



京都大学大学院経済学研究科
ディスカッションペーパーシリーズ

地域金融機関の新評価指標について

— 中小企業業績の視点から —

吉原清嗣 京都大学経済学研究科 博士後期課程D3

澤邊紀生 京都大学経済学研究科 教授

No. J-17-002

17 年 9 月

〒606-8501

京都市左京区吉田本町
京都大学大学院経済学研究科

題) 地域金融機関の新評価指標について

副題) 中小企業業績の視点から

吉原清嗣 京都大学経済学研究科・博士後期課程 D3

澤邊紀生 京都大学経営管理大学院・大学院経済学研究科教授

要旨

今日の地域金融機関は、単なる資金供給者ではなく、顧客企業のガバナンスの一翼を担う存在として、経営アドバイスやリスクマネジメントを支援することで、そうではない場合と比べて顧客企業の成長可能性を高めることが期待されている。

この様な考え方に立脚するならば、地域金融機関の「評価」は顧客企業の発展にどれだけ貢献したかによって行われるのが自然である。しかし、現在一般に用いられている地域金融機関の主要評価指標には「顧客企業の発展」を直接反映した様な指標は含まれていない。

そこで本稿では地域金融機関の財務データではなく、「顧客企業の財務データ」に基づいた地域金融機関の評価指標の開発を行う。

新指標を次の二つのステップにて開発する。第一ステップは、金融機関の貸出姿勢が顧客企業の財務業績とどの様な関係を持っているか統計的に分析することで、本稿の基本的考え方の妥当性を確認する。その結果、2003年以降で金融機関の貸出姿勢は企業財務指数の一つである売上高経常利益率と正の影響があることが確認された。これは、金融機関のポジティブな貸出態度が担当先中小企業の財務指標を上方遷移させていると解釈出来る。

第二ステップでは、第一ステップの分析結果に基づき顧客企業の財務データに基づく地域金融機関の評価指標を開発する。業績が向上している地域金融機関が高く評価されることを示す指標になる。

新指標は地域金融機関の財務データを主とした従来の経営指標を補完する役割が期待出来る。この様な役割を通じ将来の金融行政における中小企業育成の側面に関する事後監査指標となりえると考ええる。

キーワード：業績評価指標、地域金融機関、中小企業、管理会計、統計調査

著者連絡先 ky11april@gmail.com (吉原)

1. はじめに

今日の地域金融機関は、中小企業の育成資金供給者としての役割にとどまらず、長期的な取引関係を通じてコンサルティング機能を発揮し、顧客企業の事業拡大や経営改善等を支援していくことが求められている金融庁 [2009]。近年の金融監督行政もこの様な考え方を明確に示している金融庁 [2016a]。この考え方の土台にあるのは、地域金融機関の存在意義は顧客企業の発展に貢献することだと言うものである金融庁 [2016b]。

この様な考え方に立脚するならば、地域金融機関の「評価」は顧客企業の発展にどれだけ貢献したかによって行われるのが自然である。地域金融機関は、自らの存在意義を、顧客である中小企業の業績が長期的にどのように改善していったかによって示すことが出来るはずであり、この様な目的と合致した評価指標を活用することが望ましいはずである。

しかし、現在一般に用いられている地域金融機関の主要評価指標には「顧客企業の発展」を直接反映した様な指標は含まれていない。平成 28 年 6 月、「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」によれば、地域金融機関の評価指標としてとくに財務の健全性に関する指標が重要であり、それらは次の 6 項目によって評価されるとある。

1. 自己資本（早期是正措置）、
2. 統合的なリスク管理、
3. 収益性、
4. 信用リスク、
5. 市場リスク、
6. 流動性リスク（国際統一基準行は、バーゼル銀行監督委員会「バーゼル III」（2010 年 12 月）の対応）

「3. 収益性」については、業務純益、経常利益、当期利益等の量的指標、及び、利鞘、ROA、ROE、OHR等の効率を表す指標等を参考にするとあり、これらは金融機関の事業継続上必要な指標として最も重視されている。

しかし、これらは「顧客企業の発展」と直結した指標ではなく、地域金融機関の財務データに基づく指標である。地域金融機関の（短期的）財務業績と、顧客企業の長期的な発展との間には、トレードオフが存在する。例えば、地域金融機関の（短期的）財務業績は、（客観的）リスクに応じたリターンとして金利水準を弾力的に変更することで向上させることが出来る。しかし、それは顧客企業にとっては長期的な成長資金の一部が失われることにつながる。この様なトレードオフ関係に関する地域金融機関の意思決定の影響を反映したものが地域金融機関の財務データである。様々な因果関係が総合された結果数値である財務データからは、顧客企業と共に発展した金融機関と、言い方はよくないが顧客企業を犠牲にして高い収益性や財務健全性を誇る金融機関を区別することが難しい。現状の主要評価指標は、「顧客企業の発展」を地域金融機関の存在意義とする考え方を直接反映したものとはなっていない。これが本稿の基本的な問題意識である。

「顧客企業の発展」を地域金融機関の存在意義とする考え方は、単純なリスク/リターン関係として地域金融機関と顧客企業の関係を捉えてはいない。リスク/リターン関係の観点からは、誰が資金を供与しようと資金は資金であり色はついていないと前提している。それに対して、長期的な関係に基づいてコンサルティング機能などを発揮することで与信した顧客企業の成長を促進する地域金融機関と言う考え方は、当該地域金融機関が与信したからこそ顧客企業の成長が促進されると言う観点に立っている。つまり、どの金融機関が資金提供したかによって企業の成長が左右されると言う考え方なのである。つまり地域金融機関は、単なる資金供給者ではなく、顧客企業のガバナンスの一翼を担う存在として、経営アドバイスやリスクマネジメントを支援することで、そうではない場合と比べて顧客企業の成長可能性を高めることが期待されているのである。しかし、現状の主要評価指標には、この様な考え方を反映したものが含まれていない。

では、どの様な指標であれば、地域金融機関の存在意義を直接反映したものとなるのであろうか。地域金融機関の財務データに基づく現状の指標は、総合された(aggregated)指標であり、その一部として間接的に顧客企業の発展が反映されている。そこで、何らかの形で、それを分解(disaggregate)して、顧客企業の発展に関わる部分を取り出し、現在利用されている指標を補完する様な指標を開発する必要がある。これが本稿の取り組む課題である。

この課題に取り組むため、本稿では地域金融機関の意思決定について次の様な想定をおいた。「顧客企業の発展」を存在意義とする地域金融機関は、顧客企業の成長性とリスクを検討し金利水準を決定し与信を行う。その意思決定が正しい場合、顧客企業が成長することで、当該地域金融機関の財務業績も向上する。ただし、前述のように事前の意思決定だけでなく、与信後に行う経営アドバイスなどによって、顧客企業のリスクを軽減し成長可能性を高め、ひいては地域金融機関の財務業績の向上も期待出来る。

この想定に立てば、結果指標である地域金融機関の財務業績の手前に、リーディングインディケーターとして顧客企業の財務業績が位置づけられることになる。地域金融機関の財務業績を機械的に分解するのではなく、意思決定・行動・成果と言う因果関係にもとづく経営プロセスに着目して、原点回帰をはかろうと言うのが本稿のアプローチである。「顧客企業の財務業績」と言うリーディングインディケーターは、地域金融機関の存在意義である「顧客の成長」と直結した指標と言う性質を持っている。結果指標ではなくプロセス指標を取り出すため、地域金融機関の財務データではなく、顧客企業の財務データを利用した指標を開発する。この様な考え方に基づいて、本稿では「顧客企業の財務データ」に基づいた地域金融機関の評価指標の開発を行う。

本稿では、地域金融機関の存在意義を評価する新指標を次の二つの段階を経ることで開発する。第一段階は、金融機関の貸出姿勢が顧客企業の財務業績とどの様な関係を持っているか統計的に分析することで、本稿の基本的考え方の妥当性を確認する。金融機関の意思決定行動が顧客企業の財務業績と関係がないならば、本稿が前提とする基本的考え方は成立していないと見なさざるを得ない。第一段階で、金融機関の意思決定行動によって顧客企業

