

# 「金融庁によるリレーションシップバンキングは中小・地域金融機関の経営にいかなる影響を及ぼすか」

小 藤 康 夫

## 1. リレーションシップバンキングと金融行政

### ●「金融検査マニュアル（本冊）」の登場

今日の中小・地域金融機関の経営行動を見るうえで、金融庁による金融行政は無視できない極めて大きな要因となっている。

その具体的な事例として1999年4月に公表された「金融検査マニュアル（本冊）」があげられる。これにより信用金庫・信用組合といった中小金融機関、そして地方銀行・第二地方銀行といった地域金融機関は融資態度の変更を余儀なくされた。

日本の金融行政は1998年から「大蔵省（現金融庁）による護送船団行政」から「ルール先行・事後行政」へ大転換したため、監督機関は事前に金融機関を事細かに指導せずに、銀行の自己責任原則のもとで事後的に検査を通して指導していくことになった。

そうした新しい金融行政のルール・ブックに相当するものがまさに金融検査マニュアルであった。ここでは銀行経営に関わるすべての事柄に触れているが、多くの金融関係者はこのうち信用リスクの項目に注目した。

その結果、金融機関の融資担当者達はこのマニュアルにしたがいがながら、スコアリングを中心とした機械的な格付け主義に基づく審査を行うようになった。

### ●貸し渋り・貸し剥がし問題が発生する

ここでいうスコアリングとは貸出先の財務データを中心に、それらの関連データを統計モデルに投入し、信用状態を点数化する手法である。これにより貸出債権を迅速・公正・中立に評価し、格付けを行うとともに融資の判断材料として利用する。

だが、このマニュアルはもともと都市銀行といった大手銀行を念頭において作成されたものであった。大企業を相手に資金を融資する大手銀行にとって、相手企業の経営内容は投資家向けに公表された財務データだけでほぼ正確に把握できる。そのため、大手銀行はマニュアルにしたが

って貸出債権を機械的に評価すればよかった。

だが、そうした金融検査マニュアルは大手銀行にとって都合の良いものであっても、規模が小さな企業を相手にする中小・地域金融機関にはなじまなかった。なぜなら、中小企業に融資する場合、財務データを重視した定量分析のほかに、中小企業が抱える特殊な事情を反映した定性分析も重視していかなければならなかったからだ。

定量分析とは企業の財務諸表から機械的・画一的に経営判断する手法である。大手企業の経営分析はこれだけで充分かもしれない。それに対して定性分析とは財務諸表に表れない要因を見抜く方法で、例えば経営者の資質、企業の販売力、技術力などを的確に評価する方法である。

中小企業の経営を正確にとらえるには定量分析だけでなく、定性分析も重視していかなければならない。そう表現するよりも、むしろ定性分析にウエイトを置かなければならないというべきかもしれない。ところが、金融検査マニュアルでは大手銀行を念頭に作成されたため、定性分析の視点が不十分であった。

そのため、当時、深刻な社会問題にまで発展した「貸し渋り・貸し剥がし問題」が中小企業を中心に起きてしまった。中小・地域金融機関が融資先の中小企業から貸出債権を強制的に回収し始めたからである。

金融機関が金融検査マニュアルにしたがって機械的に融資先の経営内容を判断し、財務諸表から好ましくない数値が出れば、そのまま資金を回収しなければならなくなったからである。このなかで特に中小・地域金融機関は金融検査マニュアルにあまりにも忠実に従って審査したため、融資先の中小企業を中心に貸し渋り・貸し剥がし問題が一気に顕在化してしまった。

## ●中小企業の特性

金融機関は金融検査マニュアルを用いて、融資先債権を正常先債権、要注意先債権、不良債権（要管理先債権・破綻懸念先債権・実質破綻先債権）に分ける。その際、それを金融機関がどのように分類するかによって金融機関自身の経営は大きく変わってくる。

例えば、財務諸表による定量分析だけで貸出債権を機械的に評価すれば、中小企業への融資は厳しく評価される恐れがある。それは中小企業だけでなく、それらの企業へ融資している中小金融機関の経営そのものも不安定なものにするだろう。

なぜなら、金融検査マニュアルに従い、貸出債権を厳しく評価し不良債権に分類すれば、金融機関の自己資本比率は低下し、最悪の場合には債務超過に陥り、破綻にもつながるからだ。

実際、金融検査マニュアルが公表されて以来、柳沢伯夫金融担当大臣（当時）が金融システムの安定化を目指し、金融機関の健全化を推し進めるなかで、多くの中小金融機関が連続的に破綻した。金融検査マニュアルにしたがって機械的に不良債権を処理することによって、金融機関の自己資本比率が急激に低下したためである。あるいは破綻に至らなくとも、合併によって中小金融機関の数は急激に減少していった。

だが、中小企業は大企業と違った経営上の特性を持っている。例えば、中小企業の法人は経営者個人の資産と分離されにくい性質を持っている。そのため、単純に会社の財務内容を見るだけで自己資本が脆弱で、危険な会社と判断できにくいことになる。経営者個人の資産を合わせれば、実質的自己資本がかなり大きくなるケースが存在する。

また、中小企業はたとえ利益が出るような状況でも役員の報酬や従業員への給与を増やすようにする。つまり、赤字の状態を意図的に作り出しているのであり、それは税金対策であったりもする。したがって、中小企業は自己資本を形成する内部留保が薄いのが一般的となっている。その数値が低いからといって必ずしも経営内容が悪いと判断するわけにはいかないのである。

次に融資の特性について見ると、金融機関による中小企業への運転資金は恒常化し、満期が来ても再び貸出すロールオーバーが一般的になっている。そのため、運転資金は表向き、短期資金に見えるかもしれないが、実質的には固定資金化しているのが実態である。

だが、中小企業の経営を判断するうえで最も難しいのはこうした財務に関わる問題よりも、やはり技術力や販売力が外部から客観的に評価されにくい点であろう。大企業ならばこれらは誰にでもすぐに判断されるであろうが、中小企業の場合はなかなか見分けにくい。

このように中小企業は特殊な性質をいくつも持っているので、大企業を念頭に置いた金融検査マニュアルでは金融機関は誤った判断を下すことになる。それが目に見えるような形で顕在化したのが、金融機関による中小企業への貸し渋りや貸し剥がしであり、また中小・地域金融機関の連続破綻であった。

### ● 3年後に発表された「金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編）」

社会的な問題にまで発展した中小企業への貸し渋り・貸し剥がし問題は、いくつもの要因が複雑に絡んでいたのかもしれない。だが、中小企業の経営を見るうえで大事な定性分析といった視点が金融検査マニュアルに欠けていたことは事実であった。

そうした反省から2002年6月になると、金融検査マニュアルが持つ欠点を克服した中小企業向けの金融検査マニュアルが新たに作成された。それが「金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編）」である。

ここでは中小企業融資に関わる16の具体的事例があげられ、中小企業特有の事情を十分に配慮した評価方法が採用できるようになっている。そのため、従来の本冊で行われていたような定量分析だけに頼らず、中小企業が持つ特性を十分に組み入れた定性分析も行われるようになった。

金融機関が貸出債権を評価する場合、まず融資先企業の財務分析を行う。企業の売上高、売上高経常利益率、自己資本比率、債務償還年数などといった財務データに基づき、スコアリングによる格付けを行う。これが定量分析である。

従来の金融検査マニュアル（本冊）はこうした点を重視したものであったが、中小企業向けに書かれた別冊ではさらに定性分析が加えられ、販売力、技術力、経営者の資質、将来返済力といった財務分析ではなかなかとらえにくい要因も格付けの評価対象に取り上げられたのである。

