コロナ禍におけるリレーションシップバンキングの機能

長山宗広
（駒澤大学　経済学部　教授）

要　旨

本稿は，中小企業家同友会全国協議会が実施した「コロナ禍における中小企業の金融に関する特別調査」にもとづいて，会員中小企業における「金融機関との関係性」の実態を明らかにするとともに，リレーションシップバンキングの機能について論じている。

特別調査の結果では，地域金融機関がメインバンクの場合，ソフト情報の理解があり，信頼関係も構築されており，そこに強いリレーションシップがあることを数多く確認できた。また，リレバンの機能として，先行研究と同様，資金制約の緩和がある点も確認できた。リレバンのメリットとしては，資金供給以外にも経営相談などコンサルティング機能の発揮がなされる点も散見された。そうした傾向は，コロナ禍のここ数年におけるメインバンクとの変化として大きく表れた。特に，信用金庫や信用組合という協同組織金融機関がメインバンクの場合，危機の時こそ，リレーションシップが強まり，経営相談等の機能強化によるメリットが見て取れた。

先行研究では，メインバンクとのリレーションシップがある企業ほど担保・保証を利用しているといった補完関係が示されているが，特別調査の結果もそれと矛盾しないものであった。今回の特別調査からの事実発見は，５人未満の小規模企業に対しては，リレバンの対象外となる傾向がみられた点である。ここからの含意としては，協同組織金融機関と信用保証協会との連携によってリレバン機能を発揮し，小規模企業を含めた企業家コミュニティ・地域コミュニティを再生する方向性である。

キーワード

リレーションシップバンキング，情報の非対称性，ソフト情報，経営者個人保証

１．はじめに―中小企業金融の問題性

中小企業金融は構造的な問題として一般的に認識されている。中小企業は大企業に比べて信用力が劣るため，直接金融による資金調達が難しい。おのずと中小企業の資金調達は，金融機関からの借入といった間接金融が主体となる。金融機関からの借入金の推移をみると，バブル経済崩壊から2000年代半ばまで，企業規模にかかわらず大きく減少していくが，その後も中小企業の借入金依存度は大企業に比べて依然として高い割合にある（中小企業庁,2016)。「貸し渋り」問題にみられたように，金融機関の貸出態度が慎重になると，中小企業の資金調達環境は決定的に悪化する。日本銀行が公表している

「資金繰り判断D.I.」の推移をみると，総じて，大企業に比べて中小企業の資金繰りが「苦しい」ことが分かるが，これらは「金融機関の貸出態度判断D.I.」と符合しており，金融機関の貸出態度が中小企業の資金繰りに大きな影響を与えているものといえる。

中小企業は大企業と比べて相対的に利益率が低く内部留保が増えないため，自己資本比率の低い財務体質にある。利益率を高めるために，技術力の向上や製品開発を行おうとしても，資金不足に悩まされる。金融機関からの借入で資金調達することになるが，信用力の低さから融資が得にくく，金利の高い資金調達をせざるを得ない。ひいては，それが中小企業の収益性の低下を招くといった構造的な問題を抱える。そもそも中小企業向けの融資は大企業向けに比べて，「情報の非対称性」の度合いの強い分野である。融資対象の中小企業に関する情報は，外部者の金融機関よりも，内部者である中小企業の経営者の方が多く持っている。中小企業の情報は，決算データなど定量的な情報だけでは実態把握が難しく，経営者の特性など定性的情報も融資審査に欠かせない。このような情報のギャップが大きい中小企業金融は，金融機関にとってリスキーなものといえる。

金融機関は，情報の非対称性が大きい状況において，中小企業の貸出にあたって，審査や融資実行後の回収・経営監視（モニタリング）のコストに苦慮する。両者の間の情報の非対称性のもとでは，中小企業経営者がリスクの高いプロジェクトの融資を申請しようとする「逆選択」や，融資実行後にハイリスクのプロジェクトを追及するような「モラルハザード」といった機会主義的行動をとる可能性もある。金融機関はこうした問題に対して，特に地域金融機関においては，「リレーションシップバンキング（以下，「リレバン」という）」というビジネスモデルないしは貸し出し技術によって解決を図ろうとする。

本稿では，中小企業家同友会全国協議会が2022年５月１日～８月31日にかけて同友会会員に実施した「コロナ禍における中小企業の金融に関する特別調査」（以下，「特別調査」という）の回答データを用いて，会員中小企業における「金融機関との関係性（リレーションシップ）」の実態を明らかにする。特別調査では，ここ数年の動向が調査できているので，本稿では，リレバンがコロナ禍においてどのように発揮されたのかを示すこともできよう。こうした実態調査を踏まえて，中小企業金融分野における実践的・政策的な含意を得たい。

２．リレーションシップバンキングに関する検討課題

リレーションシップバンキングという言葉は，バブル経済崩壊後の不安定な金融システムを立て直す時期に知られるようになった。金融庁は，2002年10月に「金融再生プログラム―主要行の不良債権問題解決を通じた経済再生」を発表した。これは，大量の不良債権を抱えた大手銀行（都市銀行）に向けられた施策であり，不良債権処理のハードランディングであった。ただ，中小企業向け貸出において貸し渋り問題が深刻化し，金融庁はその対応を地域金融機関に求めていく。地域金融機関とは，地方銀行・第二地方銀行・信用金庫・信用組合である。金融庁は，地域金融機関の不良債権処理において大手銀行と異なるソフトランディングの姿勢をとり，数値目標の対象からも外した（金融行政の二重基準）。そして，2003年３月，金融審議会金融分科会第二部会より「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」と題した報告書が出され，その翌日に金融庁が「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」を公表した。リレバンといえば，同報告書に記された定義，すなわち，「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，この情報をもと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」を指すことが多い。

