

論文

コロナ禍におけるリレーションシップバンキングと 地域金融に関する一考察¹

Consideration on the Relationship Banking and Regional Finance with COVID-19

近藤万峰、内田滋、葛西正裕²

KONDO Kazumine, UCHIDA Shigeru, KUZUNISHI Masahiro

- I はじめに
- II コロナ禍におけるメインバンクの対応とリレーションシップバンキング
- III 結びに代えて

要旨

コロナ禍による地域企業への影響がみられる中、地域金融においても企業金融面での波及が心配されている。他方では、地域金融機関にとっても厳しい経営環境下で企業金融への事業展開が期待されている。小論では、そのような背景にあって、地域金融におけるリレーションシップバンキングを基軸とする地域金融サービス供給の実態について、アンケートに基づく分析と検討をおこなった。ここでは、依然として地域金融においてリレーションシップバンキングの役割の大きさと重要性が認められており、リレーションシップバンキングのほか事業性評価や融資以外の経営支援などにおいても金融機関の取り組みに積極性などで機関による差異の可能性を示唆するなどの興味深いファインディングが得られた。

Abstract

This paper investigates the current status of regional finance based on the relationship banking with COVID-19. The traditional refined relationship banking including the role of main banks could be much expected to serve for the regional economy to maintain and develop the level of activities of local businesses and industries. There are also some interest findings suggested in the paper that the zeal of treatment towards evaluation of business performance and viability as well as management support excluding provision of business loan might differ in banks to banks.

¹ 本論文は、愛知学院大学経済研究所による令和3年度研究資金助成を受けた共同研究成果の一部である。ここに、記して謝意を表す。

² 順に、愛知学院大学経済学部教授、経済研究所特任研究員、経済学部准教授。

キーワード

地域金融、金融機関、リレーションシップバンキング、事業性評価、経営支援

Keywords

Regional finance, Financial intermediaries, Relationship banking, Evaluation of business performance and viability, Management support

I はじめに

近時における地域金融については、地域経済動向との関わりがもとより大きく、そこではコロナ禍による影響とも無関係ではない。地域金融の実態やその諸相については、従来からも多様なところのものがあると指摘されており、地域における経済主体との関係性においてもさまざまなものが営まれて観察されてきた³。そこでの経済主体にも、主たる資金の出し手である個人・家計部門をはじめとして資金の取り手である企業部門や自治体等の公共部門のほか、コミュニティ・ビジネスを展開する社会的企業やNPO法人などの事業体が存在している。そして、それらの間には、近時におけるクラウドファンディングなどのような新規の仲介事業方法やそれを担当する事業体もあるが、依然としてその多くは資金ないし信用を仲介する伝統的な金融機関が存在し担当している。

わが国の場合、東京や大阪、名古屋等の大都市圏においては、そこに所在し活動する大企業の多くがメインバンクとして全国型の大規模銀行すなわち従来では都市銀行と呼ばれ現在ではメガバンクと称される金融機関と取引しているケースが殆どといってよい。しかしながら、これらの大都市圏地域でも、大企業よりはるかに多数の中堅・中小・零細企業が存在し事業活動を展開してきており、それらの大部分のメインバンクは地域金融機関である地方銀行・第二地方銀行・信用金庫・信用組合などとなっているのである。

近年、地域金融機関を取り巻く経済環境には、低金利政策に加えて金融異次元緩和等のアベノミクスやその後の地方創生政策、日本銀行によるマイナス金利政策などといった金融政策ないし経済政策に関わるものから、少子高齢化とそれに基づく人口減少などの地域社会が直面する諸課題にいたるまでの幅広いものが存在している。とりわけ、長期的な地域社会における展望の中には、人口移動や減少による集落の消滅問題とそれにとまなう社会的インフラの整備問題などがあげられている。金融サービスについても、重要な社会的インフラの一つとして指摘されており、その供給の継続性とコスト・ベネフィット面での検討が課題となりつつある。実際にも、地域における機関競争がオーバーバンキング問題として提起されてからは、営業店舗の統廃合ないし機関自身の合併や統合などが観察されるようになってきている。

また、わが国における金融機関の経営成果や効率性等にわたる関心としては、不良債権処理が概ね終了した後には、事業性評価基準が新たに設定され採択されており、金融機関サイドに

³ なお、以下、関連する論点については、内田（2017）、近藤・葛西・内田（2020、2021）にも詳しい。

とつても行動指針の一つに数えられるようになった。なお、近時においては、マイナス金利政策等による地域金融機関業績への負の影響もあって、経営パフォーマンスに対する行政サイドとりわけ監督官庁サイドの関心も高まりつつあるとあってよい。

このことは、景気循環的側面ないし成長政策とも関連するものであり、日本銀行によるマイナス金利政策の発動が及ぼす金融機関とりわけ地方銀行などの地域金融機関とその経営への影響も軽視できないレベルになってきたとされている。それは、当初はいわば短期的なもののみなされていたようであるが既に数年度にわたって維持されており、一層の経営効率の改善ないし向上を迫るように厳しさを増しており、例えば経営統合等の合従連衡の動きなどとして現出しているのである。

ただ、ある意味ではそれがために規模の経済の迫及が地域金融機関においても観察されることになる一方で、企業としての社会的責任としての地域貢献といった役割を実施・担当する意味での事業性評価等の重要性も経営効率の追求と併せて保持することなどが経営上の目配りとして求められているともいえるであろう。かつて、内田（1995）やハリス＝アーメド＝ウチダ（2007）が取り上げたり、近年、内田（2017）でも指摘されたりしているように、地域金融機関経営の基本であるその存続性が脅かされることは、地域社会における金融サービス供給者としての基本的な社会的責任を果たすこと自体が懸念されることに他ならない。それは、さらには、単に一金融機関のみの問題ではなく広く地域社会とりわけ地域経済に与える影響には潜在的なものを含めると極めて大きなものになるといってよい⁴。

