

企業向け融資に関する実態調査の結果概要

大鐘 雄太（南山大学経済学部）

内木 栄莉子（同志社大学ライフリスクセンター）

2022年10月

南山大学経営研究センターWorking Paper No. 2202

企業向け融資に関する実態調査の結果概要*

Summary of the Survey on Loans to Firms

大鐘 雄太（南山大学経済学部）

内木 茉莉子（同志社大学ライフリスク研究センター）

要旨

本稿は、著者らが 2022 年 1 月～2 月に実施した金融機関向けアンケート「企業向け融資に関する実態調査」の調査結果を報告することを目的としている。この調査では、金融機関が融資判断において重視する情報、およびその情報の取引履歴に応じた変化を明らかにすべく、国内の銀行、信用金庫、信用組合の 6,500 支店を対象に、融資の状況を尋ねた。本稿では、得られた回答をもとに、調査結果を概観する。

Abstract

This study reports the results of a “Survey on Loans to Firms,” which was conducted from January to February 2022. In this survey, we asked 6,500 branches of banks, Shinkin banks, and credit cooperatives about the information they consider important when making decisions on loans to firms. Based on the responses, we summarize the results of the survey.

キーワード：

企業金融、金融機関、融資、ソフト情報、ハード情報、アンケート

* 本稿は、JSPS 科研費（研究課題番号：19K13746）の助成を受けて実施した企業向けアンケート「企業向け融資に関する実態調査」で得られた回答結果をもとに作成したものである。本調査にご協力いただいた方々に、深く感謝申し上げます。なお、本稿に示されている見解は、すべて筆者ら個人に属するものであり、筆者らが所属する組織の公式見解を示すものではない。また、ありうべき誤りはすべて筆者ら個人に属する。

1. はじめに

本稿の目的は、2022年1月～2月に実施した金融機関向けアンケート「企業向け融資に関する実態調査」（以下、「本調査」）の調査結果を報告することである。Gompers (1995) に代表されるベンチャーキャピタルの投資行動に関する先行研究では、ベンチャーキャピタルは企業に投資する際に、複数の投資ラウンドを設定し、ラウンドごとに投資判断を行うことが報告されている。また、近年の研究では、ベンチャーキャピタルが投資判断に用いる情報は、投資ラウンドに応じて変化することが示されている (Ko and McKelvie (2018))。一方、金融機関の融資においても、融資条件が取引履歴に応じて変わることから、融資判断に利用される情報が融資回数や返済履歴の蓄積とともに変化する可能性がある。しかし、この点について、金融機関を対象にアンケートを使って直接的に分析した研究は、我々の知る限り行われていない。

このような背景から、我々は金融機関が融資判断の際に重視する情報、およびその情報の取引履歴に応じた変化を明らかにすることを目的として、『日本金融名鑑（2022年版）』に収録されている国内の銀行、信用金庫、信用組合の支店（19,505支店）から、全体の約3分の1にあたる6,500支店を無作為に抽出し、融資の状況を尋ねた¹。

調査票は、本稿の筆者らが設計し、「Ⅰ. 貴金融機関および貴支店の概要について」、「Ⅱ. 貴支店における融資の状況について」、「Ⅲ. 融資の際に重視する情報について（ソフト情報のみが使える場合）」、「Ⅳ. 融資の際に重視する情報について（ハード情報も使える場合）」の4つのセクションで構成されている。発送・回収・集計などの調査実務は、株式会社東京商工リサーチに委託した。調査票は2022年1月28日に郵送し、同年3月4日までに390支店から有効回答を得た（有効回答率6.0%）²。

本稿の構成は、以下のとおりである。第2節から第5節では、調査票の4つのセクションである「Ⅰ. 貴金融機関および貴支店の概要について」、「Ⅱ. 貴支店における融資の状況について」、「Ⅲ. 融資の際に重視する情報について（ソフト情報のみが使える場合）」、「Ⅳ. 融資の際に重視する情報について（ハード情報も使える場合）」の各質問に対する回答結果を順に報告する。第6節はまとめである。

¹ ただし、商工組合中央金庫、農林中央金庫、ゆうちょ銀行、セブン銀行、労働金庫は除いている。

² 金融機関の本部が全支店を代表して一括で回答したものは除いている。

2. 貴金融機関および貴支店の概要について

本節では、調査票の最初のセクションである「I. 貴金融機関および貴支店の概要について」の各質問（問1～問10）に対する回答結果から、回答金融機関の属性をみる。

問1. 貴金融機関の業態について、あてはまるものを1つお選びください。

- | | | |
|---------|---------|-----------|
| 1. 都市銀行 | 2. 地方銀行 | 3. 第二地方銀行 |
| 4. 信用金庫 | 5. 信用組合 | 6. その他 |

表1 回答金融機関の業態

回答数	都市銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	その他
390 (100.0%)	11 (2.8%)	86 (22.1%)	26 (6.7%)	229 (58.7%)	36 (9.2%)	2 (0.5%)

(注) () 内は構成比。

問1では、回答金融機関の業態を尋ねている。信用金庫（58.7%）が最も多く、以下、地方銀行（22.1%）、信用組合（9.2%）と続いている（表1）。したがって、本稿で示す集計結果は、信用金庫の結果がより強く反映されることになる。

問2. ご回答されている方の役職について、あてはまるものを1つお選びください。

- | | | |
|-----------------|----------------|--------|
| 1. 支店長（拠点の長に相当） | 2. 副支店長・次長（次席） | 3. その他 |
|-----------------|----------------|--------|

表2 回答者の役職

回答数	支店長 (拠点の長に相当)	副支店長・次長 (次席)	その他
383 (100.0%)	216 (56.4%)	119 (31.1%)	48 (12.5%)

(注) () 内は構成比。

問2では、回答者の役職を尋ねている。支店長が56.4%と最も多く、副支店長・次長が

31.1%でこれに次いでいる（表 2）。本調査と同様に、金融機関の支店を対象にアンケートを行った家森他（2014）、家森他（2017）では、回答者の約 8 割が支店長であり、本調査の結果とは大きく異なる。

問 3. 貴金融機関での勤続年数について、あてはまるものを 1 つお選びください。

- | | | |
|--------------|--------------|--------------|
| 1. 5 年未満 | 2. 5～10 年未満 | 3. 10～15 年未満 |
| 4. 15～20 年未満 | 5. 20～25 年未満 | 6. 25～30 年未満 |
| 7. 30～35 年未満 | 8. 35 年以上 | |

表 3 回答者の金融機関における勤続年数

回答数	5 年未満	5～10 年未満	10～15 年未満	15～20 年未満	20～25 年未満	25～30 年未満	30～35 年未満	35 年以上
384 (100.0%)	5 (1.3%)	9 (2.3%)	27 (7.0%)	46 (12.0%)	101 (26.3%)	108 (28.1%)	61 (15.9%)	27 (7.0%)

（注）（ ）内は構成比。

問 3 では、回答者の金融機関における勤続年数を尋ねている。「25～30 年未満」(28.1%)、「20～25 年未満」(26.3%)、「30～35 年未満」(15.9%) の順となっており、20～35 年未満が全体の約 7 割を占めている（表 3）。これは、表 2 でみたように、回答者の 6 割近くが支店長、約 3 割が副支店長・次長という結果が大きく影響していると考えられる。

問 4. 貴支店での勤続年数について、あてはまるものを 1 つお選びください。

- | | | | | |
|----------|------------|------------|------------|----------|
| 1. 1 年未満 | 2. 1～2 年未満 | 3. 2～3 年未満 | 4. 3～4 年未満 | 5. 4 年以上 |
|----------|------------|------------|------------|----------|

表 4 回答者の現在の勤務支店における勤続年数

回答数	1 年未満	1～2 年未満	2～3 年未満	3～4 年未満	4 年以上
384 (100.0%)	173 (45.1%)	100 (26.0%)	59 (15.4%)	32 (8.3%)	20 (5.2%)

（注）（ ）内は構成比。

問4では、回答者の現在の勤務支店における勤続年数を尋ねている。「1年未満」が45.1%、「1～2年未満」が26.0%と、2年未満が全体の約7割を占めている一方、4年以上は5.2%にとどまっている（表4）。このことから、支店長、副支店長クラスの役職者においても頻繁に転勤していることがうかがえる。

問5. 直前の決算期（2021年3月期）の状況について回答してください。

(1) 貴支店がメインバンクになっている企業数について、あてはまるものを1つお選びください。

1. 100社未満 2. 100～199社 3. 200～299社
4. 300～499社 5. 500～999社 6. 1,000社以上

(2) 上記(1)で○をつけた企業数がすべての融資先に占める割合はどのくらいですか。あてはまるものを1つお選びください。

1. 20%未満 2. 20～40%未満 3. 40～60%未満
4. 60～80%未満 5. 80%以上

表5 メインバンクとなっている企業数

回答数	100社未満	100～199社	200～299社	300～499社	500～999社	1,000社以上
379 (100.0%)	255 (67.3%)	85 (22.4%)	25 (6.6%)	7 (1.9%)	3 (0.8%)	4 (1.1%)

