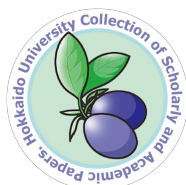




HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	イギリスの4大銀行の中小企業金融
Author(s)	浜田, 康行
Citation	経済學研究, 35(3), 9-24
Issue Date	1986-01
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/31702
Type	departmental bulletin paper
File Information	35(3)_P9-24.pdf



イギリスの4大銀行の中小企業金融

浜田 康行

序 金融革新と中小企業金融

イギリスでは中小企業への熱中¹⁾がいまだに続いている。この熱中現象を支えているのは、1970年代の終りから今日にかけて急速かつ多様に展開した中小企業政策とイギリス大銀行の様々な中小企業向けサービスである。本論文はもっぱら後者を取り扱う。前者については、既に紹介しているからである²⁾。

今、先進国の金融界の話題はいわゆる金融革新とか金融革命とか呼ばれている現象である。しかしその具体的な内容となると論者によって力点のおき方は様々である。金融革新の核心は金融の自由化であったり金融の国際化であったり、はたまた金融の効率化であったりする。さらに対象をどこの国にするかによっても、金融革新はそれぞれ異った様相を呈してくる。日本では、金利の自由化、金融業務の自由化・いわゆる垣根問題の撤廃、円の国際化などが問題にされるが、シティという国際金融の中心地を持つイギリスでは、金利の自由化はとくに実現されておりもはや問題にもならず、またポンドの国際化ということも聞いたことはない。むしろ、イギリス4大銀行は国際化から国内重視に焦点を移しているようにさえみえるのである。日本では規制緩和が話題となっているが、イギリスでは逆に規制強化がとり沙汰されている。

周知のように、ジョンソン・マッセイ銀行の危機が1984年10月に表面化して以来、大蔵省とイングランド銀行は機会あるごとに1979年銀行法³⁾の強化を表明しているのである。垣根問題のかわりにイギリス証券界ではジョッパーとブローカーの分業体制、そのギルド的体質が両者の合併の急進展によって崩れようとしている⁴⁾。また、手形交換所への米系銀行の加盟申請にともなってシティの閉鎖性が打破されようとしている⁵⁾。

我々が考えなければならないのは、金融革新と呼ばれ議論されている現象のうち、何が決定的なものであり何が派生的なものであるかを明らかにすること、様々な現象の因果関係を明らかにし、金融革新の立体的構造を明らかにすることである。

金融とはもっとも簡単にいえば、蓄蔵貨幣の形成、媒介、利用の体系である。今日の金融革新が根本的な変化であるならば、以上の3つのステップのどこかに本質的な変化が生じている

- 3) Banking Act 1977 はイギリスではじめての成文化された銀行法である。この法のもとにイングランド銀行の銀行監督権が確認された。しかし今回のジョンソン・マッセイ銀行の事件によってイングランド銀行の監督能力が疑われるに至ったのである。
- 4) イギリス証券界の再編については、東海銀行、『調査月報』No. 442, 1984年5月号栗山氏の論文「イギリス金融界をめぐる動き」を参照されたい。
- 5) 手形交換所に最初に加盟申請した外国銀行はシティ・バンクである。チャイルド・レポートは大手外銀の加入はもちろん、その他の銀行、建築組合にいたるまでほとんどすべての金融機関に交換所加入の門戸を解放するべきだとしている。(The Financial Times Dec. 12, 1984).

1) 浜田康行「最近の中小企業金融問題」『商工金融』33巻2号, 1983年2月。

2) 浜田康行「イギリスの中小企業政策」『商工金融』35巻5号, 1985年5月。

はずである。

私がこの論文で取り扱う中小企業金融は、金融の体系の第3のステップ、蓄蔵貨幣の利用にかかわる問題である。この第3ステップは貨幣資本から現実資本への出口のところに位置し、それ故に現実資本の蓄積構造の変化を反映する場所でもある。

金融革新は国によって様々な現象となつて表われているが、よく観察してみると共通の現象もあり、中小企業金融もそのひとつなのである。日本では都市銀行の中小企業向け貸し出しの全融資に占める比率が年々上昇し、ほとんどの銀行が50%(個人向けローン・住宅金融等を含む)を越えるに至っている。イギリスでは同じような統計はないが、それでも推定で全融資の $\frac{1}{4}$ が小企業に向けられるに至っている。そしてこれらの傾向はごく最近のものなのである。

本稿では、一年間の英国留学によって得た資料と情報をもとに、4大銀行を中心とするイギリス大銀行の中小企業接近を紹介することにした。金融革新の本質を語るためのひとつの材料になれば幸いと考へている。

1. 小企業向けローン

(1) 概 説

大預金銀行による小企業向け特別ローンが活発に行われるようになったのは1979年のウィルソン委員会の中間報告以後、特に1980年代に入ってからのことである。1981年10月から1982年4月までの6ヶ月間に、手形交換所加盟銀行(Clearing Banks)⁶⁾は約100万件の新規貸付を行っているが、その $\frac{1}{4}$ はボルトン委員会の規定

する小企業向けであり、金額にして約28億ポンドになった⁷⁾。この事実は、1975年時点で、約半数の小企業が当座貸越やターム・ローンなどの銀行からのサービスに無縁の存在であった(ウィルソン委員会の調査結果による)ことを勘案すれば、実に大きな変化といわざるを得ない。

もちろん、小企業へのローンが以前になかった訳ではない。この点で最初の画期は1971年の新金融調節方式(Competition and Credit Controle..... CCC)の導入であった。これ以前の小企業への貸付はほとんど当座貸越の型をとって行われていたが、導入後は、一方でターム・ローンを開始し、他方でそれに見合うように定期預金の受け入れを開始した(以前は当座預金と7日の通知預金のみであった)。以後、今日に至るまで預金銀行は、建設組合との預金獲得競争下で実に様々な預金を⁸⁾考案し発売するようになった。それにともなつて当座預金から定期預金へのシフトも相当すすんだのである。しかし、当座貸越のターム・ローンへの転換は、小企業主の当座貸越選好によって思うようには進まなかった。1980年代になって、人目をひく新しい名称を冠した新型の小企業ローンがやつぎばやに各銀行から発表されたひとつの背景はここにもあるのである。確かに大銀行の中小企業接近は以前にない積極性を示しつつにはブーム化するのであるが、そのブームそれ自体はまた大銀行にとって高収益を持続するための好機でもあったのである。ここで大銀行がめざしたのは、俗にいうハード・コアの解消であった。ハード・コアとは、当座貸越サービスにおいて常に貸越しとなっている部分を指している。先に述べたように、イギリスでは小企業融資がほとんど当座貸越で行われた。当然、なかには設備投資資金までこの型で行われることになり、必然的にかかなりの長期間一定額が貸越し状態に

6) ロンドン手形交換所に加盟しているのは目下のところ、4大銀行(パークレイズ、ナショナル・ウェストミンスター、ロイズ、ミッドランド)、イングランド銀行、トラスティ・セイビング・バンク(TSBと呼ばれ、全英にある貯蓄銀行の全国組織)、コープ・バンク(協同組合の銀行)、ナショナル・ジロー(郵便振替を取扱う専門機関)、コーツ銀行、ウィリアム・グリーンズ銀行の10者である。

7) The Banks and Small Firms.

