

〈論 文〉

自立する北海道経済と金融の役割 ——道内金融機関のリレバンと地域金融の方向性——

鈴木 栄 基 ・ 澤 永 宣 之

本稿では、道内の金融機関が取り組むリレーションシップバンキングの実施状況を踏まえたうえで、中小企業金融の円滑化に向けた事例として、コミュニティファイナンスなどを取り上げ、結論として地域において必要なリスクを担い、地域経済の自立を支える地域金融の方向性を示唆する。

1. はじめに

北海道の金融は、1997年の北海道拓殖銀行の経営破たんを契機とする構造的な変化、中央省庁再編による2001年の北海道開発庁の廃止、そして北海道東北開発公庫など政府系金融機関の再編などの経済的な変化を受け、地域経済を支える役割が一層期待されている。

また、近年の人口の減少と少子高齢化、札幌圏など都市部への人口集中とともに進展する地域格差、政府の財政改革と自治体の財政問題など地域経済を取り巻く環境が大きく変化している。

道内の地域金融は、これらの経済的な環境の目まぐるしい変化の中で、20世紀末に発生した金融危機の経験を活かした安定した収益構造、地域に密着した発展のあり方が問われている。

2006年11月に発表された内閣府の地域経済動向によれば、道内経済は、鉱工業生産が緩やかに増加し、個人消費がおおむね横ばいであるが、雇用情勢は厳しいと判断されている。また、2007年1月発表の日銀の地域経済報告でも、北海道地域の景気は、緩やかに持ち直しているが、個人消費、住宅投資ならびに雇用・所得のいずれもが横ばい圏内で推移しているなど、近年の道内景気の持ち直しは、全国よりも鈍いと判断

されている。

しかも、道内景気の回復を支えているのは道外大手資本であり、さらに地域間格差が見られる状態は、以前と変わっていないことも指摘されている¹⁾。

道内経済は、依然として外部からの需要に支えられた体質であるが、それを活性化する重要な役割として地域金融のあり方を考えてみたい。

そのあり方として、金融再生プログラムによるリレーションシップバンキング（以下、リレバン）が着目されている。村本によれば、政府の金融政策がリレバンに着目した根拠は、2002年9月の金融審議会『中期的に展望した我が国金融システムの将来ビジョン報告』が示すように「中小企業や個人等に対する金融においては、今後とも産業金融モデルの有効性は失われていない」²⁾という判断にたったものであった。

リレバンに関する先行研究については、村本³⁾が体系的に整理しているほか、間下⁴⁾は、リレバンの実施状況を評価している。また、森・岩本・黄⁵⁾は、利潤の追求をしない協同組織として信用金庫の役割とリレバンの取り組みに着目し、奥山⁶⁾は、リレバンや政策金融の状況を踏まえた金融面からの地方再生について考察している。一方、道内金融機関のリレバンについて、播磨谷・平澤⁷⁾は、道内信金の経営特性を分析し、信金が取り組むリレバンの課題を整理している。

本稿では、これらの成果を踏まえ、リレバンの一般的な特徴、道内金融機関の取り組み状況を概観し、そこから地域金融の今日的な課題を抽出する。そして、近年の事例などを通してこ

これらの課題を横断的に解決し、地域において必要なリスクを担い、地域経済の自立を支える地域金融の方向性を示唆したい。

2. 金融再生プログラムとリレバン

(1) 金融再生プログラムとリレバンの導入

地域金融機関に対して政府が2003年から導入したリレバンは、地域企業の再生と不良債権処理を同時に進めることであった。

同年10月に発表された「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」は、2005年度に数値目標が導入され、また名称も「地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」に変更された。

金融審議会金融分科会第二部会でこれらプログラムの策定に当たった堀内によれば、名称の変更は、銀行危機による融資取引の機能低下を克服し、事業再生やベンチャービジネス支援など新しい手法の導入を期待するものであったという⁸⁾。

これからの地域金融には、伝統的な融資取引の活性化とともに事業再生や資本市場に直接連結する新しい金融取引などを通して活動の枠を拡大することが期待されたのだった。

(2) リレバンの定義とビジネスモデル

リレバンは、長期安定的な関係を取引先と構築し、質の高い情報を入手して融資判断するので、財務諸表などの公開情報により機械的に融資の可否を判断するトランザクションバンキングと対比される。

一般的にリレバンとは、企業、そのオーナー経営者及びそのコミュニティとの長期間に亘る接触の中で顧客に関する情報を蓄積し、それを基に企業への与信判断を行うことと言われる。

また、廣住⁹⁾によればリレバンの定義は、顧客特有の情報を独占的に入手するための投資を行い、その投資の収益性について取引横断的かつ長期的に判断を行うことである。そして、この取引形態における「情報」については、包括的取引を長期的に継続することによってのみ得られ、当該金融機関にのみ公開された情報であり、本来、機密情報である。

すなわち、リレバンは一般的に銀行と企業との継続的かつ閉鎖的な取引関係をベースにしているものであり¹⁰⁾、アクションプログラムではこれを広義に展開し、顧客との関係を深め、優良顧客に対しては預金だけではなく保険やローン商品も売り込み、関係を多様化・複雑化させる場合も想定している。

リレバンは、同じ地域において長期に亘る継続的な取引、銀行と顧客との定性的な「ソフト情報」を入手することにより、貸し手と借り手の間の情報の非対称性を緩和し、与信判断を行うビジネスモデルであると言える。また、頻繁な情報収集や中小企業経営者の個人的信用度まで深堀したモニタリングをとるため、地域金融機関が得意とするビジネスモデルである。

(3) リレバンの良点と問題点

リレバンの良点は、貸出に当たってのモニタリングコスト等が軽減されることにより金融の円滑が図られる点である。

したがって、信用リスクを適切に反映した貸出が実施され、さらに借り手の業績が悪化した場合の適切な再生支援が伴えば、貸し手、借り手の双方とも健全性が確保できる。

また、長期的な関係を前提とし、景気変動にかかわらず貸出金利が平準化されやすく、借り手企業にとっては、事業の長期的な存続を図るインセンティブを有する。

一方、リレバンの問題点として3点が指摘されている¹¹⁾。まず、貸し手が借り手の情報を独占し、借り手は貸し手から不利な取引条件を設定される可能性があり、これはホールドアップ問題と言われる。

第2に、長期的に関係が継続することに伴い、借り手の経営や契約の規律がおろそかになるなど、モラルハザードが発生する可能性があり、これはソフトバジェット問題と呼ばれる。

第3に、定性的な情報が営業担当者、決裁権者、経営者間で伝わりにくく、ノウハウも生かされないといういわゆるソフト情報の非伝達性の問題がある。

これらのうち、中小金融機関によるリレバンにもとづく貸し手と借り手の閉鎖的な取引関係によって発生した不良債権は、主に第2の問題

点を背景にしたものに当たると考えられる。

(4) 中小・小規模事業者とリレバンの一般的役割

直接金融への移行が可能である大企業に比べて、中小企業・小規模事業者の場合、情報の非対称性が大きく、資本市場へのアクセスにも限界がある。

中小企業・小規模事業者がおかれている状況は地域ごとに多様であり、資金仲介が円滑に行われるためには、間接金融を通して地域の実態に根ざした情報の活用が求められ、伝統的な融資取引関係をベースとしてリレバンが必要とされる。

