

リレーションシップバンキングにおける
人的つながりと担保の関係性

岡 本 弥
石 田 裕 貴

神戸学院経済学論集

第53巻 第4号 抜刷

令和4年3月発行

リレーションシップバンキングにおける 人的つながりと担保の関係性

岡 本 弥
石 田 裕 貴

1. はじめに

わが国では大企業と比べて財務の収益性や安全面において中小企業が劣位しているといわれる。企業規模が小さいほど資金調達手段も限られ、金融機関借入への依存度が高まる傾向がある。金融機関は融資を行う際に全額回収の可能性を高めるため、経営者個人に対して連帯保証の差し入れや担保提供を要求することが多い。

保証人保護の観点から、金融機関が経営者の個人保証を徴求することに対する批判は強い。中井（2014）は企業を倒産させた経営者が保証債務の支払いを生命保険によって賄ったり、頼まれて連帯保証人となった親族や友人に債務のしかかる事例を紹介している。津島（2017）は経営者が個人保証の提供に応じることが、事実上、法人への融資の条件とみなされているケースも散見され、場合によっては金融機関の優越的地位の濫用につながる事例も存在するとしている。最近では、多くの中小企業にとって喫緊の課題である事業承継への影響も指摘されている。事業承継に際して経営者が交代する場合、先代経営者が金融機関に提供していた個人保証が解除され、新たに後継者の個人保証の差し入れがなされることが多いが、それへの不安や反発から後継候補者が事業を継承することを拒むといった事例も増えているという。

リレーションシップバンキングにおける人的つながりと担保の関係性

このような中小企業経営者の個人保証の提供について、近年、議論が活発化し、それをきっかけに個人保証のあり方が見直されつつある。2013年12月、中小企業庁と金融庁が関与し、全国銀行協会と日本商工会議所が事務局となり、「経営者保証に関するガイドライン（以下、ガイドライン）」がまとめられた。これには、金融機関などの債権者に対して、経営者からの個人保証徴求の必要性について再検討を促す目的がある一方で、経営者や企業側にも自助努力を求めている。具体的には、経営者保証をつけずに融資を受けるために中小企業が求められる経営状況として、①法人与経営者との関係の明確な区分・分離、②財務基盤の強化、③財務状況の正確な把握、適時適切な情報の開示による経営の透明性の確保、の3つを挙げている。ガイドラインの設定により金融機関の融資姿勢にも変化がみられる。金融庁「民間金融機関における『経営者保証に関するガイドライン』の活用実績」によれば、民間金融機関の新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合は、2017年度の16.5%から2018年度には19.1%に上昇している。

このような経営者の個人保証の差し入れを前提とする融資、あるいは不動産などの担保物件に過度に依存した融資への批判は強いが、これについても、2000年代に入り、「リレーションシップバンキング」への注目の高まりをきっかけにその是非について盛んに議論され始めた。リレーションシップバンキングは、2003年3月に金融審議会が報告した「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて（以下R B報告書）」のなかで、「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」と説明されている。R B報告書の説明については、「情報の経済学」に依拠して行われている点に特色がある。金融取引では、資金の貸し手は借り手の信用リスクに関する情報を当初十分に有していないといった「情報の非対称性」が存在する場合、実際には完済が十分に見込める借り手であっても、必要な資金が融通されなくなってしまう。しかし、親密な取引関係を築いていれば、そのような

問題が緩和され、必要な資金の貸し出しが円滑に行われる（内田（2008））。リレーションシップバンキングの下では、長期的に継続する取引関係を通じて、一般に入手が困難とされる借り手の信用情報も手に入るため、エージェンシーコストの削減にもつながるといわれる。

本稿では、わが国の中小企業の中でも比較的小規模な企業を対象とし、リレーションシップバンキングを念頭に、メインバンクと認識されている金融機関と貸出先企業との人的つながりの影響について分析を行う。両者のつながりが親密である場合に不動産担保を重視する貸出に影響を与えるか実証的に検証を試みる。その際、「情報の非対称性」の緩和が期待される貸出先企業および経営者に関わる質的な「ソフトな情報」の生産という点に着目し、貸出先企業との結びつきが強く取引金融機関のなかで最も効率的な情報生産が可能とみられるメインバンクに注目する。

本稿の構成は以下の通りである。第2章では先行研究を概観する。第3章では実証分析と得られた結果の解釈を行う。最終章はまとめである。

2. 先行研究

すでに述べたように、リレーションシップバンキングには、貸し手のエージェンシーコストを軽減するメリットが付随する。Peterson and Rajan（1994）や Berger and Udell（1995）は米国の中小企業の貸出データの分析を通じて、貸し手と借り手の間の取引期間が長期化するにつれて借入金利が低下し、また資金の借入も容易になることを示している。

