

中小企業政策審議会第6回金融ワーキンググループ議事概要

日 時：平成28年4月22日（金）10:00～11:50

場 所：経済産業省別館1階114会議室

出席委員：村本委員（座長）、河原委員、小林委員、三神委員、家森委員
オブザーバー：

日本政策金融公庫 橋本 保険部門長

全国信用保証協会連合会 村山 会長

日本商工会議所 塩野 主任調査役（代理出席）

全国商工会連合会 廣田 企業環境整備課長（代理出席）

全国中小企業団体中央会 及川 事務局次長（代理出席）

全国商店街振興組合連合会 長島 企画支援部次長（代理出席）

全国銀行協会 長慶 三菱東京UFJ銀行 法人業務部次長（代理出席）

地方銀行協会 前原 横浜銀行 執行役員 リスク統括部長

第二地方銀行協会 栗尾 北洋銀行 融資企画部長（代理出席）

全国信用金庫協会 齋藤 朝日信用金庫融資管理部長（代理出席）

全国信用組合中央協会 大内 茨城県信用組合理事（代理出席）

日本銀行 渡辺 金融機構局企画役（代理出席）

中小企業基盤整備機構 船矢 理事

全国知事会 梅辻北海道経済部地域経済局長（代理出席）

CRD協会 塚田 企画役

議 題：

（1）企業ヒアリング中間報告【金融庁】

（2）中小企業・小規模事業者のライフステージにおける資金需要・リスク
と信用補完制度の意義【中小企業庁】

議事概要

■ 定刻に至り、事務局の開会宣告、木村事業環境部長の挨拶の後、村本座長の議事進行の下、審議が行われた。

■ 村本座長の指示に基づき、金融庁から資料3を説明。

■ 村本座長の指示に基づき、中小企業庁から資料4を説明。

■ 討議

(村本座長)

- 企業の資金調達には、様々なバリエーションがある。保証制度だけではなく、プロパー融資との関係もきちんと整理した上で議論していくことが重要。
- 金融庁からのヒアリング報告含め、委員の意見を伺いたい。

(河原委員)

- 資料3では、金融機関に全く相談したことがない企業が3割もいる。また、金融機関からの情報と顧客のニーズに大きなギャップが出ておりこれらの結果に驚いた。P.13の厳しい声では、金融機関が顧客の方を見てない。一方、評価する声では、頻繁に来訪し熱心に話を聞いてくれる。金融庁からの中間報告は、金融機関は企業とどうあるべきかを示唆したもので評価できる。
- 委員会で地方に行き、そこでのヒヤリングから、地域の金融機関の目利き力向上を支える取組が必要と考える。地域金融機関もその必要性を認識しているが、単独の組織だけでは難しい場合もあり、金融庁で、金融機関の目利き力向上の為の人材育成を検討していただきたい。
- 資料4で、創業期のことを紹介しているが、同じ創業期でも、1年未満と3年目の企業では、大きな差があるように思う。創業期について、金融庁・中小企業庁で、今回の検討を契機に見直しがあってもよいのではないか。
- P.13に事例について、このような場合、事業承継が重要。融資の際事業計画の中に事業承継を明確化する等、金融機関から事業承継をもっと勧めてもらいたい。金融庁も事業承継の促進について前向きに対応して欲しい。
- P.17の低迷再生期では、初期症状が出た段階で的確に対処していく必要がある。経済産業省から「ローカルベンチマーク」が公表されている。私が以前この委員会で提案した企業の「健康診断」という予防的措置をとる事は大切である。オブザーバーとして参加している金融機関、中小企業団体で「ローカルベンチマーク」を積極的に活用してもらいたい。
- 保証が付いているから金融機関がモニタリングしないとあるが、このような時、信用保証協会はどのような対応をとっているのか。企業の業績だけでなく金融機関の支援姿勢を每期どのようにチェックしているのか。
- 信用保証協会のガバナンスの課題もある。全国組織である協会と、各地域にある協会それぞれに課題もある。組織としてどうあるべきか丁寧に議論を進めていかないと実効性のない議論となってしまいます。
- 自治体の予算や姿勢にも差があることも考慮した上で議論を進めていくべきである。

(小林委員)

