

地方銀行の持続可能性

伊鹿倉 正 司*
足 立 一 夫**

はじめに

2018年8月24日、長崎県の親和銀行を傘下に置くふくおかフィナンシャルグループ（FG）と同県最大手の十八銀行は2019年4月に経営統合することが決まった。16年2月の統合発表から実現まで実に2年半を要したことになる。

ふくおかFGと十八銀行が公取委から「独占禁止法上の問題がある」と指摘された同県内での統合後の中小企業向け融資シェア（2018年1月時点で75%）について、借り手企業に佐賀銀行や長崎銀行など周辺の地銀、信金など約20の金融機関に借り替えてもらうことで約65%に下げろメドが立ったことを受けて統合は承認された。

またコンコルディア・フィナンシャルグループ（FG）傘下の東日本銀行に金融庁が7月13日、業務改善命令を下した。融資に際して取引先から根拠不明な手数料を徴収したり、必要以上に融資して一部を定期預金として還元させたりする、いわゆる「歩積み両建て」預金が横行するなど、不正な手口での融資が頻繁に繰り返されていたためだ。東日本銀行がこうした数々の不正にのめり込んでいった背景にあるとされるのが、地銀業界の盟主・横浜銀行との経営統合と、異次元緩和の長期化による収益環境の悪化である。

東日本銀行は横浜銀行との経営統合に基本合意したのは14年11月であるが、両行の格差は規模、収益力とも大きく乖離しており、東日本銀行はこの時点で総資産は七分の一、純利益は同じく十一分の一であった。手を拱いていればそのうちに丸呑みされるのは必至である。存在感を少しでも高めるためには何よりもまず収益を上げていくしかなく、これが怪しげな融資へと走らせ、（マイナス金利政策など）折からの収益環境悪化に足掻く中、やがてタガまでが外れていったのではないだろうか。

しかし、単に合併や経営統合すれば地域金融機関は果たして生き残れるのだろうか。山梨県甲府市に本店を構える「山梨県民信用組合」は、2004年2月に5信組が合併し誕生したが、17年3月期、18年3月期と2期連続最終赤字に陥るなど危機的な状況にある。合併や経営統合は必ずしも生き残りの切り札となるものではない。

本稿では以下地方銀行はこのままで生き残ってゆけるのだろうか、あるいはどういう形なら生

* 東北学院大学経済学部教授

** 元三菱UFJ信託銀行、信用理論研究会会員

なお、本稿の作成にあたっては、平成29年度学校法人東北学院個別研究助成金（研究代表者：伊鹿倉正司）より研究助成を受けている。

き残ってゆけるのか考察することと致したい。

なお、本稿の構成は以下の通りである。第1節では、昨今の地方銀行を取り巻く厳しい経営環境と課題について述べる（第1項は伊鹿倉、第2項は足立が担当）。第2節では、金融庁によるこれまでの金融行政（リレバン行政）の変遷と新たな金融行政、新たな金融行政に対する地域金融機関の取り組みについて述べる（第1項は伊鹿倉、第2項は足立が担当）。第3節では、前節までの内容を踏まえて、地方銀行が生き残るための方策を探っていく（伊鹿倉が担当）。そして最後が結論である。

1. 最近の地方銀行の経営環境と課題

1.1. 最近の地方銀行の経営環境

まずは、直近の地方銀行の決算状況を確認してみよう。

全国地方銀行協会公表の2018年3月期決算の概要によれば、協会加盟行64行のコア業務純益は、前年同期比で2.1%増（同+227億円）の1兆887億円となり、2017年3月期の12.6%減（同▲1,531億円）という大幅減益からわずかながら増益に転じた。資金利益も前年同期比で0.5%増（同+134億円）を記録したが、貸出金利息は前年同期比で0.9%減（同▲209億円）と9期連続での減収となり、金額は2兆2,371億円と、2009年3月期と比べて約9,400億円（▲29.4%）も減少した。

一方、当期純利益は7,838億円と、前年同期比で1.5%減（同▲115億円）にとどまったが、その背景には株式等関係損益が2,086億円の黒字を記録したことからわかるように、主として株高による投資信託の解約益や債券・株式の売却益（益出し）に支えられた面が大きい。2019年3月期の各行の当期純利益の予想は、25行が増益を見込んでいるのに対して、38行が減益を予想しており、全体で7,500億円程度と、減益傾向は今後も続くと予想される。

2016年9月に金融庁が公表した「平成27事務年度金融レポート」は、顧客向けサービス業務の利益率について、2025年3月期には6割を超える地方銀行（レポートでは第二地方銀行を含めた地方銀行）がマイナスになるという衝撃的な内容であった。これはあくまでも試算にすぎないが、近い将来、地方銀行のビジネスモデルが成立し得なくなる可能性は高まっており、多くの地方銀行は抜本的なビジネスモデルの見直しや転換の必要性に直面している。

地方銀行の本業といえる貸出業務の収益力低下の主な原因としては、①超低金利の長期化や銀行間競争の激化に伴う預貸利ざやの縮小、②人口減少や企業数の減少に伴う資金供給の過剰化が挙げられ、この2つの原因が複合して引き起こされていると考えられる。

第1の原因についてであるが、最近10年間の地方銀行の預貸利ざやを見ると、趨勢的に低下していることがわかる。全国地方銀行協会の公表データによれば、2017年度の預貸利ざやは0.25%であり、2016年度に比べて0.03%の低下、0.63%であった2008年度に比べて0.38%も低下している。

その背景の1つとしては、1990年代から続く（途中、中断はあるが）日本銀行による金融緩和政策が挙げられ、特に2013年4月以降の異次元金融緩和政策、2016年1月のマイナス金利政策の導入は、預貸利ざやの低下ペースを加速化させている。日本銀行の金融緩和政策は、預金金利と貸

出金利双方にとって低下圧力となっているが、預金金利に比べて貸出金利の低下ペースが速いため、貸出金利の低下につながっている。また、地方銀行の貸出金残高は、年平均3%ペースで積みあがっているが、貸出金利がそれを上回るペースで低下しているため、前述のように貸出金利は減少傾向にある。

銀行の貸出金利は、市場金利と連動する関係性があり、この決定理論を「市場金利連動理論」という。一般に、市場金利の変化に対する貸出金利のパススルー率は、市場金利にスプレッドを上乗せするスプレッド貸出の場合は100%となるが、短期プライム貸出の場合は50%程度であるとされる¹⁾。

一方、銀行の貸出金利は市場金利だけではなく、様々な要因が影響を及ぼす。例えば、借り手の信用リスクの上乗せ、銀行の経費率の上乗せなどが挙げられるが、これらの要因を考慮した貸出金利の決定理論を「貸出利ざや設定理論」という。杉山（2018）は、貸出利ざや設定理論に基づき、銀行別のパネルデータを用いた実証分析を行った結果、2007～16年度の期間の貸出金利の低下は、市場金利や預金金利といった調達金利の低下によって概ね説明可能であることを明らかにした。

もっとも杉山（2018）では、2014年度以降、貸出金利の決定における市場金利の影響度は小さくなってきており、最近の貸出金利の低下は、銀行が経費率の上乗せ分を削減していることによると指摘している。この背景には、銀行間競争の激化が挙げられよう。近年、地方銀行の越境進出が活発に行われている中で、銀行は競合行に顧客を奪われないため、もしくは競合行から顧客を奪うため、いわば身を削って貸出金利の引き下げをせざるを得ない状況に陥っている。

銀行間競争の激化と銀行経営の関係性を検証した尾島（2017）では、銀行間競争の度合いを「マークアップ」によって計測を行い、2000年代以降、年々銀行間競争が激化している（マークアップが低下）ことを明らかにしている。なお、マークアップとは、財価格の限界費用に対する上乗せ幅を意味し、需要の価格弾力性に左右される企業の市場支配力を表すものである。一般に、市場支配力があり、競争を優位に維持することができる企業のマークアップは大きい、市場支配力がなく、厳しい競争に晒されている企業のマークアップは小さい。

銀行間競争が激化する要因としては、銀行の営業エリアの人口減少、営業エリアの競合店舗数の増加、銀行の貸出率の低下（貸出率の上昇）、長短スプレッドの縮小などが挙げられる。尾島（2017）では、都市圏・地方圏のいずれでも、人口減少や競合店舗数の増加、長短スプレッドの縮小が、銀行間競争の激化に有意に寄与していることを明らかにしている。

銀行間競争が銀行経営（銀行行動）に与える影響には相反する2つの見方が存在する。第1の見方は、銀行間競争が銀行経営の安定性を高めるという考えである（competition-stability view）。

1) パススルー率は、厳密には市場金利や政策金利との連動の程度だけではなく、連動する速さも考慮する必要がある。パススルー率に影響を与える要因としては、貸し手の取引構造（中小企業向け貸出の比率や市場シェア）、貸し手のバランスシートの特徴（資産規模、自己資本比率、流動性比率）、借り手のバランスシートの特徴（負債資本倍率、市場調達比率）などが挙げられる。詳細は、Kitamura et al. (2016) を参照のこと。

これは、銀行間競争により貸出金利が低下すると、借り手企業の破綻リスクが低下し、銀行の経営安定性が向上するというメカニズムを重視したものである。第2の見方は、銀行間競争の激化が銀行経営の脆弱性を高めるという考え方である (competition-fragility view)。これは、銀行間競争の激化により銀行の預貸利ざやが縮小した状態が続くと、信用コストの増加などの外的ショックに対する損失吸収力が低下するほか、銀行がリスクテイク姿勢を強めることで、銀行経営が不安定化するメカニズムを重視したものである。

これら2つの考え方については、多くの実証研究が存在するが、現在のところ、どちらかを明確に支持する状況には至っていない。例えば、米国の商業銀行を対象としたGoetz (2017) は、収益の変動に対する銀行の損失吸収力を指標化した「Zスコア」というものを経営安定性の代理変数とし、銀行間競争と銀行経営の関係性を検証した。結果は、銀行間競争は、銀行の収益性の向上と不良債権比率の低下をもたらし、銀行経営を安定化させるというcompetition-stability viewを支持するものであった。一方、日本の地域金融機関 (地方銀行、第二地方銀行、信用金庫) を対象とした尾島 (2017) では、Goetz (2017) と同じくZスコアを用いて、最近の銀行間競争の激化が経営安定性を低下させていることを明らかにした。