8) 最近の“流行”商品は、定期預金並みの利子がついて、かつ、いつでも引き出せ、キャッシュ・カードも使えるというものである。

になってしまうのである。銀行にしてみれば、一方で当座預金が有利子の預金に置き変わっているのに、ハード・コアが放置されることは預金・貸付の対応関係が崩れることを意味し、また銀行の収益にも大いに影響があることになる。しかしこのハード・コア解消は順調には進まなかった。ひとつの理由は各行の支店が3,000もあって上意下達がなかなか進まないこと、第2は、銀行のターム・ローンが魅力に欠けたことである。従来型のターム・ローンは、特に小企業向けというのではなく、むしろ小企業の場合には利子が高く、担保条件はかなり厳しく、当座貸越に較べれば約上手数料などという余計なものまで支払われるという訳である。ハード・コアの解消は、今日のブームを裏側で支えたひとつの要因である。それは消極的ではあるが見逃せない要因である。今日の銀行の小企業ブームは、これまで国内の大企業、国際業務に重点をおいていた銀行が、大企業の銀行ばなれ（一部の高収益会社が銀行を必要としなくなるという日本によくある現象はイギリスでは少なく、むしろイギリス経済の停滞による投資の減退が主要因である）、国際業務の競争激化によって、彼らの目が小企業に向いてきたという積極的な面、新規に小企業を顧客として獲得していこうという積極的な面と前述のハード・コア解消という消極面があわさって作られたものなのである。この点を見逃すと、保守的で伝統を重んじるイギリスの銀行がかくも急速にブームに参入してきたことを理解できなくなる。小企業金融に関しては、今でも各行の取締役会に賛否両論がある。推進派は、いつも積極論を前面に出しつつ、新型ローンの推進はハード・コア解消の特効薬なのだという裏の論理によって慎重論を唱える反対派を説得してきたのである。

これから各銀行の小企業向けサービスをみていくが、そこには、銀行の積極的な面と、小企業寄りというにはあまりにも銀行エゴが目立つ部分とが混在している。

もうひとつ事前に述べておきたいことは、小

企業ローンという新しいビジネスを始めるにあたって、銀行側にそれを推進するための根本哲学のようなものが存在しないという点である。融資をする際のイギリスの銀行の伝統は、ギャリング・レシオと担保であるといわれている。ギャリング・レシオとは、企業主自ら（あるいは親族、友人）が投下する額と外部からの借入金の比率のことである。これを銀行家が重視するのは「モラル・ハザード」という効果を期待するからである。銀行側の言い分はこうである。もし企業主が成功した場合には得るものが大きく、失敗した場合には失うものはあまりない、ということになると彼はしばしば銀行家が彼に期待する以上のリスクをおかすことになる。このことの防止がギャリング・レシオであり、失敗のときに銀行が失うのと同じかあるいはそれ以上を彼も失うという状況が、レシオ1:1以下の意味なのである。

もうひとつの問題は担保である。担保をとることの第1の効用が、倒産、失敗したときの債権の保全ではないことは日本もイギリスも同じである。借手の倒産を願うか、繁栄を願うかは、高利貸しと銀行家の基本的な差のひとつである。担保の効用は、企業主を注意深くさせる、自分の企業の健全度に最大限の関心を持たせることである。実際、企業が返済不能になった時の担保の処分はまれであり、銀行の望むところではない。しかし、この担保の効用論は、企業主の方からみると悪名高い個人担保（Personal security、企業主が個人として所有している財産を担保にとること）の口実になっているのである。銀行は、先に述べたギャリング・レシオがやや高めなときは、それを1:1にするまでに必要な個人担保を要求する。こうして、失敗した時に失うものがイーブンである状態を常に維持する。これがイギリスの銀行の伝統であった。しかし、この伝統は、小企業に進出する際に大きな足枷となる。小企業は十分な担保を持っていない場合が多い。だからこそ、信用保証制度がイギリスでも必要とされ、その設立

は非常に歓迎を受けたのである。また独立心を重んじるイギリスの企業主は先祖から伝わる家や土地を担保に借金をすることを好まない。また、彼らが集めうる内部資金の量にも限りがある。そこで、小企業ローン推進にあたっては、どうしてもこの伝統的原則の緩和が必要となってくる。今の銀行の状況は伝統と革新の間で揺れ動きつつ徐々に革新に向っているところである。ギャリング・レシオ1:1はもはや、アンコモン (uncommon) であると明言する多くの銀行家に会ったし、また新型のローンの金利一覧表に、はっきりと無担保の場合の金利が明示されている例も散見される。各行の新型ローンの解説には、原則は有担保だが無担保も可という説明が目につく。たが、伝統をはずす際の歯止めも必要である。ギャリング・レシオをはずしてもよい条件は何か、それを各行は今模索中である。日本流の、企業の将来性の評価も注目されており、それに必要なのは企業を知ることであり、その手段としての小企業向けカウンセリング・サービスが盛んである。また、リスク・ファイナンスを広範に展開する訳にはいかないということから、小企業の選別が強まっており、このことが折からのベンチャー・ブームと結びついている面もある。

以上で前置きをおえて、新型ローンの具体的な内容をみていくことにしよう。

(2) 小企業向け特別融資

ここ数年、大銀行のターム・ローンは全体としてかなり伸びている。表1は最大手のパークレイズ銀行の全貸付を満期までの残存期間別に

みたものである。これによると、1980年末に10%であった5年以上先に満期となる貸付残高は、1982年には22%に急上昇し、この水準が1984年末まで持続している。逆に一年未満の比率は1980年70%から1984年59%に減少している。1年未満の数字には当座貸越の残高も含まれているから、当座貸越からターム・ローンへのシフトが、新型ローンによる小企業の発掘と同時に生じたことが推測される。

パークレイズ銀行は、1980年、ウィルソン委員会の中間報告のあった翌年にビジネス・エクスパンション・ローン (Business Expansion Loan) を導入している。

期間は最長20年、金額は5千～50万ポンドまでは各支店で、それ以上は子会社のパークレイズ・マーチャント・バンクを通じて供給される。返済条件をみると、金利は固定と変動のいずれかを選択でき、返済休日も2年をめどに交渉可能となっている。このローンはその名の示すとおり事業の拡大のための設備投資資金を供給するものであるが、新規の企業のスタート、また新分野への進出のための専門ローンも同じ1980年に導入している。それは、ビジネス・スタート・ローン (金額5千～10万ポンド) で、このローンの特徴は、期間中 (最長5年) に元金の返済がないこと、そして利子のかわりに成功報酬制度 (販売額の一定パーセントを要求) を導入していることである。

