論　文

米国銀行による中小企業向け貸付商品の実際運用
－アメリカにおける中小企業金融の現場の動き、金融危機後の変化－[1]

日本政策金融公庫総合研究所主席研究員
海　上　泰　生

要　旨

従業員数20万人以上の超巨大銀行がある一方で、地域密着型小銀行が多数を占めるなど、米国には、多彩な銀行群が存在する。そうした米国銀行の中小企業向け金融は、そもそも、どのような貸付商品で構成され、実際にどのように運用されているのか。また、金融危機の前後で何らかの変化があったのか。本稿では、その点を明らかにするため、マクロ統計を用いて全体像を把握した後、米国現地において、小銀行から国際的大手銀行に至る11行、政策実施機関２機関を対象に実施した詳細なインタビュー調査結果をもとに分析した。

まず、米国銀行の全体像としては、⑴小銀行がかなり多い、⑵銀行規模で貸出先を棲み分けている、⑶再編・統廃合が急速に進行中、という静的及び動的な特徴がみられる。

こうした特徴を含め、各種統計により米国銀行の外形像は大方捉えられるが、やはり、融資現場での取引慣行や実際運用などについては、インタビュー調査により補完すべき部分も多い。まず、米国では中小企業の８割以上が一行取引であるが、これは、銀行側からみた収益効率の良さ、保全面の確かさ、とくに、リレーションシップの希薄化を避けることが主眼であることが、今回インタビュー調査結果から読み取れた。国土が広く小銀行が圧倒的に多い米国においては、銀行の商圏相互が比較的重複しないため、専属性が促される風土がある。そうした風土のうえで、顧客企業との独占的なリレーションを望む独特な志向が醸成されてきたものと考えられる。

次に、米国銀行の中小企業向け貸付商品は、“ライン･オブ･クレジット”（短期運転資金融資）と、“ターム・ローン”（長期設備資金融資）が主力。他方、長期の運転資金融資は、あまり行われていない。また、「非伝統的な資金調達手段」としてクレジットカード利用が増えている。各種少額支出を決済・管理する用途が基本だが、ライン・オブ・クレジットと類似の機能もある。簡易・迅速・無担保だが金利は非常に高い。なお、ABL（Asset Based Lending）については、日本では、“在庫や売掛債権を担保にした融資”＝“ABL”と簡単に考えがちだが、米国では、ライン・オブ・クレジットで普通に売掛金や在庫などを担保にしていることから、ABLとは、モニタリングを必須とし、より担保に依存した融資形態と認識されている。

世界的金融危機の影響については、多くの中小銀行が経営破綻したものの、バブルに乗じて不動産開発関連融資に傾倒した銀行、実質的担保価値に比して過度な融資を行った銀行などが倒産したのであって、単に小さい銀行から順に倒れたわけではない。

金融危機後は、融資姿勢も変更を余儀なくされた。スコアリングモデルに依存した融資姿勢は見直され、各銀行とも慎重化・保守化・安定成長・バランス重視路線に方向転換した。

（キーワード：アメリカ、銀行、中小企業、リレーションシップ、金融危機、貸付商品）

[1] 本稿は、日本政策金融公庫総合研究所がみずほ総合研究所（株）との共同研究結果を一部に利用して作成した『日本公庫総研レポート』No.2013-8「米国銀行における中小企業金融の実態」（2014年３月）のうち、筆者自身が分析を担当した部分をもとに執筆したものである。

1　問題意識と調査手法

従業員数が20万人を超え、我が国メガバンクの10倍近い規模を誇る超巨大銀行がある一方で、地域密着型の小規模経営を実践するコミュニティバンクが数多く存在するなど、米国銀行は特徴ある業界構造を形成している。米国における中小企業金融は、こうした多彩な銀行群により担われており、その貸付商品の内容や運用方法なども我が国のそれとは異なる性質を帯びていると思われる。

また、2008年には、米国投資銀行リーマン・ブラザーズ破綻を契機とした世界的な金融危機（以下、「金融危機」という）が発生し、欧米を始めとする世界経済に大きな混乱をもたらすとともに、中小企業金融にも多大な影響を及ぼした。

とくに震源地の米国では、大手銀行が経営危機に瀕しただけでなく、地域に根差した金融の担い手であるコミュニティバンクが数多く倒産したと言われており、当然、その融資姿勢や貸付商品の構成割合などに変化が生じた可能性がある。

こうした動きのなかで、米国銀行の中小企業向け金融は、そもそも、どのような貸付商品で構成され、実際にどのように運用されているのか。金融危機の前後で融資姿勢に変化があったのか。本稿では、その点を明らかにするため、銀行サイドの融資現場から集めた事例を基に分析する。

具体的な調査手法としては、まず、マクロ統計を利用して全体像を把握した後、米国の中小企業金融の現場で日々顧客に対応している銀行のうち、かなり小規模な中小銀行（コミュニティバンク）から中堅銀行・国際的大手銀行に至る11行、政策実施機関２機関を調査対象として抽出、詳細な現地インタビュー調査を行ったうえで、そこから重要な要素を抜粋・整理・分析した。

本稿の構成としては、まず、第２節で、米国の融資現場を取りまく銀行経営の現状と背景を俯瞰するため、マクロ統計を利用して経営規模の特徴や対象企業層の棲み分けなど米国銀行による中小企業金融の静的な特徴について述べ、次の第３節において、銀行数の推移など動的な特徴について述べる。続く第４節では、本研究の主題に関連する先行研究のレビューを行った結果を紹介する。それを踏まえたうえで、第５節で、調査手法であるインタビュー調査の概要を説明した後、同インタビュー調査結果から読み取れる米国銀行の取引慣行について、第６節で示す。そして、第７節では、本稿の主題である米国銀行の中小企業向け貸付商品の実際運用について明らかにし、第８節では、それに対する金融危機の影響と融資現場の変容について述べる。最後に第９節をむすびとして置いた。

2　米国銀行による中小企業金融の静的特徴

米国中小企業庁（SBA）の定義によると、「従業員数500人未満」が米国における中小企業の一般的規模とされている。ただし、業種によって定義が異なっており、農業や建設業・小売業・サービス業については、売上高によって定義されている。

このように、中小企業の定義ひとつ取っても、日本と米国では違いがあり、金融機関の基本的な状況についても様々な違いがある。そこで、まず第２～４節では、先行研究などのレビューも踏まえつつ、全体像の把握のため、米国における中小企業金融の基本的な特徴と近年の動向について述べる。

(1)　日本に比べ平均的規模が小さい米国銀行

米国における2014年12月末時点での金融機関数[2]

[2] FDIC（Federal Deposit Insurance Corporation：連邦預金保険公社）加盟の金融機関数。商業銀行と貯蓄金融機関の２種類。貯蓄金融機関とは、小口の預金で資金調達し、住宅抵当貸付や消費者ローンで運用する事業体。

表－１　米国銀行の資産規模別の銀行数、資産額、平均資産規模

年 ＼ 資産規模		総計	１億ドル未満	１億ドル～10億ドル	10億ドル～100億ドル	100億ドル以上
2014	金融機関数	6,509	1,872	3,956	574	107
	構成比（%）	100.0	28.8	60.8	8.8	1.6
	2009年比増減率（%）	△18.8	△34.3	△11.9	1.6	0.0
	総資産（10億ドル）	15,553.7	109.8	1,232.0	1,576.4	12,635.4
	構成比（%）	100.0	0.7	7.9	10.1	81.2
	2009年比増減率（%）	18.9	△30.9	△9.0	7.9	25.0
	１行平均資産（100万ドル）	2,390	59	311	2,746	118,088
	2009年比増減率（%）	46.3	5.1	3.3	6.2	25.0
2009	金融機関数	8,012	2,848	4,492	565	107
	構成比（%）	100.0	35.5	56.1	7.1	1.3
	総資産（10億ドル）	13,086.8	158.9	1,354.4	1,461.4	10,112.1
	構成比（%）	100.0	1.2	10.3	11.2	77.3
	１行平均資産（100万ドル）	1,633	56	302	2,587	94,506

資料：FDIC, “Quarterly Banking Profile Fourth Quarter 2014”

表－２　日本の銀行・信用金庫の資産（預金残高）規模別の金融機関数と平均資産額（預金残高）

資産規模 ＼		総計	100億円～1000億円	1000億円～１兆円	１兆円以上
銀行	機関数	117 100.0%	0 0.0%	22 18.8%	95 81.2%
	資産　（億円）	9,123,472 100.0%	0 0.0%	136,328 1.5%	8,987,144 98.5%
	平均　（億円）	77,978	0	6,197	94,602
信用金庫	機関数	270 100.0%	35 13.0%	208 77.0%	27 10.0%
	預金残高　（億円）	1,248,618 100.0%	26,366 2.1%	732,964 58.7%	489,288 39.2%
	平均　（億円）	4,625	753	3,524	18,122

資料：全国銀行協会「平成24年度決算」、信金中金地域・中小企業研究所「全国信用金庫概況（2012年度）信用金庫統計資料」
（注）銀行には、都市銀行、地方銀行、第二地方銀行、信託銀行、新生銀行、あおぞら銀行を含む

は､6,509行である（表－１）｡金融危機直後の8,012行（2009年当時）に比べると、２割近く減少しているが、それでも、これは我が国金融機関数（預金保険対象金融機関580：2013年度現在）の11倍以上に相当する大きな数になる｡そのうち､資産規模１億ドル未満の銀行が28.8％、同１億ドル～10億ドルの銀行が60.8％であり、両者を合わせた10億ドル未満の銀行が銀行数全体の約９割を占めている｡一方､資産額では､金融機関総数の僅か1.6％を占めるに過ぎない資産規模100億ドル以上の銀行が、資産額全体の81.2％を占めており、ごく少数の大規模銀行に寄った資産の偏在がみられる。

これに対し、日本では、資産規模100億円（約１億ドル）以下の銀行や信用金庫は一つもなく、資産規模1,000億円以下の機関数をみても銀行は依然０行。信用金庫は存在するが、それでも全体の13％にとどまっている（表－２）。巨大銀行のイメージが強い米国銀行業界であるが、平均的規模は、我が国金融機関よりもかなり小さいことがわかる。

⑵　銀行規模により棲み分けができている米国中小企業金融

銀行による企業向け貸出全体に占める中小企業向け貸出の割合を、銀行の資産規模別にみると、米国では、資産規模の大小により中小企業向け融

表－３ 米国金融機関の中小企業向け融資比率（資産規模別）

（単位：％）

資産規模		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
中小銀行	１億ドル未満	88.7	87.1	85.9	86.3	87.0	86.4	87.8	88.6
	１億ドル～５億ドル未満	73.6	71.9	69.7	68.0	66.6	65.2	65.2	65.1
	５億ドル～10億ドル未満	55.1	54.7	52.0	49.9	49.0	47.6	46.3	46.1
中堅銀行	10億ドル～100億ドル未満	43.3	42.0	40.5	38.5	36.8	36.2	35.7	35.2
大手銀行	100億ドル～500億ドル未満	30.9	33.0	31.4	28.6	26.2	24.4	24.7	24.9
	500億ドル以上	23.6	18.9	18.5	22.1	25.8	22.0	20.8	19.7
全ての資産規模計		76.1	74.1	71.6	70.0	69.0	67.5	67.3	67.0

資料：SBA, “Small Business Lending in the United States 2013”

表－４　日本の金融機関の中小企業向け融資比率（資産規模別）

（単位：％）

年／金融機関	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
都市銀行	65.6	65.5	62.0	61.2	63.3	61.4	60.2
地方銀行	73.4	72.0	69.0	69.1	69.0	68.3	67.4
第二地方銀行	84.1	83.0	81.2	80.7	80.7	80.6	79.6

資料：日本銀行「預金・貸出関連統計 - 預金・現金・貸出金統計」
（注）企業向け貸出残高に占める中小企業向け貸出残高の割合

資の割合が大きく異なっている。例えば2013年のデータをみると、資産規模100億ドル以上の大手銀行では、企業向け融資残高全体に占める中小企業向け融資残高の割合は２割強にとどまっている（表－３）。これに対し、銀行資産規模が小さくなるほどその割合は高まり、中小銀行、なかでも資産規模１億ドル未満の銀行では中小企業向け貸出の割合は９割近くに及んでいる。大手銀行では、中小企業は多様な取引先の一部に過ぎないが、資産規模の小さい中小銀行（コミュニティバンク等）にとっては、中小企業が顧客基盤の中核となっており、互いに強い結び付きがあるものと推察される。