なお、このことは、メガバンク等の全国展開型の金融機関においてもその存亡については基本的には同様である。というのも、地域という言葉の範囲をいかほどに考えるかということに関係してくるからであり、都道府県所在地ないし都市圏に支店設置ないし営業エリアを保有しているケースではそれらの地域ないし周辺における金融サービス供給での影響力が存在するからである。それは、メガバンクであれば大企業等、特に優良企業との取引も多く、それらへの直接的な経営的支配力や影響力は中小企業等の場合よりも相対的には小さなケースも少なくないと考えられるであろう。また、主たる取引先に多くの中小企業等を有する地域金融機関の場合に比較すると、特定地域への影響も小さいものが予想される。しかしながら、全体としては広く社会経済や景気などへのありうべき負のシグナリング効果等も含めて少なからぬインパクトを及ぼし得るものと考えられる。

このように、メガバンクや地域金融機関といった規模の大きさに関わらず金融機関については、経済社会とりわけ地域経済にとっては重要な社会的インフラとして公益性ないし公共性の高い機関ないし事業体として金融サービス供給やCSRをはじめとする諸活動への期待に応えることが求められている。

本稿においては、このような金融機関を取り巻く環境下にあつて地域金融の事業展開の実態に焦点を当てて、アンケートに基づいた分析による考察を試みるものである。そこでは、近時におけるコロナ禍の中にあつて、どのような地域経済主体のニーズに対応した行動や選択が地域金融機関によって採用されているかなどを対象としている。

⁴ 例えば、かつての北海道拓殖銀行の破綻とそれに伴う取引先企業や北海道経済への影響等を見れば明らかであろう。

II コロナ禍におけるメインバンクの対応とリレーションシップバンキング

コロナ禍の長期化に伴い、中小企業の経営は厳しさを増している。こうした企業の資金繰りや経営を支援する役割を官民が担う必要があるが、とりわけ取引先企業と長期に渡って親密な関係を築いているメインバンクに寄せられる期待は大きい。しかし、人口減少や少子高齢化の影響から、金融機関を取り巻く経営環境も厳しさを増しており⁵、コロナ禍にあえぐ中小企業に対して、適切な支援が講じられているのかといった疑問が自ずと沸く。

また、金融機関には、リレーションシップバンキング（地域密着型金融）や事業性評価融資の実践が求められているが、コロナ禍と近年の厳しい経営環境の影響により、それらへの取り組みが停滞している可能性を否定できない。金融機関の融資以外の経営支援についても、従来、あまり積極的に行われていなかったとされるが⁶、コロナ禍とポストコロナ禍の双方を見据えた中小企業の経営改革等にも積極的に関与していくことが期待される。

そこで、本節では、中小企業に対して実施したアンケート調査の結果をもとに、コロナ禍におけるメインバンクの取引先企業への支援が適切なものであるかを考察することを目的としている。とりわけ、リレーションシップバンキング、事業性評価融資、および融資以外の経営支援への取り組み状況に注目していくこととしたい。

1. アンケートの実施方法

本研究で用いるアンケートは、全国の従業員数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⁷。また、回答者は、スクリーニングを通じて、借り入れ先の金融機関や借り入れ条件について把握している人に限定した。

実施機関は、株式会社インテージであり、2021年8月5日から同10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1589である。昨年度、同条件の中小企業に対してアンケートを実施した近藤・葛西・内田（2020）の519を大きく上回っており、より精度の高い分析が期待できよう。

なお、全国の地域区分に近づけるべく、全国を8地域（北海道、東北、関東、中部、近畿、中国、四国、および九州）に分類し、地域別の回答者を各地域の人口に概ね比例するように抽出した⁸。

2. 回答企業の属性

まず、回答企業の属性を概観しよう。回答者の居住地と勤務する企業の本社所在地を表1に示した。

⁵ 堀江・有岡（2018）は、2030年における地域銀行の収益力を試算し、大都市型や中都市型では約8割が赤字に陥るとしている。

⁶ 近藤・葛西・内田（2021）は、金融機関の融資以外の経営支援への取り組みを積極的であると評価した中小企業は半数未満であったとしている。

⁷ 具体的には、1社以上の金融機関から融資を受けている中小企業である。

⁸ ここでの地域は、回答者の居住地である。

表1 居住地、本社所在地

[QS1] あなたの居住地をお答え下さい。また、現在お勤め先に正社員としてお勤めの方は本社の所在地についてお答え下さい。※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下さい。

n (TOTAL)	居住地		本社の所在地	
	1589	100.0	1589	100.0
北海道	65	4.1	64	4.0
青森県	15	0.9	13	0.8
岩手県	15	0.9	15	0.9
宮城県	30	1.9	29	1.8
秋田県	16	1.0	15	0.9
山形県	11	0.7	11	0.7
福島県	23	1.4	22	1.4
茨城県	26	1.6	26	1.6
栃木県	22	1.4	19	1.2
群馬県	25	1.6	25	1.6
埼玉県	82	5.2	58	3.7
千葉県	53	3.3	37	2.3
東京都	240	15.1	311	19.6
神奈川県	112	7.0	93	5.9
新潟県	37	2.3	37	2.3
富山県	6	0.4	6	0.4
石川県	15	0.9	15	0.9
福井県	9	0.6	9	0.6
山梨県	8	0.5	9	0.6
長野県	24	1.5	21	1.3
岐阜県	22	1.4	23	1.4
静岡県	42	2.6	43	2.7
愛知県	97	6.1	98	6.2
三重県	22	1.4	22	1.4
滋賀県	22	1.4	22	1.4
京都府	35	2.2	35	2.2
大阪府	132	8.3	139	8.7
兵庫県	45	2.8	40	2.5
奈良県	16	1.0	12	0.8
和歌山県	9	0.6	8	0.5
鳥取県	8	0.5	8	0.5
島根県	8	0.5	10	0.6
岡山県	22	1.4	21	1.3
広島県	41	2.6	40	2.5
山口県	13	0.8	13	0.8
徳島県	9	0.6	8	0.5
香川県	11	0.7	11	0.7
愛媛県	18	1.1	18	1.1
高知県	8	0.5	7	0.4
福岡県	72	4.5	73	4.6
佐賀県	4	0.3	6	0.4
長崎県	22	1.4	22	1.4
熊本県	19	1.2	19	1.2
大分県	21	1.3	21	1.3
宮崎県	12	0.8	12	0.8
鹿児島県	11	0.7	10	0.6
沖縄県	14	0.9	13	0.8
現在、正社員として勤めていない	0	0.0	0	0.0