中小企業又は個人を主要な融資対象としている中小の地域金融機関の貸出の中心は、長期継続的な関係に根ざして融資判断が行われる。その役割は、次の3点に整理できる。

まず、中小の地域金融機関は、営業地域が限られ、顧客との濃密な関係を構築することが容易であり、一般的に財務諸表等の定量的な指標が乏しい小規模事業者の経営者の資質やその技術力等の定性的な情報が得られる。

第2に、中小の地域金融機関は、地域に根ざした営業により地域における預金・貸出に大きな比重をしめ、地域における決済機能の中心的な役割を担っている。第3に、決済機能に関連して顧客企業のキャッシュフローに関する情報、さらには地域の産業構造、地域経済の動向等に関する情報を集積し、地域情報のネットワークの中核的役割を担うことが可能である。

したがって、リレバンは地域情報を有効活用し、地域経済の実態に応じて営業を拡大しようとしている企業へのタイムリーな資金供給や、経営状況が悪化し始めている企業に対する適切な経営指導等により一定の役割を果たしている。

地域情報を活用した事例として、旭川・北海・札幌・室蘭・空知・苫小牧の各信用金庫が共同企画し、各金庫の景況レポート等の広報誌に「誌上ビジネスマッチング」として取引先紹介コーナーを連載する例などが知られている。

さらにリレバンは、新産業の育成、創業支援においては、初期段階での事業計画の作成、資

金調達の支援、コミュニティビジネスやNPOが業務展開するに当たっての地域情報の提供や提携先の紹介などの経営指導等など一定の役割を果たしている。

3. 道内金融機関のリレバン

リレバンのアクションプログラムは、2003年度から2年間の旧プログラムと2005年4月から2年間にわたって進められている新プログラムがある。新プログラムでは、数値目標の導入など各分野にわたり、取り組み強化が求められた。

旧プログラムでは、総花的で具体的な取引をとまなっていないこと、ファンドの組成・出資、シンジケート・ローンへの参画など新しい金融手法等への取り組みが遅れていることなどが指摘されていた。

数値目標等が導入された新プログラムの過程で、道内の金融機関が取り組む事業再生・中小企業金融、経営に関する取り組み状況について、金融庁ならびに北海道財務局が公表している「地域密着型金融推進計画の進捗状況」をもとに、全体の成果並びに借り手、貸し手があげている課題など概観する。

道内金融機関のうち、プログラムにもとづき公表が義務付けられた地域密着型金融推進計画を策定しているのは、2006年3月末で36機関（3地方銀行、25信用金庫、8信用組合）である。なお、全国では576機関（65地方銀行、292信用金庫、172信用組合）である。

アクションプログラムは、新旧に分かれるが、それらは、事業再生と中小企業金融の円滑化、経営力の強化、地域の利用者の利便性の向上に向けた取組みの3点で構成される。

以下、旧プログラム2ヶ年と新プログラム1ヶ年を合わせた3ヶ年の実施状況について、金融庁がまとめたデータをもとに¹²⁾、道内の地銀、信金ならびに信組の業態別実施状況を把握し、これに金融庁が実施し、公表している利用者等の評価に関するアンケート調査の道内分¹³⁾を参考に課題を整理した。

3-1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

(1) 創業・新事業支援機能等の強化

①業態別の取り組み状況

新プログラムは、創業・新事業支援機能等の強化に対する取り組みの事例として、融資審査態勢の強化、産学官の更なる連携強化、地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化などをあげている。これら取り組みについては、信金・信組に比して地銀が活発である。

地銀の例として「経営者の育成支援や産学官連携強化のため、地元大学と連携した寄附講座の開設、地元の複数の大学への講師派遣の実施」や「ベンチャーキャピタルや政府系金融機関等と共同で、創業や新分野進出に関するファンドの創設」などの取り組みがある。また、支援組織の改組、産学官の連携、他の金融機関との連携・提携等による態勢面の充実、ならびに支援商品や支援ファンドの創設による融資等の増加が見られる。

一方、信金・信組の例として「地元地公体主催の地域サポート研究会において地域の金融機関等が連携し、創業・新分野進出支援のための資金制度の創設」や「地元テクノセンターとの連携を図り製造業における創業等支援のノウハウを共有し、新規開業、技術支援に関する情報提供」などがあげられている。

しかし、信金・信組の場合、地銀の取り組みと比較すると、地元関係団体、政府系金融機関、金融機関相互の連携等によるノウハウや情報の活用、創業向け商品の共同開発にとどまっている。

②創業・新事業支援の実績

創業支援融資商品による融資の実績は、全国の動向と同様に件数、金額とも増加している(表1)。なかでも信金が健闘している。また、国民生活金融公庫や中小企業金融公庫など政府系金融機関等との協調融資の実績は、近年、信金が積極的に取り組んでいる(表2)。しかし、それらの実態は、件数こそ徐々に増えているが、融資額は、いずれも2005年度で約60億円に留まる。

③創業・新事業支援の課題

創業・新事業支援の取り組みについて、利用者は「制度資金の活用などを含め相応の取り組み事例もあり、支援に積極的である」や「新規事業に対して適宜助言してもらっている」と評価する一方で「産学官連携が進んでいる中、具体的な金融支援があまりみられない」という意見もある。

創業・新事業支援については、時間を要する取り組みであり、まだ実績も少なく、今後、継続的な活動による案件の発掘が課題になると言える。

(2) 経営相談・支援機能の充実・強化

①業態別の取り組み状況

経営相談・支援機能の充実・強化について、新プログラムは、取引先企業に対する経営相談、財務・経営管理能力向上などの支援機能の強化、要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化、健全債権化等の強化に関する実績の公表等の3点を要請している。

このうち、取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化に関しては、地銀、信金、信組とも活発に取り組んでいる。例えば、地銀は「本

表1 創業等支援融資商品による融資

(単位：件、億円)

	2003年度		2004年度		2005年度	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
地銀	0	0	82	1	510	12
信金	26	3	90	14	245	42
信組	6	0	11	0	15	6
計	32	3	183	15	770	60
全国計	1,948	179	2,817	250	5,449	603

表2 政府系金融機関等との協調融資

(単位：件、億円)

	2003年度		2004年度		2005年度	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
地銀	2	1	0	0	10	45
信金	15	17	23	14	24	13
信組	0	0	1	0	0	0
計	17	18	24	14	34	58
全国計	346	374	702	684	809	987

州と北海道との広域ビジネスマッチングの展開と取引先へのマッチング情報の発信や商談会等を実施。また、地元企業の海外ビジネス支援のための情報発信や商談会等を実施」あるいは「道内農業の活性化を図るため、無担保融資商品の取扱い開始及び支援組織の設立検討」に取り組んでいるなどがあげられている。

