売上げが減少するなど一定の条件を満たした中小企業を支援するため、2008年10月末から始まった信用保証のプログラムのことである。当初設定されていた保証枠は6兆円、対象業種は545であったが、利用企業が多数に上ったために、その後枠が30兆円にまで拡大されるとともに、対象業種も760と大幅に拡充された。緊急保証制度は、責任共有制度の対象外である（信用保証協会が100%リスク負担する）他、保証料率は原則として年0.8%以下、保証期間の上限が10年となっており、企業にとっては一般保証よりも有利な条件で借入しやすいという特徴がある。

(1) 利用の有無

まず、利用の有無について尋ねたところ、利用している企業（24.3%）、現在残高はないが今後利用したい企業（15.1%）を合わせると、約4割が利用もしくは利用意向を持っている（表2-52）。業種別では、建設業、製造業で比較的利用企業の比率が高くなっていること、規模別では、売上高が1億円から10億円程度の企業、もしくは、従業員数が6人から50人程度の企業で最も緊急保証制度が利用されていることが分かる。

表2-52 信用保証制度の利用

		回答件数 計	利用している	現在残高は ないが利用 したことがあ る	今後利用し たい	知っている が利用して いない	知らない
2008年調査	一般保証	2382 100.0	1135 47.6	298 12.5	10 0.4	799 33.5	140 5.9
	緊急保証	3963 100.0	963 24.3	- -	601 15.2	1966 49.6	433 10.9
2009年調査	一般保証	3801 100.0	1248 32.8	552 14.5	44 1.2	1708 44.9	249 6.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

2008年調査における一般保証利用企業、2009年調査における緊急保証利用企業・一般保証利用企業の比率を比較すると、一般保証を利用する企業の比率が08年（47.6%）から09年（32.8%）にかけて低下している。これは、一般保証から緊急保証に多数の企業が乗り換

えたために起きた現象と考えられる。

(2) 申込への対応

緊急保証制度を申し込む際に、受けた対応で最も多かったものを尋ねた（表2-53）。申込を行っていない企業も含めて比率を計算すると、申込額通り借りられた（29.9%）、申込を拒絶・減額された（5.2%）、連絡待ち（3.8%）、増額セールスを受けた（3.6%）という順番である。規模別に見ると、小さい企業規模の区分において、拒絶・減額、連絡待ちという厳しい対応だけでなく、金融機関から増額セールスを受ける企業の比率が高くなる傾向にある。

申込を行っていない企業を除いた上で、2008年調査における一般保証申込企業、2009年における緊急保証申込企業、一般保証申込企業を比較すると、申込を拒絶・減額される企業の比率が異なっている。最も拒絶・減額比率が高いのは、09年緊急保証申込企業（12.2%）であり、08年一般保証申込企業（9.4%）、09年一般保証申込企業（8.4%）が続いている。緊急保証を申し込む企業の信用リスクが他のグループの企業の信用リスクよりも高いために、拒絶・減額が多く生じていると考えられる。実際に緊急保証制度を利用する企業からは、通常よりも緩やかな審査基準を設定したためにモラルハザードが多発したと指摘される特別信用保証制度（1998年～2001年度）に比べると、審査が厳しいとの指摘がされている。今回の結果は、そうした指摘とも整合的である。

表2-53 保証利用の際に受けた対応

		回答件数 計	申し込みを 拒絶・減額さ れた	申込み額ど おり借り入れ られた	増額セール スを受けた	連絡待ち	申込みを行 っていない
2008年調査	一般保証	1991 100.0	102 5.1	870 43.7	108 5.4	- -	911 45.8
	緊急保証	2837 100.0	147 5.2	847 29.9	101 3.6	109 3.8	1633 57.6
2009年調査	一般保証	2925 100.0	146 5.0	1417 48.4	113 3.9	62 2.1	1187 40.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

(3) 利用理由

緊急保証制度を利用（希望）する理由について尋ねたところ、現預金等の手元流動性を手厚くするため（62.6%）、一般保証の利用枠が上限に達した（14.9%）、民間金融機関からのプロパー貸出が拒絶された（13.0%）、一般保証から乗り換え（9.8%）、プロパー貸出からの乗り換え（7.4%）という順に多くの企業が回答している（表2-54）。業種、企業規模を問わず、最も多くの企業が手元流動性の確保を目的として緊急保証を利用（希望）している。もちろん、金融機関が貸してくれないために緊急保証を利用した、もしくは、プロ

