

Are Trade Creditors Relationship Lenders?

Hirofumi Uchida[‡]
Faculty of Economics
Wakayama University

Gregory F. Udell
Kelley School of
Business
Indiana University

Wako Watanabe
Graduate School of
Economics and
Management
Tohoku University

企業間信用において、貸手は借手のソフト情報を収集する「リレーションシップ・レンダー」として行動しているのか、という仮説は、その重要性にもかかわらず、データの欠如のため直接検証することができなかった。本論文では、貸手と借手のリレーションシップの強さに関するデータが利用可能な日本の中小企業データベースを用い、上記の仮説を検証することを試みた。我々の分析では、企業間信用の供与者がリレーションシップ・レンダーであるという仮説にある程度整合的な実証的証拠が得られた。ただし、企業間信用供与者は財務諸表に基づいて信用を供与している可能性もある、という結果も得られた。こうした結果は、従属変数として企業間信用の「数量」を取るか「信用条件」を取るかといったモデルの特定化に依存しているので断定的な結論を下すことはできないが、企業間信用の供与者が、時間を経るにつれ私的なソフト情報を獲得し、このソフト情報を用いて企業間金融を供与している可能性があることを示唆している。

Keywords: Trade Credit, Relationship Lending, Credit Availability, Information Accumulation, Bank Loan

JEL classification code: G32, G21, L14, L13, L22

主要参考文献

Petersen, Mitchell A. and Raghuram G. Rajan, 1997, "Trade Credit: Theories and Evidence," *Review of Financial Studies*, 10, 661-691.

Frank, Murray Z., and Vojislav Maksimovic, 2005, "Trade Credit, Collateral and Adverse Selection." University of Maryland working paper.

Mian, S. and Clifford W. Smith, 1992, "Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence," *Journal of Finance*, 47, 169-200.

[‡] Corresponding author: Faculty of Economics, Wakayama University, 930 Sakaedani, Wakayama 640-8510, Japan. Tel.: 81-73-457-7710, Fax.: 81-73-457-7711, E-mail: uchida@eco.wakayama-u.ac.jp.