(注) () 内は構成比。

問5では、2021年3月期におけるメインバンクとしての取引状況を尋ねている。表5は、メインバンクとなっている企業数をみたものである。「100社未満」が67.3%、「100～199社」が22.4%と、199社以下と回答した支店が全体の約9割を占めている。これは、家森他（2014）、家森他（2017）の結果と整合的である。

表6 メインバンクとなっている企業の全融資先に占める割合

回答数	20%未満	20～40% 未満	40～60% 未満	60～80% 未満	80%以上
377 (100.0%)	73 (19.4%)	101 (26.8%)	112 (29.7%)	65 (17.2%)	26 (6.9%)

(注) () 内は構成比。

表6は、メインバンクとなっている企業の全融資先に占める割合をみたものである。「40～60%未満」(29.7%)が最も多く、次いで「20～40%未満」(26.8%)、「20%未満」(19.4%)となっている。表5でみた結果と異なり、同割合にはばらつきがみられる。

問 6. 貴支店における預金、貸出、正規職員のそれぞれについて、直前の決算期（2021年3月期）の状況にあてはまるものを1つずつお選びください。

(1) 預金

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. 25億円未満 | 2. 25～50億円未満 | 3. 50～75億円未満 |
| 4. 75～100億円未満 | 5. 100～200億円未満 | 6. 200～300億円未満 |
| 7. 300～500億円未満 | 8. 500億円以上 | |

(2) 貸出

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. 25億円未満 | 2. 25～50億円未満 | 3. 50～75億円未満 |
| 4. 75～100億円未満 | 5. 100～200億円未満 | 6. 200～300億円未満 |
| 7. 300～500億円未満 | 8. 500億円以上 | |

(3) 中小企業向け貸出額／貸出総額

- | | | | |
|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1. 0～10%未満 | 2. 10～20%未満 | 3. 20～30%未満 | 4. 30～40%未満 |
| 5. 40～50%未満 | 6. 50～60%未満 | 7. 60～70%未満 | 8. 70～80%未満 |
| 9. 80～90%未満 | 10. 90～100% | | |

(4) 正規職員

- | | | | |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1. 5人未満 | 2. 5～9人 | 3. 10～14人 | 4. 15～19人 |
| 5. 20～24人 | 6. 25～29人 | 7. 30～39人 | 8. 40～49人 |
| 9. 50～74人 | 10. 75人以上 | | |

表 7 預金残高

回答数	25 億円未満	25～50 億円未満	50～75 億円未満	75～100 億円未満	100～200 億円未満	200～300 億円未満	300～500 億円未満	500 億円以上
383 (100.0%)	14 (3.7%)	13 (3.4%)	29 (7.6%)	33 (8.6%)	128 (33.4%)	73 (19.1%)	50 (13.1%)	43 (11.2%)

(注) () 内は構成比。

問 6 では、2021 年 3 月期における預金、貸出、正規職員について尋ねている。表 7 は、預金残高をみたものである。「100～200 億円未満」(33.4%) が最も多く、以下、「200～300 億円未満」(19.1%)、「300～500 億円未満」(13.1%) と続いている。「500 億円以上」(11.2%) も含めると、100 億円以上と回答した支店が全体の 8 割近くにのぼっている。

表 8 貸出残高

回答数	25 億円未満	25～50 億円未満	50～75 億円未満	75～100 億円未満	100～200 億円未満	200～300 億円未満	300～500 億円未満	500 億円以上
382 (100.0%)	50 (13.1%)	65 (17.0%)	59 (15.5%)	38 (10.0%)	93 (24.4%)	36 (9.4%)	20 (5.2%)	21 (5.5%)

(注) () 内は構成比。

表 8 は、貸出残高をみたものである。「100～200 億円未満」(24.4%)、「25～50 億円未満」(17.0%)、「25 億円未満」(13.1%) の順となっているが、「100～200 億円未満」は階級幅が大きいため回答割合が高くなっているのかもしれない。

表 9 貸出総額に占める中小企業向け貸出額の割合

回答数	0～10% 未満	10～20% 未満	20～30% 未満	30～40% 未満	40～50% 未満	50～60% 未満	60～70% 未満	70～80% 未満	80～90% 未満	90～100%
370 (100.0%)	11 (3.0%)	10 (2.7%)	25 (6.8%)	38 (10.3%)	34 (9.2%)	58 (15.7%)	68 (18.4%)	42 (11.4%)	24 (6.5%)	60 (16.2%)

(注) () 内は構成比。

表 9 は、貸出総額に占める中小企業向け貸出額の割合をみたものである。「60～70%未

満」(18.4%)が最も多く、次いで「90～100%」(16.2%)、「50～60%未満」(15.7%)となっている。50%以上と回答した支店が全体の7割近くを占めていることから、中小企業を主な顧客としている支店が多い様子がうかがえる。

表 10 正規職員数

回答数	5人未満	5～9人	10～14人	15～19人	20～24人	25～29人	30～39人	40～49人	50～74人	75人以上
376 (100.0%)	31 (8.2%)	125 (33.2%)	133 (35.4%)	50 (13.3%)	14 (3.7%)	13 (3.5%)	3 (0.8%)	3 (0.8%)	2 (0.5%)	2 (0.5%)

(注) () 内は構成比。

表 10 は、正規職員数をみたものである。「10～14人」が35.4%、「5～9人」が33.2%で上位を占めている一方、20人以上と回答した支店は約1割にとどまっている。この結果は、回答支店が中小規模の金融機関に偏っていることに起因している可能性がある。

問 7. 直前の決算期(2021年3月期)の状況について回答してください。

(1) 貴支店における営業・渉外担当者の人数について、あてはまるものを1つお選びください。

- | | | | |
|-----------|------------|-----------|-----------|
| 1. 5人未満 | 2. 5～9人 | 3. 10～14人 | 4. 15～19人 |
| 5. 20～24人 | 6. 25～29人 | 7. 30～34人 | 8. 35～39人 |
| 9. 40～44人 | 10. 45～49人 | 11. 50人以上 | |

(2) 上記(1)で○をつけた営業・渉外担当者のうち、20代もしくは30代の営業・渉外担当者の割合はどのくらいですか。あてはまるものを1つお選びください。

- | | | |
|-------------|-------------|-------------|
| 1. 20%未満 | 2. 20～40%未満 | 3. 40～60%未満 |
| 4. 60～80%未満 | 5. 80%以上 | |

(3) 貴支店における営業・渉外担当者一人当たりの担当企業数について、あてはまるものを1つお選びください。

- | | | | |
|-----------|------------|------------|-----------|
| 1. 5社未満 | 2. 5～9社 | 3. 10～14社 | 4. 15～19社 |
| 5. 20～24社 | 6. 25～29社 | 7. 30～39社 | 8. 40～49社 |
| 9. 50～74社 | 10. 75～99社 | 11. 100社以上 | |

表 11 営業・渉外担当者数

回答数	5人未満	5～9人	10～14人	15～19人	20～24人	25～29人	30～34人	35～39人	40～44人	45～49人	50人以上
385 (100.0%)	268 (69.6%)	94 (24.4%)	17 (4.4%)	2 (0.5%)	2 (0.5%)	2 (0.5%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)

(注) () 内は構成比。

問7では、2021年3月期における営業・渉外担当者の状況を尋ねている。表11は、営業・渉外担当者数をみたものである。「5人未満」が69.6%、「5～9人」が24.4%と、9人以下と回答した支店の割合が94.0%にのぼっている一方、15人以上の同割合は1.5%にとどまっている。このことから、営業・渉外担当者の人数は、ほとんどの支店で限られていることがわかる。

表 12 20代、30代の営業・渉外担当者の割合

回答数	20%未満	20～40%未満	40～60%未満	60～80%未満	80%以上
383 (100.0%)	42 (11.0%)	30 (7.8%)	64 (16.7%)	87 (22.7%)	160 (41.8%)

(注) () 内は構成比。

表12は、20代、30代の営業・渉外担当者の割合をみたものである。「80%以上」(41.8%)が最も多く、「60～80%未満」(22.7%)がこれに次いでいる。このことから、20代、30代の職員が営業・渉外活動の中心を担っている可能性が示唆される。

表 13 営業・渉外担当者一人当たりの担当企業数

回答数	5社未満	5～9社	10～14社	15～19社	20～24社	25～29社	30～39社	40～49社	50～74社	75～99社	100社以上
379 (100.0%)	10 (2.6%)	5 (1.3%)	22 (5.8%)	30 (7.9%)	37 (9.8%)	47 (12.4%)	61 (16.1%)	60 (15.8%)	71 (18.7%)	25 (6.6%)	11 (2.9%)

