

ISFJ2023

政策フォーラム発表論文

事業性評価融資による地域銀行の貸出 促進のための提言

金融・財政①
名古屋市立大学
平賀一希研究会
池田 和希
塩津 亮太
塩見 勇晴
篠田 優花

2023 年 11 月

要約

地域銀行は、地域金融の担い手として、地元を拠点として地元の中小企業や個人に金融サービスを提供して、地元経済の維持や発展に貢献してきた。長年にわたって培った地域のネットワークを利用した地域密着という性質から、地域銀行が「地方創生」へ貢献することが期待されている。しかし、地域銀行の現状は苦しい。長期に渡って続いている低金利により、地域金融機関の預貸業務の収益は圧迫されている。また、預金は積み上がっていくにもかかわらず、預金を有効に貸し出せる先を見つけないために収益を得ることが難しくなっている。この状態を改善する手段の一つとして、顧客と長年にわたって培ってきた情報を融資に活用するリレーションシップバンキングが考えられてきた。リレーションシップバンキングによって、情報の非対称性が緩和されて貸出が伸びることにより地域経済の成長や地域金融機関の財務健全性の改善が期待されている。

さらに、地域経済のエンジンとなり得るベンチャー企業やスタートアップ企業が多くを占める情報通信業などの担保の少ない成長産業において、銀行からの融資は消極的になっているという現状である。新興企業への貸出を増やし、リレーションシップを構築することで地域経済の活性化が期待される。

2016 年度より金融庁は各金融機関に「金融仲介機能のベンチマーク」を公表させるようにした。ベンチマークは金融機関に金融仲介の取り組みの進捗状況や課題等を客観的に自己評価することで、自身の経営理念や事業戦略等にも掲げている金融仲介の質を一層高めていくことを目的としている。これにより事業性評価融資や経営者保証に依らない融資の件数など各銀行の値を知ることができるようになった。しかし、ベンチマークで公表された数字をまとめたデータやページは存在しておらず、これらの値を使った研究は少ない。

本稿では、各地域銀行が公開しているベンチマークの値を用い、銀行の収益率や中小企業の貸出への程度影響があるのか、リレーションシップバンキングに対して持たれている考えが正しいのか、検証する。

先行研究として、ベンチマークを用いてリレーションシップの中小企業の貸出に対する影響の分析を試みた尾島(2018)を挙げる。尾島(2018)は、リレーションシップの高い銀行は低い銀行と比べて中小銀行貸出比率が高いことなどを明らかにした。しかし、分析に用いられたデータが 2017 年 3 月期の一期分のデータのみにとどまっているのに対し、本研究では各銀行が出している「金融仲介機能のベンチマーク」3 年分(2016 年、2017 年、2018 年)を使用する。被説明変数に中小企業向け貸出比率と ROA を置き、説明変数には事業性評価融資の件数と融資額、創業支援件数をライフサイクル別貸出残高で割った値、経営者保証に依らない融資割合、預貸率を採用した。ライフサイクル別貸出残高とは、各銀行の貸出残高を企業のライフサイクルである創業期、成長期、安定期、低迷期、再生期に区別しまとめたものである。これらの値を用いて双方向固定効果推定を行った。

本稿の分析の結果、貸出のハーフィンダール指数の高い地域では、事業

性評価融資が高まると銀行の収益性に好影響をもたらすということが分かった。しかし、リレーションシップバンキングの指標として考えていたものは、中小企業向け貸出に影響を与えていないことも明らかになった。

また、上記の実証分析の結果の解釈を深めるために、定性調査として中京銀行の営業推進部の方にヒアリング調査を行った。その結果、既存の取引条件を変更して事業性評価を増やし、評価するためのコストが大きくなる新規の顧客には事業性評価融資を勧めることはほとんどないということが分かった。定量分析の結果より明らかになった、事業性評価融資件数の増加が中小企業向け貸出比率に繋がらない原因と考えられる。

これらの分析の結果から事業性評価融資は中小企業の貸出額の増加には繋がっておらず、既存の貸出を代替しているものであることがわかった。本稿の目的は、担保を多く持たな

い中小企業や創業期の企業への新規貸出を増やすことである。現在の事業性評価融資を増やす政策では目的を達成することが難しいと考えられ、本稿ではベンチャーキャピタル(VC)との関係をより強くし、地銀系 VC が投資した先に事業性評価融資をすることによって、新興産業への知識が少ない状態でも融資をすることができる「VC 事業性評価融資信用保証制度」を提言する。地銀系 VC による投資と事業性評価を受けた企業が融資の部分に関して信用保証を受けることができる制度である。この制度によって担保の少ない企業の資金調達の環境を改善と地域銀行の貸出先を増やしていくことを目標としていく。

目次

第1章 現状・問題意識(目指す日本の将来像)

第1節 地域銀行の現状

第2節 担保を持たない企業の課題

第3節 リレーションシップバンキング

第4節 問題意識

第2章 先行研究及び本稿の位置づけ

第1節 先行研究

第2節 本稿の位置づけ

第3章 分析

第1節 分析の枠組み

第2節 リサーチクエスションと仮説

第3節 分析結果と考察

第4節 定性分析

第4章 政策提言の方向性

第1節 政策の方向性

第2節 政策提言

第5章 おわりに

参考文献・引用文献・データ出典

第1章 現状・問題意識(目指す日本の将来像)

第1節 地域銀行の現状

第1項 地域銀行の役割

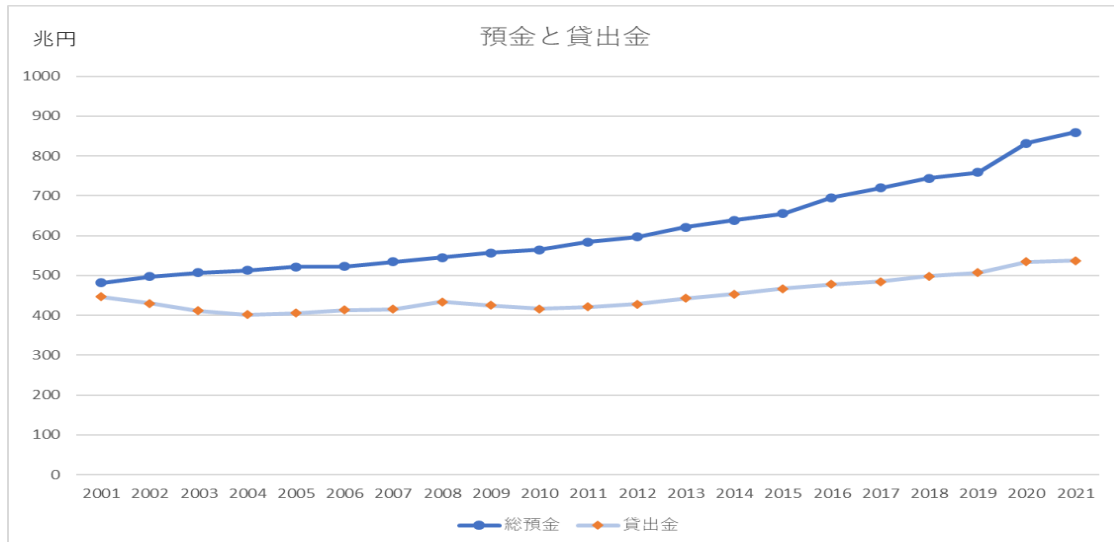
地域銀行は、地域金融の担い手として、地元の中小企業や個人に金融サービスの提供を行い、地元経済の維持や発展に貢献している。また、長年にわたって培った地域のネットワークを生かし、コンサルティング機能を発揮することにより、地域産業の競争力強化や新たな挑戦をサポートしている。フィンテック企業の参入もあり、地域銀行の存在は必要ないものとする風潮もあるが、依然として資金の預け入れ先としても資金の供給者としても最大の担い手となっている。

地域銀行は、それぞれの地域に密着した金融サービスを提供しており、地元企業の活動や住民の生活に欠かせない存在である。反対に、地方銀行にとっては、営業基盤である地域経済の発展がなければ、自らの成長を追求することは難しいということがいえる。現在、高齢化・人口減少を背景に、地域経済の先行きに対する懸念が高まっている。そのような苦境の中、政府・地方自治体を中心に、地方創生に向けた取り組みが進められている。地方銀行は、預貸業務などを通じて、地元の産業・企業に関する情報や、産業横断的なネットワークを有している。また、地元企業との密接な取引関係に根差した貸出・経営支援等の積み重ねを通じて、創業・企業から事業承継・再生までの企業のライフステージに応じた課題解決に関するノウハウを蓄積してきたといえる。これらの地域銀行の持つ強みが、地方創生に向けて期待されている役割である。

第2項 地域銀行の置かれている現状

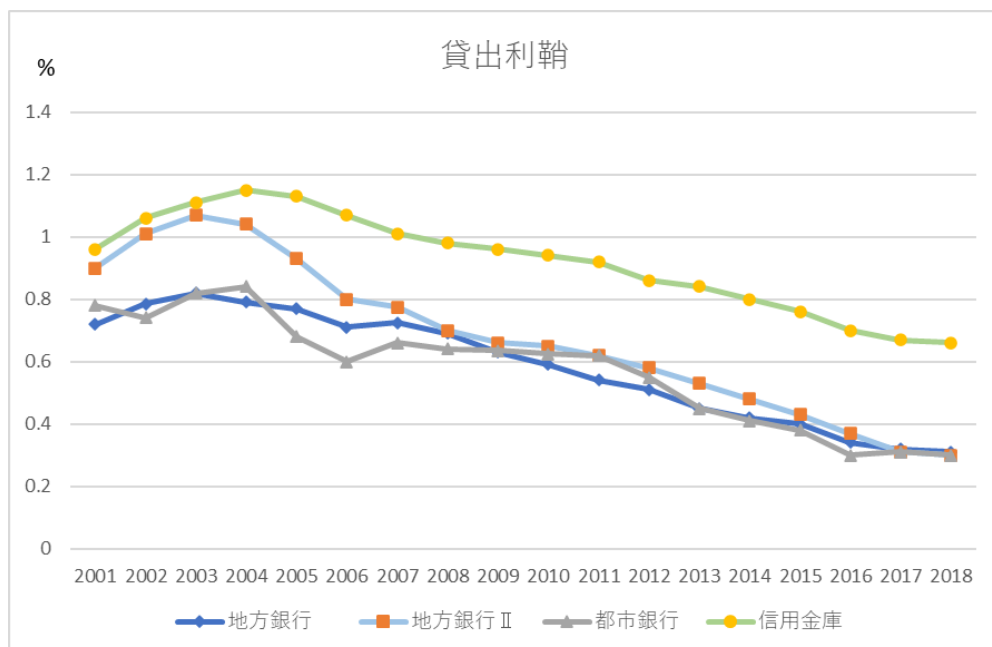
低金利の状態が長期に渡って続き、地域金融機関の預貸業務の収益を圧迫している。預金は積み上がっていくにもかかわらず、預金を有効に貸し出せる先をみつけることができないために収益を得ることが難しくなっている。図1より、国内の預金は2001年から2021年までの約20年間に1.7倍も増加しているのに対して、貸出は12%ほどしか伸びていない。また、図2より、預金のうちどの程度が貸出に回ったのかを示す預貸率は1999年には80%を超えていたが、2020年では50%程度まで下がっていることも分かっている。この間の地域金融機関の収益源である貸出金利と預金金利の差を示す貸出利鞘は縮小し続けている。この貸出が伸びていない原因として疑われているのが、生産年齢人口減少である。以前から生産年齢人口は減少し続けており、今後も減少傾向にあることが予想される。それにより、預貸利鞘の潰れた状態が今後も続くということを覚悟しなければならない。2019年7月に金融庁から公表された報告書によれば、2018年度に地域銀行106行中45行で本業の利益が連続赤字となっており、そのうち27行が5期以上の連続赤字となっている。都市銀行では、2000年以降継続的に減少傾向である収益が、地域銀行では2008年の金融危機直前までの好況期には増加傾向であったのに対して、2008年以降は継続的に減少している。2007年には、1.2兆円であった地域銀行の収益は、2018年度には3分の1にまで減少していることが分かっている。本業の利益を、貸出収支、役務収支、営業経費に分解してみると、役務収支は緩やかに増加しているが、それを上回る勢いで貸出収支が縮小していることが分かる。収支のうち、役務収支が占める割合は、2000年から2018年の18年間で9%から15%にまで増加している。収益の85%を貸し出しに依存する地域銀行で、問題が深刻であることがここからも言える。

