

中小企業政策審議会
金融ワーキンググループ
第12回議事録

中小企業政策審議会第12回金融ワーキンググループ
議事次第

日時：平成30年7月9日（火）15：00～17：10

場所：経済産業省別館3階312会議室

議事

1. 開会
2. 見直し後の信用補完制度について（信用保証協会の取組についてのヒアリング）
3. 閉会

○小林金融課長 それでは定刻となりましたので、ただいまから中小企業政策審議会第12回金融ワーキンググループを開催させていただきます。

本日は、委員5名全員の御出席でありまして、規定にございます過半数の出席を満たしているということを御報告させていただきます。

開会に当たりまして、この7月1日に着任いたしました中小企業庁事業環境部長の木村より、一言御挨拶をさせていただければと思います。

○木村事業環境部長 先生方、どうもお疲れ様でございます。

この7月に、新しく中小企業庁の事業環境部長を拝命いたしました、木村聡でございます。まだ着任後、間もない勉強不足の状況でございますけれども、皆様の御指導をいただきながら微力を尽くしてまいりたいと思っております。この先御指導賜りますよう、何とぞよろしくお願い申し上げたいと存じます。

また、本日は大変暑い中、お集まりをいただきまして心から御礼申し上げたいと存じます。

まず、開催に先立ちまして、このたびの西日本を中心といたします豪雨で被害に遭われました皆様に対しまして、心からのお見舞いを申し上げたいと存じます。

中小企業庁といたしましても、必要な対策を迅速に講じてまいりたいと考えてございます。関係者の皆様方におかれましても、引き続きのお力添えを何とぞよろしくお願い申し上げたいと存じます。

そして、一昨年12月に本ワーキンググループにおいてお取りまとめいただきました報告書の内容を踏まえた中小企業信用保険法等の改正法案でございますが、こちらは昨年6月に成立をいたしまして、この4月から新たな信用補完制度をスタートさせていただくことができました。この場をお借りしまして、改めて厚く御礼を申し上げたいと存じます。

この制度をさらに実効あるものとしていきますためには、ワーキンググループにおいても適切な形でフォローアップをしていただくということが重要であると考えてございます。

本日は、そのきっかけといたしまして、信用保証協会の最新のお取り組みについて御理解をしていただき、また、忌憚のない御意見を頂戴できればと思います。

よろしくお願い申し上げます。簡単でございますが、開会に当たっての御挨拶とさせていただきます。

本日は、よろしくお願いいたします。

○小林金融課長 続きまして、本日使用する資料を確認させていただきます。本日の会議は、ペーパーレスにて行わせていただこうと思っております。

お手元に御用意させていただいたiPad内に座席表、配付資料一覧に続きまして、資料1～5、資料5は1～4まで各信用保証協会の説明資料が格納されていると思いますので、御確認をいただければと思います。

資料がわからない先生方、いらっしゃれば、お申し付けいただければと思います。

その間にアナウンスでございますが、先ほど、部長の御挨拶からもありましたけれども、今日は西日本の雨の関係で国会対応等がございますので、木村部長は途中で中座させていただくことを御容赦いただければと思っております。

ちなみに、今日も御紹介があるかもしれませんが、こういった災害救助法等々が出ますと、この信用保証の話題でいけば、私ども即座にセーフティネット保証の4号、それから日本公庫なども含めて、特別相談窓口をつくって対応をさせていただいております。

この週末でございましたが、岐阜、京都、兵庫、鳥取、岡山、広島、愛媛、高知ということで、その各市町村全部というわけではございませんが、そこに今申し上げたような施策をまず打ちまして、いろんな中小企業の方々の相談に親身になって対応していくと、こういうことでございますので、こういったことも含めて信用保証が使われているということを御認識の上で、今日のお話を聞いていただければと思います。

それでは、少し長くなりましたが、以降、議事について座長の方からよろしくお願いたします。

○村本座長 お暑うございます。このビルはエネ庁が入っているのですが、基本的に暑いので、最後まで頑張っていたきたいと思います。

本日の会議は公開でございますので、開催後に議事録、議事要旨も公開ということになります。

このワーキンググループは、2年半ぐらい前ですか、2015年11月からやり始めまして、1年半ぐらい前の2016年12月に取りまとめをしたということで、そこまでで11回をやったわけですがけれども、その後は、法律の改正等のことでしたので、金融課に全てお任せということであったわけですがけれども、去年の国会で保険法の改正という形で現在の制度に移行するということになりましたので、この4月から周知期間を経て無事にスタートしたということでございます。

この間、金融課の方とも議論をしてきたわけですがけれども、一度ちゃんとフォローアップといたしましょうか、制度の見直しをしたところでの、立ちどまって見直してみるということも必要ではないかということを議論しまして、こういう会を持たせていただいたと。こういう審議会で、答申の後、フォローアップをするというのは余りないのですけれども、そういう意味では、そういうフォローアップをすることで、今後の制度の普及といたしましょうか、周知に資することがあればよいなと思っております。

今日は、事務局からの御説明と、それから連合会さん、それから各協会さんに遠くから来ていただいて、今どういうことをやっているかと、そして、今後新しいのにどう取り組むかということをお説明いただくということでございます。

ただ、何分時間の制約がございますので、大変不躰で申しわけないのですがけれども、各協会さんの持ち時間は事務局ベースのあれでは8分ということでございますので、よろしくお願います。事務局からは、4分たったらお前が注意喚起しろということでございますので、多少声を出すことがあるかもしれませんが、よろしくお願いを申し上げた

と思います。

それでは、まず秋田からでしょうか、御説明をお願いするということでまいりたいと思いますが、その前に、今までの経緯等について事務局から御説明をいただくというのがございます。それから、連合会さんに受けていただいて協会さんと、こういう順番でございますので、それなりに御準備をいただければありがたいと思います。

それでは、金融課からお願いします。

○小林金融課長 それでは、資料3-1に基づきまして、本当に簡単に御説明いたします。

まさに今、座長の方から信用補完制度の見直しについてお話がございました。約1年半前ぐらいに取りまとめでいただきました。1枚紙が資料3-1でございます。どういうお話だったかということ若干思い出していただく趣旨だけでございます。

これは、中小企業がライフステージのさまざまな局面の中で、小口だったり、創業だったり、承継だったり、こういったものにはさらにきめ細かく対応していく必要があるだろうと。それから、経済危機や災害といったものもしっかり対応していくということの中で、むしろ通常時においては、金融機関さんが過度に信用保証に依存することになると、むしろ中小企業に対する支援であるとか、期中管理であるとか、こういったところの動機が薄れてしまう可能性がある。そういった両方のものを鑑みまして、少しメリハリをきかせた制度にしていこうではないかということでございました。

そういう中で、信用保証協会さんは金融機関としっかり連携をして、中小企業の経営支援を強化していただく、そういったことも含めて法律の中にしっかり位置づけさせていただくことを含め、法改正等々を行い、法律に基づかないものも含めて、この4月1日より新しい仕組みでスタートしております。

どういう仕組みだったのかということは、ここでは少し割愛させていただきまして、必要な方は、資料3-2、パワーポイントの資料がございますので、こちらを御参照いただければと思います。

資料3-1の最後の「今後に向けて」というところでございますが、今後、私ども中小企業庁、それから金融庁さんも含めて、財務省さんも含め、いろんな取り組みをモニタリングしていくことが大事だと思っております。

1つは、保証協会さんと金融機関さんとのリスク分担の話、それから、プロパー融資がどのぐらいの感じで入っているのかということも、今後見える化を実施させていただいて、毎年度、上半期、下半期に分けて公表させていただくことを考えてございます。

それから、全国51の信用保証協会がございますけれども、ここに中小企業庁からヒアリングをさせていただいて、まさにリスク分担をどうしているのか。それから経営支援であるとか、事業再生についてどう取り組まれていくのか、それから、地方創生といった観点から各都道府県においてどういうものを協会として引っ張って見せていただいているのか、こういったものについてしっかり取り組みを見させていただいて、特にいいものについては、横展開をしっかりしていくというようなことを考えているわけでございます。

今日のワーキンググループは、その皮切りと言っては何ですけれども、そういったことで4つの保証協会さんに来ていただいて、今申し上げたような観点から少しお話をさせていただき第一弾ということでございますので、本日は、よろしく願いいたします。

以上です。

○村本座長 ありがとうございます。

制度の概要等については、これは前提でございますので御存じだということで、続いて联合会さんの方からの御説明に入りたいと思います。よろしく願いします。

○全国信用保証協会連合会 保証協会連合会の村山でございます。どうぞよろしく願いします。

先ほど来、木村部長、小林課長からお話のございました大雨の件につきましては、8つの府県の該当市町村に対して災害救助法の適用とセーフティネット保証4号を発動いただきました。保証協会自身は幸い人的被害もなく、通常どおり営業しており、直ちに特別相談窓口を開設し相談業務を開始するなど、地域の中小企業の皆様に親身な対応を行うべく、役職員一丸となって取り組んでいるところです。地域の金融機関の皆様、関係機関の皆様としっかり連携をしながら復旧に向けて取り組んでまいりたいと思っておりますので、引き続き、ご支援賜りますようお願いいたします。

それでは、まず联合会の取り組みにつきまして、専務理事の和田から説明させていただきます。

○全国信用保証協会連合会 専務の和田でございます。

早速ですが、資料4をご覧ください。法律が施行され、制度改正がなされてから3カ月強しか経っていませんので、それ以前から取り組んでいることも含めて、ご説明をしたいと思います。

まず、1ページ目です。全体のフローとストック、保証承諾と保証債務残高の推移の表になっています。

左側の保証承諾の推移の表で、青い折れ線グラフのセーフティネット5号の割合を見ていただくと、平成21年度は59.7%となっています。セーフティネット5号がピークのときは6割ほどありましたが、平成29年度では4.4%に減っています。一方、緑の折れ線グラフ、責任共有の割合は、どんどん増えてきていまして、平成29年度では88%になっています。

右側の保証債務残高の推移ですが、同じ傾向でして、責任共有の割合が70%まで増えており、セーフティネット5号割合は18%弱に減っています。

ただ、保証債務残高は8年連続で総額が下がっておりまして、今22兆円強ぐらいですが、これは平成3年、4年ぐらい、25年ぐらい前のレベルにまで落ちてきているという現状です。

2ページ目、金融ワーキンググループでご指摘いただいたことでもございますが、成功事例やノウハウの共有、全協会が共有できるよう联合会として対応するようにご指摘をいただいていたいました。まず左側に記載のとおり、創業・期中管理・再生に関する経営支援の

優良事例を全国から集め、その中から、ベストプラクティスとして102事例を選んで、展開しております。今年度は、事業承継の経営支援についても取りまとめて横展開をしていきたいと思っております。

また、右に記載のとおり、単に電子媒体で展開するだけではなく、集まって話し合う機会を設けようということで、昨年度から情報交換会を開催しております。昨年度は創業、期中、再生の3つのテーマについて開催し、延べ300人弱が参加しております。今年度は、特に抜本再生については手続的に非常に難しい問題がありますので、よりきめ細かく行うために、小グループで討議を行うことも考えております。

また、担当職員レベルだけではなく、協会のトップレベル、つまり協会代表者が集まる会合でも、各支援部門の優秀な事例について発表の場を設けております。

3ページ目の左の上、横展開として、先ほどの経営支援だけではなく、抜本再生についてはいろいろな手段があって非常に難しいということで、マニュアル等を整備して平成29年2月に全国に展開しております。

左下の事業承継についても、各協会独自にいろいろ取り組んでいて、先行して行っている協会もございます持株会社方式による事業承継についても、日本公庫とも協議をさせていただいて、全国の保証協会に展開しています。これは、今年の4月から全国での取り扱いが開始されたところです。