しかも、定性分析は潜在返済力、他行支援、個人による資産を加味した実質的な財務力も格付けの評価対象として用いられるようになっている。

こうして新たに作成された金融検査マニュアル別冊は中小企業の特性を考慮し、定性分析に大きなウエイトが加えられた。中小企業の経営者や金融機関の融資担当者から現場の生の声を聞き、従来の本冊に欠けていた点を補ったのである。これにより実態に沿った中小企業融資向けの金融検査マニュアルがようやく完成したことになる。

## ●金融庁によるリレーションシップバンキングの機能強化に向けたアクションプログラム

中小・地域金融機関向けの金融検査マニュアル別冊が公表されてから数ヶ月後の2002年10月になると、小泉改造内閣で引き続き経済財政担当大臣を引き受けるとともに金融担当大臣も兼務することになった竹中平蔵氏は、大手銀行を対象にした「金融再生プログラム」を発表した。

そこでは大手銀行の不良債権を2005年3月期までに半減させるための手段として、DCF（ディスカウント・キャッシュフロー）法や繰延税金資産の厳格化などが打ち出された。これにより大手銀行は大企業向けの不良債権を中心に大幅に処理せざるを得なくなった。

そうした大手銀行向けの金融再生プログラムにおいても、中小企業向け融資について十分に配慮することが指摘されている。

例えば（1）中小企業の再生を可能とするデット・エクイティ・スワップ等による金融の仕組みを整備すること、（2）金融検査マニュアル別冊に従い、中小企業の実態を反映した的確な検査を行うとともに、借り手である企業も別冊の内容を十分に知るように心がけることなど、中小企業融資に関わる注意事項が具体的に書かれている。

それを受けて、2003年3月には報告書「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」が金融審議会金融分科会第二部会から発表された。金融庁はその翌日に「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」を発表し、中小・地域金融機関が報告書の内容にしたがって取り組むための具体的な処方箋を示している。

## ●金融機関は二つの目標を同時に達成しなければならない

アクションプログラムの副題には「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」という見出しが加えられている。そのことからわかるように、ここでは中小・地域金融機関が中小企業の再生と地域経済の活性化に取り組みながら、同時に不良債権問題も克服することが望まれている。

こうした目標が理念だけで終わらないように、金融庁は中小・地域金融機関に「リレーションシップバンキングの機能強化計画の提出」を求めている。その後も、フォローアップが実施され、金融庁は全国の中小・地域金融機関に具体的な取り組み状況の報告を求め、好ましいと思われる事例を列挙する形でベストプラクティス指導を行っている。

さらに2004年2月には「金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編）」が改訂され、今までの16事例から11事例が加えられ、合計27事例となった。これにより中小企業融資の格付けがさらに評価しやすくなった。

また、2004年6月には「金融機能強化法案」が成立し、同年8月にはそれが施行されることになった。この法律は中小・地域金融機関を対象にしたもので、経営的に不安定な金融機関に公的資金を注入し、健全な金融機関によって吸収されることが可能となった。

こうして今まで金融行政の動きを追ってきたが、このことをまとめると、図表1のようになる。この表を眺めるとわかるように、中小・地域金融機関は大きな流れのなかでリレーションシップバンキングを重視していかなければならないことが確認できる。これにより全国の金融機関は各地域の特色を活かしながら地元の中小企業に向けて融資を進め、同時に不良債権を減らし利益をあげていかなければならない。

だが、必ずしも両者がうまく噛み合うとは限らない。地域の繁栄を考え、地元の中小企業に融資しても、それが不良債権になってしまえば、最悪の場合、その金融機関は金融機能強化法のもとで公的資金注入により他の金融機関に吸収されてしまう恐れがある。それゆえ、中小企業融資は相反する二つの要因をうまく結びつけなければならない難しい仕事といえる。

図表1 リレーションシップバンキングに関わる金融行政の動き

1999年（平成11年）4月	「金融検査マニュアル（本冊）」
2002年（平成14年）2月	「金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編）」（案）
2002年（平成14年）6月	「金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編）」16事例
2002年（平成14年）10月	「金融再生プログラム」
2002年（平成14年）11月	「金融再生プログラム作業工程表」
2003年（平成15年）3月	「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」
2003年（平成15年）3月	「リレーションシップバンキングの機能強化計画」（アクションプログラム）
2003年（平成15年）8月	「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の提出
2003年（平成15年）12月	「金融検査マニュアル別冊・中小企業融資編の改定案」
2004年（平成16年）2月	「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の実施状況、第1回フォローアップ
2004年（平成16年）2月	「金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編）」の改訂27事例
2004年（平成16年）6月	「金融機能強化法案」が成立し、同年8月に施行
2005年（平成17年）4月	ペイオフ解禁

## ●金融庁が抱えるもうひとつの問題

金融庁が取り組まなければならない問題は中小企業への貸し渋り・貸し剥がし問題だけではない。もっと大きな問題を抱えている。それは金融システムの安定性である。

バブル崩壊から長期にわたってわが国の金融機関は不良債権問題に悩まされ続け、ようやく大手銀行の不良債権問題が峠を越そうとしている。だが、全国に存在する中小・地域金融機関は必ずしも不良債権問題にある程度の解決の目処が立ったわけではなかった。

そのため、日本の金融システムを安定化させることが政府の当面の政策目標である限り、この問題を早く解決しなければならない。しかも、2005年4月からペイオフ解禁が始まるため、中小・地域金融機関の不良債権問題は終結に向かって急がなければならなかった。

こうした状況のなかで金融庁はリレーションシップバンキングを打ち出した。一見、この言葉からは融資先企業と銀行の間にある種の「暖かみ」が感じられるかもしれない。だが、直面する金融システムの安定化を果たさなければならない金融庁にとって、そうした余裕はまったくなかったであろう。

リレーションシップバンキングの本当の目的は言葉から感じられる暖かみといったものとは異なり、中小・地域金融機関にとって極めて厳しい選択を迫った措置とも感じられる。

そこで、以下では金融庁が打ち出したリレーションシップバンキング政策が実際に中小・地域金融機関の経営行動にうまく噛み合い、最終的に地域の活性化と金融システムの安定化につながるかどうかを検討していくことにしたい。そして、この政策の真のねらいについて考えていくことにしたい。

## 2. 中小企業への融資はどのように評価されるのか

### ●二種類の金融ビジネスモデル

金融機関を大きく2つに分けると、大企業を主な融資対象とする大手銀行と、中小企業との取引に専念する中小・地域金融機関の2種類がある。

どちらも金融業である限り、程度の差があれ、「情報の非対称性問題」に悩まされている。これは貸し手と借り手に生じる情報格差が貸し手である金融機関に貸し倒れといったコストを引き起こす問題をいう。それゆえ、いずれの金融機関もこの問題を克服するため様々な工夫と努力が払われている。

だが、この2種類の金融機関を比較すると、大企業を相手とする大手銀行のほうがこの問題にあまり悩まされないと考えられている。なぜなら、大企業の情報は大手銀行ばかりでなく、多くの関連する企業や投資家たちにも広まっているからである。

こうした大企業のような情報の共有化が進んだ融資先を相手にする銀行業をトランザクションバンキング (transaction banking) と呼ぶ。大手銀行はこの分類に属する銀行業といえる。この場合、財務諸表に基づくスコアリングが貸出債権を評価する有益な方法となる。

それに対してリレーションシップバンキング (relationship banking) は情報の非対称性問題がはっきりと表れる中小企業金融を対象にした銀行業を指している。中小企業の経営は大企業と異なり、外部からではなかなか把握しにくい。そのため、財務諸表といった誰もが得られる数値だけでは真の経営内容はとらえにくい。

