

イギリス中小企業金融における銀行の役割*

今 喜典*

1. はじめに

イギリスの中小企業金融は大きく変わりつつある。とりわけ銀行の中小企業向け取引の変革はめざましい。イギリスの銀行は短期金融に重点を置く商業銀行主義の伝統が強く、産業との間に距離を保つのが慣習的な態度であった。それが借り手顧客と銀行とのより密接な関係を強調するようになったのである。

この変貌は、ひとつには借り手である中小企業がイギリス経済において重要性を高めたことを反映している。英国の中小企業は長期的な低落傾向から転じて、ここ20年ほど着実に拡大の波に乗って来た。他方、銀行業において80年代は金融自由化がそれまでの安定した構造を大きく揺さぶった時期であった。自由化の最も重要なインパクトは銀行間の競争の激化をもたらしたことである。この結果、主要銀行において従来はほとんど重視されていなかった中小企業取引が、銀行の経営戦略の上で注目されるようになったのである。

イギリス中小企業金融のこのような変化は、銀行と借り手企業との関係を規定する要素を考察するうえで興味深い材料を提供している。このノートでは、とくに80年代後半以降のいくつかの調査や研究のレビューと若干の統計的指標の整理を行う。とりわけイギリスの中小企業と銀行の取引関係の“実態”をなるべく具体的に紹介することに重点を置く。最後に、これらの事実からイギリスの中小企業と銀行との関係の特徴をどのように理解できるかについて、簡単にコメントする。ファイナンスギャップの解消、サービスギャップの存在、そして長期的銀行顧客関係の可能性という3つの論点を取りあげる。

まずはじめに、背景となるイギリス経済における中小企業の地位の変化と銀行業をとりまく環境の変化を簡単に紹介しよう。

1-1. イギリスの中小企業

イギリス経済における中小企業の比重は国際的に比較して決して大きな方ではない。アメリカ、日本、ドイツ、イタリアなどは歴史的にみても戦後の早い時期から中小企業保護育成政策を実施し、その成長に努力を傾けてきた。これに対してイギリスでは、重工業の国有化政策にみられるように、むしろ工業での規模の経済の達成に力を入れ、企業の合併などが続いた。中小企業を助成する政策に見るべきものは少なかった。¹⁾

* 本稿は青森公立大学海外研修計画による英国滞在中(ロンドン大学SOAS)の研究成果の一部である。本研究において、坂本信之氏(英国日立クレジット)、G. Jennison氏(同)、横尾修氏(大阪ガス)、D. Swallow氏(Barclays Bank)、E. Gummers氏(Rowe and Maw)の各氏より多くの御教示とご支援をいただいた。記して謝意を表したい。

1) 近年のイギリス中小企業の全般的動向については、Stanworth-Gray(1991)の第1, 2章および、Dunne-Hughes(1992)がある。また邦文で利用可能なものとして三井(1991)、フランス・銀行金融事情研究所編(1989)などが参考になる。

しかし、1970年代初期から、製造業において中小企業の長期低落傾向が底を打ち、逆に増加し始めるようになる。この増加の動きは製造業に限らず、非製造業でも確認され、全産業的な現象である。中小企業の増加は、それが雇用へ与える効果によって大きく注目された。大企業における雇用減少と対照的であったからである。²⁾

イギリスの中小企業数の増加の特徴の一つは、比較的規模の小さい企業のウエイトが高いことにある。企業の数こそ多いものの、中小企業の生産額のGDPに占める比率は、日本やドイツに比べて低い。また、自営業の割合が多いことも特徴としてあげられる (Department of Employment (1993))。

中小企業増加の原因については、多くの経済的な変化が指摘されている。代表的な要因として挙げられているのは、以下のようなものがある (Stanworth-Gray (1991)、第4章)。

- (1) 生産技術の性格が変化し、規模の経済が低下した。中小企業に有利な伸縮的専門化の利益が強くなるタイプの生産物と生産方法が発達した。
- (2) 所得水準の上昇が、需要の多様化をもたらし、とくにサービスへの需要が増加した。サービス生産においては規模の経済が小さく中小企業が有利である。
- (3) これまでの大企業の組織拡大が行き過ぎであって、その修正として核となる事業への集中化が進行している。具体的には内部生産から外部発注へ、また常用雇用からパートタイム雇用への切り替えなどが進んだ。

ここで注意しなければならない点は、この増加傾向があらわれるのは60年代後半からであり、70年代後半から80年代初頭にかけての中小企業支援政策の強化期より以前に既に始まっていることである。金融面、訓練面などで、多くの支援政策が80年代に入って次々と実行に移され、中小企業をとりまく環境は好ましい方向に変わった。これらの政策は、中小企業の新規設立や既存企業の成長促進にかなりの効果をもったと考えられる。しかし自律的な中小企業勃興の動きはそれ以前から具体化していたのであり、支援政策はこれの後押し要因として作用したと見ることができるであろう (Dunne-Hughes (1992))。

1-2. 銀行の構造変化

イギリス銀行業の産業構造的な特徴はその著しく高い集中度にある。国内で銀行として活動しているのは20行 (除イングランド銀行銀行部) にすぎず、しかもその中で4大銀行 (National Westminster, Barclays, Lloyds, Midland) の地位が隔絶している。これらの大銀行の圧倒的な力は、60年代末に確立した。地域的に活動していたいくつかの銀行も、4大銀行に買収されるか資本提携関係を強めるなどし

2) 政府の見解および雇用の動向についてはEmployment Department (1993) 参照。アメリカにおいて中小企業の雇用創出効果を強調したのはBirch (1980) で、彼は大企業での雇用減少と対比し中小企業増加が雇用の増加をもたらすことを示した。この研究は世界的に大きな反響を呼んだが、その主張については労働経済学者による批判的な検討がある。たとえば、Loveman-Sengenberger (1990) を参照されたい。

たのである。この結果、銀行業における競争の程度が低下することになるのは避けられなかった。³⁾

この時期、大銀行はとくに中小企業向けに特別に目標を定めた金融サービスの提供は行っておらず、伝統的な当座貸越による通常の貸出業務と、小切手の決済という一般的な企業取引であった。預金市場、モーゲッジ市場などでも金利規制が強く、全体として、寡占的性格であった。この体制に変化が生じるのは、70年代末からであるが、そこでは2つの要素が注目される。

第1は、大企業取引における貸出競争の激化である。大企業は銀行借入を減らし、社債やCPなど直接金融への依存を強めていた。供給面でも外国銀行からの競争は一段と激しくなり、これを反映して、大企業取引においての利鞘は大きく低下してしまった。銀行は、これにかわる市場としてモーゲッジ取引や消費者金融に取り組むようになった。

第2の変化は80年代の金融自由化という大きな制度的変化である。保守党政権のもとで、1979年に為替管理の廃止、1986年には新たな「金融サービス法」の制定による金融サービスの境界の廃止と一連の金融規制緩和が続いた。「金融革命」が生じたのである。これらの規制緩和により、建築組合が中小企業向けの小売銀行取引に参入するなど、一挙に競争的な市場へと突入したのである。建築組合は小売預金市場でも金利競争を開始し、商業銀行との間の競争が強まった。また中小企業のウエイトが大きい地方の金融市場においては、地域の銀行が中央の大銀行と資本的な関係を解消し、独立性を強める動きが高まったことも競争的傾向を促進した (McKillop-Hutchinson (1992) 2, 3章)。

競争の激化は主要銀行の利鞘を低下させた。イングランド銀行の推計によると、純利子スプレッド (net interest spread: 有利子資産金利マイナス預金金利) は1980年代の間に、3%台から約2%に低下している。また銀行にとって大きな収益要因である無利子預金の割合の減少したことが利益を悪化させた。実際、純利子マージン (純受取金利/利子稼得資産額比率) を測ると、同じ時期に約7%から4%に低下している。銀行業は産業構造的には、典型的な寡占であるにもかかわらず、行動面では競争がかなり活発になったことがこれらの数値からうかがえる。⁴⁾

イギリスの銀行の貸出態度の伝統的な特徴にも注意しなければならない。それは「産業銀行」の伝統の欠如である。銀行経営のうえで預金の保護という目的が前面に出て、貯蓄を産業投資に移転するという視点が薄いことである。このため産業の要請に応える態勢に欠ける、すなわち長期の資金需要への対応、産業の問題を借り手と共有する意識、そして専門的知識が不十分と言われる。これらはとりわけ中小企業の設立と成長にとって重要な条件である。さらに付け加えると、イギリスの大銀行が全国的な集中のため、経営戦略が中央で決定されることも、地域の経済への依存度が高い中小企業にとって不利な要因としてはたらいと見える。⁵⁾