の財務業績が左右されることを確認したうえで、第二段階では、顧客企業の財務データに基づいた金融機関の評価指標の開発を行う。顧客企業の財務業績が向上している地域金融機関が高く評価されることを示す指標の開発をめざす¹。

本稿の構成は下記の通りである。2章では、新指標の概念を管理会計の視点から考察する。3章では、学際、業界の両面から先行研究を検証し問題意識を確認する。続いて4章では、新指標の裏付けとなる回帰分析を行う。5章では、モデル式と運用手法を示す。6章で地域金融機関が誇れる企業価値を指標として表す理由をまとめ結論とする。

この研究は統計調査と現状の金融機関評価に欠けている点の理解に立って意味付けすることから、定量と定性の両面からの混合研究といえる。

2 新指標へのアプローチ

2-1 新指標の概念整理

筒井 [2009] は、地域金融は地域科学 (regional science) の一分野でしっかりとした基盤を持っているはずだが、経済学ないし金融論から近接する者にとっては地域+金融と言う概念自体がまず正当化されるべき課題であるとしている。

本稿の領域は、地域の中小企業を育成し指導する役割の部分に着目し、そのカウンターパートナーである中小企業の成長との関係を管理会計・財務会計・地域金融の三つの分野に跨る接合部分としている。最終的にはこの新指標は「顧客業績の発展」を測定するが、その背後には地域経済の発展が控えている。

では、どの様な指標を採用すると「顧客業績の発展」を捕捉出来るのであろうか。言い換えると、地域金融機関は、中小企業の財務指標を上方遷移させているのか、企業発展に貢献しているかである。残念ながら現在の指標ではこれらが評価しきれていないと思われる。加えて、当事者の地域金融機関側はディスクロージャー等を通じて貢献している旨のアナウンスしている事実がある。もし中小企業業績の向上が実現出来ていないとするなら、地域金融機関の説明にも理論的欠点があると言わざるを得ない。

地域金融機関の貸出及び貸出に付随する業務と「顧客企業の発展」の因果関係を認める。そして、地域金融機関側が取り組んだ現象のアナウンスではなく、それらが及ぼした効果を誰もが理解可能な数値でもって説明することが必要である。感謝されたとか、利用度が増した、と言った非財務的な評価に使われる手法は用いない。

地域金融機関自身の過去の業績やライバル金融機関の業績との比較に留まるべきではな

¹ この研究に先立ち筆者は、吉原 [2009] にて、地域金融機関は地域経済の発展を共通理念にし、地域企業との信頼関係を構築してきた。その延長線上で、地域金融機関と地域経済の盛衰は関係があると見られるが、その関係を測る尺度が数値化され、評価できるようになっていない旨を指摘している。続いて、日本金融学会 2010 年度春季大会、2010 年度秋季大会でも同様の発表を行った。

い。よって、この新指標は単体指標も意味を持つと考えるが、従来の指標（顧客のことは考慮しない）に加えるべき指標を想定している。よって従前の経営指標に本稿が示す新指標を加えることを提案するのが本稿の目的である。

金融庁〔2003〕では、地域金融機関の概念について、主要行とは異なる特性を有する、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合を中小・地域金融機関と述べている。そして、長期継続する関係の中から、借り手企業の経営者の資質や事業の将来性等についての情報を得て、融資を実行するビジネスモデルと表現している。中小・地域金融機関はリレーションシップバンキング（間柄重視の地域密着型金融）を展開するとある。

昨今では、中小企業側の表面的に見えづらい非財務の部分を見逃すことなく活動に役立て、その事業性を評価する眼力を養い、企業評価の柱に据えたとある。これは一般に担保保証に過度に依存しない手法とされている。そして、これらの事を踏まえたうえで貸出及び貸出に付随する業務を行うのである。

貸出金が企業の負債になり収益を生み出す資産になる。そして純資産に転じる。この毛細血管の様な経路を、資金が通過していく過程を追跡出来れば明らかになるが、お金に色は付けられない。

優良な事業者がこの資金に出会うと、シュワルツのPDCAサイクルを利用し最終純資産の増加に行きつくであろう。また、優良な金融機関がこの資金を提供すると、事業者（債務者）と帯同して純資産の増加に行きつくまで伴奏するであろう。

言い換えると、今まで目に見えにくかった活動の成果物を表すのが地域金融機関の新指標のベースとなる。新指標の概念は金融機関自身から発信されたものではなく、担当する企業の業績指標の改善の度合いでもって、その金融機関を評価するところに特徴がある。極めてシンプルで、単なるツール（道具）ではなく主体的に使いこなせると考える²。従来の指標の問題点は担当企業への貢献については間接的にしか見る事が出来ないと考える。

又、鹿野〔2013〕は、金融業は情報の生産を社会的組織によって行っているとしている。堀江〔2008〕は、金融機関は他の産業に比べその商品が極めて類似しているとして、サービス及び組織構造の同一性が強い旨を述べている。すなわち評価基準が作りやすいともいえる。

正の影響がないと考えられている地域金融機関の貸出と貸出に付随する活動は、中小企業発展とは実は大いに関係していたのかもしれない。その効果の測定と利用法が不明確であったのかもしれない。これをはっきりさせるのが目的である。

²「金融仲介機能のベンチマークについて」（平成28年9月15日金融庁公表）の中に金融機関がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数を示すものがある。本稿との違いは、具体的モデル式を示し、増加率や平均指標との乖離率を現在ある金融機関を評価する指標に加えることを目的としている点である。

2-2 管理会計の視点

日本の金融機関の評価法は結果指標からは BS、PL をはじめとする財務指標である。これらは利益の指標であり、投資家向け、短期思考になりがちである。一方、プロセス指標からは、非財務指標であるバランススコアカードをはじめとする人事、顧客管理等がある。これは顧客満足度等、利用者向けであるあると考えられる。

欠けているものは、金融機関が顧客の財務数値を検証して顧客企業と取引をしているのにもかかわらず、この数値に対しては第三者的立ち位置であるのではないか。金融機関自身の活動と因果関係があると認め、その成果物の一つとして評価する必要があると思われる。

これらの概念の理論的枠組みに管理会計の視点を取り入れる。

谷他 [2010] によると、企業業績とは何をさすのか、財務的数値だけで業績と考えてよいのであろうか。バランススコアカードの提唱以来、企業業績が財務的数値だけではなく、非財務的指標であるその他の定量的指標や定性的要因の代理指標によってもあらわされると言う認識が広まっているとしている。

バランススコアカードは多元的業績評価である。特徴の一つ目は、将来の業績向上をもたらす非財務的尺度を併用することによって財務的尺度を補強している。二つ目は、異なる視点間の業績尺度を独立させたのではなく、それぞれの原因と結果と言う因果関係で結合させている点であるとしている。これは本稿の考えと親和的である。

財務情報分析の意義と目的を示しているものに小林・伊藤他 [2017] がある。管理会計情報が備えて行かなければならない唯一の要件とされえるのは有用性 (relevance) である。ここで有用性とは経営管理者の情報ニーズと実際に提供される情報との適合性を意味するとしている。金融機関経営者は中小企業の財務数値がどのように推移しているのか絶えず検証分析して全体を把握する必要がある。

地域金融機関は個別の顧客企業財務データは把握しており、経年的に分析し格付けや貸出実行可否の有力情報として利用している。同時に企業にとっては過去資料であるが、サポート役の金融機関にとっては未来資料に変わると理解出来る。

管理会計概念との相違点も示しておこう。それは、ABC (Activity Based Costing) の考えである。1980 年代に米国で考案された信頼性の高い原価計算の手法である。しかしながら、本来金融業の範疇にはないと思われる活動や効率的と思えない行動が、顧客自身ですら理解していない事業価値を発見し、反対に将来のリスクを未然に察知する行動につながっている。金融機関への適応については、馴染まないのが実感である。

最後に金融機関の活動によって産出される生産物と生産量をどの様に捉えるかをまとめる。

粕谷 [1993] では、銀行の生産量が何を指標として図りえるかと言う問題は他の産業ほど容易ではない。銀行の提供するものはサービスであり、その点で生産物は基本的に無形のものだからであるとしている。

ロビン・クーパー他 [2000] では、競争に勝ち残るサバイバル 3 要素として 3 つの製品特性を掲げている。すなわち、性能、品質、価格である。この製品特性を計量する指標と解釈し金融機関に置き換えると下記の様に表せる。