貸出については用いられる情報の特性によって類型化がなされる。財務諸表上の情報など、定量把握が可能な情報は「ハードな情報」と呼ばれ、当該情報に基づいた貸出は「取引ベースの貸し出し」と称される。一方、経営者の潜在的な能力や企業特殊な技術など定量把握することが難しい定性的な情報は「ソフトな情報」と呼ばれ、これに基づく貸出は「リレーションシップ貸出」と称される（内田（2008））。

リレーションシップバンキングにおける人的つながりと担保の関係性

「リレーションシップ貸出」と「リレーションシップバンキング」との関係については、前者が主に融資面に注目するのに対して、後者は取引関係全般を視野に入れているといった違いがあろう。しかし、いずれの背景にも「情報の経済学」が存在するとみなしうる点で共通しており、概念的にもほぼ同じものと考えられる（内田（2008））。本稿の目的は貸出の影響要因の分析であるが、これを踏まえるならば、「リレーションシップ貸出」がより適切な表現といえるかもしれない。しかし、先に述べたように、より人口に膾炙する「リレーションシップバンキング」とほぼ同義とみなすことができるため、以下では引き続き、「リレーションシップバンキング」という表現を用いることにする。

R B 報告書のなかには、リレーションシップバンキングと担保・保証との関係についての言及も存在し、担保や経営者の個人保証に過度に依存すれば、経営の内容や事業の成長性などリレーションシップ（バンキング）を通じて得られる定量化が困難な情報の活用が行われなくなることが懸念されている。Manove, Padilla and Pagano（2001）は担保や保証によって貸し手の審査インセンティブが低下する場合に収益性の低い事業に対して金融機関が貸し出しを行う可能性があるとは指摘し、これを lazy 仮説と呼んでいるが、この仮説に従うならば、担保や保証は銀行の情報生産活動と代替的な関係にあることになる。⁽¹⁾一方、Voordeckers and Steijvers（2006）は、借入申込から与信判断までにかかった日数を用いて lazy 仮説の妥当性を検証しているが、担保の利用確率に有意な影響を及ぼしていないことから当該仮説は支持されないとしている。

小野（2008）はわが国の中小企業を対象に当該仮説の妥当性を検証し、メインバンクと貸出先企業との取引期間が長いほど担保・保証の利用率が高いことから、担保・保証とリレーションシップバンキングが補完的に機能している可能性を提示している。⁽²⁾これは、R B 報告書が示したリレーションシップバンキ

(1) Jiménez et al.（2006）はスペインの貸出契約データを用いて lazy 仮説が成り立つとしている。

(2) 小野（2008）は2000年代初頭のわが国のデータを用いた場合、担保・保証の徴

ングが効果的に機能しないことが原因で担保を偏重する融資が生じるという懸念とは相容れないものである。⁽³⁾これに関連して、小野（2008）はリレーションシップバンキングと担保・保証の徴求との間にあるとみられる補完性について2つの異なる見方を紹介している。1つは、リレーションシップの構築によって借り手の情報を貸し手が排他的に入手するようになると取引条件の設定で貸し手が独占力を発揮するようになり、結果として担保・保証の利用率が高まるというものである（Sharpe（1990））。このようにして貸し手の交渉力が高まることで、借り手の取引条件が悪化する状況は「ホールドアップ問題」と定式化されている。もう1つは、担保・保証の徴求が以下で説明するような「ソフトな予算制約問題」を緩和する役割を果たしているというものである（Boot（2000））。リレーションシップバンキングの特徴の1つとして、外的環境の変化等が原因で貸出先企業の経営が悪化した場合でも、親密な関係を構築している金融機関によってそのような苦境は一過性のものであると判断されれば、金利減免や追加融資などの救済策が提供されうるというものがある。しかし、契約条件の変更に安易に応じてもらえることは、貸出先企業の経営規律を緩みがちにさせるといった「ソフトな予算制約問題」を生じさせる。もし、リレーションシップを築いている金融機関の貸出が担保によって部分的に保全されるなら