(注) () 内は構成比。

表13は、営業・渉外担当者一人当たりの担当企業数をみたものである。「50～74社」

(18.7%)、「30～39 社」(16.1%)、「40～49 社」(15.8%) と回答した支店が多いが、表 11 でみた営業・渉外担当者の人数と比べると、一人当たりの担当企業数にはばらつきがみられる。

問 8. 貴支店では、営業・渉外担当者は何年に一度転勤しますか。あてはまるものを 1 つお選びください。

1. 1 年未満 2. 1～2 年未満 3. 2～3 年未満 4. 3～4 年未満 5. 4 年以上

表 14 営業・渉外担当者の転勤頻度

回答数	1 年未満	1～2 年未満	2～3 年未満	3～4 年未満	4 年以上
381 (100.0%)	1 (0.3%)	6 (1.6%)	171 (44.9%)	181 (47.5%)	22 (5.8%)

(注) 1. () 内は構成比。

2. 複数の選択肢を回答した支店を除く。

問 8 では、営業・渉外担当者の転勤頻度を尋ねている。「3～4 年未満」が 47.5%で最も多く、「2～3 年未満」が 44.9%でこれに次いでいる(表 14)。2～4 年未満と回答した支店が全体の 9 割以上を占めていることから、大半の支店では 2～3 年ごとに営業・渉外担当者が転勤することがわかる。

問 9. 貴支店では、支店長はどのくらいの頻度で取引先企業を訪問していますか。「1 回当たり何分」、「何日に 1 回程度(たとえば、週に 2 回程度なら 3 日に 1 回、1 か月に 1 回程度なら 30 日に 1 回、となります)」というかたちでお答えください。

1 回当たり	分	日に 1 回程度
--------	---	----------

表 15 支店長の取引先企業への訪問時間と訪問頻度

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
1 回当たりの訪問時間 (分)	358	44.8	39.6	30	0	300
訪問頻度 (日)	359	10.5	13.5	2	0.2	90

問 9 では、支店長の取引先企業への訪問時間と訪問頻度を尋ねている。1 回当たりの訪問時間は平均値で 44.8 分、中央値で 30 分となっており、訪問頻度は平均値で 10.5 日に 1 回程度、中央値で 2 日に 1 回程度となっている（表 15）。訪問時間、訪問頻度ともに平均値と中央値との乖離がみられること、および標準偏差が比較的大きいことから、支店長の訪問姿勢は支店による違いが大きいことがわかる。

問 10. 貴支店では、支店長はどのくらいの頻度で営業・渉外担当者と面談していますか。

「1 回当たり何分」、「何日に 1 回程度」というかたちでお答えください。

1 回当たり

分

日に 1 回程度

表 16 支店長の営業・渉外担当との面談時間と面談頻度

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
1 回当たりの面談時間 (分)	363	17.3	12.6	15	3	120
面談頻度 (日)	353	6.0	17.9	1	0.25	180

問 10 では、支店長の営業・渉外担当との面談時間と面談頻度を尋ねている。1 回当たりの面談時間は平均値で 17.3 分、中央値で 15 分、面談頻度は平均値で 6.0 日に 1 回程度、中央値で 1 日に 1 回程度となっている（表 16）。面談頻度は、平均値と中央値との乖離、標準偏差がともに大きいことから、支店による違いが大きいといえる。

3. 貴支店における融資の状況について

本節では、調査票の第 2 のセクションである「Ⅱ. 貴支店における融資の状況について」

の各質問（問 11～問 13）に対する回答結果から、回答支店の融資の状況を報告する。

問 11 から問 13 では、「融資を行うまで取引関係がまったくなかった」かつ「融資審査時においてソフト情報のみが利用可能であった」企業（以下、「ソフト情報のみ利用可能な新規貸出先」と略記します）に対する融資について、直近 1 年間の状況をお答えください。

問 11. 直近 1 年間で貴支店において新たに承認した融資のうち、「ソフト情報のみ利用可能な新規貸出先」に対する融資の割合はどのくらいですか。

案件ベース：約	%	金額ベース：約	%
---------	---	---------	---

表 17 新規貸出に占めるソフト情報のみ利用可能な新規貸出先に対する融資の割合

（単位：％）

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
案件ベース	333	9.2	15.0	5	0	100
金額ベース	331	9.3	16.5	3	0	100

問 11 では、直近 1 年間の新規貸出に占めるソフト情報のみ利用可能な新規貸出先に対する融資の割合を尋ねている。同割合は、平均値で見ると案件ベースで 9.2%、金額ベースで 9.3%、中央値で見ると案件ベースで 5%、金額ベースで 3%となっている（表 17）。回答支店の 95%以上が都市銀行以外の業態であることを踏まえると、中小規模の金融機関でさえ、融資判断時にソフト情報しか利用できない新規貸出先への融資は限られている様子がうかがえる。

表 19 2 回目の融資申込の承認割合（返済完了のケース）

（単位：％）

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
案件ベース	269	23.6	36.8	0	0	100
金額ベース	267	21.9	36.0	0	0	100

表 19 は、1 回目の融資の返済が終わっているケース（以下、返済完了のケース）の結果をみたものである。このケースにおける 2 回目の融資申込の承認割合は、平均値で見ると、案件ベースで 23.6%、金額ベースで 21.9%となっている。一方、中央値で見ると、案件ベース、金額ベースともに 0%となっており、当該企業への 2 回目の融資は返済完了のケースにおいても承認されにくい様子が見えてくる。

表 18 における同割合と比較すると、平均値、中央値ともにわずかにではあるが、低下している。この結果は、返済履歴の蓄積は評判の確立を通じて借入企業の資金アベイラビリティの改善につながるという Diamond (1989)の指摘とは一見異なるが、評判の確立には長期にわたる返済履歴の蓄積が必要であることを踏まえると、理論と非整合とまではいえない。

問 13. 「ソフト情報のみ利用可能な新規貸出先」に対する貴支店の融資姿勢について、あてはまるものをお選びください。

1. 大幅に増やそうとした 2. やや増やそうとした 3. 維持しようとした
 4. やや減らそうとした 5. 大幅に減らそうとした

表 20 ソフト情報のみ利用可能な新規貸出先に対する融資姿勢

回答数	大幅に増やそうとした	やや増やそうとした	維持しようとした	やや減らそうとした	大幅に減らそうとした
280 (100.0%)	19 (6.8%)	143 (51.1%)	107 (38.2%)	5 (1.8%)	6 (2.1%)

（注）（ ）内は構成比。

問 13 では、ソフト情報のみ利用可能な新規貸出先に対する融資姿勢を尋ねている。「大

幅に増やそうとした」(6.8%)あるいは「やや増やそうとした」(51.1%)と回答した支店が全体の6割近くを占めている一方、「やや減らそうとした」(1.8%)あるいは「大幅に減らそうとした」(2.1%)と回答した支店の割合は3.9%にとどまっている(表20)。このことから、全体的にはソフト情報のみ利用可能な新規貸出先への融資を増やそうとした支店が多い傾向がうかがえる。

4. 融資の際に重視する情報について(ソフト情報のみが見える場合)

本節では、調査票の第3のセクションである「Ⅲ. 融資の際に重視する情報について(ソフト情報のみが見える場合)」の各質問(問14～問17)に対する回答結果から、回答支店が融資の際に重視するソフト情報を概観する。

問14から問17では、先述の「ソフト情報のみ利用可能な新規貸出先」に対する融資について、現在の状況をお答えください。

問14.1 回目および2回目の融資で利用する情報について、貴支店では各情報をどの程度重視するかを、0(重視しない)～100(重視する)でお答えください。その際、値の合計が100になるように回答してください。

- (1) 1回目の融資
- (2) 2回目の融資(返済未完了のケース)
- (3) 2回目の融資(返済完了のケース)

経営者の資質：	企業の経営力：	プロジェクトの質：
従業員の資質：	その他の情報：	

表 21 1 回目の融資の際に重視する情報

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
経営者の資質	315	30.7	9.3	30	5	60
企業の経営力	315	30.8	10.1	30	10	85
プロジェクトの質	315	19.2	9.5	20	0	60
従業員の資質	315	10.2	6.6	10	0	30
その他の情報	315	9.1	7.6	10	0	60

(注) 情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

問 14 では、ソフト情報のみ利用可能な新規貸出先に対する融資の際に重視する情報を尋ねている。表 21 は、1 回目の融資の結果をみたものである。平均値でみると、「企業の経営力」(30.8)、「経営者の資質」(30.7)、「プロジェクトの質」(19.2)、「従業員の資質」(10.2)、「その他の情報」(9.1) の順となっている。回答選択肢が異なるため単純な比較はできないが、この結果は、融資判断において経営者の資質をとりわけ重視するという家森他 (2017) の結果と整合的である。