これに対し、日本では、例えば2012年の企業向け融資残高に占める中小企業向け融資残高の割合は、都市銀行で60.2％、地方銀行で67.4％、第二地方銀行で79.6％となっている（表－４）。メガバンクと呼ばれる規模の大きい都市銀行においても、大企業向け融資にだけ傾倒するようなことはなく、残高の過半を中小企業向けに当てている。都市銀行においても、比較的利幅の厚い中小企業向け融資を収益の柱の一つに位置付けているという背景もある。

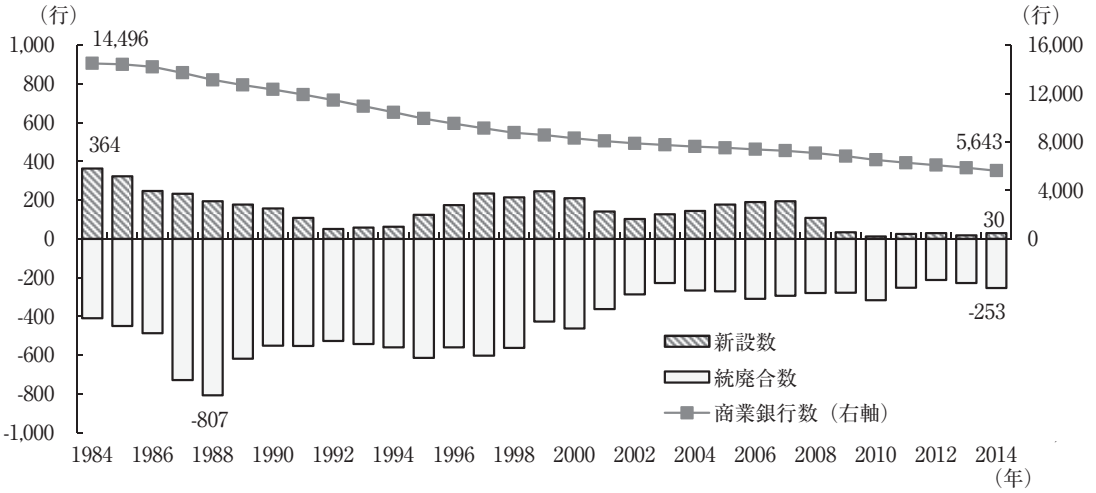
３　米国銀行と中小企業金融の動向

前節において、日本に比べると、機関数が非常に多い、平均的規模がかなり小さい、顧客の棲み分けが明確という、米国銀行の静的な特徴についてみた。本節では、米国銀行の置かれている状況をより理解するため、銀行数や融資残高などの近年の動向についても、把握しておく。

(1)　再編・統廃合が進む米国銀行

上述したように、日本に比べて非常に数の多い米国銀行であるが、それでも近年は大幅に数を減らしている。実際に商業銀行数の推移をみると、1980年代半ばには、約14,500行を数えたものの、近年は大幅な減少傾向が続き、2014年現在で5,600行程度にまで数を減らした。実に、1980年代半ば

図－１　米国商業銀行の銀行数と新設・統廃合の動向



資料：FDIC,“Historical Statistics on Banking”

以降、この30年間で、６割強の銀行が姿を消したことになる（図－１）。

古今東西、常にスケールメリットを追求しようとする銀行の性格からすると、合併・吸収による再編の進行や数の減少は、ある程度やむを得ないが、過去には、統廃合によって銀行数が減少しながらも、同時に多くの銀行が新設される動きがあった。しかし、2008年に世界的な金融危機が発生、その影響を受けた後には、新設数が急速に減少し、2009年以降は非常に低い水準で推移している。これが、近年、特に米国の銀行数が著しい減少を示している大きな要因である。

米国の金融機関数の動向を各州別にみても、近年は機関数が減少している。特に、世界的金融危機が発生する前後の2007年と2011年とを比較すると、アリゾナ州やコロラド州、ジョージア州、ネバダ州など、３割前後の大幅な減少をみせている州もある（SBA, “Small Business Lending in the United States 2010-2011”）。

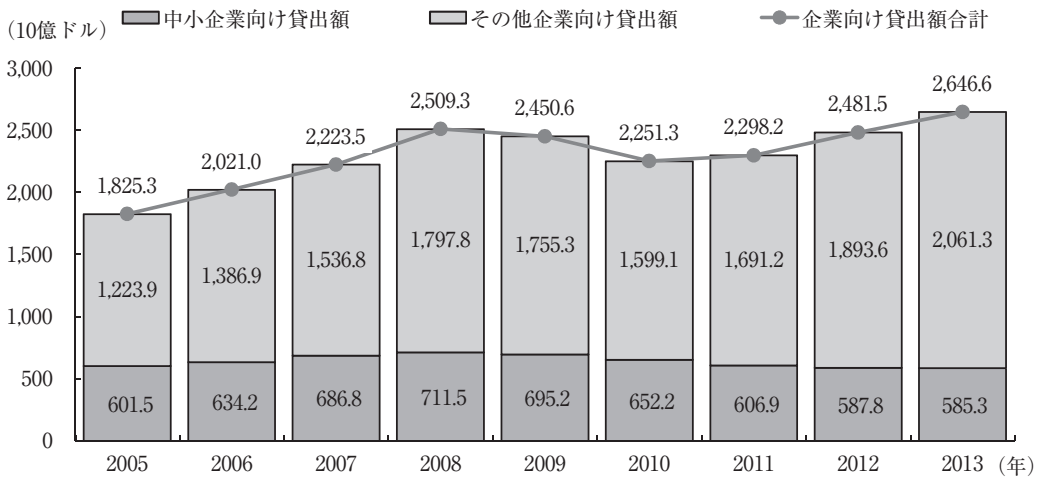
⑵　米国における中小企業向け貸出の動向

金融機関数自体は、大きな減少傾向をみせているものの、企業向け融資市場の規模についてはどうか。この点に関しては、米国における近年の企業向け貸出額（残高）の推移をみると、金融危機後の2009年～2010年に掛けて、一時的に貸出残高の減少がみられたが、その後は回復に転じていることがわかる（図－２）。つまり、担い手の数は減少したが、市場規模自体は維持されており、危機後に金融事業が全体的に衰退したせいで金融機関が減少したという帰結ではないようだ。担い手の集約化が進んだか、もしくは交替が進んだという推測が成り立つ。

そこで、企業向け貸出残高を「中小企業向け」と、中小企業以外の「その他企業向け」に分解して動きをみると、2011年には、その他企業向け、（その多くが大企業向け）が急反発しているのに対し、中小企業向け貸出残高は2008年以降、減少が続いている（図－３）。つまり、全体的には企業向け貸出残高は増加基調に転じたが、その内訳をみると、中小企業向け貸出は減少を続けており、大企業向け貸出に置き換わっていることがわかる。金融危機後、いち早く業績を回復した大企業に向けて、大手銀行からの融資が伸びたことから、シェアの交替が進んだということである。

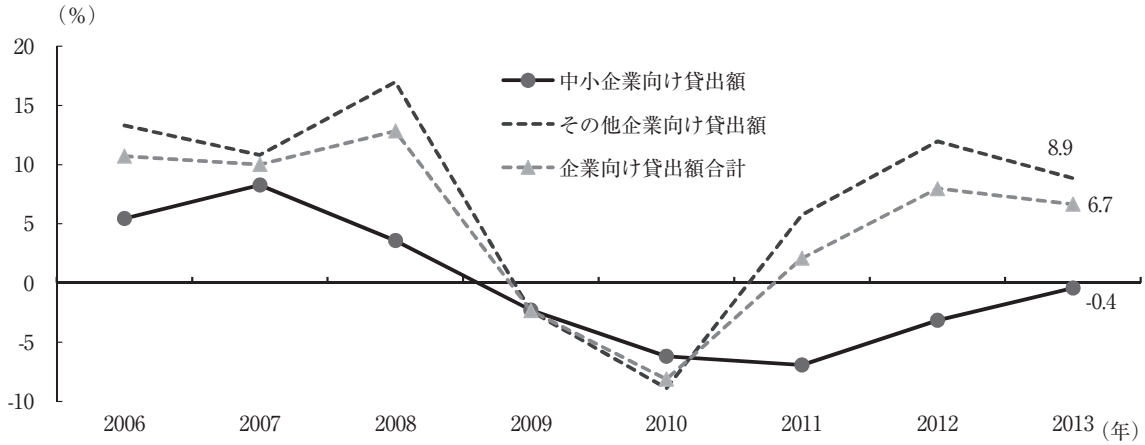
さらに、相対的にシェアを落とした中小企業向

図－２　企業向け貸出金残高の推移と内訳



資料：SBA,“Small Business Lending in the United States 2013”（以下、図－3、4について同じ）
（注）その他企業向け貸出額は、企業向け貸出額合計から中小企業向け貸出額を差し引いたもの。なお、SBA（米国の中小企業庁）では、業種による例外はあるが従業員500人未満の企業を中小企業と定義している。（以下、図－3、4について同じ）

図－３　企業向け貸出残高の伸び率の推移（前年比）



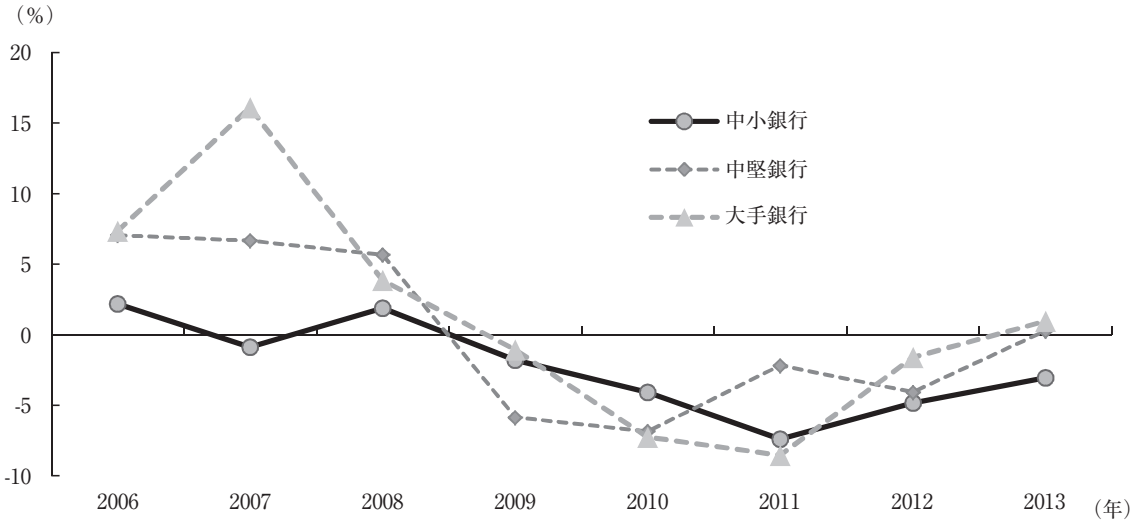
け貸出について、これを貸出側銀行規模別に分けてみると、金融危機後は大手銀行・中堅銀行・中小銀行の全てで貸出残高がいったん減少している。ただし、2013年には、大手銀行・中堅銀行による貸出は、小幅プラスに転じた一方、中小銀行による貸出は依然として低迷が続いている（図－４）。

こうした状況から、中小企業向け貸出残高に占める中小銀行のシェアは、2013年に30.6％と足元10年間で最低の水準となっており、その分、大手銀行のシェアが拡大した（図－５）。

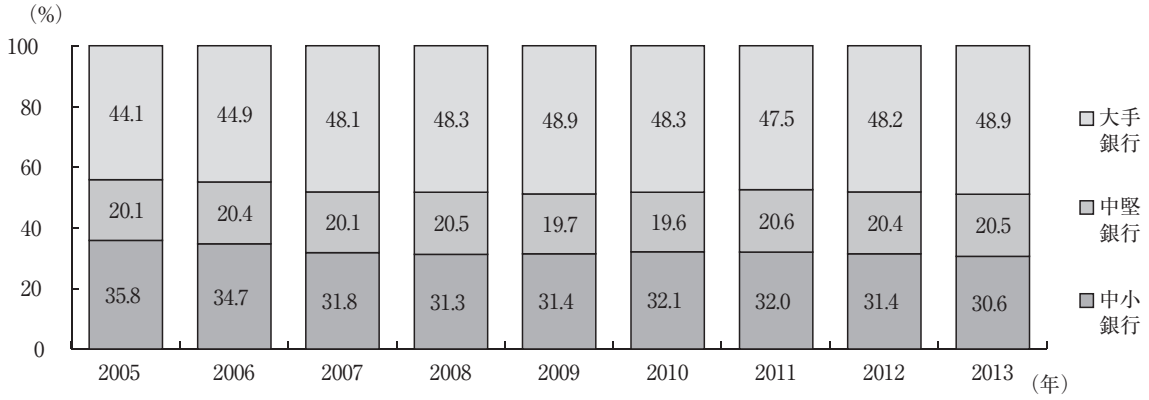
先行研究によれば、中小企業向け融資における大手銀行のシェアは、1990年代半ば以降に急速に拡大した。背景には、金融機関の統合再編による小規模銀行の吸収と同時に、金融技術の進歩によるスコアリングを活用した融資手法（クレジット・スコアリング融資）の拡大があったとされる。

