

# 地方金融機関による ビジネスマッチングの促進<sup>1</sup>

日本大学  
鶴田大輔研究会  
地方創生②  
入江達也<sup>2</sup>  
木室勇飛<sup>3</sup>  
小宮さゆり<sup>4</sup>  
瀬下綾美<sup>5</sup>  
中川斗達<sup>6</sup>  
星茉穂<sup>7</sup>

2022年 11月

---

<sup>1</sup> 本稿は、2022年12月10日、11日に開催される ISFJ 日本政策学生会議「政策フォーラム2022」のために作成したものである。本稿にあり得る誤り、主張の一切の責任はいうまでもなく筆者たち個人に帰するものである。

<sup>2</sup> 日本大学経済学部

<sup>3</sup> 日本大学経済学部

<sup>4</sup> 日本大学経済学部

<sup>5</sup> 日本大学経済学部

<sup>6</sup> 日本大学経済学部

<sup>7</sup> 日本大学経済学部

# 要約

本稿は、地方金融機関によるビジネスマッチングの促進についての研究論文である。中小企業は全体企業数の 99.7%を占め、我が国の重要な経済主体となっている。しかし、近年、中小企業の人手不足や、後継者不足により黒字倒産の危機に瀕している企業が数多く存在している。またバブル崩壊以前は、金融機関からの積極的な資金供給により、企業は設備投資を行い金融機関は収益を確保していたが、1990年代のバブル崩壊、2008年の世界金融危機により金融機関の収益性が悪化している。そのため、近年、金融機関の収益改善が喫緊の課題となっている。これらの問題を解消するための一例として、新たな取引先、M&A、後継者などを探している企業と企業を繋げるサービスであるビジネスマッチングが存在する。日本政策金融公庫は様々な条件を設けながらも、JA(農業協同組合)や JF(漁業協同組合)と共にビジネスマッチングを積極的に行っているが、より地元の企業と密接に関わる機会を有する民間の金融機関は、担保に依存した貸し出しなど、従来のビジネスモデルから脱却できないのが現状である。そのため、中小企業も金融機関も既存のビジネスモデルの見直しや改革が必要となってくる。そこで本稿では、ビジネスマッチングを通じた企業同士の新たな出会いが経済全体のイノベーション、地方創生にもつながると考える。日本経済が長期的に低迷している現在、このような改革の研究は必要となってくる。

以上の問題意識により、本稿では以下の三点の仮説を挙げる。

- ① 金融機関単体でマッチングを行う場合、既存の取引先を紹介するケースが多い。ビジネスマッチングを行うにあたり、金融機関が保有する企業情報の大きさにより差異が生じてしまうのではないかと。
- ② 金融機関のビジネスマッチング件数が企業のデフォルト件数に影響を与えているのではないかと。
- ③ 地域の事業所数や産業構成がビジネスマッチングに影響を与えているのではないかと。企業や金融機関が立地する、地域の特性がマッチング件数に影響を与えているのではないかと。

我々は、①を研究するために全国銀行協会が提供している「全国の銀行の財務諸表」、日経 NEED Financial QUEST 及び金融庁ホームページ、各銀行のベンチマークとディスクロージャー誌を利用し、回帰分析を行った。また、②を研究するために、①で利用したデータに加えて、中小企業庁の「金融機関別の代位弁済の状況」より信用保証関連(代位弁済率)のデータを取得し回帰分析を行った。最後に③を研究するために上記のデータに加え、「平成 28 年経済センサス-活動調査」から全国の産業大分類事業所数を入手し、回帰分析を行った。

これらを踏まえて分析の結果は以下の通りである。

- ① 銀行の中小企業貸出先件数の増加に伴い販路拡大数、事業継承数、M&A 件数がより多くなるのがわかる。つまり、銀行の取引先数の増加は、ビジネスマッチングを増加させる。また、取引先数がより大きな銀行ほど、ビジネスマッチング数がより増加することから、規模の経済が働いていると解釈できる。
- ② 販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数は不良債権比率の増減、代位弁済率の増減に結び付いていないことが分かった。つまり、ビジネスマッチング件数の大きさは企業のデフォルト件数に影響を与えていないと解釈できる。
- ③ 地域の事業所数や産業構成はビジネスマッチング数に影響を与えていないことが分か

った。また、大阪圏、中京圏ではビジネスマッチング数が増加することが分かり、東京圏では減少することが分かった。つまり、都市圏は地方よりも事業所数が多くビジネスマッチングは促進されるが、事都市圏のように業所数が非常に多いとマッチング件数が逆に減少すると解釈できる。

これらの分析結果から企業同士、金融機関の三社に有益な取引を実施し、効率的に、よりよいビジネスマッチングの成功率を向上させる政策を提案することが本稿の目的である。地域金融機関のビジネスマッチングの促進についての具体的な政策提言は以下の通りである。

- ① M&A 支援機関登録制度において、ビジネスマッチング先を探している企業が銀行を通じ自身のデータを登録するデータベースを政策的に構築する。この制度により、取引件数が少ない銀行も、自行の顧客企業に最適なマッチング相手を探すことができる。
- ② M&A 支援機関登録制度を利用しマッチングした企業の情報と、経過を掲載し、相手先企業の情報を十分に集める。この制度により、銀行や企業がマッチングの結果を分析することが可能となり、より効率的なマッチングを実現することができる。
- ③ M&A 支援機関登録制度によりプールした情報を分類し、より効率的なビジネスマッチングを促す。情報を共有することで、マッチングを希望する企業より相性が良い企業とマッチングを行うことが可能となる。

# 目次

## はじめに

## 第1章 現状分析

- 第1節 中小企業の現状と課題
  - 第1項 中小企業の現状
  - 第2項 中小企業の現状に対する原因
  - 第3項 資金繰りの悪化の原因
- 第2節 黒字倒産の現状
  - 第1項 黒字倒産の概要
  - 第2項 黒字倒産の要因
- 第3節 地方金融機関の現状
- 第4節 ビジネスマッチングにおける現状
  - 第1項 ビジネスマッチングとは
  - 第2項 リレーションシップバンキングについて
  - 第3項 ビジネスマッチングの方法と障壁
- 第5節 政府や企業が行うビジネスマッチング支援
  - 第1項 様々な事例
  - 第2項 事業継承・引継ぎ補助金制度

## 第2章 問題意識

## 第3章 先行研究及び本稿の独自性

- 第1節 先行研究
- 第2節 本稿の位置づけ・独自性

## 第4章 実証分析

- 第1節 金融機関の取引件数はマッチングにどのような影響を与えるのか
  - 第1項 問題意識
  - 第2項 金融機関が保有する情報によるビジネスマッチング件数の増減に関する分析
- 第2節 ビジネスマッチングが金融機関のデフォルトの減少につながっているのか
  - 第1項 問題意識
  - 第2項 ビジネスマッチング件数が不良債権比率に与える影響の分析
  - 第3項 ビジネスマッチング件数が代位弁済率に与える影響の分析
- 第3節 地域特性によってビジネスマッチング件数に差が生まれるのではないかと
  - 第1項 問題意識
  - 第2項 都道府県の全事業者数がビジネスマッチング件数に与える影響の分析

第3項 都市圏がビジネスマッチング件数に与える影響の分析

## 第5章 政策提言

第1節 政策提言の概要

第2節 政策提言

第1項 提言Ⅰ：M&A 支援機関登録制度による企業情報のデータベース化

第2項 提言Ⅱ：M&A 支援機関登録制度を利用したビジネスマッチング企業情報と結果の掲載

第3項 提言Ⅲ：情報共有プールを利用した地方マッチングの促進

第3節 政策提言のまとめ

## 参考文献・データ出典

# はじめに

現在、日本の銀行業は衰退産業と言われている。これは、金融機関の業務純益率の減少、他の業態の企業による金融業界への参入、ファインテックの台頭による手数料収入の減少などにより、既存の金融機関は苦境に立たされている。また、中小企業において経営者の高齢化が顕著であり、企業の経営を改善するために事業継承やM&Aの促進が必要であると考える。

金融機関の問題、中小企業の問題を踏まえ、本稿では「地方金融機関によるビジネスマッチング促進の必要性があること」を問題意識とする。現在、経済産業省が政策的に実施している事業継承・引継ぎ支援がある。これは特定の仲介企業を用いたビジネスマッチングを行った場合、経済産業省が支援金を支給するという制度となっている。しかし、この制度では首都圏、中京圏、大阪圏などに企業の情報が偏っていると考えられる。この問題を解決するために日本各地にある金融機関を利用してM&Aを行うことでビジネスマッチングが活性化するのではないかと考える。しかし、ビジネスマッチングを対象にした実証分析は現在、存在しない。そこで我々は実証分析を用いてビジネスマッチングの促進の要因について明らかにする。

本稿の仮説は以下の三点である。第一に、ビジネスマッチングを行う際に金融機関は紹介先の企業の情報を保有する必要がある。そのために、金融機関が保有する企業の情報量の大きさにより、ビジネスマッチングの成功件数に差異が発生するのではないかと。第二に、ビジネスマッチングが企業のデフォルト減少につながっているのか。第三に、仲介となる金融機関が立地する地域特性によってマッチング数に変化があるのではないかと。これらの点について実証分析を行う。

実証分析の結果は以下の四点である。第一に、中小企業等向け貸出先件数の増加に伴い、ビジネスマッチング件数が増加し、規模の経済が働いていることが分かった。第二に、ビジネスマッチング件数は不良債権比率及び代位弁済率で測った中小企業のデフォルト率の増減に結びついていない。第三に、都道府県内の事業所数と産業の集中度を表すハーフィンドール指数（HHI）はマッチング件数に増減に影響を与えていない。第四に、中京圏ではM&A件数増加し、中京圏、大阪圏では事業継承件数が増加する。

以上の分析結果より、以下の提言をする。

提言Ⅰ：M&A支援機関登録制度による企業情報のデータベース化

提言Ⅱ：M&A支援登録制度を利用したビジネスマッチング企業情報と結果を掲載

提言Ⅲ：情報共有プールを利用した地方マッチングの促進

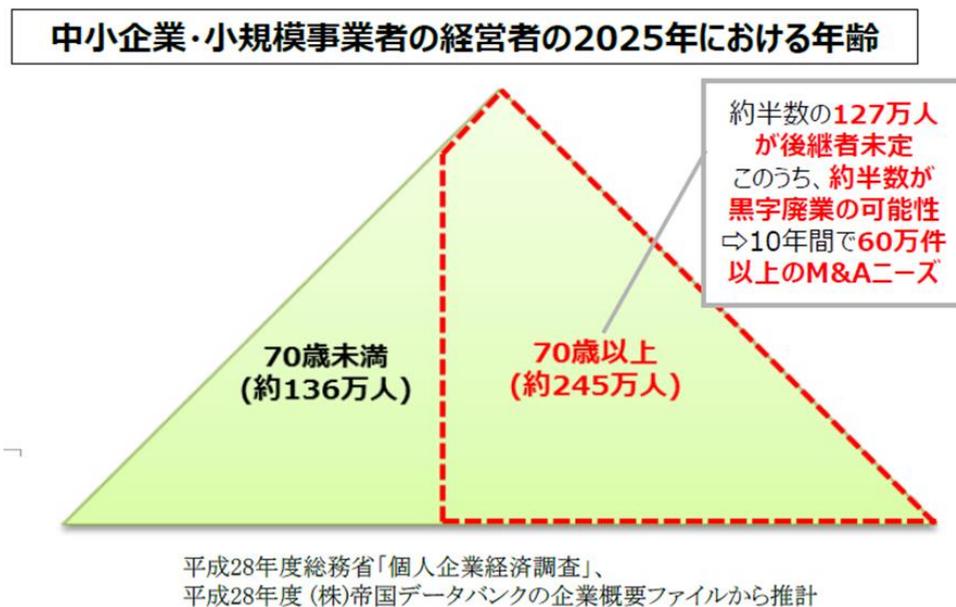
# 第1章 現状分析

## 第1節 中小企業の現状と課題

### 第1項 中小企業の現状

中小企業は全体企業数の99.7%を占めており、日本の重要な経済主体となっている。図表1-1によると、2025年までに70歳を超える中小企業経営者は245万人となり、そのうち後継者未定の割合が約半数となっている。

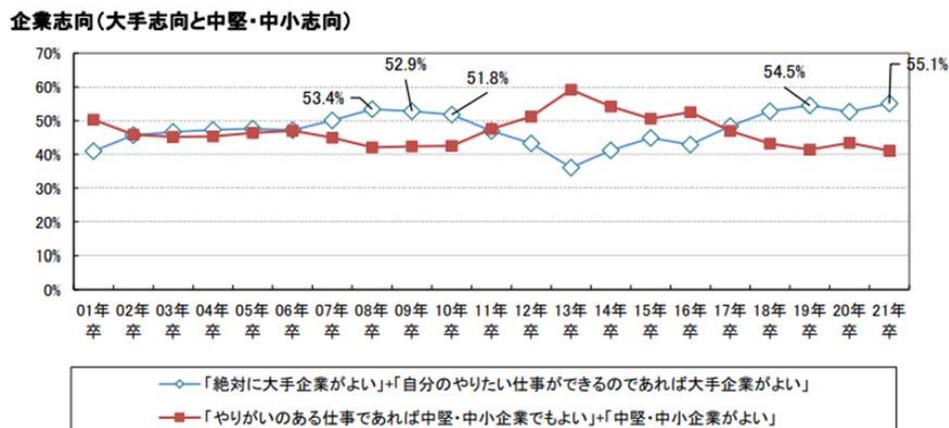
図表 1-1 2025年における中小企業の経営者の年齢の割合



出典：公開研究会 『中小企業・小規模事業者における M&A の現状と課題』

その他の中小企業が直面している問題として、資金繰りの悪化や、雇用者数の減少、新卒者の大企業志向による人手不足の常態化、それによる新規事業開拓のノウハウ不足、労働生産性の低迷などが挙げられる。現在の日本は、ワークライフバランスを重視する従業員の意識や、働き方改革により一人一人の生産性の向上が求められる時代である。そのような一人一人の労働力が重要になっている中、人手不足は深刻な問題である。さらに、大手企業志向により大企業へ優秀な人材が流れやすい。そして、IT へとトレンドが変化していく中で、新規事業の開発や既存事業拡大のためのノウハウを生み出すために優秀な人材は必要であり、そのような人材の不足が企業の存続問題に絡んでいる。

