

地域金融機関と地域経済に関する一考察

— 新たな関係性への視点 —

Toward New Relevancy Between Regional Financial
Institutions and Local Economy

Kazumine KONDO, Masahiro KUZUNISHI, Shigeru UCHIDA

地域金融機関と地域経済に関する一考察

— 新たな関係性への視点 —

近藤万峰¹、葛西正裕²、内田滋³

- I はじめに
- II 地域金融機関と地域経済の動向について
- III 地域の中小企業とメインバンク—東海地方のケース—
- IV フィンテックと地域経済振興
- V 結びに代えて

Abstract

As for the research item on the relevant performance of regional financial institutions for local economy, it has a long history in academic studies resulting many excellent and interesting papers. In this field, this paper also investigates firstly its recent relevant status in Japan, secondly corporate and household demand and needs for the financial services provided by regional and/or community banks using data based on the inquiry in Tokai area, and lastly the Fintech trends.

キーワード

地域金融機関、地域経済、地場産業、中小企業、メインバンク、リレーションシップバンキング、フィンテック

¹ 愛知学院大学経済学部教授

² 愛知学院大学経済学部准教授

³ 愛知学院大学産業研究所特任研究員

I はじめに

近時、地域金融機関の果たす役割と行動については、地方銀行を取り巻くケースをはじめとしてその経営環境の厳しさ等を勘案して改めて再検討する余地が増しつつあるとあってよい。そこでは、地域の意味する範疇や範囲における定義ないし解釈などにも依存する形で、地域経済と金融機関との関係性についても意を払いながら考察することが有効と考えられる。従来から地域金融と地域経済や地場産業との関係については、多くの研究が行われてきた。とりわけ、近年では、地方創生政策との関連によるものから機関経営に関するものに至るなど多岐にわたっている。さらには、金融政策や行政面とのかかわりにおいても、機関行動や経営戦略はそれらの動向と必ずしも独立ではありえないから多面的な視点と多くの要因に渉る考察も求められている。

本稿では、このような状況下における地域金融機関と地域経済の関わりの中で地域における金融サービスへのニーズとそれに関連する供給サイドにおける経営的側面を含む対応や状況を考究するステップとして、アンケート調査によるデータを踏まえた分析と考察を行うものである。

先ず、次節において、地域金融機関と地場産業を含む地域経済や経営環境などについて概観した後、第Ⅲ節で、地域住民ないし取引当事者における地域金融機関への金融サービス需要やニーズについてアンケート調査結果に基づいて詳述する。さらに、第Ⅳ節では、金融自由化とグローバル化の下で IT (Information Technology 情報技術) や AI (Artificial Intelligence 人工知能) 等の発展にあって近時進展しつつあるフィンテックによる金融サービス需給に関わる諸ポイントについても地域経済と地域金融機関におけるケースへのヒントを探りながら検討することにした。最終節は、今後の展望等を含めたポイントが結びに代えて示される。

II 地域金融機関と地域経済の動向について

1 地域金融機関と経営環境

アベノミクスにおける異次元の金融緩和政策が採択され導入されて後、それとも関連して日本銀行のゼロ金利ないしマイナス金利政策の採用・実施などにより、わが国経済の景気回復が図られてきたことは産業界などにおいても一定の評価がなされてきた。ただ、一方では、預貸金利動向におけるスプレッド縮小が進んで、商業銀行等の金融機関経営に圧迫要因となっている面は否定できない。それは、とりわけリレーションシップバンキングを事業の中核としている金融機関において顕著であり、中規模クラスの地域金融機関である地方銀行や第二地方銀行のほか規模の大きな信用金庫などで喫緊の課題として提起されている。

実際、さらに、そこから例えばスケール・エコノミー（規模の経済）の追及となって、業務提携から合併にいたる組織改編・再編成のコースを選択するところも現出している。他方で、上位地方銀行をはじめとする比較的規模の大きな金融機関においても、収益性の向上の面で緩やかな経営上の連携を採用するところも観察されている。それについても、今後、事業ドメインの再検討などによるスコープ・エコノミー（範囲の経済）をねらいとしたり、新たなメガバンク形成を目指したりするなどで、より強い再編成に向かうのかという点にも関心が寄せられているところである⁴。

さらには、これらの戦略とは逆に、地域密着型経営を徹底させる意味でも、協同組織金融機関への転換を図るケースも選択されることが考えられる。株式会社と協同組織の金融機関では、依拠する法律自体が異なっている上に設立に関する目的や組織体の運営ないし経営上の差異もいくばくか存在するであろうが、地域経済社会への金融サービス供給という点では概ね一致しており、市場競争をめぐる競合関係についても否定できない。

従来からの基本的な金融サービス供給の中核であった国内における預貸業務環境の厳しさから、それ以外の業務へウェイトを移すインセンティブもあながち否定しがたいところである。資金を証券市場等のマーケット運用のみならず手数料収入を企図するケースや新たなR&D（研究開発）によるもの、ニッチ相当の業務、フィンテック領域の諸業務等々が浮上する。上位地方銀行の連携体にあつては、国際金融業務もその有力候補となるであろう。

ただ、それらの場合にも、金融サービスに対する需要サイドの動向が供給への制約条件を構成することは否定できない。地域経済社会と地域金融機関について考察する場合、それでは、現実に地域金融機関に対する地域住民の金融サービスへのニーズにはいかなる属性や特徴があるのだろうかということが問われるであろう。もとより、事業経営ないし産業経済運営に関わるものと生活経済に関するものとは相応の差異が存在することは言を俟たない。とりわけ、自営業者などにあつては、両方のニーズを金融サービスに対して保持するケースが少なくない。なお、そこでのアンケート調査はそういった点への留意が置かれることも必要である。なお、これらの地域金融機関へのニーズ等については、次節において取り扱われる。

2 地域経済動向

地域金融機関を取り巻く環境要因の一つに地域経済動向があり、中でもその中核をなす地場産業の動向は重要な位置づけを占めている。この地場産業については、各方面においてその振興や発展に向けてこれまでに様々な取り組みが行われてきた。近年では、地方創生政策が打ち出されて、官民挙げての取り組みが行われている。これは、周知のように平成 26 年 9 月「まち・ひと・しごと創生本部」が内閣に設置され基本方針をはじめとして多くのスキームが打ち出されて以来、それに基づいて各方面で多くの地域経済振興策が検討され実

⁴ 例えば、メガバンク形成戦略に向かうことにより、海外展開等の国際金融業務の拡大や内外における大規模な M&A 業務の実施など。

施されてきた。それらの中には、従来からも執り行われてきたものの拡充版も少なくないし、最近の「誰もが活躍する地域社会をつくる」という観点や地方創生版・三本の矢など新たに拡充されて登場してきたものもある⁵。いずれにおいても、そこでは、人口減少化での諸問題をはじめとして、大都市圏の持つ経済的社会的利点と地方との差異・格差の問題や地方地域の消滅問題など検討すべき問題や課題とそれに関連する要因には多くのものが考えられる。

その中でキーワードの一つが、地域社会における少子高齢化とその対策であろう。もとより、この大きな問題は、全国的なものであり且つ国家的なものでもあって、政府をはじめとして各界でさまざまな取り組みが行われている。しかしながら、とりわけ深刻なのは、大都市圏から離れた地方地域であり、過疎地域である。これらの中には、日本創成会議の増田レポートが提起し論議を呼んだように、近い将来において消滅が懸念されるところが少なくないし、現実にも起こりつつあるものである⁶。すなわち、集落レベルでは既に進行中であり、いずれは町村といった自治体にもおよんでくるわけであり、地方公共団体も存亡の危機に瀕していると指摘されている。

一方で、その傾向を社会的にも人々の選択結果としての自然な流れとして是認したり、それに沿うような方策や政策を企画したりすることも考えられるであろう。逆に、他方では、現状ないし従来のように地方地域の振興や再生の道を選択することも考慮されるであろう。それぞれの地域の人々がいずれの選択をするにあたって、中央政府における諸政策の計画と実施などの外生的な対応と並んで、自治体や住民をはじめとした地域社会内部における内生的な取り組みが不可欠なものとなる。そこでは、地域金融機関なかんづく協同組織金融機関にあっては、地域密着主義経営を謳っている以上、限定された地域での公共性ないし公益性に基づいた対応が不可欠であると共に CSR (Corporate Social Responsibility 企業の社会的責任) 面からも積極的な姿勢が求められている。実際、多くの当該機関ないし業態は、そのような地場産業ないし地域経済社会からの付託に応えた活動や事業展開を行っているが、一層の展開が求められていると期待されているのである。

わが国における少子高齢化の進展は、地域経済やそこでの企業活動における基盤的環境条件として経済成長への影響や年金問題をめぐる議論など経済的社会的諸課題をこれまで継続的に提起してきた。近年では、もはや高齢化社会というよりも高齢社会の到来とそこでの対応や適応というのがふさわしいと思われる。人口動態を見るまでもなく、その中には日本の生産人口とりわけ労働人口の減少傾向の推移から地方地域の経済動向に負の影響を及ぼしつつあり、それは徐々にではあるがやがて都市部地域の経済にも及んでくるものと推察される⁷。

⁵ 例えば、近いところでは、内閣府 (2018) など参照。

⁶ 日本創成会議・人口減少問題検討分科会 (2014) を参照。

⁷ 例えば、新しいところでは、梅屋 (2019) など参照。

したがって、それぞれの経済主体の単独での活動はもとより、産官学金⁸などをはじめとして政府及び自治体等の公共部門、企業や産業界、金融業界、NPO (Nonprofit Organization、非営利組織・団体)、個人・家計部門、さらにはそれらの連携としてのソーシャル・キャピタル等々を巻き込んだ総合的な体制での取り組みなどによって、地域創生への諸政策の推進に少なからぬ期待が寄せられている。そして、これまでのところ徐々にではあるが活動実績や成果も見られるようになってきた⁹。そこでは、地域金融との関連に基づいた新たな地平を考える際にも配慮が求められている。公共部門による政策とりわけ財政・金融政策面による対応もさることながら、金融機関による事業性評価基準などに基づく地域金融面での諸活動も地域経済に寄与するものとして考えられている。行政サイドにおいても、かつての不良債権処理の後、金融機関経営における財務健全化を重視した規制基準から、地域経済振興や活性化等をねらいとする事業性評価基準への転換が図られてきたと観察される。ただ、事業経営の基本には、十分な自己資本比率の確保や財務の健全性が裏付けとして存在しなければならぬのは言を俟たないことである。

3 地場産業と地域企業

地域金融機関の営業範囲は、地理的な意味でも行政区画面でもいくばくかの幅はあるが所定の限定された領域において展開されるところのものとなっている。それは、例えば地方銀行では通常は一つの都道府県域を主たる地盤としていたり、第二地方銀行ではさらに狭域の例えば県南部あるいは北部というような地域に店舗立地が集約したりしているなどである。したがって、地域ないし地域経済という概念についても、以下のように今少し考えてみるのが望ましい。

地域社会における地場産業・地域産業には、大都市圏ないし都市圏地域における産業集積のケースから地方地域における単独ないし少数産業混在型のケースまで諸類型が観察される。そこでは、異業種交流を含めて産業界内部はもとより自治体等の公共部門や大学・専門学校・高校等の学術教育部門、金融業界などとのいわゆる産官学金による連携が有効とされ、地域おこしや地域振興を目的としてのネットワークづくりとして一部地域ではあるが既に提唱され形成されている。

地域経済については、それぞれの地域における特性すなわち地域特性があつて、そこでの産業や企業の在りようと互いに色濃く反映しあっているものである。先ず、地域というものについていえば、地方地域から大都市圏地域まで多様であり、政令指定都市部地域もあれば地方中核都市部地域や、逆に過疎地域とそれに近く立地する小都市からその近郊周辺の地域など多岐にわたっている。また、大都市圏においては、かつてのドーナツ化現象において観察されたように通勤圏の拡大によって一部の小売流通業・サービス業などの立地を除けば住宅立地が主として占める地域となっているところが多い傾向も見取れる。