求と金融機関のモニタリング活動との関係が lazy 仮説が示すような代替的なものではなく補完的な関係が推測される理由として次の2つを挙げている。1つは担保・保証がメインバンクによる情報生産活動に対する報酬として機能しているというものである。最も親密な関係を築いている銀行の債権が他の債権よりも優先されるという Longhofer and Santons（2000）を踏まえ、リレーションシップを有する銀行の審査・モニタリング活動の誘因を高めており、わが国において、通常、借入企業との関係が最も親密とされるメインバンクが第1順位の担保権を有していることと整合的であるとしている。もう1つは Rajan and Winton（1995）が示した担保価値が貸し手のモニタリング活動に依存するというものである。バブル崩壊以降、わが国において不動産価格が下落し続けるなか、金融機関にとって担保貸し出しの実質的な価値の変動リスクが高まっていたという背景を指摘している。

(3) 石田（2015）はバブル経済崩壊の前後を念頭に担保とモニタリングについて理論分析を行い、両者の間に代替的な関係があることを示している。

リレーションシップバンキングにおける人的つながりと担保の関係性

ば、金融機関が被る貸出先企業の価値の低下の影響を小さくすることが可能となる。金融機関は追加負担の発生を極力回避することを念頭に置きながら、厳しいスタンスで追加支援の是非を検討することが可能となり、これが貸出先企業の経営規律の緩みを抑えることにつながると考えられる。

わが国の中小企業についていずれがあてはまるかを識別するため、小野(2008)は借入金利に着目している。貸し手の独占力が原因であればリレーションシップのある借り手ほど、担保・保証条件だけでなく、金利条件も悪化すると考えられるが、分析に用いたデータから取引期間が長い企業の平均借入金利が低くなっている傾向が観察されることから、「ホールドアップ仮説」は成立していないとしている。

3. 実証分析

3-1. モデルとデータ

本稿の実証分析には、国民生活金融公庫総合研究所（現日本政策金融公庫総合研究所）が実施し、東京大学社会科学研究所附属社会調査・データアーカイブ研究センター S S J データアーカイブに寄託した「小企業の金融機関借入に関する調査、2006」を利用した。当該アンケート調査は、国民生活金融公庫が融資している企業を対象に行われた。融資時点で開業から1年以上経過した20000社が対象となり、有効回答数は4418社（有効回答率22.1%）である。調査項目には、対象企業の事業の概要、メインバンクとの関係に関する情報のほか長期借入金残高（返済期間が1年以上の借入金残高）も含まれている。これらを用いることで、メインバンクが取り組むリレーションシップバンキングと担保の徴求との関係が明らかになることが期待される。

当該アンケート調査では、対象となる企業にどのような種類の取引金融機関をメインバンクと認識しているか尋ねている。具体的な選択肢は、「都市銀行」、「地方銀行（第二地方銀行を含む）」、「信用金庫・信用組合」、「その他の民間金融機関」および「メインバンクはない」である。これらの選択肢から前3者の

いずれかを選択した企業を分析の対象とした⁽⁴⁾。この質問ではメインバンクを「事業資金を借り入れる際に最も頼りにしている民間金融機関」と定義しているが、国民生活金融公庫以外からの長期借入金残高がない企業も調査対象に含まれている。当該アンケート調査では、長期借入金残高しか尋ねていない、別の言い方をすれば、運転資金を含む短期借入金残高が調査されていないため借入総額を把握することができない。一般に、メインバンクは「最も借入残高が大きい金融機関」として定義されるが、金融機関からの借入総額を把握することが出来なければ、メインバンクを正確に特定することは困難である。別の問題も存在する。調査対象となった企業のなかには、長期借入金残高がない金融機関をメインバンクと回答しているケースがある。もちろん、現実には短期借入金残高が長期借入金残高よりも大きい企業も存在するであろうが、そのなかには、短期借入金も含めて借入実績のない金融機関を預金や集金などを中心とする取引関係に照らし合わせてメインバンクと認識している企業が存在する可能性があることに注意が必要である。貸出先企業による金融機関への不動産担保の差し入れは、相当額の長期借入を行うタイミングでなされることが多い。例えば、新社屋の購入費用を長期借入で賄うといった場合、購入物件が担保として提供されることが考えられる。この点を勘案し、サンプル企業がメインバンクと認識している金融機関からの長期借入金残高を不動産担保の債務に関連づけて分析を行うものとする。

本稿では、リレーションシップバンキングの質的側面に関して、メインバンクと貸出先企業の経営者との親密度を代理させる目的で、当該企業の経営者にメインバンクの支店長や融資担当課長との親密度について尋ねた質問の回答を利用して変数を作成した。

リレーションシップバンキングと担保・保証との間に想定される補完的關係

(4) 「その他の民間金融機関」をメインバンクと回答した対象企業はサンプル全体の1%程度である一方で、形態は多岐にわたることが想定されたため、「メインバンクはない」と回答した企業とともにサンプルから除外した。

