

中小企業のメインバンク・システム

—リレーションシップ・バンキングとの接点を求めて—

酒 井 俊 行

(財)商工総合研究所
主任 研究員

目 次

はじめに

1. メインバンク・システムに関する先行研究 サーベイ

- 一. メインバンク関係は“事実婚”
- 二. メインバンクに関する3つの機能
- 三. 先行研究の対象はほとんどが大企業

2. 中小企業とメインバンク

- 一. メインバンク・システムとリレーションシ
ップ・バンキング

二. メインバンク・システム要素の検討

三. レピュテーション効果と旦那意識

3. リレーションシップ・バンキングの方法

- 一. リレーションシップ・バンキング“再論”
- 二. 融資審査の実務
- 三. 情報の非対称性についての整理
- 四. 克服すべき課題：未来志向のなかでの
情報処理

小括

はじめに

新銀行東京並びに日本振興銀行が、中小企業金融における新たな立ち位置を求めて登場しながらも、結局それぞれが決して小さくない問題を抱えてしまったことは、いみじくも中小企業金融が一筋縄では行かないことを物語る象徴的

な出来事と言ってよいであろう。これらの銀行¹ではとりわけ、CLO²あるいはクレジット・スコアリング³といったトランザクション・バンキングに分類される手法が標榜された。しかしながら、こうした新しい手法が採用されても中小企業金融を巡る諸問題の解決は、結果から見るとなかなか難しかったということである。こ

1 本稿では金融機関を大きく間接金融機関と直接金融機関の2つに分け、原則として前者を信用金庫・信用組合も含めて「銀行」と表記することとする。

2 CLO (Collateralized Loan Obligation) は資産担保証券の一種。貸出債権を証券化したもので、貸出金に係る元利金を担保として発行される証券のこと。

3 クレジット・スコアリング (= Credit Scoring) は、統計的モデルに基づいて企業または個人の信用度を点数化し、融資可否を迅速かつ中立的に判断するシステムのこと。

のこの意味は存外に大きい。見られる事実関係は、本稿で検討を進めようとしようとしている「中小企業とメインバンク」の関係性を考察するうえで大変示唆的である。

不況期に採用されるマクロ金融政策では一般に、金利が引き下げられ量的緩和が図られることとなる。ところで失われた10年あるいは15年と言われる不芳な経済環境にあって、多少の起伏はあるものの、ほぼ一貫して緩和策が持続的に採用されて来たことは間違いない。しかしそうした政策が採用された結果、わが国経済が目立って回復したかという評価は論者によって分かれるであろう。中小企業金融に携わって来た者であれば誰もが、マクロの緩和策が採用される一方で、それに反して一向に盛り上がらない資金需要に悩んだ経験があることと思う。なぜか？ このことは、銀行＝（預金）金融機関のリスクテイク出来る対象範囲が限られていることに起因する部分が大いである。融資案件をローリスク、ミドルリスク、ハイリスクに分類するとして、銀行の資金運用にはその元来の性格上、どうしてもローリスク先を主対象とせざるをえないという制約が付きまとう。銀行は、基本的に元本を保証しなければならない資金を受け入れている以上、ハイリスク資産の積み上げにはどうしても消極的にならざるをえないからである。

そうした制約条件が存在するところから、銀行はたとえば、ノンバンクなどがこれまで伝統的に対象として来たハイリスク（あるいはミドルリスク）市場に乗り出すことを困難とする。このような構造をそのままにして徒に金融緩和を進めれば、資金は融資に回ることなくいわゆ

るマーケットに流れてしまう。また国内市場に有利な投資案件がなければ、それは海外に流れてしまうことともなる。どちらにしても政策当局が意図する融資には回らないわけであり、景気浮揚の目論見は貫徹しないことになる。中小企業金融市場における新しい方法論を展開した新銀行東京や日本振興銀行では、銀行が固有に有する限界を打破すべくミドルリスク市場の開拓が目指された。結果や方法論に異論があるとしてもその動機は正しい。マクロ金融政策をその意図するとおりに進めようと思えば、銀行市場のフロンティアを拡大することが必要となるからだ。

新銀行東京では結果的に低利資金が提供されることとなったという論者もある。ミドルリスク市場に低利資金が提供されるとすれば、如何にCLO等の活用を図ったとしても収支が相償うことは難しいであろう。また日本振興銀行は自ら直接的に融資先を探す一方で、ノンバンクからの債権買取りを柱とするビジネスモデルを開発しそれに沿った業務展開を行った。こうしたモデルは当然のこと、ノンバンクのファイナンスに寄与することとなる。そしてノンバンクが、債権売却によって手にした資金をリファイナンスすれば、ミドルリスクあるいはハイリスク市場が更なる拡大に向かうこととなる。

しかしながらここでの問題は、金融という営為がその本来的に有する使命に照らして、予め機能するか否かの見極めがしっかりとなされていないからではないということだ。「使途が限定されず、ある時払いの催促なし、おまけに無利子」であればどんな人間も喜んでおカネを借りることであろう。だが企業金融はそうであっ

てはいけない。そもそも企業金融においては、その資金提供が「付加価値」を生み出すものでなければならない。このことは設備資金のみならず、赤字補填資金であっても同様である。赤字補填資金の場合もその融資によって経営が立ち直り、将来的に追加的な付加価値を生み出すことに繋がる。そうした保証がされなければ、理念的に企業金融など端から成立しえない。

要は企業金融においては融資の前に、案件が「付加価値」を生み出すものであることの事前確認が必要ということである。この確認は融資審査の真髄であり王道でもある。多聞にこうした観点からの融資審査は、クレジット・スコアリングのようなハード情報に頼る手法とは一線を画するものと見てよい。頭の黒い鼠でも白い鼠でもおカネを貸して、それが「ただただ利息を生んで、元本が無事返済されればよい」とする立場とは明らかに異なる。クレジット・スコアリングなども行き過ぎれば逆選択の問題を招来してしまう。そうしたところに、中小企業におけるメインバンク・システムを新たな目で追及することの意義があると考えてるのである。

本稿では、まずわが国におけるメインバンク・システムに関する先行研究をサーベイする。そうしたなかでメインバンク・システムに関する定義、その機能などを確認する。そしてこれまでの先行研究が、大銀行＝大企業関係に集中していることについても見て行く。次いでそれらの先行研究を踏まえて、中小企業におけるメインバンク関係は大企業のそれとはまた異なるものであることを論述する。その延長線で、

中小企業のメインバンク・システムの実像を洗い出す作業が行われる。ここで中小企業におけるメインバンク・システム像を洗い出すことが出来たとして、更なる問題は、銀行と企業が安定的かつ成算的なメインバンク関係を築くためには、どのような情報が収集され、それがどのように処理されるのかを確認しなければならないことである。近年コストセービングの観点から、中小企業金融においてはトランザクション・バンキングの推奨されることが多い。トランザクション・バンキングで収集される情報は、基本、ハード＝定量情報でしかない。観点を換えれば、ハード情報だけで「付加価値創造」への見極めが可能か否かということである。

そうした見極めが確認できれば、一方でリレーションシップ・バンキングの本質的必要性が浮かび上がることもなる。非対称情報を埋め合わせる手段としてリレーションシップ・バンキングへの期待が大きいわけであるが、リレーションシップ・バンキングが相対的に高コスト手法であったとしても、コスト論議だけでは納まらない可能性がこの手法には擁されている。

1. メインバンク・システムに関する先行研究サーベイ

一. メインバンク関係は“事実婚”

メインバンク・システムはもはや歴史的遺物という見解も多い。しかしながら斯分野研究のシンボリック存在の1つである青木・パトリック〔1996〕⁴中の『日本語版への序文（I）』（青木〔1996a）で、青木はまず、「いわゆる“銀行志

4 青木・パトリック〔1996〕は論文集であり、論者を明確にするために個々の論文をそれぞれ独立の文献として取り扱うこととした。以下同書所収の論文は同様に扱う。

向的”な金融制度も、ある歴史的な条件のもとでは経済発展に貢献しうる1つの金融制度として機能しうるのであり、“証券市場志向的”な金融制度が、絶対普遍的な基準を構成するものでは必ずしもない」(p.ii)と、証券化に代表される直接金融への流れが全ての金融制度を席捲するものではなく、直接金融の優位性が喧伝されるなかでも間接金融の有用性・有意性が失われていないことを指摘する。

そうしたうえで「市場中心の金融制度への一足飛びの転化を促し、テイク・オーバーの脅威によってコーポレート・ガバナンスを究極的にコントロールする仕組みを作り出すようには、規制の緩和は進まないであろう。むしろさまざまな銀行がそれぞれに独自のモニタリング能力を獲得し、おのおのの優劣が進化的に選択されるような仕組みへの漸進的な進化が望ましいであろう」との予見を披瀝する。そして結論として「その過程で、いくつかの銀行は有力なプレーヤーとして生き続けるであろう」(p.iii)との見解が示される。すなわち金融制度は決して一方通行的方向に収斂するものではなく、それまで歴史的に蓄積された経験・知識・ノウハウ等を最大限に活用することを前提として、間接金融機関たる銀行も生き残りの可能性を有するとするのである。

こうした銀行が生き残るためのキーワードの1つがメインバンクである。青木はさらに「制度改革の問題は、一部の人が考えるように、経済学の初級教科書に書いてあるような、摩擦のない価格機構への回帰によって簡単に解決されるものではない。またメインバンク・システムは戦時体制の単なる遺物で、それゆえに決断さ

えすれば、一挙に払拭されうるというものでもない。それは、高度成長やそれに続く技術革新の時代を支えた企業の組織構造、雇用構造、コーポレート・ガバナンスなどと補完的な構造をなしているからである」(p.iii)と述べる。歴史的経路依存性のアイデアに依拠しつつ、今後においてもメインバンクが十分に機能する可能性が示唆されるわけである。

メインバンク・システムについては、これまで多様な研究が展開されて来た。しかしそのわりに、実はその定義は未だあまり明確ではない。こうした研究のスタンダードに位置づけられると見てよい青木・パトリック・シェアード〔1996〕では、「“メインバンク”とは、“X銀行はY社のメインバンクである”とか、“Y社は、X銀行をメインバンクとしている”と言われるように、金融機関、企業、規制当局の間で使われる慣用表現である。銀行と企業がメインバンク関係を有していることに関して、当事者間の間では一般的に合意されているものの、メインバンクの正式なあるいは法的な定義は存在しない」(p.15)のだとする。ここではメインバンク・システムに関して、「正式なあるいは法的な定義は存在しないものである」ことが宣言される。

さらに総論から下ってやや詳しく、メインバンク・システムに関する定義のいくつかを見てみることにしよう。まず堀内・福田〔1987〕では「融資系列」という概念を主軸に据えた議論が展開される。堀内等が言う融資系列というのは、「原則として銀行が特定の借手企業へ供給する融資額の大きさに着目するものであり、ある企業に対し、特定の銀行が最近3年間（又は

それ以上)連続して最大の融資を供給している場合、その企業は当該銀行の“融資系列”に属するとみなされる」(p.4)とする。そしてそうした当該銀行を「メインバンクと呼ぶことにする」(p.4)というのである。以って回った言い方であるが、要は融資残高の一番多い銀行がメインバンクということだ。

これが一番シンプルな理解である。ただ一般的には、こうした“融資”要素に加えて他にもいくつかの要素の指摘されることが多い。前掲した青木・パトリック・シェアード〔1996〕では、「企業とメインバンクの関係の5つの重要な様相を指摘することによって、メインバンク関係を定義づける包括的な方法を導入しよう」(P19)ということで、①銀行借入、②債券発行関連業務、③株式の持合い、④支払決済勘定、⑤情報サービスと経営資源の提供の5つがあげられる。またシェーンホルツ・武田〔1985〕でも、メインバンク関係の前提となる要素として、①高い融資シェア、②資本関係、③人的関係、④総合的な取引関係、⑤長期的関係、⑥メリットの享受・デメリットの許容の6つがあげられる(p.15)。いずれにしても、メインバンクの定義については決定版はないということであろう。

なお堀内・福田〔1987〕では、「企業にとってメインバンクは重要な貸手ではあるが、そこからの借入額を優に上回る借入れをメインバンクの競争相手である他の有力銀行から仰いでいる。有力企業に対するこのような“協調的”な融資のあり方は、国際金融市場でよく見られるシンジケート貸付けと一脈通じるものがある」(p.4)との指摘も行う。この指摘は重要である。メインは飽くまでも“相対的”にメインで

あるわけで、決して独占状態にはないということである。メインの地位が銀行サイドから見て“おいしい”ものであれば、本来的に独占してしかるべきである。しかしわが国のメインバンク・システムにおいては、そうでないことが一般的であるということなのだ。

これまで見て来たところをまとめると、メインバンクに関する決定的な概念・定義はないということであった。実態的にメインバンクは、当事者が何となくその関係性を認識しているにすぎない存在で、明確な契約を交わした結果成立するものではない。そうした意味で、メインバンクは、当事者の暗黙の合意(非契約)に基づく、“事実婚”状態であると言ってよいであろう。

最後に、メインバンク要素としての融資シェアについて考えてみたい。融資シェアが最大であることは条件の意味として大きい。だが融資シェアも必ずしも絶対的条件ではない。これは青木等やシェーンホルツ等が融資シェア以外に複数の要素を提起することと平仄を合わせる。ここで、複数銀行と取引のある“借手企業”に何らかの問題が生じた場合を想定してみよう。このケースにおいて、情報をいち早くつかんだメインが巧妙に回収に回り、事態が表面化した時には何時の間にかサブメインの融資シェアが最大となっており、残高メインとなってしまう。そして“旧”メインがそしらぬ顔で“新”メイン(“旧”サブメイン)に対して、メイン責任を果たすように求める。このメイン責任というのは、例えばデフォルトに際して損失負担を最大にせよということ等々である。

一般には、こうした不合理性・非道徳性は強

く非難されることであろう。その非難は同時に、融資シェアをメインバンクの“絶対”的必要条件とすることにも向けられるものであろう。“事実婚”で大事なものは、暗黙であっても両者の合意が前提とされることである。このケースのように“事実婚”状態が両者の合意によって解消されたとして、そこまではよい。だがサブメインが知らない間に、“事実婚”関係の一方の当事者になってしまうことは明らかにおかしい。いずれにしても、“事実婚”としてのメインバンク関係はそれだけ大きな意味を持つということである。