パー貸出から何らかの理由で乗り換えて緊急保証を利用したとする企業も多い。規模が小さい企業では、金融機関からのプロパー貸出が拒絶されて緊急保証制度を利用する企業が多く、これまでプロパー貸出を受ける機会が多かったと考えられる規模が大きい企業では、プロパー貸出からの乗り換えのために制度を利用する企業が多い。

これらを併せて考えると、今回の調査対象サンプルにおいては、資金繰りに支障が生じているために緊急保証を利用する企業も多数存在するが、1990年代後半から2000年代前半にかけて貸し渋り・貸しはがしが起きた経験を踏まえてか、将来の資金ショートの状態に備えて資金確保に走る企業の方が多い。予備的な資金ニーズへの対応も含めて、現在の緊急保証制度が活用されていると理解することができる。

また、一般保証から緊急保証に乗り換える例が小規模企業を中心に多く見られる。これは、緊急保証の有利な条件を活用して債務の整理を行おうとする中小企業の自発的な動きの現れと解釈することもできる。

表2-54 利用(希望)する理由(複数回答可)

	回答件数 計	民間金融機 関からプロ パー貸出(信 用保証のな い貸出)が拒 絶された	一般保証の 利用枠が上 限に達した	プロパー貸 出からの乗 り換え	一般保証か らの乗り換え	手元流動性 (現預金等) を手厚くす るため	その他
全体	1,290	168 13.0	192 14.9	96 7.4	126 9.8	807 62.6	171 13.3

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

売上高規模別

	回答件数 計	民間金融機 関からプロ パー貸出(信 用保証のな い貸出)が拒 絶された	一般保証の 利用枠が上 限に達した	プロパー貸 出からの乗 り換え	一般保証か らの乗り換え	手元流動性 (現預金等) を手厚くす るため	その他
1億円以下	58	10 17.2	6 10.3	1 1.7	9 15.5	31 53.4	11 19.0
1億円超3億円以下	260	33 12.7	46 17.7	15 5.8	30 11.5	136 52.3	42 16.2
3億円超10億円以下	429	65 15.2	66 15.4	42 9.8	48 11.2	265 61.8	54 12.6
10億円超50億円以下	407	43 10.6	54 13.3	27 6.6	26 6.4	284 69.8	48 11.8
50億円超100億円以下	68	9 13.2	10 14.7	5 7.4	4 5.9	46 67.6	9 13.2
100億円超	48	3 6.3	6 12.5	4 8.3	6 12.5	35 72.9	7 14.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

(4) 借入契約の内容

次に、緊急保証制度の貸出を行っている金融機関と貸出条件について尋ねた（表2-55および表2-56）。貸出を行った金融機関は、借入額1位金融機関（71.8%）が大多数を占め、借入額2位金融機関（17.3%）、その他金融機関（10.9%）がこれに続いている。企業規模別に見ると、規模が大きくなるにつれて、その他金融機関による緊急保証制度を用いた貸出が多く行われている。

表2-55 貸出を行った金融機関

回答件数 計	借入額1位 金融機関	借入額2位 金融機関	その他金融 機関
873	627	151	95
100.0	71.8	17.3	10.9

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

借入金額については、1千万円超3千万円以下を借り入れているとする企業の比率（32.0%）が最も高く、5千万円超1億円以下（27.0%）、3千万円超5千万円以下（23.4%）がこれに続いている。次節で述べる一般保証制度に基づく借入金額の分布と比較すると、借入期間が長い場合、緊急保証制度による1社当たりの借入金額は大きいと考えられる。

約定金利については、1.5%超2%以下の金利と回答した企業の比率（40.0%）が最も高く、2%超2.5%以下（22.0%）、1%超1.5%以下（18.0%）がこれに続いている。企業規模によって金利の分布は大きく異なっており、売上高1億円以下の企業では3%超の金利を払っている企業の比率が2割を超えている。

緊急保証制度の保証期間の上限が10年に設定されていることを反映して、借入期間はかなり長い。3年超5年以下（30.6%）、5年超7年以下（29.8%）、7年超10年以下（30.0%）を合計すると9割に達している。長期の保証付き借入を提供することで、企業が既存の信用保証債務の整理を行い、毎月の金利支払いを少なくできるとの金融機関からの指摘もあり、保証期間を延ばして利用企業の負担を減らしたいという趣旨は達成されていると考えられる。

