

資料

欧州諸国における企業間信用の実情

1. はじめに
2. 欧州における商取引決済の慣行
3. 企業間信用と金利
4. 企業間信用の増加要因
5. 企業間信用と外部資金調達
6. むすび

1. はじめに

わが国で企業間信用という言葉が用いられる場合、それは必ずしも「企業間」において授受される信用一般を指すわけではなく、企業が財貨サービスの取引を行なうことに伴って発生する債権債務一般を対象としているのが普通である。したがって、その場合の取引先対象には国内企業以外の政府・家計・海外部門なども含まれる。英国における“trade credit”西ドイツにおける“Lieferantenkredit”という言葉もその内容は同じである。文字どおり企業間の信用という意味での“interbusiness credit”という言葉は、その点で、ここで対象としている企業間信用とは内容においてやや異なっている。融通手形その他の財貨サービスの取引に関係ない信用の混入というような実際上の問題は別として、ここで取り上げる欧州における企業間信用の問題も、上記のような内容を前提にしていることをあらかじめ明らかにしておきたい。西ドイツの企業の貸借対照表における“Vorderungen (Verbindlichkeiten) auf Grund von Warenlieferungen und Leistungen”(商品引渡しおよび給付に基づく債権(債務))という言葉は、この意味での企業間信用の本質を最も端的に表現しているものとみることができよう。

2. 欧州における商取引決済の慣行

商取引決済の慣行は、業種、商品、企業規模、それぞれの国の歴史的経済的環境等によって、その実態がすこぶる複雑多岐にわたるのは当然であって、これを簡単に要約しうるものでないことはいうまでもない。しかしわが国との比較を念頭において、欧州諸国のそれをみた場合、まず指摘される特色は、それがきわめて長期にわたって安定的であるということであろう。通常の内取引において最も典型的な決済条件は、当該取引商品にかかるインヴォイス送付後30日の支払猶予期間を経て現金決済を行なう形式である。この支払猶予期間は業種、商品等により、短いものは10日前後から、長い場合は90日に及ぶこともある。それ以上に及ぶこともないではないが、それは設備関係取引など一部の特殊な場合とされ、通常の製品、原材料等の国内取引の決済期間が90日をこえるということはまれとされている。この間の企業間信用の形式は、英国、オランダなどのように、国内取引に商業手形を利用することがまれな国と、フランス・イタリアのように、手形を多用する国、あるいはその中間的な西ドイツ・スイスなどのような国と、一様ではないが、決済期間が1か月以内の場合は、いずれの国においても手形を用いることは少ないようである。手形を用いない場合の信用

の形式は単なる帳簿信用 (book credit) の場合が多い。そして全体的にみてそれぞれの取引類型ごとに存在する慣行的な支払猶予期間は、かなり長期にわたり安定しており、短期的な金融の繁閑などによって頻々と変動することはないようである。

商品の取引価格の決定は、上記のような慣行的な支払猶予期間の存在を前提にして行なわれるのが通常であるが、もし買い手が即時ないし早期に現金支払いを行なった場合は、これも欧米諸国にきわめて一般的に普及している慣行として、一定の値引きを受けることができる場合が多い。この値引き (discount, skonto) 率は後述のようにかなり高率であり、しかもこの値引きの享受は契約にもよるが、一般に買い手のオプションで可能であるから、買い手は事情さえ許せばこの値引きを利用しようとするのは当然である。そしてこの値引きの利用度は、企業の資金繰りの繁閑によって影響をうけることは推測に難くない。さきに欧州諸国の決済慣行が安定的であると述べたのは、この点に関連してやや補足を必要としよう。すなわち欧州においても、金融の繁閑や商品市況の強弱などが、実際の取引決済の状況に無関係だというわけではない。上に述べたように、買い手の側からみれば、値引きの利用度に変化はありうるし、また売り手の側からみた場合も、上記の慣行的決済猶予期間の運用にはかなりの幅が存在する。たとえば猶予期間がかりにインヴォイス後30日であるとした場合も、個々の企業においてはインヴォイスは必ずしも商品のデリバリーの都度発せられるわけではなく、月中の一定の日にまとめて仕切るという場合も多いから、デリバリーのタイミングとの関係いかんでは、実質的な猶予期間はかなり伸縮の余地があるわけである。したがって、ここでいう慣行の安定性とは、実際の決済が常に画一的であるということの意味するものでないこと