⁸ 産業界や官公庁・自治体等の公共部門、大学、金融機関など。

⁹ 例えば、藤野・松崎（2017）など参照。

かつて、例えば山田（1980）は、都市の盛衰に関して発展・衰退・再都市化など興味深い分析を提示したが、ある意味で、それは、都市と地方に関する関係性や動向を含むいわば広範な循環論的な示唆を与える先駆的なものと評価できる。その後も、都市と地域に関しては多くの研究者による研究蓄積を見ているが、発展経済から成熟経済へ移行して久しいわが国では、例えば、かつてのベッドタウンがシルバータウンに変貌して来たり、集落や地方地域の消滅が懸念されたり、コンパクト・シティ¹⁰の採用計画が検討されたりしている現状に即した新たな知見に基づく統合的で学際的な分析的枠組みこそが求められ期待されている。

このように、都市や地方を包括する地域の概念の多様性や学際性にに基づくアプローチをも考慮する場合、地域経済についても多様な様相や相互連関性を示すところであるため、地域における財・サービスの生産・流通・消費といった経済活動を構成する諸機能や形態はその内実についても同様のことが考えられる。とりわけ、そこでは、ある地域経済の在りようは、他地域経済との結びつきや取引状況などの関係にも依存して規定されるところが大きいものである¹¹。一般に、周辺部から独立した地方都市圏においては、近郊農業地域と合わせた形で地産地消などの諸活動をはじめとして、ある程度の当該地域圏における自給自足的な産業活動ないし経済活動を観察することが可能である。

もっとも、それは、エネルギーや工業製品などの範囲を広げるほど一層拡大された地域経済を前提とすることになるであろうし、物流網の発展した状況下では現実的にも大都市圏ではそれに近い状況になっている¹²。それは、産業等の集積のメリットにも依存するところであり、地域経済としてのスケール・エコノミーのみならずスコープ・エコノミーによることも考えられ、都市化現象において観察されるところの諸特徴の一つともいえよう¹³。

平成の合併により生じた個別の地方自治体の規模拡大では、必ずしもすべてにおいて所期に期待されたスケール・メリットが実現しているとは限らず、むしろ従来において享受されていたレベルの住民サービスが低下したりその拡大の懸念なども指摘されたりしている。かつて、江戸時代の幕藩体制下に固定化された地域は、主として各藩と幕府直轄地の行政的および軍事的運営下にあつて産業経済が営まれていた。明治期以降では近代的な制度改革が進展して、国レベルの行政運営と相俟って各地方自治体でも商工産業政策が条例化や予算化等により企画され実施されてきた。

そこでは、従来からの伝統的な産業に加えて、新たな産業分野の開拓と発展を目指して軍需・民需の両面にわたる殖産興業・産業発展などが目標とされ期待された。それは、時代の経過を伴いながら、繊維産業などの軽工業から重化学工業など工業化の時代を経てやがて

¹⁰ ここでは、官民による必要な居住環境サービスが整備された街区とする。

¹¹ 例えば、消費や労働供給の拠点とも見なされる大都市近郊のベッドタウンなどのケースが指摘される。

¹² いずれの種類発電所も概ね都市圏外に立地していることから電力供給を除く。

¹³ 規模と範囲の経済については、例えば Baumol 他（1982）など参照。

サービス化経済や知識・情報化経済への移行・変遷をたどることになったのである¹⁴。

もとより、銀行業を含む金融産業もサービス産業部門に属する基幹的産業であり、経済社会のインフラを構成している主要産業の一つである。機関規模により、全国ないし国際的規模での事業経営であったり特定地域での営業展開であったりと経営上の地域展開に差異はあるものの、都市圏であれ地方地域であれ企業ないし産業の求める金融サービス供給は時代を通じて連綿と行われてきた。合併等の再編成により、店舗再配置が行われて金融サービスへの利便性が低減する地域やケースも出現することが予想される。もっとも、それには、当該業態における R&D やフィンテックによる新たなサービスが利便性の回復を促すことも考えられる。あるいは、さらに、既存のサービスを代替させることもあり得ようし、今以上に店舗網の縮減を促進させることもないわけではないのである。

産業構造の高度化の歩みからは、とりわけ、IT ないし ICT (Information and Communication Technology 情報通信技術) の発展により、産業立地問題の制約条件が大幅に緩和されてきたこともその特徴としてあげることができよう。営業や総務等の本社部門は都市部地域に置くとしても、本業の事業部門は地価や人件費等のコスト面を配慮して地方地域に立地することが可能になってきた産業が少なくない。

地域にとって、このような産業ないし産業立地における推移は、同時に地域社会における人々の生活などにも少なからぬ影響を及ぼしてきた。周知のように、わが国における高度経済成長下にあつては、都市部地域とりわけ工業地帯を有する大都市圏への労働の移動による過密・過疎問題や北日本をはじめとする季節工等の出稼ぎ労働、農業における専業農家減少と兼業農家増加¹⁵、さらには公害による社会的費用の増大などが生じた。同時に、顕著になったものとしては、日本的経営と呼ばれる終身雇用制や年功序列賃金制、企業別組合などが一般化して確立されたこともあり、地域経済社会においても基本的にはこれらに準じた産業経済面での影響がうかがえることとなった。やがて、低成長経済下に移行して、さらにはバブル経済崩壊後のいわゆる失われた 10 年ないし 20 年といわれた時期を経過して、企業金融の在り方を含めて日本的経営スタイルもいくばくか変貌してきてはいるが、もとより基本的に欧米型のそれへと移行したわけではない。

もっとも、金融サービス供給における自由化グローバル化の進展は、金融業界における R&D 等を通じて国際的にも日進月歩であり著しく進化してきた。アベノミクスによる有効求人倍率の向上等、労働・雇用条件の改善は、地方地域に立地する産業や企業にも相応の影響を及ぼしているが、一方では異次元的な金融緩和時代とも呼ばれているように企業金融とりわけ地域金融においても既にみたように特に機関経営上に少なからぬ影響を及ぼしている。

¹⁴ 産業構造面でも、やがて戦後の高度成長期以降において、重厚長大型産業から軽薄短小型産業への転換が観察された。

¹⁵ いわゆる三ちゃん農業などを含む。

従来における地方地域での地場産業は、第 1 次産業部門に属する農林漁業が中心で、一部の製造工業が地域固有の地場産業としてそれらに加わった形で立地するのが一般的であった。その後、高速道路網の整備をはじめとして国内交通網の発展により、また多くの自治体等による誘致活動等もあって全国各地に工場団地等が造営されて製造拠点をネットワークが拡大していった。今後は、さらに、ICT や AI 等の発展によって、新たな産業の地方地域での立地も考えられるであろう。そこでは、まさに地域金融機関の出番となることが期待される。このような視点は、事業性評価基準に基づく地域金融機関行動でのコンサルティング機能やインキュベーション機能の発揮などによって地域創生の実をあげるのに有効となるものであり、地域経済と地域金融機関の関係性について検討する際にも少なからず参考となる論点を提供しうるものと考えられるのである。

III 地域の中小企業とメインバンク—東海地方のケース—

近年における急速な人口減少や長引く超低金利環境を背景に、金融仲介機関の経営は厳しさを増している¹⁶。こうした状況の下、政府は、特に地域金融機関に対して、従来のビジネスモデルの修正を迫っている。具体的には、伝統的な与信業務のみでなく、融資以外の経営支援にも力を注ぐことや、融資を行う際に、従来のように担保や保証に過度に依存せずに、企業の事業内容や成長性を評価する事業性評価融資に積極的に取り組むことが求められているのである。

金融機関がこうしたビジネスモデルへの転換を図るには、取引先企業の情報の非対称性をより小さくするための取り組みが不可欠となる。すなわち、取引先企業にまつわる財務情報を中心とした定量的情報のみでなく、事業内容や成長性を評価するのに必要なソフト情報の収集・蓄積や、将来性を的確に予測するための職員の目利き力を高める努力が、従来以上に求められているのである。

本節では、大変革を余儀なくされており、今後そうした傾向がますます強まっていくことが容易に予想される地域金融機関に注目し、前述のビジネスモデルへ転換するための努力が適切になされているのか、また、金融機関間の競争が厳しくなる中において、顧客を獲得するために、地域の中小企業のこういった要望に応じていく必要があるのかを明らかにすることを目的としている。具体的には、東海 4 県（愛知県、岐阜県、三重県、および静岡県）に本社を置く中小企業に対するアンケート調査の結果をもとに、これらのことを分析していくこととする。

¹⁶ 堀江・有岡（2018）は、2030 年における地域銀行の収益力を試算した結果、赤字に陥るところが、中核都市型では半数以下に留まるのに対し、大都市型や中都市型では約 8 割に達するとしている。地域金融機関の経営は、今後ますます厳しさを増すものと考えられる。

1. アンケートの実施方法

本研究で用いるアンケートは、東海4県に本社を置く従業員数300名以下の中小企業のうち、金融機関から借入れがあるところに対して実施した。回答者は、借入れ先の金融機関や借入れ条件について知っている方である。実施機関は、株式会社マクロミルであり、2019年11月27日から同28日にかけてインターネットを通じて行った。有効サンプル数は、206である。

2. 回答企業の属性

まず、回答企業の基本属性を概観しておこう。回答企業の本社の所在地を表1に示した。

表1 本社所在地

SQ1	企業属性についてお聞きします。 貴社の本社はどこにありますか。当てはまるものを1つお選び下さい。 ※複数の企業に所属している方は、メインで所属している企業のことについてお答えください。 ※自営業の方は、お勤めの地域をお答えください。	単一回答	N	%
1	愛知県(名古屋市)		55	26.7
2	愛知県(名古屋市以外)		53	25.7
3	岐阜県		27	13.1
4	三重県		25	12.1
5	静岡県		46	22.3
6	その他		0	0.0
7	現在企業には勤めていない		0	0.0
	全体		206	100.0

従業員数を表2、社齢を表3、産業分類を表4に示した。

表2 従業員数

SQ2	貴社の常用従業員数(役員を含む)は何名ですか。当てはまるものを1つお選び下さい。 ※複数の企業に所属している方は、メインで所属している企業のことについてお答えください。 ※パート・アルバイトは含めずにお答えください。	単一回答	N	%
1	5名以下		70	34.0
2	6名～10名		32	15.5
3	11名～20名		18	8.7
4	21名～30名		12	5.8
5	31名～50名		21	10.2
6	51名～100名		18	8.7
7	101名～200名		25	12.1
8	201名～300名		10	4.9
9	301名以上		0	0.0
	全体		206	100.0

表 3 社齢

Q1	あなたのお勤め先についてお伺いします。 貴社の社齢（創業から現在までの期間）はいくつですか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 ※複数の企業に所属している方は、メインで所属している企業のことについてお答えください。 （以降の設問についても同様の認識でお答えください。） 単一回答	N	%
		1 3年未満	9
2 3年～10年未満	35	17.0	
3 10年～20年未満	31	15.0	
4 20年～30年未満	45	21.8	
5 30年以上	84	40.8	
6 わからない	2	1.0	
全体	206	100.0	

表 4 産業分類

Q2	貴社の営んでいる主要な事業の産業分類は何かですか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
		1 第一次産業	41
2 第二次産業（輸送用機械器具製造業）	16	7.8	
3 第二次産業（輸送用機械器具製造業以外のもの）	43	20.9	
4 第三次産業	106	51.5	
全体	206	100.0	

従業員数は、10名以下が約半数であり、50名以下が約4分の3を占めているなど、中小企業の中でも小規模なところが中心となっている。社齢は、30年以上が4割以上、20年以上が6割強であり、相応の歴史のあるところが過半数を占めている。