保証料率は、0.75%超1%以下（36.0%）との回答が最も多く、次いで0.5%超0.75%以下（29.6%）、0.5%以下（19.3%）となっている。保証料率が1%超と答えた企業の比率は、後述する一般保証制度では計37%であるのに対して、緊急保証制度では15%に過ぎず、保証料率が低いことが、一般保証から緊急保証への乗り換えの一因となっていると推測される。

担保、保証人の提供については、本人保証（75.4%）が多くの企業によって提供されている一方で、担保（8.0%）、第三者保証（6.5%）は一部の企業が提供することどまっている。また、無担保・無保証と回答する企業の比率は2割近くに達している。担保は企業規模に

比例して提供比率が高まる一方で、本人保証と第三者保証は企業規模が大きくなるにつれて提供する比率が低下する。また、無担保・無保証と回答する企業の比率は、企業規模が大きくなるにつれて高くなる傾向にある。

表2-56 貸出条件

a. 借入金額

回答件数計	1千万円以下	1千万円超 3千万円以下	3千万超 5千万円以下	5千万超 1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超
866 100.0	105 12.1	277 32.0	203 23.4	234 27.0	29 3.3	18 2.1

b. 約定金利

回答件数計	1%以下	1%超 1.5%以下	1.5%超 2%以下	2%超 2.5%以下	2.5%超 3%以下	3%超
826 100.0	11 1.3	149 18.0	330 40.0	182 22.0	81 9.8	73 8.8

c. 借入期間

回答件数計	1年以下	1年超 3年以下	3年超 5年以下	5年超 7年以下	7年超 10年以下	10年超
842 100.0	46 5.5	28 3.3	258 30.6	251 29.8	253 30.0	6 0.7

d. 固定・変動

回答件数計	固定	変動
840 100.0	586 69.8	254 30.2

e. 保証料率

回答件数計	0.5%以下	0.5%超 0.75%以下	0.75%超 1%以下	1%超 1.5%以下	1.5%超 2%以下	2%超
658 100.0	127 19.3	195 29.6	237 36.0	36 5.5	21 3.2	42 6.4

f. 提供したもの(複数回答可)

回答件数計	担保	本人保証	第三者保証	無担保無保証
851	68 8.0	642 75.4	55 6.5	168 19.7

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

2. 一般保証制度

日本の信用保証には、新たに導入された緊急保証制度以外にも、従来から提供されている保証制度が存在する。今回調査では、これらを総称して一般保証制度と呼び、企業に対して利用状況などを尋ねた。

(1) 利用の有無(表2-52参照)

まず、利用の有無について尋ねたところ、利用している企業(32.8%)、現在残高はない

が過去利用したことのある企業（14.5%）を合わせると、約半数が利用経験を持っている。緊急保証制度と同様に、最も規模の小さい区分に属する企業よりも、少し規模の大きな企業での利用比率が高い傾向にある。

(2) 申込への対応(表2-53参照)

一般保証制度を申し込む際に、受けた対応で最も多かったものを尋ねた。申込を行っていない企業も含めて比率を計算すると、申込額通り借りられた（48.4%）、申込を拒絶・減額された（5.0%）、増額セールスを受けた（3.9%）、連絡待ち（2.1%）という順番である。規模別に見ると、緊急保証制度と同様、小さい企業規模の区分において、拒絶・減額、連絡待ちという厳しい対応だけでなく、金融機関から増額セールスを受ける企業の比率が高くなる傾向にある。

(3) 借入契約の内容

次に、一般保証制度の貸出を行っている金融機関と貸出条件について尋ねた（表2-57および表2-58）。貸出を行った金融機関は、緊急保証制度と同様、借入額1位金融機関（69.7%）が大多数を占め、借入額2位金融機関（18.6%）、その他金融機関（11.6%）がこれに続いている。企業規模別に見ると、規模が大きくなるにつれて、その他金融機関による一般保証制度を用いた貸出が多く行われている。

表2-57 貸出を行った金融機関

回答件数 計	借入額1位 金融機関	借入額2位 金融機関	その他金融 機関
1,143	797	213	133
100.0	69.7	18.6	11.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

