

〔中小企業懸賞論文入選作品〕

地域金融機関による中小企業向け金融支援

～関東航空機産業の成長にむけて～

井上 菜々子 醍醐 佳範 加藤 夕香子 武内 俊介
(立教大学) (立教大学) (立教大学) (立教大学)
(経済学部3年) (経済学部3年) (経済学部2年) (経済学部2年)

< 要 旨 >

本稿は航空機産業における中小企業のメインバンクの在り方について考察していく。現在航空機産業はボーイング社のB787、B777の増産や国産旅客機MRJの量産開始により市場拡大が見込まれている。ただし、工業統計表によると、中小企業におけるここ10年の製品出荷額は横ばいが続いているのが現状である。我々は、その原因の一つにメインバンクの中小企業ファイナンスがあると考えた。また、航空機産業に焦点を当てたメインバンク関係の先行研究は存在しなかったため、航空機産業における中小企業や地域金融機関にヒアリング調査を行った。政府や地方自治体はISO9001など認証取得における費用の援助などを既に行い始めているものの、地域金融機関は未だに融資の面では思い切った施策が行えていない。特に中小航空機部品産業においてそれは顕著であった。中小企業を含めた企業の成長こそが、産業全体の成長につながると考え、本稿では中小航空機関連企業に対するメインバンクの融資面での支援を考える。航空機産業集積地域である中京地区の先行事例をもとにすると、シンジケートローンによる中小航空機関連企業への支援の事例が複数存在していた。しかし、関東地区の中小航空機部品関連企業への融資の際にシンジケートローンを使用した例はわずかであった。関東地区で航空機部品関連企業に行ったヒアリング調査では、多額な資金が必要なケースもあるが大型融資はなかなか受けられない、との声が聞かれた。これはメインバンクが企業側の融資の面でのニーズに応えられていないことを表している。中小航空機関連産業の発展を金融機関が支援する一つの手段として、本稿はシンジケートローンの導入を提案する。

目次

1. 航空機産業の現状
2. メインバンク制度
3. 各機関の役割
 - 3.1. 政府・銀行・企業の役割
 - 3.2. 政府の支援
 - 3.3. メインバンクと中小企業
4. シンジケートローンによる金融支援
 - 4.1. 導入する背景
 - 4.2. 中京地区における先行事例
 - 4.3. 関東地区へのシンジケートローンの導入
 - 4.4. 金融機関側のメリット
5. 展望

1. 航空機産業の現状

航空機産業は安定成長産業であり、今日最も注目されている産業の一つでもある。経済産業省は、航空機産業を「裾野が広く、他産業への技術波及効果が高く、今後20年間で民間機市場が倍増すると予想されている成長産業」と位置付けている¹。このことは工業統計表のデータにも表れている。図1は航空機部品・補助装置製造業の製品出荷額推移のグラフである。合計では、2003年から2013年の10年間で、出荷額は5千億円から1兆円と約2倍になっていることがわかる。しかし、企業規模4人から199人に限ってみてみると²、同じ期間で製品出荷額はほとんど横ばいであり、成長は見られない。このデータから航空機産業は、産業への期待は大きく、大規模な企業は順調に業績を伸ばしている傾向にあるが、中小の下請けなどの部品メーカーは恩恵を得られていない状況にあることがわかる。実際に中小航空機関連企業へのヒアリング調査の際には、「航空機産業で注目されるのは、組立メーカーなどの大企業であり、中

小の部品メーカーへの金融機関の注目度は未だに低い」との声が聞かれた。しかし産業が成長していくには、大企業だけでなく中小企業も含めた全体の底上げが欠かせないはずである。

企業規模以外にも課題は存在する。現在、日本の航空機産業は中部地域が発展の中心となっている。その原因は、中部地域はボーイング社のB787型機の主要部品の生産を行ってきた歴史があり、そのため大手重工メーカーとの受注や発注で協力関係を持ってきた主要部品メーカーが多いことである。また、その下請企業も同地方に集積していることも原因として挙げられる。

以上のように、中部以外の地域の企業、航空機産業の課題として挙げられる。以下ではこれらの課題をメインバンクを中心とした金融機関の働きによって解決する方法について考察していく。