3) McKillop-Hutchinson (1990) 第2章。またこの頃、外国銀行やマーチャントバンクなどいわゆる secondary banking の活動も活発になったが、これら参入者の活動は海外取引や大企業向けの貸出に重点があり、中小企業貸出の側面においては大きな意味はもたなかった。また建築組合は、50年代から住宅金融において活発な全国展開を行っていたが、企業向け貸出には参加できなかった。

4) Bank of England (1991)。なお、この論文では銀行行動の競争性の程度と性格に関してコンテストタビリティの考えを応用した検討を行っている。銀行業務分野と金融商品に注意して区分したうえで、各市場の競争性の程度を検討し、その結果、総じて各分野、各市場ともコンテストタビリティは高いと述べている。

5) この点については Stanworth-Gray (1991) の第4章、および Hall (1989) が参考になる。

1-3. 政府の金融的支援の経緯

現在の中小企業と銀行の関係の基礎となっているのは、このように80年代から顕著に競争性を強めた市場構造に加えて、同じく80年代以降から導入が始まった政府のさまざまな金融面での中小企業支援政策である。これらの支援政策は、イギリス中小企業金融の弱体性についてのそれまでの長い論議から生まれた。それらの論議は、中小企業金融の問題点を指摘し、必要な支援制度を検討したいくつかの政府の委員会の報告にあらわれている。

1931年のマクミラン委員会報告では、資本市場においての中小企業に対する資金供給の不十分性が指摘され、これはエクイティギャップの存在と呼ばれた。それ以来、中小企業金融のチャンネルが弱体であることが大きな問題となってきた。⁶⁾

エクイティギャップの問題は、戦後の1970年に提出されたボルトン委員会報告でも同じように取り上げられた。さらにボルトン委員会はこのほかに、銀行借入れに代表される負債形態での資金調達における問題点にも注意した。とくに、銀行からの貸出供給の量的な制約、すなわち信用割当ての存在と当座貸越に依存する貸出の満期の短さを問題にした。これはエクイティギャップに対応して負債ギャップということができ、両者をまとめてファイナンスギャップという。

それに続く1980年のウイルソン委員会報告では、外部からのエクイティ形態での調達が困難なことのほか、小企業の貸出における不利な条件に注意している。すなわち、借入れ金利が相対的に高いことに加えて、担保要求も厳しいと指摘した。委員会報告ではこれらの不利な条件は必ずしも中小企業に対する偏見によるとはいえないとしながらも、銀行が審査において過度に慎重であると判断している。この判断に基づいて、報告は状況を改善するため融資保証制度の設立を勧告している。⁷⁾

このような論議を踏まえて、中小企業金融を支援するいくつかの制度が成立した。その中で、銀行貸出に直接にかかわる政府の市場介入としては、1981年に発足した中小企業向けの融資保証制度 Loan Guarantee Scheme がもっとも重要である。これは貸出供給の促進を目的に、銀行の負担する信用リスクを軽減する制度である。⁸⁾

この制度は、政府(現在の所管は雇用省、86年以前は貿易産業省)が銀行貸出の85%(93年以前は70%)を銀行に対して保証することを内容とする。借入れ企業が返済不可能となる場合は、銀行は残りの15%の損失を負担するだけでよい。企業はこの保証を得るため、借入額の1.5%の保証料(87年から93年までは2.5%、それ以前にも5%、3%と変化している)を政府に支払わなければならない。また制度の対象となる企業は、有望な事業計画をもちながら、担保不足のため通常の商業ベースの借入れを受けられない中小企業(従業員200人以下)に限定される。融資のタイプは中期(2-7年)貸出であり、保証額は

6) McMillan (1931)。邦訳『マクミラン委員会報告書』404項参照。ただし、当時論議の対象となった資金規模は、現在の論議に比べると相対的にかなり大きく、中規模企業の発展が課題として注目されていたといえよう。

7) Wilson (1979)。邦訳『ウイルソン委員会報告』付録参照。

8) 中小企業金融支援制度としては、このほか投資家向けに中小企業投資を奨励するための税制上の優遇措置である Business Expansion Scheme (ただし1993年で廃止し新制度発足)、失業者の起業を促進するための助成 Enterprise Allowance Scheme、また中小企業向け投資会社 3i、地域の経済開発の一環として中小企業に投融資する Development Agency、Enterprise Board などがある。

25万ポンド(93年以前は7万5千ポンド)を限度とする。

この融資保証制度の一つの特色は、借り手に対する条件がゆるやかなことにある。借り手の個人保証、自己資金、また過去の事業実績などは応募に際して要求されない。このため新規設立企業の申し込みも多い。

制度の運用状況をみると、実施件数は90年初頭で年間約3000件、また1件あたり金額は平均約2万5千ポンドである。保証総額は中小企業向け貸出残高に対して約0.2-3%に過ぎず、量的には大きいとはいえないであろう。実際、National Economic Research Association(以下NERA)(1989)によると、銀行はこの制度を限界的な借り手に対する手段として認識しているという。⁹⁾

しかし、同時にNERA(1989)は、この制度の有効性を数量的に検討し、政策効果の存在を認めている。そこでは制度の効果を、「この制度がないときに利用可能な資金額」を基準に制度による付加的な獲得額(金融的付加額)を定義し、その大きさを調査した。その結果、資金的な意味で付加性の存在を確認し、また雇用など実物の意味での経済的付加性も部分的に存在することを示している。

2. 中小企業資金調達の特徴

2-1. ストック面

企業の資金調達において銀行が果たしている役割を明らかにするため、中小企業の財務構造の特徴を統計的に把握しよう。企業の保有する資産がどのような資金源泉によって裏付けられているかを、ストックの面とフローの面からさぐる。

『ビジネスモニター』の企業金融シリーズは広範な企業を対象に、規模別の財務データをまとめている。そこでは使用資本の規模によって上位2000社を大企業とし、それ以外はすべて中小企業とする。大企業については全社、中小企業については300社から1社を選び集計した数値を使用する。¹⁰⁾

まず、バランスシートの情報を利用して、負債資本構造のストック面の数値を整理すると「表1」を得る。その特徴は次のようにまとめることができる。

- (1) 中小企業で自己資本比率の割合が低い。
- (2) 固定資産の割合が中小企業において低い。これに見合う形で中小企業の固定負債および自己資本比率の合計が低い。
- (3) 中小企業において、流動負債に占める銀行からの短期借入の割合は高くはない。(大企業についてのデータは掲載されていない)
- (4) 流動負債項目では企業間信用の比重がもっとも高く、約40%を占める。ついで銀行借入、関連企業からの負債などとなっている。
- (5) 企業間信用のネットの与信、受信をみると、中小企業においては、与信超過である。とくに製造業

9) 保証件数、保証総額、その中小企業向け貸出残高に占める比率はBritish Bankers Association(1993)のデータによる。94年以降の制度変更の内容は、93年秋発表の予算案による。

10) Central Statistical Office(1987-90)。Hughes(1992)は1987-89について同様のまとめを行っている。なおここでは80年代後半からの状態に注目しているが、1980年代半ばまでの中小企業の資金調達に関する研究のサーベイとしてHall(1989)がある。

において大きな値となっている。

以上の特徴のほかに、Hughes (1992) は、その他のデータも利用して、銀行関連の項目についてより詳細に検討し、次の性格を指摘している。それによると、

(6) 中小企業は銀行からの短期借入のウエイトが相対的に大きい。製造業で11.3%、非製造業で11.0%である。これに対して、大企業はそれぞれについて6.1%、4.4%に過ぎない。

(7) 中小企業は長期銀行借入への依存率が低い。製造業において3.2%、非製造業で6.3%である。これに対して大企業はそれぞれ11.5%、15.4%である。

表1 規模別主要バランスシート項目（対総資産比率、1987年-90年平均値）

	製造業		非製造業	
	小企業	大企業	小企業	大企業
固定資産	32.1%	45.6%	30.9%	61.0%
流動資産	67.8	54.0	68.9	38.9
企業間信用	29.7		23.9	
流動負債	54.6	37.8	62.0	31.3
銀行借入	11.1		11.3	
企業間信用	20.4		21.1	
固定負債	6.5	14.4	10.6	17.7
自己資本	38.1	47.8	27.9	51.0

資料出所：Central Statistical Office, "Business Monitor MA3" より作成。

2-2. フロー面

『ビジネスモニター』からは、ストックデータに加えて各年のフローの資金調達手段と用途を区分したデータも得ることができる。これらはストックデータよりも企業の行動の変化の方向を敏感に反映している。またストック変数より長い時系列データが利用可能になるという利点がある。主な変数について総資金調達額に対する比率を求め、「表2」として示した。1980年代の約10年間の特徴的な変動を企業規模によって対比すると以下のことがわかる。