借入金額については、1千万円超3千万円以下を借り入れているとする企業の比率（39.7%）が最も高く、3千万円超5千万円以下（22.8%）、1千万円以下（18.6%）がこれに続いている。

約定金利については、1.5%超2%以下の金利と回答した企業の比率（32.0%）が最も高く、2%超2.5%以下（24.4%）、2.5%超3%以下（14.3%）がこれに続いている。ゼロ金利政策の解除などによって全体の金利水準が上昇した2007年前後に借入契約を結んだ企業が存在するために、緊急保証制度に比して金利は高めになっている。責任共有制度による保証である場合には、金融機関が企業の信用リスクを金利に反映させ、その結果として金利が高くなっている可能性もある。

借入期間については、3年超5年以下（42.0%）、5年超7年以下（25.4%）、7年超10年以下（13.1%）の順に多い点は緊急保証制度と同じである。しかし、長期の借入期間を回答

する企業の比率は緊急保証制度に比べると低く、平均的な借入期間も短いと考えられる。

保証料率は、0.75%超 1%以下 (31.6%)、1%超 1.5%以下 (23.2%)、0.5%超 0.75%以下 (16.6%)、0.5%以下 (14.9%) の順となっている。先述のように、緊急保証制度に比べると、保証料率の水準は総じて高い。

担保、保証人の提供については、本人保証 (77.7%) が多くの企業によって提供されている一方で、担保 (13.8%)、第三者保証 (9.3%) は一部の企業が提供するにとどまっている。また、無担保・無保証と回答する企業の比率は 15%程度である。本人保証と第三者保証は企業規模が大きくなるにつれて提供する比率が低下する。また、無担保・無保証と回答する企業の比率は、企業規模が大きくなるにつれて高くなる傾向にある。

表2-58 貸出条件

a. 借入金額

回答件数計	1千万円以下	1千万円超 3千万円以下	3千万超 5千万円以下	5千万超 1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超
1,092	203	434	249	152	34	20
100.0	18.6	39.7	22.8	13.9	3.1	1.8

b. 約定金利

回答件数計	1%以下	1%超 1.5%以下	1.5%超 2%以下	2%超 2.5%以下	2.5%超 3%以下	3%超
1,054	34	144	337	257	151	131
100.0	3.2	13.7	32.0	24.4	14.3	12.4

c. 借入期間

回答件数計	1年以下	1年超 3年以下	3年超 5年以下	5年超 7年以下	7年超 10年以下	10年超
1,065	118	77	447	270	139	14
100.0	11.1	7.2	42.0	25.4	13.1	1.3

d. 固定・変動

回答件数計	固定	変動
1,065	687	378
100.0	64.5	35.5

e. 保証料率

回答件数計	0.5%以下	0.5%超 0.75%以下	0.75%超 1%以下	1%超 1.5%以下	1.5%超 2%以下	2%超
820	122	136	259	190	56	57
100.0	14.9	16.6	31.6	23.2	6.8	7.0

f. 提供したもの(複数回答可)

回答件数計	担保	本人保証	第三者保証	無担保無保証
1,077	149	837	100	160
	13.8	77.7	9.3	14.9

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

(4) 責任共有制度の適用の有無

2007年10月から導入された責任共有制度について、自ら得ている保証付き貸付が制度の対象になっているかどうかを尋ねた(表2-59)。責任共有制度の下では焦げ付いた貸付の一定割合を金融機関が負担するため、金融機関が信用リスクの高い企業に対する保証付き貸付に慎重になると予想される。回答結果をみると、「対象になっている」(30.6%)と回答した企業が、「対象になっていない」(26.5%)と答えた企業を若干上回っている。第I部第3章では、責任共有制度導入後に信用保証貸付を利用した企業の過半が、金融機関の貸出態度に変化はなかったと回答したとの結果をみたが、制度変更の対象となっていない企業が少なからず存在したことがその一因であったと推測される。もっとも、影響の大きな制度変更であり、借り手企業の関心も高いと考えられるにも関わらず、最も多かった回答は「分からない」(42.9%)であった。とりわけ小口零細企業保証制度などを利用すれば責任共有制度の適用外となる小規模企業では、「分からない」とする回答が5割前後に達している。