- 1.性能…「顧客企業の発展」に対して促進する性能を有しているか否か。
- 2.品質…「顧客企業の発展」の度合が確認出来る。
- 3.価格…「顧客企業の発展」の対価としての金利（調達コスト+リスクプレミアム+経費に含める貸出金以外の有益な経営上のアドバイス）。

新指標作成の概念を管理会計の視点から考察した。理屈的には、自身の活動内容の表明を持って、顧客への貢献を説明するのには無理がある。又、政策的に何のために活動しているかと言うと「顧客企業の発展」である。にもかかわらず、この部分を包摂する指標が存在しなかった。さらに演繹法的に考察するのではなく、帰納法的に考察しようとするものである。

3 先行諸研究

3-1 学際の先行研究

金融機関と中小企業は贈与と返礼を繰り返し発展してきた。またこの繰り返しが親和的に実行されていると発展の推進力になりえると考える事が出来る。これは決して相反する行動ではないと考えるのが一般的な受け止めである。すなわち、金融機関のサービス行動によって顧客が発展する一助になるとの考えに依拠している。

調査の準備段階として 1 章で示した「金融機関の意思決定行為が顧客企業の財務指標と関係を有するのか」につき、時代を追って先行研究を概観し出発点とする。そして、3 章で行う統計調査の事前知識を整理する。そして、業界側の置かれていた状況や行動を、本稿に関わる部分に引き寄せ概観する。

まず、金融機関の意思決定行為と顧客企業の財務指標の関係を肯定的に評価する論文を三つと否定的に評価する論文を二つ示す。

金融機関と企業財務の関係を肯定的に証明しているものの一つ目は、金融庁 [2016c] である。約 3,200 社の企業を対象に、調査を実施し、メインバンクと相談して支援を受けたことがあると回答した企業の約 8 割が、「財務内容の改善」等、何らかの効果があつたと回答している。債務者区分上位では「売上増加」、「利益増加」等の成長支援に効果があり、債務者区分下位では「財務内容の改善」、「事業の継続」等の経営支援に効果があつたと回答している。

二つ目の、Thorsten Beck, Ross Levine [2004] では、1976 年から 1998 年までのパネルデータを用い、株式市場と銀行が経済成長に及ぼす影響を調査し、株式市場と銀行が積極的に経済成長に影響を与えていることを見出している。

三つ目は、山根・筒井 [2009] は、1965 年から 2003 年の期間の一人当たり GDP 成長率

を 1965 年の経済成長と一人当たり貸出額に回帰し、銀行部門の発達が経済発展に資することを証明している。

次に、金融機関と企業財務の関係を否定的に証明しているものの一つ目は、砂村 [1996] の見解である。実務家の見解も交えながら、操業中の企業の(暫定的な)モニタリングの有効性に関する証拠は少ないとしている。実務家の中には、それは極めて有効であると言う者もいる。しかし、形式的かつ日常化しており、時の経過ともに関係が確立して企業が繁栄するようになると益々そうなったと言う者もある。かつては有効なメインバンクのモニタリングシステムが有効ではなくなっているとしている。

二つ目の堀・木滝 [2003] は、分析結果の主要なポイントとして、都道府県別データの比較分析や、地域・産業・企業規模別の設備投資増加率に関する多変量回帰分析によれば、金融機関の総合的な財務状況や金融機関破綻と、県内総生産や設備投資の増加率などの経済パフォーマンスとの間には、有意な関係は見られないとしている。

さらに多方面から、金融機関と企業財務の間に関係があると証明しているものを六つ紹介する。一つ目の後藤 [2014] は、中小企業の資金調達にフォーカスして、資金繰りは企業の存続を左右する死活問題となる。政府の景気支援策も中小企業の資金繰りが常に最優先である。古今東西の経験を踏まえ金融は、中小企業の生命線と言う認識が共有されている。

二つ目の森 [2014] は、地域から地域銀行の貸出供給への影響を前提に考察している。銀行の貸出行動は 1990 年から 2000 年にかけて変化するようになり、地域経済環境や競争状態が影響するとしている。

三つ目の Berger and Udell [1995] は、アメリカの中小企業のデータを利用し、貸手の借手の長期的な取引が金利を下げることを証明している。続いて、Berger and Udell [2002] では、リレーションシップ貸出のソフト情報は融資担当者によって時間をかけた蓄積度合いによって異なるとしている。

四つ目の Robert and Levine [1993] は、より良い金融システムは、イノベーションが成功する確率を高め、経済成長を加速させる。金融システムは生産性の向上と経済発展に重要であるとしている。

五つ目は逆の分析をしている。日本銀行 [2016] にて、昨今の地域金融機関の基礎的な収益力の低下には、人口減少がもたらす長期的・構造的な要因が影響している可能性を指摘している。信用金庫 175 庫のクロスセクション分析を行い、先行きの人口減少が地域金融機関の営業基盤にマイナス作用を及ぼし得るとしている。

六つ目の小川 [2008] は、2001 年から 3 年の調査を行い、銀行のバランスシートの毀損が貸出の減少を招き企業の設備投資、雇用、流動性を減少させるとしている。

先行研究を概観した。内田 [2010] でも述べられている様に、金融部門は経済活動に必要な資金を適切に配分すると言う重要な役割を担っている。わが国では金融システムの中心的存在である銀行がどのような機能を発揮している(あるいは、ない)のかを明らかにすることが重要であると指摘している。

しかし、海外の文献も含め様々な見解がある。これは地域金融機関が史実の中で紆余曲折を繰り返し現在に至ることを表しているとも考えられる。時系列に並べ替えると砂村[1996]堀・木滝[2003]はその関係否定的に、金融レポート[2016]は肯定的な結論を導き出している。近年は地域金融機関の活動を肯定的に分析していることが確認出来る。

続いて、歴史的に地域金融機関はどのような活動を行っていたのかを、地方銀行、信用金庫の立場で示す先行研究を示す。

原[1972]は、1970年代の地方銀行の活動をこの様に描写している。昭和45年11月発表の地方銀行協会からの三つの長期ビジョンを引用し、業務内容について、他を引き離すこと、他より低利豊富な資金供給、株主には高配当等が目標、従業員には魅力ある職場の提供であるとしている。収益状況について、通貨供給と資金需要の仲介の量的拡大競争によって出来るだけ量の拡大を成し遂げたところが収益面も保証されると言う仕組みになっていたと解説している。

さらに、地域金融機関の括りで次のように描写している。中小企業金融機関として相互銀行(第二地銀)、信用金庫、信用組合がある。高度成長期以降の中小企業金融機関は、高コスト体質と言う面をあらわにしながらも、中小企業金融と余裕金をコールローンへ運用することで一応の経営的基盤を確立したとしている。

平石[1997]は、1990年代当時の信用金庫の問題点として、中小企業の自己資本充実のため、長期安定貯蓄の必要性を説き、それを奨励・支援する活動(渉外・定期積金)の強化で重要であるとしている。間接長期金融のサポートは、中小企業の育成・発展・消滅の面で重要であるとしたうえで、適宜・適切・適量に行うための融資戦力・戦術の見直しが必要と指摘している。

この年代に顧客企業の発展に向けた意思決定は確認出来ない。すなわち1970年代当時はその様な考えは持ち合わせていなかったと考える方が正しいのかもしれない。

さらに、むしろ質的な向上を狙った様な新しい性格の金融競争へと発展していく傾向を伺い知ることが出来るとしているところからも、現状のまま進むことへの危機感を認識していたといえる。

最後に、森[1978]は、示唆的な指摘を行っている。小零細企業の貯蓄性預金は企業そのものが企業経理と家計が明瞭に分離されていないので、単に個人的性格ではなく企業の性格を持っているとしている。

これは、今日の審査手法を代表するビジネスモデルであり、法人と個人を簡易連結して企業評価する方法に結びついている。さらに、協同の意識は金庫側にも会員側にも意識がほとんどないとしている。これは協同組織金融機関が1970年代から今日に至るまで答えが見いだせない問題である。