金融危機後は、①とくに資産規模１億ドル未満の銀行や同１億ドル～10億ドルの銀行で、銀行数の減少が著しいこと、②大企業向け貸出と対照的

図－４　中小企業向け貸出残高の伸び率の推移（資産規模別・前年比）



図－５　中小企業向け貸出（融資額100万ドル未満）残高における資産規模別シェア



に中小企業向け貸出が減少傾向にあること、③中小企業貸付の面でも大手銀行のシェアが拡大していること、などからみても、大手銀行と中小銀行の間でシェアの交替が進んでおり、大手銀行がますます存在感を強めていることがわかる。

4　米国における中小銀行と大銀行の中小企業向け融資に関する先行研究のレビュー

(1)　米国の銀行業界に関する先行研究

米国における大銀行と中小銀行のビジネスモデルや中小企業金融の違いについては、内田（2008）が「ウォールストリート金融」と「メインストリート金融」と分けた上で、整理を行なっている。前者は、大都市のマネーセンターを拠点に国内外の資金が取引されるもので、コングロマリットやファンド等の大規模な金融組織や専門金融会社を指している。一方、後者は、立地地域周辺を拠点に地域内の資金が取引されるもので、主にコミュニティバンクなどの地元独立系金融機関を指している。同論考によると、上述の２者は対立関係にあるのではなく、相互補完的な関係であり、その上に米国全体の金融システムが成立しているとしている。すなわち、前者は、市場理論や効率性を

重視しているものの、金融に求められる価値観には、市場論理以外にも文化や伝統など多様なものがある。後者は、そうした価値観を重視し、地域に根ざした活動を行なっており、前者もその恩恵を受けているとする。逆に、後者も、前者が行う競争の中から生まれる価格メカニズムや金融サービスから恩恵を受けているとしている。

米国における銀行群の呼称については、この論考以外でも、国際的大手銀行のことを「マネーセンターバンク」、州をまたぐ大手銀行を「スーパーリージョナルバンク」、準大手・中堅銀行のことを「リージョナルバンク」、中小銀行のことを「コミュニティバンク」などと呼ぶ例がみられる。

とくに、コミュニティバンクについては、顧客中小企業経営者の性格などのいわゆる「ソフト」情報の収集・集積を通して、地域の顧客である中小企業のニーズを取り込み、その自立性、金融機能の維持を図っているという特徴が多くの論考で指摘されている。Boot（2000）などによると、ここでいう「ソフト」情報とは、経営者の資質（性格や誠実さ等）といった数量化が困難な定性的な情報であり、金融機関が顧客とのリレーションシップに基づいて入手できる顧客企業の「私的情報」になる。これに対し、大規模銀行が実施するトランザクション型貸出（クレジットスコアリング融資など）においては、主に財務諸表等に表れる企業の外形的・定量的情報、すなわち「ハード」情報に依拠して融資の可否判断が行われるとされている。

⑵　コミュニティバンクとソーシャルキャピタルに関する先行研究

顧客企業の「私的情報」であるソフト情報を具体的に中小企業のケースでみると、由里（2009）によれば、経営者の経歴・業歴や金銭感覚、約束を履行する意思、経営者の家族を含めた資産保有状況等であり、曖昧で定性的あるいは属人性が強い情報となる。小規模銀行であるコミュニティバンクは、預金・決済という基本的な銀行サービスの提供から始まり、その後、経営者とのコミュニケーションを重ねる過程で様々な金融サービスへのニーズを汲み取り、短期さらには中長期の信用供与へと結び付けて行く。継続的・多面的な取引（リレーションシップ）を通して、相互信頼関係の構築を進めている。

由里（2009）は、各種先行研究も踏まえつつ、中小企業向け融資の現場では、「信頼」、「継続的コミュニケーション」、「互酬性（reciprocity）」（契約的拘束や支配・従属的関係によらない互恵的行為）といった規範意識や行為が中小企業への信用供与を促す傾向にあるとし、そのような規範意識や行為が備わっているのは「ソーシャルキャピタル」が豊かな社会であるとする。

⑶　地方と都市部における中小企業向け融資

地方のコミュニティは、「誰もがお互いの事業を知っている（everyone knows each other's business）」状況にあると言われ、そのようなコミュニティ内部の情報は、上述のソーシャルキャピタルの蓄積（stock）とされる。

先行研究では、こうしたソーシャルキャピタルに着目した中小企業向け融資についての実証研究も行われている。具体的には、DeYoung（2012）が、米国コミュニティバンクによるSBA（米国中小企業庁）7(a)ローン・プログラムを活用して実施した中小企業向け融資18,160件のデータを基に、デフォルト率の分析を行っている。

その結果、まず、①地方のコミュニティバンクによる地方中小企業向け融資のデフォルト率は、都市部コミュニティバンクによる都市部中小企業向け融資のデフォルト率よりも低い傾向がみられた。次に、②コミュニティバンクの営業エリア外に立地している企業向け融資では、デフォルト率

はやや高くなる傾向がみられた。これは、都市部と異なり地方のコミュニティでは、特に金融機関と中小企業との物理的距離が近い方が、顧客の私的情報であるソフト情報が入手しやすく、情報の非対称性の緩和を通して中小企業向け融資がより円滑に実施されている可能性を示唆している。

こうした実証研究の結果を踏まえ、DeYoung（2012）は、地域コミュニティ内の情報が金融取引に有効であり、その意味でソーシャルキャピタルの蓄積は、金融活動とその発展に寄与すると結論付けている。

⑷　顧客企業との緊密なリレーションシップの構築

米国コミュニティバンクに関する研究では、リレーションシップ・バンキングが重要な要素となる。「リレーションシップ・バンキング（relationship banking）」の定義については、なお定型化されているわけではないが、Boot（2000）は、「情報の非対称性が存在する下で、①顧客固有の私的情報を独占的に入手するために審査・モニタリングといった投資活動を行い、②長期継続的かつ複数の金融商品の提供を伴う取引関係を通して、これらの投資（①）の収益性の判断を行う必要のある金融サービス活動」と定義づけており、また、Berger and Udell（2002）は、「長期にわたる多種多様なコンタクトを通して企業やその経営者に関する私的情報（ソフト情報）を入手し、主としてそうした情報に基づいて融資判断を行うこと。」と表現している。さらに、Boot（2000）は、リレーションシップ・バンキングは、3つの条件、すなわち「①金融機関は、公開情報だけではない顧客情報を得る。②長期継続的かつ様々な金融サービスの提供といった多様な取引を通して、そうした情報が収集される。③そうして収集される顧客情報は、機密（私的）情報である。」を備えるものと指摘している。

日本においては、例えば、2003年3月に金融庁金融審議会が公表した「リレーションシップ・バンキングの機能強化に向けて」と題する報告書において、リレーションシップ・バンキングとは「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に融資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」と定義されている。

いずれも学術的または官庁的な表現であるため容易には理解しにくいが、いずれの定義でもキーワードとなるのは、“親密な関係”を“長期継続”かつ“様々な金融商品の提供”を通して維持することである。

こうしたリレーションシップ・バンキングの実施により、表面的には現れにくい中小企業の返済能力に関する情報を銀行側が入手し、それらの情報を当該顧客との様々な取引において再利用していけば、中小企業金融における情報の非対称性とそれに起因する諸問題の緩和が図られるとされる。その意味では、全米規模の大手銀行より、むしろ地域密着を旗印とする中小銀行の得意分野といえるだろう。

5　調査方法～米国金融機関等に対するインタビュー調査

前節までで、米国における中小企業金融の一般的特徴と動向について、各種データや先行研究の整理を行った。これらを踏まえたうえで、本件では、米国の金融機関を対象に、インタビュー調査を実施した。併せて、中小企業金融に対する支援策を実施する州政府に対してもインタビューを実施した。インタビュー調査の焦点としては、具体的な中小企業向け貸付商品の構成や実際運用、金融危機による影響等に注目した。

インタビュー調査先の一覧は、表－5のとおりである。

表－５　インタビュー調査先

分類	機関名	従業員数	機関概要
米国金融機関	商業銀行Ａ	200,000人前後	総資産：10,000億ドル以上
	商業銀行Ｂ	200,000人前後	総資産：10,000億ドル以上
	商業銀行Ｃ	10,000人前後	総資産：500～1,000億ドル
	商業銀行Ｄ	3,000人前後	総資産：200～300億ドル　本部：米国西部
	商業銀行Ｅ	95人	総資産：約10億ドル　本部：ジョージア州
	商業銀行Ｆ	71人	総資産：約７億ドル　本部：カリフォルニア州
	商業銀行Ｇ	46人	総資産：約４億ドル　本部：カリフォルニア州
	商業銀行Ｈ	85人	総資産：約３億ドル　本部：ジョージア州
	商業銀行Ｉ	21人	総資産：約２億ドル　本部：ジョージア州
	商業銀行Ｊ	35人	総資産：約２億ドル　本部：ジョージア州
	商業銀行Ｋ	24人	総資産：約１億ドル　本部：カリフォルニア州
米国州政府機関	Empire State Development, New York State Government	-	本部：ニューヨーク州
	California Governor's Office of Business and Economic Development	-	本部：カリフォルニア州サクラメント
ドイツ金融機関（参考）	商業銀行Ｌ	50,000人以上	総資産：5,000億ユーロ以上
	州立銀行Ｍ・貯蓄銀行Ｎ	Ｍ：約5,000人 Ｎ：1,800人	総資産：1,000億ユーロ以上（州立銀行Ｍ）

資料：筆者作成

６　インタビュー調査結果から読み取れる米国銀行の取引慣行

第２～３節でみたとおり、米国金融機関の経営動向に関しては、FRB、SBAなど政府機関等が各種の有用な統計データを開示している。それにより、かなりの程度まで米国銀行の外形的イメージを捉えることができるものの、やはり、融資現場における取引慣行や実際運用などについては、追加情報が必要な部分も多い。

今回インタビュー調査では、とくにそれらの点について、明らかにする。まずは、米国銀行の取引慣行として、「一行取引」について詳述する。

⑴　一行取引と複数行取引

米国銀行と我が国銀行との取引慣行との違いで、しばしば語られるのが「一行取引」と「複数行取引」の違いである。統計的にいえば、図－６にあるとおり、米国と日本における中小企業の取引金融機関数をみると、米国では８割以上の中小企業が一行取引となっているのに対し、日本では複数行取引が一般的である。特に、日本では、企業規模（従業員数）が大きくなるほど、取引金融機関数が増加し資金調達先が広がっているが、米国の場合は、従業員数が増加しても一行取引を基本としていることが伺える。

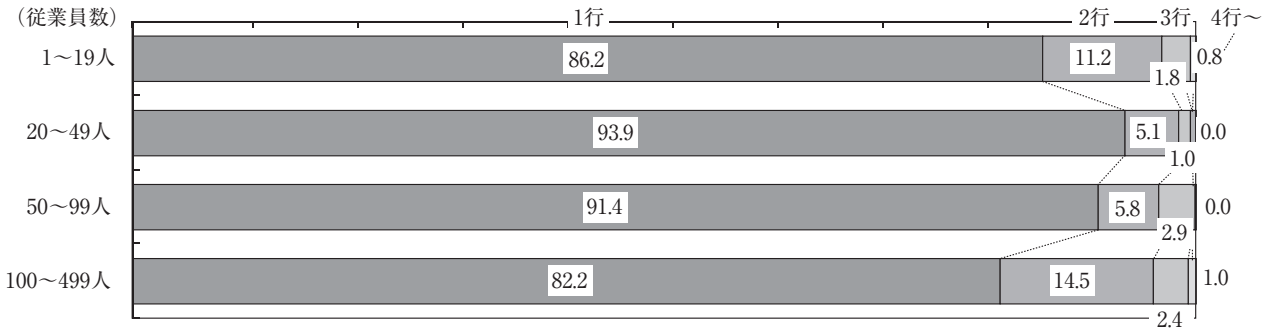
米国において一行取引が多いという統計上の結果は、既にある程度知られているが、こうした慣行は、どのような背景から形成されたのか。この点を明らかにするため、インタビュー調査先銀行への調査内容を抽出した。（表－６）