二. メインバンクに関する3つの機能

次にこうしたメインバンク・システムは、借手企業・貸手銀行の双方にどのようなメリットをもたらすであろうか？ 色々な整理が可能であるが、柳田〔2006〕ではこれらを①メインバンクのモニタリング機能、②メインバンクの保険・救済機能、③メインバンクのセールス機能の3つに整理している。ここではこの整理に従って議論を進めることとする。

「①モニタリング機能」及び「②保険・救済機能」については、青木・パトリック〔1996〕のほぼ全編を通じて強く指摘されているところである。このなかで青木〔1996a〕では、「メインバンク・システムの本質は、市場の不完全情報下において、緊密かつ継続的な取引関係のある企業の業績、行動投資計画について自己の情報の優位性にもとづき効率的な評価・監視機能を果たし、資金供給を行なうことにある。万が一、企業が財務危機に陥った場合には、メインバンクは企業の再建のために主導的な役割を担

うことになる」(p.ix) と、メインバンクの機能として、「①モニタリング」と「②保険・救済」の位置づけの大きいことが明らかにされる。

さらに「①モニタリング機能」に関して青木・パトリック・シェアード〔1996〕では、「メインバンクは単に融資を行なうだけではなく、株式を保有し、資本市場の参加者及び規制当局からは企業のモニタリングを行い、企業に問題が生じた場合には、一定の介入機能を果たすことが期待されている」(pp.15-16) として、メインバンクによるモニタリング機能の有意性がとりわけ強調される。

ではモニタリング機能はなぜ重要とされるのであろうか？ 青木等では「資金を借り入れる企業にとり、メインバンクは、最大の融資シェアを持つ銀行であり、企業をモニターする第一義的責任を有するものと考えられているが、唯一の貸し手ではない。その結果、“非排他的な貸出と排他的なモニタリング”という事態が生じる」(p.37) と考える。“非排他”的な貸出とは、メインが取引を独占しないで他行との取引も認めるということである。一方“排他”的なモニタリングというのは、モニタリングについてはメインバンクが専らこれを実施するということである。

また「メインバンクに銀行業務を集中し、安定的に大量な株式保有を認めることによって、企業は銀行のモニタリングに事実上身を委ねることになる（自発的なディスクロージャーの形態である）。そうすることにより、企業は苦境に立った時に、メインバンクに救済させる義務を負わせる」(pp.39-40) のだとする。そして「メインバンク・システムが有効に機能し、安

定的なものであるためには、エージェント特にメインバンクとその他の金融機関をメインバンク関係の黙示的なルールに従わせ、さらには銀行が適正なモニタリング機能を果たすことに対するレント⁵を保証する規制の枠組みの存在が不可欠である」(p.40)との指摘がされる。

両者が合意によって1つの関係を結ぶ時には、一方に偏りすぎない双方ともに好ましいメリットが認められなければならない。この場合、モニタリングは貸手銀行にとっては、債権管理に欠くことの出来ない作業であり、その実施は銀行にとってのメリットが大きい。他方モニタリングを受け入れる借手企業においては、その実施は負担が大きく、場合によっては苦痛さえ伴う。基本的に企業としてはモニタリングなど、色々な意味においてなければそれにこしたことはない。だがそうしたモニタリングを企業が取って受け入れるのは、これを受け入れておけば、苦境に陥った際に銀行に救済責任が生じるからということである。さらにモニタリングをメインが積極的に実施するのは、メインの立場に立つことによって超過的なレントが得られるからということでもある。

このように青木等はモニタリングの意義について明快に説明する。しかし問題は、こうした機能が実際に十分にワークしているか否かということと、そうしたメリットがそれぞれの主体において本当にきっちり保証されているか否かということである。

「②の保険・救済機能」は、貸手銀行が必要

とするモニタリングを借手企業が受け入れることに対する反対給付である。そうした意味で、モニタリング機能と保険・救済機能は対をなし、コインの裏表の関係とってよい。青木〔1996b〕ではインタビュー結果から、「銀行経営者は、財務困難に陥った企業の経営者が早い段階でメインバンクに自発的に問題を開示した場合、メインバンクの方はその企業を救済するという義務を放棄するのはかなり難しくなると考えている」(p.143)としている。

ところでモニタリングといえれば何か特別の手法というイメージが強いが、青木は「決済口座その他の銀行業務をメインバンクに集中することによって、経営者は事実上メインバンクによる中間的モニタリング⁶に服してきた」(p.143)とする。この場合の中間的モニタリングは経常取引とほぼ同義である。メインバンクに取引を集中すれば、必然的にメインバンクは取引先企業の経営実態を把握出来ることとなる。そして経営実態を把握している以上は救済責任が生じるということだ。メインの立場で経常取引を行えば、必然的に救済責任が生じると考えてもこれは拡大解釈ではないであろう。

しかしながらメインバンクを持つ企業はいざという時に、本当に無前提に救済されるものであろうか？ 堀内・福田〔1987〕では実証研究を踏まえて、「一般的に言って銀行と借手企業とがメインバンク関係を通じてリスク・シェアリングを実行していることを示すような体系的な関係は観察されない」(p.22)とし、「これら

5 レントは、ある特定の経済行動から得られる超過的（標準に比して）利得のことである。メインバンク・システムにおけるレントは、メインバンクの地位につくことによって他のサブメイン以下の各行に比して得られる相対的に高い水準の利得のことを指す。

6 青木・パトリック〔1996〕では、モニタリングをプロジェクトの進行に合わせて、事前のモニタリング、中間的モニタリング、事後のモニタリングの3つに分けている。

の現象はリスク・シェアリング仮説⁷の示唆するように、銀行による“保険金”の支払を意味しているかどうか、必ずしも明らかではない」(p.22)とする。そして「企業の経営者、あるいは従業員にとってさえ、メインバンクと取引関係を維持していても、それがいざというときの“保険金”支払を保証するものではない」(p.23)と結論づけるのである。

堀内・福田の研究データは1962-83年を対象としており、わが国のメインバンク・システムは現在とは比較にならないぐらいによく機能していたはずである。そうした時期を対象としているにも拘らず、結論は、借手企業のメリットとして期待が大きいはずの保険・救済機能が否定される結果となっている。1980年代までもはや、モニタリングに対する反対給付としての保険・救済機能は存在していなかったということであろう。このことはこうした実証研究を待つまでもなく、危機に瀕した企業が全て救済されるわけでないという事実を想起すれば、容易に理解出来る指摘ではある。

「③のセールス機能」はやや一般的な機能ではないかもしれない。ここでのセールス機能というのは銀行が企業に対して、融資商品以外にも多様な商品・サービスを販売して収益機会を追求するところの営業活動である。こうした観点を明示的に採用した研究は、チャー〔1998〕がほとんど唯一である。チャーは青木等が指摘するモニタリング機能を端から否定する。チャーは青木等が考える事前的・中間的・事後的モニタリングについて、「青木が定型化したこの

モデルは、どの段階でも銀行間の競争がこうした監視の機能を破壊してしまうという事実を考慮に入れていない」(p.107)とする。なぜならば「メインバンクはその監視機能のゆえに、他の利害関係者（たとえば株主）や、場合によっては他の債権者さえ犠牲にして第一に企業の資産を差し押さえることのできる有利な立場にいる」(p.109)わけで、そうした有利な立場を利用すれば、モニタリングの反対給付である保険・救済機能などを提供する前に損失を最小化することができるからだ。そして小括として「企業の経営者は、メインバンク関係で企業にもたらされると言われているような便益は実際には存在しないと明言している」(p.114)ことを示すのである。

繰り返しになるが、チャーはこのように「①モニタリング機能」と「②保険・救済機能」を真っ向から否定する。これら定説的に定番化した2つの機能を否定する代わりに、チャーは「③セールス機能」を持ち出すのである。チャーの認識ではまず、「メインバンク関係は銀行にとって最大の収益源になっている」(p.123)とし、「一般的な定義によれば、メインバンクとはその企業と取引のある全ての銀行の中で最大の貸出を行っている銀行という意味だが、メインバンクになることはその銀行にとって、現在の貸出から得られる見返りのほかに、銀行業務の様々な面で大きな見返りを約束する」(p.124)とする。そして「メインバンクが提供する各種の金融サービスの中で、貸出は“赤字の源”と見られている」(p.126)にも拘らず、

⁷ リスク・シェアリング仮説に従ったメインバンク制度では、「長期取引関係によって貸手は借手の行動を容易に監視できるから、不完全情報の下でも貸手、借手の双方にとって望ましい危険負担の再分配が実現できる」と説明される。

「それでも貸出を行うのは、リスクが少ないからではなく、取引先に他のもっと儲かる銀行サービスを売り込むための武器として使っているのである」(p.126) とするのである。

このことは商品・サービスの使い勝手を横に置いて考えれば、メリットのほとんどは銀行に帰属するものでしかない。こうしたなかで企業が銀行のセールスを受け入れるのは、「企業はメインバンクに対して、たとえ資金借入の必要がない場合でもある種の義理の感情を抱いている」(p.140) からであり、「義理を感じる必要がないということは要するに關係がない」(p.140) ということであるとする。そして「今どき銀行との關係に過剰な人情を持ち込む必要はありませんが、銀行に対して多少の義理は感じたほうが、長い目で見てうまくやっていける」(p.140) という銀行マンへのインタビュー結果が紹介される。

こうした借手企業側のメンタリティーの存在を全面的に否定はしないが、このことだけで説明するのはどう考えてもやはり不十分である。シャーの説が支持されるためには、企業側からのメリットが今少し丁寧に説明されることが必要である。シャーに限らずメインバンク・システムの議論全般に言えることではあるが、企業側の立場に立ったメリットの検討は存外少ない。そのことは、メインバンクに関する多くの議論に臨場感を欠く原因のひとつにもなっているわけである。

三. 先行研究の対象はほとんどが大企業

メインバンク・システムは格別大企業に固有の制度ではなく、中小企業取引においても広く

見られる状態である。後述するとおり、中小企業のメインバンク關係を分析した研究も少なくない。ただそうは言いながらもメインバンク研究は、大企業＝大銀行關係をベースに進められているものが多い。そして多いばかりではなく、そうした研究成果をもってメインバンク制度に関する理論化が企まれているわけである。

青木・パトリック・シェアード〔1996〕では、1950年代初期から70年代初期に至る高度成長期がメインバンク・システムの最盛期であると指摘するなかで、「有力な銀行と良好なメインバンク關係を持つこと、あるいは、中小企業であれば、地方銀行とメインバンク關係を持つことは企業の財務戦略の要となる」(P16) と、中小企業のメインバンク關係についても一応触れられるものの、その後「しかしながら、本書の焦点でもある最も強いメインバンク關係は大企業と大銀行間の關係である」(P18) として、青木らの主な関心が大企業のメインバンク關係であることが示される。

また堀内・福田〔1987〕では、1967-72年度及び1978-85年度の2期に分けて、水産業から通信・サービス業までの29業種に関してメインバンク關係の変化を分析しているが、この対象は“一部上場”企業である。加えて堀内〔1990〕において分析俎上に載せられるデータは、1961年3月時点における新三菱重工、日本鋼管（製鉄部門）、日立製作所、日産自動車等である。いずれにしてもわが国におけるメインバンク・システムに関する分析は、歴史的に大企業中心であったことは間違いなく、そうした研究をもととして理論形成が図られて来たということである。

前述したように、青木・パトリック・シェアード〔1996〕では、メインバンク関係における重要な様相として、①銀行借入、②債券発行関連業務、③株式の持合い、④支払決済勘定、⑤情報サービスと経営資源の提供の5つがあげられていた。こうした5つの取引の全てが、メインバンク関係を成立させるための必要条件ということであるとして、ただ②債券関連業務、③株式の持合いの2つについては、中小企業においては合致する取引は少なく、中小企業の実情には合わないとみられる。②債券関連業務が私募債の取扱いを含むとしても、私募債は多様に課せられる手数料を別にすれば、公募債と異なり長期借入の変形と見た方がよい。③株式の持合いも、こうした関係が中小企業との間に“形式”的・“理論”的には成立するものの、実際のところ持合いを通じて銀行が“中小”企業に対して多くを依存することは考えがたい。要は②についても③についても、中小企業のメインバンク・システムの説明材料としては弱いということである。

さらにこれも前述したとおりであるが、シェーンホルツ・武田〔1985〕では、メインバンク関係の前提となる要素として、①高い融資シェア、②資本関係、③人的関係、④総合的な取引関係、⑤長期的関係、⑥メリットの享受・デメリットの許容の6つがあげられる (p.15)。②資本関係は、相互持ち株による関係性が想定されており、④総合的な取引関係には、預金取引、外為取引、役員・従業員の出向、債券受託取引、関連会社取引等が含まれる。中身をあまり掘り下げなければ、前述した青木等よりは中小企業のメインバンク関係により馴染むとも見られ

る。だが実態的にはこれも基本的に大企業が念頭に置かれており、そのまま適用するのには問題があるであろう。

このように青木等やシェーンホルツ等が掲げる全ての要素が、メインバンク・システムを成立させるための絶対的必要条件であるとするれば、中小企業の実態に照らして、その大部分がそれを成立させるための要件を欠くこととなる。つまりはこうした要件を全て備えなければならぬのだとすれば、中小企業においてはメインバンク関係は成立しえないということとなる。前述したように、青木等は中小企業のメインバンク関係を否定していない。しかしあからさまには否定していないが、彼らのアイデアをそのまま中小企業のメインバンク関係に持ち込むことが出来るかどうかと言えば、これは疑問視せざるをえないということである。

村本〔2005〕では、メインバンク・システムがリレーションシップ・バンキングの一形態であることが示される。ここで村本は堀内〔2004〕を引いて、リレーションシップ・バンキングは、「借手企業のゴーイング・コンサーンとしての収益性に着目して融資条件を設定するほか、融資契約の不完備性に柔軟に対応して、借手企業の経営危機に対応するなど事後的な非効率性を回避し、かつレントを獲得する手法」(p.iii)であり、「その1つのタイプが従来から議論されてきた日本のメインバンク関係である」(p.iii)と、リレーションシップ・バンキングの形態の1つが、メインバンク・システムであることを指摘する。これまでのメインバンク・システムにおける有力な先行研究においては、金融“全般”(大企業金融も中小企業金融