前項で論じたようなサンプル抽出方法をとったため、人口の多い都道府県に本社を置く企業が多めとなっている。

従業員数を表2に、社齢を表3に、産業分類を表4に、それぞれ示した。

表2 従業員数

[QS2] 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下さい。 ※「常用従業員数」とは、正社員、派遣社員、パート・アルバイトに関わらず、以下の（1）または（2）に該当する方を合わせた人数を指します。（1）期間の定めなく雇用されている方、（2）過去1年以上の期間で引き続き雇用されている、または、雇入れ時から1年以上引き続き雇用されると見込まれている方。 ※グループ会社は含めずにお答え下さい。

（度数 + 横%）

	度数	%
TOTAL	1589	100.0
5名以下	631	39.7
6名～10名	236	14.9
11名～30名	268	16.9
31名～50名	120	7.6
51名～100名	142	8.9
101名～200名	134	8.4
201名～300名	58	3.7
301名以上	0	0.0
わからない	0	0.0

表3 社齢

[Q2] 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。

（度数 + 横%）

	度数	%
TOTAL	1589	100.0
3年未満	47	3.0
3年～10年未満	185	11.6
10年～20年未満	297	18.7
20年～30年未満	243	15.3
30年以上	803	50.5
わからない	14	0.9

表4 産業分類

[Q1] 貴社が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。 ※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下さい（以降の設問についても同様の認識でお答え下さい）。

（度数 + 横%）

	度数	%
TOTAL	1589	100.0
第一次産業	256	16.1
第二次産業	412	25.9
第三次産業（宿泊業、飲食サービス業）	185	11.6
第三次産業（宿泊業、飲食サービス業以外）	736	46.3

従業員数は、50名以下が8割弱であり、とりわけ5名以下が39.7%と最も多い。社齢は、30年以上が過半数である一方、10年未満は14.6%に過ぎない。比較的歴史のある小規模企業が多いこととなる。

産業分類は、第三次産業が57.9%と過半数を占めている。そのうち、コロナ禍のダメージを強く受けているとされる宿泊業・飲食サービス業は1割強である。また、第二次産業は25.9%であり、第一次産業は16.1%である。

コロナ禍における業況を表5に示した。

表5 コロナ禍における業況

[Q3] コロナ禍における貴社の業況は、コロナ禍以前に比べ、どのような状態ですか。最も近いものを1つお選び下さい。

	(度数 + 横%)	
	度数	%
TOTAL	1589	100.0
良くなっている	48	3.0
どちらかといえば良くなっている	125	7.9
ほとんど変化していない	499	31.4
どちらかといえば悪化している	469	29.5
悪化している	435	27.4
わからない	13	0.8

「良くなっている」と「どちらかといえば良くなっている」の合計が10.9%に過ぎない一方、「悪化している」と「どちらかといえば悪化している」の合計は56.9%に上っている。近藤・葛西・内田(2021)の昨年度の結果と比較すると、ほとんど改善されておらず、依然厳しい業況が続いているものと思われる。

3. メインバンクの状況

本項では、メインバンクの状況を概観しよう。メインバンクの業態を表6に示した。

表6 メインバンクの業態

[Q4] 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。

	(度数 + 横%)	
	度数	%
TOTAL	1589	100.0
都市銀行・信託銀行	459	28.9
貴社の本社がある県の地方銀行・第二地方銀行	541	34.0
貴社の本社がある県以外の地方銀行・第二地方銀行	65	4.1
信用金庫	362	22.8
信用組合	53	3.3
農協・漁協	25	1.6
政府系金融機関	68	4.3
その他	9	0.6
わからない	7	0.4

本社がある県の地方銀行・第二地方銀行が34%で最も多い。地域における知名度や存在感が大きいと思われる地元の地域銀行をメインバンクとする企業が最も多いこととなる。また、都市銀行・信託銀行が28.9%でそれに次いでいる。メインバンクの選択において、全国的な知名度の高さや規模の大きさ（店舗数の多さ等）を重視する企業も多いのであろう。

信用金庫も22.8%と多めである。信用金庫は、地域銀行よりも規模が小さめであるケースが多いが、地域における存在感はやはり大きいのであろう。

メインバンクとの取引期間を表7に示した。

表7 メインバンクとの取引期間

[Q5] 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。

(度数 + 横%)

	度数	%
TOTAL	1589	100.0
1年未満	109	6.9
1年～3年未満	177	11.1
3年～5年未満	184	11.6
5年～10年未満	275	17.3
10年～20年未満	239	15.0
20年以上	488	30.7
わからない	117	7.4

20年以上が30.7%と最も多く、10年以上の合計が45.7%に上っている。表3で明らかにされたように、本稿のサンプル企業は、創業からの経過年数が長めであるところが多く、メインバンクとの取引期間も比較的長期に及んでいると言える。

一方、創業からの経過年数が20年以上のところは65.8%であるのに対し、メインバンクとの取引期間が20年以上のところは、その半分未満となっている。創業からしばらくの間、メインバンクを持っていなかった（ないし、メインバンクと認識する金融機関がなかった）企業が存在する可能性があるが、メインバンクを途中で変更したところもそれなりに存在するものと推測される。

4. コロナ禍におけるメインバンクの対応

本項では、コロナ禍が1年半以上続いている中において、メインバンクの取引先企業への対応がどのようなものであるかを、コロナ禍が始まって1年未満に実施した近藤・葛西・内田（2021）のアンケート調査の結果と比較しつつ、考察しよう。

コロナ禍以降、メインバンクが融資に積極的であるかを尋ねた結果を表8に示した。

「そう思う」と「どちらかといえばそう思う」の合計が60.3%であるのに対し、「そう思わない」と「どちらかといえばそう思わない」の合計は11.8%に過ぎない。「貴社が融資を必要としていない」と「わからない」を母数から除いて算出すると、前者は68.4%、後者は13.3%であった。近藤・葛西・内田（2021）の昨年度の結果と比較すると、メインバンクの融資姿勢を肯定的に評価する企業の比率が高まっている。コロナ禍が1年半以上経過した現在にあっても、金融機関は、概ね積極的に融資に応じていると言えよう。