次に、貸出業務の収益力低下の第2の原因をみてみよう。

国立社会保障・人口問題研究所の「日本の将来推計人口 (平成29年推計)」 (出生率中位仮定・死亡率中位仮定) によると、2015年で1億2,709万人であった日本の総人口は、2040年には1億1,092万人、2065年には8,808万人になる見通しである。また、人口構成をみると、15～64歳の生産年齢人口は、2015年の7,728万人から2065年には4,529万になり、総人口に占める生産年齢人口の割合は、2065年には51.4%まで落ち込むとされる。

一方、同研究所の「日本の地域別将来推計人口 (平成30年推計)」からは、人口減少の進行度合いについて、地域間で大きな差異が存在することが読み取れる。同統計で示されている2015年から2045年の都道府県別総人口の増減率をみると、東京、名古屋、大阪の三大都市圏と沖縄県では、人口減少の度合いは緩やかにとどまる一方、東北地方や中国・四国地方の多くの都道府県においては、2045年の人口が現在の7～8割程度にまで減少するとされる。人口減少の度合いに地域差が存在する背景には、地方圏では死亡数が出生数を上回る自然減少以上に、三大都市圏や地方中核都市へ人口が流出する社会現象が今後一層加速化することが挙げられる。

人口減少の進展は、地域経済圏における消費の落ち込みといった需要面での影響と、労働力人口や企業数の減少等による生産活動の低下といった供給面の制約を通じて、地域経済の規模を縮小させる。これに伴い、地域の資金需要に対して資金供給が過剰になることで、特に大きな人口減少が予測される地域に経営基盤を置く地方銀行は、貸出金収益が今後一層減少する可能性がある。

また、人口減少の影響は、預貸率の低下という形でも顕著に現われると考えられる。大庫 (2016) は、生産年齢人口と銀行の貸出残高には極めて高い相関関係が見出せるとし、今後の生産年齢人口の減少に伴う貸出残高の減少によって、現在75%近傍で推移している地方銀行の預貸率は、

2040年には37都道府県で50%を下回ると予測している。また、そのような状況では、従来型の預金を集めて貸出にまわす銀行ビジネスを継続していくのは困難であると指摘している。

さらに人口減少の影響は、貸出業務にとどまらず、送金や公共料金の引き落としなどの為替業務や、投資信託をはじめとする個人向け資産運用商品の販売といった、様々な手数料収入の減少にもつながり、地方銀行の収益は全体的に下押しされる可能性が高い。

これまでみてきたように、長期にわたる超低金利政策の継続というマクロ的要因に加えて、銀行間競争の激化、預貸率の低下というミクロ的要因、そして、人口減少という構造的要因が相まって、地方銀行の収益力は趨勢的に低下しており、その傾向は今後一層強まっていくと予想される。地方銀行による収益力向上のための様々な取り組みや今後行うべき対応策については、次項以降で述べていく。

1.2. 地方銀行の抱える諸課題

地方銀行の本業といえる貸出業務の収益力が趨勢的に低下してきているということを見てきたが、本項では地方銀行が抱えるアパート・ローンや消費者ローンの急増、外債等への投資リスク、保険・投信などの販売（手数料収入への依存）などの問題についても付言しておきたい。

(1) 不動産向け融資、アパート・ローンの急増

2018年2月、スマートデイズ（旧スマートライフ、以下SD）が運営する投資用シェアハウス「かぼちゃの馬車」への融資をめぐる問題が起こった。

SDは不動産販売会社やスルガ銀行と協力し、物件を一括で借り上げる「サブリース」という家賃保証によってオーナーの利益保全をうたいシェアハウスを販売、急速にシェアを伸ばした。ところが2017年10月、保証額の減額を突如通知したため、寝耳に水のオーナーたちは大混乱に陥った。その後の調べで、オーナーの金融資産や契約書類などを改竄した疑いが次々に浮上り、大きな社会問題となった。経営責任を明確にするため、創業家の岡野光喜会長をはじめ常務以上の計5人の役員が18年8月7日付けで辞任した。

低金利で地銀の経営環境が厳しさを増す中、スルガ銀行は2017年3月期まで5年連続で過去最高の最終利益を更新し続けてきた。同行の特徴は個人向け貸出比率が90%という個人に特化したビジネスモデルで、金融庁からの評価も高かった。²⁾

しかし目先の実績を積み上げるために貸せない顧客に融資したのは、10年前の米サブプライムローン問題と共通するところがある。

2) 森信親・前金融庁長官は2017年5月の都内での講演で、地銀の持続可能なビジネスモデルについて語った際、他行に先駆けてニッチな分野を開拓し、収益を上げているスルガ銀行の名前を挙げ、「(規模が)大きくなるのが唯一の解決策ではない」と評価したこともある。横軸に総資産、縦軸に収益性と効率性を表す総資産利益率（ROA）を取った散布図でみると、総資産では、100兆円を優に超える3メガバンクに対して、スルガ銀行は4.4兆円と足元にも及ばない。一方、ROAでは1.44%と、3メガバンクに3倍近い大差をつけている。

スルガ銀行問題については、ガバナンス（企業統治）やコンプライアンス（法令遵守）がなござりであった、苛烈なノルマやパワハラが現場の暴走を招いたとする批判も多いが、それだけにとどまらない。住宅ローンやアパート・ローンはどちらかと言えばインフレ時代の商品であり、このデフレ時代に積極的に販売するべきものではない。資金需要先のない金融機関と営業低迷の不動産業者が手を組んだある意味「犯罪的な融資」であり、サブプライムローンなどと比べてはるかに単純な商品である。これがむしろスルガ銀行問題の本質である。

(2) 消費者ローン（過重債務）

個人に無担保でお金を貸す銀行のカードローン事業が急拡大している。日銀による一連の金融緩和策で、銀行はこれまで主力であった法人融資や住宅ローンでは利鞘を稼げなくなっている。貸し出し全体の金利水準が1%以下まで低下する中、小口ながらも年2～14%台と相対的に金利の高い個人向けカードローンは銀行にとって魅力的である。「借り手の年収の3分の1」という消費者金融会社に適用されている総量規制が銀行に適用されない不公平もあり、今や個人向けの無担保ローンは、消費者金融会社よりも銀行の方が多い。既存のローンをまとめて返済してローンをまとめて、再び借り入れ余力を作ることに加担する「おまとめローン」のようなビジネスもあり、個人を過剰な借り入れに誘うリスクが大いにありうる。

地銀の中には、個人向け融資に関するノウハウが豊富な消費者金融会社に審査を「丸投げ」しているようなケースもある。（銀行は保証会社（消費者金融会社など）に保証料を支払い、借り手が返済できない場合に肩代わりしてもらうことになる）

「地銀大手の横浜銀行の場合、最高借入額は1000万円。金額などに応じ、年1.9～14.6%の利率で貸し付ける。横浜銀行は4～12月期にマイナス金利の影響で、総資金利鞘が0.47%に縮小する一方で、住宅を除いた個人向け融資は前年同期比286億円増やした。」³⁾

銀行を総量規制の対象から外したのは、銀行を優遇するのが目的ではなく、消費者金融会社に比べて顧客の立場に立った審査体制が整っているという信頼感に基づいていたはずである。銀行は多重債務者問題などが再び起こることのないように努めるべきであろう。

(3) 地方銀行の有価証券運用

池田泉州銀行の2018年3月期決算は業務粗利益379億円（前年度比△229億円）と業務粗利益を大きく減少させているが、国債等債券損益の赤字△137億円（前年度比△190億円）によるところが大きい。

同行の有価証券残高の推移を見ると以下のとおりである。

同行の有価証券は全体として2014年3月末比で半減しており、その内訳では、低金利の進行に伴う国債への投資回避に加え、前年度比ではドル債および投資信託の残高を大幅に減らしている。この主因は含み損が発生している投資の手仕舞いであろう。

3) 日本経済新聞2017年2月14日。

図表 1 池田泉州銀行の有価証券残高の推移

	有価証券	うち国債	うちドル債	うち投資信託
2014年3月末	13,993億円	192億円	2,517億円	2,132億円
2017年3月末	9,542億円	620億円	2,206億円	1,964億円
2018年3月末	7,604億円	721億円	858億円	1,491億円

(出所) 池田泉州銀行公表資料より作成

図表 2 池田泉州銀行の有価証券の評価損益

	ドル債 / 評価損益	投資信託 / 評価損益
2014年3月末	△ 35億円	△ 106億円
2017年3月末	△ 131億円	△ 86億円
2018年3月末	△ 26億円	△ 95億円

(出所) 池田泉州銀行公表資料より作成

同行がドル債の金利上昇等で大幅な含み損を抱えることになり、ドル債を売却し損失を顕在化させたこと、投資信託でも評価損が出ており含み損を処理しているものの損失が拡大していることが窺われる。この処理を2018年3月期に実施したため、同行は本業の業務純益が大幅な赤字となった。

利益が出ない国内に見切りをつけ米国債による資産運用に運用を傾斜した地銀も少なくない。2018年7月13日、金融庁は地銀の有価証券運用に関するモニタリング結果の中間報告⁴⁾を発表した。金融庁が注視すべきだと見定めた、31先（地銀27行と地銀を傘下に置く持ち株会社4社）を対象とした調査結果が明らかになった。

金融庁はその中で、地銀全体で「有価証券運用への収益依存度が高まっている」と指摘した。また、自己資本や本業の利益に対して過度なリスクを取っている地銀の存在にも言及。中には、外国債券などの含み損が、本業の利益の2倍近くまであったことも明らかにした。

(4) 保険、投信などの販売

マイナス金利政策の影響で預貸金利鞘が細り、銀行は保険販売など手数料収入を伸ばす必要に迫られている。(第2節第2項でみる広島市信用組合のようにこうした保険、投信などの販売は一切行わず、愚直なまでに貸し出しの積み上げに注力しているところもある)