図 1：全国銀行の総預金と貸出金の推移



(出所) 小倉義明「地域金融の経済学」より 筆者作成

図 2：貸出利鞘



(出所) 銀行：「全国財務諸表分析 付属表・参考表」(全国銀行業協会)、信用金庫：「信用金庫概況」(信用中央金庫)、 $(\text{貸出利鞘}) = (\text{貸出金利回り}) - (\text{資金調達原価})$ 、 $(\text{貸出金利回り}) = (\text{貸出金利息}) / (\text{貸出金平残})$ 、 $(\text{資金調達原価}) = (\text{資金調達費用} + \text{営業経費}) / (\text{資金調達勘定平残})$

第3項 非金融事業の拡大

こうした利鞘の縮小から 2021 年には改正銀行法が施行され、銀商分離のための規制の緩和により非金融サービス進出のハードルが下がるなど貸出以外のサービスの拡大をする動きが地銀の中では広がっている。地銀の「地域のネットワーク」と、取引企業や地域経済の「課題やニーズ」を詳しく把握しているという強みを生かすことが新たな事業を展開する上で重要となる。融資だけに頼った運営ではなく非金融事業を拡大することで地域の活性化をもたらし、全体の収益につながることを目指している。しかし、事業の拡大をすることは負担にもなる。今まで経験のない分野の事業を進めることになり、人材を本業の貸出をできる限り弱体化させることなく配置させるのは困難なこととなっている。さらに、地域の企業と競合して仕事を奪うことや新規参入の機会を奪ってしまう機会に繋がってしまう恐れも考えられる。地銀の継続も必要なことではあるが、地域の発展の阻害にならないように事業の拡大をしていくことを考えていかなければならない。

第4項 産業別貸出残高の変化

産業構造の変化を見るため、産業別の融資残高と国内総生産のシェアの動きに着目していく。

産業別の付加価値の変化について表 1 を見ていくと、製造業、情報通信業、不動産業、専門・科学技術、業務支援サービス業、保健衛生・社会事業の 5 部門がシェアを伸ばしていることが分かる。特に、情報通信業と専門・科学技術、業務支援サービス業、保健衛生・社会事業は他の産業と比べて増加率が高く、産業別成長率が高いと見てとれる。

次に融資残高の変化について表 2 を見ていく。情報通信業においては、付加価値の増加に比べ、融資の増加幅は小さい。これに対して、不動産業においては、付加価値の増加に比べて融資の増加が大きいことが分かる。不動産業は銀行の融資に依存する傾向があるため、付随して貸出比率が高くなる。依然として地域銀行は担保のとれる産業に対して融資を積極的に行っており、成長している産業であるにも関わらず、担保が少ない企業に対して融資は消極的になっている現状がこのことから読み取れる。加えて、情報通信業などの担保の少ない成長産業においては、産業全体においてスタートアップ企業やベンチャー企業が閉める比率が高く、融資の増加幅は小さい要因となっていると考えられる。

表 1：産業別付加価値の変化

	産業別国内総生産		
	1997-2017 の増加率(%)	1997年 シェア(%)	2017年 シェア(%)
農林水産業	-1.7	1.4	0.9
鉱業	-6.2	0.2	0.0
製造業	1.2	19.1	20.7
電気・ガス・水道・廃棄物処理業	-1.0	2.6	1.8
建設業	-1.3	8.6	5.6
卸売・小売業	0.3	15.5	14.2
運輸・郵便業	0.0	5.6	4.8
宿泊・飲食サービス業	-1.7	4.0	2.4
情報通信業	2.8	3.5	5.2
金融・保険業	-0.3	6.4	5.2
不動産業	1.2	11.2	12.1
専門・科学技術、業務支援サービス	2.9	4.7	7.2
公務	0.5	5.3	5.0
教育	0.8	3.7	3.7
保健衛生・社会事業	2.1	5.4	7.1
その他サービス	-0.7	5.6	4.2

(出所) 内閣府「国民経済計算年次推計」より筆者作成

表 2：産業別貸出シェアの変化

	産業別貸出残高		
	1997-2017 の増加率(%)	1997年 シェア(%)	20217年 シェア(%)
製造業	-1.2	17.5	18.0
建設	-5.2	7.8	3.6
電気・ガス・熱供給・水道業	2.4	1.8	3.9
情報通信	1.3	1.8	2.1
卸	-2.7	11.1	8.5
小売	-2.9	6.9	5.0
金融	-1.0	12.7	13.7
不動産	0.6	16.0	24.0
物品賃貸	-1.3	4.3	4.4
宿泊	-5.4	1.6	0.7
飲食	-3.3	1.2	0.8
教育・学習支援業	0.6	0.6	0.7
医療・福祉	1.4	3.1	3.6

(出所) 日本銀行「貸出先別貸出金」より筆者作成

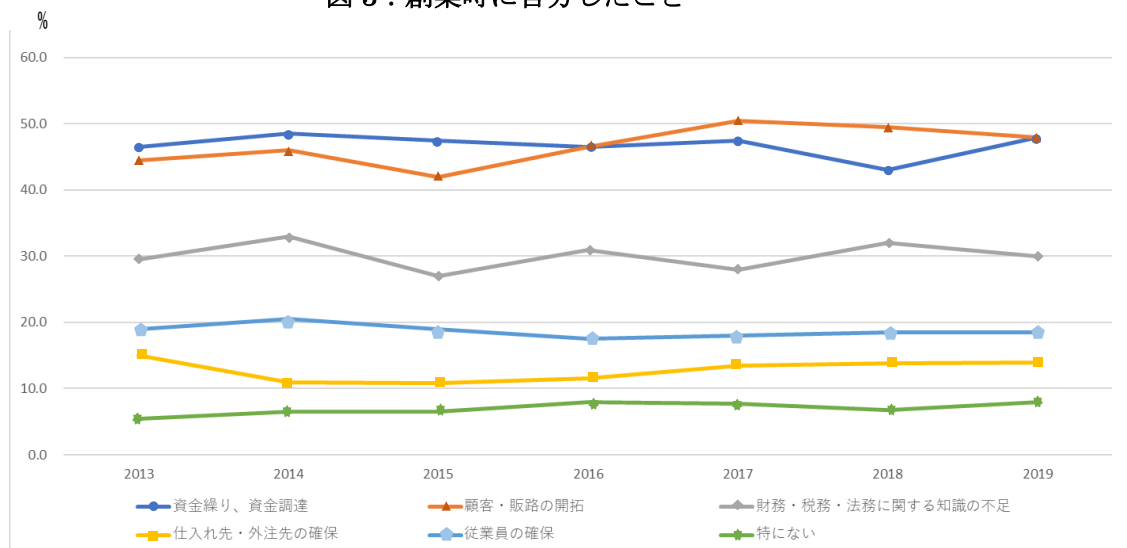
第2節 担保を持たない企業の課題

第1項 スタートアップ企業と情報の非対称性

企業が創業時に直面する課題の一つとして資金調達が挙げられる。図3はアントレプレナーが創業時に直面した課題についての調査結果であるが、多くの企業が創業時において資金調達の課題に苦勞したことが分かる。

資金調達が難航する要因として挙げられているのが、情報の非対称性である。情報の非対称性とは、市場において当事者間の持っている情報量や質に格差がある状態を指す。創業前や創業直後について、金融機関や投資家といった資金提供側はあまり情報をもっていない。そのため、企業が新しいアイデアをアピールしていても、他人からは価値をなかなか理解してもらうことができず、資金が提供されづらい現状になっている。

図3：創業時に苦勞したこと



(出所) 日本政策金融公庫総合研究所「2020年版 新規開業白書」より筆者作成

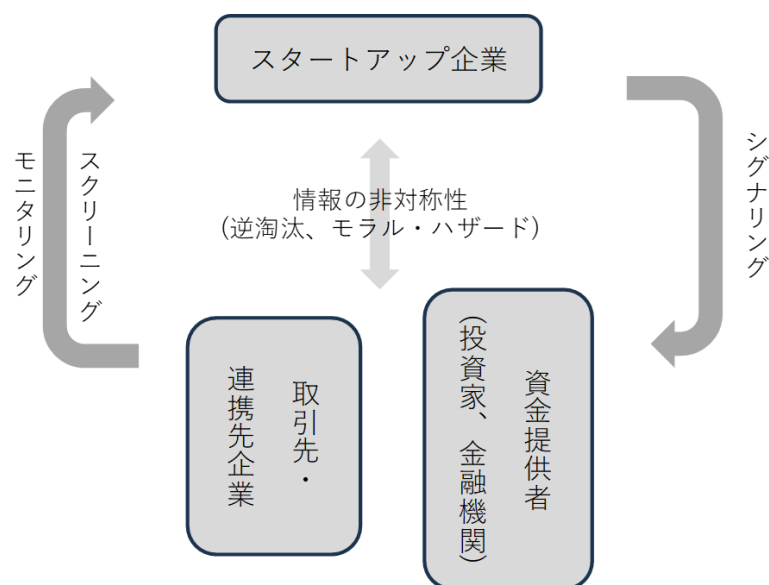
情報の非対称性は、主に逆淘汰とモラルハザードの 2 つの問題を引き起こして、創業時において企業に資金制約の課題を課すことがある。