(1) 内部資金調達比率が、総体的に高い値を示している。製造業では大企業、中小企業をとわず平均すると60%台である。非製造業では平均的により低く、また大企業は60%台であるのに対し中小企業は40%台と、大企業に対する中小企業の格差がはっきり観察できる。

(2) 企業間信用は中小企業において一貫して高いウエイトを占めている。大企業はこの間、製造業、非製造業ともつねに企業間信用において受信超過であった。一方、中小企業は景気後退期には与信となっている。これは中小企業に対する代金支払いの遅延の影響とみられる。

(3) 銀行借入比率は業種を問わずおおむね10%前後と全体的に低い値で、また企業規模による大きな格差はみられない。

表2 規模別資金調達構成（対総資金調達額比率）

（製造業）

	内部資金		企業間信用（純与信額）		銀行借入	
	中小企業	大企業	中小企業	大企業	中小企業	大企業
1981	53.5%	54.5%	-12.0%		4.8%	
82	59.5	71.0	15.8	-2.6%	15.0	5.4%
83	42.1	77.5	9.7	-3.5	3.0	9.3
84	50.5	65.0	-12.4	0.2	9.1	8.3
85	49.2	101.7	-11.0	-1.1	17.0	-3.5
86	117.7	68.7	27.1	-9.1	-7.4	4.7
87	66.1	66.9	22.1	-10.0	3.3	1.4
88	67.4	60.2	12.0	-13.0	6.5	10.0
89	56.8	48.4	-6.2	-11.4	10.2	13.9
90	57.9	69.8	-9.7	-6.6	12.7	8.8
平均	62.0	68.3	3.5	-5.7	7.4	5.8

（非製造業）

	内部資金		企業間信用（純与信額）		銀行借入	
	中小企業	大企業	中小企業	大企業	中小企業	大企業
1981	36.9%	62.5%	-32.4%		7.7%	
82	51.2	60.5	8.5	-3.7%	30.1	6.4%
83	34.5	62.1	0.5	-11.9	12.9	9.0
84	25.4	65.0	-13.9	-3.3	21.5	7.2
85	46.2	77.1	-19.0	-0.5	20.1	6.0
86	68.7	63.7	-24.7	-6.3	1.8	1.0
87	55.6	50.6	11.4	-6.5	10.6	4.4
88	49.0	56.0	-13.7	-2.0	1.3	9.4
89	23.4	49.4	-17.8	-3.0	12.8	16.6
90	20.0	62.2	7.0	-6.1	14.9	2.6
平均	46.4	60.9	-9.4	-4.8	13.3	6.9

資料出所：Business Monitor MA3 より作成。

以上のような傾向は他の調査でも確認されている。サンプル企業の数の多い最近のアンケート調査として、ケンブリッジ大学Small Business Research Centre（1992）の報告がある。この調査は1990年に中小企業約2000社を対象に行われた。中小企業は、従業員規模500人以下によって定義されている。

これによると過去3年の間に外部資金を求めた企業は全体の65%である。その調達の手段は、60.6%

が銀行借入である。1年間に平均すると、外部に資金を求める中小企業は全体の約20%にすぎない。中小企業での内部金融の比重の大きいことがここでも裏付けられている。また、もし外部に資金を求めるとすれば、銀行が主要な資金供給源であることも確認できる。ただし、これらの数値は、企業数の比率であり、金額によってウエイトづけされていないことに注意しなければならない。

以上を要約すると、まず、絶対レベルでみて中小企業は内部資金への依存がかなり高い。ただしそれでも大企業と比較すると負債への依存比率がより高く、しかも短期負債への依存度が高い。負債の形態としては銀行借入が重要であり、特に当座貸越による短期借入の比重が大きいといえよう。ストックデータについての結果をまとめたHughes (1992)も同様に結論している。

ただし、中小企業団体であるForum of Private Businessによる最近のアンケート調査では(1992年実施加盟約6000社対象)、企業の長期貸し付けのウエイトの増加が見られる。長期貸し付けを利用する企業は全体の37%であり、金額ベースでも1990年に比べて30%の増加が報告されている。これは近年になってみられ始めた特徴的な変化の一つである(Binks, Ennew, and Reed (1993))。

3. 銀行における中小企業貸出の位置

3-1. 中小企業貸出額のウエイト

銀行の活動の中で中小企業はどのような位置を占めているであろうか。イギリスの中小企業は内部金融への依存の高さを反映して、決済サービスを利用するだけの場合も多い。したがって銀行にとって融資以外の活動、たとえば小切手利用からの手数料収入と預金獲得による運用資金額の拡大という目標の優先度はかなり高い。

それにもかかわらず、最も重要なのが中小企業への資金供給の側面であることはいうまでもない。前節でみたように、銀行からの借り入れが中小企業の外部資金調達の中で高いウエイトを占めているからである。中小企業向け貸出が銀行の貸出全体の中でどのような位置をしめているか、銀行側の資料からさぐってみよう。

イングランド銀行は1991と1992年に、7大銀行に対して中小企業貸出の状況報告を求めたが、その調査結果が公表されている。またBritish Banker's Association (1993)は9大銀行の中小企業貸出のウエイトについて、1990年からの数値を掲載している。¹¹⁾

Bank of England (1993a)によると、小企業口座数は410万(1993年2月)であり、貸出額は436億ポンドに達する。90年以降の不況のため、前回の調査時より数%減少している。イギリスでは当座貸越の形態による信用供与が多いが、企業のクレジットになっている預金口座が全体の67%で、増加傾向にある。残りがネットで銀行から借り入れている負債の口座で、この割合は減少傾向にある。この傾向は、現在の不況のため小企業の債務返済がすすんだことと、新規借入需要の弱いことの反映と理解される。企業規模に注意すると、売上100万ポンド以下の小規模企業でクレジットになっている比率が67%

11) Bank of England (1993a)。調査の対象行はBarclays, National Westminster, Lloyds, Midland, TSB, Scotland, Royal Scotlandの7行である。これらは中小貸出市場の80%をカバーしている。またBritish Bankers Association (1993)でカバーしている9行とは、BOEの上記7行プラスAbbey National, Standard Charteredである。

と高いのに対して、100万-1000万ポンドの比較的大きな企業で56%と低い。小規模な企業の方が外部資金への依存が少ない。

BOEとBBAのデータをもとに、銀行の国内民間貸出全体に占める、中小企業貸出金額のウエイトを計算して求めたのが「表3」である。この2つのデータは、時期と対象とする銀行に多少のずれがあるが、ほぼ同じ値であり、中小企業貸出は総貸出の約1/5を占める重要な企業取引となっている。不況が深刻化するとともに事業の停滞によって小企業の借入需要が低下し、また企業倒産の危険の高まりを警戒する銀行が貸出態度を慎重にしたことが、中小企業貸出割合の低下となって現れている。

表3 中小企業貸出のウエイト

	91年6月	92年11月	
BOE調査 ¹⁾	23.16%	21.53%	
	90年末	91年末	92年末
BBA調査 ²⁾	20.9%	17.8%	16.9%

注

1) Bank of England (1993a)。小企業(売上1000万ポンド以下)貸出残高データ。ただし7大銀行貸出総額はBritish Banker's Association (1993)より推計。

2) British Banker's Association (1993)表6-10による。ただし90、91年については、2行が200万ポンド以下を小企業とし、1行は非個人貸出をすべて含んだ数値である。92年は、非個人口座で、かつ売上高100万ポンド以下の企業を小企業として統一している。よって前年との比較は適切でない。BBAの中小企業の定義がBOEの定義より小規模の企業のみを対象としていることに注意が必要である。

3-2. 貸出の構成

借入のタイプを当座貸越とタームローンに分けると、中小企業の特徴の一つは当座貸越への依存が高いことである。最近のイングランド銀行の報告Bank of England (1994)によると中小企業では当座貸越への依存が負債の56%をしめている。これを、銀行全体の貸出に占める当座貸越の平均的な値である32% (91年末)あるいは28% (92年末)と比較するとかなり高い。¹²⁾