また，同報告書ではリレバンの機能として，「貸し手は長期的に継続する関係にもとづき借り手の経営能力や事業の成長性など定量化が困難な信用情報（ソフト情報）を蓄積することが可能であり，加えて，借り手は親密な信頼関係を有する貸し手に対しては一般的に開示したくない情報についても提供しやすい」といった点を挙げている。これは，リレバンが中小企業金融における「情報の非対称性」の問題を解決することが出来るといった指摘である。また，リレバンのメリットとして，「長期的な関係を通じた金利設定の平準化」「借り手企業が経営危機に陥った場合の貸し手主導による企業再生等へのコミットメント」などが挙げられていた。

リレバンの研究は欧米で早くから進んでおり，「リレーションシップ貸し出し」という概念がある。これは貸し出しの技術という観点からの類型であり，ハード情報にもとづいて貸し出しを行う「取引ベースの貸し出し」と，それに対置する「リレーションシップ貸し出し」である。前者をトランザクションバンキング（以下，「トラバン」という），後者をリレバンとして対比すると分かりやすい（**図1**）。リレバンは，長期継続的な取引に基づく定性情報（経営者等に関するソフト情報）を重視して融資するのに対して，トラバンは財務諸表等の定量情報（ハード情報）に基づき，一時点かつ個々の取引の採算性を重視して融資する手法のことを言う。トラバンでは，クレジット・スコアリングシステムを活用して，企業の信用リスクを計量化し，格付けに応じた条件（適用金利など）で融資する手法をとることが一般的になっている。かつては大手銀行（都市銀行）においてもメインバンク制を採用してリレバンの機能を一部有していたが，不良債権処理を進める中で効率性の高いトラバンの採用が進んだものと捉えられる。

リレバンの実証研究は欧米のものを下敷きに日本でも進んだ[1]。代表的なものは，リレーションシップの強さ（取引期間の長さ）と貸出金利や資金制約（資金のアベイラビリティ）との相関関係を分析する研究である。総じて，リレーションシップの強さと金利との間には関係がないものの，資金制約を緩和する働きがあることは確認されている。前者については，リレバン

図1　リレーションシップ貸し出しの特徴

	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
担い手	中小規模の地域金融機関 （地域限定的）	大銀行・中銀行 （地域横断的）
重視する情報	経営者等に関するソフト情報 （定性的情報）	財務データ等のハード情報 （定量的情報）
情報収集の方法	フェイス・トゥ・フェイスで入手	信用情報機関を活用
審査の方法	経営者に対する面談を重視	クレジット・スコアリング
融資の判断	顧客の取引店（分散型）	ローンセンター（中央集権型）
取引の期間	長期継続的	一時的（スポット取引）
顧客による金融機関の選択	単独行取引 （メインバンク制）	複数行取引
顧客にとっての利点	個別ニーズへの柔軟な対応	低金利，審査スピードの速さ
課題	高コスト，ホールドアップ問題 ソフト・バジェット問題	低価格競争の激化 自由度が低い

出所：村本（2005）を参考に筆者作成

（情報の独占）を通じて銀行に過度に依存している借り手が交渉力を失って，銀行から高い金利を要求されているといった「ホールドアップ（お手上げ）問題」の状態とも解釈できる。しかしながら，日本では，複数銀行取引が広く見受けられるように，銀行間の競争があるためこの問題は生じにくい。いずれにしても，金利については，リレバンの高コストを貸し手と借り手でどう分配するかに関する問題といえる。後者については，単に取引期間の長さだけではなく，ソフト情報を収集・蓄積（情報生産活動）した銀行が資金制約を緩和するといった実証研究が進んでいる（家森,2007など）。概ね，日本のリレバン実証研究では，金融審議会の報告書で指摘されていたリレバンの機能やメリットについてそれを裏付ける結果が出たものといえる。「リレバンでは，親密な取引関係を通じてソフト情報を蓄積し，情報の非対称性を緩和することによって，中小企業の資金調達を促進することができる」といった点については蓋然性があろう。

ただ，一方で，リレバンは万能薬ではなく，あらゆる中小企業とあらゆる銀行との間にメリットをもたらすものではないという主張（内田,2008など）もある。この主張は日本におけるリレバンの実証研究を根拠としている。たとえば，都市銀行・地方銀行・第二地方銀行がメインバンクであるような企業ではリレバンのメリットは見られず，信用金庫や信用組合のような小規模な金融機関（競争が少ない条件下）においてのみメリットがあるといった結果である。その結果には，信用金庫や信用組合がハード情報を得られない零細な中小企業を顧客にしているからだろう，という分析が付されていた。これに加えて，業績の悪い企業や零細な企業においてもリレバンのメリットが見られないという研究結果もある。また，リレバンのメリットの内容として，資金制約の緩和以外には何も確認できないといった実証研究もある。

このように，いまだに残る論点としては，「①リレバンはどのような貸し手・借り手の間でも有効なのか」「②リレバンは資金制約を緩和する以外にメリットはないのか」「③リレバンは担保・保証との補完関係があるのか」「④リレバンは景気など外的条件に関係なく有効なのか」など数多くある。本稿では，こうした論点を踏まえて，コロナ禍における特別調査アンケートの分析にあたり，リレバンの担い手である金融機関の業態別クロス分析，また借り手の中小企業の規模別クロス分析を行った。

3．特別調査からみた「金融機関との関係性」の実態

（1）データの特徴

特別調査の回答企業数は，1,567社である。業種別では，建設業18.6％，製造業22.0％，流通・商業25.3％，サービス業33.6％となっている。また，企業規模別では，正規従業員数が5人未満27.6％，5人以上10人未満21.2％，10人以上20人未満21.1％，20人以上50人未満19.8％，50人以上100人未満7.3％，100人以上3.0％となっている。20人未満の小規模企業が約7割を占めている。地域別では，北海道・東北18.4％，関東5.7％，北陸・中部26.9％，近畿16.1％，中国・四国12.6％，九州・沖縄20.2％となっており，大都市圏の回答が少なく，データに偏りがあることは否めない。

また，「経営指針（経営理念）を作成している（作成中を含む）」との回答企業が約9割あることからも分かるように，回答企業は同友会活動を通じて様々な学習を実践する同友会会員企業である。本章の特別調査のデータは，前述した既存研究等で使用されたデータと比べると，環境変化への感応度やパフォーマンスが高めの結果を示しやすいといったバイアスがあることに留意したい。