逆淘汰による問題は、創業時の資金調達における典型的な課題として挙げられる。スタートアップ企業が金融機関や投資家などから資金提供を受ける際、情報の非対称性により、情報は多くあるが返済能力の低い企業が逆淘汰され、情報は少ないが返済能力の高い企業に資金が行き渡らない現象が発生する場合がある。この問題は、企業に関する情報不足だけが要因ではなく、資金提供側と企業側との間における、プロジェクトへの価値や評価などの相違から生じうることもある。

またモラルハザードによる問題として、資金提供側とスタートアップ企業間に情報の非対称性があるがために、出資や融資後に資金提供側の思うように企業が行動をしてくれないという利害の対立が生じてしまう場合がある。

そこで、創業時に生じる情報の非対称性に対処するためには図 4 で示されている通り、スタートアップ企業側が資金提供側に対して、シグナリングを行うことが重要となってくる。企業は、収入や貯金額などの個人情報、売上などの企業情報といった自身の返済能力について、資金提供側に対して積極的に情報を発信することによって情報の格差を軽減させることができる。加えて、資金提供側が企業に対して、スクリーニングやモニタリングを行うことも重要となってくる。

図 4：情報の非対称性に起因する創業時の課題

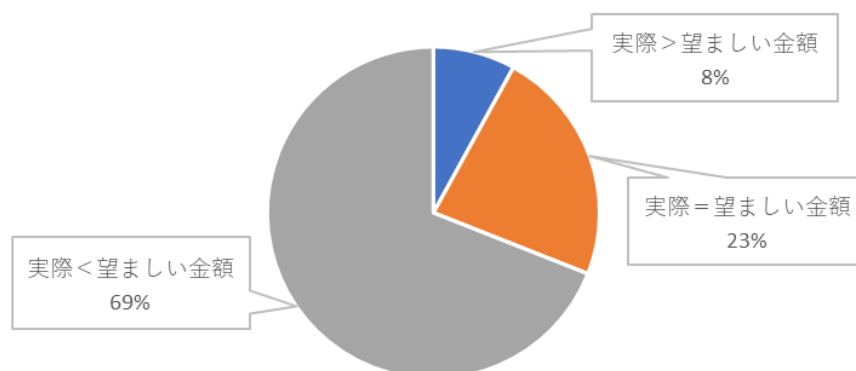


(出所) 筆者作成

第2項 起業家たちの資金制約

起業家自身が所有する財産（担保）の大きさは創業後の利益と正の相関があるとされている。裕福な人ほどより効率的な水準の資金をもとに創業することができるが、財産をあまり持っていない個人は創業する可能性が低くなっており、図5にて示されている通り、資金制約が創業の障壁となっていることが考えられる。情報の非対称性から発生する問題を恐れて、資本を提供する側は過少にしか資本を供給しない。この課題を解決するために中小企業庁の政府系金融機関は資金の提供やビジネスマッチングの機会を与えるといった支援を行っている。金融庁は次節で紹介するリレーションシップバンキングを推進することにより、地域金融機関に情報の非対称性を減らすことで、貸出を増やすような政策を行っている。

図5 創業時の資金調達額の過不足
(創業時に実際に調達した金額と望ましいと考える金額の比較)



(出所) 中小企業庁「中小企業創造的活動実態調査」(1998年12月)より筆者作成

また、担保を持たないスタートアップ企業やベンチャー企業の資金調達手段として、ベンチャーキャピタルが挙げられる。ベンチャーキャピタルとは、高い成長が予想されるがまだ上場していない企業に対して出資している投資会社のことである。未上場の段階で株式を取得し、その後成長し上場すると株式を売却し、投資額と株式公開後の売上額との差額を得ている。日本のベンチャーキャピタルの多くは銀行や証券会社など金融機関の関連会社である。銀行からの融資委は、資金に利息を付けて返済する必要があるが、ベンチャーキャピタルは融資ではなく出資であり、返済する必要はない。そのため、創業して間もないため事業内容の将来性を判断するのが簡単ではなく銀行からの融資が難しいスタートアップ企業などはベンチャーキャピタルが資金調達の重要な手段である。

第3節 リレーションシップバンキング

第1項 リレーションシップバンキングの概要

リレーションシップバンキングとは、金融機関が顧客との間で長年にわたって関係を築き、情報を蓄積していき、この情報をもとに貸出等の金融サービスの提供を行うビジネスモデルのことである。「地域密着型融資」とも呼ばれている。リレーションシップバンキングのメリットは、長期継続的な関係の中から、通常では入手しにくい借手手の信用情報を得られることで、貸出の際に金融機関が情報収集しモニタリングするコストが削減できる点にある。リレーションシップバンキングの嚆矢として2002年に始まった「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」が挙げられる。地域金融機関が本来発揮すべき情報生産能力、将来有望な事業を見抜く「目利き」能力の向上を図ったものである。資金を的確に衰退部門から成長部門に円滑に再配分することで、地域経済の成長と、地域金融機関の財務健全性の改善を狙った政策である。事業再生支援や担保・保証に過度に依存しない融資等の取り組みが行われた。一方で、中小企業からは、加えて経営課題への適切な助言や経営支援など多様な金融サービスの提供を金融機関に求めている。この状況を踏まえて、次項で説明する事業性評価融資を推進していくことで、中小企業のニーズの解決をしていくことにした。

第2項 事業性評価融資

事業性評価融資とは、事業内容や成長可能性等を評価して行う融資のことである。従来では、銀行は企業の決算書類から得られる情報をもとに評価する定量評価というものを中心とした評価方法であった。収益性や財務的な安全性、債務の返済能力はあるか、という視点から評価を行っていた。担保や保証があることによって、融資金の回収に充てることができるという、銀行側のリスクマネジメント重視の融資方針である。現在の少子高齢化で国内の経済規模が収縮している中、過去の実績にしか目を向けずにいると、企業に対して成長性を見出していくことが困難になっていくと予想される。財務面だけでなく、企業の将来性やビジョンを融資決定の際に評価して、将来性に対して積極的に融資を行い、地域経済の規模拡大を目指すことが必要である。平成26年に金融庁から出された「金融モニタリング基本方針」では、「監督・検査」の重要施策の一つに「事業性評価」に基づく融資への取り組み内容が挙げられている。この中で、銀行に対して日常業務や貸付条件の変更時に企業の経営課題を把握する、具体的なソリューションを提案し経営改善計画の策定を支援する、継続的なモニタリングや経営相談を通じて企業自身の主体的な取り組みを後押しする、という3点のコンサルティング能力機能を求めている。

第3項 経営者保証に関するガイドライン

日本商工会議所と一般社団法人全国銀行協会を事務局とする「経営者保証に関するガイドライン研究会」から平成25年12月5日に公表された、「経営者保証に関するガイドライン」の適用が、平成26年2月1日から開始された。経営者保証には経営者への規律付けや信用補完として資金調達の円滑化に寄与する面がある一方、経営者による思い切った事業展開や、早期の事業再生等を阻害する要因となっているなど、保証契約時・履行時等において様々な課題が存在する。これらの課題を解消し、中小企業の活力を引き出すため、中小企業・経営者・金融機関共通のルールとして策定されたものである。具体的に、「法人と個人が明確に分離されている場合などに、経営者の個人保証を求めないこと」、「多額の個人保証を行っていても、早期に事業再生や廃業を決意した際に一定の生活費等を残すこと」、「保証債務の履行時に返済しきれない債務残高は原則として免除すること」など、経営者の個人保証について定めている。経営者保証の弊害を解消し、早期事業再生等を支援している。

第4項 リレーションシップバンキングのデメリット

リレーションシップバンキングのデメリットとして、ホールドアップ問題とソフトバジェットの問題の2点が挙げられる。

ホールドアップ問題とは、一度融資の関係を始めて情報が独占されてしまうと、他の金融機関から借りる選択肢が失われてしまうために最初取引を始めた銀行の交渉力が高まってしまい、結果的に融資の金利が高くなってしまいうことで、利息を多く取られた企業家の事業意欲を低下させてしまう問題である。ホールドアップ問題に対して、Bolton, Freixas, Gambacorta, and Mistrulli (2016)は一時的な資金難に企業が陥った際にメインバンクが助けてくれる保険料の意味合いがあるとともにメインバンクが情報の多くを持っているだけで金利差が発生しないことを研究した。日本におけるリレーションシップバンキングではホールドアップ問題の弊害よりも情報を活用した顧客へのサービスといった利点の方が強いと推測される。

もう一つの問題点としてソフトバジェットの問題が挙げられる。ソフトバジェット問題とは、情報収集を一度行くと、収集した情報を使わないと損をすると考え、回収の見込みが低くても情報収集などでかけたコストを取り返すために追い貸し（追加融資）を行ってしまう問題である。このソフトバジェット問題が日本の地域銀行における懸念すべき点だと考えられており、対応手段として、担保を取るなどして企業のモラルハザードを防ぐことが挙げられているが、事業性評価融資などの本来の目的に反する内容になってしまっている。過大に情報コストをかけてまでも無担保の融資をすべきなのかを金融機関は判断するのが難しいであろう。

第4節 問題意識

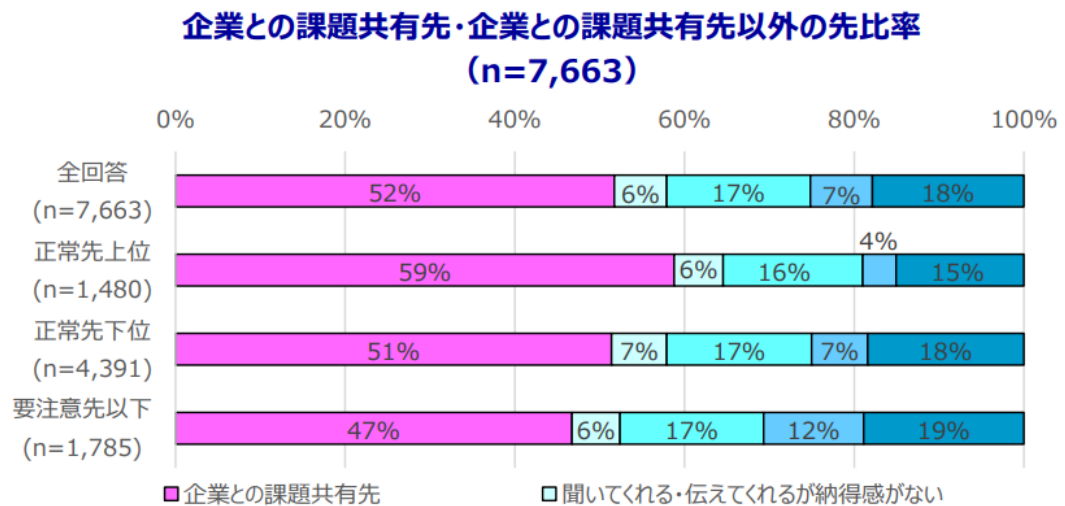
多くの金融機関は、経営理念や事業戦略等において、金融仲介機能を発揮し、取引先企業のニーズや課題に応じた融資やソリューションの提供等を行うことにより、取引先企業の成長や地域経済の活性化等に貢献していく方針を掲げている。金融庁は、金融仲介機能の発揮状況を確認する観点から、個々の地域金融機関の事業性評価の取り組み状況の把握が重要であるとし、「事業内容に耳を傾け、確りと分析した上でその結果を企業へアウトプットできており、更に、企業からの納得感を得られているか否か」というアンケートについての企業からの声をそのための一つの材料とした。「企業との課題共有先」（事業性評価に向け、企業と課題を共有することで共通理解の醸成が進んでいる先）と「そうではない先（企業との課題共有先以外の先）」の回答結果を示し、その評価の差異を提示している。図6より、全回答のうちの48%近くが事業性を金融機関が評価していないのではないかと考えていることが読み取れる。