一方、信金・信組は、相談室の設置、経営塾の設立、ビジネスマッチングの開催のほか、計画的な経営改善支援により改善の成果をあげている。それは例えば、「地域の若手経営者・後継者支援のため、経営コンサルティング会社と提携し経営塾を設立・運営（勉強会の開催）や中小企業診断協会との業務提携」あるいは「地域の商工会議所等との連携により地域巡回方式の経営セミナーを開催」などである。

②経営相談の実績

経営改善支援による取引先の債務者区分ランクアップ先数は、地銀と同等に信金が健闘している（表3）。しかし、ビジネスマッチングの成約件数は、信金、信組の実績は相対的に少ない（表4）。

③経営相談・支援機能の課題

経営相談・支援機能について、利用者は「ビジネスマッチング、海外進出支援など色々な取り組みが見られ、取り組みが実績に結びついている」や「経営セミナーを開催するなど積極的で、従前に比べ踏み込んだ経営指導を行っている

」と評価する一方で「金融機関、職員間により取り組み姿勢の格差が大きい」こと、また「営業店レベルの態勢整備が不十分」という意見もある。

経営相談・支援機能の強化は、創業・新事業支援や早期事業再生などを手がける態勢整備と関連し、人材の育成が課題と言える。

(3) 事業再生に向けた積極的取り組み

①業態別の取り組み状況

新プログラムは、事業再生に向けた早期着手や多様な再生手法の活用などの積極的取り組み、再生支援実績に関する情報開示の拡充と再生ノウハウ共有化の一層の促進、人材プールの設置、再生企業に対する支援融資の拡充のための環境整備の4点を要請している。具体的な取り組み事例として、事業再生ファンドの組成・活用、再建計画をともなうDES（債務の株式化）、DDS（債務の資本的劣後ローン化）等の積極的な活用、中小企業再生支援協議会や整理回収機構など外部機関の事業再生機能の活用などをあげている。

事業再生については、業態による取り組みに大きな違いは見られず、いずれも新プログラムが示したように中小企業再生支援協議会や地元の関係団体との連携を図りながら再生計画の策定などに取り組んでいる。

②事業再生の実績

中小企業再生支援協議会への持込による再生計画策定先数は、全国の動向と比べて件数は多くはないが、一定の成果をあげている（表5）。

しかし、再生ファンドへの出資、DES（債務の株式化）、DDS（債務の劣後ローン化）、DIPファイナンス（再建中の企業に対する運転資金の供給）など多様な再生手法の活用についてみ

表3 債務者区分ランクアップ先数（単位：件）

	2003年度	2004年度	2005年度	3ヶ年合計
地銀	170	392	282	844
信金	225	267	255	747
信組	43	62	47	152
合計	438	721	584	1,743

表4 ビジネスマッチングの成約件数（単位：件）

	2003年度	2004年度	2005年度
地銀	59	234	730
信金	29	36	67
信組	0	0	3
計	88	260	800
全国計	6,228	10,428	15,954

表5 中小企業再生支援協議会の再生計画策定先（単位：件）

	2003年度	2004年度	2005年度
地銀	6	7	8
信金	2	1	8
信組	0	2	3
計	8	10	19
全国計	201	302	380

表6 企業再生ファンドへの出資額 (単位: 億円)

	2003 年度	2004 年度	2005 年度
地銀	12	1	7
信金	0	0	0
信組	0	0	0
計	12	1	7
全国計	109	168	169

表7 DES, DDS, DIP ファイナンスの実績
(単位: 件, 億円)

	2003 年度		2004 年度		2005 年度	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
地銀	5	32	2	6	3	50
信金	0	0	0	0	3	3
信組	0	0	0	0	0	0
計	5	32	2	6	3	53
全国計	188	797	278	734	224	608

れば, 信金, 信組は実績がほとんどない (表6~7)。

③事業再生の課題

事業再生について, 利用者は「金融機関の支援姿勢が前向きで, 実績も徐々に出てきている」と評価する一方で, 「地域への影響が大きいケースは報道によりわかるが, 報道されない大多数の中小企業の再生がどの位進んでいるのか実感できない」や「再生にとって重要な金融機関の人的支援が進んでいない」など取り組みの難しさを指摘する意見がある。

これら利用者の意見に対して, 金融機関はコンサルタント機能の向上, 借り手に対して再生手法に理解を得るための継続的な折衝が課題になる。

事業再生は, リレバンの本質的な問題であり, 情報が開示されていない大多数の借り手の再生が重要であり, 支援実績に関する情報の開示により, 利用者の理解を得ることが課題だと言える。

(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

①業態別の取り組み状況

新プログラムは, 不動産担保・保証に過度に依存しない融資の推進と中小企業の資金調達手法の多様化等を要請している。

これらを促進するための手法の拡充として貸出後のローンレビュー (貸出後の業況把握) の徹底, 金融機関の債権の法的優先性を確保する財務制限条項の活用, 事業価値に着目した知的財産権担保融資, 動産・債権譲渡担保融資等の活用, スコアリングモデルの活用などを示している。

融資審査にスコアリングモデルを利用したり, 事業価値に着目する取り組みは大手銀行が得意とする画一的・機械的な手法であり, また, 商品開発を伴うものであり, 信金, 信組に比べて地銀の積極的な取り組みが特徴である。

例えば, 地銀は「担保・第三者保証不要の融資商品の発売」及び「グループ内 SPC を活用した債権流動化プログラムや不動産流動化ファンドの立ち上げ」などの取り組みによって, 無担保ビジネスローン等の融資実績が大幅に増加しているほか, 私募債の受託や債権流動化など資金調達手法の多様化に向けた取り組みも着実に実績をあげている。

一方, 信金・信組は, 「スコアリングモデル融資の取扱いを開始するとともに, スコアリングの精度を高め信用格付制度の整備に活用」や「保証協会, 公的融資制度等を活用し, 第三者保証不要の融資を推進」などの取り組みによって, 無担保・第三者保証不要のローン商品を主体に実績があがっているほか, 一部では私募債の取り組みも見られるようになっている。

②担保・保証に依存しない融資の実績

不動産担保・保証に過度に依存しない融資として, プログラムに示された例の中で, キャッシュフローやスコアリングモデルを重視した担保に依存しない融資があり, これについては, 地銀のみならず, 信金, 信組でも確実に実績が出ている (表8)。

また, 資金調達多様化のための各種手法による融資等として, 「債権流動化」, 「動産・債権譲渡担保融資」, 「私募債」, 「知的財産担保融資」, 「ノンリコースローン」, 「財務諸表の精度が高い中小企業に対する融資」などがあり, これらについても信金, 信組が実績を伸ばしている (表9)。

表 8 不動産担保・保証に過度に依存しない融資
(単位：億円)

	2003 年度	2004 年度	2005 年度
地銀	344	639	1,450
信金	93	324	381
信組	4	9	58
合計	441	972	1,889

表 9 資金調達多様化のための各種手法による融資等
(単位：件、億円)

	2003 年度		2004 年度		2005 年度	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
地銀	458	512	648	883	840	576
信金	284	84	393	93	1,234	130
信組	253	11	320	13	441	17
合計	995	607	1,361	989	2,515	723