右側は電子媒体を活用した情報交流ということで、表紙が載っておりますが、左側の機関誌「信用保証」が「内・外向け」、右側の広報誌「信用保証レポート」が「内部向け」として、冊子を作成しています。

また、今年度から連合会ホームページで各保証協会がどういったセミナーやイベントを開催しているか公開しており、その都度各協会に聞かなくてもわかる態勢を整えております。

4ページの左側、これは非常に重要な取り組みだと思っております。熊本で平成28年4月に震災が起きましたが、こういったときは、特に迅速かつ丁寧に、被災者の立場に立った対応が必要です。迅速な窓口の設置は、あらゆる災害の場面で対応しておりますが、熊本協会での独自の取り組みとして、当面の事業資金、月商1カ月分を上限として6カ月間の短期資金について、少し業績の悪い先に対しても柔軟に対応いたしました。

また、返済猶予に際し、普段要求している事業計画書や資金繰り表について、6ヶ月間だけという条件はついていますが、不要だということで対応しています。また、決裁も課長レベルでいいということで、協会内で対応しています。

この事例を参考に、福井協会が平成28年の10月に同じような仕組を創設しました。その後、平成30年2月に福井で大変な大雪が発生いたしまして、これと同じような仕組をあらかじめ創設していたので、特に3月、4月にお客様が集中したのですが、滞りなく対応ができました。静岡協会は、南海トラフ地震等大規模災害を想定し、熊本協会を参考に同じような制度をつくっているということです。

右側は女性職員による支援チームについてです。帝国データバンクの情報によると、女性社長の割合が平成30年5月で全体の7.8%、10年前は6.3%、その前は5.5%ですので、少しずつ女性社長の割合が増えています。内閣府等の資料によりますと、起業家の割合は、少し古いのですが、平成24年で女性の起業家は30%を超えるぐらいとなっています。女性社長の割合は、今7.8%ですが、女性の起業家というのは、それに比べて非常に多いということがわかります。

やはり、相談のしやすさから、少し余談になりますが、男性だけの保証協会の人にネイルサロンの話をしても話が通じないという話もあったものですから、島根協会ですら最初に女性のチームをつくり、その後群馬協会においてもつくられ、現在10協会ですら女性だけのチームをつくっております。

5ページ目、もう一つの柱である人材育成について、今、研修として37講座、全国の保証協会の職員6,000人のうち、少し重なりもありますが、半数程の約3,000人が受講しています。講師には、専門家を招いており、特に小さい協会だと単独で講師を呼ぶことが難しいところもあるので、意味があるのではないかと考えております。

①は、創業や事業再生、経営支援力強化とは期中支援のことですが、こういう専門的なノウハウ取得に向けた研修を開講しています。さらに、今年から事業承継の支援をするための研修を行う予定です。

②は、資格取得、これも国会等でも話題になりましたが、中小企業診断士を取るための講座と、その次の「信用調査検定プログラム」、これは協会内部の検定ですが、3段階、ベシス、アドバンス、マスターを開講しています。マスターが一番上の検定で、マスターに合格した人を「経営アドバイザー」と認定しており、診断士に準ずるぐらいと思っておりますが、経営アドバイザーになった人のフォローアップの講座もやっています。

右の方にいきまして、③については、基本的なことから中程度のスキルの講座です。

④は、人材育成を各協会で行っていますが、お互いに悩みもあるということで、そのために協会ですら人材育成を担当する人のワークショップをやったところなんです。

6ページ、ではどのぐらいの人数がいるのかについて、先ほどの経営アドバイザー、これは、信用調査検定プログラムの一番上のマスターを取った人を経営アドバイザーと認定しておりますが、下のグラフのとおり、平成29年度で788人、在職人数で言うと平成30年度当初で777人の資格取得者がいます。診断士の数も右のとおりですが、最新の平成29年度で言いますと、495人ということです。

最後7ページ、災害が起きたときにどのように対応するかということで、まず大規模な災害、自然災害のとき、まず自分で自分を助けるということは大事なのですが、先ほどの熊本の例のように、あらかじめ整備をしておくことが重要です。

もう一つは、局地的な場合には、ブロック内等で助けることも可能なので、あらかじめ連携のための協定を結んでおくことについて、今、全協会ですらやろうとしています。既に4ブロックについては協定ができている状況です。

少し長くなりましたが、以上です。

○村本座長 ありがとうございます。

それでは、各協会からお話をいただきたいと思いますので、よろしく願いいたします。

それでは、秋田からお願いします。

○秋田県信用保証協会 秋田県信用保証協会の田中と申します。本日は、よろしく願いいたします。

資料は5-1となります。

私の方からは、平成30年の経営計画の中から、金融機関との連携に関すること。事業承継支援に関すること。地方創生ファンドへの出資計画の3点について御報告させていただきます。

お手元の資料の1ページをご覧ください。

概要説明となりますが、秋田県は少子高齢化が進み、社長の平均年齢も高く、事業承継の取り組みが課題となっております。

当協会の職員数は76名で、保証規模については、おおむね全国協会の0.9%程度のシェアとなっております。

2ページの方をご覧ください。

当協会では、金融機関との情報共有を図るため、各階層別に会議や勉強会を開催しており、このたびの信用保証協会法等の改正を契機に、その内容についても拡充、強化しております。

これら取り組み内容につきましては省略させていただきますが、お互いの面談機会をふやし、企業支援の強化につなげていこうとするものでございます。

3ページの方をご覧ください。

30年度計画において、連携強化に向け注力している取り組みとして、企業訪問時の金融機関及び協会担当者による帯同訪問の実施がございます。

この帯同訪問は、企業の課題や改善策の共有を図り、今後の支援方針について目線合わせを行い、経営支援の場面などで迅速に対応する体制づくりを目指して取り組んでおります。

昨年度の実績といたしましては、年間延べ1,613企業ほど訪問いたしまして、そのうち帯同訪問は4分の1程度でございます。

職員76名のうち部課長を含め4割弱が現場で帯同訪問を行っておりますが、あくまでも専任をしているわけではなく、保証審査や期中管理をあわせて行う体制となっております。

この取り組みの効果等につきましては、資料の下段にありますとおり、金融機関の方から職員のスキルアップにつながるという前向きな反応がございまして、また、企業サイドから顔見知りの金融機関担当者が同席することで安心感があり、スムーズな情報交換につながる。協会担当者にとっても金融機関の支援スタンスの再確認や、協会とは異なる視点からの質問など、支援スキルの向上につながることも多く、本年度はさらに強化して

いく方針でございます。

資料の4ページに具体の事例を記載しておりますので、後ほどご覧ください。

続いて5ページをご覧ください。

金融機関と連携して企業支援を行う手法の1つといたしまして、昨年度から保証の事前協議時に金融機関との間で経営支援に関する目線合わせを実施しております。

資料の中段にそのスキームを記載しておりますが、申し込み金額が2,000万超の案件などにつきまして、金融機関から事前協議を受領後、保証審査結果を原則3営業日以内に回答するとともに、協会では金融機関による経営支援内容を確認し、課題等の情報も共有しております。

その上で、お互いの役割分担として引き続き金融機関が主体的に経営支援を行う場合、金融機関と協会が連携して支援する場合、協会の専門家派遣などの経営支援ツールを活用する場合の3パターンですり合わせを行っております。

この経営支援内容につきましては、あくまでも金融機関と協会との間で協議するものであり、この協議結果をもとに申し込み企業に専門家派遣などの経営支援ツールを提案しております。

当協会では、ここまでの取り組み全般を指しまして「アシストプラス」と呼び、活動しております。

29年度の実績につきましては資料の下段のとおりですが、本年度は金融機関、協会職員間での制度の浸透もございまして、年間5,900企業ある保証承諾のうち、400企業程度の目線合わせ、150企業の本業支援を計画しております。

経営支援の主体は、あくまでも金融機関でございますが、全ての企業を金融機関だけで対応できるものではなく、協会としては、金融機関や商工団体から得られる情報なども加味し、小規模企業で事業に対する改善意欲があり、経営課題の解決に協会支援が有効とみられる先を対象として金融機関による経営支援を補完し、連携して企業を支援する体制を目指しております。

6ページにこの取り組みの具体事例を記載しておりますので、これも後ほど。

○村本座長 4分たちました。

○秋田信用保証協会 すみません、もう3分ほどよろしいですか。

7ページをご覧ください。

少子高齢化の進む秋田県にあって、経営者の高齢化も進んでおり、事業承継が課題となっております。

当協会のこれまでの取り組み内容につきましては資料にあるとおり、秋田県事業引継ぎ支援センターと連携し、協会職員向けの研修会を実施するなど、スキルアップに努めているほか、経営者が60歳以上の企業を訪問する際には、後継者の有無等について聞き取りを行い、事業承継への準備など、企業の背中を押す活動としております。

事業承継には、センシティブな部分が多く、協会としても突っ込んだ内容まで聞き取り

できないこともあり、後継者問題を抱える企業からの相談内容につきましては、事業引継ぎ支援センターを紹介しております。

これら取り組みに加えまして、本年度からは、資料の下段にありますが、秋田県事業承継ネットワークの構成員としての活動に取り組むこととしております。

当該ネットワークは、右側に記載しておりますが、中小企業庁のプッシュ型事業承継支援高度化事業の一環として設立されたものでして、事業承継に関する聞き取り項目も事業承継診断票として標準化しており、協会としては、その構成員として可能な限り多くの診断票を作成し提供するなど、積極的に連携を協力しながら県内企業の事業承継がスムーズに進むよう努めていく方針でございます。

8 ページをご覧ください。

本年4月からの法令等の改正により、事業再生ファンドへの出資だけでなく、創業や経営の改善発達につながるファンドについても出資できることとなりました。

当協会では、この改正を受け、再生可能エネルギー関連企業への投資を計画している民間ファンドへの出資を検討し、地域経済の振興や地方創生への貢献につながるということで、中小企業庁とも協議し、出資する方針を固めたものでございます。

概要については資料にあるとおりですが、まだ契約締結前であり、予定としての記載となっております。

今回のファンド出資によるシナジー効果として信用金庫、信用組合などの金融機関における成長ファンドなどへの取り組みの一層の拡大や、出資金融機関や民間ベンチャーキャピタルの経営支援に関するノウハウの吸収をすることで、協会の経営支援の強化につながるものと期待しているところでございます。

以上、少し駆け足での説明となりましたが、当協会としては、業務の中核でございます信用保証を通じまして金融の円滑化を図るとともに、金融機関との連携に当たっては、現場単位での取り組みが最も重要であり、経営支援の目線合わせでは率直に金融機関担当者に訪問等の支援強化を要請できる関係を築いております。

限られた職員の中で、これらの取り組みを行うためには、職員一人一人のスキルアップが欠かせないことから、人材育成にも力を注ぎ、また、中小企業支援ネットワークなどを通じ、関係機関とも密接に連携し、県内中小企業の維持、発展に努めてまいりますので、引き続き御支援、御協力をお願いし、私からの報告といたします。

本日は、大変ありがとうございました。

○村本座長 ありがとうございます。せかして申しわけありません。

それでは千葉の協会、お願いします。

○千葉県信用保証協会 千葉県信用保証協会の小林でございます。よろしくお願いたします。

資料は、5-2ということになっております。

それでは、早速でございますが、説明に入らせていただきたいと思います。1 ページを

ご覧ください。

まず、当協会の概要ということでございますが、保証債務残高は約1兆円、利用企業数は4万社ということになっております。

当協会の特徴といたしましては、グラフにありますとおりでございますが、リーマン後のピーク以降の減少幅あるいは承諾の幅でございますが、それは、減少幅が緩やかなことということでございまして、平成29年度末の残高につきましては、依然としてリーマン前を上回っているという状況でございます。