表 22 2 回目の融資の際に重視する情報 (返済未完了のケース)

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
経営者の資質	290	28.3	10.1	30	0	60
企業の経営力	290	31.6	10.0	30	10	70
プロジェクトの質	290	21.9	10.9	20	0	80
従業員の資質	290	9.6	6.8	10	0	30
その他の情報	290	8.5	7.4	5	0	60

(注) 情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

表 22 は、ソフト情報のみ利用可能な新規貸出先に対する 2 回目の融資 (返済未完了のケース) の際に重視する情報をみたものである。平均値でみると、「企業の経営力」(31.6)、「経営者の資質」(28.3)、「プロジェクトの質」(21.9)、「従業員の資質」(9.6)、「その他の情報」(8.5) の順に重視している。

表 21 でみた結果と比較すると、「経営者の資質」と「従業員の資質」については1回目の融資時の方が重視している一方、「企業の経営力」と「プロジェクトの質」については2回目の融資時の方が重視している。ただし、これらの情報でみられる差は限定的であるとも解釈できるため、この結果をもって1回目の融資と2回目の融資(返済未完了のケース)とで重視する情報が変化すると結論づけることはできない。

表 23 2回目の融資の際に重視する情報（返済完了のケース）

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
経営者の資質	285	28.2	9.8	30	0	60
企業の経営力	285	31.8	9.7	30	10	70
プロジェクトの質	285	21.4	10.2	20	0	60
従業員の資質	285	9.7	6.8	10	0	30
その他の情報	285	8.7	7.5	5	0	60

(注) 情報の重視度の合計が100にならない支店を除く。

表 23 は、ソフト情報のみ利用可能な新規貸出先に対する2回目の融資（返済完了のケース）の際に重視する情報をみたものである。平均値で見ると、「企業の経営力」（31.8）、「経営者の資質」（28.2）、「プロジェクトの質」（21.4）、「従業員の資質」（9.7）、「その他の情報」（8.7）の順となっている。

表 22 でみた結果と比べると、1回目と2回目の融資（返済未完了のケース）との間でみられたほどには重視度に差は認められない。このことから、融資の際に重視するソフト情報の返済履歴に応じた変化は限定的であることが示唆される。

問 15. 問 14 における「経営者の資質」、「企業の経営力」、「プロジェクトの質」、「従業員の資質」、「その他の情報」の具体的な内容について、貴支店では各情報をどの程度重視するかを、0（重視しない）～100（重視する）でお答えください。
 その際、値の合計が 100 になるように回答してください。

(1) 経営者の資質

- ① 1 回目の融資
- ② 2 回目の融資（返済未完了のケース）
- ③ 2 回目の融資（返済完了のケース）

学歴：	関連する事業での勤務経験：	起業経験：
年齢：	性別：	創造性：
好奇心：	誠実さ：	社交性：
協調性：	慎重さ：	人的ネットワーク：
その他（ ）：		

(2) 企業の経営力

- ① 1 回目の融資
- ② 2 回目の融資（返済未完了のケース）
- ③ 2 回目の融資（返済完了のケース）

経営戦略：	企業と仕入先との関係：	流通網：
ライバル企業との関係：	商品・サービスの質：	マーケティング力：
潜在的な技術力：	事業の成長性：	その他（ ）：

(3) プロジェクトの質

- ① 1 回目の融資
- ② 2 回目の融資（返済未完了のケース）
- ③ 2 回目の融資（返済完了のケース）

具体性：	測定可能性：	達成可能性：
経営目標との関連性：	期限の明確性：	その他（ ）：

(4) 従業員の資質

- ① 1 回目の融資
- ② 2 回目の融資（返済未完了のケース）
- ③ 2 回目の融資（返済完了のケース）

年齢構成：	男女比：	大卒者の割合：
スキル水準：	雰囲気（モラル、やる気など）：	
その他（ ）：		

(5) その他の情報

- ① 1 回目の融資
- ② 2 回目の融資（返済未完了のケース）
- ③ 2 回目の融資（返済完了のケース）

企業年齢：	従業員数：	上場の有無：
業種：	所在地：	親会社の有無：
企業までの距離：	取引金融機関数：	メインバンクがどこか：
その他（ ）：		

表 24 1 回目の融資の際に重視する経営者の資質に関する情報

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
学歴	303	2.0	3.0	0	0	10
関連する事業での 勤務経験	303	18.1	11.9	20	0	70
起業経験	303	10.8	10.4	10	0	80
年齢	303	6.8	6.5	5	0	50
性別	303	1.0	2.3	0	0	10
創造性	303	8.0	6.1	10	0	30
好奇心	303	3.9	4.5	5	0	30
誠実さ	303	17.6	11.4	15	0	100
社交性	303	6.2	5.1	5	0	30
協調性	303	6.3	5.0	5	0	20
慎重さ	303	9.4	6.9	10	0	40
人的ネットワーク	303	8.8	5.9	10	0	30
その他	303	0.9	4.2	0	0	40

(注) 情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

表 25 2回目の融資の際に重視する経営者の資質に関する情報（返済未完了のケース）

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
学歴	277	1.3	2.5	0	0	10
関連する事業での 勤務経験	277	14.8	12.0	15	0	70
起業経験	277	9.9	11.5	10	0	80
年齢	277	6.3	6.6	5	0	50
性別	277	1.0	2.4	0	0	15
創造性	277	8.7	6.9	10	0	40
好奇心	277	4.3	4.7	5	0	20
誠実さ	277	19.1	12.5	20	0	100
社交性	277	6.5	5.7	5	0	30
協調性	277	6.7	5.3	5	0	25
慎重さ	277	11.0	7.6	10	0	40
人的ネットワーク	277	9.6	6.9	10	0	30
その他	277	0.9	3.8	0	0	40

（注）情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

表 26 2 回目の融資の際に重視する経営者の資質に関する情報（返済完了のケース）

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
学歴	270	1.2	2.3	0	0	10
関連する事業での勤務経験	270	14.5	11.8	10	0	70
起業経験	270	9.4	11.4	10	0	80
年齢	270	6.2	6.8	5	0	50
性別	270	0.9	2.2	0	0	10
創造性	270	9.3	7.0	10	0	30
好奇心	270	4.3	4.8	5	0	20
誠実さ	270	18.8	12.6	20	0	100
社交性	270	6.8	5.9	5	0	40
協調性	270	6.8	5.5	5	0	25
慎重さ	270	11.0	7.4	10	0	40
人的ネットワーク	270	10.0	7.1	10	0	30
その他	270	0.9	3.8	0	0	40

（注）情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

問 15 では、ソフト情報のみ利用可能な新規貸出先に対する融資の際に重視する情報の具体的な内容を尋ねている。「経営者の資質」は平均値で見ると、1 回目の融資においては、「関連する事業での勤務経験」（18.1）、「誠実さ」（17.6）、「起業経験」（10.8）の順に重視している（表 24）。一方、2 回目の融資においては、1 回目の返済が完了しているかどうかにかかわらず、「誠実さ」（返済未完了のケース 19.1・返済完了のケース 18.8、以下同じ）、「関連する事業での勤務経験」（14.8・14.5）、「慎重さ」（11.0・11.0）の順となっている（表 25、表 26）。

1 回目と 2 回目の融資とで平均値を比較すると、1 回目の返済が完了しているかどうかにかかわらず、「学歴」、「関連する事業での勤務経験」、「起業経験」、「年齢」といった定量的な情報については 1 回目の融資時の方が重視している一方、「創造性」、「好奇心」、「誠実さ」、「社交性」、「協調性」、「慎重さ」、「人的ネットワーク」といった定性的な情報につ

いては2回目の融資時の方が重視している。このことから、銀行貸出においても、ベンチャーキャピタルの投資行動でみられるような重視する情報の資金提供の回数に応じた変化が起こる可能性が示唆される。

また、2回目の融資について、返済未完了と返済完了のケースとで平均値を比較すると、「好奇心」、「誠実さ」、「慎重さ」を除くと、定性的な情報はすべて返済完了のケースの方が重視する傾向がある。ただし、重視度の差は、1回目と2回目の融資との間でみられる差と比べると小さい。

表 27 1回目の融資の際に重視する企業の経営力に関する情報

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
経営戦略	315	18.1	8.8	20	0	60
企業と仕入先との関係	315	9.8	5.9	10	0	30
流通網	315	7.4	5.3	10	0	30
ライバル企業との関係	315	6.4	5.2	5	0	30
商品・サービスの質	315	16.8	8.2	15	0	70
マーケティング力	315	9.5	5.9	10	0	30
潜在的な技術力	315	12.1	6.7	10	0	40
事業の成長性	315	19.2	7.9	20	0	50
その他	315	0.7	3.6	0	0	50