まず商業銀行Ｇでは、「米国では、中小企業は一般的には一行取引である。」と、図－６の状況を肯定したうえで、「銀行側からみれば、中小企業との取引において他行とリスクを共有するのは、収益性が低下しコスト高になる。」とし、銀行側からみた収益上の効率の良さを指摘する。また、商業銀行Ｆも「当行の顧客は、その大半が当行との一行取引である。」としたうえで、「複数行取引をされると、当該顧客の資産の一部が他行の担保にとられてしまうので、好ましくない。」と

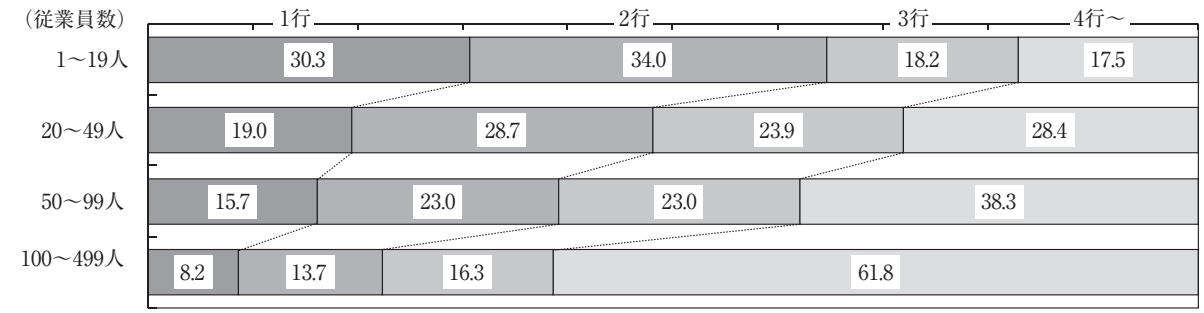
図－６　中小企業の取引金融機関数（企業規模別）

（単位：％）

＜米国＞



＜日本＞



資料：中小企業庁「中小企業白書2005年版」
（注）FRB, “1998 Survey of Small Business Finance”。本統計は計測時からやや時が経過しているが、本稿インタビュー調査結果の分析からみても、その後の構造的な変化は少ないと考えられる。なお、ここで米国における取引金融機関とは、クレジットラインによる借入のある企業が対象。
日本は、直近決算で取引がある都市銀行・長期信用銀行・信託銀行・地方銀行・第二地方銀行・信用金庫・信用組合の合計。
中小企業庁「資金調達環境実態調査」（2004年12月）

複数行取引にした場合の保全面の脆弱さをデメリットとして挙げ、逆に「一行取引で当行が顧客のパートナーになれば、顧客のニーズに幅広く対応できる。リースを望んでいればリースを提供し、企業のオーナーが住宅の購入を検討していれば住宅ローンの提供もできる。これは、当行にとっては収益機会の拡大であり、顧客にとっても案件ごとに銀行を探さずに済むメリットがある。」と一行取引の銀行側・中小企業側双方のメリットを挙げる。

このように、米国の中小企業金融において一行取引が一般的であることについては、顧客企業との独占的なリレーションを望む米国銀行の志向が背景にあると考えられる。諸外国と比較しても国土が広く、小規模銀行が圧倒的に多い米国においては、銀行の商圏相互があまり重なり合わず、専属性が促される風土がある。そうした風土のうえで、顧客企業との独占的なリレーションを望む米国銀行の独特な志向が醸成されてきたものと考えられる。

(2)　一行取引の例外

ただし、こうした取引慣行にも例外や変動がある。商業銀行Ｄは、一行取引の例外として「米国

表－６　米国銀行における取引慣習（一行取引）についての各銀行の見解

社名	米国銀行の取引慣行	ポイント
商業銀行G［小銀行］	米国では、中小企業は一般的には一行取引である。銀行側からみれば、中小企業との取引において他行とリスクを共有するのは、収益性が低下しコスト高になる。しかしながら、不動産融資については別である。当州では不動産価格が高く、不動産投資家は、物件の価格等に応じて資産規模の異なる複数銀行と取引を行っている。	複数行取引のデメリット
商業銀行F［小銀行］	当行の顧客は、その大半が当行との一行取引である。まず、当行はトランザクション型の単発取引を望んでいない。案件ごとに異なる顧客と取引をするのでは、担当する顧客数が増え、その分リレーションシップが希薄化する。これでは、顧客の経営状況やニーズを適切に把握することが難しくなり、大銀行による中小企業向け融資と同じになってしまう。 また、当行をメインとする顧客でも、複数行取引をされると、当該顧客の資産の一部が他行の担保にとられてしまうので、好ましくない。逆に、一行取引で当行が顧客のパートナーになれば、顧客のニーズに幅広く対応できる。リースを望んでいればリースを提供し、企業のオーナーが住宅の購入を検討していれば住宅ローンの提供もできる。これは、当行にとっては収益機会の拡大であり、顧客にとっても案件ごとに銀行を探さずに済むメリットがある。	複数行取引のデメリット
商業銀行D［中堅銀行］	米国では、数年前までクレジットスコアリングに基づく単発の融資商品や、各種クレジットカードなどが、多くの銀行から活発に提供されていたこともあり、中小企業が複数の銀行と取引を行っているケースもあった。しかしながら、金融危機後、スコアリングに基づく自動審査タイプの融資では、申込が否決されるケースが増加した。こうした状況下で、中小企業のオーナーは、自らのニーズに適した銀行とのリレーションシップを普段からきちんと構築しておくことの重要性を、より強く認識するようになってきた。言い換えると、複数行取引ではリレーションシップが分散してしまい、自社の状況を的確に理解した上でそれに適した金融サービスを提供してくれるような金融機関がないことが、大きな事業継続リスクになる。	複数行取引の風潮から一行取引への回帰
	中小企業のオーナーは、複数の銀行と取引をすることを必ずしもメリットとは考えていない。中小企業のオーナーは、とにかく忙しい。彼らにとっては時間が重要な資産であり、複数の銀行と取引をし、同じことを何度も説明する時間的余裕はない。日頃から個々の事業の状況やニーズをきちんと理解している金融機関をもっておくべきだろう。	
商業銀行C［中堅銀行］	米国の中小企業は、複数の銀行と取引するのではなく、一行取引が一般的であろう。 ただし、商業不動産融資など、単発の取引で一応完結する融資の場合は、借入金利等の条件の良い金融機関を複数の中から選ぶこともある。	単発融資は一行取引の例外
商業銀行E［小銀行］	大銀行と比較すると、当行の提供できる金融商品・サービスの種類は限られている。従って、当行のみと取引したいと思う企業でも、当行が提供できるサービス以外のニーズを有している場合は、他行と取引せざるを得ない。それでも、現取引先の約７割が、当行をメインバンクとして一行取引となっている。それ以外の複数行と取引している企業は、当行の融資上限である1,000万ドルを超える大規模融資を必要とするケースである。こうしたケースでは、他行と協調融資を組んでフォローすることがある。	一行取引の例外ケース
商業銀行A［大手銀行］	当行が取引を行っている小企業は、通常、当行との一行取引ではなく、ビジネス・クレジットカードの利用や設備ローンなどの各種融資において、他行からもサービスを受けている。	小企業と大手銀行との複数取引
商業銀行K［小銀行］	大銀行の場合は、マスマーケットとして中小企業群を扱っているので、当然に取引量が多くなり、サービス提供先を区割り（segmentation）する必要がある。提供するサービスの内容によって銀行側の担当部門が異なり、結果としてリレーションシップも断片化してしまう。	大銀行の小企業向け対応

資料：筆者作成。以下、同形式の全図表について同じ。

では、数年前までクレジットスコアリングに基づく単発の貸付商品や各種クレジットカードなどが、多くの銀行から活発に提供されていたこともあり、中小企業が複数の銀行と取引を行っているケースもあった。」という。大数の法則に基づくクレジットスコアリング融資などでは、大量の借り手を必要とするため、銀行側が他行取引先企業に対しても積極的拡販を図っていた。その結果、複数行取引が例外的に広がった時期もみられたのである。

今でもスコアリング融資を継続している商業銀行Ａのような大手銀行では、「当行が取引を行っている小企業は、通常、当行との一行取引ではなく、ビジネス・クレジットカードの利用や設備ローンなどの各種融資において、他行からもサービスを受けている。」といい、大手銀行がとくに小規模企業向け融資を大量・迅速・機械的に処理するような取引では、とくに密接なリレーションシップを必要としない。そうした場合には、複数行と並行して取引関係が結ばれるケースも少なく

ないのである。

ほかにも、「商業不動産融資など、単発の取引で一応完結する融資の場合は、借入金利等の条件の良い金融機関を複数の中から選ぶこともある。」と商業銀行Ｃが例示するように、プロジェクト・ファイナンスタイプの単発・完結型の案件では、一つの銀行に拘ることなく最高の条件を提示してくる銀行をチョイスして取引に入るため、一行取引の例外となる。

このように多少の例外はあるものの、米国において一行取引の慣行はやはり根強く、商業銀行Ｄが「金融危機後、スコアリングに基づく自動審査タイプの融資では、申込が否決されるケースが増加した。こうした状況下で、中小企業のオーナーは、自らのニーズに適した銀行とのリレーションシップを普段からきちんと構築しておくことの重要性を、より強く認識するようになってきた。」とし、「複数行取引ではリレーションシップが分散してしまい、自社の状況を的確に理解した上でそれに適した金融サービスを提供してくれるような金融機関がないことが、大きな事業継続リスクになる。」と指摘する。また商業銀行Ｆも「案件ごとに異なる顧客と取引をするのでは、担当する顧客数が増え、その分リレーションシップが希薄化する。」という。両者に共通する懸念は、“リレーションシップの分散化”、“リレーションシップの希薄化”であり、コミュニティバンク等を中心として、とくにリレーションシップを重視する米国銀行の取引形態としては、一行取引は大前提になるのであろう。ただし、米国と他国との比較でみれば、日本では複数行取引が一般的であることは、図－６により明らかであるうえ、参考的なインタビュー調査を実施したドイツの商業銀行Ｌが述べているように、「ドイツでは、メインバンクは中小企業にとっての“Hausbank”と呼ばれ、重要な存在とされているものの、銀行間競争が厳しいため、１企業あたり２～３行と取引を行う複数行取引が一般的である。」という見解もあり、米国における取引慣行が必ずしも世界標準というわけではない。

７　インタビュー調査結果から読み取れる米国銀行の貸付商品と実際運用

前節で明らかにしたとおり、米国銀行の多くが、他国ではあまりみられない一行取引を基盤としている理由には、複数行取引によって“リレーションシップの分散化”、“リレーションシップの希薄化”が起こることを回避し、顧客企業との間に専属的な関係性を構築するためであることがわかった。

そうした独特な関係性に基づいて、米国銀行の融資現場ではどのような貸付商品が提供され、また、実際にどのように運用されているのであろうか。

この第７節では、本稿の主題である米国銀行の中小企業向け貸付商品の構成と、その実際運用について明らかにする。

(1)　提供する商品・サービスの構成

まず、米国銀行が中小企業向けに提供している金融商品・サービスの名称や分類についての説明箇所を、インタビュー調査結果から抽出し、集約したものを表－７にように作成した。すると、金融機関の資産規模や営業方針により多少の違いはあるものの、各行にほぼ共通する米国銀行の特徴的な商品・サービス種類が浮き彫りになった。

とくに融資について着目すると、“Line of Credit（以下、「ライン・オブ・クレジット」）”と呼ばれる短期融資と、“Term Loan（以下、「ターム・ローン」）”と呼ばれる長期融資に大別される。