図表 1-2 大卒学生の企業の選び方

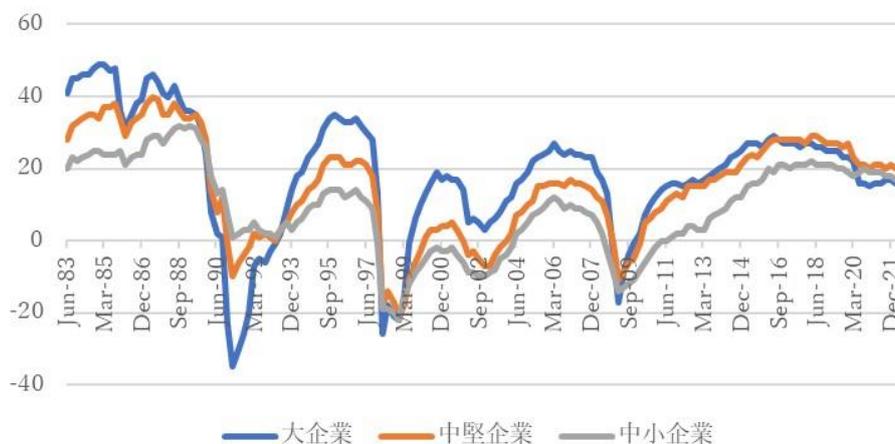


出典：マイナビ

図表 1-2 は大手企業志向もしくは中堅・中小企業にわけ、新規大学卒業生の企業志向を表したものである。13年卒付近で一度大企業志向が低減したが、21年卒では大企業志向の学生が 55.1%を占めている。2000年以降のこの 21年間では一番高い割合になっている。中小企業の数が圧倒的に多い日本社会の中で、この割合は中小企業存続の面から考えると楽観視できる問題ではない。

その他の中小企業が直面している問題として、資金繰りの悪化や、雇用者数の減少、新卒者の大企業志向による人手不足の常態化、それによる新規事業開拓のノウハウ不足、労働生産性の低迷などが挙げられる。現在の日本は、ワークライフバランスを重視する従業員の意識や、働き方改革により一人一人の生産性の向上が求められる時代である。そのような一人一人の労働力が重要になっている中、人手不足は深刻な問題である。さらに、大手企業志向により大企業へ優秀な人材が流れやすい。そして、ITへとトレンドが変化していく中で、新規事業の開発や既存事業拡大のためのノウハウを生み出すために優秀な人材は必要であり、そのような人材の不足が企業の存続問題に絡んでいる。

図表 1-3 全国短観 貸出態度 DI



出典：日本銀行時統計データより筆者作成

図表 1-3 は日本銀行による「全国企業短期経済観測調査」より、金融機関貸出態度 DI を表したものである。金融機関貸出態度 DI は企業が金融機関の貸出態度が緩いと答えた割合から、厳しいと答えた割合を引いたものである。金融機関貸出態度 DI が低いほど、金融制約が厳しいと解釈できる。ここから、有事の時以外は企業規模が小さくなればなるほど、金融機関の貸出態度は厳しくなっていることがわかる。企業の事業規模拡大によって、金融機関の貸出態度が緩くなり、金融制約を緩和することが可能になるのではないかと考える。

## 第 2 項 中小企業の現状に対する原因

上記の現状において、中小企業の人手不足や後継者不足の要因は資金余力がなく、資金繰りが不安定であることが挙げられる。そのため、新卒学生は倒産の心配が少ない大手企業への就職を希望するため、中小企業の雇用者数が自然と減少してしまう。

## 第 3 項 資金繰りの悪化の原因

中小企業の資金繰り悪化の主な要因として、金融機関からの融資が受けにくいこと、担保となる資産をあまり保有していないこと、在庫量の増加による管理コストの増加などが挙げられる。

企業は主に資金調達先として金融機関を利用する。しかし、大企業は信用力があるため金融機関から融資を受けやすいが、中小企業は収益が少なく現状の収益力を重視する金融機関から融資を断られるケースが非常に多い。物的担保に関しても、中小企業は大企業と比較すると、不動産のような高額な担保を持っているケースが相対的に少ない。在庫に関しても、売り上げが急減した場合、仕入れの多くが過剰になる。その場合、現金化されていない資産が増え、資金繰りが難しくなる。

このような原因から、中小企業の資金繰りが不安定になる傾向がある。資金繰りが悪化すると赤字経営に陥る可能性があり、人手不足の現状も伴い、悪循環が企業の経営に生まれる。しかし、このような問題はその企業単体で解決するのは難しい。

## 第2節 黒字倒産の現状

### 第1項 黒字倒産の概要

黒字倒産とは、企業の商品が売れており、帳簿上は利益が出ているにもかかわらず、支出に必要な費用の支払いが追いつかず、資金が足りずに倒産をすることである。純キャッシュフローがマイナスになってしまうことが黒字倒産の根本の要因となる。倒産とは返済しなければならない債務を自己資金で賄うことができず、借り入れができずに会社の経営が難航する状況のことであるが、黒字倒産は、黒字決算であるにもかかわらず倒産する。例として、多くの仕入れをし、売り上げをあげても仕入代金の支出が1か月先で売り上げの入金が3か月後であれば、債務を自己資金で賄うことができず、銀行のような金融機関からの借り入れに頼らざるを得なくなる。借り入れができないと、倒産状況に陥ってしまう。その後は銀行取引停止処分を受け、裁判所に破産手続きを申請することで、対外的倒産となる。

以上のことから黒字倒産とは、売上金が入金されるまでに時間がかかり、会社内部の資金が枯渇し、支払い不能になることで起きる。

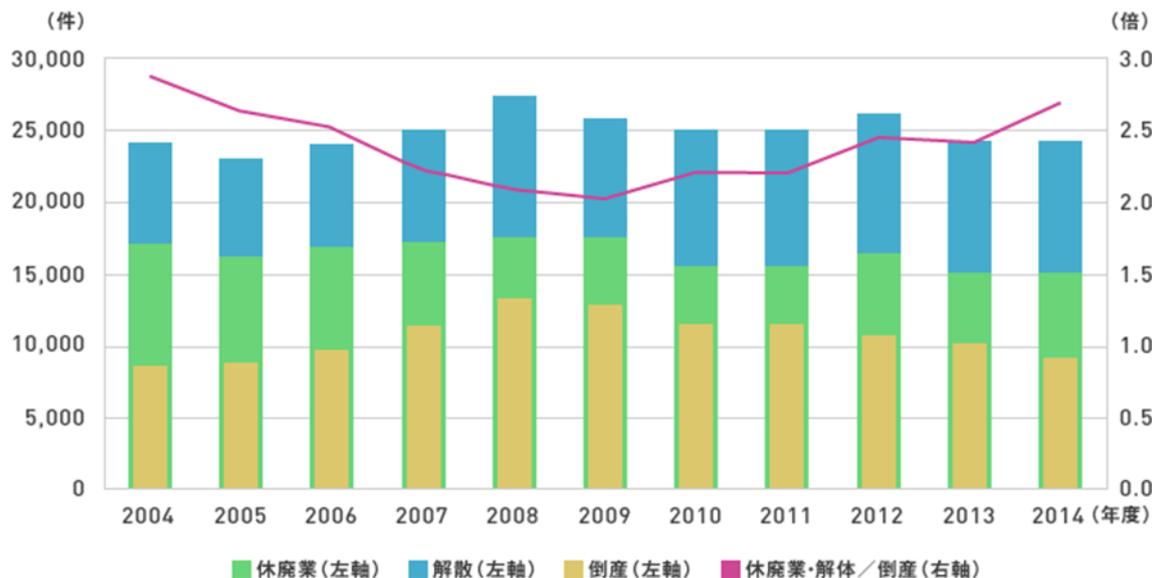
### 第2項 黒字倒産の要因

2020年に倒産した企業のうち、東京商工リサーチ2020企業財務データによると46.8%は黒字倒産をした企業である。黒字倒産を防ぐためには、経営者が自社のキャッシュフローを正確に把握しておく必要がある。現金不足にならないように経営努力をし、足りなくなることが見込まれる場合は先手を打っておく必要がある。そこで必要であるのがキャッシュフロー計算書(損益計算書や貸借対照表より正確であるとされる計算書であり、資金の流れを把握するためのツールのこと。)という営業活動、投資活動、財務活動の3つに分類されたフロー情報である。

売上金をなるべく早く販売先企業に入金してもらうよう、経営者が努力するとともに無駄な投資や過剰な仕入はできる限り避け、前払いビジネスを増やすことで、キャッシュフローを良好な状態にすることができる。

前述のキャッシュフローのマイナス化が黒字倒産の原因としたが、それに加え、少子高齢化が拍車をかけているとされている。黒字倒産の主たる要因は、企業の後継者不足および経営者の高齢化である。その事例の深刻化から来る倒産を別名隠れ倒産といわれている。人材不足や後継者不在による隠れ倒産が昨今急増している。

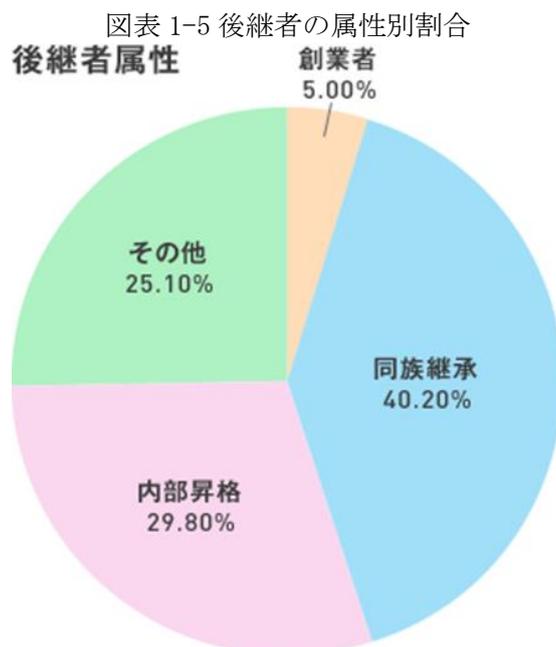
図表 1-4 休廃業・解散と倒産の件数推移



出典：帝国データバンク 2015/4/30『全国「休廃業・解散」動向調査（2014年度）』

図表 1-4 は 2004 年から 2014 年の企業の休廃業、解散、倒産の件数の推移である。赤の折れ線は休廃業、解体、倒産の割合を表しており、2012 年から 2013 年にかけて一度減少しているものの翌年の 2014 年には動燃の休廃業、解散件数が同期間の倒産件数のおよそ 2.7 倍になっている。

親族継承の減少は少子高齢化といわれているが、その他の要因として日本経済の成熟期であり企業の成長が難しくなっていることが挙げられる。競争が激化したことにより「(息子や娘に)継がせられない」ないしは「継がせたくない」と考える経営者が増えてきている。



出典：帝国データバンク 2014/7/29『後継者問題に関する企業の実態調査』

後継者が既に決まっている企業において、企業の事業継承型 M&A が増えてきている。親族ないしは社員が社長職に就任することで安心して経営から一線を退くことができるのだが、それは事業規模の広い大企業に限った話であろう。

図表 1-5 から後継者属性の割合がわかる。40.20%は同族継承であり、内部昇格は29.80%であることがわかる。このことから、企業の経営状況が良好であれば、同族継承・内部昇格が容易であると推測されるが、経営状況が良くなく、資産が乏しい企業であるところの同族継承+内部昇格のおよそ70%の継承ができないことになる。

後継者不在=廃業、倒産ではなく、資本力に乏しい企業がどのようにして後継者を探すのか、ないしは資本力をつけ親族継承しやすい環境を構築するのか。そこで提唱するのが“ビジネスマッチング”である。

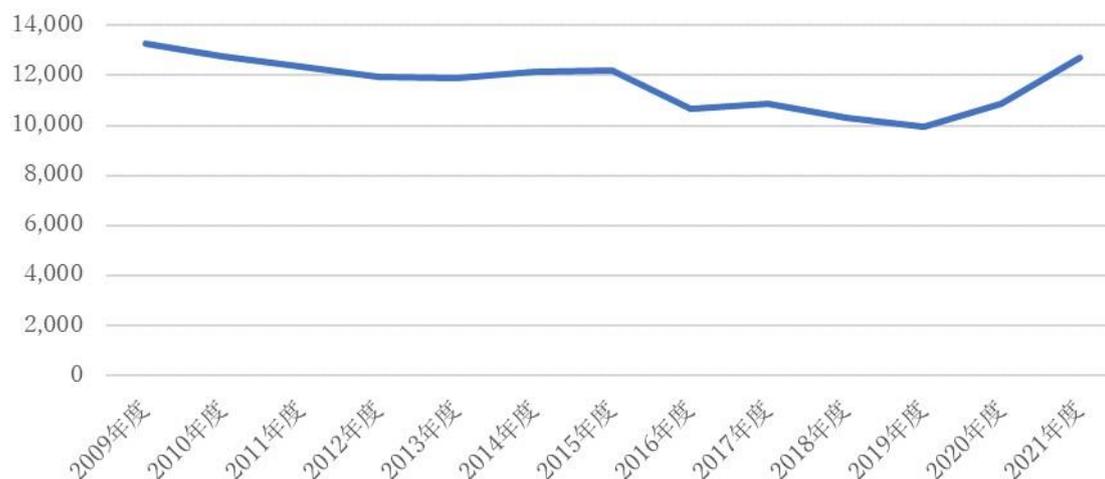
### 第3節 地域金融機関の現状

1970年代の日本は年率10%近い高度成長を達成しており、企業は技術の発展とともに積極的な設備投資を行っていた。この企業の設備投資の後ろ盾は、銀行の低金利かつ安定的な金融機関から資金供給であった。本来であれば、貸出市場の需給によって銀行の金利は決定されるべきであるが、戦後の経済再生のために低位かつ硬直的な金利設定を行っていた。これによって、企業の投資を促進し、国際競争力を強めていった。また、銀行は貸出金を供給するために預金の増大を狙った。この際、必ず貸出金利が預金金利よりも高いように維持し、銀行は利益を出るようにしていた。