(注) 情報の重視度の合計が100にならない支店を除く。

表 28 2回目の融資の際に重視する企業の経営力に関する情報（返済未完了のケース）

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
経営戦略	291	18.1	9.3	20	0	60
企業と仕入先との関係	291	9.4	5.9	10	0	30
流通網	291	7.4	5.3	10	0	30
ライバル企業との関係	291	6.4	5.1	5	0	20
商品・サービスの質	291	17.0	8.4	20	0	70
マーケティング力	291	10.0	5.9	10	0	30
潜在的な技術力	291	12.1	6.7	10	0	40
事業の成長性	291	19.0	7.9	20	0	50
その他	291	0.6	3.6	0	0	50

(注) 情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

表 29 2回目の融資の際に重視する企業の経営力に関する情報（返済完了のケース）

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
経営戦略	282	18.2	9.3	20	0	60
企業と仕入先との関係	282	9.2	5.7	10	0	30
流通網	282	7.2	5.1	10	0	30
ライバル企業との関係	282	6.5	5.3	5	0	30
商品・サービスの質	282	16.4	7.6	15	0	50
マーケティング力	282	10.1	6.0	10	0	30
潜在的な技術力	282	12.2	6.8	10	0	50
事業の成長性	282	19.5	8.0	20	0	50
その他	282	0.6	3.6	0	0	50

(注) 情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

次に、「企業の経営力」の結果をみていく。1回目の融資について、平均値でみると、「事

業の成長性」(19.2)、「経営戦略」(18.1)、「商品・サービスの質」(16.8)の順となっており、これらが全体の過半を占めている(表27)。2回目の融資においても、1回目の返済が完了しているかどうかにかかわらず、同様の順位となっている(表28、表29)。

1回目の融資と2回目の融資(返済未完了のケース)とで平均値を比較すると、「経営戦略」、「流通網」、「ライバル企業との関係」、「潜在的な技術力」には差がみられない。一方、「企業と仕入先との関係」(1回目の融資9.8・2回目の融資(返済未完了のケース)9.4、以下同じ)、「事業の成長性」(19.2・19.0)、「その他」(0.7・0.6)は1回目の融資時の方が、「商品・サービスの質」(16.8・17.0)と「マーケティング力」(9.5・10.0)は2回目の融資時の方が重視している。先述の「経営者の資質」と比較すると、各情報の重視度の差が小さくなっていることがわかる。

また、2回目の融資における返済未完了と返済完了のケースとを平均値でみると、いくつかの情報に差がみられるが、1回目の融資と2回目の融資(返済未完了のケース)との差と比べると、いずれも大きな差とはいえない。

表30 1回目の融資の際に重視するプロジェクトの質に関する情報

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
具体性	311	29.1	11.0	30	0	70
測定可能性	311	13.8	8.1	10	0	50
達成可能性	311	27.3	10.6	25	0	70
経営目標との関連性	311	14.4	7.8	15	0	30
期限の明確性	311	14.7	8.8	15	0	40
その他	311	0.7	3.9	0	0	50

(注) 情報の重視度の合計が100にならない支店を除く。

表 31 2回目の融資の際に重視するプロジェクトの質に関する情報(返済未完了のケース)

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
具体性	293	28.4	11.7	30	0	70
測定可能性	293	13.7	8.3	10	0	50
達成可能性	293	28.2	10.8	30	0	70
経営目標との関連性	293	14.0	8.0	10	0	30
期限の明確性	293	15.0	9.0	15	0	50
その他	293	0.6	3.7	0	0	50

(注) 情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

表 32 2回目の融資の際に重視するプロジェクトの質に関する情報(返済完了のケース)

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
具体性	288	28.7	11.9	30	0	80
測定可能性	288	13.6	8.1	10	0	50
達成可能性	288	27.4	10.4	30	0	70
経営目標との関連性	288	14.7	8.1	15	0	40
期限の明確性	288	14.9	8.5	15	0	40
その他	288	0.7	3.7	0	0	50

(注) 情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

続いて、「プロジェクトの質」の結果をみていく。1回目の融資について、平均値で見ると、「具体性」(29.1)、「達成可能性」(27.3)、「期限の明確性」(14.7)の順に重視しており、これらが全体の約7割を占めている(表30)。2回目の融資においても、1回目の返済が完了しているかどうかにかかわらず、同様の順位となっている(表31、表32)。

1回目の融資と2回目の融資(返済未完了のケース)とで平均値を比較すると、「具体性」(1回目の融資29.1・2回目の融資(返済未完了のケース)28.4、以下同じ)、「測定可能性」(13.8・13.7)、「経営目標との関連性」(14.4・14.0)、「その他」(0.7・0.6)は1回目

の融資時の方が重視している一方、「達成可能性」(27.3・28.2)と「期限の明確性」(14.7・15.0)は2回目の融資時の方が重視している。ただし、「企業の経営力」と同様に、「経営者の資質」でみられたほどの差はみられない。

また、2回目の融資における返済未完了と返済完了のケースとを平均値でみると、「達成可能性」(返済未完了のケース 28.2・返済完了のケース 27.4、以下同じ)と「経営目標との関連性」(14.0・14.7)には、1回目の融資と2回目の融資(返済未完了のケース)との間でみられるのと同程度の差が認められる。

表 33 1回目の融資の際に重視する従業員の資質に関する情報

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
年齢構成	306	21.2	11.5	20	0	60
男女比	306	6.0	6.9	5	0	30
大卒者の割合	306	3.8	5.7	0	0	30
スキルの水準	306	31.4	13.0	30	0	90
雰囲気(モラル、やる気など)	306	35.8	15.5	32.5	0	100
その他	306	1.7	7.9	0	0	100

(注) 情報の重視度の合計が100にならない支店を除く。

表 34 2 回目の融資の際に重視する従業員の資質に関する情報（返済未完了のケース）

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
年齢構成	286	20.4	11.7	20	0	60
男女比	286	5.4	6.7	0	0	30
大卒者の割合	286	3.5	5.2	0	0	20
スキルの水準	286	32.6	13.9	30	0	90
雰囲気（モラル、やる気など）	286	36.3	15.2	35	0	100
その他	286	1.7	7.8	0	0	100

（注）情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

表 35 2 回目の融資の際に重視する従業員の資質に関する情報（返済完了のケース）

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
年齢構成	280	20.2	11.3	20	0	60
男女比	280	5.4	6.5	0	0	30
大卒者の割合	280	3.5	5.4	0	0	30
スキルの水準	280	32.9	13.8	30	0	90
雰囲気（モラル、やる気など）	280	36.3	15.4	35	0	100
その他	280	1.6	7.8	0	0	100

（注）情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

次いで、「従業員の資質」の結果をみていく。1 回目の融資について、平均値でみると、「雰囲気（モラル、やる気など）」（35.8）、「スキルの水準」（31.4）、「年齢構成」（21.2）の順となっており、これらが全体の約 9 割を占めている（表 33）。2 回目の融資においても、1 回目の返済が完了しているかどうかにかかわらず、同様の順位となっている（表 34、表 35）。

1 回目の融資と 2 回目の融資（返済未完了のケース）とで平均値を比較すると、「年齢構成」（1 回目の融資 21.2・2 回目の融資（返済未完了のケース）20.4、以下同じ）、「男女比」

(6.0・5.4)、「大卒者の割合」(3.8・3.5)は1回目の融資時の方が、「スキル水準」(31.4・32.6)と「雰囲気(モラル、やる気など)」(35.8・36.3)は2回目の融資時の方が重視している³。ただし、「企業の経営力」および「プロジェクトの質」と同様に、「経営者の資質」でみられた差と比べると限定的である。

また、2回目の融資について平均値を比較すると、「年齢構成」(返済未完了のケース 20.4・返済完了のケース 20.2、以下同じ)、「スキル水準」(32.6・32.9)、「その他」(1.7・1.6)には返済未完了と返済完了のケースとで差がみられるが、これらについても1回目の融資と2回目の融資(返済未完了のケース)との差と比較すると、大きな差とはいえない。

表 36 1 回目の融資の際に重視するその他の情報

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
企業年齢	296	16.6	10.1	17.5	0	80
従業員数	296	9.2	7.2	10	0	60
上場の有無	296	3.8	5.8	0	0	50
業種	296	19.0	10.1	20	0	60
所在地	296	10.9	9.3	10	0	60
親会社の有無	296	6.9	6.2	10	0	30
企業までの距離	296	7.5	7.1	10	0	30
取引金融機関数	296	10.3	7.2	10	0	30
メインバンクがどこか	296	13.2	10.1	10	0	80
その他	296	2.6	10.0	0	0	80