は当然である。しかし、これらの大枠をなす慣行的な条件というものはきわめて長期にわたり安定的であるということである。

このことは手形の期間についても同じことがいえよう。欧州諸国においては、通常満期日まで3か月以内(イタリアは4か月以内)というのが、手形割引における適格要件として中央銀行、商業銀行を通じて一般の常識となっている。手形面上のサイトがそれ以上の場合がないわけではなく、また手形の切替え更新ということがないわけではないが、一般に上記の3か月以内という原則は、ノーマルな手形とは期間3か月以内のものという通念の存在を反映している。もっともフランスにおける中期信用手形にみるように、2年ないし5年という中期信用を手形割引の形で優遇する場合、この原則を守るために3か月ごとに手形を切り替えるという手数をふんでいることなどをみると、この原則もかなり形式的なものではないかとも思われるが、この手形期間に関する通念の存在は、通常の国内取引においてははじめからサイトが6か月、7か月というような、手形期間の無原則的な長期化に対してひとつの制約をなしているように思われる。これはさきに述べた慣行的決済猶予期間が通常30日から90日の間であることによって裏付けられている。つまり中央銀行や商業銀行の適格条件というものが、実際の商取引慣行と別箇な観念的存在ではなく、むしろ実際の慣行が前者の条件の土台を提供しているのである。

3. 企業間信用と金利

企業間信用における金利の問題は、わが国と欧米諸国とはかなり相違がある。この点は企業間信用に関するわが国と欧米諸国との相違を検討する上で重要な手掛りとなるように考えられる。さきにも触れたように、欧州諸国(米国の場合も同様)においては、一定の決済期間を前提に決定さ

れた商品の取引価格は、もし即時ないし早期現金支払いを行なった場合、値引きされる慣習が普及している。このことは逆に言えば、もし決済期日まで支払わなかった場合は、買い手は値引きを受けた場合に比し値引き相当分の金利を負担しているとみることができる。この値引き率は業種・商品等によって異なるが、これも慣行によって定まっている。その平均的な水準は、英国においては月率2.5%(年率30%)前後といわれ^(注1)、西ドイツにおいても最近IFO経済研究所が実施した調査の結果では、平均月率2.5%という数字が出ている^(注2)。値引きの実情の一端をうかがう資料としてここに西ドイツの例(第1表)をかかげておこう。

(第1表)

西ドイツにおける値引き率の例

(1958年3月調べ)

支払期限	値引き条件	値引率(年率)	業種
30日	即日払 2%	24%	自転車
60日	30日まで 2%	24	金具、錠前
30日	10% 1½%	27	室内装飾品
30日	8% 2%	32.7	石炭、煉瓦、印刷
21日	10% 1%	32.7	水産食品加工
30日	14% 1½%	33.7	ブリキ細工
35日	14% 2%	34.7	土石採取
30日	即日ないし前渡払 3%	36	工具、チーズ、アルコール飲料
30日	14日まで 2%	45	ガラス、セメント、陶磁器、製材、製紙等
30日	8% 3%	49	鍛造品
14日	8% 1%	52	製粉

資料：Finanzierungshandbuch 1964. "Lieferantenkredit oder Bankkredit"

これによってもわかるように、この値引き率は金利としてみた場合には著しく高率である。換言すれば欧米諸国では、企業間信用を利用することは著しく高いコストがかかるということを示している。このことがまたさきに述べた慣行的決済期間の長期にわたる安定をささえる重要な一因とな

っているということもできよう。企業にとっては商品の販売自体が目的であって、それに伴って発生する企業間信用は、銀行信用のように信用供与それ自体を目的としたものではない。したがって銀行信用が優良な与信対象に対して選択的に行なわれるのに比べて、企業間信用が高利率であることはある意味では当然のことであるが、その差異が欧州においてはこのような形で現われていることに注目したい(もっとも大企業間における鉄、石油などのような基礎的生産財取引の一部において値引きなしの取引慣行があることも事実である。この場合は取引当事者間の高度の信頼関係と、取引の反復性、決済の短期性などがそのような形態を選ばしめたものと考えられよう)。

