

令和4年度 第4回 中小エクイティ・ファイナンスに係るガバナンス検討会 議事要旨

日時:令和5年3月20日(月) 13:00~15:00

場所:経済産業省別館 2階 236 会議室及びオンライン会議室

出席者

委員:松中座長、佐々木様(加藤委員の代理)、鴨田委員、河原委員、木俣委員、坂本委員、洪佐委員、高井委員、徳永委員

議事概要

- 事務局から前回の議論内容の振返りについて説明した後、以下の論点について討議を行った。
 1. 取りまとめ案
 2. ガイダンス概要版
 3. ガイダンスの普及に向けた取組

1. 取りまとめ案

➤ 全体

- 本ガイダンスは、エクイティ・ファイナンスのガバナンスという構成になっているが、エクイティ・ファイナンスを考えていない企業にとってもガバナンスという着眼点では非常に価値のあるものになっている。
- 実際に中小企業のデューデリジェンスをすると、ガイダンスに記載されているガバナンスが全て整備されている企業は少ない。ガイダンスの読者に、「ガバナンスが整っていないとエクイティ・ファイナンスができない」という印象を持たれないようナビゲートする必要がある。

➤ 表題及び本ガイダンスの活用シーン

- エクイティ・ファイナンスを考えていない企業にも参考になることを考えると、もう少し幅広い表題をつけることも一案ではないか。
- 「中小企業のガバナンスのガイダンス～エクイティ・ファイナンスの活用に向けて～」等も一案。ただし、つくられた目標が少し違っているので、あまり大きくすると、またそのチェックが必要だということもある。
- エクイティ・ファイナンス活用の場面を取り上げるのは、外部株主が登場することからガバナンスの必要性が非常に分かりやすいためであるが、そのような場面でなくてもガバナンスの向上は意義があり、もっと関心を持って欲しいということを記載したほうが良い。

➤ エクイティ・ファイナンス活用例

- 活用例が入りよかったが、中小企業がどのように受け止めるかという指標サンプルとなる個別情報をもう少し入れると、分かりやすく、支援機関が中小企業に対し説明しやすくなるを考える。

➤ エクイティ・ファイナンスとは

- イグジットについて、少し株主間契約についてネガティブな印象を与えるような記載になっている。
- イグジットに関して、受け身的な表現が気になる。きちんと考えた上で、縛りを入れるのかあるいは任せるのか。いずれにしても注意喚起をして情報化することが重要。
- ガバナンスとは
 - 意思決定機能、監督機能、経営・執行機能という 3 つの機能を意識し、状況・体制に応じて使いこなしていくということは大事な観点。(坂本委員)
 - 会社経営におけるガバナンス構築・強化の意義が記載されているが、あまりガバナンスが分からない中小企業及びその支援機関を想定するならば、もう少しみ砕いた内容の方が良い。
- 戦略的な経営
 - 経営理念について、経営理念が策定されていない、明文化されていない、検討プロセスが透明化されていないことで、結果としてどのようなメリットが得られなかったのかを記載すると事業者にも我が事感が伝わるのではないか。
 - 同様に、他の失敗事例記載箇所についても、失敗の結果を明確に記載した方がよい。
- 持続的な成長を支えるための仕組み
 - もう 1 つコラムを付け加えるとするならば、「経営者の自己研鑽と壁打ち相手の確保」に関連し、自己変革への 5 つの壁を入れると、読者の気づきがあるのではないか。
 - 「経営者の自己研鑽と壁打ち相手の確保」に記載のある数字に関するコラムと会計・財務のところのつながりが見えづらい。また、管理会計と財務会計のつながりをしっかりと意識できることが大事であり、一連の言葉で説明できるという意味では、情報開示とのつながりも会計・財務に入れていただきたい。

2. ガイダンス概要版

- 作成の方針
 - 本ガイダンスの内容について関心が高くない読み手に何を伝えたいのかということを中心に考えるべき。その際に、エクイティ・ファイナンス、ガバナンスの両者を考える場面として事業承継を意識しても良いのではないか。
 - エクイティ・ファイナンスとガバナンスが重要であることがわかるように、入口を誘導する要素を強くした方が良い。
- 記載内容やボリューム
 - できるだけコンパクトした方が良いので、これ以上の内容の追加はなるべく控えるべき。
 - A3 の 1 枚程度の概略図を載せて、内容が一覧して分かるようなものがあれば良い。

3. ガイダンスの普及に向けた取組

- 支援機関向けや利用者である中小企業向けの研修(リアル・オンライン)、動画配信等で、理解を進めていくということも重要。

- まず税理士が、ガイドンスについて理解を深めることが大切。日本税理士会連合会としても、その会長宛てに周知の依頼文書をもらえれば、各単位会や支部を通じて会員に周知をする。単位会または支部で、少人数の研修もやってみても良いのではないかと考えている。
- 日本公認会計士協会としても、周知や研修等に取り組みたい。特にエクイティ・ファイナンスという側面においては、エクイティの設計の部分や、投資家に納得感のある事業計画を策定の支援という点で、これまで公認会計士が取り組んでいた事例も多くあると承知している。そういった知見を活かし、エクイティ・ファイナンスの機会創出や拡大に貢献していきたい。
- 日本弁護士連合会としても、普及の依頼書面があれば、日本弁護士連合会から全国の単位会に要請し、周知徹底する。弁護士向けの研修を始めるということになっていくだろう。
- 一律的にガイドンスを普及させていくというよりも、現実的に反応があるところを中心に推進していくことが、結果的には全体が動くきっかけになるのではないか。
- 本ガイドンスは、金融機関として成長意欲がある優良な企業に対してアクセスするためのコンテンツもしくはツールである。特に、地元企業と一緒にやっという意識が高い地域金融機関等をフォーカスして、普及していくのも一案。
- いずれの支援機関も重要だが、特に重要なのは地域金融機関だと考える。エクイティ・ファイナンスという金融面、それからファンドや出資者、事業会社とのマッチング能力等を考えても、地域金融機関への普及が1つの鍵になるだろう。地域金融機関の中でも、特に本部の中で資本政策を担っている部署の方々に本ガイドンスを周知していただきたい。
- 経営者だけでなく企業の中核人材にも読んでもらいたい。こうした中核人材は、金融機関OBが派遣されるケースも多い。企業に人材派遣をするような部署の方々にも、周知することも有効ではないか。
- 事例集があればガバナンス構築の重要性について読者がイメージしやすくなり、また、Q&Aも不安の払拭に役立つと思われる。

以上