も取り混ぜて)に関心を持つ研究者の手によって、対象を専ら大企業としつつ実証研究が進められて来た。そして、メインバンクに関する定義はそうした研究結果から導かれたものに従って定説化が図られて来た。しかしこうした成果を中小企業に適用しようとする、説明力は俄然不十分となる。このため中小企業のメインバンク関係を説明するためには、新しい視点が必要となる。そうした新しい視点の1つがリレーションシップ・バンキングのアイデアということだ。ただしリレーションシップ・バンキングに関する定義も模糊とした部分が多く、上記の村本の定義などは明確にすぎる部類である。

リレーションシップ・バンキングのアイデアは、1980年代から急速に市民権を得た情報の経済学を援用することによって一般化している。借手企業と貸手銀行との間に存在する情報の非対称性を埋め合わせる情報処理手段として、まず計数(定量)情報が主体のハード情報に依存するトランザクション・バンキングが優先し、次いで非計数(定性)情報が主体のソフト情報に依存するリレーションシップ・バンキングが次善の策として採用される。情報の経済学の分析の枠組みに従えば、融資のための情報処理(融資審査等)においては、リレーションシップ・バンキングはトランザクション・バンキングの残滓ということである。後講釈的には色々な見解が提示されるが、達観すればそれだけのことである。それだけのことではあるが、ただそこにあまりにも厚化粧の解釈を加えすぎれば問題の本質が却って分からなくなってしまう

う。ここで見て来た解釈のように、リレーションシップ・バンキングをソフト情報に依存する融資に関する情報処理手段とすれば、財務諸表準拠貸出⁸などのように専らハード情報に従って情報処理がなされる大企業融資においては、メインバンク関係は成立しなくなってしまう。メインバンク・システムにおいては、ハード情報もソフト情報も取り混ぜて処理するのが一般的である。そうした目で見れば、メインバンク・システムがリレーションシップ・バンキングの一形態という考え方には少なくない疑問が感じられよう。情報処理という観点において、メインバンク・システムではハード情報もソフト情報も取り混ぜて扱われる一方で、リレーションシップ・バンキングはソフト情報に専ら依存する手法ということであるとすれば、メインバンク・システムがリレーションシップ・バンキングの一形態という考え方は、これは小が大を呑む発想でしかないと言ってよい。

こうした立場に立てば、中小企業のメインバンク関係においては新しいアイデア及び定義が必要ということになる。これまでの先行研究におけるメインバンク関係の定義は、見てきたように中小企業にも適用するためには説明性が不十分であった。大企業も含めて整合的な説明が可能であれば、それはそれで望ましい。しかしながら大企業については横目に見ることとして、中小企業について説明することが出来れば取り敢えず満足したいというのが、本稿における筆者の立場である。

⁸ 財務諸表準拠貸出(Financial Statement Lending)は、とりわけ大企業の財務諸表の真正性が高いことを前提として、こうした財務諸表に関する分析結果に専ら従う融資手法。トランザクション・バンキングの有力な手法の1つ。

2. 中小企業とメインバンク

一. メインバンク・システムとリレーションシップ・バンキング

前節「1」では、わが国のメインバンク関係に関する先行研究について、有力説を中心にサーベイした。そしてこれらが基本的に大企業を中心に分析され、そうした分析をベースにメインバンク関係の研究が進められていることについても見て来た。その限りでは中小企業のメインバンク関係は否定されないものの、実態的に中小企業に関しては意識の外にあると言ってよい。したがって大企業をベースとした分析から得られる結論を、中小企業にそのまま適用することには無理があることについても論じた。

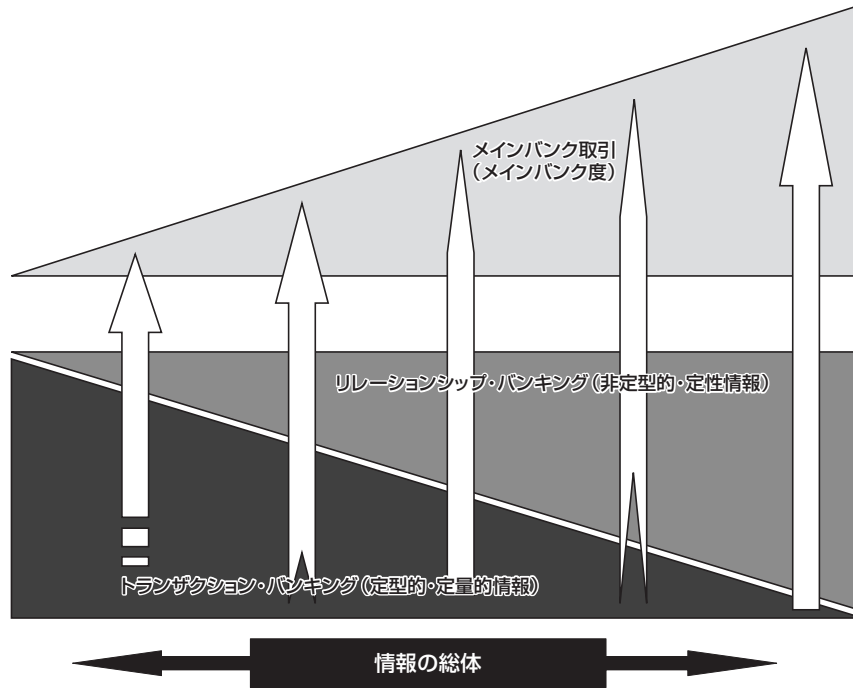
実際のところ、中小企業金融に的を絞ってメインバンク・システムを研究したものは少ない。その一方で中小企業金融については、リレーションシップ・バンキングとの関係で論じられるものは多数に上る。前述した村本〔2005〕では、極めてシンプルに「メインバンク・システムはリレーションシップ・バンキングの一形態」としているが、村本に従えば、リレーションシップ・バンキングを研究することは、必然的に中小企業におけるメインバンク関係を研究することになる。加納〔2006〕は、メインバンクを変更する中小企業の特徴について追究した研究である。ここでは、「わが国の中小企業においてはメインバンクを持つのはごく一般的であり、中小企業と金融機関のリレーションシップの期間は平均して30年ぐらいである」(p.2)というように、メインバンク関係とリレーションシップ・バンキングがほぼ同義に扱われて

いる。

村本にしても加納にしても、メインバンク・システムはリレーションシップ・バンキングと密接な関係を有するものとして扱われている。そうした立場に立てば、リレーションシップ・バンキングを論じることは自動的に、メインバンク関係をも同時に議論することになる。しかしながら上記までの議論で見て来たように、メインバンク・システムとリレーションシップ・バンキングの関係性を巡る議論は必ずしも整合的に整理されているとは言いがたかった。いずれにしてもメインバンク・システムとリレーションシップ・バンキングはそれぞれの概念の発生形態が異なる以上、少なくともまったくの同義ということは考えられない。中小企業におけるメインバンク関係を議論するためには、リレーションシップ・バンキングとの関係性を整理しておかなければならないということだ。そうした問題意識の下に、**図1**では、メインバンク・システムとリレーションシップ・バンキングの関係性の整理を試みている。

図1の下部ブロックは取引に必要な情報の総体ということで、その内訳として、リレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキングを位置させた。これは情報処理の実務に根拠している。一般の議論としては問題を単純化させるためであろうが、リレーションシップ・バンキングかトランザクション・バンキングかといった二者択一の議論が多い。しかし実務的には完璧にどちらかということはない。両者のミックスによって取引の図られることが実際には多い。同図でリレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキン

図1 メインバンク関係と情報処理手法の整理



グをそれぞれ三角形で記述したのは、その組合せの程度を示したかったからにほかならない。図の左端は100%トランザクション・バンキング、逆に右端は100%リレーションシップ・バンキングの状況が示される。左端・右端それぞれから一歩中間域に踏み込めば、リレーションシップ・バンキング、トランザクション・バンキングがミックスされた世界である。この組合せにおいて左から右に移行するに連れて、トランザクション・バンキング度が低まり、逆にリレーションシップ・バンキング度が高まることとなる。

これまで見て来た先行研究に従って、「メインバンク取引以外の取引」はトランザクション・バンキング100%依存型、「メインバンク取引」はリレーションシップ・バンキング100%依存型とすれば、それはそれぞれ左端・右端に位置することとなる。そうしたなかで位置が左

から右へ移動すれば、トランザクション・バンキング度が薄まりリレーションシップ・バンキング度が濃くなることを映して、メインバンク取引の度合いが強くなるとするわけである。要は、左端はトランザクション・バンキングに100%依存するという意味において、メインバンク度はゼロ、右端は、リレーションシップ・バンキングに100%依存するという意味において、メインバンク度100%ということになる。しかしながら実務的にはこうしたすばっと割り切った対応は図られがたく、実際にはリレーションシップ情報とトランザクション情報の双方に依存しながら、その度合いに応じてメインバンクの綾を織りなすこととなると見るのが穏当であろう。図1はそうしたことの関係性である。

リレーションシップ・バンキングあるいはトランザクション・バンキングは、金融取引を進めるに当たって必要な情報処理の手法または手

段ということである。そしてこうした情報処理手法・手段としてのリレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキングの組合せ度合いによって、“メインバンク度”が決定されるわけである。メインバンク度というのは、一定の情報処理手法の組合せのなかで生起するメインバンク取引の密度というほどの意味である。言葉を換えれば、メインバンク度はリレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキングの組合せの関数ということになる。

二. メインバンク・システム要素の検討

再三触れたようにシェーンホルツ・武田〔1985〕では、メインバンク関係の前提となる要素が包括的に取り上げられていた。それは、①高い融資シェア、②資本関係、③人的関係、④総合的な取引関係、⑤長期的関係、⑥メリットの享受・デメリットの許容の6つである。シェーンホルツ等の指摘においてとりわけユニークなのは、⑥メリットの享受・デメリットの許容が明示的に取り扱われていることである。中小企業におけるメインバンク関係を分析するための手がかりとするために、ここでこれについて今少し詳しく整理することとしよう。①～⑤の要素については、こうした関係がメインバンク関係にある借手企業と貸手銀行の間に見られることとして、説明されなければならないのは「なぜ、そうした関係が結ばれるのか」ということである。お互いにメリットがなければ、関係は結ばれないはずである。そして場合によっては、デメリットも甘受しなければならない。これも「なぜ、お互いがデメリットを許容する

のか」ということが説明されなければならない。それが⑥の項目を提起することの意味であるわけだ。

これまで見て来た先行研究では、青木・パトリック・シェアード〔1996〕、堀内・福田〔1987〕をはじめとして、ほとんど例外なく銀行側のメリットを追究した分析に終始している。とりわけシャー〔1998〕では、銀行のセールス機能がメインバンクの本質であるというやや極端な議論が展開された。シャーの切り口は従来見られなかったものだけに興味深いことは興味深い。だがこの議論の最大の欠点は、借手企業のメリットがその関心からすっぽり抜け落ちていることである。その意味では巻末に掲げた文献もほとんどが、借手企業のメリットについて分析し研究したものは少ない。このなかでは、多胡〔2003〕が明示的に借手側の視点を持つ唯一の成果と言ってもよい。多胡はダイレクトにメインバンク・システムに切り込んだ研究ではないが、「… 問題解決のためのヒントや解答は顧客にあるということ。顧客の考えがわからなくて金融機関が机上で考えていても何も生まれない。現場主義と言い換えても結構だ」(p.181)として、リレーションシップ・バンキングをうまく機能させるための秘訣が提言されている。ともあれ、借手企業側の取引誘引を明示的に検討することが必要ということである。

こうした問題意識の下シェーンホルツ・武田〔1985〕に従って、メインバンク要素のメリット・デメリットをそれぞれに整理したのが表1である。同表では借手企業と貸手銀行の誘引を同列に扱っている。これは新しい視点である。ここでは、それぞれのメインバンク要素につい

表1 メインバンク要素のメリット・デメリット評価

	借手企業		貸手銀行	
	好ましい相手	好ましくない相手	好ましい相手	好ましくない相手
① 高い融資シェア	○	△	○	×
② 資本関係	○	△ or ×	○	×
③ 人的関係	○	△	○	○ or △
④ 総合的な取引関係	○	△	○	△
⑤ 長期的関係	○	×	○	×

注1:シェーンホルツ・武田〔1985〕をベースに筆者が整理したもの。

注2:○はメリット、×はデメリット、△はメリットもデメリットも

注3:それぞれの「好ましい相手」、「好ましくない相手」の例示

○借手企業の「好ましい相手」は、自企業にフレンドリーな銀行。資金量が豊富で、金融スキルに優れていれはなおよい。

○借手企業の「好ましくない相手」は、自銀行の利益をあからさまに優先させすぎる銀行。

○貸手銀行の「好ましい相手」は、デフォルト・リスクが低く、かつ自行の要請によく応えてくれる企業。

○貸手銀行の「好ましくない相手」は、デフォルト・リスクの高いことが第一。かつ取引銀行を頻繁に変える企業。

注4:それぞれの要素についての説明

②資本関係～相互持ち株による資本関係

③人的関係～貸手銀行から借手企業への役員派遣等

④総合的な取引関係～預金取引、外為取引、債券受託取引、関連会社取引等の多様な取引関係

⑤長期的関係～借手企業がメインバンクを変更するケースは、非メインバンクに比べて少ない

てのメリット・デメリットを、借手企業及び貸手銀行それぞれについて「好ましい相手」「好ましくない相手」に分けて整理している。○は「メリット」、×は「デメリット」、△は「メリットもデメリットも」ということである。また、それぞれについて「好ましい相手」、「好ましくない相手」を例示すると次のとおりとなる。借手企業の「好ましい相手」は、自企業にフレンドリーな銀行で、資金量が豊富で、金融スキルに優れていれはなおよい。借手企業の「好ましくない相手」は、自銀行の利益をあからさまに優先させすぎる銀行である。貸手銀行の「好ましい相手」は、デフォルト・リスクが低く、かつ自行の要請によく応えてくれる企業である。貸手銀行の「好ましくない相手」は、デフォルト・リスクの高いことが第一で、かつ取引銀行を頻繁に変える企業である。

さらに念のためメインバンク要素について若干敷衍すると、「①高い融資シェア」はそのままそのとおりである。「②資本関係」は、メイ

ンバンクと借手の間には相互持ち株による資本関係があり、かつメインバンクの持ち株比率は融資シェア同様他の資金供給者より高いことが前提とされている。「③人的関係」は、メインバンクから借手へ取締役派遣という形で、人的関係が存在するケースが多いという指摘である。「④総合的な取引関係」は、預金取引、外為取引、債券受託取引、関連会社取引等の多様な取引関係に関して、他の銀行を上回るシェアを有するということである。「⑤長期的関係」は、借手がメインバンクを変更するケースは、非メインバンクに比べて少ないという認識である。