しかし、このように値引きが高率の企業間信用の金利を意味するにもかかわらず、これら諸国の企業の意識においては値引きが必ずしも金利と觀念されていないのは興味ある事実である。たとえば西ドイツの卸売業者に対して行なったアンケート調査の結果によれば、値引きを利用しなかった企業、すなわち企業間信用を利用した企業のうち、なにゆえにそれを利用したかという問に対して、「コスト負担が少ないから」と答えた企業が圧倒的に多かった^(注3)。これは一見はなほだしい矛盾のようにみえる。しかしIFO経済研究所が別に行なった調査によると、西ドイツの卸売業者のうち、値引きを全面的に利用した企業数は調査対象約1千社のうち59%、部分的にこれを利用した企業数は35%、全く利用しなかった企業数は6%となっている^(注4)。すなわち、これからも推測されるように、優良企業は値引きを利用することが通常であって、上記のコスト負担が少ないからという答えは、値引きという外形からする表面的錯誤

(注1) ラドクリフ委員会報告、Memoranda II, H. Rose "Domestic Trade Credit and Economic Policy".

(注2) IFO経済研究所商業問題研究シリーズ11号、"Der Lieferantenkredit als Kostebfaktor im Westdeutschen Grosshandel" 1965.

(注3) G. Dempewolf "Lieferantenkredit oder Bankkredit" (Finanzierungshandbuch Von H. Janberg. 1964).

(注4) IFO 前掲書。

のほか、通常値引きを慣用している企業が多く、それらが時に企業間信用を利用する場合、それが銀行信用に比べて、わずらわしい借入手続・審査等を要しないこと、決済価額は契約額どおりであること等からする誤解から発するものであることがわかる。ちなみに、第2番目に多数を占めた答えが、「信用接受の手続が簡単だから」としていることからその事情はうかがえよう。

もっとも、値引きを常に利用している企業にとって、金融事情等からこれを従来どおり利用できなくなるということは、それなりに苦痛を伴うものであることは明らかである。たとえば最近までの英国のように、高い公定歩合の下で、オーバードラフトの金利も高く、かつその増枠も困難というような状況が続けば、成長を続けようとする企業の間から、即時払いの困難化が一部に問題とされることともなる。“prompt payment, as the core of bussiness ethics, was dead”(本年4月13日付ロンドンタイムズの一節)というような新聞記事の現われるゆえんである。

なお手形を利用する場合には、これら諸国においては通常早期払いによる値引きをうけないのであるから、契約のいかんにもよるが慣行決済期間内の手形であれば普通とくに金利の問題は生じない。しかし、手形がなんらかの事情で延長されるようなことがあれば、銀行短期信用の金利、またはこれをやや上回る金利が別途徴求される場合が多い。

4. 企業間信用の増加要因

普通企業間信用残高の増減要因として、①取引高、②決済条件の二つの要素が指摘される。なおこれらを具体的に検討するに当たっては、産業構造の変化や企業間信用以外の外部資金調達難の難易が上記の諸要素に及ぼす影響等も考慮されねばならぬことはいうまでもない。なおまたこれらの条

件が、売り手買い手いずれの側の動機によって変動せしめられるかの分析も重要である。ここでは記述の簡明を期するため、上記のうち決済条件の変化と売り手買い手の態度との関係を中心に欧州諸国の実情を考察してみることにする。

売り手の側からの増加要因

売込み増加意欲からする企業間信用の増加ということは、わが国においては最近とくに注目されている問題である。しかし、欧州諸国の企業の場合、販売信用の条件緩和を売込みの手段に用いるということは、まず国際競争における問題として意識される傾向が強い。とくに大企業において然りである。もちろん国内販売増加手段としてそれが利用されることは珍しいことではないが、それは軽工業製品の場合に多く、一般に販売の手段としての企業間信用の乱用は冒険的商法の代名詞のようにいわれる場合が少なくない。このような実情の背景としては次のような事情が考えられる。すなわち自由化、E E C経済の発展に伴って企業の国際間の競争は一段と激しさを加えているにもかかわらず、通常の国内取引における競争はわが国ほど激しくなく、企業のシェア競争はおおむね一段落しているということである。英国において昨年夏倒産して話題を呼んだ洗濯機メーカー、ロールスレイザー社の場合も、それが発足後わずか数年で業界におけるシェアが3割をこえるまでに進出し得たことは、旧来の既成メーカーがそのシェアに安住している間隙をねらって奏効する可能性のあることを示すと同時に、それがたちまちに倒産したことは、そのような新興業者の進出を容易に許さぬ既成地盤の存在をも物語っている。普通延払い条件が取引上重要な役割を果たすとみられる機械設備関係のメーカーさえ、現状において競争上最も決定的な要因は価格を別として、品質、デザイン、納期であるとみているのは注目される。もちろん、これらは相対的な問題であって、