表 8 コロナ禍におけるメインバンクの融資の積極性

[Q6] コロナ禍以降、貴社の現在のメインバンクは、融資に積極的に応じてくれますか。当てはまるものを1つお選び下さい。

(度数 + 横%)

	度数	%
TOTAL	1589	100.0
そう思う	485	30.5
どちらかといえばそう思う	474	29.8
どちらともいえない	258	16.2
どちらかといえばそう思わない	93	5.9
そう思わない	93	5.9
貴社が融資を必要としていないため、メインバンクも積極的には勧めてこない	121	7.6
わからない	65	4.1

コロナ禍以降、メインバンクが、融資の返済に窮した中小企業に対して、返済期限の延長や金利減免等に柔軟に応じているかを表 9 に示した。

表 9 コロナ禍におけるメインバンクの返済対応の柔軟性

[Q7] コロナ禍以降、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）してくれていますか。当てはまるものを1つお選び下さい。

(度数 + 横%)

	度数	%
TOTAL	1589	100.0
柔軟に対応してくれる	357	22.5
どちらかといえば柔軟に対応してくれる	390	24.5
どちらともいえない	326	20.5
どちらかといえば柔軟に対応してくれない	57	3.6
柔軟に対応してくれない	52	3.3
コロナ禍以降、返済に窮したことはない	265	16.7
わからない	142	8.9

「柔軟に対応してくれている」と「どちらかといえば柔軟に対応してくれている」の合計が 47%であり、「柔軟に対応してくれていない」と「どちらかといえば柔軟に対応してくれていない」の合計は 6.9%であった。母数から「コロナ禍以降、返済に窮したことはない」と「わからない」を除いて算出すると、前者は 63.2%、後者は 9.2%である。いずれのケースにおいても、前者のほうが後者よりも圧倒的に多くなっている。また、近藤・葛西・内田（2021）の昨年度の結果に比べ、肯定的な回答が増加している。

コロナ禍が始まって1年半以上が経過した現在では、中小企業の経営体力の脆弱化が進み、融資の返済が滞るケースが増えているものと推測される。コロナ禍とは無関係に経営に問題がある企業は別として、それが原因で経営難や資金繰り難に陥っている企業に対しては、メインバンクが積極的に救済の手を差し伸べることが望まれる。表 9 の結果からすると、メインバンクは、概ね取引先企業に寄り添った対応をとっていると評価することができよう⁹。

⁹ 中小製造業に対してアンケート調査を行っている家森・津布久（2015）は、メインバンクの担当者が相談に

コロナ禍以降、メインバンクが、融資の際に信用保証制度の活用を積極的に提案しているかを表10に示した¹⁰。

表10 メインバンクの信用保証制度の提案状況

[Q8] コロナ禍以降、貴社の現在のメインバンクは、融資の際、信用保証制度の活用を積極的に提案してきますか。当てはまるものを1つお選び下さい。※信用保証制度とは、信用保証協会から信用保証を得て、貴社が返済不能に陥った場合に、信用保証協会が代位弁済してくれるものです。

	(度数 + 横%)	
	度数	%
TOTAL	1589	100.0
そう思う	380	23.9
どちらかといえばそう思う	400	25.2
どちらともいえない	377	23.7
どちらかといえばそう思わない	66	4.2
そう思わない	171	10.8
わからない	195	12.3

「そう思う」と「どちらかといえばそう思う」の合計は49.1%であり、「そう思わない」と「どちらかといえばそう思わない」の合計は15.0%である。母数から「わからない」を除いて算出すると、前者は56.0%、後者は17.0%であった。前者が半数程度となっており、融資の際に信用保証制度の活用を提案する金融機関は比較的多いと言える¹¹。

これは、コロナ禍において、企業の経営体力が削がれたことに起因する一時的な現象なのであるか。メインバンクの信用保証制度の提案度合いが、コロナ禍の前と後とで変化したかを尋ねた結果を表11に示した。

表11 メインバンクの信用保証制度の提案状況の変化

[Q9] Q8で回答したコロナ禍以降における信用保証制度の提案の積極性は、コロナ禍以前と比べ、変化しましたか。当てはまるものを1つお選び下さい。

	(度数 + 横%)	
	度数	%
TOTAL	1589	100.0
より積極的に提案するようになった	153	9.6
どちらかといえばより積極的に提案するようになった	255	16.0
ほとんど変化していない	883	55.6
どちらかといえば提案に消極的になった	49	3.1
提案に消極的になった	22	1.4
わからない	227	14.3

「より積極的に提案するようになった」と「どちらかといえばより積極的に提案するようになった」の合計は25.6%であり、「提案に消極的になった」と「どちらかといえば提案に消極的になった」の合計は4.5%である。

親身に応じているかを尋ねた結果、8割弱が肯定的な回答をしたとしている。

¹⁰ 家森・相澤（2020）は、コロナ禍の第1波における信用保証制度の利用状況を地域別に比較している。

¹¹ 家森・尾島（2018）は、愛知県信用保証協会の信用保証制度を利用している企業を対象とし、同制度を利用したきっかけを尋ねた結果、金融機関から勧められたところが最も多かったとしている。

計は 4.5%である。「わからない」を母数から除いて算出すると、前者は 30.0%、後者は 5.2%であった。いずれも、前者のほうが後者よりも多めになっている。ここからすると、コロナ禍が長期化する中で、経営体力が低下する企業が増え、そうした企業への円滑な資金供給のために信用保証制度の活用を増やす金融機関が増加している可能性がある。一方、前者が圧倒的に多いわけではないことや「ほとんど変化していない」が 55.6%と最も多いことを考慮すると、コロナ禍において、多くの金融機関が融資に付随するリスクを適切に評価する努力をすることなく信用保証制度に依存するという状況に陥っているわけではないと考えても良いのではないか¹²。