3-2 業界の見解

金融機関、業界サイドの見解を描写する。金融財政事情研究会〔2012〕では、昭和40年当時の金融機関決算の状況を描写している。銀行の利益も公共性、社会性と言う基本的性格に鑑み安定的が望ましいと理解され、実際の収益とは別に公表利益を每期平準化することも適当であるとされてきた。

そして、経理処理は戦後の経済事情を背景として経験的に編み出されたもので具体的方法は銀行によりまちまちであり、決算期ごとに異なっていたため、経営成績の実態は第三者にはほとんど把握出来ない状態であったとしている。

昭和41年に公認会計士法の改正時に銀行にも公認会計士監査が必要でないかと表明がなされた。一般事業会社と同様に、会計処理に当たっては期間損益を明確に公表利益に反映させるように具体的措置を迫られた。この後、昭和42年、銀行統一経理基準へと進化していくが“護送船団方式”と言う言葉に代表されるように当局の関与は色濃く残る時代がバブル崩壊まで続くことになる。

さらに、一般事業会社に比較して実質的な意味を持つものではなかった。量的拡大が期待出来預金貸金利鞘は制度的に確保されておりボリュームが重視され収益性指標がことさら問われることはなかった。バブル崩壊後事業会社と同じく実質的意義を持つことになった。

平成バブル崩壊以前、本支店勘定を中心とする伝統的な金融機関の経営手法が、金融ビッグバンのあと、収益性を示す金融機関固有のものである業務純益、資金利益を表す各種利回り、利鞘、さらに外国金融機関との比較上 ROE、ROA も採用されている。健全性を計る指標は、支払準備率、預貸率、預証率等の運用比率が主体であったが、バブル崩壊期は自己資本比率（BIS 基準）不良債権関連指標が主要指標となり生き残りをかけた行動が繰り返された。

バブル崩壊時以降の地域金融機関の評価・監督は金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕がそのベースとなるものであるが、そこに至る流れを中小企業の育成と言う視点で遡ってみる。

1999年（平成11年7月）、「預金等受入金融機関に係る検査マニュアル」を発表した。この中で、中小・零細企業等の債務者区分の判断について、「特に、中小・零細企業等については、当該企業の財務状況のみならず、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容、保証状況と保証能力等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて判断するものとする。」と言うことが明記されていた。

しかし、中小・零細企業等の債務者区分の記述がわかりにくく、検査において金融検査マニュアルが機械的・画一的に適用され、厳格な金融検査マニュアルへの対応が、いわゆる「貸し渋り」や「貸し剥がし」を生みだしたと言われている。

これを防止する目的から、2002年（平成14年6月）「金融検査マニュアル別冊〔中小企

業融資編]」を策定した。この中には、機械的・画一的適用の防止、検査官に対する研修の充実、金融機関のみならず債務者の中小・零細企業にも説明会を開催したとある。

その後、2003年(平成15年3月)「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」の公表によって、さらに「債務者である中小企業の実情に即したきめ細かな実態把握に一層努める」ため、「定着状況等をモニタリングし、その内容が中小企業の実態により即したものとなるよう改訂する」ことが盛り込まれた。この時も再度、借手に対してアンケート約4000先、ヒアリング約250先に行っている。これらが2004年(平成16年2月)「金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕」の改訂につながる。

1999年当時、不良債権の回収に専念していた金融機関に、当局の言う中小企業の財務内容のみならず非財務情報を理解して査定・貸出する能力を有していなかったのかもしれない。「貸し渋り」や「貸し剥がし」の事実を見ると、いくら委縮している時期であるとはいえ、貸出を実行する前の査定ではなく、すでに貸出されている債権の査定にも厳格になっていることを勘案すると、この様に考える方が自然なのかもしれない。

その後、2003年「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」の公表時に、監督側、金融機関側、利用者側に対してその考えの徹底を行っている。これらの事もそもそも「顧客企業の発展」に資する考えが薄かったことを裏付ける材料になっている。監督側も適宜多様なアナウンスを行ってはいるが、どの様な結論に至るのか予想が出来なかったとも考えられる。

2008年のリーマンショック金融危機までは不良債権の定義は一定であり金融機関のスタンスはマニュアルをベースに進むことになる。そのあとは「100年に一度の金融危機」の下に金融円滑化法の施行を受け不良債権の定義は変化して行く。

代表的な先行研究から金融機関と企業財務の関係を概観した。両者は何らかの関係があり、その関係性の正負の見解は多様な結果が証明されている。さらに時期を区切った検証を行う必要があると考えられる。

1970年代当時から現在まで同じ様な活動上の問題点の指摘があることを確認した。そして、金融機関の経営指標も変化して来ている。地域金融機関は独自性を持った経営が行える状況ではなかった。2003年の「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ラン」の公表あたりから、真の「顧客企業の発展」を求める意思決定を行うようになってきたと考えられる。4章で期間を設けて行う統計分析の大前提が確認出来た。

4 回帰分析

4-1 分析手法と結果

前章までの議論を踏まえ、金融機関の貸出姿勢が中小企業(製造業)の経営指標に長期的又短期的にどの様な効果を及ぼしているのかを分析する。これは負債による企業ガバナンス

スと位置付けている。

使用するデータは、1975年から2017年の日本銀行「全国企業短期経済観測調査」（中小企業）の金融機関の貸出態度判断と売上高経常利益率の推移の製造業である。アンケートは2,150社の回答を得ている（回答率99.5%）。

1975年1月より2017年1月まで毎年四半期ごとに実施されている169個の調査サンプルからなる2変量データ $(x_1, y_1), \dots, (x_{169}, y_{169})$ について4通り（I期、II期、III期、通期）の期間を定めた。次に、 y を変数（売上高経常利益率）＝中小企業の発展、 x を変数（貸出態度DI）＝金融機関の取組姿勢として、最小二乗法による単回帰分析を行う。

中小企業の売上高経常利益率の良化を企業の発展と仮定し、金融機関の貸出態度によってその変化に差異があるのかをシンプルに分析する。

結果を先に示すと、金融機関の貸出態度と中小企業（製造業）の売上高経常利益率の関係は1975年から2017年までの通期では有意な関係性は確認出来ない。

次に、下記3期に分けて分析することにより、金融機関の関与に相違があるのかを分析する仕掛けである。これは3章の先行研究により時代区分している。

この分析で明らかにしたいことは金融機関の活動が企業に肯定的な結果を与えているかということである。期間ごとの状況を期待符号とともに表記した（図表1）。

（図表1） 分析期間一覧表

	期間	状況	期待符号
I期	1975年～1989年	安定成長期からバブル経済期	正
II期	1990年～2002年	バブル経済の終焉と金融混乱期	負
III期	2003年～2017年	自己責任に基づく経営を求められる時期	正
通期	1975年～2017年	金融発展期	?

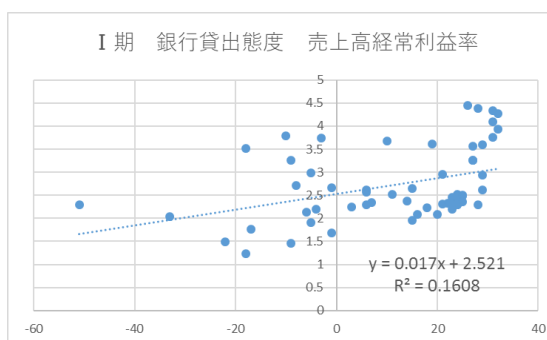
金融機関の貸出態度が、企業の発展に導いたのか、中小企業の発展が金融機関の貸出態度をポジティブに促したのか、両方向からの解釈が可能となる。好調な景気に支えられた外部環境の改善によって業況の良い中小企業の割合が増えると、金融機関自体の能動的な貸出態度の変化がなくても、短観の対象とする中小企業の売上高経常利益率DIは改善することが予想される。

金融機関の貸出態度が能動的に積極化しているかどうかを適正に評価するには、時間差をつけたうえで回帰分析を行う。具体的には貸出態度を1年間先行させる。そこで、金融機関の貸出態度と中小企業の売上高経常利益率の分析に際して、一年間のラグ（金融機関の貸出態度を先行）を取る方法を用いる。