「①高い融資シェア」に関しては、借手企業において「好ましい相手」は○、「好ましくない相手」は△である。「好ましくない相手」が△であるのは、融資の受けられることにメリットを見出す場合も多いと考えられるからである。一方貸手銀行において「好ましい相手」は○、「好ましくない相手」は×である。「好ましくない相手」がデフォルト・リスクの大きい先

であるとするならば、これは当然の判断であろう。

「②資本関係」に関しては、借手企業において「好ましい相手」は○、「好ましくない相手」は△or×である。「好ましくない相手」が△or×であるのは、△はどのような銀行からの出資も、出資は出資として評価出来る面も大きいからであり、×は株主として君臨されては融資以上に不都合な局面が想定されるからである。一方貸手銀行において「好ましい相手」は○、「好ましくない相手」は×である。「好ましくない相手」がデフォルト・リスクの大きい先であるとするならば、これは融資シェアの項と同じ判断である。

「③人的関係」に関しては、借手企業において「好ましい相手」は○、「好ましくない相手」は△である。「好ましくない相手」が△であるのは、好ましくない相手であっても役員受入れがメリットをもたらす場合があるからである。一方貸手銀行において「好ましい相手」は○、「好ましくない相手」は○or△である。「好ましくない相手」がデフォルト・リスクの大きい先であるとするならば、好むと好まざるとに拘らず経営管理あるいは債権管理の観点から、人材派遣が銀行にメリットをもたらす可能性が大きいからである。もっともこれは手放しでメリットを評価出来る場面ばかりでなく、人材派遣が逆手に取られることもあって、一部は△評価としたわけである。

「④総合的な取引関係」に関しては、借手企業において「好ましい相手」は○、「好ましくない相手」は△である。「好ましくない相手」が△であるのは、好ましくない相手であっても

金融ニーズが満たされる点は評価されるからである。一方貸手銀行において「好ましい相手」は○、「好ましくない相手」は△である。「好ましくない相手」がデフォルト・リスクの大きい先であるとしても、多様な取引のなかには直接デフォルト・リスクを被らないものもあり、これが△とする理由である。

「⑤長期的関係」に関しては、借手企業においても貸手銀行においても「好ましい相手」は○、「好ましくない相手」は×である。いずれも「好ましくない相手」が×であるのは、どんな関係であっても、「好ましくない相手」と長期的関係を結び続けることは本来的に困難であり、また決して望ましいこととは考えられないからである。

メインバンク・システムは、借手企業・貸手銀行の相互のメリット・デメリットが総合的に評価される結果、成立するものであろう。そうでなければ一方的に銀行側を利するところの誘引ばかりであっては、メインバンク関係が持続することはないと考えるのが自然である。以下では中小企業のメインバンク・システムについて考察を進めることとしよう。

シェンホルツ・武田が提示するメインバンク関係要素は飽くまでも大企業を前提とする基準ということである。これを改めて、中小企業に関する基準として適用可能か否かという目で見てみることにしよう。

「①高い融資シェア」と「⑤長期的関係」は基準として問題ないであろう。融資シェアは圧倒的に一番であればメインバンクの資格が大いにあることは納得性が高い。長期的関係については抽象概念としては分かりやすいが、実際に

は何年あれば要件が満たされるかの確認が必要となろう。播磨谷・永田〔2006〕では、『平成14年金融実態調査⁹』に基づき、業態別にメインバンク関係における取引年数が計算されている。これによれば平均で、都市銀行31.07年、地方銀行・第二地銀30.88年、信用金庫・信用組合28.33年、政府系中小企業金融機関でも25.92年という数字が示されている。前後の幅を見るにしても、概ね30年前後の取引年数がメインバンク関係の認定に求められるということだ。

「②資本関係」では、まず相互持合いということであればそのサイズのアンバランスさから、銀行が中小企業に株を保有してもらうメリットは少ない。またそれ以上に、銀行が非公開企業である中小企業の株を保有しても、市場取引の恩恵を受けられず、加えて株主権を行使する魅力にも乏しい。資本関係は、中小企業のメインバンク関係の要素としては取り上げがたい。

「③人的関係」も理論的には可能である。だが同じ中小企業でも規模の大きな企業を除けば、企業側からは銀行から人材を受け入れる余裕がなく、銀行側からも余剰人員の捌け口ということを除けば、わざわざコミットメントすることのメリットは少ない。そうしたところから人的関係についても、中小企業のメインバンク関係の要素としては取り上げがたいと言える。

「④総合的な関係」についても、人的関係同様理論的には可能である。従業員・家族を含めた囲い込みがその眼目である。だがこの場合も企業規模が問題となる。銀行から見て、相対的

に小規模な企業を囲い込んで総合取引を図ることのメリットは少ない。総合的な関係についても、中小企業のメインバンク関係の要素としては意義が小さいであろう。

以上を整理すると、中小企業のメインバンク関係を成立させる要素としては、「①高い融資シェア」と「⑤長期的関係」の2つしか残らなくなる。そうした意味で、堀内・福田〔1987〕がシンプルに融資シェアにのみ着目する姿勢と符合するわけだ。やや遠回りの議論となったかもしれないが、本稿では、中小企業に関するメインバンクの要件（要素）を「融資シェア」と「長期的関係」に絞り込むこととする。

三. レピュテーション効果と旦那意識

上記までの検討から中小企業に関するメインバンク・システムの成立要素として、「融資シェア」と「長期的関係」の2つを取り上げることとした。ただ社会制度一般に言えることであるが、1つの制度が成立するためにはそのそもそもの目的が重要とされる。サンデル〔2010〕ではクマのプーさんをひいて、「社会制度と政治的慣行を考える際、目的論的な論法を捨て去るのは容易ではない」(p.247)と、プラトンの目的論的思考法が現代にも連綿と生き続けかつその意義深さが改めて提起される。本稿においてもサンデルに従って目的論の重要性を認識することとしたい。メインバンク関係の成立要素として「融資シェア」と「長期的関係」をあげるとしても、次に、メインバンク関係を結ぶことの目的が何であるかということが問題とされなければならない。多数の先行研究におい

9 中小企業白書執筆のために実施された調査

ては要素（要件）の洗い出しには熱心なもの、こうした観点からのアプローチは極めて少ないというのがその印象である。

そうした観点からここではその大きな目的として、メインバンク取引がもたらす「付加価値創造」性に注目したい。1980年代の末期に見られたバブルの時代には、メインバンク取引に名を借りた無謀な押し込み販売によって株価や不動産などの資産価格が暴騰した。そしてバブル破裂後、待っていたのは20年になんなんとする失われた時間である。株や不動産に向けられる資金の付加価値創造がゼロとは言わない。だがこれは所詮ゼロサム・ゲーム（あるいはマイナスサム・ゲーム）の世界である。これらの関係性においてメインバンク・システムを論じても空しさが募るだけである。付加価値の創造がなければ、長期的観点から見た“Win = Win”の関係は絶対的に成立しない。本稿ではこうした認識のもと、敢えてメインバンク取引における「付加価値創造」を目的として掲げた。

メインバンク・システムにおける借手企業なくなく中小企業のメリットとしては、リスク・シェアリング等の実利よりむしろ無形の信用保証効果が指摘されることも多い。このことは、ある種のレピュテーション効果¹⁰あるいはアナウンスメント効果¹¹と言い換えてもよい。企業にとって信頼に足る銀行がバックについていることによって、取引上多大のメリットがもたらされることは言うまでもない。企業によっては、ブランド銀行の本店と取引のあることに価値を見出す場合も少なくないであろう。そう

した関係性を第三者に向けてアピールすることによって、レピュテーション効果が得られることとなる。メインバンク関係においては必ずしもストレートに実利を追求するばかりではなく、ここで掲げたように「(よい) 評判を獲得する」ことの追及によってより以上に付加的なメリットが期待される。そうでなければ取引歴の長いメインバンクが、新規セールス先に対して自分たち（メインバンク関係にある企業）に対するよりよい条件をオファーすることなどは、借手企業には到底耐えられないはずである。

リレーションシップ・バンキングが深化すれば、期待値として「金利が低くなり、担保も徴求されなくて済む」という仮説が必ずしも成立しないのは、そうした中小企業のメンタリティーに思いが及ばないからである。メイン関係にある借手企業はある程度余裕がある段階では金利などに決してうるさくなく（税金を払うのであればメインバンクを儲けさせた方がよい）、また担保をメインバンクに入れておいた方が安心であるとして積極的にその提供にも応じる。新規セールスを受け、新しい銀行と取引を開始するに当たって、その銀行が今後どのような行動を採るか先が読めないところから、無闇に担保提供には応じたくない。この場合「メインに全て担保を入れているので、お宅と取引しても担保は入れられない」などとの口実にもなるわけだ。

勿論実利面において、リスク・シェアリングや保険機能への期待などが無いわけではない。だが、中小企業がメインバンクを求める現象はそ

¹⁰ 情報の経済学においてレピュテーションという言葉は邦訳で風評とする場合が多い。しかし風評という言葉にはマイナスのイメージが付き纏うことも多いところから、敢えて原語のままレピュテーションとしている。

¹¹ アナウンスメント効果は政府の口先介入などに見られるように、財政支出・資金放出などのサブスタンス的な対応を図らなくても「姿勢の表明」などによって所期の効果が期待出来る政策手法。ここでは実際のな利が伴わなくてもこうした効果が期待出来ると考えたところから、この用語を用いた。

れだけでは説明出来ないということである。加えてメインバンク関係が練れて来ると、中小企業はメインバンクに対して“旦那意識”を持つことが多くなる傾向も持つ。長らく相思相愛の関係にある場合、企業はメインバンク・システムに対して“うち”の銀行という言葉を使うことが多くなる。ここにあるのは経済的利害を超えた身内意識である。企業は多少の持ち出しになったとしても、出来る範囲でメインバンクを支援する。この現象はまさしく“旦那意識”としか言いようがない。元来独立不羈の意欲に燃える中小企業経営者は、銀行取引においても自らのポジションを借方一辺倒に置くことに我慢が出来ず、無意識のうちにもそうした欲求を満たそうとしているということではないのだろうか？ その意味では、同じメインバンク・システムという言葉を使っても、中小企業のそれと大企業のそれとは一線を画すべきなのであろう。メインバンク・システムに関する分析はこれまで大企業が中心であったが、こうしたアプローチでは中小企業については合理的な説明が図られないということである。

堀内〔1990〕はリスク・シェアリング機能を否定し、その代わりに情報生産機能を全面的に押し出す。しかしながら、膨大なレントが保証されていた時代であるならばまだしも、メインバンクに関する利点を矯めつ眇めつ洗い出さなければ先に進まない構造を抱え込んだ現代においては、如何に名誉のためとは言え、メインバンクが他者のために敢えてコストをかけるという発想は素直には肯定出来ない。堀内がこうした発想を抱くのも、やはり情報の経済学の呪縛に囚われすぎるからではないのだろうか。そ

の存在を必ずしも十分に確認しないままに、情報の非対称性などを論じるから問題の所在が不鮮明となってしまう。

前述したようにそもそも、銀行が融資の実行に際して求める情報はそれほど大仰なものではない。それほど労せずして収集可能なものである。またそうして集めた情報の処理も道具立てとしてはそう大きくはない。金融実務を“経験しない”論者がこうした問題を論じる場合、理想化した抽象情報を崇め奉ることが多くなってしまふ。実務は常に妥協の産物であるし、智恵の絞りどころでもある。明らかな悪意に基づく粉飾は別として、融資審査上の方程式の最終解が未来変数であるとするならば、この場合プリンシパル、エージェントともに情報“疎”の立場であり、情報の非対称性などがここに生じる余地は本来的にない。そうした単純な事実を意を砕くことなく、情報の非対称性をことさら強調する立場は奇妙でさえある。

銀行としては勿論借手企業の将来を正確に知りたい。だが一方で、それは絶対的に困難であるわけだ。それを銀行は十分に承知しているからこそ、入手可能な情報の範囲で審査技術を磨いて来た。今日問題であるのは、情報の非対称性などでは決してないであろう。審査能力・ノウハウの欠如こそが問題であるわけだ。情報処理コストの観点から審査コストが問題になるとすれば、それは（融資額）最小ロットの問題に転化される。審査コストを償うべき最小ロットを損益分岐点とすれば、そうした最小ロットよりさらに小さい領域が当該銀行における貸出フロンティアとなる。実際のフロンティアは、それぞれの銀行におけるコスト構造を反映して一

般に区々となろう。そうしたフロンティアの開拓が個々の銀行の腕の見せどころということである。企業努力の世界である。このことは酒井〔2007〕で論じた。

また酒井〔2010〕では「顔の見える中小企業金融」を議論した。そこでは、「トランザクション・バンキングのような機械的審査技術が拡大すれば、取引においてますます中小企業の顔が見えなくなる」こととなり、「顔が見えなくなることによって、企業金融における本来的使命である融資の付加価値生産機能が失われ、したがって未来志向に基づく企業育成の役割など発揮できなくなる」ことを論述した。メインバンクにせよ、リレーションシップ・バンキングにせよ、中小企業金融を論じる際には、素朴な原点としてそのことを忘れてはならないであろう。

3. リレーションシップ・バンキングの方法

一. リレーションシップ・バンキング“再論”

これまでの議論を通じてとりわけ中小企業におけるメインバンク関係について、それを定義付ける要素として「融資シェア」と「長期的関係」の2つを取り上げることにに関して検討した。本稿において中小企業のメインバンク関係は、この2つを構成要素としたいということである。またリレーションシップ・バンキングあるいはトランザクション・バンキングについては、金融取引を進めるに当たって必要な情報処理の手法または手段であるとして来た。そして、こうした情報処理手法・手段としてのリレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキングの組合せ度合いによって、メインバ

