

輸出前貸金融の実情と問題点

1. は し が き

本年におけるわが国経済の最も重要な課題の一つに輸出の振興があげられることはいうまでもない。昨年半ば以来の金融引締めも、景気の様子を沈静し、内需の抑制とコストの改善を通じて、輸出の増強に資することを主眼とするものである。ところが、最近引締めの浸透に伴い、企業の金繰りにひっ迫の色が深まるにつれて、中小企業金融や輸出金融について別段の配慮を望む声が高まり、とくに輸出金融については、輸出増進の緊要性にかんがみ、いっそうの順便化、潤沢化が要請されている。

もとより輸出金融の円滑な運営が輸出の増加に貢献することは言をまたないところであり、日本銀行においては種々優遇の措置を講じてきているが、輸出の増強がただ単に漫然と金融を円滑化することだけによって実現しうるものでないことは明らかである。そこで、輸出金融の性格を検討するとともに、輸出金融の実態を明らかにすることにより、輸出金融がいかにして輸出の増大に役立つものであるか、またその限界がどこにあるかを尋ねてみたい。

なお、一口に輸出金融といっても、輸出品の生産、集荷などに要する資金をまかなう前貸金融、外国バイヤーに対し代金支払の繰延べ資金を供与する輸出ユーザンスなどそれぞれ性格を異にする数種のもが含まれる。これらのうち最近とくに問題となっているのは、主として輸出前貸金融に関してであるので、ここではその中心を前貸金融にしばることとする。

2. 輸出前貸金融の性格

そもそも金融の役割は経済諸活動の円滑な営みに資するとともに、その緩急により需要の増減を

はかり、景気の調整ひいては健全な発展に寄与する点にある。これを内需金融に即してみれば、金融の緩和ないし引締めにより、設備投資、在庫投資あるいは個人消費などの需要を喚起しないしは抑制することを通じて経済活動を刺激し、あるいは沈静させることとなる。このことから直ちに、これら内需に対する金融を抑制し一方輸出金融を緩和すれば、当面の事態を最も有効に改善するはずであると単純に考えられやすい。しかしながら輸出金融の役割は内需金融の場合とは本質的に異なるものであることをまず注意する必要がある。輸出の場合には需要じたいは海外にあり、輸出の増加を生ずる購買力じたいの増大をはかるためには外国バイヤーに対して融資するほかに道はない。こうした輸出購買力に対する金融としては輸出ユーザンスがあげられる。わが国の輸出ユーザンス金融については、本行の優遇制度を背景として低利かつ円滑な融資が行なわれているほか、輸出入銀行の融資もほぼこれに該当する。これに対して輸出前貸金融は全く趣を異にし、たとえこれが無制限に認められるとしても輸出購買力に対する影響は全くなく、輸出需要の増加には役立たない筋合いである。

それでは輸出前貸金融が輸出増進に役立つゆえんのはなんであるかというに、輸出商品の生産、集荷などに必要な資金をできる限り低利円滑に供給し、輸出品の生産から出荷に至るまでの活動を順便ならしめることにある。こういう効果があるといっても、この段階の金融は一種の国内金融だということを見のがしてはならない。その資金は100%パーセント国内に投入され内需を生んでいく。輸出の内需誘発作用を前もって発現さすものといっていい。さらに、元来の内需金融にも生産、集荷などの資金があり、これは輸出前貸金融と全く同様の性格であるばかりでなく、両者は

しばしば同一商社、同一メーカーの一本の金繰りの中にとけ合っている。したがってこの両者の意味を区分しうるのは融通資金じたいの性格によってではなく、もっぱら生産、集荷などの行なわれる商品が輸出品であるか国内向けであるかの点にかかっている。こうした観点からみて、輸出前貸金融がその性格上、確実に輸出される製品の生産、集荷などの資金に限定されることは当然のことといわなければならない。たとえ将来輸出される可能性のある商品であっても、輸出品として確定されるまでの間は、ことの性質上内需として扱われることもやむをえないものである。

しかしながら、実際の取引過程においては、輸出に対する確実性ないし見込みの度合いといった点でも濃淡さまざまのものがあリ、また実際の企業の資金繰りにおいて輸出资金と内需資金とが入りまじっている度合いについても同様であろう。ここに輸出金融に対するいろいろな感覚や考え方の相違が生じてくるわけである。したがって輸出金融に不円滑という事実ありとみるか、あるいはまた上述したような輸出取引ないし企業の資金繰りの複雑化した姿のうちにばく然といわれているものであるのかを明らかにするには、輸出前貸金融の上記のような基本的性格を再確認するにとどまらず、輸出取引とその金融の実態をながめてみる必要もあろう。