金融庁は金融機関が顧客本位の業務運営⁵⁾の原則を定めた。(金融庁「顧客本位の業務運営に

4) 金融庁「地域銀行有価証券運用モニタリング 中間とりまとめ」2018年7月13日。

5) 金融機関に顧客の視点に立った金融商品の提供を求めること。英語のFiduciary Duty (フィデューシャリ・デューティー、FD) が語源で、受託者責任とも呼ぶ。顧客から信託を受けた金融機関は自らの利益でなく、顧客の利益を最優先に考えて行動する義務を負うという意味を込める。例えば投資経験の浅い顧客に投資信託を提案する際には金融機関が手数料の高い商品ばかり薦めずに、顧客のニーズに合った商品の説明や、商品の提供をすることが求められる。

関する原則」2017年3月30日）銀行の窓口で販売する保険商品の一部について、大手銀行や地方銀行が手数料目当ての保険販売をなくそうと金融庁が要請したのに応じて、2016年10月から「特定保険契約商品」⁶⁾販売手数料の開示を始めた。

そうした保険商品は、保険会社が銀行に払う販売手数料が高い上に、開示されていなかったことから、金融庁は、銀行が手数料目当ての販売に力を入れることにつながり、顧客の利益を損ないかねない問題視してきたのだ。

金融庁は「平成28事務年度 金融レポート」（2017年10月）で、我が国の投資信託の販売実績等を見ると、引き続き以下の傾向が見られるとしている。①米国と比べ、リスクに見合うリターンをあげていない投資信託が多い、②パフォーマンスの良いアクティブ運用投資信託が少ない、③テーマ型投資信託が多い(売買のタイミングを適切に見極めることは困難)、④回転売買が多い、⑤高い販売手数料や信託報酬の投資信託が多い、⑥販売会社と系列の運用会社との結びつきが強い、などである。

家計の安定的な資産形成を実現するためには、全ての金融事業者が顧客本位の業務運営を行うことが重要であり、また、長期・積立・分散投資を促していくことが有効であると考えられることから、金融庁では、顧客本位の業務運営の定着に向けた取組みを進めている。

前述のように金融庁は、全ての金融事業者が顧客本位の業務運営を行うことが、家計の安定的な資産形成を実現するために重要な課題であるとの認識の下、2017年3月に原則を策定・公表した。また、金融庁は、2017年3月、原則と併せて、その定着に向けた取組みの方針も公表した。

さらに今後、各金融事業者が策定・公表している取組方針が、前記の課題に対処していく上で有効なものになっているか、各金融事業者の取組方針と取組みの実態が乖離していることはないか等について、当局によるモニタリング・対話を進め、顧客本位の良質な金融商品・サービスの提供に向けた金融事業者の取組みを促していく必要があるとしている。

2. リレーションシップバンキングと新たな金融行政

2.1. これまでの金融行政とリレーションシップバンキング

今から20年前の1998年6月、金融庁の前身である金融監督庁が発足した。同年10月に日本長期信用銀行が、続く12月には日本債券信用銀行がそれぞれ経営破たんするなど、前年11月の北海道拓殖銀行から続く経営破たんの連鎖は終息の兆しが見えず、金融監督庁は発足直後から金融システムの安定性回復という重責を担うこととなった。

2000年7月、金融監督庁と大蔵省の金融企画部門が統合して金融庁が発足したが、その後も信用組合を中心とした金融機関の経営破たんは続き、また、大手行の不良債権問題は深刻度を増し

6) 保険料を契約時に一括で支払い、将来受け取れる保険金が金利や為替など運用環境によって変わるタイプが多い。国内の金利が低迷する中、利回りが良いとして人気を集めている。投資信託に似た特徴があるが、金融庁によると、投信の手数料が一般的に2～3%程度なのに対して特定保険契約商品の一種の外貨建て変額保険は4～9%と割高になっている。

ていった。

そうした中で大きな転機となったのは、2002年10月の金融再生プログラムである。同プログラムは、「資産査定厳格化」「自己資本の充実」「ガバナンスの強化」という三原則に基づき、2005年3月末までに主要行の不良債権比率を半減させる（8.4%⇒4.2%）という大胆な政策であった。金融再生プログラムの実施によって、2003年5月にりそな銀行が実質国有化に追い込まれたものの、2005年3月末時点での主要行の不良債権比率は2.9%まで低下し、主要行の不良債権問題は一応の決着をみせた。

一方、地方銀行に対しては、金融庁は地域経済へ悪影響を及ぼすという懸念から金融再生プログラムの対象外とし、従前からの地域経済との関係性を強化することで中小企業の再生と地域経済の活性化を図り、不良債権問題も同時に解決していくという方針をとった。この寛大ともいえる地方銀行の不良債権問題対策の指針を示したのが、2003年の金融審議会報告（金融審議会金融分科会第二部会報告）「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」であり、これ以後、リレーションシップバンキングという用語が世に知られるようになる。

一般に、リレーションシップとは、Petersen and Rajan (1994) の定義に基づけば、「金融取引を通じた借り手と銀行（貸し手）の親密な結びつき」を意味し、このような関係性を銀行側から見たものがリレーションシップバンキングである⁷⁾。

日本におけるリレーションシップバンキングの標準的な定義は、前述の金融審議会報告で示されたものを用いる場合が多い。すなわち、「銀行が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル (p.3)」というものである⁸⁾。さらに報告では、「リレーションシップバンキングにおいては、貸し手は長期的に継続する関係に基づき借り手の経営能力や事業の成長性など定量化が困難な信用情報を蓄積することが可能であり、加えて、借り手は親密な信頼関係を有する貸し手に対しては一般に開示したくない情報についても提供しやすい (p.3)」とあり、中小企業金融において最大の障害となる貸し手と借り手の間の情報の非対称性を緩和できると指摘している⁹⁾。

7) Petersen and Rajan (1994) では、リレーションシップには2つの側面があることを指摘している。第1は、銀行と企業は長期にわたって取引をすることが多いという側面である。取引期間が長いほど、リレーションシップは親密であると考えられる。第2は、銀行は企業に対して貸出以外にも当座預金や手形割引などの金融サービスを提供することが多いという側面である。取引が多面的であるほどリレーションシップが親密であると考えられる。これらに加えて、金融取引における当該銀行への依存度が高い、銀行の担当者と企業との接触が頻繁であるといった場合にもリレーションシップが親密であると考えられる。

8) リレーションシップバンキング研究の代表的論文であるBoot (2000) では、「(1)特定の顧客（借り手）情報を獲得することに貸し手が投資し、(2)その顧客と時間を通じた、あるいは様々な取引を通じた複数の取引関係に基づいて、そうした投資の収益性を判断するような銀行による金融サービスの提供」をリレーションシップバンキングと定義している。

9) Berger and Udell (1998) は、中小企業金融における非対称性情報問題の背景として、①中小企業が情報の不透明性を克服するのに必要な質の高い評価が得にくいこと、②中小企業がハイリスク事業へ移行するにあたっての困難の存在、③新規事業開始にあたっての困難の存在、④経営努力の欠如といったモラルハザードの存在から、市場で高い評価が得にくいという課題があるため、発行市場での資金調達になじまず、銀行からの資金調達が重要になると指摘している。

ここでいう「顧客に関する情報」とは、一般に「ソフトな情報 (soft information)」と呼ばれるものであり、経営者の能力ややる気、事業の将来性といった財務諸表ではとらえられない情報を意味し、また、文章化が困難なため、他に伝達したり、移転したりすることができない性質を有している¹⁰⁾。借り手との長期的かつ親密な信頼関係によってソフトな情報を蓄積した銀行は、企業の資金需要に迅速に対応でき、一時的に企業業績が悪化したとしても、長期的視点から安定的な資金供給が可能になる。さらには、企業成長のためのアドバイスや情報提供といった資金供給機能以外の機能も果たすことで、銀行と企業が一体となって成長することが期待される。家森 (2007) や内田 (2017) をはじめ、多くの識者が指摘するように、リレーションシップバンキングの強化は、地方銀行にとって生き残る有力な (あるいは唯一の) ビジネスモデルと考えられる。

なお、日本の金融システムの特徴の1つとしてメインバンク制度が挙げられるが、理論的にはリレーションシップバンキングと共通点が多い。しかしながら、内田 (2010) では、両者の相違点として次の5点を挙げている。

第1は、リレーションシップバンキングは中小企業に関して議論されることが多いが、メインバンクはあらゆる規模、特に大企業に対して用いられる。第2に、メインバンクの関係としては、銀行による企業救済や役員派遣など広範な関係まで含まれることが多く、企業統治の意味を含んでいるが、リレーションシップバンキングではそこまで考慮しない。第3に、リレーションシップバンキングではソフトな情報の生産・蓄積が強調されるが、これに対してメインバンク分析では情報の質まで考慮しない。第4に、メインバンクは単に銀行と個々の企業の関係だけではなく、その他の貸し手や借り手、さらにはグループ企業など、より広い関係まで含むが、リレーションシップバンキングでは貸し手と借り手のみに注目する。第5に、メインバンクは常に一行であるのに対して、リレーションシップバンキングは複数行と取引することが可能である¹¹⁾。

戦後からバブル期までは、メインバンク制度はキャッチアップ型経済との親和性が高く、それが日本経済の強みの源泉の一つとして肯定的にとらえられていたが、1990年代後半の金融危機後、それが持つ負の側面が注目されるにつれ、否定的な考えが多くを占めるようになった。

2003年3月、前述の金融審議会報告を基に、金融庁は「リレーションシップバンキングに関するアクションプログラム」を策定し、これ以降、金融庁の「リレバン金融行政」がスタートする。

アクションプログラムにおいては、2003～2004年度の2年間で「集中改善期間」と位置づけ、地方銀行のリレーションシップバンキングを強化することで、中小企業の再生と地域経済の活性化の実現、不良債権問題の解決を図ることとなった。

アクションプログラムは、「中小企業金融の再生に向けた取組み」「各銀行の健全性の確保、収益性の向上等に向けた取組み」「アクションプログラムの推進体制」の3項目から構成され、具体

10) ソフトな情報に対して「ハードな情報 (hard information)」というものは、財務諸表上の情報や担保価値など、客観的で文章化が可能な量的情報を意味する。

11) 2002年11月実施の中小企業庁「金融環境実態調査」の結果によれば、従業員20人以下の企業で取引銀行が1行であるのは29.8%、2行が35.2%、3行が18.3%となっており、日本においては複数行取引が一般的であるといえる。