しかし、1990年代のバブル崩壊と1990年代後半の金融危機などの影響により、2000年代以降に日本の金融機関の不良債権問題が深刻化した。その後、金融機関は大規模な合併やリストラなどを行うことにより、金融機関は経営状況を正常化してきた。金融機関のバラ

ンスシートは改善する一方、収益率は低い水準となっている。特に2008年の世界金融危機以降の地域金融機関の業績は、マイナス金利などの低金利環境や金融機関同士の競争の激化により、収益が大幅に減少し経営は悪化する傾向になっている。

図表 1-6 コア業務純益率



出典：「地方銀行の決算 2021」より著者作成

図表 1-6 は 2009 年度以降の都市銀行及び地方銀行のコア業務純益を示している。コア業務純益とは、金融機関の本業の利益を表す指標であり、この水準が低いほど本業でのもうけが少ないといえる。図表 1-6 をみると、2009 年度以降 2019 年度までコア業務純利益は低下傾向であり、金融機関の収益性が悪化していることがわかる。

また、預金金利が 0% 近くを横ばいで推移しているが貸出金利は低下しているため、預貸利益は大幅に減少傾向にある。このような問題があるため、一部の金融機関は硬貨取引に手数料を課すことや、通帳発行に手数料を課すなどの取り組みをはじめた。また、2020 年以降、新型コロナウイルスの蔓延によって、ゼロゼロ融資などを行っていた関係でコア業務純益は上昇傾向にあるが、この後の融資先の返済状況など先行きは不透明であると考えられる。

特に、地方金融機関において、低収益化が顕著であり、地方銀行と第二地銀の合併が進んでいる。最近では福井銀行と福邦銀行、愛知銀行と中京銀行、八十二銀行と長野銀行など県内の銀行同士で経営統合が発表されている。また、近年の金融業界は非金融事業者であった企業の銀行業参入が加速している。2000 年代には、イオン、セブン、ソニー、楽天といった金融を本業としない大企業が金融業に参入した。またここ数年で非金融事業者が既存銀行とのパートナーシップを組んで新たに銀行参入を果たしている企業がある。これによって、既存の金融機関は膨大な顧客基盤、顧客接点を持つ非金融事業者と競争するよりも、共業することで、お互いにより関係を築くことができる。非金融機関の金融参入によって、元からある金融機関の立ち位置は危うくなりつつある。よって、既存の金融機関は新たな収益機会の確保が必要であると考えられている。

また、2021 年に厚生労働省は給与のデジタル払いについて検討を始めた。これは労働者の同意を得た場合、企業は賃金の支払いを銀行口座から資金移動業者の口座に変更できるという取り組みである。この取り組みが許可された場合、金融機関が行っていた給与振り

込みに際する手数料は減少すると予測される。

## 第4節 ビジネスマッチングにおける現状

第2節、第3節の課題を解決するために、ビジネスマッチングの推進を推奨する。ビジネスマッチングとは新たに取引先などを探している企業と企業を繋げるサービスである。また、M&A は企業同士のマッチングであり、事業継承支援は個人と企業のマッチングである。そのため本稿では、企業同士のマッチングだけでなく、M&A 及び事業継承支援についてもビジネスマッチングと拡大して解釈する。以下、日本のビジネスマッチングの現状について詳述する。

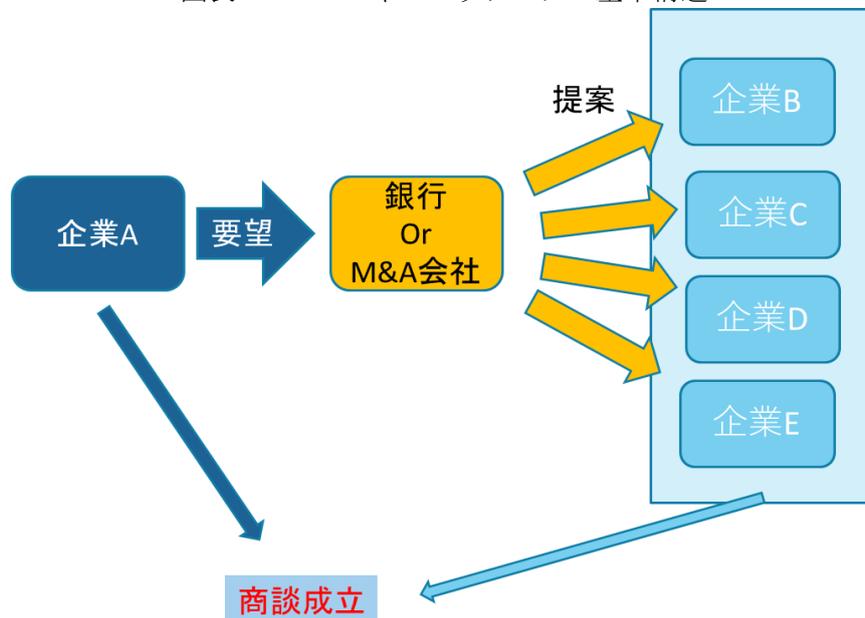
### 第1項 ビジネスマッチングとは

#### ①ビジネスマッチングの基本構造

ビジネスマッチングとは、企業と企業が仲介企業の紹介を通してマッチングするサービスである。企業の事業の拡大・経営の合理化・業務提携等の様々な経営課題解決のために、仲介企業がお互いに取引がない企業同士を引き合わせることを目的としている。仲介企業は、企業と希望企業の面談時に紹介手数料を、商談取引が成立したときに成約手数料を受け取り、収益の確保をしている。

図表1-7はビジネスマッチングの基本構造を示したものである。企業Aは仲介企業となる銀行、もしくはM&A会社に仲介を依頼する。その際、マッチングに関する要望を出し、仲介企業は要望に沿った相手企業を探す。仲介企業は要望に合ったいくつかの企業に、マッチングの提案をする。企業Aと提案を受けた企業が面談をして、互いに了承することでマッチングの成立となる。

図表1-7 ビジネスマッチングの基本構造



出典：筆者作成

## ② ビジネスマッチングの比較

ビジネスマッチングは企業のマッチングコストの減少に寄与している。図表 2 は企業がマッチングをする際に、仲介企業が介入する場合としない場合の構造の違いである。仲介企業が介入しない場合、左のように企業 A はそれぞれの企業に直接交渉する必要がある。しかし、仲介企業が介入する場合、右のように企業 A は仲介企業のみとの交渉をするため、複数の企業との交渉が必要ない。一つ一つの企業とマッチングをするのではなく、仲介企業を通すことで、企業 A はビジネスマッチングに対する労力を減らすことが出来る。

図表 1-8 ビジネスマッチングの比較



出典：筆者作成

## 第 2 項 リレーションシップバンキングについて

リレーションシップバンキングとは小野 (2011) によると「代表的な文献の 1 つである Boot [2000] は、借り手と貸し手の間で情報の非対称性が存在するもとの、①顧客固有の「ソフト情報 (soft information) 」を (しばしば独占的に) 入手するために審査・モニタリングといった投資活動を伴い、②そうした投資の収益性を判断するに当たって、長期継続的かつ複数の金融商品を通じた取引関係が形成されることを考慮した金融サービス活動」と定義されている。

ビジネスマッチングをする相手企業を探すにあたって、仲介を金融機関に依頼すると、通常の企業では持ちえない情報や数値化できない情報を、リレーションシップバンキングを実施した金融機関が持っている。そのため企業同士の為になるマッチングを金融機関が提案することが可能となる。

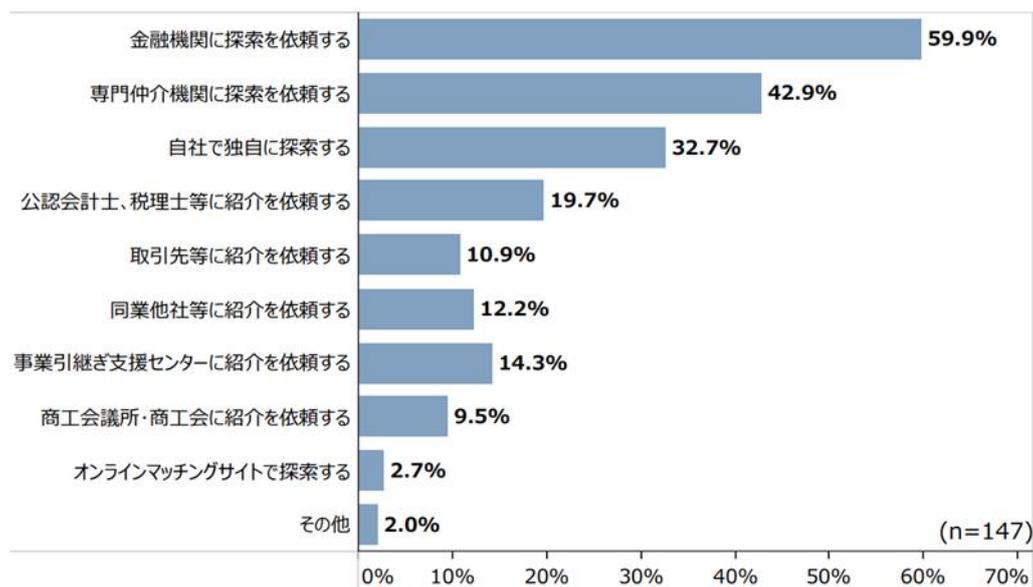
## 第 3 項 ビジネスマッチングの方法と障壁

ビジネスマッチングをするにあたって、売り手と買い手双方のマッチングにおける相手企業の探し方とその障壁を説明する。

### ① M&A 実施意向のある企業の相手先企業の探し方

図表 1-9、図表 1-10 はそれぞれ、(株) 東京商工リサーチによって行われた「中小企業の財務・経営及び事業継承に関するアンケート」の結果であり、図表 1-9 が売り手として M&A 実施意向のある企業の相手先の探し方についての選択肢の割合である。図表 1-10 が買い手として M&A 実施意向のある企業の相手先企業の探し方についての選択肢の割合である。M&A を利用する企業は売り手も買い手も金融機関に探索を依頼する割合が最も高く、次いで専門仲介組織に探索を依頼する割合が高くなっている。また、全体的に選択肢の割合が似通っており、M&A 先の企業を探すのには同様の手法を利用することが分かる。

図表 1-9 売り手として M&amp;A 実施意向のある企業の相手先企業の探し方



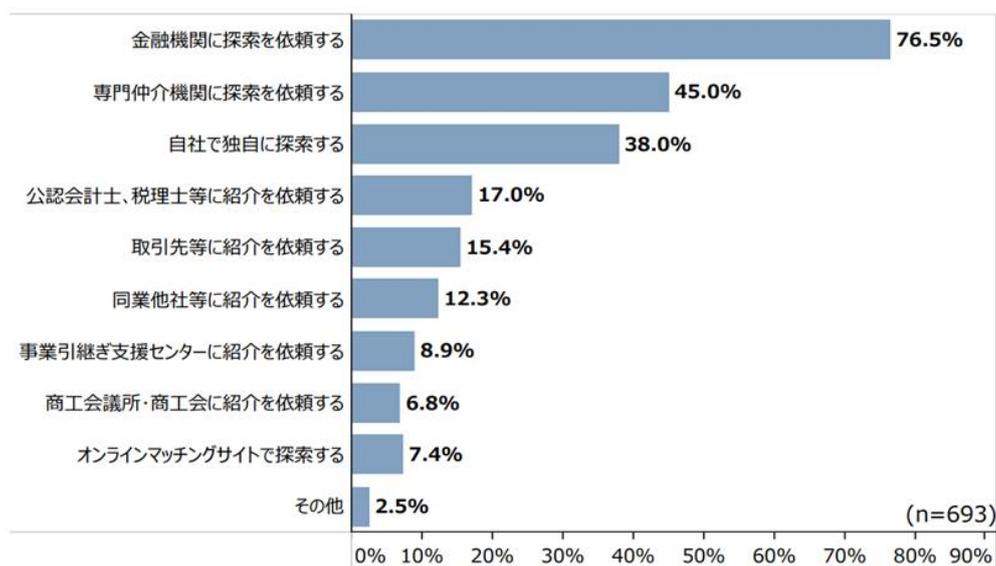
資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」(2020年11月)

(注)1.M&A実施意向について、「売り手として意向あり」と回答した者を集計している。

2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

出典：中小企業庁『中小企業白書 2022』

図表 1-10 買い手としての M&amp;A 実施意向のある企業の相手企業の探し方



資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」(2020年11月)

(注)1.M&A実施意向について、「買い手として意向あり」と回答した者を集計している。

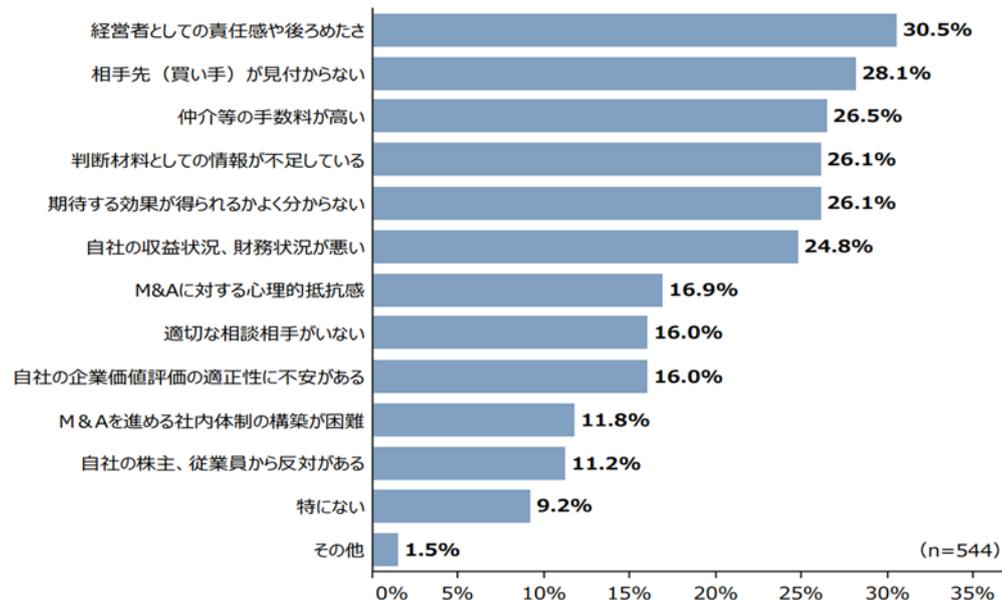
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