パークレイズ銀行は、1983年の3月に、新型ローンの第3弾としてベイスィズ・ローン (Basis Loan) を発表した。これは前2者よりも

表1 パークレイズ銀行の残存期間別貸付残高 (単位: 百万ポンド, () 内は%)

年 残存期間	1984	1983	1982	1981	1980
1 年 未 満	12,125 (58.7)	10,877 (57.7)	9,632 (58.0)	9,073 (68.1)	7,373 (70.0)
1～5 年 未 満	4,599 (22.3)	3,804 (20.2)	3,319 (20.0)	2,523 (18.9)	2,068 (19.6)
5 年 以 上	3,942 (19.1)	4,166 (22.1)	3,666 (22.0)	1,734 (13.0)	1,123 (10.6)
合 計	20,666	18,847	16,612	13,330	10,564

※ 各年12月末を集計。

出典) パークレイズ銀行年次報告 (Barclays Bank Annual Report 1984)。

大きなプロジェクト（金額25万～250万ポンド）を対象とするものでかつ普通の銀行融資の対象としては適当でないもの（リスク、担保、ギア・レシオ等々の点で）を対象とするローンである。パークレイズの本体ではなくパークレイズ・マーチャントバンクの子会社であるパークレイズ・ディベロプメント・キャピタルが担当している。最長10年で、融資とともに場合によっては一定の株式保有を条件としている。条件は、顧客との相対でかなりフレキシブルに決められるが、融資の対象として次の4つがあげられている。

- ① 事業の拡大計画、あるいは新分野への進出計画があるが、そのための資金がギアリング・レシオや担保の問題で銀行からの普通のルートでは得られず、また金額からみて、かつ資金の必要な期間からみて、株式発行による調達にも適さない場合。
- ② マネジメント・バイ・アウト⁹⁾
- ③ マネジメント・バイ・イン（株主のなかで経営に無関心な層から株式を買い戻すこと。これは1981年の会社法の改正ではじめて可能になった。）
- ④ 短期資金の一時的な不足の解消

担当者のお話ではメインは①であり、②と③は時折りあり、④は①～③を支える意味を持つことになっている。日本のベンチャー・キャピタルの場合は①がメインという看板とは裏腹に、④を主業務とする時代が長くつづいたが、ベンチャー・キャピタル業務における短期資金供給の意義と限界は今後の議論の課題である。

ロイズ銀行は、1979年にアセット・ローン（Asset Loan）という小企業向融資を開始した。金利は固定で、期間は5年、融資額は5千～2万5千ポンドと小口で、これ以上の額は別に

エンタープライズ・ローンとして扱っている。こちらのローンには返済休日も可能で、また原則要担保だが無担保も可能となっている。ロイズ銀行は最近（1985年5月）これらのローンを一本化してビジネス・ローンとして再発足させた。統合の理由は、小企業主にわかりやすくするためと、この部門でやや出遅れているロイズのイメージを一新することであると説明があった。期間は最長20年、融資額は2千ポンドから50万ポンド、原則は要担保だが無担保も可能、使途の制限がほとんどなく、返済は月払いでも4半期ごとでもよい、2年間の返済休日つきで約上料は融資額の1%と、前2者に較べて条件はかなり借手寄りにはなっている。ロイズ銀行のビジネス・ローンの場合、指摘しておきたいのは、「すべてのタイプの顧客のために設計されたローンで、大企業と同様に自営業者、パートナーシップ企業、小企業が対象と」なっているものであり、特に小企業だけに限定していない、ことである。

ミッドランド銀行も期限を10年とする中小企業向けローンを扱っている。1980年に開始したその名もベンチャー・ローンで、特に自営業者を念頭においている。そのため金額も5千ポンドから25万ポンドとなっている。1979年には、やはり小企業向けの中期ローン（5千～2万ポンド）と長期ローン（10年以上20年まで、50万ポンドを上限）を導入している。後者の場合は多数株主にならないことを条件に株式の保有を要求している。しかし、ミッドランド銀行も、これらの3つのローンを最近統合して、1万5千ポンド未満はスモール・ビジネス・ローン、それ以上をビジネス・ディベロプメント・ローンとして再発売している。これはふたつのローンというより、同じローンを金額で線を引いて2分したものであり、金利条件その他はだいたい同じである。第2表はスモール・ビジネス・ローンの実質金利を示したものである。この表は、すべて担保付の金利であるが、無担保の場合はフラット・レートで $\frac{1}{2}\%$ 加算されることに

9) Management Buy Out、多角経営あるいは多くの支店を持つ小売業などで、一支店、一部門を任かされているマネージャー達が店を買って独立すること。企業者精神の高揚と失業防止に役立つというので推進されている。

表2 スモール・ビジネス・ローン実質金利 (ミッドランド銀行)

(単位: £)

融資期間 融資額	3年 (APR 17.5%)				5年 (APR 16.8%)			
	保険料	利子総額	返済総額	毎返済額	保険料	利子総額	返済総額	毎返済額
2,000	85	561.60	2,641.60	73.38	107	945.00	3,045.00	50.75
5,000	211	1,406.70	6,616.70	183.80	266	2,367.00	7,627.00	127.12
10,000	420	2,813.40	13,233.40	367.60	531	4,738.50	15,268.50	254.49
15,000	629	4,217.40	19,837.40	551.04	796	7,105.50	22,895.50	381.60

融資期間 融資額	7年 (APR 16.2%)				10年 (APR 15.5%)			
	保険料	利子総額	返済総額	毎返済額	保険料	利子総額	返済総額	毎返済額
2,000	122	1,335.60	3,455.60	41.14	142	1,926.00	4,066.00	33.89
5,000	304	3,339.00	8,639.00	102.85	352	4,815.00	10,165.00	84.71
10,000	606	6,678.00	17,278.00	205.70	703	9,630.00	20,330.00	169.42
15,000	908	10,017.00	25,917.00	308.54	1,054	14,445.00	30,495.00	254.13

なっている。無担保の際の金利が明らかにされたこと、 $\frac{1}{2}\%$ とさ程高くないところに、無担保貸しの積極姿勢を読みとれる。しかし表から明らかなように、実質の年利 (APR) は17~18%であり、相当な高金利になっている。イギリスの銀行は、国際業務の薄いマージンを国内の高マージンでカバーしているという批判を聞くが、第2表をみる限りうなずける。

小企業ローンという点でもっとも積極的なのは次に述べるナショナル・ウェストミンスター銀行 (通称ナトウエスト Natwest) であろう。同行は1971年にビジネス・ディベロプメント・ローンを導入している。1971年という年は、イギリス中小企業問題の発端を開いたボルトン委員会の報告の出た翌年であり、同銀行のすばやい反応は各方面に影響を与えることになった。このローンの概要は、これまで述べた他のローンとほぼ同じで、期間は最長20年、融資額は2千~50万ポンド、約上料は最低50ポンドで金額の1~1.5%とやや高い。興味深いのは無担保の場合にレートが1%高になると明記されていることである。そして、期間別に金利が異なっていること、返済休日が1万5千ポンド以上のローンで担保付のものについてのみ2年間を限度として与えられることである。1985年2月現在