中小企業が当座貸越に依存する割合が高い背景は、この報告によると、中小企業が当座貸越では実際に使用する金額のみに金利を払えばよい、あるいは借入や返済を伸縮的にできる、さらに銀行からの干渉を受けにくいなどの特長があると認識していることによる。しかし、金利設定が市場金利に連動するベースレート型当座貸越では、金利変動リスクはすべて借り手が負担することになる。実際、1990年からの高金利時期には、借り入れ金利が急激に8-9%の水準から15%程度まで上昇し、金利負担の急上昇は借り手にとって大きな打撃となった。また当座貸越は本来的には、短期金融の手段であるはずにもかかわらず、長期的に底溜まり部分が残っている。このため、銀行や業界団体などはタームローンへの切り替えの必要性を主張しており、この方向は中小企業にも受け入れられつつある。

12) Bank of England (1994)。銀行全体の平均はBritish Bankers Association (1993)表1-10の、非家計むけ国内貸出(企業、自営を含む)における「当座貸越/総貸出比率」を計算した数値である。

3-3. 信用リスク

Bank of England (1994) によると、銀行は約450億ポンドの中小企業向け貸出に対して、30億ポンド以上の引き当てをここ2年半で行ったという。¹³⁾

銀行の不良債権の負担を、引当て金の数値から探ってみよう。各行のアンニュアルレポートから国内、国際、LDC貸出に区別した引当て金の様子がある程度うかがうことができる。ただし中小企業に限定したデータを得ることはできない。1992年について、国内引当て金残高/国内貸出残高比率をまとめたのが「表4」である。各行ごとに違いはあるものの、おおむね3%程度である。

表4 主要銀行の引当金/貸出残高比率 (1992)

Barclays	3.06%
Lloyds	2.72%
Midland	4.66%
National Westminster	2.9 %

資料出所：各行のAnnual Report (1992) による。

この比率は近年の不況を反映して、ここ数年傾向的に上昇している。この原因として大企業と不動産関係の分野の貸出債権の悪化が著しいという説明が多い。たとえばBarclays PLC (1992) によると不良債権の55%、問題債権の42%がこの分野の貸出であるという。注目すべきことには、アンニュアルレポートにおいてとくに中小企業の業績悪化に言及されている部分はない。この点からみると、たとえ中小企業の債務不履行率が平均的に高いとしても、それが最近の引当て金上昇の主要な原因とはいえないであろう。

中小企業の高い債務不履行危険は、銀行が貸出金利に高いマージンを要求したり、厳しい担保設定を要求する基本的な理由とされている。借り手の高い倒産確率、あるいは倒産にまではいたらないにしても低い収益性が、債務不履行の可能性の原因である。そこで消滅率と収益性の2つの側面にわけてデータを検討しよう。

(企業消滅率)

中小企業の高い倒産率を明らかにするため、すべての業種を包括的にカバーしているVAT統計によって、中小企業の開業率と消滅率の概要をみる。¹⁴⁾

登録と取り消しの移り変わりを示す「表5」によると、80年代を平均して企業の消滅率は、期初に存在する企業の約11%である。しかも、新規設立される企業も期初ストックに対して約15%という高率で

13) イギリスでの不良債権に対する引当ての慣行は、アメリカのように金利返済の停滞に定期的に連動しているわけではない。多くの銀行では、金利の返済遅延などの問題債権を直ちに償却することはしていない。業績の回復が疑わしいことが明確になって引当て金を積む。したがってこの数値は、不良債権の実態と同時に各行の判断と政策を反映した数値である。

14) VAT統計は業種の面で包括的であるが、その対象の限定にも注意しておく必要がある。まずカバーされる企業はある最低売上高を越えたものに限られる。またVAT取り消しの理由は必ずしも企業の失敗とは限らない。たとえば報告義務のある規模から変化したことによる免除、同一経営者の他の企業との合併などがある。

ある。このことから推測されるように、消滅する企業は、年齢の若い場合が多い。実際、VAT登録企業の寿命の調査によると、設立後2年で25%、4年で45%が消滅している。ただし、この消滅には、被買収と合併を原因とする場合も多く、必ずしもすべてが倒産ではない。

表5 VAT登録と取り消し

	年初登録総数	登録数(比率)		取消し数(比率)		変化(比率)	
1980	1289(千)	158(千)	12%	142(千)	11%	16(千)	1%
81	1305	152	12	120	9	32	2
82	1337	166	12	145	11	21	2
83	1357	180	13	145	11	35	3
84	1392	182	13	152	11	30	2
85	1422	182	13	163	11	19	1
86	1441	191	13	164	11	27	2
87	1468	209	14	167	11	42	3
88	1510	237	16	171	11	66	4
89	1576	255	16	172	11	83	5
90	1659	235*	15	185	11	50	4
80-90	1289	2147	14	1727	11	420	3

資料出所：Employment Department (1992) 表3a, b.*は制度改正。
比率は年初総数に対する比率。

表6 企業の収益

	88年	89	90	91	92
売上高収益率(%) ¹⁾					
小企業 ²⁾	8.9	7.5	2.4	0.3	-1.8
全企業	9.6	10.0	9.1	7.6	7.6
利子負担比率(%) ³⁾					
小企業	11.5	17.6	48.3	—	— ⁴⁾
全企業	14.5	18.5	24.8	28.8	27.9
借り入れ比率(%) ⁵⁾					
小企業	4.3	9.7	10.5	17.9	25.6
全企業	20.9	25.3	25.3	25.9	25.7

資料出所 Bank of England (1993b) 表H.

1) 税引き前営業利益。

2) 小企業：売上2500万ポンド以下、純資産1250万ポンド以下、従業員350人以下を満たす企業。毎年サンプルは約200社以上。

3) 粗支払い利子/税引き前利益

4) —は100以上を示す。

5) 借り入れ総額/総資産。

(収益性)

Bank of England (1993b) は小企業の収益率を調査した結果をまとめている。「表6」。これによると小企業の収益は、今回の不況から非常に大きな打撃を被っている。売上高収益率が90年には2.4%に低下し、さらに92年には全体として欠損の状態となっている。同じ時期の全企業平均が、不況にもかかわらず7.6%の水準を維持していることと比較して、その低収益性が明らかである。しかも、この時期、後ろ向き資金需要の増大もあり、借入比率が上昇している。この結果利益に占める支払い金利負担が急増し、さらに一層収益に圧迫を加えている。

Cosh-Hughes (1993) は『ビジネスモニター』の80年代データとCompany Houseデータを用いて、大企業と中小企業の収益率を対比している。彼らの調査結果によると、80年代については、製造業において一貫して大企業収益率のほうが高い。非製造業では自己資本収益率や純資産収益率については中小企業が高いものの、総資産収益率ではやはり大企業が高いとしている。ただし、より詳細な内容を含むCompany Houseデータ(77-83年)をもちいると若干の変化がみられる。すなわち利益として、企業利潤に小企業経営者への報酬を付け加えた数値をもちいると、小企業の利益が大企業よりも高くなることが判明している。

平均的に見て中小企業収益率の低下は明らかである。Cosh-Hughesは、20年以上前のボルトン委員会の調査では小企業の利益水準が大企業よりも高かったことと対比し、この逆転の意義に注目している。平均収益率水準の低下と、中小企業の利益変動が大企業の利益変動より大きいことと考え合わせると、中小企業借入におけるリスクプレミアムはさらに増加しているといえるだろう。

4. 貸出条件

中小企業貸出市場では、貸出条件の厳しさをめぐって多くの論議がなされている。金利、手数料、および担保についての現状の報告をみてみよう。

4-1. 貸出金利

中小企業向け貸出金利の決定方式には、ベースレート型、マネージドレート型、固定金利型の3種類がある。Bank of England (1993a) の調査は金利の設定方式別による貸出の比率を明らかにしている。それによると、ベースレート型が80%、マネージドレート型が5%、固定金利型が15%の割合である。各タイプの平均借入額はベースレート型が3万8千ポンド、マネージド型が1万4千ポンド、固定金利型が1万7千ポンドである。

圧倒的に多くの中小企業が利用しているベースレート型貸出では、銀行の発表するベースレートを基準に、個々の借り手の信用度などを反映するマージン率を上乗せした金利で貸し出す。適用されるマージン率は通常1年ごとにみなおされるが、問題企業はより頻繁に見直し、また限度額の変更に際しても見直しが行われる。

銀行が近年もっとも強く批判された問題は、貸出金利に代表される中小借り手の負担についてである。金利決定はベースレート連動型が主流であるから、ベースレートが変動するとマージン率を変えない限り、自動的に貸出金利も変化する。90年以降の市場金利の低下に対応してベースレートも低下した。

しかし中小企業はこれに対して市場金利低下の恩恵を十分に享受できていないと激しく批判した。銀行がマージン率を上昇させているのではないかというのである。

小企業の大多数である売上100万ポンド以下の企業の11座では、当座貸越による平均借入額は2万ポンドである。よってこのBank of England (1993a) 報告でも指摘しているように、1%の金利低下は、平均して企業に200ポンドの利益をもたらすはずである。