リレーションシップバンキングにおける人的つながりと担保の関係性

については、先に述べたように異なる2つの見方が存在する。1つはリレーションシップが深まることで貸し手の交渉力が高まり、借り手の取引条件が悪化するというものである。もうひとつは「ソフトな予算制約問題」の緩和に担保・保証が一定の役割を果たしているというものである。分析に利用可能な情報の制約もあって両者を識別することは難しいため、本稿ではこの点について陽表的には扱わない。その代わりとして、金融機関と貸出先企業との人的なつながりが貸出先企業の不動産担保差し入れにどのような影響を与えるか、加えてそのような人的なつながりが融資に関連する他の要因、具体的には長期借入金残高や金融機関の種別などによってどう変化するのか検証する。

後ほど説明するように、被説明変数となる貸出先企業の不動産担保差し入れ状況が2値変数で表されることから、プロビットモデルによる推定を行った。

3-2. 使用する変数

まず、被説明変数については、「メインバンクに対し、事業資金を借りるために不動産担保を提供していますか」という質問への回答を変数化した。具体的には、不動産担保を提供している場合に1を、そうでない場合に0をとるダミー変数を作成した。

次に説明変数である。まず、経営者および企業の属性として、経営者の年齢、個人企業あるいは法人企業の別を表すダミー変数（個人企業に該当する場合に1を、そうでない場合に0をとる「個人企業ダミー」）、操業年数、従業員数⁽⁵⁾を用いた。メインバンクをはじめ取引金融機関は、「ソフトな情報」とともに「ハードな情報」も重視しているとみられる。この点を踏まえ、アンケート調査が実施された時期の直近期となる2005年度の利益額および2003年度から2005年度にかけての利益変数⁽⁶⁾の変化率をそれぞれ推計式に含めた。

(5) 従業員数は、「経営者および家族従業者」、「家族以外の常勤役員・正社員」、「パート・アルバイト」、「派遣社員・契約社員」の合計である。

(6) 個人企業の場合は「事業所得額」、法人企業の場合は「税引前利益額」に相当

不動産担保の差し入れ確率をコントロールするため、不動産担保の差し入れが貸出の条件とされる傾向が強い長期借入金残高を推計式に含めた。これに加えて、メインバンクに預け入れている（法人の代表者を含む）経営者個人あるいは法人名義の定期性預金に関する情報も用いた。貸出先企業に債務不履行が生じた場合、担保設定がなされていないため相応の手続きが必要であるものの、貸出金の相殺に用いることが可能であるため、保全を高めるうえで不動産担保を補強する役割が期待されるとみられる。「メインバンクからの借入残高よりも多い」、「メインバンクからの借入残高と同じくらい」、「メインバンクからの借入残高よりは少ない」、「定期性預金はない」という4つの選択肢が用意されているが、そのうち、「メインバンクからの借入残高よりも多い」の場合に1を、そうでない場合に0をとるダミー変数を作成して使用した。

本稿の分析の中心となるリレーションシップバンキングについては、メインバンクが貸出先企業の経営者と親密な関係が構築できているかどうかに関わる質問への回答を用いた。具体的には、「メインバンクの融資担当課長や支店長と、どれくらい親しくされていますか」という質問に対する次の6つの回答、「1. まったく知らない」、「2. 名前は知っている」、「3. 会えば挨拶する」、「4. 経営の一般的な相談に乗ってもらう」、「5. 経営の個別具体的な相談に乗ってもらう」、「6. 仕事を離れて食事やゴルフなどに出かける」を利用した。親密さに関して回答間に一定の順序が観察されるため、メインバンクの支店長と融資担当課長の別にそれぞれ、4から6を選んだ場合に1を、それ以外の場合に0をとる人的な親密さを表すダミー変数を作成した。メインバンクが財務諸表上の定量的な情報などとともに、親密なリレーションシップバンキングへの取り組みを通じて入手した貸出先企業や経営者に関する定性的な情報を融資姿勢に反映させているかを検証する。