中小企業の経営を知るには長期間にわたる取引関係がなければ重要な情報は得られない。まさにリレーションシップバンキングとはそうした長期にわたる関係から蓄積された情報に基づいて融資の判断をする銀行業をいう。したがって、中小・地域金融機関は大手銀行とまったく異なったビジネスモデルが展開されている。

そのことを経済学的に解釈するならば、中小・地域金融機関は日々の取引のなかで外部からではなかなか得られない企業の独占的情報を蓄積し、それを活用しながら独占的利潤を得ていることになる。

それゆえ、中小・地域金融機関は取引先の企業に関する特別な情報を活かしながら、貸出債権を的確に評価しなければならない。そのためには自らが保有する情報を十分に活かすためのマニュアルが必要になってくる。それが中小企業向けの金融検査マニュアル別冊である。

そこで、実際に金融検査マニュアル別冊とは一体どのようなものかを具体的に見てみることにしよう。

## ●金融検査マニュアル別冊を見てみよう 一旅館業の事例

改訂された金融検査マニュアル別冊では、中小企業向け融資に関する27事例が取り上げられている。そこで、どのような場合に金融機関が貸出債権をランク・アップするかをこれらの事例から見てみることにしよう。

なお、マニュアルでは「概況」・「業況」・「自己査定」・「検査ポイント」に分けて書かれている。「概況」・「業況」は対象となった中小企業が置かれている経営環境が説明され、それに対して「自己査定」では銀行が貸出債権をどのように査定したかが示されている。「検査ポイント」では金融庁からのアドバイスがまとめられ、中小企業の特徴をとらえた評価方法が具体的に説明されている。

27事例をすべて紹介するのは難しいため、図表2ではそれぞれの内容を表すタイトルだけが書かれているが、ここでは「旅館業の事例」(事例10)だけを取り上げ、多少噛み砕きながらも原文に忠実に紹介することにしよう。

### 【旅館業の事例】

#### □概況

債務者は地元温泉地の中規模旅館で、当銀行がメイン先である。シェアは80%、与信額は4億円(2001年9月決算期)である。

#### □業況

5年前に宿泊客の落ち込みを挽回するため、別館をリニューアルした。しかし、売上は当初計画の80%程度に止まり、伸び悩んでいる。しかも、期間損益は多額な減価償却負担や金利負担から赤字を続け、債務超過に陥っている。

融資している銀行は運転資金のほか、当該別館改築資金として2億5000万円を20年返済で融資している。なお、その資金は、現在、正常に返済されている。

経営者は、今後の対策として新たな旅行代理店を見つけ出し、タイアップすることによって、宿泊客数の増加を図るとともに、人件費等の経費削減にも取組み、収益の改善に努めたいとしている。

#### □銀行による債務者区分の判定(自己査定)

当銀行は、融資先の旅館の財務内容や収益力は芳しくないものの、現行、正常に返済していることや代表者の経営改善に向けた意欲を評価して「正常先」としている。

#### □(金融庁による検証ポイント)

業種の特徴について

(1) 中小・零細企業等の債務者区分を判断する場合、単に財務状況だけでなく、代表者等の収入状況や資産内容等を総合的に勘案しながら経営実態を踏まえて判断するものとされているが、その際、業種の特徴を踏まえた検討も合わせて行う必要がある。

一般的に、旅館業は多額の設備資金を必要とし、これら投資資金の回収に長期間を要するとい

う特性を持っている。また、多様化する顧客ニーズに対応するため、比較的短期間のうちに設備更新のための再投資（修繕費用等）も必要とされる。

旅館業の債務者区分の判断に当たっては、こうした業種の特性による設備投資に伴う減価償却負担や金利負担の状況及び投資計画を踏まえた収益性等について検討する必要がある。

(2) 本事例の場合、返済は正常に行われているが、売上低迷、毎期赤字、債務超過という面のみを捉えれば、要注意先以下に相当する可能性が高いと考えられる。

通常、減価償却費が定率法で算定される場合、投資後初期の段階では減価償却費負担が大きくなることから、自己資本額が小さい債務者の場合、赤字から債務超過に陥りやすくなる。

しかし、仮に、減価償却前利益が今後一定の水準で推移するとした場合、時間の経過とともに、減価償却費の減少から、減価償却後利益は黒字へと好転し、債務超過額も徐々に解消していくこととなる。また、借入金の返済が進めば、金利負担も減少していくことが考えられる。

したがって、旅館業のように新規設備投資や改築費用が多い業種については、現時点での表面的な収支、財務状況のみならず、赤字の要因、新規投資計画に沿った収益・返済原資が確保されているのか否か、今後の売上の改善見込みなどを検討する必要がある。

(3) 本事例の場合、こうした検討を踏まえ、債務者自身で返済原資が確保されているのか否か（代表者等の支援があるのか否か）、当初計画比80%程度の売上や減価償却費、金利負担の減少等をベースにした収益水準で今後の返済が可能か否か、あるいは、今後の収益増強策でどの程度返済原資の積み上げが図れるのかなどについて検討する。

これらのことを考慮したうえで、今後も当初の約定通りの返済が可能ならば、正常先に相当する可能性が高いと考えられる。

（「金融検査マニュアル別冊」（改訂版）事例10の旅館業より。ただし、若干、表現を変えている。）

## ●将来をどうとらえるかが重要な視点となる

別冊から旅館業者の事例を紹介したので、今度はこの事例に基づきながらポイントとなる事項を解説しよう。

従来自己査定では財務状況や収益力などを基本に評価していた。こうした評価をそのまま従来の基準に当てはめれば、この事例で取り上げられた旅館は「要注意先」あるいはそれ以下として判断されるであろう。なぜなら、売上げが当初の計画に比較して80%ほどで、しかも赤字から債務超過の状態にあるからだ。

だが、別冊では楽観的な見方が可能であることが指摘されている。単に財務内容や収益力だけを見るのではなく、自己査定を行ううえで業種の特性も重視しなければならない要因であることが指摘されている。このことに留意すれば、要注意先から正常先へランク・アップが可能となる。

旅館業の場合は設備投資や改築費用の金額が大きく、そのために最初は減価償却費が収益を圧迫する傾向にある。こうした特性を踏まえれば赤字で、しかも債務超過状態であっても必ずしも厳しい評価をする必要がない。



ただ、別冊では将来の動きをどう見るかについて強調している。このことは注意すべき点であろう。つまり、今後の売上げが改善する見込みがなければ、いくら業種の特性を考えても、当初の約定通りの返済は難しくなる。