産業分類は、第三次産業が半数強と最も多くなっているが、第二次産業が盛んな東海地方の地域柄を反映してか、同産業が3割弱と多めである。

3. 取引金融機関数

サンプル企業の取引金融機関数を表5に示した。

表5 取引金融機関数

SQ3	ここからは、お勤め先の金融機関の利用状況についてお聞きします。 貴社が、現在融資を受けている金融機関の数はいくつですか。当てはまるものを1つお選び下さい。 ※複数の企業に所属している方は、メインで所属している企業のことについてお答えください。 単一回答	N	%
		1 1社	106
2 2社	57	27.7	
3 3社	26	12.6	
4 4社	9	4.4	
5 5社以上	8	3.9	
6 融資を受けているが、何社かわからない	0	0.0	
7 金融機関からの融資は受けていない／わからない	0	0.0	
全体	206	100.0	

第2項で見たように、サンプル企業は、小規模なところが多いためか、1社としか取引していないところが約半数となっている。換言すれば、取引している金融機関が、そのままメインバンクになっているケースが多くなっているのである。

一方、2社と取引している企業も3割弱と多めである。金融機関との交渉力を強めるためにも、ある程度以上の規模の企業にとっては、複数の金融機関と取引することが望ましいのであろう。

4. メインバンクの選択理由

本項では、中小企業がメインバンクを選択する際に、どういった要因を重視しているかを明らかにしよう。

まず、どの業態をメインバンクにしているかを表6に、メインバンクとの取引期間を表7に、それぞれ示した。

表6 メインバンクの業態

Q3	ここからは、お勤め先のメインバンクの状況についてお伺いします。 貴社の現在のメインバンク(最も主要な取引金融機関)の業態は何ですか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
		1 都市銀行・信託銀行	62
2 貴社の本社がある県の地方銀行	74	35.9	
3 貴社の本社がある県以外の地方銀行	9	4.4	
4 信用金庫	52	25.2	
5 信用組合	0	0.0	
6 政府系金融機関	2	1.0	
7 その他【 】	7	3.4	
	全体	206	100.0

表7 メインバンクとの取引期間

Q4	貴社が、現在のメインバンクから融資を受けている期間(取引関係を結んでから現在までの期間)はどの程度ですか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
		1 1年未満	10
2 1年～3年未満	15	7.3	
3 3年～5年未満	32	15.5	
4 5年～10年未満	32	15.5	
5 10年～20年未満	26	12.6	
6 20年以上	75	36.4	
7 わからない	16	7.8	
	全体	206	100.0

メインバンクの業態としては、本社のある県の地方銀行が最も多くなっている¹⁷。これは、当初の予想と合致する結果であった。一方、都市銀行・信託銀行といった大手銀行も、それほど差がなく、それに続いている。東海地方は、大手銀行の支店も多く、同業態の営業活動が盛んであることを反映していると考えられる。ここからすると、東海地方の地域金融機関は、大手銀行との激しい競争にも迫られていることとなる。

また、とりわけ愛知県は、信金王国と言われるほど、信用金庫の数が多く、同業態の営業活動が活発であるが、その影響からか、信用金庫をメインバンクとしている企業も多く存在する。

メインバンクとの取引期間については、20年以上が最も多くなっている。これに関連して、メインバンクを変更した経験があるかを尋ねた設問があるため、その結果を表8に示しておこう。

¹⁷ 回答者が、地方銀行と第二地方銀行の区別がつかない可能性を考慮し、ここでは、両者を合わせて地方銀行と称した。

表 8 メインバンクの変更経験

Q12	貴社では、過去にメインバンクを変更した経験 はありますか。 単一回答	N	%
2	ない	141	68.4
3	わからない	16	7.8
	全体	206	100.0

7割弱の回答企業が、同一のメインバンクとの取引を継続している。表7も考慮すると、メインバンクと長期的な取引関係を構築している企業が多めであることとなる。つまり、東海地方の中小企業と取引している金融機関は、情報生産が行いやすい状況にあると考えられ、長期に渡る取引関係を通じて蓄積したソフト情報を活用して、事業性評価融資や経営支援に積極的に取り組むことが望まれるのである。

メインバンクを選択した理由を表9に示した。

表 9 メインバンクの選択理由

Q5	貴社が、現在のメインバンクをメインバンクとしている理由として、下記はどの程度当てはまりますか。 それぞれ当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	全体	1	2	3	4	5
			とても当てはまる	まあまあ当てはまる	あまり当てはまらない	まったく当てはまらない	わからない
1	融資の金利条件が良い	206 100.0	37 18.0	87 42.2	55 26.7	16 7.8	11 5.3
2	融資の期間や担保・保証等の金利面以外の融資条件が良い	206 100.0	29 14.1	97 47.1	49 23.8	16 7.8	15 7.3
3	店舗(支店)が近い	206 100.0	67 32.5	97 47.1	21 10.2	17 8.3	4 1.9
4	担当者が頻繁に訪問してくれる	206 100.0	37 18.0	74 35.9	50 24.3	40 19.4	5 2.4
5	経営支援や助言等の融資以外のサービスを提供してくれる	206 100.0	24 11.7	67 32.5	73 35.4	33 16.0	9 4.4
6	自社や自社の事業に対する理解がある	206 100.0	32 15.5	107 51.9	40 19.4	19 9.2	8 3.9
7	業況が厳しい時でも安定して融資してくれるなど、融資における対応が良い	206 100.0	34 16.5	85 41.3	50 24.3	25 12.1	12 5.8
8	融資実行までの意思決定が速い	206 100.0	32 15.5	95 46.1	51 24.8	19 9.2	9 4.4
9	付き合いが長く、信頼できる	206 100.0	66 32.0	98 47.6	33 16.0	6 2.9	3 1.5
10	金融機関の規模が大きく、知名度が高い	206 100.0	50 24.3	76 36.9	56 27.2	18 8.7	6 2.9
11	金融機関の経営の健全性が高い	206 100.0	45 21.8	106 51.5	34 16.5	8 3.9	13 6.3
12	知人から薦められた	206 100.0	14 6.8	51 24.8	67 32.5	43 20.9	31 15.0

当てはまる（「とても当てはまる」と「まあまあ当てはまる」の合計）の比率で見ると、「店舗が近い」と「付き合いが長く、信頼できる」が79.6%で、同率トップとなっている。金融広報中央委員会が家計を対象として実施しているアンケート調査の結果においても、金融機関を選択する上で店舗の近さが最も重視されており、店舗の立地条件は無視できない要因となっている¹⁸。フィンテックやAIの発達に伴い、近年では、店舗削減の方針を打ち出したり、実際にそれを実行に移したりする金融機関が増える傾向にあるが¹⁹、その際に、どこの店舗を、そしてどの程度の店舗を削減するか判断を誤ると、顧客離れにつながりかねないことに注意すべきであろう²⁰。

「付き合いが長く、信頼できる」がトップであることと、「自社や自社の事業に対する理解がある」が67.4%で4位であることを考慮すると、金融機関が取引先を増やす上で、顧客企業に対する理解を深め、信頼関係を構築することが極めて重要であることとなる。そのためには、政府が要求しているように、顧客企業の情報生産に従前以上に努めることが不可欠になってくると考えられよう。

なお、表9の選択肢は、2016年に金融庁が実施した「金融機関の取組みの評価に関する企業アンケート調査」を参考にして作成したものである。同アンケートでは、小規模企業がメインバンクを選択している理由として、上位から「長年の付き合いがあり、信頼しているから」、「支店が近くにあるから」、「自社や自社の事業に対する理解があるから」の順になっており、表9と概ね似た傾向が読み取れる。一方、同アンケートでは、表9における「金融機関の経営の健全性が高い」が選択肢に含まれていないが、それを含めた表9では、これが73.3%で3位となっている。中小企業の側からすれば、事業継続のための資金供給を安定的に受けるためには、金融機関の経営の健全性が保たれている必要があり、このことも重要視されていると言える。

また、「融資の金利条件が良い」が60.2%で8位であり、決して上位にあるわけではないことにも注目される。前述の金融庁が実施したアンケートにおいても、この選択肢は6位であり、圧倒的な上位にあるとは言い難い。これらのことから、中小企業は、融資の金利条件のみによってメインバンクを選択しているわけではないと言える。金融機関にとっては、

¹⁸ アンケート名は、「家計の金融行動に関する世論調査」であり、最新の2019年では、金融機関の選択理由として「近所に店舗やATMがあるから」と回答した比率が80.1%（二人以上世帯）でトップとなっている。

¹⁹ Kondo (2018) は全国の地域銀行について、近藤 (2019) は関東地方の地域銀行について、店舗数の多いところほど、利益率が低いことを示している。また、堀江・有岡 (2019) は、2030年における信用金庫の利益率を予測し、総人口や生産年齢人口に応じた店舗削減を行った方が、利益の落ち込みが小さくなるとしている。これらの先行研究を考慮すると、利益を向上させるという観点からは、店舗削減が有効であることとなる。

²⁰ 愛知県の金融機関の出店行動について分析している近藤 (2003) は、地域金融機関は、都市銀行とは異なり、地域全体への金融サービスの提供に配慮した店舗配置を行っていることを明らかにしている。こうしたサービスの利用環境をある程度維持しつつ、店舗削減を進めるという難しい課題が、特に地域金融機関に突きつけられているのである。

近年激しさが増す価格競争にのめり込むのみでは、必ずしも顧客獲得にはつながらないという示唆に富む結果である²¹。

他に、「経営支援や助言等の融資以外のサービスを提供してくれる」も 44.2%と低めであり、当てはまらないの比率（「あまり当てはまらない」と「まったく当てはまらない」の合計）が過半数を占めていることにも注目される。前述のように、政府は、金融機関に対して、融資以外の経営支援に積極的に取り組むことを要求しているが、少なくとも現状においては、そうしたサービスを金融機関にさほど求めている様子が窺える²²。前述の金融庁アンケートにおいても、同様の傾向が見出されている。

5. メインバンクの対応

本項では、金融機関が、政府の意図通りに、ビジネスモデルの転換や地域経済活性化のための業務に力を注いでいるかを明らかにしよう。

表 10 は、メインバンクの担当者の取引先への訪問頻度を示したものである。

表 10 メインバンクの担当者の訪問頻度

Q6	ここからは、メインバンクの対応についてお伺いします。 貴社の現在のメインバンクの担当者は、どの程度の頻度で貴社を訪問しますか。 最も近いものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
1	1週間に2回以上	12	5.8
2	1週間に1回程度	26	12.6
3	2～3週間に1回程度	28	13.6
4	1か月に1回程度	49	23.8
5	2～3か月に1回程度	30	14.6
6	半年に1回程度	21	10.2
7	1年に1回程度	7	3.4
8	1年に1回未満	24	11.7
9	わからない	9	4.4
	全体	206	100.0

1ヶ月に1回程度が 23.8%と最も多くなっている。これは、同様の調査を行っている家森・富村・高久（2013）や家森・津布久（2014）の結果と一致する。また、1ヶ月に1回

²¹ 家森・海野（2019）は、中小企業を対象としたアンケート調査において、メインバンクの強みを尋ねており、その中の選択肢の1つである「提示する金利の低さ」が6位で上位ではないという結果を得ている。

²² 2006年に愛知県の中小企業に対して実施したアンケート調査の結果を分析している家森・近藤（2007）は、経営についてアドバイスを受ける専門家として、当時は、顧問税理士を挙げるところが最も多かったとしている。

以上の訪問を受けている企業が 55.8%で過半数となっている²³。

一方、1年に1回未満が10%以上であり、無視できない比率となっている。前項の表9によると、中小企業によるメインバンクの選択理由として、職員による訪問頻度は、さほど重視されているわけではない反面、金融機関に自社に対する理解や信頼関係の構築を求めるところが極めて多いという傾向も見出されている。顧客企業への訪問は、これらを実現するための有力な手段になり得るため、軽んじるべきではないだろう。