2ページ目につきましては、当協会の経営計画策定の仕組みと、本日説明をさせていただきます計画の概要ということになっております。

当協会では、平成14年度に初めて向こう3カ年の基本経営計画というものを作成いたしました、それに沿って年度経営計画をつくることになっております。

本日説明させていただきますのは、計画の骨子のところにあります、赤字が多いところでございますが「課題解決のための方策(抜粋)」というところから、右側にありますとおり、今日説明をさせていただくのは、金融機関さんとの連携する取り組み、それと経営支援の取り組み、人材育成の取り組みの3点とさせていただきます。

次のページでございます。

まず、金融機関さんとの連携①といたしまして、連携する保証制度ということでございます。

金融機関さんとの対話を通じまして、中小企業の声に沿った保証制度を創設。金融機関、プロパー融資とあわせて中小企業の資金繰り安定に寄与して、ひいては地方創生に資する取り組みにしたいという考えでございます。

それぞれの制度の特徴といたしましては、割合は異なりますが、それぞれプロパーとの協調要件、保証料の割引、あと、既存の借り入れの借り換えに柔軟に対応できるといったことが特徴となっております。

それぞれの制度の実績につきましては、表の一番右側の欄に書いてございます。

4ページでございます。

金融機関との連携の②といたしまして、金融機関との対話・連携についてということでございます。

オフィシャルな対応というのは、真ん中の表の左側の上のところにありますけれども、当協会の役員と地元金融機関さんとの個別の対応、地元金融機関さんは11行、地元地銀さん3行、信用金庫さん5行、信組さん3行と数は多くありませんが、11の地元行と個別対応をしていきたいということを考えております。

当協会の企画部門と金融機関さんの本部との対応、あとは、ネットワーク会議を設けておりますけれども、その事前会合として金融部会といったものを置きまして、そこでの企画と金融機関さんとの対応という形のことを考えております。

そのほかに、保証審査部門と金融機関さんの本店を除きます支店さん、各営業店さんに

お邪魔させていただいた、そのときの対応あるいは保証業務の説明会における対応といったことを考えておるわけでございます。

また、金融機関を紹介する取り組みにつきましては、資金繰り相談窓口を設置して、専任の担当者を配置して、本支店ともに取り組んでいきたいと考えております。

次の5ページですが、これは、経営支援の取り組みということでございますが、当協会の経営支援体制を図表化したものでございます。企業のライフサイクルに沿った経営支援体制としております。

29年度に表の一番下に書いてあります小規模企業に特化した特別サポートチームを設置いたしまして、支援体制を強化しているところでございます。

6ページでございます。

○村本座長 4分たちました。

○千葉県信用保証協会 はい、もう少しでございます。

6ページは、事業承継の関係でございますけれども、27年に事業承継サポートデスクといったものを設置いたしまして、相談から資金調達までをワンストップで対応できる体制を整えました。

事例を右側に書かせていただきましたけれども、新聞記事に掲載されたことをきっかけにお客様の方がデスクに来店していただきまして、そこから経営改善計画、少しリスク先でございましたものですから、改善計画をして正常化を図って、そこから事業承継の計画作成というところに繋げまして、まさにワンストップでの支援ができたという成功事例だと思っております。

そこに書いてありますけれども、保証制度の事業承継サポート保証「みらい」というものをつくっております、この「みらい」につきましては、実は金融機関の本部さんとうちの企画部門との対話の中で出てきた、金融機関さんからもこういう制度があると事業承継に役立つのではないのということで作られた制度でございます、実績については、左の一番下に示したとおりでございます。

続きまして7ページは、海外展開支援ということです。

こちらにつきましては、海外支援につきましても、事業承継と同じく平成27年に海外展開サポートデスクというのを設置いたしました。

今まで余り縁のなかったといいますか、JETROさん、JICAさん、あと中小企業基盤整備機構さんとの連携に取り組みました。

金融機関さんからも、これらの機関との連携に余りなじみがないということで、協会が取り組んでくれたということで、非常に協会の取り組みに感謝をしておりますということの評価の声をいただいております。

また、輸出関連保証制度のL/Gパック保証につきましても、これも金融機関さんから、輸入のL/Cパック保証というのはありましたけれども、輸出に関する保証制度がなかったものですから、こちらにも検討をしてみたらどうかということで、金融機関さんと合同でいろいろ

ろ意見を出し合いまして、L/Gバック保証というのをつくらせていただいております。

次が8ページになります。

課題解決の応援シートといったことございます。

対象は、返済緩和先、条件変更している、いわゆるリスク先が対象でございます、当協会で行きますと、経営改善計画がまだ未策定の先というのが2,700企業ございますので、その2,700企業を対象といたします。

中小企業の経営課題を把握いたしまして、適切な支援策を提供して、正常化を図ることが目的とされております。

事例も下の方に書かせていただきました。店舗の集約をしたいというようなこと、あるいは複数の金融機関との調整が非常に困難だということの経営課題を社長さんから提示されまして、それを把握しまして協会の方で専門家を派遣したり、取引のある金融機関さんとの調整を図ったりしたということで、事業改善への足がかりをつくれたというような事例を掲載させていただきました。

続きまして9ページです。

9ページは、経営支援の実績を表にまとめさせてもらっています。

経営支援を本格化させました平成25年からの数字を載せています。

経営支援メニュー、一番上の3つのメニューにつきましては、着実に実績を上げさせていただいております、真ん中の政策3制度につきましては、特に経営改善のサポート保証というのが順調な数字で推移しております。

10ページ目からは、人材育成の取り組みということでございます。ここでは、新人育成プログラムといったものと、早期事故案件のフィードバックについて紹介させていただきます。

新人育成プログラムにつきましては、新卒から3年目までの期間としておりまして、基本的にはOJTを基本として、外部研修と、あと連合会の検定、先ほど言いました初級から上級までの検定を活用させていただいて、計画的な育成に努めているということです。

早期事故のフィードバックにつきましては、これは保証後1年以内に事故発生した案件につきまして、期中管理部門から保証審査部門へフィードバックをしまして、当該案件を担当した保証審査担当者だけではなくて、保証審査部門全体に事故の原因、審査のポイント等を振り返りまして、目利き審査能力の向上を図ることを目的としております。

平成29年度においては、28回の勉強会を実施しております。

続きまして11ページでございますが、こちらは経営支援のための人材育成ということでございます。

専門性の高い分野なので、時間をかけた育成が必要になるというふうに考えております。

また、資格を得て専門家になるというよりは、的確に専門家につなげる理解力とか判断力といったものを養うことが求められていると捉えております。

具体的には、連合会さんから説明がありましたとおり、各種の講座の参加を始めまして、

あるいは連合会検定の初級から上級までのレベルに合わせた取得ですとか、中小企業診断士資格の取得を推奨する。あるいは金融機関様の方へ1年間の実務研修を出向でさせておりました、そちらで銀行さんの実務を経験しながら、そういったことを覚えていくというようなことで時間をかけた取り組みをしていく。外部機関の専門家あるいは研修にも積極的に参加していくという方法で人材育成を図っております。

中小企業診断士の数あるいは連合会検定の実績につきましては、そこに示したとおりでございます。

以上、駆け足になりましたけれども、千葉県の保証協会の取り組みを紹介させていただきました。

どうもありがとうございました。

○村本座長 ありがとうございます。

それでは京都の保証協会、お願いいたします。

○京都信用保証協会 京都信用保証協会の上原でございます。よろしくお願いいたします。

私の方の資料は、5-3ということになります。「京都信用保証協会の支援概要～企業のライフステージに応じた「金融と経営の総合支援サービス」～」でございます。

当協会では、中小企業者様のために、地元金融機関、京都府京都市の行政機関、その他関係機関と一緒にオール京都で企業様の支援に取り組んでおります。

次の2ページが目次でございます。お伝えしたいことは4点ございます。

1点目が人材育成。

2点目が金融機関との連携。

3点目が企業のライフステージに応じた経営支援。

4点目が事業承継でございます。

3ページでございます。

まず、人材育成でございます。上の方の赤字のところ、当協会では、金融と経営の総合支援サービス機関としての取り組みを充実させるために、中小企業者様に寄り添った質の高い金融支援・経営支援業務を提供できる人材育成に取り組んでおります。

企業が元気になり、発展していただくことが地方創生、地域活性につながると考えておりました、そのためにも人材育成に取り組んでおります。

下の方、4点書かせていただいております。外部専門家の活用では、中小企業診断士、公認会計士様を講師として、創業の支援をする内部の職員に研修をしていただいております。創業サポーターとして窓口配置しております。

また、その下、関係機関との連携では、事業承継の研修会、国際化支援担当者向けの研修会を中小機構様、JETRO様を講師にお招きしてやっております。

それから、ピンクのところでございます。職員全員参加型の組織横断的なプロジェクトチームを結成いたしまして、職員みずから考える力を養う。それとともに世代交流を促進する協会100年プロジェクト、当協会は来年80周年を迎えますので、100年に向けてのプ

プロジェクトや国際化支援プロジェクト等に取り組んでおります。

その下、内部研修の充実、審査3年目までの若い職員を対象に実調専任者養成研修、審査実務研修会、それから、経営支援の目線合わせということで、取り組み事例の内部の報告会等を開催しております。

4ページは、今説明した内容でございますので、また後ほどご覧ください。

5ページでございます。

「金融機関との連携①」でございます。まず、左の方でございます。金融機関本部との連携ということで、京都に本店を置く地元の4行庫様とのホットラインを平成10年の金融安定化特別保証制度以降、強化をしております。

堅固な信頼関係を築き、地元4行庫様の保証債務残高の構成比は86%を占めております。

また、本部様との連携は、役員レベルの訪問、それから、実務者レベルの訪問ということで、チャンネルを変えた中での連携を図っております。

右の方は、金融機関の営業店様の訪問でございます。当協会の担当者は常日ごろから営業店を訪問しております。

昨年度は、延べでございますけれども、約2,900店舗訪問し、何でも話せる関係づくりを築いております。

その下でございます。保証協会制度の説明の勉強会も開催しておりまして、昨年度は47回、金融機関様は860名参加をいただいております。

その下でございます。審査担当者が営業店を訪問しており、お客様の決算書をいただいております。これによって中小企業者様の経営状況を確認して、タイムリーな金融支援、経営支援の提案もしております。

6ページでございます。「金融機関様の連携②」です。

左の方、協会の保証付き融資とプロパー融資を協調した保証制度を用意しております。

下の方、3つ書いております。提携保証「ネクスト」、それから創業の資金、これはプロパーと保証同額ということでございます。

それから、事業性を評価した保証で、保証付きの半分、プロパーでやっていただくという協調の制度でございます。

右の方でございます。「京都再生ネットワーク会議」と書いております。

平成16年の9月に再生を目的に地元金融機関様と連携いたしまして、京都再生ネットワーク会議を創設いたしました。当協会が事務局を務め、オール京都体制で再生に取り組んでおります。

また、再生の資金につきましては、保証協会、金融機関、行政の三者がリスク分担するという仕組みを入れております。

これによりまして、再生支援協議会の計画策定完了案件、いわゆる二次案件でございます。保証承諾累計554億、全国第1位、従業員は約2万人の雇用確保ということができております。