的には、創業・新事業支援機能等の強化や取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化などを地方銀行に求めた。しかしながら、これらの多くの内容は、前述のリレーションシップバンキングの定義とは大きく乖離するものであり、そのことがのちに「地域密着型金融」という、海外にはない日本独自の金融用語が生み出される背景となる¹²⁾。

アクションプログラムは2005年3月で実施期間が終了したが、目標としていた地方銀行の収益性の向上や地域金融の円滑化などが十分達成できたと判断できないとして、金融庁は「地域密着型金融の機能強化に関するアクションプログラム」を新たに公表した。

この新アクションプログラムは、2005年～2006年度を「集中強化期間」と位置づけ、旧プログラムの内容を継承しつつも、①事業再生・中小企業金融の円滑化（創業支援や担保保証に過度に依存しない融資の推進など）、②経営力の強化（企業統治の強化やITの戦略的活用など）、③地域の利用者の利便性向上（地域貢献に関する情報開示など）を重要視していることに特徴がある。

4年間・2次にわたって行われてきたアクションプログラムであったが、2007年4月公表の金融審議会報告「地域密着型金融の取り組みについての評価と今後の対応について」でも指摘されているように、各行の取り組みは総じて達成計画の履行に終始したものであり、各行独自の対応（選択と集中）がほとんど見られなかった。そこで、2007年8月の監督指針の改正において、リレーションシップバンキングの恒久化が図られ、以後、リレーションシップバンキングは全ての地方銀行が取り組むべきビジネスモデルとなった。

これまで見てきたようなリレバン行政の展開によって、地方銀行の間でリレーションシップバンキングに対する認知度や理解度が徐々に高まってきたが、2008年9月に発生したリーマンショックとその後の世界金融危機は、金融庁の金融行政を再び危機対応モードへ逆戻りさせた。

政府は中小企業の資金繰り対策として、2008年10月より信用保証協会による緊急保証制度を開始するとともに、2009年12月には中小企業金融円滑化法を施行させたが、これらの施策は地方銀行による深刻なモラルハザードを引き起こし、担保・保証に過度に依存した貸出が横行した。村本（2016）は、本来発揮すべき情報生産機能を放棄した銀行をレイジー・バンク（lazy bank）として強く非難し、情報生産能力の回復とそのブラッシュアップが喫緊の課題であると指摘している。

日本経済が世界金融危機による景気後退から脱却した2014年、金融行政は再びリレーションシップバンキング強化へと舵を切るが、それを具現化するための仕組みとして、「事業性評価」と「金融仲介機能のベンチマーク」の2つが挙げられる。それぞれの概要と地域金融機関の取り組みについては次項で述べていく。

12) 内田（2010）では、広く世間で用いられているリレーションシップバンキングには、「学術上」「行政上」「実務上」という3つの視点があることを指摘している。

2.2. 新しい金融行政（金融仲介機能のベンチマーク）

金融庁は「多くの金融機関は、その経営理念や事業戦略等において、金融仲介機能を発揮し、取引先企業のニーズや課題に応じた融資やソリューション（解決策）の提供等を行うことにより、取引先企業の成長や地域経済の活性化等に貢献していく方針を掲げている。

他方、企業からは、「金融機関は、相変わらず担保・保証に依存しているなど対応は変わっていない」といった声が依然として聞かれる。昨事務年度に実施した企業ヒアリングでは、多くの企業が、金融機関に対して、事業の理解に基づく融資や経営改善等に向けた支援を求めていることが明らかになった。

また、監督・検査を通じて、金融機関によって金融仲介の取組みの内容や成果に相当の差があること、また、企業から評価される金融機関は、取引先企業のニーズ・課題の把握や経営改善等の支援を組織的・継続的に実施することにより、自身の経営の安定にもつなげていることなどが確認された。

金融機関が、自身の経営理念や事業戦略等にも掲げている金融仲介の質を一層高めていくためには、自身の取組みの進捗状況や課題等について客観的に自己評価することが重要である。

こうした考えの下、「有識者会議（「金融仲介の改善に向けた検討会議」）での議論等も踏まえ、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標（「金融仲介機能のベンチマーク」（別紙））を策定・公表する。」¹³⁾とした。

前項では2003年度以降の「リレバン金融行政」についてみてきたが、ここでの問題意識は新しい金融行政（金融仲介機能のベンチマーク）でも引き継がれている。本項では以下地銀・第二地銀、信用金庫、信用組合の各業態がこの「金融仲介機能のベンチマーク」にどのように取り組んでいるのかみてゆくことと致したい。

(1) 地銀・第二地銀（スルガ銀行と静岡銀行）

当初（昨年）この論文を構想した段階では、スルガ銀行については個人ローンなどに特化して高い収益を上げているという意味で静岡銀行と対比して取り上げるつもりであった。

シェアハウスとは、入居者共有のシャワー室やトイレを備えたアパート。購入者の多くが銀行から融資を受け、入居者の賃料で返済を当て込む“投資物件”だ。問題が明るみに出たのは2018年1月ごろで、融資を受けた人々が賃料収入を得られなくなり、返済が苦しくなったことがきっかけだった。被害額が最も多いとみられるのが、「かぼちゃの馬車」のブランドでシェアハウスを展開した「スマートデイズ」（5月に破産）。ほかにも類似業者が5社ほどある。

筆者はかつて銀行でアパート・ローンの開発に携わっており（おそらく銀行のアパート・ローンとしては初めてだった）、融資契約書の物件価格や購入者の預金残高が実際より高い金額に改竄されていたことなどをマスコミ報道などで知り、スルガ銀行の商品設計、融資基準などについて大きな違和感を感じた。

13) 「金融仲介機能のベンチマークについて～自己点検・評価、開示、対話のツールとして～」金融庁平成28年9月。

スルガ銀行の融資基準については特に徴していないので、詳細は不明である。因みに三菱UFJ信託銀行の「賃貸マンション・アパートローン」の商品概要説明書（平成28年5月1日現在）を見てみよう。

図表3にみられるように、借入人の預金残高などは融資基準に入っていない。（資金計画のうえで、どの程度自己資金があるかどうかを確認することはあっても）また、原則として土地所有者を借入人としており、スルガ銀行の「スマートデイズ」案件のように土地代込みの融資などは想定していない。

スルガ銀行は「当社は、中長期的な視点に立って組織全体として継続的に「地域密着型金融」を推進しております。」として「金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている全与信先数、融資額に占める割合（先数単体ベース）」¹⁴⁾として、それぞれ33.2%、26.1%を挙げている。

「スマートデイズ」の例をみても分かるとおおり、本来ローンの審査に当たってはこの貸出の「収支計算表」で充分返済が出来るのか、家賃相場が近隣事例に比べて異常に高くはないか、賃料収入が年数を経るに従って減額するなど堅く見積もられているか、あるいは将来発生する諸費用が正しく計上されているかなど、充分検証される必要がある。事業性評価に基づく融資が行われたとは到底言い難い。ある不動産業者は2016年11月、スマートデイズの担当者から物件リストを渡され、「何とか空室を埋められないか」と相談されたという。「実地でも調べたが、想定した賃料では埋まらないような物件ばかり。半年持たないと思った」と述懐する。

静岡県の地域銀行は、地方銀行3行、第二地方銀行1行¹⁵⁾の激戦区でもある。

図表3 三菱UFJ信託銀行の「賃貸マンション・アパートローン」の商品概要説明書

1. 商品名	賃貸マンション・アパートローン
2. 融資対象者	以下の条件を全て満たす個人の方(1)借入時の年齢が20歳以上の方 (2)原則として土地をお持ちの方
3. 資金使途	賃貸マンションおよびアパートの新築・購入・増改築の資金 上記資金使途の借入金の借り換え資金
4. 融資金額	原則100万円以上3億円以下(10万円単位)。ただし、土地評価額の2倍以内とし、かつ次の(1)～(3)の範囲内。 (1)新築の場合「建築費+建築費の20%以内」。 (2)増改築の場合「費用の100%以内」。 (3)購入・借換えの場合「対象物件の担保評価の70%以内」。
5. 融資期間	1年～30年(1年単位)(ただし、担保により異なる場合があります。)
6. 保証人	原則、賃貸マンションおよびアパートの経営に実質的に関与していると判断される2名以上に連帯保証人になっていただきます。 担保提供者が借入人以外の場合は担保提供者全員の保証が必要となります。 また、当社が必要と認めた場合は、更に追加をお願いすることがあります。

(傍点は引用者による)

14) 「「地域密着型金融・金融仲介機能」の取組み」スルガ銀行、2017年6月30日。

15) 地方銀行は静岡銀行、スルガ銀行、清水銀行の3行。また、第二地方銀行は清水中央銀行。

スルガ銀行は個人客に特化しているが、静岡銀行は優良企業も相手にしており、同一エリアに地盤は持っていても営業上はほとんど競合することはない。静岡銀行はバブル時代にも大きな不良債権をつくることなく、堅実経営を貫いている。

静岡銀行では、ベンチマークとともに、従来からの地域密着型金融、金融仲介への取り組みなどを積極的に公表し¹⁶⁾、真摯な取り組み状況が窺われる。

(2) 信用金庫（高知信用金庫と帯広信用金庫）

図表 4 高知信用金庫と帯広信用金庫の概要

(2017年3月末時点)

金融機関名	本店所在地	店舗数	預金(百万円)	貸出金(百万円)	自己資本比率	不良債権比率
高知信用金庫	高知県高知市	31	714,629	81,561	46.51%	2.72%
帯広信用金庫	北海道帯広市	33	682,507	293,645	19.63%	2.99%

(出所) 金融庁公表資料より作成

2016年3月末時点の両金庫の預金残高ランキングでは、高知7,005億円(54位)、帯広6,804億円(59位)とほぼ同規模の信用金庫である。

高知信用金庫は2016年3月期決算では純利益185億円を計上し、自己資本比率は約47%と金融機関としては非常に高い数値を記録しているが、預貸率は信金業界の平均水準の50%をはるかに下回る約8.6%と全国最低水準であり、収益の大半を株と債券の運用益に依存するビジネスモデルに依拠している。九州電力(2.77%, 第4位)・関西電力(2.34%, 第6位)などで大株主(所有議決権数上位10位以内)に名を連ねている。これらの証券投資で得た収益の還元策として、年利0.2%(3年・5年満期, 2017年11月末時点)の高利回り定期預金「収益還元型定期預金・リターンA」を設定している。

