

1970年代における都銀と信金の競争激化とリレーショナルシップバンキング

中央大学大学院生 新井大輔

わが国でリレーショナルシップバンキングの問題が広く注目されるようになったきっかけは、2003年の金融審議会報告書「リレーショナルシップバンキングの機能強化に向けて」である。しかし、本来リレーショナルシップバンキングは中小企業金融と切り離し得ない関係にあり、従来からマクロ経済の状況や金融機関相互の競争、金融行政といった経済環境の影響を受けながら、歴史的、具体的に存在してきたものである。それにも拘らず、これまで日本のリレーショナルシップバンキングを歴史的に分析した研究、あるいは中小企業金融の歴史をリレーショナルシップバンキングという視点から分析した研究は少ない。

本報告の課題は、1970年代の半ばに大都市の信金がリレーショナルシップバンキングを強化していくプロセスを、当時の経済的背景から説明することである。具体的には、日本経済が低成長へ移行する中で生じた、都銀の中小企業・個人向け貸出市場への参入による競争激化と、大都市における信金の渉外活動の強化との関係を明らかにすることを通じて、この時期のリレーショナルシップバンキングの特徴を浮き彫りにする。

本報告の主要な結論は以下の通りである。この時期に信金における渉外活動の強化を促したのは、都銀による個人・中小企業取引への参入であったが、その中小企業とは、主として「上層」の中小企業であり、小零細企業は依然として信金など中小企業専門金融機関における独自の貸出先として残されていた。また、消費者金融市場は当時成長が見込まれる分野であり、競争が激化する中でも信金が取引を拡大していく余地は十分にあった。従って、このような状況下で、信金が小零細企業・個人取引を推進していくのに最も相応しい渉外戦略・渉外体制を採ることは、自然なことであったと言える。すなわち、都銀のようなネームバリューを持たない信金にとって、小零細企業取引と個人取引を推進するのに最も有利な渉外活動の形態は、狭いエリアに店舗を集中させた上で、足を使った高密度な渉外活動を展開することであった。つまり、都銀の参入攻勢のあり方に強く規定された形で、小零細企業と個人に対する渉外活動が強化されたということが、この時期の信金におけるリレーショナルシップバンキングの特徴である。