2. メインバンク制度

メインバンク・システムについては多くの先行研究があるが、ここでは中小企業におけるメ

¹ 経済産業省、2012、「経済産業ジャーナル『はばたけ！ニッポンの航空機産業』」より引用。

² 中小企業の定義は300人以下だが、本論文ではデータの関係で199人としている。

図1. 航空機部品（原動機を除く）・補助装置製造業の製品出荷額推移

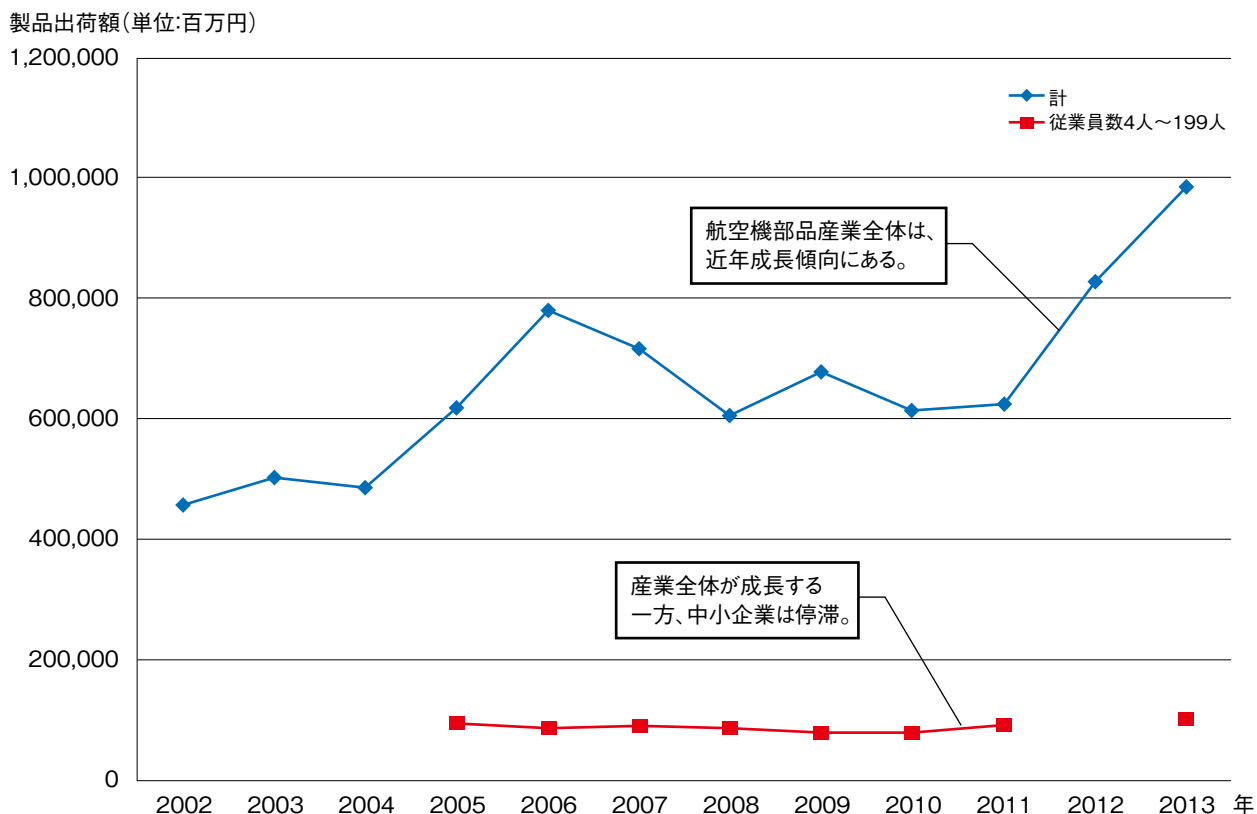


図:筆者作成
 (注) 4人~199人の2012年データなし
 出所:経済産業省、各年、工業統計調査。

インバンク・システムについて明確にしていく。中小企業庁の『中小企業白書2007年版』においてメインバンクと中小企業の関係について記述されている。しかし、メインバンクの定義には触れておらず、「ここでは、企業が、借入・預金残高に関わらずメインバンクと認識しているものをメインバンクとして扱う」(中小企業庁、2007)と述べられている。また青木(1996)は、「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」(青木・パトリック・シェアード、1996)と述べている。やはり、メ

インバンクと企業の関係は漠然とその関係性を認識しているに過ぎない存在で、明確な契約を交わしているわけではない。ただ、融資シェアが最大であることはメインバンクの条件としては非常に意味がある。実際に、金融機関と企業との取引は融資に関するものが一番多い。従って本稿では融資シェアが一番高い銀行をメインバンクとする。

次に、先行研究などに書かれているメインバンクの機能はいわゆる大企業とメガバンクにおける役割である。しかし本稿では、航空機産業の中小企業を扱っていくため、その点とは区別して考えたい。本稿では、中小企業におけるメ