(注) 情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

³ 「その他」は、1回目の融資と2回目の融資(返済未完了のケース)とで差がみられない。

表 37 2 回目の融資の際に重視するその他の情報（返済未完了のケース）

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
企業年齢	271	16.0	10.6	15	0	80
従業員数	271	8.7	6.6	10	0	30
上場の有無	271	3.5	5.7	0	0	50
業種	271	19.8	11.5	20	0	90
所在地	271	10.2	9.2	10	0	60
親会社の有無	271	7.1	6.5	10	0	30
企業までの距離	271	7.0	6.9	5	0	30
取引金融機関数	271	11.2	8.6	10	0	50
メインバンクが どこか	271	13.9	11.3	10	0	80
その他	271	2.6	10.2	0	0	80

（注）情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

表 38 2 回目の融資の際に重視するその他の情報（返済完了のケース）

	回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
企業年齢	260	15.8	10.5	15	0	80
従業員数	260	8.5	6.3	10	0	30
上場の有無	260	3.6	5.8	0	0	50
業種	260	19.6	11.5	20	0	90
所在地	260	10.1	9.1	10	0	60
親会社の有無	260	6.8	6.2	10	0	30
企業までの距離	260	7.5	7.3	7.5	0	30
取引金融機関数	260	11.1	7.9	10	0	50
メインバンクがどこか	260	14.1	11.4	10	0	80
その他	260	2.9	11.2	0	0	90

（注）情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

最後に、「その他の情報」の結果をみていく。1 回目の融資について、平均値でみると、「業種」（19.0）、「企業年齢」（16.6）、「メインバンクがどこか」（13.2）の順に重視している（表 36）。2 回目の融資においても、1 回目の返済が完了しているかどうかにかかわらず、同様の順位となっている（表 37、表 38）。

1 回目の融資と 2 回目の融資（返済未完了のケース）とで平均値を比較すると、「企業年齢」（1 回目の融資 16.6・2 回目の融資（返済未完了のケース）16.0、以下同じ）、「従業員数」（9.2・8.7）、「上場の有無」（3.8・3.5）、「所在地」（10.9・10.2）、「企業までの距離」（7.5・7.0）は、1 回目の融資時の方が重視している。一方、「業種」（19.0・19.8）、「親会社の有無」（6.9・7.1）、「取引金融機関数」（10.3・11.2）、「メインバンクがどこか」（13.2・13.9）は、2 回目の融資時の方が重視している⁴。なお、「企業の経営力」、「プロジェクトの質」、「従業員の資質」と同様に、「その他の情報」においても「経営者の資質」でみられる程度の差はみられない。

また、2 回目の融資について平均値を比較すると、返済未完了と返済完了のケースとで

⁴ 「その他」は、1 回目の融資と 2 回目の融資（返済未完了のケース）とで差がみられない。

いくつかの情報に差がみられるが、やはり 1 回目の融資と 2 回目の融資（返済未完了のケース）との間でみられるほどの差は見いだされない。

問 15 の結果をまとめると、「経営者の資質」については、融資回数や返済履歴に応じて融資の際に重視する情報の優先順位が変化する傾向がみられるが⁵、「企業の経営力」、「プロジェクトの質」、「従業員の資質」、「その他の情報」については、重視度に多少の差はみられるものの、優先順位には変化がみられない。このことから、金融機関の支店が融資で利用する情報は、融資回数や返済履歴によって、重視度が大きく変化するものとししないものが存在していることが示唆される。

問 16. 貴支店では、融資で重視するソフト情報をどのような理由で決めていますか。あてはまるものすべてに○をつけてください。また、以下の(1)から(3)のそれぞれにおいて、最も重視しているもの 1つに◎をつけてください。

- (1) 1 回目の融資
- (2) 2 回目の融資（返済未完了のケース）
- (3) 2 回目の融資（返済完了のケース）

	(1)	(2)	(3)
1. 収集にかかるコストが低いから			
2. 伝達にかかるコストが低いから			
3. 審査にかかるコストが低いから			
4. 蓄積にかかるコストが低いから			
5. モニタリングコストが低いから			
6. 返済可能性の予測に適しているから			
7. その情報を利用した融資に比較優位を持っているから			
8. その情報が重要であるという共通認識が支店内にあるから			
9. その情報しか利用できなかったから			
10. その他()			

⁵ 具体的には、融資回数、返済履歴が多くなるとともに、金融機関は「経営者の資質」として定性的な情報を重視するようになる。

表 39 1 回目の融資の際に重視するソフト情報を決める理由

	複数回答	単一回答
回答数	309 [100.0%]	260 (100.0%)
収集にかかるコストが低いから	117 [37.9%]	19 (7.3%)
伝達にかかるコストが低いから	45 [14.6%]	1 (0.4%)
審査にかかるコストが低いから	107 [34.6%]	19 (7.3%)
蓄積にかかるコストが低いから	70 [22.7%]	6 (2.3%)
モニタリングコストが低いから	78 [25.2%]	4 (1.5%)
返済可能性の予測に適しているから	210 [68.0%]	84 (32.3%)
その情報を利用した融資に比較優位を持っているから	129 [41.8%]	27 (10.4%)
その情報が重要であるという共通認識が支店内にあるから	213 [68.9%]	88 (33.9%)
その情報しか利用できなかったから	65 [21.0%]	10 (3.9%)
その他	6 [1.9%]	2 (0.8%)

(注) 1. [] 内は回答支店全体に占める割合、() 内は構成比。

2. 「単一回答」は最も重視する理由。

問 16 では、融資の際に重視するソフト情報を決める理由を尋ねている。表 39 は、1 回目の融資の結果をみたものである。複数回答、単一回答ともに「その情報が重要であるという共通認識が支店内にあるから」（複数回答 68.9%・単一回答 33.9%、以下同じ）が最も多く、「返済可能性の予測に適しているから」（68.0%・32.3%）がこれに次いでいる。表には記載していないが、複数回答において「その情報が重要であるという共通認識が支店内にあるから」と回答した支店の 51.1%が、同じく複数回答で「返済可能性の予測に適しているから」も選んでいることから、利用するソフト情報の選択においては、返済可能性を重視することが支店内の共通認識として確立されている支店が多い可能性が示唆される。

表 40 2 回目の融資の際に重視するソフト情報を決める理由（返済未完了のケース）

	複数回答	単一回答
回答数	292 [100.0%]	240 (100.0%)
収集にかかるコストが低いから	108 [37.0%]	19 (7.9%)
伝達にかかるコストが低いから	45 [15.4%]	1 (0.4%)
審査にかかるコストが低いから	105 [36.0%]	18 (7.5%)
蓄積にかかるコストが低いから	71 [24.3%]	5 (2.1%)
モニタリングコストが低いから	82 [28.1%]	7 (2.9%)
返済可能性の予測に適しているから	194 [64.4%]	77 (32.1%)
その情報を利用した融資に比較優位を持っているから	123 [42.1%]	24 (10.0%)
その情報が重要であるという共通認識が支店内にあるから	206 [70.6%]	78 (32.5%)
その情報しか利用できなかったから	53 [18.2%]	9 (3.8%)
その他	7 [2.4%]	2 (0.8%)

(注) 1. [] 内は回答支店全体に占める割合、() 内は構成比。

2. 「単一回答」は最も重視する理由。

表 40 は、2 回目の融資（返済未完了のケース）の際に重視するソフト情報を決める理由をみたものである。表 39 でみた結果と同様に、複数回答においても単一回答においても、「その情報が重要であるという共通認識が支店内にあるから」と「返済可能性の予測に適しているから」が上位を占めている。

表 39 でみた結果と比べると、複数回答では前者の回答割合が上昇している一方、後者の同割合は低下していることから、1 回目の融資から 2 回目の融資にかけて、重視するソフト情報を決める理由が変化している可能性がある。ただし、単一回答では、前者も後者も回答割合が表 39 における同割合とほとんど変わらないことから、重視するソフト情報を決める理由は 1 回目の融資と 2 回目の融資（返済未完了のケース）とで変化していないとも解釈できる。

表 41 2 回目の融資の際に重視するソフト情報を決める理由（返済完了のケース）

	複数回答	単一回答
回答数	287 [100.0%]	240 (100.0%)
収集にかかるコストが低いから	108 [37.6%]	21 (8.8%)
伝達にかかるコストが低いから	42 [14.6%]	1 (0.4%)
審査にかかるコストが低いから	104 [36.2%]	18 (7.5%)
蓄積にかかるコストが低いから	67 [23.3%]	8 (3.3%)
モニタリングコストが低いから	79 [27.5%]	4 (1.7%)
返済可能性の予測に適しているから	192 [66.9%]	74 (30.8%)
その情報を利用した融資に比較優位を持っているから	120 [41.8%]	27 (11.3%)
その情報が重要であるという共通認識が支店内にあるから	198 [69.0%]	75 (31.3%)
その情報しか利用できなかったから	50 [17.4%]	10 (4.2%)
その他	5 [1.7%]	2 (0.8%)