監督・検査を通じて、金融機関によって金融仲介の取り組みの内容や成果に差があること、企業から評価される金融機関は取引先企業のニーズ・課題の把握や経営改善等の支援を組織的・継続的に実施することにより、自身の経営の安定にも繋げていることなども確認できた。そこで、2016年度より金融庁は各金融機関に「金融仲介機能のベンチマーク」を公表するようにさせた。ベンチマークは金融機関に金融仲介の取り組みの進捗状況や課題等を客観的に自己評価することで、自身の経営理念や事業戦略等にも掲げている金融仲介の質を一層高めていくことを目的としている。これにより事業性評価融資や経営者保証に依らない融資の件数など各銀行の値を知ることができるようになった。しかし、ここで公表された数字をまとめたデータやページは存在していないため、この数字を使った研究は少ない。そのため、事業性評価融資額や件数がどのような影響や効果があるか、不明瞭となっている。

本稿で着目する地域銀行は、1節で確認したように貸出利鞘が信用金庫よりも小さくなっているなど特に苦境に立たせられている。担保とできるものを持たない規模の小さい企業への貸出には信用金庫が積極的に行っている。一方で、信用金庫では規模が大きくなり多くの資金が必要となった企業に対応することが難しくなる。そこで創業期から地方銀行がメインバンクとなりリレーションを築き上げていくことにより、積み上がった情報の蓄積によって情報の非対称性の問題を減らすことで多額の融資にも対応しやすくなる。創業の支援件数もベンチマークによって公開されるようにはなったが、先ほども述べたようにベンチマークの値をまとめたものは現在確認されていない。ベンチマークを使った研究は少ないため、創業支援件数と収益に正の関係を持つのか不明となっている。

本稿では、実際に各地域銀行が公開しているベンチマークの値をまとめて使用し、銀行の収益率や中小企業の貸出への程度影響があるのか、私たちがリレーションシップバンキングに対して持っている考えや認識が正しいのか、検証する。研究を通じて現在のリレーションシップバンキングの評価を定めて、銀行の融資を促進するための政策を提言していく。

図 6：金融機関と企業の課題共有率



※全ての企業が全質問に回答しているわけではないため、各質問において必ずしも母数が一致するわけではない点に留意。

(出所) 金融庁『企業アンケート調査 令和2年10月14日』
(<https://www.fsa.go.jp/policy/chuukai/shiryou/questionnaire/201014/01.pdf>)

第2章 先行研究及び本稿の位置づけ

第1節 先行研究

貸出におけるリレーションシップの効果については、様々な論考がなされてきた。

Petersen and Rajan (1994)では、中小企業による借入が集中していることに着目し、実証実験を行い、リレーションシップの程度が強くなるにつれて、借手は金融機関からの融資の利用可能性が高まることを示唆している。企業が金融機関との関係に多くの時間を費やし、金融機関から提供される金融サービスを拡大させることで貸手との繋がりを増やし、金融機関からの借入を集中させるほど融資の利用可能性が高まるであろうと結論付けている。

同様に、小野(2011)においても、資金アベイラビリティについて、リレーションシップが緊密なほどアベイラビリティが改善する、という結果が示されている。リレーションシップの代理変数に、取引期間・取引銀行数・貸出以外の取引関係、貸出条件として、金利・担保提供の有無・資金アベイラビリティ、資金アベイラビリティの変数として実際の融資額・融資申請の承諾率・企業間信用の支払遅延有無などを用いた貸出条件への影響についての研究では、リレーションシップは中小企業の資金利用性を改善させることを確認している。また、日本のリレーションシップ貸出の特徴として、メインバンクとの取引が長期継続的であると述べている。その要因として、メインバンク変更に伴う担保権の再設定コストが大きく、中小企業がリレーションシップをやむを得ず継続している可能性と、「資金調達が可能になっているという点で借手がメリットを得ている」ことがホールドアップによるコストを上回っていることを挙げている。

錦戸・高橋(2012)では、顧客囲い込みのために費やすコストが必ずしも自社の貸出金額の増加に繋がらない場合があり、その費用対効果を慎重に検討する必要があると指摘している。また、リレーションシップバンキングは、外部者にとって容易に利用できない情報を獲得できることにより貸手の不良債権比率を低下させる効果があると述べている。これらは、トランザクションバンキングとの比較からリレーションシップバンキングの有効性や地域経済に与える影響について分析した結果から得られるものである。また、企業の成長速度などに影響を及ぼすと考えられる貸出残高の推移についての分析では、リレーションシップバンキングにおいて貸手による情報の生産活動や信頼関係の構築に多くの時間を要するため、トランザクションバンキングに比して市場全体の貸出残高は緩やかな伸びになっているという結果を示した。

リレーションシップバンキングについての研究の多くは、企業の資金調達環境に与える影響を分析したものであるが、深沼・藤田(2016)では、企業の業績にどのような影響があるのかという点についての研究がなされている。「経営者の事業方針に関するアンケート」から、リレーションシップを示す指標として金融機関への相談頻度を用いている。研究対象の10年間に於いて、企業から見た金融機関の位置づけが変化し、単なる資金供給元ではなく経営課題の相談先としての存在の意識が高まってきていることが分かっている。金融機関とのリレーションシップが高まった企業では、そうでない企業に比べて業績が良好である傾向が見られた。金融機関への相談頻度を金融機関と企業のリレーションを示す指標として用い、金融機関に相談するようになった企業の業績はどのようなものかを分析している。もともと業績の良くなかった企業に対してより大きいプラスの効果をもたらし、もともと業績が好調だった企業については、相談することによる効果は小さいという結果が得られたことから、金融機関とのリレーションシップの構築は、中小企業を業績の立て直す上で大きな役割となることを明らかにした。

次に「金融仲介機能のベンチマーク」を用いた実証分析によるリレーションシップの中小企業の貸出に対する影響について調査するため、尾島(2018)を先行研究として参考にした。当該論文では、リレーションシップを標榜するビジネスモデルは、地域の競争環境の変化のなかでどのような影響を受けるのかについて、中小企業向け貸出比率と貸出金利に着目して分析を行っている。リレーションシップを指標化して二種類の代理変数を作成しており、いずれも「金融仲介機能のベンチマーク」を利用している。一つ目は、「金融機関が関与した創業支援件数」を「ライフサイクル別貸出残高」で除して標準化したもの、二つ目は、事業性評価件数を事業性評価金額で除して標準化したものである。2つの数値が大きいとリレーションシップの程度が高いと判断して、中央値より高い地方銀行をトリートメントグループ、中央値より低い銀行をコントロールグループに分類し、両グループの差を推定している。一つ目の代理変数については、創業支援件数について大小の銀行が同じ件数であっても、規模が小さい銀行は人員も少なく営業努力の程度は大きいと思われる、そこへの評価をするために設定したものである。企業の創業は、地域へ雇用を生み出し地域経済を活性化する要素となるため、地域銀行の創業支援関与件数をリレーションシップの指標の一つとしている。ここで、創業支援件数は長期的な取引継続に係るリレーションシップとはし難いため、事業性評価件数と金額も指標に加えている。また、金融市場の競争度を示す指標としてハーフィンダール指数を共変量としておき、地域金融市場の競争度がリレーションシップへ与える影響についても推定している。

分析の結果より、リレーションシップの高い銀行は低い銀行と比べて中小銀行貸出比率が高いことが分かった。貸出金利においては、創業支援件数に基づいて作成されたリレーションシップでは、差は無いことが分かった。これは、銀行が将来性を確保するため当初は金利を低くする平準化が働いたためだと考察されている。事業性評価件数・金額に基づいて作成されたリレーションシップにおいては、貸出金利も高くなることが分かった。これは、長期的取引関係を重視する取引先が銀行へのサポートに見合う対価を支払う動機があるためだと推察されている。地域金融市場の競争度の影響についても同様に、リレーションシップの高い企業と低い企業との関係は変わらない。創業支援件数を指標化したリレーションシップの場合は、寡占度が増すと中小企業向け貸出比率は低下し、貸出金利には影響しないことが分かった。事業性評価件数を指標化したリレーションシップでは、中小企業向け貸出比率は上昇し、貸出金利の変化は見られない。この結果より、どちらのリレーションシップにおいても、競争のリレーションシップへの効果は見られなかった。

第2節 本稿の位置づけ

本稿では、現状分析を踏まえ先行研究を参照しながら、リレーションシップの影響を明らかにするために、データとして「金融仲介機能のベンチマーク」によって各地域銀行が作成したデータを用いて分析する。尾島(2018)は、リレーションシップの程度別に中小企業向け貸出比率と貸出金利への影響についての分析を行ったが、データが一期分にとどまっており、クロスセクションデータによる分析のため、金融機関固有要因についてのコントロールについて課題がある。

本研究では、新規性が2点ある。1点目は、金融機関固有要因をコントロールするため、複数年(2016年度から2018年度)パネルデータ分析を行うことである。具体的には、尾島(2018)に従い、「金融仲介機能のベンチマーク」の主要指標である「創業支援件数」と「ライフサイクル別貸出残高」、「事業性評価件数・金額」を用いる。2点目は、リレーションシップバンキングの地方銀行における収益性にもたらす影響を測るために、ROA(総資産利益率)に対する影響についても分析を行うことである。深沼・藤田(2016)では、中小企業の業績に関する推定が行われ、リレーションシップがもたらす中小企業への影響は確認できた。しかし、銀行の業績への影響は不明である。この2点が本稿の新規性であ

る。

第 3 章 分析

第 1 節 分析の枠組み

第 1 項 使用データ

本研究で使用するデータは主に、各銀行が出している「金融仲介機能のベンチマーク」(2016, 2017, 2018)となっている。経営者保証に依らない新規融資の割合、事業性評価融資をどの程度おこなったのか、ライフサイクル別貸出残高といったデータを知ることができる。調査の対象としている銀行は、全国の地方銀行 100 行のうち 2016, 2017, 2018 年三期分の「金融仲介機能のベンチマーク」が公表データより集めることのできた 74 行としている。預貸率は全国銀行協会が集計しているデータを利用していくこととする。また、貸出に関するハーフィンダール指数(HHI)においては、植杉・平賀・真鍋・吉野(2020)より公表データ「日本の貸出市場・預金市場での集中度を計測する」を用いている。