ンク度が決定されるということとした。メインバンク度というのは、一定の情報処理手法の組合せのなかでそれに対応して生起するメインバンク取引の密度ということである。

このようにメインバンク・システムとリレーションシップ・バンキング及びトランザクション・バンキングの関係性を整理するなかで、ここでは情報処理手法としてのリレーションシップ・バンキングについて、具体的に何をどう展開するものであるかを探ることとする。リレーションシップ・バンキングはどちらかと言えば、言葉ばかりが先行しその中身についての議論が不十分であるという認識を踏まえて、敢えてこうした作業を行うこととした。中小企業金融におけるリレーションシップ・バンキングの重要性を謳った先行研究は多々ある。巻末文献から拾うと、この分野のスタンダード的存在である村本〔2005〕のほか、多胡〔2003〕、筒井・植村〔2007〕、中村・森田〔2004〕、由里〔2003〕、リレーションシップバンキング研究会〔2004a〕〔2004b〕などがそれである。

まずは、リレーションシップ・バンキングがどう定義されているかということについて改めて眺めてみよう。村本〔2005〕では、「リレーションシップ・バンキングとは、金融取引に固有な問題である情報の非対称性や融資契約の不完備性に対処する金融サービスの一形態であり、金融機関が個々の企業の経営に関する内部情報を収集・蓄積することによって情報の非対称性問題を緩和・解決する機能を発揮するビジネス・モデルである」(p.iii)とする。また筒井・植村〔2007〕では、「リレーションシップ・バンキングとは、銀行と借手との親密

な取引関係を通じて銀行がソフトな情報を蓄積し、さまざまなメリットを生み出すこと、である」とし (p.17)、加えて「ソフトな情報とは、文書化したり他人に伝達したり、あるいはそれに基づいて契約を結んだりすることが難しい情報であり、外部者にとって容易に利用することのできない情報である」(p.18) とする。

要は、借手企業と貸手企業の間に存在する情報の非対称性を回避あるいは緩和するためには、ディスクロージャーなどによって比較的容易に入手しえるハード情報の対極に位置するソフト情報の蓄積が重要である。そしてこのソフト情報の入手については、借手企業・貸手銀行間の親密な取引関係が前提とされ、そうした親密な関係性を結ぶなかで展開されるのがリレーションシップ・バンキングだということである。(マクロ的) 経済分析の枠組みのなかではこうしたアイデアで精一杯であるかもしれない。しかしこうした定義では、実務を意識した分析に踏み込むことは難しい。

その点金融庁から示される見解は、実際に銀行に対してアクションを起こす際の指針となるものだけにより具体性を帯びている。金融庁〔2003〕では金融審議会〔2003〕を受けて、「平成15～16年度の2年間（「集中改善期間」）に、リレーションシップ・バンキングの機能強化を確実に図る」とし、その具体的行動としては大きく、「Ⅰ. 中小企業再生に向けた取組み」及び「Ⅱ. 健全性確保、収益性向上に向けた取組み」の2つが提示される。そして「Ⅰ. 中小企

業再生に向けた取組み」では、①創業・新事業支援機能等の強化、②取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化、③早期事業再生に向けた積極的取組み、④新しい中小企業金融への取組みの強化、⑤顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化、⑥進捗状況の公表（各金融機関・業界で半期ごとに公表）の6項目が織り込まれている。

①は、人材育成（「目利き研修」の実施）、産学官連携、政府系金融機関等との連携などを中心とする。②は、情報提供の仕組み整備、債権健全化等への取組み強化、スキル向上のための研修プログラムの実施などを中心とする。③は、企業再生ファンドの組成、DES¹²・DIPファイナンス¹³等の活用、RCC¹⁴・産業再生機構¹⁵・中小企業再生支援協議会¹⁶等の活用、人材育成プログラムの実施などを中心とする。④は、担保・保証に依存しない新たな中小企業金融に向けた取組みの推進、証券化等への取組み、信用リスクデータベースの整備・充実とその活用などを中心とする。そして⑤と⑥は、それぞれ顧客から不用意に苦情が出ないようにすることの対応、及びリレーションシップ・バンキングについての進捗状況の公表ということである。

ここに掲げられた項目は理論的には、借手企業・貸手銀行の双方にメリットをもたらす可能性があるわけだ。しかしながら実態的に、これらが借手企業に大きなメリットをもたらすものであるか否かについては今ひとつさらなる検討が必要であろう。銀行に対する監督官庁という

12 DES (Debt Equity Swap) は財務改善手段の1つで、負債と資本の交換のこと。「債務の資本化」も言われる。

13 DIP (Debtor In Possession) ファイナンスは民事再生法等の倒産手続き開始後も、旧経営陣に経営を委ねつつ新たな資金提供を図る金融手法のこと。

14 RCC (整理回収機構 = The Resolution and Collection Corporation) は、金融機能の再生及び健全化を図るための銀行債権回収会社。

15 産業再生機構は金融再生プログラムの一環として、2003年4月に設立され、その後所期の目的達成をもって解散。2007年6月に清算結了。

16 中小企業再生支援協議会は中小企業の再生支援を実施する機関として、現在47都道府県の全てに設置され、本部は中小企業基盤整備機構内に置かれる。

立場から、金融庁の提言は良きにつけ悪しきにつけ銀行目線であることが多くなる。制度改革の推進を図る場合には当然のことながら、銀行に対する以上にユーザーに関するメリットが確認されなければその浸透はなかなか進まない。改めてそうした視点を明示的に意識した形のチェックが必要ということである。

上記6項目中の④では担保・保証への過度な依存の回避が目玉とされる。そのためにローンレビューの徹底、財務制限条項・スコアリングモデルの活用、擬似エクイティ部分の優先株式への転換等が謳われる。だがスコアリングモデルは、明らかにトランザクション・バンキングの手法である。リレーションシップ・バンキングと言いつつも、トランザクション・バンキングの手法が混在する。リレーションシップ・バンキングがある種のトランザクション・バンキングに対するアンチテーゼとして提起されるものであるとすれば、やはりこうした混在・混乱は基本的におかしい。このことは、単なる理屈ということを超えて本質的な問題を突きつけているわけだ。リレーションシップ・バンキングの浸透を真に推進するのであれば、出発点においてその純化を図ることは必須条件である。そうでなければ、リレーションシップ・バンキングの論議自体がピンボケになってしまう。

さらに「Ⅱ. 健全性確保、収益性向上に向けた取組み」では、①資産査定、信用リスク管理の厳格化、②収益管理態勢の整備と収益力の向上、③ガバナンスの強化、④地域貢献に関する情報開示、⑤法令遵守（コンプライアンス）、⑥地域の金融システムの安定性確保、⑦監督、検査体制の7つの項目が掲げられる。ここで

は、“銀行”の健全性と収益性を向上させるための方策が提示されているわけであり、端から銀行サイドを意識した内容に終始している。銀行及び金融システムの安定化を図ることは、ひいては借手企業すなわちユーザーの利益にも配慮したものと言えるであろう。しかしながらこうした項目を厳密に実施することにおいて、これまでと異なる新たな事態が招来されはしないであろうか？ そして、そうした新たな事態は借手企業に不利に働くことになりはしないであろうか？ いずれにしても借手企業のメリット・デメリットについて、予め総合的かつ客観的な評価が行われなければならない。

以上ではリレーションシップ・バンキングに関して、村本、筒井・植村等のような経済分析的枠組みからの定義は総論的指針としての有効性は有するものの、より実務に根差したアプローチには不十分であること、また実務に踏み込んでいる金融庁はどちらかと言えば銀行目線の作文が多すぎ、制度の浸透を有効に図るためにはユーザーのメリットを一層追求しなければならないことの2つを指摘した。表2は由里〔2003〕に従って4つのポイントに関して、リレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキング（取引準拠貸出）の特徴をそれぞれ対比させたものである。由里の整理も未だ十分に具体的とはいいがたいが、トランザクション・バンキングとの対比においてリレーションシップ・バンキングを論争的に捉えるこうした作業は、種々の混乱を目前にする実態を前提とすれば有益であるわけだ。なおここではリレーションシップ・バンキングに関して、とりわけ継続性・長期取引が強調される。またこの

表2 小企業向け貸出の類型化

	リレーションシップ貸出 (継続的關係)	取引準拠貸出 (個々の取引ごとに判断) ① 財務諸表貸出 ② 資産準拠貸出 ③ 小企業クレジット・スコアリング
貸出審査に際し依拠する情報の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ○ 時間をかけて蓄積された、曖昧さ・主観性も含む非定型的・定性的情報が重要 ○ 情報は、当該貸出先との預金・貸出取引によって集められる以外に、その事業主、仕入・販売先、所在するコミュニティからも収集される ○ 事業主の約束履行実績も重要な審査材料 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 曖昧さを排除した定型的・定量的情報が重要 ① 実績・予想財務諸表に基づく財務分析により、当該資金を投下した後の財務状況の変化と返済可能性を予測 → 長く安定した業歴がある企業が審査上有利になる傾向 ② 企業の財務内容よりも売掛金や在庫のキャッシュフロー化の可能性(これにより「基本借入額」を算出)が最重要視される → 業況悪化企業にも信用供与可能 ③ 信用情報機関から入手した事業主の個人信用情報および企業の企業信用情報、及び企業の財務諸表から、統計的計算により、返済可能性を示すクレジット・スコアを算出
与信先に対する審査判断の時間的継続性	<ul style="list-style-type: none"> ○ 継続的与信取引を通じ収集・蓄積された情報は、貸手側の重要な資産 → 長い取引歴を有する企業は継続的な与信供与が受けやすくなる(保険機能を内包) 反面、新規の取引先は審査上不利になる 	<ul style="list-style-type: none"> ① 各審査判断は、先立つ審査判断とは独立に行われる → 新規取引先でも審査上不利にならない一方、長い取引歴の企業でも状況変化により与信が受けられなくなる ② 貸手は「基本借入額」を日次で算出し、その増減に応じて貸出額も増減する
審査情報の、他の金融機関との共有・移転の可能性	困難	容易
銀行の規模による貸出方式選択上の傾向	○ 小銀行の対小企業貸出では依然として主流	○ 大手銀行の対小企業貸出は③に傾斜する傾向にあり、特に25万ドル未満の貸出の大半は③の方式

出所:由里宗之『リレーションシップ・バンキング入門』

ことは、われわれが考えるメインバンク・システムの定義とも符合するものでもある。

二. 融資審査の実務

次いでリレーションシップ・バンキングが何者であるかを見定めるために、通常の融資審査がどのように実施され、またそこで必要とされる情報はどのようなものであるかについて見て行くこととする。つまるところ実際に実務上展開される融資審査において、リレーションシップ・バンキングの思想が既に組み込まれているのかいないのか? 組み込まれているとすればどのように組み込まれどのように機能しているのか? そうした関心を追究したいということ

である。

表3はリレーションシップバンキング研究会〔2004a〕によって、信用格付を前提としてそのための情報収集・処理に関する解説を見たものである。同表では大きく、「A. スコアリングによる信用格付の定量要因で使用される財務指標等の例」「B. 財務定量モデルによる信用格付の定量要因で使用される財務指標等の例」「C. 定性要因」の3つに分けて、内容が示される。大まかに言えば、AとBはトランザクション・バンキングに係る情報処理、Cはリレーションシップ・バンキングに係る情報処理と見てよい。そうしたなかでもAでは、中小企業を主対象とするスコアリングモデルが意識され、ま

表3 信用格付の判定要因

A. スコアリングによる信用格付の定量要因で使用される財務指標等の例

1. 債務償還能力	(1) フリーキャッシュフロー (営業活動によるCF+投資活動によるCF)		
	(2) 総債務償還年数		
	(3) インタレスト・カバレッジ・レシオ		
2. 財務状況	(1) 安全性	①自己資本比率	②ギアリング比率
	(2) 収益性	①売上高営業利益率	②総資産収益率
	(3) 成長性	①売上高増減率	②経常利益増減率
	(4) 企業規模	①自己資本額	②売上高
3. 補完的債務償還力	(1) 事業継続を前提とした処分可能な資産		
	(2) 親会社による支援		

B. 財務定量モデルによる信用格付の定量要因で使用される財務指標等の例

1. 規模指標	○自己資本額 (純資産額)		
2. 安全性指標	①流動比率	②自己資本比率	③経常収支比率
3. 収益性指標	①総資本経常利益率	②売上高営業利益率	③有利子負債返済年数
	④インタレスト・カバレッジ・レシオ		
4. その他指標	①増収率	②増益率	

C. 定性要因

1. 経営指標	(1) 需要動向	(2) 競合状況		
2. 企業特性	(1) 業歴・沿革	(2) 経営者・経営方針	(3) 株主	(4) 労使関係
	(5) 営業基盤	(6) 競争力	(7) 外部監査	
3. 将来のキャッシュフロー評価				

出所:リレーションシップバンキング研究会『ローンレビューの実践』

たBでは、大企業を主対象とする財務諸表準拠貸出の類が意識されていると言ってよい。Cは、Bと合わせて大企業の信用格付にも活用されるが、より積極的には、リレーションシップ・バンキングに関連する必要情報と認識される。そしてこうした情報及び情報処理のもと、表4に見られるような11の信用格付と4ないし5の債務者区分が示されることとなる。

いずれにしても情報の非対称性とか不完全性とか言えば大げさになってしまうが、通常は融資審査において必要な情報及びその処理はこの程度のことである。情報理論に則って中小企業金融を議論する場合に、これらの情報がそもそ

も収集出来ないから情報の非対称性が問題となるのか？あるいは、これらの情報ではそもそも必要情報が不足するから情報の非対称性が問題となるのか？そうした点がまず詳らかにされなければならない。しかしながらその議論は極端に少ない。

次に、融資審査に必要な情報収集に関してより具体的な銀行のアクションを見てみることにしよう。表5は依馬〔1992〕に従って、「(銀行の)取引先へのアプローチ→取引成立→モニタリング」などのプロセスについて、実務的なノウハウをまとめたものである。泥臭くはあるが、それだけ生の銀行実務を映した具体的事象が開