3. 輸出取引の実情と資金の流れ

(1) 輸出取引の形態と最近の傾向

輸出取引の根幹は本邦側の輸出業者が、海外輸入業者との間に締結する輸出契約にある。輸出取引の主体が商社であるか、メーカーであるか、また輸出品が生産、集荷される態様がどうであるかは、もちろん輸出商品の種類または具体的なケースによって異なり一様ではないが、大きく区分すればおおむね第1表のとおりである。すなわち第1は国内メーカーが商社の手を経ることなしに自ら生産し、直接輸出する事例(機械製品中プラント類、一部電気製品、オートバイ、カメラ、外資

提携会社による石油製品など)である。これには輸出契約に基づいて生産が行なわれる場合が多い。第2は商社が輸出商品をメーカーから集荷し輸出する事例である。これには商社が取引先メーカーに対し生産方を発注する形のもの(鉄鋼、繊維、電線、電極、タイヤ・チューブなど)と、あらかじめメーカーが生産した商品(注)を商社が集荷買取りする形のもの(農水産食品をはじめ、雑貨、玩具、トランジスター・ラジオ、セメントなど)とがあるが、いずれの場合にも商社が輸出契約締結後生産を発注し、あるいは製品を集荷買取りする場合と、商社があらかじめ自己の見込みに基づいて発注または買取りを行ない、後日輸出契約の成立を待って輸出する場合とがある。

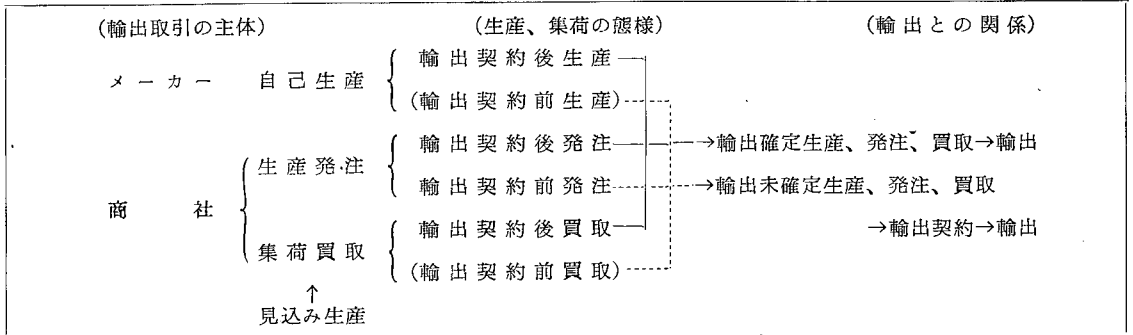
(注) この中には、メーカーの段階で当初から輸出向けの商品として見込み生産を行なう場合(きけ、ます、冷凍魚、みかんなど農水産食品、肥料など)もある。しかしこの場合は、従来の取引関係などから先行き当然商社からの受注があるという計画で生産が行なわれているのが普通で、事実後日商社の集荷買取りの対象となるものが多い。

輸出は大体以上のような態様で行なわれているが、この間メーカーの見込み生産あるいは商社の見込み買付など、実際の生産あるいは集荷の段階では輸出契約の締結されていない部分も少なくない。もちろん見込みとはいっても、単にばく然とした輸出期待によるというよりは、海外からの引合い状況やこれまでの経験などにより、輸出できると判断する一応の基礎はあるわけであろう。しかし輸出契約締結までは、結局輸出未確定の取引であり、最終的には輸出成約を待ってはじめて輸出商品としての性格が固まってくるものといわなければならない。その中には銘柄、仕様などの点で輸出向きになっているのも少なくないが、必ずしもそうでない場合も多く、また輸出向きのものでも国内向けに流用しうることはいうまでもない。

以上のような輸出取引において最近とくに目立つのは、輸出取引の主体の重点が圧倒的に商社にかかっていることである。戦後貿易がほぼ正常に復して以来、ここ10年ばかりの間輸出取引の8割内外はほぼ一貫して商社の手によって扱われてい

(第1表)