以下では、この２つの重要な貸付商品を始めとして、いくつかの特徴的な商品・サービスを取り上げよう。

表－７　米国銀行の提供する貸付商品・サービスの構成

社名	提供する商品・サービスの構成	ポイント
商業銀行G［小銀行］	当行は、当座預金等の各種口座、融資、キャッシュ・マネジメント、ビジネス・クレジットカード、外為や貿易金融などの国際ビジネスサービスといった金融サービスを提供している。融資は、ライン・オブ・クレジット、ターム・ローン、商業不動産ローン、商業地開発向けローン、信用状を手掛けている。	一般的品揃え
商業銀行H［小銀行］	当座預金、貯蓄預金、ビジネス・クレジットカード等のサービスのほか、自動車ローン、住宅改築ローン、建設ローン等、各種リテール・商業ローンを提供している。	一般的品揃え
商業銀行I［小銀行］	各種口座、売掛債権ローン、信用状、ライン・オブ・クレジット、設備ローン、不動産ローン、建設ローン等の各種融資、資金管理サービスといった金融サービスを提供している。このほか、SBAローンも扱っている。融資のポートフォリオは、不動産ローンが全体の約66％を占め最大であり、商業ローン等は15％程度である。不動産融資は、収益不動産向けと自社で使用する建物向けの２つのタイプがある。商業ローンは、売掛債権や在庫を担保にする融資と、設備等を担保にするタームローンが主である。	一般的品揃えプラス政府保証融資ABLも実施
商業銀行K［小銀行］	各種口座、定期預金証書、ライン・オブ・クレジット、設備ローン、事業買収資金ローン（一般事業、歯科業）、商業不動産ローン、建設ローン、ビジネス・クレジットカード、外国為替手形などの金融サービスを提供している。ビジネス・クレジットカードは、当行にとってあまり収益にはならないが、顧客側にニーズがあるので、顧客の利便性向上の観点から提供している。なお、融資においては一応、ABLも実施しているが、本格的に日々のモニタリングが必要となるハイレバレッジの企業には、ABLは行わない。健全な企業で、月一回程度のモニタリングで済むような顧客にABLを実施することはある。	一般的品揃えプラスABLも実施
商業銀行A［大手銀行］	当行の中小企業向けの金融サービスとしては、ライン・オブ・クレジット、ターム・ローン、商業不動産ローン、ビジネス・クレジットカードなど、多様な商品・サービスを提供している。ABLは、小企業にはコストがかかり過ぎるので行っていないが、企業規模がある程度大きくなればABLも行っている	一般的品揃えプラスABLも実施
商業銀行C［中堅銀行］	当行が中小企業向けに提供しているサービスは、各種当座預金口座、ビジネス・クレジットカード、各種融資、各種ビジネスサービスである。ビジネスサービスでは、売掛債権管理・税金等の各種支払いや、従業員の給与・所得税の支払いを管理するキャッシュ・マネジメント、資産管理、外為等のサービスを提供している。融資については、ライン・オブ・クレジット、商業不動産ローンを含むターム・ローン、農業ローンを提供しているほか、SBA保証付きローンも扱っている。なお、売掛債権や在庫などを担保とするABLは、その管理・運用にコストがかかるため、中小企業向けでは割に合わないため実施していない。	一般的品揃えただし、ABLは行わない
商業銀行J［小銀行］	提供している金融サービスは、各種預金口座、運転資金等向けのライン・オブ・クレジット、所有者が入居する（owner occupied）不動産向けローン、不動産投資ローン、SBAローン、キャッシュマネジメントなどである。このうち、ターム・ローン、ライン・オブ・クレジットが中心である。ホームエクイティローンや自動車ローンも提供しているほか、ビジネス・クレジットカードもカード会社と連携してサービス提供している。ABLは、当行ではモニタリングの仕組みを構築する体力がないので実施していない。	一般的品揃えただし、ABLは行わない
商業銀行E［小銀行］	企業向け融資としては、ライン・オブ・クレジット、設備ローン、M&Aファイナンス、商業不動産ローン、外国為替ヘッジ、金利マネジメント、SBAローンなどのサービスを提供している。また、プライベートバンキングのサービスとして、各種預金口座、CD、ホームエクイティ・ライン・オブ・クレジット、住宅改修ローン、自動車ローン、クレジットカードを提供しているほか、医療・法務バンキングとして、医者・弁護士など医療及び法務分野の顧客向けに専門的なサービスを提供している。	医療・法務バンキングも実施
商業銀行B［大手銀行］	当行は中小企業に対し、各種預金口座、キャッシュマネジメントや給与・税金支払等のビジネスサービス、ビジネス・クレジットカード、各種融資、リース、年金運用等、非常に幅広い金融サービスを提供している。うち各種融資とは、ライン・オブ・クレジット、自動車ローンや設備ローン、不動産ローンのほか、cash-secured loan（譲渡性預金証書や貯蓄性預金を担保にしたローン）や農業向けローンなどもある。自動車ローンと設備ローンは、調達する自動車や設備の購入価格の100％まで借り入れ可能である。また、SBA保証付きローンも実施している。	一般的品揃えプラス政府保証融資も実施
商業銀行D［中堅銀行］	当行は、各種預金口座、キャッシュ・マネジメント、コマーシャルクレジットカード、ラインオブクレジット、タームローン、貿易金融、不動産ローン、プライベートバンキング・資産管理などの金融サービスを提供している。政府系のローンでは、SBAローン、カリフォルニア州融資保証プログラム、米国農業省（USDA）のプログラムなども扱っている。	州政府保証融資も実施

①ライン・オブ・クレジット

インタビュー調査結果から、とくにライン・オブ・クレジットなど重要な貸付商品に関する説明箇所を抜き出すと、表－８のように整理できる。

ここからわかるように、ライン・オブ・クレジットの主な使途は、運転資金である。期間は１年以内。貸出枠の上限金額は、銀行にもよるがターム・ローンよりは低く、概ね100万ドル内外である。具体例としては、商業銀行Ｃは75万ドルを貸出上限とし、商業銀行Ｄでは最大100万ドル程度としている。

「ライン」という名称のとおり、貸出枠の設定があるが、金利は貸出枠の上限金額にではなく、貸し出した金額にかかる。この点は、商業銀行Ｊが明言している。満期までの間に複数回の使用があり得るが、当該期間中なら、金利さえ支払えば元本返済は必須ではない。ただし、商業銀行Ｈが述べているように、長期ローンと区別するため、満期には必ず返済し切ることが求められる。

また、銀行によっては、ライン・オブ・クレジットを維持・更新するために一定の条件を付しているところもある。例えば、商業銀行Ｊでは、①期間中に１回は、残高を30日間ゼロにすること、または、②期間中に２回は、残高が貸出上限の50％以下である状態を１ヶ月間維持すること、のどちらかを達成させるなど、事実上、期間中の元本返済を課している。これは、仮に、貸出残高が恒常的に高止まりしている状態であれば、それは企業側が資金繰りに窮しているためであるとも考えられ、銀行側にとってリスクが高まるので、そうした事態を回避する工夫であろう。

担保としては、売掛債権（Account Receivable）や在庫（Inventory）が徴求される。

こうしたライン・オブ・クレジットは、ターム・ローンに比べて、与信期間が短く融資金額も小さい。銀行にとってはリスクが低いので、金利も相対的に低い。

②ターム・ローン

ターム・ローンは、いわゆる長期融資で、新規または中古設備投資、不動産の取得、施設等の改修・拡張、その他事業投資などに利用される。融資期間は、商業銀行Ａや商業銀行Ｃ、商業銀行Ｆなどが示すように、３～７年程度が平均的である。

ターム・ローンの一種として、資金使途に着目して、設備ローン（Equipment Loan）や自動車ローン（Vehicle Loan）、不動産ローン（Real Estate LoanまたはMortgage Loan）が含まれる。

設備ローンや自動車ローンの期間は、通常、融資期間５～７年。ビルや施設、配送センター等の取得に係る不動産ローンは、融資期間15～30年である。その貸出金で購入した当該不動産が担保になる。商業銀行Ｇが述べているように、不動産ローンでは、社屋や生産施設など事業者である借主自身が使用する不動産と、賃貸用アパートやオフィスビルといった収益不動産とを分けており、それによって取扱い方を変えているという。賃貸料収入などにより将来にわたって継続的なキャッシュフローが見込まれる収益物件の不動産ローンの場合は、コーポレート・ファイナンスというより、プロジェクト・ファイナンスに近い取扱いになるのである。

このように、ターム・ローンは、ライン・オブ・クレジットと比べ、融資期間が長く銀行のリスクも高いことから、審査面ではキャッシュフローをより重視し、適用金利も相対的に高い。

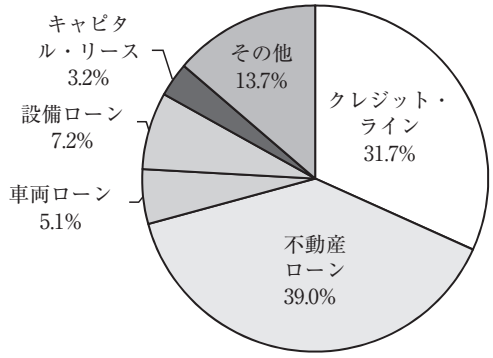
以上のように、短期融資・長期融資と、主要な役割を分け合うライン・オブ・クレジットとターム・ローンは、実績的にはどの程度利用されているのか。少しデータは古いが、FRBの「2003 Survey of Small Business Finances」によると、上記２つにグルーピングされる貸付商品だけで、全体の８割以上を占めることがわかる（図－７）。この２つの貸付商品の重要性を改めて認識できるだろう。

表－８　米国銀行の提供する貸付商品の説明

社名	提供する商品・サービスの説明（ライン・オブ・クレジット）	ポイント
商業銀行C［中堅銀行］	中小企業の資金調達先として最も重要なのは、やはり銀行からの借入であり、ライン・オブ・クレジット、ターム・ローンが主な手段であろう。 ライン・オブ・クレジットの主な使途は運転資金である。期間は１年、融資額は担保の有無にもよるが最大75万ドルまでである。ターム・ローンは、新規または中古設備の取得、施設等の改修・拡張、その他事業投資などに利用される。期間は３～５年が平均的である。	ライン・オブ・クレジット 期間：１年 貸出枠：75万ドルまで
商業銀行D［中堅銀行］	ライン・オブ・クレジットは、短期の運転資金の手当てが主な使途であり、融資枠は10～100万ドル、期間は１年である。ターム・ローンは、より長期の資金であり、不動産ローンは期間20年までである。	ライン・オブ・クレジット 期間：１年 貸出枠：100万ドルまで
商業銀行H［小銀行］	ライン・オブ・クレジットは通常、期間は１年であり、長期ローンとみなされないように必ず返済しきってもらうようにしている。設備ローンの期間は通常５～７年、ビルや施設、配送センター等の不動産ローンは15～30年である。	ライン・オブ・クレジット の借り換え
商業銀行G［小銀行］	ターム・ローンの使途は、一般的には新しい生産設備といった長期の資産を調達することである。ライン・オブ・クレジットは運転資金を調達するものであり、期間が１年と短期である。成長著しいためキャッシュが潤沢ではないものの、収益力のある企業の場合は、ライン・オブ・クレジットの毎年借り換えではなく、ターム・ローンにより３～４年の運転資金、いわば成長資金を提供することもある。 不動産融資には、生産施設など事業者である借主自身が使用する不動産と、アパートやオフィスビルといった投資家向け不動産の違いがある。近年は金利が低下しているので、事業者自ら使用する不動産の取得資金が増えている。	ライン・オブ・クレジットの毎年借り換えとその例外
商業銀行J［小銀行］	ライン・オブ・クレジットのプライシングは、当行ではモデルを活用している。すなわち、金利を決める際に使うソフトがあり、融資額・期間・借り手の預金残高や自己資本利益率（ROE、通常は24％以上）などのデータに基づいて決める。 金利は貸出枠の上限金額にではなく、貸し出した金額にかかる。期間は１年であり、期間中の返済は、金利のみでよい。ただし、当行では、ライン・オブ・クレジットを維持・更新するには、①期間中に１回は、残高を30日間ゼロにすること、または、②期間中に２回は、残高が貸出上限の50％以下である状態を１ヶ月間維持すること、のどちらかを達成することを求めている。	ライン・オブ・クレジット の残高制約