その下でございます。経営改善計画の策定支援事業。これも保証協会付きメインの先に対しまして、金融機関様と連携して進めております。

また、計画策定には、当協会が構築しております専門家ネットワークを活用して、認定支援機関の先生を御紹介して取り組んでおります。

7ページでございます。

○村本座長 4分経過しています。

○京都信用保証協会 すみません。

企業のライフステージと経営支援でございます。

上の方でございます。行政機関、金融機関等と連携いたしまして、ライフステージに応じた経営支援を行っております。創業期、成長期、それからイベントとしての事業承継、経営改善、再生等に応じて、各種経営支援を展開しております。

その下、外部専門家の活用でございます。平成24年から中小企業診断士、公認会計士の先生を派遣する専門家派遣事業を進めております。こちらの方もライフステージに応じた専門家派遣を用意しております。

8ページでございます。「外部専門家を活用した経営課題の解決」。

左の方でございます。専門家派遣事業「京都バリューアップサポート」でございます。

下の方にフローを書いております。協会職員が直接企業様を訪問しまして、課題、悩みをお聞きして、その課題に合う専門家の先生に入っております。

最終回には、企業様、金融機関様、協会が専門家の先生から課題と改善策をお聞きして、今後の支援の目線合わせを行っております。

また、上の方、メニューは1回から12回、それから創業期の専門家派遣も用意しております。

右の方、「京都プロアップサポート」。これも専門家派遣のメニューでございます。

生産性向上を目指す企業様に対しまして、専門家に入ってもらい、ローカルベンチマークを作成して、経営力向上計画を策定し、その後、継続的に金融・経営支援をさせていただくという仕組みでございます。

下の方がフローでございます。

9ページでございます。「海外展開支援・マッチング支援」でございます。

左の方でございます。「海外展開サポートデスク」を新設しまして、専用ダイヤルを設けて、専門的な相談にも対応しております。

また、中小機構様、JETRO様とも連携しております。

下の方でございます。国際雑貨EXPO、来年6月に開催されますビッグサイトでの海外バイヤーが多数来場する展示会へ6企業出展サポートをさせていただきます。

右の方、ビジネスマッチングでございます。協会内のグループウェアを活用しまして、マッチング掲示板を開設しております。企業様を訪問した中でのニーズを吸い上げてマッチング掲示板からマッチングをしております。

下の方が成功事例でございます。観光地の飲食店なのですけれども、離れに建物が空いておりました、そこで土産物を販売したいということで、協会の方に商品のマッチングの依頼を受けまして、協会の方でお菓子と紅茶を紹介して成立した案件でございます。

10ページでございます。再生の事例でございます。また後ほどご覧ください。

11ページの事例が新聞に載った記事でございます。ちょうど上から3段目、真ん中あたりの赤字のところでございます。保証協会は企業の再起を助ける、いわば最後のとりでだという記事でございます。

12ページも専門家派遣の経営支援の事例でございます。また後ほどご覧ください。

13ページ、事業承継でございます。

左の方でございます。3つある表の上でございます。中小企業者の推移、平成21年から26年、減少率は京都10.8%。

それから、開業率、廃業率、京都はいずれも低い開業率、高い廃業率、廃業率に至っては全国ワースト第2位ということになっております。

65歳の経営者、これは協会の利用企業者の中の33%を超えております。

そういったことから、事業承継が喫緊の課題ということで取り組んでおります。

右の方でございます。事業承継サポートデスクを新設するとともに、事業承継の持株会社方式の制度も創設して取り組んでおります。

また、下の方でございます。事業引き継ぎ支援センター、それから京都中小企業事業継続・創生支援センターとも連携しまして、M&A、後継者のマッチング支援なども手がけております。

14ページでございます。65歳の経営者の方に直接協会が訪問しております。

左の方でございます。事業承継進捗確認シートを作成しております。

昨年度65歳以上の方を訪問した企業数807社でございます。

その下のところでございます。807社訪問した中で655社ヒアリングをすることができました。後継者ありが65%、後継者なしが35%でございます。また、後継者なしでは140社が廃業ということございまして、非常に危機感を持っております。

右の方でございます。事業承継の悩み、後継者なし、後継者ありでいろいろありますけれども、事業を引き継がすことができない。また、将来の事業に不安ということがございます。

そういったことから、支援策の1つとして嵯峨美術大学と連携して、事業承継の気づきを持ってもらうための漫画版の冊子を作成しました。

その下、今年度は事業承継セミナーを3回開催する予定でございます。

15ページ、これは事業承継の事例でございます。持株会社をつくっていただいて、金融機関と連携して事業承継を行った事例でございます。また後ほどご覧ください。

16ページが各種実績でございますので、また後ほどご覧ください。

17ページでございます。専門家派遣のアンケート結果、効果測定でございます。

上の方をご覧ください。右の合計でございます。平成24年から専門家派遣を行いまして1,010社できております。そのうち539社の企業様からアンケートの回答をいただきまして、その下の円グラフでございます。満足度、理解度、ほぼ90%ということでございます。

その下、専門家の先生に対しましては、5段階評価で5、4の評価が熱意、丁寧さ、わかりやすさ等、おおむね90%以上ということで好評でございます。

説明は、以上でございます。

○村本座長 ありがとうございます。

それでは熊本の協会、お願いします。

○熊本県信用保証協会 熊本の田浦です。よろしくお願いいたします。

資料は5-4でございます。

1 ページに目次をつけております。熊本からは4項目説明をさせていただきます。

2 ページ、まず第1に熊本地震を踏まえた危機対応ですが、説明の前に、平成28年熊本地震の際には中小企業庁、金融庁の皆様を初め、本日お越しの各団体の皆様には多大なる御支援、御協力を賜りましたことをこの場を借りて厚く御礼申し上げます。

それでは、説明に移ります。

地震の際、熊本で発覚した問題点を2番目に書いております。

初動対応が十分に機能しなかったということと、震災直後の膨大な保証申し込みに対する対応をどうするかということが問題でございました。

その解決策として、1の部分につきましては、招集基準を見直しております。これはどうということかと言いますと、これまでのBCPでは震度6弱の地震発生時には対策本部員はすべからく招集という形になっておりました。ただし、地震が発生したのが本震が午前の1時25分で、震度4以上がその日45回、震度1を含めると202回の余震が発生する中で、招集は見送り、自宅待機という指示を出しました。

そういうことで招集基準を一旦緊急事態が発生した時点で、会長もしくは私の方で協議して招集を図る、図らないという判断を加え見直しております。

次にウのところですが、八代支所に代理代表拠点、本所の代替機能を設置いたしました。これは29年2月です。

それと29年11月に初動対応に重点を置いたBCPの机上訓練、これは発生日時等のいろんな想定をした上での実施訓練をしております。

上の問題点の②の膨大な申し込みに対する対応ですが、先ほど連合会からのお話もありましたが、福岡県の方から熊本が大変だということで人員を派遣していただきました。そういう福岡県から応援していただいたことを踏まえまして、熊本の方から、29年6月の代表者会議の際に、災害時における総合応援体制というのを明文化した次第でございます。

平成30年度の取り組みとしましては、29年度に実施した机上訓練を踏まえた問題点の修正、これは、役割分担の徹底と、代理代表拠点は支所でございますので、処理能力がどのくらいあるかと、本社の分まで対応できるかというところの検証を6月30日に実施してお

ります。

2番目は、先ほど連合会でお話がありました協会の制度として震災時に立ち上げたわけですが、これを常設化しております。

3番目「熊本地震の「記録誌」を作成」と書いております。被災を経験した協会としましては、今回、単なる記録誌だけではなく、問題の発生及びその対応状況も含めた記録誌をつくって情報提供が課せられた使命だということで作ることにしております。

3ページを見ていただきますと、先ほど申し上げた震災短期資金というのを、28年、29年どういう形で出たかという数字を示しておりますが、これは4月22日から始めた数字で、ほぼ4月の1週間と5月の1カ月の数字です。その後は、国のセーフティネット4号や激甚災害で対応しておりますので、その1カ月と少しの期間の数字でございます。

本震災後5営業日にこの制度をつくることができたのですが、これは協会はお褒めの言葉をもたらしていますけれども、金融機関さん等の協力があつたからこそと自覚しております。

4ページは、その当時の支援内容です。

そこを飛ばしまして5ページ、業界の対応が素早い対応ということで、中小企業の方々に安心感を与えたという地元紙の内容でございます。

6ページに移ります。

創業・事業承継でございます。人口減少、少子高齢化が喫緊の問題の中、今まで行ってきた協会の対応をさらに推し進めるという形にしております。

熊本では、25年の12月に創業者の個別支援を検討する会議ということで、金融機関や支援団体等を含めてバンクミーティングを開催しております。

その中で、事業計画の策定内容を検討したりしたわけですが、それだけでは足りないということで、開業後、3年間フォローアップをするようになりました。

それでも検討した結果、初年度にいろいろな問題が起きているということで、27年の10月からは、開業後、半年間、無料で専門家を派遣する、場合によっては異なる専門家を派遣してもいいというような形で、いろんな御相談をしてくださいという制度をつくりました。

この結果、どういう形になったかというのが下の数字でございます。24年から29年までの承諾と代位弁済の件数を示しております。

内書きの方は、27年から始まった専門家を開業から半年間つけるという制度の中の代弁の件数でございます。

見ていただきますと、25年から始めました三者のバンクミーティング等で事故率は減っております。

そして、27年度から、この専門家派遣の方を併設して、これは希望者のみななのですが、始めました。27年度からの代位弁済の合計25件。ただし、そのうち専門家を利用されたお客様は、まだ、わずか1件しか出ておりません。

ということで、この改善効果は相当に高いものと考えておりますが、まだ3年間という

短い期間ですので、もう少し動向を確認する必要があると考えております。

7ページです。

○村本座長 5分ぐらいたちました。

○熊本県信用保証協会 すみません。

創業の中で、フォローアップをどういう形でしているかという点、私どもはシーズクラブという団体をつくって、皆様にセミナーや勉強会をお知らせしております。

ただし、右側に参加人員が書いてありますが、会員数ほどの参加ができておりませんので、そういう方々に季刊誌で情報を提供しているのが「WITH-ゆう」でございます。

8ページ、9ページには、そのシーズクラブの方々のビジネスマッチング、人脈形成に役立ったという雑誌内容を抜粋しております。

10ページに移ります。

創業・事業承継の中で、今回は事業承継に少し重きを置いた部分で、自治体の30年度の取り組みとしましては、自治体との取り組みの強化を考えております。

下の方に、自治体とのアンケートをして、右側に、今まで3市町村で、自治体の事業承継もしくは創業のお声がけができております。

今年度は、②、③を、また30年度の取り組みとして考えております。

11ページにアンケートの結果を載せてありますが、とりあえず、60歳以上の飲食業を営む経営者の方々にアンケートをとったところ、事業承継をしたいという人が40%、譲り渡したくない。左下ですが、60%ございました。

24のお答えをいただいた企業を全部訪問いたしまして、右側に専門家派遣、2企業ということで、これは、手続について聞きたいとおっしゃられた方。2番目は、事業を譲渡して構わないということで、事業引き継ぎセンターに情報提供した数字でございます。

もう一つ今年度力を入れているのは、こういった事業承継に一番詳しいのは、税理士の先生だということで、税理士会の理事会に出席いたしまして、税理士会の情報を得るといような形でやっております。

12ページ、13ページ、14ページは、その事例でございますので、後でご覧いただきたいと思っております。

15ページに移ります。

金融機関との連携です。先ほど、今回の補完制度の見直しの趣旨にのっとりまして、金融機関さんと半年間にわたって、こういった趣旨にのっとりた形の制度があればいいかということを検討してつくったのが、2つの制度でございます。