（2）金融機関の業態別にみた特徴

特別調査では，金融機関との関係について，特にメインバンクに着目し，コロナ禍のここ数

年の動向を明らかにしている。「メインとなる金融機関」についての回答（N =1,556）は，都市銀行5.8％，地方銀行51.5％，第二地方銀行4.6％，信用金庫27.8％，信用組合3.1％，政府系金融機関3.3％，なし3.9％であった。回答企業の87％が，地域金融機関（地方銀行・第二地方銀行・信用金庫・信用組合）をメインバンクにしている。一般的に，企業にとってのメインバンクといえば，①最大の融資シェア，②大株主，③役員派遣，などの条件に当てはまる取引銀行のことを指す。ただ，今回の調査では，メインバンクの定義について，借入金額など取引実態を示す指標にもとづくものではなく，「最も重要な取引関係にあると貴社が認識する金融機関」とし，回答企業の主観に委ねた。

内田（2008）によれば，リレーションシップバンキング（以下，「リレバン」）とメインバンクとの違いは，前者は中小企業に関して，後者はあらゆる規模（特に大企業）に関して議論されること。また，前者ではソフトな情報の生産・蓄積が強調されるのに対し，後者は主に大企業を対象にした分析であって情報の質まで考慮されない。メインバンクは常に一行だけであるが，リレバンは複数行と結ぶことも可能であり，リレーションシップに存在するのは「ある」「ない」という明確な区別よりも，「強い」「弱い」といった程度の問題となる。このような違いが見られるものの，学界では，拠り所となる研究が重複していることから分かるように，リレーションシップバンキングとメインバンクとを明確に区別することは難しい。特別調査の対象は中小企業であり，その大半が地域金融機関をメインバンクとしている。ここから，今回の特別調査を用いた分析は，リレバンの研究成果として公表することに妥当性があるものといえよう。以下では，地域金融機関をメインバンクとする企業の調査結果に注目してみていくとする。

特別調査では，「メインバンクとの関係」についてストレートに聞いている（**表１**）。その結果，「資金供給や経営上の問題を相談できる強い信頼感がある」という回答が42.6％と最多であった。金融機関の業態別でみると，そうした回答は，都市銀行（31.8％）や政府系金融機関（38.0％）に比べて地域金融機関の方が多く，わけても信用金庫（48.9％）と第二地方銀行（46.5％）でその割合が高い結果であった。一方で，「意味のある関係が築けているとは思わない（14.8％）」「以前よりも関係性が薄くなってきている（9.6％）」という回答も相当数みられる。リレーションシップの強さの指標としては，銀行と借り手の「取引期間の長さ」が最もよく用いられる。これは，取引期間が長いほど信頼関係が構築されてソフトな情報の蓄積が進むと考えられているからである。特別調査では取引期間についての質問項目を設定していない。ただ，ここでの回答の「強い信頼感がある」を軸にしてリレーションシップの強さを測ることはできるだろう。借り手の中小企業は，信頼関係のある貸し手（銀行）に対しては，一般に開示したくない情報（ソフト情報）についても提供する。既存研究のとおり，ソフト情報とは，経営者の能力ややる気といった文書化が難しい暗黙知のようなもので，銀行担当者の主観にも依存するような質的な情報のことである。

リレバンが機能するには，銀行担当者による面談を通じたソフト情報の収集・蓄積が前提となる。もしリレバンが機能発揮したならば，ソフト情報にもとづき，貸出にあたっての審査コスト等の軽減による金融の円滑化，さらには，信用リスクを適切に反映した貸出の実施や，借り手の業績が悪化した場合の適切な再生支援を可能とする。さらには，金融庁が示すように，リレバンを更に一歩進めて，「地域密着型金融[2]」といった，顧客企業（中小企業）への経営相談などコンサルティング機能まで発揮できるかもしれない。

特別調査では，「融資に関して評価してもらいたいポイント」について質問しているので，リレーションシップ貸し出しの前提といえる取引先企業の実態把握のポイントについて捉える

表1　メインとなる金融機関との関係

（単位：%）

	資金供給や経営上の問題を相談できる強い信頼感がある	頼りにはしているが，他の金融機関のほうが頼もしく感じる	以前よりも関係性が薄くなってきているように感じる	借入などはしているが，意味のある関係が築けているとは思わない	借入などはなく，預貯金・送金などに利用している	メインとなる金融機関はない	その他	合計
都市銀行（n＝88）	31.8	13.6	9.1	8.0	37.5	−	−	100.0
地方銀行（n＝787）	43.7	14.7	10.4	14.5	15.8	0.8	0.1	100.0
第二地方銀行（n＝71）	46.5	23.9	9.9	14.1	5.6	−	−	100.0
信用金庫（n＝421）	48.9	15.0	9.7	16.6	9.0	0.2	0.5	100.0
信用組合（n＝48）	39.6	31.3	10.4	14.6	4.2	−	−	100.0
政府系金融機関（n＝50）	38.0	16.0	8.0	30.0	4.0	4.0	−	100.0
メインなし（n＝59）	−	−	−	3.4	13.6	83.1	−	100.0
合計（n＝1524）	42.6	15.2	9.6	14.8	13.8	3.8	0.2	100.0