輸 出 取 引 の 態 様



(注) カッコ内は比較的少ない取引。

るが、とくにここ2、3年をみると商社の扱高の比重がさらに高まってきている。こうした変化は輸出品の多様化、量産化、輸出先の広範化、さらに国際競争の激化などを背景にするものであり、また、商社の実力が増大してきた結果でもある。しかも商社のうちでも企業数で全商社の1%にも満たない大規模商社(年間輸出取扱高100億円以上)の扱高の比重が6割を越えるに至っている(第2表)。それとともに生産、集荷の態様としても、見込み生産方式による商品、輸出契約締結前における商社の生産発注、集荷買取りによる商品など輸出未確定商品が商社に集荷され、後日輸出に向

けられるケースがかなり多くなっている。こうした傾向の背景には激しい国際競争場裡において商社が機動的に対処していくためには、こうした形の生産、集荷が要請される場合が多いことも指摘されよう。この点だけからすれば、輸出契約確定後における輸出金融の円滑化だけでは実情に即しないという見方もありえようが、見込みによる生産、集荷が多くなったということは、それだけ輸出金融と内需金融を区分しがたくなったということの意味しており、また後述のように輸出契約確定前の所要資金も事実上かなり優遇されているのが実情である。

(第2表)

輸 出 取 扱 い の 現 状

		商 社	メーカー
年 度 別	33年度	78.9 %	21.1 %
	34 〃	80.2	19.8
	35 〃	82.7	17.3
商 (35品 年度)別	食 料・飲 料	83.7 %	16.3 %
	織 維	93.1	6.9
	金 属	97.3	2.7
	機 械	61.2	38.8
	石油製品・油脂	55.2	44.8
業 (35年 度)別			%
	輸出年間扱高		
	100億円以上	61.8	
	10～100億円	17.5	
	10億円未満	20.7	

(注) 通産省「貿易業態統計」による。

(2) 資金調達のルートと関連企業の金融事情

次に以上のような輸出商品の生産、集荷過程に対応する資金の流れはどうなっているかをみよう。メーカーが輸出取引の主体となる場合、所要の生産資金を当該メーカーが調達することはいうまでもない。商社が取引の主体となる場合には、商社が自己の採算で取引する場合と、メーカーの代行機関としてあらかじめメーカーと連絡をとりながら輸出取引を進めていく場合とあるが、ともに資金調達は商社が行なう場合が大部分である。この場合商社から取引先メーカーへの代金支払は生産発注と集荷買取りとを問わず、一部の取引(繊維2次製品、玩具、みかんかん詰めなどに散見)を除いては、大体现金で前渡しを行なうのが通例である。内需取引ではほとんどの事例が荷受

時に(あるいはさらに一定の検収期間を経てから)しかも手形払いで行なわれるが、この点で輸出の場合と内需とは目立った違いがあるといえる。輸出取引は現金化が早いといわれるゆえんもここにある。

ところで、メーカーや商社は輸出資金として調達した資金を、全体の資金の繰り回しにあたってその他の資金とどのように区分し、あるいは結びつけて運用しているのであろうか。まずメーカーの場合についてみよう。もちろんメーカーは、内需、輸出を問わず具体的な発注を受けた商品の生産はいうまでもないが、見込み生産の場合も、需要に応ずる一定の生産、販売計画や原価計算のもとに生産を行っており、この点からみれば輸出品の生産、出荷は一応内需品とは区別され所要資金も計算上は分別可能のはずである。しかし、日常の資金繰りという観点に立てば、あらゆる収入と支出の集計の尻が中心問題となる。そこにはすべての収入、支出に伴って生ずる手形、現金の授受の結果生ずる差引手元資金の過不足額のみが現われる。そこには運転資金、設備資金の別を問わず、内需資金、輸出資金の別を問わず、さらには設備資金、生産資金、あるいは給与払い資金、配当支払資金などの別を問わず、当日における資金過不足の尻が現われるにすぎない。したがってメーカーの資金繰りからみる限りでは、もし完全に輸出品専門の企業、あるいは輸出専用工場の独立計理方式をとっている企業があるとしても、ある商品の輸出確定分の生産資金として受け取り、あるいは借り入れた資金が、そのままその輸出生産資金に充当されるとは限らず、時には別の輸出行分にあてられ、時には賃金やその他一般の支払にあてられるなど混然とした形で資金の繰り回しが行なわれることはいうまでもない。大抵の場合メーカーは内需品も兼ねて生産しているので、この傾向はいっそう強いといえる。まして見込み生産の場合には、一応の輸出計画の基礎をもっている、生産品を輸出に向けるか、内需に向けるかは結局は輸出引合の状況、採算関係、資金化の難易