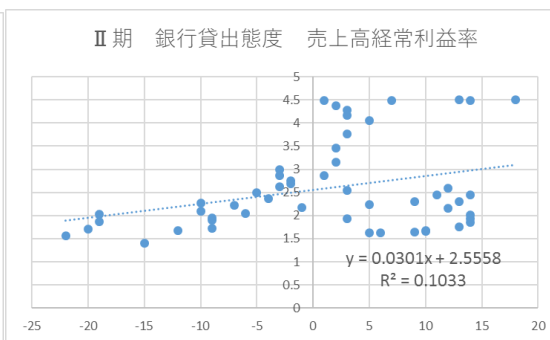
特にIII期の検証は、金融検査マニュアルによって企業格付けが実施され、金融機関は、低格付け企業には厳格な対応を行っていると思われる。一方、「顧客企業の発展」に資する意思決定を行っている時期であり、先行研究でも比較的正の関係を見出しているものが多い。

散布図（図表2）（図表3）（図表4）（図表5）は、中小企業の売上高経常利益率の推移と金融機関の貸出態度のDIを示したものである。中小企業の売上高経常利益率 y を目的変数、金融機関の貸出態度 DI_x を説明変数とするときの回帰直線と回帰式を求めるとこの様な結果が導出された。

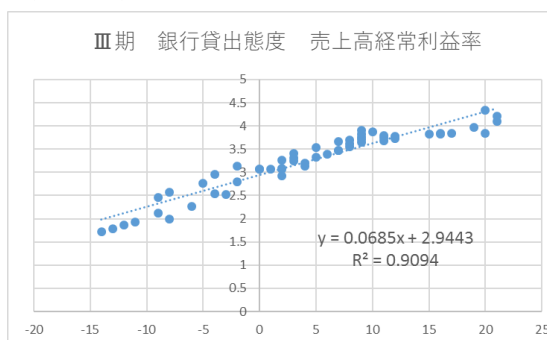
（図表2）I期散布図



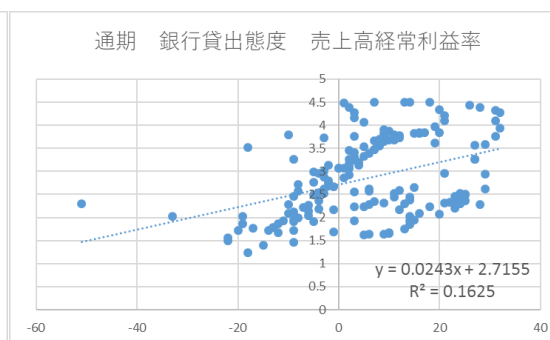
（図表3）II期散布図



（図表4）III期散布図



（図表5）通期期散布図



導出された事柄を概観する（図表6）。中堅企業と小零細企業では金融機関のスタンスは変わると思われるが、III期（図表4）には想定を超えるフィット感を持った数値が抽出された。金融機関の中小企業に対する貸出態度の影響の度合いが期間によって極端に違うことが確認出来た。I期（図表2）、II期（図表3）、通期（図表5）の関係は見られない。そして、（図表4）の様に-1YearのIII期において強い説明力が確認できる。

（図表6）結果一覧表 製造業

	期間	- 1 Year R2	+ 1 Year R2
I期	1975年第1四半期～1989年第4四半期	0.1608	0.4298
II期	1990年第1四半期～2002年第4四半期	0.1033	0.1919
III期	2003年第1四半期～2007年第1四半期	0.9094	0.2241
通期	1975年第1四半期～2017年第1四半期	0.1625	0.2189

Ⅲ期の強い関与を解釈する。この時期、金融機関は大きな変革に迫られる。時代背景は盲目的に金融検査マニュアルに従う考えからの修正を求められ、真に中小企業と向き合う時代となった。加えて自己責任の経営と独自性の発揮が求められることとなった。このサンプルが製造業に限定されていることも見逃すことは出来ない。リーマンショックを通過する時期であり、絶え間ない政策的支援すなわち、緊急経済対策、補助金制度、保証協会による特別保証制度、政府系金融機関の出動、中小企業金融円滑化法等の外的要因も相まって中小企業に対する融資姿勢の厳格的運用を緩和した可能性を指摘しておきたい。

これは明らかにⅠ期、Ⅱ期とは違う関与の仕方であり、時代背景も違っていた。さらに成熟したリレーションシップバンキングから引き継がれた目利き力を活用した中小企業の非財務部門の評価力や個人との連結財務諸表を利用した実質の企業評価も寄与しているのかもしれない。

次に、売上高経常利益率を先行させる分析も行い、逆方向の因果関係を除去し頑健性を確認する。(図表6)。

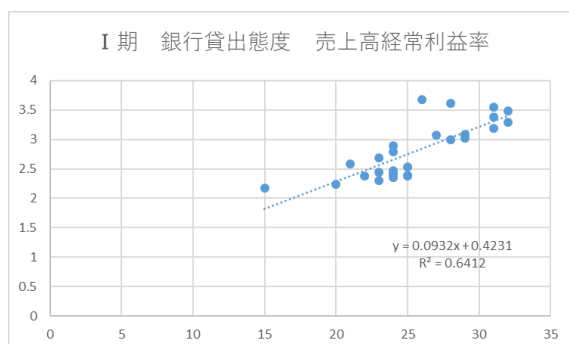
中小企業財務を1年間先行させて行う調査の意味は二つある。一つ目は、逆の調査を行うことにより影響が逆方向にあるのかないかを分析の頑健性の角度から行う。二つ目は、Ⅰ期において関係が見られるか。この時代背景は経済安定成長期からバブル経済に至る時期であり、この期の関係は企業の財務指標の改善が金融機関の融資姿勢を前向きにさせたと解釈出来ることである。結果はⅠ期が関係を持ち、Ⅱ期、Ⅲ期、通期の関係は確認できなかった。+1 YearのⅠ期は比較的強い説明力が確認できる。

Ⅲ期に関係が見られないということは、逆方向(中小企業→貸出態度)に影響があったということは否定できる。ここからは金融機関の貸出姿勢は中小企業の財務指標に正の影響を及ぼしているといえそうである。

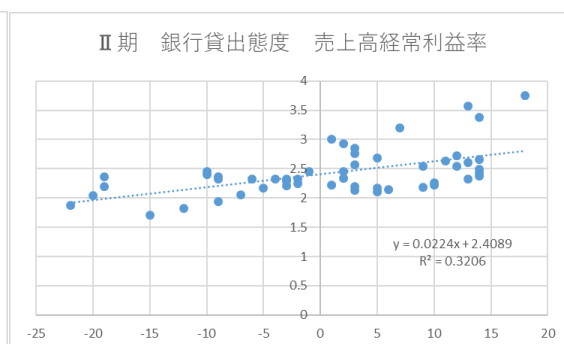
これらのことを含めて解釈すると、バブル期に向かう行き過ぎた経済状況が売上高経常利益率を押し上げ、その結果として金融機関の貸出態度DIを好転させたと解釈できそうだ。

最後に非製造業も調査を行った(図表7)(図表8)(図表9)(図表10)。この場合の調査結果は、全体的に決定係数は高く成る傾向である。

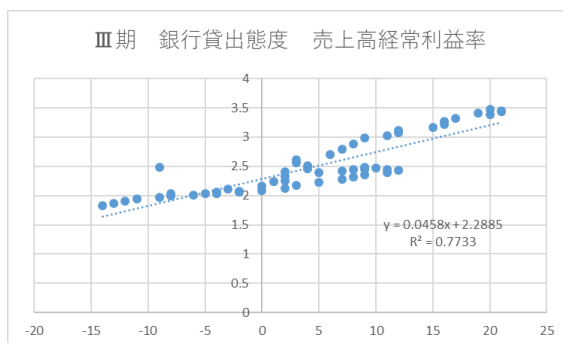
(図表7) Ⅰ期散布図 非製造業



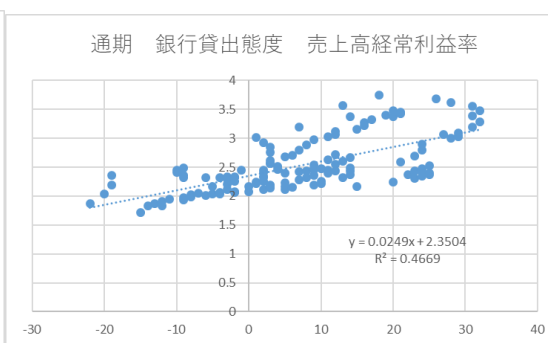
(図表8) Ⅱ期散布図 非製造業



(図表 9) III期散布図 非製造業



(図表 10) 通期散布図 非製造業



(図表 11) 結果一覧表 非製造業

	期間	- 1 Year R2	+ 1 Year R2
I 期	1983 年第 1 四半期～1989 年第 4 四半期	0.6412	0.7218
II 期	1990 年第 1 四半期～2002 年第 4 四半期	0.3206	0.475
III 期	2003 年第 1 四半期～2017 年第 1 四半期	0.7733	0.5977
通期	1983 年第 1 四半期～2017 年第 1 四半期	0.4669	0.5353

