

中小企業金融におけるリレーションシップバンキングの展開

—1970s、1980s を中心に—

名城大学 新井大輔

本報告の目的は、第一に、1970年代以降、大都市において都市銀行（以下都銀）が中小企業分野へ本格的に進出したことによって、中小企業金融市場に大きな構造変化が生じ、その結果信用金庫（以下信金）のリレーションシップバンキングが強化されたことを説明することである。

都銀の進出には二つの画期がある。一つ目の画期は1970年代半ばである。この時の進出は中小企業の「上層」への進出であり、それを受けて信金は店舗周辺の零細企業への渉外活動を徹底し、リレーションシップバンキングを強化した。二つ目の画期は1980年代前半であり、都銀の貸出先企業は零細企業にまで拡大された。その結果、信金の貸出先と都銀の貸出先は本格的に競合することとなった。その中でも信金は引き続き1970年代と同様のリレーションシップバンキングを展開し、1980年代後半のバブル期においても基本的にそれを堅持した。

また、本報告の第二の目的として、本パネルの趣旨に従い、報告者の議論が依拠している「通説」を、中小企業の側から検証する。通説とは、もともと都銀にとっての中小企業は、金融緩和期における限界的な融資先でしかなかった（「金融の二重構造」）が、1970年代以降の「大企業の銀行離れ」などを背景に、恒常的な貸出先として定着していったというものである。本報告は1970年代以降を対象としており、通説を直接検証することはできないため、ここでは1970-1980年代を通じた都銀の進出後に、各業態の貸出先中小企業に規模的な階層性が存在するのかどうかということに問題を絞る。

具体的には、1990年の名古屋における中小企業の取引先金融機関を分析する。資料は名古屋商工会議所が編集した企業名簿である『名古屋商工名鑑』（1991年版）を用いる。分析の視点は、金融機関を3つのグループ（東海銀行、その他の都銀、地域金融機関）に分け、各グループの取引先中小企業の規模別構成比を見るというものである。結論的には、各グループの間には一定の規模の階層性が見られた。

上記の通説の評価は、佐藤報告における同資料1967年版の分析結果と突き合わせ、この資料の持つ限界（最大で2行しか記載できない、記載されている金融機関がメインバンクかどうか分からない、さらには融資を受けているかどうか分からない等々）も考慮に入れた上で慎重に行う必要がある。しかし、本報告の分析結果である、規模の小さな企業ほど地域金融機関を取引先とする比率が高いという傾向が、規模の小さな企業ほど都銀の貸出先になりにくいことを意味するならば、それは通説を間接的に支持するだろう。