同金庫は渉外人員ゼロで、高金利の預金を集め、株と債券の運用に回しており、およそ金融仲介機能を果たす信用金庫とは言い難い。ファンドのようなものである。かつて四国財務局長から少しは地元の中小企業に貸し出しをしたらどうかと指導を受けたが、全く聞く耳をもたなかったといわれている。今般、どのような金融仲介機能のベンチマークを提出したのか確認したく、四国財務局に行政文書の開示請求をしようと相談したところ、一応同金庫のディスクロージャー誌に掲載があるとのことであった。しかし、この程度の金融仲介機能のベンチマークで金融庁(財務局)は対話のツールとなりうるのだろうか。地元の高い預金金利を提供し、しっかりと利益も出しているのだから何か文句があるのかというのだろうか。

一方、帯広信用金庫¹⁷⁾は、2001年には同金庫が長年取り組んできた地域貢献活動をあらためて取りまとめ、地域貢献の中期(5か年)計画「地域貢献マスタープラン」を作成。2009年4月に「地

16) 「地域密着型金融、金融仲介機能の取り組み状況～「金融仲介機能のベンチマーク」について～」静岡銀行、2017年2月3日。

17) 2018年1月19日、第134回協同金融研究会で秋元和夫氏(帯広信用金庫 常務執行役員・地域経済振興部長)による「地域再生に向けた地域金融機関の役割～帯広信用金庫の取り組み事例と課題～」と題したご講演があった。

域経済振興部」を新設し、これまで行ってきた地域貢献活動のうち産業・経済振興に資するものは、まずは同部が一元的に担うこととした。

他の信用金庫などでも行われている個別相談会や地域経営塾の開講あるいは大学・試験研究機関等との共同研究などにとどまらず、「とかち・イノベーション・プログラム」や「地元高校生による十勝の未来づくり応援プロジェクト」、「とかち酒文化再現プロジェクト」、「ナチュラルチーズ共同熟成庫」、「TOKACHI Grand Nuts」プロジェクト」など画期的な取り組みを行っている。

(3) 信用組合（広島市信用組合と都留信用組合）

信用組合業界では広島市信用組合と都留信用組合という二つのユニークな金融機関を紹介したい。

広島市信用組合は1952年に設立され、地道に預金も貸金も増やしてきた。投信や生命保険も一切販売せず、預金と融資に特化して業績を伸ばしてきた。

基本的に融資の決裁は3日で判断するという。支店長と得意先係は毎日融資先を歩き、会社の技術力、成長性、経営者の人間性まで見て、財務状況を常に頭にいれている。この日頃の活動があればおのずと答えは早くなる。山本明弘理事長は毎朝5時20分に出社し、34支店の支店長日誌すべてに目を通す。6時45分から約1時間の役員会議を開き、融資先を含めあらゆる情報を共有する。何故融資に特化できるのかといえば、前述のように投信や保険を一切販売しないことと、もう一つは不良債権をバルクセールで徹底的に処理してきたから。これをやったおかげで職員は不良債権処理という後ろ向きの仕事に時間が割かれることがない。（バルクセールをやるに際してはお客様とじっくり話し合って進めたため、トラブルはゼロとのこと。この結果、問題企業の2割弱が再生につながった）

9年前から法人と大口融資先を対象に財務状況などを載せたディスクロージャー誌を職員が手分けして配布するローラー作戦を開始した。（この点、会員にもディスクロ誌を配布しない高知信用金庫とは大いに異なる）理事長も72歳の今も現場でしか感じとれない“空気”があると、毎日5軒、手土産持参で融資先の工場などを訪ね歩いている。アポイントもとらずにふらっと立ち寄るのは、取り繕わない普段のままの会社の状態を見るためなのだという。

さて都留信用組合は、山梨県富士東部富士五湖地方（同信組のテリトリー）では地銀の山梨中央銀行を超える融資シェアを獲得している。2016年には同信組の融資シェア45～46%に対して、山梨中央銀行は30～31%となっており、市町村によっては同信組が60～80%の融資シェアを占めているところもある。

都留信用組合は郡内（甲府などを中心にした「国中」に対して、上記富士東部富士五湖地方を「郡内」と呼ぶ）を発祥の地とする唯一の金融機関であり、豊富な店舗網による強い渉外力を活かした典型的な狭域高密度経営を推進してきた結果なのであろう。

3. 地方銀行が生き残るための方策

第1節では、昨今の地方銀行が直面する厳しい経営環境を概説したが、地方銀行は、今後この荒波を乗り越えることができるのであろうか。結論から述べると、地方銀行が単に経営体としてのみならず、地域経済にその存在意義を認められる形で今後も存続できるかどうかは、本腰を入れてリレーションシップバンキングに取り組めるかにかかっている。本節では、これまでの厳密な理論分析や実証分析の成果に基づいて、地方銀行にとって唯一の生き残り策であるリレーションシップバンキングに取り組むための2つの方策を述べていきたい。

3.1. 合併形式での経営統合と組織構造の簡素化

第1節で述べたように、超低金利の長期化や競合行との競争激化、人口減少などを背景に、地方銀行は厳しい経営環境下におかれているが、そうした中で、近年、他行との経営統合で現状を打開しようとする動きが加速化している。

直近では、2018年4月に近畿大阪銀行、関西アーバン銀行、みなと銀行の3行が関西みらいフィナンシャル・グループ（以下FG）を、同月に三重銀行と第三銀行が三十三FGを設立したのを皮切りに、5月には東京FYFG傘下の東京都民銀行、八千代銀行、新銀行東京銀行が合併して、きらぼし銀行を設立させた。

経営統合を行った各行のプレスリリースからその目的をみると、共通して「経営の効率化」「金融仲介機能の向上」などの文言が並んでいる¹⁸⁾。実際にこれらの目的が達成できれば経営統合の意義は大きいといえるが、それらの目的は達成できるのであろうか。

銀行の経営統合の効果については、1980年代以降、主に欧米の銀行を対象とした理論面、実証面での分析が進んでおり、豊富な研究成果が存在している。前述の経営効率化についても、費用効率化と収益効率化という2つの効率化に大別され、前者は「規模の経済性」、後者は「範囲の経済性」の観点から効果の検証が行われてきた。なお、ここでは規模の経済性のみ議論を行う。

規模の経済性が働く事例としては、規制が存在するために最適規模未満で営業せざるを得なかった銀行が、規制緩和により合併が認められ、最適規模の近くで営業できるようになることが挙げられる。こうしたケースでは、最適規模まで規模を拡大させることで費用削減効果が現われると考えられる。

米国の商業銀行を対象とした多くの実証研究からは、平均費用は資産規模にして10億ドルから100億ドルのところをボトムとするU字型の形状をしていることが確認されている¹⁹⁾。つまり、合併後の資産規模が10億～100億ドルまでの比較的小規模な事例では規模の経済が期待できるが、100億ドルを超える規模での合併については、逆に規模の不経済が生じうる。米国の研究結果を

18) その他の経営統合の目的としては、顧客の関心をひきつけるため（「関心の独占仮説」）や銀行経営者が銀行内での地位を維持するため（「壟壕仮説」）などが挙げられる。

19) 包括的なサーベイ論文としては、Berger et al. (1999) が挙げられる。

そのまま日本にあてはめると、規模の経済を通じた費用削減効果が期待できるのは、一部を除く信用金庫・信用組合同士の合併であり、大半の地方銀行同士の合併には規模の経済が働かないことになる。

日本の銀行を対象にした実証研究は、欧米の銀行を対象にしたものと比べると格段に数が少ないが、Yoshioka and Nakajima (1987), Tachibanaki et al. (1991), Fukuyama (1993), McKillop et al. (1996) が挙げられる。これらの研究は、1980年代の日本の銀行において規模の経済性が存在していたことを明らかにしている。一方、前述の先行研究とは対照的に、Altunbas et al. (2000), Drake and Hall (2003), Tadesse (2005) では、1980～90年代の日本の大手銀行において規模の不経済が存在していたことを明らかにしている。なお、直近の実証研究としては、Harimaya (2018) が挙げられる。この研究では、規模の小さな銀行同士の合併では費用削減効果が期待できるが、金融持ち株会社の設立を通じた経営統合においては、その効果は限定的であると指摘している。

なお、費用削減は、規模の経済性以外の理由でも生じうる。企業がある生産量を生産するのに必要な最小費用と実際の費用とのかい離は「X非効率性」と呼ばれているが、米国の商業銀行の場合、これが約20%と推定されている。また、米国の商業銀行について、合併行と被合併行の合併前の費用構造を比較すると、合併行の方が被合併行よりもX非効率性の程度が低く、効率的な経営が行われていることが確認されている。このことから、経営統合により合併行の効率的な経営手法が被合併行に伝播することで、結果的に被合併行の効率性が改善する可能性がある。

しかしながら、多くの実証研究では、統計的に有意な効率性の改善は確認されていない。合併行と被合併行で効率性に有意な差が存在するにもかかわらず、それが合併後に顕在化しない理由としては、人員削減や再配置が十分にできないという内部労働市場の硬直性が一因として指摘されている。一方、営業基盤とする地域が重複する銀行同士の合併の場合には、費用効率性の改善が確認されている。これは、合併前の営業基盤が重複している場合には、店舗の統廃合など比較的実行の容易な方法により費用削減が可能であることが背景にあると推察できる。この事実に基づけば、たとえ規模の大きな銀行同士の合併であっても、重複店舗のドラステックな統廃合を断行できれば、費用効率性の改善が期待できる。

これまで経営統合が経営の効率化に与える影響をみてきたが、以下では、金融仲介機能に与える影響について述べていく。ここでは、経営統合による銀行間の競争度と経営規模の変化という観点から、経営統合が金融仲介機能、特にリレーションシップバンキングに与える影響を考察していきたい。

Petersen and Rajan (1995) によれば、銀行間の競争度が高まる（銀行の数が増加する）と借り手を他の貸し手に奪われる可能性が高くなるため、個々の銀行が貸出から得る収益が減少する。これにより貸し手の損益分岐点が上昇し、収益性の低い借り手に貸出を行う余裕がなくなる。この場合、銀行は貸出審査を厳格化して収益性の高い借り手にしか貸出を行わなくなる可能性がある。また、リレーションシップの強さを明示的に理論モデルに組み入れたHauswald and

