

「ぶら下がり越境融資」はレイジーバンクの証し

多胡秀人
2018/8/1

リレバンの議論が始まってまだ間もない頃、中小企業白書(2005年)で取り上げられた、日米の中小小規模企業の取引金融機関数の比較は非常にインパクトがありました。

なんと米国の中小小規模企業の8割強が一行取引なのです。従業員20~99人のゾーンだと一行取引の企業は9割を超えます。

それに対して日本の場合には、従業員1~19人で3割、20~99人だと一行取引は2割にも届きません。

日本の中小小規模企業に多くの金融機関がアプローチしていることに驚くのですが、その一方で、業況の悪くなった事業者の多くは金融排除を受けていることも想像に難くありません。

さて、

中小小規模企業にとって、取引金融機関が多いということは借入条件を天秤にかけることができるメリットがあるようですが、ひとたび業況が悪化しようものならば雲散霧消するリスクを拭い去ることができません。多くの場合、こういう局面では取引金融機関の数の多さは保険になりません。

地域金融機関の中には腰の引けた「ぶら下がり融資」(メインバンクになる気がない)だけで残高を積み上げているようなところも少なくありません。こういう金融機関は取引先の経営改善や事業再生の過去の実績を見れば一目瞭然です。債権回収だけは鬼のようですが、、、

このような「ぶら下がり融資」志向の金融機関は、ワタシに言わせれば、無責任極まりない存在であり(これだって立派なビジネスモデルだという意見もあるのですが、そういう考えには組みしません)、中小小規模企業にとってはリスクの高い相手と考えられます。

「我々がメインバンクとなったからには、たとえ業況が悪くなっても（不実の行為がない限り）、必ず面倒を見る。ただし金利が低いからといって他に乗り換えるようなことをやったらその限りではない。」

これはマイナス金利をものともせず、持続的に実績を上げている某地域金融機関の経営者の発言です。

こういう啖呵を切れる地域金融機関のトップが増えてくれば（ワタシはそうなってほしいのですが）、米国と同様、日本でも一行取引や限定された複数取引の中小規模企業が多数派となるのではないのでしょうか。

ところで、

正体不明の日本地図のために、地域金融機関の批判の的となっている「地域金融の課題と競争のあり方」（4月11日、by 金融仲介の改善に向けた検討会議）の中に次のような文言があります。

「地域銀行は貸出残高を増加させることにより貸出金利の低下の影響を相殺しようとしている。特に、近年、地域銀行は県境を越えた貸出を積極的に増加させている。この結果、多くの地域金融機関は、従来以上に県外の金融機関との競争に直面している。」

いわゆる地域銀行の越境作戦です。

越境作戦が加速する中で県単位での競争政策を考えることは現実離れしているという論点が、前述のレポートでも記載されているのですが、ほとんどの場合、先述の「ぶら下がり融資」を前提とした越境であることは否めません。

借り手の業況が悪化したら逃げる、そういう腰がドン引きの「ぶら下がり融資」はレイジーバンクの象徴と考えられます。

越境で攻める側もレイジーなら、守る方もレイジーバンク。

レイジーだから武器は低金利しかない。結果として、レイジーバンクの融資先ゾーンに入る企業向け（優良先や不動産担保のある先）の貸出金利はつるべ落としとなっています。

融資ボリュームは増えても金利収入には貢献しません。

果てしないチキンレースですね、イヤハヤ、、、

一方、借り手は短期的には競争による金利低下を享受できるものの、業況が悪化した場合、取引金融機関数を増やしたことが保険機能を果たしているとは思えません。単なる気休めです。

いったい何のための越境作戦なのでしょう。

越境作戦で意味があるのは、以下の**3**つの条件が揃ったときだと思います。

- (1) 攻め手が、低金利ではなく、リレバンの思想 (経営改善、事業再生、すなわち悪くなくても「逃げないこと」が一番重要です) を持って越境作戦を展開すること。
- (2) 攻め込む地域にはレイジーバンクしか存在していないこと。東京、大阪、兵庫、名古屋はその傾向が強いように思います。
- (3) 攻め込む地域に所在する借り手が、目先の低金利に目が眩むのではなく、信頼関係を土台にした金融機関との取引関係を望むこと。すなわち、事業者の金融リテラシーの高いこと。

さて、

上記(2) に該当する地域をさがすことは容易です。全国どこにでもあります。情けないです。

ところが、そういう地域に攻め込んでいる金融機関の多くもレイジーバンクであり、上記(1)にお目にかかることはめったにありません。

上記(3) もまだまだ道半ばです。金融機関との信頼関係が崩壊し、不信感が強いのか、時間がかかりそうです。

3条件を整えばどうなるのでしょうか？

レイジーバンクの「捨てられる銀行化」がますます加速することは間違いないでしょう。

地方創生を阻むレイジーバンクは撲滅しなければなりません。

レイジーバンクを捨てることができることができるのは、高い金融リテラシーを持つ地元顧客だけです。

(了)

※※※ 無断転載はお断りします ※※※