など種々の事情により機に応じて決められてくるものである。そうすると輸出行分として資金を調達し、または前渡しを受けても、事実上は内需向けの生産資金と一体として繰り回すよりほかないこととなる。

次に商社の場合には事はなおさら複雑となる。輸出専門度の高いごく小規模な少数の商社でも上記と同様のことがいえるが、輸出取引の中心となっている総合商社になるほど、メーカー以上にその取引は内外多岐にわたり、かつ輻輳する。そうはいっても、その反面取引が多岐にわたる商社は、それゆえにこそかえって商品取引と資金の流れとを細かく体系化して管理していることは事実である。大商社になればなるほど取引経路と資金の流れとを細分して明確に把握しようという体制がとられている。たとえば取引を内需、輸出、輸入に大別し、これに伴う資金の管理はおのおの伝票を截然と区分している場合が多い。しかしながら、その場合でも輸出資金の範ちゅうには、輸出品の生産、集荷資金だけでなく、輸出の指定商社となるための保証金(冷凍魚など)、投融資としての性質をもつ前渡金(さけ、ますの母船会社に対する支払)、納期の関係で輸出、内需を問わず通常見込み生産方式がとられるものに対する前渡金(肥料)など必ずしも輸出品の生産、集荷に必要な資金とはいいがたいものも輸出資金として運用される場合が多い。また繊維2次製品、雑貨などの小口取引については、調達の段階で1件ごとの取引を離れ集約的な資金調達の行なわれる場合が多い。さらに輸出前貸手形の期日前に輸出船積が行なわれた場合、入金分を一時別途の輸出資金に充当するとか、あるいは輸出契約前に融資を受けた輸出資金について、輸出契約成立後別途融資を受けながらも直ちに旧借入分を返済せず、一時輸出以外の資金に流用する場合もなくはない。こうして輸出資金として一応の区分を立て資金繰りをみている企業でも、輸出資金が必ずしも輸出取引に明確に結びついて運用されているわけではない。

以上のようにして、企業の金繰りの段階においては、輸出資金と輸出商品との結びつきがかなり明確さを欠いていることは否定できない。またこのような実情から銀行の融資態度も1件ごとの金融という立場を離れ総体として商社などの受信能力により貸し応ずる形をとることとなりやすく、そういう面から資金と商品の結びつきがいっそう錯そうしてきていることも事実である。こうした企業金融の実態から、企業の総体の金繰りが困難になれば輸出関係商品の生産、集荷も圧迫を受け、輸出金融が十分ついていても、金融の引締めにより、あたかも輸出金融までが圧縮されているような印象を受けるのではなかろうか。かかる状態のもとで輸出金融を必要以上に緩和することは、そのまま総体としての金繰りを緩和する結果と結びつきやすい。

4. 輸出前貸金融の仕組みと優遇制度

(1) 輸出前貸金融の仕組みとその性格

次に、商社やメーカーが銀行などから輸出取引に要する前貸金融を受ける場合の仕組みについて検討しよう。輸出業者が所要資金の一部を自己資金でまかなう場合ももちろんあるが、その大部分を銀行などの金融機関からの借入で調達していることはいうまでもない。その場合の調達方法は、大きく分けて二つある。一つはメーカー、または商社が振り出す手形、いわゆる市中でいう輸出前貸手形を対象として行なわれる金融であり、もう一つは商社に対しエクスポート・アカウントといわれる当座貸越の形で行なわれる金融である(なお、このほか輸銀融資およびこれに伴う市中銀行の協調融資によりプラントなどの特殊輸出品に対する中長期金融も行なわれている。これには一部生産などに要する資金も含まれるが、主として船積み後の延べ払いに対する金融である)。

これらの金融方式のうち、いずれによるかは取引の態様またはその段階に応じて異なるが、その大部分は輸出前貸手形の形で行なわれているのが実情である。エクスポート・アカウント(注)によ

る金融は戦前においては前貸金融の大宗を占めたものであり、戦後も商社活動の回復に伴って近年漸次復活してきているが、現在の段階では主として商社の輸出未確定分の取引に基づく資金を供給しているものとみてよい。

(注) 中にはエクスポート・アカウントでまず資金を調達しておき後日手形を振り出す方法、つまりエクスポート・アカウントを一種の通り抜けの暫定的な資金調達に用いる方法も行なわれているようである。