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別調査アンケート」より作成。
注：不明を除く。

ことができる（**表2**）。「事業の安定性・将来性」が約6割で最多であり，どの業態の金融機関（メインバンク）に対しても評価してもらいたい点であることが分かる。次いで，「経営理念・ビジョン（38.8%）」「技術力・開発力（28.5%）」「財務内容（28.3%）」「経営者の資質・能力（23.6%）」が続く。特別調査対象の中小企業（同友会会員）は，財務内容のハード情報（定量的情報）のみで融資判断するトランザクションバンキングではなく，やはりリレバンを支持していることが再確認できる。特筆すべきは，財務内容や技術力よりも，「経営理念・ビジョン」を融資判断として評価すべきという回答結果である。経営理念・ビジョンは，文書化されている場合が多く，定性情報であるが暗黙知的なソフト情報とまでは言えないと一般的には捉えられる。しかしながら，今回の調査対象の同友会会員の場合，そのような解釈をすべきではなく，経営者に対する面談を通じてのみ理解し得るソフト情報と捉えるほうがよいだろう。同友会会員の中小企業経営者の中には，「経営指針」の根底に流れている「労使見解」の精神といったところまで，メインバンク担当者に対して理解を求めているのかもしれない。それは「人を生かす人間尊重の経営」の実践として表出されるが，メインバンク担当者にはこのプロセスを通じて「共に学ぶ」こと，対等なパートナーとしての信頼関係を構築する姿勢を問い質しているものとも捉えられる。特に，第二地方銀行（45.1%）と信用金庫（42.4%）をメインバンクとする企業からのニーズは高く，リレバン機能を発揮するうえでの含意がある。

また，今回の特別調査では，「取引金融機関（メインバンク）担当者のソフト情報理解度と活用」について聞いている（**表3**）。全体としては，「貴社の技術・サービスなどの強みについて，理解しているようだが，取引には活かされていないように感じる」との回答が42.0%と最多であった。次いで，「理解しており，それを活かした提案などが行われている」との回答は31.6%，「理解されていないように感じる」との回答は24.5%であった。リレバンの前提といえるメインバンク担当者によるソフト情報の理解は73.6%と全体の約3/4と総じて高いものといえる。ただ，リレバンの機能発揮には至っておらず，中小企業にとってはソフト情報を銀行担当者に提供してもメリットを享受できていないといったことなのだろう。

表２　融資に関して評価してもらいたいポイント（複数回答）

（単位：%）

	事業の安定性・将来性	財務内容	技術力・開発力	経営理念・ビジョン	従業員の確保・育成状況	経営者の資質・能力	後継者の存在	営業力	特にない	その他
都市銀行（ｎ＝88）	58.0	27.3	25.0	38.6	9.1	23.9	12.5	12.5	19.3	1.1
地方銀行（ｎ＝783）	60.8	30.8	28.2	37.5	20.8	22.9	14.3	13.4	16.1	0.4
第二地方銀行（ｎ＝71）	64.8	31.0	26.8	45.1	29.6	26.8	15.5	18.3	9.9	－
信用金庫（ｎ＝427）	58.8	24.6	30.4	42.4	17.6	23.9	11.5	15.2	15.5	－
信用組合（ｎ＝49）	71.4	26.5	30.6	32.7	24.5	26.5	22.4	14.3	10.2	－
政府系金融機関（ｎ＝51）	64.7	29.4	41.2	41.2	19.6	29.4	11.8	9.8	9.8	－
メインなし（ｎ＝52）	36.5	19.2	11.5	23.1	7.7	19.2	1.9	3.8	46.2	－
合計（ｎ＝1521）	59.9	28.3	28.5	38.8	19.3	23.6	13.2	13.7	16.4	0.3

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別調査アンケート」より作成。
　注：不明を除く。

表３　メインバンク担当者のソフト情報理解度と活用

（単位：%）

	理解しており，それを活かした提案が行われている	理解しているようだが，取引に活かされていないように感じる	理解されていないように感じる	その他	合計
都市銀行（ｎ＝77）	32.5	35.1	27.3	5.2	100.0
地方銀行（ｎ＝760）	32.8	42.9	22.5	1.8	100.0
第二地方銀行（ｎ＝70）	31.4	47.1	21.4	－	100.0
信用金庫（ｎ＝419）	31.5	44.2	23.6	0.7	100.0
信用組合（ｎ＝49）	32.7	36.7	30.6	－	100.0
政府系金融機関（ｎ＝50）	26.0	32.0	42.0	－	100.0
メインなし（ｎ＝29）	10.3	20.7	48.3	20.7	100.0
合計（ｎ＝1454）	31.6	42.0	24.5	1.9	100.0

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別調査アンケート」より作成。
　注：不明を除く。

これを金融機関の業態別にみると，「貴社の技術・サービスなどの強みについて，理解されていないように感じる」との回答は，都市銀行（27.3%），信用組合（30.6%），政府系金融機関（42.0%）で相対的に多い。そもそも都市銀行と政府系金融機関は，リレバンというビジネスモデルないしは貸し出し技術を採用していないので，担当者によるソフト情報の収集さえ実施していない場合が多い。信用組合の場合は，より小規模な顧客が多いため，「情報の非対称性」も大きいものと推測される。

やはりここで問題視すべきは，「理解しているようだが，取引には活かされていないように感じる」といった回答が，地方銀行（42.9%），第二地方銀行（47.1%），信用金庫（44.2%）といった地域金融機関において相対的に多い点である。リレバンによる企業側の取引上のメリットといえば，資金調達の容易さ（貸し出しのアベイラビリティ）と貸出金利に反映される。資金調達の容易さについては，特別調査結果（**表４**）を見るかぎり，コロナ禍以前においても，またコロナ禍においても何ら問題ないことが分かる。実際，コロナ禍以前に「借りられない状況」は，「無かった」との回答が地域金融機関でも約８～９割であった。また，今回の特別調査では，コロナ禍における借入状況についても

表４　コロナ禍以前にメインバンクから借りられない状況の有無

（単位：%）

	あった（金利が高く，借りられなかった）	あった（担保・保証の要求に応えられず，借りられなかった）	あった（売り上げや財務状況の悪化を原因に断られた）	あった（その他の理由で断られた）	無かった	合計
都市銀行（n＝89）	－	－	5.6	－	94.4	100.0
地方銀行（n＝789）	0.4	1.0	6.2	1.6	90.7	100.0
第二地方銀行（n＝72）	－	5.6	11.1	2.8	80.6	100.0
信用金庫（n＝428）	0.5	1.4	9.6	3.0	85.5	100.0
信用組合（n＝49）	－	－	16.3	2.0	81.6	100.0
政府系金融機関（n＝50）	4.0	－	6.0	2.0	88.0	100.0
メインなし（n＝57）	－	－	5.3	5.3	89.5	100.0
合計（n＝1534）	0.5	1.2	7.6	2.2	88.6	100.0