今回は新型コロナウイルスの影響を避けるために、2018 年までのデータを使用することとした。

表 2：対象銀行一覧

銀行名	本店所在地	銀行名	本店所在地	銀行名	本店所在地
北海道銀行	北海道	神奈川銀行	神奈川県	南都銀行	奈良県
北洋銀行	北海道	第四北越銀行	新潟県	紀陽銀行	和歌山県
みちのく銀行	青森県	大光銀行	新潟県	鳥取銀行	鳥取県
青森銀行	青森県	北陸銀行	富山県	中国銀行	岡山県
岩手銀行	岩手県	富山銀行	富山県	もみじ銀行	広島県
東北銀行	岩手県	富山第一銀行	富山県	山口銀行	山口県
北日本銀行	岩手県	福井銀行	福井県	百十四銀行	香川県
七十七銀行	宮城県	福邦銀行	福井県	愛媛銀行	愛媛県
仙台銀行	宮城県	山梨中央銀行	山梨県	伊予銀行	愛媛県
秋田銀行	秋田県	八十二銀行	長野県	四国銀行	高知県
北都銀行	秋田県	長野銀行	長野県	西日本シティ銀行	福岡県
きらやか銀行	山形県	大垣共立銀行	岐阜県	福岡銀行	福岡県
山形銀行	山形県	十六銀行	岐阜県	福岡中央銀行	福岡県
荘内銀行	山形県	静岡銀行	静岡県	北九州銀行	福岡県
大東銀行	福島県	スルガ銀行	静岡県	佐賀共栄銀行	佐賀県
東邦銀行	福島県	清水銀行	静岡県	佐賀銀行	佐賀県
常陽銀行	茨城県	静岡中央銀行	静岡県	親和銀行	長崎県
筑波銀行	茨城県	愛知銀行	愛知県	長崎銀行	長崎県
足利銀行	栃木県	名古屋銀行	愛知県	熊本銀行	熊本県
東和銀行	群馬県	中京銀行	愛知県	肥後銀行	熊本県
埼玉りそな銀行	埼玉県	第三銀行	三重県	大分銀行	大分県
武蔵野銀行	埼玉県	三重銀行	三重県	宮崎銀行	宮崎県
京葉銀行	千葉県	百五銀行	三重県	鹿児島銀行	鹿児島県
千葉興業銀行	千葉県	滋賀銀行	滋賀県	南日本銀行	鹿児島県
千葉銀行	千葉県	池田泉州銀行	大阪府		

(出所) 筆者作成

第 2 項 分析の枠組みと推定モデル

本節では上記のデータを基として、リレーションシップバンキングが中小企業向けの貸出や ROA にどのような影響を与えているのかを双方向固定効果 (Two-way fixed effect) 推定を用いて分析を行った。

また、全国のデータで分析を行った場合、変数と有意性を得ることができなかった。地域の貸出の特性を反映しきれていないことが原因であると考え、貸出のハーフィンダール指数が高い地域と低い地域で中央値を基準に分けて分析を行っている。

$$Y_{it} = a + b_1x_{1it} + b_2x_{2it} + b_3x_{3it} + b_4x_{4it} + b_5x_{5it} + \lambda_i + \lambda_t + u_{it}$$

第 3 項 変数の説明

被説明変数に各企業がディスクロージャー誌などに掲載している中小企業向け貸出比率と当期純利益を総資産で割った ROA を置くこととする。説明変数には、創業支援件数をライフサイクル別貸出残高で除して標準化したものをリレーションシップ代理変数 1 として採用している。先行研究を参考に、創業支援件数について大小が同じ件数であっても、規模が小さい銀行の方が人員も少なく営業努力は大きいと考えられるため、それを評価するためにライフステージ別貸出残高で割っている。また、長期的取引関係を反映するために事業性融資件数を事業性評価融資額で除して標準化したものをリレーションシップ代理変数 2 として採用した。こちらも 1 と同様の理由であり、事業性評価融資額で事業性評価融資件数を割ったものとなっている。さらに、預貸率と貸出ハーフィンダール指数をコントロール変数として、加えている。貸出ハーフィンダール指数に関しては地域の貸出事情を反映しることができていないと判断して追加することを決めた。貸出ハーフィンダール指数の高い地域では企業が頼る銀行の数が少ない影響で情報を収集しやすくなっており、リレーションシップバンキングの効果がより大きく出ると推測される。

使用する各変数の詳細と各変数の基本統計量は以下の表については以下の表に示す。

表 3：変数の詳細

変数の説明		
被説明変数	Y t: 中小企業向け貸出比率と ROA	各銀行のディスクロージャー誌より参照
説明変数	X1t: リレーションシップ代理変数1	創業支援件数をライフステージ残高で 除して標準化
	X2t: リレーションシップ代理変数2	事業性融資件数を事業性評価融資額で 除して標準化
	X3t: 経営者保障によらない新規融資割合	各銀行のベンチマークの数値を参照
	X4t: 預貸率	一般社団法人全国協会より参照
	X5t: ハーフィンダール指数	植杉・平賀・真鍋・吉野(2020)の 公表データを使用
	λi : 時間固定効果	
	λt : 個体固定効果	

(出所) 筆者作成

表 4：基本統計量

	データ数	平均値	標準誤差	最小値	最大値
リレバン1	222	1.21924E-15	0.067115606	-1.10170442	4.233450403
リレバン2	222	-8.50171E-16	0.067115606	-1.176820853	6.588623779
経営者保証によらない新規融資割合	222	0.170665611	0.006014643	0	0.88
預貸率	222	0.734058559	0.006184267	0.52	1.081
ハーフィンダール指数	222	0.32522973	0.009015223	0.0514	1
中小企業向け貸出比率	222	0.700261555	0.008342816	0.27601515	0.98
ROA	222	0.220126126	0.005754847	-0.02	0.48

(出所) 筆者作成

第2節 リサーチクエスションと仮説

本稿のリサーチクエスションはリレーションシップバンキングの行為と考えられる変数は銀行の収益や中小企業向け貸出比率にどのような影響をもたらすのかを明らかにすることとなっている。

分析をする上で、次のような仮説を立てていく。

「事業性評価融資件数は中小企業向け貸出比率と収益率に正の相関がある。」

深沼光・藤田一郎(2016) よりリレーションシップバンキングが企業の業績に正の相関があることから、融資先から貸出金を回収しやすくなり、銀行の業績も上がると考えられる。銀行はリレーションシップバンキングの趣旨を実行している事業性評価融資の数が収益と正の相関があることを示したい。また、事業性評価融資の件数と中小企業向け貸出比率が正の相関があることが示すことができれば、銀行は新たな貸出先の発掘に成功していることを示すことができる。

創業支援件数と経営者保証に依らない融資は中小企業向け貸出比率に正の相関がある。

経営者保証を求めないことにより、経営者の負担を減らす事で、中小企業は資金調達を行いやすくなり、中小企業向けの貸出が増えることが予想される。銀行が創業支援をすることは、今後の資金調達を支援して長い関係を築くことを目標としていることが考えられる。創業支援をしていき、長い関係を築こうとする企業を増やすことは中小企業向けの貸出比率を上げることに繋がっていく。

貸出 HHI が高い地域の方がリレーションシップバンキングの指標と収益がより強い正の関係を持つ。

貸出 HHI が高い地域では合併が進むなどして情報の集約化が進んだことで、事業性評価に必要な情報を地域銀行は多くもっていると推測される。より効率的に評価を行うことができるため、収益により強い正の相関を見ることができると考えられる。

第3節 分析の結果と考察

第1項 分析結果

分析の結果は以下の表の通りとなっている。

全地域における結果

全地域における推定は以下の表 6-1, 2 の通りになっている。どちらの結果も説明変数と被説明変数との有意性を確認することができなかった。貸出 HHI が地域によって大きく違うことを考慮したものになっていないため、関係性が現れていないと考えられる。全体的には関係が見られないため、地域金融市場の集中度の違いに着目するため、中央値を基準に貸出 HHI を高い地域と低い地域に分けて、新たな分析を行った。

表 5-1：推計結果（中小企業向け貸出比率）

中小企業貸出比率	係数	標準誤差	t値	P値
リレバン1	0.0012376	0.0083482	0.15	0.883
リレバン2	-0.0039165	0.0024104	-1.62	0.109
経営者保証	-0.0016766	0.0020869	-0.8	0.424
預貸率	-0.2730189	0.1461894	-1.87	0.066
貸出hhi	-0.1967639	0.3201372	-0.61	0.541
year				
2017	0.0144597	0.005692	2.54	0.013
2018	0.0125572	0.009639	1.3	0.197
切片	0.9556613	0.1659598	5.76	0

（出所）筆者作成

表 6-2 : 推計結果 (ROA)

ROA	係数	標準偏差	t値	p値
リレバン1	0.0012376	0.0083482	0.15	0.883
リレバン2	-0.0039165	0.0024104	-1.62	0.109
経営者保証	-0.0016766	0.0020869	-0.8	0.424
預貸率	-0.2730189	0.1461894	-1.87	0.066
貸出hhi	-0.19667639	0.3201372	-0.61	-0.8347965
year				
2017	0.0144597	0.005692	2.54	0.0031155
2018	0.01255572	0.009639	1.3	-0.0066533
切片				
	0.9556613	0.1659598	5.76	0

(出所) 筆者作成

高ハーフィンダール指数（高 HHI）の地域における結果

表 7-1 では、ハーフィンダール指数が高い地域における中小企業向け貸出比率への影響について分析結果を示している。表を見ると、リレーションシップ代理変数 1 とリレーションシップ代理変数 2、経営者保障によらない新規融資割合のいずれも P 値が 0.05 を上回っており、有意水準 5% のとき有意とはいえないことが分かった。

表 7-2 では、ハーフィンダール指数が高い地域における ROA への影響について分析結果を示している。リレーションシップ代理変数 1 では、P 値が 0.05 を上回っており、有意水準 5% のとき有意とはいえない。対して、リレーションシップ代理変数 2 と経営者保障によらない新規融資割合においては、P 値が 0.05 を下回っており、有意であるといえる。リレーションシップ代理変数 2 においては、係数が 0.029072 と正であり、銀行の収益に対して正の効果をもたらすことが見られる。反対に、経営者保障によらない新規融資割合では、係数は負であり、新規融資割合が高まるにつれて銀行の収益に負の効果をもたらすことが示された。

表 7-1：推計結果（高 HHI 中小企業向け貸出比率）

中小企業貸出比率	係数	標準誤差	t 値	P 値
リレバン1	-0.0058764	0.0166141	0.35	0.726
リレバン2	-0.0123489	0.0141197	0.87	0.387
経営者保証	0.0040227	0.0076801	0.52	0.603
預貸率	-0.3283217	0.1853459	1.77	0.085
貸出hhi	0.0170262	0.432662	0.04	0.969
year				
2017	0.095825	0.044188	2.17	0.036
2018	0.079654	0.099808	0.8	0.43
切片				
	0.9091448	0.2309517	3.94	0