(出典：中小企業庁『中小企業白書 2022』)

## ② M&amp;A 実施する際の障壁

図表 1-11、図表 1-12 はそれぞれ、(株)東京商工リサーチによって行われた「中小企業の財務・経営及び事業継承に関するアンケート」の結果である。表 1-11 が売り手として M&A を実施する際の障壁についての選択肢の選択割合であり、表 1-12 が買い手として M&A を実施する際の障壁についての選択肢の選択割合である。企業が売り手として M&A を実施する際の障壁と、買い手として M&A を実施する際の障壁である。M&A を利用する企業は売り手も買い手も 3 割弱が、相手先企業が見つからないことを挙げている。同様に仲介手数料の高さや判断材料の不足を障壁として挙げている。

図表 1-11 売り手として M&amp;A を実施する際の障壁



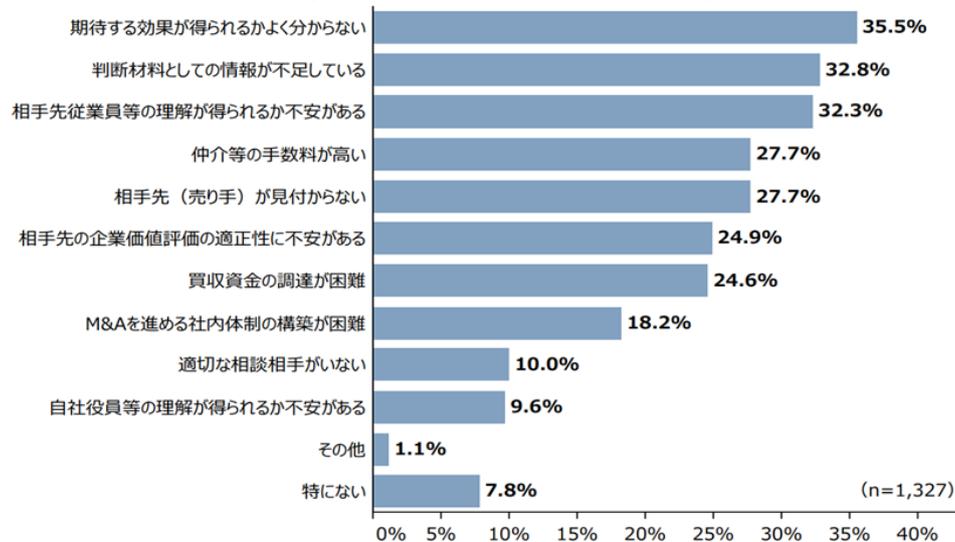
資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」(2020年11月)

(注) 1. M&Aの実施意向について「売り手として意向あり」、「買い手・売り手ともに意向あり」と回答した者に対する質問。

2. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

出典：中小企業庁『中小企業白書 2022』

図表 1-12 買い手としてのM&amp;Aを実施する際の障壁



資料：（株）東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」（2020年11月）

（注）1.M&Aの実施意向について、「買い手として意向あり」、「買い手・売り手とともに意向あり」と回答した者に対する質問。

2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

出典：中小企業庁『中小企業白書 2022』

## 第5節 政府や企業が行うビジネスマッチング支援

### 第1項 様々な事例

日本政策金融公庫は様々な条件を設けながらも、事業者の事業継承を支援している。そして、農林中央金庫もJA（農業協同組合）やJF（漁業協同組合）と協力しながら企業と第一次産業従事者をつなげるビジネスマッチングを積極的に行っている。しかし民間の金融機関は依然、担保や貸出など従来のビジネスモデルを主に行っている。そのため、金融庁は2016年9月に金融仲介機能のベンチマークを各金融機関に発表するよう求めている。これは、多くの金融機関が経営理念や事業戦略等の金融仲介機能を発揮し、各企業のコンサルティングを行うことで地域経済の発展に寄与することを掲げている。金融庁の地域金融機関による人材仲介特設サイト（人材コンシェルジュ）によると企業も金融機関にコンサルティング機能を求めているものの、企業側から見た金融機関は担保や保証など従来のビジネスを継続し、対応は変わっていないと感じていることが分かった。

このことから金融庁は各金融機関が自身の経営理念や事業戦略に掲げている金融仲介の精度を高めていくために、進捗状況などを客観的に自己評価することが重要であると考え、ベンチマークとして公開することを求めた。これにより、各金融機関がベンチマークの趣旨や目的をよく理解し、企業の価値向上等に金融機関の取り組み実績を上げていくことを期待している。ベンチマークの内容としては共通ベンチマーク、選択ベンチマークの二種類が存在し、共通ベンチマークは全金融機関が公開を義務づけられており、選択ベンチマークは公開してもしなくてもよいこととなっている。しかし、選択ベンチマークでも多く

の金融機関が公開をしていた。多くの金融機関で事業継承支援数、M&A 件数、販路拡大支援数ともに3年ほどの推移ではあるが増加傾向にあった。

さらに、金融庁が2021年7月に発表した金融仲介機能に向けたプログレスレポートによると2021年2月末時点で、地方金融機関等で有料職業の許可を取得しているのは96行中69行(72%)となっており、今後取得予定の銀行を含めると9割になると予測されている。しかし、両手型と呼ばれる人材要件定義、人材サーチ、マッチング等の求職者対応など人材マッチングを総合的に行う人材マッチング業務はマッチングを行っている地域銀行の36%となっており、両手型以外の形態でのマッチングを行うものが90%、有料職業紹介業の許可が不要な従来のマッチングを行っているのが75%となっている。包括的に行っている両手型のマッチングを行っている銀行が少ないことがわかる。また、人材マッチングにあたって、人材紹介会社を活用しているケースが大半であり、独自データを使用している場合よりも倍以上ある。このことから、銀行は金融機関のノウハウの底上げや人紹介会社への出向などの取り組みに着手している。この人材マッチングは経営者のマッチングだけでなく、銀行が経営者の代わりに行う企業の従業員の募集も兼ねているが、金融機関の収益源の確保という面では有効であると考ええる。

## 第2項 事業継承・引継ぎ補助金制度

経済産業省によると、事業承継・引継ぎ補助金は、令和三年度補正予算事業承継・引継ぎ支援制度にて「事業再編、事業統合を含む事業承継を契機として経営革新等を行う中小企業・小規模事業者に対して、その取組に要する経費の一部を補助することで、事業承継、事業再編・事業統合を促進し、我が国経済の活性化を図ることを目的とする補助金」と定義されている。本補助金において、事業継承・引継ぎ補助金(経営革新)は創業支援型、経営者交代型、M&A型の補助金から構成されている。事業継承・引継ぎ補助金(専門家活用)には買い手型と売り手型支援型の2種類、事業継承・引継ぎ補助金(廃業・再チャレンジ)には事業継承またはM&Aで事業を譲り受けた後の廃業、M&Aで事業を譲り受けた際の廃業(一部を含む)、M&Aで事業を譲り渡せなかった廃業・再チャレンジがある。今回は事業継承・引継ぎ補助金(経営革新)と事業継承・引継ぎ補助金(専門家活用)の二つを取り上げる。

### (1) 事業継承・引継ぎ補助金(経営革新)

経済産業省が運営する補助金の対象となるのは、事業継承や事業引継ぎを契機として引き継いだ資源を活用し経営革新に取り組み、成長が見込まれる中小企業者等である。創業支援型は事業継承型支援期間内に法人を設立する場合、又は個人事業主として開業する場合、さらに創業にあたって、廃業を予定している者から、株式譲渡、事業譲等によって経営資源を引き継ぐ場合に本制度を利用することが可能である。経営者交代型は親族内継承や従業員継承の事業継承であり、産業競争強化法の基づく認定市町村又は認定連携創業支援事業者によって特定創業支援事業を受ける者等、経営等に関して一定の実績や知識等を有している者であることを条件としている。また、M&A型は事業再編、事業統合等のM&Aであり、産業競争強化法の基づく認定市町村又は認定連携創業支援事業者によって特定創業支援事業を受ける者等、経営等に関して一定の実績や知識等を有している者であることを条件としている。

事業継承の要件は、中小企業庁が設ける事業継承対象期間内に中小企業者等の間で事業の引継ぎ事業を引き継がせる被後継者と事業を引き継ぐ後継者の間で事業の引継ぎを行って

いることである。後継者の代表者が交付申請時点で代表権を有していない場合における資格条件は以下のとおりである。

- ①他の会社や対象会社で3年以上の役員経験がある場合
- ②同業種で実務経験を有している者
- ③特定の講習を受講したもの（1 産業競争強化法に規定される認定特定創業支援等を受けたもの。2 地域創業促進支援事業。3 中小企業大学校の実施する経営者・後継者向けの研修）

補助対象事業は経営者の交代又は事業再編・事業統合等による後継者が引き継いだ経営支援を活用して行う経営革新にかかる取り組みとする。

補助対象は事業が

- ①新商品の開発又は生産
- ②新役務の開発又は提供
- ③商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- ④役務の新たな提供の方式の導入
- ⑤事業転換による新分野への進出
- ⑥上記によらず、その他の新たな事業活動による販路拡大や新市場開拓、生産性向上等、事業の活発性につながる取り組み等

としている。

#### （2）事業継承・引継ぎ補助金（専門家活用）

事業継承引継ぎ支援（専門家活用）の買い手支援型は事業再編、事業統合に伴い株式、経営資源を譲り受ける予定の中小企業等を支援する類型である。売り手支援型は事業継承、事業統合に伴い株式、経営資源を譲り渡す予定の中小企業等を支援する類型である。対象となる中小企業、事業継承の要件は事業継承・引継ぎ支援（経営革新）と同様である。補助対象事業となる経営資源引継ぎの形態は図表 1-13, 1-14 である。

図表 1-13 買い手支援型（I型）

補助対象者	経営資源引継ぎの形態	交付申請 類型番号	jGrants 申請フォーム 番号	実績報告 類型番号
承継者 (法人)	株式譲渡	1	1	1
	第三者割当増資			
	株式交換			2
	吸収合併			3
	吸収分割			4
	事業譲渡(注1)			
承継者 (個人事業主)	株式譲渡	2	2	1
	第三者割当増資			
	事業譲渡(注1)			4

出典：事業継承・引継ぎ補助金事務局『令和4年度当初予算 事業継承・引継ぎ補助金専門家活用事業』

図表 1-14 売り手支援型（Ⅱ型）

補助対象者	経営資源引継ぎの形態	交付申請 類型番号	JGrants 申請フォーム 番号	実績報告 類型番号
対象会社	株式譲渡	3	3	1
対象会社＋対象会社 の支配株主又は株主 代表(法人)(注2)	株式譲渡		4	
	株式譲渡＋廃業		4	7
対象会社＋対象会社 の支配株主又は株主 代表(個人)(注2)	株式譲渡		5	1
(注3)	株式譲渡＋廃業		5	8
被承継者 (法人)	第三者割当増資	1	3	1
	株式交換			5
	株式移転			6
	新設合併			2
	吸収合併			3
	吸収分割			4
	事業譲渡			7
	事業再編等(注4)＋廃業			
被承継者 (個人事業主)	事業譲渡	2	6	4
	事業再編等(注4)＋廃業		6	8

出典：事業継承・引継ぎ補助金事務局『令和4年度当初予算 事業継承・引継ぎ補助金専門家活用事業』

交付申請不可の例は実質的な事業継承が行われない場合である。例として、

- ①事業再編・事業統合ののちに継承者が保有する対象会社又は継承者の議決権が過半数にならない場合
- ②事業再編・事業継承の前に継承者が保有する対象会社又は被継承者の議決権が過半数の場合
- ③被継承者又は被継承者の株式と継承者との関係が本人または同族関係者である場合
- ④被継承者又は対象会社と継承者との関係が支配関係にある法人である場合
- ⑤経営資源引継ぎの形態として事業譲渡を選択しているにも関わらず、実態として不動産の売買のみにとどまり、事業譲渡を伴わない場合

としている。また単なる不動産売買とみなされる場合は交付申請不可となる。補助対象事業は前記に加え、買い手支援型補助金は事業再編・事業統合に伴い経営資源を譲り受けた

後に、シナジーを活かした経営革新等を行うことが見込まれること、また地域の雇用をはじめ、地域経済全体を牽引する事業を行うことが見込まれること、売り手支援型補助金は地域の雇用をはじめ、地域経済全体を牽引する事業等を行っており、事業再編・事業統合により、これらが第三者により継続されることが見込まれることとしている。

現在のシステムでは交付申請を行うために経済産業省が運営する補助金の電子申請システムである jGrants を利用し gBizID プライムアカウントが必要となる。また、「中小 M&A 支援機構に係る登録制度」に登録された登録ファイナンシャルプランナー・仲介業者が支援したものに限り補助対象となる。またファイナンシャルプランナー・M&A 仲介費用以外の経費については、M&A 支援登録制度に関係なく事務局が認めたものが補助対象になる。また、2019 年までの第 3 次補正予算度事業継承・引継ぎ補助金では経営者交代型又は M&A 型で申請した場合、新事業展開等要件又は生産性向上要件を満たす必要があった。しかし 2020 年度当初補正予算事業継承・引継ぎ補助金では新事業展開等要件又は生産性向上要件がなくなったことで、生産性以外の観点で事業継承したい場合にも本制度が使用できるようになった。

事業継承・引継ぎ補助金（経営革新）では、事業継承・M&A 後の設備投資・販路開拓等に係る費用を補助する。対象金額が 600 万円までであれば対象金額の 2/3 である 400 万円まで支援される。生産性向上に関する要件等を満たす場合、対象金額が 600 万円から 1000 万円まで引き上がり、補助率が 1/2 に下がり、上限が 600 万円になる。生産性向上に関する要件として、当該設備の販売開始日が取得日から一定期間に属する年度開始の日以降であること。当該設備の一代前モデルと比較して年平均 1%以上の生産性向上を達成していることが必要である。事業継承・引継ぎ補助金（専門家活用）では、M&A 時の専門家活動に係る費用を補助する。補助率が 2/3 で補助上限額は 600 万円までだが、M&A が未成約の場合 300 万円までとなる。