したがって前貸金融の中心は前貸手形による金融であるが、その場合にも輸出確定分の取引に基づくもの(輸出成約後のメーカーの生産資金、または商社の集荷資金)だけでなく、輸出未確定の取引に基づくもの(メーカーの見込み生産資金、または商社の輸出契約前集荷資金)も混在している。また取引じたいは輸出確定の取引であってもこれに基づく輸出品の生産ないし集荷には必ずしも輸出契約後船積みまでの期間をまるまる必要としないため、輸出確定取引に基づいて振り出された手形であってもそのすべてが輸出品の生産集荷に確実に必要な資金に見合うものとはいえない。これらのうち輸出確定分の取引に基づくものであり、かつ調達資金の内容が確実に輸出資金であることが確認される手形を対象に行なわれる金融が本来の輸出前貸金融といえる。これらの手形については後述のとおり日本銀行の優遇扱いの道が開かれており、その対象となる手形は日本銀行適格貿易手形として市中の段階でも他の手形と区別して優遇して扱われている。これに対して輸出未確定分の取引に基づくものはもちろん、一応は輸出確定取引に基づくものであっても輸出契約書などが完備せず確実な輸出資金としての見えわめがつかない手形に対する金融は明確に輸出資金の金融と判断しがたいので、日本銀行の優遇扱いを受けておらず、かかる手形を市中の段階では俗に黒買手と呼んでいる。

なお、黒買手およびエクスポート・アカウントによる金融については単に輸出契約前または輸出資金として固まる前の金融というだけでなく、内容的にも問題が多い。前述した輸出の指定商社の

保証金、投融資的前渡金など国内資金的色彩の濃いものも一部対象とされているし、また輸出関連取引分についても1件ごとの取引と結びついていない資金が少なくないからである。エクスポート・アカウントがその性格上、多分に企業の資金繰りの尻に対する金融としての色彩をもつことはいうまでもないが、黒質手についても最初の融資段階でこそほぼ1件ごとの取引と結びついて行なわれているとみられるものの、企業の債務管理も銀行の債権管理も必ずしも1件ごとの輸出取引と密着して行なわれるとは限られず、実質的にはメーカーまたは商社に対する資金尻金融に終わっているケースが多い。たとえば、この種の金融についても、輸出契約成立後は日本銀行適格質手による金融に切り替えられる場合が多いが、その際新たな金融に対応する黒質手が直結した形で必ずしも決済されていない(とくに玩具、雑貨など商社の集荷買取商品)こともこの点を例証するものといえよう。このように一般に輸出前貸金融と呼ばれるもののうちには、黒質手、エクスポート・アカウントなどいろいろな形があり、しかもこれらのうちにはその性格ないし資金の内容に純粋な輸出金融として割り切れない問題点を多く含んでいる。

(2) 日本銀行の輸出貿易手形制度

以上述べてきたような輸出金融の性格ならびに実情に照らし、日本銀行は市中におけるいろいろの種類の輸出前貸金融のうち、その資金需要が輸出確定取引に基づくことが確認され、内需と明瞭に区分しうる前貸手形(適格質手)について特別の優遇措置を講じている。輸出貿易手形制度がこれであり、メーカーの生産資金であると、商社の集荷資金であるとを問わず、輸出契約成立後原則として6ヵ月以内の手形については担保貸出、さらに輸出確度と決済確度の高い信用状接受済みの手形については3ヵ月以内の再割引を認めうることとし、それぞれのケースに応じて必要と認められる期間の優遇を行なっている。

上記の制度による優遇度はきわめて高い。第1

に、かかる前貸金融の優遇は戦前にはなかったものであるが、戦後の制度創設以来の経緯をみても適用範囲、金利面の優遇度は現在が最も高くなっている。とくに金利面については絶対水準のみでなく商手再割引歩合、並手担保貸出利率との格差の点でもそういえる(第3表)。

(第3表)

輸出貿易手形制度の金利 (日歩)

	現在 (36年 12月)	前回の 外貨危 機当時 (32年 6月)	制度発足来の ピーク時	同 ボトム時
割引適格質手	1.2	1.6	1.7(32/3~32/5)	1.2(36/7~)
(商手再割引歩合 との金利差)	0.8	0.7	0.6(32/5)	0.8(同上)
(並手担保利率との差)	1.0	0.9	0.8(同上)	1.0(同上)
担保適格質手	1.3	1.7	1.8(32/3~32/5)	1.3(36/7~)
(商手再割引歩合 との金利差)	0.7	0.6	0.5(32/5)	0.7(同上)
(並手担保利率との差)	0.9	0.8	0.7(同上)	0.9(同上)