インバンクの機能を述べていく。先行研究などを見ても、メインバンクの機能はモニタリングが大きくあると言われている(青木・パトリック・シェアード、1996)。「メインバンクは単に融資を行うだけではなく、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」と述べている。これらの機能は中小企業に関しても、もちろん存在する。これは企業になにか問題が生じた時に一定の介入機能をメインバンクは果たさなければならない点で相違はない。

一方、中小企業のメインバンク機能にはリレーションシップバンキングに特徴と意義がある。中小企業を対象としたメインバンクは、ディスクロージャー³などによって容易に手に入れることができるような「ハードな情報」だけではなく、信用情報や返済可能性に関する情報など外部者にとって容易に入手できないような「ソフトな情報」も大企業に比べて必要になるため、フレキシブルに対応しなければならない。そのためメインバンクの機能として、モニタリング機能だけではなく、対面式のリレーションシップがより必要になる。代表的な機能として、健全性・収益性に関するサポートがある。これは企業が存続していくために、金融機関がハードな情報だけではなく、ソフトな情報も用いて企業をサポートするものである。

例えば金融機関の担当者が実際に企業に訪問することや、社長と直接会い、会社の方針にあったビジネスプランを一緒になって考えることも行うこともある。このやり方は一見銀行に

は何の利益もない様に見えるが、企業の売上向上は、銀行にとって融資のリスクが小さくなることになるため、間接的には金融機関にもメリットとなる。このようにメインバンクと中小企業は銀行が一方的にモニタリングや救済を行うのではなく、リレーションをとることもメインバンクとの関係になるのである。

3. 各機関の役割

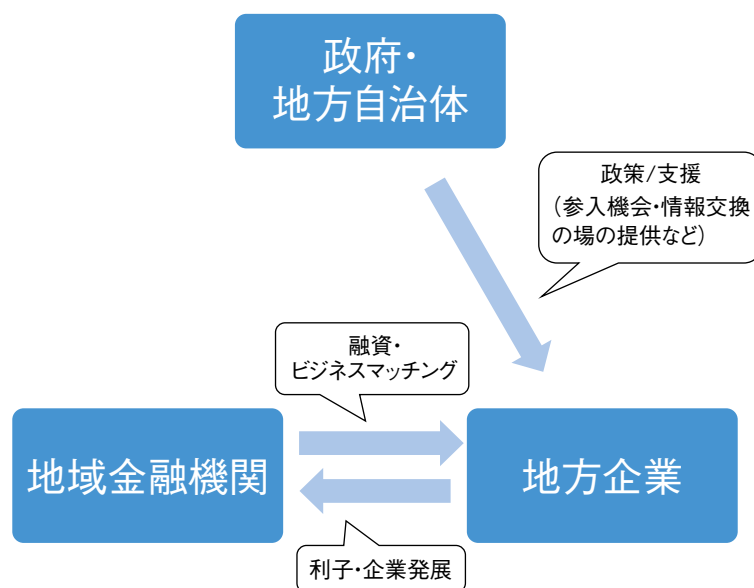
3.1. 政府・銀行・企業の役割

これまでは航空機産業やメインバンク制度の現状や制度について確認したが、では次に、航空機産業全体が成長していく中、中小企業はどのように成長すればよいのか。現在、年々日本の「都市集中」と「人口集中」問題は注目されており、背景には東京オリンピックや東日本大震災の影響もあると考えられる。内閣府は2014年7月25日に「まち・ひと・しごと創生本部」設立準備室を発足させ地方創生のために動きだした。このように近年、政府は地域活性化のために一歩を踏み出している。

しかし政府が行うことは産業全体に対する政策であり、企業一つ一つの成長を見ることは不可能である。また中小企業にとってはなおさらである。そこで彼らにとって、メインバンクの機能を利用した三者一体の体制は非常に大切なのである。図2は産業が成長していくためには政府や地方自治体と地域金融機関の両者の存在が必要であることを示している。図2において地域金融機関と示しているが、中小企業と融資などの取引を行うのは主にメインバンクと

3 ディスクロージャーとは、企業が投資家や取引先などに対し、経営内容に関する情報を公開すること。企業内容の開示。三省堂、大辞林参照。

図2. 政府と銀行による企業支援方法



図：筆者作成

なる。また、この地方企業というのは、地方に拠点を置く中小企業のことである。このように今国内では政府と企業がそれぞれの役割を担って地方を活性化しようとしている。それぞれの役割については3.2、3.3で詳しく述べていく。