表4 信用格付と債務者区分

格付区分	定義	債務者区分	
1	財務内容が優れており、債務履行の確実性が最も高い。	正常先	
2	財務内容が良好で、債務履行の確実性は高いが、事業環境等が大きく変化した場合には、その確実性が低下する可能性がある。		
3	財務内容は一応良好で、債務履行の確実性に当面問題はないが、事業環境等が変化した場合、その確実性が低下する可能性がある。		
4	財務内容は一応良好で、債務履行の確実性に当面問題はないが、事業環境等が変化した場合、その確実性が低下する懸念がやや大きい。		
5	債務履行の確実性は認められるが、事業環境等が変化した場合、履行能力が損なわれる要素が見受けられる。		
6	債務履行の確実性が先行き十分とはいえ、事業環境が変化すれば、履行能力が損なわれる可能性がある。業況推移に注意を要する。		
7	業況、財務内容に問題があり、債務の履行状況に支障を来す懸念が大きい。		
8	業況、財務内容に重大な問題があり、債務の履行状況に問題が発生しているかそれに近い状態。	要注意先	要管理債権以外の債権
9	要注意先債権のうち、3ヶ月以上延滞債権及び貸出条件緩和債権。		要管理債権
10	経営難の状態にあり、経営改善計画等の進捗も芳しくなく、今後、経営破綻に陥る可能性が高い。	破綻懸念先	
11	深刻な経営難の状態にあり、実質的な破綻状態に陥っている、または法的・形式的な破綻の事実が発生している。	実質破綻先・破綻先	

出所:リレーションシップバンキング研究会『ローンレビューの実践』
資料:日本銀行『信用格付を活用した信用リスク体制の整備』他

示されている。

同表の中身に目を移そう。「1. ここまでやる！ 事前調査」では、事前調査においてカバーすべき内容が示される。ここでは、「貸せる会社を探せ」「情報収集は綿密に」「売上高をつかめ」の3つの項目が取り上げられる。こうしたなかとりわけ売上高に関して、まず「取引をされていて妙味があるのは、売上の増えている企業だ。資金需要があり、取引量、融資量が増えていくからである」(p.76)とし、「もっと詳しく売上高を知るためには、いろいろなテクニックが駆使される」(p.76)とする。そのテクニックの発揮が、伸びる企業、貸せる企業を探し、取引を拡大していくための銀行及び担当者の腕の見せどころということだ。

「2. 裸にされる経営者&社員」では、経営

者・従業員等の人的資源に関するチェック法が示される。ここでは、「経営者の素顔を追え」「社員をチェックせよ」の2つの項目が取り上げられる。経営者に関しては、「銀行は、次のような“経営者判定のための7つのポイント”により、人物を見極めようとしている」(p.117)として、7つのチェックポイントが示される。従業員に関しては、「社員をチェックすれば会社のレベルを評価することもできる」(p.117)として、6つのチェックポイントが示される。

「3. 資金の流れを徹底究明」では、とりわけキャッシュフロー把握の重要性が提起される。ここで取り上げられる項目は、「収益をつかめ」「資金の用途を明確に」「資金繰りは計画的か」の3つである。収益に関しては、「収益は一定期間の経理処理によって算出されるものなの

表5 銀行が集める取引先の情報(抜粋)

1. ここまでやる！事前調査	
一. 貸せる会社を探せ	
二. 情報収集は綿密に	
三. 売上高をつかめ	<ul style="list-style-type: none"> ①同業者から聞く、同業者と比べてみる ②売場面積、従業員から推定する。またそれを「中小企業の経営指標（中小企業庁編）」と比べてみる ③現在材料費、電力使用量、ガス消費量など関連指標から推定する
2. 裸にされる経営者&社員	
一. 経営者の素顔を追え	<ul style="list-style-type: none"> ①約束を守らない人は相手にするな ②事業への専念度を見る ③家庭生活は健全か、健康状態は良好か ④業歴・経営年数は健全か ⑤計数をよく把握しているか ⑥将来見通しとその対応は確かか ⑦従業員から信頼されているか
二. 社員をチェックせよ	<ul style="list-style-type: none"> ①来客の応対ぶりはどうか（態度・服装・言葉づかいはどうか、業務知識はあるか） ②職場の雰囲気はどうか（活気があるか、暗くはないか、整然としているか） ③社員の定着率（よい社員がよく退職していくようなことはないか） ④研修・教育は行われているか、その効果はどうか ⑤社員の能力が生かされ、評価されているか ⑥給与、厚生施設のレベルはどうか
3. 資金の流れを徹底究明	
一. 収益をつかめ	<p><もうかっている会社></p> <ul style="list-style-type: none"> ①商品が増え、積立金がたまり、資産が増えていく ②商品の市況が強い ③人事の効率がよい ④ケチである ⑤税金のことにうるさい <p><損をしている会社></p> <ul style="list-style-type: none"> ①売上が伸びていないのに借入金が増える ②理由のはっきりしない融資申し込みがある ③取引銀行の数が増え、しかも主取引銀行が消極的である ④現金支払が減り、手形支払が増える ⑤手形サイトがだんだん長くなる ⑥融通手形を発行するようになる ⑦安売りが目だってくる ⑧街金融からの借入れが増える ⑨手形のバクリ屋にやられる
二. 資金の使途を明確に	
三. 資金繰りは計画的か	
4. 資産内容を洗う	
一. 不動産担保が確実	
二. 製造業は設備・機械を見よ	<ul style="list-style-type: none"> ①工場の立地条件を見る ②製品がつくられる工程順に見ていく ③在庫の状況を見る
5. 危険な兆候	
一. 融通手形の発行に注意せよ	
二. すべての変化に気をつけよ	<ul style="list-style-type: none"> ①社長の顔色がさえない ②設備投資をしたあとで製品の売れ行き不振は命とりになる ③支払の悪化が起こり、だんだんひどくなる ④主要支払先が変わる。主要販売先の倒産 ⑤主力銀行が逃げ腰になったとき。取引銀行が増え借入金が増え借入金が過大となったとき ⑥融手操作や高利借入れが判明したとき ⑦社員に活気がなくなり、退職者が増えたとき ⑧あちこちからの信用照会が急に増えてきたとき ⑨悪いウワサが広がり商品の引上げがはじまったとき

出所:依馬安邦監修「マンガ企業判断入門」

で、把握するのが難しい。そこでベテラン銀行員は次のような間接的推定法をとっている」(p.175)とする。そのうえでもうかっている企業、損をしている企業の2つに分けてチェックポイントが示される。資金使途に関しては、「資金使途がはっきりしている時—商品を仕入れる、設備を拡大する、などの資金は安心して融資する」(p.176)といった判断が示される一方、「これに反し、資金使途のはっきりしないときは安心できない。“赤字のアナウメ”のことが多いからだ」(p.176)として、警戒が促される。資金繰りに関しては、「銀行は企業の資金繰りによって、“売上げ”から“損益”まで、“経営管理”から“将来見通し”まで診断しているのである」(p.176)ということで、銀行が日々の資金繰りを捉えるなかで、企業の経営状況についてモニタリングする様子が示される。

「4. 資産内容を洗う」では、事業活動上の重要なインフラである保有資産の意義が示される。ここでは、「不動産担保が確実」「製造業は設備・機械を見よ」という2つの項目が取り上げられる。不動産に関しては、「相手から資料がもらえず、実体がほとんどつかめていないのに融資をすとか、信用取引をすとかいう決定を迫られることがある。そんなとき決め手にするのは不動産だ」(p.217)ということで、実務的視点に基づくチェックポイントが示される。設備・機械に関しては、「メーカー（製造業）の場合には、“本社を見るより工場を見よ”といわれる」(p.218)と前置きするなかで、融資担当者が工場を見る場合のチェックポイントが示される。

「5. 危険な兆候」では、取引開始後の中間モ

ニタリング的なノウハウが示される。ここでは、「融通手形の発行に注意せよ」「全ての変化に気をつけよ」という2つの項目が取り上げられる。とりわけ変化の兆候については、「“この企業は危ないな”と思いながらも取引しているケースが多い。それでいて“貸倒れはつくったことがない”という支店長がいる。そのコツは、誰よりも早く取引先企業の“危険な兆候”を察知し、より早く手を打つからだ」(p.252)ということで、危険な兆候を早め早めに把握することの意義が提示される。そうしたうえで「企業が行きづまり、倒産するからには、その前にいろいろな変化、兆候が起こっている」(p.252)として、具体的なチェックポイントが示される。こうした兆候をどう活用するかは別にして、これが、リレーションシップ・バンキングの1つの妙ということは言えるであろう。

もっとも見て来た内容・項目はこれで全てではないし、またこれらの全てが肯定的に受け入れられるものではない。しかしここで言いたいのはその入手が容易であるか困難であるかは別にして、以上に示したような情報が集められ、それが一定の基準のもとに処理されれば融資取引が可能となるし、また融資が継続的に維持されるということである。

なお敷衍すれば、表3においては完全な情報が入手されることが大前提とされる。一方表5においては、相当部分が完全には情報が入手出来ないことが前提とされている。そうした意味で両表は、期せずして重要なインプリケーションを秘めているわけだ。情報の経済学の観点に立てば、表3の世界では、情報不足ではこのスキームが機能しないという意味においてシリア

スに情報の非対称性が問題とされ、中小企業金融の困難性がよりクローズアップされる。他方、表5の世界では端から情報不足が前提とされ、それを補うための生活の知恵的な数々のノウハウが展開される。そしてここには、中小企業金融は所詮そうしたものだという一種の達観した姿勢が窺われるわけでもある。つまり表3のアイデアにおいては情報が不足していれば、このスキームはそもそも機能しないのであるから、中小企業金融の困難性をより際立てることとなる。他方、表5のアイデアにおいては情報不足が前提とされ、そうしたなかで中小企業との取引を模索するわけであるから、中小企業金融は困難ではあっても決して征服出来ない山とは考えないのである。両表の世界の間には大きなクレバスが横たわるということである。言葉を換えれば情報の非対称性の議論は、拠って立つ立場やその状況によって解釈が異なるということであるわけだ。

三. 情報の非対称性についての整理

以上では情報の非対称性の議論について、その拠って立つ立場や状況によって解釈が異なる可能性を指摘した。本稿ではこれまで、情報の非対称性について詰めた議論を行って来なかった。ここでは改めてやや詳しく、中小企業金融に関する情報の非対称性について考えてみることにしたい。表6は、情報の非対称性を考えるに当たって、情報の種類を「a. 完全情報」「b. 不完全情報」「c. 情報不在」の3つに分け、それらの情報がプリンシパル、エージェントの両主体においてどう保有される可能性があるかについてモデル化したものである。「完全情報」は、“実態”的に完全な情報が存在するということであり、「不完全情報」は、“実態”として完全な情報なるものは存在しないということであり、「情報不在」は、そもそも情報自体が“実態”的に存在しないということである。したがって表中の○印は、それぞれの主体が情報を所持あるいは認識している場合に印される。

表6 情報の非対称性についての整理

情報の“密”“疎”		プリンシパル		エージェント		
		密	疎	密	疎	
a.	完全情報	①	○			
		②	○		○	
		③		○	○	
		④		○		○
b.	不完全情報	①	○			
		②	○		○	
		③		○	○	
		④		○		○
c.	不在情報	①	○		×	
		②	○		×	
		③		○	×	
		④		○		×

(注) 「c. 不在情報」中エージェント欄に「×」と表記したのは、実際には情報がないにも拘わらず、プリンシパルの思い込みによって、こうした場合分けが成立すると考えたからである。

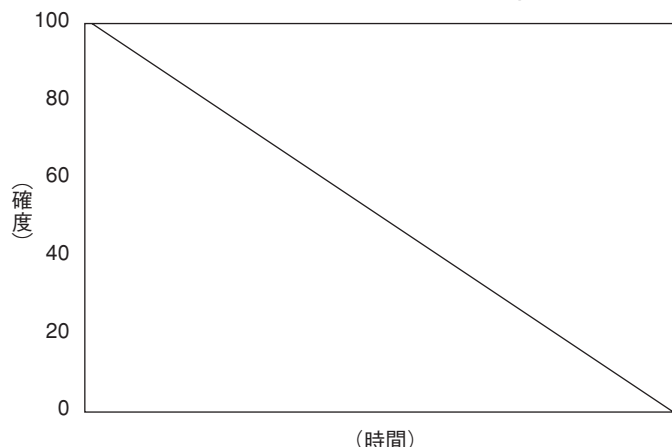
翻ってそれが全てではないかもしれないが、情報の完全度（あるいは不完全度）は、概ね時間軸の関数と考えてよいであろう。時間軸“ゼロ”は、現在及び過去の時点である。たとえば予測ということを取り上げてみよう。未来予測に必要な情報量は現時点から見て手前であればあるほど多く、時点が遠ざかれば遠ざかるほど少なくなることは一般に仮定されてよいであろう。つまりは時間軸を右に移動すればするほど情報確度は低下し、逆に情報の不完全性は高まるということだ。結果、予測精度自体も低まってしまうこととなる。図2はそのイメージである。

次に今少し時間軸から離れて、“完全”な情報ということを考えてみよう。非対称情報の議論では情報の完全度に関係なく、一般に「プリンシパル＝情報“疎”、エージェント＝情報“密”」と考える。だがこれは本当にそう考えてよいのであろうか。たとえばある企業にとって重大な公的な“政策決定”が水面下で動いているとしよう。この場合その情報の保有状況については理論的に、

- ①「プリンシパル＝密、エージェント＝密」
 - ②「プリンシパル＝密、エージェント＝疎」
 - ③「プリンシパル＝疎、エージェント＝密」
 - ④「プリンシパル＝疎、エージェント＝疎」
- の4つの組合せが考えられる。ここで金融取引を前提とすれば、プリンシパル＝銀行、エージェント＝企業ということである。

その政策情報について銀行は、“官庁”筋（たとえば旧MOF担等）を通じて早めに入手することが可能な存在であるとし、また借り手企業は、“政治家”筋（陳情等）を通じて早めに入手することが可能な存在であるとするれば、非対称情報の議論における③の典型例だけではなく、他の3つのケースも可能となることは明らかである。したがって③だけでなく、他のケースを考えることの意義は十分に認められるであろう。各主体の情報の“密”“疎”に対応して、①は、それぞれのルートからの情報が十分なところから双方ともに情報“密”、②は、企業側が政治家筋にコネがないために情報“疎”、③は、逆に企業が政治家筋に強力なロビーイングを展開しているために情報“密”、④は、双