また、第2に海外諸国の例からみても異例の優遇制度ということができよう。英国、西ドイツ、フランス、イタリアなど海外においても輸出ユーザンスまたは中長期の延べ払い輸出についてかなり長期の融資を行なっている事例は少なくない。しかし前貸金融については、わずかにフランスにおいてわが国の輸出前貸制度とやや似通った事例がみられるにすぎず、その他の国では国内一般金融によっているのが実情である。なおフランスの場合でも、フランス貿易銀行が保証した前貸手形についてフランス銀行が割引に応じているが、原則として商業手形と同じ扱いを受け、また割引レートも公定歩合と同率であり、優遇の度合は本行制度とは比較にならないといえる。

5. 最近における輸出前貸金融の実情

(1) 市中段階における前貸金融

さて、以上のような仕組みのもとにおける輸出前貸金融が円滑に行なわれているであろうか。以下その実情について述べることにする。

まず市中銀行と輸出業者間の金融について検討しよう。日本銀行適格質手、黒質手、エクスポート・アカウントについて包括的に知りうる計数は

統計技術上適確には把握しがたいが、大勢的な流れを推計してみれば、第4表のとおり、為替取扱高に対する貸出の比率はほぼ6割に達しており、しかも最近充足率が落ちているとは認められない。輸出前貸資金の調達については、業者はもちろん一部を自己資金でまかなっており、また国内一般貸出や銀行以外の金融機関からの借入にも依存している。さらにたとえば、原材料を輸入に求めている輸出産業ではユーザンスないしはハネ返り資金などにより輸出品生産の所要資金の相当部分をカバーできる場合も多い。輸出資金といっても常時必要な一般運転資金の一環にすぎないわけである。これらの点を考慮すれば、充足率が前述の推計で6割といっても所要資金の大部分は手当てされているとみてよからう。金融引締め以降の推移がとくに問題であるが、内需資金の貸出抑制にもかかわらず、これら輸出前貸金融については銀行はいずれも優先的に貸し応じているのが実情である。具体的には日本銀行適格質手については相手先の信用にとくに問題があるような場合を除いては原則として申出に対しすべて貸し応じている。またその他の輸出関係貸出についても相手先の受信能力面とか、月末の資金繁忙期などに若干

(第4表)

輸出前貸関連資金新規貸出状況

(単位・億円)

	31年8月	35年8月	36年8月
適格質手	184	225	238
黒質	50	143	176
E勘定	135	180	208
輸銀	53	59	67
同上市中協融	13	15	17
計(A)	435	622	706
輸出為替(B)	803	1,199	1,242
$\frac{A}{B}$ (%)	54.2	51.9	56.8

- (注) 1. 適格質手は全国銀行の輸出前貸融資額から黒質、E勘定相当額を控除したものの。
 2. 黒質は一部銀行取扱分から逆算推計、E勘定は為銀12行の融資合計額。
 3. 輸銀関係分を除き貸出残高を回転率で除す。回転率は市中のごく平均的なものによった(適格2ヵ月、黒質3ヵ月、E勘定1.5ヵ月)。
 4. 輸銀関係分はうち輸銀分は定額、市中協融分はその4分の1(輸銀の80%に対する20%)。
 5. 輸出為替は特需など軍関係を含んだもの。

の制約はあっても、他の一般貸出よりもはるかに優先的に貸出されているとみられる。輸出関係資金は銀行にとって一般的に国内一般資金や輸入資金に比べ資金の回転が早く、これに加えて輸出為替買取による妙味がある。この妙味は現在のように輸入為替超過でマリーしやすい時期はとくに大きくなる。輸入超過の時は輸出金融も自然に歓迎される条件があり、それを日本銀行の優遇制度が促進しているわけである。一般的にはこうした条件が銀行の輸出金融に対する融資態度を積極的にしているといえる。この関係は企業サイドからみた借入充足度(第5表)に照らしてもかなり明瞭にうかがわれる。

(第5表)

最近の大手商社の輸出資金調達状況

(単位・億円)

	36年7～9月中 借入増加額(A)		借入予定額(B)	借入充足率
		増加率		
		%		%
国内資金	55	4.7	152	36.2
輸出資金	37	8.9	48	77.1
輸入資金	59	19.1	91	64.8
計	151	7.9	291	51.8