3.2. 政府の支援

この節では、政府から企業への支援について取り上げる。表1では、関西、関東のように政府が地域で行っているものと、秋田の県単位で行っているものの三つをまとめた。また対象者・

表1. 各地域の航空機産業支援

地域	関西	関東	秋田県
事業名	関西国際航空機市場参入等支援事業	航空機産業支援策	航空機産業強化支援事業
実施日	2013年（月、日不詳）	2013年10月4日	2015年3月26日
主体	近畿経済産業局	関東経済産業局	秋田県
対象者	関西の中小企業	関東地区の航空機事業をもつ中小企業	県内の航空機関連企業
内容	(1)市場参入の機会創出 (2)サプライチェーンの強化 (3)バリュー創出	(1)情報交換の場の提供 (2)先進地域への重点支援	一貫工程の受注能力をもつ東北地域初の生産拠点の形成

表：筆者作成

出所：経済産業省近畿経済産業局、2013、『関西国際航空機市場参入』。
 経済産業省関東経済産業局、2013、『航空機産業支援策「NIIIGATA SKY PROJECT」への期待』。
 秋田県産業労働部、2015、『航空機産業強化支援事業』。

対象団体が地域に特化していることから、地域活性化を目的としているといえる。その中でもニッチ産業である航空機産業に着目していることや実施年がここ2、3年であることは、現在の航空機産業の成長が認められていることを示している。表1より、どの地域でもいえることは航空機産業において航空機製品の一貫生産を目指しており、中小企業の市場参入やサプライチェーンの強化などの支援が中小企業に向けた具体的な政策である。

また、東京都は政策だけではなく、新組織『東京メトロポリタン・アビエーション・ネットワーク (TMAN)⁴』を発足した。TMANは参加企業の事業概要や技術などを日本語、英語にしてデータベース化している。このように組織を作ることで、ただの一方的な支援だけにとどまらず、双方の情報のやり取りが生まれる。東京都はこれから開催される航空機関連のシンポジウムに合わせてかなり力を入れている。

このように、政府の支援は非常に幅広く大規模な支援が可能であることが特徴である。しかし、表1からもわかるように、支援の内容の多くは参入機会の創出のような融資以外の面である。それに対する政府からの事業財源はあるが、融資面での支援は見受けられなかった。従って、このように地域活性化を目的に政府と地域金融機関が働きをかけているのならば、地域金融機関は融資面での支援が必要である。