図表 1-15 事業継承・引継ぎ補助制度

申請類型	補助上限額	補助率
①経営支援事業 ・創業支援型 ・経営者交代型 ・M&A 型	400万円 600万円※ <sup>1</sup>	2/3(補助金400万円まで) 1/2(補助金400～600万円)
②専門家活動事業 ・買い手支援型 ・売り手支援型	600万円※ <sup>2</sup>	2/3
③廃業・再チャレンジ事業※ <sup>3</sup>	150万円	2/3

※<sup>1</sup> 生産性向上に関する要件等を満たす場合、400 万円から最大 600 万円まで引き上げ

※<sup>2</sup> M&A が未成約の場合は 300 万円

※<sup>3</sup> ①②と併用可能

出典：中小企業庁 『中小企業白書』

## 第2章 問題意識

本章では前章の現状分析を踏まえ、以下の問題について議論していく。

第一に、中小企業が直面する問題が挙げられる。近年、中小企業、小規模事業者の経営者が高齢化する傾向にある。経営者が高齢化しているものの後継者が見つからず、黒字倒産が増加している。これに加えて、大学卒業新卒者の大手企業志望の傾向があり、人材難に陥っていることや、銀行の貸出態度は通常、中小企業に対して厳しいことを現状分析で指摘した。このような問題から、長期的には多くの中小企業の衰退は免れることができないと考える。第二に地方金融機関が直面する問題である。地方金融機関の収益率の低下によって、コア業務純益が2020年まで減少していることが挙げられる。

これらの問題点を踏まえ、本稿では、経済産業省が推進するビジネスマッチングについて研究する。以上で述べた通り、中小企業は後継者難に直面しており、長期的な衰退を食い止めるためには販路拡大やM&Aといったビジネスマッチングによる改革が必要となる。また、金融機関も収益向上のために、既存の貸出に依存したビジネスモデルではなく、ビジネスマッチングの推進による手数料収入の向上が必要である。また、日本経済全体においても、ビジネスマッチングを通じた様々な企業同士の新たな出会いが、経済全体のイノベーションを促進することができ、経済の活性化にもつながる。しかし、どのような要因でビジネスマッチングが促進されるのか、分析した論文は皆無である。失われた20年というように、日本経済が長期的に低迷している現状において、革新的な経済の転換を生み出すビジネスマッチングの研究は重要であると考えられる。

これらを踏まえ、本稿では「地域金融機関によるビジネスマッチング推進の必要性があること」を問題意識とする。この問題意識を明らかにすることで、ビジネスマッチングが企業、地域金融機関双方にとってプラスの効果を生み出すことができるかについて議論する。そこで、地域金融機関のビジネスマッチング数と地域金融機関が持つ様々な変数を用いて実証分析し、より効果的なビジネスマッチングの政策提言につなげることとする。

## 第3章 先行研究及び本稿の独自性

### 第1節 先行研究

國島・田代(2018)では、十六銀行において2011年より取り組んでいる取引先企業、特に製造業同士を効率的にビジネスマッチングする手法である「サプライヤー探索サービス」を提唱した。株式会社十六銀行は、東海3県(岐阜・愛知・三重)に159店舗を展開する第一銀行である。また、この東海3県は、製造業が全国平均の2倍、輸送用機器に限れば同4倍の“濃度”で分布する、いわば「ものづくりで稼ぐ」地域である。

「サプライヤー探索サービス」は、銀行支店ネットワークを活用した、新しい協力会社を探索するサービスである。逆見本市型で、バイヤー1社に対しサプライヤーを複数募る形式であり、光る技術を持ったサプライヤーを、銀行の支店ネットワークを活用して探すことが出来るのが売りである。取得した発注ニーズを行内に展開し、各支店が取引先の中

から応えられる売り手を探す。エントリーシートを受け付け、バイヤーによる書類選考のうえ個人面談に至る。

十六銀行は、地域に集積する製造業取引先に対する本業支援の一環として、独自のシステムを構築し、週一回のペースでサプライヤー探索サービスによる商談会を開催している。現在の商談会回数は201回であり、商談会件数は3221件で成約率は27%である。商談会が週一回のペースで開催できる理由は、バイヤー・サプライヤーから本スキームが高評価を得ている証左だと本論文は述べている。十六銀行の取り組みは、企業それぞれのリスクを明確化し最小化するシステムを構築しており、他行にない件数のマッチングを成立させている。

森・仙田(2011)は、地域金融機関を対象として、農業分野におけるビジネスマッチング事業の意識と課題を考察している。事例分析を通して、金融機関が個々の農業経営だけでなく農協に対してビジネスマッチングを行うことによって、売り手である農業者側が取引先のニーズに合った商品を要望通りに提供することが可能となる仕組みを構築出来ることを示した。

また、地域金融機関によるマッチングは、①販路拡大・商品開発に関する質の高い情報収集及び取引先からの信用獲得を低コストで行う、②農業ビジネスマッチングされる取引は、農協にとって多様な販売方法の一選択肢となる。という以上の二点を、農業ビジネスマッチング事業の利点としている。金融機関による情報管理力の向上や農協における内部管理体制の整備、地域金融機関とビジネスマッチングを行う個々の農協間の関係の改善についても、今後の課題として指摘している。

家森(2018)は、少子高齢化や人口減少の影響で人材の紹介へのニーズが高まっていることから、ビジネスマッチングの結果はあくまで取引先支援・人事評価の一環に過ぎないと捉え、事業継承に着目した。これらを踏まえて、新規開拓先・既存先企業での営業活動や、企業が存在することの社会的価値そのものである経営理念や、人的資源・ネットワークなどの知的資産の活用の重要性についても述べている。金融機関の営業職員が1ヶ月間に訪問した取引先数を調査し、既存先や新規先への訪問先数から、事業性評価への取り組みに関する自己評価との関係性を明確にしている。事業性評価への取り組みと訪問先数との関係について、事業性評価に取り組んでいる支店ほど、既存取引先および新規開拓先ともに営業担当者の訪問先数が多い傾向がある。顧客向けの活動時間も長時間化し、リレーションシップ・バンキングの取り組みが活発化していると捉えている。また、地域金融機関において、取引先支援の一環でビジネスマッチングに積極的に取り組むようになってきている。信用金庫の場合は、規模や地区規制のために自金庫の取引先同士でマッチングを行っても効果が小さいため、地区や都道府県というレベルで複数の信用金庫が協力し、ビジネスマッチングを実施するなど工夫をしている。近年、地域金融機関の人材不足と、職員の取引先の事業内容や業界の知識が不十分であることがコンサルティング能力の向上に対する障壁になっている。その要因として、コンサルティングのノウハウが不足しているため、情報収集や分析の能力が欠如していることが深刻な問題となっていると分析している。金融機関がこのような状態で顧客と取引を行なっていること自体が問題であり、貸出額や収益に直結しないことから短期の営業評価に反映されず、結果としてコンサルティングという仕事が評価されにくいことから深刻化していると言える。また、コンサルティング業務が貸出額や収益の向上に短期間のうちに直結しないことを考えると、短期の業績評価に重きを置いている現在の金融機関の評価制度については、コンサルティングという仕事はなかなか評価されにくい。金融機関だけでは地方創生の実現は難しく、金融機関は外部の専

専門家や支援機関との連携を図っていくことが求められる。地方創生の最終的な目的は、地域の中小企業の生産性を高めることであるが、金融機関が支援しても、支援を受ける中小企業の経営力が低いままでは生産性の向上はおぼつかないのである。

## 第2節 本稿の位置づけ・独自性

本稿の最大の目的は、ビジネスマッチングを用いた地方銀行と企業の関係性に注目し、ビジネスマッチングの要因や効果を分析によって明らかにした上で、政策提言を行うことにある。事業継承は人材の紹介を主としているが、コンサルティングの方が人材の問題だけでなく、企業が抱える様々な問題の解決を地方金融機関が提案できるため、M&A などの方法を用いた方が地方銀行によるコンサルティング能力の向上が期待できる。そこで本稿は、コンサルティング業務を実施した上での事業継承・M&A の両者の分析を行い、地方のビジネスマッチングに対しての政策を提言する。

# 第4章 実証分析

## 第1節 金融機関の取引件数はマッチングにどのような影響を与えるのか

### 第1項 問題意識

ビジネスマッチングを行うにあたって、金融機関は紹介先の企業の情報を保有する必要があると考えられる。そのため、本稿では金融機関が保有する企業の情報量の大きさにより、ビジネスマッチングの成功件数に差異が発生するのではないかという点について明らかにする。具体的には、各金融機関の財務データを利用して、金融機関の情報量がどの程度ビジネスマッチング件数に影響を与えているかを検証する。本稿では、中小企業向け貸出件数を金融機関が保有する取引先の情報量とする。仮に中小企業向け貸出先件数の増加に伴い販路拡大数が増加すれば、金融機関が保有する企業の情報がビジネスマッチング件数に影響を与えていると解釈できる。

### 第2項 金融機関が保有する情報によるビジネスマッチング件数の増減に関する分析・推定式

推定式は下記のとおりである。

#### 販路開拓数についての推定式

$$\ln(\text{販路開拓数}_{i,t}) = \alpha + \beta_1 \ln(\text{中小企業等向け貸出先件数}_{i,t-1}) + \beta_2 \text{中小企業向け貸出比率}_{i,t-1} + \beta_3 \text{対数資産合計}_{i,t-1} + \beta_4 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_5 \text{業務純益率}_{i,t-1} + u_i + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \quad (1)$$

#### M&A 件数についての推定式

$$\ln(\text{MA}_{i,t}) = \alpha + \beta_1 \ln(\text{中小企業等向け貸出先件数}_{i,t-1})$$

$$\begin{aligned}
& +\beta_2 \text{中小企業向け貸出比率}_{i,t-1} + \beta_3 \text{対数資産合計}_{i,t-1} \\
& +\beta_4 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_5 \text{業務純益率}_{i,t-1} + u_i + \lambda_t + \epsilon_{i,t}
\end{aligned} \quad (2)$$

事業継承件数についての推定式

$$\begin{aligned}
\ln(\text{事業継承}_{i,t}) = & \alpha + \beta_1 \ln(\text{中小企業等向け貸出先件数}_{i,t-1}) \\
& +\beta_2 \text{中小企業向け貸出比率}_{i,t-1} + \beta_3 \text{対数資産合計}_{i,t-1} \\
& +\beta_4 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_5 \text{業務純益率}_{i,t-1} + u_i + \lambda_t + \epsilon_{i,t}
\end{aligned} \quad (3)$$

$i$ が各都道府県の金融機関、 $t$ が年を表す添え字である。被説明変数のデータが2019年から2021年まで利用可能であることから $2019 \leq t \leq 2021$ として推定する。 $\lambda$ は年次ダミー、 $\epsilon$ は誤差項を表す。

・使用したデータの説明

全国銀行協会が提供している「全国の銀行の財務諸表」から、地方銀行の貸借対照表と損益計算書のデータを取得した。中小企業向け貸出件数は日経NEED Financial QUEST及び金融庁ホームページから入手した。各銀行のベンチマークとディスクロージャー誌から、販路開拓数、M&A件数、事業継承件数を取得した。

・符号条件

本分析では、 $\beta_1$ に注目する。(1)、(2)、(3)の分析式の係数であるそれぞれの $\beta_1$ は、中小企業等向け貸出先件数の増減にともなう販路開拓数、M&A件数、事業継承件数の増減を表す。仮に中小企業等貸出先件数が増加したときに、販路開拓数が増加すれば $\beta_1$ の符号はプラスになる。M&A件数、事業継承件数についても同様である。これが支持されれば、中小企業貸出先件数の増減によって販路拡大数、M&A件数、事業継承件数の増減することを示唆する。

図表 4-1 基本統計量

変数	観測数	平均	標準偏差	最小値	最大値
ln販路開拓数	384	2.863147	3.00004	0	9.451952
lnMA	381	2.01773	2.292747	0	7.128496
ln事業継承	383	2.694532	2.795212	0	8.283747
ln中小企業等向け貸出先件数	384	11.3031	0.8108304	9.385973	12.98275
中小企業向け貸出比率	384	0.7441116	0.1080895	0.4813576	0.9840406
対数資産合計	384	14.81498	0.9563166	12.46093	16.77915
自己資本比率	384	0.0985052	0.0203553	0.0658	0.197
業務純益率	384	0.0023286	0.0014068	-0.001522	0.014212

出典：分析結果より筆者作成

各変数の基本統計量は図表 4-1 の通りである。各変数の最大値、最小値を見ると、大きく外れた値は観測されない。そのため、外れ値の問題は推定結果に影響を与えないと思われる。

・推定結果

図表 4-2 銀行の財務データによる被説明変数の分析

	(1)	(2)	(3)
	ln販路開拓数	lnMA	ln事業継承
ln中小企業等向け貸出先件数	6.313** (2.644)	5.467*** (1.861)	6.803*** (2.471)
中小企業向け貸出比率	3.851 (8.053)	-1.947 (5.589)	2.922 (7.432)
対数資産合計	-0.312 (2.935)	-3.360 (2.069)	-2.362 (2.744)
自己資本比率	-25.45 (31.23)	26.78 (21.98)	18.60 (29.21)
業務純益率	51.70 (170.0)	56.17 (119.4)	106.7 (159.0)
年次ダミー	あり	あり	あり
観測数	384	382	384
決定係数	0.129	0.132	0.103
銀行数	97	97	97

Standard errors in parentheses

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

出典：分析結果より筆者作成

図表 4-2 は被説明変数に販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数を用いた推定式(1)、(2)、(3)の分析結果である。中小企業等向け貸出先件数に注目すると、推定式(1)から、係数は中小企業等向け貸出先件数が販路開拓数に対して統計的に 5%の水準で有意にゼロと異なり、販路開拓数について有意にプラスであることが分かる。また、中小企業等向け貸出先件数の係数は 6.313 であるため、中小企業等向け貸出先件数が 1%増加すると販路開拓数が 6.313%増加する。つまり、中小企業等貸し先件数の拡大に伴い、販路拡大数がより多くなることが分かる。

推定式(2)から、係数は中小企業等向け貸出先件数が M&A 件数に対して統計的に 1%の水準で有意にゼロと異なり、M&A 件数について有意にプラスであることが分かる。また、中小企業等向け貸出先件数の係数は 5.467 であるため、中小企業等向け貸出先件数が 1%増加すると M&A 件数が 5.467%増加する。つまり、中小企業等貸出先件数の拡大に伴い、M&A 件数がより多くなることが分かる。

