

この三月末、自己資本の充実のため

に大手銀行が増資した。そこで明らかになったのは、銀行と大企業の強い絆が残っていることだ。某大手銀行の第三者割当増資の引受先が、その銀行をメインとしてきた大企業に集中していたのには、さもありなしという思いと、日本の証券市場はまだまだ発展途上だという思いが交錯した。

二%に満たない。

少し考えればわかることだが、銀行システムがいくら堅固だとしても、企業にとってみれば、社債市場があるのはいいことだ。なぜなら、企業は、もちろん力のある企業に限定しての話だが、銀行と社債市場を競争させて、より安いコストの資金を調達できるからである。ましてや今日のよ

うに銀行システムが不安定だと、社債市場は必要不可欠である。

その日本の社債市場だが、機能面でまだまだ物足りない。発行企業をきちんと評価し、価格をつける能力が欠如している。だからこそ、格付の高い企業しか社債を発行できないのである。格付の低い企業でも社債を発行でき、そのよ

うな社債の活発な売買を扱う市場が形成されてはじめて、本物の社債市場があると胸を張れよう。では、日本に社債市場が発達し

MARKET EYE  
マーケット・アイ

# 社債による 資金調達ルート の確保

川北英隆  
中央大学専門職大学院  
国際会計研究科 教授

ないのはなぜなのか。投資家がだらしなからか。引受証券会社に力がないからか。これらも社債市場が発達しない理由だが、もう一つ、最初に述べた銀行と大企業の絆も指摘できよう。従来からの取引慣行や、銀行が破綻した場合のダメージなどを考えると、大企業といえども、銀行との関係を商売ベースのドライなものに変えるのは難しいのだらう。

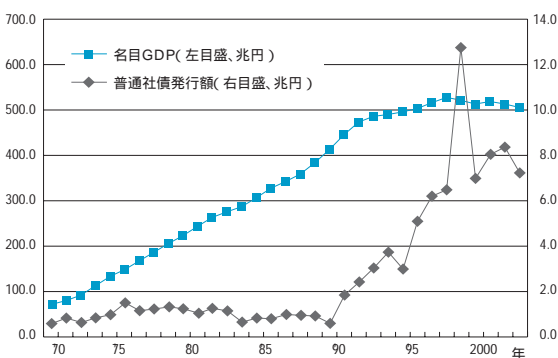
銀行との関係を変えられないから社債市場が発達しない、社債市場が当てにならないから銀行との関係を変えられないという循環が続いている。この循環を断ち切ることが、企業にとっての利益につながる。

銀行との関係を変える手始めに、証券市場との関係を密接にすることを考えてはどうだろうか。その一つはIR活動である。IRの本質は企業と投資家の関係を密にすることにあり。企業の業績が

一時的に落ち込もうとも、市場からの資金調達ルートを確保するための戦略でもある。証券取引法で定められる開示は、必要最小限の情報提供に提供すること。IRは開示を補う情報提供手段であり、業績の良し悪しにかかわらず、情報の質と量は同じであることが望まれる。そのことにより、投資家の信頼感を勝ち取れる。

投資家はIRによる誠実な情報提供に、業績に対する企業の自信を読み取る。IRの戦略性はある。

社債発行額の推移



日本証券業協会資料、内閣府資料等により作成。