1つが、経常運転当座貸越根保証制度でございます。これは、従来は財務条件だけのCRDの評点で一定基準以上あればオーケーという形でしたが、今回は、売上や入金等の銀行窓口口座でモニタリングをやって、ということは、すなわちメイン銀行になるのですが、やって資金繰り改善や経営支援を行っている先に対して、こういった当座貸越をやりましょうと。

それと、事業性評価資金繰改善保証制度は、金融機関が事業性評価をしている先で、長短資金のバランスを改善するという仕組みの制度でございます。

いずれも金融機関が事業性評価、お客さんに金融機関の関与を求めつつ、金融機関で補い切れない部分を協会が補完するという形で作った制度でございます。

16ページが個別支援会議の活用でございます。

我々22年から連携支援会議を立ち上げて、金融機関との連携をいち早く実行しているところですが、現在は創業、それと再生、事業承継も同じネットワークの中でワンストップでやっております。

これは、派遣する専門家、また、関与する団体が一緒ということで、お客様の方にも、金融機関の方にも、そちらの方がわかりやすいということで取り組んでおります。実績は、その数字のとおりでございます。

17ページでございます。

経営支援、再生支援及び被災地支援でございます。

信用保証協会法に経営支援が明文化されました。今まであった管理部を経営支援部に統合しております。管理部は、代位弁済をしたのを回収する部門だったのですが、お客様の方で、金融機関に御返済されているのを協会が代弁したとたん、事業を継続されている方々に回収ということはおかしいだろうと。やはり、事業をされていらっしゃる方には、経営支援をしていくのが協会の使命ではないかということで、管理部は廃止し、経営支援部の再生支援課という形で名称を変更して、事業継続中であれば、事業の再生支援、事業をやめられたお客さん、サラリーマン化されたお客もいらっしゃいますけれども、生活再建支援という形で取り組んでおります。

今年度、どういうことをやるかというのが18ページに示しております。

保証部の方では、今日はCRDの方もいらしてありますが、今までMSSを、ここ10年ぐらい、全法人のお客様に配ってございましたが、今年度からMcSSの方を申し込みの都度お配りしております。お客様の方には、これで健康診断をしてくださいということで、中にはお客様の方から、これはどういう意味になるのですか、この数字はどう見ればいいのかというお問い合わせもあって、また、我々が改めて出向いて御説明をしております。

また、今年度、小規模事業者、プロパー融資のない中小企業者や業績や回復が遅れている被災した中小企業者への訪問もMcSSを用いて助言、診断をしております。

下の方の経営支援部でも、新規延滞先でプロパーのない中小企業者と書いておりますが、やはりプロパーある、なしの色は余りないのですけれども、どちらかといえば、やはりプロパーがある方が金融機関さんの関与が高うございます。ですので、金融機関さんと話をしまして、では、プロパーなしで、我々が主体になって動きますよ、そして、その後情報共有化をいたしましょうということで、こういう取り組みをしております。

経営支援部の最後のところに、事業再生ファンド等を活用した抜本的な事業再生支援の取り組み強化ということが書いてありますが、次の19ページを見ていただきますと、下の

方に抜本再生支援実績がございます。

熊本が平成28年4月に地震を受けましたので、29年度からこの抜本再生が非常に増えております。昨年度は16企業やっております、求償権の不等価譲渡等も5件やっております。

こういったお客様は、廃業することなく、事業を現時点で継続されております。そういった事例を参考⑧で示しておりますので、お時間があれば見ていただきたいと思います。

以上、説明を終わらせていただきます。

○村本座長 すみませんが、御協力をいただきましてありがとうございます。

もう一つ、金融庁、今日は堀本さんに来ていただいておりますけれども、最近の状況についての御説明があるようですので、お願いします。

○金融庁監督局 金融庁の監督局の総務課長の堀本です。

まず、最初に金融庁からも今般の大雨による被災された方々にお見舞いを申し上げたいと思います。

金融庁も既に金融機関に対して、被災者に対するきめ細かい丁寧な対応を要請済みでありまして、今後、中小企業庁と連携して、この状況について監督をしていきたいと考えます。

まことに失礼なのですけれども、本日はこれに関する業務がありますので、私自身はこの御説明後、中座をさせていただきますが、御了承を願いたいと思います。

私の方から1点、先般、6月27日に金融庁から発表させていただきました、経営者保証に関するガイドラインです。これの実態調査の内容について御説明をしたいと思います。

これは、金融庁が地域銀行12行に対して協力を得て行った調査なのですけれども、この中に、信用保証の利用状況と、それから、信用保証と経営者保証の関係についても調査を行ったものでございます。

この調査自身は制度改正前、3月以前のものでございますけれども、御参考までに、本日その概要を御説明させていただきたいと思います。

まず、第1点目の信用保証の利用状況でございます。3点申し上げますが、まず、総じて見ますと、金融機関は信用リスクが低くなるほど、信用保証の利用割合は減少すると、そういう傾向が調査からわかっております。

第2点目なのですけれども、同じく、信用保証の利用とともに、一定のプロパー融資なのですけれども、これも総じて言いますと、金融機関は行っているという実態がわかっております。

特に事業規模が大きくて、リスクが低い先については、信用保証付き融資のみの先、つまり、信用保証の付いた融資だけしかやっていない割合はかなり低いので、こういう点では、総じて言いますと、金融機関は信用保証の利用にあわせて一定のプロパー融資は行われていると、こういう状況になります。

3点目は、先ほど総じてと申し上げました。ただし、一部の金融機関ではリスクが低い

と金融機関自身が評価している、格付なのですけれども、そういうものについても事業規模が小さい事業者に対しては信用保証付き融資のみの先の割合が高い、そういう金融機関も一部に見られると、こういう状況になっております。それが、信用保証の利用状況の1点目でございます。

2つ目に信用保証と経営者保証の関係でございます。2点申し上げたいと思います。

1つは、信用保証付き融資に関しては、やはり、ほとんどの場合、経営者保証を徴求する扱いになっているという現状があります。一部の金融機関を除きまして、信用保証を利用している融資先については、プロパー融資についても、やはり信用保証付き融資と同様の対応をしているということでございます。

したがって、信用保証付き融資、それから、信用保証付き融資と一緒にやっているプロパー融資、協調融資ですね。これは、いずれも経営者保証を徴求しているという状況が見て取れます。これが1点です。

もう一点ですが、事業承継時の二重徴求、つまり旧経営者と新経営者両方に経営者保証を取るという二重徴求についてなのですが、これもプロパー融資に比べますと、信用保証付き融資の方が割合が高い。こういうようなことが見て取れます。その2点が状況としてわかりました。

ただ、金融庁としては、今般、信用保証の徴求については制度の見直しがありましたので、これは制度改正前の状況でございますので、今後改善が図られていくものだと考えております。

いずれにしろ、先ほど中小企業庁さんもおっしゃっておられましたけれども、この制度導入後、フォローアップが重要だと金融庁も考えておりますので、制度の見直しに沿った対応がなされているかということを経営者の調査結果の内容を踏まえながらモニタリングをしたり、あるいは必要に応じて金融機関との対話、これをやっていきたいと考えております。

私からは、以上でございます。

○村本座長 ありがとうございます。

いろいろなお話が出ておりますので、あらかじめ整理ということにはなりませんけれども、委員の先生方から、まず、さまざま御意見があれば、おっしゃっていただいて、各協会さん等からは、そのリプライを通じて御意見、十分にお話しできなかったことも紹介していただければありがたいと思っております。

それでは、どなたからでも結構ですけれども、いつもみたいにやりますか。では、河原さんから。

○河原委員 いつも一番最初にお話の機会をいただきまして、ありがとうございます。公認会計士の河原でございます。

本日は、連合会さんを初め、秋田、千葉、京都、熊本の保証協会の皆様、取り組みのご説明ありがとうございます。

今回、新たなステージをこの会も迎えたということで、今後のモニタリングに向けて重要な会議と私は考えておりますので、少しお願いのようなことをお話しさせていただきます。

まず、幾つかの資料の中でも定量的なことでは件数は書いてありますけれども、もう少し内容がわかるようなものがあつた方がいいのではないかと思います。

例えば、事故があつたものに関しては、債権の年齢とか、その辺りもわかると内容が深まり有用な情報になるのではないかと思います。

本日、いい事例の中で、失敗事例を集めてご研究されているというお話もございましたが、そもそもそういうことが今までされていなかったのかというのが、私としては少し驚いております。できましたら、そういう失敗の情報の一元化というのも今後あつた方がいいのではないかと。そういうことがあることで、入り口の審査力が全体的に上がるのではないかと思います。

また、定性的なことでもお願いをしたいのですが、多くの中小企業支援の課題になっている支援者連携というのは、どこの仕組みの中でも、課題だと思っています。

協会が各地域の支援者連携のハブとなつていただけたらいいかと願っておりますので、少し、注文いたします。例えば、モニタリングの定性的な評価項目のチェックリストみたいなものを事前にお示しして、各協会ですべてに合わせた事業計画をしていただいて、その結果をセルフチェックして、それを連合会さんでヒアリングをするなどという仕組みがあつたら、更によくなるのではないのでしょうか。

もちろん、各地域でそれぞれ第三者評価されているということは聞いておりますが、地域経済のための連携という視点が、どこまでその中に入っているかわかりませんので、そういう視点もこの会のモニタリングの中にあつていいのではないかと思います。

あと、このワーキンググループとしては、保証協会さんに対してのことですが、役割としてガバナンスの強化という視点を求めています、その辺りのお話は本日なかつたものですから、ぜひまた次の機会には、個別の取り組みだけでなく、全体的に連合会さんとしてのガバナンスに関してのお考えも、もう一度お聞かせいただきたいと思つています。

それから、現地視察の際に驚いたことに、ファックスで受けてそれで手入力しているという現状を見て、このIT化の遅れというのは、いかがなものかと思つています。これは個別の協会さんというよりも、連合会さんが全体としてどのようにIT化を進めていくのかというの、今後お聞きしたいと思つています。

各地域の方のお話の中で、私は中小企業支援で特に事業承継支援を専門にしている者として、秋田では事業承継診断を始めていただいたということですが、気づきの機会を与え、次に必要なのは、現状の把握、課題の見える化です。企業がそのまま継いでいいのか、廃業すべきなのか、この目利き力はすごく大切なことです。ぜひ現状の把握をしっかりと進めていただきたいと思つています。

また、千葉では、事業承継サポート保証の「みらい」というものをお創りになつていま

すが、こういういい制度につきまして、全国で展開していただきたいと思います。

先ほどのお話の中で、専門家へつなげるというお言葉がございましたが、まさに、この前さばきができるというのが、中小企業支援のハブになるために必要であるし、これはなかなか簡単なことではございませんので、ぜひこのところはしっかり進めていただけたらと思います。

京都では、何でも話せる関係を築いているとお話がありましたが、京都には事業承継支援者がたくさんいて、力のある方が頑張っているところだと思っていますが、京都ならではの課題があると思います。

ロカベンでの経営支援というお話、もう少しお話を聞けたらと思います。

京都はせっかくいい活動をしているところなので、アンケートで満足度だけ聞いていてはもったいないと思います。アンケートというのは、次につながるような内容のある項目で、もう一步進めたアンケートをされた方がいいと思います。ちょっと余計なことかもしれませんが、そう思いました。

あと、熊本さんもBCP体制の見直しというのは、本当に素晴らしいことで、ぜひ、これもやはり全国的な展開をしていただきたいと思っています。事業承継支援というのは、税金の問題というのはごく一部の問題です。ぜひ事業引き継ぎ支援センターの方に、どんな案件でも持って行ってください。かかえこんでうまくいかない場合には、引き継ぎ支援センターで、しっかりとそここのところ横展開していけるとと思います。