- 金融庁で事業者側にヒアリングをしたのは良い取り組み。同じ項目を金融機関側に質問するとどのような回答結果、事業者側とのギャップが出るのか興味がある。
- 資料3から、金融機関に求められている役割がよく分かる。金融機関ではなく、企業にヒアリングを行うといった金融庁の取組は評価できる。
- 事業者の後退局面において最も期待されているのは、メインバンクへの早めの相談や金融機関による経営改善への取り組みだと思われるが、資料3では3割の企業が相談できていないと結果が出ていることにショックを受けた。
- なぜ、企業は金融機関に相談ができないか、資料3のP.13を読む限り、金融機関に数字を正直に見せると経営が悪いのだからと硬直的な対応をされないか不安に思う気持ちが強いのではないか。このような傾向が続くと、情報開示をしない、決算を粉飾するといった悪い方向に進んでしまう。
- 経営が改善されないままだと、リスク、抜本再生できるか否かといった局面に入る。この局面では、金融団の取りまとめやニューマネーも必要となるが、それらの役割を誰が担うか、主導するかが課題となる。私としては、日頃から経営状況を見ているメインバンクがその役割を担うべきだと思っている。メインバンクが信用保証協会に案件を投げて、それに追随するような傾向があるのであればそれは残念。金融庁には、メインバンクがリードする様な傾向になるように指導して欲しい。
- 信用保証協会でも、経営サポート会議等の様々なツールで再生局面の企業を支援していると承知している。メインバンクは自らの役割を果たし、信用保証協会はサポート能力を高める等、役割分担をして欲しい。
- 抜本再生後、第二の創業にあたってニューマネーも積極的に出せる様になって欲しい。債権カット後であるが、メイン行には支援できるようになってほしいし、協調というかたちで保証協会にも協力してもらいたい。

(三神委員)

- 金融機関出身で今は経営支援を実施されている方の話によると、現在の40代後半以上の世代には信用保証を安易に使うのは恥であるという文化が金融機関内にあったようだ。当時の文化を持つ人材のノウハウ、知見を数年内に伝えていく必要があるだろう。
- BtoC分野の事業や女性の起業支援では、消費者に近い女性の市場感覚も必要となるが、銀行員は男性ばかりで心もとない。信用保証協会の中には多様な年齢層の女性チームを作って審査の補完と経営支援を行っているところもあ

る。市場のリアリティに近づくことが必要。

○資料3のP.10にあるとおり、企業が欲しい情報と金融機関が提供している情報にはギャップがある。企業が求める取引先・競合の動向は、銀行が提供しているマクロ情報と異なり、パソコンの前のペーパーワークだけでは手に入らない。

○取引先・競合企業の動向等は、危機時の保証を終了するタイミング判断の参考にもなる。地方都市ごとのコネクタ－ハブ企業を把握し、商流をビッグデータにより分析する試みも始まっており、これにより地域毎にどこまで取引が回復しているか等、効率的に辿ることができるだろう。もしくはティア1から順にサンプリング調査していけば、十把一絡げにズルズルと100%保証を続けるのではなく、科学的手法を根拠に健全な自立再生に向けた支援が可能になるのではないか。

○個人の生活インフラに関わる持続型の地域事業者について、金融機関側から100%保証を求める根拠として疾病や事故のリスクが挙げられているが、すべてを保証で賄おうとするのは粗い手法ではないか。ドイツでは地方都市小規模・中小企業向けに様々な保険を資金規模ごとに組み立てる中立的なブローカーがあり、事故リスクはこれでカバーする。疾病リスクは日本国内でも共済保険などの範囲となる。このような変動緩和策をパッケージで提案し、トータルでリスクを減らして融資していく姿勢が足りないのではないか。

○個人経営の電気店が地域を越えて共同調達をする事例等が既に出ている。地銀同士の情報共有が重要になる。地銀同士の合併は現場への目配りが行き届きづらくなり上手くいくことは少ないので、合併ではなく業務提携で広域的なメリットを追求していくのも一策だろう。

○金融機関に一律に保証を使わせるのではなく、例えば、再生実績が多い金融機関、コンサル能力が高い金融機関に厚みを持たせていくべきではないか。努力している金融機関とそうでない金融機関の差が大きい。

(家森委員)

○メインバンクに全く相談していない企業が3割とのことだが、昔に比べれば改善してきていると思う。一方、助言に対する顧客の要望水準が上がっており、その水準に追いついてないということもある。