3.3. メインバンクと中小企業

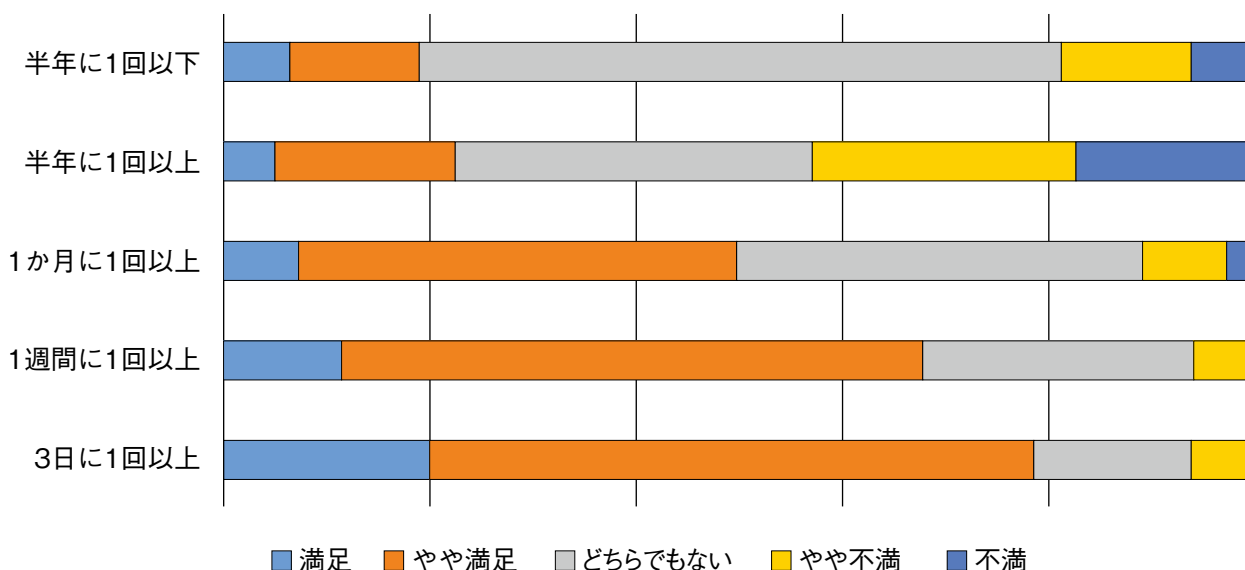
中小企業はメインバンクを変更することはあ

まりなく、長期にわたってメインバンクとの取引を続けている場合が多い。というのも、中小企業とメインバンクの取引年数は平均30年であるからだ⁵。そのために中小企業とメインバンクは密接な関係を築きやすい。密接な関係とは中小企業の目に見える情報、つまり定量的な情報だけではなく、長年の取引から得られる定性的な情報を持つことによって築くことが出来る関係である。この定性的な情報が役に立つのはメインバンクが資金調達を考えている企業から借入の申し込みの際の融資を決める場合に役に立つと考えられる。また、このような関係はメガバンクではあまり必要とはされず、地域金融機関の担当者が中小企業経営者などと実際に会うことで深めていく関係であり、地域銀行や信用金庫で力を入れて作り上げている関係であるということも留意すべき点である。

中小企業のメインバンクの取引年数は平均して30年である。その取引期間にメインバンクの企業に対する役割は、中小企業の資金調達のための借入への対応、中小企業のモニタリング、企業の経営に関するサービスとして取引先の紹介または経営指導・アドバイスなどの企業経営にも大きな影響を与えるサービスを行うことである。中小企業は事業を拡大させるときや新事業を始めるときなどで資金の調達をすることが必要となることがあるが、その時にメインバンクから資金調達をすることは多い。そのため、メインバンクは中小企業の資金調達として融資を行い、企業が返済を行っているかをチェックしていくため、企業が業績悪化の際には企業の

4 都内の約50社を集めた、中小企業の航空機産業への参入を支援する組織。
5 株式会社東京商工リサーチ「金融機関との取引環境に関する実態調査」(2006年11月)

図3. 中小企業とメインバンク担当者との接触頻度と取引満足度 (%)



出所：家森信善、2014、「地域連携と中小企業の競争力」。

経営指導を行うなど常に企業の動向をモニタリングしている。このようにしてメインバンクは企業を見守り、企業の動向をチェックしていくモニタリング機能を持つことになる。

また、モニタリング機能を高めるために、メインバンクは中小企業と積極的に接触をし、企業の定性的な情報も手にしていく。企業の定性的な情報は、メインバンクと企業の接触により得られることと、メインバンクから企業へのはたらきかけによって蓄積されていく。定性的な情報はメインバンクである地域金融機関から企業への融資判断を簡単にさせるとともに、企業の経営指導や企業が必要とするサービスをメインバンクが適切に判断し実行しやすくなること出来るために、メインバンクと企業の相互に重要となる。「頻繁な接触により、金融機関と中小企業が互いの状況を正確に理解し合い、実際の貸付や企業経営にそこで得られた情報を生かすことで、企業側の満足度が高まると考

えられる」(中小企業白書 2007年版) (図3)とあるように、接触頻度を高める有益はあると考えられる。

さらに、メインバンクは企業に対してサービスを行うことによって信頼関係を深め、企業の定性的な情報を構築していくこともある。例としてビジネスマッチングがあげられる。ビジネスマッチングは企業の取引先拡大、販路拡大のために行われるが、このビジネスマッチングは地域金融機関が企業の業績を上げるために行うものであり、企業の取引先拡大や販路拡大に役立っている。ヒアリング調査では、ビジネスマッチングは地域金融機関が持つネットワークを使い、イベントを開いて企業の販路拡大を図って、最終的には企業の発展による金融機関の利益を上げることができるというものであった。ビジネスマッチングなどの地域金融機関からの企業へのサービスによって企業と金融機関の関係は密接になっていく。このようにメイン

バンクは企業との積極的な接触を行って企業との信頼関係を構築し、定性的な情報を構築していくのである。このような定性的な情報の構築によってメインバンクは企業からの融資に応えるのである。

しかしながら、航空機産業では上記のように定性的な情報をメインバンクが持っていたとしても、航空機産業の企業への融資を十分に行えるかどうかは断言できない。ヒアリング調査では、航空機産業も航空機の部品を作るには精密な機械と最新鋭の設備のための十分な額の融資を受けられないという不満や、貸出期間が短く、航空機産業の中小企業は、借入がしにくいという不満もあった。メインバンク側からは融資回収の長期化と大規模な融資額を理由に融資にあまり乗り気ではないと考えられる。こうした不満を解決していくためにもメインバンクと航空機産業の中小企業の融資の在り方を考えていく必要があるだろう。