推定式(3)から、係数は中小企業等向け貸出先件数が事業継承件数に対して統計的に 1%の水準で有意にゼロと異なり、事業継承件数について有意にプラスであることが分かる。また、中小企業等貸出先件数の係数は 6.803 であるため、中小企業等向け貸出先件数が 1%増加すると、事業継承件数が 6.803%増加する。つまり、中小企業等向け貸出先件数の拡大

に伴い、事業継承件数がより多くなることが分かる。

以上の推定式(1)、(2)、(3)の結果から、中小企業等向け貸出先件数の増加に伴い、ビジネスマッチング件数が増加することが分かり、規模の経済が働いていると解釈できる。

## 第2節 ビジネスマッチングが金融機関のデフォルトの減少につながっているのか

### 第1項 問題意識

ビジネスマッチング件数が増加した場合に、金融機関のデフォルト件数が増加するならばビジネスマッチングを進めるべきではない。そのため、本稿ではビジネスマッチング件数が、デフォルトの代理変数である不良債権比率と代位弁済率へどのような影響を与えているのかを明らかにする。具体的には、各金融機関の財務データを利用して、ビジネスマッチング件数がどの程度不良債権比率と代位弁済率に影響を与えているのかを検証する。仮に、販路拡大数の増加に伴い不良債権比率が減少すれば、ビジネスマッチング件数が企業のデフォルト件数に影響を与えていると解釈できる。

### 第2項 ビジネスマッチング件数が不良債権比率に与える影響の分析

#### ・推定式

推定式は下記のとおりである。

#### ビジネスマッチング件数が不良債権比率に与える影響の推定式

$$\begin{aligned} \text{不良債権比率}_{i,t} = & \alpha + \beta_1 \ln(\text{販路開拓数}_{i,t}) + \beta_2 \ln(\text{MA}_{i,t}) + \beta_3 \ln(\text{事業継承}_{i,t}) \\ & + \beta_4 \text{対数資産合計}_{i,t-1} + \beta_5 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_6 \text{業務純益率}_{i,t-1} + u_i + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (4)$$

#### 販路拡大数が不良債権比率に与える影響の推定式

$$\begin{aligned} \text{不良債権比率}_{i,t} = & \alpha + \beta_1 \ln(\text{販路開拓数}_{i,t}) + \beta_2 \text{対数資産合計}_{i,t-1} \\ & + \beta_3 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_4 \text{業務純益率}_{i,t-1} + u_i + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (5)$$

#### M&A 件数が不良債権比率に与える影響の推定式

$$\begin{aligned} \text{不良債権比率}_{i,t} = & \alpha + \beta_1 \ln(\text{MA}_{i,t}) + \beta_2 \text{対数資産合計}_{i,t-1} \\ & + \beta_3 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_4 \text{業務純益率}_{i,t-1} + u_i + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (6)$$

#### 事業継承件数が不良債権比率に与える影響の推定式

$$\begin{aligned} \text{不良債権比率}_{i,t} = & \alpha + \beta_1 \ln(\text{事業継承}_{i,t}) + \beta_2 \text{対数資産合計}_{i,t-1} \\ & + \beta_3 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_4 \text{業務純益率}_{i,t-1} + u_i + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (7)$$

が各都道府県の金融機関、が年を表す添え字である。第1項の分析と同様にして推定する。は年次ダミー、は誤差項を表す。

#### ・使用したデータの説明

第1項で使用したデータと同様である。

・符号条件

(1)の分析式において、 $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ の係数に注目する。 $\beta_1$ は、販路拡大数の増減に伴う不良債権比率への影響を表す。 $\beta_2$ は、M&A 件数の増減に伴う不良債権比率への影響を表す。 $\beta_3$ は、事業継承件数の増減に伴う不良債権比率への影響を表す。

(2)、(3)、(4)の分析式において、 $\beta_1$ に注目する。それぞれの $\beta_1$ は、販路拡大数、M&A 件数、事業継承件数の増減に伴う不良債権比率の増減を表す。仮に販路拡大数が増加したときに、不良債権比率が増加すれば $\beta_1$ 符号はプラスになる。M&A 件数、事業継承件数についても同様である。これが支持されれば、販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数の増減によって不良債権比率が増減することを示唆する。

図表 4-3 基本統計量(2)

変数	観測数	平均	標準偏差	最小値	最大値
不良債権比率	288	0.0203793	0.0141618	0.0055704	0.1403572
ln販路開拓数	384	2.863147	3.00004	0	9.451952
lnMA	381	2.01773	2.292747	0	7.128496
ln事業継承	383	2.694532	2.795212	0	8.283747
対数資産合計	384	14.81498	0.9563166	12.46093	16.77915
自己資本比率	384	0.0985052	0.0203553	0.0658	0.197
業務純益率	384	0.0023286	0.0014068	-0.001522	0.014212

出典：分析結果より筆者作成

各変数の基本統計量は図表 4-3 の通りである。各変数の最大値、最小値を見ると、大きく外れた値は観測されない。そのため外れ値の問題は推定結果に影響を与えないと思われる。

・推定結果

図表 4-4 ビジネスマッチング件数が不良債権比率に与える影響の分析

	(4)	(5)	(6)	(7)
	不良債権比率	不良債権比率	不良債権比率	不良債権比率
ln販路開拓数	0.000113 (0.000081)	0.000100 (0.000065)		
lnMA	-0.000101 (0.000210)		0.000057 (0.000099)	
ln事業継承	0.000059 (0.000159)			0.000056 (0.000070)
対数資産合計	-0.00816*** (0.00265)	-0.00808*** (0.00261)	-0.00738*** (0.00260)	-0.00764*** (0.00260)
自己資本比率	-0.0497 (0.0335)	-0.0497 (0.0328)	-0.0582* (0.0329)	-0.0568* (0.0327)
業務純益率	0.170 (0.188)	0.163 (0.186)	0.195 (0.187)	0.182 (0.186)
年次ダミー	あり	あり	あり	あり
観測数	286	288	287	289
決定係数	0.107	0.102	0.094	0.093
銀行数	97	97	97	97

Standard errors in parentheses

\*\*\* p&lt;0.01, \*\* p&lt;0.05, \* p&lt;0.1

出典：分析結果より筆者作成

図表 4-4 は被説明変数に不良債権比率を用いた推定式(4)、(5)、(6)、(7)の推定式を推定した結果である。対数変換した販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数の係数は統計的に有意にゼロとは異なる。つまり、販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数は不良債権比率の増減に結び付いていないことが分かる。

### 第3項 ビジネスマッチング件数が代位弁済率に与える影響の分析

#### ・推定式

推定式は以下のとおりである。

#### ビジネスマッチング件数が代位弁済率に与える影響の推定式

$$=代位弁済率_{i,t} = \alpha + \beta_1 \ln(\text{販路開拓数}_{i,t}) + \beta_2 \ln(\text{MA}_{i,t}) + \beta_3 \ln(\text{事業継承}_{i,t}) + \beta_4 \text{対数資産合計}_{i,t-1} + \beta_5 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_6 \text{業務純益率}_{i,t-1} + u_i + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \quad (8)$$

#### 販路開拓数が代位弁済率に与える影響の推定式

$$=代位弁済率_{i,t} = \alpha + \beta_1 \ln(\text{販路開拓数}_{i,t}) + \beta_2 \text{対数資産合計}_{i,t-1} + \beta_3 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_4 \text{業務純益率}_{i,t-1} + u_i + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \quad (9)$$

#### M&A 件数が代位弁済率に与える影響の推定式

$$=代位弁済率_{i,t} = \alpha + \beta_1 \ln(\text{MA}_{i,t}) + \beta_2 \text{対数資産合計}_{i,t-1} + \beta_3 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_4 \text{業務純益率}_{i,t-1} + u_i + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \quad (10)$$

#### 事業継承件数が代位弁済率に与える影響の推定式

$$= \text{代位弁済率}_{i,t} = \alpha + \beta_1 \ln(\text{事業継承}_{i,t}) + \beta_2 \text{対数資産合計}_{i,t-1} + \beta_3 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_4 \text{業務純益率}_{i,t-1} + u_i + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \quad (11)$$

$i$ が各都道府県の金融機関、 $t$ が年を表す添え字である。前項の分析と同様に2019 ≤  $t$  ≤ 2021として推定する。 $\lambda$ は年次ダミー、 $u$ は金融機関固定効果、 $\epsilon$ は誤差項を表す。

・使用したデータの説明

中小企業庁の「金融機関別の代位弁済の状況」より信用保証関連（代位弁済率）のデータを取得した。代位弁済とは債務者である中小企業が返済不能に陥った際に、信用保証協会が中小企業に代わって金融機関に返済したものであり、デフォルトの代理変数として用いられる。他は第1項で使用したデータと同様である。

・符号条件

(8)の分析式において、 $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ の係数に注目する。 $\beta_1$ は、販路拡大数の増減に伴う代位弁済率への影響を表す。 $\beta_2$ は、M&A 件数の増減に伴う代位弁済率への影響を表す。 $\beta_3$ は、事業継承件数の増減に伴う代位弁済率への影響を表す。

(9)、(10)、(11)の分析式において、 $\beta_1$ に注目する。それぞれの $\beta_1$ は、販路拡大数、M&A 件数、事業継承件数の増減に伴う代位弁済率の増減を表す。仮に販路拡大数が増加したときに、代位弁済率が増加すれば $\beta_1$ の符号はプラスになる。M&A 件数、事業継承件数についても同様である。これが支持されれば、販路拡大数、M&A 件数、事業継承件数の増減によって代位弁済率が増減することを示唆する。

図表 4-5 基本統計量(3)

変数	観測数	平均	標準偏差	最小値	最大値
代位弁済率	380	0.0109396	0.0069283	0.000947	0.0434075
ln販路開拓数	384	2.863147	3.00004	0	9.451952
lnMA	381	2.01773	2.292747	0	7.128496
ln事業継承	383	2.694532	2.795212	0	8.283747
対数資産合計	384	14.81498	0.9563166	12.46093	16.77915
自己資本比率	384	0.0985052	0.0203553	0.0658	0.197
業務純益率	384	0.0023286	0.0014068	-0.001522	0.014212

出典：分析結果より筆者作成

各変数の基本統計量は図表 4-5 の通りである。各変数の最大値、最小値を見ると、大きく外れた値は観測されない。そのため外れ値の問題は推定結果に影響を与えないと思われる。

・推定結果

図表 4-6 ビジネスマッチング件数が代位弁済率に与える影響の分析

	(8)	(9)	(10)	(11)
	代位弁済率	代位弁済率	代位弁済率	代位弁済率
ln販路開拓数	0.000105 (0.000125)	0.0000492 (0.0000979)		
lnMA	-0.000020 (0.000320)		-0.000023 (0.000139)	
ln事業継承	-0.000067 (0.000258)			-0.000019 (0.000104)
対数資産合計	-0.000625 (0.00322)	-0.000805 (0.00320)	-0.000320 (0.00316)	-0.000482 (0.00318)
自己資本比率	0.00723 (0.0526)	0.00534 (0.0520)	0.00311 (0.0520)	0.00439 (0.0519)
業務純益率	-0.189 (0.287)	-0.204 (0.286)	-0.183 (0.286)	-0.195 (0.287)
年次ダミー	あり	あり	あり	あり
観測数	377	380	378	380
決定係数	0.654	0.654	0.654	0.654
銀行数	96	96	96	96

Standard errors in parentheses

\*\*\* p&lt;0.01, \*\* p&lt;0.05, \* p&lt;0.1

出典：分析結果より筆者作成

図表 4-6 は被説明変数に代位弁済率を用いた推定式(8)、(9)、(10)、(11)の分析結果である。対数変換した販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数の係数は統計的に有意にゼロとは異ならない。つまり、販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数は代位弁済率の増減に結び付いていないことが分かる。前項と本項から、ビジネスマッチング件数の大きさは企業のデフォルト件数に影響を与えていないと解釈できる。

### 第3節 地域特性によってビジネスマッチング件数に差が生まれるのではないか

#### 第1項 問題意識

ビジネスマッチングにおいて、仲介となる金融機関の地域特性によって変化があるのではないかという点について明らかにする。具体的には、都道府県の事業所数と産業大分類別割合を利用して、地域の情報がどの程度ビジネスマッチング件数に影響を与えているかを検証する。仮に産業割合が偏っている場合に販路開拓数が増加していれば、地域特性がマッチング件数に影響すると解釈できる。

#### 第2項 都道府県の全事業所数がビジネスマッチング件数に与える影響の分析

##### ・推定式

推定式は下記の通りである。

都道府県の全事業所数と事業所割合が販路開拓数に与える影響の推定式

$$= \ln(\text{販路開拓数}_{i,t}) = \alpha + \beta_1 \ln(\text{同都道府県の全事業所数}_i) + \beta_2 \text{hhi}_i$$

$$\begin{aligned}
& +\beta_3 \text{中小企業等向け貸出比率}_{i,t-1} + \beta_4 \text{対数資産合計}_{i,t-1} \\
& +\beta_5 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_6 \text{業務純益率}_{i,t-1} + \lambda_t + \epsilon_{i,t}
\end{aligned} \tag{12}$$

都道府県の全事業所数が M&A 件数に与える影響の推定式

$$\begin{aligned}
\ln(\text{MA}_{i,t}) = & \alpha + \beta_1 \ln(\text{同都道府県の全事業所数}_i) + \beta_2 \text{hhi}_i \\
& +\beta_3 \text{中小企業等向け貸出比率}_{i,t-1} + \beta_4 \text{対数資産合計}_{i,t-1} \\
& +\beta_5 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_6 \text{業務純益率}_{i,t-1} + \lambda_t + \epsilon_{i,t}
\end{aligned} \tag{13}$$

都道府県の全事業所数が事業継承件数に与える影響の推定式

$$\begin{aligned}
\ln(\text{事業継承}_{i,t}) = & \alpha + \beta_1 \ln(\text{同都道府県の全事業所数}_i) + \beta_2 \text{hhi}_i \\
& +\beta_3 \text{中小企業等向け貸出比率}_{i,t-1} + \beta_4 \text{対数資産合計}_{i,t-1} \\
& +\beta_5 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_6 \text{業務純益率}_{i,t-1} + \lambda_t + \epsilon_{i,t}
\end{aligned} \tag{14}$$