したがって、最終的には融資先の企業が将来にわたってどれだけ売上げを高めていくかが、自己査定を行う際に重要なポイントとなっている。

図表2 「金融検査マニュアル別冊」(改訂版) で取り上げられた27事例

- 
- 事例 1 「企業の実態的な財務内容について」  
事例 2 「多額の代表者報酬により赤字となっていることについて」  
事例 3 「代表者の資力を法人・個人一体とみることにについて」  
事例 4 「代表者の長男の支援について」  
事例 5 「技術力について」
- 事例 6 「技術力に関する大手企業との取引状況や金融機関の評価態勢について」  
事例 7 「販売力について」  
事例 8 「商品実績や新規販売経路の開拓について」  
事例 9 「代表者等個人の信用力や経営資質について」  
事例 10 「業種の特性について」
- 事例 11 「取支計画の具体性及び実現可能性について」  
事例 12 「経営改善状況と今後の見通しについて」  
事例 13 「経営改善計画を下回っているものの十分なキャッシュフローが確保されている場合、または、その見込みが確実な場合等について」  
事例 14 「外部要因による一時的な影響により経営改善計画を下回った場合について」  
事例 15 「支援の意思と再建の可能性について」
- 事例 16 「貸出条件及びその履行状況について」  
事例 17 「貸出条件の変更に至った要因の検討について」  
事例 18 「書替え継続中の手形貸付に係る貸出条件緩和債権(元本返済猶予債権)の取扱いについて(1)」  
事例 19 「書替え継続中の手形貸付に係る貸出条件緩和債権(元本返済猶予債権)の取扱いについて(2)」  
事例 20 「法定耐用年数内での期限延長を行った場合の貸出条件緩和債権(元本返済猶予債権)の取扱いについて」
- 事例 21 「信用保証協会保証付貸出金に対し期限延長を行った場合の貸出条件緩和債権(元本返済猶予債権)の取扱いについて」  
事例 22 「担保・保証等で保全されている場合の貸出条件緩和債権(元本返済猶予債権)の取扱いについて」  
事例 23 「債務者の状況が好転し信用リスクが軽減した場合の貸出条件緩和債権の取扱いについて(いわゆる卒業基準)」  
事例 24 「経営再建計画に沿った経営再建が見込まれる場合の貸出条件緩和債権の取扱いについて(いわゆる卒業基準)」  
事例 25 「経営再建計画に沿った経営再建が開始されている場合の貸出条件緩和債権の取扱いについて(いわゆる卒業基準)」
- 事例 26 「要注意(要管理)先債務者において、経営再建計画に沿って、既存の債務を資本的劣後ローンに転換した場合の取扱い」  
事例 27 「一時的かつ外部的な影響により赤字や債務超過となった企業の判断」
-

### 3. 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について

#### ●アクションプログラムの項目と特色ある取組み事例

リレーションシップバンキングの機能強化策が打ち出され、中小・地域金融機関は長期継続という視点から借り手企業の特長や将来性などを考え、融資していかなければならない。実際、事例を通して見たように金融検査マニュアル別冊は中小企業が持つ特長を反映した融資の評価方法であった。

金融庁は2003年度から2004年度の2年間を「集中改善期間」と定め、リレーションシップバンキングの機能が確実に浸透するように中小・地域金融機関に対してアクションプログラムを発表している。

それを受けて、それぞれの中小・地域金融機関はアクションプログラムにしたがい、半年ごとに進捗状況を報告しなければならないことになっている。その報告書が最初に金融庁に提出されたのが2003年8月末であった。金融庁は全国の中小・地域金融機関の取組み内容を示すとともに、「機能強化計画における主な特色ある取組み事例」も紹介している。

そこからいくつかの取組み事例を取り上げ、アクションプログラムの項目ごとに並べてみることにしよう。それは次のように報告されている。

なお、原文ではメモのような形で書かれているので、ここでは読みやすくするため、若干、修正している。

#### ●アクションプログラムと取組み事例

##### (1) 中小企業金融再生に向けた取組み

###### ①創業・新事業支援機能等の強化

(事例)

地元国立大学の知的財産戦略本部と連携し、県内中小企業が大学の知的財産を活用できるような枠組みを検討している。(関東の銀行)

###### ②取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

(事例)

インターネットによる会員制の法人経営者向け情報提供サービスを開始した。(北海道の銀行)

###### ③早期事業再生に向けた積極的取組み

(事例)

自治体と共同で中小企業向けの再生ファンドを設立した。(北海道・九州の銀行)

###### ④新しい中小企業金融への取組みの強化

(事例)

スコアリングモデルを活用した無担保・無保証の商品(ミドルリスク・ミドルリターン商品)について専門店舗を置いて積極的に販売している。(関東の銀行)

###### ⑤顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化

(事例)

契約者等の紹介窓口として専担者を配置。業績考課の中で、取組姿勢を厳しく評価している。

(関東の銀行)

⑥進捗状況の公表（各金融機関・業界で半期ごとに公表）

(2) 健全性確保、収益性向上等に向けた取組み

- 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

(事例)

総代の70歳定年制及びディスクロ誌での総代の指名を掲載した。一定の取引がある会員を対象に総代会の主な議案を事前に説明し、総代会でその意見を紹介する等といった仕組みを検討している。

(福岡の信用金庫)

④地域貢献に関する情報開示等

(事例)

平成15年3月期のディスクロ誌において、「地域への信用供与」、「地域振興への貢献」、「地域サービスの充実」等について、顧客に分かりやすい形で情報開示を大幅に充実した。

(関東の銀行)

⑤法令等遵守（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

(金融庁「機能強化計画における主な特色ある取組み事例」から。ただし、若干、表現を変えている。)

●ベストプラクティス指導

金融庁は全国の中小・地域金融機関がアクションプログラムにしたがって提出した機能強化計画を見て、恐らく満足しなかったであろうと思われる。そこには中小企業を対象にした再生や新しい取組みが具体的に描かれていなかったケースが多かったからである。

そこで、金融庁は全国の中小・地域金融機関から集められた機能強化計画のなかで、好ましい取組みを取り上げ、整理したのがうえで示した「機能強化計画における主な特色ある取組み事例」である。

こうした金融庁による「ベストプラクティス指導」はこれから中小・地域金融機関が進むべき方向性を指し示している。それは金融機関が融資先の中小企業の特徴を客観的にとらえながら、収益性を高め、健全性も確保することを狙った政策であるからだ。

そのためには「目利き」といった要素が中小・地域金融機関に要求されよう。新しい中小企業金融への取組みであれ、中小企業の再生に向けた取組みであれ、金融機関は専門家としての立場から将来の動きを的確にとらえ、融資の判断しなければならない。目利きは金融機関の活動にとって極めて重要な要素となる。金融庁の報告書でもそのことがことさら強調されている。

## 4. 金融機関の経営行動と金融行政

### ●金融機関の改革が日本の構造改革を促進させる

金融庁は中小企業金融向けの検査マニュアルを発表し、その後にリレーションシップバンキングの機能強化に向けた方向性を明確に打ち出した。

これは中小企業への貸し渋り・貸し剥がし対策であるとともに、将来、伸びていく分野には中小企業であれ、積極的に資金を振り向けていくべきことを宣言したものであろう。

小泉内閣の経済政策の基本は構造改革にある。この言葉は当初の大手銀行を対象にした不良債権問題の克服から、郵政事業の民営化に至るまで幅広い意味を含んでいる。だが、共通して言えることは資金を効率的に動かすシステムを再構築するということであろう。

特に不良債権問題は大手銀行がいつまでも利益の上がらない業種に資金を貸し続けたために発生した問題である。本来ならば早い段階で貸出先を変更すべきであった。銀行が率先して新しい業種に資金を貸し出していれば、新旧交代の速度も高まり、日本の構造改革も進んでいたであろう。

だが、それはなかなか思うように進まず、バブル崩壊によって一気に矛盾が露呈し、不良債権問題が顕在化した。いまでは収益性があまり期待できない業種への貸出を押さえ、不良債権問題は克服されつつある。

そうしたなかで中小・地域金融機関も構造改革の流れのなかで、新しいビジネスを行う業種に向けて積極的に融資していかなければならない。金融庁の中小企業向け金融検査マニュアルはそれを後押しするための手段であると思われる。

大手銀行も大口向けのホールセールから個人や中小企業向けのリテールへ業務のウエイトを移しつつあるため、中小・地域金融機関はとりわけ目利きを活かしながら新ビジネスを手がける企業に向けた融資に取り組んでいかなければならない。

そうすれば大手銀行から中小・金融機関まで、すべての金融機関が従来の経営方針を変えることによって日本の構造改革は促進されていくであろう。そうした動きを誘導する役割を果たしているのが、今日の金融庁の金融行政である。