(注) 1. [] 内は回答支店全体に占める割合、() 内は構成比。

2. 「単一回答」は最も重視する理由。

表 41 は、2 回目の融資（返済完了のケース）の際に重視するソフト情報を決める理由をみたものである。表 40 でみた結果と同様に、複数回答、単一回答ともに「その情報が重要であるという共通認識が支店内にあるから」、「返済可能性の予測に適しているから」が上位を占めており、それぞれの回答割合も同程度となっている。このことから、融資の際に重視するソフト情報を決める理由は返済履歴に依存しない様子がうかがえる。

問 17. 貴支店において1回目と2回目の融資で重視するソフト情報が変化する場合、その理由は何ですか。あてはまるものすべてに○をつけてください。また、以下の(1)と(2)のそれぞれにおいて、最も重視しているもの1つに◎をつけてください。

(1) 返済未完了のケース

(2) 返済完了のケース

	(1)	(2)
1. 収集にかかるコストを減らしたいから		
2. 伝達にかかるコストを減らしたいから		
3. 審査にかかるコストを減らしたいから		
4. 蓄積にかかるコストを減らしたいから		
5. モニタリングコストを減らしたいから		
6. 返済可能性の予測を減らしたいから		
7. その情報を利用した融資の比較優位を活かしたいから		
8. その情報が重要であるという支店内の共通認識があるから		
9. その他()		
10. 融資の際に重視するソフト情報は変わっていない		

表 42 1回目と2回目の融資で重視するソフト情報が変化する理由(返済未完了のケース)

	複数回答	単一回答
回答数	279 [100.0%]	212 (100.0%)
収集にかかるコストを減らしたいから	70 [25.1%]	16 (7.6%)
伝達にかかるコストを減らしたいから	35 [12.5%]	1 (0.5%)
審査にかかるコストを減らしたいから	79 [28.3%]	16 (7.6%)
蓄積にかかるコストを減らしたいから	45 [16.1%]	4 (1.9%)
モニタリングコストを減らしたいから	53 [19.0%]	4 (1.9%)
返済可能性の予測を減らしたいから	81 [29.0%]	30 (14.2%)
その情報を利用した融資の比較優位を活かしたいから	96 [34.4%]	30 (14.2%)
その情報が重要であるという支店内の共通認識があるから	114 [40.9%]	38 (17.9%)
その他	5 [1.8%]	2 (0.9%)
融資の際に重視するソフト情報は変わっていない	123 [44.1%]	71 (33.5%)

(注) 1. [] 内は回答支店全体に占める割合、() 内は構成比。

2. 「単一回答」は最も重視する理由。

問 17 では、1回目と2回目の融資で重視するソフト情報が変化する理由を尋ねている。表 42 は、2回目の融資が返済未完了のケースの結果をみたものである。複数回答、単一回答ともに「融資の際に重視するソフト情報は変わっていない」（複数回答 44.1%・単一回答 33.5%、以下同じ）が最も多く、「その情報が重要であるという支店内の共通認識があるから」（40.9%・17.9%）がこれに次いでいる。この結果は、①融資の際に重視するソフト情報はあまり変化しない可能性があること（表 21、表 22）、②融資の際に重視するソフト情報は「その情報が重要であるという支店内の共通認識があるから」という理由で決められる傾向があること（表 39、表 40）、とも整合的である。

表 43 1回目と2回目の融資で重視するソフト情報が変化する理由（返済完了のケース）

	複数回答	単一回答
回答数	272 [100.0%]	205 (100.0%)
収集にかかるコストを減らしたいから	67 [24.6%]	12 (5.9%)
伝達にかかるコストを減らしたいから	32 [11.8%]	1 (0.5%)
審査にかかるコストを減らしたいから	80 [29.4%]	19 (9.3%)
蓄積にかかるコストを減らしたいから	44 [16.2%]	4 (2.0%)
モニタリングコストを減らしたいから	52 [19.1%]	7 (3.4%)
返済可能性の予測を減らしたいから	83 [30.5%]	26 (12.7%)
その情報を利用した融資の比較優位を活かしたいから	90 [33.1%]	34 (16.6%)
その情報が重要であるという支店内の共通認識があるから	115 [42.3%]	36 (17.6%)
その他	4 [1.5%]	2 (1.0%)
融資の際に重視するソフト情報は変わっていない	116 [42.7%]	64 (31.2%)

(注) 1. [] 内は回答支店全体に占める割合、() 内は構成比。

2. 「単一回答」は最も重視する理由。

表 43 は、1回目と2回目の融資（返済完了のケース）で重視するソフト情報が変化する理由をみたものである。複数回答においても単一回答においても、表 42 の結果と同様に、「融資の際に重視するソフト情報は変わっていない」（複数回答 42.7%・単一回答 31.2%、以下同じ）、「その情報が重要であるという支店内の共通認識があるから」（42.3%・17.6%）の順となっており、それぞれの回答割合も同程度となっている。このことから、1回目と2回目の融資で重視するソフト情報が変化する理由は、返済履歴によらないことがうかがえる。

5. 融資の際に重視する情報について（ハード情報も使える場合）

本節では、調査票の第4のセクションである「IV. 融資の際に重視する情報について（ハード情報も使える場合）」の各質問（問 18～問 20）に対する回答結果から、回答支店が融

資の際に重視する情報を包括的に概観する。

問 18 から問 20 では、「融資を行うまで取引関係がまったくなかった」かつ「融資審査時においてソフト情報だけでなくハード情報も利用可能であった」企業（以下、「ハード情報も利用可能な新規貸出先」と略記します）に対する融資について、現在の状況をお答えください。

問 18.1 回目および 2 回目の融資で利用する情報について、貴支店では各情報をどの程度重視するかを、0（重視しない）～100（重視する）でお答えください。その際、値の合計が 100 になるように回答してください。

- (1) 1 回目の融資
- (2) 2 回目の融資（返済未完了のケース）
- (3) 2 回目の融資（返済完了のケース）

＜ソフト情報＞	＜ハード情報＞
経営者の資質：	財務諸表：
企業の経営力：	固定資産：
プロジェクトの質：	動産：
従業員の資質：	その他のハード情報：
その他のソフト情報：	

表 44 1 回目の融資の際に重視するソフト情報とハード情報

		回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
ソフト 情報	経営者の資質	315	18.3	9.2	20	0	50
	企業の経営力	315	14.6	7.1	15	0	30
	プロジェクトの質	315	9.9	7.2	10	0	40
	従業員の資質	315	4.5	4.7	5	0	20
	その他のソフト情報	315	2.3	3.9	0	0	30
ハード 情報	財務諸表	315	32.5	13.0	30	0	90
	固定資産	315	10.4	7.6	10	0	40
	動産	315	4.9	5.4	5	0	30
	その他のハード情報	315	2.5	4.7	0	0	30

(注) 情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

問 18 では、ハード情報も利用可能な新規貸出先に対する融資の際に重視する情報を尋ねている⁶。表 44 は、1 回目の融資の結果をみたものである。平均値で見ると、「財務諸表」(32.5)、「経営者の資質」(18.3)、「企業の経営力」(14.6) の順となっている。この結果は、「財務諸表貸出」、「不動産貸出」、「リレーションシップ貸出」の順に重視するという Uchida et al. (2008) の結果とは異なるものであるが、本調査の結果との相違は、アンケートの対象、融資先として想定している企業がそれぞれ異なることに起因しているのではないかと推測される⁷。

表 21 でみたように、ソフト情報のみが利用可能であったケースの結果では、「企業の経営力」、「経営者の資質」、「プロジェクトの質」の順であるが、ハード情報も利用可能なケースでは、「経営者の資質」や「企業の経営力」などのソフト情報よりも、ハード情報である「財務諸表」を重視する傾向がみられる(表 44)。これは、ハード情報の方がソフト情報よりも情報生産のコストが低いこと、および「財務諸表」がハード情報のなかでもとりわけ当該コストが低いことに起因している可能性がある。また、表 21 では「経営者の資

⁶ 問 18 は、問 14 で尋ねた「ソフト情報のみ利用可能な新規貸出先に対する融資」において、ハード情報も利用できるケースでもある。

⁷ Uchida et al. (2008) が用いているアンケートは、中小企業を対象としたものであり、かつこれらの企業は回答において必ずしも金融機関からの 1 回目の融資を想定しているわけではない。

質」と「企業の経営力」の重視度は同程度であったが、表 44 では「経営者の資質」を「企業の経営力」よりも明らかに重視している。これはソフト情報間の比較（表 21）においては、「企業の経営力」の一部として「財務諸表」が想定されていた可能性が考えられる。