先に述べたように、リレーションシップバンキングの実践の担い手として想

する。

リレーションシップバンキングにおける人的つながりと担保の関係性

起されるのはメインバンクであろう。その業態の違い、具体的には、都市銀行、地方銀行、信用金庫・信用組合のいずれであるかによって、貸出先企業の不動産担保差し入れへの影響の違いが生じてくるのであろうか。業態の違いによって特徴づけられることの一つは規模であろうが、メインバンクの規模が大きいほど情報生産活動にも規模の経済が生じてくるかもしれない。この場合の情報とは「ハードな情報」であり、定量的な情報の利用が促進されるということであろう。逆に言えば、メインバンクの規模が小さいほど、情報生産活動に規模の経済は生じにくいとみられる。一方で、機動性には一日の長があり、日々の集金や頻度の高い訪問をベースにしたコンサルティングなど、きめ細かいサービスの提供が可能となる。このような活動を通じて経営者の意欲や潜在能力あるいは従業員のモラルや人間関係など、貸出先企業の将来を占ううえで重要となる定性的な情報を効率的に収集することができるだろう。リレーションシップバンキングとの関連でみた場合、後者の関わりがより強いといえるだろうし、このような想定に基づくなら、相対的に経営規模が大きい都市銀行や地方銀行に比べて、信用金庫や信用組合のような小規模な金融機関がメインバンクである場合のほうが、リレーションシップバンキングに取り組みやすい環境にあるといえ、リレーションシップバンキングがもつとみられる担保・保証を補完する機能が高いことが予想される。これらについて検証するため、業態の違いを表すダミー変数を作成した。

また、そのようなリレーションシップバンキングの機能がメインバンクからの（長期）借入金残高によって影響を受けるかという点も興味深いものである。すでに述べたように、信用金庫や信用組合はリレーションシップバンキングをより重視するとみられるが、経営規模が小さい点も併せて考慮すると、（長期）借入金残高が増加すれば、リレーションシップバンキングを重視することで生じる効果も変化することが予想される。その点を検証するため、支店長ダミー、融資担当課長ダミー、メインバンク業態ダミーと長期借入金残高との交差項を導入した。

貸出先企業の業種の違いによる不動産担保の差し入れへ影響の違いをコントロールする必要もあるだろう。例えば、製造業の場合、生産活動を行う工場施設を自社で所有していることが多い。生産水準を高める目的で新たに工場施設を購入する場合、費用が長期借入で賄われるなら、メインバンクから当該物件の担保差し入れが求められることが一般的であろう。一方、サービス業では、工場施設が必要なケースは限られており、担保に適する不動産を所有していないケースも多い。このように、担保差し入れにふさわしい不動産物件の所有状況は業種ごとに大きく異なるとみられるため、業種ダミーによりコントロールを試みた。具体的には、製造業、卸売業、小売業・飲食店・宿泊業、サービス業、建設業、運輸業、不動産業、その他産業、についてダミー変数を作成し、推計式に含めた。

実証分析には、長期借入金残高が存在し且つ従業員数が2名以上の企業からなるサンプルを用いた。記述統計量は表1に記載されている。

表1. 記述統計量

変数	平均	標準誤差	観測数
不動産担保提供ダミー（提供=1）	0.462	0.499	1,504
個人企業ダミー	0.254	0.435	1,504
経営者年齢（歳）	56.483	10.533	1,504
操業年数（年）	30.530	21.164	1,504
従業員数（人）	9.872	12.677	1,504
直近期利益額（百万円）	4.871	19.454	1,366
利益変化率	0.330	10.210	1,310
定期預金ダミー（借入額より多い=1）	0.076	0.266	1,504
メインバンクからの長期借入金残高 （百万円）	52.576	136.008	1,181
支店長ダミー	0.298	0.457	1,504
融資担当課長ダミー	0.234	0.424	1,504
都銀ダミー	0.120	0.325	1,504
信金・信組ダミー	0.266	0.442	1,504