### ●金融機関がリスクを取る

政府は資金の流れを従来の間接金融から直接金融へ移行させようとしている。

個人の貯蓄資金は銀行に集まり、銀行はその資金を企業に融資する。そうした間接金融は戦後の日本経済にとって大きなパイプとなってきた。それを株式などの有価証券を通して個人の貯蓄資金を企業の投資へ流す直接金融に大転換しようとしている。

日本の産業構造は大きく変化しなければならない時代を迎えている。それを実現していくにはまず金融面から動いていかなければならない。それが間接金融から直接金融への転換であった。

だが、それを実現するには個人がリスクを取る姿勢を鮮明に示さなければならない。元本と利息が保証された銀行の金融商品だけを購入してきた個人にとって、構造改革の動きに合わせてリスクを取らなければならないことが頭のなかで理解できても、やはり株式や投資信託といったリスク商品を敬遠する傾向が強い。

そこで、政府は個人と企業を仲介する金融機関に注目し、個人ではなく金融機関にリスクを取るよう促したと考えられる。それが2002年10月から始まった竹中金融相による金融再生プログラムであり、また2003年3月に発表されたリレーションシップバンキングであった。

金融再生プログラムは大手銀行を対象に不良債権処理を強引に推し進めながら、銀行ができるだけリスクを取る戦略を迫ったものと思われる。

また、リレーションシップバンキングも中小・地域金融機関を対象に、アクションプログラムを通してリスクを取る経営行動を迫られたものと思われる。

次に、このことを理論的に整理してみることにしよう。

### ●外資によって銀行経営者を変える

大量の不良債権を抱えた大手銀行に対して、竹中金融相は金融再生プログラムを突きつけ、不良債権の半減化を迫った。

そのための手段として、貸出債権の評価にディスカウント・キャッシュフロー法を新たに採用したり、繰延税金資産の厳格化を要求した。これにより大手銀行の不良債権が大幅に削減されることが期待された。

だが、この方法をすべて要求された通りに行えば、ほとんどの大手銀行グループはB I Sで定められた最低限の自己資本比率である8%を下回ることが、金融関係者ならば誰が見ても明らかであった。当然のことながら大手銀行グループの代表はそうした要求に対して猛烈に反発した。

マスコミは大手銀行グループの自己資本比率を大幅に引き下げる仕組みを仕掛けた竹中金融相に対して、「ハゲタカの代理人」と一斉に揶揄した。

米国を中心とする投資ファンドは投資対象を徹底的に安く買い叩く。それを短期間に高く売ることによって一気に儲けようとする。その姿は弱った生き物に群がるハゲタカを連想させることから、そう呼んでいる。

米国と深いつながりのある竹中金融相がわが国の大手銀行グループを徹底的に叩き、外資に安く売り渡すための手段として金融再生プログラムが実行されたのではないかと、というのが当時のマスコミの論調であった。

この真偽は定かではないが、大手銀行グループの経営者を一気に代えたかったことは事実であろう。過去の経営路線を踏襲する経営者が居座る限り、いつまでも不良債権は減らない。実際、不良債権問題は長きにわたって叫ばれ続け、それが解消できなかった。

しかも日本の構造改革を進めていくには古い考えを持つ銀行経営者ではなかなか進展が望めない。だから、金融再生プログラムによって大手銀行グループの自己資本比率を8%割れまで一気に引き下げ、国有化し、政府のコントロール下に起きながら、最終的に外資に売り渡すシナリオが描かれていたのではないと思われる。

これにより外資によって送り込まれた経営者はドラスティックな改革を実行していくと期待された。特に過去の日本の銀行経営者と異なり、銀行といえどもリスクを積極的に取る経営を展開すると考えられている。このことが日本の構造改革に貢献すると思われる。

このことを経済の用語で簡単にまとめると、過去の日本の銀行経営者はリスクの回避度が大きく、外資はリスクの回避度が小さいといえる。こうしたリスク回避度の相違が銀行経営者を入れ

替える根拠となっているように思われる。

それではそのことを簡単な理論モデルに基づき、図でもって整理してみることにしよう。

### ●危険回避度が高い銀行経営者のケース

図表3 (A) (B) はそうした日本の銀行経営者と外資の違いを、縦軸に収益の期待値 ( $\mu$ ) を取り、横軸に標準偏差 ( $\sigma$ ) を取った図で描いたものである。

このうち図表3 (A) はリスク回避度が高い伝統的な日本の銀行経営者のケースを示している。ここでは同じ満足の水準を示す無差別曲線 (U) が急な傾きで描かれている。危険回避度が高ければ、単位当たりのリスクに相当する標準偏差に対して、それに見合った収益の期待値が大きくなければ同じ満足を満たすことができないからだ。それゆえ、無差別曲線の傾きは急になる。

そうした無差別曲線が描かれているなかで、貸出債権 S と R が置かれているとしよう。貸出債権 S はローリスク・ローリターンであるため左下のほうに位置し、貸出債権 R はそれとは対照的にハイリスク・ハイリターンであるため右上に位置している。

二つの貸出債権が与えられた場合、銀行経営者は貸出債権 S のほうを選択するであろう。なぜなら、この場合、貸出債権 S が位置する無差別曲線 U のほうが貸出債権 R を含む無差別曲線 U' よりも満足が高いからである。

こうして危険回避度の高い銀行経営者は収益性が低い、安全確実な投資対象 S を選択することになる。

従来日本の銀行経営者は伝統的な銀行経営を重んじ、預金者から集めた資金を確実に返済しなければならぬことから、リスクの低い分野に融資していった。

リスクの低い分野とは銀行経営者が主観的に感じることであり、それは過去から引きずってきた既存の産業への融資を指している。過去の実績から収益の振れがそれほどないと予想したからこそ、安全確実な分野への融資と考えるのである。

もちろん、それは主観的な判断であり、近い将来起きる大きな産業構造の変化を見抜いたうえでのリスクではない。したがって、リスク回避度の高い銀行経営者は過去の融資先をそれほど見直さず、同じ分野に融資し続けることになる。

その一方で、新しい分野への融資はなかなか進まない。なぜなら、過去のデータがないため、収益の振れがまったくつかめないからだ。

銀行経営者にとって新しい分野への融資は大きな収益が得られることもあれば、大失敗する可能性もあると考える。それゆえ、それは標準偏差が高い投資対象として映る。

したがって、リスクを積極的に取る姿勢が弱い従来日本の銀行経営者は、新しい分野への融資をためらってしまうことになる。

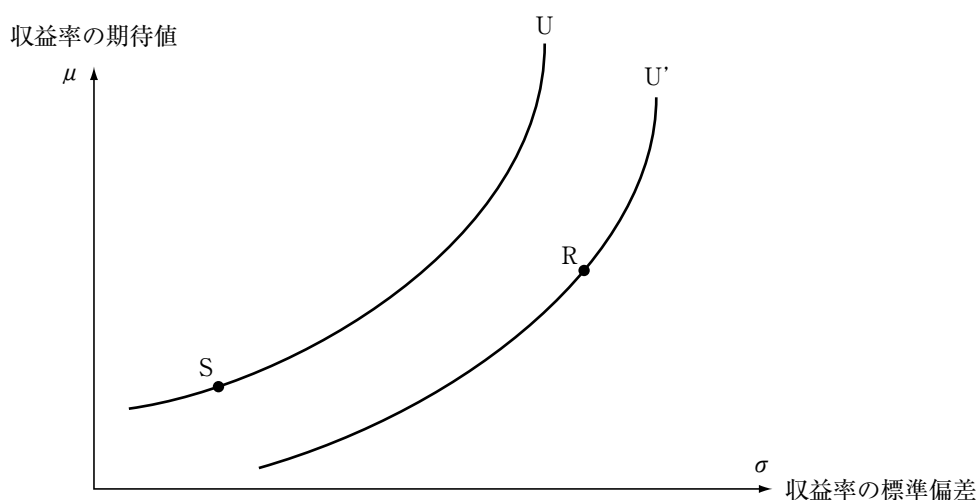
●危険回避度が低い銀行経営者のケース

それに対して図表3（B）は当初の金融再生プログラムにしたがって銀行経営者が一気に変わったケースであり、それは外資に見られるようなリスク回避度の低い銀行経営者の行動を表している。