図2 時間軸で見た情報の完全性の確度



方ともにコネクションがないために情報“疎”ということとなる。これらのどれもが現実には生じる可能性は大きいであろう。

不完全情報下でも上記同様に、ケースは4つ考えてよいであろう。ただ情報不在下ではこのパターンの意味合いがやや異なる。情報不在下においても4つのケースを考えるが、プリンシパルの“思い込み”を前提とすればそれが成立するからである。つまりここではそもそも情報そのものが「不在 (=ない)」であるにも拘らず、プリンシパルとしてはエージェントが情報を「有する」と誤解する場合があるということだ。そうした関係性を示すために表6の「c. 不在情報」の項におけるエージェントの欄は「×」表記とした。実質的に情報が「ない」という立場では“非対称”ではなく“対称”情報なのであるが、そうした思い込みの中で“非対称”情報が議論されることとなる。奇妙なことではある。しかしこれも現実には十分に起こりえる話である。さらには企業規模が小さければ小さいほど、こうした状況が現実には生じる可能性は大きくなるであろう¹⁷。たとえば常に行き当たりばったりで経営される企業を想定しよう。この企業は今後の事業の見通しなど端から持っていない。にも拘らず銀行が、経営者のパフォーマンスなどに幻惑されて「ない」ものを「ある」と誤解することは多々あるのではなかろうか。少々言いすぎかもしれないが、銀行のインテリジェンス度が高ければ高いほどそうした誤解が生じる。

これまでの情報の非対称性の議論において

は、「プリンシパル=情報“疎”」「エージェント=情報“密”」という組合せがほとんど唯一である。しかしながらこれが如何に単純化した議論であるとしても、それを根拠に議論が展開されることは危険でありすぎる。とりわけ中小企業金融を論じる場合には、対象の未成熟性を考慮に入れなければならない。要はここでは、未成熟であるだけに想像のつかないことが可能性として存在するということである。中小企業金融分野に情報理論を持ち込む時には、より一層慎重かつ丁寧な対応が図られなければならないということだ。

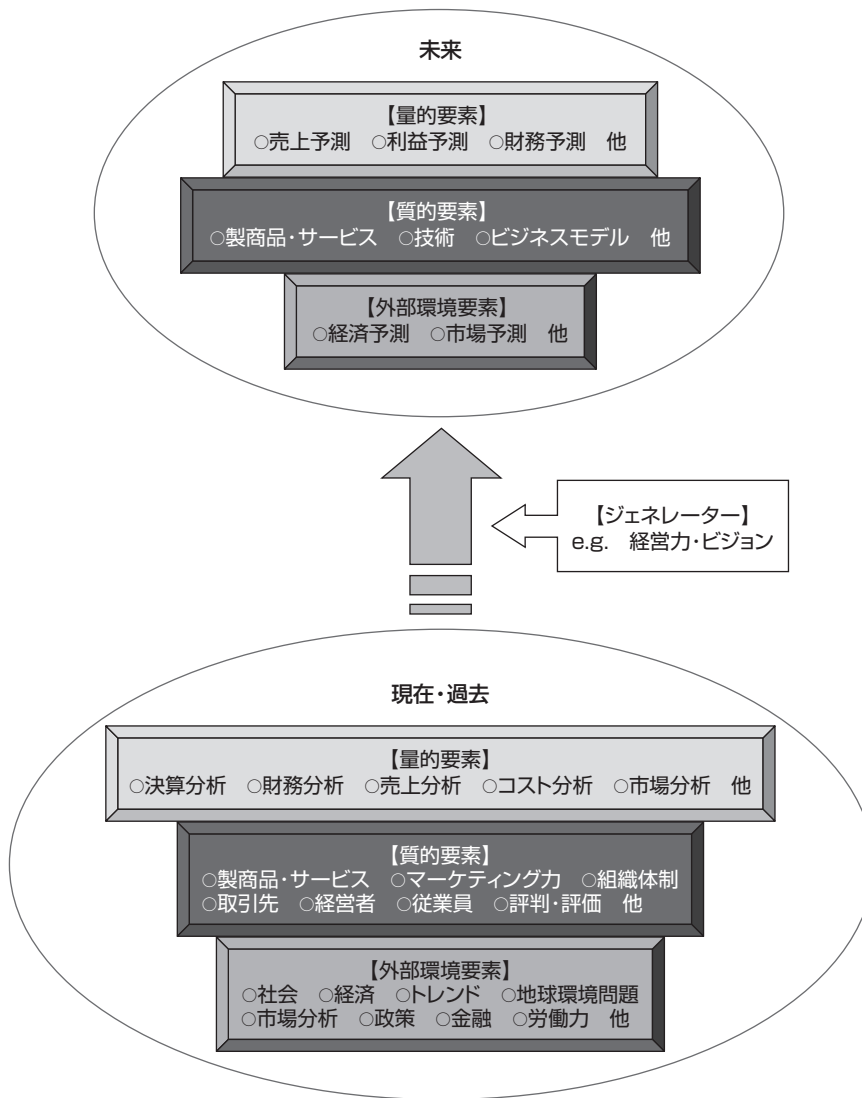
四. 克服すべき課題：未来志向のなかでの情報処理

未来は誰にとっても不確実性の大きい世界である。たとえエージェントであっても、未来に関する情報は大部分が“疎”の世界である。情報の非対称性の議論においては、そうした未来に関する情報確度の低さが大きく影響していると考えてよい。問題はこれまで、そこまで詰めた考察がされて来なかったことである。その意味で、時間軸に沿った形において情報の不確実性を眺め直すことの意義を提起するわけである。図3ではこれまでの議論を踏まえて、情報及び情報処理について「過去・現在」と「未来」の時間軸に従う形において整理を試みた。

「過去・現在」・「未来」ともに、大きく外部環境要素、質的要素、量的要素に分け、そうしたなかでそれに属する個別の項目を列挙した。ここで「過去・現在」に関するデータが

17 ここでは公開度の高い大企業の場合には、情報に関する透明性が高いことを前提としている。逆に公開度の低い中小零細企業の場合には、透明性が低いことを前提としている。そのために外部からは情報の所在確認が出来ないということだ。

図3 企業調査に関する必要情報の整理



「未来」に係わるデータの数より多いのは、どんなに叡智を尽くしても未来を示すデータは相対的に少なくしか認知出来ないからである。実際にたとえば計量経済モデルの場合なども、多くの先決変数¹⁸（外生変数+先決内生変数）から少数の内生変数が求められている。先決変数は「過去・現在」データであり、予測対象とされる内生変数は「未来」データである。このことからその意味するところは明らかであろう。

計量経済モデルにおける予測では、過去のデータから過去の事象を説明し、統計学的に有意な推計結果を方程式として採用し、そうした方程式によって構成されるモデルに対して“予想”先決変数を予見として与えることによって、解が導かれる。この結果がモデルによる予測結果ということである。ここでの処理は極めて機械的である。こうしたマクロ経済の予測も大層難儀なのであるが、これをミクロの企業ベースに

18 先決変数は計量モデルにおいて区分される変数の1つのことで、モデルのなかで予め決定されるものを指す。先決変数は、外生変数と先決内生変数からなる。

置き換えると一層のこと機械的処理だけでは確度の高い予測は困難となる。大数の法則に多くを依存する計量経済モデルの世界は基本的に線形関係の世界であるが、企業活動は常に線形的に盛衰するわけではない。画期的なイノベーションの存在を考えてみよう。こうしたイノベーションを実現した企業は、それまでの状況からまったく断絶した非線形的成長を遂げる可能性を有する。一挙に売上が何倍・何十倍となることが十分にありえるということだ。過去の傾向に頼り切った計量モデルのスキームでは、その企業の先行きを予測することはまったくもって不可能である。

翻って企業ベースの予測では、予測のためのジェネレーターが存在が必要となる。ここでジェネレーターというのは、「過去・現在」のデータ系列を原材料として、「未来」系列を生成

するための起動機というほどの意味である。図3はそうした関係性を示した。同図ではジェネレーターとして経営力とビジョンの2つを例示的に掲げている。ここでは経営力とビジョンが未来への架け橋ということであり、個々の企業の先行きを予測しきるためには、その企業における経営力とビジョンを予めしっかりと把握しなければならないということだ。経営力及びビジョンは明らかにソフト情報である。大企業取引やスコアリング取引において、あまりにも便宜性を先行させてハード情報に頼りすぎる手法は、未来志向という観点に立てば無力な部分が多いということになる。容易に想像されるように一般に未来予測の困難性は言うまでもない。しかしながら困難ということで予を納めてしまえば、永遠に埒が開かないわけである。

表7は“未来”志向を意識した銀行の役割分

表7 情報処理の組織分担

	現在・過去			未 来		
	量的要素	質的要素	外部環境要素	量的要素	質的要素	外部環境要素
マクロ調査部			<ul style="list-style-type: none"> ○社会 ○経済 ○トレンド ○地球環境問題 ○政治・政策 ○金融 ○労働力 他			<ul style="list-style-type: none"> ○経済予測 他
産業（事業）調査部		<ul style="list-style-type: none"> ○製商品・サービス ○取引先（とりわけ大企業） 他	<ul style="list-style-type: none"> ○市場分析 他		<ul style="list-style-type: none"> ○製商品・サービス ○技術 ○ビジネスモデル 他	
企業審査部 営業店 (経営研究所)	<ul style="list-style-type: none"> ○決算分析 ○財務分析 ○売上分析 ○コスト分析 他	<ul style="list-style-type: none"> ○マーケティング ○組織体制 ○経営者 ○従業員 ○評判・評価 他		<ul style="list-style-type: none"> ○売上予測 ○利益予測 ○財務予測 他		

担体制を示した。同表では、マクロ調査部は、現在・過去において社会・経済等の外部環境要素を分析し、その分析をもとにして主として経済予測等の外部環境“予測”を行う。産業（事業）調査部では、製商品・サービス等の質的要素や市場分析等の外部環境要素に関する現在・過去のデータ分析を行い、その分析をもとにして主として製商品・サービス、技術等の質的要素を予測する。企業審査部等では、直接的に個別取引先に関するデータを扱う。ここでは、決算分析、財務分析等の量的要素、マーケティング力、組織体制等の質的要素に関して現在・過去のデータ分析を行い、その分析をもとにして売上予測、利益予測等の量的要素に関する予測を行う。勿論このような体制は、大手行においてはフル装備で、また中小行においては一部外部機関に依存しながらも過去から曲りなりに組み込まれて来たものであり、格別目新しいものではない。しかしながらとりわけバブル崩壊以降、コスト問題を第一義に審査体制を崩壊させた多くの銀行において、“未来”志向をキーワードとして審査体制における役割分担を再確認することの意義は決して小さくないはずである。

これまでの企業審査はそれが科学的であってもなくとも、基本は過去及び現在の分析にほぼ終始して来た。過去・現在の分析結果をもって、それをそのまま100%未来の判断基準とするという考え方である。クレジットスコアリングの評点はそれがどんなに精緻な方法を採用したとしても、所詮“これまで”の結果がそうであるということにすぎない。それを未来に繋ぐためには、**図3**で見た“ジェネレーター”のごとき

存在が必要であるわけだ。このジェネレーターこそが、個々の銀行のあるいは個々人のノウハウである。ジェネレーターに関する例示は経営力とビジョンの2つである。経営力という言葉はこれだけでは何だかよく分からない。ここでの経営力は、企業が達成すべき目標に向けてその達成を可能ならしめる組織的能力のことである。このなかには経営者・社員個々といった個人ベースの能力も含まれるが、組織が柔軟かつ有機的に機能していることの価値の方がはるかに大きい。またビジョンは企業経営に絶対的に欠くことが出来ない。ビジョンはある意味夢物語であるかもしれない。だがそれはそれでよい。夢のない企業は足もとでいくら好業績をあげていても先行きの保証は暗いからだ。

見て来たように“未来”志向というキーワードを視野に入れる場合、ジェネレーターをどう把握するかということが最大の課題となる。この難しさは、もしかしたら当該企業自身もよく分かっていないことかもしれない。企業規模が小さくなればなるほどその可能性が大きいということであるとすれば、ここに、とりわけ中小企業においてこそ本来の意味でのリレーションシップが必要となる。企業と親密な対話を繰り返すことによって、銀行・企業ともによく見えなかったものが見えて来る。そうすることによってはじめて、未来変換方程式としてのジェネレーターの意義が明確となる。このことこそが、われわれが追求してやまないリレーションシップ・バンキングの根源的な意義であると考えられるのである。

小括

(メインバンク・システム)

メインバンク・システムは正式の契約を交わすことなく、両者の意思を表明することによって成立するものであるところから、これを“事実婚”関係として捉えた。事実婚は婚姻届は出していないものの、事実上婚姻状態にある関係を指す。そしてそうした関係性は法律上多数の権利が認められているわけでもある。勿論メインバンク関係がそこまで強い権利と言うつもりはない。だが本来的には、企業・銀行ともにそれを十二分に意識すべきであろう。徒や疎かには出来ない関係ということである。

メインバンク・システムの構成要件としては、堀内・福田〔1987〕では唯一融資シェアが取り上げられる。これは一番シンプルなアイデアであり、青木・パトリック・シェアード〔1996〕では、①銀行借入、②債券発行関連業務、③株式の持合い、④支払決済勘定、⑤情報サービスと経営資源の提供の5つ、またシェーンホルツ・武田〔1985〕では、①高い融資シェア、②資本関係、③人的関係、④総合的な取引関係、⑤長期的関係、⑥メリットの享受・デメリットの許容の6つが、要件として示される。

メインバンク・システムが有する機能として本稿では、①モニタリング機能、②保険・救済機能、③セールス機能の3つに絞って論じた。ここで機能というのは、借手企業・貸手銀行双方から見たシステムに関する使い勝手のことである。メリットと言ひ換えてもよいかもしれない。なお、こうしたメリットに関する分析は銀行サイドに偏ったものが多く、その分企業サイ

ドに立った分析が弱いと見られる。メインバンク・システムが、制度の本質的な意味において十全に機能しうるものであったとしても、一方に偏ったメリットの押し売りは制度の健全な発展を妨げることとなる。

また、メインバンク・システムは大企業においてのみ成立するわけではなく、中小企業においても存在が指摘される。しかしながらこれまでの先行研究は大企業をベースとするものが多く、そこから導き出された基準や機能は、そのまま中小企業に適用するのは難しいという印象が強い。本稿では大企業と異なる基準を追究するという点において、あるいはダブルスタンダードとなってしまうかもしれないが、そのことを覚悟したうえで中小企業に適用可能な基準・機能について検討することとした。

(中小企業とメインバンク)