③担保・保証に依存しない融資の課題

担保・保証に過度に依存しない融資について、利用者は「以前ほど担保、保証を重視しておらず、キャッシュフローや経営者の資質を重視するようになった」や「審査態勢の充実やクイックローン等の実績増から取り組みを評価できる」と評価する一方で「一歩踏み込んだものが感じられず、基本姿勢は変わっていない」や「依然として担保・保証主義から脱却していない」という厳しい意見もある。

中小の金融機関にとっては、新しい融資に向けた努力は求められるが、大手銀行に比べてノウハウの蓄積が十分でなく、一方、企業の脆弱性が資金調達手法の多様化が進まない要因にもなっている。

(5) 顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化

①業態別の取り組み状況

新プログラムは、中小企業金融の円滑化や顧客保護の観点から、契約条件等について、金融機関から顧客に対して適切かつ十分な説明が行われることであり、顧客説明マニュアル等の内部規程の整備や営業店における実効性の確保、苦情等実例の分析・還元を求めている。

これに関して地銀は、信金・信組に比して組織的な取り組みを進め、「苦情・トラブルについ

て、再発防止等を検討する経営直轄の委員会を設置・開催し、経営トップの積極的な関与による早期対応」あるいは「リスク性商品等の適切な販売態勢構築のため、営業店の説明実態把握のための担当者及び指導担当者を配置し、臨店によるモニタリングの実施」などをあげている。後者は信金・信組の場合もほぼ同様であり、苦情の再発防止に向けた対応、顧客説明規程類の見直しや制定などに通じる。

②顧客への説明対態勢の整備等の課題

顧客への説明態勢の整備について、利用者は「顧客に十分な説明を行っているようであり、貸し渋り等の声やトラブル等の声も聞かれない」あるいは「説明を省略することもなく、何よりも説明が丁寧となった」と評価する一方、「窓口での説明対応はマニュアルどおりで、担当者が商品内容を理解しているのか疑問」や「事業者の財務状況や経営状況に応じて説明するだけの知識が不足している」という厳しい意見もある。

(6) 人材の育成

①業態別の取り組み状況

新プログラムは、各金融機関に対し、地域の特性及び各金融機関のビジネスモデル等を踏まえつつ、企業の将来性、技術力を的確に評価できる「目利き」能力、経営支援の能力の向上など、事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材育成のための取組みを要請している。

人材の育成については、業態による差はあまり見られず、例えば地銀の中にはFP資格取得の促進を図るための数値目標を設置する例、また、信金・信組の場合でも、若手職員を対象にした勉強会などの取り組みに留まらず、資格取得を義務付けるなど人事制度を改正する例などがある。

②人材育成の実績

道内の金融機関が2005年度に取り組んだ各種研修の受講者数は、9千人を超え、その多くは内部研修である（表10）。

③人材の育成に関する課題

人材の育成について、利用者は「体系的な研修プログラムを策定し休日も利用して育成に努めており、レベルアップしている」と評価する一方、「未だ経営相談に乗る足腰が弱く、財務面

表 10 各種研修の実績状況 (単位：名)

	外部研修	内部研修	通信研修	合計
地銀	28	1,348	209	1,585
信金	502	4,693	1,089	6,284
信組	398	1,066	38	1,502
合計	928	7,107	1,336	9,371

以外の専門知識が不足」しているという否定的意見もある。

しかし、目利き能力をもった担当者が、「ただ単に借り手の財務分析能力に優れ、クレジットスコアリングに基づいた選別の精度を増すことと同義であれば、昨今のメガバンクの対応と何ら変わるところがなく、地域金融機関の特性は見てこない」¹⁴⁾ ことにもなる。

3-2. 経営力の強化

新プログラムによれば、経営力の強化に関する要請事項は、リスク管理態勢の充実、収益管理態勢の整備と収益力の向上、ガバナンスの強化、法令等遵守態勢の強化、ITの戦略的活用、協同組織中央機関の機能強化である。

収益管理態勢の整備の例として、管理会計の整備及びこれを活用した業績評価の結果に基づく業務の再構築、信用リスクデータの蓄積、地域において必要なリスクをとりつつ、それに見合った金利設定を行っていくための体制整備などがあげられている。

①業態別の取り組み状況

経営力の強化に関する具体的な取り組みは、効率化を重視する地銀と組織力の強化などを重視する信金、信組との差異が見られる。また、現状では、地域において必要なリスクをとった金利設定の取り組みなど新プログラムが主眼とする事例はない。

例えば地銀は「顧客情報の管理の徹底を図るため、電子帳票システムの一部運用開始」や「本部による営業店支援と営業店事務の省力化を図るため、顧客対応に当たって専門的知識が必要な業務に関する遠隔相談システムを導入」など、システムの機能強化を活用した収益管理態勢の高度化やリスク管理態勢の充実などのほか、コンプライアンス態勢の強化等に幅広く取り組ん

でいる。

地銀に比較して信金・信組は「市町村、商工会等、婦人団体、青年層をメンバーとした地域オピニオンリーダー懇談会」あるいは「ガバナンスの強化を図るため、ディスクロージャー誌に総代の定数、任期、総代名簿、総代選挙規定を追加」など、地域に密着した組織力の強化などの取り組みに特徴がある。

②経営力の強化に関する課題

経営力の強化について、利用者は「地域金融機関の特に余資運用面のリスク管理態勢はメガバンクに比べ遅れていると感じるので、一層の強化が必要」や「偽造カード等既存の犯罪や新たな金融犯罪を想定した防止態勢の整備・強化がまだまだ不十分」というように、前述の他の取り組みと比べて否定的意見がより多い。

大手銀行と同様に、地域金融機関にもリスク管理態勢、収益管理態勢、ガバナンス、コンプライアンス、ITの戦略的活用の取り組みは求められる。しかし、信金、信組は、本来、利潤の追求が前提にならない協同組織形態として見れば、大きな投資をとまなうシステムの導入などには限界が生じてくる。

3-3. 地域の利用者の利便性向上

新プログラムによれば、地域の利用者の利便性向上に関する要請事項は、地域貢献に関する情報開示、充実した分かりやすい情報開示の推進、地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立、地域再生推進のための各種施策との連携、進捗状況の公表をあげている。

①業態別の取り組み状況

地域の利用者の利便性向上については、地域に密着した信金、信組が積極的であり、その内容は店舗の利便性や地域貢献などに関するものである。

例えば、地銀は「営業店の窓口対応状況について外部委託によるモニタリングを実施し、結果を踏まえた改善策を策定するなど窓口対応の改善」や「次代を担う子供たち（小・中・高生等）に金融知識を養ってもらうため、他銀行と連携し道内の小学生を対象としたセミナーを開催などである。

また、信金・信組は「バリアフリーなど地域特性にあった店舗づくりを計画的に実施」、「店舗時間外での受付が可能な中小企業診断士を配置した相談室を店舗外に開設し、経営相談のほか各種相談に対応」など、地域活性化に向けた地元関係団体や他の金融機関との連携のほか、地域特性に合わせた店舗づくりなどの展開である。