4. シンジケートローンによる金融支援

4.1. 導入する背景

金融機関が関東地方の中小航空機部品関連

企業に対して果たすべき重要な役割の一つとして、融資がある。もちろん現在も各金融機関はこれらの企業に対して融資を行っているが、ヒアリング調査を行った企業では、工場建設などにより数十億~百億円程度の莫大な費用を必要とする際に、必要とする費用をカバーできるほどの融資を受けられないという声も存在した。

しかし、金融機関にとって、中小企業へ大型の融資を行うことは、貸し倒れなどの信用リスクが大きいといった問題を抱えることにつながる。ひとつの金融機関がこのようなリスクを背負うことはその金融機関にとって危険であるため、金融機関は中小航空機部品関連企業への大型の融資をできないままである。

この問題を解決する手法の一つにシンジケートローンを挙げることができる。シンジケートローンとは「企業の中長期の大型資金調達ニーズに対し、複数の銀行等金融機関がシンジケート団（協調融資団）を組成し、同一の融資契約書に基づき同一条件（貸出金利、期間等）で信用供与を行う融資形態」（小谷、2005）である。木下（2013）によると、シンジケートローン市場は2000年代から急速に拡大しており、2012

表2. 銀行別アレンジャー就任状況（2006年上場企業案件）

上場企業案件数	メイン銀行がアレンジャー	2番目銀行がアレンジャー	3番目銀行がアレンジャー	4番目銀行がアレンジャー	5番目銀行がアレンジャー	その他銀行がアレンジャー
910(件)	677	105	57	19	9	43
比率(%)	74.4	11.5	6.3	2.1	1.0	4.7

(注) REITs、US\$建て、銀行案件は対象外。REITs:「Real Estate Investment Trust」の略であり、投資家から集めた資金をビルや商業施設の不動産に投資する金融商品。

出所:小谷範人、2008、「シンジケートローンのアレンジャー比率に関する分析」。

年末における貸出残高は約61兆円と、その額は統計調査を開始した2004年度と比較して24倍以上にまで増加している（木下、2013）。また小谷（2008）によると、メインバンクはシンジケートローン組成の際に、借入を行う企業との協議やシンジケートローンの参加金融機関の招聘などを行うアレンジャーとしての役割を果たすことが多く、その割合は2006年の上場企業案件においては74.4%にも上る（表2）。同様の記述は木下（2013）においても確認することができる。そこで、本稿で提案するシンジケートローンにおいてもメインバンクはこのような役割を果たすものとし、シンジケートローンの導入を挙げたい。

4.2. 中京地区における先行事例

シンジケートローンによる中小航空機関連企業への支援は、国産リージョナルジェット機である三菱リージョナルジェット（MRJ）を開発・生産する三菱重工をはじめ、富士重工、川崎重工などを中心に航空機産業が集積している中京地区では既にいくつかの事例が存在している。その一例を以下に示す。

①岐阜信用金庫と今井航空機器工業株式会社⁶

今井航空機器工業株式会社（以下、今井航空機器工業）は、岐阜県各務原市にある、航空機部品の社内一貫生産を行う中小企業である。川崎重工や富士重工のほか、リージョナルジェット機の大手であるブラジル・エンブラエル社からも直接受注を行っている。

今井航空機器工業は、重工メーカーよりボーイング社のB787-9やB777の部品生産プロジェクトの依頼が決まった際に、それらの生産に対応する工場を新たに建設した。その際に必要な費用の総額は30億円程度にものぼる計画であった。この工場を建設する際、今井航空機器工業は、アレンジャーである岐阜信用金庫を筆頭に大垣共立銀行、十六銀行、大垣信用金庫、関信用金庫、商工組合中央金庫（以下、商工中金）の計6金融機関からなるシンジケートより融資を受けた。

6金融機関の取りまとめを岐阜信用金庫が行っていたため、今井航空機器工業側は岐阜信用金庫との調整のみで済んだほか、難易度の高いプロジェクトであることから、成功により取引先からの信頼も高めることができたという。

中京地区では以上のような事例が存在し、メインバンクをはじめとする金融機関が一体となって、航空機部品関連企業を支援していることがわかる。

また、中京地区だけでなく他地域においても、シンジケートローンによる金融支援の事例が幾つか存在する。その一つが以下に示す新潟県の第四銀行によるJASPA株式会社への支援事例である。

②第四銀行とJASPA株式会社⁷

JASPA株式会社（以下、JASPA）は横浜市にある、複数の航空機部品関連企業で構成される連携体のとりまとめを行う中小企業である。重工メーカー等から航空機部品の生産・加