中小企業のメインバンク・システムを論じる際には、リレーションシップ・バンキングとセットでされることが多い。村本〔2005〕や加納〔2006〕では、メインバンク・システムがリレーションシップ・バンキングの一部あるいはそっくりイコールとして捉えられている。しかしながら、メインバンク・システムとリレーションシップ・バンキングはそもそも出自が異なる。出自の異なる同士が、その概念を完全に一致させることはありえないであろう。そのため本稿では、メインバンク・システムとリレーションシップ・バンキング（あるいはトランザクション・バンキング）に関する概念の明確化とその整理を行った。またここで採用した“メインバンク度”の概念は、リレーションシップ・

バンキングとトランザクション・バンキングの組合せ度合いによって決定されるものと考えた。

そして、メインバンク・システムとリレーションシップ・バンキングの関係性を議論するなかで、中小企業のメインバンク・システムに関する要件を検討した。その結果炙り出されたのが、①融資シェアと②長期的関係ということである。これまでの先行研究が大企業をベースとするものであるところから、提起された基準1つ1つについて中小企業の実態に即してそのメリット・デメリットを評価した結果として、この2つが最終的に残ったということである。

こうした「融資シェア」「長期的関係」の2つについては、さらなる検討を加えた。ここでの視点は「何のために？」ということである。「融資シェア」や「長期的関係」は何を目的に関係性が維持されるのかということである。企業金融としての営為は、それがそもそも付加価値を創造しなければならないということである。付加価値が創造されなければ企業金融など本来的に成立しないものである。付加価値の創造こそが、借手企業・貸手銀行の双方に“Win = Win”の関係を保証する。

一方メインバンク・システムの機能について、「①モニタリング」が借手企業の苦痛を伴うものであるとして、企業がそれに耐えるのは反対給付として、「②保険・救済機能」が期待されるからだという説明が半ば定説化している。しかし複数の実証研究によれば、そうした保険・救済機能は否定される。したがってそこに別の説明因子が用意されなければ、メインバンク・システム自体の成立要件が失われてしま

うこととなる。

そのため本稿では、メインバンクが存在することによって生じる「レピュテーション効果」という概念を持ち込んだ。これは、「アナウンスメント効果」ということでもよいかもしれない。メインバンクを持つことによって、そしてそれが信用度の高い銀行であればあるほど企業の信用度も高まることになるわけだ。とりわけ中小企業においてメインバンクを持ちたいとする傾向が強いのは、そうした期待によるところが大きいのではないか。そうであるとすれば、メインバンク・システムに関する多くの矛盾が解決される。

(メインバンク・システムとリレーションシップ・バンキング)

本稿においては、リレーションシップ・バンキング（あるいはトランザクション・バンキング）は、金融取引上の情報処理手段・手法であると考えた。そして、こうした情報処理手法・手段の組合せによってメインバンクの度合いが決定されるとも考えた。その結果、残る問題は「リレーションシップ・バンキングとは何か？」ということに絞り込まれる。これまでの先行研究では、リレーションシップ・バンキングという言葉が使われるわりに、その中身について詳細に分析の俎上に載せた研究は少ない。このことは分析の関心がマクロに偏りすぎて、折角の研究が、実務家の目で見たと納得性になかなか繋がらないという弊害を生み出すことともなっているということだ。そうした認識の下、リレーションシップ・バンキングの中身についてやや詳細に検討した。

以上の認識からここでは原点に立ち返って、通常の融資審査において収集される情報およびその処理まで対象を広げることとした。リレーションシップバンキング研究会〔2004a〕では大きく、「A. スコアリングによる信用格付の定量要因で使用される財務指標等の例」、「B. 財務定量モデルによる信用格付の定量要因で使用される財務指標等の例」、及び「C. 定性要因」の3つに分けて、信用格付を前提として、そのために収集すべき情報とその処理についての例示が示される。ここでは例示としてはあるが、収集すべき情報について具体的項目が示される。それだけ現実に近づいたということである。

もっともリレーションシップバンキング研究会が前提とするのは、情報収集に関する一種の理想形である。なおのこと中小企業金融における情報収集においては、完全性を追求するばかりでは取引を進行させることはできない。そのため銀行は、依馬〔1992〕に見られるような調査あるいは審査のために経験則に基づくノウハウを蓄積させて来たわけでもある。それを「非対称性情報」と呼んでも何でもよいのだが、情報が不足するという意味合いにおいて、中小企業金融は手探り状態で実行されるのが一般的であった。中小企業金融というのは、本質的に不完全情報のなかで実行される金融体系であり、それを実行するために、銀行において数多くのノウハウが蓄積されて来たということである。

中小企業金融は、元来が不完全情報を前提として成立する金融体系であるとして、「不完全情報」あるいは「非対称情報」ということについて考えてみることにした。情報を区分けする

と、「完全情報」「不完全情報」「情報不在」の3つに分けられる。そして理論的にはこれらのそれぞれにおいて、情報の非対称性が議論されなければならない。情報の確度は、一般に短期から長期に時間が移動するに従って小さくなる。そうしたところから情報の完全度については、その多くが時間軸に左右されるものであることが併せて指摘される。情報の非対称性問題は、抽象的に論じているばかりでは一向に埒が開かない。そのことを念頭に、アイデアの幅を少しく広げたということである。

これまでの情報の非対称性の議論においては、「プリンシパル＝情報“疎”」「エージェント＝情報“密”」という組合せがほとんど唯一であった。しかしながらこれが如何に単純化した議論であるとしても、それを根拠として無前提に議論が展開されることは危険でありすぎる。とりわけ中小企業金融を論じる場合には、対象（中小企業）の未成熟性を考慮に入れなければならない。要するに、未成熟であればあるほど予め想像のつかないことが存在するということである。中小企業金融分野に情報理論を持ち込む時には、より一層慎重かつ丁寧な対応が図られなければならないということなのだ。

融資案件に関する情報処理においてもっとも重要であるのは、未来に関して情報を創造（予測）しなければならないということである。未来予測は好むと好まざるとに関らず、ハード・ソフトの両方を含む過去あるいは現在までのデータをもとに行われなければならない。そうした場合、現在から未来への架け橋としてどういう形にせよ、ジェネレーターが存在が必要となるであろう。本稿ではそうしたジェネレーター

の要素として、例示的に経営力とビジョンの2つを掲げた。

過去・現在に関するデータは、手間隙を惜しみさえしなければほぼ等しく入手可能なものである。こうした時点における情報の非対称性はあまり本質的な問題ではない。格別ユニークに、「プリンシパル＝情報“疎”」「エージェント＝情報“密”」という組合せがもたらされるわけではないからだ。だがここに時間軸を持ち込むと様相が一変する。「未来＝情報“疎”」「過去・現在＝情報“密”」の組合せが一般的となるからだ。こう考えると、情報の非対称性の問題は実は主体間の情報格差などではなく、時間軸間の情報格差ではないかということになる。

融資判断において実務的に悩ましいのは未来情報に関するものが大多数である。確度の高い未来情報を手にするために蓄積したのが、各銀行それぞれのノウハウである。そうしたノウハウは決してハード情報の処理から機械的に得られるものではない。このノウハウは個々の職人技を組織的に制度化したものと言ってよいであ

ろう。それをここではジェネレーターと言いつた。ジェネレーターを構成する要素が経営力とビジョンであるとして、ジェネレーターがジェネレーターの役目を果たすためには、経営力とビジョンを触媒としてデータの過去・現在の系列を未来系列に変換・創造しなければならないわけである。これには、もしかしたら融資判定者の卓越した「想像」力が求められるということであるかもしれない。

いずれにしても融資を未来志向で考えるとすれば、銀行におけるジェネレーション能力が改めて回復されなければならないということである。こう議論すると、曖昧模糊としてしまい先が見えにくくなるかもしれない。しかしこれは、先人が遥かに物量ともに乏しい過去の時代において潜り抜けて来た道であるわけだ。今われわれが抱える問題は、合理化・効率化の大義名分を掲げるなかで、そうしたノウハウ＝ジェネレーション能力をあまりにも失いすぎてしまったことである。

【参考文献】

- 青木〔1996a〕：青木昌彦『日本語版への序文（1）』（青木昌彦＋ヒュー・パトリック編「日本のメインバンク・システム」東洋経済新報社，1996年5月）
- 青木〔1996b〕：青木昌彦『メインバンク・システムのモニタリング機能としての特徴』青木昌彦＋ヒュー・パトリック編「日本のメインバンク・システム 第1部第4章」（東洋経済新報社，1996年5月）
- 青木・パトリック〔1996〕：青木昌彦＋ヒュー・パトリック編『日本のメインバンク・システム』（東洋経済新報社，1996年5月）
- 青木・パトリック・シェアード〔1996〕：青木昌彦＋

- ヒュー・パトリック＋ポール・シェアード『日本のメインバンク・システム：概観』（青木昌彦＋ヒュー・パトリック編「日本のメインバンク・システム 第1部第1章」東洋経済新報社，1996年5月）
- 井上〔2009〕：井上貴文『金融機関における貸出手法の決定要因—なぜ地域金融機関でリレーシブ・バンキング機能しないのか—』（神戸大学経営大学院“Current Management Issues”，2009年11月）
- 依馬〔1992〕：依馬安邦監修『マンガ企業判断入門—銀行は企業をどう見ているか—』（サンマーク出版，1992年3月）

- 岩田〔1979〕：岩田清『信用調査読本—信用調査・審査の秘訣—』（東京布井出版，1979年5月）
- 加納〔2006〕：加納正二『メインバンクを変更する中小企業の特徴』（REITI Discussion Paper Series 06-J-002，2006年2月）
- 金融審議会〔2003〕：金融審議会金融分科会第二部会『リレーショナルシップバンキングの機能強化に向けて』（2003年3月）
- 金融庁〔2003〕：金融庁『リレーショナルシップ・バンキングの機能強化に関するアクションプログラム—中小・地域金融機関の不良債権問題の解決に向けた中小企業金融の再生と持続可能性（サステナビリティ）の確保—』（2003年3月）
- 金融庁〔2005〕：金融庁『「リレーショナルシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」に基づく取組み実績と総合的な評価について』（2005年6月）
- 齊藤〔2005〕：齊藤正『地域金融システム再生と信用金庫の役割』（「信金中金月報」2005年7月）
- 齊藤・橋木〔2005〕：齊藤隆志・橋木俊詔『中小企業金融における取引関係と取引条件』（REITI政策シンポジウム「中小企業のライフサイクルと日本経済の活性化」2005年6月）
- 酒井〔2007〕：酒井俊行『中小企業金融検討のための「固定費配賦型収益管理モデル」の提起について—情報の非対称性・エージェンシーコストの議論を踏まえて—』（商工金融第57巻第7号，2007年7月）
- 酒井〔2008〕：酒井俊行『情報の経済学と中小企業金融—実務的観点における問題点の整理—』（商工金融第58巻第10号，2008年10月）
- 酒井〔2009〕：酒井俊行『中小企業金融における新旧融資手法の対比による問題点の整理』（日本中小企業学会論集，2009年8月）
- 酒井〔2010〕：酒井俊行『“顔”の見える中小企業金融』（商工金融第60巻第1号・2号，2010年1月・2月）
- サンデル〔2010〕：マイケル・J・サンデル『これからの「正義」の話をしよう』（ダイヤモンド社，2010年5月）
- シェーンホルツ・武田〔1985〕：カーミット・シェーンホルツ+武田真彦『情報活動とメインバンク』（日本銀行金融研究所「金融研究」第4巻第4号，1985年12月）
- シャー〔1998〕：マーク・シャー『メインバンク神話の崩壊』（東洋経済新報社，1998年10月）
- 多胡〔2003〕：多胡秀人『実践！リレーショナルシップバンキング—中小・地域金融機関よ、座して死を待つのか—』（金融財政事情研究会，2003年7月）
- 筒井・植村〔2007〕：筒井義郎・植村修一『リレーショナルシップバンキングと地域金融』（日本経済新聞出版社，2007年5月）
- 飛田〔2003〕：飛田努『メインバンクシステムを取り巻く環境の変化と経営不振企業への支援の実際—1990年代の銀行融資の実証分析を中心に—』（立命館経営学第42巻第1号，2003年5月）
- 飛田〔2004〕：飛田努『銀行借入が企業財務にどのような影響を与えたのか—1990年代末期における日本企業の財務構造と銀行借入に関する分析—』（立命館経営学第43巻第3号，2004年9月）
- 中村・森田〔2004〕：中村中・森田昭男『中小企業と地域活性化のためのリレーショナルシップバンキング』（中央経済社，2004年9月）
- 播磨谷・永田〔2006〕：播磨谷浩三・永田貴洋『中小企業金融におけるメインバンク関係の検証—地域金融機関の効率性と貸出態度との関連—』（REITI Discussion Paper Series 06-J-002，2006年1月）
- 堀内・福田〔1987〕：堀内昭義・福田慎一『日本のメインバンクはどのような役割をはたしたか』（日本銀行金融研究所「金融研究」第6巻第3号，1987年10月）
- 堀内〔1990〕：堀内昭義『金融システムは如何に機能するか』（大蔵省財政金融研究所「ファイナンシャル・レビュー」March-1990）
- 松村〔2001〕：松村勝弘『負債は企業を規律付けるか、メインバンクはモニタリング機能を果たすか』（立命館大学ファイナンス研究センター「リサーチペーパー」01-004，2001年）
- みずほ総研〔2004〕：『米国におけるリレーショナルシップ・バンキング—担保・保証の役割を中心に—』（みずほ総研論集2004年Ⅲ号）
- 村本〔2005〕：村本孜『リレーショナルシップ・バンキングと金融システム』（東洋経済新報社，2005年2月）
- 村本〔2007〕：村本孜『リレーショナルシップ・バンキングの充実に向けて—ソフト情報としての知的資産経営』（信金中央金庫総合研究所「研究会報告」2007年9月）
- 柳田〔2006〕：柳田浩孝『中小企業取引におけるCSRを通じたメインバンク機能の再構築』（神戸大学経営大学院“Current Management Issues”，2006年8月）

- 由里〔2003〕：由里宗之『リレーションシップ・バンキング入門』（金融財政事情研究会，2003年6月）
- リレーションシップバンキング研究会〔2004a〕：リレーションシップバンキング研究会『ローンレビューの実践―貸出資産健全化へ向けた「仕組み」―』（金融財政事情研究会，2004年3月）
- リレーションシップバンキング研究会〔2004b〕：リレーションシップバンキング研究会『モニタリングの実践―取引先を「よくみる」匠の技―』（金融財政事情研究会，2004年5月）