表3 ビジネス・ディベロプメント・ローン金利表 (ナト・ウェスト銀行)

融資期間	フラット・レート %		実質年利 (APR) %	
	有担保	無担保	有担保	無担保
1年~5年まで	8 $\frac{1}{2}$	9 $\frac{1}{2}$	16.5	18.3
6年~10年まで	9	10	15.9	17.5
11年~15年まで	10 $\frac{1}{2}$	11 $\frac{1}{2}$	16.9	18.3
16年~20年まで	11	12	16.6	17.9

のレートは第3表のようにになっている。

先のミッドランド銀行の場合も同様であるが、実質年率は16~18%にもなっている。一体、このような高い利子率を払える小企業が存在するのか? あるとすればどういう業種なのか、興味のわくところであるが、それは後にみることにする。

さてこれまで4大銀行の小企業ローンを概観してきたが、こうしたローンによって一体どのくらいの額が貸し出されているのか? 残念なことに4大銀行はその数字を、戦略上の秘密にしている公表していないのである。第4表は筆者が入手したナトウエスト銀行の内部資料である。この表は、ビジネス・ディベロプメント・ローンの実績を示している。

10) National Westminster Bank の Annual Report 1984.

表4 ビジネス・ディベロプメント・ローンの実績 (単位: 百万ポンド)

	1980 (各年12月末)	1981	1982	1983	1984	1985 (4月末)
金 額	267	387	624	917	1,108	1,329
件 数	39,600	50,060	66,700	84,700	100,123	114,282

最近の実績は、月平均5,100万ポンド、3,500件であると担当者は言っている。上の表でみる限りこのローンは順調に金額・件数とともに伸びており、同行のひとつの目玉商品に育っているといえる。ナトウェスト銀行の最近の決算をみると、利益が6億7,100万ポンド(約2,200億円)で、うち国内収益が60%を占めている。昨年末(1983年12月)の比率は47%であるから、今年の決算の特徴は国内収益が大幅に伸びたことによる。同行は、ビジネス・ディベロプメント・ローンの他に在来型のターム・ローンでも小企業金融を行っており、小企業ローン全体の残高は1984年12月末で約50億ポンド(内、第4表から明らかなように13億ポンドはビジネス・ディベロプメント・ローンである)となっている。そして、50億ポンドというのは同行の全貸出額の約1/4を占めている。手形交換所加盟銀行協会(日本の都市銀行協会のような組織)の推定によれば、他の3行についても20~25%が小企業向けられている。

ビジネス・ディベロプメント・ローンの産業別内訳は第5表に示した。

表5 ビジネス・ディベロプメント・ローン
業種別内訳 (千ポンド)

業 種	件 数	金 額
農 業	2,743	36,810
水 道、エネルギー	38	479
製 造 業	12,034	152,086
流 通 関 連	45,248	615,731
輸 送	5,493	40,780
金 融	260	5,473
そ の 他 サ ー ビ ス 業	34,205	383,595
そ の 他	2,499	18,600
建 設 業	4,177	75,294
合 計	114,282	1,328,848

サービスと流通関連がこのローンの最大の借手を形成している。金額で流通関係(46%)サービス(29%)、件数でも流通関係(39%)サービス(30%)を占めている。他方、製造業は金額で11%、件数で10%にすぎない。この事態の背景はふたつある。ひとつは、これまで紹介してきた小企業ローンの金利が16~18%と非常に高く、大方の製造業部門の小企業の利潤率を超えてしまっていること。第2は、政府の中小企業政策の重点が当初(1970年代)の製造業中心からサービス・流通関係へと移ったことによる。その理由は、雇用の創出という点でこれらの部門が貢献していることが明らかになっているからである¹¹⁾。

2. リース、ファクタリング、輸出信用

1970年代に入ってから、イギリス大銀行のリース業進出は著しく活発になった。それは、銀行の周辺業務としてリースが見直されたことに加えて、新設備・機械の購入に大きな税金の控除が許されたからである。さて、およそ減税というものは現在税金を払う状況にある者にしか意味はない。赤字やわずかの収益しかない会社が新規に機械を購入しても「減税効果」はたいしたことはない。逆に高収益の会社程、その効果は大きいのである。ここにひとつの「工夫」がなされた。それは高収益の銀行が様々な機械を買い込み、まず税控除を充分に享受し、しかる後その機械を製造業にリースする。その際、リース料にはある程度の減税効果を反映させる(リース料を安くする)という「工夫」である。露骨に言えばリースは銀行の格好のタックス・

11) 浜田、「イギリスの中小企業政策」(前掲)。

シェルター（税金のがれ策）になり、まさに爆発的に取扱い高が伸びたのである。しかし、イギリス政府は昨年度から小企業への直接減税を進める一方で、この新規機械購入に関する税控除を廃止してしまったのである。結果はあまりにも露骨で、多くの銀行がリース部門の縮小・人員の配転を実施したのである。次の引用は、財政危機に悩むサッチャー首相を怒らせるのに充分であろう。

「特にリースの利用者がキャピタル・アローワンスを享受できない状況（つまり収支トントンか赤字…浜田）のときは、特にリースは望ましいものとなる。リース業者が（つまり銀行のこと…浜田）アローワンス（控除）を受けてその見返りとしてリース料金を安くするのである。」（The Banks and Small Business）

リースに較べてファクタリングはなお主要な銀行のサイド・ビジネスでありつづけている。ファクタリングは次の4つの内容から構成されている。第1は依頼主の売り上げ元帳の管理である。具体的には、売り上げ伝票の発送、納品書の発送に責任を持ち、依頼主に確実に代金が支払われるよう事務上の仕事を代行すること、第2は、信用・金融に関する情報を依頼主に提供すること。第3は保険業務。第4は、融資、あるいは依頼主の持つ債権を買い取ることである。イギリスで最も一般的なのはノン・リコースと呼ばれる完全買い取り型で、売掛金を約80%でファクタリング会社に売却するものである。

イギリスのファクタリング業界は好調を持続している。1985年1月にファクタリング会社の連合体である全英ファクタリング協会が発表したところによれば、業界をリードする8社の取扱い高は、1983年の27億ポンドから1984年末には38億ポンド、実に37%の増加を示した。ファクタリングは1960年代にアメリカからイギリスに伝えられて以来、着実に伸びたが、36%増というのは1978年の38%に次いで2番目の記録である。債権の買い取りも前年比で55%伸び、小

企業にとってはファクタリングが確実にひとつの資金源として成長していることを示している¹²⁾。

既にみたように、小企業が銀行から借入すれば16~18%の実質金利になる。それなら、自分の所有する債権を適当な形で売れるならたとえ20%のディスカウントになっても、利用価値は充分にあることになる。銀行の高利潤（パークレイズ銀行の1984年の利益は8億2400万ポンド、約2700億円）、ファクタリング会社の好決算の影にはどうも小企業（特に製造業）の苦悩がみえかくれするというのがイギリス経済を体験して得たひとつの印象なのである。