この論議の高まりを受けて、1991年、大蔵省とイングランド銀行は、批判されるような金利の吊り上げがあるか調査を行った。その結果は、銀行の共謀による独占的な金利操作の証拠はないというものであった。公正取引庁 (Office of Fair Trade) も、銀行の貸出の実行におけるカルテル的行動を調査した結果、そのような証拠はないと報告している (Financial Times (1991a), (1991b))。

大蔵省・イングランド銀行合同調査によると、90年10月から91年6月までの間の銀行のマージン率の変化は、銀行ごとに大きく異なっている。しかし平均的な変化の幅は、不変から0.5%程度の上昇の範囲にある。この間、ベースレートは3.5%低下しており、中小企業の約95%は3%の金利低下の利益を受け、その中の多くは3.5%の金利低下を全面的に享受したと考えられると結論づけている。

この報告はマージンの水準についても調査し、平均的には2.5%から3.5%の間であるが、ばらつきが大きく、借り入れる企業の規模に依存すると述べている。売上25万ポンド以下の小企業では平均して3.5%から4.5%のマージンであるが、100万ポンドから1000万ポンドの企業になると2.5%となる。また25万ポンド以下の企業の中でもばらつきは大きく、企業の約5%は6.5%かそれ以上のマージンを課されている。

ベースレートに上乘せされるマージンの変化および分布は、貸出市場での金利の機能を明らかにする重要な情報であり、イングランド銀行はその後詳細な調査を行った (Bank of England (1993a))。「表7」にあらわれているように、企業規模によるマージンの水準は、ほぼ先の結果と同じである。92年の金利低下時には売上100-1000万ポンドの規模の層で、マージンの高い部分が増加している。これは、銀行によっては、最低金利水準の制約を設けている場合があり、金利低下によってその下支えの効果が作用しはじめたことによる。ただし銀行によって金利設定の政策に大きな差異があり、マージンが拡大している銀行と縮小している銀行がある。3つの銀行の資料では、ベースレート型貸出でマージンの変化のないケースは貸出の61%であるという。

また、より限定されたサンプルについての調査であるが、Hutchinson-McKillop (1992) によると、大企業への貸出の平均マージンは1%程度であるという。極端に競争が激化するとほぼベースレートの近くまで金利が低下することもある。平均して、中小企業は大企業よりも約2%程度高い金利を支払っていることを明らかにしている。

金利設定の地域的な性格については、McKillop-Hutchinson (1990) の報告がある。北アイルランド、スコットランド、北部イングランドについてのかれらの個別面接の調査によると、北アイルランドでは、地方優良企業は全国レベルのベースレートに1%プラスのレートで借り入れている。比較的自己資金のある中小企業はベースレートに3%プラスである。これに対して自己資金が少なく過去に銀行との取引歴の変化が頻繁な企業には4%以上のマークアップを課している。しかし6%以上のマークアップを必要とするようなリスクの大きい企業には貸出は行われないのが通常であるという。

表7 金利マージンの分布

(1) 「ベースレートをうわまわる平均(貸出額加重平均) マージン」

	91年6月	92年11月	銀行ごとの分布
売上100万ポンド以下	2.91%	2.96%	2.3%—4.2%
売上100万-1000万ポンド	2.69%	2.67%	1.8%—3.8%

(2) 「マージン率幅区分による貸出額分布」

マージン幅(%)	売上100万ポンド以下		売上100万-1000万ポンド	
	6/91	11/92(金利低下時期)	6/91	11/92
0-2	21%	20%	56%	35%
2-4	59	61	40	61
4-6	16	16	3	3
6-8	4	3	1	1
8-	—	—	—	—

資料出所: Bank of England (1993a)。

なお、固定金利貸出の場合の金利水準は、ベースレートの変化があっても変わらないが、新規の固定金利はその時々市場金利の変化を反映して決められる。実際Bank of England (1993a) によれば、91年から92年の金利低下時期には、平均して2~4%低下したという。

4.2. 手数料

近年になって銀行は、提供するサービスの対価を金利以外の形、つまり手数料で徴収する政策を強化している。大蔵省・イングランド銀行の合同調査によると、手数料には多くの項目があり、それらは3つのカテゴリーに分けられる。すなわちmoney transmission services, lending facilitiesの設定更新、支店マネージャーの顧客むけ時間の3つである。

これらには明確な料金体系が決められている。たとえばmoney transmission servicesの手数料は、典型的には1回のdebit, creditについて50p-70pを徴収する。lending facilitiesの新規設定手数料は貸出設定額の1-1.25%であり、更新手数料は設定額の0.5-0.75%である。支店マネージャーの料金は通常1時間当たり50-60ポンドである。また承認を受けない当座貸越には罰則的金利(約15%~29%といわれる)の他に、警告通知の手数料を科している。不渡りの場合も手数料を課している。

このように詳細な料金体系の組織的な適用により、銀行の手数料収入は着実に増加している。経済状態の低迷のため、取引金額が伸びず、money transmission servicesからの収入は横ばいであるが、貸出設定、更新の管理からの収入は、調査時点までの半年から1年で、16-55%もの著しい増加が観察されたといわれる (Financial Times (1991a), (1991b))。

最近のイングランド銀行報告Bank of England (1993a) でも、手数料重視の傾向を再確認している。それによると、顧客数の減少にもかかわらず、全体として、手数料は5%増加している。ただし銀行に

よってばらつきが大きく、22%の増加となっている銀行がある一方、2行では収入減少となっている。銀行は手数料体系を毎年見直しており、また見直し内容も多様で必ずしも値上げのみではない。傾向として、徹底した料金徴収の強化がみられる。たとえば担当者は、「正当化できる料金は必ず徴収すること」を指導されているという。

非金利収入からの収入を強化する経営戦略は、従来までの銀行サービスに親しんできた顧客から強い批判を浴びている。特に、中小企業においては、銀行の手数料の徴収が事前に通知されない、内容の説明が不十分であるなど、銀行への不満の根拠の一つとなっている。これに応える意味もあり、多くの銀行では『行動基準 codes of practice』を公開し、事前通知と内容説明を徹底するように支店マネージャーを指導している。

4-3. 担保

金利、手数料とならび論議の焦点となったのは、貸出に伴う保障、すなわち担保の要求水準の妥当性である。中小企業貸出においては、可能な場合ほぼ必ず担保をとり、無担保貸出は例外である。

NERA (1989) によると、通常の場合まず第一に事業用資産が担保となる。しかし、多くの場合、特に新規設立企業では、これが不十分なため、住宅など個人用資産が担保となる。担保となる資産には資産価値の変動リスクがある。たとえば事業用資産の価値は、事業の成功と相関している。このリスクを考慮して、銀行は資産価値を割り引いて評価し、担保資産を貸出金額以上に確保している。¹⁵⁾

担保額の大きさを借入額との比率で表したのが「表8」である。担保額は実際の借入額に対して平均約9倍にもなる高い値となっている。このように高い数値となる背景には、銀行の安全性への選好に加えて、担保として最もよく使用される住宅の分割不可能な性格があると指摘されている。また、貸し付けと当座貸越合計額に対する比率が約3倍と低いのは、同一の資産が双方の担保となっていることによる。この数値は1990年の調査であるが、1992年調査でも変化が見られないことが確認されている (Binks, Ennew, and, Reed (1993) 表4)。

5. 貸出プロセス

イギリスの銀行の貸出政策の性格は伝統的な商業銀行主義のもとで、顧客とは“距離を置いた関係”であることがよく指摘されてきた。中小企業に対しても同様の貸出態度をとっていた。しかし、主要大手銀行は近年になって中小企業を重視する戦略を取り始め、これまでとは異なった傾向がみられる。

この節では銀行貸出戦略の変化を具体的に見るため、いくつかの調査報告と銀行聞き取り調査をもとに、借り入れの申し込みと審査の実際のプロセスに焦点をあててその変化をおってみよう。

5-1. 融資申し込み

Aston Business School-Cousins Stephens Associates (以下ABS) (1991) は、小企業の銀行への申し

15) National Economic Research Associate (1989) 第6章 (図6-2) は、担保資産に適用する銀行の割引率の典型例を図示している。それによると、たとえば事業用建物は50%、完成製品は45%、株式等金融資産は30%、家庭用資産は25%である。

表8 当座貸越額,貸付額に対する担保比率の分布

	貸出限度額	当座貸越額	貸付額	貸付額・当座貸越額
0-100%	24.0%	9.6	24.9	19.2
100-150	10.1	9.2	18.4	17.7
150-200	14.2	12.8	16.2	15.1
200-300	14.0	11.9	16.5	16.8
300-500	17.2	19.6	12.3	17.7
500-	20.5	36.8	11.7	13.4
平均倍率	4.429	9.168	3.081	2.831