3-3. 推定結果と解釈

推定結果は表2に記載され、推定係数は限界効果を示している。変数ごとの傾向を確認してゆこう。

まず、リレーションシップバンキングに関しては、貸出先企業の経営者がメインバンクの支店長と親密であることを示す支店長ダミーは1%水準で、同融資担当課長と親密な関係であることを示す融資担当課長ダミーはおおむね5%水準で正に有意となった。いずれの推計モデルで比較しても限界効果は前者が上回っている。この結果は、まず、メインバンクの支店長と融資担当課長との間で融資先への対応方針が共有される一方で、判断のイニシアチブはより大きな決裁権限が付与されているとみられる支店長が握っていることを示すものであろう。それに加えて、両者が親密な関係を築いている場合、「ソフトな情報」がより融資判断に反映されるということであろう。メインバンクからの長期借入金残高はすべての推計式において1%水準で正に有意となった。長期借入金残高が増加する状況、例えば比較的大きな設備投資資金を長期借入で賄うケースなどでは、メインバンクに不動産担保を差し入れる必要性が高まるということであろう。支店長あるいは融資担当課長と親密であることを示すダミー変数とメインバンクからの長期借入金残高の交差項は負ではあったもののいずれの推計式においても非有意であった。メインバンクと貸出先企業との人的つながりが強い場合、不動産担保の差し入れに与える影響は長期借入金残高には依存しないという結果である。つまり、長期借入金残高の多寡とは無関係に、そのような人的なつながりの緊密さがリレーションシップの促進につながることであり、「ソフトな情報」の重要性が示唆される。定期預金ダミーはすべての推計式で負となったものの、いずれにおいても非有意であった。預金担保の場合とは異なり、経営者個人あるいは法人の定期預金を債務の返済に充当するには貸出先企業の承諾が不可欠である点も考慮すれば、メインバンクにとって貸出先企業に関連する定期預金に対して不動産担保の代わりとなることは期待できないのかもしれない。

表2. 推定結果

説明変数	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
個人企業ダミー	0.001 (0.043)	-0.002 (0.043)	0.006 (0.041)	0.001 (0.043)	0.017 (0.043)	0.015 (0.043)	0.019 (0.043)	0.018 (0.043)
経営者年齢	0.005*** (0.002)	0.005*** (0.002)	0.005*** (0.002)	0.005*** (0.002)	0.005*** (0.002)	0.005*** (0.002)	0.005*** (0.002)	0.005*** (0.002)
操業年数	0.007*** (0.001)	0.007*** (0.001)	0.007*** (0.001)	0.007*** (0.001)	0.007*** (0.001)	0.007*** (0.001)	0.007*** (0.001)	0.007*** (0.001)
従業員数	-0.001 (0.002)	-0.001 (0.002)	-0.001 (0.002)	-0.001 (0.002)	-0.001 (0.002)	-0.001 (0.002)	-0.001 (0.002)	-0.001 (0.002)
直近期利益額	-0.001 (0.001)	-0.000 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.000 (0.001)	-0.000 (0.001)	-0.000 (0.001)
利益変化率	0.004** (0.002)	0.003** (0.002)	0.004** (0.002)	0.004* (0.002)	0.003* (0.002)	0.003* (0.002)	0.003* (0.002)	0.003* (0.002)
定期預金ダミー（借入額より多い=1）	-0.086 (0.057)	-0.090 (0.057)	-0.066 (0.055)	-0.087 (0.056)	-0.083 (0.056)	-0.086 (0.056)	-0.081 (0.056)	-0.086 (0.056)
長期借入金残高	0.002*** (0.000)	0.002*** (0.000)	0.002*** (0.000)	0.002*** (0.000)	0.003*** (0.001)	0.003*** (0.001)	0.003*** (0.001)	0.003*** (0.001)
支店長ダミー	0.104*** (0.038)		0.137*** (0.044)		0.123*** (0.044)		0.154*** (0.055)	
支店長ダミー*長期借入金残高			-0.001 (0.001)		-0.001 (0.001)		-0.001 (0.001)	
支店長ダミー*都銀ダミー							0.095 (0.118)	
支店長ダミー*信金・信組ダミー							-0.085 (0.085)	
融資担当課長ダミー		0.059* (0.034)		0.090** (0.041)		0.084** (0.041)		0.113** (0.053)
融資担当課長ダミー*長期借入金残高				-0.001 (0.001)		-0.001 (0.001)		-0.001 (0.001)
融資担当課長ダミー*都銀ダミー								0.000 (0.110)
融資担当課長ダミー*信金・信組ダミー								-0.073 (0.079)
都銀ダミー	-0.257*** (0.051)	-0.267*** (0.050)	-0.257*** (0.050)	-0.269*** (0.050)	-0.198*** (0.062)	-0.203*** (0.062)	-0.209*** (0.063)	-0.200*** (0.067)
信金・信組ダミー	-0.006 (0.037)	0.000 (0.036)	-0.017 (0.036)	0.000 (0.036)	-0.046 (0.047)	-0.042 (0.047)	-0.028 (0.050)	-0.021 (0.052)
[リファレンスは「メインバンクが地方銀行」]								
都銀ダミー*長期借入金残高					-0.001 (0.001)	-0.001* (0.001)	-0.001* (0.001)	-0.001 (0.001)
信金・信組ダミー*長期借入金残高						0.002 (0.001)	0.002* (0.001)	0.002* (0.001)
産業ダミー	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES
擬似対数尤度	-587.903	-590.216	-624.577	-589.370	-583.686	-585.426	-582.656	-584.964
擬似決定係数	0.155	0.152	0.155	0.153	0.162	0.159	0.163	0.16
観測数	1,027	1,027	1,085	1,027	1,027	1,027	1,027	1,027