ファクタリング会社の利用客の規模をみると売り上げ高50万ポンド以上の会社が58%を占め、100万ポンド以上が22%を占めているから、イギリスの規定¹³⁾からいくとやや大き目の小企業が顧客となっていることがわかる。業種別に顧客を分類すると、製造業が全体の49%、28%が流通関連、23%がサービス業となっている。なお、協会大手の8社をなんらかの型で利用している会社数は3,600社で思った程には多くない。したがって今後まだまだ伸長が予想される分野である。大手8社の顧客数と取扱高を示したのが第6表である。

輸出信用については、政府の機関である輸出信用保証局（The Export Credits Guarantee Department）が重要な役割を持っているがこれについては別の機会に譲って、ここでは4大銀行だけに限って述べよう。

1970年にミッドランド銀行と同行のスコットランドの子会社クライズデール銀行は小企業輸出制度を発足させている。この制度は、50万ポンド以上の輸出高のある企業に固定利率の輸出信用を与えることを基本的内容としている。また同様の融資が、ロイヤル・バンク・オブ・ス

12) The Financial Times, Jan. 18, 1985.

13) ボルトン委員会の中小企業の定義では、小売業の場合売上高5万ポンド以下、卸売業では25万ポンド以下である。

表6 ファクリタリング大手8社の業績

会 社 名	顧 客 数		取扱高(百万ポンド)	
	1984年	1983年	1984年	1983年
アングロ・ファクタリング・サービス	118	110	150.6	96.4
アーバスナット・ファクターズ	364	446	246.7	190.9
アレックス・ローリー・ファクターズ (ロイズ銀行)	1,124	944	660.3	472.3
センチュリー・ファクター	60	—	23.2	—
クレジット・ファクタリング・インターナショナル (ナトウエスト銀行)	476	327	1,156.8	891.7
グリフィン・ファクターズ (ミッドランド銀行)	533	533	597.0	446.2
エイチ・アンド・エイチ・ファクターズ	322	260	189.9	154.6
インターナショナル・ファクターズ (ロイズ銀行)	630	515	783.9	444.2
Total	3,632	3,135	3,808.4	2,696.3

コットランドとパークレイズ銀行によって、1982年に導入されている。

3. エクイティ・ファイナンス

小企業向けのエクイティ・ファイナンス（支配権付株式への投資）は、元来、クリアリング・バンクの伝統的な業務ではなかった。

その理由はふたつある。ひとつは、預金者の資金を危険にさらしてはならないというイギリスの銀行業の大原則。第2は、イギリスの資本市場がよく発達していることである。第1の原則は、今でも当然“生きて”いる。それは4大銀行が、自ら直接ではなく子会社の手を通じてエクイティ・ファイナンスを進めていることに表われている。第2の事情は、小企業にはあてはまらない。市場で株式を発行し資金を調達できるのはごく限られた大企業だけである。

ほとんどのクリアリング・バンクはマーチャント・バンクを子会社として持ち、これを通じて大企業を対象にエクイティ・ファイナンスに取り組んできた。これはまさに“伝統の一部”である。伝統の枠を乗り越えたとされるのは、このファイナンスが小企業にまで展開してきたということである。特に、小企業のなかでも新規設立の会社に投資するという、いわゆるベンチャー・キャピタルが最近の目立った現象であ

る。

さて4大銀行のうちで、このエクイティ・ファイナンスに最も強く関わっているのはミッドランド銀行である。同行は100%支配の3つのエクイティ・ファイナンス会社（ミッドランド・バンク・エクイティ、ミッドランド・バンク・インダストリアル・インベストメント、ミッドランド・バンク・ベンチャー・キャピタル）を持ち、これらがミッドランド・バンク・エクイティ・グループという中央機関を形成している。すべての案件はまずこの中央グループに持ち込まれ、必要とする資金の性質と量によってどの機関が担当するかを決めるというシステムになっている¹⁴⁾。また、このグループと密接な関係を持つ3つの関連会社（メリター・インベストメント、モラクレスト・インベストメント、モラクレスト・ファイナンス）も加って、エクイティ・ファイナンスの分業体制ができあがっている。例えば、比較的小口のファイナンスは（5千～10万ポンド）ミッドランド・ベンチャー・キャピタル（1979年設立）が扱い、10万以上～25万ポンドまでは関連会社のメリター・インベストメント（ミッドランド銀行とロールス・ロイス・ペンション・トラストの合併会社）、さらに大口の場合は関連会社のモラクレスト

14) ミッドランド・バンク・エクイティ・グループ発行の Investing for Success という小冊子。

(ミッドランド銀行とブリティッシュ・ガス・セントラル・ペンションスキームとブルーデンシャル保険会社の合併によって1977年設立)とグループ本体の2社が最高2百万ポンドまでをめぐりに担当することになっている。企業の設立に際してはまずミッドランド・バンク・ベンチャー・キャピタルが資金を供給し(スタート・アップ・ファイナンス)、少し企業が大きくなつてさらに設備投資をする場合(ブリッジ・ファイナンスとかディペロプメント・キャピタルとか呼ばれる)に他のセクションが動くことになる。

モラクレストに関しては最新の数字が入手できたので紹介しておこう。1984年末の投資残高は1,100万ポンドで、投資先は22社。1984年中の新規投資は6件で600万ポンドであるから、同社にとって1984年は急成長の年であったことがわかる。また同社は最近、マネジメント・バイ・アウトに力を入れており1983年の12月にブリティッシュ・ペトロリアムからアマリ(Amali plc)が独立するのを援助している¹⁵⁾。その前年の1982年にはアメリカにも投資先を伸ばしている。イギリスのベンチャー・キャピタルは、モラクレストのような預金銀行系、マーチャント・バンカー系列、そして独立系に3分類され、第1のものはその他に較べてナショナルな性質が強かったが、最近では徐々に海外に目を向けはじめている。資金の海外流出はイギリスのベンチャー・キャピタル・ブームのひとつの問題点である。

第7表はモラクレストの投融資を債権のタイ

表7 モラクレスト社の投資

				金額 (千ポンド)	%
普	通	株		1,489.5	13.5
優	先	普	通	1,788.4	16.2
優	先	株		2,765.2	25.1
果	績	優	先	3,718.0	33.8
融		資		1,250.0	11.4
				11,011.1	100.0

15) Moracrest, Annual Review 1984.