融資におけるメインバンクの対応を明らかにするために、表11には、融資における取引先の要望にどの程度応じているかを、表12には、取引先の業況が悪化した際に、安定的に融資しているかを、表13には、取引先が返済に窮した際に、柔軟に対応しているかを、それぞれ示した。

表 11 メインバンクの融資における要望の応じ度合い

Q7	貴社の現在のメインバンクは、融資の際、貴社の要望(金額、融資期間、金利条件、担保や保証の有無等)にどの程度応じてくれますか。当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
2 まあまあ応じてくれる	117	56.8	
3 あまり応じてくれない	32	15.5	
4 ほとんど応じてくれない	12	5.8	
5 わからない	10	4.9	
	全体	206	100.0

表 12 取引先の業況が悪化した際のメインバンクの融資姿勢

Q8	貴社の現在のメインバンクは、貴社の業況が悪くなった時でも安定的に融資してくれますか。当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
2 まあまあしてくれる	91	44.2	
3 あまりしてくれない	42	20.4	
4 まったくしてくれない	11	5.3	
5 融資に影響するほど、業況が悪化したことはない	26	12.6	
6 わからない	14	6.8	
	全体	206	100.0

²³ ちなみに、地域金融機関の支店長に対して実施したアンケート調査の結果を分析している家森(2018)は、金融機関の営業担当者1人当たりの1ヶ月の訪問先数として、10~24社が最も多いとしている。

表 13 取引先が返済に窮した際のメインバンクの対応

Q9	貴社の現在のメインバンクは、貴社が返済に窮した際、どの程度柔軟に対応(返済期限の延長や金利減免に応じてくれる等)してくれませんか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
2	まあまあ柔軟に対応してくれる	73	35.4
3	あまり柔軟に対応してくれない	36	17.5
4	まったく柔軟に対応してくれない	7	3.4
5	返済に窮したことはない	42	20.4
6	わからない	26	12.6
	全体	206	100.0

表 11 の応じてくれる(「かなり応じてくれる」と「まあまあ応じてくれる」の合計)の比率は 73.8%であり、取引先の要望をできるだけ聞き入れようとする金融機関の姿勢が窺える²⁴。

表 12 のしてくれる(「かなりしてくれる」と「まあまあしてくれる」の合計)の比率は 58.9%、表 13 の対応してくれる(「かなり柔軟に対応してくれる」と「まあまあ柔軟に対応してくれる」の合計)の比率は 52.8%である。これを高いと見なすかは、論者によって見解が分かれそうなところであるが、表 12 は、「融資に影響するほど、業況が悪化したことはない」と「わからない」を除いた上で、してくれるの比率を算出すると、68.1%、表 13 は、「返済に窮したことはない」と「わからない」を除いた上で、対応してくれるの比率を算出すると、67.9%と、いずれも 7 割弱であり、高めであるとも考えることもできる。

一方、表 12 のしてくれない(「あまりしてくれない」と「まったくしてくれない」の合計)の比率を前述の後者の方法で算出すると、32.0%、表 13 の対応してくれない(「あまり対応してくれない」と「まったく対応してくれない」の合計)の比率を同じ方法で算出すると、30.7%であり、こちらも決して低くない。もちろん、融資における柔軟な対応は、時として借り手側のモラルハザードを誘発しかねないし、明らかに再建の見込みのない企業に対して、融資面で延命措置を図り、市場に留めておくことは、経済全体にとって望ましくないのは事実である。一方、現在は厳しい状況にあるが、将来的に立ち直る見込みのある先には、柔軟な対応がとられるべきだと考えられる。こうした面においても、それを見極められるような職員の目利き力の向上が求められていると言えよう。

²⁴ 家森・津布久 (2015) は中小製造業企業、家森・小川・津布久 (2016) は中小非製造業企業に対するアンケート調査において、メインバンクが様々な相談に親身に対応しているかを尋ねており、前者は 8 割弱、後者は 7 割弱が、そう思う(「強くそう思う」と「ある程度そう思う」の合計)と回答している。

金融機関の事業性評価融資と融資以外の経営支援への積極性を明らかにすべく、表 14 に前者への取り組み度合いを、表 15 に後者へのそれを、それぞれ示した。

表 14 金融機関の事業性評価融資への取り組み度

Q10	貴社の現在のメインバンクは、事業性評価に基づく融資(担保や保証に過度に依存せずに、事業内容や成長性を評価して行う融資)にどの程度取り組んでいると感じますか。最も当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
		1	かなり積極的に取り組んでいる
2	まあまあ積極的に取り組んでいる	89	43.2
3	あまり積極的に取り組んでいない	43	20.9
4	まったく積極的に取り組んでいない	14	6.8
5	わからない	36	17.5
	全体	206	100.0

表 15 金融機関の融資以外の経営支援への取り組み度

Q11	貴社の現在のメインバンクは、融資以外の経営支援(ビジネスマッチング、経営面や財務面における助言、事業承継やM&Aの支援、地方公共団体の補助金や制度融資の活用支援等)にどの程度取り組んでいると感じますか。最も当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
		1	かなり積極的に取り組んでいる
2	まあまあ積極的に取り組んでいる	75	36.4
3	あまり積極的に取り組んでいない	55	26.7
4	まったく積極的に取り組んでいない	20	9.7
5	わからない	31	15.0
	全体	206	100.0

事業性評価融資については、積極的に取り組んでいる(「かなり積極的に取り組んでいる」と「まあまあ積極的に取り組んでいる」の合計)の比率が6割弱となっている。過半数の企業は、積極的に取り組んでいると評価しているのである。

一方、「わからない」と回答した企業を除くと、積極的に取り組んでいない(「あまり積極的に取り組んでいない」と「まったく積極的に取り組んでいない」の合計)の比率が33.5%と高めになっている。ここから、金融機関によって、もしくは、同一金融機関であっても取引先企業によって、事業性評価融資への取り組みに濃淡があるものと思われる。もちろん、ハイリスクな中小企業に対しても、担保や保証によるリスク保全を厳格に制限してしまうと、そうした企業への資金供給が過度に阻害されてしまう恐れがあり、それが地域経済の成

長にダメージを及ぼす可能性があることを否定できない。一方、従来の担保・保証主義を是正する自助努力が十分になされていない金融機関が存在することを反映している可能性もあり²⁵、職員の目利き力向上への取り組みが道半ばであることが懸念される。

融資以外の経営支援については、積極的に取り組んでいる（「かなり積極的に取り組んでいる」と「まあまあ積極的に取り組んでいる」の合計）の比率が6割弱、積極的に取り組んでいない（「あまり積極的に取り組んでいない」と「まったく積極的に取り組んでいない」の合計）の比率が36.4%である。「わからない」を除くと、前者は57.1%、後者は42.9%であり、必ずしもすべての金融機関が、経営支援に積極的に取り組んでいるとは考えづらい。前項において、中小企業が、メインバンクの選択の際に、融資以外の経営支援への取り組みをあまり重視していない傾向が見られたが、金融機関の取り組みが積極的でないがために、企業側がその有用性をよく理解できていない可能性もあり得る²⁶。

以上からすると、事業性評価融資と融資以外の経営支援への金融機関の取り組みは、必ずしも政府の意図通りに進んでいない可能性がある。

ちなみに、本節で注目している事業性評価融資と融資以外の経営支援について、双方の取り組みに何らかの相関が見られるかを明らかにすべく、個票データの相関係数を求めてみたところ、0.632（N=164）であった²⁷。中程度の正の相関が観察されており、一方に積極的な金融機関ほど、もう一方にも比較的良好に組み込む傾向にあると言える。

6. メインバンクへの満足度

本項では、中小企業が、メインバンクにどの程度満足しているかを考察しよう。まず、個別項目への満足度を表16に示した。

²⁵ 近藤（2010）は、愛知県内の中小企業の無担保、継続融資において、金融機関もリスクを負う信用保証制度の責任共有制度対象の融資については、借り手のデフォルトリスクを考慮した金利設定が行われている反面、金融機関がリスクを負わない責任共有制度対象外の融資については、それを考慮した金利設定が行われていないことを示している。こうした面から、保証への過度の依存は望ましくないと考えられる。

²⁶ 深沼・藤田（2016）は、日本政策金融公庫の取引先企業に対するアンケート調査を分析した結果、相談頻度を増やした企業ほど、売り上げが増加していることを明らかにしている。金融機関と中小企業の双方が、こうしたメリットがあり得ることを認識すべきであろう。

²⁷ いずれか一方でも、「わからない」と回答した企業を除外して算出している。

表 16 メインバンクへの満足度（個別項目）

Q14	ここからは、お勤め先のメインバンクへの満足度についてお伺いします。貴社は、次の各項目について、現在のメインバンクにどの程度満足していますか。それぞれ当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	全体	1	2	3	4	5	6
			とても満足している	まあまあ満足している	どちらでもない	あまり満足していない	まったく満足していない	わからない
1	融資の金利条件	206 100.0	19 9.2	95 46.1	50 24.3	27 13.1	11 5.3	4 1.9
2	融資の期間や担保・保証等の金利面以外の融資条件	206 100.0	27 13.1	92 44.7	50 24.3	23 11.2	8 3.9	6 2.9
3	店舗（支店）の立地条件	206 100.0	49 23.8	104 50.5	29 14.1	18 8.7	5 2.4	1 0.5
4	担当者の訪問頻度	206 100.0	27 13.1	87 42.2	60 29.1	16 7.8	12 5.8	4 1.9
5	経営支援や助言等の融資以外のサービスの提供	206 100.0	27 13.1	58 28.2	71 34.5	29 14.1	13 6.3	8 3.9
6	貴社や貴社の事業に対する理解	206 100.0	29 14.1	88 42.7	58 28.2	21 10.2	7 3.4	3 1.5
7	融資や返済の時の対応の柔軟さ	206 100.0	27 13.1	79 38.3	65 31.6	17 8.3	8 3.9	10 4.9
8	知名度・ブランド力	206 100.0	34 16.5	77 37.4	64 31.1	19 9.2	8 3.9	4 1.9

満足している（「かなり満足している」と「まあまあ満足している」の合計）の比率が最も高かったのは、店舗（支店）の立地条件であり、74.3%であった。表 9 におけるメインバンクの選択理由においても、店舗立地をかなり重視している傾向が見られたため、金融機関がリストラ策の一環として店舗削減を行う際は、地域の企業や家計のニーズを十分に調査し、その妥当性についてよく検討する必要があると思われる²⁸。

その他の項目の満足度は、軒並み 50~60%であるが、経営支援や助言等の融資以外のサービスの提供のみが、41.3%と相対的に低くなっている。これは、表 15 においても推測されたように、金融機関の経営支援への取り組みが積極的でなく、同サービスをあまり受けたことがないがために、評価できないという事情を反映しているのかもしれない。実際に、「どちらでもない」が 34.5%と他項目より高いことから、このことが推測される。

²⁸ 永田（2014）は、地域金融機関の店舗数が、預金市場における規律付けを強めるように働いていることを明らかにしている。金融機関による大幅な店舗削減は、こうした機能にマイナスの影響を及ぼす可能性がある。

次に、総合的な満足度を表 17 に示した。

表 17 メインバンクへの満足度（総合）

Q16	貴社は、総合的にみて現在のメインバンクにどの程度満足していますか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
1	とても満足している	18	8.7
2	まあまあ満足している	113	54.9
3	どちらでもない	45	21.8
4	あまり満足していない	23	11.2
5	まったく満足していない	6	2.9
6	わからない	1	0.5
	全体	206	100.0

満足しているの比率が 63.6%であり、満足していない（「あまり満足していない」と「まったく満足していない」の合計）の比率が 14.1%であった。前者の比率が十分に高いと言えるかを判断するのは難しいが、後者の比率が低めであることから、総合的な満足度は決して低くはないと考えても良さそうである。