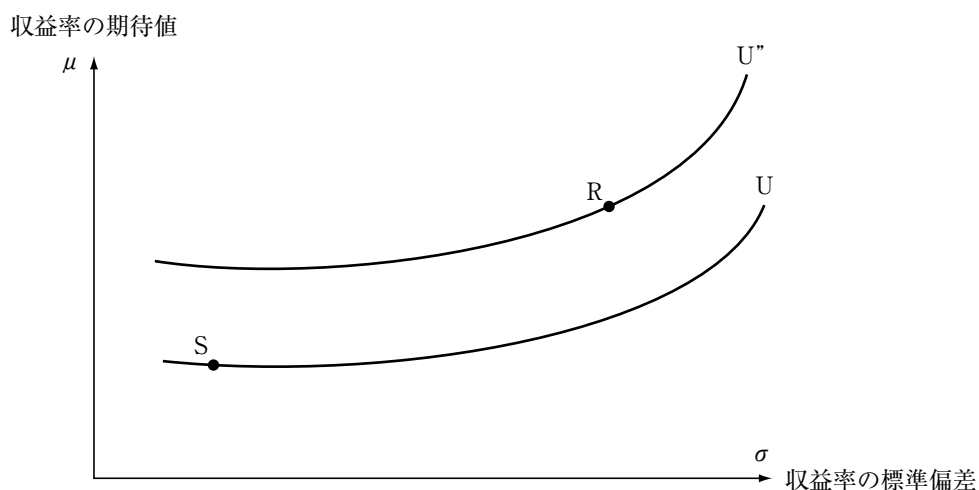
この場合は、満足一定を示す無差別曲線の傾きが先ほどのケースに比較して緩やかになる。なぜなら、危険回避度が低いため、リスクに相当する標準偏差（ $\sigma$ ）の一単位当たりの上昇に対して、満足を一定にする収益の期待値（ $\mu$ ）はそれほど上昇しなくても良いからである。

図表3 日本の銀行行動と外資による銀行行動

(A) 日本の銀行行動  
——リスク回避度が高いケース——



(B) 外資による銀行行動  
——リスク回避度が低いケース——



そうしたリスク回避度の低い銀行経営者にとって貸出債権SとRが与えられた場合、先ほどとまったく逆の結果が得られるであろう。つまり、ローリスク・ローリターンで貸出債権Sよりもハイリスク・ハイリターンの貸出債権Rを選択することになる。そのことは貸出債権Rを通る無差別曲線U'が貸出債権Sを通る無差別曲線Uよりも満足の水準が高いことから明らかであろう。

こうして図表3(A)(B)の2つの図を比較することからわかるように、銀行経営者のリスクに対する回避度の違いによって貸出債権の選択も異なってくる。

厳格な資産査定を強いる金融再生プログラムの目的は最終的に大手銀行を国有化に追い込み、政府のコントロール下に置こうと目論んだとしばしば言われるが、それは単に銀行経営者の首をすげ替えたかっただけに違いない。リスクに向かって勇猛果敢に取り組む銀行経営者が現れない限り、日本の構造改革は実現できないからだ。

そう考えるならば、大手銀行の不良債権問題の究極的な改善策は銀行経営者の交代であり、当初の金融再生プログラムはそれを狙ったように思える。

### ●目利きが融資の流れを変える

確かに大手銀行ならば外資への売却から銀行経営者を一気に代えることができるであろう。しかし、中小・地域金融機関の場合はそう簡単に経営者を代えるわけにはいかない。地域という特殊事情を考えれば、従来の銀行経営者に代わる人材はそう多くないからだ。

そこで、金融庁はリレーショナルシップバンキングを打ち出し、中小・地域金融機関が地元企業と親密な関係を築きながら、企業の真の経営内容を把握することを要求している。

これにより貸し渋り・貸し剥がしの対象と考えていた企業の見直しや、新ビジネスを起こす企業への融資が促された。もちろん、そのきっかけを提供したのが金融検査マニュアル別冊（中小企業金融編）である。

前節で解説したようにこのマニュアルに従うと、たとえ債務超過状態の融資企業でも、企業の特長を見抜けば正常先債権として評価することが可能となる。そうであれば、資金の回収に走るのではなく、融資を続けていくことができる。

### ●格付け評価を高めることによって中小企業へ資金を流す

こうした中小・地域金融機関の行動を簡単な図で描くならば、図表4のようになろう。ここでも収益率の期待値を縦軸に、標準偏差を横軸に取った枠組みのなかで金融機関の合理的な行動が描かれている。

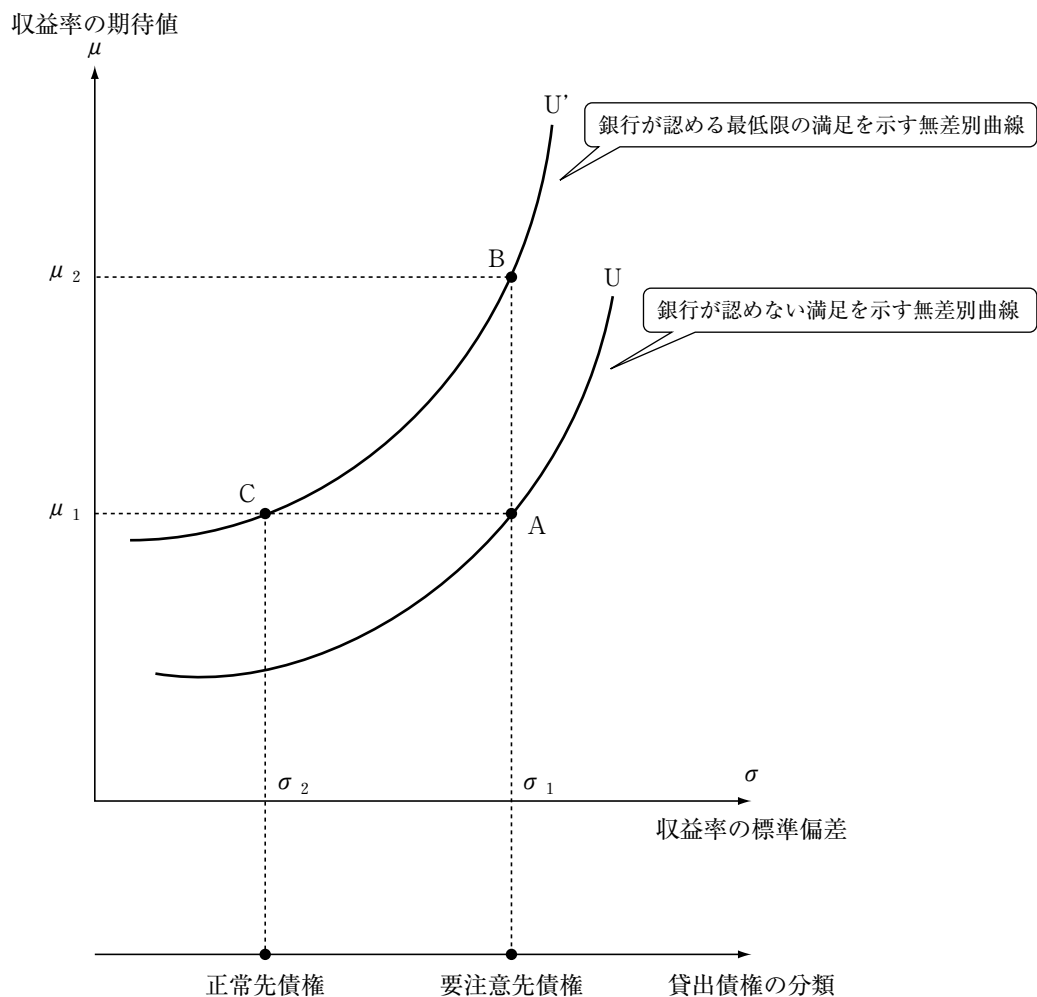
いま金融機関が貸出債権Aを保有し、その格付けは要注意先債権として分類され、収益率の期待値と標準偏差は貸出債権A ( $\mu_1, \sigma_1$ ) として評価されているとしよう。その場合、金融機関が得る満足の水準は無差別曲線Uで表されている。