②利用者の利便性の向上に関する課題

地域の利用者の利便性の向上について、利用者自身は「金融機関の努力は評価するが、道内の地域経済の状況からみると十分とは言えない」、「産学官連携の中で地域金融機関がこれまで以上に様々な提言を」などその積極的な活動を求めている。

これら利用者の意見は、金融機関の相談業務や地域貢献に対する内容を地域に積極的に開示するよう求めるものである。

4. リレバンの課題と中小企業金融の円滑化に向けた方向性

2003年度から3ヶ年にわたる道内金融機関のリレバンの取り組み実態のうち、事業再生・中小企業金融の円滑化に関する取り組み状況を中心にリレバンの実態と課題を整理する。

4-1. リレバンの課題とその克服

(1) 創業支援・新事業支援活動、事業再生

創業支援・新事業支援活動ならびに事業再生について各金融機関は、ともに専担部署を設置するなど態勢を整備し、ベンチャー企業融資向けのファンドを通じた支援実績のほか、国民生活金融公庫や中小企業金融公庫など政府系金融機関との協調融資の実績もあがっている。

しかし、創業支援・新事業支援活動については、案件数が少なく金融機関や職員により、取り組み姿勢に差異があり、営業店レベルの態勢整備も必ずしも十分ではない。創業支援・新事業支援活動は、案件の発掘が課題と言える。

次に、事業再生については、各金融機関とも専担部署を設置し、大口取引先を中心に各種手法を用いた早期再生に取り組んでいるが、情報開示されない案件を多数かかえた中小金融機関

にとっては、事業再生の必要性について広く利用者から理解を得る努力が求められていると考えられる。

しかしながら、信金・信組の問題点は、創業・新事業支援機能の強化としてのファンドの創設、早期事業再生としての金融再生ファンドへの出資、DES（債務の株式化）、DDS（債務の資本的劣後ローン化）、DIP ファイナンス（再建中の企業に対する運転資金の供給）、担保・保証に過度に依存しない融資の「債権流動化」、「動産債権譲渡担保融資」、「私募債」、「知的財産担保融資」、「ノンリコースローン」などの取り組みが遅れており、このようなノウハウの習得が課題であると言える。

一方、事業再生と同時に中小企業金融の拡大を求めることは、借り手の返済能力に裏付けられた無担保貸出の促進であると言い換えることができ、融資担当者の目利きの向上が求められる¹⁵⁾。

しかし、その目利き能力は、メガバンクとは異なり、単に財務分析能力に優れているのではなく、情報開示されない借り手との交渉能力が求められ、短期間で達成することは難しい。

(2) 担保・保証に過度に依存しない金融

担保・保証に過度に依存しない金融については、各金融機関で無担保・第三者保証不要のローン商品の取扱いが行われているほか、銀行において私募債の受託や債権流動化の取組み等が活発化している。

各金融機関とも多少融通性がでてきているが、依然として信用保証協会の保証に依存する傾向が強いことが指摘されている。また、金融機関の立場からみて、多様な資金調達を活用する取引先が多くないこともあるが、信金・信組など中小金融機関においても顧客をセグメント化したリスク管理商品の開発に取り組むことが求められている。しかし、中小の金融機関は、大手のように画一的な取り組みを追求するばかりでなく、経営者の資質やその他定性情報にもとづく融資により、棲み分けを図ることが課題である。

リレバンによる長期的取引によって収益をあげてきた中小金融機関は、顧客の信用状態に応

じて適用金利を上昇させることができる¹⁶⁾。

一方、現在の公的信用保証制度は、融資が回収できなくても金融機関に損失が発生しないしくみになっている。この制度は、2007年中には、金融機関にも一部の負担が発生するよう見直しが予定されているが、依然としてリスクを公的信用保証制度に依存した金融が多いのが実態である。

公的信用保証制度の見直しは、担保・保証に依存しない借り手の状況に応じた金利設定によって、金融機関のリスクが担保されれば、本来必要とする利用者への貸出が可能になり、顧客の利便性の向上に結びつくことが期待できる。

(3) 経営相談・支援機能の強化

顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化に関しては、各金融機関において、関連規定の制定・改正や説明ポイントのマニュアルの作成、相談受付窓口の設置等の取組みが行われている。

一方、金融庁は企業経営を支援する諸業務が金融機関の付随業務として明確化し、これを金融機関が手数料業務として出来るようになったことから¹⁷⁾、企業の経営相談に乘る足腰の強化、財務面以外の専門性をもった知識の習得など、今後、業種を特定した研修と実践などによって人材養成が必要になる。

4-2. 中小企業金融の円滑化に向けた方向性

(1) 借り手の開拓

リレバンの実態と課題を踏まえ、中小企業金融の円滑化に向けた地域金融機関の役割を考えてみたい。

地域金融は、事業再生を要する企業のニーズに応えるとともに、一方でベンチャービジネスの支援などを通じた新しい市場の開拓が課題である。これらの取組みに当たっては、また政策金融との協調融資や信用保証などを取り込んだ多様なファイナンスが求められる。

しかし、地域金融は、これまで金利面を取ってみても均一性、公平性が指標とされてきた。新たに開拓できる可能性としてミドルリスク市場が着目されている。益田¹⁸⁾によれば、ミドル

リスク市場は、潜在的には銀行が与信可能であるが、銀行がこれまで与信を行ってこなかった企業群を呼び、貸出金利に引きなおすと5%~15%程度を適用する企業群に対応するが、現状の制度では銀行が開拓できるミドルリスク市場は限定的だと指摘している。

すなわち、益田によれば銀行にとって、信用保証協会の保証を受けた貸出は、負担を伴わないため、低利に抑えられ、借手の信用度に応じたものになっていない。公的信用保証制度が活用されていると、銀行貸出の大半は、金利3.5%未満に集中し、一方、商工ローンなどノンバンクの貸出金利は大半が15%を上回るハイリスク市場に該当するものであり、ノンバンクのみの借入がある企業は、全体の0.5%にすぎないと指摘されている¹⁹⁾。

中小企業を対象にした政府系金融機関は、借り手の財務力にかかわらずほぼフラットな金利設定であり、貸出金利の引き下げ要因になっている。したがって、銀行が開拓するミドルリスク市場は、政府系金融機関とノンバンクとの棲み分けが出来なければ、拡大は期待できないことになる。

一方、深澤²⁰⁾によれば、公的信用保証制度は、都道府県全体を見ると個々の地域の一時的な所得変動を地域間で調整して所得を均質化させる地域間シェアリングの機能を担ってきた役割があるが、借り手である中小企業側の経営努力を妨げているといわれている。

すなわち、公的信用保証制度は、短期的な景気後退の結果であるとは片付けられない経済の低迷に見舞われた地域に対して、所得を恒常的に移転させる機能を担ったものであるが、経済の構造変化を自力で乗り越えようとする中小企業側のインセンティブが減殺され、中小企業を巡る構造調整の進展が妨げられることになる。

中小企業の貸し渋り対策として、東京都が2005年4月に開業した新東京銀行は、ミドルリスク市場の開拓を狙って無担保融資に取り組んだが、早くも中小企業向け融資が相次いで回収不能になり、その経営の見直しが問題になっている。

