

1. 日銀横浜支店短観調査結果からみた企業金融の状況

(企業の景況感)

短観調査結果(3月)にみる県内企業の業況は、製造業でIT関連需要の調整長期化等を背景に悪化したものの、非製造業では各種合理化策等の奏効により改善したことから、全産業では僅かながら改善した。また、先行きについては、非製造業が横這いの中で、製造業で在庫調整の進捗を背景に改善を見込んでいることから、全産業では改善予測となっている。

(金融機関の貸出態度判断、金利水準判断、資金繰り判断)

このような景況感の下、貸出態度判断をみると、金融機関による融資選別の厳格化を背景に、業況不芳先を中心に悪化の方向にあるが、大手金融機関破綻時(97/11月)直後にみられたような急速な信用収縮の状況はみられていない。この間、金融機関が信用リスクに見合った付利方針で臨んでいる中、金利引上げを強いられている先が目立っている。

貸出態度の厳格化や売上減少を背景に、資金繰りは、引続き「苦しい」と判断する先が目立っている。しかしながら、企業では、不稼働資産の処分や有利子負債の圧縮、系列企業のグループ資金の活用など、資金効率の向上に注力しており、一部に判断を改善させる先も散見されている。

2. 神奈川県内の地域金融機関におけるB/S、P/Lの変化

県内本店所在8信金の預貸率は振れを伴いながらも低下傾向を辿っており、特に、限界預貸率をみると、2000年度は初めてマイナスに転化した。一方、預金に対する有価証券および余資の比率はともに上昇傾向を辿っている。

3. 貸出伸悩み(減少)の背景

(1) 不良債権処理に伴うリスクテイク能力の低下

過去10年間における不良資産等処理額はコア業務純益累計の7割程度に相当。これに対応して、債券・株式等有価証券の益出しで最終利益を計上してきた。最近では、景気の低迷により取引先企業の経営が不安定になる中、不動産価格の下落に伴う担保の目減りを背景に金融機関はリスクテイクに慎重になっている。

(2) リストラの進捗等に伴う営業窓口・顧客接点の縮小

県内信金の業務粗利益は98年度をピークに減少傾向にある(2000年度はピーク比6%)。この間、経営効率化に向けて、経費を抑制してきているものの、改善は遅々。

具体的な経費削減努力をみると、営業店職員数は1994年度をピークに1割強減少。また、物件費削減の観点から、店舗数も削減している(96年度<ピーク>:344店 2000年度:333店)。このように、県内の地域金融機関は、経営リストラの過程で顧客接点を縮小させてしまった。

(3) 業種別貸出からみた融資姿勢

直近7年間における業種別貸出をみると、製造業が純減している一方、比較的審査能力を必要としない不動産業やサービス業中心に増加。この間、個人は住宅ローン中心に増加。

この結果、金融機関では、「審査能力の向上が進まなかった」との反省の声も聞かれている。

(4) 担保・保証主義の継続

不動産担保を中心とする物的担保貸出は、93年度をピークに不動産価格の下落に伴い低下傾向を辿っている。一方、これを補完するかたちで、信用保証協会保証付融資のウェイトが上昇しており、特に足許では、99年度からの経営安定化資金の取扱い開始に伴いそのウェイトは急上昇している。このようにリスクテイク・審査能力が低下している金融機関では保全重視の貸出姿勢を継続している。

4. 金融仲介機能の再生に向けた課題

(1) 企業財務のディスクロージャー体制の整備

貸出減少について、金融機関サイドからは、「中小企業向け貸出は、財務諸表の信憑性に欠け、企業の実態把握にコストが掛かるため、営業店人員を圧縮している状況の下ではなかなか対応が困難である」といった意見が聞かれた。また、金融機関が取引先企業の信用リスクを評価するうえでは、財務内容などが不透明なほど、不確実性が高いため、より高いリスク・プレミアムを求めることとなる。言い換えると、企業にとっては、企業財務の透明性を高めることが自らの資金調達コストを引き下げることにつながる可能性が高い。