一般に、中小企業融資にはハイリスクが付随するため、それをすべて金融機関に負わせてしまうと、金融機関の財務体力が著しく毀損され、結果として地域における金融仲介機能が脅かされかねない。したがって、現在のコロナ禍のような危機的事態の際に、地域金融システムのセーフティネットとも言うべき信用保証制度の活用が一時的に高まるのは致し方ない現象であると考えられる。しかし、現行の信用保証制度の下では、適切な融資審査やモニタリングを怠って、同制度を乱用するというモラルハザードが誘発されかねない。前述のように、現状では、信用保証制度の活用に関する大規模なモラルハザードが起こっているとは考えにくいものの、今後の動向に注意を払う必要があるだろう。

5. リレーションシップバンキングと事業性評価融資への取り組み

金融機関には、融資等の金融サービスの提供の際にソフト情報（経営者の能力や意欲等の財務諸表には表れてこない定性的な情報）を活用するリレーションシップバンキングと事業内容や成長可能性等の事業性を積極的に評価して融資を行う事業性評価融資の実践が求められている。これらは、息の長い取り組みが不可欠となるが、コロナ禍と厳しい経営環境の下でもそれが停滞していないかを明らかにしていくこととする。

メインバンクのリレーションシップバンキングと事業性評価融資への取り組み状況を尋ねた結果を表 12 にまとめた。

まず、メインバンクが、融資の際にソフト情報を積極的に活用しているかを尋ねた①の結果を見ていこう。「そう思う」と「どちらかといえばそう思う」の合計が 34.5%であり、「そう思わない」と「どちらかといえばそう思わない」の合計は 14.7%である。「わからない」を母数から除いて算出すると、前者は 41.3%、後者は 17.3%であった。いずれも、前者のほうが多めである。

政府から主に地域金融機関に対して、リレーションシップバンキングの実践が要求されたのは 2003 年のことである。あれから 20 年弱が経過し、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金融機関の間にある程度浸透したのか、融資の際に、ハード情報（財務諸表等に示される定量化された情報）よりも生産の難しいソフト情報を積極的に活用しようとする姿が垣間見える。

一方、否定的な回答の比率も決して無視できる水準ではなく、財務諸表重視の融資がいまだに行われていると感じている企業もそれなりに存在するのである。ここからすると、ソフト情報の活用が、政

¹² 家森他（2017）は、金融機関に対するアンケート調査において、信用保証付き融資とプロパー融資の審査の厳しさに相違があるかを尋ね、同等であるという回答が最も多かったとしている。また、家森・海野（2019）は、中小企業へのアンケート調査において、信用保証付き融資とそれが無い融資の審査・モニタリングの厳しさを尋ねた結果、大きな違いはないと回答したところが最も多かったことを示している。

表 12 メインバンクのリレーションシップバンキングと事業性評価融資への取り組み状況

[Q10] 貴社の現在のメインバンクのリレーションシップバンキング※1と事業性評価融資※2への取り組み状況についてうかがいます。以下の3つの質問について、当てはまるものを1つお選び下さい。※1「リレーションシップバンキング」とは、金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することで、顧客に関する情報を蓄積し、この情報をもとに、金融サービスの提供を行うビジネスモデルを指します。※2「事業性評価融資」とは、決算書の内容や担保・保証だけで判断するのではなく、事業内容や成長可能性等の事業性をも評価して行う融資を指します。※3「ハード情報」とは、財務諸表等に示される定量化された情報を指します。※4「ソフト情報」とは、経営者の能力や意欲等の財務諸表には表れてこない定性的な情報を指します。

(度数 + 下%)

	n (TOTAL)	そう思う	どちらかといえば そう思う	どちらとも いえない	どちらかといえば そう思わない	そう思わない	わからない
① 貴社の現在のメインバンクは、融資の際、ハード情報※3のみでなく、ソフト情報※4も積極的に活用していますか。	1589	180	368	545	119	115	262
	100.0	11.3	23.2	34.3	7.5	7.2	16.5
② 貴社の現在のメインバンクは、貴社と積極的にコミュニケーションをとることを通じて、ソフト情報※4を多く得ようと努めていますか。	1589	161	431	506	145	149	197
	100.0	10.1	27.1	31.8	9.1	9.4	12.4
③ 貴社の現在のメインバンクは、決算書の内容や担保・保証に過度に依存せず、事業内容や成長可能性等も適切に評価して融資することに努めていますか。	1589	176	439	516	140	131	187
	100.0	11.1	27.6	32.5	8.8	8.2	11.8

府の思惑通りに十分に行われているとは言い難いのではないかと。

次に、メインバンクが、ソフト情報の生産に努めているかを尋ねた②の結果を見ていこう。「そう思う」と「どちらかといえばそう思う」の合計が37.2%であり、「そう思わない」と「どちらかといえばそう思わない」の合計は18.5%である。「わからない」を母数から除いて算出すると、前者は42.5%、後者は21.2%であった。いずれにおいても、前者の比率が高めになっている。金融機関が、取引先企業を積極的に訪問する等して、良質なソフト情報をできるだけ多く生産しようと努めている姿を反映しているのではないだろうか。

一方、否定的な回答の比率が前者の約2分の1と、それなりに多いことにも注目すべきであろう。ここから、ソフト情報の生産に必ずしも積極的でない金融機関が存在している可能性や、同じ金融機関であっても、取引先企業によって、ソフト情報生産の積極性に濃淡がある可能性が考えられる。いずれにせよ、金融機関のソフト情報生産の姿勢には、まだ改善の余地が残されていると言えそうである。

最後に、メインバンクの事業性評価融資への取り組み状況について尋ねた③の結果を見ていこう。「そう思う」と「どちらかといえばそう思う」の合計が38.7%であり、「そう思わない」と「どちらかといえばそう思わない」の合計は17.0%である。「わからない」を母数から除いて算出すると、前者は43.9%、後者は19.3%であった。いずれも、前者のほうが多くなっており、事業性評価融資への取り組みが積極的な金融機関がそれなりに存在していると思われる¹³。

¹³ 東海4県の中小企業に対してアンケート調査を行っている近藤・葛西・内田(2020)は、メインバンクの事業性評価融資への取り組み状況を、「どちらともいえない」という選択肢を除いた上で尋ねている。その結果、54.9%の企業が肯定的な回答をしたことを明らかにしている。また、企業に対してアンケート調査を行っている家森・永田他(2021)は、金融機関の「担保や保証に頼らずに融資する力」や「顧客の事業内容や将来