プ別に示したものである。エクイティ・ファイナンスといっても普通株投資だけではなく、確実に配当もありかつエクイティであるという支配権付累積優先株(Cumulative participating preferred ordinary shares)が多いのが注目される。これは被投資企業が相対的に弱者の立場にあることを暗示させる。

ミッドランド銀行は以上の他に、1982年に主にUSM銘柄を中心にした投資信託the Smaller Companies Fundを設立している。またごく最近では、小企業に必要な技術者をリクルートするサービスも開始した。アメリカの子会社、クロッカー銀行の危機によって手痛い打撃を受け、4大銀行の中でまさに3強1弱となりつつあるミッドランド銀行がその再生にけるもののひとつ、それが小企業へのエクイティ・ファイナンスであることは間違いなさそうである。

パークレイズ・ディペロプメント・キャピタルは1979年に設立されたパークレイズ・グループのエクイティ・ファイナンスの機関である。10万ポンド以上の資金を、純資産で25万ポンドから1,000万ポンド程度の規模の企業を対象に供給している。明らかに中型志向である。

ロイズ銀行は、同様な性質の子会社、ペガサス・ホールディングを1981年に設立している。やはり中型以上の小企業を対象にしている。通常、ベンチャー・キャピタルの株式保有はマイノリティ(49%まで)を条件にしているが、ペガサスの場合は10%~33%と低めの限度を設定しているところに特色がありセールス・ポイントになっている。

4大銀行のうちで、ナトウエスト銀行は子会社を通じないという点で、他行とはやや違ったコースを歩んだ。同行はキャピタル・ローン・スキームを1980年に導入し、通常の銀行業務では原則的に供給できない資金を提供している。期限10年、金額5万~10万ポンド、25%限度のエクイティ保有を要求する場合がある。同行の場合には、既述の各種小企業向けローンとこの

ベンチャー・キャピタルとを結びつけ、しかもすべてを本店サイドのイニシアティブで運営していくところに特徴がある。同行は、マーチャント・バンキングの子会社、カウンティ・バンクを所有しているが、こちらの方は大企業を対象にしたエクイティ・ファイナンスに専念している。

この他、バンク・オブ・スコットランドはメルビル・ストリート・インベストメントを専門の小企業向けエクイティ・ファイナンス機関として所有しており、1982年には子会社のブリティッシュ・リンネル・バンク（マーチャント・バンキング部門）の管理下に投資信託（クリエイティブ・キャピタル・ファンド）を設立している。このファンドは、政府の推進する事業拡大計画にもとづくものである。クライズデール銀行は1981年に、小企業向けエクイティ・ファイナンス会社を設立している。スコットランド最大の銀行であるロイヤル・バンク・オブ・スコットランドも、ロイヤル・バンク・ディベロプメント（同グループのマーチャント・バンク、ナショナル・コマーシャル・アンド・グリーンズ…現在はチャータードハウス・ジョセフィというベンチャー・キャピタルを吸収している：の子会社）を通じて2万5千～50万ポンドの範囲でエクイティ・ファイナンスを行なっている。

さて以上、イギリス大銀行の小企業向けエクイティ・ファイナンスを概観してきたが、確認すべき第1点は、すべてがこの5～6年、特に2～3年のうちに生じたということである。小企業向けのエクイティ・ファイナンスとは要するにベンチャー・キャピタルの供給であるが、このブームは今なお続いている。これらの詳細については別の機会に論じたい。

4. ハイテクノロジー、経営相談

ハイテクノロジーの開発ということと、小企業の振興ということが一語に語られることが“ベンチャー・ブーム”のひとつの特徴なのか

もしれない。

銀行がハイテク関連の小企業に関与しようとするとき、最大の障害は技術面の評価である。文化系の学部を卒業した学生が多く就職するのが銀行であるのは日本もイギリスも同じである。1982年にパークレイズ銀行は、この障害克服をめざして、本店内にパークレイズ・ハイテクテクノロジー・ユニットと称するセクションを設けた。その役割は、各支店のマネージャーにハイテク評価の助言を与えることである。さらに同行は、1982年から支店マネージャー向けにハイテクに関する研修会を実施しており、昨年末までに約1,000人が参加した。大学や研究機関への関与も、ハイテク・ブームを機会にして強まり、ワーウィック大学のサイエンス・パーク建設に際しては100万ポンドの寄付を行ない、中小企業主のための技術開発センターを建設している。

ロイズ銀行は、克蘭フィールド技術研究所と協同で1982年に新技術評価制度を発足させ、新技術開発に取り組む小企業に銀行側から低利の融資と金融上のアドバイスが、大学側からは技術開発上の援助が与えられる。またロイズ銀行は1982年に、ハイテク企業を専門に対象とするベンチャー・キャピタルをバーミンガム市と共同で設立している。

ミッドランド銀行は、1979年以来、エレクトロニクス関係の産業アドバイザーを擁してきたが、1982年にこれを拡充してエレクトロ・インダストリー・セクションを本店内に設けた。目的はやはりハイ・テクノロジーの評価を行うことである。

ナトウエスト銀行のテクニカル・アドバイザリー・サービスは1983年の初頭にはじまっている。設立の動機は、同行が小企業を推進するに際してやはり小企業の持つあるいは目ざしている技術の評価が重要になってきたからである。同行もミッドランド銀行もこれまでになく、大学・研究機関との技術評価の面での結びつきを強め

ている。

経営相談事業

4大銀行を中心とするイギリス大銀行の小企業への関心はここ5～6年間に急速に高まった。しかし、このブームへの対処において、銀行側にもひとつの問題があった。それは彼らの側に小企業金融に関するノウ・ハウが蓄積されていないこと、特に数多い(最近の産業省の発表では自営業者も含めて140万)小企業から“伝統あるイギリスの銀行”の顧客にふさわしい企業をどう選び出すかという事である。4大銀行は全英に13,000店以上の支店を持っている。一見、この大きなネット・ワークを利用すれば小企業金融の推進もさ程に困難ではないように思える。しかし、実際のところ、多くの小型支店はもっぱら預金集めに専念しており、貸付の方はかなり中央集権的なシステムによって実施されているようである。支店が多いので、支店長という肩書きの人々も大勢いるのだが、彼らはキャリア組とそうでない組にだいたい分れている。前者はほぼ2年くらいの期間で支店を転々とするが、後者は比較的ひとつの支店に長くおり、だいたい自分の生まれた土地の周辺しか移動しない。前者の出世組の方が常に留意することは融資の失敗をしないことである。また地元の小企業の実態を把握するには2年間では短い。結局、本店サイドでいくら小企業ローンに力こぶを振りあげても笛ふけど踊らずということになる。ノン・キャリア組の場合は逆の現象がおきる。彼らは、本店や地域の母店からみるとあまりに地元的であるので、彼らが申請してくる融資案件を母店、本店サイドが決済を済めることになる。いずれにせよ、従来からの支店システムのもとでは、なかなか小企業金融は進まないことになる。この問題へのひとつの解決策が経営相談事業であるとみることができる。これは、各地域の母店、あるいはそれよりやや小さい程度の支店に経営相談コーナーを設け、主に小支店の紹介で来る顧客の相談に応じるものである。銀行に小企業主が相談にいくということ

は、天気の話をしにいくのではなく、結局は融資に関する話しを中心になる。この経営相談には本店でトレーニングを積んだ専門家が当っており、彼らの責任でもって支店を通じて融資がなされる。つまり支店長は責任をまぬがれることになる。相談ごとがあたりまえのように有料であるイギリスで、銀行の経営相談はたいてい無料であるが、それは銀行にもそれなりのメリットがあるからである。小企業金融という未開の分野を切り開く不可欠の用具なのである。