新東京銀行の例に見るように地域金融機関に

よるミドルリスク市場の開拓は容易ではなく、公的信用保証制度ならびに政府系金融機関の改革が同時に進展することによって可能性が広がると考えられる。

(2) 事業再生とコミュニティファイナンス

地域金融機関によって、ミドルリスク市場をはじめとする借り手の開拓を考えるのと同時に、事業再生を必要とする企業への支援が重要である。

根本は、プロジェクトファイナンスの原理として、「収入の安定化」、「役割分担」、「優先劣後関係」、「限度管理」、「分散」、「保証」をあげている²¹⁾。プロジェクトファイナンスは、企業の信用力や担保価値に依存せず、経営ノウハウや技術力等に着目し、事業が生み出すキャッシュフローに返済原資を限定する融資であり、収入の安定化が第一条件である。

その「収入の安定化」は、商品の安定性と販売先の安定性により、ロー・リスク化を図ることであり、「役割分担」は、リスクを適切に管理することが得意なものが負担することによって、全体のリスク自体が縮小することになる。また、「優先劣後関係」は、リスクとリターンとの関係を階層化し、投資家、金融機関に多様な選択肢を与えることである。

また、「限度管理」は、企業内部から外部に勘定を移すことで管理を厳格にし、外部からの資金も受入やすくすること、「分散」は、相互に独立した複数のプロジェクトを束ねて同時にデフォルトを起こす確率を下げてリスクを減らすことである。そして「保証」は、情報の非対称性を補う場合、相互保証、将来リスクの発生への備えの3通りがある。

これらプロジェクトファイナンスの原理は、地域金融機関がリレバンの情報の非対象性を克服し、モニタリングコストを吸収しながら、事業再生に取り組むうえで参考になる。例えば、「優先劣後関係」の原理に立てば、企業の借入金をより返済順位の低い別種の借入金（資本的劣後ローン）に振り替えるデッド・デット・スワップ(DDS)の活用が着目できる。これによって、長期固定化している融資を金融機関からの投資(擬似エクイティ)に転換し、企業の財務状態を

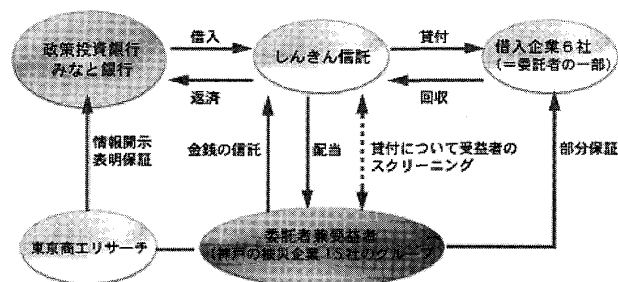


図1 神戸コミュニティ・クレジットのしくみ²²⁾

向上させることができる。

このように、「優先劣後関係」の原理を用いた事業再生は、証券化の視点を取り入れた公的金融の活用とともにコミュニティのモラルや結束性、自立性の判断を利用したコミュニティファイナンスの手法と共通する。

神戸の被災企業により取り組まれた「コミュニティ・クレジット」は、リレバンの導入以前の2002年から政策投資銀行が取り組んだもので、いわば地域社会の信用を担保に、地域の資金を地域に還流するしくみとして着目された。

そのスキームは、構成企業による金銭信託財産をもとに、融資を積み上げ、それを原資にコミュニティから選定された借り手に対して貸付するもので、借り手は、構成企業の一部から部分保証を受けるものである（図1）。

コミュニティによる部分保証は、地域から高い信頼と事業に対する強い意欲を有する企業の選出を証明することになり、信頼のない企業はコミュニティから排除される。このようにコミュニティ・クレジットは、企業と金融機関の情報の非対象性の解消にこだわった相互信頼の絆を利用した取り組みであり、コミュニティのモラルや結束性、自立性など地域経済の自立を支援する商品として開発された²³⁾。

神戸の試みは、震災前から不良債権問題を抱え復興融資を担うことができない弱い地域金融機関の実状と、阪神淡路大震災によって「人が助け、支えあうことによって生きる力を獲得し、緊急事態を乗り越えていく状況が出現した」という地域の特殊事情が背景にあったと考えられる²⁴⁾。

このようにコミュニティファイナンスは、プロジェクトファイナンスにおける「保証」の原

理にもとづく骨格をもち、部分保証のコストは、地域において必要なリスクを金利に反映しようとするリレバンのアクションプログラムが求める資金調達方法の多様化等に当てはまる。

5. 道内における地域金融の方向性

5-1. リレバンの適切な対価

浜田²⁵⁾の指摘を待つまでもなく、経済的に衰退した街でも、活力のある個人や組織はあり、北海道の諸都市にも希望の素材はたくさんある。地域のもつ希望の素材を発掘・確認する作業は必要である。

さて、地域の金融機関がその希望の素材を見出すためには、新規開業者の支援やミドルリスク市場の開拓にあると考えられる。

新規開業者の多くは、国民生活金融公庫などの公的金融を利用し、また、事業歴のある中小企業の場合は、公的信用保証制度が活用されている。

地域金融の活性化には、伝統的なリレバンによる事業再生を図りながら、これら政策金融の見直しに取り組むことが求められる。

経済的な指標は、大都市を中心にした経済活動の影響が大きく、地方の活力を測る指標と必ずしも合致しない。リレバンは、不良債権を減らしながら、同時に潜在的なリスクを抱える新たな貸出を増やすという難しい経営手腕を求めるものである²⁶⁾。

新たな貸出は、政府系金融機関ならびにノンバンクとの棲み分けが求められ、銀行がミドルリスク、ミドルリターンを受け入れる金融的な環境が、部分保証の導入などによって見直しされる予定である公的信用保証制度などを活用して整うことになる。

部分保証は、地域金融機関が行う中小企業に対する貸出に対して公的機関が債務保証を行うもので、保証債務の一定割合を公共部門が損失補償する信用補完の仕組みである。

現状、部分保証をうたった信用保証制度のほとんどは新規取引先を対象にしないビジネスローンである。例えば、兵庫県地域金融支援保証制度は、商工中金が地方公共団体との施策連携を目的として初めて締結し、地域金融機関と

表 11 兵庫県地域金融保証支援制度²⁸⁾

	内 容
融資目標額	100 億円
融資対象者	同一事業歴 1 年以上の中小企業者 (個人事業主については青色申告を行っている者)
資金使途	運転資金又は設備資金
融資限度額	3,000 万円
融資期間	3 年以内
融資機関	取扱金融機関
金利	取扱金融機関の所定利率
担保・保証人	原則担保・第三者保証人不要
連携(保証)機関	商工中金 (保証取扱：神戸支店)
保証割合	90%の部分保証
保証料率	3.25%以内でリスクに応じて設定
保証審査方法	スコアリングモデル (CRD) を活用