一方、否定的な回答の比率が2割弱であり、やはり無視できないレベルとなっている。金融機関によって、事業性評価融資への取り組みに差があることや、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ことを示唆している。

従来、わが国の金融機関の融資は、財務諸表や担保・保証に過度に依存していたと言われるが、それをそのまま踏襲し続ければ、将来性のある企業の成長の芽を摘んでしまいかねない。特にコロナ禍にある現在では、それが原因で一時的に経営が行き詰まっているものの、長い目で見れば高い成長が期待できる多くの企業を市場から退出させてしまう恐れもある。これが、地域経済の将来に暗い影を落としてしまいかねない。したがって、すべての金融機関が、財務諸表や担保・保証への過度な依存から脱却し、事業性を適切に評価できるような目利き力の向上のためにさらなる努力をすべきであろう。

本項から、事業性評価融資やリレーションシップバンキングに積極的に取り組む金融機関が比較的多く存在することが明らかにされたが、その取り組みには改善の余地があるという事実も同時に見出されている。ソフト情報の生産や職員の目利き力向上のためには、時間を要するが、金融機関には不断の努力が期待される。

6. 経営支援への取り組み

金融機関には、前節で論じたリレーションシップバンキングと事業性評価融資に加え、取引先企業の経営支援にも積極的に携わることが期待されている。これは、取引先企業の経営改善に資する可能性があるのみでなく、厳しい経営環境下にある金融機関にもメリットをもたらし得るものである¹⁴。そこで、メインバンクの経営支援への取り組み状況とその効果を明らかにしていこう。

メインバンクから融資以外の経営支援を受けた経験があるかを尋ねた結果を表13に示した。

表13 メインバンクからの経営支援の経験

[Q11] 貴社は、現在のメインバンクから、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）を受けたことがありますか。当てはまるものを1つお選び下さい。

	(度数 + 横%)	
	度数	%
TOTAL	1589	100.0
現在受けている	234	14.7
現在は受けていないが、過去に受けたことがある	325	20.5
受けたことがない	898	56.5
わからない	132	8.3

「現在受けている」が14.7%、「現在は受けていないが、過去に受けたことがある」が20.5%、「受けたことがない」が56.5%であった。過半数の企業が、メインバンクから経営支援を受けた経験がな

性を理解する力」について、否定的な回答よりも肯定的な回答のほうが上回っていたことを示している。

¹⁴ 2015年に実施された「中小企業の資金調達に関する調査」（中小企業庁委託）によると、経営支援によって金融機関が得られた効果として、既往取引先の貸出案件拡大につながったこと等が挙げられている。

いこととなる¹⁵。

従来、わが国の金融機関は、預貸業務を中心に営んでおり、経営支援には必ずしも積極的でないと言われていたが、それを如実に反映する結果となっている。昨今の厳しい経営環境下において、すべての金融機関が、他の金融機関よりも優位に立つ必要性に迫られている。その有効な方策の1つとして、経営支援の積極化が挙げられるかもしれない。

それでは、金融機関の経営支援には効果があるのだろうか。表13において、現在ないし過去にメインバンクから経営支援を受けた経験があると回答した企業を対象に、それが自社の経営にプラスに働いたかを尋ねた結果を表14に示した¹⁶。

表14 メインバンクからの経営支援の効果

[Q12] メインバンクから受けた経営支援は、貴社の経営にとってプラスになりましたか。当てはまるものを1つお選び下さい。Q11で「現在受けている」、「現在は受けていないが、過去に受けたことがある」と回答した方にうかがいます。

(度数 + 横%)

	度数	%
TOTAL	559	100.0
そう思う	134	24.0
どちらかといえばそう思う	236	42.2
どちらともいえない	138	24.7
どちらかといえばそう思わない	29	5.2
そう思わない	15	2.7
わからない	7	1.3

「そう思う」と「どちらかといえばそう思う」の合計が66.2%であるのに対し、「そう思わない」と「どちらかといえばそう思わない」の合計は7.9%に過ぎない。「どちらともいえない」の比率がそれなりに高いものの、プラスの効果を実感している企業のほうが圧倒的に多く、企業にとって、金融機関から経営支援を受ける価値はあると考えて良さそうである¹⁷。

企業サイドは、金融機関に経営支援を求めているのであろうか。表13において、メインバンクから経営支援を受けた経験がないと回答した企業に対して、受けてみたいと思うかを尋ねた結果を表15に示した。

「そう思わない」と「どちらかといえばそう思わない」の合計が40.5%であり、「そう思う」と「どちらかといえばそう思う」の合計は17.3%に過ぎない。「どちらともいえない」も37.5%と比較的多く、経営支援を受けた経験がない企業のうち、金融機関に対して経営支援を積極的に求めているところは少数であることとなる。

この原因として、金融機関の経営支援の有用性に懐疑的な企業が多いことが考えられる。しかし、実際に経営支援を受けた企業の多くは、プラスの効果を実感しているため、企業側にその事実を周

¹⁵ 2006年に愛知県の中小企業に対してアンケート調査を実施した家森・近藤(2007)は、当時は、経営についてのアドバイスを顧問税理士から受ける企業が最も多かったとしている。

¹⁶ 近藤(2021)も、この結果を紹介している。

¹⁷ 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、相談を増やした企業の売上げが増加したことを明らかにしている。

表 15 メインバンクから経営支援を受けたいか

[Q13] メインバンクから、融資以外の経営支援を受けたいと思いますか。当てはまるものを1つお選び下さい。Q11で「受けたことがない」と回答した方にうかがいます。
(度数 + 横%)

	度数	%
TOTAL	898	100.0
そう思う	38	4.2
どちらかといえばそう思う	118	13.1
どちらともいえない	337	37.5
どちらかといえばそう思わない	122	13.6
そう思わない	242	26.9
わからない	41	4.6

知らせる取り組みがまず必要になってくるであろう。また、金融機関は、経営支援のノウハウを高めることを通じて、多くの企業の経営をプラスに導いたという実績作りをすることも不可欠となる。相応の時間を要するものと思われるが、そうすることを通じて、金融機関の経営支援を広く普及させることが、取引先企業のみならず、金融機関の経営にもプラスの効果をもたらす得るであろう。