(注1) ***, **, * はそれぞれ, 1%, 5%, 10%水準で有意であることを示す。

(注2) () 内は標準誤差である。

リレーションシップバンキングにおける人的つながりと担保の関係性

メインバンクの業態については、都市銀行であることを示す都銀ダミーがいずれの推計式においても1%水準で負に有意となった。信用金庫あるいは信用組合であることを示す信金・信組ダミーがいずれも非有意であることも考え合わせると、地方銀行あるいは信用金庫や信用組合と比べると、都市銀行がメインバンクのケースでは不動産担保を徴求する確率が低いということになる。この点をより詳しく検証するため、メインバンクの業態ダミーとメインバンクからの長期借入金残高との交差項の結果を確認しよう。都銀ダミーとの交差項が推計式(6)(7)で10%水準ながら負であるのと対照的に、信金・信組ダミーとの交差項は推計式(6)-(8)で10%水準にて正に有意となっている。まず、都銀ダミーの結果は、都市銀行では不動産担保の徴求が行われない傾向がみられ、長期借入金残高が増加すればその傾向がさらに強まることを示すものである。都市銀行はそれ以外の業態と比べてリレーションシップバンキングへの取り組みには積極的でないといわれるが、長期借入金残高の大きさが企業規模の大きさを反映しているとすれば、そのような取り組みはさらに難しくなり、「ハードな情報」を重視した貸出に傾斜してゆくのかもかもしれない。一方、信金・信組ダミーの結果は単独項が非有意であることも考慮すると、メインバンクが信用金庫あるいは信用組合であるケースでは、長期借入金残高が増加すれば貸出先企業の不動産担保の差し入れ確率が上昇するということがいえるだろう。別の見方をすれば、貸出先企業の長期借入金残高が増加することがリレーションシップバンキングが促進されるきっかけになるということであろう。この結果から、メインバンクの業態がリレーションシップバンキングへの取り組みの違いを反映している可能性が示唆される。

メインバンクの業態ダミーと支店長あるいは融資担当課長ダミーとの交差項はいずれも非有意であった。リレーションシップバンキングへの取り組み姿勢は、メインバンクと貸出先企業との人的なつながりと、メインバンクの業態といった相互に関連性の低い要因によって規定されているといえるのではないだろうか。

それ以外では、利益変化率がおおむね10%水準ながら全ての推計式で正に有意となった。利益水準の変化は企業の将来性を予測するうえで重要なものであるが、このような財務上の「ハードな情報」が正に有意となったことは、貸出に関する判断を行ううえで定量的な情報が有用であることはもちろんのこと、メインバンクによるリレーションシップバンキングの推進にも影響力をもつ可能性を示すものであろう。経営者の年齢や操業年数はいずれの推計式においても1%水準で正に有意となった。業歴が長くなるあるいは経営者が高齢化すれば、そうでないケースに比べて不動産担保の差し入れを求められる可能性が高まるという結果であるが、そのような場合に貸出先企業の存続性への懸念が強まり、不動産担保の徴求によって貸出金の保全を図る必要性が高まるということかもしれない。

4. むすびにかえて

本稿では、中小企業のなかでも比較的小規模な企業を分析対象にとり、メインバンクと認識されている金融機関と貸出先企業の経営者との人的つながりの親密さが借入に際して行われる不動産担保の差し入れにどのような影響を与えるか分析した。具体的には、リレーションシップバンキングといわゆる「担保主義」が補完的な関係にあるか確かめた。また、そのような人のつながりがリレーションシップバンキングを促進させる効果が長期借入金残高に影響を与えるかに加えて、メインバンクの業態の違いの影響もあわせて検証した。

得られた結果は次の通りである。まず、メインバンクの支店長や融資担当課長が貸出先企業の経営者と親密な関係を築いているとみられる場合、不動産担保の徴求確率が高くなることが明らかとなった。この結果は、メインバンクと貸出先企業との関係が親密である場合、モニタリングコストの削減が期待できるため、担保・保証を過度に重視した融資に依存しなくてもよいことを示しているとみられる。つまり、小野（2008）が示したのと同様、「担保主義」とリレーションシップバンキングは補完的に機能しているといえるだろう。