ここで、この金融機関は満足の水準が最低U'でなければ、融資の対象としないと想定しよう。そうすると、貸出債権Aは融資の対象外となる。

なぜなら、この金融機関はリスクを表す標準偏差 $\sigma_1$ に対して収益率 $\mu_1$ では物足りないと考えているため、同じリスクを表す要注意先の貸出債権では、貸出債権B ( $\mu_2, \sigma_1$ ) のように収益率が少なくとも $\mu_2$ であることを要求している。



図表4 貸出債権の分類と無差別曲線による評価



したがって金融機関は貸出債権Aを回収し、その資金を別の貸出に充てるであろう。そうすると、貸出債権Aは貸し渋り・貸し剥がしが正当化される状況に相当し、企業の再生が難しいと判断されることになる。

確かに従来の中小・地域金融機関ならば、こうしたことがそのままあてはまったかもしれない。だが、リレーションシップバンキングが明確に打ち出された状況のもとでは金融検査マニュアル(別冊)に従い融資先企業の特性を見抜けば、格付け評価が上がり、資金を回収しなくても済む。そのことは次のように説明できる。

例えば、貸出債権A ( $\mu_1, \sigma_1$ ) は要注意先債権としてとらえられていたが、正常先債権に格上げされたとしよう。それは収益率の期待値が変わらないままで、リスクを表す標準偏差だけが減少したことになるので、左にシフトした貸出債権C ( $\mu_1, \sigma_2$ ) となる。

この貸出債権Cは貸出債権Bと同じ無差別曲線U'上に位置しているとしよう。この無差別曲線は金融機関が貸出債権として保有し続ける最低限の満足を意味しているため、この債権は保有

され続けることになる。すなわち、リレーションバンキングの流れのなかで貸出債権に対する評価が変われば、再び企業に資金を振り向けることができるのである。

こうした金融機関による企業評価の変更は単に貸し渋り・貸し剥がし問題だけでなく、新ビジネスに取り組む企業に対しても同じような分析が可能であろう。

そこで、このことを同じ図表4で描くと、次のようになる。いま、新ビジネスを展開する企業の収益とリスクが金融機関によってA ( $\mu_1, \sigma_1$ ) と評価されたとしよう。これでは無差別曲線U'によって示された最低限の満足を満たせないため、金融機関はこの企業に資金を流すことを諦めるであろう。

だが、それは金融機関が新ビジネスに対して十分な知識を持っていない場合の評価にすぎない。リレーションシップバンキングのもとでは各金融機関に対して人材育成のプログラムを要求している。つまり、中小企業の財務・経営内容を正確に把握する目利きを要求している。これにより従来の取引関係にある中小企業だけでなく、新規参入する中小企業に対しても積極的に支援することが望まれている。

そうすると、金融機関は融資先を的確に見抜くトレーニングを受けた融資担当者によって、新ビジネスを展開する企業の評価が変わり、例えばB ( $\mu_2, \sigma_1$ ) あるいはC ( $\mu_1, \sigma_2$ ) に変更されたとしよう。この場合、最低限の満足を満たすため、この金融機関は新会社に向けて資金を出すことになる。

## ●リレーションシップバンキングの本質は何か

こうして見ていくと、金融庁による中小企業向け金融検査マニュアル（別冊）はリレーションシップバンキングを大々的に打ち出すことで、中小・地域金融機関が従来よりもハイリスク・ハイリターンな運用をせざるを得ない状況を生み出しているように思える。

表向きは目利きといった言葉で金融機関の経営行動がまとめられているが、実際はやはり金融機関もリスクを負った経営をこれからは展開していかなければならないことを強調しているように見える。それがまさにリレーションシップバンキングの本質と考えられる。

## 5. 金融システムの安定化と地域経済の活性化

### ●日本経済が直面する人口減少問題

リレーションシップバンキングのもとでは中小・地域金融機関が地元企業との関係を重視しながら、それらの企業をしっかりと支援していくことを目指している。

そのための条件として金融機関は目利きといった要素が要求され、それを実行するための手助けとして中小企業向けの金融検査マニュアル（別冊）が作成された。これにより金融機関と中小企業間に親密な関係が形成され、金融機関だけでなく、相手企業も成長していくことになる。

それでは、金融庁はこうしたリレーションシップバンキングを中小・地域金融機関に課すことによって何を達成しようとしているのだろうか。それは複数の目的があるように思われる。

ひとつは地域経済の活性化であろう。日本の人口減少が現実視されるなかで、東京・大阪を中心とする都市部とそれ以外の地域では減少率が大きく異なることが予想される。もちろん、東

京・大阪以外の地域のほうが人口の減少率が大きくなるであろう。実際、すでに一部地域では人口が減少している。

人口減少の時代に突入し、何も対策を講じなければ大都市と地域ではかなりの格差が開いてしまう。そのため、地域活性化の方策がいろいろな角度から論じられている。

例えば財政の切り口として国から地方への税源移譲を柱とする三位一体改革があり、他方、金融の切り口としてリレーションシップバンキングが打ち出され、そのなかで中小・地域金融機関が積極的に地元企業を再生支援したり、ベンチャー企業へ資金を振り向ける動きが始まっている。

こうした金融機関、地元企業、地域経済の3者が相互にうまく噛み合えば、人口減少の時代を迎えても、多少なりとも経済問題を乗り切ることができるように思われる。

### ●地域金融システムの安定化

リレーションシップバンキングが生み出された背景は、そうした地域経済の活性化が目的であることは確かであろう。だが、それは長期的視点からとらえた人口減少問題の解決策に過ぎない。

金融庁にとってはそうした長期的視点よりも、むしろ中小・地域金融機関の健全化促進といった短期的手段として解釈するほうがよいであろう。

周知のように2002年10月に発表された金融再生プログラムでは、大量に保有する不良債権を2005年3月までに半減させる目標が大手銀行に課された。金融システムの安定化を取り戻そうとする金融庁にとって大手銀行の不良債権問題は克服しなければならない喫緊の課題であった。

しかし、それはあくまでも大手銀行を対象にしたものであって、経営の性格が異なる中小・地域金融機関は対象外であった。それでも中小・地域金融機関は大手銀行と同様に不良債権を抱え、一部の金融機関では危機的な状況にあった。

実際、2003年5月にはりそなグループが資本不足に陥り、2兆円近い公的資金が注入された。また同年11月には足利銀行が一時国有化された。

こうした不安定な状態にある地方金融に対して最終的に打ち出された手段が、リレーションシップバンキングであった。そこでは中小企業の経営を単なる財務諸表といった会計上の数字だけで読み取るのではなく、金融機関が中小企業の真の経営実態を日頃のあらゆる取引から見抜くことを要求している。

