

## リレーションシップバンキングと「コミットメント関係」

信金中央金庫総合研究所 澤山 弘

### < 報告要旨 >

金融審議会答申「リレーションシップバンキング（以下、RB）の機能強化に向けて」は、RBの本質を、長期的に継続する関係に基づき借り手の定量化が困難な信用情報を蓄積することによって、「情報の非対称性」に基づく「エージェンシーコスト」が軽減されることにあるとしている。

本報告では、地域金融機関と中小企業は、長期的な信頼関係を築くことによって、互いに「取引コスト」を低減していくことを目的としながら、「機会コスト」に対する対価を支払いつつ維持している「コミットメント関係」にあると捉え、その維持強化こそ、RBの機能強化に他ならないとする議論を提起してみたい。

「コミットメント関係」とは、「他に良い利益を与えてくれる相手に簡単に乗り換えるのではなく、その他の相手から得られる利益を犠牲にしてもこれまでの相手との関係を続ける」こと（山岸俊男『信頼の構造』[1998]）であり、これは、取引に伴う不確実性を低下させ「取引コスト」を節約させる利益をもたらすが、他方では、「別の行動に乗り換えたら得られるはずの余分の利益」を失うという意味での「機会コスト」を生み出す。具体的に言えば、中小企業に円滑な資金供給という安心を与えている地域金融機関には、大企業などに乗り換えないでいることで「機会コスト」が生じているといえる。

また、「(ネットの)機会コスト」=「別の行動からの利益」-「現在の行動から利益」と図式化すると、「機会コスト」が極端に増大すれば、「別の行動」に乗り換え、「コミットメント関係」を緩めるほうが有利になるともいえる。バブル期に一部の地銀などが東京などでの貸出に走ったことはその典型例であったといえよう。

近年、「現在の行動からの利益」が、不良債権処理費用の増大によって大きく減少しているため、「機会コスト」が増大しているように思われるが、地域金融機関と中小企業が「コミットメント関係」を維持していくためには、互いに対価を支払いながらその増大を食い止めていく必要がある。RBの機能強化にあたって求められる「コストの共同負担」も、この観点から説明することで説得力を持ち得るのではないか。

## < 討論者からのコメント >

成城大学 村本 孜

1. 澤山報告は、2003年3月金融審議会報告「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」報告を取り上げ、その「2.(2)コミットメントコストの顕在化」という部分で取り上げられたコミットメントについて、山岸俊男『信頼の構造』(1998)にしたがい、「コミットメント関係」をキーワードに整理し、同報告書の意義を評価したものである。同報告書では、地域金融機関が、地域に存在する以上、金利水準からは正当化できない信用リスクの負担、地域における悪評の発生を恐れた問題の先送り、採算性を離れたサービスの提供、というコミットメントコストを負担することになり、その負担を抑制することが必要とした。

澤山報告は、このコミットメントコスト負担は、リレーションシップバンキングに不可欠といっても、それが地域金融機関の宿命というだけでは、コストの共同負担が必要といっても納得しがたいので、むしろ地域金融機関と中小企業が相互にコミットし合い、コストも負担し合うことで成り立つコミットメント関係であることの理解を求めることが重要と指摘している。

その上で、コミットメント関係は取引コストの節約をもたらす一方で、機会費用を生み出すので、この機会費用が大きいとコミットメント関係を崩す方が有利となるはずで、現状では不良債権処理による収益減少があるため機会費用が増大して、地域金融機関と中小企業との関係は弱くなると指摘し、その打破のためにリレーションシップバンキングが必要となるとの認識から、金融審議会報告は正当化されると論じたものと理解される。

2. 澤山報告は、金融審議会の論理構成ないし結論を補強する理論的整理を行なったものと考えられ、その点で評価されよう。とくに、地域から離れられない使命共同体にある協同組織金融機関にとっての理論的基礎を与えている。しかし、これだけで、リレーションシップバンキングが正当化されるものではなかろう。たとえば、Boot[2000]は、リレーションシップバンキングの負の側面として、soft-budget constraint problem と hold-up problem があることを指摘している。前者は、リレーションシップバンキングにおいて生じがちな「追い貸し」の問題があることであり、後者は金融機関が独占的情報をもつことから借り手の側で経営改善のインセンティブが働かず、金融機関側も企業から逃げられないという問題である。澤山報告が指摘するコミットメント関係の整理からして、このような問題はいかに整理されるのであろうか。

いずれにせよ、地域金融機関がリレーションシップバンキングを基礎にする以上、その理論的基礎の整理は不可欠であり、澤山報告の指摘は重要といえよう。

## < 討論者のコメントに対する回答 >

### ( 1 ) soft-budget constraint problem

確かに、経営が悪化した企業から追加的な融資要請を受け入れて安易に事後的救済を行うことは、企業の再建への取り組みを不完全なものにし、モラルハザードを生じがちである。

しかし、わが国で「追い貸し」が生じがちだったのは、引当不足が許容されている限り、最終破綻を「先延ばし」することに利益があったからであった。しかし、金融検査マニュアルに基づき厳格な査定が適用されている今日では、引当率の上昇により、当該企業に対する限界利益率はマイナスに転化するので、この面からの「追い貸し」の誘因はなくなってしまう。にもかかわらず、続けられているとすれば、それは、地域に対する評判を維持したい（風評リスクの回避）といった要因によるものだろう。

この点について、「コミットメント関係」論は、「他に有利な行動の存在」や、「機会コスト」の算定を求めており、やみくもな「地域貢献」ではなく、地域の預金をあずかる金融機関としての最適な行動を冷静に考えていくことに役立つものと思われる。

### ( 2 ) hold-up problem

これは、単一金融機関が情報を独占している場合には、大きな問題となる。金融機関は独占的な立場を利用して不当な金利設定をしたり、新規融資を拒絶したりすることも可能となるからである。実際、イギリスでは8割方の中小企業が単一金融機関との取引を強いられており、その弊害が指摘されている。

しかし、わが国の場合には、一般的には、複数金融機関による過当な貸出競争が繰り広げられていると言ったほうが、より実態に即しているのではないか。

この点で、「コミットメント関係」論は、むしろ企業の側に「他（の金融機関）への乗換え」誘因が、常に「機会コスト」として存在していることを指摘しており、親身になったアドバイスなどリレーションシップバンキングの強化によって、企業の側の「機会コスト」の増大を抑えていくことの重要性を指摘している点に特徴がある。

## < フロアーからの質問とそれに対する回答 >

質問者：堀江康熙(九州大学)

質問：結論として、RBの機能強化と、収益機会の拡大を目的とした創業支援などによる新規貸出拡大の重要性が指摘されているが、relationship banking は、長い付き合いを重視するものであり、新規取引の強化とは結びつかないはずである。両者は別のものではないか。

回答：まさに、ご指摘のとおりである。「創業・新事業支援」は、「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」の筆頭に掲げられているが、長期継続的な取引を旨とするリレーションシップバンキングそのものからは説明しづらい。

その点、「コミットメント関係」論では、「現在の行動（既存の取引先に対する融資）」での「機会コスト」が増大している状況において、「別の行動」を考える際の選択肢の一つとして、「創業・新事業支援」を位置づけることができると考える。（この場合には、同じ地域における融資活動の中で、「他に有利な取引先」を探すということになる。）