Marquez (2006) においても、競争が激しくなるほど、審査能力の高い銀行と競争することになり、収益性が低下することでリレーションシップバンキングを行わなくことを明らかにしている。また、Hauswald and Marquez (2006) では、競争度の高まりによるリレーションシップバンキングの減少は、貸出金利の低下をもたらす一方で、情報生産活動の減少により与信判断の効率性を低下させることも指摘している²⁰⁾。

一方、Boot and Thakor (2000) では、競争が激しくなることで個別の貸出の収益性は低下するものの、リレーションシップバンキングを行えば、借り手の投資プロジェクトの成功確率を高めることで収益性を向上させることができるため、他の銀行よりも良い条件などを提示するなどして積極的にリレーションシップバンキングを行う可能性を示している²¹⁾。

上記の理論研究に基づけば、銀行の経営統合は、銀行数が減少することで競争度が低下し、個々の銀行がある程度の収益を確保できることでリレーションシップバンキングが選択されやすくなる一方、リレーションシップバンキングを選択する動機を低下させるかもしれない。また、同一地域に営業基盤を有する銀行の経営統合は、統合後の銀行の市場支配力を高め、貸出金利や手数料の引き上げ等を通じて銀行が独占利潤を獲得したり、サービスの質を低下させたりするといった寡占・独占の弊害が生じる可能性に留意する必要がある。

次に銀行の規模とリレーションシップバンキングの関係について考えてみよう。

Stein (2002) によると、規模の大きな銀行は、規模の経済性を生かして財務諸表や担保価値などのハードな情報を大量に処理することができるため、ハードな情報に基づいて貸出判断を行う貸出に比較優位を持つ。一方、規模の小さな銀行は、経営者のやる気や潜在的な技術力など、質的で伝達することが難しいソフトな情報の収集に長けており、リレーションシップバンキングに比較優位を持つ。

さらにStein (2002) では、銀行の貸出担当者の役割に着目して、リレーションシップバンキングにおける重要性を明示的に考慮している²²⁾。一般に、ソフトな情報の生産は、借り手と直接かつ頻繁に接触する貸出担当者によって行われると考えられる。そのような意味では、貸し手と借り手のリレーションシップとは、実のところ銀行の貸出担当者と企業（経営者）とのリレーションシップにはかならない。

このことは、リレーションシップバンキングが組織における情報の伝達の問題と大きく関わっていることを意味している。企業組織に関する研究においては、組織内でソフトな情報の伝達をより遠くの部署、より上位の階層まで行おうとするほど、情報がより失われやすくなることが示されている。仮に貸出担当者自身が貸出の意思決定権限を有していれば、他者に情報を伝達する

20) Petersen and Rajan (1995) や Hauswald and Marquez (2006) を支持する実証研究としては、小倉 (2007) がある。

21) Boot and Thakor (2000) を支持する実証研究としては、Elsas (2005) , Degryse and Ongena (2007) , Uchida (2010) がある。

22) ここでいう貸出担当者とは、実際に借り手と頻繁に接触し、情報収集を行う職員である。Stein (2002) 以外に貸出担当者の重要性に着目した研究としては、Berger and Udell (2002) , Alessandrini et al. (2009) , Uchida et al. (2012) などがある。

必要がないため、ソフトな情報の毀損は最小限に抑えることができよう。対照的に、貸出の意思決定権限が組織の上位にあるほど、情報が毀損する可能性が高くなる。そして、このような問題は、規模が大きく複雑な組織構造を有する銀行ほど顕著に現われると考えられる。

これまでの地方銀行による経営統合の多くは、金融持ち株会社の下に既存の銀行がぶら下がる方式が採用されているが、この場合は各銀行内の組織構造が大きく変化するわけではないので、情報の伝達問題はあまり生じないであろう。一方で、既存の銀行を廃止して新たな銀行を設立するような経営統合が採用された場合、統合直後からしばらくの間は情報の伝達問題が顕在化する可能性がある。

また、経営統合は、貸出担当者と顧客とのリレーションシップにも影響を及ぼす可能性がある。Petersen and Rajan (2000) は、米国の中小企業向けの貸出データを用いて、銀行と顧客の物理的な距離を計測した結果、1980年代には92マイルであったものが、米国内での銀行の経営統合が急増した90年代には161マイルと距離が長くなっていることを明らかにしている。また、貸し手が貸出判断を行う際のコミュニケーションの手段として、実際に経営者と面会して情報収集するなどの人的な接触を伴う割合は、1970年代の68%から90年代には34%へと大幅に減少したことを指摘している。これらの背景としては、重複店舗の統廃合によって銀行の店舗と事業所との距離が広がったこと、経営統合とともに進められたITの導入によって、ソフトな情報に依拠した貸出からクレジット・スコアリング貸出を代表とするハードな情報に依拠した貸出が増加してきたことが挙げられる。

以上、理論面、実証面から銀行の経営統合の効果を見てきたが、「経営の効率化」「金融仲介機能の向上」の2つだけを見てみても、その効果には両義性があり、明確な裏づけが乏しいのが実状である。特にリレーションシップバンキングの視点で考えた場合、経営統合は、その実現性や継続性にとって阻害要因になりうることに注意を払う必要がある。

大庫 (2016) や2018年4月に金融庁が公表した報告書「地域金融の課題と競争のあり方」でも指摘しているように、地方銀行の経営統合は単なる生き残り手段ではなく、経営体力の確保とそれに基づいたリレーションシップバンキング（地域密着型金融）の実現を目指すとともに、これをきっかけに不毛な金利競争から質の高い金融サービス競争へと転換させ、地域が真に必要なとしている金融仲介機能の発揮につながるものでなければならない。そのために地方銀行が採るべき方策は、これまでの議論に基づけば以下の通りとなる。

Harimaya (2018) が指摘しているように、金融持ち株方式による経営統合では費用効率化の効果はほとんど見込めないため、合併方式での経営統合が望ましい。そのうえで、徹底した支店統廃合やシステム統合、バックオフィスの整理、本部部門の軽量化を通じて、可能な限り最適経営規模までダウンサイジングを行う努力が必要であろう。その際、遠隔地の銀行同士の合併ではなく、営業基盤が重複する銀行同士の合併ならば、ダウンサイジングの効果をより享受できると考えられる。ダウンサイジングに伴って発生する余剰人員については、基本的に法人営業店に重点的に配分し、また、取引先企業への出向を積極的に行うことで、取引先企業とのリレーション

シップの強化を図るべきである。

一方、経営統合による組織構造の複雑化（垂直面・水平面での）に伴う情報伝達の問題については、以下の2つの方策に取り組むことで回避することができる。

1つ目は、営業店の貸出担当者、もしくは支店長に可能な限り貸出の意思決定権限を委譲することである。それによって、貸出担当者が取引先企業に関するソフトな情報を収集しようとするインセンティブを高めることができ、それがリレーションシップバンキングの強化につながるであろう。

2つ目は、前述のダウンサイジングと密接に関係するものであるが、地域ブロック制の導入である。地域ブロック制については、導入済みの地方銀行が数多く存在するが、横浜銀行が導入した新たな地域ブロック制は興味深い²³⁾。従来、横浜銀行は営業エリアを9つに分け、各ブロックの中核店の支店長が営業本部長を務め、収益についての責任を負っていた。横浜銀行は2018年4月に改組を行い、営業エリアを7つに分けたうえで、支店長と兼務しない形で地域本部長を置き、その地域本部長に域内の人事異動や賞与などの人事評価の権限を与えた。これにより、各ブロックの地域特性に合った事業戦略の策定が可能になるとともに、中長期的な視点に基づいた人員配置（特に貸出担当者）が行えることで、借り手企業のソフトな情報の生産・蓄積が促進されると期待できる。

3.2. 事業性評価を見据えた動産・債権担保融資（ABL）の推進

今般の地域金融を語るうえで重要なキーワードである事業性評価の実行においては、支店の営業担当者の「目利き力」の向上が欠かすことができない。ここでいう目利き力とは、企業の将来性や技術力を的確に評価するプロの銀行員として求められる能力と定義しよう。目利き力は、貸出業務のみならず、地方銀行が取引先企業に対するコンサルティング機能を発揮するために必要な能力であり、営業担当者の目利き力をいかに向上させるかは、地方銀行の人材育成上、重要な課題である。

目利き力向上のための各行の取組みとしては、営業担当者に対する社内外での研修の実施や経験のある上司が個別に指導する（顧客の訪問に帯同させる）などが挙げられるが、主に若手行員の指導を担う中堅行員が圧倒的に不足していることから、取組みが成果に結びついていないと言いがたい状況である。加えて、行員の人事評価において、事業性評価への取組みが十分に業績評価に反映されないといった課題や、営業担当者1人あたりの担当企業数が多すぎるため、取引先の事業内容や業界の知識修得にかかる時間や経営ニーズを把握する時間が不足しているといった人員配置上の課題が指摘されている。

このような状況下において、事業性評価を着実に定着させる方策として、動産・債権担保融資（Asset Based Lending, 以下ABL）の推進を挙げたい。

ABLとは、在庫や売掛債権等の流動資産を引き当てとして企業が資金調達を行なう貸出手法

23) 日本経済新聞2018年4月26日。

である²⁴⁾。米国では、ABLは企業向け貸出の約20%を占め、広く市民権を得た一般的な貸出形態あるが、日本においても2000年代以降、日本の産業活性化とそれを支える産業金融の改革・強化を目的として、経済産業省をはじめとした政府主導で市場の整備・拡大を図ってきた²⁵⁾。ABLが従来の銀行貸出と比較して決定的に異なる点としては、従来の貸出の返済が借り手の事業活動全体のキャッシュフローからなされるのに対して、ABLは借り手の事業サイクル（商業流通）の中で発生するキャッシュフローから返済される点が挙げられる。

ABLという用語が公の場で用いられたのは、経済産業省産業構造審議会・産業金融部会の中間報告書「金融サービスの高度化とリスクマネーの供給拡大に向けて」においてであり、同報告書はABLを「事業性を評価する新しい信用創造機能の創出に向けた方策」と位置づけている。また、前出の「地域密着型金融の機能強化に関するアクションプログラム」においても、ABLを「不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進するための手法」として位置づけ、その後も地方銀行に対して積極的な活用を要請してきた²⁶⁾。