（出所）筆者作成

表 7-2：推計結果（高 HHI ROA）

ROA	係数	標準誤差	t値	P値
リレバン1	-0.0100384	0.0181117	0.55	0.583
リレバン2	0.029072	0.0134032	2.17	0.036
経営者保証	-0.0187942	0.008601	2.19	0.035
預貸率	0.0122221	0.0081639	1.5	0.143
貸出hhi	-0.4795796	0.6033738	0.79	0.432
year				
2017	0.0035901	0.0102587	0.35	-0.0171775
2018	-0.0105896	0.0130606	0.81	0.423
切片	0.4214509	0.2453625	1.72	0.094

(出所) 筆者作成

低ハーフィンダール指数（低 HHI）の地域における結果

表 8-1 では、ハーフィンダール指数が低い地域における中小企業向け貸出比率への影響について分析結果を示している。同様に、表 5 では、ハーフィンダール指数が低い地域における ROA への影響について分析結果を示している。

表 8-1 を見ると、表 7-1 で見られたハーフィンダール指数が高い地域と同様に、リレーションシップ代理変数 1、リレーションシップ代理変数 2、経営者保障によらない新規融資割合のいずれも有意性が見られないことが分かる。

表 8-2 においても、いずれの変数において有意性が見られなかった。ハーフィンダール指数が高い場合である表 7-2 と比べると、リレーションシップ代理変数 2、経営者保障によらない新規融資割合において有意性は見られなかった。

表 8-1 : 推計結果 (低 HHI 中小企業向け貸出比率)

中小企業貸出比率	係数	標準誤差	t値	P値
リレバン1	0.0029124	0.0102636	0.28	0.778
リレバン2	-0.0016145	0.0013257	1.22	0.231
経営者保証	-0.0026892	0.0023113	1.16	0.252
預貸率	-0.2489205	0.199614	1.25	0.22
貸出hhi	-0.2050666	0.4841926	0.42	0.674
year				
2017	0.0195083	0.0119079	1.64	0.11
2018	0.0152596	0.0183081	0.83	0.41
切片				
	0.9386382	0.1854644	5.06	0

(出所) 筆者作成

表 8-2 : 推計結果 (低 HHI ROA)

ROA	係数	標準誤差	t値	p値
リレバン1	0.0012376	0.0083482	0.15	0.883
リレバン2	-0.0039165	0.0024104	-1.62	0.109
経営者保証	-0.0016766	0.0020869	-0.8	0.424
預貸率	-0.2730189	0.1461894	-1.87	0.066
貸出hhi	-0.19667639	0.3201372	-0.61	-0.8347965
year				
2017	0.0144597	0.005692	2.54	0.0031155
2018	0.01255572	0.009639	1.3	-0.0066533
切片				
	0.9556613	0.1659598	5.76	0

(出所) 筆者作成

第2項 定量分析結果より考察

貸出のハーフィンダール指数が高い地域では、有意水準 5%のとき事業性融資が高まると、銀行の収益性に好影響をもたらすことが示された。これは、ソフト情報が合併などにより集約したことで、情報収集コストが下がったものによることだと考えられる。また、経営者保証によらない新規融資が高まると収益性は下がってしまう結果が見られた。これは経営者保証をなくすことによってモラルハザードが発生して収益に負の影響を与えてしまっていることが考えられる。ハーフィンダール低い地域では、有意な結果を得ることができなかった。

また、中小企業向け貸出比率については、ハーフィンダール指数の大きさに関係なく有意な結果を得ることができなかった。私たちがリレーションシップバンキングの指標として考えていたものは、中小企業向け貸出比率に対して影響を与えていないことが分かり仮説と反するものになった。

第4節 定性分析

第1項 ヒアリング内容

定量分析の結果より、事業性評価融資が中小企業向け貸出に対して効果を発していない、ハーフィンダール指数が高い地域においては銀行の収益性に対して正の効果を及ぼすことなどが判明した。このような結果になった要因は何なのか、実際の現場の状況を知ることによって推察できると考え、本店所在地である中京銀行¹にヒアリング調査²を行った。質問の内容は以下の通りである。

- (1) 事業性評価融資を増やす場合、新規の融資案件をとる場合にベンチマーク設定前と比べて行員がどのような追加的努力を行っているか、既存の取引条件を変更することで事業性評価融資に該当しなかったものを該当するものに変更したか。
- (2) 事業性評価融資を増やすことによって銀行や取引先の収益改善につながったか、事業性評価によって貸出を増やすことの便益と費用（人的、金銭的なものを総合的に含む）のどちらの方が現状大きいのか。
- (3) ベンチマーク設定後において、中小企業向け貸し出しへの貸し出し全体に占める相対的比率がどのように変化しているのか、特に中小企業に対する事業性評価融資への取り組みや成果はどうなっているのか。
- (4) 主にどの産業に対して事業性評価融資を行っているか。

¹ 主に愛知県内に本店を出店している。愛知県の金融市場の特徴として、HHI は全国的に見ても低い値であり、県内に本店を構える地域銀行は 3 行、信用金庫は 15 行存在する。

² 2023 年 10 月 10 日実施

第2項 ヒアリング調査の結果

- (1) ベンチマーク設定後から事業性評価シートの作成を行っている。事業性評価シート作成の大きな目的は企業の分析を行うことで課題やニーズを表面化させ、解決策の提案を行うことである。シート作成にはヒアリングやモニタリングなど、かなりの労力が必要であり、あまり多くの件数をこなすことができないため効率化を図っている。
また、新規の取引先に対して初めから事業性評価融資を行うことはなく、既存の取引条件を変更し事業性評価融資に該当する取引に変更することで事業性評価融資を増やしている。
- (2) 中京銀行においては、事業性評価融資の増加は銀行の収益の改善につながらない。これは、愛知県のようにハーフィンダール指数が低い地域は元々の金利が低く、金利が多少高くなったとしても利益が小さいため、収益の改善につながらないと推察できる。
- (3) 中小企業向け貸出の比率は変化していない。事業性評価融資額の増加などを確認することはできるが、既存の融資先にしか行っていないなどの要因で、中小企業向け貸出比率の増加と今回注目したベンチマークの項目との関係性はなく、定量分析にその結果が現れたのだと考えられる。
- (4) 主に製造業の企業に対して事業性評価融資を行っている。情報通信系産業などの担保が少ない新興産業に対しては活発ではない。これは、銀行側が新興産業の事業性に関わる専門的知識が不足しており、事業性評価が難しいためであると考えられる。

第3項 ヒアリング調査のまとめ

既存の取引条件を変更することで事業性評価融資を増やしており、その際、事業性評価シートを作成し、解決策の提案などを目的に融資を行っている。事業性評価融資を行う上で、ヒアリングやモニタリングなどのコストが大きく掛かり、事業性を評価するための情報が不足気味になりがちである新規の顧客に対しては、事業性評価融資を勧めることはほとんどないことが判明した。定量分析より明らかになっていた事業性評価融資件数が増えなくても中小企業の貸出比率に影響をもたらさないという状況は、このためであると考えられる。

また、中京銀行においては事業性評価融資の増加は収益の改善につながらない結果がみられた。これは、中京銀行の主な商圏である愛知県はハーフィンダール指数が低い地域である点が要因であると考えられる。ハーフィンダール指数が低い地域では、低金利であるがために金利が多少高くなったとしても利益が小さく、収益の改善につながらないと推察でき、定量分析の結果と整合性がとれていると見ることができる。

さらに、ベンチマークが中小企業向け貸出に効果を与えないことが明らかになった。

第4章 政策提言の方向性

第1節 政策の方向性

第3章の分析の結果から事業性評価融資は中小企業の貸出額の増加には繋がっておらず、既存の貸出を代替しているものであることがわかった。今回の目的は中小企業や創業期の企業への新規貸出を増やすことを目的としている。現在の事業性評価融資を増やす政策では目的を達成することが難しいと考えられる。そこでベンチャーキャピタルとの関係をより強くする政策を提言していく。

ベンチャーキャピタルから出資を受けた企業に後に銀行から融資を受けられるようになるような状態を作っていくこと

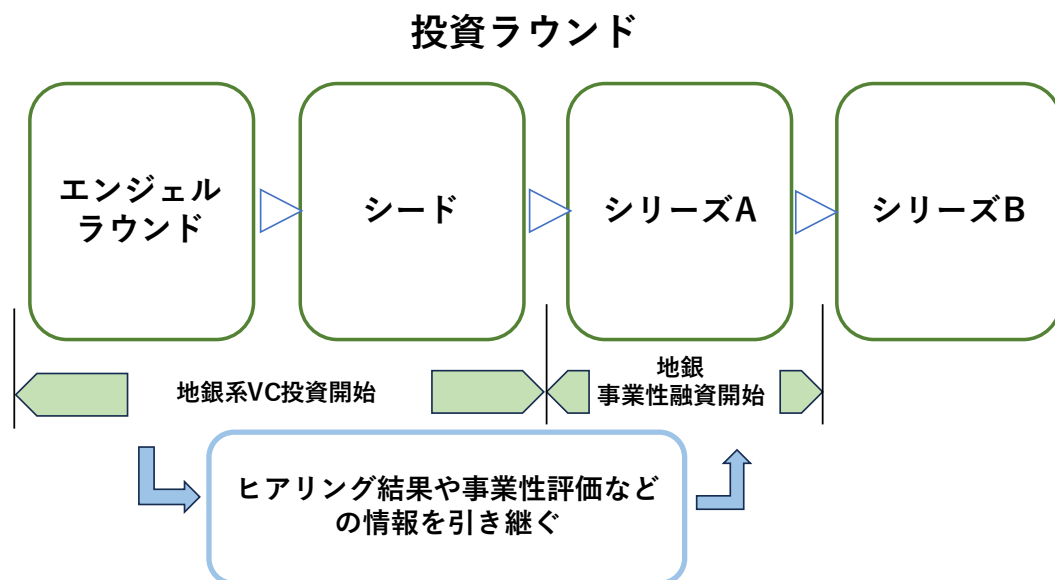
第2節 政策提言

政策提言

提言対象

政策提言を、信用保証協会の管轄省庁である金融庁に対して行う。

図7 政策の方針概要



(出所) 筆者作成

提言を行う理由

分析結果より、新たな融資先を増やすために、担保の少ない企業への融資を促進する必要があると考えられた。

現状の地域銀行は、既存融資先に事業性評価融資を行う傾向がある。これは、銀行にとって事業性評価融資は新たな融資先を増やす手段ではなく、融資先企業へのソリューション提案を行うための手段であると考えられているためである。また事業性評価融資は、融資先へのヒアリングやモニタリングなどのコストが掛かり、銀行にとって負担の大きい融資内容であることも理由の一つであると考えられる。