経営相談業務に積極的なのは、パークレイズ銀行とロイズ銀行である。この2行は、従来の支店システムとは別系統の本店を中心とするネット・ワークを作ろうとしている。これに対して、ミッドランドはエリア・オフィスと呼ばれる地方の母店ごとに組織を作ろうとしている。

パークレイズ銀行は、ボルトン報告直後の1971年に小企業向けの相談事業を着手し、1973年から本格的に全国で展開するようになった。この一年だけで、相談件数は2万件をこえている。ロイズ銀行はやや遅れて1976年からパークレイズとほぼ同様のサービスを開始した。経営相談の目的はまず顧客の発掘、銀行自体が相談事業から小企業の経営に関する知識を得ること、そして最後は次の引用が語ってくれる。

「これらのサービスの主な目的は、多くの小企業主が極端に弱いといわれている資金フロー表や融資申し込みに際して銀行に提出すべき各リポート作りを手伝うこと、指導することである」¹⁷⁾。

4大銀行が小企業に関心を持ち始めていることは事実であるが、彼らの方から小企業に歩み寄るというよりは、まだ小企業の方から歩み寄らせよう、銀行の物差しに合うように小企業を教育しようとする姿勢が、上の引用から読みとれる。今イギリスでは、小企業を対象にした経営セミナーがまさに花ざかりの状態である。そのいくつかに参加して、私のみたものは、小企業主にいかに銀行の納得するマネー・フロー

17) The Banks and Small Firms.

表を作るかを教える銀行マンの姿であった。

5. 公的機関との協調

イギリスで小企業への熱中と呼ばれる現象が生じた背景のひとつに、国の中小企業政策の展開と 4 大銀行の小企業接近が同時進行したことがあげられる。ブームの進行過程において両者の間に様々な協調関係がみられたのは当然であった。その典型は、1981年にはじまった信用保証制度である。詳細はすでに述べたが、3 年間の実験期間のうちに大きな赤字を出したため事実上の棚上げ状態になっている。

1981年にミッドランド銀行はヨーロッパ投資銀行 (European Investment Bank) の資金の融資仲介を開始した。EC 諸国の開発地域内にある企業の設備投資促進のため低利の資金を仲介銀行の保証を付して貸し付けるもので、1983年3月にはナトウエスト銀行、同年10月にはパークレイズがこれに参加している。さらにナトウエストとミッドランドの両行はやはり EIB の資金を使うニュー・コミュニティ・イントルメント・スキームに参加している。これは開発地域・援助地域外に立地する企業を対象にしている。また、4 大銀行はすべて ECSC (欧州石炭鉄鋼共同体) の資金を利用した旧石炭・鉄鋼地帯への特別ローンに参加している。このローンの目的は失業救済であり、この点では1981年にはじまったパークレイズ銀行のジョブ・クリエイション・ローン (雇用創出融資) も同じ性格のものである。ナトウエストも最近同様のローンを発足させた。いずれも、雇用を創出するという名目において政府が一定の利子負担をするものである。失業問題は目下最大の問題であり、雇用創出に貢献するということは、毎年の高利潤・好決算から起こりがちである銀行批判を緩和するのに絶好なのである。

農村地帯の小企業の振興に関しては、コーサイラ (Cosira) と 4 大銀行の間で協力関係が進展している。ウェールズとスコットランドでは

各開発庁と諸銀行との間で、開発に貢献することを条件に、通常の銀行融資の枠をはみ出すようなプロジェクトにファイナンスをつける計画、ファンドが設立されている。ひとつ例をあげれば、スコットランド開発庁はバンク・オブ・スコットランドと協同でクライデハング・エンタープライズ・ファンドを設立し、地域内の小企業に低利の資金供給を行なっている。

都市化地域では、事態はやや異った方向に進んでいる。1981年に、都市の環境保全のために環境省がファイナンシャル・インスティテュションズ・グループ (FIG) を設定した。FIG は、銀行、建築組合、保険会社、年金基金から計26人のマネージャーが参加しており、その主な目的はイギリスの古い都市の再開発の是非、是の場合の青写真の作製。そして、FIG のメンバーはプロジェクトに融資をすると同時に、再開発に関連する都市の小企業に様々な援助を提供することになっている。またこれとは別に、ほとんどの大銀行は都市小企業の援助のための専門職(ビジネス・ディベロプメント・オフィサーズ)を置いており、地方政府との関係を深めている。各地の産業開発に関しても各銀行は近年積極的に参加している。パークレイズ銀行はワシントン地区、ロイズ銀行はパーミンガム市、マースィサイド県、コベントリィ市等々、ミッドランド銀行はピーターボロー開発公社、ナトウエスト銀行はマースィサイド開発公社とジョイント・ベンチャーを発足させている。

むすび

最近の 4 大銀行のアンニュアル・リポート等から、彼らの現状を概観し、本稿のむすびとした。それはまた、彼らの小企業金融への急速な接近の背景を考えることにもなるからである。

日本では大企業の銀行ばなれが進み、それが銀行業の新らたな展開へのインパクトになった。銀行は新しい資金の運用先を探し求めるこ

とになった。私見では、日本の場合、出口は3つあったと思われる。第1は、国際業務への進出、第2は個人への様々な信用供与、そして第3は中小企業金融である。最近の新聞発表では、都市銀行のすべてが、総貸出の50%以上を中小企業に向けている（もっとも、この数字には住宅ローン等が含まれている）。

イギリスではやや事情は異っている。大企業むけと小企業むけの融資の分類が統計上示されないため、はっきりとは言えないが、大企業の銀行ばなれが進んでいることは推測しうる。第8表は企業の資金源泉を内部資金と外部資金にわけて示したものである。この表によれば、最近5年間に、内部金融はかなり伸びているのに対し、銀行借入は微増にとどまっている。イギリスでも、こうした事態への対応策として注目されたもののひとつが、個人への貸付・パーソナル・ローンである。第9表と第10表は、業界1位と2位、パークレイズ銀行とナトウエスト銀行の分野別貸出残高を示したものである。個人の項目をみると、1980年から1984年の5年間に、パークレイズで3倍強、ナトウエストでは4倍に増加し、昨年末には最大の貸付項目になって

表8 企業の資金源泉

(単位：百万ポンド)

	1980	1981	1982	1983	1983
内 部 資 金	18,618	20,570	18,243	26,473	32,127
うち留保利潤	17,507	19,503	20,436	25,704	31,989
外 部 資 金	9,883	9,972	10,034	6,383	10,733
うち銀行借入	6,340	5,847	6,568	1,552	7,967

出典) Financial Statistics (CSO).