7. 金融機関の再編とその影響

金融機関を取り巻く経営環境が厳しくなるにつれ、その対応策として再編を選択する金融機関が増えつつある¹⁸。一方、旧親和銀行を傘下に置いていたふくおかフィナンシャルグループと旧十八銀行の経営統合の際に、長崎県における市場シェアの拡大を懸念した公正取引委員会が慎重な姿勢を示したことから分かるように、再編は取引先企業に不利益をもたらす恐れもある。

本項では、こうした懸念が現実化していないかを考察していくこととする。2015年以降に、メインバンクを含む取引金融機関が、他の金融機関と事業連携や経営統合をしたかを尋ねた結果を表16に示した。

表 16 取引金融機関の事業連携、経営統合の状況

[Q14] 貴社が融資を受けている金融機関（メインバンク以外も含めます）は、2015年以降、他の金融機関と事業連携や経営統合をしましたか。当てはまるものを1つお選び下さい。※融資を受けている金融機関が複数の場合、1つでも該当する方は「している」をお選び下さい。

	度数	%
TOTAL	1589	100.0
2015年以降、他の金融機関と事業連携や経営統合をしている	264	16.6
2015年以降、他の金融機関と事業連携や経営統合をしていない	998	62.8
わからない	327	20.6

¹⁸ 堀江（2021）は、合併した銀行と単独で存続している銀行の収益力を比較し、前者には経費削減効果が見られるものの、全体的な収益力の向上にはつながっていないことを明らかにしている。

取引金融機関が事業連携や経営統合をしたと回答した企業は、16.6%であった。近年では、厳しい経営環境に対応すべく、地域金融機関の経営再編が活発化しつつあるので、そうした動向を反映する結果となっている。

前問において、事業連携や経営統合をしたと回答した企業を対象に、取引やその条件が変化したかを尋ねた結果を表17に示した。

表17 経営再編後の取引やその条件の変化

[Q15] それ以降、当該金融機関の融資などの取引やその条件に変化がありましたか。当てはまるものを1つお選び下さい。Q14で「2015年以降、他の金融機関と事業連携や経営統合をしている」と回答した方にうかがいます。

(度数 + 横%)

	度数	%
TOTAL	264	100.0
良くなった	21	8.0
どちらかといえば良くなった	54	20.5
以前と変わらない	153	58.0
どちらかといえば厳しくなった	16	6.1
厳しくなった	6	2.3
わからない	14	5.3

「以前と変わらない」が6割弱と最も多くなっている¹⁹。また、「良くなった」と「どちらかといえば良くなった」の合計が28.5%であるのに対し、「厳しくなった」と「どちらかといえば厳しくなった」の合計は8.4%に過ぎない。

ここからすると、今のところ、再編に伴う寡占の進行により、取引先企業が不利益を被るという事態は深刻化していないと思われる。しかし、時間が経過するにつれ、政府等の監視の目が弱まった結果、金融機関の行動が少しずつ変化していく可能性がある。また、今後、さらなる再編が予想され、地域金融市場の寡占的傾向が今以上に強まった場合、金融機関が優越的な地位を利用するようになる可能性も否定できない。今後の動向をフォローしていく必要があろう。

8. 小括

ポストコロナ禍がなかなか見通せない中、経営面で疲弊が進む中小企業は少なくない。また、こうした企業へ支援の手を差し伸べるべき立場にある金融機関も、経営環境の急激な変化に対応し切れているとは言い難い。こうした状況の下、本節では、コロナ禍におけるメインバンクの取引先企業への支援は適切なものであるのか、金融機関のリレーションシップバンキングや事業性評価融資に対する取り組みは積極的であるのか、をアンケート調査の結果をもとに分析してきた。

コロナ禍におけるメインバンクの融資姿勢や返済対応の柔軟性については、概ね取引先企業に寄り添うものであると評価された。また、信用保証制度の活用を提案する金融機関は、多めではあるが、コロナ禍以前と比較して、大きく変化していないことが示された。ここから、コロナ禍において、融資

¹⁹ 企業に対してアンケート調査を行っている家森・播磨谷他(2021)は、地元で金融機関の経営統合があった後に、メインバンクの貸出枠や貸出金利に変化がなかったと回答した企業が過半数であることを示している。

に付随するリスクを適切に評価する努力を怠って、同制度に依存する金融機関が大きく増えたわけではないと考えられる。

メインバンクのソフト情報の活用については、肯定的な評価が多く見られる反面、否定的な回答も無視できるほどの水準ではないため、ソフト情報の活用にも必ずしも積極的でない金融機関がそれなりに存在する可能性がある。ソフト情報の生産や事業性評価融資についても、金融機関によって取り組みに差がある可能性や、同一金融機関であっても、取引先によって、取り組みに濃淡がある可能性が示され、それらの取り組みには改善の余地があることが指摘された。

メインバンクからの融資以外の経営支援については、受けたことがない企業が半数を上回っており、金融機関の積極的な取り組みが期待された。また、経営支援を受けた経験がある企業の多くは、プラスの効果を感じており、企業にとって、金融機関の経営支援は受ける価値があるものだと考えられる。

一方、経営支援を受けた経験がない企業のうち、それを積極的に希望しているところは少数であった。そのため、金融機関の経営支援に効果があることを広く周知させることや、金融機関が経営支援のノウハウを高め、多くの実績を作ることの必要性が強調された。

取引金融機関が事業連携や経営統合をした企業のうち、その後の取引内容や条件が厳しくなったと回答するところは少数であった。したがって、今のところ、再編に伴う寡占の進行により、取引先企業が不利益を被るといった事態は深刻化していないものと考えられる。しかし、今後、さらに再編が進んだ場合、金融機関が行動を変化させる可能性もあるので、今後の動向に注目する必要があるだろう。

本節での分析から、リレーションシップバンキング、事業性評価融資、融資以外の経営支援に対する金融機関の取り組みは、金融機関によって積極性に差がある可能性が示されたが、どのような金融機関が消極的であるかを明らかにし、それに対する対応策を考察することが今後の研究課題である。また、コロナ禍が長引くにつれ、中小企業の疲弊感が、さらに強まっていくことが予想される。それに対するメインバンクの対応を今後もフォローしていく必要があるだろう。