資料出所：Stanworth-Gray (1991) p. 64, 表4-1。

込みプロセスを調査しており、具体的な銀行と企業の間係をうかがうことができる。これによると、ほとんどの小企業は内部に財務の専門家を抱えていないため、事業拡張資金の応募は会計事務所を通じて準備されることが多い。事業計画は会計事務所により検討され、見込みのあるものが銀行に提示される。この内部の検討の段階で計画の21%が振り落とされる。その後非公式な銀行担当者との接触をへて、銀行に正式に提示される。これらの計画の60%は最初の提示で銀行に承認されると会計事務所は述べている (ABS (1991) 第2部第5節)。

企業は、必要資金の性格に対応する金融機関を選択するときも、このような専門家の助言を活用している。革新的な計画はリスクが高いので、ベンチャーキャピタルなど長期のエクイティ資金か、すぐ返済できる短期借入に依存する。既存技術による計画は長期の借入になることが多いといわれる。

この調査結果では、銀行は企業の応募を待つ受け身の姿勢が目につく。しかし最近の事情について、パークレイズ銀行の資料は、銀行がより積極的な役割をはたすようになっていることを示している。それによると、中小企業が融資において必要な事業計画の作成で助言を得る主体は、銀行が30%でもっと割合が大きい。次にLocal Enterprise Agencyが24%、会計事務所が17%と続く。また自力で作成する企業が22%である。このような変化は、銀行の働きかけがしだいに活発になっていることを示すと思われる (Barclays Bank (1993))。

5-2. 審査基準とその運用

銀行の審査基準の詳細は通常公表されない。しかし、ABS (1991) の調査によると、原則的に、銀行が審査で考慮するのは、(1) 応募者の性格、経験、取引歴、(2) 借入額/企業資産比率、(3) 資金使途、(4) 事業計画見込み、(5) 返済可能性、(6) 担保などであるという。これらの融資審査基準の諸項目は、NERA (1989) でもほぼ同じようにとりあげられ、標準的といえよう。後者の調査では、特に担保と経

営者の資質を、銀行が最も重視すると指摘している。¹⁶⁾

ただし、ABS (1991) によると、銀行側は、これらは形式的基準であり、現実には支店の担当者の個人的な判断が重要であると主張している。しかし、逆に借り手の側は、支店担当者は融資規則と中央からの方針に強く制約されて、その基準から外れることは困難であると主張しているという。原則的な基準と実際の運用とのおこりうる乖離という問題であるが、これについて、NERA (1989) は鋭い指摘をしている。

それは、審査の実際において銀行全体の利益と個々の融資担当者の利益とが背反する可能性に注意する。貸出においては、支店がプロフィットセンターであり、支店ベースで融資が行われる。しかし各支店の業績は多くの地域的条件に依存しており、単純に支店ごとの利益では比較できない。このため、利益以外のさまざまな成果目標を設定しているが、それらは互いに対立する場合がある。小企業貸出については、新規獲得口座数、貸出件数、貸出金額などが目標になるが、これらの目標と支店の利益との間には対立が発生し得る。融資担当者が貸出態度を寛大にすれば件数は増加するが、長期的には支店の利益を損なうであろう。また担保付貸出であっても債務不履行が生じると、担当者は悪い評価を受ける。十分に担保があり、必ずしも金銭的には銀行に損失を与えなくとも、担当者は自分の評価の低下を懸念して、審査に過度に慎重になっているのではないかと指摘である (NERA (1989) 第6章D)。

これは組織内のagency problemsの一種である。貸出供給分析において、銀行を分析上の単位とするのではなく、その内部にまで分け入って検討することの必要性に注目する視点として興味深い。これは近年の大規模な銀行内部の組織改革、とりわけ、企業向け取引の専門家を集中したビジネスセンターの全国的なネットワークの構築などが銀行と借り手との関係の改善へ与える効果を評価する際に重要となるであろう。

5-3. 審査結果

ABS (1991) によると、借入応募企業のうち約40%が最初の提示で拒絶される。理由の大きなものは、(1) 担保の不足、(2) 借入限度額への抵触、(3) 過去の取引歴の不足や欠如、(4) 経営者への不信などがあげられている。事業の見込みの低さ、専門的能力の不足、過大な事業拡張などの理由は比較的少ないが、これは事前に会計事務所によってチェックされているためと思われる。一般に企業規模が大きいと借入獲得の成功率が高い。経験と経営能力の評価が高いためである。逆に新規設立後15カ月以内の企業が、事業拡張資金を得ることは非常に難しいと述べている (ABS (1991) 第2部第8節)。

ここでは、担保が依然として大きな障害になっていることが示されており、従来からの傾向が変わらずに強いように見える。しかし、最も新しいBank of England (1994) によると、銀行の貸出態度は急速に変化しつつある。銀行はしだいに企業のキャッシュフローや事業計画の分析に主眼をおくようになっており、担保は重要であるが二義的になっていると述べている。事業の分析手法も発達し、銀行はコン

16) Aston Business School-Cousins Stephens Associates (1991) 第2部第7節、およびNational Economic Research Associates (1989) 第6章を参照されたい。後者の報告はLoan Guarantee Scheme (LGS) により融資保証を受けた125の中小企業(従業員200人以下)を対象に、政策効果を評価したものである。LGSの対象となる企業は、担保不足のため通常の商業ベースでは借入を得られにくい企業であるだけに、銀行の貸出拒絶の理由、担保の重要性が明確に示されている。

コンピュータを用いて貸借対照表やキャッシュフローの感度分析を行って、その結果を用いるようになりつつあるという。

またもう一つの報告Bank of England (1993a)によると、いくつかの銀行は、より慎重な審査の態勢をとるようになっている。具体的には審査結果が貸出基準に達せず、貸出を拒絶された場合、その企業をチェックするシステムを設けたり、自動的に案件の扱いを組織の上位段階にあげることを義務づけている。

このような貸出政策の近年の変化は持続するであろうか。90年代初頭は景気後退期であり、中小企業の融資申込みは大きく減少した。新規開業企業のうち、融資のため銀行に接触するのは、約20%でしかない。数年前の好況期には50%ほどであった(Bank of England (1994))。不況は銀行の収益を圧迫し、銀行の改革への危機意識を高めている。これは新しい貸出戦略の形成を促進するであろう。減少する資金需要を掘り起こすために、借り手のアクセスしやすい銀行側の顧客サービス態勢が必要になる。また一方では不況によって悪化する信用リスクに対処するため審査能力の蓄積が不可欠である。大規模なビジネスセンターの全国ネットワークを積極的に展開しているは、この要請に応えたものである。このような銀行内部の組織改革と融資方針の変革は着実であり、今後も長期的に持続すると思われる。

6. 銀行と中小企業の関係

イギリスの中小企業金融について、銀行の活動に焦点を当て、その実態面の推移を追いながら、最近のいくつかの調査や研究を紹介してきた。最後にまとめる意味で、銀行と中小企業の間関係をどのように評価するかについて3つの論点を取り上げてみよう。第1は、最近の状況の変化によってファイナンスギャップは解消したのではないかという問題であり、第2はサービス提供と手数料を重視する銀行の新戦略に対する企業の評価である。第3はイギリスでの銀行と中小企業の「顧客関係」の特質である。

6-1. ファイナンスギャップの解消?