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別調査アンケート」より作成。
注：不明を除く。

質問しているが，「新規借入を行った」企業は約７割に達しており，残り約３割の「新規借入を行わなかった」企業においても「無借金を常としている（21.4%）」という理由が多く，「金融機関に相談したが断られた（1.7%）」との回答はほぼ無かった。なお，今回の特別調査では，貸出金利に関する厳密な質問項目を用意してはいないが，表４のとおり，メインバンクから「金利が高く，借りられなかった」という状況はコロナ禍以前にもほぼ無かったようである。

そうなると，地域金融機関には，地域密着型金融として，ソフト情報にもとづいた経営相談などコンサルティング機能の発揮までを期待されているものと推察される。特別調査では，メインバンクに相談している経営課題として，「事業計画の策定」「財務内容の改善」「取引先・販売先の拡大」「人材確保・育成」「後継者問題・事業承継」「企業マッチング･連携」「関連施策･支援制度の利用」「専門家や専門機関の紹介」「新規事業開拓や事業転換」という各メニューを挙げて，それぞれの相談状況を聞いた。その結果，「相談の必要や予定はない」という回答がどのメニューにおいても50%を超えた。地域金融機関はコンサルティング機能を強化しているところであるが，中小企業とのニーズのギャップがみてとれる。ただ，金融機関の業態別にみると，やはり都市銀行と比べれば地域金融機関に対する経営相談のニーズは高く，わけても信用金庫と信用組合には「事業計画の策定」といった伴走型支援ニーズも相当程度あることが見て取れる（**表５**）。

（３）企業規模別にみた特徴

先行研究（家森,2007）のとおり，リレバンは「中小企業のなかでも比較的規模の大きな企業や成長志向の強い優良企業において利用される」傾向にあり，「規模の小さい企業や業績の悪い企業には担保・保証に基づく貸し出しに依存する」傾向があるという。ここからは，今回の特別調査において，企業規模別にみて特徴的であった回答結果を示す。

まず，今回の特別調査の回答企業の特徴として小規模企業が多く，地方銀行か信用金庫のいずれかをメインバンクとする割合が高い。そこで両者を詳しくみると，従業員10人以上では地方銀行，10人未満では信用金庫をメインバンクとする割合が相対的に高いことが確認できる（**表６**）。

表5　メインバンクに相談した経営課題（事業計画の策定）　（単位：%）

	相談している	相談したいが出来ていない	相談の必要や予定はない	合計
都市銀行（n＝85）	15.3	4.7	80.0	100.0
地方銀行（n＝795）	31.3	10.7	58.0	100.0
第二地方銀行（n＝72）	29.2	12.5	58.3	100.0
信用金庫（n＝432）	33.1	15.3	51.6	100.0
信用組合（n＝49）	40.8	12.2	46.9	100.0
政府系金融機関（n＝50）	34.0	8.0	58.0	100.0
メインなし（n＝55）	－	12.7	87.3	100.0
合計（n＝1538）	30.1	11.8	58.1	100.0

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別調査アンケート」より作成。
注：不明を除く。

表6　規模別にみたメインバンクの業態　（単位：%）

	都市銀行	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	メインなし	合計
5人未満（n＝424）	6.6	40.8	2.6	30.4	5.4	3.8	10.4	100.0
5人以上10人未満（n＝327）	2.8	47.7	4.0	36.1	3.7	3.7	2.1	100.0
10人以上20人未満（n＝325）	4.9	58.2	4.9	27.4	1.8	2.2	0.6	100.0
20人以上50人未満（n＝303）	5.9	57.4	6.6	23.1	2.3	3.6	1.0	100.0
50人以上100人未満（n＝113）	9.7	65.5	8.0	11.5	0.9	2.7	1.8	100.0
100人以上（n＝46）	15.2	58.7	6.5	13.0	－	4.3	2.2	100.0
合計（n＝1538）	5.8	51.6	4.7	27.6	3.2	3.3	3.8	100.0

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別調査アンケート」より作成。
注：不明を除く。

規模別にみた「メインバンクとの関係」についての調査結果では，**表7**のとおり，従業員数「5人未満」の層で，リレーションシップバンキングというビジネスモデルないしは貸し出し技術の限界が見て取れた。そもそも「5人未満」の企業層では，「借入などはない（26.7%）」「メインとなる金融機関はない（9.1%）」との回答割合が高く，リレーションシップ貸し出しの対象外が相当数存在する。とはいえ，「5人未満」の企業層では，メインバンクとの関係で「強い信頼感がある（24.8%）」との回答割合が明らかに低い。また，「借入などはしているが，意味のある関係が築けているとは思わない（20.0%）」との回答割合も相対的に高い結果となっている。

同様の結果は，「取引金融機関（メインバンク）担当者のソフト情報理解度と活用」についても見られる（**表8**）。技術・サービスなどの強みに関するメインバンク担当者の理解については，企業規模が小さいほど「理解されていないように感じる」との回答割合が高く，特に，従業員数「5人未満」の層での回答割合（39.9%）が

表7 規模別にみたメインバンクとの関係

（単位：%）

	資金供給や経営上の問題を相談できる強い信頼感がある	頼りにはしているが，他の金融機関のほうが頼もしく感じる	以前よりも関係性が薄くなってきているように感じる	借入などはしているが，意味のある関係が築けているとは思わない	借入などはなく，預貯金・送金などに利用している	メインとなる金融機関はない	その他	合計
5人未満（n＝416）	24.8	10.6	8.9	20.0	26.7	9.1	−	100.0
5人以上10人未満（n＝320）	41.6	14.4	10.0	16.6	14.4	2.8	0.3	100.0
10人以上20人未満（n＝320）	48.4	17.8	9.1	15.0	8.8	0.6	0.3	100.0
20人以上50人未満（n＝301）	54.8	17.3	8.6	10.6	6.3	2.0	0.3	100.0
50人以上100人未満（n＝113）	57.5	19.5	11.5	5.3	4.4	1.8	−	100.0
100人以上（n＝44）	47.7	22.7	18.2	4.5	2.3	4.5	−	100.0
合計（n＝1514）	42.4	15.3	9.6	14.8	13.9	3.9	0.2	100.0