連携した無担保、第三者保証人なしの新たな融資保証制度であり、いわゆるミドルリスク層の中小企業の資金調達を支援すると説明されている²⁷⁾ (表 11)。

この制度は、取扱金融機関の所定の利率にもとづく無担保の貸出に対する保証であり、しかも保証割合を 90%に抑え、金融機関の負担を求めるものである。また政府系金融機関と連携したこの制度は、審査にスコアリングモデルを活用したビジネスローンであり、利用者の多くが既に銀行借入を受けている場合が想定され、地域金融機関がミドルリスクゾーンの一部の取り込みを促すものである。

2005 年 7 月に制度が出来てから、2006 年 3 月までに 151 件、約 28 億円の利用があった。

他方、地域の金融機関による中小企業向けの融資を活性化する制度として人気を集めている札幌元気基金は、信用保証協会に対する企業負担を 1%に抑えるが、金利は金融機関の所定の利率であり、貸出金利が 5%を超える場合での利用も数多く見られる。

いくつかの地方自治体では、このように所定の利率を設けている信用保証協会の保証制度とは異なった試みにより、地域の中小企業金融の円滑化を通して地域経済の活性化を目指している。

信用保証協会による公的信用保証制度は、

2007 年度中に 80%までの部分保証が導入される見通しであるが、部分保証方式と負担金方式との選択が可能であり、大半の金融機関が後者を選択すれば、現実的には残り 20%のリスクも負担しなくてもいいことになる²⁹⁾。

地域の金融機関が、地域において必要なリスクをとり、それに見合った金利設定が可能になることは、真剣に中小企業に融資する商品開発に取り組む地域の金融機関の relevance を推進し、またそれによって政府系金融機関や地方公共団体との連携が一層進むことを期待したい。

5-2. 地域でリスクを共有するファイナンス

道内の多くの都市では急速に進展する少子高齢化により、生産年齢人口が減少し、経済活動が縮小していくことが予想されている。

地域経済は、メンバーの同質化、固定化が進み、イノベーションが生まれにくくなっていると言ったジレンマ問題をかかえている。

後藤³⁰⁾によれば、地域経済の発展は、個人の所有に属さないコミュニティにおける共同財や地域公共財などの外部性が重要な意味を持ち、地域金融機関の役割は、企業への単なる資金供給に限定せず、外部性に着目した環境づくりに寄与することが求められている。

また、地域経済の活力を維持するには、外部の資本力を借りる必要があるが、そればかりでなく、地域で出来ることを自らの手で行うことを実践し、地域全体で金融のリスクを共有する仕組みづくりが求められる。これは相互扶助的金融システムの発想と共通するが、それに着実に取り組もうとする地域では活力が維持できると考えられる。

近年、企業が資金調達を地縁に頼る事例や不動産担保に依存しない手法を用いた都市の再生プロジェクトの試みが多数生まれている。先に示した relevance の実態調査が示すように、これら手法への取り組みは道内金融機関においても着実に進んでいる。

その典型が神戸のコミュニティ・クレジットであるが、それ以外にも不動産担保・保証に過度に依存しない融資であるノンリコースローン、メザニンファイナンスなどがあり、「優先劣

後関係」「限度管理」などの原理にもとづくプロジェクトファイナンスの取り組みがある。

地域社会の信用を担保にした金融は、証券会社を通さず投資家に直接勧誘する少人数私募債を発行する中小企業による試みであり、また高松のコミュニティ再投資会社のように「地域の情報を積極的に活用することで地域の実力に見合ったファイナンスを実現する」³¹⁾ものである。

たとえば、地方の中小企業が地縁を最大限に活用し、無担保の私募債を発行する場合、地域がリスクマネーの担い手になる³²⁾。また、ノンリコースローンの事例として知られているのは、六本木ヒルズの開発事業であるが、近年は地方都市でも事例が見られ、道内でも商業施設などの債権流動化に利用されている。

メザニンファイナンスのしくみは、地域再生に要するファイナンスを優先デット部分とよりリスクの高い劣後デット部分（メザニン）に分離し、そこに都市再生ファンドなど公的資金から資本を投入するものであり、近年の取り組みが増えている。

メザニンファイナンスを活用した第1号プロジェクトは、エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社と鹿島建設株式会社が主導する秋葉原 IT センター・UDX ビルであるが、道内でも札幌の商業施設整備などノンリコースローンとともに活用された例が紹介されている。

5-3. 岩見沢の地域再生とメザニンファイナンス

メザニンファイナンスは、一般のファイナンスより元利金返済の優先順位が低い代わりに金利が高く設定され、異なる需要の投資家に対応する債権である。その規模は、全国的に見れば1件当たり数十億円に達する³³⁾。

一方、規模が比較的小さな事例でもメザニンファイナンスは有効である。南空知の中心都市である岩見沢市では、地元の企業によって構成された特別目的会社が、老朽化した市場を再生して、賃貸住宅及び医療施設、公共施設を含んだ建物を建設する目的で、メザニンファイナンスに着目している。

中心市街地のほぼ中心部にあって1933年に開設され、全盛期には35店舗で構成していた市場が、店舗の転出によりきちんとした管理が出来ず、いつ倒壊してもおかしくない状態になっていたが、建物所有者にはそれを建替える資力がなく、危険な状態におかれていた。

市場の再生には、従前資産を取得して老朽化した建物を解体し、まったく新たな施設を整備する資金が必要であり、その総てを借入に依存しては事業が成立しない。

しかし、一定のリスクマネーに当たる自己資金を地元企業などが出資し、加えて公的資金も投入できれば、市場の再生は可能になる。従来の都市再開発は、大手資本による参加が期待できない地方都市では成立しづらく、空き地が増える一方であることが多かった。

当然、不動産の需要が限られている地方都市では、出資を集めることは非常に難しい。しかし、市場の再生では、出資の一部を国土交通省の外郭団体のファンドが劣後デッド(メザニン)部分を引き受けることにより、出資環境が変わった。

すなわち、公的資金のメザニン出資を受け入れることで、地元企業などからの優先出資を呼び込み、また金融機関によるノンリコースローンに取り組みやすい環境をつくったと言える。

また、このプロジェクトの成立は、これら新しいファイナンスを活用できたことのほか、初期段階から関連分野の経験と知識を有する人材が得られたことが重要である。

最終的には、公的資金によるメザニンファイナンスのほかに、行政による補助金及び公共施設の導入など公的支援が受けられ、官民が一体

となって、市場の再生事業に取り組むことになった。

地域の金融機関は、この事業の推進に当たり、抵当権者である他の金融機関との抵当権抹消の交渉に取り組み、業務上初めてノンリコースローンによる融資に踏み切った。

このように、地域金融機関による担保や保証に過度に依存しない貸出を成立させる条件づくりに当たっては、政府系金融機関などが資金の出資などを通じて経済的な基盤整備につとめる意義と役割は大きい。

6. 北海道の特色を踏まえた地域金融のあり方

リレバンの推進状況ならびに中小企業金融の円滑化の取り組みなどから道内の金融機関が共有できる地域金融の推進策を考えてみたい。

北海道の地域金融に特別なものを見出すことは必ずしも必要ないかもしれない。しかし、地方公共団体と連携した信用保証制度、担保や保証に過度に依存しないノンリコースローンなどの融資の取り組みから道内金融の円滑化のためには、ベンチャーキャピタルに代表されるプライベートエクイティやコミュニティファイナンスのように地域のなかでリスクの担い手を見出すことが重要と考えられる。