全国地方銀行協会が毎年度公表している「地方銀行における「地域密着型金融」に関する取組み状況」によれば、2016年度末時点でのABLの実績（残高ベース）は、融資件数（融資残高もしくは融資枠のある先数）にして9,408件、金額で1兆2,957億円と、最近5年間で件数、金額ともに約6倍に増加している。

ABLは、貸し手と借り手双方にとって様々なメリットをもたらすが、注目すべきメリットの1つとしては、動産・債権担保と銀行の情報生産活動が補完的な関係であり、さらには情報生産活動を促進する効果を有するという点である。

契約理論に基づいた金融理論研究の多くは、金融仲介機関としての銀行の比較優位を、情報生産機能（審査・モニタリング活動を通じて貸し手のリスク特性を明らかにし、情報の非対称性を緩和すること）に求めている。そして、その銀行の情報生産活動と担保には、代替的關係と補完的關係の2つの関係が存在するとされる²⁷⁾。

まず、銀行の情報生産活動と担保の代替的關係を理論的に明らかにした研究としては、Manove et al. (2001) が挙げられる。Manove et al. (2001) では、貸出債権が担保により部分的に保全されると、銀行は時間や費用をかけて企業の経営内容や事業の成長性といったリレーシ

24) Berger and Udell (2002) では、代表的なトランザクション貸出として、「財務諸表貸出」「クレジット・スコアリング」「ABL」の3つを挙げている。また Berger and Udell (2006) では、さらに「ファクタリング」「固定資産貸出」「リース」の3つも加えてトランザクション貸出としている。なお、トランザクション貸出とは、財務諸表といったハードな情報に基づいて貸出判断が行なわれる貸出であり、ソフトな情報に基づいて貸出判断を行なうリレーションシップ貸出とは対照的な貸出である。

25) ABLの仕組み、日米における現状、実務の解説については、金城（2011）が端的にまとめている。

26) 金融庁は2013年2月、「ABL（動産・売掛金担保融資）の積極的活用について」というコメントを公表した。そこでは、ABLの積極的な活用を推進することにより、中小企業等が経営改善・事業再生等を図るための資金や、新たなビジネスに挑戦するための資金の確保につながるよう、金融検査マニュアルの運用の明確化（例えば、「一般担保」要件の運用の明確化、「自己査定基準」における担保掛け目の明確化など）が示されている。

27) 銀行の情報生産活動と担保の係関係に関する広範なサーベイについては、小野（2008）、小野（2011）を参照のこと。

ンシップから得られる定量化が困難な情報を生産することを怠るようになり、審査・モニタリング活動に基づく効率的な金融仲介が行われなくなると指摘している。これは一般に「lazy bank 仮説」と呼ばれ、担保の存在が銀行の情報生産活動の誘因を低下させるという、いわば負の側面を明らかにしたものである²⁸⁾。

一方で、銀行の情報生産機能と担保の補完的關係を明らかにした理論研究としては、Longhofer and Santos (2000) が挙げられる。Longhofer and Santos (2000) は、中小企業向け貸出において、最も取引関係の強い銀行の債権が他の銀行の債権よりも優先されることに着目して、担保と情報生産活動の補完性を主張している。彼らの研究では、情報生産活動には無視できない程度の費用がかかり、また、その費用は、情報生産活動を中止しても回収できない、いわば埋没費用であるため、貸出による収益率は十分高くなければならないとしている。そのためには、借り手と最も取引関係の強い銀行に債権回収の優先権を与えることで、銀行の情報生産活動の誘因を高めることができると指摘している。担保は、実質的に貸し手に優先権を与えるのと同様の効果をもつことから、Longhofer and Santos (2000) の議論は、担保と銀行の情報生産活動が補完関係にあることを示唆するものといえる。

さて、これまで紹介した担保と銀行の情報生産活動に関する理論研究では、明示的に不動産を対象担保として扱ってきた。それでは、商品在庫といった動産を対象担保とした場合、従来の理論的示唆に何らかの修正を加える必要性が生じるのであろうか。

Rajan and Winton (1995) は、担保価値が貸し手のモニタリング活動の程度に依存することから、担保は銀行のモニタリング誘因を高めると指摘している。特に売掛債権や在庫など、借り手の経営状況に応じて担保価値が大きく変動する動産を担保とする場合、不動産のように担保価値が比較的安定している資産を担保とする場合に比べて、銀行のモニタリング要因は大きいとしている。同様の見解は、Boot (2000)、Mester et al. (2007) においてもなされている。彼らの研究では、売掛債権や在庫は、借り手企業のビジネスに直結しているだけに、担保価値のモニタリングを通じて貸し手の目利き力を高めることができると指摘し、動産を担保とした貸出は、担保と情報生産活動の補完性をより高めることにつながるとしている。

ABL において、モニタリング（期中の情報生産活動）こそがその真髄であるといって過言ではないが、ABLにおけるモニタリングの目的としては、大きく2つ挙げられる。

1つ目は、日々変動する担保価値の変化を数量・品質ベースで把握し、ABL貸出実行時に想定した条件を満たしているかを継続的に確認することである。期中において健全性を欠く数量の増減や品質の低下が発生していれば、担保の価値は維持されないため、何らかの対応が必要になる。一方、数量の増加が事業規模の成長に起因しているのであれば、ABLの貸出実行額を上方修正する検討も必要となる。

2つ目は、開示された情報が信用に値するかを見極めることにある。売掛債権や在庫を対象と

28) lazy bank 仮説を支持するその他の研究として、Manove et al. (2004)、Mester et al. (2007) が挙げられる。

する譲渡担保が、不動産をはじめとする他の担保と大きく異なる特徴として、担保に係る多くの情報が借り手からの開示に依存しているということが挙げられる。このため、担保管理の前提となる正確性と客観性を確保することには自ずと限界がある。この点を認識したうえで、的確な手法によるモニタリングによって、信憑性を具備していると合理的に判断できる情報を見極めることが何よりも重要となる。

上記の目的を果たすため、実際のABLのモニタリングでは、銀行は借り手企業に対して決算書や月次試算表の提出以外にも、月次等での在庫、売掛明細の提出を求めたり、定期的な実地調査等を行ったりしている。モニタリングの内容（範囲、詳細度、頻度等）としては、①経済性（売上規模、借入規模、担保資産規模）、借入目的、物件管理と本業との関連性等の借り手側からみた納得性、②借り手の管理・内部統制の水準、信用格付レベル・事業内容の悪化度合い等の貸し手側から見た必要性、③物件の種類・状態や流通状況など物件特性かみた必要性などの観点から、そのレベル感を借り手の状況に応じて検討を行っていく。

データは少し古いですが、経済産業省からの委託で2008年に野村総合研究所が実施したアンケート調査（「動産・債権担保融資（ABL）の普及・インフラ構築に関する調査研究」）によると、キャッシュフロー計算書や事業損益動向など、貸し手の業績を把握する資料は月に1回、経営計画目標進捗状況や事業部門別収支計画などの資料は3か月に1回のペースで借り手に報告の義務を課している銀行が多い。また、在庫の保管場所に足を運んで保管方法や状況を確認する実地調査も、3か月に1回、もしくは半年に1回のペースで実施している銀行が多い。

いずれにしても、従来の貸出と比較してABLのモニタリングの頻度は確実に多く、そのような意味で銀行の情報生産機能の向上につながっているといえる。しかし、実際には、ABLは借り手の潜在的な信用リスクをいち早く察知するという本来のモニタリング機能の向上よりも、借り手との距離感がより狭まることで、借り手の金融ニーズを正確に把握し、新たなビジネスチャンスにつなげることができる「価値創造機能」のほうが、より重要な機能といえよう。

バブル崩壊以降、中小企業向け貸出において担保・保証が広範に利用されていることに対して、日本では否定的な意見が数多く見られる。しかしながら、担保・保証を利用することで、金融取引に付随する返済リスクのみならず、貸し手と借り手との間の情報の非対称性が引き起こす逆選択やモラルハザードという問題も軽減できることを忘れてはならない。担保・保証のない貸出や事業性評価をやみくもに推進するのではなく、まずはしっかりとABLに取り組むことで行員の目利き力を向上させることが、真のリレーションシップバンキングに向けた第一歩ではないだろうか。

結びにかえて

リーマンショックから今年9月で丸10年が経った。世界金融危機の発生後、国際的に金融規制改革が活発に議論されてきたが、その中での重要なテーマの1つがToo big to fail（大きすぎて潰

せない、以下TBTF) 問題への対応であった。TBTFとみなされる規模の大きな金融機関は、その経営破たんが金融市場に与える負の影響が極めて大きいため、経営破たんの危機に直面した場合でも政府による救済が予想される。そのことが経営のモラルハザードを生じさせ、金融機関の過度なリスクテイクを助長する危険性があることから、そのようなモラルハザードをいかに回避するかという観点で、金融規制上の対応がこれまで検討されてきた。近年では、金融機関のバランスシートの規模のみならず、金融市場において多くの金融機関と取引関係にある金融機関の経営破たんの危険性が注目を集めており、Too interconnected to fail (つながりすぎて潰せない) 問題への対応も検討が行われている。

金融市場におけるシステミックリスクの問題は、主に大手銀行に関わるものと考えられているが、地域経済と地方銀行の関係性の話に置き換えてみれば、現在の地方銀行にも当てはまる問題と考えられなくもない。すなわち、昨今の経営統合によって経営規模が増大し、また、それに伴って取引先数が増加する中、地域経済に与える様々な悪影響を考慮すれば、地方銀行の経営破たんは、これまで以上に回避されなければならないであろう。そして、そのような状況は、第1節第2項で見たような、地方銀行の身の丈を超えた過度なリスクテイクを助長する原因の1つとなつてはいないだろうか。言い方はかなり乱暴だが、地域経済において果たすべき役割を蔑ろにし、いわば地域経済を「人質」にして、アパート・ローンや投資信託・保険の販売など、およそ本業からかけ離れた業務に生き残りかける銀行に、地方銀行を名乗る資格はあるのだろうか。