信用条件が売込みにおいて果たす役割を無視するものではないが、たとえば企業の内部留保の蓄積が進んだ米国などのように、高利回りな資産の選択という動機で企業が企業間信用を増大させるという意図までを、欧州の企業から一般に感じとることはできない。欧州諸国の企業統計は比較的乏しく、売上債権の平均的決済条件の指標をわが国と比較できないのが残念であるが、いま西ドイツの製造業主要企業1,181社について試算してみると、第2表のとおりその平均期間は約1.6か月とわが国のその半分以下にとどまっている。

(第2表)

製造業の受取条件(売上債権/月平均売上高)

	日 本	西 ド イ ツ
昭和 35 年	2.93か月	1.53か月
36	3.08	1.60
37	3.96	1.62
38	3.85	
39	4.26	

資料:

日 本:「法人企業統計季報」各年7~9月期計数による。(資本金1億円以上)

西ドイツ:「Unternehmen und Arbeitsstätten」各年間計数による。

同じことは、欧州諸国の割賦信用についてもいえるように思われる。一般に割賦信用は米国でも、わが国でもメーカーの販路拡張手段という色彩が強い。欧州でもその点は否定できないが、他面それが銀行融資の一分野として、あるいは中小企業の設備資金調達的手段として着目されていること、急速な賃金上昇を背景として消費者のその利用購買意欲が増大していること、といったメーカー側の売込み意欲以外の動機にきさえられている面も、少なくないことが注目されよう。たとえば英国においては、割賦信用供与残高の約70%は割賦金融会社が占め、しかもこれら割賦金融会社のおもなものはほとんど銀行の系列下にあつて、みずから預金を吸収するとともに、銀行は持株関係や手形割引、貸付等によってこれに資金を

供給している。そしてこれら主要割賦金融会社は特定大メーカーからは独立しているのが普通であり、商品のディーラーは多くの場合、消費者と割賦金融会社との間を仲介する立場に立つにとどまる。このことは割賦信用の多くがディーラーによって供給され、その資金の大部分をディーラーまたはその親会社たる大メーカーの資金調達力、とくに銀行借入能力に依存するわが国の場合と比較して興味深い。

以上を要するに、欧州においては売込み面からする企業間信用増加要因は、一般的にいつてわが国ほど激しくはない。これは買い手としては自己資本の蓄積が、わが国に比べればかなり高い一方、売り手としては、米国の大企業のように自己資金を利用して大々的に信用を供与するほど資本集積の度合いが巨大でもなく、かつ国内シェアの一応の安定に安住しているという欧州の企業の現状を反映しているとも考えられよう。このような状態は欧州諸国の強味でもあり弱点でもあるように思われる。

買い手の側からの増加要因

次に買い手の側からする企業間信用の増加要因についてみてみよう。売り手の側からする増加要因に比してこの面の増加要因がどちらかといえば防禦的色彩をもっていることは争えないが、だからといって、その影響が前者より必ずしも少ないということとはできない。欧州諸国の場合、企業間信用の問題点が論じられる場合、むしろこの面の行過ぎの方が端的に警戒すべき対象とされることが多いようにみえる。企業の不健全経営の典型としての“overtrading”という言葉もこのことと結びつけて用いられる例がきわめて多い。ただし大企業の場合(第3表)にもみられるごとく、わが国に比してこれら諸国の主要企業の自己資本比率は圧倒的に高く、流動比率もおおむね2倍前後の水準にある、という状況からも推測されるよう

に、長期の買掛けないし手形の引受けを不名誉なこととする風潮が一般に浸透している。程度の問題ではあるが、単なる短期的な金融繋関を理由に大企業が売り手に対して支払条件の緩和を求めるといふことは、わが国ほどはないようであり、とくに下請企業に対する支払に手形を用いるという例は少ないようである。ただしそのような例が皆無でないことはラドクリフ報告における機械工業

(第3表)

各国製造業の資産・負債構成(%)