表2-59 一般保証制度による貸出に対する責任共有制度の適用

	回答件数 計	対象になっ ている	対象になっ ていない	分からない
全体	1,164 100.0	356 30.6	309 26.5	499 42.9

注)上段:回答件数、下段:構成比(%)。

売上高規模別

	回答件数 計	対象になっ ている	対象になっ ていない	分からない
1億円以下	71 100.0	12 16.9	19 26.8	40 56.3
1億円超3億円以下	263 100.0	67 25.5	66 25.1	130 49.4
3億円超10億円以下	399 100.0	122 30.6	112 28.1	165 41.4
10億円超50億円以下	333 100.0	120 36.0	85 25.5	128 38.4
50億円超100億円以下	48 100.0	19 39.6	13 27.1	16 33.3
100億円超	29 100.0	10 34.5	7 24.1	12 41.4

注)上段:回答件数、下段:構成比(%)。

最後に、責任共有制度の適用により金融機関の貸出姿勢がどの程度厳格化したかをみると、責任共有制度の対象企業において一般保証利用の申込の際に拒絶・減額の対応を受けた企業の比率(13.0%)は、対象外の企業における拒絶・減額の比率(5.0%)よりも高く

なっている（表2-60）。緊急保証制度が導入されたためにその影響が報じられることは少ないが、責任共有制度の導入により貸出態度が厳格になっている可能性がある。

表2-60 一般保証利用の際に受けた対応
責任共有制度の有無別

	回答件数 計	拒絶・減額	申込通り借り 入れられた	増額セール スを受けた	連絡待ち
対象になっ ている	347 100.0	45 13.0	269 77.5	22 6.3	11 3.2
対象になっ ていない	299 100.0	15 5.0	261 87.3	15 5.0	8 2.7
分からない	476 100.0	39 8.2	394 82.8	26 5.5	17 3.6

注) 上段: 回答件数、下段: 構成比(%)。

第5章 まとめ

第Ⅱ部では、昨年9月以来の中小企業を取り巻く経営環境の変化を踏まえた上で、企業がどのように対応しているかについて、資金調達面を中心に概観した。これまでの集計結果から浮かび上がってきたのは次のような点である。

○業況感の厳しさは、水準、変化ともに、他の指標と比べても群を抜いている。業種・規模による違いはそれほど存在しない。

○業況感の厳しさを反映してか、企業の資金繰りも厳しさを増している。

○業況感や資金繰りに比べると、金融機関の貸出態度、特に借入額1位金融機関の貸出態度は比較的緩やかである。

○昨年9月以降最も負の変化が多く起きたのは、販売先企業との関係においてである。売上・受注数量の減少、販売価格低下、回収不能債権の増加などの問題に、多くの企業が直面した。

○これに比べると、仕入先企業からの仕入原価上昇、借入先金融機関からの貸出残高の減少といった負の変化を経験した企業は少ない。

○それほど多いというわけではないが、これまでの積極的な貸出態度を昨年9月以降一変した金融機関が、企業との取引期間が比較的短いメガバンクを中心に存在する。

○金融危機や景気後退に対応するべく、販売先、仕入先、金融機関との間で、中小企業は様々な措置を講じている。

○実際に講じられた様々な対応措置を回答企業の多い順に並べると、借入額1位金融機関

からの借入（1163社）、主要仕入先に対する価格引き下げ（901社）、販売先への説明強化（886社）、販売先への売上数量の拡大（861社）、信用保証付き借入（745社）である。対応措置として金融機関からの借入が多く利用されている点、販売を拡大する努力と同じくらい仕入を縮小する動きが顕著である点が特徴である。

○仕入先との関係においては、仕入数量の抑制、仕入価格の引き下げという動きが、手形や掛けによる支払比率の増加や支払期間（サイト）の長期化よりも頻繁に観察される。中小企業が受ける企業間信用（買入債務）の量が、最近1年間で低下傾向にあると推測される。

○主要仕入先が全体の仕入額に占める比率も、ここ1年間で低下する傾向にある。

○最近1年間で銀行振込や手形による支払を行う企業の比率が低下し、商品の納入時点で即支払と答える企業の比率が若干増加している点も、買入債務が減少している可能性を示唆する。