社名	提供する商品・サービスの説明（ターム・ローン・ABLほか）	ポイント
商業銀行A［大手銀行］	一般的にターム・ローンは、設備等の購入を使途とし、期間は３～４年程度であろう。ターム・ローンの一種として商業不動産ローンがある。中小企業では、これを利用して商業用途の小さな中古の建物を取得するケースが大半である。大企業や中堅企業のように自社物件を新築するケースは多くない。	ターム・ローン （設備投資使途） 期間：３～４年
商業銀行B［大手銀行］	融資の期間は、ライン・オブ・クレジットが１年。ターム・ローンでは、自動車ローンや設備ローンが６年、不動産ローンは20年である。	ターム・ローンのうち不動産ローン 期間：20年
商業銀行F［小銀行］	ライン・オブ・クレジットは短期の運転資金向け、ターム・ローンは設備投資向けなどで期間は５年程度である。ターム・ローンのうち商業不動産ローンも行っている。	ターム・ローン （設備投資使途） 期間：５年程度
	ABLは、取引先及び当行の双方に手間隙がかかるものであるので、売上高で500万ドル以上の企業を対象としている。なお、ABLには、顧客とのリレーションシップを補完する機能がある。一般的に、ABLを活用する企業はハイレバレッジなので、当行では積極的にABLを実施している訳ではない。それでも、顧客の業況が悪化したときには、ABLを活用することで、顧客とのリレーションシップをつないでいくことができる。先般の金融危機の際には、ABLの実績が拡大した。そうした局面ではABLは有効な手法であるといえるだろう。	年商500万ドル以上 顧客向け業況悪化時 に有効なABL
商業銀行I［小銀行］	長期運転資金（permanent working capital：経常運転資金）融資は、資産と負債の期間を一致させる観点から、適切な担保を取ることが難しいのであまりやらない。このようなケースでは、設備や事業主の自宅など様々な担保を当てにするのではなく、ローンの最終的な返済原資は当該企業の収益力になってくる。	経常運転資金融資 はレアケース

図－７　米国中小企業の借入形態別の割合（金額残高）



資料：FRB, “2003 Survey of Small Business Finances”
（注）1. 中小企業は従業員500人未満が対象。
2. 借入形態は、「伝統的な調達手段」の構成比（クレジットカード・企業間信用・オーナーからの借入など「非伝統的な調達手段」を除く）。FRBの調査では、それぞれ「Credit line」「Mortgage loan」「Vehicle loan」「Equipment loan」「Capital lease」と表記している。

③長期運転資金融資

設備取得時などに利用されるターム・ローンに関連して、商業銀行Ｉが述べているように、日本では一般的に行われている長期運転資金（permanent working capital：経常運転資金）融資は、米国ではあまり行われていないようである。

運転資金と言えばそもそも短期融資であり、その期間に見合う短期の担保（売掛債権や在庫など）を充当するべきというのが米国流の考え方で、長期運転資金ということなると、長期の与信期間に見合う適切な担保（貸し出される運転資金に連動してカバーできる流動資産的な担保）を取ることが難しいという理由で、あまり行われないという。

ただし、成長が著し過ぎてキャッシュが潤沢でないものの、本来収益力がある企業に対しては、ライン・オブ・クレジットの毎年借り換えではなく、ターム・ローンにより３～４年の運転資金、いわば成長資金を提供することもある。商業銀行Ｇが示すこのようなケースでも、日本でよく行われているように、とりあえず既存設備や事業主の自宅など様々な担保を当てにするというのではなく、本来的な返済原資である当該企業本来の収益力をみて、審査の決め手とするという。

④ビジネス・クレジットカード

米国では、近年、中小企業による事業目的のクレジットカードの利用率が急速に伸びている。例えば、FRB（連邦準備制度理事会）のレポート「Report to the Congress on the Use of Credit Cards by Small Business and the Credit Card Market for Small Business」（2010）によると、1998年に70.3％だったものが約10年経過後の2009年には83.1％になっている。このクレジットカードには、“Personal Credit Card”（個人用カード）と、“Business Credit Card（会社名義の事業用カード。以下、「ビジネス・クレジットカード」）”があり、上記レポートによると、後者の利用率だけをみても、63.7％にのぼる。背景には、大手銀行や中堅銀行の積極的利用推進があり、こうしたことから、「非伝統的な資金調達手段（Alternatives to Traditional Credit）」の一つとして、クレジットカードへの注目度が増してきている。

ただし、事業目的とはいえ、基本的には、カードの用途は、日常の事務用品の購入や旅費の支払など事業に係る比較的少額の各種支出を決済・管理することが主であり、本来的な資金調達手段ではない。

表－９　米国銀行の提供する商品・サービスの説明（ビジネス・クレジットカード）

社名	提供する商品・サービスの説明（ビジネス・クレジットカード）	ポイント
商業銀行Ｄ［中堅銀行］	当行では、近年、積極的にビジネス・クレジットカードのポートフォリオを拡大させてきた。成長が早い小規模な企業では、事務用品の日々の調達のみならず、在庫の仕入れにもビジネス・クレジットカードがある程度活用されている。かつては、出張時の旅費の決済等に活用されていたが、近年は、一種のライン・オブ・クレジットのような機能面もでてきており、ビジネス・クレジットカードの用途が広がってきている。ライン・オブ・クレジットの融資枠が小さい小企業にとっては、ライン・オブ・クレジットの機能を一部代替する使い勝手の良い便利な手段となる。	ライン・オブ・クレジットの機能を一部代替
商業銀行Ｂ［大手銀行］	ビジネス・クレジットカードは、日常の事務用品の購入や旅費の支払など、事業に係る各種支出を決済・管理することが主な使途であるが、在庫や各種資材の仕入れ、売掛債権のファイナンスなどに活用することも可能である。	雑多な支払にカード利用
	当行の場合、ビジネス・クレジットカードの利用限度額は２万5,000ドルであり、これは、一般的な運転資金の調達で多く利用されるライン・オブ・クレジットの限度額と同じである。カードの発行には当然審査があるが、一般の融資であれば創業から最低でも２年以上の実績がないと利用できないところ、ビジネス・クレジットカードなら創業直後でも申し込みは可能で、また無担保でよいところが利用者側のメリットである。半面、ビジネス・クレジットカードでキャッシュを引き出すと、金利は非常に高くつく。 融資商品の一つとしてみれば、ライン・オブ・クレジットと類似した機能を果たしている。	創業直後でも無担保で利用可能ただし高金利
商業銀行Ａ［大手銀行］	ビジネス・クレジットカードは、インターネット通販で事務用品・必需品などを購入する際に決済用に使用されている。当行では、こうしたビジネス・クレジットカードを50万枚以上発行している。クレジットカード発行の審査は、クレジットスコアリングモデルを活用して当行内部で評価し実施している。	銀行内部モデルでカード発行
商業銀行Ｇ［小銀行］	ビジネス・クレジットカードのサービスは外部のカード会社を利用しており、カード発行の審査等もカード会社が行っている。中小企業によるビジネス・クレジットカードの使用は、主にちょっとした物資の調達や代金支払であり、カードで運転資金を調達することはまずない。当行では、ビジネス・クレジットカードはあまり重視していない。	カード会社に外注しローンの代替には否定的
商業銀行Ｆ［小銀行］	ビジネス・クレジットカードは、当行の顧客では、主に事務用品の購入や出張旅費などの支払に使用しており、ローンの代替として現金を引き出すような使い方はしていない。	ローンの代替には否定的
商業銀行Ｉ［小銀行］	ビジネス・クレジットカードの使途は、食事や接待、出張など日常業務関連の支払が主である。 同カードは、カード保持者が会社名義になっている。カード保持者が中小企業経営者個人名義であれば、それは通常の消費者向けクレジットカードであり、ビジネス・クレジットカードとは異なる。大手企業であればビジネス・クレジットカードを使っているが、中小企業では消費者向けクレジットカードをビジネスにも利用していることが多い。但し、中小企業でも出張が多い会社では、ビジネス・クレジットカードを使用している。 運転資金などの事業用短期資金の調達には、ビジネス・クレジットカードではなくライン・オブ・クレジットが活用される。売掛債権や在庫などが担保となり、書面で融資契約を締結する。	中小企業では消費者向けカード利用の例も

そのため、商業銀行Ｆや商業銀行Ｇの見解にみられるように、小銀行の多くは、クレジットカードによる資金調達（直接的な現金の借り入れ）には消極的な姿勢をみせている（表－９）。それでも商業銀行Ｄが指摘するように、近年では、一種のライン・オブ・クレジットのような融資代替機能も出てきており、在庫や各種資材の仕入れ、売掛債権のファイナンスなどに活用する動きもみられる。

大手である商業銀行Ａが提供している例のように、ビジネス・クレジットカードの借入利用限度額が一般的なライン・オブ・クレジットの限度額と同じなだけでなく、無担保かつ書面不要。さらに、一般の融資であれば最低でも２年の業歴が必要なところ、ビジネス・クレジットカードなら創業直後でも申し込み可能という銀行もある。

このように、簡易・迅速・無担保が売り文句ではあるが、半面、クレジットカードでキャッシュを引き出すと、金利は非常に高くつく。NSBA（National Small Business Association）の調査では、15％超の金利が適用された中小企業が約半数、20％超の金利が適用された中小企業が全体の４分の１になるという。

以上のような条件を踏まえた結果、ビジネス・

クレジットカードで実際に現金の借り入れをした企業の割合は、同カード利用者のうち19.2％（上述のFRBレポート）となっている。意外に多いとも、やはり少ないとも、いずれにも受け取れる数値といえよう。

⑤ABL（Asset Based Lending）：動産・債権担保融資および Cash-Secured Loan（譲渡性預金証書や貯蓄性預金を担保にしたローン）

ABLは、売掛債権や在庫といった企業の事業活動に基づく資産を担保とする貸出手法である。借入企業の保有する流動資産担保を定期的にモニタリングし、それに合せて「ボローイング・ベース」と呼ぶ貸出基準枠を設定・調整する。不動産価格の変動や景況の変化に過度に左右されず、借り手の資金需要に柔軟に対応できるという機能がある。

流動資産を担保とする融資がまだまだ珍しい我が国からみると、“在庫や売掛債権を担保にした融資”イコール“ABL”と考えがちであるが、米国銀行の当事者はそうは思っていない。前述したとおり、一般的なライン・オブ・クレジットにおいても在庫や売掛債権を融資期間に見合った短期の担保として徴求しているが、それはABLとは呼ばれていない。

ABLには、必ずモニタリングというプロセスが組み込まれており、より担保となる流動資産の価値にシビアに依存した融資形態のようである。すなわち、最終的な返済の拠り所として流動資産担保を押えているため、例えば、M&A資金や自社株買い戻し資金など資金使途が返済原資たるキャッシュフローを直接生み出さなくても、あるいは融資先企業の信用力が多少変動しても、当該担保に大きな変動がない限りABLなら融資を実行・継続することができる。例えば、商業銀行Fように、「ABLには、顧客とのリレーションシップを補完する機能がある。顧客の業況が悪化したときには、ABLを活用することで、顧客とのリレーションシップをつないでいくことができる。先般の金融危機の際には、ABLの実績が拡大した。」という指摘もある。

ただし、モニタリングの仕組みを構築する必要があるため、銀行としての体力を要し、継続的管理・運用にコストも掛かる。大手銀行では、当然のようにメニューに含まれているが、小銀行がABLを扱う場合は、担保価値に極端に依りかかったハイレバレッジな案件は避けて、もともと健全な企業でモニタリング頻度も緩やかでよいような負担の軽い案件に限定されるようである。

この米国におけるABLと同じ性格の金融商品をドイツの商業銀行Ｌでは、「ボローイングベース・ファイナンス」と呼んでいる。

なお、このほか不動産以外を担保とする融資としては、“Cash-Secured Loan（譲渡性預金証書や貯蓄性預金を担保にしたローン）”と呼ばれるメニューもあるが、こちらは、通貨に準ずる預金を担保にしたもので、より確かな保全の利いた融資である。

⑵ 政府保証付き融資（政策金融）

表－７に示す米国銀行各行の提供する商品品揃えをみると、上述した各種の貸付商品のほか、政府保証付き融資を活用している銀行がいくつかみられる。今回のインタビュー調査結果によると、我が国の信用保証制度ほど高い浸透率ではないが、米国においても、政府保証付き融資は多く利用されており、中小企業向けの有力な融資スキームとなっていることが改めて明らかになった。また、中央政府のほか各州政府も独自の政策金融に工夫を凝らしていることもわかった。米国の融資現場で扱われる貸付商品の一環として、以下でその実状について、詳述する。

①SBA保証プログラム

政策金融の実施主体であるSBA（Small Business Administration：米国中小企業庁）は、中小企業を対象とした信用保証・金融支援プログラムの提供、中小企業者・起業家向け教育訓練などを行う政府機関である。信用保証・金融支援の主力となるものが、「7(a)ローン保証プログラム」であり、信用力に不安があるため民間銀行単独では融資しにくい中小企業を対象として、SBAがローンの保証を行うスキームである。2014年度には、52,044件、194億ドルの保証承諾をし、元本残高682億ドルとなっている。本保証プログラムは、中小企業側からみると、信用力を補完してもらえるうえ、通常のローンより長い借入期間（運転資金は最長10年、設備資金は最長25年）が可能で、資金使途の自由度も高いというメリットがある。また、金融機関側からみると、保証によるリスク軽減に加えて、保証付き債権はセカンダリーマーケットにおいて売却でき、早期資金回収が可能という点がメリットとなる。