(2) 企業とのコミュニケーション強化による経営実態の把握

一方、金融機関サイドの問題点としては、効率化を進める過程で顧客との接点を狭めてしまった結果、いざ新規融資先開拓に注力しようと思っても、審査担当者や営業推進担当者にスキルやノウハウの蓄積がない点である。地域金融機関の今後の課題は、経営効率化を進めながらも、企業の懐に入って、「(基準を甘くするのではなく)その企業の信用リスクを低下させるためには、現在の経営内容をどのように改善する必要があるのか」という観点から、一緒に問題の解決に当たる姿勢、まさしく経営コンサルタント的な役割を果たすとともに、そこで養った企業を見る目を審査能力の向上につなげていくことであり、こうしたノウハウの蓄積が中長期的にみれば金融機関の競争力強化につながってくると思われる。

(3) 金融機関貸出(間接金融)の限界と県内におけるベンチャーキャピタルの動き

地元金融機関のヒアリングによると、「既存貸出先に対する融資だけでは先細りであり、新規企業・産業の育成が必要」との認識にあるものの、リスクが高いことから、新しいビジネスやベンチャー企業等の投資・育成にまで踏み込めないというのが、金融機関の本音。

こうした金融機関貸出(間接金融)の限界を打ち破る動きとして、神奈川県内では、先駆的な動きとして、県内の新興起業家6人が合計140億円の個人資産を提供し、投資事業組合を設立。同組織は、従来の官主導とは異なり、民間企業が支援していく点が特徴である。

また、直近の動きとしては、産・学・官をコラボレートしたインキュベーションセンター構想も出てきている。

いずれにせよ、構造改革が進む過程においては、「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」が流動化し、その中で、地域金融機関も従来の枠組みを打ち破り、企業と金融機関の真のコミュニケーションが図られていけば、金融仲介機能が再生されていくのではないかと考えている。

以上

質問者：高千穂大学 宮坂恒治氏

質問

1) 中小企業には、ピンからキリまである。ピンの方は銀行からみて「貸したいが借りない」だろうが、それ以外は「借りたいが借りられない」現実がある。ノンバンクの融資や高利金融が伸びているのはその現われと思う。これは中小金融の責務の放棄と見られないか。

2) 「ベンチャーは育つもので、育てるものではない」のではないか。既存中小企業の試行錯誤から発明発見が生まれるので、ITバブルのように特定分野を決めて資本供給をしても成果は得られるのか。

3) 地銀は「私鉄と同じ」との発言にみられるように、グローバリズムとは無縁である。BIS規制は大銀行向けのものとして、地域金融機関向けの規制(マニュアル)との二元化が必要と考えるが如何か。

回答

1) 中小企業のうち、銀行融資が受けられない中小企業には、それなりの理由があると考えられる。借入にあたっては、事業の先行き見通しや返済計画の妥当性等のほか、企業の財務内容の透明性を高めるなど、企業側の努力も必要であろう。

2) 中小企業の試行錯誤から生まれる発明や新技術について、適正に評価できる能力が現時点で民間金融機関に備わっていないために、資本供給を受けられないといった問題があるが、こうした金融面からの制約を民間企業の設立したベンチャー支援組織が補完していくことに期待している。

3) 現在、金融庁では、中小・零細企業の経営実態の把握向上による適切な検査の運用確保を目的に「金融検査マニュアル別冊(中小企業融資編)」を取り纏めており、実質的にダブルスタンダードに近い枠組みになると考えられる。しかしながら、地域金融機関において、より重要なことは、新設されたマニュアルにより自己査定を甘くするのではなく、企業の懐に入って、「その企業の信用リスクを低下させるために、経営内容をどのように改善する必要があるのか」という観点から、経営コンサルタント的な役割を果たしていくことであろう。