情報の経済学や契約理論に立脚した金融理論が明らかにしているように、金融機関の存在意義とは、金融取引に関わる取引費用を削減（非効率性を解消）することにある。取引費用が発生する原因としては、金融取引における不確実性や情報の非対称性、契約の不完備性が挙げられるが、特に情報の非対称性と契約の不完備性は、中小企業金融において深刻な問題であるとされる。これらの問題の解決には、中小企業金融の多くを担っている地方銀行が果たす役割は大きく、彼らによるリレーションシップバンキングの徹底が、最善の解決方法であることはこれまで述べてきた。

今後、金融業の更なる規制緩和（特に異業種参入に関する）やフィンテックの更なる進展が予想されるが、地方銀行は自らの存在意義を改めて認識し、それに本腰を入れて取り組むことが、唯一の生き残り策であることを自覚するべきである。近年、証券子会社の設立を通じて、シニア層や富裕層をターゲットとしたリテール金融商品の販売に注力している地方銀行が増えてきているが、異業種やフィンテック企業に対して、地方銀行が本源的優位性を有しているとは言い難い。「芸は身の仇」とならないことを祈るばかりである。

【参考文献】

(和文)

- 内田聡 (2017) 『明日をつくる地域金融－イノベーションを支えるエコシステム』, 昭和堂。
- 内田浩史 (2010) 『金融機能と銀行業の経済分析』, 日本経済新聞出版社。
- 小倉義明 (2007) 「地域金融市場の競争度と新規参入企業の融資利用可能性」, 筒井義郎・植村修一編 『リレーションシップバンキングと地域金融』, 日本経済新聞出版社, 81-100頁。
- 小野有人 (2008) 「担保や保証人に依存した貸し出しはやめるべきか」, 渡辺努・植杉威一郎編 『検証 中小企業金融』, 日本経済新聞出版社, 137-67頁。
- 小野有人 (2011) 「中小企業向け貸出をめぐる実証分析：現状と展望」 『金融研究』 (第30巻第3号), 日本銀行金融研究所, 95-143頁。
- 尾島麻由実 (2017) 「地域金融機関における競争激化と金融の安定性」 『日本銀行ワーキングペーパーシリーズ』 (No.17-J-9)。
- 金城亜紀 (2011) 『事業会社のためのABL入門』, 日本経済新聞出版社。
- 金融庁 (2003a) 『リレーションシップバンキングの機能強化に向けて』 (金融審議会金融分科会第二部会報告)。
- 金融庁 (2003b) 『リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム－中小・地域金融機関の不良債権問題の解決に向けた中小企業金融の再生と持続可能性(サステナビリティ)の確保』。
- 金融庁 (2005) 『地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム』。
- 金融庁 (2007) 『地域密着型金融の取組みについての評価と今後の対応について－地域の情報集積を活用した持続可能なビジネスモデルの確立を－』 (金融審議会金融分科会第二部会報告)。
- 金融庁 (2016a) 『平成27事務年度金融レポート』。
- 金融庁 (2016b) 『金融仲介機能のベンチマークについて～自己点検・評価, 開示, 対話のツールとして～』。
- 金融庁 (2017) 『平成28事務年度金融レポート』。
- 金融庁 (2018) 『地域銀行有価証券運用モニタリング 中間とりまとめ』。
- 経済産業省 (2004) 『金融サービスの高度化とリスクマネーの供給拡大に向けて－金融サービスの高度化とリスクマネーの供給拡大に向けて－』 (産業構造審議会産業金融部会中間報告)。
- 国立社会保障・人口問題研究所 (2017) 『日本の将来推計人口 (平成29年推計)』。
- 国立社会保障・人口問題研究所 (2018) 『日本の地域別将来推計人口 (平成30年推計)』。
- 静岡銀行 (2017) 『地域密着型金融, 金融仲介機能の取組み状況～「金融仲介機能のベンチマーク」について～』。
- スルガ銀行 (2017) 『「地域密着型金融・金融仲介機能」の取組み (2016年度)』。
- 杉山敏啓 (2018) 「邦銀の貸出収益 なぜ低い」 『金融財政ビジネス (3月12日号)』, 時事通信社。
- 中小企業庁 (2002) 『中小企業白書 (2002年度版)』。
- 日本経済新聞 (2017) 「銀行融資 個人頼み マイナス金利1年, カードローンなど注力」, 2017年2月13日付。
- 日本経済新聞 (2018) 「横浜銀, 地域にミニ頭取 人事権与え経営に責任」 2018年4月26日付。
- 野村総合研究所 (2008) 『動産・債権担保融資 (ABL) の普及・インフラ 構築に関する調査研究 (報告書)』。

村本孜 (2017) 「レイジー・バンク (Lazy bank) の超克－信用調査マニュアルと事業性評価－」『成城大学社会イノベーション研究』(第12巻第1号), 成城大学社会イノベーション学会, 517-50頁。

家森信善 (2007) 「リレーションシップバンキング機能は強化されたのか－関西地域企業アンケートに基づく分析」, 筒井義郎・植村修一編『リレーションシップバンキングと地域金融』, 日本経済新聞出版社, 47-80頁。

(英文)

Alessandrini, P., Presbitero, A., Zazzaro, A. (2009), "Banks, distances and financing constraints for firms," *Review of Finance*, vol.13, pp. 261-307.

Altunbas, Y., Liu, M., Molyneux, P., Seth, R. (2000), "Efficiency and risk in Japanese banking," *Journal of Banking and Finance*, vol.24, pp. 1605-28.

Berger, A.N., Demsetz, R.S., Strahan, P.E., (1999), "The consolidation of the financial services industry: causes, consequences and implications for the future," *Journal of Banking and Finance* vol.23, pp. 135-94.

Berger, A.N. and Udell, G.E (1998) "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure," *Economic Journal*, vol. 112, pp. 10-32.

Berger, A.N. and Udell, G.E (2002), "The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle," *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 613-73.

Berger, A.N. and Udell, G.E (2006), "A more complete conceptual framework for SME finance." *Journal of Banking and Finance*, vol. 30, pp. 2945-66.

Boot, A.W.A. (2000), "Relationship Banking: What Do We Know?," *Journal of Financial Intermediation*, vol.9, pp. 7-25.

Boot, A.W.A. and Thakor, A.V. (2000), "Can Relationship Banking Survive Competition?," *Journal of Finance*, vol.55, pp.679-713.

Degryse, H. and Ongena, S. (2007), "The Impact of Competition on Bank Orientation," *Journal of Financial Intermediation*, vol.16, pp. 399-424.

Drake, L., Hall, M.J.B. (2003), "Efficiency in Japanese banking: an empirical analysis," *Journal of Banking and Finance*, vol.27, pp. 891-917.

Elsas, R. (2005), "Empirical Determinants of Relationship Lending," *Journal of Financial Intermediation*, vol. 14, pp. 32-57.

Fukuyama, H. (1993) , "Technical and scale efficiency in Japanese commercial banks: a non- parametric approach," *Applied Economics*, vol.25, pp. 1101-12.

Goetz, M.R. (2017) , "Competition and bank stability," *Journal of Financial Intermediation*, vol. 26, pp. 1-13.

Harimaya, K. (2018), "The effects of consolidation on bank cost savings: Evidence from Japanese regional banks," *Japan and the World Economy*, vol.46, pp. 41-49.

- Hauswald, R, and Marquez, R. (2006), "Competition and Strategic Information Acquisition in Credit Markets," *Review of Financial Studies*, vol.19, pp. 967-1000.
- Kitamura, T., Muto, I., Takei, I. (2016), "Loan interest rate pass-through and changes after the financial crisis: Japan's evidence," *Journal of The Japanese and International Economies*, vol. 42, pp. 10-30.
- Longhofer, S.D. and Santos, J.A.C. (2000), "The Importance of Bank Seniority for Relationship Lending," *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, pp. 57-89.
- Manove, M., Padilla, A. J. and Pagano, M. (2001), "Collateral versus project screening: a model of lazybanks," *RAND Journal of Economics*, vol. 32 (4) , pp. 726-44.
- Manove, M., Padilla, Nakamura, L. I. and Renault, M. (2004), "Transactions Accounts and Loan Monitoring," FRB of Philadelphia, Working Paper No. 04-20.
- McKillop, D.G., Glass, J.C., Morikawa, Y. (1996), "The composite cost function and efficiency in giant Japanese banks," *Journal of Banking and Finance*, vol.20, pp 1651-71.
- Mester, L. J., Nakamura, L. I. and Renault, M. (2007), "Transaction Accounts and Loan Monitoring," *Review of Financial Studies*, vol. 20 (3) ,pp. 529-56.
- Petersen, M and Rajan, R (1994), "The Benefits of Lending Relationships :Evidence from Small Business Data," *Journal of Finance*, vol.49, pp. 3-37.
- Petersen, M and Rajan, R (1995), "The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships," *Quarterly Journal of Economics*, vol.110, pp. 407-43.
- Petersen, M and Rajan, R (2000), "Does Distance Still Matter?: The Information Revolution in Small Business Lending," *NBER Working Paper* No. 7685.
- Rajan, R. and Winton, A. (1995), "Covenants and Collateral as Incentives to Monitor." *Journal of Finance*, vol. 50, pp. 1113-46.
- Stein, J.C. (2002) , "Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms," *The Journal of Finance*, vol. 57, pp.1891-1921.
- Tachibanaki, T., Mitsui, K., Kitagawa, H. (1991), "Economies of scope and shareholding of banks in Japan," *Journal of The Japanese and International Economies*, vol.5, pp 261-81.
- Tadesse, S. (2005), "Consolidation, scale economies and technological change in Japanese banking," *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money* ,vol.16, pp. 425-45.
- Uchida, H. (2010), "What Do Banks Evaluate When They Screen Borrowers? Soft Information, Hard Information and Collateral," *Journal of Financial Services Research*, vol. 40 (1-2) , pp. 29-48.
- Uchida, H., Udell, G.E, Yamori, N. (2012), "Loan officers and relationship lending to SMEs," *Journal of Financial Intermediation*, vol. 21 (1) , pp. 97-122.
- Yoshioka, K., Nakajima, T. (1987) , "Economies of scale in Japan's banking industry," *Bank of Japan's Institute for Monetary and Economic Studies*. vol.5, pp. 35-70.