⁶ 参考：経済産業省、2015、「航空機産業をサポート!!金融機関による中小企業支援事例集」

⁷ 参考：経済産業省、2015、「航空機産業をサポート!!金融機関による中小企業支援事例集」

工を一括受託し、品質や納期管理を一括して行っている。

JASPAは2013年、連携体企業が入居し、製品の加工から金属部品等の表面処理、非破壊検査等までを一貫して対応する共同工場を新潟市に建設した。工場の建設・設備費が総額約46億円であり、第四銀行単独での融資は困難であったことから、JASPAが従来から取引している商工中金、りそな銀行に相談したところ、各行が協調して融資を行うこととなった。更に、建設の本格化に伴い追加の融資を受け際には上記3行がアレンジャーとなり、その他4行を含めた7行によるシンジケートにより、21億2,600万円もの融資を受けることができた。

通常、JASPAのような資本金2,000万円程度の企業はこれほどの額の融資を受けることができないが、航空機産業の特徴や将来性を理解した金融機関が協調したことで、これほどの額の融資を受けることが可能となった。

4.3. 関東地区へのシンジケートローンの導入

前節において、シンジケートローンによる金融支援の事例を、中京地区を中心に紹介した。しかし現状では、本稿で取り扱う関東地区の金融機関が中小航空機部品関連企業への融資の際にシンジケートローンを用いた事例は確認することができなかった。しかし、関東地区の中小航空機部品関連企業においても新工場建設などの際に多額の資金を要することがあり、JASPAへのヒアリング調査では、そのようなニーズがある際に大型融資を行う金融機関はほぼないという声があった。JASPAでは新潟市内の工場建設の際に前述のシンジケートローンに

より約21億円の融資を受けたが、これほどの額の融資を関東地区の航空機産業が受けた事例は他になく、経済産業省（2015）においても、JASPAと同程度の規模の企業がこれほどの額の融資を受けることができることは通常ないと記述が見られた（経済産業省、2015）。

関東地区におけるこの問題を解決する際にも、シンジケートローンは有効に作用し、関東地区の中小航空機部品関連企業は、工場建設や大規模な設備投資のため多額の費用を要する際にそれに見合う額の融資を受けることが可能となるのではないだろうか。

4.4. 金融機関側のメリット

一方、金融機関側のメリットはどのようなものがあるのだろうか。そもそも、金融機関が企業に融資を行うことで発生する直接的なメリットは、利息を得ることができるということである。しかし、利息を得るため融資を行う際には、同時に貸し倒れによる信用リスクが発生する。特に本稿で取り上げたような中小企業向けの大規模融資ではそのリスクはより増大する。そのような際にシンジケートローンを用いることで、そのリスクを参加金融機関に分散させることができる。よって、メインバンクをはじめとする金融機関は大きな信用リスクを背負うことなく、中小航空機部品関連企業に大型の融資を行うことができるようになるのである。

5. 展望

本稿では、航空機産業の中小企業とメインバンクに焦点を当てて述べてきた。航空機産業は安定成長産業であり、今日最も注目されている

産業の一つでもある。しかし中小企業には目に見えた恩恵はあまり聞かれず、大企業だけでなく中小・部品下請企業も含めた全体の底上げが必要でもあった。そして、地域により航空機産業の発展には差があり中部地域の発展が大きくみられるため、中部以外の地域にも成長の可能性があると考えた。そのカギとなるメインバンクに着目しながら論を進めてきた。

メインバンクの機能は企業のモニタリングの実行や企業になにか問題が生じた時に一定の介入をする介入機能、取引企業の危機の場合の救済機能などであることは述べてきた。また、中小企業とメインバンクの間には信用情報や返済可能性に関する情報など外部者が容易に入手できないような「ソフトな情報」が大企業に比べて必要になるため、フレキシブルに対応を求められる結果、リレーションシップバンキングとしても機能していることも述べた。

航空機産業に対する政府・銀行・企業の役割を見てみると、政府の支援は多岐にわたっているが、企業1社ずつへの政策はもちろん不可能である。その点をメインバンクの銀行が補うことができるのではないだろうか。航空機産業

においては融資額が大きいいため、地域金融機関がリスクを抱える可能性もあるため企業のニーズを満たす融資を行ってはいないようであった。そのために、金融機関の融資額や貸出期間に対する不満が企業からはあるようであり、金融機関は十分に航空機産業の企業の金銭面のニーズに応えられていない現状があった。そのために本稿では、これらの現状を解決していくために中京地区の例なども踏まえて、関東地区でのシンジケートローンの導入を示した。シンジケートローンを導入することによって、メインバンクはシンジケートローン組成の際に、アレンジャーとしての役割を果たすとともに、リスクを各銀行に分散させることが出来る。そのため、結果的には中小航空機部品関連企業に大型の融資をすることが可能となる。中小航空機部品関連企業の求める資金需要にシンジケートローンの導入が有効だと考える。今後発展が期待される航空機産業において、中京地区以外の航空機部品関連中小企業の新規参入や成長の促進という観点から、メインバンクの役割は大きいのである。