注) 1983 年からの調査となる。

(図表 11) にあるように非製造業でも製造業と概ね同じ結果を示している。金融機関の態度を 1 年先行させた III 期と中小企業財務を 1 年間先行させた I 期に比較的強い関係を有する結果を検出している。

4-2 考察

統計結果は III 期において強い関与が確認出来た。これは 3 章とも整合的である。しかし、企業を育成する技術を持ち合わせているのかは疑問符が付く。金融機関は外部性に似た行い、すなわち自身が預金を集め貸出す行為自体に、結果的に企業が発展するメカニズムがあったのかもしれない。これは自主的な活動が行われたとも理解出来るが、国内外の先行研究はいろいろな見解がある。このことは統計だけでは証明しきれない。又、サンプルが中堅企業に近い中小企業なのかもしれないことも注意を要する。

しかし、結果からすると金融機関の貸出姿勢は企業財務指数の一つである売上高経常利益率と関係があると考えられる。しかも 2003 年以降である。これに依拠すると、金融機関のポジティブな貸出態度が担当先中小企業の財務指標を上方遷移させる傾向にあると考えられる。この結果を新指標の裏付けとして利用出来そうであり、大前提が確認出来たといえる。

これらの結果を踏まえて結論を述べる。

I期は高度経済成長期から安定経済成長期の時期である。II期は、1997年にはバブル崩壊に伴う不良債権の顕在化により、金融機関の経営の悪化が現実のものとなった。1998年「金融再生トータルプラン」を取りまとめた。さらに、監督庁は金融監督庁を設置し1999年「預金等受入金融機関に係る検査マニュアル」の導入により、自己責任原則に基づく金融機関の経営、当局指導型から、自己管理型への転換を促した。検査内容も資産査定中心からリスク管理重視へと変化した。財務会計主体の管理からリスク計量を勘案した収益管理体制に転換していった。ここに「顧客企業の発展」に資する意思決定の忘れ物があったと考えるのが相当であろう。

金融検査マニュアルを中小・零細企業にも機械的かつ画一的に適用し、債務者区分を行った結果、中小・零細企業の経営に深刻な影響を与えた。貸し剥がしが行われたのも時期である。自己資本比率を死守することを目的に要注意先以下の企業だけでなく正常先にまで資金の回収を行なった。

一部の金融機関は財務指標を辛うじてクリアーし金融機関としての体裁を保つことが出来た。しかし、必要以上の企業破綻先を発生させることになったと言われている。その時期に本稿の新指標が示していたならば牽制になったのかもしれない。

III期は、2002年金融再生プログラムでは、主要行の不良債権を2004年度に半減させる目標をかかげる一方、中小・地域金融機関の不良債権処理については、主要行とは異なる特性を有するリレーションシップバンキングのあり方を多面的な尺度から検討した上で行うとされた。

2003年以降リレーションシップバンキングの採用時以降は関係性を有する。これらを踏まえて正の関係性を有している。

親和的間柄取引（リレーションシップバンキング）には二つの期間において同じ活動でも相違する目的があったのではないか。

I期は、現時点で貸出の出来る先を探す。現時点で良い企業と良くない企業を選別する能力が高いことが金融機関の戦略上の条件の時期。資金を出せば後はあなた任せとなる。

III期は、現時点で貸出の出来る先に留まらず、将来にも貸出が出来る先を探す。すなわちサポート力、伴走力がある。加えて将来に貸出が出来るようにする力を有することが金融機関の必須条件となった。そして、統計調査が正の関係性を有していることから育成力が備わっていたといえる。

従来（I期、II期）の情報生産は貸せるか貸せないかを調査するのに対し、III期以降求められるのは将来貸せるか貸せないかではないか。親和的間柄取引（リレーションシップバンキング）と言う言葉がこの二つの意味を混同して使われていると思うのが筆者の意見である。どちらも親しい間柄でモニタリングを行い行動は同じだが目的が違った。

地域金融機関の貸出及び貸出に付随する金融業務と言う経済活動が、一見無関係な利用者の効用関数や生産関数に対して、商売上の売買を経由しなくてもダイレクトに及ぼす影響があると考えられる。

5 新指標の提案

5-1 新指標存置の必要性とモデル式

金融機関側のスタンスで成長金融に成りうるのか。成長金融にする工夫はあるのか。前章までの結果からも今までの指標を乗り越えていく必要性があると考えられる。

地域金融活動を代弁すると思われる言葉に次の様なものがある。裾野金融、貸すも親切貸さぬも親切、草の根金融、金融の民主化、人間味のある金融機関、特別なコミュニケーションを有する、お金以上のものを提供している、金融の人間性復活、愛のある金融、企業活動を失敗させない指導金融。これらはどの様なものを指し、どの様な結果を導くのであろうか。誰もが理解可能な証明をしようとする、従来の経営指標に加えて本稿で示す新指標が近似値になるのではないか。

第4章の統計調査から一定の条件下で全国的に正の関係を有していることを確認した。この関係性を金融機関の検証ツールに発展させたいのが狙いである。

金融機関から貸出が行われ、中小企業で利用され、その収益の一部が利払いという形で金融機関に戻ってくる。この利息収入が金融機関の売上である。これが今までの結果指標の出発点である。もちろんのことであるがこの利益を否定するものではない。金融機関の貸出及び貸出に付随する業務と中小企業の業績指標に因果関係があるので、中小企業側を見ようと言うのが本稿の考えである。

わかりやすくするために金融機関の評価指標をモデル数式で表すと次のようになる。Pは中小企業の経営指標、 i は個別の中小企業を表す添え字、 n は当該金融機関が担当する中小企業数、 m は全国の中小企業数、 t は決算期である。

$$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n P_{i,t} - \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m P_{i,t}$$

$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n P_{i,t}$ は、当該金融機関が担当する全ての中小企業の経営指標の平均であり、 $\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m P_{i,t}$ は、全国の中小企業の経営指標の平均である。

上記式は、当該金融機関の担当先（取引先）中小企業の経営指標の平均と全国中小企業の経営指標と比べることを想定している。新指標は担当先企業の財務指標の改善度合いに応じた評価基準とするのが仕組みである。具体的手法としては、外部機関の業績平均指標等³

³ 中小企業の成長に資する比較可能な財務指標は本稿最後に付表として一覧表にした。中小企業の代表的指標の採用として、成長性（経常利益増加率）、収益性（売上高経常利益率）安全性（自己資本比率）等が考えられる。妥当性が担保されるのであれば拘る必要はないと考える。

と比較しようとするものである。これは公的機関、私的機関の両方から業績指標の平均値の公表を行っている。

しかし、どの指標を採用するかについては、地域金融機関のマーケット、顧客層等により状況は大きく違う。都道府県単位の指標や市町村単位の指標を実態に則して組み合わせることも望まれる。又、地域金融機関の貸出ポートフォリオに応じて業種セグメントする等、妥当性が担保されるのであれば選択は委ねるべきであると考えている。特に信用組合など同一業種の金融機関がこの対象となろう。

場合によっては、地域ごとに景気の変動も違うことから増減率を控除してもよいと考える。この場合 GDP の増加率も考量することが出来る。大事なことはマイナスであっても評価出来る場合があることを忘れてはならないということである。