米国銀行においては、SBA保証付きローンが顧客開拓のための重要なツールとなっており、商業銀行Kなどのインタビューによれば、とくに中小銀行にとっては、このスキームがなければ長期のリレーションシップや取引関係を結べないだろう顧客が現実に存在するので、そうした顧客を獲得する手段として重宝なものとなっているという。

ただし、保証申込み等の諸手続きに関しては、SBAが規定する書式に従った多少煩雑な手順が必要なため、組織力のある大手銀行では、行内にSBA 保証付きローンを担当する専門チームを置き、システマチックに大量処理を行っている。中堅銀行でも、SBA保証専門の営業担当者を置くなどして対応しているが、中小銀行では、そうした人員的余裕も処理量もないため、一般行員がこうした事務処理を負担することとなり、これを嫌って制度利用を回避するものもある。

②各州政府独自の政策金融スキーム

中央政府機関であるSBAが実施している保証付きローンのほかにも、米国では、州政府が各州の実情に応じて独自の政策金融スキームを実施している（図－８）。SBAが保証スキームだけに絞り込んでいるのに対し、各州では、保証スキーム・直接融資スキーム・貸倒引当金スキーム、あるいはそれらの併用など、様々な手法が選択されている。

ちなみに、我が国では、国の主導で各地方公共団体の施策も大方決まっていくが、米国では、連邦政府と州政府によるスキームがそれぞれ独立して併存しており、一方が他方を指導するような相互の連携はない。

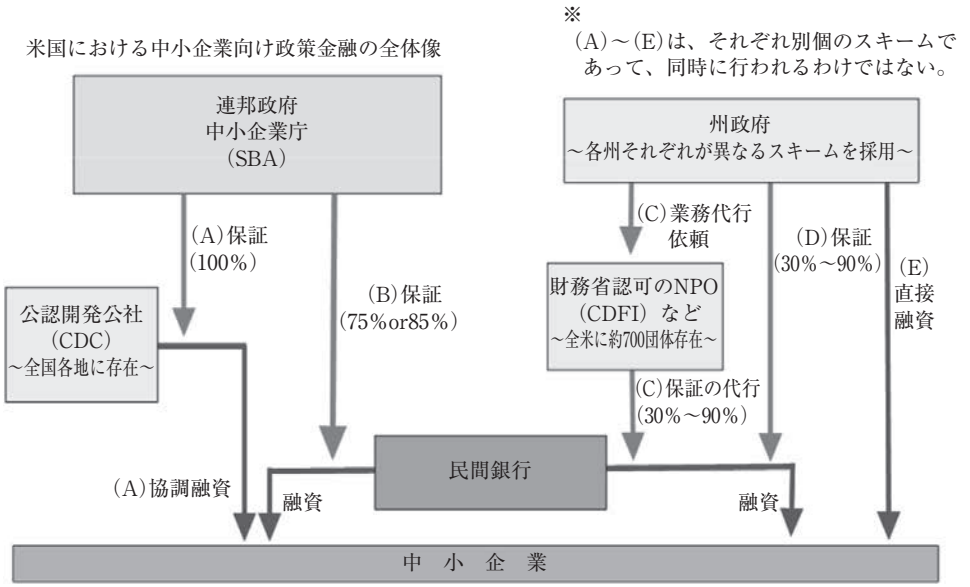
SBA以外の政策金融の例としては、ニューヨーク州が実施しているCapital Access Program（CAP）などがある。同州へのインタビュー調査結果によると、CAPとは、中小企業向け融資を行おうとする金融機関の貸倒引当金に資金を手当てするプログラムであり、例えば、金融機関が中小企業向けに融資を行う際に５％の引当金を積むとして、州政府が同じく５％を同行内の引当金勘定に入金することで計10％の貸倒引当金にする。仮に１件10万ドルの融資を10件（100万ドル）実行し、同10件のうち９件が完済し１件が貸し倒れた場合、ちょうど当該引当金で貸倒損失をカバーできるという仕組みである。

カリフォルニア州にも、類似のCalifornia Capital Access Program（CalCAP）があり、こちらは、金融機関と借り手企業の双方がそれぞれ融資金額の３％を掛け金（３％×２＝６％のプレミアム：保険料）として貸倒引当金勘定に入金し、州政府がさらに６％を入金し、貸倒引当金勘定を計12％にするというものである。

カリフォルニア州では、この他に保証スキーム

図－８　米国における中小企業向け政策金融スキーム

①連邦政府と州政府によるスキームがそれぞれ独立して併存。相互の連携はなし。
②連邦政府では、基本的に、「中小企業（SBA）」による保証スキームのみ。
③州政府では、各州の実情に応じ独自のスキームを実施。融資のみ、保証のみ、両者併用など様々。
④NPO等の民間事業にも公認を与えて、積極的に活用している。



出所：海上泰生「横浜市立大学　金融機関論Ⅱ／中小企業金融論 講義教材2013 No.13」より引用
（注）CDC = Certificated Development Company。その全国団体がNADCO = National Association of Development Companies。
CDFI = Community Development Finacial Institution。

(Small Business Loan Guarantee Program: SBLGP) も備えており、州内の金融開発公社 (Financial Development Corporation: FDC) を通して、州政府が中小企業向け融資に保証を付与している。

一方、ニューヨーク州では、SBAが保証スキームを実施しているので、州政府としては保証以外の支援策をより積極的に行うべきと考えており、上記の資金アクセスプログラムの他にも利子補給プログラム（Linkded Deposit Program）を実施している。具体的には、対象となる中小企業向け融資に必要な金額を州政府が無利子（若しくは低利子）で貸付金融機関に預金（linked deposit）する。金融機関は貸付原資の調達コストを負担せずに中小企業に低利融資を行える。利子補給分は業種や企業規模によって２％か３％となっており、一般的な企業は２％だが、農業やマイノリティ（少数民族系）等の事業主は３％分の利子補給が受けられる。

こうしたSBAや各州政府の政策金融は、一般的な中小企業経営者側にも広く知られている。銀行の行員や会計士などの関係者が、各種支援策の存在を経営者に紹介していることが背景にあるという。

表－10　米国金融機関の経営破綻状況（資産規模別）

	2008年		2009年		2010年		2011年		2012年	
	件数	総資産	件数	総資産	件数	総資産	件数	総資産	件数	総資産
中小銀行	16	42.7	113	315.7	138	392.0	86	226.3	50	106.1
中堅銀行	6	171.8	22	637.7	18	420.9	6	122.9	1	10.1
大手銀行	3	3505.0	5	743.7	1	108.0	0	0.0	0	0.0
合計	25	3719.5	140	1697.1	157	920.8	92	349.2	51	116.2

資料：FDIC, “Failures and Assistance Transactions”
（注）総資産の単位は億ドル。
　　預金保険の対象となる預金取扱金融機関のみ。2008年９月に破綻したリーマン・ブラザーズは含まない。

8　インタビュー調査結果から読み取れるリーマンショックに端を発した金融危機の影響

(1)　金融危機の影響による銀行の破綻

先般の世界的金融危機の発生により、米国銀行の経営は相当に大きな打撃を受けたと言われ、とくに、多くの中小銀行が経営危機に瀕したといわれている。

実際に、金融危機後の米国銀行の破綻状況をみると、中小銀行の破綻は、2010年の138件をピークに減少に転じているとはいえ、2012年になってもまだ影響が残っていることがわかる（表－10）。

こうした中小銀行が直面した困難な状況について、金融の最前線で危機の影響を目の当たりにしたインタビュー先各銀行は、どのような見解を有しているのか。これに関連した記述を総覧してみると、

（ア）金融危機の影響を受け、米国では多くのコミュニティバンクが倒産した。倒産した多くのコミュニティバンクは不動産開発への融資が多過ぎたとみられる。（商業銀行Ｃ）

（イ）当州では、分譲地開発や土地開発が盛んに行われていた。しかし、金融危機で、こうした開発のバブルがはじけ、これに融資を行っていたコミュニティ銀行の多くが倒産した。（商業銀行Ｅ）

（ウ）一つの企業に多額の融資を行ったり、不動産融資に傾倒したり、顧客の選別をきっちり行なわず自行の拡大・成長のみを追求していた銀行が倒産したのであろう。（商業銀行Ｇ）

（エ）金融危機時、過度に不動産開発（ディベロッパー向けの開発資金融資）に傾斜していたコミュニティ銀行の多くは倒産した。（商業銀行Ｈ）

（オ）金融危機で倒産したコミュニティ銀行の多くは、担保価値に比して過度に融資を行うなど、銀行側の欲が強く、融資先である顧客の現実をよく見ていなかった。（商業銀行Ｆ）

以上のいずれの記述も、倒れた銀行については、金融危機以前の不動産バブルに乗じて不動産開発関連融資に傾倒した銀行、実質的な担保価値に比して過度な融資を行った銀行、リスク分散を考えず一つの企業に多額の融資を行った銀行が倒産したとの見解を示しており、決して単に小さい銀行から順番に倒れていったわけではないことを指摘している。

こうした見解を示している銀行自身は、当然、金融危機を乗り越えることができたことになるが、なかには従業員20～30名の弱小銀行も含まれている。彼らは、倒産した銀行群とどのような点で異なっていただろうか。

例えば商業銀行Ｋでは、「当行の場合は、設立当初から歯科医や医療、私立学校など景気変動に大きな影響を受けない業界をターゲットにしてきたことが奏功した。また、融資の方針が非常に保守的であることから、金融危機を乗り越えること

ができたと考えている。」といい、コミュニティバンク本来の保守的・選択的な顧客選好がバブルに踊らされない結果を生んだと考えられる。

ただし、不動産ローンに全く無縁な小銀行は少ないことから、多少なりとも不動産バブルの煽りを受けていたはずである。この点に関しては、商業銀行Hが「当行も不動産ローンを提供しているが、あくまで中小企業向けの商業不動産融資が中心であるため、危機後の不景気に伴う悪影響はあるものの、不動産ローンによる打撃は大きくない。」といい、また、商業銀行Ｉでは、「当行が手掛けている収益不動産融資や自社用ビル融資にも金融危機の影響はあったが、分譲地開発ほどの悪影響はなかった。」と述べているように、金融危機を乗り越えた銀行は、投機性の高い分譲地開発には手を出さず、賃貸収益などの返済原資とする堅実な商業不動産融資にとどめていたため、火傷を負わずに済んだと考えられる。

もっとも金融危機後の景況悪化により、顧客企業の業況が低迷し、貸出資産が劣化するとともに企業側の新規の資金需要も減退したことは、広く銀行業界全体にとって打撃であった。こうした状況下で銀行がとった対処としては、「金融危機時に取引先の業況が悪化した際には、ABLを活用したり、担保を強化したりするなどの調整を図ることで、顧客とのリレーションシップを維持しながら、当行のリスクの低減を図った。」という商業銀行Ｆの例などがある。

⑵　金融危機後の貸出姿勢の変化

金融危機の影響を乗り越えた各銀行も、既存の貸出姿勢に何らかの変更を余儀なくされたと考えられる。

前出の図－３でみたとおり、金融危機後、米国銀行による中小企業向け貸出は急減した。このとき、金融危機後に商業融資の貸出基準の厳格化が進んでいたとされる。金融機関側の姿勢だけでなく、景気後退を受けて中小企業の資金調達ニーズも減退していたという調査結果（National Federation of Independent Business, “Small Business Optimism Index”）もある。

こうした中小企業向け貸出残高急減の状況を受けて、FRB等の機関が共同声明（FRBほか、“Interagency Statement on Meeting the Credit Needs of Creditworthy Small Business Borrowers”）を発し、「景気が極端に悪化した場合には、金融機関はその対応として中小企業に対する融資に過度に慎重になることがある」とし、「中小企業が属する業界（産業）や立地に応じて自動的に与信を拒絶するのではなく、個々の中小企業の信用力に応じて融資判断をすべき」としている。

こうした金融機関側の姿勢の変化については、インタビュー調査内容から、さらに詳しく知ることができる（表－11）。

とくに大手銀行が積極的に攻勢を掛けていた小企業向けスコアリング審査によるライン・オブ・クレジットなどの融資、いわゆるスコアリング融資については、100年に１度と言われた先般の金融危機の甚大さにより、スコアリングモデルの設計時に基盤としたデータからは予測不能なレベルにまで損失が大きくなり、大幅な見直しが必要になったと言われる。