○一方で、銀行振込を行っている企業に限れば、最終的な決済までの期間が長くなる傾向にある。これについては、買入債務のうち買掛金を増やす方向に働く。もっとも、支払手形についてはそれほど決済までの期間が長くなる傾向は観察されない。

○金融機関との関係においては、最近1年間で借入している金融機関数、総借入残高ともに増加していると見られる。こうした中で小規模企業の借入残高は縮小している。

○借入額1位金融機関、2位金融機関いずれからの借入残高も増加する傾向にある。特に、1位金融機関とメインバンクが一致する比率が増加していることから、メインバンクとみなしていた金融機関からの借入額が増加した可能性がある。

○残高は増えている一方で、最近1年間で金融機関の貸出態度が厳格化している影響は、新規の借入を行う交渉過程に現れている。最近1年間の借入状況を見ると、短期借入の打診がある企業の比率は低下し、金融機関から借入に係る交渉の開始を拒絶される企業の比率は上昇し、最終的に借入契約に至る企業の比率も低下している。加えて、借入金額も減少している。これらの傾向は、1位金融機関、2位金融機関に共通してみられる。

○スコアリング融資については、小規模企業を中心に、運転資金を調達する目的で利用されることが多い。

○スコアリング融資の残高が頭打ちになっていることから、銀行側の事情による融資打ち切りの悪影響が懸念される。しかしながら、利用していない企業、過去に利用した企業を見る限りでは、資金供給側の要因で融資を受けるのを止めたケースは少なく、影響は限定的と考えられる。

○むしろ、現在もスコアリング融資を利用している企業において金融機関の貸出態度が悪化するケースが多くなっている。

○2008年10月末に開始された緊急保証制度については、回答企業の約1/4が既に利用し、今後利用したい企業を含めると全体の4割に達している。急速に利用が進んでいる状況が窺える。

○一般保証に比べると保証期間が長く保証料率が低いため、小規模企業を中心に一般保証から緊急保証に乗り換える動きが見られる。

○ただし、緊急保証制度を提供する信用保証協会が審査基準を緩めているとの証拠は見出せない。企業の信用リスクの高さが影響しているためか、申込を拒絶・減額される比率が高いのは、一般保証制度の申込企業よりも緊急保証制度の申込企業である。

○緊急保証制度を利用（希望）する理由として規模を問わず最も多いのは、現預金等の手元流動性を厚くするためというものであり、保証なし貸出（プロパー貸出）が拒絶されたという理由は比較的少ない。

○緊急保証以外の一般保証制度については、2007年10月以降責任共有制度が導入された。金融機関も貸倒れリスクを負担する制度の導入により、貸出態度の厳格化が懸念されていたが、実際、責任共有制度の適用を受けていると回答した企業では、申込を拒絶・減額される比率がある程度高まる傾向が見られる。

補論で述べるように、今回の調査対象企業には、2008年2月調査において調査票を発送したサンプルと比べても、中間的な業績・規模の企業が多くなる傾向があり、結果の解釈には注意が必要である。しかしながら、今回の調査により、現在の景気後退局面では金融機関による貸し渋りはどの程度深刻な問題なのか、实体经济の落ち込みによる企業間取引の縮小傾向がどのように企業間信用に負の影響をもたらしているのか、1位金融機関や2位金融機関、その他金融機関が、金融危機下においてどのような貸出行動をとっているのか、スコアリング融資が頭打ちになることの影響は深刻なのか、信用保証に代表される政府セクターの関与が企業のどのような資金需要に役立っているのか、など様々な点がある程度明らかになったと言える。今後、金融・産業ネットワーク研究会に属する各研究者が個票データを分析することにより、更に様々な点を実証的に明らかになることが期待される。

補論 サンプルの選定・属性について

2008年2月実施の「企業・金融機関との取引実態調査」、2009年2月実施の「金融危機下における企業・金融機関との取引実態調査」は、過去に中小企業庁が実施した承認統計である「企業資金調達環境実態調査(2001年実施)」、「金融環境実態調査(2002年実施)」、「企業金融環境実態調査(2003年実施)」等に回答した企業を対象に調査票を送付している。

それぞれの承認統計調査は、株式会社東京商工リサーチデータベースから、産業別、従業員規模別に無作為抽出して得た15,000社に対して調査票を郵送して回答を得たものであり、回答率は51.0%から56.3%である。