いる。

では日本の銀行がここ数年来、急速に伸ばした国際業務はどうか。第11表と第12表は同じく、パークレイズとナトウエストについて利益、総資産、平均利鞘などを国内、国際業務別に示したものである。1983年から1984年にかけての大きな変化は、同行とも、国内収益が大幅に伸び、逆に国際部門は伸び悩んでいるということである。ナトウエストは昨年全収益の70%を国内業務から稼ぎ出している(1983年は58%である)。パークレイズについても1984年は70%で、1983年は57%である。単年度の変化から傾向を言うのは早計かもしれないが、この急激な変化は注目に値する。私は、国内収益の好転の理由のひとつには、小企業分野への進出・その収益への

表9 パークレイズ銀行分野別貸出残高

(単位：百万ポンド)

	1984	1983	1982	1981	1980 (各年12月末)
E C G D 保 証	588	630	637	630	710
政 府・国 有 企 業	174	208	244	345	259
製 造 業・建 設	9,102	8,530	7,763	6,681	5,808
金 融・サ ー ビ ス	1,398	1,357	1,094	903	720
第 1 次 産 業	955	882	695	570	437
不 動 産	148	77	191	88	112
そ の 他	7,993	6,880	5,710	4,037	2,450
個 人	308	283	278	76	68
海 外	1,968	1,720	1,722	1,400	962
リ					
国 内 部 門 小 計	22,634	20,567	18,334	14,730	11,526
国 際 部 門	25,740	22,241	19,630	15,015	8,999
総 計	48,374	42,808	37,964	29,745	20,525

出典) : Barclays Bank Annual Report 1984.

表10 ナトウエスト銀行分野別貸出残高

(単位: 百万ポンド)

	1984	1983	1982	1981	1980
第 1 次 産 業	1,355	1,176	1,015	808	665
製 造 業	2,808	2,434	2,662	2,311	2,004
建 設	1,019	806	621	491	455
金融, サービス, 流通部門	5,729	4,977	4,434	3,422	2,808
不 動 産	768	575	425	329	270
個 人	7,085	6,067	4,036	2,607	1,806
海 外	390	395	382	220	146
割 賦 信 用	1,537	1,303	958	799	826
リ ー ス	2,248	1,991	1,741	1,361	920
政 府 保 証 ロ ー ン	873	883	801	770	813
国 内 部 門 小 計	23,812	20,607	17,075	13,118	10,713
国 際 部 門 小 計	22,090	16,203	12,881	9,748	6,808
総 計	45,902	35,429	29,956	22,866	17,521

出典) National Westminster Bank Annual Report 1984.

表11 バークレイズ銀行の利益, 資産, 平均利鞘

	1984	1983	1982	1981	1980
税 引 前 利 益 国際部門 (百万ポンド)	203	234	146	242	180
国内部門	562	376	381	343	341
そ の 他	59	49	35	31	28
総 資 産 国際部門 (百万ポンド)	45,444	39,125	35,271	29,275	20,429
国内部門	28,179	25,779	23,775	19,477	16,668
平 均 利 鞘 国際部門 (%)	2.8	2.9	2.6	2.7	2.9
国内部門	6.1	5.9	6.2	7.2	7.8

典拠) Barclays Bank Annual Report 1984.

表12 ナショナル・ウェストミンスター銀行の利益, 資産, 平均利鞘

	1984	1983	1982
税 引 前 利 益 国際部門 (百万ポンド)	199	217	168
国内部門	462	297	277
総 資 産 国際部門 (百万ポンド)	41,739	33,685	31,969
国内部門	29,778	26,332	22,518
平 均 利 鞘 国際部門 (%)	2.1	1.9	2.0
国内部門	4.9	5.0	5.4

典拠) National Westminster Bank Annual Report 1984.

寄与があると考えている。なにしろ、既にみたように、小企業貸出の利子は高く、リスクの間

題さえなければ高率の利益が保証されているのである。

第13表はバークレイズの収益を更に内訳にしてみたものである。国際部門の収益の落ち込みは、南アとその他世界で生じている。前者については、政治がらみの特殊な事情があるようだが、その他世界については、アメリカと日本の銀行との競争激化によって利益が減ったことが予想される。国内収益の分類をみると、バークレイズ本体の貢献とともに、マーカンタイル・クレジット・グループ(当グループの中に、小企業へのエクイティ・ファイナンスを担当する

表13 バークレイズ銀行の収益内訳
(単位: 百万ポンド)

	1984	1983	1982	1981	1980
国 際 部 門 計	203	234	146	242	180
英 国	40	30	25	29	28
U S A	60	16	(35)	37	14
南 ア フ リ カ	65	118	78	71	65
そ の 他	38	70	78	105	73
国 内 部 門 計	621	425	416	374	369
Barclays PLC	463	314	314	267	291
Barclays Merchant Bank Group	14	11	8	8	7
Mercantile Credit Group	63	33	42	52	38
そ の 他 国 内 部 門	81	67	52	47	33

典拠) Barclays Bank Annual Report 1984.

バークレイズ・ディベロプメント・キャピタルもある)が収益を伸ばしている。その他国内会社の項目にはクレジットカード(バークレイズ・カード…これは VISA に加入している)会社が含まれているが、これも5年間順調に収益を拡大している。競争激化による国際部門の不振を、国内業務の多様化(主に個人と小企業)によって充分カバーしているといえよう。元来、国際業務の平均利鞘は国内部門に比べて、極端に低いのである。利鞘が低くてもやっていけるのは、一件が大口でありかつほとんどがソブリン・ローンと呼ばれる外国の政府・公的機関の保証つきだからである。イギリスの銀行の最大の顧客はアフリカである。アフリカには、さすがの日本の銀行も参入できていない。逆にその他の地域では競争が激しくなり、メキシコ、ブラジルにみられるように「危険」も増している

のである。こうした状況の中でイギリスの諸銀行の目が国内に向けられたのは当然であろう。詳しい統計はないが、国内業務再評価のひとつとして小企業金融に注目が集まったことは確認しうるのである。

最後にイギリス大銀行の小企業金融に関して問題点を整理しておわりにしたい。

第1点は、製造業よりもサービス業関係に融資が集中していることである。これは、先の第5表で直接示されているし、また本節で掲げた第9表と第10表でも知ることができる。特にナトウェスト銀行の第10表には、5年間に金融・サービス業・流通関連部門の倍増が示されている。サービス業への重点移行は、雇用問題の副産物であるが、イギリス経済の再生という点からすると疑問が残る点でもある。第2点は、安易なベンチャー・ブームと大銀行の小企業ローンが結びついたということ。これについては前稿で述べた¹⁹⁾。第3点。本文中でも指摘したように、小企業金融の対象が実は中企業に傾斜しているのではないかということ。最後の点は、小企業への熱中といっても、小企業主からみるとまだまだ銀行本位であり、小企業への理解は充分でないということである。ロブソン・ローズ会計事務所の昨年の報告は、まだまだ銀行家の中小企業経営に関する一般的知識は不足しており、あいかわらずギアリング・レシオと個人担保の「伝統」が生きつづけていると述べている²⁰⁾。

いずれにしろ、シティの変革の一要因、目立たないが着実に進行している変化のひとつとして小企業金融は大いに注目すべきものである。

19) 浜田、前掲「イギリスの中小企業政策」のむすびを参照されたい。

20) The Guardian, Jan. 4, 1985.