一方で、メインバンクを変更する考えがあるかを尋ねた表 18 の結果は、注目に値するものであろう。

表 18 メインバンクの変更可能性

Q15	貴社の現在のメインバンク以外の金融機関が有利な金利条件を提示してくるなど、強い魅力を感じた場合、メインバンクを変更するお考えはありますか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 ※変更する権利がないという方も、ご自身が変更するとなった場合のことについてお答えください。 単一回答	N	%
1	とてもある	35	17.0
2	まあまあある	88	42.7
3	あまりない	67	32.5
4	まったくない	16	7.8
	全体	206	100.0

約 6 割の中小企業が、他に魅力的な金融機関が出現した場合、メインバンクを変更する考えがあるとしている。いったん顧客と親密な関係を築けたとしても、後により魅力的な金融機関が現れれば、取引関係を薄くする（解消するも含まれ得る）としている企業が過半数を占めているのである。こうした傾向が、金融機関との交渉力が強い（換言すれば、多くの

金融機関にとって魅力的な)、いわゆる有望企業や財務の健全な企業などにおいて顕著であることは、容易に想像されるところである。つまり、金融機関が、とりわけ優良企業との取引関係を継続するためには、親密な関係を築いた後にも、当該企業を満足させるような種々のケアを続ける不断の努力が求められると言えそうである。

なお、メインバンクの事業性評価融資と融資以外の経営支援への積極性が、中小企業の総合的な満足度に影響を及ぼしているかを明らかにすべく、個票データを使って相関係数を算出してみた²⁹。その結果、事業性評価融資と満足度の相関係数は 0.663 (N=169)、経営支援と満足度の相関係数は 0.583 (N=175) であった。いずれも中程度の正の相関であるが、事業性評価融資と経営支援の 2 つを比較した場合、金融機関の前者への取り組みの積極性と満足度との相関のほうがより強いこととなる。

また、融資金利への満足度と総合的な満足度の相関係数も算出してみたところ、0.681 (N=202) であった³⁰。正の相関を示しているものの、極めて強いとは言い難い。すなわち、融資の金利条件を有利にしさえすれば、中小企業の満足度を高められるというほど単純なものではないこととなる。

7. 小括

右肩上がりの経済成長や護送船団行政に守られてきたわが国の金融機関は、長期に渡って超過利潤を享受してきた。しかし、バブル崩壊に伴う景気低迷と金融システムにおける規制緩和に伴い、金融機関に競争原理がもたらされることとなった。さらに、急速に進む少子高齢化と人口減少、フィンテックと AI の発達、および長期化する緩和的な金融環境は、金融機関に旧来のビジネスモデルの抜本的な見直しを迫っている。

こうした激変する経営環境の下、メガバンクは、国際業務に活路を見出す姿勢を強めている。一方、メガバンクとは性質の異なる地域金融機関には、地域密着型金融（リレーションシップバンキング）の実践と、事業性評価融資や融資以外の経営支援への積極的な取り組みが求められている³¹。本節では、市場環境が大きく変化する最中において、金融機関、その中でも、とりわけ地域金融機関が、地域の中小企業に寄り添うようなサービス提供を通じて、ビジネスモデルの転換を図ることに努めているかを、東海 4 県の中小企業に対するアンケート調査の結果に基づいて分析してきた。

中小企業のメインバンクの選択理由については、融資の金利条件が圧倒的に重視されているわけではないという意外な傾向が見出された。一方で、顧客との信頼関係の構築や顧客に対する理解の深さが最も重視されていることから、ただ金利競争にのみり込むのみでなく、顧客企業の情報生産にこれまで以上に力を注ぐことの必要性が強調された。

²⁹ いずれの相関係数についても、「わからない」と回答した変数がある企業は、サンプルから除外している。

³⁰ これについても、「わからない」と回答した変数がある企業は、サンプルから除外している。

³¹ 一方、由里 (2018) は、大規模銀行や上場株式会社が多い地域銀行に、リレーションシップバンキングというビジネスモデルが適しているかについて、よく検討する必要があるとしている。

また、AI やフィンテックが発達し、普及しつつあるこのご時世にあっても、店舗の近さが、メインバンクの選択において重視されていることが明らかにされた。近年では、コスト削減策の一環として、店舗リストラを行う金融機関が増えているが、その際に、顧客ニーズをよく調査した上で実行に移すべきだと言えらる。

事業性評価融資については、金融機関毎、もしくは、同一金融機関であっても融資先によって、取り組み姿勢に差が見られることが推測された。融資における担保や保証によるリスク保全を厳格に制限してしまうと、地域の中小企業への資金供給を滞らせてしまうことに伴う悪影響が懸念される。一方、旧来型の担保・保証主義から脱却する努力をせず、それが故に、職員の目利き力向上のための取り組みに前向きでない金融機関が存在する可能性もあると言える。

融資以外の経営支援への取り組みについては、必ずしもすべての金融機関が積極的であるとは言い難い現状が見出された。メインバンクの選択においても、中小企業側が、経営支援への取り組みをあまり重視しておらず、企業側は、そもそもこうした機能を金融機関にあまり期待していない可能性がある。一方、中小企業が、金融機関から経営支援を受けた経験が少ない（もしくは、ほとんどない）がために、その有用性を十分に認識できていない可能性もあるのである。マクロ的な市場環境が厳しさを増す今日においては、巧みな経営支援への取り組みが、金融機関と中小企業の双方に対してプラスの効果をもたらす可能性が十分に考えられるので、まずは、金融機関が現行よりもその取り組み姿勢を強化し、自らのビジネスモデルの1つに組み込んでいくことを強く意識する必要があると思われる。

中小企業のメインバンクへの総合的な満足度は、決して低くはないという結果が得られている。とりわけ、店舗の立地条件には、多くの中小企業が満足している。一方、メインバンクよりも魅力的な金融機関が出現した際は、メインバンクを変更する考えのある中小企業も比較的多く存在することが明らかにされている。つまり、金融機関から見て魅力的に映る優良企業との取引関係を長く維持するためには、メインバンク関係を築いた後にも、手厚いケアを継続するという不断の努力が求められると言えるのである。

以上の東海地方の中小企業を対象とした分析結果から、ビジネスモデルの転換が喫緊の課題である昨今にあっても、事業性評価融資と経営支援への取り組みは、道半ばである地域金融機関が多いと考えられる。金融機関が、こうしたノウハウを十分に持っていないことが障壁になっているケースも多いものと予想される。そこで、地域金融機関の自助努力に委ねるのみでは、これらへの取り組みがいつまでも進捗しないことが懸念されるため、各業態の中央組織や政府が、積極的にバックアップしていくことが望ましいと思われる。また、地域金融機関の側も、自助努力に加え、こうしたバックアップを積極的に受け入れ、ノウハウを吸収する体制を作っていかなければならないだろう。

今後の研究課題は、全国の中小企業に対してアンケート調査を行い、全国における中小企業とメインバンクの関係を分析することが挙げられる。とりわけ、地域金融機関による事業性評価融資と経営支援への取り組みに注目し、全国においても本節で見られた東海地方のケースと同類の課題に突き当たっているかを明らかにしていくこととしたい。

IV フィンテックと地域経済振興

ITの進展は目覚ましく、様々な産業に対して企業活動の根幹を変えるような影響を与えている。金融業とIT産業の融合分野としてフィンテック（FinTech）³²が注目され、地場産業を支える地域金融機関においてもフィンテックの取組みが期待されている。本節は、地場企業側からフィンテックの利用状況と地域金融機関へのニーズをアンケート調査によって把握し、フィンテックを通じた地域経済振興について検討する。

1 フィンテックの取組みと課題

第4次産業革命と呼ばれるITを軸にした産業構造の変革期にあり、金融業においてはフィンテックが注目されている。フィンテックの台頭は、既存の金融サービスの代替であったり他業種の参入であったりと金融業にとっての脅威ではあるが、フィンテックを活用することで金融業自体が競争力を高めることが必要である³³。フィンテックとは、ITを用いた金融サービスであり、従来の金融サービスにはない革新的なサービスも登場し³⁴、金融業ではメガバンクと呼ばれる大規模都市銀行を中心に展開されている。24時間送金や各種手数料の引き下げといった従来のサービスの向上からAIが資産運用を助言するといった新サービスに至るまでフィンテックの取組みは加速する傾向にある³⁵。

フィンテックを金融サービスの業務領域で分類すると、①決済業務、②融資業務、③資産運用業務、④接客業務に大別できる。決済業務については、従来から使用されているEdyやSuicaといった電子マネーの他に、ビットコインに代表される暗号資産³⁶による決済などが行われている。また、スマートフォンを介して、QR（Quick Response 高速読み取り）コードやバーコードを用いたスマホ決済についても、2019年10月に始まった消費税増税対策としてのキャッシュレス還元にも後押しされ使用される機会が増えている。融資業務については、業務工程の自動化や迅速化に留まらず、信用情報に対する分析の高度化が図られている。中でも、信用力をAIを用いて算出するスコア・レンディングが注目されている³⁷。みずほ銀行とソフトバンクが共同出資するJ.Scoreは、AIを用いて個人の信用力を分析し、融資条件を提示する金融サービスを開始している³⁸。資産運用業務では、利用者の運用方針

³² 金融を表す Finance と技術を表す Technology（とりわけ情報技術を表す Information Technology）からなる造語である。

³³ 戸井（2019）は、金融機関が提供してきた機能がフィンテックによる新たな金融サービスで代替可能になってきていることを明らかにしているのと同時に、地域金融機関においてもフィンテックによる付加価値向上が必要であると述べている。

³⁴ 長谷川（2017）の pp.34-37によると、フィンテックとは最新のITを駆使した金融サービスであり、近年では銀行の各種業務にAIが活用され始めている。

³⁵ 日本経済新聞朝刊 2017年2月14日号 p.1を参照。

³⁶ 従来は仮想通貨と呼ばれていた。

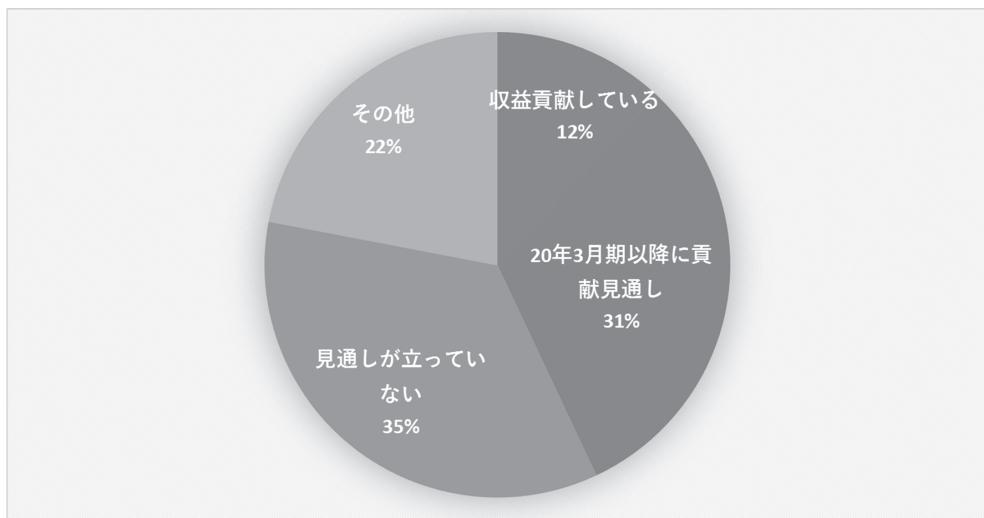
³⁷ 長谷川（2017）の pp.98-102を参照。

³⁸ 日経ビッグデータ 2017年11月号 p.14を参照。

にしたがって投資ポートフォリオが最適化するよう金融商品を助言するロボアドバイザーや、自動で売買するアプリケーションが開発されている。接客業務については、ソフトバンクが開発した人型ロボットのペッパーを用いた接客対応や、IBMが開発した人工知能のワトソンを用いたコールセンターの運営などが行われている³⁹。