	日本	米 国	英 国	西ド イツ	
	1964/9末 394社	1964/3末 10,938社	1962末 1,583社	1962末 1,181社	
資 産	流動資産	56.2	53.6	51.0	50.0
	現預金	10.7	5.8	3.0	3.5
	売上債権	24.9	17.2	18.5	16.7
	有価証券	1.0	4.1	2.7	3.9
	在庫	16.0	23.5	25.9	22.7
	その他	3.6	3.0	0.9	3.2
	固定資産	43.2	46.4	49.0	50.0
産	有形固定資産	32.2	38.2	42.5	42.5
	無形固定資産	0.4	} 8.2	2.4	0.1
	投資	10.6		4.1	7.4
	繰延勘定	0.6			
	総資産=総負債+資本	100.0	100.0	100.0	100.0
負 債	自己資本	28.1	63.9	60.9	34.8
	資本金	16.9	24.3	28.0	21.9
	準備金	11.2	39.6	32.9	12.9
	他人資本	71.9	36.1	39.1	65.2
	流動負債	48.7	21.5	24.2	26.9
	買入債務	18.5	8.7	13.5	11.4
	短期借入金	18.9	3.1	4.4	10.0
	その他	11.3	9.7	6.3	5.5
	固定負債	23.2	14.6	14.7	16.1
	長期借入金	16.2	} 14.6	9.8	4.0
	社債	4.2			1.7
その他	2.8		} 4.9	10.4	
その他					22.2

(注) ① 割手を除く

② 関係会社分(日本:売上債権中7.3、買入債務中3.3)を含む

③ 長期引当金など。これは実質的比較の上ではむしろ自己資本とみるべきものである。

資料:日本:本行主要企業経営分析

米 国: Quarterly Financial Report for Manufacturing Corporation

英 国: Financial Statistics

西ドイツ: Unternehmen und Arbeitsstätten

の例(註)からも明らかであるが、それが大きく社会的問題として取上げられるということは少ない。大企業の仕振りが決済慣行の変動に及ぼす影響が大きいことを考えると、この点は注目に値しよう。

(注) ラドクリフ報告、第4章パラグラフ306参照。

もっとも、この点は生産分野の特化が進んでいるこれら諸国の中小企業、下請企業というものと、わが国のそれとの性格上の相違をも考慮する必要がある。しかし中小規模の、とくに成長期にある企業にとっては、長期安定資金調達上の困難もあって、企業間信用を含む短期信用への依存意欲はやはり軽視できない問題を含んでいる。たとえば英国の製造業における1960~62年間の資金調達および運用実績をみると、この間における企業間信用の利用度は、調達額中では上場会社の9.5%に対し、非上場会社は20.46%、運用額中では前者の11.99%に対して後者は16.88%といずれ

(第4表)

英国製造業の資金調達・運用

(単位:百万ポンド)

	上場会社			非上場会社			
	1960年 (1,688社)	1961年 (1,632社)	1962年 (1,577社)	1960年 (373社)	1961年 (373社)	1962年 (362社)	
調 達	長期資金	381.8	544.6	495.5	8.5	11.7	14.8
	社債	10.1	91.0	269.0	4.3	3.8	4.7
	株式	371.7	453.6	226.5	4.2	7.9	10.1
	短期資金	507.9	342.1	127.3	62.4	67.8	47.3
	銀行借入	126.4	154.7	65.0	13.9	17.3	22.3
	買入債務	253.8	136.1	115.5	32.8	38.1	21.9
	その他	127.7	51.3	53.2	15.7	12.4	3.1
	償却・内部留保	992.2	836.0	864.4	94.0	67.3	72.3
	その他	56.6	55.4	75.4	1.5	4.5	1.6
	合計	1,938.5	1,778.1	1,562.6	166.4	151.3	136.0
運 用	固定資産	985.9	1,177.7	1,203.2	73.9	93.5	93.3
	在庫品	538.9	241.3	55.5	50.4	46.2	18.4
	売上債権	306.3	213.9	140.3	33.0	23.3	23.9
	投資勘定等	204.8	246.8	192.3	9.0	5.1	5.3
	市場性証券	- 31.5	- 47.9	- 15.2	3.6	1.6	- 0.6
	現預金	- 69.2	- 45.5	16.7	- 4.3	- 15.2	0.9
	その他	3.3	- 8.2	- 30.3	0.8	- 3.2	- 5.2

資料: Financial Statistics および Economic Trends

も非上場会社(必ずしも中小企業とはいえないが一応その指標とみなすことができよう)の方が高く、かつ受信超過の傾向にあることを示している。その傾向がポンド危機に基づく金融引締めのある年であった1961年において、とくに著しいことも注目されよう(第4表参照)。