そのことを強調ため、「間柄」を意味する「リレーションシップ」という言葉が用いられている。決して収益を度外視した感情的な内容を意味しているのではない。それゆえ、中小・地域金融機関は中小企業の経営内容をしっかりと読み取り、選別をしていかなければならないことになる。

つまり、長期的視点から将来にわたって十分な収益が生み出されると予想される場合は、たとえ現在の財務内容が悪くても融資を続けていくことになる。逆に収益が生み出されないと予想される場合は撤退することになる。

リレーションシップバンキングは貸し渋り・貸し剥がし問題の解消を背景に生み出されたが、最終的な目的は中小企業の選別であり、新規企業であれ再生企業であれ、利息収入が得られるところからは確実に取り、それが難しいところは切り離していかなければならない。もし、それができなければ中小・地域金融機関は生き残れないことになる。

したがって、リレーションシップバンキングは突き詰めて考えると、地元の金融機関が抱える

不良債権問題を解決するための手段であることがわかる。これにより地方金融システムの安定化が促進されることになる。

### ●中小・地域金融機関の再編とペイオフ解禁を目指す

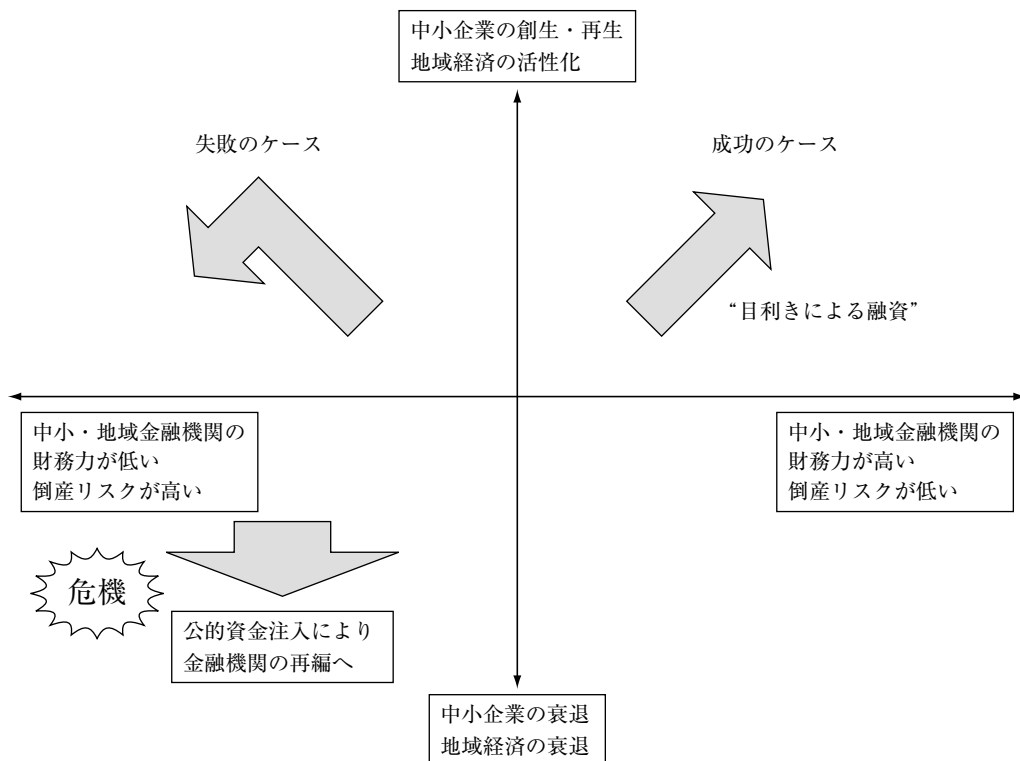
確かに中小・地域金融機関と地元の中小企業がうまく噛み合えば、不良債権問題も地域の活性化も解決できるであろう。だが、その保証はまったくない。逆に失敗すれば地域経済が沈んでしまうだけでなく、地元の金融機関は不良債権を大量に抱え込んでしまうことになる。

そうなれば金融機関の経営は悪化し、最悪の場合、破綻してしまう。たとえ破綻に至らないにしても経営が悪化した金融機関は金融庁によって新しく作られた金融機能強化法によって、他の金融機関に公的資金が与えられ、それによって吸収されてしまうことになる。

このことをわかりやすく描いたものが図表5である。ここでは縦軸に中小企業と地域経済の状態を取り、横軸に中小・地域金融機関の財務力を取っている。理想的な姿は金融機関が目利きを活かして地元企業に融資し、それによってその企業が成長し、地域も活性化の方向に進んでいく場合である。金融機関の財務力が高まり倒産リスクは小さくなり、地域金融システムは一層安定化する。まさにこのケースは金融庁が描くリレーションシップバンキングの理想的な姿であろう。

しかし、逆に金融機関が誤った貸出をすれば地元企業も地域経済も衰退し、しかも金融機関の財務力が悪化し、倒産リスクが急激に高まれば、公的資金注入の制度を利用する他の金融機関によって吸収される恐れも出てくることになる。

図表5 地域経済の活性化と金融機関の財務力の関係



だが、このことはもともと財務力の弱い金融機関を一気に整理し、地域金融システムの安定化を促進する好ましい効果を生む。もし何もしなければ財務力の弱い銀行はいつまでも存続し、地域金融システムの不安定性は解消できないままとなる。

こうしてみえていくと、結局、金融庁が打ち出したリレーションシップバンキングは消極的な経営姿勢を取る中小・地域金融機関に対して、積極的な姿勢に転じることを促した政策と読み取ることができる。

それにより成功すれば地域の活性化と金融機関の健全化が同時に進むことになり、反対に失敗すればもともと財務力に問題のある金融機関が瞬く間に整理できることになる。

リレーションシップバンキングという言葉聞き、そこからある種の暖かみのあるイメージを感じた人も多いであろう。だが、実際はまったく違う。それは中小・地域金融機関の再編を促すのが目的であり、2005年4月から始まるバイオ解禁を目指した政策に過ぎないことが感じられる。

#### (参考文献)

- ・金融庁「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」2003年3月
- ・金融庁「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 ―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「金融検査マニュアル別冊 [中小企業融資編]」2004年2月
- ・週刊ダイヤモンド「都市経済特集静岡」2004年8月23日号
- ・竹内宏『「浜松企業」強さの秘密』東洋経済新報社 2002年7月
- ・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ンシップバンキング』中央経済社 2004年6月
- ・中村中『中小企業経営者のための金融検査マニュアル別冊』TKC出版2004年7月
- ・東谷暁『金融庁が中小企業をつぶす ―なぜ中小企業に資金が回らなくなったのか―』草思社 2000年8月
- ・東谷暁『やはり金融庁が中小企業をつぶした』草思社 2003年5月
- ・藤野次雄「中小企業金融とリレーションシップバンキング ―欧州（英国・イタリア）の事例を中心に―」『金融構造研究』第26号 2004年5月
- ・村本孜「リレーションシップバンキング論」『金融構造研究』第26号 2004年5月
- ・Berger, A.N. and Udell, G.F., "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure." *Economic Journal*, Vol.112, February, 2002.
- ・Boot, A., "Relationship banking: What do we know?" *Journal of Financial Intermediation*, Vol.9 No.1, April, 2000.
- ・Boot, A., and Thakor, A., "Can relationship banking survive competition?" *Journal of Finance*, Vol.55, April, 2000.
- ・Ongena, S and Smith, D., "What determines the number of bank relationships? Cross-country evidence." *Journal of Financial Intermediation*, Vol.9, 2000.