近年の銀行行動の変革の試みは、従来までの厳しい中小企業との関係を変えたであろうか。中小企業自身による評価を見てみよう。

大きな問題点であった金利水準については、最近の調査によると、中小企業にとって以前ほどの深刻さをもった問題として受け止められていない。Small Business Research Trustのアンケート調査は、中小企業に対して直面する重大な問題をたずね、その時系列的变化をまとめている。それによると、1991年から「金利」は重大な問題の第一位の地位を、「売上低下」に譲っている。92年から93年になると、さらに大きく低下しほとんど問題とされていない。一般に資金調達の問題については、それ以前からはるかに低い重要度の問題としてしか認識されていない(Small Business Research Trust (1985-93))。

前述のように、1991年の大蔵省・イングランド銀行や公正取引庁の調査によって、銀行が共謀して金利マージンを吊り上げているという疑いには、証拠が存在しないと結論された。この事実の認識の広まりや、最近の金融緩和による市場金利の全般的な低下が、金利を巡る企業の判断に影響したと考えられる。

この変化は、ボルトン委員会以来、中小企業金融問題の象徴的表現である、いわゆる「ファイナンスギャップ(金融ギャップ)」が解消したのではないかという指摘を生み出した。ABS (1991) は、外部資

金調達の申し込みが、計画の有望性以外の理由で拒否されたケース、すなわち「市場の失敗」の発生と認められる事例はごく少ししかないと述べている。この状況はボルトン委員会の頃とは大きな違いであり、この事実に基づいて、一層の公的な介入は不要ではないかとの報告は論じている（ABS（1991）第1部）。

ただこのような断定的な判断は必ずしも多くの調査で一致したものではない。ACOST（1990）の報告は、ギャップの解消という見方について一部懐疑的な意見を述べている。すなわち、中小企業の中でも企業のタイプによって存在するばらつきに注意し、実験的な事業や企業成長のための資金供給は不十分であると結論づけている。またCosh-Hughes（1993a）は、SBRCの調査の結果などをもとに、とくに新規企業と革新的企業で、市場の失敗のため、信用割当てと担保の過剰要求の問題が生じていると認めている。しかし、80年代を通じて全般的に金融的制約があったとはいえないと結論づけている。

いくつかの違いはあるものの、ファイナンスギャップは少なくとも以前のように広範には存在しないという点での一致が見られるといえよう。ただし、この結論の基礎となっている上記の調査や報告の理解にはいくつか注意が必要である。

まず第1に、貸出金利についての証拠としては、そのベースレートへの追随の程度が注意されただけである。たとえば大蔵省・イングランド銀行、および公正取引庁の調査はいずれも金利マージンのおおよその不変性を確認したものでしかない。しかし、金利マージンの中には、リスクプレミアムが含まれている。これについて、Mckilop-Hutchson（1992）は、近年の中小企業の業績悪化によるリスク上昇に注目し、企業が課せられている金利格差は、リスクプレミアムの上昇を考慮すると、不当とは言えないのではないかと示唆している。この考えは、いまだギャップが存在するとされる新規設立、高成長あるいは、革新的な小企業に妥当するのではないだろうか。これら企業は平均を越える高いマージンを要求されることが多いが、それはリスクプレミアムを反映している可能性が高い。一方、逆にリスクプレミアムの低下した企業にとってマージンの変わらないことは、ギャップの存在を意味する。この点を考えると、中小企業を異質な企業のサブグループから構成される部門として理解し、その内部の金利格差を説明できる、もう一段階踏み込んだレベルの分析が求められるのである。

第2に、観察される資金のアベイラビリティ制約の緩和は、不況の影響による一時的な現象の可能性はないだろうか。今回の不況で中小企業向け貸出残高は減少したが、これは需要の低下による循環的要因が大きいとも考えられる。今後は、ギャップの有無という問題からさらに発展して、その程度がマクロ経済的な状況の変化にどのように反応するか の解明が論点となるであろう。この分析のためには貸出市場での需給行動の検討が不可欠であるが、高い銀行集中度を考えると、供給側でのカルテル的な行動が つねに注意されねばならない。金融自由化による競争の激化がどの程度、競争的性格をもたらしたであろうか。借り手の規模に注意する踏み込んだ分析が必要であろう。また我が国でなされた融資の二重構造についての議論が応用可能か検討する価値もあると思われる。

6-2. 戦略変化の評価

銀行の提供するサービスの拡大は、新しい貸出戦略の基本である。銀行は小企業の多様なタイプの資金需要に応えるため、貸出にとどまらず、当座貸越、タームローン、ファクタリング、リース、エクイ

ティを組み合わせた、個別的なパッケージを提供している場合がある。このためには関連の金融子会社などとの連携が求められるほか、銀行内部での専門家の養成と組織編制の改革を必要とする。銀行は内部的な担当者の訓練と外部への派遣研修をおこない、それらの専門家を集めたビジネスセンターのネットワークを構築しつつある。ビジネスセンターでは、経験のある担当者を増し、顧客と相互理解を保ちつつ良好な取引状態を確立するため、長い期間その地位に留めるようにしているといわれる (Bank of England (1994))。また多くの銀行では、貸出担当者の「行動基準」を最近あいついで制定し、その内容を顧客へ公表することにより関係の改善を図っている。

銀行はこのようなサービス提供への重点の移行にみあって、手数料による収益の確保に努めた。呼応するように、手数料についての批判が、金利への不満が低下するのと入れ替わりに高まりつつある。中小企業の業界団体である Forum of Private Business による最近の調査では、中小企業が銀行との関係でもっとも関心をもっているのは、手数料の問題となっている。第2位が金利、第3位が担保である (Binks, Ennew and Reed (1993) 第3章)。

とくに、サービスの質と量について関心が集まった。上記の調査では、企業は「貸出担当者への接近の容易さ」、「意志決定の速さ」、「サービスの広範さ」などの項目では満足すべき評価を与えているが、「貸出担当者の助言の有用性」、「市場、経営の知識」などでは不満が強く、さらにサービスの手数料の高さに批判的である。

また銀行は「Value for money」をキャッチフレーズに手数料に見合うだけのサービス提供をしているとするが、これに対して、企業は74%が否定している。実際、取引銀行の変更を考慮した理由として、手数料への不満が最も多い。あらたに「サービスギャップ」という言葉が現れているように、銀行と企業の関係の焦点となりつつある。¹⁷⁾

サービスの中で、預金取り扱いなど決済に関連する部分の手数料水準については、預金金利の自由化の影響も考慮する必要があるだろう。実際、Crystal (1992) は、これらの有料化は決済性預金への付利の見合うものであり、サービス利用者とそうでない預金者とのあいだの部門間補助 (cross subsidization) の解消であるとして、この移行を擁護している。

しかし、以上のように銀行の活動成果の評価に対立点は残っているものの、銀行と中小企業との関係の認識は、全体として、厳しい相互非難の時期は過ぎ去ったようである。銀行顧客関係の全般的水準については、企業はおおむね「平均的」と判断している。担当者の訓練の程度を反映して、主要な銀行間でかなりの評価の差異が認められ、また企業のタイプ (相対的な規模、成長率、地域) によっても若干評価が異なるとはいえ、全体的に企業による評価は以前ほど悪くはないという調査結果がでてくる (Binks, Ennew and Reed (1993) 第6章)。このような見方は、銀行や企業などから広く意見を集約した最近のイングランド銀行の報告にもうかがえ、それは両者の取引関係の改善こそ、近年における最も注目すべき変化として強調している (Bank of England (1994))。

17) この言葉は、Stanworth-Gray (1991) 第4章で取り上げられている。

6-3. 長期的顧客関係の可能性

中小企業と銀行との取引の性格が、産業銀行的方向に変化しつつあるとき、一つの興味ある論点は、この傾向の帰結として、長期的視点からの銀行顧客関係があらわれるかという問題である。イギリスの中小企業金融での長期銀行顧客関係の性格を左右する要因として、借り手と銀行の双方の側に注意すべきいくつかの特徴がある。

企業側については、第1に中小企業と資金提供者との間の情報の非対称性の問題がある。これは中小企業金融に普遍的な特性であり、イギリスにおいても公開的資金市場への接近の困難は、エクイティギャップの存在として知られているとおりである。代替的手段として、企業は顧客取引の資金調達である銀行借り入れへの依存を高めようとする。銀行取引では、審査費用の節約のため、企業が銀行と密接な関係を保つことの価値は高い。このように中小企業と銀行が顧客関係を促進する基本的要因の存在は、イギリスにおいても確認できるといえよう。しかし、これに対抗する阻害要因も強いため、ただちに両者の密接な長期的関係に直結するとはいえない。

第2の注意すべき点は、その阻害要因の一つとして重要な、小企業の高い倒産の確率である。もちろん統計的に確認される高い消滅率の数値はすべて倒産を意味するものではなく、合併や買収による場合も無視できない。しかし、それらを考慮しても、観察される消滅率の高さは、経営者の意欲と能力の不足などの重大性をあらわすと考えられる。消滅率の高さは、そもそも長期的関係を不可能にし、また高い消滅確率の予想は、銀行による情報蓄積意欲をを阻害する。せつかくの情報投資活動からの収益を回収できないからである。

第3点も阻害要因である。それは、小企業のもつ独立への強い欲求から生じる。実際、あるアンケート調査によると、経営者の企業設立の最大の理由は独立性の追求にある（Small Business Research Trust (Vol.6, No.2, 1990)）。この傾向は、エクイティ発行がもたらす経営権の希薄化を恐れる態度につながるため、負債による外部資金調達を促すという点では銀行取引を促進するようにみえる。しかし、顧客関係による密接な銀行取引は、そもそも負債の性格をエクイティに近いものに変えて、貸手と情報を共有し、またリスクの負担を分かちあう点に特色がある。この負債の内部化は、経営権の独立性を制約する可能性を生じさせる。イギリスの中小企業者のように自立性の欲求が強ければ、企業は特定の銀行と密接になることによって、みずからのバーゲニングパワーが低下することを警戒し、密接な顧客関係の成立を避ける可能性が強い。