$i$ が各都道府県の金融機関、 $t$ が年を表す添え字である。前項の分析と同様に $2019 \leq t \leq 2021$ として推定する。 $\lambda$ は年次ダミー、 $\epsilon$ は誤差項を表す。

・使用したデータの説明

平成 28 年経済センサス-活動調査から全国の産業大分類事業所数を入手した。その他のデータの取得先は前項の分析と同様である。

・符号条件

本分析では、 $\beta_1$ と $\beta_2$ に着目する。(12)、(13)、(14)の分析式の係数であるそれぞれの $\beta_2$ は、同都道府県の全事業所数の大小に伴う販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数の大小を表す。仮に銀行のある都道府県の事業所数が他の県より多いときに、販路開拓数が多ければの符号はプラスになる。M&A 件数、事業継承件数についても同様である。これが支持されれば、銀行のある都道府県の事業所数の大小によって販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数が増減することを示唆する。

(12)、(13)、(14)の分析式の係数であるそれぞれの $\beta_2$ は、同都道府県のハーフィンダール指数 (HHI) の大小に伴う販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数の大小を表す。HHI は都道府県ごとの産業の集中度を表し、各産業の事業所数/全事業所数を 2 乗し、すべて足し合わせたものとして定義される。1 であればある産業にすべての事業所が集中しており、値が小さくなるほど集中度は低くなる。仮に、銀行のある都道府県の HHI が他の県より大きいときに、販路開拓数が多ければの符号はプラスになる。M&A 件数、事業継承件数についても同様である。これが支持されれば、銀行のある都道府県の HHI の大小によって販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数が増減することを示唆する。

図表 4-7 基本統計量(4)

変数	観測数	平均	標準偏差	最小値	最大値
ln販路開拓数	384	2.863147	3.00004	0	9.451952
lnMA	381	2.01773	2.292747	0	7.128496
ln事業継承	383	2.694532	2.795212	0	8.283747
ln総数産業大分類	384	11.37154	0.6782742	10.15495	13.34017
hhi	380	0.1285114	0.0041336	0.1189308	0.1389139
中小企業向け貸出比率	384	0.7441116	0.1080895	0.4813576	0.9840406
対数資産合計	384	14.81498	0.9563166	12.46093	16.77915
自己資本比率	384	0.0985052	0.0203553	0.0658	0.197
業務純益率	384	0.0023286	0.0014068	-0.001522	0.014212

出典：分析結果より筆者作成

各変数の基本統計量は図表 4-7 の通りである。各変数の最大値、最小値を見ると、大きく外れた値は観測されない。そのため外れ値の問題は推定結果に影響を与えないと思われる。

#### ・推定結果

図表 4-8 都道府県の全事業所数と事業所割合がビジネスマッチング件数に与える影響の分析

	(12)	(13)	(14)
	ln販路開拓数	lnMA	ln事業継承
ln総数産業大分類	-0.593 (0.381)	-0.00648 (0.312)	-0.213 (0.352)
hhi	-50.80 (58.96)	-25.68 (48.44)	-55.86 (54.46)
対数資産合計	0.743** (0.298)	0.418* (0.241)	0.717*** (0.276)
自己資本比率	-18.87 (12.07)	-14.25 (9.632)	-15.88 (11.19)
業務純益率	-157.0 (135.1)	-32.09 (100.0)	-107.7 (125.9)
中小企業向け貸出比率	1.687 (2.506)	-0.372 (2.008)	0.246 (2.319)
年次ダミー	あり	あり	あり
観測数	380	378	380
決定係数		0.0891	0.0935
銀行数	96	96	96

Standard errors in parentheses

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

出典：分析結果より筆者作成

図表 4-8 は被説明変数に販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数を用いた推定式(12)、(13)、(14)の分析結果である。全ての推定式において、対数変換した総産業大分類と HHI は統計的に有意にゼロとは異なる。つまり、都道府県内の事業所数と HHI はマッチング件数の増減に結び付いていないことが分かる。

### 第 3 項 都市圏がビジネスマッチング件数に与える影響の分析

#### ・推定式

推定式は下記の通りである。

#### 都市圏が販路開拓数に与える影響の推定式

$$\begin{aligned} =\ln(\text{販路開拓数}_{i,t}) &= \alpha + \beta_1 \text{東京圏}_i + \beta_2 \text{中京圏}_i + \beta_3 \text{大阪圏}_i \\ &+ \beta_4 \text{中小企業向け貸出比率}_{i,t-1} + \beta_5 \text{対数資産合計}_{i,t-1} \\ &+ \beta_6 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_7 \text{業務純益率}_{i,t-1} + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (15)$$

#### 都市圏が M&A 件数に与える影響の推定式

$$\begin{aligned} =\ln(\text{販路開拓数}_{i,t}) &= \alpha + \beta_1 \text{東京圏}_i + \beta_2 \text{中京圏}_i + \beta_3 \text{大阪圏}_i \\ &+ \beta_4 \text{中小企業向け貸出比率}_{i,t-1} + \beta_5 \text{対数資産合計}_{i,t-1} \\ &+ \beta_6 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_7 \text{業務純益率}_{i,t-1} + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (16)$$

#### 都市圏が事業承継件数に与える影響の推定式

$$\begin{aligned} =\ln(\text{事業承継}_{i,t}) &= \alpha + \beta_1 \text{東京圏}_i + \beta_2 \text{中京圏}_i + \beta_3 \text{大阪圏}_i \\ &+ \beta_4 \text{中小企業向け貸出比率}_{i,t-1} + \beta_5 \text{対数資産合計}_{i,t-1} \\ &+ \beta_6 \text{自己資本比率}_{i,t-1} + \beta_7 \text{業務純益率}_{i,t-1} + \lambda_t + \epsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (17)$$

$i$ が各都道府県の金融機関、 $t$ が年を表す添え字である。第 1 項と同様に  $2019 \leq t \leq 2021$  として推定する。 $\lambda$ は年次ダミー、 $\epsilon$ は誤差項を表す。埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県をまとめたものを東京圏、岐阜県、静岡県、愛知県をまとめたものを中京圏、京都府、大阪府、兵庫県をまとめたものを大阪圏として定義し、それぞれのダミー変数の影響を推定する。

#### ・使用したデータの説明

第 1 項で使用したデータと同様である。

#### ・符号条件

本分析では  $\beta_1$ 、 $\beta_2$ 、 $\beta_3$  に着目する。(15)、(16)、(17)の分析式の係数であるそれぞれの  $\beta_1$  は、東京圏の販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数の大小を表す。仮に東京圏において販路開拓数が多ければの符号はプラスになる。M&A 件数、事業継承件数についても同様である。これが支持されれば、他の地域と比べて東京圏の販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数が多いことを示唆する。

(15)、(16)、(17)の分析式の係数であるそれぞれの $\beta_2$ は、中京圏に伴う販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数の大小を表す。仮に、中京圏の販路開拓数が多ければの符号はプラスになる。M&A 件数、事業継承件数についても同様である。これが支持されれば、他の地域と比べて中京圏の販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数が多いことを示唆する。

(15)、(16)、(17)の分析式の係数であるそれぞれの $\beta_3$ は、大阪圏の販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数の大小を表す。仮に、大阪圏の、販路開拓数が多ければの符号はプラスになる。M&A 件数、事業継承件数についても同様である。これが支持されれば、他の地域と比べて大阪圏の販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数が多いことを示唆する。

図表 4-9 基本統計量(5)

変数	観測数	平均	標準偏差	最小値	最大値
ln販路開拓数	384	2.863147	3.00004	0	9.451952
lnMA	381	2.01773	2.292747	0	7.128496
ln事業継承	383	2.694532	2.795212	0	8.283747
東京圏	384	0.0651042	0.2470314	0	1
中京圏	384	0.0729167	0.2603389	0	1
大阪圏	384	0.0520833	0.222485	0	1
中小企業向け貸出比率	384	0.7441116	0.1080895	0.4813576	0.9840406
対数資産合計	384	14.81498	0.9563166	12.46093	16.77915
自己資本比率	384	0.0985052	0.0203553	0.0658	0.197
業務純益率	384	0.0023286	0.0014068	-0.001522	0.014212

出典：分析結果より筆者作成

各変数の基本統計量は図表 4-9 の通りである。各変数の最大値、最小値を見ると、大きく外れた値は観測されない。そのため外れ値の問題は推定結果に影響を与えないと思われる。

#### ・推定結果

図表 4-10 都市圏がビジネスマッチング件数に与える影響の分析

	(15)	(16)	(17)
	ln販路開拓数	lnMA	ln事業継承
東京圏	-1.583*	-0.207	-0.674
	(0.876)	(0.714)	(0.801)
中京圏	0.302	1.445**	1.555**
	(0.842)	(0.689)	(0.770)
大阪圏	1.509	0.130	1.602*
	(1.003)	(0.819)	(0.917)
対数資産合計	0.584**	0.323	0.486*
	(0.287)	(0.231)	(0.263)
自己資本比率	-14.93	-11.13	-9.287
	(11.74)	(9.358)	(10.78)
業務純益率	-92.71	-6.354	-30.87
	(136.0)	(100.4)	(126.3)
中小企業向け貸出比率	0.435	-0.480	-0.616
	(2.426)	(1.941)	(2.225)
年次ダミー	あり	あり	あり
観測数	384	382	384
決定係数		0.0899	0.0651
銀行数	97	97	97

Standard errors in parentheses

\*\*\* p&lt;0.01, \*\* p&lt;0.05, \* p&lt;0.1

出典：分析結果より筆者作成

図表 4-10 は被説明変数に販路開拓数、M&A 件数、事業継承件数を用いた推定式(15)、(16)、(17)の分析結果である。推定式(15)から、係数は東京圏が販路開拓数に対して統計的に 10%の水準で有意にゼロとは異なり、販路開拓数について有意にマイナスであることが分かる。この結果から、東京圏では販路開拓数が減少することが分かる。

推定式(16)から、係数は中京圏が M&A 件数に対して統計的に 5%の水準で有意にゼロとは異なり、M&A 件数について有意にプラスであることが分かる。中京圏では M&A 件数が増加することが分かる。

推定式(17)から、係数は中京圏が事業継承件数に対して統計的に 5%の水準で有意にゼロとは異なり、事業継承件数について有意にプラスであることが分かる。また、大阪圏が事業継承件数に対して統計的に 10%の水準で有意にゼロとは異なり、有意にプラスである

ことが分かる。ここから、中京圏や大阪圏では事業継承件数が増加することが分かる。

第 1 項から、取引先件数が多いほどビジネスマッチングがしやすいと分かる。しかし東京の特徴として、企業数が他の県と比べても非常に多いにも関わらず、販路開拓数がマイナスになっていることが分かる。この理由として東京圏において、最適なマッチング相手を探すためのコストが膨大になるためだと推察される。

## 第 5 章 政策提言

### 第 1 節 政策提言の概要

本稿では、①金融機関の取引件数はマッチングにどのような影響を与えるか、②ビジネスマッチングが金融機関のデフォルトの減少につながっているか、③地域特性によってビジネスマッチング件数に差が生まれるのではないかを実証分析した。これにより、以下の結果が得られた。

1. 中小企業等向け貸出先件数の増加に伴い、ビジネスマッチング件数が増加することが分かり、規模の経済が働いている。
2. ビジネスマッチング件数は不良債権比率の増減に結び付いていない。
3. ビジネスマッチング件数は企業のデフォルト件数に影響を与えていない。
4. 都道府県内の事業所数と HHI はマッチング件数の増減に結び付いていない。
5. 東京圏では販路開拓数が減少する。
6. 中京圏では M&A 件数が増加する。
7. 中京圏、大阪圏では事業継承件数が増加する。

以上の結果が示した問題を解決するために、本稿では以下の 3 つの政策提言を行う。

政策提言 I : M&A 支援機関登録制度による企業情報のデータベース化

政策提言 II : M&A 支援機関登録制度にビジネスマッチング結果を掲載

政策提言 III : 情報共有プールを利用した地方マッチングの促進

### 第 2 節 政策提言

第 1 項 提言 I : M&A 支援機関登録制度による企業情報のデータベース化

計量分析から中小企業等向け貸出先件数の規模によって、ビジネスマッチングの件数が増えることや、規模の経済が働いていることが示された。つまり取引先数が少ない小規模の金融機関は、ビジネスマッチング件数の増加に不利であることが分かる。金融機関は激しい競争を行っていることから、民間金融機関同士で企業データ情報のプールを作り、社会全体のマッチング数を促進するインセンティブはないと考えられる。そこで、既存の中小企業庁の制度を利用して、中小企業の企業データを収集した情報共有プールを作成する政策提言を行う。

#### ・内容

本稿の政策提言では、現行の政策である M&A 支援機関登録制度において、ビジネスマッチング先を探している企業自身が企業データの登録を可能にする。また、銀行を通して企業のデータを登録することも可能にする。その際の登録料を無料とし、マッチングが成立すれば補助金を交付する。

現状、M&A 支援機関登録制度は M&A の一部事例のみを見ることが可能であり、ビジネスマッチング先の企業を探すのは各仲介企業に任されている。ここから、ビジネスマッチングの成約件数は仲介企業の規模に影響を受けることが分かり、小規模の金融機関はビジネスマッチング数の拡大が困難であると推察される。そこで本提言は、M&A 支援機関登録制度によりビジネスマッチング希望企業の企業データを集め、どの金融機関でもビジネスマッチング企業のデータの情報を取得することができるようにする。自行の取引先のデータが少ない金融機関でもこの情報を利用すれば、ビジネスマッチング先の企業データの規模を大きくすることが可能になる。これによって計量分析の結果から、小規模の金融機関でもビジネスマッチング件数を増加させることが可能になる。

- ・提言対象  
中小企業庁

- ・期待される効果

期待される効果は、ビジネスマッチング先の企業データの規模が増大することにより、ビジネスマッチング件数が増加する点である。より多くの企業がデータに参入することで、情報プールの規模を大きくすることができる。また、登録料を無料にすることで企業の参入障壁を低くすることができる。

- ・実現可能性

上記の類似政策として、「インボイス制度」がある。これは国税庁によると、「国税庁適格請求書発行事業者公表サイトで適格請求書発行業者の登録を受けたものの氏名又は名称や登録番号などを公表しています」とある。同様に M&A 支援機関登録制度を利用する企業の情報を確認可能なプラットフォームを作成することは可能である。