リレーションシップバンキングにおける人的つながりと担保の関係性

メインバンクの業態に関しては、まず、メインバンクが都市銀行である場合に貸出先企業が不動産担保を差し入れる確率が低くなっていることが明らかとなった。都市銀行を示すダミー変数とメインバンクからの長期借入金残高との交差項も負となったことから、長期借入金残高が多くなると、貸出先企業が不動産担保を差し入れる確率が更に低下する可能性が示された。一方、信用金庫や信用組がメインバンクであるケースでは、長期借入金残高が多くなると、貸出先企業が不動産担保を差し入れる確率が上昇することも明らかとなった。借入金残高の増加によってリレーションシップバンキングの推進が促されるということであろう。

加えて、「ソフトな情報」だけでなく、利益変化率のような「ハードな情報」も不動産担保の差し入れに影響を与えていることがわかったが、このことは「ハードな情報」にもリレーションシップバンキングを促進させる効果がある可能性を示唆するものである。

リレーションシップバンキングが浸透することで、貸出先の業況や事業の将来性よりも担保・保証の差し入れの有無に重きをおく「担保主義」が改められるなら、中小企業について喫緊の課題となっている事業承継問題の解決につながる可能性がある。岡本・幸田・三宅（2021）は金融機関の担保・保証を重視する姿勢が後継者の確保を難しくすることで事業承継の進捗を妨げている可能性を指摘しているが、リレーションシップバンキングの促進がこのような問題の解消に影響を与える可能性が考えられる。

【謝辞】

本稿の作成にあたり、東京大学社会科学研究所附属社会調査・データアーカイブ研究センター SSJ データアーカイブから「小企業の金融機関借入に関する調査、2006」（国民生活金融公庫総合研究所）の個票データの提供を受けた。また、本研究は2020年度公益財団法人全国銀行学術研究振興財団の助成を受けた。記して感謝申し上げる。

参 考 文 献

- 石田裕貴（2015）「バブル崩壊前後の銀行貸出行動—担保とモニタリングの代替性—」
東北文化学園大学総合政策学部『総合政策論集』第14巻第1号 pp.127-146
- 内田浩史（2008）「リレーションシップバンキングは中小企業金融の万能薬か」渡辺
努・植杉威一郎編著『検証中小企業金融』第4章，日本経済新聞出版社
- 岡本弥・幸田功・三宅敦史（2021）「事業承継と新旧経営者による個人保証の提供」神
戸学院経済学論集，第53巻，第1・2号，pp.17-36
- 小野有人（2008）「担保や保証人に依存した貸し出しはやめるべきか」渡辺努・植杉
威一郎編著『検証中小企業金融』第5章，日本経済新聞出版社
- 津島晃一（2017）『お金をかけない事業承継』同友館
- 中井康之（2014）「中小再生，負担限定で早く「経営者保証に関するガイドライン」の
狙い」、『日経産業新聞』，2014年10月10日（日経テレコン閲覧日：2021年5月10日）
- Berger, A.N., and Udell, G.E. (1995) "Relationship Lending and Lines of Credit in Small
Firm Finance," *Journal of Business*, Vol. 68, pp. 351-381
- Boot, A.W.A. (2000) "Relationship Banking: What Do We know?" *Journal of Financial
Intermediation*, Vol. 9, pp. 7-25
- Jiménez, G., Salas, V., and Saurina, J. (2006) "Determinants of Collateral," *Journal of Fi-
nancial Economics*, 81, pp. 255-281
- Longhofer, S.D., and J.A.C. Santons, J.A.C. (2000) "The Importance of Bank Seniority
for Relationship Lending," *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9, pp. 57-89
- Manove, M., Padilla, A.J., and Pagano, M. (2001) "Collateral versus Project Screening:
A Model of Lazy Banks" *RAND Journal of Economics*, Vol. 32, pp. 726-744
- Peterson, M.A., and Rajan, R.G. (1994) "The Benefits of Lending Relationships: Evi-
dence from Small Business Data," *Journal of Finance*, American Finance Association,
Vol. 49(1), pp. 3-37
- Rajan, R.G., and Winton, A. (1995) "Covenants and Collateral as Incentives to Monitor,"
Journal of Finance, Vol. 50(4), pp. 1113-1146.
- Sharpe, S.A. (1990) "Asymmetric Information, Banking Lending and Implicit Contracts:
A Stylized Model of Customer Relationships," *Journal of Finance*, 45, pp. 1069-1087
- Voordeckers, W., and Steijvers, T. (2006) "Business Collateral and Personal Commit-
ments in SME Lending," *Journal of Banking and Finance*, Vol. 30, pp. 3067-3086