しかし、欧州諸国では、この点が企業間信用の累積に基づく危険という角度からよりも、後に述べるように主として成長企業の長期安定資金調達上の問題点という視角から問題とされていることに留意されねばならない。その意味を含めていえば中小企業を中心とする買い手の側からする企業間信用の増加に対する関心はかなり強いということができよう。

5. 企業間信用と外部資金調達

企業間信用の授受に伴う資金不足の調達、他の資金不足の場合と同様、内部資金ないし外部資金で調達されねばならないのは当然である。内部資金を別とすれば、それは結局金融機関信用か資本市場よりの調達ということになる。もちろん資金不足尻はすべての企業活動の尻として現れるから、企業間信用のみをとり出してそれら調達方式との関係を実証的にみることは不可能に近いが、それぞれの資金調達を通じてうかがわれる欧州諸国における問題点について若干考察してみよう。

銀行信用と企業間信用

まず第1に金融機関とくに銀行短期信用と企業間信用との関係についてであるが、これについてまずいえることは、商業銀行主義が徹底している英国はもちろん、西ドイツなどの場合でも、わが国に比べて長短資金の用途別の区別についてきわめてきびしいということである。周知のように欧州における銀行短期信用の形態は当座貸越と手形割引とが主体である。そして国別にみれば、さき

に述べた企業間信用の形式に対応してそれが大部分帳簿信用の形をとる英国、オランダなどでは当座貸越が、手形を多用するフランス、ついでイタリアでは手形割引が、帳簿信用と手形が併用される西ドイツ、スイスでは当座貸越と手形割引との併用形式が、それぞれの国の銀行短期信用の形式を特色づけている。

このうち英国のように国内企業間信用にはほとんど手形を用いず、したがって、銀行の企業に対する信用供与が企業間信用の肩代りという形を直接とらない国と、フランスのように手形割引が圧倒的に多い国とでは、企業間信用に対する銀行の関心に当然差があるようにみえる。しかしこの形式上の差は、企業の銀行短期信用に対する依存度が多いか少ないかによる差に比べれば、実質的意味はそれほど大きくはない。たとえば、わが国以上に手形が多用されるフランスの場合をみても、売り手企業が為替手形を振り出して銀行に割引を依頼しうる限度というものは、当座貸越利用の限度と一見したほど異なるものではない。もちろん、手形割引と当座貸越が併用される場合には、前者の金利は後者に比して優遇されるのが各国とも共通であり、そこには銀行の商業手形に対する根強い選好があることは否めない。しかしその優遇の実態は、銀行がその企業に対して与える信用供与総枠を前提として、その中で手形割引に対してどれだけの枠を与えるかによって制約されているのが実情である。とすれば当座貸越限度および割引枠の決定がいかにして行なわれるかが決定的な意味をもつことは当然である。枠の決定は、実際においてはまさにバンキングそのものであるから、それに画一的基準を求めることはむずかしいが、原則としては経営者の信頼性、企業の資産負債の内容、損益、および生産販売投資の見通しなどがその主体をなすことはいうまでもない。そして、この場合において、銀行が最も重視するのは

短期信用の長期固定の危険性の有無であるということが出来る。一般に企業の銀行信用依存度が少ない欧州においては、枠の決定に際し、実際には対人信用と経験に依拠するケースが多いが、しかしその場合でも長短資金の混用は銀行の最も警戒するところであって、企業間信用を含む短期信用の乱用はその長期的使途への流用の危険性を強め、ひいては銀行信用の固定化をもたらしものとしてきわめて強い関心が払われている。すなわち銀行は当座貸越形式だと手形割引形式だとを問わず、まず枠供与の過程で総合的に企業の銀行短期信用依存度をチェックし、さらに銀行信用増減の要素としての企業間信用利用度およびその実態をチェックしているとみることができよう。そしてその場合欧州における一般の高い自己資本比率を前提とする企業経営観が基礎となっていることはいままでもない。なお枠の更新再検討を行なう期間は経済変動の大きい国ほど短く、その期間は通常半年ないし1年から、スイスのごとく2年に及ぶ場合までであるが、その間の枠の変更にはかなりきびしい態度がとられているようである。とくに当座貸越の場合は銀行にとって両建的に預金計数をふやすというようなことは難しいという事情もあり、わが国と比べて銀行側からこの枠を乱すような誘因が少ないことも注目されよう。