「企業・金融機関との取引実態調査」については、これら回答企業のうち2008年2月時点で存在しており、かつ、東京商工リサーチが直前に別のアンケートを送付した先を除いた17,018社に対して、調査票を郵送して回答を得た。回答社数は6,124社、回答率は36.0%である。「金融危機下における企業・金融機関との取引実態調査」については、前回調査からの変化を調べるために、原則、前回調査の回答企業を対象とした。具体的には、6,124社のうち、倒産などの理由で除かれた以外の5,979社に調査票を郵送して回答を得た。回答社数は4,103社、回答率は68.6%である。

調査票を送付した先の企業と回答企業の属性がどの程度異なるかを、業種、従業員数、売上高、売上高利益率、信用評点について調べた(表2-61)。¹⁶ 2008年2月時点で調査票を送付した17,018社(サンプル①)、回答があったうち分析対象となる6,079社(サンプル②)、2009年2月の調査に回答があったうち分析対象となる4,095社(サンプル③)が比較の対象である。

まず、業種の分布を見ると、3つのサンプルに共通して最も多いのが卸小売業であり、製造業、建設業がこれに続く。08年に調査票を送った企業(サンプル①)に比べて、08年に回答した企業(サンプル②)や09年に回答した企業(サンプル③)では、卸小売業、建設業の比率が高く、製造業や不動産業の比率が低くなる傾向にある。

次に、企業規模を表す従業員数の分布を見ると、サンプル①に比べてサンプル②や③では、従業員数100人以上の比較的規模の大きな企業や同1~5人の小さい規模の企業の比率が低い一方で、同6~20人の規模の企業比率が高い傾向にある。調査票を送付した企業のうち、規模の大きなもしくは非常に小さな企業の回答率が低く、中間の規模に属する企業の回答率が高い傾向は、売上高の分布を見ても分かる。売上高100億円超の企業の比率がサンプル①(14.4%)に比してサンプル②(11.4%)、サンプル③(9.6%)で低く、売上高1億円以下の企業の比率もサンプル①(8.1%)に比してサンプル②(6.0%)、サンプル③(6.1%)で低い。一方で、売上高3億円超50億円以下の企業の比率がサンプル①に比してサンプル②、③で高い。

¹⁶ 信用評点は、東京商工リサーチが、企業の信用リスクを財務指標やそれ以外の定性情報に基づいて、0点から100点の範囲で評価したものである。点数が高いほど信用リスクが低いという評価である。

更に、企業の業績や信用リスクを示す変数を見ると、非常に業績の良い企業もしくは悪い企業の回答率が低い一方で、中間的な業績の企業の回答率が高いこと、その結果として、サンプル①に比して、サンプル②、③で中間的な業績の企業が占める比率が高くなる傾向にある。例えば、売上高利益率では、利益率が0%超2%以下の区分に入る企業の比率は、サンプル①(51.1%)に比して、サンプル②(53.6%)、サンプル③(54.8%)で高くなっている。同様に、信用評点を見ると、50点以上60点未満という評点の企業の比率が、サンプル①(47.8%)、サンプル②(52.1%)、サンプル③(53.8%)と増加する傾向にある一方で、評点が40点未満もしくは70点以上の区分に入る企業の比率は、サンプル①(それぞれ2.9%, 2.6%)に比して、サンプル②(1.6%, 2.3%)、サンプル③(1.2%, 2.0%)と低くなる傾向にある。

調査票を送付した先の企業のうち、非常に業績の良いもしくは悪い、規模が大きいもしくは非常に小さい場合の回答率が低く、中間的な業績・規模の企業が回答企業に占める比率が高くなる点については、結果を解釈する際に留意する必要がある。