5-2 期待される点、弱点、応用点

現時点で想定出来る、期待される点は下記4点である。

1. 最大のメリットは得られた数値を従来の指標に加えて公表することにより利用者に対し今以上の信頼関係と存在意義を証明出来るのではないか。
2. 営利株式会社金融機関と非営利協同組織金融機関、大型広域金融機関と小型狭域金融機関の評価方法にも平等な評価が可能となる。
3. メガバンクの中小企業部門にも適応可能。
4. 地域金融機関の活動の根本を示すものである。特に協同組織金融機関については根拠法の精神からも求められ、税制優遇の裏付けとなる。

続いて、弱点は下記4点である。

1. 無借金会社の取り扱いである。金融機関は財務指標の取得が出来ていないケースが多い。よって、金融機関の取引先のうち借入のある企業に限定されていることに注意する必要がある。本来は借入がなくとも金融機関のアドバイスにより成長に貢献しているケースは多い。しかし金融機関側からすると財務諸表の入手は通常借入発生前になり、無借金会社の数値は含まれないと考えるのが相当である。しかし、中小企業の多くが過小資本であることを考えると借入のない企業は少ないことが予想され、現時点ではこれらは無視しても差し支えないと考えられる。
2. メイン行庫とサブ行庫となっている場合の取り扱いである。中小企業金融の現場では複数行のアドバイスをもらうことにより、より良い結果を得ている場合が多い。現実メイン行に食い込む戦略の過程でメイン行にも勝る有益な金融サービスを受けることはよく見られる。企業側からするとすべての取引行の有益な部分を利用し成り立っていると考えられ、メイン行庫の力量のみが対象企業の財務指標と関与していると考えことは適当でない。政府系金融機関の利用率が高く貸出残高シェアからするとメインになっ

ているところもある。

3. 信用保証協会保証付き融資をどの様に捉えるかである。これは企業側から見れば金利が安ければどこでもよいとも考えられ、メイン行の本来の武器ではないと考えられる。信用保証協会がメインと考えている企業もあるが、金融機関からの提案により保証協会付き貸出が実行されている現状を考えると問題視する必要はないのかもしれない。
4. 倒産先を指標に織り込む場合の対処である。信用リスク計量も破綻懸念先になった場合をデフォルトと認識させている。しかし新指標では倒産先は財務指標の入手が出来ず平均から除外されることが想定される。しかし、最悪のイベントとして認識させる必要がある。現時点では、倒産先（破綻先、実質破綻先に該当）は従来の財務指標（不良債権比率や引当率が想定される）に組み込まれており除外出来ると考えている。
5. 法人と代表者が一体となった企業が多くみられる。この場合の取り扱いは個人事業者や確定申告者はこれを一つのグループとして比較調査することを想定している。規模が小さく個人事業主が主力となっている地域金融機関に該当する。

最後に応用出来る点としては下記の如くである。

1. この新指標を長期のレンジで比較出来、金融機関自身の特徴点（癖）も検証出来る。
2. 金融機関側の貸出業種別にこの新指標を算出することも可能である。
3. 同地域内で活動する金融機関や全国同規模金融機関との比較も可能である。

以上、期待される点と弱点と応用可能性をまとめてみたが、実際のサンプル調査などの結果を待って調整する必要があると考える。再掲になるが、現在の評価基準にこれを加えるのであって改編、変更を目指すものではない。

6 まとめ

ローカルバンカーのヒーロイックエピソードは、現在の大企業の創業期の少額の支援であり、短期的であれ長期的であれ、大きな利益の獲得ではないのは通説となっている。

「顧客企業の発展」に貢献しない企業金融は魅力的ではない。根拠が見いだせないまま活動することは、利用者側だけではなく金融業務を生業とする者にも充実感や誇りを見出せない。

本稿が取り組んで来たことを再掲する。1章では現在の金融機関の業績評価で欠けている点の指摘を行い、2章では管理会計の視点から考察し、内部指標（金融機関側）ではなく外部指標（中小企業側）をベースに計測する必要性を説いた。3章では時代ごとに違った先行研究結果を概観し、時代ごとに変化する金融行政を確認した。4章の回帰分析では2003年以降の正の関係を導出した。5章では4章の結果をモデル式に示し、新指標存置の必要性和運用手法をまとめた。

これらを踏まえたうえで、地域金融機関は、取り組んだ現象のアナウンスではなく、それが及ぼした効果を誰もが理解可能な数値でもって説明することが必要である。言い換えると、日本の地域金融は、中小企業の財務指標を上方遷移させているのか、「顧客企業の発展」に貢献しているのかである。残念ながら現在の指標ではこれらが評価しきれていない。

混乱期があったが現代の金融テクノロジーに合った姿で再び日本の金融を担うようになった。Ⅲ期だけが正の関係を有することがその活動の変化を端的に物語っている。Ⅲ期以前は中小企業の発展に能動的に貢献していたかと言うと疑問符の付く統計結果となった。では、正の関係があるとみられるⅢ期以降に、Ⅰ期、Ⅱ期にはないどのような活動が見られるのであろうか。

貸出をすると言うことは、結果的に PDCA モデルをその対象先に持ち込むと言うことである。すなわちこうである。P、利用者が計画する段階で資金の提供者として同じ立場でその是非を検討する。D、金融機関内部で貸出の可否を審査、単体事業としてのリスクと全体事業としてのリスクを計量し金利、担保面を含めて条件面を審査決定する。貸出実行、資金使途との整合性管理を行う。C、事後管理は計画との乖離を計測することになるが絶え間ないモニタリングを必要とする。A、顧客との一致した目線で事業の進捗を計画数値と照らし合わせながら将来の申込審査に反映させるべく情報生産する。

すなわち、借り入れと同時に PDCA モデルを利用者に連れていくのである。貸出実行時に PDCA モデルを金銭消費貸借契約書の控えと一緒に顧客に伝授する感じである。貸出 PDCA モデルは、インフラでありコーチ役である。金融機関自身も PDCA サイクルにより戦略の是非を計る。これに加えて、貸出を行うことにより、顧客の PDCA サイクルに参加するといえる。これらをさらに推進するに、利用者の業績指標の数値の上方遷移を戦略の策定に加えることが必要である。戦略的計画策定にこの部分が欠落していたと考えられる。

金融機関は表現こそ違いますが社会に貢献していると言っている。利用者（顧客）の繁栄に奉仕しているとも述べている。しかし、これは金融機関側の資料に基づくアナウンスであり利用者側の理解とは別である。バブル崩壊後の自己資本比率死守の為の貸し剥がしや貸し渋り、リーマンショック後の担保と保証協会付き融資に的を絞った貸出等もその例とする事が出来る。金融機関と利用者の意見はむしろ真逆のケースもあった。これらの延長線には昨今言われる、保険、投資信託、カードローン、賃貸マンションローンの過度の推進があったのかもしれない。

そこで、この未解決の問題を金融機関のパフォーマンスを利用者の財務資料の改善の度合いで評価するとした。これは、新しい貢献であり、その問題の解決を利用者が望んでいる。

従前は金融機関の活動のヒアリングや顧客から寄せられる情報の整理であって、誰もが理解可能な単純明快な数値での証明ではなかった。その意味では、全面的な解決ではなく部分的な解決ではあるが、数値で示せると言う問題の解決自体にも意義があると考えられる。さらにこの研究は開発国の金融制度や他分野への移植の可能性も想定出来る。

最後に、論文を貫く考えとモチベーションを再掲して結論としたい。地域金融機関の新指

標の概念を示した。運用に際しては複数の採用が望ましく、バリエーションが考えられることを指摘した。今後、金融機関と協力して、メリット、デメリットを整理の上、精度を高めに行く必要がある。

A 銀行 B 銀行が同じ金利、期間、金額の条件で貸出した場合に、地域金融機関のパフォーマンスによって同じ企業に注入される資金であってもその効能に違いがあるのか。貸出側のスタンスで成長金融に成りうるのか。

同じ銀行から資金を調達しても a 企業と b 企業のパフォーマンスの違いのみで成長と衰退に違いが現れるのか。これは、企業活動するのは文字通り企業であり資金さえ受領出来ると後は企業任せになると言う考えに基づいている。

筆者は前者の意見である。大企業については後者の意見が考えられる。しかしすべてではないまでも中小企業はあらゆる面で応援の必要がある。こう考えると前者を実現する地域金融機関が利用者の業績指標の上方遷移を実現している地域金融機関といえる。成長金融にする工夫はあり、企業貢献に向けた金融サービスへの転換が出来ているといえる。