地域金融機関においてもフィンテックの重要性が高まっており⁴⁰、地域金融機関の特徴的な取組みとして、インターネット経由で出資者を募るクラウドファンディングによって地域振興や融資先開拓を支援する動きもある⁴¹。しかし、日本経済新聞社の調査によると（図1）、フィンテックは現時点では地域金融機関の収益に十分に貢献しているとはいえない。顧客への浸透が不十分であることやIT人材の不足・労働コストの増加など様々な理由が考えられるが、顧客のニーズを踏まえたフィンテック事業を展開していくことは不可欠である。そこで、地場企業が地域金融機関によるフィンテックに対し、どのようなサービスを利用し、今後どのようなニーズがあるのかをアンケート調査によって把握する。

図1 地域金融機関におけるフィンテックの収益貢献



資料:日本経済新聞朝刊 2019年4月24日号 p.7を参照し筆者作成。

注:1次資料は日本経済新聞社が2019年春に実施した「地域経済500調査」である。

³⁹ 週刊東洋経済 2016年3月26日号 pp.76-77を参照。

⁴⁰ 山口・中川（2016）や戸井（2019）を参照。

⁴¹ 小松（2017）によると、地域金融機関とクラウドファンディング企業が提携し、投資家の紹介、インターネットバンキングによるファンドの販売、事業計画の策定、資金ニーズの掘り起こしなどを行っている。

2 アンケート調査結果:

地場企業のフィンテック利用状況と地域金融機関に対するニーズ

(1) 利用したことがあるフィンテック金融サービス

地場企業が最も利用したことがあるフィンテック金融サービスはインターネットバンキングであり、利用率は 56.3%と過半数を超えた（表 19）。続いて、QR・バーコードによるスマホ決済が 15.5%、そして、電子マネー、暗号資産（仮想通貨）、電子地域通貨などによる非現金決済が 12.1%であった。いずれも決済業務に関連する金融サービスである。

融資業務に関連する AI による法人融資の審査、クラウドファンディングは、それぞれ 4.4%、3.4%であった。また、ロボアドバイザーによる助言や自動売買など AI による法人資産運用は 2.4%と利用率は低調であった。

表 19 地場企業が利用したことがある金融サービス

Q17	ここからは、お勤め先で利用したことがある金融サービスのことについてお伺いします。 貴社が利用したことがある金融サービスは何ですか。 当てはまるものをすべてお選び下さい。 複数回答	N	%
		1	ネットバンキングによる現金決済
2	電子マネー、暗号資産(仮想通貨)、電子地域通貨などによる非現金決済	25	12.1
3	QR・バーコードによるスマホ決済	32	15.5
4	AI(人工知能)による法人融資の審査	9	4.4
5	クラウドファンディング	7	3.4
6	AIによる法人資産運用(ロボアドバイザーによる助言や自動売買など)	5	2.4
7	いずれも利用したことがない	66	32.0
	全体	206	100.0

(2) 地域金融機関に求めるフィンテック金融サービス

表 19 と同じ質問項目で、地域金融機関におけるフィンテックに限定し、地場企業が継続あるいは新たに利用したい金融サービスは表 20 の通りである。決済業務には高いニーズがあり、かつ決済、融資、資産運用業務に関連する金融サービスの順にニーズがあるという結果が得られた。また、融資や資産運用業務に対するニーズは低調ではあるものの新規の利用希望を含めれば一定程度存在する。理由として、地域金融機関の利用者の一部は、取引関係にある地域金融機関を優先したい、メガバンクや IT 企業よりも地元に着している地域金融機関の方が相談しやすいといったことが考えられる。

表 20 地域金融機関で継続あるいは新規に利用したい金融サービス

Q18	貴社が地域金融機関で継続して利用したいあるいは新たに利用したい金融サービスは何ですか。 当てはまるものをすべてお選び下さい。 複数回答	N	%
2	電子マネー, 暗号資産(仮想通貨), 電子地域通貨などによる非現金決済	33	16.0
3	QR・バーコードによるスマホ決済	36	17.5
4	AI(人工知能)による法人融資の審査	15	7.3
5	クラウドファンディング	16	7.8
6	AIによる法人資産運用(ロボアドバイザーによる助言や自動売買など)	13	6.3
7	いずれも該当しない	66	32.0
	全体	206	100.0

設問 Q19「貴社が地域金融機関に望むフィンテックによる金融サービスを具体的に教えてください。※自由記述」の回答について、関連する金融業務で分類すると、決済に関する回答が 22 件、融資は 9 件、運用は 3 件あり、これまでと同様の傾向であった。これらの業務に該当しないものには、取引先企業や顧客に関する情報の提供を要望する回答が複数あった。地場企業の取引先・顧客開拓に寄与するような営業情報の提供に対するニーズは興味深く、地域金融機関に有利なフィンテック金融サービスになる可能性がある。

(3) 対面による接客業務に対するニーズ

融資や資産運用に関連する金融サービス業務は、自動化が好まれる決済業務と異なり、IT やロボットといった非対面よりも人を介した対面によるサービスが求められていると考え、地域金融機関に対するニーズを尋ねた。結果は表 21 の通りである。まず、対面による決済業務を求めるニーズは 34.5%と低く、フィンテックによる決済業務のニーズが高い実態を反映した結果といえる。一方、融資業務は 49.5%であり、対面による融資を望む割合が高かった。理由には、地域金融機関は地場企業と密着した関係にあり、人的な交流で培った信頼関係によるものがあると考えられる。一方、資産運用については 19.4%と対面によるサービスのニーズは低かった。理由には、自らの判断で金融商品を選択したい、運用できる資産規模が小さい、メガバンクや大手証券会社の方が幅広く金融商品を取り扱っており手数料も安い等が考えられる。

表 21 地域金融機関に望む対面による金融サービス業務

Q20	貴社が地域金融機関に望む対面による金融サービス業務は何ですか。ITやロボットによる人を介さない非対面金融サービス業務と比較して、当てはまるものをすべてお選び下さい。 複数回答	N	%
2 対面による法人融資業務	102	49.5	
3 対面による法人資産運用業務	40	19.4	
4 その他【 】	1	0.5	
5 いずれも該当しない	61	29.6	
	全体	206	100.0

3 地域金融機関のフィンテックを通じた地域経済振興

少子高齢化や人口減少などにより地域経済の減退が進む中で、地場企業を主な取引相手とする地域金融機関の果たすべき意味合いが大きくなっている。アンケート調査結果に加え、フィンテックに活路を見出す地域金融機関の動きを踏まえながら、地域金融機関によるフィンテックと地域経済振興に関する提案を試みる。

アンケート調査結果が示すように、地域金融機関におけるフィンテックに対し最もニーズが高い業務は決済である。中でも、インターネットバンキングによる現金決済のニーズが高く、QR・バーコードによるスマホ決済、電子マネー、暗号資産（仮想通貨）、電子地域通貨などによる非現金決済のニーズも確認できた。インターネットバンキングはすでに多くの金融機関で導入されているので、アンケート調査（設問 Q19）の回答にあった、低コスト化、稼働率の向上、セキュリティ対策などに関するニーズに対応していく必要がある。最近では、福岡銀行を傘下に置くふくおかフィナンシャルグループが、2020年度に地方銀行としては初めてインターネット専門銀行を設立する計画であり⁴²、従来からあるサービスの向上に加えて新たなサービスにも期待したい。

スマホ決済や電子マネー等による決済に関しては、地域金融機関に対するニーズが確認できたが、現時点では少数であり、今後の地域人口の減少を考えると潜在的な顧客数も多くはない。よって、自行による独自システムの構築ではなく、利用者にとってもネットワーク効果が期待できるメガバンクやIT企業が展開するサービスに参画する形が望ましい。一方、地域電子通貨による決済は地域金融機関に強みがある。岐阜県高山市を地盤とする飛騨信用組合では、QRコードによるスマホ決済が可能な「さるぼぼコイン」という電子地域通貨のサービスを展開している⁴³。電子地域通貨⁴⁴は、決済業務の効率化の側面に加え、地域に特化したESG活動に組み入れられるなど地域経済の振興に寄与する側面もある。

⁴² 日本経済新聞朝刊 2019年8月7日号 p.7を参照。

⁴³ 日経ビジネス 2019年9月30日号 pp.34-37を参照。

⁴⁴ 藁品（2017）を参照すると、電子地域通貨とは、特定の地域社会の内部に限り、ブロックチェーン技術の利用等によって、不特定多数同士での交換が可能な価値の媒体である。

融資業務に関しては、対面サービスを好む傾向があり、経営状況を熟知し人的な関係を築いている地域金融機関の強みを生かす意味でもフィンテックが主ではなく対面サービスの補完的な役割が望ましい。一方、クラウドファンディングを通じて地域経済振興を図る取組みが始まっている。例えば、大垣共立銀行は、クラウドファンディング事業を展開する株式会社 CAMPFIRE と連携し、地場企業を支援している⁴⁵。また、埼玉縣信用金庫でも、2014年9月からクラウドファンディング事業に参入しており、深谷ねぎや秩父ワインといった地場産業に関わる事業を支援している⁴⁶。アンケート調査（設問 Q19）においても、地域への社会貢献とセットになったサービスを求める回答があり、地場企業の地域貢献という観点からビジネスを展開していくことが求められる。

地域金融機関のフィンテックへの取組みは地域経済振興の点からも重要であるが、単独によるフィンテックの開発や運用は、ふくおかフィナンシャルグループのような大規模な地方銀行は例外として、資金面、人材面、市場面のいずれの側面から容易ではない。ゆえに、IT企業との連携や地域金融機関同士での連携がさらに進んでいくと考えられる。地域金融機関の連携による取組みが始まっており、千葉銀行、中国銀行、第四銀行、伊予銀行、東邦銀行、北洋銀行の6行と日本IBMは、フィンテックを行う新会社 T&I イノベーションセンターを設立し、TSUBASA プロジェクトを展開する⁴⁷。また、池田泉州銀行、四国銀行、山陰合同銀行、千葉興業銀行、筑波銀行、福井銀行、群馬銀行の7行は、フィンクロス・デジタル社を設立し、AIによる法人融資の審査や顧客の取引状況をもとに最適な投資商品を提案するサービスなどを展開する⁴⁸。最近では、SBIホールディングスが島根銀行と資本・業務提携をすることを発表している⁴⁹。今後は、複数の地域金融機関に連携を呼びかける計画で、SBIが主導しフィンテック事業を中核とする地域金融機関連合として第4のメガバンクを目指す。

地域金融機関は同業種である金融機関やIT企業を中心とする異業種企業と連携を図りながら、高付加価値の金融サービスを地場企業に提供していくことが求められる。また、IT企業においても地域金融機関が有する地場企業との営業基盤は魅力的である。さらに、地場企業においてもフィンテックは経営の効率化のみならず新サービスの展開といった経営の高付加価値化につながる可能性がある。地域金融機関、IT企業、地場企業の3者がフィンテックを通じて協業することで地域経済が活性化することを期待したい。

⁴⁵ 大垣共立銀行 Web サイト 2019年4月2日プレスリリース資料を参照。

⁴⁶ 埼玉縣信用金庫（2017）を参照。

⁴⁷ 日本経済新聞 2016年5月12日地方経済面千葉を参照。

⁴⁸ 日本経済新聞朝刊 2018年11月20日号 p.7を参照。

⁴⁹ 日本経済新聞朝刊 2019年9月7日号 p.5を参照。

V 結びに代えて

地域金融機関と地域経済ないし地場産業における新たな関係性を探る意味で、本稿では、先ず地域金融機関を取り巻く経営環境と地域経済動向に渉る諸論点の考察をおこない、次いで、その提供する金融サービスについて、地域経済ないし顧客サイドにおいて考えられるニーズないし需要サイドの多角的な視点を踏まえた調査・分析、さらには、新たな潮流でもあるフィンテックに関する考察と検討をおこなった。そこでは、いくつかの優れた興味深いファインディングが得られている。また、その背景には、地域金融機関を取り巻く経営環境の変化とその推移がより一層厳しさを増しつつある状況下で、個別機関はもとより業態としても事業ドメインの再検討を含む経営改革に取り組む必要性を提起していることがうかがわれる。それは、単に金融政策面での影響のみならず行政スタンスとの関連においても独立なものではなく、財務健全性基準から事業性評価基準へのウェイトのかけ方が移行する中にある地域経済ないし中小企業をはじめとする地域企業や地場産業を重視する地域創生政策との関わりなどからも見て取れるであろう。