【参考文献】

- 青木昌彦、ヒュー・パトリック、ポール・シェアード、1996、『日本のメインバンク・システム』、東洋経済新聞社。
- 秋田県産業労働部、2015、『航空機産業強化支援事業』、www.pref.akita.lg.jp/www/contents/1425522733669/files/5-03.pdf (2015年10月3日アクセス)。
- 家森信善、2014、『地域連携と中小企業の競争力』。
- 木下正俊、2013、「シンジケートローン市場の拡大と課題」、<http://ir.lib.hiroshima-u.ac.jp/00034431> (2015年10月3日アクセス)。
- 経済産業省、2015、『航空機産業をサポート!! 金融機関による中小企業支援事例集』。
- 経済産業省関東経済産業局、2013、『航空機産業支援策「NIGATA SKY PROJECT」への期待』
http://www.city.niigata.lg.jp/business/kigyosokushinho/sky_project/2013business-forum.files/nogutishi-presen.pdf (2015年10月3日アクセス)。
- 経済産業省近畿経済産業局、2013、『関西国際航空機市場参入』<http://www.kansai.meti.go.jp/3-5sangyo/kokuuki/kokuukitop.html> (2015年10月3日アクセス)。
- 小谷範人、2005、「シンジケートローン市場と市場型間接金融」、『尾道大学経済情報集』、第5巻第2号。
- 小谷範人、2008、「シンジケートローンのアレンジャー比率に関する分析」、『尾道大学経済情報集』、第8巻第1号。
- 埼玉りそな銀行、2003、「リレーションシップバンキングの機能計画強化」、http://www.resona-gr.co.jp/saitamaresona/pdf/sr_keikaku.pdf (2015年9月15日アクセス)。
- 酒井俊行、2010、「中小企業のメインバンク・システムーリレーションシップバンキングとの接点を求めて一」、『商工金融』、第60巻第12号。
- 中小企業庁、2007、「中小企業白書 2007年版」。
- 筒井義郎・植村修一、2007、「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。
- 帝国データバンク、2013、「航空機部品メーカーの実態調査」、<http://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/pl30204.pdf> (2015年10月3日アクセス)。
- 日本経済新聞社、2015、「東京都、中小企業の航空機産業参入支援、50社集め新組織」、『日本経済新聞』、朝刊、2015年9月29日。
- 中村中・森田昭男、2003、「中小企業と地域活性化のためのリレーションシップバンキング」、中央経済社。
- 中村洋明、2012、「航空機産業のすべて」、日本経済新聞出版社。
- 広田真一、「日本のメインバンク関係：モニタリングからリスクヘッジへ」、www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/09j023.pdf (2015年10月3日アクセス)。

【参考URL】

- 経済産業省ウェブサイト、<http://www.meti.go.jp/>（2015年10月3日アクセス）。
- 日本政策投資銀行（DBJ）、<http://www.dbj.jp/>（2015年10月3日アクセス）。

【調査先一覧】

訪問日	企業名	住所	業種等
8月3日	日本特殊工業株式会社	東京都大田区大森南2-25-24	航空機機体エンジン・部品製造、一般機械部品製造、メッキ他
8月22日	三益工業株式会社	東京都大田区大森中1-17-23	航空宇宙機器・電力発電施設・高速鉄道車両・産業設備部品などの精密機械加工、真空熱処理他
8月24日	西武信用金庫	東京都中野区中野2-29-10	協同組織金融機関
8月24日	株式会社りそなホールディングス	東京都江東区木場1-5-65	りそな銀行他の持ち株会社
8月27日	多摩信用金庫	東京都立川市曙町2-8-28	協同組織金融機関
9月2日	株式会社東日本銀行	東京都中央区日本橋3-11-2	地方銀行
9月8日	JASPA株式会社	神奈川県横浜市保土ヶ谷区上菅田町1317-3	航空宇宙関連部品製造
9月11日	三芳合金工業株式会社	埼玉県入間郡三芳町大字上富508	銅合金・金型製造業
9月14日	巣鴨信用金庫	東京都豊島区巣鴨2-10-2	協同組織金融機関