最後に、中小企業庁さん、金融庁さんにもお願いがあります。金融機関に事業性評価を求めています。この改正によりまして、プロパー融資が増加する各金融機関に、いろいろなことをこの会でも求めてきましたが、そもそも中小企業に適正な情報開示が前提なのに、そここのところが手当されていないまま展開されていないか危惧しています。4月以降、現場で混乱を招くのではないかと気になっているところ、余りよくない、真意はわかりませんが、健全性を疑うような話が、経営者の方から聞いたという者の話を聞きまして、本当かしらという話なのですけれども、やはり金融機関の担当者にも、急なことで大変だとは思っています。

以前から申し上げましたが、経営者保証ガイドラインは金融機関向けに公表されていません。経営者が人様からお金を借りるために襟を正すガイドラインの策定をする時期が来たと思っていますので、御検討いただきたいと、期待しております。

以上でございます。

○小林委員 弁護士の小林信明でございます。

本日は、連合会様、秋田県信用保証協会様、千葉県信用保証協会様、京都信用保証協会様、熊本県信用保証協会様、本当にありがとうございました。非常に勉強になりました。

率直に申し上げますと、今日お話を伺いして、非常に素晴らしいなど、随分うまうましているのだなという印象を持ったところでございます。

ただ、もう一方で、何か問題はないのかなという点も気になるところでございます。例

えば、金融機関との連携で、こういうふうによくやっているという御説明はいただきましたが、こういう点が問題と感じている、こういう点に課題があるという部分はないのだろうか、本当はあると思いますので、そちらも少し御説明いただければと思っております。

また、経営支援や事業承継についても同様に、このようにうまくいっている例がある、という御説明はございましたが、これも困った点や課題についても御認識されていると思いますので、それについても、ぜひ御発表いただければと思います。

そして、経営支援が一步進んで再生支援になった段階あるいは事業承継になった段階で、経営者の保証が1つ問題になっているのだというところを、よくほかの研究会や勉強会で耳にいたします。再生支援や事業承継の支援の段階で、経営者保証がどういった位置づけになっていて、本当に問題がないのかどうか、もう少し突っ込みますと、現在、経営者保証ガイドラインがあるわけですが、その経営者保証ガイドラインのこういう点が問題で、もう少しこういう点があれば使いやすいのだということがございましたら、御指摘をいただければと思っております。

今、私が申し上げたことは、本日お伺いしたいということでもございますが、今後、こうしたモニタリングが行われる機会には、ぜひ、いい例、成功事例だけではなく、失敗事例や困った点、課題と思っている点も含めて御発表いただくことも非常に重要であり、さらにモニタリングの実が上がるのではと思っております。

以上です。

○村本座長 お願いします。

○三神委員 ジャーナリストをしております三神と申します。全国の新規事例をソリューションベースで集めておりまして、並行して国立情報学研究所での研究、信州大学の経営大学院で産業振興の組織論を教えていたことがございます。

情報を取り扱ってきた立場で幾つか発言をさせていただきます。昨今は非常に変化が早く、中でも信用保証協会の取り扱われる事案は、極めて細かく件数が多くリスクが高いという、一番経営支援をしていくときに手間がかかる領域です。一方お付き合いをなさっていく地域金融機関は、支店の統合が進むと1件当たりのカバーに回す人員が非常に粗い体制になることが、過去に合併事案を調査いたしました際にわかってまいりました。「展開」、という用語はキーワードで出ておりますけれども、よほど効率化しスピード感を伴わなければ現場の判断タイミングが合わないことが考えられます。

今日お話を伺った範囲ですと、「展開」の現状は事例のホームページの公開であるとか、研修を四半期で行うですとか、勉強会というアプローチ、あとは広報誌での周知といったところでしょうか。言い方が申し訳ないのですがけれども、かなり世代的に昔のやり方ではないでしょうか。例えばイントラネットでいい事例、悪い事例をまず、情報共有する段階が必要でしょう。

さらにここに対して、現場の方が一々本部に戻らなくても、この情報をお客様の先で適宜検索できるように、昨今ではセキュリティーの心配がない、安価なりモートスクリーン

アプリケーションを使っていくのが当たり前になってきているのです。メガバンクのインベストメントバンク部や大手メーカー、保険業界も使っております。これは、クラウドに情報を載せないで、ハッキングのリスクがないのです。動画の送信という扱いになりますので。

民間の既存サービスを使うのか、提供会社に改めて法人版という形あるいは信用保証協会、あるいは地域金融全体でお持ちになるのかはご判断になるかと思います。例えば、名刺交換のアプリケーションが巷で出ておりますけれども、こういった無料サービスですら自動的に名刺交換グループ内で情報共有を適宜するシステム、あるいはその名刺交換をした企業に関係のあるニュースが自動で届くシステムが付随しております。しかも、極めて安価に使える既存のサービスに目を向けないまま四半期に一度の会議といったことではなく、まずは独自に、もう少し今のイントラネットにプラスアルファで情報共有を自動化する開発発想をぜひお持ちいただけないかなと思います。

事例の横展開をシステム化、などというとお金が相当かかるであろうという発想をお持ちかもしれませんが、実際に今、某大手メーカーなどは、完全無料のプロボノまではいかないけれども、次世代の新たな商品開発のリサーチ扱いで、初期は極めて安価に、マネタイズのやり方を研究しつつ地方都市の活性化に貢献できる開発案件を探しています。日本国内の大手ディストリビューターです。

こういった時流をきちんとキャッチアップしていただけたら。

第二に、ファンドの事例がありましたけれども、限られた職員がベンチャーキャピタリストのノウハウを学んでこなそうとされるのは無理があります。

例えば青森県などは、既に県単位でプロボノで大企業あるいは専門的なノウハウを持っている方を募集しています。人件費は先方持ちでプロジェクト単位で、例えば、半年間プロフェッショナルを送ってくださいといった外部人材の活用を視野に入れてはいかがでしょうか。島根県でも、地元金融機関もお手上げで破綻寸前になった温泉の再生にゴールドマン・サックスのプロボノを受け入れるといったことがどんどん起きているので、こういった先端的手段をお使いいただけないかなということ率直な感想として持った次第です。

第三に、熊本の事例でお話をいただいた季刊誌、これは、季刊誌を発行するということが自体は、多少前時代的に見えるのですが、この中でコミュニティーをつくるということが同時並行でなされているのは非常によい取り組みだと拝見いたしました。しかしせっかくここまでコンテンツを充実させ人を発掘する手間までとられているのであれば、最後、電話一本プラスメール一本ずつでいいので、最低限、NHKの地元の夜のニュース担当一視聴率が高いと思われまうへのプレスリリースと、あとは地元の地方紙ナンバーワンの産業担当の方にプレスリリースを出すということをもって、支援先企業の宣伝周知活動まで担ったことになるので、そういったプラスアルファのところを効率よくおやりいただけないかなと。

最後に京都の事例について。やはり、京都や奈良、都内ですと日本橋が特にそうなので

すが、通常の3年、5年というスパンで考えてはいけない世界をどうするかという問題がございます。伝統的な事業体あるいは代々続く事業体も、昨今は大企業のCSR部門がようやく地域への貢献に目を向け始めておりまして、特に京都の、今でこそ町屋がこれだけ京都のコンテンツとして生きているのも、30年前にトヨタ自動車がCSRで研究資金を長年にわたって支援するというをやったから今がある、という側面がございます。個別経営支援プラス、伝統的な業界はある一定のくくりでグループ化したところに大企業のCSR資金を引っ張ってくるアプローチも補完的にお考えに入れていただけないかなと感じました。

以上になります。

○家森委員 神戸大学の家森です。

今回の法の見直しでは、金融機関の支援姿勢を促すということが目的でしたけれども、同時に、河原先生がおっしゃったように、事業者の実質的な努力というのが当然の前提になるということでした。まずは金融機関との支援姿勢の構築ということがメインに出ているのですけれども、ぜひ、今後お客様に経営力を強化するというためのインセンティブをどうやって与えるかというところも検討していただけると、今回の見直しの最終的な目的の近いところに行けるのではないかと思います。

それから、金融機関との連携の関係ですが、今日御説明のあった幾つかの協会の方から国際化の支援を協会自らがやっているというのがあったのですけれども、国際化をするような企業のレベルで民間金融機関がサポートしていないというのに物凄く意外感があります。私たちが想定していたのは、基本的には、まずメインバンクが応援する、しかしメインバンクが何らかの事情で機能しない、例えばメインが並列してしまって誰も音頭をとらないというときに、協会がまず道筋をつくりましょうというイメージだったのですけれども、現実には、協会がそれよりも踏み込まれているということなら、それをせざるを得ないような地域の金融機関の事情があるのかという点を、この国際化支援に関して教えていただければと思います。

それから、報告書の中にありましたが、従来信用保証協会の開示というのが保証債務の残高であるとか、代位弁済というところだったのですが、今後はより協会の活動を見える化していきましょうということになり、中企庁さんから出ているものの1つとしては、プロパーとの比率というのは今後開示するという、それは決まっているみたいですが、例えばさっき金融庁さんからありましたような経営者保証の状況とか、それから、どこの協会だったか忘れましたが、協会が円滑化的な対応をしているところで、まだ経営改善計画が未策定の先が幾つかあるというようなことをおっしゃった方があったのですが、こうした先がずっと残っていて、経営改善が進んでいかないというのが、もともとの大きな、審議会を始めるときの問題意識でしたので、円滑化先が今どのように改善しているかというようなものとか、そういうものを出すのは難しいのでしょうか。そういうような開示のところも教えていただければと思います。

それから、今回、これは小林先生の話にもかかわるのですが、私がいろいろ民間の方々

と話をしていると、特に地方で、農業分野でこれから創業とか起業をやっていききたいという方々が多くて、今は六次産業としてなら協会はやれるけれどもというようなことだと理解しているのですけれども、例えば農業をぜひやってみたいとか、今できていないけれども、やってみたいような分野というのものもあるのではないかと思いますので、そういうことも、今後制度論的に進めていけるものなら可能にしていききたいと思うので、教えていただければと思います。

最後、これは河原先生のご意見と同じようなものなのですけれども、やはり、システムについての取り組みです。さっきどこかの協会は3日ほどお答えをできるようになっているのだとおっしゃいましたけれども、スピードというのは非常に大事だと思います。そこで手間がかからないようにする必要があります。

熊本県の場合、災害時に他府県から応援に来ていただかれたということですが、全くシステムが違ったら応援もなかなかできないと思うので、そういう観点からも、なるべく統一できるものは統一した方がいいのではないかと思います。そういういざというときの協力という観点からもシステムの問題などもあるかなと思いました。

以上です。

○村本座長 ありがとうございます。

せっかくの機会ですから、今いろいろ御意見を承ったことについて、連合会さん、協会さん、それぞれお立場があると思いますけれども、お話をいただけるとありがたいなと思っております。

私からも1つ、2つ疑問がありますので、あれなのですけれども、今回の制度改正でも小規模企業とか、あるいは創業については100%保証が残ったわけなのですけれども、そういったものに対してどういう評価をされておられるかなと、そういうところを利用される金融機関というのは、どういうところなのかなというようところがすごく興味としてあります。

それから、先ほど金融庁から報告がありましたけれども、保証協会が要求するので経営者本人保証が外せないのだという回答が結構民間の金融機関から多いのですけれども、その辺はどうなのかなというのを実はちょっと知りたいなと思っておりました。

そういうことで、連合会さんあるいは各協会さんから御自由に御発言をいただいて、今日言い損なったことも含めてぜひお願いしたいと思うのですけれども、和田さんから口火を切っていただけますか。