- (注) 1. 大手4社の在京店合計。増加率は9月末借入残高と6月末残高との比較。
 2. 金融引締め期においては実際は国内資金でも輸出資金の形で借入予定を立てる向きが多いので、輸出資金の借入充足率は実質的には上記の数字よりさらに高いものと推定される。
 3. データの関係で少し古い、その後悪化しているという声はない。

このように輸出前貸金融は量的に順便であるばかりでなく、金利の面でも優遇金利が付されている。適格質手については日本銀行の優遇制度を背景に市中では融資の過半について日本銀行金利と日歩5毛ぎやのサービス・レートを適用しており、このレートは国内一般金利に比べれば格段の低利であるばかりでなく、海外諸国の金利と比べて決して見劣りしないものとなっている。また黒質手、エクスポート・アカウントについては、適格質手よりは高いが、為替買取りによる利益などから一般国内貸出の金利からみればかなりの優遇レートがつけられている(国内一般金利日歩2銭以上に対し、1.6～1.8銭で中心は1.7銭程度)。輸

出未確定段階の金利とすれば、まず限度いっぱい
の優遇というべきであろう。

(2) 日本銀行と市中銀行間の金融

日本銀行と市中銀行間の金融はさらにいっそう
順便といえよう。昨年12月日本銀行と大蔵省で共
同調査を行なった結果によれば、対象銀行である
6行の10月末現在において、日本銀行で適格質手
として認証(スタンプ押捺)した手形残高のうち、
再割引ないし貸付担保として日本銀行に持ち込ま
れているものが約7割を占めており、その他の3
割のほとんどは持込み準備中のものであった。し
かもこれは翌月早々日本銀行に持ち込まれており、
この持込みのずれを勘案すれば、持込率は97
%に達する。つまり市中で融資したものはほとん
ど制約を受けることなく日本銀行融資の対象とな
っているわけである。

ただ、ここで一つの問題は上記のような円滑な
金融にもかかわらず、日本銀行の輸出質手融資額
は輸出増加の割合には必ずしもふえていないとい
うことであろう。これについてはたとえば日本銀
行の貸付必要期間の認定など貸付に際しての審査
基準にも多少問題があり、そうした点について
は、実情に沿うよう改善を行なってきた。し
かし上記の点は最近見込み生産あるいは商社の輸
出契約前集荷など輸出未確定分取引が増加しつ
つあること、またそれに伴って市中の輸出前貸金融
中黒質手またはエクスポート・アカウントで行な
われるものが増加しつたことに基づくところ
が一番大きい。このようにみれば現段階において
日本銀行段階の輸出前貸金融は円滑に行なわれて
いるといえよう。

6. 輸出前貸金融優遇の問題点

以上のように輸出前貸金融は市中段階、日本銀
行段階を通じ決して円滑を欠いているとはい
いがたい。それにもかかわらず輸出金融のいっ
そうの優遇拡大を望む声は少なくなく、しかも
こうした動きは前2回の外貨危機当時にはみ
られなかったことである。そこでこうした輸出
金融優遇論が

どうして生じてきたものであるか、また輸出金
融の優遇により積極的に輸出を増進するとする
考え方をどう受け取るべきかという点が残され
た問題となろう。輸出前貸金融にそれなりの
効果があることはいうまでもない。それだから
こそ政策的に現在のような優遇措置がとられ
てきたものといえる。しかし反面そうした優
遇にもその性格上おのずから限界があること
はすでに指摘したとおりであるが、とくに次
の諸点に注意する必要がある。

第1に、輸出前貸金融は、輸出商品の生産、
集荷に対する金融であり、その性格上海外の
わが国商品に対する輸入購買力を作り出す
性質のものではない。このことは冒頭に述べ
たとおりであり、前貸金融の優遇が強化され
たからといって、この輸出需要が増加する
筋合いにはないのである。各所にふれたと
おり、輸出前貸金融と国内金融が混然とし
ている実情のもとではこの際むしろ過ぎた
る優遇を行なえば、いたずらに国内金融を
緩和する結果ともなり、その面からかえ
って輸出阻害の条件を生む恐れがある。輸
出金融をいわゆる「別わく」融資とする
という考え方も同様であり、事実上それ
に近い運用となっていることも見落され
ている。貿易手形制度について適格基準
の緩和とか、審査基準の緩和とか制度適
用の範囲を拡張すべしとする要請も輸出
の見きわめが確実なものに対する資金の
域を越えれば、輸出資金の優遇でなく、
一般金融の緩和にまでつながるというこ
とを忘れてはならない。ここに輸出前貸
金融の優遇に関する基本的な性格とその
限界がある。