表2-61 度数分布表

業種別

	サンプル①	比率	サンプル②	比率	サンプル③	比率
農業	7	0.04%	1	0.02%	0	0.0%
林業	2	0.01%	0	0.0%	0	0.0%
漁業	4	0.02%	1	0.02%	0	0.0%
鉱業	75	0.4%	25	0.4%	16	0.4%
建設業	3878	22.8%	1386	22.8%	949	23.2%
製造業	4110	24.2%	1436	23.6%	951	23.2%
電気・ガス・熱供給・水道業	87	0.5%	40	0.7%	29	0.7%
情報通信業	538	3.2%	180	3.0%	112	2.7%
運輸業	568	3.3%	211	3.5%	146	3.6%
卸売・小売業	4684	27.5%	1883	31.0%	1318	32.2%
金融・保険業	176	1.0%	36	0.6%	16	0.4%
不動産業	692	4.1%	174	2.9%	116	2.8%
飲食店・宿泊業	191	1.1%	45	0.7%	22	0.5%
医療・福祉	57	0.3%	11	0.2%	7	0.2%
教育・学習支援業	38	0.2%	11	0.2%	5	0.1%
複合サービス事業	171	1.0%	70	1.2%	49	1.2%
サービス業(他に分類されないもの)	1740	10.2%	569	9.4%	359	8.8%
合計	17018	100.0%	6079	100.0%	4095	100.0%

従業員数別

	サンプル①	比率	サンプル②	比率	サンプル③	比率
1～5 人	2113	12.5%	648	10.7%	448	10.9%
6～20 人	5054	29.8%	2010	33.1%	1430	34.9%
21～50 人	3412	20.1%	1307	21.5%	893	21.8%
51～100 人	2087	12.3%	781	12.9%	530	12.9%
101～300 人	2632	15.5%	932	15.3%	578	14.1%
301 人～	1651	9.7%	396	6.5%	216	5.3%
合計	16949	100.0%	6074	100.0%	4095	100.0%

売上高規模別

	サンプル①	比率	サンプル②	比率	サンプル③	比率
1 億円以下	1374	8.1%	363	6.0%	249	6.1%
1 億円超 3 億円以下	2689	15.9%	976	16.1%	682	16.7%
3 億円超 10 億円以下	4136	24.5%	1665	27.5%	1176	28.7%
10 億円超 50 億円以下	4754	28.1%	1860	30.7%	1269	31.0%
50 億円超 100 億円以下	1505	8.9%	506	8.3%	321	7.8%
100 億円超	2439	14.4%	693	11.4%	394	9.6%
合計	16897	100.0%	6063	100.0%	4091	100.0%

売上高利益率別

	サンプル①	比率	サンプル②	比率	サンプル③	比率
0 以下	3366	21.2%	1193	20.3%	804	20.2%
0～0.005	3821	24.1%	1447	24.7%	988	24.8%
0.005～0.02	4278	27.0%	1700	29.0%	1192	30.0%
0.02～0.05	2764	17.4%	984	16.8%	645	16.2%
0.05 以上	1622	10.2%	543	9.3%	350	8.8%
合計	15851	100.0%	5867	100.0%	3979	100.0%

評点別

	サンプル①	比率	サンプル②	比率	サンプル③	比率
0～9	9	0.1%	0	0.0%	0	0.0%
10～19	19	0.1%	4	0.1%	1	0.02%
20～29	67	0.4%	11	0.2%	3	0.1%
30～39	391	2.3%	80	1.3%	43	1.1%
40～49	4240	25.4%	1302	21.6%	870	21.3%
50～59	7989	47.8%	3136	52.1%	2199	53.8%
60～69	3569	21.3%	1346	22.4%	895	21.9%
70～79	416	2.5%	129	2.1%	77	1.9%
80～89	20	0.1%	8	0.1%	3	0.1%
90～99	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	16720	100.0%	6016	100.0%	4091	100.0%

注)2009 年 4 月時点で利用可能な TSR データを用いた。

参考文献

小野有人, 益田安良, (2005), 「クレジット・スコアリングの現状と定着に向けた課題／邦銀アンケート調査と米国での経験を踏まえて」, 『みずほ総研論集』, 2005年I号.

中小企業庁, (2002, 2003, 2004), 『2002年、2003年、2004年版中小企業白書』, ぎょうせい.

中小企業庁, (2005, 2006, 2007, 2008), 『中小企業実態基本調査報告書』.

筒井義郎, 植村修一編, (2006), 『リレーションシップバンキングと地域金融』, 日本経済新聞出版社.

渡辺努, 植杉威一郎編, (2008), 『検証 中小企業金融』, 日本経済新聞出版社.

Arito Ono, and Ichiro Uesugi, (2005), “The Role of Collateral and Personal Guarantees in Relationship Lending: Evidence from Japan’s Small Business Loan Market,” RIETI Discussion Paper Series 05-E-027.