北海道は、他の地域と異なり、古い制度が残っていない。それでも信金など地域の金融機関が伝統的な組織のうえに発展してきた経緯をみれば、地域の古い制度にしばられずに、新興分野で活動しようとする起業者に適した経済的な環境が早急に出来上がるとは考えられない。

これまでの道内経済にとって、政策金融が地域経済に果たしてきた役割は大きく、現在でも依然としてそれを期待する意見は根強い。社会資本整備や自立できる産業構造への転換の立ち遅れが顕著な北海道にとって、住民が安心して定着できる生活環境整備の視点から見れば、いまなお政策金融の役割に期待されている³⁴⁾。

しかし、直接的な政府支援や制度支援が、場合によっては、創造性を疎外するおそれがある。創造性には、地域の自由裁量の余地が必要であり、市場のルールを重んじる政府にはそれは出

建物	補助金等
	シニアローン (ノンリコース)
	優先出資(地元)
土地	優先出資(メザニン)
	特定出資(オリジネーター)

(総事業費：約9億)

図2 岩見沢市におけるメザニンファイナンス

来ないといわれている³⁵⁾。

政策金融は、直接貸出のウエートが大きく、縦割り構造の行政機関にならって機能が重複しているため、安易な政策手段と受け皿的資金運用体質によるリスクなどがあると指摘されている³⁶⁾。

道内における地域金融の政策的な展開は、伝統的なコミュニティが確立している大都市部などで取り組まれている社会的な背景をもとにしたものとは必ずしも同じでない。例えば、金融機関が組成する企業向け再生ファンドや貸出債権等を担保にした市場型間接金融のように複数の債権を集めて分散効果を発揮させる比較的大規模な金融システムだけでは論じられない。

重要なのは、経済的な地域格差が進展する状況を踏まえ、道内の産業構造の特質と低迷する地域経済の活力を維持するうえで、地域社会の中で金融の必要性について合意でき、リスクを共有できる新たな環境づくりであると言える。

それは、地域の中小企業が自立し、リスクを共有できる金融の風土をつくることであり、政策金融の役割は、道内の地域金融機関がこうした共通の理解のうえにたって借り手を発掘しようとする努力の過程で、改めてその役割が見出せるものと考えられるのではなかろうか。

補注

- 1) 上野正彦・日銀札幌支店長インタビュー記事, 日本経済新聞・道内版, 2006年12月9日
- 2) 村本孜: 市場型間接金融を活用する中小企業金融, 商工金融, pp 5-19, 2005年2月号
- 3) 村本孜: リレーションシップバンキング論, 信金中金月報, 2004年11月号
- 4) 間下聡: 信用金庫と地域銀行の地域密着型金融への取り組み, 信金中金月報, 2006年6月
- 5) 森映雄・岩本光一郎・黄巍: 地域金融機関のリレーションシップバンキングの可能性——信用金庫の業務特殊性を中心として——, 早稲田政治経済学雑誌, No 361, 2005年
- 6) 奥山裕之: 地域の再生・活性化と地域金融, 調査資料「地方再生——分権と自律による個性豊かな社会の創造」, 国立国会図書館, 2006年2月
- 7) 播磨谷浩三・平澤亨輔: 参考文献(2)
- 8) 堀内昭義: 伝統的融資取引の枠を超え伸縮性を高める地域密着型金融, 金融財政事情, 2006年2月13日
- 9) 廣住亮: 中小企業金融とリレーションシップバンキング——欧米主要国の事例との比較——, SCB 金融調査情報, 15-3号, 2003年7月
- 10) 補注8) に同じ
- 11) 補注9) に同じ
- 12) 金融庁: 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 (平成17~18年度) の進捗状況について (平成17年度), 北海道財務局: 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」に基づく取組み (平成17~18年度)
- 13) 北海道財務局: 中小・地域金融機関に対する利用者等の評価に関するアンケート調査結果
- 14)~15) 播磨谷浩三・平澤亨輔: 参考文献(2)
- 16) 補注9) に同じ
- 17) 補注6) に同じ
- 18) 益田安良: 銀行の中小企業向け貸出のフロンティアを探る ミドルリスク市場の把握と貸出拡充の銀行収益への貢献度, RIETI Discussion Paper Series 05-J-032 改定稿, 2005年9月27日
- 19) 益田安良: 市場は限定的, 既存先のノンバンク借入肩代わりが有効 ビジネスローンでテコに貸出金利の適正化を, 金融財政事情, 2006年11月27日
- 20) 深澤映司: 公的信用保証制度と地域間リスクシェアリング, レファレンス, 2006年8月号
- 21) 根本祐二: 参考文献(3)第8章
- 22) 日本政策投資銀行 HP (<http://www.dbj.go.jp/>) より転載
- 23) 藤森朝詩: 地域社会の信用を担保にしたノンリコースローン 地域金融の課題の解決

- に向けた支援ツール，金融財政事情，2002年1月21日
- 24) 山本栄治：震災復興と金融問題，『阪神大震災と経済再建』，勁草書房，1999年及び宮西悠司：継続的なまちづくりによる Capacity Building — 地域力の向上 —，『安全と再生の都市づくり』— 阪神・淡路大震災を超えて —，日本都市計画学会，1999年
- 25) 浜田康行：活力ある地域経済と地方都市に向けて，参考文献(1)
- 26) 播磨谷浩三・平澤亨輔：参考文献(2)終章
- 27)～28) 兵庫県産業労働部産業振興局地域金融課資料より作成
- 29) 2005年9月6日開催の第3回ひょうご地域金融懇談会議事要旨より。
- 30) 後藤和子：参考文献(4)第3部第6章
- 31) 野口秀行：地域内資金循環の仕組み，季刊まちづくり，2007年1月号，学芸出版社
- 32) 地域が支える中小企業〈資金調達，地域が切り札〉，日本経済新聞・全国版，2005年6月20日
- 33) 全国市街地再開発協会：組合施行市街地再開発事業における証券化手法の導入に係る「資力及び信用」の審査について～その1～，市街地再開発，No 439号，2006年11月
- 34) 中松義治：北海道経済の再生と政府系金融機関，都市問題，Vol.97，No.7，2006年7月
- 35) 後藤和子：参考文献(4)第4部終章
- 36) 宮脇淳：政策金融改革と地域経済，都市問題，Vol.97，No.7，2006年7月
- (4) 後藤和子：文化と都市の公共政策 — 創造的産業と新しい都市政策の構想 —，有斐閣，2005年

参考文献

- (1) 北海道エンパワーメント研究会：北海道の地域経済社会の変貌に関する調査研究 — 構造改革等環境変化のなかでの地方都市 —，北海道開発協会，2005年
- (2) 播磨谷浩三・平澤亨輔：北海道における地域経済と地域金融との関係 — 信用金庫から見たリージョンシップバンキングの背景 —，北海道開発協会，2005年
- (3) 根本祐二：地域再生に金融を活かす，学芸出版社，2005年