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別アンケート」より作成。
注：不明を除く。

表8 規模別にみたメインバンク担当者のソフト情報理解度

（単位：%）

	理解しており，それを活かした提案などが行われている	理解しているようだが，取引に活かされていないように感じる	理解されていないように感じる	その他	合計
5人未満（n＝373）	20.6	35.9	39.9	3.5	100.0
5人以上10人未満（n＝309）	28.8	43.4	26.2	1.6	100.0
10人以上20人未満（n＝314）	32.5	46.2	20.1	1.3	100.0
20人以上50人未満（n＝296）	39.2	44.9	15.2	0.7	100.0
50人以上100人未満（n＝108）	47.2	39.8	10.2	2.8	100.0
100人以上（n＝45）	46.7	40.0	13.3	−	100.0
合計（n＝1445）	31.6	42.0	24.6	1.9	100.0

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別調査アンケート」より作成。
注：不明を除く。

表9 企業規模別にみた経営者個人保証付き借入

（単位：%）

	経営者単独の借入がある	二重徴求の借入がある	経営者個人保証付き借入はない	合計
5人未満（n＝424）	40.3	4.5	55.2	100.0
5人以上10人未満（n＝323）	52.6	8.7	38.7	100.0
10人以上20人未満（n＝324）	54.9	8.0	37.0	100.0
20人以上50人未満（n＝300）	43.0	8.3	48.7	100.0
50人以上100人未満（n＝111）	37.8	6.3	55.9	100.0
100人以上（n＝46）	37.0	8.7	54.3	100.0
合計（n＝1528）	46.3	7.1	46.6	100.0

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別調査アンケート」より作成。
注：不明を除く。

高くなっている。

（4）経営者による個人保証について

今回の特別調査では，経営者による個人保証についても聞いている（**表9**）。前述のとおり，地域金融機関においてはリレバン推進に対して，担保・保証に過度に依存しない融資への取組みを金融庁より求められてきた。近年は，「経営者保証に関するガイドライン」の適用実績が増えてきており，事業承継や事業再生の円滑化を後押ししている。回答企業からみた実態としては，経営者による個人保証付きの借入が全体の53.4％と半数以上見られた（経営者単独の借入46.3％，二重徴求の借入7.1％）。企業規模別では，従業員数「５人未満」と「50人以上」の層において，「経営者個人保証付き借入はない」といった回答割合が相対的に高い結果であった。従業員数５人以上50人未満の層では，従来，地域金融機関から融資にあたって経営者個人保証を求められることが多いといった実態が明らかになった。この規模は，リレーションシップ貸し出しのメイン層である。地域金融機関は，経営者個人保証を徴求したからといってリレバンの取り組みを怠る訳ではなく，補完的な役割として担保・保証を位置付けていると見受けられる。

ここ数年の変化としては，**表10**のとおり，「担保・保証内容に変化はなかった（37.7％）」との回答が最多であるものの，「新規で無保証融資を受けた（19.7％）」「既存融資の経営者保証（経営者単独）を解除した（5.0％）」「既存融資の保証内容を変更した（3.3％）」「二重徴求だった既存融資の経営者保証の一部を解除した（1.3％）」といった，経営者保証付き融資に対する本格的な見直しの動きが少数ながらも見受けられた。これを金融機関の業態別にみると，制度的に進んでいる政府系金融機関において「新規で無保証融資を受けた（34.8％）」との回答割合が高い。一方，メインバンクを信用金庫・信用組合とする企業においては，「担保・保証内容に変化はなかった」との回答割合が相対的に高い。信用金庫・信用組合におけるリレバン機能の発揮は，より小規模な顧客が多いため難易度が高い。それ故に，担保・保証によって信用リスクを軽減といった従来の方法を容易に変更できない状況にあるものと推測される。

（5）コロナ禍における金融機関との関係の変化

最後に，コロナ禍のここ数年における金融機関（メインバンク）との関係の変化について見ていく。**表11**のとおり，「特に変化は感じてい

表10　メインバンク別にみた経営者保証付借入の変化

（単位：％）

	新規で無保証融資を受けた	担保・保証内容に変化はなかった	既存融資の保証内容を変更した	既存融資の経営者保証（経営者単独）を解除した	二重徴求だった既存融資の経営者保証の一部を解除した	以前から経営者個人保証付きの借入はない	その他	合計
都市銀行（ｎ＝84）	19.0	21.4	1.2	6.0	2.4	48.8	1.2	100.0
地方銀行（ｎ＝742）	18.7	34.9	4.2	5.4	1.5	34.4	0.9	100.0
第二地方銀行（ｎ＝71）	25.4	38.0	4.2	7.0	1.4	21.1	2.8	100.0
信用金庫（ｎ＝406）	20.0	49.0	2.2	4.4	1.2	22.9	0.2	100.0
信用組合（ｎ＝46）	23.9	47.8	4.3	2.2	－	21.7	－	100.0
政府系金融機関（ｎ＝46）	34.8	34.8	4.3	4.3	－	21.7	－	100.0
メインなし（ｎ＝51）	7.8	7.8	－	2.0	－	82.4	－	100.0
合計（ｎ＝1446）	19.7	37.7	3.3	5.0	1.3	32.2	0.8	100.0

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別調査アンケート」より作成。
注：不明を除く。

ない（38.8％）」との回答が最多であるものの，「メインバンクから融資が受けやすくなった（25.2％）」「メインバンクと相談する機会が増えた（20.6％）」「メインバンクの訪問が増えたり，課題解決に資する提案が増えた（18.1％）」という回答も順に多く，危機的な局面でメインバンクの存在感が高まったように見てとれる。金融機関の業態別では，地域金融機関においてコロナ禍で関係が深まった傾向が見られ，特にメインバンクが信用金庫･信用組合の場合，「相談する機会が増えた」という回答が相対的に多い。コロナ禍の危機的状況においては，より小規模な企業層で多くの困難が生じたが，その際，信用金庫・信用組合が身近で相談できるホームドクターのような役割を担ったものと推察できる。なお，これを企業規模別にみると，従業員数「５人未満」の層では，「とくに変化は感じていない（52.7％）」といった回答割合が多く，コロナ禍の危機においてさえリレバンの対象から外れたままの状態がある点を確認できた。