○全国信用保証協会連合会 多岐にわたるご意見、ご質問なので、全てをお答えすることはできないのですが、複数の先生からお話のあったIT化、情報化のことは全くご指摘のとおりで、進めていかないと金融機関やいろんな人からもそっぽを向かれるだけではなくて、やはり、効率化という意味でも、IT化を中企庁も一生懸命やっておられますが、進めていかなければいけないと思っております。まず第一歩、遅いと言われるかもしれませんが、昨年度に保証の申込書類作成について、専用のソフトをダウンロード及びCD-ROMにて金融

機関に配布しています。

また、今年度も引き続き、IT化だけではなくて、利用者目線、利用者というのは、金融機関だけではなくて中小企業、中小・零細企業、場合によっては公庫を含めて一緒になって取り組まなければいけないのですが、全体の効率化ということとIT化を検討していこうと思っております。一部では実際もう始まっているのですが、今年特にニーズが高いものと言うと、保証書の電子化というのをやっていかなければと思っております。

また、連合会と協会の関係だけでなく、お客様との関係で、全てにおいてIT化を行っていいのか、手書きでしかできないような人への配慮も当然必要で、進めつつも残さなければいけないというところは、なかなか頭も痛いのですが、それでも行っていかなければいけないことだと思っております。

○秋田県信用保証協会 御質問の内容が非常に多岐にわたりますので、ちょっと気がついた点だけ、私の方からお話をさせていただきたいと思っております。

河原委員の方からお話がありました件では、失敗事例の研究というところのお話があったかと思いますが、当然、我々自身、非常に失敗事例だけはたくさん持っています。大変失礼な言い方ですが。

その件については非常に分析を進めていまして、定期的にフィードバックという形で職員に開示している。

これはちょっと余談ですけれども、創業者にもかなり失敗事例が多いものですから、成功事例はよく出しますけれども、失敗事例についてもPR紙と創業の支援用のパンフレットなどに出した方がお客様にとって、企業にとって非常に有効ではないかというお話をしておりまして、近々、うちの方、昨年1件か2件提示をしているのですけれども、事例を増やしながら参考になればなという事で、失敗事例も出そうかなという考えを持って進めています。

それからIT化の話、それぞれ出されておりますが、我々の業界は非常に遅れていると、正直言って自覚しております。うちの方のシステムでは、保証書はもう電子化されています。ネット配信になっております。うちの方のシステムを導入したのは28年10月ですので、一昨年10月から電子化をさせてもらって、非常に金融機関さんからは喜ばれています。それから、お客さんの方もすぐデータが行くので、実行が進むというような話がされています。

一方で、我々かなり年代的に古いものですから、どうしてもフェイス・トゥー・フェイスというのを大事にしています。特に田舎に行けば行くほど、お客さんの年齢層も高いものですから、フェイス・トゥー・フェイスを我々は大事にしていますので、お客さんとの接点を増やしていきたいという流れは、これからも相手方を含めて一生懸命頑張っていきたいと思っております。

ちょっと私の回答が長くなりましたので、この辺でやめさせてもらって、次の人によりしくお願いします。

○千葉県信用保証協会 千葉の小林でございます。

いろいろありましたので、ちょっと難しいお答えは、すぐにできないということも幾つかあるのですが、1つ御質問があった中で、改善策がかなりあるけれども、未策定先があって、リスケ先の案件、それが遅々として進まないのが問題だということで、家森先生からの話だったと思いますけれども、うちは2,700先あって、改善計画というのはかなりハードルが高いなと思いますので、課題解決シートというものをつくった方が、まずはいいのではないかと。

千葉の場合、実はリスケ先というのは約3,700社ぐらいあるので、未策定先というのが2,700、逆に言うと、1,000先は一応何らか、どのレベルかというのはまだわかりませんが、企業によって全部違うのでしょうけれども、1,000先は、リスケ先の中でも、一応改善計画は作成されているという状況でございます、そのレベルが正常化につながったかということ、まだ正常化にはならないのだけれども、リスケを続けてしまっている、でも、改善計画はつくって、専門家も入れているという先が1,000先あるということですが、それ以外が2,700残ってしまっている、そこにいきなり改善計画をつくれと言ってもなかなかお金もかかりますし、社長さんのこともありますので、そこは保証協会の方で一件一件当たりながら問題解決をするための現状把握をして、それを流すのではなく、きっちりと情報として残しておこうということをやらずやらないと正常化につながっていかないのではないかと、そこを2年かけてやろうかと、長いか短いかということがありますが、そういうことを考えているということでございます。

あと、村本座長さんの協会が求める経保ガイドラインは、代表者保証が外れないのは協会が求めるからだということにつきましては、私も新聞にその話が出たとき、こんなばかな話は、連合会さんにこれは誤報だろうということで確認しろという話をしたのですが、どうも中にはあるらしいようなことを聞きまして、これは誤報ではないというようなことを聞いたのですが、そこは協会一律でやらなければいけないということがありますけれども、ただ、協会がだめだというようなことは、私の感覚ではなくて、やはり金融機関さんが捉えている中で、やはり、交代というののも一遍に起こるということよりも、現場の中では、実は登記は変えたけれども、実権はまだだとかいうような形、つまり斜めにだんだん権限は譲渡していくけれどもというようなことがあるから、今の時点で旧から新にいきなり変えるということではなくてというようなことを、金融機関さんの側での御意見もあると私は考えておまして、協会がだめ、金融機関がだめということで、この経保ガイドラインの方に進展がないということではないのではないかと。

つまり、現状を見ながら、保証協会付きの中小企業者の皆様、金融機関さん、かなり事業性評価をしていらっしゃるやいなや、先ほどいろいろありましたけれども、付けなくていいものは、金融機関さん、プロパーさんでやられていて、事業性評価の結果として金融機関さん、協会協調でやりましょうというのは協会に来ていと捉えていますので、そういう中で、やはり、そういう先の事業の継承の問題については、単純に一筋縄でばっさりと

切って、右から左と、AさんからBさんというふうにはいかないこともかなりあるということで、そういうことが起きているのではないかと、現場では感じております。

以上です。

○京都信用保証協会 京都の上原です。

国際化支援なのですけれども、私のところも取り組んでいます。なぜ金融機関で支援されないかというところなのですけれども、実は、そもそも国際化支援を始めるきっかけになったのが、中小企業者さんをたくさん訪問しておりまして、中小企業者さんのニーズとして全国的にそうだと思うのですけれども、京都も溢れるようなインバウンドで海外の方がたくさんお見えになっています。

そうすると、中小企業者の方から、隣のあの店のあの商品があれだけネット販売して海外の方に売れるのだったら、うちの方がもっと売れるはずだと、京都駅の土産物屋さんであの手拭いがあれだけ飛ぶように海外の方に売れるのだったら、うちの扇子はもっと売れるはずだと、そういう言葉が多数来まして、ただ、そういう接点がなかなかないと、どういうふうにして販売していったらいいのかわからないということでした。

やはり、小規模な零細の先さんですので、そもそも保証協会付きメインもしくは保証協会付きのみの先さんが多くございます。そうすると、プロパーが少なく金融機関からの支援が難しいので、保証協会の方から、そのニーズに応じて中小機構さん、JETROさんと連携して支援する、もしくは海外の方に見ていただけるテストマーケティングの場を協会の方で支援しようということからスタートさせていただきました。

それと、京町家の件ですけれども、実はその保存が大きな課題になっております。市内中心部では、京町家はやはり利用としては、感覚的にフレンチであるとか、イタリアンであるとか、そういうふうな飲食店に利用されるのが、最近は多く見かけます。ただ、やはり老朽化しているということもありまして、改修に非常にお金がかかります。

京都市内中心部の不動産が非常に高騰していますので、プロパーでされる案件、それからプロパーと保証付きとで協調してやるような案件もございます。そういうことから町屋を改修し新たに開業する資金などにも、最近では保証協会も一部保証をしております。

それから、伝統産業も先生のお話にもあったように非常に課題でございまして、伝統産業はそのものだけと違いまして、いろんなことに派生しております。例えば、京都はお茶の家元が全国で一番たくさんおられるのですけれども、その家元がおられるということによって、和装業界、それから掛け軸であるとか、畳であるとか、帯であるとか、扇子であるとか、足袋であるとか、いろんな伝統産業に派生しています。

そういったことから、保存も考えた中で、そういう事業者さんに対しての保証も課題になっておりますけれども、なかなか事業としては、実際は厳しいのが実情でございます。そのため、寄り添った中での様々な支援ということで進めております。

それから、小規模先の保証の拡充でございましてけれども、これは4月から実際に増えております。ただ、それだけが aumentando というよりも、今まで他の制度でお使いになって

いただいた方が、京都の場合でしたら制度融資で小規模先の分については保証料が低くなっているということもありまして、そういうメリットを活用した中で、借り換えをされたり、あるいは金額を増額して真水分を出してお借りになったということで、増えているということが現状でございます。

以上でございます。

○熊本県信用保証協会 熊本です。

まず、家森先生がおっしゃった応援体制の件ですけれども、九州は、COMMONシステムというシステムで統一化されておりまして、どこの方が来られても同じような形でできるという形になっております。

ただ、書類等、申込書類の少しの差がございまして、今、それにつきましては、九州の会議で統一化する形で、保証の部分は、こういう書類を統一しようということで、越境した金融機関さんとか、都市銀行あたりにも、どこに行っても同じようなシステムでできるという形を目指しております。

ただ、システムの統一化の方は、まだ全体的な形で共同化の方をやっておられますので、そこのところは待っているというような形でございます。

それと、小規模先につきましては、熊本でも非常に信金、信組さんあたりの利用は喜ばれております。熊本の場合、9名以下の事業所が約8割でございます。5名以下になると6割ぐらい。8名以下のところで就業人口の4割ぐらいは賄っているということで、日々の暮らしをやっていらっしゃる先が非常に多うございます。

それで、事業性評価云々という形、私どもはわかるのですが、なかなか金融機関さんもそこまで追いついていかない先というのが大半を占めているところもございます。ですので、小規模先で100%という形は、非常に喜ばれております。

私たち、金融機関さんと話すときに、創業や、まだ小さいときは、我々ベビーシッターになりますという形で、何でもかんでも言ってください。それで、ややよくなってくれば、我々を卒業して行って、それは構わないという形ですが、学校で例えますと、学力向上のために塾に通うような場面、そういったとき協会を使うというような考えでしょう。

ただ、今度は発展するときにも、協会の枠を使ってどんどんやるのも、うちの使命ではなかろうかというような形で金融機関さんと話して、その辺は非常にうまくいっているのではないかと。

ですので、プロパーの多い、少ないという形ではなくて、その金融機関に携わったお客さんがどのくらいよくなったか、ポートフォリオでよくなったかと、そういうのを金融機関さんは大事にしていきましょうというのを熊本では話しております。

それと、先ほどいい事例、悪い事例の展開という形の中で、これは熊本の協会内でしかやっていないのですけれども、悪い事例とか、また、事例以外のいろんな情報についても連携会議という形で、課長以下はすぐ集まって情報交換をしております。ただ、そういうウェブを使ったとか、いろんな社内LANを使ったというところまではいっていないのです

けれども、ベスプラにつきましては、協会内のグループウェアを使って全部署がどんどん展開して、その中のいい部分を中小企業庁さんの方に送っているというような形で、そういう横展開は協会内ではございますけれども、少しずつ図られてきているのではないかと考えております。