地域金融におけるリレーションシップバンキングの役割には依然として極めて大きなものがあり、とりわけ中小企業金融における預貸業務にあつては不可欠なものといつてよい。例えば、仮に、スポット物で有利な取引条件の提示によるメインバンクの変更の誘因があるとしても、長期安定的な資金調達環境を考慮することは財務リスクを避ける意味でも有効となるであろうし、同時にそれは金融機関間の市場競争と経営戦略にも関わってくるポイントでもある。他方で、家計との取引については、給与振込口座や店舗立地等の利便性に基づくところが少なくないが、家計による金利等の収益性への選好程度にも依存するところでもあると考えられる。

金融サービス生産における R&D は、金融自由化やグローバル化の進展により一層盛んになると共に、異業態特に ICT 関連産業の企業等によるフィンテック産業ともいべき新たな金融サービス生産の潮流をもたらしている。これは金融業に限らず広く一般的な産業において R&D や市場参入の高まりが ICT や AI の発展と相俟って波及するものでもであろう。そこでは、金融機関にとつても金融サービス供給においてフィンテック産業に属する企業等との連携や費用構造の見直しを含む経営上の事業ドメイン設定や再検討が一層求められることになってくるであろうと予想される。

参考文献

梅屋真一郎 (2019) 「雇用ビッグデータでひも解く地方の人手不足と対策」、『地銀協月報』No. 708、3 - 12。

- 小松真実 (2017) 「ショアリングエコノミーによる金融の現状」『月刊金融ジャーナル 2017年 11月号』、pp.12-15。
- 近藤万峰 (2003) 「愛知県における金融機関の店舗行動の分析—民間金融機関と公的金融機関の相違を中心に—」『金融経済研究』 第19号、pp. 15-28。
- 近藤万峰 (2010) 「愛知県の中小企業融資における金利設定行動—信用保証利用企業のデータを用いた分析—」家森信善編 『地域の中小企業と信用保証制度—金融危機からの愛知経済復活への道—』 中央経済社、pp. 177-193。
- 近藤万峰 (2019) 「関東地方における地域銀行の店舗展開と経営パフォーマンス」『金融構造研究』 第41号、pp. 27-35。
- 戸井佳奈子 (2019) 「情報技術の進化における銀行の機能と銀行業の考察」『安田女子大学紀要』 第47号、pp.239-248。
- 内閣府 (2018) 「まち・ひと・しごと創生基本方針 2019」内閣府。
<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/sousei/info/> (2019.7.25)
<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/sousei/info/#an16> (2019.8.10)
- 埼玉縣信用金庫編集部 (2017) 「地方創生にクラウドファンディング」『月刊金融ジャーナル 2017年 11月号』、pp.16-17。
- 永田邦和 (2014) 「金融機関の店舗と預金市場の市場規律」『経済学論集』(鹿児島大学) 第83巻、pp. 105-123。
- 日本創成会議・人口減少問題検討分科会 (2014) 「成長を続ける 21世紀のために「ストップ少子化・地方元気戦略」」日本創成会議。
www.policycouncil.jp/pdf/prop03/prop03.pdf (2019.7.25)
- 長谷川貴博 (2017) 『AI化する銀行』、幻冬舎メディアコンサルティング。
- 深沼光・藤田一郎 (2016) 「リレーションシップバンキングが中小企業の業績に与える効果」『日本政策金融公庫論集』 第32号、pp. 21-35。
- 藤野次雄・松崎英一 (2017) 「豊かな地域経済社会の実現と地域金融機関の役割」、生活経済学会編『地域社会の創生と生活経済 これからのひと・まち・しごと』ミネルヴァ書房。
- 堀江康熙・有岡律子 (2018) 「地域銀行の収益力と将来」『経済学研究』(九州大学) 第84巻、pp. 1-50。
- 堀江康熙・有岡律子 (2019) 「信用金庫の収益力と将来」『経済学研究』(九州大学) 第85巻、pp. 1-46。
- 山口伸治・中川敬基 (2016) 「地域金融におけるフィンテックの重要性」『九州経済調査月報 2016年 12月号』、pp.8-14。
- 山田浩之 (1980) 『都市の経済分析』東洋経済新報社。
- 家森信善編 (2018) 『地方創生のための地域金融機関の役割—金融仲介機能の質向上を目指して—』 中央経済社。
- 家森信善編 (2019) 『信用保証制度を活用した創業支援—信用保証協会の役割と金融機関連携—』 中央経済社。
- 家森信善・海野晋悟 (2019) 「中小企業から見た中小企業に対する各種支援の取り組みの現

- 状と課題—「中小企業に対する金融経営支援に関する調査」の概要報告— 『経済経営研究』(神戸大学経済経営研究所) 第68号、 pp. 17-110。
- 家森信善・小川光・津布久将史 (2016) 「グローバル化の進展と金融機関および地方自治体等の企業支援に対する企業の意識—中小非製造業企業アンケートの概要—」 『経済経営研究』(神戸大学経済経営研究所) 第65号、 pp. 85-153。
- 家森信善・近藤万峰 (2007) 「地域密着型金融推進計画の展開とリレーションシップバンキングの現実—愛知県アンケート調査に基づく中小企業と銀行のリレーションシップの分析—」 『金融構造研究』 第29号、 pp. 37-44。
- 家森信善・津布久将史 (2015) 「リーマンショック後の地方自治体と金融機関の地方支援—地方の中小製造業企業からみた評価と課題—」 『経済経営研究』(神戸大学経済経営研究所) 第64号、 pp. 1-72。
- 家森信善・富村圭・高久賢也 (2013) 「東海地域における中小企業の経営力強化のための金融機関と自治体等の取り組みの現状と課題—中小企業アンケート調査の概要—」 *Economic Research Center Discussion Paper* (Economic Research Center Graduate School of Economics Nagoya University)、No. E13-4、 pp. 1-70。
- 由里宗之 (2018) 『日米地域銀行の存続と再編—なぜ日本の地域銀行は減っていくのか—』 ミネルヴァ書房。
- 藁品和寿 (2017) 「地域活性化での活用が期待される電子地域通貨—電子地域通貨の商用化に向けて—」 『信金中金月報』 第16巻、第13号、 pp.11-17。
- Baumol, W.J., J.C.Panzer and R.D.Willig (1982) *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Jovanovich.
- Kondo, K. (2018) “Does Branch Network Size Influence Positively the Management Performance of Japanese Regional Banks?” *Applied Economics*, Vol. 50, pp. 6061-6072.
- Rostow, W. W. (1960) *The Stages of Economic Growth*, Cambridge Univ. Press.

資料 アンケート結果

[TABLE001]

SEX	性別	N	%
	単一回答		
1	男性	162	78.6
2	女性	44	21.4
	全体	206	100.0

[TABLE002]

AGEID	年齢	N	%
	単一回答		
1	12才未満	0	0.0
2	12才～19才	0	0.0
3	20才～24才	0	0.0
4	25才～29才	7	3.4
5	30才～34才	17	8.3
6	35才～39才	18	8.7
7	40才～44才	27	13.1
8	45才～49才	32	15.5
9	50才～54才	35	17.0
10	55才～59才	36	17.5
11	60才以上	34	16.5
	全体	206	100.0

[TABLE003]

PREFECTURE	都道府県	N	%
	単一回答		
1	北海道	0	0.0
2	青森県	0	0.0
3	岩手県	0	0.0
4	宮城県	0	0.0
5	秋田県	0	0.0
6	山形県	0	0.0
7	福島県	0	0.0
8	茨城県	0	0.0
9	栃木県	0	0.0
10	群馬県	0	0.0
11	埼玉県	0	0.0
12	千葉県	0	0.0
13	東京都	0	0.0
14	神奈川県	0	0.0
15	新潟県	0	0.0
16	富山県	0	0.0
17	石川県	0	0.0
18	福井県	0	0.0
19	山梨県	0	0.0
20	長野県	0	0.0
21	岐阜県	27	13.1
22	静岡県	50	24.3
23	愛知県	103	50.0
24	三重県	26	12.6
25	滋賀県	0	0.0
26	京都府	0	0.0
27	大阪府	0	0.0
28	兵庫県	0	0.0
29	奈良県	0	0.0
30	和歌山県	0	0.0
31	鳥取県	0	0.0
32	島根県	0	0.0
33	岡山県	0	0.0
34	広島県	0	0.0
35	山口県	0	0.0
36	徳島県	0	0.0
37	香川県	0	0.0
38	愛媛県	0	0.0
39	高知県	0	0.0
40	福岡県	0	0.0
41	佐賀県	0	0.0
42	長崎県	0	0.0
43	熊本県	0	0.0
44	大分県	0	0.0
45	宮崎県	0	0.0
46	鹿児島県	0	0.0
47	沖縄県	0	0.0
	全体	206	100.0

[TABLE004]

AREA	地域	N	%
	単一回答		
1	北海道	0	0.0
2	東北地方	0	0.0
3	関東地方	0	0.0
4	中部地方	206	100.0
5	近畿地方	0	0.0
6	中国地方	0	0.0
7	四国地方	0	0.0
8	九州地方	0	0.0
	全体	206	100.0

[TABLE005]

MARRIED	未既婚	N	%
	単一回答		
1	未婚	53	25.7
2	既婚	153	74.3
	全体	206	100.0

[TABLE006]

CHILD	子供の有無	N	%
	単一回答		
1	子供なし	61	29.6
2	子供あり	145	70.4
	全体	206	100.0

[TABLE007]

HINCOME	世帯年収	N	%
	単一回答		
1	200万未満	5	2.4
2	200～400万未満	21	10.2
3	400～600万未満	43	20.9
4	600～800万未満	43	20.9
5	800～1000万未満	31	15.0
6	1000～1200万未満	11	5.3
7	1200～1500万未満	10	4.9
8	1500～2000万未満	9	4.4
9	2000万円以上	4	1.9
10	わからない	10	4.9
	無回答	19	9.2
	全体	206	100.0

[TABLE008]

PINCOME	個人年収 単一回答	N	%
1	200万未満	12	5.8
2	200～400万未満	48	23.3
3	400～600万未満	65	31.6
4	600～800万未満	26	12.6
5	800～1000万未満	16	7.8
6	1000～1200万未満	4	1.9
7	1200～1500万未満	4	1.9
8	1500～2000万未満	3	1.5
9	2000万円以上	2	1.0
10	わからない	6	2.9
	無回答	20	9.7
	全体	206	100.0

[TABLE009]

JOB	職業 単一回答	N	%
1	公務員	0	0.0
2	経営者・役員	37	18.0
3	会社員(事務系)	70	34.0
4	会社員(技術系)	27	13.1
5	会社員(その他)	25	12.1
6	自営業	47	22.8
7	自由業	0	0.0
8	専業主婦(主夫)	0	0.0
9	パート・アルバイト	0	0.0
10	学生	0	0.0
11	その他	0	0.0
12	無職	0	0.0
	全体	206	100.0

[TABLE010]

Q1	あなたのお勤め先についてお伺いします。 貴社の社齢(創業から現在までの期間)はいくつですか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 ※複数の企業に所属している方は、メインで所属している企業のことについてお答えください。(以降の設問についても同様の認識でお答えください。) 単一回答	N	%
1	3年未満	9	4.4
2	3年～10年未満	35	17.0
3	10年～20年未満	31	15.0
4	20年～30年未満	45	21.8
5	30年以上	84	40.8
6	わからない	2	1.0
	全体	206	100.0