さらに、地域銀行は新興産業への知識不足であるために事業性を評価できず、情報の非対称性が生じて事業性評価融資を十分に行えていない状況にあることも分かっている。そのため、正しく事業性を評価できる第三者の存在が必要となってくる。

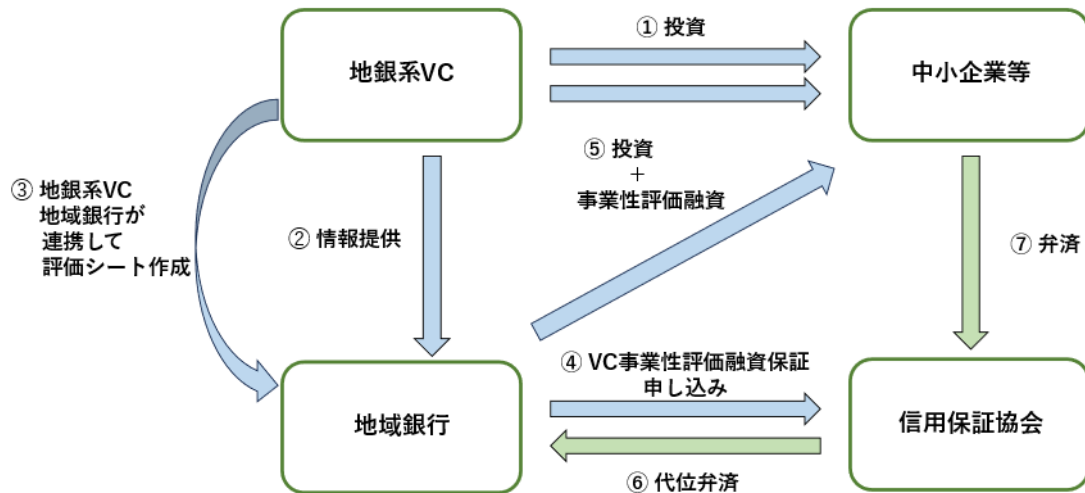
融資に掛かるコストや、生ずる情報の非対称性を軽減して事業性評価融資を促進するためには、企業への資金提供の入り口を地銀系ベンチャーキャピタル（以下「地銀系 VC」とする）の投資から始めて、その過程で得た事業性への評価などの情報を銀行へ引き継いだ後、地域銀行による事業性融資に切り替えることが求められる。以上のことから、地銀系 VC の投資を地方銀行の事業性評価融資に切り替えていく政策を提言する。

提言内容

本稿は、「VC 事業性評価融資信用保証制度」という新たな保証制度を制定して、全国の信用保証協会に設置するような指針を金融庁に出すように提言する。この制度は、地銀系 VC による投資と事業性評価を受けた企業が融資の部分に関して信用保証を受けることができる制度となっている。地銀系 VC から出資を受けている企業が、銀行から担保に依らない融資である事業性評価融資を受けやすくなることを目的としている。

具体的なプロセスは以下の図 8 の通りである。まず、顧客である中小企業に対して、地銀系 VC が投資を行うことで、資金提供を開始する（①）。地銀系 VC は、投資を行っていくなかでヒアリングやモニタリングなどを行い、そこで得た事業性への評価などの情報を同グループの本体である地域銀行に提供することとなる（②）。この際、提供された情報を基に、地銀系 VC と地域銀行は連携して、企業への事業性評価シートを作成する（③）。作成された評価シートを用いて、地域銀行は「VC 事業性評価融資信用保証」を信用保証協会に申し込む（④）。この申し込みが信用保協会によって承諾された後、信用保証が得られたために、地銀系 VC の投資と並列して、地域銀行は企業に対して事業性評価融資を盛んに行うようになる（⑤）。また、企業が返済できない場合には、信用保証協会が地域銀行に対して代位返済を行い（⑥）、企業は信用保証協会に対して弁済を行うこととなる（⑦）。

図 8 政策提言概要



(出所) 筆者作成

期待される効果

銀行から融資を受けるベンチャー企業は自己株式を融資に切り替えることによって、会社の業績が上がったときに得られる利益の配分を増やすことができる。銀行から借りることによって、ベンチャー企業は無理のない事業を進めていくことが考えられる。銀行は地銀系 VC が成長を期待できると認められた企業にリスクを減らして融資をして利益を得ることが期待できる。さらに、地銀系 VC がモニタリングの役割を果たしてくれるので、地銀の負担を減らす事にも繋がってくる。地銀系 VC は上場した時の利益を一部失うことになるが、発行する株式の全体量が減少することによって地銀系 VC の持つ株式の価値を下げないことに繋がる。銀行はリスクを減らして融資を行うことができるため、担保の少ない企業への新規融資が促進されると考えられる。

実現可能性

本稿が提言している政策は、一部地域の信用保証協会が行っている「事業性評価融資保証」という既存の制度を応用したものである。この制度は、申込金融機関にプロパー融資の残高があり、かつ、事業性評価の実施により事業内容や成長性を適切に評価されている中小企業・小規模事業者を対象に、8000 万円の保証限度額を設けている。また、金融機関所定による事業性評価シートが必要であるという利用条件がある。本稿の政策では、利用対象に「同グループの地銀系 VC と地域銀行の両者から資金提供を受けている中小企業・小規模事業者」という条件を追記するものとなっている。銀行の負担が減ることにより生産性のない企業への過剰な貸出の恐れがあるが、融資の回収ができないような企業を支援することは、地銀系 VC が大きな損害を被ることに繋がる可能性があるため、過剰には行わないと推測される。信用保証協会側のリスクも減り、実現可能な政策だと考えられる。

政策課題

課題は以下の2点ある。

この政策では地銀系ベンチャーキャピタルが融資を行わない規模の小さなシード期への資金供給をすることが難しい。地銀系ベンチャーキャピタルはリスクを回避してエンジェル期やシード期への投資を過少にする傾向がある。この政策で対象となってくるのはある程度事業の見通しのついた企業が対象となってくる。現在、この対策としてクラウドファンディングを行う企業との提携を行う地域銀行が増えている。クラウドファンディングの市場は現在も拡大しており、シード期の企業への資金調達の環境が改善されていくことが推測される。

この政策のもう一つの課題点は、地銀系のベンチャーキャピタルとの協働しか対象にすることができない点となっている。他の独立系ベンチャーキャピタルとの協働では、地銀が負うリスクの大きさは低下することとなり、貸出過剰な状態を作ることにつながってしまう可能性が高いと考えられる。現在、銀行法の改正などの影響により投資事業を行う地域銀行は増えていくと推測されるが、効果が限定的となってしまう。独立系ベンチャーキャピタルは恩恵を受けることができないため、新たなサービスを提供する必要があると考えられる。

第5章 おわりに

2021年の銀行法の改正によって今後地銀の投資会社は増加していくことが予想される。今後ベンチャーキャピタルの市場が拡大していく際に、地銀のベンチャーキャピタルだからこその他のベンチャーキャピタルとは違う差別化された戦略が必要になってくる。現在の地銀の制度では、担保を多く持たない傾向にあるスタートアップの企業に融資をしていくことは難しい状態となっている。事業性評価融資は、貸出のハーフィンダールが高い地域に限るが、企業と銀行両方の収益を改善する可能性を見出した。しかし、融資を持たない企業に対して有効的だと思われる事業性評価融資も既存の取引先にしか行っていないため、取引を行うことの少ない新興産業には効果は少ないことも判明した。そこで、地銀VCが投資した先に融資をすることによって、新興産業への知識が少ない状態でも融資をすることができるようにしていくことができるように「VC 事業性評価融資信用保証制度」を提言した。この制度と同時にクラウドファンディングの制度を使っていくことで、融資を受けることが難しい企業にも資金を供給することができることを目指したものとなっている。

本稿が、担保を要しない資金調達環境を改善につながることを願い本稿の締めとする。

謝辞

今回の論文を執筆するにあたって名古屋商工会議所の川合様、中京銀行営業推進部の堀尾様をはじめとした皆様には事業性評価融資のヒアリング調査をご協力していただきました。厚く御礼申し上げます。

参考文献・引用文献・データ出典

主要参考文献

- ・植杉威一郎 (2022)『中小企業金融の経済学 金融機関の役割政府の役割』日本経済新聞出版
- ・小野有人(2011)「中小企業向け貸出をめぐる実証分析：現状と展望」 「金融研究 30(3) pp95-143, 日本銀行金融研究所」
(<https://www.imes.boj.or.jp/research/papers/japanese/11-J-03.pdf>) 最終閲覧日 2023 年 9 月 4 日
- ・尾島雅夫(2018)「リレーションシップ・競争環境と地域銀行の貸出行動」神戸大学経済経営研究所 RIEB Discussion Paper Series No.2018-J05
(<https://www.rieb.kobe-u.ac.jp/academic/ra/dp/Japanese/dp2018-J05.pdf>) 最終閲覧日 2023 年 9 月 2 日
- ・金融庁「金融仲介機能のベンチマークについて」
(<https://www.fsa.go.jp/news/28/sonota/20160915-3.html>) 最終閲覧日 2023 年 9 月 2 日
- ・錦戸幸仁・高橋大志(2012)「リレーションシップバンキングの有効性に関する研究」計測自動制御学会論文集 Vol.48, No.6, 335/341 (2012)
(https://www.jstage.jst.go.jp/article/sicetr/48/6/48_335/_pdf/-char/ja) 最終閲覧日 2023 年 9 月 4 日
- ・Patrick Bolton Xavier Freixas Leonardo Gambacorta Paolo Emilio Mistrulli(2016) “Relationship and Transaction Lending in a Crisis”
(<https://www.nber.org/papers/w19467>) 最終閲覧日 2023 年 9 月 2 日
- ・Petersen, M. A. and R. G. Rajan (1994) “The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data” “The Journal of Finance”, Vol. 49, No. 1 (Mar., 1994), pp. 3-37
(<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6261.1994.tb04418.x>) 最終閲覧日 2023 年 9 月 2 日
- ・深沼光・藤田一郎(2016)「リレーションシップバンキングが中小企業の業績に与える効果」日本政策金融公庫論集 第 32 号
(https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ronbun1608_02.pdf) 最終閲覧日 2023 年 9 月 2 日

参考文献

- ・NHK 「NHK 解説委員室 地銀の非金融事業なぜ拡大？広島・金沢の例で拝啓を語る 2023 年 10 月 17 日」 (<https://www.nhk.or.jp/kaisetsu-blog/100/488660.html>) 最終閲覧日 2023 年 11 月 1 日
- ・加藤雅俊(2022) 「スタートアップの経済学」有斐閣
神奈川県信用保証協会 事業性評価長期保証案内
(<https://www.cgkanagawa.or.jp/guarantee/variety/businessfeasibility/#:~:text=%E4%BA%8B%E6%A5%AD%E6%80%A7%E8%A9%95%E4%BE%A1%E9%95%B7%E6%9C%9F%E4%BF%9D,%E3%82%8B%E4%BF%9D%E8%A8%BC%E5%88%B6%E5%BA%A6%E3%81%A7%E3%81%99%E3%80%82>) 最終閲覧日 2023 年 11 月 2 日
- ・金融庁 中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針
(<https://www.fsa.go.jp/common/law/guide/chusho/02d.html>) 最終閲覧日 2023 年 11 月 4 日