それと、改善が遅れた先をどうするかという形のところで、実は、熊本は震災後、リスク先が多くなったのですが、それでも、そのリスクをした9割が正常に戻っております。

それ以外も含めましても、返済緩和先は全体で残高に対して7%程度で、全国の平均が今15%ぐらいあるかと思うのですが、熊本はそのくらいに減っております。

これは、何をやっているかといいますと、そういった条件変更の御相談があったときには、全て支援機関とか、金融機関も全部集めてバンクミーティングを協会内で開催をさせて、先ほど、協会がハブになってくださいとおっしゃっておられましたけれども、我々がハブになろうということで全部集めて、そういう形でやって、お客様に3年後、5年後、自分の青写真を書いてください。どうなりたいかというところをつくって改善計画というよりも、どうなりたいかという青写真の方が中小企業者の方々は、特に年配にいかれるほど理解しやすいというようなことで、そういう形でやっておりまして、10年の返済のキャッシュフローが出たらサポート保証あたりで、金融機関さん、改善のランクアップにしましょうよという形でやっておって、そういう形で返済緩和先が減ってきているのではないかと考えております。

○村本座長 どうぞ。

○全国信用保証協会 先ほど来、各委員さんからの話を承ってしまして、一つ一つごもっともなご指摘だと思いました。これらの点についてはしっかり受け止め対応して参ります。同時に、28年の12月20日付でしたか、金融ワーキンググループの最終取りまとめをいただいて、もう1年半前になるのだなと、それまでのワーキングでの議論を思い返していたわけでございます。中政審ワーキングの最終取りまとめは、全国の信用保証協会、連合会も含め非常に大きな影響を与えております。ああいうところがだめだ、こういうところがまずい、こういうところをもっと頑張れと、様々なご指摘、ご議論をいただきました。そのためにはどういうふうにしていくのか、経営者保証、あるいは金融機関との連携の問題、小規模や創業の枠の拡大もそうですが、制度的にも中企庁さんにフォローをいただいて、法律改正等を経て、今日この4月から全体的にはスタートしている中で、私共保証協会は変わらなければいけないのだという意識を持って、新制度のもとで頑張っているというのが協会の状況です。

そういう意味では、先ほど来の各協会、連合会からのご報告は、あれだけ様々なご指摘をいただき、制度的にもいろんな仕組みを中企庁さんにご用意いただいたり、法律改正にご努力いただきましたが、それらを用いて、協会がどれだけ頑張っているのかを、今日は、まずはご報告をしなければならぬというのが、私どもの最大の気持ちだったと思うところです。あれだけすばらしいおまとめをいただいて、それに基づいて法律改正をいただい

て、それに対して我々がどれだけ頑張っているのかということ、まずはご報告をさせていただきましたが、もちろん、そんなこと言ったっていい話だけではないでしょうというご指摘ももつともです。

経営者保証について言わせていただくと、いわゆる経営者保証ガイドラインだけではなくて、個別対応として、金融機関との関係での幾つかの条件を設けて、それを基準にして対応していくスタンスになっており、見直し以前の、先ほど金融庁さんにご紹介をいただいたアンケートの時点とは違う次元で既に我々としては対応していますが、今後どのような結果が出てくるかは、これからの課題なのですが、対応だけでなく相当気合いも変わっていると、ご理解をいただけるよう、これから金融機関の皆様方とよく連携しながら頑張っていきたいと思っています。また、IT化についても、これにしっかりと取組まなければ信用保証協会の未来はないという自覚のもとで、今連合会が中心となって取り組んでいますので、これについても、様々なご指摘を、今日だけでなく、以前からいただいているわけですが、引き続き頑張る所存です。

本日ご意見をいただいたことは、しっかり受けとめて、我々と致しましても、今後中企庁さんとも相談をしながら、悪いところ、うまくいっていないところの問題も含めて、取り組んでいこうと思っていますが、今日の段階では、1年半前にいただいた宿題に対してどういうスタンスで今対応しているのかということをご報告申し上げたというふうに、是非、そういうポジティブな受けとめ方を、まずはしていただきたいと思います。

我々はまだある面では、新たな取組みを始めたばかりであり、まだまだ十分ではないところがあるのは確かでございますので、今日、様々なご指摘をいただいたことについては、しっかり受けとめて、更に、取り組みを深化させていただきますが、このように頑張っているのだということについては、重ねてご理解をいただければと思っております。

私からは、以上です。

○村本座長 ありがとうございます。

金融課から何かあったら、どうぞ。

○小林金融課長 実務的なところもさることながら、制度的なところで若干御質問があったので、お答えさせていただくと、1つは、河原先生からはそもそも財務諸表とかもちゃんとしていないところもあるのではないかと、こういったところも含めて、信用保証の1、2年前の取りまとめの中でも、どうやって金融機関さんと中小企業さんとの間で対話をもっと増やしていく、そういうきっかけをつくっていくのかと、そういったものは信用保証制度の外だけれども非常に重要なのではないかと、こういう問題意識をいただいて、今日は資料を余り付けていなくて恐縮ですが、この1年半やってきたことの1つに、まさにそういった資金繰り表とか、そういった、いわゆるローカルベンチマークといったものまで難しいことはいかないのだけれども、そういったものをつくるような中小企業さんを支援する認定支援機関の方に20万円ぐらいのお金ですけれども補助をするような仕組みは昨年の5月ぐらいからやっけていまして、今大体5,000件から6,000件ぐらい、そういったと

ころで、なかなか金融機関さんが手が回らないというところも少し簡単な事業計画と事業改善のポイントと資金繰り表みたいなものをつくっていただいて、そのきっかけを始めるというようなことでいい例も大分収集し始めています。

こういったものは、引き続き予算も取りながらやっていきたいと思っていますので、それがさらに高じていくと、これは、小林先生などにもいつもお話をいただくような、中小企業と金融機関の間のあらまほしき付き合い方みたいなものをガイドライン化していてもいいのではないかといいお話も、これも以前から承っております、これは、まだ議論が正直生煮えでございますけれども、こういったものも、これは関係の方が非常に多くございますので、しっかり、こういったものがあるのかとか、意味があるのかということを含めて、これは、これからさらにスタートしていきたいと思っている次第でございます。

次に経営者保証のお話、今日もお話に出ておりましたけれども、保証協会の方も、制度を少し変えさせていただいて、まさにそれを、今日説明は端折りましたが、資料の3-2の12ページなどには載っております。

一言で言うと、金融機関さんがプロパー融資で外しているのであれば、まず、原則は外しますということから始めて、それから経営者の交代のときに、新旧両方から原則はとらないようにしようとか、こういったことを保証協会の取り組みとして進めていっております。

さらに、これも協会ごとに公表をしていくということでございますので、正直、経営者保証というのは、誰がやっているから、だから動かないのだという話がありますけれども、そういう誰がということはなく、前向きに進めていこうというのを保証協会としてもしっかりやっていくということでございますので、これも少し見守っていただければと思っています。

それから、農業のお話を家森先生からいただきましたが、農業の六次産業化の場合について、もう少し信用保証の使える幅を広げた方がいいのではないかといいお話、これも1年半ぐらい前にございました。信金さんなどからもお話があったと記憶をしております。

これは、正直、まだ大々的に宣伝をしていないのですが、少し制度をこの7月から変えておまして、口頭で恐縮ですが少し紹介すると、今までは国家戦略特区というところだけでできていたのです。養父市であるとか、新潟市であるとか、愛知県であるとか、今はこの3つしかないのですが、ここは信用保証の後ろにある保険、日本公庫さんがやっている保険はないけれども、自治体さんがいざ代位弁済というときには、2割5分だったと思いますが、それは出しますよと、少し身銭を切りますよという前提で、無保険だけでも信用保証協会が困らないような、ある種の再保険的な補填を実施すると、こういう制度をやっております。

今後、今の国家戦略特区の枠ではなくても、各県でそういうことをやろうということであれば、同じような仕組みが使えるような形に、まずしております。ただし、各県の方だったり、この保証協会だったり、よく話をして、今後話が進んでいくところでございます。

ので、今、大々的に宣伝をすると、全部使えるのかというふうに誤解されるのもなんですので、すみません、少し静かに始めておりますけれども、こういったことで、多分これも成功事例が出てくると思います。興味のある県だったり、保証協会の方はかなりありますので、これは御要望に応えられるよう、少しずつ積み上げていくということをしていただきたいと思います。

それから、いろんな失敗事例なども含めて、今日、なかなか衆人の中なので言えない話でも保証協会さんはあったと思いますが、そういったものも含めて、ちゃんと皆さんで共有していくというのも大事だと思いますので、そのやり方についてももしっかり工夫をしながら、これは小林先生の御意見でございますが、やっていきたいと思っております。

とりあえず、以上です。

○村本座長 ありがとうございます。

委員の先生、何か追加でございましたら。

それで、予定した時間にはなっているのですが、オブザーバーの方にたくさん来ていただいているので、何か発言したい方、どうぞ。

○全国信用金庫協会 全国信用金庫協会の福山と申します。本日は、信用保証協会の皆様方からの貴重なお話を聞く機会を与えていただき感謝申し上げます。

お話を聞かせていただきました感想を率直に述べますと、信用金庫にとって、信用保証協会の皆様方は中小企業支援の心強いパートナーであると、改めてその思いを強くした次第でございます。

もちろん、取組の内容・方法は各地域のニーズに応じてさまざまあり得ると思っておりますし、改善すべき点も多々あるかとは思いますが、信用保証協会の皆様方におかれましては、引き続き、本会はもちろん、各地の信用金庫と緊密なコミュニケーションをとっていただき、相互に理解を深めて連携・協力を進めていただければと思っております。

もう一点、これはお願いでございます。本日御発表いただいた取組内容や事例については、信用金庫にとっても非常に参考になるものであると思っております。また、本日のワーキンググループに出席されていない他の信用保証協会の皆様方におかれましても、いろいろな取組や工夫というものをなさっていると思っております。もしよろしければ、こうした情報をさまざまな方法・機会を通じまして、金融機関に発信していただけると大変ありがたいと思っております。

以上でございます。

○村本座長 ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。

どうぞ。

○全国銀行協会 全国銀行協会、三井住友銀行の田中でございます。本日は有意義なお話、取り組み事例をお話いただきまして、本当にありがとうございます。非常に興味深くお話を聞かせていただきました。

この4月、制度改正があつて、保証協会さんとの紐帯、連携というのは非常によくなつたなと思つております。

個別行の実感として、確かにそういう形でよくなつてはいるのですが、やはりまだまだ銀行自身もいろいろと取り組んでいる事例もございますし、先生方から御指摘をいただいたIT化とか、効率化とか、この辺については、やはり非常に連携をしてやっていかないといけないなど、改めて感じました。

中小企業は、やはり事業承継を始めとして、非常に多くの課題を今抱えておまして、これに対して個別の金融機関、三井住友銀行でさえ人手が足りないという状況だと思つておりますので、ここに出ていただいている皆様方とより連携を深くして、より深く幅広く中小企業さんの御支援ができればと思つていました。

今日は、ありがとうございました。

○村本座長 ほかにいかがでしょうか。

それでは、皆様、お忙しいでしょうから、時間が過ぎましたので、一応今日はこれで締めということにさせていただきたいと思つています。

4月から始まったばかりの制度ですので、これがうまくいきますように、先ほど村山会長が言われましたように、温かく見守っていくことも大事だということがありますので、このワーキングでも、今後機会があれば、またフォローアップするというようなことができたらありがたいと思つておりますので、引き続きよろしくお願ひしたいと思つています。

事務局から何か追加的にありますか。

○小林金融課長 大丈夫です。

○村本座長 それでは、今日は、これで終わりにしたいと思つています。

どうもありがとうございました。