○信用保証制度の目的は何かを考えると、企業の倒産を防止していくという守りの部分だけでなく、資料4のP.2にもあるように企業の成長・発展を支えていくという目的もある。企業の成長・発展を支えていくという目的に沿っているかどうかは、代位弁済率ではなく、企業がいかに伸びたのか、あるいは、いかに経営内容が改善したのか等を評価するべき。

- 代位弁済率の評価は保険収支の評価にとって重要であるが、これとは別に、企業の成長・発展を示すデータを集める努力をすることが大事ではないか。その際は、全国レベルのものだけではなく、都道府県別のデータも出てくるとバリエーションがあって良い。
- 資料4のP. 21についてだが、業歴が長くなればプロパー融資も増えていることを確認できたのは良かった。一方、業歴20年以上でもプロパー融資がなく保証付きだけという企業も多数。企業年齢だけで機械的に割合等を区切っていくのは無理があるだろう。
- 企業実態に合わせて保証の厚みを変えていくのは賛成だが、機械的なものになってはいけない。現場に近いところに判断をゆだねる制度が望ましいのではないか。
- 既にプロパー融資との協調融資に取り組んでいるところもあり、この場合における債権管理上の問題や、保証を付けた後でプロパー融資を外すといった好ましくない銀行の例等、問題が起きているものはないか。プロパー協調を制度として確立させていくためにも、課題の把握が必要となる。
- 再生のメインプレーヤーは誰になるのかが課題。音頭をとる存在がないために困っている事例もある。資料4のP. 19にもあるとおり、信用保証協会が音頭をとったものもある。信用保証協会が主体的に取り組めるような制度とすべきか。また、取り組み難い状況があるのかについても、課題を把握していくべき。
- 再生支援の現場を見ると、信用保証協会と金融機関のネットワーク、人的なつながりが非常に役に立っていることが分かった。このようなことを進めていくべきではないか。

(村本座長)

- 委員からの意見について、関係省庁から回答があればお願いしたい。

(金融庁 日下地域金融企画室長)

- ヒアリング結果については金融機関にも還元していく。財務局で金融機関と対話し、好事例を見いだして横展開していきたい。優れた取組でかつ顧客から評価されているものは何かを把握していく。
- メインバンクの役割が相対的に弱くなっている。条件変更を5年以上繰り返している企業もあるが、このとき現場では何が起きているのかを調査していく予定。条件変更先が改善しない理由、事実をきちんと見た上で対応を考えていきたい。

(中小企業庁 小林金融課長)

○創業1年目、2年目の違いを丁寧に、成長を支えるといった目的に対する評価等の意見があったが、CRD協会とも協力して、保証を通じて何が出来るかを検討していきたい。

○信用保証協会のツールについて、経営サポート会議、専門家派遣には補助金も出しているが、それを越えて自腹で経営支援を実施している信用保証協会もたくさんある。他方で金融機関の手助けが無いと上手くできないという声もあるし、そもそも事業者のやる気がないとだめということもある。やる気を出してもらうためにはどうするかということも考えていきたい。

(村本座長)

○今回はひとまず意見を受け止めて、次の議論につなげていきたい。本WGにはステークホルダーにもオブザーバーとして参加いただいているので、意見を伺いたい。

(全国銀行協会 長慶三菱東京UFJ銀行法人業務部次長)

○金融庁のヒアリング結果は真摯に受け止めたい。顧客の事業を理解していくためにも情報ギャップを解消していかなければならないと認識。プロパー協調をうまく活用していきたい。

(地方銀行協会 前原横浜銀行執行役員)

○マンパワーにも限界あるが、顧客との接点を増やすように改善していきたい。また、事業性評価も今まで全くやっていなかったわけではないが、その結果を顧客と共有していくことが重要なのだと感じた。

(第二地方銀行協会 栗原北洋銀行融資企画部長)

○企業ヒアリング、相談、アドバイスは長年にわたって課題として取り組んでいたつもりだったが、ヒアリング結果を受け止めて改善していきたい。

○ライフステージに応じてとのことだが、成長、成熟期は該当する客数が多い。区分の仕方、客がどのライフステージに該当するのかどのように判定するのか課題がある。丁寧な議論が必要。

(全国信用金庫協会 齋藤朝日信用金庫融資管理部長)

○年末の中間的な整理では、小規模事業者向けの100%保証維持と明示いただき感謝。取引先の状況に応じて、プロパー協調融資の取り組みをさらに進めていきたい。

○小口零細保証について、日本政策金融公庫のマル経融資に合わせて、限度額を2000万円に引き上げて欲しい。

○創業等関連保証について、一部では自己資金の範囲内が限度額となっている。少ない資本でも起業できるようにと最低資本金制度も撤廃されたのだから、例えば自己資金の2倍、自己資金+1000万円等、上限の引き上げについて検討をお願いしたい。