なお、ソフト情報全体とハード情報全体との重視度の比率は、平均値で見ると 49.6:50.4 となっており、明確な差は認められない。

表 45 2 回目の融資の際に重視するソフト情報とハード情報（返済未完了のケース）

		回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
ソフト 情報	経営者の資質	308	17.5	8.9	20	0	50
	企業の経営力	308	14.7	7.1	15	0	40
	プロジェクトの質	308	12.0	8.9	10	0	50
	従業員の資質	308	4.4	4.7	5	0	20
	その他のソフト情報	308	2.4	4.6	0	0	50
ハード 情報	財務諸表	308	32.0	13.3	30	0	90
	固定資産	308	10.0	7.8	10	0	50
	動産	308	4.6	5.0	5	0	20
	その他のハード情報	308	2.4	4.1	0	0	30

（注）情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

表 45 は、ハード情報も利用可能な新規貸出先に対する 2 回目の融資（返済未完了のケース）の際に重視する情報をみたものである。平均値で見ると、「財務諸表」（32.0）、「経営者の資質」（17.5）、「企業の経営力」（14.7）の順に重視している。

表 44 でみた結果と比較すると、ソフト情報は 1 回目の融資よりも重視度が上昇したものと低下したものとが混在している一方、ハード情報はいずれも重視度が低下している。なお、ソフト情報全体とハード情報全体との重視度の比率は、平均値で見ると 51.0:49.0 となっているが、顕著な差とはいえないため、これをもって融資回数が増えるほどソフト情報をより重視するようになると結論づけることはできない。

表 46 2 回目の融資の際に重視するソフト情報とハード情報（返済完了のケース）

		回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
ソフト 情報	経営者の資質	299	17.9	9.1	20	0	50
	企業の経営力	299	15.2	7.3	15	0	40
	プロジェクトの質	299	11.9	8.5	10	0	40
	従業員の資質	299	4.5	4.8	5	0	20
	その他のソフト情報	299	2.4	3.7	0	0	20
ハード 情報	財務諸表	299	31.7	13.6	30	0	90
	固定資産	299	9.5	7.5	10	0	40
	動産	299	4.5	4.8	5	0	20
	その他のハード情報	299	2.5	4.4	0	0	30

（注）情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

表 46 は、ハード情報も利用可能な新規貸出先に対する 2 回目の融資（返済完了のケース）の際に重視する情報をみたものである。平均値で見ると、「財務諸表」（31.7）、「経営者の資質」（17.9）、「企業の経営力」（15.2）の順となっている。

表 45 でみた結果と比べると、全体的にはソフト情報の重視度が上昇している一方、ハード情報の重視度は低下しているが、このケースにおけるソフト情報全体とハード情報全体との重視度の比率は平均値で見ると 51.8 : 48.2 と、両者の差はやはり限定的であり、返済履歴の蓄積とともにソフト情報をより重視するようになると明確に結論づけることはできない。

問 19.

(1) 貴支店では、3回目の融資で利用する情報は2回目の融資時とは異なりますか。あてはまるものをお選びください。

1. 大きく変わる	2. あまり変わらない
-----------	-------------

▶【「1. 大きく変わる」を選択した方】→問 19-(2)と問 20 に回答してください

【「2. あまり変わらない」を選択した方】→問 20 のみ回答してください

(2) 【問 19-(1)で「1. 大きく変わる」と回答した方のみお答えください】

3回目の融資で利用する情報について、貴支店では各情報をどの程度重視するかを、0（重視しない）～100（重視する）でお答えください。その際、値の合計が 100 になるように回答してください。

＜ソフト情報＞	＜ハード情報＞
経営者の資質：	財務諸表：
企業の経営力：	固定資産：
プロジェクトの質：	動産：
従業員の資質：	その他のハード情報：
その他のソフト情報：	

表 47 2回目から3回目の融資にかけて利用する情報の変化

回答数	大きく変わる	あまり変わらない
337 (100.0%)	8 (2.4%)	329 (97.6%)

(注) () 内は構成比。

問 19 では、ハード情報も利用可能な新規貸出先に対する3回目の融資で利用する情報について尋ねている。表 47 は、2回目から3回目の融資にかけて利用する情報の変化をみたものである。97.6%の支店が「あまり変わらない」と回答したことから、金融機関の支店が利用する情報は、2回目と3回目の融資とで基本的には変化しないことがわかる。

表 48 3 回目の融資の際に重視するソフト情報とハード情報

		回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
ソフト 情報	経営者の資質	7	12.9	7.6	10	0	20
	企業の経営力	7	14.3	9.8	10	0	30
	プロジェクトの質	7	10.0	18.3	0	0	50
	従業員の資質	7	2.1	3.9	0	0	10
	その他のソフト情報	7	1.4	3.8	0	0	10
ハード 情報	財務諸表	7	46.4	14.4	40	30	70
	固定資産	7	7.1	7.0	10	0	15
	動産	7	2.1	3.9	0	0	10
	その他のハード情報	7	3.6	7.5	0	0	20

(注) 1. 回答対象は、問 19-(1)で「大きく変わる」に該当した企業のみ。

2. 情報の重視度の合計が 100 にならない支店を除く。

表 48 は、3 回目の融資の際に重視するソフト情報とハード情報をみたものである。2 回目から 3 回目の融資にかけて利用する情報が大きく変わると回答した支店のみを対象としているため、回答数が 7 と少ないが、表 45、表 46 でみた 2 回目の融資の際に重視するソフト情報とハード情報と異なり、「財務諸表」が 46.4 へと上昇している。また、ソフト情報全体とハード情報全体との重視度の比率が 40.7 : 59.3 となっていることから、3 回目の融資においては、1 回目や 2 回目の融資よりもハード情報を重視している様子がうかがえる。

問 20. 貴支店では、融資を行うまで取引関係がまったくなかった企業に対する融資において、ソフト情報よりもハード情報を重視するようになるのは、何回目の融資からですか。

回目

表 49 ソフト情報よりもハード情報を重視するようになる融資の回数

回答数	平均値	標準偏差	中央値	最小値	最大値
338	1.7	1.0	1	1	10

(注) 0 と回答した支店を除く。

表 50 ソフト情報よりもハード情報を重視するようになる融資の回数の分布

回答数	1 回目	2 回目	3 回目	4 回目	5 回目以降
338 (100.0%)	196 (58.0%)	83 (24.6%)	46 (13.6%)	4 (1.2%)	9 (2.7%)

(注) 0 と回答した支店を除く。

問 20 では、新規貸出先に対する融資においてソフト情報よりもハード情報を重視するようになる融資の回数を尋ねている。平均値で 1.7 回、中央値で 1 回、最大値で 10 回となっている（表 49）。また、当該回数の分布をみると、「1 回目」（58.0%）あるいは「2 回目」（24.6%）と回答した支店が全体の 8 割以上を占めており、回数が増えるほど回答割合が低下している（表 50）。ハード情報も使えるケースにおいては、1 回目の融資時からソフト情報よりもハード情報を重視している支店が多いこと、および 2 回目の融資時にはほとんどの支店がハード情報をより重視していることがわかる。

6. おわりに

本稿では、2022 年 1 月～2 月に実施した金融機関向けアンケート「企業向け融資に関する実態調査」の調査結果を報告した。これまでみてきたとおり、本稿は調査結果の概観にとどまっており、本調査を実施した本来の目的である学術的・政策的・実務的に意義のある知見の提供には至っていない。この点については、今後の課題として、他日を期すこととしたい。

参考文献

- 家森信善・相澤朋子・海野晋悟・小川光・尾崎泰文・近藤万峰・高久賢也・富村圭・播磨谷浩三・柳原光芳（2017）「地方創生に対する地域金融機関の営業現場の取り組みの現状と課題－2017年・RIETI支店長アンケートの結果概要－」RIETI Discussion Paper Series, 17-J-044, 独立行政法人経済産業研究所。
- 家森信善・富村圭・高久賢也（2014）「地域金融の現場からみた地域密着型金融と中小企業金融の現状と課題－地域金融機関支店長向け実態調査の結果報告－」RIEB Discussion Paper Series, DP2014-J04, 神戸大学経済経営研究所。
- Diamond, D. W. (1989) “Reputation Acquisition in Debt Markets,” *Journal of Political Economy*, 97, pp. 828–862.
- Gompers, P. A. (1995) “Optimal Investment, Monitoring, and the Staging of Venture Capital,” *Journal of Finance*, 50, pp. 1461–1489.
- Ko, E. J. and A. McKelvie (2018) “Signaling for More Money: The Roles of Founders’ Human Capital and Investor Prominence in Resource Acquisition across Different Stages of Firm Development,” *Journal of Business Venturing*, 33, pp. 438–454.
- Uchida, H., G. F. Udell, and N. Yamori (2008) “How Do Japanese Banks Discipline Small- and Medium-Sized Borrowers? An Investigation of the Deployment of Lending Technologies,” *International Finance Review*, 9, pp. 57–80.