実際，メインバンクからのコロナ関連融資については，「定期的に相談しており，計画通り返済する予定（30.8％）」と「定期的に相談し，返済計画の見直しを進めている（7.7％）」との回答を合わせて約４割がリレーションシップをもって定期的に相談している。ただ，従業員数「５人未満」の小規模企業層では，「コロナ関連融資は受けなかった」という回答が４割と多いこともあって，コロナ禍の危機的状況においてさえ，金融機関との定期的な相談の機会を持つに至らないままの状態が見て取れる（**表12**）。

４．分析結果と政策的含意

最後に，上記の特別調査結果について，リレバンの検討課題に照らし，若干の分析をしておく。

まず，第１には，どのような対象にリレバンが有効かどうかという点である。内田（2008）でも結論付けられているが，リレバンのメリットの存在は一般的には否定されており，特定の銀行と特定の企業との間でのみメリットをもたらすとされる。今回の特別調査では，リレバンのメリット有無の検討の前提として，貸し手と借り手との関係性（リレーションシップ）の実態を明らかにした。メインバンク担当者のソフト情報の理解については，全体の3/4が「理解されている」という結果，また，「資金供給や経営上の問題を相談できる強い信頼関係がある」という回答も全体の約４割あり，いずれも都市銀行よりも地域金融機関の方が高い割合であった。注目すべきは，いずれも５人未満の小規模企業において低い割合となっていた点である。なお，こうした５人未満の企業では，コロ

表11　コロナ禍のここ数年におけるメイン金融機関との関係の変化（複数回答）

（単位：%）

	メイン金融機関から融資が受けやすくなった	メイン金融機関の訪問が増えたり，課題解決の提案が増えた	メイン金融機関と相談する機会が増えた	メイン金融機関の訪問が減ったり，相談する回数が減った	メイン金融機関の金融サービスの質が低下した	非メインの金融機関からの融資が受けやすくなった	非メインの金融機関の訪問が増えたり，課題解決の提案が増えた	メイン金融機関を変えた	とくに変化は感じていない	その他
都市銀行（n＝85）	17.6	15.3	9.4	5.9	7.1	8.2	11.8	−	49.4	−
地方銀行（n＝793）	24.3	18.2	19.8	11.7	5.5	8.6	10.5	0.6	39.8	0.6
第二地方銀行（n＝72）	26.4	25.0	19.4	9.7	9.7	18.1	13.9	4.2	25.0	1.4
信用金庫（n＝425）	29.9	20.9	26.6	9.2	6.6	7.3	11.1	1.6	32.2	0.5
信用組合（n＝48）	29.2	14.6	31.3	10.4	12.5	12.5	16.7	2.1	25.0	−
政府系金融機関（n＝51）	27.5	7.8	9.8	15.7	5.9	9.8	13.7	−	45.1	−
メインなし（n＝48）	2.1	−	2.1	2.1	4.2	6.3	4.2	4.2	87.5	4.2
合計（n＝1522）	25.2	18.1	20.6	10.4	6.3	8.7	11.0	1.2	38.8	0.7

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別調査アンケート」より作成。
注：不明を除く。

表12　規模別にみたコロナ関係融資返済状況

	金融機関と定期的に相談しており，計画通り返済する予定	金融機関と定期的に相談し，返済計画の見直しを進めている	金融機関とは話をしていないが，ほぼ計画通りに返済する予定	金融機関とは話をしておらず，返済も計画通りに進んでいない	すでに返済を終えた
5人未満（n＝413）	18.9	4.8	31.5	2.9	1.2
5人以上10人未満（n＝322）	32.9	9.3	35.4	2.2	0.6
10人以上20人未満（n＝323）	36.5	9.9	32.8	2.2	0.9
20人以上50人未満（n＝299）	33.1	9.4	33.1	0.3	0.7
50人以上100人未満（n＝111）	42.3	4.5	26.1	1.8	1.8
100人以上（n＝44）	40.9	4.5	22.7	−	−
合計（n＝1512）	30.8	7.7	32.3	1.9	0.9

出所：中小企業同友会全国協議会（2022）「特別調査アンケート」より作成。
注：不明を除く。

ナ関連融資さえ受けていないという回答が４割もあった。ここからリレバンの主な担い手は地域金融機関であり，その対象としては全ての顧客ということではない（貸し出しの無い５人未満の零細性のある小規模企業は除かれる傾向）といえる。

第２は，第１と関連するが，リレバンのメリットの内容についての検討であり，リレバンは資金制約を緩和する以外にメリットはないのかという点である。今回の特別調査の回答企業の87％は地域金融機関をメインバンクに挙げており，大半がリレバンの対象である。上記のとおり，確かにリレーションシップによる信頼関係まで構築されているが，そこでどのようなメリットがもたらされているかという点である。特別調査の回答企業（メインバンクが地域金融機関）の８割～９割は「（コロナ禍以前）借りられない状況はなかった」と回答しており，リレバンのメリットとして「資金制約の緩和」があるといえる。これは先行研究と同様の結果である。資金制約を緩和する以外のメリットという点でみると，４割～５割の企業が地域金融機関に対して「経営相談（事業計画策定支援など）してもらいたい」といったニーズが見られた。地域金融機関にとってみれば，リレバンというよりは，それを一歩進めた地域密着型金融の方向性である。地域密着型金融には，コンサルティング機能を発揮した伴走型支援や面的な地域再生支援というメニューが挙がっている。その実現には，リレバンの機能を有していることが前提条件となろう。