日

- ・金融庁 事務局説明資料（成長資金の供給のあり方に関する検討）令和3年2月18日
(https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/market-system/siryou/20210218/01.pdf)

最終閲覧日 2023 年 11 月 4 日

- ・三井住友カード「ビジドラ ベンチャーキャピタルとは？」
(<https://www.smbc-card.com/hojin/magazine/bizi-dora/finance/venture-capital.jsp>)

最終閲覧 2023 年 11 月 9 日

引用文献

- ・小倉義明（2021）「地域金融の経済学 人口減少の地方活性化と銀行業の役割」
1 頁～4 頁、26 頁～30 頁
- ・経済産業省中小企業庁「経営者保証に関するガイドライン」
(<https://mirasapo-plus.go.jp/hint/412/>) 最終閲覧日 2023 年 9 月 2 日
- ・中小企業庁「事業性評価の必要性」
(https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H28/h28/html/b2_5_2_3.html) 最終
閲覧日 2023 年 9 月 2 日
- ・野村証券「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) 最終閲覧日 2023 年 9 月 2
日

データ出典

- ・愛知銀行「地域密着型金融の推進による金融仲介機能の発揮（金融仲介機能のベンチマ
ーク）」
(<https://www.aichibank.co.jp/company/efforts/community/>) データ取得日 2023 年 9 月 2
日
- ・青森銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.a-bank.jp/contents/guide/disclosure/index.html>) データ取得日 2023 年 9
月 10 日
- ・秋田銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.akita-bank.co.jp/aboutus/investor/ir/disk/>) データ取得日 2023 年 9 月
10 日
- ・足利銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.ashikagabank.co.jp/ashigin/disclosure.html>) データ取得日 2023 年 9 月
10 日
- ・池田泉州銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.senshuikedahd.co.jp/ir/e-koukoku/disclosure/index.html>) データ取得
日 2023 年 9 月 12 日
- ・一般社団法人全国銀行協会「財務諸表等」
(<https://www.zenginkyo.or.jp/stats/year2-02/account2016-terminal/>) データ取得日
2023 年 9 月 2 日
- ・伊予銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.iyobank.co.jp/about/ir/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日
- ・岩手銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.iwatebank.co.jp/company/library/disclosure.html>) データ取得日 2023 年

9月12日

- ・愛媛銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.himegin.co.jp/stockholder/library/disclosure.html>) データ取得日 2023年9月12日

- ・大分銀行「ディスクロージャー」

(<https://www.oitabank.co.jp/kabunushi/kaiji/disclosure/>) データ取得日 2023年9月12日

- ・大垣共立銀行「地域密着型金融」

(<https://www.okb.co.jp/about/csr/>) データ取得日 2023年9月2日

- ・鹿児島銀行「統合報告書・ディスクロージャー誌関連」

(https://www.kagin.co.jp/investor/ir_library/disclosure.html) データ取得日 2023年9月12日

- ・神奈川銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.kanagawabank.co.jp/public/disclosure.html>) データ取得日 2023年9月10日

- ・北日本銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.kitagin.co.jp/ir/disclosure/>) データ取得日 2023年9月12日

- ・紀陽銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/disclosure/>) データ取得日 2023年9月12日

- ・きらやか銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.kirayaka.co.jp/aboutus/ir/disclosure/>) データ取得日 2023年9月12日

- ・金融庁「中小・地域金融機関一覧」「ディスクロージャー一覧」

(<https://www.fsa.go.jp/policy/chusho/shihyou.html>) データ取得日 2023年9月2日

- ・京葉銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.keiyobank.co.jp/ir/library/disclosure/>) データ取得日 2023年9月10日

- ・埼玉りそな銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.resona-gr.co.jp/holdings/investors/ir/disclosure/>) データ取得日 2023年9月10日

- ・佐賀銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.sagabank.co.jp/ir/disclosure/>) データ取得日 2023年9月12日

- ・佐賀共栄銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.kyogin.co.jp/about/ir/disclosure/>) データ取得日 2023年9月12日

- ・滋賀銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.shigagin.com/investor/file/disclosure.html>) データ取得日 2023年9月12日

- ・四国銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.shikokubank.co.jp/profile/disclosure/>) データ取得日 2023年9月12日

- ・静岡銀行「地域密着型金融、金融仲介機能の取り組み状況」

(https://www.shizuokabank.co.jp/companyinfo/csr_report/economy/index.html) データ取得日 2023年9月2日

- ・静岡中央銀行「地域密着型金融推進計画」

(https://www.shizuokachuo-bank.co.jp/about/chiiki-ks_plan.html) データ取得日 2023年9月2日

- ・七十七銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.77bank.co.jp/77bank/ir/disclosure.html>) データ取得日 2023年9月10日

- ・清水銀行「金融仲介機能のベンチマーク実績」

(https://www.shimizubank.co.jp/aboutus/approach/pdf/benchmark_29.pdf) データ取得

日 2023 年 9 月 2 日

- ・十六銀行「地域密着型金融の取組みに対応する金融仲介機能のベンチマーク実績」
(<https://www.juroku.co.jp/aboutus/kouken/tiiki/>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・荘内銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.shonai.co.jp/investor/>) データ取得日 2023 年 9 月 10 日
- ・常陽銀行「ディスクロージャー誌」
(https://www.mebuki-fg.co.jp/shareholder/ir_library/disclosure/) データ取得日 2023 年 9 月 10 日
- ・仙台銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.sendaibank.co.jp/aboutus/ir/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 10 日
- ・大光銀行「統合報告書・ディスクロージャー誌」
(<https://www.taikobank.jp/ir/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・大東銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.daitobank.co.jp/investor/library/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 10 日
- ・第四北越フィナンシャルグループ「統合報告書・ディスクロージャー誌」
(<https://www.dhfg.co.jp/financial/ir/disclo/backnumber.html>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・千葉銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.chibabank.co.jp/company/ir/library/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 10 日
- ・千葉興業銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.chibakogyo-bank.co.jp/ir/disc/>) データ取得日 2023 年 9 月 10 日
- ・中国銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.chugin.co.jp/stockholder/keiei/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日
- ・筑波銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.tsukubabank.co.jp/ir/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 10 日
- ・東邦銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.tohobank.co.jp/company/ir/library/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 10 日
- ・東北銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.tohoku-bank.co.jp/ir/library/disk/>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日
- ・東和銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.towabank.co.jp/whatstowa/whatstowa-3.html>) データ取得日 2023 年 9 月 10 日
- ・鳥取銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.tottoribank.co.jp/ir/financial/disc/index.html>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日
- ・富山銀行「金融仲介機能の発揮による 地域活性化に向けた取組み」
(<https://www.toyamabank.co.jp/pages/kabunushi/media/benchmark/190702.pdf>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・富山第一銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.first-bank.co.jp/ir/disclo.html>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・長崎銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.nagasakibank.co.jp/top/top02/index13.html>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日

- ・長野銀行「地域密着型金融の取組み状況」
(<https://www.naganobank.co.jp/site/houjin/chiikisuishin.html>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・長野銀行「地域密着型金融の取組み状況」
(<https://www.naganobank.co.jp/site/houjin/chiikisuishin.html>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・名古屋銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.meigin.com/ir/disclosure/index.html>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・南都銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.nantobank.co.jp/investor/report/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日
- ・西日本シティ銀行「ディスクロージャー誌」
(https://www.ncbank.co.jp/kabunushi_toshika/disclosure_minidisclosure.html) データ取得日 2023 年 9 月 12 日
- ・八十二銀行「金融仲介機能のベンチマーク」
(https://www.82bank.co.jp/about/csr/pdf/ki_pdf_kinyu_190726.pdf) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・肥後銀行「ディスクロージャー誌」
(https://www.higobank.co.jp/aboutus/ir_library/disclosure/) データ取得日 2023 年 9 月 12 日
- ・百五銀行「地域密着型金融および金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて」
(<https://www.hyakugo.co.jp/about/csr/chiiki/>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・百十四銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.114bank.co.jp/ir/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日
- ・福井銀行「地域密着型金融推進計画」
(<https://www.fukuibank.co.jp/aboutus/social/community/>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・福岡中央銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.fukuokachuo-bank.co.jp/invest/discro.html>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日
- ・ふくおかフィナンシャルグループ「FFG ディスクロージャー誌」
(<https://www.kumamotobank.co.jp/announcement/personal/y2022/20220727osirase.html>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日
- ・福邦銀行「ディスクロージャー誌」
(https://www.fukuho.co.jp/ir/dis/dis_back_dis.php) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・北陸銀行(2019)「金融仲介の取組みについて」
(<https://www.hokuhoku-fg.co.jp/csr/docs/20191108.pdf>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・北都銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.hokutobank.co.jp/profile/disc2022.htm>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日
- ・北洋銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.hokuyobank.co.jp/ir/library/disclosure.html>) データ取得日 2023 年 9 月 10 日
- ・北海道銀行「ディスクロージャー誌」
(<https://www.hokkaidobank.co.jp/ir/>) データ取得日 2023 年 9 月 10 日
- ・三重銀行「中小企業の経営改善及び地域活性化のための取組み状況」
(<https://www.33bank.co.jp/release/back-number/2019/miebank/pdf/20190729.pdf>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日
- ・みちのく銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.michinokubank.co.jp/about/investor/disclo/disclo/>) データ取得日 2023 年 9 月 10 日

・南日本銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://nangin.jp/ir/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日

・宮崎銀行「ディスクロージャー誌」

(https://www.miyagin.co.jp/kabunushi/ir/c_disclosure/) データ取得日 2023 年 9 月 12 日

・武蔵野銀行「ディスクロージャー誌」

(https://www.musashinobank.co.jp/irinfo/financial/disclosure/index_a.html) データ取得日 2023 年 9 月 10 日

・山形銀行「ディスクロージャー誌」

(<https://www.yamagatabank.co.jp/investor/library/disclosure/>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日

・山口フィナンシャルグループ「ディスクロージャー誌」

(<https://www.ymfg.co.jp/finance/disclosure.html>) データ取得日 2023 年 9 月 12 日

・山梨中央銀行(2018)「地域密着型金融推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組状況」

(<https://www.yamanashibank.co.jp/assets/files/7537297153bc021ebff87faf03548bb9.pdf>) データ取得日 2023 年 9 月 2 日

・山梨中央銀行(2020)「地域密着型金融推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組状況」

(https://www.yamanashibank.co.jp/files/chiikimiccyaku_jyokyo202007.pdf) データ取得日 2023 年 9 月 2 日