第2に、金利の引下げによる輸出促進
効果を大きく期待する向きも多いが、この
点の過大評価も危険である。商品コスト
に占める金利のウェイトは決して高いも
のでないし、とくに輸出前貸段階だけの
金利低下がコストの低下にそれほど大き
く役立つものではない。わが国企業の金
融負担は海外諸国に比べたしかに大きい
が、これは主として借入依存度の過高に
基づくものであり(第6表)、企業の資本
構成不均衡という別の観点から論ずべき
問題である。また最近わが国商品の国際

比価関係が悪化しつつあるが、企業の金融負担じたいは近年むしろ低下してきており、この面からわが国商品の国際競争力が失われているということはない(第7表)。

(第6表)

借入依存度と金融負担

	製造業の他人資本 依存度	金融費用負担率 (対売上高)
日 本	69.7 % (35年度下期)	3.6 % (35年度下期)
英 国	38.9 % (1960年)	—
西ドイツ	58.9 % (1959年)	3.2 % (1959年)

(注) 三菱経済研究所「本邦事業成績分析」による。

(第7表)

Ⅰ 輸出商品の国際競争率

(輸出物価騰落率)

	日 本	米 国	英 国	西ドイ ツ
	%	%	%	%
31 ~ 32 年	+6.6	+7.0	+8.9	+5.1
32 ~ 33 年	-4.1	-0.9	-0.9	同水準
33 ~ 34 年	+1.1	+0.6	-0.9	-2.8
34 ~ 35 年	+4.3	+1.9	+0.9	-1.0

Ⅱ 金融要因の変化

	31年	32年	33年	34年	35年	36/1 ~6月
金 融 費 用 売 上 原 価	%	%	%	%	%	%
	2.7	2.9	3.9	3.5	3.3	3.3
借入金(社債を含む)残 売 上 原 価	34.8	35.3	47.4	43.6	41.6	42.4
金 融 費 用 借入金(会社債)残(金利)	7.9	8.3	8.1	8.1	8.0	7.8

(注) 法人企業統計速報(大企業180社)による。

第3に、当面の輸出金融優遇の要請には、現在の輸出金融の円滑、不円滑を問題とするにとどまらず、内需抑制により景気後退を招くよりもむしろ輸出を積極的に増進して事態を乗り切ろうとする最近の雰囲気、企業の段階における金融緩和

期待に対する有力なさえになっていることを注意しなければならない。これでは輸出促進の根本があいまいになる。ここに、前回の外貨危機の際以上の輸出金融の優遇強化がはかられているにもかかわらず、輸出金融の現状を当時以上に不満視する風潮が生まれた背景がある。最近の引締め浸透に伴い企業金融はひっ迫してきたが内需関係の資金需要はこういう雰囲気为背景に依然旺盛であり、そのあおりから輸出金融の緩和の要望がいつそう激しく表面化するに至っているといえる。輸出金融は、それじたいの需要と供給とが他と隔離されて見合っているものでは決していない。

第4に、輸出金融も中央銀行の金融政策の一環である以上、一般的量的調整を主として行なう筋道から大きくはずれることは好ましくない。もちろん海外諸国の場合においても、景気調整のため株式証拠金率、輸入保証金率の操作、あるいは賦払信用の調整などの選択的政策がとられる場合もある。しかしこれらはあくまで補助的手段にすぎず、しかもその多くは所定の比率を一般的に上下するものであり、個別的な金融優遇とはいえない。こういう観点からすれば、わが国では半ば恒常的な輸出金融優遇態勢がとられていることじたい通常の選択的政策をこえた特別の優遇措置といわなければならない。こうして中央銀行の本来の信用供与方式の域をこえて、質的なしかも著しく低利の金利を付した1件ごとの個別金融制度をとっていることは、輸出増強の必要な今日における特段の措置といえよう。むろん、輸出増伸の重要性にかんがみ実情に応じ各般の工夫を尽くすべきであることはいうまでもない。しかし輸出促進の基本はあくまでも内需の抑制と物価およびコストの調整におかねばならない。引締め下の現状でもなお大量な資金が回転しており、それが有利な取引へと吸収されていくのが自由な経済の自然の勢いなのである。