今回インタビュー調査結果によると、小企業向けスコアリング融資自体は、モデルの設計に改良を加えたうえで、金融危機後の現在も運用され続けていることがわかっている。ただし、スコアリングモデルに全面的に頼った融資姿勢には見直しが図られたようであり、実際に、大手銀行である商業銀行Ａでは、「スコアリング結果を活用しているが、金融危機の前後でその活用の仕方が変わった。かつては、小企業向け融資の可決も否決もスコアリングのみに基づいていた。しかし、現在は、スコアに加えてBusiness Banking Group

表－11　金融危機後の経営姿勢の変化

社名	金融危機後の経営姿勢の変化	ポイント
商業銀行A［大手銀行］	小企業向け融資の可否判断の根拠としてスコアリング結果を活用しているが、金融危機の前後でその活用の仕方が変わった。かつては、小企業向け融資の可決も否決もスコアリングのみに基づいていた。しかし、現在は、まず、スコアが低ければスコアリングの結果のみに基づいて否決する。一方、スコアが非常に高ければ、これもスコアリング結果のみで可決する。いずれでもない場合は、スコアに加えてBusiness Banking Groupが人手を掛けて審査する。金融危機後は、可否判断がより注意深くなった。	融資審査の慎重化
商業銀行B［大手銀行］	金融危機後の今日でも、クレジットスコアリングは活用しているが、かつてクレジットスコアリングだけの迅速な審査をうたって提供していたラインオブクレジットは、最近廃止になった。当該商品では、スコアリングモデルを駆使することで与信判断を迅速に行い、融資申込日の翌日には審査結果が申込者に伝えられた。現在では往時より多くの書類の提出が必須であり、審査結果が出るまで２週間程度かかる。なかには３週間かけてもダメなものもある。	融資審査の慎重化
	金融危機後、融資にあたり企業の返済能力（ability to pay）をより重視するようになった。審査に際しては、以前にも増して、返済原資を生むキャッシュフローを最重要視している。	
商業銀行H［小銀行］	金融危機後、不動産ローンの見直しは進めている。具体的には、不動産ローンのLTVの比率を引き下げ、融資全体のポートフォリオにおける不動産の割合・件数も引き下げた。新規受付は中止し、不動産ローンの売却等も実施した。	不動産融資の縮小
商業銀行I［小銀行］	金融業にとって重要な教訓がいくつかある。第一に、安定成長を志すことである。雑草は早く伸び、樫の木はゆっくり伸びると言われる。また、特化・集中するには注意が必要であり、バランスが重要である。特化戦略を採用すること自体は否定しないが、そうするからには特化する事柄を深く理解していなければならない。金融危機で分譲地開発にのめり込んだコミュニティバンクの多くが倒産したのは、その良い例である。何か一つに特化・集中するとリスクがあることを充分に理解しておく必要がある。	安定成長・バランス重視
	銀行業界は過去20年、拡大路線・営業推進重視で成長し、営業が前面に出て審査は二の次（backseat）になる面があった。しかしながら、リーマンショックで流動性危機に直面して以降は、審査が前面となり、融資先の財務状況などをより慎重に見極めるようになってきている。	銀行業界の路線転換
商業銀行C［中堅銀行］	金融危機により当行も少なからず影響受けたが、ビジネスモデルの大幅な修正を迫られるまでのことはなかった。当行の営業・審査方針はもともと保守的である。	保守的姿勢の継続
商業銀行E［小銀行］	米国の大手行は、今回の金融危機からあまり教訓を得ておらず、また以前と同じことを行っているのではないかと思う。金融機関の成功は、収益性・健全性・事業の拡大の３つの要因で成り立っており、金融機関の成長には、これらの３つのバランスをとることが重要だが、大手行は、依然として事業の拡大のみを追及しているように思える。	拡大路線に懲りない大手銀行

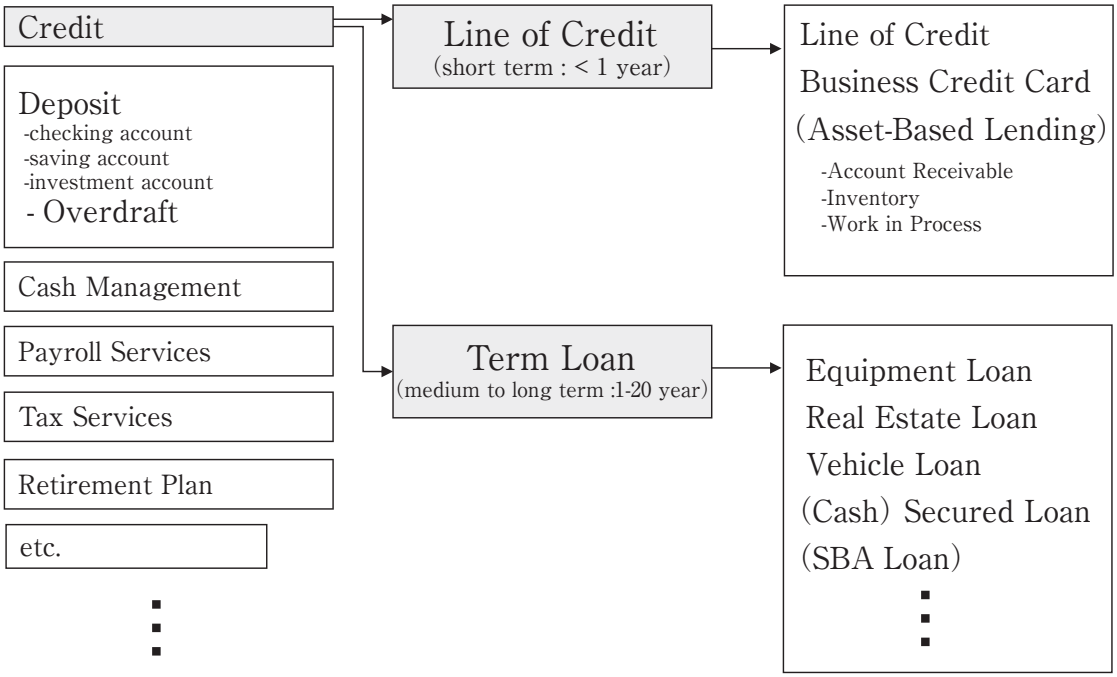
が人手を掛けて審査する。金融危機後は、可否判断がより注意深くなった。」としている。同じく大手銀行である商業銀行Ｂでは、「かつてクレジットスコアリングだけの迅速な審査をうたって提供していたライン・オブ・クレジットは、最近廃止になった。当該商品では、スコアリングモデルを駆使することで与信判断を迅速に行い、融資申込日の翌日には審査結果が申込者に伝えられた。現在では、往時より多くの書類の提出が必須であり、審査結果が出るまで２週間程度かかる。」と、いずれも融資判断の慎重化が明らかとなっている。とくに商業銀行Ｂのスコアリングによる貸付商品は、その特急扱いのスピード審査が人気で、同行の中小企業向け融資シェアを拡大する戦略商品だっただけに、大きな方針転換を迫られたことがうかがわれる。

スコアリング融資を運用していない小銀行においても、商業銀行Ｈが「不動産ローンのLTV（Loan to Value）の比率を引き下げ、融資全体のポートフォリオにおける不動産の割合・件数も引き下げた。新規受付は中止し、不動産ローンの売却等も実施した。」というように、新規不動産融資から撤退した例もある。

総じていうと、金融危機を経て、各銀行とも慎重化・保守化・安定成長・バランス重視を目指す路線に方向転換したということができる。

そんななかでも、喉元の熱さが過ぎた大手銀行は、以前とおなじ強引な規模拡大競争に戻ったとも言われており、小銀行のなかにも、「大手行は、今回の金融危機からあまり教訓を得ておらず、ま

図－９　米国銀行による中小企業向け金融サービス



資料：インタビュー調査結果により作成
（注）図中、「Deposit」にグルーピングされている「Overdraft」（当座貸越）も有用な融資代替商品である。当座貸越は、通常の融資よりも金利は高い傾向があるが、柔軟性が高く手軽なため、かなり多く利用されている。ただし、本稿では、主に図中右側にグルーピングされている本来の貸付商品の方を中心に論述した。

た以前と同じことを行っているのではないか」という厳しい見方をしているものもある。

9　むすび～米国銀行の貸付商品の構成

米国の中小企業金融は、多数・多彩な銀行群により担われている。本稿では、既存の調査などでは今一つ明らかになっていなかった詳細な部分にまで聞き取り調査を実施することと、併せて、世界的な金融危機の影響に晒された融資現場の変容を捉えることに重点を置いた。

柱となるインタビュー調査では、米国の大手銀行から小銀行まで、また、政府機関から顧客中小企業まで、さらに、経営トップ、現場責任者、支店の顧客担当者など多層にわたって話を聞いた。

その結果、米国銀行が提供する具体的な貸付商品の構成と実際運用について、有用な情報を得られた。それらを基に、第７節で挙げた各貸付商品の位置づけを考察すると、図－９のような全体構成図を作成することができる。

既に詳述したように、重要な要素は、図中で明示したライン・オブ・クレジットとターム・ローンである。ターム・ローンには、資金使途と担保が紐付された不動産ローンや自動車ローン、設備ローンなどが含まれている。

ライン・オブ・クレジットもターム・ローンも、我が国銀行実務において通常行われている短期の運転資金融資､長期の設備資金融資に相当し、その基本的な機能は同じである。

ただし、米国銀行の融資において特徴的と思われるのは、ライン・オブ・クレジットでは、短期の運転資金に見合う短期の担保として、売掛債権・在庫などが普通に利用されていること。一方で、不動産などの固定資産を担保とする長期運転

資金（経常運転資金）融資などは、あまり行われていないこと等が挙げられる。

そもそも運転資金の主な資金使途は、売掛債権が現金化するまでのつなぎや、仕入れ・在庫の積み増しのためであり、当該売掛債権や在庫こそ運転資金に直結する事業資産であるとの米国流の考え方から、それらがライン・オブ・クレジットの担保になっている。仮に、長期運転資金に取り組むとしても、不動産などは、その資金使途に直結する適切な資産（貸し出される運転資金に連動する流動資産）には該当しないので、この場合の担保としては不向きだという。我が国の実務とは異なるが、ある意味、まっとうな考え方ともいえよう。

こうした基幹的な貸付商品だけでなく、多数・多彩なプレーヤーが競う米国銀行業界では、革新的なICT技術をいち早く金融に応用するなど、イノベーティブなサービスを開発・導入している例が多くみられ、我が国における新たな金融商品開発の指針にもなる。

また、米国銀行が世界的な金融危機に直面した後、かつての不動産ローンへの安易な傾倒から、各銀行とも慎重化・保守化・安定成長・バランス重視を目指す路線に方向転換したという事実にも、銀行経営のあるべき姿を考えさせられる。

こうした各種の有用な情報が導出できることから、引き続き、米国銀行による中小企業金融の実態把握に努めていくことは、今後も意義ある試みであり続けるだろう。

＜参考文献＞

内田聡（2010）「証券化市場の拡大とメインストリート金融」一般財団法人ゆうちょ財団『ゆうちょ資産研究―研究助成論文集―』第17巻、pp.107-131

小野有人（2007）『新時代の中小企業金融―貸出手法の再構築に向けて』東洋経済新報社

黒川洋行（2007）「ドイツの貯蓄金融機関の概要－貯蓄銀行グループ及びポストバンクに関する調査研究」財団法人郵便貯金振興会『主要4か国の貯蓄金融機関』

西川珠子（2010）「金融危機と米国の中小企業金融～資金調達環境の企業規模間格差の実態と企業金融支援策の効果～」みずほ総合研究所調査本部『みずほ総研論集』2010年Ⅰ号、pp.109-137

村本孜（2005）『リレーションシップ・バンキングと金融システム』東洋経済新報社

由里宗之（2009）『地域社会と協働するコミュニティ・バンク』ミネルヴァ書房

Boot, Arnoud W.A.（2000）“Relationship Banking: What Do We Know?”, JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE CLASSIFICATION

Berger, Allen N. Gregory F Udell（2002）“Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure” *The Economic Journal*, Vd. 112（477）, pp.F32-F53

Stein, C. Jeremy.（2002）”Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms” *THE JOURNAL OF FINANCE* Vol. 57（5）p1891

DeYoung, Robert. Dennis Glennon, Peter Nigro, Kenneth Spong（2012）“Small Business Lending and Social Capital: Are Rural Relationships Different?”, Federal Reserve System and the Conference of State Bank Supervisors-Community Banking in the 21st Century, Research Paper.