このような銀行の短期信用供与態度や、さきに述べた値引きの慣行の存在を背景として、企業の売上債権を肩代りするいわゆるファクターリング (factoring) が欧米諸国でかなり普及しつつあることも付加しておく必要がある。ファクターリングの方法には、いろいろな種類があるが、その原理は、売り手が一定の企業間信用を与えて商品を売却した場合、決済日をまたずにその売上債権をファクターに対して値引きして譲渡することである。その値引き率すなわち金利は、企業間における値引き率よりは低いが、一般の銀行短期金利

に比すればかなり高く、年率では15%前後に達するものもあるといわれる。これはもともと米国において普及したものであるが、最近では英国はじめ欧州諸国でも漸次注目を集めつつある。ファクターの中には一部銀行が資金的に関与しているものもあり、危険を伴うもののがかなり有利な投資であるとされているが、いずれにせよかかる現象の存在は、欧州において銀行短期信用の乱用がわが国に比しかなり困難であることを物語るものといえよう。

長期資金調達との関係

さきに述べたように、成長企業・中小企業にとって長期安定資金の需要が大きく、しかも上に述べたように銀行短期信用の流用が制約されているとすれば、これら企業にとっていかにして長期安定資金を確保するかは当然重要な問題になってくる。すなわち、わが国において企業間信用累積の問題として論じられていることの一面が欧州においては、このような形をとって関心の焦点となっているということもできよう。ここでは欧州における長期金融一般の問題にまでふれる余裕はないが、企業間信用の問題と関連する一端にふれておきたい。長期資金調達は資本市場からという伝統が強い英国では、資本市場の機能が成長企業・中小企業にとって不十分であるという点が古くから問題とされている。資本市場を最も利用したい成長期の企業が、規模や費用の点でこれを利用できない点を指摘したマクミラン報告以来、ICFC等の特殊金融機関の設立もみられ、また割賦信用の機械設備購入への利用増大等各種の前進がみられるものの、このいわゆるマクミランギャップの解消は依然として残された問題であり、これが英国産業の近代化促進にとって重要な問題の一つとなっていることは周知のとおりである。また大陸系諸国においては、資本市場の規模不十分を補うため特殊金融機関の拡充、または商業銀行みずか

ら長期貯蓄を吸収して長期貸付に当たる等の努力が払われているが、一面においては商業銀行と貯蓄金融機関との競合の問題、他面では吸収した貯蓄の有効な配分についての問題、すなわち増資・起債等本来の長期安定資金市場への貯蓄の動員難の問題等をかかえている。またフランスの中期信用手形のごとき特殊臨時的な制度も戦後20年を経たなお継続されている。

このように欧州においても企業に対する長期安定資金供給の方法については各種の努力が試みられているとはいえ、やはり未解決の問題が多く残されている。しかしそれがわが国のように企業間信用の乱用ならびに、それに基づく資金不足に対する銀行信用の追随という姿が先行してしまい、事後的にその行過ぎに対する対策が問題になるという形をあまりとらないところに留意すべきである。換言すればすでに述べてきたような取引決済における慣行と、金融機関のビヘイビヤがそのような事態発生を制約する構造を形造っているということもできよう。

6. む す び

以上を述べてきたところ要約すれば、おおむね次のとおりとなるであろう。すなわち、欧州におい

ては商取引の決済慣行は全体として安定しており、企業間信用の金利が高率なこと、企業の自己資本比率の高いこともあって決済期間はわが国に比しかなり短く、企業間信用を利用した売込み、これを利用した短期資金の調達とその長期転用の傾向もわが国に比較すればそれほど激しくはない。そしてこれに対応する金融の構造も、企業間信用の乱用を行ないにくい構造となっているため、成長企業・中小企業にとっては、資金調達はかなり窮屈なものとなっている、ということである。かかる状況は長い伝統と歴史的環境によって成立しているものであるから、これを単純にわが国の現実と対照して価値判断の対象とし、またこれをそのまま範とすることは適当ではあるまい。しかしその実態の中からは学ぶべきものも多く、またかかる実情が西欧諸国の企業、金融機関の通念をなしており、それら企業銀行等がそのような通念の上に立ってわが国を含む他国の経済の動きを観察していることもやはり事実であることを、この際改めて確認しておくことは無駄ではないと思われる。

(本稿は、調査局調査役新藤稔の欧州出張による調査)をとりまとめたものである。