## 第 2 項 提言Ⅱ：M&A 支援機関登録制度を利用したビジネスマッチング企業情報と結果の掲載

計量分析からビジネスマッチング件数は不良債権比率の増減に結び付いていない、ビジネスマッチング件数は企業のデフォルト件数に影響を与えていないことが分かった。そこで、ビジネスマッチングによる不良債権比率とデフォルト件数の減少に繋げるために、M&A 支援機関登録制度を利用しマッチングした企業の情報と、経過を M&A 支援機関登録制度のホームページに掲載する政策提言を行う。

- ・内容

現行の政策である M&A 支援機関登録制度において、ビジネスマッチングをした企業の情報と結果をまとめてデータ化する。M&A 支援機関登録制度の登録を進めるため、企業側には M&A 支援機関登録制度に登録した場合に補助金の上限額をあげることで、登録のインセンティブを与える。

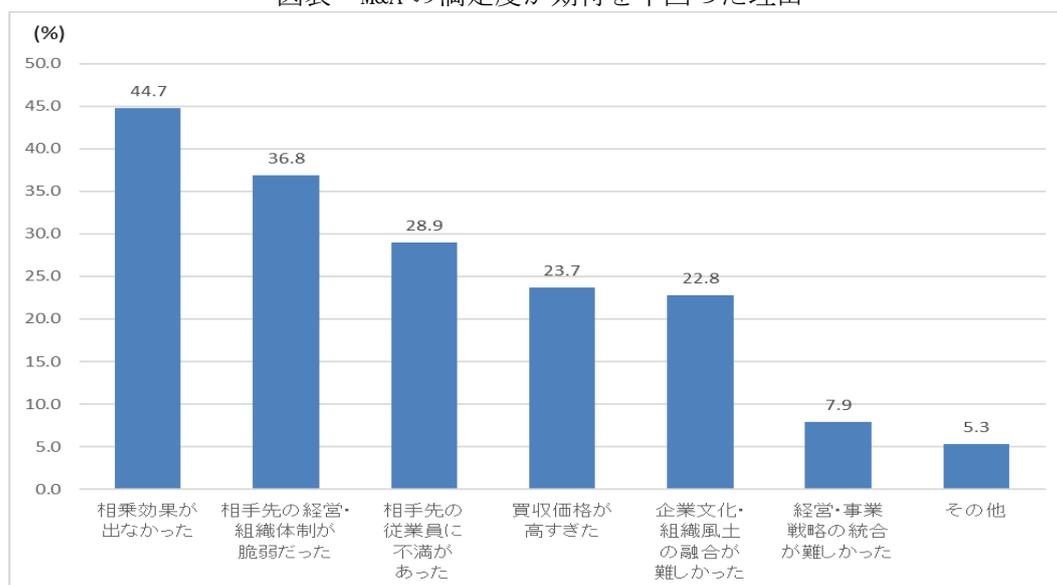
現状、M&A 支援機関登録制度では誰でも M&A の事例を見ることが可能である。しかし、この事例はマッチングをした企業のデータと目的のみの情報であり、今後のビジネスマッチングについて利用できる情報が少ない。そこで本提言は、M&A 支援機関登録制度により成約したビジネスマッチング事例を、企業の細かな情報と、成約後の結果とともに M&A 支援機関登録制度のホームページに掲載する。ここから、企業やビジネスマッチングを支援

する仲介企業が、ビジネスマッチングの成功事例、失敗事例を分析し、不良債権比率と代位弁済率の減少に結び付くようなビジネスマッチングが可能になることを目指す。

図表は M&A の満足度が期待を下回った理由の割合である。図表から相乗効果が出なかったことが M&A の満足度が期待を下回った理由の最大の要因であることが分かる。また、相手先の経営・組織体制が脆弱だったこと、相手先の従業員に不満が多かったことが続く。この原因として、相手先企業の情報が少なかった点、ビジネスマッチング後のビジョンがはっきりしていなかったことが挙げられる。

仲介企業がビジネスマッチングの成功事例、失敗事例を分析することで、企業同士の相乗効果をより具体的に予想し、マッチングすることが出来る。また、企業の細かな情報を掲載することで、相手先の経営・組織体制が脆弱であることなどの、ギャップを解消することが可能である。

図表 M&A の満足度が期待を下回った理由



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「成長に向けた企業間連携等に関する調査」（2017年11月）

（注）1. 複数回実施している者については、直近のM&Aについて回答している。

2. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

出典：中小企業庁『中小企業白書2018』から筆者作成

#### ・提言対象

中小企業庁

#### ・期待される効果

期待される効果は、ビジネスマッチングをした企業情報と結果を掲載することにより、以降の企業が前例を参考にしてビジネスマッチングに挑戦することが出来る。これにより、互いの業績を高めるためのマッチングが可能になる。また、登録の際に条件として付けることで、情報を確実に収集することができる。また、銀行と企業の付き合いは続くので、M&A支援機関登録制度により確実に情報を集めることができ、ビジネスマッチングを

利用する企業がこの情報を利用することが出来る。

- ・実現可能性

上記の政策として、M&A 支援機関登録制度のホームページを利用することが必要である。しかし、既に M&A 支援機関登録制度を利用したビジネスマッチングの企業情報と目的の一部事例を見ることが出来るため、拡大したプラットフォームを設計することで可能である。

### 第3項 提言Ⅲ：情報共有プールを利用した地方マッチングの促進

定量分析から中京圏、大阪圏は事業所数が多いため、事業継承数が増加していること、東京圏は事業数が多いにも関わらず、販路開拓数が減少していることが分かった。ここから、事業所数が多いほどビジネスマッチングが促進されるが、事業所数が多いにも多いとマッチングコストが膨大になり、逆にビジネスマッチングが抑制されると考えられる。そこで、情報共有プールを産業分類によって分類をし、より目的の企業とのマッチングを容易にする政策提言を行う。

- ・内容

現行の政策である M&A 支援機関登録制度において、ビジネスマッチング希望企業を産業分類により分け、企業がマッチング先をより多くの情報の中から必要な企業を見つけることを可能にする。

現状、M&A 支援機関登録制度はビジネスマッチング先が、仲介企業の取引先企業に限定されており、マッチング先が仲介企業に依存してしまう。ここから小規模金融機関はビジネスマッチング件数の増加が困難である。また、大規模な金融機関であってもマッチングコストが膨大になることで、ビジネスマッチング件数が抑制されると推察される。そこで本提言は、M&A 支援機関登録制度によりプールした情報を産業別に分けることで、仲介企業が分類された産業の中から企業を探すことを助け、効率的にマッチングを図ることを目指す。

- ・提言対象

中小企業庁

- ・期待される効果

期待される効果は、ビジネスマッチング先の企業データが産業分類で分けられた中から探すことにより、より効率的なビジネスマッチングが可能である。より多くの企業がデータに参入することで、情報のプールが大きくなる。この情報を産業ごとに分類することで、仲介企業はマッチング先企業をより効率的に探すことが可能になる。さらに、マッチング先候補を容易に絞ることができ、マッチングコストが減少する。

- ・実現可能性

第1項で説明したように、M&A 支援機関登録制度を利用する企業の情報を確認可能なプラットフォームの作成を行うことができる。ここから企業情報を、産業分類や会社規模などの情報で検索可能にすることは可能である。

### 第3節 政策提言のまとめ

提言Ⅰにより、M&A支援機関登録制度により企業の情報をプールし、規模を大きくすることができる。

提言Ⅱにより、ビジネスマッチングをした企業のデータと経過及び結果を掲載することで、より効率的に成功するビジネスマッチングを行うことができる。

提言Ⅲにより、規模の大きな情報プールからマッチング先企業を効率的に探すこと可能になる。

以上3つの政策提言を現行の政策と合わせて実施することで、ビジネスマッチングを促進することが可能となる。それによりビジネスマッチングの成約率が増加すると考えられる。また、ビジネスマッチングを希望する企業がよりよいマッチングができる可能性が高くなる。結果、企業も銀行も有益な取引を可能にし、本稿の政策提言対象である「地域金融機関によるビジネスマッチングの促進」が可能になる。

図表 5-2 政策提言のまとめ

第4章	分析結果	政策提言	政策効果
第1節 第2項	中小企業等向け貸出先件数の増加に伴い、ビジネスマッチング件数が増加する	M&A支援機関登録制度による企業情報のデータベース化	ビジネスマッチング先の企業データの規模が増大しビジネスマッチング件数が増加する
第2節 第2項	ビジネスマッチング件数は不良債権比率の増減に結び付いていない	M&A支援機関登録制度にビジネスマッチング結果を掲載	前例を参考にして、互いの業績を高めるためのマッチングが可能
第2節 第3項	ビジネスマッチング件数は代位弁済率の増減に結び付いていない		
第3節 第2項	都道府県内の事業所数とHHIはマッチング件数の増減に結び付いていない	情報共有プールを利用したマッチングの促進	大規模な情報プールの中からマッチング相手を効率的に探すことが可能なため、マッチングコストが減少する
第3節 第3項	取引先数が多すぎると、マッチングコストが膨大になる		

# 参考文献・先行研究

## 参考文献

- ・金融庁「金融機関による人材仲介 特設サイト（人材コンシェルジュ）」  
(<https://www.fsa.go.jp/policy/chuukai/jinzai/reference.html>) 2022/11/4 データ取得
- ・金融庁「金融仲介機能のベンチマークについて～自己点検・評価、開示、対話のツールとして～」  
(<https://www.fsa.go.jp/news/28/sonota/20160915-3.html>) 2022/11/4 データ取得
- ・一般社団法人 全国地方銀行協会「地方銀行の決算」  
(<https://www.chiginkyo.or.jp/data/result/>) 2022/11/4 データ取得
- ・日本銀行 時系列データ検索サイト「主要時系列統計データ集 全国短観・判断項目（資金繰りデータ）（四半期）」  
([https://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/mtshtml/co\\_q\\_7.html](https://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/mtshtml/co_q_7.html)) 2022/11/4 データ取得
- ・日本銀行 時系列データ検索サイト「主要時系列データ集 全国短観・判断項目（貸出態度）（四半期）」  
([https://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/mtshtml/co\\_q\\_8.html](https://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/mtshtml/co_q_8.html)) 2022/11/4 データ取得
- ・東京国際大学新保芳栄「バブル期における銀行行動の特徴とその背景」  
([https://www.tiu.ac.jp/about/research\\_promotion/ronsou/pdf/1\\_economic\\_5.pdf](https://www.tiu.ac.jp/about/research_promotion/ronsou/pdf/1_economic_5.pdf))  
2022/11/4 データ取得
- ・事業継承・引継ぎ補助金事務局「令和4年度当初予算 事業継承・引継ぎ補助金」  
(<https://jsh.go.jp/r4/>) 2022/11/4 データ取得
- ・中小企業庁「中小企業・小規模事業者の現状」  
([https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2021/chusho/b1\\_1\\_2.html](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2021/chusho/b1_1_2.html))  
2022/11/4 データ取得
- ・中小企業庁「2021年版 中小企業白書」  
([https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2021/PDF/chusho/00Hakusyo\\_zentai.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2021/PDF/chusho/00Hakusyo_zentai.pdf)) 2022/11/4 データ取得
- ・中小機構「中小企業景況調査」  
([https://www.smrj.go.jp/research\\_case/research/survey/index.html](https://www.smrj.go.jp/research_case/research/survey/index.html))  
2022/11/4 データ取得
- ・内閣府「金融機関の貸出態度判断DIの推移」

([https://www5.cao.go.jp/j-j/cr/cr19/img/chr19\\_02-01-08z.html](https://www5.cao.go.jp/j-j/cr/cr19/img/chr19_02-01-08z.html))

2022/11/4 データ取得

・マイナビ「マイナビ 2021 年卒大学生就職意識調査」

([https://career-research.mynavi.jp/wp-content/uploads/2020/04/2021\\_shusyokuishiki.pdf](https://career-research.mynavi.jp/wp-content/uploads/2020/04/2021_shusyokuishiki.pdf)) 2022/11/4 データ取得

・野村証券「証券用語解説集『リレーションシップバンキング』」

([https://www.nomura.co.jp/terms/japan/ri/r\\_banking.html](https://www.nomura.co.jp/terms/japan/ri/r_banking.html)) 2022/11/4 データ取得

・事業継承・引き継ぎ補助金事務局「事業継承・引き継ぎ補助金」

(<https://jsh.go.jp>) 2022/11/4 データ取得

・小野有人「中小企業向け貸出をめぐる実証分析：現状と展望」

(<https://www.imes.boj.or.jp/research/papers/japanese/kk30-3-4.pdf>) 2022/11/4  
データ取得

・国税庁「インボイス制度 適格請求書発行事業者公表サイト」

(<https://www.invoice-kohyo.nta.go.jp>) 2022/11/4 データ取得

・中小企業庁「深刻化する人手不足と中小企業の生産性革命」

([https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H30/h30/html/b2\\_6\\_3\\_1.html](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H30/h30/html/b2_6_3_1.html))  
2022/11/4 データ取得

・株式会社ストライク「後継者問題 背景と現状」

([https://www.strike.co.jp/koukeisha/bg\\_current/hidden\\_bankruptcy.html](https://www.strike.co.jp/koukeisha/bg_current/hidden_bankruptcy.html))  
2022/11/4 データ取得

・東京商工リサーチ「2020 年『倒産企業の財務データ分析』調査」

([https://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20210330\\_01.html](https://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20210330_01.html)) 2022/11/4 データ取得

#### 先行研究

・森佳子 仙田徹志 (2011)「地域金融機関による農業ビジネスマッチング事業の意義と課題」49 巻、第 1 号、p. 87-92 農業経営研究

・國島正人田代達生 (2019)「地方銀行の本業支援の取り組み」14 巻、1 号、p. 26-31 産学連携学

・家森信善 (2018)「地方創生のための地域金融機関の役割—金融仲介機能の質向上を目指して—」『中央経済社』

#### データ出典

・全国銀行協会「全国銀行財務諸表分析」

- 中小企業庁「信用保証制度の利用状況」
- 日本経済新聞社「日経 NEEDS Financial Quest」
- 経済産業省「平成 28 年経済センサス-活動調査」