Ⅲ 結びに代えて

地域金融における主体者は、金融サービス需要サイドとして、いうまでもなく地域社会における地場産業の中堅・中小企業をはじめとする企業や事業体である。加えて、家計や自治体等にあってもその構成員となっている。他方で、その供給サイドは、依然として今なお主として地域金融機関が担っている。

地域金融機関も地方銀行や第二地方銀行、信用金庫などを中心に、大都市圏地域にあっては都市銀行ないしメガバンクなども存在している。ただ、後者においては、ホールセールバンキングや国際金融業務の割合が大きく、地域密着型の金融サービス供給については専ら前者によって展開されているといつてよい。本稿におけるアンケートの調査分析についても、主要な対象機関は前者の割合が大きくなっている。

これら地域金融機関を取り巻く金融環境については、とりわけ地方地域をはじめとして少子高齢化のさらなる進展にあつて人口減少傾向の進展から今次コロナ禍に至る地域経済を取り巻く環境要因の

もとで厳しい経営環境を現出させている。それらは、低金利傾向下にあつて日本銀行によるマイナス金利動向やオーババンキング問題などを包括したものであり、機関経営上は市場における与件として扱わざるを得ないものといつてよい。

このような環境下にあつて、地域金融機関としての経営戦略や行動の基本は、諸制約下の条件を吟味しながら経営目標の達成に努めることである。小論では、その実態に関するケーススタディとして、アンケート方式に基づく分析と検討を行った。そこでは、コロナ禍に苦悩する地域経済主体と地域金融機関との関わりの中で両者の関係性にも着目しながら取引関係における実状と今後の機関経営上への示唆が読み取れる。

とりわけ地域経済と密接な取引関係にある地域金融機関にとっては、前節の小括においても記されているように、依然としてリレーションシップバンキングの事業活動における重要性が指摘されてよい。中でも、情報生産活動における金融機関の特性上、財務諸表等のデータはもとより、それ以外のソフト経営情報の収集・分析・管理への経営上の傾注は融資事業展開の面で今後さらに重要性を増すものと考えられる。一方で、金融行政上からも関心の高い事業性評価基準に基づく融資動向については、金融機関間でその積極性にいくばくかの差異が観察されている。このことは、人材ないし組織としての目利き力の涵養面においても重要な要素となるといつてよいであろう。

また、他方で、企業サイドへの融資以外の経営支援活動においても、同様に金融機関により差異のある傾向が見られる可能性を示している。企業経営者とのコンサルティングやビジネスマッチング、M&A情報の交流などを含めて、融資以外の経営支援活動は金融機関のビジネスドメインを拡充する可能性を増すものであると考えられるだけに経営戦略的にも不可欠のポイントといつてよい。

さらには、コロナ禍における地域金融機関の対応についても、メインバンクとして返済面での柔軟性が観察されている。信用保証制度利用についても、モラルハザードへの配慮もさることながら、積極的であることがうかがえる結果となっている。

事業連携や経営統合等の金融機関サイドの経営再編後の企業金融面への影響については、概ね観察されておらず、寡占等の進行による取引先企業サイドの不利益などには今のところ結びついていない結果となっている。ただ、今後において、さらなる再編の進行が予想される場合には、その可能性についてもチェックしていくことが求められるであろう。

リレーションシップバンキングを基本としながらも、事業性評価基準に基づく融資動向や融資以外の経営支援方法の工夫とその動向についても今後における更なるフォローが課題の一つとなろう。

コロナ禍の終息までには更にいくばくかの年月を要するであろうから、その間における地域経済主体と金融機関との取引状況にも企業サイドのニーズに対応した今後の更なる取り組みが期待されるどころである。

<参考文献>

- 内田滋 (1995) 『規制緩和と銀行競争』 千倉書房。
- 内田滋 (2017) 「地域金融機関とCSRに関する一考察」『商学研究』第57巻第2・3号、29-47頁。
- 近藤万峰 (2021) 「協同組織における店舗戦略の将来像—顧客の利便性維持に向けた工夫が重要—」『金融ジャーナル』第62巻、pp.34-37。
- 近藤万峰・葛西正裕・内田滋 (2020) 「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—」『地域分析』(愛知学院大学産業研究所) 第58巻、pp.1-44。
- 近藤万峰・葛西正裕・内田滋 (2021) 「地域企業とファイナンスに関する一考察—コロナ禍との関わりにおいて—」『経済研究所報』(愛知学院大学経済研究所) 第1号、pp.2-27。
- 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。
- 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 (2021) 「地域銀行の経営再編とその効果」『経済学研究』(九州大学) 第87巻、pp.1-33。
- 家森信善・相澤朋子 (2020) 「コロナ禍の第一波が中小企業に与えた影響と信用保証の対応」*RIEB Discussion Paper Series DP2020-J16*。
- 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・尾島雅夫 (2018) 「創業支援のための信用保証制度の利用の現状と課題—愛知県信用保証協会アンケート調査結果の報告—」*RIEB Discussion Paper Series DP2018-J08*。
- 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・尾島雅夫・朱彤 (2017) 「地方創生に関する地域金融の現状と課題—2017年・金融機関本部向け調査の概要報告—」『経済経営研究』(神戸大学経済経営研究所) 第67号、pp.19-166。
- 家森信善・永田邦和・近藤万峰・奥田真之 (2021) 「地域金融機関の取り組みは地域の創業を増やせるのか—金融機関による創業支援に対する企業の意識調査—」*RIEB Discussion Paper Series DP2021-J06*。
- 家森信善・播磨谷浩三・小塚匡文・海野晋悟 (2021) 「金融機関の経営統合と地域金融—「金融機関の経営統合に関する中小企業の意識調査」の概要の報告—」*RIEB Discussion Paper Series DP2021-J04*。
- Habib, S.M.A., S.U.Ahmed, and S.Uchida (2007) Environmental and Social Responsibilities of Banks: Global Perspective, *Journal of Business and Economics*, Vol. 86, No. 2, pp.69-87.