[TABLE011]

Q2	貴社の営んでいる主要な事業の産業分類は何ですか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答		
		N	%
1	第一次産業	41	19.9
2	第二次産業(輸送用機械器具製造業)	16	7.8
3	第二次産業(輸送用機械器具製造業以外のもの)	43	20.9
4	第三次産業	106	51.5
	全体	206	100.0

[TABLE012]

Q3	ここからは、お勤め先のメインバンクの状況についてお伺いします。 貴社の現在のメインバンク(最も主要な取引金融機関)の業態は何ですか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答		
		N	%
1	都市銀行・信託銀行	62	30.1
2	貴社の本社がある県の地方銀行	74	35.9
3	貴社の本社がある県以外の地方銀行	9	4.4
4	信用金庫	52	25.2
5	信用組合	0	0.0
6	政府系金融機関	2	1.0
7	その他【 】	7	3.4
	全体	206	100.0

[TABLE013]

Q4	貴社が、現在のメインバンクから融資を受けている期間(取引関係を結んでから現在までの期間)はどの程度ですか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答		
		N	%
1	1年未満	10	4.9
2	1年～3年未満	15	7.3
3	3年～5年未満	32	15.5
4	5年～10年未満	32	15.5
5	10年～20年未満	26	12.6
6	20年以上	75	36.4
7	わからない	16	7.8
	全体	206	100.0

[TABLE014]

Q5	貴社が、現在のメインバンクをメインバンクとしている理由として、下記はどの程度当てはまりますか。それぞれ当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	全体	1	2	3	4	5
			とても当てはまる	まあまあ当てはまる	あまり当てはまらない	まったく当てはまらない	わからない
1	融資の金利条件が良い	206 100.0	37 18.0	87 42.2	55 26.7	16 7.8	11 5.3
2	融資の期間や担保・保証等の金利面以外の融資条件が良い	206 100.0	29 14.1	97 47.1	49 23.8	16 7.8	15 7.3
3	店舗(支店)が近い	206 100.0	67 32.5	97 47.1	21 10.2	17 8.3	4 1.9
4	担当者が頻繁に訪問してくれる	206 100.0	37 18.0	74 35.9	50 24.3	40 19.4	5 2.4
5	経営支援や助言等の融資以外のサービスを提供してくれる	206 100.0	24 11.7	67 32.5	73 35.4	33 16.0	9 4.4
6	自社や自社の事業に対する理解がある	206 100.0	32 15.5	107 51.9	40 19.4	19 9.2	8 3.9
7	業況が厳しい時でも安定して融資してくれるなど、融資における対応が良い	206 100.0	34 16.5	85 41.3	50 24.3	25 12.1	12 5.8
8	融資実行までの意思決定が速い	206 100.0	32 15.5	95 46.1	51 24.8	19 9.2	9 4.4
9	付き合いが長く、信頼できる	206 100.0	66 32.0	98 47.6	33 16.0	6 2.9	3 1.5
10	金融機関の規模が大きく、知名度が高い	206 100.0	50 24.3	76 36.9	56 27.2	18 8.7	6 2.9
11	金融機関の経営の健全性が高い	206 100.0	45 21.8	106 51.5	34 16.5	8 3.9	13 6.3
12	知人から薦められた	206 100.0	14 6.8	51 24.8	67 32.5	43 20.9	31 15.0

[TABLE015]

Q6	ここからは、メインバンクの対応についてお伺いします。 貴社の現在のメインバンクの担当者は、どの程度の頻度で貴社を訪問しますか。 最も近いものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
		1	1週間に2回以上
2	1週間に1回程度	26	12.6
3	2～3週間に1回程度	28	13.6
4	1か月に1回程度	49	23.8
5	2～3か月に1回程度	30	14.6
6	半年に1回程度	21	10.2
7	1年に1回程度	7	3.4
8	1年に1回未満	24	11.7
9	わからない	9	4.4
	全体	206	100.0

[TABLE016]

Q7	貴社の現在のメインバンクは、融資の際、貴社の要望（金額、融資期間、金利条件、担保や保証の有無等）にどの程度応じてくれようと思いますか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
		1	かなり応じてくれる
2	まあまあ応じてくれる	117	56.8
3	あまり応じてくれない	32	15.5
4	ほとんど応じてくれない	12	5.8
5	わからない	10	4.9
	全体	206	100.0

[TABLE017]

Q8	貴社の現在のメインバンクは、貴社の業況が厳しくなった時でも安定的に融資してくれますか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
		1	かなりしてくれる
2	まあまあしてくれる	91	44.2
3	あまりしてくれない	42	20.4
4	まったくしてくれない	11	5.3
5	融資に影響するほど、業況が悪化したことはない	26	12.6
6	わからない	14	6.8
	全体	206	100.0

[TABLE018]

Q9	貴社の現在のメインバンクは、貴社が返済に窮した際、どの程度柔軟に対応（返済期限の延長や金利減免に応じてくれる等）してくれますか。 当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
		1	かなり柔軟に対応してくれる
2	まあまあ柔軟に対応してくれる	73	35.4
3	あまり柔軟に対応してくれない	36	17.5
4	まったく柔軟に対応してくれない	7	3.4
5	返済に窮したことはない	42	20.4
6	わからない	26	12.6
	全体	206	100.0

[TABLE019]

Q10	貴社の現在のメインバンクは、事業性評価に基づく融資(担保や保証に過度に依存せずに、事業内容や成長性を評価して行う融資)にどの程度取り組んでいると感じますか。 最も当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
2	まあまあ積極的に取り組んでいる	89	43.2
3	あまり積極的に取り組んでいない	43	20.9
4	まったく積極的に取り組んでいない	14	6.8
5	わからない	36	17.5
	全体	206	100.0

[TABLE020]

Q11	貴社の現在のメインバンクは、融資以外の経営支援(ビジネスマッチング、経営面や財務面における助言、事業承継やM&Aの支援、地方公共団体の補助金や制度融資の活用支援等)にどの程度取り組んでいると感じますか。 最も当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	N	%
2	まあまあ積極的に取り組んでいる	75	36.4
3	あまり積極的に取り組んでいない	55	26.7
4	まったく積極的に取り組んでいない	20	9.7
5	わからない	31	15.0
	全体	206	100.0

[TABLE021]

Q12	貴社では、過去にメインバンクを変更した経験はありますか。 単一回答	N	%
2	ない	141	68.4
3	わからない	16	7.8
	全体	206	100.0

[TABLE022]

<p>Q13</p> <p>過去にメインバンクを変更された経験がある方のみお尋ねします。 メインバンクを変更した理由は何ですか。 当てはまるものをすべてお選び下さい。 何度か変更した経験がある方は、最も直近のものについてお答え下さい。 複数回答</p>		N	%
1	変更先のメインバンクのほうが、変更前のメインバンクよりも融資の金利条件が良かったから	23	46.9
2	変更先のメインバンクのほうが、変更前のメインバンクよりも融資の期間や担保・保証等の金利面以外の融資条件が良かったから	12	24.5
3	変更前のメインバンクは、担当者の訪問頻度が低く、不満だったから	9	18.4
4	変更前のメインバンクは、経営支援や助言等の融資以外のサービスの提供に積極的でなく、不満だったから	4	8.2
5	変更前のメインバンクは、自社や自社の事業に対する理解が十分でなく、不満だったから	8	16.3
6	変更前のメインバンクは、業況が厳しい時に融資に厳しくなるなど、融資姿勢に不満があったから	11	22.4
7	変更前のメインバンクは、融資実行までの意思決定が迅速でなく、不満だったから	5	10.2
8	変更前のメインバンクの経営の健全性に不安を感じたから	2	4.1
9	知人から変更先のメインバンクを薦められたから	2	4.1
10	その他【 】	5	10.2
	全体	49	100.0

[TABLE023]

Q14	ここからは、お勤め先のメインバンクへの満足度についてお伺いします。貴社は、次の各項目について、現在のメインバンクにどの程度満足していますか。それぞれ当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答	全体	1	2	3	4	5	6
			とても満足している	まあまあ満足している	どちらでもない	あまり満足していない	まったく満足していない	わからない
1	融資の金利条件	206 100.0	19 9.2	95 46.1	50 24.3	27 13.1	11 5.3	4 1.9
2	融資の期間や担保・保証等の金利面以外の融資条件	206 100.0	27 13.1	92 44.7	50 24.3	23 11.2	8 3.9	6 2.9
3	店舗(支店)の立地条件	206 100.0	49 23.8	104 50.5	29 14.1	18 8.7	5 2.4	1 0.5
4	担当者の訪問頻度	206 100.0	27 13.1	87 42.2	60 29.1	16 7.8	12 5.8	4 1.9
5	経営支援や助言等の融資以外のサービスの提供	206 100.0	27 13.1	58 28.2	71 34.5	29 14.1	13 6.3	8 3.9
6	貴社や貴社の事業に対する理解	206 100.0	29 14.1	88 42.7	58 28.2	21 10.2	7 3.4	3 1.5
7	融資や返済の時の対応の柔軟さ	206 100.0	27 13.1	79 38.3	65 31.6	17 8.3	8 3.9	10 4.9
8	知名度・ブランド力	206 100.0	34 16.5	77 37.4	64 31.1	19 9.2	8 3.9	4 1.9

[TABLE024]

Q15	貴社の現在のメインバンク以外の金融機関が有利な金利条件を提示してくるなど、強い魅力を感じた場合、メインバンクを変更するお考えはありますか。当てはまるものを1つお選び下さい。 ※変更する権利がないという方も、ご自身が変更するとなった場合のことについてお答えください。 単一回答		N	%
			1	とてもある
2	まあまあある	88	42.7	
3	あまりない	67	32.5	
4	まったくない	16	7.8	
	全体	206	100.0	

[TABLE025]

Q16	貴社は、総合的にみて現在のメインバンクにどの程度満足していますか。当てはまるものを1つお選び下さい。 単一回答		N	%
			1	とても満足している
2	まあまあ満足している	113	54.9	
3	どちらでもない	45	21.8	
4	あまり満足していない	23	11.2	
5	まったく満足していない	6	2.9	
6	わからない	1	0.5	
	全体	206	100.0	

[TABLE026]

Q17	ここからは、お勤め先で利用したことがある金融サービスのことについてお伺いします。 貴社が利用したことがある金融サービスは何ですか。 当てはまるものをすべてお選び下さい。 複数回答	N	%
2	電子マネー、暗号資産(仮想通貨)、電子地域通貨などによる非現金決済	25	12.1
3	QR・バーコードによるスマホ決済	32	15.5
4	AI(人工知能)による法人融資の審査	9	4.4
5	クラウドファンディング	7	3.4
6	AIによる法人資産運用(ロボアドバイザーによる助言や自動売買など)	5	2.4
7	いずれも利用したことがない	66	32.0
	全体	206	100.0

[TABLE027]

Q18	貴社が地域金融機関で継続して利用したいあるいは新たに利用したい金融サービスは何ですか。 当てはまるものをすべてお選び下さい。 複数回答	N	%
2	電子マネー、暗号資産(仮想通貨)、電子地域通貨などによる非現金決済	33	16.0
3	QR・バーコードによるスマホ決済	36	17.5
4	AI(人工知能)による法人融資の審査	15	7.3
5	クラウドファンディング	16	7.8
6	AIによる法人資産運用(ロボアドバイザーによる助言や自動売買など)	13	6.3
7	いずれも該当しない	66	32.0
	全体	206	100.0

[TABLE028]

Q20	貴社が地域金融機関に望む対面による金融サービス業務は何ですか。 ITやロボットによる人を介さない非対面金融サービス業務と比較して、当てはまるものをすべてお選び下さい。 複数回答	N	%
2	対面による法人融資業務	102	49.5
3	対面による法人資産運用業務	40	19.4
4	その他【 】	1	0.5
5	いずれも該当しない	61	29.6
	全体	206	100.0