地域金融機関の従来の経営指標にこの新指標に加えることにより、将来の金融行政における中小企業育成力の事後監査指標となりえると考え。そして、この指標こそが地域金融機関が誇れる企業価値そのものである。

参考文献

内田浩史『金融機能と銀行業の経済分析』[2010]日本経済新聞社

小川一夫 [2008]「貸しはがしの影響は深刻だったのか」渡辺努・植杉威一郎編著『検証中小企業金融根拠なき通説の実証分析』第3章日本経済新聞出版社 P102

粕谷宗久 [1993]『日本の金融機関経営』東洋経済新報社, p58p178

金融庁 [2003] 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
金融審議会 金融分科会 第二部会 (平成 15 年 3 月)

金融庁 [2004] 金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕ホームページ

金融庁 [2009] 中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律に基づく金融監督に関する指針 (平成 21 年 12 月)

金融庁 [2016a] 中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針 (平成 28 年 6 月)

金融庁 [2016b] 地域金融機関に期待される役割 (平成 28 年 5 月)

金融庁 [2016c] 平成 27 事務年度 金融レポート (平成 28 年 9 月)

銀行経理問題研究会編 [2012]『銀行経理の実務』第7版 金融財政事情研究会 p 2

小林啓孝・伊藤嘉博・清水孝・長谷川恵一 [2017]『スタンダード管理会計』(第2版)東洋経済新報社

後藤康雄 [2014]『中小企業のマクロ・パフォーマンス』日本経済新聞出版社 p246

鹿野嘉昭 [2013]『日本の金融制度』第3版 東洋経済新報社 p 2

- 砂村賢 [1996] 「メインバンクの人材育成と管理技能向上」青木昌彦・ヒュー・パトリック
『日本のメインバンク・システム』東銀リサーチインターナショナル訳 東洋経済新報社
- 谷武幸・小林啓孝・小倉昇編 [2010] 『業績管理会計』中央経済社 p 1 2 5 p 2 5 1
- 筒井義郎 [2009] 「地域金融研究の課題」『金融経済研究』 (28) pp1-22 日本金融学会
- 日本銀行 [2016] 信用金庫の営業区域人口と収益力の関係 金融システムレポート (2016
年4月号) pp115
- 原司郎 [1972] 『日本の銀行』東栄堂 p 1 7 8
- 平石裕一 [1997] 『市場経済下の協同金融その理念と展開』地域産業研究所
- 堀江康熙 [2008] 『地域金融機関の経営行動』勁草書房 P208
- 堀雅博・木滝秀彰 [2003] 「金融機関の健全性と地域経済－都道府県別データによる検証－」
ESRI Discussion Paper Series No.38
- 森静朗・新八代 [1978] 『信用金庫』教育社 p 86
- 森祐司 [2014] 『地域銀行の経営行動』早稲田大学出版部 P52 P53
- 山根智沙子・筒井義郎 [2009] 「銀行部門と地域の経済発展：金融深化と収束仮説」金融
経済研究 第28号 pp68-90
- 吉原清嗣 [2009] 「信用金庫の地域経済的有用性と課題 経営諸指標と営業地域の経済力と
の比較」『社会システム研究』第19号 pp149-175
- ロビン・クーパー, レジーナ・スラッグマルダー [2000] 『企業連携のコスト戦略』清水孝・
長谷川恵一訳 ダイヤモンド社
- Berger, A. N and Udell. G. F [1995] “Relationship Lending and Lines of Credit in Small
Firm Finance” The Journal of Business Vol. 68, No. 3 pp 351-381
- Berger, A. N and Udell. G. F [2002] “Small business credit availability and relationship
lending: The importance of bank organizational structure” The Economic Journal
Volume 112, Issue 477, pp32-53,
- Robert G. King and Ross Levine [1993] “Finance, entrepreneurship and growth” Journal
of Monetary Economics Volume 32, pp513-542
- Thorsten Beck, Ross Levine [2004] “Stock markets, banks, and growth: Panel evidence”
Journal of Banking & Finance Volume 28, , pp423-442

付表

- 中小企業の代表的指標（公的部門）

1. 財務省実施の法人企業統計調査

統計法に基づく基幹統計調査として「法人企業統計調査規則」（昭和 45 年大蔵省令第 48 号）に基づいて行う。資本金階層別、業種別に「年次別調査」は 9 月に、「四半期別調査」は 3 月、6 月、9 月、12 月に発表される。業種別売上高、資産・負債及び純資産、損益、剰余金の配当、減価償却費、費用、人件費。

2. 中小企業庁：中小企業実態基本調査

総務省が実施している「事業所・企業統計調査(基幹統計)」（総務省)(別ウインドウ)の結果をもとに、中小企業約 420 万社の中から約 11 万社を選出している。日本標準産業分類により公正に選出した企業を調査している。資産及び負債・純資産、売上高及び営業費用、設備投資等。

3. 経済産業省：ローカルベンチマーク

企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行うツール（道具）として、企業の経営者等や金融機関・支援機関等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線に対話を行うための基本的な枠組み。事業性評価の「入口」として活用されることが期待されるものとされる。

6 つの指標：①売上高増加率（売上持続性）、②営業利益率（収益性）、③労働生産性（生産性）、④EBITDA 有利子負債倍率（健全性）、⑤営業運転資本回転期間（効率性）、⑥自己資本比率（安全性）。4 つの視点：①経営者、②関係者、③事業、④内部管理体制。地域経済分析システム CRD 協会が持つ中小・小規模企業の財務データを搭載する。

- 中小企業の代表的指標（私的部門）

1. 日経メディアマーケティング株式会社 NEEDS-Financial QUEST

上場会社、有報提出会社の有価証券報告書から財務項目（貸借対照表、損益計算書、CF 計算書、附属明細項目等）の原データ。本決算・中間決算のほか、四半期決算データも対象。収録期間は原則、単独本決算で 1964 年 4 月期から、連結本決算で 1984 年 3 月期から。また、上場会社の決算短信のデータも収録。データは日次で更新。原データその他、財務指標、LTM 値、業種集計値も収録されている。

2. 日本政策投資銀行設備投資研究所 産業別財務データハンドブック

東京・名古屋の二証券取引所の第一部・第二部のいずれかに 11 年以上上場を継続する企業（金融・保険業を除く。ジャスダック等への上場期間を含む）を、個別・連結それぞれ 107

業種に分類して収録されている。個別決算は 62 項目、連結決算は 66 項目の財務指標（損益指標、財務構成指標、財務比率、連結キャッシュフロー計算書関連指標等）で構成されている。

3. 株式会社 TKC 『TKC 経営指標 (BAST)』

TKC 経営指標 (BAST) は、TKC 会員 (税理士・会計士) の関与先企業の経営成績と財政状態を分析したものです。TKC 会員が毎月継続して実施した巡回監査と月次決算により作成された会計帳簿を基礎とし、そこから誘導された決算書(貸借対照表及び損益計算書)を収録データとしている。

TKC 経営指標 (BAST) とは、TKC 会員が関与する中小企業 (76 万社超) のうち TKC 財務システムを 2 年以上継続して利用している年商 500 万円～100 億円の青色申告法人の経営成績と財務状態を分析したものです。平成 25 年版の収録法人数は約 22 万 5,000 社で、分析対象は 1,003 業種に及ぶ。(3 年連続黒字企業は 46,696 社 本年黒字は 104,431 社 欠損会社 120,237 社)

4. 東京商工リサーチ

日本国内のデータベースは、現在日本最大級の 400 万社以上。

TSR 財務情報ファイル：決算期、流動資産、固定資産、資産合計、流動負債、固定負債、負債合計、純資産合計、負債・純資産合計、売上高、営業利益、経常利益、当期利益、販管費等。

5. 帝国データバンク

全国企業財務諸表分析統計として、「収益性」、「効率性」、「安定性・流動性」、「成長性・生産性」、「採算性」を示す 56 の財務比率項目を産業 (業種) 別・規模別に算出している。

「建設業」、「製造業」、「卸売業」の 3 業種については都道府県別の財務比率がある。業種の検索に便利な「帝国データバンク産業分類表」を収録している。