

うえずぎ・いいちろ
う 69年生まれ。東京ニ
大経卒、カリフォルニア
ア大サンディエゴ校博
士。専門は企業金融



植杉威一郎 一橋大学教授

日本の預金取扱金融機関では、貸し出し、有価証券運用、役員取引などの基礎的な収益力を表すコア業務純益が10年以上にわたり低下傾向にある。銀行による金融仲介サービスへの需要が供給に比べて減り続けていること、表れではないかとの指摘も聞かれる。いわゆるオーバーバンキングへの懸念は、日本の銀行部門が危機にひんしていた1990年代末にも議論された。当時、銀行借入れ需要の動向に基づき、研究者が将来像に関する中長期的な予測を示した。それから約20年が過ぎた今、本稿ではまず、予測と現在までの結果との異同を示す。そのうえで、当時の予測よりも需要の低下程度が大きい部分については、需要喚起のためにどのような対応がありうるかを議論する。

オーバーバンキング 解はあるか ①

中堅・中小の資金需要 刺激を

日本企業の金融機関からの借入額変化

	1998年4～6月期 (零細企業は98年度)		2019年4～6月期 (零細企業は18年度)		実際の金融機関借入額の変化率	星・カシャップ両教授が予想した金融機関借入額の変化率
	金融機関借入額	金融機関借入れ依存度	金融機関借入額	金融機関借入れ依存度		
全規模 (零細企業を含まず)	445兆円	35.7%	312兆円	18.5%	-29.8%	-29.8～-52.5%
大企業	159兆円	27.6%	153兆円	16.6%	-3.6%	
中堅・中小企業	286兆円	42.6%	159兆円	20.7%	-44.4%	
零細企業	37兆円	47.3%	48兆円	39.2%	31.4%	

(注)全規模、大企業、中堅・中小企業は四半期別、零細企業は年次別調査。全産業を対象に集計(出所)Hoshi and Kashyap (1999)、法人企業統計調査(四半期別、年次別)を基に筆者作成

ポイント

- 20年前の予測より借入れ依存度は低下
- 中堅・中小企業の依存度の落ち込み顕著
- 金融機関は貸し出し手法の創意工夫必要

規模の将来予測を試みた。まず98年時点での米国内に注目し、銀行借入れ依存度(総資産に占める銀行借入残高の割合)を求めた。次に①日本企業の借入れ依存度が米国内企業に近

規模別の借入れ依存度を基に、銀行の企業部門への貸し出し規模を計算した。その結果、将来には銀行の企業向け貸し出し規模は98年時点に比べて3割以上縮小するという予測が得られた。もし企業向け貸し出しだけで銀行部門の規模が決まるのなら、この予測の実現により、当時厳しい経営環境にあった大手行や地方銀行の相当数が退出を迫られるはずだった。

資金需要が低下している部分に対し、金融機関が与えることは何か。供給側も含めた様々な対応策があるが、ここでは企業の現在だけでなく将来の資金需要に対応する貸し出し手法の重要性を指摘したい。現在、中堅・中小企業のバランスシート上では現預金(年次別)では、中堅・中小企業の現預金残高は約160兆円、大企業の70兆円弱を大きく上回る。日銀の地域経済報告別冊(18年6月)が指摘するように、中堅・中小企業が有する巨額の現預金は、金融危機時に資金繰りに窮した中堅・中小企業が、将来の不測の事態に備えて保有している可能性がある。また取引金融機関に信頼してもらうため、どんなに困難なときでも一定額の預金をする経営者も存在する。

規模別の借入れ依存度を基に、銀行の企業部門への貸し出し規模を計算した。その結果、将来には銀行の企業向け貸し出し規模は98年時点に比べて3割以上縮小するという予測が得られた。もし企業向け貸し出しだけで銀行部門の規模が決まるのなら、この予測の実現により、当時厳しい経営環境にあった大手行や地方銀行の相当数が退出を迫られるはずだった。

こうした状況下では、金融機関が現預金以外に、企業の将来における資金需要に対応する手段を提供することが重要だ。そうすれば企業は持っている現預金を減らし、その分を設備投資や雇用といった用途に振り向けることもできる。そのため有効と思われるのが「コミットメントライン」といわれる貸し出し手法だ。企業があらかじめ手数料を支払い、定められた枠内で必要ときに金融機関から借入れできることを取り決める。当座貸し越しに似ているが、事前に定められた条件に反しない限り、契約上の義務として金融機関が資金を提供する点で異なる。米国では前回の金融危機時にも大規模に用いられ、企業の資金繰りを助けたとされる。日本でも上場企業を中心に利用が増えている。日本でも上場企業を中心に利用が増えている。日本でも上場企業を中心に利用が増えている。

ほかにも金融庁が推奨する短コロ(短期継続融資)に限らず、個人保証の代わりにコベナント(財務制限条項)を付ける貸し出し、守れない場合のペナルティや目標を達成した場合の金利引き下げをコベナントに盛り込んだ貸し出し、与信判断を即座にする貸し出しなど、中堅・中小企業の資金需要を刺激する貸し出し手法はある。金融機関のさらなる創意工夫と政府の環境整備に期待したい。

個人向け住宅ローンなど増加している項目もあることが、その要因と考えられる。だが企業向けは銀行貸出先の最も重要な部分である点に変わりはなく、予測が実現したかを調べることに大きな意味がある。そこで両教授に問い、資本金1千万円以上の企業を対象にした財務省の法人企業統計調査(四半期別)での金融機関借入残高を用い、98年4～6月期と2019年4～6月期を比較した。

現在の日本企業、特に中堅・中小企業の借入れ需要が、最適な水準を下回っていること断言することは難しい。だがこの20年間の動向をみる限り、大企業や零細企業ではなく、その間に位置する中堅・中小企業で、相対的に大きく資金需要が減少している。こうした資金需要の弱さが貸し出し利益率の縮小を通じて、日本の金融機関の利益率を押し下げたと考えられる。

こうした場合、金融機関が現預金以外に、企業の将来における資金需要に対応する手段を提供することが重要だ。そうすれば企業は持っている現預金を減らし、その分を設備投資や雇用といった用途に振り向けることもできる。そのため有効と思われるのが「コミットメントライン」といわれる貸し出し手法だ。企業があらかじめ手数料を支払い、定められた枠内で必要ときに金融機関から借入れできることを取り決める。当座貸し越しに似ているが、事前に定められた条件に反しない限り、契約上の義務として金融機関が資金を提供する点で異なる。米国では前回の金融危機時にも大規模に用いられ、企業の資金繰りを助けたとされる。日本でも上場企業を中心に利用が増えている。日本でも上場企業を中心に利用が増えている。