第３の検討課題は，リレバンは担保・保証との補完関係があるのかという点である。金融庁のリレバンアクションプログラムや監督指針においては，リレバンにより担保・保証に過度に依存しない融資をすることを推進している。ただ，先行研究（小野，2007・2008，植杉，2022など）では，概ね，リレバンと担保・保証との関係は，代替関係ではなく，補完関係にあるといった結果が出ている。金融庁は，バブル崩壊の前，金融機関が担保・保証付きの融資（特に不動産担保）に依存し[3]，融資先企業に対する審査・モニタリングを怠った結果，不良債権問題が発生したとの説（lazy bank：レイジーバンク仮説）を引きずっているようである。ただ，2000年代以降の実証研究では，メインバンクとのリレーションシップがある企業ほど担保・保証を利用しているといった補完関係が示されている。この背景には２つの見方がある。リレバンでは貸し手が借り手のソフト情報を排他的に入手できるため，貸し手が融資条件の設定に際して独占力を行使するようになり（ホールドアップ問

題），担保・保証の利用率が高まるといった見方である。もう一つは，担保・保証によって，リレバンが抱える「ソフト・バジェット（ソフトな予算制約）」問題を緩和できるという見方である。今般のコロナ禍のように外的危機により借り手企業の経営に問題が生じた場合，メインバンクとのリレーションシップが強ければ，金利減免や追加融資等の支援策が講じやすくなる。ただ，こうした事後的な契約変更が安易にできるとなれば，事前における借り手の経営規律が緩みがちになるといった問題（ソフト・バジェット問題）が生じる。ただ，このとき，貸し手の銀行が担保・保証をとって部分的に債権保全されていれば，厳しいスタンスで追加支援の是非を検討することができるため，借り手の経営規律の緩みを抑制することができるといった見方である。いずれにせよ，メインバンクとのリレーションシップがある企業ほど担保・保証を利用しているといった先行研究の結論は，今回の特別調査においてもそれと矛盾しない結果が出ている。とはいえ，特別調査で問うた経営者個人保証は，所有と経営が分離された企業にとってみれば合理性を欠く慣行であり，今の政権の指導力により見直しが進展することに異論を待たない。先行研究での指摘のように，担保・保証の議論を一括りにせず，銀行のモニタリングの誘因が働き，リレバンとの補完性がより高い動産担保貸し出しやコベナンツ（貸し出し契約に含まれる財務制限条項）の利用を積極的にする方向性が求められよう。

最後の４つ目の検討課題は，リレバンは景気など外的条件に関係なく有効なのかという点である。特別調査では，コロナ禍のここ数年におけるメインバンクとの変化として，逆にこうした外的ショック時にリレーションシップが深まるといった結果を得た。特に，信用金庫や信用組合という協同組織金融機関がメインバンクの場合，リレバンのメリットである資金制約の緩和に加えて，経営相談など地域密着型金融としてのメリットまでもたらす傾向が外的ショック時にこそ見て取れた。特別調査からの含意としては，リレバンの対象外となっている５人未満の零細性のある小規模企業の存在である。この層は，おそらく，トラバンも含めて，コベナンツなど高度な貸し出し技術の利用が難しい。コロナ禍のような外的危機があれば，消費者金融や商工ローンなど貸金業者の高金利でも利用せざるを得なくなる恐れがある。もちろん，そこに政府が公的介入すること，信用保証協会を中心とする信用補完制度の意義がある。しかしながら，「ゾンビ企業」問題が懸念されるように，公的介入による副作用は大きい（植杉,2022）。別の文脈となるがマイナス金利下，信用金庫や信用組合にも地方銀行と同じような効率性の圧力がかかり，リレバンの機能が低下することも懸念される（本多・家森,2022）。５人未満の小規模企業に対する金融排除・分断問題に対しては，協同組織金融機関と信用保証協会との連携によってリレバン機能を発揮する方向性が求められる。地域経済のみならず地域社会の担い手の多くはこうした小規模企業である。小規模企業とのリレーションシップを強めることは，企業家コミュニティ，地域コミュニティの再生にもつながるだろう。それは経済的なパフォーマンスだけではなく，人間（地域住民）の幸福（ウェルビーイング）に関わる議論へと広がる。民間非営利セクター，社会的連帯経済の一翼を担う協同組織金融機のリレバン機能とそれを活かした地域経済社会の発展に期待したい。

注

1 リレバンの実証研究については，村本（2005）や内田（2007・2008）によるレビューが参考になる。

2「リレバン」と「地域密着型金融」は，似て非なるものである。金融行政上の言葉としては，2005年のアクションプログラムより，「リレバン」から「地域密着型金融」へと言葉が置き換わった。リレバン行政から10年経った2012年，金融庁は，「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」において，「地域密着型金融」の目指すべき方向を示した。そこではリレバン機能の拡張的な活用方策が示され，「顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮」「地域の面的再生への積極的な参画」などの取り組

みを推進することが地域金融機関に要請された。

3 中小企業向けの融資は，大企業向けと違って，小口多数のため，規模の経済性が働かず，多大なコストを要する。また，中小企業は会計が未整備である場合が多く，融資する際に将来起こりうるあらゆる自体を想定した完全な条件付き契約を締結することはできない（契約の不完備性）。こうしたコストやリスクを引き下げるため，これまで金融機関では，担保と保証に過度に依存する傾向があった。

参考文献

植杉威一郎（2022）『中小企業金融の経済学』日本経済新聞出版。
内田浩史（2007）「リレーションシップバンキングの経済学」筒井義郎・植村修一編『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，pp.13-46。
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』日本経済新聞出版社，pp.109-136。
小野有人（2007）『新時代の中小企業金融』東洋経済新報社。
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』日本経済新聞出版社，pp.137-167。
中小企業庁（2016）『2016年版中小企業白書』日経印刷。
本多佑三・家森信善編著（2022）『ポストコロナとマイナス金利下の地域金融』中央経済社。
村本孜（2005）『リレーションシップバンキングと金融システム』東洋経済新報社。
家森信善（2007）「リレーションシップバンキング機能は強化されたか」筒井義郎・植村修一編『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，pp.47-80。