(全国信用組合中央協会 大内茨城県信用組合理事)

○信用組合の顧客のほとんどは小規模事業者である。ライフステージで言えば、持続的発展を目指す企業が多い。小規模事業者向けの100%保証は維持してもらいたい。また、危機時のセーフティネットも維持してもらいたい。

(全国知事会 梅辻北海道経済部地域経済局長)

○地域内の企業のほとんどが小規模企業、持続的発展型企業である。

○ライフステージは業歴だけで判断できないという議論もあったが、実務面でライフステージをどのように把握していくか、議論を注視していきたい。

(日本商工会議所 塩野主任調査役)

○企業のライフステージにおける保証制度の利用について、中間的な整理以降、より丁寧に実態を把握していただき、感謝。特に、持続的発展型企業という存在を明示的に示したところが良い。

○同じステージに属する企業でも、業況の良し悪しや、成長を目指すか足元を固めるのか、置かれた状況は様々で、保証付、政府系金融、民間のプロパーなどが、状況に応じ様々な組合せで利用されていることが分かる。

○議論の開始時は、小規模企業は保証付のみで放っておかれているという話があったが、資料4のP.21をみると、5人以下のゾーンでもプロパー融資利用が35%、金融機関が何らかの管理、フォローが必要な責任共有制度も含めると8割弱と、意外と多いという印象。保証協会と金融機関の接点は相応にある。

○保証割合の運用がライフステージ毎の画一的な変更にならず、保証協会と金融機関がどのステージにおいても最大限力が発揮できるよう、柔軟に協議して対応できる仕組みとなるよう、ひいてはそれが利用者の資金調達ニーズに円滑に対応できることにつながるよう、検討いただきたい。

(全国商工会連合会 廣田企業環境整備課長)

○ライフステージについて、非常にわかりやすく整理がされている。商工会の会員の多くは持続的発展のところにある事業者。しかしながら、事業者から

すると、自社が成長発展、持続的発展どちらに区分されているかはあまり関係ない。とはいえ、ライフステージをもとに制度構築するのであれば、事業者にとって納得感のあるものにして欲しい。

○社長が経営ビジョンや事業計画を紙に落とせていないのが課題なので、経営計画を策定、実行、フォローするための支援を組織的に取り組んでいる。フォローの際に、後退局面に入っていることになっていけば、金融機関とも連携して対応するなど、地域ぐるみの対応が必要。

（全国中小企業団体中央会 及川事務局次長）

○物的担保に乏しいサービス業にとっては、信用保証は成長の役に立っている。生産性向上の面からも効果を見ていきたい。

○資料4のP. 2だが、企業の一生は低迷再生で終わるようにも見えるが、この先には新陳代謝、循環がある。

（全国商店街振興組合連合会 長島企画支援部次長）

○商店街の企業は持続、維持という側面が強い。不利益にならないようお願いしたい。

（全国信用保証協会連合会 村山会長）

○現場では、日々、様々な事案に直面しており、事業者、金融機関と相談しながら1件1件丁寧に進めていくのが基本スタンスである。もちろん全ての案件が満足いく結果というわけではなく、資料4のP. 19のようなメインバンク不在という状況に陥ることもある。

○その中でも事業者、金融機関と相談しながら信用保証協会にしか出来ないことを見いだして、方向性を固めていくべきだと改めて感じた。変化するニーズに対応していきたい。

（日本政策金融公庫 橋本保険部門長）

○資料4のP. 2には、創業、成長・成熟、低迷・再生等とステージが記載されているが、事業承継にもっと焦点を当てた議論があってもいいのではないか。6月にヨーロッパで保証機関が集まる国際会議が行われるが、事業承継がテーマとなっている。

（村本座長）

○企業にいかにして寄り添っていくか、そこは保証だけではなく、プロパー融資との関係も認識した上で、さらに深掘りした議論を行いたい。課題はまだ

まだ残っているので、これから少しずつ整理して制度の問題整理をしていきたい。

○事業再生と事業承継は密接不可分の関係にある。このような問題もあわせて議論していきたい。

■ 最後に事務局から事務連絡があり、閉会となった。

以上