一方銀行側では2つの要因が注目される。第1は、貸出市場での競争性の強さである。イギリス銀行業は産業構造的には寡占性が強い。しかし、規制緩和の影響もあり、国内金融機関の間での競争性が高まりつつある。またEUの成立により、産業銀行業務に習熟した大陸から銀行がさまざまな形で参入する可能性もある。一般に競争の激化は、貸出金利のルートによる顧客関係からの収益の回収を難しくすると考えられる。スポット的な取引による他の金融機関からの競争に対抗しなければならないため、貸出金利を高め設定することを困難にするからである。これは長期的関係の成立を抑制するであろう。¹⁸⁾

18) 銀行間の競争の激しさが銀行顧客関係の成立にマイナスに作用するという要因はイギリス銀行貸出市場に特有なものではなく、たとえば最近ではアメリカの中小企業貸出の分析において、Petersen-Rajan (1994)でも注意された視点である。

第2は、そのような事態に対して、銀行は他の手段、具体的には手数料というルートで、顧客関係を通じる企業への便益提供の対価を回収できるかという点である。現在の手数料は、決済関連、貸出手続き関係、マネージャー活動などをカバーしている。費用算定の根拠を明確にしにくいサービスは、その手数料化に対する抵抗が強いのが通例である。企業への情報の提供、企業審査にかかわるマネージャーの活動などは、その費用の算定根拠が難しいことが障害となろう。また情報の有用性の評価についても異論が生じやすい。専門的知識の提供という点で、銀行マネージャーのサービスへの信認は十分には確立していない。

たとえば長期のクレジットラインの保証のように、顧客関係が企業に与える便益を明確に確定すると、顧客関係への手数料をチャージできるかもしれない。しかし、顧客関係のメリットは、そのような便益やサービスの内容を確定できないような予測しがたい事態の発生に対しても、伸縮的な対応を可能にする共通の理解と信頼関係の存在にある。借り手からの手数料の根拠の明確化への要求が強ければ、手数料のルートは回収の手段としては定着しにくい。これらの要因は長期的顧客関係の収益回収手段を制約し、その成立を抑制することになる。

7. おわりに

本稿では、1980年代後半以降を中心に、イギリスにおける銀行の中小企業向け貸出を調査した諸研究をレビューし、貸出市場の現状の整理を試みた。

現在は大きな変化の時期であり、銀行は金利と担保に依存した貸出方針から、より企業の事業の性質を重視する貸出戦略に変わりつつある。借り手側にいまだ不満は残っているものの、状況の改善は双方とも認めている。最近までイギリスの中小企業金融においての大きな障害であったファイナンスギャップは、以前のように広範には存在していないという共通の認識がみられる。

銀行は企業との取引関係に一層の注意を払うようになった。ただしイギリスの貸出市場を特徴づけるいくつかの要素に注意すると、必ずしもこの傾向が今後も順調に進み、相互の顧客関係が一層密接になるとは必ずしも予想しがたいとみられる。

(1995年9月20日受理)

参考文献

- ACOST (1990), *The Enterprise Challenge: Overcoming Barriers to Growth in Small Firms*, HMSO, 1990.
- Aston Business School-Cousins Stephens Associates (1991), "Constraints on the Growth of Small Firms", HMSO, 1991.
- Bank of England (1990), "Profitability of Large Companies", *BOE Quarterly Bulletin*, Nov., 1990, 527-530.
- (1991), "The Performance of Major British Banks, 1970-90", *BOE Quarterly Bulletin*, Nov. 1991, 508-515.
- (1993a), "Bank Lending and Small Business", *BOE Quarterly Bulletin*, Feb. 1993, 116-119.
- (1993b), "Company Profitability and Finance", *BOE Quarterly Bulletin*, Aug., 1993, 361-371.
- (1994), "Finance for Small Firms", 1994.
- Barclays Bank (1993), *Business Planning Bulletin*, July, 1993.
- Barclays PLC (1992), *Reports and Accounts 1992*.
- Binks, M., C. Ennew and G. Reed (1993), "Small Businesses and their Banks 1992," *Forum of Private Business Report*, 1993.
- Birch, D. (1987), *Job Creation in America*, New York, Free Press.
- Bolton Committee Report (1971), *Report of the Committee of Inquiry on Small Firms*, HMSO 1971.
- British Banker's Association (1993), *Annual Abstract of Banking Statistics*, 1993.
- Central Statistical Office (1987-90), *Business Monitor MA3, Company Finance*, various issues. HMSO.
- Chrystal, K. A. (1992), "Don't Shoot the Messenger: Do Bank Deserve the Recent Adverse Publicity?" *National Westminster Bank Quarterly Review*, May 1992.
- Cosh, A., and A. Hughes (1993a), "Size, Financial Structure and Profitability: UK Companies in 1980's", Working Paper No. 27, Small Business Research Centre, University of Cambridge.
- and --- (1993b), "Acquisition Activity in the Small Business Sector", Working Paper No. 28, Small Business Research Centre, University of Cambridge.
- Department of Trade and Industry (1993), "VAT registrations and deregistrations in the United Kingdom (1980-1992)", (Statistical Bulletin, Economics & Statistics Division, DTI) Nov. 1993.
- Dunne, P., and A. Hughes (1992), "The Changing Structure of Competitive Industry in the 1980s", in C. Driver and P. Dunne (eds.), *Structure Change in the UK Economy*, Cambridge UP, 1992.
- Employment Department (1992), *Small Firms in Britain Report 1992*, HMSO.
- (1993), *The Government's Expenditure Plans 1992-1993 to 1994-1995*, HMSO.
- Financial Times (1991a), "Banks cleared of loan-rate collusion", July 18, 1991.
- (1991b), "OFT finds no collusion on bank interest", June 28, 1991.
- Hall, Graham (1989), "Lack of Finance as a Constraint on the Expansion of Inovatory Small Firms", in Barber, J. and J. S. Metcalfe, and M. Porteous (eds.), *Barriers to Growth in Small Firms*, Routledge 1989,
- Hughes, A. (1992), "The problems of finance for small business", Working Paper No. 15, Small Business Research Centre, University of Cambridge, 1992.
- Hutchinson, R., and D. G. McKillop (1992), "Banks and small to medium sized business financing in the United Kingdom:some general issues," *National Westminster Bank Quarterly Review*, February 1992.
- Lloyds Bank (1992), *Directors' Report & Accounts 1992*.
- Loverman, G., and W.Sengenberger (1990), "Introduction: Economic and Social Reorganization in Small and Medium-Sized Enterprise Sector", in Sengenberger, W., J. Loverman and M. Piore (eds.) *The Re-emergence of Small Enterprises*, International Institute for Labour Studies, ILO, 1990.
- McKillop, D., and R. W. Hutchinson (1990), *Regional Financial Sectors in the British Isles*, Avebury, Gower Publishing Company, 1990.
- McMillan, H. (1931), *Report of the Committee on Finance and Industry*, HMSO. (加藤三郎・西村閑也訳『マクミラン委員会報告』日本経済評論社、1985)
- Midland Bank PLC (1992), *Annual Report & Accounts 1992*.
- National Economic Research Associate (1989), "An Evaluation of the Loan Guarantee Scheme", Research Paper No. 74. Employment Department.1989.
- National Westminster Bank PLC (1992), *Annual Report and Accounts 1992*.
- Petersen, M. A., and R.G.Rajan (1994), "The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data", *Journal of Finance*, Vol. 49 (1), 1994.
- Small Business Research Centre (1992), *The State of British Enterprise*, University of Cambridge.
- Small Business Research Trust (1985-93), *The NatWest Quarterly Survey of Small Business in Britain*.
- Stanworth, J., and C. Gray (1991), (eds.) *Bolton 20 years on: The small firms in the 1990s*, Paul Chapman

Publishing, London 1991.

Wilson H. (1979), *The Financing of Small Firms: Interim Report of the Committee to Review the Functioning of the Financial Institutions*, HMSO, 1979. (西村閑也監訳『ウイルソン委員会報告』日本証券経済研究所、1982)
フランス・銀行金融事情研究所編『先進国の中小企業と金融』、中小企業リサーチセンター、1991。
三井逸友『現代経済と中小企業：理論・構造・実態・政策』青木書店、1991。